

国際経営と多国籍企業の現段階

上 田 慧

はじめに

- I 多国籍企業は地球市民たりうるか
- II グローバル製造 4 業種に偏在する日本の貿易と多国籍企業
- III 非出資型 (NEM) 国際生産の拡大
- IV 世界の主要な輸出加工地域
- V 輸出加工戦略がもたらす「税の空洞化」

は じ め に

近年、大手の日本企業は、在外生産の比重を高め、急速に「多国籍企業」へと変貌しつつある。世界市場では 1990 年代末以降、国境を越えたクロスボーダー M&A（合併・買収）や系列を越えた米国・日本の銀行合併などグローバルな産業と金融の再編成が展開している。

かつては新規の生産的投資であるグリーンフィールド型直接投資を特徴としてきた日本企業（日本型多国籍企業）も、近年、買収額で 1～2 兆円規模のクロスボーダー M&A や国際戦略提携を展開している。2013 年のソフトバンクによるスプリント社（米国）買収に続き、2014 年初頭にはサントリーがビーム社（米国）を 1 兆 6500 億円で買収し、蒸留酒売上高で世界 10 位から世界 3 位に台頭した。この M&A は東京三菱 UFJ 銀行が融資主体となった。

こうした対外直接投資の盛行は、多かれ少なかれ国内の雇用・投資機会の国外流出を示す「産業の空洞化」・金融取引の国外流出を生む「金融の空洞化」を随伴するが、最近では「税の空洞化」が話題となっている。カリブ海ケイマン諸島などのタックスヘイヴン（Tax Haven 租税回避地）の存在は良く知られている。日本企業も約 55 兆円の残高がケイマン諸島にあることも明らかになってきたが、アップル社やグーグル、アマゾンなど新興の ICT 系多国籍企業が、米国での納税を避けて、税率が低いアイルランドやスイスやオランダに利益を移転する「タックス・プランニング戦略」が、米国・英国の議会で厳しく追及されている。このように多国籍企業の貿易と対外直接投資（FDI）を通じた国際経営活動が、各国の産業・金融・財政構造に大きな影響を及ぼしているのである。

とりわけ、多国籍企業によるアウトソーシングやオフショアリングの進行を背景に、

国際連合貿易開発会議 (UNCTAD) の『世界投資白書 (World Investment Report)』2011年版が「出資なき国際生産と開発 (Non-Equity Modes of International Production and Development)」が途上国を中心に広がっていることに注意を喚起した。従来、多国籍企業の国際経営と言えば、貿易と対外直接投資 (Foreign Direct Investment, 以下 FDI) が中心であったが、その中間領域に、委託生産契約・フランチャイズ・ライセンス・契約農業などの「非出資型 (NEM) 国際生産」の領域が拡大しているのである。このような委託生産などの契約による非出資型の国際生産や地域開発の経路を通じて、途上国が、多国籍企業による国際的資本循環＝グローバル価値連鎖に編入されることになる。¹しかし、それは同時に、多国籍企業の本社や地域統括会社でさえ、国際取引の末端を掌握しきれないほどに、劣悪な労働環境や低賃金、児童労働・人権侵害・税の空洞化などの諸問題が明るみになり、ナイキ社など生産委託先でのトラブルが絶えない状況を生み出している。

多国籍企業が世界経済に大きな影響を及ぼしているこんにち、企業は「グローバル企業市民 (地球市民)」として、投資先を含む地域社会や自然環境・政治・経済・貿易への社会的責任 (CSR) をどのように果たしていくべきであろうか。日本企業はどのような「多国籍化」の道を歩もうとしているのか。この点をこれまでの現地取材の経験をふまえて考えてみたい。

I 多国籍企業は地球市民たりうるか

1. グローバル企業市民 (Global Corporate Citizenship) への道

多国籍企業の海外事業活動が活発になるに従い、進出先地域・国との関係が重視されている。企業は「グローバル社会における良き企業市民」＝グローバル企業市民 (Global Corporate Citizenship) となるべきとの提言は、ダボス会議として知られる世界経済フォーラム (WEF, 1971 年設立) の創設者クラウス・シュワブ会長 (Klaus Schwab, 1938 年生, ジュネーヴ大学教授・経営学専攻) によって提唱された。「企業は (株主などの) 自社のステークホルダー (利害共有者) だけではなく、政府や市民社会とともに自らも (社会的) ステークホルダーでなければならない」²という考え方である。その構想は、気候変動や公衆衛生, エネルギー保全, 資源管理, 水資源管理等への対応など広範囲に及んでいる。

1 UNCTAD, *World Investment Report 2011: Encourages Non-Equity Modes of International Production and Development*, 2011 参照。

2 クラウス・シュワブ「グローバル・コーポレート・シチズンシップ (Global Corporate Citizenship) を考える－企業は政府、市民社会といかに協調すべきか－」『フォーリン・アフェアーズ リポート』2008 年3月号所収。

2009年9月に国際連合では、「ミレニアム開発目標（MDGs）」が設定され、実行に移された結果、1日1.25ドル未満で生活する人の割合が半減し、小学校で男女の就学率がほぼ同数になり、マラリアによる死者数が約3分の1減少するなど、多くの進展が見られている。その一方、サハラ以南アフリカ地域では依然として貧困等の課題に直面している³。

「スウェットショップ（Sweatshop 搾取工場）」の広がりも話題になっている。世界最大のスポーツ会社ナイキ社は、世界55ヶ国で生産し、140ヶ国で販売する多国籍企業である。2万2000人の社員を擁し、発展途上国中心に生産委託（アウトソーシング）をすすめ、1990年代には、製造委託工場の労働問題で激しい非難を浴びた。いわゆる世界的な「反搾取工場運動」のきっかけになった。日本における「ブラック企業」問題の位置づけも国際的に考える必要がある。

日本における企業市民活動は、財界団体がリードした点に特徴がある。1979年日本生産性本部が「企業市民社会」の提言を行い、1989（平成1）年は、フィランソロピー元年と言われたように、同年9月に経団連が「行動憲章」を制定するにいたっている。

日本企業が財界主導による「企業市民活動」に迫られた背景には、日本の民間企業の経営行動の負の側面（長時間労働・会社本位社会・系列取引等）への国内外の批判が高まったことであり、日本の海外進出企業が米国の進出先で「社会貢献」に迫られたことが大きな契機になった。米国カリフォルニア州では、進出した日本の銀行の地域貢献評価による「格付け」が重視された⁵。筆者がアジアで目にした日系家電メーカーでは、当時のブラウン管TVの現地従業員への技術移転、浄水設備の提供など多くの地域貢献の実例を経験したが、日本企業にとっては引き続き重要な課題である。

2. 対外直接投資（FDI）と多国籍企業の現状

国際連合貿易開発会議（UNCTAD）『世界投資報告書2013』によると、2012年の世界のFDIの純流入額は1兆3509億ドルで前年より18%減少した。FDI純流入額のシェアは途上国が52%を記録し、多国籍企業による発展途上国への投資が依然として増加していることを示している。また、2012年には、LDCs（Least Developed Countries, 以下LDCsと略記、国連が定めた後発発展途上国ないし最貧国49か国）への外国直接投資が20%も増え、過去最大の260億ドルに上ったことが注目される。しかし、資源

3 ジェフリー・サックス著、野中邦子訳『地球全体を幸福にする経済学－過密化する世界とグローバル・ゴール－』早川書房、2009年、ジェームズ・E. ポスト著、松野弘・小阪隆秀・谷本寛治監修、『企業と社会（上・下巻）』ミネルヴァ書房、2012年参照。

4 NHKスペシャル「地球市場 富の攻防 第4回」2003年5月13日放映参照。

5 上田慧「フィランソロピーと公益企業・公営企業」公営企業金融公庫『公営企業』第26巻第8号、1994年11月号所収参照。

保有国が多く、直接投資が資源開発投資など一次産品主導型の成長を加速する懸念もある。「対外直接投資の増加は、国際社会が2015年のミレニアム開発ゴール(MDGs)達成の最終段階に入っている時、重要な手段になっている⁶」。しかし、MDGsの最大の目的は絶対的な貧困と飢えをなくすことである。そして、この2つはLDCsの最大の課題である。

多国籍企業は、2010年には、5兆ドル以上といわれる企業内部資金(現金や当座預金)、低い資金調達コスト、株価の上昇などで、海外進出がいつそう促される一方、新興国の台頭が顕著である。途上国からの直接投資も前年比21%増で、世界の直接投資総額の29%を占めるに至った。そのうえ、世界最大の多国籍企業(金融・保険業を除く)上位100社のうち19社は国有企業と指摘されているが、その多くは途上国である。650社以上の国有多国籍企業が、推定で8500社以上の海外子会社を持つ。こうして官民一体化した発展途上国にとっては、海外直接投資を受け入れる体制を整え、グローバル・バリューチェーンの一翼を担うことは、自国の技術レベルの向上や雇用創出に寄与する点で重要と考えられている。2012年に中国の対外直接投資は過去最高の840億ドルを記録し、中国は米国と日本に次ぐ世界3位の対外投資国になったが、中国企業はグローバル価値連鎖のローエンドや付加価値構造モデル「スマイルカーブ」の低付加価値の段階に集中しているとされ、世界最大の多国籍企業がグローバルバリューチェーンや産業配置を利用して高付加価値の重要な段階を掌握し、資源や市場を掌握する力をますます強めている⁸。

3. 多国籍企業と「フラット化する世界」

最近の重要問題として、オフショア金融センター(OFCs)を通じたFDI投資額が約800億ドルで、2007年以前の平均の5.3倍を記録したが、こうした多国籍企業によるタックスヘイヴンを利用した課税回避のためのネットワークの拡大を示している。多国籍企業の定義をめぐっては、当初、ハーバード大学の多国籍企業研究グループや『ビジネスウィーク』誌の間で、生産拠点を何カ国で線引きするかなど、やや不毛な議論がなされたが、初発の本格的な研究は、ハーバード大学のG. クリーとA. シピオの「世界企業(World Enterprise)」の提起(1959年論文)を起点と位置付けるべきである。現在は、A. M. ラグマン、J. H. ダニングらの英国レディング学派(Reading School)の説が有力である。

最新の多国籍企業研究の特徴は、国境が分かち制度的差異や経済格差を軽視したボー

6 UNCTAD, *World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, 2013, pp.iii, 74 参照。

7 UNCTAD, *World Investment Report 2011*, op. cit., pp.28, 77 参照。

8 UNCTAD, *World Investment Report 2013*, op. cit., pp.10-12 参照。

ダーレス化論やグローバリゼーション説にたいする批判論が台頭していることである。ベストセラーとなった『フラット化する世界』（上，下，T. フリードマン著・伏見威蕃訳，日本経済新聞社，2006年）へのラグマン（Alan M. Rugman）の批判と「リージョナル多国籍企業（The Regional Multinationals）」の提起が注目される。

ラグマン（Alan M. Rugman）らの研究では，世界の企業の売上高順位上位 500 社中 380 社の地域別売上高でみると，北米・ヨーロッパ・アジア 3 地域の各々で，20% 以上を占める地域に展開している企業は 9 社に過ぎず，380 社のうちの 320 社は「本社が所在する 1 地域」に平均して各社売上高の 80% が集中している。その他多くの多国籍企業は 1 ないしせいぜい 2 地域に売上高が偏在している点で，グローバル企業ではなく，「リージョナルな」多国籍企業（Regional Multinationals）」が主流であるというのである。

日系企業は，アジアと北米を重点とした「リージョナル企業（regionals）」とされているが，北米とアジアを重点とする日系企業は，北米に東進し，西へは，アジアからインド・トルコ，そして欧州を臨む「鶴翼の陣形」をとっているとみることができる。

すなわち「多国籍企業は，リージョナル（地域的）な企業であり，グローバルな企業ではない」ということになる。自動車企業では，トヨタおよびホンダだけが，日本とアジアの本社所在地域の市場のほか，米国において巨額の売上高を実現している「両地域指向企業（bi-regionals）」型であることとなる。⁹

II グローバル製造 4 業種に偏在する日本の貿易と多国籍企業

1. 自動車等 4 業種に偏重した日本の産業的特質

現代の多国籍企業による国際経営戦略は，M&A のほか国際戦略提携や国際委託生産方式など，著しく多様化している。多国籍企業は，1980 年代以降，合併・買収・事業分割（MA&D）と資本撤収戦略，国際戦略提携（GSP），国際委託生産，アウトソーシングなどを組み合わせた総合的なグローバル戦略を展開している。国連は，これを「グローバル・リストラクチャリング戦略」とよんでいる。日系企業の国際経営戦略としては，（1）自力展開（社内投資）型（グリーンフィールド型直接投資），（2）M&A 等外部資源吸収型，（3）アライアンス＝国際戦略提携（GSA）等相互補完型，（4）アウトソーシング活用（外部委託）型が挙げられる。

2000 年代後半以降，日本企業の製薬・小売・素材分野での巨大な国内 M&A が展開

9 Alan M. Rugman, "The Regional Nature of the World's Automotive Sector", *European Management Journal*, Vol.22, No.5, 2004, pp.476-477, 上田慧「多国籍企業の理論」奥村皓一・上田慧・夏目啓二編『多国籍企業論』ミネルヴァ書房，2006 年参照。

した。2005年に、アステラス製薬（山之内製薬と藤沢薬品工業）、第一三共（三共と第一製薬）、大日本住友製薬（大日本製薬と住友製薬）、2007年には田辺三菱製薬（田辺製薬と三菱ウェルファーマ）、エイチ・ツー・オーリテイリング（阪急百貨店と阪神百貨店）、J. フロントリテイリング（大丸、松坂屋）、翌2008年には三越伊勢丹ホールディングスが設立された。2011年には、JX ホールディングス（新日本石油と新日鉱ホールディングス）、2012年秋には、新日鐵住友（新日本製鐵と住友金属工業）で世界2位の鉄鋼メーカーが成立した。¹⁰

しかし、いずれも欧米の事例と異なり、対外的に攻勢的なM&Aとはいえず防衛的な国内企業同士のM&Aである。新日鐵住金でも企業規模はトップのミタルの半分に過ぎない。日本企業の現状と課題については、日本企業の所得の拡大がグローバル製造業、特に自動車製造企業への依存が深いことである。2000～2007年の名目GDPの伸び（13兆円）のうち、自動車の貢献が約半分（6兆円）であり、2001～2007年度の経常利益の増加額は全産業25.2兆円であったがそのうち36%が「グローバル製造4業種」（輸送機械2.1兆円、電機3.2兆円、鉄鋼1.8兆円、一般機械1.9兆円）に偏在している。2009年の輸出額約54兆円のうち約65%、輸入約52兆円のうち約34%が、グローバル製造4業種である。経済産業省は、自動車・エレクトロニクスの「一本足構造」から5つの戦略産業分野の「八ヶ岳構造」への戦略を提唱している。¹¹ こうして日本の「貿易立国」の隘路が、輸出加工国家がゆえの比較優位に特化した多様性を欠く産業構造と、その競争力の弱さが示されている。

日本の代表的多国籍企業トヨタ自動車グループの2013年の世界生産台数が1000万台を超えたことが報じられている。アジアの新興国での自動車市場の成長や北米などでの現地生産拡大を追求した結果、「2000年代前半に3割強だった海外生産比率は13年は6割近くまで増えている」。¹² 日系企業の「鶴翼の陣」を体現しているといえよう。

その一方、日本は、2011年から3年連続の貿易赤字で、赤字額は11兆4745億円にのぼる。急速な円安の下でも輸出が伸びていない。東芝と日立は国内のテレビ生産から撤退するなど日本企業が生産拠点を海外に移転したことの影響が大きい。このことは円安対策の無力化を示し、「貿易立国＝輸出加工国家」としての日本経済の構造的歪みを示している。地域別では中国からの輸入が17兆6502億円と前年比17.4%増え、スマホなどの通信機や衣類が増えた。メーカーの生産拠点が海外にシフトしたほか、電子機器を中心に商品の競争力が落ちている。¹³ 中国税関総署の発表（2014年1月10日）で

10 「日本企業の国際M&A 倍増、3兆円超7～9月－内需企業目立つ」『日本経済新聞』電子版、2013年10月18日付、『日本経済新聞』2014年1月14日付参照。

11 経済産業省『産業構造ビジョン概要（全体版）』2010年6月、2、14、121ページ参照。

12 「トヨタグループ、北米・中国で生産増 初の1000万台超」『日本経済新聞』電子版、2014年1月30日参照。

13 『日本経済新聞』2014年1月27日付参照。

は、中国の世界との貿易総額は4兆ドル（約419兆円）を突破した。一方、日中貿易は縮小傾向が続いている。世界貿易機関（WTO）によると、中国は2009年に世界最大の輸出国となり、商品貿易総額でも2012年に米国と肩を並べ、13年は世界最大となると予測されている。「日本と中国が大動脈となってきた東アジアの貿易構造」が大きく変化し、「部品などの取引が活発な中韓の貿易額が年々拡大。日本企業が部品・素材の現地調達を進めている影響¹⁴などから日中や日韓の貿易は縮小している」という。

2. 日本の対外直接投資

日本の対外直接投資（FDI）は、2012年に史上2位を記録し、前年比12.5%増の1224億ドル、直接投資残高は1兆ドル超（1兆405億ドル）を達成し、投資収益率も米英中に次ぐ水準にある。日本企業が海外直接投資で収益を上げる構造が定着したといえよう。

日系企業の対外直接投資額は、1996～2012年の16年間で4倍増となった。地域別直接投資残高の構成比は、北米28.9%、アジア27.8%（12.1%増）、欧州24.3%であり、中南米が1996～2012年まで16年で約10倍に急増したが（1192億ドル）、その半分以上が租税回避地（タックス・ヘイブン）のケイマン諸島に投資されている。

また、欧州も1996～2012年まで16年で約5.3倍（2529億ドル）に伸びたが、とくに税優遇措置等で外資誘致に積極的なオランダが37.3%増となっている。日本の対内直接投資は前年まで2年連続の流出超過から、アジアからの投資が好調で3年ぶりに流入超過となった（17億6,100万ドル¹⁵）。

経済産業省「第42回海外事業活動基本調査（2012年7月調査）」では、2011年度末における現地法人数は1万9250社ある。アジアがその6割強を占め、なかでも中国は5878社（30.5%）ある。現地法人の売上高はほぼ横ばいだが、設備投資額が32.5%増と大幅増加しており、現地法人従業者数も523万人と過去最大となっている。製造業の海外生産比率（国内全法人ベース）は18.0%とほぼ横ばいであり、業種別にみると、輸送機械（38.6%）、情報通信機械（26.7%）、汎用機械（24.8%）などの海外生産比率が高い。現地法人からの日本側出資者向け配当金・ロイヤルティなどの支払いは、2.7兆円、前年度比7.6%と上昇し、過去最大となった。海外事業への投資拡大とともに投資収益に依存する多国籍企業の現段階¹⁶に入っているとみられる。

『2013年版 ジェトロ世界貿易投資報告』によれば、2012年に「所得収支の黒字は拡大するも（+36億ドル）、経常収支の黒字幅が大幅に縮小している」。しかし、投資収

14 『日本経済新聞』電子版、2014年1月4日付、同1月10日付参照。

15 経済産業省「第42回海外事業活動基本調査（概要）」2012年7月参照。

16 同上調査、国際協力銀行（JBIC）「わが国製造業企業の海外事業展開に関する調査報告 - 2013年度海外直接投資アンケート調査結果（第25回） - 」2013年11月29日参照。

益率も米英中に次ぐ水準で、日本企業が海外直接投資で稼ぐ姿が定着している、という。とくに、カリブ海諸国・地域の英領ケイマン諸島に前年比 6.1 兆円増の投資残高 55 兆円（投資残高の 13.9%）があり、11 年で約 3 倍に増えている（日銀調査¹⁷）。

特にアジア地域への製造拠点設立の動きが進む日本企業においては、「国内の生産規模雇用が代替的に大きく損なわれているわけではないことから、現時点で『空洞化』が広く進行しているとは認められない」という調査結果がみずほ総合研究所によってなされている¹⁸。しかし、海外生産比率（売上高ベース）が最も高くなっている業種は輸送機械であり、2008 年度時点で 39.2% となっている。生産台数ベースで見た海外生産比率はさらに高く、2008 年度時点で既に 50% を超える水準となっている。

海外現地法人の売上高を地域別に見ると、1990 年代中盤までは北米への進出が中心で、北米拠点の売上高が占める割合が 40% 程度と最も大きい比率を占めた。しかし、2000 年代に入ってから、アジアの現地法人の売上高が急増し、2008 年時点ではアジアの現地法人売上高が全体の約 50% を占めている。このように、日本企業は、北米とアジアへの鶴翼の陣を形成しており、リージョナル・コーポレーションの段階であることが顕著である。

みずほ総合研究所の分析によれば、現地・域内売上高の割合は北米（93.4%）にたいし、アジアが 76% であり、アジアからの日本向け売上高の占める割合は 18.1% であるが、全地域では 13% とされている（第 1 図参照）¹⁹。

ただし、「現地法人ではなく海外のメーカーに生産の委託を行い、その海外メーカーの製品が輸入されるという形で国内市場代替現象が起きている可能性がある」とするのは重要である。このような委託生産については、日系企業の古くから採用した輸出向委託生産システムがあり、香港と大陸中国との間の「国境経済圏」中国珠江デルタで分厚く形成されてきており、日系企業による中国進出の基本的・歴史的形態であった。

現在、非出資型ネットワークが増加する世界的傾向からみれば、輸出向委託加工貿易の重要性が増している。「現地法人を所有する日本企業の海外向け販売高は、2003 年度の 76 兆円から 2008 年度は 101.5 兆円まで約 25 兆円増加しているが、このうち約 23 兆円は海外現地法人によって生み出されており」、「海外向け販売高に占める海外現地法人の割合も、同期間に 76% から 80% まで上昇」している。

現地で輸出加工区（EPZ）に入居した場合には、本国から機械や原材料・部品を持ち

17 『2013 年版 ジェトロ世界貿易投資報告－国際ビジネスを通じて日本再興を－』2013 年 8 月、16、39 ページ参照。

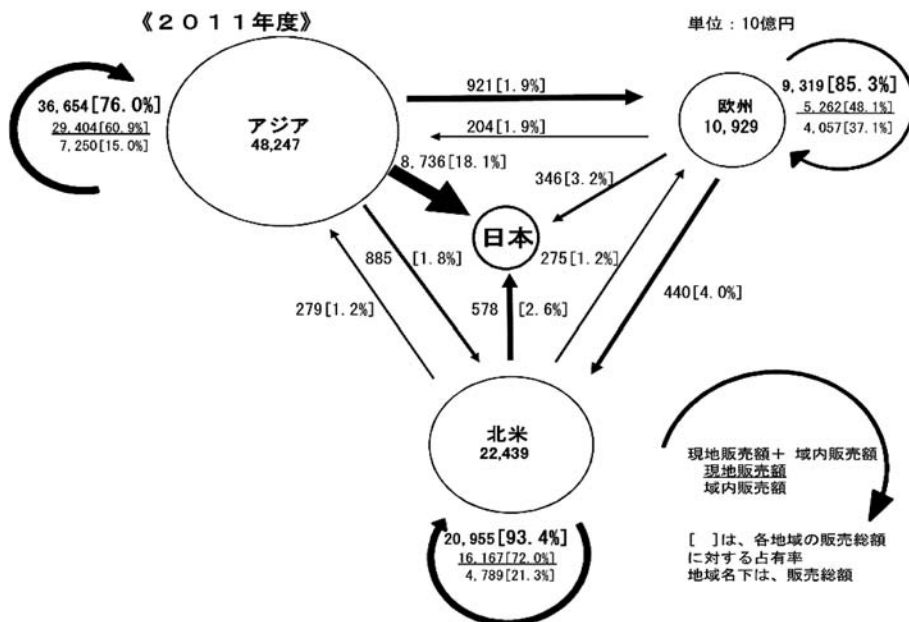
18 「製造業の海外展開について～日本の製造業は『空洞化』しているのか」みずほ総合研究所『みずほレポート』2011 年 3 月 29 日、1、7 ページ参照。

19 同上、6-7 ページ参照。

20 同上、7 ページ参照。

込み、一定期間に加工・組立作業を経て完成した製品は、当初は全量輸出が原則であり、現地販売は認められず、それを条件として保税等の優遇措置が講じられる。その後、規制が緩和され、一定比率は現地販売が認められる事例が多い。この場合は「再輸出と逆輸入」を主とする多国籍企業の「輸出用国際加工基地」として位置付けられる。多国籍企業にとって、輸出加工区の利用は例外ではなく、むしろ輸出加工戦略の主要な手段である。本社あるいは現地法人による輸出向委託加工の場合は、非出資型国際生産の普及が顕著になっている。

第1図 製造業現地法人の販売先（売上高）の状況



出所：経済産業省『第42回海外事業活動基本調査（2012年7月調査）概要』7ページ抜粋。

Ⅲ 非出資型（NEM）国際生産の拡大

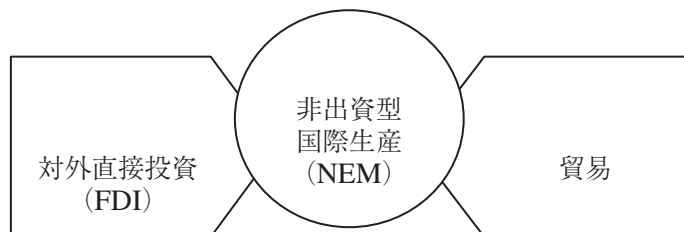
1. UNCTAD, *World Investment Report 2011* の意義

多国籍企業の国際ビジネスは、通常、貿易と投資を基本とし、多国籍企業による直接投資が対外貿易と相反するといった議論から、近年はその複合化段階とみられてきた。しかし、多国籍企業の取引ネットワークが広がるにつれて、資本参加（出資）することなく、在外生産を行う「非出資型（NEM）国際生産」方式が普及している。多国籍企業が、資本参加することなしに海外企業の事業に影響を及ぼしたり、あるいは実際に支配権を得て生産を行うことをいう。製造業での委託生産方式はじめ、ライセンス生産、フランチャイズ、サービス・アウトソーシングから、契約農業方式まで多様にある。

外国からの製品加工・組立の受託生産企業としては、電子機器受託製造サービス (EMS = Electronics Manufacturing Service) 企業が 1990 年代に台頭したことに顕著であるが、こうした企業と事業契約を締結し、多国籍企業の要求の下で業務を遂行する。これにより、受託企業は多国籍企業主導のグローバル価値連鎖に組み込まれることになる。2010 年現在、世界で 2 兆ドル規模の売上げのうち、製造委託とサービス・アウトソーシングが 1.1 兆から 13 兆ドル、フランチャイズが 3300 億から 3500 億ドル、ライセンスは 3400 億ドルから 3600 億ドル、管理契約 (または経営委託) は 1000 億ドルであった。

非出資型国際生産・開発は、対外直接投資 (FDI) と国際貿易の中間領域にあり、無視せざる存在になっている (第 2 図参照)。特に、発展途上国は、世界の海外直接投資累積残高の 30%、輸出総額の 40% 弱を占めているが、非出資型国際生産は特に途上国において比重が高く、政府の産業開発政策に大きな影響を及ぼしている。

第 2 図 非出資様式：対外直接投資 (FDI) と貿易との中間領域



出所：UNCTAD, *World Investment Report 2011*, p.125.

非出資型国際生産に従事する労働者は、世界全体で推定 1800 万から 2100 万人といい、その大半は発展途上国の被雇用者である。発展途上国はすでに対外直接投資累積残高の 30%、輸出の 40% 弱を占めているが、電子機器、衣服、靴、玩具などの産業では、非出資型国際生産による雇用や輸出のほとんどが途上国で創出されている、という。輸出面からみると、産業によっては世界の輸出総額の 70% から 80% が非出資型国際生産によるものとなっている。しかし、労働集約型事業での委託製造の場合には、労働条件が劣悪となりやすい。

出資型国際生産に関する政策は開発戦略全体に組み込まれるべきとされる提起は妥当であろう。非出資型 (NEM) 国際生産が、多国籍企業による国際バリューチェーン (価値連鎖) のハブ (hub) として重要な位置を占める具体例としては、輸出加工区 (EPZ) がある。東アジアの SIJYORI-GT (成長の三角地帯) ではリアウ島全島が輸出加工区とされ、メキシコのマキラドーラは「ツインプラント型」の垂直的な出資型の輸出加工基地であり、むしろ成功裡にすすんだのは珠江デルタの香港法人と大陸中国の郷鎮企業などの輸出向委託生産方式 (珠江モデル) のなかに、見出すことができる。

しかし、近年は、こうした委託先の労働環境の悪化が問題視されるようになった。ナイキ、マキラドーラ、アップル社などの例であり「搾取工場」という世界的な批判を呼んでいる。推計2兆ドルに計算されない非出資型国際生産もあり、モザンビークでは、40万人規模の小作農業者が契約ベースで食品業界向けの農業生産に従事しており、そのほかにもメキシコを含む110カ国以上の途上国で広く契約農業が行われている。²¹

非出資型国際生産では、電子機器の製造請負企業やIT-BPOサービスが知られているが、電子機器の組み立て・加工、衣服、靴、玩具などの低付加価値産業では大きく普及しており、産業によっては世界の輸出総額の70%から80%が非出資型国際生産によるものである。サービス・アウトソーシングや、日本のコンビニやホテルなどのフランチャイズも、途上国に普及している。

非出資の委託加工契約などで外資系企業のグローバル価値連鎖（GVC）に編入されるということは、契約企業のみならずその受入れ国にとって、多国籍企業との取引＝契約を介して国際経済循環（世界的資本循環）に編入されることを意味する。

受入れ国にとっては、雇用の機会と外貨獲得のためにも歓迎される場合が多い。とくに輸出加工区（EPZ）を設置して輸出用の委託加工生産を開始したメキシコのマキラドーラや中国珠江デルタがそれである。

しかし、製造請負企業は強力な競争圧力下でコスト削減を強いられる。特に労働集約型事業での委託製造の場合には、労働条件が劣悪となりやすい。また、元受業者の側の経済循環に組み込まれ、世界市況に左右される不安定な輸出加工国家になりやすい。

最近では、過酷な労働条件から相次ぐ自殺者を出し、化学薬品による職場環境汚染も報道された中国のFoxconn社（台湾）の事例もある。非出資型国際生産ネットワークへの国内企業参画で得られる開発への貢献を最大化するには、適切な国内政策の策定と労働環境の改善などが決定的な重要性をもつ。

非出資型国際生産はビジネス契約関係に基づく。したがって、これらの契約を規定する、明確で透明性の高いルールが存在は重要である。国際生産には出資型・非出資型の両方が入り交じって存在する。海外直接投資による生産と、非出資型による国際生産は、その両者とも国際経営の重要な構成要素である。²²

2. アウトソーシングの二面性－水平分業と委託生産－

アウトソーシングは、各国企業間の戦略提携、アライアンスの普及により、企業間の水平分業関係をもたらすとともに、他方で、外国への輸出向委託生産・加工方式は、労

21 UNCTAD, *World Investment Report 2011*, op. cit., chapter IV, pp.132–140, 147–155, 162 参照。国連貿易開発会議（UNCTAD）、藤田正孝「概要・2011年国連世界投資報告書：非出資型国際生産と開発」2012年11月をも参照されたい。

22 *World Investment Report 2011*, op. cit., p.iii 参照。

賃等の格差を前提にする点で垂直的關係にある。とくに輸出向の委託加工方式は、低コスト・低リスク・資本節約型の対外進出の企業内国際分業形態として、低賃金労働が豊富な途上国では一般的である。多国籍企業は、委託生産方式など、非出資型 (NEM) 国際生産のネットワークをグローバルに展開しているが、錯綜しているため、末端の委託先・契約先の状況を十分に掌握しきれていない。

この点は、ナイキの例がそうであり、2011年3月11日の東日本大震災の折に、東日本が自動車産業の世界的部品供給基地であったことが赤裸々になり、米国本土の GM 工場が部品が入手できず一時工場閉鎖に陥ったことから明らかであるが、大手の日系企業は2次、3次の下請け企業を恒常的に把握できていなかったことが反省されている。

そのため、発展途上国において頻発するトラブル、劣悪な労働環境、人権問題の多発に対処するうえで、「グローバル企業市民 (コーポレート・シチズンシップ)」活動が必要であるとの声が高まっている。

UNCTAD の報告書 (*World Investment Report 2011*) の序文では、2010年に、「世界的な FDI 流入額の半分近くを占める発展途上国経済は、FDI 流出の最高レベルに達し、その投資は南の他の途上国へ向けられた。こうした傾向は、さらに世界経済における発展途上国経済の重要性、持続可能な開発のための南南協力および投資の重要性を示している」と述べられている。

潘基文 (Ban Ki-moon) 国連事務総長は、「多国籍企業 (TNC) は、ますます、委託加工と委託農業、サービス・アウトソーシング、フランチャイズおよびライセンスのような一連の生産と投資のモデルによって発展途上国および移行経済圏で活動している。これらの比較的新しい現象は、発展途上国および移行経済圏が急速に発展する世界経済への統合を深化させ、国内生産能力の可能性を強め、国際競争力の改善のための機会を示している。… (中略) …発展途上国および移行経済圏の企業家およびビジネスは、統合された国際生産および貿易から十分に利益を得るようなフレームワークを必要とする」と指摘している。

その典型としては、中国の珠江デルタをあげることができる。なぜなら中国珠江デルタの輸出向委託生産システムの「珠江模式」こそ中国をして世界の工場たらしめた最大の要因であり、国際経済循環に組み込まれた契機になったからである。²³

中国の来料加工の事例では、投資主体としては、投資リスクが少なく、豊富な低賃金労働力を活用でき、容易に資本撤収ができるため、本格参入のテストケースとして活用されてきた。しかし、技術が地元に残らず、委託した外資の撤退も素早いという問題点を持つ。2001年 IT バブル崩壊期に、東莞市から ICT 関連資本の撤収により、失業者

23 上田 慧『多国籍企業の世界的再編と国境経済圏』同文館、2011年、195-199, 231-236 ページ参照。

が大量に発生した。

3. 「輸出加工区の典型的なライフ・サイクル」（UNCTAD）説

輸出加工区では、開業後ほぼ5～6年を境に、総雇用者数に占める支配的産業の構成比、女性労働者の比率、付加価値総額に占める多国籍企業の比率という3つの曲線が減少していく流れと、これに対して、純輸出、労働組合組織率、国内市場への販売高の比率が増加していく流れという2つのトレンドが看取される。2つの傾向は10～15年で交差する。具体的には、各国の輸出加工区によって異なる。

輸出加工区をめぐるのは、多国籍企業の国際加工基地（＝下請「分工場」化）の飛び地として、受入れ先国の市場とは切断され、劣悪な労働条件のもとで、国際的収奪の局地的典型とする否定的見解と、他方、「開発拠点」として、輸出加工区が工業団地やサイエンス・パークに発展的に解消することなど、技術移転や地場産業・国内下請産業の育成等、後方連関効果を通じて国内経済の浮揚を期待する積極的見解、という2つの対立する評価がある。中国の経済特区（the Special Economic Zone）は、1980年に、深圳市（旧宝安县）、珠海、汕頭、アモイに設立された。1984年に、事実上の輸出加工区から経済特区という多目的のものへと変化した。輸出加工区を含むが無税区域ではなく、国内原料も大量に消費され、自由な管理体制で、合併事業から単独経営にいたるまでの種々の経営形態で外国企業と経済協力する多面的な総合経済開発地域に発展した。²⁴

IV 世界の主要な輸出加工地域

1. 輸出加工区（EPZ）の最近の特徴

国境が分かち、賃金格差、労働条件・優遇税制・政府支援などの差異・格差を利用して、多国籍企業の国際経営活動（企業内国際分業）が展開している。とくに、私は、国境地帯に、輸出用の国際加工基地が形成された地域を「国境経済圏」と規定して現地調査し、比較研究をすすめてきた。以下、メキシコのマキラドーラ、ベトナムとタイ、そして中国の珠江デルタの順に新しい動向について検討する。

メキシコでは、2011年10月12日、政令を公布し、「マキラドーラオペレーション」（保税委託加工）を行う企業に対する企業単一税（IETU）の税制恩典を2013年まで延長した。

「外国投資家に法的安定性を示す」ことが目的とされている。「マキラドーラオペレーション」は、「輸出に関する製造業・マキラドーラ・サービス産業振興のための政令」（通称「IMMEX」政令）に基づくプログラム（IMMEXプログラム）に登録した企業が

24 同上書、96-100ページ。

実施しているが、登録企業の中には、「a. 部品と原材料を海外から自社購入し、加工した上で再輸出している企業（部材と製品の所有権が在メキシコ企業にある企業）と、b. 外国企業から部品・原材料の貸与を受け、同様に外国企業から貸与された機械設備を用いて委託加工だけを行う企業（部材と製品の所有権は外国企業）の2種類がある」という。私見によれば、aの型は、米墨国境を挟んだ「ツインプラント（双子工場）」型マキラドーラ（国境マキラ）を示し、後者は、近年、メキシコ内陸部にも展開する委託加工型の「シェルター」型マキラドーラ（内陸マキラ）に該当するであろう。「今回の恩典に係るするのはbの企業で、bの企業が行うオペレーションを通常、マキラドーラオペレーションと呼ぶ」とされている点が注目されよう。米墨国境地帯のマキラドーラとして典型であったいわゆる「ツインプラント（双子工場）」型は、多国籍企業の「出資型」に近く、bとされる委託加工型マキラドーラは「非出資型（NEM）国際生産」であり、メキシコ政府は、後者のb. 委託加工型を「マキラドーラオペレーション」として税制恩典を継続し、「メキシコのマキラドーラ産業の優位性を確保する」ために「投資家に法的安定性を示す」必要があったわけである。今回の所得税法改正案では、このマキラの恩典を得るための輸出義務をこれまでの10%以上から90%以上に大幅に引き上げるとしている。輸出向受託生産の内陸部への普及策とみられる。

国境マキラのように多国籍企業内での垂直的組立・加工生産という典型的マキラよりも、広くメキシコ内陸部にまで、多国籍企業による輸出向「委託加工生産」をメキシコ側企業にたいし、より多く受託させ、メキシコ地場企業・中小企業の受託生産による雇用や外貨の取得、技能の習得を推進しようとしていると推察される。

多国籍企業による米墨国境地帯の「エンクレーヴ（飛び地）型」マキラドーラの隘路であった低位の現地調達、低賃金への批判と最近の賃上げ傾向に対応した、委託加工契約型・シェルター型の内陸マキラドーラの育成という国内産業開発政策といえよう。しかし、シェルター型マキラの管理受託契約先は米国資本が多い点に留意したい。²⁵

次にアジアに普及する輸出加工区についてみると、ベトナム政府は、1991年から全国に輸出加工区、工業団地、ハイテク区など多くの戦略的地域を指定している。指定地域以外のインフラの整備はまだ遅れており、日系資本ふくめ外資系企業は輸出加工区もしくは工業団地内への進出が圧倒的に多い。²⁶

タイでは、一般加工区（GIZ）は国内販売または輸出向け製造産業のための地区であり、輸出品が大きい場合に選択され、フリーゾーン（FZ）は輸出免税区（EPZ）を簡素化したもので一般工業区（GIZ）とされている。輸出加工区（EPZ）は輸出のみを

25 JETRO『通商弘報』2014年1月3日参照。

26 国際機関日本アセアンセンター (<http://www.asean.or.jp/ja/asean/known/country/vietnam/invest/guide/5.html>), 輸出加工区（EPZ）／工業地区（IZ）／ハイテク区 (<http://www.allchinainfo.com/eco/kakou.shtml>, 2014年1月9日閲覧)。

目的とした製造地区であり、「EPZ へ搬入される物品には輸入関税、物品税、付加価値税（VAT）、BOI 特別手数料が免除される。輸入関税、付加価値税（VAT）が免除されるのは、工場建設資材、生産用原材料・部材の場合である」という。「タイ国内への販売は 60% 認められる。その際は販売される品目に課せられる輸入税、物品税、付加価値税が課せられる。EPZ へ輸入するとき免税となった輸入税は支払わなくてもいい」とされており、「2002 年から始まった新しい保税地域制度“フリーゾーン（FZ）”は税関直轄のため、手続きが不要で迅速な貨物の搬出入が可能なことから、日系企業を中心にフリーゾーン内倉庫のニーズが高まっている」という。²⁷

2. 杜潤生氏「沿海地域の外向型発展戦略を論ず」の再考

中国農村改革の総設計師と言われる杜潤生氏は、対外開放方針にもとづく沿海地域における「外向型発展戦略」を構想した。メキシコのマキラドーラと比較し、UNCTAD がいう「非出資型（NEM）国際生産・開発」を国際経済循環にビルトインさせた典型例と考えられる。先の国連報告（UNCTAD, *World Investment Report 2011*）には指摘がないので、ここに再論し、明確に位置づけておきたい。杜潤生氏の「外向型発展戦略」論は、中国の農村加工業の発展・農村労働力の活用による雇用と外貨獲得、地域開発を総合した壮大な構想である。氏は言う。

「安く豊富な労働力資源に依拠して、価格が安くしかも比較的素質の良い労働力の大军を養成しつつ、主として郷鎮企業の形態を利用して、労働集約的製品の生産を行ない外国と取引を行なうのである。その場合、原料は輸入し製品を輸出することで加工賃を稼ぎ、製品輸出を媒介として事実上労働力を輸出し、国際経済循環に参加して自らの発展を加速していくのである」²⁸と。

この「外向型発展戦略」は、中国の経済成長の枢軸に輸出主導型の「加工貿易」の推進が明確に設定されていたことを雄弁に語っている。しかもそれは中国の農業現代化、農業改革と関連しており、「郷鎮企業について外貨創出産業を發展させることが提唱され、また農業についても外貨創出型農業を發展させることが提唱されてきており、実際にそれが急速な進展を見せているからである」としている。外向型発展戦略は、「開放政策を労働力資源の優位と結び付けること」で「経済戦略全体の一構成部分」として推進すべきとした。杜氏は「わが国が対外開放政策を実行し、外向型と内向型の両方の発展方法を結び付けて、相互に補完していくことは、必要であるばかりか有益なことである」と述べたとき、加工貿易の拡大によって雇用と外貨創出型産業・農業改革を目指す

27 フリーゾーン（FZ）制度（<http://www.fact-link.com>, 2014 年 1 月 9 日閲覧）参照。

28 杜潤生「沿海地域の外向型発展戦略を論ず」農林中金総合研究所編・白石和良・菅沼圭輔・浜口義曠・阮蔚訳『杜潤生中国農村改革論集－日中国交正常化 30 周年記念出版－』社団法人農山漁村文化協会、2002 年、300-301 ページ参照。

点で中国政府の政策志向を代弁したことは明らかである。

上記の下線部に見られるように、「郷鎮企業」を受け皿として、農村の豊富な労働力を低賃金労働力として労働集約的製品を輸出し、農村加工業の育成による「加工貿易」によって「加工賃」を稼ぎ、「外貨創出産業や外貨創出型農業を発展させること」が戦略構想の基本と考えられていたが、中国の基本的な「対外貿易的方式」として「加工貿易」による大量の輸出が戦略的に誘導され、その後の中国の急速な輸出主導型経済成長をリードする「世界の工場」となったのである。その場は、香港を世界市場へのゲートウェイとする輸出用委託加工システムである「前店後廠」方式（珠江模式）が1980年代から発展していた広東省・珠江デルタであった。当時すでに「広東省の沿海部農村では商業・工業・農業一貫体制が形成されるなど、外向型経済の発展が促進されてきている」ことを根拠に、広東省の珠江デルタで、深圳はじめ4つの経済特区が設定され、改革開放のモデル地域とされ「外向型発展戦略」の推進力とされたのである。

しかし、筆者の調査によれば、杜氏の戦略が成功したのは、香港資本や台湾資本が優位で、内陸部からの出稼ぎ労働者に依拠した東莞など珠江デルタ東岸地帯である。西岸中部の佛山市には大手郷鎮企業10社中5社が発展したほど農村加工業が発展し、人材養成も進んだ地域があり、内向型と外向型の点で優位にあるのは、東岸の「東莞模式」ではなく、順徳など西岸中部内陸地帯の「広佛模式」が大きな可能性を発揮しつつある、と主張してきた。「外向型と内向型の両方の発展方法を結び付けて、相互に補完していくこと」が実際に達成されているかどうか、達成されていなければどこに問題があり、どのような解決方向を目指すべきなのか、以上が現代中国が直面する基本課題であることを再度主張しておきたい。

中国の基本的な「対外貿易的方式」としての「加工貿易」は、1991年以降は輸出入総額と輸出総額の4割以上を占めるようになった。香港・澳門返還後の2003年には47.55%（輸出の55.17%，輸入の39.47%）であった。²⁹ 広東省では加工貿易が貿易額の約7割を占め、日系企業の多くも輸出向委託生産方式を活用してきたのである。

3. 中国の直接投資と貿易の変化

中国商務部は、「中国の対外直接投資額が2002年から10年までの10年間で年平均26.9%増加した」と発表した。海外現地法人数は1万8000社、総資産が約2兆米ドルとなったという。対外投資手法も多様化し、2003-11年の海外企業合併・買収による投資額は1398億6000万米ドル（対外直接投資構成比51.6%）に達した。新興の多国籍企業へと成長している中国企業は、2011年に国有を含む69社が『フォーチュン』世界トップ500社に入った。また、中国は2011年末まで13カ国・地域で16の対外経済・

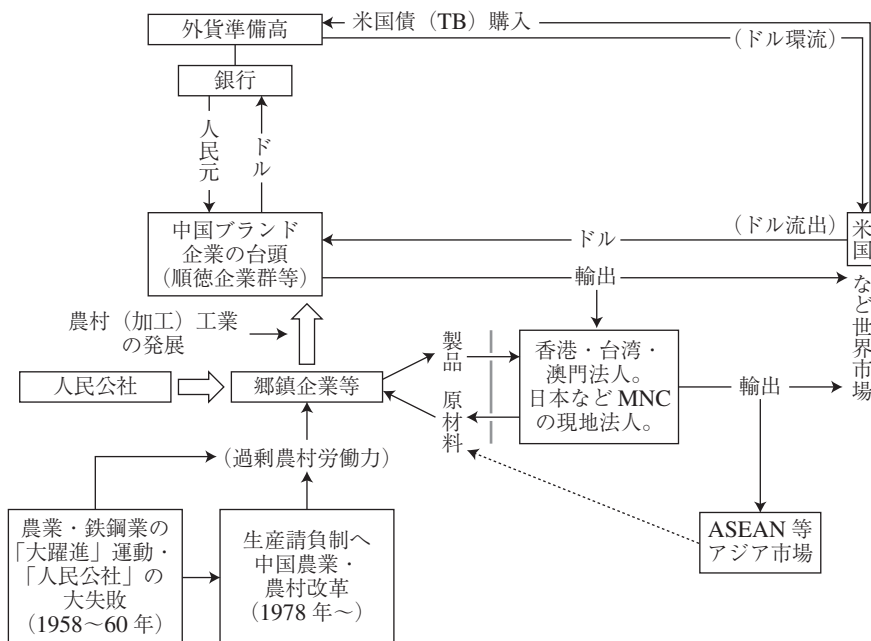
29 王洪庆『外商直接投資的貿易効座研究』経済科学出版社、2007年、53頁参照。

貿易協力区を設立した³⁰。

なかでも、中国での人件費高騰などによる製造コストの上昇で、2011年頃から生産拠点の移転先としてバングラデシュへの投資を増加させている。特に労働集約的な繊維・縫製産業への投資が最も活発であり、アパレル生産の拠点として位置付けている。2012年7月時点で、約260社の中国企業がバングラデシュに進出し、投資額では、82%が輸出加工区（EPZ）外の地域、18%がEPZ内向けである。

中国からの投資は縫製産業が45%を占めるが、農業関連製品への投資が多い。中国企業による輸出加工区（EPZ）への投資額は2012年度4193万ドルへと伸び、国・地域別にみると、韓国21%、バングラデシュ20%に次いで中国が13%を占め、以下、日本9%、台湾9%と続く。中国は特にエネルギー、農業、インフラ開発の分野に対する投資を進めることを提言している³¹。

第3図 委託輸出加工システム（珠江模式）と農村改革・雇用創出・外貨獲得等の関連



出所：筆者作成。

こうして輸出向委託生産による輸出加工貿易で力をつけ、国際経済循環の重要な推進主体になった中国の世界的位置について考察しておこう。

米国と中国の貿易・金融関係の緊密化である。米国議会調査によれば、米－中間の貿

30 「対外直接投資、過去10年で年平均26.9%増加」『ChinaWave 経済・産業ニュース』2012年11月1日付参照。

31 JETRO『通商弘報』2013年12月19日参照。

易額は、1981年の50億ドルから2012年に5360億ドルまで上昇し、2013年には推計5580億ドルに達した。中国は米国の第2位の貿易相手国であり、輸出市場としては3位であるが、最大の輸入先国でさえある。中国は米国の会社にとって3000億ドルの市場となっている。例えばゼネラル・モーターズ（GM）社では、2010～12年まで、中国で巨額の投資を行い、米国よりも中国市場でより多くの自動車を販売した。「米中戦略・経済対話」会議は定例で開催され、中国の主要銀行に米国資本も出資している。

中国は、また、米国債の世界最大の保有国であり、その額は1兆3000億ドルに達する（2013年10月現在）。中国の米国債購入は、米国の財政・金融政策を支えている。³² 第3図に見られるように、これも中国珠江デルタに典型的な輸出向委託加工方式から発展し「国際経済循環」に自ら参入し、「世界の工場」としての発展戦略に結び付けた結果がもたらしたものである。

V 輸出加工戦略がもたらす「税の空洞化」

1. 財政危機と多国籍企業

グローバリゼーションが国境なき「フラット化する世界」をもたらし、多国籍企業は各国・各地域の差異がないフラットな世界市場で国際ビジネスを行うといった見解は幻想である。現実には、国境が分かち、賃金・事業コストの格差、労働条件・優遇税制・政府支援策などの国別・地域別差異・格差を利用して、多国籍企業の国際経営活動（企業内国際分業）が展開している。実践的にも、多国籍企業の直接投資は、各国・地域別に異なる「投資環境」に対応して、進出計画の立案、詳細な情報収集と現地調査（Feasibility Study）の結果を経て初めて開始される。投資環境が国別・地域別の諸条件によって大きく異なるのは当然であり、それ故にこそ多国籍企業は、立地等の投資先を選別し、戦略的に対外投資計画をすすめるのである。「非出資型（NEM）の委託契約」も、委託先の選定・契約条件の交渉などの計画と事前調査が重要になるが、出資していない以上、契約以外の委託先の運営に責任を持たない点が多くの問題を生じさせる要因の一つになっている。

以上の点を端的に示すのが「タックス・ヘイブン（租税回避地）」など税率の低い国・地域へ課税対象の利益を自由に移転する課税回避・利益移動策であり、「各国の税制の差異を利用した」多国籍企業の課税回避行動の典型といえよう。

それは多国籍企業による「税の空洞化」である。日本ではかつて元小泉純一郎政権下で「JGB プロブレム」（日本国債問題）として破局的な財政状況が問題視されたが、現

32 Congressional Research Service, *China-U. S. Trade Issues*, CRS Report for Congress, December 16, 2013 参照。

在、国と地方政府の長期債務残高（日本全体の債務残高）は遂に 1000 兆円を突破した。借入金・政府短期証券を含むと 1258 兆円を超えるという。

このように財政難にあえぐ諸国においては、多国籍企業が本国で本来課税される利益を「タックスヘイヴン」やより税率の低い国に移転することは各国の財政危機を加速するだけでなく、各国国民の課税負担を増すことにもなる。雇用機会や産業・投資の減少をもたらす国内「産業の空洞化」に続き、東京市場における株式売買高・外為取引高の減少等海外に金融取引がシフトする「金融の空洞化」に続く、「税の空洞化」への兆候と見られている。

2. OECD の「税源浸食と利益移転（BEPS）行動計画」

OECD（経済協力開発機構、加盟 34 カ国）は、2013 年 7 月 20 日、「国境をまたぐ多国籍企業が税率の低い国に利益を移して課税を逃れるのを阻止する共通ルール作り」で合意し、新興国と連携し 15 項目の「税源浸食と利益移転（BEPS）行動計画」を発表した。

多国籍企業の課税利益の国外流出問題は、2012 年 9 月の米国議会公聴会で、マイクロソフトとヒューレット・パカードが追求された。スターバックス（スタバ）の過度の節税策は、スタバの現地法人がオランダ法人にブランド使用料を支払い、スイス法人からコーヒー豆を割高な価格で仕入れて利益を減らし、1998 年英国進出以降 2006 年を除き毎年のように赤字を申告して課税を回避していた。国境を隔てて、税率の低いスイスやオランダに利益を集中させる子会社間の価格操作を「移転価格（transfer-pricing）税制」といい、古くから問題視されていた。スタバの場合、累計売上高 30 億ポンド（約 4500 億円）超なのに法人税納税額は約 860 万ポンド（約 13 億円）に過ぎない点が、英国の政治家や消費者から激しく指弾されたのである。

米上院の小委員会も 2013 年 5 月、米アップルが税率の低いアイルランドの子会社を使って、数十億ドル（数千億円）の法人税を回避していたとの報告書を公表した。米グーグルもアイルランドの現地法人を使った課税逃れを指摘された。³³

とくにアップル社については、「アイルランド子会社（ASI）は、製造業者から製品を仕入れ、高めの価格で欧州、アジアなど海外拠点に販売。海外拠点は単に販売を仲介する形とし、米国外で生まれた利益のほとんどがアイルランドに集まる仕組みにした」という。また、本社と ASI が「コスト・シェアリング協定」という知的財産の研究開発コストを分担する契約を結び、ASI は本社よりも多くコストを負担する。知財が生む付加価値が大きいほど海外に利益が集積し、2009～12 年間に 740 億ドル（約 7 兆 6000

33 「国際的課税逃れ 阻止：OECD が行動計画」『北海道新聞』2013 年 7 月 20 日付参照。

億円)の海外利益をアイルランドに集めたという³⁴。

2013年6月の主要8カ国(G8)首脳会議(サミット)では、「金融機関が保有する口座情報を他の国の税務当局と共有する枠組みをつくること」で合意を得たが、各国間の課税制度の相異や利益相反があり、困難な課題となっている。

お わ り に

多国籍企業の租税回避策は「タックスプランニング」戦略という。資産移転や利益移転などを通じて、国・地域の税制の違いを利用して課税を逃れたり、納税額を抑えたりすることには、緊縮財政に苦しむ各国政府の間で批判が高まっている。最近では、ICT(情報通信技術)の発展もあり、大手アップルやグーグル、アマゾンなど新興の多国籍企業が組上に上がっているが、低い税率の国に利益を移して節税する税対策は、旧来の多国籍企業と同様である。企業が実効税率が低い国にグループの「特許管理会社」を作り、そこに世界中で得た特許使用料、ブランドなどの権利使用料などの利益を移して課税を抑える新たな方策も注視の的になっている³⁵。

アップル社が利益移転の課税回避に利用したアイルランドこそ、世界的に普及している輸出加工区設置の嚆矢である(1959年シャノン空港)。1957年に設立されたEEC(European Economic Community, 欧州経済共同体, 現EU, 欧州連合)が目指す欧州共同市場創設等に対応した米国多国籍企業の対欧州進出の中継・戦略拠点としても位置づけられていたと考えられる。輸出加工区自体が、外資導入によって雇用と外貨獲得、地域開発等を目的として投資受入国が保税・免税等の優遇税制を講じた工業団地である。

日本企業は、国内からの輸出が停滞し貿易赤字が続いているが、在外生産拠点の設備投資・再投資を拡大し、海外事業からの配当・ライセンス料等の収益を増加させつつ、多国籍企業の成熟段階に入った。米国企業のように、内部留保等の余裕資金によるクロスボーダーM&A増加の兆しもある。

しかし、成熟段階を迎えた多国籍企業は、貿易や対外直接投資(FDI)を両輪にしつつ、急速に、委託加工契約等の「非出資型(NEM)国際生産・開発」への依存が深まっている。モジュール型生産方式やアウトソーシングの普及がその要因の一つになっているが、多国籍企業のグローバル価値連鎖がこうした「非出資型」委託生産を組み入れ

34 「アップル、見えた節税戦略、海外に利益集中、米欧で批判」『日本経済新聞』2013年6月3日付, Opening Statement of Sen. Carl Levin, *Offshore Profit Shifting and the U. S. Tax Code, Part 2 (Apple Inc.)*, U.S. Senate Homeland Security and Government Affairs Committee, Tuesday, May 21, 2013 参照。

35 「G8, 国際企業の課税回避防止 ルール作り合意へ」『日本経済新聞』電子版, 2013年6月15日, 「Wall Street Journal - 米国の法人税制改革, 大企業の思惑分かれる」『ダウ・ジョーンズ米国企業ニュース』2013年7月23日号, 38ページ参照。

つつも、末端の取引先まで掌握できていないことが明らかになってきた。グローバリゼーションの「光と影」が凝集して顕在化するのが、こうした非出資型生産の末端領域である。それは同時に、こうしたグローバル価値連鎖が机上の空論ではなく、出資・非出資型を問わず、こうした取引ネットワークが織りなす地域社会への影響を十分考慮した国際経営の実践が望まれる。

その意味で、巨大な資本金力・技術力・管理能力を持つ多国籍企業が世界の産業・金融・財政に大きな影響を及ぼしているこんにち、企業は「グローバル企業市民（地球市民）」として、各国各層の政府機関や学術機関、NPO等の市民団体などとともに、投資先を含む地域社会や地球環境等への社会的責任（CSR）論をも超えた積極的な国際貢献の理念を堅持し、公正な国際ビジネスと融合した新しいビジネスモデルの構築と実践が期待されている。