

## 第 2 章

### 国際生産ネットワークの編成

- ・ アウトソーシングとオフショアリングは国際生産ネットワークの起点である。
- ・ 輸出加工区からの輸出額は、開発途上国の財輸出総額の約20%を占める。
- ・ 香港とシンガポールはアジアの生産・貿易ネットワークの物流ハブである。
- ・ インドとフィリピンは 情報技術とビジネス・プロセス・アウトソーシング（BPO）におけるオフショア・サービスの主要な提供国として台頭した。



## 第1節 アウトソーシングとオフショアリング —国境を越える企業

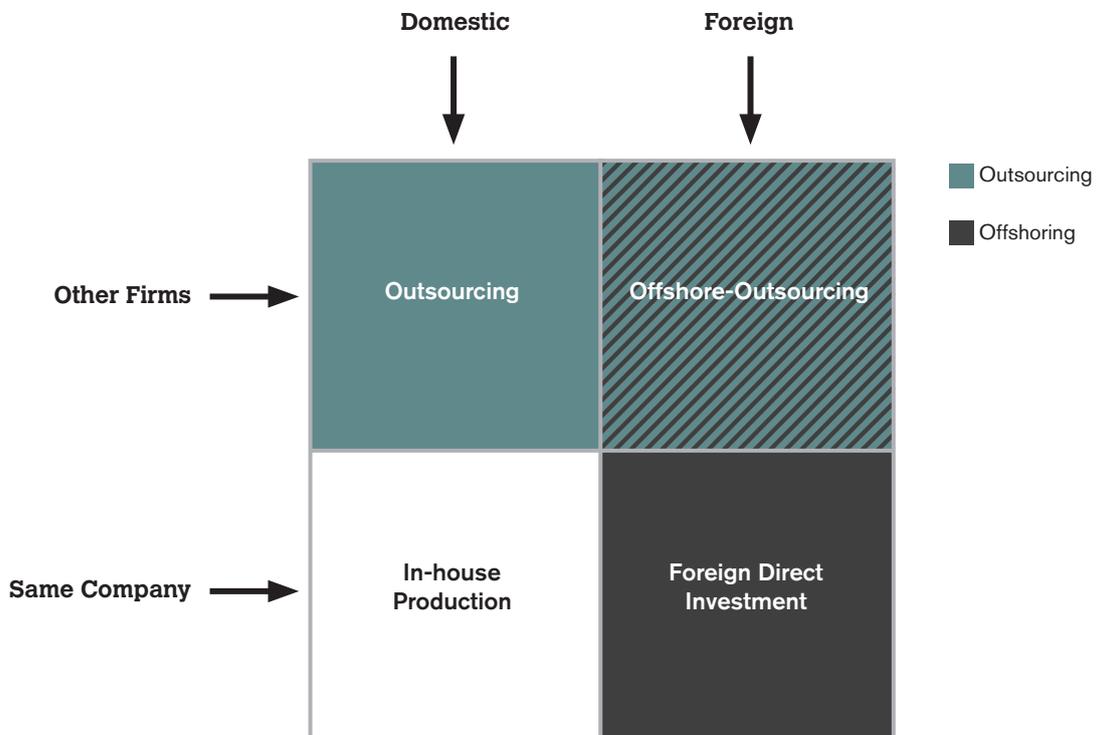
生産工程の複雑化・細分化が進むにつれ、中核的活動への特化とアウトソーシングは避けられないものとなった。企業はビジネス戦略の一環として、国内または海外に生産活動の一部を委託する場合がある。グローバル生産には、財、サービス、資本の円滑かつ効率的な国家間フローを保証する、信頼性の高い国際的な取引環境が必要である。特に、国際ルールに基づく安定した貿易制度は、企業の海外への事業展開にとって重要である。GATT/WTOの一連の交渉を通じて貿易障壁が大幅に削減・撤廃され、国際取引環境はおおいに改善された（関税政策については第4章を参照）。また、こうしたグローバルな生産システムは、効率的で安価な物流・輸送・通信サービスに支えられていることも忘れてはならない。

オフショアリングなど国境を越えた生産活動は、互いに関係する企業間（多国籍企業とその関連子会社）か、または正式な所有関係のない企業間（契約提携あるいは合併会社）で行われる（図1）。こうした生産工程の細分化は中小企業にビジネスチャンスをもたらした。

企業内貿易は、多国籍企業の関連子会社が関与するグローバルな生産活動にとって重要である。企業内貿易に関するデータは体系的に収集されておらず、ごく一部の国々の企業調査結果が報告されているにすぎない。しかし、入手可能な情報からはこの種の貿易量がかなり大きいことがうかがえる。たとえば、2008年における米国の多国籍企業から海外関連子会社への財輸出は、米国の輸出総額の18%を占めていた。一方、多国籍企業の海外関連子会社からの輸入は、米国の財輸入総額の13%であった。<sup>(1)</sup>

図1

アウトソーシング／オフショアリング戦略の類型



(出所) WTO 事務局。

## 第2節 開発途上国の加工区—グローバル生産の拠点

通常、生産を委託する企業は先進国、受託する企業は開発途上国に立地していることが多い。多くの国で、加工・組立作業のほとんどが、貿易・投資促進を目的とした特別な行政措置のもとにある特定区域で行われている。このような区域の呼称は国によって異なるが、「輸出加工区」(export processing zone) というのが一般的である。国際労働機関 (International Labour Organization: ILO) の定義によると、輸出加工区は「海外投資家を誘致するために特別な奨励策が適用される工業地帯であり、そこでは、原材料を輸入し、ある程度の加工を施した後、輸出するといった生産活動が行われる」。<sup>(2)</sup> 同じく国際労働機関によると、輸出加工区は「当初の単純な組立・加工用の工場団地から、ハイテク・サイエンスパークや金融特区、物流センター、さらには観光地まで」と、その対象範囲を広げている。<sup>(3)</sup> 多くの開発途上国は、輸出加工区を輸出主導型の成長戦略に不可欠な要素とみなしている。直近のデータは2006年のものであるが、この年には130ヶ国の3500の輸出加工区で6600万人が働いていたと報告されている (表1)。

世界初の輸出加工区は、1959年、欧州のアイルランドに設置されたシャノン (Shannon) 自由区である。アジア初の輸出加工区であるカンドラ (Kandla) 輸出加工区は、1965年にインドに設置された。1960年代には台湾が半導体の組立加工で外国企業を誘致し、1970年には韓国

が輸出主導型の成長戦略として輸出加工区を取り入れた。その後、輸出加工区および同様の加工区は、フィリピン、マレーシア、スリランカ、タイ、バングラデシュ、パキスタンなどさまざまな国で急速に広まった。1980年代初頭、中国は輸出志向政策を推進し、海外からの投資を積極的に誘致することを決定した。その後の五つの経済特区 (special economic zone) の設置が、中国の国際経済参入の幕開けとなった。

アジアの他にも、中南米とカリブ海地域で輸出加工区は非常に重要な存在になった。アフリカでは多くの国が輸出加工区を通じて外資に市場を開放する政策に着手した (図2)。

国際収支統計によると、開発途上国の輸出品の約5分の1は輸出加工区で生産されたものである。一方、輸入は約13%と推測される (図3)。2000年から2008年にかけて、中国に関して、再輸出加工 (加工・再輸出用に輸入非課税となる財) が輸出全体の約67%を占めた。一方、メキシコは約18%だった。

中国の税関貿易統計によると、2009年においては同国の輸出の半分近くは加工区で生産されたものであり、一方で輸入の3分の1が加工区に向けられていた。また、中国の加工貿易の約3分の2は外資系企業によるものであった。

輸出加工区での活発な輸出向け生産活動の結果、中国は2008年に世界の主要な工業製品輸出国となり、2009年には財輸出総額で上位に位置するようになった。

現在、多くの開発途上国で輸出品の大部分が輸出加工

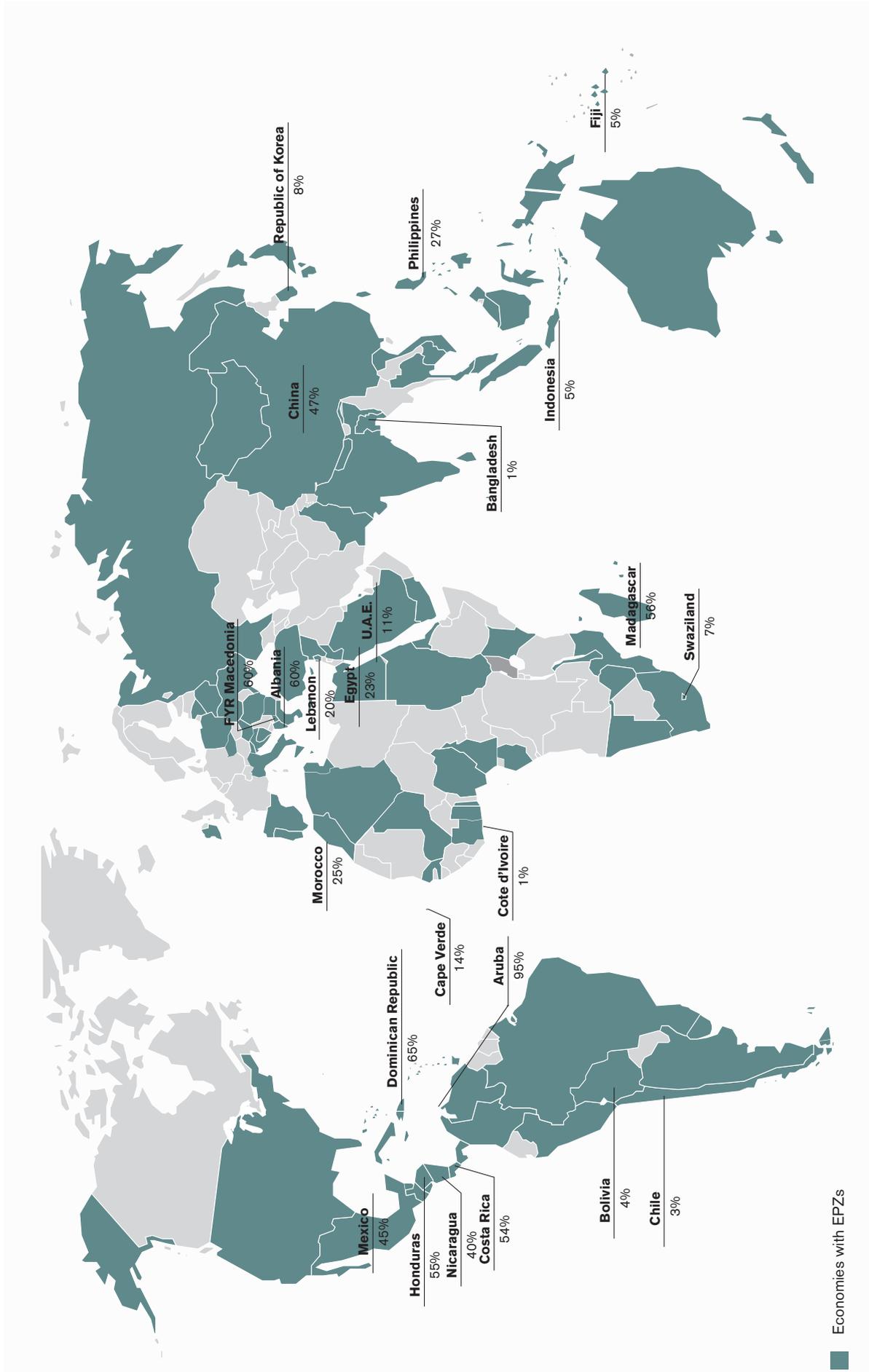
表1  
輸出加工区の発展、1975～2006年

	1975	1986	1997	2002	2006
Number of countries with EPZs	25	47	93	116	130
Number of EPZs or similar type of Zones	79	176	845	3000	3500
Employment (millions of workers)	...	...	22.5	43	66
of which:					
China	...	...	18	30	40
Other countries with data available	0.8	1.9	4.5	13	26

(出所) Boyenge (2007)。

図 2

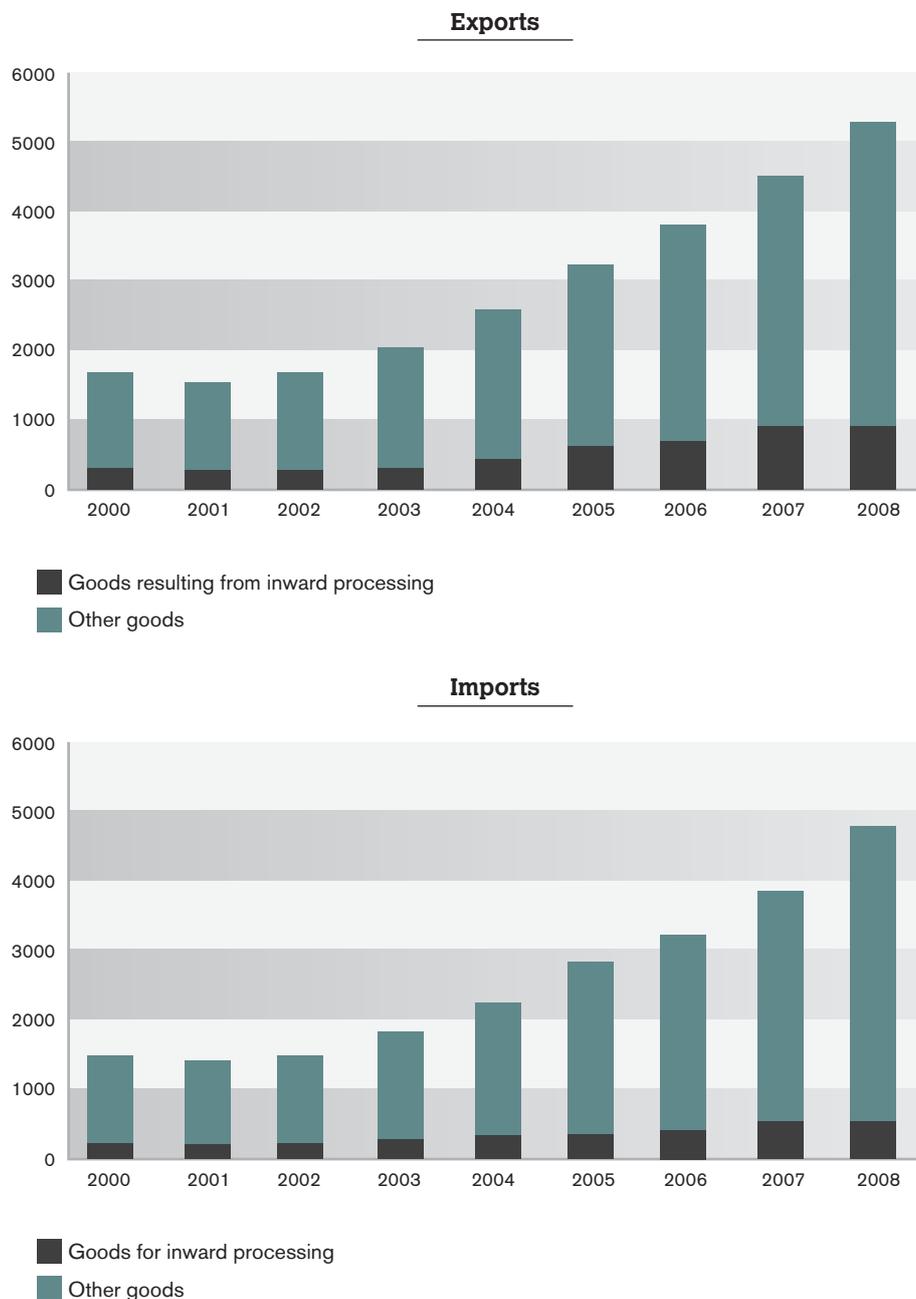
輸出加工区を持つ国・地域と、輸出に占める加工用製品の割合 2006年以降 (%)



(出所) ILO、WTO 事務局。

図3

開発途上国の輸出入総額における再輸出加工用の財、2000～2008年（単位：10億米ドル）



（出所）IMF 国際収支統計、WTO 推計。

区で生産されている（図2）。経済に対する影響は大きく、その付加価値（概して輸出加工品の価値から輸入される中間財の費用を差し引いたもの）は、輸出される製品の約30～35%に相当するとみられる。

### 第3節 ビジネス・プロセス・アウトソーシング（BPO）と情報技術サービス

オフショア・アウトソーシングは製造業に限定されるものではない。実際、委託されるサービス業務は、営業や事務管理といった単純な定型業務から、より複雑な研

究開発（R&D）まで多岐にわたる。データ処理、コールセンター業務、バーチャル・アシスタンス、法律実務（法務関係の書類作成、契約書作成、法的代理人業務など）、医療支援サービス（医療関係の書類作成、レントゲン写真の判読など）、財務と経理、ソフトウェアとアプリケーションの開発、および研究開発は、いずれも外国企業に委託可能な業務である。これらはすべて、ビジネス・プロセス・アウトソーシング（business process outsourcing）または情報技術関連サービス（information technology-enabled service）と呼ばれる。

アジアの開発途上国のうち、とくにインドとフィリピンは情報技術関連産業でのオフショア・ビジネスから多くの収益を得ている。インドは、2008年度から2009年度にかけて364億米ドルを獲得したと推定され、<sup>(4)</sup> これは、インドがこの時期に輸出した商業サービス総額の34%に相当する。情報技術関連サービスだけで266億米ドル、ビジネス・プロセス・アウトソーシングで84億米ドルを生み出した。フィリピンでは、主にコールセンター業務のオフショア・ビジネス（関連輸出の70%近くを占める）が、2004年から2008年にかけて毎年46%成長したと推定される。<sup>(5)</sup> フィリピン・ビジネス・プロセッシング協会（Business Process Association of the Philippines）の推計によると、ビジネス・プロセス・アウトソーシングは73億米ドルの収益と44万2164人分の雇用を生み出した。

#### 第4節 物流サービスと流通における香港とシンガポールの特殊な役割

アウトソーシングとオフショアリングの進展による生産システムの変化は、企業の物流サービスに対する依存を著しく高めた。物流サービスは、荷役作業、倉庫保管、輸送・通運サービスなどの中核的業務と、包装やサプライチェーン管理コンサルティングなどの補助的サービスを含む。

高度に整備されたインフラを有し、中継拠点として地理的にも優位な香港とシンガポールは、物流サービスを提供することによって、グローバルなサプライチェーンにおける中核的な役割を演じている。買い手と売り手をつなぐ仲介活動以外に、これらの国・地域の企業は品質管理や仕分け・包装といった補助的サービスも行ってい

る。これにより、香港は世界的にも主要な再輸出特化区域となり、2009年の再輸出は同地域の輸出総額の95%（3130億米ドル）を占めた。シンガポールでも再輸出の重要性は急速に高まっている。輸出総額に占める再輸出の割合は、1990年の34%から2009年の49%へと上昇した。2009年の香港とシンガポールの再輸出を合わせると、アジアの財貿易総額の11%になる。

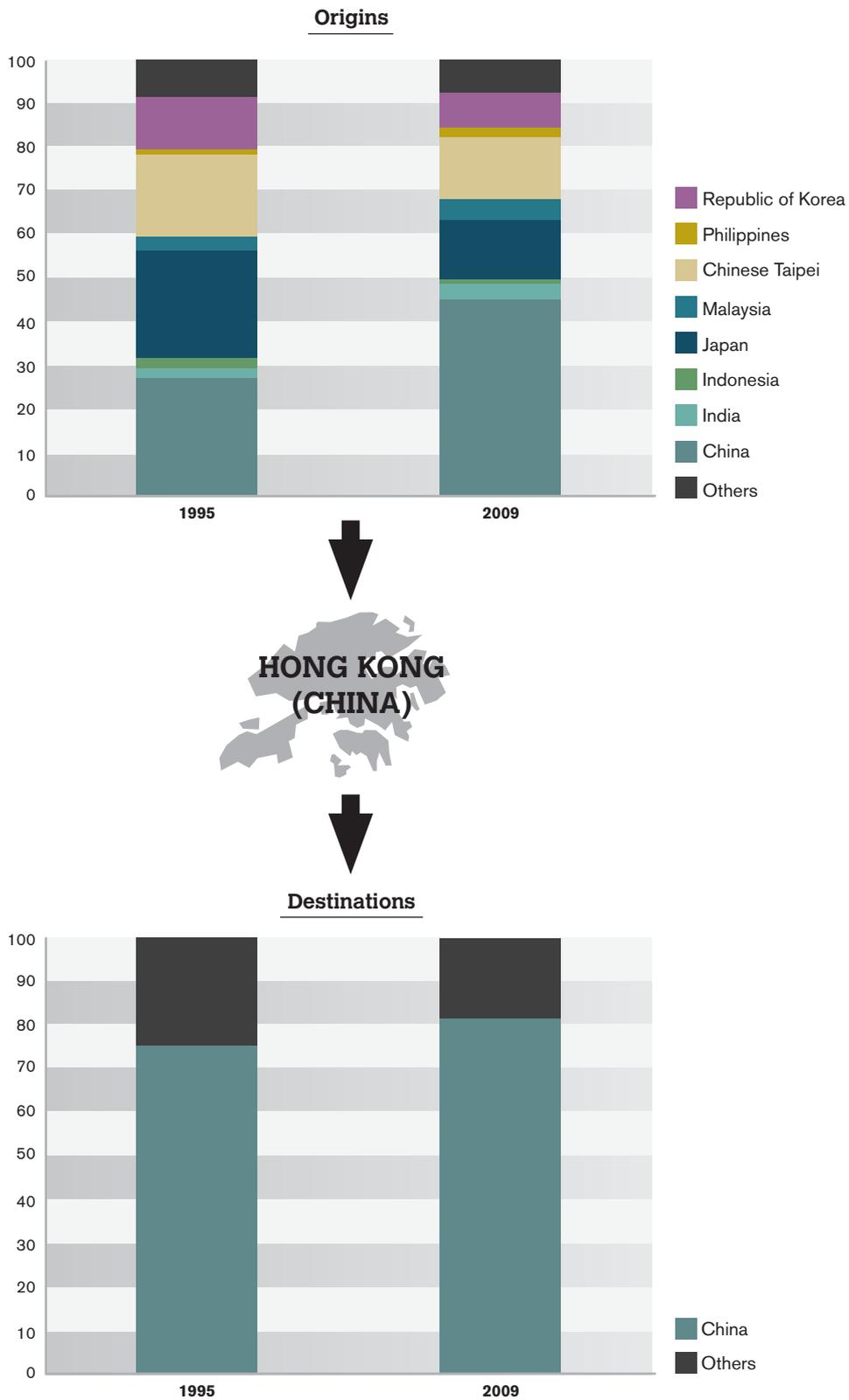
香港とシンガポールにある多くの外資系関連会社は東アジア地域の統括拠点として機能しており、各地の子会社に多種多様なサービスを提供している。たとえば、ビジネス・コーディネーション、原材料や半製品・部品の調達、技術支援、資金調達、マーケティングなどである。

香港の再輸出全体に占める中間財の割合は、2000年の48%から2008年の58%へと、過去数年で大幅に増加した。これは地域生産ネットワーク間の商業取引の重要性を反映している。香港の輸入元は比較的多様だが、再輸出先は主に中国である（原材料と工業製品の再輸出の43%）（図4）。香港はまた、中国沿海部の省に近接している点を生かし、域外加工向けの中間財再輸出の割合を増やすことによって、製造業務を本土に移してきた。シェアが16%の台湾も、香港からの中間財再輸出にとって重要な市場である。

また香港は、中国製品の中国国内での輸送（主に輸出加工区間）においても中継点として機能しており、中国のサプライチェーンで重要な役割を果たしている。これは、「再輸入」（一度輸出した製品を輸入すること）と呼ばれる財の移動を通じて行われる。<sup>(6)</sup> 香港には高度な物流能力があるため、中国の多くの輸出加工区は、製品を香港経由で輸送すると費用と時間の節約になることを知っている。さらに輸出加工区では、製品が加工後に輸出される場合には税金の払い戻しが、また、中間財を加工向けに輸入する場合には優遇税制の恩恵を受けることができるので、これも香港経由の再輸入を増やしている要因である。中国は世界でも群を抜いた再輸入国である。中国の再輸入額は2000年以降に12倍以上に増加し、同国の貿易の重要な構成要素となりつつある（図5）。2009年には、再輸入は中国の財輸入総額の9%近くに達した。

図4

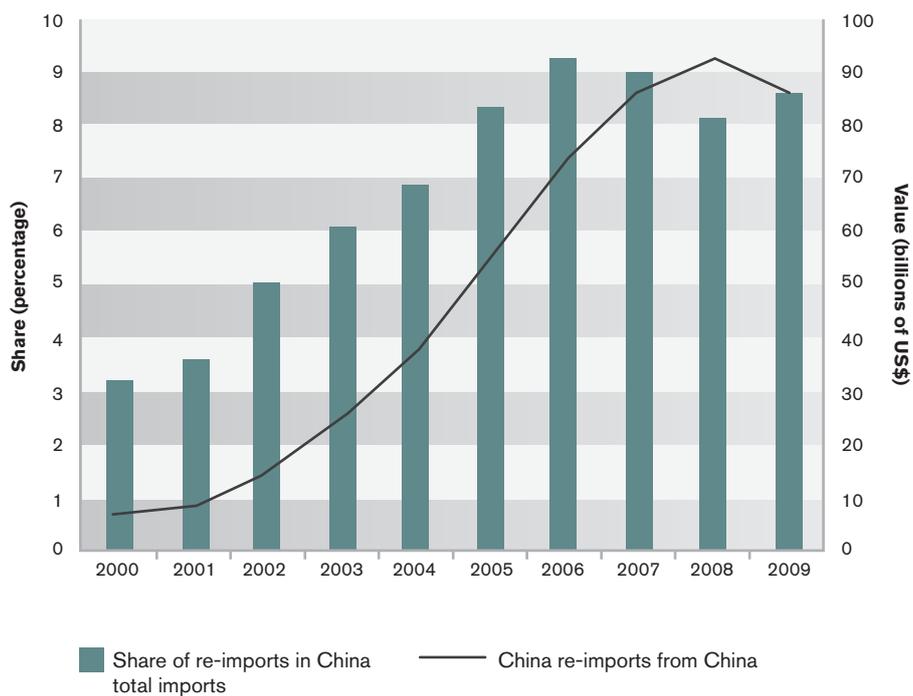
香港の中間財の輸入と再輸出、発地・着地別、1995、2009年（％）



(出所) 国連商品貿易データベース。

図 5

中国の再輸入、2000～2009年（単位：10億米ドル、%）



（出所）国連商品貿易データベース。

[注]

- (1) Barefoot and Mataloni (2010) を参照。
- (2) <http://www.ilo.org/public/english/dialogue/sector/themes/epz/epzs.htm/> を参照。
- (3) 同上。

- (4) Reserve Bank of India (2008-2009) を参照。
- (5) Business Process Association of the Philippines (2010) を参照。
- (6) United Nations (2010) を参照。