

《研究ノート》

在NIEs3日系企業（製造業）の 行動様式

河 合 和 男

はじめに

- I 製造業全体の行動様式
- II 輸送機械の行動様式
- III 情報通信機械の行動様式
- IV 電気機械の行動様式

まとめ

はじめに

筆者は、2000年代以降の日本・東アジア間の分業構造の一端を明らかにするという観点から、日本企業の海外事業活動について毎年度調査している経済産業省編『我が国企業の海外事業活動』に基づいて、本誌第13巻で在中国日系企業（製造業）の行動様式の特徴を、また同じく本巻で在ASEAN4（ASEAN4とは原加盟国のうちシンガポールを除くマレーシア、タイ、インドネシア、フィリピンの4か国を指している）日系企業（製造業）の行動様式の特徴を全日系企業や在アジア日系企業と対比しつつ、(a) 販売先別売上高構成、(b) 調達先別仕入高構成、(c) 現地法人と日本の親企業間の企業内分業度、(d) 現地法人と現地の日系企業・地場企業間取引の状況、そして最後に (e) 日本・中国間、日本・

ASEAN4 間の貿易収支への影響という 5 つの側面から検討した⁽¹⁾。その際、全製造業、ならびに業種別では 2013 年度の在中国日系企業（製造業）の売上高で 1～3 位を占める輸送機械、情報通信機械、電気機械を考察対象業種とした（なお、全日系企業（製造業）と在 ASEAN4 日系企業（製造業）の業種別売上高の順位は 1 位輸送機械、2 位情報通信機械、3 位化学、4 位電気機械であった）。

本稿も同様の方法で、いわゆる NIEs（新興工業経済群。一般に韓国、台湾、香港、シンガポールを指す）2 カ国・2 地域のうち香港を除く NIEs3（韓国、台湾、シンガポール）における日系企業（製造業）の行動様式について考察することとする。その際、考察対象業種も全製造業、輸送機械、情報通信機械、電気機械とする。ちなみに 2013 年度の在 NIEs3 日系企業（製造業）の売上高は 10 兆 5997 億円で、そのうち情報通信機械が 1 位で 2 兆 918 億円（製造業全体の 19.7%）、輸送機械が 3 位で 1 兆 2561 億円（同 11.8%）、電気機械が 5 位で 4310 億円（同 4.1%）となっている（2 位は化学で 2 兆 504 億円、19.3%、4 位は生産用機械で 6178 億円、5.8%）。

なお、在 NIEs 日系企業（製造業）について検討する際になぜ本稿では香港を除外しているのかについてここで若干説明をしておきたい。

本稿で資料として主に利用する経済産業省編『我が国企業の海外事業活動』では在香港日系企業の統計と在 NIEs3 日系企業の統計が別々に掲載されている。したがって日系企業の行動様式について両者を別々に検討することも、さらには韓国、台湾、香港、シンガポールの 2 カ国・2 地域を合わせた NIEs4 について検討することも可能である。しかしながら、本稿では日系企業の販売・調達活動が日系企業所在地や日本の貿易にどのような影響を及ぼしているのかを一つの重要な検討対象としているが、在香港日系企業の場合はそれが正確に把握できないという難点がある。ここでは、その一例を日本からみた対香港貿易に占める在香港

日系企業の比重から指摘してみたい。

経済産業省編『我が国企業の海外事業活動』（第44回）によると、2013年度の在香港日系企業の日本への売上高（日本への輸出額）は1兆8575億円、日本からの仕入額（日本からの輸入額）は2兆7985億円であった。同資料では調査票の記入方法として日系企業は日本・第三国との対外取引では自社名義で通関手続きを行って直接輸出入した金額を記入することになっている。これは、輸出はFOB価格（本船渡し価格）で、また輸入はCIF価格（運賃・保険料込価格）で表示するという日本の貿易統計作成方式と同じである。したがって、日本側からみれば運賃・保険料分だけ日系企業の日本向け販売金額は日本の貿易統計における輸入額よりも少なく表示され、また日系企業の日本からの調達額は日本の貿易統計における輸出額よりも多く表示されるということになる。通常、FOB価格はCIF価格の0.9倍に相当するといわれているので、日本側の統計では計算上は現地日系企業による日本からの調達額に0.9を乗じた額が日本の輸出額に、また現地日系企業による日本向け販売額に0.9を除いた額が日本の輸入額とみなすことができよう。

したがって、計算上、2013年度の日本からみた日本の在香港日系企業向け輸出額は2兆5187億円（在香港日系企業による日本からの売上高2兆7985億円 \times 0.9）、日本の在香港日系企業からの輸入額は2兆639億円（在香港日系企業による日本向け売上高1兆8575億円 \div 0.9）ということになる。ところが財務省貿易統計によると⁽²⁾、2013年度の日本から香港への輸出額は3兆7372億円、輸入は1532億円であったから、当該年度の日本の在香港日系企業からの輸入額は日本の香港からの全輸入額の何と13.5倍に相当するというありえない数字になっている（なお、日本の在香港日系企業への輸出額は日本の香港向け全輸出額の67.4%であった）。

この原因は、香港が中継貿易港に特化していて（香港の輸出はもっぱ

ら再輸出によって占められ、地場輸出はわずか全輸出の 2% 程度にすぎない）、その香港の再輸出に関する貿易統計処理方法が香港と貿易相手国とでは異なっているために、香港の貿易に関しては香港側貿易統計と貿易相手国側統計との間に著しい乖離が生じていることによろう⁽³⁾。たとえば、日本側統計では香港側統計と対比して日本の香港からの輸入が極端に少ないのであるが、それは香港が第三国から輸入して日本に再輸出した場合に日本側統計では香港からの輸入ではなく、第三国からの輸入として処理していることによるものではないかと推定される。

いずれにせよ、統計資料からみて日本の在香港日系企業からの輸入額が日本の香港からの全輸入額よりもはるかに多いという矛盾があるために、本稿では香港を検討対象から除外することにした（シンガポールの場合も再輸出が極めて多く、上述のような難点を抱えている可能性が高いが、同国を分離した統計資料が得られないためにここでは検討対象に加えている）。

なお、本文で必要に応じて示される他地域所在の日系企業に関する統計数値は特に出所を明示していないが、いずれも前掲資料『我が国企業の海外活動』（各年版）に基づいていることをあらかじめ断っておきたい。

I 製造業全体の行動様式

表 1 は在 NIEs3 日系企業（製造業）の販売先別売上高・調達先別仕入高構成を示している。これによれば、売上高は 2001 年度～2003 年度平均の 5 兆 5244 億円から 2011 年度～2013 年度平均の 8 兆 6104 億円へと 1.56 倍、同じく仕入高は 3 兆 8209 億円から 5 兆 9025 億円へと 1.54 倍にとどまった。この伸び率は在アジア日系企業の伸び率（同期間に売上高が 2.47 倍、仕入高が 2.42 倍）をかなり下回っており、その結果、在 NIEs3 日系企業が在アジア日系企業に占める比重は同期間に売上高では 24.3% から 15.3% へ、仕入高では 23.6% から 15.1% へと減少した。

日系企業（製造業）にとってアジアに占める NIEs3 の地位はこの間に大幅に低下していることになる。

(a) 販売先別売上高構成

在 NIEs3 日系企業の販売先別売上高構成は 2001 年度～2013 年度平均で日本向け販売が 11.9%、現地販売が 57.4%、第三国向け販売が 30.7%であった。在アジア日系企業の場合はそれぞれ 19.6%、55.4%、25.0%であったから、在 NIEs3 日系企業、在アジア日系企業ともに現地販売が最も多く、第三国向け販売がそれに次ぎ、日本向け販売が最も少なくなっている。ただし在 NIEs3 日系企業は在アジア日系企業に比べて相対的に日本向けの比重が低く、第三国向けが高くなっている。しかも、近年ではさらに日本向け販売が低下し（2001 年度～2003 年度平均の 16.8%から 2011 年度～2013 年度平均 9.7%へ）、第三国向け販売が増加する傾向にある（2001 年度～2003 年平均の 26.9%から 2011 年度～2013 年度平均の 35.1%へ）。

なお日本の輸入額に占める日系企業の日本向け販売額の比率（B / I）についてみると、2001 年度～2013 年度平均で在アジア日系企業が 29.8%であるのに対して、在 NIEs3 日系企業は 15.4%であった（ちなみに全日系企業は 15.3%、在中国日系企業は 23.1%、在 ASEAN4 日系企業は 40.6%）。日本の NIEs3 からの輸入に占める日系企業の比重は他のアジア所在の日系企業に比べて低く、世界全体平均とほぼ同じであるということになる。

(b) 調達先別仕入高構成

2001 年度～2013 年度平均で在 NIEs3 日系企業の調達先別仕入高構成は日本から調達が 34.3%、現地調達が 48.2%、第三国から調達が 17.5%、在アジア日系企業はそれぞれ 29.3%、56.8%、13.8%であった。ともに多いほうから現地調達、日本から調達、第三国から調達という順になっているが、在 NIEs3 日系企業は現地調達の比率が過半を割って

表1 在NIEs3日系企業（製造業）の販売先別売上高・調達先別仕入高構成

年度		2001	2002	2003	2004	2005
販 売	売上高(A)	53,578 <26.4>	55,092 <25.0>	57,061 <22.0>	65,142 <20.9>	75,247 <20.8>
	日本向け(B) 親企業向け	9,463 (17.7)	9,378 (17.0)	8,926 (15.6)	7,688 (11.8)	8,669 (11.5)
	現地販売(C) 日系企業向け 地場企業向け	30,893 (57.7)	31,437 (57.1)	30,999 (54.3)	36,927 (56.7)	44,230 (58.8)
	第三国(D) アジア向け	13,221 (24.7)	14,276 (25.9)	17,136 (30.0)	20,527 (31.5)	22,348 (29.7)
	B+D (B+D)/A	22,684 42.3	23,654 42.9	26,062 45.7	28,215 43.3	31,017 41.2
	日本の対NIEs3輸入額(I) B/I	42,036 22.5	42,694 22.0	44,833 19.9	49,368 15.6	57,722 15.0
	仕入高(E)	36,926 <25.7>	37,632 <24.5>	40,069 <21.3>	47,558 <20.2>	55,525 <20.0>
	日本から(F) 親企業から	13,411 (36.3)	12,113 (32.2)	13,410 (33.5)	16,581 (34.9)	18,307 (33.0)
	現地調達(G) 日系企業から 地場企業から	15,129 (41.0)	18,631 (49.5)	20,224 (50.5)	22,943 (48.2)	26,931 (48.5)
	第三国から(H) アジアから	8,387 (22.7)	6,888 (18.3)	6,435 (16.1)	8,034 (16.9)	10,287 (18.5)
達	F+H (F+H)/E	21,797 59.0	19,001 50.5	19,845 49.5	24,615 51.8	28,594 51.5
	日本の対NIEs3輸出額(X) F/X	76,951 17.4	88,834 13.6	98,023 13.7	114,073 14.5	123,673 14.8
	参 考	B-F D-H (B+D)-(F+H)	△ 3,948 4,834 887	△ 2,735 7,388 4,653	△ 4,484 10,701 6,217	△ 8,893 12,493 3,600
						△ 9,638 12,061 2,423

出所)財務省貿易統計、経済産業省『我が国企業の海外事業活動』各年版。

注1) <>内の数値は在NIEs3日系企業（製造業）が在アジア日系企業（製造業）全体の注2) ()内の数値は売上高・仕入高に占める構成比。

注3) []内の数値は販売先・仕入先の各構成に占める比重。

(単位: 億円、%)

2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	平均
87,633 <20.6>	76,583 <15.6>	60,742 <13.6>	55,420 <13.2>	72,351 <14.7>	68,841 <14.3>	83,473 <15.3>	105,997 <16.1>	70,551 <17.3>
8,855 (10.1)	9,527 (12.4)	7,032 (11.6)	6,076 (11.0)	7,974 (11.0)	6,404 (9.3)	8,562 (10.3)	10,213 (9.6)	8,367 (11.9)
			5,350 [88.1]	7,271 [91.2]	5,621 [87.8]	7,777 [90.8]	9,319 [91.2]	7,068 [90.1]
52,422 (59.8)	47,560 (62.1)	35,436 (58.3)	31,670 (57.1)	42,776 (59.1)	41,653 (60.5)	44,439 (53.2)	56,374 (53.2)	40,524 (57.4)
			4,322 [13.6]	7,700 [18.0]	6,681 [16.0]	6,685 [15.0]	7,395 [13.1]	6,557 [15.1]
			26,201 [82.7]	33,445 [78.2]	34,003 [81.6]	34,564 [77.8]	46,867 [83.1]	35,016 [80.7]
26,356 (30.1)	19,496 (25.5)	18,274 (30.1)	17,675 (31.9)	21,601 (29.9)	20,785 (30.2)	30,472 (36.5)	39,410 (37.2)	21,660 (30.7)
19,189 (21.9)	14,779 (19.3)	12,601 (20.7)	14,670 (26.5)	15,362 (21.2)	15,800 (23.0)	23,375 (28.0)	28,485 (26.9)	15,749 (22.3)
35,211 40.2	29,023 37.9	25,306 41.7	23,751 42.9	29,575 40.9	27,189 39.5	39,034 46.8	49,623 46.8	30,026 42.6
64,298 13.8	63,733 14.9	55,125 12.8	46,237 13.1	53,569 14.9	58,070 11.0	59,810 14.3	67,463 15.1	54,228 15.4
65,848 <20.1>	55,852 <14.8>	44,628 <13.0>	39,217 <13.0>	50,632 <14.9>	44,957 <13.6>	58,135 <15.1>	73,984 <16.2>	50,074 <16.8>
21,540 (32.7)	20,582 (36.9)	15,034 (33.7)	14,409 (36.7)	19,438 (38.4)	15,352 (34.1)	18,775 (32.3)	24,194 (32.7)	17,165 (34.3)
			12,501 [86.8]	16,736 [86.1]	12,890 [84.0]	16,732 [89.1]	21,345 [88.2]	16,041 [87.0]
31,449 (47.8)	26,479 (47.4)	21,303 (47.7)	18,932 (48.3)	21,689 (42.8)	22,134 (49.2)	29,965 (51.5)	37,967 (51.3)	24,137 (48.2)
			2,077 [11.0]	2,360 [10.9]	4,902 [22.1]	12,144 [40.5]	16,285 [42.9]	7,554 [28.9]
			16,159 [85.4]	17,552 [80.9]	15,561 [70.3]	15,663 [52.3]	19,775 [52.1]	16,942 [64.8]
12,860 (19.5)	8,792 (15.7)	8,291 (18.6)	5,876 (15.0)	9,505 (18.8)	7,471 (16.6)	9,395 (16.2)	11,824 (16.0)	8,773 (17.5)
11,124 (16.9)	7,072 (12.7)	7,151 (16.0)	5,282 (13.5)	7,719 (15.2)	5,863 (13.0)	6,757 (11.6)	7,491 (10.1)	7,232 (14.4)
34,400 52.2	29,374 52.6	23,325 52.3	20,285 51.7	28,943 57.2	22,823 50.8	28,170 48.5	36,018 48.7	25,938 51.8
134,422 16.0	144,435 14.3	120,521 12.5	108,324 13.3	121,895 15.9	111,633 13.8	106,158 17.7	117,465 20.6	112,801 15.2
△ 12,685 13,496 811	△ 11,055 10,704 △ 351	△ 8,002 9,983 1,981	△ 8,333 11,799 3,466	△ 11,464 12,096 632	△ 8,948 13,314 4,366	△ 10,213 21,077 10,864	△ 13,981 27,586 13,605	△ 8,798 12,887 4,089

売上高・仕入高に占める比重。

おり在アジア日系企業に比べて相対的に低い（ただし、近年はどの地域の日系企業も現地調達比率高めている。たとえば、在 NIEs3 日系企業の場合は 2001 年度～2003 年度平均 47.1% から 2011 年度～2013 年度 50.9% へと増加している）。

なお NIEs3 における日本の輸出額に占める日系企業からの調達額の比率（ F/X ）は 2001 年度～2013 年度平均で 15.2% で、これは在アジア日系企業 26.6% を大きく下回っている（同じく、全日系企業 29.8%、在中国日系企業 27.2%、在 ASEAN4 日系企業が 48.1%）。

日本の輸入額に占める日系企業の日本向け販売額の比率（ B/I ）と日本の輸出額に占める日系企業の日本からの調達額の比率（ F/X ）を併せ考えると、日本と NIEs3 間貿易では輸出入とも現地日系企業の占める地位は他地域の日系企業に比べて全体的に低いことになる。

(c) 現地法人と日本の親企業間の企業内分業度

在 NIEs3 日系企業の場合、2009 年度～2013 年度平均の企業内分業度は日本向け販売で 90.1%、日本からの調達で 87.0% であった。全日系企業ではそれぞれ 91.8%、90.6%、在アジア日系企業では 91.9%、86.8% であり、大きな違いはない。また一般的にいて日本向け販売のほうが日本からの調達よりも企業内分業度は高いが、在 NIEs3 日系企業もこれと同じ傾向を示している。

(d) 現地法人と現地の日系企業・地場企業間取引の状況

まず現地販売についてみると、2009 年度～2013 年度平均で在 NIEs3 日系企業では日系企業向けが 15.1%、地場企業向けが 80.7% であった。それに対して在アジア日系企業では日系企業向けが 42.1%、地場企業向けが 53.7% であった（なお全日系企業ではそれぞれ 41.0%、54.8%、在中国日系企業では 43.0%、53.0% であり、いずれも日系企業向けよりも地場企業向けの比重のほうが高くなっている。それに対して在 ASEAN4 日系企業は逆に日系企業向けが 53.7%、地場企業向けが

41.8%となっている)。在 NIEs3 日系企業の場合は他地域の日系企業と対比して格段に地場企業向けの比重が高い。

また現地調達に関しては 2009 年度～2013 年度平均で在 NIEs3 日系企業では日系企業からが 28.9%、地場企業からが 64.8%、在アジア日系企業ではそれぞれ 31.7%、63.4%であった（同じく、全日系企業ではそれぞれ 35.3%、59.7%、在中国日系企業では 29.4%、65.3%、在 ASEAN4 日系企業では 39.7%、56.1%）。いずれの地域でも日系企業は地場企業からの調達が過半を制しているが、とりわけ在 NIEs3 日系企業では在中国日系企業と同じく、地場企業からの調達率が高い。

在 NIEs3 日系企業の場合は現地販売は地場企業向け、現地調達も地場企業からという構図がより顕著に表れている。

(e) 日本・NIEs3 間の貿易収支への影響

① NIEs3 の貿易収支への影響

在 NIEs3 日系企業の日本からの調達額 (F) は常に日本向け販売額 (B) を上回っており、両者の差額 ($B - F$) は 2001 年度～2013 年度平均で 8798 億円の赤字であった。在 NIEs3 日系企業の行動様式は基本的に所在地にとって対日貿易収支を悪化させる要因となっている。他方で所在地からみれば在 NIEs3 日系企業の対第三国向け販売額 (D) は第三国からの調達額 (H) を大きく上回っており、その黒字額 ($D - H$) は 2001 年度～2013 年度平均で実に 1 兆 2887 億円に達している。しかもその黒字額は 2007 年度を除いて常に対日取引の収支 ($B - F$) 赤字額を大きく上回っている。こうした傾向は在アジア日系企業とほぼ同じである。

在 NIEs3 日系企業の行動様式は日系企業所在地にとって対日貿易収支を悪化させてはいるものの、貿易収支全体では黒字拡大、もしくは改善要因となっていることになる。

なお 2001 年度～2013 年度平均の $(B + D) / (F + H)$ をみると、在アジア日系企業では 142.1%（うち日本 (B / F) 91.9%、第三国 ($D /$

H) 248.3%) であったのに対して、在 NIEs3 日系企業では 115.8% (うち日本 48.7%、第三国 246.9%) であった。在 NIEs3 日系企業は対日貿易収支の赤字度が高く、結果的に在アジア日系企業ほどには所在地の貿易黒字拡大もしくは改善に貢献していないことになる。

②日本の貿易収支への影響

日本の対アジア貿易収支 ($X - I$) は常に黒字で、その黒字額は 2001 年度～2013 年度平均で 5 兆 8578 億円に上っている。他方で日本からみた在アジア日系企業による輸出額は平均して 7 兆 8382 億円 (日本からの調達額 (F) 8 兆 7091 億円 $\times 0.9$)、輸入額は 8 兆 8951 億円 (日本向け販売額 (B) 8 兆 56 億円 $\div 0.9$) であったから、在アジア日系企業は日本に 1 兆 569 億円もの赤字をもたらし、それだけ日本の対アジア貿易収支 ($X - I$) の黒字額を縮小させる要因となっていることになる。

これに対して日本の対 NIEs3 貿易収支 ($X - I$) も常に黒字を計上し、2001 年度～2013 年度平均で黒字額は 5 兆 8573 億円に上っている。他方で、日本からみた在 NIEs3 日系企業による輸出額は当該期間の年度平均で 1 兆 5449 億円 (日本からの調達額 (F) 1 兆 7165 億円 $\times 0.9$)、輸入額は 9297 億円 (日本向け販売額 (B) 8367 億円 $\div 0.9$) であったから、差し引き 6152 億円もの黒字をもたらしている。在アジア日系企業の場合とは逆に、在 NIEs3 日系企業は日本の貿易収支の黒字をさらに拡大させていることになる。

II 輸送機械の行動様式

表 2 は在 NIEs3 日系企業（輸送機械）の販売先別売上高・調達先別仕入高構成を示している。在 NIEs3 日系企業は 2001 年度～2003 年度から 2011 年度～2013 年度にかけて売上高は 1.27 倍 (8612 億円から 1 兆 928 億円へ)、仕入高は 1.47 倍 (5491 億円から 8077 億円へ) と増えたものの、在アジア日系企業はそれを上回る伸び率を示したために (そ

れぞれ 4.38 倍、4.59 倍)、当該期間において在 NIEs3 日系企業が在アジア日系企業に占める比重は売上高で 16.5%から 4.8%へ、同じく仕入高で 15.0%から 4.8%へと大幅に低下している。

(a) 販売先別売上高構成

2001 年度～2013 年度平均で在 NIEs3 日系企業では日本向け販売が 4.8%、現地販売が 83.1%、第三国向け販売が 12.2%であった。在アジア日系企業ではそれぞれ 6.9%、68.6%、24.5%という構成比であった。在 NIEs3 日系企業は在 NIEs3 日系企業（製造業）全体と対比しても、また在アジア日系企業（輸送機械）と対比しても、とりわけ現地販売の割合が高く、第三国向け販売の比重が低い。

(b) 調達先別仕入高構成

2001 年度～2013 年度平均で在アジア日系企業は日本から調達が 26.0%、現地調達が 68.0%、第三国から調達が 6.1%という構成比であったのに対し、在 NIEs3 日系企業はそれぞれ 18.4%、73.4%、8.2%であった。在アジア日系企業、在 NIEs3 日系企業とも調達先別仕入高構成比はほぼ同じで現地調達が主流となっているが、在 NIEs3 日系企業のほうがさらに現地調達度は高く、逆に日本から調達が低くなっている。なお、在 NIEs3 日系企業（製造業）全体と対比すると現地調達度はかなり高く、逆に日本ならびに第三国からの調達度は低い。

(c) 現地法人と日本の親企業間の企業内分業度

2009 年度～2013 年度平均で在 NIEs3 日系企業の企業内分業度は販売が 93.7%、調達が 91.5%、同じく在アジア日系企業では販売が 94.7%、調達が 91.5%であった。在 NIEs3 日系企業、在アジア日系企業とも製造業全体平均よりも企業内分業度は高く、またいずれも販売のほうが調達よりも企業内分業度が高い（なお、在中国日系企業では販売が 91.7%、調達が 96.5%で逆になっている）。

(d) 現地法人と現地の日系企業・地場企業間取引の状況

表2 在NIEs3日系企業(輸送機械)の販売先別売上高・調達先別仕入高構成と貿易収支

年度	2001	2002	2003	2004	2005	2006
販 売	売上高(A)	8,281 <18.4>	9,606 <18.5>	7,948 <13.2>	10,308 <11.8>	9,952 <7.4>
	日本向け(B)	228 (2.8)	438 (4.6)	289 (3.6)	373 (3.6)	1,502 (15.1)
	親企業向け					
	現地販売(C)	7,020 (84.8)	7,754 (80.7)	7,056 (88.8)	9,110 (88.4)	8,783 (89.0)
	日系企業向け					
	地場企業向け					
調 達	第三国向け(D)	1,033 (12.5)	1,414 (14.7)	603 (7.6)	825 (8.0)	714 (7.2)
	アジア向け	568 (6.9)	722 (7.5)	180 (2.3)	420 (4.1)	356 (3.6)
	B+D	1,261	1,852	892	1,198	1,086
	(B+D)/A	15.2	19.3	11.2	11.6	11.0
参 考	仕入高(E)	5,190 <16.9>	6,041 <17.0>	5,243 <12.0>	8,128 <11.7>	7,963 <7.5>
	日本から(F)	1,171 (22.6)	1,406 (23.3)	1,126 (21.5)	1,649 (20.3)	1,702 (21.8)
	親企業から					
	現地調達(G)	3,227 (62.2)	3,820 (63.2)	3,354 (64.0)	6,060 (74.6)	5,710 (73.0)
	日系企業から					
	地場企業から					
参 考	第三国から(H)	792 (15.3)	814 (13.5)	764 (14.6)	419 (5.2)	405 (5.2)
	アジアから	635 (12.2)	586 (9.7)	567 (10.8)	249 (3.1)	234 (3.0)
	F+H	1,963	2,220	1,890	2,068	2,107
	(F+H)/E	37.8	36.7	36.0	25.4	27.0
参 考	B-F	△ 943	△ 968	△ 837	△ 1,276	△ 1,330
	D-H	241	600	△ 161	406	309
	(B+D)-(F+H)	△ 702	△ 368	△ 998	△ 870	△ 1,021

出所) 経済産業省『我が国企業の海外事業活動』各年版。

注1) <>内の数値は在NIEs3日系企業(輸送機械)が在アジア日系企業(輸送機械)全体の

注2) ()内の数値は売上高・仕入高に占める構成比。

注3) []内の数値は販売先・仕入先の各構成に占める比重。

(単位: 億円、%)

2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	平均
9,673 <5.3>	7,994 <4.6>	7,534 <4.1>	9,012 <4.5>	9,742 <5.0>	10,481 <4.7>	12,561 <4.6>	9,459 <6.4>
445 (4.6)	391 (4.9)	371 (4.9)	400 (4.4)	350 (3.6)	366 (3.5)	358 (2.9)	453 (4.8)
		358 [96.5]	386 [96.5]	330 [94.3]	328 [89.6]	327 [91.3]	346 [93.7]
8,441 (87.3)	5,769 (72.2)	6,543 (86.8)	7,403 (82.1)	8,634 (88.6)	8,322 (79.4)	9,906 (78.9)	7,856 (83.1)
		768 [11.7]	1,299 [17.5]	1,594 [18.5]	1,163 [14.0]	1,281 [12.9]	1,221 [15.0]
		5,554 [84.9]	5,550 [75.0]	6,850 [79.3]	6,901 [82.9]	8,136 [82.1]	6,598 [80.8]
788 (8.1)	1,834 (22.9)	619 (8.2)	1,209 (13.4)	758 (7.8)	1,793 (17.1)	2,297 (18.3)	1,150 (12.2)
387 (4.0)	1,058 (13.2)	306 (4.1)	606 (6.7)	379 (3.9)	814 (7.8)	1,071 (8.5)	586 (6.2)
1,233	2,225	990	1,609	1,108	2,159	2,655	1,603
12.7	27.8	13.1	17.9	11.4	20.6	21.1	16.9
7,702 <5.4>	6,388 <4.6>	6,219 <4.8>	6,840 <5.0>	7,152 <5.3>	7,814 <4.7>	9,264 <4.6>	7,059 <6.4>
1,192 (15.5)	1,124 (17.6)	1,243 (20.0)	1,374 (20.1)	1,180 (16.5)	1,154 (14.8)	1,025 (11.1)	1,297 (18.4)
		1,185 [95.3]	1,234 [89.8]	1,117 [94.7]	1,044 [90.5]	887 [86.5]	1,093 [91.5]
6,085 (79.0)	4,083 (63.9)	4,695 (75.5)	5,080 (74.3)	5,580 (78.0)	6,116 (78.3)	7,537 (81.4)	5,184 (73.4)
		183 [3.9]	569 [11.2]	837 [15.0]	310 [5.1]	317 [4.2]	443 [7.6]
		4,428 [94.3]	4,453 [87.7]	4,679 [83.9]	5,674 [92.8]	6,941 [92.1]	5,235 [90.2]
425 (5.5)	1,181 (18.5)	282 (4.5)	386 (5.6)	391 (5.5)	544 (7.0)	702 (7.6)	577 (8.2)
287 (3.7)	1,081 (16.9)	157 (2.5)	239 (3.5)	250 (3.5)	262 (3.4)	226 (2.4)	386 (5.5)
1,617	2,305	1,525	1,760	1,571	1,698	1,727	1,874
21.0	36.1	24.5	25.7	22.0	21.7	18.6	26.6
△ 747	△ 733	△ 872	△ 974	△ 830	△ 788	△ 667	△ 845
363	653	337	823	367	1,249	1,595	573
△ 384	△ 80	△ 535	△ 151	△ 463	461	928	△ 271

売上高・仕入高に占める比重。

まず現地販売についてみると、2009 年度～2013 年度平均で在 NIEs3 日系企業では日本企業向けが 15.0%、地場企業向けが 80.8% で、在 NIEs3 日系企業（製造業）全体と同様に地場企業向けの比重が圧倒的に高い。これは、地場企業向けの比重が半分程度にすぎない在アジア日系企業（輸送機械）とは対照的である（日系企業向けが 45.5%、地場企業向けが 51.5%）。

また現地調達に関しては同期間平均で在 NIEs3 日系企業では日系企業からが 7.6%、地場企業からが 90.2% で、また在アジア日系企業ではそれぞれ 35.4%、61.1% であった。在 NIEs3 日系企業では在 NIEs3 日系企業（製造業）全体ならびに在アジア日系企業（輸送機械）と対比して現地企業の占める比重は際立って高い。

在 NIEs3 日系企業の場合、現地販売、現地調達とも現地企業との取引の比重が極めて高いということが一つの大きな特徴となっている。

(e) 日本・NIEs3 間の貿易収支への影響

① NIEs3 の貿易収支への影響

在 NIEs3 日系企業による日本向け販売額と日本からの調達額との差額（B - F）は、在 NIEs3 日系企業（製造業）全体と同様、常に赤字であり（2001 年度～2013 年度平均で 845 億円の赤字）、在 NIEs3 日系企業は所在地の対日貿易収支をさらに悪化させていることになる。しかも、第三国向け販売額と第三国からの調達額との差額（D - H）は常に黒字であるものの、その黒字額は（B - F）の赤字額を下回ることが多い（2006 年度と 2012 年度、2013 年度を除く）。結果的に在 NIEs3 日系企業の行動様式は所在地にとって貿易収支赤字要因、ないし悪化要因となっている。

なお 2001 年度～2013 年度平均の $(B + D) / (F + H)$ をみると、在アジア日系企業では 131.9%（うち日本（B / F）35.5%、第三国（D / H）544.1%）、在 NIEs3 日系企業では 85.5%（うち日本 34.9%、第三国

199.3%)であった。ともに対日貿易収支は赤字、対第三国貿易収支は黒字であるが、全体の貿易収支では在アジア日系企業は黒字を、在NIEs3日系企業は赤字をもたらしていることになる。

②日本の貿易収支への影響

日本からみた在NIEs3日系企業による輸出額は平均して1167億円(日本からの調達額(F)1297億円 \times 0.9)、輸入額は503億円(日本向け販売額(B)453億円 \div 0.9)で、差し引き664億円の黒字であった。金額は少ないが、在NIEs3日系企業の行動様式は日本の貿易収支黒字額を拡大させていることになる。これは在NIEs3日系企業(製造業)全体の傾向と同じである。

Ⅲ 情報通信機械の行動様式

在NIEs3日系企業(情報通信機械)の販売先別売上高・調達先別仕入高構成を示した表3によれば、在NIEs3日系企業は2001年度～2003年度から2011年度～2013年度にかけて売上高は0.94倍(1兆9513億円から1兆8374億円へ)、仕入高は0.84倍(1兆5007億円から1兆2538億円へ)へと減少し、2013年度時点で売上高2位の化学に首位の座を奪われるのは時間の問題となっている。しかも在アジア日系企業(情報通信機械)は同期間に売上高は1.21倍、調達額は1.14倍と3業種中最も低いとはいえともかくも増加したから、在NIEs3日系企業が在アジア日系企業に占める比重は当該期間に売上高で26.2%から20.4%へ、仕入高で26.3%から19.3%へと低下した。

アジア地域では在ASEAN4日系企業が在NIEs3日系企業と同様、当該期間に売上高は0.70倍、仕入高は0.64倍へと減っているのに対して、在中国日系企業は売上高は3.01倍、仕入高は2.88倍に増えたから、在中国日系企業が在アジア日系企業に占める比重は売上高で14.6%から36.6%へ、仕入高で14.6%から37.1%へと上昇している。情報通信機械

表3 在NIEs3日系企業(情報通信機械)の販売先別売上高・調達先別仕入高構成

年度		2001	2002	2003	2004	2005	2006
販	売上高(A)	18,442 ＜28.3＞	18,713 ＜27.1＞	21,383 ＜23.9＞	20,521 ＜24.2＞	23,660 ＜26.4＞	25,643 ＜27.1＞
	日本向け(B)	5,419 (29.4)	5,081 (27.2)	4,629 (21.6)	3,765 (18.3)	4,209 (17.8)	2,747 (10.7)
	親企業向け						
	現地販売(C)	8,060 (43.7)	7,549 (40.3)	6,235 (29.2)	6,094 (29.7)	6,908 (29.2)	8,082 (31.5)
	日系企業向け						
	地場企業向け						
売	第三国向け(D)	4,962 (26.9)	6,083 (32.5)	10,519 (49.2)	10,662 (52.0)	12,542 (53.0)	14,813 (57.8)
	アジア向け	3,354 (18.2)	3,859 (20.6)	6,636 (31.0)	7,031 (34.3)	8,464 (35.8)	9,765 (38.1)
	B+D (B+D)/A	10,381 56.3	11,164 59.7	15,148 70.8	14,427 70.3	16,751 70.8	17,560 68.5
	仕入高(E)	14,137 ＜28.6＞	14,272 ＜27.4＞	16,612 ＜23.8＞	16,801 ＜24.8＞	19,368 ＜26.8＞	21,348 ＜27.8＞
調	日本から(F)	6,393 (45.2)	6,073 (42.6)	6,801 (40.9)	7,064 (42.0)	7,095 (36.6)	7,603 (35.6)
	親企業から						
	現地調達(G)	3,546 (25.1)	5,091 (35.7)	6,467 (38.9)	5,836 (34.7)	6,589 (34.0)	5,749 (26.9)
	日系企業から						
	地場企業から						
	第三国から(H)	4,198 (29.7)	3,109 (21.8)	3,343 (20.1)	3,901 (23.2)	5,683 (29.3)	7,996 (37.5)
達	アジアから	4,016 (28.4)	2,708 (19.0)	3,258 (19.6)	3,778 (22.5)	5,560 (28.7)	7,103 (33.3)
	F+H (F+H)/E	10,591 74.9	9,182 64.3	10,144 61.1	10,965 65.3	12,778 66.0	15,599 73.1
	B-F	△ 974	△ 992	△ 2,172	△ 3,299	△ 2,886	△ 4,856
	D-H	764	2,974	7,176	6,761	6,859	6,817
考	(B+D)-(F+H)	△ 210	1,982	5,004	3,462	3,973	1,961

出所) 表2と同じ。

注1) <>内の数値は在NIEs3日系企業(情報通信機械)が在アジア日系企業(情報通信機械)

注2) ()内の数値は売上高・仕入高に占める構成比。

注3) []内の数値は販売先・仕入先の各構成に占める比重。

(単位: 億円、%)

2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	平均
17,197 <17.0>	13,949 <17.1>	15,294 <20.3>	20,353 <22.7>	15,869 <19.3>	18,336 <21.3>	20,918 <20.6>	19,252 <22.5>
4,288 (24.9)	3,259 (23.4)	3,037 (19.9)	4,297 (21.1)	2,765 (17.4)	4,213 (23.0)	4,580 (21.9)	4,022 (20.9)
		2,641 [87.0]	3,925 [91.3]	2,313 [83.7]	3,868 [91.8]	4,290 [93.7]	3,407 [90.2]
6,386 (37.1)	4,217 (30.2)	4,402 (28.8)	8,856 (43.5)	7,958 (0.1)	8,779 (47.9)	9,762 (46.7)	7,176 (37.3)
		1,335 [30.3]	2,097 [23.7]	1,312 [16.5]	804 [9.2]	1,203 [12.3]	1,350 [17.0]
		2,714 [61.7]	6,425 [72.5]	6,365 [80.0]	7,594 [86.5]	8,263 [84.6]	6,272 [78.9]
6,523 (37.9)	6,473 (46.4)	7,855 (51.4)	7,200 (35.4)	5,147 (32.4)	5,344 (29.1)	6,576 (31.4)	8,054 (41.8)
4,923 (28.6)	4,561 (32.7)	7,266 (47.5)	6,003 (29.5)	4,523 (28.5)	4,941 (26.9)	5,052 (24.2)	5,875 (30.5)
10,811 62.9	9,732 69.8	10,892 71.2	11,497 56.5	7,912 49.9	9,557 52.1	11,156 53.3	12,076 62.7
13,503 <16.7>	11,372 <17.3>	12,191 <20.6>	15,158 <22.2>	11,406 <18.7>	12,056 <19.4>	14,152 <19.7>	14,798 <22.5>
7,266 (53.8)	5,048 (44.4)	6,491 (53.2)	6,457 (42.6)	4,937 (43.3)	5,380 (44.6)	6,226 (44.0)	6,372 (43.1)
		5,542 [85.4]	5,487 [85.0]	4,250 [86.1]	4,879 [90.7]	5,815 [93.4]	5,195 [88.1]
3,339 (24.7)	2,140 (18.8)	2,282 (18.7)	4,255 (28.1)	3,136 (27.5)	2,998 (24.9)	3,364 (23.8)	4,215 (28.5)
		460 [20.2]	578 [13.6]	349 [11.1]	476 [15.9]	884 [26.3]	549 [17.1]
		1,755 [76.9]	3,567 [83.8]	2,585 [82.4]	2,257 [75.3]	2,360 [70.2]	2,505 [78.1]
2,897 (21.5)	4,185 (36.8)	3,418 (28.0)	4,446 (29.3)	3,332 (29.2)	3,678 (30.5)	4,562 (32.2)	4,211 (28.5)
2,526 (18.7)	3,808 (33.5)	3,391 (27.8)	4,356 (28.7)	3,259 (28.6)	3,585 (29.7)	4,442 (31.4)	3,984 (26.9)
10,163 75.3	9,233 81.2	9,909 81.3	10,903 71.9	8,269 72.5	9,058 75.1	10,788 76.2	10,583 71.5
△ 2,978 3,626 648	△ 1,789 2,288 499	△ 3,454 4,437 983	△ 2,160 2,754 594	△ 2,172 1,815 △ 357	△ 1,167 1,666 499	△ 1,646 2,014 368	△ 2,350 3,842 1,493

全体の売上高・仕入高に占める比重。

の場合、アジアでは日系企業は NIEs3 や ASEAN4 から中国に移転し、生産を中国に集約させていることになる。ただし、全世界でも日系企業は同期間に売上高で 0.78 倍、仕入高で 0.74 倍へと減少していることから、情報通信機械は全体として海外生産から撤退を開始し中国に集約している業種となっているといえよう。

(a) 販売先別売上高構成

在 NIEs3 日系企業の場合、2001 年度～2013 年度平均で日本向けが 20.9%、現地販売が 37.3%、第三国向けが 41.8%であった。第三国向けが最も多く、日本向けが最も少ないことが特徴となっている（在アジア日系企業はそれぞれ 37.8%、31.7%、30.5%であった）。ただし、近年では現地販売の比重が増えて最大の比重を占め（2011 年度～2013 年度平均で 48.1%）、第三国向けが減っている（同じく 30.9%）。

(b) 調達先別仕入高構成

2001 年度～2013 年度平均で在 NIEs3 日系企業では日本から調達が 43.1%、現地調達が 28.5%、第三国から調達が同じく 28.5%、在アジア日系企業ではそれぞれ 39.8%、35.5%、24.7%であった。現地調達が圧倒的に多い輸送機械とは異なり、情報通信機械では日本からの調達が最も多くなっている。第三国からの調達の比重も相対的に高く、近年では現地調達を上回っている。しかもそのほとんどが同じアジアからの調達によって占められている。情報通信機械の場合、アジア、NIEs3 では日本、日系企業所在地、ならびに他のアジア地域間の調達ネットワークの形成が他の業種に比べて進んでいるとみなすことができよう。

(c) 現地法人と日本の親企業間の企業内分業度

2009 年度～2013 年度平均で在 NIEs3 日系企業の企業内分業度は販売が 90.2%、調達が 88.1%、在アジア日系企業ではそれぞれ 93.7%、86.5%であった。いずれも企業内分業度は販売のほうが調達よりも高くなっている。ただし、在 NIEs3 日系企業は在アジア日系企業に比べて

販売では低く、調達では高くなっている。

(d) 現地法人と現地の日系企業・地場企業間取引の状況

まず現地販売については、2009年度～2013年度平均で在NIEs3日系企業では日系企業向けが17.0%、地場企業向けが78.9%と地場企業向けが圧倒的に多かった。これは日系企業向けが多い在中国日系企業（日系企業向け65.6%、地場企業向け26.8%）や在ASEAN4日系企業（それぞれ61.8%、29.3%）とは異なる特徴である。

また現地調達に関しては2009年度～2013年度平均で在NIEs3日系企業では日系企業からが17.1%、地場企業からが78.1%であった。地場企業からの調達率は格段に高い。この点で日系企業からの調達のほうが多い在中国日系企業（日系企業からが50.0%、地場企業からが40.4%）や在ASEAN4日系企業（同じく50.7%、41.8%）とは異なっている。

現地取引に関して在中国日系企業や在ASEAN4日系企業では基本的に販売も調達も現地の日系企業との取引が中心であるのに対して、在NIEs3日系企業では販売も調達も圧倒的に地場企業との取引が中心という構図になっている。

(e) 日本・NIEs3間の貿易収支への影響

① NIEs3の貿易収支への影響

在NIEs3日系企業の日本向け販売額(B)は常に日本からの調達額(F)を下回っており、両者の差額(B - F)は2001年度～2013年度平均で2350億円の赤字であった。日系企業の行動様式は所在地にとって対日貿易収支を悪化させる要因となっている。他方で対第三国向け販売額(D)は第三国からの調達額(H)を大きく上回っており、その黒字額(D - H)は基本的に対日貿易収支の赤字額(B - F)を上回り(2001年度と2011年度を除く)、結果的に在NIEs3日系企業の行動様式は所在地にとっては貿易収支の黒字拡大ないし改善要因となっている。

なお2001年度～2013年度平均の(B + D) / (F + H)をみると、在

アジア日系企業では 137.3%（うち日本（B／F）123.3%、第三国（D／H）159.9%）であったのに対して、在 NIEs3 日系企業では 114.1%（うち日本 63.1%、第三国 191.3%）であった。

②日本の貿易収支への影響

日本からみた在 NIEs3 日系企業による輸出額は平均して 5735 億円（日本からの調達額（F）6372 億円 \times 0.9）、輸入額は 4469 億円（日本向け販売額（B）4022 億円 \div 0.9）、差し引き 1266 億円の黒字であった。これは、赤字であった在アジア日系企業とは異なる。

IV 電気機械の行動様式

在 NIEs3 日系企業（電気機械）の販売先別売上高・調達先別仕入高構成を示した表 4 によれば、2001 年度～2003 年度から 2011 年度～2013 年度にかけて売上高が 0.70 倍（4997 億円から 3499 億円へ）、仕入高が 0.58 倍（3495 億円から 2040 億円へ）へと減少した。そのため、当該期間に在 NIEs3 日系企業が在アジア日系企業に占める比重は売上高で 21.1%から 10.2%へ、仕入高で 20.6%から 9.2%へと大幅に低下している。

この間、在中国日系企業は売上高、仕入高ともに増えていることから、情報通信機械と同様、電気機械もアジアでは中国に集約させていることになる。

(a) 販売先別売上高構成

在 NIEs3 日系企業の場合、2001 年度～2013 年度平均で日本向け販売が 13.9%、現地販売が 50.6%、第三国向け販売が 35.5%であった。しかし、近年その構成比は大きく変動し、2011 年度～2013 年度平均で日本向けが 9.2%、現地販売が 43.4%、第三国向けが 47.4%となり、第三国向けが現地販売を上回っている。在アジア日系企業の構成比の場合、2011 年度～2013 年度平均でそれぞれ 25.9%、47.9%、26.2%であったから、

近年の在 NIEs3 日系企業における第三国向けの比重の増加はひとつの大きな特徴といえよう。

(b) 調達先別仕入高構成

2001 年度～2013 年度平均で在 NIEs3 日系企業では日本から調達が 44.7%、現地調達が 30.9%、第三国から調達が 24.3%であった。在アジア日系企業では同期間にそれぞれ 25.6%、56.4%、18.0%という構成であったから、在 NIEs3 日系企業は在アジア日系企業に比べて相対的に日本から調達の比重が高く、現地調達は逆に低い。しかし近年その構成比は大きく変動し、2011 年度～2013 年度平均でみると第三国からが 44.4%と最も多く、現地調達が 32.4%でそれに次ぎ、日本から調達が 23.2%と最も少なくなっている。

販売先別売上高構成・調達先別仕入高構成とも、近年は第三国との取引が最も大きくなっている。

(c) 現地法人と日本の親企業間の企業内分業度

2009 年度～2013 年度平均で在 NIEs3 日系企業の企業内分業度は販売が 92.7%、調達が 76.5%、また在アジア日系企業では販売が 95.5%、調達が 68.3%であった。どの業種も企業内分業度は調達のほうが販売よりも低くなっているが、とりわけ電気機械ではその傾向が強い。

(d) 現地法人と現地の日系企業・地場企業間取引の状況

現地販売については、2009 年度～2013 年度平均で在 NIEs3 日系企業では日系企業向けが 32.2%、地場企業向けが 45.8%、在アジア日系企業ではそれぞれ 40.9%、48.3%であった。在 NIEs3 日系企業は地場企業向けが日本企業向けよりも多いという点で在アジア日系企業と同じである。なお、日系企業向けと地場企業向けを合計しても 78.0%にとどまっていることから（在アジア日系企業の場合は 89.2%）、残りの 22.0%は現地の他の外資企業向けに販売していることになる。この比重は在 NIEs3 日系企業（製造業）全体平均 4.2%に比べて格段に高い。

表4 在NIEs3日系企業（電気機械）の販売先別売上高・調達先別仕入高構成

年度		2001	2002	2003	2004	2005	2006
販	売上高(A)	4,618 <20.9>	4,787 <21.0>	5,587 <19.9>	6,602 <18.1>	7,230 <17.7>	7,270 <15.2>
	日本向け(B)	846 (18.3)	737 (15.4)	1,548 (27.7)	860 (13.0)	946 (13.1)	822 (11.3)
	親企業向け						
	現地販売(C)	2,378 (51.5)	3,045 (63.6)	3,268 (58.5)	3,749 (56.8)	4,355 (60.2)	3,880 (53.4)
	日系企業向け						
売	地場企業向け						
	第三国向け(D)	1,394 (30.2)	1,005 (21.0)	771 (13.8)	1,993 (30.2)	1,929 (26.7)	2,568 (35.3)
	アジア向け	892 (19.3)	603 (12.6)	650 (11.6)	1,441 (21.8)	1,443 (20.0)	2,246 (30.9)
	B+D (B+D)/A	2,240 48.5	1,742 36.4	2,319 41.5	2,853 43.2	2,875 39.8	3,390 46.6
	仕入高(E)	3,134 <22.3>	3,372 <20.7>	3,978 <19.2>	4,793 <17.6>	5,271 <16.5>	5,269 <14.2>
調	日本から(F)	1,582 (50.5)	1,750 (51.9)	2,107 (53.0)	2,466 (51.5)	2,780 (52.7)	2,972 (56.4)
	親企業会社から						
	現地調達(G)	1,268 (40.4)	1,290 (38.3)	1,602 (40.3)	1,194 (24.9)	1,221 (23.2)	1,116 (21.2)
	日系企業から						
	地場企業から						
達	第三国から(H)	285 (9.1)	331 (9.8)	269 (6.8)	1,134 (23.7)	1,269 (24.1)	1,182 (22.4)
	アジアから	227 (7.2)	273 (8.1)	197 (5.0)	1,051 (21.9)	1,243 (23.6)	1,130 (21.4)
	F+H (F+H)/E	1,867 59.6	2,081 61.7	2,376 59.7	3,600 75.1	4,049 76.8	4,154 78.8
	B-F	△ 736	△ 1,013	△ 559	△ 1,606	△ 1,834	△ 2,150
	D-H	1,109	674	502	859	660	1,386
考	(B+D)-(F+H)	373	△ 339	△ 57	△ 747	△ 1,174	△ 764

出所)とも表2と同じ。

注1) <>内の数値は在NIEs3日系企業（電気機械）が在アジア日系企業（電気機械）全体の

注2) ()内の数値は売上高・仕入高に占める構成比。

注3) []内の数値は販売先・仕入先の各構成に占める比重。

(単位: 億円、%)

2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	平均
5,418 <12.1>	4,200 <10.1>	2,487 <7.2>	3,844 <11.8>	2,541 <8.2>	3,646 <11.2>	4,310 <10.9>	4,811 <13.8>
691 (12.8)	492 (11.7)	335 (13.5)	435 (11.3)	257 (10.1)	216 (5.9)	493 (11.4)	668 (13.9)
		303 [90.4]	416 [95.6]	242 [94.2]	192 [88.9]	457 [92.7]	322 [92.7]
2,362 (43.6)	2,264 (53.9)	735 (29.6)	1,056 (27.5)	1,023 (40.3)	1,687 (46.3)	1,843 (42.8)	2,434 (50.6)
		32 [4.4]	48 [4.5]	495 [48.4]	640 [37.9]	828 [44.9]	409 [32.2]
		506 [68.8]	697 [66.0]	427 [41.7]	542 [32.1]	734 [39.8]	581 [45.8]
2,366 (43.7)	1,444 (34.4)	1,417 (57.0)	2,354 (61.2)	1,261 (49.6)	1,742 (47.8)	1,974 (45.8)	1,709 (35.5)
1,918 (35.4)	1,209 (28.8)	1,204 (48.4)	1,763 (45.9)	1,077 (42.4)	1,417 (38.9)	1,681 (39.0)	1,350 (28.1)
3,057 56.4	1,936 46.1	1,752 70.4	2,789 72.6	1,518 59.7	1,958 53.7	2,467 57.2	2,377 49.4
3,727 <11.1>	2,807 <9.1>	1,656 <6.4>	2,526 <10.8>	1,544 <7.5>	2,114 <10.1>	2,463 <9.9>	3,281 <13.0>
1,637 (43.9)	1,112 (39.6)	518 (31.3)	739 (29.3)	385 (24.9)	545 (25.8)	489 (19.9)	1,468 (44.7)
		371 [71.6]	586 [79.3]	278 [72.2]	429 [78.7]	384 [78.5]	410 [76.5]
850 (22.8)	1,102 (39.3)	737 (44.5)	829 (32.8)	486 (31.5)	652 (30.8)	847 (34.4)	1,015 (30.9)
		268 [36.4]	27 [3.3]	22 [4.5]	34 [5.2]	25 [3.0]	75 [10.6]
		391 [53.1]	304 [36.7]	404 [83.1]	472 [72.4]	653 [77.1]	445 [62.6]
1,240 (33.3)	593 (21.1)	401 (24.2)	958 (37.9)	672 (43.5)	917 (43.4)	1,127 (45.8)	798 (24.3)
1,133 (30.4)	552 (19.7)	386 (23.3)	941 (37.3)	636 (41.2)	894 (42.3)	780 (31.7)	726 (22.1)
2,877 77.2	1,705 60.7	919 55.5	1,697 67.2	1,057 68.5	1,462 69.2	1,616 65.6	2,266 69.1
△ 946 1,126 180	△ 620 851 231	△ 183 1,016 833	△ 304 1,396 1,092	△ 128 589 461	△ 329 825 496	4 847 851	△ 800 911 110

売上高・仕入高に占める比重。

また現地調達に関しては同期間平均で在 NIEs3 日系企業では日系企業からが 10.6%、地場企業からが 62.6%、在アジア日系企業ではそれぞれ 26.6%、61.0%であった。ともに地場企業からの調達が 60%台前半を占めている。日系企業からの調達はともに少ないが、特にそれは在 NIEs3 日系企業で顕著である。また日系企業からの調達と地場企業からの調達を合計しても在 NIEs3 日系企業は 73.2%にとどまっていることから、残りの 26.8%は NIEs3 に所在する他の外資企業からの調達ということになる（同じく在アジア日系企業では 12.3%、また在 ASEAN4 日系企業では 19.6%であった）。

電気機械の場合、販売先としても調達先としても日本以外の他の外資企業の占める比重は相対的に高く、日系企業は現地において地場企業や日系企業にとどまらず、他の外資企業とも盛んに取引を行っていることを示している。

(e) 日本・NIEs3 間の貿易収支への影響

① NIEs3 の貿易収支への影響

在 NIEs3 日系企業の日本向け販売額（B）は 2013 年度を除いて常に日本からの調達額（F）を下回っており、2001 年度～2013 年度平均で 800 億円の赤字であった（これは、恒常的に黒字であった在中国日系企業、在 ASEAN4 日系企業とは異なる特徴となっている）。在 NIEs3 日系企業は所在地の対日貿易収支を悪化させていることになる。他方で、第三国向け販売額は第三国からの調達額を常に上回っており、2007 年度以降はその黒字額は対日貿易収支の赤字を上回るようになっている。

なお 2,001 年度～2013 年度平均の $(B + D) / (F + H)$ をみると、在 NIEs3 日系企業は 104.9%（うち日本 (B / F) 45.5%、第三国 (D / H) 214.2%）であった。在アジア日系企業では 179.7%（うち日本 145.2%、第三国 228.8%）であったから、在 NIEs3 日系企業は所在地の貿易収支の黒字拡大ないし改善にそれほど貢献していないことになる）。

②日本の貿易収支への影響

日本からみた在NIEs3日系企業による輸出額は平均で1321億円（日本からの調達額（F）1468億円 \times 0.9）、輸入額は742億円（日本向け販売額（B）668億円 \div 0.9）、差し引き579億円の黒字であった。同じく、日本からみた在アジア日系企業による輸出額は平均で5804億円（日本からの調達額（F）6449億円 \times 0.9）、輸入額は1兆408億円（日本向け販売額（B）9367億円 \div 0.9）、差し引き4604億円もの赤字であったから、在NIEs3日系企業は在アジア日系企業全体とは異なり、その行動様式は日本に当該地域との貿易収支の黒字をさらに拡大させていることになる。

まとめ

2000年代以降、在NIEs3日系企業の売上高・仕入高が在アジア日系企業に占める比重は製造業全体でも輸送機械、情報通信機械、電気機械の3業種でも大幅に低下している。これは製造業全体ならびに輸送機械では売上高・仕入高ともに増えてはいるものの、在中国日系企業や在ASEAN4日系企業ほどには増えなかったからであるが、情報通信機械や電気機械では日系企業がNIEs3から撤退して生産を縮小させた結果であった。

販売先別売上高構成についてみると、製造業全体では現地販売が最も多く、第三国向けがそれに次ぎ、日本向けの比重が最も小さい。業種別では輸送機械では現地販売が80%を超えて圧倒的比重を占めているが、電気機械では50%程度にすぎず、情報通信機械では現地販売の比重は第三国向けよりも少ない。ただし、最近は電気機械では第三国向けの比重が現地販売を上回るようになり、逆に情報通信機械では現地販売の比重が第三国向けを上回るようになっている。

調達先別仕入高構成については製造業全体では現地調達が最も多くほ

は半分を占め、次いで日本から調達が生産額の 3 分の 1 程度を占めている。第三国から調達が最も小さい。業種別にみると輸送機械では現地調達が圧倒的比重を占め、しかも近年その比重をさらに高めている。情報通信機械と電気機械では日本から調達がともに 40% 台を占め最も多い。ただし、電気機械ではその比重は大幅に低下し、近年では多い順に第三国からの調達、現地調達となり、日本からの調達は最も低くなっている。

なお日本と当該国間貿易に占める日系企業（製造業）の比重をみると、NIEs3 は ASEAN4 や中国に比べてかなり低い。日本・NIEs3 間貿易では日系企業（製造業）の占める位置は相対的に低いことになる。

販売・調達における現地法人と日本の親企業間の企業内分業度は極めて高い（例外が電気機械の調達における企業内分業）。3 業種とも販売よりも調達のほうが企業内分業度は低いが、特に電気機械でその傾向は顕著である。輸送機械や情報通信機械では日系企業と日本の親企業以外の企業との取引は 1 割前後にすぎないのに対して、電気機械ではそれが相対的に高く 4 分の 1 弱を占めている。

また販売・調達における現地法人と現地の日系企業・地場企業間取引についてみると、どの業種も販売・調達とも日系企業との取引よりも地場企業との取引のほうが多くなっている。その度合いが最も高いのが輸送機械で、情報機械がそれに次ぎ、電気機械が最も低い。なお、これとの関連で現地法人と現地の非日系外資企業との取引比率についてみると電気機械が販売で 22.0%、調達で 26.8% と最も多く、情報通信機械（それぞれ 4.1%、4.8%）、輸送機械（同じく 4.2%、2.2%）を圧倒している。電気機械では販売先としても調達先としても日本以外の他の外資企業の占める比重は相対的に高く、日系企業は現地において現地企業や日系企業にとどまらず、非日系外資企業とも盛んに取引を行っていることを示している。

貿易収支に関しては、日系企業所在地にとって 3 業種とも基本的に対

日貿易収支は赤字で（2013年度の電気機械が唯一の例外）、また対第三国貿易収支は黒字であった（2003年度の輸送機械が唯一の例外）。そして対日貿易収支を含む全貿易収支では全製造業で基本的に黒字で（2007年度を除く）、情報通信機械も同様に黒字であった（2001年度と2011年度を除く）。それに対して電気機械では2007年度以降に赤字から黒字に転化し、また輸送機械では2011年度までは赤字であったが（2006年度を除く）、2012年度からは黒字に転化している。在NIEs3日系企業の行動様式は所在地に貿易収支の黒字拡大、もしくは改善に寄与していることになる。

最後に日系企業の行動様式が日本の貿易収支に及ぼす影響についてみると、全製造業ならびに輸送機械、情報通信機械、電気機械の3業種いずれも黒字であった。日本の対NIEs3貿易収支は黒字であるから、日系企業は日本の貿易収支の黒字をさらに拡大させていることになる。

在NIEs3日系企業（製造業）の行動様式については以上のようにまとめることができよう。

（注）

- （1）拙稿「在中国日系企業（製造業）の行動様式」（奈良学園大学社会科学学会『社会科学雑誌』第 13 巻、2015 年 12 月、所収）、「在 ASEAN4 日系企業（製造業）の行動様式」（同上、第 14 巻、2016 年 6 月、所収）。
- （2）財務省の税関ホームページより（Web サイトは、www.customs.go.jp/toukei/info/）引用。
- （3）香港の貿易に関する香港側貿易統計と貿易相手国側統計との間の乖離については、拙稿「東アジア域内貿易の展開と中国」（前掲『社会科学雑誌』第 7 巻、2013 年 2 月）、31 ページ以下を参照されたい。