

松 山 大 学 論 集
第 32 卷 第 2 号 抜 刷
2 0 2 0 年 6 月 発 行

企業活動と貿易取引

—— 製造業を中心にした分業工程と貿易取引との関係 ——

上 羽 博 人

企業活動と貿易取引

—— 製造業を中心にした分業工程と貿易取引との関係 ——

上 羽 博 人

は じ め に

1960年代以後、特に貿易・投資の規制緩和、物流、情報・通信システムの高度化と普及、グローバルな規格の統一（ISO：International Organization for Standardization：国際標準化機構）、国際間の法令・ルールを整備と国内の法令・ルールの統一化などの貿易取引に関係するインフラが大きく変化したことで貿易取引システムが円滑化されるとともに、グローバル・サプライチェーン（G-SC：Global-Supply Chain（グローバル供給連鎖））のように Door to Door のサービスが普及し貿易取引の意味や国際間での商取引上での位置も変わり、企業活動に大きな影響を与えるようになってきた。その1つが大企業から中小企業にまで拡大してきた多国籍化であり、取引される財（貨物）も伝統的な原材料（一次産品（地下資源や農水産物など））と製品の交換を中心にしたものだけでなく、素材や部品、中間財へ、さらに工業（技術を含む）だけではなくサービス業へと拡大している。

工業においては、「伝統的な貿易取引システムの時代（1960年代以前の在来貨物船の時代）」は、細かくて管理が難しく、貿易取引関連コストが負担できない付加価値が低い財（貨物）、たとえば素材、部品、中間財の取引が効率よく行えなかったことから、原材料（規模の経済性、荷役の容易性）と製品（高い付加価値）の交換が基本となり、生産は物理的空間型のフルセット型産業集積のある母国、その製品の販売（流通）は海外市場という形態が基本であった¹⁾。

貿易取引における原産地を付加価値から判断するようになってきたのは国際工程間分業の拡充が背景にあり、OECD（Organization for Economic Co-operation and Development：経済協力開発機構）やWTO（World Trade Organization：世界貿易機関）では「取引額」ではなく「付加価値」²⁾から取引関係を判断している（付加価値貿易）³⁾。

そして、荷役の容易性とは、輸送手段（モーダル）の財（貨物）の積み降ろしが簡単になったということである。原材料（鉱石・石炭、穀物、液体などのバルク貨物（裸貨物：bare cargo））についてはベルトコンベア、真空ポンプ、バケットが利用でき、荷役効率が良かったため、時間（リードタイム）とコストの削減が可能であったが、在来貨物船時代の物流の最大の制約が荷役であり、貨物ごとに特殊な技術が必要と同時に時間（リードタイム）とコストが増加した。部品、中間財、製品の効率的な貿易取引はコンテナ化（ユニットロード化）を待たなくてはならなかった。

コンテナ化はユニットロード化による荷役の容易性（在来貨物船の60～100倍）、輸送手段（モーダル）間の積替えの容易性、高い技術の必要なコンテナ内荷役の荷主企業へのアウトソーシングなどにより、時間（リードタイム）とコストを削減できるとともに、物流システムだけではなくSC（Supply Chain（供給連鎖））、商取引（貿易取引に関しては法令やルール、手続きの簡素化）、産業集積など関連する分野にも大きな影響を与えた。コンテナ化（ユニットロード化）による物流革新の中心は船舶の速度よりも荷役であったといえる。

貿易取引には高いコスト（手数料、物流コストなど）が必要であり、製品にしてそれを賄えるだけの付加価値を付ける必要があったのである。すなわち、「分業工程とG-SCの関係」でもある。しかし、貿易取引システムのインフラが高度化し普及（コンテナ船、大型航空機の登場）することで、財（貨物）やサービスの国際間の移動が容易になり、同時に貿易取引コスト（関税を含む）（サービス・リンク・コスト）が低下したため、グローバルに資源を最適配置（海外直接投資）したり分散した外部の経営資源（アウトソーシング、M&A

(Mergers and Acquisitions：合併と買収))を最適利用したりするようになり、細分化、複雑化、広域化した国際工程間分業が可能となったのである。これは、貿易取引（システム）のインフラの高度化と普及の時期と世界の全貿易取引量、部品・中間財の貿易取引量、多国籍企業数（製造業）の増加と合致していることから理解できる。

ここでは企業活動の変化に合わせ貿易取引がどのように変化しているか、どのように分業工程と関係しているのかについて論じる。そして企業活動については、荷主（企業）だけではなく貿易取引関係企業も含める。

I. 企業活動における貿易取引の位置

1. 企業の貿易取引

(1) 貿易取引と国際的な企業活動

貿易取引の内容（Sales Contract（S/C：売買契約書）、Invoice（I/V：価格明細書）、Packing List（P/L：包装明細書）、Bill of Lading（B/L：船荷証券）／Waybill（W/B：運送状）など）を読むことで、企業の国際的な活動が理解できる。たとえば、荷主（企業）、売買契約、仕出地／仕向地、決済方法、取引価格、取引される財（貨物）、取引数量、物流の方法である。

荷主（企業）からとは、売主（輸出者、荷送人）や買主（輸出者、荷受人）の業種がわかれば取引の種類、性質が予測できる。荷主とは、財（貨物）の所有者、あるいは、財（貨物）の所有権を問わず、契約などで物流の方法を決定する企業や人である。

売買契約からとは、使用される Incoterms により需要と供給（売主と買主の力関係）の関係や荷主と物流企業との関係が理解できる。積地取引の Incoterms（EXW（Ex Works：工場渡し）、FOB（Free on Board：本船渡し）、FCA（Free Carrier：運送人渡し））が使用されていれば売主に比較的力がある（需要が高い）か、買主と物流企業の間に特殊な関係があり特別に安い物流コストが提供されていることがある。また、リーン（生産・流通）システムが導入され「ミ

ル克蘭」のように買主がSCを管理していたりする可能性がある。そして、取引の持つ本来の目的も見えてくる。財（貨物）の輸出・輸入なのか、資金の移転など取引に付随したその他の事象なのかである。

仕出地／仕向地からとは、仲介貿易や企業立地（立地戦略）、分業システム、迂回貿易（販売戦略）が分かる。

決済方法からとは、決済方法が信用状であれば企業間貿易、送金やネットィング、FinTechであれば企業内貿易の可能性が高い。すなわち、荷主（企業）の規模や形態を知ることができる。

FinTechとは、今日の情報・通信技術の高度化と普及に伴い金融（Finance）と情報・通信技術（Technology）を組み合わせた言葉で金融の利便性を向上させるためのさまざまな革新的な技術の導入である。電子マネー、スマートフォンを使った送金などが身近な例である⁴⁾

さらに、売主・買主から当事者（荷主、貿易取引関係企業）の役割分担、あるいは使用されている貿易取引方法も分かる。

取引価格からは、決済方法と関連し一般的に市場価格に近ければ企業間貿易、市場価格よりも安ければ企業内貿易である。もし企業内貿易でありながら市場価格より高い価格で取引されている場合は「移転価格」の可能性が否定できない。取引される財（貨物）の荷主、価格、数量などから、スポットや短期契約、中長期契約も予想できる。

移転価格とは、企業が海外の関連企業との取引価格（移転価格）を通常の価格と異なる金額に設定すれば、一方の利益を他方に移転することが可能となるもので、移転価格税制は、このような海外の関連企業との間の取引を通じた所得の海外移転を防止するため、海外の関連企業との取引が、通常の取引価格（独立企業間価格）で行われたものとみなして所得を計算し、課税する制度である⁵⁾

取引される財（貨物）からとは、分業システムを知ることができる。製品であれば主に製造業と流通業、あるいは、流通業間の取引、製造業／流通業と消

費者（B to B（Business to Business：企業間）あるいはB to C（Business to Consumer：企業と消費者）の取引）であり、荷送人は最終製品メーカーか卸売業（中間商人）、小売業である。部品であればG-SCによる工程間分業（企業間／企業内）であり（B to Bの取引）、荷送人は部品メーカーとなる。また、垂直分業なのか、水平分業なのかである。さらに、財（貨物）が標準品、汎用品であればスポットや短期の取引契約、専用品であれば中長期の契約の可能性がある、企業間関係（系列など）も分かってくる。そして、継続的に行われている同一の取引相手において、製品から部品のように財（貨物）の内容が変化した場合は生産拠点の移転や生産工程の変化、アウトソーシングの可能性も見えてくる。分業システムが複雑化する今日、企業活動を財（貨物）から理解するのも一つの方法である。

取引数量からとは、取引される財（貨物）と関連し少頻度多量物流（在庫）か多頻度少量物流（リーン（生産・流通）システム）か、さらには分業システムも予想できる。

物流の方法からとは、陸海空のどの輸送手段（モーター）を利用しているかであり、荷主（企業）の物流の理解度も分かる。船舶物流（海上物流）を使用するのが基本であるが、航空物流（高コスト）が使用されていれば緊急輸送かリーン（生産・流通）システムによる多頻度少量輸送による全体最適（ロジスティクス、SCM（Supply Chain Management：供給連鎖管理））を理解し利用している可能性がある。また、買主が輸出港湾（空港）で財（貨物）を受取る契約（CIF（Cost, Insurance and Freight：運賃保険料込み）、CFR（Cost and Freight：運賃込み）、CIP（Carriage and Insurance Paid to：輸送費保険料込み）、CPT（Carriage Paid to：輸送費込み））と仕向地で受取る契約（DAP（Delivered at Place：仕向地持込渡し）、DDP（Delivered Duty Paid：関税込持込渡し））があり、買主が仕向地で受取る場合はリーン（生産・流通）システム（G-SC）の本格化や現地サプライヤーの競争優位などが考えられる。

このように、貿易取引の内容を複数照らし合わせることで、企業のグローバ

るなさまざまな活動が大まかであるが見えてくるのである。

(2) 貿易取引が発生する理由

貿易取引が発生するのは、売主と買主の間に供給と需要の関係があるためである。特定の財（貨物）やサービスが「ある」・「ない」, 「売りたい」・「買いたい」など、国内に無い財（貨物）を輸入し利益を拡大したい、海外にないものを輸出したいという物理的、心理的な差から生じる。そして、貿易・投資の規制緩和、物流、情報・通信システムの高度化と普及、グローバルな規格の統一、国際間の法令・ルールの整備と国内の法令・ルールの統一化などが進むことで財（貨物）のグローバルな交換（貿易）が容易になり、国や企業は自然に競争優位のある特定の財（貨物）やサービスの生産に特化し貿易取引による交換を行うことになる。

こうした企業活動が成立するのは、それぞれの国にはさまざまな格差（生産要素の賦存量の違い（ヘクシャー・オリーンモデル（1919年））があり、その格差が原因となってビジネスチャンスが発生するからである。格差が生じていることで、そこに比較優位、比較劣位、産業の特化（デイビッド・リカード：比較生産費説（1817年））が発生する。なおここでの生産要素とは、資本と労働力、土地だけではなく、有形無形のあらゆる要素と考える。

輸出・輸入しようとする財（貨物）が国内や海外に存在しない、同一の財（貨物）が国内にもあるが、海外の財（貨物）と異なり、海外の財（貨物）に物流、貿易管理などのコストを加えても国内で十分に市場が確保できる条件が揃うことで貿易取引が開始される⁹⁾。企業経営にとって格差は貿易取引を考慮する十分な要因となる。

比較優位の考え方（理論）については、デイビッド・リカードが「比較生産費説」の中で論じ、さらにヘクシャー・オリーンの「生産要素の賦存量」、ポール・クルーグマン「新貿易理論（立地と貿易）」、R. W. ジョーンズ、Kierzkowski, A. V. ディアドルフらの「フラグメンテーション理論（分業と貿易）」などで理

解することができる⁷⁾。また、貿易取引を行う国間の物理的距離とその影響力についてはヤン・ティンバーゲンの「重力理論」が有効であると考えられる。

格差の要因は「直接的」なものと「間接的」なものの2つに大別できる。

直接的なものとは、自然的要因（立地特殊的優位）で、間接的なものとは、自然的要因に加え人工的要因（企業特殊的優位）が加わったものである⁸⁾。

立地特殊的優位とは、立地受け入れ国の生産コスト、人件費、技術水準、教育水準、人口、産業集積、カントリー・リスク、将来性などである。そして、企業特殊的優位とは、企業に固有の技術やマネジメントに関する能力やブランド、あるいはさまざまな経営資源へのアクセスといった能力を持つことである。

自然的要因は、人為的に作られた国境により強調されることがある。国境が海上である島国や国間の距離が遠い場合国間の関係が疎遠になり貿易政策、経済政策、技術水準、教育水準などにより格差はさらに増幅される。

こうした貿易取引で著名なものが15世紀から盛んにおこなわれてきた香辛料貿易や茶貿易である。アジアからヨーロッパに香辛料、茶が伝わりその希少価値から高値（輸入国での取引額は輸出国での数百～数千倍）で取引されていたため、物流貿易取引に高いリスクがあっても多額の利益（一攫千金）を獲得することができたことからアラブ商人やベネチア商人により「海のシルクロード」を経由して積極的にヨーロッパへ持ち込まれ⁹⁾、その後、船舶や航海技術の発達と普及によりベネチア以外のヨーロッパ商人による「アフリカ航路」の開発も可能となった。今日では、アジアはグローバル市場に安価で良質な工業製品を積極的に輸出している。これはアジアがグローバル市場に対し船舶物流（海上物流）を効率的に使用できる立地特殊的優位があるからである。生産拠点をアジアに立地することで物流コストが廉価な船舶物流を使い地球の全方向（アジア、オセアニア、南北アメリカ、欧州）へ供給できるからである。

直接的な格差は、さらに「コスト」によるものと「コスト以外」によるものの2つに大別できる。

コストによるとは、原材料、エネルギー、土地建物、人件費、為替、法人税などが安い、法的規制が緩いため生産や流通にかかわる直接、間接コストが下がり輸出競争力が出るというもので、たとえば、先進国と新興国／途上国との貿易取引である。「国内価格＞輸出国の価格＋貿易取引コスト（関税を含む）」であれば成り立つ。

コスト以外によるとは、技術、デザイン、ブランドなど原産地の特徴に関するものである。輸出国（生産国）の技術や言語、文化などにより生み出されたもので、コスト的には高価でも輸入国にない技術、デザイン、ブランドなどがあり、輸入国で市場が形成される。たとえば、日本やドイツの高性能な工業製品、フランス、イタリア、スイスなどの高級ブランドである。

間接的な格差とは、自然的要因（立地特殊的優位）に人工的要因（企業特殊的優位）が加わったものである。投資国企業による投資受け入れ国への「海外直接投資」や「技術移転」により企業特殊的優位が加わり格差が増幅される¹⁰⁾。この点についてポール・クルーグマンは貿易取引を発生させる要因として「初期条件や環境の些細な違いが産業の発展に大きな影響を与える可能性がある」と論じているが、企業は特定の国の経営環境や周辺国との関係を考慮しながら「海外直接投資」、「技術移転」、「戦略的提携」を戦略的に行うことで最小の経営資源で最大の利益の獲得を行っている¹¹⁾。

同じ格差であっても利用する企業の形態によっても変化する。独立企業の貿易取引のように単なる原材料や製品の輸出・輸入であれば輸出国・輸入国の間の格差の利用だけであるが、多国籍企業のように海外直接投資、技術移転、戦略的提携によりグローバルに最適配置（内部化）と最適利用（アウトソーシング）された経営資源を使った国際工程間分業システムが構築され、財（貨物）が複数の国を迂回し柔軟に格差を利用することで付加価値を増幅させ、キャッシュを効率的に生み出せる¹²⁾。たとえば、1980年代から輸出指向型工業化政策を行った新興国／途上国と貿易取引や直接投資を行った先進国企業の戦略的な関係である。先進国企業は、新興国／途上国の持つ国内の経営資源だけではな

く、原産地規則（関税分類変更基準，加工工程基準）やそれらの国が財（貨物）を輸出していた先進国と締結している特惠関税や最恵国待遇，内国民待遇などを巧妙に利用し輸出迂回を行っていたのである。

貿易・投資の規制緩和が進んだ今日の企業活動は，モジュール化，デジタル化による経営資源の均一化が進むなか，経営環境の変化に迅速，柔軟に変化することが求められている。そのため積極的に経営資源の質的向上，経営資源の最適配置，分業の細分化，軽量化（ダウンサイジング），アウトソーシングなどが行われている。たとえば，先進国のように外部経営資源の拡充している国では積極的に内部経営資源を削減し外部経営資源を利用している。他方，外部経営資源がまだ拡充していない地域では内部化／内包化を行っている。そして，国外の経営資源を効率的に利用できることから，企業活動の範囲と国の枠が完全にズレ（企業のボーダレス化，多国籍化）を生じている¹²⁾

また，その貿易取引，取引による付加価値だけではなく移転価格のような二次的なものも発生させる。さらに，海外直接投資，技術移転，戦略的提携は国際工程間分業システムだけではなく産業集積（フルセット型，サテライト型，流通加工型，ノックダウン型，仮想的空間型）の形態にも影響を与える¹³⁾

ところで，独立企業とは，特殊関係（親子関係，系列関係）がない企業であり，多国籍企業と区別するための税関用語で，海外に現地法人などの経済資源を持たない国内でのみ活動している企業であり，貿易取引は企業間貿易である。この取引を行う場合，荷主（企業）は「伝統的な決済手段」である信用状決済を用いている。そして，多国籍企業とは，複数の国家にまたがって現地法人，製品市場，工場，研究開発（R&D）部門などを持ち，世界的視野で意思決定を行う企業であり，国内の中小企業であってもグローバル化による経営環境の変化により多国籍化している。荷主（企業）は複雑な貿易取引の手続きが少ない（送金，ネットィング，FinTechなどの決済）企業内貿易取引を行っている。

特殊関係（親子関係）とは，関税関係法令の規定で多国籍企業の企業内貿易への対処の一つで，売主（輸出者）と買主（輸入者）の間において，いずれか

一方の企業が他方の企業の事業に係る議決権を伴う社外株式の総数の5%以上を直接又は間接的に所有、管理している関係である。この特殊関係があると認められる貿易には評価申告制度により一般的な取引に近い金額で申告しなければならない。評価申告制度は、納税申告に際し、評価申告書に添付される仕入書（I/V：価格明細書）、運賃明細書（B/L：船荷証券、W/B：運送状）のみでは課税価格の計算の基礎が明らかでない場合に、当該課税価格の計算に必要な事項を申告するものである¹⁴⁾

貿易・投資の規制緩和や物流、情報・通信システムの高度化と普及、グローバルな規格の統一、国際間の法令・ルールの整備と国内の法令・ルールの統一化などが進んだ今日では、格差の継続性に変化が生じている。地下資源やプランテーションなど特定の国でしか財（貨物）が産出されない場合は比較的長期に継続できる。しかし、加工組立型工業など立地特殊的優位に加え企業特殊的優位の影響を受けやすい財（貨物）の場合の継続性は比較的中期、短期となる。これは技術革新、コスト高、文化的変化、輸入代替、法令・ルールの規制の変化など複数の要因により生産拠点が移転するためである¹⁵⁾

2. 経営環境の変化と貿易取引

(1) 経営環境の変化要因

企業活動は、拡大戦略と効率化戦略を適宜行い最小の経営資源で最大の利益を確保することを目的としている。市場の確保・拡大、イノベーション、時間（リードタイム）短縮、コスト削減などを企業の内外の経営資源を使い利益（キャッシュ）に変化できる財（貨物）やサービスの付加価値を効率よく生み出すことは企業活動を継続するために不可欠なのである。

こうした付加価値を生み出す方法は企業の持つ経営環境によりさまざまである。しかし、今日の傾向としては短期間（たとえば1決算期）に、最小の経営資源により最大の利益の確保が求められている。すなわち、経営資源の選択と集中、アウトソーシング、スループットの向上、キャッシュフロー経営を行う

のに国内の経営資源だけでは賄えない場合は海外の経営資源を効率的に利用する仕組みとなっている。

たとえば、市場に供給できる財（貨物）を生産（量産）するにはその前工程として「企画」、「研究開発（R&D）」、「試作・試験」などの時間（リードタイム）とコストも必要となる。このため、製品やその生産技術が複雑な場合、時間（リードタイム）とコストだけではなく設備投資や調達技術も拡充する必要がある。市場ニーズの変化の激しい市場では商機を逸する可能性があることから「多品種少量生産＋流通加工」による低価格化（規模の経済性）と差別化（高価格化要因）が同時に行われた財（貨物）での供給を行う必要もあり、内部化、内製化するよりもアウトソーシングする傾向が高くなる。特に先進国の企業にとって途上国、新興国での生産や調達は、市場の確保、コスト削減、利益の拡大などをもちやすくて魅力的な要素となる。企業は競争優位を維持、発展させることで経営が成り立つため、どの部分を内部化し、どの部分をアウトソーシングするかの難しい選択を行っている。それは、長期的には技術革新の停止、企業（依頼側）の競争劣位、アウトソーシング先の技術の向上と競争優位（これに対しアウトソーシング元では技術の停止や競争劣位など）という現象も生じてくるからである。

G-SC における時間（リードタイム）、コストと利益の関係とは、市場における販売速度がキャッシュフロー経営に影響を与えるということである。たとえば、良質な財（貨物）を生産（供給）するにもかかわらず企業競争力が弱いいため、国内の販売スピードが遅く、販売にも多大なるコストがかかることがある。そこで、短期間で利益拡大の効率性を行う目的で、まず海外に市場を求めるのである。そして、企業活動は狭い国内の生産拠点、市場だけではなく、貿易取引を介して物理的に広域（グローバル）であると同時に継続性のある市場を獲得することができ、その後の経営戦略、競争力にも影響を与えることになる。

情報・通信システムが不完全であった時代は系列や多国籍企業のように商取引を内包化することで一般的な商取引（神の見える手）よりも効率化が生じ

たが、情報・通信システムの高度化と普及により、内包化が効率的であるとはいえなくなってきたのである¹⁶⁾

海外の経営資源が効率的に利用できる理由は、「ノード」である海外での「政府の努力」、「外部経営資源の拡充」などにより良質で廉価な経営資源を外国企業が容易に使用できるようになったことと、そして「リンク」である「国際間の法令・ルールを整備と国内の法令・ルールの統一化」、「グローバルな規格の統一」、「物流、情報・通信システムの高度化と普及」などが進んだことである¹⁷⁾ さらに「共通言語の普及」、「文化交流の拡大」の要因もある。

ノードの整備が進んでもリンクの整備が進まなければ「仕組み（システム）」としての効果は期待できないのである。

まずノードについてである。

「政府の努力」とは、政策の変更、テロなどのカントリー・リスクの減少、技術水準や教育水準の向上、対内投資受け入れのためのインフラ整備などにより、国内企業（輸出、対外投資など）、外国企業（輸入、対内投資など）が活動しやすいように積極的に立地特殊的優位を向上させる努力である。

政策の変更では、「貿易・投資の規制緩和」である関税障壁、非関税障壁、輸入数量規制、海外直接（間接）投資、技術移転など自由貿易が行いやすいようにする。2000年代からのFTA/EPA（Free Trade Agreement/Economical Partnership Agreement：自由貿易協定／経済連携協定）の急増は有名である。また、こうした直接的な変化に加え間接的にかかる国内の法令やルールの規制緩和、国際ルールとの統一も重要となっている¹⁸⁾ さらに、物理的インフラ整備として、FTZ/EPZ（Free Trade Zone/Export Processing Zone：自由貿易地域／輸出加工区（飛地））、港湾／空港／道路、通信ネットワークなど貿易取引に実際に使用する施設・設備の整備である。なお、FTZとEPZの関係は、FTZは流通を主としており中継貿易やハブ／ゲートウェイとして独立して機能できるが、EPZは生産を主としており部品や中間財の調達（流通）を行う工程間分業、製品を流通業に販売する流通機能が必要なため、FTZ、物流ターミナルと

の併設が不可欠である¹⁹⁾

政策は地域の経済発展にも大きな影響力を持つことになる。たとえば1980年代にいくつかの途上国が輸入代替工業化から輸出指向型工業化へ政策を転換し成功したが、初期条件が同じでも政策の違いにより発展スピードが異なってくる。

「外部経営資源の拡充」とは、財（貨物）やサービスの標準化、汎用化であるモジュール化、デジタル化が進むことにより、企業から切り離された部署（経営資源の選択と集中）、競争劣位になった企業、新しい形態（EMS：Electronics Manufacturing Service（電子機器の製造請負を専業とする企業））など同質の経営資源が集まりリストラクチャリング（リストラ）され、新しい経営資源として市場に参入する形態で、一般的には複数の企業の同質のニーズをアウトソーシングの形で受注し、低価格で高品質な財（貨物）やサービスを提供する経営資源（あるいは企業）である。たとえば、工業ではエレクトロニクス産業におけるEMS、物流企業における3PL（3rd Party Logistics）、4PL（4th Party Logistics）である。

3PLとは、「荷主（企業）に代わって、最も効率的な物流戦略の企画立案や物流システムの構築の提案を行い、かつ、それを包括的に受託し、実行することである。荷主でもない、単なる物流企業でもない、第三者として、アウトソーシング化の流れの中で物流部門を代行し、高度の物流サービスを提供すること」である。4PLとは、「包括的なサプライチェーンソリューションの構築・統合、運営を行い、伝統的な3PL事業者を越える運営上の責任を負う形態で、従来の3PLと異なり、機能面での統合を行う組織」である²⁰⁾

アウトソーシングを行った企業は経営資源を核となる業務に集中でき、競争優位を維持できる利点がある。これは、オフショア型のアウトソーシング、M&Aなど、グローバルな経営資源の最適配置と最適利用へとつながった²¹⁾

こうしたグローバルな経営資源の最適配置と最適利用は（企業間工程間分業）、工業では「少品種多量生産（規模の経済性）⇒多品種少量生産」、すな

わち、マイケル・ポーターのいう「低価格化（規模の経済性）」と「差別化（高価格化要因）」とを両立させる要因ともなっている。海外のアウトソーシング先で約80～90%完成している最終中間財を多量生産し、陸揚げ港湾（空港）の倉庫（上屋）などで流通加工により最後の約20～10%を組み込み、その国のニーズに合った財（貨物、最終製品）に完成させるのである。

そしてリンクでは、「貿易フラグメンテーション理論」において「サービス・リンク・コスト」が企業活動のグローバル化、立地の集積と分散に大きく影響するとしている²²⁾。

「国際間の法令・ルールの整備と国内の法令・ルールの統一化」とは、自由貿易、海外直接投資を行うための包括的な国際条約（WTO）、FTA/EPA、IIA（International Investment Agreement：国際投資協定）の整備だけではなく、貿易取引自体が円滑に行えるよう貿易取引の構成要素（売買契約、代金決済、リスク・マネジメント、貿易管理、物流）ごと（個別）の国際間の法令・ルールの整備、国際ルールと国内ルールの統合化、さらには、国間での国内ルールの共通化である。この場合、物理的なシステムの変更（道路、機械、施設・設備など）の共通化も発生する。

「グローバルな規格の統一」とは、それまで国ごとに異なっていた工業製品やサービスの規格がISOやUN（United Nations：国際連合）に代表されるグローバルな組織により統一されていることである。標準化、汎用化が進むことで生産国と消費国が異なっても工業製品やサービスを問題なく連結して使用することができる。

たとえば今日、工業製品において生産の迅速性、低廉性、汎用性を向上させるためハードウェアのモジュール化、ソフトウェアのデジタル化が普及し最終製品が生産されている。デジタルであるソフトウェアさえも共通プラットフォームの上に必要な機能が追加されている（組立てられている）ものが多い。

モジュールとは、複数の部品を組み上げ一定の機能を持つ部品、中間財であり、接続部がルール化されている。国際工程間分業では、グローバルに分散生

産されている部品や中間財を集めて組立を行い、最終製品にデジタル化されたソフトウェアを入力し製品を機能させる²³⁾

「物流、情報・通信システムの高度化と普及」とは、物流システムではユニットロード化、情報・通信システムではインターネットなどのネットワークがグローバルに整備され企業の拠点（調達－生産－物流－販売（SC））を連結する手段が効率化し、広く普及することで、財（貨物）をはじめ経営資源の移動が非常に効率的となり、企業がグローバルな経営資源の最適配置と最適利用を行えるようになった。すなわち、既存の拠点だけではなく、FTZ/EPZなどの貿易取引に有利な地域をネットワーク化することで「調達－生産－在庫（物流）－販売（SC）」のグローバルな全体最適が可能となる²⁴⁾

ポール・クルーグマンは、「世界を変えたテクノロジーについて考えるとき、インターネットだとかワクワクさせるようなものを思い出しがちだ。けれども、国際貿易の世界で何が起こったかを解き明かそうとすると、コンテナ化(ユニットロード化)がまさに大きく世界を変えたものであることに気づかされる。」²⁵⁾と海上コンテナ化について論じているが、1960年代以後、物流の高度化(ユニットロード化)と普及は、それまでの制約であった在来貨物船の荷役が大きく改善されるとともに輸送手段(モーダル)間の積み替えが容易になり、FAK (Freight All Kinds: 品目無差別運賃)が適用でき、国際物流が Port to Port から Door to Door に変化し、さらには広範囲で複雑な多頻度少量輸送による G-SC の形成につながっていった。

また、1980年代の情報・通信システム（たとえば、イントラネット、インターネットなど）の高度化と普及は、広範囲な在庫管理から生産管理、関連する経営資源の管理を詳細に行うことを可能にし、グローバルなリーン（生産・流通）システムによるネットワーク型工程間分業を構築することができるようになったのである²⁶⁾

その他の要因では「共通言語の普及」、「文化交流の拡大」がある。交通論的にいえば、交通インフラが整備されることで3つの影響（経済的影響、社会的

影響、政治的影響)がもたらされるが、この中の「経済的影響」による「価値の平均化」、「企業の生産と販路の拡張」、「土地の価値の高騰と平均化」及び「社会的影響」による「知識の普及」、「都市化の推進」、「日常性格の様式の同質化」はリスクを最小化したい企業の経営資源の最適配置と最適利用に大きな影響を与える。たとえば、旧植民地、同一言語地域、同一文化地域への直接投資、技術移転などのバイアス(偏り)である。

(2) 経営環境変化要因の相互関係

経営資源の選択と集中により外部経営資源への業務の委託が増加しているが、これは経営資源の「物理的空間型の分散立地⇒物流、情報・通信システムによる効率的なSCの構築」を意味しており、リンクである物流、情報・通信システムの高度化と普及なくして成立しない。すなわち、リンクの高度化や普及がなければ遠隔地(ノード)にどんなに良質な経営資源があっても利用できない。

製造業や流通業のように財(貨物)の加工・製造や移動により付加価値をつける産業において、国際工程間分業のように格差を利用できる貿易取引は魅力的な要素であるが、貿易・投資の規制緩和、情報・通信システムの高度化と普及、グローバルな規格の統一、国際間の法令・ルールの整備と国内の法令・ルールの統一化だけではなく物流システムの高度化と普及がなければ格差の効果は小さく、物流システムは円滑な貿易取引システム、G-SCM/GVC(Global Supply Chain Management: グローバル供給連鎖管理/Global Value Chain: グローバル価値連鎖)を構築する上での「キー」ともいえる。それは、貿易・投資の規制緩和や情報・通信システムの高度化と普及、グローバルな規格の統一、国際間の法令・ルールの整備と国内の法令・ルールの統一化が進んでも商取引の完結である輸出国の財(貨物)を輸入国に効率的に持ち込めなければ意味がないためである。そして、実際に財(貨物)を効率よく移動させるにはさまざまな制約があり、それらが解決するまでは効率的なG-SC⇒G-SCM/GVCは構

築できない。

リンクでの制約の低下は海外の経営資源を効率よく使用できるとともに、統合化、同期化、少品種多量生産と多品種少量生産の融合、低価格化戦略（規模の経済性）と差別化戦略（高価格化要因）の同時実現、外部経営資源の利用による価格決定を可能にし、企業間競争を増幅させる要因となる。さらに、海外の経営資源を積極的に使用することから、物理的空間によるフルセット型産業集積の崩壊、G-SC⇒G-SCM/GVCの重要性が増し、貿易取引の質と量を大きく変化させることになるのである²⁷⁾。

Ⅱ．国際分業と貿易取引

1．分業とその質的变化

(1) 分業の定義と変化

分業は、社会的総労働が各産業部門に分割・専門化される産業化社会の大きな特徴である「社会的分業」と、生産の全工程を分割し、異なった労働者によって分担され、能率を高める「技術的（経済的）分業」の2つに大別できる。ここでは主に製造業の技術的分業に注目する。

企業活動は分業の集合体であり同業種、異業種間で連結を構成している。生産部門だけを見ても自社内で完結することは少なく、金融、保険、物流など他のSCとつながっている。

技術的分業とは、生産、流通工程においては、工程が分割されそれぞれの工程を熟練した当事者が行うことにより生産性が向上する仕組みである。アダム・スミスは「労働の生産力の最大の改良と、労働がどこにむけられたり、適用されたりするさいの熟練・技術・判断力の大部分は分業の結果であったように思われる」と論じている。

少品種多量生産される財（貨物）において、多能工が1人で全工程を行うよりも複数の単能工による生産のほうが、効率が良いという考え方である。そして、貿易取引はグローバルな分業工程の連結手段である²⁸⁾。

アダム・スミスによれば技術的な分業が行われる理由は、

- ① すべての個々の職人の技倆の増進（熟練する）。
- ② ある種類の仕事から別の仕事に移るさいに通常失われる時間の節約（時間的、金銭的ロスの抑制）。
- ③ 労働を容易にし、省略し、一人で多人数の仕事ができるようにする多数の機械の発明（イノベーション・技術革新）²⁹⁾
- ④ 技術の高度化と普及、需要の不透明さなどのリスクを分散させることができる（リスク・マネジメント）

がある。

④のリスク・マネジメントについては、たとえば製品やその生産工程が高度化し自社内ですべてを賄うことができなくなってきた場合、技術移転、戦略的提携などにより企画、研究開発（R&D）から生産、販売、アフターサービスなどを分業（分散）し、失敗した場合のリスクを最小化する仕組みである。「B787の複数企業による共同開発・分担生産」が有名である。

分業の規模は、生産される財（貨物）の工程数や市場の規模により規定され、今日の傾向としては製品差別化から単純化と複雑化の二極化が見られる。また、分業の細分化、分散化（拡大）、複雑化、グローバル化、アウトソーシングも顕著である。これは、貿易・投資の規制緩和、物流、情報・通信システムの高度化と普及、グローバルな規格の統一、国際間の法令・ルールを整備と国内の法令・ルールの統一化などにより、効率的にグローバルに経営資源の最適配置と最適利用ができるようになってきた、社会主義の崩壊により市場が急速に拡大したなどの理由によるものである。

フルセット型産業集積が基本となった時代とは異なり、今日の分業工程の変化は生産性を向上するため工程自体の「本質的な変化」を行われる場合と都合のいい経営資源を求めて「位置的な変化（移転）」を行う場合がある。

前者は、重厚長大（エネルギーの多量使用）から軽薄短小（エネルギーの使用量削減）、生産の機械化への技術的な変化である。市場ニーズや産業構造の

変化などにより目的は同じでも SC が大きく変わることから、企業は活動を維持するための新しい経営資源の入手、多角化、アウトソーシングなどにより関連産業や分業工程の大改革を行い SCM/VC の構築、競争優位を維持しようとする。たとえば、携帯電話からスマートフォンへ、家庭内縫製から既製品服へ、フィルムカメラからデジタルカメラへ、化石燃料自動車から電気自動車へ、機械式時計からクォーツ時計、デジタル時計への変化である。後者は、経営資源の最適配置と最適利用でありグローバルに分散することにより貿易取引が発生する。なお、物流のユニットロード化（高度化）により、物理的距離は工程間分業に比較的影響を及ぼさなくなったが、拠点の分散の範囲はリードタイム（時間）により拘束されるといえる。

アダム・スミスの分業理論（少品種多量生産による規模の経済性の論理）も多品種少量生産、経営の全体最適の時代では、特に企業間競争が激しい市場での生産の川下の組立工程には当てはまらなくなってきた。このような市場の工程では今日多品種少量生産される財（貨物）が増えており、多数の単能工とベルトコンベアによる生産（組立て）よりも少数の多能工による全行程の生産（組立て）の方がムダな在庫を発生しない。多能工による多品種少量生産は生産工程のコスト高を生み出すが、在庫による直接費、間接費が発生しないことから企業全体のコストダウンにつながり、さらに、市場変化に迅速、柔軟に対応できるとされている。こうした生産方式は「セル生産方式」、 「屋台生産方式」と呼ばれている。この背景は情報・通信システムの高度化と普及により生産工程のみによるコスト管理（部分最適）から VC（Value Chain：価値連鎖）を構成する経営資源全体の管理（全体最適）が可能となったからである。流通においても同様で企業間競争の激しい市場ではニーズが頻繁に変化するため全体最適による多頻度少量輸送が一般化し、多品種少量生産と一体化しムダを生じさせない SCM/VC が構築されている。

分業が細分化、分散化（拡大）、複雑化する理由は、「自然的要因」と「人工的要因」の2つに大別できる。

自然的要因とは、財（貨物）（比較的単純な財、原材料など）の生産が一次産品（地下資源、農水産物）や気候など自然的条件に影響されるため変化しにくいもので、ダニングの「折衷理論」にある「立地特殊的優位」やポール・クルーグマンの「初期条件」がよく知られている。自然的要因と関係する企業は比較的固定化されやすい³⁰⁾

人工的要因とは、財（貨物）（比較的複雑な財、工業製品など）の効率的な生産や流通のためにインフラ整備、技術水準や教育水準の向上、税制や規制の緩和など、人工的に格差（比較優位）を作り出すもので、国（政策）や企業（経営戦略）、人がかかわることから短期的に変化する。また、複数の国や企業、人が同時に格差を作り出す努力を行うことで、競争激化に陥る可能性も高い。

分業工程は、「擦り合わせ工程」、「組立工程」の2つに大別できる。擦り合わせ工程は、前工程と後工程を常に調整しながら生産を行う方法で、素材や部品、中間財で行われる。組立工程は、調達した部品や中間財を単純に組立てる生産方式である。このため、擦り合わせ工程は産業集積を形成しやすく、組立工程は物流、情報・通信システムが高度化し普及した時代では低廉なコストを求めて分散しやすい。

調達－生産－物流－販売（SC）の工程を分業化し連結したSCを構築し生産性を向上する方法は古くから行われていた。そして、今日の貿易・投資の規制緩和、交通（物流）、情報・通信システムの高度化と普及、グローバルな規格の統一、国際間の法令・ルールを整備と国内の法令・ルールの統一化などによりリーン（生産・流通）システムが普及することは、それまで難しかったグローバルな分業工程間、さらには産業集積間の柔軟な連結を可能にした。これは、「分業システムのイノベーション」であり、伝統的に構築されてきた生産や流通の形態が大きく変化してきたことを意味している。たとえば、生産工程においては少品種多量生産から多品種少量生産へ、流通工程では商物分離、中間商人の排除、中間商人や生産の内包化（製造小売業、大型量販店）などへの変化である。貿易取引においてはG-SCへのシステムの内包化である。

生産や中間商人の内包化とは、生産－卸売－小売－消費者の基本的な SC の仕組みは変えることができないが、製造業、卸売業、小売業が異なる SC を構成する生産－卸売－小売の業務を内包化し SC の仕組みを簡素化することで、企業の経営資源は拡大するが、市場や経営環境の変化に迅速、柔軟に対応できるのである。代表的なものに量販店や SPA（Speciality Store Retailer of Private Label Apparel：製造小売業）がある³¹⁾

また、経営資源の選択と集中が進むことでアウトソーシングが拡充し同時にオフショア型のアウトソーシングを含む G-SC⇒G-SCM/GVC が普及するため、分業工程はより複雑化する。分業工程は標準性、汎用性、代替性が比較的高い製品や工程間分業でも川上工程であれば取引相手を変更しやすいが、専用性（専門性）の高い工程間分業の川下や必要な在庫しか持たないネットワーク型工程間分業では、柔軟に取引相手を変更することが難しい³²⁾

（2）国際分業の変化

2 国以上の国間で貿易取引を介して行われる分業を国際分業という。それぞれの国において、強み（比較優位）であり、効率よく生産できる財（貨物）を、相互に多く生産（規模の経済性）して貿易取引（交換）するということで、1 国ですべてを生産する場合よりも商品の品揃えが増え、コストも削減（貿易の利益）ができるため生活を豊かにすることを目的としている。

国際分業は大規模なものから生活に密着したものまでさまざまである。大規模なものでは、B to B の多国籍企業が行う海外直接投資、技術移転、戦略的提携などがあり、生活に密着したものでは、B to C の独立企業が市場での製品販売価格の低下（コスト削減）を目的としてコストが高い国内の経営資源から廉価な海外の経営資源に切り替えるものである（海外通販、並行輸入、個人輸入など）。これは、貿易・投資の規制緩和、物流、情報・通信システムの高度化と普及、グローバルな規格の統一、国際間の法令・ルールの整備と国内の法令・ルールの統一化などにより国際分業の障壁が低くなったことで大幅に増加した。

分業には企業内、企業間、産業内、産業間などさまざまあるが、荷主(企業)の立場からすればSCの手順が国内であれ、国際であれあまり大きく変わることはない。ただ、国際分業になれば貿易取引という手続きが加わり複雑化する。

基本的に国際分業は、工業国(主に先進国)と資源保有国(主に途上国)の間における原材料と製品との交換である「国際垂直分業」と、工業国間や、工業国と新興国(主に工業国企業の投資受入国)における製品、中間財の交換である「国際水平分業」の2つに大別できる。今日では経営資源の最適配置と最適利用、グローバルな企業間競争の激化などにより、単純な形態から複雑化している³³⁾。特にリーン(生産・流通)システム、オフショア型のアウトソーシングに基づく国際OEM(Original Equipment Manufacturing:取引先の会社の商標で販売される製品の受注生産)や国際工程間分業、国際企業間工程間分業、国際ネットワーク型工程間分業では顕著である。

国際OEMとは、納入先企業(委託企業)商標による受託生産のことである。納入先企業の商標(ブランド)をつけて販売される完成品や半成品を受注生産することであり、製品の国際間のアウトソーシングである³⁴⁾。納入先では利益は縮小する可能性はあるが、生産のための設備投資が不要になる。

国際工程間分業とは、企業が海外直接投資により生産拠点の一部を移転したり、海外のサプライヤーから財(貨物)の調達をしたりするもので、貿易・投資の規制緩和、物流システムの高度化と普及、グローバルな規格の統一、国際間の法令・ルールを整備と国内の法令・ルールの統一化などに伴うグローバルな企業間競争(低価格競争、市場獲得競争など)のなかで積極的に取り入れられてきた仕組みである。ここでは不特定多数の企業がSCを構築している。

国際企業間工程間分業とは、特定の企業が特定の財(貨物)だけを生産するもので、国際工程間分業がさらに進化した仕組みといえる。標準化、汎用化、モジュール化、デジタル化や経営資源の選択と集中を背景に、生産工程の川上で特定の企業が特定の財(素材、部品、中間財)だけを生産することで設備投資を削減し、同時に規模の経済性により単位あたりのコストを削減できるメ

リットがある。この仕組みに流通加工の高度化と普及がつながることで、相矛盾する低価格化（規模の経済性）と差別化（高価格化要因）が同時に可能となるのである³⁵⁾

モジュール化、デジタル化が進むことは企業の同質化と企業間競争の激化をもたらすことになり、スマイルカーブに見られるように利益が低い、本業ではない工程はアウトソーシングされ、企業の競争優位は企画、研究開発(R&D)、ブランド、アフターサービス、SCなどのソフトウェアが中心になる。すなわち、製品による差別化が行いにくく、G-SCの性能が企業の競争優位に大きな影響を与えるのである。

国際ネットワーク型工程間分業とは、グローバルなリーン（生産・流通）システムで、物流システムの高度化と普及に加え、情報・通信システムが高度化、普及することにより国際工程間分業の全体最適化（グローバル・ロジスティクス、G-SCM）が可能となった仕組みで、グローバルに分散した拠点（調達－生産－物流－販売（SC））が統合化、同期化ができ、経営環境に柔軟に対応するものである。

国際分業が細分化、分散化（拡大）、複雑化することは同時に貿易取引の細分化、複雑化につながり、企業間分業においては伝統的な貿易取引業務に基づく独立企業の企業間貿易、企業内分業においては手続きを簡素化できる多国籍企業の企業内貿易が行われる。たとえば、国際OEMや国際企業間工程間分業、国際ネットワーク型分業工程（G-SCM/GVC）は独立企業間の企業間貿易といえ、国際企業内工程間分業や国際ネットワーク型分業工程（グローバル・ロジスティクス）は多国籍企業による企業内貿易といえる。

貿易・投資の規制緩和、物流、情報・通信システムの高度化と普及、グローバルな規格の統一、国際間の法令・ルールの整備と国内の法令・ルールの統一化などによる貿易取引の環境変化は国際分業の形態にも変化を与えた。たとえば、「伝統的な原材料と製品の分業（垂直貿易）、製品と製品の分業（水平貿易）」⇒「企業内工程間分業」⇒「産业内工程間分業」⇒「企業間工程間分業」の変

化である。これは、荷役効率の悪い在来貨物船が主流の時代は原材料か製品しか物流できず、北米や欧州、日本を中心とした地域にフルセット型産業集積が形成され、垂直貿易、水平貿易が行われていたが、荷役効率が良く、細かい財（貨物）を物流できるコンテナ船や大型航空機（ユニットロード化）が登場することにより、原材料や製品だけではなく付加価値が低い素材、部品、中間財までもが物流できるようになり、工業における海外直接投資（経営資源の最適配置）、工程間分業が可能となり、サテライト型、流通加工型、ノックダウン型の産業集積が形成できるようになったのである。

また、分業を行う当事者である荷主（企業）は、経営資源の選択と集中、スループットの向上、キャッシュフロー経営などを根拠に、経営資源の内部化／アウトソーシング、調達や生産の国内／国外を柔軟に使い分け、そこで発生する貿易取引も企業間と企業内が混在することになる。そして、荷主（企業）から貿易取引業務を受託する貿易取引関係企業（貿易商社、利用運送事業など）は、買主からの依頼（EXW, FOB, FCA）を除き³⁶⁾迅速性、柔軟性の視点からこうした企業間／企業内の業務を荷主（企業）から一括して引き受けている場合が多い。

貿易・投資の規制緩和、物流、情報・通信システムの高度化と普及、グローバルな規格の統一、国際間の法令・ルールを整備と国内の法令・ルールの統一化などにより国際間の資本の自由な移動が可能となり国際分業が深化することは、特定の国の比較優位にある産業を発展させ、同時に比較劣位にある産業を衰退させるため国内の産業構造に大きな変化をもたらす。また、国際分業は国内分業よりもリスクが多い。たとえば、自然災害、貿易摩擦やその他の政治的問題、港湾や空港のストライキ、文化や言語の違いなどにより貿易取引を自由に行えないことが発生し、SCが停止することで企業経営に大きな負担がもたらされる。それは、生産に基づかないコスト（固定費）だけが発生するからであり、国際分業ではリスクは国内以上に重要な問題となり、リスクの多い国（カントリーリスク）には分業工程が移転、発生しにくい理由となっている。こ

のため、国内のシステムを拡充した上での海外活動はリスクのヘッジにつながるものである³⁷⁾

2. 産業集積、立地と分業

(1) 産業集積と分業工程

産業集積とは、基本的に最終製品（消費財（貨物））の生産工程を頂点に関連する企業内外のサプライヤーが特定の狭い地域に集まり、さまざまな経営資源（ハードウェア（物流など）・ソフトウェア（情報・通信など））がネットワークにより連結されSC（工程間分業）を構築し、イノベーション、集積の利益が増すことにより効率よく企業活動、経済活動を行う物理的な地域である。

集積の利益とは、さまざまな経営資源が特定の狭い地域に集まることで、経営資源の交換が効率よく行われ、経営資源が分散した場合よりもイノベーションのスピードや生産性が高まることである。日本には京浜・阪神・中京・北九州の四つの工業地帯を含む太平洋ベルトや道央、北陸の独立した工業地域、地場産業などの集積がある³⁸⁾

外部経営資源を効率よく利用できる今日では、集積の構造も変化をしている。産業集積を形成しやすいのは企画・研究開発（R&D）、試作、部品生産、技術の高度化と普及、コスト計算など工程間で情報交換を頻繁にしなければならない擦り合せ工程や単体では付加価値を生み出す力が弱い工程である。

単体では付加価値を生み出す力が弱い工程は複数集積することで付加価値を高める、また、付加価値が低い財（貨物）の分業工程が高い財（貨物）の分業工程に接近して立地することで高い分業工程の力を借り、物流コスト（貿易取引コスト（関税を含む））に対応する方法（物流スイングバイ）もある。すなわち、原材料、素材、部品、中間財で物理的、コスト的な理由から効率的に物流が行えない場合は生産工程が狭い地域に集まり物理的な産業集積が形成され財（貨物）の安定性や付加価値が高められてから遠方への移動が行われる。

モジュール化、デジタル化が進み生産における条件が安定化（標準化）した

組立工程はコストや市場へのアクセスなどを考慮しながら分散（ネットワーク化）し新たな集積の構造（サテライト型，流通加工型，ノックダウン型）を形成していく。「集積の不利益」の段階である。

産業集積が高度化したものに産業クラスターがある。ここでは伝統的な生産や流通の工程だけではなく，地域の競争優位を獲得するため企画・研究開発（R&D），マーケティングなど関連する産業までもが戦略的に連結された仕組みである。産業クラスターとは，米国の経営学者マイケル・ポーターが提示した概念で，「特定分野における関連企業，専門性の高い供給業者，サービス提供者，関連業界に属する企業，関連機関（大学や業界団体，自治体など）が地理的に集中し，競争しつつ同時に協力している状態」と定義されている³⁹⁾さらに，SCを産業クラスターとする考え方もある⁴⁰⁾

産業集積と産業クラスターの違いは，産業集積が単に分業工程が集積することによる合理性から自然発生的に形成されたものに対し，産業クラスターは産業集積に関連する全体最適化された経営資源を含めた地域産業の一体化や競争優位を獲得するための戦略性（地域産業振興）を有している。

今日では企業外部の経営資源の拡充により経営資源の選択と集中，モジュール化，デジタル化，仮想的空間型産業集積（SC），調達技術，流通加工技術，外部経営資源の拡充などが進み分業工程もアウトソーシングされることが多い⁴¹⁾すなわち，グローバルな企業間工程間分業が増加し主要部分の少品種多量生産（低価格化，規模の経済性）が行われると同時に最終的（市場への入口）に流通加工が施され，市場ニーズにマッチした多品種少量生産（差別化）が施されるように，物流，情報・通信システムの高度化と普及がなかったフルセット型産業集積の主要地域での形成の時代から，経営環境に適応した「サテライト型」，「流通加工型」，「ノックダウン型」の集積が最適配置される時代へと変化している⁴²⁾

なお，調達技術はグローバルな規格の統一，モジュール化，デジタル化が普及するなかで重要となっている。一定水準の品質を維持できる場合，競争優位

を獲得するにはスピード（スループットの高速化／リードタイムの短縮）や柔軟性が重要視される。このため、グローバルな経営資源をどのように連結するか（G-SC）がポイントとなる。どのようにとは、取引の方法、財（貨物）の形状、性質など経営環境の変化に迅速に対応できる仕組み作りである。

産業集積は本来「物理的空間型産業集積」が基本であり、「フルセット型」、 「サテライト型」、 「流通加工型」、 「ノックダウン型」の4つに分類することができる。

フルセット型とは、素材から部品、中間財、最終製品までのすべての工程およびその工程を持つ企業が集積している伝統的な仕組みで、この集積では原材料の輸入（移入）から最終製品の輸出（移出）までのすべてが行われている。EU、北米、日本がその代表といえる。擦り合わせ工程と組立工程が融合したものである。

サテライト型とは、物流、情報・通信システムの高度化と普及により顕在化したもので、製品（財（貨物））を生産する工程を頂点に比較的川下の工程や大型部品のように他の集積からの供給ではコストが合わないなどの工程（擦り合わせ工程）が集積している。基本的には組立工程である。ここで生産されない部品や中間財はフルセット型や他のサテライト型とネットワーク化され供給される。

流通加工型とは、物流、情報・通信システムの高度化と普及を基本に経営資源の選択と集中、アウトソーシングの拡充などにより登場したもので、フルセット型やサテライト型の集積で少品種多量生産された最終中間財（約80～90%完成している財（貨物））を市場ニーズ（法的規制、電圧、言語、文化など）にあった形態に最終加工するため関連する企業（部品の最終組込み、ソフトウェアの入力、包装など）が市場への入り口である輸入港（空港）などに集積するのである。ここでは製品の商品化に必要な伝統的な包装、値札付け、仕分けなども行われる。ところで流通加工とは、本来「生産拠点では最終加工を行わず、流通の過程で行う行為」と定義されている。

ノックダウン型とは、サプライヤーや技術が存在しない地域、最終製品の輸入を規制している国などで、必要な部品や中間財を市場に持ち込み最終製品を生産（組立てる）するための工程が集積した地域で、部品や中間財を単に組立てるだけの加工組立型工業である。この集積形態にも流通加工型と同じくフルセット型やサテライト型の集積がつながり、集積の内外でネットワーク型分業工程を形成している。たとえば、先進国の企業が、サプライヤーが十分に形成されていない途上国で生産を開始する最初の段階である。

流通加工型やノックダウン型の集積は比較的小規模である。また、サテライト型、流通加工型、ノックダウン型の産業集積は素材関係のサプライヤーが欠如していることから組立工程が主であり、不足する財（貨物）を調達するためフルセット型や他のサテライト型の集積とネットワーク型工程間分業が形成されている。それが国際間であれば素材や部品、中間財の貿易取引が発生する。⁴³⁾

そして今日、物流、情報・通信システムの高度化と普及により「仮想的空間型産業集積」が形成されるようになってきた。

仮想的空間型とは、物流システムの高度化や規格の統一と普及を基本にグローバルに分散する調達－生産－物流－販売（SC）の拠点（経営資源のグローバルな最適配置）を情報・通信システム上で統合した企業間の連携を迅速、柔軟、正確に行おうとするものである。企業内、企業間のSCMの仕組みであり、物理的には分散しているが、情報・通信システム上（仮想的空間上）では集積を形成している。⁴⁴⁾

本来産業集積は経営資源（人、モノ、金、情報など）を経営環境の変化に合わせて円滑に連結、交換できる場所であるが、高度な仮想的空間が構築されることでこうした情報を連結し、物理的空間内で分散していてもムダなく（迅速、柔軟に）連結、交換が行われる。⁴⁵⁾そして、最初は取引先が何処にあるか分からないため、ネットワークを構築するにあたり「G-SC／貿易取引」の重要性が出てくるのである。

(2) 産業集積と貿易取引

貿易取引される財（貨物）と国内の産業集積には関連がある。財（貨物）の生産から消費までの流れは、「地下資源や農水産物の生産 ⇒ 素材 ⇒ 部品 ⇒ 中間財 ⇒ 製品」であるが、原材料が輸入され製品が輸出される場合には国内にはフルセット型の産業構造が形成され、工程間の垂直分業（垂直統合）が行われている⁴⁶⁾。

他方、原材料が輸入され、部品や中間財が輸出される。あるいは、部品や中間財が輸入され、最終製品が輸出される場合はサテライト型の産業集積が形成され、水平分業、垂直水平分業による国際間の工程間分業が行われている。

貿易取引を内包化した G-SC⇒G-SCM/GVC の時代、貿易・投資の規制緩和、物流、情報・通信システムの高度化と普及、グローバルな規格の統一、国際間の法令・ルールの整備と国内の法令・ルールの統一化、国際工程間分業の拡大と細分化などにより、貿易取引が産業集積に直接影響を与える。

産業集積が構築される 1 つの理由は、工程が分散していると付加価値を増加させるために必要な人、モノ、金、情報などの経営資源の交換が効率よく行えないからである。しかし貿易・投資の規制緩和や FTA/EPA、FTZ/EPZ などが整備され国の障壁が低下するとともに、交通（物流）、情報・通信ネットワークが高度化し普及することで、物理的空間型産業集積だけではなく仮想的空間型産業集積が形成されグローバルな販売－生産－調達（G-SC）の拠点が連結され原材料、素材、部品、中間財、製品が容易に交換できるようになり、機能の低い物理的空間型産業集積が淘汰される⁴⁷⁾。

しかし、FTA/EPA、FTZ/EPZ は荷主（企業）にとって万能ではない。複数の FTA/EPA が締結され FTZ/EPZ が設置されることで一見貿易の自由化が拡大し企業活動が積極的にグローバル化できるように見えるが、実際は各 FTA/EPA、FTZ/EPZ の適用条件が異なることから、2 つの当事国の貿易取引であれば有効であっても、複数の国を迂回する G-SC では異なる条件に抵触する可能性が高くなっている。そこで、荷主（企業）は複雑化した FTA/EPA、FTZ/EPZ を

積極的に利用するのではなく企業活動の全体最適の立場から G-SC を構築し、そこで使用できる FTA/EPA, FTZ/EPZ があれば使用する形態を採用する傾向がある。

今日の産業集積の趨勢は G-SC の影響を受けやすい企業（産業）がどれだけその中にあるかということと関係している。産業集積の企業が G-SC と関係が深ければ繁栄や衰退の速度が速くなる可能性があるため、企業（産業）が G-SC のどの位置（工程、立地など）や内容（コスト、技術、擦り合せ工程、組立工程、地場産業との関係など）、規模（装置産業など）であるかなどがポイントとなっている。

たとえば、物流、情報・通信システムが脆弱であった時代（在来貨物船の時代）は特定の狭い地域にフルセット型の産業集積が形成されていた。しかし、物流、情報・通信システムが高度化し普及したことで最終製品メーカーや一次サプライヤーの海外直接投資、技術移転が増えると同時に海外でのサプライヤーの育成が行われるようになると、国際競争力に劣る国内の二次、三次以下のサプライヤーの輸出が減少するとともに海外からの素材や部品、中間財の輸入が生じ産業集積が衰退し始め、最悪の場合グローバルな経営資源の最適配置のために最終製品メーカーが完全に他の地域に移転し産業集積が崩壊することもある。すなわち、グローバルなリーン（生産、流通）システム（JIT（Just In Time）、ネットワーク型工程間分業）による国際工程間分業が行われることで、貿易取引の質と量に変化し伝統的な産業集積に直接大きな影響を与えるのである⁴⁸⁾。

ま と め

企業活動はグローバル化、短期化の影響を受けてますます迅速性と柔軟性が求められるようになる。激しい市場ニーズの変化に合わせ、企業は外部との接点である経営資源（営業部、マーケティング部、調達部など）だけではなく全体を柔軟性の高い多能工化すると同時に外部の拡充された経営資源を柔軟に利用しながらリーン（生産・流通）システムによる VC を形成することが不可欠

となっている。たとえば、スポーツのクラブのように組織としてのブランド名はあるが、常に選手が入れ替わっているようなノンアセット型の企業である。すでに組織（企業）は施設・設備、立地、在庫など目に見える経営資源の集合体ではなくともいえる。また、SPAのようにすべてをノンアセットするのではなく、内部経営資源とオフショア型を含めたクローズド・アウトソーシングを組み合わせると同時に企業活動の仕組み自体を変化させ効率よく利益を稼ごうとする企業もある。

少なくとも企業活動は、伝統的なすべてを内部化した経営資源によるストックの経営から、キャッシュフロー、利益獲得の効率性を中心にノンアセット化するか、必要最低限の無国籍化した経営資源の内部化と拡充した外部経営資源の利用によるフローでグローバルな企業活動に変化している。

海外への企業活動は輸出・輸入から海外直接投資、技術移転、戦略的提携へと変化し、貿易取引との関係も深化するとともにその内容が変わっていく。そして、今後も貿易・投資の規制緩和、物流、情報・通信システムの高度化と普及、グローバルな規格の統一、国際間の法令・ルールの整備と国内の法令・ルールの統一化などが継続して進むことからグローバルな経営資源や市場の利用がさらに容易になり、企業は競争優位を維持、拡大するため無国籍化のように海外活動をますます活発化させる。

注

- 1) 藤本隆宏「現場から見上げる企業戦略論ーデジタル時代にも日本に勝機はあるー」角川新書、2017年7月、p.63-67
- 2) Shoshannah Cohen, Joseph Roussel “*Strategic Supply Chain Management: The Five Core Disciplines for Top Performance*” McGraw-Hill, May, 2013
ショシャナ・コーエン、ジョセフ・ルーセル（著）、PwCRTM マネジメントコンサルツジャパン（訳）、尾崎正弘、鈴木慎介（監修）「戦略的サプライチェーン・マネジメントー競争優位を生み出す5つの原則ー」英治出版、2015年2月、p.243-227
- 3) OECD, Directorate for Science, Technology and Innovation “*Guide to OECD’s Trade in Value Added (TiVA) Indicators, 2018 edition*” December, 2019, (<https://www.oecd.org/sti/ind/tiva/>)

TiVA2018_Indicators_Guide.pdf)

- 4) 日本銀行 (<https://www.boj.or.jp/announcements/education/oshiete/kess/i25.htm/>)
- 5) 財務省「移転価格税制の概要」(https://www.mof.go.jp/tax_policy/summary/international/177.htm)
- 6) 藤本隆宏, 前掲載 (注1), p. 47-50
- 7) 貿易アクセスコスト: 木村福成「国際貿易理論の新たな潮流と東アジア」開発金融研究所報 (14), 2003年1月, 国際協力銀行, p. 107-109
- 8) WTO (World Trade Organization) “*World Trade Report 2018*” WTO Publications, pp. 99-101
- 9) Roger Crowley “*City of Fortune: How Venice Ruled the Seas*” Random House Trade Paperbacks, may, 2013
- 10) 琴坂将広「領域を超える経営学－グローバル経営の本質を『知の系譜』で読み解く－」ダイヤモンド社, 2014年2月, p. 161-165
- 11) Paul R. Krugman “*Geography and Trade*” MIT Press, February, 1993
 ポール・R. クルーグマン (著), 北村行伸, 妹尾美起, 高橋 亘 (訳)「脱『国境』の経済学」東洋経済新報社, 2000年4月, p. 30
- 12) 下井直毅, 服部哲也「付加価値貿易から見た比較優位の変化」第77回日本国際経済学会全国大会, 関西学院大学, 2018年8月, p. 4
- 13) 小川雄平 (編)「新板 貿易論を学ぶ人のために」世界思想社, 2005年2月, p. 89-90
- 14) 税関 (<https://www.customs.go.jp/>)
- 15) 琴坂将広, 前掲載 (注10), p. 151-154
- 16) 武石 彰「分業と競争－競争優位のアウトソーシング・マネジメント－」有斐閣, 2003年4月, p. 7, p. 68, p. 142-146, p. 238
- 17) 琴坂将広, 前掲載 (注10), p. 267-269
- 18) Alessandro Nicita, Victor Ognitvsev, Miho Shirotori “*Global supply chains: Trade and economic policies for developing countries*” Policy issues in International Trade and commodities, study series No. 55, UNCTAD, 2013, pp. 16-19
- 19) 上田慧「国際経営と多国籍企業の現段階」同志社商学 65, 巻5号 (同志社大学), 2014年3月 p. 179-186
- 20) 丹羽光「次世代流通における物流専門オペレーターのあり方」Mizuho Industry Focus 2020 No. 1, みずほ銀行産業調査部, 2020年2月, p. 39-49 (https://www.mizuhoibank.co.jp/corporate/bizinfo/industry/sangyou/pdf/1064_03.pdf)
- 21) 陸亦群「発展途上国における経済発展と産業集積－中国の地域経済開発の事例を踏まえて－」経済科学研究所紀要, 第36号, 日本大学経済学部, 2006年3月, p. 252-259
- 22) Koen De Backer, Sébastien Miroudot “*Mapping Global Value Chains*” OECD Trade Policy Papers No. 159, December, 2013, pp. 7-10
- 23) 武石彰, 前掲載 (注16), p. 54-58

- 24) WTO, 2018, *op. cit.*, pp. 18
- 25) 松田琢磨「コンテナ化の国際貿易促進効果」(公)日本海事センター, 日刊 CARGO 1308, 2013 年 8 月 (<http://www.jpmmc.or.jp/img/research/pdf/B201347.pdf>)
D. Bernhofen, Z. El-Sahli, R. Kneller “*Did the Container Increase International Trade? Initial Explorations*” University of Nottingham, Leberhulme Centre for Resarch on grobalization and economic policy (GEP), CESifo, March, 2011 (<https://wiiw.ac.at/did-the-container-increase-inter-national-trade-initial-explorations-dlp-1847.pdf>)
- 26) WTO (World Trade Organization) “*Global value chain development report 2019, Technological innovation, supply chain trade, and workers in a globalized world*” pp. 111-112
- 27) ショシャナ・コーエン, ジョセフ・ルーセル (著), PwCRTM マネジメントコンサルツ ジャパン (訳), 尾崎正弘, 鈴木慎介 (監修), 前掲載 (注 2), p. 276-278
- 28) アダム・スミス (著), 杉山忠平 (訳), 水田 洋 (監修)「国富論」, 岩波書店, 2000 年 5 月, p. 23
- 29) アダム・スミス (著), 杉山忠平 (訳), 水田 洋 (監修), 前掲載 (注 28), p. 29-36
- 30) OLI paradigm: John H. Dunning “*Towards an Eclectic Theory of International Production : Some Empirical Tests*” Journal of International Business Studies, Palgrave Macmillan ; Academy of International Business, vol. 11(1), March, 1980, pp. 9-31
John H. Dunning “*Explaining Changing Patterns of International Production : in Defense of the Eclectic Theory*” Oxford Bulletin of Economics And statistics, Vol. 41, No. 4, November, 1979, pp. 277-279
- 31) 月泉 博「ユニクロ vs しまむら」日本経済新聞社, 2006 年 11 月, p. 42-49
- 32) 系列は内部化の一つと考えられる。DIAMOND ハーバード・ビジネス・レビュー編集部 (編, 訳)「サプライチェーンの経営学」ダイヤモンド社, 2006 年 3 月, p. 119-121, p. 127-128, p. 170-171
- 33) WTO, 2019, *op. cit.*, pp. 11-22
- 34) 宮下國生「ロジスティクス・パートナーシップの確立と海運業の構造変化」大阪産業大学経営論集, 第 11 巻第 3 号, 2010 年 6 月, p. 377-394
- 35) P. Buckley, M. Casson “*The Future of the Multinational Enterprise*” Palgrave Macmillan, May, 2002, P. J. バックレイ, M. カソン (著), 清水隆雄 (訳)「多国籍企業の将来」文真堂, 1993 年 1 月, p. 94-112
- 36) ICC (International Chamber of Commerce) “*Incoterms 2020*” September, 2019, JETRO「国際商業会議所, インコタームズ 2020 を発表」2019 年 10 月 29 日 (<https://www.jetro.go.jp/biznews/2019/10/017b1010f52776cb.html>)
ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits UCP600 信用状統一規則
- 37) Nishikimi Koji “*Economics of East Asian Economic Integration <Midterm Report>*” Institute of Developing Economics-Japan External Trade Organization (IDE-JETRO), March, 2008, pp.

15-18

絹巻康史「貿易経営行動」文真堂, 2001年4月, p. 231-239

- 38) 新井直樹「地域産業政策の変遷と産業集積における 地方自治体の役割に関する一考察－三重県の「クリスタルバレー構想」と液晶産業集積を事例として－」地域政策研究 (高崎経済大学), 第9巻第2・3合併号, 2007年2月, p. 175-193
- 39) マネー辞典 (<http://m-words.jp/>)
- 40) Xiaoqiang Han “*Research on Relevance of Supply Chain and Industry Cluster*” International Journal of Marketing Studies Vol. 1, No. 2, November, 2009, pp. 128-130
- 41) ショシヤナ・コーエン, ジョセフ・ルーセル (著), PwCRTM マネジメントコンサルツ ジャパン (訳), 尾崎正弘, 鈴木慎介 (監修), 前掲載 (注2), p. 249-251
- 42) 上羽博人「仮想的空間における産業集積の形成と物流の役割」松山大学論集, 第27巻第2号, 2015年6月, p. 10-15
- 43) WTO, 2019, op. cit., pp. 25-35 瀬藤澄彦「多国籍企業のグローバル価値連鎖－国際経営戦略論の系譜－」中央経済社, 2014年3月, p. 174-175
- 44) 今岡善次郎「サプライチェーン18の法則－時間をキャッシュに変えるしくみ－」日本経済新聞社, 2000年1月, p. 178-183
- 45) P. Surephong, N. Chakpitak, L. Buzon, A. Bouras “*Cluster Development and Knowledge Exchange in Supply Chain*” HAL. archives-ouvertes.fr, April, 2008, pp. 2-4 (<https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-00284615>)
- 46) ショシヤナ・コーエン, ジョセフ・ルーセル (著), PwCRTM マネジメントコンサルツ ジャパン (訳), 尾崎正弘, 鈴木慎介 (監修), 前掲載 (注2), p. 158-160
- 47) 上羽博人「グローバル・サプライチェーンと貿易取引システム」松山大学論集, 第28巻第5号, 2016年12月, p. 123-125
- 48) 瀬藤澄彦, 前掲載 (注43), p. 11-12, p. 32-33 競争をこれまでのように静態にとらえるのではなく動態のプロセスとして把握することによって, 競争優位をライバル企業よりも先に獲得することが可能となるような予測行動を企業はとっている。

参 考 文 献

- Masahisa Fujita, Jacques-Francis Thisse “*Economics of agglomeration : Cities, Industrial Location, And Globalization*” Cambridge University Press, December, 2013 (藤田昌久, ジャック・F・ティス (著), 徳永澄彦, 太田充 (訳)「集積の経済学」東洋経済新報, 2017年, 1月)
- Paul R. Krugman, Maurice Obstfeld, Marc Melitz “*International Trade : Theory and Policy*” Pearson, 2017 (ポール・クルーグマン, モーリス・オブストフェルド, M. J. メリッツ (著), 石井菜穂子, 浦田秀次郎, 竹中平蔵, 千田克吉, 松井均 (訳), 2017「国際経済－理論と政策－国際貿易」新世社)
- 田中鮎夢, 2015年「新々貿易理論とは何か：企業の異質性と21世紀の国際経済」ミネルヴァ

書房

Paul Myerson “*Lean Supply Chain and Logistics Management*” McGraw-Hill Professional Pub, February, 2012

櫻井通晴, 平成 20 年 (2008 年) 「バランスト・スコアカードー理論とケーススタディー」同文館出版

塩野七生, 2009 年「海の都の物語 ヴェネツィア共和国の一千年」新潮社

深沢克己 (編著), 2002 年「国際商業」ミネルヴァ書房

Sven W. Arndt, Henryk Kierzkowski “*Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*” Oxford Univ Pr on Demand, April, 2001

Michael E. Porter “*The competitive advantage of nations*” Free Press, 1990 (マイケル・E. ポーター (著), 土岐坤, 小野寺武夫, 中辻万治, 戸成富美子 (訳), 1992「国の競争優位〈上〉」ダイヤモンド社)

NHK 取材班, 1988 年「海のシルクロード 1 - 6」日本放送出版協会