

〈研究ノート〉

ICT 多国籍企業の国際分業

林 尚 毅

キーワード

知的財産権等使用料

ICT 多国籍企業

オフショア・アウトソーシング

グローバル・バリューチェーン

中国の ICT 企業

目 次

はじめに

1. 知的財産権に関わる取引の増加とその保護
 - (1) 無形資産の増加とサービス貿易
 - (2) 知的財産権等使用料の貿易
2. グローバル・バリューチェーン (GVC)
 - (1) オフショア・アウトソーシング
 - (2) 多国籍企業による GVC コントロールとその利益分配
3. 中国企業の台頭
おわりに

はじめに

本稿は、まず ICT 多国籍企業が財の移転から知的財産を戦略的に活用することへ、そうすることによって企業価値を最大化しようとしている行動様式を提示し、アメリカ、日本、韓国、台湾、中国、香港などを巻き込んだ ICT 多国籍企業の国際分業の特徴を考察する。そのうえで、多国籍企業の財と付加価値が創り出されるグローバル・バリューチェーン (GVC) 上の各国、各企業への付加価値の分配の問題点について見ていく。最後に、中国の ICT 企業の台頭を取り上げて、今後を展望する。

1. 知的財産権に関わる取引の増加とその保護

(1) 無形資産の増加とサービス貿易

20 世紀終盤以降に ICT (情報通信技術) 革命、またはデジタル革命と呼ばれる大きな社会構造変化が起こった。この変化のなかで、アメリカでは 2000 年以降に無形資産投資の比率が有形資産投資の比率を逆転し、日本ではまだ無形資産投資よりも有形資産投資の比率が高いけれども、無形資産投資は 1980 年から右上がり、にその比率を高めている (内閣府, 2011, p.187)。

そのなかで、アメリカの ICT 多国籍企業、たとえば GAFAM (Google (Alphabet) 社, Apple 社, 旧 Facebook (Meta Platform) 社, Amazon.com 社, Microsoft 社) と呼ばれるような企業は、株式の時価総額を大きく増加させた¹⁾。その増加分は、有形固定資産の増加よりもむしろ株式の時価総額から有形固定資産を差し引いた残額である無形資産、その無形資産のなかの知的財産の資産価値の増加であると考えられる。つまり、これらの ICT 多国籍企業においてその知的財産の戦略的利用が構造化されていったのである。

さらに、この知的財産を保護することが関税

1) 新聞によれば、2022 年 1 月 7 日時点の世界の時価総額ランキングの上位 (会社名, 時価総額概数) は、Apple 社, 2.8 兆ドル, Microsoft 社, 2.3 兆ドル, サウジアラムコ社, 1.8 兆ドル, Alphabet (Google) 社, 1.8 兆ドル, Amazon.com 社, 1.6 兆ドル, テスラ社, 1.0 兆ドル, Meta (旧 Facebook) 社, 0.9 兆ドルであるという (『朝日新聞』2022 年 1 月 10 日付)。

および貿易に関する一般協定（GATT）のウルグアイラウンド（1986年－1994年）において議論され、1995年に世界貿易機関（WTO）の設立協定付属書として TRIPS 協定（Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights）が発効された。これにより、WTO 加盟国間で国際的な規制を通じた知的財産権の保護が行われるようになった。

また、WTO が自由貿易を推進するなかで、世界の平均関税率は引き下げられてきた（経済産業省、2021, p.116）。そのなかで、20世紀終盤からアメリカの財の貿易収支の赤字額が非常に大きくなってきた。アメリカの財の貿易赤字は2018年以降8,000億ドルを超えており、2019年のその輸出は1兆6,452億ドル、輸入は2兆4,984億ドルで、8,532億ドルの赤字であった（ジェトロ、2020, p.9）。とくに、アメリカと中国の二国間で見てみると、2019年のアメリカの中国に対する貿易赤字額は3,455億ドルで、この金額の多さがアメリカで問題視されている（日本経済新聞、2020年2月5日付）。

ところで、世界の財とサービスの貿易の1999年、2009年、2019年の金額を比較してみると、財の貿易は1999年に113,306億ドル、2009年に250,386億ドル、2019年に375,337億ドルであり、サービスの貿易は1999年に26,735億ドル、2009年に64,261億ドル、2019年に117,700億ドルであった（ジェトロ『2000年版貿易白書』p.3, 10, ジェトロ『2010年版貿易投資報告』p.11, 18, ジェトロ『2020年版貿易投資報告』p.9, 12のデータを参照）。財とサービスの貿易額は共に増加しているが、財の貿易額に対するサービスの貿易額の比率は、1999年は約23.6%、2009年は約25.7%、2019年は31.0%であり、サービスの貿易の比率が高まっている。

そこで、アメリカの経常収支を見てみると、財の貿易収支の赤字に対してサービス収支と第一次所得収支が黒字である。2019年のサービスの貿易は、輸出8,237億ドル、輸入5,713億ドルであり、2,524億ドルの黒字であり（ジェ

トロ、2020, p.12）、同年の第一次所得収支は2,365億ドルの黒字である（島谷一生、2021, p.61）。そのサービス収支のなかで黒字額が大きいものは、著作権使用料とライセンス料である（経済産業省、2016, p.181, 182）。また第一次所得収支の黒字は、主に海外拠点からアメリカに環流する配当や利子である。アメリカは、財の貿易赤字の半分以上を知的財産権等使用料などのサービス収支の黒字、および直接投資収益などの第一次所得収支の黒字で相殺している。

日本のサービス収支は長年にわたり赤字であったが、年々赤字額を減らし2019年に初めて黒字に転じた。2015年以降に旅行収支が黒字に転じたことが大きな理由であるが、21世紀以降に知的財産権等使用料が黒字になり、その額を年々増やしていることが大きく影響している（ジェトロ、2020, p.21）。近年、日本の経常収支は財の貿易収支が赤字になり、アメリカの経常収支の特徴に近づきつつあるといえる。他方で、近年の中国は財の貿易黒字が際立って多く、サービスの貿易と第1次所得の収支が赤字である（盛暁毅、2019, p.2）。

以上のように、20世紀終盤以降のサービス取引の増加の背景として知的財産の取引に伴った無形資産の重要性の高まりがあげられる。

（2）知的財産権等使用料の貿易

つぎに、世界の知的財産権等使用料の貿易額（2019年）を見てみよう（表1参照）。その輸出（受取）の上位国はアメリカ、日本、オランダ、ドイツ、スイス、イギリス、フランス、アイルランド、シンガポール、スウェーデンの順であるが、そのなかでオランダ、スイス、アイルランド、そしてシンガポールはタックスヘイブン（税回避地）と呼ばれる法人税率の低い国である。

アメリカや日本は知的財産権等使用料の収支が黒字であり、それはそれらの多国籍企業の海外子会社から本国の親会社へ知的財産権等使用料等が支払われているからである。反対に、巨

表1 知的財産使用料の貿易額（2019年）

（百万ドル）

順位	国	輸出(受取)額	順位	国	輸入(支払)額
1	アメリカ	117,401	1	アイルランド	94,262
2	日本	46,853	2	オランダ	43,203
3	オランダ	41,842	3	アメリカ	42,732
4	ドイツ	36,171	4	中国	34,370
5	スイス	29,838	5	日本	26,267
6	イギリス	24,390	6	イギリス	17,562
7	フランス	15,961	7	シンガポール	17,213
8	アイルランド	11,868	8	スイス	17,189
9	シンガポール	8,491	9	ドイツ	16,149
10	スウェーデン	8,247	10	フランス	12,982
11	韓国	7,752	11	カナダ	12,400
12	中国	6,605	12	韓国	9,909
13	カナダ	5,699	13	インド	7,890

出所：国際貿易投資研究所（<http://www.iti.or.jp>）

大な多国籍企業の本社をあまり有していないアイルランドが上位に位置している理由は、多国籍企業の保有する知的財産の所有権がアイルランドにある海外子会社に移転され、その子会社に各国から知的財産権等使用料が支払われていると推察される。

また、知的財産権等使用料の輸入（支払）の上位国は、アイルランド、オランダ、アメリカ、中国、日本、イギリス、シンガポール、スイス、ドイツ、フランスの順である。タックスヘイブンであるアイルランドとオランダが上位2カ国である理由として、その特許などの使用料を受け入れていると同時に、これらの2カ国よりもさらに税率の低い場所、すなわち税率ゼロのタックスヘイブンにある形式上のそれらの親会社、または関連会社に資金が移転されていると推測される。

Sheppard氏によれば、アイルランドにあるApple社の子会社は、EU各国におけるApple製品の売り上げから特許使用料を受け取るが、それはオランダの子会社を経由してアイルランドの別の子会社に移動され、さらにその形式上の親会社が位置するカリブ海のバミューダにある会社に送金されているという（*Forbs*, 2013 May）。

知的財産権の移転から始まる帳簿上のマネーフローのなかで、その利益がタックスヘイブンを利用して多国籍企業の内部に資本としてストックされる。そのビジネスモデルが株式の時価総額に反映されているのである。そもそも企業価値イコール株式の時価総額なのかという議論の余地は残るけれども、今日の企業経営において節税による利益の内部留保と株式の時価総額は意識せざるを得ない経営課題となっているのは間違いないであろう。

2. グローバル・バリューチェーン（GVC）

（1）オフショア・アウトソーシング

上述した株式の時価総額を増大させるビジネスモデルにおいて、財やサービスがどこで生み出されているのかを考えるために、ICT多国籍企業による国際分業を見ていこう。アメリカのICT多国籍企業は、オフショア・アウトソーシングを実践し、ファブレス化するなかで、人件費を主とする一般管理費を減少させ、営業利益率を高めている（林尚毅, 2016, p.95）。そこで、まず多国籍企業がなぜオフショア・アウトソーシングを行うようになったのかを見ていこう。

1980年代に世界の工業製品を先導していた日本の製造業企業の特徴として最終消費財を製造する大企業を頂点にその傘下に部品を製造する多数の下請け中小企業を有する企業グループの形態があり、そのグループ内部の大企業と部品を供給する中小企業群との間の賃金格差から生じる生産コストの削減がその大企業の国際競争力の一要因となっていた (Edwards, Samimi, 1997, p.492, 493)。つまり、日本の大企業は、その内製率を下げて地場産業である中小企業をそのサプライ・チェーンに組み入れることによって安価な労働力を利用していた。

その後、1990年代にグローバリゼーションが進展するなかで、中国という安価で巨大な労働力市場が登場してきた。また、ICT革命が浸透し、ICT機器の規格や仕様が定められ互換性が確保される技術の標準化が進んだ。さらに知的財産権の保護の国際的な取り組みも進んだ。こうしたグローバリゼーションとICT革命の進展によって、とくにICT企業においてオフショア・アウトソーシングが実践される条件が整ったのである。

ICT革命以前から多国籍企業の親会社と海外子会社との間でサプライ・チェーンが構築され、その賃金格差の利用に加えて、財の企業内貿易の際に移転価格が設定された。しかし現在、多国籍企業の親会社と海外子会社との企業内貿易は、財よりもサービス、なかでも無形資産の取引が重要である。というのも、無形資産である知的財産権等使用料の客観的で公正な価格を算出することは極めて難しいからである。それゆえ、多国籍企業の移転価格と市場価格との差が各国の、とくに先進国の国税局から問題視され、追徴を含めて課税し直される事例が見られる²⁾。

21世紀に入ると、Apple社に代表されるよ

うなアメリカのICT多国籍企業は、自社による内製化を減少させた。というのも、国際的な企業をそのサプライ・チェーンに組み入れることによって、国内の賃金格差よりもさらに大きな格差を利用できるためである。

アメリカのICT多国籍企業がオフショア・アウトソーシングを展開すると、それらはファブレス化へと向かうことになる。つまり、この構造は、たとえばアメリカのICT多国籍企業が有形固定資産である工場などをできるだけ所有しないで台湾などのICT製造企業に製造を委託し、その製造を受託した台湾企業がその中国の製造子会社において日本や韓国からのコンポーネント、またはモジュール部品を購入し、中国の安価な労働力を利用して製品を組み立て、その完成品を最終消費市場であるアメリカへ、さらに世界中へ輸出する、ということになる。

繰り返すが、知的財産権の保護の確立、技術の標準化のなかで、部品のモジュール化で強化された国際的なサプライ・チェーンは、とくにICT多国籍企業を「Asset-light」の方向に導く (UNCTAD, 2020, p.142)。つまり、アジアの企業にオフショア・アウトソーシングすることによってその本国に工場などの設備がほとんどなくなり (ファブレス)、その結果、企業の無形資産の比率は高まることになった。

それに対して、日本の最終消費財を製造するICT多国籍企業は、その製品の開発スピード、価格競争力などにおいて国際競争力を失っていたのである。反対に、日本の大企業の下請けから脱し、グローバルな部品企業として発展していった日本のICT部品企業も存在する (中島裕喜, 2019, p.301)。

また、中国は途上国としてTRIPS協定の柔軟性を利用していたが、その後、その協定を受諾した (経済産業省, 2017, p.50, 51)。この知的財産を保護する規範の強化は企業間の国際的なサプライ・チェーンを維持することを支援する。とくに国境を越えたサプライ・チェーンの重要な構成者となる中国のWTO加盟、TRIPS協定の受諾により、高度な技術の漏洩リスクが

2) 国税庁によれば、2019年度の申告漏れ件数は212件で、その申告漏れ所得金額は534億円であるという (経済産業省 HP:https://www.meti.go.jp/policy/external_economy/toshi/kokusaisohei/itax-seminar2021/04_itenkakakukiso.pdf)。

大きく減少し、多国籍企業は FDI を行ってその海外子会社を利用して国際分業を行うよりも海外の企業に製造委託してライセンスを供与してその企業を構成員として加えたサプライ・チェーンをコントロールする方がたとえ生み出される利益の総量がどちらも同じであったとしても、資本投下を少なく済ませ、かつその撤退もスムーズに行えるため、より選択されるようになった。

しかし、上記のサプライ・チェーンが成立するためには、アメリカと中国を結びつける役割をアジア NIEs の香港や台湾企業が担う必要がある。台湾企業の中国子会社における製造は、その部品の輸入や製品の輸出において香港と中国の深センとの間の来料加工の制度也大いに関係している。と同時に、その知的財産権等使用料の移動においてアジア NIEs の香港やシンガポールがその役割を担っている。つまり、香港やシンガポールは財の再輸出の拠点、中継基地であると同時に、その取引にかかわる資金の中継基地となっていて、このサプライ・チェーンを維持するための重要な調整機能の役割を果たしているのである。それゆえ、いくつかの ICT 多国籍企業の母国であるアメリカにとって台湾や香港は重要な拠点である。

(2) 多国籍企業による GVC コントロールとその利益分配

つぎに、なぜ多国籍企業はそのサプライ・チェーンをコントロールできるのかについて考えてみる。まず、資本関係のない企業を国際分業に組み入れる場合、各企業の有する技術的特性が優位性となり、その国際分業を構成する各企業の自律性が確保され信頼に基づいた関係によって成立するようなネットワーク分業が想定される（佐藤郁哉，1989, pp.16-23）。本来、多国籍企業はサプライ・チェーンを構成する個々の企業に貢献を提供してもらうために多様な誘因を配分し続けなければならない。しかし、ここではネットワーク分業の特徴の一つである情報共有が成立していないため、つまり、元請けと

なる ICT 多国籍企業により多くの情報が集約されるため、エージェンシー理論のいう情報の非対称が存在する（伊藤秀史，1996, p.156, 157）。

ICT 多国籍企業は、自らの優位性を保持するためにこの製造工程を分解し、細分化し、そのうえで、国境をまたいで合理的にそれらを再配置する。というのも、ICT 多国籍企業はコンポーネントを差別化する能力を有しているからである。その再配置の際にサプライ・チェーンの最適化だけでなく、そこで生じた総付加価値から利益の再分配を考慮するが、それは、各利害関係者に相互利益とはならないのである。

さらに、ICT 多国籍企業は、各国に納める税の総額を最小にして最大の利益を上げるという課題をサプライ・チェーン全体で統合して達成しようとする。そのために、各構成者を有機的に組織化すると同時に、その最大化された利益を元請けである ICT 多国籍企業の管理下に置くように組織化するのである。

繰り返すが、このようなサプライ・チェーンの下で、その国際的な工程の一部分を担う国境を隔てたコンポーネントや部品の製造企業はその完成品の独自仕様の一部のみしか制御ができなくなった。そのようななかで、構成者である部品企業はその自ら製造した部品が本源的にどれくらいの付加価値を有しているのかを知りえないなどの売り手と買い手の情報格差が存在している。ICT 多国籍企業はそれらの情報を利用して利益の分配をコントロールする。

さらに、サプライ・チェーンを構成する各企業は、大企業もあれば中小企業もあり、各企業の業種も異なれば、その技術水準も異なる。加えて、先進国の企業もあれば開発途上国の企業もあり、それらの企業の母国政府の対応も異なる。元請けの ICT 多国籍企業は情報の非対称に加えてこれらの関係也大いに利用する。それゆえ、サプライ・チェーンの包括的なコントロールが可能になるのである。

つぎに、ICT 革命によって、サプライ・チェーンを利用して利益を獲得する企業の収獲通

増の原則が考えられる。すなわち、同じサービスの利用者が多いほど利用者のサービス価値が高くなるというネットワークの外部性が出現することにより、ICT 多国籍企業による独占の弊害よりも独占による利用者の利益がそれを上回る現象が起こってきた（篠崎彰彦，2003, p.162）。この利益によりサプライ・チェーンを構成する各企業は、自らそのチェーンに留まる。

また、利用者の情報を知的独占する ICT 多国籍企業は利用者の統合データも利用できる。Apple 社はその携帯電話のユーザーのプライバシー保護を理由にしてそのデータを独占利用している。しかし、それによって利用者の利便性も向上するため、さらに ICT 多国籍企業はその役割を強化できるのである。このように ICT 多国籍企業がユーザーである買い手の情報を利用することによって、上述のサプライ・チェーンは、最終消費まで巻き込んだデマンド・チェーンまで延長される。この国境を越えたチェーンの付加価値の創出とその分配のネットワークがグローバル・バリューチェーン（GVC）と呼ばれる（猪俣哲史，2019, p.36）。

また、Amazon.com 社はインターネット上に売り手と買い手の相互作用を生み出すコミュニティ空間を創り出しているが、その空間の利用者は自らの購入の履歴が広告として利用される。つまり、国境を越えたグローバルな消費者も GVC に組み込まれ、買い手が売り手に転化されるのである。そのことは Amazon.com 社が買い手である消費者から売り手に転化した際の販売への貢献に対して費用計上しないで、つまり、人件費の支払いをせずに販売費を削減し自らの利益に上乗せしていることになる。要するに、フリーで国境を越えたグローバルな消費者からも多大な貢献を引き出すことができるのである。

ところで、上述の ICT 多国籍企業のサプライ・チェーン、すなわち原材料の調達から完成品の販売までの製造工程の上流から下流までの国際的な流れのなかで、その各工程の付加価値

の大きさは上流が高く、中流が低く、そしてまた下流が高くなるスマイルカーブと特徴づけられる曲線を描くといわれている。その各工程で生み出される付加価値の大きさは本当にそのような曲線になるのだろうか。

GVC を構成する企業の付加価値は、そのアウトプット（輸出）からインプット（中間財投入額）を引いたものに人件費と利益（純利益＋税金）を加えて算出される。GVC のなかで多くの製品が組み立てられ、そして輸出されている中国において、その輸出企業の付加価値はスマイルカーブから推察すると小さいものとなる。しかし、もし安価な労働力を前提としないならば、中国に帰属されるべき付加価値は本来もっと大きくなるのだろうか。中国の輸出企業は、その多くが外資系企業、とくに台湾企業の子会社が多いのである。その付加価値の一部は、移転価格操作によって台湾企業へ還元されていて、さらに、台湾企業に製造委託したアメリカ企業に還元されていると考えられる。

つまり、この台湾やアメリカへ還元されていると想定される付加価値分が大きすぎるため、本来はより多くの付加価値が中国で創出されているかもしれない。結局のところ、この付加価値は国際分業のどこでどれくらいが創出されたのか、すなわち、この付加価値の源泉はどこなのかについては、GVC をコントロールしている ICT 多国籍企業にしかわからないのである。

具体的に、アメリカの Apple 社、その携帯電話のチップを製造する台湾の半導体企業の TSMC 社、携帯電話を製造する HonHai（鴻海精密工業）社、およびその携帯電話を組み立てる HonHai 社の中国子会社の Foxconn 社、さらにそこで働いている現地の労働者との間でその生み出された付加価値額の合理性、さらにその付加価値から人件費を差し引いた利益の分配の公平性が問われているのである。

原材料の供給から最終消費者まで伸びた GVC のなかで、製造工程が進むにつれ、付加価値が加算される。GVC は非統合なネットワークにもかかわらず、ICT 多国籍企業によっ

てコントロールされ、この有形固定資産を有しない知的資本は、大きな利益をタックスヘイブンに蓄えることによってさらに株式時価総額を高めていく。

しかしながら、この株式の時価総額の増大は、恣意的な付加価値や利益の分配から成り立っている。それゆえ、多くの消費者を抱えるそれらの市場国は、いくつかの巨大な ICT 多国籍企業へ課税することを要求するようになってきた。また、GVC を構成する各国、各企業だけでなく、グローバルな市民においてタックス・コンプライアンスの観点、また企業の社会的責任（CSR）の観点から、これらの行動について問題が提起されているのである。

3. 中国企業の台頭

上述したようなビジネスモデルは、Apple 社などのアメリカの ICT 多国籍企業によって具現化されてきたが、それに対して、アメリカの ICT 多国籍企業の対抗馬として、近年、中国の ICT 企業が台頭してきた。

2019 年の中国の貿易額は、輸出、輸入とも過去最高を記録した。2009 年以来、中国の輸出額は世界第 1 位である。2019 年の中国の輸

出企業の上位 20 社（表 2）を見てみると、上位にはコンピュータや携帯電話、およびそれらの部品を製造する企業が数多く位置している。それ以外の産業では石油精製業の 2 社と物流業の 1 社のみである。中国の輸出が ICT 関連の産業を中心に成り立っていることがわかる。しかし、その低付加価値の工程を担うのは単純労働者である。

さらに ICT 関連の輸出企業の多くが外国資本の企業（台湾系 10 社、アメリカ系 3 社）であり、中国の輸出は、外国の多国籍企業の子会社がその主な担い手であることがわかる。しかし、同じデータ元の 2010 年のそれ（ページの関係で表は割愛する）と比較すると類似点とともに相違点が見えてくる。

まず、2010 年の輸出企業のなかで、中国の携帯電話会社は Huawei 社の 1 社が第 8 位に位置しているのみであるが、2019 年には Huawei 社が第 2 位に、そして OPPO 社（第 17 位）と Xiaomi 社（第 20 位）の 2 社もランクインした。つまり中国の携帯電話の製造企業が輸出の上位に台頭してきた。

2019 年においても、Honhai 社の子会社 Foxconn 社（第 1 位）、Quanta 社（第 3 位）など台

表 2 中国輸出企業上位 20 社（2019 年）

（単位：億人民元）

企業名	出資企業	本国	業種	輸出額
1 鴻富錦精密電子(鄭州)有限公司	Foxconn Technology Group 鴻海科技集團 / 富士康科技集團	台湾	コンピュータ、通信、家電	2199.2
2 華為終端有限公司	Huawei	中国	携帯電話	1100.5
3 達功(上海)電腦有限公司	Quanta	台湾	ノートパソコン	1029.0
4 富泰華工業(深圳)有限公司	鴻海科技集團	台湾	産業用コンピュータ	1011.6
5 鴻富錦精密電子(成都)有限公司	Foxconn Technology Group 鴻海科技集團 / 富士康科技集團	台湾	コンピュータ、通信、家電	1008.1
6 昌碩科技(上海)有限公司	和碩聯合科技股份有限公司、ASUS 關係会社	中国・台湾	ノートパソコン	884.2
7 華為技術有限公司	Huawei	中国	携帯電話	861.5
8 名碩電腦(蘇州)有限公司	ASUS	台湾	ノートパソコン	859.1
9 英特爾產品(成都)有限公司	インテル	アメリカ	ウェアハ	790.1
10 達丰(重慶)電腦有限公司	Quanta	台湾	ノートパソコン	743.9
11 中国国際石油化学工業聯合有限責任公司	中国石油化学有限公司	中国	原油取引、精製油貿易	698.5
12 美光半導體(西安)有限責任公司	MICRON SEMICONDUCTOR ASIA PTE.LTD.	アメリカ	電気、電気、電子製品の製造	684.2
13 中国聯合石油有限責任公司	中国国営石油公社	中国	原油、精製油	683.6
14 蘇州得爾達國際物流有限公司	蘇州物流センター-国営企業	中国	物流	627.0
15 世碩電子(昆山)有限公司	和碩聯合科技股份有限公司、ASUS 關係会社	中国・台湾	携帯電話、ノートパソコン	585.0
16 戴爾貿易(昆山)有限公司	DELL	アメリカ	コンピュータ	541.7
17 東莞市歐珀精密電子有限公司	OPPO	中国	携帯電話部品	519.2
18 英業(重慶)有限公司	Yingyeda Co., Ltd.	台湾	ノートパソコン	500.0
19 富士康精密電子(太原)有限公司	Foxconn Technology Group 鴻海科技集團 / 富士康科技集團	台湾	コンピュータ、通信、家電	475.6
20 小米通信技術有限公司	Xiaomi	中国	携帯電話	423.0

出所：中国人民共和国海関総署主管『中国海関』第 373 号 2020 年 4 月、p.10

湾の ICT 企業の子会社がその上位 20 社の過半数を占めているが、2010 年に比べるとその占有率は下がっている。

このことは、アメリカの ICT 多国籍企業から製造委託された台湾の ICT 企業の中国子会社が現地の中国企業から部品を、また日本や韓国企業からコンポーネントを調達して組み立てて中国から輸出するという仕組みから、中国の ICT 企業自体が現地の企業から部品を調達して組み立てて輸出するという仕組みに移行しつつあるとも考えられる。

また、中国は加工貿易の比率を減らし一般貿易の比率を増やしている（内閣府、2018, p.71, 72）。そのことは中国の ICT 企業が GVC の一構成員としてだけでなく、最終製品を輸出する、すなわち GVC の上流および下流に対して中国の ICT 企業がコントロールできる範囲を延伸していることになる。

Apple 社のフォロワーであった Huawei 社は、技術開発に経営資源を重点的に投入し、移動通信システムの国際標準である第 4 世代で業界必須特許の保有において上位に台頭し、次世代の 5G では技術革新のリーダーになりつつある（丸川知雄、2020, p.52, 53）。というのも、技術標準に関するような技術を自らが有しているか、ライセンスに頼っているのかによってその競争上の実際の位置は異なるため、技術標準がアップグレードされるたびにその技術標準の制定に自ら関与できないと次世代においてライセンス料の支払いなどで不利になるからである。

しかしながら、中国経済の発展と Huawei 社などの中国の ICT 企業の発展が中国とアメリカの貿易摩擦を政治的な問題にまで発展させた。Huawei 社は中国ブランドの携帯電話を製造しているが、外国の技術プラットフォームを採用しており、それゆえ外国の技術が不可欠であり、GVC から排除されると厳しい状況に陥るという指摘もある（Yuging Xing, 2021, p.146）。

おわりに

グローバル化の進展と ICT 革命によって GVC が成立し、アメリカの ICT 多国籍企業の戦略的な知的財産の利用が出現してきた。アメリカの ICT 多国籍企業は GVC をコントロールし、利益を獲得し、その株式の時価総額を増大させてきた。その一方で、GVC を構成する各国や各企業に対する恣意的な付加価値と利益の分配は、その構成員の利益と各国へ納められる税金を減少させる。それが現代のグローバルな経済において大きな課題となっている。

参考文献・参考 HP

- 伊藤秀史（1996）『日本の企業システム』東京大学出版
- 猪俣哲史（2019）『グローバル・バリューチェーン』日本経済新聞出版
- 経済産業省（2016）『平成 28 年版通商白書』
- 経済産業省（2017）「2017 年版不正貿易報告書」（経済産業省 HP, https://www.meti.go.jp/shingikai/sankoshin/tsusho_boeki/fukosei_boeki/2017_report.html)
- 経済産業省（2021）『令和 3 年版通商白書』
- 経済産業省（<https://www.meti.go.jp>）
- 国際貿易投資研究所（<http://www.iti.or.jp>）
- 佐藤郁哉（1993）「社会的ネットワーク論の系譜」野中郁次郎／ネットワーク・ビジネス研究会『ネットワーク・ビジネスの研究』日経 BP 社
- ジェトロ（2000）『2000 年版貿易白書』
- ジェトロ（2010）『2010 年版世界貿易投資報告』
- ジェトロ（2020）『2020 年版世界貿易投資報告』
- 篠崎彰彦（2003）『情報技術革新の経済効果』日本評論社
- 島谷一生（2001）「アメリカ・トランプ政権の対中経済戦略について」京都女子大学『現代社会研究科紀要』第 15 号
- 盛暁毅（2019）「国際収支の変遷が映し出す中国のジレンマ」三井住友銀行『調査月報』2019 年 6 月号
- 中華人民共和国海関総署主管（2020）『中国海関』第 373 号
- 内閣府（2011）『平成 23 年版経済財政白書』
- 内閣府（2018）『世界経済の潮流 2018 年 II』

中島裕喜（2019）『日本の電子部品産業』名古屋大学出版

林尚毅（2016）「現代の多国籍企業における二元的マネジメントモデル」龍谷大学経営学会『経営学論集』第55巻第4号

丸川知雄（2020）「ファークウェイ急成長の解明」中国経済経営学会『中国経済経営研究』第4巻第1号『朝日新聞』

『日本経済新聞』

Edwards, C. T., Samimi, R. (1997 July) "Japanese Interfirm Networks: Exploring the Seminal Sources of Their Success," *Journal of Management Studies*,

No.34

Sheppard, L. (2013 May) "How does Apple avoid taxes?," *Forbs*

UNCTAD (2020) *World Investment Report 2020*, United Nations

Xing, Y. (2021) *Decoding China's Export Miracle: A Global Value Chain Analysis*, World Scientific

*本研究は、龍谷大学の在外研究（2020年3月～2021年3月）により遂行されたものの一部です。

（受理 2023年1月31日）