

済学で説明しようとする「経済学帝国主義」には批判もあるが、どのような組織・制度でも存続・発展するためには財務的に健全でなければならないので、スポーツも経済学的観点から分析することが重要なのである。まだまだ開拓されていない分野だが今後の発展に注目したい。

【Reference Review 61-4 号の研究動向・全分野から】

「日本企業の『稼ぎ方』の変化」

商学部教授 広瀬 憲三

第2次世界大戦後の約10年間は経済復興の期間であるといわれる。この時期は、国際収支の天井のため経済成長を抑えることになった。その後、高度成長期に入ると日本は輸出を拡大させ、1970年代の2度にわたる石油ショックを経て、1981年からは日本は貿易収支の黒字が拡大し、貿易摩擦が激化した。1985年のプラザ合意以降急速な円高が進み、日本企業は海外への工場移転を増加させたが、バブル以降も2010年までは貿易収支は黒字であった。

しかし、東日本大震災が起こった2011年以降日本の貿易収支は赤字となり、その規模は拡大し2014年には12.8兆円の赤字となっている。多くの人が思うような日本は輸出大国で、貿易収支は大幅な黒字であるというイメージからは大きく変わってきている。

対外的な関係を見るためには、貿易収支以外に国際収支についてのいくつかの概念がある。貿易収支は輸出額から輸入額を引いたものである。経常収支は、貿易収支にサービス収支（輸送、旅行、特許権・著作権などの使用料など）、第一次所得収支（直接投資、証券投資などから生じる利子・配当金などの収入）、第二次所得収支（官民の無償資金協力、寄付、贈与や労働者送金など）を合わせたものである。通商白書の言葉を借りれば、貿易収支は「輸出する力」、サービス収支と第一次所得収支は「呼びこむ力」「外で稼ぐ力」となる。

第一次所得収支は2014年には18.1兆円（2000年の3倍弱）と貿易収支の赤字12.8兆円を超えている。このような日本の貿易収支の赤字化は、大震災による原油の輸入量増加による一時的なものなのか。第一次所得収支の黒字拡大など経常収支項目の変化は一時的なものなのであろうか。もし一時的なものではないとすると日本の産業構造に大きな変化が生じてきているのであろうか。

大関裕倫論文（「日本企業の海外での『稼ぎ方』の変化と実態～通商白書2015から～」『経済統計研究』43巻2号2015）は通商白書2015年で分析した日本企業の海外での稼ぎ方の変化と実態についての分析のポイントをまとめたものである。大関論文（通商白書）によると、日本企業の事業活動拠点は、海外拠点の比重が大きくなっているという。国内立地企業（A）に対する海外現地法人（B）の比率（B/A）は、売上高で見ると1955年以降緩やかに伸びており、営業利益や内部留保残高の比率は2000年代急速に拡大し、それに伴って、海外現地法人からの配当ロイヤリティも拡大している。このように日本企業は「海外で利益を稼ぎ、蓄積する傾向」が強まっていると述べている。大関論文ではさらに、拡大している配当、ロイヤリティについて、日本企業の進出先国の違い、日本企業の出資比率による違いなどについて分析しており、海外現地法人の日本側出資比率が高いほうが、利益を日本に持ち帰らず、現地に留め置く場合が多く、「企業活動のグローバル化が進む中で、成長のための資金が日本に再度投下されるためには、日本の立地競争力を一層向上させていく必要がある」と考える。

小池拓自論文（「貿易収支に見る産業構造の変化と政策」『レファレンス』65巻9号2015.9）は、日本の貿易収支、経常収支の構成変化から、日本の産業構造の変化について分析している。製造業の海外生産

シフトは、豊富で安い労働力を求めたが、その後アジア諸国の経済発展に伴い需要が拡大し、現地ニーズに適応すべく進出する企業も増加した。さらに、情報通信技術（ICT）革命による国境を越えて生産管理、在庫管理が可能となり、複数国にまたがる財・サービスの供給、調達による生産工程の最適化が可能となり、グローバルな国際分業が行われている。つまり、従来のように日本国内で生産するような体制から、デザインは日本でを行い、部品調達は他の国で、さらに組み立ては別の国というような複数国にまたがる国際分業が可能となっており、このことが、円安下でも輸出が拡大しない要因と考えている。

また、小池論文は、今までのように、「輸出を起点として、国内生産、雇用（賃金）、設備投資、消費が連続的に拡大する持続的成長」は難しくなっており、これからの日本の産業政策として、FTA/EPAなどを推し進め、企業の国際分業の深化を支えるような視点が必要であると述べている。

富浦英一論文（「アウトソーシングにより変貌するグローバル経済」『エコノミスト』93巻33号2015.8）もまた、ICT技術の発達により、従来の製品の生産工程を一国で完結させる体制から、国境をまたいで展開される生産活動の国際的なネットワーク体制へと変化し、中間財などもグローバルにアウトソーシング（外部委託）する動きが広がっているという。モノのみではなくソフトウェアやコールセンターなどのサービスのアウトソーシングもおこっている。富浦論文では、このようなグローバル競争では、契約環境が重要となるため、国家が定める法制度の実際の執行、運用がきちんと行われることが求められるので、日本がグローバル競争を生き延びるためには、「日本が伝統的に誇りとするきめ細やかな対人関係調整の繊細さに加え、信頼感と安定性のある法制度の下で、日本企業が外国人とも円滑に業務を切り分け協業できる透明性を徹底すること」が重要と述べている。

TPPの締結もあり、日本は今後さらにグローバル競争に立ち向かうことになる。国際社会で生き延びるためには、日本企業もさらなる変化が求められるであろうし、日本政府のかじ取りも極めて重要となろう。

【Reference Review 61-4 号の研究動向・全分野から】

日本は再生可能エネルギーを中心とする電力供給体制を実現できるか

総合政策学部教授 朴 勝俊

2016年4月、日本でもついに電力小売全面自由化が実施された。一般家庭もニーズに応じて電力小売会社を選べるようになる。他方、2012年7月から、再生可能エネルギー（再エネ）の普及促進を目的とした固定価格買取制度（Feed-in Tariff, FIT）が導入されている。後者の制度により約8000万kWもの太陽光発電を中心に、各種再エネ設備が急増し、平成27年度にはこの制度の対象となる電力量は400億kWhを超える見込みである¹⁾。これは日本の電力消費量約1兆kWhのおよそ4%を占める。

横山（2015）が簡潔に説明しているように、電力小売全面自由化は、2013年以降2020年代初頭にかけて実施される「電力システム改革」の第二段階にあたる²⁾。これまで「電力会社」と一括りに把握されていた事業は、今や「発電会社」「送・配電会社」「小売会社」と分けてとらえねばならない。

2016年4月1日時点で280の小売会社が登録されている。一般家庭を含む（原則）全ての需要家は、お得な料金メニューの他に、環境にやさしい料金プランを選択して、再エネを支援することも可能となる。これは「グリーンな」料金メニューを小売会社が提供し、需要家がそれを選択することにかかっている。多くの消費者が意識的にこうした選択を行うことは好ましいことだが、課題もある。工藤（2015）は「FITとグリーン電力市場は競合的関係になる」と指摘している³⁾。FITは供給志向の普及策であり、再エネの電気を政府の決めた固定価格で電力会社が長期間買い取り、火力発電の燃料費相当分（正式には回避可能