



RIETI Discussion Paper Series 16-J-006

国内に工場を持たない製造企業：日本の実態と特徴

森川 正之
経済産業研究所



Research Institute of Economy, Trade & Industry, IAA

独立行政法人経済産業研究所

<http://www.rieti.go.jp/jp/>

国内に工場を持たない製造企業：日本の実態と特徴*

森川正之 (RIETI)

(要旨)

グローバルな付加価値連鎖が深化する中、先進国の製造企業のサービス化が進んでいる。そうした中、「工場を持たない製造企業 (FGPs)」が注目されている。一方、日本では製造拠点を国内に維持することへの関心が強い。本稿は、日本における工場を持たない製造企業の実態について、経済産業省「企業活動基本調査」のマイクロデータを使用して概観する。日本のFGPsは、情報通信業や卸売業に産業格付けされた企業が多いが、小売業やサービス業の企業も存在する。FGPsは企業規模が大きく、生産性や賃金が高い。また、研究開発投資をはじめとする無形資産投資に積極的で、本社機能部門が大きい傾向がある。タスク・レベルでの国際分業が深化する中、優れたFGPsの成長は、日本経済全体としての「稼ぐ力」の強化に寄与することが期待される。

Keywords : 工場、製造業、製造委託、グローバル付加価値連鎖、無形資産

JEL Classification : D22, F61, L23, L24, L80

RIETI ディスカッション・ペーパーは、専門論文の形式でまとめられた研究成果を公開し、活発な議論を喚起することを目的としています。論文に述べられている見解は執筆者個人の責任で発表するものであり、所属する組織及び（独）経済産業研究所としての見解を示すものではありません。

* 本稿の原案に対して、安藤晴彦、荒田禎之、藤田昌久、浜口伸明、伊藤新、近藤恵介、森知也、中島厚志、中島賢太郎、根津利三郎、大橋弘、齊藤有希子、山内勇、張紅咏の各氏をはじめ、「イノベーションダイナミクスと空間経済の発展」研究会及びRIETI DP 検討会参加者から有益なコメントをいただいた。「企業活動基本調査」の個票データの利用に当たり、経済産業省調査統計グループの関係者の協力を得たことに謝意を表したい。本研究は、科学研究費補助金（基盤(B), 26285063）の助成を受けている。

国内に工場を持たない製造企業：日本の実態と特徴

1. 序論

近年、輸送費の低下や関税をはじめとする貿易障壁の低下を背景に、生産工程が国際的に細分化し、グローバル付加価値連鎖（Global Value Chain：GVC）が深化している。製造業の企業が工業製品を生産する過程では、素材や部品だけでなく、運輸・通信サービス、金融・保険サービス、さらに法務・会計といった事業サービスが使用されている。つまり、一つの最終財の中には多くの国での中間財・サービスが投入されるようになっている。この結果、付加価値で見ると、最終財の組立工程が中国で行われていたとしても、欧米や日本での素材や部品の生産に係る付加価値、さらに素材・部品生産の過程で投入されるサービスの付加価値が大量に含まれている。

iPod やスマートフォンを対象としたケーススタディ（Dedrick et al., 2009; Ali-Yrkko et al., 2011）によると、最終製品のグロス輸出額で見ると中国のシェアが非常に大きいですが、そこに含まれる中国国内での付加価値シェアは非常に小さく、グローバル・サプライ・チェーン全体の付加価値の中で、大きな部分は先進諸国が獲得している。

さらに最近では、世界産業連関表を用いた付加価値貿易の研究が急速に進展している（Timmer et al., 2014; Johnson, 2014 参照）。それらの結果、付加価値貿易で評価すると、モノの貿易に体化されたサービスの間接貿易が非常に大きいことがわかってきた。通常の貿易統計が捉えているグロス輸出に占める製造業のシェアは 67%だが、付加価値貿易では 39%とその重要性は大きく低下する（2008 年の数字）。一方、サービス輸出のシェアはグロス輸出では 20%に過ぎないが、付加価値輸出では 41%と 2 倍以上になる（Johnson, 2014）。つまり、付加価値で見た国際競争力は、国内の製造業企業のみで決定されるのではなく、中間投入されるサービスへの依存度が高くなっている。

世界産業連関表のパネルデータを用いて、付加価値貿易に体化されたサービスに焦点を当てて分析した Francois et al. (2015)によれば、先進的な国ほどサービス集約度の高い輸出を行う傾向があり、付加価値ベースで見ると日本の輸出に占めるサービスのシェアは 1992 年の約 7%から 2011 年には 30%に増大している。そして、グローバルな付加価値連鎖の中で、先進国はスキル労働者が行う活動に特化する傾向を強めている。工業製品の GVC の中で先進国企業が大きな付加価値を獲得しようとするれば、細分化された工程の中で高い付加価値を生み出す工程（タスク）に特化していく必要がある。そのような工程は、加工組立段階ではなく「スマイル・カーブ」の両端に位置する工程が支配的になっている。研究開発、製品のデザインといった事業連鎖の上流の事業活動、マーケティング、アフターサービスといった下流の事業活動である。こうした付加価値の高い事業活動の多くは、高学歴・高スキルの労働力を基礎とした広い意味でのサービス生産

活動である。

このように、生産のフラグメンテーション、国際的な付加価値連鎖が深化していく中、先進国において製造部門のオフショアリングや「製造業のサービス化」(servitization)が進行している。特に、最近、米国では「工場を持たない製造企業」(factoryless goods producers (FGPs))の増加が注目されている。¹ これは、生産工程の海外へのアウトソーシングを極限まで行い、国内の事業活動は脱製造業化した企業と言える。産業分類上は一般に卸売業に分類されるが、伝統的な卸売事業所とは異なり、製品の設計、生産活動のコーディネーションやマーケティング、販売活動を中心に事業を行っている企業だとされている。生産活動自体は低賃金国の工場に委託している場合が多い。米国のアップル社、マインドスピード・テクノロジー社(半導体)、英国のダイソン社(掃除機、ドライヤー等)等が代表例とされ、医薬品やアパレルの分野に多く存在すると言われている。

米国では、これら「工場を持たない製造企業」の産業分類を製造業に変更することが検討されている(Kamal *et al.*, 2013)。Bernard and Fort (2013, 2015)は、米国の「卸売センサス」(2002年、2007年)を用いて、「工場を持たない製造企業」の実態を概観している。それによると、FGPs事業所を卸売業から製造業に分類替えすると、2007年時点で43万~193万人の労働者の産業が製造業に変わることになる。

日本でも、ファーストリテイリング(ユニクロ)、ニトリ、良品計画といった企業が同様の性格を持つ企業の例であり、産業分類上は卸売業というよりは小売業だが、国内では製品の企画・開発、広告宣伝、販売といったサービスに特化している。ユニクロは、「企画・素材開発・素材調達・生産・物流・販売までを一貫して行うSPA(アパレル製造小売業)」だが、商品の生産は中国の委託先工場で行っている。ニトリは、「製造物流小売業」を標榜し、商品の多くを低コストのアジア諸国で生産している。

米国、日本いずれにおいても、もともと国内で製造事業を行っていた企業が生産コストの低い新興国等に生産拠点を移転して結果的にFGPsになったケースと、当初から当該企業自体の活動は設計・開発やマーケティングに絞り、製造は他社に委託することを前提とした企業とが含まれる。²

日本の政策現場では、国内にマザー工場を持つことが製品開発力の維持・強化のために必要だという見方が強い(例えば、経済産業省・厚生労働省・文部科学省, 2012)。FGPsは、そうした観点からは否定的に捉えられる存在かも知れない。しかしながら、日本を含めて多くの国でFGPsの実態は未解明である。そこで、本稿は、日本におけるFGPsの実態について、「企業活動基本調査」(経済産業省)のマイクロデータ(2009~2013年

¹ 米国における工場を持たない製造業企業の実態については、Kamal *et al.* (2013)、Bernard and Fort (2015)参照。

² 例えば電子機器分野では、FGPsとは逆に製造受託に特化したEMS(Electronic manufacturing service)企業も存在する。

度)を使用して概観する。

結果の要点は次の通りである。第一に、日本のFGPsは、情報通信業や卸売業に産業格付けされた企業が多いが、小売業やサービス業の企業も存在する。第二に、FGPsは企業規模が大きく、生産性や賃金が高い。第三に、研究開発投資をはじめとする無形資産投資に積極的で、本社機能部門が大きい傾向がある。

以下、第2節では、分析に用いるデータについて述べた後、本稿のFGPs概念を定義する。第3節でFGPsの実数、統計上の産業分類別の分布を概観した後、企業規模、生産性、賃金、研究開発投資、無形資産投資、本社機能規模について、他企業との比較を行う。第4節で結論をまとめ、政策的含意に触れる。

2. データと概念整理

本稿の分析に使用するのは「企業活動基本調査」のパネルデータである。「企業活動基本調査」は、生産性、雇用、貿易・直接投資等の実証分析で非常に多く用いられているデータでありおそらく詳しい説明は不要だが、概要のみ簡潔に解説しておく。同調査は1991年度に始まり、対象は鉱業、製造業、卸売・小売・飲食店、予め特定された一部のサービス業に属する事業所を有する企業で、常時従業者50人以上かつ資本金3,000万円以上の全企業である。統計法に基づく基幹統計調査なので悉皆調査に近く、毎年のサンプル企業数は約3万社にのぼる。調査項目は広範で、資本金、従業者数、売上高、営業費用、固定資産をはじめとする基礎的な財務情報だけでなく、創業年、親会社の有無、外資比率、事業所数、子会社数、研究開発といった企業特性について幅広く調査している。

製造業務の海外委託については、同調査の開始以来、外注費という形式での調査を含めると何らかの形で継続的に調査されてきた。ただし、現在のような形で、国内・海外への製造委託の実施の有無、国内・海外への製造委託金額という区分により、製造委託業務以外の外部委託(情報処理、調査・マーケティング、デザイン・商品企画等)とを明確に区分して継続的に調査されるようになったのは2009年度からである。本稿では、2009年度から現時点で利用可能な最新年度である2013年度までのデータをパネル化した上で使用する。³ なお、「企業活動基本調査」は、日本標準産業分類の改訂に連動する形で頻りに産業分類の変更が行われてきているが、2009年度以降は3ケタ・レベルで業種分類の変更が行われていないという利点がある。

本稿では、「国内に工場を持たない製造企業」を特定するため、①製造事業の売上高、②国内の製造子会社・関係会社の有無、③製造の外部委託(国内、海外)の有無を使用

³ 調査年次としては、平成22年調査から平成26年調査である。

する。また、生産性（労働生産性、全要素生産性（TFP））の計測のために財務情報や従業員数を使用するほか、FGPs の特性を他企業と比較するため、研究開発費、無形資産投資額、本社機能部門の常時従業員数のデータを使用する。⁴

「工場を持たない製造企業」をどのように定義するかは、世界的にも試行錯誤の段階にある。Bernard and Fort (2013, 2015)は、米国センサス局の「卸売センサス」を用いた事業所単位の分析で、卸売業に産業格付けされた事業所のうち、製品の設計（デザイン）を行っていることを必須の条件としている。そして、自ら製造活動を行っている事業所も含めている。一方、Kamal *et al.* (2013)は、米国 BEA 及びセンサス局のサーベイ・データを使用した分析で、製造工程を外部委託している（CMS）企業に焦点を当て、全ての生産工程をアウトソースしている企業を対象としている。

本稿では、①国内で製造業部門の売上げが存在しない。②国内に製造業の子会社・関係会社を持っていない。③他社に製造委託を行っているという3つの要件を満たす企業を広義のFGPsと定義する。①の要件は、「国内に工場を持たない」必要条件である。「企業活動基本調査」において、製造業に産業格付けされていないが製造部門の売上高のある企業はもともとかなり多く、2013年度ではそうした企業が1,560社存在する（製造業に産業格付けされた企業は約1.3万社）。このうち53%が卸売業に分類されており、次いで18%がサービス業（狭義）、小売業6%、情報通信業5%などとなっている。2009年度は1,465社だったので、経年的にはいくぶん増加傾向にあるが、産業格付けの構成比には大きな変化がない。

国内に製造業の子会社・関係会社を持たない企業（上記②）を要件とする理由は、本体では工場を持っていない企業であっても、製造部門を分社化するなどによって、企業グループとして実質的に製造業を営んでいる企業が少なくないためである。つまり、①と②の要件を合わせて、国内では製造業とは言えない企業を抽出することになる。製造委託を行っている企業という要件（③）は、これを外すといかなる意味でも「製造企業」とは言えないからである。ただし、本稿の主な関心は、グローバル化との関連にあるので、主として海外に製造委託を行っている企業（狭義のFGPs）に焦点を当てる。

こうした定義に基づいてFGPsの実数、統計上の産業分類別の分布を概観した後、FGPsの特性、具体的には、企業規模、生産性、賃金、研究開発投資、無形資産投資、

⁴ TFPは期首の「代表的企業」を基準として、インデックス・ナンバー方式でノンパラメトリックに計測する。本稿では、代表的企業を3ケタの業種分類別に設定し、業種別に代表的企業との乖離として対数表示のTFPを計測する。付加価値額は、営業利益+賃借料+給与総額+福利厚生費+減価償却費+租税公課である。労働者数は「企業活動基本調査」の常時従業員数（フルタイム労働者、パートタイム労働者）を使用し、「毎月勤労統計」（厚生労働省）の一般労働者（フルタイム）、パートタイム労働者の労働時間を用いてマンアワーを算出する。資本ストックは有形固定資産総額である。労働及び資本のコストシェアは、労働コストとして給与総額+福利厚生費を、資本コストとして有形固定資産額×（全国銀行貸出約定平均金利+減価償却率）+賃借料を使用する。付加価値額の実質化は国民経済計算の付加価値デフレーターを、資本ストックは設備デフレーターを使用する。

本社機能規模について、比較可能な他企業との比較を行う。FGPs 自体は製造業に格付けされていないため、いかなる企業と比較するかは難しい問題である。本稿では、上の①、②を満たしているが製造委託を行っていない企業（以下、「非 FGPs」と表現する）を比較対象とする。比較に際しては、業種の違いや企業規模の違いを考慮し、生産性、賃金水準をはじめ比較する企業特性は、3ケタ業種、企業規模をコントロールした後の残差を使用する。⁵ 基本的にはシンプルな t 検定を行うが、研究開発実施確率、無形資産投資については簡単なプロビット推計を行う。

3. 工場を持たない製造企業の実態・特性

日本で工場を持たない製造企業がどの程度存在するかを、「企業活動基本調査」のサンプルから概算した結果が表1である。前述の通り、国内の事業活動から見ると当該企業自体は製造業ではないが、製造委託を行っている企業と定義して計算している。同表の(1)列は、ここで製造業には当たらない企業の総数である。(2)列は、そのうちで国内又は海外に製造委託を行っている企業（広義 FGPs）、(3)列はさらに海外にのみ製造委託を行っている企業（狭義 FGPs）である。構成比（%）は、(1)列の企業数を分母に計算している。

2013 年度において、(1)は 2,688 社（8.0%）、(2)は 451 社（1.2%）である。日本にも決して少なくない数の「工場を持たない製造企業」が存在することが確認される。あくまでも「企業活動基本調査」の対象企業における数字に過ぎないが、これら企業の総雇用者数は、広義 FGPs で 114.6 万人、狭義でも 23.7 万人である。同調査対象外の企業を含めればさらに大きな数になるはずである。

製造委託金額を集計した結果が表2である。2013 年度の製造委託金額の合計は広義 FGPs で 5.7 兆円、狭義 FGPs だと 1.8 兆円である。売上高に対する比率を見るとそれぞれ 14%、21%であり、かなり大きな金額が製造委託されている。海外への製造委託金額は 0.6 兆円であり、狭義 FGPs の製造委託金額の 33%が海外である。なお、製造委託金額のうち、子会社・関係会社向けの金額はさほど大きくない。つまり、資本関係のない企業への製造委託が大部分を占めている。

これらの企業は国内では製造部門の売上高がないため、定義上、製造業に産業分類されることはない。米国の先行研究は、FGPs が卸売業に属するという前提で分析を行っているが、序論で述べた通り、ユニクロ、良品計画、ニトリといった企業は、卸売業ではなく「製造小売企業」を標榜している。上の FGPs の産業格付けを見たのが表3であ

⁵ 企業規模の比較は、3ケタ業種（及び年次）のみをコントロールする。

る。⁶ やや意外だが、情報通信業に格付けされた企業が最も多く、広義 FGP s で 40.4%、狭義 FGP s では 49.6%を占めている。しかし、米国の Apple 社もおそらく情報通信業に分類されるのではないだろうか。次いで卸売業が広義で 23.4%、狭義で 30.5%である。このほか、小売業やサービス業に格付けされた企業も少なくない。米国の FGP s 研究は卸売業に焦点を絞っているが、卸売業以外に FGP s が少なくないという結果は、FGP s をどう定義すべきかについて新たな視点を提示するものである。

本稿の主な関心事は、グローバル化との関連なので、以下では海外にのみ製造委託を行っている狭義 FGP s を中心に分析を進める。まずは、FGP s (狭義) の企業規模、生産性、賃金を非 FGP s と比較してみたい。表 4 はその結果である。2009~2013 年のデータをプールし、3 ケタ分類の業種、年次をコントロールした結果である。生産性、平均賃金はさらに企業規模 (対数従業員数) もコントロールしている。表の(1)列は、国内の製造部門売上高がゼロで、かつ、国内の製造業の子会社・関係会社を持たない企業との比較である。ここには、国内で製造委託を行っている企業が含まれている。(2)列は、ここから国内でのみ製造委託を行っている企業を除いたサンプルとの比較である。ただし、(1)と(2)とで結果に大きな違いはない。

企業規模 (対数従業員数) を見ると、業種の違いを補正した上で、平均値で FGP s は非 FGP s に比べて約 40%大きく、1%水準で統計的な有意差がある。労働生産性、TFP いずれで見ても、FGP s は約 10%高い水準であり、やはり 1%水準で統計的に有意な違いである。業種の違いだけでなく、企業規模の違いをコントロールした上での比較である。また、FGP s の平均賃金は 8%~9%高い。一般に生産性と賃金の間には強い関連が存在するので当然ではある。これらの結果は、FGP s が優れた企業群であり、日本経済の活力を高めていく上で大きな役割を果たす可能性を示唆している。

表には示していないが、企業の成長について、売上高伸び率、従業員数の伸び率を見ると、FGP s の売上高伸び率 (年率) は、非 FGP s よりも 1.1%高く (1%水準で有意)、雇用の伸び率も有意水準は低い (10%水準) もの 0.4%高い。⁷ FGP s は、海外に製造委託を行っているが、その結果として国内の売上高や雇用にネガティブな影響は見られず、むしろポジティブな効果を持っている。少なくとも、非 FGP s との比較で言えば、国内に工場を持たないことが「空洞化」につながるとは言い難い。⁸

次に、研究開発、無形資産投資について見てみる (表 5 参照)。業種、企業規模をコ

⁶ 「その他」は、電気・ガス・水道・熱供給業、建設業等を含む。

⁷ ただし、FGP s と非 FGP s は、労働生産性上昇率、TFP 上昇率では有意差がない。

⁸ ここで行っているのは FGP s ではない非製造業企業と FGP s との比較であり、製造業企業と FGP s との比較ではない。製造業の海外展開が「空洞化」をもたらすかどうかについては既にも多くの実証研究があり、総じて海外展開が国内の空洞化をもたらす可能性には否定的な結果である (戸堂, 2010; 清田, 2015)。なお、非製造業のサービス・オフショアリングが、国内の雇用及び賃金に及ぼす影響については海外で多くの研究が行われているが (Crino, 2010a, 2010b, 2012; Geishecker and Görg, 2013)、製造事業の海外委託を扱った本稿の分析とは性格が異なる。

ントロールしたプロビット推計によれば、FGPs は非 FGPs に比べて研究開発実施確率が 12%~13%高く、1%水準で統計的な有意差がある。広義の無形資産投資（対売上高比率）で見ても、FGPs は 0.7%~0.8%高い（やはり 1%水準で有意差）。無形資産投資比率の平均値は 0.1%以下なので、これは非常に大きな差と言える。つまり、FGPs は、生産工程自体は海外に委託する一方、国内では研究開発を含む無形資産投資に対して大きな資源配分を行っている。

この表には、本社機能部門従業員の総従業員に対する比率の違いも示している。FGPs は本社機能部門従業員の比率が 2%強高い。筆者が別稿で論じた通り、現代の企業において本社機能部門は戦略的意思決定を担う重要な企業内サービス部門であり、本社機能部門が大きい企業の生産性は高い(Morikawa, 2015)。FGPs でこの部門が大きいことは、前述した生産性の高さとも整合的である。

以上を要約すると、日本の FGPs は、非 FGPs と比較して規模が大きく、生産性が高く、研究開発投資をはじめとする無形資産投資に積極的な企業である。また、本社機能部門に従事する労働者の比率が高い、極めて現代的な企業とすることができる。

4. 結論

グローバルな付加価値連鎖が深化する中、先進国では「工場を持たない製造企業 (FGPs)」が注目されており、「製造業のサービス化」の動きの一つと捉えることもできる。海外では、FGPs を製造業の中の新しい産業分類として設定する動きもあるが、その実態解明は緒に就いた段階である。日本でも、類似した業態の企業が目につくようになってきているが、その実態は未解明である。一方、政策現場では、「マザー工場」など国内に製造機能を維持することへの関心が高い。そこで、本稿は、「企業活動基本調査」のマイクロデータ（2009~2013 年度）を使用して、日本国内に工場を持たない製造企業 (FGPs) の実態について観察事実を整理した。

本稿では、当該企業自身（子会社・関係会社を含めて）は日本国内で製造業としての活動を行っていないが、製造委託をしている企業を FGPs と定義した。日本でも FGPs に相当する企業は存在し、雇用規模から見て経済的にかなり大きな存在である。既存の産業分類では、情報通信業や卸売業に産業格付けされた企業が多く、これらが約 8 割を占めている。しかし、小売業に属する企業（「製造小売企業」）、サービス業の企業もそれぞれ 1 割程度存在する。FGPs の実態把握を試みる際、範囲を卸売業に限定すると過小評価につながるおそれがあることを示唆している。

さらに、グローバル化との関係に焦点を当てて、海外に生産委託を行っている狭義 FGPs に焦点を当てて企業特性を分析した。その結果によれば FGPs は、非 FGPs 企業と比べて規模が大きく、生産性が高く、賃金が高い。平均値で見ると、規模は約 40%大

きく、生産性・賃金水準は約 10%高い。また、売上高や従業者数の成長率も相対的に高い。さらに、FGPs は、研究開発活動や無形資産投資に積極的で、本社機能部門が大きい傾向がある。つまり、FGPs 自体には、国内の「空洞化」という懸念は当たらず、グローバル化が深化する中で、タスク・レベルでの先進国の比較優位に沿った存在だと言える。

輸送・通信コストの低下、TPP をはじめとする経済連携協定の拡大は、グローバルな分業をさらに細分化・深化させていくと予想され、優れた FGPs の成長は日本全体としての「稼ぐ力」を強める役割を果たすことが期待される。

なお、本稿は「企業活動基本調査」のデータから把握可能な範囲で実態把握を行ったが、同調査は企業規模や産業のカバレッジが限られており、日本の FGPs 全てを捉えてはいないことを留保しておきたい。

参考文献

- Ali-Yrkkö, Jyrki, Petri Rouvinen, Timo Seppälä, and Pekka Ylä-Anttila (2011), “Who Captures Value in Global Supply Chains? Case Nokia N95 Smartphone,” *Journal of Industry, Competition and Trade*, Vol. 11, No. 3, pp. 263-278.
- Bernard, Andrew B. and Teresa C. Fort (2013), “Factoryless Goods Producers in the US,” NBER Working Paper, No. 19396.
- Bernard, Andrew B. and Teresa C. Fort (2015), “Factoryless Goods Producing Firms,” *American Economic Review*, Vol. 105, No. 5, pp. 518-523.
- Crino, Rosario (2010a), “Service Offshoring and White-Collar Employment,” *Review of Economic Studies*, Vol. 77, No. 2, pp. 595-632.
- Crino, Rosario (2010b), “Employment Effects of Service Offshoring: Evidence from Matched Firms,” *Economics Letters*, Vol. 107, No. 2, pp. 253-256.
- Crino, Rosario (2012), “Service Offshoring and the Skill Composition of Labour Demand,” *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol. 74, No. 1, pp. 20-57.
- Dedrick, Jason, Kenneth L. Kraemer, and Greg Linden (2009), “Who Profits from Innovation in Global Value Chains? A Study of the iPod and Notebook PCs,” *Industrial and Corporate Change*, Vol. 19, No. 1, pp. 81-116.
- Francois, Joseph, Miriam Manchin, and Patrick Tomberger (2015), “Services Linkages and the Value Added Content of Trade,” *The World Economy*, Vol. 38, No. 11, pp. 1631-1649.
- Geishecker, Ingo and Holger Görg (2011), “Services Offshoring and Wages: Evidence from Micro Data,” *Oxford Economic Papers*, Vol. 65, No. 1, pp. 124-126.
- Johnson, Robert C. (2014), “Five Facts about Value-Added Exports and Implications for Macroeconomics and Trade Research,” *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 28, No. 2, pp. 119-142.
- Kamal, Fariha, Brent R. Moulton, and Jennifer Ribarsky (2013), “Measuring ‘Factoryless’ Manufacturing: Evidence from U.S. Surveys,” CES Working Paper, No. 13-44.
- Morikawa, Masayuki (2015), “Are Large Headquarters Unproductive?” *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol. 119, November, pp. 422-436
- Timmer, Marcel P., Abdul Azeez Erumban, Bart Los, Robert Stehrer, and Gaaitzen J. de Vries (2014), “Slicing Up Global Value Chains,” *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 28, No. 2, pp. 99-118.
- 経済産業省・厚生労働省・文部科学省 (2012), 『2012年版ものづくり白書』.
- 清田耕造 (2015), 『拡大する直接投資と日本企業』, NTT出版.
- 戸堂康之 (2010), 『途上国化する日本』, 日本経済新聞出版社.

表1 工場を持たない製造企業（FGPs）の数

	(1) 製造業売上げ ゼロ&国内製造 子会社なし	(2) うち製造委託(国内 又は海外)あり(FGPs 1)	(3) うち海外製造委託 あり(FGPs2)
2009	13,566	2,667	324
2010	14,020	2,744	396
2011	14,809	2,815	455
2012	14,841	2,805	464
2013	14,623	2,688	451

(注)「企業活動基本調査」のデータから計算。国内では製造業でない企業（①国内で製造業の売上高がゼロ、かつ、②国内に製造業の子会社・関係会社を持たない企業）のうち、製造委託を行っている企業の数。

表2 FGPsの製造委託金額

	(1) 広義FGPs			(2) 狭義FGPs				
	製造委託 金額計	(売上 高比)	うち子会社・ 関係会社	製造委託 金額計	(売上 高比)	うち子会社・ 関係会社	海外製造 委託金額	うち子会社・ 関係会社
2009	4.4	12.8%	0.7	1.2	17.5%	0.2	0.3	0.0
2010	4.7	13.3%	0.9	1.4	19.2%	0.3	0.2	0.1
2011	5.6	14.0%	0.8	2.1	22.8%	0.4	0.5	0.1
2012	5.4	13.8%	0.8	1.6	17.5%	0.2	0.5	0.1
2013	5.7	14.0%	1.0	1.8	21.1%	0.2	0.6	0.1

(注)「企業活動基本調査」のデータから計算。金額の単位は兆円。

表3 FGPsの産業格付け

産業	(1) 広義FGPs		(2) 狭義FGPs	
卸売業	3,214	23.4%	638	30.5%
小売業	1,937	14.1%	177	8.5%
情報通信業	5,541	40.4%	1,037	49.6%
サービス業	2,541	18.5%	219	10.5%
その他	486	3.5%	19	0.9%
計	13,719		2,090	

(注)「企業活動基本調査」のデータから計算。

表4 FGP（狭義）の特性

	(1) 対国内製造売上げゼロ・ 製造子会社なし企業	(2) 同・国内に製造委託を 行っている企業を除く
企業規模	39.2% ***	39.3% ***
労働生産性	10.0% ***	10.8% ***
TFP	10.4% ***	11.1% ***
平均賃金	8.2% ***	9.0% ***

(注)「企業活動基本調査」のデータから計算。(1)列は国内では製造業でない企業(①国内で製造業の売上高がゼロ、かつ、②国内に製造業の子会社・関係会社を持たない企業)であって製造委託を行っていない企業との比較。(2)列は、比較対象として国内で製造委託を行っている企業を除いて比較。

表5 FGP（狭義）の無形資産投資及び本社機能部門

	(1) 対国内製造売上げゼロ・ 製造子会社なし企業	(2) 同・国内に製造委託を 行っている企業を除く
研究開発実施 確率	12.0% ***	12.9% ***
無形資産投資 対売上高	0.7% ***	0.8% ***
本社機能部門 比率	2.3% ***	2.1% ***

(注)「企業活動基本調査」のデータから計算。(1)列は国内では製造業でない企業(①国内で製造業の売上高がゼロ、かつ、②国内に製造業の子会社・関係会社を持たない企業)であって製造委託を行っていない企業との比較。(2)列は、比較対象として国内で製造委託を行っている企業を除いて比較。