

新興国と多国籍企業のリスク

経済が成熟すると、企業の多国籍化が加速する。国内での売上げが伸びなくなり、高い成長を求めて、新興国を中心に对外投资を拡大していくのである。問題は利潤率である。国内では寡占もあって収益力が高いが、競争の激しい新興国では簡単ではない。加えて、新興国経済の成長率が大きく低下してきている。多国籍企業にとってかつてない試練といってよい。

ウォルマート・ストアーズは米国最大の小売企業だが、この十数年の対外進出には目を見張るものがある。2011年に海外店舗数が国内を上回った。この5年間の伸び(年率)は、国内が2.0%、海外が14.9%である。実際、売上の伸びは、国内の3.1%に対して、海外が8.4%だ。ところが総資産営業利益率は国内の22.8%に対して、海外は8.8%しかない。多国籍化とともに収益力が低下しているのである。

新たに浮上してきている問題は、新興国経済の急激な減速である。米国の量的金融緩和の縮小議論に伴って今年の5月以降、新興国の新興国の通貨や株価が大幅に下落した。ここで明らかになったのは、第一に、新興国の極端な外資依存の構造だ。アジア危機時と違って外貨準備が豊富だとはいえ、それ以上に対外債務が積み上がっているのだから、外資が引き揚げれば南欧危機並みの調整は避けられない。

第二に、より根本的な問題は、工業化の行き詰まりである。製造業の異常な供給力過剰は、中国を先頭に誰の目にも明らかだ。資源価格も低下し、中国ですら資源追求型の对外投资を控え始めている。新興国経済は製造業への依存度が高く、成長の減速は、サービス化した先進国より厳しいものになるようとしている。新興国は成長のフロンティアでなくなっているのだ。

そうして、新興国での不況化が、多国籍企業の収益力の低下を通じて、先進国経済を一段と悪化させるリスクを高めているのである。

(十字路 2013.12.04)