

## 日本の対アジア通商政策

浦田秀次郎\*

### 要 約

日本とアジア諸国との経済関係は主に貿易と直接投資を通じて近年急速に緊密になってきている。日本企業は生産工程を分解し、直接投資を媒介として分解した工程をそれらが最も効率的に行える国・地域に配置するというフラグメンテーション戦略をアジアで展開した。その結果、一つの製品を生産するにあたって、アジア諸国に配置された生産拠点間で中間財・部品が活発に取引されるようになり地域生産ネットワークが形成された。地域生産ネットワークの形成はアジア諸国の経済だけではなく日本経済の成長に大きく貢献した。地域生産ネットワーク形成の背景には、アジア諸国間において発展格差があることから労働者の質・賃金が大きく異なっていたことやアジア諸国において貿易および直接投資に対する政策が自由化されたことがある。但し、貿易や直接投資の自由な動きを制限する障害は依然として残っている。日本とアジア諸国の経済成長を促進するには、それらの障壁を削減・撤廃する必要があるが、世界貿易機関（WTO）での貿易自由化交渉が頓挫している状況では、特定の国との間で貿易・投資を自由化する自由貿易協定（FTA）が数少ない有効な政策である。アジア地域では東南アジア諸国連合（ASEAN）を中心として多くのFTAが形成されてきたが、アジア全体を包摂するFTAについては東アジア地域包括的経済連携（RCEP）交渉が開始されたばかりである。2015年を目標として交渉が進められるが、日本はアジアにおいて最も発展した先進国として、RCEPをアジア諸国の経済成長に寄与するような内容にすると共に交渉が目標までに合意に至るように積極的にリードしていかなければならない。日本の対アジア通商政策を構築するにあたって、アジア諸国の成長は日本の成長には欠かせないことを強く認識しておくことが肝要である。

キーワード：FTA, RCEP, 生産ネットワーク

JEL Classification：F13, F15, O53

## I. はじめに

日本経済は90年代初めのバブル崩壊以来、失われた20年と称されるように長期間に亘り低迷が続いたが、2012年末に誕生した自民党安倍晋三政権の下で、「三本の矢」政策が唱えられ、13年初めから景気回復の兆しが見えてきた。

三本の矢政策とは、大胆な金融緩和、機動的な財政出動、民間投資を喚起する成長戦略を指しており、それらがアベノミクスを構成している。大胆な金融緩和と機動的な財政出動は実施されているが、成長戦略について「日本再興戦略」

\* 早稲田大学大学院アジア太平洋研究科教授

と題して本年6月14日に発表されたばかりである。同戦略は日本産業再興プラン、戦略市場創造プラン、国際展開戦略の三つのアクションプランから構成されているが、実施にあたっては、ある程度の時間を要すると思われる。

大胆な金融緩和に反応して、株価上昇と円安が急激に進み、景気好転への期待が膨らんだが、その後、株価は下落し、現時点では株価の乱高下が続いており、日本経済の先行きに関しては不透明感が払拭できないで状況である。他方、日本経済を中長期的・構造的視点からみると、人口減少、少子高齢化、深刻な財政状況、閉鎖的な経済などの問題を抱えており、これらの問題に対して適切な対応がなされなければ、日本経済の将来は極めて悲観的なものになるであろう。

世界経済に目を転じると、2008年に発生した世界金融危機により深刻な影響を被った米国経済や欧州経済は積極的な金融・財政政策が功を奏し、小康を取り戻している。一方、中国、インド、インドネシアなどの新興国を含む東アジア諸国の経済は、先進諸国における経済低迷による負の影響を受けたものの、底堅い成長を持続している。世界経済の成長推進にあたっては、貿易や直接投資などの国際経済活動の活発化が大きく貢献する。このような認識に基づき、世界各国は世界貿易機関（WTO）の下で2001年に開始された多角的貿易自由化交渉であるド

ーハ・ラウンド推進の重要性を強調するが、WTO加盟国間で貿易自由化交渉の進め方などに対する考え方が異なることから、同ラウンドは暗礁に乗り上げてしまった。そのような状況において、貿易自由化に対して同じような考え方を持つ国々の間で、特定の国との貿易を自由化する自由貿易協定（FTA）が活発に締結されるようになった。実際、FTAは近年において実施されている通商政策の手段は、最も重要なものとなっている。

以上の観察結果を踏まえて、本稿では、日本経済の将来にとって望ましい対アジア通商戦略を考察する。結論を先取りする形で述べるならば、日本経済の再興と成長を実現する一つの有効な手段は高成長が予想されるアジア諸国との間に貿易と投資を媒介とした緊密な関係を築くことであるが、具体的な通商政策としてはアジア諸国との間に広域FTAを構築することである。以下、第Ⅱ節では近年における日本の東アジアとの貿易および直接投資関係を検討し、第Ⅲ節では、第Ⅱ節での分析を基に、日本の対東アジアFTA戦略を検討する。最後に第Ⅳ節ではFTA政策の分析では扱わないが重要な通商政策のテーマであるインフラ輸出を取り上げる。本稿での分析が日本の成長戦略（日本再興戦略）の中に含まれている国際展開戦略の実施にあたって貢献できれば幸いである。

## Ⅱ．日本の東アジアとの貿易および直接投資

日本の対アジア通商戦略を考えるにあたって、日本の東アジアとの貿易および直接投資関係を把握することは不可欠である。そこで、本節では、近年における日本の東アジアとの貿易および直接投資関係を分析する。一つの重要な分析結果は、日本と東アジアとの間で貿易と直接投資が大きく拡大してきたが、それらの間には生産ネットワークを通じた密接な関係が構築

されたことである。以下では、初めに近年における日本と東アジアとの貿易および直接投資関係を明らかにし、次に、その背景にある要因を分析する。

### Ⅱ－１．増大する日本の貿易における東アジアの重要性

日本の東アジアとの貿易は1990年から2011

年にかけて大きく拡大した。日本の東アジアへの輸出は963億ドルから4,692億ドルへと4.9倍拡大したのに対し（図1A）、東アジアからの輸入は662億ドルから3,541億ドルへと5.3倍拡大した（図1B）。同期間における日本の世界への輸出と世界からの輸入は、各々、2,942億ドルと2,332億ドルから8,244億ドルと8,244億ドルへと2.8倍および3.5倍拡大した。日本の東アジアとの貿易（輸出入）が世界との貿易（輸出入）よりも大きく拡大しことから、日本の世界との貿易（輸出入）に占めるアジアとの貿易のシェアは拡大した。

日本の世界への輸出に占める東アジアへの輸出のシェアは1990年には32.7%であったが、2011年には56.9%になり、21年間で24%ポイントも上昇した（図1C）。日本の世界からの輸入に占める東アジアからの輸入のシェアも28.4%から42.9%へと14ポイント上昇したが、上昇速度およびシェアの水準は、輸出と比べて低い（図1D）。これらの数字は日本にとって東アジアは輸入元としてよりも輸出先として重要であることを示している。日本の貿易相手国・地域としては、従来、米国と欧州（EU）が重要であったが、90年から11年にかけて、それらの国・地域の重要性は大きく低下した。

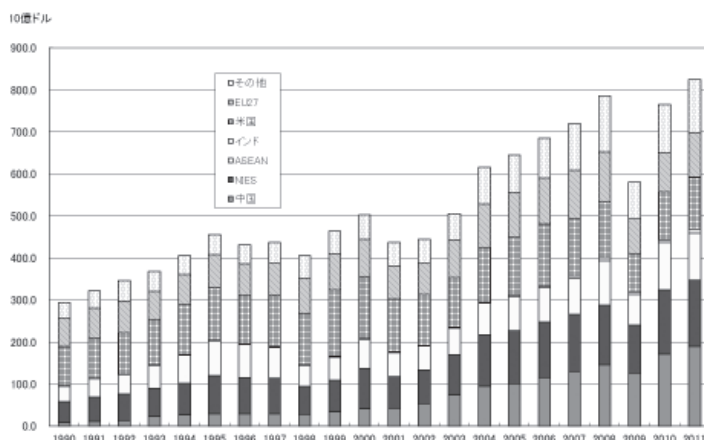
日本の世界輸出に占める米国とEU27のシェアは、1990年には、各々、31.4%と22.9%で

あったが、2011年には、15.0%と12.8%まで低下した。また、日本の輸入に関しても、米国とEU27のシェアは、同期間において22.3%および16.3%から8.9%および9.6%へと大きく低下した。日本の貿易における米国とEU27のシェアが大きく低下する一方、東アジアのシェアが大きく拡大した理由としては、これらの国・地域における経済成長率の違いが大きい。高い経済成長を遂げている国・地域は生産拡大により輸出能力が拡大すると共に所得の上昇により輸入需要が拡大することから、貿易は大きく拡大する。日本の東アジアとの貿易が大きく増大した今ひとつの理由としては、後述するように、日本企業が貿易志向の強い直接投資を東アジアにおいて活発に展開したことがある。

因みに、日本の輸出における東アジア、米国、EU27を合わせたシェアは90年から11年にかけて87.1%から84.6%へと僅かに低下した。また、日本の輸入に占める同シェアは67.1%から61.4%へと低下した。日本の輸入に占めるこれらの国・地域のシェアが低いのは、原油・天然ガスなどのエネルギー資源の中近東諸国やロシアからの輸入が大きなシェアを占めているからである。

日本の貿易に占める東アジアのシェアの拡大を確認したが、日本との貿易関係とその変化については東アジア諸国・地域間で大きな違いが

図1A 日本の地域別輸出



## 日本の対アジア通商政策

図 1 B 日本の地域別輸入

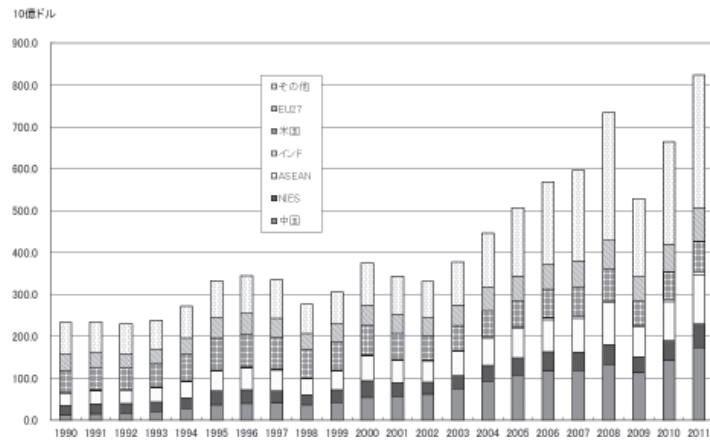


図 1 C 日本の地域別輸出構成

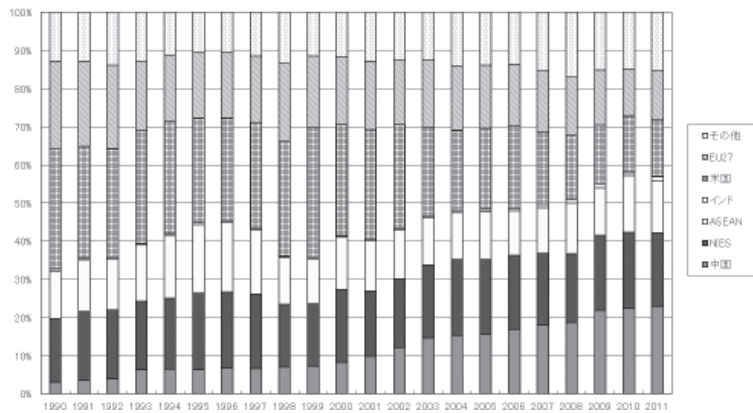
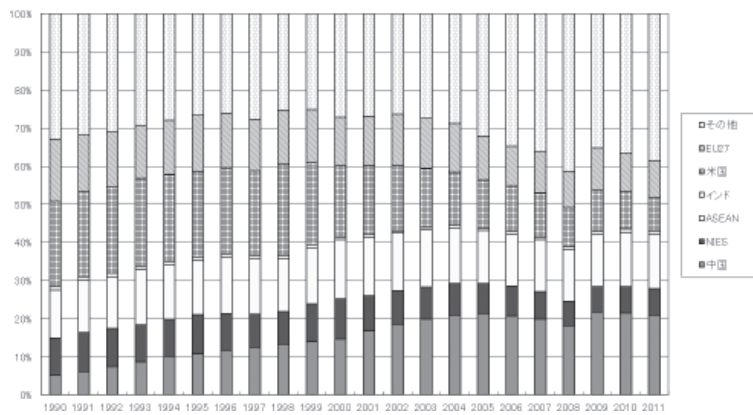


図 1 D 日本の地域別輸入構成



(資料) RIETI, RIETI-TID 2012 より作成

ある。東アジアを中国、NIEs（韓国、台湾、香港）、東南アジア諸国連合（ASEAN）およびインドという形で分類すると、日本との貿易関係が大きく拡大しているのは中国であることが分かる（図1C、図1D）。実際、日本の貿易に占めるシェアで見ると、そのシェアを大きく拡大させているのは中国のみで、他の地域・国については1990年から2011年にかけて、シェアに大きな変化は見られない。具体的な数字を見てみよう。日本の輸出と輸入に占める中国のシェアは90年には、各々、3.0%と5.1%であったが、11年には、実に22.9%と20.9%へと大きく上昇した。日本の輸出に占めるNIEs、ASEAN、インドのシェアは同期間に、各々、16.7%から19.3%、12.5%から13.5%、0.5%から1.3%へと僅かに上昇しただけであった。また、日本の輸入に占めるNIEs、ASEAN、インドのシェアについては、ASEANに関しては12.6%から14.3%へと僅かに上昇したが、NIEsとインドのシェアは、9.8%から6.9%、0.9%から0.8%へと僅かであるが、低下した。

将来においては、近年において観測されているように、米国やEUのような先進諸国・地域と比べて中国やインドなどの東アジア諸国においてより高い経済成長が予想されることから、日本の貿易に占める東アジア諸国の割合は、現在よりもさらに大きく拡大すると思われる<sup>1)</sup>。

## Ⅱ－２．日本の対東アジア貿易における商品構成：生産ネットワークの拡大

日本と東アジアの経済関係は相互の貿易における商品構成に反映される。そこで、日本の東アジア諸国との貿易における商品構成を検討しよう。日本の東アジア諸国への輸出の商品構成は1990年から2011年にかけてあまり変化はない（表1）。1990年、2000年、2011年の3時点で大きなシェアを占めているのは、電気機械、一般機械、化学製品、鉄鋼・非鉄金属・金属製品である。特に、電気機械および一般機械は、

各々、3時点において総輸出の20%以上のシェアを占めている。因みに、化学製品および鉄鋼・非鉄金属・金属製品のシェアは10%から15%であった。その他の商品で比較的に大きなシェアを占めているのは、輸送機械および精密機械であり、その他の商品のシェアは数パーセントと小さい。東アジア諸国への輸出で観察された商品構成は、中国、NIEs、およびASEAN諸国への輸出においても同様に観察される。中国、NIEs、およびASEAN諸国への日本の輸出品構成が類似している理由としては、日本はそれらの国々と比較すると、最も経済発展が進んでいることから、それらの国々との関係では比較優位のパターンが類似しているからである。つまり、日本は、中国、NIEs、ASEAN諸国と比べて、高度な能力を持つ人材を大量に必要とする電気機械や一般機械などのハイテク製品に比較優位を持っているのである。

日本の東アジア諸国からの輸入品構成は1990年から2011年にかけて変化した。食料品、パルプ、石油・石炭製品といった天然資源を使用する商品のシェアが低下したのに対し、一般機械、電気機械などの機械製品のシェアが大きく拡大した。このような変化は、東アジアにおいて工業化が進展したことを反映している。そのような変化の中で、労働集約的な商品である繊維製品は比較的に高いシェアを維持している。日本の輸出商品の構成と異なって、日本の輸入商品構成は、中国、NIEsおよびASEANからの輸入で大きく異なっている。中国からの輸入品では、食料品、繊維製品、石油・石炭製品のシェアが大きく低下したのに対し、電気機械、一般機械、化学製品等のシェアが大きく拡大した。2011年時点で大きなシェアを占めているのは、繊維製品、電気機械、一般機械である。NIEsからの輸入品構成に関しては、中国からの輸入品構成と同じような変化が観察される。但し、2011年における輸入品構成については、中国とは大きく異なっている。電気機械

1) 東アジア諸国や先進諸国などの経済に関する将来予測については、OECD（2013）などを参照。



表1 日本の東アジア諸国との貿易における商品構成 (%)

	東アジア			中国			NIES			ASEAN		
	1990年	2000年	2011年	1990年	2000年	2011年	1990年	2000年	2011年	1990年	2000年	2011年
輸出												
食料品及び関連の農林水産業	1.1	0.8	0.7	0.7	0.6	0.1	1.3	1.1	1.4	0.8	0.4	0.6
繊維製品	4.3	3.2	1.5	7.9	8.4	2.2	5.2	2.1	1.0	2.3	1.6	1.0
パルプ・紙・木製品及び関連の農林水産業	2.5	1.7	1.7	2.7	1.8	1.8	3.0	1.7	1.3	1.9	1.7	2.0
化学製品	11.3	12.7	16.5	11.9	14.4	15.3	12.5	14.0	21.6	9.4	9.9	11.2
石油・石炭製品及び関連の鉱業	0.9	0.5	2.6	0.7	0.6	1.3	1.3	0.6	2.6	0.4	0.3	4.8
窯業・土石製品及び関連の鉱業	1.6	1.5	2.1	1.4	1.6	1.3	1.9	1.6	3.6	1.2	1.1	1.3
鉄鋼、非鉄金属・金属製品及び関連の鉱業	11.9	10.2	15.5	17.8	11.2	11.7	10.0	9.2	16.6	13.0	10.9	20.4
一般機械	22.5	22.4	20.6	16.9	19.7	22.6	21.0	23.2	17.4	25.8	23.1	21.6
電気機械	23.7	31.8	22.9	24.8	29.8	24.3	25.5	30.2	22.6	21.0	35.0	20.8
家庭用電気機械	5.0	3.1	1.4	1.8	2.6	1.5	5.4	3.7	1.5	5.3	2.6	1.2
輸送機械	9.8	5.5	7.7	9.7	3.5	9.5	5.6	3.5	3.7	15.4	9.5	10.3
精密機械	2.3	4.6	5.1	1.2	3.9	7.1	2.8	6.4	4.3	1.9	2.3	2.9
玩具・雑貨	3.2	2.0	1.8	2.5	1.8	1.2	4.5	2.6	2.5	1.6	1.5	1.7
合計	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
輸入												
食料品及び関連の農林水産業	13.9	9.0	6.3	16.0	10.6	5.4	16.0	7.1	5.4	11.4	8.7	8.2
繊維製品	12.0	13.2	10.5	28.6	30.0	17.7	15.9	4.6	2.4	2.2	3.3	3.8
パルプ・紙・木製品及び関連の農林水産業	12.4	6.9	6.7	7.8	7.8	5.8	11.3	3.1	2.4	15.0	8.8	10.1
化学製品	3.6	4.7	9.4	4.9	4.4	9.7	5.5	6.6	13.7	2.0	3.8	6.9
石油・石炭製品及び関連の鉱業	28.0	13.3	15.2	24.8	4.0	1.1	2.7	8.7	15.3	49.1	25.2	35.8
窯業・土石製品及び関連の鉱業	2.7	1.6	1.6	3.2	2.5	1.9	3.6	1.3	1.8	1.8	0.9	0.9
鉄鋼、非鉄金属・金属製品及び関連の鉱業	9.0	5.5	8.9	5.0	4.2	6.4	12.7	8.2	18.3	7.8	5.0	8.1
一般機械	3.5	14.4	10.9	0.6	6.9	15.1	5.1	23.4	9.4	3.4	15.2	5.5
電気機械	5.2	17.0	15.7	2.3	11.9	16.8	9.6	23.0	22.5	2.9	17.7	10.9
家庭用電気機械	2.0	5.0	5.6	0.9	4.7	7.7	3.4	4.1	2.4	1.3	6.0	3.9
輸送機械	0.8	1.1	2.0	0.1	1.1	2.0	2.1	1.6	2.4	0.1	0.7	1.9
精密機械	0.5	2.1	1.9	0.1	1.8	2.1	0.9	3.4	2.1	0.4	1.6	1.6
玩具・雑貨	6.2	6.1	5.2	5.7	10.1	8.1	11.2	4.8	2.0	2.6	3.3	2.5
合計	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

(資料) RIETI, RIETI-TID 2012 より作成

が最も高いシェアを記録しているが、その他に高いシェアを示しているのは鉄鋼・非鉄金属・金属製品、石油・石炭製品、化学製品などの中間財である。これらの商品構成の違いは、中国と比べてNIES 諸国の経済発展段階がより進んでいることによる。ASEAN からの輸入品で最も大きな位置を占めているのが石油・石炭製品である。これはインドネシアからの石油および石油製品の輸入が大きいからである。また、食料品、パルプなども、1990 年からシェアは低下したが、2011 年においても比較的に高い値を示している。このようなASEAN 諸国からの輸入品構成の背景には、ASEAN 諸国において天然資源が豊富に存在することがある。

日本のアジア諸国との貿易を商品の属性に着目して見ると、両者の間に興味深い関係が現れてくる。図2A および図2B には商品を、素材（一次産品）、中間財、最終財に分類してとらえた日本の東アジアへの輸出と東アジアからの輸入の状況が示されている。同図から、日本の東アジアへの輸出においては中間財が大きな位置を占めていることが読み取れる。実際、日本の東アジアへの輸出に占める中間財のシェアは

1990 年から2011 年にかけて、61.5% から69.1% に上昇した。一方、最終財のシェアは同期間において、37.8% から28.7% へと低下している。日本の東アジアからの輸入においては、中間財のシェアは上昇しているが、日本からの東アジアへの輸出と比べると低く、最終財のシェアが高い。日本の東アジアからの輸入に占める中間財のシェアは1990 年から2011 年にかけて41.8% から48.2% へ上昇したのに対し、最終財のシェアは37.0% から44.0% へと上昇した。日本の東アジアからの輸入で今一つ特徴的な変化は、素材のシェアが21.2% から7.8% へと大きく低下したことである。この変化は日本の東アジアからの素材の輸入が減少したのではなく、中間財と最終財が大きく拡大したことによっている。実際、この期間に日本の東アジアからの素材の輸入は2 倍以上に拡大したが、中間財と最終財の輸入はそれを上回って増加したことから、素材のシェアが低下したのである。因みに同期間における東アジア諸国間の貿易においては、中間財のシェアが54.2% から64.4% へと上昇したのに対し、素材と最終財のシェアは、各々、8.7% と37.2% から5.9% と29.6% へと低

図 2A 日本のアジア向け商品別輸出

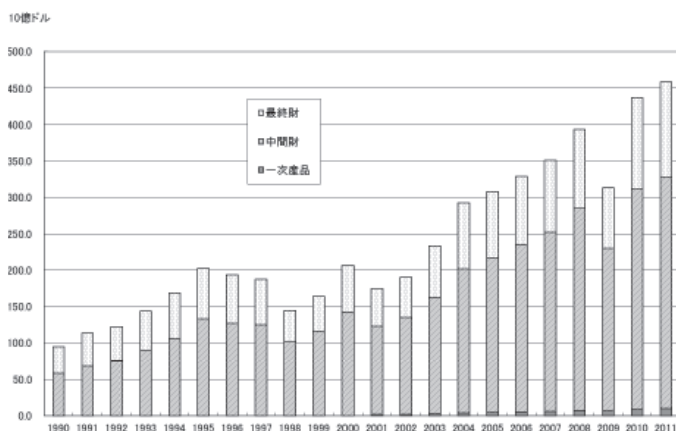


図 2B 日本のアジアからの商品別輸入

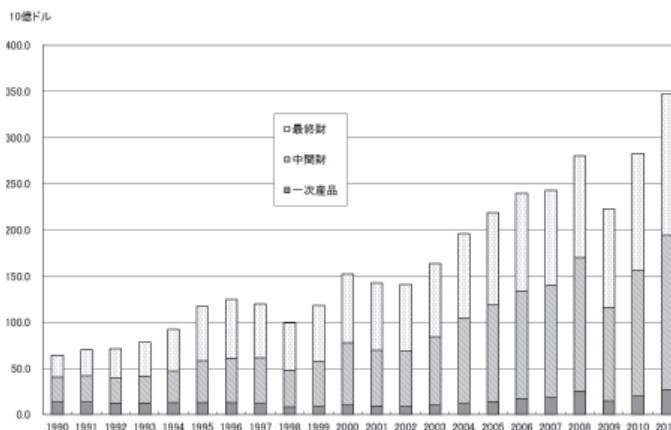
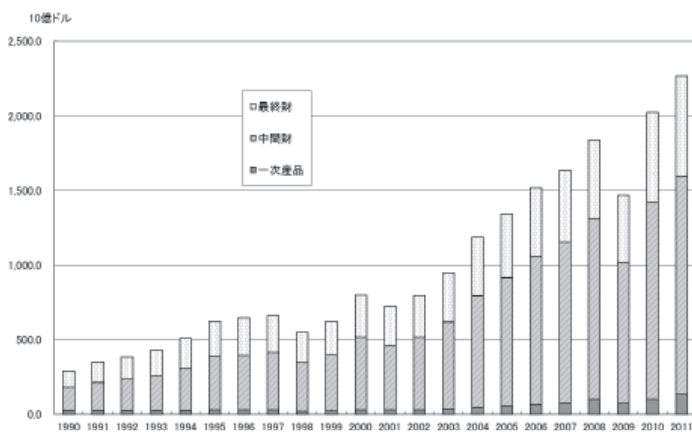


図 2C 東アジア域内の商品別貿易



(資料) RIETI, RIETI-TID 2012 より作成

下している。

東アジアと日本の貿易において中間財が大きく拡大していることを観察したが、その背景には東アジアにおける生産ネットワークの形成がある<sup>2)</sup>。生産ネットワークとは、繊維製品や機械製品のように一つの製品の生産にあたって様々な工程や部品などを必要とする産業・企業において、全体の生産工程を各工程に分解し、それらの工程が最も効率的に行われる国や地域に配置し、それぞれの工程において生産された部品を最終組み立て地に集め、完成品を組み立てるような生産システムである。つまり、生産ネットワークの中では、部品・中間財が活発に貿易されるのである。図2Cから、東アジア地域における貿易で、中間財が大きな割合を占めていることが分かる。生産ネットワークの下で生産された最終財は欧米市場を中心として世界各国に輸出されたことから、東アジア、その中でも大きな位置を占めていた中国が「世界の工場」と呼ばれるようになった。今後、東アジアにおいて高成長が予測されていることから、東アジアで生産・組み立てられた最終財が東アジア市場に供給されるようになり、東アジア経済の自立性が高まると思われる。

生産ネットワークは80年代半ば頃から日本企業や米国企業などの多国籍企業によって東アジアで構築されてきたが、現在では、韓国企業や中国企業など様々な国々の企業が生産ネットワークを形成している。また、当初は、同一企業内でのネットワークであったが、次第に、他の多国籍企業や現地企業へとネットワークの範囲が拡大していった。東アジアにおいて生産ネットワーク構築を可能にした要因としては、東アジア諸国における大きな発展格差の存在があった。例えば、一人当たりGDP(2011年)でみるとシンガポールのように46,241ドルと極めて高い国がある一方、カンボジアのように897ドルと極めて低い国もある<sup>3)</sup>その他の国々

は、シンガポールとカンボジアの間に散らばっている。東アジア諸国間における大きな発展格差の存在は、各国間における労働者の能力および賃金において違いがあることを意味しており、多国籍企業は、各生産工程において必要となる人材が豊富に存在する国・地域に工程を配置することで、生産ネットワークを構築したのであった。

東アジアにおける生産ネットワークの構築・拡大は東アジア諸国の経済成長に大きく寄与した。東アジア諸国は生産ネットワークに参加することで、貿易と投資の活発化を通じて生産や雇用の拡大を実現しただけではなく、多国籍企業との取引などを通じて優れた技術や経営ノウハウなどを導入することで生産効率の向上を実現することができた。他方、日本企業も東アジアにおける生産ネットワークを活用することで、日本本社および東アジア拠点間での効率的分業体制が可能になり、企業全体としての効率性を向上させることができるようになった。

日本と東アジアとの貿易に戻ろう。日本の東アジアとの貿易については、輸出において中間財の割合が極めて高い一方、東アジアからの輸入においては、比較的に最終財の割合が高いことを観察した。このような日本の東アジアとの貿易パターンは、日本は東アジアに対して中間財を供給し、それらの中間財を用いて東アジアで組み立てられた最終財を輸入するという役割を果たしている。日本と東アジアとの発展格差は徐々に縮小していくであろうが、格差解消にはかなりの時間が必要であることから、上述したような東アジアとの関係における日本の役割は長期間に亘って変わらないと思われる。但し、東アジア諸国における高成長が継続する可能性が高いことから、高成長による国民の所得水準の向上によって、日本で生産される高価格の最終財に対する需要が増加することが予想され、その結果、日本から東アジアへの輸出に占める

2) 東アジアにおける生産ネットワークについては、例えば、Kimura (2006) を参照。

3) World Bank, World Development Indicators, [http://databank.worldbank.org/ddp/home.do?Step=2&id=4&DisplayAggregation=N&SdmxSupported=Y&CNO=2&SET\\_BRANDING=YES](http://databank.worldbank.org/ddp/home.do?Step=2&id=4&DisplayAggregation=N&SdmxSupported=Y&CNO=2&SET_BRANDING=YES)



最終財のシェアが上昇する可能性が高い。

### Ⅱ－3. 日本の東アジアへの直接投資

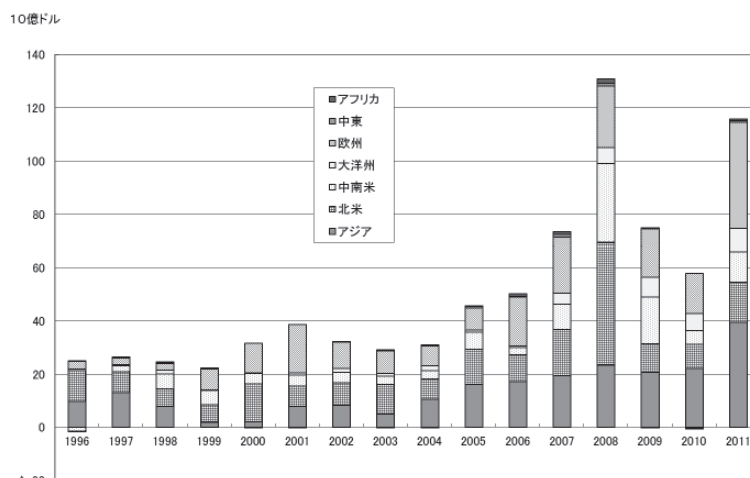
前節では、近年における東アジアでの貿易の特徴の一つとして、生産ネットワークの下における中間財貿易の大きな拡大が観察された。また、生産ネットワークの構築にあたっては、多国籍企業による直接投資が大きな役割を果たしてきたことも指摘された。そこで本節では、日本企業によるアジアへの直接投資の近年における動きをみることにする。

日本からアジアへの直接投資は90年代末にはアジア通貨危機の影響で大きく減少するが、その後、回復し、21世紀に入り大きく拡大している（図3）。日本の対外直接投資（国際収支ベース・フロー）で地域別の統計が取れる1996年以降について具体的な数字を追ってみよう。日本のアジアへの対外直接投資は1996年には、98億ドルであったが、アジア通貨危機が発生した97年に131億ドルのピークを記録した後、減少した。99年には18億ドルまで低下するが、その後、急速に回復し、世界金融

危機が発生した2008年には233億ドルまで増加した。その後、2009年には減少するが、2010年には回復し、2011年においても増加傾向は継続し、同年、395億ドルに達した。1999年の水準と比べると実に22倍の伸びである。アジアの国別にみると、中国への投資が最も大きく、次いで、シンガポールやタイなどのASEAN諸国への投資が大きい。日本の世界への対外直接投資に占めるアジアへの投資のシェアについては、フローで捉えた数字は年ごとに大きく変化することから、年末の残高ベースの数字でみると、2011年末では、26.7%であった。同年における北米および欧州のシェアは、各々、29.7%と23.9%であったことから、日本企業にとってアジアは、北米や欧州と同じように重要な地域であることがわかる<sup>4)</sup>。日本からアジアへの直接投資を産業別でみると、製造業では、電気機械、輸送機械、非製造業では、流通（卸売・小売）、金融・保険などが大きな位置を占めている<sup>5)</sup>。

日本企業の海外への進出状況を対外直接投資の動向で検討したが、日本企業の海外での活動

図3 日本の地域別対外直接投資：フロー

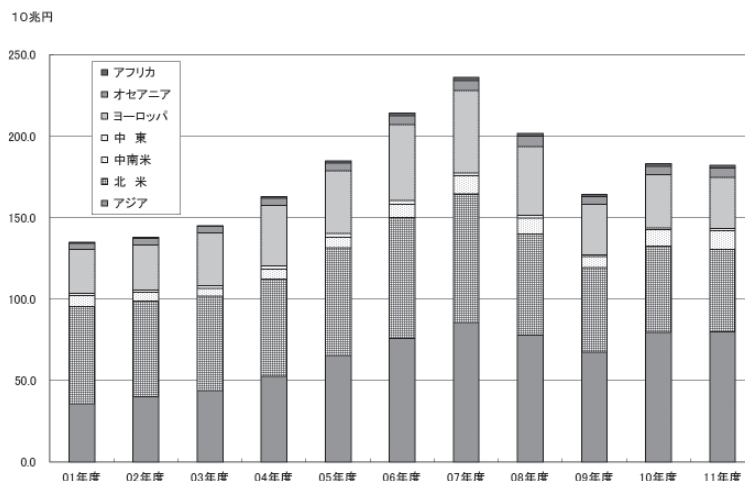


（資料）ジェトロ、直接投資統計から作成

4) ジェトロにより発表されている数字を参考にした。

5) 日銀の国際収支統計による。

図4 日本企業の海外子会社による地域別売上高



(資料) 経済産業省、海外事業活動基本調査、各年度より作成

状況については、日本企業の海外子会社（現地法人）による売上高に着目することで、実態が見えてくる（図4）。同図によれば、アジアで操業する日本企業の海外子会社による売上高は2001年度には35.9兆円であったが、10年後の2011年度には2倍以上増加して79.8兆円を記録した。他方、在北美海外子会社は2001年度にはアジアの海外子会社の売り上げを大きく上回って59.5兆円を計上していたが、世界金融危機などの影響により2011年度には売上高は50.8兆円に低下した。在欧州海外子会社の売り上げは2001年度から2011年度にかけて26.8兆円から31.3兆円へと小幅に増加した。因みに、アジア諸国の中では、在中国海外子会社、在ASEAN 4（インドネシア、マレーシア、フィリピン、タイ）海外子会社、在NIEs（韓国、台湾、シンガポール）海外子会社の2011年度の売上高は、各々、27.4兆円、22.9兆円、18.1兆円であった。21世紀に入り、在アジア海外子会社の売上高が大きく増加した結果、日本企業の海外子会社による全世界における売上高に占める在アジア子会社のシェアは、2001年度から11年度にかけて26.6%から43.8%へと大きく上昇した。これらの数字は、日本企業にとってアジアの重要性が増加していることを示し

ている。

日本のアジアへの直接投資は、アジア諸国が輸入を規制することで国内産業を育成する輸入代替戦略を推進していた60年代から80年代半ばにかけては、現地市場での販売を目的としたものが多かったが、急速に円高が進んだ80年代半ば以降においては、既に説明したような、生産ネットワークを形成することを目的としたものが大きく拡大した。

#### Ⅱ－4. アジア諸国における貿易および投資政策の自由化の進展

日本の貿易および直接投資においてアジアの重要性が増大したことを確認したが、その背景には様々な要因があった。第一の要因としては、既に述べたように東アジア諸国が高い経済成長を実現してきたことがある。ある国・地域における貿易と経済成長の間には相互に影響しあうような関係が存在するが、アジア諸国の高成長には工業製品の輸出が大きく貢献した。他方、アジア諸国の工業製品の生産には、日本等の国々からの中間財が必要であったことから、日本のアジア諸国への輸出が拡大した。一方、日本のアジア諸国からの輸入の拡大は、アジア諸国の工業製品生産における質および量の両面で

の能力向上によるところが大きい。日本のアジアとの貿易関係の拡大に関しては、前節での生産ネットワークに関する説明で明らかにしたように、日本の東アジアへの大量の直接投資が大きく貢献した。

第二の要因としては、第一の要因とも関連するが、東アジアにおける貿易と投資環境の整備が挙げられる。具体的には、貿易および直接投資政策の自由化や輸送インフラなどの改善が挙げられる。後に東アジア新興工業経済群(NIEs)と呼ばれるようになった、韓国、台湾、香港、シンガポールは60年代にそれまでの輸入を制限することで国内産業の育成を図った輸入代替政策から輸出を拡大することで経済成長を実現することを狙った輸出促進政策に転換した。70年代から80年代には、タイ、マレーシア、インドネシア、フィリピンなどのASEAN4と呼ばれる国々が、同様の政策転換を行った。また、79年には中国が改革・開放を進め、86年にはベトナムがドイモイ政策を実施した。さらに90年代後半になると、ラオス、カンボジア、ミャンマーなどの新規ASEAN加盟諸国が後に続いた。輸入代替政策から輸出促進政策への転

換は、関税率の低下で見ることができる(表2)。

投資政策の変化についての検証は、投資に関しては貿易における関税のような指標がないことから難しい。経済協力開発機構(OECD)はOECDメンバーおよびその他のいくつかの国々について、投資規制指数(FDI Restrictiveness Index)を推計しているが、それによると、多くの東アジア諸国において投資自由化が進展していることが分かる<sup>6)</sup>。同指標は、外国企業による出資への制限、直接投資受け入れに当たっての審査プロセス、外国人幹部の雇用、利益送金などの操業における制限の4分野における規制状況を基に構築されているが、0が最も自由化されている状況であるのに対し1が最も閉鎖的な状況を示すように数値化されている。OECDの調査の対象になった東アジア諸国については、1997年から2012年にかけて、マレーシア(0.510→0.214)、インドネシア(0.490→0.329)、インド(0.484→0.273)、中国(0.633→0.407)、韓国(0.532→0.143)といった数値が報告されている。

東アジア諸国では貿易政策および投資政策の自由化が進んだが、多くの国々では依然として、

表2 東アジア諸国の関税率の推移(%)

		全商品	工業製品	一次産品			全商品	工業製品	一次産品
ブルネイ	1992年	2.72	3.19	0.83	タイ	1989年	36.95	37.86	29.52
	2010年	3.77	4.42	0.23		2009年	11.22	10.47	15.86
カンボジア	2001年	16.74	16.54	18.26	ベトナム	1994年	14.5	13.68	21.77
	2008年	12.36	12.17	13.77		2010年	7.13	6.9	8.57
インドネシア	1989年	18.74	18.91	17.66	中国	1992年	39.71	40.75	34.67
	2010年	4.79	5.03	3.21		2010年	7.74	7.69	8.11
ラオス	2000年	9.28	8.62	15.15	香港	1988年	0	0	0
	2008年	9.25	8.42	16.03		2010年	0	0	0
マレーシア	1988年	14.07	14.67	10.28	韓国	1989年	18.61	18.56	19.02
	2009年	6.75	6.07	10.14		2010年	10.33	7.35	26.31
ミャンマー	2001年	4.63	4.3	7.59	台湾	2006年	6.4	4.7	17.5
	2008年	4.03	3.9	5.1		2011年	6.1	4.5	16.6
フィリピン	1988年	28.25	27.96	29.75	インド	1990年	81.56	82.96	71.56
	2010年	5.31	5.07	6.77		2009年	11.5	10.25	20.13
シンガポール	1989年	0.4	0.44	0.16					
	2010年	0	0	0					

(資料) World Bank, World Development Indicators on line. 台湾については、APEC, StatsAPEC

6) OECD, FDI Regulatory Restrictiveness Index, website, <http://www.oecd.org/investment/fdiindex.htm>  
2013年4月20日にアクセス。

表3 国際物流の効率性：2012年

	155か国 中ランキン グ	点数(1～ 5)	通関手続	貿易・物 流インフラ	輸送便の 確保	輸送能 力・品質	荷物の追 跡・管理	納期内に到 着度
ブルネイ	na	na	na	na	na	na	na	na
カンボジア	101	2.56	2.30	2.20	2.61	2.50	2.77	2.95
インドネシア	59	2.94	2.53	2.54	2.97	2.85	3.12	3.61
ラオス	109	2.50	2.38	2.40	2.40	2.49	2.49	2.82
マレーシア	29	3.49	3.28	3.43	3.40	3.45	3.54	3.86
ミャンマー	129	2.37	2.24	2.10	2.47	2.42	2.34	2.59
フィリピン	52	3.02	2.62	2.80	2.97	3.14	3.30	3.30
シンガポール	1	4.13	4.10	4.15	3.99	4.07	4.07	4.39
タイ	38	3.18	2.96	3.08	3.21	2.98	3.18	3.63
ベトナム	53	3.00	2.65	2.68	3.14	2.68	3.16	3.64
中国	26	3.52	3.25	3.61	3.46	3.47	3.52	3.80
香港	2	4.12	3.97	4.12	4.18	4.08	4.09	4.28
韓国	21	3.70	3.42	3.74	3.67	3.65	3.68	4.02
台湾	19	3.71	3.42	3.77	3.58	3.68	3.72	4.10
インド	46	3.08	2.77	2.87	2.98	3.14	3.09	3.58

(資料) World Bank, Logistics Performance Index

貿易および投資障壁が残っている。貿易および投資の拡大により、さらなる経済成長を実現するには、それらの障壁を削減・撤廃する必要がある。また、多くの東アジア諸国にとっては、通常、狭義の貿易政策や投資政策には含まれないが、通関手続きや物流・貿易インフラなど貿易や投資に大きな影響を与える、所謂、貿易円滑化措置の改善も、貿易や投資の拡大にあたっての重要な課題である。表3に示されているように、国際物流の効率性については、シンガポールや香港のように非常に効率的な国もある一

方、ミャンマー、ラオス、カンボジアのように、極めて非効率な国もある。さらに、人材育成、透明性が高く安定的な経済制度の構築・運用、裾野産業の育成などが、直接投資受入の拡大には重要である<sup>7)</sup>。貿易および投資の自由化の推進と共に円滑化措置の改善が進めば、日本のアジアとの貿易及び投資の拡大をもたらす。これらの課題克服に向けては、諸外国や国際機関からの通関業務や動植物検疫などに関する技術支援を有効に活用することが必要である。

### Ⅲ. 日本の対東アジア FTA 戦略

日本の通商政策は1990年代末までは、基本的には、関税貿易一般協定（GATT）・世界貿易機関（WTO）の下で、GATT・WTO加盟国を差別しないという無差別原則に則って、実施

されてきた。但し、50年代から90年代にかけて、米国および欧州との間において繊維、鉄鋼製品、電気製品、自動車などの製品に関して日本からの輸出が増加したことで貿易摩擦問題が発生し

7) 日本企業のアジア諸国などにおける操業での問題点に関しては、国際協力銀行（2012）やジェトロ（2012b）などを参照。

表4 日本のFTA

	相手国・地域	交渉開始年月	調印年月	発効年月
発効済み	シンガポール	2001年1月	2002年1月	2002年11月
	メキシコ	2002年11月	2004年9月	2005年3月
	マレーシア	2004年1月	2005年12月	2006年7月
	チリ	2006年2月	2007年3月	2007年9月
	タイ	2004年2月	2007年4月	2007年11月
	インドネシア	2005年7月	2007年8月	2008年7月
	ブルネイ	2006年6月	2007年6月	2008年7月
	ASEAN	2005年4月	2008年4月	2008年12月
	フィリピン	2004年2月	2006年9月	2008年12月
	スイス	2007年5月	2009年2月	2009年9月
	ベトナム	2007年1月	2008年12月	2009年10月
	インド	2007年1月	2011年2月	2011年8月
	ペルー	2009年5月	2011年5月	2012年3月
交渉中	韓国*	2003年12月*		
	湾岸協力会議(GCC)	2006年9月		
	豪州	2007年4月		
	モンゴル	2012年6月		
	カナダ	2012年11月		
	日中韓	2013年3月		
	EU	2013年4月		
	RCEP	2013年5月		

(注) \*韓国とのFTA交渉は2004年11月より中断

RCEPは東アジア地域包括的連携協定であり、日中韓、ASEAN、豪州、ニュージーランド、インドをメンバーとする

(出所) 外務省資料

た際には、二国間での貿易取り決めに締結することで決着したこともある。そのような状況の中で、90年代末になると、日本は特定の国との間で貿易障壁を撤廃する貿易取り決めである自由貿易協定(FTA)に関心を持つようになった。その後、21世紀になると、日本は東南アジア諸国連合(ASEAN)加盟国を中心として、積極的にFTAを締結するようになった。本節では、日本の東アジアにおけるFTA戦略を分析する。

### Ⅲ-1. 急速に進む東アジア諸国とのFTA構築

日本にとって最初のFTAはシンガポールとのFTAであり、2002年11月に発効した(表4)。FTAは基本的にはモノの貿易を自由化する取り決めであるのに対し、日本がシンガポールと発効させた取り決めは、モノの貿易の自由化だけでなく、サービス貿易や投資の自由化、モ

ノおよびサービス貿易の円滑化、さらには知的財産権、競争政策、政府調達、貿易円滑化、協力など包括的な内容を含んでいることから、経済連携協定(EPA)と呼ばれている<sup>8)</sup>。EPA構築の背景にはモノだけではなくヒト、カネ、情報などが国境を超えて自由かつ活発に移動するようになった国際経済環境の下で、経済的に大きなメリットをもたらすためには、広範囲に及ぶ包括的な取り決めが必要であるという認識がある。

その後、ASEAN諸国を中心としてFTA交渉を行い、2013年6月時点では、シンガポール、メキシコ、マレーシア、チリ、タイ、インドネシア、ブルネイ、フィリピン、スイス、ベトナム、インド、ペルー(発効順)の12カ国との二国間FTAとASEANとの地域FTAを発効させている(表4)。現在、韓国、豪州、湾岸協力会議(GCC)諸国、モンゴル、カナダ、EUとのFTA、日中韓FTAおよび地域包括的経済

8) 但し、本稿ではEPAではなく、一般的用語であるFTAを用いる。



連携協定（RCEP）交渉を進めている。ただし、韓国との FTA 交渉は 03 年 12 月に始まったものの、交渉枠組に関して意見が対立したことで 04 年 11 月に中断し、その後、交渉は再開されていない。RCEP は ASEAN 諸国、日中韓、インド、豪州およびニュージーランドをメンバーとする FTA であり、15 年末までの合意を目標として 13 年 5 月に交渉を開始した。環太平洋連携協定（TPP）については、日本が 13 年 3 月に交渉参加の意思を表明し、現在、交渉に参加している 11 カ国からの了承を待っているところである。

日本の貿易に占める FTA 発効国との貿易の割合（FTA カバー率）は現時点では、18.6%であり、韓国（33.9%）、米国（37.8%）、EU（26.9%）、中国（23.9%）よりも低い<sup>9)</sup>。日本の FTA カバー率が低い理由は、日本の大きな貿易相手国である中国、米国、EU、韓国などとの FTA が締結されていないからである。現在、交渉中の FTA および交渉参加を表明している TPP が締結・発効されれば、日本の FTA カバー率は 80%以上に跳ね上がる<sup>10)</sup>。

### Ⅲ－２．日本にとっての FTA の意義

前述したように、日本は 90 年代末までは、無差別を基本原理とする GATT・WTO の下で貿易政策を展開していたことから、差別的な取り決めである FTA に関心を持っていなかった。実際、GATT・WTO による多角的枠組みに反する FTA に対しては批判的な姿勢を取っていたことから、日本は FTA 締結に向けて相手国に働きかけたわけではなかった。日本はメキシ

コ、シンガポール、韓国などの国々から FTA を提案されたのであった<sup>11)</sup>。メキシコは貿易拡大により経済成長を推進するために FTA のハブになるべく、当時既に多くの国々と FTA を締結・発効させており、その一環として、東アジアの経済大国である日本へ働きかけていたのであった。シンガポールの日本へのアプローチについても、メキシコと同様の動機があったが、それだけではなく、アジア通貨危機に見舞われた東アジア諸国が将来の危機を回避するために地域協力の重要性を認識し、地域協力の一つの有力な手段として FTA を考えるようになったことがある。この動機は、アジア通貨危機で大きな打撃を受けた韓国の日本へのアプローチの背景にも存在する。当初はあまり乗り気ではなかった FTA の提案に日本が応じた背景には、いくつかの理由があった。

第一の理由としては、日本政府が日本企業にとっての輸出市場の確保および海外での自由なビジネス環境の整備を FTA で実現しようとしたことがある。90 年代末においては、世界で FTA や関税同盟などの地域貿易協定が急増しており、日本はそれらに参加していなかったことから、日本企業は輸出市場で差別的待遇を受けることによって生じる被害を感じるようになっていた<sup>12) 13)</sup>。一つの具体的な例としては、メキシコとの FTA が挙げられる。メキシコ市場では米国企業は 1994 年に設立された北米自由貿易協定（NAFTA）により輸入関税免税措置を享受しており、また、EU 企業も EU メキシコ FTA により輸入関税免税措置を受けていた。一方、日本がメキシコと FTA を締結して

9) 経済産業省（2012b）

10) 経済産業省（2012b）

11) 浦田・日本経済研究センター（2002）、浦田（2006）などを参照。

12) GATT・WTO では、地域統合の形態として加盟国間での貿易障壁を撤廃する自由貿易協定（FTA）と加盟国間の貿易障壁を撤廃すると共に非加盟国に対して共通の貿易政策を適用する関税同盟が認められており、それらを総称して地域貿易協定（RTA）と呼んでいる。RTA は GATT24 条において、いくつかの条件付きで認められているが、主な条件とし以下の三点がある。非加盟国に対する貿易障壁は地域統合前より高めてはならない、加盟国間の貿易障壁を実質上すべての貿易について廃止する、地域統合は妥当な期間内に完成させなければならない、というものである。

13) 世界における RTA 増加の状況や要因などについては、浦田（2013）を参照。

いなかったことから、日本企業はメキシコへの輸出において高い関税障壁に直面し、米国企業とEU企業との比較で不利な競争条件を強いられていた。また、メキシコが政府調達市場をFTA締結国にのみ開放していたことも、日本企業のビジネスチャンスを奪っていた。メキシコ市場での不利な競争状況を克服すべく、日本企業は日本政府にメキシコとのFTA締結を強く働きかけた。これまでの議論から分かるように、FTAはFTAを増加させる効果、所謂、ドミノ効果を持っている。このような効果が機能したことが、世界のFTAを急増させたのである。メキシコとのFTA交渉開始後において、日本はASEAN諸国やインドなどの国々とのFTAを進めたが、それらの国々とのFTAの要因の一つとして貿易障壁の削減・撤廃による輸出市場の確保・拡大の追求があった。

日本企業は、特に発展途上国において、子会社への出資制限、本社からの従業員派遣に対する制限、進出に当たって技術移転を要求するような規則など、様々な形で自由な活動を制限されている。これらの措置については、外国企業の直接投資を抑制することから、経済成長の実現にとっては負の効果があることが多くの発展途上国政府によっても認識されているが、国内企業や産業の保護が優先され、結果として、直接投資制限政策が採用されている。また、企業にとって競争力の源泉として極めて重要な知的財産権に対する保護が不十分であったり、政府系企業による市場支配力が強い非競争的な市場環境といったように、日本企業は様々な制約の下での行動を強いられている。このような障害に直面する日本企業にとって、より自由かつ透明性が高く、安定的なビジネス環境での操業を可能にするために、多くの日本のFTAには投

資章が盛り込まれている。日本はFTAを締結していない国々に対しては、投資協定を締結して、これらの問題に対応している。FTAを締結していないアジア諸国で、日本が投資協定を発効させているのは、中国、香港、モンゴル、韓国などの国々である<sup>14)</sup>。FTAや投資協定による市場におけるルールの設立や整備は、それらの協定を締結している国々において、日本企業のような外資系企業にとって好ましい影響を与えるだけではなく、現地企業にとってもビジネス環境が整備されることで、市場全体が活気づき、それらの国々の経済成長を推進する。

直接投資促進のためには、FTAおよび投資協定だけではなく、租税条約や社会保障協定を締結することで、二重課税や二重保険料を調整することも有効である。東アジア諸国で日本と租税条約を締結している国はインドネシア、韓国、マレーシア、シンガポール、タイ、中国、フィリピン、ベトナム、ブルネイ、香港、インドと11カ国（2012年4月現在）と多いが<sup>15)</sup>、社会保障協定を締結しているのは、韓国（2012年12月28日現在）のみである<sup>16)</sup>。

日本のFTA推進にあたっての二番目の理由は、国内における構造改革の推進である。90年代初めにバブルが崩壊して以来、日本経済は長期間に亘って低成長に陥ってしまっているが、低成長からの脱却と復活を実現させるには、経済活動の担い手である労働や資本が効率よく機能できるような経済環境を整えなければならない。そのためには、構造改革を実行することで労働や資本の移動を妨げるような規制を削減・撤廃しなければならない<sup>17)</sup>。但し、多くの場合、構造改革推進にあたっては、内生的に発生する国内からの圧力・刺激だけでは不十分であり、海外から日本に対して市場開放を要求

14) 経済産業省（2012a）

15) 経済産業省（2012b）

16) 日本年金保険ホームページ <http://www.nenkin.go.jp/n/www/agreement/detail.jsp?id=5068>、アクセス日 2013 年 4 月 21 日

17) 日本経済の復活には、構造改革の必要性が唱えられているが、深尾（2012）は詳細な実証分析の結果を用いて、説得的な議論を展開している。

する「外圧」が有効な役割を果たす。過去においては、GATT および WTO での貿易自由化交渉での約束や米国からの市場開放要求が有効な外圧であったが、WTO の下で 2001 年に開始されたドーハ・ラウンドは暗礁に乗り上げてしまっており、また、米国からの市場開放圧力が低下している現状においては、FTA が唯一の外圧となっている。現在、日本において FTA との関連で注目を集めている構造改革は農業改革である。FTA 推進派は、農業における低競争力は長期間に亘る手厚い保護が原因であり、FTA で農業部門を開放すると共に構造改革を進めれば、農業の競争力は向上し、輸出産業になることも可能であると主張する。しかしながら、農業部門による政治への影響力が強いことから、日本の締結した FTA では、多くの農産品は貿易自由化の対象から除外されている<sup>18)</sup>。

第三の理由として、これは特にアジア諸国との FTA を進める理由となるが、発展途上にある東アジア諸国の経済発展を FTA の枠組みを通して支援することが挙げられる。日本の締結してきた FTA は、貿易自由化だけではなく、貿易円滑化、投資の自由化および円滑化、経済協力などを含む包括的な内容を持っている。日本にとって FTA を進める第一の理由の議論でも指摘したように、FTA 相手国市場において、FTA によって望ましい投資環境が整備されれば、日本からの投資が拡大し、日本企業にとって恩恵があるのみならず、投資受入国にとっても経済成長の恩恵が期待できる。また、日本は FTA に含まれている、人材育成や中小企業支援といった経済協力に関係するプログラムを用いて、FTA 相手国の経済発展を支援することが重要である。日本との FTA を通じて FTA 相手国の経済発展が推進されれば、日本企業にとっても輸出や投資の拡大の機会が与えられることで恩恵が期待できる。さらに、アジアにおける経済発展の推進は社会的および政治的安定をもたらす可能性が高く、その結果、より一層の

経済発展が実現する。

ここまで日本にとっての FTA の意義について、経済面に焦点を絞って議論をしてきた。しかしながら、現実においては、経済的理由だけではなく、政治や安全保障などの国際関係的な理由も FTA 締結において考慮されている。例えば、日本の ASEAN との FTA については、日本と中国の東アジアにおける主導権を巡ってのライバル関係が、重要なきっかけとなっていると思われる。日本は、前節でみたように、ASEAN 諸国に対しては、シンガポール、マレーシア、タイというように二国間での FTA を設立する方向で政策を進めていた。しかし、中国が ASEAN 全体との FTA を進めることが明らかになるや、日本も ASEAN 全体との FTA 締結に動いた。このように FTA を巡っては、非経済的要因も重要な要素であるが、本稿では、経済的側面に焦点を絞って議論を進める。

### Ⅲ－３．日本の FTA の評価と問題点

日本の FTA を進める一つの目的は、FTA 相手国市場の開放を進めることであることは、前節で議論した。したがって、FTA の評価にあたっては、その目的の達成度合いを検討することが重要である。表 5 には、ASEAN が 6 カ国との間に発効させた FTA (ASEAN+1FTA) における FTA 自由化率が示されている。ここで FTA 自由化率とは、関税表に記載されている商品の中で FTA によって関税撤廃が約束された商品の数の割合を示している。同表によると、ASEAN-日本における ASEAN 側の平均自由化率は 92.9% でインドの 79.7% に次いで低い。ASEAN の豪州・ニュージーランド、中国、韓国との FTA での FTA 自由化率は、各々、94.8%、94.7%、94.9% である。日本企業は豪州・ニュージーランド、中国、韓国などの企業と比較して、ASEAN 市場での自由貿易の機会が、僅かではあるが、限定されている。このような状況をもたらした一つの原因として、日本が ASEAN に

18) 日本の FTA における農業問題に関しては、特に TPP との関連で、本間（2013）、山下（2012）などを参照。

表5 ASEAN+1 FTAの自由化率：関税撤廃率（%）

	ASEAN					
	豪州・NZ	中国	インド	日本	韓国	平均
ブルネイ	99.2	98.3	85.3	97.7	99.2	95.9
カンボジア	89.1	89.9	88.4	85.7	97.1	90.0
インドネシア	93.7	92.3	48.7	91.2	91.2	83.4
ラオス	91.9	97.6	80.1	86.9	90.0	89.3
マレーシア	97.4	93.4	79.8	94.1	95.5	92.0
ミャンマー	88.1	94.5	76.6	85.2	92.2	87.3
フィリピン	95.1	93.0	80.9	97.4	99.0	93.1
シンガポール	100	100	100	100	100	100
タイ	98.9	93.5	78.1	96.8	95.6	92.6
ベトナム	94.8	n.a.	79.5	94.4	89.4	89.5
	94.8	94.7	79.7	92.9	94.9	91.3
豪州	100					
ニュージーランド	100					
中国		94.1				
インド			78.8			
日本				91.9		
韓国					90.5	
平均	95.7	94.7	79.6	92.8	94.5	

（資料）Kuno (Forthcoming)

対して市場を開放しなかったことがある。実際、ASEAN との FTA における日本側の自由化率は 91.9% で、日本に対する ASEAN 側の自由化率よりも低い。ASEAN+1FTA 交渉は、他の交渉と同様に、互恵的な形で行われたことから、相手の自由化提案が限られたものであれば、自国の自由化提案も限られたものとなった。

日本の FTA を推進する理由の一つとして国内における構造改革の推進を議論したが、FTA 自由化率が低いことは、構造改革推進への貢献が低いことを意味する。この観点から日本の FTA を評価するならば、他の国々の FTA と比べて評価は低い。ASEAN-日本で日本側の FTA 自由化率が低いことを確認したが、日本が発効させた他の FTA においても FTA 自由化率は低い。例えば、メキシコ、チリ、スイスとの FTA での FTA 自由化率は、各々、86.0%、86.5%、85.6% である<sup>19)</sup>。日本側の FTA 自由化率が低い理由は、農林水産物に対する関税撤廃が行われていないからである。日本が、これまで発効させてきた FTA で関税撤廃をしていない商品

の数は 940 であるが、そのうちの約 90% の 845 品目が農林水産品である。コメ、小麦、大麦などを含む多くの農林水産品は自由化から除外されるか、再協議・スタンドスティルという形で保護が継続されている。FTA による自由化からのメリットを増大させるには、既存の FTA の見直しや再交渉を通じて FTA 自由化率を上昇させなければならない。

日本の FTA に関する課題として、FTA 利用率の引き上げが挙げられる。折角、多くの時間とエネルギーをかけて FTA を締結しても、企業が FTA を活用することで、貿易を拡大させることができなければ、FTA 締結によるメリットを享受していないことになる。その結果、企業の収益を伸ばすことができないだけでなく、日本経済へのプラスの効果も実現させることができない。

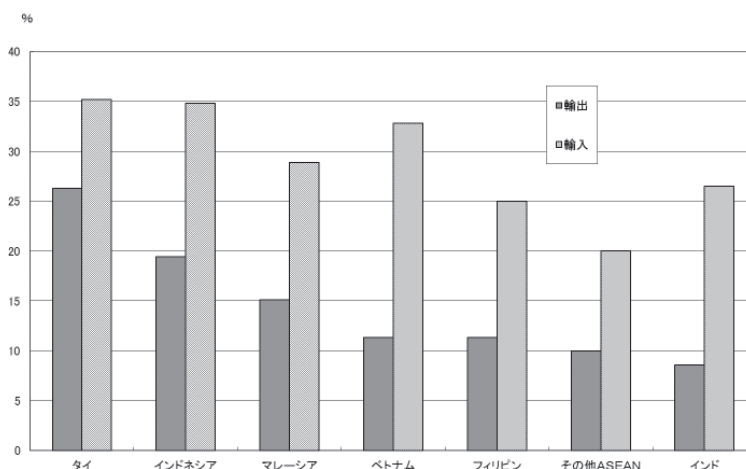
日本企業による FTA の利用率について正確な情報を入手するのは難しいが、JETRO の行ったアンケート調査によると、FTA の利用率は年々上昇している<sup>20)</sup>。日本からの輸出ある

19) 外務省資料、「日本の EPA と米・EU 等の FTA の自由化率比較」『包括的経済連携に関する基本方針』  
<http://www.mofa.go.jp/mofaj/gaiko/fta/pdfs/siryou20101106.pdf> 2013 年 4 月 22 日にアクセス。

20) ジェトロ (2012a)



図5 日本企業の ASEAN 諸国およびインドとの FTA における FTA 利用率



(資料) ジェトロ (2012a) より作成

いは日本への輸入に関して、FTA を利用している企業の割合は、2009 年度、2010 年度、2011 年度では、各々、36.2%、36.8%、40.1%であった。また、輸入に際して利用している企業の割合は、輸出に際して利用する企業の割合よりも高く、2011 年度の調査では、各々、40.1%と 34.0%であった。日本企業による FTA 利用率は、ASEAN 諸国およびインドとの FTA に関して大きな違いがある（図5）。輸出入共に最も FTA 利用率が高いのは、タイとの FTA であり、輸出では 26.3%、輸入では 35.2%であった。他方、最も低いのはその他の ASEAN ということで、ブルネイ、カンボジア、ラオス、ミャンマー、シンガポールとの FTA であり、輸出では 10.0%、輸入では 20.0%であった。これらの数字は、FTA 利用率を上昇させる余地がかなりあり、それ故、FTA 利用率を上昇させる必要があることを物語っている。FTA 利用率については、大企業が 47.2%に対して、中小企業は 30.1%であり、中小企業において、利用率の上昇が課題であることがわかる。

日本企業が FTA を利用しない理由としては、

FTA の制度を知らないと答えた企業の割合が最も高く、その割合は 25%であった<sup>21)</sup>。特に、中小企業による FTA の認知度は低く、アンケートに答えた中小企業のうち 29.9%が FTA を知らないと答えた。他方、大企業による FTA の認知度は高く、FTA を知らないと答えた企業は 7.2%であった。FTA を利用しない他の理由としては、輸出先の一般関税が無税で、FTA を利用する必要がない (19.8%)、輸出先の一般関税と FTA 関税の差が小さく、FTA を利用するメリットがない (18.2%)、輸出先において輸出加工区や各種保税制度など FTA 以外の制度により輸入関税が免税されており、FTA を利用する必要がない (13.8%)、原産地規則の基準を満たさない (8.8%) などであった。FTA を利用するメリットがないと回答した企業が比較的に大きな割合を占めていることを勘案するならば、実質的な利用率は回答から得られた利用率よりも高い可能性が高い。しかし、この点を考慮しても、FTA 利用率を引き上げる必要があるという指摘は有効である。

21) ここでの FTA を利用しない理由についての分析では、輸出に際しての利用度についてのアンケート結果を用いている。



### Ⅲ-4. 日本の東アジア FTA 戦略

日本は既に ASEAN 全体とは地域レベルの FTA、また ASEAN に属する7か国とは二国間 FTA を発効させている。さらに、インドとも二国間 FTA を発効させている。東アジア地域に位置する主な国および地域で日本が FTA を発効させていないのは、中国、韓国、台湾および香港である。そのような状況において、中国および韓国とは日中韓 FTA の下、FTA 交渉が開始された。また、地域包括的経済連携協定（RCEP）の下で、ASEAN 加盟10カ国、日中韓、インド、豪州、ニュージーランドが加盟する FTA の交渉が本年5月に開始された。東アジアを包摂するような包括的な FTA が形成されれば、モノ、サービス、投資が域内で活発に移動するようになり、その結果として、日本を含

む東アジア諸国の経済成長が推進される。以上の点を考慮するならば、日本の東アジア FTA 戦略としては、日中韓 FTA および RCEP の交渉を推進させることが最優先であるが、その後には、RCEP に台湾および香港を含めるような道筋を作っておくことが重要であろう。

表6には CEPEA Study Group (2009) による ASEAN+6（日中韓、インド、豪州、ニュージーランド）FTA（RCEP）設立による経済効果についてのシミュレーション結果が示されているが、その分析によると、RCEP が貿易自由化（関税撤廃）だけではなく、貿易円滑化および経済協力を含むならば、RCEP 加盟国の GDP はかなり引き上げられる（網掛け部分<sup>22)</sup>。GDP の増加分については、各国でバラツキがあり、最も大きな増加はベトナムの 11.04% であるのに

表6 RCEP(ASEAN+6FTA) の GDP への効果：CGE モデルによるシミュレーション分析の結果

	シナリオ1	シナリオ2	シナリオ3
日本	0.04	0.64	0.56
中国	-0.03	4.65	4.64
韓国	0.38	2.67	2.28
インドネシア	0.13	4.35	4.13
マレーシア	0.62	9.53	8.95
フィリピン	0.12	5.95	5.51
シンガポール	-0.02	3.83	3.65
タイ	0.59	7.46	7.17
ベトナム	1.61	11.04	10.17
カンボジア	0.38	8.59	7.17
ミャンマー	0.07	6.15	5.36
ラオス	0.40	5.99	4.69
ブルネイ・東ティモール	1.86	6.98	6.14
豪州	0.11	1.27	1.20
ニュージーランド	0.08	1.94	1.77
インド	0.45	3.40	2.70
香港	0.00	0.02	0.02
台湾	-0.10	-0.18	-0.15
NAFTA	0.00	-0.02	-0.02
EU25	-0.03	-0.09	-0.09
中南米	-0.02	-0.05	-0.05
その他世界	-0.03	-0.08	-0.09

(注) シナリオ1は関税撤廃のみ、シナリオ2は関税撤廃、貿易円滑化、経済協力を含む、シナリオ3はシナリオ2から農産品・食料品に関する関税撤廃を除く。  
網掛け部分は、RCEP 参加国  
(資料) CEPEA(2009)

22) CEPEA (Comprehensive Economic Partnership in East Asia) は東アジアサミット参加国（当時）による FTA として提案され、同 FTA の実現可能性などについて研究するために民間研究者による CEPEA Study Group が組織された。同 Group は 2007 年 6 月に第1回会合を行い、2008 年 6 月に第1フェーズ報告書、2009 年 7 月に第2フェーズ報告書を東アジア経済大臣会合に提出し解散した。

対し、最も小さい増加は日本の0.64%である。日本のGDPの増加分が小さい理由としては、他の国々と比べると関税率が低いことと、経済に占める貿易の割合が低いことが挙げられる。但し、ここでのシミュレーションでは、投資やサービス貿易の自由化や円滑化など、RCEPにおける重要な項目が含まれていないことを考慮するならば、同表に記載されているシミュレーション結果は過小評価されて可能性が高い。実際、直接投資の自由化も考慮したPetri等(2012)による日中韓およびASEAN10か国によるFTAに関するシミュレーションでは、2016年にFTAが発効した場合には2020年には日本のGDPはFTAによって1.4%上昇するという結果を得ている。他方、CEPEA Study Groupにより示されたGDPの0.64%の増加という数字であっても、日本経済の潜在成長率が2%前後だとするならば、0.64%のGDP上昇はかなり大きな数字であるとも解釈できる。本節では、RCEP形成にあたっての課題および日本の果たすべき役割を議論することで、今後における日本の東アジアFTA戦略を考えてみたい。

RCEPの内容については、CEPEA Study Group(2009)が参考になると思われる。同報告書では、CEPEA(RCEP)は経済協力、円滑化、自由化の3本柱から構成されており、その中でも特に、加盟国間の発展格差の縮小が重要な課題だと認識されている。それらの3本柱の内容としては、以下の項目が示されている。経済協力としては、人材育成、統計整備、技術移転、情報技術インフラ、輸送インフラ・ロジステックス、環境・エネルギー、地域開発、中小企業育成などが含まれている。また、円滑化としては、原産地規則、通関手続、規格・標準、国内規制がリストアップされている。自由化としては、貿易および投資の自由化が挙げられており、貿易自由化についての具体的な措置としては、関税障壁および非関税障壁の撤廃が指摘されている。また、国際的労働移動の自由化についても触れている。

RCEPは上述したように貿易・投資の自由化

および円滑化、さらには経済協力を含む包括的なFTAにすべきであり、実際には、これまでのCEPEAでの議論から、そのようになる可能性が高い。これらの内容は、日本のこれまで発効させてきたFTA/EPAと類似していることから、日本はRCEPを積極的に推進すべきである。RCEPの枠組みの下で、ASEAN+6によるFTAを形成するにあたっては、既存の5つのASEAN+1FTAを束ねることで、比較的容易に進めることができという見方があるが、それは正しくない。表5で見たように、5つのASEAN+1FTAにおいて関税撤廃の程度が異なっている。また、Kuno(2012)によれば、商品レベルでみると5つのASEAN+1FTAによる関税撤廃パターンが大きく異なっている。つまり、あるASEAN+1FTAで関税撤廃となっている商品において、他のASEAN+1FTAにおいても関税撤廃となっている商品はそれほど多くはないのである。

多くのRCEP参加国には、競争力の弱い産業が存在し、それらが強い政治力を持つ場合が多いことから、貿易や投資の自由化に強く反対する。その結果、貿易・投資の自由化が進まない。日本に関しては、既に指摘したように、農業部門による反対が自由化を難しくしている。このような状況において、東アジア地域において最も経済発展が進んだ国である日本は、自由化において他の国々の手本になるような役割を果たさなければならない。農業部門の自由化を進めることが、日本経済にとって好ましい影響をもたらすことは、表6で示されたシミュレーションの結果からも読み取れる。日本が先導役になり、自ら難しい自由化を実行することで、他の国々による自由化を誘発するのである。

RCEP交渉終了の目標は2015年であることはすでに述べた。つまり、交渉開始から2年で合意に至らなければならない。交渉時間は限られている。交渉を迅速に進めるにあたって、日本は積極的に推進役を務めるべきである。具体的には、日本が日中韓FTA、環太平洋経済連携(TPP)およびEUとのFTA交渉を梃子とし

て、RCEP交渉に圧力をかけることで早期合意に貢献することが可能になる。また、逆にRCEP交渉を梃子にTPPおよびEUとのFTA交渉に圧力をかけることも重要である。このような役割を果たせるのは、それぞれの交渉に参加する日本のみである。

日本が農業など非競争的と考えられている部門を自由化するには、国内における構造改革を先行して、あるいは同時に進めると共に、自由化による輸入急増で被害を受ける人々には一時的所得補填や新たな仕事につけるような技術習得への支援（セーフティネット）を提供しなければならない。また、EUによって実施されているように、農業保護の手段を輸入規制ではなく直接支払に代替することも重要である。このような体制を構築し、RCEP交渉における先導役を果たすには、将来における日本経済の繁栄を追求する政治家のリーダーシップが不可欠である。

RCEP構築にあたっては、新規加盟を可能にすることが重要である。具体的には、RCEP協定の中に新規加盟に関する項目を設け、新規加盟にあたっての条件などを明示的に示すことが重要である。TPPは新規加盟を認めており、発足当初の加盟国は4であったが、現在は、11カ国で拡大交渉を行っている。RCEPにおいても新規加盟を認めることで、加盟国を拡大し、最終的には、TPPと統合することを目標にすべきであろう。実際、2010年の横浜で開催されたアジア太平洋経済協力（APEC）首脳会議では、TPP、ASEAN+3FTA、ASEAN+6FTAはAPECでの地域統合であるアジア太平洋自由貿易圏（FTAAP）構築にあたっての、道筋であることが合意された。その後、ASEAN+3FTAとASEAN+6FTAが統合されRCEPとなったことから、RCEPとTPPを統合することでFTAAPを設立するという道筋が有効である。

## IV. 対アジア通商戦略の新分野：インフラ輸出の推進

少子高齢化が急速に進み、グローバリゼーションへの対応に遅れている日本経済にとって、日本市場を開放し、高成長が予想される東アジア諸国との間に緊密な関係を構築することが重要であり、その目的を実現する手段としては、東アジアを包摂するようなFTAであるRCEP及びその中で中核となる日中韓FTAを推進することが効果的であるということを議論してきた。最後に、ここまで明示的には触れてこなかったが、近年、広義の通商政策において重要性を増しているインフラ輸出について議論をしたい。

経済発展・成長の推進には、道路・鉄道・港湾などの交通インフラ、発電、送配電などのエネ

ルギー関連インフラ、インターネットの普及などの情報通信インフラなど、経済活動を支えるインフラの建設・整備さらには設備の運営・メンテナンスが不可欠である。アジア開発銀行の推計によれば、アジアでは2010～20年の11年間で約8兆ドルのインフラ需要がある<sup>23)</sup>。インフラビジネスに関わる日本企業や自治体にとっては、大きなビジネスチャンスであることは言うまでもないが、すでに本論文で強調しているように、アジアにおいてインフラが整備されることによりアジア諸国の経済発展・成長が促進されることから、日本企業にとってはさらなる輸出および投資拡大のチャンスが生まれる<sup>24)</sup>。

23) Asian Development Bank and Asian Development Bank Institute (2009)

24) 木村・戸堂（2006）は日本のインフラへの政府開発援助に関して、日本の直接投資を誘発する効果を見出した。

それらのチャンスを日本企業が捉える事が出来れば、日本経済の成長へとつながる。

増大するアジアにおけるインフラ需要は日本企業にとってインフラ輸出の機会を提供するが、これまで日本企業はインフラ輸出においてはあまり成果をあげていない。日本機械輸出組合の調査によると、2005年から2010年にかけて日本企業による海外インフラ受注は各年約200億ドル程度で推移したが、韓国企業は138億ドルから645億ドル、中国企業は296億ドルから1,344億ドルへと受注額を大きく拡大させた<sup>25)</sup>。韓国企業と中国企業の強みは低コスト

にあると言われており、日本企業が対抗するためには、コスト削減も必要であるが、それ以上に品質の高いインフラ（設備といったハード面だけではなく運営やメンテナンスなどのソフト面も含めた）を提供することが重要である。インフラ建設には巨額の資金が必要であり、また、インフラの使用には公共性があることから、政府と民間の連携・協力が重要になってくる。日本政府や企業はアジア諸国の政府や企業、さらにはアジア開発銀行などの国際機関との間に建設的な関係を築き、インフラ輸出の推進しなければならない。

## 参 考 文 献

- 浦田秀次郎 (2006) 「日本の FTA 戦略」『フィナンシャル・レビュー』81号, pp.27-49
- 浦田秀次郎 (2013) 「日本のアジア太平洋経済戦略：TPP への対応」『成城大学経済研究所年報』26号, pp.7-40
- 浦田秀次郎・日本経済研究センター編著 (2002) 『日本の FTA 戦略』日本経済新聞社、
- 木村秀美・戸堂康之 (2007) 「開発援助は直接投資の先兵か？：重力モデルによる推計」経済産業研究所, RIETI Discussion Paper Series 07-J-003
- 経済産業省 (2012a) 『不公正貿易白書 (2012 年版)』
- 経済産業省 (2012b) 『通商白書 2012 年』
- 国際協力銀行 (2012) 『わが国製造業企業の海外事業展開に関する調査報告－2012 年度海外直接投資アンケート結果 (第 24 回)－』  
[http://www.jetro.go.jp/jfile/report/07001149/asia\\_oceania2012\\_honbun.pdf](http://www.jetro.go.jp/jfile/report/07001149/asia_oceania2012_honbun.pdf)
- ジェトロ (2012a) 『平成 23 年度日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査概要 (ジェトロ海外ビジネス調査)』<http://www.jetro.go.jp/news/releases/20120301775-news/outline.pdf>
- ジェトロ (2012b) 『在アジア・オセアニア日系企業活動実態調査 (2012 年度調査)』[http://www.jetro.go.jp/jfile/report/07001149/asia\\_oceania2012\\_honbun.pdf](http://www.jetro.go.jp/jfile/report/07001149/asia_oceania2012_honbun.pdf)
- 深尾京司 (2012) 『「失われた 20 年」と日本経済—構造的な原因と再生への原動力の解明』日本経済新聞出版社
- 本間正義 (2013) 「TPP 参加と日本の農業再生」石川幸一・馬田啓一・木村福成・渡邊頼純編著『TPP と日本の決断』文真堂
- 山下一仁 (2012) 「TPP と農業・食の安全」『日本の TPP 戦略：課題と展望』馬田啓一・浦田秀次郎・木村福成編著、文真堂
- Asian Development Bank and Asian Development Bank Institute (2009) *Infrastructure for a Seamless Asia*
- CEPEA Study Group (2009) *Phase II Report of the Track Two Study Group on Comprehensive Economic Partnership in East Asia (CEPEA)*  
<http://www.dfat.gov.au/asean/eas/cepea-phase-2->

25) 経済産業省、産業構造審議会貿易経済協力分科会インフラ・システム輸出部会、2012 年 4 月配布資料  
[http://www.meti.go.jp/committee/summary/0004685/pdf/002\\_04\\_03.pdf](http://www.meti.go.jp/committee/summary/0004685/pdf/002_04_03.pdf)

report.pdf

Kimura, Fukunari (2006) “International Production and Distribution Networks in East Asia: Eighteen Facts, Mechanics, and Policy Implications,” *Asian Economic Policy Review*, Volume 1, Issue 2, December 2006, Pages: 326–344.

Kuno, Arata. (2012) “Revealing Tariff Structures under the ASEAN+1 FTAs and ATIGA: Implications for a Possible ASEAN++ FTA”, in Chang Jae Lee, Shujiro Urata and Ikumo Isono (eds.) *Comprehensive Mapping of FTAs in ASEAN and East Asia Phase II*. ERIA (to be posted at

<http://www.eria.org>).

OECD (2013) *Looking to 2060: Long-term Global Growth Prospects: A Going for Growth Report* <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/5k8zxpjsggf0.pdf?expires=1367028124&id=id&accname=guest&checksum=AA565B54FA83A87D525DBFC7CA966BFE>

Petri, Peter A., Michael G. Plummer and Fan Zhai (2012) *The Trans-Pacific Partnership and Asia-Pacific Integration: A Quantitative Assessment*, Peterson Institute for International Economics, Washington, D.C.