

EU の対外経済関係と日本～回顧と展望

田中 信世 Nobuyo Tanaka

(一財) 国際貿易投資研究所 客員研究員

要約

近年の EU の貿易、投資など対外経済関係においては中国をはじめとする新興国の台頭を受けて、日本の重要性は低下しつつある。一方、経済の低成長と高い失業率に悩む EU にとっては、貿易の拡大による経済の活性化が重要な課題となっている。このため、EU では 2006 年に新通商戦略「グローバル・ヨーロッパ」をとりまとめ、同戦略に基づき主要国との FTA 交渉を進めている。韓国との FTA はこの新通商戦略策定後最初の FTA であり、EU では同 FTA を自由化度の高い、「新世代 FTA」の見本として高く評価している。現在、日本との間で進めている EPA 交渉は年内の合意を目指しているが、EU では EU 韓国 FTA を念頭に、高度な内容での合意を求めていることから、合意までにはまだまだ紆余曲折が予想される。

I EU の貿易と投資

本節では、最近の EU の貿易（商品とサービスの貿易）および外国直接投資（FDI）の動向について概観する。

1. EU の商品貿易

<13 年に貿易収支は黒字に転換>

2013 年における EU の域外商品貿易（輸出入額）は 3 兆 4,190 億ユーロであった。

輸出は、リーマンショックの影響

で09年に急激な減少を記録した。しかし、その後増加に転じ13年には前年比3.2%増の1兆7,370億ユーロという記録的な水準に達した。

一方、13年の域外からの輸入は1兆6,820億ユーロと前年比6.5%減少した。その結果、貿易収支は、02年以降初めて黒字に転じた。

表1 EUの域外貿易の推移（主要貿易相手国別1）

(単位；10億ユーロ)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
輸出											
域外輸出計	861.9	945.2	1,049.5	1,162.4	1,234.3	1,309.1	1,094.0	1,363.2	1,554.3	1,683.1	1,737.0
米国	227.4	235.7	250.8	267.0	259.6	248.1	203.8	242.7	264.1	292.8	288.2
中国(2)	41.5	48.4	51.7	63.7	71.8	78.3	82.4	113.5	136.4	144.0	148.3
ロシア	37.3	46.1	56.7	72.4	89.2	105.0	65.7	86.3	108.6	123.4	119.8
スイス	71.4	75.3	86.3	89.5	93.1	100.6	88.8	110.5	142.1	133.5	169.6
ノルウェー	27.7	30.8	33.7	38.4	43.5	43.7	37.5	41.9	46.8	49.9	50.2
トルコ	30.9	40.2	44.6	50.0	52.8	54.5	44.5	61.8	73.3	75.4	55.8
日本	41.0	43.5	43.7	44.8	43.7	42.4	36.0	44.0	49.1	55.8	54.0
韓国	16.5	17.9	20.2	22.8	24.7	25.5	21.6	28.0	32.5	37.8	40.0
ブラジル	12.4	14.2	16.0	17.7	21.3	26.3	21.6	31.5	35.8	39.7	40.1
インド	14.6	17.2	21.3	24.2	29.2	31.4	27.5	34.9	40.6	38.5	35.9
輸入											
域外輸入計	935.3	1,027.4	1,183.9	1,364.6	1,446.8	1,585.2	1,235.6	1,532.1	1,728.3	1,798.6	1,682.4
米国	158.4	159.7	159.2	170.7	177.4	182.8	155.3	173.4	192.0	206.5	196.0
中国(2)	106.6	129.2	161.0	195.8	233.9	249.1	215.3	283.6	294.8	291.6	280.1
ロシア	71.3	84.9	114.0	142.7	146.9	180.4	119.6	162.1	201.3	215.1	206.5
スイス	59.3	62.2	66.7	71.6	77.0	82.7	80.9	85.5	93.5	105.9	94.3
ノルウェー	51.1	55.3	67.2	79.2	76.6	95.9	68.9	79.0	93.9	101.0	90.0
トルコ	27.4	32.9	36.2	41.9	47.4	46.3	36.4	42.8	48.4	48.3	50.4
日本	72.6	74.9	74.4	78.4	79.3	76.5	58.4	67.4	70.8	64.7	56.5
韓国	26.1	30.8	34.6	40.9	41.7	39.7	32.5	39.5	36.3	38.0	35.8
ブラジル	19.2	21.8	24.1	27.3	32.9	36.0	26.1	33.4	39.1	37.4	33.0
インド	14.1	16.4	19.1	22.6	26.7	29.6	25.5	33.4	40.0	37.5	36.8
貿易収支											
域外計	-73.4	-82.2	-134.4	-212.2	-212.5	-276.1	-141.7	-178.9	-174.1	-115.5	54.8
米国	69.0	76.0	91.6	96.4	82.2	66.3	48.5	69.3	72.1	86.3	92.3
中国(2)	-65.1	-80.8	-109.3	-132.1	-162.0	-170.8	-132.9	-170.1	-158.4	-147.6	-131.8
ロシア	-34.0	-38.8	-57.3	-70.3	-57.7	-75.5	-53.9	-75.8	-92.7	-91.7	-86.7
スイス	12.2	13.1	19.6	16.8	16.1	18.0	7.9	25.0	48.6	27.6	75.3
ノルウェー	-23.4	-24.6	-33.5	-40.8	-33.2	-52.2	-31.4	-37.1	-47.0	-51.1	-39.8
トルコ	3.5	7.3	8.4	8.1	5.5	8.2	8.0	19.0	24.9	27.1	27.4
日本	-31.6	-31.5	-30.6	-33.7	-35.5	-34.1	-22.5	-23.5	-21.7	-9.2	-2.5
韓国	-9.7	-12.9	-14.4	-18.1	-17.0	-14.2	-10.9	-11.6	-3.8	-0.2	4.1
ブラジル	-6.8	-7.6	-8.1	-9.6	-11.6	-9.7	-4.5	-1.9	-3.3	2.2	7.0
インド	0.6	0.7	2.1	1.6	2.5	1.7	2.0	1.5	0.6	1.0	-0.9

(注1) 貿易相手国は2013年の輸出入金額の多いもの順。

(注2) 香港を除く。

(出所) EU統計局 (Eurostat)

最大の輸出国はドイツで、EU の域外輸出の 27.1%を占めた。ドイツに次ぐ主要輸出国は英国（13.3%）、イタリア（10.4%）、フランス（10.2%）の 3 カ国である。

また最大の貿易黒字を記録したのもドイツで、1,540 億ユーロの黒字であった。ドイツに次ぐ黒字国はアイルランド（225 億ユーロ）とイタリア（200 億ユーロ）である。

<スイス、韓国向けなどが増加>

13 年の輸出を主要輸出相手国別にみると前年と比べてかなりの変化がみられた。大幅に増加したのは、スイス向け（27.0%増）で、韓国、トルコおよび中国向けもそれぞれ 5.8%増、3.1%増、3.0%増となった。これに対して、インド向けは 6.9%減少し、ロシア（2.9%減）、日本（2.8%減）、米国（1.6%減）も減少した。

EU の最大の輸出相手国は米国で、域外輸出に占める米国のシェアは 03 年の 26.4%から 13 年には 16.6%に落ち込んだものの、依然として最大の輸出先である。

一方、輸入は、トルコ（4.4%増）を除いて、主要国からの輸入が減少

した。大幅な減少となったのは、日本（12.7%減）、ブラジル（11.8%減）、スイス（11.0%減）およびノルウェー（10.9%減）であった。輸入の 6 分の 1 を占める中国も 4.0%減少したものの、中国は最大の供給国の地位を維持した。

<主力商品は小幅な伸び>

EU の 2 大輸出商品グループは機械・輸送機器とその他の工業品である。13 年においては、これら商品の輸出は、それぞれ 0.6%増、1.0%増と小幅な増加にとどまった。13 年に最も大幅に増加したのは、食品・飲料・たばこ（5.4%増）であった。

輸入では、鉱物性燃料・潤滑油が前年比 9.1%減と大きく落ち込んだ。鉱物性燃料・潤滑油のほぼ 3 分の 1（32.2%）はロシアからの輸入である。

13 年の EU の貿易黒字 546 億ユーロは機械・輸送機器と化学品の輸出が小幅増にとどまったものの、鉱物性燃料・潤滑油の輸入が減少したことによってもたらされた。

2. サービス貿易の黒字も大幅増

サービス貿易の拡大は経済成長につながることから、EU ではサービス部門の活性化と貿易の拡大に力を入れている。

13年におけるEUの域外サービス貿易は輸出が前年比3.4%増の6,844億ユーロと増加し、輸入は同0.5%増の5,112億ユーロと微増にとどまった。その結果、サービス貿易の黒字は前年比12.9%増の1,732億ユーロと大幅に増加した。

13年のサービス輸出の主要輸出先は米国(1,607億ユーロ)でEUのサービス輸出(域内・域外の合計)の10.5%を占めた。スイス(830億ユーロ、5.4%)、中国(324億ユーロ、2.1%)、ロシア(292億ユーロ、1.9%)、日本(233億ユーロ、1.5%)がこれに次いだ。輸入でも、最大の相手国は米国(1,480億ユーロ、全サービス輸入の11.7%)であり、スイス(620億ユーロ、同4.9%)、中国(210億ユーロ、1.6%)、ロシアおよび日本(いずれも140億ユーロ、1.1%)が続いた。

表2 EUおよび主要国のサービス貿易(2008、12、13年)

(単位; 10億ユーロ、%)

	輸出				輸入				貿易収支		
	2008	2012	2013	13/12増 加率	2008	2012	2013	13/12増 加率	2008	2012	2013
EU	525.3	661.9	684.4	3.4	454.0	508.5	511.2	0.5	71.3	153.4	173.2
ユーロ圏(17カ国)	512.9	626.7	661.2	5.5	470.0	537.9	549.1	2.1	42.9	88.7	112.1
ドイツ	174.7	210.5	226.7	7.7	200.3	230.2	239.9	4.2	-25.6	-19.7	-13.1
フランス	112.9	168.3	178.5	6.1	96.4	135.7	142.3	4.9	16.5	32.6	36.2
イタリア	78.8	81.8	83.5	2.0	87.4	82.6	60.5	-2.5	-8.6	-0.7	3.0
ルクセンブルク	46.5	56.2	60.3	7.4	26.5	32.8	36.5	11.0	20.0	23.4	23.9
オランダ	85.9	103.8	87.5	-15.7	76.5	93.6	73.7	-21.2	9.5	10.3	13.6
オーストリア	43.4	47.1	49.1	4.3	29.1	33.0	33.7	2.1	14.2	14.1	15.4
スウェーデン	47.2	55.3	57.2	3.6	35.9	42.4	43.9	3.6	11.3	12.9	13.4
英国	195.0	227.9	225.4	-1.1	138.3	141.6	136.4	-3.7	56.7	86.2	89.0
日本	100.8	113.3	114.9	137.6	-14.0	-24.3	...
米国	364.2	507.1	274.7	346.1	89.5	161.0	...

注) 13年は暫定値。EUとユーロ圏は域外貿易。個別加盟国は域内貿易を含む。EUは08年は27カ国、12年と13年は28カ国。

EU のサービス貿易を種類別に見ると、輸出入の3分の1（輸出 2,190 億ユーロ、輸入 1,460 億ユーロ）がその他のビジネスサービスである。次いで運輸（輸出 1,400 億ユーロ、輸入 1,160 億ユーロ）、旅行（輸出 1,010 億ユーロ、輸入 870 億ユーロ）、金融サービス（輸出 590 億ユーロ、輸入 230 億ユーロ）と続いている。

3. EU の外国直接投資（ストック）

<対外、対内とも米国が最大>

11 年の EU の対外直接投資（ストック）は 17% 増加し、対内直接投資も 20% 増加した。12 年も 11 年に比

べて小幅な増加にとどまったものの、対外、対内ともにそれぞれ 5.4%、2.1% 増加した。

EU の対外直接投資を投資先別にみると、12 年末の時点で、米国が全体の約 32%（1 兆 6,550 億ユーロ）と最大のシェアを占めた。加盟国の中で米国への投資が多かったのは英国、フランスとドイツであった。

米国に次ぐ投資先国はスイスで、全体の 13% を占めた。スイスでの EU 企業の主な活動は金融サービスである。次いでカナダ向けが多く、カナダは 12 年にはブラジルを抜いて EU の対外直接投資の 5% を占めた。

表 3 EU27 の主要投資先国別、受入国別直接投資残高（各年末）

（単位；10 億ユーロ）

	域外向け直接投資				域外からの直接投資の受け入れ			
	2010	2011	2012	比率(12)	2010	2011	2012	比率(12)
EU27合計	4,237.0	4,940.9	5,206.8	100.0	3,144.7	3,768.1	3,947.4	100.0
米国	1,266.9	1,598.9	1,655.0	31.8	1,247.7	1,526.8	1,536.4	38.9
スイス	555.5	683.5	679.0	13.0	394.8	482.6	505.2	12.8
カナダ	197.7	228.6	258.0	5.0	146.1	139.0	142.6	3.6
ブラジル	198.9	248.2	246.8	4.7	90.4	96.9	98.1	2.5
ロシア	130.6	169.4	189.5	3.6	50.3	57.2	76.6	1.9
オーストラリア	120.2	128.0	141.6	2.7	30.4	35.9	34.3	0.9
香港	112.3	119.8	132.9	2.6	41.5	64.7	50.2	1.3
シンガポール	109.5	124.8	118.7	2.3	56.5	60.3	68.6	1.7
中国	81.0	103.0	118.1	2.3	6.1	18.5	26.8	0.7
日本	98.1	100.5	98.8	1.9	133.4	147.0	161.5	4.1

（出所）EU 統計局（Eurostat）のオンラインデータより作成

アジアの主な投資先は香港、シンガポール、中国であり、この3カ国で12年のアジア向け直接投資のほぼ半分を占めた。日本(988億ユーロ)はアジアのトップ3カ国には入っていない。

一方、対内直接投資(ストック)でも、12年末の時点で、米国が全体の39%(1兆5,360億ユーロ)を占め、EUへの最大の投資国としての地位を維持した。米国の投資は金融サービス部門が最も多く、製造業部門がこれに次いだ。製造業部門の3分の1は石油、化学、医薬品、ゴム・プラスチック製品であり、3分の1は食品、飲料およびたばこであった。

米国に次ぐEUへの投資国はスイスで、12年には前年比約5%増の5,050億ユーロを投資した。EUへの直接投資のシェアが比較的大きかったその他の国は日本とカナダ(各4%)であり、ブラジル、ロシア、シンガポール、香港がこれに次いだ。中国のEU向け投資は12年に44%増加したが、同年末の時点では中国はまだ上位10カ国には入っていない。

II 日本との貿易・投資関係

本節では、EUの対外経済関係の中で、日本との通商関係の推移をみるとともに、EUが日本とのEPA交渉を行うに先立ち2009年にシンクタンクに委託して実施した調査「EU・日本間の貿易と投資障壁の評価」(以下、「障壁評価調査」)の中で、EUやEU企業が日本市場をどのように位置付け評価しているのかについて概観する。

1. 輸出市場としての日本～EUの見方

<輸出先としての日本の重要性は低下>

EUと日本の貿易関係は両国(地域)の経済にとって重要である。EUと日本はそれぞれ世界のGDPの24%と6%を占め(14年)、世界貿易(輸出)の32%と4%を占めている(13年)。13年にEUは日本へ540億ユーロの商品を輸出し、日本から565億ユーロを輸入した。

日・EU間の貿易の推移をみると、日本は過去10年間にEUの輸出市場

としての重要性を失いつつある。02年まで日本は、米国、スイスに次ぐ第3の輸出先国であった。しかし、03年には中国に抜かれて日本は4位に転落した。04年には、ロシア向け輸出の急増により、ロシアが第4位の輸出先国となったため、日本は第5位に後退した。さらに05年にはトルコが第5位に躍り出たため、日本は第6位に転落し現在に至っている。

その間、EUの中国向け輸出は10年に1,135億ユーロと初めて1,000

億ユーロの大台に乗り、中国は米国に次ぐ第2の輸出先国に躍進した。13年は中国向け輸出は1,483億ユーロと米国(2,882億ユーロ)、スイス(1,696億ユーロ)に次ぐ第3の輸出市場となっている。また、EUの韓国向け輸出は、05年から10年までは200億ユーロ台で推移していたが、11、12年には300億ユーロ台に増加し、さらに13年には初めて400億ユーロの大台に乗るなど、着実に日本に迫りつつある。

表4 EUの日本との貿易の推移(2003~13年)

年次	輸入			輸出			貿易収支 (100万ユーロ)	総貿易額 (100万ユーロ)
	輸入額 (100万ユーロ)	増加率 (前年比) (%)	域外輸入に 占める比率 (%)	輸出額 (100万ユーロ)	増加率 (前年比) (%)	域外輸出に 占める比率 (%)		
2003	72,607		7.8	41,040		4.8	-31,567	113,646
2004	74,920	3.2	7.3	43,469	5.9	4.6	-31,451	118,389
2005	74,351	-0.8	6.3	43,723	0.6	4.2	-30,628	118,075
2006	78,430	5.5	5.7	44,753	2.4	3.9	-33,677	123,184
2007	79,259	1.1	5.5	43,742	-2.3	3.5	-35,518	123,001
2008	76,474	-3.5	4.8	42,390	-3.1	3.2	-34,084	118,865
2009	58,440	-23.6	4.7	35,978	-15.1	3.3	-22,462	94,418
2010	67,302	15.2	4.4	43,984	22.3	3.3	-23,318	111,286
2011	70,581	4.9	4.1	49,075	11.6	3.2	-21,506	119,657
2012	64,819	-8.2	3.6	55,657	13.4	3.3	-9,162	120,476
2013	56,565	-12.7	3.4	54,076	-2.8	3.1	-2,489	110,641

(出所) EU統計局 (Eurostat)

一方、日本の輸入を輸入相手国別にみると、EUからの輸入は601億ユーロと輸入全体の9.4%を占め、EUは中国に次ぐ第2の輸入先となっている（いずれも13年）。

過去10年間のEUの対日貿易収支は03～08年には300億～350億ユーロ台の赤字で推移し、巨額の対日貿易赤字

の解消が日EU間の最大の通商問題になってきた。しかし、その後のEUの日本向け輸出の漸増傾向、日本からの輸入の低迷を反映して、EUの対日貿易赤字は09～11年には200億ユーロ台、さらに12年には92億ユーロ、13年には25億ユーロに激減するなど、対日貿易赤字は近年大幅に改善してきている。

表5 日本の主要輸出入相手国・地域（2013年）

（単位；金額100万ユーロ、世界貿易に占める比率%）

輸入				輸出			
	輸入相手国・地域	輸入額	比率		輸出相手国・地域	輸出額	比率
	世界	638,251	100.0		世界	547,974	100.0
1	中国	138,628	21.7	1	米国	103,058	18.8
2	EU	60,121	9.4	2	中国	98,959	18.1
3	米国	55,164	8.6	3	EU	55,106	10.0
4	オーストラリア	39,085	6.1	4	韓国	43,327	7.9
5	サウジアラビア	38,244	6.0	5	香港	28,639	5.2
6	アラブ首長国連邦	32,595	5.1	6	タイ	27,594	5.0
7	カタール	28,367	4.4	7	シンガポール	16,074	2.9
8	韓国	27,482	4.3	8	インドネシア	13,060	2.4
9	マレーシア	22,826	3.6	9	オーストラリア	13,000	2.4
10	インドネシア	22,124	3.5	10	マレーシア	11,683	2.1

（出所）Eurostat、IMF

こうした EU の輸出市場としての日本の後退にはいろいろな要因が考えられる。過去 10 年間の中国、ロシア、トルコといった新興経済国の急速な経済発展と比較して相対的に低い日本の経済成長が日本の輸出市場としての地位低下の要因の一つに数えられる。

さらに、東アジア諸国の急速な経済成長と経済統合に伴う地域内貿易の拡大も EU の輸出市場としての日本の地位低下をもたらした要因となった。

現在 EU と日本が目指している日・EU 間の FTA (EPA) 締結による日本市場の開放は、こうした日本の地位低下の歯止めになり、二国（地域）間貿易に新たな刺激を与えるものと EU では期待している。

<低い日本の輸入浸透率>

EU の「障壁評価調査」では、EU からの輸入を含む日本の輸入全般を押し下げている要因として輸入浸透率（総需要に占める輸入比率）の低さを挙げている。

同調査では、EU の日本市場への浸透は日本以外の市場と比べて低い

水準にとどまっているとしている。そして 08 年における EU の日本への総輸出は、サービス輸出を含めて約 610 億ユーロであったが、日本における輸入浸透率がその他の主要輸出相手国並みに上昇した場合には EU の日本向け輸出は 44%（270 億ユーロ）増加すると分析している。

<関税は低い>

EU の「障壁評価調査」は EU と日本の関税について次のように分析している。すなわち、EU、日本とも関税は低く、平均関税率はともに 3.8% である。しかし、加重平均では日本の関税率が 1.7% であるのに対して EU は 3.4% である。これは、EU が貿易額の大きい製品に高い関税を課しているのに対して、日本の関税ピークは EU が日本向けにそれほど大規模に輸出していない製品にあることによる。

以上のことから、同調査では、日本の輸入水準の低さは関税では説明することはできないとし、EU・日本間の貿易の低水準の理由を見つけるには非関税措置の影響を見る必要があると分析している。

2. 日本における非関税障壁

「障壁の評価調査」は、欧州委員会、世界貿易機関（WTO）、米国内務省などの政策文書の中で挙げられた日本市場の障壁を215件リストアップし、このうち194件がいわゆる「非関税障壁措置」であるとしている。194件の内訳は、農業部門が4、製造業部門が99、サービス部門が62、部門横断的な項目（関税手続きや競争政策など）が29件であった。

3. 公共調達市場でも参入障壁

EUの「障壁評価調査」では、EU企業の日本市場への参入を困難にしている分野として公共調達を挙げている。建設と運輸（電車またはその他の都市交通機器を含む鉄道など）が主要な部門であるが、サービス部門（水処理など）でも困難に直面しているとしている。同調査によると、公共調達市場でEU企業が直面している困難は2つのカテゴリーに分けられる。

表6 公共調達関連の非関税障壁措置

・調達の決定が非競争的なベースで行われている(EBC)
・公共調達システム(包括的な入札評価システム)が必ずしも常に使われていない(EBC)
・広範囲の入札業者の義務(USG)
・政府の情報通信入札における非競争的な規則(USG)
・政府調達における透明性の欠如(USG)
・政府の情報通信調達においてバックデートが認められている(USG)
・日本の特殊な調達要件(EBC)
・グリーン調達が国際的な慣行に対応していない(EBC)
・厳格な技術要件にあまりにも重点が置かれすぎている(グリーン調達)(EU)
・(公開)入札における制限的な資格要件(EU)
・公開調達手続きや競争手続きあるいは選択的な入札との間に実質的な相違がない(EU)
・調達規則の不十分な実施(EU)
・入札前の評価プロセスが長い(EU)
・EUの統一された入札業者データベースに匹敵するデータベースにワンポイントでアクセスできない(EU)
・2年ごとの公共調達契約への強制的な企業登録(EU)
・公共調達のための複雑な法的枠組みおよび英語版がないこと(EU)
・e調達における法的、技術的選択に関する情報交換が限られていること(EU)

注) カッコ内は政策文書の中で当該項目を障壁として挙げた機関。EBCは European Business Council in Japan（欧州ビジネス協会）

(出所) コペンハーゲン経済研究所、「EU・日本間の貿易と投資障壁の評価」

①市場アクセスの問題—当該分野が日本の WTO の政府調達協定 (GPA) のコミットメントに含まれていないか、コミットした金額が WTO の基準以下であるため、外国企業は入札から除外されている。

②公共調達規則の問題—当該分野は GPA によって、原則として EU 企業にも開放されているが、調達に関連する特別な規則により EU 企業は依然として困難に直面している。

公共調達規則に関連した問題の一例として「障壁評価調査」が挙げているのは、JR や都市交通運営体の調達における「運行上の安全条項」である。同調査では、この条項がその意図的な利用のために外国企業のアクセスを事実上妨げているとしている。

また、EU 企業が直面している問題には市場アクセスの問題もある。一例として挙げられるのは建設作業のしきい値 (threshold) (最低基準) に関する EU と日本の違いである。EU のしきい値は 500 万 SDR で、この金額以上の契約は外国企業に開放

されている。これに対して、日本のしきい値は 1,500 万 SDR である。

このように、EU と日本とでは、GPA の下でのコミットメントに相違がある。このコミットメントは一般的に協定締結国が同様のアクセスを認めるという条件付きで認められている。その結果、EU を含む多くの GPA 署名国は日本と同様な方法で自国の市場に対する日本のアクセスを制限してきた。

<日本の公共調達市場の規模>

欧州委員会が 08 年に行った公共調達市場に関する研究、「EU と主要 GPA 署名国の公共調達市場の規模に関する比較分析」によれば、07 年の日本の公共調達の市場規模は全体で 5,650 億ユーロと推定されている。これは日本の GDP の約 18% に相当し、EU の GDP 比 19% とほぼ同じである。公共調達市場の 83% (4,690 億ユーロ) 以上は GPA のしきい値以下であることから、これらは国内企業による小規模な契約によって構成されている。市場全体の残りの部分は 2 つに分けられる。

ひとつは、日本の現在の GPA コミ

ットメントの下で外国企業にすでに開放されているオープンな部分であり、220億ユーロ（しきい値以上の金額の23%、公共調達市場全体の3.8%）である。このオープンな市場でも、前述のように調達規則に関連した問題や契約手続きの問題がみられる。

もうひとつは、「潜在的にオープンな」部分である。これは、日本がGPAの適用対象から除外している部分（740億ユーロ、調達市場全体の13%）である。「潜在的にオープン」な市場の一部には国防関連の契約なども含まれているので、これを除い

た「潜在的にオープン」な市場は、EUがその他の締結国に対してすでに開放をコミットしているが、日本にはレシプロ（相互主義）により開放をコミットしていない市場である。

EUによると、EUが日本に対して開放している調達市場は約2,600億ユーロに達し、しきい値以上の公共調達の70%（調達市場全体の13%）である。このことから、EUでは、GPAのレシプロ条項にもかかわらず、日本はEUの公共調達市場へのはるかに大きいアクセスから利益を得ているとしている。

表7 日本の公共調達市場の規模（2007年）

（単位；10億ユーロ）

公共調達市場	市場規模
「オープン」；GPAの下で開放をコミットしている市場	22
「潜在的にオープン」；GPAの対象であるが適用除外となっている市場	74
GPAの対象とならない公共調達市場	469
公共調達市場合計	565

（出所）欧州委員会調査、2008年

4. 低水準の対内投資残高

OECD の外国直接投資統計によれば、日本の対内直接投資残高は OECD 諸国の中では最低水準にとどまっている。07 年の対内直接投資残高の GDP 比は OECD 加盟国平均で 33.8%であったが、日本は GDP のわずかに 3.1%であった。これに対して、EU は 47.7%、米国は 16.2%、カナダは 35.7%である。

こうした対内直接投資の低水準を打開するために、日本では、①対日投資会議の設置（94 年）、②01～06 年間の対日投資残高の倍増目標の設定（03 年）、③対日投資加速プログ

ラムの策定（06 年）、④20 年の 12 年比対日投資残高と対 GDP 比の倍増目標設定（13 年）、などの取り組みを行っている。

こうした対日投資拡大努力により、13 年には日本の対内直接投資残高の GDP 比は 3.5%に上昇したが、この間に EU も同比率を 50.6%に高めており、日本の外国直接投資の受け入れが諸外国と比べて低い状況は大きくは変わっていない。EU では、日本の外国直接投資受け入れ能力は高いが実績が伴わない現状からみて、対内直接投資受け入れの潜在力は大変大きいとみている。

表 8 対内直接投資額残高の GDP 比

(単位：%)

地域・国名	対内外国直接投資残高の GDP 比	
	2007	2013
OECD加盟国平均	33.8	32.1
EU	47.7	50.6
米国	16.2	18.9
カナダ	35.6	35.7
日本	3.1	3.5

(出所) OECD、International Direct Investment Statistics, 2014

日本の対内直接投資の水準が低い理由のひとつとして、EUの「障壁評価調査」は、OECD諸国と比べて日本のM&A取引件数が少ないことを挙げている。

また、同調査は、日本に投資する場合の障壁についてのアンケート結果も掲載している。これは、米国、欧州およびアジアの企業209社を対象に日本に投資するうえでの障壁について聞いたもので、この調査では、「言語」(全体の30%)、「課税」(24%)、「労働コスト」(13%)など、企業が障壁と考えるさまざまな項目が挙げられた。また、外国直接投資を増やすために日本政府が取るべき措置は何かという質問に対しては、「税の引き下げ」(全体の45%)、「労働コストの引き下げ」(38%)が多く挙げられ、これに次いで「簡素で、弾力的な行政手続き」(25%)という回答が多かった。

同調査では、ここに挙げられた「障壁」のうち、行政手続きの複雑さは政府が比較的取り組みやすい問題であり、改善の余地が大きいと指摘している。

III EUのFTA戦略

1. FTAで貿易と投資の拡大を目指す

低成長と高失業率は近年の欧州経済を特徴づけるキーワードとなっている。

低迷する経済を活性化させるため、EUはこれまで、リスボン戦略(00年)、新リスボン戦略(05年)などを策定し、現在は成長戦略Europe 2020(10年)により、経済の活性化を取り戻そうと模索している。

一方、近年EUではFTAの締結を通じた貿易の拡大が経済の活性化と雇用の創出のために重要であるとの認識が高まっている。こうした認識の高まりを背景にEUが06年に策定したのが新通商戦略「グローバル・ヨーロッパ」(Global Europe)である。

「グローバル・ヨーロッパ」はEUの経済成長にとってのFTAの重要性を強調したうえで、今後締結するFTAはこれまでのFTAとは異なる「新世代のFTA」として位置付け、関税の撤廃に加え、①包括的かつ野心的な自由化の達成、②非関税障壁

の撤廃、③投資、知的財産権、公共調達、競争条項を含める、③環境、社会問題の観点から持続的な発展の条項を含める、などが重要としている。

そのうえで、「グローバル・ヨーロッパ」は、FTA 交渉の対象国の選定基準として、①市場の潜在力（経済規模と成長性）、②EU の輸出利益を損なう相手国の保護水準の 2 点を示した。②は、EU の輸出・投資に対する相手国市場の閉鎖性や、関税水準および非関税障壁に加え、EU の競争相手国と当該国の FTA 締結状況などから判断されるとしている。そして、交渉対象地域として特にアジア重視の姿勢を打ち出し、韓国を FTA 交渉の優先国の一つに掲げた。

こうして EU は 07 年 5 月に韓国との間で FTA 交渉を開始し、計 8 回にわたる交渉の末、新通商戦略策定後

の最初の FTA として EU 韓国 FTA を締結した（11 年 7 月発効）。

さらに EU は韓国との FTA 締結後も、カナダや中央アジア 6 カ国、ペルー、コロンビアとも FTA を締結し、近隣諸国のウクライナ、モルドバ、グルジアとの間でも「深化した包括的な FTA」（Deep and Comprehensive FTAs）を締結した。

こうした各国との FTA の締結は EU 貿易の FTA カバー率の急速な拡大をもたらしつつある。

欧州委員会が 15 年 4 月にまとめた FTA の効果に関する報告書によれば、EU 貿易の FTA カバー率は「グローバル・ヨーロッパ」策定以前には貿易全体の 4 分の 1 以下であったが、現在は約 3 分の 1 であり、現在進行中の FTA 交渉がすべて完了した場合には EU 貿易全体の 3 分の 2 に上昇すると見込まれている。

表9 EUの輸出入と投資残高～貿易と投資に占めるFTAの比率

	商品貿易(2014)		サービス貿易(2013)		FDI(ストック)(2013)	
	輸入	輸出	輸入	輸出	対内FDI	対外FDI
1. 発効済みのFTA	27.1	31.1	26.6	29.1	18.1	24.3
チリ	0.5	0.4	0.3	0.5	0.1	0.5
メキシコ	1.1	1.7	0.7	1.1	0.6	2.1
南ア共和国	1.1	1.4	0.8	1.0	0.2	0.9
EFTA(1)およびトルコ	14.3	15.8	15.9	19.3	13.9	16.2
カリブ海諸国、太平洋諸国、ESA、カメルーン(2)	0.6	0.8	1.6	1.0	1.0	0.5
韓国	2.3	2.5	1.1	1.5	0.5	0.7
地中海諸国(3)	5.0	6.0	4.3	2.9	1.6	2.0
西バルカン諸国(4)	0.9	1.4	0.7	0.7	0.0	0.6
グルジア、モルドバ	0.1	0.3	0.1	0.1	0.0	0.6
コロンビア	0.8	0.6	0.4	0.5	0.1	0.5
中米	0.4	0.3	0.5	0.5	0.1	0.2
2. 締結済みのFTA(未発効)	6.8	7.2	6.9	8.1	4.6	8.8
ウクライナ	0.8	1.0	0.5	0.7	0.0	0.6
シンガポール	1.0	1.7	2.5	2.3	1.2	1.9
カナダ	1.6	1.9	2.1	2.5	3.1	4.6
エクアドル	0.2	0.1	0.1	0.1	0.0	0.1
WA、EAC、SADC(5)	3.2	2.5	1.7	2.5	0.4	1.6
3. 交渉中のFTA	29.3	31.6	41.9	37.9	50.7	45.5
日本	3.2	3.1	2.7	3.5	4.2	1.6
米国	12.2	18.2	30.1	25.5	43.7	34.4
ASEAN(6)	5.0	3.0	2.8	2.1	0.4	1.3
マレーシア	1.2	0.8	0.6	0.6	0.4	0.4
ベトナム	1.3	0.4	0.3	0.2	0.0	0.1
タイ	1.1	0.7	1.1	0.5	0.0	0.2
メルコスール	2.7	3.0	1.8	3.3	1.8	6.6
インド	2.2	2.1	2.3	1.6	0.2	0.7
中央アフリカ	0.4	0.3	0.2	0.5	0.0	0.2
4. その他	36.8	30.0	24.6	24.9	26.6	21.5

注 (1) 欧州自由貿易連合 (European Free Trade Association ; EFTA) にはアイスランド、リヒテンシュタイン、ノルウェー、スイスが含まれる。

(2) 太平洋諸国 EPA にはパプア・ニューギニアとフィジーが含まれる。東南アジア諸国との協定は暫定的にモーリシャス、セイシェル、ジンバブエおよびマダガスカルに適用されている。

(3) 地中海諸国にはアルジェリア、エジプト、ヨルダン、レバノン、リビア、モロッコ、パレスチナ自治政府、シリアおよびチュニジアが含まれる。シリアとの協定は発効していない。リビアとの間では自由貿易協定はない。

(4) 西バルカン諸国にはアルバニア、ボスニア・ヘルツェゴビナ、マケドニア共和国、コソボ、モンテネグロおよびセルビアが含まれる。

(5) 西アフリカ (WA)、東アフリカ共同体 (EAC) および南部アフリカ開発共同体の EPA グループ (6 カ国) との間で 3 つの協定が締結されている。

(6) 東南アジア諸国連合 (ASEAN) には、ブルネイ・ダルサラーム、カンボジア、インドネシア、ラオス、マレーシア、ミャンマー、フィリピン、シンガポール、タイおよびベトナムが含まれる。シンガポールはこの数字の中には含まれていない。

(出所) 欧州委員会資料、“How Trade Policy and Regional Trade Agreements support and strengthen EU Economic Performance”

2. EU 韓国 FTA に対する EU の評価

<野心的で相互主義的な FTA の見本>

上記の FTA の効果に関する報告書では、協定発効後 3 年以上が経つ EU 韓国 FTA が EU の貿易に具体的にどのような影響を及ぼしたのかについて以下のような分析をしている。

報告書ではまず、EU 韓国 FTA の協定内容に関して、EU がこれまで締結してきた通商交渉の中で最も野心的なものであると総括したうえで、以下のようにコメントしている。

EU 韓国 FTA は高度な相互主義によって特徴づけられている。交渉スタート前には、韓国の関税は EU の 2 倍の水準にあったが（単純平均した関税率は EU の 6.6% に対して韓国は 17.6%）、協定により、双方とも 5 年以内に農産品を含めて貿易額ベースで関税のほぼ 99% を撤廃することになった。

協定は、関税の削減にとどまらず、非関税障壁に関する包括的な条項を含んでいる。複雑でコストのかかる検査や承認要件が緩和され、規制問題における透明性が、特に FTA によ

って設立された特別委員会の定期会合を通じて高められた。また電子・電気機器、自動車および同部品、医薬品、医療機器および化学製品に関する業種別付属文書は緊急事態が起こった場合に対処するためのツールを提供している。さらに、協定は公共調達市場に対するアクセスを高め、サービス部門に新たなチャンスをもたらしている。

EU 韓国 FTA はまた、貿易と持続的な発展に関する包括的な章を含む最初の FTA となった。地理的表示 (GIs) についても進展がみられ、生ハム、チーズ、ワイン、ウイスキーなど EU の商業的に重要な 162 品目が GIs リストに盛り込まれ、保護の対象となった。

また、EU 韓国 FTA は協定の確実な履行に力点を置いている。EU 韓国 FTA 以前の協定では年 1 回開催される委員会がひとつ設置されただけであったが、EU 韓国 FTA では、協定の確実な履行を確保するために、貿易、関税など 7 つのテーマ別委員会に加えて、自動車、医薬品、政府調達、地理的表示など 7 つの特別作業グループが設置された。

＜貿易と投資に現れたFTA効果＞

また欧州委員会の報告書は、EU韓国FTAによるEUの貿易と投資への効果を次のとおり分析している。

FTA発効後3年目のEUから韓国への輸出は協定発効前と比べて35%増加した。EUの韓国からの輸入は、同期間に6%増と安定的に推移した。輸出が大幅に伸び輸入が弱含みで推移した結果、両国（地域）間で長期的に続いていたEUの貿易赤字（07年160億ユーロ、10年110億ユーロ）は、13年には36億ユーロの黒字に転じた。

貿易の増加は、関税削減が大きかった商品ほど大きかった。完全に自由化された商品あるいは部分的に自

由化された商品のEUの韓国向け輸出は、それぞれ46%増、37%増と輸出拡大に寄与した。完全に自由化された商品のその他の世界向け輸出は16%増であった。

完全に自由化された商品の韓国向けとその他の世界向け輸出の増加率の差は、FTAが37億ユーロの追加的な輸出を生んだことを示している。部分的に自由化された商品の輸出は、韓国向けの37%増に対して、その他世界向けは19%増であったことから、これらの商品については約10億ユーロの追加的な輸出をもたらした。その結果、EU韓国FTAは合計で年間47億ユーロの追加的な輸出をもたらしたことになる。

表 10 EUの韓国向けとその他の世界向け輸出

(2013/14の10/11年比増加率、単位；%)

EUの輸出	韓国向け	その他世界向け
EU韓国FTAで完全に自由化された商品の輸出	46	16
“ 部分的に自由化された商品の輸出	37	19
“ 自由されていない商品の輸出	9	5
EUの輸出合計	35	14

(出所) 表9と同じ。

一方、韓国の輸入を輸入先別にみると、中国からの輸入が継続して増加した中であって、EU のシェアも協定発効前の 10 年の 9% から 14 年には 12% に増加した。これに対して、米国は米韓 FTA の締結にもかかわらず、10 年の 9.5% から 14 年には 8.7% にシェアを落とした。そして日本も同期間に 5 ポイントシェアを落とした。

産業部門別の結果も EU、韓国双方にとって好ましいものであった。

EU 韓国間の貿易は主に機械・設備、輸送機器、および化学製品に集中しており、EU はそれぞれの輸出を 23%、56%、9% 増やした。一方、韓国のこれら産業部門の EU 向け輸出もおおむね安定的に推移した。

EU の韓国向け自動車輸出は FTA 発効後の 3 年間に 20 億ユーロ (7 万 4,600 台) から 38 億ユーロ (14 万 1,800 台) へと 90% 増加した。同期間に EU の韓国からの輸入も 26 億ユーロ (30 万台) から 40 億ユーロ (37 万 5,000 台) へと 53% 増加した。これに対して、EU の韓国以外の国からの自動車輸入は同期間に 7% 減少した。また自動車部品については、

EU の韓国への輸出は 6% 増の 11 億ユーロとなり、韓国からの輸入は 20% 以上増加した。

サービス貿易については、EU の韓国向け輸出は同期間に 18% 増加して 106 億ユーロに達した。韓国からの輸入は 11% 増の 56 億ユーロであった。

韓国から EU への直接投資は 10 年の 131 億ユーロから 12 年には 185 億ユーロへと大幅に増加し、EU の対内直接投資残高に占める韓国の比率は 0.5% となった。同期間に EU の韓国への投資は 375 億ユーロから 395 億ユーロへと穏やかに増加し、韓国の投資受け入れ額の 34.5% を占めた。

<協定の利用では課題も>

EU 韓国 FTA によって生まれたチャンスを活用という点では、韓国企業の方が EU 企業よりも素早く行動した。協定発効後 1 年目の特惠利用率は、EU では 30~40% と低水準であったのに対して、韓国では 70% に達した。これは、「承認された輸業者のステータス」を新規に取得するための要件が、特に欧州の中小企業

にとって時間とコストがかかると認識されたことに原因があるとみられている。この状況は、改善されつつあり、13年7月からの1年間のEUの特恵利用率は65.9%まで高まった。しかし、同期間に韓国の比率は81.3%に達しており、EUの特恵利用率が韓国よりも低い状態は依然として続いている。

また、EUにおいては加盟国間で特恵利用率に大きな差がみられる。キプロス、ラトビア、オーストリア、リトアニアなどでは利用率が80%以上に達しているのに対して、エストニア、マルタ、ブルガリアの利用率は40%以下にとどまっている。

締結されたFTAから企業が利益を得るためには、特恵についての企業の関心を高めることが重要であり、自国企業と密接な関係にある加盟国政府が、業界への周知という点で特別な役割を果たすことが期待されている。

3. 米国、日本とのFTAに注力

現在EUが集中的に取り組んでいるFTA交渉は大規模経済国（米国と

日本）と主要新興国（インド、ASEAN<タイ、マレーシア、ベトナム>、メルコスールなど）を対象にしたものであり、これらの国には大きな貿易・投資障壁が残っていることから、大きな潜在力があるとみている。

そして、米国、日本など現在交渉中の国とのFTAが締結された場合には、EUのGDPは中期的に2%以上増加すると予測している。また、新しいFTAが創出する追加的な輸出はEU全体で貿易関連の雇用を200万人以上生み出すことが期待されている（欧州委員会、「成長の外的な源泉—EUの主要パートナー国との貿易と投資に関する経過報告書」、12年）。

こうした考えに基づき、14年11月に就任したユンカー欧州委員長は就任に際して環大西洋貿易投資パートナーシップ（TTIP）の締結を最も重要な政治的優先課題のひとつとして掲げ、欧州理事会も、15年3月の会合でTTIPを支援することを再確認している。

日本との間では、13年4月に第1回EPA交渉を開始して以来、15年4月までに合計10回の会合を重ねて

きた。

交渉においては、日本側の関心事項である①自動車、電子機器等の鉱工業品の関税撤廃、②EU の規制の透明性確保、③投資、サービス分野の自由化、EU 側の関心事項である①自動車、医薬品、医療機器、食品添加物などの非関税措置の撤廃、②公共調達の自由化、③農産品、ワイン等の関税削減、④地理的表示 (GI) などが焦点になっているものとみられる。

交渉は大詰めを迎えているものとみられ、15 年 5 月に開催された日 EU 定期首脳協議では、15 年末までに大筋合意を目指すことが共同声明に盛り込まれた。しかし、EU では

EU 韓国 FTA を念頭に日 EU・EPA でもレベルの高い内容での合意を主張しており、最終的な合意に至るまでには紆余曲折があるものと思われる。

(参考資料)

- Copenhagen Economics, “Assesment of Barriers to Trade and Investment between EU and Japan”, 2009
- 欧州委員会、“Global Europe, competing in the World, 2006”
- 欧州委員会、“How Trade Policy and Regional Trade Agreements support and strengthen EU Economic Pergormance”, 2015
- 欧州委員会、“The EU-Korea Free Trade Agreement in Practice”, 2011