
6 米国の半分しか伸びない日本の所得を輸出で拡大 ～TPPや日ASEAN/日EU・EPA等の貿易効果でサプライチェーンを刷新～

高橋 俊樹 *Toshiki Takahashi*

(一財)国際貿易投資研究所 研究主幹

要約

日本経済が諸外国と比べて相対的に豊かさを失いつつあることは、至る所で指摘されている。その理由として、日本の物価水準と所得が長期にわたって上がらないのに対して、米欧だけでなく、特にアジアでの所得の上昇が著しいことを挙げることができる。

つまり、日本経済は諸外国と比べて成長のスピードを鈍化させており、その経済規模は一定のままに留まっているので、所得も増えないのである。経済成長が停滞した要因として、終身雇用などの日本の伝統的な企業文化の影響も考えられる。80年代までの右肩上がりの日本経済であれば有効に機能したが、成熟した社会ではポスト不足から昇進の機会を失った世代を抱えるなど新陳代謝が進まず、技術革新や生産性上昇などの足かせになっている。

また、人口減少や高齢化の進展の影響も大きく、その分だけ日本経済は成長の推進力を失うことになる。高齢化や生産力人口減少の弊害を補うためには、時間当たりの生産性を高めなければならないが、実際には米国の半分といわれるサービス産業だけでなく、製造業の分野でも生産性の伸びが低迷している。

さらに、日本は、米国のグーグルやアマゾンのようなGAFAと呼ばれる先端のIT関連企業を創造できなかった。ベンチャービジネスを大きく育てる環境やマネージャー等の育成でキャッチアップが必要だ。様々な分野における日本独特の規制が効率的な経済の運営を妨げている。また、外国企業からの

M&Aを受け入れにくい日本の企業慣行もあり、外資が日本に投資しないのも日本経済の活性化が進まない原因になっている。

これらの要因は複合的に作用し、1990年以降の約30年もの間デフレが続き、その間の需要不足は解消されずに今日に至っている。日本の消費と投資を大きく牽引する強い国内需要は生まれなかった。名目GDPの約2割を目標とする新型コロナへの需要喚起策もそう長くは続かない。

そこで、コロナ対策でもたらされる外国での需要、あるいは中長期的なアジア太平洋地域の高成長を見込んだ「輸出」を牽引役とした成長戦略が考えられる。リーマンショック後の2009年の日本の輸出数量は前年から26.4%も減少しており、2020年も自動車輸出を中心に新型コロナの影響で同様な下振れ圧力が働くことは間違いない。今こそ、日本企業には、輸出の伸びを阻害する要因を一つ一つ取り除き、コロナ直後だけでなく中長期でもその拡大策を進め、国内の製造・サービス分野での投資や雇用の増加につながる対応が求められる。

1. 日本の所得の伸びはなぜ低いのか

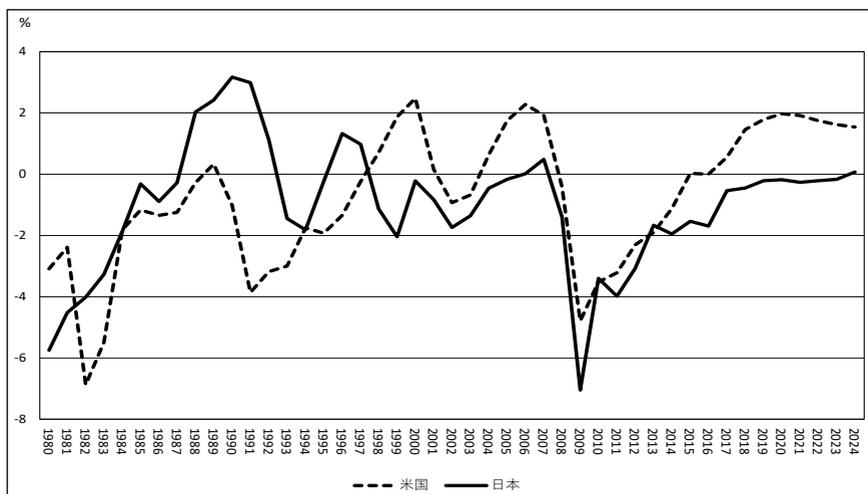
1.1. 日本における所得の増加率は米国の半分

米国の消費者物価は1990年～2019年の約30年間に95.7%増加した。つまり、この間に物価は2倍に上昇したのである。ところが、日本の消費者物価はこの約30年間でわずかに12.2%しか上昇していない。米国に比べるとほとんど上昇していないに等しく、いわゆるデフレ経済が長期にわたって続いているのである。

物価が伸びないのは、需要が供給よりも小さいためで、それを反映した物やサービスの値段は上がりにくい。図1のように、日本の需給ギャップ（一国の経済全体の総需要と供給力の差）の潜在的なGDPに対する割合は、バブルが弾けた1993年以降、96年と97年及び2006年と2007年を除いて、その他は全てマイナスとなり、需要不足を示している。当然のことながら、その分だけ経済成長率は下振れ圧力を受ける。日本経済の根本的な問題は、90年

代からのデフレの浸透や一人当たり実質購買力の伸び悩み^{注1}を背景に、需給ギャップの潜在的なGDP比が長い期間にわたってマイナスになっていることだ。

図1 日米の需給ギャップの潜在的な GDP 比の推移



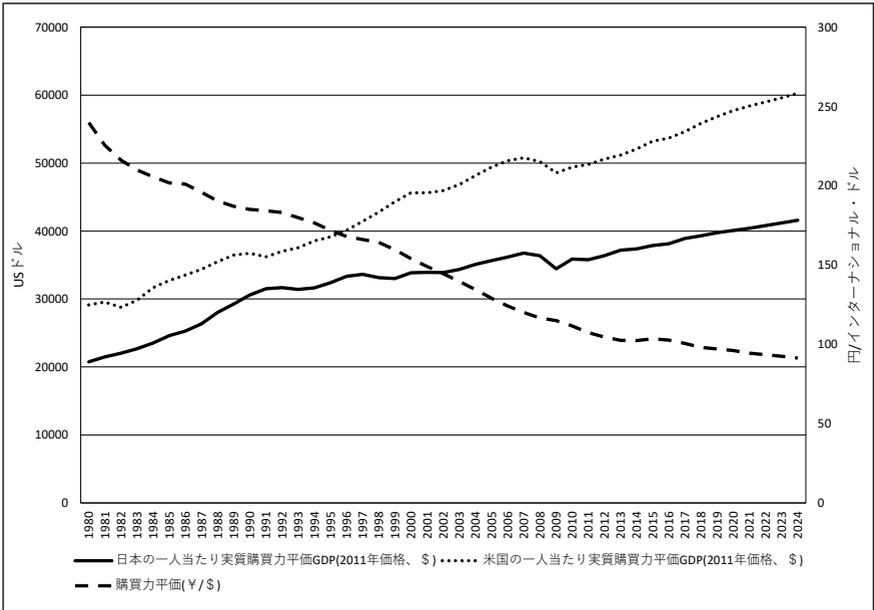
資料：International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, October 2019のデータを基に作成

これに対して、米国の需給ギャップ比は、2009年のリーマンショック以降2014年までマイナスであったが、2015年からはプラス転換している。GAF Aと呼ばれるグーグルやアマゾンなどのデジタル経済を代表する企業の台頭、シェールガス革命といった技術革新などの影響が背景にあるものと見られる。

つまり、日本経済は労働力人口の低下だけでなく米国と比べて新産業の創造力や技術革新で出遅れており、相対的に需要の盛り上がり欠ける。これがデフレに拍車をかけて一人当たりの所得の伸びが低迷する。何しろ、日本は1990年～2019年の約30年間にたったの1割強しか物やサービスの値段が上がっていないだけでなく、図2のように、個人の実質的な所得（一人当たり実質購買力平価GDP）も同期間に30%しか上昇していないのだ。

この場合の購買力平価はテレビやパソコンなどの製品における自国と相手国での販売価格の相対比を求めたもので、物価水準から測ったドルと自国通貨の交換比率を表している。図2の一人当たり実質購買力平価GDPは、この購買力平価で名目GDPをドル換算し、経年の物価変動を取り除き実質化（2011年価格）したものである。

図2 日米の一人当たり実質購買力平価 GDP の推移



注1：円の対ドル市場レートは外国為替市場（銀行や証券会社のディーリングルーム）で取引される円とドルの需給で決まるため、投機的な動きからオーバーシュートをする面を持っている。これに対して、購買力平価は自国と相手国で取引されている様々な商品群の交換比率を表しており、文字通り通貨の購買力を示している。各国通貨の市場レートの代わりに、購買力平価でもって各国の名目GDPをドル換算したものが購買力平価GDPである。

注2：実際に日本のドルベースの名目GDPを計算してみると、2015年における日本の円ベースの名目GDPは500兆円であることから、これを2015年の円の対ドル市場レートの1ドル=121.0441円でもって割ることにより、ドルベースの名目GDPの4.1兆ドル（500兆円÷121.0441円/ドル）を得ることができる。同様に、日本の購買力平価GDPは、2015年の日本の購買力平価である1ドル=103.331円（IMF作成）でもって割ることにより、4.8兆ドル（500兆円÷103.331円/ドル）に換算することができる。日本の物価が安定している分だけ日本の購買力平価が市場レートよりも円高となり、購買力平価GDPが名目GDPよりも大きくなる。本図は2011年の価格でもって実質化した一人当たり購買力平価GDPを示している。

資料：図1と同様

一方、米国の一人当たり実質購買力平価GDPは55%も増加しており、日本の倍近い伸びを達成している。つまり、米国ではこの間に日本よりも倍近い伸び率で一人一人の個人が豊かになったということだ。

日米の一人当たり実質購買力平価GDP（2011年価格）を金額で見ると、2011年では日本は35,755ドル（図2の実線、左メモリ）、米国は49,825ドル（細かい点線）となり、その差は約14,000ドルであった。2019年には、それが3,000ドル増えて約17,000ドルに達した。ちなみに、1990年では米国と日本との金額差は6,143ドルであったので、その後の約30年で10,000ドル以上の格差が拡大したことになる。

なお、1990年のドル表示の一人当たり名目GDPの米国と日本との金額差は-1,531.6ドル（米国23,848ドル-日本25,379.6ドル）となり、日本の名目GDPの方が米国を上回っていた。これは、円高のオーバーシュートにより、日本のドル表示の名目GDPが実力以上に膨らんだことが背景にある。これが、2019年には24,264.8ドル（米国65,111.6ドル-日本40,846.8ドル）となり、逆に米国の方が2万ドル以上も日本を上回っている。

円の対ドル市場レートは投機的な要因を含んでいることもあり年によって大きく変動するが、購買力平価は両通貨国間の物価水準を反映するので、その変化の度合いに応じて推移する。日本の米国との購買力平価は、相対的な日本の物価安定を反映して、長期的には円高傾向にある。IMFによる日本の購買力平価は1990年では1インターナショナル・ドル当たり185円（実際の円の対ドル市場レートは、1ドル=144.8円）であったが、日本の物価の伸びが米国よりも低いため、2019年には97円（市場レート109円）にまで上昇している。購買力平価では、物価が落ち着いている国の通貨の方が、競争力を増す分だけ強くなる。

市場レートでは、円はドルに対して2011年と2012年には79円台をつけたが、2012年12月に発足した第2次安倍政権を契機とした円安が進展し、2014年には105.9円にまで下落した。これに対して、円の対ドル購買力平価は日本の物価安を反映して2014年には102.4円となり、市場レートよりも円高水準となった。図2のように、円の対ドル購買力平価は2018年から100円を割る

円高水準となっており、物価の安定を考慮すると当面は円高となることを示している。したがって、2014年以降の円の市場レートは購買力平価よりも円安水準であるので、日本の輸出はその分だけ増加の圧力を受けるはずであるが、現実には輸出数量はそれほど顕著には伸びていない。

2. 輸出で需給ギャップを解消

2.1. 需要の創出が不可欠な日本のコロナ対策

コロナショックは大企業よりも中小企業へ大きな影響を与える。サプライチェーンなどが止まることにより、生産が中断し経営悪化に陥るわけであるが、中小企業は資金面等で持ちこたえる体力で相対的に劣るため、様々な面からの経済支援を必要としている。これは、会社に属さずフリーで活動する職種も同様な問題を抱えており、所得を補償する支援が不可欠である。

米トランプ政権の緊急対策では、家計への現金給付、給与税の減税、中小企業や航空・ホテル業などへの資金支援が骨格である。日本も同様に、現金給付や被害を受ける企業への支援が柱になっている。こうした対策は、新型コロナで外食や旅行などの産業において急激に冷え込んだ消費や投資の需要を喚起するものである。株価下落や企業の倒産を防ぐには、こうした大型の所得補償や減税などによる消費の拡大は必要不可欠な対策である。

日米欧などの世界大で実施が見込まれるコロナショックへの財政金融策の効果は、急を要する短期的なものである。しかしながら、日本経済の根本的な問題は、前述のように、90年代からのデフレの浸透や一人当たり実質購買力の伸び悩みを背景に、需給ギャップの潜在的なGDPに対する割合が長い期間にわたってマイナスになっていることだ。

また、新型コロナは中国の依存度を深めてきた日本企業に対して、そのサプライチェーンの修正を迫ることになる。いわゆる、チャイナ+1として知られる中国からASEANなどへの生産拠点の移管である。

日本企業の中国からの生産移転の例としては、ファーストリテイリングが衣料品の一部を中国からベトナムへ移管、NOKが防振ゴムの生産の一部を

中国からタイに移管、ジーテクトが車体部品の金型の生産の一部を中国から日本に移管、などが挙げられる。

米国企業においても、ユニバーサル・エレクトロニクスが中国からフィリピンに新たな生産委託先を確保し、アイロボットがロボット掃除機のルンバの生産をマレーシアで開始している。こうした企業の動きは、一般的にはトランプ大統領による中国への追加関税のためと思われる。しかし、新型コロナウイルスの発生前に行われた米中ビジネス協議会のアンケートでは、生産移管の要因は中国における生産コストの上昇とする企業の方が追加関税と答える企業をやや上回っている。

チャイナ+1はこれまでも実行されてきたが、新型コロナウイルスの影響はこの傾向に拍車をかけることになる。その際に、ASEANだけでなく日本へ生産を回帰することも検討することが期待される。日本への生産の回帰が進展すれば、国内の需給ギャップの解消にもつながる。

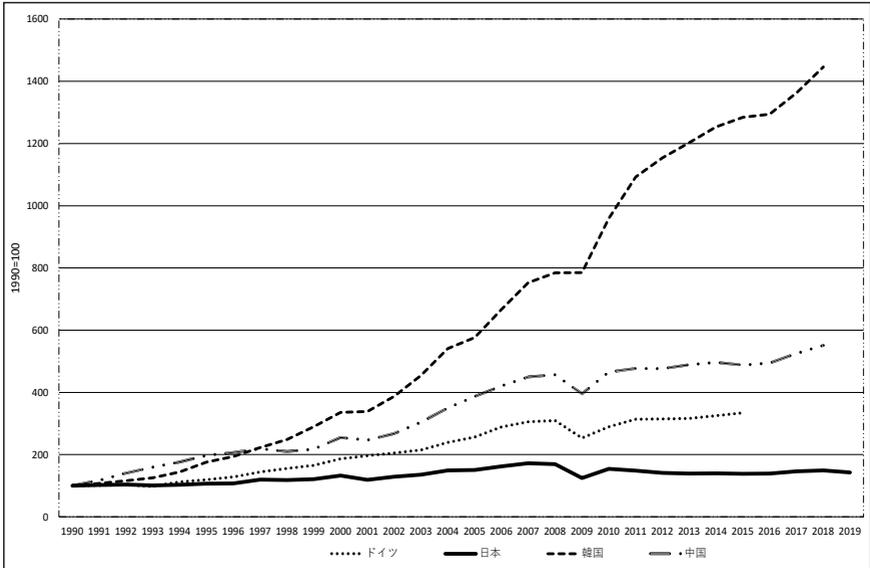
したがって、日本は中長期的にはこの国内の需給ギャップを解消し、新型コロナウイルス後のサプライチェーンの修正に資するようなグローバル戦略を模索しなければならない。本稿では、その牽引役の候補として第1に輸出を挙げたい。

2.2. ドイツや中国に比べて低い日本の輸出量の伸び

一人当たりの実質購買力の伸び悩みを背景に、日本の国内の消費や投資が低迷している。この需要不足の大きな原因の一つはいうまでもなく高齢化と人口減少であるが、この問題を解消することはなかなか困難である。このため、内需の不足を外需の拡大で補う成長戦略が考えられるが、残念ながら近年は輸出の停滞が顕著である。

一般的には、日本のようにデフレで物価が上がらなければ、輸出価格は相対的に有利になり輸出競争力は高まる。また、日本が円安になれば輸出価格が低下し輸出数量は増加するはずである。しかしながら、近年のデフレや円安にもかかわらず、日本の輸出数量の伸びは低迷している。

図3 主要国の輸出数量指数の推移



資料：図1と同様

実際に、日本の輸出数量指数（1990 = 100）の動きを見てみると、図3のように、1990年～2019年までの約30年間で5割しか上昇していない。ドイツ、中国、韓国などと比べて、日本の輸出数量の伸びは最も低い。ドイツは90年～2015年までに輸出数量を3倍以上、中国は90年～2018年までに5倍以上も伸ばしている。日本経済は90年からの長期にわたってデフレが続き、2012年12月に発足した第2次安倍政権を契機とした円安が進展したにもかかわらず、輸出数量の伸びは停滞している^{注2}。

新型コロナの影響が表れる2020年以降の動きであるが、リーマンショック同様に各国のサプライチェーンの分断から、日本の輸出数量は大きく減少することが予想される。2008年に発生したリーマンショックの貿易への影響は大きく、2009年における日本に輸出数量は前年から26.4%も下落し、ドイツの18.2%減、中国の13.4%減や英国の10.6%減よりも下げ幅が大きかった。

なぜ、日本の輸出への影響が大きかったかということ、輸出に占める自動車

とIT製品のウエイトが高いことが挙げられる^{注3}。米国を始め各国においては、自動車のようにローンを組んで購入する製品では、リーマンショックのような金融危機では輸入や販売が大きく落ち込むし、自動車に搭載する半導体等電子部品なども連動して減少する。これに対して、原料品、食料品、鉱物性燃料等のウエイトが高い資源国や農業国では、比較的リーマンショックの影響は小さかった。

今回のコロナショックでも自動車や自動車部品、及び半導体等製造装置・電子部品の輸出はリーマンショック同様に大きな影響を受けざるを得なく、依然として自動車関連産業の比重が高い日本の輸出は主要国と比べて大きなダメージを受け易いと考えられる。

2.3. なぜ90年以降の輸出数量は伸びないのか

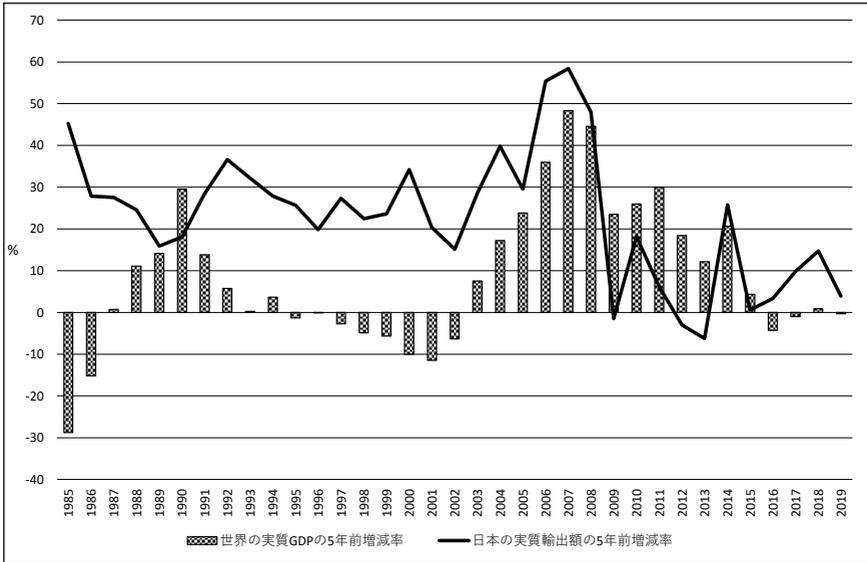
日本の貿易収支（国際収支ベース）は、輸出に勢いがなくなっただけでなく東日本大震災を契機とした天然ガス輸入の拡大もあり、2011年から赤字に転換した。その後、2016年に再び黒字に戻ったが、米中貿易摩擦などもあり、2018年から2019年にかけて大きく黒字幅を縮小している。

日本が貿易黒字を持続し、日本経済の成長に貢献するためにも、輸出数量の伸びを高める必要があるが、現実には何らかの要因により輸出の勢いに強さが見られない。日本の輸出数量の停滞の背景には、幾つかの複合的な要因が考えられる。

まず第1に、リーマンショック以降、世界の実質GDPの成長率が鈍化しており、この景気減速の影響から日本の輸出数量の伸びが低下している。実際に、図4のように、1985年以降の日本の輸出量指数の5年前との増減率と世界の実質GDPの5年前との増減率をグラフに描いてみると、同じような動きが見られ、日本の輸出数量は世界の需要（実質GDP）に牽引されていることが理解できる。日本の輸出数量の所得弾性値（世界の実質GDPの伸びに対する日本の輸出量の伸びの比率）は1以上と見込まれるので、世界のGDPが1%鈍化すれば日本の輸出数量の伸びは1%以上も減退することになる。この意味で、コロナショックにより世界経済がマイナス3%成長に陥った場合、

日本の輸出数量はそれだけで3%以上も下落する圧力を受けることになる。

図4 世界の実質GDPと日本の実質輸出の推移



資料：図1と同様

第2に、日本企業は近年では収益の確保を狙って、為替が円安に動いても円建て輸出価格をやや高めに維持する傾向にあることを挙げることができる。これが、円安にも拘わらず輸出数量が伸びない要因の1つになっているようだ。すなわち、日本の輸出の価格弾性値（輸出価格の伸びに対する輸出数量の伸び）が低下していると見込まれる。円安でも輸出価格を下げずに収益の確保を狙うという企業行動には、日本企業の海外での現地生産は汎用品、自動車関連や半導体製造装置などの日本で製造する製品は高級品という棲み分けが浸透し、日本の輸出品の品質が高いという背景もあると考えられる。

第3には、海外での現地生産を進めた結果、海外進出当初は部品などの中間財だけでなく製造装置などの資本財の輸出が拡大したが、次第に中間財は

現地調達が進み、資本財も半導体製造装置などを除き輸出が鈍化傾向にある。こうした中間財や資本財の現地生産・調達の進展も、日本からの輸出数量の伸びを鈍化させる要因になる。

第4には、海外生産の拡大で国内の供給体制や人材面において空洞化が進み、輸出の足かせになりつつあることが挙げられる。そして、スマートフォンやテレビ、半導体、家電などの電気製品、あるいは自動車部品などの分野において、中国や韓国、台湾の追い上げがあり、これらの製品の輸出が鈍化するだけでなく、逆に輸入が増加している。

こうした分野での日本の輸出競争力の相対的な減退は、近年の製造業の労働生産性の低下にも表れている。日本の製造業の2002年～2016年までの時間当たりの労働生産性は39%増加しているが、2010年～2016年までの期間の変化をみると4%減となっている。ちなみに、米国の製造業も2010年～2016年の期間に2%減であったが、韓国は8%増、ドイツは9%増、台湾は22%増を記録した^{注4}。

第5には、日本の輸出サプライチェーンの硬直化を指摘することができる。例えば、2012年の日本の米国への輸出の約8割は日本の親企業と海外子会社との親子間取引で説明できるし、2014年度の対世界輸出ではそれが45%を占める^{注5}。つまり、日本の米国を始めとして世界への輸出は日本企業の親子間のサプライチェーンの動向に大きく影響を受ける。換言すれば、日本の輸出は既存のルートに乗っかって動いている割合が多いということだ。もしも、日本企業がこの現地での販売ルートの拡大に保守的であれば、輸出は伸びにくいということになる。逆に言えば、販路拡大に成功すれば、それだけ輸出は拡大の余地があるといえる。

第6として、EPA/FTAや広域経済圏構想の利用による輸出促進がまだ本格化していないことが挙げられる。日本は2019年以降だけでもTPP11、日EU・EPA、第1段階の日米貿易協定を発効させ、今後はRCEP（東アジア地域包括的経済連携）や日中韓FTAの合意が見込まれており、既存のものに加えてこれらのEPA/FTAを活用した輸出拡大が喫緊の課題として浮かび上がる。すなわち、日本経済の活力を高めアジアなどでのプレゼンスを回復

するには、これらのEPA/FTAなどの活用を効果的に進め、一層のサプライチェーンの強化と輸出拡大に結びつけるグローバル戦略が不可欠と考えられる。

2.4. 輸出促進に有効な対策とは

日本の輸出促進には、上述の輸出数量が伸びない要因を克服するとともに、特に親子間貿易の割合が高い日本のサプライチェーンの特徴を生かした見直しが望まれる。日本の輸出に占める親子間貿易の比重の高さは、ある意味では日本企業が米国などへの輸出を主導しているということであり、このサプライチェーンの強みを生かした現地の販売網の強化が不可欠である。日本が70年代や80年代に営々と築き上げてきた進出先での販売網を、今一度現地の需要を吸い上げ活性化させることによって、輸出の増加につなげることが求められる。

そして、TPPのメンバーの拡大や、日EU・EPAやRCEPをテコにした輸出の促進を図ることが期待される。これまで、日本企業はEPA/FTAの利用を進め、その利用率は年々高まっている。今後はさらに利用率を引き上げるとともに、低迷する輸出の拡大に結び付くようなEPA/FTAの活用を目指すことが望まれる。

3. 日本の対ベトナム・EU輸出におけるEPAの効果

3.1. TPPと違い日EU・EPAの効果は真水

日本は2020年以降においては国際協調に基づくコロナ対策に全力を注がなければならぬが、並行して自由で開かれたインド太平洋構想（FOIP）や一帯一路構想に基づき、中韓や米欧を巻き込んだ経済協力を促進し、アジアでの経済プレゼンスを高める必要がある。しかも、TPP11や日EU・EPA及び第1段階の日米貿易協定が発効し、今後は新NAFTA（USMCA）やRCEP（東アジア地域包括的経済連携）、日中韓FTA等の発効が期待され、日本にとって関税削減による輸出拡大の好機を迎えている。

EUの2018年の日本からの通関輸入額は約770億ドルであるが、日本からの輸入に対する関税（MFN税率）を3%とすれば、EUは約23億ドル（770億ドル×3%）の関税額を日本から徴収したことになる。日EU・EPAの発効から5年後にEUの対日関税（FTA税率）が0.5%に下がり、発効から5年後も輸入額が2018年と同じだと仮定すれば、EUの関税徴収額は約4億ドル（770億ドル×0.5%）に減少する。したがって、この場合、EUは日EU・EPAの発効から5年後には日本から約19億ドル（23億ドル－4億ドル）の関税を減免することになる。すなわち、日EU・EPAの活用による関税削減効果でもって、日本の対EU輸出は促進される^{注6}。

日本は、TPP11やRCEPの加盟国の多くと既にEPA/FTAを結んでいるが、EU28か国（英国は2020年1月に離脱）とは全く新たに自由貿易協定を締結し合うことになる。例えば、日本はTPP11では既にオーストラリアやベトナム、シンガポール、マレーシア、メキシコ、チリ、ペルーなどとEPA/FTAを締結しているので、これらの国との貿易の全ての品目にTPP11が適用されるわけではなく、その関税削減効果は割り引いて考えなければならない。

しかし、日EU・EPAの場合は、加盟国とのEPAの適用は初めてなため、その活用による関税削減効果は差し引かれることはない。したがって、TPP11と比較して、日EU・EPAは既存のEPA/FTAと重ならないため、輸出を促進する上で効果的であると考えられる。

3.2. 将来的には日ベトナムEPAよりもTPP

新型コロナによる日本の輸出へのマイナスの影響を抑える対策の一環として、TPP11や日EU・EPAなどの既存のEPA/FTAの活用が考えられる。表1はベトナムの輸入において、日ベトナムEPA（JVEPA）/TPP11/EUベトナムFTA（EVFTA）を活用した時の業種別の関税削減額及び関税削減率を比較したものである。

この場合の関税削減額は文字通りEPA/FTAを利用した場合、どのくらい関税額を削減できるかを表している。これに対して、関税削減率は「関税削

減額を輸入額で割ったもの」であり、その値が大きければ大きいほど関税削減効果が高いことを示している。

例えば、TPP11を使ったベトナムの日本からの輸入における関税削減率が5%であったと仮定する。これは、ベトナムの企業が日本から1億円輸入する場合、TPP11を活用すれば、通常支払う関税額（MFN税額）よりも品目平均で500万円（1億円の5%）も削減できることを意味する。この大きな関税削減効果は新たな需要を創出し、TPP加盟国間の域内貿易の拡大を誘発する。

表1のように、ベトナムの日本からの輸入（日本のベトナムへの輸出）での関税削減額は、JVEPAを活用した場合では約7.3億ドル、TPP11を利用した場合においては最終年で8.5億ドルである。これに対して、ベトナムのEU28からの輸入においては、EVFTA利用時の最終年で約5.4億ドルにとどまる。つまり、ベトナムの日本から輸入でJVEPA/TPP11を利用した時の関税削減額の方が、ベトナムのEU28からの輸入でEVFTAを利用した場合よりも大きい。

関税削減率は、ベトナムの日本からの輸入でJVEPAを利用した時は4.3%、EU28からの輸入でEVFTAを利用した時は4.5%（最終年）となり、JVEPAとEVFTAはほぼ同程度の関税削減効果を示した。ところが、日本からの輸入でTPP11を利用した時の関税削減率は最終年で5.7%となり、JVEPAよりも高くなる。つまり、将来的には、ベトナムの日本からの輸入では、JVEPAよりもTPP11活用の方が全業種平均では得であるケースが増えることが予想される。

なお、業種別の特徴としては、ベトナムのEU28からの輸入では、化学工業品、輸送用機械・部品、食料品・アルコール、電気機器・部品、窯業・貴金属・鉄鋼・アルミニウム製品の業種で関税削減額が高いことが挙げられる。特に、ベトナムのドイツからの輸入では、輸送用機械・部品を中心に最終年では関税削減額が1.5億ドルと全体の27.8%を占め、フランスの0.7億ドル、英国の0.4億ドルよりもかなり大きい。

また、ベトナムの日本からの輸入では、輸送用機械・部品、電気機器・部

表1 ベトナムの輸入での日本ベトナムEPA、TPP、EUベトナムFTAにおける関税削減額および削減率の業種別効果比較(日本:2019年、発効から5年目/最終年、EU:発効から5年目/最終年、加重平均、USドル)

業種	輸出																					
	日本			フランス			ドイツ			英国			EU28加盟									
	5年目	最終年	削減率	5年目	最終年	削減率	5年目	最終年	削減率	5年目	最終年	削減率	5年目	最終年								
(単位:USドル)																						
農水産品	8,681,202	7.3%	12,415,320	11.9%	12,463,396	12.0%	6,736,463	5.6%	7,782,831	6.3%	5,715,413	6.4%	7,151,643	10.9%	34,238,355	5.8%	42,840,738	7.2%				
食料品・アルコール	5,498,239	10.4%	9,342,625	14.9%	10,772,971	17.5%	12,393,222	14.1%	20,133,222	23.1%	4,293,106	8.0%	4,293,106	8.0%	4,218,374	8.0%	68,539,016	13.0%				
鉱物性燃料	3,383,224	2.8%	1,965,922	1.3%	5,242,206	5.8%	305,733	1.3%	1,331,993	5.6%	364,438	1.5%	1,301,203	5.3%	1,630,176	1.5%	5,441,815	5.1%				
化学工業品	40,122,401	3.9%	27,440,670	3.4%	27,677,692	3.4%	10,744,011	2.1%	16,026,710	3.1%	12,733,240	1.9%	17,571,682	2.6%	3,296,067	1.3%	4,758,405	2.2%	32,946,744	1.9%		
プラスチック・ゴム製品	128,462,298	7.3%	109,471,373	8.4%	113,128,272	8.7%	1,629,926	3.4%	1,948,436	4.0%	9,465,653	4.6%	10,490,131	5.1%	1,802,942	5.1%	1,934,732	5.3%	23,045,998	4.6%		
皮革・毛皮・ハンドバッグ等	2,283,329	11.6%	2,473,446	11.3%	2,473,446	11.3%	3,148,820	19.4%	3,765,244	23.2%	979,283	8.8%	1,166,101	10.4%	682,703	8.5%	812,224	10.1%	26,929,498	6.6%		
木材・パルプ	27,821,323	9.0%	23,206,114	9.0%	23,206,114	9.0%	406,853	0.9%	805,587	1.8%	2,739,150	3.2%	3,887,302	4.5%	465,183	0.6%	500,328	0.9%	8,435,517	2.0%		
繊維製品・服飾	83,696,333	8.9%	95,282,769	10.6%	95,731,853	10.7%	2,654,241	11.7%	2,746,856	12.1%	7,177,697	10.4%	7,206,025	10.5%	2,243,977	10.5%	2,275,591	10.6%	38,129,991	10.6%		
皮革・靴・手袋・旅行・アクセサリー・玩具	129,562,207	3.7%	132,465,347	4.6%	142,874,128	5.0%	2,883,974	4.1%	4,131,983	5.9%	13,553,002	6.9%	17,394,481	9.0%	1,504,505	4.3%	1,994,117	5.7%	40,500,451	6.2%		
機械類・部品	55,867,982	2.1%	54,474,625	2.0%	63,681,640	2.3%	2,856,402	2.0%	2,799,006	2.0%	13,141,049	1.6%	16,192,989	2.0%	1,283,652	1.2%	1,675,237	1.6%	33,271,131	1.6%		
電気機器・部品	163,643,112	3.3%	158,211,670	3.8%	159,038,399	3.8%	3,621,386	5.5%	4,298,464	6.5%	18,599,337	5.0%	22,173,058	6.0%	2,818,042	3.4%	3,357,193	4.1%	45,727,233	2.0%		
輸送用機械・部品	56,598,137	1.5%	57,599,789	1.6%	55,101,277	1.3%	385,949	0.4%	578,133	0.6%	18,278,384	10.0%	35,719,354	19.3%	3,265,738	14.3%	8,438,741	38.4%	36,516,508	8.3%		
光学機器・楽器	13,165,331	1.5%	7,402,291	1.3%	7,302,391	1.3%	217,869	0.3%	983,407	0.3%	982,371	0.3%	602,651	1.1%	606,335	1.1%	2,995,525	0.8%	3,079,384	0.8%		
雑製品	20,868,264	11.3%	31,575,020	17.4%	31,575,020	17.4%	2,012,280	12.5%	5,265,484	13.2%	5,265,484	13.2%	724,846	16.2%	724,846	16.2%	19,557,582	13.5%	19,538,294	13.5%		
全体	730,621,353	4.3%	723,383,163	4.8%	801,783,451	5.7%	49,569,255	3.8%	68,583,832	5.2%	113,327,236	3.6%	154,650,698	4.9%	26,997,077	3.7%	41,255,983	5.7%	465,200,056	3.3%	543,726,727	4.3%

注1: ベトナムの輸入額は2017年の実績。関税削減額は、「輸入額×(MFN税率-FTA税率)」で計算。MFN税率は通常の輸入時に賦課される関税率。FTA税率はFTA利用時に賦課される関税率。MFN税率とFTA税率は2019年の税率を適用した。

注2: 関税削減率は関税削減額を輸入額で割って計算。本表のベトナムの日本、EU28 からの輸入においては、日ベトナムEPA (JVEPA) /EUベトナムFTA (EVFTA) 利用時の関税削減額と関税削減率を算出。

注3: ベトナムの日本からの輸入でのTPP11の最終年は21年目。ベトナムのEUからの輸入で、EVFTA利用時の最終年は11年目にはタバコ等を除く全品目の関税を撤廃、16年目はタバコ等の関税も撤廃。EVFTAは両国・地域間で調印済みであるが、まだ発効していない。

資料: 各国関税率表、各国TRS表 (Tariff Reduction Schedule)、「マージナルタイム&トレード」IHSグローバル株式会社より作成。

品、窯業・貴金属・鉄鋼・アルミニウム製品、プラスチック・ゴム製品らの業種で関税削減額が高い。

関税削減率で、ベトナムの日本とEU28からの輸入で共通して高い業種は、輸送用機械・部品、雑製品、食料品・アルコール、繊維製品・履物、皮革・毛皮・ハンドバッグ等が挙げられる。

3.3. 食料品、衣類、自動車・同部品で高い日EU・EPAとEVFTAの関税削減効果

表2のように、フランス・ドイツ・英国の日本からの輸入（日本の仏・独・英への輸出）で日EU・EPAを利用した発効から5年目の関税削減額は、それぞれ2.2億ドル・4.1億ドル・3.1億ドルとなる。フランス・ドイツ・英国のベトナムからの輸入でEVFTAを利用した場合は、それぞれ1.8億ドル・3.3億ドル・1.8億ドルとなる。フランス・ドイツ・英国の日本からの輸入での関税削減額がベトナムからの輸入よりも大きいのは、EUの日本からの輸入額がベトナムよりも大きく、両国の経済格差が反映されているからである。

フランス・ドイツ・英国の日本とベトナムからの輸入において、関税削減額が高い業種は、日本からの輸入では輸送用機械・部品と機械類・部品、ベトナムからの輸入では、繊維製品・履物である。

フランス・ドイツ・英国の日本からの輸入での関税削減率は、発効から5年目の日EU・EPAを利用した場合にはそれぞれ3.1%・2.1%・2.5%である。フランス・ドイツ・英国のベトナムからの輸入での関税削減率は、発効から5年目のEVFTA利用ではそれぞれ3.9%・3.8%・2.7%である。

つまり、フランス・ドイツ・英国のEVFTA利用によるベトナムからの輸入の関税削減効果の方が、日EU・EPAの利用による日本からの輸入の場合よりも少し大きいということになる。これは、ベトナムのEUからの輸入でのEVFTA利用時の繊維製品・履物と食料品・アルコールの関税削減率が、日本からの輸入での日EU・EPAを利用した時よりも高いからである。

したがって、本稿でのEPA/FTA効果の分析から明らかになったこと

表2 EUの日本、ベトナムからの輸入の業種別関税削減額および削減率（EU：発効から1年目/5年目、加重平均、USドル）

(単位：USドル)	輸出側								
	日本				ベトナム				
	関税削減額 (1年目)	関税削減率 (1年目)	関税削減額 (5年目)	関税削減率 (5年目)	関税削減額 (1年目)	関税削減額 (5年目)	関税削減率 (5年目)		
輸入側 ：フランス 従価税	農水産品	443,337	3.5%	456,330	3.6%	8,005,119	3.0%	10,209,654	3.8%
	食料品・アルコール	1,986,113	4.3%	1,986,173	4.3%	2,137,458	4.7%	5,135,148	11.3%
	鉱物性燃料	46,011	0.1%	46,011	0.1%	335,486	1.7%	335,486	1.7%
	化学工業品	19,831,808	2.2%	23,775,052	2.6%	390,201	2.7%	362,451	3.2%
	プラスチック・ゴム製品	10,441,309	3.8%	13,178,421	4.8%	7,373,048	5.5%	7,373,056	5.5%
	皮革・毛皮・ハンドバッグ等	279,358	4.9%	279,358	4.9%	5,943,463	5.3%	5,943,463	5.3%
	木材・パルプ	20,448	0.1%	20,448	0.1%	470,876	1.3%	493,064	1.4%
	繊維製品・履物	12,428,026	7.1%	12,435,803	7.1%	80,050,885	6.7%	137,095,103	11.5%
	医薬・貴金属・飾物・アルミニウム製品	5,676,273	2.4%	6,548,026	2.8%	3,448,133	2.6%	3,505,333	2.6%
	機械類・部品	26,518,500	1.5%	39,194,338	2.2%	896,909	0.2%	896,909	0.2%
	電気機器・部品	11,553,899	1.3%	13,178,785	1.5%	2,440,715	0.1%	2,323,996	0.2%
	輸送用機械・部品	55,682,417	2.7%	96,428,946	4.7%	711,963	1.2%	1,017,858	1.7%
	光学機器・楽器	3,255,056	1.0%	4,092,881	1.3%	166,096	1.2%	172,178	1.2%
	雑製品	3,993,179	2.6%	4,207,934	2.8%	1,332,373	0.6%	1,332,373	0.6%
	全体	152,155,737	2.2%	215,828,509	3.1%	113,522,726	2.5%	176,706,072	3.9%
輸入側 ：ドイツ 従価税	農水産品	966,279	1.7%	966,292	1.7%	9,470,113	1.1%	11,359,931	1.3%
	食料品・アルコール	1,673,552	8.6%	1,673,981	8.6%	7,812,802	8.6%	13,343,437	14.7%
	鉱物性燃料	137,685	0.4%	137,685	0.4%	0	0.0%	0	0.0%
	化学工業品	47,185,654	2.2%	66,284,580	3.1%	2,154,543	4.0%	2,388,992	4.5%
	プラスチック・ゴム製品	40,443,123	4.1%	42,853,045	4.4%	14,051,947	4.4%	14,056,291	4.4%
	皮革・毛皮・ハンドバッグ等	444,753	4.7%	444,753	4.7%	10,508,244	4.7%	10,508,244	4.7%
	木材・パルプ	9,896	0.0%	9,896	0.0%	974,326	1.9%	1,167,924	2.3%
	繊維製品・履物	9,172,286	5.5%	9,182,157	5.5%	149,871,894	7.0%	241,095,432	11.3%
	医薬・貴金属・飾物・アルミニウム製品	21,770,445	1.8%	24,528,517	2.1%	10,499,185	3.8%	10,937,382	4.0%
	機械類・部品	50,961,722	1.3%	72,800,839	1.9%	6,568,383	0.7%	6,568,383	0.7%
	電気機器・部品	53,955,378	1.0%	63,068,903	1.2%	4,078,376	0.1%	7,551,179	0.2%
	輸送用機械・部品	52,133,124	2.6%	100,342,782	4.9%	2,181,489	1.3%	8,458,567	5.0%
	光学機器・楽器	15,817,102	0.5%	24,940,902	0.9%	2,801,705	2.2%	2,826,365	2.2%
	雑製品	3,756,988	0.4%	3,836,126	0.4%	3,124,661	1.1%	3,124,661	1.1%
	全体	298,427,888	1.5%	411,070,457	2.1%	224,097,667	2.6%	333,386,787	3.8%
輸入側 ：英国 従価税	農水産品	431,636	2.9%	474,845	3.2%	18,310,078	4.0%	21,201,687	4.6%
	食料品・アルコール	2,530,524	8.1%	2,531,167	8.1%	4,248,001	3.3%	15,819,219	12.2%
	鉱物性燃料	166,091	0.1%	166,091	0.1%	0	0.0%	0	0.0%
	化学工業品	27,947,310	2.6%	31,103,591	2.9%	376,788	1.7%	435,221	1.9%
	プラスチック・ゴム製品	16,538,090	4.4%	17,929,899	4.8%	9,530,297	5.9%	9,530,297	5.9%
	皮革・毛皮・ハンドバッグ等	134,114	4.5%	134,114	4.5%	4,893,337	4.7%	4,893,337	4.7%
	木材・パルプ	13,028	0.1%	13,028	0.1%	340,492	1.4%	343,823	1.4%
	繊維製品・履物	8,456,619	6.6%	8,468,680	6.6%	62,967,554	5.6%	116,404,543	10.4%
	医薬・貴金属・飾物・アルミニウム製品	8,674,314	0.5%	11,583,170	0.7%	5,116,064	1.9%	6,154,745	2.3%
	機械類・部品	40,974,836	1.2%	66,200,924	2.0%	1,256,819	0.4%	1,256,819	0.4%
	電気機器・部品	30,966,061	1.9%	38,766,270	2.3%	2,403,468	0.1%	3,131,071	0.1%
	輸送用機械・部品	48,256,970	1.6%	123,815,168	4.0%	455,516	1.7%	1,262,278	4.8%
	光学機器・楽器	4,465,468	0.8%	5,905,162	1.1%	186,794	0.4%	189,998	0.4%
	雑製品	1,995,753	1.3%	1,996,400	1.3%	4,283,523	0.8%	4,283,523	0.8%
	全体	191,550,814	1.6%	309,088,509	2.5%	114,368,731	1.7%	184,906,560	2.7%

注1：EUの輸入額は2018年の実績。関税削減額を計算する時の関税率は2019年の税率を適用した。

注2：EUの日本、ベトナムからの輸入においては、日EU・EPA/EVFTA利用時の関税削減額及び関税削減率を計算。

注3：EUの日本からの輸入では、日EU・EPAの最終年は16年目。EUのベトナムからの輸入では、EVFTAの最終年は8年目。

資料：表1と同様。

は、日本企業がTPP11や日ASEAN/日EU・EPA等を活用して新たなサプライチェーンを創造しようとする時、意外にも日ベトナムEPAだけでなくTPP11や日EU・EPAを利用した関税削減効果が大きく、その分だけ輸出の拡大にも繋がるということである。

日本には、米中貿易摩擦や新型コロナを契機として、チャイナ+1といった生産移管を含めて、どの品目をどの国から調達しどの国で生産・販売するかなどの適切なグローバル・サプライチェーンの刷新が求められている。

そうした中で、日本企業は、日ベトナムEPAやTPP11、日EU・EPA、EUベトナムFTAなどの関税削減効果の業種別・品目別の特徴を理解し、どのように組み合わせれば最大の効果を得られるかを綿密に分析し、利用を進めていく必要がある。

注

- 1 「なぜ日本は米国よりも一人当たり購買力平価GDPの順位を下げるのか ～米国を除くTPPよりも大きい米国の購買力～」国際貿易投資研究所（ITI） ITIコラムNo.31 2016年5月25日
- 2 「なぜ日本の輸出は伸びないのか～日本の輸出・投資比率が低い背景～」国際貿易投資研究所（ITI） ITIコラムNo.11 2013年6月18日
- 3 「平成21年度 年次経済財政報告 第1章第2節 貿易・為替レートと日本経済」内閣府平成21年7月
- 4 “U.S. Manufacturing in International Perspective” Congressional Research Service Mare Levinson Feb.21.2018
- 5 「広がりを見せる海外へのアウトソーシング～親子間貿易で違いが見られる日米のグローバル調達モデル～」国際貿易投資研究所（ITI）、季刊「国際貿易と投資」109号、2017年9月
- 6 日EU・EPAの関税削減効果の分析結果は、国際貿易投資研究所（ITI）が2020年3月に公表した「平成31年度日EU・EPAなどのFTAの進展が企業活動にもたらす影響調査事業結果・報告書」に掲載