

円高修正とTPPで変わる地域産業③

(フロー型からストック型海外展開へ)

1. 債権国型のものづくりへ

(1) 成熟した債権国

日本の2013年末の対外純資産（対外資産－対外負債）は327兆円で、同年の第一次所得収支（受取－支払）は16兆円の黒字であったが、貿易収支は3年連続の赤字である。

国際収支構造において、一国の成長段階を、主に、債権国か債務国か、貿易黒字国か赤字国か等の基準からみる「経常収支発展段階説」が唱えられている。これによると、近年、貿易赤字が続く日本は「成熟した債権国」に到達したとされる。

経済の成熟による人件費を中心としたコスト増から自国製品の国際競争力は減退し、貿易・サービス黒字は減少、一方、過去に蓄積した海外資産（海外債権）の収益により所得収支は増加、結局、経常収支は黒字維持という動きを指したものである。この発展段階説における次の段階は「債権取り崩し国」であり最終段階を意味している。

現在、日本は世界一の純債権国となったが、外貨は多くが米国債で運用されており、その利回りには限度がある。

そのため、海外直接投資を実りのあるものにしていく必要があり、海外拠点の積極展開、国際的なM&A等のグローバルなバリューチェーン構築に向けた投資拡大により、海外からの収益の増大を目指す必要がある。

(2) 投資機会は十分とはいえない国内経済

貿易黒字を続ける輸出国、輸出ドライブによる経済成長がいつまでも続かないのは、ある程度、健全な発展段階として当然である。今後、直接投資等による収益の拡大を目指し、経常収支の黒字確保を目指す必要がある。

貿易赤字、経常収支黒字幅縮小に伴いネット対外資産もこれまでのようには増加は望めないこと

日本の経常収支の推移

(兆円)

年	経常収支	貿易収支	サービス収支	第一次所得収支	経常移転収支
1996	7.5	9.0	▲6.7	6.2	▲1.0
1997	11.6	12.4	▲6.6	6.9	▲1.1
1998	15.0	16.1	▲6.5	6.6	▲1.1
1999	13.0	14.1	▲6.3	6.5	▲1.4
2000	14.1	12.7	▲5.3	7.7	▲1.1
2001	10.5	8.8	▲5.6	8.2	▲1.0
2002	13.7	12.1	▲5.7	7.8	▲0.6
2003	16.1	12.5	▲4.1	8.6	▲0.9
2004	19.7	14.4	▲4.2	10.3	▲0.9
2005	18.7	11.8	▲4.1	11.9	▲0.8
2006	20.3	11.1	▲3.7	14.2	▲1.2
2007	24.9	14.2	▲4.4	16.5	▲1.4
2008	14.9	5.8	▲3.9	14.3	▲1.4
2009	13.6	5.4	▲3.3	12.6	▲1.2
2010	19.1	9.5	▲3.0	13.6	▲1.1
2011	10.1	▲0.3	▲3.0	14.6	▲1.1
2012	4.7	▲4.3	▲4.0	14.1	▲1.1
2013	3.2	▲8.8	▲3.5	16.5	▲1.0

資料：「国際収支状況」財務省

日本の国・地域別対外・対内直接投資残高

(単位:100万ドル)

	2010年	2011年	2012年
アジア	212,708	257,755	288,293
中国	66,478	83,379	93,215
香港	15,542	17,127	18,383
台湾	10,351	11,778	13,333
韓国	15,043	17,968	25,594
ASEAN	90,749	110,954	122,269
タイ	27,789	35,178	35,040
インドネシア	11,946	15,816	18,427
マレーシア	9,972	11,211	13,312
フィリピン	8,687	10,225	10,379
シンガポール	27,502	31,703	36,063
ベトナム	4,501	6,370	8,415
インド	13,558	15,416	15,107
オーストラリア	39,856	49,417	61,344
米国	251,805	275,504	286,529
欧州	193,499	231,001	252,884
ドイツ	15,316	16,715	16,906
英国	37,956	48,194	53,956
フランス	16,212	15,813	20,077
オランダ	75,955	84,950	94,444
EU27	182,194	215,484	237,800
世界	830,464	957,703	1,040,463

* 円建てで公表された数値を日銀インターバンク・期末レートによりドル換算。

から、「成熟した債権国家」にふさわしい対外資産運用力がどうしても必要になってくる。

現在、超円高といわれた為替が是正され、景気は小康状態であるが、日本の産業は停滞しており、国内の投資機会は十分とはいえない。

各国貿易特化係数(2010年) <通商白書2012年版より>

貿易(輸出)特化係数は各産業の輸出への特化(輸出超過)度を示し、「1」は完全輸出特化、「▲1」は完全輸入特化となり、輸出競争力を計測している。

* 貿易特化係数=(輸出-輸入)÷(輸出+輸入)

* 相手国の輸入額を当該国の輸出額と見なしている。

原資料:「RIETI-TID 2011」(独立行政法人経済産業研究所)

■日本 (貿易額単位:10億ドル)

	中間財	最終財	貿易額(中間財+最終財)
化学製品	0.28	▲ 0.28	165.0
電気機械	0.44	0.25	215.3
食料品	▲ 0.89	▲ 0.82	53.8
一般機械	0.47	0.53	199.3
家庭用電気機器	▲ 0.02	0.03	37.8
鉄鋼・金属製品	0.35	▲ 0.17	116.6
精密機械	0.60	0.34	48.4
パルプ・紙・木製品	▲ 0.05	▲ 0.51	37.9
窯業・土石製品	0.34	▲ 0.53	15.7
繊維製品	0.29	▲ 0.95	41.2
雑貨・玩具	0.31	▲ 0.39	40.1
輸送機械	0.70	0.80	170.0

■中国 (貿易額単位:10億ドル)

	中間財	最終財	貿易額(中間財+最終財)
化学製品	▲ 0.22	0.43	264.0
電気機械	▲ 0.03	0.67	556.0
食料品	▲ 0.39	0.33	55.5
一般機械	0.26	0.40	442.3
家庭用電気機器	0.77	0.90	126.1
鉄鋼・金属製品	0.05	0.92	201.3
精密機械	▲ 0.26	▲ 0.38	96.5
パルプ・紙・木製品	▲ 0.06	0.91	135.9
窯業・土石製品	0.46	0.96	36.0
繊維製品	0.39	0.97	213.1
雑貨・玩具	0.63	0.92	171.7
輸送機械	▲ 0.02	▲ 0.21	114.4

■韓国 (貿易額単位:10億ドル)

	中間財	最終財	貿易額(中間財+最終財)
化学製品	0.12	▲ 0.34	96.0
電気機械	0.44	0.30	190.1
食料品	▲ 0.84	▲ 0.47	16.5
一般機械	0.15	▲ 0.08	96.0
家庭用電気機器	0.25	0.56	14.5
鉄鋼・金属製品	▲ 0.04	▲ 0.07	83.8
精密機械	0.21	0.56	39.1
パルプ・紙・木製品	0.01	▲ 0.28	17.7
窯業・土石製品	▲ 0.47	▲ 0.45	7.6
繊維製品	0.30	▲ 0.50	20.0
雑貨・玩具	0.05	▲ 0.47	10.0
輸送機械	0.42	0.65	68.9

■タイ (貿易額単位:10億ドル)

	中間財	最終財	貿易額(中間財+最終財)
化学製品	▲ 0.15	▲ 0.20	39.5
電気機械	0.09	▲ 0.07	56.2
食料品	▲ 0.20	0.65	28.0
一般機械	▲ 0.08	0.37	58.8
家庭用電気機器	0.59	0.63	11.0
鉄鋼・金属製品	▲ 0.63	0.18	40.5
精密機械	0.32	▲ 0.27	6.4
パルプ・紙・木製品	0.34	0.59	14.7
窯業・土石製品	0.11	0.68	5.4
繊維製品	0.04	0.77	10.4
雑貨・玩具	▲ 0.03	0.57	9.3
輸送機械	▲ 0.19	0.67	26.6

資金余力を今後も海外投資という形で資本流出させるのか、国内の投資機会を拡大しそこに吸収させていくのか、この間に、今後のビジョンを確立しておく必要がある。

(3) 債権国型のものづくりへ

海外投資となれば、国内産業の空洞化の懸念が生じるわけだが、多くの企業においては、海外展開が順調なほど国内事業も順調である。

ものづくりに関連して、付加価値を生み出すバリューチェーンは今や国際的に広がっている。その中で、ものづくりが活発化するほど、研究・開発、サプライチェーン管理、マーケティング、技術サポートといった高度な業務も増加する。グローバルなバリューチェーンの中で、「範囲の経済」が働くというイメージである。

その中で、一番儲かる美味しい部分をいかに取り込むかに将来的な発展がかかっている。

2. アジアでの価格競争激化

(1) 中間財で中韓が追い上げ

アジアにおける日本は、優位性のある資本財、中間財を輸出し、低価格の最終製品を輸入するというパターンで、アジア諸国とは補完的な関係にあったが、近年は、中国・韓国等の技術的な発展により同質化が進み、価格競争が激化している。

日本とアジア諸国の2010年時点での競争力を貿易特化係数から見てみる。

これは、純輸入額を、その品目の総貿易額(輸出額+輸入額)で割った輸出競争力を示す数値で、国際競争力係数や輸出特化係数とも呼ばれる。

日本は中間財に競争力を持つ業種が多い。輸送機械をはじめとする機械類は、輸出入規模も大きく、中間財、最終財ともに競争力を持つ。その一方、最終財では競争力を失った業種も見られる。

中国は最終財に競争力を持つ業種が多く、家庭用電気機器、玩具・雑貨、窯業土石製品、繊維製品等が最終財で強い競争力を有している。

ただ近年は、日本は、機械類が中間財・最終財ともに競争力を持つものの、その水準は低下している。これに対して、中国は、既に最終財の競争力が高い軽工業で、中間財の競争力が上昇するとともに、遅れていた一般機械、輸送機械で中間財、最終財ともに競争力を付けてきている。

韓国を見ると、電気機械、輸送機械等の競争力が突出しているものの、競争力の高い業種が一部の機械製造業に偏っており、その他の業種では中間財、最終財の競争力は高くない。

A S E A Nの代表的な国であるタイは、最終財に競争力のある業種が多く、組立てを中心としている点で中国に近いといえる。特に輸送機械の最終財の競争力が高い。

東アジアにおける主要な業種として、電気機械、輸送機械についてみる。電気機械では、日本及び韓国、その他では台湾、マレーシア、フィリピン等多くの国が、中間財、最終財ともに競争力を有している。中国は中間財の優位性はないものの、最終財については圧倒的な競争力を持つ。

輸送機械では、日本が中間財・最終財ともに強い競争力を有しており貿易額も大きい。これに韓国が次いでいる。中国は貿易額が大きいものの競争力は弱く、特に最終財は輸入超過となっている。

中国と対照的に、タイは中間財の競争力はないものの、最終財の強い競争力を有し、A S E A Nにおける自動車の組立・輸出拠点となっている。

最近の東アジアの国際的な分業をみると、最終財の域内への輸出が活発化し、調達先としては国内の比重が高まっており、部品供給の補完関係は保ちながらも次第に競合関係も強まっている。

「通商白書」によると、日本の貿易でアジア内では最大の対中国の貿易においても、日本からの輸出品に質の高い品目が多く、ある程度の差別化が行われているとみられるものの、金額ベースで見ると、5倍以上の単価差のある品目のシェアは品目ベースよりも低くなっており、中国自国内の汎用品が取って代わる動きにある。

(2) 価格競争回避戦略への移行

前月号まででみたように、日本を始めとしたアジア諸国では、価格競争が激化し付加価値が低下している。しかし、ドイツや米国などでは自社製品のコモディティ化（汎用品化）や新興国企業との価格競争は避け、収益重視の戦略を貫いている。

そのため、鉄鋼では特殊鋼など高機能の鋼材への特化。また、電機産業では家電やIT機器など組立型の事業からはほとんど撤退し、エネルギーや医療、環境など、バリューチェーンの中で、研究・開発などの高付加価値が期待できる分野に経営資源を集中させている。

一方、日本企業はものづくりへのこだわりが強く、結果的には韓国や中国などとの価格競争から脱せず、賃金やコストのカット、利益の圧縮により対応してきたが、それも限界に近づきつつある。

3. アジア域内生産のダイナミズム

(1) 継続するアジア域内生産のダイナミズム

東アジアでどのような貿易が行われているかについて概観すると、日本・韓国から中国に中間財が輸出され、中国で最終製品に組み立てて米国・欧州に輸出されている。

この流れが2000年代初頭から大きく成長し、また、ここにA S E A N諸国が加わり生産ネットワークが拡大し強固になったことでアジア全体の高成長につながった。

日中韓の価格競争が激化し、利益の圧縮も限界にきているとはいえ、中国、ASEAN諸国を始めとしてアジアの成長力は極めて高く、また、カンボジア・ラオス・ミャンマーの成長もその後に控えている。さらに、中国と並ぶ大国インドもこの生産ネットワークに参加してくる可能性も強く、ASEANとのFTA/EPA締結などの貿易の自由化の進展により、アジアの域内ネットワークのダイナミズムはますます高まるとみられる。

(2) 日本の自由化率と韓国のFTA

一方、FTA/EPAの、その貿易額に占めるカバー率をみると、米国が39.4%、韓国が35.3%であるのに対して、日本は18.9%に過ぎず、その取組は遅れている。

また、近年のFTA/EPAにおいては、特に先進国間では通常、品目数ベースで95%以上、100%近い自由化を達成するものも多くなっているが、日本がこれまで締結してきたEPAの自由化率は貿易額ベースで見れば90%以上を達成しているものの、品目数ベースでみると、およそ86~87%となっている。

これは、日本が自由化の例外を多く設けてきたからにはほかならないが、自由化の例外とする品目が多ければ多いほど、相手国から日本の関心品目の自由化を引き出すことは難しくなり、また交渉できる余地が制限されるため、交渉自体が難航することになる。

特に、日本と産業構造、貿易構造の同質化が進み、競争が激化している韓国は、近年、米国およびEUとのFTA発効により、確実に輸出を増加させており、特に、対EUでは日本のシェア低下に顕著に結びついていると考えられる。

(3) FTA利用率

FTAによる関税非賦課は輸入者に恩恵をもた

主要国・地域のFTAカバー率(2012年)

(単位:%)

	(注)FTAカバー率		
	往復	輸出	輸入
日本	18.9	19.8	18.2
米国	39.4	46.4	34.7
カナダ	67.7	76.7	59.4
メキシコ	81.3	91.4	71.1
チリ	90.9	89.3	92.8
ペルー	90.6	93.4	87.6
EU27	73.6	75.9	71.4
域外貿易	26.9	29.8	24.2
韓国	35.3	38.1	32.2
中国	16.6	13.3	20.4
インド	18.3	22.2	15.9
シンガポール	62.2	64.4	60.9
ASEAN	59.7	59.4	60.0
オーストラリア	26.9	18.7	35.3
ニュージーランド	49.1	49.4	48.7

(注)FTAカバー率は、FTA発効済み国・地域(2013年6月末時点)との貿易が全体に占める比率。率は2012年の貿易統計に基づく。

(資料)各国政府資料、DOT(IMF)、各国貿易統計から作成。

輸出における日本のFTA利用率(資本金規模別)

(単位:%)

資本金規模	注)企業数(社)	輸出企業数(社)	FTA利用	FTA利用検討中	利用または検討(重複除く)
1000万円以下	368	134	19.4	16.4	32.8
1000万円超~5000万円以下	598	252	22.6	15.9	33.7
5000万円超~1億円以下	280	167	26.3	12.6	36.5
1億円超~3億円以下	143	91	37.4	14.3	44.0
3億円超~10億円以下	156	96	43.8	14.6	52.1
10億円超	413	263	41.4	16.3	49.0
全体	1,957	1,003	31.1	15.3	40.8

(注)「企業数」は2013年1月時点のFTA締結13カ国・地域のいずれか1カ国・地域以上にそれぞれ輸出または輸入を行っている企業数。

(資料)「2012年度日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査(ジェトロ海外ビジネス調査)」(2013年3月)から作成

ますが、輸出者側においては原産地証明コストがかかるため受動的・消極的になりがちである。

特に、付加価値比率などのデータ作成作業は大きな負担となり、中小企業が新たにFTAを利用する際などのネックとなる可能性が考えられる。

日本貿易振興機構(JETRO)の2012年度のアナケート調査によると、輸出における日本企業の自由貿易協定利用率は31.1%だが、企業規模別では資本金1億円以下の中小企業と、1億円以上の中堅・大企業の間には大きな格差がみられる。

特に生産拠点の海外展開が進む中、国内生産からすでにFTA発効国における生産に代替させ輸出する動き、いわゆる第三国間FTAの活用もみられており、FTA締結と同時にその利用の円滑化を図るなど質の高度化も重要である。

サプライチェーンのグローバル化が進展する中、アジアに進出している日本企業においては、ASEAN域内のFTAの利用が活発化し、また、日本が依然として高い競争力を持つ自動車業界では、韓国-米国FTA発効により、韓国向け輸出をにらんだ米国工場の生産強化の動きもみられる。

これらの複雑化した利害計算は難しいが、貿易自由化の遅れは本来日本国内にとどまるべき産業の流出の懸念にもつながると考えられる。

4. 高付加価値化への構造転換

(1) 現場力を生かしたマザー機能

近年、日本製造業の強みとして「現場力」が叫ばれる。これは、生産現場のみではなく、バリューチェーンの各段階に「現場」はあり、そこに働く人材の知恵が価値を生み出すとするものである。日本が得意とする人と人との摺り合わせによって優位性を築いておけば、簡単には追いつけない。

まさに、国内に残すべき機能、残る機能は、「現場力」という比較優位を基礎とした、高い技術力・開発力・マネジメント力・投資判断力を各拠点に移植する機能、つまり「マザー」機能といえる。

バリューチェーンを最適化するためには、国内外に置く機能を明確化する必要があるが、国内においては、マザー機能やマザー工場により付加価値の源泉を生み出し、海外に生産拠点を展開する場合においては、その優位性を確保するため、国内のマザー機能やマザー工場から付加価値の源泉を移植するのである。

(2) オープン&クローズの知財マネジメント

一般に国内生産が、海外生産と代替関係にある場合には、海外生産の拡大に伴って国内生産が減少する可能性がある。

しかし、基幹部品の国内生産のように海外生産

と補完的な関係を有するものもありうるため、国内生産が海外生産と必ずしもトレードオフの関係にあるわけではない。

欧米型マネジメントのように、コア技術の国内保有と、ノンコア技術の移転といったオープン&クローズの知的財産マネジメントが重要である。コンポーネントの組み合わせだけでは勝てない。

日本の主要輸出品の貿易特化係数の推移
(上位10品目)

分類 / 年	1990	1995	2000	2005	2011
全品目	0.10	0.13	0.11	0.06	▲ 0.04
一般機械	0.64	0.58	0.42	0.39	0.45
自動車	0.79	0.72	0.79	0.80	0.79
電気機械	0.71	0.54	0.41	0.33	0.17
精密機器	0.55	0.48	0.42	0.29	0.29
鉄鋼	0.34	0.43	0.58	0.56	0.58
プラスチック	0.37	0.43	0.33	0.34	0.33
ゴム	0.46	0.44	0.53	0.45	0.33
有機化学品	0.10	0.18	0.19	0.22	0.13
貴石、貴金属	▲ 0.86	▲ 0.79	▲ 0.59	▲ 0.47	0.11
鉱物性燃料	▲ 0.96	▲ 0.91	▲ 0.96	▲ 0.94	▲ 0.89

ドイツの主要輸出品の貿易特化係数の推移
(上位10品目)

分類 / 年	1990	1995	2000	2005	2011
全品目	0.07	0.07	0.07	0.11	0.08
自動車	0.39	0.32	0.39	0.43	0.44
精密機器	0.23	0.22	0.19	0.30	0.30
一般機械	0.32	0.29	0.19	0.27	0.27
鉄鋼製品	0.25	0.13	0.15	0.25	0.20
プラスチック	0.20	0.20	0.26	0.29	0.19
医療用品	0.26	0.20	0.23	0.12	0.18
航空機	▲ 0.03	0.20	0.11	▲ 0.01	0.18
電気機械	0.10	0.08	0.05	0.08	0.04
鉄鋼	0.08	0.05	0.09	0.04	▲ 0.02
鉱物性燃料	▲ 0.70	▲ 0.70	▲ 0.70	▲ 0.62	▲ 0.67

備考: HS2桁分類で2011年の輸出上位10品目。

資料: 「通商白書2013」経済産業省 原資料: 国連Comtrade

輸出において依然として高い競争力を持つドイツであるが、中堅・中小企業の競争力も強い。その分野では知る人ぞ知る企業が多く、競争の激しい分野では戦わず、差別化された製品に特化し、ブランドや品質で勝負している。

中小企業といえども、創業時からグローバル企業を目指し、若いうちから異文化への対応力や語学力など国際感覚を重視しグローバル人材を育成している。また、研究開発に熱心でイノベーション・R&D投資も積極的で、ドイツ国内のものづくり重視と同時に知財やブランドも重視し、参入障壁の高いバリューチェーンを構築している。

(3) 市場調査で裏打ちされたものづくり

【1】現地化の必要性

ビジネスにおいては、顧客が欲しがるものを作ることが重要である。現在、グローバルなバリューチェーンの広がり、高コスト・低コストいずれの国にもビジネス機会が発生している。

また、グローバル・ニッチの拡大で、専門分野に特化したようなニッチで高コストのビジネスにおいても、世界的な規模で見ればチャンスが拡大している。

つまり、国・地域により顧客が欲しがるものは多様で、それを見出すためには、現地の直接的・徹底的な調査・分析が重要である。

近年、新興国での市場開拓において、徹底的な市場分析とマーケティングに基づいた現地生産により成功を収めている企業が多く、消費地での生産が志向されるようになった。

逆にいうと、高コスト国の現地市場では、また別の生産及びデザインを行う意義が一層高まるものと考えられる。つまり、中国等の新興国において、その市場の拡大に伴い生産は一層高まるが、中国から欧米への輸出メリットは低下する可能性が考えられる。

【2】リバーズ・イノベーション

「途上国で最初に生まれたイノベーションを先進国に逆流させる」というコンセプトである。

日本のような先進国における中・低所得者向け

の低コスト製品が、新興国市場で受け入れられるわけではない。

すなわち「高品質」の対面に「低品質・低価格」があるのではなく、低品質への妥協でもなく、低所得である現地の顧客が欲しがるものを作ることが重要ということである。

そのため、研究・開発の現地化も進行しているが、その中には他の新興国市場に展開できる製品や、日本に逆輸入することも視野に入る。

【3】国産ハイスペック製品の価値

消費・需要の成熟化により、新興国も含めて、「耐久性」「安心・安全」「環境対応・省エネ」「短納期」が、今後、ますます求められよう。

ここでは、日本の摺り合わせは究極の「顧客が欲しがるものを作る」ことにほかならない。さらに、地球規模での環境意識の高まりで、サステイナブルな製造がますます求められるが、これも日本の得意分野である。

また、依然として日本のハードウェア面の優しさは強みといえ、高信頼性・耐久性の製品の作り込み能力も高い。

ものづくりへの過信は、ガラパゴス化を呼ぶが、ソフトウェアとの組み合わせを深堀し、ソフトウェアリッチの産業に転換していく場合、国産ハイスペック製品の価値はまだ高い。(山城 満)

【参考文献】

「アジア太平洋の新通商秩序」

山澤逸平・馬田啓一・国際貿易投資研究会編著 勁草書房
「多国籍業のグローバル価値連鎖」瀬藤澄彦著 中央経済社
「オープン&クローズ戦略」小川紘一著 翔泳社
「空洞化のウソ」松島大輔著 講談社
「通商白書」(各年版) 経済産業省
「BOP ビジネス戦略」野村総合研究所 東洋経済新報社
「先進国型ものづくり産業に向けたあり方に関する調査研究報告書」一般財団法人 企業活力研究所
「製造基盤白書 2012年版」 経済産業省
「世界貿易投資報告 2013」 J E T R O
「第 43 回海外事業活動基本調査結果概要確報」 経済産業省