

第2節

東アジアにおける国際分業構造とその変容

本節では我が国を取り巻く国際的な分業の構造を考察するとともに、最近の変化を分析する。まず、東アジアの貿易構造の分析から始める。世界の貿易フローの動向を俯瞰し、その中で東アジアの特徴を観察し、リーマンショック前後の変化を考察する。次に、その

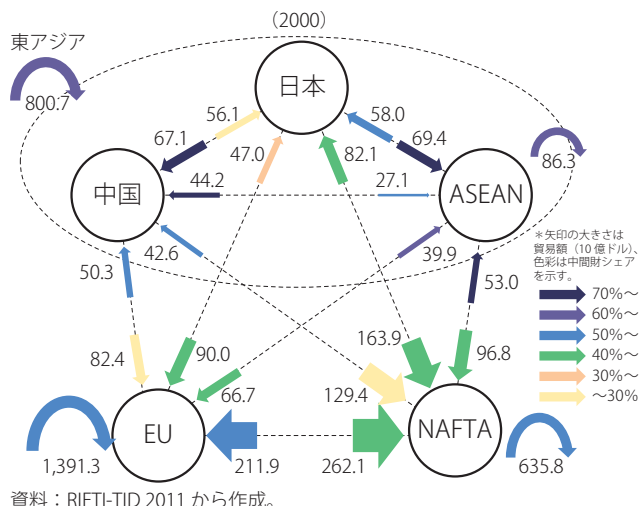
ような貿易構造の背後にある日系企業の海外展開、具体的には生産に伴う販売・調達活動について動向を把握する。さらに、貿易統計を利用して、東アジア各国の競争力を試算し、競合・補完関係を考える。

1. 東アジアの貿易構造

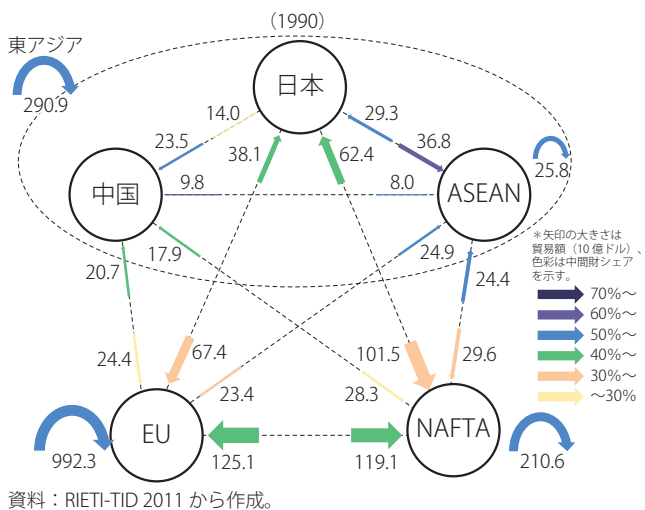
(1) 世界貿易における東アジア

まず、世界の貿易動向を概観する。第2-2-1-1図は世界の貿易フローの鳥観図である。国際的分業構造を考察するため、生産工程別の財区分（中間財・最終財）に配慮しながら、3時点（1990年、2000年、2010年）の貿易の流れを示した。図で矢印は貿易フローを示し、矢印の大きさが貿易額、矢印の色彩が中間財のシェアを表している（寒色系になるほど中間財のシェアが高い）。まず、中国をはじめとする東アジア諸国²⁸の貿易額が過去20年の間に大きく拡大したことが分かる。特に中国の貿易額拡大が著しく、例えば、2010年の中国のNAFTAへの輸出額は、EU27か国のNAFTAへの輸出額合計を上回る規模にまで成長している。次

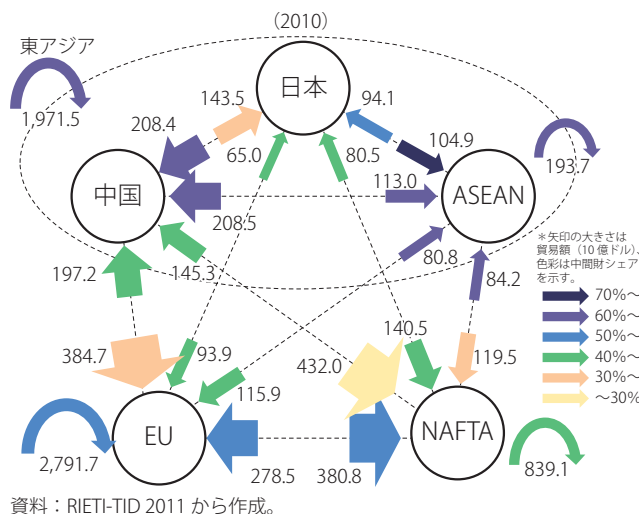
第2-2-1-1(b)図
世界の主要地域間の貿易フロー図（2000年）



第2-2-1-1(a)図
世界の主要地域間の貿易フロー図（1990年）



第2-2-1-1(c)図
世界の主要地域間の貿易フロー図（2010年）



28 ここでは、統計の関係から、東アジアは、日本、中国、韓国、香港、台湾、ブルネイ、カンボジア、インドネシア、マレーシア、フィリピン、シンガポール、タイ、ベトナムとして集計。ASEANは、ブルネイ、カンボジア、インドネシア、マレーシア、フィリピン、シンガポール、タイ、ベトナムの8か国。ただし、データの制約で、一部の国・年については統計が入手できない場合もある

に貿易の財別傾向を見ると、東アジア域内では、中国、ASEAN 向けの貿易において中間財シェアが高く、ASEAN 域内においても同じように中間財シェアが高くなっている。これとは反対に東アジアからEU、NAFTA 向けの貿易では最終財のシェアが高い。特に、2010年を見ると、中国が日本、ASEAN から中間財を輸入し、NAFTA、EU に対して最終財を輸出している姿がうかがえる。

ここから、東アジア域内では国際的な生産分業が発達しており、貿易を通じて生産拠点間で必要な中間財の移動が行われていると考えられる。その基本的な構造として、日本等が基幹部品を中心とした中間財を輸出し、比較的労働コストの低い中国等で組立てが行われ、最終需要地としての欧米へ輸出される、いわゆる「三角貿易」が行われていることが示唆される。次に東アジアの貿易構造をもう少し詳しく見てみよう。

(2) 東アジアの貿易構造の特徴と変化

① 東アジアの域内貿易

東アジアの域内貿易の特徴を見るために、財別²⁹シェアの長期推移を示したのが第2-2-1-2図である。まず、素材（一次産品）のシェアが1980年代に大きく低下していることが分かる。これは工業化の進展によって、貿易品目の中心が一次産品から工業品にシフトしてきた結果と考えられる。次に、中間財である部品のシェアがほぼ一貫して上昇していることも注意を引く。さらに、最終財では消費財のシェアが1990年代前半をピークに低下に転じており、同じ最終財でも

資本財は緩やかな増減は見られるものの、比較的安定的に推移している。

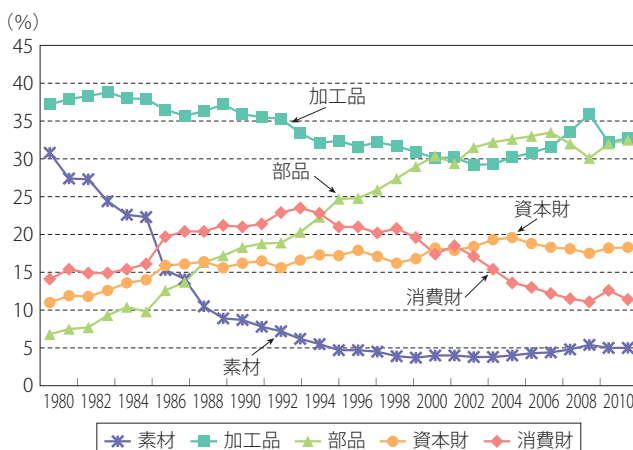
東アジアには、技術に優位性を持つ国や低コストの労働力の豊富な国など多彩な国が存在する。その特性をいかす形で、機械製造業分野において生産工程が分割され、国際的な分業が発達してきた。そのため、国境を越えて各地に分散した製造拠点間で部品のやり取りが必要になり、生産拠点を結ぶ部品貿易が拡大するとともに、その生産活動のために必要な産業用機械等の資本財も活発に取引されていることが示唆される。その一方で、消費財の域内向け輸出は相対的に比重が下がってきている。

このような国際的な生産分業の背景には、日系製造業をはじめとする企業の海外展開があるが、その点は次項「2. 東アジアで展開する生産分業」で考察する。

② 東アジアとEU、NAFTAの域内貿易の相違

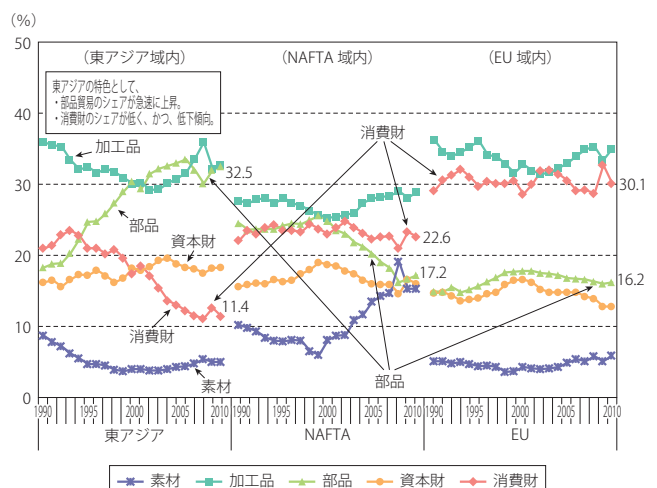
このような東アジアの貿易構造は他の地域(例えば、EU、NAFTA)と共通のものなのだろうか。第2-2-1-3図は域内貿易の財別構成を3地域で比較したものである。東アジア域内は部品のシェアがNAFTA、EUに比べてはるかに高く(2010年時点で、東アジア32.5%、NAFTA 17.2%、EU16.2%)、反対に消費財シェアはNAFTA、EUに比べてはるかに低い(2010年時点で、東アジア11.4%、NAFTA 22.6%、EU30.1%)。これは東アジアが、EUやNAFTAと比べても、活発な生産分業が行われ、地域全体が「世界の工場」として機能していることを示唆している。

第2-2-1-2図
東アジアの域内貿易における財別構成の推移



資料：RIETI-TID 2011 から作成。

第2-2-1-3図 域内貿易における財別構成



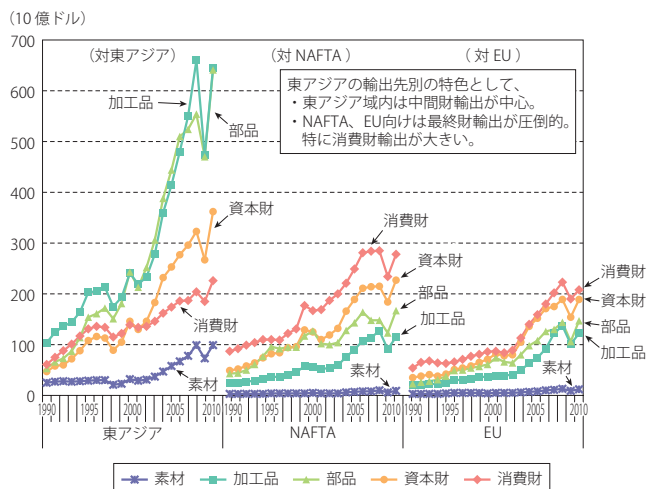
資料：RIETI-TID 2011 から作成。

29 財は、一次産品である「素材」、中間財に属する「加工品」、「部品」、最終財に属する「資本財」、「消費財」の5分類とした。詳細は付注参照。

③ 東アジアの輸出先

それでは生産された最終消費財はどこに輸出されているのだろうか。東アジアの地域別の輸出を示したものが第2-2-1-4図である。域内向け輸出において中間財が多いのは既に述べたとおりであるが、NAFTA、EU向け輸出においては最終財が多く、その中でも特に消費財が最も多くなっている。2010年時点で消費財の輸出額を比べると、東アジア域内よりもNAFTA向け輸出の方が金額的に上回っている。

第2-2-1-4図 東アジアの地域別・財別輸出額の推移



資料：RIETI-TID 2011 から作成。

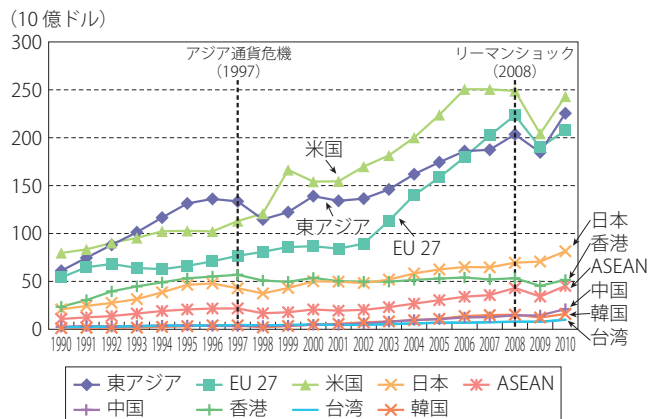
④ リーマンショック前後の貿易構造の変化

これまで見てきたような貿易構造は、消費財のような最終需要を欧米市場に依存していたため、域外からの需要ショックに弱く、実際にリーマンショックに際しては、輸出依存度の高い国を中心に大きな影響を受けた。このため、リーマンショック後は、欧米依存から脱却して、東アジアの域内需要に立脚した自立的な経済圏としての成長を期待する声が高まった。

それでは、このような貿易構造は実際に変化したのだろうか。そのひとつの考察として、東アジアの最終消費財の輸出先別の金額及びシェアの推移を見てみる。まず、リーマンショック前の状況を見ると、消費財輸出額は、1997年のアジア通貨危機後、欧米向けが増加する一方で、東アジア向けは一旦減少している（第2-2-1-5(a)図）。これは通貨危機の影響を受けた国を中心に、為替レート低下を受けて、欧米向け輸出を拡大したためと考えられる。その後は、東アジア向け輸出も回復しているものの、伸びは緩やかであり、輸出先別のシェアで見ると東アジアは減少が続いた（第2-2-1-5(b)図）。東アジアの中では、日本向けの

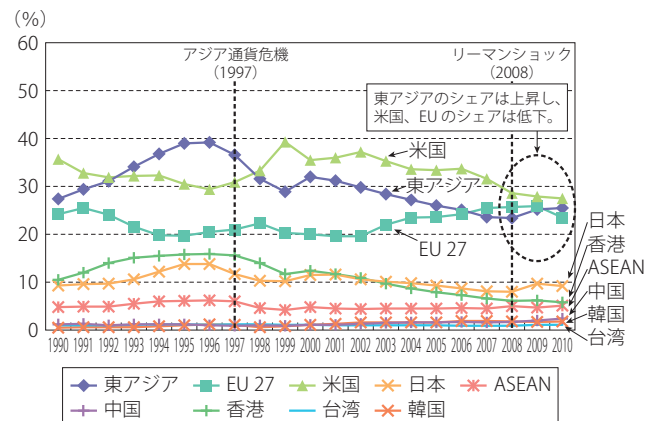
輸出額が多い。一方、欧米向け消費財輸出は、EU向けが2003年から金額ベースで大きく伸びており、シェアも拡大している。

第2-2-1-5(a)図 東アジアの消費財の相手先別輸出額の推移



備考：東アジアは、日本、中国、韓国、香港、台湾、ブルネイ、カンボジア、インドネシア、マレーシア、フィリピン、シンガポール、タイ、ベトナム。
資料：RIETI-TID 2011 から作成。

第2-2-1-5(b)図 東アジアの消費財輸出の相手先別シェアの推移



備考：東アジアは、日本、中国、韓国、香港、台湾、ブルネイ、カンボジア、インドネシア、マレーシア、フィリピン、シンガポール、タイ、ベトナム。
資料：RIETI-TID 2011 から作成。

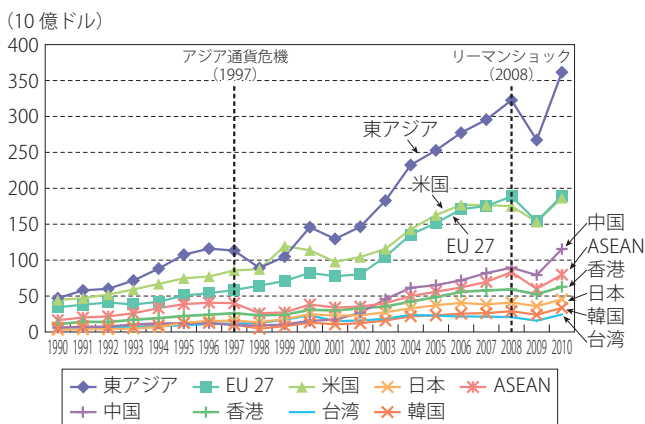
次に、リーマンショック後の動きを見ると2009年は、東アジア、米国、EU向けとも消費財輸出が大きく低下し、2010年は回復に向かっている。輸出先別のシェアを2008年と2010年で比較すると、米国、EUのシェアが低下している（米国28.6%→27.5%、EU25.7%→23.5%）のに対して、東アジアのシェアはそれまでの低下傾向から、反転して上昇に向かっている（23.4%→25.5%）。東アジアの中では、もともとシェアの大きな日本向け輸出が拡大し（8.0%→9.2%/シェアは1.2%ポイント上昇）、また、シェアは中国向け輸

出も伸びている（1.7%→2.4%）。このように東アジア域内の最終需要向けへと輸出がシフトする動きが見られる³⁰。ただし、直接的には米国、EU 経済の減速の影響を受けたものと見られ、今後とも東アジア域内需要へのシフトが続くかどうかについては注意深く見ていく必要がある。その意味では、例えば前章第4節で見たように、中国が消費の拡大を方針に掲げていることは追い風となる³¹。

また、最終財のうち、資本財³²の輸出の変化につ

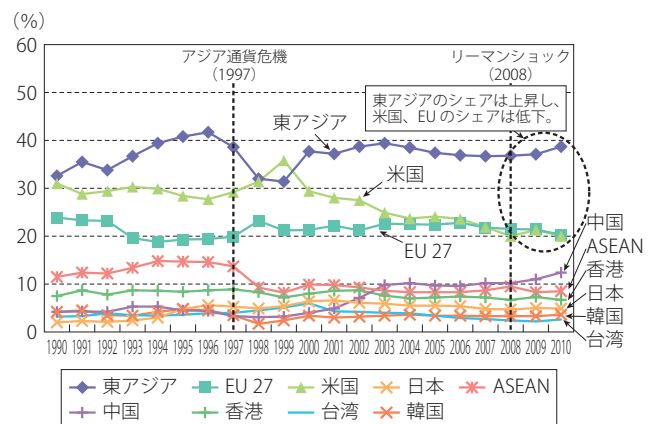
いても見ておく³³。東アジア域内向けの資本財輸出は、従来から米国、EU 向けをはるかに上回っていた（第2-2-1-6(a)図）。これは、設備投資やインフラ建設に伴う工作機械、建設機械等の産業用機械の需要が高かったこと等が影響していると思われる。リーマンショック後、東アジア向け輸出は、金額ベースで一旦減少したものの増加に転じ、シェアで見ても拡大している。特に4兆元の景気刺激策を行った中国向けの輸出シェアの拡大が目立つ（第2-2-1-6(b)図）。

第2-2-1-6(a)図
東アジアの資本財の相手先別輸出額の推移



備考：東アジアは、日本、中国、韓国、香港、台湾、ブルネイ、カンボジア、インドネシア、マレーシア、フィリピン、シンガポール、タイ、ベトナム。
資料：RIETI-TID 2011 から作成。

第2-2-1-6(b)図
東アジアの資本財輸出の相手先別シェアの推移



備考：東アジアは、日本、中国、韓国、香港、台湾、ブルネイ、カンボジア、インドネシア、マレーシア、フィリピン、シンガポール、タイ、ベトナム。
資料：RIETI-TID 2011 から作成。

2. 東アジアで展開する生産分業

これまで見てきたような東アジアの貿易構造の背景には、製造業をはじめとする日系企業の直接投資による海外展開がある。本項では、このような海外現地法人の生産、販売、調達の動きを見る。その際に、貿易統計では把握できない国内での財の動き（現地販売・調達）にも注意を払う。

(1) 日系製造業の海外展開

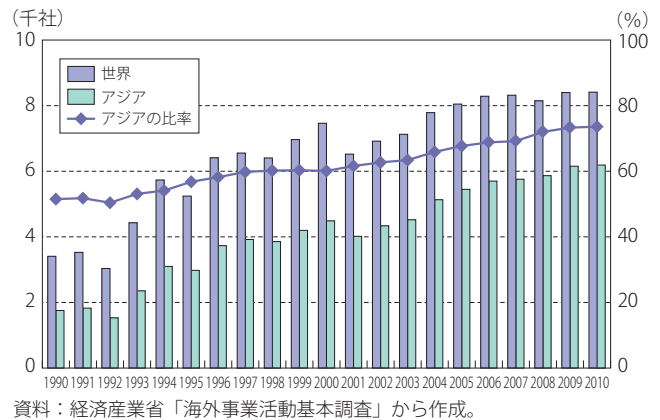
東アジアでは、日系企業をはじめ、欧米、韓国、台湾等の企業が直接投資により、現地法人を設立して活

動を行っている。ここでは日系製造業に焦点を当てて活動を見てみる。日系製造業は、プラザ合意後の円高を契機に、アジアを中心に生産拠点の海外移転を進めてきた。過去20年の製造業の現地法人数の推移を見ると、全世界で2倍以上に増加しているが、その中でアジアでは3倍以上に増え、アジアの占める比率は上昇している（第2-2-2-1図）。経済産業省「海外事業活動基本調査」によると、2010年度末時点で、日系海外現地法人は、全世界で約18,600社が操業しており、そのうち製造業は約8,400社で、その7割強の約

30 ここでは、消費財の輸出先の変化に着目したが、中間財の輸出についても、それによって生産された最終財が域内で消費されれば、域内需要に立脚する貿易ととらえられることになる。
31 本節は東アジアの分業構造の考察をしているため、東アジアからの輸出を分析対象としたが、むしろ中国は世界の需要地として輸入拡大の期待が高い。
32 財の区分はBEC分類を利用しており、一般の消費者が利用するものでも、資本財に区分されている場合がある。例として、自動データ処理機械の一種であるパソコンや、通信機械の一種である携帯電話が挙げられる。
33 同じ最終財でも、消費財と資本財は性格が異なることには注意が必要である。消費財は、その名称通り消費に密接に関連し、生活水準の向上や中間層の拡大に影響されると考えられるが、資本財は、むしろ設備投資、インフラ建設等の投資に関連する。資本財の輸入は、国内の生産基盤の増強を意味する一方で、行き過ぎた生産力の拡大は、非効率性な稼働率、過剰生産、競争の激化というリスクもはらむ。

6,200社がアジアに展開している（第2-2-2-2表）。特に中国、アセアン等の立地が多い。売上高ベースで見ても、全世界製造業現地法人の総売上高約89兆円のうち、アジアは49兆円と過半数（55.0%）を占める。このようにアジアは日系製造業にとって重要な地域となっており、その生産活動や販売・調達を通じた結びつき³⁴が域内で形成されている。

第2-2-2-1図
日系製造業現地法人数の推移



第2-2-2-2表 日系海外現地法人数 (2010年)

(単位：社、%)

	全地域	北米	アジア	アジア		ヨーロッパ
				中国	アセアン	
合計	18,599 (100.0)	2,860 (15.4)	11,497 (61.8)	5,565 (29.9)	4,247 (22.8)	2,536 (13.6)
製造業	8,412 (100.0)	1,063 (12.6)	6,189 (73.6)	3,078 (36.6)	2,326 (27.7)	762 (9.1)
化学	1,020	149	703	283	267	123
生産用機械	530	75	387	190	127	54
電気機械	526	53	414	246	124	43
情報通信機械	985	76	801	389	315	85
輸送機械	1,659	312	1,058	425	470	175
非製造業	10,187 (100.0)	1,797 (17.6)	5,308 (52.1)	2,487 (24.4)	1,921 (18.9)	1,774 (17.4)

備考：1. 北米は米国及びカナダ。中国には香港を含む。アセアンは、インドネシア、マレーシア、フィリピン、シンガポール、タイ、ベトナムの6か国で計算。

2. 2010年度末時点。

資料：経済産業省「海外事業活動基本調査」から作成。

(2) 日系製造業の販売・調達活動

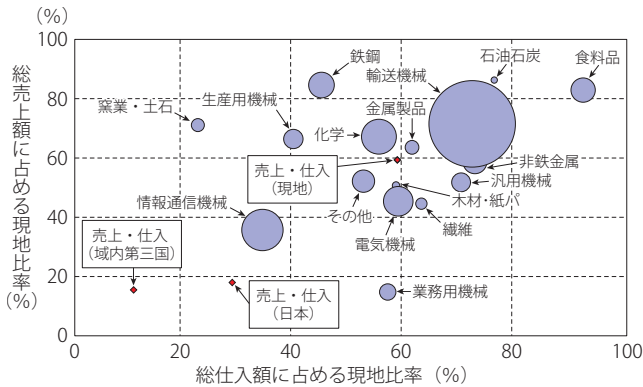
東アジアの日系製造業の特徴を検討するため、Baldwin and Okubo (2012) が提唱した「sales-sourcing box diagram」を応用し、現地法人の販売・調達活動のパターンを図示したのが第2-2-2-3図である。横軸には総仕入額に占める現地からの調達比率、縦軸には総売上額に占める現地への売上比率を表示しており、円の大きさは売上・仕入合計額を表している。Baldwin and Okubo (2012) が示すように、図の右上に位置する場合、調達・販売とも現地の国内で完結する度合いが高いことになる。反対に左下に位置する場合、調達、販売とも国外となり、純粋な組立機能を担うものと考えられる。左上に位置する場合、中間財を

国外から調達し、国内で販売するパターンであり、いわゆる「タリフ・ジャンピング」の可能性が示唆される。

アジアについては、現地販売・調達比率とも高い右上隅に食料品が位置している他は、輸送機械をはじめ、多くの産業が図の中央付近に分布しており、現地国内でサプライチェーンを展開しつつも、現地国内で閉じてはいないことを示している。それは裏を返せば、日本やアジア域内第三国との販売・調達関係を意味しており、東アジア内での生産ネットワークの存在を示唆している。製造業全体で見れば、現地調達は約6割で、残りが海外からの調達、その中でも、日本からの調達比率が約3割と高く、アジア域内第三国からの調達が

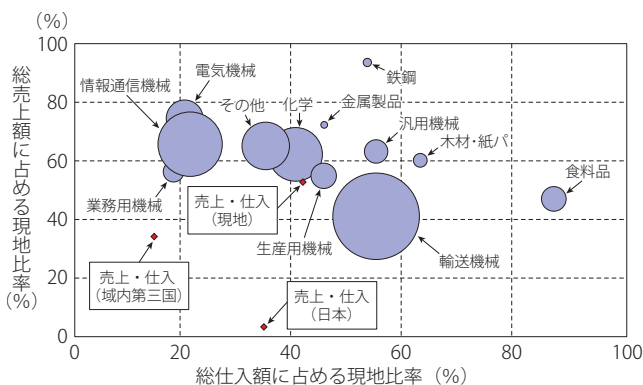
34 生産ネットワーク、サプライチェーン、バリューチェーン等の呼び方がされている

第2-2-2-3(a) 図
日系製造業現地法人の現地売上・仕入比率
(アジア/2010年)



備考：1. 仕入れは、原材料、部品、半製品等の仕入れ。
2. 円の大きさは、現地調達額+現地販売額を表す。
3. 赤の菱形は、製造業全体の対現地、対日本、対域内第三国との売上げ・仕入れの比率。
資料：経済産業省「海外事業活動基本調査」から作成。

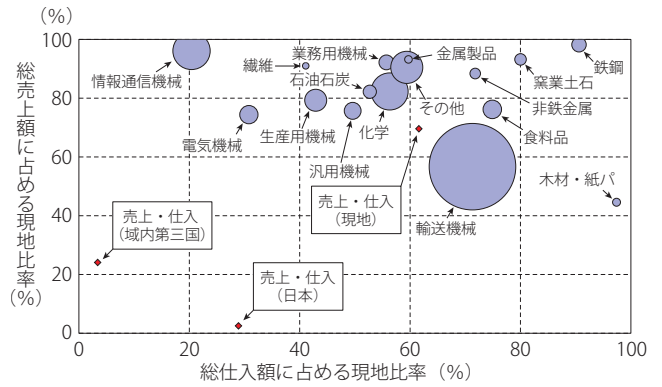
第2-2-2-3(b) 図
日系製造業現地法人の現地売上・仕入比率
(欧州/2010年)



備考：1. 仕入れは、原材料、部品、半製品等の仕入れ。
2. 円の大きさは、現地調達額+現地販売額を表す。
3. 赤の菱形は、製造業全体の対現地、対日本、対域内第三国との売上げ・仕入れの比率。
資料：経済産業省「海外事業活動基本調査」から作成。

約1割となっている。このように見ると、日本を起点にアジア域内でサプライチェーンが展開していることが分かる。業種別には、情報通信機械が現地調達・販売比率とも40%以下であり、国外とのサプライチェーンが強いことを示しており、対照的に輸送機械は現地調達・販売比率とも60%を超えており現地化が進んでいると見られる。また、輸送機械は、販売・調達額も大きく、立地国経済に大きな影響を与えていることが推測される。

第2-2-2-3(c) 図
日系製造業現地法人の現地売上・仕入比率
(北米/2010年)



備考：1. 仕入れは、原材料、部品、半製品等の仕入れ。
2. 円の大きさは、現地調達額+現地販売額を表す。
3. 赤の菱形は、製造業全体の対現地、対日本、対域内第三国との売上げ・仕入れの比率。
資料：経済産業省「海外事業活動基本調査」から作成。

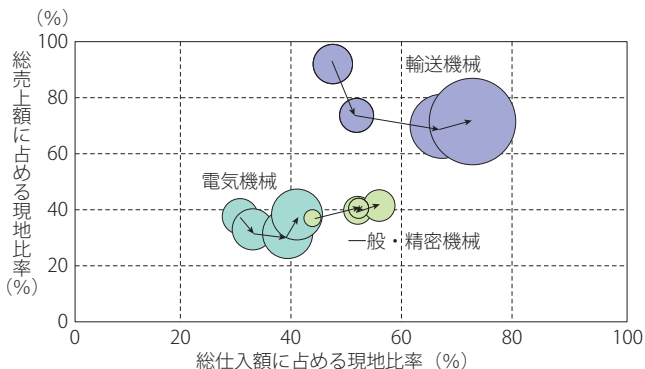
欧州についても、アジア同様に図の中央付近に分布しており、製造業全体で見ると、調達には日本や域内第三国からも活発に調達されている。販売先については、アジアの場合に比べて、日本への輸出比率は低く、むしろ域内第三国への輸出シェアが高い。北米については、大消費地である米国を抱えているため、現地販売比率が高い業種が多いことが特徴である³⁵。

地域横断的に言えることとしては、日系製造業の場合、どの地域でも、調達については、日本をはじめとする国外からの供給にある程度依存しているということである。しかし、その割合は業種により大きな相違があり、一般に情報通信機械では国外とのリンクが強く、輸送機械では相対的に現地国内との関係が深い。また、販売先については、現地国内（特に北米）や域内第三国の比率が高く、特にアジアの場合には日本への輸出比率が高くなっている³⁶。

先ほどのアジア域内貿易の分析では、域内で部品貿易のシェアが高まってきていた。そこで、機械製造業に属する日系現地法人の調達・販売の動きを時系列で見ると、輸送機械、電気機械、一般・精密機械とも、現地調達率が上昇している（第2-2-2-4図）。これは日系部品サプライヤーが現地に進出して部材供給を拡大するとともに、有望な地場企業の発掘や取引を通じたスピルオーバーから地場企業からの部材供給も

35 ここで「北米」とは、米国及びカナダのみを指しており、域内にメキシコを含まない。
36 横軸、縦軸を「現地」に代えて、アジア、欧州、北米の各「域内」として、同様にプロットすると、各地域とも右上に分布する業種が多い。したがって、地域全体として見ると、調達、販売は域内で完結する傾向が強いと見ることができる。ただし、本統計では、現地法人の生産物を、中間財として生産ネットワークに投入されるものと最終財として販売されるものに付けていないため、アジアの日系現地法人の最終財販売先として、欧米向け輸出（三角貿易）の割合が低めに評価されている可能性がある。

第2-2-2-4図
日系製造業現地法人の現地売上・仕入比率の推移
(アジア/1996年→2000年→2005年→2010年)



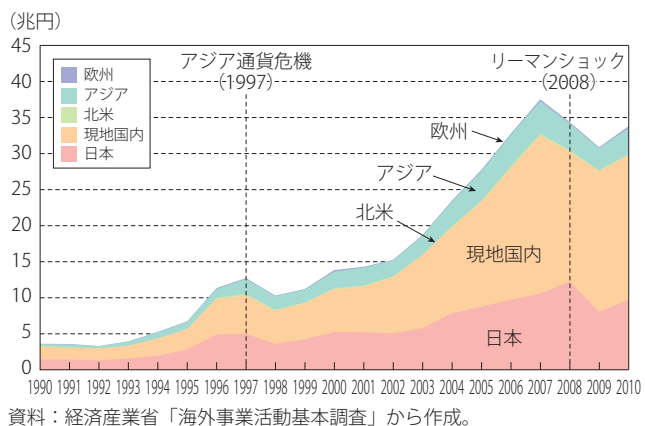
備考：1. 仕入れは、原材料、部品、半製品等の仕入れ。
2. 円の大きさは、現地調達額+現地販売額を表す。
3. 対象期間中に業種区分の変更があったが、統計の継続性のために大きな分類で括った。
資料：経済産業省「海外事業活動基本調査」から作成。

拡大していることが考えられる。このことは最終アッセンブラーだけでなく、部品サプライヤー相互にも考えられ、アジアで生産ネットワークをもとにした現地の取引関係、産業集積が発達している姿が想定できる。

(3) 調達額の拡大と調達先の変化

ここで、アジアの日系製造業現地法人の調達額の推移を時系列で追ってみると、現地での生産規模の拡大とともに、日本やアジア域内第三国から基幹部品等の部材調達を拡大させており、これがアジア内の部品を中心とした中間財貿易の拡大につながっていると考えられる(第2-2-2-5図)。

第2-2-2-5図
アジアの日系製造業現地法人の調達額の推移

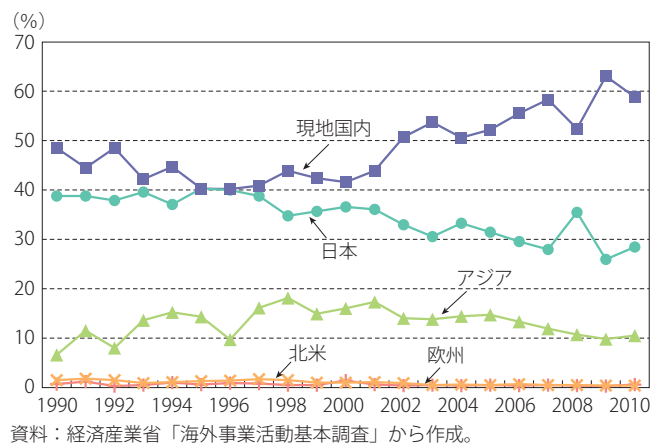


資料：経済産業省「海外事業活動基本調査」から作成。

しかし、同時に、貿易統計には現れない現地国内での調達額も増大しているため、現地法人の調達額に占

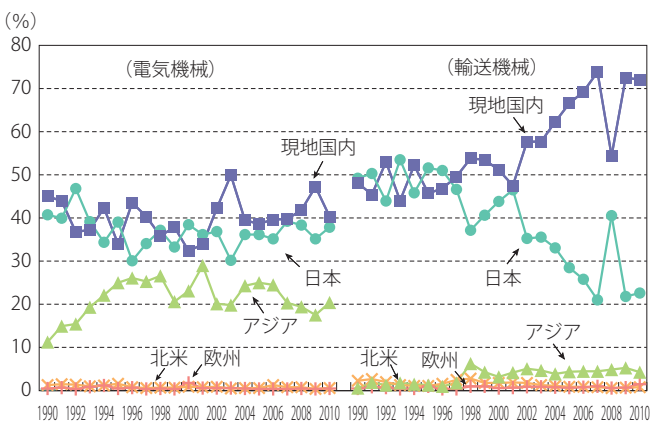
める日本からの調達シェアは次第に低下している(第2-2-2-6図)。この動きは上でも見たように業種別に相違が見られ、電気機械では、現地調達と日本からの調達が拮抗し、しかもアジア域内第三国からの調達も活発であり、サプライチェーンがアジア域内に広がっていることが示唆される(第2-2-2-7図)。電気機械と対照的に輸送機械では、大半の部材は、現地又は日本から調達されており、しかも現地調達の比率が急速に上昇している。このような相違は、製品分野ごとの部品の規格化の程度や輸送コストの違い等が影響していると考えられる。情報通信機械では、世界的に部品の規格化が進み、比較的軽量で輸送コストも低いことから、日本やアジア域内からの調達が活発なのに対して、自動車では車種ごとに部材の規格が異なり、比較的重量があり輸送コストもかかるため、現地に関連企

第2-2-2-6図
アジアの日系製造業現地法人の調達先別シェアの推移



資料：経済産業省「海外事業活動基本調査」から作成。

第2-2-2-7図
アジアの日系製造業現地法人の調達先別シェアの推移
(電気機械・輸送機械)

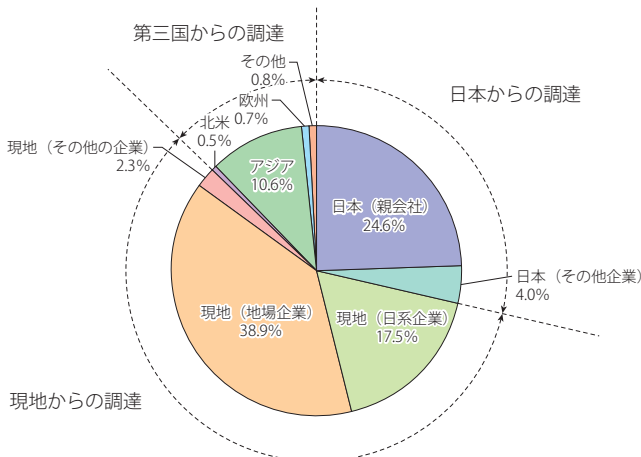


備考：2001年に業種分類の変更があったが、統計の連続性を考えて、「電気機械」は、新業種分類の「電気機械」及び「情報通信機械」の合計として計算。
資料：経済産業省「海外事業活動基本調査」から作成。

業の集積を形成する傾向が強いといわれる。

この現地からの調達、現地に進出した日系サプライヤーと地場企業のどちらが多いのであろうか。日系製造業現地法人の調達先企業を国籍別に図示したのが第2-2-2-8図である。日本からの調達については親会社からが圧倒的であるのに対して、現地調達については、約1/3が現地に進出した日系企業からの調達で、

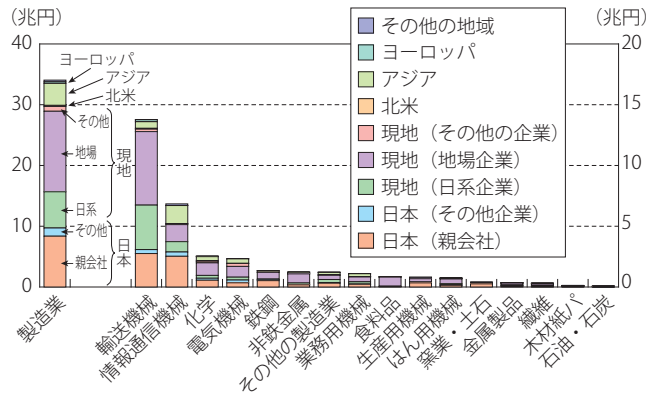
第2-2-2-8図
アジアの日系製造業現地法人の調達先別シェア
(2010年)



資料：経済産業省「海外事業活動基本調査」から作成。

残り2/3が地場企業からの調達となっており、日系企業に限らないオープンな調達となっている(第2-2-2-8図)。業種別に見ると、調達額では輸送機械が突出しており、情報通信機械がこれに次いでいる(第2-2-2-9図)。その輸送機械は現地調達シェアが高く、日系サプライヤーのみならず、地場企業からも積極的に調達している。

第2-2-2-9図
アジアの日系製造業現地法人の調達先シェア
(2010年)



備考：業種別グラフは右目盛り。
資料：経済産業省「海外事業活動基本調査」から作成。

3. 東アジア諸国の競合・補完

(1) 主要国別の特徴

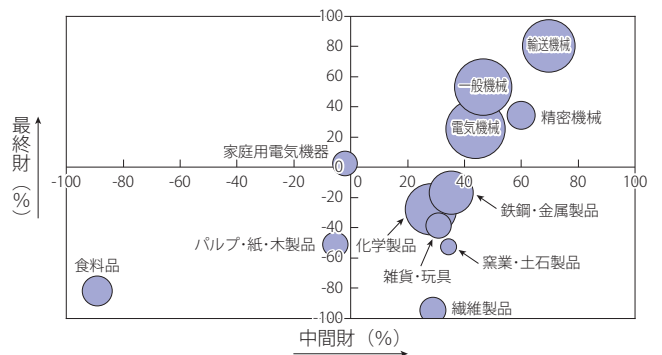
ここまで、東アジア全体を見てきたが、ここからは各国・地域の競合・補完の関係を業種別、財別に分析する。

そのために、中間財・最終財別に競争力を考察するが、その指標としては競争力が貿易黒字の輸出入総額に対する比率に反映されると見なして貿易特化係数を利用する。貿易特化係数は、貿易黒字額(輸出額-輸入額)の貿易総額(輸出額+輸入額)に対する比率として計算され、-1~+1の間の値をとり、+1に近いほど競争力が高い(グラフでは%表示にしているので-100~+100)。

このフレームワークで、2010年時点での競争力について図示してみると、日本は中間財に競争力を持つ業種が多く、原点より右側にほぼ縦に各産業が分布している(第2-2-3-1(a)図)。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一方、最終財については競争力を失っ

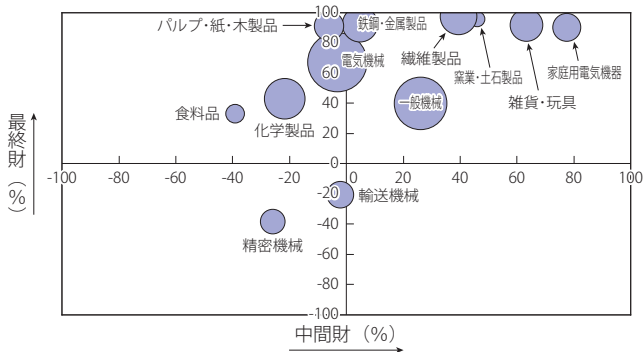
た業種も見られる。これに対して、中国は最終財に競争力を持つ業種が多く、原点より上に各業種がプロットされている(第2-2-3-1(b)図)。グラフの天井に張

第2-2-3-1(a)図 貿易特化係数(日本/2010年)



備考：1. 貿易特化係数=(輸出-輸入)/(輸出+輸入)*100として計算。総輸出入額で計算。
2. 横軸は中間財の貿易特化係数、縦軸は最終財の貿易特化係数。円の大きさは中間財・最終財の貿易額(輸出+輸入)を反映。
3. データベースの性格から、相手国の輸入額を当該国の輸出額と見なした。
資料：RIETI-TID 2011 から作成。

第2-2-3-1(b)図 貿易特化係数(中国/2010年)



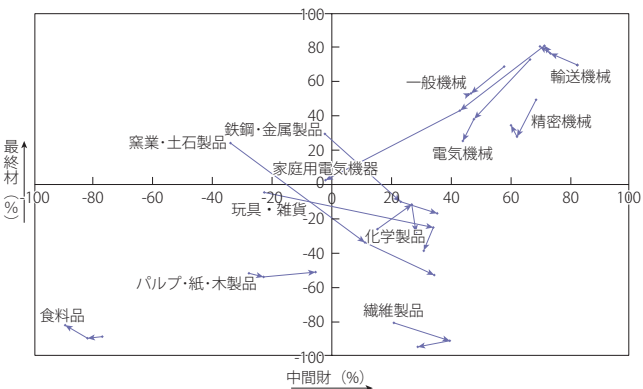
備考：1. 貿易特化係数=(輸出-輸入)/(輸出+輸入) * 100として計算。総輸出入額で計算。
 2. 横軸は中間財の貿易特化係数、縦軸は最終財の貿易特化係数。円の大きさは中間財・最終財の貿易額(輸出+輸入)を反映。
 3. データベースの性格から、相手国の輸入額を当該国の輸出額と見なした。
 資料：RIETI-TID 2011 から作成。

り付くように、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。

中間財に強い競争力を持つ日本と、最終財に競争力を持つ中国とは、補完的關係にあるが、中国が技術力を高め、中間財生産を拡大するにしたがって、次第に日本と競合する分野が増えてきている。次に時系列で両国の変化を見てみよう。

時系列で競争力の変化の軌跡を追うと、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(第2-2-3-2(a)図)。これに対して、中国は、既に最終財の競争力が上限に張り付いていた玩具・雑貨、窯業土石、繊維等の軽工業で、中

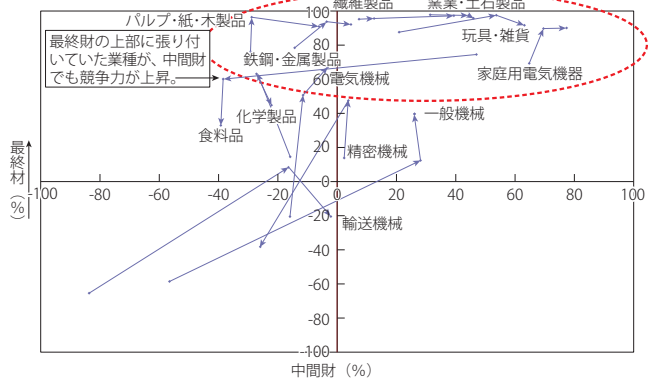
第2-2-3-2(a)図 貿易特化係数(日本/1990年→2000年→2010年)



備考：1. 貿易特化係数=(輸出-輸入)/(輸出+輸入) * 100として計算。総輸出入額で計算。
 2. 横軸は中間財の貿易特化係数、縦軸は最終財の貿易特化係数。円の大きさは中間財・最終財の貿易額(輸出+輸入)を反映。
 3. データベースの性格から、相手国の輸入額を当該国の輸出額と見なした。
 資料：RIETI-TID 2011 から作成。

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が上昇している(第2-2-3-2(b)図)。

第2-2-3-2(b)図 貿易特化係数(中国/1990年→2000年→2010年)

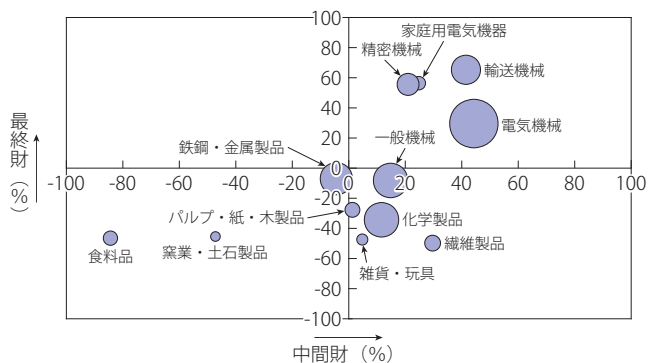


備考：1. 貿易特化係数=(輸出-輸入)/(輸出+輸入) * 100として計算。総輸出入額で計算。
 2. 横軸は中間財の貿易特化係数、縦軸は最終財の貿易特化係数。円の大きさは中間財・最終財の貿易額(輸出+輸入)を反映。
 3. データベースの性格から、相手国の輸入額を当該国の輸出額と見なした。
 資料：RIETI-TID 2011 から作成。

他のアジア諸国、例えば韓国を見ると、電気機械、輸送機械等が突出しているほかは、原点の右下に多くの業種が集まっている(第2-2-3-3(a)図)。これは競争力の高い業種が一部の機械製造業に偏っていることを表しており、その他の業種では中間財の競争力はそう強くない上に、最終財ではむしろ競争力は弱く貿易赤字を計上している。

アセアンの一角であるタイは、最終財に競争力のある業種が多く、組立てを中心に行っている点で中国に近

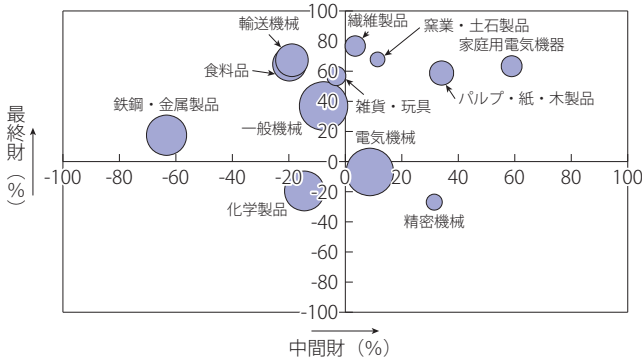
第2-2-3-3(a)図 貿易特化係数(韓国/2010年)



備考：1. 貿易特化係数=(輸出-輸入)/(輸出+輸入) * 100として計算。総輸出入額で計算。
 2. 横軸は中間財の貿易特化係数、縦軸は最終財の貿易特化係数。円の大きさは中間財・最終財の貿易額(輸出+輸入)を反映。
 3. データベースの性格から、相手国の輸入額を当該国の輸出額と見なした。
 資料：RIETI-TID 2011 から作成。

といえるかもしれない。特に輸送機械の最終財の競争力が高い（第2-2-3-3(b)図）。

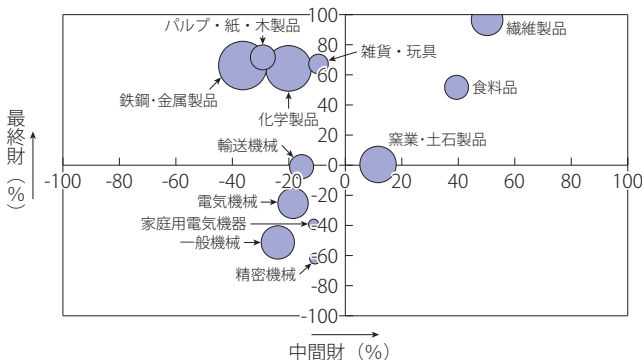
第2-2-3-3(b)図 貿易特化係数（タイ／2010年）



備考：1. 貿易特化係数 = (輸出 - 輸入) / (輸出 + 輸入) * 100 として計算。総輸出入額で計算。
 2. 横軸は中間財の貿易特化係数、縦軸は最終財の貿易特化係数。円の大きさは中間財・最終財の貿易額（輸出 + 輸入）を反映。
 3. データベースの性格から、相手国の輸入額を当該国の輸出額と見なした。
 資料：RIETI-TID 2011 から作成。

アジアの新興国として脚光を浴びているインドを見ると、繊維、食品等で中間財、最終財ともに高い競争力を持つ以外は、むしろ原点の左側に縦に業種が並んでいる（第2-2-3-3(c)図）。機械製造業については、原点の左下にプロットされ、中間財、最終財ともに競争力が弱いことを示している。むしろ、化学製品の最終財競争力が高く、ジェネリック薬など製薬業の存在を想起させる。

第2-2-3-3(c)図 貿易特化係数（インド／2010年）



備考：1. 貿易特化係数 = (輸出 - 輸入) / (輸出 + 輸入) * 100 として計算。総輸出入額で計算。
 2. 横軸は中間財の貿易特化係数、縦軸は最終財の貿易特化係数。円の大きさは中間財・最終財の貿易額（輸出 + 輸入）を反映。
 3. データベースの性格から、相手国の輸入額を当該国の輸出額と見なした。
 資料：RIETI-TID 2011 から作成。

(2) 電気機械、輸送機械

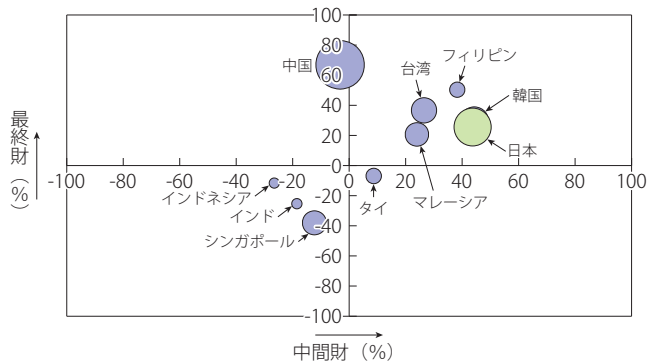
東アジアで主要な業種として、電気機械、輸送機械

について、横軸に中間財、縦軸に最終財の貿易特化係数を取りプロットしたのが第2-2-3-4図である。なお、円の大きさは輸出入規模を表している。

電気機械では、日本をはじめ、韓国、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おり競合の可能性はある³⁷（第2-2-3-4(a)図）。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。

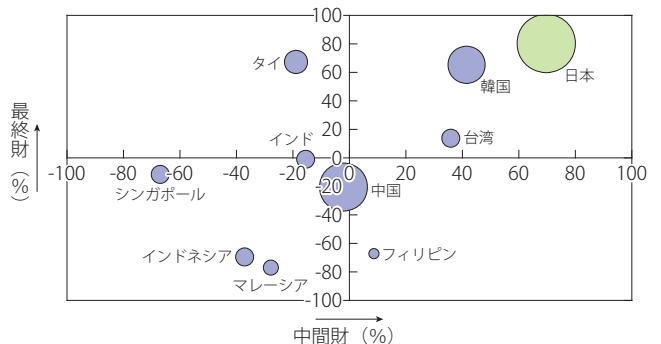
一方、輸送機械では、日本が中間財・最終財ともに強い競争力を有しており貿易額も大きい（第2-2-3-4(b)図）。これに韓国が次いでいる³⁸。中国は貿易額が大きいものの競争力は弱く、特に最終財は輸入超過となっている。中国と対照的に、タイは中間財の競争力

第2-2-3-4(a)図 貿易特化係数（電気機械／2010年）



備考：1. 貿易特化係数 = (輸出 - 輸入) / (輸出 + 輸入) * 100 として計算。総輸出入額で計算。
 2. 横軸は中間財の貿易特化係数、縦軸は最終財の貿易特化係数。円の大きさは中間財・最終財の貿易額（輸出 + 輸入）を反映。
 3. データベースの性格から、相手国の輸入額を当該国の輸出額と見なした。
 資料：RIETI-TID 2011 から作成。

第2-2-3-4(b)図 貿易特化係数（輸送機械／2010年）



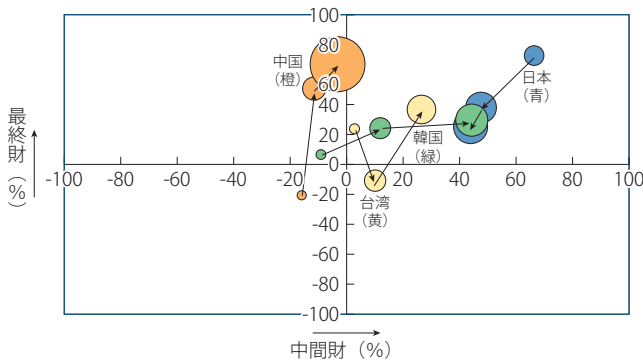
備考：1. 貿易特化係数 = (輸出 - 輸入) / (輸出 + 輸入) * 100 として計算。総輸出入額で計算。
 2. 横軸は中間財の貿易特化係数、縦軸は最終財の貿易特化係数。円の大きさは中間財・最終財の貿易額（輸出 + 輸入）を反映。
 3. データベースの性格から、相手国の輸入額を当該国の輸出額と見なした。
 4. 輸送機械は、自動車、鉄道車両、航空機、船舶を含む。
 資料：RIETI-TID 2011 から作成。

37 電気機械には幅広く多様な品目が含まれ、国際分業体制を通じた相互補完関係も存在するため、この図の上での近接性が直ちに競合関係を示すものとは言いえない点は留意を要する。

はないものの、最終財の強い競争力を有し、アセアンの中で自動車の組立・輸出拠点となっている姿が伺える。

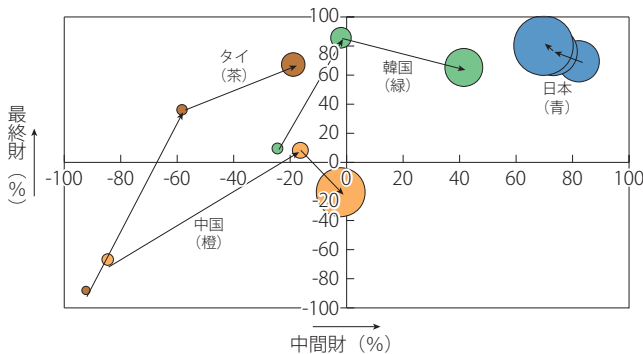
主要国について、1990年から2010年までの推移を見ると、電気機械では、日本が中間財・最終財ともに競争力を低下させている一方で、韓国、台湾は中間財を中心に競争力が上昇し、競合の度合いが高まっている

第2-2-3-5(a)図
貿易特化係数(電気機械/1990年→2000年→2010年)



備考：1. 貿易特化係数=(輸出-輸入)/(輸出+輸入)*100として計算。総輸出入額で計算。
2. 横軸は中間財の貿易特化係数、縦軸は最終財の貿易特化係数。円の大きさは中間財・最終財の貿易額(輸出+輸入)を反映。
3. データベースの性格から、相手国の輸入額を当該国の輸出額と見なした。
資料：RIETI-TID 2011 から作成。

第2-2-3-5(b)図
貿易特化係数(輸送機械/1990年→2000年→2010年)



備考：1. 貿易特化係数=(輸出-輸入)/(輸出+輸入)*100として計算。総輸出入額で計算。
2. 横軸は中間財の貿易特化係数、縦軸は最終財の貿易特化係数。円の大きさは中間財・最終財の貿易額(輸出+輸入)を反映。
3. データベースの性格から、相手国の輸入額を当該国の輸出額と見なした。
4. 輸送機械は、自動車、鉄道車両、航空機、船舶を含む。
資料：RIETI-TID 2011 から作成。

る可能性がある(第2-2-3-5(a)図)。中国は、組立拠点として最終財の競争力が大きく上昇した反面、中間財の競争力は依然として弱く、純輸入国となっている。しかし、今後中間財の競争力が高まれば、日本、韓国、台湾との競合が強くなる可能性がある。

輸送機械については、日本が中間財・最終財とも強い競争力を維持している(第2-2-3-5(b)図)。これに対して、韓国が競争力を高めてきており、特に2000年代に入って中間財の競争力が向上。中国も依然として中間財・消費財とも純輸入国に止まっているものの競争力は上昇、ASEANではタイが最終財で大きく上昇してきている。

(3) 輸出品の質的相違

これまでの競争力の分析では、日本に対して、東アジア各国が急速に競争力を接近させてきていた。特に中国は競争力とともに貿易額も急速に拡大させており、競合関係に入りつつあるように見える。しかし、これまでは製品の品質という面を考えてこなかった。製品の品質まで考慮に入れると、ある程度のすみ分けができていたことも考えられる。

製品の品質を評価することは難しいが、ここでは市場で取引が行われている限り、価格に品質が反映されると仮定し、通関単価を通じて品質の分析を試みる。³⁹すなわち、同じ品目であれば、高単価で輸出(又は輸入)されているほど、品質が高いと考える。

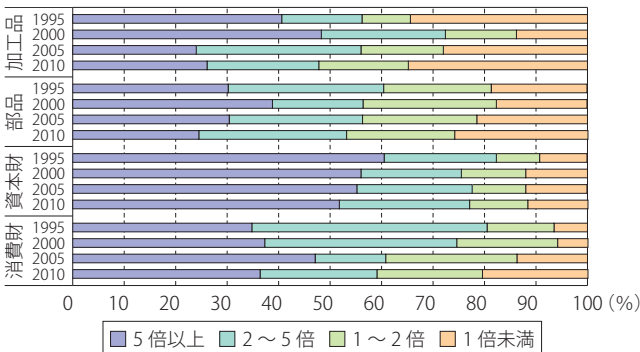
対象品目としては、競合が激しいと考えられる機械関係に焦点を当て、HSコードで各国共通の最小単位である6桁分類ごとに単価を比較した⁴⁰。また、競合関係が生じる輸出先としては、第三国市場、相互の本国内が考えられるが、ここでは、①米国の輸入統計を利用して、米国の日本、中国からの輸入単価の比較、②日中双方の輸出統計を利用して、日本・中国の相手国向け輸出単価の比較を行った。

まず、米国の輸入単価について比較した。日本製品の輸入単価が中国製品の何倍に当たるか(1倍未満、1~2倍、2~5倍、5倍以上の4区分)に応じてシェアを計算すると、年による変動はあるものの、日本製

38 輸送機械は、自動車、鉄道車両、船舶、航空機を含むため、韓国の場合は、自動車とともに船舶の影響が強いと思われる。
39 本来、単価の高い方が良いと考えるか、低い方がよいと考えるかは難しい問題である。例えば、所得水準の低いマーケットにおいては、低価格であることが重要な競争条件となるため、企業が積極的に低価格製品を投入していることも考えられる。ここでは、所得水準の高い米国市場を対象とし、単価が高い製品の方が高付加価値であり質が高いと仮定している。また、それ以外の市場においても、単価の開き大きい場合(例えば単価が他方の2倍以上)は、質が異なる可能性が高いと考えられる。
40 日中両国からの輸入額に極端に差がある場合は、競合の分析の趣旨にあわないことや単価の計算にゆがみが生じること等から除外した。ここでは輸入額に10倍以上の差がある場合は比較の対象から除外した。極端な例を挙げれば、1500-3000ccの乗用車(HS870323)の場合、2010年の米国の日本からの輸入は、約100万台、165億ドルであるのに対して、中国からの輸入は、約100台、300万ドルにしかない。しかし、単純に単価を計算すると中国からの輸入単価の方が高いという結論になってしまう。

品の単価の方が高い品目が多い（第2-2-3-6(a)図）。特に資本財については過半数の品目で5倍以上の単価差が見られる。このように見ると、日本から輸出される製品と中国から輸出される製品で、ある程度の差別化が行われていることが伺われる。

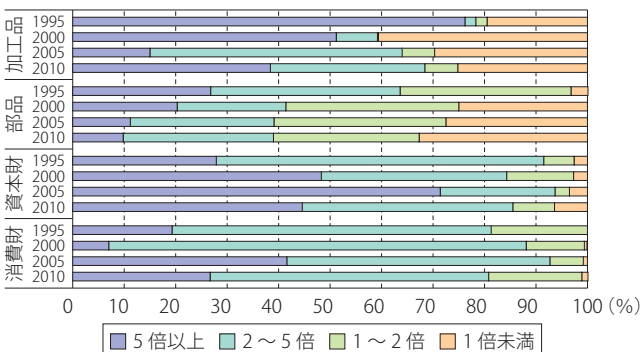
第2-2-3-6(a)図
米国の輸入品目における日本・中国の単価比較
(輸入単価の倍率別シェア／品目数ベース)



備考：1. 単価の倍率＝日本からの輸入単価／中国からの輸入単価。
2. シェアはHS6桁コードの品目数で算出。
3. HS6桁で、日中からの輸入額に極端な差のない（少なくとも10倍以内）の品目で、同じ数量単位（個、Kg）でデータが入手できる品目同士を比較。
4. 機械関係としてHS84類～HS91類を対象に計算。
資料：Global Trade Atlas から作成。

しかし、金額ベースで見ると、日本の単価の方が5倍以上ある品目のシェアは、品目ベースよりも低くなるケースが多い（第2-2-3-6(b)図）。日本製品は高品質で高単価かもしれないが、輸入数量が伸び悩み、金額としては余り大きくならないことが考えられる。また、中国でも特定の品質の高い品目が大きな輸出額を出していることも考えられる。

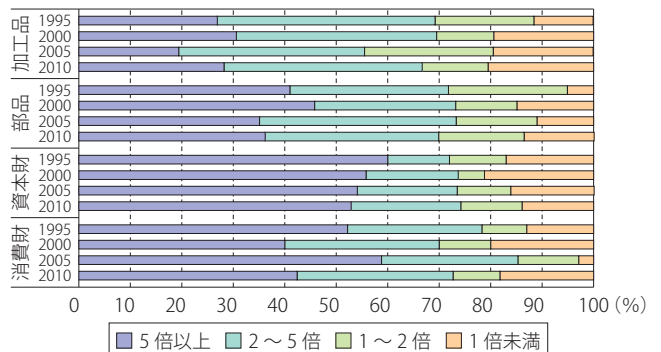
第2-2-3-6(b)図
米国の輸入品目における日本・中国の単価比較
(輸入単価の倍率別シェア／輸入額ベース)



備考：1. 単価の倍率＝日本からの輸入単価／中国からの輸入単価。
2. シェアは日本及び中国からの輸入額合計で算出。
3. HS6桁で、日中からの輸入額に極端な差のない（少なくとも10倍以内）の品目で、同じ数量単位（個、Kg）でデータが入手できる品目同士を比較。
4. 機械関係としてHS84類～HS91類を対象に計算。
資料：Global Trade Atlas から作成。

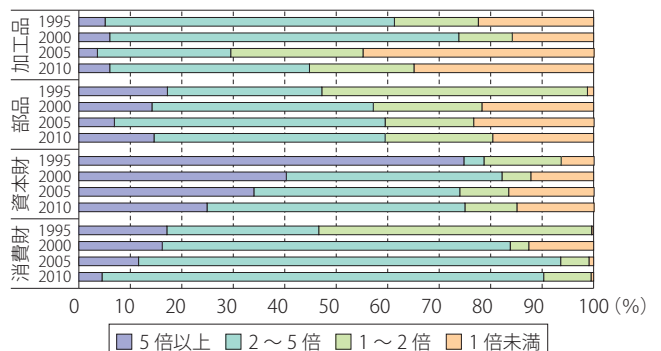
次に日中間の輸出単価について、日本の対中国向け輸出単価が中国の日本向け輸出単価の何倍に当たるか（1倍未満、1～2倍、2～5倍、5倍以上の4区分）に応じたシェアを計算した。米国市場における考察と同様に、年によって変動はあるものの、日本の輸出品の方が単価の高い品目が多い（第2-2-3-7(a)図）。特に資本財において5倍以上の単価の品目が多いことも同じである。日中間の貿易においても、日本からの輸出品に質の高い品目が多く、ある程度の差別化が行われていると見られる。ただし、金額ベースで見ると、5倍以上の単価差のある品目のシェアは品目ベースより

第2-2-3-7(a)図
日中貿易における輸出品の単価比較
(日本の対中輸出単価の倍率別シェア／品目数ベース)



備考：1. 単価の倍率＝日本の対中輸出の単価／中国の対日輸出の単価。
2. シェアはHS6桁コードの品目数で算出。
3. 日本の輸出統計及び中国の輸出統計において、HS6桁ベースで、輸出額に極端な差のない（少なくとも10倍以内）の品目で、同じ数量単位（個、Kg等）でデータが入手できる品目同士を比較。ただし、その年に輸出実績のない品目は除く。
4. 機械関係としてHS84類～HS91類を対象に計算。
資料：Global Trade Atlas から作成。

第2-2-3-7(b)図
日中貿易における輸出品の単価比較
(日本の対中輸出単価の倍率別シェア／輸出額ベース)



備考：1. 単価の倍率＝日本の対中輸出の単価／中国の対日輸出の単価。
2. シェアは日中両国の相手国に対する品目別輸出額合計で算出。
3. 日本の輸出統計及び中国の輸出統計において、HS6桁ベースで、輸出額に極端な差のない（少なくとも10倍以内）の品目で、同じ数量単位（個、Kg等）でデータが入手できる品目同士を比較。ただし、その年に輸出実績のない品目は除く。
4. 機械関係としてHS84類～HS91類を対象に計算。
資料：Global Trade Atlas から作成。

も低くなり、その関係が崩れてきている（第2-2-3-7 (b)図）。

本節では東アジアの分業構造を見てきた。東アジアでは、国際的な生産分業が展開しており、域内で中間財、域外に対して最終財を輸出する貿易構造となっている。このような国際分業の背景には、日系製造業をはじめとする企業の海外展開と、これに伴う活発な販売・調達活動がある。ただし、輸送機械を中心に調達の現地化も進んでいる。加えて、リーマンショックを契機に、域内需要の重要性が一層認識され、実際に最終消費財の輸出先が、日本、中国等の域内にシフトする動きも見られる。

各国間の競合・補完関係を考えると、主として中間

財の生産に強みを有する日本、国内に組立拠点をもち、最終財に強みを有する中国というように、生産分業という補完関係を築きながら、東アジア全体として成長してきた。しかし、これらの国も中間財を含めた競争力を次第に高めてきており、特に電気機械の分野では、東アジアは、中間財、最終財ともに高い競争力をつけてきた国が多く、競合も強まってきている。

このように最近の東アジアの国際的な分業は、最終財需要地としては域内への動きを見せ、企業の調達先としては現地国内比重が高まり、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くという動きを見せている。