

平成27年版通商白書の概要

2015年7月

経済産業省

第Ⅰ部 我が国の対外収支の変化と世界経済

- 我が国の貿易収支、経常収支の近年の変化を概観。
- 世界のメガ・トレンドと新興国の都市化や高齢化、サステナビリティの観点から概観

第Ⅱ部 「日本を活かして世界で稼ぐ」力の向上のために

第1章（分析編）対外的稼ぎ方に見る日本の競争力

1. 「輸出する力」の検証

- 我が国の輸出数量の変動要因分析
- 品目別の我が国輸出動向分析（量・価格・シェア）と国際比較

2. 「呼び込む力」の検証

- 旅行収支・訪日観光客数の増加に関する分析（ヒトの呼び込みの状況）
- グローバル企業の立地選択に見る日本へ企業を呼び込む力の現状分析

3. 「外で稼ぐ力」の検証

- 世界での稼ぎ方と還流に関する分析
- グローバル企業の稼ぎ方の国際比較(財務分析)

第2章 世界で稼ぐ力を支える各国の立地環境とグローバル経営力の強化に向けて

1. 立地競争力強化

- （諸外国の動向から、我が国が採るべき政策の方向性を示唆）
- Industrie 4.0（ドイツ）、IoTの動き（米国）を支える要素条件と政策を整理。
 - イスラエル、スイス、台湾等の特徴的な政府のイノベーション政策を整理。

2. グローバル経営力向上

- （我が国企業の経営面の課題について提示）
グローバル経営力強化の課題提示。
- ・ リスクマネジメント
 - ・ ダイバーシティ

第Ⅲ部 内外一体の経済政策の展開

国際競争力向上、グローバル経営力強化のための施策に加え、以下の政策を推進。

- 経済連携、多角的通商システム
- ルール形成戦略（地球規模課題解決）
- 新興国戦略
- 対内直接投資の促進

1 - 1 . 貿易収支、経常収支の概観

【2014年の動向】

経常収支 **過去最小の黒字**

貿易収支の赤字幅拡大により、経常収支の黒字額も過去最少。 [図 1]

貿易収支 **過去最大の赤字**

貿易収支は2014年後半から足下改善傾向。 [図 2] [図 3]

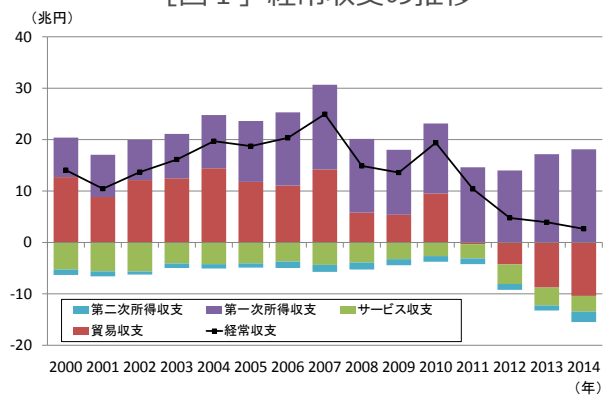
サービス収支 **過去3番目に小さい赤字**

海外企業からのロイヤリティを含む知的財産権等使用料の収支が過去最大の黒字。
旅行収支が過去最小の赤字。

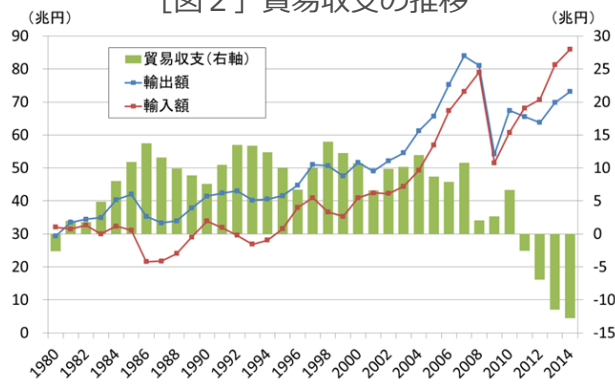
第一次所得収支 **過去最大の黒字**

直接投資収益が過去最大の黒字。 [図 1]

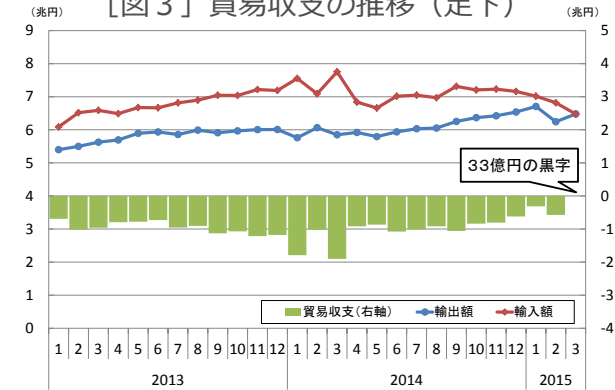
〔図 1〕 経常収支の推移



〔図 2〕 貿易収支の推移



〔図 3〕 貿易収支の推移 (足下)



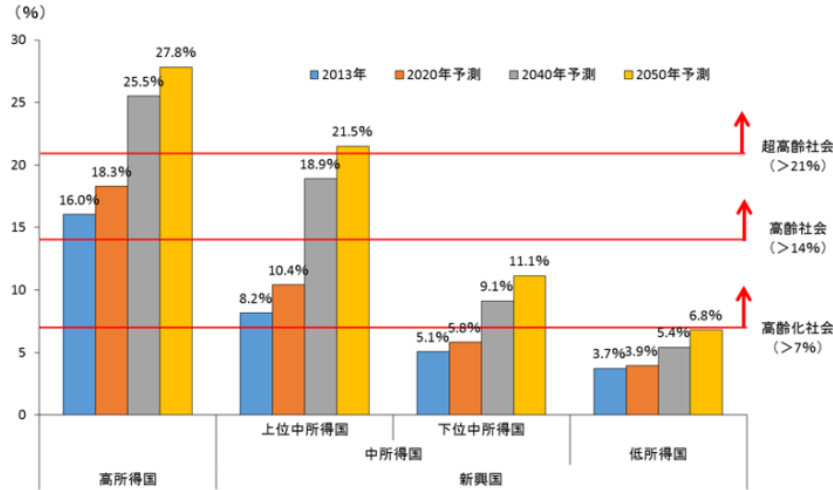
このような経常収支構造の変化は、わが国の対外的な稼ぎ方の3つの側面である「輸出する力」、「呼び込む力」、「外で稼ぐ力」のありようの変化を示唆している可能性。

1 - 2. メガ・トレンド

- 新興諸国では、今後、高齢化と都市化が同時に進行。高齢化対策（医療、健康分野）と都市化対策（都市インフラ整備）という二つの巨大市場が登場。[図1] [図2]
- 都市化によるサービス需要の拡大にも期待。[図3]
- 一方で、グローバルな活動主体の間に、自然災害、サイバー、紛争といったリスクに対する認識が高まっている。
- サステナビリティの要請（環境、水、食糧等）は、高い技術、イノベーションを必要としている。

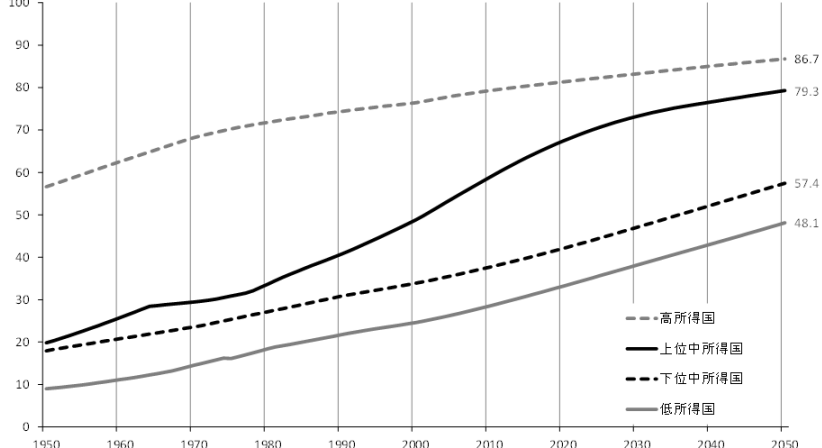
我が国の「稼ぎ方」が変化中、これらのメガ・トレンドを
ビジネスチャンスとしてとらえることが必要。

[図1] 高齢者人口比率



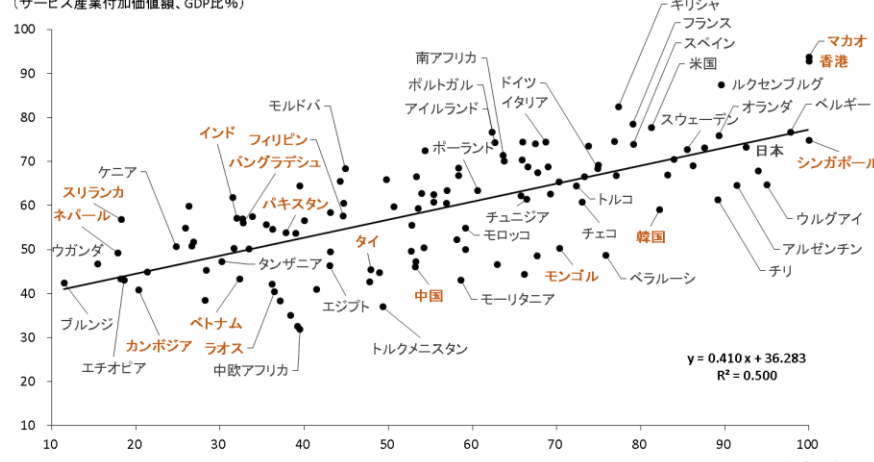
資料：United Nations, World Population Prospects: The 2012 Revision.

[図2] 都市化率の予測



資料：United Nations, World Urbanization Prospects: The 2014 Revision.

[図3] 都市化とサービス経済化
(石油輸出国と島しょ国を除く)

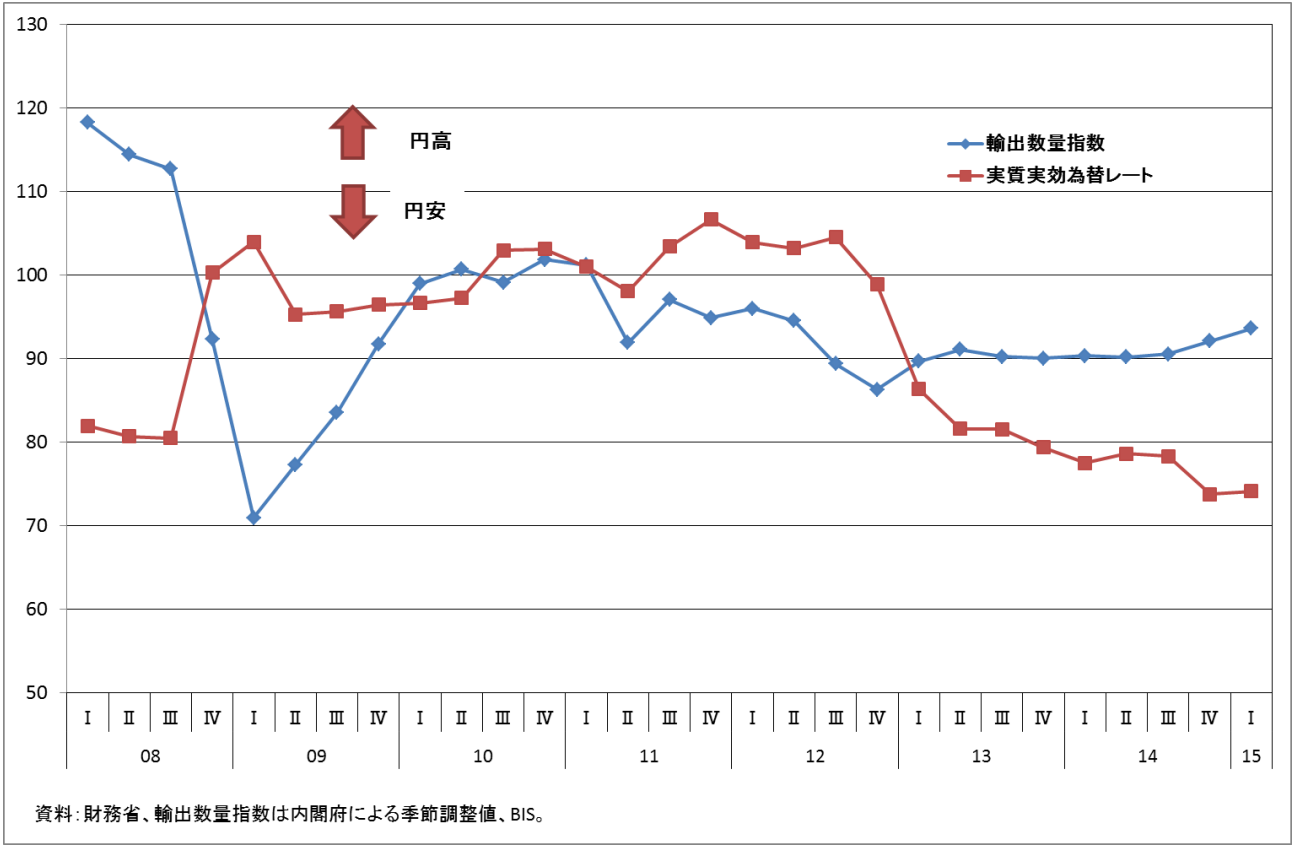


資料：United Nations, World Urbanization Prospects: The 2014 Revision, Thomson Reuters Datastream, CIA Fact Book.
(注) 石油輸出国は、直近の公表データで、日量10万バレル以上の輸出実績を有している国。
都市化率は2013年のもの。サービス産業付加価値額は2010年～2013年の各国データ。

2-1. ①「輸出する力」の検証 輸出数量変動の要因分析

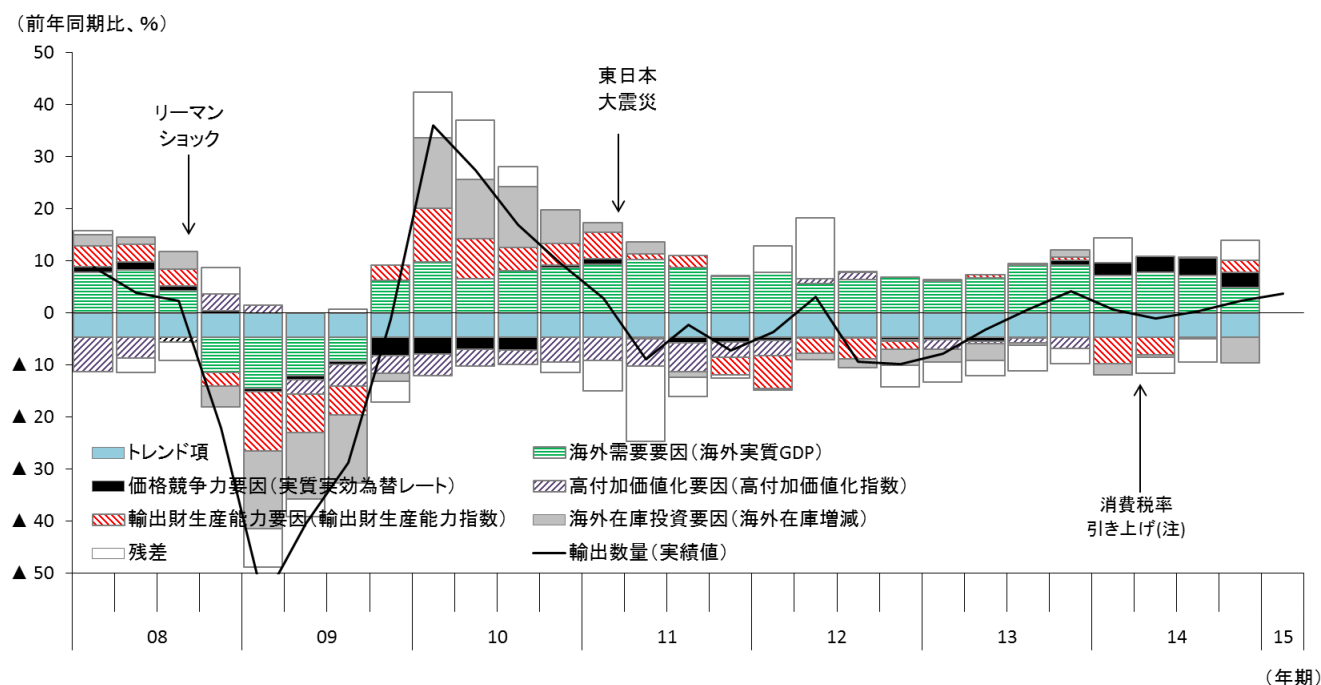
- 2012年末から為替が円安方向に推移する中、2014年前半までは、輸出数量は伸び悩み。
- この原因として、①新興国の需要伸び悩み、②為替動向に応じて企業が輸出価格を下げていないこと、③海外生産の拡大 等が指摘されていた。（②については2014年版通商白書で分析）

実質実効為替レートと輸出数量の推移



2-1. ①「輸出する力」の検証 輸出数量変動の要因分析

- リーマン・ショック以降の4四半期を除き、海外需要要因は継続的に輸出数量を押し上げ。一方、輸出品の高付加価値化（輸出品の価格帯の上昇）は、概ね輸出数量押し下げ要因となっている。
- 2013年以降、輸出財生産能力の下押しがなくなり、2013年後半には前年同期比プラス。
- 2014年4月の消費税率引き上げに伴い、企業が国内の駆け込み需要への対応から国内向け出荷を優先したことなどにより、一時的に前年同期比マイナスとなった（注）。
- 足下、海外需要、価格競争力（為替）、輸出財生産能力の上押し要因により、輸出数量は回復傾向。



高付加価値財の輸出数量は伸びにくい傾向が見られたが、輸出先の経済規模拡大、所得水準の向上によっては数量増加も期待できる。輸出財の高付加価値化と輸出数量の維持・拡大をいかに両立するかが課題。

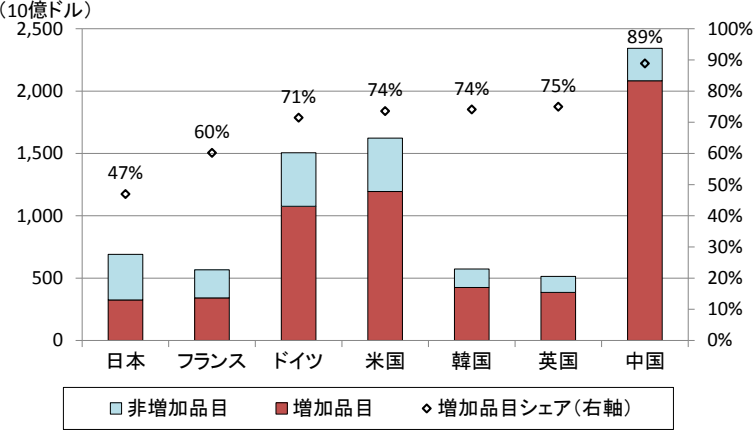
備考：2014年第1四半期から第2四半期にかけての輸出財生産能力要因の下押し寄与は、企業が消費税率引き上げに伴う国内の駆け込み需要に対応するため、国内の生産能力の一部を一時的に輸出向けから内需向けに振り替えたことが主たる要因と考えられ、本格的な輸出財生産能力の削減によるものではないことが推察される。

資料：財務省「貿易統計」、経済産業省「鉱工業生産能力指数」、「鉱工業出荷内訳表」、日本銀行「企業物価指数」、IMF「IFS」、BIS、Oxford Economics、OECD「Economic Outlook Database」から作成。

2-1. ②「輸出する力」の検証 輸出品目分析

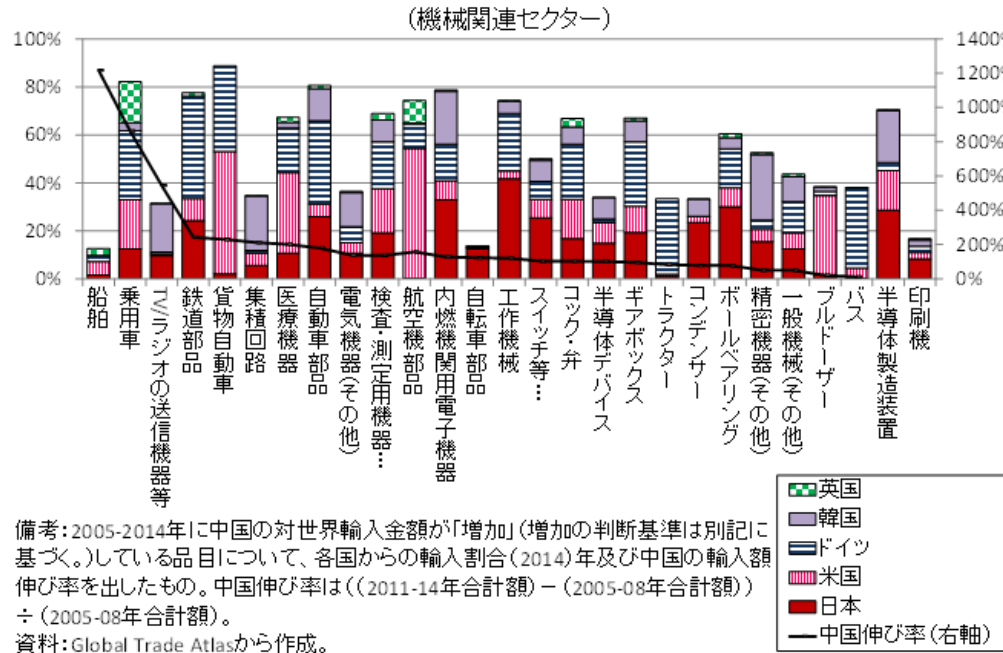
- 世界需要の伸びを獲得している割合は、中国、米国に加え、わが国よりも世界の輸出額シェアが高くはない英国の方が高い。〔図1〕
- 米国、中国の輸入に占める各国のシェアを見ると、我が国の輸入シェアが高い品目もある。ただし、輸入額の伸び率の高い品目におけるシェアは高くない。〔図2〕、〔図3〕

〔図1〕 輸出増加傾向の品目が輸出額全体に占める割合(2014)



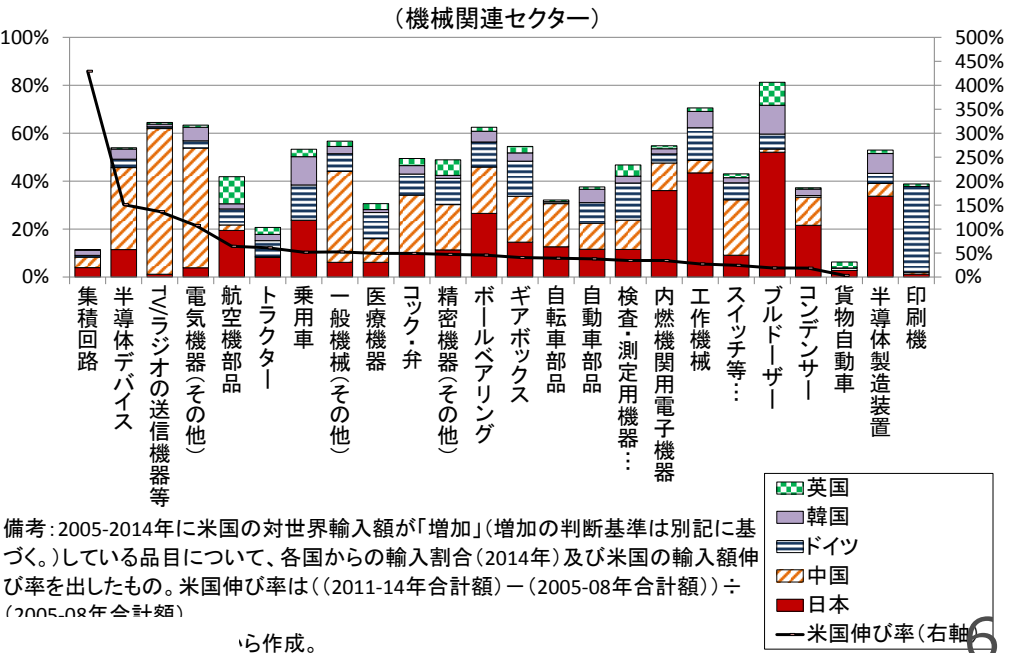
備考:「増加品目」は、2005-2014年の対世界輸出額が別記に基づき増加傾向の品目(HS6桁品目)。ドルベース。
資料:GTAから作成。

〔図2〕 中国の輸入増加品目に占める各国のシェア



備考:2005-2014年に中国の対世界輸入金額が「増加」(増加の判断基準は別記に基づく。)している品目について、各国からの輸入割合(2014)年及び中国の輸入額伸び率を出したものを。中国伸び率は((2011-14年合計額)-(2005-08年合計額))÷(2005-08年合計額)。
資料:Global Trade Atlasから作成。

〔図3〕 米国の輸入増加品目に占める各国のシェア



備考:2005-2014年に米国の対世界輸入額が「増加」(増加の判断基準は別記に基づく。)している品目について、各国からの輸入割合(2014年)及び米国の輸入額伸び率を出したものを。米国伸び率は((2011-14年合計額)-(2005-08年合計額))÷(2005-08年合計額)。
ら作成。

2－1．②「輸出する力」の検証 輸出品目分析

中国への日本及びドイツからの輸出を比較すると、ドイツは主要セクター全体で、量が増加するとともに単価も上昇している品目の割合が大きい。

中国向け輸出動向（数量、単価）比較

日本

対中国輸出 (主要8業種)	数量増加品 目のシェア (2014)	内訳(数量増加)				単価上昇品 目のシェア (2014)
		量+	量+	量+	量+	
		単価++	単価+	単価±	単価▲	
化学・プラスチック品	58.9%	3.7%	37.3%	13.7%	4.2%	72.3%
繊維・衣料	36.3%	3.2%	12.2%	12.1%	8.8%	47.8%
鉄鋼・鉄鋼製品	60.1%	0.6%	15.2%	29.9%	14.5%	34.7%
非鉄金属	23.6%	0.0%	3.0%	10.7%	9.8%	31.3%
一般機械	48.3%	2.1%	12.4%	8.0%	25.8%	49.5%
電気機器	50.3%	4.3%	6.3%	14.0%	25.6%	33.1%
精密機器	41.9%	8.4%	8.4%	4.2%	20.8%	35.1%
輸送用機械	56.2%	1.1%	48.5%	0.8%	5.8%	83.8%

ドイツ

数量増加品 目のシェア (2014)	内訳(数量増加)				単価上昇 品目のシェ ア(2014)
	量+	量+	量+	量+	
	単価++	単価+	単価±	単価▲	
81.4%	17.8%	29.8%	18.3%	15.5%	60.2%
76.5%	7.8%	30.3%	13.4%	25.0%	55.7%
78.8%	1.8%	27.4%	14.0%	35.6%	36.4%
44.7%	2.1%	28.1%	6.6%	8.0%	75.9%
70.5%	2.4%	24.3%	7.7%	36.0%	40.6%
77.9%	4.3%	28.0%	11.2%	34.5%	43.1%
84.4%	3.5%	22.5%	16.3%	42.1%	37.8%
79.8%	0.7%	52.2%	14.1%	12.8%	69.0%

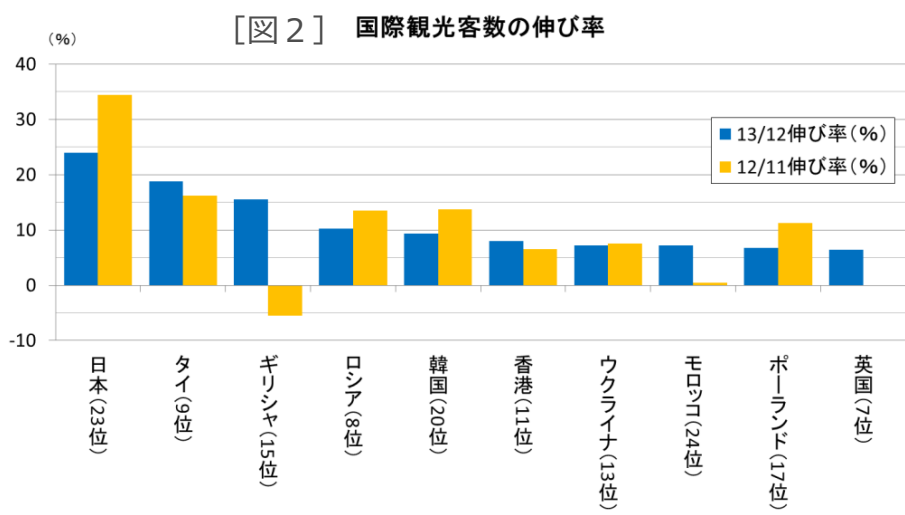
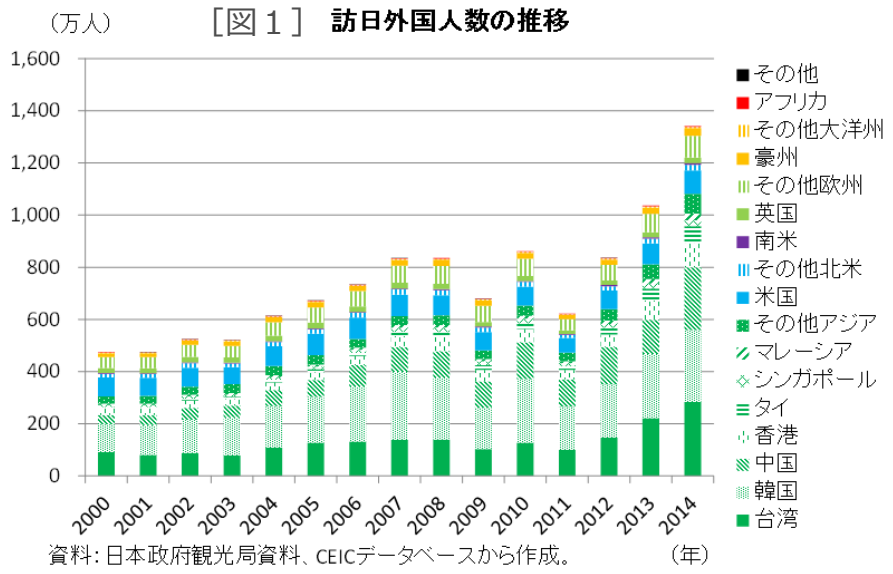
備考1：日本の単価上昇品目のシェアの下線は、ドイツよりも数値が大きいことを示す。
備考2：鉄鋼・鉄鋼製品、非鉄金属は、くずを含まない。輸送用主要部品は、輸送用機械に含み、一般機械等には含まれない。

わが国の輸出は、世界の需要を取り込んでいる品目もある一方、他国に比べ、伸びゆく需要の獲得割合が小さい。
また、高付加価値化と数量増加を同時に進められていない。

2-2. ①「呼び込む力」の検証 ヒトの呼び込み

- 2014年の訪日外国人は過去最高を記録。〔図1〕2012、13年の観光客数伸び率が主要国で首位。〔図2〕
- 2014年の訪日外国人の消費金額も過去最高。地域別の支出金額推計値は、全ての地域で前年比プラス。〔図3〕

旅行者を呼び込む環境整備に加え、食、自然、文化等といった日本の固有の魅力が認識されていること、販売されている商品に対する信頼性が高いことが背景に。



〔図3〕 地域別の外
国人旅行者支出金額
(推計)

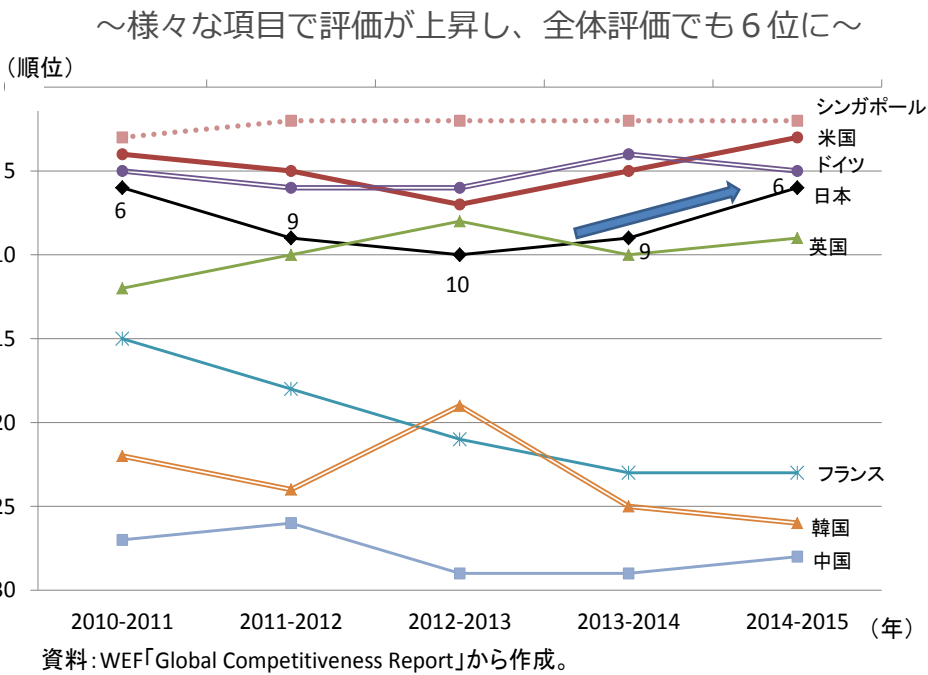
	全国計 (億円)	北海道	東北	関東	北陸	中部	近畿	中国	四国	九州	沖縄
2011年	5,781.8	384.2	63.0	2,898.9	214.3	376.5	1,189.2	106.0	25.6	397.1	127.0
2012年	7,692.5	407.8	76.3	3,729.7	211.7	478.4	2,066.6	159.8	41.1	360.6	160.4
2013年	9,827.0	555.8	99.2	4,734.4	348.6	644.8	2,556.0	168.2	52.1	420.4	247.5
2014年	13,903.3	795.9	132.8	7,335.7	365.6	833.3	3,023.1	210.3	67.0	715.9	423.7

資料：観光庁「訪日外国人消費動向調査」、「宿泊旅行統計調査」、日本政府観光局「訪日外客数の動向」から作成。
備考：「訪日外国人消費動向調査」における「主な宿泊地」における消費金額から推計していること、パッケージツアーを含んでいないことから、「全国計」は「訪日外国人消費動向調査」の合計金額や「国際収支統計」の旅行収支受取とは値が異なる。

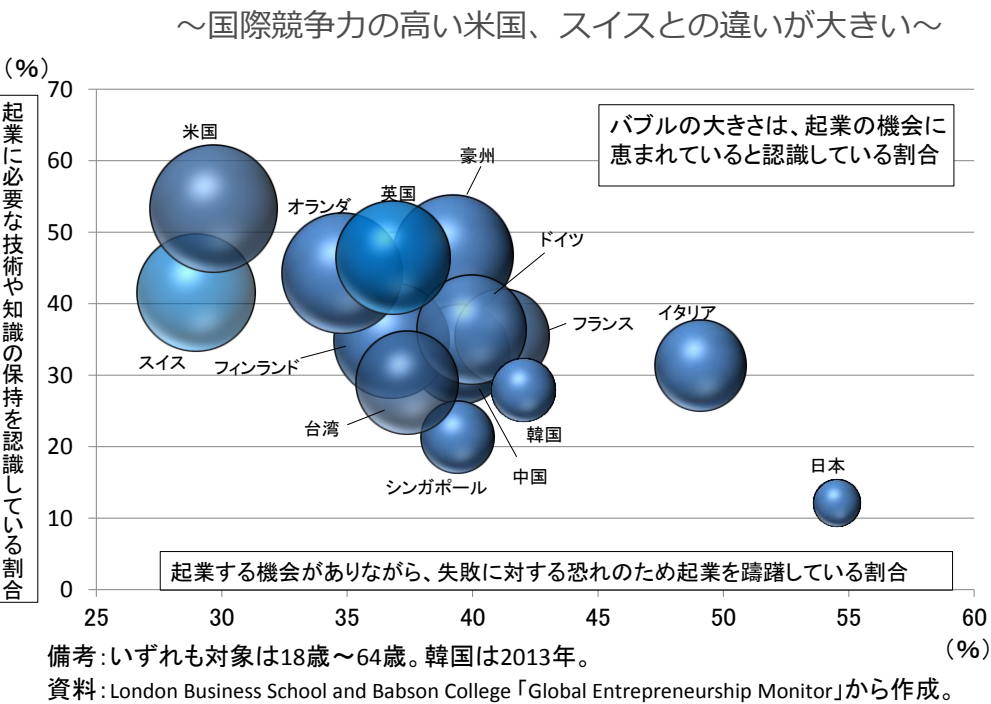
2-2. ②「呼び込む力」の検証 企業の呼び込み

- WEFによれば、日本の国際競争力順位は反転、上昇。他国に遅れない更なる事業環境整備が求められる。〔図1〕
- 個別の強み（技術の集積、人材、購買力の高い消費者層など）が評価されている一方で、イノベーションや英語でのビジネスコミュニケーション等には課題あり。〔図2〕

〔図1〕 国際競争力ランキングの推移



〔図2〕 起業行動の国際比較

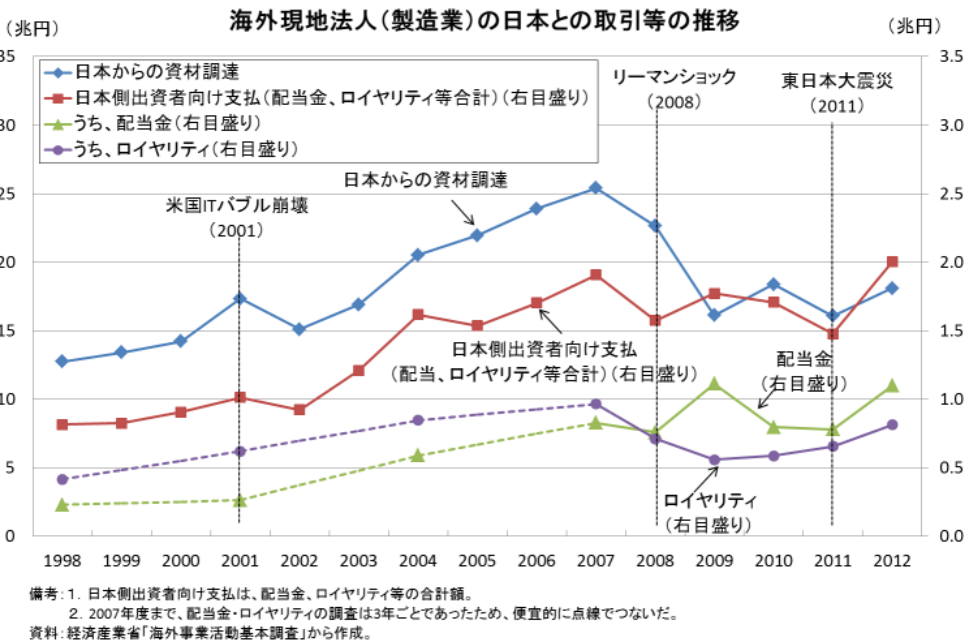


持続可能な立地競争力はコスト以外の強みを如何に強化するかによって決まる。わが国の人材、技術、購買力といった強みを最大限活かすとともに、新しいビジネスが次々と生まれ、世界中から集められたアイディアと組み合わせられることで、さらにビジネスが拡大する仕組みを作っていくことが必要。

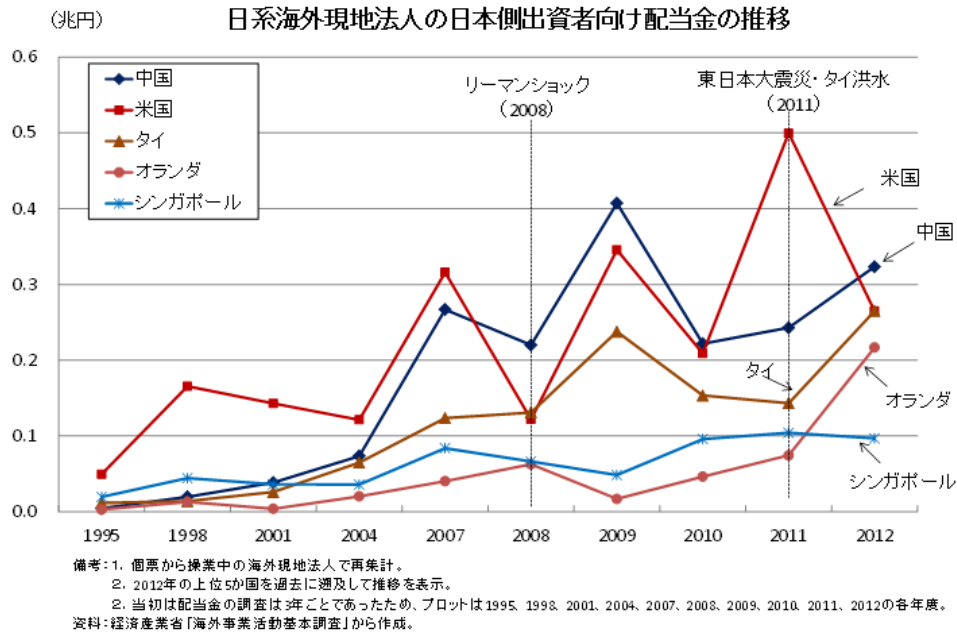
2-3. ①「外で稼ぐ力」の検証 統計個票分析

- ❑ 日系海外現地法人の日本側出資者向け支払い（配当、ロイヤリティ合計等）は増加傾向。〔図1〕
- ❑ 日系海外現地法人の日本側出資者向け配当金は、中国が米国に匹敵する水準に。〔図2〕

〔図1〕



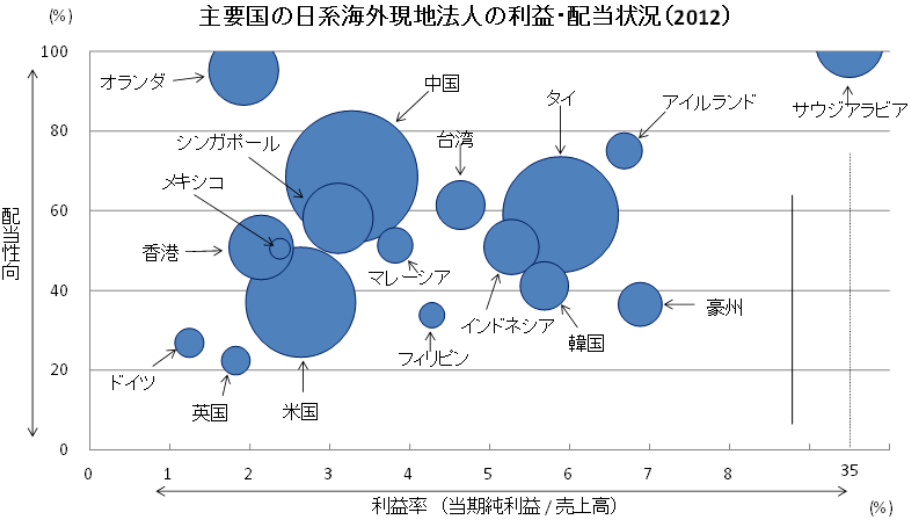
〔図2〕



2-3. ①「外で稼ぐ力」の検証 統計個票分析

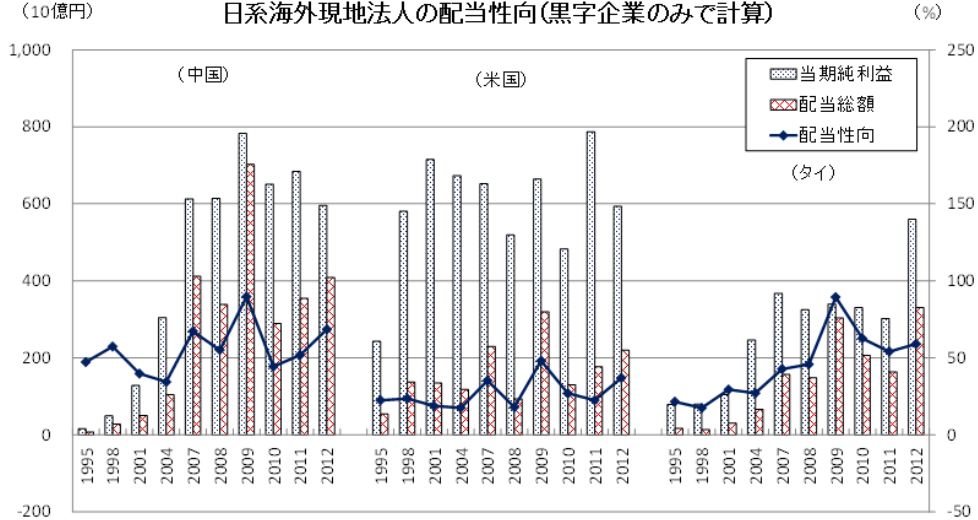
- 利益率（全企業の合計金額ベース）は、概ね新興国の方が高い傾向。〔図1〕
- 中国における日本企業の配当性向（黒字企業のみで集計、純利益に占める配当の割合）は世界、特に米国を上回る水準。〔図2〕ただし、人件費の上昇や過剰設備問題の深刻化等、中国ビジネスの厳しさには注意が必要。

〔図1〕



備考: 1. 配当性向 = (出資比率で推定した全出資者への配当総額) / (当期純利益) として計算。円の大きさは日本側出資者向け配当金額を表す。
2. 換算中で、出資比率、売上高、経常利益、当期純利益、日本側出資者向け支払、配当、ロイヤリティ、当期内部留保、年度末内部留保残高に全て回答を記入している企業について個票から集計。配当性向は黒字を計上している企業のみで計算。
資料: 経済産業省「海外事業活動基本調査」の個票から再集計。

〔図2〕



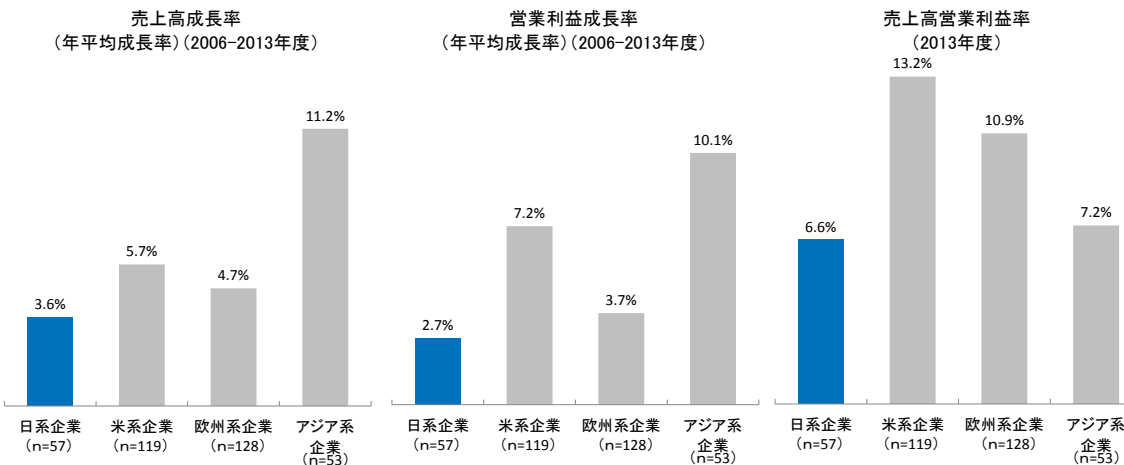
備考: 1. 配当性向 = (出資比率で推定した全出資者への配当総額) / (当期純利益) として計算。
2. 換算中で、出資比率、売上高、経常利益、当期純利益、日本側出資者向け支払、配当、ロイヤリティ、当期内部留保、年度末内部留保残高に全て回答を記入している企業の中で、当期純利益が黒字の企業について個票から集計。
3. 当初は配当金の調査は3年ごとであったため、プロットは1995、1998、2001、2004、2007、2008、2009、2010、2011、2012の各年度。
資料: 経済産業省「海外事業活動基本調査」の個票から再集計。

制約がない状態での企業の配当の有無は、海外又は国内のどちらに投資をすることがリターンを最大化するかという観点から行われるはず。内外で自由な経営判断が行われる状態を確保すること（ビジネス環境整備等）が引き続き必要であるとともに、企業活動のグローバル化が進む中、成長のための資金が日本に再度投下されるよう、日本の立地競争力をさらに高めていくことが必要。

2-3. ②「外で稼ぐ力」の検証 グローバル企業の稼ぎ方国際比較

- 2006年から2013年までの推移において、日系グローバル企業は、売上高成長率、営業利益成長率、売上高営業利益率のいずれにおいても、他国のグローバル企業より劣位。〔図1〕
- 日本企業のホーム市場であるアジア大洋州地域市場の売上高成長率が、他国企業より低く、その上、3大市場の全てにおいて他国グローバル企業にシェアをとられている。〔図2〕

〔図1〕 本分析対象企業の成長性・収益性（2006-2013年度）

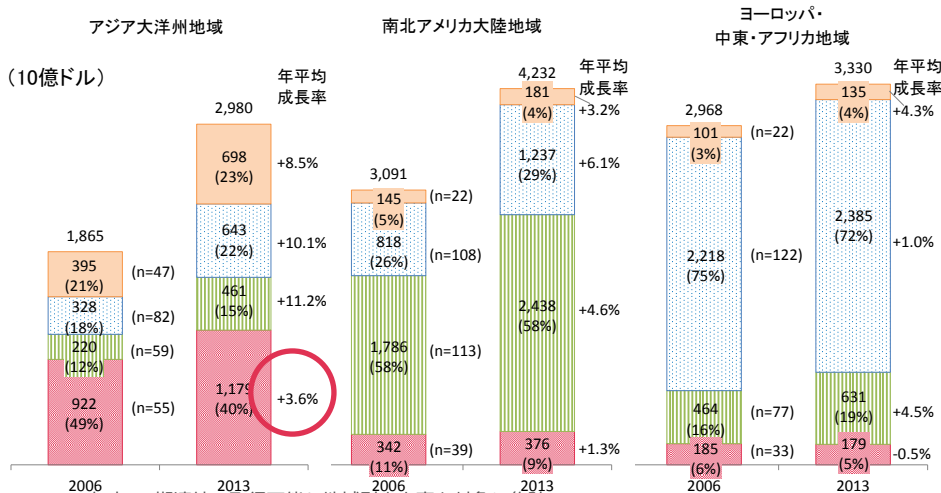


備考：連結売上高・営業利益を2006-2013年度の8期連続で取得可能な企業を対象に集計。
資料：デロイト・トーマツ・コンサルティング株式会社「グローバル企業の海外展開及びリスク管理手法にかかる調査・分析」（経済産業省委託調査）から作成。

〔図2〕 地域ごとの売上高推移（本分析対象企業のみ、2006-2013年度）

本分析において調査対象とする「主要なグローバル企業」は、Bloombergデータベースを通じて財務データを取得可能な約68,000社から、以下の手順で抽出した357社（製造業のほか、通信、IT等を含むサービス業）。

- ① 「金融」「エネルギー」「公益」に含まれる企業を除外。
- ② 10年間連続で全社売上高を取得できない企業を除外
- ③ ①・②の操作を行った後、過去の直近12か月の連結売上高上位500社を抽出
- ④ ③で抽出した企業群から、海外売上高率20%未満の企業を除外



備考：2006-2013年度の8期連続で取得可能な地域別売上高を対象に集計。
資料：デロイト・トーマツ・コンサルティング株式会社「グローバル企業の海外展開及びリスク管理手法にかかる調査・分析」（経済産業省委託調査）から作成。

2-3. ②「外で稼ぐ力」の検証 グローバル企業の稼ぎ方国際比較

〔図1〕事業の成長性・収益性と多角化度の関係分析（本分析対象企業のみ）

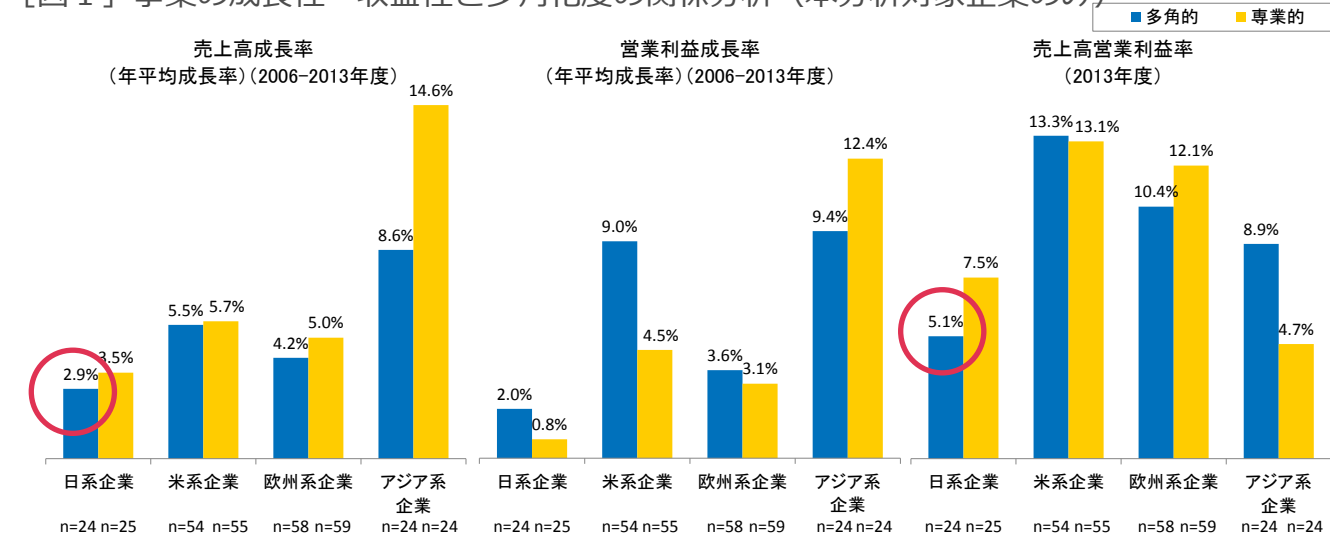
多角化企業を比較すると、日本の多角化企業は総じて成長性、収益性が低い。また、低収益部門の割合が他国よりも高いことが顕著。

限られた対象数という留保の上で見る必要があるが、

多角化による複数の事業間の相乗効果というメリットを十分得られておらず、逆に、リソースが分散し、高成長、高収益へと転換するための十分な投資が困難になっている可能性

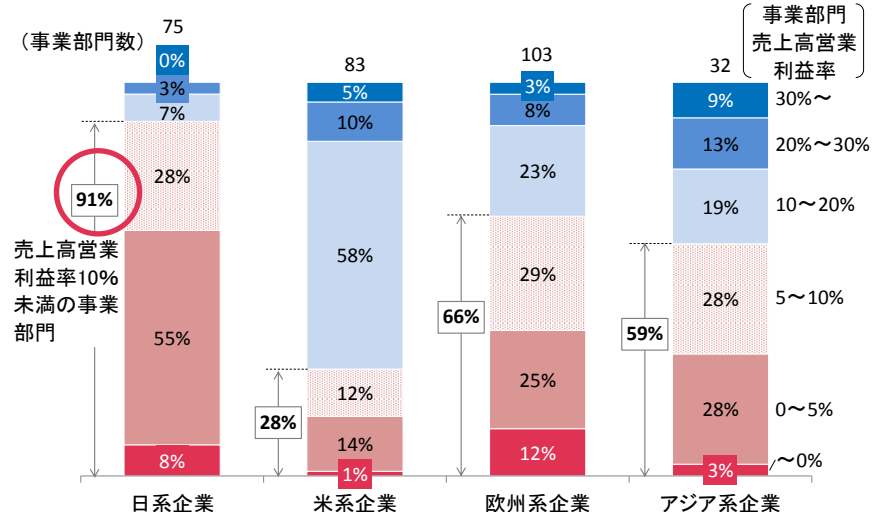
自社の競争優位を軸とした事業分野の見直しスピードに行われていないことから競争力を失っている可能性が指摘できる。

世界のマーケットで伍していくためには、事業分野の必要に応じた見直しとともに、多角化を高収益につなげる経営力を他国グローバル企業に劣らないスピードで発揮していくことが必要。



備考：1. 連結売上高の7割以上の事業部門別データを2006-2013年度の8期連続で取得可能な企業を対象に集計。
2. 多角化度については、Bloombergのデータを基にHHI（ハーフィンダール指数）を算出。各国企業群内で多角化度上位50%を「多角的」、下位50%を「専門的」と区分。
資料：デロイト・トーマツ・コンサルティング株式会社「グローバル企業の海外展開及びリスク管理手法にかかる調査・分析」（経済産業省委託調査）から作成。

〔図2〕多角化企業の事業部門の収益性分布（本分析対象企業のみ）（2006-2013年度平均）



備考：1. 2006-2013年度の8期連続で取得可能な事業部門別売上高・営業利益を対象に集計。
2. 多角化度については、Bloombergのデータを基にHHI（ハーフィンダール指数）を算出。各国企業群内で多角化度上位50%を「多角的」、下位50%を「専門的」と区分。
資料：デロイト・トーマツ・コンサルティング株式会社「グローバル企業の海外展開及びリスク管理手法にかかる調査・分析」（経済産業省委託調査）から作成。

1. ビジネスモデル転換とそれを支える各国の政策

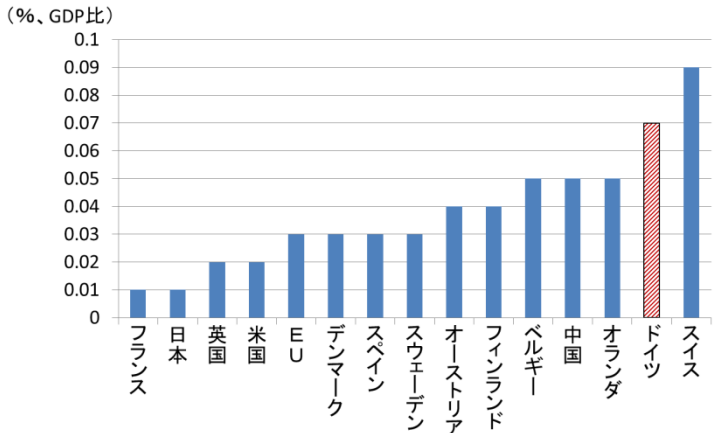
【ドイツ】

- Industrie 4.0 は、日本と同様の課題（高齢化、コスト）を抱えるドイツが、競争力を有する製造業を、ファクトリーオートメーション等によってさらに強化させるためのもの。
- ドイツの事業環境（研究開発機関、大学、産業クラスターの連携）が業種横断的調整と、中小企業のイノベーションを可能に。

【米国】

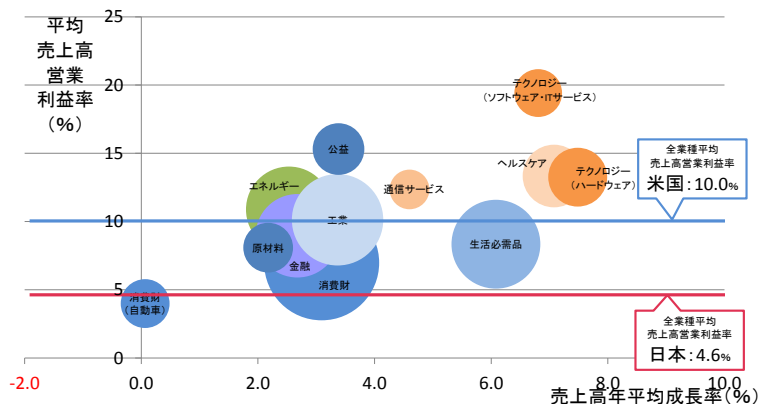
- 積極的なリスクテイクを許容する環境の下、イノベティブな企業活動が米国の成長を牽引。
- IoT（Internet of Things）や人工知能を活用した先進的なビジネスモデルを米国企業が先行して展開。優位に立つプラットフォーム型ビジネスを他のビジネスともインテグレートすることで、さらに優位性を高める動き。
- 米国政府によるイノベーション環境の充実、基盤技術を強化する政策がこれらの企業活動を下支え。

【高等教育機関による研究開発に関する産業界の出資額】



備考：2013年数値、若しくは直近の数値（EU、中国、フランス、ドイツ、スイス、米国は2012年、オーストリア、ベルギー、日本は2011年）。
資料：Eurostatから作成。

【先進的投資を可能にする米国企業の利益率の高さ】



備考：1. 直近会計年度を2014年以降とし、かつ過去8年間の売上高、営業利益を連続して取得可能な企業を抽出（2015年4月中旬 3,318社）。
2. 平均売上高営業利益率は直近8年の業績を合計して算出。売上高年平均成長率は過去8年間の成長率。バブルの大きさは直近年度の売上高。消費財は自動車を含む。
資料：Thomson Reuters EIKON から作成。

競争力のある製造業を活かしたドイツの取組、先進的なビジネスモデルをスピーディに進化、拡大し続ける米国に遅れない競争力強化が必要。

2. 呼び込む力と一体となったイノベーション

国の規模としては小さくとも高いイノベーション力を誇る3つの国・地域の特徴は、以下のようにまとめられる。

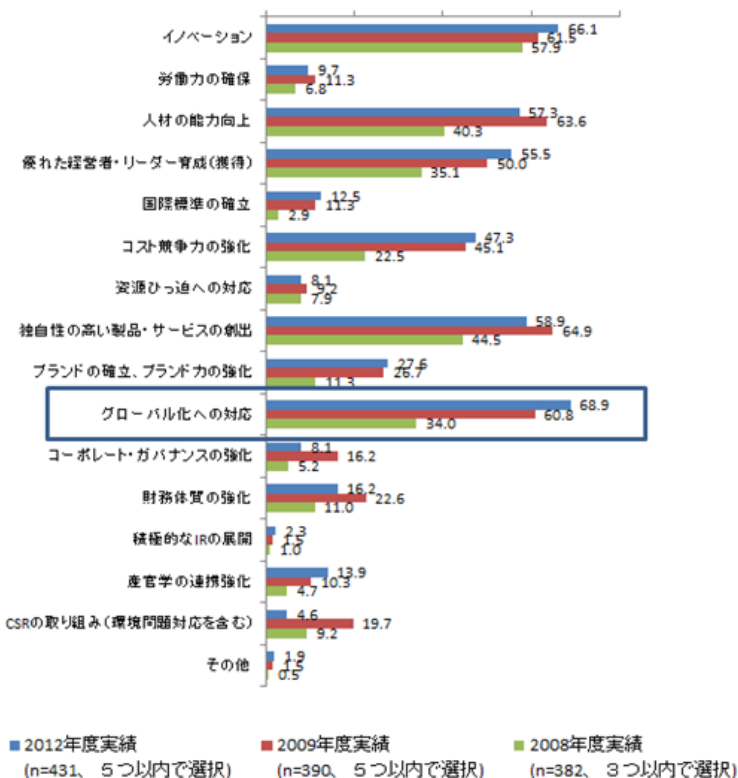
- イスラエル：革新的な技術やスタートアップ企業を次々に生み出すことに成功。
 - ← 資金・技術の呼び込み（ハイテク企業が海外投資家から資本調達、グローバル企業のR & D拠点集積）
 - ← 政府が起業の初期段階のリスクを積極的にとり、スタートアップを支援。
- スイス：グローバル企業や高度人材を海外から受け入れることで生産性向上に成功。
 - ← グローバル企業の呼び込み（約1000社の立地）、留学生や外国人労働者の受け入れ
 - ← 連邦政府が、産業と大学・研究機関との橋渡し役となり、応用研究開発・スタートアップを支援。
- 台湾：政府主導で優秀なハイテク人材の就業・起業の機会を拡大
 - ← 起業家精神に富む人材の集積化（研究機関やサイエンスパーク内の企業への受け入れ）
 - ← 政府がハイテク産業に資金等を重点的に投資。政府系機関が事業化に必要なあらゆるサービスを提供。

効果的な政府の支援を背景に、コスト競争力とは一線を画した、呼び込む力と一体になったイノベーション政策で競争力を保持している。

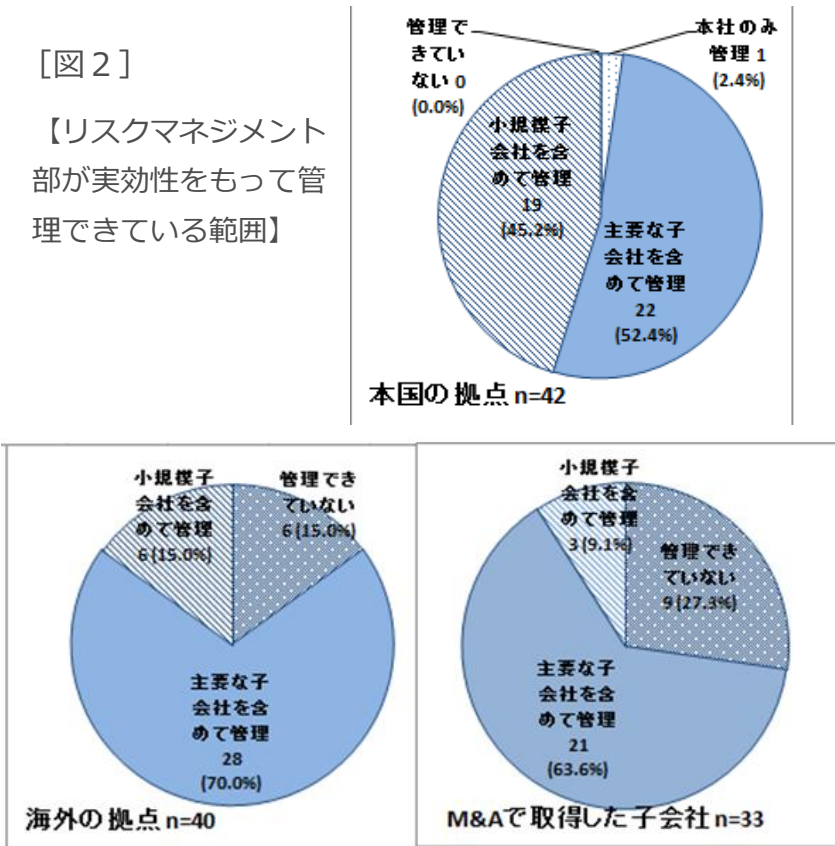
3. グローバル経営力強化のために

- ❑ 変化の激しい世界市場で日本の強みを発揮するためには、日本企業のグローバル経営力強化が不可欠。〔図1〕
- ❑ その一環として、世界中の才能を集め、人材のダイバーシティを進めることによる「内なる国際化」が急務。
- ❑ リスク認識の高まりというメガ・トレンドは、適切なリスクをとるための精度の高いリスクマネジメントをますます必要とさせている。全社ベースでのリスクマネジメントの状況を見ると、海外子会社やM&Aで取得した子会社については、必ずしも同一の管理ができていないことが明らかに。〔図2〕

〔図1〕【経済同友会アンケート 10年後にも競争力を持つために日本企業が取り組む必要がある課題（重要なものから5つ以内）



〔図2〕
【リスクマネジメント
部が実効性をもって管
理できている範囲】



日本と世界の好循環による持続的成長を目指した内外一体の経済政策

グローバル政治・経済環境

【グローバル・ガバナンス改善】

TPPや日EU間で先進的なグローバル・ルールづくりを推進。質の高い経済成長を支える国際ガバナンスの改善に積極的に貢献する。

【地球規模課題への対応】

都市環境問題、高齢化等の社会課題が地球規模で顕在化。世界の持続的成長に貢献するルール作りを先導し、将来市場を開拓する。

日本の成長を支える「3つの力」

1. 「輸出する力」

経済連携の加速に加え、新興国の戦略的な市場開拓、農産品・食品含む日本ブランドやインフラのトップセールス、中堅・中小企業の販路拡大等を推進。

2. 「外で稼ぐ力」

日本企業の海外ビジネス支援を通じて、直接投資収益を国内還流し、更なる国内の成長につなげる。

3. 「呼び込む力」

国内制度環境の改善やワンストップ支援等を通じて、海外企業の積極的な呼び込みやフォローアップを強化し、対内直接投資を更に拡大。

世界で稼ぐための競争力強化

プラットフォーム強化

【競争力強化の環境整備】

グローバル企業、ヒト、情報、リスクマネーが日本に集まり、イノベーションが起これ続ける環境整備等を通じて競争力を強化。

グローバル経営力向上

【企業のグローバル経営力強化】

常にグローバルな競争を念頭に、リスクと向き合いながら、高い収益力を確保するため、ダイバーシティ促進等を通じて日本企業の「稼ぐ力」を支えるグローバル経営力を向上。

第Ⅲ部参考資料

第Ⅲ部 内外一体の経済政策の展開

第1章 世界に広げる「経済連携の網」と多角的自由貿易体制等の構築

第1節 世界経済との連結性を強化する経済連携(EPA/FTA)

第2節 投資関連協定

第3節 租税条約

第4節 世界・地球規模でのルール形成

1. 多角的自由貿易体制の要としての世界貿易機関(WTO)
2. APECを通じた地域経済統合の推進と経済成長の促進

第5節 新しいルール形成に向けた取組

1. 規制協力における世界の動向
2. ルール形成戦略

第2章 新興国戦略

第1節 新興国市場の3類型

第2節 地域ごとの進捗と今後の方針

第3節 企業支援施策

第3章 対内直接投資の促進

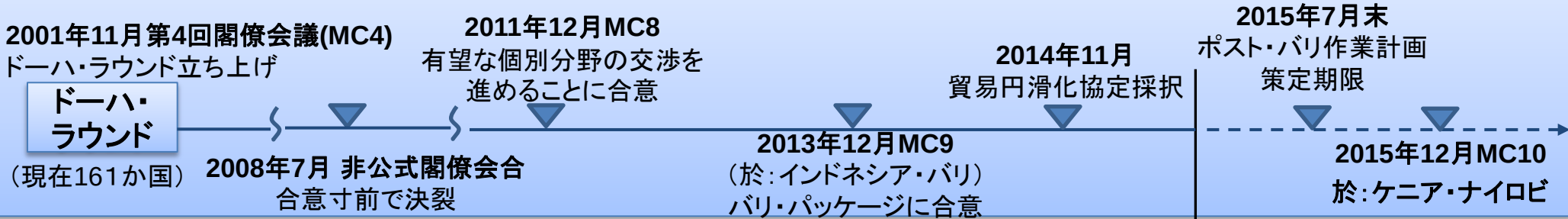
第1節 対内直接投資の意義と現状

第2節 対日直接投資拡大に向けた取組

第3節 投資インセンティブ

現在進行中の主要な通商交渉

ラウンド交渉



プルリ交渉



EPA/FTA交渉



2015年6月現在

WTOの最近の交渉状況

- ・ドーハ・ラウンドでは、2013年12月の第9回WTO閣僚会議で、貿易円滑化、農業の一部、開発からなるバリ・パッケージに合意。昨年11月の一般理事会では、貿易円滑化協定を採択し、本年7月までにポスト・バリ作業計画を策定することを確認。
- ・本年12月15日～18日、ケニア・ナイロビで開催予定の第10回WTO閣僚会議(MC10)でドーハ・ラウンドを妥結すべく、当面は7月中の作業計画の策定に向け、引き続き主要国と連携していく。
- ・並行して、有志国による交渉(プルリ交渉)は貿易自由化を進めるために有効。ITA(情報技術協定)拡大、新たなサービス貿易協定(TiSA)、環境物品といった交渉を積極的に推進。ITA拡大については、昨年12月に交渉を再開するも、合意に至らず。引き続き、世界の主要貿易パートナーが参加する形で早期妥結を目指す。
- ・新興国を中心とした保護主義措置に対しては、WTO紛争解決手続を積極的に活用。

ドーハ・ラウンド

【貿易円滑化協定】

- ・税関手続の簡素・迅速化、透明性向上、途上国への一定の配慮を定める。
- ・今後、加盟国の3分の2以上の批准で発効。現在、6か国が批准(香港、シンガポール、米国、モーリシャス、マレーシア、日本)。

【農業】

- ・食料安全保障目的の公的備蓄について、恒久的解決が得られるまで各国はWTOの紛争処理手続に提訴しないことを確認。恒久的解決を2015年末までに得よう最大限努力する。

【開発】

- ・LDC向け無税無枠の拡大等

各プルリ交渉の概要

【ITA(情報技術協定)拡大交渉】

- ・ITAは、79か国・地域がIT関連製品144品目について全加盟国に対する関税撤廃に合意。
- ・ITAの品目拡大を目指し、2012年5月、拡大交渉開始(日本、米国、EU、中国など現在53か国・地域が参加)。

【TiSA(新たなサービス貿易協定)】

- ・サービス貿易の一層の自由化とルール強化を目指し、日本、米国、EU、豪州など現在51か国・地域が交渉中。

【環境物品】

- ・幅広い品目での譲許税率の撤廃を目指し、日本、米国、EU、中国など現在44か国・地域が1～2か月毎のペースで交渉中。2015年末までの妥結を目指す。

WTO紛争解決手続の活用

日本がWTOに付託した直近の案件

【中国】

- ・レアアース輸出制限措置
→2014年8月、日本の主張を全面的に認める上級委報告書を発出。
- ・鉄鋼産品に対するアンチダンピング措置
→2015年2月、中国の当該課税措置がWTO協定違反であるとし、当該措置の是正を求めるパネル報告書を発出。

【アルゼンチン】

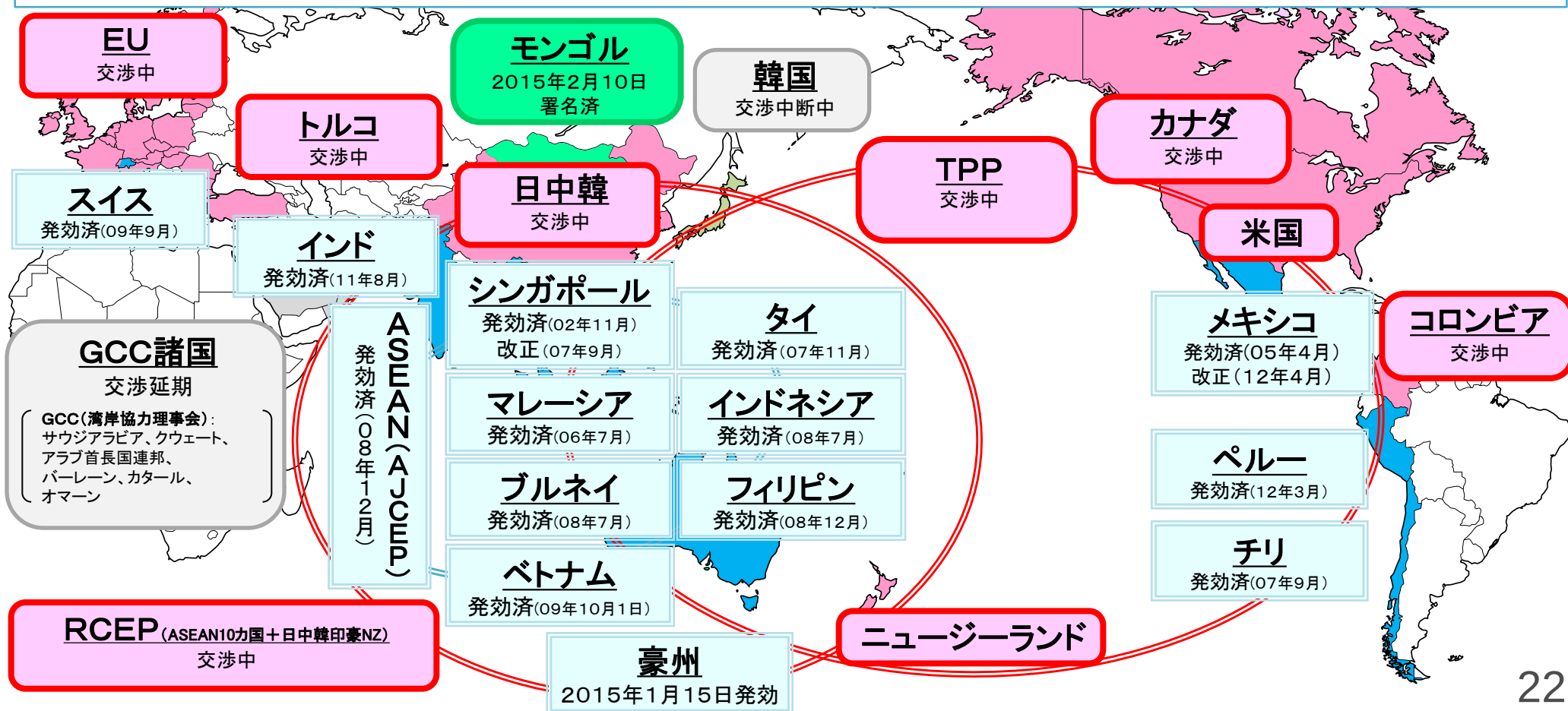
- ・幅広い物品に対する輸入制限措置
→2015年1月、日本の主張を全面的に認める上級委報告書を発出。

【ウクライナ】

- ・自動車に対するセーフガード措置
→現在、パネル審理中。

我が国のEPA取組状況

- 2018年までに貿易のEPA カバー率※70%を目指す（「日本再興戦略」改訂2014（平成26年6月24日閣議決定））
※全貿易額に占めるEPA/FTA署名・発効済国との貿易額の割合。
- 現在、我が国のEPAカバー率は22.3%。【参考】韓国…41.2%、中国…27.5%、米国…40.1%、EU…30.7%（域内貿易含まず）。
- 我が国は13カ国・1地域との間でEPAを発効済。
- 2015年1月15日、日豪EPA発効。2015年2月10日、日モンゴルEPA署名。
- TPP、日EU・EPA、RCEP、日中韓FTA等の経済連携交渉を推進中。



ルール形成戦略

背景・目的

- 人権・環境・高齢化等の世界的課題が顕在化し、その解決に向けた国際的議論が高まりつつある。
一方、日本企業は、これらの社会課題を製品・技術・サービスを通じて解決してきた経験を持つ。
- 日本企業の更なる海外市場獲得のためには、政府・企業の双方が、課題設定やコンセプト構築などの段階から、日本企業の「社会課題解決力」が適切に評価されるような制度や仕組みを積極的に形成し、地球規模の「共通善」と日本企業の市場獲得を同時に実現する必要がある。

欧米によるルール形成事例

タイの自動車税制

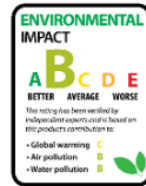
- ・ドイツ自動車工業会(VDA)は、タイの物品税制が自動車のCO2排出量に連動していないとして、新たな税制オプションを提示。
- ・その結果、欧州に有利なCO2排出基準の物品税制が導入され、結果的に日本のHV車の優位性が低下。

水使用量等の可視化

- ・カーボンフットプリントに加え、近年では水使用量等の可視化(ウォーターフットプリント)に向けた議論が進行。
- ・昨年7月に関連規格のISO14046が策定。評価方法の原則・大枠は合意されたが、具体的な評価方法・計算方法については、今後数年間で策定。
- ・加えて、気候変動、毒性、放射線、水質等14の環境影響領域の評価に基づく環境フットプリント(EFP)の議論が、2013年よりEUで開始。現在各種パイロット事業が行われており、2016年9月からその評価を実施。



図: EFPのラベリング例



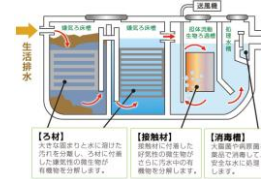
- 政府関係部局、各企業において、ルール形成の意識が低いのではないか。
- 水、食糧、高齢化問題など、分野横断的な広範なアジェンダに関して、ルール形成を専属的に検討する組織が必要ではないか。

今後取り組んでいく事例

水質汚染と水処理技術

- ・新興国の工業化に伴い、水質汚染が深刻化。

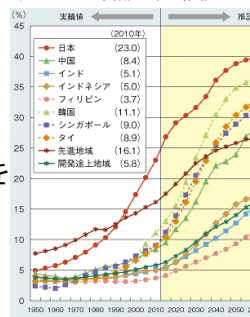
- ・本年APECIにおいて水の議論を立ち上げ、新興国も含めて取組の必要性をハイレベルで共有し、現地政府の都市計画に水質汚染と水処理技術の目標を盛り込むことを狙う。



高齢化対応

- ・我が国は、2005年に高齢化率が世界最高水準に。他方、アジア諸国で高齢化が急速に進展。
- ・課題先進国たる日本の経験を活かし、高齢者や障害者を支援するための製品・技術・サービス等の国際標準化を進め、高齢化に対応した社会の形成を目指す。

図: アジアの高齢化率の推移



出典: 内閣府「平成26年版高齢社会白書」

化学物質分類整備

- ・エアコン冷媒ガスのうち、HFC32は、化学品の国際分類(GHSおよびTDG)では強燃性に区分。

- ・燃焼速度(炎の燃え広がる速度)を加味して燃焼性を評価するよう、ベルギーと日本が共同提案し、評価指標を見直す専門家会合を設置。2017年の定期見直しに向けて、2015年に技術的な議論を行う。



食品廃棄

- ・世界の栄養不足人口は8億4千万人に上る一方で、世界で生産される食料の3分の1(13億トン)が毎年廃棄。
- ・食品包装材による消費期限延長など、日本企業はこの問題を解決する製品・技術を有しており、今後、新興国において食品包装材を普及させることにより、食品廃棄削減につながるルール形成に取り組む。



水、食品廃棄、高齢化等の社会課題解決に貢献する日本企業の製品・サービスが適切に評価されるようなルール形成戦略を立案・実行する。
あわせて、官民双方におけるルール形成マインドを醸成する。

ルール形成戦略：日EU規制協力

日EU規制協力の意義

- グローバル企業は、自社の強みを基礎とした国際的な標準・規制作りを通じて、「地球規模課題の解決」と「市場獲得」を中長期戦略として取り組んでいる。
- 「与えられたルール下での安売り競争」ではなく、「国際ルールを策定し、世界市場で先行者利益を獲得する」との視点で産業競争力を強化。
- 「我が国企業の強みを基礎とできる」、かつ、「地球規模の課題の解決を標榜できる」新規分野について、EUの「国際ルール策定能力」を活用しながら国際ルール策定を狙う。

日EU産業政策対話での取組

- METIとEU成長総局は、ビジネス環境改善等を議論することを目的として、「日EU産業政策対話」を開催。
- 2014年4月に開催された同政策対話において、「規制協力」の具体的議論を進めることに合意。この合意を受け、規制当局の専門家間において、様々な分野（自動車、化学、ロボット、紛争鉱物）で議論が進展。
- 2015年3月17日には、12分野13項目に係る日EU規制協力に関する共同文書をとりまとめた。

日EU規制協力に関する共同文書のポイント（2015.3.17）

1. 日EU規制協力の意義（日EU双方の経済成長の実現、日EU双方の産業競争力強化、日EUでルール形成を主導）

2. EU成長総局とMETI間における各分野の協力

- ・ 生活支援ロボット普及に向け、製品認証の運用の統一を図るため政策対話を深める。
- ・ 化学物質のリスク評価や製品中化学物質の情報伝達スキームに関し意見交換。
ナノマテリアル、内分泌かく乱物質における協力可能性を検討。
- ・ 国連GHS分類におけるガスの燃焼性基準の見直しについて意見交換。
- ・ R110（天然ガス自動車に関する国連規則）の改正及び水素・燃料電池自動車のGTR（世界技術規則）のフェーズ2に関し日EU産業政策対話・自動車WGにおいて議論を実施。他の新たな分野における協力を探求。
- ・ EU紛争鉱物規制の適切な対応について意見交換。

併せて、エコデザイン政策、建材の省エネ性能、資源効率政策、医療機器、FLMs（Forced Localization Measures）、製造業におけるITの活用、個人情報保護規制分野への対応についても協力を深めていく。

新興国市場に対する戦略的取組

- ・新興国市場を各国の特性に応じて下記の3類型に分けて戦略的に市場開拓に取り組む。
- ・日本企業の海外展開支援、インフラ・システム輸出、相手国からの資源供給確保等を戦略的かつ重点的に進めるため、平成25年4月に新興国戦略を策定。日本再興戦略にも盛り込み。
- ・下記類型・各国の特性に応じて、戦略的かつ重点的に案件を組成していく。

1) 中国・ASEAN

日系企業数 約3万社※

- ・日系製造業が産業集積を形成し、市場プレゼンスも高いが、中韓が追い上げ。
- ・一人当たりのGDP伸び率が高く、消費市場が拡大。

フル進出

- ①既進出分野の競争力を更に強化。
- ②割賦販売や環境・安全制度等、我が国企業の製品・技術が受入れやすくなるような制度・システム構築を働きかけ。

・ミャンマー・ティラワSEZ開発ではマスタープランの作成やインフラ整備を実施。2014年5月の販売開始以降、約40社と入居契約済。

2) 南西アジア、中東、ロシア・CIS、中南米

日系企業数 約3千社※

- ・富裕層・中間層が育ち、市場規模も大きく、成長率も高いが、日本企業の進出は、欧米などに劣後。

クリティカル・マス到達

- ①有望分野について一定のシェア・存在感(＝クリティカル・マス)を獲得。
- ②現地の競争環境改善に向けた企業活動(＝ロビイング活動)を強化。

- ・外資規制や道路規制の解除等、現地政府に対する要望活動を強化。
- ・分野毎に分科会を設置し、個別具体的な課題の解決に向け相手国政府に働きかける体制を強化。

3) アフリカ

日系企業数 約5百社※

- ・市場拡大の期待が高いが、日本は不戦敗状態。また、資源国が多い。

成功事例の創出

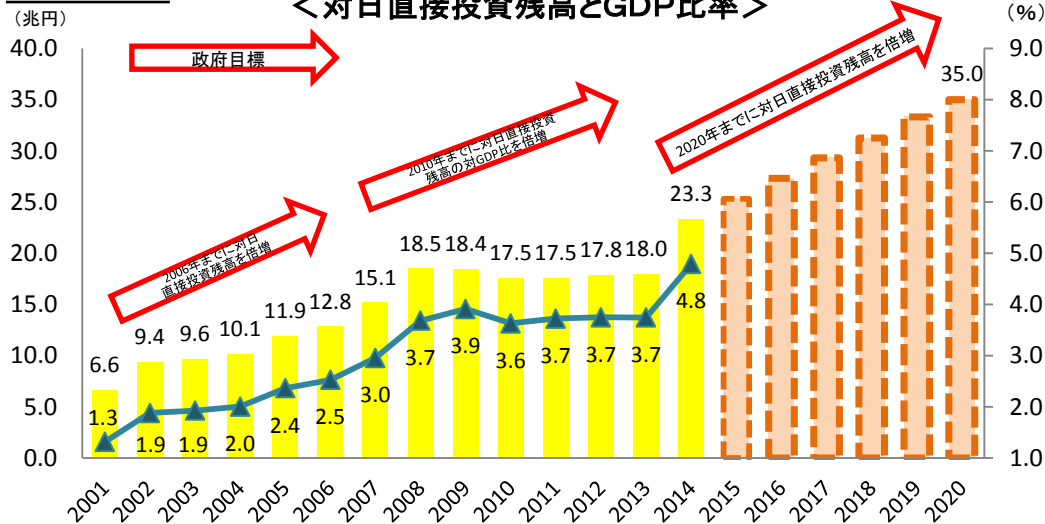
- ①一つでも多くの成功事例を創出。
- ②投資協定締結や見本市出展などの商機拡大のための取り組みを強化。

- ・アフリカ(サブサハラ)展示会出展・ミッション派遣(インフラ・消費財等の展示会)
- ・UAE(ドバイ)での日本食売り込み

※企業数は、2012年4月時点

対日直接投資拡大に向けた取組

政府目標



『日本再興戦略』改訂版(平成26年6月24日閣議決定)

- 「対日直接投資推進会議」を司令塔として、投資案件の発掘・誘致活動、必要な制度改革の実現に政府横断で取り組む。
- 在外公館・JETROが連携して、海外現地における誘致案件創出活動を強化。
- 関係省庁と連携したJETROのワンストップ支援機能の強化や、我が国中堅・中小企業と外国企業との投資提携機会の創出等に取り組む。
- 総理・閣僚によるトップセールスを先進的な地方自治体とも連携しつつ、戦略的に実施。

『外国企業の日本への誘致に向けた5つの約束』

(平成27年3月17日対日直接投資推進会議決定)

- ① 百貨店・スーパーマーケット・コンビニエンスストア等の小売業の多言語化 等
- ② 無料公衆無線LANの普及 等
- ③ 地方空港におけるビジネスジェット受入れ環境の改善 等
- ④ 外国人留学生の日本国内企業への就職支援の強化 等
- ⑤ ジェトロの体制・機能の整備、海外から日本に重要な投資をした企業に対し、副大臣等を相談相手につける「企業担当制」の創設 等 (注) 下線部は当省関連

トップセールス

- 2014年5月 ロンドン対日投資セミナー
安倍総理、広島県知事、三重県知事、神戸市長、福岡市長
- 2014年9月 ニューヨーク対日投資セミナー
安倍総理、和歌山県知事、十日町市長、京都市長、美作市長
- 2015年5月 日米経済フォーラム
安倍総理等

開業ワンストップセンター

- 本年4月1日、国(内閣府)及び東京都が「東京開業ワンストップセンター」をJETRO本部内に開設。
- センターに、政府職員等が常駐し、法人設立に必要な手続きをワンストップで行う予定。具体的には、法人登記、税務関連届出、労務関連届出、健康保険年金関連届出、雇用保険届出、外国人登録、在留資格申請・発給が可能。

地方自治体の取組に対する支援

- 地方拠点強化税制(平成27年度新設)
- 地方創生交付金(平成26年度補正予算)
- 自治体の希望に応じたJETROによるメニュー別支援(平成27年度新設)

2014年のJETROによる誘致活動(産業スペシャリスト事業)

- 4～9月 世界**3000社**に面談申込み。
- ～10月 有望企業**600社**を特定。
- ～12月 **415社**と商談。
- ～2月 **95社**が投資決定。
- ～3月 **109社**が投資決定。
- 今後、JETROの機能を更に強化。

重点8分野

ヘルスケア ライフサイエンス	環境 エネルギー	
観光	インフラ	金融 サービス
農業	教育	IT エレクトロニクス

※産業スペシャリスト事業における重点分野。