

.....

第3章

.....

グローバル化が進む中での 日本経済の課題



第3章

グローバル化が進む中での
日本経済の課題

日本経済が持続的な成長を実現していくためには、グローバルなビジネス環境の変化やイノベーションの進展に適応するとともに、日本の得意分野での存在感をさらに高めることを通じて世界で稼ぐ力を向上させ、潜在成長力の強化につなげていく必要がある。近年、世界的にグローバル化が急速に進展する中で、一部に内向きの志向がみられるが、自由貿易体制を維持・発展させ、経済連携を強化することは、より質の高い雇用を生み出すとともに、新たな技術やノウハウの取得を通じて、国民全体の所得を高め得るものである。したがって、グローバル化に対応し、それを経済発展にいかんにか活かしていくかについて考察することは、経済政策上の重要な課題の一つである。

本章では、グローバル化と日本経済の対応を整理した上で、今後の課題を考察する。まず、第1節では、グローバル化の進展とともに日本の貿易・投資構造や企業の活動がどのように変化してきたかについて概観する。第2節では、最近の中国経済の緩やかな減速といった世界経済の動向や、米中間の通商問題や英国のEU離脱問題等の海外における政策の不確実性が日本経済にどのような影響を与えるのかについて分析を行う。第3節では、やや長期的な観点から、グローバル化の恩恵として、貿易や対外直接投資を行うことが日本経済にどのような利益をもたらしているのかについて、企業レベルのデータを用いて実証的に検証する。最後に、これまでの日本経済の対応を踏まえて、今後の課題について考察する。

第1節 日本の貿易・投資構造の変化

本節では、グローバル化の進展とともに日本の貿易・投資構造がどのように変化してきたかという観点から、日本の貿易収支や経常収支の変化について、産業別にみた競争力や、国内の貯蓄・投資バランスなどに関する基本的な事実を確認する。また、産業・企業レベルにおけるグローバル化の進展について、グローバル・バリュー・チェーンの構築、対外直接投資の増加、企業内の海外取引の拡大など、様々な角度から事実関係を確認する。

1 長期的にみた日本の貿易・投資構造や経常収支の変化

●日本の経常収支は黒字で推移してきたが、その内訳は大きく変化している

経常収支は、一国の対外的な経済取引を体系的に記録したものであり、モノの輸出入を示す貿易収支、サービスの輸出入を示すサービス収支、投資収益などの海外との受払いを示す所得収支に分けて、海外との取引の状況を示している¹。ここでは、長期的な構造変化をみるために、過去60年弱（1960年から直近まで）の期間における、日本の経常収支と、その内訳である貿易収支、サービス収支、所得収支について、日本の経済規模（名目GDP）との比率の推移を確認する（第3-1-1図）。

経常収支の動向をみると、1960年代前半には、景気拡大が続くと輸入の増加などから経常収支が赤字化し、内需抑制のための引締め政策が発動されるという、いわゆる国際収支の天井と呼ばれる状況にあったが、1960年代後半に入ると、1ドル＝360円の固定レートの下で日本製品の国際競争力が強まり、経常収支の黒字が定着した²。その後、1970年代には、1973年～75年及び1979年～80年の2つの期間では、第一次及び第二次石油ショックによる石油価格の上昇が貿易収支を悪化させ、経常収支が赤字となったが、それ以外の期間ではおおむね黒字で推移した。

1980年代に入ると、日本の経常収支の黒字は、対名目GDP比率でみて、平均的に2%台の水準に達した。これは、当時のアメリカの財政拡張・金融引締めによってドル高・円安方向で為替が推移する中で、製造業の対外競争力の向上によって、貿易収支の黒字が定着したことが一つの背景として挙げられる。

こうした中、1985年に先進5か国大蔵大臣・中央銀行総裁会議（G5）において、ドル高是正に向けた合意（プラザ合意）がなされたことから、日本円の為替レートは急速に増価し、プラザ合意前の対ドル240円前後から1986年9月には152円に達した。こうした為替動向や経常収支黒字削減のための内需拡大策等を受けて、日本の経常収支の黒字は、対名目GDP比率でみて、1986年の4.1%をピークに減少に転じた。その後、日本の経常黒字の対名目GDP比率は、1990年に1.4%まで低下したが、バブル崩壊と経済成長の鈍化を受けて上昇に転じ、1990年代は平均して2.3%となった。

より最近では、日本の経常黒字の対名目GDP比率は、2000年代では平均3.2%、2010年代では平均2.6%となっているが、その構成は大きく変化している。すなわち、日本の経常黒字は、

注 (1) 最新の統計基準の下では、経常収支は、①貿易収支（モノの輸出入の差額）、②サービス収支（サービスの輸出入の差額）、③第一次所得収支（直接投資収益や証券投資収益など、対外金融債権・債務から生じる利子・配当金等の受払いの差額）、④第二次所得収支（官民の無償資金協力、寄付、贈与の受払いなど、居住者と非居住者との間の対価を伴わない資産の提供にかかる収支の状況）の4つの項目で構成される。このうち、第一次所得収支は、過去の統計基準において所得収支という名称で呼ばれていた項目と、概念的におおむね同一のものである。本稿では、特に断りのない限り、旧基準における所得収支と、最新基準における第一次所得収支の双方を指す表現として、所得収支という表現を用いることとする。

(2) 詳細は、金森ほか（2004）を参照。

かつては、貿易黒字の規模を反映したものであったが、2000年代後半以降は、グローバル・バリュー・チェーンの拡大や現地生産の増加による輸出の抑制、原油価格上昇による輸入金額の増加、原子力発電所の停止に伴う鉱物性燃料輸入の増加等もあって、輸出額と輸入額が均衡する規模となった結果、貿易収支のウエイトが低下した。一方で、後述するように、企業の海外進出に伴い、海外からの投資収益の増加もあって所得収支の黒字が大きく増加している。

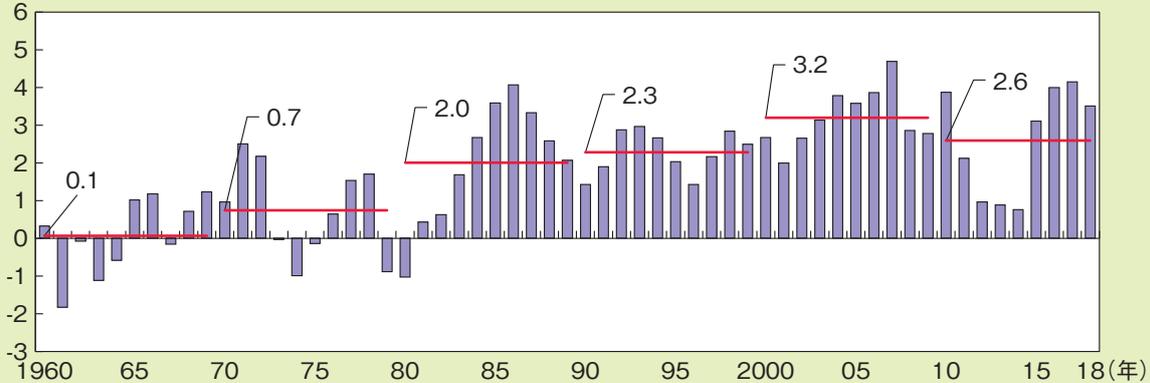
また、サービス収支については、一貫して赤字ではあるものの、赤字幅が縮小してきている。直近の2018年について、サービス収支全体は、多くの内訳項目が赤字であることから、全体でも8,062億円の赤字となっているものの、旅行収支（2.4兆円の黒字）や知的財産権等使用料の収支（2.6兆円の黒字）といった項目は黒字となっている。近年、旅行収支が黒字化している背景にはインバウンドの増加が影響しているほか、知的財産権等使用料の増加については、日本企業の海外進出に伴い、特に製造業において、国内親会社の所有する知的財産権や技術ノウハウに対し、海外子会社が使用料を支払うといった国際的な技術取引が拡大していることが背景にある。このように、サービス収支は、貿易収支と比較すると規模は小さいものの、着実に増加しており、後述するように、日本の稼ぐ力の強化に貢献している。

第3-1-1図 日本の経常収支の長期的な動向

日本の経常収支は黒字で推移してきたが、その内訳は大きく変化している

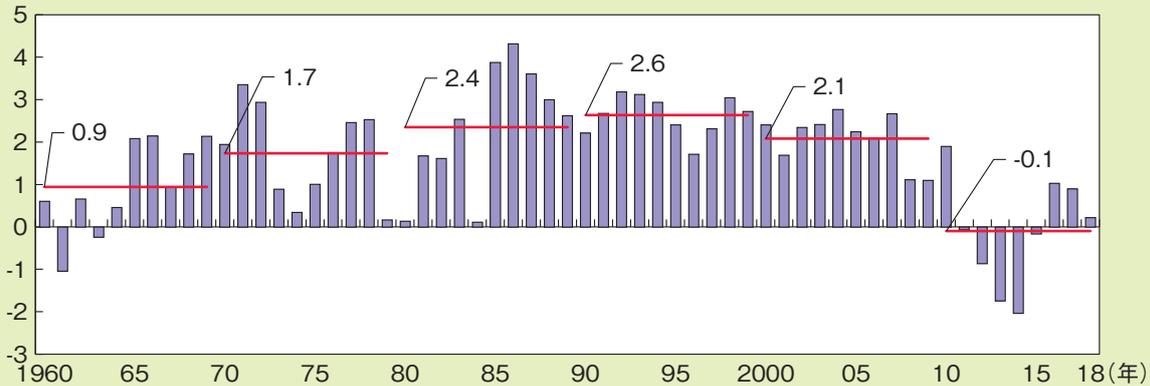
(1) 日本の経常収支の長期的な推移

(対名目GDP比率、%)



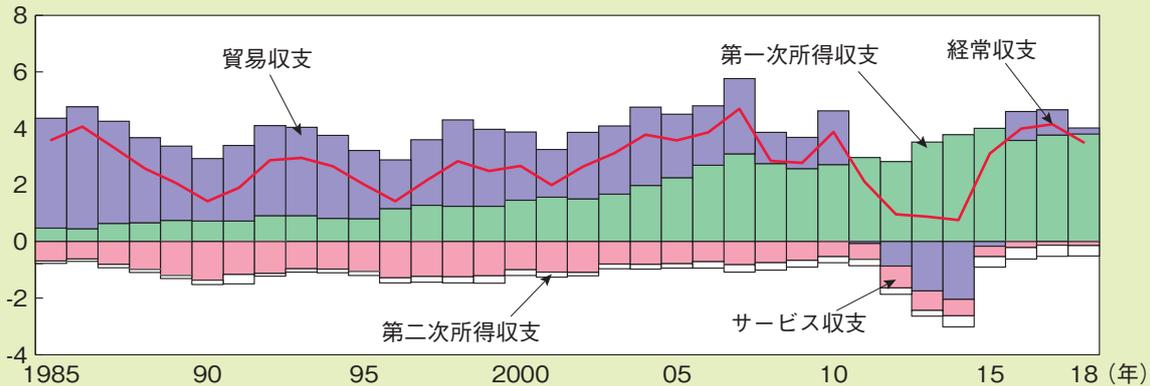
(2) 日本の貿易収支の長期的な推移

(対名目GDP比率、%)



(3) 日本の経常収支の内訳

(対名目GDP比率、%)



- (備考) 1. 内閣府「国民経済計算」、財務省「財政金融統計月報」、財務省・日本銀行「国際収支統計」により作成。
 2. 経常収支とその内訳について、1960年～73年は「財政金融統計月報」記載のIMF方式国際収支表の計数(米ドル表示)を、対米ドル円レート(インターバンク直物中心相場、月中平均)で換算したもの、1974年～84年は「財政金融統計月報」記載のIMF方式国際収支表の計数、1985年～95年はIMF国際収支マニュアル第5版に準拠した計数、1996年～2018年は同マニュアル第6版(現行基準)に準拠して作成された計数。また、項目の名称は、第一次所得収支は旧基準の所得収支に、第二次所得収支は旧基準の経常移転収支に相当。
 3. 名目GDPについて、1960年～79年は68SNA(1990年基準)、1980年～93年は93SNA(2011年基準)、1994年～2018年は08SNAに基づく計数。

●日本は機械など生産工程が多様で生産できる国に限られる製品において、競争力を有している
ここでは、日本の財の輸出について、世界シェアや比較優位の程度を主要国と比較することで、財別にみた日本の輸出の特徴や対外競争力の変化を確認する。

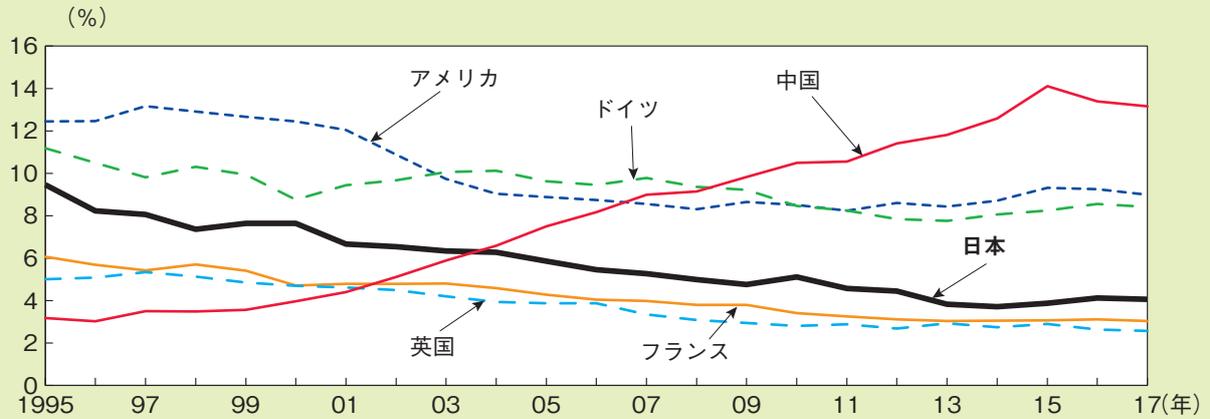
まず、主要国の財の輸出額が世界全体の輸出額に占めるシェアをみてみよう（第3-1-2図（1））。1990年代半ばから2000年にかけては、アメリカやドイツが10%前後のシェアを有しており、日本もそれらの先進国に並んで8%~9%程度のシェアを有していたが、2001年に中国がWTO（世界貿易機関）に加盟した後は、中国のシェアが急速に上昇していく一方、日本をはじめとする先進国のシェアは緩やかに低下していった。直近の2017年では、中国が13.2%のシェアを有する一方、日本は4.1%、アメリカは9.0%、ドイツは8.4%のシェアとなっている。

次に、製品別に対外競争力を確認してみよう。ここでは、対外競争力を示す一つの指標として、顕示比較優位（RCA：Revealed Comparative Advantage）指数を取り上げているが、これは、ある財における日本の輸出シェアを同じ財の世界全体の輸出シェアで割った指数であり、数値が1を超えていれば、相対的にその項目に比較優位があることを意味する。第3-1-2図（2）は、日本からの輸出金額が大きい製品として、輸送機械（自動車など）、一般機械（半導体等製造装置や工作機械など）、電気機械（電子部品・デバイスなど）に着目して、中間財（部品や製造途中の半製品など）と最終財（完成品）に分けて、主要国の比較優位の程度を示すRCA指数を確認したものである。日本の比較優位の程度は、輸送機械、一般機械、電気機械について、中間財・最終財ともに、一貫して1を上回っている。特に、輸送機械と一般機械は最終財において、電気機械は中間財において、主要国と比べて比較優位の程度が高いことが確認できる。ただし、電気機械においては、中国が2000年代に入ってから比較優位の程度を高めているのに対し、日本は特に最終財において比較優位の程度が低下している。こうした電気機械産業においては、1970年代以降、日本がアジア各国・地域に生産ネットワークを積極的に形成する中で、そうした新興国にノウハウが伝播し、地場企業が技術力をつけることによって、次第に日本企業の競争力が失われていったと考えられる。

第3-1-2図 日本の財輸出の世界における位置付け

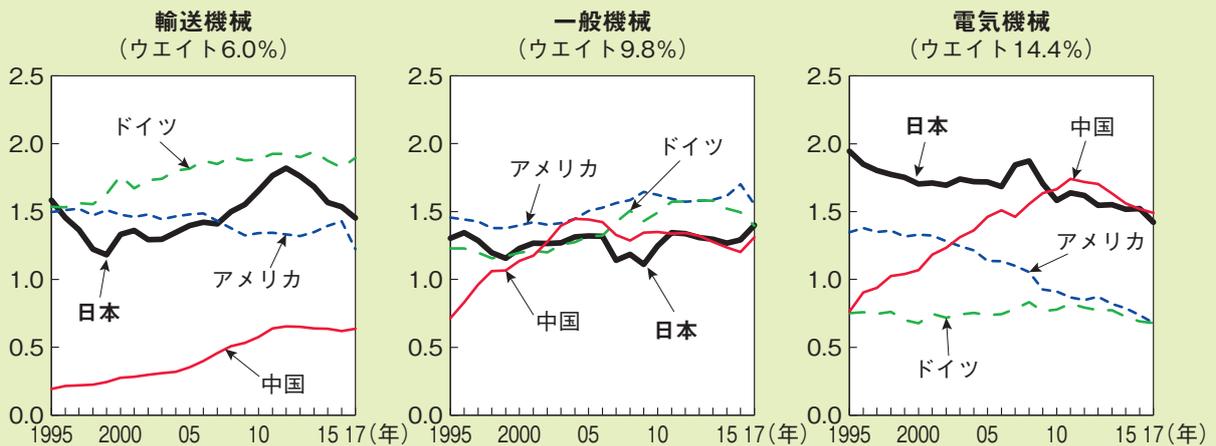
日本の輸出シェアは緩やかに低下しているが、輸送機械や一般機械などでは高い比較優位を有する

(1) 各国の財の輸出額のシェア

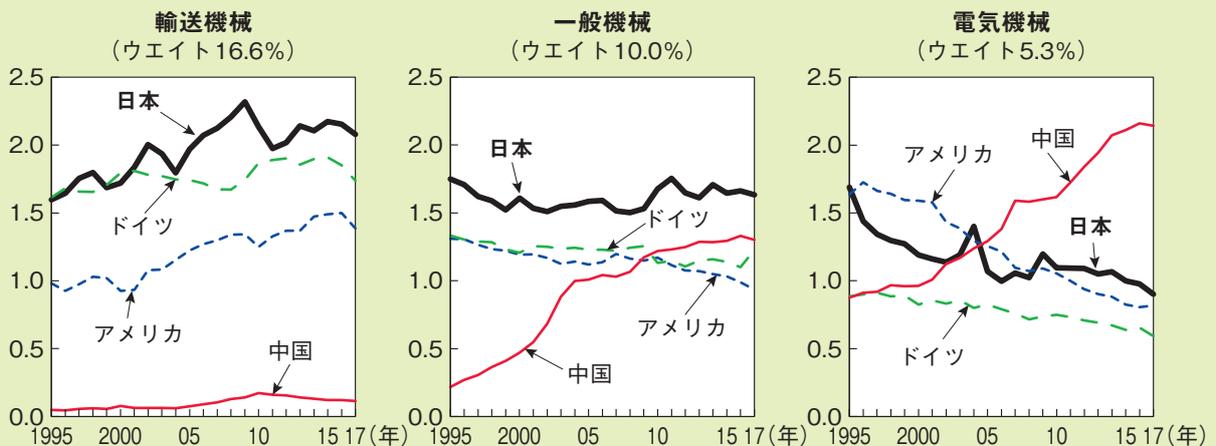


(2) 財の輸出における各国の比較優位

① 中間財



② 最終財



- (備考) 1. UN Comtrade、独立行政法人経済産業研究所「RIETI-TID 2016」により作成。
 2. (1) のシェアの算出に用いる世界全体の輸出額について、2017年の輸出額が未公表の国・地域については、前年の伸び率を基に補外。
 3. (2) は、以下の式で算出した顕示比較優位 (RCA) 指数の値。 $RCA = (j \text{ 国の } i \text{ 財輸出} / j \text{ 国の総輸出}) / (\text{世界の } i \text{ 財輸出} / \text{世界の総輸出})$
 4. (2) のウエイトは、日本の財輸出額 (中間財 + 最終財) に占める各項目の割合 (2017年)。

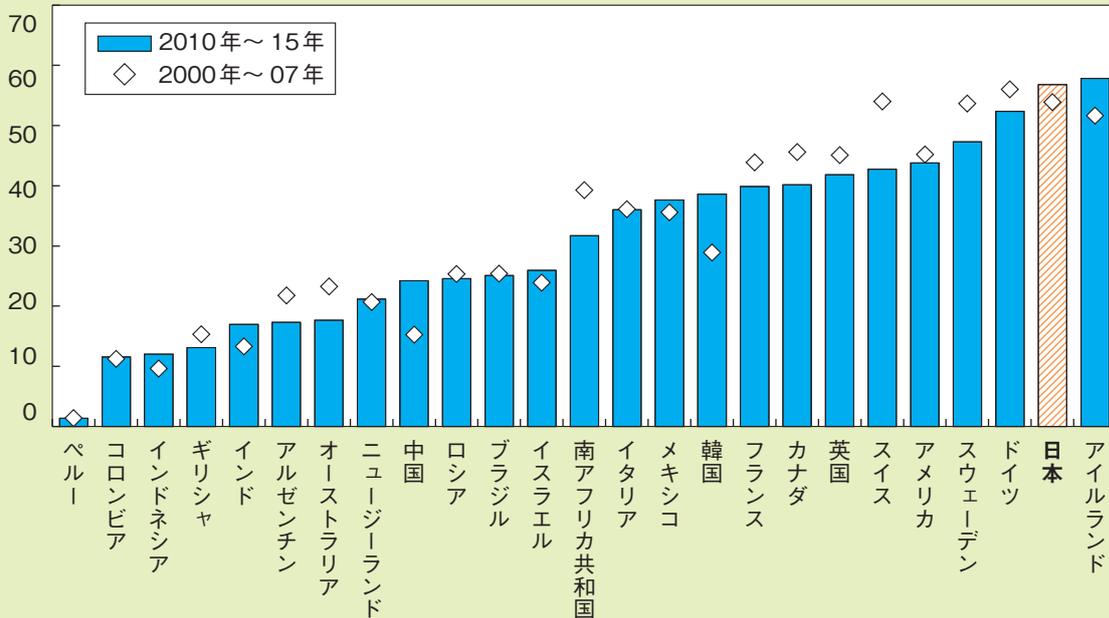
このように、日本がどのような財の輸出に比較優位を持っているかについては、新興国の技術面での追上げ等によって時とともに変化し得るものであるが、他方で、財の生産に特殊なノウハウが用いられているようなものについては、他国による代替生産が難しく、そうした財の比較優位は短期間では揺るがないと考えられる。こうした観点からは、最近の研究では、製品を生産するための生産工程の多様性や、その製品を生産できる国がどの程度限られているかという遍在性を考慮した、製品複雑性指標（PCI：Product Complexity Index）と呼ばれる指標を用いて各製品の特徴を計測し、PCIの高い製品をどれだけ輸出しているかによって、各国の輸出に関する競争力を比較するという方法が採られている³。第3-1-3図は、各国の輸出額に占める「複雑度の高い製品」（PCIの上位25%に入る品目）のシェアをみたものであるが、日本は、アイルランドに次いで、世界第2位となっている。日本の輸出金額が大きい品目でPCIが高いものとしては、半導体等製造装置や産業用ロボットなどがあり、日本がこうした資本財の生産において、高度な技術やノウハウを有していることがうかがえる。

以上を踏まえると、日本は、輸出総額でみたシェアは緩やかに低下しているものの、輸送機械や一般機械などの最終財では、世界全体と比べた相対的なシェアという意味で高い比較優位を有しており、特に、製品の生産に関する複雑度の高い製品のシェアが高いという意味でも高い競争力を有していることから、こうした製造業の対外競争力の向上によって、モノの貿易額が拡大してきたことが分かる⁴。

- 注 (3) PCIの定義や算出方法については、Hidalgo and Hausmann (2009) を参照。PCIは、その製品を生産できる国が限られるという意味で遍在性 (ubiquity) が低いほど、また、その製品の生産工程が多岐に亘るという意味で多様性が高いほど (more diversified product structure)、数値が高くなる指標である。
- (4) ただし、こうした価格面での競争力を測る指標は為替変動によっても大きく影響を受けるほか、品質や販売力といった価格以外での競争力を十分に捕捉できていないという点で、一定の限界がある点には注意が必要である。

第3-1-3図 「複雑度の高い製品」の輸出額シェア

日本は、生産工程が多様であり、生産できる国が限られる製品について、輸出シェアが高い (%)



(備考) 1. Araújo et al. (2018) により作成。
 2. 製品を生産するための生産工程の多様性や、その製品を生産できる国がどの程度限られているかという遍在性を考慮した製品複雑性指標 (PCI: Product Complexity Index) と呼ばれる指標を用いて各製品の特徴を計測し、PCIの上位25%に入る品目を「複雑度の高い製品」と定義。

●日本のサービス産業は国際的な技術取引や輸出財の付加価値向上に貢献

近年は、交通インフラの整備や情報通信技術の発達もあり、国境を越えた人の移動や情報伝達が容易になっており、財の貿易だけでなく、サービスの貿易も重要性を増している。サービス貿易について、経常収支で捉えられているものは、国境を越えて行うサービスの提供（越境取引）や外国に行った際に現地の事業者が行うサービスの提供（国外消費）であり、輸送、旅行、知的財産権の使用やその他コンサルティングなどが含まれる。他方、外国に設置した支店・現地法人などの拠点を通じたサービスの提供なども広義の意味ではサービス貿易と言えるが、以下では、経常収支で把握されているサービス貿易を中心に述べる⁵。

まず、主要国について、サービス貿易の規模をみると、日本は、2000年以降、サービスの輸出と輸入の双方について、それらの対名目GDP比率が上昇してきてはいるものの、英国やフランス、ドイツなど欧州の先進国と比べると、相対的に小さい規模にとどまっている。2015年の対名目GDP比率を比較すると、日本は輸出が3.2%、輸入が3.5%であるのに対し、英国は

注 (5) サービス貿易の形態について、WTO加盟国による「サービスの貿易に関する一般協定」では、①国境を越えて行うサービスの提供（越境取引）、②外国に行った際に現地の事業者が行うサービスの提供（国外消費）、③外国に設置した支店・現地法人などの拠点を通じたサービスの提供（商業拠点の越境）、④自然人の移動によるサービスの提供（人の移動）の4つの形態で整理している。このうち、①越境取引と②国外消費は、経常収支において把握されているが、③商業拠点の越境と④人の移動については、基礎データの制約等から、統計データが必ずしも整備されていないため、経常収支などの国際サービス貿易統計の枠組みで十分に捕捉できていない。

輸出が13.0%、輸入が7.9%であるほか、フランスやドイツについても、輸出・輸入ともに7%～9%程度と、日本より高くなっている（第3-1-4図（1））。

次に、各国がどのようなサービスに比較優位を有するかについて、財の貿易と同様に顕示比較優位（RCA）指数で確認する。第3-1-4図（2）は、主なサービスの項目として、①輸送（旅客や貨物の輸送に関するサービス）、②旅行（ある国に滞在中の旅行者が滞在先で取得した財貨やサービス）、③知的財産権等使用料（研究開発やマーケティングによって生じた財産権の使用料、著作物の複製・頒布権料、上映・放映権料等）の3種類のサービスの輸出について、各国の比較優位の程度をみたものである⁶。第一に、輸送について、日本は、英国やフランスと比べて、比較優位の程度が相対的にやや低いが、おおむね他の先進国並みとなっている。第二に、旅行について、日本は、欧州の観光立国と比べるとまだ比較優位は高くないものの、2010年以降は、インバウンド（訪日外国人数）が急速に増加し、直近では3,000万人を超えたこともあって、旅行サービスの比較優位の度合いが高まってきている。第三に、知的財産権等使用料については、日本は、2000年代前半から比較優位の程度は1を上回っており、時系列でも最近まで上昇を続けている。これは、主に自動車や医薬品などのメーカーが、現地生産量に応じて海外生産子会社から受け取るロイヤリティ（産業財産権の使用料）の増加によるものであり、製造業のグローバル展開の本格化によって、国際的な技術取引が拡大していることが背景にある。

これまでは越境取引や国外消費を中心にサービス貿易の動向を確認したが、グローバル・バリュー・チェーンにおいては、財の生産に直接関わるサービス、つまり、マーケティング・商品開発や研究開発といった生産工程の前後の段階におけるサービス産業の付加価値への貢献が相対的に高い可能性が指摘されている⁷。こうした観点から、最後に、製造業の輸出財に含まれるサービス業の付加価値の割合についても確認してみよう（第3-1-4図（3））。日本の製造業の輸出財に含まれるサービス業の付加価値の割合は、2015年時点で約30%と、米欧の主要国と同程度の水準であり、その内訳をみると、大半が自国のサービス業による付加価値であり、マーケティング・商品開発や研究開発、保守・アフターサービスといったサービス産業も財の輸出に重要な役割を果たしている。

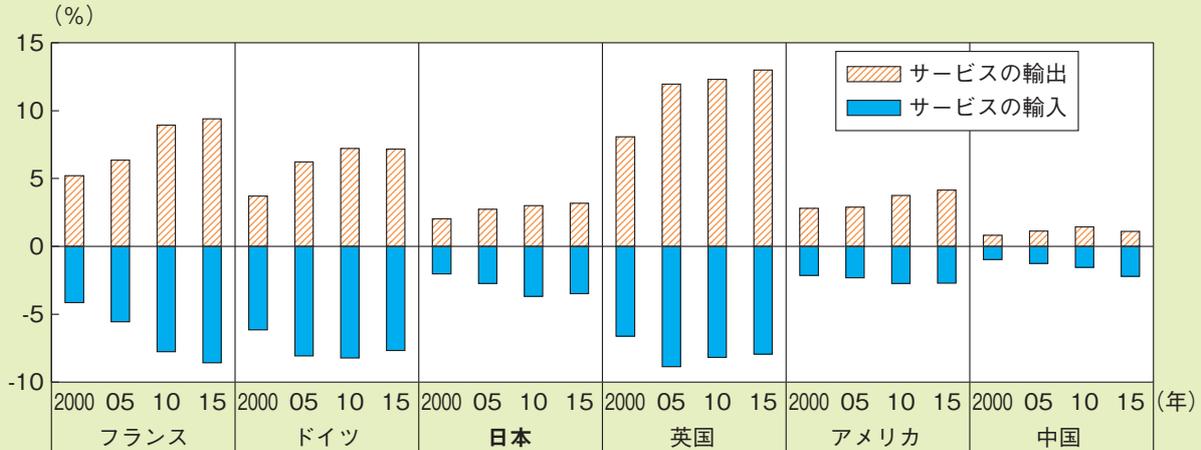
以上を踏まえると、日本のサービス貿易については、主要国と比べて、金額規模が小さいものの、知的財産権など国際的な技術取引の面では製造業のグローバル化に伴い高い比較優位を有しているほか、対外競争力を有する製造業の輸出財に対する付加価値という意味でも商品開発等を通じてサービス産業が一定程度の貢献をしていることが分かる。

- 注** (6) 財の輸出と同様に、サービスの輸出のRCA指数を、あるサービスにおける日本の輸出シェアを同じサービスの世界全体の輸出シェアで割った指数として算出している（数値が1を超えていれば、相対的にその項目に比較優位があることを意味する点も同様）。ただし、各国・地域のサービス輸出の統計整備が必ずしも進んでいないため、世界全体のシェアの算出については、ここで着目している6か国の合計として定義した。
- (7) スマートフォンやタブレット端末を例にとると、アプリやユーザーインターフェースに関する研究開発、端末のデザイン、完成品の流通・販売戦略といった生産工程の前後段階においてサービス産業が産み出す付加価値は、素材購入や加工・組立などの生産工程における付加価値よりも、相対的に高い可能性が指摘されている。詳細は、内閣府政策統括官（経済財政分析担当）（2019）を参照。

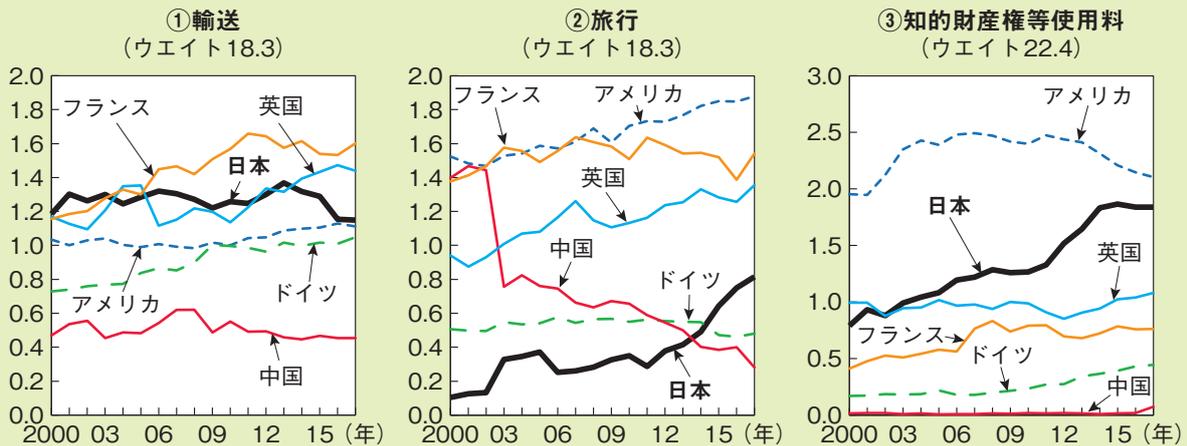
第3-1-4図 サービス貿易の拡大と日本の世界における位置付け

日本のサービス産業は国際的な技術取引や輸出財の付加価値向上に貢献

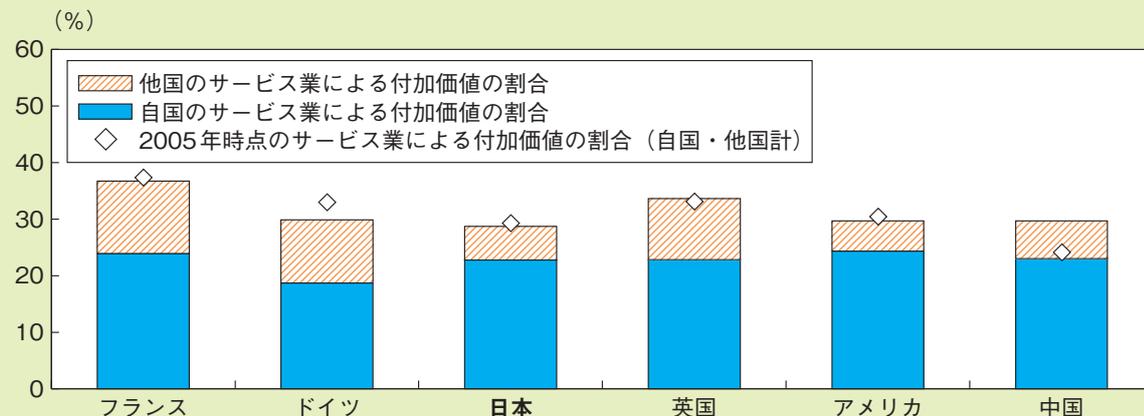
(1) 各国のサービス貿易の規模 (対名目GDP比率)



(2) サービス項目別にみた各国の比較優位



(3) 製造業の輸出財に含まれるサービス業の付加価値の割合 (2015年時点)



(備考) 1. OECD, stat, IMF 「Balance of Payments and International Investment Position Statistics」、OECD 「Trade in Value Added」 (December 2018) により作成。
 2. (2) は、以下の式で算出した顕示比較優位 (RCA) 指数の値。 $RCA = (j国\ の\ サービス\ i\ の\ 輸出 / j国\ の\ サービス\ 総輸出) / (全体\ の\ サービス\ i\ の\ 輸出 / 全体\ の\ サービス\ 総輸出)$ なお、全体のサービス輸出額は、図中に示されている6か国の合計により算出。
 3. (2) のウエイトとは、日本のサービス輸出額に占める各項目の割合 (2017年)。

● 経常収支黒字が続く中、日本国内では民間部門で貯蓄超過に

日本の経常収支はほぼ一貫して黒字だが、その内訳は大きく変わり、貿易収支黒字のウエイトが大幅に減少する一方、海外からの投資収益の増加もあり所得収支の黒字が着実に増加している。近年の経常収支黒字の大半を占める所得収支については、1996年の6.2兆円から2018年には20.9兆円に大きく増加している（第3-1-5図（1））。その内訳をみると、海外の子会社・関連会社への投資等から得られる直接投資収益や、債券・株式への投資等から得られる証券投資収益など、海外からの投資収益が大きく増加している⁸。この背景には、同じ期間に直接投資や証券投資などの対外資産残高が1996年末の303兆円から2018年末の1,018兆円に増加するなど、海外への投資が進んだことが背景にある⁹（第3-1-5図（2））。

また、経常収支は、一国全体で貯蓄と投資の差額に概念的に一致する。つまり、一国全体の所得は国内の需要（消費、投資）に、対外取引による収支（経常収支）を加えたものに等しいが、他方で、所得は分配面では消費と貯蓄に振り分けることができるため、両者を合わせると、貯蓄と投資の差分が経常収支に等しくなるという関係がある¹⁰。したがって、経常黒字の継続は、国内部門で貯蓄超過（または投資不足）の状態が続いていることを意味する。日本の貯蓄・投資バランスを、家計、企業、政府、海外部門に分けてみると、一般政府が税収等の収入を歳出が上回る赤字であり、投資超過で推移している一方で、民間部門では、家計部門と企業部門で貯蓄超過が続いているため、一国全体としては家計と企業の貯蓄超過幅が一般政府の投資超過幅を上回っている。（第3-1-5図（3））。

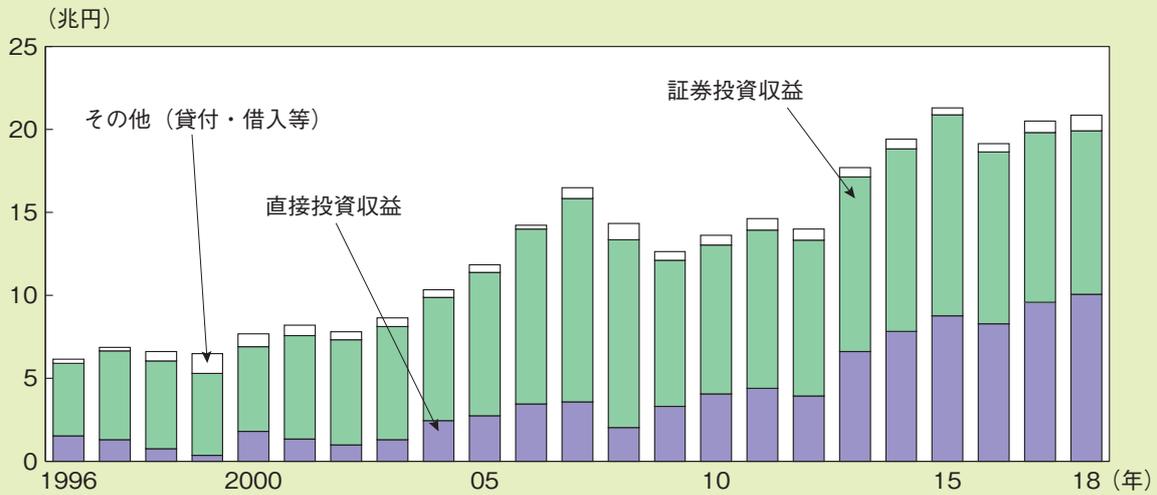
近年は、経常収支黒字の大半が海外からの投資収益等の所得収支の黒字であることを考えると、こうした国内部門の貯蓄超過の継続が、対外直接投資や対外証券投資を通じて対外資産残高の増加につながり、そうした対外資産の蓄積から得られる所得が経常収支の黒字をもたらしているとも考えられる。

- 注** (8) 直接投資と証券投資の定義については、国際基準である「IMF国際収支マニュアル第6版」で詳細に定められている。日本については、国際基準の定義に沿った上で、報告者の負担や企業会計の実態等を勘案し、外国の投資先企業について、①議決権比率50%以上に相当する株式を持つ場合（この場合の投資先企業を「子会社」と呼ぶ）と、②議決権20%以上50%以下に相当する株式を持つ場合（この場合の投資先企業を「関連会社」と呼ぶ）の2つのケースを直接投資の関係にあるとし、それ以外のケースを証券投資の関係にあると定義している（なお、国際基準では、関連会社の定義を議決権10%以上としているほか、関連会社の子会社も直接投資関係の範囲に含めている）。
- (9) 対外直接投資の動向については、本章の第2項で詳細に分析している。
- (10) このことを式で示すと、以下のとおり。すなわち、一国全体の所得（ Y ）が、国内の消費（ C ）、投資（ I ）、政府支出（歳出）（ G ）に、経常収支（ CA ）を加えたものに等しいことから、 $Y=C+I+G+CA$ の関係が得られ、また、所得（ Y ）が、消費（ C ）及び税・社会保険料負担（歳入）（ T ）と、貯蓄（ S ）に振り分けられることから、 $Y=C+T+S$ の関係が得られるため、これらの式を連立させると、 $CA=(S-I)+(T-G)$ が成り立ち、経常収支（ CA ）が民間部門の貯蓄（ S ）と投資（ I ）の差額、及び、政府部門の収入（歳入）から支出（歳出）を引いた財政収支に等しいという関係が得られる。

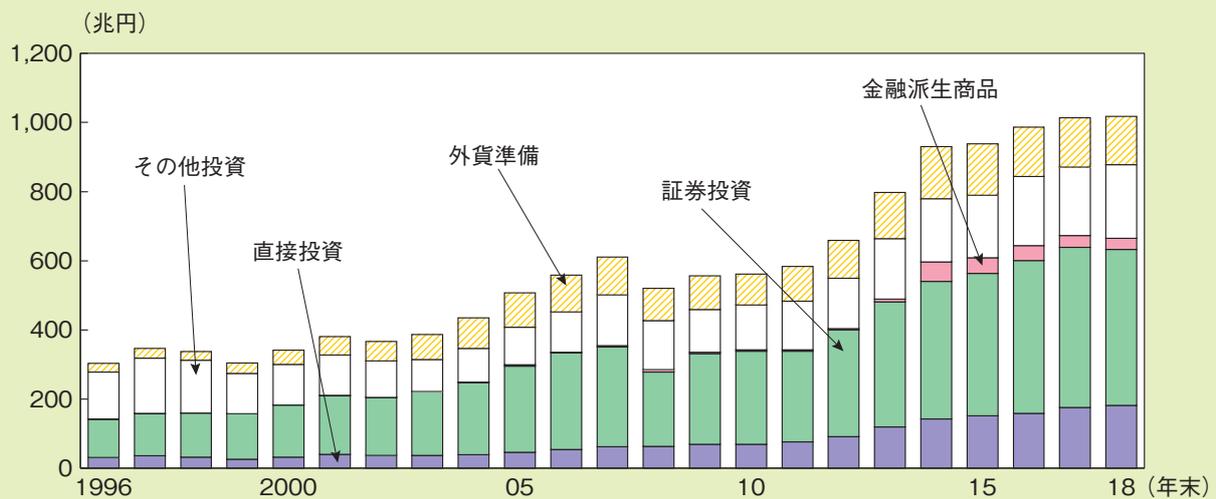
第3-1-5図 日本の経常収支と貯蓄・投資バランス

経常収支黒字が続く中、日本国内では民間部門で貯蓄超過に

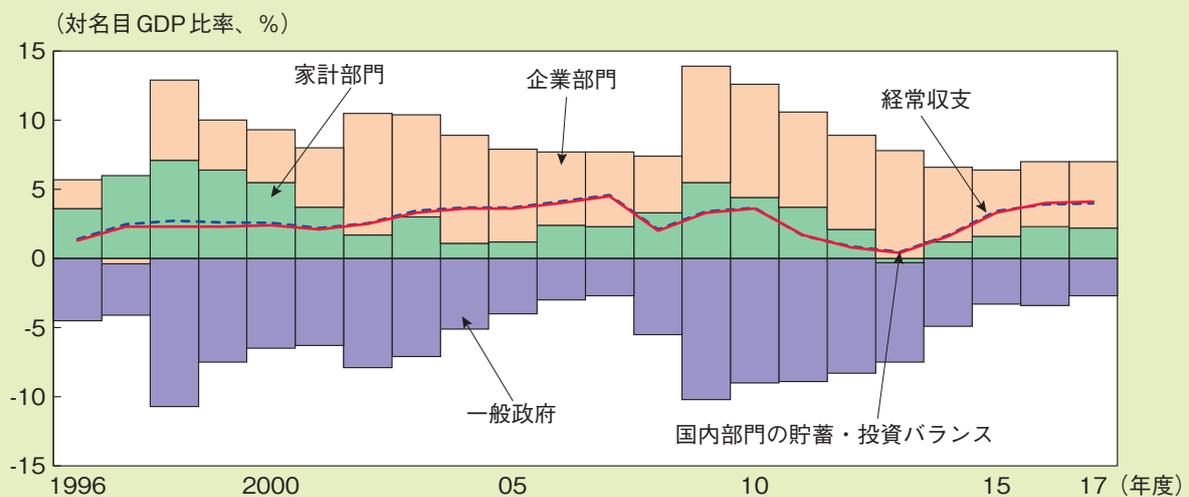
(1) 第一次所得収支



(2) 対外資産残高



(3) 貯蓄・投資バランスと経常収支



(備考) 財務省・日本銀行「国際収支統計」、内閣府「国民経済計算」により作成。

●各国の経常収支の黒字・赤字は、その国の経済構造を反映

これまでみてきたように、日本の場合、近年では大幅な所得収支の黒字が経常黒字の主因となっているが、G20各国をみても、経常収支の黒字・赤字の主な要因が、貿易収支の黒字・赤字である国と、所得収支の黒字・赤字である国とが存在している（第3-1-6図（1））。例えば、オーストラリアでは、経常赤字の大部分は所得収支の赤字によって説明でき、海外からの直接投資や証券投資に対する利子や配当金等の支払いが大きく影響していることがうかがえる。また、中国、英国、ドイツ、アメリカ、ロシア、サウジアラビアなど、多くの国において、貿易収支の黒字・赤字が経常収支の黒字・赤字の大きさの主な説明要因ではあるものの、所得収支をはじめとする他の要素の影響も一定程度のウエイトを占めていることが分かる。

さらに、経常収支の赤字や黒字の幅が比較的大きいアメリカ、ドイツ、中国について、経常収支動向の背景にある国内部門の貯蓄・投資バランスを確認してみよう（第3-1-6図（2））。直近の貯蓄・投資バランスをみると、まず、アメリカは、近年は家計部門の貯蓄超過幅が大きくなっているものの、政府部門の赤字による投資超過幅がそれを上回っており、国全体として投資超過となっている。次に、ドイツは、全ての部門で貯蓄超過となっており、特に、家計部門の貯蓄超過の割合が高くなっている。最後に、中国は、家計部門が大幅な貯蓄超過となっている一方で、企業部門では同程度に大幅な投資超過となっていることから、一国全体では小幅な貯蓄超過となっている。

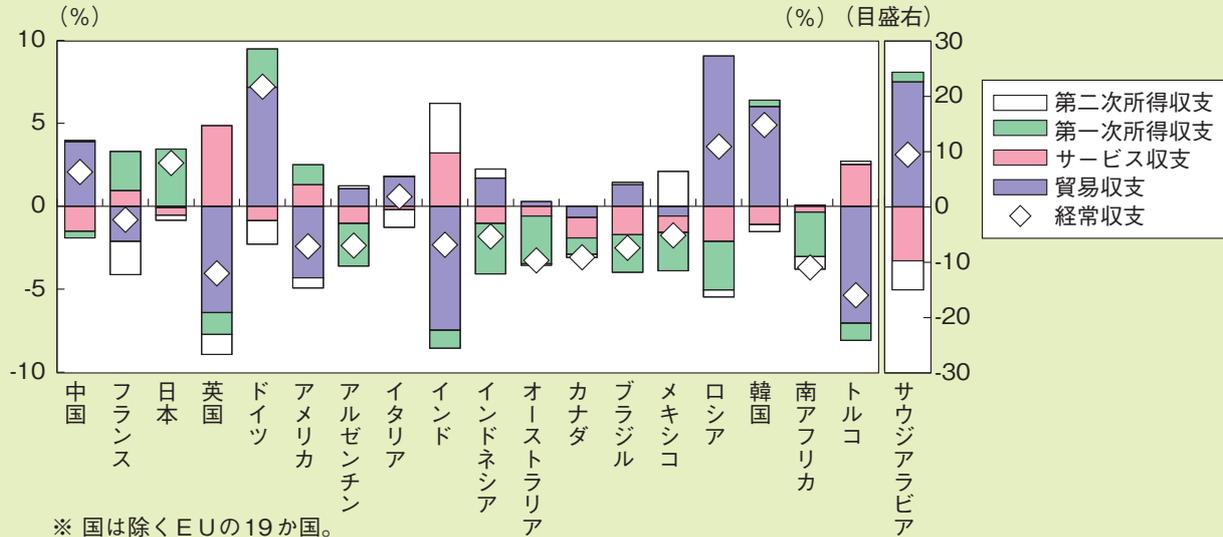
このように、経常収支の黒字・赤字は、その国の経済構造や国内部門の貯蓄・投資の差額を反映したものであるが、それがどのような背景によるものかを正しく評価することが重要である。すなわち、経常収支の持続的な黒字や赤字が、経済の安定にとって持続困難な不均衡を生成しているかという観点からは、経常収支の内訳をみるだけでは不十分であり、資産価格や企業債務など他の指標の動向もあわせて確認することが望ましい。

なお、2019年6月のG20大阪サミットの首脳宣言では、世界における経常収支不均衡（いわゆる「グローバル・インバランス」）について、不均衡は依然として高水準かつ持続的であり、過度の不均衡に対処し、リスクを軽減するためには、各国の実情に即しつつ、注意深く策定されたマクロ経済・構造政策が必要であることが確認された。

第3-1-6図 主要国の経常収支と貯蓄・投資バランス

各国の経常収支の黒字・赤字は、その国の経済構造を反映

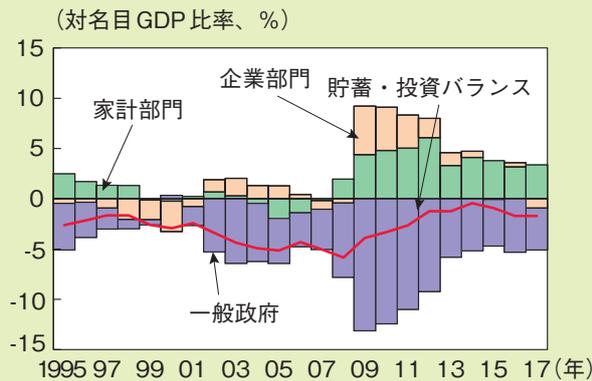
(1) G20各国*の経常収支の内訳



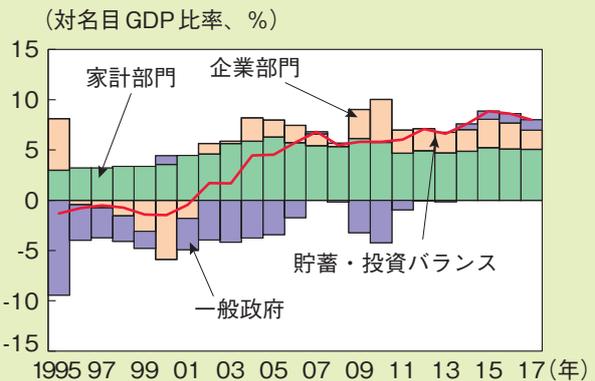
* 国は除くEUの19か国。

(2) アメリカ・ドイツ・中国の貯蓄・投資バランス

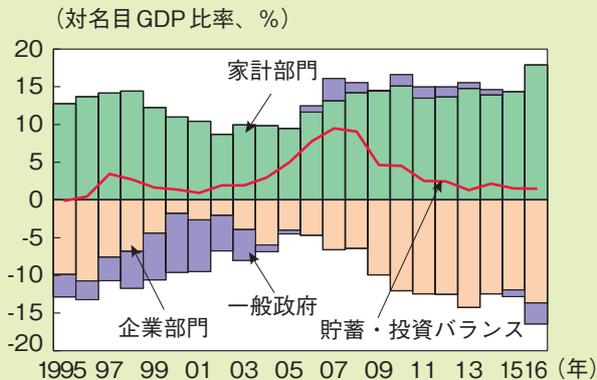
①アメリカ



②ドイツ



③中国



(備考) 1. IMF 「Balance of Payments and International Investment Position Statistics」、 「World Economic Outlook Database」、 OECD 「Net lending/borrowing by sector」 により作成。
 2. (1) は、対名目GDP比率の2010年から直近までの期間平均。
 3. (2) ③の直近は、2016年。

経済学解説⑥：経常収支の赤字は悪いことか

私たちが、日本と世界の国々との貿易関係について考えるとき、直感が必ずしもあてにならないことがあります。その典型的な例の1つが、財やサービス、所得などの取引の状況を示す「経常収支」の黒字や赤字の解釈についてです。確かに、赤字と聞くと何か悪いことのように聞こえ、逆に黒字と聞くと何か良いことのように聞こえますが、どのように考えれば良いのでしょうか。



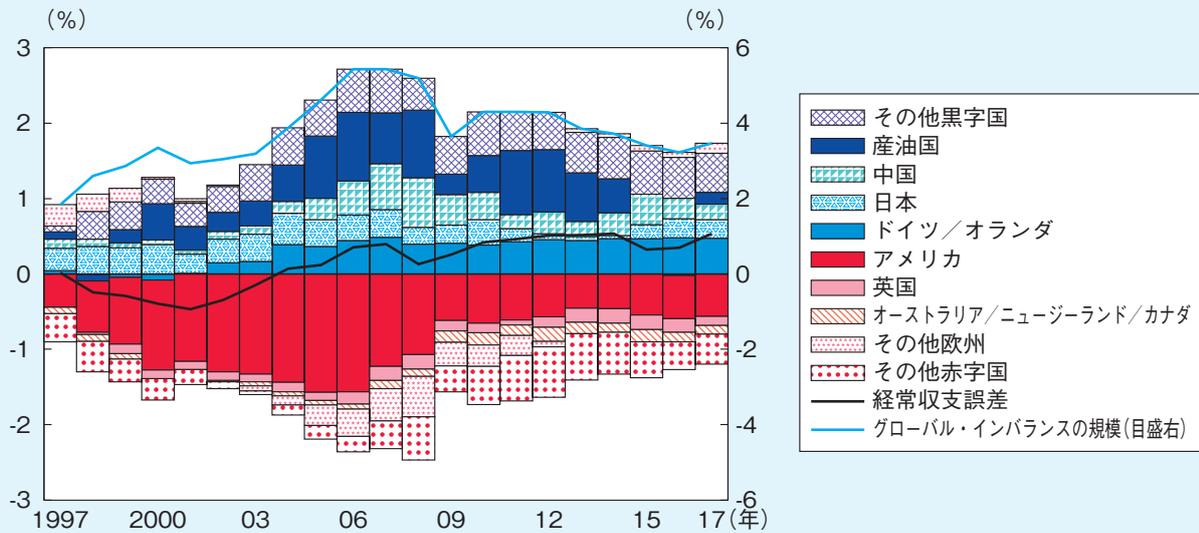
経常収支の黒字や赤字は、各国・地域の経済発展の段階や、人口の動態、その他の様々な経済構造に加え、景気循環に伴う変動など多様な要因を反映するものであり、それ自体が直ちに問題となるものではありません。経常収支は、国内の貯蓄と投資の差額に等しいものであり、異なる時点の間の消費や投資といった行動の選択の結果であるため、経常収支の赤字は良い投資機会が現存することを示す場合もあります。ただし、特定の部門に過剰な貯蓄や投資が生じているような国内の不均衡が存在している場合は、それを是正する必要があります。例えば、経常収支の赤字が、海外からの資本流入によって国内の資産価格が高騰しバブルになっている兆候を示しているような場合には、そうしたバブルの崩壊が金融危機をもたらす危険性があります。また、経常収支の黒字が、国内の金融市場や社会保障制度の未整備を反映した予備的動機による貯蓄の高止まりを示しているような場合には、国内の改革を進めることが国民にとっても望ましい可能性があります。

1990年代後半以降、アメリカの経常赤字が拡大する一方で、新興国、特に中国の経常黒字が増加し、世界の主要国・地域間の経常収支不均衡が継続している状況は「グローバル・インバランス」と呼ばれました。こうした不均衡は、新興国からの資金が流入したアメリカにおいて金利低下と資産価格上昇をもたらすなど世界金融危機の背景の一つになったとの指摘があります（経済学解説⑥図）。2019年のG20大阪サミットの首脳宣言では、こうしたグローバル・インバランスについて、不均衡は依然として高水準かつ持続的であり、対外収支を評価するに当たっては、サービス貿易・所得収支を含む経常収支の全ての構成要素に着目する必要があるとの認識が示されました。また、G20大阪サミットに付随して開催された世界のシンクタンクが集う会議（T20サミット）では、持続可能でない経常収支の不均衡に対し、二国間の貿易上の措置で解決するのではなく、多国間におけるマクロ経済の貯蓄・投資バランスの問題として捉える必要があるとの認識が示されました。

このように、経常収支の黒字や赤字は、それが持続困難なものとなった場合に初めて問題を引き起こすものであり、その場合、慎重な総合判断が必要になります。経常収支に関するデータだけでは、全体像の一部しかみえてこないため、資産価格の動向や企業の貯蓄・債務の状況、海外との資金の流れの双方向の大きさ、人口の高齢化など、多様な観点に着目して、持続困難な不均衡が生じているかどうかを評価する必要がある点に注意が必要です¹¹。

注 (11) 国際通貨基金（IMF：International Monetary Fund）は、経常収支の偏在や為替水準の行き過ぎなど、いわゆる対外不均衡に関して定量的な評価を行っており、その成果を年1回発行される「対外部門の安定性に関する報告書（External Sector Report）」にて示しています（直近の報告書は、IMF（2018）を参照してください）。

各国・地域の経常収支の推移（対世界GDP比率）



- (備考) 1. IMF「World Economic Outlook (April 2019)」により作成。
 2. グローバル・インバランスの規模とは、各国・地域の経常収支の黒字額と赤字額の絶対値の合計。
 3. 経常収支誤差とは、各国・地域の合計とゼロとの差分。
 4. 産油国には、ロシア、サウジアラビア、イラン、ナイジェリア、ベネズエラ、アラブ首長国連邦、イラク、クウェート、リビア、カザフスタン、アンゴラ、オマーン、カタール、ノルウェーを含む。その他欧州には、オーストラリア、ベルギー、キプロス、エストニア、フィンランド、フランス、ギリシャ、アイルランド、イタリア、ラトビア、リトアニア、ルクセンブルク、マルタ、ポルトガル、スロバキア、スロベニア、スペインを含む。

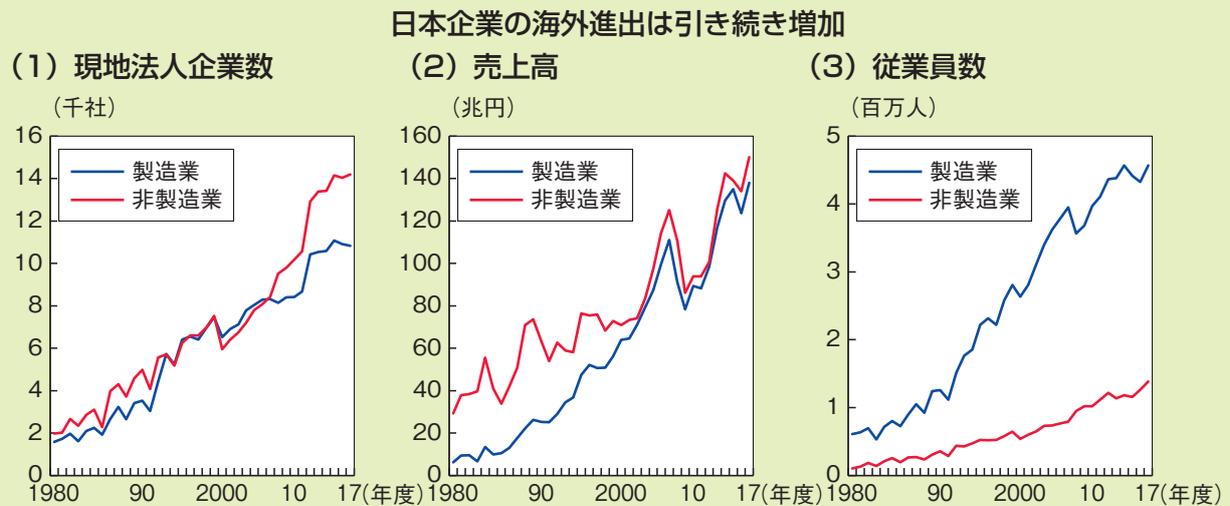
2 企業部門の対外活動の変化

●日本企業の海外進出は引き続き増加

ここで、日本企業の海外での活動について概観しておこう。海外に進出している日本企業の現地法人について、企業数や売上高、従業員数の推移をみると、製造業、非製造業とも、1980年以降、増加を続けてきた。直近の2017年度では、企業数は25,034社（製造業10,838社、非製造業14,196社）、売上高は288兆円（製造業138兆円、非製造業150兆円）、従業員数は595万人（製造業457万人、非製造業138万人）となっている（第3-1-7図）。この背景には、製造業では、1980年代の貿易黒字を背景にしたアメリカとの貿易摩擦回避のための現地生産化の動きに加え、1980年代半ばに生産コストの安いアジア諸国で生産拠点が拡大したこと等がある。また、非製造業においては、資源確保のための海外での開発事業の増加や、アジアを中心とした現地の消費市場の拡大・金融サービス需要の高まりに対応した海外拠点の拡大がみられた。

以下では、まずアジア地域を中心にした製造業のサプライチェーンの構築の動向を概観した上で、製造業だけでなく非製造業も含めた対外直接投資の動向を分析し、さらに、企業の海外進出に伴い増加している海外との企業内取引の状況を確認する。

第3-1-7図 日本企業の海外現地法人の活動状況



● アジアを中心としたグローバル・サプライチェーンの構築と拡大

日本企業のグローバル化が進展した背景の一つには、アジアを中心としたグローバル・サプライチェーンの構築と拡大がある。

第3-1-8図(1)は、日本、中国、NIEs、ASEAN、アメリカの国・地域について、中間財（原材料や部品など）と最終財（完成品）の輸入額を、過去時点（1995年時点）と直近（2015年時点）で比較したものである。1995年から2015年にかけて、全ての国・地域において、中間財と最終財の輸入額が増加しているが、特に、中国とアメリカの輸入額の増加が顕著である。中国について詳しくみると、中間財の輸入額が、1995年の約828億ドルから2015年の約1.3兆ドルと約16倍に拡大し、最終財の輸入額も、1995年の約390億ドルから2015年の約5,575億ドルと約14倍に拡大している。また、直近でみると、中国は、中間財の輸入額が最終財に比べて顕著に大きい一方、アメリカは、中間財とともに最終財の輸入額が大きいという構造となっている。

次に、中国の中間財の調達先について、1995年時点と2015年時点で比較してみよう（第3-1-8図(2)）。いずれの時点においても、日本、韓国、台湾、ASEANなど、アジア地域からの調達が4割前後となっているが、その構成は変化しており、1995年時点では日本からの調達が21%と最も高かったが、2015年時点では日本からの調達は8%まで低下する一方で、韓国やASEANからの調達が占める割合が上昇している。

以上を踏まえると、アジア地域において、日本、NIEs、ASEANから供給された部品等を、中国が輸入・加工して完成品を生産するサプライチェーンが構築されており、それが2000年代に入って拡大していることがうかがえる。このように、アジア地域においては、国際的な生

産工程の分散が進んでおり、様々な国・地域で製造した中間財を別の国に輸出して完成品を製造するといった国境を越えた生産ネットワークが形成されているのが特徴である。

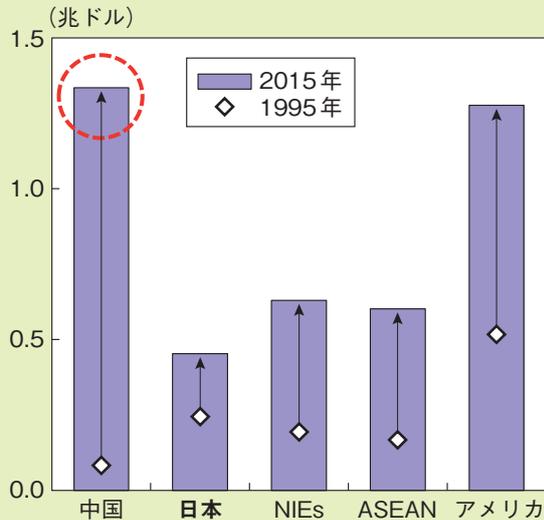
こうした生産工程の分散化の進展は、1990年代以降の情報通信革命の進展に伴い、各生産拠点を結び中間財の輸送や連絡調整など、物流や情報通信に関するコストが低下した結果、生産工程の一部を取り出して、それぞれを生産費用の削減に資するような地域に分散配置することで、利潤の最大化が図られたことが背景にあると考えられる。特に、東アジア地域では、国際生産ネットワークを構成する国・地域間の所得水準の差が大きく、新興国・途上国の構成メンバーにおいて農業から製造業への労働移動が順調に進み、豊富で安価な労働力の供給がなされたために、立地面での優位性が高かったことが指摘されている¹²。

注 (12) 詳細は、木村・安藤(2016)を参照。

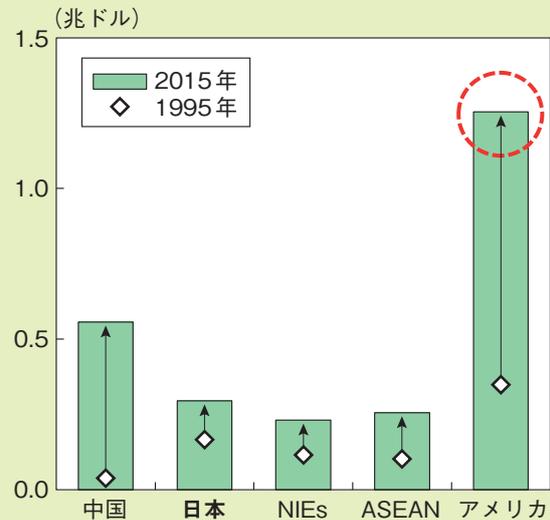
第3-1-8図 アジアを中心にしたグローバル・サプライチェーンの構築と拡大

(1) 各国・地域の中間財と最終財の名目輸入額

① 中間財

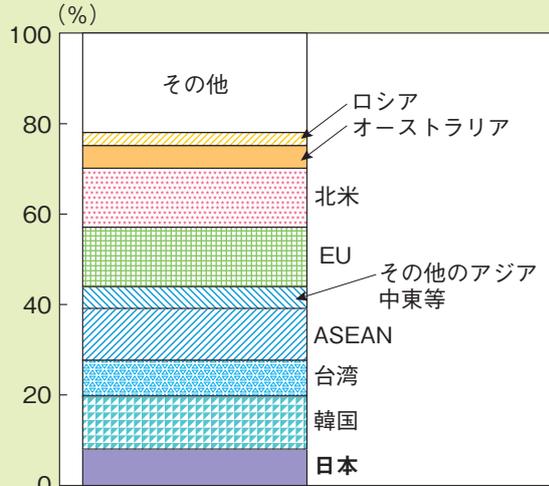


② 最終財

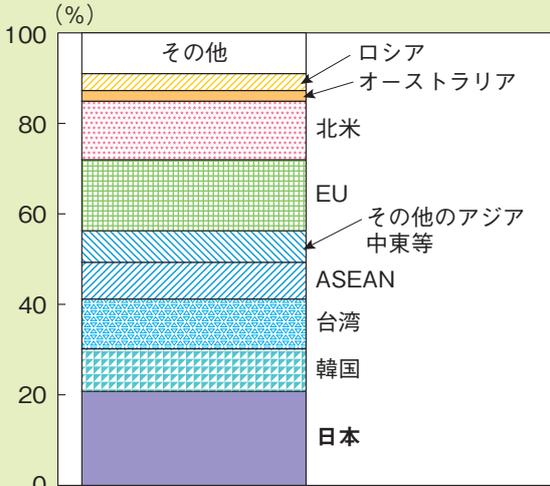


(2) 中国の中間財の調達先

① 2015年時点



② 1995年時点



- (備考) 1. OECD「Trade in Value Added」により作成。
 2. 各図表の計数について、1995年時点の値は国民経済計算の旧基準(93SNA)に基づくもの(OECDにより2016年12月に公表)、2015年時点の値は国民経済計算の現行基準(08SNA)に基づくもの(OECDにより2018年12月に公表)。
 3. NIEsは、韓国、台湾、香港(3か国・地域の合計値から、域内の貿易額を控除して算出)。
 4. ASEANは、OECDの公表値を使用(インドネシア、ブルネイ、カンボジア、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)。

コラム

3-1 付加価値貿易とは何か

生産工程の分散化を伴う国際生産ネットワークについて、付加価値を生み出す一連の活動という意味で、グローバル・バリュー・チェーン（GVC：Global Value Chain）という概念が注目されています。GVCによる生産の拡大により、部品など中間財を輸入して最終財を組み立てて輸出している国と、部品から最終財まで一貫して国内で生産して輸出している国では、同じ輸出金額であっても、そこに含まれる当該国の付加価値は大きく異なります。このため、通関ベースでみた通常の貿易統計は、付加価値という点からみた場合の貿易動向を必ずしも正しく反映しなくなっています。そこで、通常の貿易統計とは別に、付加価値の創出源を区別したデータを用いて、付加価値貿易の状況を計測することが重要になっています。

中国の工業製品の輸出に含まれる自国及び海外の付加価値の構造について、確認してみましょう（コラム3-1図（1））。中国は、海外から部品等を輸入し、それを加工して世界に輸出していますが、2015年時点の輸出総額約2.0兆ドルのうち、約2割に相当する約3,700億ドル分は部品輸入等を通じて海外が生み出した付加価値です。また、中国の輸出総額約2.0兆ドルに対し、日本が部品輸出等を通じて生み出した付加価値は約2%（346億ドル）となっており、国・地域別では、アメリカや韓国、台湾と同程度のシェアを占めています¹³。

このように、輸出額に含まれる付加価値のうち、自国で付加されたものと海外で付加されたものを区分して考慮することにより、付加価値でみた輸出額は、貿易統計上の輸出金額とは異なるものとなります。日本からの輸出額について比較してみると、貿易統計上でみれば、中国向けが最大のシェアを有していますが、付加価値でみるとアメリカ向けのシェアが高くなっており、日本の最大の輸出先となっています（コラム3-1図（2））。これは、日本から中国をはじめとする他のアジア地域への中間財の輸出は、それらの国・地域の輸出を通じて最終的にはアメリカで消費される割合が高いためです。

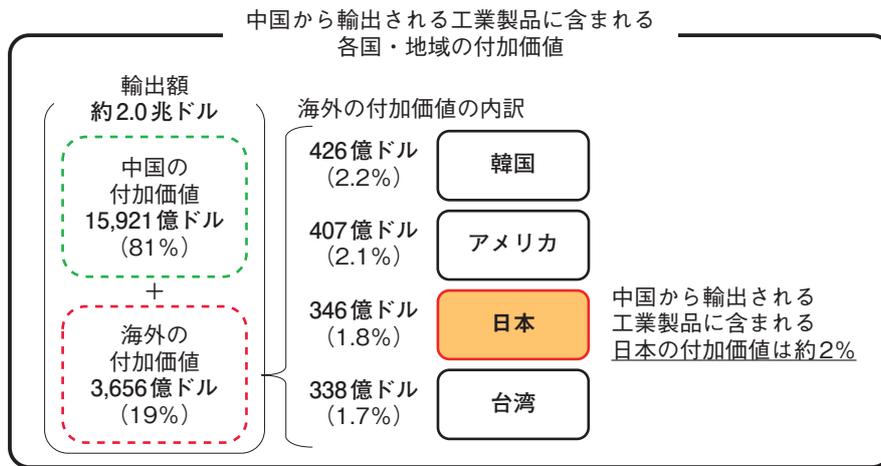
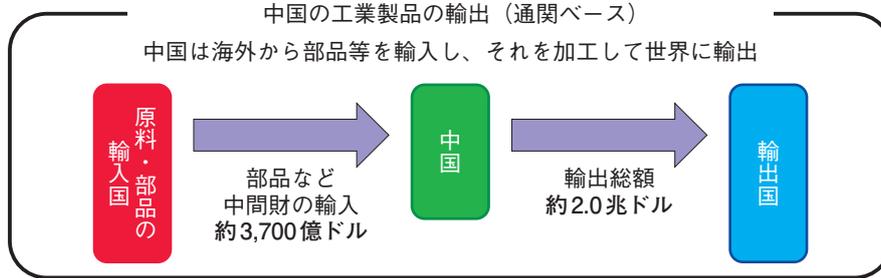
こうした点を考慮すると、日本からアメリカへの直接の輸出の動向だけでなく、中国をはじめとした他のアジア諸国・地域からのアメリカへの輸出の動向についても、日本の生産する中間財に対する需要の変動を通して、日本経済に影響を与える可能性があることには留意する必要があります。

以上のように、付加価値貿易という考え方は、通常の貿易統計では必ずしも明確に把握できなかった各国・地域間の結び付きについて重要な示唆を与えてくれます¹⁴。

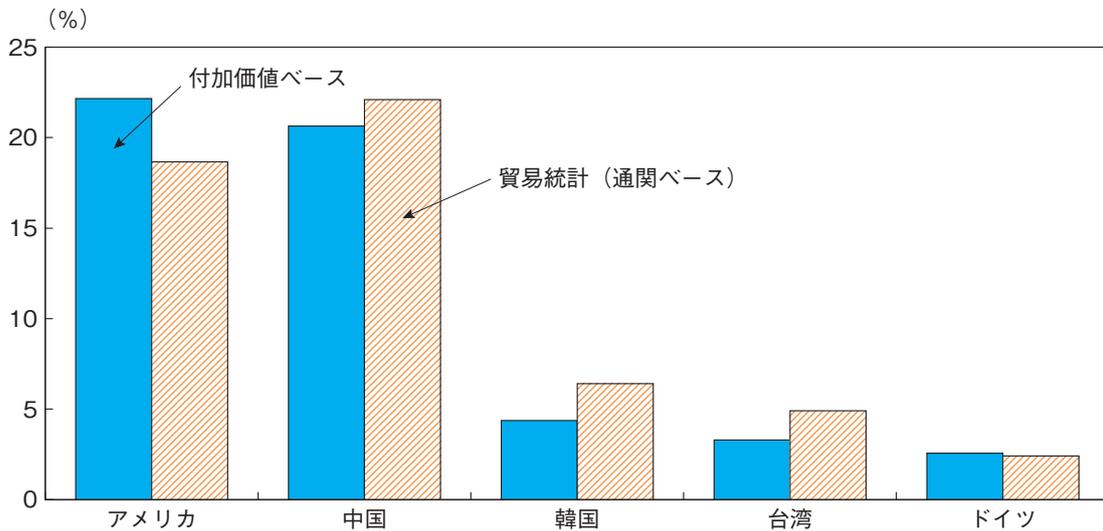
- 注 (13) なお、中国では、かつて先進国向けに加工貿易を行ってきましたが、近年、技術水準の上昇などを背景に従来輸入していた中間財を国内で生産する（内製化する）度合いが高まってきています。こうした内製化の進展もあり、中国の工業製品の輸出に含まれる海外の付加価値の割合は、2005年時点では3割近くありましたが、2015年時点では約2割まで低下しています。
- (14) ただし、付加価値貿易の統計データにも限界があります。典型的なGVCにおいては、生産工程の前後の段階におけるサービス産業の付加価値が相対的に高い可能性が指摘されており、スマートフォンやタブレット端末を例にとると、この付加価値はアプリやユーザーインターフェースといったものに含まれるものと考えられます。しかし、こうした無形の資産の国際取引については、正確な計測が困難であることから、統計データ等では十分に捉えきれいていません。

付加価値貿易とは何か

(1) 中国が輸出する工業製品に含まれる付加価値の構成 (2015年時点)



(2) 日本の主な輸出先 (付加価値ベースと通関ベースの比較) (2015年時点)



(備考) 1. OECD 「Trade in Value Added」 (December 2018) により作成。
2. (1) について、太数字は輸出額・付加価値額、括弧内は輸出総額に占める割合を表す。
3. (2) は、日本の輸出総額に占める、各国・地域向けの輸出額の割合。

●日本企業の対外直接投資は、海外企業の買収などを中心に増加

日本企業のグローバル化の進展状況について、対外直接投資の動向を確認する。

まず、対外直接投資の残高は、2000年の約32兆円から2018年の約182兆円と約5.7倍に拡大している。直近の2018年の地域別の構成をみると、北米向け（アメリカ及びカナダ向け）が約58兆円と最も多く、次いでアジア向けが約51兆円、EU向けが約47兆円となっている（第3-1-9図（1）①）。

次に、業種別にみると、製造業では海外での生産拠点を拡大している輸送機械や電気機械が高い水準となっているほか、化学・医薬が近年増加しており、グローバル競争が激しくなる中でM&A等を通じて事業規模の拡大を図っている状況がうかがえる（第3-1-9図（1）②左）。また、非製造業では、金融・保険業が近年大きく増加し、成長の期待されるアジアなど海外市場に邦銀が積極的に進出しているほか、卸・小売業についても、商社による海外での資源開発や、日本企業の海外生産比率の高まりに伴う流通需要の増加、アジアを中心とした海外の消費市場拡大などに対応する動きがみられる。特に、小売業等では、主な投資先であるアジアを中心に、これまで外資系企業の出資比率の規制などの存在から、対外直接投資が増加しにくいことが指摘されていたが、最近では、経済連携協定の進展によってこうした規制が緩和され、非製造業においても対外直接投資が着実に増加している（第3-1-9図（1）②右）。

さらに、対外直接投資の動向を投資の目的別に分類すると、日本企業による海外企業の買収（M&A型の投資）が、大型買収などを受けてウエイトが高いほか、海外事業拡張のための増資引受けのウエイトも相対的に高い状況が続いている。なお、企業の新規設立（グリーンフィールド型の直接投資）は低水準にとどまっている（第3-1-9図（2））。

今後の対外直接投資の動向については、製造業においては、近年、海外生産の動きにやや一服感がみられており、そうした傾向が続く可能性が考えられる。内閣府「企業行動に関するアンケート調査」によれば、海外現地生産を行う企業の割合は、2018年度実績見込みは67.7%と、2017年度実績見込みの68.3%と比べて低下し、さらに、2023年度見通しは65.2%に低下する見通しとなっている（付図3-1）。他方、非製造業については、近年大きく増加しているが、今後についても、TPP11（環太平洋パートナーシップに関する包括的及び先進的な協定）の発効やRCEP（東アジア地域包括的経済連携）の進展などを通じて、主な投資先であるアジアを中心に非製造業の海外進出に伴う規制緩和・制度整備の進展が期待されることもあり、こうした傾向が続くことが見込まれる¹⁵。

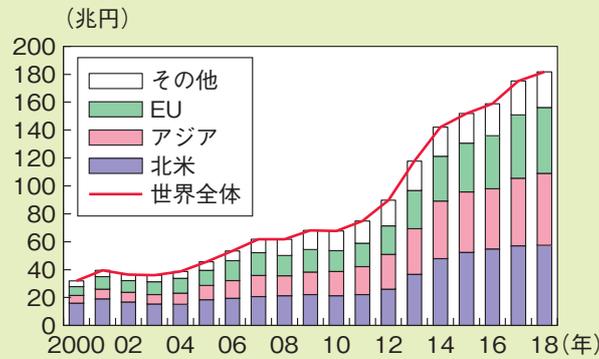
注 (15) TPP11の発効により、これまで非製造業の海外進出に対する制度面の制約として指摘されていた、アジアの各国・地域における小売業・流通業（コンビニやスーパー等）の外資出資比率等の規制が緩和される。また、現在交渉中のRCEPについても、TPP11に参加していないアジア各国・地域におけるサービス分野の外資規制の自由化等が期待される。

第3-1-9図 日本の対外直接投資の動向

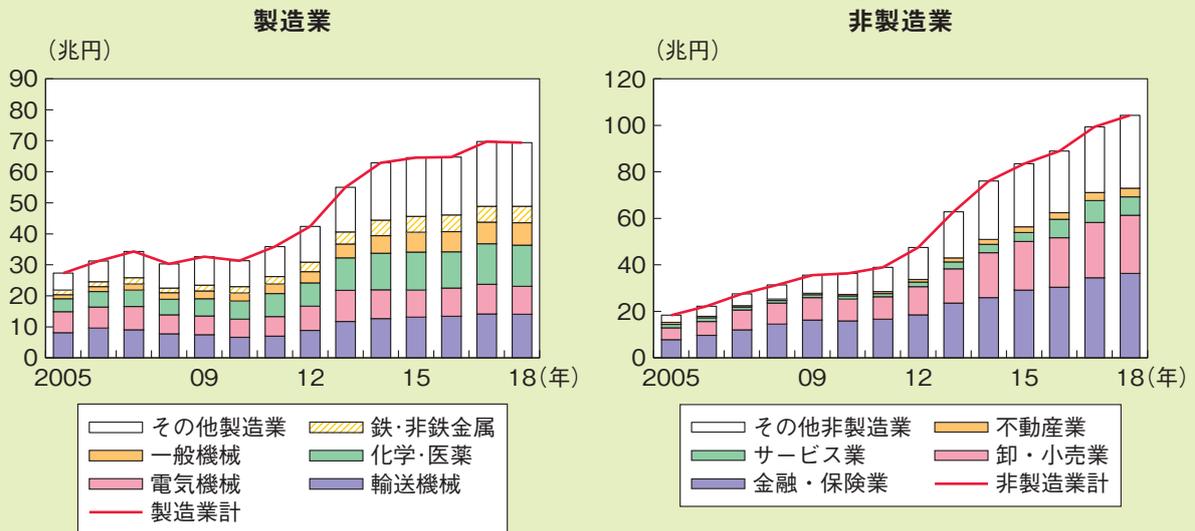
日本企業の対外直接投資は、海外企業の買収などを中心に増加

(1) 対外直接投資残高

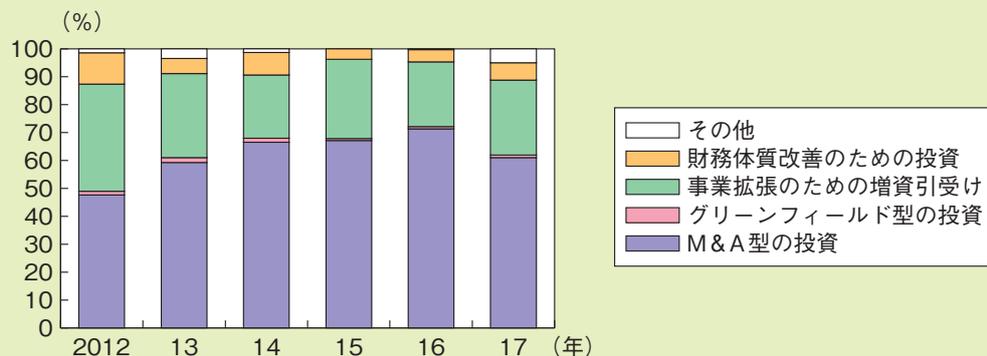
①地域別



②業種別



(2) 対外直接投資の目的別の構成 (実行金額ベース)



- (備考) 1. 財務省・日本銀行「国際収支統計」、日本銀行(2018)により作成。
 2. (2)は、IMF国際収支マニュアル第6版及びOECD直接投資ベンチマーク第4版に沿って、直接投資(株式資本の投資実行分<100億円以上の案件に限る>)を、投資目的別に以下の5種類に分類したもの。
 ①M&A型の投資(最終投資先企業の発行済株式等の取得のための投資)
 ②グリーンフィールド型の投資(最終投資先企業の新規設立のための投資)
 ③事業拡張のための増資引受け(最終投資先企業の事業拡張のための投資)
 ④財務体質改善のための投資(負債の返済や損失縮減のための投資)
 ⑤その他(会社型投資信託等への投資)

コラム

3-2 日本企業によるM&Aの傾向

日本企業による企業買収（M&A）は、どのようなものが多いのでしょうか。

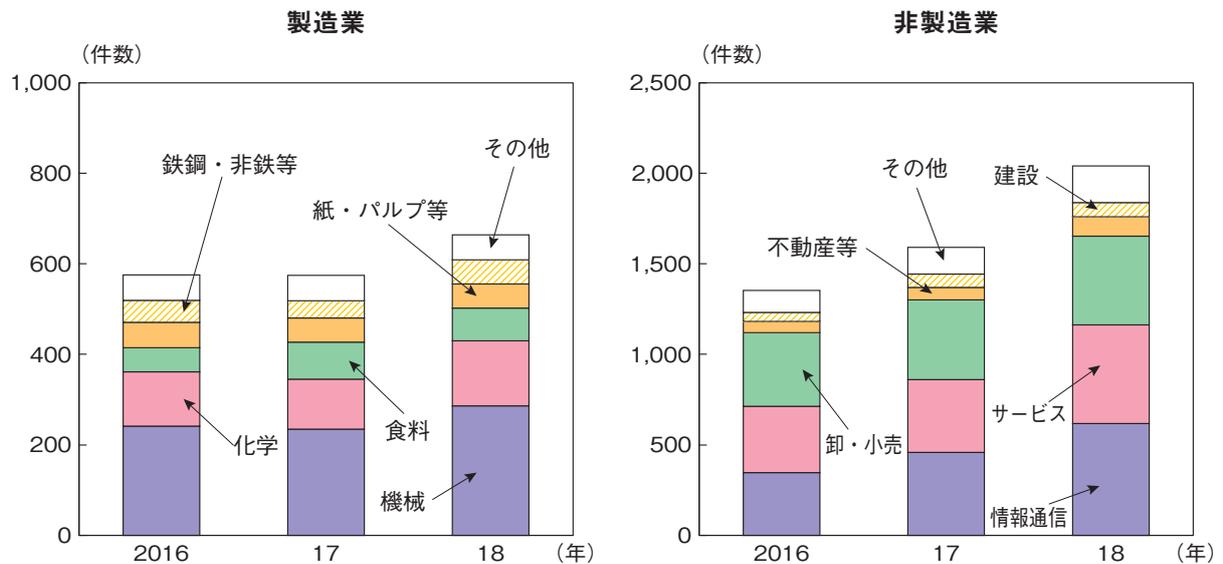
日本企業が買い手となっているM&Aの件数をみると、2016年～18年にかけて増加しており、直近について、買い手側の業種別にみると、製造業では機械や化学（医薬品などが含まれます）、非製造業では情報通信やサービスなどで件数が多いことが分かります（コラム3-2図（1））。

また、2018年における買収金額が大きい業種をみても、製造業では化学（特に医薬品）や機械、非製造業では情報通信やサービスなどが上位に挙がっており、それらはいずれも、IN-OUT型と呼ばれる、海外企業を対象としたM&Aです（コラム3-2図（2））。この背景としては、技術力や開発力の向上や、海外における事業エリアの拡大を目的とし、日本の大手企業が海外企業と大規模なM&Aを実施する例が増加していることが挙げられます。

さらに、最近では、後継者の不在から会社の継続が困難になったことによる事業承継を目的としたM&Aや、ベンチャー企業を対象としたM&Aも大きく増加していることが特徴です（コラム3-2図（3）（4））。

日本企業によるM&Aの傾向

(1) 業種別のM&A件数



(2) 2018年のM&A金額が大きい業種

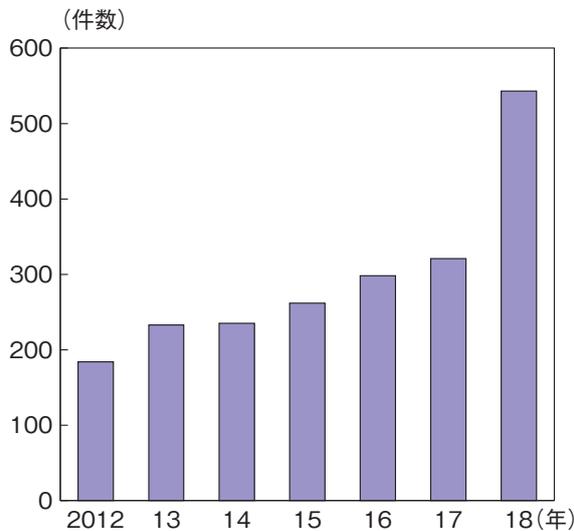
製造業

業種	金額	マーケット
化学	8.4兆円	IN-OUT
機械	1.9兆円	IN-OUT
鉄鋼	0.6兆円	IN-OUT

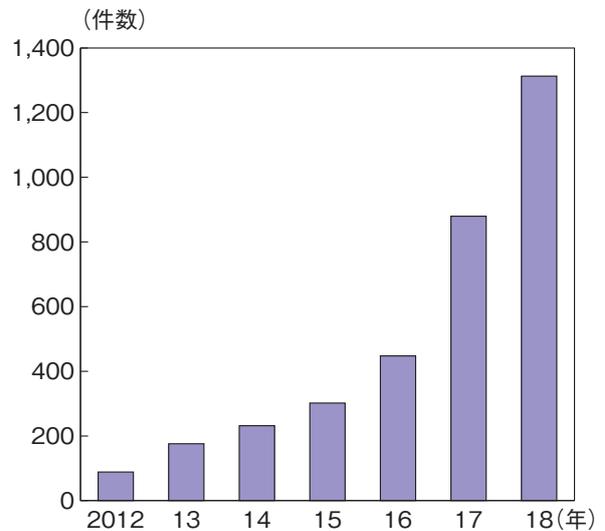
非製造業

業種	金額	マーケット
情報通信	1.2兆円	IN-OUT
サービス	0.2兆円	IN-OUT
卸・小売	0.2兆円	IN-OUT

(3) 事業承継M&Aの件数



(4) ベンチャー企業を対象としたM&Aの件数



(備考) 1. 株式会社レコフデータにより作成。
2. 公表案件ベース。
3. (2)の金額は、公表されている上位20社の合計。

●企業の海外展開に伴い、財とサービスの両面で海外との企業内取引が拡大

企業の海外進出の進展に伴い、海外との企業内取引も活発化している。日本企業の海外関係会社との財・サービスの貿易額をみると、いずれについても、企業の海外展開によって増加している（第3-1-10図(1)）。まず、財については、輸出は1997年度の約15.5兆円から2016年度の約37.3兆円と約2.4倍に拡大し、輸入は1997年度の約7.9兆円から2016年度の約13.8兆円と約1.8倍に拡大している¹⁶。次に、サービスについては、財と比べると金額規模が小さく、また比較可能な時系列も短いですが、輸出は2009年度の約1.8兆円から2016年度の約2.8兆円と約1.6倍に拡大し、輸入は2009年度の約3,877億円から2016年度の約1.4兆円と約3.7倍に拡大している¹⁷。

こうした日本企業の海外との企業内取引の内訳をみると、財については、輸送用機械が約4割を占めており、次いで、電子部品・デバイス、生産用機械、電気機械などがそれぞれ1割前後を占めている。また、これらの業種について、地域別の構成をみると、アジアや北米（アメリカ、カナダ等）の割合が高い（第3-1-10図(2)）。こうしたことから、輸送用機械をはじめとする製造業が、アジアや北米に投資した現地生産拠点との間で、部品や完成品の貿易を多く行っている可能性が示唆される。

サービスに関する企業内取引についても、業種別の構成をみると、輸出では輸送用機械が約

注 (16) これらの貿易額が日本の財の貿易額全体に占める割合をみると、輸出は1997年度の約3割から2016年度の約5割に上昇しており、輸入は1997年度から2016年度までおおむね2割前後で推移している。

(17) これらの貿易額が日本のサービスの貿易額全体に占める割合をみると、輸出は2009年度から2016年度までおおむね2割弱で推移しており、輸入は2009年度の約3%から2016年度の約7%まで上昇している。

6割と高く、輸入では輸送用機械の約4割に次いで、情報通信業が約2割となっている（第3-1-10図（3））。輸送用機械では、前項でもみたように、知的財産権など国際的な技術取引が企業内でも双方向で活発に行われていると考えられる。また、海外関係会社の情報通信業に対しては、例えばソフトウェアなどに関する技術やノウハウに対する対価を支払っているため、サービス輸入の比率が高くなっている可能性が考えられる。

第3-1-10図 日本企業における海外との企業内取引の拡大

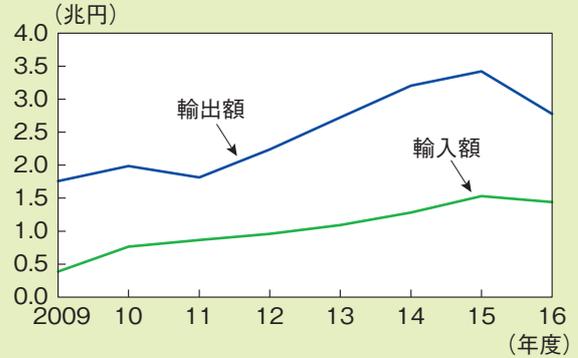
企業の海外展開に伴い、財とサービスの両面で海外との企業内取引が拡大

(1) 海外関係会社との財・サービスの輸出入額

財の推移

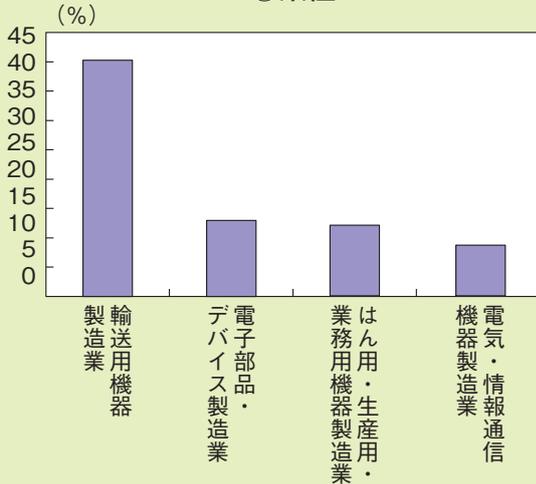


サービスの推移

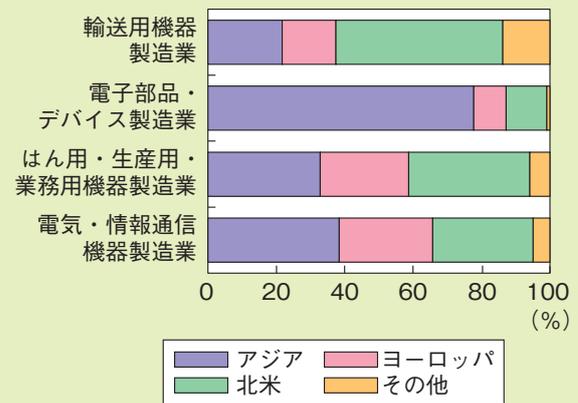


(2) 海外関係会社との財の輸出内訳 (2016年度)

①業種

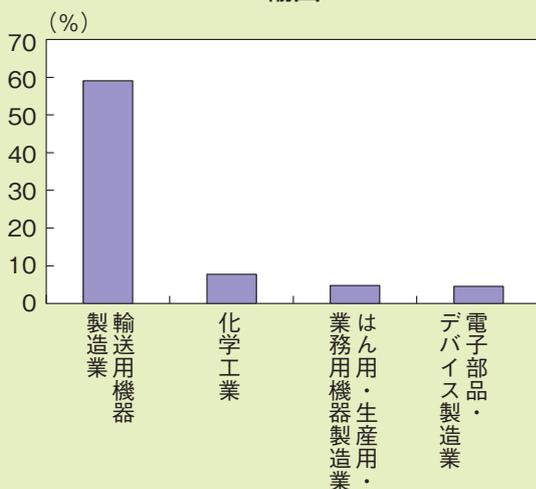


②業種毎の地域構成

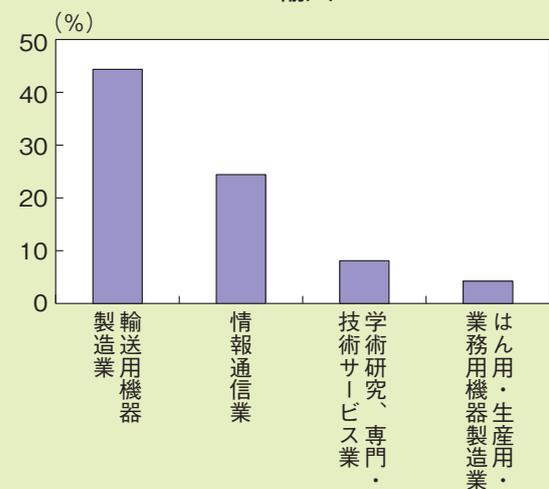


(3) 海外関係会社とのサービスの輸出入内訳 (2016年度)

輸出



輸入



(備考) 経済産業省「企業活動基本調査」により作成。

第2節 世界貿易の変化や最近の海外経済の動向が日本経済に与える影響

本節では、世界貿易の長期的な動向を概観した上で、最近の注目すべき海外経済の動向として、中国経済の緩やかな減速や米中間の通商問題、英国のEU離脱問題、アメリカ・メキシコ・カナダの新たな協定（USMCA）などが日本経済にどのような影響を与えるのかについて分析する。また、2018年末から2019年初にかけて発効したTPP11や日EU・EPA（日EU経済連携協定）などの経済連携協定による日本の貿易への影響についても確認する。

1 長期的にみた世界貿易の動向

● グローバル・バリュー・チェーンの進展とともに、世界貿易量が急速に拡大

世界貿易が拡大してきた背景について、歴史を振り返ると、国際貿易量や資本・労働の国際的な移動の飛躍的な増大を伴う「経済のグローバル化」ないし「国際経済の統合」と呼ばれる現象は、生産立地と消費地を分化する国際分業として始まり、関税障壁の撤廃等による国際貿易の自由化と遠距離輸送費用の低下が、多国籍企業の事業をコスト面で有利な立地に移動・集中させたことが指摘されている¹⁸。これに対し、1990年代後半になると、情報通信技術の発展に伴い、生産立地と消費地の分化という国際分業の型は変化し始め、多国籍企業は生産工程の各段階を世界各地にコストの低減に資するように最適に配置することで、グローバル・バリュー・チェーン（GVC：Global Value Chain）と呼ばれる国際生産ネットワークを構築するようになった。

GVCの深化・発展によるグローバル化の進展は、各地における生産工程で産出された中間財の貿易の拡大をもたらしただけでなく、GVCを各地に構築するために必要な資本財の貿易も増加させたことから、世界貿易の伸びを加速することになった。世界貿易量の動向をみると、1980年代から1990年代半ばにかけては、世界貿易の伸びは世界GDPの伸びをやや下回っていたが、1990年代後半以降は、世界貿易の伸びが世界GDPの伸びを大きく上回って拡大し、特に2000年代に入ってから一段と加速した（第3-2-1図（1））。この間、GVCへの参加度をみると、1990年代半ばから2000年代半ばにかけて急速に上昇しており、世界貿易が加速した時期と重なっている。また、1990年代後半以降の世界貿易の伸びには、1995年にWTO（世界貿易機関）が発足¹⁹し、中国がWTOに加盟するなど、自由貿易の促進に関する国際的な取組

注

(18) 加藤・永沼（2013）を参照。

(19) WTOは、自由貿易の促進等のために設立された戦後初めての国際機関であるが、それ以前においても、実際にはGATT（General Agreement on Tariffs and Trade：関税と貿易に関する一般協定）体制がそうした役割を果たしてきた。GATTは、戦前の保護主義的貿易政策やブロック経済化が第二次世界大戦の一因となったという反省に立ち、自由貿易体制を実現させるために締結された国際協定であり、1947年に23か国間で締結され、1948年に発効・発足した後（日本は1955年に加盟）、数次に亘るラウンド交渉（①ディロン・ラウンド＜1960年～61年＞、②ケネディ・ラウンド＜1964年～67年＞、③東京ラウンド＜1973年～79年＞、④ウルグアイ・ラウンド＜1986年～94年＞）を経た後、その全ての機能が、1995年に設立されたWTOに承継された（詳細は、宮崎ほか[2012]を参照）。

が進んだことや、世界の各地で自由貿易協定や経済連携協定の締結が進展した結果、平均関税率がこの20年間で大きく低下したことも追い風になったと考えられる（第3-2-1図（2））。

他方で、近年の世界貿易の動向をみると、2017年に伸びが高まった後、2018年に入ってから、中国経済の緩やかな減速や、米中間の関税率引上げの動きなど通商問題の動向を反映して、貿易の伸びが鈍化している。こうした背景について、「経済政策不確実性指数」(Economic Policy Uncertainty Index)²⁰の動向をみると、2016年の英国のEU離脱に関する国民投票の時点で大きく上昇した後、しばらくの間は低下していたが、2018年以降は再び上昇傾向で推移しており、米中間の通商問題の動向等が影響していると考えられる（第3-2-1図（3））。

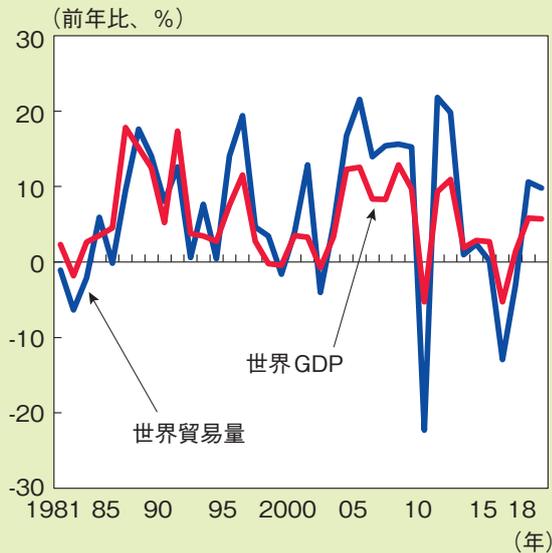
過去において、グローバルな不確実性の高まりによって、世界貿易量や日本の輸出がどのような影響を受けたのかを検証するため、2000年第1四半期から2018年第2四半期までのデータを用い、①経済政策不確実性指数、②世界株価、③世界貿易量、④円の実質実効為替レート、⑤日本の輸出数量、の5変数からなるVARモデルを推計し、グローバルな不確実性の変動による、世界貿易量や我が国の輸出への影響について分析した結果をみてみよう²¹。推計されたインパルス応答をみると、グローバルな不確実性の高まりは、世界貿易量の減少をもたらし、日本の輸出を一時的に下押しする姿がみてとれる（付図3-2）。

注 (20) 経済政策不確実性指数とは、Baker, Bloom and Davis (2016) によって作成された指標で、主要新聞における経済政策の不確実性に関連する報道件数や、エコノミストの経済・物価見通しのばらつきなどに基づき、人々が感じる不確実性の度合いを定量的に測定したもの。
(21) この分析は、内閣府政策統括官（経済財政分析担当）(2019a) からの引用である。推計方法及び結果の詳細は、同文献を参照。

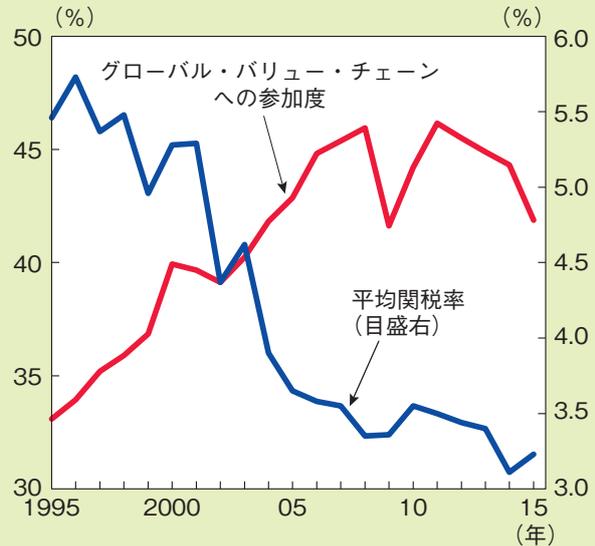
第3-2-1図 世界貿易量の長期的な動向とグローバル・バリュー・チェーンの進展

グローバル・バリュー・チェーンの進展とともに、世界貿易量が急速に拡大

(1) 世界貿易量と世界GDPの推移



(2) 平均関税率とグローバル・バリュー・チェーンへの参加度の推移



(3) 経済政策不確実性指数

(2015年=100)



- (備考) 1. WTO、IMF (2019a)、Bloombergにより作成。
 2. (1) について、世界貿易量 (輸出額)、世界GDPは、ともに名目の値。
 3. (2) について、平均関税率は農業、鉱業、製造業における平均。グローバル・バリュー・チェーンへの参加度は、OECDが公表しているGlobal Value Chain Indexの値。
 4. (3) の経済政策不確実性指数はグローバルEPU。直近は2019年5月。

2 保護主義の台頭、通商問題と日本経済への影響

(1) 中国経済の減速及び米中間の通商問題による影響

●中国経済の減速や米中間の通商問題による影響には留意が必要

第1節で確認したとおり、グローバル化の進展とともに、アジアでは、中国が部品等を輸入・加工して完成品を生産するサプライチェーンが構築されており、中国経済の動向は日本経済にも大きく影響を与えようと考えられる。

まず、長期的な視点で、中国経済の成長と日本から中国への輸出の動向を確認しよう。中国の実質GDP成長率は、1980年半ば以降、おおむね10%前後で推移してきたが、2001年に中国がWTOに加盟した後は、関税率の低下によって生産要素の投入コストが下がり、中国企業の生産性が大きく向上した結果²²、中国の実質GDP成長率は10%台前半まで上昇した。その後は、世界金融危機を経て、2010年代前半は8%台の成長率となり、より最近では、過剰債務問題の対応のためのデレバレッジや情報関連財における調整などの影響から、6%台の成長率となっている（第3-2-2図(1)）。この間、日本から中国への輸出数量も大きく増加しており、2015年を100ポイントとした基準でみると、1998年では30.5ポイント程度であった輸出数量は、2018年には121.2ポイントまで拡大している（第3-2-2図(2)）。

他方で、中国経済については、第1章でみたように、2018年に入ってから経済成長が緩やかに減速しており、2018年の実質GDP成長率は6.6%と、前年の6.8%から低下した。こうした中国経済の緩やかな減速の背景には、過剰債務の削減のために2017年後半からシャドバンキング²³に対する規制強化や地方政府の債務抑制などデレバレッジに向けた取組がとられたことや、米中間の通商問題による不透明感の高まり等が挙げられる。こうした経済成長の減速に伴い、日本から中国への輸出は2017年の15.6%増から2018年には2.7%増へと鈍化し、特に2018年後半以降は前年比でマイナスが続いている。また、2018年7月以降、アメリカと中国との間で追加関税・対抗措置がとられ、米中通商協議が継続されている²⁴。米中間の協議が長引き、先行きの不透明感が増すような場合には、GVCを通じて日本の生産や輸出にも追加的な影響を及ぼす可能性がある。こうした中国経済の減速や米中間の通商問題が日本の輸出や生産に与える影響を考えるため、以下では、日本の輸出や生産がどの程度中国の需要に依存しているのか、また、日本と中国がGVCを通じてどのようなつながりを持っているかを確認する。

注 (22) 伊藤・八代(2011)を参照。

(23) 中国におけるシャドバンキングとは、比較的厳格な銀行規制を回避するような銀行貸出以外の形で行われる金融仲介であり、具体的には、理財商品や信託貸出等を通じて、不動産会社や地方政府の資金調達機関である融資平台等に供給される資金などを指す（詳細は、内閣府政策統括官（経済財政分析担当）(2014)を参照）。

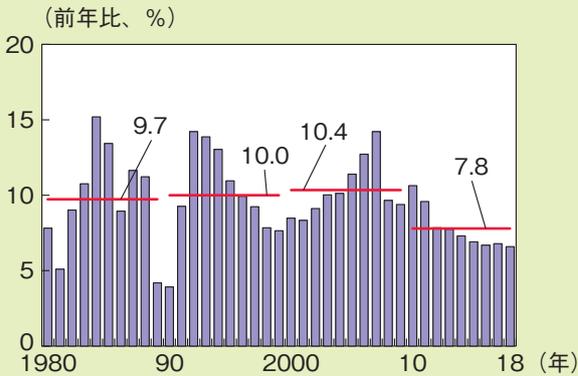
(24) 米中の追加関税・対抗措置の経緯は、内閣府政策統括官（経済財政分析担当）(2019a、2019b)を参照。

●日本の生産の中国での最終需要への依存度

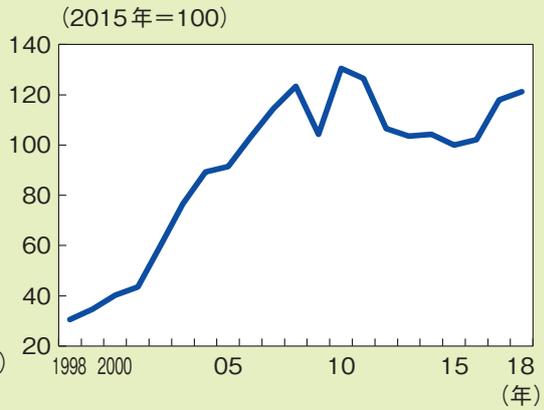
まず、中国経済の緩やかな減速が、日本経済にどの程度の影響を与えるかを確認するために、OECDが作成・公表する国際産業連関表を用いて、日本を含む主要な国・地域の生産額について、中国の最終需要に対する依存度、つまり、各国・地域が生産した財のうち中国の最終需要によって誘発された生産額の割合を計算した（第3-2-2図（3））。この試算結果によると、日本の生産の中国での最終需要に対する依存度は、2005年の1.7%から2015年の3.6%へと上昇しており、台湾や韓国ほどではないものの、我が国の生産が中国の最終需要から受ける影響の大きさが高まっている。また、日本の製造業の生産について、産業別に中国の最終需要に対する依存度をみると、情報関連の中間財や最終財などで、高くなっている。例えば、2015年では、情報通信機器（スマートフォンやコンピュータ等が含まれる）で14.4%、電気機械（半導体等の電子部品・デバイスが含まれる）で10.2%、一般機械（半導体等製造装置などの生産用機械が含まれる）で9.7%となっている。こうした産業では、GVCを通じて中国と密接に関連していることもあり、第1章でみたように、中国経済の減速によって、生産や輸出が弱含んでいる。このため、今後の中国経済の動向による生産や輸出への影響には留意が必要である。

第3-2-2図 中国経済の動向と日本の輸出・生産への影響

(1) 中国の実質GDP成長率

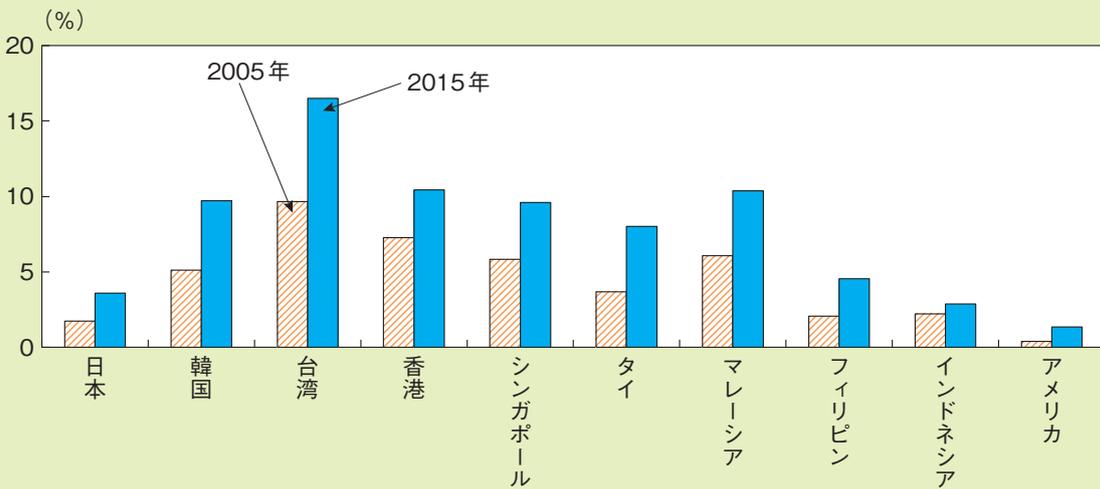


(2) 日本の中国向け輸出数量

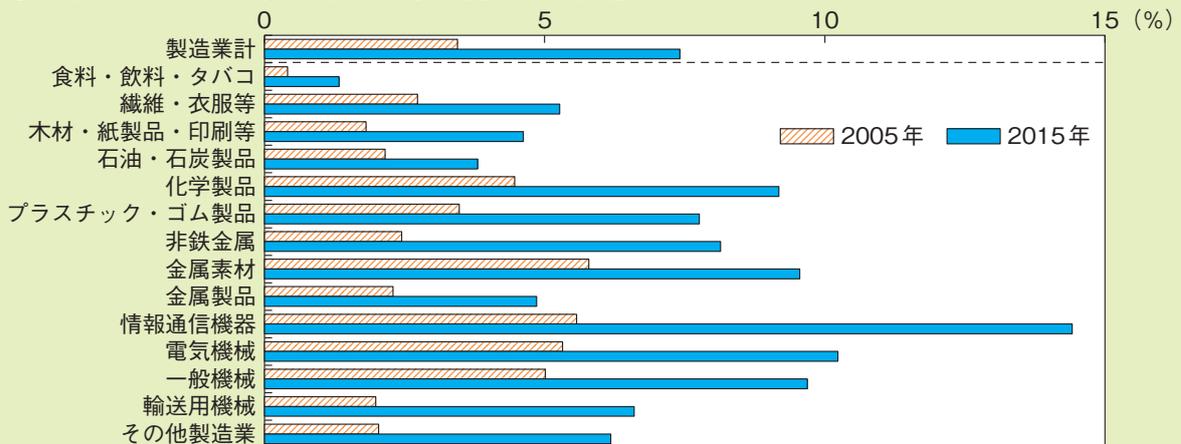


(3) 中国の最終需要の変動がもたらす影響

① 中国の最終需要に対する依存度



② 日本の産業別生産額の中国の最終需要への依存度



(備考) 1. 中国国家統計局、財務省「貿易統計」、OECD「Inter-Country Input-Output Tables」(2018 edition) により作成。
 2. (1) の赤線は、各年代の実質GDP成長率を単純平均したもの。
 3. (3) は、各国・地域の生産額に占める、中国の最終需要に誘発される生産額の割合。算出方法の詳細は、付注3-1を参照。

●中国から輸出される主要な品目には、日本の付加価値が相応に含まれている

次に、米中間の通商問題は、中国とアメリカに対してだけでなく、サプライチェーンを通じて、日本をはじめ、部品等を供給している国・地域にも影響を及ぼす可能性があるため、こうしたGVCを通じた中国経済との関係を確認する。

第3-2-3図は、中国から輸出される工業製品のうち、2015年時点での輸出額の大きい4品目（情報通信機器、繊維・衣服等、電気機械、一般機械）について、中国国内及び海外の主要な国・地域の付加価値の構成を図示したものである²⁵。

品目別に付加価値の構成を比較すると、中国において、従来輸入していた中間財を国内で生産する（内製化する）割合が高まってきたため、平均すると中国国内の付加価値の割合が8割、海外の割合が2割となっているが、そうした中であっても、情報通信機器については、海外の付加価値の割合が約3割と相対的に高くなっている。また、電気機械と一般機械は海外の付加価値の割合が2割程度となっている。一方、繊維製品については、中国国内の付加価値が約9割、海外の付加価値が約1割と、自国の付加価値による貢献が比較的高くなっている。

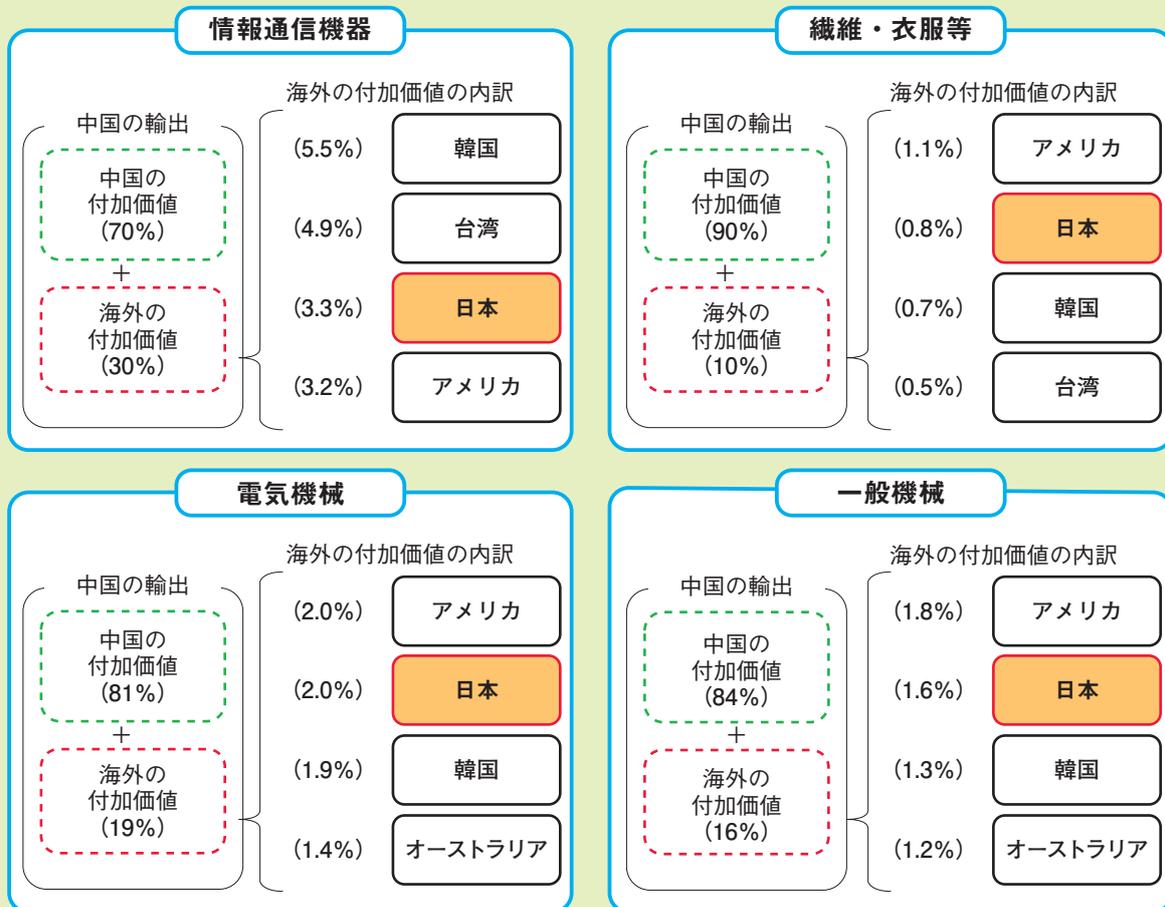
これら4品目の海外による付加価値の創出分について、国・地域別に寄与の大きさを確認すると、日本は、いずれの品目についても付加価値の割合が相対的に高く、シェアは第2位ないし第3位となっている。

以上を踏まえると、日本をはじめとする主要な国・地域が、中国を中心とするサプライチェーンにおいて重要な位置付けを占めているため、関税率引上げにより中国の輸出が減少すると、サプライチェーンを通じて、中国だけでなく、日本も影響を受ける可能性があることが示唆される。特に、当初のアメリカによる追加関税措置には、日本からの部品供給が多く含まれるスマートフォンやタブレット端末が除外されていたことから、情報通信機械や電気機械への影響は限定的なものにとどまっていたとみられたが、今後、さらに追加関税措置の対象が中国からの輸入全般にまで拡大された場合には、その影響に十分留意する必要がある。

注 (25) GVCを通じた各国・地域の付加価値の依存関係については、コラム3-1を参照。

第3-2-3図 中国が輸出する主な品目に含まれる付加価値の構成

中国から輸出される主要な品目には、日本の付加価値が相応に含まれている



(備考) 1. OECD「Trade in Value Added」(December 2018)により作成。

2. 計数は2015年時点。

3. 括弧内は各品目の輸出総額に占める割合を表す。

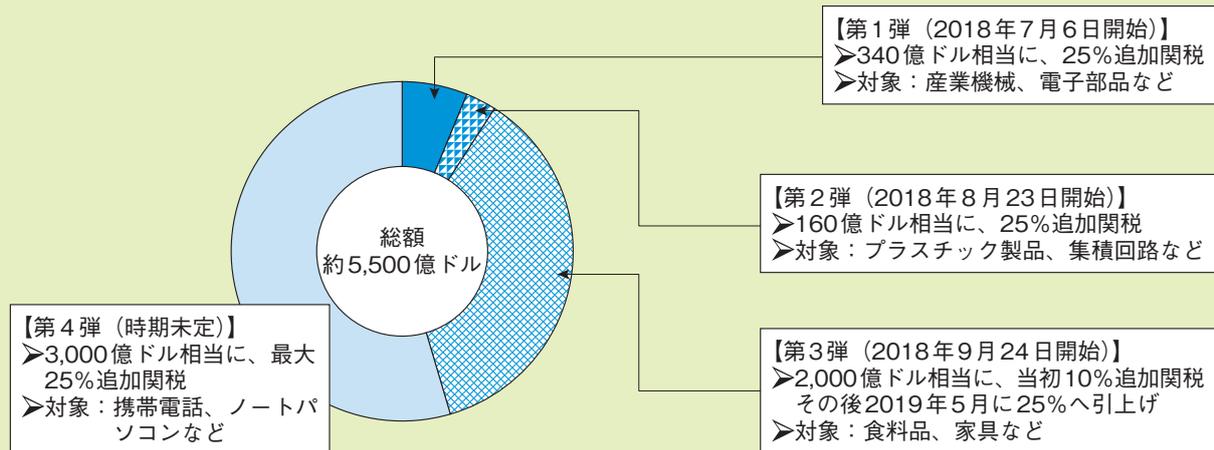
●米中間の通商問題や不透明感の高まりには十分注意が必要

アメリカは、中国等との間で貿易収支の赤字が拡大していることや、中国による知的財産権の侵害等を背景に、2018年3月に安全保障上の脅威を理由に通商拡大法232条に基づき鉄鋼・アルミニウムへの追加関税措置を実施したほか、7月から9月にかけては、知的財産権の侵害を理由に通商法301条に基づき、総計で2,500億ドルにのぼる中国製品の輸入に追加関税を課した。これに対して、中国も対抗措置として、総計で年間1,100億ドル相当のアメリカ製品に5~25%の追加関税を適用した。その後、2018年12月の米中首脳会談において、知的財産保護など中国の構造改革を巡る協議を進めることとなり、中国からの2,000億ドル相当の輸入に対する追加関税率は当面10%に据え置いたものの、2019年5月には、アメリカ政府は、追加関税を25%に引き上げ、また、中国政府もこれに対する対抗措置として関税率の引き上げを6月から開始した。さらに、アメリカ政府は、これまで対象としていなかった中国からの輸入品目のほ

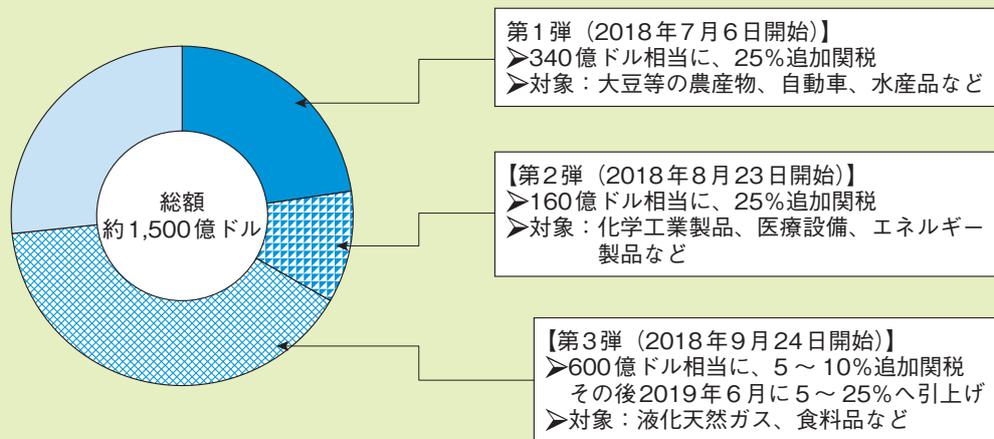
ば全てである残り3,000億ドル相当に対しても、最大25%の追加関税を課す計画を2019年5月に表明していたが、2019年6月の米中首脳会談を踏まえ、トランプ大統領は、米中通商協議を継続し、当面は25%の追加関税の賦課を実施しない方針を表明した（第3-2-4図）。

第3-2-4図 米中間の追加関税・対抗措置

(1) アメリカの対中国輸入への追加関税措置



(2) 中国の対アメリカ輸入への追加関税措置



- (備考) 1. アメリカ商務省、アメリカ通商代表部、中国海関総署、各種公表資料により作成。
 2. (1) の第1弾～第3弾の対象項目には、スマートフォンやタブレット端末等は含まれていない。
 3. (1) の第3弾については、アメリカは関税賦課開始時点において、2019年から25%への関税率引上げを予定していたが、2018年12月1日の米中首脳会談において、知的財産保護など中国の構造改革を巡る協議を進めることとなり、当面10%に据え置いたものの、2019年5月に25%への引上げを実施。
 4. (1) の第4弾の「3,000億ドル相当」は、2019年5月13日にアメリカ政府が、携帯電話などの中国製品に最大25%の追加関税を課す計画を表明したもので、これまで対象となっていないほぼ全ての項目（5月13日に公表された対象項目案では医薬品やレアアース等を除外）を対象とするもの。ただし、2019年6月29日の米中首脳会談を踏まえ、トランプ大統領は米中通商協議を継続し、当面は25%の追加関税の賦課を実施しない方針を表明した。
 5. (2) については、中国は、2018年12月14日に、アメリカから輸入する自動車・同部品への関税について、25%の追加関税を2019年1月から同年3月31日まで適用しない旨を公表。

仮に米中間の追加関税措置が今後も長期的に継続した場合には、世界経済全体としても以下の3つの経路を通じて影響が生じる可能性が考えられる。第一は、追加関税措置が、対象と

なっている財の貿易を下押しし、当事国の経済を減速させるという直接的な影響が生じる可能性がある。第二は、追加関税措置によって当事国の輸出財の生産が減少した場合に、それがサプライチェーンを通じて、当該財の部品等を供給している当事国以外の国・地域にも影響を及ぼす可能性である。第三は、通商問題の先行きの展開が不透明な中で、貿易や経済動向の先行きに関する不確実性が高まることにより、企業活動が慎重化したり、金融資本市場の変動が高まる可能性が考えられる。

こうした米中間の追加関税措置の影響については、OECDやIMFなどの国際機関による試算が公表されている（付図3-3）。いずれの試算においても、直接的な関税率引上げの影響については、アメリカ、中国の実質GDPを押し下げる可能性が示唆されている一方、当事国以外の国・地域への影響は限定的である。ただし、不確実性の高まりが企業マインドに与える影響等が設備投資などの企業活動を慎重化することにより、当事国以外の国・地域でも影響が及ぶ可能性があることには留意する必要がある。

米中間の関税率引上げが貿易に与え得る影響をデータで確認してみよう（第3-2-5図）。アメリカの中国からの輸入は、2018年後半からコンピュータ等を中心に伸びがやや鈍化したものの、追加関税引上げ前の駆け込みもあって高い伸びが続いた。その後、追加関税の引上げが一時的に回避されたことから、2019年に入ってから、追加関税の引上げを見込んだ駆け込みの反動で、急激に減少している。他方、アメリカから中国への輸出については、2018年7月以降大きく低下し、大豆や自動車など一部の品目については関税率引上げの影響がみられたものの、2018年12月に、中国側がアメリカ産の農産物輸入の拡大と自動車関税の一時停止を表明したことから、2019年に入ってやや持ち直している。

このように米中間の貿易をみると、通商問題の影響は、2018年後半に一部の品目についてみられたものの、2019年に入ってから米中間の通商協議の進展もあり、落ち着いていた。ただし、2019年5月から、アメリカ政府が、中国からの輸入のうち、2,000億ドル相当に対する追加関税率を10%から25%に引き上げたこと等による影響には留意する必要がある。

この間、日本の対米輸出の動向については、2018年7月以降に下押しされた様子はみられず、むしろ2019年に入っても増加を続けている。一方、日本の対中輸出については、2018年半ば頃から増勢が鈍化し、最近では弱含んでいるが、品目別にみると、スマートフォンやタブレット端末等の生産に用いられる情報関連財（半導体等の電子部品・デバイスや、それらの製造装置などの生産用機械等）を中心に輸出が大きく減少している。これは、2019年5月時点においては、米中間の追加関税・対抗措置の影響というよりは、むしろ、グローバルな情報関連財の調整²⁶に加えて、前述したように、中国经济自体が緩やかに減速していることを反映したものと考えられる。こうした経済情勢を踏まえ、中国政府は、景気の下押し圧力の緩和に向けて、

注 (26) 情報関連財については、過去にも何度かみられた循環的な変動（いわゆるITサイクル）が、世界的に下降局面に入っているとの認識が広がっている。すなわち、2018年前半までは、需要が中長期的に堅調に増加する「半導体スーパーサイクル」の上昇局面にあると言われてきたが、その後は、過去と同様に、部品や製造装置に対する発注のキャンセルや、スマートフォンをはじめとする最終需要の下振れが重なり、調整局面を迎えていると指摘する声が多い。

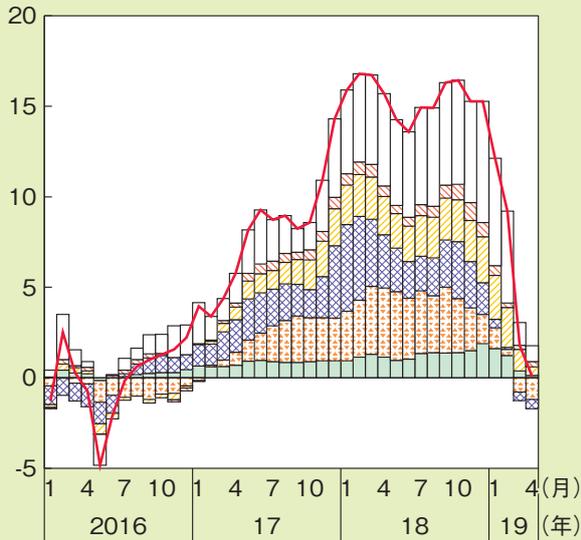
財政・金融の両面から機動的な政策対応を決定し、実施している状況にある。

第3-2-5図 米中間の通商問題による貿易への影響

米中間の通商問題や不透明感の高まりには十分注意が必要

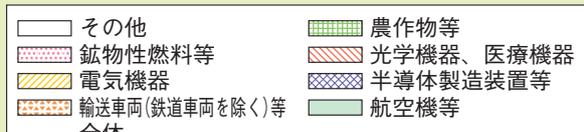
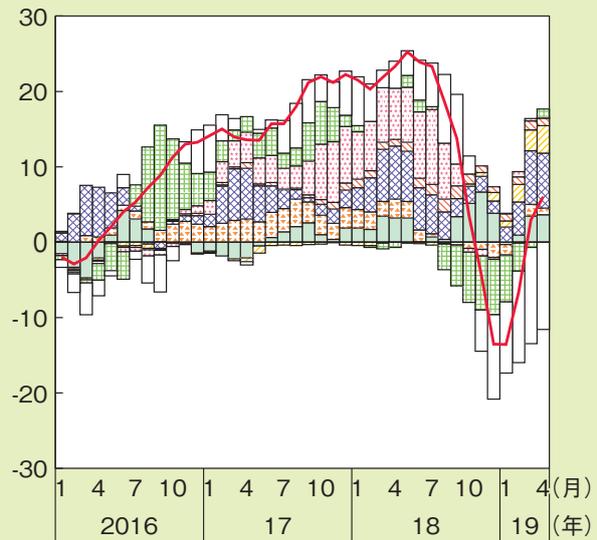
(1) アメリカの中国からの輸入

(前月比累積、%)



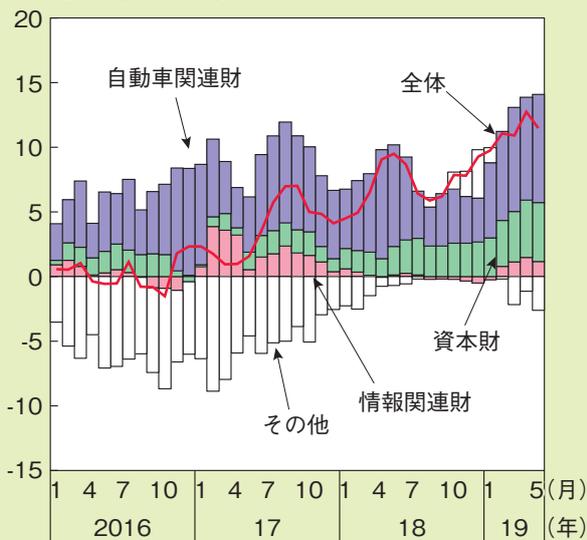
(2) アメリカの中国への輸出

(前月比累積、%)



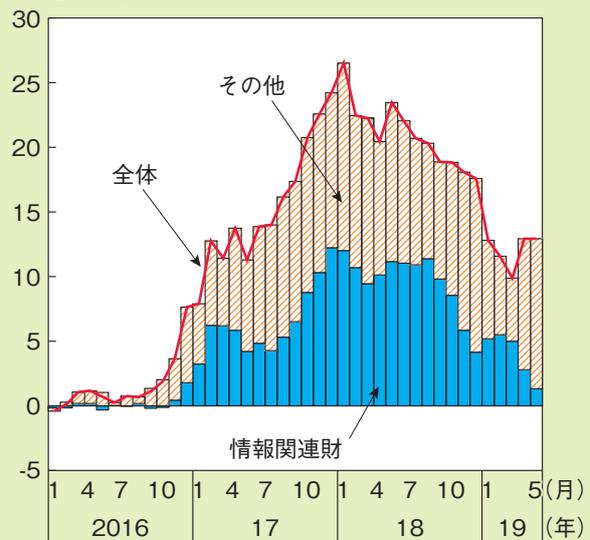
(3) 日本のアメリカへの輸出

(前月比累積、%)



(4) 日本の中国への輸出

(前月比累積、%)



(備考) 1. アメリカ商務省、財務省「貿易統計」により作成。
 2. (1) ~ (4) は、2015年12月対比。内閣府による季節調整値。3か月移動平均値。
 3. (3)、(4) の種類別の輸出数量指数の作成方法については、付注3-2を参照。

●アジア地域の日系現地企業への影響も懸念される

最後に、海外に進出している日系現地企業への影響について確認しよう。中国に進出している日本企業については、輸出向けの販売が比較的小さく、かつ、その輸出先についてもアメリカ向けは限られていることから、米中間の追加関税措置によって中国における生産拠点等を大きく見直す動きは一部の産業に限られるとみられる。経済産業省「海外事業活動基本調査」によると、中国に進出している日本企業の現地法人（以下、日系現地企業）の数は2017年度時点では7,463社となっており、日系現地企業の売上高の構成比（卸売・小売業を除くベース）は、輸送機械が約4割と最も多く、次いで情報通信機械などの割合が高い。JETRO（日本貿易振興機構）の調査によると、日系現地企業の販売先の構成は、中国国内向けが約7割、海外向けが約3割となっており、輸出について、仕向け先の構成をみると、日本向けの割合は、製造業では5割以上、非製造業でも約7割と、最も高い一方、アメリカ向けの割合は、製造業では6.1%、非製造業では5.7%程度となっている（付図3-4）。しかし、仮に追加関税措置の対象が広がれば影響も大きくなる可能性があるほか、日系現地企業の販売先の約7割が中国国内向けであり、中国のマクロ経済動向による影響も大きいことから、こうした現地企業の動向についても十分に留意する必要がある。

さらに、グローバルなサプライチェーンを通じた日本企業への影響としては、①中国からアメリカへ輸出している製品の部品を日本企業が供給している場合や、②日本企業が中国に生産拠点を設けて、そこからアメリカに輸出している場合など、様々なサプライチェーンを通じた影響があると考えられる。JETROの調査によると、中国だけでなく、香港・マカオ、台湾、韓国など、中国と密接な関係がある国・地域の日系現地企業では、米中間の通商問題によって「マイナスの影響がある」と回答する企業の割合が4割から5割近くと高くなっている（付図3-5 (1)）。他方、ベトナムやタイ、マレーシアといった国の日系現地企業では、「プラスの影響がある」と回答する企業が1割程度存在しており、一部の企業では生産拠点を中国から他のアジア地域に移転するなどの対応が図られていると考えられる（付図3-5 (2)）。こうした日本企業の対応や経営への影響についても、引き続ききめ細かく注視していく必要がある。

以上をまとめると、米中間の通商問題による日本経済への影響という意味では、①追加関税措置が、対象となっている財の貿易を下押しし、アメリカと中国の経済を減速させるという直接的な影響が生じる可能性、②追加関税措置によってアメリカと中国の輸出財の生産が減少した場合に、それがサプライチェーンを通じて、当該財の部品等を供給している当事国以外の国・地域にも影響を及ぼす可能性、③通商問題の先行きの展開が不透明な中で、貿易や経済動向の先行きに関する不確実性が高まることにより、企業活動が慎重化したり、金融資本市場の変動が高まる可能性という3つの経路を通じた影響が生じる可能性が考えられる。今後については、中国の景気刺激策の効果が期待される一方、これまでにとられた米中間の追加的な関税引上げ等の影響や今後の米中通商協議の動向に引き続き注意が必要である。

(2) 英国のEU離脱の影響

●日本は英国と貿易・投資の面で深く関係している

英国は、日本にとって、欧州における重要な貿易・投資相手国であり、今後のEU離脱交渉がどのような形で進むのかによって、英国や他のEU加盟国だけでなく、日本経済にも影響が及ぶ可能性がある。以下では、日本と英国との貿易・投資関係を概観するとともに、英国と他のEU加盟国の間のサプライチェーンの状況について確認する。

まず、これまでの離脱交渉の経緯と今後の予定を確認しよう（第3-2-6図(1)）。英国は、2016年6月の国民投票でEU離脱を決め、2017年3月には正式にEUに離脱を通告した。その後は、当初予定されていた2019年3月末の離脱に向けて、離脱協定及びEUとの将来関係の大枠を示す政治宣言の協議を進めてきたが、2019年1月以降、英国議会下院で離脱協定及び政治宣言の否決が続く中、2019年4月の特別欧州理事会において、英国のEU離脱期限を2019年10月末まで延期することが決定された。これを受けて、引き続きEU離脱案について、英国内及びEUとの間での合意形成を目指して検討が進められている状況にある（2019年5月末時点）。

次に、日本と英国との貿易や投資などの構造を確認してみよう（第3-2-6図(2)）。日本からの輸出金額（2018年時点）をみると、英国を除くEU向けが占める割合は全体の9.4%であるのに対し、英国向けの割合は1.9%と相対的に小さい。他方、日本からの直接投資残高（2018年末時点）をみると、英国を除くEU向けの割合は全体の約15%であるのに対し、英国向けの割合は約10%となっており、投資先としては大きな位置付けを占めている。特に、業種別にみると、金融・保険業の直接投資残高の割合は、英国向け（8.0%）と、英国を除くEU向け（11.7%）に近い割合となっている。また、日本の対外与信残高（2019年3月末時点）をみると、英国向け（4.8%）は、英国を除くEU向け（17.1%）よりも割合が小さいが日本企業の進出に伴い一定程度の割合を占めている。

第3-2-6図 英国のEU離脱交渉の動向と日英の貿易・投資関係

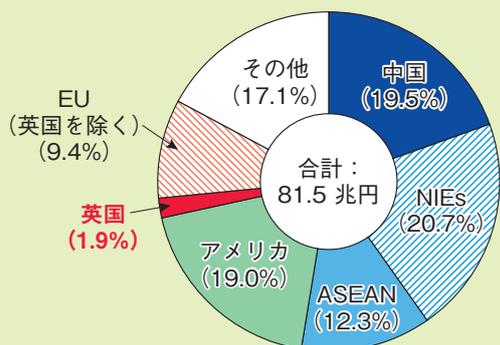
日本は英国と貿易・投資の面で深く関係している

(1) 英国のEU離脱交渉の経緯と今後の予定

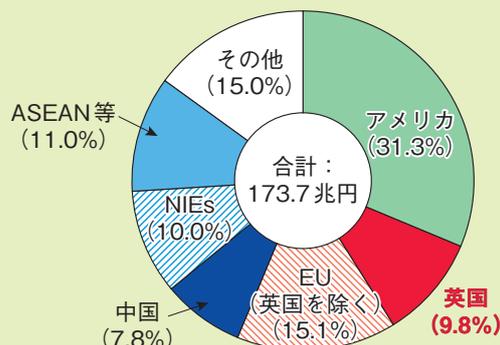
年月日	事項
2016年6月 23日	EU残留・離脱を問う国民投票
2017年3月 29日	英国政府がEU側に正式に離脱通知
2018年7月 6日	英国政府がEU離脱後の将来枠組みに関する交渉指針を公表
11月 25日	臨時EU首脳会議において、EU27か国が離脱協定及び将来関係に関する政治宣言を承認
12月 10日	英国議会での承認手続きを延期
2019年1月 15日	英国議会で離脱協定及び政治宣言を否決
3月 12日	英国議会で修正後の離脱協定及び政治宣言を再否決
21日	欧州理事会（EU首脳会議）でEU27か国が（英国議会で離脱協定を可決しない場合）4月12日までの離脱期限延期に合意
29日	英国議会で離脱協定を再々否決
4月 5日	メイ首相、EUに対し離脱期限を6月30日まで延期することを要請
10日	特別欧州理事会（特別EU首脳会議）でEU27か国が10月31日までの離脱期限延期に合意
5月 23～26日	欧州議会選挙
24日	メイ首相が6月7日に保守党党首を辞任し、新党首が選任されるまで、首相の職に留まる意向を表明
(以下、予定)	
2019年10月 31日	英国のEU離脱期限
2020年12月 31日	移行期間終了

(2) 日本と英国の貿易・投資関係

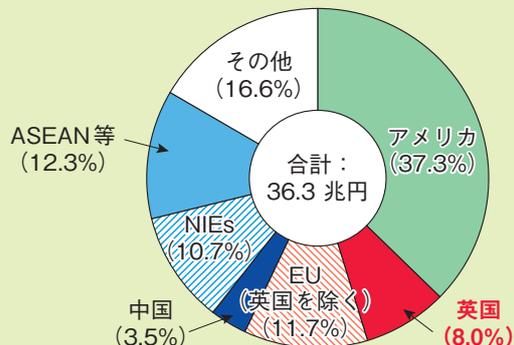
①日本の輸出額



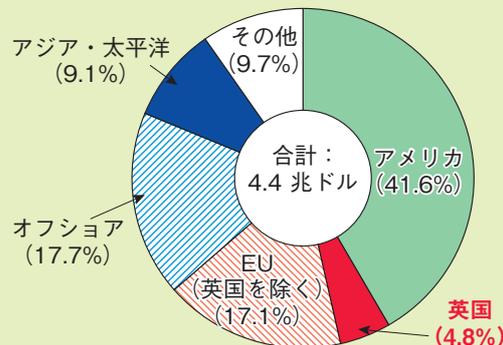
②日本の対外直接投資残高（全産業）



③日本の対外直接投資残高（金融・保険業）



④日本の対外与信残高



- (備考) 1. 財務省「貿易統計」、財務省・日本銀行「国際収支統計」、日本銀行「BIS国際与信統計の日本分集計結果」、各種資料等により作成。
2. (2)の輸出金額は2018年、対外直接投資残高は2018年末、与信残高は2019年3月末の値。括弧内の数値は、総額（全世界向け）に占める割合を表す。NIEsは韓国、台湾、香港、シンガポールの合計。
- ①のASEANは、ブルネイ、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、タイ、ベトナムの合計。
- ②③のASEAN等は、アジアから中国、NIEsを除いたもの。
- ④の与信残高は、日本に本店を持つ銀行の国際的な与信残高（最終リスクベース）。EUには、キプロス、マルタを含まない。

●英国のEU離脱の動向には、引き続き注意が必要

英国のEU離脱による日本経済への影響については、どのような離脱案が合意されるか次第であり、現時点で正確に見通すことは困難である。ただし、仮に英国が何の取り決めもないままにEUから離脱した場合には、企業レベル及びマクロ経済レベルの双方で影響が生じると考えられる。第一に、英国とその他EU加盟国との貿易において、通関手続きや関税の支払いが生じるほか、英国・EU双方の規制・ルールへの対応やサプライチェーンの見直しが必要になるなど、合意に基づいて離脱する場合よりも日本企業への影響は大きいと考えられる。第二に、マクロ経済的にみても、合意なきEU離脱による英国への経済的影響は大きいとみられることから、それによる貿易・投資への影響、金融資本市場を通じた影響などが懸念される。この点に関して、2019年4月に公表されたIMFの最新の試算によれば、合意なきEU離脱による関税等の引上げにより、2019年から2021年にかけての英国のGDPは、合意に基づいて離脱した場合と比べて3.5%低下し、EUのGDPも同期間に0.5%低下するとされている²⁷。

英国では、約1,000社にのぼる日本企業の拠点が現地に進出し経済活動を行っているが、合意なきEU離脱が生じた場合には、こうした日系現地企業の活動に大きな影響が及ぶ可能性がある（第3-2-7図（1））。ここでは、英国における日系現地企業の売上高が最も大きい自動車産業に着目し、欧州と英国の間のサプライチェーンの状況を確認してみよう。国際自動車工業連合会（OICA）などの統計データをみると、欧州における日系メーカーの販売台数や生産台数は、いずれも英国が最大となっており、そのシェアは欧州における現地生産の約半分（46%）を占めていることから、英国は日系メーカーの最大のマーケットであると同時に、重要な生産拠点となっている（第3-2-7図（2））。また、英国で日系メーカーが供給している自動車の台数は、英国での販売台数を大きく上回っており、英国で生産されたものの大半が他のEU加盟国向けに輸出されているとみられる²⁸。

英国において自動車生産を行う際には、他のEU加盟国から輸入された自動車部品が用いられている。こうした英国と欧州の間のサプライチェーンの状況について、OECDの付加価値貿易のデータを用いて、英国から輸出される自動車の輸出額に含まれる付加価値の構成をみると、2015年時点において、英国国内による付加価値は全体の約71%、海外の付加価値が約29%となっている（第3-2-7図（3））。このうち、海外の付加価値について国・地域別の内訳をみると、英国を除くEU加盟国の割合が輸出全体の付加価値の約16%を占めるほどの大きさとなっている。このように、英国で生産・輸出される自動車には、他のEU加盟国で作られた部品等が多く用いられている。

2019年3月に英国政府が公表した合意なき離脱の際の暫定的関税枠組みでは、前述の点も考慮して、自動車の完成車には10%の関税が課されるものの、自動車部品には12か月間は関税を課されないことが示されたほか、通関手続きについても暫定的に移行簡易手続きを導入する

注

(27) IMF (2019a) を参照。

(28) 詳細は、内閣府政策統括官（経済財政分析担当）(2019a) を参照。

こととされている²⁹。

このように、暫定措置は準備されつつあるものの、合意なき離脱となった場合の産業全般への影響はなお大きいと見込まれている。例えば、英国産業連盟（CBI）の分析では、想定される5つの影響として、①関税引上げによるコスト上昇（EU側で年間45億～60億ポンド、英国側で110億～130億ポンド発生）、②港湾手続きの混乱（原産地証明、トレーサビリティ等の手続きに係る非関税障壁、手続き関連のインフラ不足）、③EUで適用される製品等への規制・標準の取扱いの不透明性、④既存住民の権利の不確実性による労働力へのアクセスの毀損、⑤クロスボーダー・サービス産業におけるEU市場へのアクセスの不透明性、といった問題点が指摘されている³⁰。

こうした中、英国の日系現地企業においてどのような対応が実施ないし検討されているかについて、JETROが2019年4月に公表した調査結果をみると、サプライチェーンや販売体制の見直し、為替リスクへの対応、金融パスポートの英国以外のEU加盟国での取得などの取組を挙げている企業が一部にみられるものの、多くの企業においては、不確実性の高さから、あまり対応が進んでいない様子が見られる（第3-2-7図（4））。

我が国としては、これまで、英国のEU離脱が日本経済や日系現地企業の経済活動に与える影響を最小化すべく、日系現地企業に対する情報提供や相談対応といった支援に取り組んできたほか、英国・EU双方にあらゆるレベルで働きかけてきたところであり、引き続き、英国とEUの間の離脱交渉の動向を注視する必要があると考えられる³¹。

注

(29) JETRO (2019a) を参照。

(30) CBI (2017) を参照。

(31) 日本政府の取組については、「英国のEU離脱に関する政府タスクフォース」の議事次第等を参照。

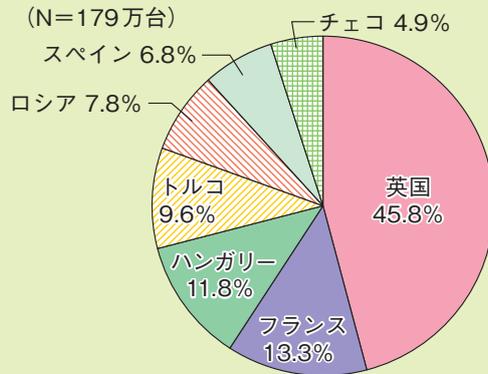
第3-2-7図 英国の日系現地企業の活動と対応状況

英国のEU離脱の動向には、引き続き注意が必要

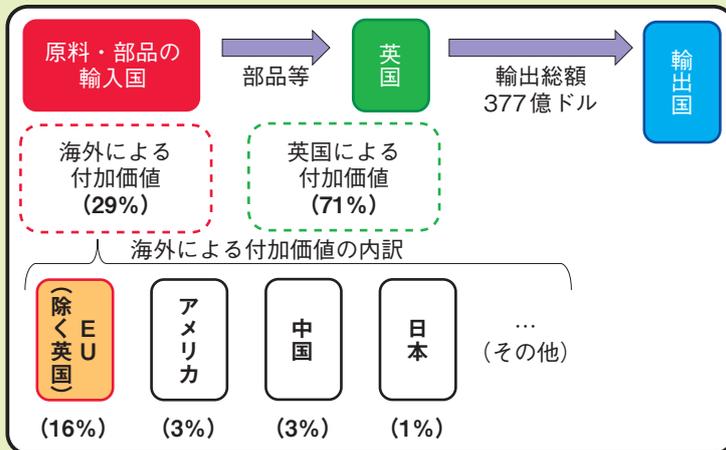
(1) 日本の海外進出企業（拠点）数

国	総数
全世界	75,531
EU（英国除く）	5,551
英国	986
ドイツ	1,814
フランス	719

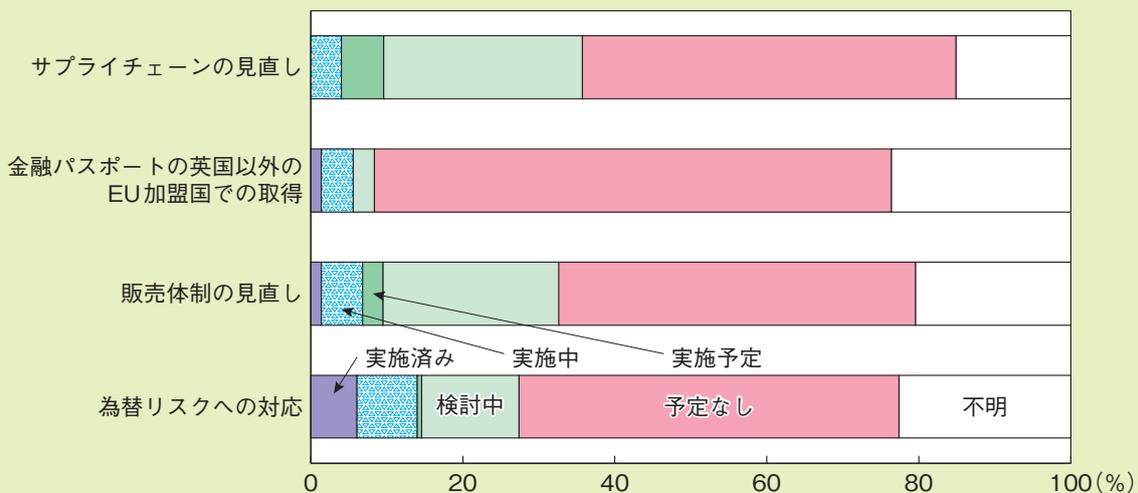
(2) 日系自動車メーカーの現地生産構成比



(3) 英国を中心とする自動車のサプライチェーン



(4) 英国のEU離脱に対する日系現地企業の対応状況



(備考) 1. 外務省「海外在留邦人数調査統計」、OICA公表資料、OECD「Trade in Value Added」(December 2018)、JETRO「2018年欧州進出日系企業実態調査」により作成。
 2. 「欧州」は、OICAの定義に準じ、EUに加え、ロシアやトルコなどを含む。
 3. (1)は2017年10月1日時点、(2)は2016年時点。
 4. (3)は、英国から全世界に輸出される自動車について、英国及び海外（英国以外）による付加価値の内訳を示したもの（計数は2015年時点）。

(3) アメリカ・メキシコ・カナダの新たな協定（USMCA）とその影響

- 自動車など一部ではマイナスの影響を懸念しているが、対応未定の企業も多く、今後の動向に注意

アメリカ政府は、メキシコ・カナダとの間で、これまで締結していたNAFTA（北米自由貿易協定）の再交渉を行い、2018年11月にアメリカ・メキシコ・カナダの3か国間での新たな協定（USMCA:United State-Mexico-Canada Agreement）が署名された。この新協定により、乗用車の原産地規則については、域内での乗用車部品の調達比率を現行の62.5%から75%へ引き上げるほか、40%の乗用車部品は時給16ドル以上の労働者によって生産すること等が盛り込まれた³²。

そこで、日本の自動車産業のアメリカでの活動状況を確認しよう。まず、アメリカの自動車・同部品の主な輸入相手国をみると、日本は、メキシコとカナダに次いで、第3位となっている（第3-2-8図（1））。次に、2017年におけるアメリカ市場での日本車の販売と現地生産・輸入等の状況をみると、販売台数は約670万台であり、このうちアメリカでの現地生産が約380万台、日本からの輸入が約170万台、残りの約150万台がメキシコ及びカナダからの輸入となっている³³（第3-2-8図（2））。また、北米（アメリカ、メキシコ、カナダ）における日本企業の現地法人の数は約3,600社と多く存在するほか、その売上高の構成（卸売・小売業を除くベース）をみると、自動車などの輸送機械が約半分を占めている（第3-2-8図（3）（4））。

JETROが2019年2月に公表した日系現地企業調査によると、USMCAの影響については、8割以上が「影響はない」または「わからない」としており、マイナスの影響があると回答した割合は全体で6.3%、自動車・二輪車・同部品産業で14.8%にとどまっている。特に、自動車・二輪車・同部品産業においてマイナスの影響として指摘された項目をみると、「賃金条項（高賃金労働者による製造）への対応」を挙げる企業が最も多く（21.3%）、次いで、「鉄鋼・アルミニウムの域内調達比率の達成義務」（18.4%）や、「品目別原産地規則の見直し」（17.9%）を挙げる企業が多くなっている（第3-2-8図（5））。また、USMCAへの対応策については、「何も変更しない」と「分からない」が8割以上を占めたが、自動車・二輪車・同部品産業では、「販売価格の引上げ」（15.3%）、「調達先の変更」（10.2%）、「生産拠点の変更」（5.1%）と他産業に比べて対応を行う企業の割合が高くなっている（第3-2-8図（6））。ただし、現時点では対応を決めていない企業も多くみられることから、今後の動向については引き続き留意が必要である。

注

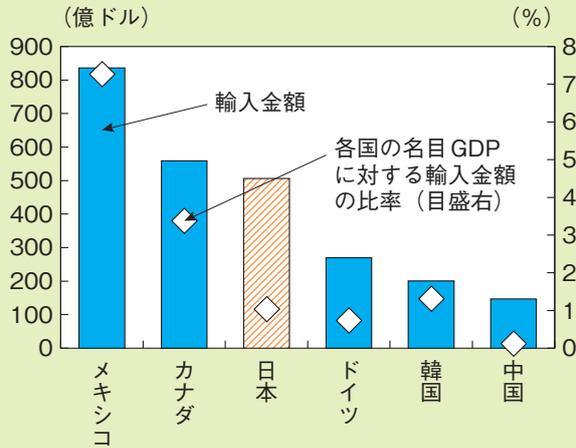
(32) 詳細は、内閣府政策統括官（経済財政分析担当）（2019a）を参照。

(33) 販売台数、現地生産台数、輸入台数のそれぞれを異なる統計を用いて把握しているため、販売台数と現地生産台数及び輸入台数の合計は一致しない。

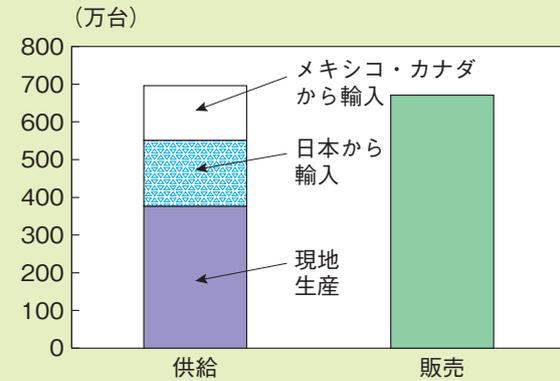
第3-2-8図 アメリカ・メキシコ・カナダの新たな協定（USMCA）とその影響

自動車など一部ではマイナスの影響を懸念しているが、対応未定の企業も多く、今後の動向に注意

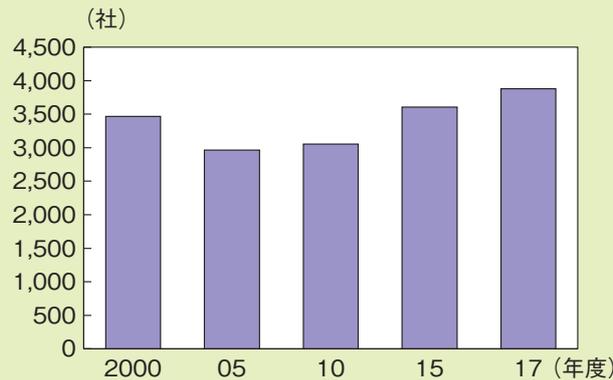
(1) アメリカの自動車・同部品の主な輸入相手国（2017年）



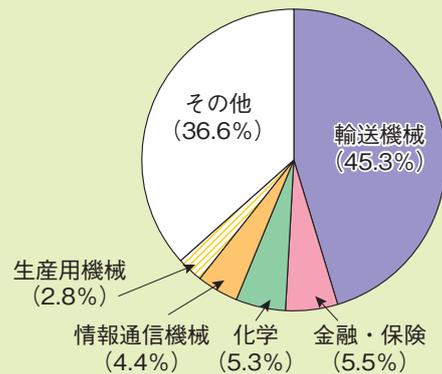
(2) アメリカ市場での日本車の販売と現地生産・輸入等の状況（2017年）



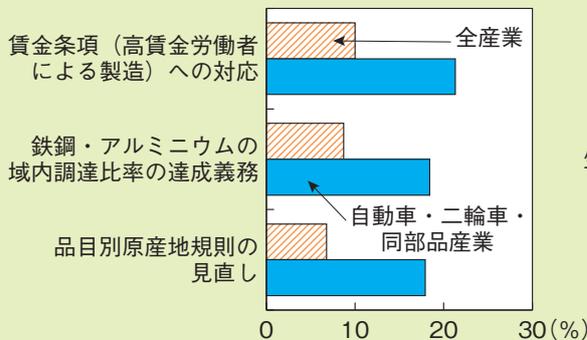
(3) 北米における日系現地企業の数



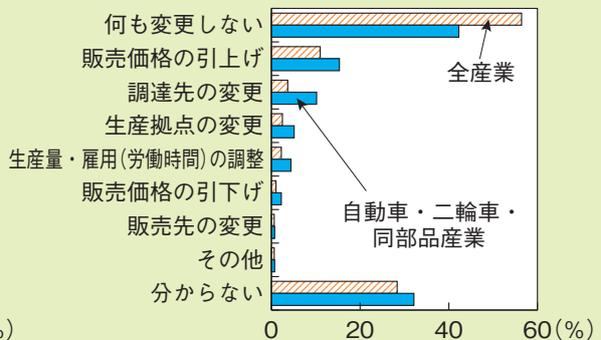
(4) 北米における日系現地企業の売上高（業種別構成比、2017年度）



(5) USMCA発効による日系現地企業の見方（マイナスの影響として指摘された項目の回答割合）



(6) USMCAへの対応策



(備考) 1. 世界銀行、アメリカ商務省、日本自動車工業会、経済産業省（2019）、経済産業省「海外事業活動基本調査」調査票情報、JETRO「2018年度 米国進出日系企業実態調査」により作成。
 2. (2)は、複数の統計を使用しているため、販売台数と供給台数は一致しない。
 3. (3)及び(4)の北米は、アメリカ、メキシコ、カナダの合計。
 4. (4)は、卸売・小売業を除くベース。

3 経済連携の進展

本項では、2018年12月に発効したTPP11や2019年2月に発効した日EU・EPAなどをはじめとする我が国の経済連携協定の取組を整理するとともに、2019年6月のG20大阪サミットの首脳宣言における自由貿易の推進やWTO改革、デジタル経済のルール構築に向けた取組について概観した上で、自由で公正な共通ルールに基づく貿易・投資の環境整備を一段と進め、企業活動をより活性化することの重要性を述べる。

●日本は、数多くの貿易相手国と経済連携協定を推進

経済連携協定（EPA：Economic Partnership Agreement）とは、2つ以上の国・地域の間で、貿易の自由化に加え、投資、人の移動、知的財産の保護や競争政策におけるルール作り、様々な分野での協力の要素等を含む、幅広い経済関係の強化を目的とする協定である。こうした多国・地域に亘る協定について、我が国の取組をみると、2000年代から、各国・地域との間でEPAを締結してきたことに加え、最近ではTPP11、日EU・EPA、RCEPなど、より幅広い分野を含むEPAを推進している。我が国は、これまで21か国・地域との間で、18のEPAが発効済・署名済となっている（付表3-6）。こうした発効済・署名済のEPA相手国との貿易が、日本の貿易総額に占める割合は約51.6%（アメリカを除くTPP11の場合は約36.7%）となっているほか、発効済・署名済EPAに加えて交渉中EPA相手国との貿易が貿易総額に占める割合は約86.2%に達している³⁴（付図3-7）。

●TPP11発効の経済効果

TPP11は、アジア太平洋地域においてモノの関税だけでなく、サービス、投資の自由化を進め、さらには知的財産、金融サービス、電子商取引、国有企業の規律など、幅広い分野で21世紀型のルールを構築する経済連携協定であり、参加国の世界のGDPに占めるシェアは約13.5%に達する。

TPP11における関税の合意内容を詳しくみると、日本からの輸出については、ほとんど全ての参加国との間で、工業製品、農林水産品とも、8~9割以上の品目が関税の即時撤廃の対象となっている（第3-2-9図（1））。TPP11の参加国からの輸入のうち、工業製品については、一部の品目が即時撤廃の対象ではないものの、段階的撤廃まで含めると、他の参加国からのほぼ全ての品目の輸入に対する関税が撤廃の対象となっている。一方、農林水産品については、即時撤廃は約5割にとどめた上で、約2割の関税撤廃の例外とするとともに、重要5品目（米、麦、牛肉・豚肉、乳製品、甘味資源作物）を中心に国家貿易制度・枠外関税の維持、

注 (34) 詳細は、内閣府政策統括官（経済財政分析担当）（2019a）を参照。

関税割当てやセーフガードの創設、関税削減期間の長期化等の有効な措置をとっている（第3-2-9図（2））。

TPP11の大きな特徴の一つは、物品の関税撤廃・削減だけでなく、サービスや投資の自由化を進め、さらには知的財産、電子商取引、政府調達など、幅広い分野で新たなルールが構築される点にある。例えば、TPP11に参加する国において、日本企業の海外進出の障壁となってきたサービスや投資に関する規制の緩和や透明性の向上が図られることにより、日本のコンビニエンス・ストアなどの小売店や金融業のアジア諸国への進出が加速されることが期待されている。また、不正な商標商品や著作権侵害物品の輸出入の差止めなどに関する権限が各国の当局に与えられることにより、日本企業の商標や著作物の侵害による被害が減ることが期待される。TPP11のもう一つの特徴は、多くの日本企業が進出しているアジア太平洋地域の国々を幅広く包含することにより、日本企業のバリュー・チェーン全体がカバーされ、国境を越えた人、モノ、資本の移動といったグローバルな企業活動の円滑化が図られることである。具体的には、輸出入許可手続きの透明化や通関手続きの迅速化等が図られるだけでなく、域内の複数国にまたがって製品が加工された場合に、各生産国での付加価値を累積して原産性が判断されるため、特惠関税の適用が受けやすくなる。

なお、こうしたTPP11の経済的な効果については、内閣官房（2017）において、応用一般均衡モデル（GTAPモデル）を用いて、TPP11による関税引下げや貿易円滑化措置の効果により、日本経済が新たな成長経路（均衡状態）に移行した時点（10～20年を想定）におけるGDP水準の押し上げ効果のシミュレーションが実施されている。その分析結果をみると、我が国の実質GDPは、TPP11が無い場合に比べて、約1.5%押し上げられると見込まれる。これは、2016年度のGDP水準で換算すると、約8兆円に相当する。その際、労働供給は約0.7%増加すると見込まれ、これは2016年の就業者数ベースに人数換算すると、約46万人に相当する。

第3-2-9図 日本と他のTPP11参加国との間における関税撤廃の状況

(1) 日本からの輸出に対する他のTPP11参加国における関税撤廃等の状況

国名	即時撤廃率（品目ベース）		即時撤廃の代表品目
	農林水産品	工業製品	
カナダ	87.4%	96.2%	家電、精密機械、寝具など
ニュージーランド	98.1%	93.8%	自動車、タイヤ、ゴム製品など
オーストラリア	99.6%	91.7%	乗用車・トラック等の新車など
ブルネイ	98.8%	90.4%	
チリ	95.5%	95.1%	
マレーシア	96.3%	80.3%	
メキシコ	71.7%	77.1%	乗用車、エンジン部品など
ペルー	83.9%	80.2%	
シンガポール	100.0%	100.0%	—
ベトナム	46.3%	71.0%	水産物、繊維製品、鉄線など

※グレーは発効していない4か国（2019年5月時点で国内手続きが未完了の国）。

(2) 日本における他のTPP11参加国からの輸入に対する関税撤廃等の状況

大品目	関税の即時撤廃・段階的撤廃の品目	
	即時撤廃	段階的撤廃
酒類・たばこ・塩		ボトルワイン、清酒・焼酎、 葉巻たばこ、精製塩
石油	軽油・重油・灯油など	一部の揮発油（自動車用）
化学	プラスチック原料・有機化学品・ 無機化学品など	
非鉄金属		銅・亜鉛・鉛など
皮革・履物		革製かばん・ハンドバッグ・ 革靴・毛皮など
繊維・繊維製品	繊維・繊維製品	一部の衣類 (化合繊維製オーバーコートなど)

(備考) 1. 内閣官房、経済産業省、農林水産省、JETRO等の公表資料により作成。
2. (1) について、農林水産品の即時撤廃率は農林水産省の公表資料、工業製品の即時撤廃率は経済産業省の公表資料による。

●日EU・EPA発効の経済効果

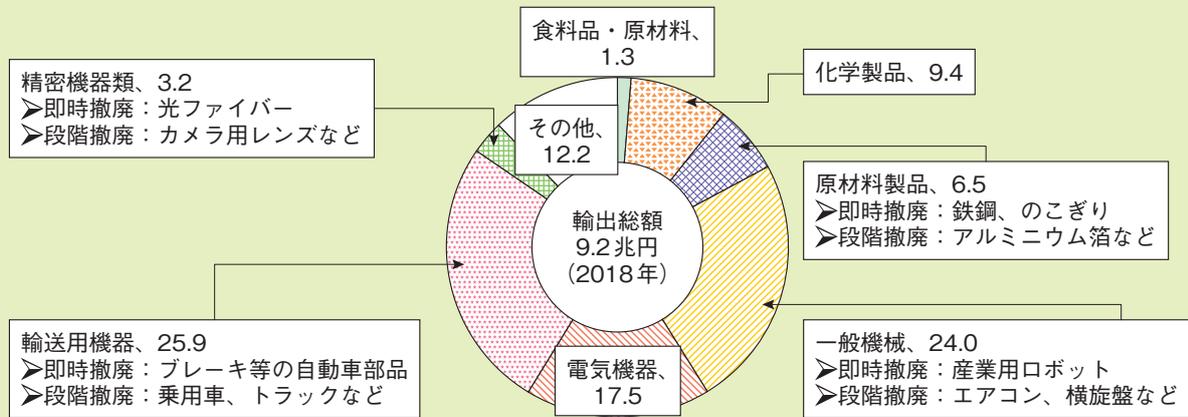
日EU・EPAについては、日本とEUとの間で、自由で、公正な、開かれた国際貿易経済システムの強固な基礎の構築を目指し、物品市場アクセスの改善、サービス貿易・投資の自由化、国有企業・知的財産・規制協力などルール構築等を含むものであり、日EUを合わせると世界GDPの約28.3%のシェアを占める。

日EU・EPAにおける関税の合意内容を詳しくみると、日本からの輸出のうち工業製品については、日本の輸出に占めるEU向けのシェアが高い輸送用機器や一般機械などでは、自動車部品や産業用ロボットなどの品目が関税の即時撤廃の対象となっているほか、乗用車やエアコンなどの品目が関税の段階的撤廃の対象となっている。一方、農林水産品については、牛肉、

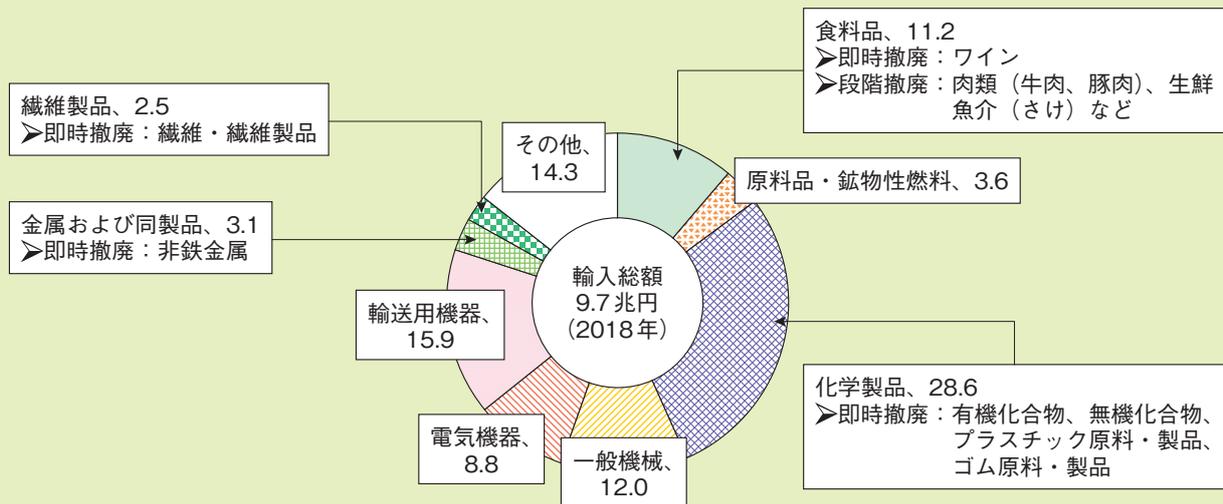
茶、水産物等の輸出重点品目を含め、ほぼ全ての品目が関税の即時撤廃の対象となっている（第3-2-10図（1））。EUからの輸入のうち工業製品については、日本の輸入に占めるEUのシェアが高い化学製品では、有機・無機化合物やプラスチック製品を含む様々な化学製品が関税の即時撤廃の対象となっている。一方、農林水産品については、米では関税削減・撤廃等からの除外を確保したほか、麦・乳製品の国家貿易制度、糖価調整制度、豚肉の差額関税制度といった基本制度の維持、関税割当てやセーフガード等の有効な措置をとることで、農林水産業の再生産が引き続き可能となる国境措置を確保している（第3-2-10図（2））。

第3-2-10図 日本とEUとの間の貿易構造と代表的な関税撤廃品目

(1) 対EU輸出の構造と代表的な関税撤廃品目



(2) 対EU輸入の構造と代表的な関税撤廃品目



(備考) 1. 内閣官房、財務省「貿易統計」、経済産業省、農林水産省、外務省、JETROにより作成。
 2. 数字は、2018年の対EU輸出総額又は輸入総額に占める各品目の金額シェア。

なお、こうした日EU・EPAの経済的な効果についても、前述の内閣官房（2017）において、TPP11の効果と同様に、分析結果が示されている。その分析結果をみると、我が国の実質GDPは、日EU・EPAが無い場合に比べて約1%押し上げられると見込まれる。これは、2016年度のGDP水準で換算すると約5兆円に相当する。その際、労働供給は約0.5%増加すると見込まれ、これは2016年の就業者数ベースに人数換算すると、約29万人に相当する。

応用一般均衡モデルを用いたシミュレーションの分析結果については相当な幅をもってみる必要はあるものの、TPP11や日EU・EPAをはじめとする経済連携協定によって、貿易面でのメリットに加え、マクロ経済全体でのプラスの効果が見込まれる。

● WTO改革・自由貿易の推進やデジタル経済のルール構築に向けた取組

最後に、2019年6月のG20大阪サミットの首脳宣言における自由貿易の推進やWTO改革、デジタル経済のルール構築に向けた取組について概観する。

まず、自由貿易の推進について、首脳宣言では、自由、公平、無差別で透明性があり予測可能な安定した貿易及び投資環境を実現し、市場を開放的に保つよう努力するとされており、国際的な貿易及び投資は、成長、生産性、イノベーション、雇用創出及び開発の重要な牽引力であるとの認識が共有されている。また、WTOの機能を改善するため、必要な改革を支持し、WTO加盟国によって交渉されたルールに整合的な紛争解決制度の機能に関して行動が必要であることに合意するとともに、WTO協定と整合的な二国間及び地域の自由貿易協定の補完的役割が重要であるとの認識が共有されている。

次に、経済のデジタル化は、これまでにない創造的なビジネスモデルを可能としたが、同時に新しい課題にも直面しており、国際的な協調の下で、適切なルールを整備することの重要性が指摘されている。この点、我が国は、DFFT（Data Free Flow with Trust：信頼性のある自由なデータ流通）の構築によって、現状、アメリカや中国、欧州などで独自に進めているデータ流通政策に対し、信頼に足るルールの下で、デジタルデータについては自由な流通を原則とし、デジタル経済の恩恵が全ての人々に行き渡るよう、統一的なルールの整備が必要であることを提唱した。

こうした取組は、自由で公正な共通ルールに基づく貿易・投資の環境整備を一段と進め、企業活動をより活性化することの重要性を改めて強調するものである。

第3節 グローバル化が進展する中での日本経済の課題

本節では、グローバル化が日本経済にもたらす変化について、主に貿易や対外直接投資が国内の生産性や雇用、賃金に与える影響に焦点を当てて分析する。具体的には、企業レベルのデータを用いて、輸出や対外直接投資を行う企業と国内中心に事業を行う企業とを比較することにより、海外との取引を行う企業の方が生産性、雇用、賃金が高くなっている可能性があることを示すとともに、直接的にグローバル化の経済効果が及びにくい企業や労働者が存在することも踏まえた上で、グローバル化に対応するための日本経済の課題について考察する。

1 グローバル化が国内の生産性等に与える影響

●貿易はどのような利益や損失をもたらすのか

国際貿易が経済的な利益をもたらすメカニズムについては、伝統的な貿易理論（リカードの比較優位論、及び、ヘクシャー＝オリーンの貿易理論）によると、国・地域によって生産技術や生産に用いる資本・労働の賦存量が異なるため、それぞれが比較優位を持つ財の生産に特化し、それらを互いに貿易することにより、消費できる財の組合せがより望ましいものとなる「交換の利益」が生じるとともに、生産効率が相対的に高い産業に特化することにより一国の生産性が高まる「特化の利益」が生じるとされてきた。ただし、既に第1節でみたように、現在の国際貿易は、必ずしも各国が異なる産業に特化している訳ではなく、同じ産業内において互いに貿易が行われている状況となっている。こうした現状を踏まえて、近年発展してきた新たな貿易理論（メリッツ・モデル）では、貿易にかかる固定費用を賄うことができる生産性の高い企業が輸出を行う傾向があり、そうした高生産性企業に労働や資本などの経営資源がシフトしていくことで、産業全体としても生産性が高まる効果を持つことが示されている³⁵。他方で、貿易の拡大や対外直接投資などグローバル化の進展により、一部の産業では雇用が失われたり、賃金格差が生じるのではないかとといった懸念があることも指摘されている。

以下では、こうした観点を念頭に置きながら、日本企業の企業レベルのデータを用いて、貿易が国内の生産性・雇用・賃金等に与える影響について、実証的に検証する。

●輸出企業は少数だが、輸出依存度は低く、生産性などは高い

まず、ここでは、新たな貿易理論（メリッツ・モデル）に基づき、企業レベルでみて、輸出を行っている企業は、そうでない企業と比べて、生産性、雇用、賃金などにどのような相違があるのかについて、先行研究の成果を整理する。

注 (35) 国際貿易に関する研究の概要については、経済学解説⑦を参照。

先行研究³⁶によれば、日本、アメリカ、ドイツ、フランス、英国において、輸出額の多い上位10%の企業は、各国の輸出額全体の8割から9割を占めている一方、売上高の半分以上を輸出で得ている企業の数全体に占める割合は、いずれも1割ないしそれ以下と低い水準となっており、主要先進国に共通する特徴として、輸出をする企業は全体のごく一部だが、そうした企業は、輸出に依存して売上高を維持しているわけではないことが分かる（付図3-8 (1) (2)）。

また、輸出企業と非輸出企業のパフォーマンスの違いを比較するため、生産性（TFP：Total Factor Productivity）³⁷、付加価値、雇用者数、賃金の4つの変数について、輸出企業の平均値を非輸出企業の平均値で割った「輸出プレミアム」と呼ばれる指標をみると³⁸、主要国の全ての変数が1を上回っており、輸出企業の平均値が非輸出企業の平均値を上回っている（付図3-8 (3)）。生産性については、日本、フランスの輸出プレミアムが高く、輸出企業の方が、約30%程度、生産性が高い。また、付加価値についても、日本の輸出プレミアムは5.22、フランスは2.68という高い値が報告されている。雇用者数では、英国を除いて、輸出企業は非輸出企業よりも、約2~3倍となっている。賃金については、日本、アメリカ、英国などでは、輸出企業の方が、約10%~20%程度高い。

このように、先行研究では、主要先進国に共通する特徴として、輸出をする企業は全体のごく一部だが、そうした企業は、輸出に依存して売上高を維持しているわけではないこと、また、非輸出企業と比較した場合の輸出企業の平均的な特徴として、生産性が高いほか、雇用者数などの企業規模が大きく賃金も高いことが示されている。

- 注 (36) 日本は若杉ほか（2008）、アメリカはBernard *et al.*（2007, 2011）、ドイツ、フランス、英国はMayer and Ottaviano（2007）を参考とした。
- (37) TFP（全要素生産性）は、技術水準や効率性を表す生産性の指標であり、資本、労働、その他の全ての生産要素の投入の組合せ1単位当たりの付加価値として計算される。
- (38) この指標が1を上回っている場合、その変数について、輸出企業の方が非輸出企業よりも平均値が大きいことを意味する。

経済学解説⑦：企業活動からみた貿易立地論

各国のデータが示すように、なぜ輸出をする企業は全体のごく一部にすぎないのでしょうか。こうした事実は、企業レベルのデータを使った研究が行われるようになって観察されたことですが、この疑問に対して、従来の貿易理論では答えを見出すことは難しかったため、21世紀に入ってからこの事実を説明するための新たな貿易理論が発展しました³⁹。



そもそも、19世紀から研究されていた産業間の貿易に関する伝統的な貿易理論（リカード・モデルやヘクシャー＝オリーン・モデルと呼ばれています）では、一国内の全ての企業が同質であるという仮定を置いているため、比較優位を持つ産業の企業は全て輸出を行うことが想定されています。また、1980年代に発展した産業内の貿易に関する新しい貿易理論（新貿易理論、または、クルーグマン・モデルなどと呼ばれています）においては、ブランド戦略によって他社との差別化に成功した企業は国内販売も輸出も行うことが想定されており、なぜ同じ産業内に輸出をする企業としない企業が存在するのかということについてまで説明することはできませんでした。

1990年代以降、各国の統計やデータが整備され、企業レベルのデータが利用可能になったことで、輸出を行う企業は同じ産業の一部の企業に過ぎないことや、輸出を行う企業の生産性が他の企業と比べて高いことなどの事実が蓄積されてきました。こうした事実を整理する理論的枠組みとして、企業ごとに異なる属性（主には生産性の違い）を有することを考慮した貿易モデル、メリッツ・モデルが提示されました⁴⁰。

メリッツ・モデルは、生産性が異なる企業が存在する現実を踏まえ、生産性の高い少数の企業のみが輸出を行うモデルを構築しました。この理論の基本的な発想は、生産性の高い企業のみが、輸出に要する大きな固定費用をまかなうほどの利潤を得ることができるというものです。そして、この理論から、新しい貿易利益の存在が示されました。関税をはじめとする貿易障壁の低下によって、世界規模での競争が活発になると、それまで貿易障壁に守られていた生産性の低い企業は市場からの退出を余儀なくされる一方で、生産性の高い企業の生産量は拡大し、それによって、国全体の平均的な生産性が上昇するというものです。

国全体の平均的な生産性の上昇は、人々の実質所得の上昇を意味するため、国内産業に厚い保護を与えると企業の新陳代謝がうまく機能せず、生産性の上昇が阻害され、国全体にとって不利益となる可能性があることが示唆されます。ただし、輸出や海外進出などで国際化した企業とそうでない企業との間で、そこで働く人々の賃金格差が拡大するなどといった経済的な格差が存在するような場合には、政策的な対応が必要となる可能性もあることに注意が必要です。

注 (39) ここで紹介している貿易理論について、より詳細に知りたい方は、経済産業省(2017)なども参照してみてください。

(40) この論文の原典については、Melitz (2003) を参照してください。

●国際化企業は全体的に生産性が高いが、生産性が高くても国際化していない企業も存在する

前述の先行研究の結果も踏まえ、ここでは、日本企業について、経済産業省「企業活動基本調査」の調査票情報を用いて、利用可能な最新時点である2016年度について、詳細に確認する。

まず、輸出額上位の企業が輸出額全体のどれくらいの割合を占めるかをみると、上位1%の企業で61%と半分強を占めており、上位10%までの累計では全体の91%を占めていることから、最新時点においても、輸出総額の大部分は輸出企業のうち少数の上位企業によって占められていることが分かる（第3-3-1図（1））。

次に、最新時点において、輸出企業の平均値を非輸出企業の平均値と比較した「輸出プレミアム」をみると、輸出企業の方が、生産性では約16%、雇用者数では約2倍、賃金では約21%程度高いことが分かる（第3-3-1図（2））。

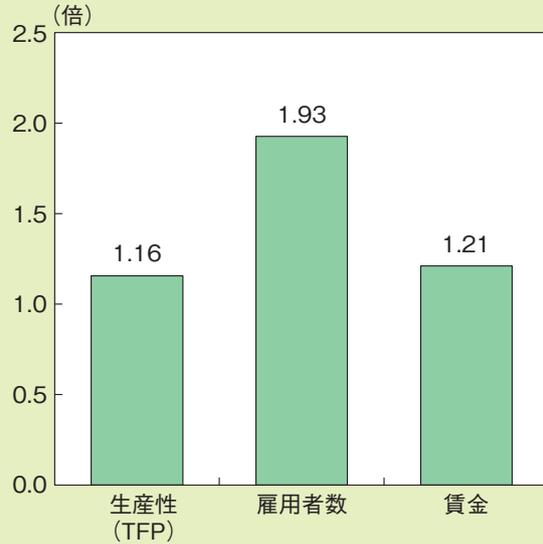
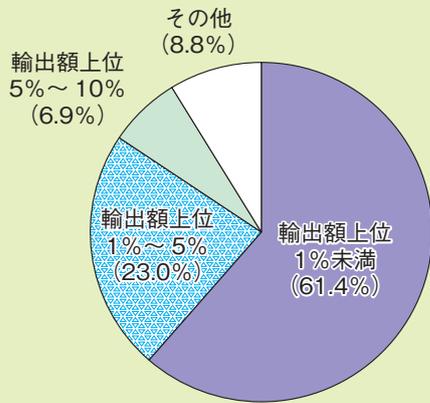
最後に、輸出企業にも非輸出企業にも様々な企業が存在することを勘案し、輸出企業と非輸出企業の生産性の分布を比較しても、両者の間に違いがあるといえるかを確認する。ここでは、若杉（2011）を参考に、輸出だけでなく、対外直接投資（FDI：Foreign Direct Investment）も考慮して、①輸出もFDIもしていない「非国際化企業」、②輸出はしているがFDIはしていない「輸出企業」、③FDIはしているが輸出はしていない「FDI企業」、④輸出もFDIもしている「輸出・FDI企業」の4つの属性に企業を分類し、2016年度のデータを用いて、各企業の生産性（TFP）の分布をみてみよう（第3-3-1図（3））。非国際化企業の分布と比べて、輸出またはFDIの少なくともいずれかに従事している「国際化企業」の分布は全体的に右に寄っており、全体的に生産性が高いことが分かる。ただし、非国際化企業と国際化企業の分布の重なりが大きいことから、生産性が高いにもかかわらず国際化していない企業や、逆に生産性が低いのに国際化している企業も存在することが分かる。このようなタイプの企業の存在は、メリッツ・モデルが示すように、生産性の違いだけでは日本企業の国際化行動を説明することはできないことを示唆している。このことから、生産性以外に、日本企業の国際化にとって観察できない企業特性が重要な役割を担っていることや、非市場的なメカニズムが働いていることがうかがえる⁴¹。

注 (41) こうした点について、戸堂（2011）は、特に中小企業において、海外市場の需要や輸出・対外直接投資の手続きに関する情報の不足のほか、経営者がリスク回避的であるという傾向がみられており、生産性が高い企業でも海外展開に慎重になっている可能性があることを指摘している。

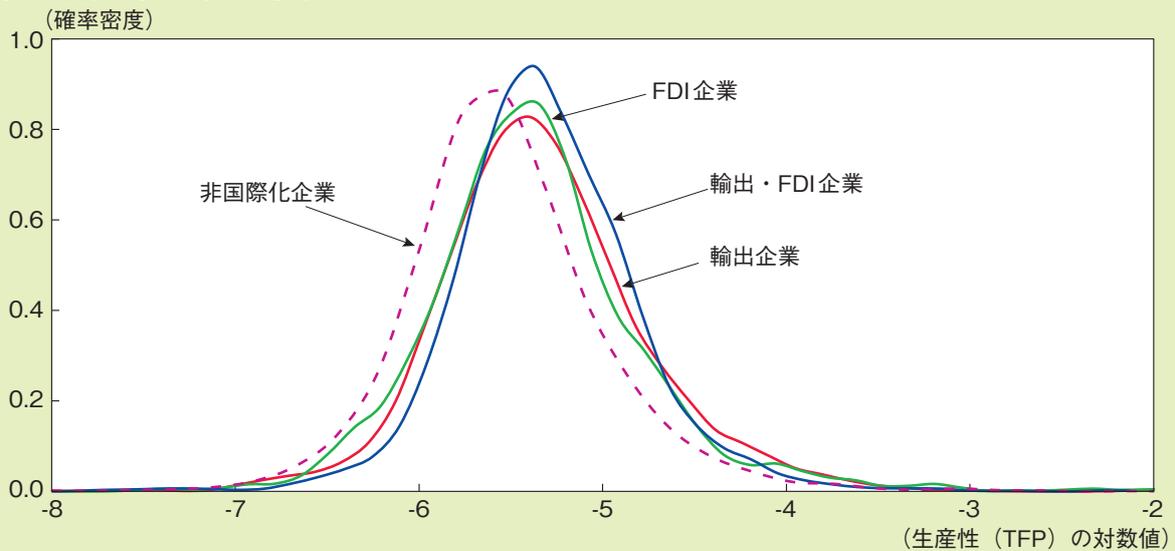
第3-3-1図 日本企業の輸出企業の特徴（2016年度）

国際化企業は全体的に生産性が高いが、生産性が高くても国際化していない企業も存在する

(1) 輸出額上位の企業による輸出総額の占有率 (2) 輸出プレミアム



(3) 生産性 (TFP) の分布



- (備考) 1. 経済産業省「企業活動基本調査」の調査票情報により作成。
 2. (2)の輸出プレミアムは、非輸出企業の平均値に対する輸出企業の平均値の比。
 雇用者数は、常時従業員数（パートタイム就業者については就業時間を用いて換算）。
 賃金は、常時従業員一人当たりの賃金。
 3. 企業レベルのTFPの算出方法については、付注3-3を参照。

●輸出を開始することで生産性が高くなる可能性がある

これまでの、輸出企業の方が非輸出企業よりも平均的に生産性が高いことをみてきたが、因果関係はどうであろうか。すなわち、生産性の高い企業が輸出をするようになるという可能性が考えられる一方で、逆に輸出を行うと生産性が高くなるという可能性も考えられる⁴²。

ここでは、後者の輸出を開始することで生産性が高くなる、という因果関係を把握するために、経済産業省「企業活動基本調査」の調査票情報を用いて、傾向スコアマッチング法を用いた差の差の分析を行った⁴³。具体的には、まず、従業員規模といった各企業の属性情報を用いて、輸出を開始する確率（傾向スコア）を推計した。その後、推計された傾向スコアが同程度で、実際に輸出を開始した企業（輸出開始企業）と開始しなかった企業（輸出非開始企業）を対応（マッチング）させ、それらの企業について、輸出開始後の生産性（TFP）の変化の差を推計した。

第3-3-2図(1)は、輸出を開始する確率（傾向スコア）の推計結果である。これをみると、企業の生産性が同一産業内で相対的に高く、企業の規模（雇用者数）が大きいほど、また負債比率が低く財務の健全性が高いほど、輸出を開始する確率が高まる傾向があることが分かる。

この傾向スコアを用いて、輸出を開始した企業とそうでない企業について、輸出開始の有無以外は企業属性が似通っている企業同士を対応させ、輸出開始前後の生産性（TFP）の変化を両者で比較したものが、第3-3-2図(2)である。これをみると、輸出開始企業の生産性は、輸出開始年から緩やかに上昇していく傾向がみられる。一方、非開始企業の生産性は、振れを伴いながらも低下傾向となっており、標準誤差を考慮すると、生産性の変化率はほぼゼロに近くなっている。

以上をまとめると、輸出を開始した企業は、非開始企業よりも有意に生産性が向上する傾向があることが分かる。この背景としては、国内外の分業体制の強化や海外市場における潜在需要の獲得など、輸出を行ったことによる様々な面での学習の効果として、生産性が向上した可能性が示唆される⁴⁴。

注 (42) 前者は自己選別仮説 (self-selection hypothesis)、後者は輸出による学習仮説 (learning-by-exporting hypothesis) と呼ばれ、どちらが支持されるのかについてこれまでに多くの研究が行われている。これらの詳細については、木村・椋 (2016) や清田・神事 (2017) を参照。

(43) 推計方法及び結果の詳細は、付注3-4を参照。

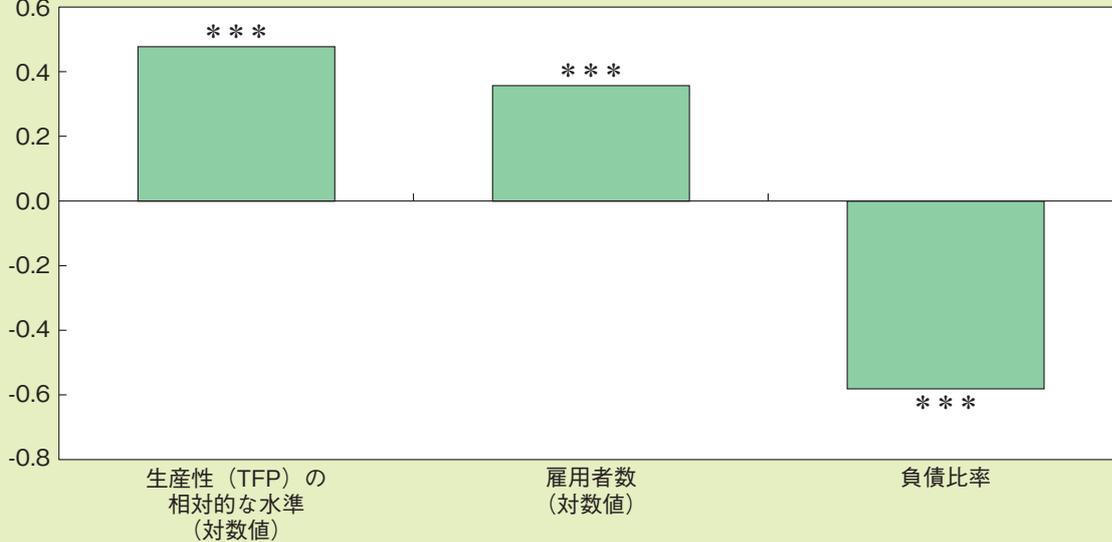
(44) なお、輸出以外のグローバル化による影響として、内閣府 (2017) では、対外直接投資の開始が生産性等に与える因果関係を分析している。

第3-3-2図 日本企業の輸出開始による生産性上昇効果

輸出を開始することで生産性が高くなる可能性がある

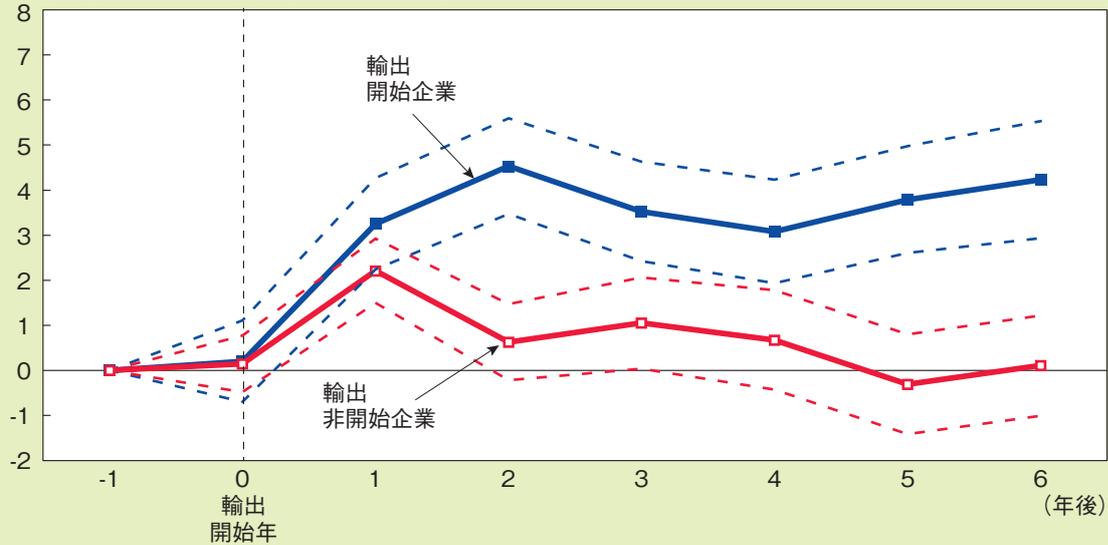
(1) 企業の輸出開始の決定要因

(回帰係数の推定値)



(2) 輸出開始による生産性上昇効果

(生産性<TFP>の変化率、%ポイント)



- (備考) 1. 経済産業省「企業活動基本調査」の調査票情報により作成。
 2. 推計期間は1997年度～2016年度。全産業を対象。
 3. (1)は、輸出を開始する確率(傾向スコア)に関するロジット推計の結果(回帰係数の値)。***は、1%水準で有意であることを示す。
 4. (2)は、輸出を開始する1年前のTFPを基準とした変化率。傾向スコアにより、輸出を開始する確率が最も近い企業をマッチングし、それぞれの平均値をプロットしている。点線は±1標準誤差を示す。
 5. 推計方法及び結果の詳細は、付注3-4を参照。

●海外企業との共同研究・人材交流等を行うことで、生産性が向上する可能性

以上の分析では、輸出を行うことによって生産性が高まるという因果関係がある可能性が示唆されたが、生産性が高まる経路としては、グローバル化に伴って国際的に知識や技術が伝播するという可能性も考えられる。以下ではこの点について考察する。

ここでは、海外企業との共同研究・人材交流等とともに、海外展開を積極化したり新規に行うことで生産性が向上する、という因果関係を把握するために、内閣府の委託調査「多様化する働き手に関する企業の意識調査」の調査票情報を用いて、基本的な事実を確認した上で、傾向スコアマッチング法を用いた差の差の分析を行った。

まず、委託調査の単純集計を用いて、グローバル化に対応するための取組の状況に関する回答の集計結果をみると、「特に取組は行っていない」と回答した企業の割合が54.1%と全体の半数以上を占めているものの、取組を行っている企業においては、「海外出張の強化」(12.6%)に次いで、「海外の他企業との共同研究や共同事業」(9.5%)や「海外の他企業との人材交流」(6.6%)などを挙げる企業が多いことが分かる(第3-3-3図(1))。

次に、各企業の海外展開(対外直接投資や海外支店、輸出等)の現状に関する回答の集計結果をみると、「海外展開を行うつもりはない」と回答した企業の割合が49.8%と全体の半数程度を占めているものの、「積極的に海外展開を行っている」(23.6%)や「今後、海外展開を行う予定である」(7.5%)と回答する企業も一定程度存在することが分かる(第3-3-3図(2))。

最後に、こうした取組によって生産性が向上するという因果関係があるかを実証的に分析した結果をみてみよう。ここでは、企業の属性情報を用いて、①海外企業との共同研究や人材交流等を行う確率と、②海外企業との共同研究や人材交流等に加えて、海外展開を積極化したり新たに行う確率の2種類の確率(傾向スコア)を推計し、推計された傾向スコアが同程度で、実際にこのような取組を行っている企業とそうでない企業を対応(マッチング)させ、それらの企業について、生産性(TFP)の変化幅の差を推計した⁴⁵。推計結果をみると、まず、①海外企業との共同研究や人材交流等の取組の有無だけで生じる生産性への押し上げ効果は統計的に有意とならなかった。しかし、②海外企業との共同研究や人材交流等に加えて、海外展開を積極化したり新たに行うという取組の有無で生じる生産性への押し上げ効果については、統計的に有意となっており、生産性に対して+7.3%ポイントの押し上げがある可能性が示された(第3-3-3図(3))。

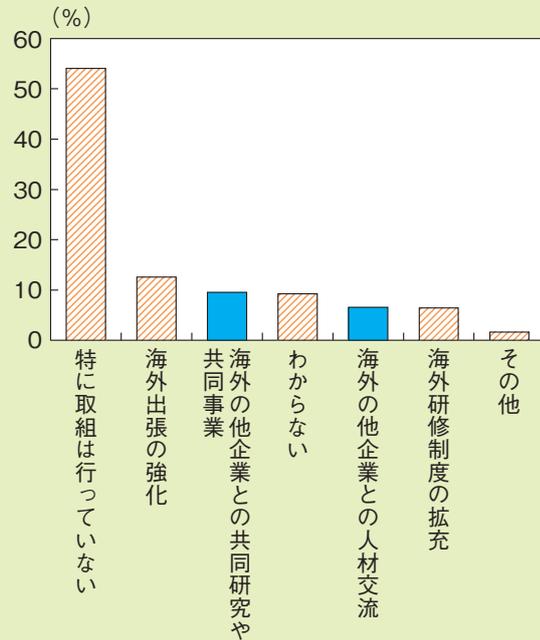
以上をまとめると、グローバル化への対応や取組の状況として、海外企業との共同研究・人材交流や、海外展開の積極化または新規の開始を行っている企業の割合は相対的に低いものの、そうした取組を行っている企業は、そうでない企業と比べて、生産性が向上している可能性が示唆される。

注 (45) 推計方法及び結果の詳細は、付注3-5を参照。

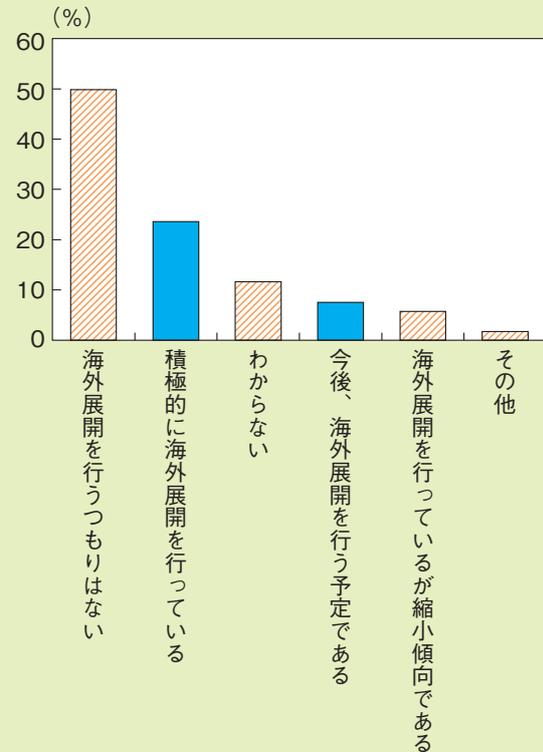
第3-3-3図 日本企業の海外との共同研究・人材交流等の現状と生産性上昇効果

海外企業との共同研究・人材交流等を行うことで、生産性が向上する可能性

(1) 日本企業のグローバル化への対応

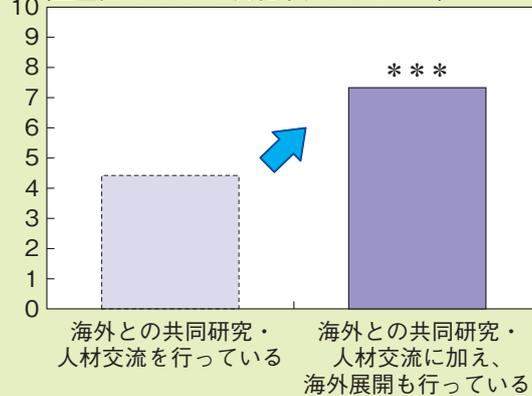


(2) 日本企業の海外展開の現状



(3) 海外との共同研究・人材交流や海外展開が企業の生産性に与える効果

(生産性<TFP>の変化率、%ポイント)



- (備考) 1. 平成30年度・内閣府委託調査「多様化する働き手に関する企業の意識調査」により作成。
 2. 海外との共同研究・人材交流や海外展開が生産性に与える因果関係を把握するため、それらを行っている
 と回答した企業（処置群）と、そうでない企業（対照群）を傾向スコアマッチング法により対応させ、生
 産性（TFP）の差を推計し、平均処置効果をプロットしたもの。
 3. マッチングに用いたコントロール変数は、外国人材に対する社内外の技能研修の状況、正社員の平均年齢、
 業種。
 4. ***は1%水準で有意であること、点線は有意でないことを示す。
 5. 推計方法及び結果の詳細は、付注3-5参照。

2 グローバル化が国内の雇用・賃金に与える影響

●国内の雇用は、貿易相手国の需要に一定程度支えられており、企業の輸出で増加する可能性

グローバル化は、国内の雇用にどのような影響を与えるのだろうか。ここでは、国全体のマクロレベルのデータを用いて基本的な事実を確認した後、日本企業のミクロレベルのデータを用いて、輸出を開始することで国内の雇用が増加するかについて、実証的に検証する。

まず、マクロレベルのデータとして、OECDが国際産業連関表の雇用に関する計数表を用いて作成した雇用関連指標である「TiM (Trade in employment)」を用いて、主要国について、2015年時点における他国の最終需要による雇用者数の割合を確認してみよう(第3-3-4図(1))。顕著な特徴として、ドイツ、フランス、英国などの欧州各国は、他国の最終需要によって支えられている雇用者数の割合が約3~4割と高く、その内訳としては他の欧州の国の寄与が最も大きくなっている。一方、日本(17.0%)やアメリカ(12.7%)は、他国の最終需要によって支えられている雇用者数の割合は低くなっている。ただし、内訳をみると、日本についてはアメリカや中国の寄与が大きく、アメリカについては欧州や中国、日本の寄与が大きいなど、これらの国同士がグローバル・バリュー・チェーンにおいて、雇用面でも密接に関連している状況がうかがえる。

次に、上述の雇用関連指標(TiM)を用いて、主要国について、2015年時点における雇用者数に占める輸出企業とその関連産業における雇用者数の割合をみてみよう(第3-3-4図(2))。両者の割合の合計について、その内訳をみると、中国を除いて各国とも、輸出企業の雇用者数の割合が6割程度と大きいものの、直接輸出を行っていない関連企業における雇用者数の割合も4割程度と一定の大きさを占めていることが分かる。

最後に、日本企業のミクロデータを用いて、輸出を開始することで雇用が増加する、という因果関係を把握するために、経済産業省「企業活動基本調査」の調査票情報を用いて、傾向スコアマッチング法を用いた差の差の分析を行った結果を確認しよう⁴⁶。第3-3-4図(3)をみると、輸出開始企業における雇用者数は、輸出開始年から緩やかな上昇幅で推移していく傾向がみられる一方、非開始企業における雇用者数は低下傾向となっている。

以上をまとめると、貿易によって生じる他国の最終需要が国内雇用に与える影響は、国によればらつきはあるものの、グローバル・バリュー・チェーンなどにおいて密接に関連している貿易相手国の最終需要によって支えられている国内雇用の割合が一定程度存在すること、また、日本企業においては、輸出を開始した企業は、非開始企業よりも有意に雇用が増加する傾向があることが分かる。こうしたことから、グローバル化は、輸出企業において国内雇用を創出する効果があることが示唆される。なお、グローバル化が国内雇用全体に対してプラスの影響が

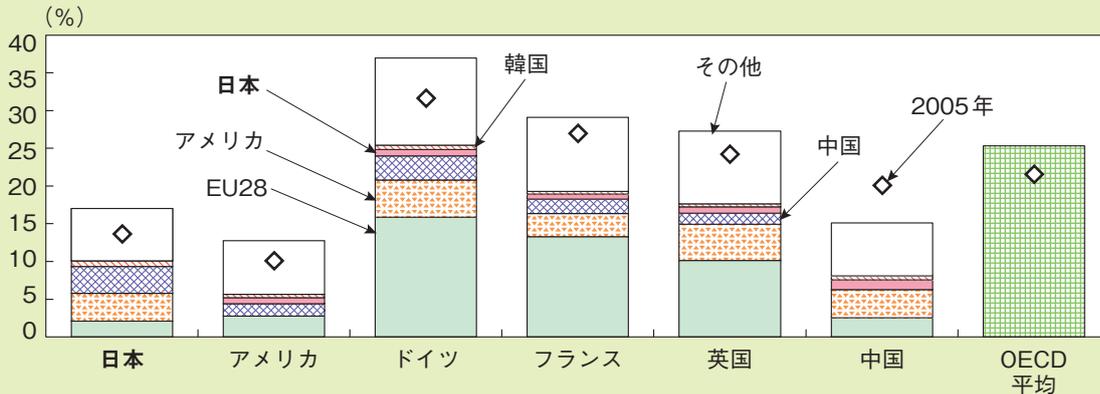
注 (46) 推計方法の基本的な考え方は、第3-3-2図の分析と同様である。また、推計方法及び結果の詳細は、付注3-4を参照。

あるかどうかは、貿易や対外直接投資によって代替された雇用がどの程度あるかによるが、以下のコラムで整理したとおり、雇用へのマイナスの影響は限定的であると考えられる。

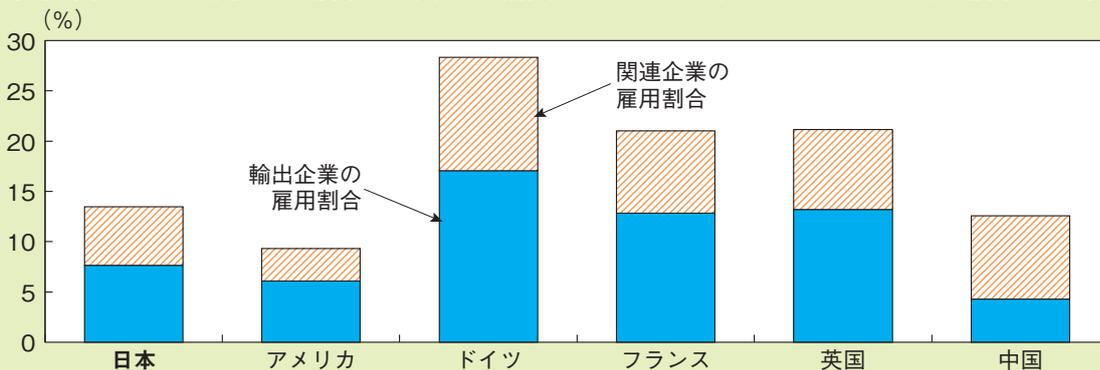
第3-3-4図 貿易と国内の雇用との関係

国内の雇用は、貿易相手国の需要に一定程度支えられており、企業の輸出で増加する可能性

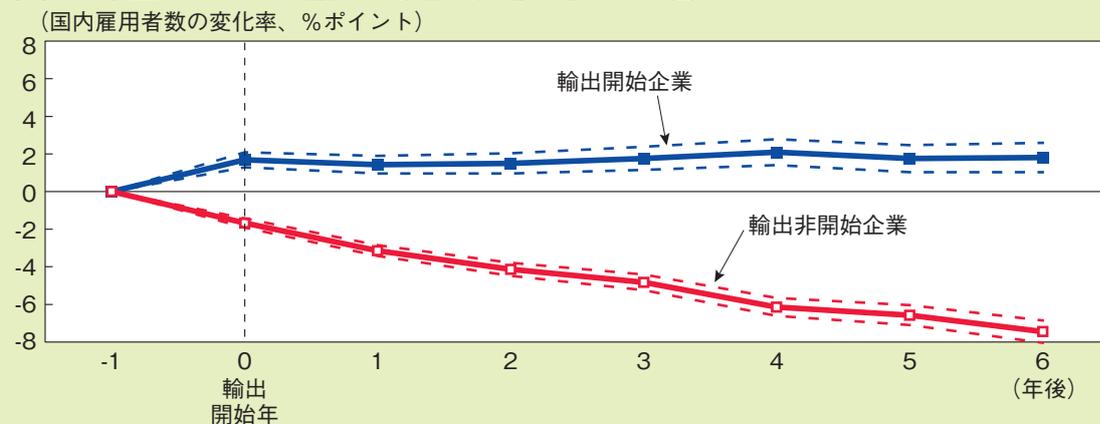
(1) 各国・地域内の雇用者数のうち他国の最終需要による割合



(2) 各国・地域内の雇用者数に占める輸出企業とその関連産業における雇用者数の割合



(3) 日本企業における輸出の開始が雇用に与える影響



(備考) 1. OECD「Trade in employment」(March 2019)、経済産業省「企業活動基本調査」の調査票情報により作成。
 2. (1) (2) の積上げ棒グラフは、2015年の値。
 3. (3) は輸出を開始する1年前の雇用者数を基準とした変化率。傾向スコアにより、輸出を開始する確率が最も近い企業をマッチングし、それぞれの平均値をプロット。点線は±1標準誤差を示す。推計期間は1997年度～2016年度。全産業を対象。詳細は、付注3-4を参照。

コラム

3-3 企業の海外進出の国内雇用への影響

企業の海外進出が進むことで、国内の雇用が失われることはないのでしょうか。例えば、製造業が生産工場を国内から海外へと移転し、国内の工場を閉鎖した結果、それが国内の雇用の削減につながる、といったことはないのでしょうか。

こうした点について、これまで多くの研究がなされてきました。主要な研究の結果をコラム3-3図にまとめていますので、順番にみていきましょう。

まず、海外に進出している企業が国内にとどまる企業よりも雇用を削減しているという事実は、(少なくとも平均的には)確認されていません。これは、国内の親会社と海外の子会社との関係についてだけでなく、取引先企業との間でも同様です。

また、相対的に低いスキルの労働者の需要には影響がありそうですが、スキル別にみた労働需要への影響は、高いスキルの労働者の需要にはプラスですが、相対的に中程度ないし低いスキルの労働者の需要には影響しないことが確認されています。

それでは、なぜ国内雇用へのマイナスの影響が確認されないのでしょうか。その理由の1つとしては、海外子会社数を増やしている企業が、製造部門を海外に移転し、国内では本社部門を拡大させていることが確認されています⁴⁷。

ただし、企業の海外進出と国内雇用の創出・喪失に着目した研究の中には、マイナスの効果を確認しているものもあります。一部の研究では、海外子会社数が増加していない企業については、国内雇用が減少していることを確認しています。

海外に進出している企業が国内にとどまる企業よりも雇用を削減しているという事実が確認されない一方、一部の研究では、国内の未熟練労働者については、国内の資本（例えば、機械化の進展）によって代替されている可能性があることが指摘されています。

企業の海外進出と国内雇用の関係については、現在も様々な研究が進められており、今後も多様な観点に基づく知見が蓄積されていくことが期待されます。

海外進出が国内雇用に与える影響に関する先行研究

文献	国内雇用への影響	詳細
Yamashita and Fukao (2010)	—	日本の親会社と海外子会社の雇用の代替関係に着目し、海外従業者数と国内従業者数には、統計的に有意な負の関係がみられないことを確認。
Ito and Tanaka (2014)	△	企業の海外進出と取引先の雇用関係に着目し、海外進出企業と取引のある企業は、取引のない企業と比べて、雇用の削減率が低いことを確認。
Kiyota and Maruyama (2017)	△	生産工程の海外移転の拡大は、高スキル労働者への需要増加につながるが、中～低スキル労働者への需要には影響しないことを確認。
Ando and Kimura (2015)	○	企業の海外進出と雇用創出・喪失パターンを比較し、海外子会社を増やしている企業が本社部門を拡大させていることを確認。
Kodama and Inui (2015)	△	企業の海外進出と雇用創出・喪失パターンを比較し、海外子会社数が増加していない企業については、国内雇用が減少していることを確認。
Kabayashi and Kiyota (2015)	—	日本の親会社と海外子会社の雇用の代替関係に着目し、国内の労働者と代替しているのは、海外の労働者ではなく、国内の資本であることを確認。

(備考) 1. 清田・神事 (2017) を基に作成。

2. 「○」は国内雇用への押し上げ効果、「△」は国内雇用の一部への押し上げ効果、または、国内雇用への押し下げ効果が小さいこと、「—」は有意な効果がみられないことを示す。

注 (47) ただし、この点について研究したAndo and Kimura (2015) は、企業レベルのデータを用いており、労働者レベルのデータを用いて分析した訳ではないため、同じ労働者が製造部門から本社部門に移っているかは厳密には分からない点には注意が必要です。

● 貿易によって生じる産業内での技能労働への需要シフトが賃金格差につながる可能性も

これまではグローバル化がもたらす利益として、貿易による生産性の向上や国内雇用の増加の可能性について検証してきたが、グローバル化は必ずしも望ましい効果だけを生むとは限らない。また、経済全体としては利益があっても、個別にみれば利益を得る主体と、逆に損失を受ける主体が存在するかもしれない。こうした観点から、貿易と国内の賃金について、特に学歴や職種等の違いによって生じる労働者間の賃金格差について、先行研究を参照しながら、考察してみよう⁴⁸。

アメリカをはじめ多くの先進国で、1980年代から2000年頃にかけて、技能労働者（skilled workers）と単純労働者（unskilled workers）（または、大卒労働者と高卒労働者）の間の賃金格差が拡大した一方で、同じ時期に単純労働者に対する技能労働者の雇用比率が上昇する傾向があった⁴⁹。

このような賃金格差の拡大要因について、産業間の労働移動を前提とした貿易理論を基に考察した研究がいくつか存在する。すなわち、この時期に、技能労働者が相対的に豊富な先進国と、単純労働者が相対的に豊富である発展途上国との間に貿易が拡大したことに着目し、先進国では技能集約的な産業に特化し、労働集約的な財の価格が下落するというメカニズム（いわゆる、ストルパー＝サミュエルソン効果）が働いたことをうかがわせる分析結果が報告されている⁵⁰。しかし、こうした効果によって賃金格差が拡大したのであれば、同時に先進国では技能集約的な産業の生産が拡大し、労働集約的な産業の生産が縮小したはずであり、その結果、技能労働への需要が、労働集約的な産業から技能集約的な産業へと産業間でシフトしていたはずである。ところが、どの国でもそうした産業間の労働需要シフトは相対的に小さく、大部分は産業内で技能労働への需要シフトが生じたことが報告されている⁵¹。すなわち、産業間の労働移動を前提としたストルパー＝サミュエルソン効果は、賃金格差拡大の主要な要因であるとは考えにくい。

産業内で技能労働へ需要がシフトした原因として、最近の研究では、以下の2つの要因が注目されてきた。1つは技能偏向的技術進歩（SBTC：Skill-Biased Technical Change）と呼ばれるもので、技能労働者に偏った形で生産性を伸ばすような技術進歩を指す⁵²。SBTCによって各産業における技能集約度が上昇すると、産業内で技能労働者に対する相対需要が高まり、技能労働者の相対賃金の上昇と技能労働者の雇用比率の上昇を同時に引き起こすと考えられる。このように、SBTCが技能労働者と単純労働者の間の賃金格差の拡大に寄与したことは、多くの実証研究によって示されている。

産業内で技能労働へ需要をシフトさせたもう1つの要因として注目されるのは、オフショア

注

(48) 以下の記述は、清田・神事（2017）に基づく。

(49) 例えば、Bound and Johnson（1992）を参照。

(50) 例えば、Sachs and Shatz（1994）やWood（1998）を参照。

(51) 例えば、Bernard and Jensen（1997）を参照。

(52) 例えば、コンピュータ等の情報通信技術の進歩や高度な技能を必要とするような生産設備の開発等を指す。

リング (offshoring) である。これは、生産工程の一部を外国に移転するものを指し、移転の手段としては、対外直接投資を行って海外現地法人で生産を行う場合と、資本関係のない外国企業にアウトソーシング (outsourcing) を行う場合が考えられる。最終消費財を生産する過程で技能集約度が異なる中間財を複数投入するとき、技能集約度の低い中間財の生産を単純労働が豊富な途上国へオフショアリングすると、先進国内で行われる生産工程の技能集約度が上がり、先進国では産業内の技能労働者に対する相対需要が高まり、技能労働者の相対賃金も上昇すると考えられる。

このような産業内で技能労働へ需要がシフトするメカニズムについて、日本に関する実証研究はあまり多くない。その理由の1つとして、日本ではアメリカほどには賃金格差が拡大しなかったことが考えられる。実際、1995年～2017年の期間で、大卒と高卒の労働者の相対賃金をみると、日本はアメリカほどには上昇しておらず、賃金格差が必ずしも拡大していない。これは、日本ではアメリカを上回るスピードで大卒労働者の相対供給が増加したことが主因と考えられる⁵³ (第3-3-5図 (1))。

しかし、日本に関する先行研究⁵⁴によれば、1985年～2003年の期間で、日本でも産業内で大卒労働者向け賃金支払い比率の増加がみられており、緩やかではあるものの、賃金格差の拡大を指摘するものもある。その背景として、オフショアリングは技能偏向的技術進歩とほぼ同等的か、それ以上の影響を与えたとの推計結果が示されている。

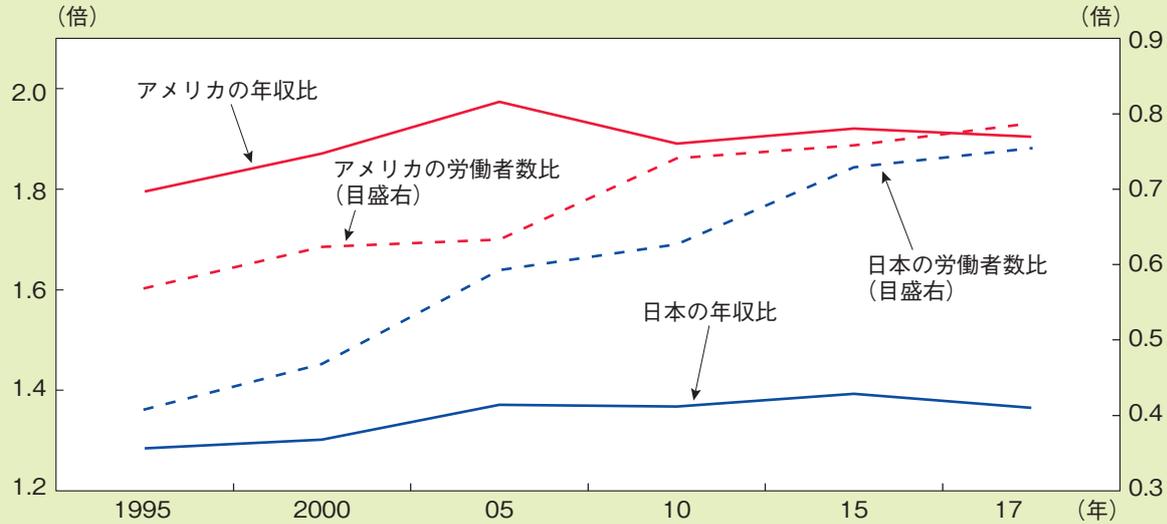
以上が先行研究に関する概要であるが、最後に、日本企業の最近の賃金の分布を、国際化企業とそうでない企業とに分けて比較してみよう。第3-3-5図 (2) は、前掲第3-3-1図と同様に、経済産業省「企業活動基本調査」の調査票情報を用いて、日本企業を①非国際化企業、②輸出企業、③FDI企業、④輸出・FDI企業の4つに分類し、最新時点 (2016年度) の賃金の分布をプロットしたものである。これをみると、非国際化企業の分布と比べて、輸出またはFDIの少なくともいずれかに従事している国際化企業の分布は全体的に右に寄っており、全体的に賃金が高いことが分かる。ただし、非国際化企業と国際化企業の分布の重なりが大きいことから、日本企業のグローバル化の有無による賃金格差はそこまで大きくない可能性が示唆される。

注 (53) Kawaguchi and Mori (2016) でも、日米の1985年～2005年のデータを用いて、同様の指摘を行っている。
(54) 佐々木・桜 (2004) を参照。

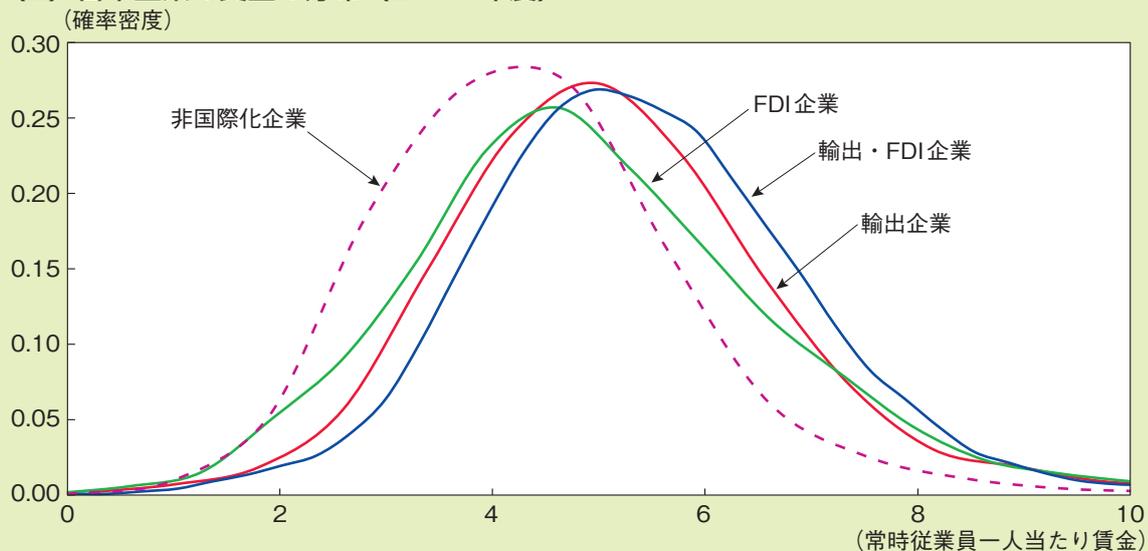
第3-3-5図 貿易と国内の賃金格差

貿易によって生じる産業内での技能労働への需要シフトが賃金格差につながる可能性も

(1) 日米の大学卒・高校卒労働者の労働者数および年収の比



(2) 日本企業の賃金の分布 (2016年度)



- (備考) 1. 厚生労働省「賃金構造基本統計調査」、アメリカ商務省「Current Population Survey」、経済産業省「企業活動基本調査」の調査票情報により作成。
2. (1) は日米共に、25歳以上の男性一般労働者 (Worked Full-Time) が対象。大学卒には大学院卒を含む (Bachelor's Degree or More)。高校 (High School Graduate) には、中学卒 (Less than 9th grade, 9th to 12th grade) を含む。また高専・短大卒 (Some college, no degree, Associate Degree) は、平均年収により大学卒・高校卒へ按分。なお、年収については、日本は「きまって支給する現金給与額」×12か月+「年間賞与その他支給給与額」で算出、アメリカは「Personal Income: PINC-01」における「Mean Income」のデータを使用。
3. (2) は、常時従業員一人当たり賃金の分布。

3 グローバル化に対応するための課題

これまでみてきたように、企業が海外との取引を行うことで、生産性が向上する可能性があるほか、国内の雇用についても、他国の需要によって維持されている部分が一定程度あり、輸出を開始することで雇用が増加する可能性がある。このように、グローバル化は全体的には恩恵があるとみられる一方で、貿易によって生じる産業内での技能労働への需要シフトが賃金格差につながる可能性も示されている。本項では、全体のまとめとして、日本経済がグローバル化に対応するための課題を考察する⁵⁵。

まず、グローバル化した経済で競争力を保つ必要がある。グローバル化は、財やサービス、資本の国境を越えた取引を拡大させてきたとともに、国同士のレベルだけでなく、企業や個人のレベルでも相互連結性を高めるとともに、人の移動やアイデアの交換の拡大にも深く関わってきた。こうしたグローバル化の進展が、一国全体の経済成長や雇用創出の原動力となってきたことは、これまでの豊富な実証研究が示してきたところであり、グローバル化の恩恵を引き続き享受するためには、企業の生産性や人的資本の質をより一層高め、日本経済の競争力を維持・向上させる必要がある。そのためには、人々が生涯にわたって質の高い教育訓練へアクセスできるよう、企業の人的資本投資や海外との共同研究・人材交流等を促進することが必要である。また、世界市場が適切に機能することを確保するために、貿易円滑化や国際協力等を通じて、各種の基準やルールの国際化を進めることが重要である。

他方で、グローバル化が全ての人々には恩恵を与えてこなかったことも認識する必要がある。多くのOECD加盟国にみられる現象として、所得階層が高い人々の所得や資産、雇用機会、社会的流動性が改善する一方で、事業の海外移転や外国企業との競争などのために、円滑な労働移動が困難な低スキル労働者の雇用や所得に影響が生じることが懸念されている。こうした格差の拡大は、グローバル化だけの結果ではなく、労働市場の流動性の低さや、技術革新、その他の要因の結果でもあることがこれまでの研究によって明らかにされてきたが、格差拡大への対処として、生産性の向上と人的資本への投資を根幹に据えた成長戦略の推進、雇用の流動性の確保、税制及び社会保障を通じた所得再分配、セーフティネットの整備・拡充などの取組の重要性が改めて示唆される。

注 (55) 以下の記述はOECD (2017) に基づく。

第4節 本章のまとめ

本章では、グローバル化と日本経済の対応を整理した上で、今後の課題を考察した。

第1節では、グローバル化の進展に伴う日本の貿易・投資構造の変遷を確認した。日本の経常収支は黒字で推移してきたが、その内訳は大きく変化しており、貿易黒字が大幅に減少する一方、海外からの投資収益など所得収支の黒字が着実に増加している。こうした中、日本は機械など生産工程が多様で生産できる国に限られる製品において、競争力を有してきたが、サービスについても、国際的な技術取引や輸出財の付加価値向上に貢献がみられている。さらに、アジアを中心にしたグローバル・サプライチェーンの構築と拡大に伴って、日本企業の海外展開が進み、海外企業の買収を含む対外直接投資が増加したことを受けて、財とサービスの両面で海外との企業内取引が拡大している。

第2節では、世界貿易の動向とともに、最近の海外経済の動向による日本経済への影響について分析した。世界貿易量は、関税の低下をはじめとする貿易の自由化や、グローバル・バリュー・チェーンの進展とともに、急速に拡大した。こうした中、日本の生産は、情報関連財を中心に、中国の最終需要に依存している様子がうかがえる。このため、2018年後半からの中国経済の緩やかな減速や情報関連財への需要の一服によって、日本の中国への輸出も減少するなど、大きな影響がみられている。また、世界経済全体として複雑な多国・地域間の貿易・投資関係が成立している中で、今後、米中通商協議の動向がどうなるかや、英国のEU離脱の先行きも不透明であることには、引き続き十分注意が必要である。また、経済連携協定の取組によって、企業活動をより活性化することが引き続き重要である。

第3節では、グローバル化の恩恵として、貿易を行うことが日本経済にどのような利益をもたらしているのかについて、企業レベルのデータを用いて実証的に検証した。基本的な事実として、輸出や対外直接投資などを行う国際化企業は少数だが、非国際化企業と比べて、生産性や雇用者数、賃金の水準が平均的に高い。また、実証分析の結果からは、輸出を開始することや、海外企業との共同研究・人材交流等を行うことで、生産性が向上する可能性が示唆される。さらに、国内の雇用については、他国の需要によって一定程度支えられており、輸出により雇用が増加する可能性がある。このように全体的には恩恵があるとみられる一方で、貿易によって生じる産業内での技能労働への需要シフトが賃金格差につながる可能性も示されている。グローバル化した経済で競争力を保つためには、人的資本投資や海外との人的交流等が重要であるが、格差拡大への対処として、教育訓練や雇用の流動性の確保、セーフティネットの整備も重要である。

白書の注目点⑤：グローバル化が進む日本経済

●世界に展開する日本企業の経済活動

- ◇過去30年間で、日本企業によるグローバルな展開が進みました。1980年代の貿易黒字を背景にした貿易摩擦もあり、海外での現地生産が拡大したほか、部品生産や組立などの工程をアジア各地域の拠点に分散して行うサプライチェーンの構築が進み、さらに、近年では海外企業の買収も活発になっています。
- ◇こうした日本企業の海外展開もあり、日本の経常収支黒字は、規模では1980年代とGDP比では大きくは変わらないものの、その内訳は、財・サービスの貿易収支の黒字が縮小した一方、海外からの投資収益や配当などの所得収支の黒字が大幅に増加し、経常収支の大半を占めています（右ページ図1）。
- ◇さらに、日本企業の海外展開が進む中で、海外企業の買収を含む対外直接投資が、市場規模の大きい北米（アメリカ及びカナダ）向けや、成長の期待されるアジア向けなどを中心に、増加を続けています（図2）。また、日本企業の海外現地法人の売上高をみても、製造業、非製造業とも、増加傾向にあり、財やサービスの貿易面に加え、海外拠点や買収先企業からの投資収益等を通じて、世界で稼ぐ力を高めていることが分かります（図3）。

●グローバル化は生産性を高め、質の高い雇用を創出

- ◇グローバル化の進展は、企業の生産性を高め、質の高い雇用を生み出す効果があります。企業レベルのデータを用いて実証的に検証すると、輸出や海外での直接投資を行う企業は、国際取引をしていない企業と比べ、生産性、雇用者数、賃金の水準が高くなっています（図4）。
- ◇また、海外企業との共同研究・人材交流等を行っている企業が、それに加えて海外展開を積極化したり新たに行うことによって、企業の生産性がさらに向上する可能性も、実証分析によって示されています（図5）。
- ◇他方で、グローバル化によって技能労働への需要が高まり、賃金格差につながる可能性がありますので、グローバル化への対応を図りつつ、教育訓練の強化や雇用の流動性の確保、セーフティネットの整備などにより、格差が拡大しないよう注意する必要があります。

図1 日本の経常収支の内訳

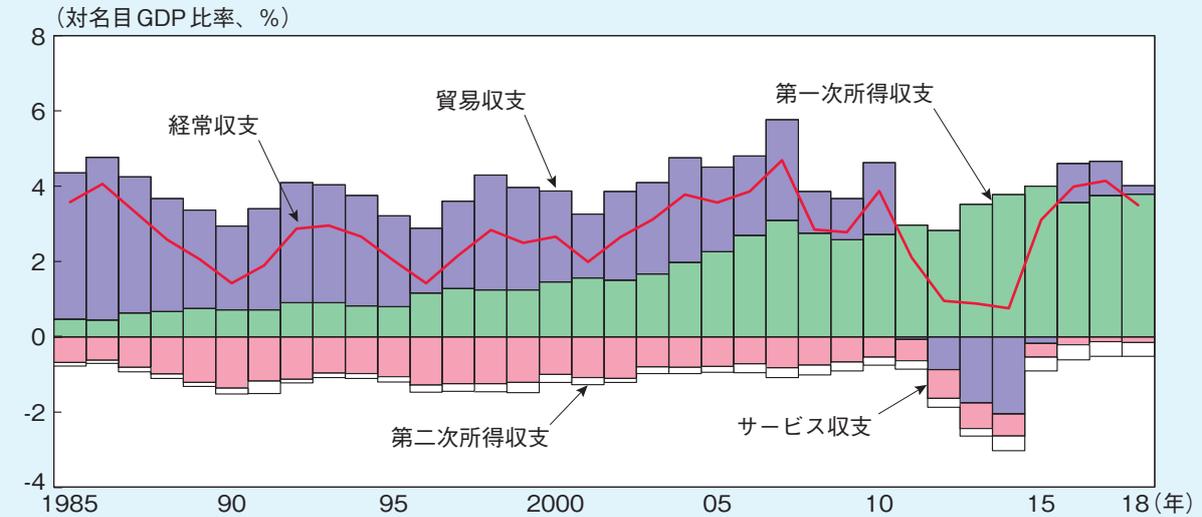


図2 日本の対外直接投資残高

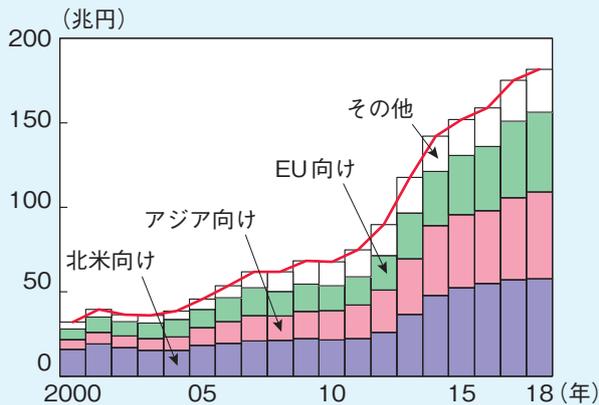


図3 日本企業の海外現地法人の売上高

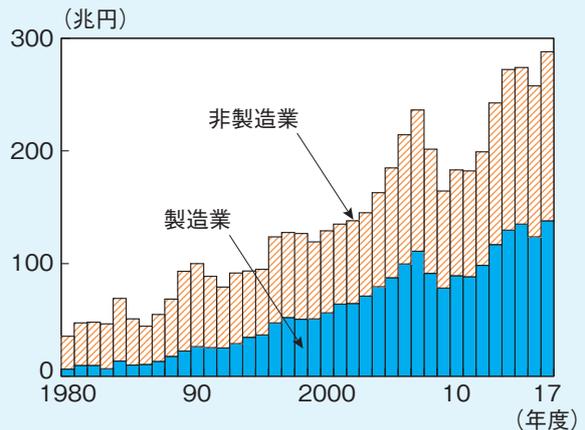


図4 輸出企業のプレミアム
(非輸出企業との平均値の比)

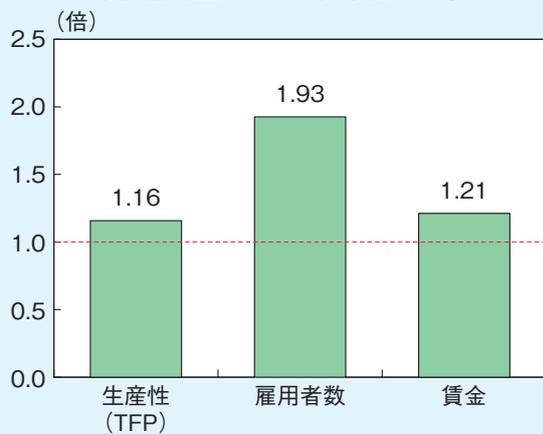
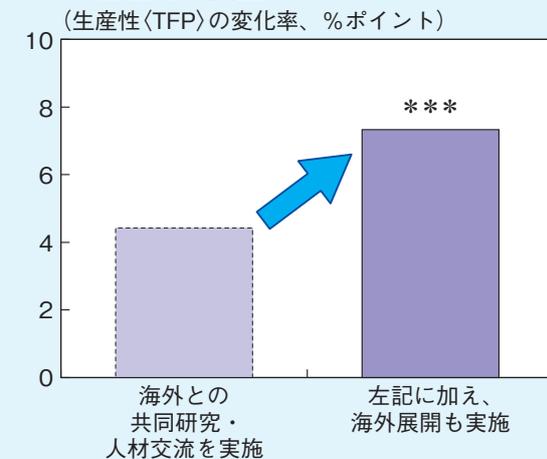


図5 グローバル化による日本企業の生産性の向上



(備考) 図1：第3-1-1図 (3) を基に作成。
 図2：第3-1-9図 (1) を基に作成。
 図4：第3-3-1図 (2) を基に作成。

図3：第3-1-7図 (2) を基に作成。
 図5：第3-3-3図 (3) を基に作成。

白書の注目点⑥：通商問題の日本経済への影響

- 米中間の通商問題などにより、グローバルな不確実性が高まっている
 - ◇2018年以降、世界経済を巡る不透明感の高まりから、グローバルな不確実性が高まっています(右ページ図1)。アメリカと中国の間では、追加関税・対抗措置がとられていますが(図2)、こうした通商問題は、両当事国の輸出入や生産の動向に影響を与えるだけでなく、サプライチェーンを通じて部品を提供している当事国以外の国・地域にも影響を与える可能性があります。

- サプライチェーンを通じた日本経済や日系現地企業への影響に注意
 - ◇アジア地域においては、中国が部品等を輸入・加工して完成品を生産するサプライチェーンが構築されており、さらに中国で生産された最終財の多くがアメリカに輸出されています。
 - ◇中国から輸出される工業製品について付加価値の構成をみると、従来輸入していた中間財を中国国内で生産する割合が高まってきたこともあって、付加価値の8割は中国国内で創出されていますが、残りの2割は日本やその他アジア諸国等により創出されたものとなっています(図3)。
 - ◇こうした中、日本の製造業の生産額は、情報関連財を中心に、中国の最終需要に大きく依存しており、米中間の通商問題や中国経済の動向による影響を受けやすくなっています(図4)。
 - ◇さらに、米中間の通商問題は日系現地企業にも影響を与えていますが、中国の日系現地企業では中国国内向け販売比率が高く、輸出先も日本向けが過半となっています(図5)。他のアジアでは、中国と密接な関係のある地域における日系現地企業でもマイナスの影響が指摘されています(図6)。

- 不確実性の高まりによる企業活動への影響にも注意が必要
 - ◇このように、世界経済全体として複雑な多国・地域間の貿易・投資関係が成立している中で、今後、米中間の通商問題が長期化し、先行きの不確実性が高まる場合には、投資などの企業活動が慎重化する可能性もあり、引き続き注意が必要です。

図1 グローバルな不確実性の高まり
(経済政策不確実性指数)

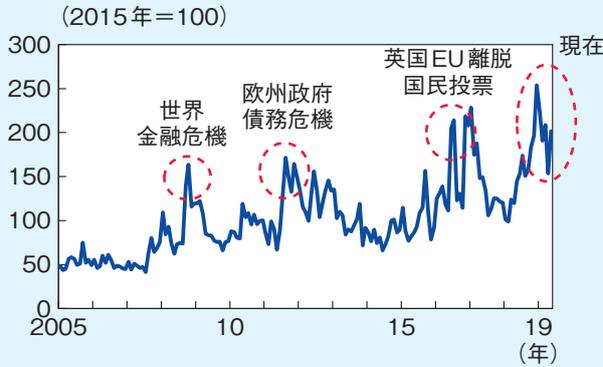


図2 アメリカの対中国輸入への追加関税措置

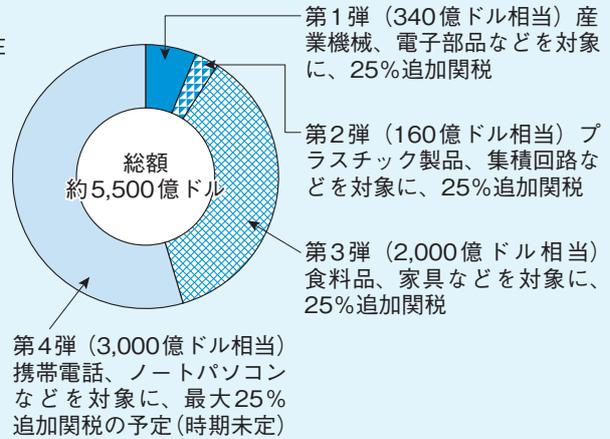


図3 中国が輸出する工業製品に含まれる付加価値の構成

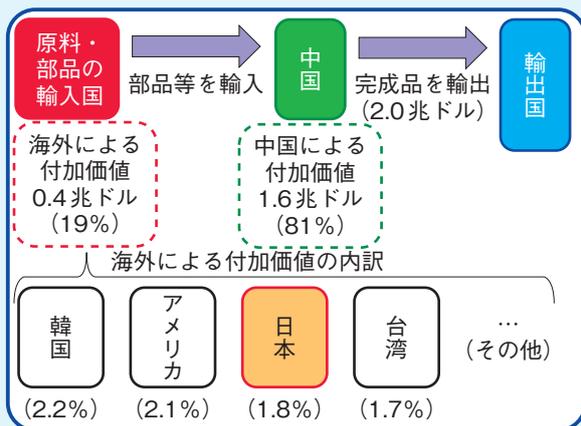


図4 日本の生産額が中国の最終需要に依存している割合

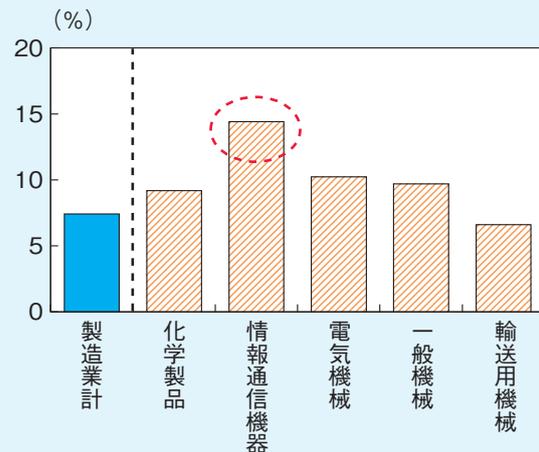


図5 中国の日系現地企業の活動状況

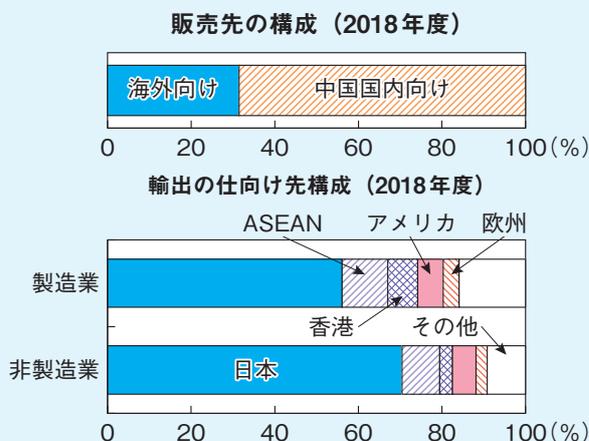
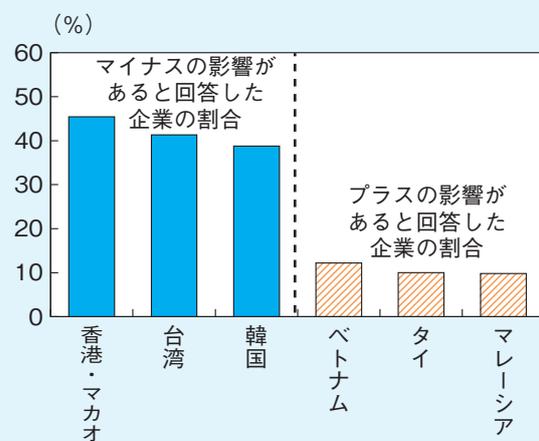


図6 米中間の通商問題の影響に対するアジアの日系現地企業の見方



(備考) 図1：第3-2-1図(3)を基に作成。
図3：コラム3-1図(1)を基に作成。
図5：付図3-4を基に作成。

図2：第3-2-4図(1)を基に作成。
図4：第3-2-2図(3)を基に作成。
図6：付図3-5を基に作成。

おわりに

本報告では、緩やかな景気回復が続く日本経済の現状と課題について分析するとともに、高齢者、女性、外国人材等の多様な働き手の活躍を促す働き方や雇用制度の見直し、グローバル化の進展を経済発展に活かすための課題について論じた。

我が国経済は、雇用・所得環境の改善が進む中、緩やかな回復が続いているが、中国経済の減速や情報関連財の調整の影響を受け、輸出や生産の一部に弱さがみられている。通商問題や海外経済の動向が日本経済に与える影響には十分注視する必要があるが、他方で、内需については引き続き増加傾向で推移している。国内の人手不足に対応し、内需の回復を確かなものとするためにも、技術革新や人材投資等によって生産性を大幅に向上させるとともに、多様な人材を効果的に活用することが重要である。また、グローバル化に適切に対応することで、潜在成長力の強化につなげていくことも重要な課題である。

ここでは、本報告で論じた課題について、あらためて整理するとともに、主要な分析結果とそれを踏まえた対応の方向性について述べる。

●日本経済の現状と課題

我が国経済は、雇用・所得環境の改善が続き、企業収益が高水準を保つ中で、個人消費や設備投資が増加傾向で推移しており、緩やかな回復が続いているが、中国経済の減速や世界的な情報関連財需要の一服等の影響を受け、2018年後半以降、輸出や生産の一部に弱さがみられている。特に、海外出荷比率の高い生産用機械や電子部品デバイスでは、生産の減少や投資の一部先送りもみられており、今後の海外経済の動向の影響に注意が必要である。

他方で、内需については引き続き増加傾向が維持されている。人手不足による企業の採用意欲の高さを背景に雇用者数が増加し、賃上げも昨年並みの高い水準となる中で、国民全体の稼ぎである総雇用所得者も増加しており、こうした雇用・所得環境の改善を背景に消費は持ち直しが続いている。設備投資についても、製造業の一部に中国経済の減速の影響を受けて機械投資を先送りする動きがみられるものの、企業の設備投資計画は堅調であり、Society 5.0に向けた新技術への対応や、省力化のための投資、都心再開発など建設需要の底堅さ等に支えられ、緩やかな増加基調は維持されている。こうしたことを踏まえると、輸出や生産の一部に弱さはみられているものの、雇用・所得環境の改善や高い水準の企業収益などファンダメンタルズに支えられて内需の増加傾向は保たれている。

今後の経済動向に関する留意点としては、以下の3点が挙げられる。

第一に、緩やかな減速を続ける中国経済の動向、米中通商問題が世界経済に与える影響、英国のEU離脱といった海外の経済動向や政策に関する不確実性に注意する必要がある。世界経

済の動向については、主要先進国の金融政策が緩和的な方向に転換されたことや、中国における景気対策の効果が期待される一方で、米中間の追加関税引上げ・対抗措置などの通商問題による影響が懸念されており、グローバルなサプライチェーンに組み込まれている産業を中心に、その影響に十分注意していく必要がある。

第二に、国内経済の先行きの動向に関しては、2019年10月に消費税率の引上げが予定される中で、内需を支える柱の一つである家計の所得・消費動向がどうなるかが重要なポイントである。個人消費については、雇用者数が大きく増加し、賃上げも進むなど雇用・所得環境全体の改善に支えられて持ち直している。ただし、若年層を中心にした消費性向の低下もあり、雇用・所得環境の改善に比べると緩やかにとどまっている。若年層の消費の活性化のためには、生産性向上や教育訓練機会の充実等によって賃金の底上げと将来のキャリアパスの展望を拡げるとともに、働き方改革を通じて長時間労働を是正し、消費の機会を増やすことも重要である。さらに、Society 5.0に向けた取組を一層強化することで、自動運転搭載車などイノベーションによる新商品の開発・発売を活発化することも、消費を刺激する効果が期待される。また、2019年10月に予定される消費税率引上げにあたっては、過去の経験も踏まえ、万全の対応策をとることとされており、こうした政策効果によって消費動向が平準化されることが期待される。

第三に、企業の人手不足感が高まる中で、生産性を大幅に向上させ、それが賃上げや消費の喚起につながるような好循環を作り出していくことが重要な課題である。企業の人手不足感は大幅に高まっており、特に若年層への人材ニーズや専門・技術職での不足感が高くなっている。人手不足の要因を分析すると、売上高の上昇という需要増要因もあるが、賃金の低さや、離職率の高さなども影響している。また、人手不足感のある企業は、人員が適正の企業と比較して、労働生産性や資本装備率が低くなっている。人手不足の緩和に向けて、RPAを始めSociety 5.0に向けた取組を強化し、様々な省力化投資を強化するとともに、人材育成を強化すること等により生産性を高め、賃金の引上げを進めていくことが重要である。こうした生産性向上の取組によって、国全体として生産性が上昇すれば、それが賃金の上昇を通じ消費の活性化にもつながり、ひいてはデフレ脱却にも資するものと考えられる。

●労働市場の多様化とその課題

人生100年時代を迎え、職業キャリアの多様化、より高齢まで働き続ける意欲の高まり、働く時間や場所などの柔軟性、ワーク・ライフ・バランスの重視といった働き方のニーズや価値観の多様化が進んでいる。労働市場においては、企業の人手不足感が高まる中で、高齢者、女性、外国人材等の多様な働き手が増加している。こうした中で、性別・年齢・国籍等によらず、多様な価値観やバックグラウンドを持った人材が、個々の事情に応じて柔軟な働き方を選択でき、意欲や能力に応じてより長く活躍できる環境を整備することが重要となっている。

近年、多様な人材の活躍が進んでいる背景については、雇用者の観点からは、女性について

は、近年の育児施設の増加など両立支援策の強化もあり、就業率が高まっており、65歳超の雇用者についても、金銭的な側面だけでなく、健康維持や社会貢献という側面からも就業意欲が高まっている。外国人材については、様々な在留資格制度が整備される中で、日本語能力の活用というだけでなく、日本の技術力の高さや人材育成に期待して日本で就業している状況がみられる。企業側の観点からは、業務の拡大に伴う人手不足への対応の一環という側面もあるが、多様な人材の活躍により、新しい発想の創出、専門知識の活用を期待する企業も多い。他方で、企業において多様な人材の雇用比率が高まっているものの、企業内部での人員配置の硬直性によるミスマッチや、女性従業員数に比して女性管理職が少ない等の課題もみられる。また、多様な人材の活躍に際し、よりきめ細やかな労務管理、教育訓練の必要性、意思疎通の問題などが課題となっている。

こうした多様な人材の活躍を促すためには、働き方や雇用制度の見直しが不可欠である。具体的には、柔軟な働き方やワーク・ライフ・バランスの改善等の働き方の変革を行うことにより、女性や高齢者、介護や育児との両立を目指す人など、様々な人材の労働参加が促進されることが期待される。また、日本的雇用慣行と呼ばれる長期雇用と年功による昇進・昇給制度を見直すことにより、中途・経験者採用や外国人材等の活躍を促す効果が期待される。さらに、組織的に働き方改革などを進めている企業であっても、その現場において管理職が適切にマネジメントを行うことが、多様な人材の活躍のためには重要である。

近年増加している65歳以上の雇用者の活躍については、年功による賃金カーブ、定年年齢や継続雇用制度のあり方についての見直しのほか、多様な選択肢を整えることが必要である。特に、賃金の大幅低下や長い労働時間は高齢者の就業に対する意欲を大きく低下させる可能性があることに留意する必要がある。

多様な人材が活躍することの経済的な効果については、企業レベルで見ると、収益率や生産性の向上、人手不足の緩和に対してプラスの効果が期待できる。ただし、こうした人材の多様化による効果をあげるためには、多様な人材を活かすための働き方や雇用制度の見直しといった取組とセットで行うことが非常に重要である。多様な人材はいるが、それに対応した取組を行っていない企業は、多様な人材がいない企業よりもかえって生産性が低くなる可能性には留意する必要がある。また、高齢者や外国人の雇用者の増加によって、若年層や日本人の雇用・賃金に影響が及ぶのではないかと懸念もあるが、今回の分析結果からは、そうした影響は検証されなかった。外国人労働者と日本人労働者で活躍できる場が異なっている可能性が高いと考えられる。ただし、多様な人材の登用に伴う摩擦を緩和するためには、円滑に意思疎通ができる職場環境の構築が重要である。

●グローバル化が進む中での日本経済の課題

近年、世界的にグローバル化が急速に進展する中で、一部に内向きの志向がみられているものの、自由貿易体制を維持・発展させ、経済連携を強化することは、より質の高い雇用を生み

出すとともに、新たな技術やノウハウの取得を通じて、国民全体の所得を高め得るものである。グローバル化に対応し、それを経済発展にいかにか活かしていくかについて考察することは、我が国経済の潜在成長率を高める上で重要な課題の一つである。

これまでの日本の貿易・投資構造の変遷をみると、日本の経常収支は黒字で推移してきたが、その内訳は大きく変化し、貿易黒字が大幅に減少する一方、海外からの投資収益など所得収支の黒字が着実に増加している。こうした中、日本は複雑度の高い機械や部品等において、競争力を有しているが、サービス貿易についても、国際的な技術取引やインバウンドの増加等によって競争力を高めつつある。さらに、アジアを中心にしたグローバル・サプライチェーンの拡大に伴って、日本企業の海外展開が進む中で、海外企業の買収を含む対外直接投資が増加している。こうしたことから、我が国経済は、財の貿易だけでなく、国際的な技術取引やインバウンドなどサービス貿易面でも競争力を高めつつあるとともに、海外に展開している拠点や買収した企業からの投資収益等を通じて、世界で稼ぐ力を高めている。

日本経済が貿易・投資やサプライチェーンを通じて世界経済との係わりを深めているということは、海外経済の動向の変化が与える影響も大きくなっていることを意味する。2018年から2019年にかけて、米中間で通商問題を巡って追加関税の引上げ・対抗措置がとられたほか、英国のEU離脱を巡る不確実性が継続するとともに、アメリカ・メキシコ・カナダの間では新たな協定（USMCA）が署名されるなど、日本の貿易・投資やサプライチェーンにも影響を与え得るような出来事が相次いで生じた。世界経済全体として複雑な多国・地域間の貿易・投資関係が成立している中で、今後、米中通商協議の動向がどうなるか、英国のEU離脱の先行きも不透明であり、サプライチェーンを通じた影響や、不確実性の高まりによる設備投資等への影響にも注意する必要がある。一方で、2018年末から2019年初にかけて、TPP11や日EU・EPAなどの経済連携協定が発効しており、これらの経済連携による貿易・投資の拡大効果が期待される。

グローバル化の恩恵については、伝統的な貿易理論では、貿易を行うそれぞれの国が比較優位を持つ財の生産に特化することにより、国全体として生産性が高まり、消費者も貿易により恩恵を得ることが示されてきたが、近年発展してきた新たな貿易理論（メリッツ・モデル）では、貿易を行う企業は固定費用を賄うことができる生産性の高い一部の企業に限られる傾向があることを踏まえ、企業レベルでの貿易の効果の分析に焦点が当てられている。こうした企業レベルのデータを用いた実証分析の結果からは、輸出や対外直接投資などを行う企業は少数だが、そうでない企業と比べて、生産性や雇用者数、賃金の水準が平均的に高いことが示される。また、輸出を開始することや、海外企業との共同研究・人材交流等を行うことで、企業の生産性が向上する可能性も示唆される。他方で、貿易を行うことで産業内での技能労働への需要が高まることにより、高い技能を持つ労働者と技能の低い労働者の賃金格差につながる可能性も示される。こうしたことを踏まえると、グローバル化した経済で競争力を保ちつつ、その成果を広く国民に還元するためには、海外との人的交流や人材投資等を通じて海外の技術やノ

ノウハウを取り込むとともに、格差拡大への対処として、教育・訓練の強化や雇用の流動性の確保、セーフティネットの整備を行うことも重要な課題である。