

JETRO

日本貿易振興機構(ジェトロ)

「ジェトロ世界貿易投資報告」2012年版

～企業，人もグローバル化へ～

総論編 概要

2012年8月9日
ジェトロ海外調査部

目次

- 第 1 章 世界経済・貿易・直接投資の現状
- 第 2 章 世界の貿易ルール形成の動向
- 第 3 章 中小企業の海外展開と
グローバル人材の確保・育成

第1章

世界経済・貿易・直接投資の現状

世界経済の減速感が鮮明に

■ 想定を下回る新興・途上国の経済成長

IMFの2012年7月時点の推計によると、2012年の世界の実質GDP成長率は3.5%と見込まれ、2011年からの減速傾向が鮮明である。IMFの4月予測との比較では、インド、ブラジル、中国の成長率は軒並み下方修正となった。外部環境の悪化やインフレ抑止の金融引締政策による内需鈍化などの影響が表れている。2013年に入って、成長率は上向くが、回復ペースは緩やかであり、伸び率は3.9%にとどまる。IMFは、欧州債務危機の一段の悪化、日米の財政問題の解決の遅れ、および新興・途上国の潜在成長力の陰りを世界経済の下振れリスク要因に指摘する。

図表 I-1 国・地域別GDP伸び率・寄与度の推移

	2010年		2011年		2012年(予測)			2013年(予測)		
	伸び率	寄与度	伸び率	寄与度	伸び率	4月予測差	寄与度	伸び率	4月予測差	寄与度
世界	5.3	5.3	3.9	3.9	3.5	△ 0.1	3.5	3.9	△ 0.2	3.9
先進国	3.2	1.7	1.6	0.8	1.4	0.0	0.7	1.9	△ 0.2	1.0
米国	3.0	0.6	1.7	0.3	2.0	△ 0.1	0.4	2.3	△ 0.1	0.4
ユーロ圏	1.9	0.3	1.5	0.2	△ 0.3	0.0	△ 0.0	0.7	△ 0.2	0.1
ドイツ	3.6	0.1	3.1	0.1	1.0	0.4	0.0	1.4	△ 0.1	0.1
フランス	1.7	0.1	1.7	0.0	0.3	△ 0.1	0.0	0.8	△ 0.2	0.0
イタリア	1.8	0.0	0.4	0.0	△ 1.9	0.0	△ 0.0	△ 0.3	0.0	△ 0.0
スペイン	△ 0.1	△ 0.0	0.7	0.0	△ 1.5	0.4	△ 0.0	△ 0.6	△ 0.7	△ 0.0
日本	4.4	0.3	△ 0.7	△ 0.0	2.4	0.4	0.1	1.5	△ 0.2	0.1
英国	2.1	0.1	0.7	0.0	0.2	△ 0.6	0.0	1.4	△ 0.6	0.0
新興・途上国	7.5	3.5	6.2	3.0	5.6	△ 0.1	2.7	5.9	△ 0.2	2.9
中東欧	4.5	0.2	5.3	0.2	1.9	0.0	0.1	2.8	△ 0.1	0.1
ロシア・CIS	4.8	0.2	4.9	0.2	4.1	0.0	0.2	4.1	△ 0.1	0.2
ロシア	4.3	0.1	4.3	0.1	4.0	0.0	0.1	3.9	△ 0.1	0.1
アジア	9.7	2.2	7.8	1.9	7.1	△ 0.3	1.8	7.5	△ 0.4	1.9
中国	10.4	1.4	9.2	1.3	8.0	△ 0.2	1.1	8.5	△ 0.3	1.3
インド	10.8	0.6	7.1	0.4	6.1	△ 0.7	0.3	6.5	△ 0.7	0.4
ASEAN5カ国	7.0	0.2	4.5	0.2	5.4	0.0	0.2	6.1	△ 0.1	0.2
中南米	6.2	0.5	4.5	0.4	3.4	△ 0.3	0.3	4.2	0.1	0.4
ブラジル	7.5	0.2	2.7	0.1	2.5	△ 0.6	0.1	4.6	0.5	0.1
中東・北アフリカ	5.0	0.2	3.5	0.2	5.5	1.3	0.3	3.7	0.0	0.2
サブサハラアフリカ	5.3	0.1	5.2	0.1	5.4	△ 0.1	0.1	5.3	0.0	0.1
南アフリカ共和国	2.9	0.0	3.1	0.0	2.6	△ 0.1	0.0	3.3	△ 0.1	0.0
(参考)EU	2.0	0.4	1.6	0.3	0.0	0.0	0.0	1.0	△ 0.3	0.2

〔注〕①先進国および新興・途上国の定義はWEO(IMF)による。ASEAN5カ国は、インドネシア、マレーシア、フィリピン、タイ、ベトナム。

②寄与度は、“WEO, April 2012”(IMF)で発表の2011年のPPP(購買力平価)ウェイトで算出。

〔資料〕“WEO, July 2012”(IMF)から作成。

ユーロ圏の経済構造の差が危機の遠因に

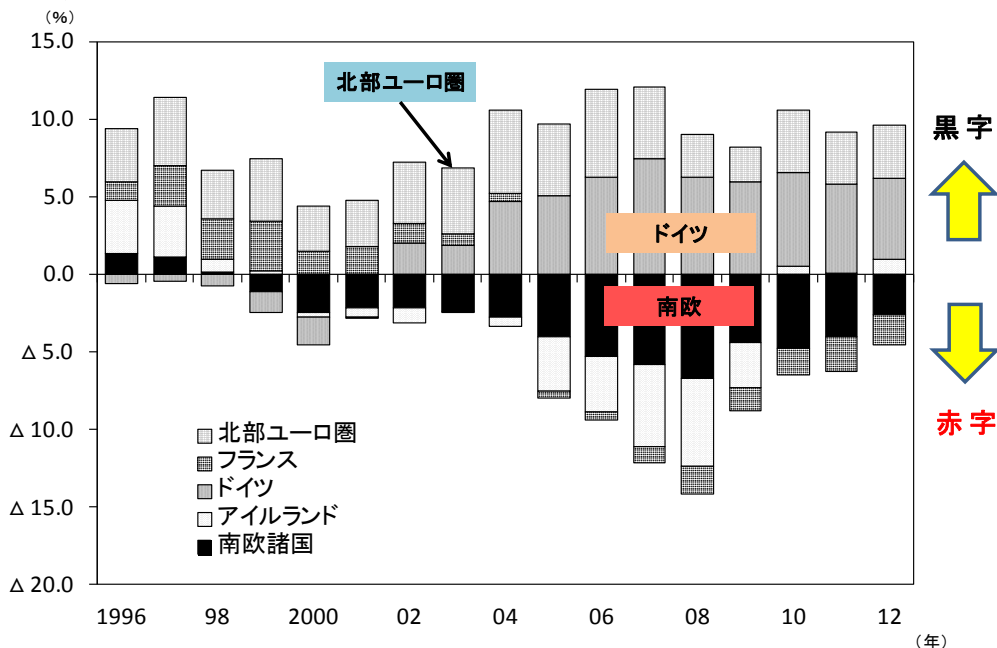
■ ユーロ導入が経常収支不均衡拡大の契機に

欧州債務危機の原因の一つは、99年のユーロ導入に伴い、ドイツやオランダに比べて、国際競争力の低い南欧諸国がユーロ圏に参加したことにある。国際通貨ユーロの信用を背景に、低金利の恩恵を受けた南欧各国では過大な消費が可能となり、経常収支赤字が2000年以降膨らみ続けた。対照的に、産業の集積が進むドイツや北部ユーロ圏は、南欧向け輸出が拡大し、経常収支黒字を積み上げた。

■ 資本の流入増加が一転、証券投資は引き揚げに

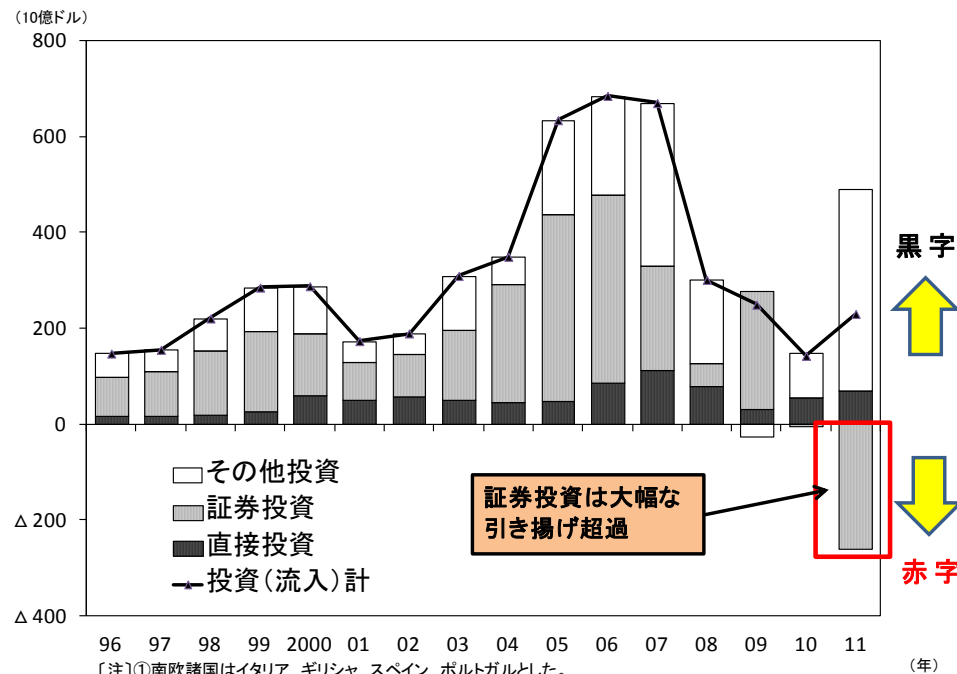
南欧諸国では経常収支が恒常的に赤字である一方、資本収支は黒字となっている。特に、南欧諸国がユーロに加盟した後の2000年以降は、同地域の金利水準が他のユーロ諸国と比較して相対的に魅力的な水準にあることと為替リスクの消滅から、域外からの証券投資の拡大が進んだ。しかし、2009年秋以降、海外投資家が南欧諸国の信用力に疑念を持ったことで、証券投資の購入意欲は鈍り始め、2011年の証券投資は大幅な引き揚げ超過となった。

図表 I-2 主なユーロ圏諸国のGDPに占める経常収支の割合



【注】①原数値の一部は予測値を含んでいる。
 ②北部ユーロ圏はオランダ、ベルギー、オーストリア、フィンランド、ルクセンブルクとした。
 ③南欧諸国はイタリア、スペイン、ギリシャ、ポルトガルとした。
 【資料】"WEO, April 2012" (IMF) から作成。

図表 I-3 南欧諸国への資金流入の推移



【注】①南欧諸国はイタリア、ギリシャ、スペイン、ポルトガルとした。
 ②「其他投資」は国際機関からの支援を含んでいる。
 【資料】"BOP, June 2012" (IMF) から作成。

欧州債務危機は金融面でアジアにも影響

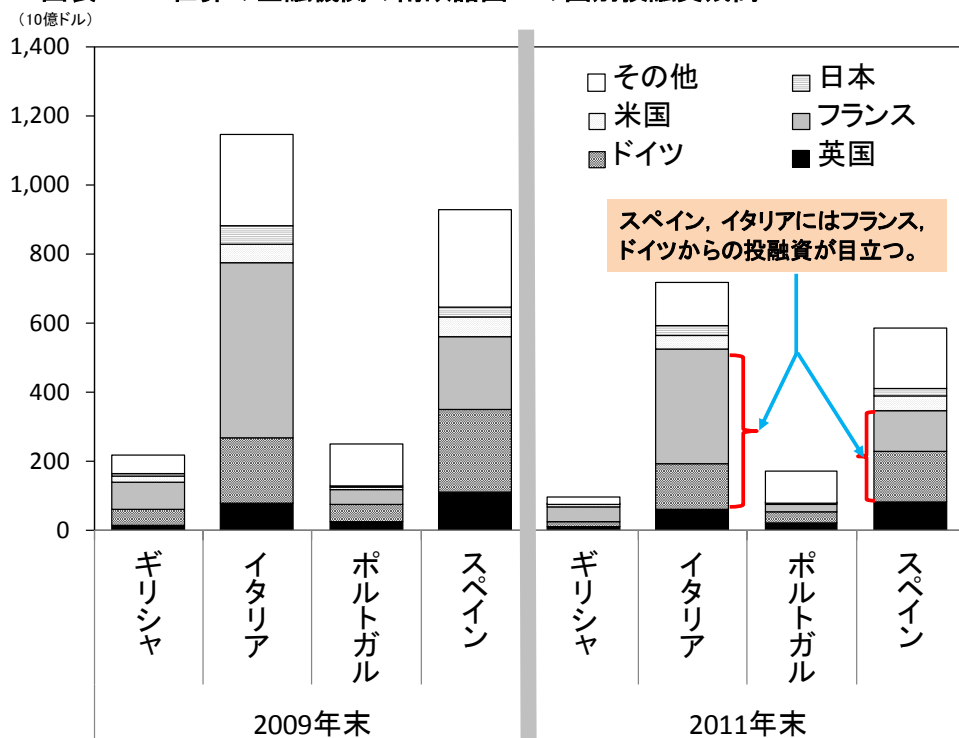
■ 南欧諸国の危機はユーロ主要国に拡散

南欧諸国の債務危機に伴う金融不安は、欧州の経済大国であるドイツやフランスにも拡大するおそれがある。両国の金融機関の南欧諸国への投融資残高を2009年と2011年で比較すると、圧縮されてきているが、依然、スペインやイタリア向けの与信総額はかなり大きい。

■ アジア向け与信が低迷

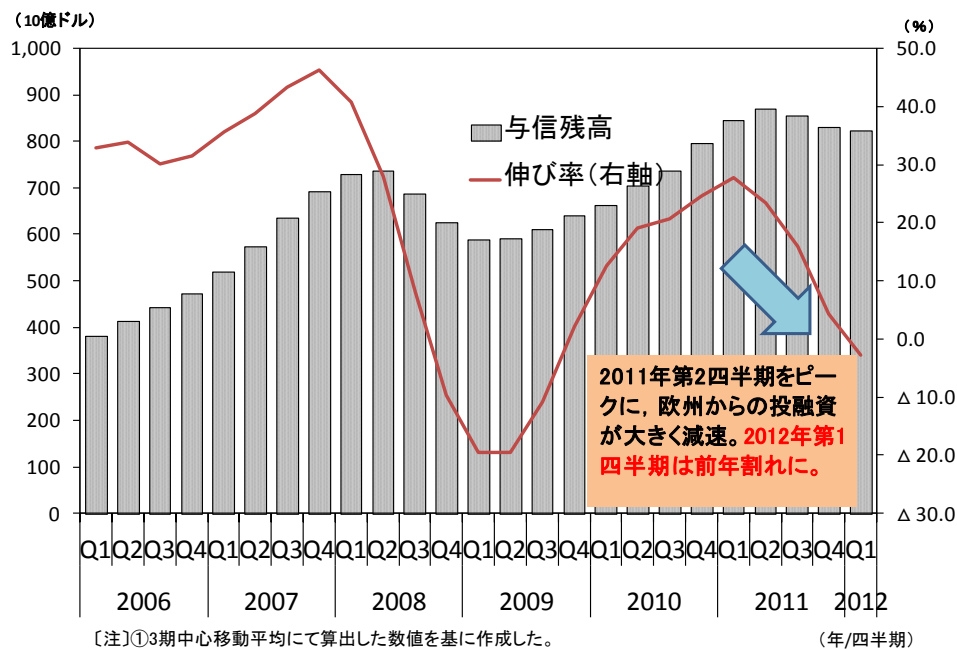
欧州の金融機関は、これまでアジア新興・途上国への与信を増やしてきた。しかし、南欧諸国の債務危機の深刻化に伴い、これら金融機関はリスク回避に動き、その与信残高は2012年第1四半期に前年割れとなった。アジア地域に限らず、新興・途上国は先進国の金融機関に自国の資金調達を依存している部分も多く、この点は成長を続けるこれら地域のリスク要因といえる。欧州の金融機関の与信が低迷する一方で、日本のアジア新興・途上国向け与信は2012年第1四半期末時点で前年比15%以上の伸び率を維持している。

図表 I-4 世界の金融機関の南欧諸国への国別投融資残高



〔資料〕「国際与信残高統計」(BIS)から作成。

図表 I-5 欧州主要国のアジア途上国向け与信残高の推移



〔資料〕「国際与信残高統計」(BIS)から作成。

新興・途上国はリスクもあるが、成長余地は大きい

■ 国ごとに抱えるリスクは多種多様

成長著しい新興・途上国だが、国ごとに異なるマクロ経済上のリスクも抱えている。サウジアラビアや中国は、GDPに占める個人消費の割合が低く、経済成長を海外景気や国内のインフラ開発に依存する構造となっている。新興・途上国は海外からの借り入れに依存する割合が大きいため、その支払いに見合った外貨準備が必要となるが、トルコやベトナムは新興・途上国の中でもこの比率が低い。また、国民生活に影響の大きいインフレ率は、イラン、ベトナムやパキスタンにおいて、伸び率が高い。

■ 人口面から高い潜在性が期待

リスクはあるものの、新興・途上国は潜在性を有している。その源泉は人口にある。先進国の人口ボーナスは今後、減少を続けるが、新興・途上国は人口ボーナスの値がこれから高くなっていく国が多く、成長の伸びシロに拡大余地が見込まれる。国によって数値がピークに達する時期にばらつきが見られ、ピークは、2010年代は中国、ロシアなど、2020年代はインドネシア、ブラジルなど、2030年代はイラン、サウジアラビアなど、2040年代にはカンボジア、ラオスなどにそれぞれ到来する。

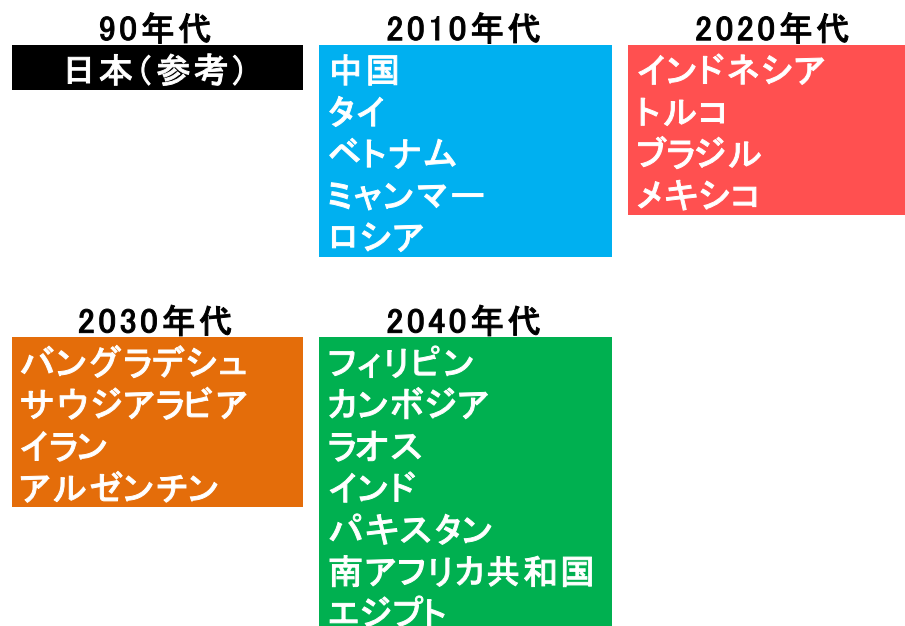
図表 I-6 経済指標にみる主要な新興・途上国のリスク (単位: %, 倍)

	GDPに占める個人消費の割合	短期対外債務に対する外貨準備の割合	物価上昇率	失業率
中国	35.0	8.5	5.4	4.0
インドネシア	56.7	2.3	5.4	6.6
タイ	53.7	13.2	3.8	0.7
フィリピン	71.6	5.6	4.8	7.0
ベトナム	66.5	1.6	18.7	4.5
ミャンマー	69.4	30.6	4.2	4.0
カンボジア	75.2	18.4	5.5	-
ラオス	54.8	10.7	8.7	-
インド	57.2	2.0	8.6	-
パキスタン	82.5	5.7	13.7	6.0
バングラデシュ	75.4	2.5	10.7	-
トルコ	71.3	1.0	6.5	9.9
サウジアラビア	34.1	18.9	5.0	10.0
イラン	51.0	n.a.	21.3	15.1
エジプト	74.7	1.8	11.1	10.4
南アフリカ共和国	59.2	2.8	5.0	24.5
ナイジェリア	59.5	8.2	10.8	23.9
ブラジル	60.6	3.1	6.6	6.0
メキシコ	64.8	3.0	3.4	5.2
アルゼンチン	57.3	3.5	9.8	7.2
ロシア	51.9	7.4	8.4	6.5
韓国	52.5	2.5	4.0	3.4
日本	59.1	2.1	△ 0.3	4.5

〔注〕掲載数値は2011年とするが、「GDPに占める個人消費の割合」、ベトナム、ミャンマー、ラオスの「短期対外債務に対する外貨準備の割合」、サウジアラビアの「失業率」は2010年。

〔資料〕「国民経済計算」(国際連合)、「WEO, April 2012」(IMF)、「国際与信残高統計」(BIS)から作成。

図表 I-7 主な新興・途上国の人口ボーナスのピーク年代



〔注〕人口ボーナスは、生産年齢人口を従属人口で除して算出した。

〔資料〕「世界人口推計」(国際連合)から作成。

2011年の世界貿易は過去最高額を更新

■ 名目輸出はピーク値を上回る, 価格の伸びが押し上げ

2011年の世界貿易(ジェトロ推計, 商品貿易, 名目輸出ベース)は前年比19.1%増の17兆9,688億ドルとなり, これまでのピーク値である2008年を上回った。ただし, 貿易額の増加は価格の上昇(11.4%)によるところが大きく, 実質ベースの伸び率は7.7%増であった。2011年2月に生じたリビア内戦に伴う石油生産の停止や中東地域での政情不安が原油価格を引き上げた。

図表 I-8 世界貿易関連指標

	2007年	2008年	2009年	2010年	2011年
世界の商品貿易(輸出ベース・10億ドル)	13,843	16,024	12,358	15,089	17,969
名目伸び率(%)	14.5	15.8	△ 22.9	22.1	19.1
実質伸び率(%)	6.2	5.1	△ 12.0	16.2	7.7
価格伸び率(%)	8.3	10.6	△ 10.8	5.9	11.4
世界の商品貿易(輸入ベース・10億ドル)	14,098	16,297	12,518	15,197	18,512
名目伸び率(%)	15.3	15.6	△ 23.2	21.4	19.3
実質伸び率(%)	7.3	3.3	△ 10.3	14.9	6.2
価格伸び率(%)	7.9	12.3	△ 12.9	6.5	13.0
世界のサービス貿易(輸出ベース・10億ドル)	3,407	3,834	3,409	3,747	4,150
伸び率(%)	20.5	12.5	△ 11.1	9.9	10.8
世界のサービス貿易(輸入ベース・10億ドル)	3,145	3,589	3,190	3,502	3,868
伸び率(%)	18.6	14.1	△ 11.1	9.8	10.5
世界の実質GDP成長率(%)	5.4	2.8	△ 0.6	5.3	3.9
鉱工業生産指数伸び率(先進国・%)	3.0	△ 2.4	△ 13.0	6.8	2.3
原油					
原油価格(平均・ドル/バレル)	71.1	97.0	61.8	79.0	104.0
原油需要量(100万バレル/日)	86.3	85.8	84.6	87.4	88.0

[注] ①2011年の世界の商品貿易額と名目伸び率はジェトロ推計。

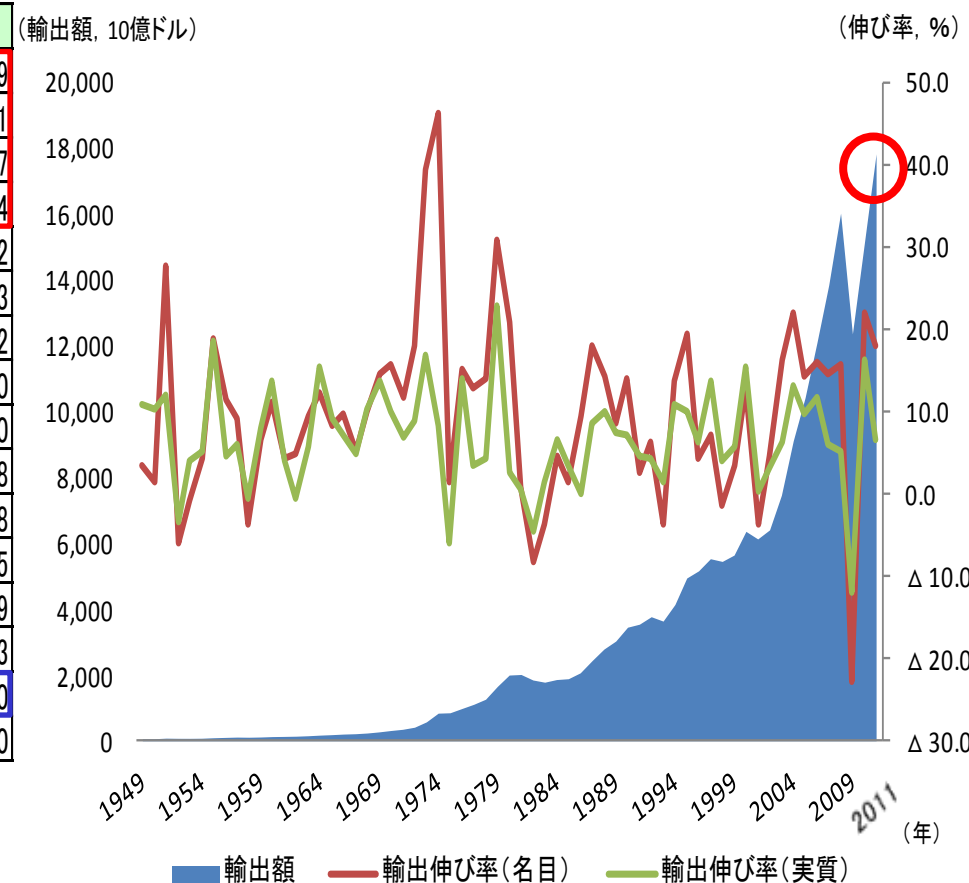
②実質伸び率=名目伸び率-輸出入価格伸び率。

③実質GDP成長率は購買力平価ベース。

④先進国の区分はIFSによる。

[資料]"IFS, June 2012"(IMF), "WEO, April 2012"(同), WTO, BP社資料, 各国・地域貿易統計から作成。

図表 I-9 世界貿易(輸出)の長期推移



[資料]"IFS, June 2012"(IMF)から作成。

中国の輸出は伸び悩む

図表 I-10 世界の国・地域別貿易額(2011年)

(単位:100万ドル, %)

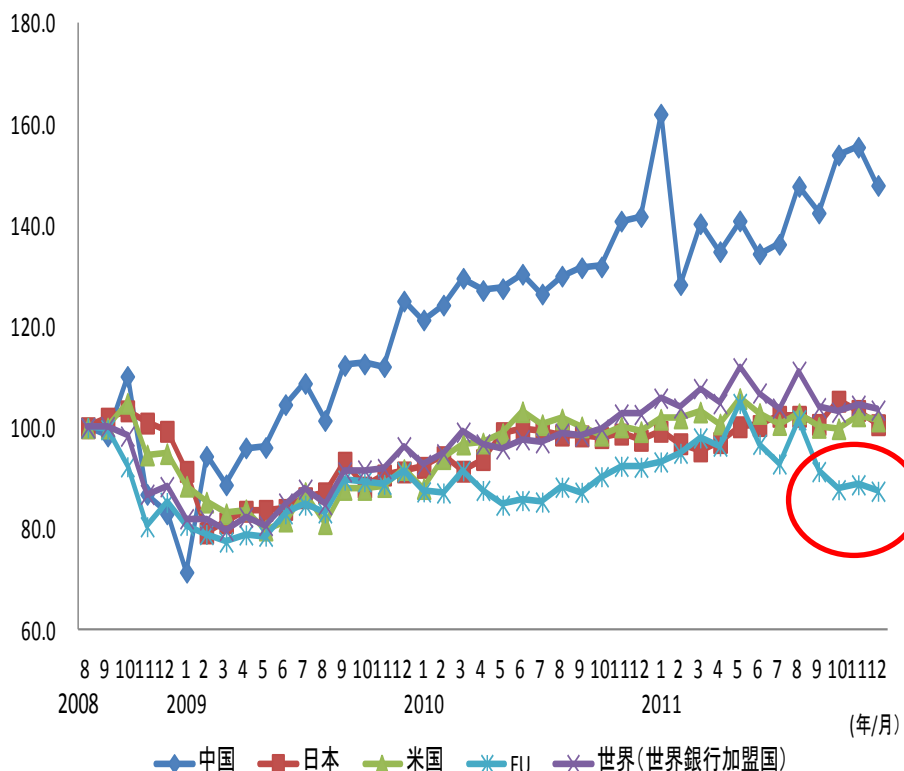
	輸出				輸入			
	金額	伸び率	構成比	寄与度	金額	伸び率	構成比	寄与度
NAFTA	2,282,711	16.2	12.7	2.1	3,009,709	15.5	16.3	2.6
米国	1,480,432	15.8	8.2	1.3	2,207,824	15.4	11.9	1.9
カナダ	452,711	16.7	2.5	0.4	451,029	15.0	2.4	0.4
メキシコ	349,568	17.2	1.9	0.3	350,856	16.4	1.9	0.3
EU27	6,075,127	17.5	33.8	6.0	6,213,435	16.6	33.6	5.7
EU15	5,347,924	17.0	29.8	5.1	5,416,866	16.1	29.3	4.8
ドイツ	1,472,714	17.0	8.2	1.4	1,254,472	18.9	6.8	1.3
オランダ	660,992	15.0	3.7	0.6	598,774	15.9	3.2	0.5
フランス	596,050	13.8	3.3	0.5	713,895	17.1	3.9	0.7
イタリア	523,462	17.1	2.9	0.5	557,730	14.5	3.0	0.5
ベルギー	476,941	16.6	2.7	0.5	461,587	17.3	2.5	0.4
英国	512,080	22.1	2.8	0.6	670,687	13.9	3.6	0.5
日本	820,793	7.0	4.6	0.4	853,070	23.4	4.6	1.0
東アジア	4,414,172	18.2	24.6	4.5	4,185,320	21.4	22.6	4.7
中国	1,899,281	20.3	10.6	2.1	1,741,430	24.9	9.4	2.2
韓国	555,405	19.1	3.1	0.6	524,375	23.3	2.8	0.6
香港	455,663	13.6	2.5	0.4	511,293	15.7	2.8	0.4
台湾	291,453	11.2	1.6	0.2	281,066	11.6	1.5	0.2
ASEAN6	1,212,369	18.0	6.7	1.2	1,127,156	20.5	6.1	1.2
シンガポール	409,722	16.4	2.3	0.4	365,961	17.7	2.0	0.4
マレーシア	227,192	14.3	1.3	0.2	187,828	14.0	1.0	0.1
タイ	227,010	16.2	1.3	0.2	229,036	24.1	1.2	0.3
インドネシア	203,497	29.0	1.1	0.3	177,436	30.8	1.0	0.3
ロシア	378,688	8.7	2.1	0.2	278,690	31.8	1.5	0.4
インド	306,727	37.6	1.7	0.6	462,964	32.0	2.5	0.7
オーストラリア	270,715	27.2	1.5	0.4	234,616	21.2	1.3	0.3
ブラジル	256,040	26.8	1.4	0.4	226,243	24.5	1.2	0.3
南アフリカ共和国	96,702	18.9	0.5	0.1	100,008	24.7	0.5	0.1
世界貿易額(推計)	17,968,804	19.1	100.0	19.1	18,512,314	19.3	100.0	19.3
先進国	10,589,466	16.4	58.9	9.9	11,295,391	17.1	61.0	10.6
新興・途上国	7,379,338	23.3	41.1	9.2	7,216,923	22.8	39.0	8.6
BRICs	2,840,735	20.8	15.8	3.2	2,709,327	26.7	14.6	3.7

中国の輸出は新興・途上国全体の輸出の伸びを下回る

欧州債務危機等の影響による欧米の低い輸入需要を背景に、中国の輸出は伸び悩んだ。一方、資源価格の上昇により、インドネシア、オーストラリア、ブラジルなど、資源国の輸出が伸びた。

図表 I-11 世界、主要輸入国・地域の輸入数量の推移

(季節調整値, 2008年8月=100)



[注] ① 世界, EU27, 先進国, および新興・途上国はジェトロの推計による。

② EU27, EU15は域内貿易を含む。

③ ASEAN6は、シンガポール、タイ、マレーシア、インドネシア、フィリピン、およびベトナムの6カ国。

④ 東アジアは、中国、韓国、香港、台湾およびASEAN6の10カ国・地域とする。

⑤ 先進国および新興・途上国の定義はDOT(IMF)に基づく。

[資料] 各国・地域貿易統計から作成。

[資料] The Global Economic Monitor(世界銀行), 実質輸出入(日本銀行)から作成。

[注] EUは、キプロス、マルタ、ブルガリア以外のEU27の国(域内含む)。

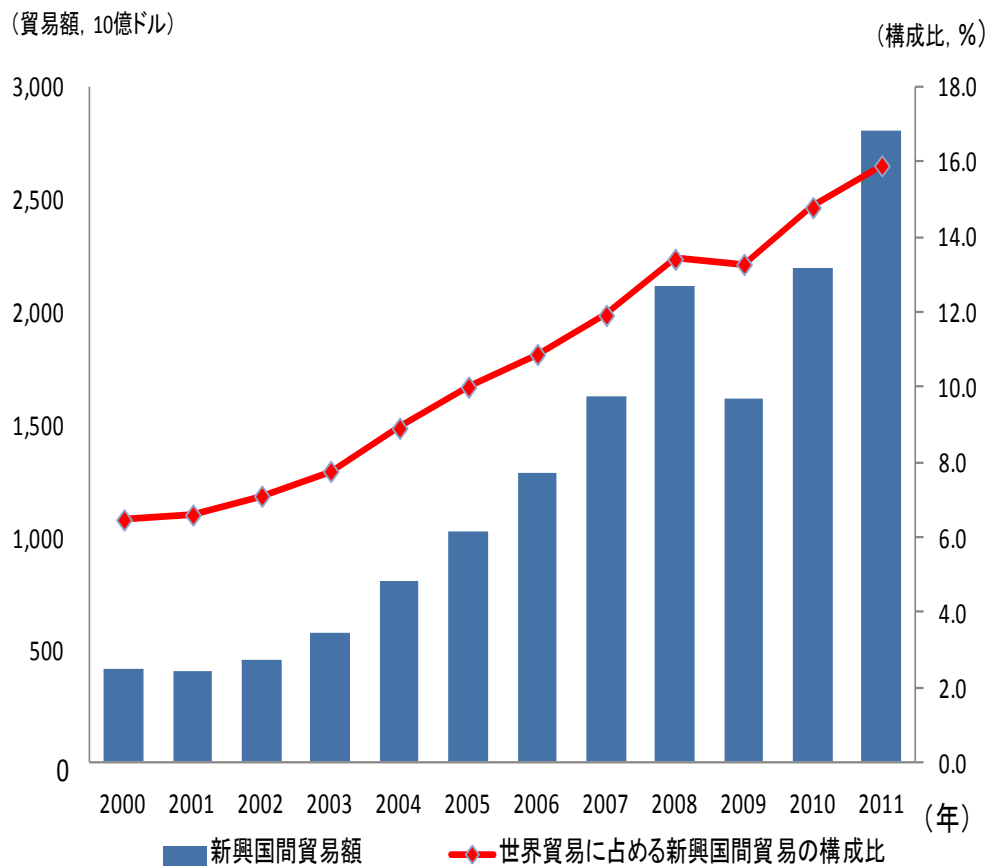
新興国間貿易が拡大

■ 機械機器の新興国間輸出が伸びる

2000年に4,119億ドルであった新興国間の貿易は、2011年には2兆8,067億ドルと6.8倍に増加した。世界貿易に占める割合も6.5%から15.9%まで拡大した。商品別に見ると、鉱物性燃料や繊維などの輸出割合が減少する一方、機械機器の割合が増加している。特に、輸送機器の増加が目立つ。新興国の市場拡大を背景に、タイ、インド、メキシコ等からの新興国向けの乗用車輸出などが伸びている。

※本項目での「新興国」には、途上国も含む。

図表I-12 新興国間貿易(輸出)の推移



[資料]各国・地域貿易統計から作成。

図表I-13 新興国間貿易に占める商品別構成比の変化 (期間平均)

(単位: %)

	2000-2005年	2006-2011年
機械機器	23.0	24.2
一般機械	7.7	7.8
電気機器	9.4	9.3
輸送機器	4.5	5.3
精密機器	1.4	1.8
化学品	11.2	11.1
化学工業品	7.0	6.6
食料品	8.0	7.1
油脂その他の動植物生産品	2.4	2.5
雑製品	2.0	2.2
原料およびその製品	52.5	51.3
鉄鉱石	0.7	1.3
鉱物性燃料等	26.8	26.5
繊維および同製品	7.5	6.1
卑金属および同製品	9.5	9.7

[資料]各国・地域貿易統計から作成。

2012年の世界貿易は鈍化

■ 欧州債務危機の影響が続く

直近までのデータ取得が可能な2012年第1四半期の主要22カ国・地域の輸出額の伸びは、前年同期比4.6%増に鈍化した。鉱物性燃料では14.5%増と引き続き大きいですが、電気機器などが大きく減速している。欧州債務危機の深刻化等を背景に、中国の輸出はEU向けを中心にさらに伸び悩み、前年同期比7.6%増にとどまった。世界の実質輸出の伸びは2012年通年で2011年より小幅な3.7%増になると、WTOは予測している。

図表 I - 14 主要22カ国・地域の四半期別世界貿易(商品別, 輸出入)の推移

(単位:100万ドル, %)

	輸出						輸入					
	2011年の22カ国・地域の割合	2011年				2012年	2011年の22カ国・地域の割合	2011年				2012年
		I	II	III	IV	I		I	II	III	IV	I
合計	64.1	2,640,745 21.3	2,857,796 19.5	2,917,785 17.6	2,907,328 9.3	2,761,543 4.6	63.2	2,727,567 23.0	2,953,748 22.2	3,032,018 20.2	2,991,451 12.5	2,907,721 6.6
機械機器	77.7	1,194,213 17.4	1,269,044 13.1	1,306,113 11.6	1,316,495 5.1	1,251,474 4.8	77.2	1,069,851 19.5	1,138,610 13.8	1,169,229 10.6	1,183,879 5.9	1,122,039 4.9
一般機械	75.1	361,126 18.3	393,795 17.7	401,226 14.1	395,679 4.7	382,361 5.9	75.8	330,806 20.5	360,490 18.8	366,787 14.2	356,231 6.0	351,815 6.4
電気機器	80.6	406,254 17.3	425,875 8.4	449,233 5.5	447,924 0.8	408,309 0.5	81.4	409,467 19.0	430,933 9.8	448,675 4.4	459,872 3.3	412,069 0.6
輸送機器	76.2	318,695 17.7	332,515 13.5	335,519 17.6	351,004 10.4	347,387 9.0	71.6	232,897 20.4	242,087 13.0	245,722 16.7	257,427 9.8	255,834 9.8
精密機器	80.9	108,138 14.1	116,860 14.7	120,135 11.3	121,887 7.6	113,416 4.9	79.7	96,680 15.7	105,099 16.1	108,045 12.5	110,348 8.0	102,321 5.8
化学品	64.2	366,888 17.8	391,570 22.1	393,057 19.6	369,094 8.0	373,715 1.9	68.9	357,396 18.5	387,091 23.2	391,428 20.6	368,926 9.8	363,457 1.7
食料品	54.5	143,164 21.9	159,077 27.6	162,252 23.7	165,595 13.5	147,470 3.0	65.9	150,774 17.3	169,001 24.3	163,200 20.6	173,248 14.1	162,106 7.5
鉄鉱石	83.2	25,557 103.7	32,111 57.3	36,012 39.1	32,506 17.7	24,581 -3.8	91.3	38,938 85.3	39,183 40.1	45,468 42.1	41,099 15.1	37,257 -4.3
鉱物性燃料	38.7	254,418 30.1	288,238 32.8	262,527 24.1	289,490 21.9	291,351 14.5	75.6	457,435 33.2	518,593 40.5	532,832 43.9	523,487 35.3	549,770 20.2
原油	21.8	82,058 25.3	84,303 13.3	53,905 -24.0	86,663 8.9	93,565 14.0	78.9	261,423 33.6	294,542 36.1	297,923 39.6	294,751 35.1	309,581 18.4
繊維および同製品	61.9	102,702 23.8	117,553 24.3	129,757 17.8	112,600 5.9	101,263 -1.4	71.4	100,674 21.8	103,677 22.8	120,185 16.2	103,177 4.9	102,315 1.6
鉄鋼	61.5	109,822 27.7	122,707 19.6	121,322 25.1	115,950 14.2	112,366 2.3	64.4	96,903 29.2	110,612 25.8	105,255 18.8	99,913 11.7	101,264 4.5

〔注〕 ①2012年7月20日時点で入手可能なデータから作成。

②主要22カ国・地域は、日本、中国、香港、韓国、台湾、マレーシア、インドネシア、フィリピン、シンガポール、タイ、オーストラリア、米国、カナダ、メキシコ、ブラジル、アルゼンチン、フランス、英国、ドイツ、スイス、ロシア、南アフリカ共和国。

③下段は前年同期比伸び率。

〔資料〕 各国・地域貿易統計から作成。

日本は31年ぶりに貿易赤字を記録

■ 2011年は31年ぶりの貿易赤字

2011年の日本の貿易(通関ベース)は、輸出が前年比7.0%増の8,208億ドル、輸入が23.4%増の8,531億ドルで、貿易収支は323億ドルの赤字となった。貿易収支が赤字を記録したのは、第2次石油ショック後の80年(107億ドルの赤字)以来、31年ぶり。数量ベースでは、輸出が2.9%減、輸入が3.2%増となり、輸入は2年連続で増加した。2012年上半期も貿易収支は赤字となった。輸入では引き続き発電用燃料に対する需要が強く、資源価格も高止まりしている。

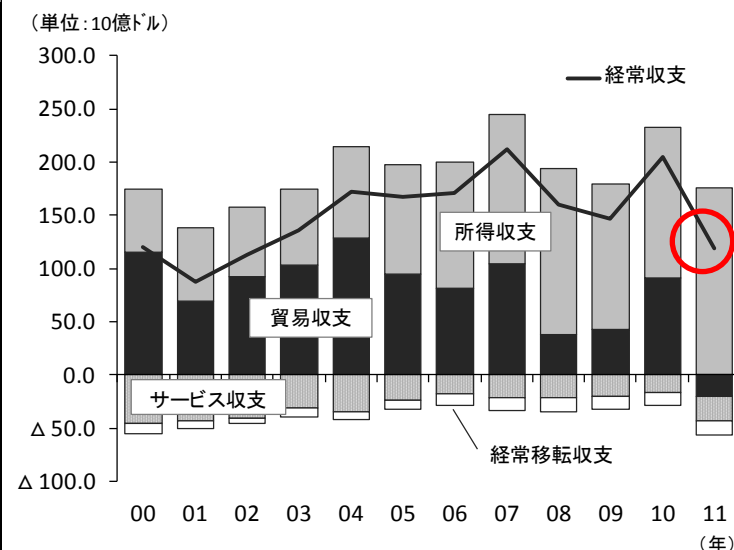
2011年の経常収支は所得収支の黒字幅は拡大したが、貿易赤字が響き、経常収支の黒字は大幅に縮小した。

図表 I - 15 日本の貿易動向(2010年~2012年6月)

(単位:100万ドル, 10億円, %)

	2010年	2011年	2012年							
			1~6月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	
ドル建て	輸出総額	767,025	820,793	409,419	58,448	70,501	76,476	67,663	65,162	71,169
	(伸び率)	32.1	7.0	4.7	△ 2.6	3.9	7.6	9.0	11.4	△ 0.3
	輸入総額	691,447	853,070	446,112	77,515	70,180	77,588	73,924	76,478	70,426
(伸び率)	25.2	23.4	10.8	17.4	16.8	12.4	8.9	10.9	△ 0.2	
貿易収支	75,578	△ 32,277	△ 36,693	△ 19,067	320	△ 1,112	△ 6,261	△ 11,316	743	
(前年<同期>差)	47,043	△ 107,854	△ 25,072	△ 13,079	△ 7,444	△ 3,178	△ 444	△ 838	△ 88	
円建て	輸出総額	67,400	65,546	32,595	4,510	5,438	6,204	5,566	5,233	5,643
	(伸び率)	24.4	△ 2.7	1.5	△ 9.2	△ 2.7	5.9	7.9	10.0	△ 2.3
	輸入総額	60,765	68,111	35,519	5,992	5,413	6,291	6,090	6,150	5,583
(伸び率)	18.0	12.1	7.4	9.6	9.3	10.6	8.1	9.4	△ 2.2	
貿易収支	6,635	△ 2,565	△ 2,924	△ 1,481	25	△ 87	△ 524	△ 917	60	
(前年<同期>差)	3,963	△ 9,199	△ 1,961	△ 984	△ 612	△ 258	△ 46	△ 57	△ 4	
輸出数量指数	101.4	98.4	96.1	80.5	97.4	108.1	97.4	92.7	100.4	
(伸び率)	24.2	△ 2.9	0.2	△ 10.1	△ 3.8	3.7	4.7	9.3	△ 2.3	
輸入数量指数	100.5	103.7	104.4	109.8	96.0	108.7	103.0	107.7	101.3	
(伸び率)	13.9	3.2	3.2	3.1	3.2	3.1	1.9	8.5	△ 0.7	
原油輸入価格	79.2	108.7	119.7	113.4	116.3	121.4	127.0	124.6	115.4	
(ドル/バレル, 伸び率)	30.5	37.3	13.8	23.4	21.3	17.8	13.5	5.0	0.6	
為替レート(円/ドル)	87.8	79.8	79.7	77.0	78.5	82.4	81.5	79.7	79.3	
(期中平均, 上昇率)	6.6	10.0	2.9	7.4	5.2	△ 0.8	2.3	1.9	1.5	

図表 I - 16 日本の国際収支動向



[注]①ドル換算レートは、財務省が'96年3月まで発表していた方法を利用し、税関長公示レートを元に算出。②数量指数は2005年基準。

③為替レートはインターバンク・レートの中心値の期中平均。④四半期、月の伸び率は前年同期比。⑤6月の輸入は9ヶタ速報値。

[資料]「貿易統計」(財務省)、「外国為替相場」(日本銀行)から作成。

米国, ASEAN向け輸出は回復へ

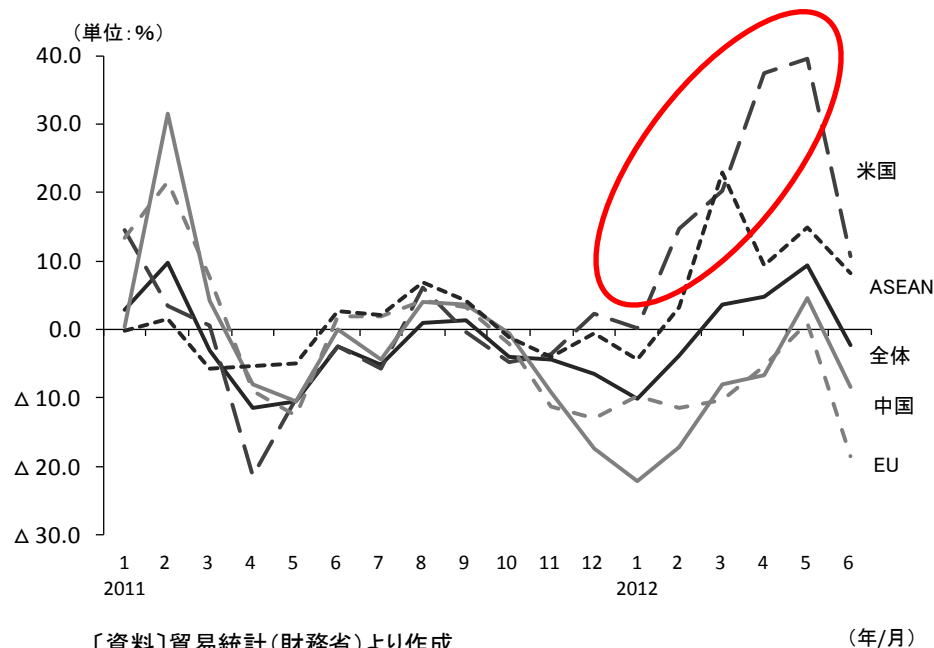
■ EU, 中国向け輸出が伸び悩む

2011年については、最大の輸出相手国である中国向けは半導体製造装置など一般機械が伸び、ASEANではインドネシア、ベトナム向けが好調であった。米国向けは震災の影響から輸送機器が減少、一方で鉱山・建設機械や鉄鋼が前年水準を上回った。数量ベースでは2011年後半以降、欧州債務危機の影響もあり、欧州、中国向けは伸び悩んでいるが、米国、ASEAN向けは回復しつつある。

■ 震災の影響を大きく受けた自動車、電気機器

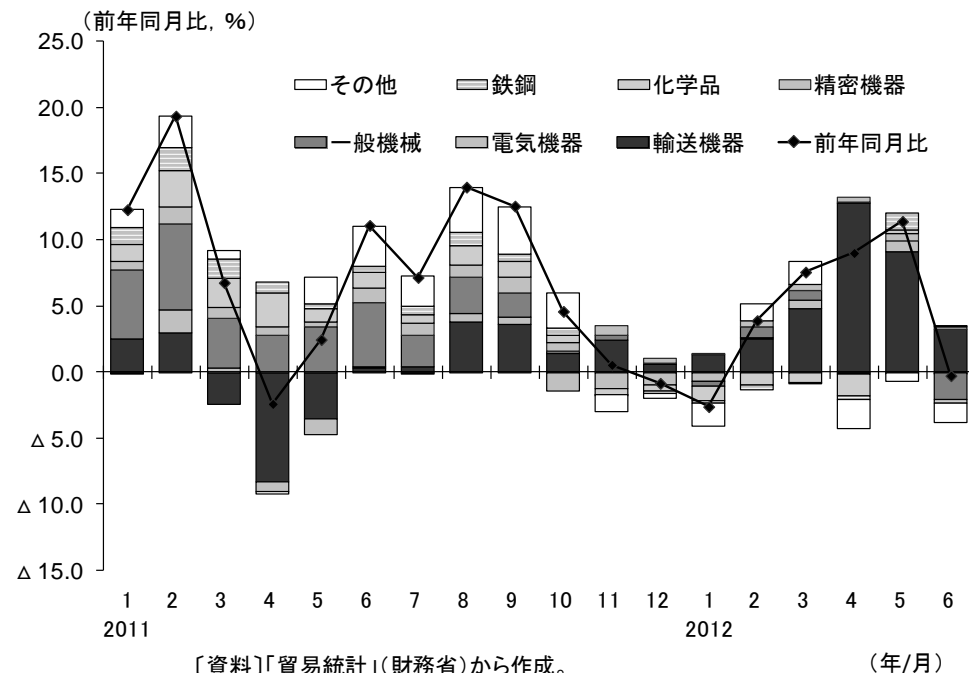
震災の影響を最も大きく受けたのは自動車と電気機器で、生産停滞などに連動して輸出が大きく減少した。自動車は生産回復と共に輸出も回復しつつあるのに対し、電気機器は欧州債務危機の深刻化で、アジア各国から欧州向け輸出が弱含みとなり、その影響でアジア向けを中心に電気機器輸出の回復が遅れている。

図表 I - 17 日本の地域別輸出数量指数の伸び率(前年同月比)



[資料]貿易統計(財務省)より作成

図表 I - 18 日本の商品別輸出(前年同月比寄与度,ドル建て)



[資料]「貿易統計」(財務省)から作成。

日本製の高性能最終消費財の輸出は堅調

■ 高性能の余暇関連・化粧・装身具・文具の輸出が伸びる

震災、円高、欧州債務危機など日本の輸出を取り巻く環境は依然として厳しいが、着実に輸出を伸ばし続ける商品がある。多くは資本財や中間財だが、消費者の手元に直接届く最終消費財でも、意外なMade in Japan商品が輸出を伸ばしている。

○余暇関連：オートバイ、娯楽用船舶、ピアノ、トランプなど娯楽用カード類、卓球やバトミントン用品、釣りざおなど。

○化粧品：スキンケア商品、アイメイク用品など。

○装身具：金・プラチナなどのアクセサリ類、サングラスなど。

○文具：ラミネート紙、蛍光ペン、ボールペンなど（ゲルインキボールペンなど、筆記具は国内生産量の半分が輸出）。

他にも：一部の海産物、清酒、緑茶などの食料品、カラーテレビ（地デジ化で不要となった中古ブラウン管テレビ）、電気自動車など。

図表 I - 19 震災後も輸出数量が伸びた消費財(2011年4月～2012年3月)

HSコード	品目名	輸出額 (100万ドル)	輸出数量			輸出相手国トップ3 (数量ベース)		
			2009.4～ 2010.3	2011.4～ 2012.3	(単位)			
711319	金、プラチナのアクセサリ(部分品含む)	2,128	26	45	トン	香港	豪州	スイス
840721	船舶用エンジンの船外機	1,687	391	588	1,000台	米国	ベルギー	ロシア
871150	オートバイ(排気量800cc超)	1,443	128	141	1,000台	米国	オランダ	フランス
871140	オートバイ(排気量500cc超, 800cc以下)	1,104	126	161	1,000台	米国	イタリア	フランス
330499	ベースメイク、スキンケア用品(固形パウダー除く)	1,100	19	24	1,000トン	中国	台湾	香港
870390	乗用車(ガソリンエンジン、ディーゼルエンジンを搭載していないタイプ)	1,064	3	30	1,000台	米国	フランス	英国
960810	ボールペン	427	722	873	100万本	米国	メキシコ	香港
871120	オートバイ(排気量50cc超, 250cc以下)	423	154	173	1,000台	米国	豪州	カンボジア
481151	紙・板紙(プラスチックでコーティングしてあるもの。150グラム/㎡超)	246	45	52	1,000トン	オランダ	米国	中国
852872	カラーテレビ	228	2,612	3,017	1,000台	ベトナム	フィリピン	タイ
300420	抗生物質(ペニシリン、ストレプトマイシン除く)	225	609	818	トン	中国	ベルギー	台湾
030799	うに、くらげ、なまこ等(冷凍・乾燥・塩漬けしたもの)	218	33	39	1,000トン	中国	ベトナム	ペルー
960820	マーキングペン	174	320	352	100万本	米国	ドイツ	サウジアラビア
920110	アップライトピアノ	162	96	104	1,000台	中国	ベトナム	米国
890399	娯楽用船舶(セールボート、モーターボート除く)	136	20	30	1,000台	米国	ロシア	タイ
330420	アイメイク用品	133	982	1,161	トン	台湾	香港	韓国
920120	グランドピアノ	127	13	14	1,000台	米国	中国	ドイツ
340590	磨き料・クリーム(靴用、家具用、車体用除く)	125	14	19	1,000トン	台湾	米国	中国
950440	トランプ等の娯楽用カード	121	98	148	100万組	マカオ	シンガポール	香港
900410	サングラス	119	2,661	3,076	1,000個	米国	香港	韓国
220600	清酒等の発酵酒	118	14	16	1,000KL	米国	韓国	台湾
871110	オートバイ(排気量50cc以下)	114	264	301	1,000台	ロシア	UAE	ナイジェリア
380892	殺菌剤	104	5	6	1,000トン	中国	ベトナム	米国

[注]①最終消費財の分類については「2012年版世界貿易投資報告」第I章注3参照。

②2009年以降3年連続して輸出実績があり、単価・数量がわかる最終消費財959品目(HS6ケタレベル)のうち、2期連続して輸出数量が伸びた品目(2011年4月～2012年3月の累計輸出額:1億ドル超)。

③網掛け部分は2期連続で輸出数量が伸びた輸出相手国。

[資料]「貿易統計」(財務省)から作成。

鉱物性燃料の輸入が大幅増加

■ エネルギー・一次産品価格高騰の影響大

中国からの輸入は、化学品や通信機器が伸びて2年連続で増加、ASEANからは、洪水の影響でタイからの輸入が伸び悩んだものの、エネルギー関連が伸びてマレーシア、インドネシアからの輸入が増加した。米国からは穀物が価格高騰の影響により増加した。

■ 液化天然ガスの需要が急増

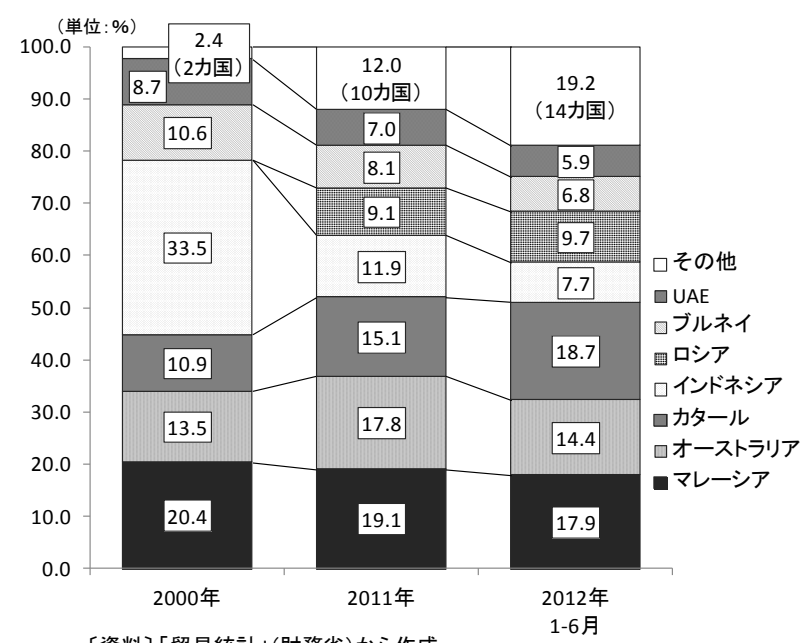
資源価格の高止まりに加え、火力発電所の燃料としての液化天然ガス(LNG)需要が急激に高まり、鉱物性燃料が輸入増加の主要因となっている。特にLNGは金額、数量とも2011年に過去最高を更新した。震災の前後1年間で比較すると、貿易黒字から赤字への変化要因の2割強はLNG輸入によるものであった。急激な需要の高まりに対し、調達先の多角化が急ピッチで進んでいる(2000年:8カ国→2012年上半期:21カ国)。

図表 I -20 日本の商品別輸入(2011年)

	世界		米国		EU27		中国		ASEAN	
	金額	伸び率	金額	伸び率	金額	伸び率	金額	伸び率	金額	伸び率
総額	853,070	23.4	74,231	10.5	80,287	21.3	183,487	20.1	124,607	23.8
機械機器	206,100	10.4	28,013	1.8	28,916	19.0	83,980	16.1	30,694	5.7
一般機械	63,797	14.2	8,608	6.6	8,461	20.2	30,736	17.0	8,265	6.1
電気機器	92,556	6.9	7,713	△ 2.4	4,320	12.1	44,042	14.1	17,372	3.7
輸送機器	22,160	13.4	4,011	△ 8.4	9,817	30.5	3,562	23.1	2,223	9.0
自動車	9,225	35.3	556	62.2	7,269	38.0	17	18.3	673	30.2
乗用車	8,858	36.9	519	65.8	7,149	39.9	14	13.2	492	29.6
精密機器	27,586	11.9	7,682	7.3	6,318	7.3	5,641	23.9	2,834	16.0
化学品	89,532	24.7	14,384	12.7	26,410	21.5	17,667	42.1	13,006	31.3
食料品	74,053	23.8	17,097	24.5	9,915	29.0	9,568	17.0	9,981	24.9
鉱物性燃料等	274,259	38.1	2,868	48.8	517	133.3	1,882	4.3	41,905	47.5
石炭類	30,961	28.0	1,608	166.7	0	634.2	1,007	16.7	4,799	32.2
液化天然ガス	60,352	52.4	209	△ 41.9	-	n.a.	-	n.a.	24,522	33.0
石油及び同製品	170,656	36.4	799	23.6	499	143.0	528	△ 19.8	12,293	98.4
原油	142,095	34.5	-	n.a.	67	n.a.	50	△ 52.0	7,896	120.4
繊維及び同製品	41,039	24.7	556	21.5	1,977	22.4	30,660	20.4	4,815	53.8
鉄鋼	18,291	29.1	715	16.8	818	22.8	6,356	39.3	1,015	31.8
鉄鋼の一次製品	11,382	33.7	310	40.3	396	33.5	2,349	64.4	339	83.4
鉄鋼製品	6,909	22.2	405	3.6	422	14.1	4,007	27.9	676	15.5
(参考)IT関連機器(合計)	105,965	6.6	11,093	△ 0.8	6,400	15.6	51,583	14.2	16,463	0.6

[資料]「貿易統計」(財務省)から作成。

図表 I -21 LNGの輸入相手国別シェア(数量ベース)



[資料]「貿易統計」(財務省)から作成。

震災後に節電・防災関連品の輸入が急増

■ 扇風機, すだれ, 石油ストーブ, 懐中電灯, ラジオの輸入は倍増, ほとんどが中国製造品

2011年は、節電対応商品や防災関連商品で輸入が急増した品目が多数あった。節電対応商品では、震災後の原子力発電所停止に伴う電力供給への不安から、省エネルギー性能の高いエアコンの輸入が急増した。扇風機、石油ストーブなどもその代表例である。数量ベースで見ると、エアコンはエコポイント特需でピークとなった前年(417万台)をさらに上回り558万台に伸長、国内市場をほぼ輸入に頼る扇風機は、輸入台数が800~1,000万台/年から2011年は1,724万台と前年実績の2.2倍に拡大、石油ストーブも32万台と倍増した。また、防災関連商品では、震災直後に深刻な品不足に陥った水の輸入が急増したほか、乾電池、懐中電灯、ラジオなどの需要が急激に増え、輸入が急増した。

図表 I - 22 輸入数量が急増した節電・防災関連品目(2011年)

	HSコード	単位	2011年		(参考)		主な輸入相手国(2011年)		
			数量	伸び率 (%)	過去のピーク		(カッコ内は国別シェア)		
エアコン	8415.10	1,000台	5,579	33.7	4,172	2010年	中国(96.1%)	タイ(3.8%)	台湾(0.1%)
扇風機	8414.51-010	1,000台	17,242	124.2	9,568	2006年	中国(96.1%)	タイ(1.4%)	台湾(1.3%)
すだれ	4601.29-910	1,000トン	30	95.9	25	2007年	中国(100%)	-	-
石油ストーブ	7321.82	1,000台	318	93.6	245	2004年	中国(98.2%)	韓国(1.6%)	台湾(0.2%)
毛布	6301	1,000枚	56,465	16.4	48,516	2010年	中国(97.0%)	インドネシア(1.6%)	インド(1.6%)
乾電池	8506.1	100万個	1,226	47.7	847	2009年	中国(54.9%)	インドネシア(18.8%)	タイ(13.4%)
懐中電灯	8513.10-000	1,000個	87,521	106.7	54,940	2006年	中国(96.2%)	インドネシア(1.4%)	米国(0.7%)
ポータブルラジオ	8527.19-000	1,000台	10,530	175.2	10,924	2005年	中国(93.3%)	インドネシア(6.5%)	台湾(0.1%)
ろうそく	3406.00-000	トン	7,668	28.3	8,020	2004年	中国(44.9%)	ベトナム(35.6%)	マレーシア(7.3%)
水	2201	KL	695,308	47.1	657,621	2007年	米国(39.3%)	フランス(37.5%)	韓国(9.0%)

[注]①網掛け部は輸入数量のピーク年。②エアコンのHSコードは数量を把握するために8415.10に限定(本表のみ)。

[資料]「貿易統計」(財務省)から作成。

2011年の世界の直接投資は16.5%増

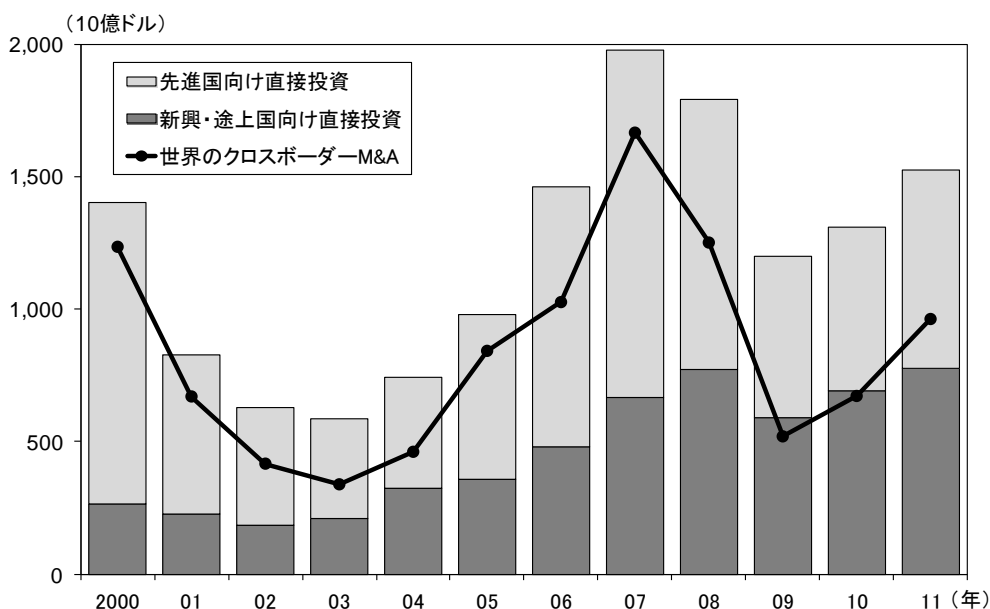
■ 増加の背景には大型クロスボーダーM&Aと再投資収益の拡大

2011年の世界の対内直接投資(国際収支ベース、ネット、フロー)は前年比16.5%増の1兆5,244億ドルへと2年連続で増加した(UNCTAD)。大型クロスボーダーM&Aの増加, 米国を中心とした再投資収益(外国企業子会社が内部留保する未配当収益)の拡大が投資増加の背景にあった。しかし世界の直接投資金額はピーク時の8割程度の水準にとどまっておられ、世界貿易と比べて回復スピードは緩やかである。

■ 先進国向け投資が大幅増, 新興・途上国向けは鈍化するも堅調

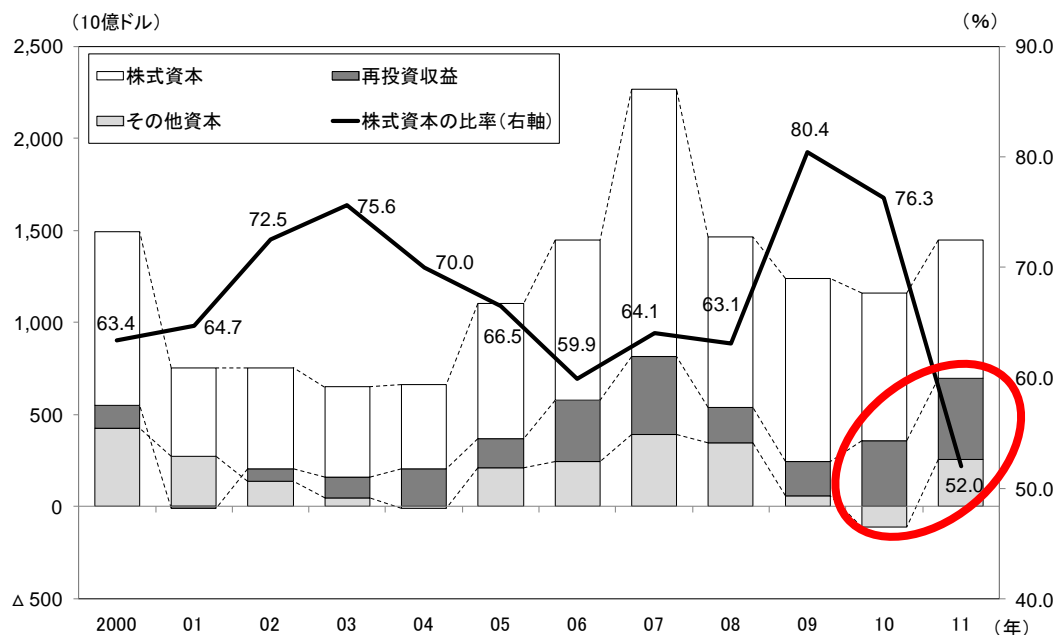
多くの国・地域で対内直接投資は2ケタ増を記録した。先進国(20.9%増の7,479億ドル)では、2010年に大幅増を記録した米国がその水準を維持, EUも3割増となったことにより, 新興・途上国(12.5%増の7,766億ドル)を上回るペースで拡大した。新興・途上国全体としては投資拡大ペースが落ちたが, インド, ブラジル, ロシアなどの主要国は, 拡大する内需や資源価格高騰を背景に順調に投資受け入れを増やした。

図表 I-23 世界の直接投資とクロスボーダーM&Aの推移



[注] 直接投資は、対内直接投資ベースとする。
[資料] UNCTADおよびトムソン・ロイターから作成。

図表 I-24 主要国・地域の形態別対内直接投資と株式資本の比率



[注] データが取得可能な53カ国・地域(2010年時点の世界の直接投資総額の75.0%を占める)の合計。
[資料] "BOP, June 2012" (IMF) から作成。

図表 I-25 主要国・地域の直接投資(国際収支ベース・ネット・フロー)

(単位:100万ドル, %)

	対内直接投資			対外直接投資		
	金額	伸び率	構成比	金額	伸び率	構成比
米国	226,937	14.7	14.9	396,656	30.3	23.4
カナダ	40,932	74.8	2.7	49,569	28.5	2.9
EU27	420,715	32.2	27.6	561,805	16.3	33.2
EU15	383,946	31.9	25.2	548,791	15.9	32.4
ベルギー	89,142	9.8	5.8	70,706	26.9	4.2
英国	53,949	6.6	3.5	107,086	171.1	6.3
フランス	40,945	33.6	2.7	90,146	17.3	5.3
ドイツ	40,402	△ 13.8	2.7	54,368	△ 50.3	3.2
スペイン	29,476	△ 27.7	1.9	37,256	△ 2.8	2.2
イタリア	29,059	216.6	1.9	47,210	44.6	2.8
EU新規加盟12カ国	36,769	35.2	2.4	13,014	40.6	0.8
スイス	△ 196	n.a.	n.a.	69,612	7.5	4.1
オーストラリア	41,317	16.2	2.7	19,999	56.4	1.2
日本	△ 1,758	n.a.	n.a.	114,353	103.2	6.7
東アジア	326,379	12.7	21.4	239,735	△ 1.4	14.1
中国	123,985	8.1	8.1	65,117	△ 5.4	3.8
香港	83,156	17.0	5.5	81,607	△ 14.5	4.8
韓国	4,661	△ 45.2	0.3	20,355	△ 12.6	1.2
台湾	△ 1,962	n.a.	n.a.	12,766	10.3	0.8
ASEAN	116,539	25.7	7.6	59,890	35.6	3.5
シンガポール	64,003	31.6	4.2	25,227	18.9	1.5
インドネシア	18,906	37.3	1.2	7,771	191.7	0.5
インド	31,554	30.6	2.1	14,752	12.2	0.9
ブラジル	66,660	37.4	4.4	△ 1,029	n.a.	n.a.
ロシア	52,878	22.2	3.5	67,283	28.1	4.0
先進国(38カ国・地域)	747,860	20.9	49.1	1,237,508	25.1	73.0
新興・途上国	776,562	12.5	50.9	456,888	△ 1.1	27.0
世界	1,524,422	16.5	100.0	1,694,396	16.7	100.0

[注]①先進国はUNCTADの区分に基づく38カ国・地域の合計値。

新興・途上国は世界から先進国を差し引いた数値。

②東アジアは、中国、韓国、台湾、香港、ASEANの合計。

③日本の数値はUNCTADに基づくため、後段の「日本の直接投資統計」とは一致しない。

[資料]UNCTADから作成。

図表 I-26 新興・途上国における業種別投資案件

業種	受入国	発表/実施時期	投資企業	国籍	投資額	投資形態
	ブラジル	2012年3月	中国石油化工集団	中国	48億ドル	権益取得
		2011年4月	中国中化集団	中国	31億ドル	権益取得
	ロシア	2011年4月	トタル	フランス	40億ドル	株式取得
鉱業	ブラジル	2011年2月	ノルスク・ハイドロ	ノルウェー	50億ドル	買収
		2012年1月	テルミウム	アルゼンチン	26.6億ドル	株式取得
	チリ	2011年11月	三菱商事	日本	43億ドル	株式取得
	ペルー	2011年3月	アングロアメリカン	英国	30億ドル	開発
		2011年8月	グルボ・メヒコ	メキシコ	26億ドル	生産強化
	ロシア	2011年8月	エクソンモービル	米国	32億ドル	共同開発
輸送機器		2011年11月	ポリメタルホールディング	ジャージー(英)	55億ドル	株式取得
	中国	2012年4月	フォード	米国	7.6億ドル	工場設立
		2011年5月	BMW	ドイツ	10億ユーロ	生産強化
		2011年6月	ダイムラー	ドイツ	20億ユーロ	工場設立
		2011年9月	GM	米国	70億元	工場設立
	タイ	2012年5月	フォード	米国	4.5億ドル	工場設立
		2011年9月	GM	米国	2億ドル	工場設立
	インド	2011年2月	ダイムラー	ドイツ	440億ルピー	工場設立
		2011年7月	フォード	米国	10億ドル	工場設立
		2012年2月	GM	米国	4.1億ドル	工場設立
	ブラジル	2011年9月	フォルクスワーゲン	ドイツ	34億ユーロ	工場設立
		2011年10月	プジョー・シトロエン	フランス	9.6億ドル	生産強化
	2011年11月	江淮汽車	中国	5.1億ドル	工場設立	
メキシコ	2011年1月	フォルクスワーゲン	ドイツ	5.5億ドル	工場設立	
ロシア	2012年5月	ポッシュ	ドイツ	24億ドル	生産強化	
	2011年6月	福耀玻璃工業集団	中国	2億ドル	工場設立	
その他機械	中国	2010年12月	GE	米国	20億ドル	研究開発
		2012年5月	サムスン電子	韓国	30億ドル	工場設立
	インド	2011年11月	キャタピラー	米国	2.1億ドル	設備新設
	ベトナム	2011年3月	ノキア	フィンランド	2.8億ドル	工場設立
	台湾	2011年1月	クアルコム	米国	10億ドル	工場設立
	ブラジル	2011年7月	現代重工業	韓国	1.5億ドル	工場設立
医薬品		2011年7月	鴻海精密工業	台湾	120億ドル	工場設立
	中国	2011年10月	アストラゼネカ	英国	2億ドル	工場設立
		2011年12月	ノバルティス	スイス	10億ドル	研究開発
		2011年12月	メルク	米国	15億ドル	研究開発
	ロシア	2011年6月	アストラゼネカ	英国	12億ドル	研究開発
		2010年12月	ノバルティス	スイス	5億ドル	工場設立
インフラ	ブラジル	2011年4月	イベルドロラ	スペイン	29億ドル	買収
	ベラルーシ	2011年12月	ガスプロム	ロシア	25億ドル	買収
電気通信	ポーランド	2011年1月	ドイツテレコム	ドイツ	28億ドル	買収
		2011年11月	スバルタン・キャピタル・ホールディングス	キプロス	66億ドル	買収
	インド	2011年7月	ボーダフォングループ	英国	33億ドル	株式取得
	ブラジル	2011年3月	ポルトガル・テレコム	ポルトガル	27億ドル	株式取得
	2011年6月	テレフォニカ	スペイン	55億ドル	買収	

[注]新規投資案件の投資額は、発表資料を基とした予定額。発表資料の表示通貨で記載。

[資料]トムソン・ロイター、各種報道から作成。

世界のクロスボーダーM&Aは2年連続増加

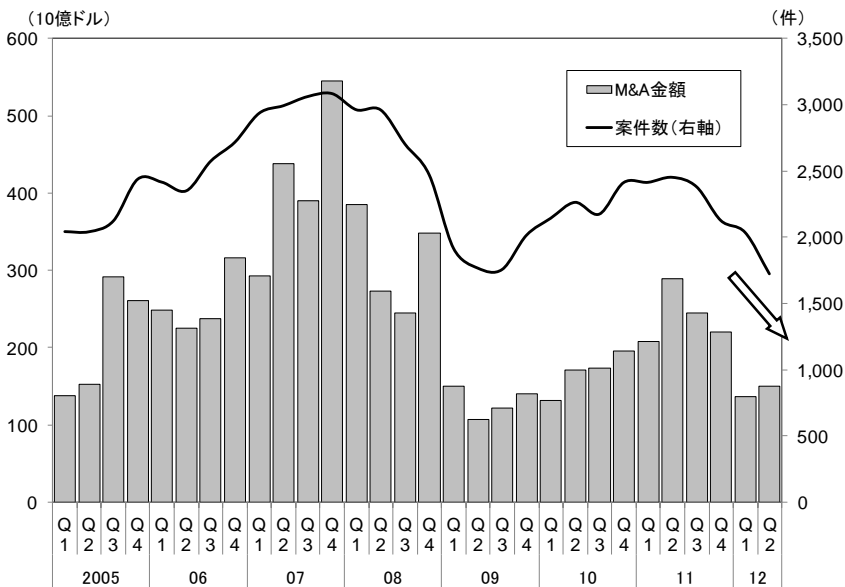
■ 先進国同士の買収が増加，業種別では一次産業へのM&A活発化

2011年の世界のクロスボーダーM&A総額(完了ベース)は、前年比43.2%増の9,627億ドルと2年連続で増加した。先進国企業同士を中心に大型買収が活発化した。資源価格の高止まりにともない石油・天然ガスや鉱業といった一次産業に対する買収額が膨らんだ。

■ 2012年のM&Aは鈍化へ

世界のM&A金額は2011年第2四半期をピークに減少している。2012年上半期のM&Aは前年同期比42.5%減の2,861億ドルと大幅に縮小した。欧州債務問題の長期化をはじめとした世界景気の先行き不透明感により、企業は積極的な大型買収に踏み込めないでいる。

図表 I-27 世界のクロスボーダーM&Aの推移



[資料]トムソン・ロイターから作成。

(年/四半期)

図表 I-28 クロスボーダーM&A金額上位10案件(2011年, 2012年1~6月)

2011年	買収企業		被買収企業		買収額	買収後出資比率		
	国籍	業種	国籍	業種				
2月	International Power PLC	英国	電気・ガス・水道	GDF Suez Energy Europe	ベルギー(⑥)	電気・ガス・水道	25,056	100.0
4月	VimpelCom Ltd	オランダ	通信	Weather Investments Srl	イタリア	通信	22,382	100.0
4月	Sanofi-Aventis SA	フランス	医薬品	Genzyme Corp	米国	医薬品	20,856	100.0
8月	BHP Billiton PLC	オーストラリア	製鉄	Petrohawk Energy Corp	米国	石油・天然ガス	15,557	100.0
9月	Takeda Pharmaceutical Co Ltd	日本	医薬品	Nycomed Intl Mgmt GmbH	スイス	医薬品	13,683	100.0
12月	SABMiller Beverage Investments	英国	投資	Foster's Group Ltd	オーストラリア	食料品	12,419	100.0
10月	Hewlett-Packard Vision BV	米国	コンピュータ製造	Autonomy Corp PLC	英国	ソフトウェアサービス	10,295	100.0
10月	Microsoft Corp	米国	ソフトウェアサービス	Skype Global Sarl	ルクセンブルク	ソフトウェアサービス	9,124	100.0
8月	BP PLC	英国	石油・天然ガス	Reliance Industries Ltd-21 Oil	インド	石油・天然ガス	9,000	30.0
5月	Enesco PLC	英国	石油・天然ガス	Pride International Inc	米国	石油・天然ガス	8,685	100.0

2012年1~6月

2012年1~6月	買収企業		被買収企業		買収額	買収後出資比率		
	国籍	業種	国籍	業種				
6月	Electrabel SA	フランス	電気・ガス・水道	International Power PLC	英国	電気・ガス・水道	12,856	100.0
6月	LAN Airlines SA	チリ	輸送	TAM SA	ブラジル	輸送	6,502	100.0
4月	Investor Group	キプロス	投資家グループ	MegaFon	ロシア	通信	5,200	56.2
6月	InterCement Austria Holding	ブラジル	投資	CIMPOR Cimentos de Portugal	ポルトガル	窯業・土石	5,177	95.7
3月	Sinopec Intl	中国	石油・天然ガス	Petrogal Brasil Ltda	ブラジル	石油・天然ガス	4,800	30.0
5月	ABB Ltd	スイス	電気機械	Thomas & Betts Corp	米国	電気機械	3,924	100.0
6月	Molson Coors Brewing Co	米国	食料品	Starbev Management Services	チェコ	食料品	3,531	100.0
5月	China Three Gorges Europe	中国	投資	EDP	ポルトガル	電気・ガス・水道	3,516	21.3
2月	SAP America Inc	ドイツ	ソフトウェアサービス	SuccessFactors Inc	米国	ソフトウェアサービス	3,411	100.0
4月	AF Telecom Holding	キプロス	投資	Telekominvest	ロシア	通信	3,292	100.0

[注]①年月は、取引を完了した時点。②買収企業の国籍は買収企業の最終的な親会社の国籍。③M&Aの定義はトムソン・ロイターに従う。

④1回の取引金額によるランキング。⑤買収企業が事業会社の単独買収ユニットである場合は事業会社名を記載、複数事業体の場合は業種に「投資家グループ」と記載。

⑥ベルギーにあるGDFスエズのエネルギー事業部門とインターナショナル・パワーが合併して新会社を設立。実質的にはGDFスエズがインターナショナル・パワーを傘下に置いた。

[資料]トムソン・ロイターから作成。

対中直接投資に質的变化

投資対象業種は非製造業へシフト

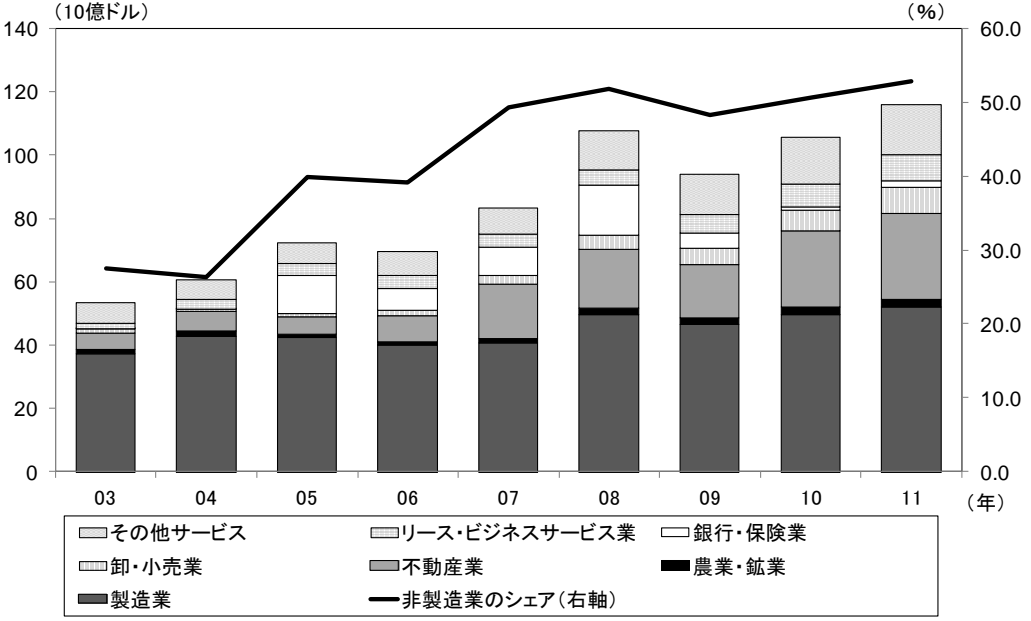
最近の対中直接投資の特徴として、投資対象業種の分散が挙げられる。中国は従来「世界の工場」として製造業投資を中心に受け入れていたが、近年非製造業の比率が急速に拡大、2011年には全体の52.8%と過半を占めた。

ジェトロの日系企業活動実態調査においても、今後中国での事業を拡大すると回答した企業は、「消費者向け販売(B to C)」を主とする企業(79.8%)が「企業向け販売(B to B)」を主とする企業(65.1%)を上回っており、中国を市場として重視する傾向は強まっている。

投資先地域でも分散傾向が鮮明

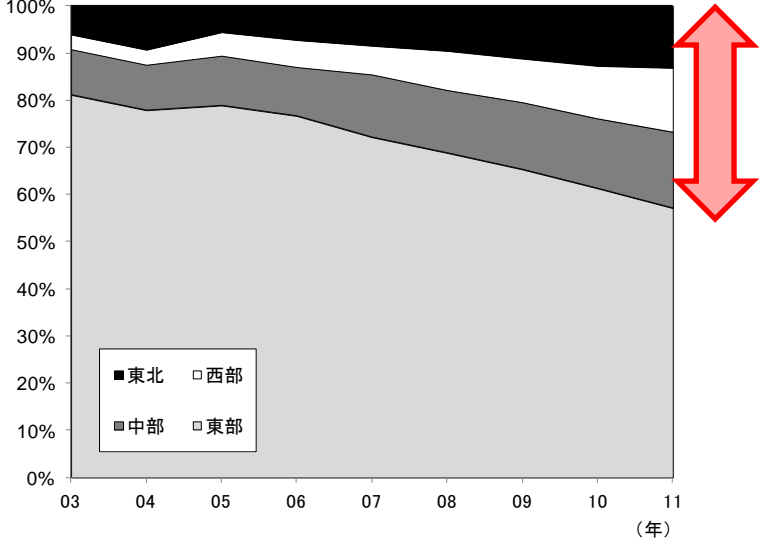
もう一つの特徴は投資先地域の多様化である。これまで投資先のほとんどを占めていた東部は今や全体の6割を切り、東北、西部、中部といったその他地域のシェアが顕著に拡大している。こうした地域は東部沿海部を上回る経済成長を維持しており、地方政府も投資受け入れに積極的である。

図表 I - 29 中国の業種別対内直接投資の推移



[注] 直接投資額は実行ベース。2003年のみ銀行・保険業を含まない。
 [資料] 図表 I - 30とも、CEICから作成。

図 I - 30 中国の対内直接投資の地域別シェア



[注] ①直接投資額は実行ベース。
 ②地域区分は以下の通り。
 東部…江蘇省、広東省、山東省、浙江省、上海市、天津市、北京市、福建省、河北省、海南省
 中部…湖北省、湖南省、江西省、河南省、安徽省、山西省
 西部…内モンゴル自治区、四川省、陝西省、重慶市、広西チワン族自治区、青海省、貴州省、甘粛省、寧夏回族自治区、雲南省、新疆ウイグル自治区、チベット自治区
 東北…遼寧省、吉林省、黒龍江省

2011年の日本の対外直接投資は3年ぶりに増加

2011年は前年比倍増

2011年の日本の対外直接投資(国際収支ベース, ネット, フロー)は, 前年比102.2%増の1,157億ドルと3年ぶりに増加した。増加の主因は, 大型M&Aに加え, 新規の海外進出や既に展開している海外事業の基盤強化が相次いだことである。

対アジア投資が過去最高額を更新

地域別では, アジア向けが78.4%増の395億ドルと2年連続で増加, 過去最高額を更新した。特に中国, ASEAN向けが伸びた。2011年末の対外直接投資残高の業種別シェアをみると, 輸送機器, 電気機器が減少した一方, 非製造業が拡大した。

図表 I - 32 日本の国・地域別対外直接投資(国際収支ベース, ネット, フロー)

(単位: 100万ドル, %)

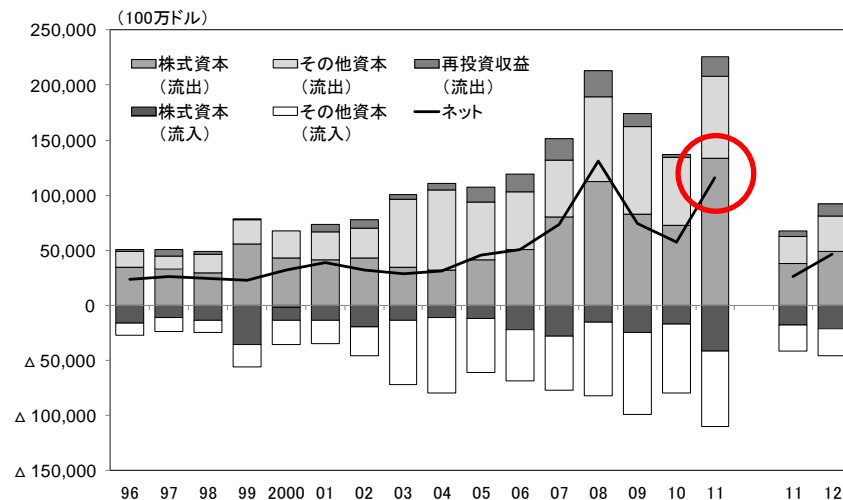
	2010年	2011年	2011年		2012年 1~5月	2012年 1~5月	
			構成比	伸び率		構成比	伸び率
アジア	22,131	39,492	34.1	78.4	9,873	21.3	△ 10.3
中国	7,252	12,649	10.9	74.4	5,646	12.2	30.3
ASEAN	8,930	19,645	17.0	120.0	1,046	2.3	△ 79.7
インド	2,864	2,326	2.0	△ 18.8	557	1.2	221.0
北米	9,016	15,166	13.1	68.2	16,141	34.8	759.5
米国	9,193	14,730	12.7	60.2	14,646	31.6	743.5
中南米	5,346	11,287	9.8	111.1	2,314	5.0	10688.9
ブラジル	4,316	8,290	7.2	92.1	1,807	3.9	10.6
大洋州	6,407	8,767	7.6	36.8	5,446	11.7	26.7
オーストラリア	6,371	8,149	7.0	27.9	5,397	11.6	44.1
欧州	15,043	39,841	34.4	164.8	12,101	26.1	48.5
EU	8,359	36,052	31.2	331.3	11,187	24.1	50.6
世界	57,223	115,732	100.0	102.2	46,365	100.0	77.0

[注] ①円建てで公表された数値を四半期ごとに日銀インターバンク・期中平均レートによりドル換算。

②2012年1~5月は一部速報値。

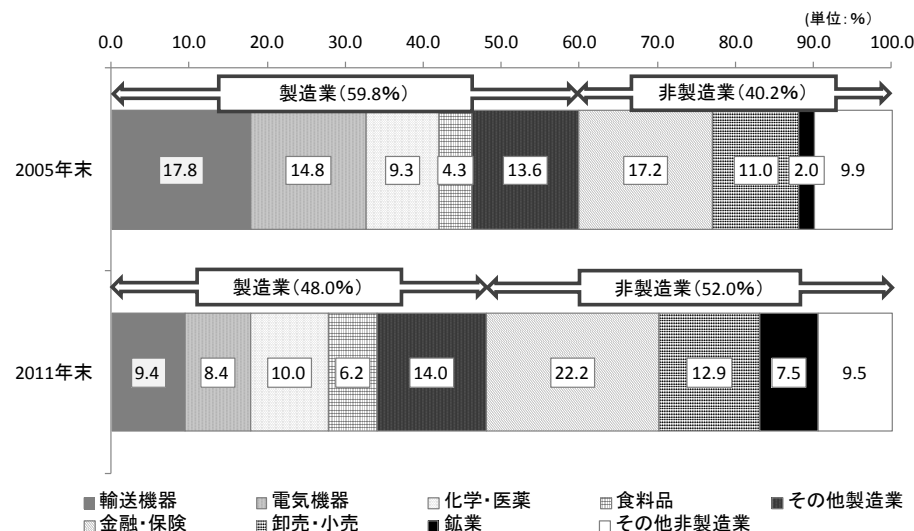
[資料]「国際収支統計」(財務省, 日本銀行)から作成。

図表 I - 31 日本の形態別対外直接投資の推移



[注]円建て公表金額を四半期ごとに日銀インターバンク・期中平均レートによりドル換算し,年計を算出。1-5 1-5
[資料]「国際収支統計」(財務省, 日本銀行)から作成。(年)

図表 I - 33 日本の業種別対外直接投資残高シェア



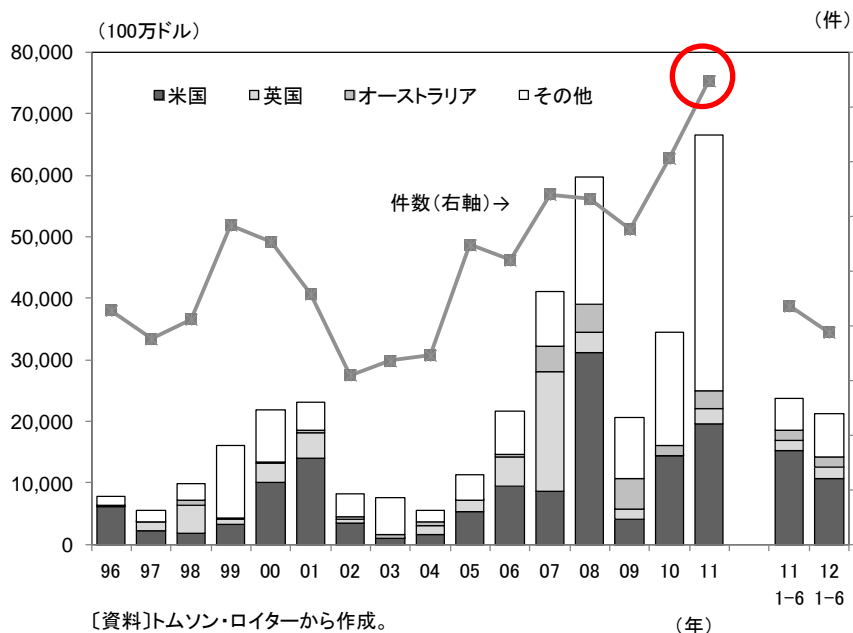
[資料]「本邦対外資産負債残高」(財務省, 日本銀行)から作成。

過去最高額を更新した日本の対外M&A

■ 対外M&A案件数も過去最高にほぼ並ぶ

2011年の日本企業の対外M&Aは前年比93.0%増の665億ドルと過去最高額を記録した。案件数も424件とこれまでの最高件数(427件, 90年)にほぼ並んだ。金額の急拡大は大型M&Aが続いたことが主因。2012年上半期は213億ドル(前年同期比10.2%減)とやや落ち着いた動きとなった。

図表 I - 34 日本の対外M&A金額, 件数の推移



図表 I - 35 日本の対外M&A上位案件(2011年~2012年6月)

完了年月	買収企業		被買収企業		金額 (100万ドル)	買収後出資 比率(%)	
	業種	業種	国籍	業種			
2011年9月	武田薬品工業	医薬品	ナイコメッド	スイス	医薬品	13,683	100.0
2011年6月	三菱UFJフィナンシャル・グループ	銀行	モルガン・スタンレー	米国	銀行	7,800	22.4
2011年11月	三菱商事	商業	アングロ・アメリカン・スール(④)	チリ	鉱業(銅)	5,390	24.5
2012年5月	東京海上ホールディングス	保険	デルファイ・ファイナンシャル・グループ	米国	保険	2,648	100.0
2012年4月	大日本住友製薬	医薬品	ボストン・バイオメディカル	米国	医薬品	2,630	100.0
2011年4月	テルモ	医療機器	カリディアンBCT	米国	医療機器	2,625	100.0
2011年8月	麒麟ホールディングス	飲料	アレアドリ(スキンカリオール・グループの株式50.45%を保有)(⑤)	ブラジル	飲料	2,523	100.0
2011年7月	東芝	電子・電気機器	ランディス・ギア	スイス	精密機器	2,300	100.0
2012年4月	旭化成	化学	ゾール・メディカル	米国	医療機器	2,122	100.0
2011年10月	伊藤忠商事	商業	ドラモンド・インターナショナル(コロンビア)(⑥)	コロンビア	鉱業(石炭)	1,524	20.0

[注]①年月は、取引を完了した時点。②M&Aの定義はトムソン・ロイターに従う。③1回の取引金額によるランキング。

④英アングロ・アメリカン社がチリに持つ銅鉱山の権益の24.5%を取得。⑤麒麟ホールディングスは2011年11月に(スキンカリオール・グループの株式49.54%を保有するジャダングル社を14億ドルで買収。⑥米ドラモンド社がコロンビアに持つ石炭鉱山の権益の20%を取得。

[資料]トムソン・ロイターから作成。

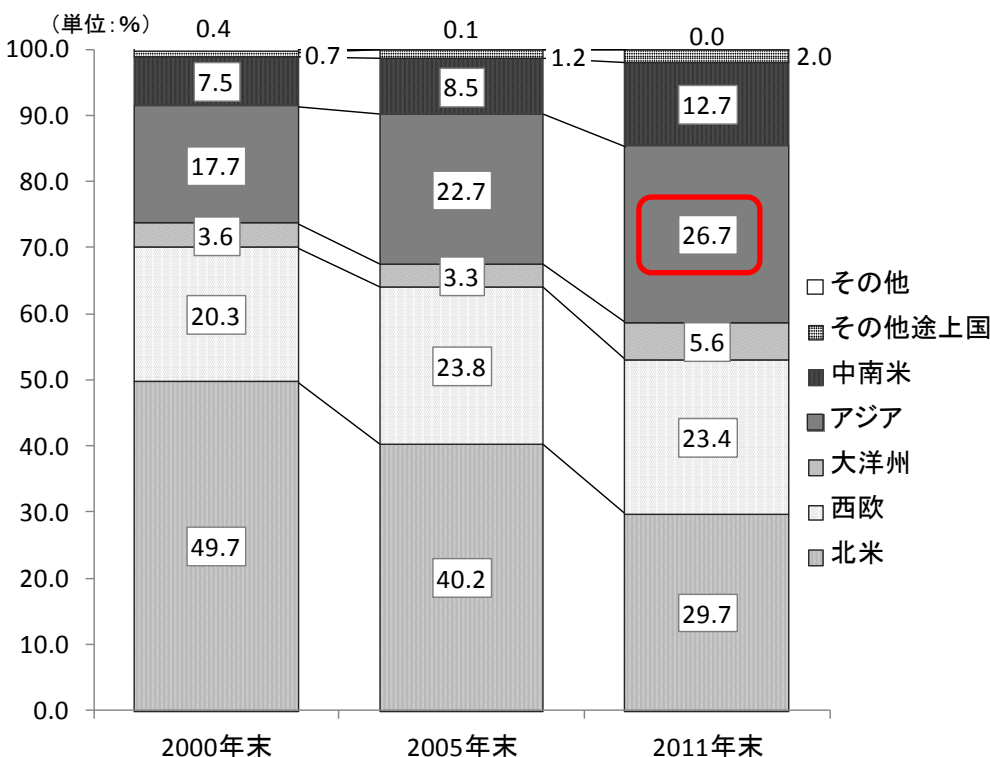
新興・途上国重視の姿勢が鮮明に

■ 新興・途上国市場へのアクセス確保

近年、日本の対外直接投資では、アジア、中南米などの新興・途上国への投資が目立つ。対外直接投資残高の地域別シェアは、2000年末時点では北米がほぼ半分を占めるなど、約7割が先進国であった。しかし近年の新興・途上国投資の伸長により、2011年末では先進国のシェアは減少し、アジア、中南米が台頭した。特にアジアでは輸送機器、中南米では鉱業の伸長が著しい。今後の新規投資や追加投資でも新興・途上国市場重視の姿勢が見える。例えば自動車産業では、成長著しい需要を確保すべく、新興・途上国での新工場建設や設備増強が相次いでいる。

図表 I - 36 日本の対外直接投資残高の地域別シェア

図表 I - 37 主要自動車メーカーの今後の新興・途上国向け投資（2011年下半年以降発表分）



国	発表時期	投資額	概要	
トヨタ	中国	2011年10月 6.89億ドル (約530億円)	現地研究開発センターに主要設備を新設。	
	タイ	2012年1月	約169億円	第2工場建設を決定。2013年稼働予定。既存工場と合わせ、年産29万台。
		2012年2月	約140億円	エンジン生産会社の生産能力を増強。ベトナム、台湾にも輸出。
	インドネシア	2011年9月	413億円	カラワン第2工場を新設。2012年2月に当初計画を増強。
		2012年5月	230億ルピア	人材育成センターを設立。
	インド	2011年7月	316億円	2工場で生産設備を増強。インド製低価格車の南ア向け輸出も開始。
アルゼンチン	2011年12月	約1.26億ドル	IMVシリーズの生産能力を増強。中南米域内への輸出を増やす。	
ロシア	2012年2月	約27.5億ルーブル (約70億円)	生産工程を拡充。追加設備は2014年稼働予定。	
日産	中国	2011年7月	500億元 (約6,100億円)	東風日産、新中期経営計画を発表。新工場建設、既存工場も増強。
		2012年5月	20億元	襄陽工場でインフィニティを生産。
	ASEAN	2011年7月	-	新中期経営計画を発表。域内生産台数を2016年までに70万台へ倍増。
	インドネシア	2011年7月	250億円	拡張中の車両生産工場をさらに増強。エンジン工場も新設。
		2012年3月	330億円	既存工場の生産能力を拡大。域内最大クラスの生産拠点へ。
	ブラジル	2011年10月	26億レアル	リオデジャネイロに新工場を建設。2014年稼働予定。年産20万台。
ロシア	2012年5月	1.67億ユーロ	生産能力を強化。既存工場の増強、新モデル生産開始など。	
ホンダ	中国	2012年4月	35.6億元 (約460億円)	广汽ホンダ、第3生産ラインの増設を決定。エンジン工場を新設。
	インドネシア	2012年3月	約3.1兆ルピア (約270億円)	小型車生産工場の建設を決定。2014年稼働予定。
	メキシコ	2011年8月	約8億ドル (約640億円)	完成車工場の建設を決定。2014年稼働予定。

[注]11年末の西欧は、欧州から東欧・ロシア等を差し引いて算出。
[資料]「本邦対外資産負債残高」(財務省、日本銀行)から作成。

[注]投資額は各社プレスリリースによる。

[資料] 各社プレスリリース、各種報道から作成。

直接投資の収益面でも新興・途上国が伸びる

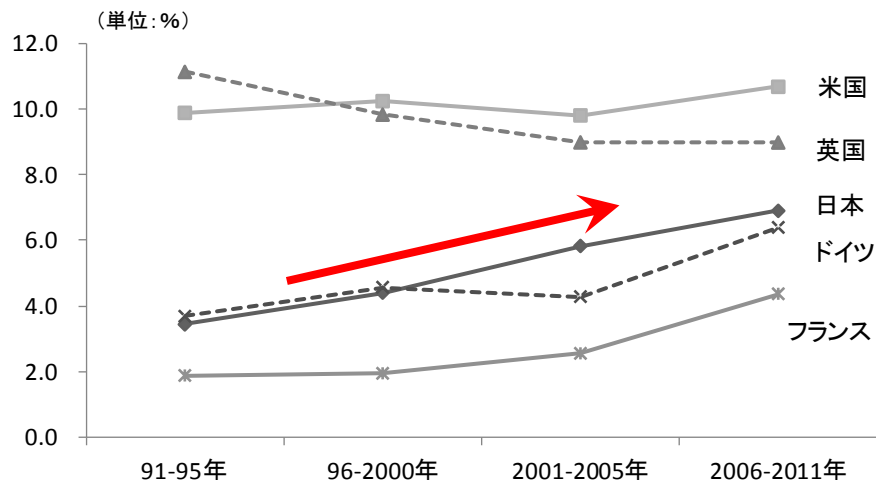
■ 直接投資収益率は上昇

2011年の日本の対外直接投資収益率は6.6%と4年ぶりに上昇した。投資先地域別では、欧米に比較して中国、ASEANで高い収益率を上げている。日本の収益率を主要国と比較すると、90年代は米国、英国と差があったものの、その差は徐々に縮小している。

■ 直接投資収益受取も増加

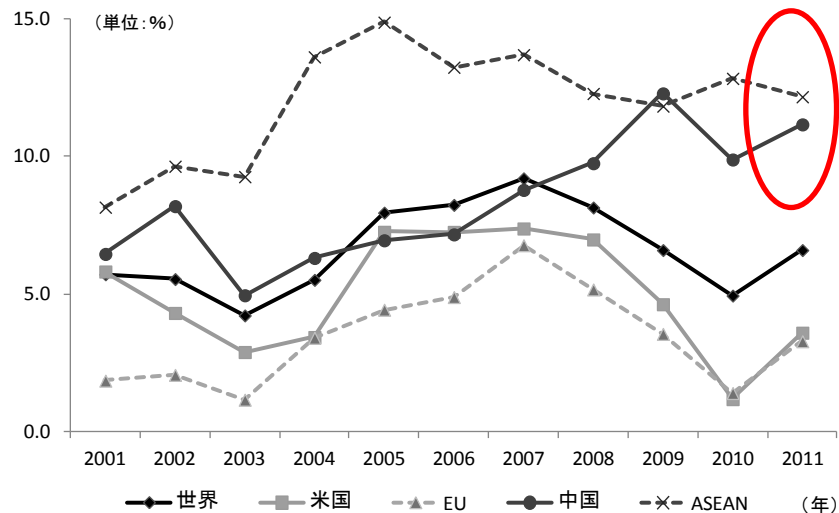
直接投資収益受取額でも、中国やASEANなどの新興・途上国市場からの受取額が増加している。過去に受取額が最大であった2007年と2011年を比較すると、首位はいずれも米国ながら総額に占めるシェアは大幅に縮小、金額もほぼ半減した。2位には受取額が倍増した中国が浮上、タイ、シンガポール、インドネシアなどのASEAN諸国、ブラジルなども受取額を伸ばして順位を上げた。

図表 I - 38 主要国の対外直接投資収益率



[注] 対外直接投資収益率 = 年平均直接投資収益受取 / 年平均対外直接投資残高 × 100 (%)。
[資料] BOP June, 2012 (IMF)他から作成。

図表 I - 39 日本の対外直接投資収益率(相手地域別)



[注] ① 対外直接投資収益率 = 当期直接投資収益受取 / 対外直接投資期首期末残高 × 100 (%)。
② EUは2003年まで: 15カ国, 2004-2006年: 25カ国, 2007年以降: 27カ国。
[資料] 「国際収支統計」(財務省, 日本銀行)から作成。

図表 I - 40 日本の直接投資収益受取額 上位10カ国

2007年			2011年		
	金額	シェア		金額	シェア
合計	53,093	100.0	合計	47,012	100.0
1 米国	14,140	26.6	1 米国	7,524	16.0
2 オーストラリア	4,436	8.4	2 中国	6,638	14.1
3 英国	3,550	6.7	3 オーストラリア	6,004	12.8
4 中国	3,462	6.5	4 タイ	2,946	6.3
5 オランダ	3,256	6.1	5 シンガポール	2,562	5.4
6 タイ	3,173	6.0	6 オランダ	2,172	4.6
7 シンガポール	2,858	5.4	7 ブラジル	2,144	4.6
8 香港	1,818	3.4	8 インドネシア	2,067	4.4
9 ブラジル	1,663	3.1	9 香港	1,895	4.0
10 韓国	1,634	3.1	10 英国	1,572	3.3

(12位 インドネシア)

[資料] 「国際収支統計」(財務省, 日本銀行)から作成。

対日投資は2年連続の流出超過

■ 製造業の投資は堅調

2011年の日本の対内直接投資(国際収支ベース、ネット、フロー)は17億ドルの流出(引き揚げ)超過となった。流出超過は2年連続。通信業、金融・保険業など非製造業での大幅な流出超過(米国を中心に41.1億ドル)が影響した。一方、製造業は電気機械器具、化学・医薬分野を中心に流入超過(24.1億ドル)となった。製造業の対日投資は6年連続で流入超過となり堅調に推移している。

2012年1月から4月は、アジア(シンガポール、台湾など)やスイス、米国からの投資増加により、9.2億ドルの流入超過であった。

図表 I-42 日本の主要業種別対内直接投資(ネット)の推移

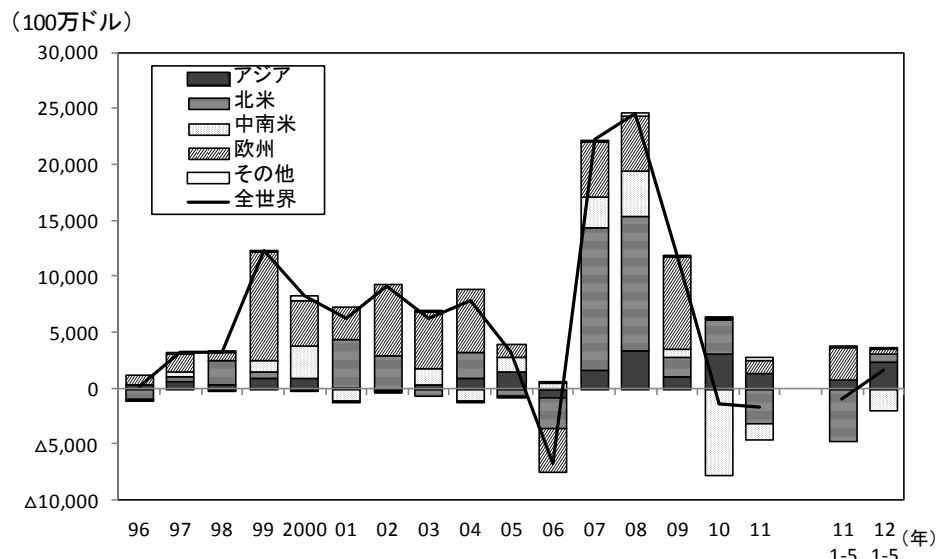
(単位:億ドル)

	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年 1~3月
製造業	2.5	13.8	22.6	34.9	17.7	24.1	8.0
食料品	△ 7.2	3.6	△ 0.9	4.2	2.2	2.8	△ 0.4
化学・医薬	15.4	△ 10.1	2.5	3.1	△ 28.6	7.7	4.0
鉄・非鉄・金属	0.6	2.3	1.2	2.9	2.3	5.2	△ 0.2
一般機械器具	△ 0.2	△ 0.2	7.2	1.2	10.9	0.7	1.0
電気機械器具	0.3	△ 3.9	6.4	17.1	△ 2.8	11.3	4.6
輸送機械器具	△ 14.1	3.3	△ 0.6	4.7	33.6	2.5	0.3
精密機械器具	6.0	0.2	1.1	0.9	2.9	△ 2.5	△ 0.3
非製造業	△ 70.4	208.0	222.9	83.5	△ 31.2	△ 41.1	△ 1.6
運輸業	0.3	△ 2.9	0.4	△ 0.9	2.0	△ 2.6	△ 0.2
通信業	△ 97.1	△ 6.3	△ 10.3	6.2	△ 32.4	△ 27.5	3.1
卸売・小売業	△ 3.9	16.6	11.6	10.6	△ 2.3	15.9	△ 3.1
金融・保険業	22.7	176.6	198.2	52.0	△ 15.0	△ 37.0	△ 4.1
不動産業	0.7	14.1	5.8	△ 0.7	2.2	△ 2.4	1.5
サービス業	1.2	2.9	4.7	13.4	8.7	7.9	0.7
合計	△ 67.9	221.8	245.5	118.4	△ 13.6	△ 17.0	6.4

[注]円建て公表金額を四半期ごとに日銀インターバンク・期中平均レートでドル換算し、年計を算出。

[資料]「国際収支統計」(財務省・日本銀行)から作成。

図表 I-41 日本の地域別対内直接投資(ネット)の推移



[注]円建て公表金額を四半期ごとに日銀インターバンク・期中平均レートでドル換算し、年計を算出。

[資料]「国際収支統計」(財務省・日本銀行)から作成。

製造拠点や研究開発拠点の新設・拡充が活発に

図表 I-43 外国企業・外資系企業による生産・研究開発拠点の新規設立・拡張事例

■ 日本の強みがひきつける高付加価値投資

2011年3月の震災後も、外資系製造業による日本への生産拠点や研究開発拠点の新設・拡充が相次いでいる。この背景には、日本企業の製造技術やノウハウ、ブランド、人材などを活用して高付加価値製品を開発・製造し、日本やアジア市場に展開するという戦略がある。

■ 新たなインセンティブにより外国企業誘致を加速

生産拠点や研究開発拠点などの誘致は、景気や雇用の下支えになるだけでなく、日本での調達拡大や外資系企業のネットワークを通じた日本企業の海外販路の拡大などのプラス効果が見込まれる。「アジア拠点化立地補助金」や「総合特区制度」「復興特区制度」など、2011年以降新たに導入されたインセンティブにより対日投資が促進され、震災復興など日本経済に好影響をもたらすことが期待される。

企業名(国)	業種	概要
ダウイー (シンガポール)*	電子部品・素材	広島県庄原市にフィルム液晶ディスプレイの開発機能を併設した製造拠点を設立する。拠点は広島県からの紹介で、サンエーマイクロセミコンダクタより購入し確保。初期投資総額は約10億円を見込む。2012年夏に本格稼働予定。
ロレアル (フランス)	化粧品	2012年1月、川崎市の研究開発拠点の人員と面積を拡充し、3部門を新設したと発表。日本発の技術や素材を活用し、アジア向けの製品開発を行うとともに、アジア全域からの先端技術の取り込みを図る。
ユーロコプター (フランス)*	ヘリコプター	2012年4月、神戸空港に整備場と開発拠点を新設。日本・アジアでの需要拡大を背景に、精密加工技術に優れ、多品種少量生産に強みを持つ中小企業などと共同で新製品を開発し、防災、医療など特殊用途向け機体・装備品の開発を行う。
BASF (ドイツ)	化学品	2012年1月、エンジニアリングプラスチックに特化した研究開発拠点を横浜市に設立。自動車向けなどに高機能材料の開発を行う。
DSMエンジニアリング プラスチック(オランダ)*	化学品	2012年後半～2013年初を目処に、横浜市にテクニカルセンターを設立。環境配慮型次世代プラスチック及び自動車・電気電子向け新規用途開発を行う。
ユミコア (ベルギー)*	非鉄金属素材・ 化学品	神戸でのリチウムイオン電池正極材料の研究開発拠点設立に続き、横浜にプラチナ製ガラス溶解システムの設計・開発・製造拠点を設立(2011年11月操業開始)。2013年には、自動車メーカーのグローバルニーズに対応するため、海外市場向け自動車触媒の研究開発拠点を愛知県常滑市に設立予定。
インテリジェント・エナジー (英国)*	燃料電池システム	スズキとの合弁(両社50%出資)で、SMILE FCシステム社を2012年2月に設立。研究施設をスズキの横浜研究室に設置し、軽量、コンパクトで低コスト化が見込める空冷式燃料電池システムなど、燃料電池の量産技術の開発を行う。
みかど協和 (フランス)*	種苗	2013年を目処に千葉県内の自社農場内に研究開発拠点を設立。親会社である仏ヴィルモラン(Vilmorin)の技術を用いて、トマトやかぼちゃなど日本の高品質野菜種子をアジアの病害に対する抵抗力を備えたものに改良し、アジアへの輸出を図る。
マグ・イゾペール (フランス)	断熱材	2011年9月、日本国内4カ所目の製造拠点となる住宅用・産業用グラスウール新工場の建設地を三重県に決定。投資総額は約150億円、雇用者数は約100人を予定。生産能力は大幅に強化され、津工場建設後には年間合計15万トンとなる見込み。2014年操業開始予定。
マーレ (ドイツ)	自動車部品	福岡県直方市にエアクリナーの工場を設立。2012年中に操業開始予定。九州に工場を持つ自動車メーカーとの取引拡大と製品の安定供給を目指す。
ボルボ・テクノロジー (スウェーデン)*	大型商用車等	バス、トラックなど大型商用車向けのエレクトロモビリティ分野およびプレディクティブモビリティ分野に関する基礎研究開発を行うため、2013年を目処にアジア・パシフィック地域で初の研究開発拠点を東京都内に設立する。
キャボット・マイクロ エレクトロニクス(米国)*	電子材料	省エネルギーデバイスの素材である、超硬質材料基盤向け研磨剤の一部開発機能を米国から移管。これに伴い、三重県津市の研究開発センターを拡張する。2013年完了予定。研磨剤の性能改善に取り組み、省エネルギーデバイスの低コスト化、高生産性の実現に貢献する。
スリーエムヘルスケア (米国)*	ヘルスケア製品	これまで米国等から輸入していたヘルスケア商品(サージカルテープ、滅菌関連、歯科関連材料、食品衛生関連)につき、日本およびアジア向けに顧客ニーズに応じた製品開発を行い、アジア人の特性に合った高付加価値製品を開発する。

[注]①2011年4月以降に決定・発表されたもの。

②企業名(国)に*がある企業は2011年に公募された「アジア拠点化立地推進事業費補助金」への採択企業。

[資料]各社プレスリリース、新聞報道などを基に作成。

高まるアジア企業の存在感

図表 I-44 中国等アジア企業による特徴的な対日進出事例

■ 日本企業への資本参加などで経営基盤を強化

日本への直接投資については、まだ欧米が中心だが、アジア企業の存在感も高まっている。特に、台湾や中国企業が資本参加や合併設立などを通じて日本企業のリソースを取り入れ、経営基盤を強化しようとする動きが目立つ。日本企業にとっても、これら企業との提携により対中、対アジアビジネスの拡大を図ることが可能になる。

■ 日本市場への新規参入も活発に

日本での需要拡大や規制緩和を機に、市場参入を目指すアジア企業の進出も相次いでいる。代表的な分野として、太陽電池や通信機器、後発(ジェネリック)医薬品などの製造業や、格安航空会社(LCC)などが挙げられる。

(1) 日本企業の魅力が「呼び水」になった資本参加等

企業名(国籍)	業種	概要
鴻海(ホンハイ) 精密工業(台湾)	電子機器受託製造(EMS)	鴻海を中心としたグループ企業4社がシャープに9.8%を出資。堺市にある大型液晶パネル工場の運営会社の株式46.4%も取得し共同運営にあたる(2012年3月発表)。両社は中国向けスマートフォン事業で協業し、2013年から複数機種を中国市場に投入予定(2012年6月発表)。
富通集団(中国)	光ケーブル	香港子会社を通じて昭和電線ホールディングスの株式を取得(18.54%)し筆頭株主に(2011年9月)。昭和電線は富通集団との合併で、中国に材料研究センター(2011年10月業務開始)、銅荒引線の生産拠点(2013年1月操業開始予定)を設立するなど、中国で電線事業を拡大。
海爾集団 (ハイアール)(中国)	白物家電	三洋電機がハイアールに洗濯機事業と冷蔵庫事業を譲渡することで最終合意(2011年11月)。2012年1月、洗濯機と冷蔵庫の国内販売を行う新法人を設立。同年春、京都に「洗濯機R&Dセンター」を設立。部材メーカーとの事業連携や、産学協同で研究を進めたいとしている。
山東如意科技集団 (中国)	アパレル製造販売	山東如意科技集団が資本参加しているレナウン(41.18%)との合併企業を北京に立ち上げ、レナウンブランドの国内販売を開始(2011年8月)。
蘇寧電器(中国)	家電量販	第三者割当に応じ、ラオックスへの出資比率が65%に(2011年6月)。2011年12月にラオックスブランドの第1号店を南京に開店。
レノボ(中国)	PC製造	NECとの合併企業と傘下の2社による「NECレノボ・ジャパングループ」が発足(2011年7月)

(2) 日本市場が「呼び水」となった拠点設立・市場参入等

企業名(国籍)	業種	概要
JAソーラー(中国) ハンファ(韓国)	太陽電池	サンテック(中国)、モーテック(台湾)などの日本法人立ち上げに続き、JAソーラーが丸紅及び太陽光発電システム販売最大手の高島と提携(2011年11月)。韓国最大手のハンファも西日本でのメガソーラー向け販売拡大などを目指し福岡に営業拠点を設立(2012年2月)。
華為科技(ファーウェイ)、 中興通迅(ZTE)(中国)	通信機器	ファーウェイは国内の携帯電話事業者に携帯型無線LANルーターなどの納入を開始。2012年中にR&Dセンターが完成予定。ZTEも携帯電話やスマートフォンの販売拡大により日本法人の正社員を増強し研究開発及び営業体制を強化。
ザイダスファーマ (インド)	後発(ジェネリック) 医薬品	インドで生産した自社製後発薬7品を日本市場に投入予定(2012年)
GLP、メイプルツリー (シンガポール)	不動産・物流	・政府系の不動産大手メイプルツリーが伊藤忠商事の広島物流センター取得(2011年3月)。 ・政府系の物流施設運営会社グローバル・ロジスティック・プロパティーズ(GLP)が、中国投資(CIC)と共同で、米不動産投資会社ラサールが所有する日本国内の物流施設15カ所を買収(2012年2月)。
エアアジア(マレーシア) など	格安航空会社 (LCC)	・マレーシアのLCCエアアジアと全日本空輸(ANA)は合併でエアアジア・ジャパンを設立(2011年8月)。2012年8月、成田空港を拠点に国内3路線、10月に韓国路線に就航予定。 ・その他、エアブサン、ティーウェイ(韓国)、春秋航空(中国)、スクート(シンガポール)などが単独で路線を新設。

[注]2011年以降に実施された投資(追加も含む)や市場参入のうち、代表例を抽出したものを。

[資料]各社プレスリリース、新聞報道などを基に作成。

第2章

世界の貿易ルール形成の動向

WTOの評価と課題

■ WTOの立法機能不全の克服を

WTOドーハラウンドは停滞が続く。多国間貿易ルールの策定と、貿易自由化機会の拡大という立法の面では、WTOは十分な機能を果たすことができていない。ただ、これをWTOそのものの機能不全ととらえるのは不正確である。WTOには、他に二つの機能があるためだ。

まず各国の貿易措置の監視機能がある。2008年の金融危機以降、保護主義的措置が増加したものの、WTOが一定の歯止めとなっていることは疑いない。さらにWTOの強力な司法機能は、貿易紛争の解決において威力を発揮している。

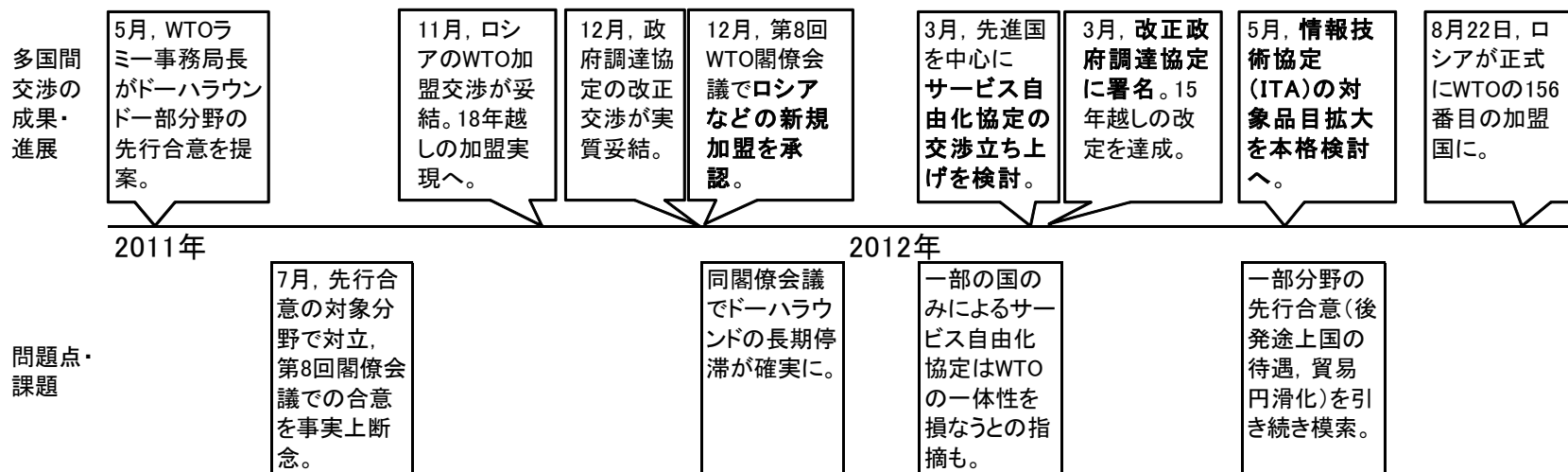
しかし、立法機能が現代の貿易課題に対応できない状況が続けば、司法機能の維持も難しい。合意方式の見直しを含む立法機能の回復が急務である。

図表Ⅱ-1 WTOの3つの機能と評価

機能		評価		課題
立法機能	多国間貿易ルール作りと、貿易自由化の合意。	×	ラウンド交渉は行き詰まり、ルールメイキング、自由化拡大は機能不全に近い。	貿易円滑化など分野別の合意形成。プルリ(複数国間)合意方式の検討。
監視機能	現行貿易ルールの履行状況の審査と問題点の報告。	○	加盟国は各委員会に貿易投資措置を通報。報告書により問題点を可視化。	違反措置発動に対する十分な抑止効果、報告された問題点の是正効果に疑問も。
司法機能	紛争解決機関による貿易紛争の司法的解決および履行確保。	○	紛争当事国は紛争解決機関の判断を概ね履行。ルールの明確化にも貢献。	現行ルールが不十分な場合、司法的な解決には限界。

[資料]各種報道、セミナーに基づく情報から作成。

図表Ⅱ-2 2011~12年の多国間貿易体制の主な成果と問題点



[資料]WTO事務局資料, WTO Reporter (Bloomberg BNA)他, 各種報道から作成。

WTOの枠組みでの貿易自由化拡大に一定の成果

■ 政府調達協定の改正, ロシアのWTO加盟が実現

この一年, WTO立法機能の中核であるラウンド交渉が機能しない中でもラウンド以外の交渉では一定の成果がみられた。政府調達協定改正が15年越しに妥結し, 2012年3月末正式署名に至ったことと, ロシアのWTO加盟が, 1993年にWTOの前身であるガットへの加盟を申請してから18年を経て実現したことである。さらに2012年5月からは, 情報技術協定(ITA)の関税撤廃対象となるIT品目の拡大に向けた協議が本格化している。

図表Ⅱ-3 政府調達協定主要加盟国・地域の国際公開調達規模 (10億ドル, %, 年)

国・地域名	協定対象調達(注①)	GDP比	名目GDP	対象年(注②)
米国(注③)	861.8	6.0	14,292	2008
EU	402.2	2.4	16,994	2007
日本	29.5	0.5	5,869	2010
カナダ	3.1	0.2	1,338	2009
韓国	2.9	0.3	1,015	2010
スイス	2.5	0.8	325	2003
ノルウェー	9.1	2.4	375	2009
台湾	8.0	1.9	430	2010
シンガポール	16.8	8.8	190	2008
香港	10.4	4.6	224	2010
加盟国・地域計(注④)	1,353.7	2.8	41,319	-

改正前の協定対象調達推定規模: 1兆3,537億ドル
→改正により新たに800億~1,000億ドルが対象調達に

[注]①協定の対象となる規模の調達額の合計。実際には, 国ごとの業種制限などから, 必ずしも全ての入札が国際調達の対象となったとは限らない。また公表内容は国・地域により異なる。

②対象年は, 各加盟国・地域がWTO事務局に提出した直近の報告の対象年。当該年の名目GDPを採用。

③米国の対象調達額はWTO事務局資料(WP ERSD-2011-15)を参考に推計。

④WTO報告のない加盟国(イスラエル, アイスランド, アルメニア)はGDP比の係数を2.8(対象10カ国の単純平均値)として推計した。その他の加盟国(オランダ領アルバおよびリヒテンシュタイン)は規模が小さいため集計外とした。

[資料]WTO事務局資料, 内閣官房資料, WEO (IMF), OECD資料を基に作成。

図表Ⅱ-4 ロシア加盟の影響概要

<ロシアWTO非加盟の主な弊害>

輸入関税の上限を約束していないため, 一方的な関税の引き上げが可能。2008~09年にかけては, 自動車, 食肉, 鉄鋼製品, テレビなどで関税引き上げを実施。

資源, 穀物類などの一方的な輸出数量制限に対する法的な歯止めがない。

「自動車投資プログラム」: 一定比率の現地材料・部品を使用したメーカーにのみ, 輸入関税を優遇。

WTOルールに非整合的な措置に対し, 法的な是正手段がない。

[資料]WTO事務局資料から作成。

<ロシアWTO加盟によるメリット>

ほとんどの輸入品目に上限を設定。上限を上回る関税率は約束違反となる。

輸出禁止, 輸出割当などの輸出数量制限を廃止することを約束。さらに現在のWTOルール以上の約束として, 輸出税の上限を設定。

移行期間後(2018年6月末)にWTOルールに非整合的な優遇措置を廃止。

WTOの紛争解決制度を利用した措置の是正, 対抗措置が可能に。

図表Ⅱ-5 情報技術協定(ITA)対象品目拡大に向けた議論

<現在のITA品目>

推定貿易規模: 1兆3,100億ドル程度

- ・コンピュータおよび周辺機器: PC, スーパーコンピュータ, プリンタ, モニター, スキャナーなど
- ・通信機器: 携帯電話, ファクス, TV電話など
- ・半導体: メモリー・チップ, ウェハ, CPU, 半導体製造装置など
- ・ソフトウェア: アプリケーションソフトを収録するCD-ROMなど
- ・プリント回路: 回路, 基板, コンデンサなど
- ・その他: レジスター, ATM, 抵抗器など

<想定される拡大内容>

想定拡大規模: 2,000億~3,000億ドル程度

- ・電子家電への対応: ナビゲーションシステム, デジタルビデオカメラ, デジタルテレビ, DVDプレーヤー, ICレコーダーなど
- ・先端産業への対応: 電子内視鏡, リチウムイオン電池
- ・情報通信機器の対象拡大: デジタル複合機, 船舶用信号システム, GPS等レーダー機器類
- ・インターネット技術への対応: 受信機器, データ処理機器, 各種部品, メディア
- ・情報通信機器製造装置
- ・その他対象品目の拡大・明確化: アンテナ線, 各種ケーブル, 増幅器, 光増幅器, ヒューズ, 変圧器, 光ファイバーなど

[注]①実際の対象品目はHS番号に基づく各国の約束表に従う。拡大内容は各種提案に基づく。

②推定貿易規模および想定拡大規模は, 欧州国際政治経済研究所(ECIPE)の試算を参考にした。

[資料]WTO事務局資料, 「主要国によるWTO協定実施状況」(2006年, ジェトロ), ECIPE資料から作成。

保護主義の抑制に働く多国間貿易ルール

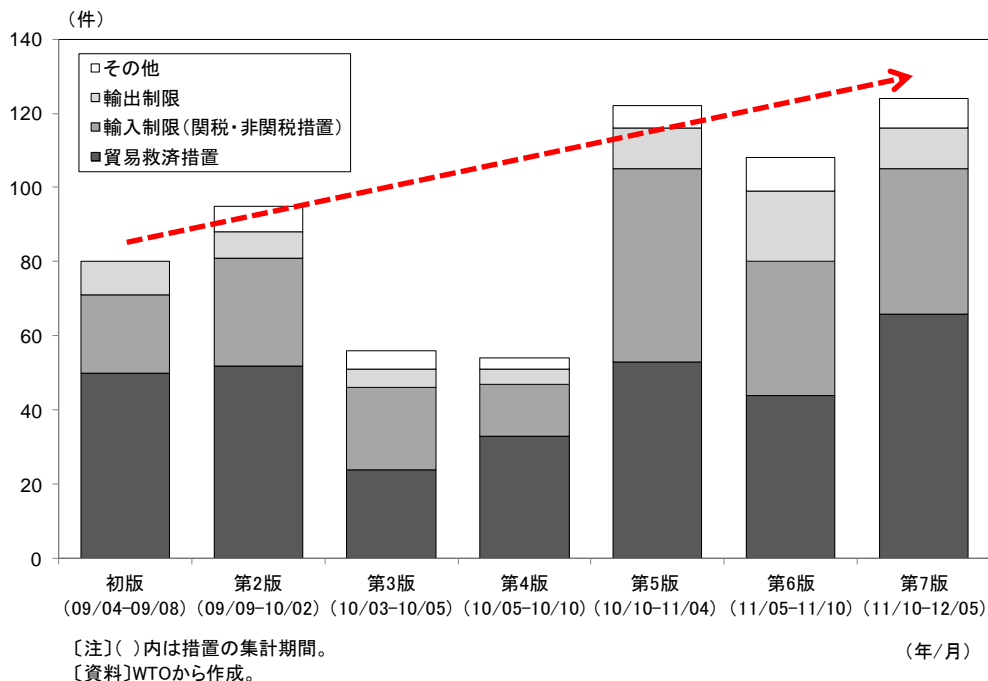
形を変える保護主義

2011年以降保護主義的措置が再燃する兆しがある。最近の特徴として、①大国による措置拡大、②関税から非関税措置への移行、③措置の長期化が指摘できる。WTOは、G20諸国がこれまでに導入した保護主義的措置により、世界の貿易が3%程度抑制されたと推計している。

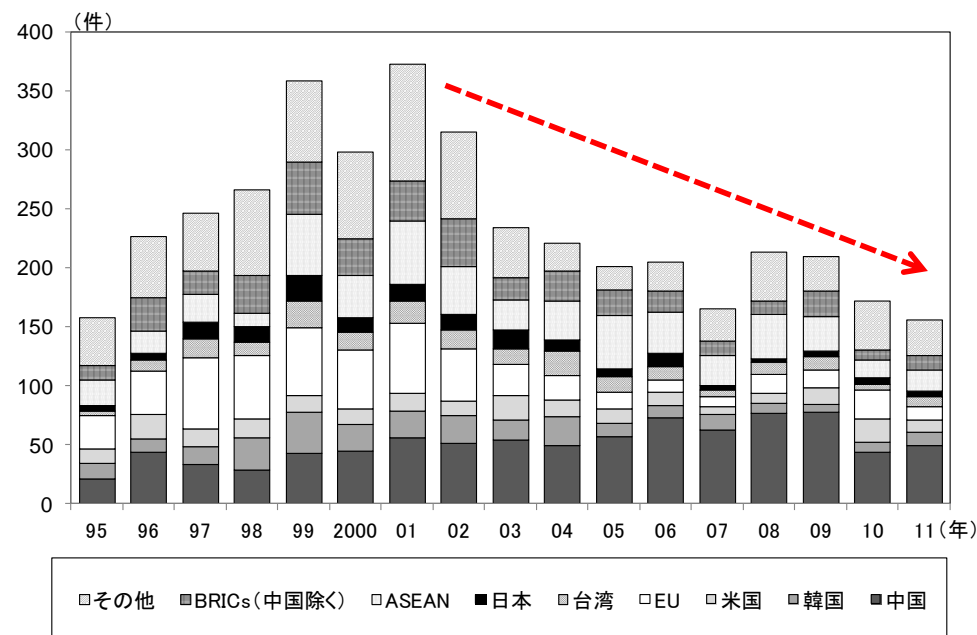
長期的にはアンチダンピング調査件数は減少

不況時に増えやすいとされるアンチダンピング調査の件数は長期的には減少傾向にある。リーマン・ショック時においても、2000年前後に見られたような調査の大幅増は観測されなかった。多国間貿易ルールが抑止機能として働いたと評価する見方が多い。

図表Ⅱ-6 WTOレポートに基づくG20諸国による保護主義的措置



図表Ⅱ-7 対象国別アンチダンピング調査件数



多国間貿易ルール発展への課題

■ 輸出制限措置を規制するルールが十分機能していない中、企業は独自の対策を進める

多国間貿易ルールの課題のひとつとして輸出に関するルールの不足が指摘される。近年WTO紛争解決で輸出ルールを明確化する動きもあるが、例外的に輸出制限を認めるといふルールの抜け穴が多い。特にインド、中国、ロシアなどによる食糧や資源分野での輸出制限措置の導入が目立つ。日本は中国のレアアース輸出制限に対し、WTOパネル判断を要請しているほか、企業はレアアース調達先の多様化など対策を進める。

■ 競争法の国際的適用への対応の必要性

同じく、現代のビジネス活動に必要な多国間ルール形成が不十分な分野として競争法がある(独占禁止法、反トラスト法とも呼称される)。企業活動のグローバル化に伴い、主要国・地域の競争法への対応、特にカルテル規制・企業結合規制への十分な対応が求められている。

図表Ⅱ-8 レアアースに関する最近の日本企業・政府の取り組み

	事業主体	概要
調達先の多角化	豊田通商／双日	2012年5月、ベトナム・ドンバオ鉱床の共同開発を進める覚書を現地企業ライチャウ・レアアースと締結。主にランタン(光学レンズなど)、セリウム(ガラス研磨剤など)、ネオジム(モーター磁石など)の生産を行う。2011年10月の日越両首脳の間で確認されたプロジェクト。
	双日／石油天然ガス・金属鉱物資源機構	2011年3月、オーストラリアのライナス社に2億5,000万ドル(約200億円)を出融資し、同社が保有するマウント・ウェルド鉱山産レアアース(セリウム、ランタンなど)を10年間、日本へ輸入する長期契約を結んだ。
	日立金属	2011年8月、米レアアース大手モリコープと、ネオジム磁石原材料の供給基本契約を締結。モリコープは米カルフォルニア州に世界有数のレアアース鉱山マウンテン・パスの権益を保有する。
	豊田通商	2012年半ばからインドの政府系資源開発会社インディアンレアアースと共同で、レアアース酸化物を生産・輸出予定。年間約3,000～4,000トン確保する。
レアアース利用を抑制する技術開発	信越化学工業	エアコンコンプレッサに用いる高性能磁石原料のジスプロシウムの使用量を半分に抑える生産設備を実用化(2012年5月報道)。
	パナソニック	三菱化学、産業技術総合研究所と共同で、高性能蛍光灯に用いられるユーロピウム、テルビウムを2割減らしても性能を維持する技術を開発した(2011年8月報道)。
	経済産業省	2011年度「レアアース・レアメタル使用量削減・利用部品代替支援事業」として、省・脱ジスプロシウム磁石モーター実用化開発事業など計49件を12年2月に採択し、補助を実施。
リサイクル技術	ホンダ／日本重化学工業	2012年4月、回収した使用済みのハイブリッド車用ニッケル水素電池に含まれるレアアース混合物のミッシュメタルを、リサイクルプラントの量産工程で抽出する技術を確立、同4月下旬より世界で初めてリサイクル開始。
	日立グループ	廃棄製品(または使用済み製品)を対象としたレアアース磁石の分離・回収技術の開発、および回収した磁石の環境配慮型再生技術の研究に取り組む。
	環境省	2011年、中央環境審議会廃棄物・リサイクル部会に、小型電気電子機器リサイクル制度及び使用済製品中の有用金属の再生利用に関する小委員会を設置。対象にレアアースを含める。

〔資料〕『中国経済』(2012年4月号、ジェトロ)および各社プレスリリース、各種報道などから作成。

図表Ⅱ-9 競争法の国際適用の背景と概要

＜背景＞	
● グローバル競争が深化、その弊害として企業間の協調行動も多様化	→ 国際カルテルの取り締まり強化、競争当局間の連携強化
● クロスボーダーM&Aの増大	→ 各競争当局によるM&A事前審査への対応が必須に
● 国際的ルールが欠如。2000年代、途上国の多くが競争法を新規制定	→ 各国・地域ごとに異なる競争法体系への対応が必要
● 競争法の「域外適用」が一般化	→ 自社が拠点を持たない国・地域での競争環境にも目配りが必要

＜競争法の国際適用の2大テーマ＞

カルテル規制

・ 価格協定、入札談合、市場分割、生産制限等	→ 「協定」だけでなく「情報交換」も対象に
・ エスカレートする制裁金	→ 企業経営を圧迫しかねないリスク要因
・ 「リエニシシー」(課徴金減免)制度が浸透	→ 摘発件数が拡大、思わぬ飛び火も
・ 米国では個人への競争法適用を強化	→ カルテルに関与した執行役員に禁固刑

企業結合規制(M&A審査)

・ 合併など一定規模以上の株式・資産の取得	→ 市場に影響のある各国・地域に事前届出
・ 各当局の承認を得ることがM&A実施の前提	→ すべての審査クリアに1年以上要する例も
・ 必要な届出を怠ると制裁金の賦課	→ M&Aの影響が及ぶ対象先の見極めが重要
・ 承認に条件が付けられる場合も	→ 「問題解消措置」への対応が必要になる

〔資料〕『WTOハンドブック』(2003年、ジェトロ)、各種セミナーに基づく情報などから作成。

地域レベルのFTAから地域横断や大国間のFTAへ

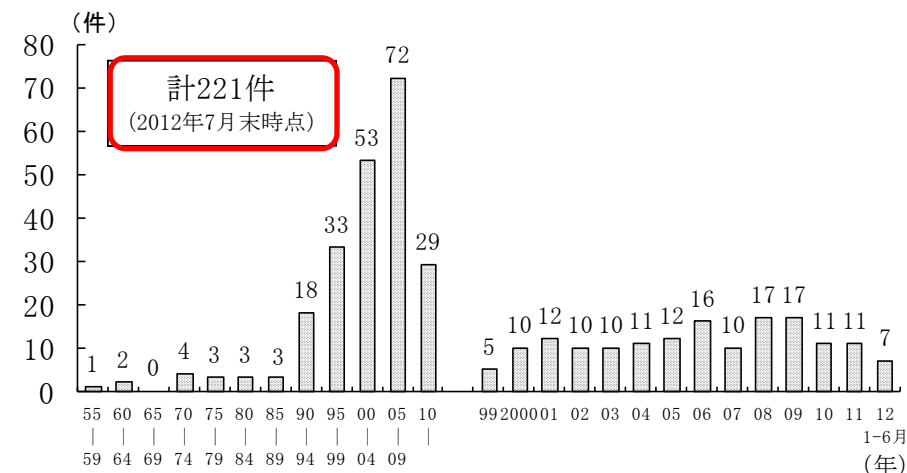
■ 拡大が続く世界のFTA

世界の自由貿易協定(FTA)の数は2012年7月末時点で、221件に上る(関税同盟を含む)。近年の傾向としては、地域横断型FTAと貿易大国同士のFTAの増加が指摘される。

2011年の貿易金額ベースでのFTAカバー率(一国・地域の貿易に占める、FTA発効済み国・地域との貿易比率)をみると、日本は往復貿易額で18.6%となっている。日本は主要な貿易相手国との大型FTA締結に向けて急ピッチで準備を進める。

現在交渉または議論が進む代表的な地域横断FTAの枠組みとしては環太平洋パートナーシップ(TPP)協定と東アジア地域の包括的経済連携(RCEP)がある。日本としては今後、これまで締結したFTAよりも一層高いレベルでの貿易自由化への対応も課題となる。

図表Ⅱ-10 世界のFTA発効件数



[資料]WTOウェブサイト掲載のリスト(2012年7月末時点)から作成。

図表Ⅱ-11 主要国のFTAカバー率

(単位:%)

	FTAカバー率			発効相手国・地域(往復)		
	(往復貿易)	輸出	輸入	第1位	第2位	第3位
日本	18.6	19.1	18.2	ASEAN (14.8)	インド (1.1)	スイス (1.0)
米国	38.8	45.3	34.4	NAFTA (28.7)	韓国(2.7)	DR-CAFTA (1.6)
カナダ	67.1	76.0	58.7	NAFTA (64.4)	EFTA (1.3)	ペルー (0.6)
メキシコ	81.4	92.1	70.7	NAFTA (67.0)	EU (8.1)	日本 (2.7)
チリ	91.2	89.8	93.0	中国 (19.8)	EU (16.5)	米国 (15.5)
ペルー	75.6	75.0	76.3	中国 (15.9)	米国 (15.8)	CAN (8.5)
EU	貿易総額	73.8	72.8	EU (64.1)	スイス (2.5)	EEA (1.6)
	域外貿易	26.4	29.6	スイス (6.6)	EEA (4.2)	トルコ (3.7)
韓国	34.0	36.5	31.5	ASEAN (11.6)	EU (9.6)	米国 (9.3)
中国	16.2	12.3	20.5	ASEAN (10.0)	台湾 (4.4)	チリ (0.9)
インド	17.9	21.6	15.4	ASEAN (9.9)	韓国(2.2)	日本(2.2)
シンガポール	62.7	63.6	62.2	ASEAN (23.0)	中国 (10.3)	米国 (9.0)
ASEAN	60.0	59.2	60.8	ASEAN (24.7)	中国 (13.7)	日本 (10.4)
オーストラリア	26.0	18.2	35.0	ASEAN (14.0)	米国 (7.2)	ニュージーランド (3.1)
ニュージーランド	47.0	47.7	46.3	オーストラリア (18.8)	中国 (14.3)	ASEAN (11.8)

[注]①FTAカバー率は、FTA発効済み国・地域(2012年7月末時点)との貿易が全体に占める比率。率は2011年の貿易統計に基づく。

②略語は、米国とドミニカ共和国・中米諸国とのFTA(DR-CAFTA)、アンデス共同体(CAN)、欧州経済地域(EEA)。

③中国は、香港(7.6%)とマカオ(0.1%)を除く。

④ASEANのFTAの中には未発効国もあるが、すべての加盟国の貿易額を加算。

⑤カナダ、シンガポール、ニュージーランドは再輸出分を除いた輸出統計を採用。

[資料]各国政府資料、DOT(IMF)、各国貿易統計から作成。

図表Ⅱ-12 環太平洋パートナーシップ(TPP)協定と東アジア地域の包括的経済連携(RCEP)

	TPP	RCEP
交渉のスピード	<ul style="list-style-type: none"> ◆2010年3月交渉開始 ◆2011年11月「大まかな輪郭」を発表 ◆交渉会合は2012年7月で13回 	<ul style="list-style-type: none"> ◆交渉開始はこれから ◆2012年末までの交渉開始を目指し、ASEANプラスワーキンググループが作業を進める
対象範囲の深さ	<ul style="list-style-type: none"> ◆物品、サービスの自由化に限定せず ◆21の交渉分野。規制制度間の整合性などを扱う「分野横断的事項」を含む 	<ul style="list-style-type: none"> ◆「物品」、「サービス」、「投資」の3つのワーキンググループを設置
経済規模	GDP(対世界比)	29.8%
	域内貿易比率	39.0%
	人口(対世界比)	9.6%
		28.4%
		44.2%
		49.1%

[注]①経済規模の各データは2011年。

②RCEPの経済規模はASEANプラス6として集計した。

③TPPの経済規模には、現在の交渉9カ国にカナダ、メキシコを加えて集計した。

[資料]WEO(IMF)、DOT(IMF)から作成。

日本も大型FTAに向けた準備を加速

■ 日中韓および日EUの交渉に向けた動きが前進

日本は、2012年5月の日中韓サミットで、2012年内に日中韓3カ国でのFTA交渉を開始することにつき首脳間で一致した。さらに2012年5月末には、EUとのFTA交渉開始に向けて進めてきた事前の協議(スコーピング作業)を完了させた。

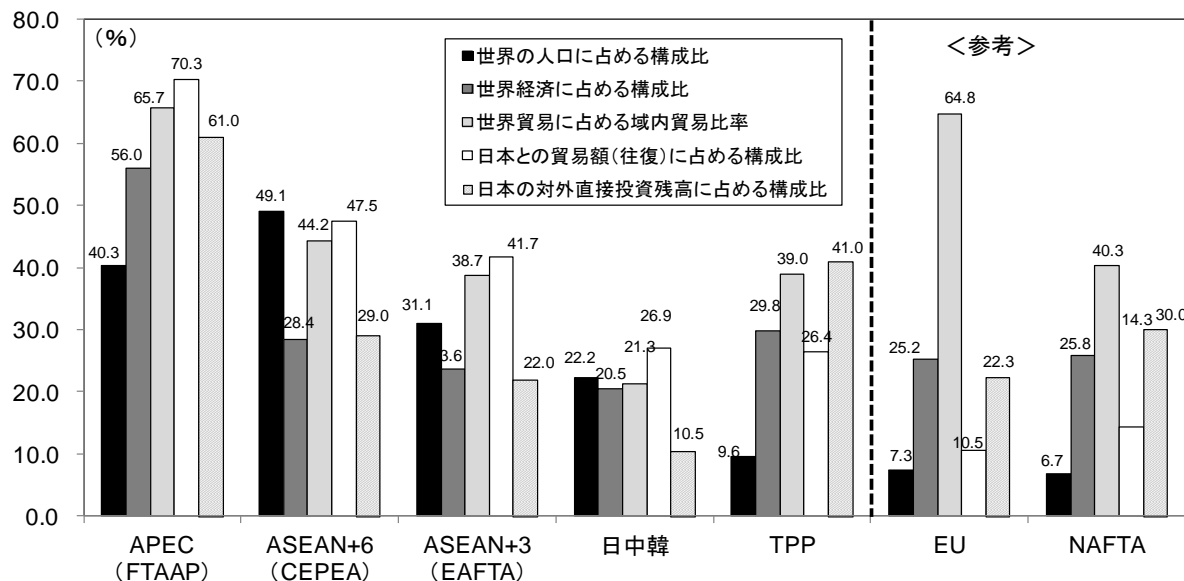
■ 広域FTA構想の現状

2011年11月の東アジアサミットで、東アジア地域の包括的経済連携(RCEP)の枠組みが採択された。実現すれば、日本にとってはFTAAPに次ぐ規模の貿易相手となる巨大経済圏が完成する。日本はTPP交渉参加に向けた関係国との協議も進めている。

図表Ⅱ-13 日中韓のFTA締結状況

		(単位:%)					
		日本		韓国		中国	
		輸出入 構成比	輸出入 構成比	輸出入 構成比	輸出入 構成比	輸出入 構成比	輸出入 構成比
アジア 大洋州	ASEAN	発効済	14.8	発効済	11.6	発効済	10.0
	シンガポール	発効済	2.1	発効済	2.8	発効済	1.7
	マレーシア	発効済	2.9	発効済(ASEAN)	1.6	発効済(ASEAN)	2.5
	タイ	発効済	3.7	発効済(ASEAN)	1.3	発効済(ASEAN)	1.8
	インドネシア	発効済	3.1	発効済(ASEAN)	2.9	発効済(ASEAN)	1.7
	ブルネイ	発効済	0.4	発効済(ASEAN)	0.2	発効済(ASEAN)	0.0
	フィリピン	発効済	1.2	発効済(ASEAN)	1.0	発効済(ASEAN)	0.9
	ベトナム	発効済	1.3	発効済(ASEAN)	1.7	発効済(ASEAN)	1.1
	インド	発効済	1.1	発効済	1.9	(APTA加盟国)	2.0
	オーストラリア	交渉中	4.5	交渉中	3.2	交渉中	3.2
	ニュージーランド	—	0.3	交渉中	0.2	発効済	0.2
	モンゴル	交渉中	0.0	—	0.0	—	0.2
	日本	—	—	交渉中断中	10.0	—	9.4
	中国	—	20.6	交渉中	20.4	—	—
韓国	交渉中断中	6.3	—	—	交渉中	6.7	
日本/中国/韓国	年内交渉開始予定	26.9	年内交渉開始予定	30.4	年内交渉開始予定	16.1	
台湾	—	4.4	—	3.0	発効済	4.4	
パキスタン	—	0.1	—	0.1	発効済	0.3	
北米・ 中南米	米国	—	11.9	発効済	9.3	—	12.2
	カナダ	交渉開始合意	1.3	交渉中	1.1	—	1.3
	メキシコ	発効済	0.9	交渉中	1.1	—	0.9
	チリ	発効済	0.7	発効済	0.7	発効済	0.9
	ペルー	発効済	0.2	発効済	0.3	発効済	0.3
	コロンビア	共同研究	0.1	交渉妥結	0.2	共同研究	0.2
	コスタリカ	—	0.1	—	0.1	発効済	0.1
欧州	EU	予備協議完了	10.5	発効済(暫定)	9.6	—	15.6
	EFTA	—	1.3	発効済	0.7	—	0.6
	スイス	発効済	1.0	発効済(EFTA)	0.3	交渉中	0.4
	ノルウェー	—	0.2	発効済(EFTA)	0.3	交渉中	0.2
	アイスランド	—	0.0	発効済(EFTA)	0.0	交渉中	0.0
その他	トルコ	共同研究開始に合意	0.2	交渉中(物品仮署名)	0.5	—	0.5
	環太平洋パートナーシップ (TPP)	交渉参加に向け 協議	26.4 (18.0)	—	22.2 (5.6)	—	24.3 (17.6)
	湾岸協力会議(GCC)	交渉中	9.7	交渉中	10.4	交渉中	3.7
FTAカバー率		発効済計	18.6	発効済計	34.0	発効済計	16.2

図表Ⅱ-14 広域FTA構想の世界における位置付け(2011年)



[注]①世界経済は世界の名目GDP(市場ドル為替レート換算)。②世界人口は181カ国の合計。
③日本の対外直接投資残高について、統計制約からブルネイとパプアニューギニアは除き、チリとペルーは現地統計を用いた。④TPPは、現在の交渉9カ国にカナダ、メキシコを加えて集計した。
[資料]“WEQ, April 2012”(IMF)、“DOT, June 2012”(IMF)、“貿易統計”(財務省)、“本邦対外資産負債残高統計”(財務省、日本銀行)、“外国為替相場”(日本銀行)、Comité de Inversiones Extranjeras資料(チリ)、Agencia de Promoción de la Inversión Privada資料(ペルー)から作成。

[注]①率は2011年の貿易統計に基づく。
②TPPの上段はカナダ、メキシコを含む対11カ国の構成比、下段はそのうちFTA未発効相手国の構成比。
③中国のFTAカバー率には香港、マカオは含めていない。
[資料]各国政府資料、各国貿易統計から作成。

TPP参加協議表明の影響とFTAAPにおける日本の位置づけ

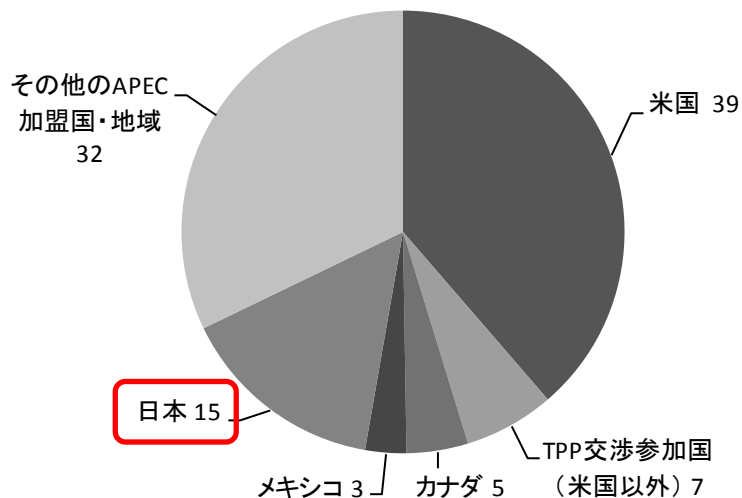
■ TPPへの参加協議の表明は他国のFTA政策にも影響

日本の環太平洋パートナーシップ協定(TPP)への参加協議の表明は、カナダ、メキシコの参加を促し、アジア諸国のTPPに対する関心を喚起し、さらに日EU、日中韓、RCEPなど、他のFTAの議論の進展も促す結果となった。このように日本のFTA政策が諸外国に与える影響力は大きい。

■ FTAAPの実現に向けた日本の位置づけ

APEC加盟国・地域における日本の名目GDPのシェアは15%となっている。現行のTPP交渉参加国の同シェアは46%に過ぎず、しかも米国がそのほとんどを占めている。TPPに日本、カナダ、メキシコが加わると同シェアは68%となり、アジア太平洋自由貿易圏(FTAAP)の実現に一歩近づく。日本企業が輸出や海外直接投資を行う際には、相手国で様々な貿易投資上の阻害要因に直面している。相手国の投資規制や税関手続きなど、日本がTPPで求めたい貿易投資上のルールは多い。

図表Ⅱ-15 APEC加盟国・地域の名目GDPシェア(%、2011年)



[資料]“WEO, April 2012”(IMF)から作成。

図表Ⅱ-16 日本がTPPを通じて貿易投資相手国に求めたいルール

目的	相手国に求めたい貿易投資ルール例
日本からの輸出品が差別されないため	自国製品を優遇するような措置を禁止すること 貿易救済措置(セーフガードなど)を適正に運用すること
日本における環境・労働コストの相対的な上昇を防ぐため	国際環境・労働ルールを遵守すること 投資誘致を目的とした環境・労働規制の緩和を禁止すること 環境・労働規制の執行監視メカニズムを導入すること
技術を守るため	政府による技術移転要求を禁止すること 技術開示に関するルールを整備すること
技術で稼ぐため	事業者同士のライセンス契約に関して政府の介入を禁止すること
知的財産を守るため	模倣品や海賊版の取り締まりを強化すること
相手国の突然の規制変更を防ぐため	規制変更前の説明手続きを整備すること パブリック・コメントの聴取を義務化すること
相手国で事業を行う際のハンディをなくすため	資本規制を禁止すること 自国民雇用要求を制限すること 政府調達における国内企業優遇措置を制限すること
資源を安定的に確保するため	資源の輸出制限を禁止すること 資源輸出に関する輸出税の賦課を禁止すること 恣意的な資源開発規制を防止すること
製品の安全・安心を守るため	データベースの作成や関連機関の連携などを通じて、安全基準、事故情報などを共有する体制を整備すること
効率的な物流を可能にするため/輸入手続きを簡単にするため	通関に係る事前教示体制を構築すること、シングル・ウィンドウを実現すること 関税・原産地規則情報を一元化すること 効率的な輸送インフラ開発を促進すること 物流サービス事業者へのトレーニング・プログラムを通じて、ロジスティックサービスを向上させること 無線タグやインターネットの活用によってロジスティックス費用を削減すること、環境負荷を削減すること、安全性向上を実現すること

韓国の大型FTAの影響

EU韓国FTA発効1年で韓国からの輸入は増加

EU韓国FTAは2011年7月の発効から1年を迎えた。欧州債務危機が深刻化する中でも、発効から9カ月（2011年7月～2012年3月）の貿易統計では、一般関税率がゼロではない品目のEUの韓国からの輸入額は増加しており、特に韓国自動車産業、繊維産業などからはFTAの効果を積極的に評価する声が挙がっている。EUの機械、自動車産業からも韓国への輸出増加に期待が高い。

米韓FTAによる日本企業への影響懸念

米韓FTAは2012年3月15日発効。米国の日韓各々からの輸入は、上位3品目が自動車・同部品、一般機械、電気機器で、そのシェア合計が約7割という点で競合。関税面での韓国の優位性は徐々に顕在化。自動車は日本が現地生産もありまだ優位性あるが、電気機器は韓国の追い上げが激しく、一般機械も製品によって韓国の競争力は日本の脅威。

図表Ⅱ-17 EU韓国FTA発効後のEUの対日韓輸入動向

(上段(金額):1,000ドル, 下段(前年同期比):%)

HS番号	品目名	EU 一般関税率 (FTA税率)	韓国		日本		EU総輸入額 2011年7月～ 2012年3月
			2011年7月～ 2012年3月	推定関税 節約額	2011年7月～ 2012年3月	推定関税 支払額	
87033219	1,500cc超2,500cc以下の 乗用車(ディーゼル車)	10.0 (7.0)	2,009,189 55.5	200,919 (60,276)	2,176,167 -28.0	217,617	8,041,946 17.4
85299092	テレビジョンモジュール等	5.0 (0)	1,222,593 -59.5	61,130	332,249 -25.5	16,612 (注④)	5,562,385 -34.9
87032210	1,000cc超1,500cc以下の 乗用車(ガソリン車)	10.0 (8.3)	715,049 129.3	71,505 (12,156)	859,348 5.5	85,935	5,037,233 13.2
40111000	乗用車用ゴム製タイヤ	4.5 (3.0)	487,151 -0.4	21,922 (7,307)	644,926 21.9	29,022	4,560,981 21.3
87033319	2,500cc超の乗用車 (ディーゼル車)	10.0 (7.0)	55,793 -57.9	5,579 (1,674)	636,729 -6.6	63,673	3,643,417 30.5
87032319	1,500cc超3,000cc以下の 乗用車(ガソリン車)	10.0 (7.0)	641,792 52.8	64,179 (19,254)	1,767,903 -26.6	176,790	3,567,133 -27.4
84099900	ディーゼルエンジン等の部 品	2.7 (0)	199,889 30.8	5,397	534,575 9.7	14,434	3,545,112 15.6
87089997	その他自動車部品	3.5 (0)	198,236 -23.2	6,938	639,741 -0.1	22,391	3,077,052 4.9
73269098	その他の鉄鋼製品	2.7 (0)	107,469 5.2	2,902	104,030 8.3	2,809	2,266,835 7.3
85371099	1,000ボルト以下の電気制 御・配電盤、パネル、その他	2.1 (0)	122,758 17.2	2,578	179,690 6.0	3,773	1,661,945 24.2
85258019	テレビジョンカメラ	4.9 (0)	97,036 -11.2	4,755	153,046 -45.3	7,499	1,087,833 -10.8
85078030	リチウムイオン蓄電池 (注⑤)	2.7 (0)	68,493 100.2	1,849	305,030 144.9	8,236	925,823 66.4
	有税品目計	-	20,772,865 14.6	1,120,056	42,171,511 -3.9	2,056,696	-
	総額	-	37,184,756 -4.2	-	67,810,369 -1.9	-	1,758,718,739 7.2

[注]①EUの一般関税率がゼロでない有税品目で、日本と韓国の2011年の対EU輸入額がともに1億ドル以上の品目。
 ②「FTA税率」はEU韓国FTAに基づく、1年目のEUの約束税率。「推定関税節約額」のカッコ内は同税率に基づく額。
 ③全有税品目の関税額は有税品目のうち、従価税設定品目のみから算出。韓国はすべて関税ゼロと仮定。
 ④プラズマ・LCDディスプレイモジュールは、現在EUが一般関税賦課を自主的に停止している。
 ⑤リチウムイオン蓄電池(8507.8030)は2012年より分類替えがあり、2012年1-3期は8507.8000で集計。
 [資料]EU貿易統計、EU関税率表、WTO Tariff Analysis Onlineから作成。

図表Ⅱ-18 米国の日韓からの商品別輸入実績

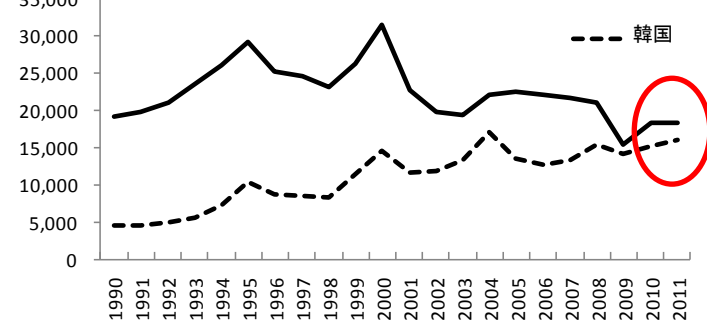
(単位:100万ドル)

輸入元	品目	2009	2010	2011	2012年 1~5月	シェア (%)	前年同期 比(%)
日本	総額	95,804	120,545	128,811	61,771	100.0	25.0
	自動車・同部品	31,490	41,571	41,042	21,776	35.3	48.8
	一般機械	19,413	24,887	31,160	14,621	23.7	22.2
	電気機器	15,368	18,353	18,299	8,350	13.5	15.8
	精密機器	4,839	6,124	6,899	2,855	4.6	7.8
	有機化学品	2,830	2,977	3,000	1,502	2.4	-2.8
韓国	総額	39,216	48,875	56,636	24,692	100.0	8.1
	自動車・同部品	7,191	9,259	11,960	6,364	25.8	34.8
	電気機器	14,244	15,267	16,078	5,369	21.8	-20.4
	一般機械	6,740	9,341	10,341	4,841	19.6	16.5
	鉄鋼製品	1,054	1,544	2,145	1,176	4.8	53.9
	鉱物性燃料	1,648	2,416	2,661	1,003	4.1	2.1

[資料]米国貿易統計(商務省)から作成。

(100万ドル)

図表Ⅱ-19 米国の電気機器輸入



[資料]貿易統計(財務省)から作成。

日本の潜在的なFTA相手国を探る

日本がFTAを未締結・未検討で、企業がビジネス拡大を期待できる国・地域は以下の10カ国・地域(日本の国・地域別輸出額の上位50位から、香港、パナマ、リベリア、マーシャル諸島、イランを除く)。いずれも日本の自動車、機械、電気機器、鉄鋼などの重要な輸出国・地域であるものの、一部を除いて関税率は高めで、サービスの自由化度は低く、投資ルールも未成熟。

図表Ⅱ-20 日本がFTAを未締結・未検討の主な国・地域

国・地域名	輸出 順位	輸出額 (2011年、 100万 ドル)	日本の主要輸出品/シェア(%) / MFN平均関税率(%)										全品目 MFN平均 関税率 (%)	日本の対外 直接投資 (05-11年累計 、100万ドル)	進出 日系 企業数 (2011年)	WTO サービ ス約束 数	投資協定 締結	当該国が締結している主なFTA
			電気 機器	21.7	4.2	一般 機械	17.9	3.3	プラス チック	6.9	4.0	5.6						
台湾	4	50,692	電気 機器	21.7	4.2	一般 機械	17.9	3.3	プラス チック	6.9	4.0	5.6	4,862	996	119	2011年 9月(民間)	パナマなど6カ国のほか、中国と経済協力枠組み協定(ECFA)締結。	
ロシア	15	11,801	自動車	65.5	10.6	一般 機械	14.9	9.0	電気 機器	4.4	12.7	10.3	1,739	427	116	2000年 5月	CIS諸国との間で関税同盟締結。セルビア、モンテネグロとFTA締結。	
ブラジル	26	6,195	一般 機械	32.0	12.1	自動車	25.6	19.0	電気 機器	9.8	12.6	12.5	25,350	360	43	未締結	南米南部共同市場(メルコスール)、ラテンアメリカ統合連合(ALADI)などに加盟。メルコスールとしてイスラエル、エジプトとFTA締結。EUと交渉継続中。	
南アフリカ 共和国	28	4,311	自動車	47.2	11.5	一般 機械	27.1	2.2	電気 機器	5.3	5.5	7.8	1,885	212	91	未締結	南部アフリカ関税同盟(SACU)、南部アフリカ開発共同体(SADC)に加盟、南ア・EU貿易開発協力協定(TDCA)など締結。SACUとして欧州自由貿易連合(EFTA)でFTA締結。	
トルコ	31	3,066	一般 機械	31.4	2.0	自動車	25.4	5.6	鉄鋼	9.5	5.5	4.0	524	68	77	未締結	EUとの間で関税同盟、EFTA、イスラエルなど14カ国と二国間FTA締結。韓国とのFTA交渉合意。	
イスラエル	35	2,175	一般 機械	37.3	5.1	自動車	32.1	5.0	精密 機器	6.1	3.7	5.2	16	25	58	未締結	米国、カナダ、トルコ、メキシコと二国間FTAの他、EU、EFTA、メルコスールともFTA締結。韓国と民間共同研究あり。	
パキスタン	42	1,696	自動車	42.7	41.9	一般 機械	22.2	10.8	鉄鋼	10.7	10.8	15.8	264	72	45	2002年 5月	南アジア自由貿易地域(SAFTA)加盟のほか、中国、マレーシア、スリランカとのFTA締結。米国とも貿易投資枠組み協定締結。	
ノルウェー	45	1,402	自動車	44.5	0.0	鉄鋼 製品	32.0	0.0	一般 機械	8.6	0.0	7.0	539	49	111	未締結	EFTAに加盟のほか、EFTAとして20カ国と締結。ほかにも2カ国と署名、6カ国と交渉、2カ国と検討中。	
エジプト	47	1,337	自動車	32.5	21.7	一般 機械	25.9	5.2	電気 機器	9.5	7.9	17.4	300	52	44	1978年 1月	EU、EFTA、メルコスール等とFTA締結のほかトルコなど中東諸国と二国間FTAあり。ロシアとのFTA交渉開始も合意。	
バングラデシュ	50	1,069	鉄鋼	34.4	11.2	自動車	24.0	16.2	一般 機械	17.6	6.6	12.9	399	246	9	1999年 8月	二国間FTA未締結。南アジア自由貿易地域(SAFTA)加盟。	

[注]日本の主要輸出品はHSコード2桁の分類による。2012年7月にはトルコと共同研究を立ち上げることで合意した。

[資料]貿易統計・直接投資統計(財務省)、Tariff Analysis Online (WTO)、海外在留邦人数調査統計(外務省)、WTOウェブサイト、経済産業省資料、J-File(ジェトロ)、各種報道から作成。

着実に進む日本企業のFTA利用

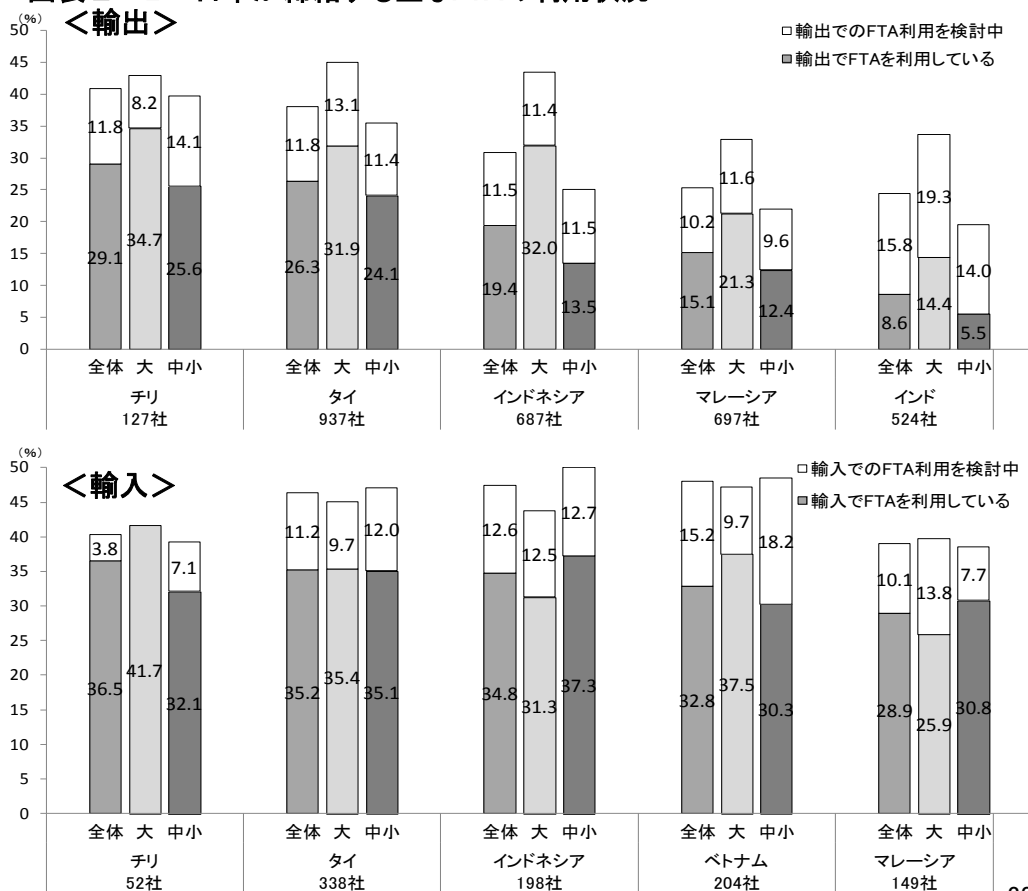
■ 輸入で特に高い日本のFTA利用率

日本のFTAの利用状況をみると、各対象国と貿易を行っている企業の中ではチリ、タイ、インドネシアとのFTA利用率が特に高い。

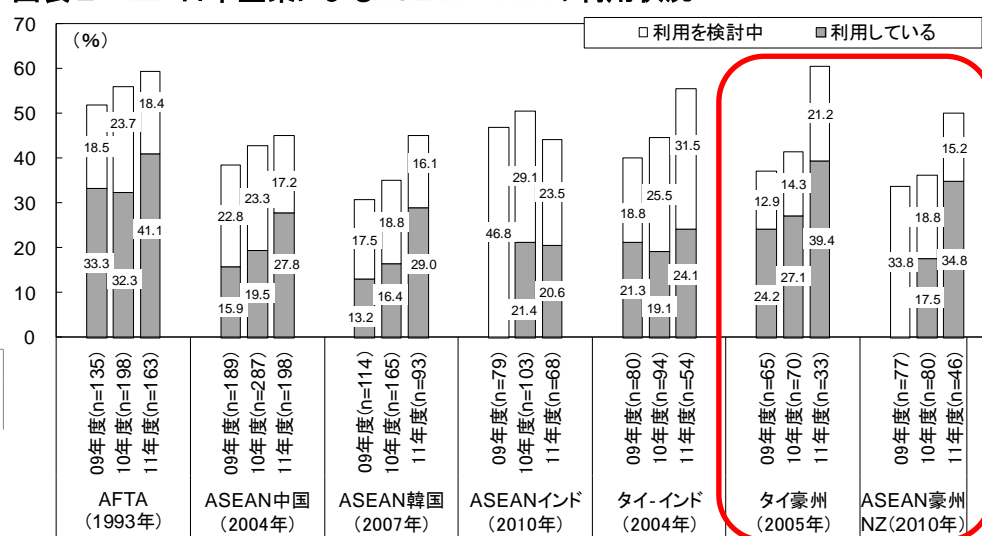
■ 日本企業の第三国間FTA活用は年々拡大

企業による第三国間FTAの利用が拡大している。2011年度は特にASEAN-大洋州間FTAの活用が増えた。中小企業においてもすべての第三国間FTAで、利用または利用を検討する比率が4割を超える。日本とのFTAがない国との間で、ASEANをうまく介して取引を行う実態が表れている。

図表Ⅱ-21 日本が締結する主なFTAの利用状況



図表Ⅱ-22 日本企業によるASEAN+1FTAの利用状況



[注]①FTA名の後ろの()は発効年。nはFTA発効国間で貿易を行っている企業の数。
 ②ASEANインド、ASEAN豪州NZは、2009年度時点では未発効だったため「利用している」の数値はなし。
 ③アンケート調査全体の回答数は、2009年度:935社、2010年度:1,002社、2011年度:1,034社。
 2011年度は比較可能なジェトロメンバーズ企業のみ。
 [資料]「平成21~23年度日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査」(ジェトロ)から作成。

中小企業のFTA利用を促進するには

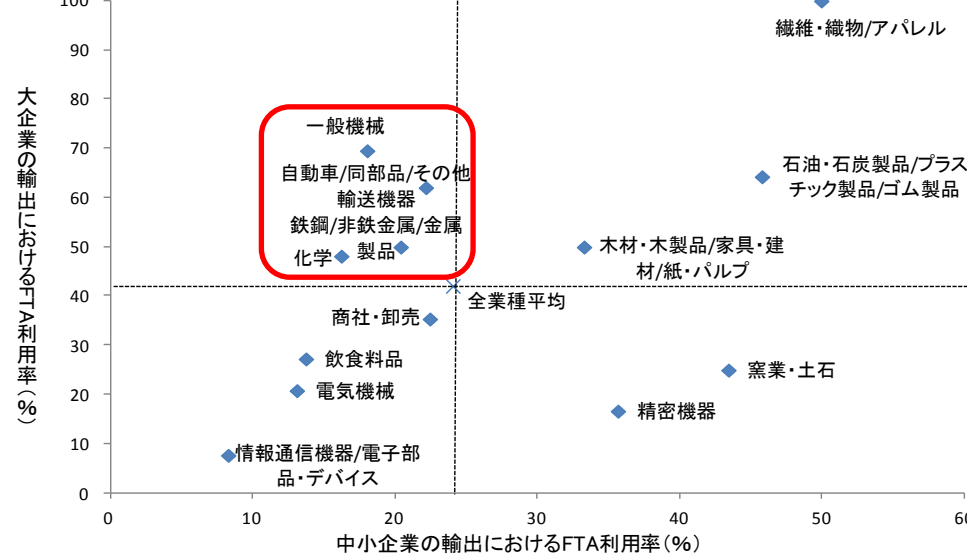
■ 中小企業のFTA利用状況

中小企業による、日本のFTAの利用状況を業種別にみると、輸出での利用率は、大企業の41.8%に対して、中小企業は24.1%と差が大きい。これに対し、輸入ではほとんどの業種で、大企業、中小企業の利用率は拮抗している。

輸出においてFTAを利用していない理由としては、中小企業では、「制度や手続きを知らない」が最も高い。輸出で大企業との利用率の差が大きかった一般機械、自動車、化学、鉄鋼・金属といった業種ではいずれも「制度や手続きを知らない」の割合が30%を大きく上回っている。

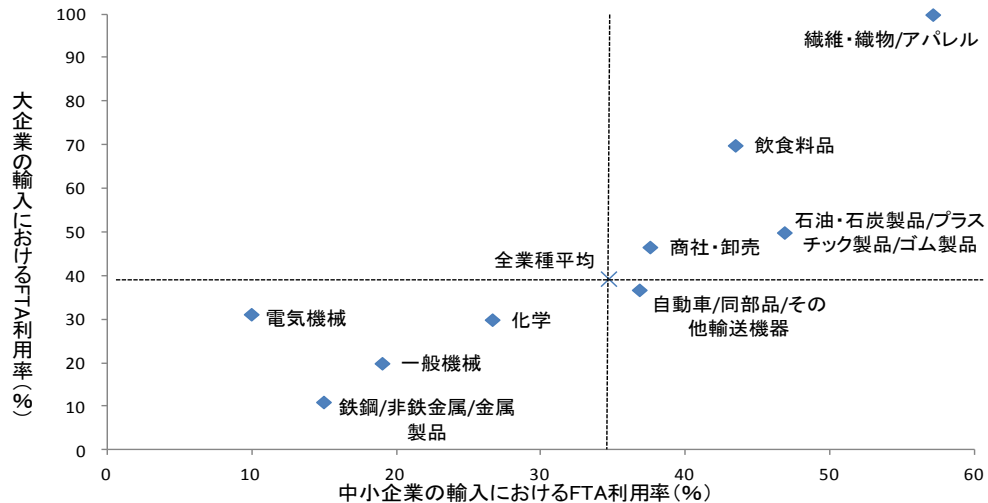
中小企業も国際競争と無縁ではない現在、関税の支払いに直接携わらない輸出企業でも、FTAの利用により間接的にコストメリットを得ることを検討すべきであろう。

図表Ⅱ-23 業種別FTA利用率(輸出)



[注]日本から対象国のいずれか一つ以上へ輸出を行っている企業を母数にした、大企業/中小企業別のFTA利用率。業種別の該当企業数が25社以上の業種に限って表示。「その他製造業」、「その他非製造業」は除いた。
[資料]平成23年度日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査(ジェトロ)から作成。

図表Ⅱ-24 業種別FTA利用率(輸入)



[注]対象国のいずれか一つ以上から日本へ輸入を行っている企業を母数にした、大企業/中小企業別のFTA利用率。業種別の該当企業数が25社以上の業種に限って表示。「その他製造業」は除いた。
[資料]平成23年度日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査(ジェトロ)から作成。

図表Ⅱ-25 輸出に際して中小企業がFTA優遇税率を利用していない理由

FTA/EPA の制度や手続きを知らない。	29.9%
輸出先の一般関税がもともと無税で、FTA を利用する必要がない。	17.7%
輸出先の一般関税とFTA の協定関税の差が小さく、FTA を利用するメリットがない。	16.3%
輸出先において輸出加工区や各種保税制度などFTA 以外の制度により輸入関税が免除されており、FTA を利用する必要がない。	10.8%
原産地規則の基準を満たせない。	8.2%
その他 (自由記述) 19.1%	
商社など第三者を通じた間接輸出であるため	3.4
輸入者側からの要請がない、自社業務外	3.2
輸出量または金額が小さいため	3.0
手続きが煩雑、高コスト	2.2
輸出品目が優遇税率の適用対象外	1.6
取引形態が第三国を経由した三国間貿易のため	1.0
その他(メリットが感じられない、分からないなど)	1.6

[注]中小企業に限定した集計(母数:498社)。
[資料]平成23年度日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査(ジェトロ)から作成。
Copyright (C) 2012 JEIRO. All rights reserved.

拡がりを見せるアジア自由貿易圏

ASEAN+1FTAの利用が拡大、戦略的なFTA活用を

ASEAN各国の統計からも、ASEANを拠点とした第三国間FTAの利用拡大が読み取れる。FTAごとに異なる税率が要因となり調達先の転換をもたらし事例もあるため、関税を考慮した戦略的なFTA活用が重要となる。

ASEAN+6の域内貿易比率が上昇

ASEAN+1FTAの完成によりアジア大洋州地域の緊密化が進んだ。ASEAN+6の域内貿易額は2000年比で4.1倍に増加、域内貿易比率も今やNAFTAを凌ぐ。

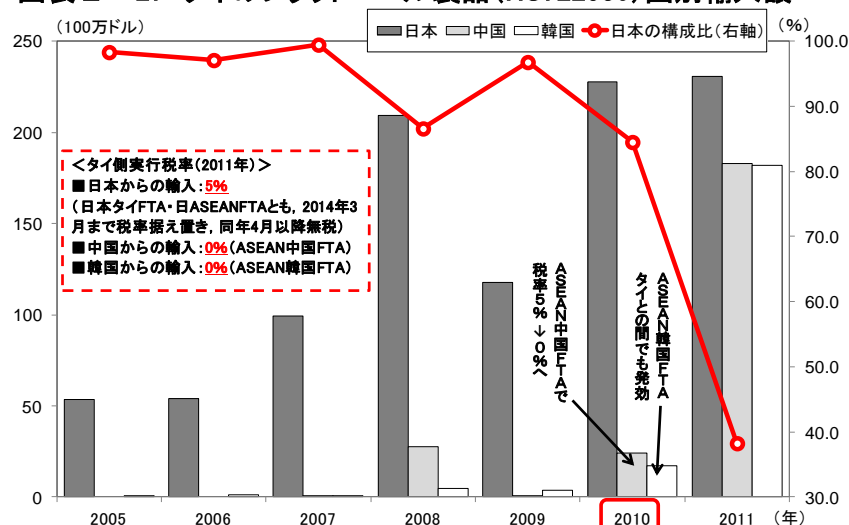
図表Ⅱ-26 タイ、マレーシア、ベトナムにおける各FTAの利用状況

(単位:100万ドル,%)

国	相手国・地域	FTA	FTAを利用した輸出額			輸出総額に対する比率			
			2009年	2010年	2011年	2009年	2010年	2011年	
タイ	ASEAN	AFTA	9,671	14,015	15,182	29.9	31.6	28.2	
	中国	ASEAN中国	3,990	7,387	9,372	24.8	34.4	34.5	
	韓国	ASEAN韓国	-	881	2,216	-	24.4	48.9	
	インド			352	1,466	1,972	11.0	33.4	38.4
		ASEANインド		-	900	1,224	-	20.5	23.8
		タイインド(アールシーハーベスト82品目)		352	566	748	69.0	74.1	80.0
	大洋州	タイ豪州, ASEAN豪州NZ		4,316	5,640	5,131	50.5	55.5	58.5
日本	日タイ, ASEAN日本		4,281	4,831	6,148	27.3	23.7	25.4	
マレーシア	ASEAN	AFTA	5,186	8,833	11,208	12.8	17.5	20.0	
	中国	ASEAN中国	2,381	4,426	7,131	12.4	17.8	23.9	
	韓国	ASEAN韓国	4,195	4,941	4,294	72.5	65.4	50.8	
	インド	ASEANインド	-	703	1,442	-	10.8	15.6	
	大洋州	ASEAN豪州NZ	-	861	1,275	-	10.3	13.9	
	日本	日マレーシア, ASEAN日本		2,344	3,038	4,448	15.4	14.6	17.0
ベトナム	ASEAN	AFTA	902	1,453	2,712	10.5	14.0	23.6	
	中国	ASEAN中国	1,065	1,832	2,441	21.7	25.1	24.2	
	韓国	ASEAN韓国	1,651	2,012	4,311	80.0	65.1	93.3	
	インド	ASEANインド	-	24	120	-	2.4	9.8	
	大洋州	ASEAN豪州NZ	-	250	445	-	8.8	14.3	
	日本	日ベトナム, ASEAN日本		1,750	2,343	3,272	27.8	30.3	31.1
合計	AFTA		15,758	24,301	29,102	19.4	23.1	24.0	
	ASEAN中国		7,436	13,645	18,943	18.5	25.4	28.2	
	対インド		-	2,193	3,534	-	18.4	22.7	
	対日本		8,374	10,212	13,867	22.5	20.9	22.8	

[注]①大洋州は、2009年はオーストラリアのみ、2010年以降はオーストラリアとニュージーランド。
 ②ASEAN域外国との多国間FTAは、当該国向けのみならず、原産地比率の累積を目的にASEAN域内向けに使われる場合もある。
 [資料]タイ商務省、マレーシア通商産業省、ベトナム商工省、各国貿易統計、
 "DOT, June 2012" (IMF) から作成。

図表Ⅱ-27 タイのフラットロール製品(HS722530)国別輸入額



[注]タイがASEAN中国FTAとASEAN韓国FTAを用いて輸入する品目のうち、いずれのFTAにおいても最大のシェアを占めるのがHS722530(合金鋼のフラットロール製品(けい素電気鋼のもの))である。
 [資料]タイ貿易統計およびWorld Tariffから作成。

図表Ⅱ-28 世界主要地域の域内貿易比率の推移

(単位:%)

		1980年	1990年	1995年	2000年	2005年	2010年	2011年
アジア	ASEAN+6	33.2	33.0	40.3	40.6	43.0	44.1	44.2
	ASEAN+3	28.9	28.6	36.9	37.4	39.1	38.7	38.7
	ASEAN	15.9	17.0	21.0	22.7	24.9	24.6	24.7
	ASEAN+中国	14.9	15.8	19.1	20.1	20.7	20.7	21.5
	ASEAN+韓国	15.1	16.1	20.9	22.4	23.2	23.9	24.3
	ASEAN+インド	15.1	16.5	20.7	22.3	23.8	23.4	23.6
	ASEAN+日本	23.4	21.7	27.4	26.4	26.0	26.7	26.9
	日本+中国+韓国	10.3	12.3	18.6	20.3	23.7	22.1	21.3
米州	NAFTA	33.2	37.2	42.0	46.8	43.0	40.0	40.3
欧州	EU27	57.5	65.4	65.4	65.1	65.2	65.2	64.8
APEC		57.5	67.5	71.6	72.3	69.3	67.0	65.7
TPP		36.0	40.0	44.3	48.1	43.5	39.0	39.0

[注] ①ASEAN+6はASEANおよび日本、中国、韓国、オーストラリア、ニュージーランド、インド。
 ②ASEAN+3はASEANおよび日本、中国、韓国。
 ③域内貿易比率は、(域内輸出額+域内輸入額)/(対世界輸出額+対世界輸入額)×100で算出。
 ④TPPは、現在の交渉9カ国にカナダ、メキシコを加えて集計した。

[資料]"DOT, June 2012" (IMF) および台湾貿易統計から作成。

第3章

中小企業の海外展開とグローバル人材の確保・育成

中小企業による海外進出の動きが加速

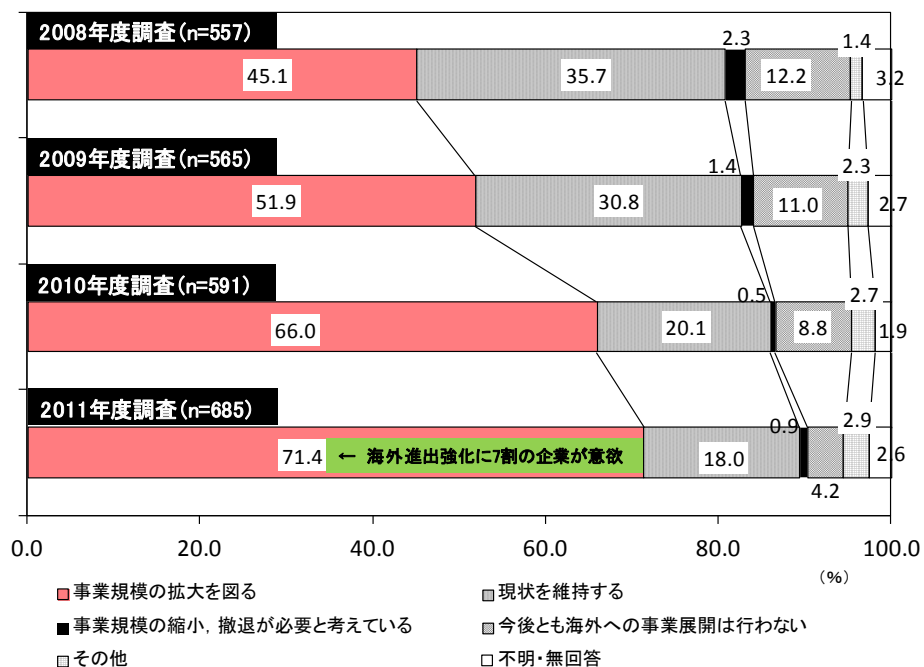
■ 年々高まる海外進出意欲

中小企業の海外進出(直接投資)による海外ビジネスの拡大意欲は年々、高まってきている。JETROの調査で、海外ビジネスに関心を有する中小企業に海外進出に関する今後(3年程度)の方針をどのように考えているか聞いたところ、中小企業の71.4%が今後の海外事業運営について「事業規模の拡大を図る」と回答した。

■ 積極的な海外需要の取り込み意欲が進出の最大理由

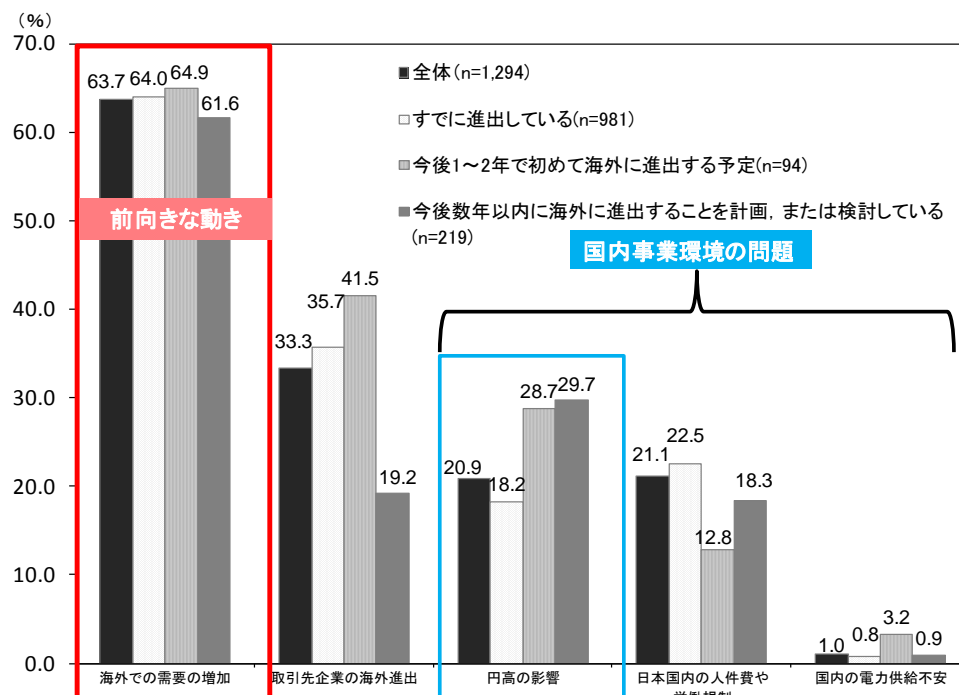
多くの中小企業は、必ずしも円高や震災による電力不足といった国内事業環境の悪化を理由に海外進出を志向している訳ではない。前向きな「海外での需要の増加」が最大の進出要因である。既に海外進出している企業、あるいは今後の海外進出を計画、検討中の企業ともに進出要因は「海外での需要の増加」が6割を超え最大であった。

図表Ⅲ-1 中小企業の海外進出についての今後(3年程度)の方針



[注] サンプル数は、時系列比較できるジェットロ・メンバーズ企業とした。
 [資料] 「平成20～23年度日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査」(ジェットロ)から作成。

図表Ⅲ-2 中小企業の海外進出の理由



[注] ①母数(n)は海外進出を実施済み、または計画、検討中の企業のうち、理由について無回答の企業数を除いた数とした。
 ②各項目は複数回答可とする。
 [資料] 「平成23年度日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査(ジェットロ海外ビジネス調査)」(ジェットロ)から作成。

中小部品サプライヤーは自らの判断で海外進出へ

■ リスク回避で共同進出の動きも

最近の中小サプライヤーの海外進出は取引先要請による追従型ではなく、自らの経営判断・リスクによることが多い。中小サプライヤーが海外進出する際に、既存の取引先との関係のみでは十分な発注量が確保できないなど課題がある。その対応策として、共同で海外進出を試みるケースが出ている。企業独自の動きに加えて、地方自治体も共同進出を後押しする。富山県は、今後、アジアに貸工場の集積地「とやまものづくりパーク」を設置する予定である。海外進出はサプライヤーにさらなる成長の機会を提供するが、最近では、企業は進出先でアジア系企業との競合に直面している。

図表Ⅲ-3 中小部品サプライヤーによる海外進出の三つの特徴と対応

自らの経営判断による海外進出

中小部品サプライヤーの海外進出は、追従型ではなく自らの経営判断・リスクでの進出へ。サプライヤー自身が、販路開拓や調達先の選定、物流・サービス網の構築、人材・総務・経理などの機能を高める必要あり。

アジア系企業との競合

厳しさを増す取引条件 アジア各国では、地場企業、台湾系、韓国系、中国系など非日系企業のプレゼンスが増大。「地場企業との競合激化」や「(取引先からの)地場企業と同水準のコスト要求」がサプライヤーの共通認識。一方で、委託加工先や合併パートナーとしての可能性も広がっている。

[資料]「中小部品サプライヤーの経営実態とアジア展開の現状・課題」(ジェットロ)から作成。

共同進出

中小サプライヤーが海外に展開する際の主な障害に、①既存の取引先との関係のみでは十分なロットが確保できないこと、②海外市場での発注は複数工程に及ぶことが多く、単工程での受注獲得が困難になっていること、③資金・人的資源が限られリスクが大きいこと、などが挙げられる。その対応策として、共同で海外進出を試みるケースが出ている。

【共同進出の形態】

複数社協同型

【例:板金加工】
・複数社が一つの現地法人を立ち上げ、海外進出。同じ製造ベクトルを持つことが前提。
・商社機能も付随させつつ、複数社が連携して進出する形態。

親子タイアップ型

【例:ばね製造】
・国内での取引先(納品先)と海外進出(納品先が出資することもあり)。
・親会社の内製化プロセスを子会社が補完。

中小企業団地型

【例:金型、富山県】
・レンタル工業団地に複数の中小・零細部品サプライヤーが入居。
・商社もしくは自治体などが従業員確保、マネジメント、企業間取引コーディネート等を実施。

輸出拠点から販売地としての中国へ

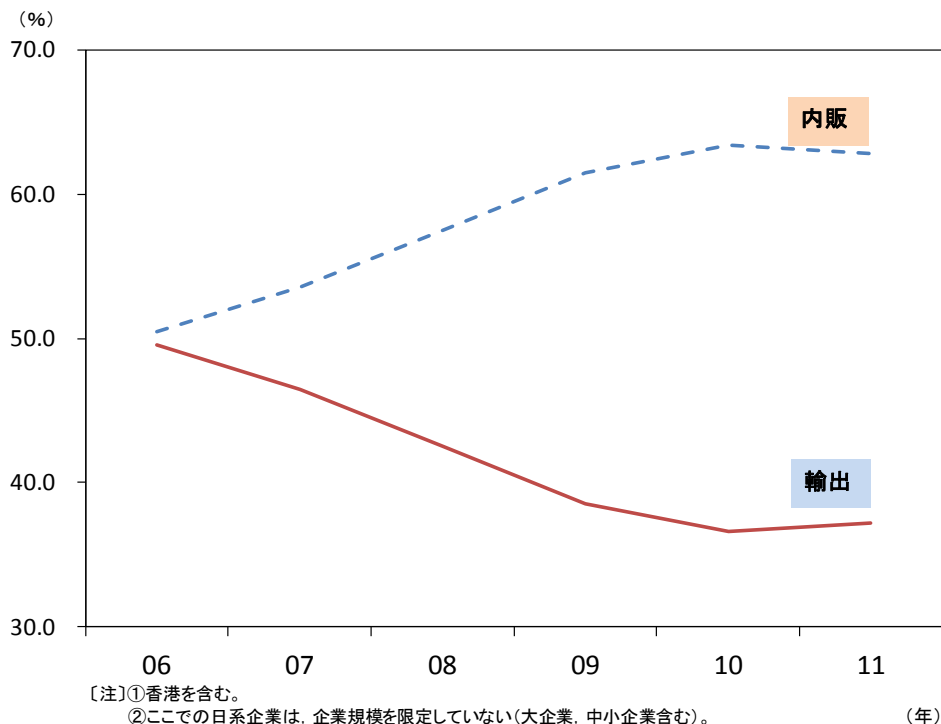
■ 中国の内販比率高まる

日本企業が中国を輸出拠点とする戦略には変化もみられる。中国での売上高全体に占める輸出比率は人民元高や人件費など輸出コストの上昇から年々低下する一方、中国の消費者の購買力増加に伴って、内販比率は上昇傾向にある。

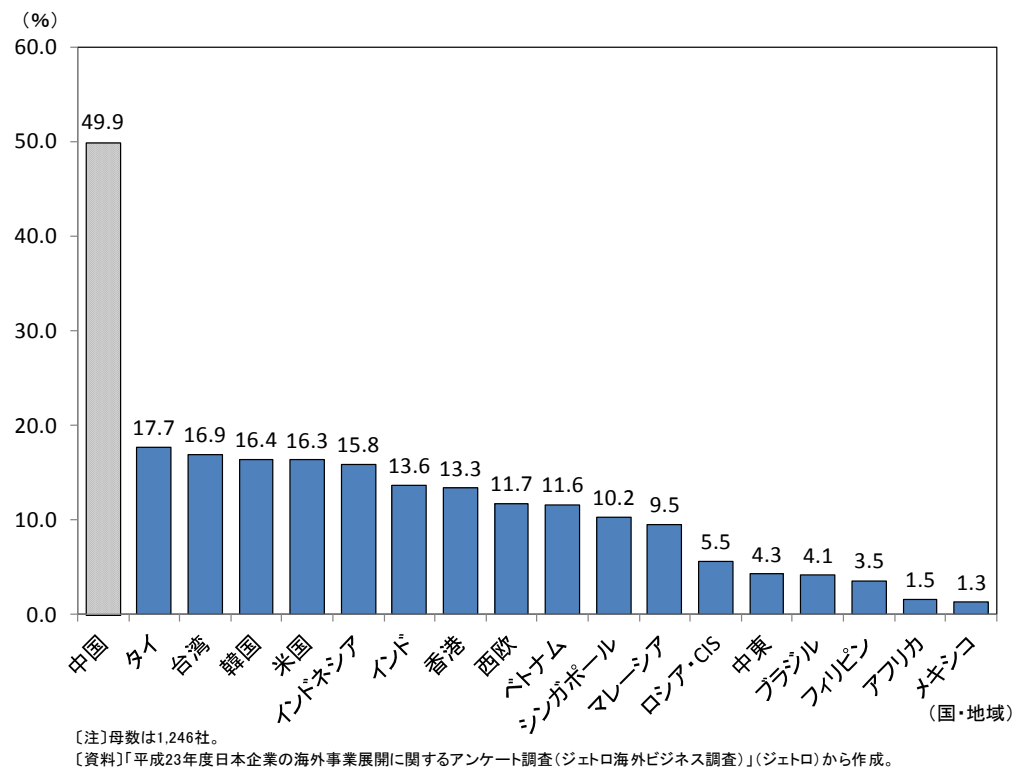
■ 重視する海外市場はアジア、欧米に

中小企業の多くが、中国で販売機能の強化を計画する。以下、タイ、台湾、インドネシアなどのアジア地域に加えて、先進国の米国や西欧に市場としての魅力を感じている傾向がうかがえる。

図表Ⅲ-4 進出日系企業の中国における輸出、内販比率の推移



図表Ⅲ-5 今後(3年程度)に販売機能を拡大する国・地域



国内事業も同時に強化

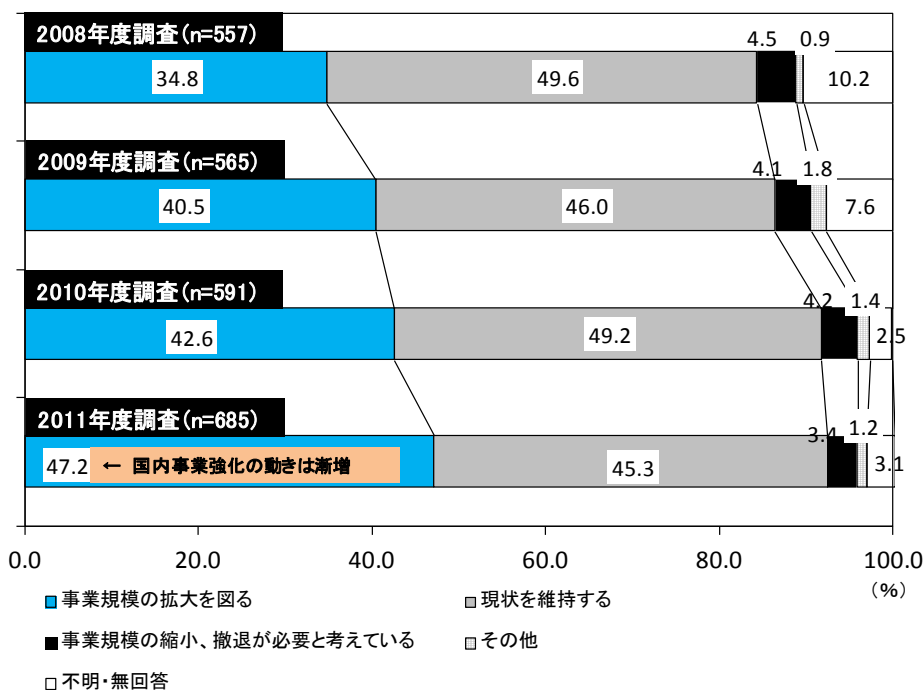
■ 国内事業を強化する企業が年々増加

海外事業への関心がかつてない高まりをみせると同時に、中小企業は国内での活動も強化する戦略を進める。国内事業への注力は、年々、高まる傾向にある。ジェトロのアンケート調査で、国内の「事業規模の拡大を図る」と回答した中小企業は、2008年度の34.8%から2011年度には47.2%に拡大した。企業は国内での生産や研究開発を海外で成長していく上での基盤かつ、ものづくり技術の源泉ととらえる。

■ 高付加価値品や新製品開発は国内重視

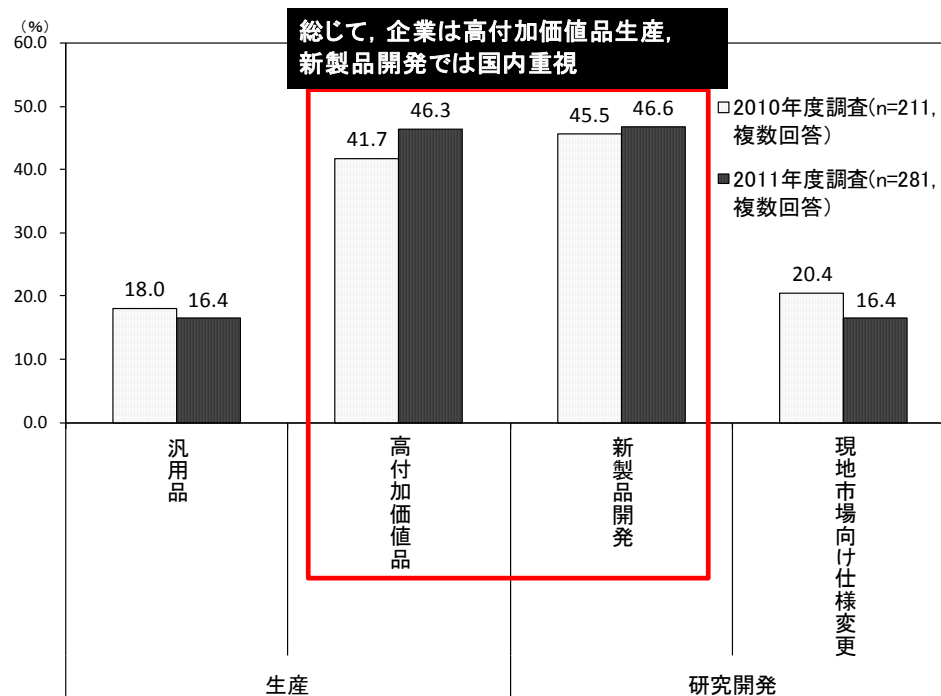
企業は国内での汎用品生産拡大には消極的である一方、高付加価値品の生産を重視する。特に、精密機械分野などでこの傾向が強い。研究開発においては、企業は競争力の源泉となる新製品開発機能を国内に残す半面、現地消費者のニーズに見合った製品開発については、国内での機能強化に消極的である。

図表Ⅲ-6 中小企業の国内事業展開についての今後(3年程度)の方針



【注】サンプル数は、時系列比較できるジェトロ・メンバーズ企業とした。
【資料】「平成20～23日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査」(ジェトロ)から作成。

図表Ⅲ-7 中小企業が国内で拡大する機能



【注】nは国内事業を拡大すると回答した企業のうち、拡大する機能について無回答の企業数を除いた数。
【資料】「平成22～23年度日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査」(ジェトロ)から作成。

2011年の農林水産物・食品の輸出は約1割減

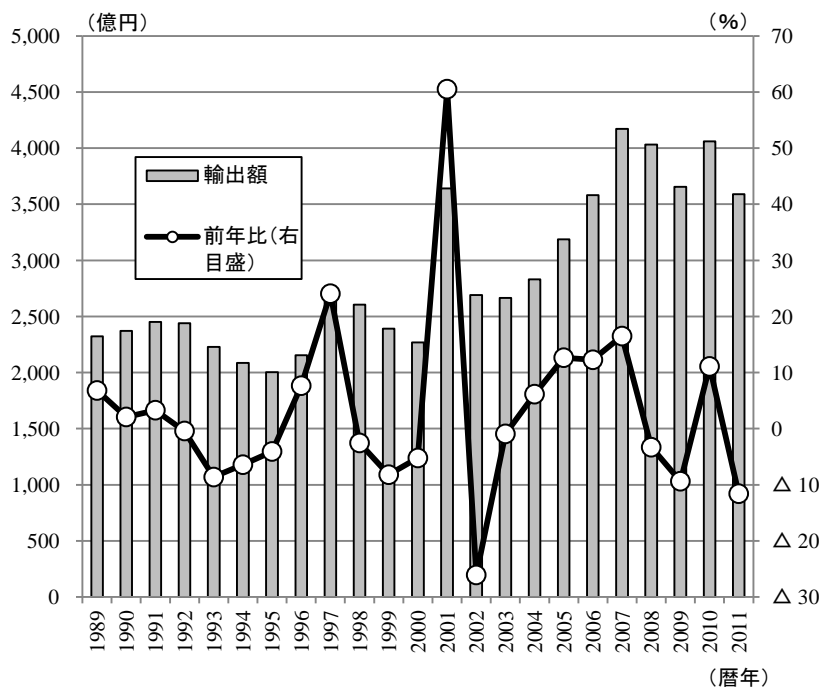
■アジア向け輸出が大幅減

2011年の農林水産物・食品の輸出は、輸出全体の7割を占めるアジア向けを中心に大幅に減少し、前年比11.6%減の3,590億5,586万円となった。背景には、原発事故による各国の輸入規制強化、歴史的な円高等がある。また、中国向けでみると、サケの輸出額(11年4月～12月)については、漁獲量の減少などの要因により、前年同期比7割減となった。しかしその一方で、清酒(87億8,000万円)、緑茶(47億2,000万円)の輸出は堅調に推移。清酒は数量(1万4,022KL)、金額ともに過去最高を記録した。

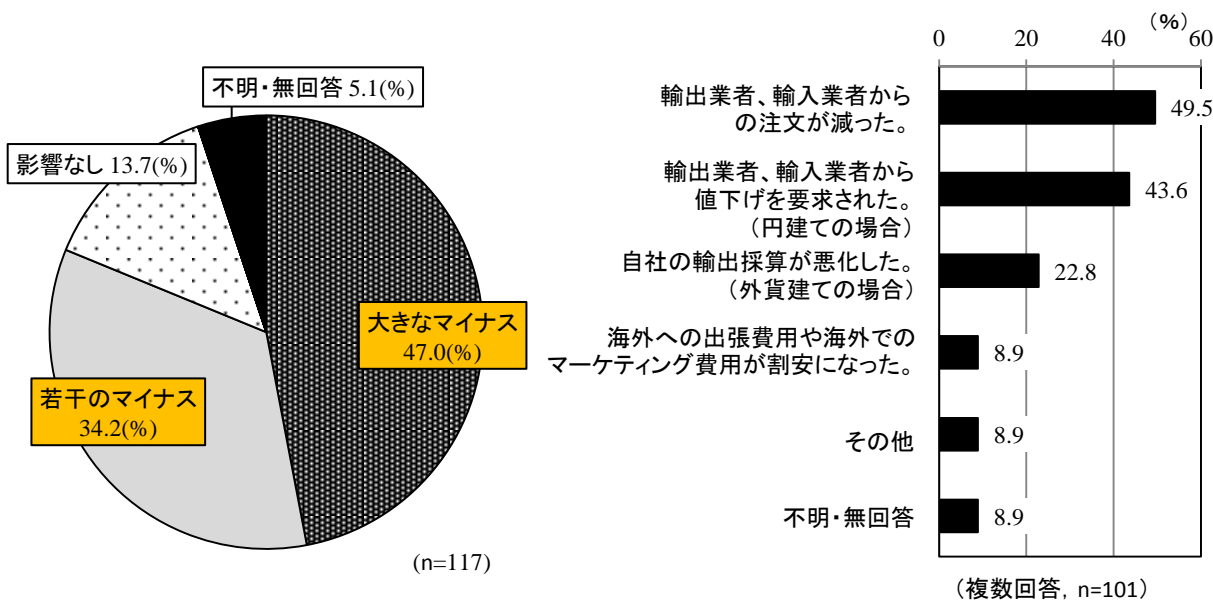
■逆風下においても高い輸出マインド

2011年10月～11月にJETROが実施した、農林水産・食品輸出を行う(関心のある)企業117社に実施したアンケート調査では、全体の9割弱が「原発事故によってマイナスの影響を受けた」、8割以上が「円高によって、輸出にマイナスの影響があった」と回答した。一方、今後の輸出方針については、9割以上の企業が「今後も継続する」と回答しており、厳しい状況下においても海外市場開拓への高い意欲がみられた。

図表Ⅲ-8 日本の農林水産物・食品輸出の推移(円ベース)



図表Ⅲ-9 円高による輸出への影響およびマイナスの影響の要因



[資料]「平成23年度農林水産物・食品輸出に関するアンケート調査」(JETRO)より作成

(注)農林水産物・食品:概況品名「食料品及び動物」と「飲料及びたばこ」の合計
(出所)財務省『貿易統計』

農林水産物・食品輸出に関するJETROの取り組みと政策提言

JETROは2012年1月20日に「農林水産物・食品輸出促進本部」を設置。関係省庁との連携の上、国内外の組織をあげて同分野の輸出促進に取り組んでいる。2012年6月には、農林水産省および厚生労働省にJETROの活動現場で認識している重要事項を政策提言として提出した。

■JETRO農林水産物・食品輸出推進本部の主な取り組み

1. 農林水産事業者等輸出に取り組もうとする方への相談受け・情報提供の実施

輸出初心者でも気軽に相談できる「農林水産物・食品輸出相談窓口」を本部・大阪本部及び36貿易情報センターに開設。2012年5月末までに1,379件の相談を受付。各地で27回の「輸出入門セミナー」を開催し、農林水産業関係者等約1,000名が参加。

2. 商談機会提供事業の大幅拡充・充実

効率的な商談の場である国際見本市への参加を倍増(11年度6本→12年度予定10本以上)。
海外有力バイヤーを招へいして行う国内商談会の回数及び招へいバイヤー数を大幅に増加(11年度25回, 134名→12年度予定39回, 200名以上)。

3. 輸出支援を行う専門家の拡充と積極的活用

海外現地情報の提供や商談サポートを行う海外コーディネーターの拡充を進める(11年度18名→12年度予定24名)。
国内大規模海外市場事情セミナーを開催(中国, 欧米, 東南アジア・台湾各1回)。
個別輸出案件の掘り起しから輸出実現までを一貫支援する輸出有望案件発掘支援専門家を大幅に増加(11年度4名→12年度予定14名), 輸出成功事例の創出を図る。

4. 優先6品目への重点対応

「日本酒・焼酎」, 「日本茶」, 「水産品・水産加工品」, 「畜産品(肉・酪農品)」, 「米」, 「果実・野菜」をJETROの輸出促進優先6品目に選定。
前3品目はバイヤー招へい商談会, 海外商談ミッションを実施。全品目について, 基礎情報(制度・流通・マーケット情報等)収集し, 年内に課題の取り組み方向を整理。

5. 新興国をはじめとする海外市場を対象にした大規模消費動向調査

幅広い輸出可能性を探るため, アジア大洋州, 中南米等の新興国を対象に調査を実施。輸出に取り組む事業者幅広く情報提供しさらなる深掘調査につなげる。

■農林水産物・食品輸出に関する関係省庁への政策提言

提言1: 諸外国・地域における原発関連規制の早期解除に向けた継続的な働きかけ

提言2: 各国食品安全規制への対応

提言3: 動植物検疫協議の推進

提言4: 知的財産保護制度の整備

提言5: ロジスティクスへの戦略的対応

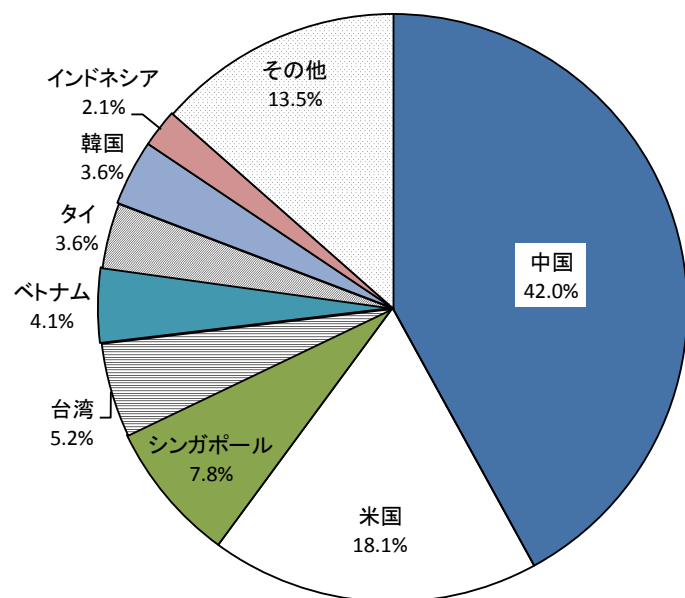
中国，東南アジアを中心に海外展開が進むサービス産業

■ 新興国の成長性に期待し，アジアの中でも進出候補地が多様化

小売業，外食業などのサービス産業(B to C)においても中小企業の海外展開が進みつつある。ジェトロの調査によると，企業の進出先は中国が最も多く，二位は米国，次いでシンガポール，台湾などアジアへの展開が進んでいる。中国進出企業の半数は上海に拠点を置いている。

新たに海外進出を検討しているサービス企業の候補地としては，進出実績の多い上海やシンガポール，バンコクなどが上位を占めているが，ホーチミンや北京，大連，台北などを検討する企業も多い。ベトナムやインドネシアなどが高成長を続ける中，進出候補地が多様化している。

図表Ⅲ－10 海外進出済みサービス産業企業(B to C)の現地法人所在地



[注]海外進出済みサービス産業企業とは，アンケート回答企業のうち，海外で1社以上の現地法人を設立し，現地で操業中の企業(n=160社)。
[資料]ジェトロ「平成23年度サービス産業企業の海外展開支援ニーズに関するアンケート調査結果」から作成。

図表Ⅲ－11 サービス産業企業(BtoC)が進出先として検討している都市(複数回答)

	小売業	外食業	理容・美容等	学習塾業
1位	上海(76)	シンガポール(31)	上海(17)	上海(7)
2位	北京(43)	上海(30)	シンガポール(14)	北京(6)
3位	バンコク(42)	バンコク(27)	ホーチミン(11)	バンコク(5)
4位	大連(41)	ホーチミン(22)	大連(9)	大連(4)
5位	シンガポール(40)	台北(19)	クアラルンプール(8)	台北，ジャカルタ，ハノイ，ホーチミン(4)
6位	台北(34)	北京，香港，ロサンゼルス(15)	台北，バンコク，ハノイ(7)	広州，香港(3)

[注]今後，独資または合弁で現地法人を設立し，現地での創業計画を有する企業が進出を検討している都市。()内は企業数。

[資料]ジェトロ「平成23年度サービス産業企業の海外展開支援ニーズに関するアンケート調査結果」から作成。

■ 日本各地から中堅・中小サービス企業が海外市場にチャレンジ

外食業や小売業を中心にサービス企業による海外展開事例が増えている。ヒアリングや新聞報道等に基づくジェトロの集計によると、海外に進出しているサービス企業は2012年4月時点で約800社とみられる。この中には、中堅・中小企業も多数含まれており、日本各地から様々な業態の企業が海外市場にチャレンジしている。

外食業では、日本由来のラーメンや和菓子などの他、ベーカリーやスイーツなどの進出例もみられる。小売のマックスパワー（島根県）のように、首都圏や関西圏を経由せず海外に進出するケースもある。その他、中国の地方都市に積極展開する例や、中国本土への初進出にあたり上海以外を選択する事例も出ている。海外進出のきっかけや現地でのビジネス戦略は様々だが、信頼できるパートナーの発掘や日本式のきめ細かいサービス、現地の嗜好に合わせたマーケティングが鍵となることが多い。

図表Ⅲ-12 中堅・中小サービス企業(B to C)による海外展開事例

分野	企業名(本社所在地)	海外進出先	進出のきっかけ、現地ビジネスのポイント等
外食(ベーカリー)	エーワンベーカリー (大阪府大阪市)	香港、中国(深圳)	香港での営業経験を生かし中国本土1号店を深圳に出店。パン作りの経験を積んだ香港人スタッフが通勤可能で、香港と文化的共通点の多い深圳を選択した。
外食(ベーカリー)	おかやま工房 (岡山県岡山市)	インドネシア	ジャカルタ視察時に30年前の日本との共通点を見いだす。今までのパン作り・販売の経験が生かされると考え、現地でのビジネス経験が長い日本人の協力を得て出店。品質を保ちつつ、味付けや店舗作りは現地の好みを考慮する。
外食(和菓子)	源吉兆庵 (東京都中央区) (製造:岡山工場)	シンガポール、台湾、米国(ニューヨーク)、英国(ロンドン)、香港	対面販売により、米国人客の好みや商品別の購入年齢層などを分析して商品開発に生かす。日本では夏の売れ筋である白桃ゼリーを冬場でも販売するなど、日本での売れ筋や日本の季節感にこだわらないマーケティングを展開。
外食(洋菓子)	麦の穂 (大阪府大阪市)	韓国、米国、タイ、インドネシアなど17カ国	ビアード・パパ(シュークリーム専門店)を中心に海外17カ国で219店を展開(2011年12月現在)。出来たてシュークリームの対面販売というオリジナリティを保ちながら、ニューヨークでは日本にないキャラメル味を商品化するなど、進出先の嗜好に合った商品を開発。
外食(ラーメン)	さんばち (北海道札幌市)	中国(瀋陽、長春、武漢)、香港、台湾、韓国、カナダ	中国進出にあたってパートナー選びは非常に重要。海外進出のためにはまず現地に行くこと。必要となる資金も、現地を視察しなければ分からない。
外食(ラーメン)	ワイエスフード (「山小屋ラーメン」) (福岡県田川郡)	タイ、中国(深圳)、台湾	深圳で山小屋ラーメンのビジネスに強い関心を示したパートナーと出会う。香港に隣接する深圳は、日本の味を知る香港人客を取り込むことが可能。
小売(ヤングカジュアル婦人服)	ハニーズ (福島県いわき市)	中国(北京、上海、広州、成都など12都市)	中国全土で250店以上を展開。進出当初から「3年で100店舗」という目標を掲げており、従業員のモチベーションにつながった。
小売(アイウェア)	金子眼鏡 (福井県鯖江市)	米国(ニューヨーク)	米国進出の結果、日本の眼鏡作りの技にニューヨークのファッション・アート性を加えた商品開発を実現。ニューヨーク店ではきめ細かなサービスを徹底し顧客を獲得。
小売(スーパー)	マックスパワー (島根県松江市)	中国(上海)	「しんせん館」「魚屋しんせん館」など計55店を展開(2011年3月時点)。中国進出の際は労務、法制度、不動産の3つに注意。特に物件は賃料の高価な一等地を避けながら、好条件の物件を確保するのに苦労した。
美容サービス(ネイルサロン)	アレーズ (熊本県熊本市)	米国(ニューヨーク)、中国(上海)	高品質のサービスと従業員の育成に力を入れる。育成ではスタッフに月に一度、ネイルの技術・サービスの試験を実施。休店日には研修会を開催。

[資料]各社へのヒアリング、各社ウェブサイト等を基に作成。

中小企業のビジネスリスクへの対応

■ 多様なビジネスリスク

海外ビジネスでは、進出国の政情不安等のカントリーリスク、自然災害、テロ等のセキュリティリスク、為替や知財等オペレーションリスクなど、国内では想定外の多くのリスクに直面。

■ 震災後策定が進む事業継続計画(BCP)

東日本大震災とタイ洪水を受けて、リスクマネジメントの手段としてBCPを策定する企業が増加。代替生産ネットワークの拡充やリスクコミュニケーションの強化が進められている。

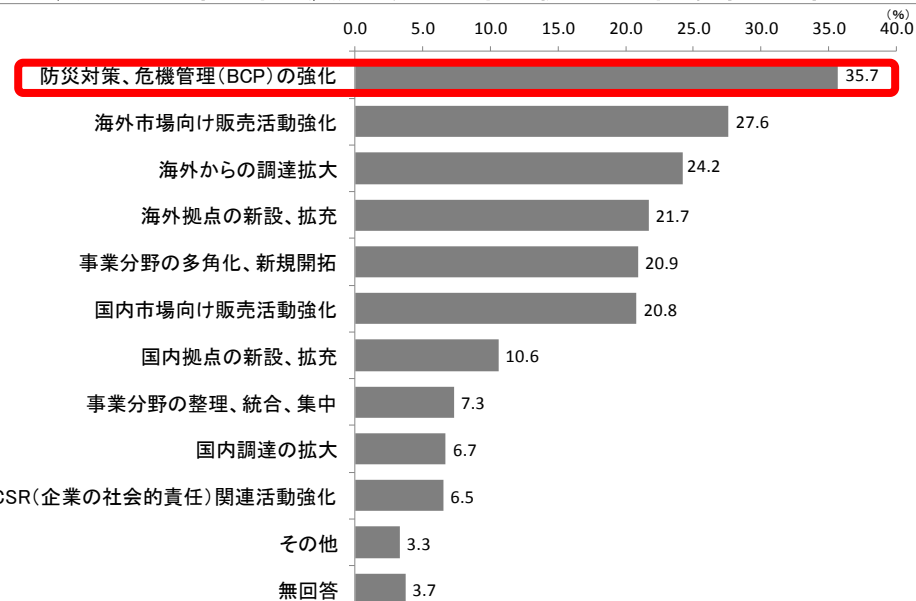
■ 円高対策として決済通貨を変更する企業も

円高対策として、コストダウンで対応する、ないし対策を取っていないケースが多いが、決済通貨変更で為替差損を避ける企業も少なくない。

■ 中国の知的財産権侵害は依然として問題

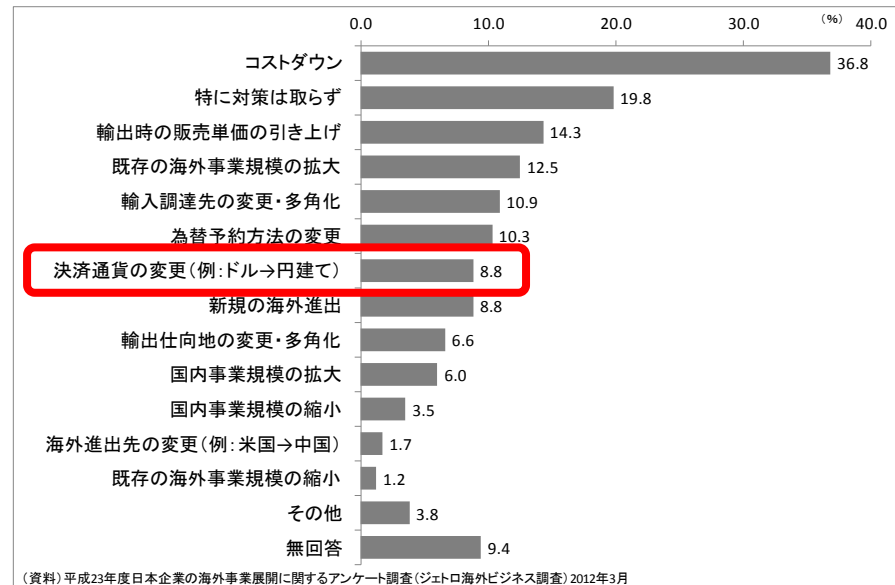
輸出の阻害要因として知財権侵害を訴える声は依然として多い。対象国は中国が多い。

図表Ⅲ-13 東日本大震災を受けた事業戦略・方針の見直し内容



(資料)平成23年度日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査(ジェトロ海外ビジネス調査)2012年3月

図表Ⅲ-14 円高に関して実施した対策



(資料)平成23年度日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査(ジェトロ海外ビジネス調査)2012年3月

図表Ⅲ-15 輸出阻害要因がある国とその内容

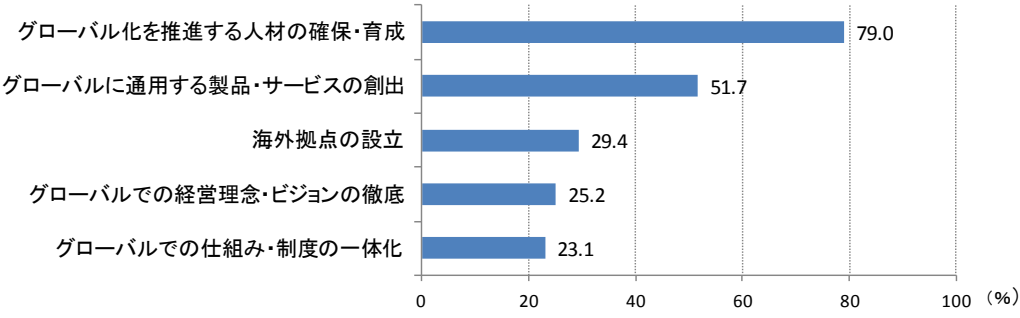
主な輸出阻害要因	全体		中国		インド		韓国		ロシア・CIS		ブラジル		インドネシア	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
各国が言及された回数と回答企業数に占める割合	2,121	100.0	747	35.2	136	6.4	105	5.0	79	3.7	75	3.5	69	3.3
高関税	409	19.3	225	30.1	59	43.4	46	43.8	18	22.8	51	68.0	16	23.2
通関手続き	409	19.3	285	38.2	39	28.7	7	6.7	34	43.0	18	24.0	25	36.2
その他輸入規制(厳しい規則、国内規制と異なる等)	345	16.3	213	28.5	28	20.6	14	13.3	33	41.8	20	26.7	23	33.3
輸出先企業の対応(代金回収など)	268	12.6	185	24.8	28	20.6	17	16.2	16	20.3	4	5.3	12	17.4
知的財産権侵害	219	10.3	202	27.0	6	4.4	14	13.3	0	0.0	0	0.0	3	4.3
輸入規制(放射線物質関連)	163	7.7	103	13.8	1	0.7	28	26.7	13	16.5	3	4.0	4	5.8
輸出相手国の物流(インフラ整備等)	161	7.6	55	7.4	55	40.4	2	1.9	11	13.9	8	10.7	15	21.7

[資料]平成23年度日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査(ジェトロ海外ビジネス調査)(ジェトロ)から作成。

グローバル化推進のための課題は「人材」

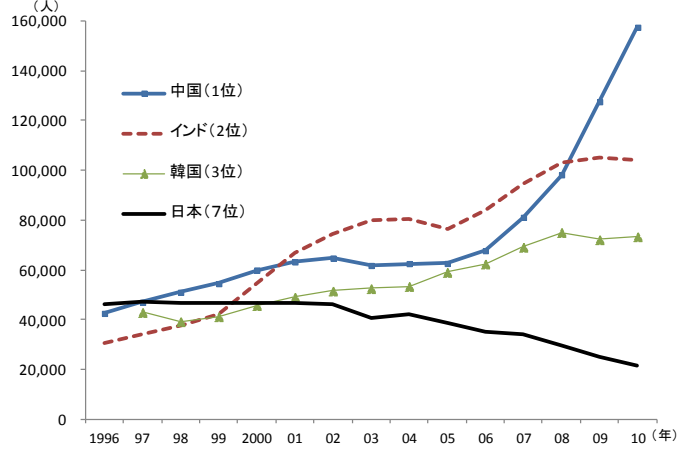
■ キーワードは行動力、発信力、異文化活用力
 海外展開を行う上で「グローバル人材」の確保と育成は大きな課題だ。経済同友会の調査では、「人材の確保・育成」がグローバル化の課題と回答した企業が「グローバルに通用する製品・サービスの創出」を上回った。海外進出の加速により、現地の消費者や顧客、サプライヤーなどと直接接する機会が増えたことで、海外ビジネス求められる能力が高度化・多様化している。外国語でのコミュニケーション能力以外では、「行動力」や「発信力」「異文化活用力」が「グローバル人材」に必要な能力として挙げられるだろう。これらの能力を備えた人材が不足・不在の場合は、社員を育成するか、外部から人材を確保する必要がある。中間管理職や経営者・幹部には、海外ビジネス経験や業務上の専門知識、リーダーとしてのグローバルな視野や人脈なども求められる。

図表Ⅲ-16 グローバル化推進のための課題(複数回答可)



[注]回答企業数(n=381)に対する項目ごとの回答数の割合。
 [資料]経済同友会「企業経営に関するアンケート調査」(2010年2~3月)。

図表Ⅲ-17 日本、中国、韓国、インドから米国への留学生数



[注]国名の横の数字は2010年の出身国別留学生数順位。4位以下はカナダ、台湾、サウジアラビアの順。
 [資料]米国国際研究所Open Doors 2011から作成。

図表Ⅲ-18 グローバル人材に求められる能力

三つの要件

外国語でのコミュニケーション能力(英語等)

①行動力
 海外ビジネスでは、基礎的な資質の中でも、未知の領域に積極的にチャレンジする行動力が特に求められる。

②発信力
 海外では互いの意見が異なることを前提に、議論しながら合意形成を図ることが多いため、自分の立場や意見を相手に伝える発信力も重要。

③異文化活用力
 日本と異なる価値観やコミュニケーション方法を認識。違いを善悪や優劣で判断せず、価値観が異なる相手と協力して仕事を遂行する。加えて、異なる文化の人材が持つ強みを認識し、その強みを活用することで新しいアイデアや価値を生み出す。

追加要件

- ・海外ビジネス経験(駐在経験等)、当該職種に必要な専門知識、リーダーシップ・マネジメント能力(外国人スタッフを含む)
- ・グローバルな視野や人脈 等

[資料]経済産業省「産学人材育成パートナーシップグローバル人材育成委員会報告書(2010年4月)」及び日本経済団体連合会等資料、企業へのヒアリングなどを基に作成。

■ 人材の確保・育成に力を入れる大手企業

海外市場の重要性が高まったことで、現地事情に沿った事業展開や経営判断を求められる場面が増えてきた。特に大手企業では、海外拠点におけるマネジメント業務が増加傾向にあるなど、「グローバル人材」の役割が拡大している。こうした中、大手企業は、①若手社員の早期海外派遣、②著名な高等教育機関との連携などによる海外集中研修、③留学生など外国人材の積極採用などにより、グローバル人材の確保・育成に力を入れている。

図表Ⅲ－19 大手企業による人材確保・育成に関する取り組み事例

(1) 若手社員を中心とする早期海外派遣

日立製作所	2011～12年度に直前の2年間に比べて10倍の2,000人の若手を海外へ派遣。3分の2は新興国へ。大学・高専卒の採用全体に占める外国人の割合を現在の倍となる10%程度に高める方針。
JFEスチール	インドでの1か月の英語研修を実施。2011年度に20人程度派遣し、2年目以降は約40人を派遣予定。提携先のインドJSW社との人事交流や外国人留学生の採用増も進める。
トヨタ	2011年度から内定者向けの短期海外留学プログラムを開始。
旭化成	若手社員10人を1年間海外子会社で実務研修させる制度を2012年4月から導入。
ヤマハ発動機	入社後30歳までの海外経験者が50%である現状から、入社4年までに100%の社員が出張、駐在などの海外経験を積むプログラムを実施。

(2) 次世代リーダー育成のための海外研修

三井物産	2011年からハーバード大学の協力で「次世代幹部養成講座」を開講。約半数は海外採用社員および海外関係／パートナー企業から参加。
東芝	アジア域内または全世界の幹部社員等を対象に、シンガポールで集中的に研修を実施。
横河電機	2011年6月、シンガポールに幹部育成機関「ヨコガワ・リーダーシップ・インスティテュート」を設立。経営幹部に必要なスキルや能力を備えた人材育成を目的に、今後3年間で100人程度の幹部研修を行う計画。
住友化学	2012年1月、シンガポールの研究複合施設「フュージョノポリス」にグローバル人材育成施設「スミモ・ケミカル・トレーニング・インスティテュート」を開設。アジア太平洋地域内で横断的な研修を実施し、次世代リーダーの育成を目指す。
ソニー	2012年1月、シンガポールに次世代幹部の育成機関「ソニー・ユニバーシティ」を開校。初の海外キャンパスとなる。ソニーの世界の従業員を対象に、幹部人材の育成を行う。

(3) 留学生等、外国人材の採用拡大

東芝	東南アジアの大学からの直接雇用者を年100人程度にすることなどにより、日本で働く外国人従業員を2014年度までに現在の3倍の1000人規模に引き上げる。
IHI	日本国内での留学生採用に加え、2008年からは韓国での新卒採用を開始。国内の留学生採用とあわせ2009年には15人、2010年には6人の外国人社員を採用。
日立造船	外国人留学生の新規採用枠を現在の3%程度から2017年度までに30%に引き上げる。
富士通	2006年から外国籍の人材採用を進め、毎年30～50人を採用。
ファーストリテイリング	2013年春以降、新卒採用1,500人のうち1,200人を外国人にする方針。
イオン	2020年度に日本人と日本人以外の従業員の比率を同じにする目標を掲げる。
ローソン	2008年4月入社 of 定期採用から外国人の正社員採用を本格化。中国、韓国、ベトナム出身者などを積極的に採用。

[注]特徴的な取組みを抽出したもので、各社の取組み内容を網羅するものではない。

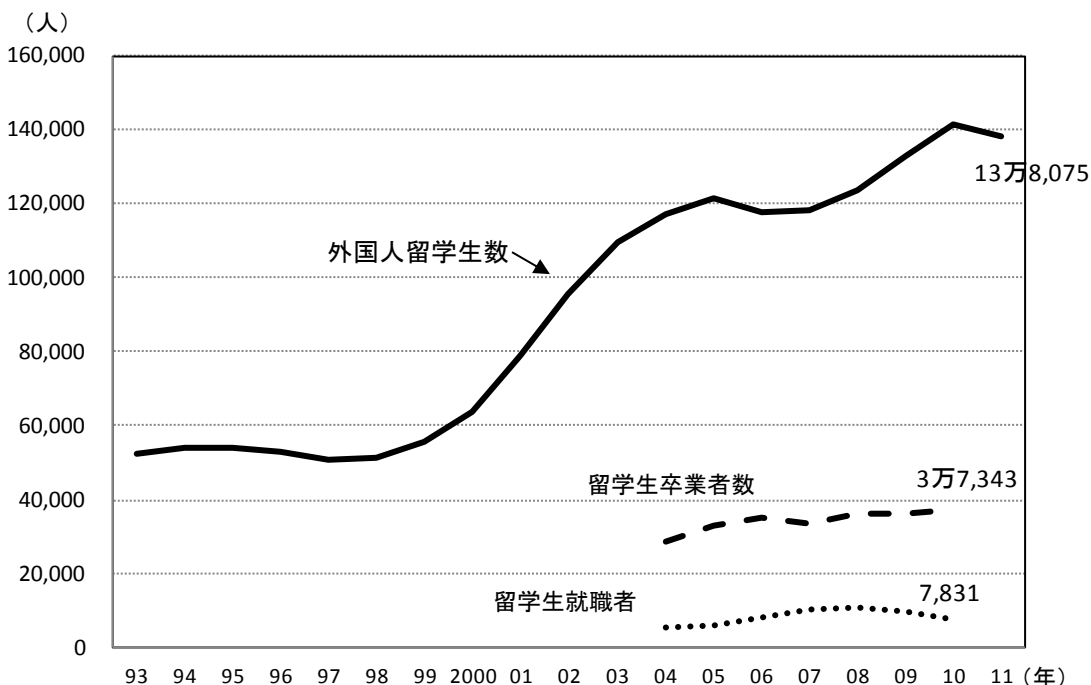
[資料]各社発表資料、報道資料などを基に作成。

課題も多い外国人留学生，高度人材の受入れ

■ 留学生はビジネスへの活用が課題

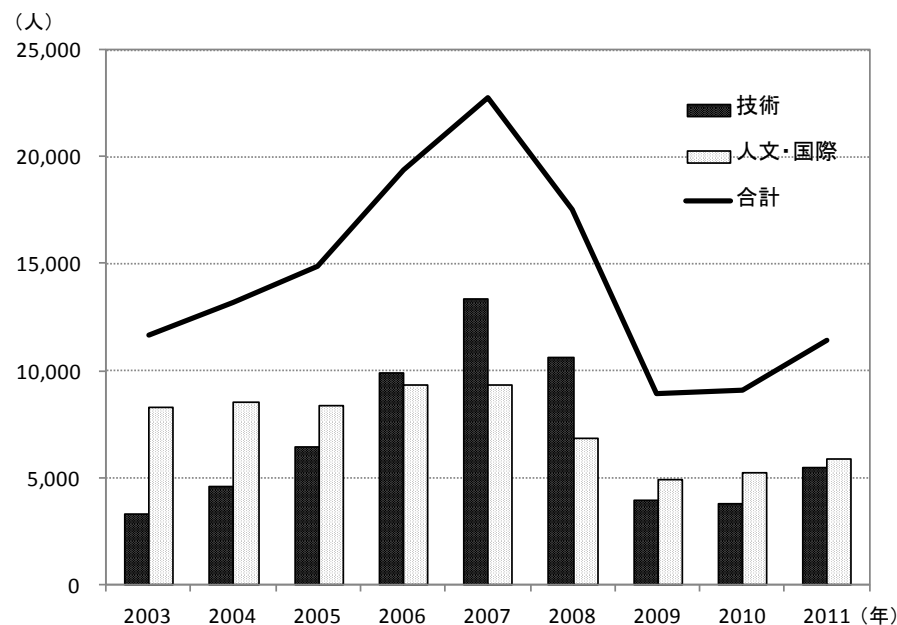
人的資源(留学生，高度人材)の受け入れは，海外展開を目指す日本企業にとって重要な課題の一つだ。留学生数は中国を中心に増加傾向にあるが，日本企業のビジネスに生かすという観点からは，日本における就職率の向上や，中国などに加えてアジア新興国からの受入れ増などが望まれる。高度人材の受け入れは全体的に伸び悩んでいるが，2012年5月に導入された「高度人材に対する出入国管理上の優遇制度(ポイント制)」などにより，企業のニーズに合った人材の受け入れが進むことが期待される。

図表Ⅲ-20 日本における外国人留学生数と留学生卒業生数，就職者数の推移



[注]①「外国人留学生」は各年5月1日時点の大学，短期大学，高等専門学校等への在籍数。
 ②「留学生就職者数」は，日本企業への就職を目的とした在留資格の変更が許可された件数。
 ③「留学生卒業生数」は年度計，「留学生就職者数」は暦年計。
 [資料]法務省，日本学生支援機構(JASSO)資料を基に作成。

図表Ⅲ-21 外国人高度人材への在留資格交付件数



[資料]法務省入国管理局「日本企業等への就職を目的とした「技術」又は「人文知識・国際業務」に係る在留資格認定証明書交付状況について」を基に作成。

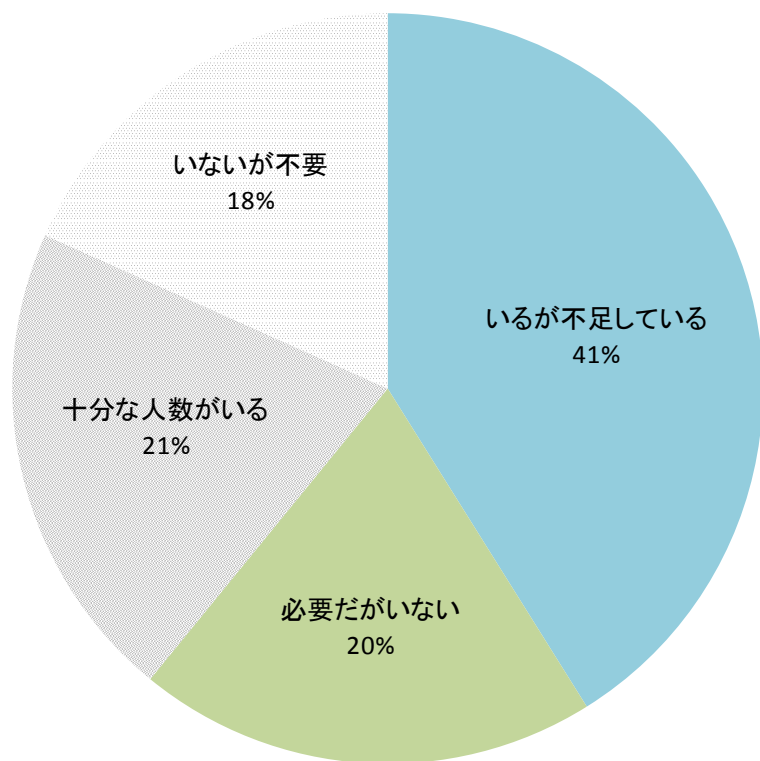
中小企業でもグローバル人材の不足・不在が課題に

■ 人材の不足・不在が海外ビジネスの足かせになる一方、社内での人材確保や育成は困難

中小企業庁の調査では、海外ビジネス（輸出又は直接投資）を行う中小企業のうち約6割が、グローバル人材は「いるが不足している」または「必要だがいない」と回答した。グローバル人材の不足・不在は、「海外市場で見込んでいた売上・利益が達成できない」「海外拠点をさせない、増やせない」など、中小企業の海外ビジネスに影響を及ぼしている。

ジェトロのヒアリングによると、中小企業の多くが、海外ビジネスにおける人材面の課題として①社内での人材育成が困難、②人材の採用が困難、③海外駐在員候補者がいない、の3点を指摘している。

図表Ⅲ－22 中小企業におけるグローバル人材確保の状況



〔資料〕中小企業庁委託「平成23年度海外展開による中小企業の競争力向上に関する調査」（2012年3月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング）から作成。

図表Ⅲ－23 海外展開を図る中小企業が人材面で抱える問題点

課題	コメント
課題①： 社内での人材育成が困難	【自動車部品メーカー】国際ビジネスに精通する社員の育成が追いついておらず、社長自らが国内営業と同時に海外シフトが進む顧客への対応にも奔走。人材育成はしたいが、それに割く時間と資金面での余裕がない。
	【技術商社】中小企業の海外展開には短期的な結果が求められる。時間をかけて人材を育成している余裕はない。
	【金属加工メーカー】外国語の堪能な人材、国際ビジネス経験のある人材が社内におらず、社内でそれらを教育する場がない。
課題②： 人材の採用が困難	【機械メーカー】国内中心のビジネスだったため、海外営業を担当する気力のある人材が社内にはいない。募集しようにも、方法が分からないし、生活上比較的不便な地域に来てくれる人材がいるとも思えない。
	【物流】採用活動で、国際ビジネスを行うのに適した学生を集めることが難しい。語学を学んだという日本人はいるが、教科書で学んだ知識では不十分。
課題③： 海外駐在員候補者がいない	【自動車販売・整備】海外進出を検討中だが、現地設立の法人を運営する人材がいない。社内育成は難しいので外部登用や現地登用を考えたが、現地で自社を代表してもらうため、どのように優秀な人材を見極めればいいのか困っている。
	【製造メーカー】現地の生活に対応できる人材がいない。現地人の登用を考えているが、人材が見つからない。
	【水産物製品関係】海外駐在の希望者がいない。若手社員もいるが、進んで希望はしない。

〔資料〕各社へのヒアリングから作成。

独自に取り組みを進める中堅・中小企業

■ 「ブリッジ人材」を活用

中小企業による人材確保の主なパターンとしては、①留学生など日本での居住経験の長い外国人の採用、②外国人の技術研修生を受け入れ、後日、海外拠点の責任者やスタッフとして登用、③海外での業務経験が豊富な日本人を採用、などが挙げられる。業務内容は様々だが、異なる価値観や文化をつなぐ「ブリッジ」役となり、日本企業の海外ビジネスの円滑化に貢献している。

■ 自社で育成に取り組む企業は、外部ネットワークを積極的に活用

自社で人材育成に取り組む事例としては、①社員全員を対象とする英語研修により海外赴任候補者を掘り起こす、②取引先に社員が出向し海外ビジネスの実務経験を積む、③公的機関のサービス(海外展示会出展支援、専門家派遣など)を活用し海外ビジネスの知識やノウハウを蓄積する、などが挙げられる。自社だけで研修を行うのは難しいため、外部機会を活用しながら効果的に人材育成を図っている

図表Ⅲ-24 中小企業によるグローバル人材確保・育成の取り組み

	企業名	業種		取り組み内容
人材確保	センコン物流 (宮城県名取市)	物流業	留学生	元留学生など、日本での居住経験が長い外国人人材が母国とのビジネスに取り組む。商習慣に対する理解や言語能力に加え、現地でのネットワークを持つこと、日本商品に対する目利きができることなどが強み。
	スズキ (大分県大分市)	半導体製造装置などの販売・輸出入	留学生	地元での就職を考えていた韓国人留学生に立命館アジア太平洋大学(APU)キャリアオフィスが同社を紹介。韓国語、日本語、英語を生かし、韓国、台湾からの輸入業務などを担当。文化や商習慣の違いを把握し、日本人社員と協力しながら取引先と顧客(日本企業)の間を調整することも重要な役割の一つ。
	松本工業 (福岡県北九州市)	自動車部品製造	海外研修生	外国人技能実習制度により受け入れてきた元海外研修生から、中国拠点の幹部候補生を採用。現地の労働環境に対する理解や言語能力に加え、研修経験を通して自動車産業の生産管理方式や自社の企業文化に習熟していることが強み。
	スナーク (東京都台東区)	システム開発	海外研修生	交流協会の「中小企業研修事業」の補助金スキームを活用し、台湾法人で採用した現地社員の本社研修を実施(1年間)。現在は本社で「ブリッジ・システムエンジニア」として主に台湾進出日本企業の顧客開拓を担当。なお、同社員はTAITRA「グローバル人材育成プログラム」の修了生。
	月電ソフトウェア (福島県福島市)	システム開発	海外での業務経験がある日本人	SEとしての活動経験を持つ青年海外協力隊経験者が、日本のクライアントの要望と現地スタッフの間を調整する「ブリッジSE」として、フィリピンの開発拠点で勤務。SEの知識だけではなく、海外生活に慣れていて、現地スタッフとのコミュニケーション能力が高いことが強み。
	昭和機械商事 (大阪府大阪市)	チェーン、コンベヤの製造・販売	海外での業務経験がある日本人	青年海外協力隊経験者が、海外工場の立ち上げ時における現地での調整や交渉を担う。開発途上国の厳しい環境への適応・対応力が強み。
	大信製作所 (千葉県松戸市)	アイスモールド(氷溶解型)の製造販売	専門家(企業OB人材)	米国、シンガポールなどへの販路開拓のため、千葉県及びジェットロの支援スキームを活用し、日本貿易会のNPO法人である国際社会貢献センター(ABIC)の紹介で専門家(企業OB人材)を確保。
人材育成	ドーテクノス (福岡県北九州市)	技術商社	取引先や公的機関の支援など外部ネットワークを活用	<ul style="list-style-type: none"> ・取引先の海外部門に若手社員を2年間派遣、海外展開を担う人材の育成が目的。 ・全社員を対象とした英語研修をスタート。成績優秀者には、海外展示会への参加などのインセンティブを与える。会社としての英語力強化とともに、海外業務を志す人材の発掘が目的。
	ジョブ (神奈川県横浜市)	携帯型X線装置製造・販売		ジェットロなど公的機関の海外展開支援サービスを積極的に活用し、海外展開を進めている。海外ビジネス経験が豊富な専門家と海外展示会へともに出展することなどを通して、ノウハウを社内に蓄積。

ドイツ中堅・中小企業の人材育成事例

■ 海外ビジネス拡大に向けて人材育成に取り組む

外国語の習得環境や教育制度など条件は異なるものの、日本と同じく中堅・中小製造業の存在感が大きいドイツでも、グローバル人材の育成に力を入れ海外展開につなげている企業は多い。ドイツ企業の人材育成のポイントとして、①海外関連部署に限らず全社的に国際化を図り海外ビジネスへのバックアップ体制を整える、②インターン制度を利用して人材を確保した上で早期に異文化対応力を磨く、などが挙げられる。

図表Ⅲ－25 人材育成に積極的に取り組むドイツの中堅・中小製造業

企業名	主力商品	従業員数 (うち国外)	グローバル人材育成の取り組み
テュンカース	産業用 ロボット部品	約600人 (約300人)	<ul style="list-style-type: none"> ●目標：海外市場でスムーズなビジネス展開(極力、言語や文化の違いがビジネスの障害にならないようにする) ●取り組み例： <ol style="list-style-type: none"> ①海外拠点で現地人材を積極的に採用。採用時は専門知識に加え、異文化適応力も重視。 ②管理職の他、営業担当やエンジニアなど各職種の研修をドイツ本社で実施。経営方針にとどまらずドイツ本社の「流儀」(正確性、几帳面さ、組織力など)を伝える。また、研修時に国内従業員が海外各地の商習慣や文化の違いを学ぶことで、相互理解と本社社員の国際化も促す。
テンテ・ インターナショナル	キャスター	969人 (550人)	<ul style="list-style-type: none"> ●目標：優秀な学生を確保した上で早期に異文化対応力を磨き、外国市場で顧客ニーズを把握できる人材を育てる ●取り組み例： <ol style="list-style-type: none"> ①インターンを積極的に育成：外国人顧客との商談に同行、外国人向け工場見学の案内係、国際展示会における外国人向け営業など ②大学等に対する技術教育支援など、教育機関との協力プロジェクトを積極的に行う。知名度向上や学生の確保にもつながる。
ベコテクノロジーズ	コンプレッサー 周辺機器	375人 (約3分の1)	<ul style="list-style-type: none"> ●目標：海外展開を支える基礎である、海外従業員を含む「チーム意識」の醸成と従業員のモチベーション維持(離職者を減らす) ●取り組み例： <ol style="list-style-type: none"> ①支社長など幹部に限らず、国外支社の従業員を積極的にドイツ本社や他の支社に研修や会議参加などで出張させ、海外市場戦略等の共有を図るとともに、交流の機会を設ける。 ②海外ではドイツ語を話さない職員も積極的に採用。
IDSイメージング・ディベ ロップメントシステムズ	産業用 デジタルカメラ	105人	<ul style="list-style-type: none"> ●目標：社員全員が外国企業とのコミュニケーションを取れる体制を築き、常に世界市場を見すえたビジネスを可能にする。 ●取り組み例：最低1～2カ国語の外国語を話せる人材を採用。

[資料]各社へのヒアリングから作成。

海外インターン制度や大学・ビジネススクールと連携(諸外国の人材支援策①)

■ 海外インターン制度で中小企業と若年層をマッチング

フランス政府は海外インターン制度「Volontariat International en Entreprise (VIE)」を実施している。海外進出を図るフランス企業への人材支援が主な目的に、18～28歳の若者をフランス企業の海外拠点に研修生として6～24カ月間派遣する。2012年2月までに約35,000人が4,336社(65%が中小企業)に派遣され、海外拠点で市場調査、現地子会社の立上げ準備などに携わった。

■ 教育機関との連携で中小企業のビジネスリーダーを育成

シンガポールでは規格生産性革新庁(SPRING)が中小企業の国際競争力支援策の一環として、階層別に研修プログラムやインターン制度を設けている。国内外の大学・ビジネススクールと提携し、国際的に通用する中小企業のビジネスリーダー育成を目指している。

図表Ⅲ-26 フランスの海外現地法人インターン制度 (VIE)

開始	2000年(制度設立)、2001年(インターン派遣開始)
背景・目的	フランス企業の海外進出を人材供給面からサポートするとともに、海外実務経験を通じたビジネススキルや国際的素養の養成によりフランス人若年者の就業支援を行う。
実施機関	仏経済・財政・雇用省管轄のフランス企業振興庁(UBI France: ユビフランス)が、VIEへの参加希望者の募集と、研修生の受け入れを希望する企業との仲介・斡旋や書類審査、研修生の海外派遣に係わる事務手続きなど運営全般を行う。
派遣期間	6～24カ月。派遣期間の合計が2年未満であれば1回のみ延長可能。
インターン応募条件等	フランス国籍の18～28歳。原則、新卒の未就学者が対象。2012年2月末現在の登録数は約9万人。
雇用関係	・ユビフランスがインターン候補者と企業の審査を行った後、専用ウェブサイトで双方がコンタクトを取る。マッチング成立後、ユビフランスの審査を経て派遣が決定する。 ・企業と研修生の間で直接の雇用契約はない(ユビフランスとインターンが派遣契約を締結)が、諸手当は企業が負担。ただし社会保障費の企業負担分は免除。
実績	・2012年2月末時点で、7,180人の研修生が1,731社、129カ国に派遣された。内訳は欧州が47%、アジア21%、北米12%、中東9%、アフリカ7%、南米4%。 ・2001年の派遣開始以来、合計で3万5,000人の研修生が4,336社(65%が中小企業)に派遣された。インターン終了後、累計で約7割が受け入れフランス企業の正社員として雇用。

[資料]VIEプログラム年次報告(2012年3月)などを基に作成。

図表Ⅲ-27 シンガポールの人材育成プログラム「Business Leaders Initiative (BLI)」

対象	プログラム名	概要
CEO及び幹部	Advanced Management Programme (AMP)	シンガポール国立大学(NUS)などが窓口となり、米国の一流ビジネススクールやグローバル企業と連携して研修プログラムを実施。テーマは国際マーケティング戦略、グローバルビジネスにおけるCEOの役割など、中小企業経営者のマネジメントやリーダーシップ能力の向上を目的としている。研修期間は数日～数カ月の単位で設定されており選択が可能。SPRINGからの費用補助あり。
	Business Advisors Programme (BAP)	国際ビジネス経験が豊富な企業OBを「ビジネスアドバイザー」として中小企業に派遣。個別プロジェクトへのサポートの他、資金調達や人事管理など具体的な経営課題に対するアドバイスを行い、プロジェクトの成功や課題の解決に導くことを目的としている。派遣期間は約6カ月。費用はSPRINGと中小企業が折半する。2011年5月以降、Singapore Institute of Management (SIM) がプログラムを運営している。
中間管理職	Management Development Scholarship (MDS)	次世代の中小企業リーダーの育成を目指し、在職中の中間管理職を対象に、欧米や国内の一流ビジネススクールと連携し、MBAプログラムを実施するもの。期間は1年～2年半。SPRINGが学費を最大70%まで補助。
若年層(国内主要大学の卒業生)	Management Associate Partnership (MAP)	NUSなど国内4大学の卒業生(シンガポール国籍または永住者)を、中小企業に「Management Associates」として12～18カ月間派遣するプログラム。中小企業にとっては優秀な人材の確保などがメリット。SPRINGは研修関連費等の一部を補助。
若年層(大学等の在校生)	Enterprise Internship Programme (EIP)	シンガポール国内の大学生(シンガポール国籍または永住者)を対象とする、中小企業へのインターン制度。
	Executive Development Scholarship (EDS)	中小企業への就職または起業を目指す大学生等に対する奨学金制度。SPRINGと協賛中小企業が学費などを負担する。NUSなど国内4大学及び米・英・仏・独・日・中の提携大学が対象。

[資料]シンガポール規格生産性革新庁(SPRING)ウェブサイト、SPRING関係者へのヒアリングを基に作成。

貿易促進機関が国際ビジネス研修・講座を実施(諸外国の人材支援策②)

■ 幅広いメニューで国際ビジネス人材の育成をサポート

台湾、韓国、香港では、輸出促進や産業政策の一環として、各国・地域の貿易促進機関が未就業者や企業向けに国際ビジネス研修・講座を実施している。台湾はTAITRAが、未就業者を対象とする2年制の本格的な研修から、就業者向けのテーマ別短期講座、講師の企業派遣など、幅広いプログラムを実施している。韓国ではKOTRAが、国・地域・市場別、テーマ別のセミナーを多数開催。企業のニーズを踏まえ、ビジネスチャンスの発掘や問題解決につながる情報の提供を目指している。香港では貿易発展局が、中国の地方政府と連携し、本土企業の経営者向け研修を実施している。国際ビジネスハブとしての利点を生かして本土企業のレベルアップを図るとともに、研修修了者をビジネス人脈として組織化し、香港企業の中国本土進出等に生かしている。

図表Ⅲ-28 台湾、韓国、香港の貿易振興機関による研修プログラム

	台湾	韓国	香港	
名称	人材育成プログラム(総称)	KOTRAグローバル研修院	中国本土CEO向け研修プログラム	
実施機関	台湾貿易センター(TAITRA)国際企業人材育成センター	大韓貿易投資振興公社(KOTRA)	香港貿易発展局(TDC)	
対象	国内外の大学卒業者(年齢制限なし。在職者も可)	国際ビジネスに携わる民間企業の従業員	海外ビジネスに関心を持つ韓国企業の従業員	
概要	<p>●職前訓練 国際貿易に関する高度人材(経営者、管理職等)の育成プログラム。英語や国際経済・貿易などに関する入学試験がある。</p> <p>①国際企業経営クラス(2年制または1年制): 1988年開始。新竹市にある国際企業人材育成センターのキャンパスで授業を行う(原則入寮制)。専攻言語(英語、日本語、独語、仏語、西語、露語、葡語、アラビア語、韓国語)ごとのコース分け。海外での企業インターン研修もある。1年制、2年制合わせ、毎年の入学者数は200名程度。2010年までに延べ3,184人が修了。</p> <p>②国際貿易特訓クラス(半年): 1996年開始。授業内容等は①とほぼ同じだがより実務的な内容を主体とした集中コース。毎年の入学者数は200名弱。2010年までに延べ1,765人が修了。</p>	<p>●在職者訓練 業務終了後に受講できるよう夜間コースを主体とする短期講座。主要都市にある人材育成センターの施設で実施(⑤を除く)。</p> <p>①言語: 英語、ビジネス英語、西語、仏語、韓国語(半年・週二回) ②国際マーケティング(半年・週二回) ③経済貿易講座: 1~2日間のスポット講座。「為替リスク管理」「国際ビジネス企画書の書き方」「貿易ロジスティックスの管理」など実務レベルの講座。 ④MICE産業人材の育成: 台湾政府の産業政策に基づき2009年にスタート。米国国際展示会主催者協会(IAEM)のCEM資格認証の取得を目的とする。 ⑤企業派遣コース: 人材育成センターから語学と国際経済・貿易分野の講師を企業に派遣し、カスタマイズされた研修を実施</p>	<p>・1997年の通貨危機の直後にスタート。</p> <p>・国・市場別、テーマ別(例:「中国の流通」「米韓FTAの活用方法」「日本のシルバー産業」「政府調達」「知的財産保護」など)に、短期(2~3日間)が主体。8日、15日間のコースもあり)の研修講座を実施している。会場はKOTRA本部の会議室など。一月あたり約15講座を実施。</p> <p>・研修では海外駐在経験のあるKOTRAの職員や海外ビジネスに詳しい弁護士、会計士などの専門家が講師を務め、実務的・実践的な情報やノウハウを提供。</p>	<p>・中国本土の地方政府(省レベル)と連携し、産業別の研修プログラムを実施。</p> <p>・プログラムは地方政府、企業のニーズに基づき決定するが、3日間程度のコースが主流。例えば2010年に江蘇省と共同で同省のクリエイティブ産業向けに実施した3日半の研修では、デザイン、デジタルコンテンツ、ブランディング、国際ビジネスマナー、香港への法人設立税務などに関する講義の他、企業訪問や関連施設の視察、交流会を実施。</p> <p>・参加者が研修終了後に香港で国際見本市に参加するケースもある。</p>

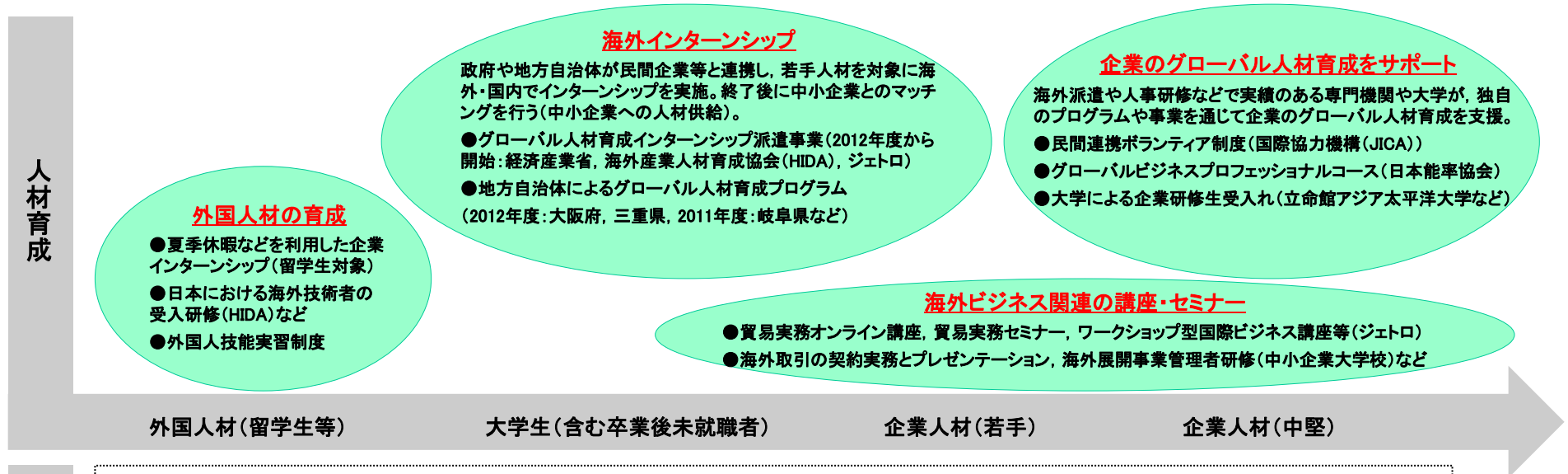
[資料]各プログラムのウェブサイト、各機関関係者へのヒアリングを基に作成。

動き出した日本の取り組み

■ 若手人材育成のための海外インターンシップなど新たな取り組みが始まる

日本でも、グローバル人材の確保・育成に向けた支援策が広がりつつある。最近では、留学生を対象とする企業説明会や日本への外国人研修生の受け入れなどに加え、若手人材向け海外インターンシップなどの新たな取り組みが始まっている。また、海外ビジネスに必要な知識・ノウハウを習得できる講座・セミナーや、企業OBなどの「専門家」を活用する企業も多い。

図表Ⅲ－29 日本におけるグローバル人材確保・育成のための主な支援策



人材確保

専門家派遣

- 商社OBなど国際ビジネス経験が豊富な人材を国際展開を図る中小企業に推薦・紹介(国際社会貢献センター(ABIC), 東京商工会議所など)
- 中小企業の海外事業を支援するため、国際取引に精通した弁護士を紹介(日本弁護士連合会)

留学生等と中小企業のマッチング

- 厚生労働省 外国人雇用サービスセンター:外国人留学生や専門的・技術的分野の在留外国人に対し、就職セミナー、企業との面接会やインターンシップ、個別紹介などを通じた企業とのマッチングを行うとともに、外国人を雇用する企業等に対し各種アドバイスや情報提供を実施
- 求人情報掲載サイト(東京商工会議所「就職じゃぱん」など) ● 合同企業説明会, 面接会(自治体などが開催)

高度人材の確保

- ポイント制の導入(法務省入国管理局, 2012年5月7日から申請受付開始)

[注]政府, 地方自治体, 公的機関などを中心に, 2012年6月末時点で実施または予定されている支援策の事例を抽出したもので, 日本全体の取組みを網羅するものではない。

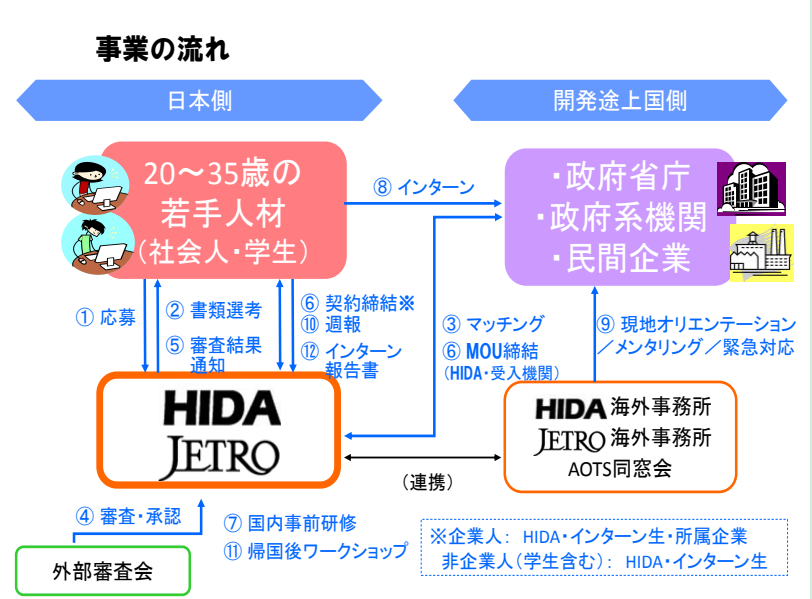
[資料]中小企業海外展開支援大綱(2012年3月9日), 各機関の対外発表資料, 各種報道資料, 関係者へのヒアリング等を基に作成。

■ 「2012年度グローバル人材育成インターンシップ派遣事業」(経済産業省)

日本の若手社会人・学生を開発途上国の政府、政府関係機関、民間企業等に派遣し、海外インターンシップを実施。異文化社会での業務経験を通じて、加速する世界経済のグローバル化に対応する「グローバル人材」を育成し、開発途上国におけるインフラビジネスの獲得や、中小企業等の国際展開の促進を図る。経済産業省の委託を受け、海外産業人材育成協会(HIDA)及びJETROが事業を実施。

＜長期派遣プログラム＞

対象:若手社会人, 学生(2012年9月1日時点で満20~35歳)
 派遣者数:50~100人程度
 派遣先:開発途上国(アジア, 南米等)の政府・政府系機関, 民間企業等
 派遣期間:2012年9月から2013年2月の間で3~6ヶ月



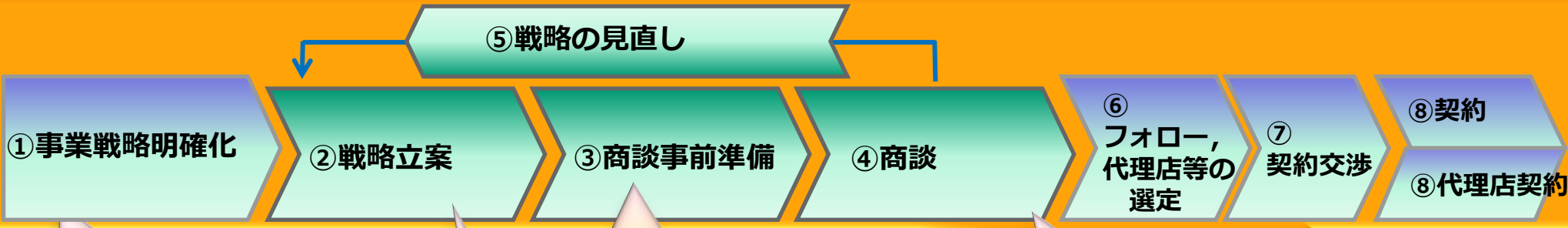
＜短期派遣プログラム＞

対象:学生(2012年7月末時点で満20歳以上)
 派遣者数:30人程度
 派遣先:開発途上国(アジア諸国)の日系企業
 派遣期間:2012年8月, 9月の2~3週間



〔資料〕 海外産業人材育成協会(HIDA)ホームページ, インターン生募集要項

海外市場開拓に沿ったジェトロのサービス



- **ジェトロ海外情報ファイル**
 - ・産業別・海外市場別マーケティングレポート
 - ・海外市場別コスト比較表
- **制度/規格関連法規の検索/閲覧**
- **貿易実務オンライン講座**
- **貿易実務講座・セミナー・講習会**
 - 各地で開催
- **海外ブリーフィング**

- **ビジネスライブラリー**
 - 海外業者名簿等を閲覧
- **TPPP(引き合い案件DB)**
- **商談会へのアドバイス**
 - ブースプラン, 会社案内作成方法など

- **輸出支援相談サービス**
- **海外ミニ調査サービス**
- **知的財産関連サービス**

- **海外見本市・展示会, 国内商談会, 海外バイヤー招へい, アンテナショッポの開催**
- **海外ミッション派遣**
- **ビジネスアポイント取得サービス**
- **展示会等でのマッチングサポート**
 - 海外コーディネーターによるマッチングサポート

● **海外ビジネスサポートセンター (BSC)**

● **貿易投資相談**

● **輸出有望案件支援**

● **海外進出企業の支援サービス**

- ① **事業戦略明確化**・・・貿易実務の習得, 海外業務担当の決定, 英文・中国文ウェブサイト作成など
- ② **戦略立案**・・・市場調査, 知財権戦略, 流通経路・販売チャンネル, 広報手段, 規制・認証制度の把握, 市場ニーズに即した商品開発, 安全規格/PL等のコンプライアンス対策など
- ③ **事前準備**・・・市場調査に基づくプレゼン準備, 直前対策(DM発送等), ターゲット性向の再調査
- ④ **商談**・・・国内外の見本市, 展示会, 商談会などへの参加, 個別訪問での商談
- ⑤ **戦略の見直し**・・・商品, 商品スペック, 市場, 売り出し方, ターゲット等の見直し
- ⑥ **フォロー、代理店等の選定**・・・素早い商談のフォロー, 見積書の提示, スペックの詰め, 信用情報確認, 企業の選別, 契約相手の補修能力等の現認
- ⑦ **契約交渉**・・・価格, 支払い条件等の交渉, 契約条件の確認, 契約書の提示
- ⑧ **契約**・・・契約書の取り交わし, 商品の船積み, 決済方法の確認
- ⑧ **代理店契約**・・・代理店契約書の取り交わし, サンプル輸出

ジェトロの第三期中期計画と2012年度重点施策

1. 海外展開の支援 日本経済を取り巻く環境が厳しさを増す中で、中小企業を中心とする日本企業の輸出、海外進出など海外展開の支援を強化。

(1) 新分野での取組み強化

① **農林水産・食品分野**: 農林水産物・食品輸出促進本部発足, 国内輸出相談窓口設置, 海外情報収集・提供, 商談機会の提供, 優先6品目への重点対応, 輸出支援専門家の拡充, 震災地特別対応, 5つの提言発表(6月)

② **サービス業の海外展開支援**: 調査・情報提供, 海外での支援事業(ミッション派遣, 展示会, リテイン), 個別企業支援事業

(2) **重点マーケット開拓支援の強化**: アジア・キャラバン, 海外アドバイザー, ビジネスサポートセンター(BSC), ミャンマーへの進出支援

(3) **海外展開中小企業の発掘**: 輸出有望案件発掘支援事業, 国内コーディネーター配置, 地域間交流支援, 日弁連との連携による法律支援

(4) **グローバル人材育成支援**: グローバル人材育成インターンシップ派遣事業, 貿易実務オンライン講座, 少人数ワークショップ開催

(5) **BOPビジネス支援**: BOP/ボリュームゾーン・ビジネス相談窓口, 個別企業支援(テスト・マーケティング, マッチング・アレンジ, 企業・団体間連携支援, ビジネスミッション派遣, 海外コーディネーター配置)

(6) **インフラ・プラントビジネス支援/ビジネス環境整備**: 要人・有識者招へい, 海外セミナー・ビジネスマッチング, 調査・情報発信, 海外コーディネーターリテイン

2. 対日投資の促進 外国企業誘致の中核機関として、以下の活動を実施。震災復興も後押し。

(1) **経済波及効果の高い案件の重点誘致**: 海外活動(有望外国企業発掘, 進出アドバイス), アジア拠点化立地推進事業, 対日投資・ビジネスサポートセンター (IBSC)

(2) **投資促進を通じた復興への貢献**: 外国企業・政府向けの情報発信 (説明会の開催)

3. 日本の通商政策への貢献 日本の通商政策, 開発途上国の経済発展に資するべく, 各種調査・研究, 情報提供等を実施。

(1) **経済連携等に係る調査・研究等**: 交渉前の調査・研究・情報提供, 交渉に向けた関係者への働きかけや交渉支援, 合意・発効後の協力事業の実施 (インドネシア金型産業育成支援事業, ベトナム裾野産業育成等支援事業), アジア経済研究所とWTOの共同研究「付加価値貿易」

(2) **対外的な情報発信**: 麗水国際博覧会・日本館出展