

アジア太平洋研究所資料

22-05

「アジアをめぐる経済統合の展望と課題」  
研究会報告書(2021年度)

2022年4月  
一般財団法人 アジア太平洋研究所

### 〈アブストラクト〉

本報告書は、アジア経済統合の将来展望として大局的な視野を得ることを目的に、2021 年度に 3 回開催したオンラインフォーラムの記録である。各回とも各分野の第一人者を招いて基調講演をいただき、それを受けてパネルディスカッションを行った。

「米中貿易戦争、デジタルテクノロジーが日本、アジア経済に与える影響」、「消費に関するデータ、貿易に関するデータの分析から浮かび上がった、COVID-19 が日本経済、世界経済に与えた影響」、「メガ FTA の進展 ～RCEP の意義と効果～」といった、各会とも時宜にかなったテーマを取り上げ、世界経済に対する視点について新たな知見を得た。

2022 年4月

### 〈キーワード〉

メガ FTAs、GVCs、貿易戦争、デジタルテクノロジー、COVID-19

### 〈研究体制〉

研究統括 本多佑三 アジア太平洋研究所 研究統括  
大阪学院大学経済学部 教授  
大阪大学名誉教授

リサーチリーダー 木村福成 アジア太平洋研究所 上席研究員  
慶應義塾大学経済学部 教授  
東アジア・アセアン経済研究センター(ERIA)  
チーフエコノミスト

事務局 藤崎敦 アジア太平洋研究所 研究推進部長  
(～2021 年 11 月)  
芥川元美 アジア太平洋研究所 研究推進部長  
(2021 年 12 月～)  
池田宏 アジア太平洋研究所 総括調査役  
山守信博 アジア太平洋研究所 調査役

### 〈執筆者〉

概要・統括 木村福成  
その他 事務局

## 概要(エグゼクティブ・サマリー)

今年度の研究会も、新型コロナ禍のためオンサイトで会合・イベントが行えないという困難に直面しつつ、「アジアをめぐる経済統合の展望と課題」を大テーマとして、3回にわたるオンラインフォーラムを開催した。

北東アジアと東南アジアを包括する東アジアは、1990年代以降機械産業を中心とする工程間・タスク間国際分業(国際的生産ネットワークあるいは第2のアンバンドリングとも言う)と言う形の de facto 経済統合で世界をリードし、またそれを支える de jure 経済統合も進んできた。しかし今、新型コロナ、米中摩擦と地政学的緊張、デジタル技術という3つの挑戦に直面している。本研究会では、これらの挑戦に対して東アジア国際分業がどのように反応したのか、またどのような構造変化がもたらされるのかについて、オンラインフォーラムを通じて考察した。

第1回オンラインフォーラムは、2021年7月1日、「アジアにおける経済のダイナミズムとグローバリゼーションの展望～米中貿易戦争、デジタルテクノロジーが日本、アジア経済に与える影響～」という題目の下、2名の基調講演者をお招きして、特に米中貿易戦争とデジタルテクノロジーに焦点を当てて、内容の濃い議論を展開した。基調講演1では専修大学経済学部教授の大橋英夫氏に「米中貿易戦争、アジアのGVCsに対する影響」、基調講演2では株式会社NTTデータ経営研究所シニアスペシャリストの岡野寿彦氏に「中国・アジアで進化するデジタルテクノロジー」と題するご発表をいただいた。

お2人は2020年にそれぞれ『チャイナ・ショックの経済学』、『中国デジタル・イノベーション』というご著書が出版されており、コロナ禍でどのように状況が変化・進展してきたか、その中で日本・関西企業の企業戦略はどのようなライン取りを求められているのかについて、議論した。

大橋氏からは、長年にわたって中国経済および中国にとっての最大のマーケットである米国との関係を研究されてきた立場から、トランプ政権成立後深刻化した米中貿易戦争がアジア太平洋の経済活動にどのような影響を及ぼしているのかについて、お話をいただいた。米国から仕掛けられた貿易戦争に対して中国側はどのように反論したのか、両者の認識のずれはどのように拡大してきたのか、米中間の貿易障壁が両国の貿易構造をどのように変えまた第3国への貿易・投資転換をどれだけ促進したのか、デカップリングはどこまで進行したのか、

それらを踏まえて日本企業のビジネス戦略はどのように対応していかねばならないのかについて、確固たる資料と統計分析を踏まえながら、お話しいただいた。

岡野氏からは、デジタルビジネスが単純なマッチングサービス中心から企業や政府のデジタル化にウエイトを移していく中、DXにおけるネットとリアルとの融合、ハードウェアとソフトウェアの融合、政府の役割と企業活動の融合が重要になってきている実態について、中国で起きていることを中心に最先端のお話をいただいた。中国におけるプラットフォーマー形成の背景をおさらいした上で、デジタル化進行のプロセス、競争の主戦場のシフト、国と企業のデジタルインフラの重複、ローカライズが得意な一方で警戒もされている中国プラットフォーマーの東南アジア展開などにつき、ご発表いただいた。足の速いデジタル企業と長期を見据えた伝統的企業がいかに協業できるか、消費者との接点でビジネスが生まれてくるデジタルの利点を生産ありきの製造業がどう取り入れていくかが日本企業の課題とのお話もあった。

その後のパネル・ディスカッションでは、木村がモデレーターを務め、特にデカップリングの圧力がどこまで及ぶのかが不明確な中、日本企業、関西企業はどのようなビジネス戦略を採用していくべきなのかについて、議論を展開した。大橋氏からはたとえば中国側から課される規律に対してのコンプライアンスが重要であること、岡野氏からはトップダウン型の中国企業とうまく付き合っていくことが大事なこと、中国においてプラットフォーマー等への規制強化が見られることなどの指摘があった。両氏とも、日本企業、関西企業が中国経済・企業との補完的側面を有効に活用していくことが重要と主張されていた。

第2回オンラインフォーラムは、2021年10月15日、「アジアにおける経済のダイナミズムとグローバル化の展望 COVID-19が日本経済、世界経済に与えた影響～消費に関するデータ、貿易に関するデータの分析から浮かび上がった事実～」というテーマの下、開催した。基調講演1では独立行政法人経済産業研究所上席研究員の小西葉子氏に「COVID-19が日本経済に与えた影響：消費に関するデータから読み解けたこと」、基調講演2では慶応義塾大学商学部教授の安藤光代氏に「COVID-19が国際貿易やGVCsに与えた影響：貿易データから見たGVCsの頑強性を中心に」と題するご発表をいただいた。

新型コロナのグローバル・バリュー・チェーン(GVCs)あるいは国際的生産ネ

ネットワークへの影響は、負の供給ショック、負の需要ショック、正の需要ショックという異なる3つのショックが場所と時間を違えてやってきたという特徴がある。それがゆえに、数次にわたる感染拡大が日本を含め各国を襲う中、新型コロナは産業・業種あるいはさらにミクロレベルの企業や品目まで降りたところでまだら模様の影響を与えてきた。細かい統計データや情報を検証することが極めて重要である。

小西氏は、日本国内のPOS データ等の細かい商品別データ、中小企業景況調査などを詳細に分析することにより、新型コロナの経済への影響を分析している。発生初期の予防行動(マスク、手指消毒剤、うがい薬)、一斉休校と出勤自粛(PC、インカム、ヘッドセット、化粧品)、ステイホーム(「食」の変化、ペット需要)、Go To トラベル、キャッシュレス決済、商業・サービス業の構造変化という6つの側面から、コロナ禍の財・サービスの需給状況について興味深いデータをご提示いただいた。細かいデータを解きほぐしていけば負の影響と正の影響を仕分けていくことが可能なことを、明解に示してくれた。

安藤氏は、細品目に降りた国際貿易データ等をベースに、GVCs あるいは国際的生産ネットワークの頑健性について論じた。複雑な新型コロナショックにさらされても東アジアの機械産業の国際的生産ネットワークは robust(とぎれにくい)でかつ resilient(いったん途切れても復活しやすい)であったことが月次データを用いて裏付けられた。GVCs への影響は感染当初がもっとも大きかったが、その後も第2波以降の感染拡大とそれに対する対応策等により、各国ばらばらの影響を受けていることが明らかになった。細品目に降りていくと、負の供給ショック、負の需要ショック、正の需要ショックがかなりの程度跡づけられることも示した。さらに、新型コロナのサービス貿易に対する影響が全体としては財貿易に対するそれよりも大きかったこと、またサービスのサブセクターごとに大きく異なる反応を示していたことも明らかになった。

木村がモデレーターとなったパネルディスカッションでは、小西氏に対してはバラマキとも称される現金給付型政策の経済効果をどう評価するか、安藤氏に対しては機械産業の生産ネットワークがどのようなメカニズムで robust で resilient となるのか、という質問を投げかけた。また、生活様式や仕事の仕方を含め不可逆的な構造変化がどこまで起こるのかについても議論を深めた。

第3回オンラインフォーラムは、2021年12月21日、「アジアにおける経済のダイナミズムとグローバリゼーションの展望 メガFTAの進展～RCEPの意

義と効果～」と題して開催した。2022年1月1日に発効したRCEPを主題に、長年東アジアの経済統合を研究してこられた亜細亜大学アジア研究所特別研究員・国際貿易投資研究所客員研究員の石川幸一氏と、実証国際貿易論と政策効果分析についての新進気鋭の研究者である日本貿易振興機構アジア経済研究所主任研究員の早川和伸氏に基調講演をお願いした。講演後、木村がモデレーターとなってパネル・ディスカッションを行った。

石川氏は「RCEPの意義と課題～質の向上とASEAN中心性～」と題する基調講演の中で、RCEPの意義を、その広域性、貿易管理強化とルールの重要性、ASEAN中心性、CPTPPへの橋渡しとしての役割、日本にとっての意義という5つの視点から議論を展開した。さらにRCEPの抱える課題として、交渉の最終段階で離脱してしまったインドへの対応、より高いレベルに向けての見直し、RCEP閣僚会議とRCEP合同委員会の活用、参加国・地域の拡大、日本の果たすべき役割を指摘した。

早川氏には、「RCEPの経済効果～関税率を中心に～」と銘打った基調講演で、特に関税削減に焦点を当てて行った詳細な分析の一部を紹介していただいた。既存の自由貿易協定に追加して加盟国間の関税撤廃がどこまで進むのか、関税削減によってどれだけの経済効果が期待されるのか、2国間から3国間へと議論を広げて原産地規則の累積規定を用いるとどのような追加的利益が得られるのかについて、説明があった。経済効果シミュレーションでは都道府県別の経済効果推計の結果も示され、特に北陸、近畿、中国地方で相対的に大きな効果が見込まれるとのことであった。

基調講演後の木村がモデレーターとなったパネルディスカッションでは、RCEPに中国が加わっていることの意義、RCEPの関税撤廃以外の部分から得られる経済効果、電子商取引章の実効性、CPTPPと異なり労働章を有していないことの意味、中国のCPTPP加盟の可能性などについて、議論した。

今年度もコロナ禍のためにオンライン開催となったが、大阪周辺にとどまらず遠方からの参加者も数多くお迎えし、オンラインの利点を活かすこともできるようになった。

2022年4月

一般財団法人 アジア太平洋研究所  
「アジアをめぐる経済統合の展望と課題」研究会  
リサーチリーダー 木村福成  
(上席研究員／慶應義塾大学経済学部 教授)

## 2021 年度「アジアをめぐる経済統合の展望と課題」研究会報告書

### 目次

〈アブストラクト〉.....	i
〈キーワード〉.....	i
〈研究体制〉.....	i
〈執筆者〉.....	i

概要.....	ii
---------	----

### 2021 年度 第 1 回オンラインフォーラム

#### 「アジアにおける経済のダイナミズムとグローバリゼーションの展望

～米中貿易戦争、デジタルテクノロジーが日本、アジア経済に与える影響～

### 第一部 基調講演

1. 趣旨説明(木村福成).....	1
2. 基調講演 1「米中貿易戦争、アジアの GVCs に対する影響」(大橋英夫) 3	
2.1 米中貿易戦争について.....	3
2.2 世界経済における中国の役割 .....	10
2.3 米国の対中制裁措置 .....	15
2.4 日本企業の課題 .....	18
3. 基調講演 2「中国・アジアで進化するデジタルテクノロジー」(岡野寿彦)	
.....	20
3.1 中国プラットフォーム経済の形成:『インターネット+』と プラットフォームの戦略転換イントロダクション .....	21
3.1.1 中国インターネットの発展要因 .....	21
3.1.2 中国プラットフォーム経済の進化プロセスと 『インターネット+』機械輸出への影響.....	23
3.2 東南アジアのデジタル化の展望 .....	26
3.2.1 [事例]テンセント、美团のビジネスモデルと技術開発 .....	27
3.3 (まとめ)中国・アジアで進化するデジタルテクノロジー :日本企業への示唆 .....	30



第二部 パネルディスカッション.....	32
講師略歴.....	38
研究会記録.....	39

## 2021年度 第2回オンラインフォーラム

### 「アジアにおける経済のダイナミズムとグローバリゼーションの展望

COVID-19が日本経済、世界経済に与えた影響 ～消費に関するデータ、貿易に関するデータの分析から浮かび上がった事実～」

#### 第一部 基調講演

1.趣旨説明(木村福成).....	40
2.基調講演 1「COVID-19が日本経済に与えた影響:消費に関するデータから読み解けたこと」(小西葉子).....	42
2.1 はじめに .....	42
2.2 積極的な予防行動のエビデンス:マスク、手指消毒剤、うがい薬 ...	43
2.3 在宅勤務浸透と外出自粛のエビデンス:PC、インカム、ヘッドセット、化粧品 .....	48
2.4 ステイホームのエビデンス:「食」の変化 .....	51
2.5 COVID-19 疲れの癒しを求めて:ペット需要の変化.....	54
2.6 支払い方法の変化:キャッシュレス決済の浸透 .....	57
2.7 この冬、わたしたちはどう過ごす?:私たちの消費行動がサービス業に与える影響.....	58
3.基調講演 2「COVID-19が国際貿易やGVCsに与えた影響:貿易データから見たGVCsの頑強性を中心に」(安藤光代) .....	63
3.1 イントロダクション.....	63
3.2 機械産業におけるGVCs/IPNsへの影響.....	63
3.2.1 機械輸出への影響.....	64
3.2.2 日本のケース .....	69
3.2.3 デルタ株感染拡大の影響は? .....	74
3.3 サービス貿易への影響 .....	77
3.4 最後に .....	80

#### 第二部 パネルディスカッション..... 81

講師略歴.....	88
-----------	----

研究会記録.....89

2021 年度 第 3 回オンラインフォーラム

「アジアにおける経済のダイナミズムとグローバリゼーションの展望

メガ FTA の進展～RCEP の意義と効果～」

第一部 基調講演

1. 趣旨説明(木村福成).....90
2. 基調講演 1「RCEP の意義と課題～質の向上と ASEAN 中心性～」  
(石川幸一).....92
  - 2.1 東アジアで初めての広域(region-wide)で包括的な FTA.....92
  - 2.2 米中対立と貿易投資管理の強化、コロナ禍の中で自由でルールに基づくアジアの自由貿易圏の構築.....94
  - 2.3 ASEAN 中心性を具現化した FTA.....94
  - 2.4 CPTPP への橋渡しとなる FTA .....95
  - 2.5 日本にとっての意義.....97
  - 2.6 RCEP の課題 .....98
3. 基調講演 2「RCEP の経済効果～関税率を中心に～」(早川和伸). 100
  - 3.1 二国間貿易における関税削減の程度 ..... 100
  - 3.2 RCEP 協定発効の経済効果 ..... 105
  - 3.3 三国間貿易における RCEP 協定の効果..... 109
  - 3.4 おわりに ..... 113

第二部 パネルディスカッション..... 115

講師略歴..... 122

研究会記録..... 123

## 2021年度 第1回オンラインフォーラム

### 「アジアにおける経済のダイナミズムとグローバル化の展望

～米中貿易戦争、デジタルテクノロジーが日本、アジア経済に与える影響～

日時:2021年7月1日(木)13:30～15:00

開催形式:オンラインフォーラム(Zoom ウェビナーによる実施)

#### 第一部 基調講演

##### 基調講演

大橋 英夫 専修大学経済学部 教授

岡野 寿彦 株式会社 NTT データ経営研究所 シニアスペシャリスト

##### モデレーター

木村福成 APIR 上席研究員

慶應義塾大学経済学部 教授

東アジア・アセアン経済研究センター(ERIA)

チーフエコノミスト

#### 1. 趣旨説明(木村福成)

APIR でリサーチリーダーを務める研究プロジェクトは、「アジアをめぐる経済統合の展望と課題」という題になっています。経済統合はもちろんメガ FTA などの話もあるのですが、実物面での生産ネットワーク、東アジアで展開されているいわゆるファクトリー・アジアがどう機能しているかにも関心があってプロジェクトを進めています。本日は、そのことを考える上でも避けて通れない米中貿易戦争とデジタルテクノロジーという二つのテーマについて、最もふさわしい講師の方たちにおいでいただいています。

専修大学の木村福成先生は、『チャイナ・ショックの経済学』を昨年出版されましたが、長年にわたって中国経済を研究されています。米中の対立は貿易戦争あるいは関税戦争にとどまらずかなり広範になっており、バイデン政権になっても対立はますます深まる状況にあります。政治、安全保障のロジックは確かに大事であり、新聞等を見るとそれが前面に出っていますが、一方で経済の方は米国とも中国ともわれわれは非常に深くつながっています。どのようにビジネスのライン取りをすればいいのか、今とても大事な問題になっていると思います。そのような話に対するヒントを、今日のご講演でいただければと思っています。

デジタルテクノロジーは岡野寿彦先生にお話をいただきます。岡野先生は長年にわたり NTT データ経営研究所で中国・アジアでデジタル関係の実務をされてこられました。昨年、ベストセラーになりました『中国デジタル・イノベーション』という本の中で、特に中国のプラットフォーマーがどういうクリエイティブなビジネスをしているのか、ネットの世界だけでは閉じておらず、着々とリアルの世界、伝統的な産業そのものをイノベーションあるいはリノベートしていく流れに変わってきていると書かれています。実際に東南アジアのような第三国には、中国勢と米国勢の両方が入り込んでいます。ネットとリアルの融合が起き、そこでダイナミックな世界がどのように展開されているのか、そのような状況において日本企業の立ち位置はどう考えたらいいいのかということに対するヒントを頂きたく思っています。

## 2. 基調講演 1「米中貿易戦争、アジアの GVCs に対する影響」(大橋英夫)

今日は、トランプ政権になって非常に激しい状態になった米中の貿易戦争が、アジア太平洋の経済活動にどのような影響を及ぼしているのかを簡単にまとめてみました。

先ほど木村先生からご紹介いただきましたように、トランプ政権下の米中の貿易戦争については昨年『チャイナ・ショックの経済学』という本を出していますので、詳細はそこでご覧いただければと思います。私自身は 1980 年代から中国经济を研究しているのですが、同時に中国にとって最大のマーケットである米国との関係に関心がございまして、今はオンデマンド版しかないのですが『米中経済摩擦』という本を書くなどして、1990 年代から米中関係の研究を続けています。

### 2.1 米中貿易戦争について

さて、米中貿易戦争とは、もとを正せば日米貿易摩擦と同様に、米中間の貿易インバランスが出発点になっています。今回、トランプ政権が中国に対する制裁措置、追加関税を行使し始めた時、2018 年 9 月に中国が「中米経済白書」を出しています。中国は年に数回、白書を出します。それぞれの時期における国際問題に対して論陣を張るための白書で、2019 年にも第 2 弾を出しているのですけれども、当初、中国側は以下のような形で貿易インバランスに対する反論をしています。

# 『中米経済・貿易摩擦の事実と中国の立場』

## 中国の反論・「中米経済白書」(2018年9月)

- ▶ 中国の経常黒字の対GDP比率が、2007年の11.3%から2017年には1.3%に低下
  - ▶ 貿易収支だけでは米中経済関係を客観的に評価できないことを主張
    - ※サービス貿易は米国の圧倒的競争力+中国市場における米系子会社の巨額の売上高⇒米国便益
  - ▶ WTOのルールに反する政策・慣行をとっているのは米国側であると反論
- ▶ **【米国の貯蓄不足】** 1971年以後の米国の貿易赤字の根本的な原因。
  - ▶ **【比較優位構造の反映】** 相互補完性と競争力を正確に反映。
    - ・中国の対米黒字は主に労働集約型製品、対米赤字は資本・技術集約型製品と農産物。
  - ▶ **【国際分業の変化】** 貿易不均衡は国際分業と多国籍企業による生産拠点の立地変更の結果。
    - ・GVCと国際分業の拡大により、2017年の対米黒字の59%は中国に立地する外資企業。
    - ・中国は日本、韓国などの東アジア諸国の対米黒字の大部分を引き受けている。
  - ▶ **【対中ハイテク輸出規制】** 米国の輸出規制が対ブラジル水準に緩和されれば対中赤字は24%削減。
    - ・対フランス水準にまで緩和されれば35%削減。
  - ▶ **【ブレトンウッズ体制の慣行】** 米ドル=主要な国際通貨。
    - ・主要な国際決済通貨として、米国は貿易赤字を通じて世界に米ドルを供給。

⇒モノ貿易不均衡は最大の争点にならず、301条への対応は?⇒輸入拡大だけで米国は納得?

(図1)

まず1つ目が米国の貯蓄不足です。これは日米貿易摩擦のときにもよくいわれたことです。それから、中国は比較優位に基づいた経済活動をしているのだからやむを得ないというのが2つ目の主張です。そして3つ目が、国際分業の変化です。今まで日本や韓国、台湾が直接米国に輸出していた最終財を中国で作るようになり、中国から輸出するようになった。日韓台の貿易黒字を中国が引き受ける形になっているという主張です。それから、4つ目に米国が対中ハイテク輸出に対して規制を設けているものだから、なかなか貿易のインバランスが解消できない。これは昔から言っている主張です。最後に、米ドルが事実上の国際基軸通貨になっていますので、米国は米ドルを世界に供給する立場にあるから、貿易赤字はやむを得ないという主張です。

いずれも世界中の研究者が言っていることを中国なりにまとめたものですが、どれも、はっきり言ってそのとおりと言わざるを得ないわけで、貿易摩擦の問題はこの辺に尽きると言ってもいいかと思います。ただ、問題はトランプ政権が制裁措置を発動するとなった当初、中国はどちらかといえば米国からの輸入を増やせば何とかするのではないかという、やや甘い見通しを持っていた気配が感じられます。

しかしながら、ご承知のように、トランプ政権が通商法301条で調査対象としているのは基本的に技術移転や中国の産業政策であり、また技術や知財をサイ



バー空間などを通して窃取していることを問題視しているものであり、中国側の対応と米国の発動意図とに大きなずれがあったのではないかと思います。

## 通商法301条調査の要点

ポイント⇨中国による米国技術・知的財産の強制移転・窃取

➢【 <b>強制的な技術移転</b> 】中国政府は不透明で差別的な許認可制度、合併要請、外資出資制限などを用いて、自国企業への強制的な技術移転・知的財産の移転を要求・強要している。技術移転に際しては、曖昧かつ不透明な不文律ルール、全国ルールから逸脱したような地方ルールが選択的に適用されている。
➢【 <b>差別的な法規</b> 】中国政府の法規、政策、慣行は、米国企業と中国企業が市場ベースで技術供与・交渉を行うことを困難にしている。中国の技術輸出入管理規則は、輸入技術の改良に対する補償、所有権の範囲に制限を加えており、技術供与・契約は非市場ベースで実施されている。
➢【 <b>産業政策</b> 】中国政府は、先端技術や知的財産を取得するために、中国企業による組織的な対米投資による米国企業・資産の取得を支持・奨励しており、取得した技術は「中国製造2025」など、中国の産業発展計画に掲げられた重点産業に対して大規模な移転がなされている。
➢【 <b>技術・知財の窃取</b> 】中国政府は、知的財産、トレードシークレット、ビジネス上の機密情報の窃取を目的として、米国の商業コンピューター・ネットワークに非合法に侵入することに関与している。このような窃取行為は米国企業の競争力の低下を招いている。

資料：Federal Register, Vol. 82, No. 163, August 24, 2017.

中国「中米経済白書・第2弾」：「中米経済貿易協議における中国の立場」

「中国の科学技術の創新は、盗んだものでもなければ、奪り取ったものでもなく、自力更生、刻苦奮闘によるものであり、中国が知財を『窃取』したとか、技術移転を強制したとかの理由で非難することは事実無根である」

資料：新華社（2019年6月2日）。

(図2)

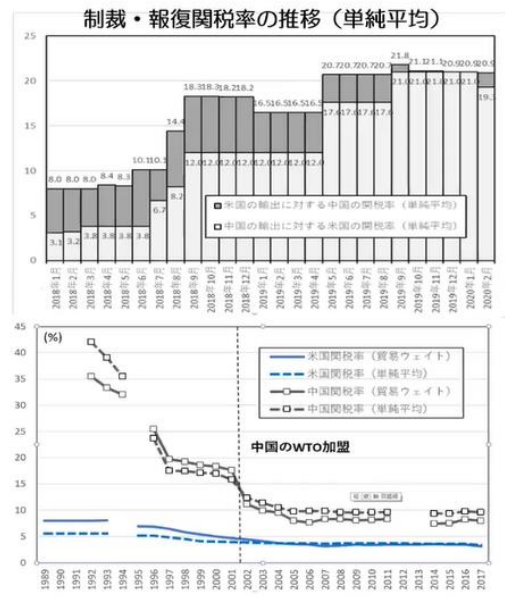
結果として、トランプ政権は 2018 年から相次いで中国に対する制裁措置を執りだします。太陽光パネルに対するセーフガードであったり、鉄鋼・アルミニウム製品に対する関税であったり、それから 301 条に伴う措置などですが、言うまでもなく初めの 2 つは中国だけをターゲットにしているわけではなくて、WTO の規定にのっとっていると言えはのっとっているわけです。しかし、それに対して 301 条の方は、中国だけをターゲットにしています。制裁措置の追加関税は、第 1 弾から第 4 弾まで発動あるいは計画されました。米国の一般の人たちが生活する上で困るようなスマホやパソコンといった製品は最後の第 4 弾ということで事実上は発動されなかったのですが、4 つの制裁措置がなされました。そしてその結果、米中間の関税率は単純平均ですが 20% ぐらいまで引き上げられることとなります。20% の関税率というのは中国が WTO に入る前の水準ですので、なかなか厳しい水準になっていることは間違いありません。

# 米国の通商法301条に伴う制裁措置

米国の制裁措置
1974年通商法201条：太陽光パネル・大型家庭用洗濯機輸入に対するセーフガード措置
2017/10/31 米国国際貿易委員会 (USITC)、業界団体の請願に基づく裁定発表
2018/1/22 大統領布告、2月7日 発動
1962年通商拡大法232条：鉄鋼・アルミニウム製品輸入に対する安全保障措置として鉄鋼25%、アルミニウム製品10%の関税賦課
2017/4/20 トランプ大統領領ロス商務長官に調査指示
2018/2/16 商務省報告書発表
2018/3/8 大統領布告、3/23 発動
1974年通商法301条：知的財産権侵害などに対する対中制裁措置として1333品目の課税リスト発表
2017/8/14 トランプ大統領、USTRに調査指示
2018/3/22 USTR調査報告書発表、/4/3 リスト発表
2018/7/6 自動車・ロボットなど818品目 [340億ドル]
2018/8/23 産業機械・通信部品など284品目 [160億ドル]
2019/5/10 10%→25%課税 [2000億ドル]
2019/5/13 25% [3000億ドル] 第4弾計画発表
2019/9/1 第4弾のうち1100億ドル分15%関税上昇せ
2019/10/13 第1～3弾の引き上げ見送り

資料：USTR.

資料：Bown, Chad P. [2020], "US-China Trade War Tariffs: An Up-to-Date Chart" Peterson Institute for International Economics, February 14.



(図3)

その後、米中の貿易戦争を終わらせるべく、米中通商協議の第1段階合意が2020年1月になされます。その内容はさまざまな分野に及ぶわけですが、知的財産や技術移転のあたりは既に決着済みのものを再確認しているにすぎません。目新しいのは貿易の拡大で、中国は米国からの輸入を2017年に比べて2000億ドル以上拡大しなければいけないという規定が出てきます。この2000億ドルの根拠は全く分からないのですが、301条の報告書が出た直後から始まった2018年5月の米中通商協議の当初から2000億ドルという数字が出ています。ですから、最終的にこれが合意に組み入れられたことにより、トランプ政権の目標は達成されたのだと思います。ただ問題は、かつての日米半導体協定に見られるように、数値目標を設定する意味です。スーパーパワーの両大国が数値目標に基づいて貿易を管理していくことのマイナスの意味は、非常に大きいと言わざるを得ないと思います。

それから、米国が一番考えていた総合評価や紛争解決のメカニズムを導入したいという点は、残念ながら今のところ実現していません。バイデン政権になってからは、ようやく2021年5月末～6月初めにUSTR代表、米商務長官、中国の担当者である劉鶴副首相、中国商務相との間で電話会談が行われた段階

にとどまっています。

## 米中通商協議第一段階合意（2020年1月）

貿易の拡大	中国は今後2年間に2017年に比べ、対米輸入を <b>2000億ドル以上拡大</b> （2020年767億ドル、2021年1233億ドル）。うち、工業製品777億ドル、農産品320億ドル、エネルギー524億ドル、サービス379億ドル。	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 発表・実施済み事項の再確認</li> <li>• 強制的な技術移転：2019年3月の全国人民代表大会で「外商投資法」の立法化、「技術輸出入管理条例」の技術供与側の制限条項の削除。</li> <li>• 金融サービスの対外開放：習近平・李克強により発表済み</li> <li>• 為替レート操作：第一段階合意時に米財務省による「為替操作国」の認定解除。</li> <li>• その他：対中追加関税、対中制裁措置の継続</li> <li>▶ 課題：トランプ政権⇄2000億ドルの対米輸入</li> <li>• 中国の高度成長期を前提としたような輸入拡大</li> <li>• 中国の輸入希望品目の多くが規制強化対象品目</li> <li>• 数値目標設定の問題点</li> </ul>
知的財産	知的財産の保護と執行の強化。企業機密流用の民事賠償の範囲拡大。中央・地方政府に提示された未公開情報の開示禁止。特許期間延長、悪意ある商標登録の無効化。	
技術移転	外国企業に対する技術移転圧力の禁止。技術移転・使用許諾は自発的な市場取引に基づく。国家が海外技術の取得を目的に指示・支援する対外投資の禁止。	
農産品	中国は毎年400億ドルの米農産品を輸入。農家支援の透明性に関するWTO義務の尊重、小麦等の関税割当の改善。科学的評価に基づかない食品安全規制の禁止。	
金融サービス	2020年4月1日までに証券サービスの外資出資制限を撤廃。年金サービスの米国企業の出資規制撤廃、銀行サービスの支店網や証券保管業務の機会拡大。	
マクロ経済政策と為替レート	市場が決定する為替レートの仕組みを達成・維持。大規模・継続的、一方的な介入、通貨の競争的な切り下げの抑制。競争力維持と為替レート目標の分離。	
相互評価と紛争解決	本合意の実行を協議する「貿易枠組みグループ」の設置。同グループは、USTR代表と中国副首相が率いる。財務長官と副首相によるマクロ経済対話の再開。	

資料：USTR, Economic and Trade Agreement between the United States of America and the People's Republic of China, JANUARY 15, 2020.

6

（図4）

中国の輸入拡大の履行状況は、2020年の段階で目標の6割くらいが実現しています。ただ、細かい内訳を見ると、工業製品は中国としてはもっと輸入したいものがたくさんあるのですが、残念ながら米国の対中輸出規制品目が非常に多いので目標の6割弱にとどまっています。農業については相当熱心というか、かなり中国が輸入を進めています。（図5）

ご記憶の方もあるかと思いますが、2018年から2020年にかけて、中国はアフリカ豚コレラの影響で生活物資である豚肉の不足に見舞われました。そのため豚肉や大豆やトウモロコシといった飼料関係を大量に輸入している状況です。一方、エネルギーについては、エネルギー価格がかなり落ちたことがマイナスに影響して、残念ながら金額ベースではなかなか目標実現には至っていません。こういう状況が米中間の合意事項ののりこぼった現在の動きになります。

# 米中通商協議第一段階合意の履行状況

米国の対中輸出にみる第一段階合意の達成状況（2020年）

	(1)目標	(2)実績	(2)/(1)		(1)目標	(2)実績	(2)/(1)		(1)目標	(2)実績	(2)/(1)
工業製品	994	570	57.3	農産物	334	273	81.7	エネルギー	261	97	37.2
自動車	154	62	40.3	大豆	195	142	72.6	原油	150	68	45.3
航空機	247	46	18.6	豚肉	4	16	400.0	液化天然ガス	15	13	86.7
半導体	127	161	126.8	トウモロコシ	2	12	600.0	石炭	14	2	14.3
医療品	41	45	109.8	綿花	16	18	112.5	精製品	83	15	18.1
その他	425	257	60.5	小麦	6	6	100.0	全産品	1,590	940	59.1
				ソルガム	13	12	92.3				
				ロブスター	4	2	50.0				
				その他	9.4	6.5	69.1				

資料：Chad P. Bown, "Anatomy of a Flop: Why Trump's US-China Phase One Trade Deal Fell Short," PIIE, February 8, 2021.

(図5)

それでは、現実に貿易のやりとりはどうなっているのでしょうか。まず結論的な話をすると、米国の対中制裁措置は、対中輸入を抑制し、対中貿易赤字の削減を実現したことは間違いありません。しかし、米国では中国以外からの輸入が増加して、貿易赤字は過去最大級になっています。中国からの輸入を一旦削減しても、貯蓄率が非常に低い米国では他のところから相変わらず輸入を増やしていかざるを得ない状況にあります。ここに中国が貿易インバランスの理由として挙げた、米国の貯蓄率の低さという問題が効いているわけです。

米国の工業製品輸入の推移を見ると、2018年は全体に相当削減されていて、2020年はコロナの影響も出ていますが、貿易戦争後、米国の工業製品の輸入先として、これまで全体の4分の1ほどを占めていた中国のシェアは5ポイントほど減らしています。(図6) それに対して、その部分がある意味埋め合わせているのがASEANやメキシコからの輸入です。中国からの輸入が減った分は、他の国々への貿易転換が見られるわけです。とりわけASEANで言うと、ベトナムを中心とするインドシナ諸国(CLMV)からの対米輸出が非常に増えており、とりわけ対中制裁の第1弾から第3弾の対象になっていたようなものの対米輸出が非常に増えているという特徴が見られます。2020年については、まさにパンデミック特需といわれる状況が見られていて、台湾のPC、スマホ関連の対米輸出がものすごく増えました。それから、中国の対米輸出はご承知のようにマス

クをはじめとする医療関連が増えています。もちろん中国からの PC やスマホの輸出も増えている状況です。

## 米国の対中制裁(追加関税)の成果？

米国の対中制裁措置は、①対中輸入を抑制し、対中赤字の削減を実現、しかし②中国以外からの輸入は増加し、貿易赤字は過去最大規模。

米国の工業製品の輸入先構成 (%)

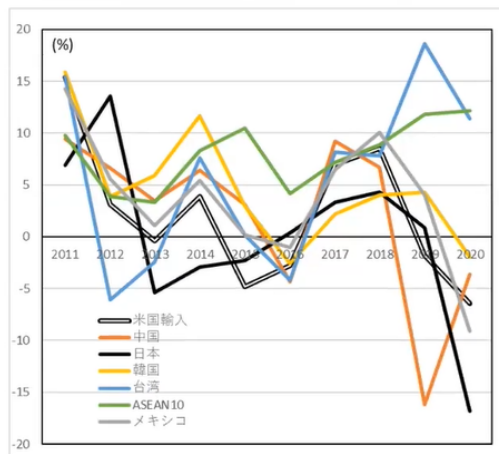
	2018	2019	2020
中国	25.5	21.8	21.8
ASEAN10	8.1	9.5	11.3
メキシコ	14.5	15.7	15.8

資料: U.S. Census Bureau, Foreign Trade Highlights.

メキシコ 自動車部品  
台湾 PC関連機器  
ベトナム スマホ、電機  
カンボジア アパレル、皮革  
CLMV 対中制裁(制裁第1~3弾)

※2020年のパンデミック特需: リモート・医療  
台湾(IT機器)、中国(制裁第4弾、マスク)

米国の工業製品輸入の伸び率(前年比)



資料: U.S. Census Bureau, Foreign Trade Highlights.

(図6)

全体としてどういうことが言えるかというと、IT 製品(コンピューター、通信を含む)と伝統的なアパレル製品に関しては、2018 年までは米国の IT 製品輸入の半分以上を中国製のものが占めていましたが、それがかなり変わっています。中国が WTO に加盟した 2001 年に台湾のノート PC の大陸投資が解禁されて、ここから台湾の大型 EMS メーカーが中国大陸でパソコンやスマホを作るといふ動きが出てきたわけですが、それが今回の貿易戦争およびコロナ禍の影響で大きく変わりました。どのような変化が起きたかというと、中国から米国への IT 製品の輸出は若干減る一方で、中国から ASEAN、それから「一帯一路」沿線国と呼ばれるような国々に対する IT 関連の部品の動きが徐々に顕著になってきており、最終財の生産が中国から周辺諸国へ移転していると言えるかと思えます。

それから、伝統的なアパレル製品に関して申しますと、中国のアパレル製品の対米輸出は元々多かったのですが、特に増えたのが 2004~2005 年以降です。WTO の繊維協定が段階的に削減され、WTO 成立 10 年後の 2005 年に撤廃されてから、中国製アパレル製品の対米輸出が急増したわけです。しかしな

がら、今回の米国側の制裁措置第1弾から第3弾の対象になっているものに関しては、確かに2019年には5%程度減っています。これに対して、米国に対するアパレル製品の輸出を増やしたのがインドシナ諸国、南アジア、アフリカ諸国です。もう一つ、中国から見て非常に特徴的なのは、アパレル製品の輸出の伸び率が高い途上国に対して、中国の繊維輸出が非常に増えていることです。これはアパレルの材料が中国からこれら途上国に輸出されていることを意味します。当面は中国の対米迂回輸出が考えられるのですが、それに伴って中国企業の周辺諸国へのアパレル・繊維の生産拠点の移転が着実に進んでいるものと考えられます。

## 米中貿易構造の変容

IT製品	アパレル製品
<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 米国の対中依存度 (=米国のIT製品輸入に占める中国の比率) 2000年9.6%⇒2012~18年50%超 2001年の中国のWTO加盟後に急増 同年、台湾のノートPCの大陸投資解禁 米国IT企業と台湾EMSの連携強化</li> <li>▶ 中国の対米輸出の比率 2000年31.5%⇒2019年24.4% 中国の対ASEAN・「一带一路」沿線国 2000年8.8%⇒2019年18.2% 通信基地局設備(華為、ZTE)</li> <li>* IT部品の対ASEAN・「一带一路」沿線国 2000年15.3%⇒2019年23.8%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 米国の対中依存度 2004年18.4%⇒2012年40.1% <u>WTO繊維協定終結後急増</u></li> <li>* 追加関税の効果(2019年) 依存度34.1% 前年比1.6%増 しかし追加関税品目 同△4.8%減</li> <li>* 転換先: CLMV、インド、パキスタン、バングラディッシュ、ナイジェリア、タンザニア、ケニア</li> <li>▶ 中国のアパレル輸出 2019年△3.9%減 ⇒ <u>米国のアパレル輸入の伸び率が高い途上国への中国の繊維輸出が増加</u> 中国の対米迂回輸出⇒対米アパレル輸出の代替国 主にベトナム、インド、バングラディッシュ</li> </ul>

(図7)

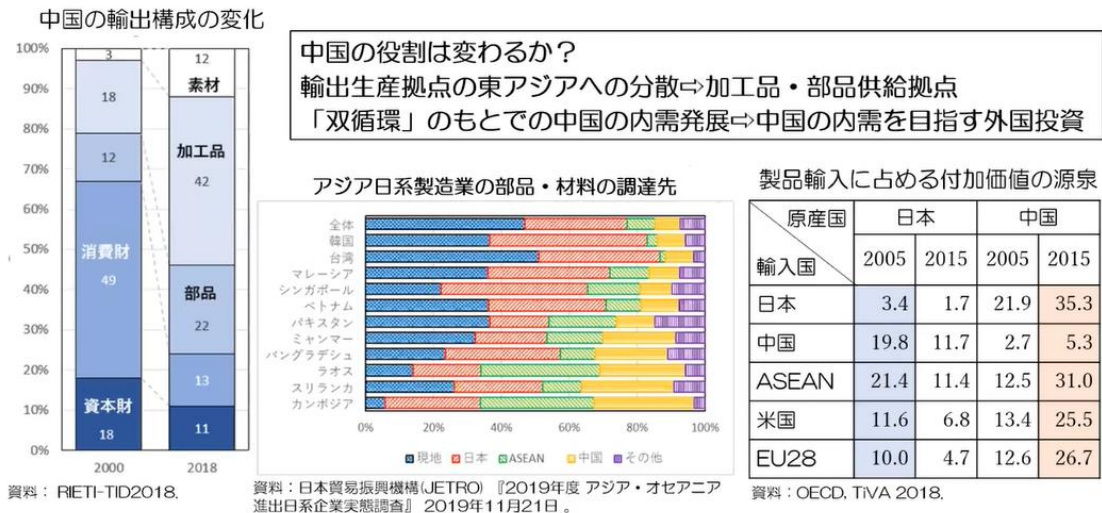
## 2.2 世界経済における中国の役割

世界経済、そしてアジア太平洋地域に対する中国の役割がこれまでとかなり変わってきております。

一つは、中国の輸出構成が相当変わってきました。この20年ぐらいの間に、中国は消費財の輸出国から部品・加工品の輸出国へと変わってきたということです。アジアに進出している日系企業の部品・材料の調達先はどこかというJETROの調査結果で見ると、中国から部材を調達している日系企業が非常に多く、南アジア、インドシナ諸国に進出している日系企業が中国から部材を調達している傾向が見てとれます。また、各国が製品を輸入する場合、付加価値の源

泉はどこに求められるのかというと、2005 年に中国、ASEAN、米国、EU が輸入するものの付加価値の源泉をたどっていくと、まだ日本の存在は大きかったのですが、2015 年になると中国に最終的な付加価値の源泉が求められる製品が多くなっています。

## 世界経済における中国の重要な役割

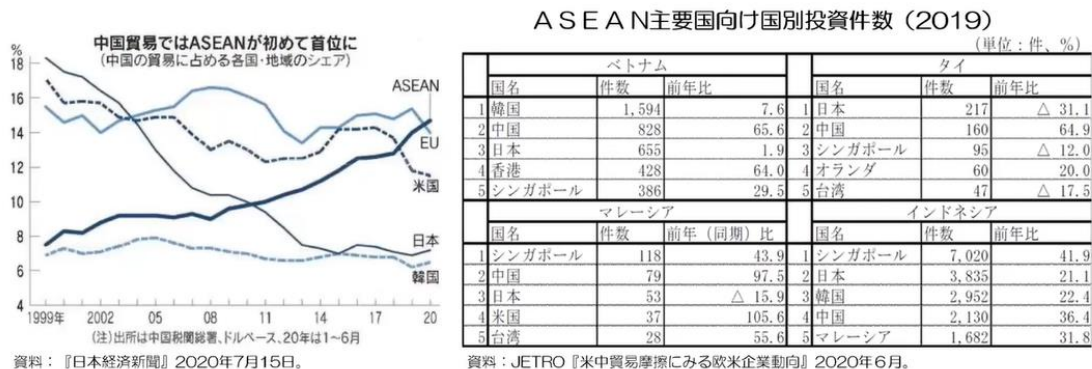


(図8)

そして、よりダイレクトに貿易戦争の前後ではどうかというと、ご承知のように2020年、中国にとって最大の貿易パートナーはついにASEANになりました。そして、2019年に中国の対ASEAN投資はベトナム、タイ、マレーシア、インドネシアで第2位になり、しかも桁違いに大きい伸び幅が見られます。2019年の中国企業の対ASEAN投資は、やはり貿易戦争と分けて考えることはできないということです。(図9)

# 米国の対中追加関税・制裁を回避する動き

中国企業（中国に立地する外資系企業を含む）の対米「迂回輸出」と輸出生産拠点の移転



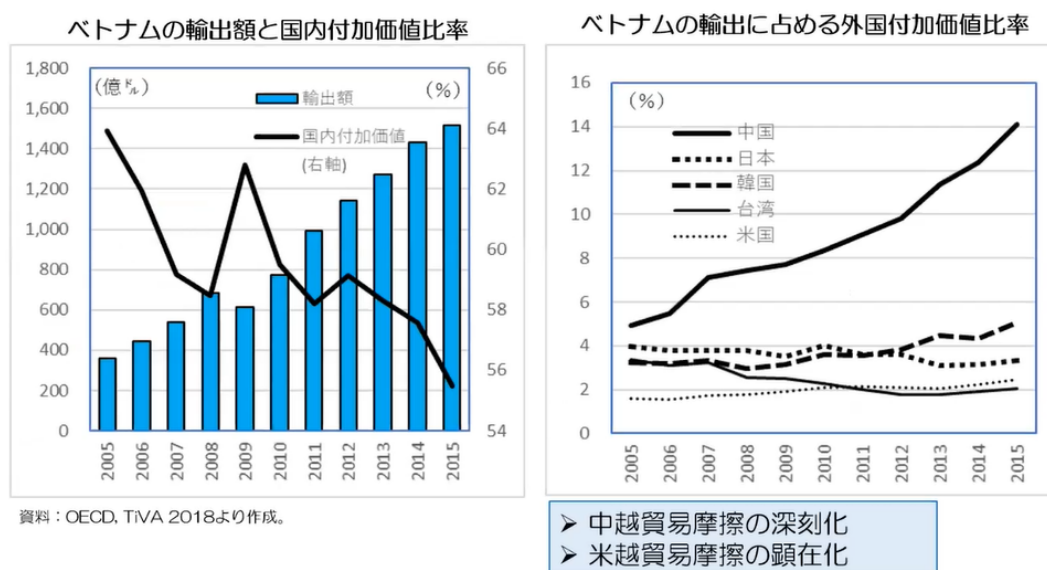
(図9)

そして、その中で一番象徴的なのがベトナムをめぐる動きです。図10は少し前の時期となりますが、最新データでベトナムの輸出額と国内付加価値を見たものです。2005年から2015年までの10年間に、ベトナムは輸出4倍増を実現しています。しかし、輸出に占めるベトナム国内の付加価値は、10ポイントほど低下しています。2015年の段階でベトナムはものすごく輸出を増やしましたが、国内付加価値は55%ほどにとどまっており、残りの45%の3分の1程度を中国が得ているという構造になっているわけです。貿易戦争が勃発する以前から、このトレンドは既に続いていたということが見てとれます。同時に、中国とベトナムの間での貿易摩擦の芽が見られます。かつて中国が委託加工を一生懸命やっていた頃、中国の輸出は増えるけれども国内付加価値はあまりないと言っていたわけですが、今は同じようなことをベトナムが中国に対して主張しています。

同様に、米国とベトナムの間の貿易摩擦も深刻になっています。ベトナムは現在、米国にとって中国、メキシコに次ぐ第3位の貿易赤字相手国となっています。かつて米国は中国に対して人民元の過小評価を指摘していましたが、それと同様のことをベトナムのドンに対して言い始めているという状況になっています。



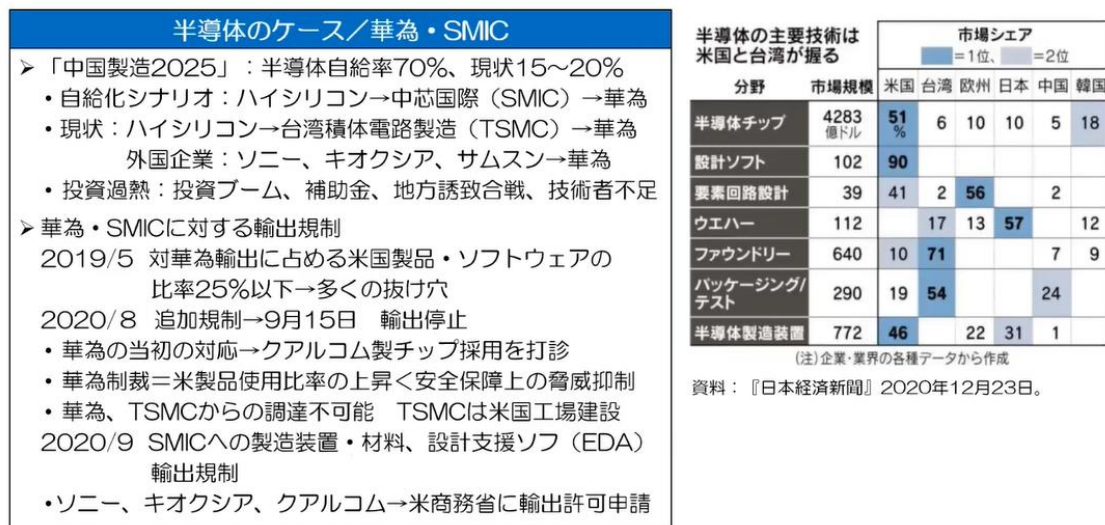
# 中越経済関係の新たな展開



(図10)

この貿易戦争は、アジア太平洋の今後の動きやビジネスにどのような影響を及ぼしているのかというと、一つ重要なのはデカップリングの影響です。それがとりわけ顕著に見られるのが半導体です。中国には元々、「中国製造 2025」という有名な、ある意味で悪名高い産業政策があります。そこにおいて半導体の自給率を2025年に70%にしたいと言っていたのですが、現状では20%に足らずという状況で、結局、ファウンドリーの大部分を台湾のTSMCに依存する形が続いています。トランプ政権が中国のファーウェイと、中国のファウンドリーである中芯国際(SMIC)に対する規制を強めており、中国のメーカーは米国で開発された技術を利用できない状況に直面しているわけです。その意味で、中国の半導体産業に対してはかなり強烈的な制裁になっていることは間違いないと思います。

# デカップリングの展開



(図 1 1)

とはいえ、デカップリングによって当然さまざまな問題が出てくるわけです。あえてデカップリングの限界から申しますと、デカップリングがサプライチェーンを大きく変えてしまったことは否定できません。それが今日の深刻な半導体不足をもたらしています。中国は年間約 3000 億ドルの半導体を輸入していますので、中国マーケットをなくした場合、世界の半導体メーカーが今後どう R&D を続けていくかという問題を考える必要があると思います。

それから、デカップリングの効果で申しますと、米国だけが規制を強めたところで、半導体産業はまさにワールドワイドな状態になっているので、規制の仕方は非常に難しい形になってきます。中国は RCEP のメンバーでもあるという大前提があります。さらに技術的に言うと、素人判断で申し訳ないですが、今までのような半導体の微細化を追求していくには限界があります。これから中国で一番必要とされるのは基本的には車載の半導体だということになると、何ナノメートルか知りませんが、そこまで高度な半導体が果たして必要かどうか。また、多層化や立体化の波の下で、微細化を追求している技術だけを対象にして制裁が成り立つのかどうかに関しても、私は少なからず疑問を持っています。

もっと重大なのは、デカップリングによって中国が本気で半導体開発を始めてしまっていることです。これもある意味、下手をすればかつての 5G のように、気が付いたら中国が最先端になっていたということになりかねませんし、それによ

って半導体分野の標準化や国際協調が非常に困難になるという問題も副作用として出てくるかと思えます。

中国の対応としては、基本的にはトランプ政権の成立後も、自由貿易体制の担い手であるとか、多国間主義を支持するという主張をしています。しかし同時に、習近平総書記が「国際産業チェーンをわが国に依存させ、相手が人為的に供給を遮断する際の強力な報復と威嚇能力を形成する」と、聞き捨てならない言葉を発していますので、自由貿易主義、多国間主義というのは、額面どおりには受け取れないのかなと思えます。

## デカップリングの限界

デカップリングの限界	中国の対応
<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ GVCの視点               <ul style="list-style-type: none"> <li>・ GSCの分断 ⇒世界的な半導体不足</li> <li>・ 世界市場の半分を占める中国市場の喪失 ⇒半導体メーカーのR&amp;Dに悪影響</li> </ul> </li> <li>➢ 効果の視点               <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 複数国の企業による対米同調が必要 ⇒中国のRCEP参加</li> <li>・ 技術トレンド：微細化の限界⇒立体化</li> </ul> </li> <li>➢ 国際競争の観点               <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 中国の自主的イノベーションの加速化 イノベーション不足の自覚困難 ⇒5Gの経験（気付けば中国が最先端）</li> <li>・ 中国の世界経済への再関与困難 ⇒国際秩序の中国化の進行</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 習近平発言（2017年1月世界経済フォーラム～2020年11月APEC首脳会議）</li> <li>・ 米国の単独行動主義批判</li> <li>・ 自由貿易体制・多国間主義の支持</li> <li>➢ 中国RCEP参加+CPTPP参加意向表明</li> <li>➢ 中国の狙い：SCの弱点を改善→キラー技術の取得・開発 「<u>国際産業チェーンを我が国に依存させ、相手が人為的に供給を遮断する際の強力な報復と威嚇能力を形成する</u>」（習近平「国家中长期经济社会发展战略若干重大问题」『求是』2020年21期、10月31日）。 ※「習近平総書記の中央財經委員会第七次会議上の講話」（2020年4月10日）。</li> </ul>

(図12)

### 2.3 米国の対中制裁措置

もう一つ考えていかざるを得ないのは、制裁措置の相互応酬という問題です。既に米国側は、輸出規制、中国企業の対米投資審査の厳格化、政府調達からの排除、エンティティリストへの掲載といった措置を講じています。トランプ政権の最終段階に続いて、先日、バイデン大統領も「米国で活動する共産中国軍事企業リスト」の掲載数を増やしていく措置を執りましたし、現在、「米国イノベーション・競争法案」が審議中であり、その中に「中国の挑戦への対抗法案」と「米国の未来強化法案」が追加され、中国に対して非常に厳しい態度を取り続けています。

# 米国の対中制裁措置

<p>「2019会計年度（2018年10月～19年9月）国防権限法」（NDAA）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 「輸出管理改革法」（ECRA）：新興・基盤的技術に対する輸出規制の強化⇒14技術分野：バイオ、AI、測位技術、マイクロプロセッサ、先端コンピューティング、データ分析技術、量子情報・センシング技術、補給関連技術、3Dプリンター、ロボット等</li> <li>➢ 「2018年外国投資リスク審査現代化法」（FIRMA）：対米外国投資委員会（CFIUS）による審査対象の拡大             <ul style="list-style-type: none"> <li>・米軍・政府施設近隣の土地取得・賃貸、重要技術・インフラ・機密性の高いデータを持つ米国企業に対する投資</li> <li>・非支配投資を規制対象（少額投資を含む）に追加⇒ベンチャー投資</li> </ul> </li> <li>➢ 米国政府による中国企業からの調達禁止：2019年8月～             <ul style="list-style-type: none"> <li>・通信機器⇒華為、ZTE ビデオ監視装置・通信機器⇒杭州海康威視数字技術、杭州大華技術、海能達通信</li> <li>・2020年8月～これら製品・サービスを利用している企業と政府との契約、その延長・更新の禁止</li> </ul> </li> <li>➢ 非伝統的情報収集者（中国人留学生・研究者）へのビザ制限、窃取・スパイ行為に対する法的措置、大学研究資金に対する検査</li> </ul>
<p>商務省エンティティ・リスト掲載：米国の安全保障・外交政策上の利益を害する活動に従事した団体・個人を掲載し輸出等を規制</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 中興通訊（ZTE）：イラン制裁違反を理由にリスト掲載（2016年3月）⇒一部品目の取引停止             <ul style="list-style-type: none"> <li>10億ドルの罰金、法令順守を監視する米国人監査役の受入、10年監視等で和解除し、制裁解除（2018年6月）</li> </ul> </li> <li>➢ 華為：イラン制裁違反と企業秘密窃取で起訴（2019年1月）、華為技術と関連会社68社をリストに追加（2019年5月）</li> <li>➢ 曙光、海光、成都海光集成電路、和成都海光微電子技術、無錫江南計算技術研究所、杭州海康威視数字技術スーパーコンピュータ5社、監視カメラ・公安機関など計28団体・企業をリストに追加（2019年6・10月）</li> </ul>
<p>「米国で活動する共産中国軍事企業リスト」掲載：取引制限・禁止、リスト掲載企業への投資禁止（2020年12月現在、35社）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 中国航空工業、中国造船工業、中国北方工業、中国電信、中国鉄道建設、華為、中国海洋石油、中芯国際、等々</li> <li>➢ バイデン大統領令、59社を指定（2021年6月3日）</li> </ul>
<p>「米国イノベーション・競争法案」（2021年6月・米上院可決）に「中国の挑戦への対抗法案」・「米国の未来強化法案」を追加</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ サイバー攻撃・サイバーセキュリティ弱体化に関連する外国企業、企業秘密の窃取に関連する外国企業に対する金融制裁等</li> <li>➢ TikTok利用禁止、中国企業による無人航空機・ドローンの米政府による購入・利用禁止</li> </ul>

(図 1 3)

一方、中国側もさまざまな制裁措置を本格化させています。元々中国は、皆さんご承知のように、レアアースの輸出規制をするなど、経済的な手段で嫌がらせ的な措置を繰り返してきました。経済手段が外交目的に活用されるところが元々あるわけで、貿易戦争後は自分たちの技術や産業に対してもかなり保護主義的な対応を採り始めています。2020年8月には、商務部が「輸出禁止・制限技術リスト」を改訂して、中国が今一番重視している分野の技術である AI や音声認識、データ分析を追加しました。それから2020年末には、「輸出管理法」を施行しました。これは、元々は大国として大量破壊兵器の拡散を防止するという義務的な措置だったのですが、それが貿易戦争を経て一気に国家安全や産業保護の側面の強い措置に性格が変わってきています。

# 中国の「経済制裁」・輸出管理措置

中国による「経済制裁」	
<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 尖閣諸島中国漁船衝突事件（2010年）→レアアース輸出規制</li> <li>▶ 劉曉波のノーベル平和賞受賞（2010年）→ノルウェーからのサーモン輸入規制</li> <li>▶ スカボロー礁をめぐる領有権紛争（2012年）→中国人のフィリピン旅行規制・同国産バナナ輸入規制</li> <li>▶ 蔡英文総統・民進党勝利（2016）→中国人の台湾旅行規制</li> <li>▶ ダライラマ訪蒙（2016）→モンゴル産鉱産物輸入手数料引き上げ、二国間協議の停止</li> <li>▶ THAAD配備（2016年）→中国人の韓国旅行規制</li> <li>▶ 台湾との国交継続（2017）→中国人のバラオ旅行制限</li> <li>▶ 華為副会長拘束（2018）→カナダ産菜種輸出許可取消し</li> <li>▶ 米国NBAのGMCによる香港デモ支持（2019）→中国企業のNBAスポンサー撤退、試合放送停止</li> <li>▶ コロナウイルス発生源調査要求と華為5G排除（2020年）→豪州産大麦、ワインなどへの追加関税・規制</li> <li>▶ チェコ上院議長訪台（2020）→チェコ製ピアノの禁輸</li> </ul>	
米中貿易戦争勃発後の輸出管制措置	
2020年8月	商務部「輸出禁止・制限技術リスト」の改訂 →AI技術、音声認識、データ分析など追加
2020年12月	「輸出管理法」の施行 →大量破壊兵器や両用技術の輸出管制 安全保障輸出管理の国際的義務の履行 →貿易戦争から技術覇権をめぐる米中競争 国家安全・産業保護の側面をより重視？
2020年12月	外資多数派支配に対する国家安全保障審査の拡大措置発表
2021年1月	「レアアース管理条例」パブリックコメント用草案の公表
➔	
<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 米中貿易戦争に伴う制裁・報復措置とWTOルールとの整合性</li> <li>▶ 中国の他の国際レジームへの浸透⇒ 通商、金融、対外援助、宇宙開発</li> </ul>	

(図14)

さらに、外国の制裁に対してもさまざまな対抗措置が執られるようになっており、先般は「反外国制裁法」まで採択されています。米国の制裁措置にならってというわけではありませんが、中国の制裁措置も準備が整っているということです。

## 外国の制裁・制限措置に対して報復を認める中国の主な法規の早期成立

外国貿易法 (1994～、最終修正2016)	2016年の改正後、貿易に関して他国が講じた差別・禁止・制限的な措置に対して、中国が対抗措置を探ることを認める(第7条)。経済制裁に対する中国初の報復を含む法令。
外国投資法 (2020年1月1日施行)	同法はEU・その他地区において中国の国家支援による買収に対する監視が強化されるなか導入された。同法は、外国投資・ビジネス環境の改善を目的とするが、海外中国人投資家に対する制限・差別認識に対する相互措置も認めている(第40条)。曖昧な表現は規制当局に広範な裁量権を与えているといえる。
信頼できないエンティティ・リスト (2020年9月16日発布)	トランプ政権がWeChatとTikTokに対する大統領命令を発した直後に商務部によって発布された。同リストは、外国の制裁とブラックリストに応じて、中国企業・組織・個人との市場取引を制限する外国企業にコストを課すことを目的としている。それは、外国企業・組織・個人を指定し、懲戒的措置を講じるためのメカニズムである。
不当域外適用阻止弁法 (2021年1月9日施行)	同弁法は、二次制裁などの外国法の不当な域外適用を阻止することを目的とする。たとえば、国際的な規制や制裁措置に従って中国企業との商取引を停止する中国企業や外国企業は、対抗策が適用される可能性がある。EUのブロッキング規制に相応する。
データ・セキュリティ法 (2021年6月10日採択)	公開された最新草案(最終草案未公開)によると、中国はデータに関する投資・貿易、またデータ開発・利用の技術に関して、「差別的な禁止、制限、その他の措置」に対して相互措置を探ることができる(第25条)。中国での外国企業のデータ関連活動にさらなる制限を課すことにより、中国の技術企業に対する外国政府の制限に対して報復手段の確立を目指している可能性がある。
反外国制裁法 (2021年6月10日採択)	2021年の全人代は主要な任務として「外国の制裁、干渉、域外適用管轄権に対抗する」中国の法的手段の強化を承認した。外国制裁への対応は整備されてきたが、基本的には行政的措置である。新法は中国の制裁に遵守を求め、中国企業・個人に対する外国政府の制裁遵守を罰する権限を政府に与えるものである。
個人情報保護法案 (2021年4月29日二次草案発表)	「EU一般データ保護規則」(GDPR)に相当。個人情報保護分野において、中国に対して差別的禁止、制限、その他措置が講じられたと中国が判断した場合に対抗措置を講じることが認められており、報復条項も含まれる(第43条)。

資料：MERICS, "China fights back against Western sanctions and blacklists." June 11, 2021より作成。

(図15)

## 2.4 日本企業の課題

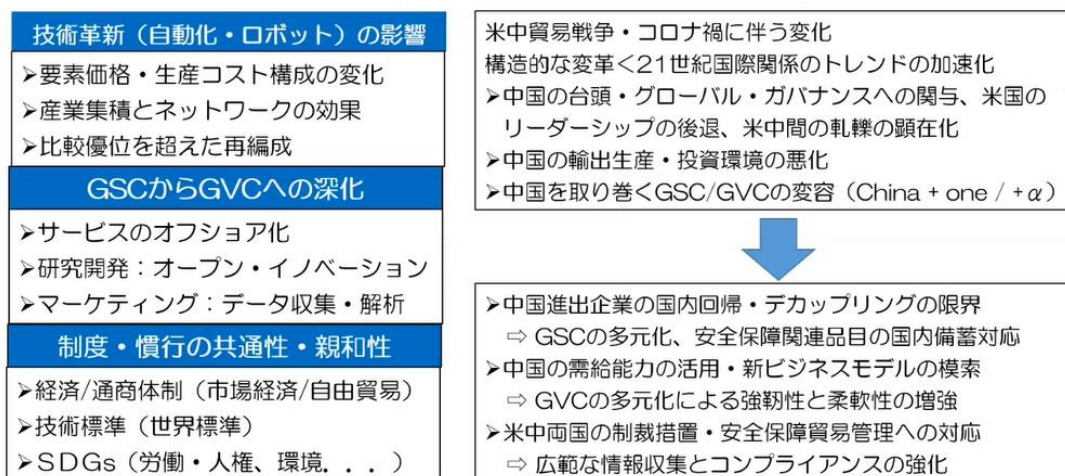
そうした中でサプライチェーンやグローバルバリューチェーンについて、日本企業はどう対応すればよいのか。考えておいていただきたいのは、一つはサプライチェーンを考える場合に、従来通り比較優位や要素価格の各国ごとの違いも非常に重要ではありますが、自動化やロボットの普及という点を考えると、中国は先端工場をかなり持っていますので、単純に生産拠点を移転させていいものか。そういった資産を使わない手はないだろうという気もします。

二つ目は、単にサプライチェーンの問題だけではなくて、一つの商品、産業をもっと幅広くバリューチェーンで考えておく必要があると思います。既に総務部が事実上国内に存在しないような企業も出てきていますが、サービスのオフショア化はかなり進んでいます。その後は、研究開発ないしは川下であるマーケティング分野でも中国との関係が深まる可能性は非常に高い。特に東南アジアで B to C のビジネスを増やしたいと考えている日本企業は多いと思うのですが、その場合、中国の巨大 IT 企業、e コマース関連の企業のデータ集積や分析能力は無視できない状態になっています。

とはいえ、一緒に事業をやっていくとなると制度や商慣行の共通性・親和性も無視できません。経済・通商体制のみならず、技術標準、さらには SDGs に関する部分も含めて協力関係を考えていかざるを得ないでしょう。

最終的にはやや矛盾するようなご提案に近いものになりますけれども、中国の活用についてはまだまだいろいろな見方があるかと思います。同時に、中国とビジネスをするには安全保障、貿易管理という点についても細心の注意が必要であることは否定できません。中国ビジネスでは、がっちりビジネスの土台を確立して、同時に細心の注意をもって中国ビジネスに臨んでいただきたいということです。

# GSC/GVCの新たな方向性



ご清聴ありがとうございました。

(図16)

### 3. 基調講演 2「中国・アジアで進化するデジタルテクノロジー」(岡野寿彦)

まず初めに全体的な話をしますと、木村先生からのご紹介でもありましたように、特に中国におけるデジタル化は、ものの売り買い、検索、コミュニケーションといった消費者向けのサービスで発展してきたのですが、その競争のポイントが今、どちらかという企業サイドあるいは政府の効率化に変わってきています。

そこで何が起きるかという、中国の代表的プラットフォーム企業である BAT (バイドウ、アリババ、テンセント)は、従来は中国国内の消費者向けのビジネスを行ってきたので、日本企業からすると中国の消費者向けに販売するときには大変インパクトがあって、直接競争することはあまり多くなかったと思います。しかし今、アリババ、テンセント等が中国の伝統的な企業と提携するような形で既存産業の再構築に取り組む動きが出てきているので、今後は日本企業が得意とする製造業、ものづくりの領域で彼らと競争しながら提携するというようなことを考えなければいけなくなってくると思います。

もう少し大きな視点で申し上げますと、今はデジタル化が進み、各社で DX(デジタルトランスフォーメーション)に大変ご苦労されていると思いますが、デジタル技術が進化することによって、ネットとリアル融合、ハードウェアとソフトウェアの融合、あるいは政府が果たす役割と企業の役割の融合ということがあると思います。従来、ハードウェアによって実現されてきた多くの機能がソフトウェア化されてきた。それによって、ソフトウェアのモジュールの組み合わせで多くのことができるようになった。従来よりも組み合わせで何かを行うことが技術的に可能になったことで起きているパラダイムシフトがあり、東南アジアや新興国にこのモデルが出ていくという大きなトレンドの中で中国のデジタル化を捉える必要があるのではないかと思います。

今日は、今申し上げたような背景から、東南アジアのデジタル化は中国で起きたことが各国に合った形で展開されているという面が強いので、基本的には中国の話を中心とさせていただきます。初めに、中国におけるプラットフォーム経済がどういう要因で、どんな背景の下で形成されてきたか。そして、中国のデジタル化がどのようなプロセスで進化してきたのか、テンセント、美团という時価総額が IT 企業の中で上位になっている企業のビジネスモデルを交えて説明させていただきます。次に競争のポイント、主戦場が消費者向けのサービスから企業や政府の効率化、既存産業の再構築に変わっているという話の中で、今起きているトレンドとしてプラットフォーム企業による伝統的な企業のエンパワーメント、



効率化や DX を支援する動きがありますのでこの代表的な事例をお話いたします。また、国が整えているデジタルインフラと企業が整えているインフラがオーバーラップしてきているということについてお話ししたいと思います。そして、さらに東南アジアのデジタル化の展望ということで、主に中国プラットフォームの東南アジア展開という観点から今後を展望して、最後に時間が許す限りで日本企業への示唆についてお話しさせていただきます。

### 3.1 中国プラットフォーム経済の形成:『インターネット+』とプラットフォームの戦略転換

#### 3.1.1 中国インターネットの発展要因

初めに、中国インターネットの発展要因ということで、大きく捉えると、中国が経済発展の過程で抱えていたさまざまな社会的な“困りごと”をデジタル技術あるいはプラットフォームというモデルを活用しながら解決することで発展してきたと捉えられると思います。ここから、東南アジアおよび新興国に展開されていくところでの中国企業の強みが出てくると考えています。

バイドゥ、アリババ、テンセントが設立されたのは 1998 年、99 年ですが、彼らに共通しているのはプラットフォームモデルを中国に合う形で活用したことです。プラットフォームを「人と人、人と企業、企業と企業をつなぐ(マッチングする)ことによって何らかの経済的な価値を生み出す」と定義した場合、アリババは『物の売り買い』について地域によってものを買うのが不自由であったり、偽物の問題があったりといった、中国で消費者がものを買うという行為における“困りごと”を解決しながら発展してきました。テンセントは『コミュニティ』です。皆さんの中でもお使いの方もいるかもしれませんが、WeChat のようなコミュニティをつくらせて人と人をつなぎ、そこで出来上がったコミュニティに対してゲームコンテンツを提供するという形で彼らは成長してきました。バイドゥは『検索』です。日本では検索には Yahoo や Google が多く使われていますが、基本的には検索した人は、その検索したことについて興味を持っており、それを提供する企業、広告主と消費者をつなぐというのが検索のモデルなのですが、いずれもプラットフォームモデルを生かして彼らは顧客基盤の形成を行いました。

これまでの中国の経済社会では、ビジネスインフラが欠けていたことによって、特に中小企業、零細企業が事業を行う環境が整っていませんでした。そこでアリババはアリペイという安心できる決済手段、あるいは物流手段を自ら整え、金

融については、特に中国の場合は消費者と中小企業にお金が回らないという課題がありますので、アリババ自身が金融を行うことによって、資金繰りがボトルネックになって取引が行われなかったことを解決しました。

これらの中で非常に重要な役割を果たしているのが、信用を明らかにしたことです。中国という社会では、社会信用が低いと取引にかかるコストが高くなります。これが根本的な“困りごと”だったところを、アリババはプラットフォームの取引を通じて得られる消費者および企業のデータに基づいて信用を可視化し、プラットフォームで経済圏の信用問題を解決したのです。さらに、このプラットフォームの参加者が技術的な課題を解決するために、アリババが開発した技術やサービスをクラウドで提供してきました。これによって、従来、中国の社会経済においてビジネス機会に恵まれていなかった中小企業をパートナー企業として集めて一つの経済圏をつくったことが、大きな発展だと言えます。

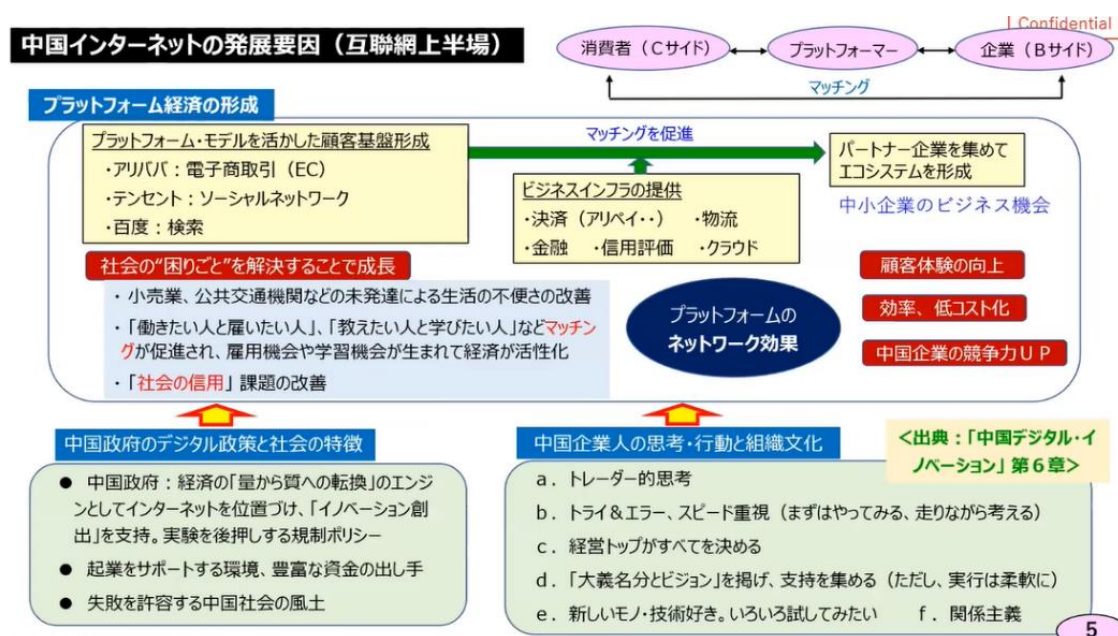
例えば、「働きたい人と雇いたい人」「教えたい人と学びたい人」が、中国は本当に広いので、従来であれば出会わない人同士が出会い、雇用の機会が生まれ、教育の機会が生まれたりしました。そうして、「社会信用」の課題を改善していきました。

その背景には、中国経済の成長を従来のような安価な労働力を生かした輸出や公共投資での発展に頼ることが限界になり、中国政府が経済の「量から質への転換」を図る中でインターネット技術の一つのエンジンと位置付けたこと、「イノベーションの創出」を基本的に支持したことがあります。あるいは、起業をサポートする環境、豊富な資金の出し手の存在や、失敗を許容する中国社会の風土も見逃せないと思います。

さらに、一番重要な点として、中国企業人の思考や行動が、「トレーダー的思考」、言い方を変えると商人的な思考であることです。中国は、振り返るとものづくりが主体の時代にはなかなか彼らの力は発揮できてこなかったのですが、デジタル化の時代になってなぜいきなり力を発揮できるようになったかということ、私自身も企業人として中国の企業人と付き合っていました。基本的に彼らは商人的な発想、既存のものを組み合わせてリレーションも使って販売して、手っ取り早く儲けることが得意です。ビジネスのアイデアを出すのが得意なのですが、一方で地道なものづくりは必ずしも得意ではありません。デジタル化の中でモジュールの組み合わせによっていろいろなことができるようになったという変化をうまく捉え、その中で彼らのスピード感や、あるいはまずはやってみて、やり

ながら直していく、あるいはもっと言い換えるとやってみて駄目だったら、すぐにやめて次のことをやってみようというような発想が、デジタル化に合っているという面があるのではないかと思います。また、経営トップが全てを決めるような体質で、デジタル化の中で既存のビジネスをやりながら新しいビジネスをつくっていくというときに、トップダウンでリソースの再配分が行われやすいということがあるのではないかと思います。

まとめると、中国の社会の“困りごと”にプラットフォームというビジネスモデルが合致したということ。それを後押しした政府の政策および社会的な環境、企業人の思想や行動が背景にあったのではないかと。そして、この考え方は東南アジアおよび新興国にかなりの部分当てはまるのではないかと思います。



Copyright (C) NTTDATA Institute of Management Consulting, Inc. Toshihiko Okano All rights reserved

(図 1 7)

### 3.1.2 中国プラットフォーム経済の進化プロセスと『インターネット+』

ここで、中国のプラットフォームあるいはデジタル化の発展過程を俯瞰的に見てみたいと思います。繰り返しになりますが、バイドゥ、アリババ、テンセントの設立は 1999 年ごろです。実は、私はこのとき北京の現地法人の社長を務めていたのですが、この時期、100 人規模の会社で優秀層から約 10%、10 人ぐらいが辞めてはインターネット企業をつかって、ほとんどうまくいかなくて戻ってきていました。バイドゥ、アリババ、テンセントはその中の生き残りと言えますが、彼ら

の特徴は、繰り返しになりますが、中国の社会の“困りごと”とデジタル技術をうまく組み合わせたことと、もう一つはプラットフォームというモデルをうまく活用したことです。当時、起業した会社の多くは米国で行われていたビジネスをそのまま持ち込んでネット販売をされていて、中国市場にフィットしなかったケースが多いのですが、彼らはそこで生き残ったということです。

次に大きな節目が来たのが 2004 年で、「アリペイ」サービスが、タオバオという C to C マーケットプレイスの決済における信用の問題を解決するために出てきました。ここで起きた変化が、アリペイを通じて集まるデータに基づいて信用を明らかにしたことで、信用体系が出来上がってきて、社会信用が低い中国の“困りごと”を解決するきっかけが生まれました。

次に大きな変化があったのが 2010 年代です。スマホが普及して、それまではアリババはものの売り買い、テンセントはコミュニケーション、バイドゥは検索というような形で棲み分けが行われていたのが、スマートフォンを入り口にしてさまざまなサービスを提供するエコシステム間の競争に変化したのがこの時期です。そこで大きな役割を果たしたのが金融サービスで、信用を明らかにすることによって、従来、お金が回っていなかったので仕入れができなかった中小企業に短期的なお金を貸し出し、消費者に購買傾向や信用に基づいて短期的な融資を行うなどして資金繰りがネックになるという問題を解決するなど、金融サービスを提供することによって経済取引を活性化しました。もう一つこのタイミングで大きな変化があったのが、よく O to O といわれるオンラインを入りにオフラインでつなぐサービスの誕生です。その代表的なものがフードデリバリーやタクシーの配車サービスです。スマートフォンを入りにしてテンセントの WeChat に入って、そこからフードデリバリーを頼む。それを実行するのが美团というプラットフォーム企業や、あるいはタクシーの配車サービスであれば滴滴出行ですが、ネットを入りにして食べる、移動するといったリアルな生活サービスまでをカバーするようになったことが、ある意味中国のデジタル化の大きな特徴だと思います。

中国の、特に政府系の研究者などと意見交換をすると、「米国に基礎技術ではまだまだかなわない。一方で、AI は実際にアルゴリズムを開発して使ってみて、そこでデータを集めてさらにデータを読み込ませてアルゴリズムを改善するというサイクルを回しながら良くなっていくものだとすると、自分たちはスマートフォンを入りにして、人々のさまざまな生活シーンまでカバーする実験場を持って

いる。これが中国の強みだ」という言い方をされることがあるのですが、このような基盤が 2010 年代の前半にできたと思います。

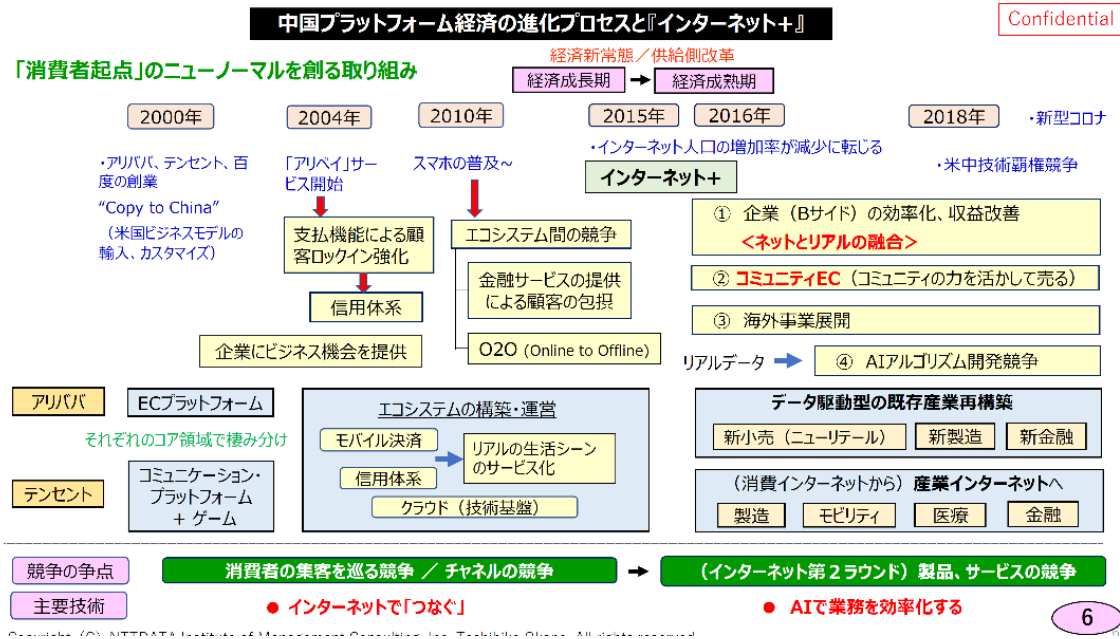
競争のポイントも、従来の棲み分けしていたところからエコシステム間の競争になります。そこで共通しているのは、スマホのモバイル決済の入り口にして信用を明らかにし、リアルなさまざまなサービスの提供につなげていったということだと思います。

次に大きな変化が起きたのが 2015～2016 年ごろで、私の著作の『中国デジタル・イノベーション』では、この変化を「インターネット第 2 ラウンド」という言い方をしています。中国のデジタル化は、経済が成長して豊かになっていく消費者をプラットフォーム企業が集客して、集客した顧客を広告費という形で企業に販売して利益を上げることで成長してきたという構図があります。かつ、経済成長しているので、キャンペーンを行うなどして安い価格で提供して、まず客を集めることで発達してきたという面があります。それが変わってきたのが 2015～2016 年で、中国の経済が成長期から成熟期に転換し、政策的にいうと 2014 年に経済新常态が打ち出され、2015 年に供給側改革といわれる経済を量から質へ転換しようという政策が出てきたのがこの時期です。また、デジタル化に関係する『インターネット+』という政策が打ち出されたのも 2015 年です。プラットフォーム企業の戦略も、この時期から従来の消費者を集客するというチャンネルをめぐる競争から、だんだんとプラットフォームの供給側、企業や政府の効率化や収益化に競争のポイントが移っていきました。企業の効率化を図るわけなので、ネットとリアルが融合する形でデジタル化が進むようになったのが、この時期からです。今も中国のデジタル化の競争は、基本的には企業サイドの効率化や、さらにはデジタル化による既存の産業の再構築、例えばアリババを例に挙げるとニューリテールとかニューマニュファクチャリングと彼らは唱えていますけれども、これは何かというとデータ駆動型、従来蓄積してきた消費者のニーズに基づいて既存産業を再構築するという大きな変化があります。

一方で、消費者サイドで言うと、売れない時代にいかに売るかということで取り組まれているのが、コミュニティの力を生かした EC 販売で、日本でも最近よく紹介されるライブコマースもこの一環です。

このように大きな変化が起きているわけなのですが、では日本のデジタル化をこれと対比したときに、どういう特徴があって、どう展開しているか。あるいは、東南アジアのデジタル化は、中国のモデルを踏まえると今後どうなっていくのか

を考えてみます。



(図 1 8)

### 3.2 東南アジアのデジタル化の展望

東南アジアでは、中国企業がこれまでつくってきたモデルを東南アジアの企業との間でマイナー出資をして、基本的には現地の企業にさせる形で展開しているのが今の流れだと理解しています。それと、東南アジアの現地企業のグループでよく名前が出てくるグラブやゴジェック、シーと競争しながら提携している流れがあると思います。一方で、GAF A もこの中に入ってきている中で中国のプラットフォーム企業の強みは何かというと、これまで説明してきたように、経済が成長しながら、そこで豊かになってくる消費者をどう取り込んでいくか。さらには経済成長がどの国でも鈍化してきたときに、彼らは大きな戦略転換を図っているのです。そこでの戦略転換は、中国のプラットフォーム企業が東南アジアでビジネスを行う上での強みになるのではないかと思います。同時に GAF A との対比でみると、中国のプラットフォーム企業はパートナー企業、出資先との提携を通じたローカライズにかなり力を入れているというところも、新興国に合っている面があります。

一方で、ご存じのとおり今の中国に対する警戒感は東南アジア各国でもあり、これはマイナスになってくると思います。あともう一つ考える必要があるのが、中

国と同じようなことが東南アジアでできるかということです。中国のデジタル化は、前半戦では経済が成長して豊かになっていく消費者を集客すること、それが大都市から始まってだんだん地方や農村へ行くことで集客しながら成長していった。成長を前提にしていたので安い価格を提供して、まずサービスを定着させたという面があります。しかし、東南アジアはなかなか一つでは捉えられません。宗教や言葉が違う中で、今、クラブやゴジェックといった東南アジアを地場とする企業は、いろいろなことに手を出しかけたところでコロナになって、一旦戦線を縮小せざるを得なかった。特にフードデリバリーやタクシーの配車といった基本的な、比較的単純なサービスに集中せざるを得なかったという流れがあって、今後さらに中国のプラットフォーム企業のように成長していけるかという、マーケットのボリュームの限界があって、彼らとしてはやはりコングロマリット化、つまりさまざまなサービスを提供しながらそこで利益を得ていくような形にしないと、なかなかプラットフォームビジネスとして独立してやっていけないのではないかと私は思っています。

それを東南アジアの企業ができるかどうかと、そこで中国企業がまだまだマーケットが広がっている中国で儲けながら、その力を持って東南アジアに入ってくることで、中国企業のインパクトがどれだけ発揮できるかというあたりがポイントになるかと思っています。

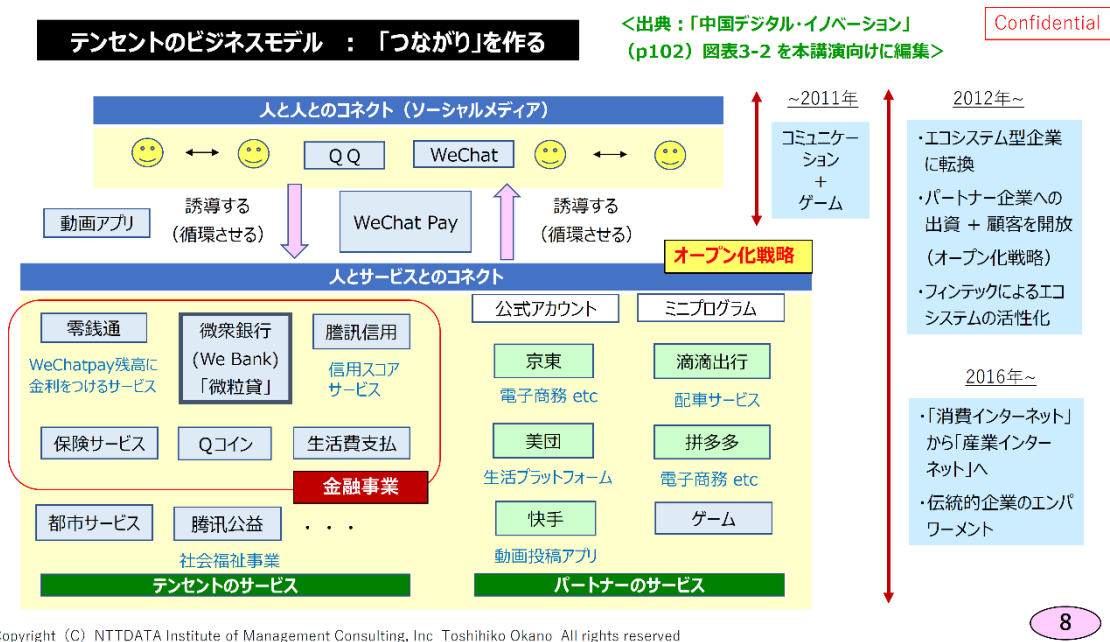
### 3.2.1[事例]テンセント、美团のビジネスモデルと技術開発

テンセントの基本的なビジネスモデルは人と人をつなぐことです。コミュニティをつくって人のネットワークをつくる。当初はそこにゲームというコンテンツを投入して、そこでもうけていました。2010年代から大きな変化があったのがスマホ化です。ソーシャルメディアで出来上がったコミュニティに対して、ものの売り買いを行う京東、配車サービスの滴滴出行、そして美团といった企業のサービスを提供する、消費者と企業をつなぐ、コネクトするというビジネスモデルへの大きな戦略転換がありました。

そこで重要な役割を果たしたのが WeChat Pay という決済手段で、そこで得られるデータに基づいて信用を明らかにすること、あるいは We Bank は、集まってきたデータに基づいて従来の金融機関では融資対象にならなかったようなブルーカラーの人や零細企業に対してお金を貸し出す、それによってプラットフォームのユーザーを増やして金回りを良くするようなことを行いました。つまり、

金融サービスがインフラとなって企業と消費者をつなぐということが行われたのが、2010年代です。

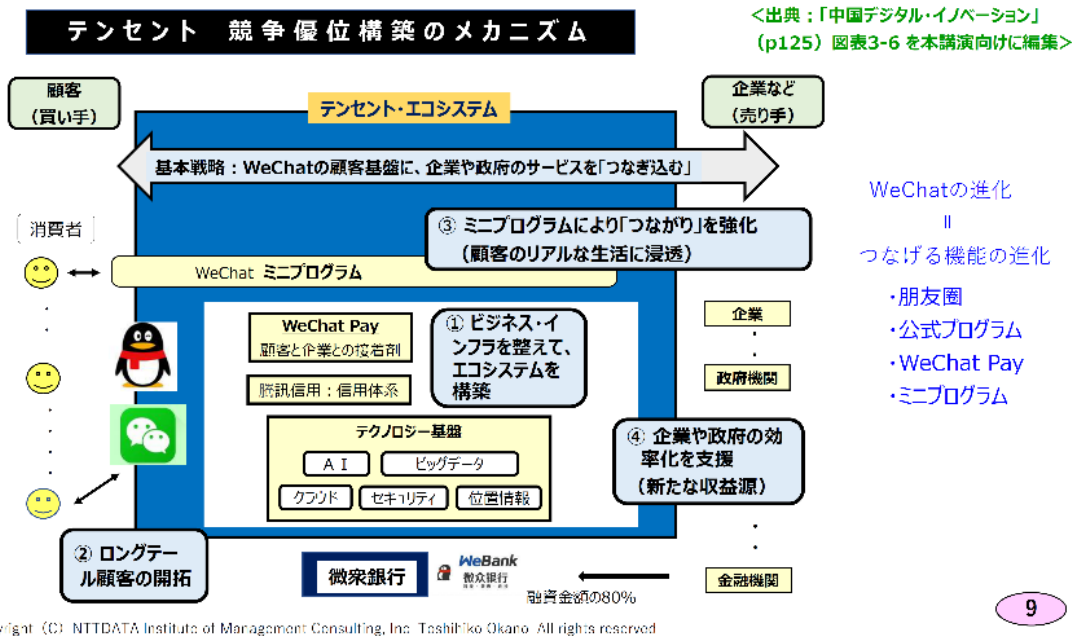
さらには今、テンセント自身は、「消費インターネット」から「産業インターネット」へと強く言っていて、デジタルに親和性がある企業以外の伝統企業の効率化や競争力の向上に対して戦略の軸点を置いています。



(図 1 9)

少しまとめますと、テンセントのエコシステムがあり、顧客(買い手)がいて、企業(売り手)がいて、WeChat の顧客基盤に企業や政府のサービスをつなぎ込むことが基本的な役割なのですが、これを行うためには①ビジネスインフラを整える、そして②金融機能を使って顧客を広げる。そして③ミニプログラムという機能を使って企業と消費者のつながりを良くする。さらには④企業や政府の効率化を支援するというようなことを行って、テンセントは発展してきたということです。





(図20)

美团は、生活総合プラットフォームと彼らは称していますがけれどもフードデリバリー、日本でいうとウーバーイーツや出前館みたいなものとレストランの来店予約、あるいはタクシーの配車、それから日本でも一時期取り上げられたシェア自転車等、移動や食といった生活に密着したサービスを行っている会社です。フードデリバリーや移動のような、頻度は高いのだけれどもなかなか収益が得られづらいようなサービスで顧客との接点をつくり、レストランの来店、旅行やホテルのような、低頻度だけれども高収益な企業のところへ客を持って行って、そこでもうけるというサイクルを回しています。

彼らのビジネスモデルが回るために大事なことは、一つは中国の飲食店は経営が非常に不安定なのですが、中核にある飲食店にもうけてもらうこと。それから、配達員たちにもうけてもらって定着してもらうことです。そのために彼らは、AI でアルゴリズムを開発して、例えばフードデリバリーで言うと、どのエリアに何人の配達員を置くか。さらに配達員といってもベテランからアマチュアまでいるわけで、それをどう最適化したら全体として利益が上がるのか。それによっていかに飲食店や配達員にもうけてもらうかということを一生涯懸命やっています。

実は、デジタルテクノロジーというのは、決して画期的なことだけではなくて、一つの産業をつくり出し、そこに集まってくるプレイヤー、ここで言う飲食店や配達員にちゃんともうけてもらうために必要な技術を開発することも、まさにデ

デジタルテクノロジーの一つだと思います。こういうことをやって成長していることは、私たち日本人は学ばなければいけないと思います。

### 3.3(まとめ)中国・アジアで進化するデジタルテクノロジー：日本企業への示唆

今、ネットとリアルの融合が本格化しています。その中で中国では、プラットフォーム企業と伝統的な企業が競争と提携をしながら再構築が進んでいます。そういうことが自動車等の産業で進んでいるということと、もう一つはアリババ、テンセントに代表されるソフトウェアから入ってきたプラットフォーム企業とファーウェイ、シャオミに代表されるハードウェアから入ってきた企業との間で、それぞれがハードウェアとソフトウェアに相乗りするような形で新しい競争が起きています。

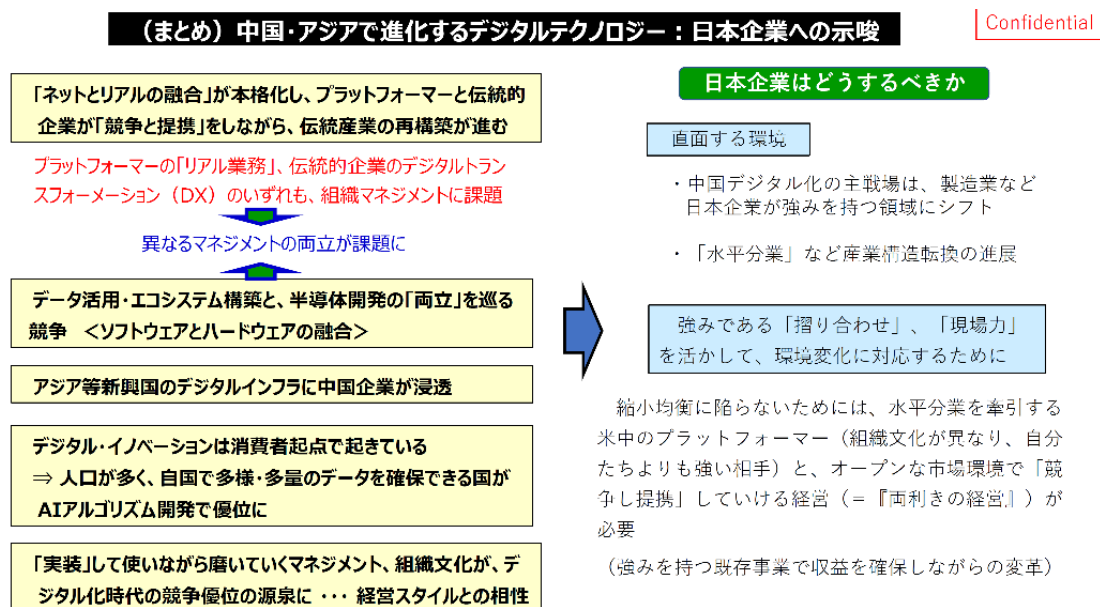
一方で、今起きている課題は、例えばプラットフォーム企業に求められるような組織能力、具体的に言うと実験しながら大きく投資して、早くビジネスを立ち上げて回収するようなスピード感あるいはアジリティみたいなものと、伝統的な企業が大事にしてきた品質や安全性をきちんと確保した製品をつくり上げるというところでの違いで、中国におけるプラットフォーマーと伝統的な企業の競争や提携は、お互いに今試行錯誤しているような状況で、ハードウェアとソフトウェアの融合もお互いのビジネスモデルの間で試行錯誤しているというのが現状かと思っています。

そのような中で、東南アジア等に中国のプラットフォーム企業は着実に浸透していっています。ここで私たち日本人が踏まえておかなければいけないのは、デジタル化が確実に進んでいく中で多くのデジタル・イノベーションが消費者起点で起きていること、そして、先ほどのデカップリングの話にも共通しますが、人口が多く、多様なデータを確保できる国の優位性が高まっていくことは認めなければいけないと思いますし、デジタル化を進めていく上で、実装しながら、使いながら磨いていくマネジメント、組織文化が競争優位を生み出していくということも、従来それがあまり得意でなかった日本企業が学ばなければいけない点だと思います。

では、日本企業はどうするのかということですが、私自身が企業人として考えたのは、まず、日本企業がDXで苦戦しているというのはある意味自然なことで、デジタル化に親和性があるような、実装しながら使っていくというようなスタイルと、日本の多くの企業が得意としてきたような、すり合わせや現場力に代表され

るようなことは、必ずしも親和性がよくない。しかし、日本企業は従来の自分たちの得意なところを決して捨ててはいけないということです。

ただ、一方では水平分業が進んでいく中で、特にこれは中国や東南アジアで進んできますが、産業構造の転換、進展に対してどう対応していくのかということ考えたときに、自分たちの強みを大事にしながらでも縮小均衡に陥らないためには、先ほどの大橋先生のお話の最後でもありましたが、特に中国あるいは米国の消費者接点を持っているようなプラットフォーム企業との間で、競争しながら提携していくことを考えなければいけないのではないか。そこでは、従来の日本企業が得意としてきた垂直分業のような形ではなくて、自分たちよりも強い、かつ文化が異なる企業といかに競争しながら組んでいけるのかということを考えないといけないのではないかと思います。



## 第二部 パネルディスカッション

モデレーター

木村福成（再掲）

パネリスト

大橋英夫（再掲）

岡野寿彦（再掲）

（木村）ありがとうございました。大変刺激的なお話をいただき、特に日本の企業はどんな立ち位置で、どう戦略を立てていくべきかというお話はとても参考になったと思います。

さて、私から幾つかお聞きします。大橋先生のご発表の中で、日本企業で、特にいわゆる機微技術(センシティブテクノロジー)を扱っている人たちは、一方で貿易管理の話があるので、経済産業省から「貿易管理をきちんとすること。きちんとできなければ東芝機械ココム違反事件の二の舞になる」と言われています。一方で、米国政府に対し「どこまでデカップリングをするのですか」と聞いても教えてもらえないので悩んでいるように感じています。米国企業もたくさん中国ビジネスをやっていますし、特に市場が伸びている部分は機微技術が扱われていることが多いのですが、そのような部分でも米国企業と中国が組んでいる仕事がたくさんあります。問題はそのような状況において、どう考えていくかということになります。特に中国勢と一緒にビジネスをやっていくことがどういういいことを生み出し得るのかということに関し、自動化ロボットの話やサービスのオフショア化、その他の話がありました。その部分で特に日本企業に対してもう少し議論を深めていただくとどういことが言えるのかをお聞きしたいと思います。

次に、岡野先生のお話もデカップリングと接点があり、大橋先生の話にもありましたが、半導体製造そのものは本当にデカップルしていくのかもしれないと思う一方で、それを使っている産業はそんなにデカップリングしないかもしれない。TikTok のように一緒になってしまったところもありましたが、それがまた外されたりと、プラットフォームのところはデータ移動の話もあって、どこまでデカップルするのかよく分からないし、特に第三国ではどうなるか、よく分からないと思います。しかし、やは

り外から見ていて中国プラットフォーマーその他から学ぶものもたくさんあるし、特に東南アジアのような場を考えたときには一緒にやっていく部分もたくさんあるかもしれない。そのような面から日本企業が考えるべき点を、もう少しエラボレートしていただきたく思います。

(大橋) どうもありがとうございます。確かにデカップリングだとか言っていますが、米中間の企業の動きはものすごく緊密です。ご承知のようにテスラは非常に好調ですし、中国企業も相当数が米国市場で新規上場しています。とはいえ、これは木村先生に聞かなければいけないのですけども、データの流通の問題がいま貿易分野でも非常に大きな問題になっています。テスラも Apple も、データセンターを中国にちゃんと作っているのです。

ですから、変な意味でのコンプライアンスではないのですが、やらなければいけないことはきちんとやらなければいけないのかなと思います。昔、例えば加工貿易をやるときに、加工貿易の台帳制度というものをつくって、今まで加工貿易をきちんとやっていたところはフリーパスで通すけれども、「前科」のあるような企業に対しては厳しい検査が行われていました。今回、「輸出管制法」や「反外国制裁法」を見ていると、コンプライアンスをきちんとやれと、中国側が言っているわけです。法というのは法体系としては最上位にあるもので、規定や条例とは違うレベルにあると考えると、やはり中国が求めるべきものはきちんとやっていかざるを得ないだろうなと思います。その意味では面倒だし、コストもかかることはまぬがれ得ないでしょうし、情報を幅広く収集して、それを整理して、分からないところについては弁護士さんの力を借りるなど、専門家のアドバイスを受けて、条文に書いてあることは少なくとも最低限きちんとこなしていくことが必要になってくるだろうと思います。先ほどおっしゃったように、誰からもどこまでやれという指示はないわけで、各企業独自の判断でビジネスを展開していかざるを得ないと思うわけですが、やるべきことはきちんとやって、儲けられるところは儲けさせてもらってという姿勢を貫いていくしかないのかなと思います。したがって、これからますますコストや手間が掛かっていくことはやむを得ない状況だろうと思います。

(木村)ありがとうございます。今日のお話に出てきたデータセキュリティ法や個人情報保護法等がワンセット揃ってくるので、どのようなコンプライアンスが中国で必要になるかがはっきりしてくるのではないかと考えています。

(岡野)まず、デカップリングの対象、特に米国の政策は本当にまだまだ読み切れないところが多いです。安全保障の観点と自国産業の育成の両面で見ている、そこにさらに政治的な思惑が掛け合わさって動いているのですが、今、大橋先生からお話がありましたテスラの件を考えたときに、すごく大きな枠組みで見ると、軍事技術に転用し得るようなハイテク技術とそれ以外という分け方で見えていくのがいいかなと、まずは思っています。そういう面で言うと、少し乱暴な言い方かもしれませんが、テスラなどの自動車技術はハイテク技術には入っていないということなのかもしれません。

(木村)米国の通商拡大法第 232 条の対象にならないということですね。

(岡野)その二つの軸というようなところを、まず切り分けて見ていくことが必要なのかなと思います。その中で、木村先生からご提示いただいた「日本企業はどうするか」ということで、特に企業人としての私自身が中国の企業人と会話している中でよく思うのが、最後の提言でも申し上げた、得意・不得意がすごくあるなということです。細かい部品をきちんとすり合わせて一つのものをつくり上げるとか、そこで安全・安心を確保するとか、あるいは現場の改善を行うには組織の継続性が必要で、中国の企業はそこは自分たちは得意ではないとよく分かっています。

一方で、自分たちが得意なのは、プラットフォーム企業に代表されるような大きな枠組みをつくって、あるいはルールも自分たちにとって得なように持って行って経済圏をつくることで、実は中国企業から見たときに、日本企業の現場力やすり合わせの力とうまく組みたい、あるいは使いたいという動機はすごく強くあると思います。

ですので、この組み合わせは十分あると思うのですが、一方で最後

に示唆として申し上げたように、逆にここを踏み出さないと、いくら日本企業がすり合わせが得意だ、現場力があるといっても、今の大きな産業構造の転換の中では、だんだんと縮小均衡していかざるを得ないところに私たちは今立っているのだと、まず思います。

では、そのときに中国企業とどうするのかということについて、自分たちが得意なことは相手から見たら依存していることなので、そこをトップダウン的といいますか、全社のリソースとか方針をそこに集めて、そこで中国企業と向かい合うことがすごく大事だと思うのです。これはすごく現場的な話になりますが、日本企業はいい意味でも悪い意味でも各事業部や現場が強いので、本来、中国企業と競争しながら提携するようなとき、あるいは戦うときに、パワーをマネジメントすることが重要だと思うのですが、それを行うための自分たちのリソースを糾合できない、あるいは何が彼らにとって依存関係にあって自分たちの力なのかを社内的に共有できていない、そういう結構地べたなマネジメントのところ大きなポイントになってくるのかなと思います。なので、まず日本企業が持っている強みをどう相手と組み合わせる依存関係をつくっていくのかということ、トップから現場まで含めて一つのマネジメントで行うことが重要なのではないかと日々考えています。

(木村) グラジュアル・イノベーションとディスラプティブ・イノベーションの話で、過去 20 年間はディスラプティブ・イノベーションから大きな企業が現れ、圧倒的に利益を出してきたことがよくいわれています。岡野先生のお話でも、2015 年まではどちらかというと集客して人口も経済も成長していくモデルで、そのようなモデルにおいてはある意味でディスラプティブ・イノベーションだけを考えればうまく進めてこられた。それがネットとリアル融合を考えるとグラジュアル・イノベーションの生きる余地もあるかもしれないが、それはどういうふうに関係していけばよいのか。その理解でいいのでしょうか。

(岡野) そのとおりです。やはりデジタル化の領域が人の命に関わるような社会のインフラになってきていますので、従来の数を集めて一気にビジネスを立ち上げるというようなやり方だけではできなくなっているということ

だと思います。

(木村)もう一つは、中国のプラットフォーマーには、競争法のような規制があまりかかっていないかもしれず、米国のプラットフォーマーにはむしろこれからきつくかかってくるかもしれない、というようなこともあるのでしょうか。

(岡野)今、新聞でも報道されているように、中国のプラットフォーム規制はかなり一気に厳しくなっています。それは独占禁止法や個人情報保護という形で出てくるわけなのですが、そのときに大事なことが三つあって、政府から見たときに、力を得てきているプラットフォーム企業を規制するという動機、あるいは権限配分、リソース配分を自分たちが取り戻そうという動機が一つ。もう一つは独占禁止法や市場の構成、あるいは個人情報保護のような伝統的な法理の観点でどうあるべきなのかということ。三つ目は、冒頭に融合という話で申し上げたように、デジタル化が進んでいる中で政府が本来行うべき役割と企業が行う役割の境が曖昧になってきているという面があると思うのです。政府のインフラ投資自体がプレイヤー的な要素も踏まえてきているし、逆に今日お話ししたアリババやテンセント、特にテンセントの事例でお話ししたようなことは、まさに本来であれば政府が中心になって整えるべきビジネスインフラ、社会インフラをプラットフォーム企業が整えてきたというような面があって、政府の役割と企業の役割が融合してきている。そこで何が起きているのかというと、一方で企業の役割によってイノベーションが進んだ面がありますけれども、それが行き過ぎたことによる弊害も出てきていて、規範化とイノベーションのバランスをデジタル化の時代にどう取り直すのか。この三つの点で政府によるプラットフォーム規制を捉えて評価した方がよいのではないかと考えています。

(木村)どうもありがとうございます。最後に、両先生にですが、特に関西、日本企業向けにコメントいただけますでしょうか。

(大橋)やはり関西の産業構造は東京などとは違うし、伝統的に家電などが私な



どはすぐに思い浮かぶわけです。そうするとこの分野は、少なくとも製造に関しては、製造だけでなく設計に至るあたりまで、もう中国企業が圧倒的に優位になっています。そのときにどういう形でこれからビジネス展開していくかということになりますと、先ほどから岡野先生がおっしゃっているように、デジタルの力を使うとか、あるいは融合するような、すり合わせる力を発揮できるようなきめ細かな対応というようなところが重要になってくるのかなと思います。

(岡野) 今日お話しさせていただいたのは、大きな俯瞰図をもって考えることがまず大事だということだったと思います。デジタル化というのは、今まさに現在進行形で起きていることなので、今起きていることだけ捉えるとどうしても判断を誤ると思うのですが、デジタル化が始まってここに至るまでの過程、そこで起きている変化の構造を捉えることによって、この先を展望できるのではないかと思います。

その中で、特に今、大橋先生からもお話がありましたように、関西の企業は特に製造業、ものづくりですごく力がある企業が多いと理解していますが、先ほどの繰り返しになりますが、中国企業は必ずしもそれは得意ではないのです。彼らが求めているものと、多くのところで補完関係があると思います。ただ、補完関係を働かせるためには、繰り返しになりますが、自分たちの強みを大きな俯瞰図の中で位置付けて整理することが必要で、自分たちの力を発揮するためにこそ、自分たちの強み、提携であれば相手との間のお互いの依存関係を全社的に共有して、全社がその大きな依存関係を維持できるように動いていくというようなマネジメントが必要になってくるのではないかと思いますというのが、私がお伝えしたかったことです。

(木村) 本日は長時間にわたり、有益なお話をありがとうございました。

## 講師略歴

大橋 英夫(おおはし ひでお)

専修大学経済学部教授

1956 年生まれ。上智大学文学部新聞学科卒業、筑波大学大学院社会科学  
研究科単位取得。三菱総合研究所研究員、在香港日本国総領事館専門調査  
員、日本国際問題研究所客員研究員等を経て、2000 年より現職。専門は、  
アジア経済・開発経済学

岡野 寿彦(おかの としひこ)

NTT データ経営研究所 研究主幹

NTT データにて、北京現地法人トップ、東南アジア・インド事業開発責任者中  
国人民銀行直系企業集団との合弁経営など歴任、2016 年4月から現職

主な著作:『中国デジタル・イノベーション:ネット飽和時代の競争地図』(日本  
経済新聞出版, 2020 年)、『中国の経済改革:歴史と外国に学ぶ方法論』(共  
訳、日本経済新聞出版, 2020 年)。「日経ビジネス・オンライン」ゼミナール連  
載「中国プラットフォーム」(2019 年～)

木村福成(きむら ふくなり)

アジア太平洋研究所上席研究員

慶應義塾大学経済学部教授

東アジア・アセアン経済研究センター(ERIA)チーフエコノミスト

1958 年生まれ。米国ウィスコンシン大学経済学博士号(Ph.D.)取得(経済  
学)。ニューヨーク州立大学オルバニー校助教授、慶應義塾大学経済学部助  
教授等を経て、2000 年より現職。東アジア・ASEAN 経済研究センター  
(ERIA)チーフエコノミスト(現職)。専門は、国際貿易論、開発経済学。

## 研究会記録

日時:2021年7月1日(木)13:30~15:00

第1回オンラインフォーラム

「アジアにおける経済のダイナミズムとグローバリゼーションの展望」

～米中貿易戦争、デジタルテクノロジーが日本、アジア経済に与える影響～

- ・基調講演
- ・パネル登壇者からのコメント、及び参加者からの質疑を踏まえたディスカッション。

開催形式:オンラインフォーラム(Zoom ウェビナーによる実施)

## 2021年度 第2回オンラインフォーラム

### 「アジアにおける経済のダイナミズムとグローバリゼーションの展望

### COVID-19が日本経済、世界経済に与えた影響

～消費に関するデータ、貿易に関するデータの分析から浮かび上がった事実～

日時:2021年10月15日(金)13:30～15:00

開催形式:オンラインフォーラム(Zoom ウェビナーによる実施)

## 第一部 基調講演

### 基調講演

小西葉子 独立行政法人経済産業研究所 上席研究員

安藤光代 慶応義塾大学商学部 教授

### モデレーター

木村福成 APIR 上席研究員

慶応義塾大学 経済学部 教授

東アジア・アセアン経済研究センター(ERIA)

チーフエコノミスト

## 1.趣旨説明(木村福成)

COVID-19ですが、過去のさまざまな経済的なショック、例えばグローバル・フィナンシャル・クライシス(世界金融危機)や東日本大震災とは少し違った性質を持っていると思います。

世界金融危機の場合には、基本的に大きな負の需要のショックがやって来ましたが、東日本大震災であればサプライ側にショックがありました。しかし、今回のCOVID-19の場合には人の移動が制限されたということで、モノ・サービスの供給面と需要面の両方に影響が出てきたという特徴があります。しかも、それが場所や時間を違えて影響が出るということで、何がどのように起きているのかを把握するのは非常に難しいと思います。例えば、工場がロックダウンで操業できなくなることで負の供給ショックが起きている一方で、人々の所得が下がったり、あるいは物理的にお店に何かを買いに行けなかったりといった負の需要ショックがあるわけです。

それに加えて実は、プラスの需要ショックも結構大事です。皆さんもご記憶にあるように、マスクが急に足りなくなったり、あるいはもう少し時間がたってから

ですが、リモートワークやステイホームが増えたことによってそれに関する需要が喚起されました。

また、COVID-19 が結構長く続いて、何度も感染の波がやって来るパターンになっています。これは各国ともそうなっているのですが、初期はやはりパニック状態で、われわれも何をしたいのかよく分からないということがあったのですが、だんだん学習効果が出てきて、このくらい人の流れを止めれば、このくらいは収まるのではないかとということが徐々に分かってきました。

このように、かなり多様な影響が同時に起きていますので、全体を把握するためにはよりマイクロに下りて考える必要があります。モノやサービスの供給・需要でいうと、産業・業種まで下りてもまだ十分ではなくて、もっとその先の品目まで下りて、どういうショックが来ていたのかを見ていかないと、全体が分からないと思います。

今日は、研究者お二人においでいただきました。小西先生には特に国内の消費動向からお話いただき、安藤先生からは国際貿易データに基づく観察についてご発表いただきます。

全体としてはまだ、K 字型回復といわれているように、回復が早いところと遅いところがばらばらになっています。特にアジアは、今まで感染が少なかったベトナムで感染者が増えるなど、まだどうなるかよく分からない状況になっています。しかし、一つの大事なメッセージは、グローバル・バリュー・チェーンあるいは国際的生産ネットワークは継続しているということです。昨年段階ではグローバルリゼーションがこのショックで大きく後退するのではないかといわれていましたが、実はそれは起きていません。やはり東アジアで出来上がっている生産ネットワークは引き続きとても重要な役割を果たしていることが一つの大事なメッセージだと思います。

今日は大変たくさん図表が出てきますが、そこから多くのことを学ぶことができたと思っています。

## 2. 基調講演 1「COVID-19 が日本経済に与えた影響：消費に関するデータから読み解けたこと」(小西葉子)

### 2.1. はじめに

私は「COVID-19 が日本経済に与えた影響：消費に関するデータから読み解けたこと」ということでお話させていただきます。

私は経済産業省の独立行政法人経済産業研究所で現在上席研究員をしています。

今日は六つのことをお話しようと思っています。木村先生のお話で、皆さんも COVID-19 発生初期の頃をだいぶ思い出されたのではないかと考えているのですが、まず最初にインパクトがあったマスク・手指消毒剤・うがい薬のところから、私たちはどんな予防行動をしていたのかということをお話しようと思います。

続いて、次は 3 月 2 日の一斉休校と出勤自粛のときですが、その 1 週間前の土日に買いだめ行動が非常に増えました。そのタイミングで私たちがどう在宅勤務などに対応したかということ、パソコン・インカム・ヘッドセットの購買行動から見ていきたいと思っています。

3 番目は、ステイホームなのですが、子供たちが学校に行かないで家で食事をする機会が増え、一方で緊急事態宣言のときはレストランも休業になったこともあったので、COVID-19 で大きく変わったものの一つに食事の変化があると思います。そのことが POS データでどういうふうに見えるのかということをお話しようと思います。

4 番目は少し視点を変えて、特別定額給付金の話です。給付された 10 万円の用途については、まだ全容は明らかになっていませんが、何がよく売れたのかという点でペットの需要の変化について注目しています。これはあまり他では論じられていないところで興味深い結果が得られています。

5 番目は、普及したのだろうなと思うけれども公的統計調査がなく、あまり実態が分からなかったキャッシュレス決済の浸透があります。これについて、家計簿アプリデータを使って、2015 年 1 月と 2021 年 1 月を比較してキャッシュレス決済がどのように普及したのかという話をしたいと思っています。

最後に、これだけ未曾有の大きな構造変化があると、私たちがどこに向かっていくのか、簡単にはいえません。しかし、もうすぐ迫ってくるこの冬をどう過ごすかについて考えたいと思います。つまり、私たちの行動が、COVID-19 でかな

り大きな影響を受けた商業やサービス業にどんな影響を与えるのかということ、企業側のデータを見ることで示し、私の報告のまとめにしたいと思います。

## 2.2 積極的な予防行動のエビデンス:マスク・手指消毒剤・うがい薬

積極的な予防行動のエビデンスとして、マスク・手指消毒剤・うがい薬の販売動向を見ていきたいと思えます。まず POS データのデータの説明をいたします。私が COVID-19 のことを書き始めたときに一貫して使っていたのが、経済産業省が毎週公表している POS-小売り販売額指標[マイクロ]というデータです(図1)。

METI POS-小売り販売額指標[マイクロ] 2019年11月29日より公開	
概要	ジーエフケー マーケティング サービスジャパン 株式会社、株式会社インテージが保有するPOSデータを活用し、株式会社インテージ・リサーチ、株式会社インテージテクノスフィアの協力の下、各小売業態の商品別販売動向について、週次、地域別などより詳細な動向を把握することが可能な指標。
指標種類	①平成27年(2015年)を基準年とする販売金額指数、②前年同週(月)比
データ期間 更新頻度	平成24年(2012年)1月～令和2年(2020年)3月 ①週次:毎週金曜日、②月次:毎月4日頃(家電大型専門店)、毎月12日頃(家電以外)
業態	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ スーパーマーケット/コンビニエンスストア/ドラッグストア/ホームセンター</li> <li>■ 家電大型専門店</li> </ul>
地域	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ スーパーマーケット/コンビニエンスストア/ドラッグストア/ホームセンター → 全国9地域区分</li> <li>■ 家電大型専門店 → 全国5地域区分</li> </ul>
データソース	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ スーパーマーケット/コンビニエンスストア/ドラッグストア/ホームセンター:約4000店舗</li> <li>株式会社インテージ SRI(全国小売店パネル調査)データ</li> <li>■ 家電大型専門店:約4600店舗</li> <li>ジーエフケー マーケティング サービスジャパン 株式会社</li> </ul>
商品分類 (大分類:中分類)	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ スーパーマーケット/コンビニエンスストア/ドラッグストア/ホームセンター</li> <li> <ul style="list-style-type: none"> <li>食品:主食、調味料、加工食品、菓子、嗜好品</li> <li>化粧品:基礎化粧品、メイクアップ化粧品、その他化粧品</li> <li>ヘルスケア:医薬品、健康関連品、ベビー</li> </ul> </li> <li> <ul style="list-style-type: none"> <li>飲料:嗜好飲料、清涼飲料、アルコール飲料</li> <li>雑貨:オーラルケア、パーソナルケア、ハウスホールド、紙製品、その他雑貨、ペット</li> <li>その他:たばこ</li> </ul> </li> <li>■ 家電大型専門店   家電:カラーテレビ、パソコン、冷蔵庫、洗濯機、エアコン</li> </ul>

(図1)

このデータ自体は、2019年11月29日から公開されています。データは2012年から現在までアップデートされています。非常にいいのは、販売動向・購買動向が週次と月次で出ているところで、週次のものは毎週金曜日に、今週であれば10月4～10日のものが出る形になっています。タイムリーに動向を把握できます。

対象業態はスーパーマーケット・コンビニエンスストア・ドラッグストア・ホームセンター・家電量販店です。まともに COVID-19 の影響を受けたというか、私たちが生活の頼みの綱にした業界が調査対象です。地域も比較的分割して調査

しており、全国に加え、経済産業局毎に 9 地域、家電大型店に関しては全国 5 地域のデータを公表しています。



データソースは、家電量販店は GfK という会社です。日本の家電の POS データといえばこの 1 社で決まりというぐらい、この分野では有名な会社です。スーパーマーケット・コンビニ・ドラッグストア・ホームセンターについては、株式会社インテージのデータを使っています。POS データは他の会社もたくさん出されていますが、私たちのプロジェクトではインテージのデータを使用しています。

普通、役所のデータでは全国集計で産業は大分類のみということが多いのですが、この調査では中分類まで見るができます。例えば食品では主食・調味料・加工食品などに分けられており、化粧品も基礎化粧品・メイクアップ化粧品・その他化粧品と分けられています。家電量販店も品目に分けられていて、先ほど木村先生からマイクロで見る必要があるとご指摘があったのですが、黒物家電ではテレビ・パソコンなど、白物家電では冷蔵庫・洗濯機・エアコンなど、が見られます。

POS データは価格指標として使うことが多いのですが、数量と価格が分かるので販売額が算出でき、実際にいくら売れたかという数字の前年同週比と前年同月比を出しているのが、市場の動きがよく見える非常にいいデータになっていると思います。私はこのプロジェクトに参加していたので、いろいろなところで情報発信をしているのですが、実は経済産業省の中でも知らない人が結構多いという事実もあります。なかなか週次でこれだけの長期間、タイムリーに出しているものもないので、是非皆様にもご活用いただけたらと思います。

(図2)は簡単ですが、各社のデータの説明になっています。インテージ社はペットボトルやお菓子などのパッケージをよくよく見ると「一番売れました(インテージ調べ)」などと出てくることも多いのでご存じの方も多いと思います。GfK は、家電量販店の店舗販売のほぼ 100%の POS データを収集しています。家電量販店で家電を買う割合は 55%ぐらいなので、半数以上の市場の動きを見ることができます。それ以外に、公的統計調査の商業動態統計調査にも活用されている POS データになります。



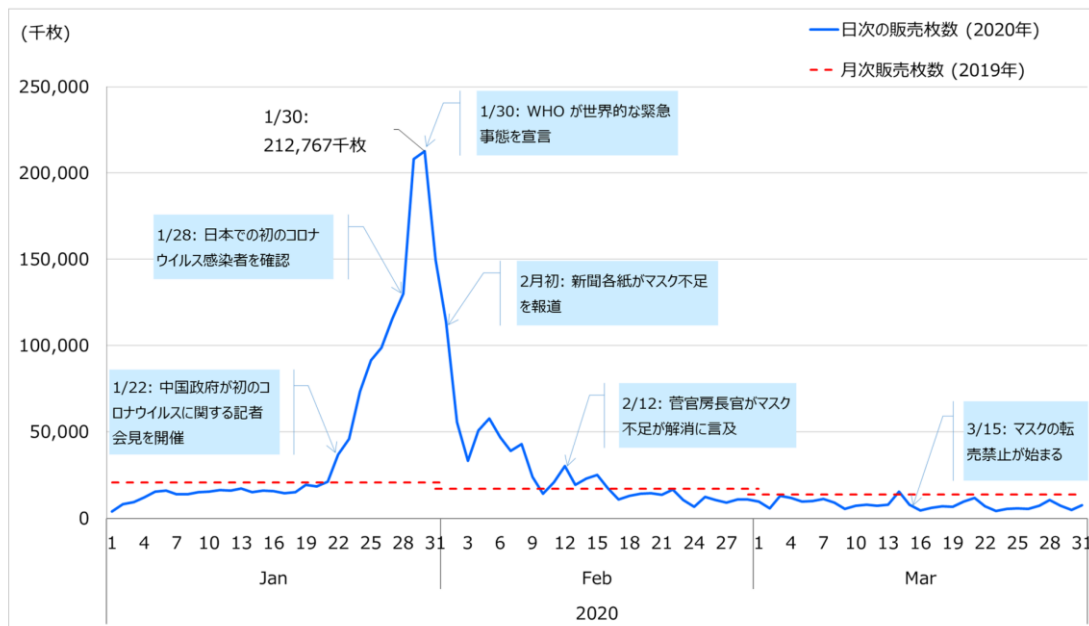
 <b>株式会社 インテージ</b>	<p>商品分野ごとに精緻な母集団設定が行われ、スーパーマーケット、コンビニエンスストア、ホームセンター・ディスカウントストア、ドラッグストア、専門店など全国約4,000店舗より継続的に、日々の販売情報を収集している。</p> <p>小売店販売データであり、店舗数・チェーンカバレッジともに日本国内No.1を誇り、全国12ブロックの詳細なサンプル管理を通して市場規模の推計を実現している。</p>
 <b>ジーエフケー マーケティング サービスジャ パン株式会社</b>	<p>GfK 社が保有している家電量販店を中心とした全国約4600店舗の店頭販売のPOSデータ。日本の家電市場の半数以上を占める家電量販店業界のほぼ100%を保有しており、経済産業省が実施する、売場面積500㎡以上の家電大型専門店を10店舗以上有する企業23社を対象とした「商業動態統計調査」（基幹統計調査）の丁2調査（家電大型専門店）の調査票の作成にも用いられている。</p>
<b>POSデータの 注意点</b>	<p>POSデータは、JANコード（Japanese Article Number Code）というバーコードで管理する商品を対象としており、例えば生鮮食品、サンドイッチ、おにぎり、お弁当、総菜、カウンター商材と呼ばれる揚げ物やコーヒーなどの店舗独自のインストアコードで管理するものは含まれない。また、オンラインショッピング、サービス消費も含まれない。</p>

（図 2）

一方、注意点ですが、POS データは JAN コードというバーコードで管理されている商品を対象としているため、生鮮食料品・お弁当・総菜などやコンビニで販売されているカフェラテ・唐揚げ・おにぎりなど、独自のインストアコードで管理するものは含まれません。アパレルや靴も含まれませんし、オンラインショッピングやサービス消費も含まれません。

COVID-19 の分析を進めていって、割と早くにいろいろな消費財が動いていくのを見られたのですが、半年ぐらい経過したときに、やはりオンラインショッピングやサービス消費が捕捉できないという点に問題を感じるようになりました。そこを改善するために、食事サービスについては家計簿アプリのデータを使って調査した結果についてもご紹介します。

（図3）はインテージのデータで見たマスクの日次の販売動向の推移です。COVID-19 で最初に起きたショックで、最もショックが大きかったのはマスクです。一番売れたのは、2020 年 1 月 30 日に世界保健機関（WHO）が世界的な緊急事態宣言を出したときで、ここで 2 億枚以上が売れました。



出所：インテージ社の SRI（全国小売店パネル調査）のPOSデータを使用して著者作成

(図 3)

これは直前の 1 月 25 日が旧正月だったので、最後のインバウンド客が日本に来ていたのですが、そのとき既に中国では COVID-19 の感染が始まっていたので、インバウンド客にマスクがたくさん買われたということに加え、日本人も大量に買ったので、このタイミングで一気にマスクが市場から消えました。2 月初めには新聞各社がマスク不足の報道を始めます。それからマスクが供給されるようになったのですが、2 月 12 日に当時の菅官房長官が「マスク不足は解消した」と言ったものの実態は全然解消しておらず、その後マスクの転売が始まりました。実際にマスクが市場に戻ってきたのは、ゴールデンウィークに入ってからになります。

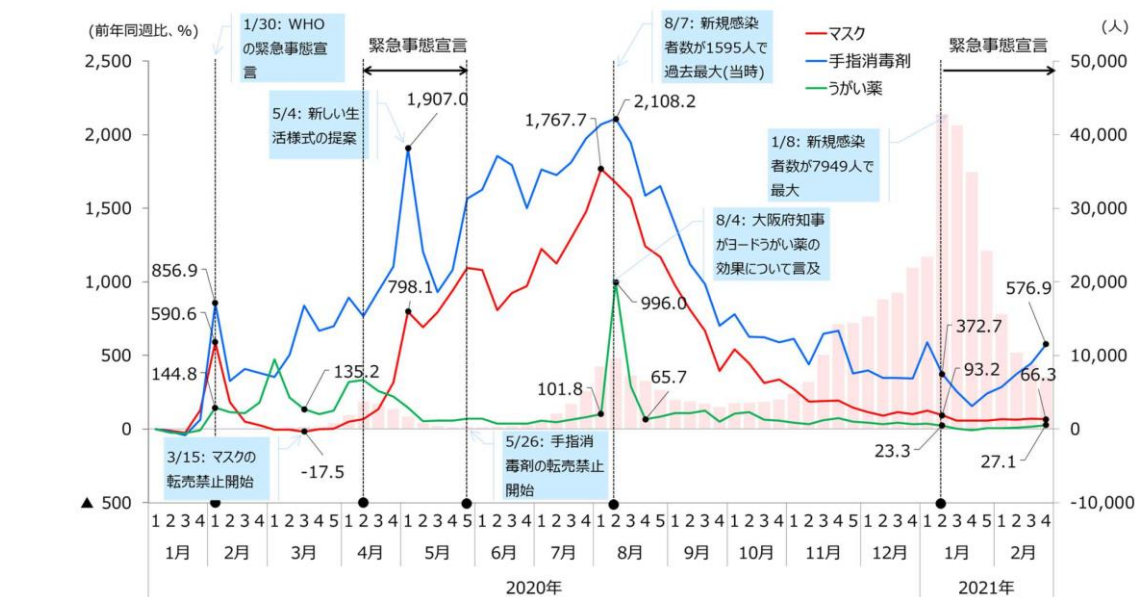
注意しなくてはいけないのは、2 億枚売れたといましたが、POS データではバーコードが読み取られレジで決済されたものしか含まれていません。需要が 2 億枚だったのか、マスクがもっとあればもっと売れたのかというところが分からないのは、POS データの弱みです。提供できる量と買っている量のどちらか少ない方しか見ることができないところに注意が必要です。

(図4)はマスク・手指消毒剤・うがい薬の週次のデータです。思い出してほしいのですが、2020 年 2~3 月が一番情報がなく、何があるか分からなくてパニックになっていた第 1 波の頃です。7~8 月が、緊急事態宣言期間が終わって

落ち着いた第2波の頃です。それが落ち着いてGo Toキャンペーンを行って、第3波が爆発したのが2021年1月頃ということで、実は規模感が全く違います。しかし、感染対策の品物が売れたのは第1波のときで、そのときの衝撃が一番大きかったといえます。

### 感染予防のエビデンス | マスク・手指消毒剤・うがい薬の販売額の前年同週比

● 感染者数の多寡に関わらず、マスクと手指消毒剤を購入し続けた。



出所：インテージ社のSRI（全国小売店パネル調査）のPOSデータと厚生労働省の国内発生状況を使用して著者作成。2021年1月以降は2019年の同週と比較している。

(図4)

左軸ですが前年同週比は販売額の変化率なので、0のときに前年と同じになります。100%増のときは2倍売れたことになるのですが、2000%を超えた販売増が観察されており、過去に例を見ない程売られています。しかもこれはJANコードが付いて、インテージ社のマスターに登録されているものだけが対象なので、輸入されたものや布マスクは入っていません。2020年2月は赤い線が下がっています。これはみんなが買うのをやめたのではなく、マスクが市中からなくなり買えなくなったためです。その後供給が戻り出しましたが、5月のゴールデンウィークの最初あたりでようやく供給が追い付き、その後もマスクの需要は高く売れ続けました。

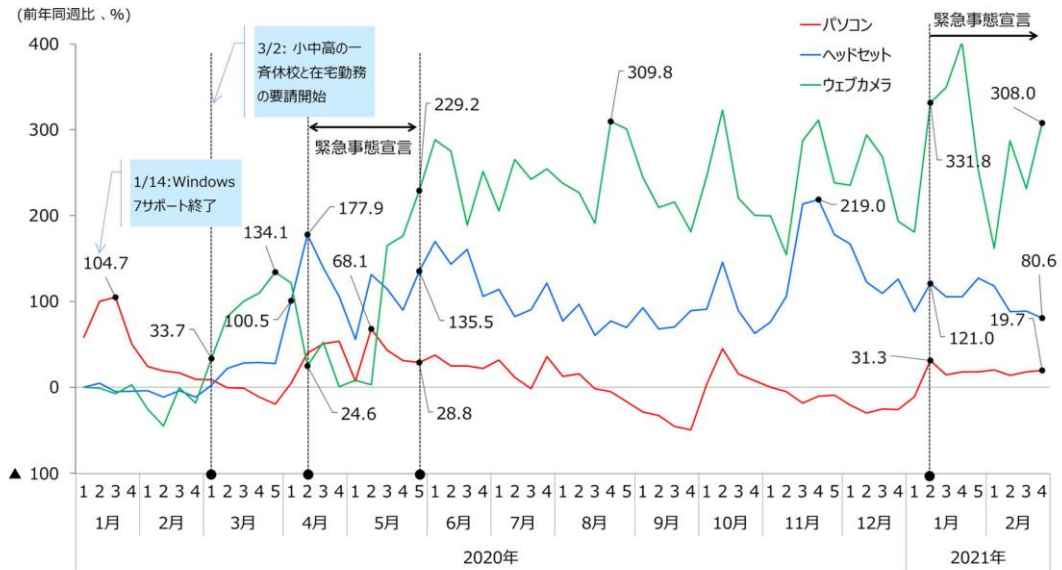
手指消毒剤の販売額増加率が高いのは、マスクと比較して、元々販売が少なかったもので、このグラフのようにマスクよりも前年同週比が高くなっています。

うがい薬も、マスクと手指消毒剤の伸びが非常に大きいので目立っていませんが、やはり144.8%増となっています。2020年8月の996%は、第1波のときに吉村大阪府知事がヨードうがい薬の効果について言及したときです。注目していただきたいのは、跳ねるように急激に伸びたのですが、言われているような効果は期待できないという訂正が出ると、私たちはすスッと買うのをやめるのです。売り場から消えたという要因もありますが、私たちの購買行動が止まっています。そこから読み取れるのは、必要なものは感染の多寡にかかわらず購入し続けています。でも、一見必要そうなものでもその情報が正しくないと思われるようになればさっと購買を止めるという行動をとっています。私たちはアンテナを高くして正しい情報収集活動を続けてきたことになります。今まで説明してきたように、最初のターニングポイントは、2020年1月末のマスクと手指消毒剤の「爆売れ」とでもいうべき現象でした。

### **2.3.在宅勤務浸透と外出自粛のエビデンス：PC・インカム・ヘッドセット・化粧品**

2番目のターニングポイントである、小中高等学校の一斉休校と在宅勤務の要請が出された3月2日頃を、在宅勤務と外出自粛に関するエビデンスを通じて見ていきたいと思えます(図5)。以前に消費税を引き上げたときは2回ともWindowsがその直後にOSのサポートを終了して、駆け込み需要の後にもう一度パソコンが売れる事態が起きるのですが、2019年10月に消費税が上がった際も、年が明けてすぐの1月14日にWindows7のサポートが終了したので、パソコンは需要増になっています。

● オンライン会議、授業、イベントの増加



出所：経済産業省のBigData-STATSダッシュボードとGfK社のPOSデータを使って著者作成。2021年1月以降は2019年同週と比較している。

(図 5)

通常、サポート終了に伴う販売増後はずっと販売減になるというのがパソコン市場の傾向です。3月2日に小中高等学校の一斉休校と在宅勤務の要請が開始されてからも一見グラフは下がり続けていますが、それは実は品薄になっていたためです。実態はノートパソコンを追加で1台買う方が増えたので、品薄になるという予測しなかった販売増がありました。その後生産を急いだので、パソコンの販売増は続いています。

ヘッドセットは、音楽を聴いたりいろいろな用途で使うので持っている方が多いのですが、カメラはオンライン会議をしなければ要らないものなので、カメラの増加の動きが非常に大きく表れています。パソコン・ヘッドセット・ウェブカメラを購入して在宅勤務の準備をしたのだろうという話をするとときに2台、3台買う場合も含めて一番伸び続けてきたのはウェブカメラでした。なお、2021年の前年同週比は、2020年の数値がこれまで説明してきたように高いものとなっていることから、2019年の平時の数値と比較しています。

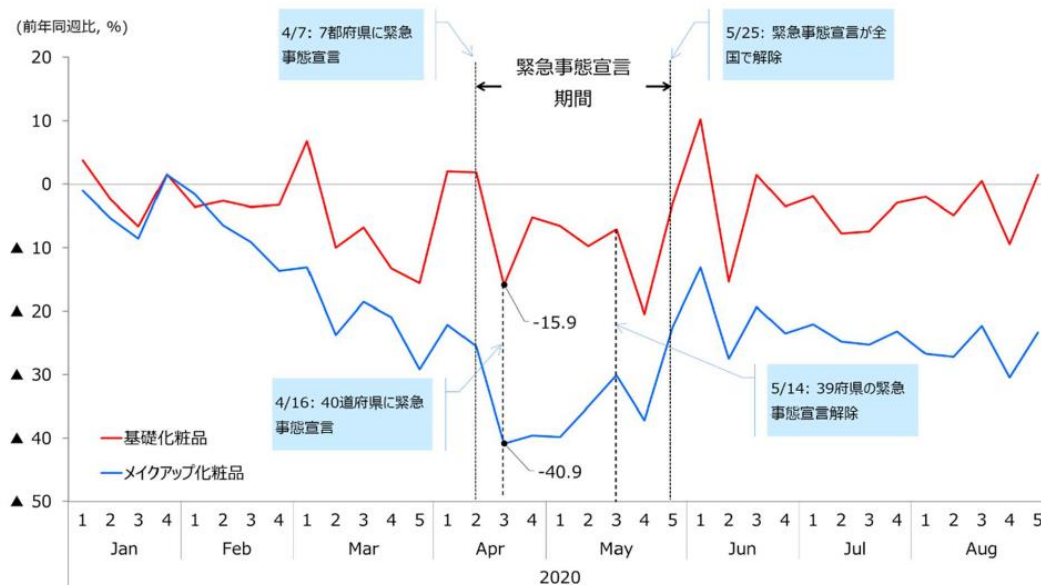
実は、経済産業省のPOSデータのプロジェクトでは、その年は消費税の駆け込み需要とその反動減の推移を見るためにこのような指標を公表しようとしていたところ、COVID-19が起きてしまったので、COVID-19がどのような影響を与えるのかを観察する方向にチェンジしました。観察を進めると、コロナ禍で

すごく売れたため品薄状態になったものがいろいろ出てきました。その中で何を調べなければならぬかを考えたときに、逆に売れなくなったものは何かを調べれば見えてくることのあるのではという話を同僚たちとしたときに目を付けたのが化粧品になります。

COVID-19 が始まってインバウンドの動きが止まったので、医薬品や化粧品の売り上げは減るだろうと想定していたのですが、多くの国民がマスクを着けるようになったことで、インフルエンザの流行もあまり発生しなくなり、風邪薬などの売り上げも非常に下がっています。逆に免疫を高める漢方薬などがよく売れています。そういった背景からメイクアップ化粧品に目を付けました。グラフを書いてみたところ、いろいろな日用品が売れている中で、基礎化粧品ではなく、メイクアップ化粧品が前年同週と比べて大きく減っており、1 回目の緊急事態宣言のときに底が来るような形でした(図6)。最新のデータを見ても、やはり平時と比べて基礎化粧品も 6 割程度しか戻っていないし、メイクアップ化粧品もまだ全然戻ってきていない状態が続いています。

#### ステイホームのエビデンス | 化粧品の販売額の前年同週比

##### ● 外出自粛、マスク着用のエビデンス



出所：経済産業省のBigData-STATSタッチボードを使って著者作成

(図 6)

2020 年 3, 4 月当時は在宅状況の情報もほとんどなかったのですが、この

頃は女性は出勤していなくて外に出る機会が減ったために化粧をしなくなったのではないかと考えたので、前述したグラフ(図6)を作成しました。新聞などに何件か取材をしていただきました。その後、国や企業が調査して在宅比率が分かるようになるのですが、3、4月の時点ではそういった情報がありませんでした。そのため、女性の購買行動から在宅状況を推察させる分析としてマスコミに取り上げられました。この分析は社会に影響を与えることになったと感じており、取り組んでみて良かったと感じています。

#### 2.4. ステイホームのエビデンス:「食」の変化

次は、食事の変化についてです。2020年2月第4週から3月第1週、小中高等学校の一斉休校と在宅勤務の要請が始まったので、「明日からお弁当を作らなくて」「家でご飯を食べなくて」といった状況が発生し、このタイミングで多くの日用品の買いだめ行動が起こりました。

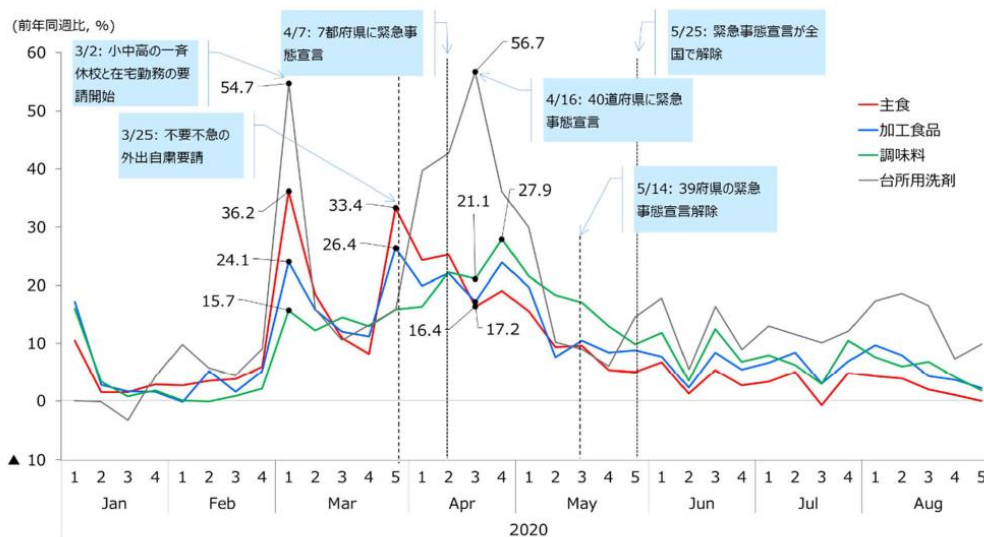
(図7)は、食品関係のデータに自炊が増えると食器を洗う量が増えるということで「台所用洗剤」のグラフも合わせてみました。通常は、「主食」「加工食品」「調味料」という順で売れる傾向が見られます。COVID-19が発生した当初は、すぐに料理できるパンやパスタ、お米、レトルト加工食品、カップラーメンなどが売れました。グラフの全体を見ていただくと緊急事態宣言の期間、子供も学校へ行けないので、調理自体に時間を掛けたり、楽しむ方が増えました。例えば、自宅でホットケーキを焼く家庭も増え、ホイップクリームが非常に売れたことや小麦粉が不足するといった事態も発生しました。この期間、「調味料」の前年同週比が「加工食品」を逆転しました。長年このデータを観察してきたのですが、「耐久消費財である調味料が主食や加工食品を逆転した」ことに非常に驚きました。このグラフから自炊が増えていることが読み取れます。

その後、緊急事態宣言が解除されしばらく経過すると、多くの人々がケータリングやテイクアウト、Uber Eatsなどを活用し始めたので、食品の購買行動が通常時に近づいて戻って行く状況が見られました。

### 3 ステイホームのエビデンス | 食品と台所用洗剤の前年同週比



第1波以降、自炊・家でのご飯の増加、第2波以降は飲食店・テイクアウト・宅配業が復調している。



出所：経済産業省のBigData-STATSダッシュボードとインテージ社のSRI（全国小売店パネル調査）のPOSデータを使用して著者作成。

(図7)

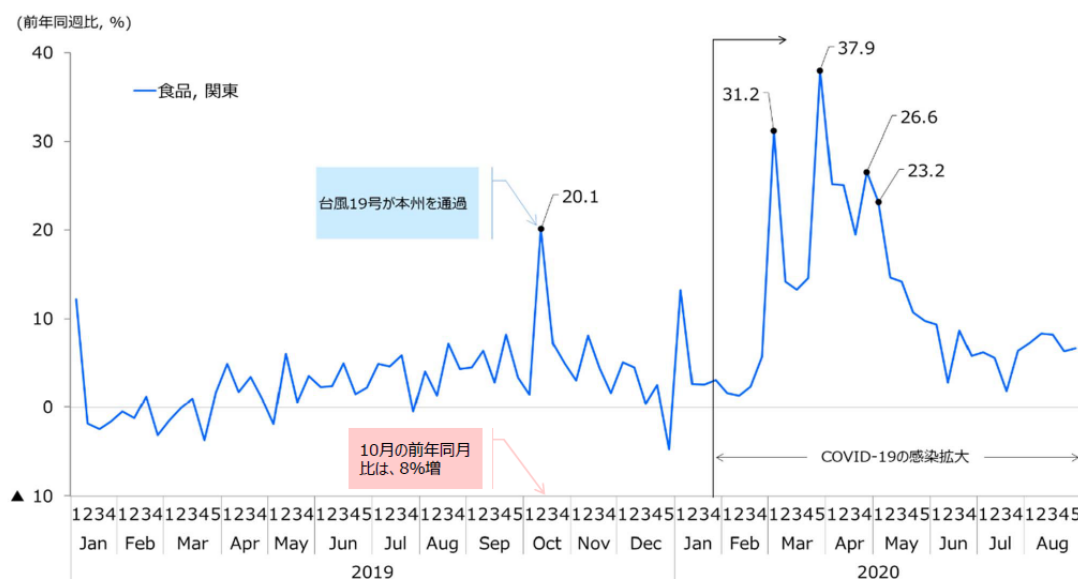
例えば先ほどのマスク購入額の前年同週比 2500%増、そこまでいかなかったもオンライン会議用機材などでは 300%増という大きな数値が見られたのですが、食事は 20~30%増程度です。これがどういうことなのかを説明します。

(図8)は関東のスーパーマーケットの食品販売額の前年同週比です。2019年10月第3週に台風19号が本州を通過しました。この台風は非常に強く、お店の営業時間も短くなり、電車も止まってしまうことが前もって予測されていたこともあり、皆がまとめて買い物をして帰ろうという状態でした。この週が 20%増でした。しかし、これを前年同月比(10月)でならして集計すると 8%増ぐらいになります。そういう意味では、COVID-19 の感染拡大時期は毎日、台風が来る前のように大量に食品を買い込み、家で食べようとしていたことを示しています。また日用品の消費行動は、週次でピンポイントで 20%増と大きな数値に見えても、月にならすと 8%増程度、年にならすとずっと低い数値になり、頻度の低いデータでは異常を検知することが難しいです。



【参考】コロナ禍の食品購買の程度 | 関東地方のスーパーの前年同週比

● コロナ禍のインパクトは台風より大きく、長期間続いている



出所：経済産業省のBigData-STATSダッシュボードを使って著者作成

(図 8)

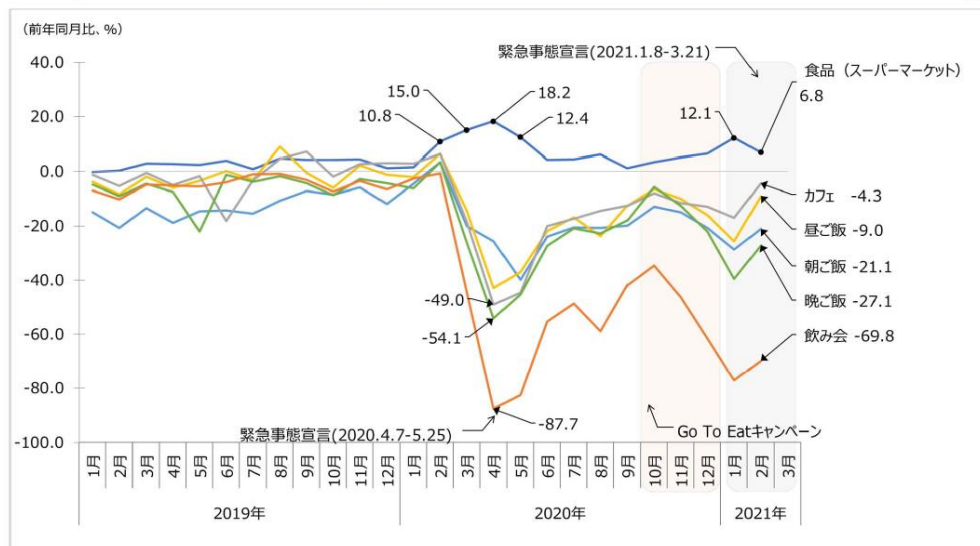
(図9)は食品販売額と飲食サービスへの支出額の前年同月比を表したものです。青色の線が、先ほどのインテージの POS を使った、全国のスーパーマーケットの前年同月比の販売額です。先ほど台風 19 号上陸時の週で 20% 増、月に換算すると 8% 増と言ったのですが、2020 年前半は月平均 10% 台なので、台風が上陸した月よりも皆が多くの買い物をしていたことが分ります。しかし、POS データでは、食品を買うという行動しか見られなくて、サービス支出を見ることはできません。よくメディアに出てきたのはクレジットカードのデータですが、これは該当するクレジットカードで決済したものしか分かりません。そこで、経済産業省のプロジェクトに協賛してくださった株式会社 Zaim の家計簿アプリのデータを使って、登録した人がカフェで使った額・昼ご飯に使った額・朝ご飯に使った額・晩ご飯に使った額・飲み会に使った額を前年同月比で計算してグラフ化してみました。

そこで分ったのが、一番影響が大きかったのが「飲み会」で、かつ落ち込みが他と比べて戻っていないのも「飲み会」でした。「晩ご飯」「朝ご飯」はお店で食べる分が計上されますが、それに加えて晩ご飯用にスーパーやコンビニエンスストアで買った商品も計上されるので、「飲み会」よりは落ち込み方がゆるやかです。

「飲み会」は基本的に飲食店に飲みに行く部分が計上され、飲食店に行かないとカウントされないのが、落ち込みが大きくなっています。

3 コロナ禍の食生活の変化 | 食品販売額と飲食サービスへの支出の前年同月比

RIETI



出所：経済産業省のBigData-STATSダッシュボードとZaim社の食費に関する支出額を使って著者作成。2021年1月以降は2019年の同週と比較している。

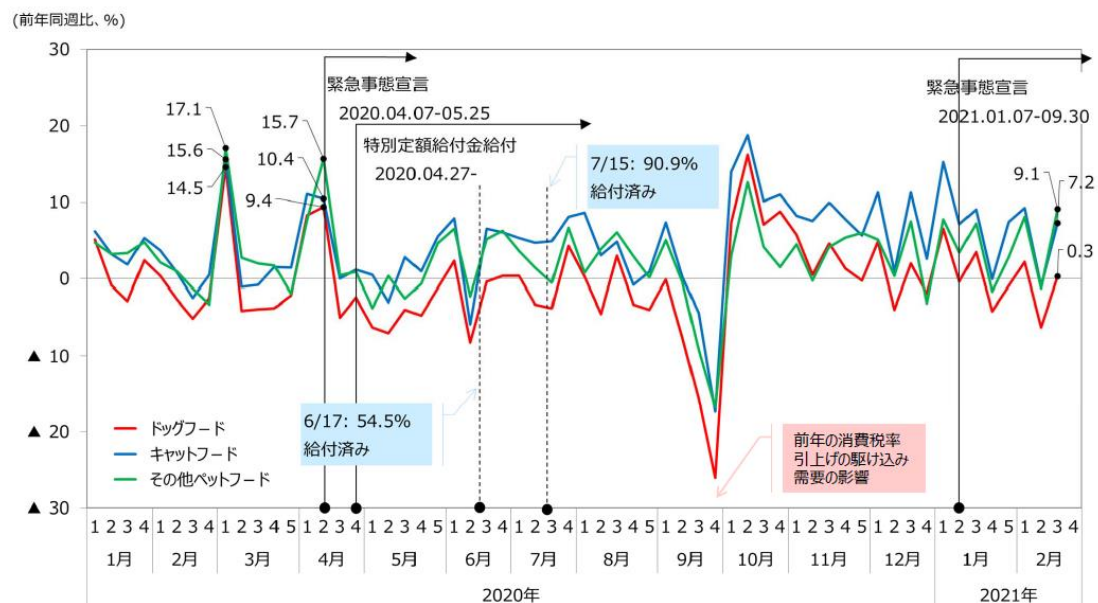
(図9)

「カフェ」の落ち込みの戻りが早かったのは、カフェで飲食しなくても自宅用にカフェで何か買ったりした金額も入っているからです。実際のところ、カフェはCOVID-19 発生後も、結構早い時期から開いたので、落ち込みの戻りが早くなっています。このような現象も、ビッグデータを利用することが出来たが故に、いち早く観察することが出来ました。

## 2.5.COVID-19 疲れの癒しを求めて:ペット需要の変化

さて、COVID-19 下の癒しを求めてペットを飼い始めた方も結構多いのではないかと思います。それと併せて特別定額給付金の話をしたと思います。(図10)のグラフは、赤が「ドッグフード」、青が「キャットフード」、緑がインコやトカゲ、ウサギなどの「その他ペットフード」の販売額前年同週比です。人間と同じでペットにとっても食事は必要なものなので、2020年の2月第4週から3月第1週で買いだめ行動が起きています。その後、緊急事態宣言が発出されたのですが、このグラフを見るとどれも大体前年より高くなっている中で、どの種類がよく売れたかを見ると、キャットフードが一番売れています。9月第4週が落

ちているのは、2019年10月に消費税引き上げがあり、ペットの食事は軽減税率の対象にならなかったため、駆け込み需要の反動によるものです。



出所：経済産業省のBigData-STATSダッシュボードとインテージ社のSRI（全国小売店パネル調査）のPOSデータを使用して著者作成。2021年1月以降は2019年同週と比較している。

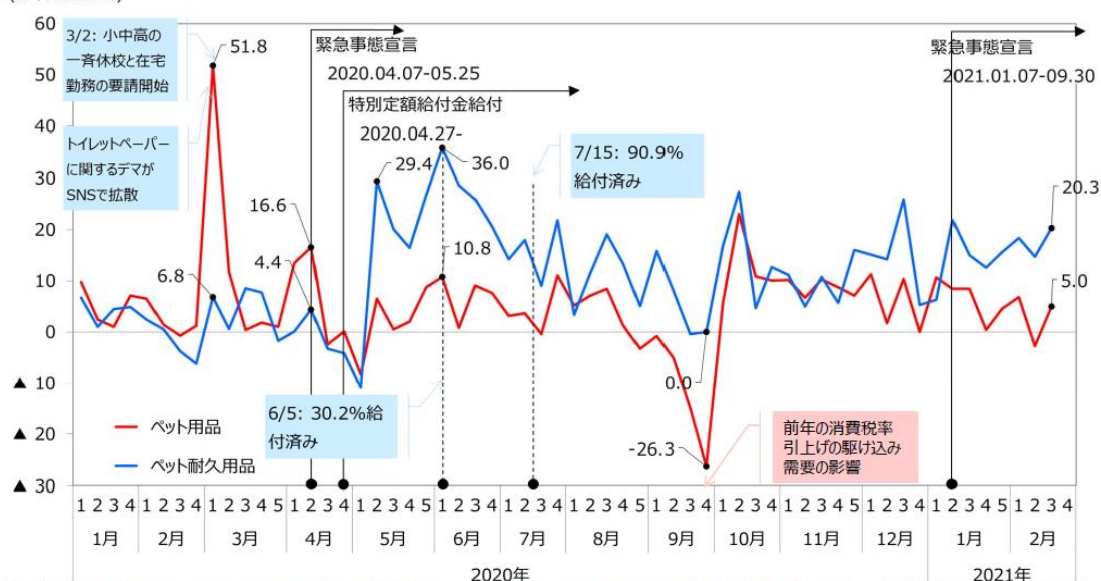
(図10)

(図11)は、販売額の前年同週比を示したのですが、赤が「ペット用品」です。これはトイレのペットシート、砂、シャンプーなど、日常必要となる、いわばランニングコストというべきものを指しています。「ペット耐久用品」はケージやリード、ご飯を食べるお皿など、ペットを迎えるときに買うような、日常的に頻繁には買わないものを示しています。このグラフを見ると、人間と同じタイミングで、紙製品の不足を恐れた買いだめが起きています。理由は、マスクが手に入らなくなったときにトイレトーパーも世界中の商品棚から消えたという話を覚えておられるかもしれません。ほとんどの国が自国でトイレトーパーを作っていて輸入などしていないはずなのに、紙もなくなるからといってトイレトーパーが商品棚からなくなったのですが、そのときにペットシートやペットのおむつに対しても大きな買いだめの動きが発生したのです。

ペット需要の変化 | ペット用品とお迎えに必要な用品（耐久用品）販売額の前年同週比

● 特別定額給付金の使途の1つとしてペットを家族として迎え入れる人が増えた。

(前年同週比、%)

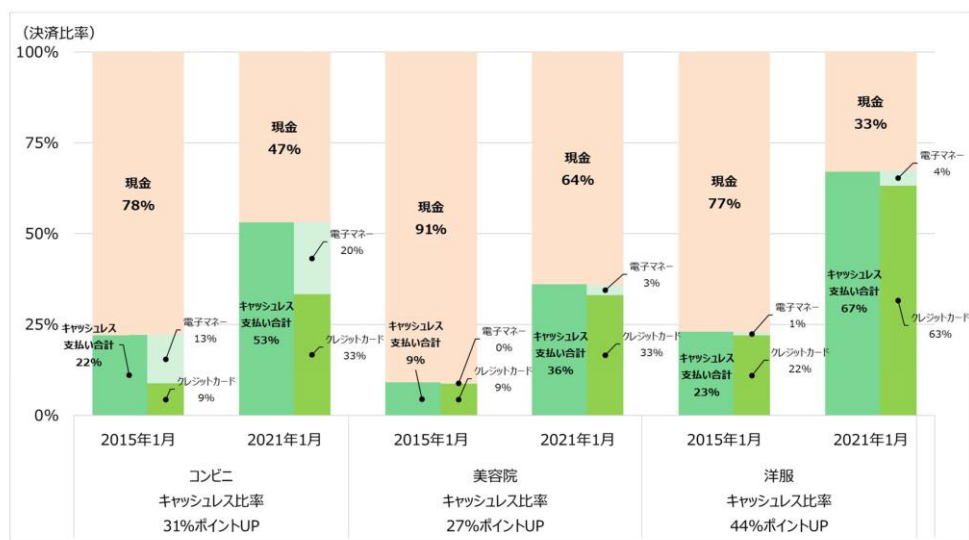


家電を整える方が非常に多かったと感じています。ペットフード業界の統計を見ても、2020年に新しく飼われた猫は48万匹、犬は46万匹となっており、それぞれ前年比16%、14%増となっています。これらのデータとこのPOSデータがきちんとリンクしていたこともわかり、非常に興味深く感じています。

## 2.6. 支払い方法の変化: キャッシュレス決済の浸透

COVID-19が引き起こしたことは悪いことばかりではなくて、私たち日本人にとって生活が便利になる方向に進むこともありました。その一つがキャッシュレス決済の浸透です。消費税率を上げる前にPayPayがキャッシュバックキャンペーンなど行ったり、ウェアラブル端末を中小事業所に配ってみたいり、以前から推進する政策を実施していたことも背景にあったのですが、COVID-19発生がキャッシュレス化を一段階押し上げた感じがします。ポイント還元や割引の影響もありましたが、コンタクトレスの意味合い、支払時にお金を触らなくていいことの付加価値が社会的に高まったのだと思います。

(図12)もZaim社のデータですが、「コンビニエンスストア」「美容院」「洋服」のキャッシュレス決済比率です。コンビニエンスストアと美容院はお店に行かなくてはいけないサービスですが、洋服はお店に行き買って買う場合とEコマースで購入する場合があるので、洋服のキャッシュレス決済は、Eコマースと実際にお店に行き買って買う場合の両方のデータが入っています。また、グラフは金額ではなくて決済回数でのキャッシュレス決済比率のデータです。その理由は、コロナ禍でキャッシュレス決済が浸透したのは、感染予防の観点からコンタクトレスの価値が高まったからだと考えているからです。



出所：Zaim社の家計簿アプリデータの集計値より著者作成 決済回数ベースで計算している。

(図 1 2)

「コンビニエンスストア」は 2015 年 1 月時点では現金決済比率が 78%ですが、2021 年 1 月では同比率は 47%になっています。一方「美容院」では、現金決済比率が 91%から 64%になっています。コンビニと美容院では、キャッシュレス決済の種類比率が異なります。PASMO をはじめ、電子マネーは何かと便利な決済システムなのですが、「美容院」での決済では電子マネー決済が少なく、クレジットカード決済が多くなっています。ここから、コンビニエンスストアでは電子マネーによる決済が普及していることが分かります。洋服購入時の決済は、購入額が高額であるため、クレジットカード決済が選ばれています。実のところ、日本の E コマースを対象としたデジタルデータの公的統計化が遅れており、今まで紹介してきたことはビッグデータがあったが故に観察できることになったと感じています。

## 2.7.この冬、わたしたちはどう過ごす？：私たちの消費行動がサービス業に与える影響

最後になりますが、私たちの消費行動はサービス業にも多くの影響を与えています。今年の 9 月 30 日、特に東京などの大都市で 179 日ぶりに緊急事態宣言が解除になって、徐々に日常生活が元に戻ろうとしています。この前の冬は忘年会も新年会もほとんどの方が出来なかったと思いますが、今年の冬はどう過ごしたい、どう過ごせると考えているのでしょうか。

Go To トラベルは去年の7月から、Go To Eat キャンペーンも去年の9、10月に始まったのですが、すぐに第3波が来たため、影響の強いところから順次中止に追い込まれました。ここでは飲食業や宿泊業を営む中小企業についての景況調査から、今年のこれらキャンペーンの影響を見ていきたいと思えます。

ここでの中小企業の景況調査は、主観的な調査です。私は数量データを分析することを主に行っているため、社会のムードを知るための景気ウォッチャー調査や日銀短観のようなデータを使うことはあまりないのですが、今回のCOVID-19においてはこのような速報性の高いデータは非常に便利でした。この中では日銀短観が一番有名だと思いますが、より中小企業の情報を知りたい場合は中小企業基盤整備機構が出している中小企業景況調査が、四半期データで、非常に便利です。製造・建設業では20人以下、卸・小売業・サービス業では従業員5人以下の小規模の企業が8割を占めるデータです(図13)。

名前をよく聞くディフュージョン・インデックス(DI)というのは、景気が「良い」と答えた会社と「悪い」と答えた会社の比率の差です。全員が「良い」と答えれば100になりますし、全員が「悪い」と答えたらマイナス100になります。「良い」と「悪い」の回答が同数であれば0になります。

調査名	✓ 中小企業景況調査	全国企業短期経済観測調査(短観)	法人企業景気予測調査	全国中小企業動向調査結果	
調査実施組織	中小企業基盤整備機構	日本銀行	財務省	日本政策金融公庫	
調査対象数 (直近の結果より)	18,920社	9,407社	14,735社	中小企業編 13,027社	小企業編 10,000企業
回収率 (直近の結果より)	96.4%	99.2%	75.6%	48.7%	67.1%
調査対象	全国の中小企業。小規模事業者*は約8割。	資本金2千万円以上の企業。中小企業は約5割。	資本金1千万円以上の企業。中小企業は約4割。	原則従業者が20人以上の中小企業。	原則従業者が20人未満の中小企業。
調査開始時	1980年4-6月期	1974年5月	2004年4月	1981年1-3月期	1980年1-3月期
参考URL	<a href="https://www.smri.go.jp/research_case/research/survey/index.html">https://www.smri.go.jp/research_case/research/survey/index.html</a>	<a href="https://www.boj.or.jp/statistics/tk/index.html/">https://www.boj.or.jp/statistics/tk/index.html/</a>	<a href="https://www.mof.go.jp/pri/reference/bos/index.htm">https://www.mof.go.jp/pri/reference/bos/index.htm</a>	<a href="https://www.jfc.go.jp/n/findings/tvousa_sihanki.html">https://www.jfc.go.jp/n/findings/tvousa_sihanki.html</a>	

\*製造業、建設業は従業員20人以下。卸売業、小売業、サービス業は従業員5人以下。

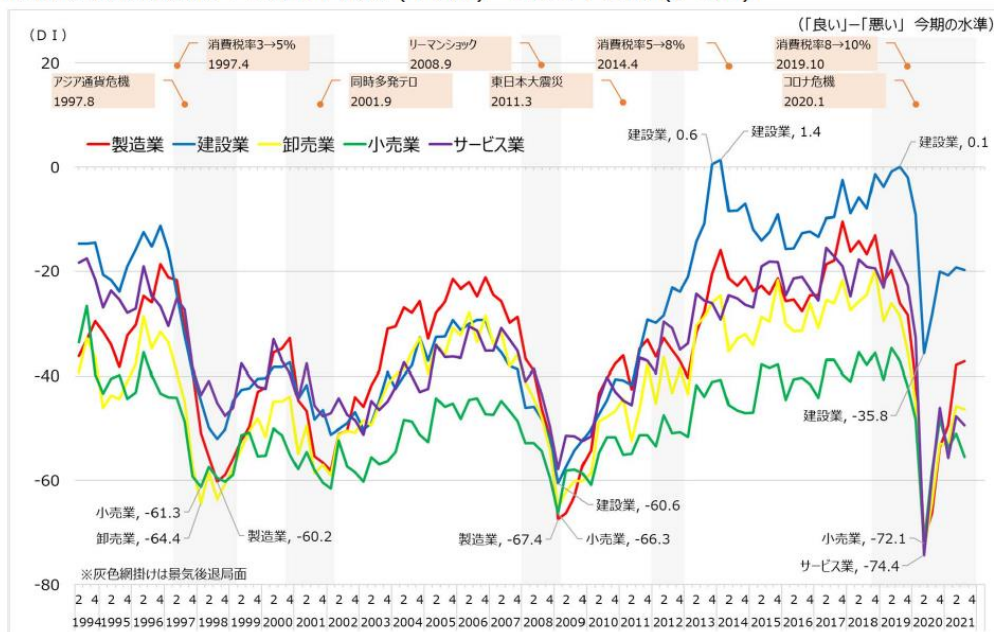
今期の業況DIは、良いと答えた会社と悪いと答えた会社の比率の差である。最大値は100%ポイント、最小値は-100%ポイント、0のとき良いと答えた会社数と悪いと答えた会社数が等しい。

(図13)

(図14)は、例えば建設業はCOVID-19の時期よりも世界金融危機(リーマンショック)の方が業況が厳しかったことを示しています。ここでは、アジア通貨危機の頃から今回のCOVID-19までの景況感の推移を五つの産業について

見えています。注目すべきは、サービス業・小売業が非常に落ちていることです。これらの業態が COVID-19 発生後急激に落ち込んで、回復しないまま現在に至っています。この動きは COVID-19 が産業に与えている影響の特徴です。

6 中小企業の景況感の推移：1994年Ⅱ期(4-6月)–2021年Ⅲ期(7-9月)

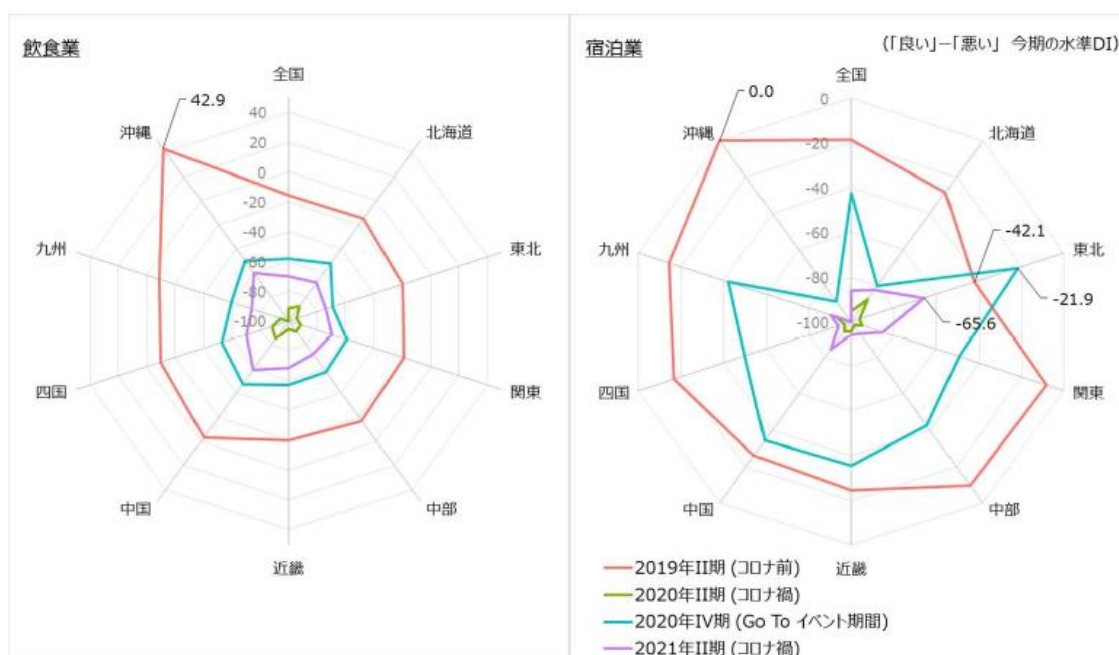


出所：中小企業基盤整備機構の「中小企業景況感調査」より著作作成

(図14)

(図15)は、飲食業と長らく休業を余儀なくされていた宿泊業の景況 DI(9 地域)です。この見方ですが、このレーダーチャートでは中央がマイナス 100 となっており、中央に線が寄っているほど中小企業は景気が「悪い」と感じていることを表しています。黄緑色は 2020 年の 1 度目の緊急事態宣言が発出された頃(第 2 四半期)で、そこが一番落ち込んでいます。紫色の線が 2021 年の第 2 四半期になります。その間に Go To キャンペーンが行われた時期(2020 年第 4 四半期)の水色の線が入っています。





出所：中小企業基盤整備機構の「中小企業景況感調査」より著者作成

(図 15)

外側の赤色の線は 2019 年第 2 四半期、つまり COVID-19 発生前なのですが、輪が大きくなっているのが分かると思います。2019 年第 2 四半期の頃は飲食業も宿泊業もインバウンドブームのおかげで活況を呈していました。宿泊業の良くても「0」という数値は低く見えるかもしれませんが、中小企業はこの 30 年間ほどずっと景況感はマイナスが続いていました。その状態から、インバウンドブームに加えオリンピックも開催されることを期待して、ようやく数値もプラスに転じるかと思われたタイミングで COVID-19 が発生し、数値がマイナスに戻ってしまいました。

宿泊業では Go To トラベルキャンペーンが行われた 2020 年第 4 四半期に東北地方の数値が非常に上がっており、2019 年第 2 四半期の数値を上回っています。このときには関東から多くの旅行者が東北地方を訪れました。東北地方は普段はそんなに観光地として人気のエリアではないのですが、この時点では COVID-19 感染者数が少なかったことで安心感があったことから、旅行者数が増えたと思われます。北海道や沖縄も宿泊者数が増えてはいましたが、感染者数が爆発的に増加したので、キャンペーンによる DI 値の改善は見られませんでした。

現在は多くの人のワクチン接種も終わって、COVID-19 感染者数も東京では

2桁台という低い数字に収まってきています。今までのデータから、Go Toキャンペーン政策が有効に活用されれば、2020年第4四半期同様に宿泊業のようなサービス産業の景況感が改善していく可能性があると考えます。COVID-19発生からのこの1年半の間に身に付けた感染予防行動を取りながらも、COVID-19発生前のようにやりたいと思うことを実施することが出来る、そういった世の中に少しずつ近づいていくことが出来るようになればいいと思います。

### 3.基調講演 2「COVID-19 が国際貿易や GVCs に与えた影響:貿易データから見た GVCs の頑強性を中心に」(安藤光代)

#### 3.1.イントロダクション

今日は貿易データをベースに、特にグローバル・バリュー・チェーン(GVCs)の頑強性を中心にお話ししたいと思います。

GVCs と国際生産ネットワーク(IPNs)は、多くの国を巻き込んで展開しています。そのため、危機が発生したときに、その国だけではなくて他の国の影響も受けやすいという特徴があります。そのことをまず念頭に置いていただきたいと思います。

COVID-19 の場合、ロックダウン政策やソーシャルディスタンス、それから人の移動や対面での取引の制限という特殊性があって、これまでの危機とちょっと違う部分があります。そのことがより一層、影響の不均一性というものを生み出していることが特徴として挙げられます。

例えば、耐久財であるか否かということです。これは他の危機でも同じですが、耐久財であれば需要が落ちやすい傾向があります。また、COVID-19 の特殊事情だと思いますが、特に電子商取引が可能なものは消費が増えるけれども、可能でないものはそれほど増えません。さらに、COVID-19 による特需が起きた製品もあります。

今日お話しする内容は、どちらも貿易データを見ているのですが、メインは機械産業における GVCs/IPNs に対する COVID-19 の影響です。もう一つは、サービス貿易への影響です。

#### 3.2.機械産業における GVCs/IPNs への影響

まず、機械産業における GVCs/IPNs への影響ですが、一般的にサプライチェーンが多くの国を巻き込んで展開されているほど、自国への影響だけではなくて他国の影響も受けます。COVID-19 の場合でも、機械部品供給国の感染状況が完成品輸出国の輸出に負の影響を与えるような結果も出ています。ただ、これまでの危機を見てみると、そういった一時的な影響はあるとしても、東アジアの IPNs は robust(頑強)であり、resilient であったということがこれまでの分析から読み取れます。

先ほど COVID-19 の特殊性ということで少しお話ししたのですが、ショックと

いう見方でまとめてみると三つのショックがあると思います。「負の供給ショック」「負の需要ショック」「正の需要ショック」の三つです。具体的に説明しなくても何となくイメージできると思います。

では、東アジアの IPNs はどうかというと、今のところほぼ残っています。その背景としては、COVID-19 以前から企業はコスト削減とリスクマネジメントを考慮して IPNs の最適化を目指してきました。ただし、2020 年 2～3 月の COVID-19 感染拡大が始まったばかりで、感染が急拡大してきた時期は、特に不確実性が高くなっていました。何が、どこで、どう変化していくのかが分からなくて、急にどこかの国で感染者が増えて部品の生産が止まってしまったり、輸出ができなかったりするようなことがありました。しかしこの時期でも、部品輸入が多様化されていたことが負の影響を軽減していたという分析結果も出ています。

このように、一般的に東アジアの IPNs はほぼ残っています。ただし、まだ COVID-19 が収束したわけではないので、負の需要ショックが長引けば IPNs は傷む可能性もあります。特に東南アジアの場合はデルタ株の感染が非常に拡大しているので、その影響がどのようになるのかということも懸念材料になっています。

次に、COVID-19 の与えた影響はどうかということですが、世界の機械輸出への影響、日本のケース、デルタ株の影響という順番で話していきたいと思います。

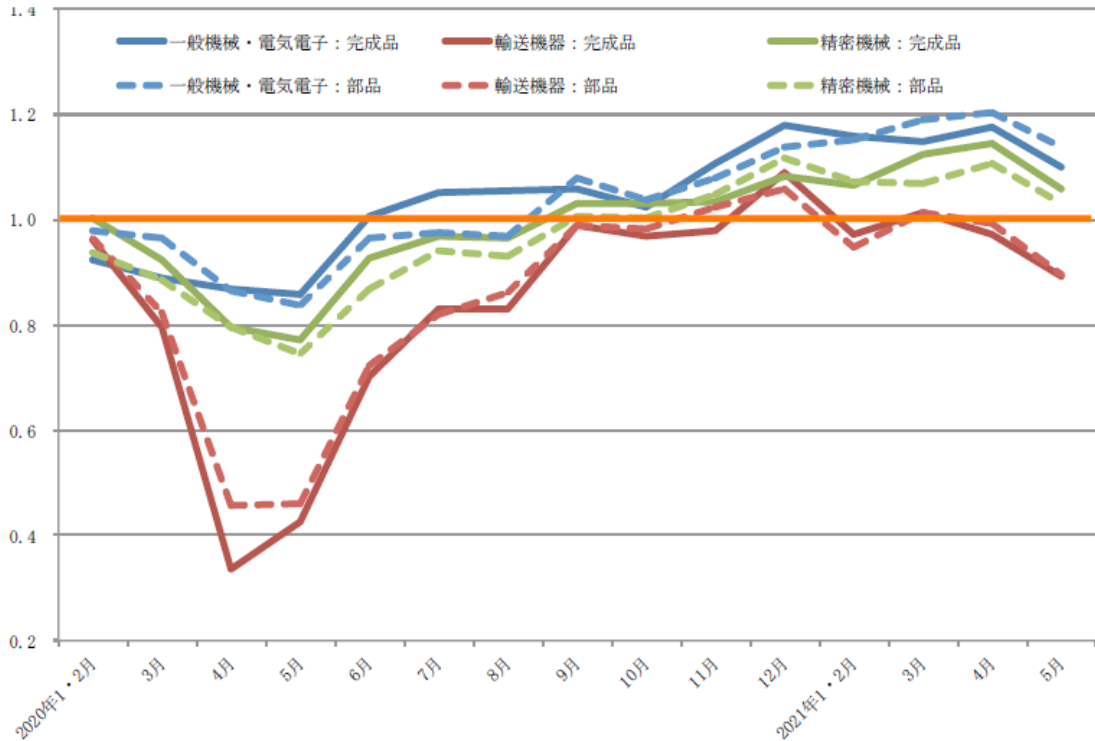
ここでは全体的に貿易データを見るのですが、GVCs/IPNs に関して、部品と完成品に分けて観察していきたいと思います。

### 3.2.1. 機械輸出への影響

まず機械の輸出に関して、世界全体の動きを見てみたいと思います。

(図16)は世界の機械輸出のグラフで、色が同じものが同じセクターなのですが、完成品と部品に分かれており、点線が部品となっています。2020年1月を1としており、最後は2021年5月です。これが現時点で取れる最新のデータとなっています。

世界の機械輸出（2019年各月=1、主要40カ国）



データ出所：安藤・早川（2021）コロナ禍における世界の機械貿易と生産ネットワーク、Mimeo（オリジナルデータ：Global Trade Atlas）。

および Ando, Mitsuyo and Kazunobu Hayakawa (2021) ‘Global Value Chains and COVID-19: An Update on Machinery Production Networks in East Asia’, *ERIA Policy Brief* No.2021-04.

（図 16）

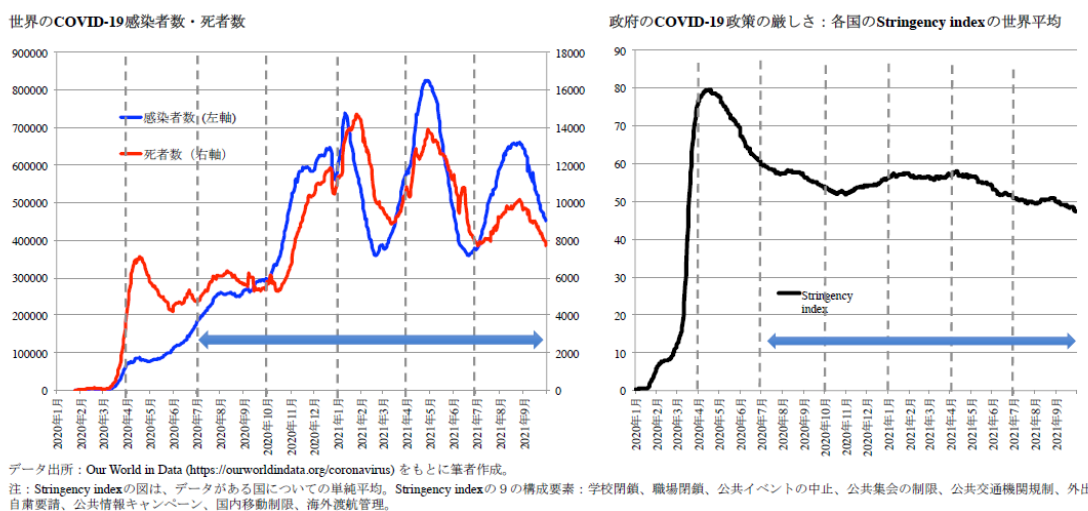
これを見ると、2020年4、5月あたりを底に6月から急速に回復して、9月ごろにはどの産業でもほぼ前年の水準に戻っています。その後、COVID-19前の水準を上回るような状況になっていることが確認できると思います。あくまで全般的になのですが、GVCs や IPNs の強靱性がここでも確認できるのではないかと思います。

しかしながら一時的な影響はもちろんあり、ここに挙げた研究でも負の供給ショックやそれがサプライチェーンを通じて伝播した様子が認められています。ただし、その負の供給ショックが比較的早く縮小した様子も見られています。ここで観察された急速な回復が統計的にも確認できていると思います。

機械産業の中でも少し違いがあって、輸送機器(赤い線)への影響が非常に大

きくなっています。例えば 2020 年 4 月の場合、完成品で 6 割以上、部品でも 5 割強落ち込んでおり、ロックダウン政策や耐久財であること、EC 取引があまり多くないことなどが影響しているのではないかと考えられます。一方で、その逆のパターンとして、一般機械・電気電子は 6 月の時点でほぼ前年の水準に戻っていることが分かります。

ここで感染状況や各国の COVID-19 対策の厳しさがどんな感じだったのかということ振り返ってみます(図17)。左側が感染状況に関する情報、右側が各国の政策の厳しさを指数の世界平均を取ったものです。国別に見るといろいろ違いはあるかもしれませんが、全体を見るとこのようになっています。



(図 17)

まず左側の図ですが、2020 年 4、5 月に少しピークがあって、その後少し落ち着いたものの、第 4 四半期あたりからまた増えて、後は上下しています。一方、政府の政策の厳しさに関して 2020 年 4、5 月はロックダウンの影響が効いていると思いますが、ここがピークで、その後は感染状況がいろいろ変わっても全体的にはそんなに大きな上下動はないということが確認できると思います。

では、IPNs に関してですが、(図18)を見ると、主要な IPNs は東アジア、それから北米、欧州にあると考えられます。機械産業の赤で囲った部分が完成品、青で囲った部分が部品になるのですが、それぞれの輸出について、世界のトップ 10 カ国をリストアップしています。横にあるのがその割合です。これを見ると、完成品も部品も世界の上位 10 カ国の中に東アジアの国が多く入っていること

が確認できると思います。特に一般機械・電気電子は、6 カ国が東アジアです。割合では世界輸出の半分以上を占めることが確認できると思います。このグラフから、一般機械・電気電子ならびに精密機械、その中でも特に部品輸出において東アジアが多いということで、世界的に見ても重要な担い手をしていることが確認できるのではないかと思います。

Top 10 Export Countries for Machinery Goods and Their Shares in World Machinery Exports (%)

	Final products						Parts and components					
	Gnrl & Elec		Transport		Precision		Gnrl & Elec		Transport		Precision	
1	CN	34.4	DE	20.4	US	18.1	CN	19.1	DE	18.4	CN	23.0
2	DE	9.1	JP	12.3	DE	15.1	HK	10.4	US	12.7	JP	10.7
3	US	8.4	US	9.2	CN	9.2	DE	9.9	CN	10.3	US	9.7
4	NL	6.2	FR	8.0	CH	8.4	US	9.8	JP	9.1	DE	9.5
5	HK	5.8	KR	6.2	NL	7.6	KR	7.1	MX	6.6	KR	7.8
6	MX	4.5	CN	6.1	JP	5.0	JP	7.0	FR	5.7	HK	6.8
7	JP	4.0	ES	4.7	FR	3.9	SG	5.8	GB	5.5	TW	6.5
8	KR	2.7	CA	5.2	SG	3.9	TW	5.3	KR	4.9	GB	3.5
9	TH	2.3	MX	4.7	GB	3.6	NL	3.2	CA	3.8	SG	3.2
10	TW	2.1	GB	4.5	HK	3.4	FR	3.1	ES	3.4	NL	2.6

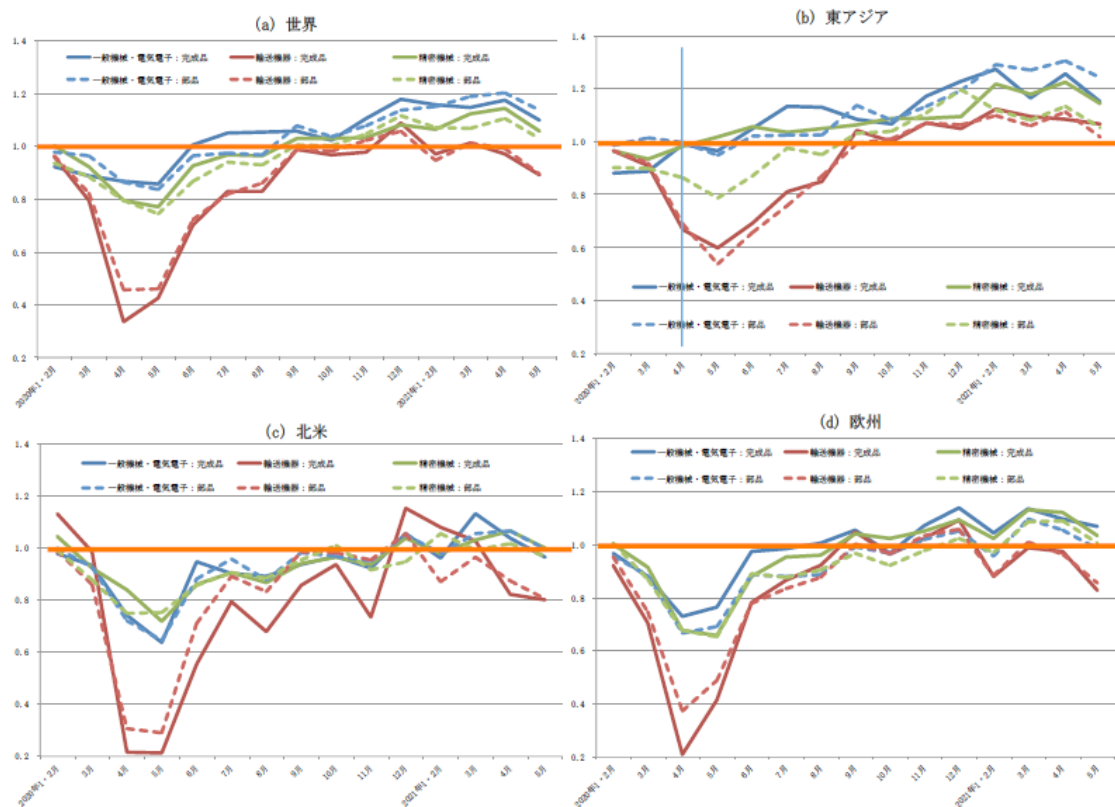
Note: The ranking and shares are based on exports in January to August 2019.

データ出所： Ando and Hayakawa (2021) "Does the import diversity of inputs mitigate the negative impact of COVID-19 on global value chains?", *The Journal of International Trade & Economic Development*, DOI: 10.1080/09638199.2021.1968473。

(図 18)

これら三つの地域の機械輸出がどのように推移してきたかを表しているのが(図 19)になります。これを見ると、どの地域も同じように 2020 年 4、5 月が底で、その後急速に回復しています。それから 9 月にはほぼ前年の水準に戻っているのは変わらないのですが、興味深いことが 2 点あります。輸送機器については特に欧米で負の影響が強いことと、東アジアでは輸送機器を含めて全般的に欧米と比べて負の影響が小さいことです。オレンジの線が 1 なので前年と同じ水準なのですが、それを超えるぐらいになっており、2020 年 4 月にはほぼ前年の水準に戻っていることが確認できると思います。正の需要ショックの影響を受けた製品もあり、減少したのもあったのですが、全体で見たときにはこのような動きをしていました。

(図20)は参考までに地域別・国別の感染状況ですが、欧米で特に 2020 年 4 月ごろ、感染がピークになったことが分かります。

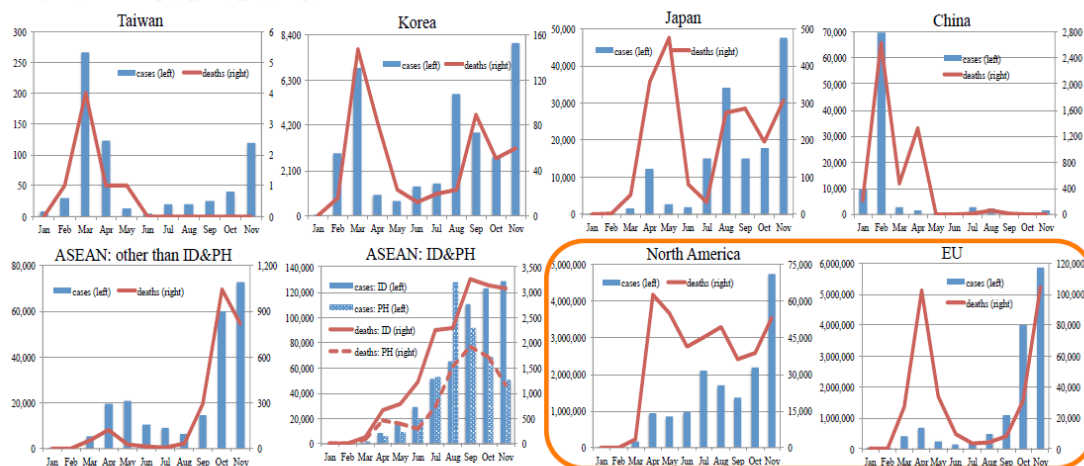


データ出所：安藤・早川 (2021) 「コロナ禍における世界の機械貿易と生産ネットワーク」 Mimeo (オリジナルデータ：Global Trade Atlas)。  
 注：東アジアにはASEANの6カ国、中国、香港、台湾、韓国、日本が、北米には米国、メキシコ、カナダが、欧州にはEUの14か国、イギリス、スイスが含まれる。

および Ando, Mitsuyo and Kazunobu Hayakawa (2021), 'Global Value Chains and COVID-19: An Update on Machinery Production Networks in East Asia', *ERIA Policy Brief* No.2021-04.

(図 19)

2020年におけるCOVID-19感染者数・死者数：国・地域別



Notes: the case in December 2019 for China is 27. No case is reported for Hong Kong. EU is composed of 27 current EU members plus UK. ID and PH denote Indonesia and the Philippines, respectively.

データ出所：Ando (2021) "Demand and Supply Shocks of COVID-19 and International Production Networks: Evidence from Japan's Machinery Trade", *ERIA Discussion Paper Series* No. 366.

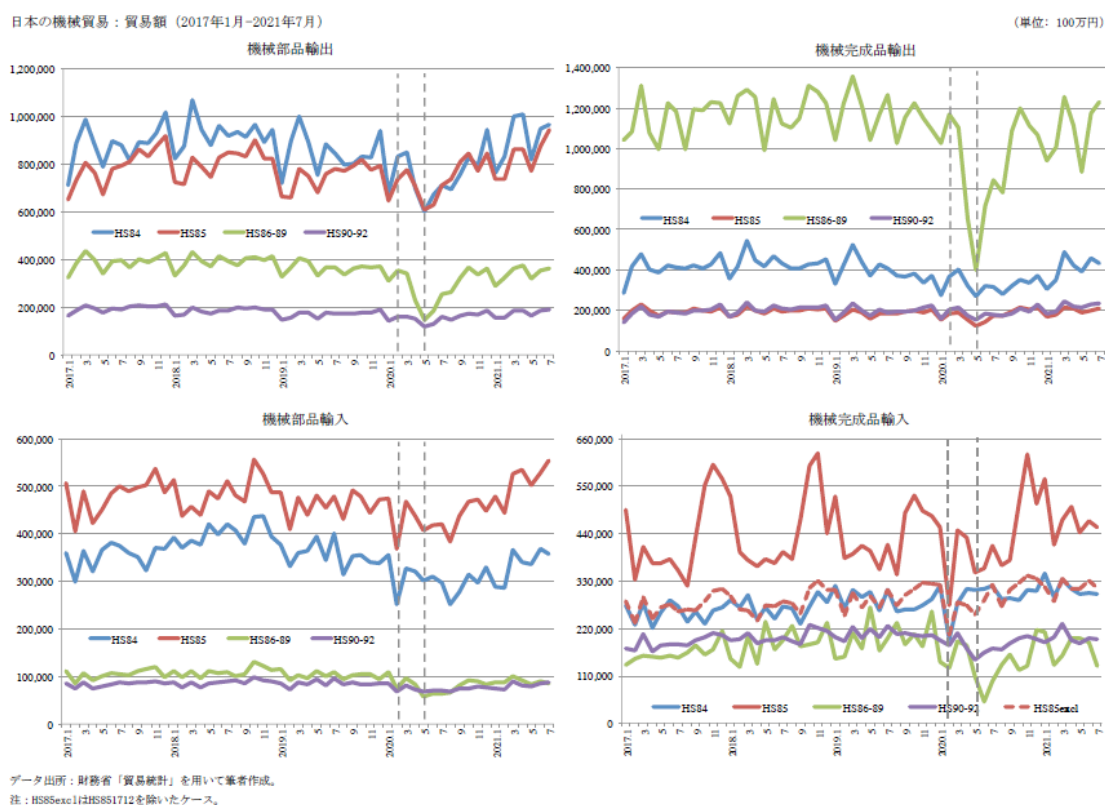
(図 20)



### 3.2.2.日本のケース

次に、日本のケースをお話したいと思います。先に日本の貿易の動向やIPNs が頑強であるという話をしましたが、もう少し細かい分析の結果などを見ていきたいと思っています。

まず、(図21)が機械貿易の貿易額をプロットした図になっています。上の左側が機械部品輸出、右側が完成品輸出、下の左側が機械部品輸入、右側が完成品輸入となっていて、色によって機械の中で産業が分かれています。輸出データを表す上の二つのグラフでは2020年2月頃(2本あるグレーの点線の左側)はほとんど影響を受けていないことが分かります。



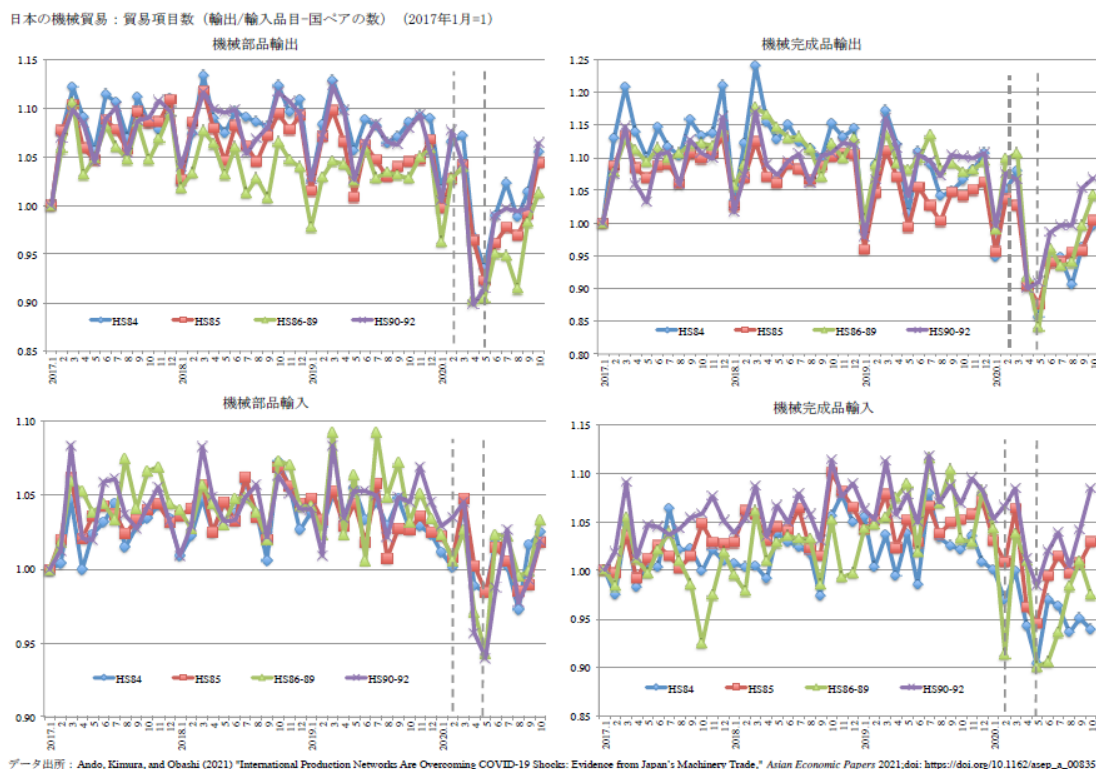
(図 2 1)

2020年2月頃の状況ですが、中国の影響があって輸入が非常に落ち込んでいます。サプライチェーンが寸断されたといった話がかかなり取り上げられていた時期なのですが、実は輸出を見るとほとんど影響を受けていません。在庫を

使って調整してみたり、一部の製品に関しては影響を大きく受けていたということはあると思いますが、全体を見る限りこの時点では輸出に関してそれほど大きな影響を受けていなかったと思います。

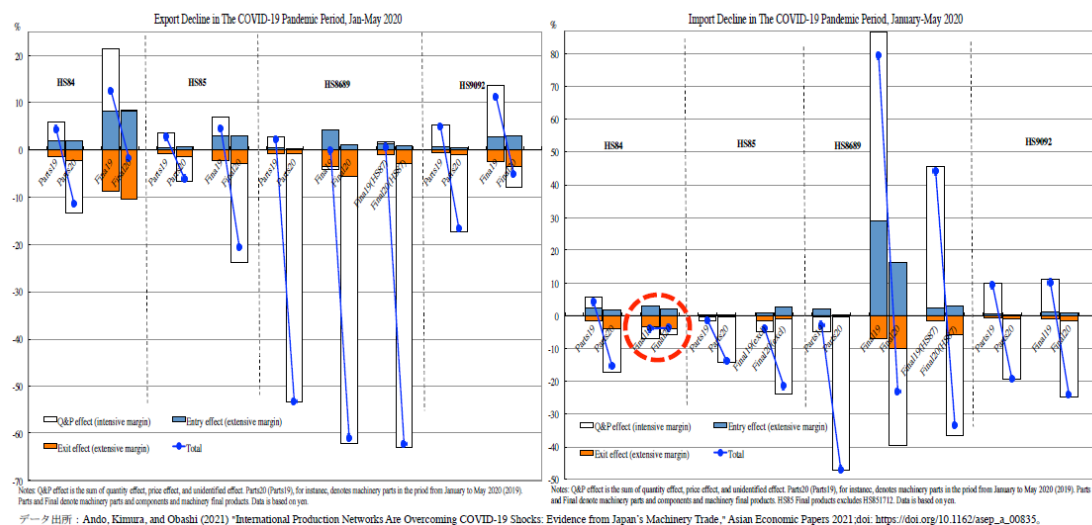
その後の動向ですが、5月あたりに落ち込み、9月以降は、多少上下動しているものの、ほぼ回復しているのが輸出側です。輸入側は2月に大きな落ち込みがあるのですが、次に5~6月あたりにまた少し落ち込み、輸出より遅れて回復しているという傾向が見えると思います。

ここまでは金額を見てきましたが、次に機械貿易の項目数を見てみます(図22)。項目数とは品目×国のペアのことなのですが、取引の組み合わせがどれくらいあるか、それが途切れていないかということを確認したいためこの指標を作成しました。このグラフでも2020年2月と5月にグレーの点線を入れていますが、輸出は2月には影響があまり見られず、5月に落ち込んでいることがわかります。輸入は部品が5月に大幅に落ち込んで、完成品は2月と5月に非常に落ち込んでいることが確認できます。



(図 2 2)

金額で見た場合と、取引が実際に行われているかどうかという意味での項目数で見た場合のどちらを見ても、どちらも 5 月に落ち込みがあったことから、より詳細に分析したのが(図23)です。ここでは 2020 年 1~5 月の貿易額の変化を分解しています。影響を確認するために前年同時期と比較することとしました。左が輸出側、右が輸入側となっており、それぞれ二つ横に並んでいるのが前年同時期と 2020 年です。



(図 2 3)

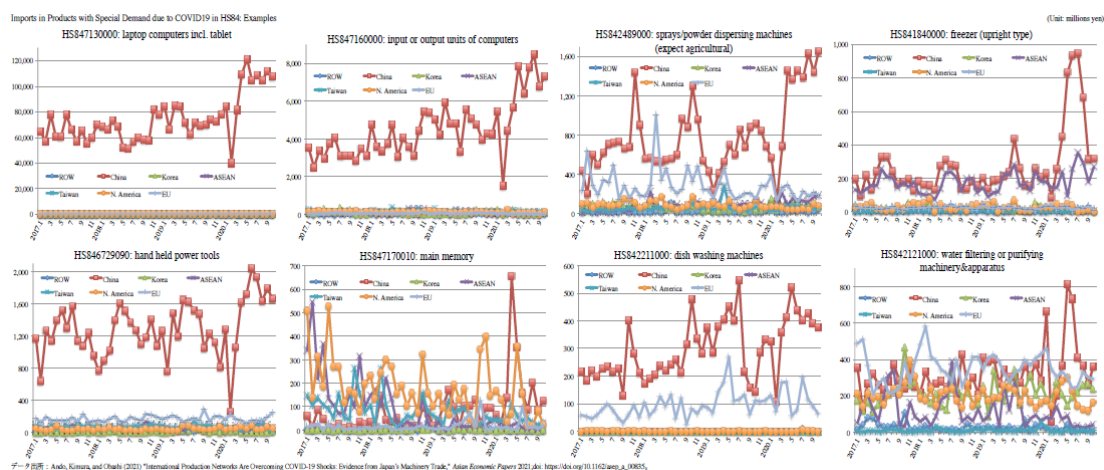
貿易額の変化を数量効果・価格効果・退出効果・参入効果の四つに分解しています。1 月も 5 月も貿易が続いている品目×国のペアに限って、貿易額の変化を数量の変化による部分と価格の変化による部分に分解したのが数量効果と価格効果ですが、図が煩雑になるのを避けるために、数量効果と価格効果はまとめて示しています(白い部分)。

残り二つが退出効果と参入効果です。退出効果は、貿易が 1 月にはあったけれども 5 月にはなくなったケース、それとは逆に、参入効果は 1 月はなかったけれども 5 月にはあったケースです。

この分析で一番興味深いのが、退出効果です。変化率自体は青い丸で示されていますが、退出効果がオレンジの大ききで示されています。貿易がなくなったケースなので退出効果はマイナスになるのですが、効果自体の大ききは、部品がそれぞれ左の 2 本、右の 2 本は完成品で、ここから読み取れるのは、部品の方が完成品よりも退出効果が小さくなっているということです。

また、ここで重要なのは前年同時期と比べて退出効果を示すオレンジの大きさがあまり変わっていない点です。これは退出効果があまり拡大していないということで、取引関係が途切れにくかったことがいえると思います。左側が輸出、右側が輸入ですが、それぞれ機械の中で産業が4種類に分類されています。どれを見ても多少増えているものはありますが、取引関係が途切れにくかったことがこの図からも確認できます。このように GVCs の頑強性が、統計の細かいデータを見ていくことから確認出来たと思います。

さらにこの図で興味深いのは、赤い点線で囲った丸い部分、これは HS84 (一般機械) の完成品の輸入に関する部分です。他のグラフでは、青い点で示されている貿易額の変化率が大体右下に下がっている傾向がありますが、この赤い点線で囲んだ部分に関しては、貿易額の変化率が前年同時期と比べて、若干増加しています。これは正の需要ショック製品の影響が非常に大きく出たことを表しています。この部分をもう少し細かく見たものが(図24)です。この図は、細かく分析した後にその中からピックアップした製品の貿易額の動きを見ているものですが、正の需要ショックを受けた製品の一般機械の輸入の例です。例えば、上の一番左にあるのが、タブレットを含むノートパソコンですが、3月から増え始めて4月以降に急増していることが確認できます。



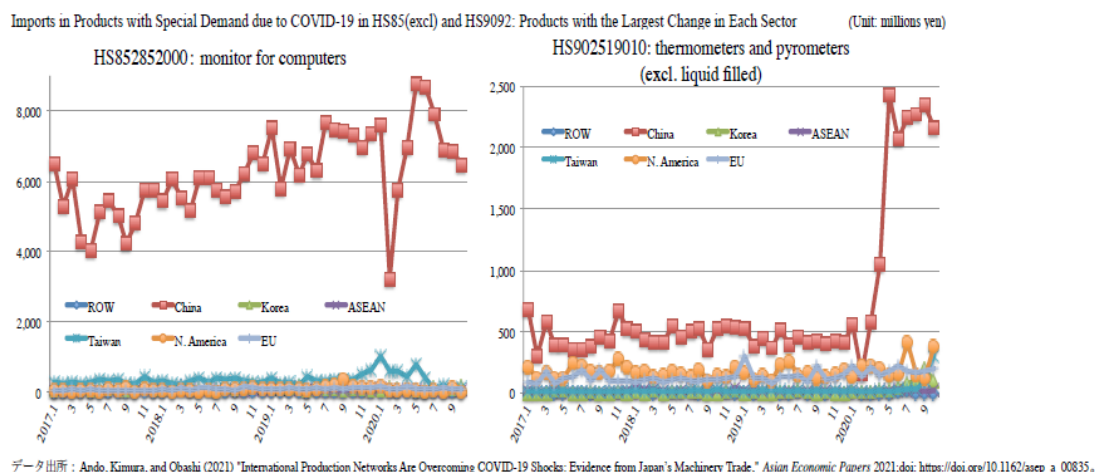
(図 2 4)

グラフの赤い線は中国のデータで、その他の色は中国以外の地域・国の線となっていますが、ノートパソコン、それに加えてマウスなどの入力・出力装置も増えていることが分かります。これらはテレワーク拡大の影響を受けている製品で

す。

それ以外では噴霧器が挙げられます。「農業関係を除く」となっているので消毒関係のものだろうと考えられます。先ほど小西先生から食品購入が増加したという話がありましたが、冷凍庫も増えています。手持ち電動工具も増えていますが、ステイホームを要請されたことから、DIY をする人が非常に増えたということもこの図から確認できます。

(図25)は電気電子と精密機械の正の需要ショック製品として、PC 用モニターと体温計の図を示しています。今ではどこに行っても非接触型の体温計が見られますが、このことは COVID-19 発生後に生じた新しい状況であるということがこのグラフからも確認できると思います。



正の需要ショック製品輸入：電気電子（HS85）、精密機械（HS90-92）の例

- HS85: PC用モニター（TW）
- HS90-92:（非接触）体温計（液体式を除く）（DI）

(図 2 5)

(図26)では、数量効果のみならず価格効果も下がっているケースが結構あったことから、負の需要ショックもあったと考えられます。輸出する側、輸入する側の両方で感染者が多いと、どちらの影響なのかが非常に分かりにくいのですが、2020年5月ごろは台湾や韓国、中国の感染者数が少なかったもので、それらの国との貿易を見てみると、輸出は増加しているけれども輸入が減少している

ケースが多いということで、ここからも負の需要ショックの側面が確認できるのではないかと考えています。

Quantity and Price Effects for Exports from/Imports to World: Jan-May, 2020 (%)

		Parts and components			Final products			Final products (HS87only)		
		Intensive margins			Intensive margins			Intensive margins		
		Quantity	Price		Quantity	Price		Quantity	Price	
<b>Exports</b>										
HS84	2020	-11.0	-14.2	3.2	0.5	2.5	-1.6			
	2019	4.1	6.0	-1.8	13.1	11.9	1.1			
HS85	2020	0.0	-1.6	-3.3	-20.7	-18.2	-1.5			
	2019	3.1	4.1	-1.0	3.9	3.2	0.7			
HS8689	2020	-52.7	-54.3	1.6	-56.5	-57.7	1.2	-60.2	-58.4	-1.8
	2019	2.4	1.0	1.4	-0.7	-1.8	1.1	0.5	-2.5	3.0
HS9092	2020	-16.4	-9.6	-6.8	-4.7	1.4	-6.1			
	2019	4.7	11.7	-7.0	11.0	13.8	-4.0			
<b>Imports</b>										
HS84	2020	-13.3	-11.4	-2.0	-1.5	-6.4	5.2			
	2019	3.5	2.4	1.0	-3.4	-5.8	2.3			
HS85	2020	-13.8	-12.3	-1.5	-23.1	-14.5	-7.2			
	2019	-1.5	0.0	-1.5	-3.3	-5.8	2.6			
HS8689	2020	-46.9	-46.0	-0.6	-29.5	-28.7	-0.8	-30.6	-29.7	-1.0
	2019	-4.4	-5.5	1.1	57.5	48.5	9.0	43.0	46.8	-3.7
HS9092	2020	-18.6	-22.8	4.5	-23.3	-30.7	7.4			
	2019	9.3	-2.6	11.7	9.8	14.7	-6.7			

Notes: The sum of quantity effect and price effect is not equal to the intensive margin in some cases due to missing data on prices etc. HS85 final products exclude HS851712 for imports.

データ出所: Ando, Kimura, and Obashi (2021) "International Production Networks Are Overcoming COVID-19 Shocks: Evidence from Japan's Machinery Trade," *Asian Economic Papers* 2021; doi: [https://doi.org/10.1162/asep\\_a\\_00835](https://doi.org/10.1162/asep_a_00835).

(図 2 6)

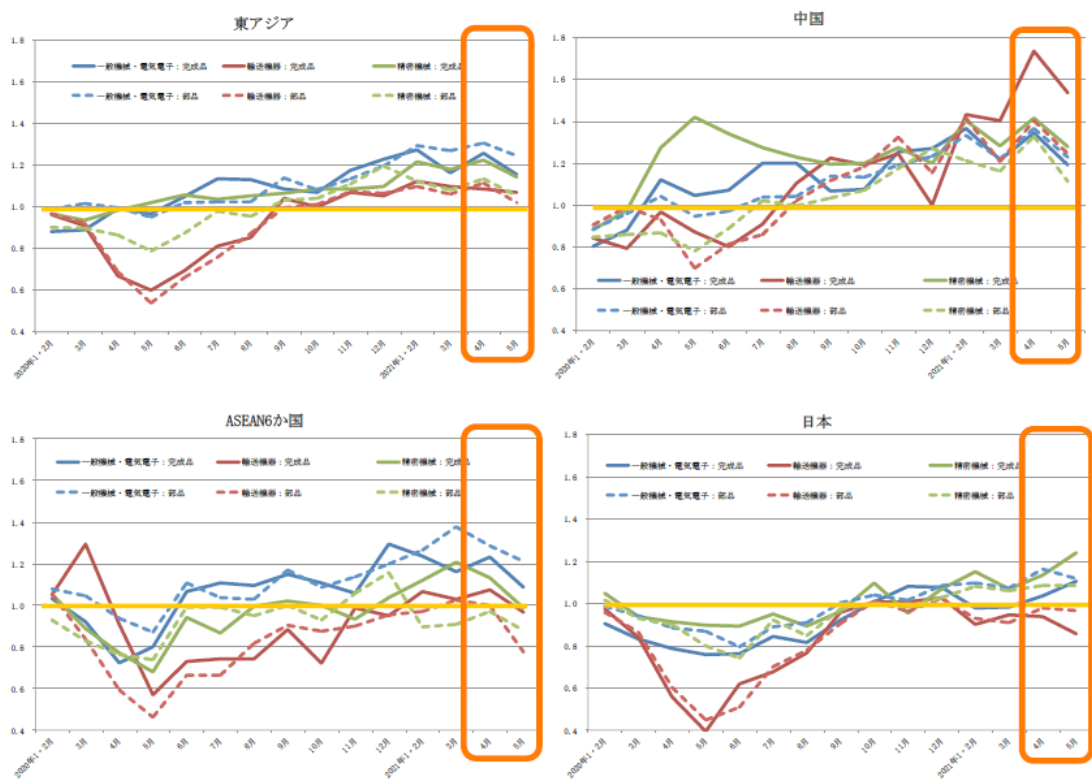
結論としては、COVID-19 発生により、負の供給ショック、負の需要ショックに加えて、正の需要ショックという三つの大きなショックが発生していたと考えています。

### 3.2.3. デルタ株感染拡大の影響は？

デルタ株感染拡大の影響ですが、現時点でいえることはほとんどありません。2021年の機械輸出のグラフからは、コンテナ不足や半導体不足、それに加えデルタ株感染拡大の影響を受けているように読み取れます。その中から具体的にデルタ株感染拡大の影響を分けるのは難しいのですが、北米や欧州では、4～5月に輸送機器の輸出減少が見られます。これは半導体不足の影響ではないか

と思いますが、東アジアでは、5 月時点では影響がそれほど見られません。理由としては時期の問題が大きいと思いますが、個別事例として工場がストップしたため、代わりの国からの輸入に切り替わったという話を聞くことができました。しかしながら、そういった事実に関するデータが現時点では集計レベルに出てきていないので、検証するには直近のデータが出てくる必要があります。

さらに東アジアを分けてみます(図27)。ここでは中国と ASEAN、日本に分けてみましたが、ASEAN で若干部品が減っていますが、中国では全般的に大きくプラスとなっています。



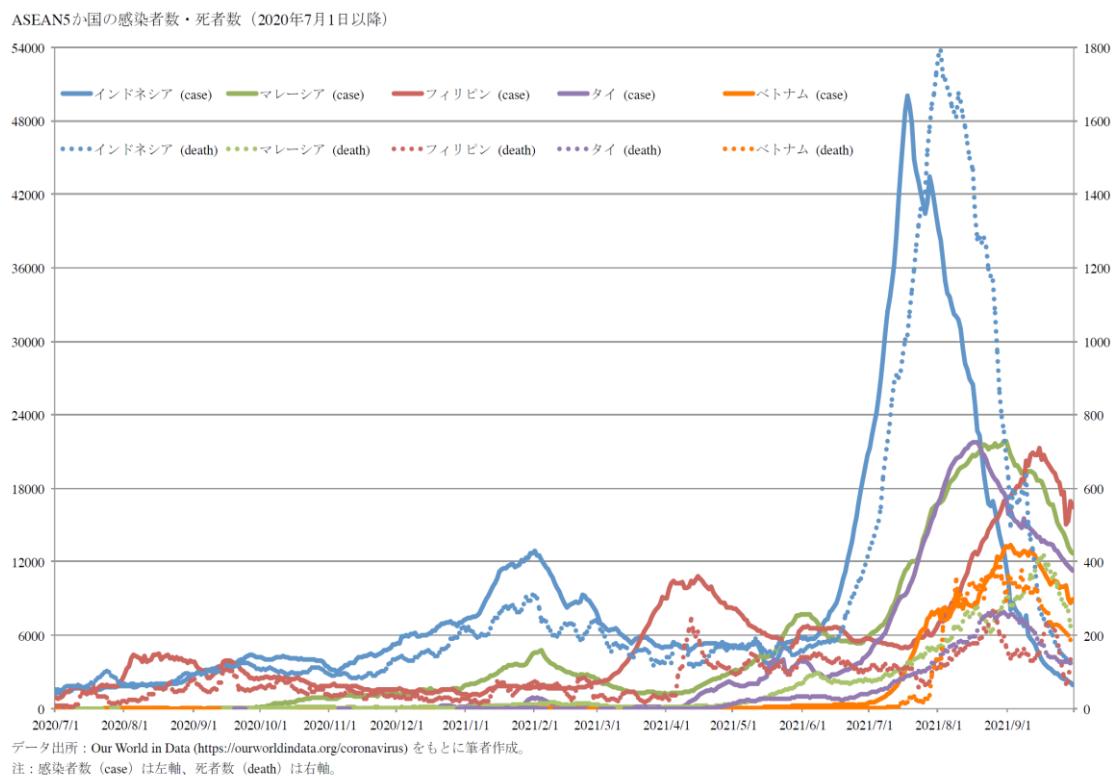
データ出所：安藤・早川 (2021) “コロナ禍における世界の機械貿易と生産ネットワーク”, Mimeo。注：東アジアにはASEANの6カ国、中国、香港、台湾、韓国、日本が含まれ

および Ando, Mitsuyo and Kazunobu Hayakawa (2021), ‘Global Value Chains and COVID -19: An Update on Machinery Production Networks in East Asia’, *ERIA Policy Brief* No.2021-04.

(図 27)

感染者数増加のタイミングですが、(図28)のグラフは色によって国が違うのですが、やはり ASEAN の中でもデルタ株拡大のタイミングが異なります。最初に木村先生からお話がありましたが、ベトナムは感染を非常に抑えていて、優秀

な国の一つだったと思うのですが、7月から急増しており、もう少し先の8、9月ぐらいのデータになるともしかしたらもう少し影響が見られるようになるかもしれません。

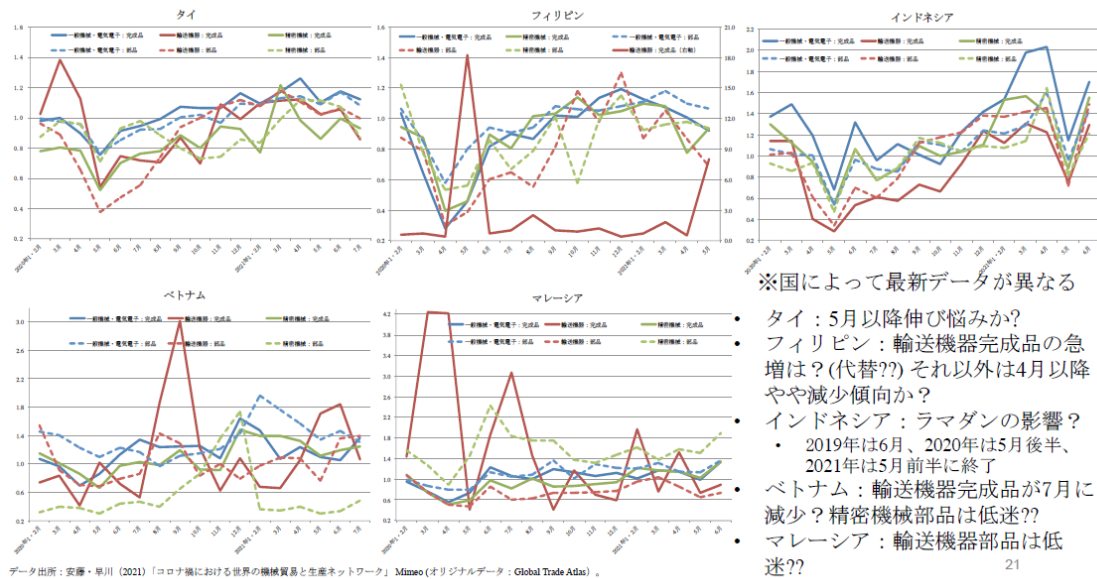


(図 28)

(図 29)では ASEAN 各国国別の機械輸出データを挙げておきました。



ASEAN各国の対世界機械輸出（2019年各月=1）



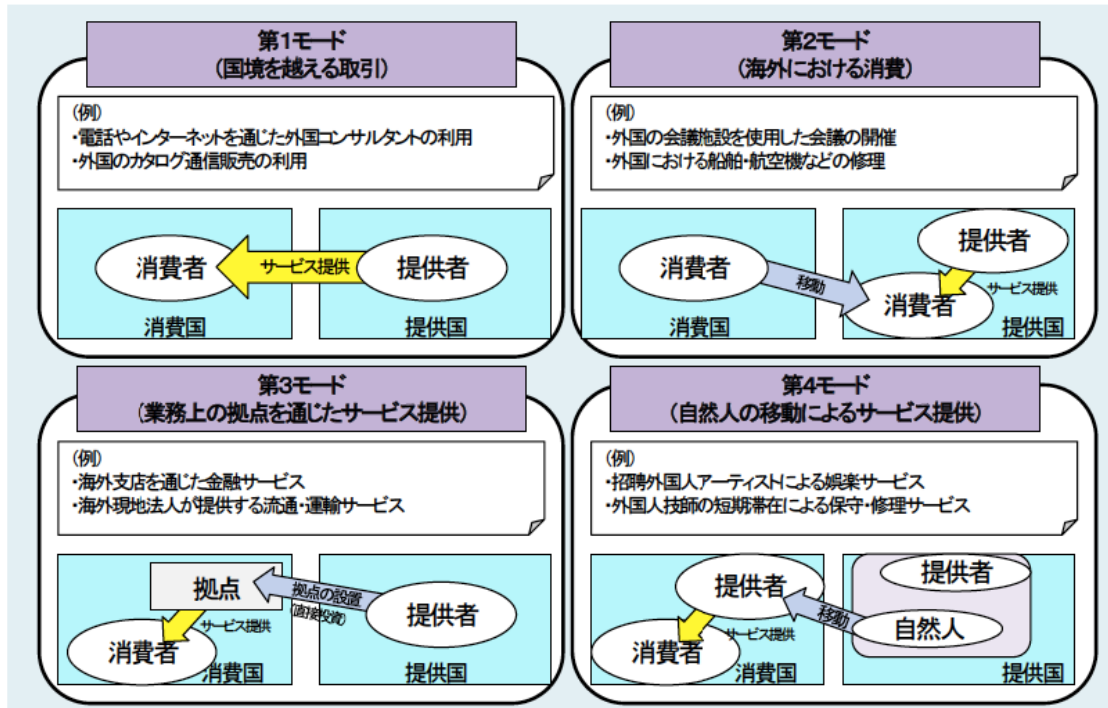
（図 2 9）

### 3.3. サービス貿易への影響

サービス貿易への影響ですが、COVID-19 が人の移動や対面での取引を制限しており、一部のサービスセクターにとっては非常に大きな影響を与えています。

サービス貿易に関する一般協定(GATS)ではサービス貿易を四つのモードに分けています(図30)。第2モードが消費者の移動、第4モードがサービス提供者の国境を越えた移動が必要であり、特にこの二つのモードが大きく影響を受けるだろうと考えられます。第1モードは、人の移動は基本的には伴わないので、影響は少ないかもしれません。統計上の問題として、ここでは国際収支表(BOP)というものを使っているのですが、第3モードが十分に把握されていない面があり、注意しながら見る必要があると考えています。他に TISMOS というデータもあるのですが、直近のデータが反映されていないので、BOP ベースで見たいと思います。

## GATSにおけるサービス貿易の4つのモード

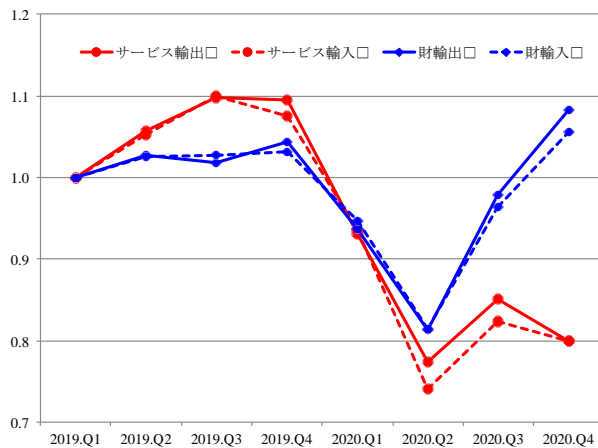


出所：外務省 (<https://www.mofa.go.jp/mofaj/files/000448532.pdf>)

(図30)

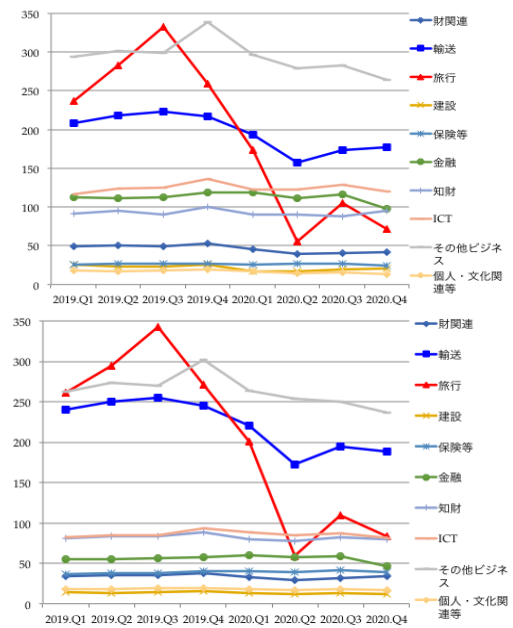
サービスと財を比較することでサービスの特徴を見たいと思います(図31)。左のグラフの赤線がサービスで、輸出(実線)と輸入(点線)があります。このグラフは四半期毎にプロットしています。2020年第2四半期に最も落ち込みが大きかったのは財もサービスも同じなのですが、その後を見ると明暗が分かれています。その理由ですが、第4四半期に感染が拡大し感染者が非常に増えたことの影響がサービスの方に大きく出ていると考えられるためです(図32)。またサービスの中でもセクターによって違いがあるだろうと考えられ、(図31)右側を見ると赤の旅行サービス、青の輸送サービスなどに影響が大きく出ていることが確認できます。

(i) 財・サービスの貿易 (2019.Q1 = 1)



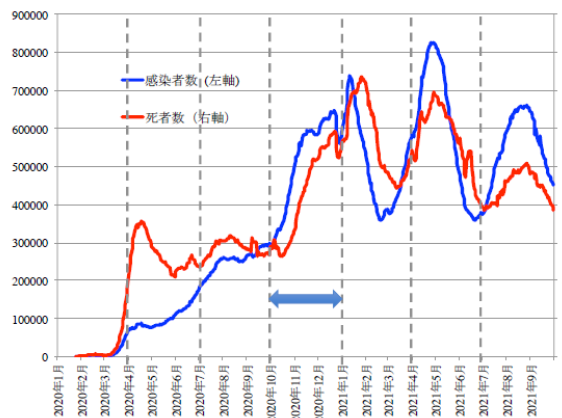
データ出所：UNCTADおよびWTOデータをもとに筆者作成。  
注：サービス貿易はBOPベース。

(ii) セクター別サービス貿易 (上：輸出、下：輸入)：10億ドル

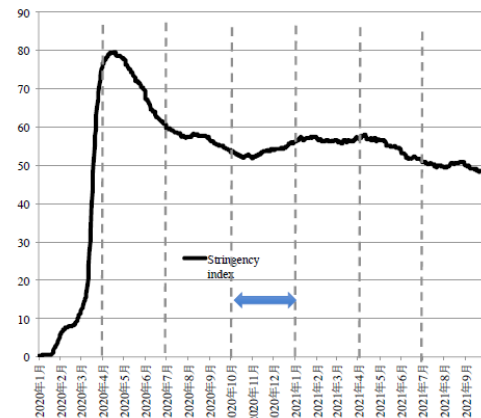


(図 3 1)

世界のCOVID-19感染者数・死者数



政府のCOVID-19政策の厳しさ：各国のStringency indexの世界平均



データ出所：Our World in Data (<https://ourworldindata.org/coronavirus>) をもとに筆者作成。

注：Stringency indexの図は、データがある国についての単純平均。Stringency indexの9の構成要素：学校閉鎖、職場閉鎖、公共イベントの中止、公共集会の制限、公共交通機関規制、外出自粛要請、公共情報キャンペーン、国内移動制限、海外渡航管理。

(図 3 2)

今までの話を、146 カ国を対象に計量経済学的に分析した結果を簡単にまとめたのが(図33)です。N が負の影響があったことを示していて、Larger が財よりも影響が大きかったことを示しているのですが、ポイントとしては財・サービス貿易の負の影響はサービス貿易への影響の方が大きいといえます。それから、セクター別では旅行サービス、輸送サービス、それから建設サービスで特に大きく影響が表れていました。逆に ICT サービスではほとんど影響がなかったことが

ここから確認できると思います。

COVID-19の貿易への影響（四半期・対世界データ）：財とサービスの比較およびサービスセクター別主要モードとPPML分析結果

	推定主要モード: BOP	主要モード: TISMOS	輸出			輸入		
			(I) 感染者数	(II) 死者数	(III) 指数	(I) 感染者数	(II) 死者数	(III) 指数
財 (PPML)			負	負	負	負	負	負
財 (IV推計)			負	負	負	負	負	負
サービス (PPML)				負 (>財)	負 (>財)	負 (>財)	負 (>財)	負 (>財)
サービス (IV推計)			負 (>財)	負 (>財)	負 (>財)	負 (>財)	負 (>財)	負 (>財)
財関連	モード2	モード2						
輸送	モード1 (モード2/4とリンク)	モード1		負 (>財)	負 (>財)	負 (>財)	負 (>財)	負 (>財)
旅行	モード2	モード2	負 (>財)	負 (>財)	負 (>財)	負 (>財)	負 (>財)	負 (>財)
建設	モード4	モード3	負 (>財)	負 (>財)		負 (>財)	負 (>財)	
保険等	モード1	モード3				負 (>財)	負 (>財)	
金融	モード1	モード3				負 (>財)	負 (>財)	
知財	モード1	モード1				負 (>財)	負 (>財)	負 (>財)
ICT	モード1	モード3			負			
その他ビジネス	モード1	モード3				負		
個人・文化関連等	モード1	モード3	負 (>財)	負 (>財)	負			

注：負/正は統計的に有意な負/正の結果を、(>財)は、財と比べて影響が大きいケースを示す。BOP統計ではモード3が含まれないため、推定主要モードは、TISMOS統計をもとに、モード3以外のモードの中で主要なモードを表している。

データ出所： Ando and Hayakawa (2021) "Impact of COVID-19 on Trade in Services", *IDE Discussion Paper No. 824* (Forthcoming in Japan and the World Economy, Volume 62, June 2022, 101131)をもとに、筆者作成。

(図 3 3)

### 3.4.最後に

これまでに COVID-19 には三つのショックがあったことを話してきました。今のところ IPNs に関してはほぼ残存しているのですが、これからになって影響が出てくる可能性は否めません。それを少しでも和らげるためには、立地の優位性改善やサービス・リンク・コストの削減が重要です。

それから、サービス分野の重要性とデジタル技術の活用については、先ほど説明したように、サービス貿易への影響は非常に大きかったのですが、COVID-19 を契機にさまざまな分野でデジタル化やオンラインでのサービス提供が促進されて、サービス分野の重要性が増大したといえると思います。そのため、サービス分野の拡充、デジタル技術の活用は、他のサービス分野や産業、それから GVCs/IPNs の維持拡大にも貢献するのではないかと考えられます。

## 第二部 パネルディスカッション

モデレーター

木村福成（再掲）

パネリスト

小西葉子（再掲）

安藤光代（再掲）

(木村)お二人の先生からとても明快なご説明をいただきましたが、特に数字のパワーを改めて感じています。お話をお聞きして、マイクロのところでいろいろなことが起きていたことが、これらはまとめて足し上げてしまうと何が起きていたか分からなくなってしまうので、よく分かりました。

さて、これからお二人の先生に幾つか質問をしながら、ディスカッションを進めたいと思います。

まず、小西先生から最後に Go To 型政策の話がありました。今は衆議院選挙のタイミングですが、与党も野党も現金給付型政策、いわゆるバラマキ政策の話ばかりをしているのですが、そのような政策はどれほど経済効果があるのか、その一方で Go To 型政策に関しては、お話を聞く限り結構効果があったように感じたのですが、さらに詳しい話を聞きたいと思います。

安藤先生には、参加者から質問を頂いているのですが、その質問にも関連して、お聞きします。生産ネットワークで特に機械部品がエントリーもイグジットも小さい、つまり取引は継続されていて、生産ネットワークはrobustでresilientであったということだと思っています。一方で、よくいわれるのは、生産ネットワークはショックが伝わってくるメカニズムでもあって、外国で何かショックがあれば非常に遠くまでショックが伝わって来るといえるのはある意味で負の側面だと思っています。robust、resilientというのはある意味で望ましい性格かもしれないのですが、それはどういう理屈で機械部品が他の取引よりもrobustでresilientなのか、ご説明いただけたらと思います。

(小西)「バラマキ」というホットワードが出てきましたが、衆議院選挙が始まって、

選挙の多くの焦点のひとつになってしまっただけで、もったいないと思う面があります。特別定額給付金のデータからは、貯蓄に回した方が多いといわれていますが、安藤先生の発表でもありましたように、家の中を整えるような、白物家電の大型なものを購入した人も多かったです。ペットをお迎えした人が多いということも先ほどお話ししました。ここから感じたのは、政策立案する人がどこにお金を使ってほしいと思っているとおりに私たちは行動していなかったということです。

COVID-19 が発生して 1 年半が経過し、そろそろ国民もお金を使いたい、特にサービス消費をしたいと思うようになり、またみんなで集まりたいという思いは高まってきているので、安全さえ担保されればご飯を食べに行きたい、旅行もしたいという気持ちになっていると思うのです。COVID-19 発生からの 1 年半で、国が実施した政策も多くあったけれども、私たち自身もいろいろ対策を行ってきました。ワクチン接種もかなり進み、感染者数が抑えられるようになり、去年とは違う状況になってきたと思われるので早めに Go To トラベルを再開したらどうかと思っています。観光・宿泊業は、例えばリネンサプライや温泉、小売業、飲食業など関わっている産業が幅広く、受ける影響が大きいからです。

経済産業省 V-RESAS から取ったデータなのですが、昨年 Go To トラベル実施期間中には全国で宿泊者数が 121% 増加していますが、東北地方は 231% 増となっており、COVID-19 発生前よりも宿泊者数が増えているのです。これは Go To トラベルの影響で、消費者が安全であると考えるところに行くので、旅先が分散することにもなり、今まで注目されなかった新たな観光地の発見にもつながっていくように思われ、そういった意味でも Go To 型の政策の方がいいように感じています。

(木村) 観光業は非常に負の影響が大きかったので、そこにきちんと経済効果が出るような政策は意味があるかもしれないということですね。

(安藤) GVCs に関する質問を頂いていますので、そちらから先に回答したいと思います。数量効果・価格効果で説明できる部分が多いということは、

COVID-19 では GVCs を組み換えることはほとんどなかったかという質問です。少なくとも統計レベルで見られる範囲では、組み換えが全くなかったかどうかについては分かりませんが、少なくとも数量的には価格効果や数量効果がかなり大きかったので組み換えは少なかったと考えています。先ほどお話ししていなかった部分になりますが、その大部分は数量効果で説明できています。

一時的にどこかの国で、例えば最近ではベトナムやマレーシアでロックダウン政策などがあったので、そこからの供給が一時的にタイからに切り替わった影響はあると思われ、その後の調整は状況によって発生することになると思いますが、大きく見たときには、COVID-19 が発生し GVCs が完全に変わったかどうかという、データを見る限りは、それは変わっていないと考えていいと思います。

また、負の需要ショックが長引く可能性があるとお話しましたが、まだ COVID-19 は収束しておらず、特に東南アジアを含む東アジアの感染状況は今年に入ってからむしろ悪くなっており、この地域の経済成長率も落ちるというデータも「世界銀行アウトルック」が出しています。

それらを併せて考えたとき、日本だけではなく世界全体で見たときに需要の落ち込みが今後全くないとは思いません。もし需要の落ち込みが大きくなれば、IPNs にも影響は出てくるのではないかとこのことを申し上げました。しかし、現時点ではデータ上、そのような影響は見られません。ここからいえるのは、IPNs は現時点ではほぼ残存しているのではないかとこのことです。IPNs に関してこれから問題になるのは、むしろコンテナ不足やそれに伴う輸送費の高騰といったことになるのではないかと考えています。

(安藤)次に、robust、resilient であることのメカニズム、つまりなぜ機械部品は途切れにくいのかというご質問に対してです。IPNs が既に出来上がっているということは、企業がどこ取引するか、コスト面も含めていろいろ考えてきたことが形になったものと考えており、いったん取引環境が出来上がるとそれを変えることには非常に大きなコストがかかることとなります。一時的には何らかの形で他からの供給に切り替えるということがあるにしても、企業はどこ取引するかを決めるまで調

査を含めてかなり労力をかけてきたので、それを簡単には変えることは難しいと思います。そういった理由から、IPNs がある中ではそれを維持していこうとする力が働くと私は考えています。そのために、一時的に他から供給を受けるようなことはあっても以前からの取引関係は継続する、あるいはいったん途切れたとしてもそれを早く復活させようとするインセンティブが企業に働いて、それが IPNs を維持することにつながるとともに、早い貿易回復にもつながるのではないかと考えています。

(木村)実際に今回の場合は正の需要ショックが効いていました。二人のご発表にも出てきましたが、特にリモートワークやステイホームに関わる製品が東アジアにとって主要な輸出産品でもあったわけです。東アジアの感染があまり広がらなかったことと併せて、生産ネットワークがあったことがアジアの景気の落ち込みをある程度抑えたと考えています。

別の質問ですが、まだしばらく with コロナが続きそうで、すっきりと以前の生活に戻れるような状況ではないかもしれないのですが、もう少し時間がたってくると、人も国際間で移動できるようになったり、先ほどの話では飲み会もできるようになったり、そういうことも起きてくると思います。しかし今回、2 年近くわれわれは今までと違うスタイルの生産・消費をやってきたことで、どんなパーマネントな変化が起きたのでしょうか。

特に小西先生の話に関しては、生活様式や仕事のやり方の変化のようなものがあるかもしれません。安藤先生の話に関しては、国際間ではなかなか人が動きにくかった中でもビジネス関係はつながっていました。このような状況で、また人が動けるようになったときにどういう感じになるのでしょうか。今回の COVID-19 発生によってどのようなパーマネントな効果が生まれたのか、まだきちんと検証されていない面もあると思いますが、お考えをお聞きしたいと思います。

(安藤)まず、今回のオンラインフォーラム含めて、COVID-19 発生前にここまで頻繁にオンラインで会議をするということは全く考えられなかったということを強く感じており、オンラインの活用はこれからも続くとともに、



デジタル技術の活用がさらに進むと考えられます。

私が今回お話した内容に関して、第 2 モード、第 4 モードといった主流のサービス分野でも、第 1 モードのようなオンラインでの提供が増えてくるなど、サービスの提供の仕方もいろいろ変わってくると思います。また、第 1 モードに分類されている ICT サービスは今後増えていくだろうと思います。

次に、特に今回の危機を通して財とサービスのリンクを非常に強く実感しています。例えば、先ほどお話した電子取引も COVID-19 下で急増しましたが、これからも増えていくと思います。また、GVCs の効率性と危機管理という意味でもデジタル化は重要だと思います。このように、サービス分野での重要性が増すとともに、財や IPNs のさらなる拡充、あるいは危機管理も含めて、デジタル化はつながっていくのではないかと思います。

一例を話しますと、私の知人が、COVID-19 発生で時間に余裕ができ、ステイホームでできることから、毎日フィリピン人講師の英語レッスンをオンラインで受けています。このような形のサービス貿易もより身近になるとともに、提供の仕方の選択肢が今までよりも増えていくのではないかと考えています。

(小西)実は私も COVID-19 が発生してから、オンラインでフィリピンの先生に英語を習っています。大人向けのオンラインセミナーもこれからますます活発化していくのではないかと考えています。

このフォーラムですが、リアル開催であれば大阪に行き多くの方に直接お会い出来たかもしれないとは思いますが、オンラインだからこそこのタイミングでお話しすることができている方もたくさんおられます。なぜ今までコンサートやライブと同じように会場の大きさを気にしていたのかというのが COVID-19 発生からこれまで経過して私が強く感じていることです。芸術分野などでは人の面前で伝える技術が非常に大事だと思います。しかし、学術的な知識であれば、話し方や見せ方の努力は必要だとは思いますが、オンラインでも十分伝わるのではないかと思います。日本各地から話を聴いていただき、日本各地に住んでおられる先生方にオンラインからご登壇いただくことは、効率的なフォーラ

ム開催を可能にしたように感じています。今までは ICT 技術が進まなかったからということもありましたが、サービスの研究の面では、なぜラーメン屋やライブ会場や美容院と同じように会場の大きさを気にしていたのかと感じており、今後はこのようにオンラインを使って大人の知識共有が進んでいくことはいいことだと思います。

また、飲食店が午後 8 時に閉まり、皆が自炊するようになり、健康な食生活をする人が増えていると思います。COVID-19 の人体に対する影響自体の研究も大事ですが、これまでの 2 年というのは長い期間ですので、私たちの健康習慣がどうなっていたのかということもこの間のデータを使って調べなければいけないと感じています。

今までは統計に興味を示す人も少なく、データ分析も人気が高くなかったのですが、AI のおかげで統計研究とデータ分析の両輪が回り始め、大学にデータサイエンスの学部も増えています。COVID-19 が発生したことも、間違いなくビッグデータの活用を推し進めたと思います。日々のニュースで感染者数や前年同週比で人がどれだけ駅の周りにいたかというような数字を皆さんも毎日耳にしていることかと思いません。

去年の 3、4 月ぐらいまでは、記者から化粧品の売上や食品の売上に関する質問があれば、それに対して回答すると記事にしてくれました。その後、同じように回答しても、当たり前の話で面白くないから記事にはしませんと言われ始めました。それまでは、肌感覚でそうだとされていることをデータで示すことが実は非常に難しかったのです。それが最近では、データを示すと、「これは知っている」「この点は面白かった」というコメントを頂くことが増えました。このようなコメントをもらえるときほど分析者として仕事冥利に尽きる思いを感じることはありません。肌感覚で感じることを客観的にデータで示せるようになったからです。日本人の統計リテラシー、データリテラシーは遅れているといわれていますが、ポストコロナの今を機にそれらが世界標準まで上がっていけばいいと思っており、かつ自分の研究に対する戒めにもしなければいけないと思っています。

(木村)内容的にもデータ分析から事実が浮かび上がることがこの COVID-19

において見えてきたのでわれわれの研究の仕方もこれから変わっていくのだと思います。

最後の質問です。安藤先生に対しての質問ですが、サービス貿易の実証分析で、直感的には知財の海外からの収入は減って、コンピューターサービスは増えているのではないかと思っているが、という質問です。

(安藤)まず知財の方は輸出側では効果は出ていませんが、輸入側ではマイナスは出ています。今すぐなぜかを説明するのは難しいのですが。コンピューターサービスは増加しているという直感を持っておられるとのお話でしたが、実際に輸出データを見ても、若干増加していると思います。計量分析の結果としては比較的出ているというよりは、輸出側でマイナスになっているケースも確かにあるのですが、財貿易や他のサービス貿易のセクターの中で統計的に負の効果が認められるセクターよりもはるかに負の影響は小さいですし、有意な結果が出ていないというケースの方がむしろ多いです。少なくとも増加という結果は出ていないのですが、減るという結果もあまり見られません。

もう一つ理由として考えられることは、TISMOS のデータからは、ICT の場合は第 3 モードでのサービス提供が多いのですが、先ほどお話しした BOP ベースのデータでは第 1 モードのものを主に拾っています。第1モードではデータが少なく、一方で第 3 モードで増えているはずのデータが拾えていないために、直感と違ってプラスになっていない可能性もあるかと思っています。

(木村)最近、今年の「World Trade Statistical Review」を見ていましたら、コンピューターサービスは確かに 2020 年が世界全体で 8%成長しており、国別では日本が前年比 62%増と非常に伸びています。逆にいえばいかに日本での分母が小さかったかということだと思いますが。一方で、アメリカでも 16%伸びていました。これを見る限り、コンピューター関連サービスに関しては明らかにプラスに作用していたと思います。プラスの需要ショックも非常に面白い結果が出ていると思います。

## 講師略歴

小西 葉子(こにし ようこ)

独立行政法人経済産業研究所 上席研究員

名古屋大学大学院経済学研究科博士号(経済学)取得。

一橋大学経済研究所講師、米エール大学客員研究員、経済産業研究所研究員などを経て 2014 年より現職。経済産業研究所上席研究員(現職)。専門は、計量経済学、統計学

安藤 光代(あんどう みつよ)

慶應義塾大学商学部教授

慶應義塾大学大学院経済学研究科 博士(経済学)取得。一橋大学大学院経済学研究科専任講師、慶應義塾大学商学部専任講師、慶應義塾大学商学部准教授等を経て、2016 年より現職。専門は、国際貿易論

木村福成(きむら ふくなり)

アジア太平洋研究所上席研究員

慶應義塾大学経済学部教授

東アジア・アセアン経済研究センター(ERIA)チーフエコノミスト

1958 年生まれ。米国ウィスコンシン大学経済学博士号(Ph.D.)取得(経済学)。ニューヨーク州立大学オルバニー校助教授、慶應義塾大学経済学部助教授等を経て、2000 年より現職。東アジア・ASEAN 経済研究センター(ERIA)チーフエコノミスト(現職)。専門は、国際貿易論、開発経済学

## 研究会記録

日時:2021年10月15日(金)13:30~15:00 第2回オープン研究会  
「アジアにおける経済のダイナミズムとグローバリゼーションの展望」

COVID-19が日本経済、世界経済に与えた影響

～消費に関するデータ、貿易に関するデータの分析から浮かび上がった事実～

・基調講演

・パネル登壇者からのコメント、及び参加者からの質疑を踏まえたディスカッション。

開催形式:オンラインフォーラム(Zoom ウェビナーによる実施)

## 2021年度 第3回オンラインフォーラム

### 「アジアにおける経済のダイナミズムとグローバリゼーションの展望

#### メガ FTA の進展～RCEP の意義と効果～」

日時:2021年12月21日(火)15:30～17:00

開催形式:オンラインフォーラム(Zoom ウェビナーによる実施)

#### 第一部 基調講演

##### 基調講演

石川幸一 亜細亜大学アジア研究所特別研究員

国際貿易投資研究所客員研究員

早川和伸 独立行政法人日本貿易振興機構アジア経済研究所

主任研究員

##### モデレーター

木村福成 APIR 上席研究員

慶應義塾大学 経済学部 教授

東アジア・アセアン経済研究センター(ERIA)

チーフエコノミスト

#### 1. 趣旨説明(木村福成)

本日のトピックは RCEP です。東アジア地域包括的経済連携協定といいますが、最近になって中央官庁は「地域的な包括的経済連携」と呼び始めています。これは 15 カ国が参加している協定で、2020 年 11 月 15 日に 15 カ国が署名しました。その後、各国で国内承認手続きあるいは批准手続きが進められ、15 カ国のうち ASEAN の 6 カ国(ブルネイ、カンボジア、ラオス、シンガポール、タイ、ベトナム)とそれ以外の 4 カ国(日本、オーストラリア、中国、ニュージーランド)の計 10 カ国は国内手続きが終わり、寄託されました。寄託後 60 日となる 1 月 1 日に 10 カ国で発効することになっています。少し遅れて韓国でも国内手続きが終わり、2 月 1 日に発効することになっています。インドネシア、マレーシア、ミャンマー、フィリピンの 4 カ国ではまだ国内手続きが終了していませんが、これらの国も順次入ってくると思われま

す。RCEP を巡っては、新聞報道も識者も、評価が両極端になっている印象があります。世界最大のメガ FTA ということが大変強調され、ある意味で過大評価

になっているところがありますし、逆に協定の中身は自由化度が非常に低く、質が低い FTA で経済効果もあまりないだろうと過小評価されているところもあります。RCEP の意義や経済効果を理解する上で、RCEP の背景と周辺の状況、また協定の内容に踏み込んだ評価が必要だと思います。

さて、本日は RCEP に詳しい石川先生と早川先生においでいただきました。石川先生からは、RCEP が発効に至った背景や周辺状況について、特に CPTPP というもう一つのメガ FTA との比較や関係も含めて最初にお話しいただきます。次に早川先生からは、協定の内容に踏み入り、特に関税撤廃の効果について最新の研究成果を報告していただきます。RCEP が、それ以前にたくさん存在していた ASEAN+FTA とどう違うのか、また、日本の中で都道府県別にどういうセクターでどういう経済効果が見込まれるのかということまで踏み込んだ報告を頂く予定です。

RCEP の背景には米中対立などの地政学的な緊張があります。また、RCEP には元々インドが加わる予定でしたが途中で交渉から離脱してしまいました。その含意は何なのかなど、いろいろな論点があると思います。まず二つの基調講演をいただき、その後、パネルディスカッションで議論を深めていきたいと思えます。

## 2. 基調講演 1「RCEP の意義と課題～質の向上と ASEAN 中心性～」 (石川幸一)

私からは「RCEP の意義と課題～質の向上と ASEAN 中心性～」というテーマで報告させていただきます。

皆さんご承知のとおり、RCEP は世界最大の FTA であり、GDP、人口、貿易ともに世界の 3 割程度のシェアを占めています。日本の貿易でも非常に高いシェアを占めており、世界にとっても日本にとっても非常に重要な FTA です。

本日は RCEP の意義として、「東アジアで初めての広域(region-wide)で包括的な FTA」「米中対立と貿易投資管理の強化、コロナ禍の中で自由でルールに基づくアジアの自由貿易圏の構築」「ASEAN 中心性を具現化した経済統合」「CPTPP への橋渡しとなる FTA」「日本にとっての意義」の 5 つについてお話ししたいと思います。

(数値は2019年、カッコ内はシェア)

	CPTPP (TPP11)	RCEP15
GDP	11兆310億ドル (12.8%)	25兆8000億ドル (29.4%)
人口	5億1000万人 (6.6%)	22億6400万人 (29.5%)
貿易	5兆7560億ドル (15.3%)	10兆8096億ドル (28.8%)
日本の輸出	895億ドル (13.3%)	3039億ドル (45.2%)
日本の輸入	1255億ドル (17.4%)	3547億ドル (50.5%)
参加国	11 * 米国は離脱	15 (ASEAN + 日中韓豪NZ) * インドは離脱
特徴	TPPの特徴を維持 22項目の凍結	TPPより低い自由化率、緩やかなルール
主導国	日本が主導	ASEANが主導

(図 1)

### 2.1. 東アジアで初めての広域(region-wide)で包括的な FTA

RCEP は、東アジアで初めての広域の FTA であり、アジア通貨危機後に始まったアジアの地域協力がルーツです。1997 年にアジア通貨危機が起きたときに初めて ASEAN + 日中韓の首脳会議が開かれ、その後、これが定例化されて、



東アジア・ビジョン・グループと東アジア・スタディ・グループという今後の東アジアの地域協力のビジョンを作る研究会合ができました。そこで東アジア自由貿易構想が提案され、それを受けて、中国が ASEAN+3 の EAFTA、日本が ASEAN+6 の CEPEA を提案しました。その後、ASEAN が EAFTA と CEPEA を統合する形で RCEP を提案したという経緯があります。従って、RCEP は東アジアの地域協力が原点になっている FTA であるということです。

また、RCEP は、経済発展の点で最も有望な地域の FTA です。ご承知のように、東アジアは世界の成長センターであり、特に 21 世紀前半からはアジアの世紀といわれています。2050 年には世界の GDP の 5 割を東アジアが占めるという ADP 等の予測もあります。東アジアはほぼ RCEP と重なっているため、2050 年には RCEP が世界の GDP の 5 割を占めるのではないかとことです。それから、ASEAN、中国等の世界の生産基地と新興市場を含む FTA です。

また、東アジアの主要国をカバーする広域 FTA です。従来、ASEAN+日本や ASEAN+中国等、ASEAN+1 の FTA というのがありましたが、これは ASEAN の FTA パートナーである +1 同士がつながっていませんでした。RCEP ができると、残念ながらインドは抜けてしまいましたが、中印、豪印を除いて東アジアの主要国が FTA でつながることになります。RCEP ができたことによって東アジアの FTA のルールが統一が実現しましたし、累積原産地規則の採用により RCEP 参加 3 カ国間以上の貿易取引で FTA を使えるなどのメリットがあります。

後発開発途上国である CLM(カンボジア、ラオス、ミャンマー)とベトナムを含む互恵的な FTA であるといわれています。RCEP の第 1 条では、RCEP というのは現代的・包括的で、質が高く、互恵的な経済連携を実現するといわれています。現代的というのは電子商取引等の新しい規定があること、包括的というのは全体で 20 章の広範な分野を含めた FTA であること、質が高いというのは ASEAN+1 の FTA を相当程度改善した内容であること、互恵的というのは CML とベトナム等にも経済連携のメリットがあることです。いわゆる途上国、特に後発開発途上国が現代的・包括的な FTA に入ることは非常に難しいと思いますが、それを実現したという点でも非常に意義がある FTA であると思います。

中国がアジアのマルチの自由化とルールの枠組みに参加したことも大きな意義です。中国はマルチよりも二国間の交渉等を非常に好む傾向がある中で、

RCEP というマルチの枠組みに入ったことは非常に意義があると思います。

## 2.2.米中対立と貿易投資管理の強化、コロナ禍の中で自由でルールに基づくアジアの自由貿易圏の構築

米中貿易戦争は、最初はアメリカが通商法 301 条による追加関税をかけて、それに中国が報復関税をかけるという関税戦争でしたが、その後、技術覇権や経済覇権を争うような大国間競争に変化していきました。アメリカは中国と共存関係にあるとしているものの、競争の変化の過程において、アメリカは国防授權法により中国を対象とする貿易管理を始めました。具体的には、輸出管理改革法(ECRA)やエンティティリストにより、ファーウェイ等を対象とした輸出の規制を行いました。また、アメリカに対する中国企業の投資を外国投資リスク審査現代化法等によって規制し、政府調達からファーウェイ等を排除し、中国人の留学生や研究者を対象とした人の移動の管理等を強化しました。中国はそれに対抗し、2020 年に輸出管理法を施行し、投資についても審査を厳しくする等、同様の対抗策を取っています。

そうした中で企業の対応と政策支援も変わってきました。それまでの企業の対応としては、サプライチェーンの構築・拡大・最適化に重点が置かれ、政策支援もそういう方向の支援でしたが、貿易投資管理の中では、サプライチェーンを強靱化、具体的には多角化し、国内に生産拠点を移し、半導体等に見られるように国産化を行うという形に変わっていきました。いわば、今までの安全保障例外が常態化し、それが米中による応酬になってきたということです。こうした貿易管理の強化は、自由化とは全く反対の方向ですが、そのような中で、自由でルールに基づくアジア経済圏の枠組みである RCEP は非常に重要であると思います。

## 2.3.ASEAN 中心性を具現化した FTA

「ASEAN 中心性」とは、東アジアの地域協力と地域統合において ASEAN が中心となって主導的な役割を果たすことを意味しています。近年、ASEAN の公文書や東アジアの首脳会議等の共同声明などに非常によく出てくる言葉です。

RCEP は、ASEAN が 2011 年 11 月に「RCEP に関する ASEAN の枠組み」を発表し、提案したものです。その後も ASEAN が交渉を主導しており、貿易交渉委員会や RCEP のワーキンググループ等は全て ASEAN が議長を務

めています。内容についても ASEAN 中心性を反映しています。中国が RCEP を主導しているという見方がメディアでよく報道されていますが、中国が主導したのではなく、ASEAN が主導した FTA であると言えます。

「RCEP に関する ASEAN の枠組み」が、RCEP 交渉の基本指針と原則にほぼ踏襲されています。例えば、ASEAN+1 の FTA の内容を相当程度改善すること、ASEAN の後発途上国に対し特別の異なる待遇を行うこと等の内容がそのまま取り入れられています。これは課題になるかと思いますが、発効後の RCEP の運営でも、やはり ASEAN 中心性を維持していくことが重要になると思われます。

ASEAN 中心性については、アメリカも中国も日本も含めて、各国がこれを尊重すると言っています。東アジアの協力や、経済統合等に関わる主要国の相互不信、例えば米中関係や中印関係もそうだと思いますし、中豪関係も非常に悪くなっていますし、日韓もそういう関係にあるのではないかと思います。そういった中で ASEAN がイニシアチブを発揮する余地は非常に大きいと言っています。

## 2.4.CPTPP への橋渡しとなる FTA

RCEP は、CPTPP への橋渡しとなる FTA であるという意義があると思います。要するに RCEP の自由化とルールレベルが、ASEAN+1FTA と CPTPP の間に位置付けられているということです。RCEP の指針には後発途上国に対する特別かつ異なる待遇等が入っており、これが、自由化率が低いとかルールが緩いという批判が起こる理由だと思います。自由化とルールレベルは、ASEAN+1 の FTA、RCEP、CPTPP の順で高くなっていきます。

RCEP と CPTPP の規定を比較すると、物品の貿易自由化率、つまり関税撤廃率は、RCEP が 91%で、CPTPP は 99.3%です。

原産地規則については、RCEP は関税番号変更基準あるいは付加価値基準 40%の選択性であるのに対し、CPTPP は関税番号変更基準が基本で、付加価値基準に関してはいろいろなパーセントがあり複雑です。原産地規則そのものについてはむしろ RCEP の方が簡素化されていて良いのではないかと思います。累積制度については、RCEP は物の累積のみ認めている一方、CPTPP は物+生産工程、あるいは付加価値の完全累積制度になっています。

サービス貿易については、RCEP は 8 カ国(中国、カンボジア、ラオス、ミャン

マー、フィリピン、タイ、ベトナム、ニュージーランド)が付属書Ⅱに記載されている分野を対象にポジティブリスト方式を採用しています。残りの 7 カ国はネガティブリスト方式を採用しています。ポジティブリストを採用している 8 カ国は、3 年以内にネガティブリスト方式への転換の議論を開始し 6 年以内に移行を完了しなければならないことになっています。一方で CPTPP はネガティブリスト方式になっています。

投資についてはいろいろな規定がありますが、RCEP では、例えば設立段階の内国民待遇が規定されています。これは中国が FTA で初めて認めたものです。それから、TRIMS よりも広範な特定措置要求(ロイヤリティ規制、技術移転要求)を禁止していますし、投資家対国家の紛争解決(ISDS)については発効後 2 年以内に議論を開始し 3 年以内に完了する規定になっています。CPTPP では、設立後の内国民待遇はもちろん認められており、RCEP よりも広範な特定措置要求の禁止が規定されています。ISDS も規定されています。

電子商取引については、RCEP では、データのフリーフロー(電子的手段による国境を越えるデータの自由な移動)の義務化と、データローカライゼーション(サーバー等のコンピューター関連設備の自国内への設置)を要求していけないことが規定されています。CPTPP では、これに加えてソースコード開示要求の禁止が規定されています。RCEP ではソースコード開示要求の禁止については、対話を行い、発効後の見直しの際に対話結果について考慮するという規定になっています。

政府調達については、RCEP では政府調達に関する法令と手続きの透明性や協力などが規定されていますが、CPTPP では、政府調達が CPTPP 加盟国の企業に対して開放されています。

国有企業と労働と環境については、CPTPP では非常に重要な規定が設けられていますが、RCEP では規定がありません。

RCEP は 20 章からなる包括的な協定ですが、国有企業、環境、労働は含まず、TPP に比べて先進的なルールは少なくなっています。そのため、非常に多くの分野で見直しを規定しています。

	RCEP	CPTPP
物品の貿易自由化率	91% (日本はASEAN・豪・NZに対し88%、中国86%、韓国81%)	99.3% (日本95%、ほかは99%あるいは100%)
原産地規則	関税番号変更基準あるいは付加価値基準 (40%) 物の累積のみ認める	関税番号変更基準が基本、付加価値基準は35%、40%、45%、50%、55%など複雑、衣類は3工程基準 完全累積制度 (物+生産工程)
サービス貿易	国によりポジティブ・リスト方式とネガティブ・リスト方式、3年以内にネガティブ・リストへの転換の議論開始	ネガティブ・リスト方式
投資	設立段階の内国民待遇、TRIMSより広範な特定措置 (ロイヤリティ規制、技術移転要求) の禁止、ISDSは発効後2年以内に議論開始	設立段階の内国民待遇、RCEPより広範な特定措置要求の禁止、ISDS
電子商取引	データ・フリーフロー義務化、データ・ローカリゼーションの要求禁止	データ・フリーフロー義務化、データ・ローカリゼーションの要求禁止、ソースコード開示要求禁止
政府調達	政府調達に関する法令と手続きの透明性、協力など	政府調達を開放
国有企業	規定はない	国有企業への非商業的援助の禁止など
労働	規定はない	労働についての基本的な原則および権利を採用・維持
環境	規定はない	国際環境協定への参加、漁業補助金の禁止

主な規定の比較 (RCEP : CPTPP)

(図 2)

## 2.5.日本にとっての意義

日本にとっては、中国との FTA、それから韓国との FTA が RCEP によって実現したことは非常に大きな意義があると思います。対中貿易のシェアは 21.3%、対韓貿易のシェアは 5.3% であり、日本にとって非常に重要な貿易相手国との FTA が実現しました。日本政府の資料によると、中国への輸出では無税品目の割合が 8% から 86% に増え、韓国への輸出では 19% から 92% に増えたということで、日本にとって非常にメリットがあります。二国間交渉では、中国との FTA 交渉、あるいは韓国との FTA 交渉は、現在の状況ではとても難しいと思います。

RCEP によって、既存の ASEAN との FTA の深堀り (関税撤廃、サービス貿易、投資の自由化等) がされています。既存の FTA に比べて高いレベルのルールが規定されていることも、日本企業にとって非常に役立つと思われます。

日本企業のアジアでのサプライチェーン構築と効率化に資するという重要な意義があります。JETRO が行った日系企業のアンケート調査によると、RCEP 加盟国に進出している日本企業の部品調達先は、90%、国によっては 95% ぐらいが RCEP 加盟国ということで、この点も日本企業にとって非常に大きな意味があると思います。

最後になりますが、大きな経済効果が期待されています。日本政府の試算で

は、GDP の 2.7%の押し上げ効果があるということです。この点については後で早川先生から詳しい説明があると思います。

## 2.6.RCEP の課題

最後に RCEP の課題です。一つ目は、やはり途中で離脱してしまったインドの復帰です。インドについては、RCEP 協定の中で、いつでも加入できるという規定があります。インドはいずれ日本の GDP を抜くといわれる成長可能性がありますし、中国とのパワーバランスも考えると、インドの復帰は大きな課題だと思います。ただ、実態としてはどうも難しいようで、例えばインドが要求している人の移動の問題等を切り口にして復帰を呼び掛けていく必要があるのではないかと思います。

二つ目は、より高いレベルへの見直しと改善です。先ほど説明したとおり、CPTPP よりも低い自由化率と緩いルールになっており、非常に多くの分野で見直しが規定されています。紛争解決の不適用分野も RCEP ではかなり多いです。例えば衛生植物検疫措置や規格、貿易上の救済、電子商取引、競争、政府調達等は紛争解決の不適用分野になっています。規定の実効性を上げるためには紛争解決の適用拡大が重要になってくると思います。衛生植物検疫措置と規格については発効の 2 年後に見直しを行い、貿易上の救済と電子商取引については一般的見直しの際に見直しを行うことになっています。一般的見直しは発効の 5 年後に行う規定になっています。こういった見直しを予定どおり行うことが重要になってくるのではないかと思います。

三つ目は、RCEP 閣僚会議と RCEP 合同委員会の活用です。RCEP 合同委員会では、RCEP の実施と運用に関する問題の協議や RCEP の改正を行うということで、課題解決のための多国間の枠組みになっています。日本の新聞報道では中国が支配するのではないかという見方も出ていますが、支配するかどうかは別として、中国のプレゼンスが非常に大きくなるのは確かです。中国は RCEP 加盟国の人口合計の 6 割、GDP の 55%、輸出の 45%、輸入の 54% を占めています。TPP におけるアメリカの比重が非常に大きかったのですが、それと同じくらい大きなプレゼンスを占めており、中国の影響があまり強くないようにすることが課題だと思います。そのために、RCEP 合同委員会の中でも ASEAN 中心性を維持していく必要があります。RCEP 合同委員会は ASEAN 加盟国とそれ以外の国の共同議長制度になっており、制度的に

ASEAN 中心性がある程度維持できます。

四つ目は、参加国・地域の拡大です。今のところ RCEP に参加したいという国は現れていませんが、やはり RCEP の拡大を図っていく必要もあるのではないかと思います。インドの復帰を考えると、南西アジアの他の国にも RCEP への参加を勧めることも効果があるのではないかと思います。

五つ目は、日本が果たすべき重要な役割です。日本は RCEP と CPTPP に参加しています。シンガポールやオーストラリア、ニュージーランドもそうですが、日本は、RCEP の運営におけるさまざまな課題の見直しや ASEAN 中心性の維持等においてイニシアチブを取ることが期待されます。CLM については、RCEP の 15 章「経済協力及び技術協力」で、後発加盟国に対する経済・技術協力を行うことが規定されています。CLM はいろいろな分野で特別扱いされていますが、当然、そこでは他の加盟国の支援や技術協力が期待されています。日本は CLM 支援でも重要な役割を果たす必要があると思われます。

私からの説明はこれで終わりたいと思います。ご清聴ありがとうございました。

### 3.基調講演 2「RCEP の経済効果～関税率を中心に～」(早川和伸)

私からは RCEP の経済効果について、特に関税率の変化に注目してお話したいと思います。

これまで例えば日本から中国へ輸出を行う際には、WTO 加盟国間であれば利用できる MFN 税率と呼ばれる関税率を用いて貿易を行っていましたが、来月 RCEP 協定が発効すると、RCEP 協定で決められた、MFN 税率よりも低い特惠税率を利用することが可能になります。

そこで、本日の報告では、次の三つの点についてお話したいと思っています。一つ目は、日本から中国であったり、日本から韓国といった二国間の貿易において、RCEP 協定で特惠税率が利用可能になることにより、これまでの関税率に比べてどれだけ低い関税率が利用可能になるのかということをご観覧したいと思います。

二つ目は、そうした関税削減によってどれだけの経済効果が期待されているのかということを紹介したいと思います。

三つ目は、二国間から三国間に議論を広げると RCEP でどのような追加的なベネフィットがあるのかということについてお話したいと思います。

#### 3.1.二国間貿易における関税削減の程度

これまで日本は多くの FTA を結んできました。本日は EPA と FTA を特に区別せずにお話ししますが、FTA 相手国に輸出する際には、当該貿易協定に基づく特惠税率がこれまでも利用可能でした。今回 RCEP が発効する 15 カ国間（厳密には来月から 15 カ国全てが発効するわけではない）の間でこれまで EPA が発効していなかったのは、日本・中国間と日本・韓国間の 2 ペアでした。従って、この 2 ペアでは今回初めて FTA 特惠税率が利用可能になりますが、それ以外のペアに関しては既に EPA 特惠税率が存在しています。そうしたペアに関しては、RCEP 協定の有無にかかわらず、既存の EPA 特惠税率が利用可能であるケースが多いです。

ただし、EPA が発効しても、すぐに全ての品目についてゼロ税率で貿易が行えるわけではなく、どの品目の関税率がいつどれだけ削減されるかは EPA によって異なります。従って、時間的には RCEP の方が後から発効しますが、場合によっては RCEP 協定の特惠税率の方が既存の EPA 特惠税率よりも低く提供される可能性があります。例えば、日本とベトナムの間では、日・ASEAN



の FTA の AJCEP 税率と、日・ベトナム EPA、そして CPTPP の三つの EPA 特恵税率が既に利用可能です。これに MFN 税率と今回の RCEP 税率を足すと、五つの税率が利用可能になり、この中から選んでいくことになります。

品名	HSコード	MFN (2020年)	RCEP				AJCEP (2020年)	CPTPP (2020年)	JVEPA (2020年)
			2022年	2023年	...	2032年			
カミソリ	82121000	20	18.2	16.4	...	0	6	0	7.5

品名	HSコード	MFN (2020年)	RCEP				AJCEP (2020年)	CPTPP (2020年)	JVEPA (2020年)
			2022年	2023年	...	2038年			
ウェブカメラ	85258010	15	14.1	13.1	...	0	0	0	0

品名	HSコード	MFN (2020年)	RCEP	AJCEP	CPTPP	JVEPA	出所:TAO (IDB)、RCEP協定
			2022年	(2020年)	(2020年)	(2020年)	
スイートコーン	7104000	17	0	5	6.8	6	3

(図 3)

カミソリを例にとると、MFN 税率は 20% ですが、来年から RCEP 税率として 18.2% が設定されています。つまり関税率が 2% 弱低下します。2% という大したことはないと思われるかもしれませんが、関税率は輸出額と売上額に直接かかってくる税率なので、例えば法人税のように、大ざっぱに申し上げて売り上げから費用を引いた利潤にかかってくる税率とはインパクトが異なります。場合によっては、2% の関税率の低下が、10% 以上の法人税率の低下と、節約される金額ベースで同等になるケースも出てくるのでご注意ください。カミソリの RCEP 税率は 2023 年には 16.4% に下がり、2032 年には 0% になるというスケジュールになっています。こう見ると RCEP は便利のように見えますが、実は既に既存の三つの EPA の方でより低い関税率が利用可能になっており、CPTPP に至っては 0% の関税が既に利用可能になっています。

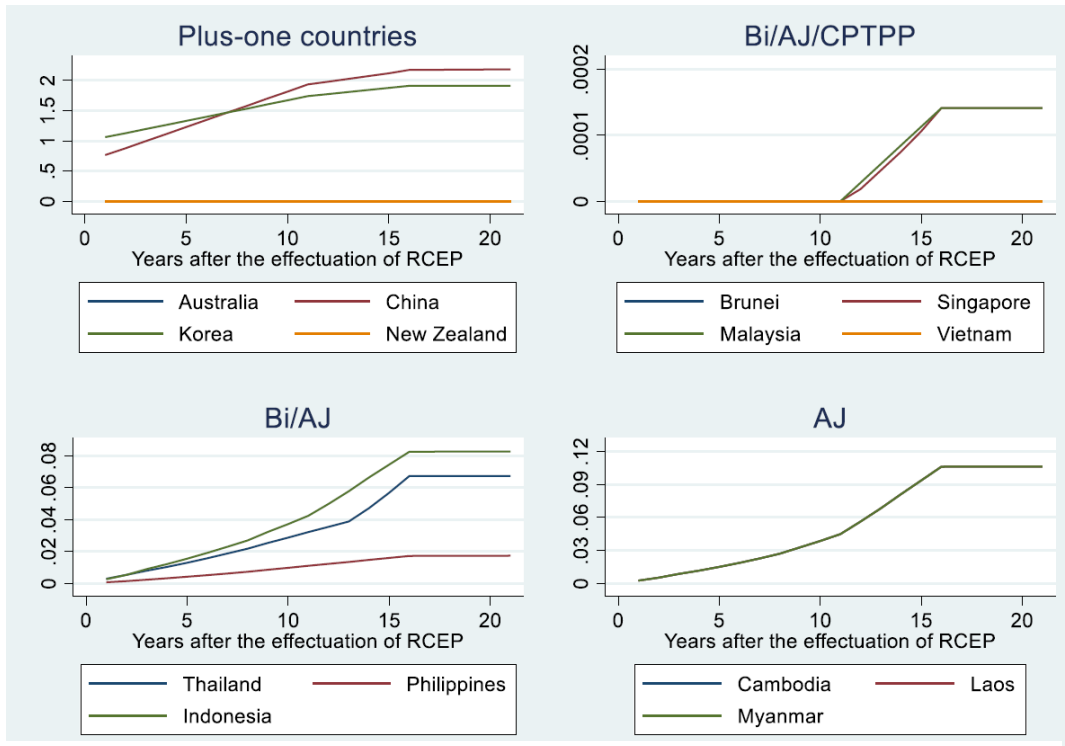
ウェブカメラは 15% の MFN 税率がかかっていますが、既に既存の EPA の方で 0% の関税率が利用可能になっています。一方で、スイートコーンについては、三つの EPA はまだ関税削減の途中ですが、RCEP では来年から直ちにゼロ税率の関税が利用可能となります。

このように RCEP の税率のみならず、他にも利用可能な EPA 特恵税率を調べるのが重要です。また、年によって税率が変わる可能性もあるので、今後数年にわたって関税削減のスケジュールを確認する必要があります。

それでは、実際に RCEP 協定税率が、既に利用可能な特恵税率等に比べてどれだけ関税率の節約になるのかという点についてお話ししたいと思います。この

ような関税率の差はRCEP マージンと呼ばれています。例えばスイートコーンの例で申し上げますと、既存の最低税率は日・ASEAN の FTA の 5%で、RCEP が 0%なので、RCEP マージンは 5%となります。RCEP を用いることによって既存の関税率よりも 5%得することができます。一方で、カミソリやウェブカメラの場合は、既存 EPA の方で既に 0%になっているので、RCEP マージンは 0%となります。

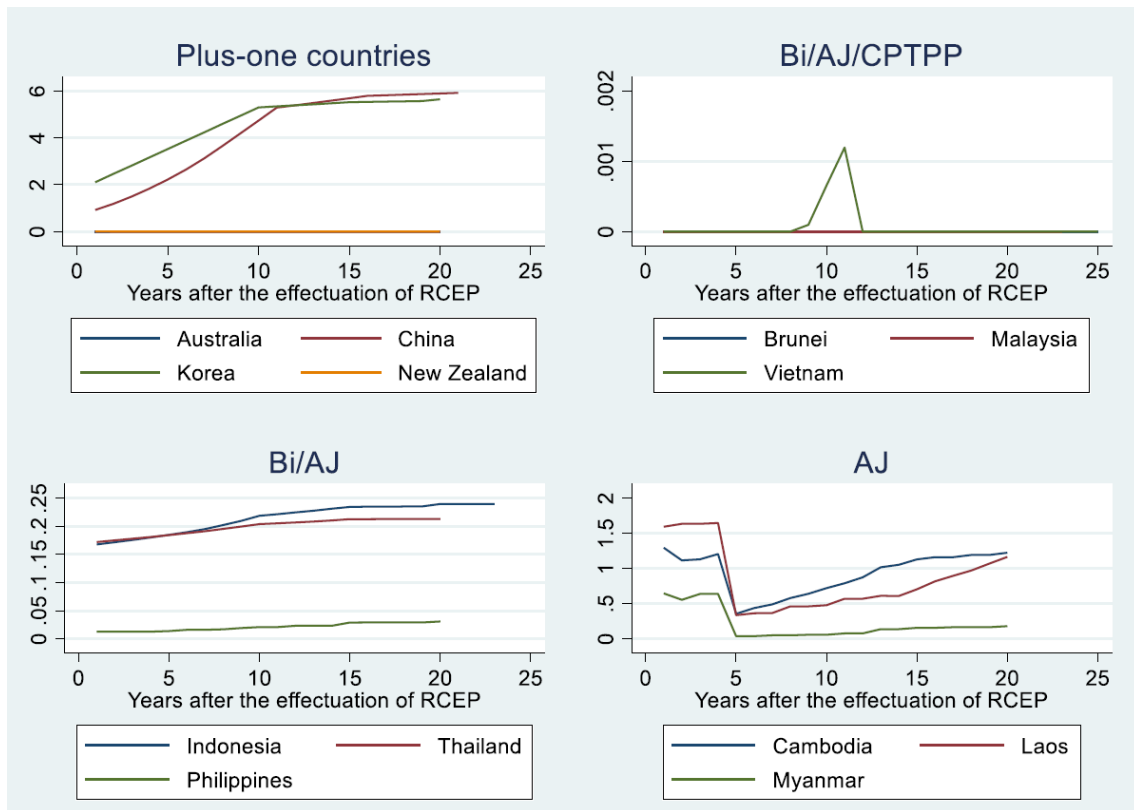
(図4)は、各国、各品目、各年について RCEP マージンを計算し、全商品における単純平均を取ったものです。日本の各国からの輸入における平均 RCEP マージンの推移を、RCEP 発効後の年数に応じて示しています。RCEP マージンが大きいほど、既存の関税率に比べて低い RCEP 税率が提供されていることとなります。左上のグラフは ASEAN+1 FTA の+1 のパートナー国(オーストラリア、中国、韓国、ニュージーランド)からの輸入に関する RCEP マージンですが、CPTPP を発効しているオーストラリアとニュージーランドについてはほぼ 0%です。つまり RCEP による深掘りはほぼありません。一方で、RCEP により初めて日本の FTA パートナーとなる中国と韓国からの輸入に関しては、初年度は 1%程度ですが、最終的には 2%ぐらいまで上がります。残りの三つのグラフは、既に日本と EPA を結んでいる国からの輸入に関する RCEP マージンです。相対的に少し大きく見えるタイやインドネシア、CLMからの輸入に関しては最終的に 0.1%程度となります。ただし、CLMに関しては、いわゆる LDC 特惠税率は反映していません。



日本の輸入における平均 RCEP マージンの推移 (%)

(図 4)

続いて(図5)は輸出についてです。先ほどと同様、CPTPP を発効しているオーストラリアとニュージーランドに関しては、日本からの輸出においても深掘りはありません。一方で、中国・韓国向けの輸出に関しては最終的に 6%程度とかなり大きなマージンを得られることになっています。その他、インドネシアとタイに関しては最終的に 0.2%程度、CL(カンボジアとラオス)に関しては最終的に 1%程度までマージンが増加するという推移になっています。



日本の輸出における平均 RCEP マージンの推移 (%)

(図 5)

ここまでは全商品の平均を見たので、一部の商品で大きなマージンがあっても目立ちません。そこで、HS 番号 6 桁の商品分類レベルで RCEP マージン別に商品数を数えたのが(図6)です。日本からの輸出と輸入について示していますが、先ほどご覧いただいたとおり、CPTPP のメンバー国に関しては、やはりほぼ深掘りがありません。RCEP によって追加的に得になる商品はないということです。一方で、中国と韓国に関しては初のパートナーなので、かなり大きな数字が示されており、輸出時に 10%以上のマージンを持つ品目が 400 前後あります。また、ASEAN に関しても、既に幾つか FTA はありますが、輸出時に 3%以上のマージンを持つ品目がインドネシアで 200 弱あり、カンボジアやラオスでは 500~600 の商品が RCEP によって深掘りされていることが分かります。

このように、CPTPP のメンバー国を別とすれば、RCEP 税率を使うことで大きなマージンを得られる品目は少なくありません。輸出を行っている方は、ぜひ一度、輸出品目の関税率を横並びで、かつ将来にわたって調べてみるとよろし

いかと思います。

$m$  = RCEP マージン(%), 既存の最低税率に比べ、RCEP 税率が何% 低いかを示す

相手国	範囲	輸出時	輸入時
オーストラリア	$0 < m$	0	0
ニュージーランド	$0 < m$	0	1
マレーシア	$0 < m$	0	1
ベトナム	$0 < m$	0	0
中国	$0 < m \leq 3$	411	512
	$3 < m \leq 10$	3,341	1,486
	$m > 10$	449	145
韓国	$0 < m \leq 3$	382	504
	$3 < m \leq 10$	2,953	1,408
	$m > 10$	385	92
インドネシア	$0 < m \leq 3$	75	47
	$3 < m \leq 10$	167	60
	$m > 10$	15	4

相手国	範囲	輸出時	輸入時
フィリピン	$0 < m \leq 3$	24	14
	$3 < m \leq 10$	16	6
	$m > 10$	1	3
タイ	$0 < m \leq 3$	5	61
	$3 < m \leq 10$	48	47
	$m > 10$	22	4
カンボジア	$0 < m \leq 3$	14	65
	$3 < m \leq 10$	288	76
	$m > 10$	242	4
ラオス	$0 < m \leq 3$	29	65
	$3 < m \leq 10$	551	76
	$m > 10$	75	4
ミャンマー	$0 < m \leq 3$	282	65
	$3 < m \leq 10$	91	76
	$m > 10$	0	4

日本の輸出入時における RCEP マージン別（最終年）の品目数（HS6 桁）

(図 6)

### 3.2.RCEP 協定発効の経済効果

二国間における関税削減の程度について話をしてきましたが、次に、その関税削減によってどれだけの経済効果が見込まれているのかということについて紹介したいと思います。一般的に、FTA の経済効果に関するシミュレーション分析はいろいろなモデルを用いて行われており、今日紹介する試算は、アジア経済研究所が約 10 年かけて構築した経済地理シミュレーションモデルというものを用いています。

RCEP の経済効果の試算は、日本政府をはじめ、いろいろな機関が公表していますが、本日紹介する試算には幾つか重要な違いがあります。一つ目に、決定的に違うのが、政府試算で用いられているモデルや世界的に一般的に用いられているモデルは分析単位が国レベルになっていますが、われわれのモデルでは、より細かい行政区分での分析が可能になっています。例えば日本であれば、経済効果を都道府県別に試算することができます。

二つ目は、RCEP が存在しなくても、CPTPP など既存の FTA による関税削減が今後も予定されているわけで、そうしたあらかじめ決まっている既存 FTA による関税削減分を反映させた上で RCEP の経済効果を計算しています。この

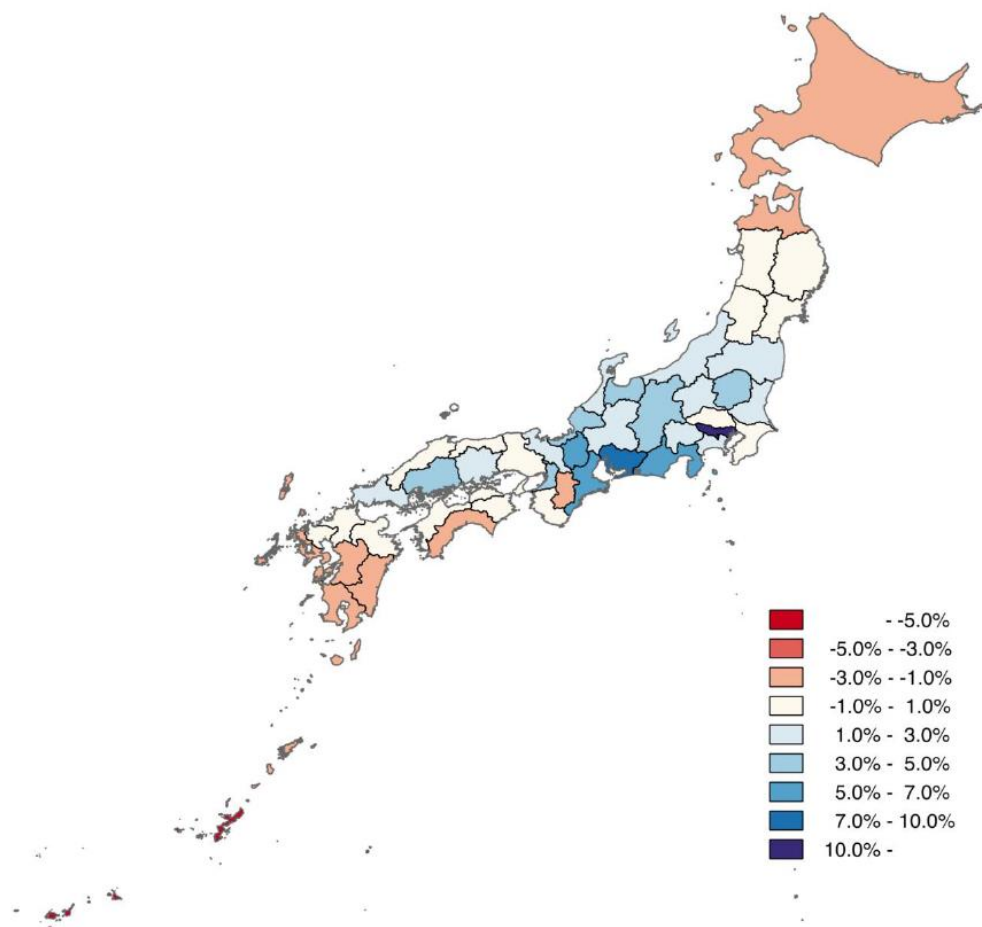
処理をしないと、RCEP の経済効果を過大評価してしまいます。実は既存のモデルではこうした処理がほとんどされていません。本日紹介する試算はここを考慮しており、過大評価を防いだ試算になっています。

三つ目は、例えば政府試算では、RCEP が発効すると関税削減のみならず生産性が上がるなどの仮定をした上で経済効果を試算していますが、今日報告する試算は関税削減の効果のみに限定しています。

次に仮定として、CPTPP は 2018 年末に発効しましたが、実はまだ発効していない国もあります。ブルネイ、マレーシアが特にそうですが、こうした国に関しても来年発効すると仮定した上で分析しています。また、RCEP についても、来年必ずしも 15 カ国全てで発効するかどうか分かりませんが、全メンバーで発効すると仮定して分析しています。

この後、分析結果を紹介しますが、詳しい内容はアジ研ポリシー・ブリーフの No.155 に記載されているので、ご関心のある方はご覧いただければ幸いです。

それでは、RCEP の経済効果の前に、まず RCEP 協定が存在しないときに実現する 2030 年時点の GDP 予測値を紹介したいと思います。先ほど申し上げたとおり、RCEP がなくても他の FTA によって関税削減が進み、それによって経済が動いていきます。そうした既存の FTA による関税削減により、今年の GDP に比べて 2030 年時点の GDP がどれくらい変化するかということ（図 7）で示しています。青いところは成長、赤いところは減退を示しています。北関東、甲信越、北陸、東海、近畿、それから中国地方の一部において GDP の成長が予測されています。特に人口流入の影響もあり、東京が最も大きな効果を得ています。一方で、東京と大阪を中心としたときの周辺部となる北海道や九州南部では減退が予測されています。これらの地域においても 1 人当たりの所得は緩やかに上昇していくのですが、人口減少のスピードがそれを上回るため、県レベルの GDP としてはマイナスが予測されています。

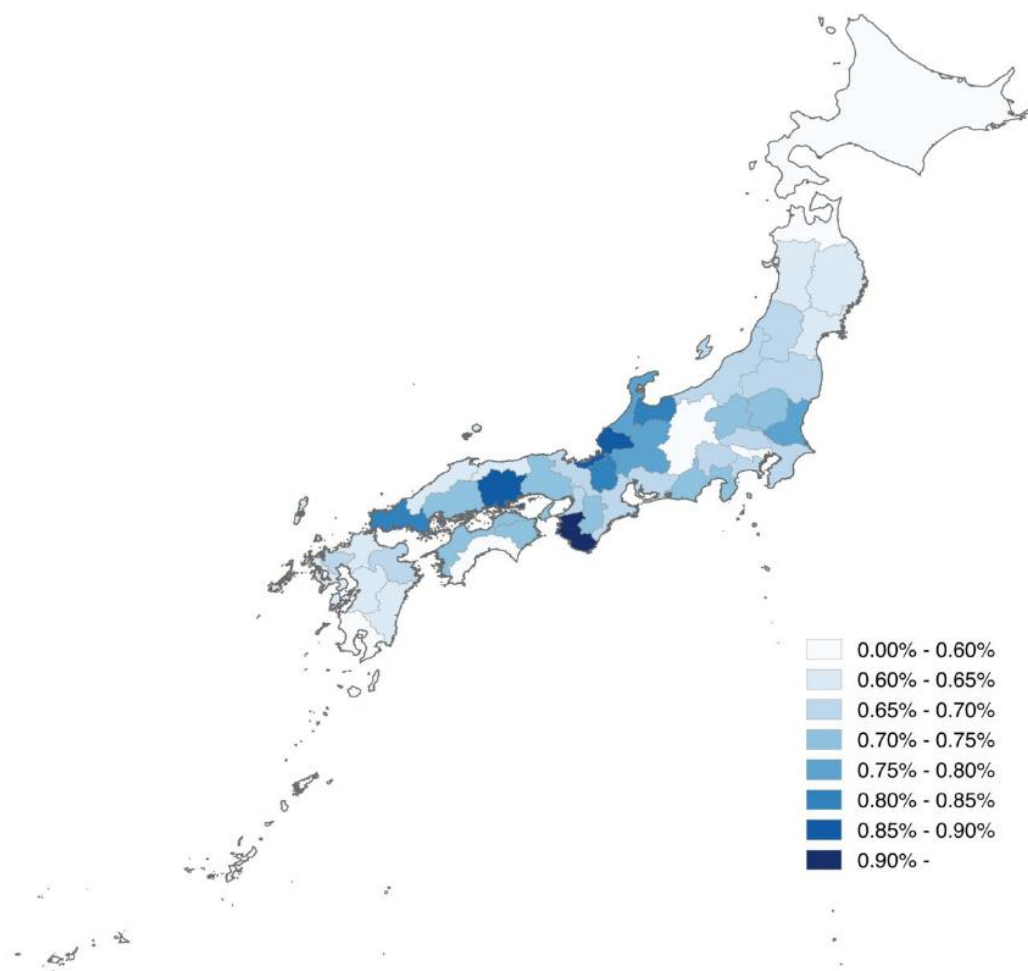


RCEP 協定が存在しないときに実現する 2030 年時点の県別 GDP : 2021 年時点との比較

(図 7)

それでは、RCEP 協定の経済効果についてお話しします。(図8)は、RCEP が 2022 年に発効することによって、2030 年時点の GDP が、RCEP がなかった場合に比べてどれだけ変化するかを試算した結果です。全ての都道府県が青く塗られており、大なり小なり全ての都道府県で成長することが示されています。特に北陸や近畿、中国地方で相対的に大きな効果が見込まれています。先ほどの石川先生の話にもありましたが、RCEP 協定で最も重要なのは、これが日本と中国、そして日本と韓国の間での初めての FTA となる点であり、これらの国との間で RCEP 協定による関税削減幅が大きくなり、貿易が増加することになります。特に経済規模の観点から申し上げますと、中国との貿易拡大が量的

に重要なわけですが、RCEP 協定による日本から中国への輸出時の関税率削減幅は、農業を除けば繊維・衣料とその他製造業において相対的に大きくなります。従って、そういった産業シェアが大きい県で経済効果がよりプラスに出ることになります。



RCEP 協定発効の都道府県別 GDP に対する効果  
(2030 年、RCEP 協定がないときに比べた押し上げ分)

(図 8)

より細かい結果が下表に示されています。先ほど申し上げたとおり、繊維・衣料と、その他製造業で相対的に高い経済成長率を示しています。これらの成長を支えるために背後では労働力の産業間移動が起きていて、特に RCEP による関税削減幅が相対的に小さい電子・電機からのシフトが起きています。そのた



め、電子・電機は低い、もしくは負の成長率を示しています。ただ、今回のシミュレーションでは、5G や EV、半導体関連の要素は考慮されていないので、もしかすると現実より電子・電機に対する負の影響が大きく見積もられている可能性があります。

道府県別に見ると、和歌山県、福井県、岡山県、山口県の順で経済効果が大きいことが分かります。これらの成長は、その他製造業による貢献が大きいです。より詳しい内訳としては、和歌山県では化学製品、石油・石炭製品、一次金属、汎用・生産用・業務用機械、岡山県では化学製品、一次金属、山口県では化学製品、石油・石炭製品、一次金属で輸出拡大が期待されています。福井県に関しては、化学産業に加え、繊維製品の輸出拡大も期待されています。

	農業	鉱業	食品加工	繊維・衣料	電子・電機	自動車	その他製造業	サービス業	実質GDP
和歌山	0.12%	0.01%	1.22%	8.92%	-0.10%	0.40%	1.95%	0.47%	0.93%
福井	0.12%	0.02%	1.22%	8.89%	-0.06%	0.41%	1.94%	0.48%	0.88%
岡山	0.12%	0.01%	1.22%	8.87%	-0.06%	0.41%	1.95%	0.48%	0.86%
山口	0.12%	0.01%	1.25%	8.92%	0.02%	0.41%	1.95%	0.48%	0.84%
滋賀	0.12%	0.02%	1.23%	8.96%	-0.08%	0.41%	1.96%	0.48%	0.83%
富山	0.12%	0.02%	1.21%	8.82%	-0.02%	0.41%	1.93%	0.48%	0.81%
岐阜	0.12%	0.02%	1.23%	8.96%	-0.07%	0.41%	1.95%	0.48%	0.79%
茨城	0.12%	0.01%	1.20%	8.85%	0.07%	0.41%	1.93%	0.48%	0.78%
石川	0.12%	0.02%	1.22%	8.85%	-0.04%	0.41%	1.94%	0.48%	0.77%
愛媛	0.12%	0.01%	1.24%	8.83%	-0.01%	0.41%	1.93%	0.48%	0.74%
香川	0.12%	0.01%	1.23%	8.87%	-0.06%	0.41%	1.94%	0.48%	0.73%
栃木	0.12%	0.02%	1.21%	8.85%	0.08%	0.41%	1.94%	0.49%	0.73%
兵庫	0.12%	0.02%	1.24%	8.94%	-0.08%	0.42%	1.96%	0.49%	0.73%
群馬	0.12%	0.02%	1.21%	8.85%	0.06%	0.41%	1.94%	0.49%	0.72%
徳島	0.12%	0.02%	1.23%	8.90%	-0.06%	0.41%	1.95%	0.49%	0.72%
奈良	0.12%	0.02%	1.24%	8.95%	-0.08%	0.42%	1.96%	0.49%	0.72%
広島	0.12%	0.02%	1.24%	8.84%	-0.02%	0.41%	1.95%	0.49%	0.71%

#### RCEP 協定発効の都道府県別 GDP に対する効果

(2030 年、RCEP 協定がないときに比べた押し上げ分、トップ 17 県)

(図 9)

### 3.3. 三国間貿易における RCEP 協定の効果

最後に、応用トピックとして、三国間貿易における RCEP 協定の効果についてお話ししたいと思います。この点は紹介されることが少ないのですが、実は RCEP が最も効果を発揮する部分なので非常に重要です。これまでの二国間貿易における議論では、既存の FTA 税率と今回新しく利用できるようになる

RCEP 協定税率のどちらが低いかということに焦点が当てられてきましたが、たとえこれらが同率であっても、RCEP 協定税率が好んで利用される可能性があります。

それを説明する前に、まず FTA 関税率の利用手順について簡単におさらいしたいと思います。RCEP 協定が来月 1 日に発効しますが、それによって来月から RCEP 協定税率が自動的に適用されるわけではありません。一般に、ある EPA 税率を利用するには、輸出しようとしている品目が当該 EPA 原産でなければならないというルールがあります。輸出しようとしている製品が輸出国で十分に生産されているとき、その輸出品は当該 EPA 原産といわれます。そして、どれだけ輸出国で生産したら十分に生産したと言えるかという程度を規定しているのが原産地規則です。例えば、RCEP 協定で決められた原産地規則を満たし、RCEP 原産と言えるならば、それを証明する原産地証明書を取得もしくは作成し、それを相手国の輸入時に税関に提出することによって RCEP 協定税率の利用が認められることとなります。逆に言えば、RCEP 原産と認められず、原産地証明書を取得できない場合には、これまでどおり MFN 税率を用いて輸出することとなります。

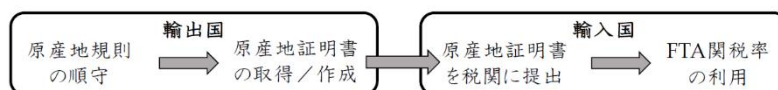
そして、ここで重要なのが累積規定といわれているものです。これは、当該 EPA 関税率を用いて輸入された中間財を、輸出国で生産されたものとみなせるという規定です。例えば RCEP 税率を用いて日本から輸出したいときに、当該輸出品は RCEP 協定の原産地規則を満たす必要があります。つまり、輸出国である日本で十分に生産されたものである必要があるのですが、累積規定は、RCEP 税率を用いて他のメンバー国から輸入された中間財も日本で生産されたものとみなしてよいという規定です。これにより、輸出国である日本で生産したとみなされる工程の範囲が広がるので、RCEP の原産地規則をより満たしやすくなります。

本題に戻ります。まず原産地規則は、協定ごと、品目ごとに異なるので、場合によっては RCEP 協定における原産地規則の方が既存の FTA の原産地規則よりも満たしやすいケースも出てくると思います。この場合、たとえ両 FTA が同じ関税率であっても、RCEP の税率が利用されるかもしれません。さらに重要なのが、三国間貿易を考えたときです。この後詳しく紹介しますが、先に結論を申し上げますと、サプライチェーン内に異なった EPA に属する国を含み、既存 EPA では全ての国を一度にカバーできない場合は、RCEP を使うことによって、初め

て全フローの貿易において FTA の特惠税率が利用可能になります。

### 三国間貿易において、どれだけ特惠税率が利用しやすくなるか？

- 既存EPA税率と同率であっても、RCEP協定税率が利用される可能性
- 原産地規則
  - ▶ あるEPA税率を利用するには、輸出品目が当該EPA原産でなければならない
  - ▶ **EPA原産**：輸出国で「十分に」生産されているとき
  - ▶ **原産地規則**：どの程度、輸出国で生産することで「十分」と見なされるかを具体的に規定
  - ▶ **累積規定**：当該EPA関税率を用いて輸入された中間財は「輸出国」で生産されたものとして扱われる
- 原産地規則は協定ごと、品目ごとに設定される
- 二国間貿易においてRCEPを選択
  - ▶ RCEP協定の原産地規則のほうが満たしやすいルールの場合
- 三国間貿易においてRCEPを選択
  - ▶ サプライチェーン内に異なったEPAに属す国を含み、既存EPAでは全ての国を一度にカバーできない場合



11

(図10)

それを説明するために二つの例を紹介したいと思います。累積規定の効果に焦点を当てるために、FTA間で関税率に差はない状況を考えています。

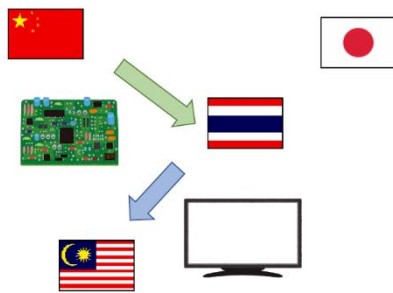
一つ目が水平分業のケースです。(図11)の左図は、タイが中国から部品を輸入して、それを組み立てて、完成品をマレーシアに輸出するケースです。この場合、3カ国ともASEAN中国FTAのメンバーなので、タイで部品を輸入するときはASEAN中国FTAを使うことができます。そして、先ほど申し上げた累積規定から、ASEAN中国FTAを使って輸入された部品はASEAN中国FTA原産とみなされるので、タイから輸出するときにASEAN中国FTAの原産地規則を満たすことができ、ASEAN中国FTAの特惠税率を利用することができます。ですので、このケースの場合は必ずしもRCEPを使う必要はなく、既存のASEAN中国FTAを用いれば輸入も輸出もFTA特惠税率が利用できるというケースです。

一方で(図11)の右図は、中国のみならず日本からも部品を輸入し、それをタイで組み立ててマレーシアに輸出するケースです。この場合、中国から輸入する際にはASEAN中国FTAの税率を用いることができ、日本から輸入する際には日本ASEANFTAを用いて輸入することができますが、マレーシアに輸出する際にはFTA税率を利用できない可能性があります。左の例では、マレーシ

アに輸出する際に ASEAN 中国 FTA の税率を使えましたが、右の例では日本からの輸入部品を用いており、日本は ASEAN 中国 FTA のメンバー国ではないので、日本からの輸入部品は ASEAN 中国 FTA 原産ではないということになり、タイからマレーシアに輸出する際に ASEAN 中国 FTA の原産地規則を満たせない可能性があります。その場合、ASEAN 中国 FTA 税率を用いてマレーシアに輸出することはできません。一方で、これら 4 カ国とも RCEP のメンバー国なので、RCEP 税率を用いて日本と中国から輸入し、それをタイで作られた製品は RCEP 原産となります。そうすると、マレーシアに輸出する際に RCEP の原産地規則を満たすことができ、RCEP の特惠税率を用いて輸出することができます。RCEP を使うことによって、三つのフローで FTA 税率を使うことができるということです。

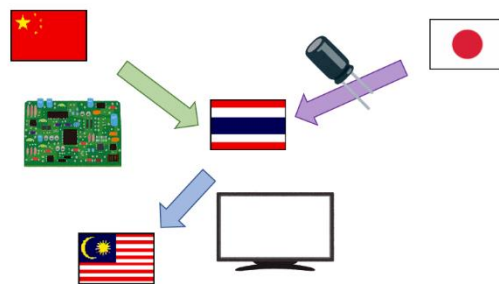
## サプライチェーンと特惠税率：水平分業のケース

### ASEAN+1 FTAを使えば済むケース



- ACFTAで輸入された中間財は、ACFTAの原産材料と見なすことができる

### RCEPを使う必要があるケース



- 日中からRCEP以外のFTAを用いて輸入すると、輸出時にFTA税率を利用できない(原産地規則を満たせない)可能性
- AJCEP(ACFTA)で輸入された中間財は、ACFTA(AJCEP)の原産材料として見なされない

12

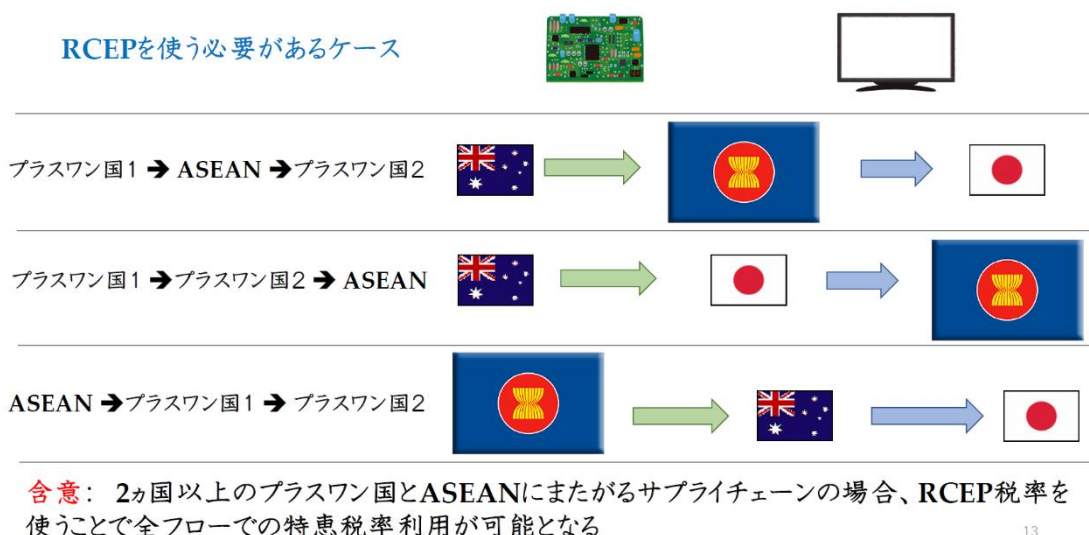
(図 1 1)

次に、垂直分業のケースです。具体的には、ASEAN とそれ以外の 2 カ国が垂直的に並んでいるケースです。一つ目の例では、オーストラリアから ASEAN に輸出する際に ASEAN オーストラリア・ニュージーランド FTA の関税率を使うことができます。ただし、そうして生産された製品を日本に輸出する際には、日本は ASEAN オーストラリア・ニュージーランド FTA のメンバーではないので、ASEAN オーストラリア・ニュージーランド FTA 税率を用いることはできません。また、輸出されてくる製品は ASEAN オーストラリア・ニュージーランド FTA 原

産なので、日 ASEAN FTA などを用いて日本に輸出することもできません。一方で、これら三つの地域とも RCEP のメンバー国なので、オーストラリアから輸入する際に RCEP 税率を用いて輸入された製品は RCEP 原産になり、RCEP の原産地規則を満たすので、日本に輸出する際にも RCEP 特恵税率を用いることができます。

以上をまとめると、2 カ国以上の非 ASEAN 国と ASEAN にまたがるサプライチェーンの場合は、RCEP 税率を使うことで全てのフローにおいて特恵税率を利用することが可能になるということです。

### サプライチェーンと特恵税率：垂直分業のケース

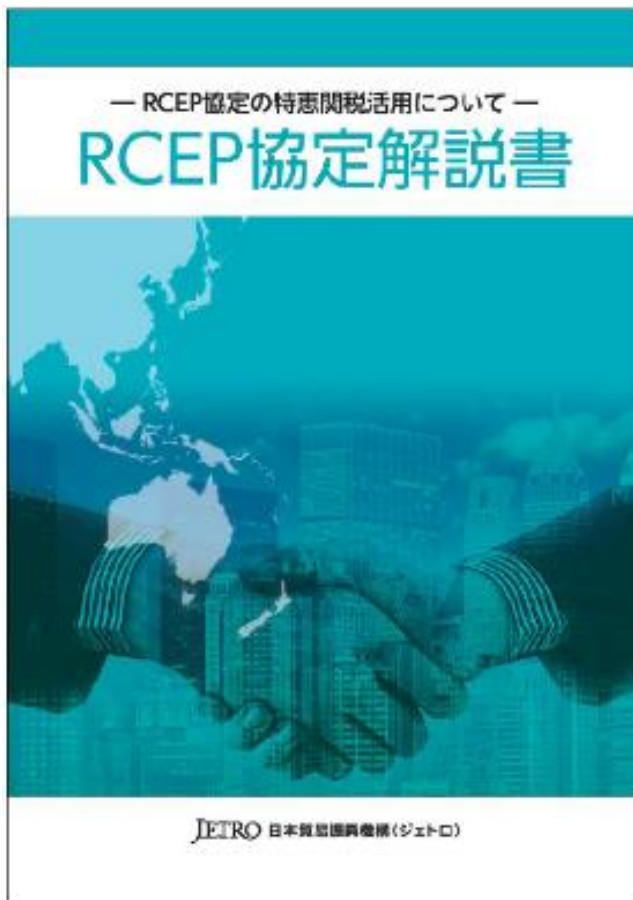


(図 1 2)

### 3.4.おわりに

本日は主に三つの点について話しました。まず二国間貿易を念頭に、RCEP 協定によって既存の EPA 税率よりどれだけ関税率が削減されるのかということについて話しました。次に、そうした関税削減によってどれだけの経済効果が期待されているのかという試算について話して、最後に、議論を三国間貿易に広げて、RCEP を使うことによる追加的なメリットについて話しました。

今日話した内容のうち、特に最後の部分について、より詳しく説明した解説書が JETRO の Web サイトにあるので、参考にさせていただければ幸いです。ご清聴ありがとうございました。



[https://www.jetro.go.jp/theme/wto\\_fta/rcep.html](https://www.jetro.go.jp/theme/wto_fta/rcep.html)

## 第二部 パネルディスカッション

モデレーター

木村福成（再掲）

パネリスト

石川 幸一（再掲）

早川 和伸（再掲）

（木村）大変明快なご発表をありがとうございました。RCEP の理解を深めるのに大変役に立ったと思います。

視聴者の方から幾つか質問を頂いていますが、その前に私から質問したいと思います。

まず石川先生にですが、RCEP の中で、経済規模等を考えれば中国のプレゼンスが大きいという話がありましたが、中国以外の国から見たときに、中国が RCEP に含まれていることにはどのような意義があるのか、あるいは、RCEP の中で中国とどのように付き合っていけばいいのかという問題があると思います。例えばオーストラリアはこのところずっと中国からいわゆる戦狼外交で厳しい対応を受けていますが、一方では早くから批准手続きを行って最初の発効国の中に加わっています。中国以外の国が、中国との付き合いにおいて RCEP をどのように使おうという思惑があるのか、お考えをお聞きしたいと思います。

早川先生からは、関税撤廃についての大変詳しい説明、非常に実践的な情報を頂きました。関税の部分ははっきりと経済効果が分かり大切なことなのですが、RCEP 協定には関税撤廃以外にもいろいろな章があります。その中で、特に経済効果という意味で注目すべき部分や、どのような規定をうまく使うとより自由化効果が上がる、あるいは経済効果が上がるのではないかとということがあれば、お話いただきたく思います。

（石川）中国が RCEP に入っていることの意味をどのように考えたらいいいのかというのは大変難しい問題ですが、まず、東アジアの広域 FTA ということを考えた場合、東アジアの GDP の 5 割程度を占める中国なしの東アジア FTA というのは考えられないと思います。サプライチェーンにおいても中国は不可欠ですから、中国が入っていない東アジア広域 FTA、具

体的には RCEP というのは考えられないと思います。中国は世界最大のマーケットと言っていいわけで、中国への期待は非常に大きく、そういう点でも中国は RCEP に必要であると言っていいと思います。

各国ともコロナの打撃を受けて、そこからの経済回復を進めようとしていますが、いち早くコロナから経済回復したのは中国であり、中国マーケットへの期待は大きいです。また、先ほども説明しましたが、RCEP という東アジア経済統合のマルチの枠組みに中国を入れて、中国にもルールを守ってもらうという期待があると思います。

中国も、米中対立の中で、あるいはトランプ政権時代のアメリカの保護主義に対して、中国は自由貿易を守るのだというイメージを作ろうとしている状況だと思います。例えば中国とオーストラリアの間では、オーストラリアがコロナの発生源の独立調査を中国に求めると、中国はオーストラリアに対し輸入制限等を行うというエコノミックステイトクラフト、言ってみれば嫌がらせを行いました。中豪の FTA があってもこのような対応をしているわけですから、RCEP により中国が威圧的な経済外交を改めるとするのは少し難しい気はします。とにかく、中国のマーケットの大きさや経済的なプレゼンスの大きさを考えると、RCEP の中で中国は不可欠ですし、マーケットへの期待は非常にあるだろうと思います。

中国から見ると、中国は CPTPP への加入を申請したわけですが、RCEP に参加することによって CPTPP 加入のハードルの一部をクリアしたという面があります。CPTPP に入りたい国にとって、RCEP 参加は一つのステップになっているのではないかと思います。

(早川) 視聴者の方から頂いている質問にも幾つか一緒にお答えしたいと思います。

まず木村先生から頂いた質問は、RCEP 協定の物品関税以外の注目点ということですが、一つは、やはり原産地証明周りです。協定発効時から認定輸出者制度が利用可能ですし、輸入者による自己申告制度も日本では発効時から可能です。他の国でも順次認められていく予定ですし、輸出者による自己証明も順次認められていきます。これにより、発給コストの削減やリードタイムの削減といったメリットが考えられると思います。



その他の分野に関しては、石川先生の報告でも幾つか取り上げられていましたが、やはり CPTPP に比べるとレベルがあまり高くありません。とはいいつつ、例えば投資章においては、日 ASEAN FTA や日中韓の投資協定よりはいい内容になっているのではないかと思います。知的財産に関しても、商標権の保護などが強化され、WTO 協定などを上回る部分があります。この点も日本企業にとって重要な内容だと思います。他にも RCEP によって良くなっている点はいろいろとあります。私の報告の最後で紹介した解説書に詳しく書いてあるので、ご覧いただくと幸いです。

それから、視聴者の方からは「ベトナムの関税率削減の例に見られるように、スパゲティボウル状態といわれるような状況を目にしています。これは実務的にはどう対処していくべきなのでしょう」という質問を頂いています。スパゲティボウル状態というのは、FTA の数がどんどん増えて雑然となっている状態のことです。選択肢が増えることを前向きに捉えるか、面倒くさいと思うかということもあると思いますが、実際問題、いろいろな FTA で異なった関税率が提示されていて、異なった原産地規則が出されているので、それこそ横並びで見ていくしかないというのが現実です。日系現地法人のサプライチェーンの範囲を考えると、RCEP と地理的に一致するところがあるので、やはりベストは RCEP 協定税率が他の税率よりも低くなり、RCEP だけ見ていればいいという状態ですが、必ずしもそうはなっていません。

恐らく関税率の面で最低税率になっている可能性が高いのは CPTPP なのですが、CPTPP の場合は元々アメリカも入れて交渉を行っていたので、原産地規則が多少厳しいところがあります。原産地規則は厳しいのですが関税率が低い。この辺のバランスも企業によって最適解は異なると思いますし、結局のところ、これも横並びで見ていくしかないのではないかと感じています。

(木村) 国によっては、状況によりどの協定が一番有利かということが分かるような Web ページを作っているところもあります。あるいは JETRO に聞くなど、いろいろ手はあるかもしれません。

スパゲティボウルに関して、かつてはこの状態になるとかえって貿易が

減ってしまうのではないかという話がよくされてきました。しかし最近では、雑然とはするけれども、より良い協定が積み重なっていく分にはいいのではないかという理解になってきたように思います。

視聴者からも幾つか大事な質問を頂いています。

最初に、「電子商取引のルールは日本企業にとって具体的にどのようなメリットがあるのか。実効性はあるのか。安全保障例外等の抜け穴が大きいのではないか」という質問です。

(石川)RCEP の電子商取引規定は、ASEAN の電子商取引協定をベースにしていると思います。そういう意味では ASEAN 中心性の一つの事例だと思います。ただ、ASEAN の電子商取引協定は努力目標です。RCEP ではデータのフリーフローの義務化とデータローカライゼーションの要求禁止という二つが規定されていて、ソースコードの開示要求は規定されていませんが、ASEAN の電子商取引協定よりは拘束的な規定になっています。電子商取引を行う日系企業にとっては、この二つの規定が拘束的な内容になったことはメリットがあると言っていると思います。

安全保障例外については、これは特に中国を想定しての質問だと思いますが、抜け穴があるので、これを発動されたら実効性がないのではないかというのはご指摘のとおりです。CPTPP の電子商取引章には安全保障例外はありませんが、CPTPP 全体について第 29 章で安全保障例外があるので、安全保障例外があるという点は CPTPP も同じだと思います。元々、安全保障例外は濫用すべきではないということですから、アメリカが濫用してしまいました。これが濫用されることによって、せっかく電子商取引についての規定を決めても実効性がなくなるというのはご指摘のとおりで、やはり濫用を防ぐという合意を取っていくことも必要なのではないかと思います。

(木村)RCEP の電子商取引章について、特に三大原則のうちの一つについては、例外がセルフジャッジメントになっているということ、ならびに紛争解決の対象にしないことがはっきりと書いてあります。そこは交渉の過程で中国が骨抜きにしてきたことなので、実効性はないかもしれないというのが多くの人の見方だと思います。しかし、電子商取引章では他にもいろ

いろなことが規定されており、例えば電子署名や関税不賦課などについては実効性を持つのではないかと思います。

次は労働に関して、特に中国とミャンマーの話を挙げて、「TPP には労働章の中で人権弾圧の一部について、やってはいけないとはっきりと書かれています、そのような規定が RCEP にはありません。RCEP でもそのような規定を持ち、労働問題や人権問題についてしっかりとした義務付けをするべきではないでしょうか」というご指摘です。

(早川)もちろん RCEP にそういう規定を入れられたらいいと思っていますが、一方で、CPTPP は環境や労働といった最近のトピックの章があり、それをもって CPTPP のメンバー国であれば労働・人権・環境の状況が改善すると信じていたところ、マレーシアのゴム手袋メーカーで強制労働の疑いがあり、アメリカはマレーシアからのゴム手袋の輸入を禁止しました。マレーシアは、まだ発効はしていませんが、本来は CPTPP のメンバーです。それにもかかわらず強制労働の疑いで輸入禁止になっているので、労働の問題はFTAだけでは完全には解決できないのだろうと思います。もう少し罰則を強めた方がいいのかどうか、そこまでは私も分かりませんが、RCEPに規定を設けたとしても、CPTPPでさえ抑制できていないので、さらなる知恵が必要なのだろうと思います。

(木村)RCEP のメンバーの中には、ミャンマーと中国以外にも、国際労働機関 (ILO) の要求を満たしていない国は多くあるように思われますので、この面を厳しくし過ぎると、そもそも協定が成り立たなかった可能性もあるように思われます。

別の質問ですが、TPP について、中国と台湾がアプリケーションを出して、韓国も加入申請することを政府が決めたという報道がありました。そのことに関し、「中国が TPP を徐々に中国が有利な形に骨抜きにしているのではないか。そもそも中国にルールを守ってもらうのは難しいのではないか」という質問です。RCEPと直接関係する話ではありませんが、如何でしょうか。

(石川)当然、中国の加入問題についてはいろいろな議論があります。どちらか

という反対のニュアンスが多いと思いますが、中国が CPTPP に加入するということは、中国は加入の手続きに従い、CPTPP の高いレベルの自由化とルールを全て受け入れるということです。中国がそれを認めてルールを守るということであれば、加入を承認することになると思います。加入して中国に有利な FTA にしてしまうのではないかという見方が結構ありますが、CPTPP に関する決定は CPTPP 委員会の全会一致が原則です。ですから、たとえ中国が CPTPP の内容を改悪しようとしても、1 カ国でも反対する国があれば当然認められないと思います。

逆に言えば、CPTPP に人権と貿易のルールを入れようとしても、中国が反対すれば認められません。また、バイデン政権ではアメリカの CPTPP への復帰は当面ないようですが、もし復帰しようとしても中国が反対すれば認められません。中国が加入して CPTPP の内容を変えようとするのであれば、この二つが可能性としてあると思いますが、改悪は CPTPP 委員会の中である程度防ぐことができると思います。ただ、CPTPP に加入してもルールを守らないのではないかという懸念はやはり残ると思います。

(木村) 私は中国の加入は厳しいと思っています。新規加入なので、加入交渉の際に加盟国は当然厳しく審査するでしょう。また、多くのことに全会一致が必要です。国有企業、電子商取引、労働、あるいは自由化の部分について、中国が十分な準備をしているとは思えません。準備にはかなり時間がかかるので、正面からテクニカルに交渉している以上は、簡単に中国は加入できないと思います。できないことが分かってきたときに中国がどのように反応するかという問題はあります。中国は交渉次第で何とかなると思って加入申請をしてみたと思うのですが、それほど甘くはないというのが私の見方です。

(早川) 中国の CPTPP 加入の話ですが、イギリスと中国が CPTPP に加入したらどうなるかというシミュレーションを行いました。順位的には、カナダ、メキシコ、イギリスの順で経済効果が大きいという結果で、日本も多少プラスの効果が得られるという結果でした。

(石川)CPTPP への中国の加入については、私も木村先生と同様に難しいとは思いますが、中国は ASEAN との FTA 交渉でアーリーハーベストを入れたり、債務を棒引きしたりと、結構思い切ったことをしたので、CPTPP の交渉の中でも思い切った譲歩をする可能性はあると思います。もちろん国有企業などのハードルを越えるのは非常に難しいと思いますが、そういう可能性もあるので、交渉は非常に長期化するでしょうけれども、加入の可能性が全くないと決め付けるのはリスクがあるような感じがします。

(木村)本日は充実した議論ができました。ありがとうございました。

## 講師略歴

石川 幸一(いしかわ こういち)

亜細亜大学アジア研究所特別研究員

国際貿易投資研究所客員研究員

1949 年生まれ、東京外国語大学卒業後、日本貿易振興会(JETRO)入会、海外調査部長などを経て 2005 年亜細亜大学アジア研究所教授、2019 年より現職、専門は ASEAN に経済統合

早川 和伸(はやかわ かずのぶ)

日本貿易振興機構 アジア経済研究所 主任研究員

1980 年生まれ。慶應義塾大学大学院経済学研究科博士号(経済学)取得。慶應義塾大学経済学部助教、日本貿易振興機構アジア経済研究所研究員等を経て、2016 年より現職。2021 年から日本貿易振興機構バンコク事務所に駐在。専門は、国際貿易論

木村福成(きむら ふくなり)

アジア太平洋研究所上席研究員

慶應義塾大学経済学部教授

東アジア・アセアン経済研究センター(ERIA)チーフエコノミスト

1958 年生まれ。米国ウィスコンシン大学経済学博士号(Ph.D.)取得(経済学)。ニューヨーク州立大学オルバニー校助教授、慶應義塾大学経済学部助教授等を経て、2000 年より現職。東アジア・ASEAN 経済研究センター(ERIA)チーフエコノミスト(現職)。専門は、国際貿易論、開発経済学

## 研究会記録

日時:2020年12月21日(火)15:30~17:00

第3回オンラインフォーラム

「アジアにおける経済のダイナミズムとグローバリゼーションの展望」

メガFTAの進展~RCEPの意義と効果~・基調講演

・パネル登壇者からのコメント、及び参加者からの質疑を踏まえたディスカッション。

開催形式:オンラインフォーラム(Zoomウェビナーによる実施)

2021年度「アジアをめぐる経済統合の展望と課題」報告書

---

発行日 2022(令和4年)年4月  
発行所 〒530-0011  
大阪市北区大深町3番1号  
グランフロント大阪 ナレッジキャピタル  
タワーC 7階  
一般財団法人 アジア太平洋研究所  
Asia Pacific Institute of Research (APIR)  
TEL(06)6485-7690(代表)  
FAX(06)6485-7689  
発行者 小浪 明

---

ISBN 978-4-87769-387-9



