

日本の輸出増に必要なものは何か

～伸びしろの大きい主力品目への注力が課題～

経済調査部 岸川 和馬

要 約

世界経済が正常化に向かいつつある中、日本の輸出は世界的な半導体不足などを背景に伸び悩んでいる。ポストコロナを見据えつつ、輸出の成長力を強化するためには、その余地がどこにあるのかを検討することが有効であろう。そこで本稿では、「マーケットポテンシャル」という概念を利用して輸出額の伸びしろを測定し、日本の輸出増に向けたヒントを探る。

マーケットポテンシャルによれば、主要な輸出先の一つである中国向けの伸びしろは2001年から縮小傾向にある。これは、日本が対中輸出に関する諸条件を活用して増加につなげることができたことを示唆している。また、米中向け輸出を品目別に見ると、一般機械や電気機器など輸出額の大きい品目に大きな伸びしろが残されていることが分かった。主力品目のマーケットポテンシャルを詳細に分析したところ、輸出先の関税率の低さや比較優位などのアドバンテージを十分に活用することで、輸出額がさらに増加する可能性が明らかになった。国内の労働力や資本などの生産要素を主力分野に重点的に投入することや、F T Aなどの利用手続きの簡略化など、輸出企業がより競争力を活かしやすくするような環境の整備が政府には求められる。

目 次

はじめに ～供給制約で伸び悩む日本の輸出～

1章 「マーケットポテンシャル」と輸出の伸びしろ

2章 米中向け輸出とポテンシャルに見る日本の特徴

3章 日本の輸出の強み・弱みと求められる対応

おわりに

はじめに ～供給制約で伸び悩む日本の輸出～

世界各地で新型コロナウイルスのワクチン接種が進展し、経口治療薬などの開発も進んでいる。南アフリカで見つかったオミクロン株が世界に拡散するなど予断を許さない状況にはあるものの、世界経済が正常化に向かいつつある中で主要国・地域の財消費は底堅く推移している。

しかしながら、世界的な半導体不足や東南アジアでの感染拡大を受けたサプライチェーンの混乱がボトルネックとなり、日本の輸出は急減した。とりわけ大手自動車メーカーは供給制約によって大幅な減産を余儀なくされ、自動車輸出は2021年7月から9月にかけて3割以上減少した（図表1）。これを受けて2021年7～9期の実質財輸出は前期比▲2.1%と減少に転じ、日本経済の成長を鈍化させる一因となった。

東南アジアにおける感染拡大は足元では落ち着いており、サプライチェーンの混乱は収束へと向かっている。世界的な半導体不足も徐々に解消が

進んでおり、輸出額はコロナ禍以前のトレンドに戻っていくだろう。他方、輸出が復調した後もポストコロナの日本経済のけん引役として、輸出のトレンドを引き上げていく必要がある。

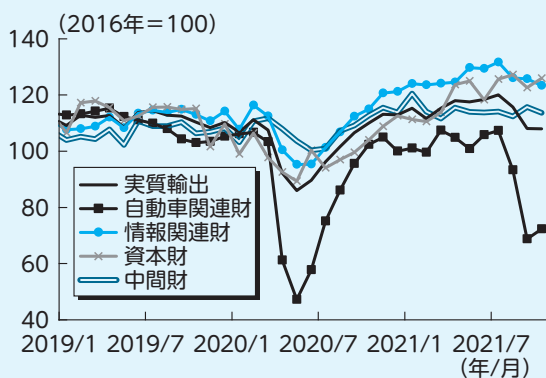
長期的に輸出額を増加させるためには、幅広い品目で生産性や競争力の向上を図るのみならず、それらを活用するための有効な取り組みを検討することが重要だ。具体的には、どの国に向けた何の品目の輸出額が伸びやすいのかを明らかにし、輸出増のための効果的な戦略を講じることが肝要であろう。そこで本稿では「マーケットポテンシャル」という概念を利用して輸出額の伸びしろを明らかにし、輸出増に向けたヒントを探る。

1章 「マーケットポテンシャル」と輸出の伸びしろ

「マーケットポテンシャル」（以下、ポテンシャル）とは、Decreux and Spies (2016)¹によって提唱された貿易額の理論値である。このポテンシャルと実際の輸出額の差が輸出額の伸びしろとして解釈される。ポテンシャルは品目別・輸出入国別に算出することが可能で、前述した「どの国に向けた何の品目の輸出額が伸びやすいのか」を特定する際の目安となる。例えば日本の対米輸出のうち、どの品目の伸びしろが大きいのかを金額によって示すことなどが可能だ。

ポテンシャルは具体的には5年後の輸出額を予測したもので、現時点の純輸出額や関税率などに加え、IMFなどが予測する経済指標を用いて算出される。図表2で示すように、5年後のGDPなどの予測値から供給要因と需要要因が算出され

図表1 日本の財別実質輸出

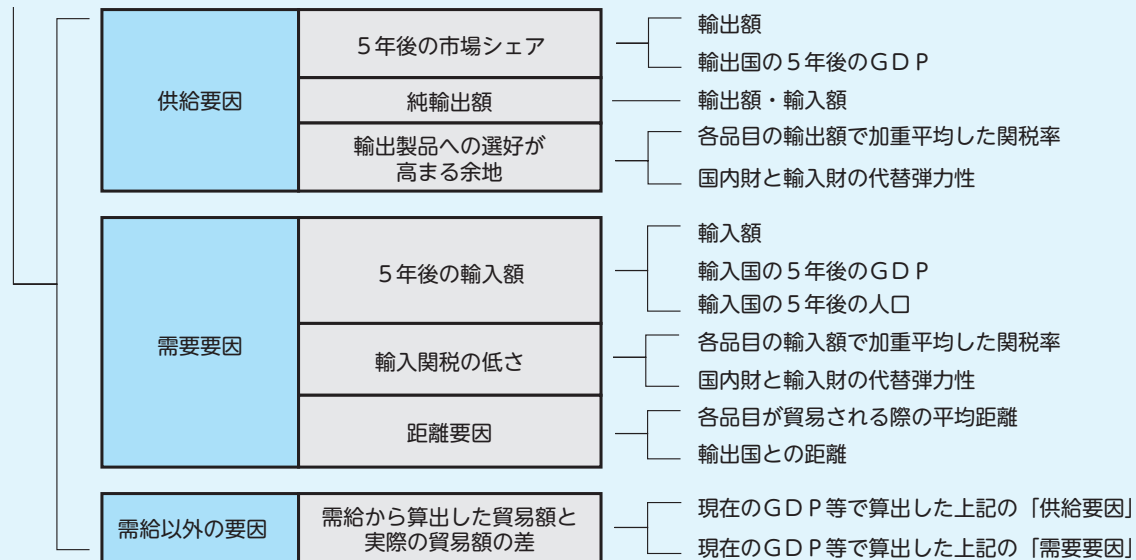


（注）季節調整は日本銀行による
（出所）日本銀行、財務省統計から大和総研作成

1) Decreux, Y. and Spies, J. (2016) “Export Potential Assessments — A methodology to identify export opportunities for developing countries” mimeo, International Trade Centre, Geneva.

図表2 マーケットポテンシャルの概念図

マーケットポテンシャル



(出所) Decreux and Spies (2016) から大和総研作成

ているほか、需給要因で説明できない貿易額の変動も織り込まれている。以下では3つの要因の詳細について説明する。

供給要因は「5年後の市場シェア」「純輸出額」「輸出製品への選好が高まる余地」の3要素で構成されている。5年後の市場シェアは、輸出国の現在の世界市場シェアと5年後のGDPから算出されており、現在の市場シェアが高く経済規模が大きい国ほど5年後の市場シェアも高いと想定されている。また純輸出額は、輸出国が各品目の生産を得意とするか否かを反映している。製品に対する選好が高まる余地は、輸出国が各輸入国から課されている関税率を各品目の輸出額で加重平均したものだ。すなわち、輸出国が世界全体からどの程度の関税を課されているかを示しているといえよう。もし国際市場における輸出国の製品への選好が高まると、多くの国が輸入量を増やすために関税率を低下させると考えられる。そのため現時点で輸出国が課されている関税率の高さが、将

来的にその国の製品に対する選好の高まる余地として解釈される。

需要要因は「輸入国における5年後の輸入額」「輸入国が輸出に課している関税率」「輸出入国間の距離」の3つから算出される。5年後の輸入額は、輸出国の市場シェアと同様に、現時点で輸入額と経済規模の大きい国ほど将来の輸入額も大きくなるという想定に基づいている。また、輸入関税率が低いほど輸入額が増えやすいという想定もされている。輸出入国間の距離は、短ければポテンシャルを押し上げるというわけではなく、2国間の距離が各品目の輸送に適しているかどうかを示したものだ。国際貿易論においてしばしば指摘されるように、ある市場の近くに位置する国は生鮮品や重厚長大産業の輸出に適しており、遠くに位置する国は重量当たりの付加価値が高い品目（電子部品など）の輸出に適しているという考えに基づいている。ここでは、各品目が世界で輸出入される際の平均輸送距離と、輸出入国間の距離

を比べ、2国の組み合わせがどれだけ各品目の貿易に適しているかが数値化されている。

実際の貿易額を左右するのは需給要因のみならず、政治情勢や文化的・歴史的背景などもある。しかしながら、こうした要因は実際に数値として観察することが難しい。そこで貿易額の理論値と実際に観察された貿易額との差を、需給で説明できない要因とみなして利用する。言い換えれば、「現在の経済指標から見て実現すると思われる貿易額の理論値」と、「現在の実際の貿易額」の差である。ここで指す貿易額の理論値は、現在の需給要因から作られている。現在の需給要因とは、図表2上・中の需給要因の算出に用いるデータを、予測値ではなく現在のデータに置き換えたものである。

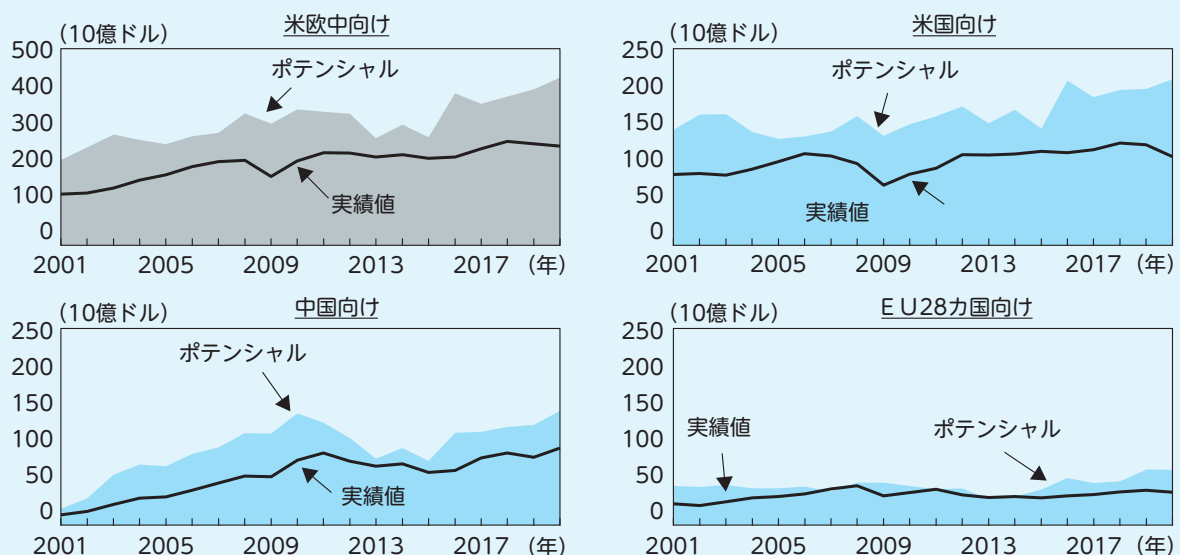
なお、ポテンシャルはマクロ指標から捉えた輸出額の目安であり、寡占企業の存在をはじめとするミクロレベルの事情を考慮していない。このため実際の輸出額の上限を示しているわけではな

く、輸出額の実績がポテンシャルを上回ることもある点に留意する必要がある。

2章 米中向け輸出とポテンシャルに見る日本の特徴

実際に輸出額の実績値とポテンシャルを比較してみよう。図表3は日本の主要な輸出先である米国、中国、EU 28カ国²（以下、欧州）に向けた輸出額とそのポテンシャルを示している。ポテンシャルはDecreux and Spies (2016) に倣い、2021年11月時点で利用できる最新のデータを利用して筆者が独自に算出したものである。これによると、近年は米中欧向け輸出のポテンシャルと実績の差、すなわち輸出額の伸びしろが拡大しつつある（図表3左上）。足元ではコロナ禍を背景に輸出額が減少しているが、2018年頃から日本の輸出の伸びしろは拡大していたことが分かる。

図表3 日本から主要国・地域に向けた輸出の実績値とポテンシャル



(注) 実績値はDecreux and Spies (2016) に倣って加工した輸出データ
(出所) Decreux and Spies (2016)、Berthou and Emlinger (2011)、Mayer and Zignago (2011)、GTAP、IMF、OECD、ILO、世界銀行、国際貿易センターから大和総研作成

2) 現行のEU 27カ国および英国の計28カ国。

地域別に見ると、米中向けのポテンシャルが比較的大きく、伸びしろも大きい。他方、欧州向けはポテンシャルも伸びしろも小さい。対欧輸出の伸びしろの小ささは、ポテンシャルが将来の市場の成長性を反映していることが主因とみられ、欧州の成長率が米国や中国に比べて低いことが背景にある。なお、伸びしろの小ささはネガティブな側面のみを意味するものではない。前掲図表2で示した各要素を十分に活用しているために、ポテンシャルに近い輸出額を実現できていると捉えることも可能だからだ。

日本が輸出増を図る上で注力すべきは、図表3に見られる伸びしろの大きさを考慮すれば米中向け輸出と考えてよいだろう。米国と中国はそれぞれ日本の輸出額の2割程度を占める最大の貿易相手国であり、両国向けの伸びしろをいかに活用するかが今後の日本の輸出を左右するとみられる。以下では米中向け輸出とそのポテンシャルを品目別に分析し、日本の輸出の特徴や伸びしろの大きい品目について明らかにする。

1. 対米輸出の伸びしろの特徴

はじめに、日本からの輸出の伸びしろが最も大きい米国向けについて見ていこう。なお、ここでは日本だけでなく、比較対象として中国と欧州の対米輸出も分析対象とする。

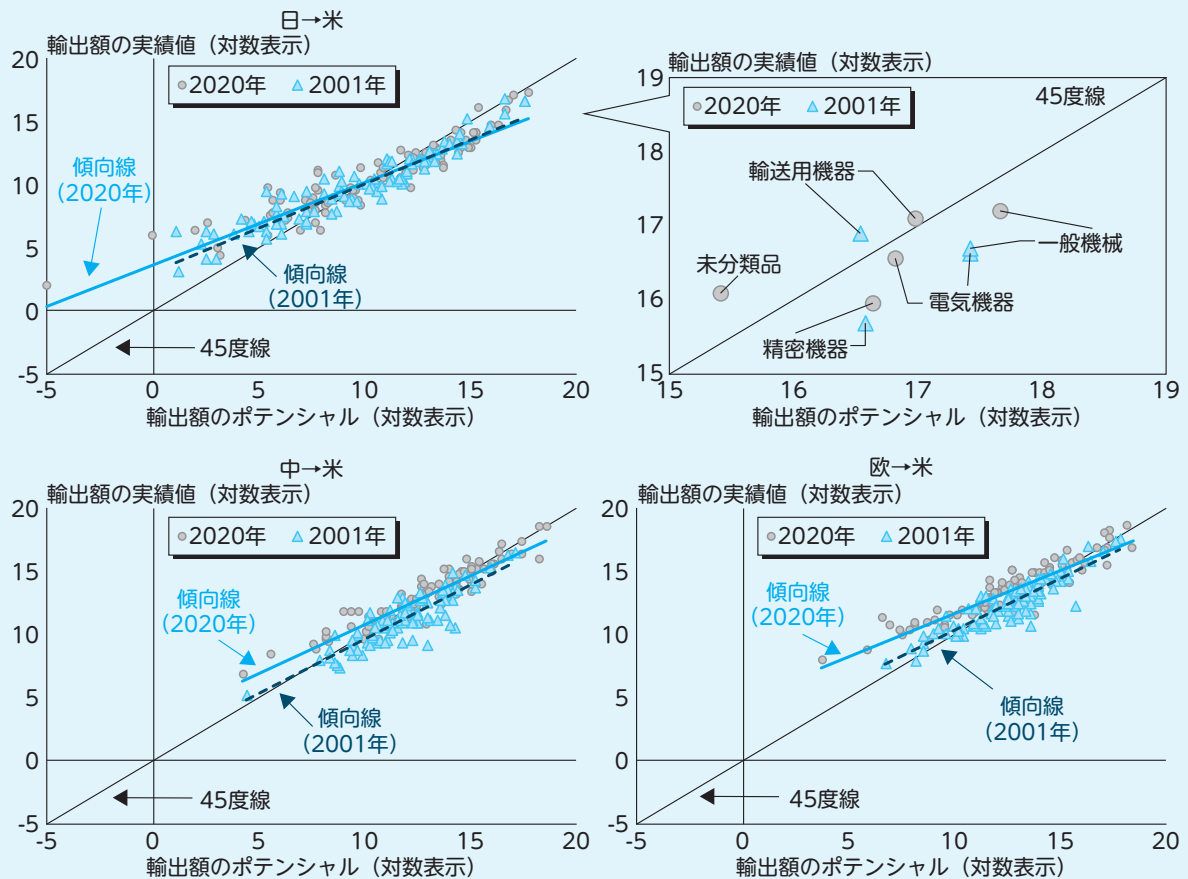
図表4は、対米輸出額の実績値とポテンシャルを品目別（HSコード2桁による97分類）にプロットしたものである。左上に位置する品目ほどポテンシャルに対して実績値が大きく、とりわけ45度線よりも上方に位置する品目では実績値がポテンシャルを上回る。こうした品目では理論的には伸びしろが残されていないと判断できる。他方、45度線よりも下方に位置し、45度線から離

れている品目ほど伸びしろが大きい。

図表4上の2001年（「△」で表示）と2020年（同「○」）を比較すると、2020年の方が上方に位置する傾向が見て取れる。それぞれの年の傾向線を見ると、中国と欧州では2020年にかけて上方シフトしている（図表4左下、右下）。マクロで見ればポテンシャルに対して実績値の増加ペースの方が速く、約20年間で伸びしろが埋まってきたことが読み取れる。したがって、中国と欧州は前掲図表2で示した要素をより有効に活用できるようになったといえる。他方、日本の2001年と2020年の傾向線は概ね同じ位置にある（図表4左上）。日本はこの期間に伸びしろを埋めることができなかったと判断できよう。

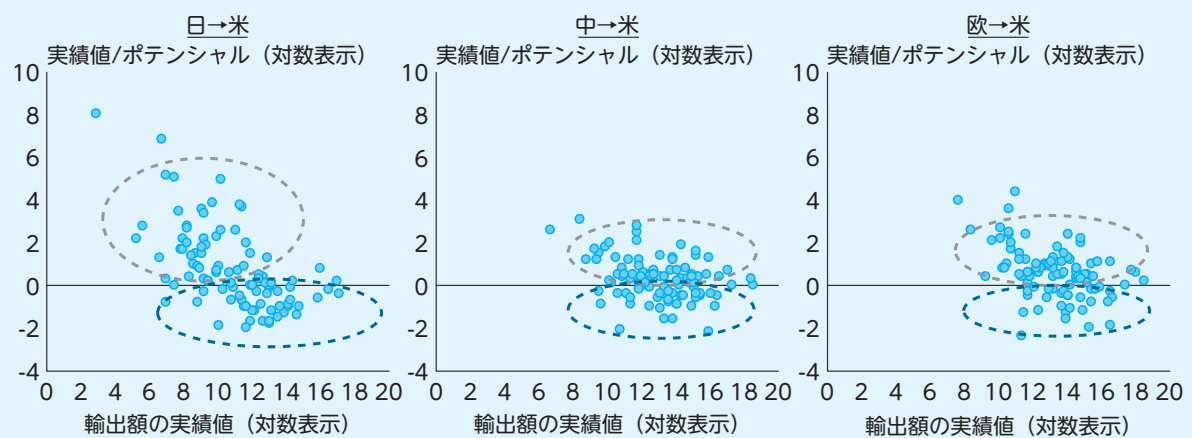
また、日本の傾向線は傾きが比較的緩やかである。すなわち、輸出額の大きい品目よりも小さい品目の方が、ポテンシャルに対して実績値が高い傾向があるということだ。この特徴をより分かりやすく示したものが図表5である。縦軸は各品目の輸出額の実績とポテンシャルの比を対数で表しており、プラス圏にある品目では実績がポテンシャルを上回る。横軸は輸出額の実績値で、各品目を輸出額の小さい順に左から並べたものだ。これによると、日本と中国、欧州の各品目の分布は明確に異なる。中国と欧州では、実績値がポテンシャルを上回る品目と下回る品目が、輸出額にかかわらず満遍なく分布している。他方で日本では、輸出額の小さい品目の伸びしろがほとんど残されておらず、輸出額が大きい品目では比較的大きな伸びしろがある。とりわけ対米輸出の主力品目である輸送用機器、一般機械、電気機器について確認すると（図表4右上）、輸送用機器は伸びしろが残されていないものの、一般機械や電気機器は増加の余地があることが確認できる。

図表4 品目別の米国向け輸出額（上：日本、左下：中国、右下：EU28カ国）



(注) 品目の分類はHSコード2桁(97部門)による
 (出所) Decreux and Spies (2016)、Berthou and Emlinger (2011)、Mayer and Zignago (2011)、GTAP、IMF、OECD、ILO、世界銀行、国際貿易センターから大和総研作成

図表5 2020年の米国向け輸出額とポテンシャル（左：日本、中：中国、右：EU28カ国）



(注) 品目の分類はHSコード2桁(97部門)による
 (出所) Decreux and Spies (2016)、Berthou and Emlinger (2011)、Mayer and Zignago (2011)、GTAP、IMF、OECD、ILO、世界銀行、国際貿易センターから大和総研作成

以上より、前掲図表3で示した日本の対米輸出の伸びしろのうち、大部分はこうした輸出額の大きな品目によって占められているといえる。前述したように、日本の対米輸出は直近の約20年ではほとんど伸びしろを埋めることができなかったが、今後は主力品目に力点を置く必要性が示唆される。

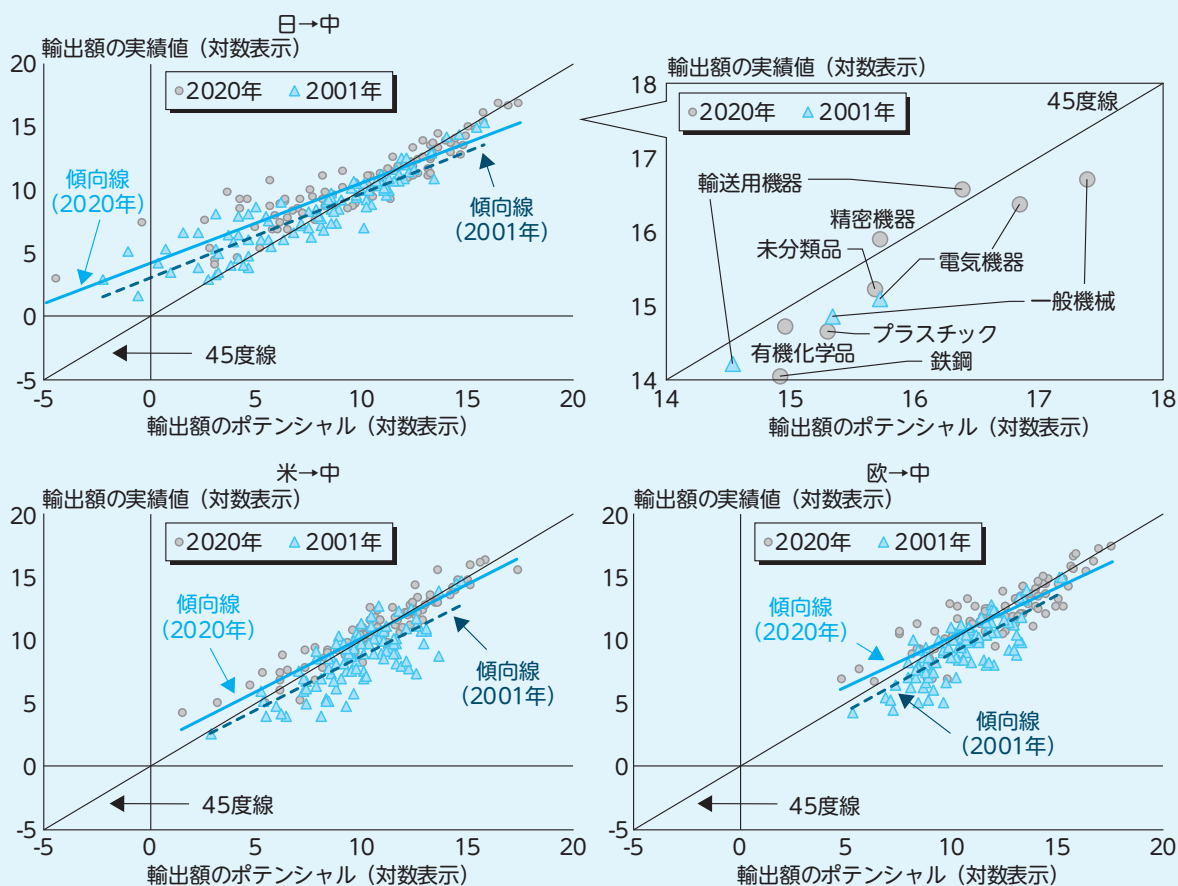
2. 対中輸出の伸びしろの特徴

続いて対中輸出について見てみよう。対米輸出と同様に、日本、米国、欧州の対中輸出について示したものが図表6である。対米輸出の場合とは

異なり、2001年から2020年にかけて日本の傾向線は上方シフトしている。すなわち日本の対中輸出の伸びしろはおよそ20年間で着実に埋まってきたといえよう。

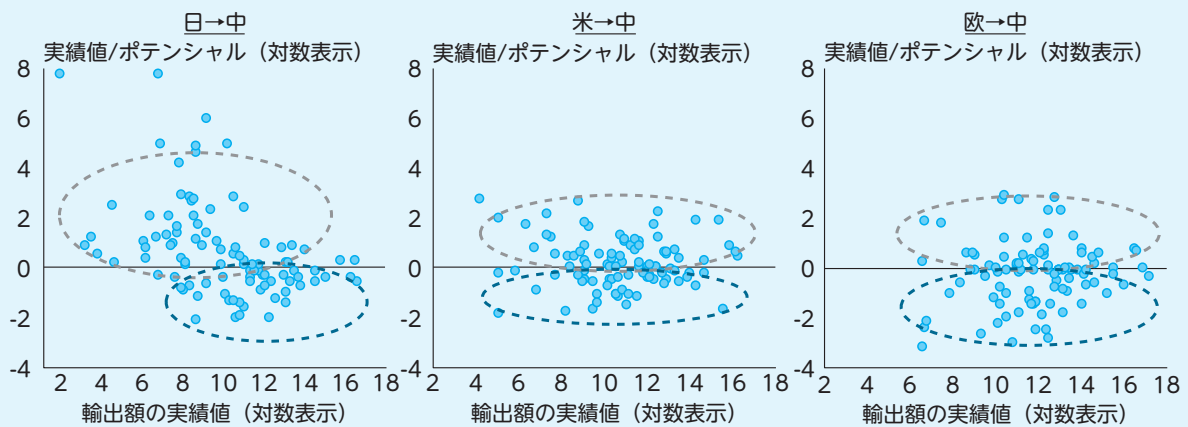
他方、日本の傾向線の傾きは対米輸出と同様に比較的緩やかである。ポテンシャルを上回る（下回る）品目の輸出額別の分布を確認すると、伸びしろが残されているのは輸出額が比較的大きい品目である（図表7）。品目の内訳を見ると（図表6右上）、輸送用機器がポテンシャルを上回っており、その他の主力品目は概ねポテンシャルを下回っているという特徴も対米輸出と同じだ。

図表6 品目別の中国向け輸出額（上：日本、左下：米国、右下：EU28カ国）



(注) 品目の分類はHSコード2桁(97部門)による
(出所) Decreux and Spies (2016)、Berthou and Emlinger (2011)、Mayer and Zignago (2011)、GTAP、IMF、OECD、ILO、世界銀行、国際貿易センターから大和総研作成

図表7 2020年の中国向け輸出額とポテンシャル（左：日本、中：米国、右：EU28カ国）



（注）品目の分類はHSコード2桁（97部門）による

（出所）Decreux and Spies (2016)、Berthou and Emlinger (2011)、Mayer and Zignago (2011)、G T A P、IMF、OECD、ILO、世界銀行、国際貿易センターから大和総研作成

以上の分析より、米中向け輸出に共通する日本の特徴は、輸出額の大きな品目の伸びしろが大きいという点だ。重点を置くべき分野が明確であることは、輸出増を目指す上では好都合と考えられる。今後はいかに主力品目に注力するかが焦点となろう。

3章 日本の輸出の強み・弱みと求められる対応

以下では具体的にどのような点を改善すれば輸出増につながるのかを特定するため、ポテンシャルをさらに詳細に分析する。

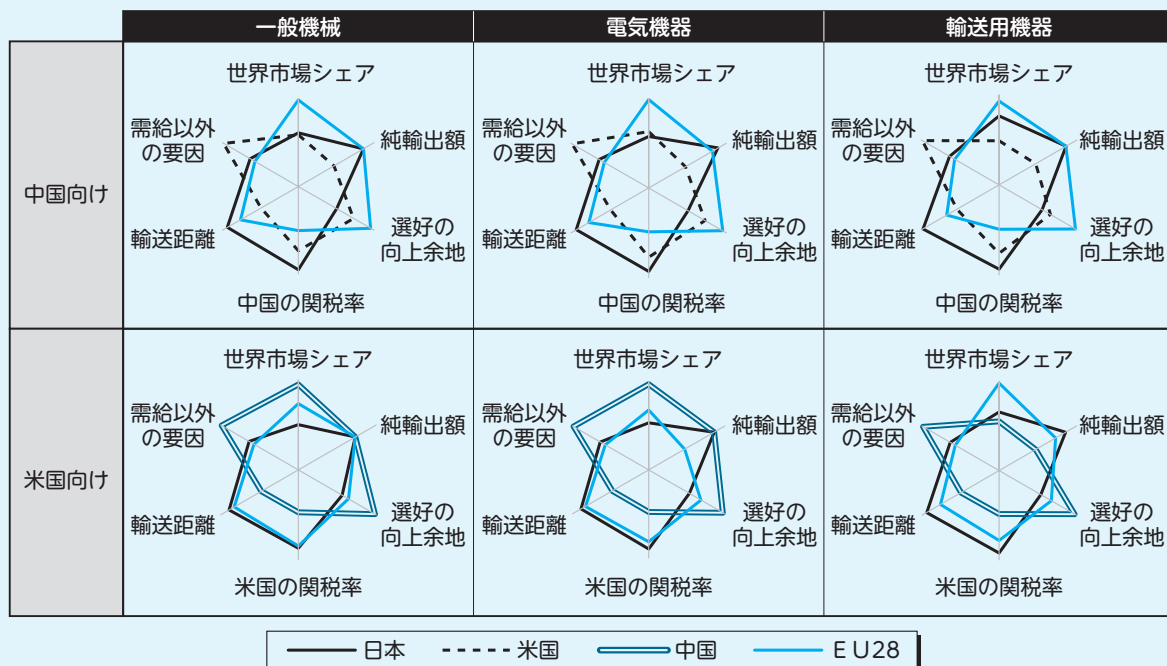
日本、米国、中国、欧州の米中向け輸出（米国から米国、中国から中国への輸出は除く）について、ポテンシャルの内訳を偏差値で示したものが図表8である。各要素の数値が大きい（小さい）ほどポテンシャルの高さ（低さ）に寄与しており、輸出に有利に働くことを示している。なおここでは、主力品目のうち特に輸出額の大きい輸送用機器、電気機器、一般機械を取り上げる。

日本のポテンシャルが高い要因は、主に関税率や純輸出額、輸送距離だ。日本はこれらのアドバンテージを十分に活用することで、輸出額を一段と増加させることができると考えられる。他方、日本は世界市場シェアに関する偏差値が相対的に低い。この弱みを克服することでポテンシャルの総額を引き上げれば、輸出額の伸びしろを拡大させることができる。以下ではポテンシャルの各要素について分析し、輸出額の増加に必要な対応を検討する。

1. 関税に関するアドバンテージの活用

はじめに、関税率のポテンシャルの活用について考察する。図表8によれば、日本は米中から比較的低い関税を引き出していることが分かる。日本は2020年に日米貿易協定の発効を実現しており、自由貿易に近い輸出環境を獲得した。また日本は多くの国・地域との間で経済連携協定（E P A）や自由貿易協定（F T A）を締結しており、近年では地域的な包括的経済連携（R C E P）協定や環太平洋パートナーシップ（T P P）協定と

図表8 米中向け主要品目のポテンシャルの大きさ



(注1) レーダーチャートの数値は日本、米国、中国、E U 28カ国の各項目の2020年の水準を偏差値化したもの

(注2) 「関税の低下余地」は、世界市場が日本の輸出品目にどれだけ高い関税を課しているかを示している。「輸送距離」は、2国間の距離が各品目の平均的な輸送距離とどれだけ近いかを示している

(出所) Decreux and Spies (2016)、Berthou and Emlinger (2011)、Mayer and Zignago (2011)、G T A P、I M F、O E C D、I L O、世界銀行、国際貿易センターから大和総研作成

いった大型の協定で署名・発効に至っている。日中韓 F T A などの協議も進行中で、積極的に自由貿易体制を構築している。

半面、輸出増を目指す上では E P A や F T A の締結がゴールとなるわけではない。日本貿易振興機構 (J E T R O) が 2019 年度に実施した調査³⁾によれば、日本が F T A を締結している国・地域に輸出している企業のうち、実際に 1 カ国・地域以上で F T A を利用している企業の比率は 51.2%であった。すなわち、約半数の企業は F T A の制度があるにもかかわらず利用していない。

この理由について J E T R O は、F T A を利用しなくとも低関税を享受できるためと回答した企

業が多いと報告している⁴⁾。一方で、費用対効果を理由に F T A を利用していないと回答した企業の割合も高かったことが指摘されている。①「輸血量や輸出金額が小さい」という声のほか、②「原産地規則を満たすかを確認するための事務負担が過大」、③「原産地証明書の取得手続きが煩雑・高コスト」といった理由が上位に挙げられた (図表9)。

とりわけ②と③については、生産規模の大きい大企業の回答割合が高い。F T A は協定ごとに手続きの方法などが異なるため、ビジネスが広範にわたり利用する F T A が増えるほど、企業が多くの人パワーを必要とすることが原因とみられ

3) 「日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査」(2020年3月26日)、日本貿易振興機構 (J E T R O)

4) 「F T A が利用されない理由とは何か、利用拡大に向けた支援策を探る」(2020年4月3日)、日本貿易振興機構 (J E T R O)

る。実際にJETROが行ったFTAに関するアンケート⁵によれば、FTAなどの利用に関しコストの大きさを感じる背景として、全体で最も多く挙げられた項目が「人件費が掛かる」であった。輸出先の関税率の低さを利用して主力品目の輸出額を伸ばすには、こうした煩雑な手続きのコストを軽減することが急務だ。

また利用手続きの負担のみならず、FTAに対する企業の理解の不十分さがFTAの利用を妨げている可能性もある。JETROの報告によれば、輸出において実際にFTAを利用している企業の7割以上が低関税によるコスト削減効果を実感しているという⁶。FTAを利用していない企業の目線が制度の利用を始める際のイニシャルコストばかりに集まり、FTAを継続的に利用することによる長期的なメリットを正しく理解できていない可能性がある。

このように、FTAの締結のみならず、締結したFTAなどを企業が活用しやすい環境の整備も

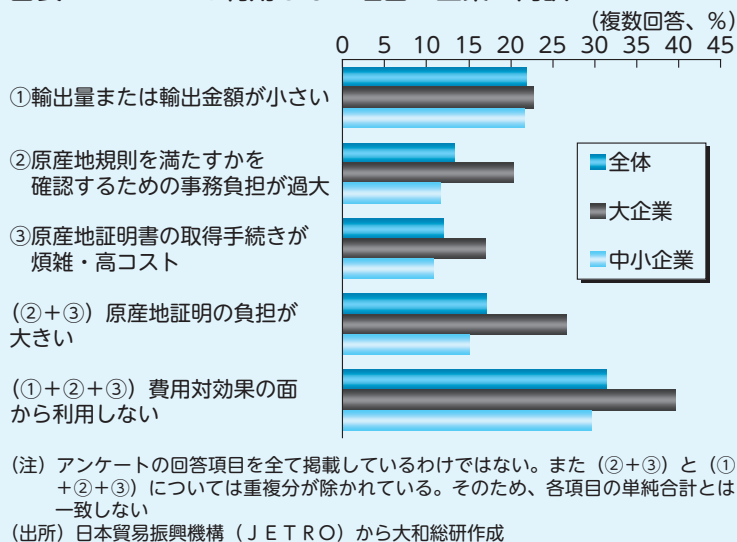
重要だ。異なるEPA・FTA間であっても手続きを一本化するという制度の見直しや、企業のFTAに対する理解を促進するといった対応が不可欠である。

2. 比較優位の発揮

続いて、純輸出額と輸送距離のアドバンテージをいかに活用するかについて考える。前述の通り、純輸出額は輸出国が各品目の生産を得意とするか否かを捉えたもので、輸送距離は日本の立地が各品目の貿易にどれだけ適しているかを測ったものだ。これらのポテンシャルが高いということは、日本は少なくとも輸送用機器、電気機器、一般機械の輸出においてアドバンテージを持っていると考えられる。国際貿易論では、ある品目の輸出が得意であることを「比較優位を持つ」と表現するが、日本が実際の輸出額をポテンシャル並みに引き上げるには、この比較優位を十分に活用することが必要だ。

一般的に、国は比較優位を持つ産業に特化することで生産を効率化し、輸出競争力を高めることができる。したがって、日本も比較優位を発揮することで高い輸出競争力を発揮できるはずだ。ところが輸出競争力の指標である貿易特化係数を確認すると、日本の輸出競争力はOECD主要国の中でも特段高いわけではない(図表10)。日本は自動車など一部の産業で高い競争力を発揮しているが、国全体で見ればそうした産業

図表9 FTAを利用しない理由と企業の内訳



5) 「輸出に関するFTAアンケート調査」(2021年3月26日)、日本貿易振興機構(JETRO)

6) 「2017年度日本企業の海外事業展開に関するアンケート」(2018年3月19日)、日本貿易振興機構(JETRO)

に特化しているわけではなく、比較優位を十分に発揮できていないと考えられる。

そのため日本の輸出競争力を高めるためには、成長余地の大きい分野に生産要素（労働力、資本、土地など）を重点化することが考えられる。このうち労働力については、諸外国に比べ硬直的な労働市場の改革が必要であろう。OECD主要国について労働市場の流動性を比較すると、日本は順位で見れば中央に位置する一方、水準は平均値を下回る（図表11）。

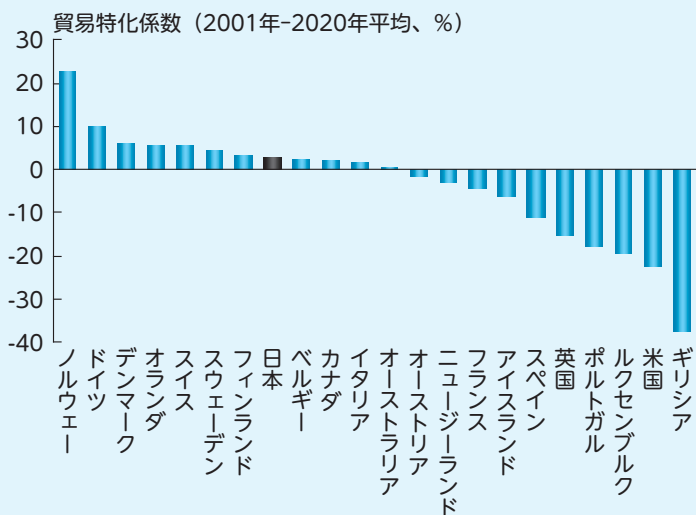
加えて、日本では中小企業向けの税制優遇措置などが手厚く、日本銀行が大規模な金融緩和策を長期に実施してきたため、収益性や成長性の低い企業でも市場から退出せずに操業を続けやすい環境にある。企業の新陳代謝が阻害されることで、労働力や資本などの生産要素が効率的に配分されず、主力産業への重点化が妨げられている側面もある。仮にこの問題が改善されなければ、日本の国際競争力の向上は難しいとみられる。

また今後、輸出企業はコロナ禍の下での売上高の減少を埋め合わせるために収益の拡大を迫られるだろう。販路の拡大やコスト削減を目的として、輸出から現地生産に切り替える企業も増加する可能性がある。これによって国内の生産設備や雇用が海外に移転し、国内産業の衰退や雇用者報酬の減少を招くリスクがある。ポストコロナを見据えれば、こ

うした事態を回避することが肝要だ。

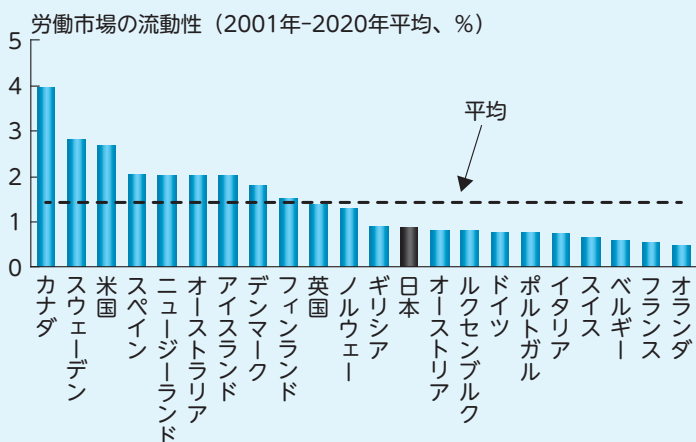
重点化を進めることで日本企業が強い国際競争力を発揮できれば、日本の弱みであった市場シェアが高まるだろう。前掲図表8に示したように、ポテンシャルの内訳の一つである市場シェアが上昇すれば、ポテンシャル全体の値も上昇する。ポテンシャルは5年後の輸出額の理論値であるか

図表10 主要国の貿易特化係数



(注) 貿易特化係数 (%) = (純輸出額) ÷ (輸出額 + 輸入額) × 100
(出所) 各国統計、Haver Analyticsから大和総研作成

図表11 主要国の労働市場の流動性



(注) 労働市場の流動性は、短期失業（失業期間1カ月未満）への流入者数と流出者数の合計を生産年齢人口で除した数値
(出所) OECD統計から大和総研作成

ら、その上昇は将来的な日本の輸出増を示唆しているだろう。また高い市場シェアを維持することで、需要側の市場の成長に伴い輸出額も増加しやすくなるはずだ。輸出増に向けて、今後はこうした日本の輸出の強みを活かして弱みを克服するような対応が求められる。

おわりに

人口減少が進む中、長期的に見れば日本の経済成長における内需の寄与度は徐々に上がりにくくなっていくだろう。日本が成長力を維持するためには、いかにして外需を取り込むかが重要だ。他方、グローバル化の進展によって今後も世界市場における競争は激化することが予想される。競争力を高めることはもちろん、残された市場をいち早く見つけ、確実に輸出を伸ばすための戦略が必要だ。

ただし日本では米国などに比べて産業集積が進んでおらず、中小企業が多い。これらの企業が世界で新たな市場を見つけることは容易ではなく、高いコストも伴うだろう。日本企業が新たな市場を開拓するための指針として、マーケットポテンシャルの活用が進むことに期待したい。

参考文献

- ・Decreux, Y. and Spies, J. (2016) “Export Potential Assessments — A methodology to identify export opportunities for developing countries” mimeo, International Trade Centre, Geneva.
- ・日本貿易振興機構（JETRO）(2018)「2017年度日本企業の海外事業展開に関するアンケート」
- ・日本貿易振興機構（JETRO）(2020a)「日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査」
- ・日本貿易振興機構（JETRO）(2020b)「FTAが利用されない理由とは何か、利用拡大に向けた支援策を探る」
- ・日本貿易振興機構（JETRO）(2021)「輸出に関するFTAアンケート調査」

[著者]

岸川 和馬（きしかわ かずま）



経済調査部
エコノミスト
担当は、日本経済