

参考資料

海外市場獲得に係るKPIの進捗 及び実現のための主な施策

平成27年1月26日

経済産業省

KPIの根拠

- 過去(2003年-2011年)のGDPの成長率と輸出額・現地法人売上高の成長率に相関関係があると仮定し、その関係が2011年-2020年以降も維持されるとし、推定値を設定(下図参照:①÷②×③=④)。

第1グループ: 1.83倍 / 1.58倍 (現法売上高 / 輸出額) → 2倍
 第2グループ: 2.12倍 / 1.83倍 (現法売上高 / 輸出額) → 2倍
 第3グループ: 2.94倍 / 1.74倍 (現法売上高 / 輸出額) → 3倍

- これらに政策効果を加味して目標を設定。

	第1G			第2G			第3G		
	GDP伸び	現地法人売上高	輸出額	GDP伸び	現地法人売上高	輸出額	GDP伸び	現地法人売上高	輸出額
2003	1.00	1	1	1.00	1	1	1.00	1	1
2004	1.089	1.213	1.158	1.050	1.174	1.176	1.051	1.549	1.284
2005	1.187	1.479	1.252	1.122	1.355	1.403	1.112	2.201	1.402
2006	1.303	1.702	1.434	1.191	1.711	1.820	1.176	3.031	1.705
2007	1.445	1.984	1.683	1.274	2.117	2.340	1.248	3.329	2.117
2008	1.622	1.858	1.726	1.361	1.951	2.608	1.330	2.891	2.154
2009	1.760	1.603	1.293	1.425	1.381	1.512	1.399	2.349	1.374
2010	② 1.895	① 1.899	1.675	② 1.411	① 1.892	1.919	② 1.439	① 2.730	1.638
2011	② 2.078	1.000	① 1.917	② 1.503	1.000	① 2.149	② 1.506	① 2.753	1.632
2012	1.08			1.05			1.02		
2013	1.163			1.091			1.108		
2014	1.253			1.137			1.170		
2015	1.352			1.187			1.230		
2016	1.461			1.241			1.298		
2017	1.578			1.298			1.369		
2018	1.704			1.358			1.445		
2019	③ 1.841	④ 1.70	1.47	③ 1.421	④ 2.03	1.75	③ 1.525	④ 2.79	1.65
2020	③ 1.988	④ 1.83	1.58	③ 1.486	④ 2.12	1.83	③ 1.609	④ 2.94	1.74

- ① 2003年(度)比2011年(度)輸出額及び現地法人売上高
- ② 2003年比2011年GDP
- ③ 2011年比2020年GDP (IMF予測)
- ④ 2011年(度)比2020年(度)輸出額及び現地法人売上高の推定値

※2018,2019のGDP成長率は、2017のGDP成長率と同じと仮定

(出典)現地法人売上高:経済産業省「海外事業活動基本調査」、輸出額:財務省「貿易統計」、成長率:IMF World economic outlook, 2012

GDP伸び率と輸出の伸び率との関係

- 2013年の2011年比GDPは、第1グループを除きIMFの予測を下回った。
第2グループ:1.037倍<1.091倍 第3グループ:1.084倍<1.108倍
(実績<IMF予測) (実績<IMF予測)
- KPI設定の前提では、第2、第3グループでは、GDPの伸び以上に、輸出額及び現地法人売上高が伸びると仮定していたが、WTOによれば、近年輸出額の伸びは縮小傾向にある。(下図参照)

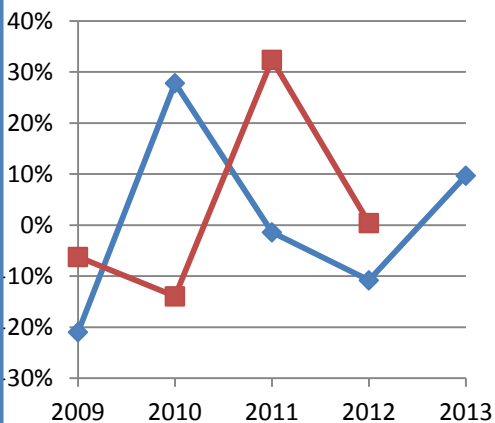


各国の輸出額・現地法人売上高の推移

- 日本から各国への輸出額の前年比成長率は、東日本大震災があった2011年に悪化したのが、ほとんどの国でその後回復した。現地法人売上高についても輸出額とほぼ類似の増減となっている。
- いくつかの国においては2012年の日本からの輸出額及び現地法人売上高の成長率が2011年よりも低下した。これらの国については、以下のような個別事情がある。

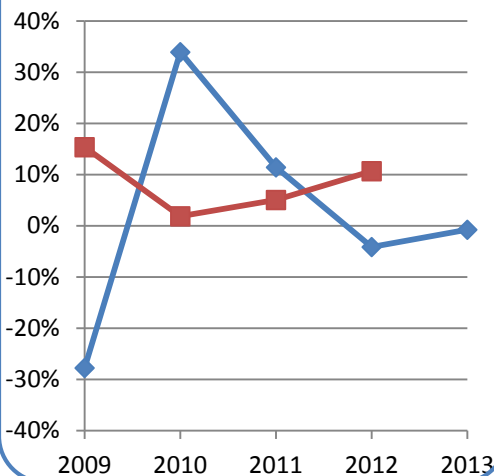
中国

- 反日デモ
- 内需の伸び悩み



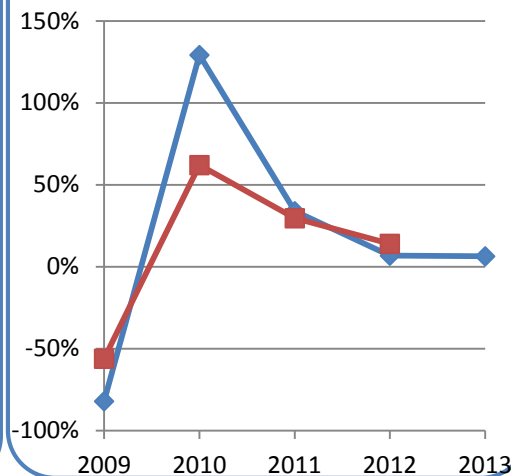
インド

- 欧州危機の影響
- インフレ抑制のための高金利政策
- ルピー安(対ドル)



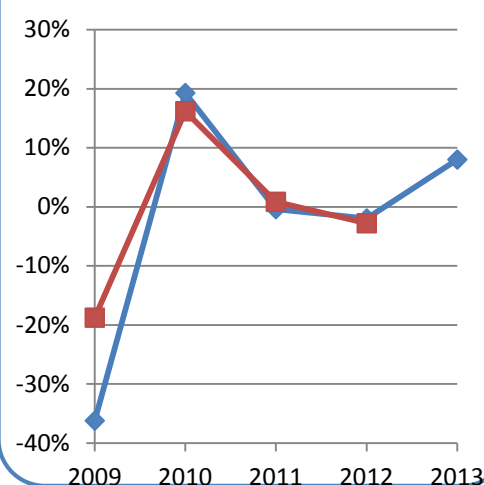
ロシア

- 新車市場の成長率鈍化



アフリカ

- 船舶輸出の有無による影響(船舶を除く輸出額は増加)



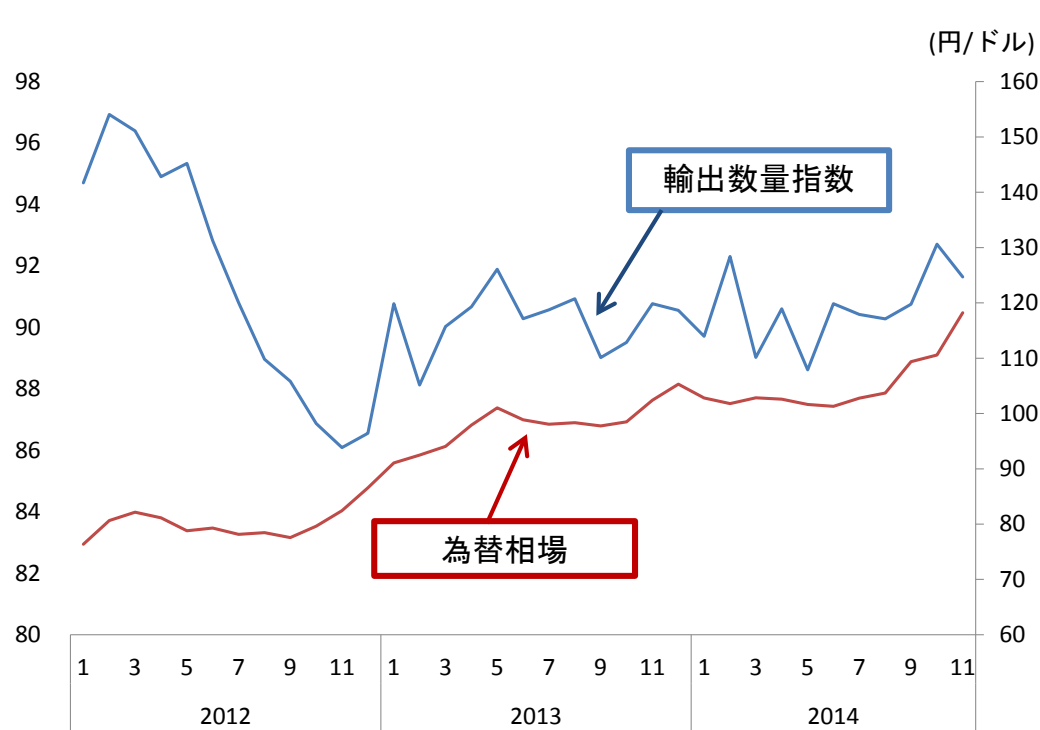
—◆— 輸出額前年比成長率
—■— 現地法人売上高前年度比成長率

※グラフは日本からの輸出額前年比成長率(財務省貿易統計より)。

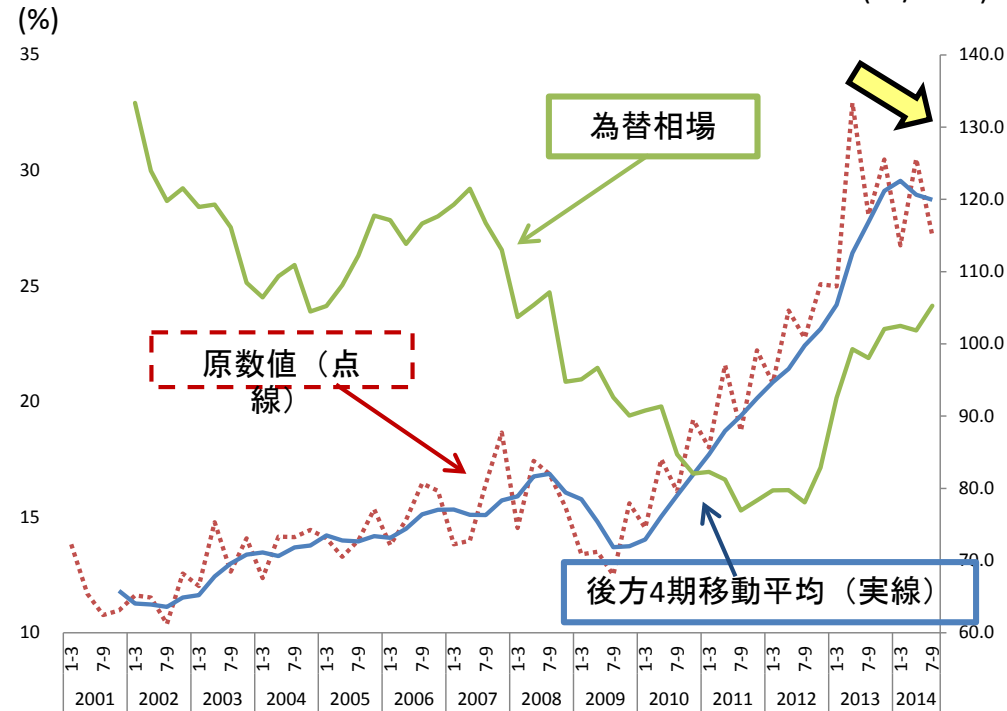
海外設備投資比率の変化等

- 海外設備投資比率は、円高とリーマンショック以降の新興国ブームの中でのグローバル展開を背景に急拡大を続けていたが、アベノミクス以降、解消されつつある。

輸出数量と為替の推移（月次）



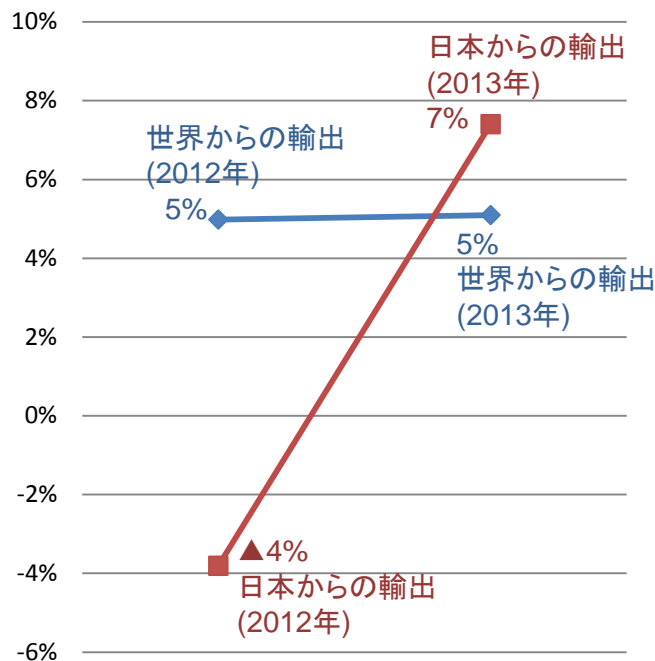
海外設備投資比率



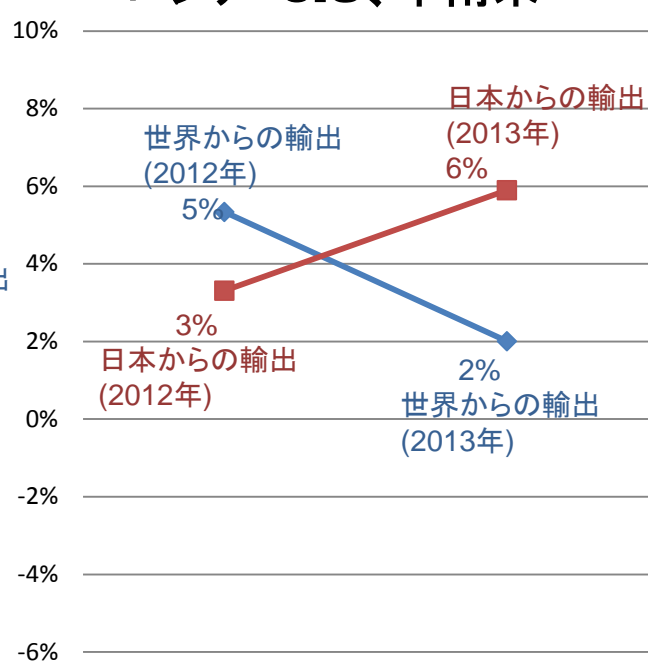
世界平均に比べ高い伸びを実現した我が国の輸出

- 2012年、2013年の各地域への世界全体からの輸出成長率を見ると第1グループは5%で横ばい、第2グループは5%から2%、第3グループは9%から2%へ減速した。
- にもかかわらず、各地域への日本からの輸出成長率は、日本再興戦略策定(2013年6月)後、全てのグループで上昇している。

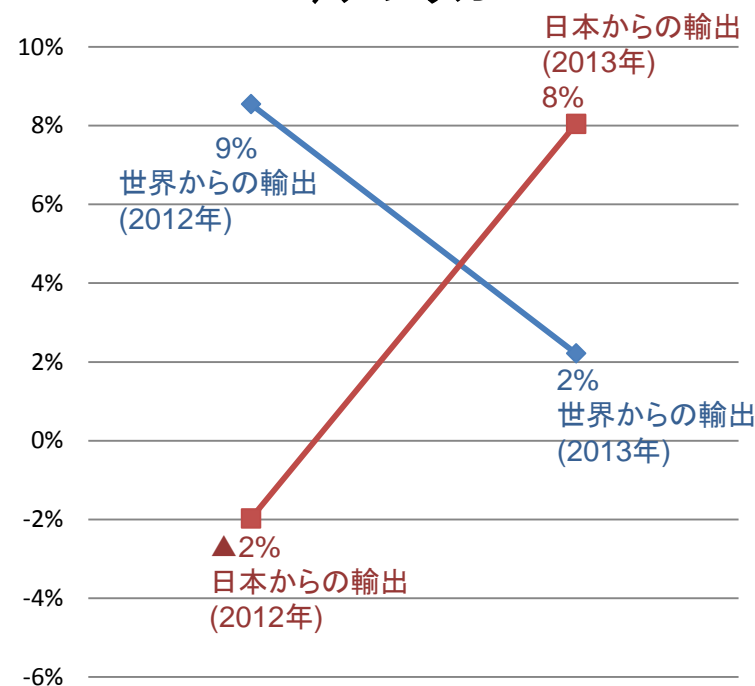
1) 中国・ASEAN



2) 南西アジア、中東、ロシア・CIS、中南米



3) アフリカ



—◆— 各地域への世界全体からの輸出額前年比成長率
—■— 各地域への日本からの輸出額前年比成長率

注：世界からの輸出額については、中東、中南米、アフリカの一部経済規模が小さくデータがとれない国を除く。
 出典：日本からの輸出成長率はUNCTADより。
 世界からの輸出成長率は財務省貿易統計より。

現在行っている関連政策①

- 上述のとおり、現地情勢の変動によりKPI達成には至らなかった。
- 他方で、日系企業の海外市場獲得のための施策に対するニーズは大きく、様々な施策を講じているところ。

制度整備への協力

新興国の成長市場の獲得に向け、国外において、我が国企業の新製品・技術等が受け入れられやすいルールの形成により社会環境の整備を促進する。

○「ルール形成戦略室」の新設(平成26年7月)等:

欧米は積極的に世界のルール形成を主導しているが、我が国の取組は遅れ気味。社会課題(環境問題、高齢化、公衆衛生等)の解決と海外市場の開拓の両立を目指し、中長期的に取り組む体制を構築。また、欧州委員会と、新興国へのルール普及を視野に入れた規制協力を推進。

○東アジア・経済研究センター(ERIA)の活用:

日本のイニシアチブで2008年に「東アジア版OECD」として設立された(ERIA)を通じ、インフラ等の連結性の向上(右図参照)を目的とした「アジア総合開発計画」の見直し、最適な産業クラスターネットワークの構築を目指した政策提言等を実施。

○JETRO事務所の増設:

2014年5月(横浜)のアフリカ開発会議(TICAD)における茂木大臣表明(アフリカ事務所を5年で5→10へ倍増を目指す)を踏まえ、さらなる事務所設置を計画中。

※すでに設置されていた5か所(カイロ・アビジャン・ナイロビ・ラゴス・ヨハネスブルク)に加え、2015年1月にラバト(モロッコ)に設置。

ASEANの連結性向上を活かして
広がる日系企業の投資

【デンソー】

コスト削減、リスク分散を目的にプノンペンに新工場設立



日系企業の産業集積が濃く、市場プレゼンスが高いASEAN地域の発展を後押しし、二国間・日ASEAN間双方の経済関係を強化することで、①市場獲得(インフラ、消費市場)、②生産拠点としての環境整備を図る。

現在行っている関連政策②

- KPI達成のために、2014年度から以下の施策にも着手。

分野別戦略の策定

新興国における課題解決と市場開拓を両立できる分野(医療・食・流通)につき戦略を強化。

■医療

2020年に海外の医療技術・サービス市場の約1.5兆円(2012年5000億円)獲得を目指す。

(取組例)

「病院まるごと輸出」(日本式医療拠点整備)モデルの多様化、医療人材育成を通じた販路開拓等を実施中。

■食

2020年までに世界全体で輸出額1兆円(2012年約4500億円)達成を目指す。

(取組例)

司令塔として関係省庁等で構成する「輸出戦略実行委員会」を設置。オールジャパンの取組強化に向けた日本型品目別輸出団体の設立推進等の拡大策を実施中。

■流通

2020年度にアジア地域における小売業売上高が約3.4兆円(2011年度約1.7兆円)を上回ることを目指す。

(取組例)

EPA/FTAを通じて高水準の自由化約束を要請。また、現地の流通事業者や政府関係者を日本に招聘し、日本式の流通業に対する人材育成の後押しを実施中。

ロビイング活動の強化

現地に進出している日系企業が直面する課題を解決するため、現地日本商工会を通じて現地政府へのロビイングの実施体制を強化。

ブラジル、ロシア、インド等10か国において、日系企業のロビイング活動を支援:

- ・外資規制や道路規制の解除等、現地政府に対する要望活動を強化する。
- ・分野毎に分科会を設置し、個別具体的な課題の解決に向け相手国政府に働きかける体制を強化。
- ・商工会主催のセミナーに先方政府の高官を招聘、ハイレベルでの働きかけを実施。

商機の創出

ジェットロの一層の機能強化とともに、「新興国市場開拓事業」(平成26年度15億円)を活用し、見本市等を通じて商機の拡大を図る。

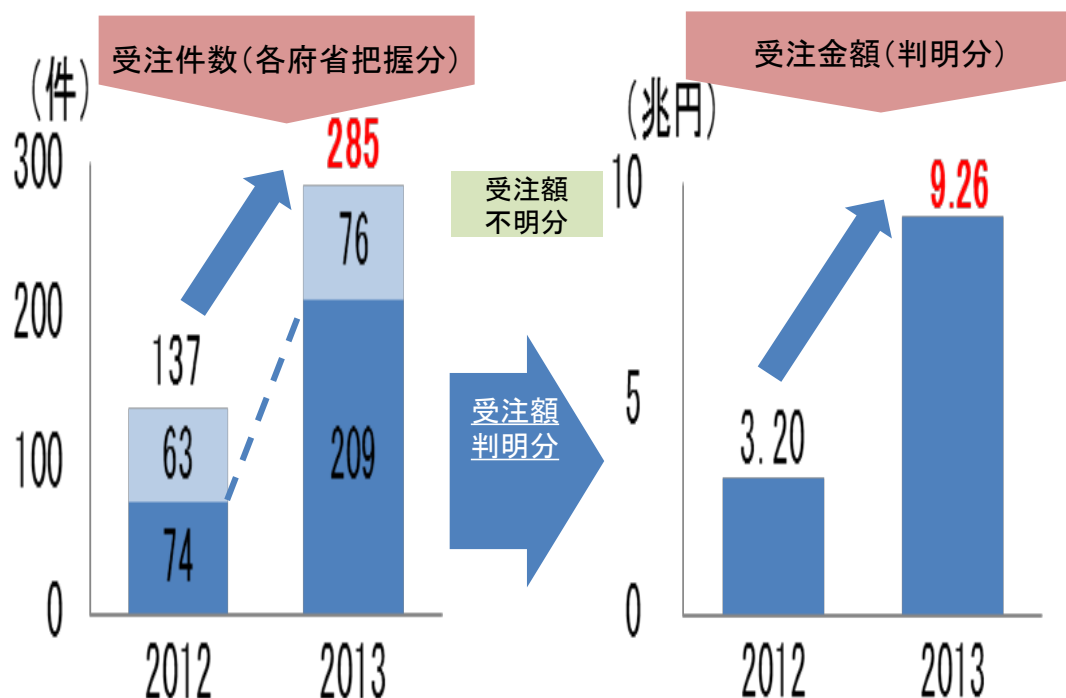
特にアフリカなど進出企業の少ない地域において、見本市・展示会の出展や、現地の安全対策セミナーを実施。

- ・アフリカ(サブサハラ)展示会出展・ミッション派遣:
サブサハラ地域を対象に、インフラや消費財等の展示会を実施。
- ・UAE(ドバイ)での日本食売り込み:
現地のショッピングモールに日本食ブースを設置。販促イベントを通じ日本食を知ってもらうほか、地方の観光情報の発信等、食と合わせて日本の文化や魅力を売り込む。

インフラシステム輸出

- 2013年のインフラ受注(注)は、前年の137件から285件へと倍増。受注金額が判明した分のみではあるが、前年の約3.2兆円から約9.3兆円へと大幅に増加。総理・閣僚によるトップセールス、円借款を中心とした新制度の導入などにより、着実に成果が上がっている。
※第11回経協インフラ戦略会議より

【2013年1～12月における受注実績】

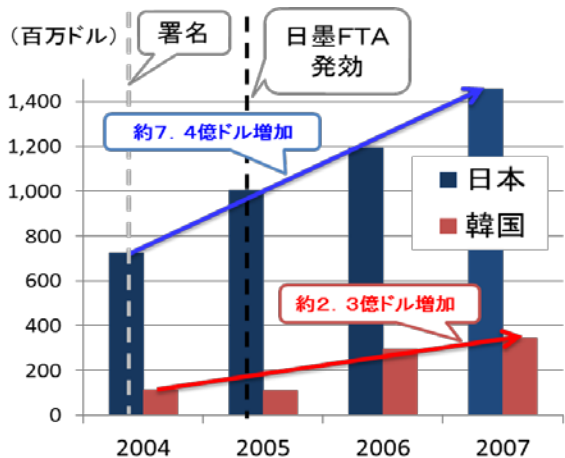


(注)公開情報等から各府省が把握できた主要な案件における受注実績。これに対し、「インフラシステム輸出戦略」の成果目標の発射台である2010年の受注額約10兆円は、各種統計値や業界団体へのヒアリング等を元に、「事業投資による収入額等」も加算して集計した金額で、算出方法が異なる。2013年における同様の統計数値が利用可能となるのは2015年央。

経済連携協定（EPA）

- これまでのEPAでは、日本企業が重要な生産拠点とするASEANやインド、メキシコ等との間で、部品や素材を中心に競合国に劣らない関税撤廃を確保し、日本企業の輸出拡大に寄与。
- EPAを活用する事例は増加しており、EPA発効済国への輸出に必要な原産地証明書の発給件数(月あたり)は、1,000件程度(2007年)から16,000件程度(2013年)まで増加。

＜日墨EPA発効前後の乗用車のメキシコへの輸出額と国内シェア＞



資料：World Trade Atlasより作成。

	04年度	09年度
現地販売台数シェア	27.3%	38.1%

シェアが約10%アップ

資料：2009年版ジェトロ貿易投資白書

＜EPA未締結国における市場アクセス＞

品目名	2014年 MFN税率	2014年 対韓国(※)	対韓国 関税撤廃の時期
小型乗用車	10%	3.3%	2016年7月
大型乗用車	10%	0%	撤廃済
テレビ	14%	4.6%	2016年7月

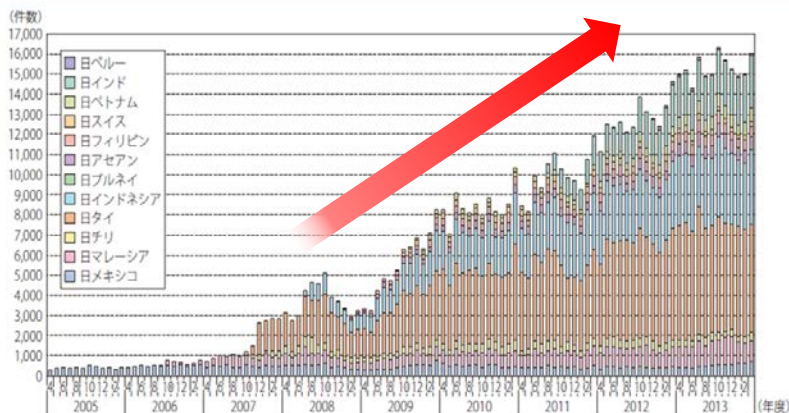


※韓EU・FTAは2011年に発効



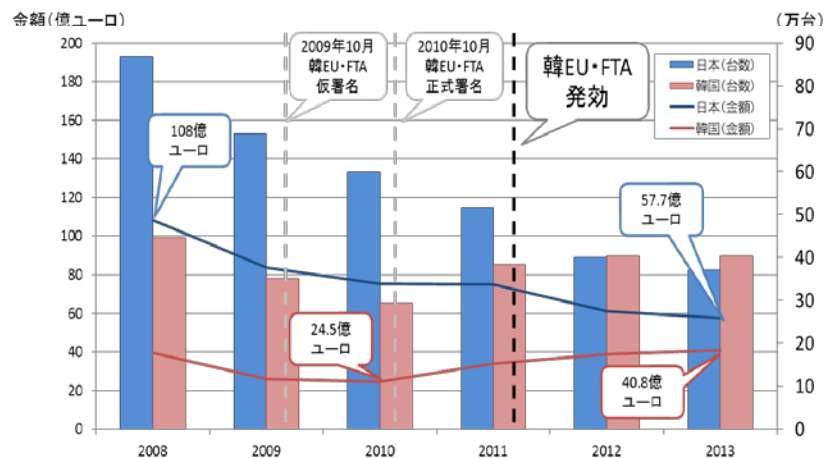
品目名	2014年 MFN税率	対韓国関税撤廃の時期 (2015年1月に加韓FTAが発効した場合)
乗用車	6.1%	2017年1月
ギャボックス	6%	2017年1月

適用 EPA 別原産地証明書の発給件数



資料：日本商工会議所のデータを基に経済産業省作成。

＜EU向け乗用車輸出台数の推移＞



EPAの経済効果

(1) 関税

輸出企業の関税負担が軽減されることにより

- ・企業利益が向上
- ・製品価格の低下を通じ輸出が促進

→日本国内の雇用の維持・拡大に寄与

(2) ルール

投資・サービス、知的財産、競争、政府調達、電子商取引等のルール設定
日本企業の海外での事業環境の改善と積極的な海外展開を促進・支援

(参考) 経済連携協定(EPA)の経済効果試算

(米国ピーターソン国際経済研究所による経済効果試算。関税撤廃に加え、非関税措置の削減、サービス・投資の自由化の効果も推計)

	日本	米国	中国	世界
TPP	1,050億ドル (2.0%)	770億ドル (0.4%)	－350億ドル (－0.2%)	2,230億ドル
RCEP	960億ドル (1.8%)	－1億ドル (－0.0%)	2,500億ドル (1.5%)	6,440億ドル

上段: 2025年のGDP増加額。下段: 2025年のGDP増加率(GDPの基準値は2007年)

KPIの考え方(提案)

(1) 今回設定されたKPI達成の目安ラインについて

目安ラインについては、増加額が均等になると仮定していたが、増加額ではなく成長率をベースに考えるべきであり、成長率を均等と仮定すると第1、第2グループは年平均8%、第3グループは年平均13%の成長が必要である。また、今回の目安ラインの設定時点も適切ではないと考える。すなわち、輸出額については2013年、現地法人売上高については2012年度で評価しているが、いずれも日本再興戦略に基づき実際に政策を講じ始めた2014年度より前のものである。

(2) 新しいKPIの提案について

メガFTAの推進等世界の環境変化により、輸出額と現地法人売上高は、一方を増加させると一方が減少する場合もある。そのため、輸出額と現地法人売上高を総合的に評価する指標が必要である。具体的には、輸出額と現地法人売上高の和を指標として追加することが適切である(輸出額と現地法人売上高に二重計上される現地法人の日本からの調達額は差し引く)。

KPI	進捗状況	成果目標	成長率目標	成長率実績
2020年までの、「輸出額及び現地法人売上高」の2011年比: ・「中国、ASEAN等」: 2倍	2011年度 73.7兆円 2012年度 79.2兆円 5.5兆円増	2020年147.3兆円 (平均5.9兆円増/年度) 今回の目安ライン 5.9兆円	平均8%/年度	× (ほぼ達成) 2012年度 7.5%
2020年までの、「輸出額及び現地法人売上高」の2011年比: ・「南西アジア、中東、ロシア・CIS、中南米地域」: 2倍	2011年度 21.4兆円 0.7兆円減	2020年42.8兆円 (平均1.7兆円増/年度) 今回の目安ライン 1.7兆円	平均8%/年度	× 2012年度 ▲3.5%
2020年までの、「輸出額及び現地法人売上高」の2011年比: ・「アフリカ地域」: 3倍	2011年度 2.0兆円 2012年度 2.1兆円 0.1兆円増	2020年5.9兆円 (平均0.3兆円増/年度) 今回の目安ライン 0.3兆円	平均13%/年度	× 2012年度 7.6%

新興国戦略とは

- 新興国市場を各国の特性に応じて下記の3類型に分けて戦略的に市場開拓に取り組む。
- A)日本企業の海外展開支援、B)インフラ・システム輸出、C)相手国からの資源供給確保等を戦略的かつ重点的に進めるため、平成25年4月に新興国戦略を策定。日本再興戦略にも盛り込み。
- トップセールス・幹部出張や市場開拓予算(平成27年度要求額15億円)等を通じ、具体的案件を戦略的に組成していく。

1) 中国・ASEAN

日系企業数 約3万社※

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

フル進出

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

2) 南西アジア、中東、ロシア・CIS、中南米

日系企業数 約3千社※

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

クリティカル・マス到達

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

3) アフリカ

日系企業数 約5百社※

- ・市場拡大の期待が高いが、日本は不戦敗状態。また、資源国が多い。

成功事例の創出

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