

EU・日本間の貿易・投資障壁の評価

欧州委員会報告書「ASSESSMENT OF BARRIERS TO TRADE AND INVESTMENT BETWEEN THE EU AND JAPAN¹」〈ジェトロ仮訳〉

海外調査部 欧州課

「EU・日本間の貿易・投資障壁の評価」報告書は欧州委員会貿易総局の依頼に基づきコペンハーゲン・エコノミクスが調査を実施し、2009年11月30日に欧州委員会に提出したものである。その内容はEUと日本との間の通商関係、貿易障壁、直接投資障壁を網羅し、257ページに及ぶ。本稿は全体の要約となる第1章を欧州委員会およびコペンハーゲン・エコノミクスの許諾のもとジェトロが仮訳したものである。なお、報告書内容は欧州委員会の公式見解ではない。

1. EUと日本は重要な貿易パートナー	2
2. 非関税障壁の評価	2
3. 非関税障壁に伴う費用の低減	4
4. 貿易のさらなる開放から得られる利益	5
5. 影響の概要	5
6. 利益の達成に必要な行動	6
7. 投資における障壁	9
8. 競争促進の必要性	10
9. 日本における公共調達市場の開放促進	10
10. 潜在的な経済的利益の実現方法	10
11. 非関税障壁の撤廃に伴う困難	11

Disclaimer:

This report was commissioned by DG Trade (European Commission) and prepared by Copenhagen Economics. The views and opinions expressed in this report are not necessarily shared by the European Commission

¹ オリジナルレポートは以下を参照

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/february/tradoc_145772.pdf

1. EU と日本は重要な貿易パートナー

EU と日本はそれぞれ世界最大と世界第 3 位の経済規模を誇る。世界の国内総生産 (GDP) に占める割合は、それぞれ 33% と 11%、また世界貿易に占める割合は 17% と 6% に達する。

日本は輸出依存度が高く、GDP に占める輸出の割合は、EU の 10% に対して 15% に上る。しかし、日本の国内市場は EU 市場に比べ輸入品に対する開放度が低い。国内需要に占める輸入品の割合は、EU の 17% に対し、日本ではわずか 6% に過ぎない。輸入品の普及率の低さは、大半の産業でほぼ共通して見られる。

EU は世界のサービス市場で日本よりも大きな存在感を示しており、GDP に占めるサービス貿易の比率は 7.6% と、日本の 6.3% に比べて高い。サービスの輸出依存度を比べると、EU (4.1%) は日本 (2.9%) に比べて明らかに高い。

EU と日本の二国間の貿易関係は、両者にとって重要である。EU にとって日本は第 4 位の輸入元 (EU の輸入全体の 6%) であると同時に、第 5 位の輸出先 (EU の輸出全体の 4%) でもある。一方、日本にとって EU は、米国、中国に次いで第 3 位の輸入元 (輸入全体の 10%) であり、第 3 位の輸出先 (輸出全体の 15%) でもある。

しかし、両国間の貿易量は本来可能な水準に達しているとは言い難い。EU の対日輸出は日本の GDP の 2% 未満であり、米国、中国、韓国、インド等のその他の主要市場に比べ著しく低い。

さらに、両国間の貿易の重要性は近年低下傾向にある。これにはマクロ経済情勢が大きく影響している。すなわち、アジアと欧州の新興国がこの 10 年間、EU や日本を上回るスピードで経済成長を続けているためである。また、域内貿易の急速な統合が果たした役割も挙げられる。欧州ではロシアとトルコが EU の主要な貿易相手国となり、アジアでは中国と韓国が日本の最も重要な貿易相手国となった。この結果、新興国が世界の財貿易に占める割合はますます高まっている。

しかしながら、EU と日本の二国間貿易の重要性の低下は、必ずしも二国間の貿易関係の経済的潜在力が低下したことを意味していない。本報告書では、二国間貿易を活性化するために、未だ実現していない大きな経済的潜在力があることを立証する。

2. 非関税障壁の評価

OECD に加盟する成熟した国家間に適用される最恵国税率はすでに低位にあるため、貿

易政策が経済に与える影響は小さいと見なされることが多い。実際、EU と日本における平均的な最恵国税率は低い（両国とも 3.8%）、調査の結果、関税の撤廃から得られる利益は依然として大きいことが示された。ただし、潜在的な経済的利益の多くは、非関税障壁に伴う貿易費用の低減によって得られる。

非関税障壁は必ずしも貿易障壁ではない。非関税障壁には貿易費用に影響を及ぼすあらゆる非関税障壁および非割当枠措置が含まれ、規制環境、技術的規制・規格、適合性の評価手続きの違い等もこの一部である。関税という貿易費用は分かりやすいが、非関税障壁による貿易費用は推計が容易でなく、使用する評価方法やデータによって異なる可能性がある。非関税障壁の評価に関する不透明性を低減するために、本調査では複数の推計方法とデータソースを組み合わせ用いた。

- ① 日本に進出している EU 企業を対象に行った調査の回答に基づく、EU から日本への輸出にかかる貿易費用の直接的推計。
- ② 別の業界調査に基づく、EU への輸入にかかる非関税障壁に関連した貿易費用の推計。
- ③ 重力モデルを使用した EU と日本の製造・サービス産業における非関税障壁の推計。

本調査では、日本の主要産業における非関税障壁による貿易費用の特定と推計を最も重視している。ここでは日本における非関税障壁として既存の報告書で挙げられた 231 項目を土台とした。また、日本の主要 7 産業に輸出・進出している欧州企業約 120 社を対象に調査を実施して、非関税障壁がビジネスに与える重要性を評価し、その費用に及ぼす影響を推計した。EU の対日輸出の大半はこの 7 産業で占められており、具体的には自動車、医薬品、医療用機器、加工食品、輸送用機器、通信、金融サービスが含まれる。

上記企業の 4 分の 3 は、日本市場が他市場に比べて困難であることを認めている。これは消費者の嗜好の違いや言葉の壁が原因だが、それ以外に技術規格や規制も原因となっている。これらの企業のうち 3 分の 2 は、これらの障壁を理由に日本市場で販売する商品の種類を減らしている。また、これらの障壁は日本への輸入費用を 10%~30%（産業によって異なる）増やす原因にもなっている。日本の消費者は嗜好に合った商品を手に入れることでメリットを得ている一方で、これら多くの非関税障壁の対価を支払っている。非関税障壁は輸入商品の価格上昇を招き、消費者が手に入れることのできる製品の多様性を損なうことにつながる。

EU 側の非関税障壁による貿易費用の推計は、EU と米国間の大西洋貿易に関する前回調

査²を使用した。この推計は、EU に輸出を行う企業を対象に行った調査と、非関税障壁による貿易障壁に関するそれらの企業の認識に基づくものである。調査を活用することにより、非関税障壁による貿易費用について実際に国際貿易業務を展開している企業の認識に沿った推計を行うことができる。

3 番目の推定方法として、企業レベルの調査から得られる追加情報を用いない従来の重力モデルを使用した。これは主に貿易データが乏しく、調査情報が不足しているために他に選択の余地のないサービス分野に適用した。また、財分野でも調査に基づく結果の妥当性を確認する管理手段として、重力モデルによる推計を使用した。本調査では保守的見地に立ち、非関税障壁の評価には最小値を採用した。

3. 非関税障壁に伴う費用の低減

本調査では、非関税障壁に対応する貿易費用の推計に加えて、非関税障壁が実際にどの程度削減・撤廃可能かを調査した。これは非関税障壁の是非を判断するものではない。完全撤廃が可能な関税障壁とは異なり、規制措置は単純に廃止することはできない。規制措置には制度上の目的がある場合もある。また、共通のルール・規格を定めることにより貿易を促進し、健康や安全性へのリスクを防ぐことにより消費者の福利を図るものである。同時に、ルールがあることで規格や規定を遵守するための厳密な必要額を超える費用を外国メーカーに負わせる可能性もある。また、消費者にとってのメリットは少なく、国際競争を抑制することにより国内メーカーを利するルールもある。本調査では、非関税障壁によって生じる消費者福利にとっての利益とメーカーの利益を区別した。国によって規制の異なることが貿易費用を生む要因となっている。国際規格との一致や複数の異なる規制制度を1つに収斂させることにより、貿易費用が低減する可能性がある。

非関税障壁の撤廃余地の評価もまた、大部分が調査データに基づくものであり、専門家の意見で補足されている場合が多い。日本で調査対象とした産業における特定の非関税障壁の費用を削減するために取り得る方法については、以下に記載した。

² 「EU と米国間の貿易・投資に対する非関税障壁に関する調査」通商総局局長に対する最終報告 (Ecorys BV 作成) 2009 年 12 月

4. 貿易のさらなる開放から得られる利益

本調査では、農産物を含めた財に対する関税をすべて撤廃し、非関税障壁の費用を低減した場合に、EUと日本が受ける貿易上、経済上の影響を検討した。非関税障壁の水準と削減余地については不透明な部分があるため、最小と最大の非関税障壁削減シナリオを分析した。また、ドーハ・ラウンドの妥結に対するこの結果の感応度も検討している。シミュレーションの結果、ドーハ・ラウンドの成功による関税引き下げを勘案せずに、農産物を含めて関税を撤廃したと仮定すると、EUの対日輸出は23%（140億ユーロ）増加することが示された。関税撤廃から最も恩恵を受ける分野は、農産物および加工食品の輸出である。しかし、日本の非関税障壁による費用を可能な限り削減すれば、EUの対日輸出は50%程度（290億ユーロ）増加する。非関税障壁の撤廃によって最も恩恵を受ける分野は化学品（医薬品を含む）で、自動車と医療用機器がこれに続く。

逆に、EUの関税を撤廃すれば、日本からEUへの輸出は30%近く（250億ユーロ）増加する。これは自動車輸出に圧倒的に大きな恩恵（160億ユーロ）をもたらす。ドーハ・ラウンドが妥結した場合、自動車の二国間関税撤廃の効果は半減する。一方、EUの非関税障壁を最大限削減した場合、日本の輸出は32%（280億ユーロ）増加するものと推定される。この場合も、最大の恩恵を受けるのは自動車産業であり、化学品と電子機器がこれに続く。

関税の相互撤廃と非関税障壁の撤廃を組み合わせれば、EUと日本双方の企業および消費者にとって利益となり、経済的福利はEUで330億ユーロ、日本で180億ユーロ増加する。EUにとって、利益の3分の1は関税撤廃から得られ、残りは非関税障壁の撤廃から得られる。日本にとっては、利益の大半が非関税障壁の撤廃から得られる。

5. 影響の概要

（単位：億ユーロ/年）

	EU	日本
輸出への効果		
- 関税	+140億ユーロ	+250億ユーロ
- 非関税障壁	+290億ユーロ	+280億ユーロ
福利効果	+330億ユーロ	+180億ユーロ

出所：応用一般均衡モデルによるシミュレーション

シミュレーションの結果、二国間関税と非関税障壁の撤廃から得られる全体的な利益は、ドーハ・ラウンドの妥結により大幅に低下することはないことが示された。ただし、EUと日本の二国間の貿易自由化の前にドーハ・ラウンドが妥結した場合は、一部の産業で効果

が低減する。非関税障壁の撤廃が基本的に特惠税率でなく最恵国税率ベースで行われ、すべての貿易相手国に影響が及ぶ限り、利益は増加する。なお、このシナリオによるシミュレーションには、日本の公共調達、鉄道設備、航空機に対する EU の市場アクセスが増えることによる潜在的利益は含まれておらず、これを含めれば上記の数値は大幅に上昇するであろう。

シミュレーションによると、EU と日本が二国間の関税引き下げと特惠的な非関税障壁の撤廃を行うことにより、他の貿易相手国はマイナスの影響を被るが、その金額は小幅にとどまる（マイナス 60 億ユーロ）。EU と日本の二国間の貿易自由化は、世界規模で福利を増やすことにつながる。

6. 利益の達成に必要な行動

本報告書は、非関税障壁の影響を数値化したという点で、これまでにないものである。本報告書では日本の 7 つの産業部門における非関税障壁について検討し、それらの削減余地を評価した。主な所見は以下の通りである。

EU から日本への医薬品輸出は、複雑で費用のかさむ規制環境によって大きく阻害されている。

- ・外国で実施した臨床試験データが認められないために、日本市場での販売価格が割高になる。
- ・日本における新薬販売の承認プロセスは長い時間がかかるうえに、過度の負担を強いられ、新薬の発売時期が 2～3 年遅れる。このため、日本企業による競合製品の開発が可能になり、EU 製品の革新性を削いでしまう。
- ・最後に、日本における償還価格制度は、革新的な新薬の発売に対して十分なインセンティブを提供していない。

調査に基づき推計した結果、EU から日本への医薬品輸出費用は、上記の要因によって 22% 増加している。このため、EU から日本への医薬品輸出の成長ペースは他市場に比べて格段に遅い。結局、日本の患者や消費者は、最良の医薬品の入手に高い費用がかかり、入手できる時期が遅れるという付けを支払っている。

これらの非関税障壁による費用は、わずか 2% まで削減が可能である。この場合、EU か

らの医薬品輸出は 60~100%増加し、これは年間最大 34 億ユーロの増加に相当する。

EU からの医療用機器の輸出も、費用がかさむうえに手間のかかる日本市場の新製品発売プロセスから制約を受けている。

- ・EU の医療用機器メーカーの開発費用は、日本の当局が求める追加的な臨床試験が原因で増加している。
- ・日本の過度な規格と規制要件が原因で機器の発売が大幅に遅れ、多数の医療用機器が日本では承認申請すら行われていない。
- ・償還価格制度は日本市場における革新的な新製品の発売を阻害する要因となっている。

調査に基づき推計した結果、EU の医療用機器輸出企業は日本企業に比べ 30%割高な費用を負担している。このため、EU のメーカーは日本の高齢化に伴う医療用機器需要の増加に対応することが不可能である。

日本市場への参入障壁を減らすためには、日本の当局が EU で実施された臨床試験データを受け入れ、臨床試験実施基準を国際基準と一致させることにより、医療用機器の認証プロセスをスピードアップし、簡素化する必要がある。あるいは、日本が EU の自己適合宣言 (SDoC) を受け入れるという方法もある。または、日本が外国平均価格 (参照) 制度 (FAP ルール) を見直すことも考えられる。

これらの課題に取り組むことにより、日本の非関税障壁は 18%まで低下する。特筆すべきは、これらの対策はいずれも医療用機器の安全性・有効性に関する規制要件を変更する必要がないことである。

この削減が達成できれば、EU から日本への医療用機器輸出は 11 億ユーロ (51%) 増加する。

加工食品の場合、EU と日本の間の基準および技術的要件の違いと、手間のかかる輸入通関手続きのために、EU の輸出企業の費用がかさんでいる。これらの費用は輸入量とは無関係なため、日本市場への参入を阻害する重大な障壁 (最低基準) となっている。

- ・日本で許可されている食品添加物の数は少ないうえ、EU と日本の基準が異なるために費用がかさみ、EU の輸出企業は規模効果を活用することができない。
- ・日本の当局は EU または国際機関が行った評価を受け入れないため、多額の適合費用が発生する。

日本では食品の安全性が最優先されるため、日本の基準と技術要件のために EU の輸出企業は 25%の追加費用を負担している。この結果、EU のメーカーが日本に輸出できる商品数はきわめて限られている。

以下の対策を講じることにより、欧州の輸出企業にとって市場の潜在力が大幅に拡大する。

- ・期限の再表示、ラベル表示、栄養基準に関する日本の制度を国際規格に合わせる。
- ・日本が使用を許可する食品添加物の数を大幅に増やすことに同意する。
- ・適合性評価手順に関する相互承認を導入し、EU の輸出企業が二重に負担している評価費用をなくす。

これらの障壁に取り組むことにより、日本の非関税障壁は 16%まで低下する。モデルを使用したシミュレーションの結果、これらの障壁を削減することにより EU からの加工食品輸出は 7%~24%増加することが示された。日本への食品輸出は全体で最大 11 億ユーロ増加する。

EU は日本の輸入車市場において強固な地位を築いているものの、日本の輸入車普及率は他の OECD 諸国に比べ著しく低い。EU の自動車メーカーが直面している障壁は、主に排出ガス基準、安全性基準、騒音基準に関連した貿易の技術的障壁である。これらの障壁が原因で、EU の輸出企業は追加的な開発・製造費用を負担している。

- ・日本の新型自動車の試験方法 (TRIAS) では、排出ガスおよび排気装置の耐久性に関する特別な試験が要求されている。これが原因で、革新的な製品にとっては極めて深刻な承認の遅れが生じている。
- ・定常走行騒音および近接排気騒音に関する日本の規制は、国連欧州経済委員会 (UNECE) の基準と異なる。
- ・日本は UNECE が行っていない新規の安全性基準を導入しようとしている。

調査に基づく推計によると、EU の自動車輸出企業は 10%の追加費用を負担している。EU のメーカーは日本車メーカーに比べて非関税障壁による過大な費用負担を強いられることから、極めて不利な立場に置かれている。

日本市場への参入障壁を減らすためには、日本の当局が承認プロセスを合理化・簡素化し、革新的な製品にうまく適合するように規格と技術ガイドラインを見直す方法を見つけることが必要である。最も重要なのは、日本が国際基準または国連欧州経済委員会（UNECE）基準を採用すべきことであり、特に排出ガス、騒音および安全性に関してはこれが重要である。多くの場合、日本はすでにこれに同意しているものの、必要な制度の多くは未だ整備されていない状況である。

これらの課題に取り組むことにより、日本の非関税障壁は3%まで低下する。これが達成されれば、EUからの自動車輸出は最大84%（47億ユーロ）増加する。

EUから輸出される輸送用機器は主に航空機と鉄道設備であり、これらも日本の調達ルールと非関税障壁が原因で抑制されている。輸送用機器の輸出拡大余地は26億ユーロと推定される。

サービス産業においては大きな障壁があるものの、クロスボーダー取引の量は極めて限定されている。日本との間で行われるサービスのクロスボーダー取引に対する障壁を除去しても、その影響は小さい。本調査では金融サービスと通信分野を評価し、10~20%の輸出拡大余地を認めたが、基準となるベースは極めて小さい。

本調査では、輸入通関手続きの費用を削減し、日本の流通サービスの競争を促進することによる影響も数値化した。これらはそれ自体が利益をもたらすだけでなく、大半の製品産業の市場アクセスを促進する効果もある。

なお、その他の産業（化学品、木製品、金属製品等）においても障壁があり、相当の非関税障壁を撤廃し得るが、本報告書では詳細な数値化は行っていない。

7. 投資における障壁

輸入が低水準であることに加えて、日本経済は対日直接投資が極めて少ない状況が続いている。日本政府はこの問題を認識しており、すでに対応策を提案している。これらは保護主義的措置というよりは、むしろ構造上の障壁が中心であるため、貿易協定の影響力は間接的なものにとどまる可能性がある。コーポレートガバナンス（企業統治）や企業の買収・合併の改革が求められる。また、三角合併における制約を減らすルールも重要性が高い。

8. 競争促進の必要性

日本の市場アクセスに関する問題には、競争の少ないことが原因となっているものがある。例えば、通信、金融、流通の各産業における規制は既存企業にとって大きなメリットとなっており、これらの企業は市場で圧倒的なシェアを持つことが多い。また、商社との非公式な取り決めが市場アクセスを困難にしているケースもある。例えば日本郵政の民営化や通信分野等を通じ、外国企業との競争を促進するために、競争政策上のルールとその執行を強化する必要がある。通常、貿易協定には国内市場の競争を促進するための条文は含まれないが、これを行うことにより EU と日本の貿易は大幅に拡大する可能性がある。

9. 日本における公共調達市場の開放促進

日本の公共調達市場の開放を進めることによる拡大余地は 740 億ユーロと推定される。これは日本が政府調達協定の適用範囲外としているものの推定額である。無論、EU 企業がこれらすべての契約を獲得することはないものの、市場競争への参加が可能になる。鉄道設備や航空機に関しても市場アクセスに問題があり、これらの分野における EU の対日輸出は 26 億ユーロの拡大余地があると推計される。

10. 潜在的な経済的利益の実現方法

EU と日本の経済・貿易関係は、関税障壁の撤廃と、非関税障壁による貿易費用や公共調達等におけるその他の障壁を大幅に削減することにより強化が可能である。継続中の規制改革対話の進捗状況は緩慢で、相互承認協定は限られた産業においてある程度進展したにとどまる。一部には、二国間貿易・投資を刺激するための包括的な二国間協定を交渉することにより、これらが促進されるとの意見がある。消費財に対する厳格な規格や検査など日本の厳しい規制措置や非関税障壁に直面する欧州の輸出企業の中には、二国間協定の締結は貿易障壁を除去し、現在欧州の対日投資を抑制している厳格で複雑な日本のルールや規制の緩和に役立つと主張するものもある。

日本はアジアの近隣諸国と自由貿易協定 (FTA) を積極的に交渉しており、EU との FTA の締結に関心があるものと思われる。とりわけ、日本のいくつかの産業は欧州市場へのアクセスをアジアの近隣諸国並みにしたいと考えている。

1 1. 非関税障壁の撤廃に伴う困難

EU が対日交渉で利益を得ることを確保するためには、日本の非関税障壁を削減しなければならない。しかし、この非関税障壁への取り組みは困難であり、特に日本や EU のように広範で高度な規制制度がすでに整備されている先進諸国間では極めて困難である。第一に、関税は測定可能だが、非関税障壁は数値化が難しいため、交渉の透明性が低い。第二に、関税は二国間のものだが、非関税障壁の撤廃は多国間の場合が多く、他の諸国が非関税障壁削減の恩恵にただあずかる可能性がある。第三に、国内の改革なしに非関税障壁を削減することは難しく、国内の規制に関する問題を伴う可能性がある。国内規制は通常、二国間貿易の枠組内で交渉されることはなく、また新たな国内規制を通じて容易に抜け道を作ることができる。非関税障壁撤廃に有意義な合意を得るためには、強固な政治的意思と行政の創造力が欠かせない。