

貿易・サービス収支改善の提言

～ 経常収支赤字化の回避 ～

2015年2月



はじめに

わが国経済は、長期低迷状態からの脱却に向けて進んでいる。大胆な金融緩和、機動的な財政政策、民間投資を喚起する成長戦略という三本の矢からなるアベノミクスは少しずつ効果を発揮し始めた。大胆な金融緩和は過度な円高を是正し、機動的な財政政策は国内需要を政府支出の側面から支えた。民間投資を喚起する成長戦略は民間企業の投資意欲を高めつつある。

しかしながら、円高の是正で改善すると期待された貿易・サービス収支は、むしろ悪化の傾向を見せている。貿易・サービス収支の赤字はやがて経常収支の赤字へと進展するのではないかと危惧する声が高まるようになった。

そこで本会は、経常収支の赤字はなぜ問題とされなければならないのかを確認し、これに対応する方策の検討を進めてきた。

経常収支の赤字は、それ自体が問題であるというよりも、これを生じさせる経済実態、すなわち経済の質や構造に問題があると考えられる。具体的には、政府財政の赤字や産業空洞化の進行、国内産業構造転換の遅れなどである。

この提言書は、貿易収支や経常収支を悪化させる短期的、構造的要因の分析に基づいて取りまとめた赤字回避の方策を、政府のみならず企業に対しても提言するものである。

これらの関係各方面の方々の政策形成に当たり、何らかの示唆となれば幸いである。特に、政府におかれては「骨太の方針」や「成長戦略」に反映されることを願うものである。

2015年2月

一般社団法人 中部経済連合会

会 長 三田 敏雄

副会長 豊田 鐵郎
経済委員長

目 次

第1部 わが国経済の問題を反映している経常収支悪化 — 提言の動機.....	1
1. 最近の貿易・サービス収支は赤字基調で推移している.....	1
2. 貿易・サービス収支の赤字は経常収支赤字へ進行するおそれがある.....	2
3. 経常収支赤字は大きな問題をはらむ.....	5
4. したがって、まずは貿易・サービス収支の改善を徹底する必要がある.....	8
第2部 貿易・サービス収支の悪化をもたらす多様な要因 — 原因の分析.....	11
1. 世界経済の成長鈍化で世界の貿易量が伸びていない.....	11
2. 輸出が伸びていない.....	13
(1) 円安状況下でもJカーブ効果が働きにくくなっている.....	13
(2) 海外生産シフトが輸出の肩代わりとなって輸出が増えない.....	15
(3) 新興国のキャッチアップで海外市場で苦戦している.....	18
3. 円安と原発の停止等でエネルギー資源の輸入額が増加している.....	20
第3部 輸出で稼げる経済体質づくりの提言	
— 企業の努力、中部圏にできること、政府等への要請....	24
提言群1 企業の競争力を高め輸出を増やす経済体質をつくる.....	24
1. 基本的考え方.....	24
2. 企業の努力.....	24
3. 中部圏にできること.....	27
4. 政府等への要請.....	30
提言群2 新たな輸出産業を育成し輸出を増やす経済体質をつくる.....	35
1. 基本的考え方.....	35
2. 企業の努力.....	35
3. 中部圏にできること.....	37
4. 政府等への要請.....	38
提言群3 観光産業を振興し観光で稼ぐ経済体質をつくる.....	41
1. 基本的考え方.....	41
2. 企業の努力.....	41
3. 中部圏にできること.....	43
4. 政府等への要請.....	46

提言群4 内外企業の国内立地を促進する立地環境をつくる.....	50
1. 基本的考え方.....	50
2. 企業の努力.....	50
3. 中部圏にできること.....	52
4. 政府等への要請.....	53
提言群5 省エネや資源リサイクルによって資源節約型の経済社会をつくる.....	55
1. 基本的考え方.....	55
2. 企業の努力.....	55
3. 中部圏にできること.....	55
4. 政府等への要請.....	56

第1部 わが国経済の問題を反映している経常収支悪化 — 提言の動機

1. 最近の貿易・サービス収支は赤字基調で推移している

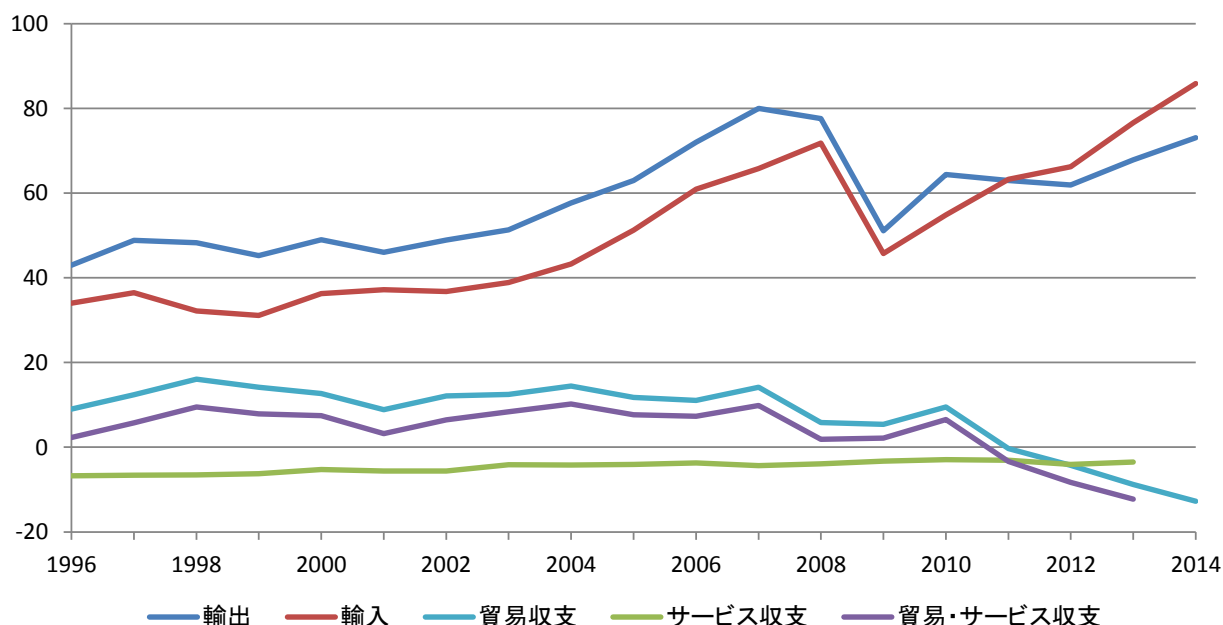
わが国の輸出入は、2002年からのいざなぎ景気を背景に2007年にかけて順調に伸び、貿易収支はその間、10兆円を超えるレベルの黒字で推移していた。この間、サービス収支は3～6兆円の赤字だったため、貿易・サービス収支は6～10兆円の黒字で推移していた。（図表1、図表3）

2008年9月のリーマンショック以降、輸出入ともに一旦大きく落ち込み（図表1）、2008年は貿易収支の黒字は5.8兆円まで下がり、貿易・サービス収支は1.9兆円まで落ち込んだ。（図表1、図表3）

その後、輸入は、経済の回復に従って次第に増加し、過去のトレンドに復帰したように見える。また、2011年3月の東日本大震災・福島第一原発事故以降の原発稼働停止による火力発電所用のLNG等の燃料の輸入増加や、2013年以降の円安によって、円ベースの輸入金額は2013年にかけて大きく伸びている。

《図表1》 輸出入および貿易・サービス収支の推移

（兆円）



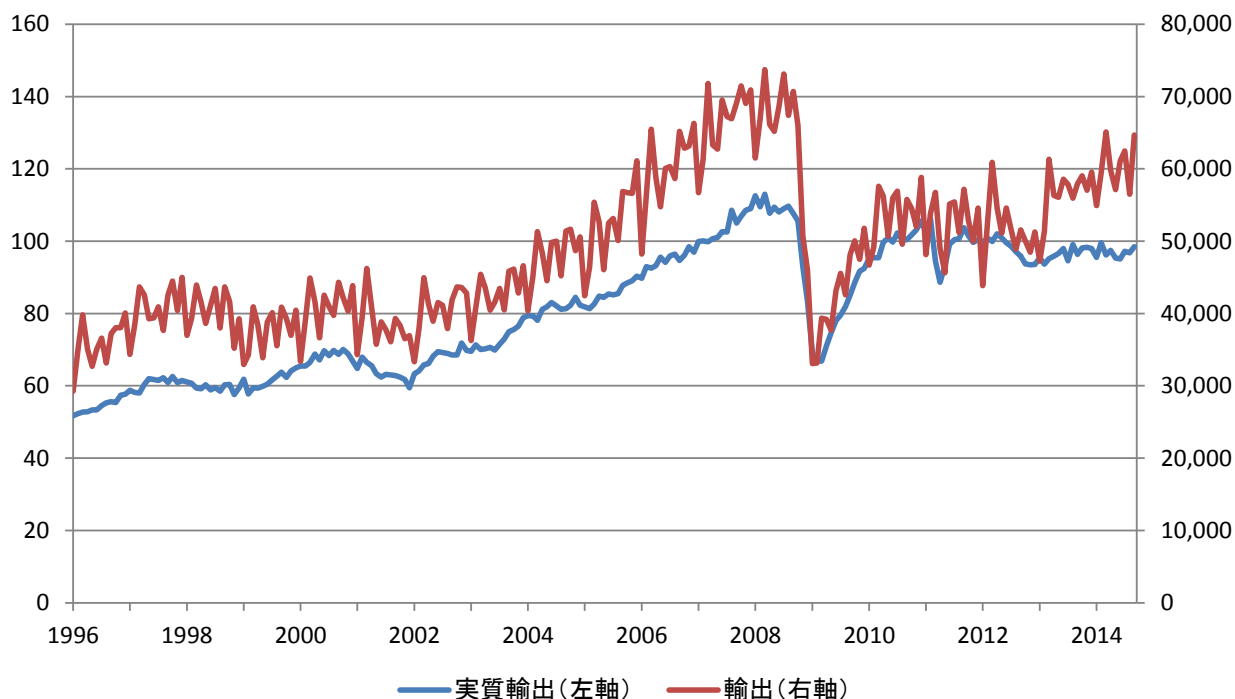
（出所）財務省「国際収支状況」を基に本会作成、2014年は財務省の貿易統計速報（通関ベース）

一方、輸出は、リーマンショック後の円高で低迷が続いた。2013年以降円安が進んでもそれほど増えていない。図表2で実質輸出（青の実線）をみると、リーマンショックからの回復後も停滞していることがわかる。つまり輸出（赤の実線）がやや増えているのは、円安による価格効果のみであることがわかる。

《図表 2》 輸出額と実質輸出の推移

(2010年=100)

(億円)



(出所) 日本銀行「国際収支・貿易関連統計」を基に本会作成

このように貿易収支は、輸入の増加と輸出の伸び悩みにより、2011年以降赤字で推移しており、赤字幅も2011年の0.3兆円から2012年4.3兆円、2013年8.8兆円と毎年拡大している。この間、サービス収支は3~4兆円程度の赤字なので、貿易・サービス収支の赤字は、2011年の3.4兆円から2012年8.3兆円、2013年12.3兆円と毎年拡大している。

円安が進んでも輸出が伸びず、輸入金額だけが増えていること、原発稼働停止による火力発電所用燃料の輸入増加の影響が3~4兆円であること（政府の試算では2012年度が3.1兆円、2013年度が3.6兆円）などに鑑みると、わが国の貿易・サービス収支の赤字傾向は定着した感がある。

2. 貿易・サービス収支の赤字は経常収支赤字へ進行する恐れがある

2011年からの貿易・サービス収支の赤字化と赤字幅の大幅な拡大によって、経常収支も悪化している。 図表3で、経常収支の動向をみると、1990年代の後半から2000年代までは10兆円から20兆円の黒字で推移していた。

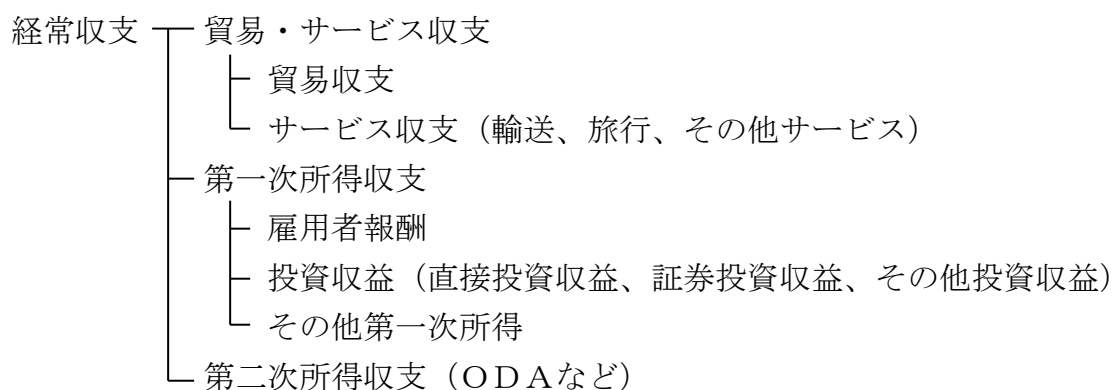
経常収支の主要な構成要素の一つである第一次所得収支をみると、投資収益を中心に黒字を維持しており、2013年は円安を背景に16.5兆円の大幅黒字だったが、2011年か

らの貿易・サービス収支の赤字化と赤字幅の大幅拡大によって、経常収支の黒字は大幅に縮小し、2013年には3.2兆円となった。

2011年以降の貿易・サービス収支の赤字幅拡大の背景には、原発稼働停止による火力発電所用燃料の輸入増加があるものの、その影響が3~4兆円/年であることを踏まえると、原発再稼働によって火力燃料の輸入が減ったとしても、経常収支が赤字に陥る可能性は決して小さくはないと言える。

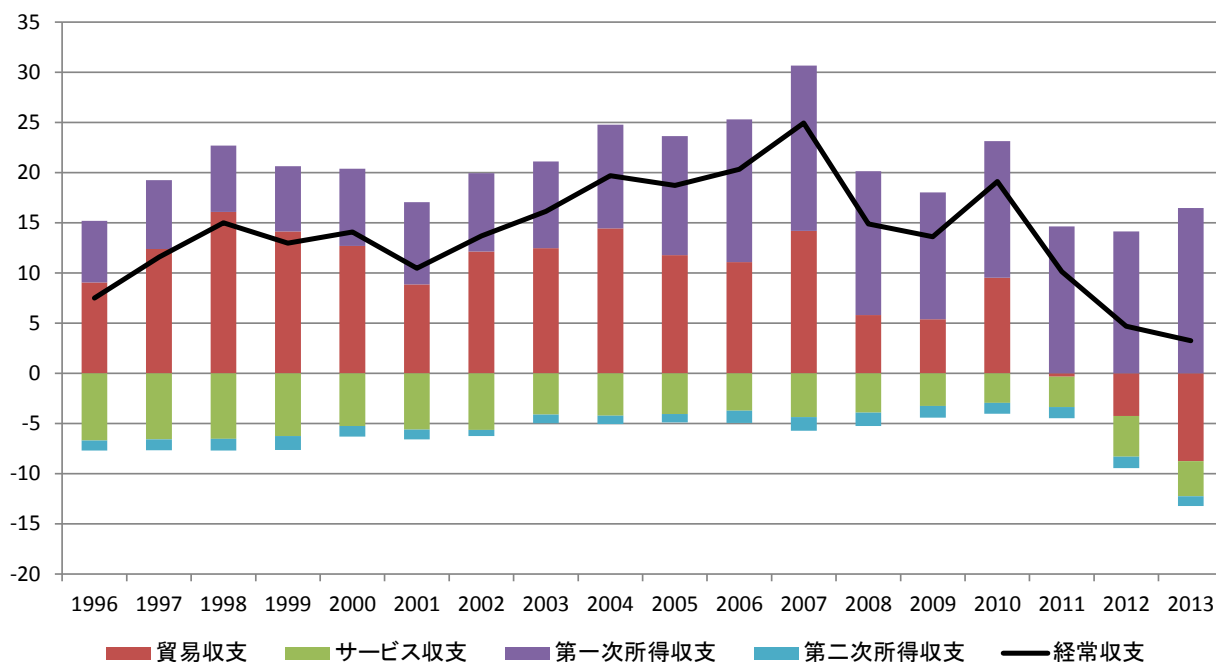
【コラム】経常収支の構造

2014年1月から変更された新たな国際収支統計では、経常収支は以下のような項から構成されている。



《図表3》 経常収支の推移

(兆円)



【単位: 億円】

	経常収支	貿易・サービス収支		第一次所得収支	第二次所得収支	
		貿易収支	サービス収支			
1996年	74,943	23,174	90,346	-67,172	61,544	-9,775
1997年	115,700	57,680	123,709	-66,029	68,733	-10,713
1998年	149,981	95,299	160,782	-65,483	66,146	-11,463
1999年	129,734	78,650	141,370	-62,720	64,953	-13,869
2000年	140,616	74,298	126,983	-52,685	76,914	-10,596
2001年	104,524	32,120	88,469	-56,349	82,009	-9,604
2002年	136,837	64,690	121,211	-56,521	78,105	-5,958
2003年	161,254	83,553	124,631	-41,078	86,398	-8,697
2004年	196,941	101,961	144,235	-42,274	103,488	-8,509
2005年	187,277	76,930	117,712	-40,782	118,503	-8,157
2006年	203,307	73,460	110,701	-37,241	142,277	-12,429
2007年	249,490	98,253	141,873	-43,620	164,818	-13,581
2008年	148,786	18,899	58,031	-39,131	143,402	-13,515
2009年	135,925	21,249	53,876	-32,627	126,312	-11,635
2010年	190,903	65,646	95,160	-29,513	136,173	-10,917
2011年	101,333	-33,781	-3,302	-30,479	146,210	-11,096
2012年	46,835	-83,041	-42,719	-40,322	141,322	-11,445
2013年	32,343	-122,521	-87,734	-34,786	164,755	-9,892

(出所) 財務省「国際収支状況」を基に本会作成

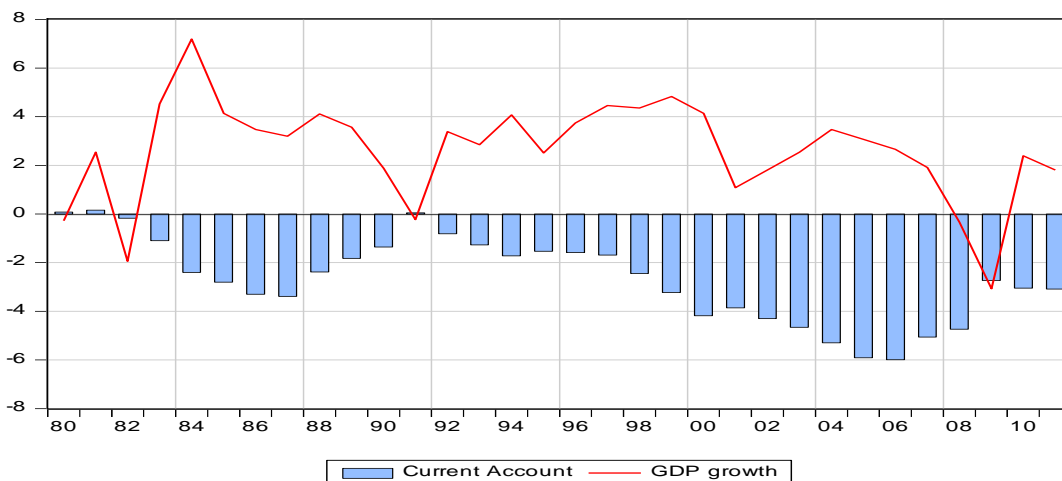
3. 経常収支赤字は大きな問題をはらむ

経常収支の赤字は、対外債務の増加を意味するものの、その事実自体を直ちに問題とする見方は少ない。実際、先進国の中には経常収支赤字が常態化しつつも、安定的な経済成長を享受している国（米国、イギリス、オーストラリアなど）が存在する。経常収支赤字は対外債務を増加させるが、それが返済可能であり持続可能な状態にコントロールされていれば必ずしも問題とは言えない。

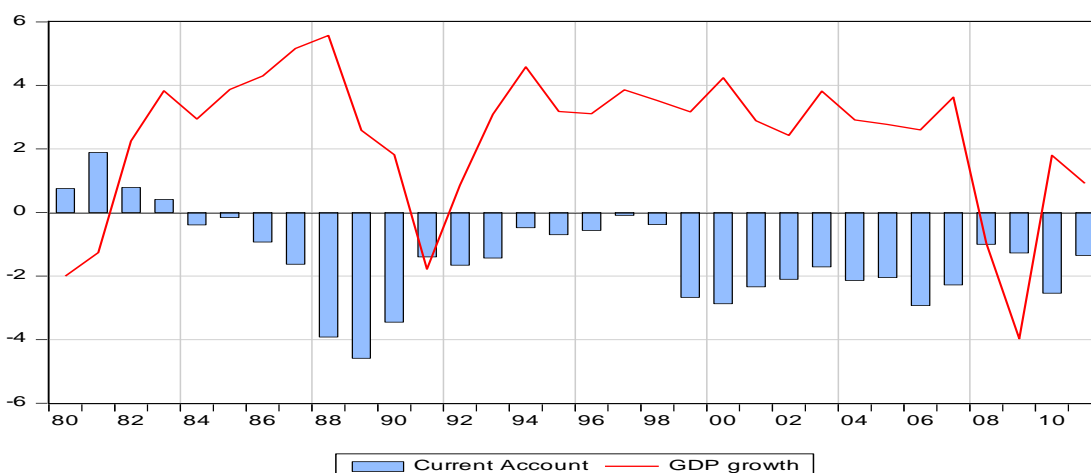
《図表4》米国、イギリス、オーストラリア、カナダの経常収支（対GDP比率）と実質GDP成長率（1980～2011年）

（単位：％）

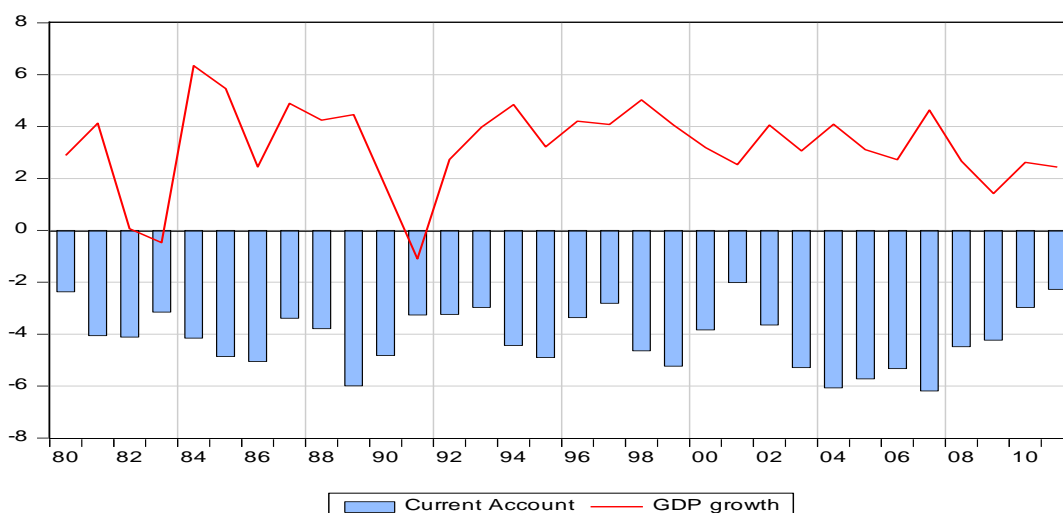
【米国】



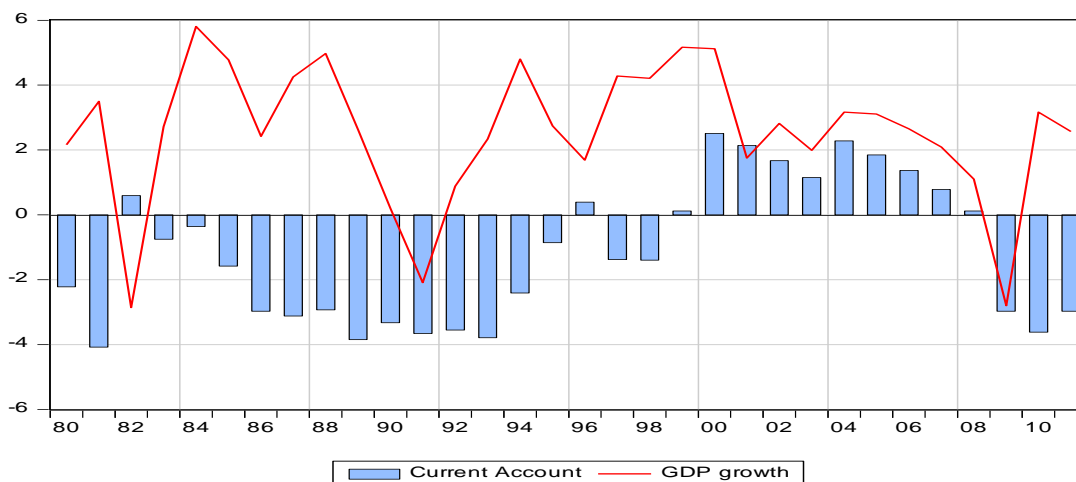
【イギリス】



【オーストラリア】



【カナダ】



(出所) 神戸大学・松林洋一教授講演資料より。赤の折れ線は実質 GDP 成長率、青の棒グラフは経常収支の対名目 GDP 比率。

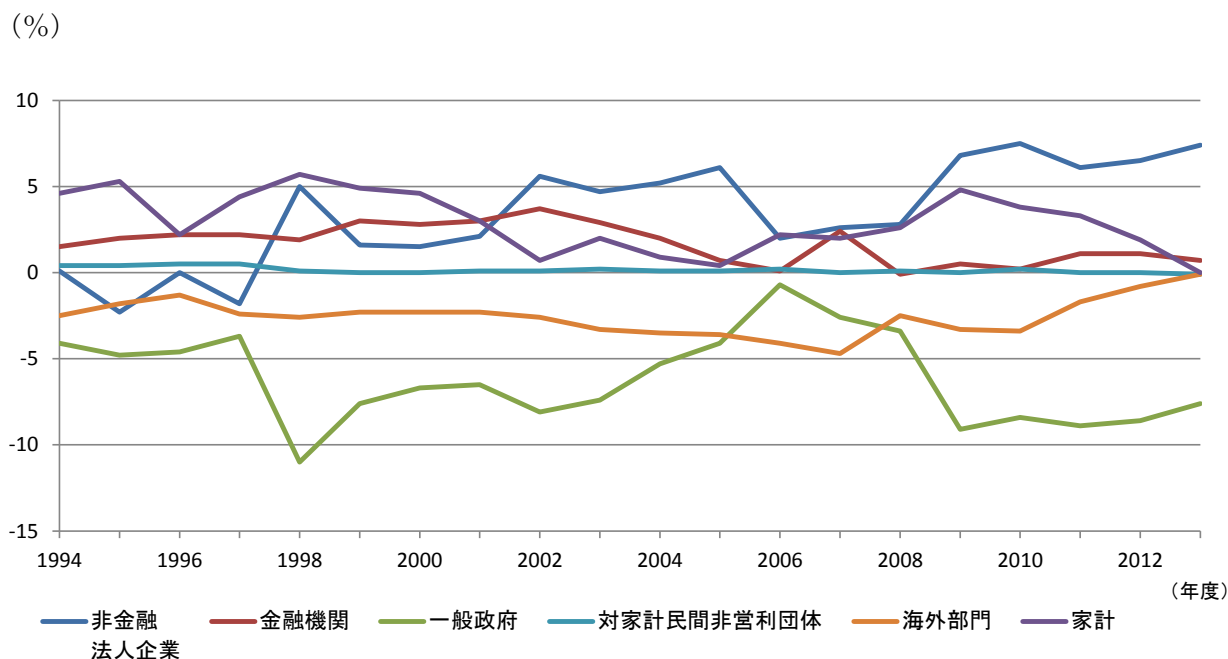
ここで「対外債務が返済可能である」という点では、経常収支赤字の原因が重要である。民間経済主体の生産的投資に基づく一時的な経常収支赤字であれば、将来的な生産増と債務の返済能力の向上が期待できるため、さして問題とはならない。たとえば、1970年代のノルウェーの北海油田開発のための投資は経常収支の赤字をもたらしたが、1980年代に原油生産の増加によって経常収支は黒字化した。一方で、公的部門の過度な収支悪化に基づく経常収支悪化の場合、将来の生産増を伴わないため債務の返済能力の向上につながらない。2000年代中・後半のギリシャなどがそのケースにあたるだろう。

したがって、経常収支が悪化しつつあり赤字の可能性もあるという事実それ自体ではなく、どういう経済実態が経常収支悪化の背景にあるかという観点から経常収支悪化あるいは赤字の問題性を考察することが重要である。これを踏まえると、現在の日本の状

況の中で問題点は大きく2点ある。巨額の財政赤字の問題と、産業空洞化および産業構造転換の遅れの問題であり、それゆえにわが国の経常収支の悪化は大きな問題をはらむ。

問題点のその1は、経常収支悪化の背景として、わが国の極めて大きな財政赤字という特殊事情がある事実である。経常収支は、既にみたように、貿易収支、サービス収支、第一次所得収支、第二次所得収支の合計であるが、マクロ的には、経済全体（家計部門、企業部門、政府部門）の「貯蓄額から投資額を引いたもの」（貯蓄投資差額、I-Sバランス）と事後的に一致することが知られている。日本の各部門の貯蓄投資バランスの推移をみると、下図のように、一般政府部門（国と地方政府）の赤字幅が大きく、しかも拡大しつつあり、それが海外部門の赤字（≒経常収支の黒字）を縮小させつつあることがわかる。

《図表5》 GDP統計の制度部門別純貸出／純借入（貯蓄・投資バランス）の推移（対名目GDP比）



（出所）内閣府経済社会総合研究所「国民経済計算確報」を基に本会作成

このため、日本の経常収支が、政府部門の財政赤字のさらなる拡大によって赤字化していくのであれば、それは将来の返済能力を生み出さないことから大いに問題である。現在のところ、日本の財政赤字は、2020年のプライマリーバランス黒字化に向けて縮小される方向ではあるものの、もともと日本の財政赤字は巨額の国債の利払いに起因している部分が大きいため、日本国債に対する信認が動揺し金利が急上昇した場合、国債の利払い費の増嵩により財政赤字が大幅に拡大するとともに、国債を保有する金融機関等の経営や企業や家計の資金調達に甚大な悪影響を与え、国民経済が破綻に瀕するおそれがある。

現在のところ、日本国債の保有者の殆ど（95%）が国内投資家である点や、日本が世界第一のネットの債権国である点で安心材料もあるが、経常収支の赤字が継続したり赤字幅が拡大していった場合には、何らかのきっかけがあった際の国債暴落の可能性は徐々に高まっていくであろう。このため、経常収支の赤字定着や赤字幅の拡大は何としても避けたいところであり、あらゆる意味で財政赤字の縮小は至上命題であろう。

問題点のその2は、経常収支悪化の背景として、わが国の産業空洞化が進行しているのではないか、また、産業構造の転換が遅れているのではないか、という点である。

円高を背景とした製造業の海外進出では、海外市場での販売増加分を輸出ではなく海外生産で対応するケースばかりではなく、それまで日本から輸出していた分を海外現地生産に置き換えるケースも相当程度含まれていると思われる。後者の場合、輸出額は減少し、その分貿易収支は悪化する。前者の場合でも海外販売が拡大しても輸出の伸びは期待できない。こうした海外生産シフトによって、海外子会社からの配当増によって第一次所得収支が増加することも期待できるが、輸出が伸びないあるいは減少することによって、差し引きすると経常収支はどちらかと言えば悪化するだろう。また、こうした海外生産シフトが進むことによって、国内の部材産業等の付加価値や雇用が縮小することは否めない。余剰化した国内のリソースが高付加価値な新産業や新規事業にスムーズに回るといった産業構造転換が進んでいるのであれば問題ないが、現実にはうまくいっていない。

こうした意味での産業空洞化がどの程度進んでいるのか評価することは難しいが、潜在成長力が低位に留まり続けている日本の現状をみると、既存産業等の空洞化の穴埋めがうまく行っているとは思えず、徐々に空洞化が進んでいると見るべきであろう。

こうしたプロセスで産業が徐々に空洞化し、国内の供給力が需要を下回る結果、海外からの供給に頼らざるを得ず、貿易収支赤字や、さらには経常収支赤字を招くという構造の経済社会は持続性が危ぶまれる。

4. **したがって、まずは貿易・サービス収支の改善を徹底する必要がある**

これまで見てきたように、経常収支の赤字は大きな問題をはらむため、出来るだけ経常収支の黒字を維持することが望ましい。経常収支を構成する貿易・サービス収支、第一次所得収支および第二次所得収支の3項目について簡単にまとめるならば、「経常収支悪化の主要原因は貿易・サービス収支の赤字拡大である。第一次所得収支は安定した黒字を計上して経常収支全体を黒字へと導く主力となっており、今後も主力としての役割にますます期待がかかる。第二次所得収支は内訳の大宗がODA（政府開発援助）であることに鑑みれば、今後も多少の赤字を出し続けることは先進国の責務として致しかたない。このため、喫緊の課題をあげるとすれば、貿易・サービス収支の改善ということになる。」と言えるであろう。

また、財政赤字の縮小は至上命題であり、将来は財政黒字への転換を目指して是非とも進めていかなければならないが、高齢化の進展によって社会保障費の増加圧力が強まるなか、容易な課題ではない。

これらの認識に基づくならば、**経常収支の悪化を避けるためには、まずは貿易・サービス収支の改善に努めることが必要**である。

一方で、先にも述べたように、経常収支の赤字は、マクロ的には、貯蓄投資バランスが投資超過の結果として生じることが知られている。現在のわが国においては、貯蓄投資バランスは、家計部門と企業部門で貯蓄超過、政府部門で投資超過である。この結果、国全体ではかろうじて貯蓄超過であるが、財政赤字がこのまま進行すれば、やがて投資超過となるおそれがある。つまり、経常収支が赤字となるおそれがある。このため、経常収支の赤字化を防ぐ意味で、財政赤字の是正が求められている。

これらの総合的な理解の上に立ち、経常収支を左右する要因としてのマクロ的な貯蓄投資バランスの問題、すなわち政府の財政赤字は別途の重要課題として認識しつつ、まずは、貿易・サービス収支の実体面、すなわち企業等の財・サービスの輸出入の改善を課題として取り上げることとする。

【コラム】貯蓄減少や財政赤字と経常収支の関係

経常収支は、マクロ的に見れば次のように把握される。

経常収支＝国民総所得（GNI）－国内総需要

このうち、国民総所得（GNI）は分配面から、民間消費と民間貯蓄と租税に回され、国内総需要は、民間消費、民間投資、政府消費、政府投資の合計であるから、

経常収支＝（民間消費＋民間貯蓄＋租税）－（民間消費＋民間投資＋政府消費＋政府投資）

となり、これを整理すると

経常収支＝（民間貯蓄－民間投資）＋（租税－政府消費－政府投資）

となる。

したがって、民間部門で貯蓄よりも投資が大きくなる場合や、租税収入よりも政府支出（政府消費＋政府投資）が大きくなる場合（財政赤字の場合）に、経常収支の悪化は起こることになる。現在の日本においては、民間部門（家計や企業）は貯蓄超過であるから、財政赤字が経常収支悪化の大きな圧力となっている。また、民間のうち家計部門の貯蓄超過は減少傾向にあることにも留意する必要がある。

【コラム】国の発展段階と経常収支の関係

近年のわが国の第一次所得収支の増加と貿易・サービス収支の赤字化、経常収支の黒字の減少などについては、経常収支発展段階説によって説明することができる。

経常収支発展段階説とは、Crowther（1957）が唱えた説で、各国の国際収支構造を、①債権国（所得収支がプラス）か債務国（所得収支がマイナス）か、②資本輸入国（資本収支がプラス）か資本輸出国（資本収支がマイナス）か、という2つの基準を主に用いて分類し、国際収支の発展段階を6段階に分けたものである。

（なお、国際収支統計の集計方法が2014年1月から改定されたため、用語に変更がある。以下の表では旧来の用語を使用しているが、所得収支は新たな第一次所得収支に、資本収支は新たな金融収支（ただし資本収支とは符号が逆）に概ね対応する。）

		I 未成熟な債務国	II 成熟した債務国	III 債務返済国	IV 未成熟な債権国	V 成熟した債権国	VI 債権取崩国
貿易・サービス収支	黒字↑		+	++	+		
	赤字↓	-				-	-
所得収支	黒字↑				+	++	+
	赤字↓	-	-	-			
経常収支	黒字↑			+	++	+	
	赤字↓	-	-				-
資本収支	黒字↑	+	+				+
	赤字↓			-	--	-	
対外純資産	黒字↑				+	++	+
	赤字↓	-	-	-			

（注）「+」は黒字、「-」は赤字を表す。

（出所）経済産業省 通商白書 2006 を基に本会作成

この分類によれば、英国、米国は、貿易・サービス収支と経常収支がともに赤字であり、資本収支が黒字（金融収支が赤字）であるから第六段階の「債権取崩国」の位置にあると言える。

また、わが国は、貿易・サービス収支が2011年度から赤字化し、第一次所得収支の黒字は拡大基調であり、資本収支（金融収支）は年によって符号が変動していることから、既に第五段階の「成熟した債権国」に移行した可能性がある。

第2部 貿易・サービス収支の悪化をもたらす多様な要因 — 原因の分析

第1部でみたように、2013年から円安が進んだにもかかわらず、貿易・サービス収支は悪化を続けている。その原因は多様であるとみられるが、主な要因と思われる事項について考察する。

1. 世界経済の成長鈍化で世界の貿易量が伸びていない

最近の世界経済の成長率をみると、2010年にリーマンショックから回復した後、2012年から成長率が鈍化している。2012年と2013年の世界の実質GDP成長率は1.8%と2.8%で、2年連続で減速している。(図表6)

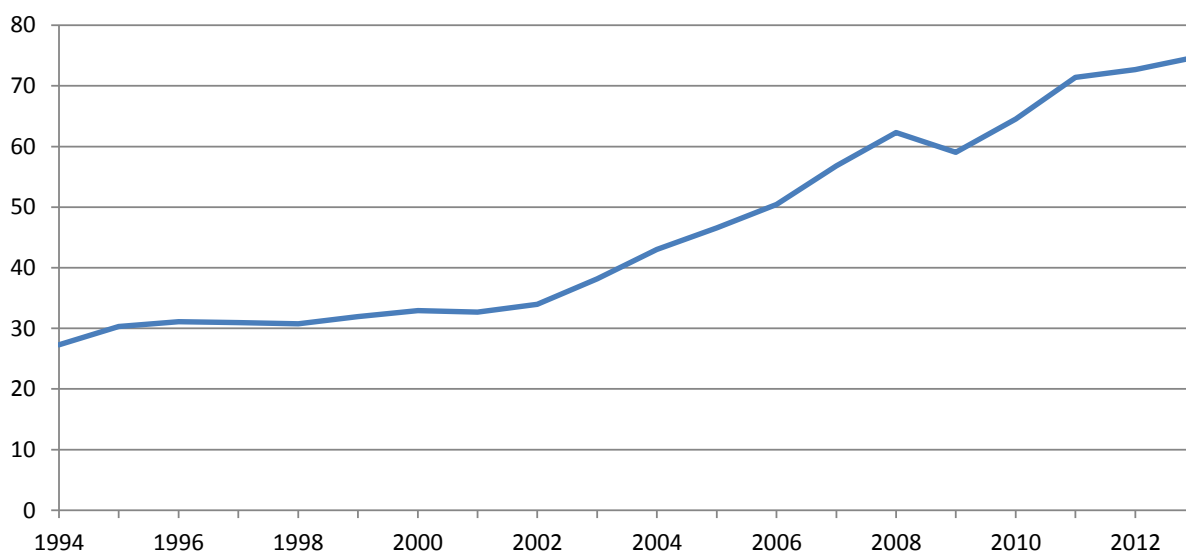
こうした世界経済の成長鈍化を背景に、世界全体の貿易量が増加していない。(図表7) 2012年と2013年の世界の貿易量の年平均伸び率は2.1%、2.8%と低い伸びにとどまっている。

この状況下で日本だけが貿易量を拡大することは難しく、わが国の輸出の伸び悩みの原因の一つになっているものと思われる。

また、本会の会員アンケート調査でも、円高是正以降、輸出額が「増加傾向にある」とする回答が38%であったのに対して、「大きな変化はない」とする回答が48%と、前者を上回った。さらに、その理由としては「海外の需要に大きな変化がなかったため」とする回答が76%を占めた。輸出市場が伸び悩んでいることを裏付ける結果となった。

《図表6》世界全体のGDPの推移（名目、ドルベース）

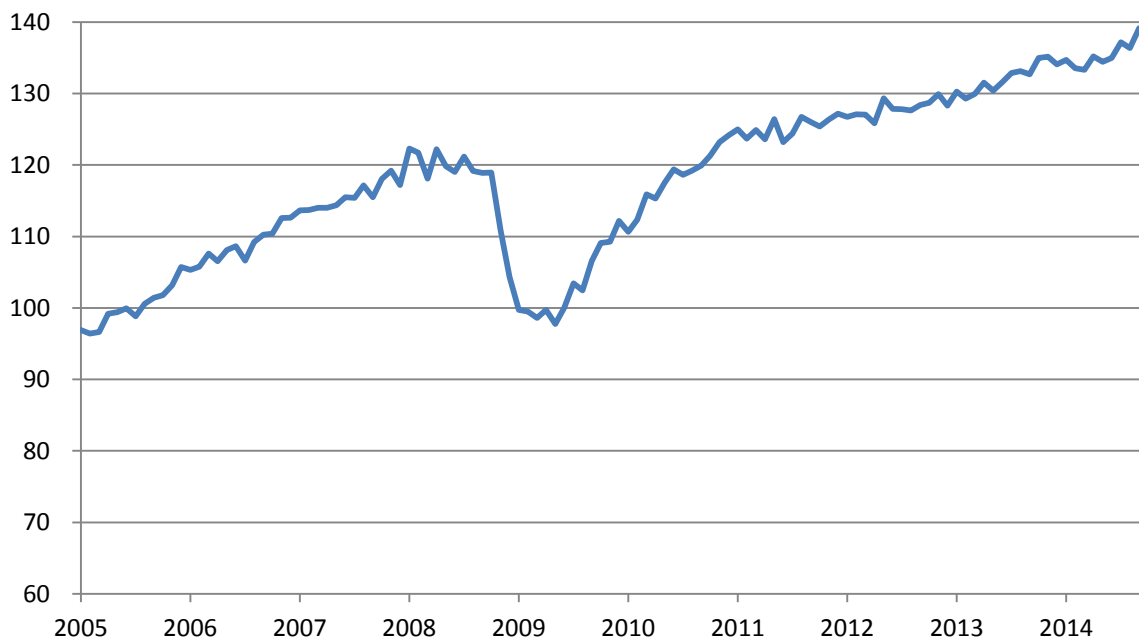
(兆ドル)



(出所) IMF 「World Economic Outlook, October 2014」を基に本会作成

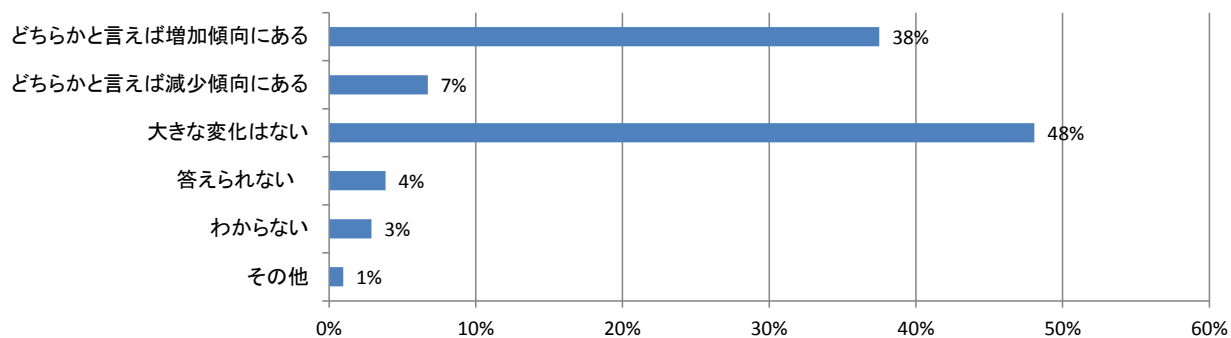
《図表 7》 最近の全世界の貿易量

(2005年=100、季節調整済み)



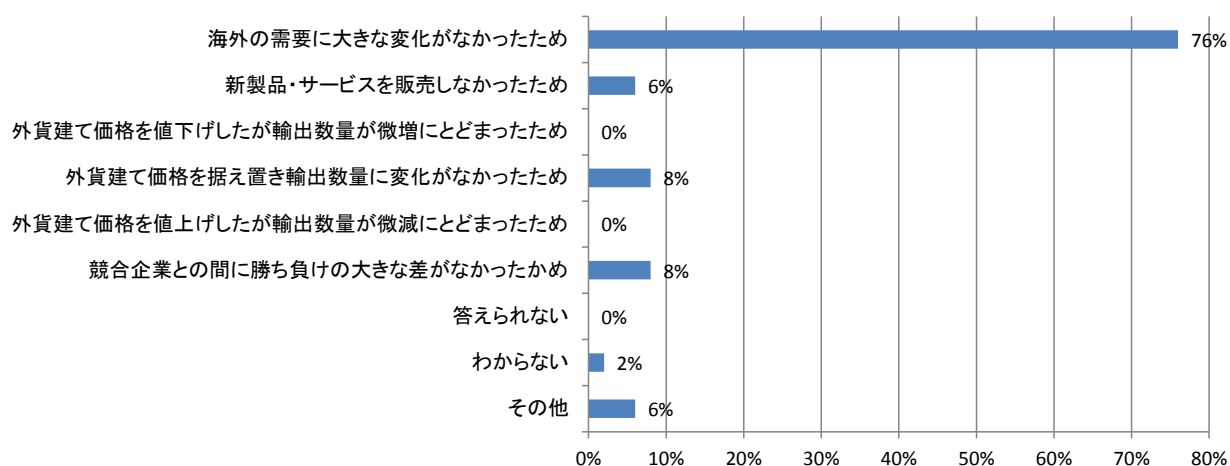
(出所) Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis(CPB)を基に本会作成

《図表 8》 円高是正以降の輸出金額の変化



(出所) 本会アンケート調査結果 (2014年10~11月実施)。「円高是正が始まって以降とそれ以前とを比べ、貴方の輸出額はどのように変化したかをお教え下さい。(一つだけ)」という質問に対する回答。

《図表 9》 円高是正以降の輸出金額に大きな変化はないとした理由



(出所) 本会アンケート調査結果 (2014 年 10~11 月実施)。「円高是正が始まって以降とそれ以前とを比べて、輸出額に大きな変化はない」と回答した企業に、その理由を聞いた質問に対する回答 (複数回答可)。

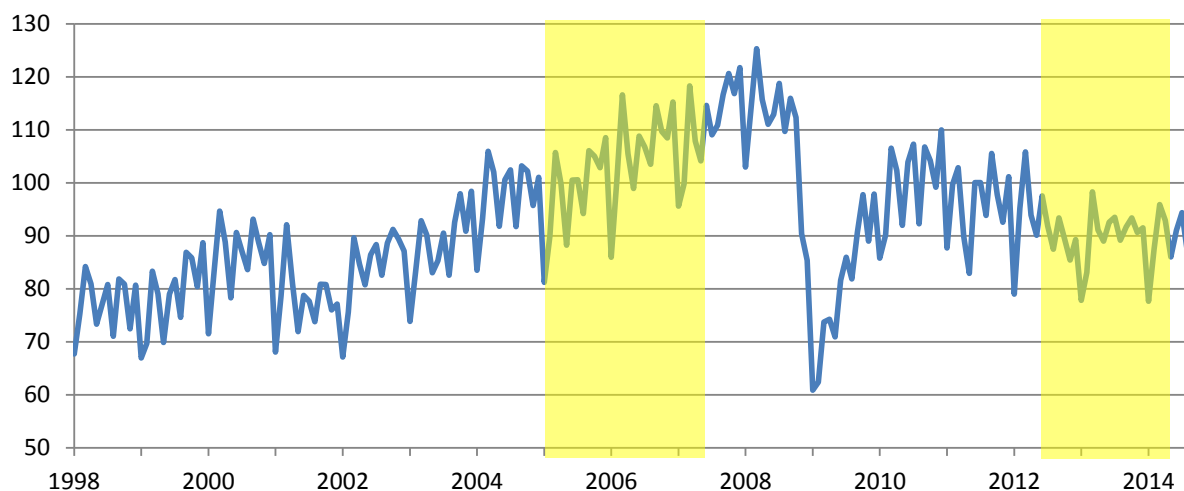
2. 輸出が伸びていない

(1) 円安状況下でも Jカーブ効果が働きにくくなっている

これまで、円安局面では、2~4 四半期程度後に輸出価格 (輸出先での現地通貨建ての価格) が低下し、輸出数量が相対的に大きく増加する結果、価格と数量の掛け算である輸出金額が増加して貿易収支が改善する、いわゆる「Jカーブ効果」が見られた。

今般の円安局面では、円安にふれてから 1 年以上が経過した後も輸出数量は横ばい圏内にとどまっている。

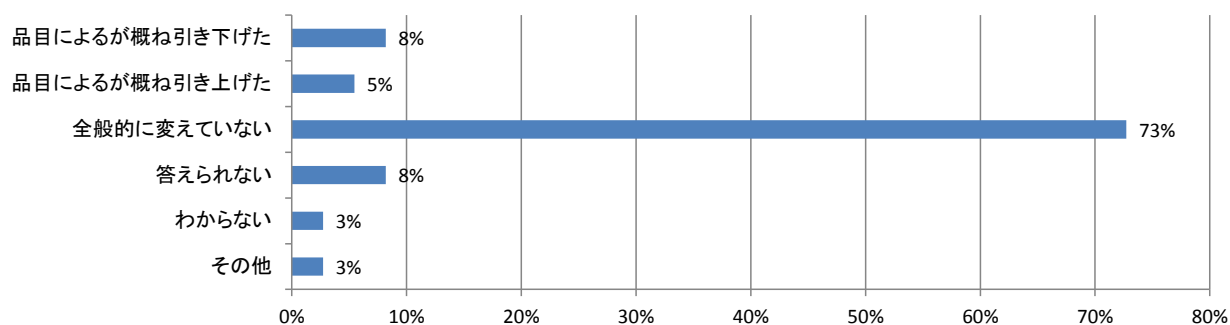
《図表 10》 輸出数量指数の推移 (2010 年= 100)



(出所) 財務省「貿易統計」を基に本会作成。黄色の網掛け部分は円安の期間。

会員企業へのアンケートをみると、製造業では輸出品の外貨建ての価格を変えていない会社73%に対して、価格を引き下げた会社は8%、価格を引き上げた会社は5%であり、価格を引き下げていない会社が多い。

《図表 1 1》 円高是正以降の輸出品価格の変化

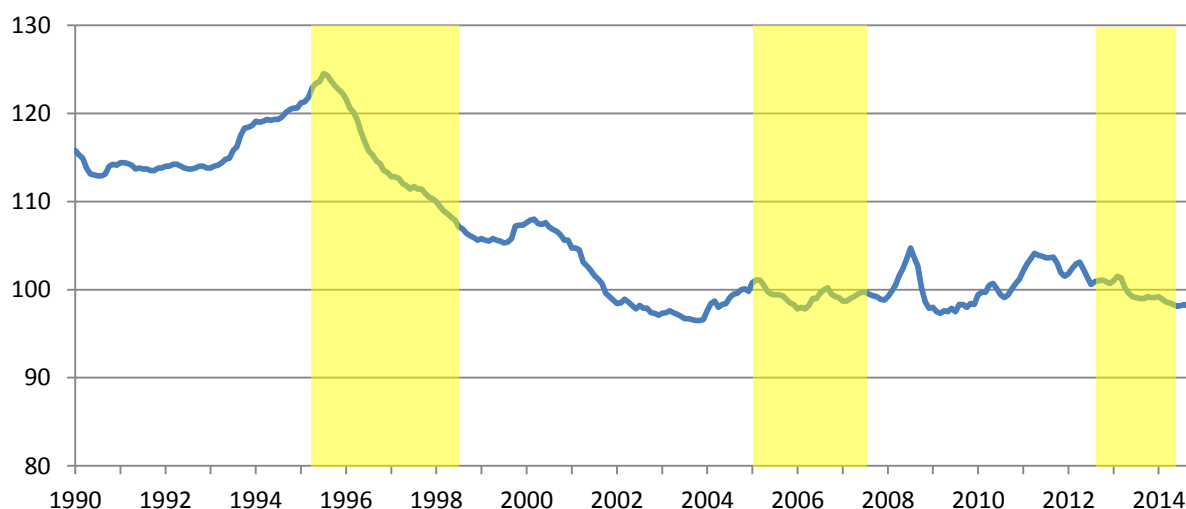


(出所) 本会アンケート調査結果 (2014年10～11月実施)。「円高是正が始まって以降とそれ以前とを比べ、貴方は輸出品・サービス等の外貨建て価格をどのように変えられたかをお教え下さい。(一つだけ)」という質問に対する回答。

また、日銀の「契約通貨建ての輸出物価」(図表12参照)をみてもほとんど下がっていない。この2つのデータを双方勘案すると、企業は、少なくとも契約通貨が外貨の場合、その価格を引き下げておらず、その分の輸出数量が伸びないのは当然と言える。

リーマンショック後の円高期を経て製造業企業の海外進出が一層進んだため、日本からの輸出品目は為替相場の変動に影響されにくい(需要の価格弾力性が低い)ものが中心になってきたものと思われる。つまり新興国との価格競争に巻き込まれにくい非価格競争力の強い品目が輸出品目として残っているということであり、今後はそうした品目を新たに増やしていくことが必要であると示唆される。

《図表 1 2》 契約通貨建て輸出物価指数の推移 (2010年=100)

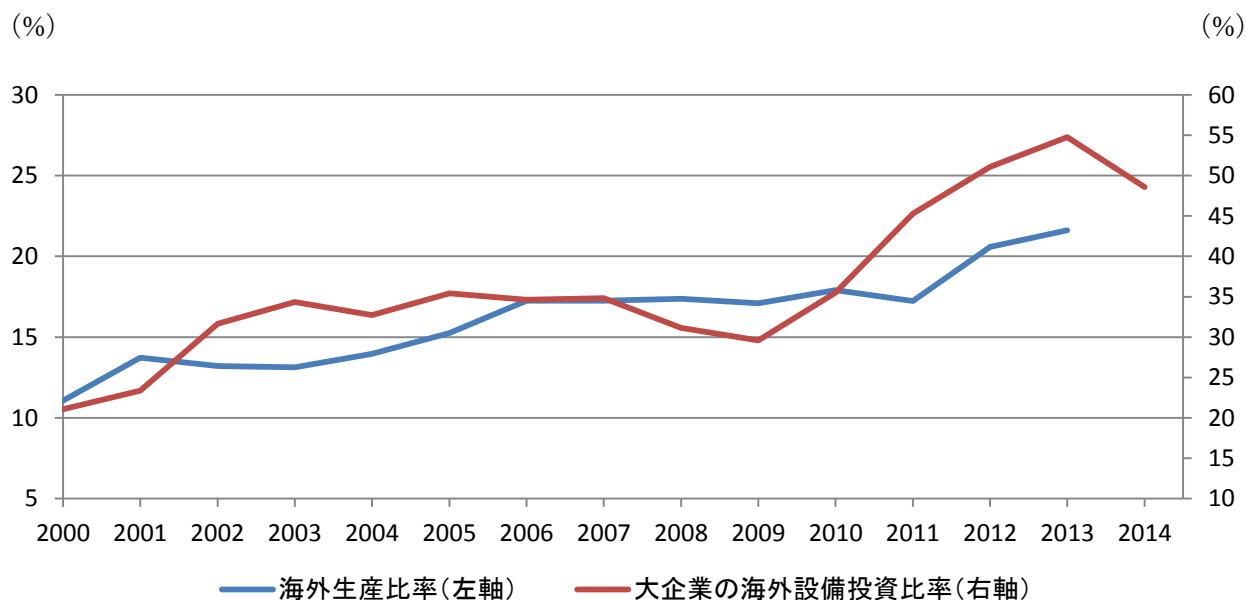


(出所) 日本銀行「物価関連統計」を基に本会作成。黄色の網掛け部分は円安の期間。

(2) 海外生産シフトが輸出の肩代わりとなって輸出が増えない

リーマンショック後の円高を背景に、製造業企業の海外生産シフトが一層進んでいる。

《図表 1 3》 製造業の海外生産比率と海外設備投資比率

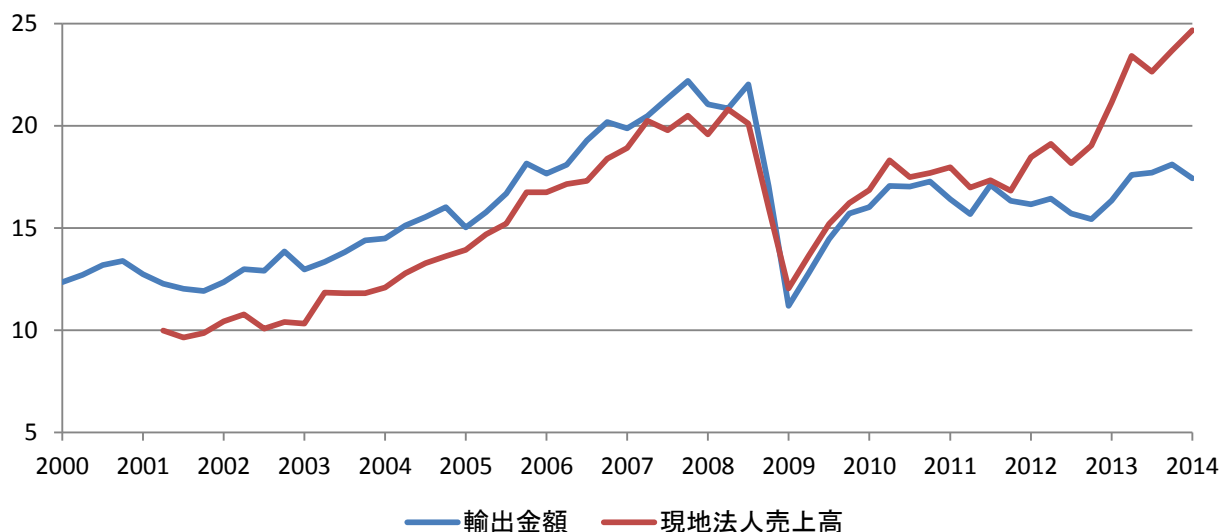


(出所) 内閣府「企業行動に関するアンケート」、(株)日本政策投資銀行「設備投資計画調査」を基に本会作成。海外設備投資比率は、海外設備投資額 / (国内設備投資額 + 海外設備投資額)。

この結果、「内→外」の取引（輸出）は増えず、「外→外」の取引（現地法人売上高）が増加している。

《図表 1 4》 製造業の現地法人売上高と輸出金額

(兆円)

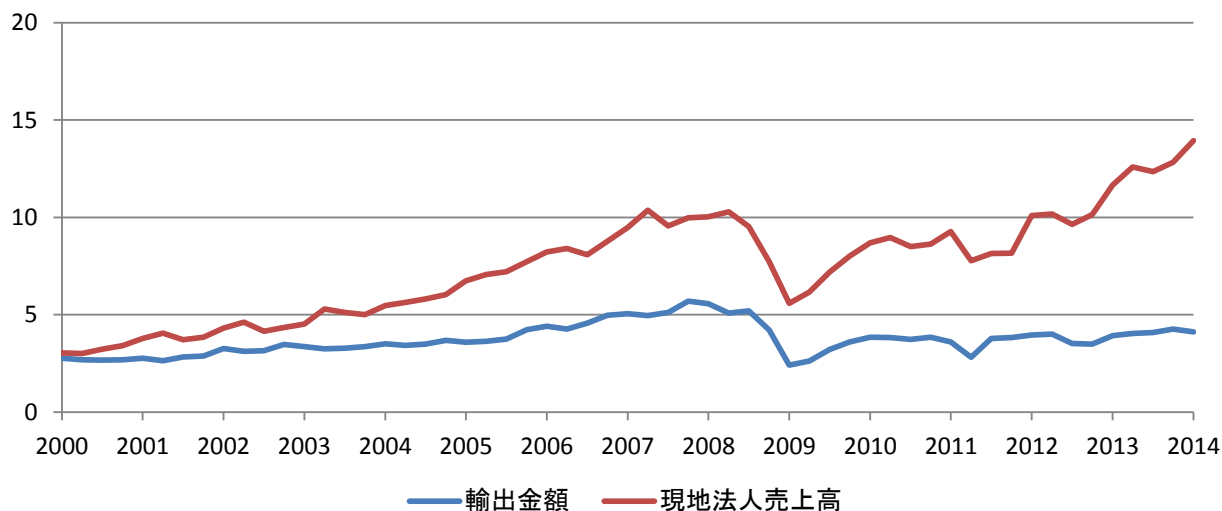


(出所) 財務省「貿易統計」、経済産業省「海外現地法人四半期調査」を基に本会作成。現地法人売上高は日本向け輸出を除く。

これは、輸出が為替相場に敏感に反応する財を生産する製造業、特に自動車などにおいて顕著にみられる傾向である。

《図表 1 5》 輸送用機械製造業の現地法人売上高と輸出金額

(兆円)

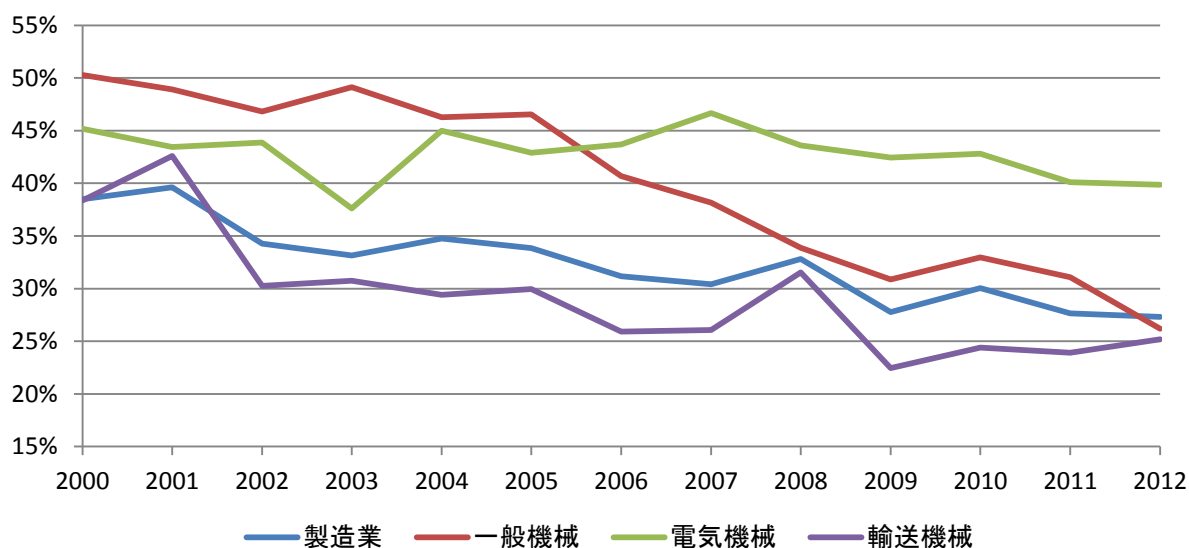


(出所) 財務省「貿易統計」、経済産業省「海外現地法人四半期調査」を基に本会作成

また、日本企業の海外進出によって、製品輸出は減少するが、これに代わって基幹部品等の進出先国への輸出が増加する場合がある。しかし、海外進出企業の現地での部材調達は、海外地場企業からも現地日系企業からも双方とも拡大する傾向にあるため、これらの動きは輸出の下押し要因になっているものと思われる。

これらのことから、前項でも述べたが、新興国との価格競争に巻き込まれにくい非価格競争力の強い輸出品目を増やしていくことが重要なことと、海外進出する場合でも付加価値の高い基幹部品等の生産は日本で続けられるような工夫が求められるということが示唆される。

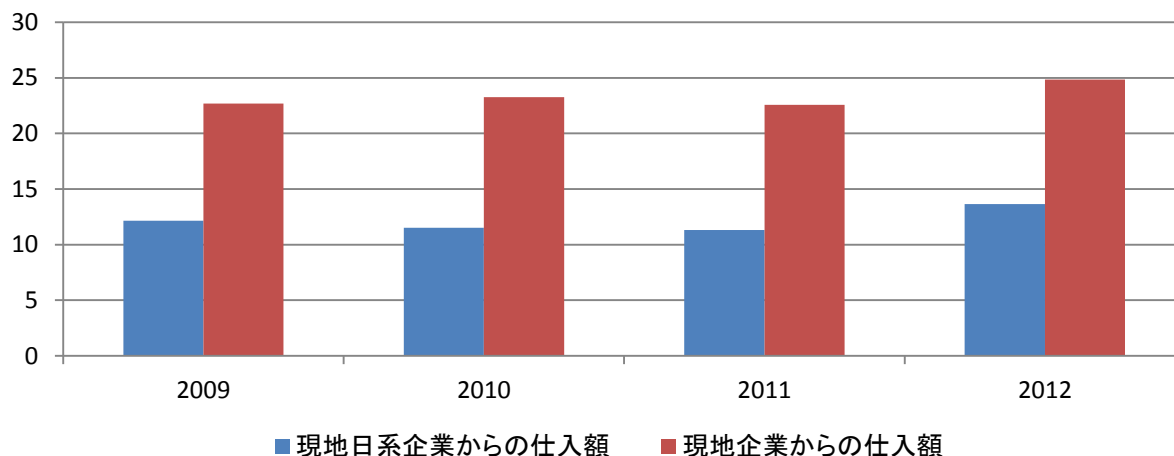
《図表 1 6》 海外現地法人の日本からの仕入比率



(出所) 経済産業省「海外事業活動基本調査」を基に本会作成。仕入全体に占める日本からの仕入の割合。

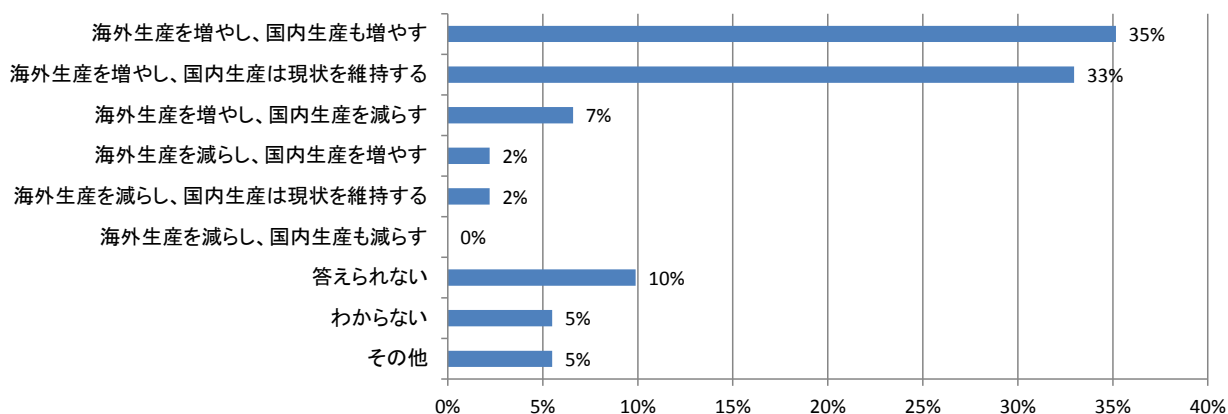
《図表 1 7》 製造業の海外現地法人の現地からの仕入れ（日系企業と現地企業）

(兆円)



(出所) 経済産業省「海外事業活動基本調査」を基に本会作成

《図表18》 海外生産シフトのアンケート調査



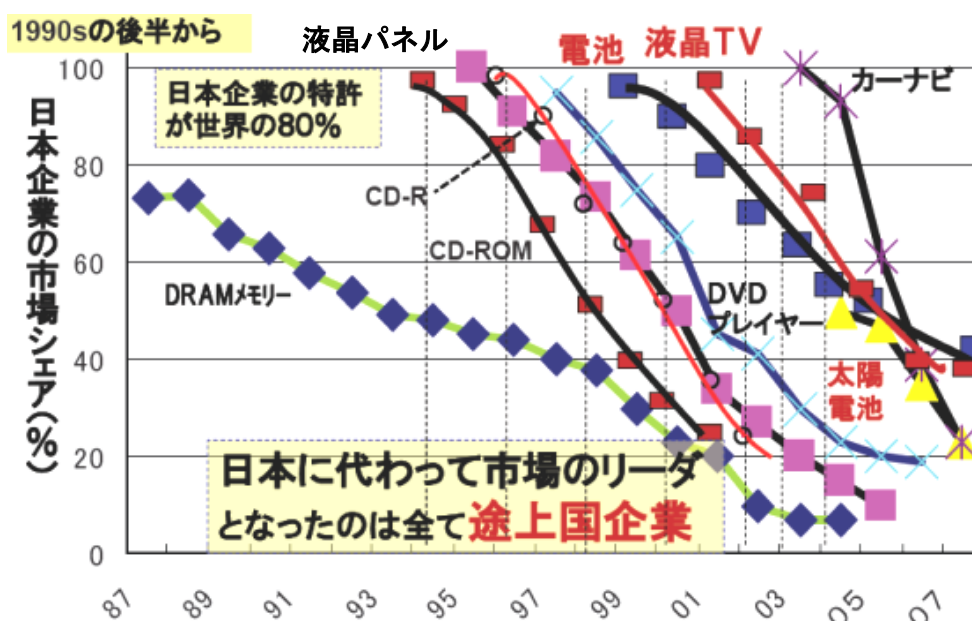
(出所) 本会アンケート調査結果 (2014年10~11月実施)。「貴方の今後の海外生産と国内生産の関係の展望についてお教え下さい。(一つだけ)」という質問に対する回答。

(3) 新興国のキャッチアップで海外市場で苦戦している

新興国がデジタル技術を使ったハイテク製品の分野でわが国に急速にキャッチアップしている。この背景には、デジタル技術が進展してモジュール化が進み、技術も知財も国境を越えやすくなったことがある。ここから新興国企業が台頭し、その低コスト戦略を前に、わが国企業の製品の世界シェアが大幅に低下している。具体的には、液晶パネル、液晶TV、DVDプレーヤーなどの製品である。

このため、デジタル技術を多用する電気機械産業を中心に、わが国企業は海外市場において苦戦を強いられている。

《図表19》 わが国の主なハイテク製品の世界シェアの低下状況

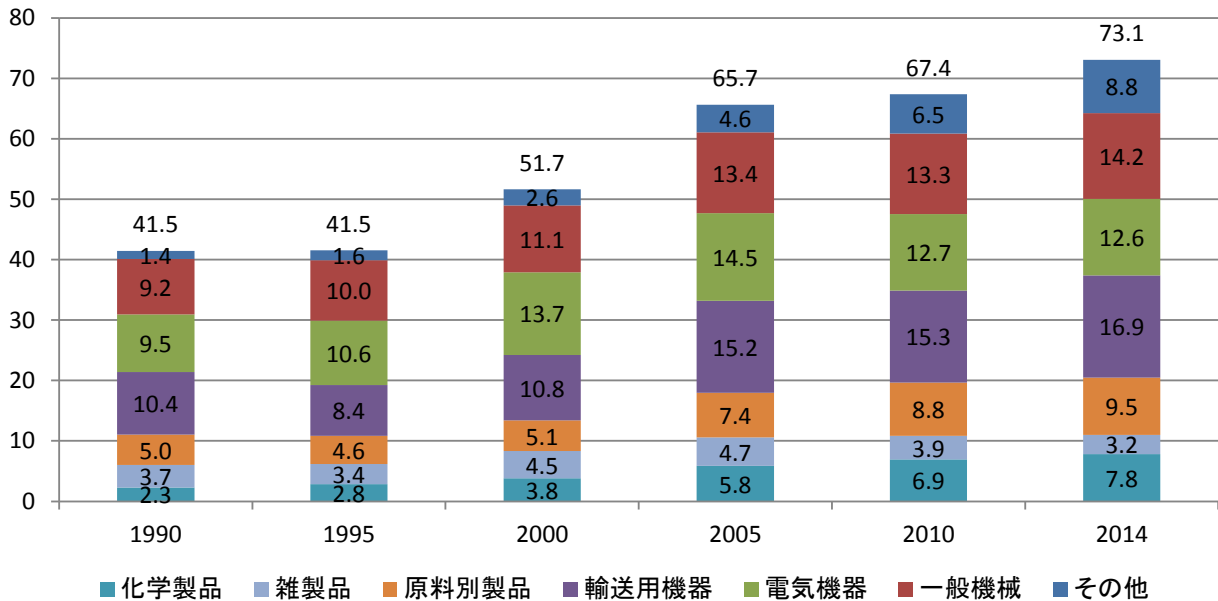


(出所) 小川紘一著「オープン&クローズ戦略ー日本企業再興の条件ー」(翔泳社刊)

このことから、デジタル技術やモジュール化が進展する分野においても、製品の競争力を長期間保持できるようなビジネスモデルを構築する必要性が示唆される。

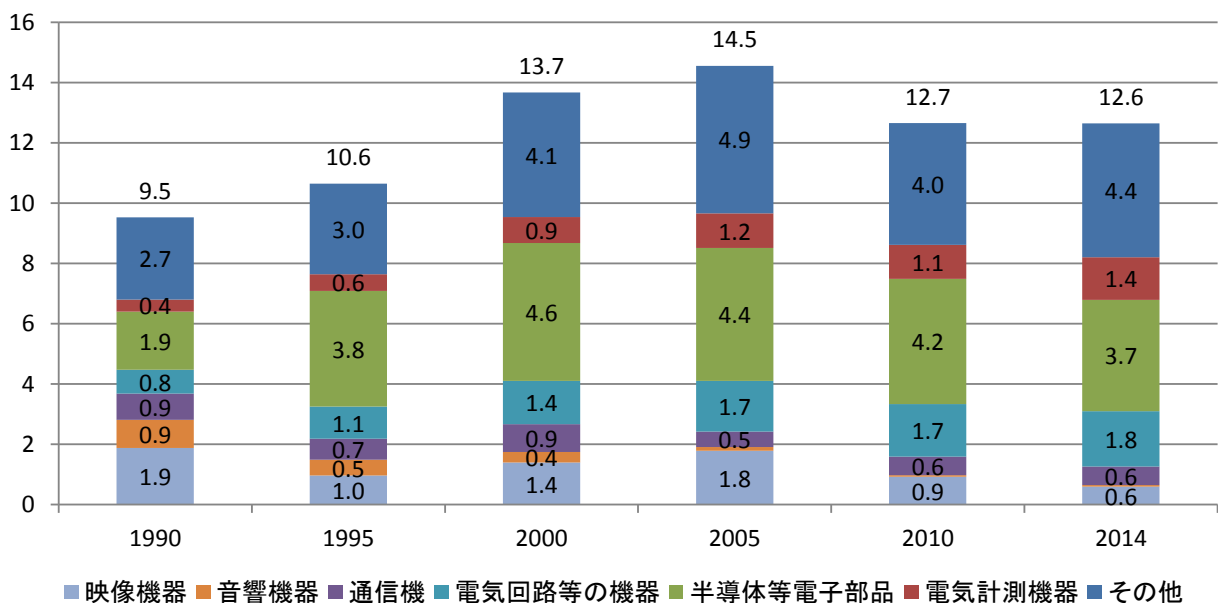
ここで、わが国全体の主要輸出品目別輸出額の推移をみると（図表20）、化学製品や原料別製品、輸送用機器は2000年代後半以降も増えているが、電気機器の減少により、全体が伸び悩んでいる。

《図表20》 わが国の主要産業別輸出額の推移
(兆円)



(出所) 財務省「貿易統計」を基に本会作成

《図表21》 わが国の電気機器の輸出額の推移
(兆円)



(出所) 財務省「貿易統計」を基に本会作成

また、電気機器の輸出額の推移をみると、図表 2 1 のように 2000 年代中盤をピークに減少に転じている（年別のピークは 2007 年）。内訳をみると映像機器や半導体等電子部品で減少幅が大きいことがわかる。

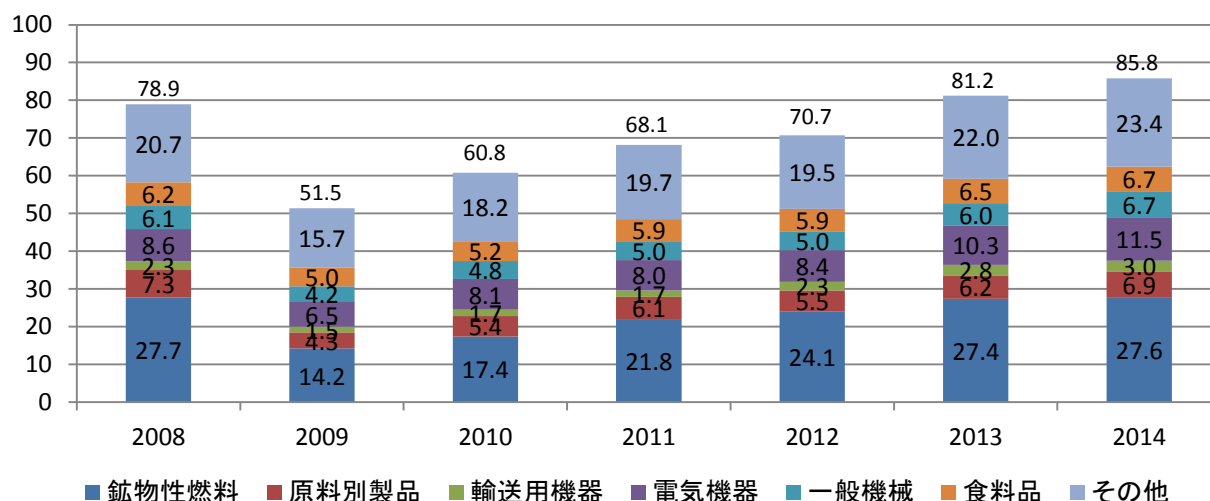
このように、電気機械産業におけるわが国企業の海外市場での苦戦と輸出減少によっても、わが国の輸出が伸び悩んでいることがわかる。

3. 円安と原発の停止等でエネルギー資源の輸入額が増加している

輸入額はリーマンショックで大きく落ち込んだが、その後、着実に回復し 2013 年にはリーマンショックの年と同じ水準に回復した。（図表 2 2） 輸入品の内訳は鉱物性燃料のウェイトが最も大きく電気機器、一般機械、食料品、原料別製品、輸送用機器がこれに続いている。これらはどの項目もほぼ等しい伸び率で増加している。（図表 2 3）

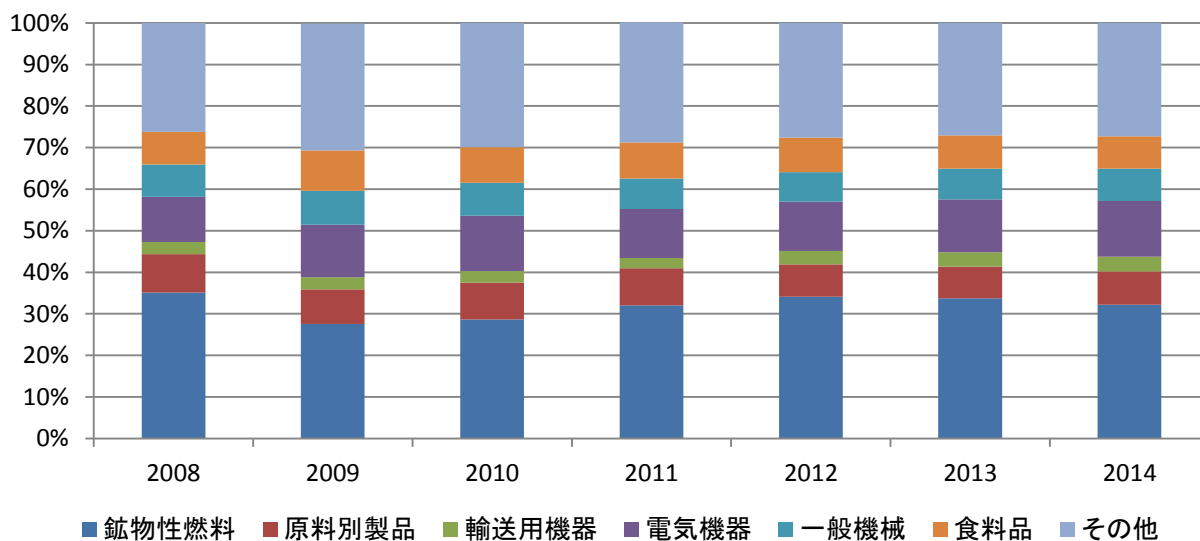
《図表 2 2》 品目別輸入額の推移

（兆円）



（出所）財務省「貿易統計」を基に本会作成

《図表 2 3》 輸入額の品目別構成比の推移



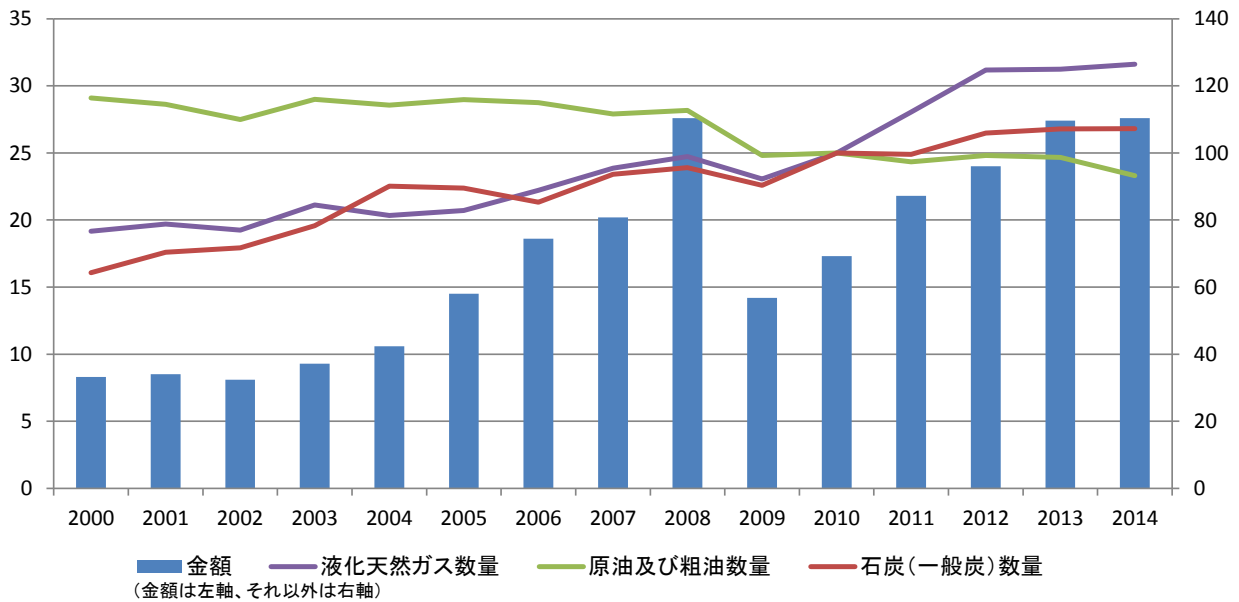
(出所) 財務省「貿易統計」を基に本会作成

なかでも鉱物性燃料については(図表 2 4)、2011 年 3 月の東日本大震災・福島第一原発事故を背景とする原発の停止により、液化天然ガスや一般炭の輸入数量が増加(図表 2 5)、液化天然ガスと原油の大幅な単価アップ(円ベース)も重なり(図表 2 6)、原油と液化天然ガスそれぞれ数兆円単位で輸入額が増加(図表 2 7)、鉱物性燃料全体の輸入金額が大幅に増加した。(図表 2 4) 液化天然ガスは数量、単価ともに増加して金額が増加しているのに対して、原油は数量が減少しているものの単価(円ベース)の大幅アップにより金額が増加していることがわかる。ただし、2014 年秋口からの原油単価(ドル価格)の急激な下落により、円安下ではあるものの、原油等の輸入金額は抑制されつつある。

《図表 2 4》 鉱物性燃料の輸入数量と輸入金額の推移

(兆円)

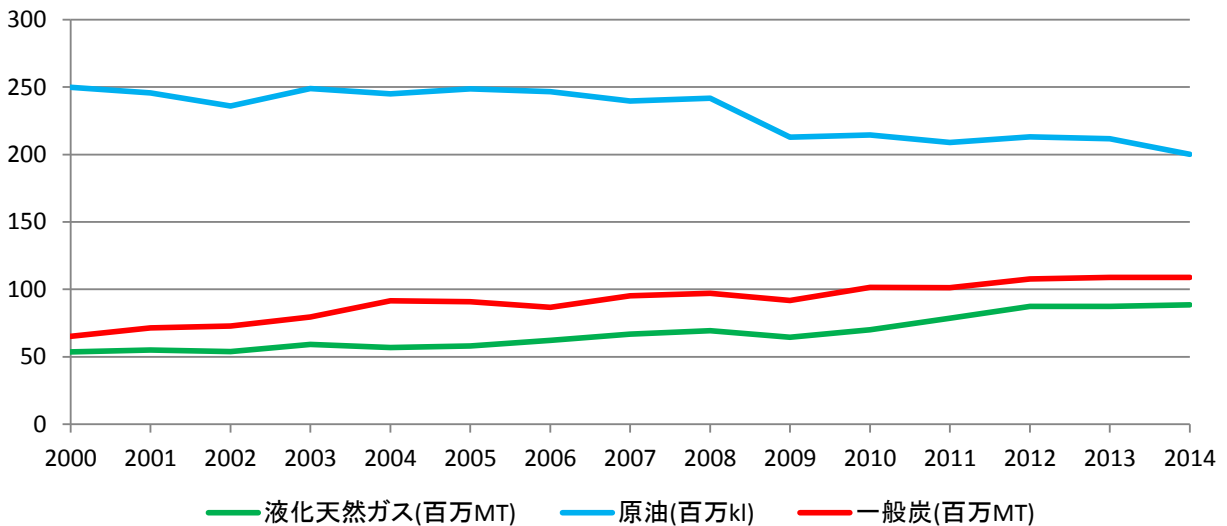
(2010年=100)



(出所) 財務省「貿易統計」を基に本会作成。石炭(一般炭)、原油及び粗油、液化天然ガスは輸入数量を指数化したもの。

《図表 2 5》 原油、液化天然ガスおよび一般炭の輸入数量の推移

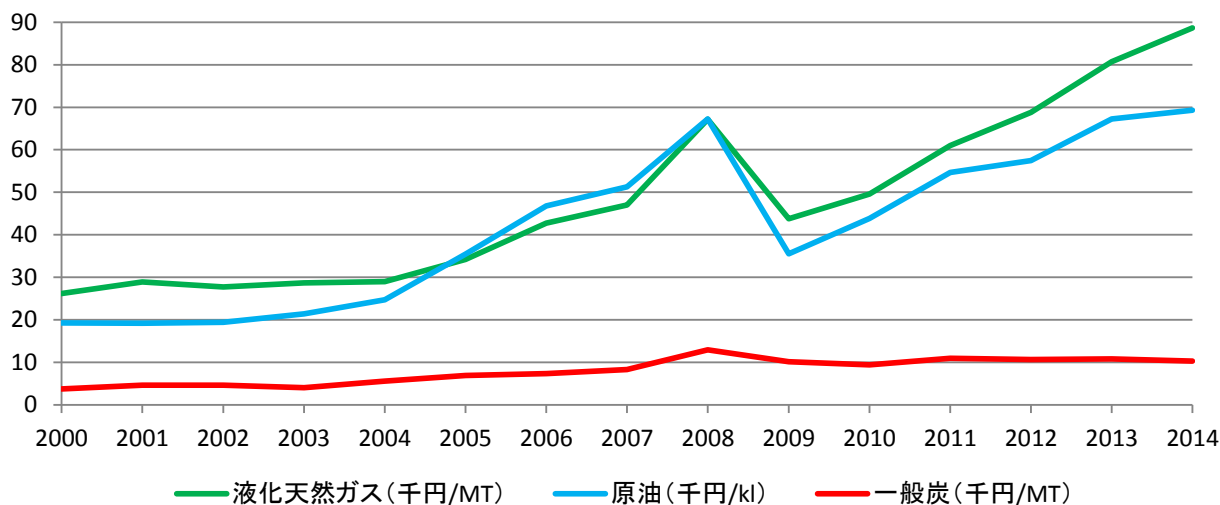
(百万MTまたは百万kl)



(出所) 財務省「貿易統計」を基に本会作成

《図表 2 6》 原油、液化天然ガスおよび一般炭の輸入単価の推移

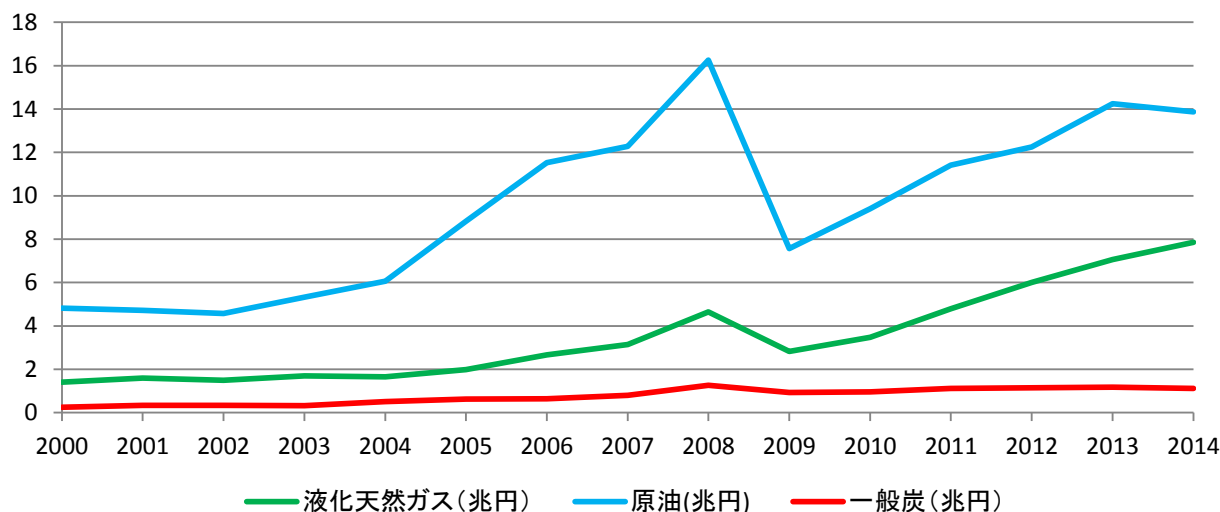
(千円/MT または千円/kl)



(出所) 財務省「貿易統計」を基に本会作成

《図表 2 7》 原油、液化天然ガスおよび一般炭の輸入金額の推移

(兆円)



(出所) 財務省「貿易統計」を基に本会作成

このため、2013年度の鉱物性燃料の輸入金額は27.4兆円で過去のピークの2008年の27.7兆円に次ぐ規模となっており(図表24)、輸入金額全体に占めるウェイトも33.7%と輸入全体の1/3を占めている。(図表23)

このことから、化石燃料の輸入量や輸入金額の抑制につながるような、ありとあらゆる努力継続の必要性が示唆される。そのうち、一層の省エネ技術の開発は、わが国の製品の輸出競争力の強化にもつながるであろう。

第3部 輸出で稼げる経済体質づくりの提言

－ 企業の努力、中部圏にできること、政府等への要請

提言群1 企業の競争力を高め輸出を増やす経済体質をつくる

1. 基本的考え方

輸出額を増やすためには、価格と数量の双方からアプローチすべきであるが、第2部でみたように、円安下でも輸出数量の伸びが期待しづらくなっているため、いかに付加価値の高いもの、すなわち高い価格でも売れるものを作るかという視点が特に重要である。

また、「新興国のキャッチアップ」に着目し、これに対応する方策を講じる必要がある。すなわち新興国がキャッチアップしにくい製品分野での輸出増を目指すとともに、製品の競争力を長期間保持できるようなビジネスモデルを構築することである。

これらのためには、ビジネスモデルの変革、研究開発スピードの向上、国内投資の増強、非価格競争力の向上、いわゆるブルーオーシャン戦略（競争者の少ない市場でビジネスを展開する戦略）の推進などが重要である。

2. 企業の努力

提言① ビジネスモデルを変革し、知財戦略・標準化戦略を強化する

第2部でみたように、デジタル技術を使ったハイテク製品の分野では、モジュール化が進み、新興国が速いスピードでキャッチアップできるようになった。このような事態の進展を防ぐための「オープン&クローズ戦略」を推進する必要がある。これは、製品の競争力のコアになる部分において、クロスライセンスに持ち込まれないような形で徹底的に特許を独占するか、もしくは製造方法の秘匿化などで固くガードする一方で、製品の外部インタフェースに関する技術仕様等は公開して市場参入者を増やし価格を下げ市場を拡大する、という2つの戦略の組み合わせによる事業の推進方法である。コアを守っている分、自社の市場シェアや利益率の低減を防げるとともに、市場を拡大することによって数量を増やすという作戦である。インテルがパソコンの心臓部であるMPUの高いシェアを特許とブランド戦略（インテル・インサイド）で保持する一方、マザーボードとのインタフェースに関する技術仕様等は公開して市場を拡大、大成功したことはその典型例である。

また、研究開発や製品の市場投入のスピードを向上させるため、自社開発に拘らないオープンイノベーションを推進する。すなわち、自社開発ニーズを半オープンな場で開示し、最適なシーズ提供者をスピーディーに探索する。最近では、シーズ保持者を効率的に探索する仕組みとして様々なものが考案されており、目的に合った仕組みを有効に活用することが期待される。一例として、ウェブを使ったビジネスマッチングシステムのeEXPO/Linkersがある。（コラム参照）

提言② 国内投資で競争力を磨く

過去の円高時において、輸出が為替相場に敏感に反応する財を生産する業種を中心に海外生産シフトが進んだが、輸出が為替相場に敏感に反応しない業種や製品を中心にものづくりの国内回帰を狙う。国内回帰と言っても、既にある海外拠点の閉鎖と日本への移転ではなく、生産拠点の新・増設計画を海外ではなく極力国内で進めるという意味である。

具体的には、マザー工場の拡充、すなわち海外展開の模範となる国内工場の拡充や、そこにおける人員の育成機能を強化する。

また、マザー工場等における国内技術保全のため、技術の海外流出防止策の徹底、そのための社内ルールづくり、管理体制の整備などを行うことも重要である。

提言③ 新興国と競合しない製品の開発、製品の非価格競争力の強化を進める

新興国企業をはじめ他社がキャッチアップしにくい分野の製品を開発して、競争力を長く保つとともに、非価格競争力を強化し、高価格、高付加価値を得ることを目指す。

そのためには、日本企業が得意な素材型産業における高付加価値製品（高張力鋼、特殊鋼、炭素繊維複合材(CFRP)、ファインセラミックス、高機能繊維など）の一層の拡大や、反応応用型技術を使った製品領域の拡大があげられる。後者は、物理変化、化学反応、生物学的反応を応用したものづくりのことで、素材、医薬品、農薬、発酵食品、iPS細胞をベースとする製品などがあげられる。

また、高価格を目指すという意味では、ブランド力の向上などの差別化戦略の追求があり、デザイン力の向上（アフォーダンスデザイン、マンマシンインタフェースのユーザーフレンドリーデザイン、エルゴノミクスデザイン、ユニバーサルデザインなど）もその一法である。差別化という意味では、オンリーワン製品の開発、例えば物質特許で守られた新薬の開発などは理想的な事例であろう。

提言④ 輸出品の国内での付加価値額を向上させる

輸出価格に占める自社の付加価値の割合や、国内仕入れの割合を増やすことも重要である。そのためには、まずは差別化された製品によって高い輸出価格を実現することであるが、高付加価値な部材やコンポーネントを自社製造したり、国内の他企業から仕入れることも重要である。

提言⑤ 企業の財務力、体力を増強するための企業間の組織再編を進める

企業の競争力を高め輸出を増やすには、各企業が財務力をはじめ企業体力を高めていく必要がある。企業間の組織再編による事業規模の拡大は、そのための有力な選択肢の一つであろう。このため、各企業は事業の状況に応じて、事業ポートフォリオの組み替えや他社との交換・新会社の設立などを通じて、各事業の規模拡大等を図っていく必要がある。

【コラム】 eEXPO/Linkers の紹介

eEXPO とはインターネット上で行われる工業品や産業技術の展示場である。売り手と買い手のビジネスマッチングを推進する一つの仕掛けである。売り手がシーズを展示し、買い手が求めるものを探す。

一方、Linkers は同じくビジネスマッチングの仕掛けであるが、買い手がニーズをシステム運営者に示し、運営者が売り手を探す仕組みであるところが異なる。両者をつなぐのはコーディネーターと称する売り手企業の商品や技術さらには経営者の特徴などを良く知る専門家であり、その情報や知識を使って売り手企業を推薦する。買い手のニーズに最も適した売り手企業が選抜され、最終的には両者の商談にこぎ着ける。ビジネスマッチングを図る大変有力なシステムとして注目されている。両システムは Disty (ディスティ) 株式会社が運営している。

【コラム】 反応応用型技術への着目

加工組み立て型ものづくりについて、すり合わせ技術と組み合わせ技術という二つのタイプがあるという認識は一般に普及している。前者の典型例は自動車や一般機械でありわが国企業が依然として高い競争力を維持しているのに対して、後者の典型例はパソコン、スマホ、液晶TVなどであり、新興国の追随を許している。このため、すり合わせ技術でいかにリードを保つかと言う議論につながることになる。

一方、ここで提唱する反応応用型技術は、物理変化、化学反応、生物学的反応等を応用した技術のことであり「反応応用型ものづくり」を認識しようという提案である。素材、医薬品、発酵食品、iPS細胞の製作などがこれに該当する。反応の中には微妙な条件や手順の違いによって意図する結果が安定的に得られないものがある。したがって、いわゆる「レシピ」が重要性を持つが、レシピはノウハウの集積であり、簡単には他者にまねされないという性質がある。例えば、日本刀の切れ味の素晴らしさは、鍛錬によって鉄の物性が変化することを長い経験の末に発見した結果である。鍛錬の特殊なノウハウは簡単にはまねができるものではない。

反応応用型技術に着目した反応応用型ものづくりは日本の強みになるのではないだろうか。

【コラム】 反応応用型技術の例 - QMONOS、人工光合成、ユーグレナ藻

QMONOSは、クモの糸やシルクと同じタンパク質の一種である「フィブロイン」を基にして作られる素材の商品名である。原料を「発酵」して作ることができる。繊維として加工した場合、鋼鉄の4倍の強度とナイロンを上回る伸縮性を実現できる。衣料分野、建築分野、輸送機器分野などに応用できる可能性がある。ベンチャー企業のスパイバー(株)と自動車部品製造大手の小島プレス工業(株)が共同で量産化を目指している。

人工光合成は、太陽の光を利用して水と二酸化炭素からエネルギーを作り出す植物の営みを人工的に行う技術である。(株)東芝は、水の中に入れた特殊な半導体に太陽光を当てることをカギとする複数の反応工程を経て最終的に一酸化炭素を得ることに成功した。一酸化炭素はメタノールなどの燃料の原料にできる。

ユーグレナ藻は、ミドリムシの一種で体内に脂質を豊富に貯蔵する。脂質は抽出・精製するとジェット燃料に適したオイルとなる。ベンチャー企業の㈱ユーグレナは効率的な燃料生産を目指している。

これらの事例は、何らかの反応を応用した新たなものづくりとして注目される。

3. 中部圏にできること

提言① 非価格競争力を高める

名古屋税関管内からは、自動車関連や工作機械の日本の総輸出金額の4~6割、航空機関連では7割弱を輸出しており（図表28参照）、これらの分野では輸出競争力が強いと言える。乗用車ではトヨタ自動車のレクサス、航空機関連では炭素繊維複合材（CFRP）を使った機体構造物などの非価格競争力は強いと言えるだろう。

今後は、これらに加えて、各種一般機械における高付加価値製品の一層の拡大や、反応応用型技術を使った製品領域の拡大（ファインセラミックスなどの素材、医薬品、農薬、発酵食品、iPS細胞をベースとする製品など）が期待される。

また、現在ではまだ目立った成果が出ていないが、中部においてもデザイン力の向上に向けたイノベーションの促進が求められる。

提言② 事業拠点の国内維持、拡充を進める

中部圏では、自動車産業や工作機械、航空機関連では、マザー工場機能を含む事業拠点が比較的維持されていると言える。三重県では、県独自でマザー工場に対する補助金制度を創設するなど戦略的な取り組みも始まっていることから、こうした官側の支援も含めて、中部圏全体でマザー工場機能の強化に取り組んでいくことが肝要であろう。

提言③ 効率的な研究開発、製品開発を進める

中部圏では、次世代自動車や宇宙航空機関連、ヘルスケアなどの分野を中心に、産学連携を含めた形での研究開発や新製品開発が行われている。今後は、こうした取り組みのうち、地域集合的な努力の戦略性をさらに強化していくことが望ましい。たとえば、各産業のクラスター活動において、中堅中小企業が産学連携や産々連携プロジェクトに参加しやすいように、コーディネート機能を強化することなどである。

《図表 28》 名古屋税関管内からの輸出品目別輸出額（2014年）

（単位：億円、％）

品名	金額	前年同期比	構成比	全国比
総 額	178,132	103.8	100.0	24.4
1. 食料品	436	116.6	0.2	9.0
2. 原料品	1,480	98.5	0.8	12.4
3. 鉱物性燃料	1,546	102.3	0.9	10.2
4. 化学製品	9,878	106.2	5.5	12.6
5. 原料別製品	14,992	100.9	8.4	15.8
ゴム製品	2,283	98.7	1.3	22.3
紙類及び同製品	503	112.3	0.3	19.9
織物用糸及び繊維製品	821	109.3	0.5	11.8
非金属鉱物製品	2,474	94.3	1.4	28.2
鉄鋼	4,241	102.7	2.4	10.7
非鉄金属	1,242	113.2	0.7	8.5
金属製品	3,404	97.8	1.9	28.7
6. 一般機械	35,201	105.0	19.8	24.8
原動機	8,195	99.0	4.6	32.3
事務用機器	2,593	97.5	1.5	15.9
金属加工機械	5,671	116.8	3.2	42.3
繊維機械	966	107.8	0.5	38.2
建設用・鉱山用機械	837	115.0	0.5	8.5
加熱用・冷却用機器	1,370	101.1	0.8	32.7
ポンプ及び遠心分離機	4,078	100.6	2.3	32.6
荷役機械	1,727	106.3	1.0	25.8
ベアリング及び同部分品	1,315	109.0	0.7	27.7
半導体等製造装置	648	117.8	0.4	4.7
7. 電気機器	22,890	97.2	12.8	18.1
重電機器	2,115	96.6	1.2	21.9
電気回路等の機器	4,338	102.2	2.4	23.6
絶縁電線及び絶縁ケーブル	707	88.7	0.4	37.6
映像機器	233	87.0	0.1	3.9
音響・映像機器の部分品	421	39.3	0.2	12.4
通信機	767	151.5	0.4	12.4
半導体等電子部品	2,487	86.5	1.4	6.8
自動車用等の電気機器	2,899	105.1	1.6	58.4
電気計測機器	4,970	102.6	2.8	35.3
8. 輸送用機器	82,092	104.5	46.1	48.6
自動車	53,444	105.6	30.0	48.9
自動車の部分品	21,477	99.1	12.1	61.8
二輪自動車類	2,060	107.7	1.2	52.7
航空機類	3,962	135.5	2.2	69.2
船舶類	846	83.0	0.5	6.2
9. その他	9,617	113.1	5.4	10.8
家具	580	97.5	0.3	56.7
科学光学機器	2,414	118.5	1.4	9.9
写真用・映画用材料	1,081	109.1	0.6	23.4
楽器	472	103.2	0.3	74.8
プラスチック製品	595	97.1	0.3	22.6
再輸出品	3,694	115.5	2.1	9.6

注：薄黄色は名古屋税関管内からの輸出総額の全国比24.4%以上の品目、水色は全国比の1.5倍以上の品目、薄紫色は全国比の2倍以上の品目

（出所）財務省「貿易統計」を基に本会作成

提言④ eEXPO/Linkers を使ったビジネスマッチングを促進する

中経連では、Distty（ディスティ）株式会社が運営する eEXPO/Linkers の活動を、中部地域の中堅・中小企業の振興や、大企業・中堅企業の新製品開発の促進のために、支援している。

これは、大企業・中堅企業の部材・技術等の探索ニーズを、中小企業支援コーディネーターによって中堅・中小企業の製品・技術シーズにマッチングする仕組みであるため、まずは中部地域のコーディネーターの方の数を増やすことが重要である。そのことにより、シーズ探索者の探索支援能力を向上させることが出来るからである。

また、中部地域 5 県には中小企業を支援するコーディネーターや専門家がインターネットで氏名と得意分野等が検索可能な方だけでも 500 名以上存在する（中経連調べ。2014 年 1 月現在）。このうち Linkers に登録されている方は約 100 名であるが、Linkers 登録・非登録は別にして、これらのコーディネーター・専門家の方々の間のリアルなネットワークを密にすることは、中部地域の中堅・中小企業の支援強化に繋がるため、重要な課題である。このため、中経連では「成長支援型コーディネーターの方々の相互の学び合いの場」を作り、ネットワークの高密度化やコーディネート力の更なる向上のための一助になりたいと考えている。

提言⑤ 材料に関する先端的研究開発を推進する

日本企業全般が得意な素材型産業における高付加価値製品の開発において、中部地域は先端的な研究開発を行う数々の拠点を有している。このため、これらの拠点を最大限有効に活用し成果を享受するために、大学、研究機関、企業等の間の相互の連携と役割分担を推進する。

研究拠点のうち、2012 年 4 月に設立された名古屋大学ナショナルコンポジットセンター（名大 NCC）における複合材料（炭素繊維とプラスチックを組み合わせた自動車向けなどの炭素繊維強化複合材）の研究の推進が注目される。

また、同じく 2012 年 4 月に設立された岐阜大学複合材料研究センター（GCC）、2014 年 6 月に開設された金沢大学革新複合材料研究開発センター（ICC）と名大 NCC が連携し、2014 年 11 月に「東海・北陸コンポジットハイウェイ構想」が開始された。これは、コンポジット材料に関する研究開発から生産・加工・組み立てまでを行う一大拠点・産業集積を形成しようとするものである。背景には、日本の複合材産業が、炭素繊維そのものの生産では世界市場で約 7 割の高いシェアを持つ一方、炭素繊維強化プラスチック（CFRP）を用いた部材や製品シェアは約 1 割と低迷しており、加工や利用で欧州に後れをとっているという事情がある。

また、1985 年に設立されたファインセラミックスセンター（JFCC）は、ファインセラミックス分野における世界の COE たらんとして、外部からの研究受託を収入の柱とする「事業型財団」として研究開発活動を続けており、2007 年には新しい研究所として「ナノ構造研究所」を追加設立し、従前より蓄積してきたナノ分野の評価解析技術を核に研究設備・解析力の大幅な充実・強化を進めている。

さらに 2013 年に開設されたあいちシンクロトロン光センターは、産・学・行政が連携した「地域共同利用施設」であり、物質のナノレベルにおける計測・分析による新素材の開発を通じて、新産業の創造や地域産業高度化への貢献を目指している。

4. 政府等への要請

要請① ドイツのインダストリー4.0 に学ぶ国を挙げた産学官連携プロジェクトを推進すべきである

日本国内でものづくりを続けていくためには、ものづくり全般の生産効率を上げるとともに、エネルギー生産性も上げるための国をあげた取り組みが求められるのではないだろうか。

ドイツでは、更なる輸出競争力の強化のために、インダストリー4.0 と称するプロジェクトを官民共同で進めている。これは、生産現場をインターネットで結び、ある最終製品の生産スピードの変動にあわせて、部材等のサプライチェーンがリアルタイムで追隨できるシステムを構築するものであり、いわばトヨタ自動車発で日本のお家芸である「カンバン方式」を製造業全部門、全生産者へ拡大するような取り組みである。

ドイツではほかにも参考事例が多い。産学連携の具体的なプロジェクトを進めるための仕組みが工夫されているという点でも優れており、特に「フラウンホーファ協会」のような公的な応用研究機関が参考になる。これは、基礎研究ではなく応用研究を手掛ける機関であって、運営資金の 40%が民間企業から拠出されている。大企業の新製品開発に重要な役割を果たしているだけでなく、中堅・中小企業の成長支援のためにきめ細かな研究開発サービスを行っている。したがって、中堅・中小企業にとっては、費用はかかるがあたかも自社の研究所のように活用できる。この機関はドイツ全国に60数ヶ所の研究所を持ち、全ての所長を大学の教授が兼任している。そのこともあり、多くの博士課程の学生やポスドクが研究所の活動に参加している。(職員約2万2千人のうち約6千人が学生) これらの学生は、企業の実際のニーズに基づく研究開発に参加することによって実践的な研究人材へと鍛えられるため、各研究所は産業界にとっての有力な人材養成・輩出拠点となっている。わが国でもこのような例に学んで、中堅・中小企業などが活用しやすい応用研究専門の機能が必要ではないだろうか。

要請② 日本全体でビジネスマッチングを促進する仕組みを強化すべきである

日本全体でビジネスマッチングを促進する仕組みとして、独立行政法人中小企業基盤整備機構（中小機構）の J-GoodTech（ジェグテック）がある。これは、優れた製品や加工技術等を持つ日本の中小企業最大 3,000 社程度と、これらの企業に部材生産や加工等を期待する大企業を事前に登録し、これら企業間でビジネスマッチングを推進するものである。商工会議所の提供する「ザ・ビジネスマール」や、既に紹介した eEXPO/Linkers 等との違いは、優れた製品や加工技術を持つ中小企業を政府（機関）側があらかじめ選択することでシグナリング効果が期待できることであろう。そのことで対象企業の成長

を加速することが出来るかもしれない。他のシステムは参加企業を限定しないため、それらとの補完効果も期待できる。このため、このシステムの成功と拡充を期待したい。

要請③ 各地域ブロックにおいてイノベーションハブ機能を形成すべきである

各地域ブロックに一カ所以上、地域ブロックの複数の産業クラスターの形成と発展を促進するような機能が設置されることが望ましい。たとえば関西圏には 2013 年に「うめきた地域」に民間主導でナレッジキャピタルが設けられたが、国にはそのような場の設置を促進する呼び水的な政策を期待したい。

要請④ 国家戦略的な産業クラスターにはマッチングファンド方式で半額の国費を投入すべきである

欧米、特に欧州の産業クラスター政策においては、EUの基金や国費を投入する際に「マッチングファンド方式」が長く採用されている。これは、プロジェクト費用の半額を公的資金で賄い、残り半額を民間企業が負担する方式であるが、財政負担が軽くなるとともに民間企業の強いコミットメントを引き出すことによってプロジェクトの成功確率を高めることができるため、実効性の高い公的資金投入スキームとして長く採用され続けている。わが国も、国家戦略的な産業クラスターにおいては、マッチングファンド方式を本格的に導入し、強力に推進すべきである。

要請⑤ 「京」を上回る超高速コンピューターを開発すべきである

医薬品産業における新薬開発は長年にわたる独占的利益が確保される点で輸出振興効果が大きい。また、わが国は素材産業の競争力が高く、新素材の開発において世界をリードしうるポジションにある。このため、スーパーコンピューター「京」を上回る超高速コンピューターを開発し、様々なビッグデータ解析、とりわけ医薬品開発や、新素材開発など膨大な計算を必要とするビジネスを効率よく推進できる環境が整備されることが期待される。

要請⑥ 中堅・中小企業の輸出や新規事業開発を支援すべきである

ドイツにおいて輸出のかなりの部分を担っているとされる「ヒドゥンチャンピオン」（隠れた優良企業）のようなグローバルニッチ企業やその候補を発掘し、その候補に対して育成支援することが重要である。そのためには、現在、政府の支援対象から外されている「中堅企業」の新規事業開発を支援するための取り組みを開始することも検討すべきではないだろうか。また、既に行っている JETRO 等における中小企業の海外進出支援を強化するほか、上述した J-GoodTech（ジェグテック）を海外販路の拡大のためにも使えるように拡充すべきであろう。

また、中小企業にとって使い勝手のよい支援制度の整備も期待される。たとえば生産性向上設備投資促進税制のうち、最新設備を導入する場合には、設備メーカーから証明書を受け取るだけで済むため申請手続きが不要であり、大変使い勝手がいい。こ

のようなタイプの制度が広がっていくことを期待したい。

要請⑦ 企業の組織再編を進めやすくする制度環境を整備すべきである

わが国経済の持続的成長のためには、産業の新陳代謝を促進することで国内経済の活性化を図ることが重要である。しかしながら、わが国では、同一業種内に多くの企業が存在しており、国内でのし烈な競争に加え、グローバル化が進む中で、海外でも競合他社との激しい競争を展開しているにもかかわらず、わが国企業の合併・買収・組織再編がなかなか進まない現状がある。合併・買収・組織再編がなかなか進まない理由の一つとして税制が考えられるため、税制について改正を行うべきである。

わが国における組織再編では、その対価として株式のみを交付する場合は、税制上の適格組織再編となり課税の繰り延べが可能となるが、現金などの株式以外を使用する場合、非適格組織再編となるため、時価譲渡を行ったものとして課税関係が生じることとなる。このため、株式以外の資産が一部交付された場合においても課税繰延措置が適用されるよう税制に改正すべきである。

また、2011年に産業活力再生特別措置法が改正され、同法の認定を受けることで、わが国においても自社株式を対価とするTOB（株式公開買付）が実質的に可能となった。しかしながら、これまで自社株式を対価としたTOBの活用が進んでいない。この原因として、TOBに応募した株主に対する株式譲渡損益、譲渡所得等に対して課税が発生することが考えられる。すなわち、支払原資がないにもかかわらず課税が行われること、そのための納税資金確保のために受領した株式を市場で売却することによる株価の下落、このことを想定した株主がTOBへの応募を見合わせる事等の弊害が生じる可能性がある。このため、TOBに応募した法人株主の株式譲渡損益、個人株主の譲渡所得等に対する課税の繰り延べを可能とするような税制に改正すべきである。

要請⑧ 知的財産権保護に関する国際条約の的確な履行を求めるべきである

国は、知的財産権保護に関する国際条約の的確な履行を相手国に求めたり、違法な模倣品の普及による被害を最小化するためのコピー商品の取り締まりを行うなど、この方面での支援強化を図るべきである。特に、中堅・中小企業は知財分野において十分な社内体制がとりにくい。国は、中堅・中小企業の海外進出を促進するためにも、そのような支援を強化すべきであろう。

要請⑨ 経済連携協定等の輸出環境の整備を推進すべきである

現在、政府はTPP（環太平洋戦略的経済連携協定）の締結に向けた国際交渉に取り組んでおり、2014年中の締結は実現されなかったが、大いに期待されている。

また、RCEP（東アジア地域包括的経済連携）や日中韓FTAなどの交渉を早期に進めることも、輸出促進の観点では重要であるため、交渉相手国との関係改善も含めて政府には期待したい。

【コラム】インダストリー4.0

ドイツで進んでいる「第4の産業革命」。工業全体のデジタル化によって製造業のあり方を画期的に変えようとする巨大プロジェクトである。具体的には、インターネットによって製造業全体を統合し、ある商品の製造のために必要となる最適な部品・部材の生産をリアルタイムで計画実行し、工業全体のコスト削減を目指すもの。カンバン方式の製造業全部門、全生産者への拡大版のイメージである。

このプロジェクトはドイツの国をあげた産学官連携で進められており、ドイツ全体の科学技術イノベーション基本計画である「ハイテク戦略 2020」の一環として位置付けられる。2010年に策定した「ハイテク戦略 2020」では、5つの重点分野（①気候/エネルギー、②健康/栄養・食生活、③移動、④セキュリティ、⑤通信）と11の未来プロジェクト（課題解決型アクションプラン）を公表した。11の未来プロジェクトのテーマは、再生可能エネルギー、持続可能な輸送・電気自動車の導入、ITを活用した省エネ、未来の労働形態・組織、CO₂ニュートラル社会の実現、エネルギー供給構造改革、個別化医療・よりよい治療、最適な栄養摂取と健康増進、自立した高齢者の生活、通信ネットワークにおける個人情報安全、インターネットベースのサービスと多岐にわたるが、このうち「ITを活用した省エネ」と「未来の労働形態・組織」を2011年11月に統合して、インダストリー4.0としたのである。未来プロジェクト全体に4年間（2012～2015年）で84億ユーロ（1兆2千億円）の予算投入を予定しているが、そのうちインダストリー4.0には4年間で最大6億ユーロ、日本円で840億円の政府予算が投入され、民間も同額から1.5倍の金額を負担するため総予算は2倍以上になっている。このように、産業クラスタープロジェクト等で既に実効性が検証された「マッチングファンド方式」をドイツは多用している。

インダストリー4.0は、9つの主要な研究開発プロジェクト/クラスターで構成される。具体的には、「考える工場」スマートファクトリのモデル運用（Its OWL）、サイバー・フィジカル・プロダクション・システムの運用方式・ツール、自立生産システム、自立制御システム、人工知能システムとインテリジェントセンサーに基づいた生産管理、高人件費の先進国における製造業の在り方、レーザー技術の生産応用、組込ソフトウェア開発、輸送、健康、家電、生産分野におけるネットワーク構築（既に2011年終了）などである。この中でも主要プロジェクトである「It's OWL」（「考える工場」スマートファクトリのモデル運用（Plug and Produce））には2012～2016年まで2億ユーロ、日本円で280億円の政府予算投入が決定。民間から3億ユーロ、420億円が拠出されるため総額は、5億ユーロ、700億円のプロジェクトとなる。このプロジェクトは、ノルトラインヴェストファーレン州のパルダーボルンという市を中心にした産業クラスタープロジェクトとして実施されており、クラスターには地元の大学や研究所のほか、地域の中堅企業が多く参加している。日本からもDMG森精機が参加している。2014年4月のハノーバーメッセでは、部品についてのチップが次の工程を指示するプロセスを展示しマスコミ等で大いに話題となった。2016年の「It's OWL」のプロジェクト終了後は、EUの資金を使ってクラスタープロジェクトを続けていく予定である。

インダストリー4.0のような革新的なプロジェクトがドイツで始まった背景には、少子高齢化による将来の労働人口減や、資源の乏しい国としてエネルギー効率化が至上命題であること、製造業がGDPや輸出の柱であること、工作機械をはじめ製造技術分野に強いことがあり、これらはわが国も同じである。さらにドイツの場合、SAPという世界最大のERP (Enterprise Resource Planning, 統合基幹業務システム) のソフトウェア会社があり、この会社の創業者であるカガーマン教授 (ドイツ工学アカデミー会長) のイニシアチブが大きい。つまり統合基幹業務システムの対象領域をIOT (Internet of Things, もののインターネット) を通じて部材の一つ一つの単位にまで拡大しようとする発想と思われる。また、バリューチェーン上にある複数の工場や、エンジニアリングプロセスにおける複数のプレイヤーをネットワークで繋ぐには「参照アーキテクチャの標準化」が必要だが、ドイツはこの分野での技術標準化で米国や中国に対して先行が可能という意識を持っていることも背景にある。

したがって、日本が単にドイツのインダストリー4.0の後追いをすればよいというわけでもなさそうだが、わが国でもトヨタ生産システムをはじめとする日本のお家芸を生かしながら、製造業や非製造業のプロセスの抜本的な生産性の向上や省エネを進める戦略を構築すべきではないだろうか。

(政策研究大学院大学・永野博教授へのヒアリング等により本会作成)

提言群2 新たな輸出産業を育成し輸出を増やす経済体質をつくる

1. 基本的考え方

経常収支悪化の原因のうち、「新興国のキャッチアップ」に着目し、これと競合しない新たな輸出産業を育成する方策を講じる。

具体的には、農産品、社会インフラ、巨大システム、航空機、先端医療、ロボット、日本式サービス、クールジャパン関連産業などの有望分野を育成する。

2. 企業の努力

提言① 農業の6次産業化、輸出産業化を進める

各市場での最終製品の販売に狙いを定めて、バリューチェーンを遡るような形で、生産から販売までの各プロセスにおいて必要なソリューションを引き出し、事業全体のイノベーションを起こす。その際には、農業生産者、製造業系エンジニア、マーケティングの専門家などが協力し、一貫した事業を構想し、あたかも一つの企業体のような形で運営する。

工業の生産管理技術や品質管理技術を農業に応用する。たとえば、植物工場などの経営において、野菜の品質と生産量、収穫のタイミングを最適化するべく、適切な水、温度、肥料、光の波長を工業技術を使って見つけ出し実践する。

海外においても高く評価されている日本の米、野菜、果物、花き等農産品の輸出産業化を図る。特に、中国、東南アジア、中東石油産出国などの高額所得者層などを中心として成立しつつあるマーケットをターゲットとして、高級品、レアものなど付加価値の高い商品の生産を行う。

同様に海外において評価の高いあるいは評価が高まりつつある、日本の伝統的食品、とりわけ高級な発酵食品、和菓子、酒、お茶などの輸出産業化を推進する。その際には、日本の伝統文化の情報発信とセットで、これら形ある商品を輸出することが重要であろう。つまり日本文化を賞味することがステータスとなるようなマーケティングを志向するということであろう。その際には日本に居住する外国人の知恵と力、本国でのネットワークをうまく活用させてもらうことも効果的であろう。

提言② 社会インフラを輸出産業として成長させる

既に日本メーカーの海外市場での躍進が見られている分野であるが、鉄道、上下水道、電力、ガス、通信等の社会インフラ産業を日本の新たな輸出産業の柱として振興する。ビジネス用などの汎用的な情報システムでは欧米に後れを取っている日本ではあるが、これら社会インフラ用のシステムではハードそのものの優秀さと日本における綿密な運用ノウハウがミックスされ、全体として競争力が高いシステムとなっている例が多い。このため、こうした分野で、ハードの製品・技術と運営ノウハウを詰め込んだソフトのセットで受注獲得をめざす。特に、鉄道システムにおける運行計画では、わが国は群を抜く優れたノウハウを有しているものと思われる。

提言③ 巨大システムの開発能力を輸出産業として成長させる

提言②と似ているが、石炭、鉄鉱石等の鉱物資源を効率よく開発・輸送するためのシステムを、採掘現場を持つ海外企業と共同で開発し、その他の顧客にも販売する。効率的に資源を開発し効率的に輸送するためのシステム開発は、莫大な経済的なメリットを生む。このため潜在的なニーズは大きいと思われる。また、地球各地では、様々な種類の資源開発が行われており、そのためのシステムは資源ごとに異なると同時に、ある種の共通性もあろう。したがって、そのノウハウを早期に確立することで市場における競争力を確立することも可能かもしれない。

システムのイメージとしては、資源への需要の発生場所とそこへの輸送コスト、資源の採掘の現場固有のコスト条件、需要者が求める品質条件、納期、輸送方法の手配などに関する総合的な制約条件から、最適な生産場所のミックスと最適なオペレーション方法を見つけ出す、というものである。これらの技術は新興国では現在追従が難しいと思われる。

提言④ 航空機を輸出産業として成長させる

世界の航空機市場における座席数 100 席以下のリージョナルジェット機に対する需要は、今後大きく伸びることが見込まれている。日本の航空機メーカーは、炭素繊維複合材料の開発において先行する日本の素材メーカーと緊密に連携することや、主翼の設計変更などによって、優れた省エネ性能を実現し、この成長市場において大きなシェアを獲得することが可能な位置にある。このため、低燃費、低騒音であるMR J (Mitsubishi Regional Jet, 三菱リージョナルジェット)の開発、生産、販売を国をあげて後押しし、新しい輸出産業として確立するとともに、省エネの推進などによって世界に貢献することが望ましい。

また、省エネ性能の高いリージョナルジェット機の活用によって地方空港の活性化も期待できるため、観光振興への寄与も期待される。このため、航空機産業の振興と地方空港活性化の両面で、リージョナルジェット機の生産と活用を進めていくべきであろう。

提言⑤ 医療・介護機器等・医薬品を輸出する

日本の医療機器、医薬品分野では、輸入額が輸出額を大きく上回っている。2013年の医療機器と医薬品の貿易赤字額は、それぞれ 7,703 億円と 2 兆 9,476 億円で合計約 3.7 兆円に達する。(厚生労働省「薬事工業生産動態統計調査」) このため、競争力のある医療機器や医薬品分野を見極めて、分野を絞って輸出産業化し、この分野の入超額を抑えることも重要である。

具体的には、診断用の医療機器や、i P S細胞等を応用した先端医療製品、需要の伸びが期待される抗体医薬を中心としたバイオ医薬品など一部の医薬品の開発と海外市場での上市を推進することが重要であろう。

また、紙おむつなどの介護製品や、介護ロボット等の民生用ロボットの開発も有望な分野であろう。

提言⑥ 日本式のきめの細かいサービス産業の海外展開を進める

輸出産業化できるのはものづくりだけではない。サービス産業の分野でも、コンビニや、ショッピングモールなどにおいて、わが国の優れたマーチャндаイジング、親切的な顧客対応、清潔な店内整備などの優位性を活かしてビジネスを展開することは可能である。また、こうした日本の小売業の海外進出によって、日本製品の良さが効果的にアピールされ、日本製や日本メーカー製の商品の販売拡大も期待できる。

小売業以外でも、外食、教育、理美容など対個人サービスの分野で海外進出が期待されている。優れた食味や日本式の肌理の細かいサービスはアジアなどで評判がよく、サービスに使用する日本の食材や食品、教材などの輸出拡大が期待できる。

提言⑦ クールジャパン関連産業、マルチメディアコンテンツ産業を成長させる

既に日本政府がクールジャパンと銘打って輸出振興しているように、日本のアニメやハロー・キティなどキャラクターグッズ用キャラクター群などのコンテンツの評判は高い。こうした日本ならではの評判の高いコンテンツや、ゲームソフト、アプリなどのマルチメディア系のソフトウェアの輸出振興をさらに図る余地があるのではないかと。

また、2014年11月にユネスコから世界遺産の無形文化遺産に認定された和紙をはじめ、日本には外国人の評価も高い伝統的工芸品が多い。こうした品目の世界遺産化をさらに進めるとともに、その魅力をわかりやすくアピールし、高級な輸出品目として確立していくことも重要であろう。

3. 中部圏にできること

提言① 中部の次世代型リーディング産業の輸出競争力を強化する

航空機産業や医療・介護機器等の次世代型リーディング産業は、中部からの輸出の新しい柱として大いに期待できるため、これらの産業の企業集積を増やし地域全体の産業競争力を高めるため、産業クラスター活動等を一層強化する。

航空機産業では、コスト競争力の強化のため、単一工程を担う中小企業同士の連携や合併による規模拡大も有力な方法であろう。また、航空機のMR Oビジネス（メンテナンス、修理、オーバーホール）への参入についても可能性がある。

また、医療・介護機器や医薬品については、中部地区には静岡県東部を中心とするファルマバレープロジェクト（ふじのくに先端医療総合特区に指定）や、三重県のみえメディカルバレープロジェクト（みえライフイノベーション総合特区に指定）があり、全国的にも注目される取り組みを続けてきていることから、一層の発展が期待できる。

提言② 農商工連携により「食材の製造業」を創造する

中部圏は、愛知県が農業産出額で全国47都道府県中6位、長野県が13位、静岡県が16位に入るなど（2012年）、農業生産が盛んな地域である。一方、ものづくりに関しては日本屈指の企業や産業技術の集積を誇っている。

これらのこの地域の強みを生かして農商工が連携すれば、経験や勘に頼る農業を生産管理や品質管理を駆使した経営感覚あふれる「食材の製造業」とでも呼ぶべき新たな産業カテゴリーに高めることができるのではないかと。

具体的には、農作業管理への「トヨタ生産方式」などの導入による無駄な農作業や農業資材の削減、気象予想や需要予想を反映した最適な収穫品目や出荷時期の割り出しなどである。

中部圏は、食材の生産から加工、商品開発、流通経路の確立、販売に至るバリューチェーンを一貫して行う農業の6次産業化や農商工連携を進めやすい条件が整っているとされる。

提言③ 海外マーケットの嗜好に合わせた農水産品の開発を進める

中部5県には、既に輸出されている農産物や食品が存在する。たとえば、長野県のもも、ぶどう等、静岡県茶、みかん、温室メロン等、岐阜県の富有柿、飛騨牛、日本酒等、愛知県の次郎柿、メロン、つくだ煮、もも、梨、洋ラン、抹茶、緑茶等、三重県の豆腐、温州みかん等である。これらをはじめとする中部の地酒、発酵食品、農産品、果物、お茶、花き、鮮魚、海産物加工品などは輸出品となりうるポテンシャルを持っているのではないかと。

実際に輸出品として成立させるためには、輸出先マーケットの嗜好を調査研究し、現地に好まれる商品として開発する必要がある。そのためには、政府の輸出支援事業を活用するなどテストマーケティング的な試みあたりをつけて売れ筋の品目を中心に顧客を創造することや、そうした活動に中部地域に居住する外国人の知恵と力、本国でのネットワークをうまく借りることも重要な選択肢になってこよう。現地に適したパッケージやロットサイズ、賞味方法の説明などの工夫も重要である。また、特産品の中には鮮度が重要なものも多い。このため、鮮度を保って輸送できるコールドチェーン等の開発を中部の流通業と協力しながら推進していくことも重要である。

提言④ 観光と一体化した地域特産品の輸出拡大を図る

中部地域の特産品は日本の文化とともに海外に受け入れられる可能性がある。このため、特産品の輸出は観光と一体化した地域ブランド戦略の海外展開の観点から行うことが有意義であると思われる。(観光産業振興については提言群3で後述)

ちなみに、本会は2014年に中部5県や観光団体等と一体となって、中部の「食」をPRし農水畜産品・加工食品の輸出促進・販路拡大に繋げる「バンコク伊勢丹中部物産観光展」を開催した。今後は中部・北陸9県の観光促進プロジェクトである「昇龍道」と協調し、参加者を拡大してこの催しを継続開催する予定である。

4. 政府等への要請

要請① 農業分野の規制改革を図るべきである

企業による農地所有が可能となるような大胆な規制緩和が必要である。農地法は、現在、企業による農地の所有を認めないとともに、農業生産法人における企業の議決権取得割合を2分の1未満に制限している。農業を経営感覚のある事業として発展させるためには、これらの規制を緩和すべきである。

また、農地所有者が所有権を手放すことについては、先祖代々引き継いだ土地であるため所有権だけは手放せないというような、心理的な抵抗も大きいケースが多い。このため、農地を利用する側がより生産的な形態で土地を利用できるように、農地中間管理機構を活用した農地の一層の集積・集約化も必要であろう。

要請② 医療機器や再生医療等製品の認証制度や保険適用の洗練を図るべきである

医療機器については、産業としての高い成長性が見込めるものの、わが国は大幅な輸入超過となっているため早急に競争力を強化していくべきである。2014年11月に薬事法改正が施行されて医薬品医療機器等法となり、認証制度の規制緩和（民間の第三者機関による認証制度を高度管理医療機器の一部にも拡大）が図られたほか、PMDA（医薬品医療機器総合機構）の人員も増強されており、医療機器開発の制度環境は改善されつつある。これらによってPMDAの医療機器の審査は、新医療機器への重点化や迅速化が図られる予定であるが、所期の効果が確実に発揮されるように、必要であればPMDAの審査要員の更なる増強や審査能力の継続的な向上のための措置（待遇改善などを含む）が講じられるべきであろう。

再生医療等製品については、わが国が世界をリードできる分野であり、新たな市場を内外で育成していくべきである。2014年11月に再生医療等安全性確保法が施行され、安全性が確認できれば有効性が推定される段階で事業化承認が受けられるようになり、事業環境が大幅に改善された。市場の育成のためには保険適用が欠かせないが、そのための薬価もしくは材料価格算定の際には再生医療等製品の特性を考慮して、開発費やコスト（特許使用料等を含む）が回収できるようにすることが必要である。

また、生活支援ロボットHALの国際安全規格（ISO 13482）において日本が主導して標準化が達成されたように、わが国が先行する分野においては、評価方法の国際標準化に向けた戦略的な行動が期待される。

要請③ 航空機における認証制度の欧米との相互承認を図るべきである

日本は米国と、航空機の耐空性に係るBASA（航空安全に関する相互承認協定）を締結済みであるが、対象はヘリコプターおよびエンジンのみである。現在、MRJの型式審査、認証取得を通してFAA（米国連邦航空局）の協力の下で基本を習得し、BASA耐空性の対象に旅客機を追加するよう取り組んでいるが、将来的には対象を装備品、乗員ライセンス等に拡大し、米国と対等なBASAを締結すべきである。

また、欧州とは特定型式の航空製品について型式証明の認証等に係る当局間実施取決めを締結しているものの、BASAは未締結である。今後は、欧州ともBASAを締結し、わが国の認証基準が同等なものとして認められるようにすることが必要である。

要請④ わが国の食の安全性の高さを海外へアピールすべきである

食品加工の安全性を確保するための国際基準であるHACCP（危害分析重要管理点）の徹底が必要である。国際基準であるHACCPの徹底がなされていることを内外にアピールすることによって、日本の食の安全に対する信頼度の更なる向上につながるからである。

海外の消費者にも分かり易い安全認証マーク（ロゴ）を創設し、輸出振興に生かしていってはどうか。そのロゴが商品に貼ってあることによって、それが日本の厳しい品質管理に従って生産されたことが一目でわかるようなロゴを制定するのである。日本製品全般に対する安全性への信頼が最重要ではあるが、それを個別の品目にも保証することによって、更なる安心を提供することが出来る。

安全に関連して安心という点に関して、最近、イスラム圏からのインバウンド観光の振興ともからめて、食品等の分野でのハラル認証制度の整備の必要性が叫ばれている。食味の追求に熱心な日本において、食味の追求と信頼できるハラル認証制度の設定・運用を両立させることは、輸出や観光振興につながるだけでなく、イスラムの方々の生活・福祉の向上に貢献することにもなる。

要請⑤ 輸出品の日本ブランドの向上を促進すべきである

日本製品であることが一目で分かるようなスマートなロゴを制定してはどうか。製品が他国製であると誤認されないよう日本製品であることが一目で分かる統一されたロゴを制定し、使用、普及することは日本製品の販売拡大の有効な手段となると思われる。メイドインジャパンあるいはメイドバイジャパンであることを区別して表示し、いずれにしても日本のテクノロジーによって生産されたことが一目で分かるような表示方法や認定方法を開発するのである。

【コラム】海外マーケットの嗜好に合わせた農産品の開発

愛知県西尾市に本社を置く(株)あいやは、国内抹茶製造のトップ企業（主力は食品加工用）であるが、健康や無農薬有機栽培に対する志向が非常に強い欧州市場の開拓に苦戦していた。そこで、欧州市場のニーズに対応するため、地域農家と連携し、抹茶の原料である碾茶の無農薬有機栽培法を確立した。その結果、欧州で最も厳格なオーガニック認定機関である IMO の認証を取得し、欧州市場の開拓に成功した。この取り組みは経済産業省の地域産業資源活用事業にも認定されている。

提言群3 観光産業を振興し観光で稼ぐ経済体質をつくる

1. 基本的考え方

経常収支の構成項目であるサービス収支に着目し、その赤字削減によって経常収支の悪化スピードを減速させる。

サービス収支は、①旅行収支（外国を訪れた人と外国から日本に来た人の使ったお金の収支）、②輸送収支（国家間の輸送の絡むもの）、③その他サービス収支（建設・金融・保険・通信・情報・特許等使用料・その他営利業務・文化興行・公的その他サービス）に分けられるが、このうち金額が大きな旅行収支に着目し、インバウンド観光の推進を図ることで赤字から黒字に転換をめざし、もってサービス収支の改善を目指す。

2. 企業の努力

提言① 海外の人々の関心を日本に向けさせるよう情報発信に努める

日本へのインバウンド観光振興には、まず海外の人々に日本に対する関心を持ってもらうことがスタートである。関心のない国や地域にわざわざ観光に行く人はいないからである。

そのためには、日本から海外に対して発信する情報の量と質の双方の向上が必要である。たとえば、メディアを使った外国語による情報発信の強化や、インターネットやSNSを効果的に活用するなどである。また、観光や消費は個人的な活動であるから口コミ情報がきわめて重要である。口コミ自体を人為的にコントロールすることは出来ないが、ウェブ上の口コミ情報を分析することにより効果的な情報発信戦略を展開できる可能性がある。

また、よく言われているように、海外の映画製作におけるロケ地の日本誘致も外国人個人に働きかける効果が強いゆえに、あたれば効果絶大となる。

【コラム】中国映画「狙った恋の落とし方」のロケ地が中国人の人気観光地に

北海道が中国の人々の間でブームになっている。北海道を舞台とした中国映画「非誠勿擾」（フェイチェンウーラオ、邦題「狙った恋の落とし方」）が大ヒットしたからである。馮小剛（フォン・シャオガン）監督のこの映画はラブコメディで、2008年12月に正月映画として公開された。映画後半の主な舞台となったのが北海道の釧路、阿寒湖、網走、厚岸、斜里、美幌であったため、映画の大ヒットによって、中国人の間で北海道に対する認知度が一気に高まり、人気観光地となった。

提言② 観光資源を開発する

外国人観光客を意識した観光資源を開発する。観光資源とは、自然景観、歴史的建造物、産業遺産や稼働中の工場、特徴あるまちの賑わい、温泉、郷土料理、地酒、伝統芸能、国技、人情、祭りや行事などを含む。これら本来の良さ、日本人にとっての良さを損なうことなく、外国人観光客に良さが伝わるような形で整備・開発し、売り出すこと

である。

その際に、外国人向けに限った話ではないが、観光地域まるごと、まちまるごとの景観整備、観光資源化は非常に有効な手立てとなりうる。その際には、観光産業の関係者だけでなく、地域住民を巻き込んだ活動が求められる。

提言③ 訪日のきっかけ・機会を創造する

観光を主目的に日本に来てくれる外国人を増やすとともに、何か他の目的があって来日する外国人に滞在期間を延ばして観光してもらうことも重要である。

このため、来日のきっかけとなるような、スポーツイベント、展覧会、祭り、コンベンション、国際会議、コンサート、芸術祭などの外国人観光客を呼び寄せる機会の創造・誘致が重要である。

提言④ 良質の集客施設・スポットを整備する

これも外国人向けに限った話ではないが、何か他の目的があって外国や他地域から来訪した人に滞在期間を延ばして観光してもらうこと、あるいは域内の観光需要を創造するためにも、良質の集客施設やスポットを整備することが重要である。具体的には、アミューズメント施設、レクリエーション施設、テーマパーク、博物館などの観光スポットなどであるが、行ってよかったと思わせるような良質で本物志向の体験を提供し、リピーターにも飽きられないような工夫が常に加えられていることが重要であろう。

提言⑤ 訪日客の利便性の向上を図る

観光に訪れた外国人に満足してもらうには、観光資源の質と量がまず重要であるが、移動や食事、買い物、通信などの利便性を確保することも非常に重要な要素になっている。たとえば、移動の際の交通機関の利用の利便性、観光案内のわかりやすさ、現地発の旅行サービスの質と量、インターネット利用環境（特にWiFi環境）、まち中の案内表示のわかりやすさ、レストランのメニュー、切符、請求書などの帳票類が外国語（特に英語）で理解できること、買い物の際の支払いのクレジットカード化の推進（銀聯カードなど）などである。

また、特に海外との窓口となる空港の機能について、地方空港の発着便の充実、路線開拓、利便性の向上など、民間として出来る努力が必要である。

提言⑥ 訪日客へのホスピタリティの向上を図る

観光に訪れた外国人に満足してもらうためには、観光資源や利便性に加えて、ホスピタリティの向上も非常に重要な要素である。そもそも日本に居住する外国人が、日本人が一般に親切であることを高く評価する例が多いが、この良さを観光にも生かすことで日本ファンを増やすことが出来るのではないか。

具体的には、旅館、ホテル、民宿など宿泊施設や各観光施設でのおもてなしの向上が重要であるし、観光地域まるごと、まちまるごとの観光資源化を図っている地域では、

地域住民一人ひとりの意識や工夫が効果的になってくる。

また、個別対応の向上という意味では、イスラム圏の訪日客を意識した食事や礼拝スペース等の提供、ハラル認証制度の整備・国内浸透も重要な課題である。

提言⑦ 観光産業事業者間のネットワークを緊密にする

個々の観光資源を外国人向けに充実するために個々の事業者が工夫をすることに加え、まちなごとの観光資源化の場合は典型的であるが、観光産業に従事する事業者間の情報共有や連携によって、より良質なサービス・経験を提供することが重要である。たとえば、現地でも予約できる様々な周遊ルートの整備、MICE（Meeting（会議・研修）、Incentive tour（報奨・招待旅行）、Convention または Conference（国際会議、学会）、Exhibition（展示会）の頭文字をとった造語で、ビジネス旅行の一形態を示す）など多数の外国人が一度に訪れる際の外国人観光客からのFAQに即応できるMICE事業者間の照会・問合せなどの連絡体制の整備、広域観光案内窓口の整備などである。

また外国のアウトバウンド側の優良な観光事業者との連携強化などによって、送客力の向上や、日本国内におちる付加価値額の増加を図ることも重要であろう。

提言⑧ 外国人観光客の積極誘致活動を進める

観光資源を充実し外国人観光客向けの受け入れ体制の改善を続けるとともに、その良さを盛り込んだ具体的な観光商品を造成して、外国人観光客の積極的誘致を進めることも重要である。プロモーション、宣伝活動の推進には、相手先の事情と日本の観光資源の魅力の双方を知る外国人に活躍してもらうことも重要な選択肢であろう。

提言⑨ 新たな観光コンセプトを開発する

これも外国人向けに限った話ではないが、新たな視点での観光コンセプトの開発も重要である。たとえば、産業観光、医療観光、海洋セラピー観光、森林セラピー観光などである。産業観光では、日本の産業近代化の歴史を示す遺産や最先端に近い工場などは一般に高い関心を呼ぶであろう。医療観光では、日本の信頼性とホスピタリティの高い医療が比較的リーズナブルな料金で受けられるという点にメリットがあり、日本人はあたり前と思っているような点を外国人の目から再評価することが重要であると思われる。

3. 中部圏にできること

提言① 昇龍道プロジェクトを推進する

中部・北陸地域では、2012年1月に昇龍道プロジェクトを開始している。これは、中部運輸局、北陸信越運輸局及び中部広域観光推進協議会が、中部・北陸9県の自治体、観光関係団体、観光事業者等と協働して中部・北陸圏の知名度向上を図り、主に中華圏および東南アジアからインバウンドを推進するための活動である。関係者の努力や関係先の協力により、2014年10月に「昇龍道プロジェクト推進協議会」が観光庁の第6回

観光庁長官表彰を受けるまでに至っている。この活動をさらに進めることが重要である。具体的には、2014年10月に開始した「昇龍道日本銘酒街道」のプロモーションや観光情報に関するデータベースづくりなどである。

提言② イベントのショーアップ、誘致、開発に努める

中部圏において集客力があって良質でリピーターが見込めるようなイベントのショーアップ、誘致、開発に努めることが重要である。既にあるイベントのショーアップとしては、コスプレサミット、どまつり、高山祭、諏訪御柱祭り、浜松の凧揚げ、熊野大花火大会やおわせ港まつりの花火等を、海外のTVコマーシャルなどにおける宣伝、YouTube などにおける映像アップなどによってショーアップすること等である。

イベントの新規誘致としては、パリとロンドンで隔年で行われている航空宇宙ショーを小規模化したものをセントレアへ誘致するとか、イベントの開発としては、エコカーレース、すなわちエコカーに関するカテゴリーを設定し、タイムを競うレース、距離を競うレース、燃費性能を競うレースなど行うことなどである。これを世界から観客を集める世界的イベントへと成長させるとともに、エコカー開発の技術的刺激となるよう企画することが出来れば様々な波及効果が期待できる。

提言③ 観光コンセプトを具体的に開発する

中部において、中部ならではの観光コンセプトを開発する。たとえば「ESD観光」はどうだろうか。2014年11月に名古屋で開催された「持続可能な開発のための教育（Education for Sustainable Development, 各頭文字をとってESD）に関するユネスコ世界会議」にちなんで、持続可能な社会づくりを実体験で学ぶコンテンツが含まれるコースを開発し、世界から志の高い観光客を誘致することである。

また、産業観光の分野では、ものづくりのメッカ中部圏では自動車や陶磁器、鉄道関係、発酵食品などで優れた観光資源が多い。外国人観光客へのアピールを意識しつつ個々の産業観光資源の魅力を増すための努力を続けるとともに、産業観光資源とほかの観光資源を組み合わせることによって入込客数を増やすことも重要である。たとえば、三重県四日市市の石油化学コンビナートの美しい夜間照明を観賞するツアーに、他の船上企画を組み合わせるなどである。

また、観光コンセプトの開発に際しては、中部圏の大学等への外国人留学生をインターンとして巻き込むなども一つの方法であろう。

提言④ 中部圏の空港や港湾の機能を高める

中部圏には、現在、中部国際空港、県営名古屋空港、富士山静岡空港、信州まつもと空港の4つの空港がある。これらについて、それぞれの個性に応じた国際機能の充実を図る必要があるのではないかと。中部国際空港については二本目の滑走路の整備を、県営名古屋空港についてはビジネスジェットの発着空港としての使い勝手の向上を、富士山静岡空港については陸上交通とのアクセス性の向上を、信州まつもと空港については検

疫機能の向上を図る必要があるのではないか。

また、港湾については、名古屋港について大型クルーズ船が入港できるよう改良の努力を行うことが重要であると思われる。

【コラム】中部国際空港の二本目滑走路の必要性

中部国際空港は、2005年2月、愛知万博の直前に開港し、2014年12月現在で、定期国際線は旅客便週290便、国内線1日79便、貨物便週28便が就航している。

空港建設に際しては、愛知万博に開港を間に合わせるための工期の短縮や、事業費予算の圧縮（予算7,680億円に対して実績は5,950億円）などで顕著な成功を成し遂げている。運営面でも、国際空港評議会（ACI）による年間利用者数500万から1,500万人の国際空港評価で2005年以来、殆どの年で世界1位か2位となるなど、大変評価が高い。

世界的なものづくりの拠点である中部地域の国際交流・交易の拠点である中部国際空港は、成田国際空港、関西国際空港とならんで国際拠点空港であり、わが国にとって必要不可欠な社会基盤のひとつである。中部国際空港は上記のとおり建設面でも運営面でも優秀な実績を挙げているが、成田や関西との違いは滑走路が一本である点であり、これによって様々な制約を抱えている。具体的には、滑走路上で万一事故があった場合に空港閉鎖に追い込まれるため航空会社が路線開設に二の足を踏むケースがあり航空ネットワークが充実しにくいこと、滑走路の通常メンテナンスのため深夜に滑走路を閉鎖するため（完全24時間化が不可能）深夜に離発着することが多い航空貨物便を設定しにくいこと、昼間のピーク時間帯に設定できる便数の制約が強いことなどである。このような問題があるため、世界の主要空港の約9割は複数滑走路を整備しているのである。

このため中経連は、開港直後の2005年9月以来、二本目滑走路の早期実現に向けて活動を開始、2008年4月からは地元関係機関43団体で構成する「中部国際空港二本目滑走路建設促進期成同盟会」の発足による地元の一体的な推進体制の下、政府への要望活動などを積極的に行っている。

【コラム】日本におけるビジネス航空（ビジネスジェット）の利用状況と課題

ビジネス航空とは、「ビジネス遂行上の目的で航空機（飛行機および回転翼航空機）を使用して行う貨客の輸送」であり、近年その主体は、速度、快適性、安全性等の面からビジネスジェット機になってきている。

世界全体では2011年末現在で約19,000機のビジネスジェット機があり、国籍別にみると北米が約13,000機、欧州が約2,800機、残りの地域が3,200機であるが、日本は90機と非常に少ない。また日本の90機のうち、63機が自衛隊機と公用機であり、民間機は27機しかない。この背景には、日本国内で公共交通機関が発達していることやビジネスジェットは贅沢品との根強い偏見などがあり、需要が少ないことから制度や関連サービスも欧米に比べると整っておらず、そのことが普及の足枷にもなっている。また、日本国籍の民間機の少なさの背景には、

日本籍にすることによる高コスト、不便さを嫌ってかなりの数の日本人オーナー（日本企業）が米国籍等で機体を所有していることもある。これらのことから、日本の全空港におけるビジネス機の総着陸回数（外国籍を含む）は2012年で5,944件であり、主要国のビジネス機専用空港と比べると桁違いに少ない。（ニューヨークのティータボロ空港の2011年の着陸回数は10万回）

しかし近年になり各方面からの危機意識によって、首都圏空港の発着枠の増加や施設の充実、利用手続きの簡素化、各種規制緩和などが進みつつある。今後はそれらをさらに進め、発着枠の更なる増加に加え、地方空港でC I Q（税関、出入国管理、検疫）の利便性向上や駐機能力の大幅増強、ビジネス機関連サービスの誘致などを図っていくことが求められよう。

（日本ビジネス航空協会（J B A A）資料「地方空港とビジネスジェット」等より本会作成）

4. 政府等への要請

要請① 政府による観光プロモーションを強化すべきである

政府は2008年10月に観光庁を発足させ観光立国の実現のために動いているが、日本政府観光局（JNTO、正式名称は独立行政法人 国際観光振興機構）による観光プロモーション活動をさらに強化すべきである。プロモーションの際には、外国人の日本観光への関心を喚起し、実際に足を運ばせ、満足してもらい、口コミを広げ、家族や友人を連れてリピートという好循環を形成するための戦略の立案がその基礎となるべきであろう。その上で、日本の観光地の知名度向上策、日本の安全・安心のPR（地震、台風、火山噴火、放射能汚染などに対する外国人の誤解や不安を解消する上でも重要）、国際イベントの日本への誘致など、個別のテーマを追求すべきである。

要請② 訪日客の利便性、快適性、安全性に関する政府所管の措置の推進

訪日客の利便性、快適性、安全性の向上については、まずは個々の観光施設や観光資源を管理運営する主体が努力するべきであるが、政府の守備範囲にあることも多い。たとえば、免税店の増設の制度環境整備や消費税の還付手続きの簡素化があげられる。現在、消費税免税制度は、販売場ごとに所轄の税務署の許可を得ることとなっている。しかも免税手続きは個別の販売場ごとに行うこととなっている。したがって、地方の観光地などにある小規模な商店などにおいては、免税許可を獲得することは事実上困難な状況となっている。このため、小規模な商店が集まった物産センターやテナント方式の商業施設、さらには商店街などにおいては、一括して第三者が免税許可申請を受託代行できるとともに、免税手続きも免税カウンターなどの一カ所に集約された場所において可能となるよう制度を改正すべきである。

また、ビザの発給要件については、東南アジア諸国を対象とするものを中心に近年大幅に緩和されている。これに伴いタイ、マレーシアなどからの観光客が増加するなど効果が上がっている。今後は、入国審査体制の強化や手続きの合理化などと並行してビザ

の発給要件を緩和する対象国を拡大すべきである。

さらに、インターネット環境（特に WiFi）の整備についても政府の後押しが期待される。

要請③ 訪日客の多様性に対応した観光環境を整備すべきである

一口に外国人観光客と言っても、国籍や宗教などは非常に多様である。このため、高齢者、障害者に配慮したユニバーサルツーリズム環境の整備が意味を持つてくる。

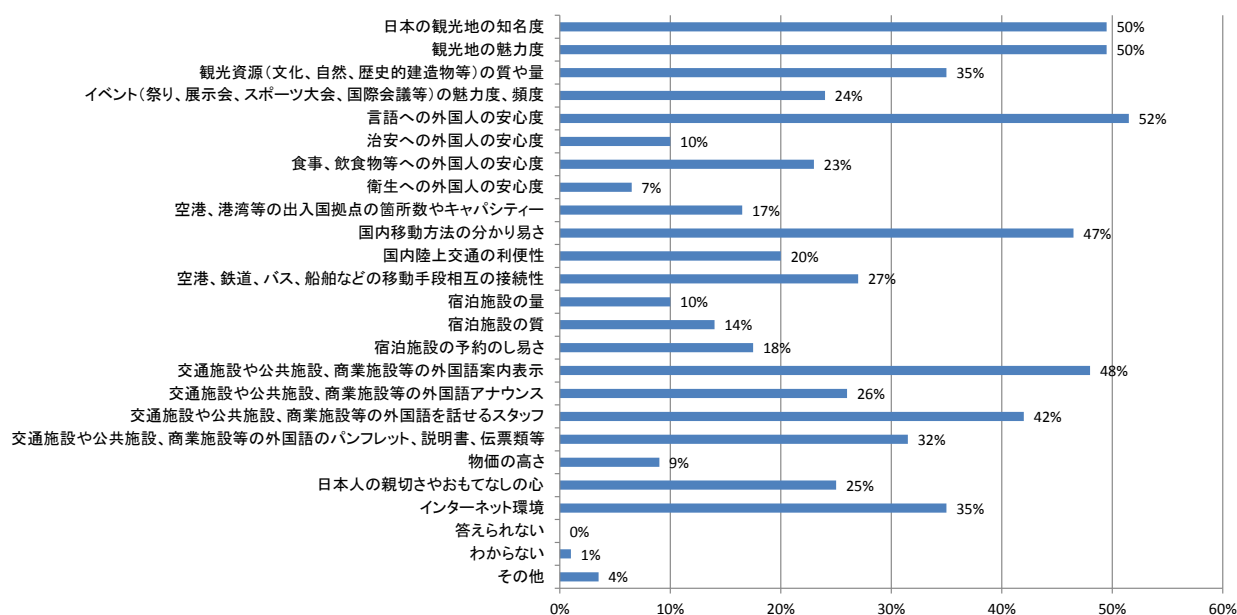
また、多様な宗教に配慮した観光環境の整備、特にイスラム教徒にきちんと配慮するためのハラール認証制度の整備や、礼拝堂の整備の推進は重要なテーマであろう。

また、日本が生んだ青色発光ダイオードのおかげで、デジタルサイネージ（電子看板）の技術進歩が大きく進んだ。これを活用し、公共施設等における多言語のデジタルサイネージ（電子看板）を整備し、固定された看板では表示できない多様な表示を図るべきである。

要請④ 中部圏に観光に関する特区を創設すべきである

中部圏には世界遺産が三ヶ所あり、昇龍道の活動も軌道にのって拡大しつつある。この動きに弾みをつけるためにも、観光に関する国家戦略特区を中部圏に設置するべきである。世界水準の山岳高原を有する長野県は、2014年8月に「世界水準の山岳高原を活かした国際観光戦略特区」を国に対して提案した。これは、スイスの国際的な観光地のように、美しく、誰もが手軽に楽しむことができる世界水準の山岳高原観光地を目指して国内外から多くの観光客を受入れるために、①宿泊施設で地域限定旅行商品の販売を可能にすること、②インバウンド推進のための外国人人材の確保、③信州まつもと空港での検疫の特例を提案している。こうした先鋭的な動きを国はモデルケースとして推進すべきである。

《図表 29》 外国人観光客増加に向けた環境整備のアンケート



(出所) 本会アンケート調査結果(2014年10~11月実施)。「外国人観光客を一層増加させるために、何を向上あるいは改善する必要があるかについて、貴方のご認識をお教え下さい。(いくつでも)」という質問に対する回答。

【コラム】昇龍道プロジェクト

昇龍道プロジェクトは、中部運輸局、北陸信越運輸局および中部広域観光推進協議会が中部北陸9県の自治体、観光関係団体、観光事業者等と協働して中部・北陸圏の知名度向上を図り、主に中華圏および東南アジアからインバウンドを推進するため立ち上げたプロジェクトである。

この地域にある観光資源、例えば日本アルプス、高山祭り、富士山、世界コスプレサミット、伊勢神宮などの自然や伝統文化、現代文化、歴史的建造物、イベント等を海外にアピールする活動を行っている。

【コラム】富士山の登山道におけるトイレの問題

2014年9月の新聞各社の報道によると、静岡県側の富士山須走口登山道の5~6合目の茂みや岩陰など17か所に排泄物が放置されていたことが、静岡県庁の調査により明らかになった。外国人観光客の急増が背景にあるかということそうでもなく、富士山の山小屋の方の話によると、汚物が放置されているのは今に始まったことではなく、特に須走口の場合は登山道にトイレの数が少なく、1時間15分ほど歩かなければ次の山小屋に到達できない箇所もあるので、そうした事態になってしまうのではないかとのことである。個々の登山者のマナーの問題とはいえ、トイレの数の少なさがそうした事態を引き起こしているとなれば、世界遺産を標榜するにふさわしい登山のためのインフラを整える必要があるのではないだろうか。

【コラム】ユネスコの無形文化遺産となった「本美濃紙」を活用し観光・産業振興を

2014年11月、国連教育科学文化機関（ユネスコ）は「和紙 日本の手漉（てすき）和紙技術」を無形文化遺産に登録することを決定した。登録対象は国の重要無形文化財に指定されている細川紙（埼玉県）、本美濃紙（岐阜県）、石州半紙（島根県）である。和紙は長期保存に耐えることができ、文化庁によると、8世紀の美濃国（岐阜県）の和紙が奈良市の正倉院に残っているとのことである。そうした点を強調して、家系図など重要な記録を残すサービスを提供したり、手漉き体験を提供することで観光客を呼び込むなど、様々な地域産業振興効果が期待される。

提言群4 内外企業の国内立地を促進する立地環境をつくる

1. 基本的考え方

経常収支悪化の原因のうち、「海外生産シフトの進展」に着目し、これを食い止める方策を講じる。このため、国内外の企業が日本国内に事業拠点を立地するインセンティブを継続的に高めていくための措置を講ずる。また、海外で得た収益を国内に還流させ、事業拠点の立地に活かす環境を整備する。

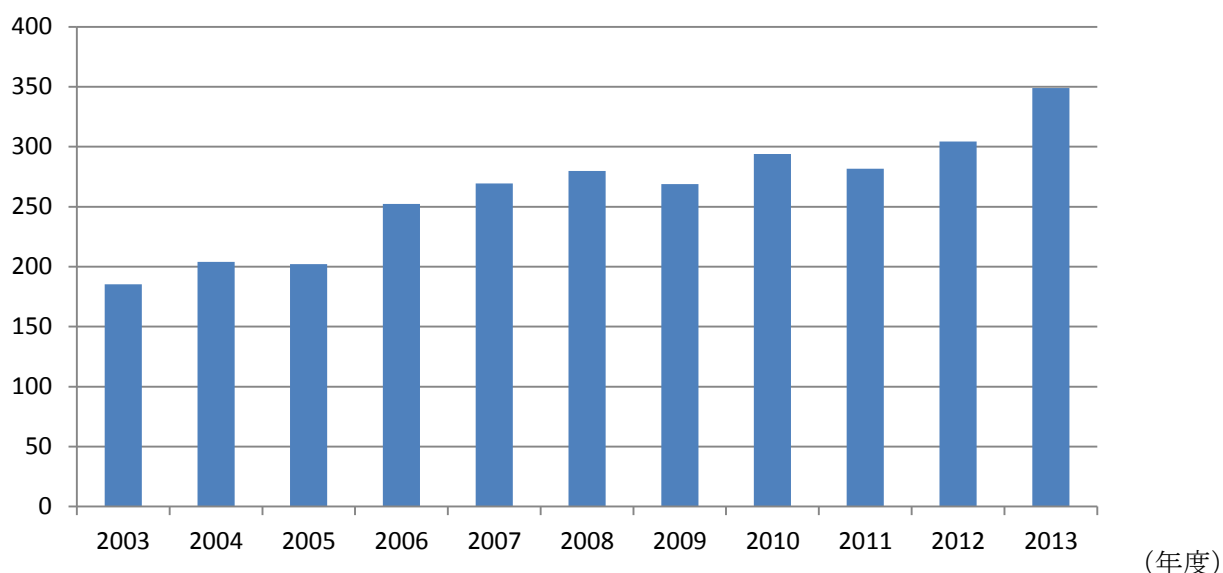
2. 企業の努力

提言① 競争力を国内投資で磨く努力をする

円高時代に海外生産シフトを含む海外直接投資を進めた企業では、海外生産子会社等からの配当が増える傾向にある。また、2013年以降の円安を背景に輸出や海外生産を行う企業の収益は増加傾向にある。こうしたプロセスで増加した内部留保を、極力国内事業への投資や国内での研究開発活動に活用する努力を行うことが必要である。また、国内事業への投資は、マザー工場の拡充や新規製品や事業の開発・生産拠点の新設など、より戦略性の高いものになってくるであろう。こうした企業努力を通じて、国内の事業拠点の活性化を図るとともに企業の持続的な発展を図ることが重要である。

〈図表30〉 日本企業の内部留保残高

(兆円)

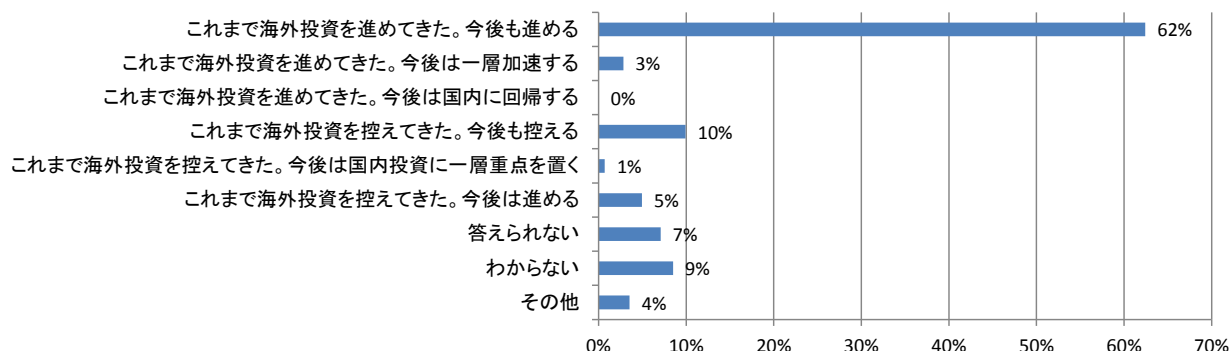


(出所) 財務省「法人企業統計年報」を基に本会作成

なお、円安が進むなか、製造業の一部には海外での需要増に対応する投資を国内で行うなど、国内回帰的な動きも報道されるようになってきた。しかし、2014年10～11月に行った中経連会員企業へのアンケート調査(図表31)をみると、企業は今後の海外投資活動に対するスタンスを基本的に変えていないことがわかる。すなわち、多くの企

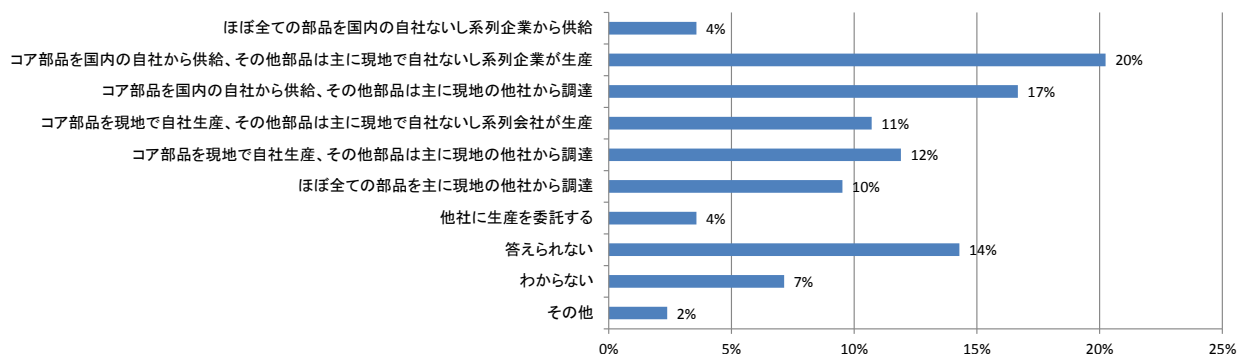
業が「これまで海外投資を進めてきた。今後も進める」と回答し、「これまで海外投資を進めてきた。今後は国内に回帰する」と答えた企業は皆無であった。したがって、円安下でも海外投資活動への意欲は続いている。必然的に国内投資はマザー工場をはじめ戦略性の高い分野が中心となるため、そうした戦略的な投資を重視する必要がある。

《図表 3 1》 企業の今後の海外投資活動に対する展望



(出所) 本会アンケート調査結果 (2014年10～11月実施)。「貴方の今後の海外投資活動の展望をお教え下さい。(一つだけ)」という質問に対する回答。

《図表 3 2》 企業の海外生産拠点におけるサプライチェーンの今後の方向性



(出所) 本会アンケート調査結果 (2014年10～11月実施)。「貴方の海外生産拠点におけるサプライチェーンの今後の方向性について、比較的近いものはどれかをお教えください。(一つだけ)」という質問に対する回答。

提言② 中小企業を含む国内生産機能の維持、伝承、保全を図る

国内生産の減少を伴う海外生産シフトが進んだ産業・企業においては、国内での試作や部材の発注量が激減し、その分、日本各地にあるものづくりの基盤技術を担う中小企業群は苦しい状況に立たされている。日本が、より高度なものづくりの拠点として存続していくためには、こうしたサポーティングインダストリーの機能を量的・質的に維持するとともに、技能の伝承、保全、高度化を図っていく必要がある。

既存の種類の仕事の量が減っていくのは必定であるため、中小企業側でも常に新しい技術や分野を切り開く努力が必要になってくる。そのための方策は容易ではないが、産

業界全体として、産業クラスター活動への中小企業の巻き込みや、中小企業の業態転換の促進、中小企業への輸出奨励、海外販路拡大支援を行うことが考えられる。つまり中堅中小企業が「日本に居ながらにして、即ち、雇用機会を日本に残して、外貨を稼ぐ企業」（愛知淑徳大学真田幸光教授）として発展することを産業界全体として支援するのである。

3. 中部圏にできること

提言① 次世代のものづくり産業を育成する

中部圏では次世代のものづくり産業として、次世代自動車、航空宇宙、ヘルスケア、環境・リサイクルの4つの次世代のリーディング産業の育成を掲げている。こうした産業における中部圏の競争力を高めつつ開発・生産機能の強化を図るとともに、各産業のクラスター活動等を通して、サポーティングインダストリーの機能を高度化しつつ維持していくことが重要である。

提言② グレーター・ナゴヤ・イニシアティブ（GNI）を一層推進する

中部圏では、その経済活動の大きさの割に外資系企業の進出が低調である。しかし、上記の次世代産業の振興に向けた活動や、都市機能の充実ぶり、三大都市圏の中でも抜群の生活環境を勘案すると、中部圏には対内直接投資を増やす素地が十分にある。このため、海外企業の中部圏への立地促進を目的に 2006 年 2 月に設立されたグレーター・ナゴヤ・イニシアティブ協議会（GNIC）を中心に推進しているグレーター・ナゴヤ・イニシアティブ（GNI）を一層推進することが重要である。その際には、既に進出した外資系企業の声フォローし、その後の改善につなげていくような活動も強化していくべきであろう。

提言③ 産学の連携推進を強化する

中部圏における事業拠点の優位性を高めるためには、中部圏における大学や公的な研究機関の分厚い集積のメリットを最大限に活用すべきである。産学連携の効果を上げるためには、産業側からのニーズ起点の活動を盛んにする必要がある。

このためには、特定の開発ニーズを持った中堅・中小企業が、大学や公的な研究機関の最適な研究者と組んでスピーディーに開発を進められるような環境を整えることが重要となってくる。

【コラム】新規事業開発におけるタカノ方式

長野県宮田村に本社を置くオフィス家具、建材、画像検査装置、健康福祉機器などのメーカーであるタカノ(株)では、特定の新規事業開発のための技術開発ニーズを、最適な大学研究者との共同開発で解決し、多くの新規事業を立ち上げてきた。その成果によってバネ製造からスタート、オフィス家具のOEMメーカーであった同社は、2004年に東証一部上場を果たすまでに成長したのである。同社は、大学研究者との共同開発の際に、社員を院生として当該研究室に送り込み、そのテーマで教授との共同研究をさせて学位も取得させるという方法で、共同研究開発を確実に進めるとともに、学位を取得した社員を事業立ち上げ後の技術責任者に任命し、事業を遂行してきた。産学連携を産業側がイニシアチブをとって効果的に進める優れた方法ではないだろうか。

提言④ 特区制度を活用して内外の企業の事業拠点を誘致する

中部圏には、国際戦略総合特区である「アジア No.1 航空宇宙産業クラスター形成特区」があり、航空宇宙産業クラスターの形成にとって大きな推進力となっている。この特区の地理的範囲は既に中部5県に拡大しており、一層の推進が期待される。

また、国家戦略特区制度には、モノづくり産業強靱化スーパー特区 / アグリ・フロンティア創出特区（愛知県）、地域資源の有効活用による農村地域及び地域産業の活性化（三重県）などが申請されているが、中部圏ではまだ指定がされていないのが実情である。既存の特区の活用や、国家戦略特区の指定を新たに得ることによって、特区地域へ内外企業の事業拠点を積極的に誘致するべきであろう。

4. 政府等への要請

要請① 国内でのマザー工場の維持・拡充を促すべきである

マザー工場とは、自社の海外を含む他工場等への技術移転、技術指導、課題解決や先端的研究開発等、事業展開の原型を生み出し、企業の成長を先導する役割を担う拠点のことである。その重要性は、今後一層高まり、コアとなる生産工程、新たな生産工程の開発、新拠点でのフィジビリティ判断等を担う多機能化が図られていくと考えられる。このような多機能型のマザー工場が国内に多く設置されることで、国内のものづくり産業の事業基盤が強固に維持されることになる。

このため、マザー工場の拡充を促す税制を創設すべきである。具体的には、設備面においては、マザー工場における設備投資の償却期間や時期を企業が戦略的に自由に定められるような税制が望まれる。また、雇用面においても、マザー工場の多機能化や拡充を図り、雇用を充実した企業に対する雇用減税等を整備すべきである。

また、マザー工場をはじめとする国内における戦略的な投資のために内部留保を活用することを促進するため、海外所得の国内還流を促進する税制（外国子会社配当益金不算入制度における益金不算入の割合を現行の95%から100%に引き上げ、さらには還流増加分などに対する税額控除など）を整備すべきである。

要請② 海外企業の日本国内への投資を呼び込む制度を整備すべきである

わが国の対内直接投資の水準の低さはかねてから問題となっており、政府も促進策を講じてきたが、その状況は抜本的には変わっていない。しかし、日本の国内立地環境を抜本的に改善するためには、外資系企業にとっての事業環境の改善を含めた思い切った措置が必要である。

そのためには、海外企業の日本への直接投資を妨げる制度的要因の削減（例：高い法人実効税率の引き下げや現在9年とされている法人税の欠損金の繰越期間の20年間程度への延長）、労働規制の緩和、パテントボックス税制など日本国内での研究開発を優遇する税制など、従来の発想を超えた思い切った策を検討する必要がある。

要請③ 中堅・中小企業の経営革新を支援すべきである

国は、2014年6月に小規模企業振興基本法（小規模基本法）を成立・公布するとともに、よろず支援拠点を設けるなど、小規模事業者の支援を強化しつつある。このことは大いに歓迎すべきことであるが、ものづくりの基盤を強化するには小規模事業者に対する支援強化に加え、中小企業の中でも中規模の事業者や、中堅企業と言われる規模の事業者に対する成長支援も重要な課題である。

このため、各地の重要な産業クラスター活動への中堅・中小企業の巻き込みや、中堅・中小企業の業態転換の促進、中堅・中小企業への輸出奨励、海外販路拡大支援などを強化することが必要である。

要請④ 中部圏への特区の設置を図るべきである

中部圏には、国際戦略総合特区である「アジア No.1 航空宇宙産業クラスター形成特区」があり、航空宇宙産業クラスターの形成にとって大きな推進力となっている。この特区の地理的範囲は既に中部5県に拡大しており一層の推進が期待されている。しかし、この総合特区の期限は2015年度までとなっているため、一層のクラスター形成の推進のため、特区の期限を延長すべきである。

また、国家戦略特区制度には、中部圏からモノづくり産業強靱化スーパー特区 / アグリ・フロンティア創出特区（愛知県）、地域資源の有効活用による農村地域及び地域産業の活性化（三重県）が申請されているが、まだ指定がされていないのが実情である。国は中部圏のものづくり産業における重要性を正當に評価し、中部圏における国家戦略特区の提案を吟味の上、特区を設置すべきである。

1. 基本的考え方

経常収支悪化の原因のうち、「エネルギー・鉱物資源の輸入額の増加」に着目し、これを軽減する方策を講じる。具体的には、省エネの推進、非化石燃料の使用シフト、資源のリサイクルなどを進める。

2. 企業の努力

提言① 省エネを推進する

わが国は、エネルギー資源に恵まれていない立場を逆手に取り、二度にわたる石油危機に大いに苦しみながらも、産業界や各界の必死の努力と工夫によって世界に誇る省エネ技術を開発、製品に実装して世界に貢献するとともに、省エネ型のライフスタイルを追求してきた。

今般も原発停止を背景とする燃料費の増大による電気料金の値上げで、産業界は苦しんでおり、安全性の確認された原発から順次、稼働再開し、状況を打開しなければならないが、それと同時に様々な分野で新しいシステムを使った省エネを進め、この危機を軽減しなければならない。その努力は、ひいては優れた省エネ技術として産業の競争力強化にもつながるであろう。

具体的には、コージェネレーションシステム、家庭用燃料電池システム、ヒートポンプなど高効率なエネルギー利用の推進、古くなった工場設備を更新する際に省エネ投資を推進すること、エネルギー効率の良い生産工程の追求、BEMS（商業ビルにおけるエネルギー消費の監視制御システム）やFEMS（工場におけるエネルギー消費の監視制御システム）の導入推進、HEMS（家庭におけるエネルギー消費の監視制御システム）のための技術開発、製品開発の推進などである。

提言② 国内資源のリサイクルを進める

わが国はレアメタル・レアアースを含む鉱物資源の殆どを輸入に頼っている。他の製品と違ってこれらだけはどんなに値上がりしても必要なものは輸入しなければならない。国内で出来る主な努力は、省資源、資源のリサイクル、資源外交などによる有利な購入契約の締結、代替材料の開発などであるが、最も量的な効果が見込めるのは資源のリサイクルということになる。このため、都市鉱山の一層の開発を進めていくべきである。

3. 中部圏にできること

提言① 資源リサイクル技術を開発する

中部圏では多様かつ多大な資源を使ってもものづくりを行っている。このような中部圏は、資源リサイクルの中心地でもあるべきであり、そのための技術を常に開発し、実行することが求められている。たとえば、トヨタ自動車は再生可能な植物資源から作るエ

コプラスチックを開発し、シートクッションなどの内装材に利用している。デンソーは特殊な藻類が金属類を吸着する性質があることを利用して電子機器の中に含まれている金を効率的に取り出す技術を開発した。岐阜県各務原市に本拠を置くレアメタル資源再生技術総合研究所は、タングステンを始めとする多種類のレアメタルを工具などの廃材から高効率で回収・再生する技術の開発に取り組んでいる。このように、中部圏では多くの企業が資源リサイクルの技術開発に取り組んでおり、こうした活動をさらに強化していくことが重要である。

また、資源リサイクルを進める上でボトルネックとなっているような技術ニーズと、それを解決する技術シーズのマッチングを効率化するような取組みを進めることも期待される。

提言② 中部圏に広域資源循環（リサイクル）社会を形成する

中部圏では金属や窯業など素材型産業の集積があり、多様かつ多大な資源を使っていることから、産業廃棄物の種類も量も多い。したがって、これらをカスケード状に利活用できる可能性は他の地域に比べて相対的に高く、メリットも大きいと言えるだろう。このため、技術開発や事業化を積極的に推進すべきである。たとえば、鉄鋼スラグ、石炭灰等の産業活動から生じる副産物の有効活用などである。

提言③ 水素社会に向けた取組みの促進と燃料電池車（FCV）の世界への普及を図る

水素は将来の二次エネルギーの中心的な役割を担うことが期待されている。中部圏としては、トヨタ自動車の世界に先がけて2014年12月に発売した燃料電池車「ミライ」をはじめとする運輸用に加え、家庭用、業務用、産業用、発電用など幅広い分野で、水素を本格的に利活用する水素社会の実現に取り組んでいくことが重要である。

そのためには解決しなければならない課題も多いが、水素燃料を一層効率的に低コストで生産する技術開発や、一層安全で信頼性の高い輸送・貯蔵技術等からなる供給チェーンの開発・整備、水素供給スタンドの整備・拡大などに中部圏をあげて取り組むことで、燃料電池車の普及や水素社会の実現の後押しになるのではないだろうか。水素燃料を生産することで、エネルギー消費量やCO₂発生量が全体として純増とならないよう、再生可能エネルギーの活用等を含む幅広い対応が望まれる。水素の生産と活用のモデルを開発して世界への普及を図り、関連する輸出の拡大に結びつけることが重要である。

4. 政府等への要請

要請① 原発の早期再稼働を図るべきである

2011年3月の東日本大震災・福島第一原発事故の後、全国各地の原発は順次稼働を停止し、2012年5月に全原発が停止した。その後、大飯原発の3号機と4号機が2012年7月から稼働したが、2013年9月に停止し、再度、全原発停止となり1年以上が経過す

る。2014年11月に、鹿児島県知事が九州電力川内原発1、2号機（薩摩川内市久見崎町）の再稼働に同意したため、同原発は再稼働に向けて動き出したと言える。

原発の規制基準については、東日本大震災後に新基準に規制強化されており、それに基づき、監督官庁である環境省の外局として2012年9月に新設された原子力規制委員会が適合性審査を行うことになっている。

この新設された原子力規制委員会が新たな基準に沿って適合性検査を適確に行うことが重要である。その上で、安全性の確認されたものから順次、稼働再開とすべきである。これは、あくまでも安全第一を旨とした上で、エネルギー事情の改善、貿易収支の改善を図るためにも実行してもらいたい。また、国は2014年4月に閣議決定した「エネルギー基本計画」によって、原子力を推進する方針を既に打ち出したが、安全第一を旨とした上でその方針を堅持してもらいたい。また国のエネルギー政策の根幹となるエネルギーミックス政策の策定においては、再生可能エネルギーをはじめ各エネルギー源の貿易収支や国民のエネルギーコストの負担に与える影響等も総合的に勘案しつつ、早急に進められるよう期待する。

要請② エネルギー効率の高い社会づくりを進めるべきである

先にも述べたようにわが国は世界に誇る省エネ技術を開発してきた。特に自動車やエアコン・省エネ家電などの個別の製品における省エネ性能を先導して高めてきた。今後も個別製品の省エネは重要であるが、それらに加えてICTを有効に使った省エネシステムの開発を促進していくことが重要である。たとえば、スマートコミュニティ、スマートグリッドの開発の促進であり、これらはわが国の省エネになるばかりではなく、今後の重要な輸出産業にもなりうる。

要請③ 国産エネルギー（メタンハイドレートなど）を開発すべきである

エネルギー源に恵まれないわが国であるが、数少ない候補の一つにメタンハイドレートがある。これは海底にあるため、開発のための技術開発が必要で費用もかかる。このため、アラスカにおける日本とカナダとのメタンハイドレート共同開発の知見を活用し、国内採掘に生かしていくことが重要である。

要請④ 国内リサイクル資源の有効活用の高度化を図るべきである

わが国では、循環型社会の形成を目指して、いわゆるリデュース・リユース・リサイクルの3Rを推進し、家電、小型家電、建設、容器包装、自動車、食品などの個別分野において各リサイクル法を整備してきた。この各法律の中でのリサイクル指標はバラバラであるが、指標を可能な限り統一することによって各効果の比較が可能となり、数値目標をおけば一層の効果が見込めるため、可能な範囲で指標の共通化を図ってもらいたい。

また、廃棄物処理法は、廃棄物の都道府県境をまたぐ搬出・搬入に関して都道府県の許可を必要としないが、現実的には、多くの都道府県において廃棄物の搬入には

当該自治体の条例等に基づく事前の協議が必要となっており、時間と労力がかかっている。このため、特定の要件を満たした場合、都道府県の許可を不要とする広域認定制度が用意されているところであるが、収集運搬事業者自身に軽微な変更があっても認定を取り直さなければならないなど不便である。今後、太陽電池モジュール等の大量のリサイクルが予想されるなか、係る制度の簡素化、合理化を図るべきである。

なお、有用な資源の中には国内のリサイクルのルートにのらずに、鉄くずなどと一緒に海外に流出しているケースもあることから、有用な再生材を国内で循環させるための法制度の整備を行うなど、環境整備を続けていくべきである。

要請⑤ 水素ステーションの普及を図るべきである

究極のエコカーと考えられる燃料電池車（FCV）の普及は水素ステーションの設置度合に大きく依存する。このため、水素ステーションの設置に係る規制制度を緩和方向で見直す必要がある。現状、水素ステーションの整備コストは、4～5億円/基（毎時300Nm³の供給能力を有する固定式のステーションの場合）と言われている。そのため、高圧ガス保安法および関連省令による規制を緩和し、水素ステーションの使用可能鋼材の拡大や設計係数の低減を図るべきである。これらの緩和によって、安価に材料を購入でき、かつ、安価な海外製品を日本仕様に変更することなく使用できるようになり、その結果として、水素ステーション整備の低コスト化と、それによる水素ステーション整備数の増加が期待される。

要請⑥ 家庭用燃料電池の経済性向上を図るべきである

わが国では、2009年に世界に先駆けて家庭用燃料電池が市場投入され、その後も順調に普及台数を拡大しており、2014年4月末時点で約7.6万台が普及している。

ただし、エネルギー基本計画に掲げられた、2020年に140万台、2030年に530万台の導入目標を達成するためには、家庭用燃料電池の経済性向上を図ることが必要であり、導入補助の継続や更なる低コスト化・高耐久化等に向けた技術開発支援、家庭用燃料電池の発電電力の取引円滑化などが求められる。

要請⑦ 省エネ意識の徹底に向けた国民運動を推進すべきである

前述のとおり、わが国はエネルギー効率の高い自動車や電気機器などの開発や、産業界での省エネについては非常に熱心に取り組み、技術も進んでいる。一方で、個人・家庭レベル、あるいは社会全体での省エネへの取り組みは、様々な省エネ製品や機器の使用によって活動量あたりの省エネは進んではいるものの、機器の性能に頼りすぎではないだろうか。個人や家庭でも、なるべくエネルギーを使わない生活様式の追求を含めて、具体的な省エネの努力や工夫を進めたいものである。

また、省エネ機器の一層の普及も引き続き重要である。政府は2014年12月27日の閣議で、新たな「省エネ住宅に関するポイント制度」を実施することを決定した。この制度が広く使われて省エネ住宅や省エネ機器の普及が一層進むように、政府には確実な

実施を期待したい。

要請⑧ 中部圏に省エネや環境技術に関する特区を創設すべきである

エネルギーをいかに有効に節約して使うかは、人類の未来に大きくかかわってくる問題である。あらゆる方面でエネルギーの使い方の改善と、省エネの技術開発・商用化を進めるべきである。

中部圏では長野県が、2014年8月に「アクア・イノベーション国家戦略特区」を国に申請した。水を得るためのエネルギーの大幅な節減を目指すもので、物質分離技術などを研究開発し、造水・水循環プロセスの大幅なエネルギー低減により資源採取随伴水、海水、かん水等から良質で安全安心な水を循環させるシステムの実現を目指すものである。世界では生活用水を得るために多大なエネルギーが消費されており、これが実現されれば、人類への多大な貢献になる。システム輸出の増加にもつながるであろう。国は、このプロジェクトの意義の大きさに鑑み、是非とも特区に指定してもらいたい。

【コラム】自動販売機などの特定機器の省エネについて

省エネは、あらゆる機器やシステムのエネルギー効率向上に加えて、個々人のライフスタイルの見直しによっても推進されることが望ましい。前者については法令による義務化（特定機器の省エネ率の向上など）もありうるが、後者については、国家等から強制ではなく、あくまでも個々人の自由な意思と自発的な行動によるべきであろう。

ところで、24時間営業のコンビニや自動販売機等について、非常に便利であり防犯上のメリットもある反面、省エネ等の観点から問題視されるケースがある。たとえば自動販売機について考えてみると、まず、自販機を設置する側の自由、つまり経済活動の自由は保証されるべきであろう。省エネのための国家等からの介入がありうるとすれば、時限を区切って特定機器の省エネ率の向上を義務付けるという方法がある。実際に、缶・ボトル飲料自販機については、2000年から2005年までと、2005年から2012年までの2次にわたり、それぞれ33.9%、36.3%の消費電力量低減目標が示され、それぞれ37.3%、46.8%と目標を超える省エネを達成している。省エネのために導入された具体的な技術としては、冷却装置から出る熱をホット商品の加熱に再利用するためのヒートポンプ、もうすぐ売れるであろう商品だけを冷やすゾーンクーリング、もうすぐ売れそうな商品をマイコンで予測する機能（「学習省エネ」）、照明の自動点滅・減光、真空断熱材の採用、自販機上部へのソーラーパネルの設置、夏場の電力需要ピークカットのための午前中の商品冷却と午後の冷却ストップなどである。

これらを背景に2013年の清涼飲料自動販売機の総消費電力量は、2005年に比べて47.2%減少している（全国清涼飲料工業会調べ）。このように、エネルギーの消費実態や省エネ技術の進展の可能性等に応じて、適切な省エネ目標値を政府が義務づけることによって、省エネが進み、機器やシステムによっては競争力が向上して輸出増等への寄与も期待できるため、政府はきめの細かい検討を行うべきであろう。また企業は、目標値達成のための努力はもちろんであるが、自主的、積極的に省エネ技術の開発に努力すべきであろう。

以上