

第1章

財貿易と東アジアの経済統合：理論と制度の基礎

石戸光

伊藤恵子

要約

東アジアにおいては、政府レベルで法制度を変更して行う「制度的経済統合」(de jure economic integration)に先駆けて「事実上の経済統合」(de facto economic integration)が顕著である。本稿ではまず東アジアにおけるその顕著な例として「産業内貿易」の拡大をめぐる実証分析を紹介している。続いて公式の経済統合に関連する理論的な基礎事項を概説し、また貿易政策の重要なツールとして、関税、アンチ・ダンピング、セーフガードなどの数量規制的な措置、産品の国籍を決定する原産地規則について考察している。また主要な貿易政策ツールである関税の撤廃に関わる経済効果に関する理論および主要な概念の考察を行い、最後に東アジアを中心とした財貿易と経済統合の現状に関するまとめを行い、今後の東アジアにおける制度的経済統合の進捗が事実上の経済統合との相互連関で双方ともに深化する可能性を展望している。

キーワード： 東アジア 産業内貿易 貿易政策ツール

イントロダクション

本稿では、財の貿易と経済統合についての理論と制度的基礎事項を踏まえた上で、東アジア地域の経済統合、より具体的には自由貿易協定（Free Trade Agreement: FTA）の現状を実証的に考察することにした。東アジアにおいては、政府レベルで法制度を変更して行う「制度的経済統合」（de jure economic integration）に先駆けて「事実上の経済統合」（de facto economic integration）が顕著であるため、第1節ではまず東アジアにおけるその顕著な例として「産業内貿易」の拡大をめぐる実証分析を紹介する。続く第2節では、公式の経済統合に関連する理論的な基礎事項を概説し、また貿易政策の重要なツールとして、関税、アンチ・ダンピング、セーフガードなどの数量規制的な措置、産品の国籍を決定する原産地規則について考察する。第3節では関税の撤廃の経済効果に関する理論および主要な概念の考察を行い、第4節では、東アジアを中心とした財貿易と経済統合の現状に関するまとめと展望を行う。

第1節：東アジアにおける域内貿易の拡大（de facto integration）

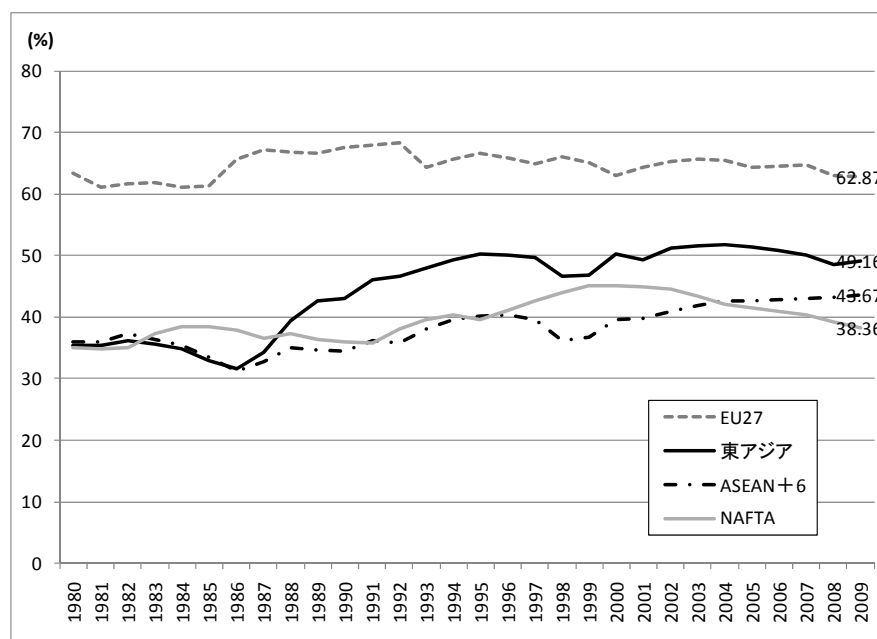
1.1 東アジア域内貿易の進展と EU、NAFTA（de jure integration）との比較

東アジアでは、1993年にAFTAが発足し、2000年代に入ってから日本・シンガポール新時代経済連携協定の発効を皮切りに数多くのFTAが締結・発効されてきた。しかし、東アジア地域全体を一つの枠組みでカバーするような広域FTAは実現していない。しかし、東アジアの貿易における域内貿易の割合は1990年代以降上昇し、財貿易の面でみれば、東アジア域内各国の結びつきは非常に強いものとなっている。図1は、世界の主要地域における域内貿易比率の推移を表したものである¹。EUにおける域内貿易比率が最も高く、2009年時点で63%に達しているが、東アジアの同比率は1990年代以降上昇し、2009年時点で49%と、NAFTAの同比率を11%ポイント上回っている。このように、域内貿易比率でみれば、東アジア域内各国の経済的な統合度は高く、

¹ 域内貿易比率は、（域内輸出額＋域内輸入額）を（対世界輸出額＋対世界輸入額）で割って算出している。

EUやNAFTAの「制度的経済統合」に対して、東アジアは「事実上の経済統合」を達成しているとみられている。

図 1：世界の主要地域における域内貿易比率の推移（1980－2009 年）



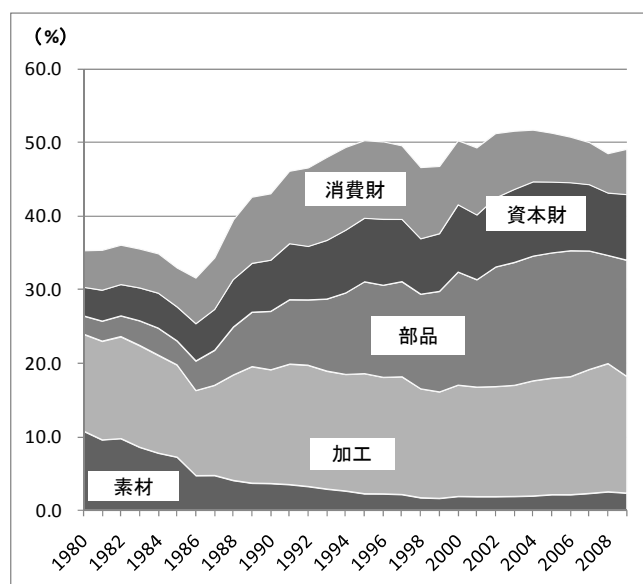
（資料）独立行政法人経済産業研究所「RIETI-TID2010」より作成。

しかし、域内貿易の中身を詳しくみていくと、東アジア域内貿易は、EUやNAFTAとは非常に異なる特徴を示している。図 2 は、東アジア域内貿易について、財の種類別に内訳をみたものである。この図から、東アジアの域内貿易の過半が部品と加工品で占められており、2009 年時点における域内貿易比率 49.2%のうち、加工品と部品がそれぞれ約 16%ずつを占めていることがわかる。また、域内貿易比率の上昇は、主に部品の域内貿易の増加によるものである。紙幅の制約から図は省略するが、域内貿易される部品の大部分が電気機械に分類される品目で、電気機械部品の域内貿易の進展が東アジア域内貿易の拡大をもたらしたといえる²。一方、図 2 と同様な図をEU27 カ国とNAFTAについても描いてみよう（図 3）。EUやNAFTAにおいても、部品や加工品は、域内貿易の大きな部分を占めているが、東アジアと比較すると、消費財や資本財といった最終財が占める割合が高く、東アジアほど域内貿易が中間財に偏っているようには見えない。このように、東アジアでは、加工品や部品といった中間財貿易を

² 詳細は、深尾・伊藤（2009）などを参照のこと。

中心に域内貿易が拡大し、「事実上の統合」が進展した。しかし、最終財の大部分は NAFTAやEU地域に輸出され、域外市場への依存度が高い³。

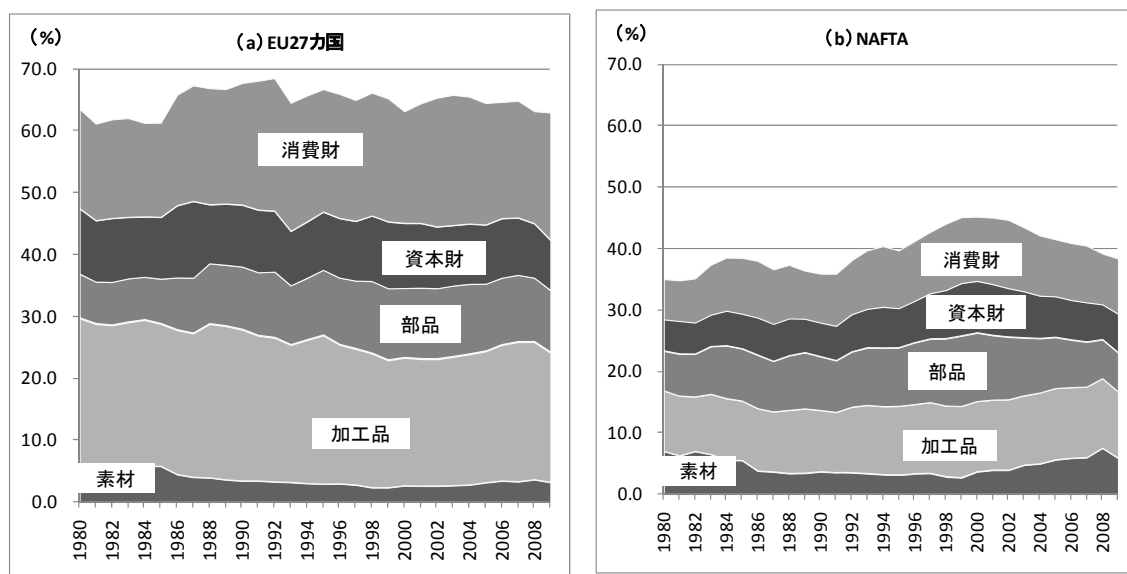
図 2：東アジアにおける域内貿易比率の内訳（生産工程別）



（資料）独立行政法人経済産業研究所「RIETI-TID2010」より作成。

³ 2007 年において、東アジア域内から輸出された中間財（加工品・部品）の 58%が東アジア域内市場向けに輸出され、同 14%が EU 市場向けに、同 15%が NAFTA 市場向けに輸出された。しかし、東アジア域内から輸出された最終財（資本財・消費財）が東アジア域内市場向けに輸出される割合は 30%にとどまっており、EU 市場向けが 23%、NAFTA 市場向けが 31%と、最終財の輸出先として域外市場に依存する割合が高い。一方、EU では最終財輸出の 67%が EU 域内市場向けであり、NAFTA では同 51%が NAFTA 域内市場向けである。

図3：EU、NAFTAにおける域内貿易比率の内訳（生産工程別）



（資料）独立行政法人経済産業研究所「RIETI-TID2010」より作成。

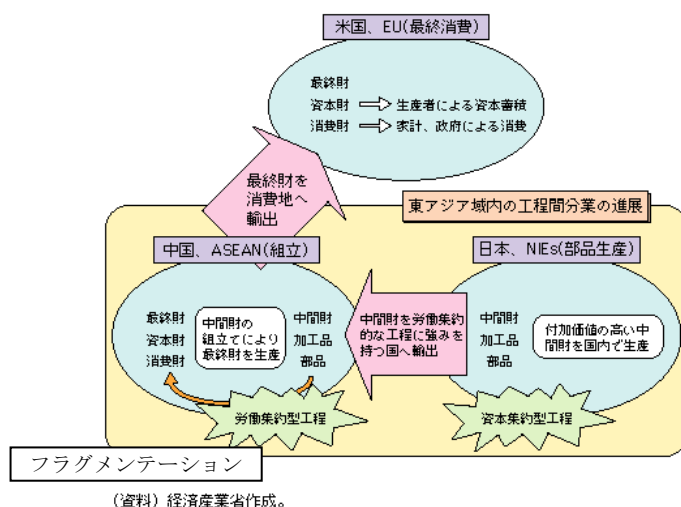
1.2 フラグメンテーションと産業内貿易

1.2.1 フラグメンテーションのしくみ

東アジアの域内貿易は中間財に偏って進展し、消費財については域外からの輸入、域外への輸出に依存する度合いが高いことを示したが、このような形で「事実上の経済統合」が形成された背景には、フラグメンテーションと呼ばれる現象の拡大がある。フラグメンテーションとは、生産工程を細分化し、生産コストを最小にするために工程ごとに最適な立地国を域内で選択する現象のことをいう⁴。東アジア域内では、フラグメンテーションによって域内各国でさまざまな部品が生産され、さらに中国など労働コストの安い国に域内各国から部品が集められ、組み立てられて、最終財として域内・外へ輸出される。このような東アジアの貿易構造を、経済産業省『通商白書 2005 年版』では「三角貿易構造」とよび、分かりやすく図示している（図4）。図4の下部におけるフラグメンテーションの進展が、中間財の東アジア域内貿易比率を高め、中間財に偏った「事実上の経済統合」をもたらした。

⁴ フラグメンテーションとは、英語の **fragment**（フラグメント：「破片、寸断する」といった意味がある）からきた用語で、細分化することを表す。「フラグメンテーション」という用語のほかに、工程間分業、工程間国際分業といった用語も同様な意味で用いられる。

図 4：三角貿易構造の概要

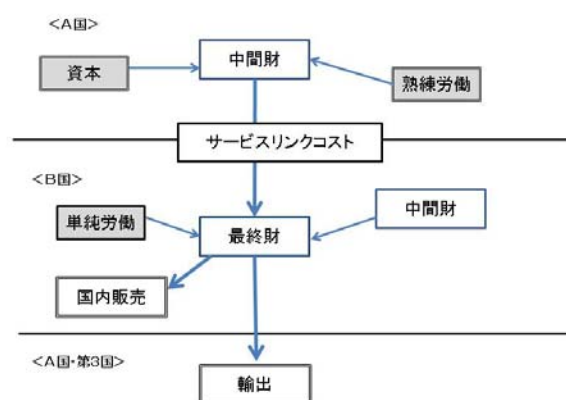


(出所) 経済産業省『通商白書 2005 年版』第 2-3-10 図。

では、東アジアでフラグメンテーションが拡大した要因は何だろうか。まず、フラグメンテーションのしくみを理論的に説明しよう。世界の各国は経済発展段階が異なり、国内に豊富に存在する労働やおカネ（資本）の量や価格が異なっている（これを、生産要素の賦存条件という）。ある国は賃金が高く技能レベルも高い熟練労働者が豊富に存在する一方、賃金が安くて技能レベルも低い単純労働者は不足していたり、ある国は、国内に豊富な資金を蓄えているため、低い金利でおカネを借りることができるが、ある国は国内の資金が不足していて、高い金利を支払わなければおカネを借りることができなかつたりする。一方、モノを生産する工程には、研究開発から原材料、素材の生産、部品の生産、部品の組立、などさまざまな工程がある。研究開発工程は、技能レベルの高い労働者を必要とし、高度な機能を持った部品や精密な部品の生産には、熟練労働者や高価な機械設備を必要とする（このような生産技術の違いを、生産要素集約度という）。一方、比較的単純な部品の生産や、部品を組み立てる工程は、あまり高度な技術を必要とせず、多くの単純労働者を安い賃金で雇うことができれば、安いコストで生産することができる。つまり、フラグメンテーションとは、各国の生産要素の賦存条件の違いと、各工程の生産要素集約度の違いを考慮して、ある国に豊富に存在する生産要素を多く使用する工程をその国に配置することによって、生産コストの最小化を実現することといえる。

図5に、フラグメンテーションのしくみを示すが、この図では、最初に熟練労働や資本集約的な中間財がA国で生産され、それがB国に輸出されて、B国において他の中間財と一緒に組み立てられて最終財が生産されている。さらに、B国で生産された最終財は、B国内で販売されるだけでなく、A国に再輸出されたり、あるいは第3国に輸出される。ここで、A国は熟練労働や資本が豊富な国、B国は単純労働が豊富な国、と想定している。フラグメンテーションが起こる前は、A国内で中間財の生産から最終財の生産まで行われて、B国や第3国に輸出されていただろう。しかし、フラグメンテーション後には、組立工程や単純労働集約的な中間財の生産工程を切り離し、それらを単純労働が豊富で賃金の安いB国に配置することによって、生産コストの削減を実現している。フラグメンテーション前には、A国からB国への中間財輸出はなかったが、フラグメンテーション後には、中間財輸出が発生する。

図5：フラグメンテーションのしくみ



（資料）若杉隆平（2007）図10-3に基づき、筆者が加筆し作成。

東アジアでは、熟練労働や資本が豊富な日本や韓国、台湾などが、図5のA国の役割を担い、単純労働が豊富な中国などがB国の役割を担うことによって、フラグメンテーションが拡大した。では、フラグメンテーションが欧州や北米に比べて東アジアで顕著に進展した背景にはどのような要因があったのか。まず、東アジアは、欧州諸国や北米地域とくらべて、域内各国の所得水準の差が大きく、生産要素の賦存条件が

異なる、多様な国によって構成されている。そのため、生産要素集約度の異なる工程を各国の生産要素賦存条件にしたがって配置するようなフラグメンテーションによって、大幅なコスト削減が可能である。もう一つ重要な概念が、「サービス・リンク・コスト」である。これは、生産工程を接続するコストのことをいう。たとえば、工程と工程との間で技術的な情報や生産・発注数量、納期など、さまざまな情報を交換する必要があるが、情報通信費用もサービス・リンク・コストに含まれる。また、工程間で技術者が行き来したり、中間製品を輸送したりするための輸送費用もある。さらに、貿易には関税がかかったり、通関のための手続きに時間や費用がかかったりするが、これらの制度面にかかわる費用もサービス・リンク・コストである。1990年代には、情報技術革命（IT革命）などによって、情報通信や輸送費用は劇的に低下し、また自由貿易の進展によって制度面での費用も大きく低下した。東アジア各国政府も、多国籍企業の生産拠点を誘致して、フラグメンテーションの進展を後押しすべく、中間財の関税を積極的に引き下げてきた⁵。こうして東アジアにおける「サービス・リンク・コスト」が大幅に低下した。また、フラグメンテーションは、工程を分割しやすい、加工組立型の産業で起こりやすく、さらに、各部品が小さくて軽量の電気機械産業はフラグメンテーションに向いている産業といえる。1980年代以降、日本や欧米、さらには韓国や台湾の機械メーカーなどの製造業企業が数多くASEAN諸国や中国に進出し、生産工程の一部を担った。以上のような要因により、東アジアでフラグメンテーションが顕著に拡大した⁶。

⁵ 1990年代半ばには、世界の約40カ国がほとんどの情報通信技術（ITC）関連製品の関税引き下げという情報技術協定（ITA：Information Technology Agreement）に合意し、1997年から2000年までに関税引き下げが実施された。その結果、東アジア諸国においても、ITC関連製品の関税は10%以下になり、多くのITC関連部品でゼロに近い関税率となっている。しかし、最終財やITC関連以外の電気機械部品などでは、まだ比較的高い関税率を維持している（Jongwanich et al. 2009、Athukorala and Kohpaiboon 2009など）。

⁶ フラグメンテーションについては、2000年代以降、膨大な数の論文が発表されてきた。ごく代表的なもののみ挙げれば、Arndt and Kierzkowski (2001)、Kimura and Ando (2005)、Athukorala (2005)などがある。

コラム1 アジア主要国における工業品関税率と FTA 利用率

東アジア各国は、中間財の関税を積極的に引き下げ、域内のフラグメンテーションの進展を後押ししてきたことを述べた。特に、ITA に基づいて、ITC 関連製品の関税は大幅に下がり、電気機器部品の関税率はほぼゼロに近い。ただし、完成品や ITC 以外の電気器具においては、まだ関税を下げる余地は小さくない。さらに、電気機械と比べて、輸送機械ではまだ比較的高い関税を維持している国も多い。東アジア各国間、または東アジア広域で FTA が締結されれば、これら分野の関税撤廃により、完成品の域内貿易が促進されることが期待される。

アジア主要各国における関税率（2006 年、単純平均（％））

	製造業全体 ¹			電子機器 ²		電気器具 ³	
	計	部品	完成品	部品	完成品	部品	完成品
タイ	7.5	7.6	7.5	1.5	1.8	9.7	16.3
中国	9.6	8.2	9.8	1.4	3.2	9.6	15.7
インド	11.1	10.6	11.2	1.6	2.7	11.4	11.1
日本	2.5	0.2	2.7	0.2	1.5	0.7	2.5
韓国	7.5	6.5	7.6	0.3	1.7	7.2	6.8
台湾	4.6	3.5	4.7	0.1	1.3	4.6	5.1
インドネシア	7.3	3.9	7.7	0.5	1.3	6.1	9.3
フィリピン	6.0	3.3	6.3	0.4	1.2	4.7	5.3
マレーシア	8.7	5.2	9.1	0.3	1.3	1.4	11.3

（注）1 SITC5～8（ただし、SITC68 は除く）

2 SITC 75+76+772+776

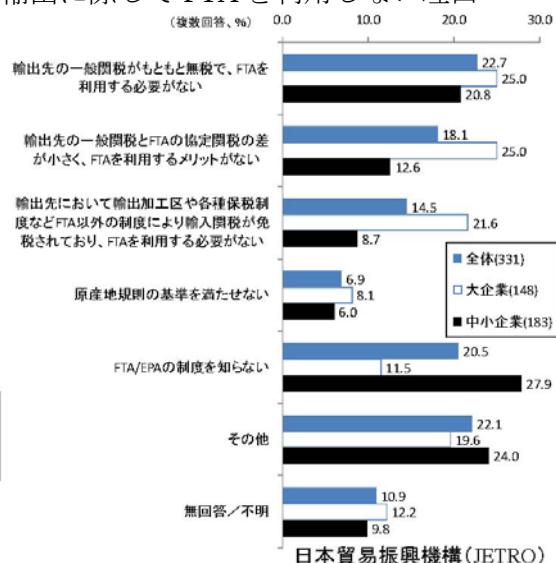
3 SITC 77（ただし、SITC772 と 776 は除く）

（出所）Athukorala and Kohpaiboon (2009) Table 12.

一方、現在までのところ、東アジアにおける FTA の利用率は低く、FTA が域内貿易の増加に十分に貢献していないのではないかと懸念される。例えば、2007-08 年に実施されたアジア開発銀行の調査によると（日本、韓国、フィリピン、シンガポール、タイの輸出企業 609 社を調査）、FTA の優遇税率を利用していると答えた企業は 22%にとどまっており、FTA 優遇税率の利用を検討している企業を合わせても全体の 44%と、半数に満たなかった。FTA 優遇税率を利用していない理由として、FTA に関する情報の不足（45%）、関税低下分が小さい（26%）、原産地規則に関する事務的費用がかかる（25%）、輸出加工区や ITA を利用している（11%）、などが挙げられている（Kawai and Wignaraja 2009、Chia 2010）。ジェトロ（日本貿易振興機構）による 2010 年の同様な調査では、日本の発行済み FTA 相手国へ輸出を行っている日本企業

580 社のうち 31%が FTA の優遇税率を利用していると答えている。ジェトロ調査では、FTA 利用率は上昇傾向にあると報告しているものの、利用を検討していると答えた企業を合わせても 38%であり、「わからない／無回答」も 30%超と FTA が企業に十分に認識されているとはいえない状況である。下図のように、FTA を利用しない理由として、アジア開発銀行の調査と同様な理由が挙げられているが、特に、中小企業において「FTA/EPA の制度を知らない」との回答が多い。FTA 利用率の向上には、FTA に関する情報の周知を徹底することが重要であり、かつ、第 1 節で述べたような原産地規制が FTA 利用の障害にならないよう、スパゲッティ・ボール現象の解消が求められる。

輸出に際して FTA を利用しない理由



(出所) 日本貿易振興機構 (ジェトロ) 『平成 22 年度日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査概要』。

1.2.2 産業内貿易

フラグメンテーションと並んで重要な貿易パターンとして、産業内貿易の進展が挙げられる。産業内貿易とは、ある二国間で同一の貿易品目分類に属する財が双方向に貿易されること（輸出されると同時に輸入もされる）をいい、世界貿易の大きな部分が産業内貿易であるとされている。ただし、ある特定の財の貿易が産業内貿易かどうかは、どこまで詳細な品目分類を採用するかに依存する。しかし、品目分類で 6 桁ないし 8 桁といった、かなり細かい分類でみても、無視できない規模の産業内貿易が観察され、貿易自由化の進展にともなって産業内貿易の重要性も増してきていることが指摘されている（Egger et al. 2008 など）。貿易の自由化は、各国が比較優位のある産業の生産に特化することを促すため、異なる産業に属する財を互いに貿易しあう産業間貿易を増加させることが予想される。

しかし、同種の財でも製品差別化された財を各国が互いに貿易しあうことが増える場合、これは産業内貿易の増加となる。例えば、同一貿易分類に属する商品であっても質の差異が存在する場合には、要素投入比率が異なる可能性がある。もし、日本のような先進国が資本集約的な「高級品」を輸出し、途上国から非熟練労働集約的な「低級品」を輸入する場合には、貿易自由化によって、各国は自国に比較優位がある「高級品」または「低級品」への生産特化が進み、その結果、同一産業に属する財の貿易（＝産業内貿易）が増加することになる。このような、貿易される財に質の違いが存在する産業内貿易を、「垂直的」産業内貿易（Vertical Intra-Industry Trade: VIIT）と呼んでいる⁷。一方、品質は変わらないが、デザインや機能など商品特性が異なる同種の財を互いに貿易しあうような場合の産業内貿易を「水平的」産業内貿易（Horizontal Intra-Industry Trade: HIIT）と呼ぶ。貿易自由化により貿易コストが下がれば、ある特性をもつ商品を一方の国で集中的に生産し、別の特性を持つ商品をもう一方の国で集中的に生産することによって、両国で規模の経済を実現し、生産コストを削減することが可能になる。そのため、貿易自由化はVIITとHIITとともに増加させることが予想される。

すでに述べたように、東アジアは生産要素の賦存条件が異なる、多様な国によって構成されているため、VIITの増加が予想される。フラグメンテーションにおいて、同種の部品でも生産要素集約度の異なる部品の生産を異なる国に配置すれば、それは、VIITの増加につながることになる。一方、異なる品質であるが同種の完成品の貿易が増えることもVIITの増加となる。しかし、生産要素の賦存条件や消費者の所得水準が似通っている国どうしでは、質に違いはないが色や形、機能などが異なる同種の財をお互いに貿易しあう、HIITが増加する可能性がある。実際、東アジアと欧州連合について、VIITとHIITのパターンを比較したFukao et al. (2003)によれば、欧州連合では比較的HIITの割合が大きく、産業内貿易はほとんどの産業で広範に観察されるのに対して、東アジアではHIITが極めて少なくVIITの方が大きい上、産業内貿易が顕著にみられるのは電気機械および一般・精密機械といったごく一部の産業であった⁸。さらに、1990

⁷ Falvey (1981)などを参照。

⁸ VIITかHIITかを判別するには、通常、各財について輸出と輸入それぞれの平均単価を算出し、輸出の平均単価と輸入の平均単価の乖離の大きさを計測する。単価の違いが小さければ、品質に差のない財を貿易しあうHIITであるとし、単価の違いが大きければ、品質に差がある財を貿易しあうVIITである、と考える。Greenaway, Hine, and Milner (1994)およびFontagné, Freudenberg, and Péridy (1997)などを参照されたい。

年代半ば以降、東アジアにおいてはVIITが大幅に増加してきている。その理由として、この研究によると、当該地域における多国籍企業の活動の活発化が挙げられる。このように、東アジアの貿易パターンの特徴として、フラグメンテーションやVIITの重要性が挙げられるが、このような貿易パターンは、各国の生産要素賦存条件の差を考慮して域内各国に生産拠点を配置する多国籍企業の活動と密接に関連しているのである。

1.2.3 財貿易における東アジア広域 FTA の意義

以上のように、東アジアでは地域全体をカバーするような FTA は形成されていないものの、域内のフラグメンテーションや産業内貿易が進展し、財貿易の面でみれば「事実上の経済統合」を実現してきた。各国が、中間財の関税率を下げたり、輸出加工区内の企業への優遇措置を講じたりした結果、中間財の域内貿易が大きく増加した。一方、最終財や電子部品以外の中間財などでは比較的高い関税が課される品目が残っている。広域 FTA や EU のような関税同盟の形成によって貿易ルールが統一されなかった結果、中間財に偏った域内貿易が進展し、まさにそこが東アジアの「事実上の経済統合」と EU や NAFTA の「制度的経済統合」の違いといえるだろう。

東アジアで地域全体を統一的なルールでカバーするような FTA が実現し、例外なく関税や非関税障壁が撤廃されるとすれば、最終財の域内貿易の増加が予想され、機械類の中間財以外のさまざまな財の域内貿易が拡大すると考えられる。ただし、たとえ広域 FTA が実現することになったとしても、通常、即時にすべての貿易障壁が撤廃されることはなく、段階的に自由化、経済統合が進められていく。自由化を進める過程において、各国の各産業が自由化による利益を得る場合とそうでない場合とがある。各国の政策担当者は、各産業の利害を調整しながら、いかに自由化を進めていくかという難しい課題を解決していく必要がある。そこで、以下の節では、さまざまな貿易政策ツールに関してその便益やコストを理論的に説明し、貿易障壁の撤廃の経済効果について考察する。

第2節：自由貿易の利益と貿易政策ツール

2.1 自由貿易の利益と貿易政策の必要性

前節でみたように、東アジアにおける産業内貿易の拡大は「実質的な経済統合」と考えることができる。そしてこの経済統合とは、東アジア域内における貿易の拡大を示す。そもそも自由な貿易によって世界の各国が利益を得ることについては、国際経

経済の基礎事項として学ぶ内容である（自由貿易の利益を示す基本モデルについてはコラムを参照）。しかし実際には東アジアにおいても、完全な自由貿易ではなく、各国は「貿易政策」と呼ばれる、自由貿易を制限する方向での一連の政策を行っている。これはなぜであろうか。それは貿易の自由化によって、縮小してしまう何らかの産業分野が各国内に存在するためである。貿易自由化の理論的な根拠は、もし相対的に効率の劣る産業分野が縮小することで開放された生産要素（労働および資本）がより効率的な産業分野へと移ることになれば、その国の比較優位をより大きく活用することができることである。しかし労働という生産要素は現実には「産業特殊性」を持っていて、ある産業（例えば農業）におけるスキルをそのまま別の産業（例えば IT 産業）に活かすことはできず、新たなスキル習得には時間とコストがかかる。資本についても、産業が違えば、機械や工場設備を大幅に変更しなければならない。これらは、「産業調整にはコストがかかる」ということを示している。この調整は早く行うほど余計にコストがかかるであろうことを考慮すると、自由貿易の利益を示す基本モデルは中長期的な政策目標を与えるものであり、その目標達成の途上でかかる産業調整に必要なコスト（例えば日本では、農業分野の活性化のための取組支援や戸別所得補償の費用）を短期的にどのように賄っていくかが現実の重要な政策となっている。

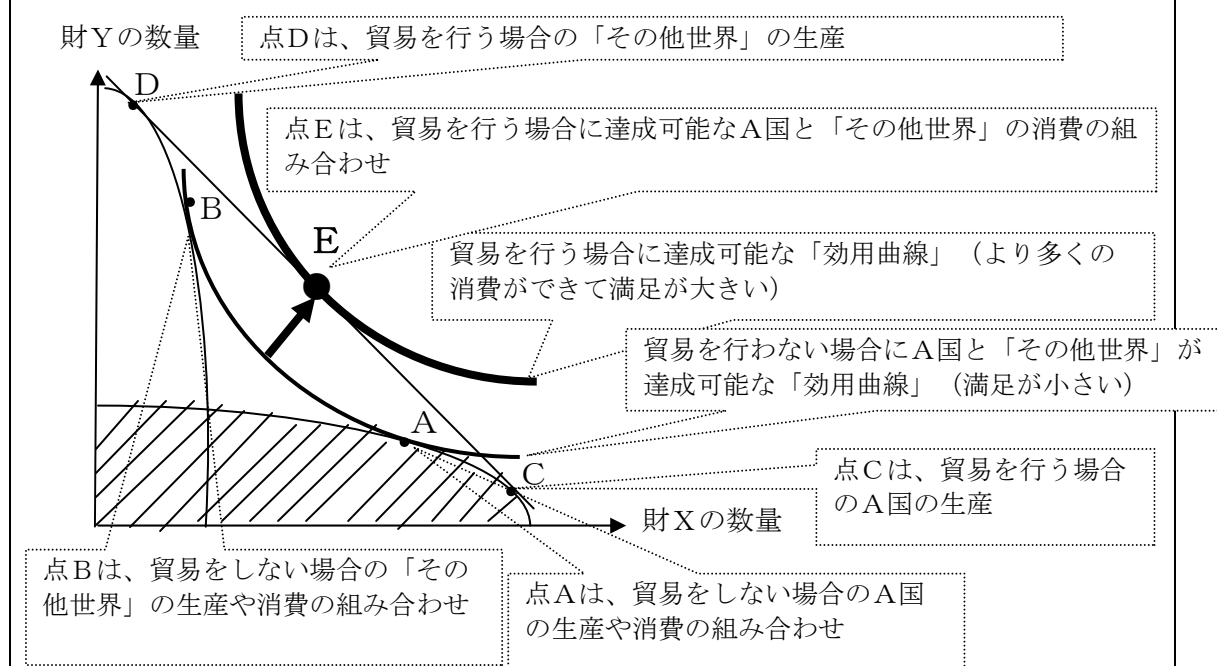
コラム2 比較優位に基づく自由貿易の利益についての基礎理論

そもそも自由貿易はどのような理由で行われているのであろうか。それは、下の図にあるように、世界に2つの国があるとすると、「それぞれの国が得意な分野に特化して生産し、交換、つまり貿易をすれば、どちらの国でも、全体として満足度（効用水準）が増す」からである。図の点Eは、国Aだけでは生産できない量の財Xと財Yの消費を表す。つまり自給自足では達成できないほど多くの量の消費である。図の横軸はある財X（例えばパン）の量をあらわし、縦軸は別の財Y（例えばコンピュータ）の量をあらわす。人間の快適な生活のためには、どちらも必要であり、どちらも量が多いほど、満足度（効用）はより高いはずである。片方の財が少ないとき、もう片方が多くなれば、効用は同じになる。その同じ効用となる財Xと財Yの組み合わせをすべてつなぐと、図にある弓形の曲線（効用曲線）になる。この効用曲線は効用の水準に応じて無数に描け、右上にあるほど、消費する人に高い効用水準をもたらす。

一方、財Xも財Yも生産される必要がある（生産しなければ消費できない）。そして国Aの財X、財Yを生産できる可能性の集合は図の斜線部分となる。同様に「その他世界」の生産可能性の集合は、図でA国と同じような形（ただし縦長）の図形となる。国Aの生産可能性集合は横長で、その他世界の生産可能性集合は縦長である。つまり国Aは財Xをつくるのが得意であることを示す。貿易を行わない自給自足の場合には、点Aの組み合わせで財X、財Yを自国で生産し、自国で消費するしかない。しかし、国Aは財Yの生産が不得意なため、達成可能な効用は低い。これに対して、貿易を行えば、国Aは点Cで生産を行い（つまり得意な財Xの生産にほとんど専念

し)、得意なためにたくさん生産できた財Xの一部を「その他世界」にあげ(輸出し)、逆に「その他世界」が得意な財Yの生産にほとんど専念して、その結果できる多くの財Yの一部を国Aがもらう(輸入する)ことで、国Aも国Bも、点Eという高い効用の水準で消費を行うことができる。これこそが、自由貿易による利益である。

このような分析枠組みを、作成に貢献した2人の経済学者の名からヘクシャー＝オーリン・モデルと呼ぶ。さらに詳細は、標準的な国際経済学のテキストを参照。



2.2 貿易政策の中心：関税⁹

関税とは、輸入品に課される税として定義されている。外国からの輸入品にかかる関税の目的は2つあり、1つ目は関税という税収の確保、2つ目は外国製品が関税分だけ割高になることを利用した国内商品(産業)の保護である。一般に途上国は1つめの税収確保の意図から関税を設定することが多いが、先進国では2つ目の国内商品(産業)の保護が関税の大きな目的となっている。関税には価格に対してかかる従価関税と数量に対してかかる従量関税(specific duty)があるが、実質的にどの程度の国内産業保護かを考える上では、従価税の方がわかりやすく、主流となっている。¹⁰

関税率は国内法に基づいて定められている税率と、国際条約に基づいて定められている税率とに分けられる。このうち国内法に基づいて定められている税率は、国定税

⁹ 本項の記述は、税関ホームページ「関税のしくみ」

(http://www.customs.go.jp/shiryo/kanzei_shikumi.htm) に依拠している。

¹⁰ 実際には、価格基準によって従価税と従量税の一方が適用される「混合税」など、組み合わせによる種々の関税方式がある。

率という。日本では、「関税定率法」と「関税暫定措置法」という二つの法律によって国定税率が定められている。次に国際条約に基づいて定められている税率に関しては、WTO協定上のものがまず挙げられ、WTO加盟国・地域に対して一定率以上の関税を課さないことを約束（譲許）している税率を協定税率あるいは譲許税率という。この協定（譲許）税率が国定税率と等しい場合もあるが、異なる場合、これらのうち低い方がWTO全加盟国・地域からの産品に対して等しく適用されるのが原則で（これを最恵国待遇原則¹¹という）、この税率を「実行税率」と呼ぶ。国定税率は国内法の改正でいつでも変更できるが、協定（譲許）税率はWTOでの条約で決められたもので変更は非常に困難なため、税率は一般に国定税率より高めであるが、安定的である。¹²

表1にアジア太平洋諸国・地域の財貿易額および平均実行関税率を示す。表中の1989年とは、アジア太平洋経済協力（Asia Pacific Economic Cooperation, ^{エイペック}APEC）の設立された年（いわばアジア太平洋での経済統合への動きが開始された年）であるが、この年と2010年との2時点と比較して、財の輸出額、輸入額は飛躍的に高まっている。またこの間、関税の引き下げが後述のWTOを中心としてなされ、2010年の平均実行関税率は全品目で見た場合、ほとんどの国・地域で一桁の数字となっている。ただし農産品の平均実行関税率をみると、韓国では50%近い数字となっており、これは関税という貿易政策によって国内の農業を保護しようという意図を示している。

¹¹WTO（World Trade Organization、世界貿易機関）は最恵国待遇（Most Favored Nation treatment, MFN）と内国民待遇（National Treatment）をその存立基盤の二大原則としている。前者の最恵国待遇とは「最も条件のよい（例、関税率の最も低い）取り決めるある国と行った場合、その取り決めるを自動的にすべての他国に適用しなければならない」という原則である。後者の内国民待遇とは、「輸入産品に国内産品より不利でない（待遇の有利さにおいて輸入産品≧国内産品）待遇を国内政策において与えるべきである」とする原則である。

¹²日本の関税率については、関税定率法などの「別表」に定められており、この表のことを「関税率表」という。関税率表を見ると、貿易品目ごとに具体的な関税率がわかる。ネット検索で実物が入手可能である。

表1 アジア太平洋諸国・地域の財貿易額および平均実行関税率

	財の輸出額 (10億ドル)		財の輸入額 (10億ドル)		全品目 平均実 行関税 率 (%)	農産品 平均実 行関税 率 (%)	非農産 品平均 実行関 税率 (%)
国・地域	1989年	2010年	1989年	2010年	2010年	2010年	2010年
オーストラリア	46	213	58	202	2.8	1.3	3.0
ブルネイ	2	10	1	3	2.5	0.1	2.9
カナダ	139	388	143	402	3.7	11.6	2.6
チリ	10	71	9	59	6.0	6.0	6.0
中国	57	1,578	63	1,395	9.6	15.6	8.7
香港	90	401	87	442	0.0	0.0	0.0
インドネシア	24	158	22	132	6.8	8.4	6.6
日本	314	770	287	694	4.4	17.3	2.5
韓国	71	466	70	425	12.1	48.5	6.6
マレーシア	28	199	27	165	8.0 ^a	10.9 ^a	7.6 ^a
メキシコ	42	298	44	311	9.0	21.5	7.1
ニュージーランド	11	31	12	31	2.1 ^a	1.5 ^a	2.2 ^a
パプアニューギニア	2	6	2	4	5.1	14.7	3.6
ペルー	4	36	3	30	5.4	6.3	5.2
フィリピン	10	51	13	58	6.3	9.8	5.7
ロシア	...	400	...	249	9.5	13.5	8.9
シンガポール	54	352	56	311	0	0.2	0
チャイニーズタイペイ	73	275	65	251	6.1	16.5	4.5
タイ	25	195	30	182	9.9	22.8	8.0
米国	478	1,278	578	1,969	3.5	4.9	3.3
ベトナム	2	72	3	85	9.8	17.0	8.7
APEC全体	...	6,861	...	7,073	5.8	11.8	4.9
世界全体	3,755	15,237	3,886	15,402	...	...	...

(資料) APEC事務局のオンラインデータベース StatsAPEC(<http://statistics.apec.org/>)より作成。

(注) メンバーの参加年については考慮せず、2012時点でAPECに参加するすべてのエコノミーを掲載。輸出額は fob (free on board、輸出国の港までにかかる金額で計算)、輸入額は cif (cost, freight and insurance、輸入国までの運賃や保険等のコストを含む) の値のため、輸出と輸入の世界合計は一致しない。 ^a 2009年の値。

さらに国際条約に基づく税率には、自由貿易協定 (Free Trade Agreement: FTA¹³) を締結した相手国からの産品のみを対象とした税率がある。FTAでは、実行税率よりも

¹³日本の行う経済統合は Economic Partnership Agreement (EPA) と呼ばれ、財の自由貿易だけでなく投資、サービス、知的財産権、経済協力など幅広い分野を目指す意味合いがあるとい

低い税率が規定されており、ある製品が確かにFTA相手国を「原産地」とあるとの認定基準を満たすことにより、その低い税率（FTAの規定によっては税率ゼロパーセント）が適用される。WTO協定の一部で財貿易に関する^{ガット}GATT（General Agreement on Tariffs and Trade、関税と貿易に関する一般協定）の第1条では、基本原則である最恵国待遇を定めているため、FTAはいわばこの原則からの「逸脱」である。しかし同じGATTの第24条では、「実質上すべての貿易」について関税等の撤廃を「妥当な期間内」で行うという条件を満たす場合に、WTO加盟国がFTAを締結することをいわば例外的に認めているのである。各FTAにおける関税撤廃の方式は、品目ごとに、撤廃期間、撤廃の基準となる税率（ベースレート）、撤廃の方法によって異なるものとなる。

2.3 さまざまな貿易政策ツール

上述のように、関税は主に価格を通して貿易を制限する間接的な貿易政策であるが、実際にはより直接的な貿易政策も各国によりなされてきた。数量規制は、直接的に輸入の数量を規制する貿易政策であり、輸出を行う外国企業にしてみれば、関税賦課よりも規制の度合いが強いため、WTOによって原則禁止とされている。例外的にWTOで認められている数量規制的な措置には、「セーフガード」（safeguard）がある。これは特定品目の貨物の輸入の急増が、国内産業に重大な損害を与えていることが認められ、かつ、国民経済上緊急の必要性が認められる場合に、損害を回避するため の関税の賦課又は輸入数量制限を行うものである。¹⁴ またWTOでのセーフガードに加えて、各FTAに基づく「二国間セーフガード」がある。

われている。しかし本稿では、より一般的な呼称としての **FTA** に統一している。なおこの呼称を巡っては、海外から「日本は **FTA**(自由貿易協定)と呼ばずに **EPA** と呼ぶことで、貿易自由化の除外分野を設けやすくしているのでは」という見方がされている事実もあるが、関税撤廃に限らない合意分野の幅広さ（包括的であること）を意図した点が、**EPA** という呼称の由来である。

¹⁴通常セーフガード（一般セーフガードと呼ぶ）のほかに、農産品を対象にした「特別セーフガード」や、繊維と繊維製品全般が対象となる「繊維セーフガード」がある。農産物セーフガードの発動事例として、1999年に米国は子羊肉について関税割当（後述）の導入を措置内容とするセーフガードを発動した（主要な輸出国はオーストラリア及びニュージーランドであった）。また同年11月には、韓国がにんにくについて関税引き上げを措置内容とするセーフガードを発動している（主要な輸出国は中国）。日本も、ねぎ、生しいたけ及び畳表の3品目の中国からの輸入の急増に対応して、国内産業に重大な損害が生じることを防ぐため、2001年4月にセーフガードを発動した。また中国を原産地とする貨物については、一般セーフガードに加え、中国がWTOに加盟したことに伴う「経過的セーフガード制度」がある。これは緊急輸入制限を意味し、特定の中国製品の輸入が急増して国内の競合する産業に重大な損害を与えたか、または与える恐れがある場合に発動できる特例的な数量規制である。

セーフガードに似た規制的措置として、「アンチ・ダンピング」(anti-dumping)がある。これは、ある商品の輸出向け販売が、国内向け販売より安い価格で行われる（これをダンピングという）ために国内の競合産業が重大な損失を被る場合、自国産業を保護するための関税賦課を指す（その意味では数量規制ではない）。セーフガードやアンチ・ダンピングは「特殊関税¹⁵」と呼ばれ、WTO協定で認められたルールとして、不公正な貿易取引や輸入の急増など特別の事情がある場合に、自国の産業を一時的に救済するため、通常課されている関税に追加的に課されるいわば割増の関税である。

関税、セーフガードおよびアンチ・ダンピングが国内産業の保護を目的として明示的に行われるものであるのに対し、制度的に不透明な形で行われる数量規制が「輸出自主規制」(voluntary export restraint)である。これは、輸入国が輸出国に対して「自主的」に貿易を制限するよう圧力をかけ、輸入国の国内産業を保護するというものである。かつて繊維製品や自動車、半導体製品などの日本を含めた（当時の）途上国に対して、輸出自主規制の要求が米国など先進国からなされていたが、輸出自主規制は根拠となる法制度が不透明で貿易自由化の障害となるため、現在WTOにより禁止されている。

上述のように、関税が貿易政策において一般的であるが、関税と数量規制を組み合わせた「関税割当制度」も存在する。関税割当制度は、一定の数量以内の輸入品に限り、無税又は低い税率（これを「一次税率」という）の関税を適用し、需要者に安価な輸入品の提供を確保する一方で、この一定数量を超える輸入分については比較的高い税率（これを「二次税率」という）の関税を適用することによって、国内生産者の保護を図る制度である。WTOは原則として数量制限を禁止しているが、関税割当制度については、特定の国に対して差別的に適用しないことを条件として認められている。

また「非関税障壁」といって、関税以外の方法を用いて貿易を実質的に制限する政策が存在し、代表例として、植物衛生検疫措置 (sanitary and phytosanitary measures: SPS)、すなわち衛生上の理由として農産品に煩雑な検査や手続きを課したり、貿易の技術的障壁 (technical barriers to trade: TBT)、すなわち製品の規格

¹⁵特殊関税には、ほかにも相殺関税（貿易相手国がWTO(世界貿易機関)に違反した場合、報復として相手国からの輸入品にかけることのできる高関税）、報復関税（貿易相手国の補助金を与えて安く輸出することを相殺するための割増関税）などがある。

や仕様に国内独自のものを要求すること、などが挙げられる。ただし非関税障壁は国によってそのあり方がまちまちであり、またそもそも何を非関税障壁と認識すべきであるかどうかについての見解も異なっている。¹⁶

コラム3 日本の米輸入における関税割当制度

日本におけるコメ輸入は輸入割当制度（直接の数量規制）が廃止され、関税割当制度への移行がなされた。関税割当は輸入割当とは異なり、直接輸入数量を制限するものではないが、やはり輸入数量の抑制を目的とするものである。すなわち一定数量までの輸入米（日本では、これがWTOにおいて約束した義務としての最低輸入数量、いわゆる「ミニマム・アクセス」に相当）については低い税率を適用し、一定数量を超える場合に、その超過分に対してより高い税率を適用するという制度である。すなわち日本は「関税割当」の仕組みを採用し、一定数量までは従来と同様、「国家貿易品目」を維持している。「主要食糧の需給及び価格の安定に関する法律」（いわゆる食糧法）では、ミニマム・アクセスにより輸入される米は無税となっている。しかし「納付金」（1kgにつき292円）は日本の税関に納める必要がある。

ミニマム・アクセス以外で輸入されるコメの関税率は1kgにつき49円（これは従量関税である）で、政府への納付金292円を加えた合計341円を日本の税関は受け取ることとなっている。この1kgあたり341円の関税を「精米」について従価税換算すると、778%となるが、これは2000年からのWTO農業交渉において、非従価税の関税削減幅を決定するために、基準時（1999-2001年）の輸入価格及び国際価格を基に算出された数値である。米は主に米国、タイ、中国から輸入されているが、このような貿易政策の仕組みによって、現状の関税割当制度でもかなりの程度保護されているといえる。

日本の農産品輸入については、米の他にもナチュラルチーズ、革、革靴及びウルグアイ・ラウンド合意により関税化された雑豆、こんにゃく芋など20品目について関税割当制度が適用されており、毎年度ごと（あるいは品目によっては上半期、下半期ごと）に政令で割当の数量が定められている。日本の貿易政策において米の関税割当をはじめとする農産品輸入面の規制措置は大きな特徴であり、日本が今後締結するTPPなど広域FTAの交渉でこれまで以上に大きな焦点になるものと考えられる。

2.4 原産地規則¹⁷

原産地規則は、国際的に取引される財の「国籍」を認定するために用いられるFTA協定のルールであり、第三国からの輸出品がFTAの一方の締結国を経由して他方の国に輸出される場合にまでFTAでの低い税率が適用されること（これを「迂回輸出」という）を回避するためのものである。原産地規則は当該商品が確かにFTA締結国の原産品

¹⁶例えば「企業系列」など法的裏付けのない日本のビジネス慣行や、日本語という言語自体が日本市場への財貿易や投資を通じた企業活動における「非関税障壁」である、という見方も存在している。

¹⁷本節における種々の原産地規則の基礎事項の記述は不公正貿易報告書、2011年版（経済産業省発行）に依拠している。

であることの認定を行うことを主な目的としている。また原産地規則には、規則そのものに付随して、原産地証明手続の種類についてもFTAの締結での重要な点となる。

原産地規則そのものにおいて特に重要な点は、原産地の認定基準である。実際のFTAにおいて採用される基準には、まず「完全生産品基準」、すなわちFTA締結国内で「完全に生産される（例えば、米を植え栽培する、豚を誕生させ飼育する、銅を採掘するなど）」ことを要件とするものがある。例にあるとおり、主に農産品や鉱業品などに適用されている。

次に完全に生産されたとはいえないが、「実質的に原産地とみなせる」原産地認定基準が存在する。これは工業製品に多く適用され、原材料としては第三国からの輸入品が用いられる場合にも、FTA締結国内で十分な生産・加工作業が行われた場合に、原産資格を認定する基準である。この実質的変更基準としては、以下の3種類が挙げられる。

（１） 関税分類変更基準（Change in Tariff Classification rule）

原材料自体はFTAの域外からの輸入品であっても、それらの関税分類番号と、それから生産される製品等の関税分類番号が異なるような生産・加工作業がFTA締結国内で行われた場合に、実質的変更がなされたとみなされ、原産資格を付与するルールである。

（２） 付加価値基準（RVC rule : Regional Value Content rule）

FTA締結国内において生み出された付加価値を金額ベースで算出し、その付加価値が一定の基準値（これを「^{いきち}閾値」という）を超えた場合に、実質的変更がなされたとみなして、当該產品に原産資格を付与するルールである。したがって閾値が高いほど原産資格取得が困難になる。この基準は関税分類変更基準に比べて域内での調達や産業集積を管理しやすいと言われる一方、原産性の立証に際して、詳細な会計データが必要となるなど主に生産を行う企業の負担が大きい。

（３） 加工工程基準（Specific Process rule）

FTA締結国内で特定の生産・加工工程が実施された場合に実質的変更がなされたとみなし、当該產品に原産資格を付与するルールである。関税分類番号の変更や付加価値基準では表れないがやはり大きな加工が施された場合に原産性を与えるルールである。

具体的には化学製品や半導体等に採用されることがある。

東アジアの経済統合においては、共通市場の創設と地域の生産拠点化を進めるために更なる貿易円滑化等を進めるべく、2010 年5 月にそれまでのアセアン加盟10か国間の自由貿易協定（ASEAN Free Trade Area：AFTA）の共通効果特惠関税（Common Effective Preferential Tariff：CEPT）に代わってASEAN物品貿易協定（ASEAN Trade in Goods Agreement：ATIGA）が発効したが、ATIGAを利用する際の実地規則については、付加価値基準か関税分類変更基準のどちらかを選択する方式を採用している。またATIGAの実地証明制度は、政府証明（第三者機関証明）である。

前述のとおり、実地規則は迂回輸出を排除する規定であり、FTA締結国のみが特惠的に関税の撤廃もしくは低い関税率の適用を受ける目的を持つ意味では厳格であるが、一方でFTA域内の企業にとって実地証明の取得を容易にするため、各種の「救済規定」が設けられていることも多い。¹⁸

次に実地証明手続について概観すると、主に、第三者証明制度と自己証明制度の2つの制度に大別できる。また、自己証明制度は、義務や罰則の対象に着目すれば、以下の4つが挙げられる。

（1）第三者証明制度：輸出国当局又は当該当局が指定する機関が輸出者等に対して証明書を発給する制度であり、日本が締結しているFTA(EPA) やAFTA（等において導入されている。日本のFTA(EPA) の場合、日本商工会議所が実地証明書の発給を行うことが通例である。

¹⁸救済規定の主なものは、下記のとおりである。

（1）累積(accumulation)：FTA 相手国の実地部分品である部品・材料を輸入して他の製品の生産に使用する場合、これらを自国の実地品たる部品・材料とみなすもの。自国貿易を増やし、ひいては域内貿易を促進する効果や、締結国間の分業を促進する効果がある。

（2）ロールアップ(roll up)：製品の付加価値を計算する際、一次材料が実地資格を有している場合、当該一次材料中の非実地部分の価額についても実地材料の価額に切り上げることができる規定である。

（3）トレーシング(tracing)：製品の付加価値を計算する際、一次材料が非実地材料の場合、非実地材料の価額から、当該一次材料中の実地部分の価額を除外することを可能とする規定である。

（4）デミニマス：製品の実地規則が関税分類変更基準による場合であって、非実地材料を用いて製品を生産したものの所要の実地規則を満たすほどの関税分類の変更が生じず、実地資格を取得できない場合、当該非実地材料の製品に占める割合が製品の価額又は製品の重量の一定割合以下であれば実地資格を付与する。つまり僅少の非実地材料は実地の認定にあたって無視してもよいとの規定である。

（２）認定輸出者による自己証明制度：輸出国当局によって認定された者が証明書を作成する制度である。EU等において導入されており、また、日本においても、2009年9月に発効したスイスとの間のEPAにて導入されている。

（３）輸出者による自己証明制度：輸出国内に所在する輸出者等が証明書を作成する制度である。北米自由貿易協定（North American Free Trade Agreement: NAFTA）、韓国・チリFTA、豪州・チリFTA、環太平洋戦略的経済連携協定（P4）等で導入されている。

（４）輸入者による自己証明制度：輸入者が証明書を作成する制度である。米国・豪州FTA等で導入されている。

原産地規則および原産地証明手続きのパターンには、大別して米国が採用する米州型、EC が採用する欧州型、およびアジア地域諸国の採用するアジア型の3つが存在する。米州型では、関税分類変更基準をベースに、重要な品目については付加価値基準を導入している。原産地証明手続きは自己証明型である。欧州型では、加工工程基準および付加価値基準がベースとなっており、原産地証明手続きは認定輸出者型と第三者証明の併用である。そしてアジア型では、上述のATIGAのように付加価値基準か関税分類変更基準のどちらかを選択する方式を採用しているものも多いが、併用しているケースもある。原産地証明手続きは政府証明（第三者機関証明）を採用している場合が多い。

2.5 日本を中心とした東アジアの FTA

表2に日本が締結した発効済FTA（EPA）の財貿易関連概要を示す。関税覧を見ると、相手国によって関税撤廃の比率（貿易額ベース）がまちまちであるものの、90%前後かそれを上回る水準が多い。WTOにおける規定「実質的にすべて（substantially all）の貿易を自由化すること」が、通例 90%程度を指すこととされているため、この規定を順守している。しかし貿易額ベースでは、大きな貿易金額の品目の影響が大きくなってしまう。貿易金額に影響されない品目ベースでみると、実は日本のFTA(EPA)の関税撤廃比率は80%台である¹⁹。

表2 日本が締結した発効済 FTA（EPA）の財貿易関連概要（2012年3月1日現在）

¹⁹ 例えば日・マレーシア経済連携協定の品目ベースでの自由化率は両国間の貿易全体で86.8%となっており（経済産業省資料より）、日本の締結した他のFTA(EPA)も同程度である。

FTA (EPA) 名	署名・発効年月	関税	原産地規則	特色
日本・シンガポール新時代経済連携協定	2002 年 1 月署名、11 月発効。	シンガポールから日本への輸入額の約 94%、輸入額の 100%、両国間の貿易総額の 98%以上について、輸入関税が撤廃。	関税分類変更基準か付加価値基準（関値 40%）かの選択性。原産地証明制度は、第三者証明制度（各地の商工会議所が原産地証明書の発給を行う）。	国内の産業に重大な損害を与えないようにセーフガード措置が設けられている。
日・メキシコ経済連携協定	2004 年 9 月署名、2005 年 3 月発効。（改正議定書が 2011 年 9 月 21 日に署名。）	日本の対メキシコ輸出額の約 98%、輸入額の約 87%が関税撤廃	関税分類変更基準が中心。産品によって異なるが、付加価値基準の主な関値は 50%。原産地証明制度は、第三者証明制度（日本商工会議所が原産地証明書の発給を行う）。	メキシコ（米、加、EU（25 カ国）、中南米諸国等 40 カ国以上と FTA を締結済み）経由の北米・南米市場への参入が可能となる。
日・マレーシア経済連携協定	2005 年 12 月署名、2006 年 7 月発効。	日本の対マレーシア輸出額の約 99%、輸入額の約 94%が関税撤廃	付加価値基準（関値は主として 40%）か関税分類変更基準かのいずれかを選択できる制度を基本としている。	二国間 EPA の枠組み（モデル）を提供するもので、東アジア共同体（構想）への布石。
日・フィリピン経済連携協定	2006 年 9 月署名、2008 年 12 月発効。	日本の対フィリピン輸出額の約 97%、輸入額の約 92%が関税撤廃	日・マレーシア経済連携協定と同様、付加価値基準（関値は主として 40%）か関税分類変更基準かのいずれかを選択できる制度を基本としている。	フィリピンとの貿易・投資の拡大および人の移動（看護師・介護福祉士等）による相互利益。
日・チリ経済連携協定	2007 年 3 月署名、9 月発効。	日本の対チリ輸出額の 99.8%、輸入額の	付加価値基準の算定方法によって異なる関値を	日本企業による対チリ貿易・投資環境

		90.5%が関税撤廃	定めており、産品の FOB 価格から非原産材料の価額を控除して算定する従来の方法（build-down 方式）の場合は付加価値 45%、原産材料の価額を積み上げて算定する方法（build-up 方式）の場合は付加価値 30%を満たすこと。	の改善（チリは米、EU、韓国、中国等 40 カ国以上と FTA 締結済）
日・タイ経済連携協定	2007 年 4 月署名、11 月発効。	日本の対タイ輸出額の約 97%、輸入額の約 92%が関税撤廃	基本的な構成は日マレーシア協定と同様付加価値基準（閾値は主として 40%）か関税分類変更基準かのいずれかを選択できる。化学製品については加工工程ルールを導入。	自動車・機械類・電気機器の一大生産拠点タイとの EPA により、東アジアの貿易・投資関係の強化の一環。
日・ブルネイ経済連携協定	2007 年 6 月署名、2008 年 7 月発効。	日本の対ブルネイ輸出額の約 99.94%、輸入額の約 99.99%が関税撤廃	基本的な構成は日マレーシア協定と同様付加価値基準（閾値は主として 40%）か関税分類変更基準かのいずれかを選択できる。	ASEAN 全体との EPA を締結するステップ。ブルネイからの天然ガスおよび関税の安定供給の確保。
日・インドネシア経済連携協定	2007 年 8 月署名、2008 年 7 月発効。	日本の対インドネシア輸出額の約 90%、輸入額の約 93%が関税撤廃	基本的な構成は日マレーシア協定と同様付加価値基準（閾値は主として 40%）か関税分類変更基準かのいずれかを選択できる。	世界第 4 位の人口（約 2.2 億人）の巨大市場へのアクセス確保。人の移動（看護師・介護福祉士等）による相互利益。

日・ASEAN 包括的経済連携協定	2008 年 4 月署名、12 月発効。	日本の対 ASEAN 6（ブルネイ、インドネシア、マレーシア、シンガポール、フィリピン、タイ）への輸出額の約 90%、輸入額の約 93%が関税撤廃	域内原産割合 40%又は、関税分類番号の 4 桁（CTH）を原則として規定している。	日本にとって初めての多国間経済連携協定。アセアン諸国との二国間 EPA ではカバーしきれない生産フローを自由化し、アセアン域内での生産ネットワークの強化を目的とする。
日・ベトナム経済連携協定	2008 年 12 月署名、2009 年 10 月発効。	日本の対ベトナム輸出額の約 88%、輸入額の約 95%が関税撤廃	日・ASEAN 包括的経済連携協定と同様、域内原産割合 40%又は、関税分類番号の 4 桁（CTH）を原則として規定している。	ASEAN メンバーで高い経済成長を続けるベトナムとの貿易・投資の拡大。ベトナムにとっては初の二国間 EPA。
日・スイス経済連携協定	2009 年 2 月署名、9 月発効。	日本の対インド輸出額の約 99%、輸入額の約 99%が関税撤廃	原産地証明制度については、従来の第三者証明制度に加え、我が国の EPA では初めて認定輸出者による自己証明制度を導入している。	日本にとって、欧米先進国との間の初の経済連携協定。
日・インド経済連携協定	2011 年 2 月署名、8 月発効。	日本の対インド輸出額の約 90%、輸入額の約 97%が関税撤廃	関税分類番号 6 桁の変更と付加価値 35%を併用したルールを基本的に採用。	アジア第 3 位の経済規模を有し高い経済成長を続けるインドとのビジネスチャンスの拡大。
日・ペルー経済連携協定	2011 年 5 月署名	日本の対ペルー輸出額の約 99%、輸入額の約 99%が関税撤廃	原産地証明制度については、日・スイス経済連携協定と同様、第三者証明制度に加え、認	豊富な資源（特に銅鉱）を有するペルーとの貿易・投資の自由化・円滑化を

			定輸出者による 自己証明制度を 採用。	確保。
--	--	--	---------------------------	-----

出 所 : 外 務 省 FTA 関 連 サ イ ト
(<http://www.mofa.go.jp/mofaj/gaiko/fta/index.html>)、不公正貿易報告書(2011年版)に基づき作成。

表2にある通り、関税および特色にはFTAによってばらつきが見られ、それぞれのFTA目的が異なっている。しかしこのことは、いわゆるスパゲティ・ボール現象(spaghetti ball phenomenon)につながる。これは、WTOの不振を反映した、ドミノ的な多数のFTAの乱立によって管理運営が互いに複雑となり自由貿易の障害となる現象を指している(規制がボールに入れたスパゲティのように多重に絡まり合う様から、そのように呼ばれる)。ここで規制とは、例えば後述の原産地規制²⁰を指す。既述のように、最終的にはFTAの乱立からWTOをベースとした単一の多角的貿易自由化に相互補完的に進むことが不可欠となる。図6で、各曲線は互いに異なる各国の関税率および規制を表すが、表2に掲載の日本のFTA(EPA)だけでもばらつきが見られ、世界各国のFTAも考えると、ボールに入ったスパゲティの麺のように複雑に絡まりあっている。世界的なFTA乱立による手続きの錯綜という弊害は確かに存在しており、特に中小企業にとってはスパゲティ・ボール現象のためにFTAの利用率が低いのが現状である(コラム1参照)。

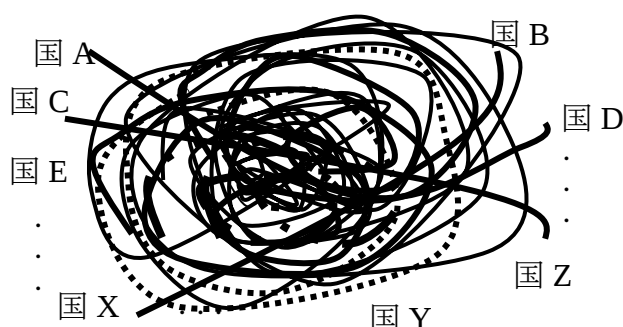
海外のFTAを見ると、貿易金額でも品目ベースでも100%に近い自由化率のものも多い(例えば米豪FTA、米韓FTAなど)。しかしいずれにせよFTAの乱立状況には変わりなく、今後「東アジア共同体」構想など²¹の広域化されるFTAの構築にあたっては、日本のFTA(EPA)による貿易自由化度を高めていき、いずれかの段階で一元化していくことが、アジア太平洋地域での政策論議の焦点となっている。

²⁰ 原産地規制は商品の原産地を特定するための規制(ルール)である。商品の原産地を一つの国に特定することが困難になってきたことを受けて、WTOの「原産地規則に関する協定」のもとに、加盟国がその規制(ルール)を受けている。

²¹ 他にもアジア太平洋地域では、日本・中国・韓国の三国間でのFTA構想や、米国主導による環太平洋パートナーシップ協定(Trans Pacific Strategic Economic Partnership

Agreement: TPP)、ASEAN主導を意識したRCEP^{アールセップ}(Regional Comprehensive Economic Partnership)などがある。なおRCEPはASEAN+3(3とは日本、中国および韓国)およびASEAN+6(さらにオーストラリア、ニュージーランド、インドが加わったFTA構想)を合わせて呼ぶ名称である。これらの広域FTAはいわば競争的に提案されており、東アジアおよびより広い環太平洋地域において、どのような形でFTAの一元化がなされるかは予断を許さない。

図6 スパゲティ・ボール現象



第3節： 経済統合の分類と効果に関する経済理論

本節では、経済統合の段階の分類と経済統合の持つ効果について紹介する。

3. 1 経済統合の分類と性質

経済統合はレベルに従って以下のように分類することができる。

- (1) 自由貿易協定 (free trade agreement : FTA) : 加盟国間では関税を撤廃するが、非加盟国に対しては独自の関税を各国が設定するものである。
- (2) 関税同盟 (customs union) : 加盟国 (地域) 間の関税を撤廃し、非加盟国に対しては各国共通の関税を設定するものである。(1) の自由貿易協定と異なり、対外関税でどの国も歩調を合わせる。
- (3) 共通市場 (common market) : 加盟国 (地域) 間では財・商品・サービスの貿易に対する制限のみならず、労働、資本という生産要素の移動に対する制限をも撤廃するものである。労働や資本が自由に移動できる。
- (4) 経済同盟 (economic union) : 財や生産要素の移動に対する制限を撤廃し、各国の経済政策をある程度協調的に行うものである。
- (5) 完全な経済統合 (full economic integration) : 経済同盟の諸条件に加え、財政・金融政策や社会政策などについても政策を完全に統一し、超国家的な組織を設立するものである。

上記の分類に即して考えると、EU ではすでに (3) から (4) の段階にあるものと考えられる。一方東アジアにおいては、ASEAN (東南アジア諸国連合) がほぼ (1) の自由貿易協定の段階に至りさらに (2) に向けて動きつつある他は、いまだ地域すべてをカバーする制度的な経済統合の段階ではなく、二国間など個別の自由貿易協定、すなわち (1) の段階の経済統合が複数存在している状況である。

経済統合は、複数国・地域間で締結される経済面での特惠的 (preferential) な取り決めである。特惠的な取り決めとしては、内容を商品のみに限る場合もあれば、サービスをも含める場合もあり、そして投資や労働などの生産要素さらに知的財産権や

財政・金融システムなどの経済制度をも含むより包括的 (comprehensive) な場合もある。いずれにせよ、経済統合は域外国を必然的に差別する内容となるため、本来、多角的貿易自由化を推し進める WTO の精神にそぐわないものである。しかし、1995 年の WTO 設立に先駆け、ヨーロッパ地域においては独自の地域的な経済統合 (EU、欧州連合) がすでに存在していたため、WTO としてもこれらを (上述の GATT24 条において) 追認せざるを得なかったのである。

GATT24 条の原則を集約する精神は、「質の高い」経済統合を実現させるべきである、というものである。「質の高い」とは地域的な協定が補完的で互いに築き上げる、という意味である。すなわち地域的な自由貿易協定であっても、それが地球全体を覆うようになれば WTO の目指す多角的な貿易自由化と一致するはずである。

2. 2 FTA による経済効果

ここでは、FTA が締結された場合の経済効果についての理論を紹介する。FTA による経済効果は、静態的效果と動態的效果の 2 つに分けて考えることができる。

(1) FTAの静態的效果(Static Effect)：貿易創出効果、貿易転換効果²²

経済統合が行われると、経済統合を行った地域内で、貿易が新たに行われる。これを貿易創出効果(Trade Creation Effect)という。また同時に、域外との貿易が縮小し、その分が域内との貿易に転換される。これが貿易転換効果(Trade Diversion Effect)である。貿易創出効果と貿易転換効果は、既存の産業の状態が「変化しない」(静態的、static) という状況において観察されるため、ともに「静態的效果」とであるとされる。ここでは A 国、B 国、C 国の三国が存在する世界を考え、当初はいずれの国も WTO に基づく輸入関税政策を採っているとしよう。そこで、A 国と B 国が新たに経済統合 (すなわち FTA) を締結するとする。A 国－B 国の間では輸入関税が相互に撤廃される。数値例で示すと以下の表 3 および表 4 のようになる。

表 3 貿易創出効果の数値例 (FTA が A 国と B 国との間で結ばれるケース)

²²本項の内容は阿部・石戸 (2008) に依拠している。

	A 国	B 国	C 国
国内生産費（＝国内価格）	100	90	85
A 国による関税（20％）賦課後の価格（WTO の MFN 待遇）	100	108	102
A－B 間での自由貿易協定締結後の価格	100	90	102

表 4 貿易転換効果の数値例（FTA が A 国と B 国との間で結ばれるケース）

	A 国	B 国	C 国
国内生産費（＝国内価格）	100	90	80
A 国による関税（20％）賦課後の価格（WTO の MFN 待遇）	100	108	96
A－B 間での自由貿易協定後の価格	100	90	96

表 3 において、A 国、B 国、C 国のこの商品（例えば自動車とし、商品はすべて品質と仮定する）の国内生産費は、通貨単位が同じであると仮定して、それぞれ **100、90、85** であるとする。すなわち生産効率において C 国が一番、B 国が二番、A 国が最も劣る状況にある。

もし、WTO ベース（多国間ベース）で A 国が B 国と C 国に対して関税賦課（輸入品に対する **20%** の従価関税）を実施するならば、A 国内における販売価格は、表 3 の 2 行目にある通り、A 国商品が **100**、B 国商品が **108**、C 国商品が **102** に上昇する。

（B 国商品、C 国商品に関する計算式はそれぞれ $90 \times (1+0.2)=108$, $85 \times (1+0.2)=102$ である。）すると経済合理的な A 国内の消費者は、最も販売価格の低い自国商品を購入する。

そこで新たに A と B との間で自由貿易協定（FTA）が締結されたとすれば、B 国から A 国への輸入品には関税がかからなくなるため、A 国内における B 国商品の販売価格は元のように 90 に引き下げられる。すると、A 国内の合理的な消費者は、今度は最も販売価格の低い B 国からの輸入品を購入するようになる。すなわち、A 国の国内産商品の購入を手控え、代わりに B 国商品の輸入を新しく行うようになる。これが貿易創出効果である。これは、経済効率の劣る A 国商品からより効率の優れた B 国商品へ消費者の需要が移るためであり、経済資源のより効率的な活用の観点からみて望ましいものである。ただし、世界的に最も価格が安いのは依然として域外の C 国商品であ

るから、本来は C 国商品の輸入増大が最も望ましい。しかし、A-B 間のみで自由貿易協定が成立しているので、いわば次善の策として B 国からの輸入創出効果が生じているのである。域外の C 国商品は差別されている。

次に表 4 においては C 国の生産費を今度は 80 であると仮定し、その他は不変とする。すると、表の二行目のように関税が 20% 賦課された後でも C 国からの輸入商品が最も安い。従って WTO 下での貿易体制において C 国商品の輸入が A 国において実現する。その状況で、表 3 と同様に A-B 間で自由貿易協定が結ばれる。即ち、A 国と B 国との間で関税が撤廃される。すると、今度は、経済効率において、本来 C 国より劣っている B 国からの輸入商品が最も安くなる。これまでの C 国からの輸入はなくなり、B 国からの輸入に転換される。これが貿易転換効果である。経済効率の面で C 国より劣る B 国の生産者が選好されることになる。これは、経済学的に（もしくは資源配分上）望ましいことではない。A-B 間の自由貿易協定によって C 国が政策的（人工的）に排除されたために起こる現象であり、自由貿易協定の弊害とみなされている。

望ましいのは、経済効率の良い C 国のような国を政策的に差別することではなく、むしろ自由貿易協定に取り込むことである。つまり協定を開かれた状態に保つことである。そしてこれを地球規模に広げて考えるならば、究極的には、やはり WTO ベースの多角的な貿易自由化が最も好ましい、という結論に至る。地球上のいずれの国も（南の国も北の国も）、なんらかの経済効率ないし比較優位を持っているからである。各々の自由貿易協定も究極的にはその方向に向かいプラスの相乗効果を目指すべきであろう。

コラム4 貿易創出効果と転換効果の実例

ここでは個別品目で国連貿易統計(UNCOMTRADE)でチリ産ワインとフランス産ワインのデータをとって見たところ、下の表のようになり、2008 年以降、チリ産ワインのシェアは高まってきている。貿易量はもちろん為替レートなどの影響を受けるものの、フランス産ワインの輸入量と比較すると、チリ産ワインは日本において市場シェアを

日本のチリおよびフランスからのワイン輸入額の比較

年	チリからのワイン輸入額（百万ドル）	フランスからのワイン輸入額（百万ドル）	世界全体からのワイン輸入	チリの占める率（%）	フランスの占める率（%）
2000	34	470	802	4.2	58.5
2001	33	472	791	4.2	59.7
2002	30	491	806	3.7	60.9
2003	31	564	906	3.4	62.3
2004	35	688	1059	3.3	65.0
2005	34	663	1032	3.3	64.3
2006	35	775	1173	3.0	66.1
2007	46	817	1253	3.7	65.3
2008	60	835	1331	4.5	62.8
2009	72	601	1079	6.7	55.7
2010	90	652	1173	7.7	55.6

注：HS96 貿易分類でコード 2204” Grape wines(including fortified), alcoholic grape must” のデータを抽出。

出所：国連貿易統計 UNCOMTRADE オンラインデータベース

(<http://comtrade.un.org/db/default.aspx>)。

伸ばしている。日本とチリは 2007 年 9 月 3 に発効したが、チリ産ワイン(ボトル)に対して日本のかける関税は 12 年間で段階的関税撤廃されることになっており、日本の日常生活でスーパーに行ってみても、確かにチリ産ワインが（また魚介類のサーモンなども）目立つようになってきている。断定はできないものの、これはまさにフランス産ワインからチリ産ワインへの貿易転換を示すといえないであろうか。

今後東アジアにおいて一元化された FTA が締結されれば、東アジア地域においても貿易転換効果と思われる事例がたくさん出てくるであろう。

(2) FTA の動態的効果(Dynamic Effect)：資本蓄積効果(Capital Accumulation Effect)、生産性上昇効果(Productivity Enhancement Effect)

経済統合が行われると、市場の拡大に応じて、企業は域内に生産拡大のための工場建設を行う。すなわち直接投資によって実物資本が蓄積される。これが資本蓄積効

果である。また域内において企業間の競争が活発化することにより、技術革新が進み生産性が上昇する。これが生産性上昇効果である。これらの効果は、静態効果のように関税撤廃とともにすぐに現れる効果というよりは、時間を通じて出てくるものであるため、動態的な効果と分類される。東アジアの経済統合を考える上では、特にこれらの効果が重要であり、静態的には比較優位の視点から輸出利益を失う産業が出てくるとしても、動態的には FTA の域内外からの投資が拡大し、良い意味での競争によって生産性が向上して域内の経済が活性化することが期待されるのである。

いまだ東アジアにおいて公式の経済統合が行われていないのでこの動態効果の実例は今後注視していく必要があるが、東アジアの現時点での「実質的な経済統合」で観察されている事象として、具体的には、日中合作や韓国作成のテレビドラマが日本の市場で人気を博したり、また韓国やインドネシアのアイドル歌手が日本の歌謡界においても注目を集め、関連する財の東アジア域内での輸出入は活発になっている。これらはまさに資本提携や競争による「生産性の上昇」と捉えることもできるように思われる。

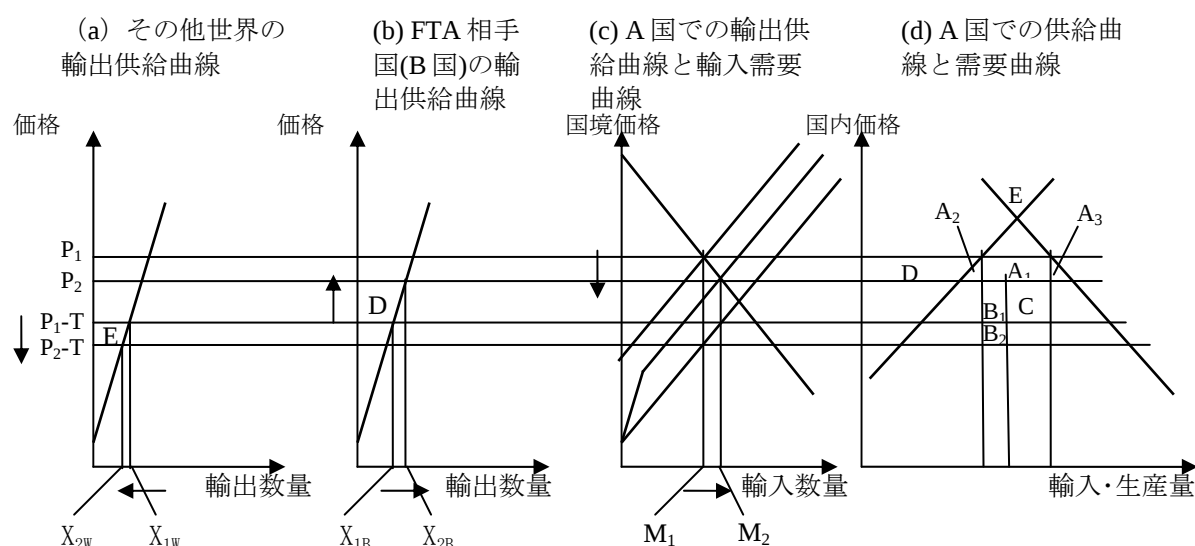
さらに別の次元の話であるが、Baldwin and Charles Wyplosz (2009)の指摘するように、貿易転換効果を恐れ FTA を目指す動きが競争的に加速化したり（これを「ドミノ効果」という）、個別政府の行う貿易関連の規制撤廃が競争的に自由化されたりもする。この側面も、経済統合に伴う一種の「動態的な経済効果」といえ、実際に東アジアでも、ASEAN を中心とした FTA か（その場合、+3 なのか+6 なのか、さらに米国およびロシアも入れて+8 なのか）、日本・中国・韓国の枠組みでいくのか、あるいは環太平洋パートナーシップ協定で自由化すべきか、などといった複数の広域 FTA 構想は、相互に動態的な形で刺激し合っている。

このように、生産要素（労働および資本）の競争と改善、市場の統合および貿易関連政策の競争的自由化などによる経済効果はまさに動態的（ダイナミック）なものであり、東アジアの公式な経済統合の効果は計り知れない可能性を秘めているのであろう。なお先に触れた貿易創出効果および貿易転換効果は、東アジアでも確かに存在すると推定されるが、同時に各国の技術水準も動的に変容する中であるため、それは貿易シェアにも大きく影響を与える。結局静態的な効果と動態的な効果を分けて抜き出すことは非常に困難であり、実証研究が少ないのが現状である。この面での今後の研究が必要である。

3.3 FTAの厚生分析²³

前項でみた FTA の経済効果とは、関税を撤廃することを指すが、WTO における多角的貿易自由化交渉では数量制限を関税率に置き換え、その後関税率を低めていくのが主要な貿易自由化の手段である。本項では、関税を撤廃する場合の厚生効果について考える。関税撤廃の方法の中でも、一方的に関税を下げる場合、二国間で関税を下げる場合、多国間で関税を下げる場合によって異なるものの、分析の焦点を絞って明確化するために、ここでは「自国が一方的に関税を下げる場合」についての部分均衡分析（他の状況を一定とした分析）を行う。図7は、ある特定の財についての「部分均衡分析」（他の市場動向を一定と考えた場合の価格と数量の関係分析）の図である。一番左の図(a)は FTA を行っていない「その他世界」から分析の主体として考える国（A 国と呼ぶ）への輸出品の供給曲線である。左から2番目の図(b)は FTA を行う相手国（B 国と呼ぶ）からの輸出品の供給曲線である。また右から2番目の図(c)は分析の主体として考える国（A 国）の国境における総合的な輸出供給曲線（B 国と「その他世界」の供給曲線を合わせたもの）および A 国の輸入需要曲線を表わし、一番右の図(d)は（A 国）の内部におけるこの財の需要曲線（輸入への需要と国内産品への需要を合わせたもの）と供給曲線（輸入だけでなく、A 国での生産品も含めた供給）を表わしている。

図7 関税同盟内と外の厚生（利害）関係



出所：Baldwin and Wyplosz(2009).

²³本節の記述は Baldwin and Wyplosz(2009)を参考に行っている。

まず(d)を見ると、需要曲線と供給曲線の交点 E が上の方に位置している。これは、もし A 国が貿易を行わない自給自足の体制であったとすれば実現するであろう均衡点であり、その場合のこの財の価格はかなり高いことを表わす。しかしこの国 A は貿易を行うことにより、自給自足の時よりは安い水準の価格でこの財を輸入することができる。ここで外国からの財の価格が P_1 という水準であったとする。ただしこれは従価関税 T を上乗せされた価格である。しかしそれでも国内における割高な財（関税はかからないがそれでも非効率性ゆえにそうなる）よりも安く、A 国は P_1 の高さで需要曲線と供給曲線の水平方向の差だけ財を輸入することにより、より安い価格でこの財を消費することができる。（これは完全に自由ではないものの、一応貿易の利益である。）この時、国 B および「その他世界」における生産者は関税 T を上乗せされた価格で A 国内の市場に財を供給しているのであるが、B 国およびその他世界の内部では、関税 T を上乗せする前の価格水準、すなわち $P_1 - T$ の水準でこの財は生産されている。すると国 B では図(b)の X_{1B} の水準で、その他世界では図(a)の X_{1w} の数量だけ輸出のための生産（供給）がなされる。

次にこの国 A が国 B と FTA を締結したとする。すると国 A はこれまで国内産業を保護する目的で従価関税 T を輸入品に対して一律かけていたのだが、B 国に対してだけはそれを免除し、無税とすることになる。するとこの価格 P_1 の水準はそのまま国 B からの輸出品に対して適用されるので、これまでより高い価格で生産してもよくなる（関税を払う必要がないため）。ただしこの「国 B からの輸出業者だけ関税を払わなくてよい」ということは、国 B においてより多くの供給がなされる（図の(b)では B 国から A 国への輸出量が X_{1B} から X_{2B} へと増大）ことを意味するため、その他世界を合わせて考えても、この財の輸出量は同じ価格水準（関税を払ったかどうかにかかわらず、最終的に国 A の消費者が払う価格）で多くなり、このことは図(c)に書き込まれている通り、全体としての輸出供給曲線がやや下にシフトすることを意味する。すると国 A におけるこの財の全体としての国内均衡価格は P_2 に低下する。（国 B がより多く供給することになり、その結果としてこの財の供給量が世界的に増大するので、豊富になった分、この財の価格が下がる、と解釈できる。）

しかしこのようにやや低くなった価格水準 P_2 は、（関税 T を考える必要がないため）国 B の生産者にとってはそのまま受け取って輸出量を決定するための価格であるが、その他世界にとっては、以前と変わらず関税 T は上乗せされてこれは国 A に取ら

れてしまうため、関税 T の影響を除いて「手取りの価格」をもとにして輸出量を考えなければならない。すなわち P_2 ではなく $P_2 - T$ という価格水準で輸出量を決定しなければならない。これはその他世界の供給者にとっては、以前の $P_1 - T$ よりも低い価格水準で供給しなければならないことを意味するため、「それでは利益が上がらない」と考えて輸出を取りやめる業者が出てくることが予想される。そうすると、実際にその他世界からの輸出供給量は減少し、以前の輸出数量 X_{1W} から X_{2W} へと低下する。一方国 B では、上述の通り、より多くの財輸出がなされ（繰り返しになるが FTA のパートナーとしての国 B においては輸出量が図の(b)で X_{1B} から X_{2B} へと増大する）。ここで FTA に加盟していないその他世界においては輸出量が減少し、FTA に加盟している国 B においては輸出量が増加しているので、このことは、貿易創出効果が起こったと捉えることもできる。

これらのことは、図では次のように考えられる。まず、その他世界からの輸出は減少し、輸出価格も低下するため、その他世界にとっては、 E だけの生産者余剰が失われる。FTA 締結相手国（国 B ）にとっては、図の(b)にある D だけ厚生が増す。A 国にとっては図の(d)にある B_2 だけ消費者余剰が増すことになる。一方 FTA のパートナーB 国からの財には関税がかけられなくなるため、価格は上昇し、A 国の消費者余剰は減少する。その減少量は C である。

A 国にとってのトータルの厚生増大（あるいは損失）は $A_2 + A_3 + B_2 - C$ となる。 $A_2 + A_3 + B_2$ が C より大きければこれはプラスすなわち厚生増大、小さければマイナスすなわち厚生損失となる。²⁴すなわち一番右の図(d)でこの FTA が全体として国 A にとって望ましいものであるかどうかをこの国 A の「厚生水準」をもとに考えると、実は全体的な効果はプラスになる場合とマイナスになる場合の双方が考えられるのである。具体的に考えると、「これまで域外からの安く優れた製品を輸入できていたのが、FTA の締結によって域内のより割高な国からの製品によって取って代わられて（転換されて）しまい、このことからくる余計な出費が非常に大きく、また関税収入の減少もあり、貿易による国内生産からより効率的な輸入への切り替え（貿易創出効果）を加味しても、国にとって全体的に損失ともなりうる」という状況である。議論が込み入るが、基本的な話として、生産効率の良くない国同士での FTA は貿易転換効果が勝ってしまうために、当

²⁴更に、実は「従価関税 T が十分に大きければ、厚生増大になる可能性が高くなる」ことが研究で明らかとなっている。

該国の厚生を却って下げることにともなりかねず、それは避けるべきことがFTA政策上の基本認識として重要であろう。

次に、上記の議論には出てきていない種類の厚生効果も現実には存在している。それは国内生産から輸入へ転換することを意味するため、国内で縮小を余儀なくされる産業においては反発が出てきて、それが大きな政治および社会的な混乱につながるという短期的な「厚生損失」である。政治的非対称性(political asymmetry)といって、「多量の利益が非常に多くの消費者に分散し、一方不利益が少数の生産者に集中する結果、全体としては利益が不利益を上回っていても、少数の生産者が不利益を不満として政治的運動を大きく展開するに至る構図」が現実のものとなっている。例えば日本の米の保護により、消費者は一食あたりでせいぜい数十円を余計に支払っているにすぎないが、生産者にとっては年間の所得がほぼすべてなくなってしまうことを懸念している（あるいは、実態はともかくそのように表明している）。したがって平均的な日本の消費者と日本国内の農業従事者（生産者）とを比較した場合、後者が農業保護グループとして政治活動を非対称なまでに活発化することは当然であろう。

そこで FTA の経済理論の構築においては「産業調整がスムーズに行われ、コストがゼロ」という仮定はせずに、現実的な「コスト」を踏まえた議論をすべき局面にきている。端的な話として、農業縮小に伴って転職の必要性が生じるが、そのための情報提供や職業訓練を行うことには実際にはコストがかかる。また昨今はいわば生産の縮小と結果的な失業を心配する「心理的なコスト」も大きく、米韓 FTA での農業団体の反発ぶりやその隣国日本での議論など、現実を見る限りでは、このような要素も経済統合の理論を考察する上で確かに加味すべき「コスト」といえよう。

しかしこのような短期的な厚生損失を将来への「投資」と考え、このプロセスを経て長期的には「厚生増大」になることが広域 FTA では見込まれており、そうであるからこそ、現在東アジアおよびより広く環太平洋地域で複数の FTA 構想について積極的な政策論議がなされているのである。

本項では、収穫一定で完全競争の場合を想定した部分均衡分析を概観した。しかし現実には収穫逓増かつ不完全競争（独占利潤が得られるケース）の場合も多い。例えば、半導体産業では、一か所で集中的に生産するほど、収穫逓増的に安く生産することが可能となる。このため、韓国企業は、DRAM という半導体で東アジアをはじめ世界的にシェアを伸ばしている。すると隣国の日本に所在する半導体関連企業はシェアの

縮小を余儀なくされることになる。このような収獲逡増下での FTA の経済・厚生効果に関する議論はさらに複雑になるが、「空間経済学」としての研究が進行中である。

第4節：まとめ

上で述べたように、東アジアにおいては、「事実上の経済統合」が「制度的経済統合」に先行している。そしてこのことは特に EU と比較した場合に、やや「遅れた」状況、として認識されることが多い。しかし冒頭の第1節で述べたことは、事実上の経済統合が東アジアにおいて非常に活発化している現状である。企業による貿易や投資を通じた経済統合こそが東アジアに特徴的な経済統合のあり方であるとすれば、東アジアは経済統合の段階として遅れているとはいえないのかもしれない。むしろ部品や素材などの中間財を生産し貿易するという産業内貿易においては、世界に先駆けてこの東アジア地域において行われているとさえ言えよう。

しかしやはり政府レベルにおいて FTA あるいは EPA といった国際条約を結ぶ形で東アジアを一元的にカバーする制度的経済統合を推進していくことは、この地域における事実上の経済統合をさらに推し進めることになると考えられ、重要な政策課題である。

参考文献

<和文>

- 阿部清司・石戸光（2008）『相互依存のグローバル経済学：国際公共性を見すえて』明石書店。
- 深尾京司・伊藤恵子（2009）「東アジアにおける工程間分業と中間財貿易の進展」『JBIC 国際調査室報』No.1、pp. 97-107、国際協力銀行。
- 若杉隆平（2007）『現代の国際貿易－ミクロデータ分析－』岩波書店。

<英文>

- Athukorala, Prema-chandra (2005) "Product Fragmentation and Trade Patterns in East Asia," *Asian Economic Papers*, vol. 4 (3), pages 1-27.
- Athukorala, Prema-chandra and Archanun Kohpaiboon (2009) "Intra-Regional Trade in East Asia: The Decoupling Fallacy, Crisis, and Policy Challenges," ADBI Working Paper Series No. 177, December, Asian Development Bank Institute.
- Amiti, Mary and Caroline Freund (2010) "The Anatomy of China's Export Growth," NBER Chapters, in: *China's Growing Role in World Trade*, pages 35-56, National Bureau of Economic Research.
- Amiti, Mary and Jozef Konings (2007) "Trade Liberalization, Intermediate Inputs, and Productivity: Evidence from Indonesia," *American Economic Review*, American Economic Association, vol. 97(5), pages 1611-1638, December.

- Amiti, Mary and Katharine Wakelin, (2003) "Investment liberalization and international trade," *Journal of International Economics*, Elsevier, vol. 61(1), pages 101-126, October.
- Arndt, Sven W. and Henryk Kierzkowski (2001) *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*, Oxford University Press.
- Baldwin, Richard and Charles Wyplosz (2009), *The Economics of European Integration*, Third Edition, London: McGraw-Hill.
- Baldwin, Richard and James Harrigan (2011) "Zeros, quality, and space: Trade theory and trade evidence," *American Economic Journal: Microeconomics*, 3(2), pp. 60-88.
- Bernard, Andrew B., Jonathan Eaton, J. Bradford Jensen, and Samuel Kortum (2003) "Plants and productivity in international trade," *American Economic Review*, 93 (4), pp. 1268-1290.
- Campa, Jose, M. and Linda Goldberg (1997) "Investment in manufacturing, exchange rates and external exposure," *Journal of International Economics*, 38, pp. 297-320.
- Campa, Jose, M. and Linda Goldberg (1997) "The evolving external orientation of manufacturing: a profile of four countries," *Economic Policy Review*, July, pp. 53-81.
- Chia, Siow Yue (2010) "Trade and Investment Policies and Regional Economic Integration in East Asia," ADBI Working Paper Series No. 210, April, Asian Development Bank Institute.
- Egger, Hartmut, Peter Egger, and David Greenaway (2008) "The Trade Structure Effects of Endogenous Regional Trade Agreements," *Journal of International Economics*, Vol. 74 (2), pp. 278-298.
- Falvey, Rodney E. (1981) "Commercial Policy and Intra-Industry Trade," *Journal of International Economics*, Vol. 11, pp. 495-511.
- Fontagné, Lionel, Michael Freudenberg, and Nicholas Péridy (1997) "Trade Patterns Inside the Single Market," CEPII Working Paper No. 1997-07, April, Centre D'Etudes Prospectives et D'Informations Internationales.
- Fukao, Kyoji, Hikari Ishido, and Keiko Ito (2003) "Vertical Intra-Industry Trade and Foreign Direct Investment in East Asia," *Journal of the Japanese and International Economies*, Vol.17, pp.468-506.
- Greenaway, D., R. Hine, and C. Milner (1995) "Vertical and Horizontal Intra-Industry Trade: A Cross Industry Analysis for the United Kingdom," *Economic Journal* 105 (November), pp.1505-1518.
- Grossman, Gene M., and Esteban Rossi-Hansberg. 2008. "Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring." *American Economic Review*, 98(5): 1978–97.
- Hallak, Juan Carlos (2006) "Product quality and the direction of trade," *Journal of International Economics*, 70(1), pp. 25-51.
- Jongwanich, Juthathip, William E. James, Peter J. Minor, and Alexander Greenbaum (2009) "Trade Structure and the Transmission of Economic Distress in the High-Income OECD Countries to Developing Asia," ADB Economics Working Paper Series No.161, May, Asian Development Bank.
- Kawai, Masahiro and Ganeshan Wignaraja (2009) "The Asian "Noodle Bowl": Is It Serious for Business?," ADBI Working Paper Series No. 136, April, Asian Development Bank Institute.
- Kimura, Fukunari and Mitsuyo Ando (2005) "Two-dimensional Fragmentation in East Asia: Conceptual Framework and Empirics," *International Review of Economics and Finance* 14(3): 317–348.
- Schott, Peter K. (2004) "Across-product versus within-product specialization in international trade," *The Quarterly Journal of Economics*, 123 (2), pp. 646-677.