

アジアにおける日系食品関連企業の海外進出と国内事業への波及効果に関する定量的分析

研究総括者 麗澤大学 学長 徳永 澄憲

農林水産政策研究所では、新たな視点や長期的な視野に立った政策研究を推進するため、大学、シンクタンク等の研究機関の幅広い知見を活用した提案公募型の研究委託事業（令和元年～3年度）を行いました。今回は、その中から「日本の食品産業の海外展開に関する研究」に取り組んだ研究課題について、その概要を紹介します。

1. はじめに

本研究は、今後も需要の拡大が見込まれるアジアにおいて、我が国の食品関連企業が海外事業を行う要因とその企業特性を定量的に把握することを目的として行いました。食品関連企業が輸出拡大などの海外事業活動を進める上で、現地の消費者ニーズの把握と理解は国内よりも難しいと言われています。また、すでに海外市場での日本産農産物や食品の飽和感が出ており、生産者自身での継続的な販促活動などが必要になってきています。不確実性の増大によって潜在的なリスクが発生する中で、それらを負担できる企業が海外事業を成功させようと考えれば、そうした企業の特性、例えば、原材料調達や現地法人とのかかわりなどを解明することが、日系食品関連企業の海外事業の継続的な事業活動に資することができると考えられます。本研究では特に以下の5つの視点から研究を行いました。

2. アジアにおける日系食品関連企業の海外進出の現状の把握

まず日系食品関連企業の進出の多いタイのうち、バンコク市内を事例として、日本食材や日本食品を購入可能な世帯を調査結果から設定し、その世帯が今後、どの程度まで増加するのか、日本からタイへの農林水産物の輸出額がどの程度増加するのかを試算しました。

JETRO「日本食品に対する海外消費者アンケート調査」などの報告書から、「日本食品を飲食したい、日本料理店に行きたい」と思われる所得階層は世帯月収が17,400バーツから45,000バーツの「タイの下位中間層」であり、これらの世帯は2030年にはタイの全世帯の3/4近くを占めると予測されます。現状の購入頻度から変化がなければ、仮にこうした所得層まで日本食材・食品を購入できたとしても、日本からタイへの輸出額は2030年に986億円にとど

まりますが、タイの下位中間所得層まで、日本食が浸透するならば、日本からタイへの輸出額の拡大が期待されます。そのためには割安な日本食材・食品を提供できる新たな販売ルートとそれを可能にするロジスティクスを整備する必要があると考えられます。

3. 日本産農林水産物・食品の二国間貿易に関する実証分析

まず、日本産農林水産物と食品に関して、日本と非関税障壁の体系が近似している国を把握するために、Dissimilarity指標を計算しました。さらに、非関税障壁が貿易においてどの程度障害になっているのかを表す従価関税相当率を試算しました。そしてこれらを用いて、日本の農業・食品産業における関税及び非関税障壁の撤廃が、輸出拡大にどの程度貢献するのかを、世界応用一般均衡モデルによるシミュレーション分析により定量的に明らかにしました。以下に一例として、日本・タイ間の二国間貿易についてのシミュレーション結果を提示します。

日本・タイの双方が関税を撤廃した場合、日本の農業・食品産業の輸出の増加分は43億円ですが、非関税障壁を合わせて撤廃した場合、日本の輸出額は131億円の増加となります。主に加工食品部門の増加が大きい一方で、コメを中心にタイからの輸入の増加が生じ、他産業を含めたGDPでみると、日本では3,864億円の減少となります。したがって、農業・食品産業以外の産業の関税ないし非関税障壁の撤廃と農業部門への別の対策を行わない限り、日本・タイ双方の貿易政策の変更の総合的な効果は日本にとってはマイナス影響が大きいと言えます。特に、国内生産の減少とともに、日本国内の農地において、必要農地面積の減少と地代の低下により耕作放棄地の増加を加速化させ、生産者と農地資源にマイナスの影響を及ぼす可能性があります。一方で、コメをはじめとした主要穀物等の生産性向上によ

り、両国の貿易政策が及ぼす輸出促進のような正の影響が助長され、輸入増加のようなマイナス影響は緩和されると予測されます。

4. 日系食品関連企業の海外進出と生産性に関する分析

海外事業ごとに企業特性の分布を比較し、その差の有意性と位置関係についてコルモゴロフ・スミルノフ検定を行った結果、農水産物・食品30業種全体では、海外事業を行う企業は、国内専業企業よりも企業規模と生産性がともに相対的に高く、輸出のみを行う企業よりもFDI（海外直接投資）も併せて行う企業の方が企業規模・生産性が高い関係にあることが明らかになりました。輸出形態別にみると、直接輸出のみを行う企業よりも間接・直接輸出を行う企業の方が企業規模は大きく、生産性も高いといえます。ただし、間接輸出のみを行う企業は、他の輸出形態の企業との間に有意な違いがあるとはいえない結果となりました。業種ごとの海外事業に関わる企業特性の分布には、共通性や類似性をもつパターンは見出しにくく、いくつかの業種では、国内事業のみを行う企業の中で輸出企業やFDI企業よりもはるかに高い労働生産性をもつ状況が散見され、「スーパースター」的に存在する企業の存在が示される結果となりました。

海外事業に関わる企業特性と企業活動の特定について多項ロジットモデルで推定した結果、輸出とFDIを行う確率には、企業規模と生産性が正で有意に影響していることが明らかになりました。特に輸出よりもFDIの方が、より大きな企業規模で高い生産性が必要であり、両特性が輸出では同程度の影響度をもつものに対して、FDIでは企業規模の方がより強く影響することが示されました。また、JETROの公開するリストに記載のある商社との製品取引は、輸出とFDIともに正で統計的に有意であり、輸出においては、こうした取引がある場合の効果は、ない場合と比べて9.8%ポイント上昇することが示されました。

5. 日系食品関連企業の現地法人と親企業との関連の把握

日系食品関連企業の現地法人と日本国内の親企業との関連性と、現地法人の事業継続に着目した定量分析を行いました。推定の結果から、日系食品関連企業の現地法人の事業継続のためには、日本の親企業等からの出資比率が最も重要であることが明らかになりました。アジアに進出した現地法人については、現地に合った経営をする一方、出資面では日本からのサポートも必要である可能性が示唆されまし

た。

現地法人の原材料調達先別にみると、食料品製造業においては日本からの原材料調達が、継続性に正の影響を与える可能性が示唆されました。ここから、日本からの農産物・加工品の輸出先として、輸出先国の食料品製造業の現地法人がひとつの販路となっている可能性が考えられます。一方で、日本への輸出額すなわち日本への逆輸入は、現地法人の継続年数との因果関係が見られず、現地法人の継続的な事業活動のためには、日本への逆輸入よりも現地での販路の拡大の方が、影響が大きい可能性が示唆される結果となりました。

日本国内本社へのロイヤリティ支払額については、食料品製造業と飲食・外食産業ともに、日本からの原材料調達が増えるほど大きくなる傾向が示されました。ここから、現地販売額の高い現地法人ほど、日本国内本社へのロイヤリティ支払の額が大きく、現地市場で販売した利益を日本国内本社へ還元している可能性が考えられます。

6. 日系食品関連企業の海外進出が国内事業へ与える波及効果の分析

最後に、47都道府県ごとに食品関連企業の海外展開にともなう国内事業と国内経済への波及効果について分析を行いました。

食品関連企業の日本国内の親企業と海外現地法人との企業内貿易の変化を与件とすると、2015年度と2018年度の2時点間における企業内貿易の変化による日本の飲食料品の製造業の国内生産は207.02億円増加し、他産業への波及効果分を合わせると、国内生産を343.73億円増加させたと考えられます。これは2時点間のGDP増分の0.08%ほど寄与したと推計されます。

また、2015年から2018年の2時点間の日本からの輸出額（2015年価格）は、全世界に対して1,289億円ほど増加しており、そのうち食料品製造業が全体の64%を占めています。この輸出額の変化から、2005年の全国産業連関表を用いて生産額誘発額や付加価値額誘発額を求め、2時点間の国内経済への波及効果を考察しました。生産誘発額は2,837億円から3,418億円となり、付加価値誘発額も1,313億円から1,551億円ほど増加となりました。食料品製造業の生産誘発額は全体の生産誘発額の3割近くの1,099億円から1,131億円ほど増加するものの、直接効果分を除く波及効果分では173億円から206億円にとどまる結果となりました。一方で、畜産と林業・漁業の生産額の増分は直接効果分よりも大きく、食料品製造業の生産増加にともなう原材料の供給増から川上産業の生産に大きく波及していることが明らかになりました。