

沖縄を取り巻く貿易環境の現状

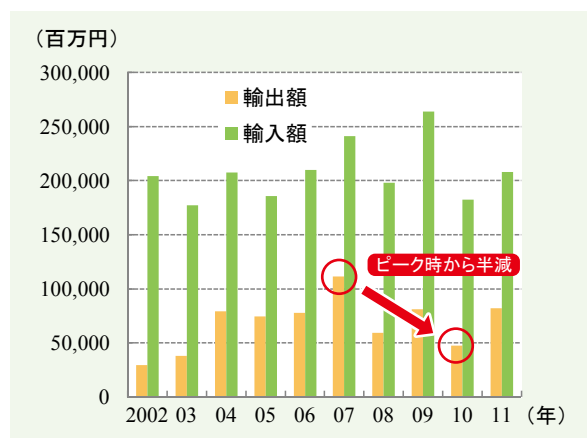
ANA 沖縄貨物ハブ取扱量増加により、一部の国や地域で競争力のある県産品が出回りつつある。しかし沖縄県全体の貿易でみると、依然として輸入超過の状態が続いている。沖縄の貿易振興を図るうえで、輸入超過をどう改善するか、つまり輸出量をどう増やしていくのが長年の課題となっているが、販路拡大や対象となる市場でのマーケティングなど、取り組むべき課題は少なくない。

輸入超過が常態化

日本国内では、少子高齢化により国内市場が縮小傾向にある。アメリカやヨーロッパ市場への拡大の期待が乏しい今、新しい活路を見出すため成長著しいアジア市場への販路拡大を強化し、対アジアを中核とした貿易振興を図ることは必然の成りゆきといえよう。

ここで、沖縄県の貿易の現状をみると、輸入額が輸出額を超過する状況が続いている。図表1は、沖縄県の過去10年間の貿易データである。輸入額は輸出額に対しおおむね2倍強となっており、輸入超過が常態化している。輸出額は2007年をピークに減少傾向が続いており、2011年はピーク時の半分以下となっている。一方、空路による物流は、ANA 沖縄貨物ハブが2009年秋に実現

図表1：過去10年間の貿易額



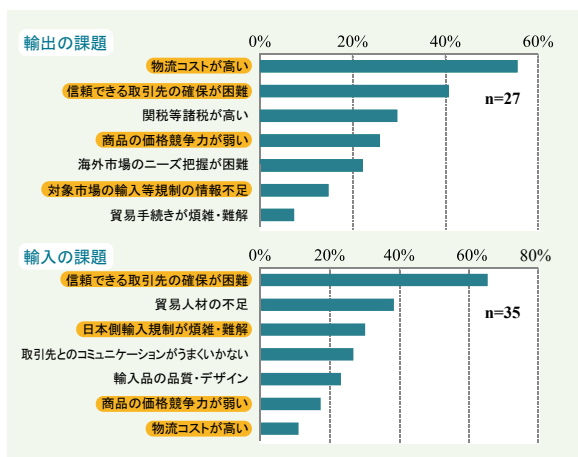
（出所）沖縄地区税関「外国貿易年表」より作成

して以来、ルートおよび取扱高とも増加傾向にあるが、海上物流については、定期航路の廃止やルートの見直しによるリードタイムの増加などの影響により、輸出環境はより厳しくなっているのが現状だ。

貿易振興への取組みの実情

このような状況下、沖縄県でも貿易振興のための調査事業を行っている。昨年度、弊社にて受託した沖縄県の沖縄貿易振興検討事業の中で、県内事業者へのアンケートおよびヒアリング調査、国内先進事例調査などを実施した。今回は、調査結果の概要を紹介していきたい。

図表2：輸出と輸入における課題



輸出入実施については共通する課題も多い

図表2は、輸出と輸入における課題うち、上位

のものを示している。物流コストが高い、信頼できる取引先の確保が困難、商品の価格競争力が弱いなど、共通する課題が少なくない。

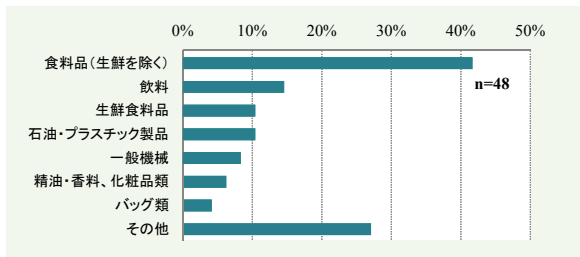
高い物流コストの要因は、①少ない貿易取扱量、②少ない定期航路、③世界に比べてもともと高い日本の物流コスト、などがあげられる。

沖縄県の貿易は輸出量が極端に少ないため、スケールメリットによる安価な輸送コストが享受できていない。また、輸出量が確保できないため、定期航路が確保できない、定期航路が無いため輸出できない、といった悪循環となっているのが現状だ。

県産品の現地価格は2～5倍に

物流コストに加え、諸手続のコストや付加価値税が加算される場合もあるため、現地価格は国内に比べ、通常2～5倍になるようだ。そのため、付加価値のある製品を生み出すことが重要となるが、沖縄県内から輸出される製品等は、食料品など比較的安価なものが多いため、どうしても価格競争力は低くなってしまふ。アンケートにおいて現在輸出を検討している商品も、食料品や飲料といった製品が多い結果となった（図表3）。

図表3：輸出してみたい商品



困難な関税率の把握

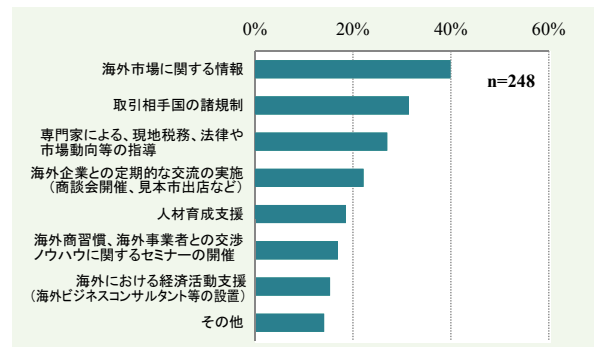
貿易を実施するにあたり、特に輸出の場合、商品ごとの関税率を把握することが輸出事業者にとって、大きな労力を要する作業となっている。

図表7はアンケートを実施した事業者の輸出実績のある国や地域上位5カ所の関税率の中から、県産品に相当する部分を弊社にて目安としてまとめたものであるが、実際の関税率はHSコードごとに詳細に設定されている。図表6は、例として台湾向けに「魚類」を輸出する際の関税

率表の一部を示している。ちなみにFedexのWorldtariffでこのような各国の詳細な関税が網羅されている。例えば、ミーバイ（ハタ）では加工品（フライ）の場合は、関税はゼロだが、鮮魚だと1キロ当たり15%の関税がかかる。このように、輸出する商品の詳細ごとの関税率を調べる必要があるが、Worldtariff内にも無い商品の場合は、事業者自らが国内の税関や輸出対象国機関に問い合わせるなどが必要となる。

海外では、貿易実務に必要な情報が全て公開されていない場合がある。事業者独自では探索・収集が難しいが、必要な情報もある。こうした情報のほとんどは行政機関で管理されているため、事業者自ら問合せをする場合が多いようだ。

図表4：沖縄県に求める支援



調査の中でも、海外市場に関する情報や諸規制に関する情報の提供など、制度や規制等の情報提供を県に求める意見が多かった（図表4）。必要な情報にスムーズにかつタイムリーにアクセスできるような組織やシステムを提供できるワンストップサービス体制が求められている。

問われる商談参加の姿勢

自社製品を初めて海外で販売しようとする際、販路開拓と現地消費者のニーズの把握は、特に重要で難しい課題ではないだろうか。ほとんどの場合、まずは物産展や商談会等に参加し、そこから人的ネットワークを構築していくのが基本的なパターンようだ。しかし、参加するだけで商談が成立したり、販路ができるわけではない。商談会参加に当たり、事業者にはバイヤーの要望や質問に答えられるよう自社製品の知識と、ある程度の貿易の知識が必要となる。図表5は先進事例調査

にて、商談会等の開催者から得られた意見である。

事業者の多くが商社等を通じて海外取引を実施している。そのため商談会に参加しても、バイヤーと十分なコミュニケーションが取れないことが多いようだ。また、積極性に乏しいため、自社製品に関する質問等にも満足に答えられないケースもあるようだ。商談の目的は、「成約」を取るのではなく、「取引先からの引合」を取ることである。通常、商談の段階で成約はあり得ない。多くは見積りやサンプル依頼などの宿題を受ける。「成約」となるか否かは、商談後のフォローアップにかかっている。商談での宿題には意欲を持って、迅速に対応することや、言葉がわからなければ、少なくとも主催者側へ連絡をし、無視するような対応はすべきではない。

現場の求める人材とは

継続的な取引を続けるためには、ネットワークを維持し、さらに発展させることができる人材が必要になってくる。県内でも海外との貿易を持続させている事業者の多くは、社内で現地の人材を採用したり、現地にパートナー的な協力企業をもっていたりと、何らかの取り組みを行っている場合が多くみられた。

そのような人材は、貿易に関するノウハウよりも現地の商習慣や人脈構築のノウハウ、積極的に動けるフットワークの軽さなどを重視されることが多いようだ。

図表5：バイヤー交渉が苦手

これまでが商社任せ
事業者の積極性が乏しい
ネットワークを築くという意識が低い
その場になると何を話していいかわからない。 このような場に慣れていない。
バイヤーが興味を持ち、納入単価や必要ロット、 納期等を聞いても答えられない。
商談後、外国語によるメールのやり取りができず、 取引機会を損失している。

ますます台頭する東アジア

これまで取り上げてきた課題以外に、県内における「モノ」の生産体制があげられる。沖縄県の人口は約140万人。これまでは、この市場を見据えて生産活動を行ってきた事業者が多いのではないだろうか。しかし、積極的に海外へ県産品輸出を展開するなら、それ以上の生産体制の構築は絶対条件である。または、沖縄と同規模の面積を持つ香港やシンガポールがほとんど自国での生産活動は行わず、物流の中継拠点として発展してきたように、沖縄も国内のアジア向けの物流拠点としての発展を目指すなら、安価な物流システムや効率化された貿易システムの構築もまた、絶対条件である。韓国の釜山港など東アジアの主要港がさらに存在感を増してきている中、沖縄の貿易そのものの在り方を真剣に考える時期に来ているのではないだろうか。

(海邦総研経営企画部研究員／中山禎)

図表6：台湾における関税率の詳細（例）

0301.99.10.20.2	----	Milkfish fry	kg	Free
0301.99.10.30.0	----	Catfish fry	kg	Free
0301.99.10.40.8	----	Grouper fry (6 pcs and over, per kg)	kg	Free
0301.99.10.51.4	----	Sea perch fry	kg	Free
0301.99.10.52.3	----	Blind Sea Bass fry	kg	Free
0301.99.10.62.1	----	Conservation freshwater fish fry	kg	Free
0301.99.10.63.0	----	Conservation seawater fish fry	kg	Free
0301.99.10.70.1	----	Cobia (Rachycentron canadum) fry	kg	Free
0301.99.10.91.6	----	Other freshwater fish fry	kg	Free
0301.99.10.92.5	----	Other seawater fish fry	kg	Free
0301.99.21.00.3	---	Live swamp eel	kg	18% ⁶
	---	Other live fish:		
0301.99.29.10.3	----	Catfish, live	kg	15%
0301.99.29.20.1	----	Formosan land-locked salmon, live	kg	15%
0301.99.29.30.9	----	Live Loach	kg	15%
0301.99.29.40.7	----	Live Australian eels	kg	15%
0301.99.29.41.6	----	Grouper, live	kg	15%
0301.99.29.42.5	----	Sturgeon (acipenseriformes spp.), live	kg	15%
0301.99.29.50.4	----	Whale shark (Rhincodon typus), live	kg	15%

(出所) Fedex" World Tariff" (2012年9月調査時点)

図表7：輸出する際の関税率の目安

	国・地域 県産品目	中華人民 共和国	中華民国 (台湾)	香港	大韓 民国	シンガ ポール
食料加工品	黒糖	割当15%(注1)	6%	0%	3%	0%
	黒糖(加工糖)	割当15%(注1)	6%		3%	
	アンダギーMIX	25%	20%		8%	
	シークワサー	12%	20%		50%	
	沖縄料理	20%	30%		8%	
乾物・菓子類	食塩	0%	1%		1%	
	モズク	20%	5%		10-20%	
	乾燥モズク	20%	5%		20%	
	モズクのエキス	20%	7.5%(食用)、2.5%(他)		20%	
	麩	5%	5%		8%	
	佃煮	10%	25%		20%	
	乾麺	5%	5%		8%	
	菓子	10%	28%		8%	
食肉・鮮魚	牛肉(枝肉)	12%	10TWD/kg		30%	
	豚肉(枝肉)	12%	10TWD/kg		23%	
	鮮魚	2-12%	10-25%		10%	
	鶏肉	20%	20%		30%	
			図表6に詳細あり			
飲料	泡盛	10%	40%		30%	16SGD/本
	ミネラルウォーター	20%	5%		8%	
	もろみ酢	20%	20%		8%	
	ビール	従量税	0%		30%	
	ウコンエキス	15%	0%		8%	
	茶葉	15%	17%		40%	
	ワイン	14%	20%		15%	
	健康飲料	3-6%	0%		8%	
環境商品	古紙	0%	0%		0%	0%
	化粧品	10%	5%		7%	
	真珠	0%	0%		8%	
伝統工芸品	バッグ	10-20%	7%		8%	
	琉球ガラス	14%	5%		8%	
	吹奏楽器	18%	7%		8%	
	ペーパークラフト	11%	5%		8%	
	伝統織物	10%	10%		10%	
機械	アルカリイオン製水器	9%	4%		8%	
	中古車	25%	18%		8%	

(出所) FedEx "World Tariff"(2012年2月現在のデータによる)

(注1) 毎年の割当量以上の量を輸入する際に、通常の税率に対して上乗せされる税率