



# 中国に代わる米国の輸入相手国はどこか

2019/9

三井物産戦略研究所  
国際情報部 北米・中南米室  
山田良平

## Summary

- 米国の対中輸入は追加関税措置により、2019年に入って前年比で減少が続き、代わってベトナムや台湾からの輸入が増えている。企業が生産拠点の移管により中国以外から対米輸出を行う上では、各国が米国と結んでいる自由貿易協定（FTA）と一般特惠関税制度（GSP）の利用により、無税で対米輸出を行うサプライチェーンを組むことが可能である。
- ベトナムは関税減免を受ける通商協定は米国との間に有していない。しかし、主力輸出品目である繊維製品は元々関税面でのメリットが生じにくいため、通商協定がなくても不利に働かず、中国からの移管先となっている。

## 対中輸入の、追加関税を受けての推移

米国の中国からの輸入は、通商法301条に基づく追加関税により、2019年に入って前年比で減少に転じた。対中輸入は現在、①追加関税の対象になっていないもの（これまで対象となっていないものに加えて、この9月から追加関税15%が一部賦課されているが統計に表れていないList4が含まれる）、②2018年9月から10%が課され2019年5月に25%に引き上げられたList3、③2018年7月から8月にかけて25%が課され始めたList1とList2の3つに分類される。この3分類について2019年1-6月の輸入額を前年同期と比べると、いずれもマイナスとなっており、③の落ち込みが一番大きく、次いで②、①となる（図表1）。つまり25%の追加関税が長期間課されている品目ほど、輸入の減少は大きい。さすがに25%の関税は効いているようである。

図表1 米国の輸入額推移

(単位：100万ドル)

追加関税	品目	2018年 1-6月	2019年 1-6月	前年同期比	2017年	2018年	前年比
	対中国	249,996	219,044	-12.4%	505,470	539,503	6.7%
①追加関税のない品目	0% List4など	135,358	134,103	-0.9%	294,207	304,496	3.5%
②2,000億ドル品目	10→25% List3	89,490	68,357	-23.6%	165,316	189,960	14.9%
③500億ドル品目	25% List1,2	25,148	16,584	-34.1%	45,947	45,048	-2.0%
	輸入全体	1,232,372	1,235,760	0.3%	2,341,963	2,542,788	8.6%
	対ベトナム	22,811	30,441	33.4%	46,477	49,174	5.8%
	対台湾	21,641	26,016	20.2%	42,426	45,756	7.9%
	対日本	70,174	72,886	3.9%	136,481	142,596	4.5%

注：List4は、2019年9月から一部品目に追加関税が課されているが、入手可能な統計の時点では0%のため、①に含める

出所：商務省統計を基に三井物産戦略研究所作成

2018年は年末に追加関税が引き上がる予定だったため駆け込み的に対中輸入は増え続けたが、2019年に入って減少し、1-6月は前年比12.4%減となった。代わって増えたのはベトナム（33.4%増）、台湾（20.2%増）からの輸入であり、追加関税を回避するように貿易のパターンに変化が生じている。ただ生産拠点が簡単に移管された結果とは考えにくい。移管といっても企業によってさまざまなパターンがある。主に米国の中小企業に見られる、中国のみで製造して米国のみで逆輸入している場合、中国以外の拠点を新たに模索し移管する必要がある。しかし中国とASEANなどに拠点をもち米国以外の市場にも輸出している場合、米国向け製品だけ中国以外の拠点をを使い、中国の拠点を維持することも可能である。ベトナムや台湾からの輸入増は、こうした動きが表れたものと考えられる。日本企業でも、シャープがノートPC生産を中国からベトナムに移管する方針が報じられ、リコーが複合機生産を中国からタイに移すと発表した。いずれも米国向け製品の移管である。

ベトナムからの輸入増は、寄与が特に大きいのは携帯電話・スマートフォンで、増加の約6割を占める。それに続いて、家具、PC完成品、繊維製品が増えている。携帯電話・スマートフォンやPC完成品は、入手可能な統計の時点では追加関税の対象外であるが、いずれ対象となる可能性を警戒して予防的にベトナムから対米輸出を行う動きが表れたと考えられる。また、台湾からの輸入増に寄与したのはPC半完成品（マザーボードなど）で、約6割を占める。同品目は対中追加関税の対象（List3）となっているため、追加関税を逃れるべく中国から台湾に輸出拠点が移っている。

中国に代わる対米輸出拠点としてどの国が有望なのか、東アジアのサプライチェーンは変わるのだろうか。企業が移管先を考えるに当たっては、各国が米国とすでに結んでいる通商協定があり、どの国だと関税面でのメリットがどれほど生じるのかを把握する必要がある。そのほかに人件費や地理的な距離といった要因もあるが、そうした点は置いて、本稿では関税面でのメリットを考える。

## 利用可能な通商協定の考え方

### FTAおよび特惠制度の利用可能性

対米輸出に際し無税の恩恵が受けられる協定としては、まず自由貿易協定（FTA）がある。米国がFTAを結んでいるアジア太平洋の国は、シンガポール、韓国、オーストラリア、メキシコとカナダ（北米自由貿易協定（NAFTA））である。一番新しい米韓FTAでも発効から7年が経っており、すでに大方の品目の関税撤廃は完了している。

FTA以外で利用可能なのは、米国が開発途上国支援の一環として供与する一般特惠関税制度（GSP）である。対象国（「各国の一長一短」部分で詳述）と対象品目が適合すれば無税での対米輸出が可能である。制度を利用する企業の国籍は問わないので、その国に進出する日系企業が利用することも可能だ。

GSPの原産地基準はどの品目も付加価値ベースで一律35%であり、米国が結ぶFTAと基本的には変わらない。従って単純化して考えれば、中国製部品をタイやインドネシアなどのGSP対象国にASEAN中国FTAを用い

て輸出し、例えばGSP対象国で部品と同じだけの価値を付加して製品化すれば、GSP対象国での付加価値は50%となりGSPの原産地基準もクリアする。かくして追加関税を課されずに中国とASEAN、両方の生産拠点を活用して対米輸出することは可能だ。米国はこれを、実質的に中国製品をASEANから輸出しているとして良い顔をしないことが予想されるが、このサプライチェーンは価値の付加により原産国も変更となるので、迂回輸出との批判は当たらない。

もともと、対象品目においてはいくつかの点で制約があり、GSPは万能ではない。まず、米国のセンシティブ品目である繊維製品や完成車は対象外である（自動車部品は対象）。米国の輸入品目はHSコード8桁ベースで約1万3,000に分類されるところ、GSPの対象品目は約3,300にとどまる。また、無制限に無税となるわけではなく、品目当たりの一国からの年間輸入額が、①1億9,000万ドル（2019年）を超えてはならない、②その品目の対世界輸入のうち半分以上を占めてはならない、といった制約がある。ただし、GSPの中でも後発開発途上国（LDC）待遇の国はこの制限の対象とならず、また対象品目も約4,800と通常のGSPよりも多くなる。

また、万能でないもう一つの点として、GSP見直しはトランプ政権で加速中であり、相手国に永続的に供与されるかは分からない。GSPは開発支援を趣旨とし、米国では開発途上国の「経済発展度、他国のGSP供与状況、米国製品に対する知的財産権の保護度合い・市場アクセスの互惠性度合い」などを基準として付与される。しかし、「互惠性」にこだわるトランプ政権は、「米国製品の市場アクセスの互惠性」が欠如していると主張し、これを根拠に2019年6月にインドをGSP除外扱いとした。度量が狭いといえ狭いが、こうしたGSP見直しの動きは、実は米国がむしろ遅れている点もある。カナダは自国の特惠制度において、2014年末に対象国175カ国のうち中国、インドネシア、マレーシア、タイ、インドなど72カ国・地域を一気に卒業させた。ASEAN原加盟国のうち現在対象に残っているのはフィリピンだけである。同様に、EUも2014年にマレーシアなどをGSP卒業扱いとした。多くの新興国はもはや、開発途上国向けの特恵制度を享受するには不釣り合いなほどに成長を遂げたということだろう。

### 関税面でメリットが生じる品目

2つの制度をどう使うかの検討に当たっては、米国でその品目の一般税率（WTO加盟国から輸入される場合の税率）は何パーセントかが最初の論点となる。仮に一般税率がゼロの品目であれば通商協定を使う必要はなく、中国以外からの輸入ならどこからでも関税はゼロとなる。IT製品にはこの特徴が反映されており、それが台湾の対米輸出増につながっている。

有税品目であれば、通商協定を使うことで関税がゼロとなる可能性があり、また輸出元国に応じて使える協定は変わってくる。すでに米国の輸入において中国のシェアが落ち込んでいる品目2つを挙げる。いずれも、米中貿易摩擦を受けて直ちに拠点を中国から移したというよりは、すでにある拠点からの輸入を増やしたことが表れているものと考えられる。

まず低関税品目の例として自動車部品（ラジエター）を紹介する。同品目の一般税率は2.5%であるところ、現在、List3に含まれていることから、中国から輸入すれば25%の追加関税が加わり27.5%が課される（図表2）。また日本から輸入すれば、日米間は物品貿易協定の交渉中で未発効のため、2.5%となる。この点、NAFTAが発効しているカナダとメキシコ、GSPが使えるインドネシアは、米国での関税がゼロとなる。米国のラジエターの輸入シェアを2019年1-6月について前年比で見ると、中国のシェアが落ちるのに合わせてこれらの国が徐々にシェアを拡大している。1-6月のメキシコのシェアは、わずかながら中国を逆転した。

図表2 米国の輸入シェア推移の例（低関税品目）

品目名	HSコード	相手国	米輸入シェア (%)		通商協定	関税 (%)
			2018年 1-6月	2019年 1-6月		
自動車用ラジエター 〈一般税率2.5%〉	8708-91-50	中国	40.9	34.1	<b>【List3 : +25%】</b>	27.5
		メキシコ	34.0	35.9	NAFTA	0.0
		カナダ	6.5	10.9	NAFTA	0.0
		インドネシア	3.7	4.4	GSP	0.0
		台湾	2.9	2.8	なし	2.5
		ドイツ	1.8	1.7	なし	2.5
		日本	1.5	1.6	日米TAG (未発効)	2.5

出所：商務省統計を基に三井物産戦略研究所作成

高関税品目では中国からGSP対象国への輸入転換効果が表れている。「表面が人造繊維であるアタッシュケース、旅行カバン」の一般税率は17.6%と高く、また中国製品は追加関税のList3に含まれることから合計42.6%の関税が課されている（図表3）。しかしタイ、カンボジア、ミャンマーはGSP利用により米国での関税がゼロとなるため、中国のシェアが落ちてこれらの国のシェアが伸びている。タイは通常のGSPの扱いゆえ、仮に1億9,000万ドルの上限に年途中で達すれば無税の恩恵を受けられなくなるが、カンボジアとミャンマーはLDC待遇のためその制限はない。

図表3 米国の輸入シェア推移の例（高関税品目）

品目名	HSコード	相手国	米輸入シェア (%)		通商協定	関税 (%)
			2018年 1-6月	2019年 1-6月		
アタッシュケース、 旅行カバン (表面が人造繊維) 〈一般税率17.6%〉	4202-12-81	中国	86.8	74.0	<b>【List3 : +25%】</b>	42.6
		タイ	4.9	9.4	GSP	0.0
		ベトナム	5.0	8.8	なし	17.6
		カンボジア	0.5	3.4	GSP	0.0
		フランス	0.0	0.9	なし	17.6
		ミャンマー	0.0	0.9	GSP	0.0

出所：商務省統計を基に三井物産戦略研究所作成

## 各国の一長一短

上述の考え方を踏まえて、中国に代わる米国の輸入拠点としての各国の特徴を並べてみる。

### ベトナム

ベトナムは、米中貿易摩擦を受けての中国からの移管先として頻繁に挙がるが、実はGSPの対象国ではない。これは米国のGSPが共産主義国は原則として対象としていないため（そのため中国も元々対象外）、今後対象となる見込みも薄い。これを意識してか、ベトナムは一気に米国とのFTAを目指しTPP交渉に参加したが、米国の離脱でその目標は棚上げとなった。米国がTPP11にそのまま復帰する可能性は、仮に2020年の大統領選に民主党が勝ったとしても低いとみられており、ベトナムが米国との関係で通商協定上の恩恵を享受する日はしばらく訪れなさそうである。

とはいえ、ベトナムの主要輸出品目である繊維製品はGSPの対象外である。このためベトナムはASEAN諸国の中で、米国とのFTAがあるシンガポールを除けば、タイやカンボジアなどに比して対米輸出に際して関税面で劣位にあるわけではない。米国に繊維製品を輸出するに当たり、シンガポール以外のASEAN諸国は全て、一般税率を払う。従って、繊維業は関税面での優劣がないことからベトナムに集まっているともいえる。

### 台湾

台湾は、米国とFTAを締結しておらず、先進国でありGSPの対象国でもないことから、通商協定上の恩恵を持たない。米台湾FTAを提唱する声も一部にはあるが、政治関係に左右されるため見通しにくい。しかし、台湾の主要輸出品目であるIT製品（PC・同部品、半導体、電話機など）は主に、WTOの情報技術協定（ITA）の対象である。このため、米国での一般税率はゼロであり、無税で輸出可能である。中国製半導体には現在、List2に基づき25%の追加関税が課されているので、台湾製に切り替えることのメリットは大きい。

### GSP対象であるASEAN諸国

ASEAN諸国のうち、フィリピン、タイ、マレーシア、インドネシアは通常のGSP対象国であり、またカンボジア、ミャンマーはLDC待遇のGSP対象国である。ラオスはGSP対象国ではないが、通商代表部（USTR）が対象とする検討を現在進めている。

このうち、マレーシアは高所得国に入りつつあり、近い将来GSP卒業となることが予想される。トルコは2019年5月に高所得国入りしたとの理由でGSP卒業となった。両国の1人当たり名目GDP（米ドル、2018年）を比較すると、トルコの9,346ドルに対し、実はマレーシアの方が10,942ドルと高い。GSP卒業は所得だけで決まるものではなく、トルコの場合はロシア製ミサイル防衛システムの導入問題などにより対米関係がこじれた面もあるが、マレーシアは今後数年での卒業を覚悟する必要がある。同様の動きとして、ブラジルはOECD加盟が視野に入り米国もそれを支持しているが、米国の本音は早くGSPを卒業させたい。その上で、無税での対米市場アクセスを確保したいなら二国間FTA交渉に応じるよう仕向ける意図がある。

## FTA締結国（シンガポール、韓国、オーストラリア、メキシコ、カナダ）

シンガポール、韓国、オーストラリア、カナダは先進国であり、対米輸出品目の内訳を見ても、一般には中国からの移管先にはなりにくい。メキシコは、ラジエターの例で見たように自動車生産はよりNAFTAを用いる方向へのシフトが予想され、中国からの移管先になり得る。NAFTAは再交渉が済んで米国・メキシコ・カナダ協定（USMCA）として批准待ちの状態だが、それまでの間、現行のNAFTAは利用可能なので、この方向性に変わりはない。在米日系企業からもメキシコからの原材料調達を増やすと回答する声は多く聞かれる（ジェトロ「2018年度米国進出日系企業実態調査」より）。しかし、移民問題を盾に取った関税賦課といった脅しをトランプ政権から受けるリスクは付きまとう。

## まとめ

米中貿易摩擦のなかで企業の関心は、いかに追加関税を回避しながら米国へ製品を輸出できるかに焦点が当たる。米国での輸入に当たり関税面でどうメリットが生じるかは品目によって事情が異なり、米国の一般税率が何パーセントか、どの国からどの通商協定が使えるかが、それを左右する。米国がASEAN諸国と結ぶFTAの数は限られるため、一定の制約はあるもののGSPの利用は検討に値する。関税面から見た各国の優位性を、大まかに品目ごとにまとめると、①自動車部品：USMCA利用を念頭にメキシコ、あるいはGSP対象国、②一部化学品、ゴム製品、革製品：GSP対象国、③IT製品（ITA対象品）：中国以外どこも同じ（結果として台湾）、④繊維：中国以外ほぼどこも同じ（結果としてベトナム）となる。

本稿で紹介したように、直近の統計からは、米国の輸入相手としての中国のシェアが減少しつつある品目も見られる。これは、中国とASEANなど複数ある拠点間での生産調整と考えられ、企業からは、本格的に拠点を中国から移すとなれば数年はかかるとの指摘が多く聞かれる。ただ中国から全面移管しなくても、通商協定の活用により、追加関税を回避しつつ無税の恩恵を享受し続けられるケースもある。その場合、中国からASEANに部品や素材が、完成品がASEANから米国に流れる変化が生じるだろう。

---

当レポートに掲載されているあらゆる内容は無断転載・複製を禁じます。当レポートは信頼できると思われる情報ソースから入手した情報・データに基づき作成していますが、当社はその正確性、完全性、信頼性等を保証するものではありません。当レポートは執筆者の見解に基づき作成されたものであり、当社及び三井物産グループの統一的な見解を示すものではありません。また、当レポートのご利用により、直接的あるいは間接的な不利益・損害が発生したとしても、当社及び三井物産グループは一切責任を負いません。レポートに掲載された内容は予告なしに変更することがあります。

