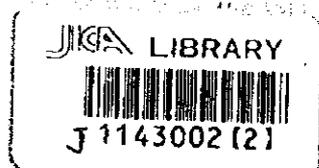


ヴェトナム国
市場経済化支援開発政策調査
(第2フェーズ)

最終報告書

第2巻 AFTA/APEC/WTOへの参加と産業政策

1998年3月



投資計画省
ヴェトナム社会主義共和国

国際協力事業団
日本国

社調一
CR(1)
98-019

**ヴェトナム国
市場経済化支援開発政策調査
(第2フェーズ)**

最終報告書

第2巻 AFTA/APEC/WTOへの参加と産業政策

1998年3月

**投資計画省
ヴェトナム社会主義共和国**

**国際協力事業団
日本国**



1143002 (2)

総目次

第1巻 総論・農業および農村開発

序文	藤田 公郎
まえがき	石川 滋 / Nguyen Quang Thai

総論

1.序論

1-A: ヴィエトナム経済の新段階と国際化の挑戦	石川 滋
1-B: Moving Towards the Sustainable Development	Nguyen Quang Thai
2.ヴィエトナムの国際経済組織参加と日本の経験	石川 滋
3.後発途上国の貿易自由化戦略：ヴィエトナムのAFTA参加の事例	大野 健一
4.アジア金融危機のショックとヴィエトナムの政策対応	大野 健一

農業および農村開発

1.序論

1-A: 農業および農村開発	原 洋之介 / 新藤 政治
1-B: Situation of the Vietnamese Agriculture and Rural Development and Directions to Solutions	Nguyen Xuan Thao
1-C: Economic Structural Adjustment, Industrialization and Modernization of Agriculture and Rural Economy	Phan Doanh
2.貧困問題における農村開発の重要性について	池本 幸生
3-1.農業合作社連合、合作社情報センターの建設に関する提言	桜井 由躬雄
3-2.ヴィエトナム輸出農産物の市場性について	室谷 有裕
3-3.研究ノート、ヴィエトナムにおける地域別の農業多角化について	ヴィエトナム農業科学院
4.農村における農外雇用の現状と雇用機会の創出	土屋 晴男
5.紅河デルタ地域における農村インフラの整備について	中川 襄二 / 新藤 政治
6-1.ヴィエトナム農村金融発展の現状と課題	泉田 洋一
6-2.農村世帯における金融調査の結果の概要	Le Hong Thai / 須田 敏彦

日越共同研究アカデミック・グループメンバーリスト

編集委員会メンバーリスト

第2巻 AFTA/APEC/WTO への参加と産業政策

序文	藤田 公郎
まえがき	石川 滋 / Nguyen Quang Thai

AFTA/APEC/WTO への参加と産業政策

1. 序論

1-A: AFTA/APEC/WTO への参加と産業政策	今岡 日出紀 / 大野 幸一
1-B: Strong Export Oriented Industrial Development in Viet Nam	Pham Quang Ham
2-1. 主導的輸出産業	舩山 誠一 / 御手洗 久巳
2-2. AFTA と WTO の時代におけるヴィエトナムの資本集約型産業および幼稚産業のための政策の選択肢とその意味するもの	福井 宏一郎
2-3. ヴィエトナムにおける中小企業政策と裾野産業の育成	江橋 正彦 / 酒井 仁司 / 高田 伸朗
3. 貿易・生産統計に見るヴィエトナム製造業の現況	笹野 尚 / 小山 敦
4-1. ヴィエトナムの AFTA/APEC/WTO 加盟と外国直接投資を活用した輸出産業の育成	舩山 誠一 / 玉尾 豊光
4-2. 主導的輸出産業の育成	
4-2-1. 電気・電子産業	御手洗 久巳
4-2-2. 金型産業	手柴 正気
4-2-3. 繊維・縫製産業	舩山 誠一 / 笠松 宏行
4-2-4. 船舶修理業（造船業）	玉尾 豊光 / 手柴 正気
5. 資本集約型産業および幼稚産業のための政策	福井 宏一郎 / 外池 治 / 笹野 尚 / 西 大介
5-1. 自動車および自動車部品	
5-2. 鉄鋼産業	
5-3. 石油精製	
5-4. 石油化学	
5-5. 化学肥料産業	
5-6. セメント産業	
6. ヴィエトナムにおける中小企業の裾野産業の育成政策	江橋 正彦 / 酒井 仁司 / 高田 伸朗

日越共同研究アカデミック・グループメンバーリスト

編集委員会メンバーリスト

第3巻 財政金融政策

序文	藤田 公郎
まえがき	石川 滋 / Nguyen Quang Thai

財政金融政策

1. 序論

1-A: 財政金融政策	堀内 昭義
1-B: Direction for the Improvement of Taxation System and Monetary Policies in Viet Nam in the Period of 1996-2000	Lai Quang Thuc
1-C: Monetary Policy and its Relation to the National Financial Policy in Viet Nam	Vu Van Hoa
1-D: Financial Policies- Problems and Solutions	Tran Van Ta
1-E: Development of Policies on Financial Relationships Among Authority Levels in Viet Nam	Tran Van Ta
1-F: Basic Features of Foreign Exchange, Foreign Exchange Rate and Gold Management Policies in Viet Nam over the Years of Renovation	Duong Thu Huong
1-G: Brief Introduction to the Current Situation of the Financial and Tax Reform Process in Viet Nam	Quach Duc Phap
1-H: Current Developments of the Monetary and Payment System Reform in Viet Nam	Nguyen Toan Thang / Pham Xuan Hoe
2. ヴィエトナムの経済改革と財政	田近 栄治
3. ヴィエトナムの経済発展と金融制度改革最終報告	堀内 昭義 / 黒柳 雅明 / 森 和之 / 斎藤 英人 / 櫻井 宏二郎
4. 貯蓄投資行動に関する家計調査データとその金融政策に対する含意	渡辺 慎一 / 小野 達也
5-1. ヴィエトナムの外国為替レートおよび制度	黒柳 雅明
5-2. 金融を中心とするマクロ経済の概要	櫻井 宏二郎
5-3. ヴィエトナムの資本形成統計に関する若干の考察	服部 亮三
5-4. ヴィエトナムにおける金融セクターの現状	斎藤 英人
5-5. ヴィエトナムにおける投資開発資金金融について	森 和之
5-6. ヴィエトナム商業銀行の財務分析	森 和之

日越共同研究アカデミック・グループメンバーリスト

編集委員会メンバーリスト

第4巻 国営企業改革

序文	藤田 公郎
まえがき	石川 滋 / Nguyen Quang Thai

国営企業改革

1.序論：国営企業改革	石川 滋
2.The SOEs Reform Policies in Viet Nam and Their Implementation Performance Le Dang Doanh / Tran Tien Cuong
3.開発政策論の新展開と中国・ヴェトナムの国有企業改革	石川 滋
4.ドイモイ下のヴェトナムの国営企業改革－過程・現状・課題－	竹内 郁雄
5. 法的側面から見た国営企業改革	土生 英里
6. ヴェトナムの国営企業の生産・経営・財務の現状調査 萩生 光紀 / 木内 俊之 / 青山 信一 / 松本 実
7.二つの国営企業調査<OECD-CIEM 調査および JICA-CIEM 調査>に関する考察 平田 光弘

日越共同研究アカデミック・グループメンバーリスト

編集委員会メンバーリスト

目次

第2巻 AFTA/APEC/WTO への参加と産業政策

序文	藤田 公郎
まえがき	石川 滋 / Nguyen Quang Thai

AFTA/APEC/WTO への参加と産業政策

1. 序論

1-A: AFTA/APEC/WTO への参加と産業政策	今岡 日出紀 / 大野 幸一	1
1-B: Strong Export Oriented Industrial Development in Viet Nam	Pham Quang Ham	11
2-1. 主導的輸出産業	舩山 誠一 / 御手洗 久巳	17
2-2. AFTA と WTO の時代におけるヴィエトナムの資本集約型産業および幼稚産業のための政策の選択肢とその意味するもの	福井 宏一郎	31
2-3. ヴィエトナムにおける中小企業政策と裾野産業の育成	江橋 正彦 / 酒井 仁司 / 高田 伸朗	45
3. 貿易・生産統計に見るヴィエトナム製造業の現況	笹野 尚 / 小山 敦	51
4-1. ヴィエトナムの AFTA/APEC/WTO 加盟と外国直接投資を活用した輸出産業の育成	舩山 誠一 / 玉尾 豊光	61
4-2. 主導的輸出産業の育成		
4-2-1. 電気・電子産業	御手洗 久巳	77
4-2-2. 金型産業	手柴 正気	135
4-2-3. 繊維・縫製産業	舩山 誠一 / 笠松 宏行	151
4-2-4. 船舶修理業（造船業）	玉尾 豊光 / 手柴 正気	169
5. 資本集約型産業および幼稚産業のための政策	福井 宏一郎 / 外池 治 / 笹野 尚 / 西 大介	187
5-1. 自動車および自動車部品		187
5-2. 鉄鋼産業		210
5-3. 石油精製		243
5-4. 石油化学		264
5-5. 化学肥料産業		285
5-6. セメント産業		297
6. ヴィエトナムにおける中小企業の裾野産業の育成政策	江橋 正彦 / 酒井 仁司 / 高田 伸朗	311
日越共同研究アカデミック・グループメンバーリスト		485
編集委員会メンバーリスト		487

序 文

ヴェトナム国市場経済化支援開発政策調査は、ヴェトナム社会主義共和国政府の要請に基づき日本政府のODAによる経済協力として実施されました。

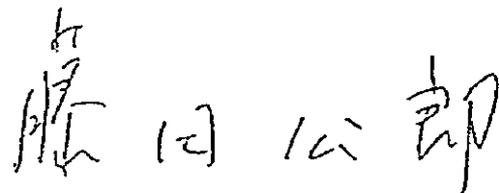
プロジェクトは日越双方の経済政策の専門家による共同研究として行なわれました。日本側は石川 滋名誉教授、越側はグエン・クアン・タイ計画投資省開発戦略研究所副所長を主査とする研究グループを日越双方に発足し、更に双方の主要研究機関によるコンサルタントチームが協力しました。

これら研究グループとコンサルタントチームはヴェトナムでの現地調査によるヴェトナム政府機関との数度に亘る協議と現地調査を実施しました。本報告書は日越双方の研究グループにより相互の理解のもとに作成されたものです。

当事業団としては、本報告書に盛り込まれた貴重な提言を、今後の援助実施にあたって、重要な参考として十分活用するとともに、本報告書を関係各機関に配布しより広範な利用に供していく所存であります。

おわりに、本報告書の作成にあたり、石川委員長、タイ博士を始めとする各委員の方々から頂いたご尽力に深く感謝申し上げますとともに、貴重なご意見をお寄せ下さった関係機関の方々にもあわせてお礼申し上げます次第です。

平成10年3月



国際協力事業団
総裁 藤田 公郎

まえがき

この「最終報告書」は、日越共同研究による「ヴィエトナム国市場経済化支援開発調査」プロジェクトの第2段階（Phase II）の結論を略述し、同時にプロジェクト全体を締めくくることを目的としている。プロジェクトは1994年から95年にかけて行われた日越両国政府間の協議により決定され、国際協力事業団（JICA）の社会開発事業を通して実施された。正式発足は1995年8月であり、終了は1998年3月である。

合意に基づき、プロジェクトは2段階に分けて行われることになった。第1段階は、当時ヴィエトナム共産党第8回全国大会での審議を目指して立案中の「ヴィエトナム社会経済開発5カ年計画」（1996-2000）に関する研究を総目的とし、1996年6月「概略報告書」、同8月「最終報告書」をヴィエトナム政府に提出して結束した。引き続き第2段階は、この「5カ年計画」の実施とその過程に生じた新しい問題の研究を総目的として進められた。

同じく合意に基づいて、プロジェクトは日越共同研究により進められることになり、そのため、日越双方においてステアリング・コミッティの下に学者ないし高級専門家から成る研究グループが組織された。研究グループの総括主査は、日本側は石川滋教授、ヴィエトナム側はグエン・クアン・ターイ経済学博士が務めた。プロジェクトでは、選ばれた重点トピックごとに研究部会（サブグループ）が組織され、日越の研究メンバーが配された。重点トピックの中身には第1段階から第2段階にかけて少し変更があったが、いずれも4項目であり、以下のごとくである。

〔第1段階〕

- (1) マクロ経済の成長、インフレおよび安定化の関係
- (2) 財政金融分野における資本動員政策
- (3) 工業開発、工業化政策
- (4) 農業と農村の開発政策

〔第2段階〕

- (1) 農業・農村経済
- (2) AFTA、APEC および WTO 参加と産業政策
- (3) 財政金融政策
- (4) 国営企業改革

共同研究の実施の具体的手続きについては、共同研究の原則が名目に流れないように、両段階の

1) 『ヴィエトナム国市場経済化支援開発政策調査報告書—第1フェーズヴィエトナム社会経済発展5カ年計画（1996-2000）に対する意見』越国計画投資省=日本国国際協力事業団、ハノイ・東京、1996年6月

当初に、双方の総括主査の間で申し合わせが行われ、ミニッツが取り交わされた。²⁾

共同研究の実をあげるために、全プロジェクトレベル、部会レベルおよび個人レベルにおける研究設計についての意見交換、資料・文献の相互提供、共同のフィールド調査・インタビュー、研究成果についての討論などが緊密に行われた。全プロジェクトレベルでの事業としては第1段階で5回、第2段階で3回のワークショップが東京ないしハノイで開催された。³⁾

共同研究の成果は、第一に研究成果そのものに見いだすことができる。ヴィエトナム経済のさまざまな局面についての基礎調査・統計の欠如と情報の不足、および集権的な計画経済から市場経済に向けての移行過程の複雑さ（これには長年にわたる戦争経済からの復興過程の諸問題が重なる）のために、研究に多くの不備が残った。しかし大筋でいえば、第1段階ではヴィエトナム経済に認められる4つの問題点を明らかにし、5カ年計画の立案にあたって留意されるよう勧告した。それは(1) 高すぎる成長率の抑制、(2) 国内貯蓄率の向上の必要性、(3) 農業および農村経済（農村工業化を含む）の発展が工業化のための大前提であることの認識、および(4) 工業化は近代技術・近代装備の近代工業部門とより在来的な技術・装備の中小工業部門の二重経済的アプローチによることが望ましいことの認識、である。第2段階においてもこれら4点の重要性は変わらない。しかし1996年以後生じ、あるいは明らかになったヴィエトナム経済の新情勢の下で、新たに研究課題としてヴィエトナム経済の国際経済的側面の諸問題がつけ加えられた。重点はヴィエトナムがAFTAに参加し、またWTO、APECへの参加申請をしている状況の下で、その貿易・投資政策をどのように立案実施するかである。この問題に伴う形で、国営企業改革、産業政策、財政金融政策および農業・農村政策研究部会が直接間接に新たな課題を担うことになった。

なお第二段階の共同研究が事実上終了した1997年11月、越政府計画投資省より、同年7月タイ国に発した東アジアの数カ国の通過金融危機とその越経済に対する影響ならびに対策につき、本共同研究の日側グループに対し研究要請があった。日側グループは、これをアドホック・プロジェクトとして受け入れるとともに、日本の国際金融専門家の協力をも仰いで調査研究を行い、本年3月答申を行った。この答申書は、本報告書の第1巻・総論第4章に収録されている。

共同研究の第二の成果は、この共同研究の仕組みおよびそれを支える連帯感のうえでの進化に求められる。この仕組みは元来経済開発のための工業化に関して先発国と後発国との間で行われるべき協力関係の推進の一つの方法として経験的に考案されたものである。その実現に多くの困難があることは当然に予想されたが、実際には困難を上回る成果があった。一言でいえば、それは共同研究のすべてのレベルで、日越間に相互信頼関係が芽生えてきたことによる。共同研究が回を重ねているうちに相互に相手方の誠意を知ることができた。また分析の上で、また政策オ

²⁾ 1995年8月30日、“Minutes on Guiding Principles of Joint Studies”; 1996年8月9日、“Minutes on the conduct of Vietnamese-Japanese Joint Studies for Phase 2.”

³⁾ フェーズ1:(1) ハノイ予備会議(1995年5月、ハノイ) (2) 第1回ハノイワークショップ(1995年8月28-29日、ハノイ) (3) 共同研究の作業計画に関する合同協議(1995年11月27-28日、東京) (4) 第1回東京ワークショップ(1996年1月28-29日、東京) (5) 第2回ハノイワークショップ(1996年3月1-2日、ハノイ)

フェーズ2:(1) 第1回東京ワークショップ(1997年3月22-23日、東京) (2) 共同研究の進捗および成果発表に関する合同協議(1997年5月22-23日、東京) (3) 第1回ハノイワークショップ

ブションの上で、最終的には、当然に双方のアプローチの不一致が残るが、双方はそれが生まれるべき背景を含めて相互の主張について理解し合い、そこに相互信頼が生まれてきたのである。

本研究プロジェクトの実施にさいして、われわれは実に多くの方々的心からのご協力・支援をうることができた。この事について深甚なる感謝の意を表明する。

共同研究の日側グループは特に、ド・ムオイ書記長およびその他の越指導者がこのプロジェクトに強い関心をもたれ、しばしばわれわれを引見して意見交換を行う貴重な機会を与えられたことに深い感銘をうけている。これらの機会は、われわれの研究により大きな見通しと強い刺激を与えた。

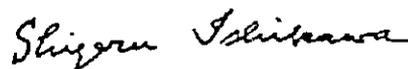
共同研究の越側グループは JICA およびそのヴィエトナム事務所に対して、その研究実施、特に日本におけるそれを支援されたことに、心から感謝を捧げる。

われわれは、この最終報告書を越政府指導者に提出するとともに、皆様に御紹介申し上げ、今後再び行われるかも知れない日越共同研究のさらなる改善のために意見がよせられることを切望する。

ハノイ-東京 1998年3月



グエン・クアン・ターイ
ヴィエトナム側研究グループ総括主査
経済学博士



石川 滋
日本側研究グループ総括主査
経済学博士

序 論

1-A : AFTA/APEC/WTO への参加と産業政策

今岡 日出紀

筑波大学

大野 幸一

アジア経済研究所

1.序 論

1995年1月、ベトナムは世界貿易機構（WTO）に加盟申請した。同年の末にはベトナムはASEANの7番目の加盟国となり、同時にAFTA（アジア自由貿易連合）にも参加し、2006年までにはASEANの域内関税を5%以下に引き下げる約束をした。同じ時期に、ベトナムとアメリカの間で相互貿易協定締結に向けての交渉が開始された。この2国間協定の妥結がWTO加盟に先行するものと思われるが、この交渉はベトナムのWTO加盟の実現を可能にする足場を築くものとして、大いに注目される。

ベトナムは、これらの国際経済組織に加盟ないし加盟申請をすることによって、現在進行中の貿易と投資を通じてのグローバリゼーションがもたらすであろう機会を利用して、「現代化・工業化」の目標を達成していくという方向性を明らかにしたと言えるだろう。貿易と投資の自由化によってもたらされる利益の獲得は、ベトナムの工業化が成功裏に進展するために必要不可欠なものであることは疑問の余地はない。すなわち、これらの国際組織に加盟することによって実現される自由貿易体制のもとで、そこで顕現される比較優位に応じた資源配分を図るといふ輸出指向工業化を基本的開発戦略とすべきことは言うまでもない。ただし、これらの潜在的な利益を工業化とどう結びつけていくのかについては、長期的・動的な視点から、戦略的に思慮する必要もあるだろう。

本章の目的は、ベトナムの工業化を考える際に重要と思われるいくつかの論点を指摘し、具体的にいくつかの産業部門を取り上げて、それらの産業のベトナムにおける現状と見通しについて詳しく検討することである。取り上げた産業部門は、①輸出産業として、電気・電子機器、繊維製品、自動車部品、金型製品、また、②輸入代替産業として、セメント、尿素肥料、石油化学、鉄鋼、石油精製などである。本章の内容は、個別産業の発展可能性の検討であり、総合的な工業化計画・シナリオの提案ではない。今後、工業化のマスタープランの策定にあたっては、優先産業の選定基準、産業部門間の需給の整合性、マクロ経済バランスとの整合性などについてのさらなる考察が必要であるが、本章の成果はその出発点と位置付けることができるだろう。

1.1.2 つの戦略：輸出促進と輸入代替

最近まで、途上国の工業化戦略をめぐる議論においては多くの場合、伝統的な貿易論の命題に従って、潜在的な比較優位は自由貿易の下で実現されるのであり、途上国にとっても、貿易自由化による輸出主導型戦略が望ましい（あるいは、あたかも十分な）開発戦略であるとされてきた。この好例として、東アジア諸国の経験が引用されてきた。ただし、この輸出主導論は、東アジア諸国における輸出の拡大が、どのようにして全般的な工業発展につながったかについての説明が十分なされていないとの指摘が当初からあった。また、最近になって、これとは逆に、東アジア諸国の工業発展の過程における政府介入の意義や妥当性を問い直す動きが活発になってきている。

実際、ベトナム等を除く ASEAN の先発国やその他の東アジア諸国は歴史的幸運に巡り合わせたというべきであろう。というのは、これらの諸国は相当長期にわたる輸入代替工業化の時期を経て、少なくとも最低限の産業基盤あるいは技術的基盤が形成された後で、貿易と投資を通じてのグローバリゼーションの時代を迎えることになったからである（Box 1 参照）。

表 1 は、韓国、日本、台湾の工業化の初期段階における TFP（全要素生産性）による成長パターンを示したものである。この表から明らかなように、これら諸国においては単に労働集約的製品輸出部門のみならず、手厚い保護政策が適用されていた資本集約的製造工業部門も高い TFP による成長パターンを示している。このことは、これら諸国の工業化の初期段階において、製造工業部門全体で TFP の改善による成長が起きていたことを意味する。さらに、ここにデータは示していないが、韓国における製品輸出の増加パターンを注意深く観察すると、輸出拡大の主たる要因は輸出代替（新しい輸出工業品が短期間のうちに次から次へと現れる現象）であって、必ずしも労働集約的な限定された数の製品が単調に増加したことによるものでないことが分かる。労働集約的輸出製品の代表とも考えられている繊維を例にとってみても、繊維製品を主体とする輸出に加えて織物、製系の輸出が付加されるのはきわめて短期間のうちであったことが分かる。このことは、製品輸出の拡大でさえも、技術能力が主たる説明要因であって、要素賦存は二次的な要因ではないかということを示唆している。

東アジアの先発諸国の場合とは対照的に、ベトナムは、最低限の水準での産業複合体を国内に体化しておらず、十分な技術的基盤を持ち得ていないと思われる状況のもとでグローバリゼーションに直面することになった。たとえベトナムには教育程度の高い労働者が相対的に多数存在するという利点があるとしても、上記のような状況のもとでグローバリゼーションに直面せざるを得ないのは、長期的には他の ASEAN 諸国に対してハンディキャップを負っていると言わざるを得ない。この意味で、ベトナムにおいて、貿易自由化による輸出促進を基本としながらも、最低限の産業・技術の基盤を育成する目的で産業保護的な政策が考慮されるのも不自然ではないと言えよう。以上のような考察が示唆するのは、ベトナムの工業化を考える際には、外向き開発戦略の下での輸出促進政策と同時に、輸入代替による産業保護的な措置についても検討する必要があるということである。これら 2 つの考え方は、従来はともすれば二者択一的に論じられてきた。

もちろん、このような複線的な政策の実施は、注意深い検討の上で行われる必要がある。まず、輸入代替政策によって生ずる輸出産業への不利な影響は、政策措置によって相殺（中立化）される必要がある。また、輸入代替政策の対象となる産業は、国内に体化すべき（すなわち、ベトナムの技術的基盤の少なくとも最低限の水準を確保するために必須の）産業複合体の核となるものに限定されなければならないだろう。さらに、輸入代替の対象となる産業が資本集約度の高いものになる可能性を考慮に入れると、マクロ経済バランスの観点から言ってもより資本集約度の低い川下部門から優先的に選択されるべきであろう。また、経常収支赤字が大きいことを考慮に入れて（1995 年の経常収支赤字幅は GDP の約 10% である）、輸入代替関連のプロジェクトを実施に移す際には、そのタイミングに十分な注意を払うべきは言うまでもない。最後に、AFTA のスケジュール（2006 年までに貿易自由化達成）を視野におけば、現時点では、これらの対象産業分野は遅くとも 2006 年までには生産的な産業部門として自立している（あるいは自立の見通

しがある) ことが要請されており、このためには外国直接投資の積極的な導入が不可欠であると
言えよう。

1.2.外国直接投資と立地の優位性

貿易および投資に対する政策的な障壁が低くなり、また、企業による国境を超えた経済取引が
技術的にも容易となり、多国籍企業を中心とする企業間の世界的規模での競争が始まった。東ア
ジア諸国も 1980 年代中頃よりこの世界的規模での企業間競争のなかに巻き込まれるようになっ
た。1980 年代中頃以降の東アジア諸国への直接投資流入は爆発的に増大し、東アジア諸国の経済
発展における、また途上国の今後の開発戦略の策定に際して、直接投資(多国籍企業)の役割が
にわかに脚光を浴びるようになった。

ASEAN 諸国を含む東アジア諸国の国民経済の国際化はすでに、1970 年代初期以来始まってい
た。貨幣、情報、貿易、投資等の国境を超えた動きは、GDP の成長をはるかに超えた高い率です
で増加しつつあった。このような傾向が強まるにつれて、国内経済が国際経済とは分離されて
いて、国内経済政策の策定に際しては国際的リンクを重視する必要はないといった、従来からの
暗黙の了解は次第に時代遅れのものになりつつある。事実、多くの途上国がますます外向き開発
戦略を採用し、貿易・投資の自由化に踏み切るようになった。

しかし一方で、1980 年代以後この企業の世界的規模での競争の激化、国民経済の国際化が進展
するにつれて、これとは逆の動きが出てきたことにも留意しておく必要がある。開発途上国は言
うに及ばず先進工業諸国においても、国内経済政策の策定に関連して「国家の競争力」という問
題がにわかに脚光を浴びるようになってきたのである。この国家の競争力というのは、新規外国
投資を自国に誘致する際の国家としての「立地の優位性」(たとえば、工場建設の候補地として、
調達・販売市場へのアクセス、産業基盤インフラ、労働者の質などの条件)をめぐる競争を意味
する。東アジア諸国、特に ASEAN 諸国では、新規外国投資の魅力ある投資先としての条件を満
たすために、政治、経済界、組合のそれぞれの利益を統合し結束させるという試みさえも実施さ
れてきた。

AFTA の結成も、多様な比較優位を持つ諸国からなる広大な自由貿易地域という環境を作り出
し、これによって多国籍企業の世界的規模の活動の拠点としての立地の優位性を示して、直接投
資の域内流入を促進することを目的としたものと理解することもできる。また、ASEAN 地域か
ら中国へ直接投資がシフトしてしまうかもしれないという心配が AFTA の結成を促したとい
うこともできるだろう(表 2 参照)。

しかしながら、ヴェトナムにとって、単に AFTA に参加することだけで国内への直接投資の
流入増加が実現するとは限らない。AFTA への参加は、ヴェトナムがグローバリゼーションの
流れに乗り遅れないための好機である一方、今後、AFTA の諸国との立地の優位性をめぐる競争
に直面することになる。すなわち、AFTA 参加によって期待される潜在的な利益がどの程度現実
のものになるかは、自国の投資環境の整備がどの程度進むか、立地の優位性にかかっている。

多国籍企業がどの国へ投資するかを決定(すなわち立地の決定)する際には、2つの逆向きの
要因が考慮されると考えられる。一つは、国境を越えてその経営を統合しようとする力と、もう
一つは、各国の国民経済間の差異を識別しこれを利用していこうとする力である。自国の立地の
優位性を決める第一の要因は、以下のような行政的なインフラストラクチャーの整備によって強
化され得るであろう。

- ① 政治的安定の維持(今までのヴェトナムでそうであったように)、
- ② 行政および経営等に関する手続き上の透明性の確保、
- ③ インフレの抑制を図り、経常収支および財政の赤字を過大にしないような慎重なマク
ロ経済管理の維持、

- ④ 国際的経済取引における透明性の維持、
 - a) 非関税障壁の撤廃、すべての保護手段の関税化
 - b) 外国為替取引および外国直接投資への規制の緩和
- ⑤ 国営企業と外国直接投資企業が合併企業を設立する際の手続き等を明確にし、かつ透明なものにする、
- ⑥ 外国直接投資奨励法を立法したり、工業化マスタープランを策定したりして優先産業分野を明示するとともに、これらの優先産業分野に与えられるインセンティブを明示的に示しこれを公開する。

立地の優位性を決定する第二の要因として、国際的に移動不可能な要素、たとえば、電気・ガス・水道、輸送、情報・通信などの、物的インフラストラクチャーによって供給されるサービスが挙げられる。この物的インフラストラクチャーの重要性については、すでに多くの研究が蓄積されているので、改めてここで議論しないが、ヴィエトナムのような工業化の初期段階にある国では、経済的な物的インフラストラクチャーは、全国に薄く広く建設するよりも、2、3の特定の地域にまず集中的に建設することによって、「集積の利益」の実現を図ることが望ましいことを指摘しておこう。

1.3.産業クラスターの形成と技術習得能力

上の最後の論点は、多国籍企業が各国民経済間の差異を利用しようとする際に重視すると思われるもう一つの要因、「産業クラスター」の形成に密接にかかわっている。グローバリゼーションの進展によって、多国籍企業の活動範囲・ネットワークも拡がり、教育水準の高い労働者とか良好な物的インフラストラクチャーといった要因でさえ、以前と比較して、必ずしも投資立地の優位性を決定する要因とは言えなくなりつつある。最近の議論では、この立地の優位性を決定する重要な要因として、関連する技能、技術、インフラストラクチャーが高度に特化して作り出された産業クラスターの存在が重要視されるようになってきている。

この産業クラスターの存在により、情報や技術のクラスター内への移転・浸透が効率的に行われると考えられる。たとえば、ある地域への先端的な生産技術の移転は、地域内に複数の受け皿になる企業群が存在する場合、より効率的に行われるであろう。また、クラスター内に比較的多数の企業が競争的状态で存在していれば、これらの企業間の技術革新の競争は激しくなり、地域の生産の効率性も上昇すると考えられる。

産業政策の最終的な目標は、ダイナミックで、かつ多様性をもった製造工業部門を作り出し、これによって経済の全般的かつ持続的な拡大を図ることにある。世界銀行もその著書『東アジアの奇跡』の中で、産業政策を動的観点から定義して、産業政策とは生産性上昇を基本的特質とする成長経済を作り出すために、政府が産業構造の変革を図る努力をすることとしている。また世界銀行は同著の中で、学習過程、技術革新、国際的に最良の技術への追い上げからこそ、生産性上昇を基調とする成長経済は作り出されるとも指摘している (World Bank (1993), The East Asian Miracle. Economic Growth and Public Policy, p.304.)。

学習とか革新という概念は、人々が新しい事象、新しい考え方、新しい物に接することによってこそ学習の成果が得られるという基本的仮説から出発している。ただし、この人々が接する「新しいもの」は、常に傍らにあり、ある程度慣れ親しんだものである必要がある。すなわち、十分に認識できるほどに身近ではあるが、一方で、新しい理解、新しい洞察を触発するのに十分な程に新しさがなければならない。(この学習行動は、多様な人間の活動において観察されるものであり、特に生産活動において顕著であるものの、消費行動を始めとする人々の生活行動一般に観察される。)

国内製造工業諸部門の多様性がきわめて限定されている開発途上国の文脈では、国内の製造工業諸部門の多様性を確保し、産業クラスターを形成することで、学習の効率性あるいは技術受容能力の向上を図ることができる(期待される)ということである。この意味で、開発途上国にお

ける製造工業部門の輸入代替政策は、輸出促進政策とともに、長期的な製品輸出拡大のための前提条件であるとも言えよう。

現在のベトナムには産業クラスターといったものは存在しないといってよく、したがって、長期的工業発展政策として輸入代替に焦点を合わせることは依然として重要であるということができよう。しかしながら、マクロ経済の制約、国際社会からの圧力等を考慮に入れると、ベトナムにおける輸入代替はきわめて注意深く実施される必要があり、AFTA が指定する期日（2006年）までに当該部門が確立されている必要があるし、輸入代替に伴う保護手段が輸出インセンティブへの阻害要因とならないように工夫する必要がある。以上のような考察から、ベトナムにおける輸入代替化政策は、外国直接投資企業の参入と歩調を合わせこれの力を借りて産業クラスター（Industry Cluster）を建設するという目標達成のために展開されるべきであると考えられる。

1.4. 研究の範囲

1.4.1. 伝統的輸出産業の振興

経常収支赤字の大きさ、債務返済の必要性、経済成長によって付加的に誘発されるであろう輸入増などを勘案すれば、輸出促進がベトナムにとって最も重要な政策課題であることは指摘した。表3が示すように、労働集約的かつ国内資源集約的製品はベトナムにおいて比較優位を顕現している。したがってこれらの製品の輸出拡大に関してはベトナムは十分な潜在力をすでにもっているものと考えられるので、輸入代替部門が与える輸出インセンティブ阻害効果を政策的に除去し、これら製品の輸出部門としての中小企業振興政策を展開すれば、さらなる輸出拡大が期待できる。輸出部門としての中小企業の振興との関連では、中小企業に国際市場の情報、技術情報を適宜供給すべく輸出振興センターを設立することが望ましい。さらに、現行の輸出許可制度は特に中小企業による輸出阻害要因となっているので、廃止されることが望ましい（第4節）。

1.4.2. 新たな輸出産業の育成

しかしながら、これらの伝統的製品の輸出だけで、今後増加することが予想される輸入増を賄って対外均衡を維持することは困難であろう。したがって、中長期的には、新しい輸出製品を加えていくことがベトナムにとって是非必要である。このような新しい潜在的輸出製造工業部門としては、第2節では、電子・電気機器、繊維、自動車部品の一部（第3節）などを取り上げて検討した。また、電子・電気機器部門の発展の後期には金型産業部門も発展の可能性のある分野として取り上げた。しかしながら、これらの新たな輸出部門の振興にあたっては、ASEAN域内にすでに作り上げられている国際分業関係に十分に留意したうえで、ベトナムでの発展の可能性を検討する必要がある。また、これら新たな輸出工業部門の発展に関しても、外国直接投資企業が果たす役割はきわめて大きなものであることも指摘しておくべきであろう。

1.4.3. 輸入代替産業の展望

ベトナム当局の予測によれば、2000年までには投資率が30%の水準にまで上昇するとされている。投資率の上昇は資本財の輸入を誘発するであろうし、先に指摘した潜在的輸出工業品の拡大自体が新たな輸入増を誘発する可能性がある（たとえば1991～95年の間について、ベトナムの繊維輸出の輸入弾力性は0.3であった）ので、工業化によって産業連関を通じて誘発されるものと考えられる輸入需要を長期的に国内生産に代替していく方策を考えることも是非必要である。第3節では、産業連関を通じて誘発される後方連関効果を考慮して、セメント、尿素産業、石油化学産業、石油精製、鉄鋼産業についてその輸入代替化の可能性について慎重に検討した。

上記の各産業はそれぞれ、川下、川中、川上に分割し、各段階ごとに当該段階で規模の経済性を実現するのに必要な需要規模、多国籍企業の関心度、直接投資企業が参入するとすれば要求するであろう誘因措置、必要投資総額を詳しく検討し、ベトナムが選択すべき段階について示

峻した。これらの検討の結果、各産業のどの段階に参入するとしても、発展の初期段階には若干の保護措置が必要であること、また直接投資の利用が不可欠であるとの結論を得た。ただし本研究では、この保護措置は AFTA が規定する 2006 年までにすべきであることも示唆している。

ヴェトナムの経済発展にとって、AFTA の枠組みの中で多国籍企業によって形成されると予想される国際分業ネットワークに成功裏に参入していくことが不可欠であり、上記の最後の点はきわめて重要である。すでに指摘したように、世界的な調達・生産・販売ネットワークを展開するまでに成熟した多国籍企業が特定の地域に投資を増大させるかどうかは、地域内において自由な貿易・投資が可能かどうかにかかっている。さらに述べれば、WTO 加盟交渉も AFTA が実施に移される 2006 年を目途に行われることが望ましいシナリオである。すなわち、ヴェトナムが WTO に加盟すれば、それによって供与される最恵国待遇 (MFN) とか一般特惠 (GSP) によって、先進国の既存の輸出市場への伝統的製品の即効的な輸出拡大が期待される。この輸出拡大を利用しながら、中長期的には、AFTA 内で形成されるダイナミックな分業体制へと直接投資の力を借りつつ参入し、新しい輸出製品の拡大、輸入代替による産業クラスターの形成を図るといふシナリオが考えられよう。

Box 1

韓国の複線的工業発展の経験

「…1960 年代から 1970 年代の韓国における複線的な工業発展の経験は、以下のような仮説的なシナリオとして示すことができよう。(1) 韓国の工業発展が自由貿易体制の下で進展したと想定するのは誤りである。実際には、輸出振興政策と輸入代替政策が併存していた。(2) このようなシステムの下で、労働集約的製品の生産・輸出は、輸出産業振興政策に支えられて拡大した。(3) 同時に、この輸出拡大によって誘発された中間財や資本財への需要増加に答える形で、相対的に資本集約的であるこれらの中間財産業の生産も拡大した。この輸出誘発需要の国内生産化を可能にしたのは、輸入代替政策による産業保護措置と外国資本の流入、また規模の経済性の存在であったと考えられる。」

「このように、1960 年代中頃から 1970 年代末まで、韓国経済は輸出促進政策と輸入代替政策が併存する複線的な状況の下にあった。このような複線的な政策体制は、明らかに自由貿易体制とは異なる。輸出促進的な政策措置が、輸入産業保護によるコスト（歪み）を相殺し輸出向け生産の条件を中立化したとしても、その一方で、輸入代替的な国内市場保護措置は存続し続けていたのである。」

出所 K. Ohno and H. Imaoka, "The Experience of Dual-industrial Growth: Korea and Taiwan," *The Developing Economies*, XXV-4 (December 1987).

表1 セクター別長期 TFP (全要素生産性) 成長率

セクター	TFP成長率		
	韓国 1966-85	日本 1960-79	台湾・中国 1966-86
食品	7.30	- 1.76	2.0a
飲料	7.90	0.0	—
たばこ	13.40	—	—
衣服	—	1.98	10.5
繊維	10.70	0.47	7.6
皮革	12.60	1.03	—
靴	—	1.03	—
木材	9.40	2.81	0.3b
家具	12.10	1.74	—
製紙	8.20	1.44	2.3c
印刷	10.70	- 0.18	—
化学	13.10	3.36	3.3
石油	- 0.30	- 3.55d	0.0b
ゴム	11.40	1.02	6.3b
非金属鉱物	2.80	—	2.4
一次金属	—	—	7.2
鉄鋼	3.70	1.34	—
金属製品	7.60	3.41	4.4
非電気機械	8.00	2.30	6.7e
電気機械	10.70	5.37	—
電気設備	—	—	7.1
運輸設備	11.20	4.32	2.7
精密機械	—	—	11.0
プラスチック製品	—	0.92f	0.0
他製造業	7.50	- 1.76	—
平均	8.8	1.2	4.6

注 — データ入手不可 a. 食品および飲料. b. ゴム・石油・木製品. c. 紙および紙製品
d. petroleum ref. および石炭 e. すべての機械. f. プラスチック

Source World Bank (1993), *The East Asian Miracle, Economic Growth and Public Policy*, p. 304.

表2 アジア開発加盟主要途上国に対する直接投資 (百万 US ドル, %)

	1982	1985	1988	1990	1991	1992	1993	1994
ヴェトナム				120.0	213.0	260.0	300.0	1048.0
シェア				(1.3)	(1.4)	(1.5)	(0.8)	(2.4)
インドネシア	225.0	310.0	576.0	1093.0	1482.0	1770.0	2004.0	2109.0
	(6.0)	(8.2)	(7.9)	(11.9)	(9.7)	(10.4)	(5.6)	(4.9)
シンガポール	1298.0	809.0	3537.0	3541.0	3885.0	1034.0	3232.0	3411.0
	(34.6)	(21.5)	(48.8)	(38.5)	(25.3)	(6.1)	(9.1)	(8.0)
タイ	189.0	162.0	1081.0	2304.0	1847.0	1969.0	1505.0	147.0
	(5.0)	(4.3)	(14.9)	(25.1)	(12.0)	(11.6)	(4.2)	(0.3)
マレーシア	1397.0	695.0	719.0	2332.0	3998.0	5183.0	5006.0	4348.0
	(37.2)	(18.4)	(9.9)	(25.4)	(26.1)	(30.4)	(14.0)	(10.1)
フィリピン	16.0	12.0	936.0	530.0	544.0	228.0	763.0	1861.0
	(0.4)	(0.3)	(12.9)	(5.8)	(3.5)	(1.3)	(2.1)	(4.3)
中国	386.0	1030.0	2344.0	2657.0	3453.0	7156.0	23115.0	31787.0
	(10.3)	(27.3)	(32.3)	(28.9)	(22.5)	(42.0)	(64.8)	(74.1)
他	243.4	751.7	-1945.2	-3388.3	-86.7	-557.6	-276.7	-1834.9
	(6.5)	(20.0)	(-26.7)	(-36.9)	(-0.5)	(-3.3)	(-0.6)	(-4.1)
加盟途上国合計	3754.4	3769.7	7247.8	9188.7	15335.3	17042.4	35648.3	42876.1
	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)

Source The Asian Development Bank . Key Indicators of Developing Asian and Pacific Countries 1986 (Vol. XXVII).

表3 ヴィエトナムにおける顕示比較優位指数の変化

順位	1991		1992		1993		1994	
	042	米	042	米	042	米	042	米
1	89.9	米	126.7	米	99.8	米	99.8	米
2	32.4	その他の製造業	33.2	他の油用種子 (soft fixed)	23.4	甲殻・軟体魚介類 (生・冷凍)	23.4	天然ゴム
3	31.1	ジュート	25.2	香辛料	22.6	天然ゴム	22.6	コーヒー
4	27.9	香辛料	24.2	スズ	19.5	香辛料	19.5	甲殻・軟体魚介類 (生・冷凍)
5	25.8	甲殻・軟体魚介類 (生・冷凍)	22.9	甲殻・軟体魚介類 (生・冷凍)	19.3	その他の製造業	19.3	ジュート
6	23.5	スズ	21.7	天然ゴム	18.3	魚介類 (調整・保存)	18.3	香辛料
7	19.7	天然ゴム	21.4	その他の製造業	16.3	コーヒー	16.3	魚介類 (調整・保存)
8	16.5	魚介類 (調整・保存)	16.8	コーヒー	14.6	紅茶、マテ茶	14.6	絹
9	14.4	コーヒー	14.5	魚介類 (調整・保存)	14.4	スズ	14.4	スズ
10	13.1	他の油用種子 (soft fixed)	11.9	薪及び木炭	14.0	ジュート	14.0	紅茶、マテ茶
11	12.3	絹	11.2	鶏卵	12.7	絹	12.7	鶏卵
12	9.0	油用種子 (soft fixed)	10.6	紅茶、マテ茶	12.2	他の油用種子 (soft fixed)	12.2	他の油用種子 (soft fixed)
13	8.5	鶏卵	6.9	原油	11.0	鶏卵	11.0	皮製品、及び合成皮製品
14	5.8	紅茶、マテ茶	6.2	錫鉄	7.9	油用種子 (soft fixed)	7.9	植物性繊維 (絹、ジュート除く)
15	5.3	錫銅屑	5.4	油用種子 (soft fixed)	6.7	原油	6.7	油用種子 (soft fixed)
16	5.1	原油	5.3	動物性原材料	6.4	木製品	6.4	薪及び木炭
17	5.0	錫鉄	5.0	石灰、亜炭、泥炭	5.3	動物性原材料	5.3	原油
18	4.9	木材 (原木)	4.6	ジュート	5.2	薪及び木炭	5.2	動物性原材料
19	4.4	ニット製品	4.2	皮製品、及び合成皮製品	4.4	皮製品、及び合成皮製品	4.4	木製品
20	3.9	原皮、毛皮	4.2	絹	4.0	石灰、亜炭、泥炭	4.0	魚介類 (調整・保存)
21	3.8	石灰、亜炭、泥炭	4.0	木材 (原木)	3.8	錫鉄	3.8	ナイフ、フォーク、スプーン
22	3.8	紡績用合成繊維	2.8	野菜 (生、簡易保存)	2.8	被服製品	2.8	石灰、亜炭、泥炭
23	3.8	皮製品、及び合成皮製品	2.7	果実、ナッツ	2.6	衣料アクセサリー	2.6	既製履
24	3.1	被服製品	2.5	既製履	2.5	農物及びその部品	2.5	魚介類 (乾燥、塩漬、燻製)
25	2.9	野菜 (生、簡易保存)	2.4	ニット製品	2.4	既製履	2.5	農物及びその部品

1 – B: Strong Export Oriented Industrial Development in Viet Nam

Pham Quang Ham

Development Strategy Institute
Ministry of Planning and Investment

1. Performance of Industrial Exports by Viet Nam over the Past Years (1991-1995)

(1) During the period 1991-1995, Viet Nam has recorded a high annual export earning growth rate of 24.6%, reaching USD. 17 billion in five years. In 1996 alone, its export earnings were USD 7.1 billion, up by 35% over that in 1995 and accounting for nearly 32% of GDP.

A rapid increase in exports has contributed to the foreign exchange balance for importing materials, equipment and essential consumer goods for economic development.

Viet Nam has had ten exports with an annual export earnings value of over USD 100 million each, namely: crude oil, rice, fishery products, forest products, textiles-garments, shoes, coffee, rubber, pepper, groundnuts. Of these, the following have the largest export earnings:

- Crude oil: USD 1 billion accounting for 23.6% of total export value
- Textiles-garments: USD 0.8 billion; 16% total export value
- Fishery products: USD 0.6 billion; 13.7% of total export value
- Coffee: USD 0.6 billion; 13.7% of total export value
- Rice: USD 0.56 billion; 12.1% of total export value

Industry has greatly contributed to export earning value, and its share in total export value has been increasing, accounting for about 50% of total export value, of which light industrial exports represent 20%, and heavy and mineral ones occupy nearly 30%.

(2) However, there have still been problems in exporting industrial products:

Structure of exports have slowly improved. Although export structure has been positively changed towards the direction of gradual increase in the share of processing and manufactured goods, it has been slow. To date, materials (by SITC definition) have still been dominant and accounted for 70% of export earnings.

This is a big problem in exporting industrial products from Viet Nam. Viet Nam has limited resources and raw material-based exports can not bring about an efficient and sustainable growth rate. This type of export fails to exploit the country's abundant human resources.

Foreign capital has been rapidly attracted to industries over the past several years, reaching over USD 4 billion and accounting for 33% of foreign investment capital in the economy as a whole (excluding oil and gas). However, export in the industry sector has not yet been proportional.

Contribution to export by joint ventures has still remained small and products by these joint ventures have been mainly directed to domestic consumption in Viet Nam.

Table 1 Economic, industrial and export growth rate during 1991-1995 (%)

	1991-1992	1992-1993	1993-1994	1994-1995	1991-1995
GDP	8.6	8.1	8.8	8.7	8.2
Industry	14.6	12.1	12.9	13.2	12.5
Export	23.6	15.6	35.8	28.2	24.6

Source MPI

Table 2 Structure of exports during 1991-1995 (%)

	1991	1992	1993	1994	1995
Agro-products	52	49	48	51	46
Heavy industrial and mineral products	33	37	34	29	29
Light and handicraft industrial products	14	14	18	20	25
Total	100	100	100	100	100

Source DSI

Such a situation of foreign investment attraction leads to an observation that, in fact, Viet Nam has been implementing an import substitution-oriented industrial policy.

Competitiveness of industrial exports has still been limited due to the following:

- Processing technology remains obsolete and subject to slow renovation, leading to limited quality, thus making products less competitive in the market. Technology attracted through foreign direct investment by joint ventures, as well as equipment imported over the past time are, in general, not advanced, resulting in unqualified exports.
- Export scale has still remained small, with no major exports of large earnings, and intensively processing industrial exports occupied a negligible share. Garments and shoes have brought about high export earnings, but they have been mainly produced by subcontracts with foreign partners, thus having low added value, and failed to take initiatives in production and doing business.
- Under the condition that world market has been already divided and international labor force division established in a stable manner, the participation by Viet Nam's enterprises will meet with difficulties.

Viet Nam's young enterprises have accepted competition with commercial groups who have had a lot of experience in the market. Viet Nam's enterprises have still been subject to poor qualification in management, regulation of export activities, and marketing.

With regard to its integration into regional foreign trade, Viet Nam has made appropriate and timely decisions, but a lot of problems have remained. A path for integration so that mechanisms and policies can be adjusted to being suitable to each stage of development, thus bringing into full play the competitive edge of industry, has been slowly worked out. Viet Nam has not yet done the forecast of structural adjustment trends in industries after its full participation into AFTA as well as other free trade areas. At the same time, Viet Nam has not yet prepared an adequate contingent of officials for efficient participation as a member of the World Trade Organization.

2. Export-oriented Industrial Development

(1) The Eight Party Congress had affirmed "to build up an open economy integrating into regional and world economy, strongly orienting to exports and at the same substituting imports for efficiently domestic-made products" (page 85 in the Eight Party Congress document).

As such, export promotion is both an important objective of industrial development and a condition

for high GDP growth rate. At the same time, it is also an important precondition for the country's industrialization and modernization. Demand for importing equipment, machines and technology, with an aim to renovate technology in industrial production can only be secured by export promotion.

However, with the country's population of over 100 million by early next century, and with its increasing purchasing power, Viet Nam will be a large market. Many industries can easily obtain their efficient production scale for meeting only domestic consumption. This is one of the attractive factors to domestic and foreign investors which need to be taken advantage of and brought into full play.

As a result, building up a strong export-oriented economy and import substitution for that which can be produced efficiently within the country is not dividing the market for Viet Nam's commodities, but in fact putting industry in the process of product adjustment structure for ensuring that products made must be competitive in regional and world markets, as well as in the domestic market under the conditions of an open economy in which trade will be gradually liberalized.

(2) Measures for structural renovation, and improvement of export's competitiveness should be worked out soon; policy mechanism for encouraging industrial exports issued:

Formulation of strategy for building up major exports:

- Improvement and maintenance of competitiveness of one nation depends on accurate selection of industries which have comparative advantages. To accelerate economic structural adjustment according to selected the direction, in turn, depends on a dynamic policy system, including an industrial protection policy. Policies which have impacts on industry, like financial, credit and export promotion policies, and other trade policies, aim at strengthening the competitiveness of national industry in the international market.
- Effective policies by the government should intervene in the development of the following industries:
 - a) Export-oriented industries.
 - b) Basic industries, not only with impact on accelerating the growth of many industries in the economy, but also with impact on strong export-oriented industries.
 - c) New industries which need to be fostered and developed for maintaining comparative advantages for the country in the future. During the period up to the year 2000 and after the year 2000, attention will be given to accelerating the exports of labour-intensive industries with low investment rates for one employment and quick investment return, like textiles, garments, shoes, electronic assembling, agro-processing industries, and other light industries.

In the period after the year 2010, when economic potential is relatively strong and domestically attracted investment capitals considerably increased, the scale of economic industrialization and modernization can be expanded. By this time, in addition to further development of the already developed industries in the previous period, it will be necessary to develop production and export industries with intensive processing technology for creating high value products like mechanical-electronic products, components for export, chemical and petro-chemical products, etc.

Protection policies the Government are very necessary in the process of the economy's integration into the world. However, the selection of industries for protection is very important. Massive protection must be avoided because the past lesson of excessive protection had created a less dynamic industry and no competition in the market.

General protection principles are as follows:

- Protection is only given to domestically-made products which can meet domestic demand and

have potential for development.

- Protection principles are applied in a unified manner to all economic sectors, including enterprises with foreign funded capital, for creating equal condition for economic competition.
- Protection is stipulated for some industries in a specific duration, rather than for any industry forever. That is the time required for one industry to renovate technology, and improve the competitiveness of its products in the market.
- Protection must be suitable to the process of commercial liberalization and international agreements signed by the Government.

Based on the requirements for protection level, a tariff reduction schedule for items in the temporary list will be appropriately formulated. Items required the highest protection level will be included in the list in the final stage, and the items required less protection will be subject to early tariff reduction.

At present, items in the temporary exclusion list account for 36% of all items in the import tariff table. They are as follows:

- All kind of cars, motorcycles (excluding the 16-seat car, which is included in the full exclusion list)
- Bicycles, children's toys; they are items with a high tax rate and can be made in abundance within the country-require protection through the import tariff.
- Home appliances (washing machines, air conditioners, electric fans, etc.)
- All of the making-up products and non-essential products
- All of the fabrics or textiles, and several of garments
- All types of iron and steel
- Generally used mechanical products

Flexible and appropriate combination of tax reductions with elimination of non-trade barriers should be done so that protection can be maintained for production industries when necessary.

Modern technology should be promoted for producing processed commodities for export. At present, some items produced by Viet Nam are less competitive in comparison with those by other countries in the region, because they are inferior in quality, type, and quantity. Thus, technological renovation for producing high-quality products which are of competitive with products made by other countries is a measure of decisiveness.

The development of small and medium enterprises should be promoted for contributing efficiently to the process of industrialization and export promotion. The advantages of small and medium enterprises in using less capital will be made use of for attracting capital from the private sector for development investment. Referring to their performance, small and medium enterprises are flexible and dynamic in using appropriate technology and very sensitive to meeting the market demand. The role of the Government is to support in organization of creating industrial linkages among small and medium enterprises themselves and between small and medium enterprises and large enterprises, and in establishment of a subcontracting network between large enterprises and small and medium ones in assembling and component industries.

Competitive power of the national industry is not simply the addition of the competitive power of each individual enterprise. It is the chaos competition to weaken the competitiveness of the national industry. Compatible coordination of industries from the service system to the consulting system, as well policy support by the Government for creating a favourable environment for enterprises to develop towards export orientation, is very important. Those compatible factors will promote and multiply the competitiveness of each enterprise in the country.

(3) Investment capital attraction from countries within and outside AFTA should be promoted for exploiting the existing advantages of Viet Nam in natural resources, labour force, and new markets. A

more favourable investment environment over that of other countries in ASEAN, with stable and clear preferential policies, should be created for attracting foreign investment.

Further attention should be focused on improvement of infrastructure related to foreign investment attraction, like power, water, transport network, ports, and telecommunications. Industrial parks and export processing zones, especially the focal economic areas, should be promoted in the areas where infrastructure is in favourable conditions, especially where big ports with favourable conditions for export are available. The development master plan for industrial parks must be compatible with the development of a master plan for infrastructure and urban areas.

Administrative procedures, like procedures for granting investment, import and export licenses, procedures for land allocation and for granting construction permits, custom office procedures, tax payment, etc., should be improved for facilitating foreign investment activities.

Specific lists of occupations and industries requiring priorities for FDI promotion, especially export-oriented industries, and for appropriate modern technology should be formulated.

In addition to direct foreign investment, attention and support should be given to domestic investment by introducing appropriate policies on export encouragement.

(4) Preconditions, especially human resources and institutional framework, should be actively prepared for maintaining and bringing into full play comparative advantages.

Viet Nam has had very important advantages in human resources over other countries in Southeast Asia. At present, 50% of the country's population are under 20. They will be a labour force of full vitality in the next two decades. This potential only becomes true when they are equipped with knowledge suitable to the development trend. They need to be trained in the appropriate vocations, skills and management, which are suitable to modern production. As such, initial advantages in cheap labour costs in a low-income country will become a more competitive advantage with an increasingly high skill level at a relatively attractive wage rate. This, in combination with renovated investment environment, will certainly attract investment and technology inflow and the market will be open to both within and outside the country.

In short, international context, as well as practices in Viet Nam's industry, show that there is no other way than working out the strategy for export-oriented industrial development. We will fail to be successful if we integrate into the world economy with an industrial strategy which places emphasis mainly on import substitution. Export-oriented industrial development must be the main axis in industrial development policy and be considered as the most important direction.

To encourage export-oriented industrial development, it is necessary to strengthen our already gained position and further expand commercial relations in the region and in the world following multi-lateralization and diversification policy in external relations. Compatible policies on capital, technology, market, and tax preferences, should be formulated. A favourable and competitive environment over other countries in the region should be created for strongly attracting foreign investment. Economic sectors are encouraged to produce for export and can directly export. Effective measures should be taken for strengthening competitiveness of domestic industry, thus gradually taking the initiative in integrating into regional and world markets.

2—1

主導的輸出産業の育成

舩山 誠一

株式会社野村総合研究所

御手洗 久巳

株式会社野村総合研究所

1.電気・電子産業

1.1.競争力のある電気・電子産業発展の可能性

ベトナムは、他のASEAN諸国と比較して優秀な労働力に恵まれ、その潜在的な市場規模も大きいので、長期的には国際競争力をもつ電気・電子産業を形成する可能性をもつと考えられる。また、ベトナムは、電気・電子産業が急速に成長する地域の中に位置している(表1参照)。東アジアにおける電子製品の生産はNIESからASEANおよび中国にシフトしていくと予想される。ASEANの電子製品の生産は1996年の940億ドルから2000年には1380億ドルへと年率10%で成長すると予想される。このうち部品生産の拡大テンポはセットをやや上回ると予想される。表2に見るように、日本を除く東アジアの産業電子製品の生産拡大テンポは家電製品、部品の生産拡大テンポを上回ると予想される。

しかし、ベトナムはこのきわめて国際化された産業に非常に遅れて参入するわけであるから、この産業の育成は直接投資の導入によってのみ可能であろう。ベトナムのこの産業における国内企業のほとんどは国あるいは地方政府によって管理されており、その経営・技術は陳腐化している。したがって、これら企業は主に日本、韓国企業と家電組立工場での合併を志向している。

また、電気・電子産業の製品特性、マレーシア、タイ等の先発国の発展段階、日系など国際産業資本の動向などを考慮すると、ベトナムの電気・電子産業育成政策は段外的発展戦略をとることが望ましい。日本、韓国で追求されたような政策も参考になるが、ここではASEAN諸国に比べて直接投資が活用されなかったため、他のASEAN諸国ほどは直接的な参考にはならない。長期的には、国内資本の企業形成と研究開発機能の促進により、より層の厚い電気・電子産業を育成していく必要がある。したがって、ベトナムにおける電気・電子産業育成の主要課題は以下のようなものであろう。

表1 アジアの電子産業展望 (生産予測) (10億ドル)

	1990			1996			2000			1996-2000年率		
	機器	部品	計	機器	部品	計	機器	部品	計	機器	部品	計
NIES	38	23	61	45	37	82	54	60	114	4.7	12.8	8.6
ASEAN	8	4	12	61	33	94	88	50	138	9.6	10.9	10.1
中国	9	3	12	23	9	34	48	18	66	17.7	18.9	18.0
計	55	30	85	131	79	210	190	128	318	9.7	12.8	10.9
構成比 (%)												
NIES	69	77	72	34	47	39	28	47	36			
ASEAN	19	13	14	47	42	45	46	39	43			
中国	16	10	14	19	11	16	25	14	21			
計	100	100	100	100	100	100	100	100	100			

出所 野村総合研究所

表2 世界・東アジアの電子産業の生産予測 (10億ドル)

	1990			1996			2000			1996-2000年率		
	世界	東アジア	構成比	世界	東アジア	構成比	世界	東アジア	構成比	世界	東アジア	構成比
電子機器計	543	55	10	712	131	18	861	190	22	4.9	9.7	
産業用機器	455	33	7	610	91	15	750	138	18	5.3	11.0	
民生用機器	88	22	25	102	40	39	111	52	47	2.1	6.8	
電子部品	179	30	17	236	79	33	280	128	46	17.7	18.9	
計	722	85	12	948	210	22	1141	318	28	9.7	12.8	
構成比 (%)												
電子機器計	75	65		75	62		75	60				
産業用機器	63	39		64	43		66	43				
民生用機器	12	26		11	19		10	16				
電子部品	25	35		25	38		25	40				
計	100	100		100	100		100	100				

出所 野村総合研究所

- ① 多国籍企業の保有する資本と技術の最大限の活用
- ② 裾野産業の育成による国際競争力の確保
- ③ 一貫性をもった産業政策の企画と実施
- ④ 技術移転・開発の進行
- ⑤ 一貫性をもった産業政策の企画と実施

1.2. 直接投資の最大限の活用

これまで ASEAN 諸国に戦略的輸出基地の開発のための投資を行ってきた電気・電子産業の多国籍企業は、現在、EU、NAFTA のような経済ブロックの形成と、中国、東欧のような新興市場の台頭、そして ASEAN 市場の急成長と AFTA の形成に対応するためにこの地域における生産拠点の再配置の最中である。多国籍企業は、これまで主要生産センターを築いてきたシンガポール、マレーシア、タイにおいて労働需給の悪化と賃金上昇に直面して、労働集約的な機能をベトナム、インドネシア、フィリピンなどの低賃金国に移転するとともに、既存の生産拠点をより技術集約的な製品の生産へと高度化することを余儀なくされている。

また、輸出拠点の位置づけが現地市場への販売も含むようになっている。これは、電気・電子の輸出市場の供給力が需要を超過するようになり、現地市場のポテンシャルが重要な投資の基準となってきたからである。したがって、多国籍企業はインドネシアやベトナム、ミャンマーという新規ASEAN加盟国に期待するところが大きくなっている。実際、ベトナムはその労働力の質と量、および市場の潜在的規模から最も有望な投資対象国とみなされている。

マレーシア、タイなどのASEAN諸国は、その産業政策を輸入代替政策から輸出振興政策へとシフトすることにより直接投資を導入し、電気・電子産業を発展させることに成功したが、ベトナムはそうのように明確に差別化した政策を取ることは難しいと思われる。多国籍企業は、かなりの程度十分な輸出能力をすでに確立しているため、ベトナムへの投資を正当化するために基本的には輸出志向であっても、国内市場へのアクセスをあわせて要求することになるのではないと思われる。ベトナムは輸入代替と輸出振興とを同時に志向する政策を追求しなければならないと考えられる。したがって、輸出義務、ローカル・コンテンツ義務などを過度に要求することは、直接投資導入にはマイナスになる。

多国籍企業の投資行動の変化は、ベトナムが非常に遅れた状態から電気・電子産業を育成していくのにとって大きな機会を提供していると考えられる。もしベトナムがこの機会を逃して、2000年代半ばまでに直接投資を効果的に活用できなければ、国際競争力のある電気・電子産業を形成することはきわめて困難になる。直接投資を導入するためには、ベトナムはその投資環境を大幅に改善し、投資インセンティブを改善する必要がある。ベトナムの投資環境は、インフラストラクチャー整備の不足、投資および営業許可の発行の大幅な遅延、外国人スタッフにとっての所得税の高水準、ヴィザ取得の困難、住宅環境の不十分さ、電気料金などの公共料金の価格設定の不平等などの点で問題があることがしばしば指摘されている。

また、このようなベトナムの個々の問題点よりもむしろ直接投資に関連して省庁内あるいは省庁間の政策の一貫性が著しく不足していることのほうがより深刻な問題である。投資家に十分なインセンティブを提供するためには、所得税、輸入関税の減免、電力・水の供給、通信、輸送、許可申請のワンストップ・ハンドリングなどを含む工業団地のインフラの改善、海外送金、利益・ロイヤリティ送金、現調率義務、関税、出資比率制限、環境規制、輸出義務などを含む多様なインセンティブの提供などの政策運営を慎重に、かつ整合性をもって行うことが不可欠である。

電気・電子産業のクラスターを形成を現実的に行うためには、以下のような分野・段階で直接投資を誘致していくことが一つのオプションであろう。

第1ステージ（現在～2000年）

- ① 主に輸入代替、一部輸出用の家電セット・メーカー、およびその専用部品サプライヤー
- ② PCなどの情報機器組立メーカー、輸出用を中心とした部品の組立メーカーおよび専用部品サプライヤー
- ③ 主に輸出用の労働集約的組立系部品の独立系メーカー

第2ステージ（2000～2005年）

- ① AFTAを活用して戦略組立拠点の再配置を行おうとする家電および部品メーカー
- ② ASEANにおいて素材型部品および半導体製品の後工程の戦略生産拠点の再配置を行おうとする日系・米系メーカー
- ③ ASEANにおいて量産拠点を構築しようとする情報機器・部品メーカー
- ④ 日本などの機械加工部品の中小企業

第3ステージ（2005～2010年）

- ① 比較的設備集約的な白物家電の一貫メーカー
- ② HDDやプリンターなどのメカトロニクス技術型の日米などのメーカー
- ③ 素材型部品の前工程の再配置を志向する日本メーカー

1.3.裾野産業育成による国際競争力の確保

長期的な存立基盤をもつ電気・電子産業を育成するためには、効率的な部品メーカーの育成が鍵を握る。日本メーカーは、リード線付き抵抗器・コンデンサー、スイッチ、ボリューム、スピーカー、変圧器、小型モーターなど労働集約的組立型部品の生産は、すでにASEANに移管している。また、金型、シート・メタル、プラスチックなどを使用する部品の製造などより上流の工程も海外へ移管されつつある。これによりシステム型企業のコスト競争力が改善している。

しかし、ベトナムにおいては現地で調達可能な部品は現段階では梱包材や取扱説明書などに限られ、内資、外資を問わず海外のセットメーカーの品質基準を満たす部品メーカーがほとんど存在しない。また、機械加工企業は、電気・電子産業の基盤を形成するが、この分野で国際的に競争力のある企業が存在しない。したがって、セットの最終組立に使われる部品のほとんどを輸入に依存している。

外国メーカーは、IKD 生産のために使用される輸入原材料に対する5%の関税率を享受するためには、20%の現調率を達成しなければならない。しかし、このために能力を有する日系などの外国パーツ・メーカーの進出を要請することは、そうした企業のほとんどが中小企業であり、国営企業などとの合併交渉を行う能力にかけていることなどから、困難である。したがって、たとえば日系AV機器メーカーなどは、現在ベトナムが要請する現調率は、ベトナムでの生産が国際競争力を維持するためには過大であると感じている。

ベトナムの電気・電子産業の発展と他のASEAN諸国から差別化したユニークな製品の開発のためには、部品産業に加えて基礎的な裾野産業の発展が必要である。裾野産業は主に中小企業によって担われ、鋳造、鍛造、金型、切削、表面処理、ジグ製造、CADなどの分野における技術ノウハウを必要とする。

裾野産業の育成のための政策オプションとしては、裾野産業が幅広く発達している日本から、中小企業の投資を誘致することによって技術移転を促進することが挙げられる。技術移転には、ODAなどの公的支援を背景とした人材育成プログラムが想定されるが、本格的なビジネス活動を通じた実践的技術移転が最も効果的である。

1.4.技術移転・開発の振興

国際産業資本の進出による輸出加工区を利用した輸出活動の活発化は、確かに短期的には外貨獲得/雇用創出で大きなメリットはあるが、技術移転効果は、単純組立生産技術以外に技術移転を期待することは困難で、サポーター産業育成などへの波及効果が少ない。したがって、国内企業へ技術移転を促進するための技術提携や合併化を併せて促進する必要があり、そのためには国内資本の国際標準のビジネス慣行を重視する企業経営体質改善が不可欠となる。国営企業や外資企業に所属する優秀な熟練労働者やシステム開発技術者を対象に、スピントアウトによる事業化の意向に応じて、適正資格を満たせば事業支援（ベンチャー・キャピタル）が受けられるようなスキームを構築し、時代のサポーター産業を担う機械加工やソフト開発部門などで中小企業群の育成を支援するべきである。

また、2000年頃より本格化すると考えられるローカル資本による輸出活動を支援するためには、外資・先進国から国内中小企業への生産技術移転促進による品質向上は勿論のこととして、日本のJETROなどとの共催による国際トレードフェアの開催および各種海外展示会等への参加、また製造業/貿易業者等のリスト作成とデータ・ベース化、世界主要国でのベトナム・トレード・センターの開設とプロモーション活動など中堅企業をサポートするきめ細かな政策展開が必要とされる。

国営企業・ローカル民間企業においては、当初研究開発投資を期待することができないため、先進国の協力を得ながら、大学・公的研究機関の研究開発機能を徐々に整備する必要がある。

1.5.長期的に一貫性をもつ産業育成政策の立案と運用

ベトナムにおいて、長期的な発展基盤を持つ電気電子産業を、直接投資を効果的に活用して育成する上で政府の役割はきわめて重要である。電気電子産業のなかで必要な部分に直接投資を導入するには慎重に検討された政策の枠組みを形成することが必要である。政府の役割は、ベトナムの電気電子産業の全体的なマスタープランを作成し、一般的な法的枠組みを形成し、十分なインフラストラクチャーを整備することにある。

政府の役割は、電気電子産業を育成するための物理的社会的インフラストラクチャーを整備する上で特に重要である。加えて、外資導入を促進するため輸出加工区、工業団地等の工場立地等投資環境改善を積極的に図るとともに、国際基準の公共サービスや経営システム導入のために、先端技術導入により情報通信ネットワーク等の情報システムを構築する必要がある。さらに、企業活動の活性化には、密輸、脱税などの社会的不正の根絶を図ることが重要である。

電気電子産業分野はきわめて広範囲で日進月歩の技術進歩に対応する必要がある、しかも多国籍企業への依存を余儀なくされるから、政府によるコントロールの限界を超えており、政府が直接・間接に過度の政策関与することは得策ではない。外資導入を促進するにあたっては、MPIの外資導入政策における一貫性確保と関連省庁の外資対応性策の調整機能を十分に発揮することができるよう、首相またはこれに準ずる政府高官を長とする組織・機能強化を図り、国際産業資本からの信頼性を確保することが不可欠である。一貫性を持ち具体的な政策手段の立案・運用のために日本、韓国、マレーシア、タイなどの先進事例を参考にすることも有用であろう。日本の電子産業振興政策の特色は、①通産省が各種の工業化政策（貿易政策、金融政策、科学技術政策など）において一貫性、整合性を持たせようとするイニシアティブを発揮し、②電子産業などの重点育成業種の政策展開にあたっては、審議会や工業会を利用しながら将来計画指針を作って業界に将来方向のガイドラインを提示したこと、③産業再編成、設備投資の調整、生産分野の調整といった重要局面でいわゆる「行政指導力」を大いに発揮したこと、④さらに効果が大きかったのは、欧米との格差が大きかった、特にコンピューター関連（ICを含む）技術の開発促進のための補助金制度を活用したことにある、と考えられる。

しかし、こうした日本の産業政策は、欧米との貿易摩擦を契機として貿易自由化が進行し、また市場メカニズムの有効性が確認されるに従って変貌し、政府の主たる役割は官民強調によるビジョン政策と情報提供による産業活動の誘導的側面に重点を移し、民間資本の自由な活動を重視し、次第に補助金、低利融資、税制上の優遇策の限定された範囲での運用になっている。日本のやり方に学んだ韓国においても実施時期は違うものの、同様の政策運営が見られている。

一方、シンガポール、マレーシア、タイといったASEAN各国の電子産業振興政策は、それぞれの発展経緯の違いから事情は異なるが、電子産業を重点育成産業と選定し、総じて資本と技術を日本などの国際産業資本に依存し、輸出市場の獲得を念頭に各種の外資優遇政策を採って発展してきた。

日本や韓国の場合は、外資優先よりはむしろ国内産業資本育成を優先した電気・電子産業育成政策をとってきたため、当面外資に強く依存した産業育成政策を採らざるを得ないベトナムにとって、日本や韓国のかつての産業政策を当てはめることには無理であろう。ASEAN型のなかで輸入代替と輸出振興を経験したタイ型が一つの参考例と考えられる。日本や韓国型の政策はベトナムがより発展した段階で参考にすべきであろう。

さらに、ベトナムは、その政策をAFTA、APEC、WTOの規則に適合するように調整する必要がある。保護主義的な政策はできるだけ避けるべきであろう。

1.6.段階的な発展戦略の参考シナリオ

上記のような観点から、ベトナムにとっての一つのオプションは、次のようなかたちで電気・電子産業を段階的に育成する戦略を追求することであろう。

第1ステージ（現在～2000年）：電気・電子産業基盤形成期

- ① 日系家電メーカー等外資に依存した電気・電子産業基盤形成期
- ② 家電 (AV) CKD 組立による輸入代替と PC 等情報機器用基幹部品組立、組立系部品組立に重点を置く輸出振興併用政策
- ③ 外資導入政策の一貫性確保と進出インセンティブ明確化
- ④ 輸出・現地部品使用義務の弾力的運用
- ⑤ インフラストラクチャーの整備

第2ステージ (2000～2005年) : AFTA/CEPT 対応期

- ① 日系等外資の ASEAN 内生産拠点再構築に対応し、戦略輸出拠点のベトナム誘致促進期
- ② 外資の AFTA/CEPT 対応 (供給構造の再構築) を睨んだ、家電 (AV) の ASEAN 域内での戦略的組立拠点化
- ③ 日系等外資に依存した部品産業の育成期
日系/台湾系等の外資導入によりモニタ/CDROM/DVD/コードレス電話等のより労働集約型量産製品の組立拠点化、専用加工部品の国産化
- ④ 輸出貢献、現地部品比率に対応した弾力的なインセンティブの供与
- ⑤ 中小企業誘致のための輸出加工区、工業団地の整備

第3ステージ (2005～2010年) : 国際競争力醸成期

- ① 部品産業の競争力 (品質/納期/コスト) 確保によるセット生産の国際競争力醸成期
- ② サポート産業育成のための基盤整備 (外資導入/ベンチャー支援)
- ③ 日系/米系等の外資導入により HDD/プリンタ/FAX/複写機等のメカトロニクス系情報機器の組立生産拡大
- ④ 経済成長による生活基盤・環境整備・情報通信インフラ構築のための国内産業資本育成政策

第4ステージ (2010～2020年) : 国内産業資本充実期

- ① 外資/国内資本による ASEAN 域内で国際競争力を確保した電気・電子産業本格発展期
- ② 独自の開発設計/設備メンテナンスが可能なエンジニアリング力確保
- ③ 情報通信/電子デバイス等高付加価値・ハイテク分野への手がかかり確保
- ④ 金型部品製造のための精密加工技術の取得と IC 前工程の導入によるサポート産業の高度化

2. 金型産業

2.1. ベトナムにおける金型産業育成の機会

サポート産業の一角をなす金型産業は、総合的な製造業の発展にとって重要な要素となる。それは組み立て技術に対する機械加工技術の重要な要素を構成する。ASEAN 諸国において金型産業の発達が不十分だったことは、主に組立工程に依存した産業発展を余儀なくされて、産業高度化の大きな制約要因となっている。ベトナムはこのギャップを埋めて、ASEAN 諸国よりは広いベースを持った産業発展を追求する可能性を持っている。

今のところ、アジアで見ると金型輸出国は、日本、韓国、台湾、香港、シンガポールに限られる。しかし、これらの国はそれぞれ問題を抱えている。日本には高い人件費、高齢化する技術者と技能工、後継者難による廃業、等の問題がある。台湾、香港、シンガポール、韓国は賃金高騰と人材不足がある。これらの国々にとっては、時間差はあれ、いずれ輸出供給力を減少させざるを得ないであろう。

これらの国々以外では、金型産業は未発達な段階にある。金型の重要性を認識したマレーシアがようやく最近になって海外、特に日本からの金型メーカーの誘致に乗り出し始めた程度である。現地の製造業の蓄積が依然として限られているために現地需要が不十分であることに加えて、人材の不足がASEAN諸国の金型産業が未発達な理由と見られている。

ベトナムにおいては、現在のところ金型産業は皆無の状態である。しかし、その重要性－輸出産業の付加価値増大と輸出構造の高度化を誘導する鍵となる産業である－を考えれば、日本や台湾を始めとする国々の金型産業をめぐる環境の変化は、ベトナムの金型産業の基盤構築にとって絶好の機会を提供していると言えよう。

ベトナムは、以下の点から金型産業の育成にとって有利な位置にある。

- ① 金型の主要な業種である家電、エレクトロニクス分野で、その潜在市場の大きさもあって外資の進出意欲は根強いものがある。
- ② 人件費が他国、特に他のASEAN諸国に比べて安く、人口増加の圧力も高いこともあり、人件費高騰の可能性が低い。
- ③ 以下のように国民の資質において適合性がある。
 - i) 手先の器用さ
 - ii) 自分で工夫する能力の高さ
 - iii) エンジニアリング能力の高さ
 - iv) 新しいものを積極的に受け入れる能力の高さ
 - v) 高等教育を受けた技術者でも高い現場志向
 - vi) 数学能力の高さ

2.2.台湾の成功とタイの失敗を参考に政策の基本を策定

ベトナムは金型産業育成の基本的な政策の枠組みを形成するために、近隣諸国の経験から学ぶべきだと考えられる。特に、台湾の成功とタイの失敗の事例を参考にすべきだと考えられる。

台湾政府は、輸出産業の付加価値向上を目的に、すでに進出している組立型外資企業に部品を納入する外資部品企業を積極的に誘致した。これらの外資部品企業が金型の有力な需要先となった。金型の重要性に鑑み、地場資本の中小企業を中心とする金型メーカーの育成にも注力した。その施策として具体的には、①金型メーカーの設備投資に低利の融資、②工業技術院（1973年設立）が金型の技術開発を行い、その結果を金型メーカーに利用させた。③さらに、金型メーカーで働いていた従業員の中で起業家精神に富んだ者たちが独立して金型企業を操業することも支援した。

60年代に輸出基地として進出した外資のなかで日系家電メーカーの比重が大きかったこともあり、家電、エレクトロニクス分野で使われる金型（プラスチック成形用金型が太宗）の生産が発展の柱になった。95年の台湾からの金型輸出は329億円（生産額の約25%）とアジアでは日本に次ぐ金型輸出国になっている。

これに対してタイは、金型産業の育成に成功しなかった。タイは輸出基地として最終組立型企業の誘致を中心に行い、部品・原材料を納入するサポーティング産業の誘致に十分な配慮を行わなかった。この結果、金型産業育成の機会を逸してしまったと言えよう。

2.3.金型産業育成のための政策シナリオの例

台湾、タイの経験を参考に、ベトナムにおいて金型産業を育成するために基本的な政策フレームワークとして以下のような点が挙げられよう。

- ① 最終製品組立型の外資誘致と同時に部品メーカーの誘致をあわせて行う。
- ② 部品メーカーの最終組立型の輸出企業への部品納入は、間接輸出として輸出に貢献するので、輸出企業と同様の優遇策を適用する。
- ③ 金型企業は小規模企業が主体であるので、リスクの許容度が小さい。誘致には特別の慎重な配慮が必要である。

④ 金型企業の創業支援を行う。

⑤ 金型の技術開発を行う研究機関を設けて、金型メーカーへの技術移転に注力する。

金型生産の自動化が近年進んでいるものの、その設計、出来上がった後の補正調整、試験など、機械化できないところも依然多く残っており、技術者、技能工の蓄積した経験に依存しなければならない。この金型産業の特性を踏まえて、以下のような段階的な育成策の実施が一例として考えられる。

第1ステージ（2005年まで）：金型生産に必要な人材の育成期

① 金型技術者養成学校および金型技術研究所を設立する。

② 先進金型技術の移転のために金型外資企業の誘致に注力する。

③ 製品が納入される企業の輸出比率を乗じた額を「見做し輸出額」として、輸出企業と同等の優遇策を適用する。

第2ステージ（2006～2010年）：金型生産の経験蓄積期および国内金型企業の設立期

① 「金型工業団地」を本格稼働させ、金型企業の集積度を高め、同時にメーカーの専門化・ネットワーク化を促進する。

② 金型企業の創業を望む人材の独立支援策。資金の低利融資、顧客の斡旋。

第3ステージ（2010～2020年）：ベトナム資本の金型企業の発展期

① ヴェンチャー・キャピタルによるリスク資本の提供

3. 繊維産業

3.1. 望まれる産業連関の強化

繊維・衣料産業はベトナムにおいては、すでに重要な輸出産業となっている。当産業の1995年の生産高は、繊維ファイバー94,000トン、織物3億4500万平方メートル、ニットウェア4500万枚、衣料品4億着であった。同年の輸出は7.5億USドルに達している。

繊維・縫製産業は、通常、川上、川中、川下部門に分かれる。基本的には川上部門は繊維ファイバーの生産を、川中部門は織物の生産と染色を行うが、川下部門は縫製を中心とする。

ベトナムの繊維・縫製産業は、輸出から見ると縫製部門に大きく偏っている。1990年代には繊維・衣料品の輸出が大幅に増加し、衣料品が輸出の大半を占めた。たとえば日本側の統計では、1996年前半における日本のベトナムからの衣料品輸入は、ベトナムから日本への繊維・衣料品の総輸入の83.1%を占めたが、ファイバーと織物の比率は2.1%に過ぎなかった。

縫製部門はきわめて労働集約的であり、そのため低コストで勤勉な熟練労働力に恵まれたベトナムは、強い比較優位を持っている。ある日本の商社によると、縫製業の人的能力から見て、ベトナムをトップとし、続いて北部中国、南部中国の順位で見ている。

また、外国企業は、主として依託加工契約によって、ベトナムに欠けている必要な材料、デザイン、海外マーケティング能力を提供している。ベトナムからの衣料輸出の大半は、ベトナムの生産者と、主として台湾、韓国、日本などの外国パートナーとの依託加工契約によるものである。こうした外国パートナーはデザイン、マーケティング機能、およびベトナムの繊維産業が供給できないような高品質の織物などの材料のほとんどを提供する。ミシンは一般的には新鋭機を装備しているが、品質管理と生産管理ができて、技術的指導のできる適任のライン・マネジャーが不足している。また、市場経済に通じたマネジャーも不足している。

一方、より資本集約的なベトナムの紡糸・織布部門は、国際競争力を欠いている。その生産のほとんどは国内消費用の衣料品の製造に使用され、輸出用衣料品の生産には不向きであると一般に見られている。この分野でベトナムには比較優位がまったくなく、この部門で支配的な国有企業は、国際競争力の獲得に必要な経営、技術、マーケティング、金融などの能力を欠いている。とくに縫製部門には民間部門の参加も見られるが、ベトナムの繊維・縫製部門は

依然として政府部門が支配している。ヴェトナムの繊維（ファイバー・織布）部門の弱さの一端は、設備の老朽化に原因がある。ファイバー・織布工場で使用されているほとんどの機械は20年以上の古いもので、自動化もされていないため、品質のよい製品が生産できない。

外資および国内民間セクターの参入、貿易自由化によって、従来の CMEA 市場から西側市場への転換に成功して、ヴェトナムの縫製製品の輸出は1990年代に入って急速に増加した。また、少数の国営企業も主に国内市場と低級品輸出市場を中心に繊維から縫製までの一貫生産能力を備えるに至っている。しかし、国営企業が国際市場で競争力を持つようになるにはさらなる集約化と近代化を必要としよう。

ヴェトナムの繊維・縫製産業の縫製部門への傾斜は、東アジア各地における一般的な発展パターンに沿っているが、一貫生産構造を持たないことは、ヴェトナムがタイとかインドネシアなどの国と競争できる総合的な繊維・縫製産業を形成しようとする際に制約となる。つまり、近隣諸国と比べて、ヴェトナムは供給できる織物の種類が限られている。ヴェトナムで入手できるのは綿と綿・ポリエステル混紡だけで、ポリエステルの織物やフィラメントは主として台湾、韓国、マレーシア、インドネシアなどから輸入されている。ヴェトナムの繊維輸入は繊維・衣料品生産の拡大にともなって急増している。ヴェトナムの繊維・縫製産業における産業連関を促進するには、ポリエステルの混紡、合繊ファイバー、人造ニット織物の現地生産が望ましい。

3.2. 東アジアの繊維産業の再配置のトレンドの活用

ヴェトナムは繊維・縫製産業における川上・川中部門の競争力がきわめて弱いベースから出発するので、この産業の垂直統合の促進は、これらの部門における直接投資の積極的活用によってのみ達成可能である、と一般に考えられる。直接投資は東南アジアや中国においては、繊維・衣料品輸出産業を発展させる推進力であった。現地メーカーのみによって生産された製品は現地市場にしか売れず、先進国の市場には輸出できていない。東アジアにおける国際的工業化の進展から見て、近隣諸国の発展に対応した直接投資誘致戦略を取る必要がある。

ヴェトナムへの繊維（ファイバー、織布）部門の投資は主に韓国、台湾、香港、シンガポールからで、日本の投資は縫製部門に集中している。

日本の繊維産業による海外進出は、原材料遡及を目的に1950年代に始まり、それに続いて1970年代には輸入代替政策の条件を満たすための投資の波が生じた。この間に日本のインドネシアやタイに対する投資がスタートしている。日本化学繊維協会のまとめた統計によると、現在日本が世界中で実施中の投資案件は806件で、そのうち縫製部門が507件、63%、織布部門が126件、16%、染色部門が49件、6%、ファイバー部門が33件、4%である。中国への投資は543件で67%を占め、タイ向けは74件、9%、インドネシアは60件、7%である。

ベルリンの壁の崩壊以降、繊維・縫製産業は、中国や東欧などの旧計画経済国の膨大な安価な労働力が市場経済に組み入れられるにつれて、大きな国際的再配置の時期を迎えた。さらに、MFAのWTO制度への統合の方向やAFTA/CEPTのもとにおける自由化を始め、貿易、投資の強力な自由化の波が、この再配置のプロセスを促進すると見られる。

1990年代になって日本の投資の大半は中国の縫製部門に向けられ、さらに幾分かインドネシアやタイの既存の設備拡張に向けられている。中国の縫製部門への日本の投資は主として日本への輸出を目的とした衣料メーカーによる合併事業である。日本の衣料品メーカーの投資は中国に大きくシフトしている。

ASEANでは、マレーシアやタイのような比較的先進の国の賃金水準が高まり、東アジアにおける繊維・縫製産業の労働集約部門の比較優位が、ヴェトナムなどの後発国に移ってきた。縫製部門の投資に続いて、織布・染色工程といった比較的労働集約的生産は、タイなどの国から、ヴェトナムなどへと移行すると見られる。一方、資本集約的ファイバー生産は、東アジア全体としては台湾、韓国へ、ASEANのなかではインドネシアやタイなどにおける既存の生産基地に

集中すると見られる。AFTA/CEPT 体制のもとでの自由化は、ASEAN における分業の過程を促進することになる。

さらに、21 世紀を展望するとき、東アジアの繊維産業に見られる最大の現象は、中国が主要な衣料・織物製品の生産者、市場として浮上することである。現在、台湾のメーカーは大量のポリエステル・ファイバー製品を中国に輸出している。これは主に台湾の中国における投資先への輸出である。中国の繊維・衣料品市場は巨大となり、中国はおそらく繊維・衣料製品については、差し引き輸入することになる。東アジアの衣料・繊維メーカーのポテンシャルは、中国市場へのサプライヤーとしての地位をいかに確保できるかで決まることになる。

したがって、ベトナムの衣料・繊維産業の優先事項は、中期的には他の ASEAN 諸国との連携を強めることであり、長期的には中国市場への供給における自国の位置づけである。事実、1990 年代における ASEAN に対する一部の日本の投資の目的は、生産設備とネットワークの拡大によってグローバルな操業を強化し、中国における衣料生産と提携して、中国市場開拓の拠点を確保することにある。

3.3. 繊維縫製産業育成のための政策オプション

2020 年頃のベトナム繊維産業構造のイメージとしては、次の 3 つのシナリオが考えられよう。

1) 川下（縫製）部門への特化—香港モデル

ベトナムは、生産拡大、品質改善によって既存の縫製産業を高度化し、世界的な縫製産業の集積地となるためにその資源を集中する。国内ファッション市場の発達に伴って、ベトナムはその企画・デザイン機能を向上させる。国内流通市場は、海外のファッション情報を集積して、より洗練度を高めて拡大する。

2) ファイバー・織物製品の量産—台湾モデル

ベトナムの繊維産業は、資本集約的ファイバー生産設備に積極的に投資し、合繊ファイバー・織物製品の生産品目を絞り込むことによって量産効果を実現する。ただ、台湾も企業家精神を持つ民間部門によって、有力な縫製産業を発展させて、一貫操業効果をも有していることに留意すべきである。

3) 川中・川上部門への後方連関促進による品質志向—日本、インドネシア、タイ・モデル

ベトナムは品質志向の一貫生産体制確立に向かって努力する。この一貫生産工程では、これによる差別化された高品質の原材料の国内供給に支えられて高品質の製品を生産する。多品種少量生産を管理するメカニズムが繊維産業全体に生まれる。その結果、生産工程の分業が進み、中小企業が発達し、ユニークな製品と新技術の強化による特定の生産分野が生まれ、製品の開発が見られる。

ベトナムの衣料製品の国内市場は限られており、またベトナムの縫製分野は、その労働のコストと質のおかげで、現在強い比較優位を持つため、繊維・縫製産業は輸出型産業として発達する必要がある。この地域の貿易環境はますます自由化されており、幼稚産業保護政策に制約があるので、ベトナムが前章で述べた合繊ファイバー・織物の台湾型の量産を目指すのはおそらく不可能である。ベトナムは、他の東アジア諸国がこれまで追求してきたよりも、さらに川下志向の発展を目指さねばなるまい。一方、純粋に川下志向の戦略（香港スタイルの）は、はるかに開放された効率的な取引システムと、ある程度の所得レベルを要するため、ベトナムにとっては現実的とは思えない。このことから、ベトナムは上述したシナリオ 1) と 3) の組み合わせを目指すべきではないかと思われる。

ベトナムの繊維・縫製産業が、後方連関の強化によって発展するには、その基盤となる縫製部門が重要である。幼稚産業保護によって川上部門を育成するのは困難になってきているから、川下部門の強化が肝要である。現在、縫製部門は委託加工活動によって拡大してきている。このため、ベトナムの繊維・縫製産業の付加価値率は、ベトナム人にとっていらだたしいほどに低い。しかし、全体として付加価値が拡大するかぎり、付加価値率の低いこと自体は問題

とはならないことに留意すべきである。もし、ベトナムがこの可能性を利用しなければ、その衣料品輸出は、利用した場合よりも減少するであろう。

同時に、ベトナムの縫製産業を向上させ、長期的成長力を促進するには、次のような措置を講じる必要がある。

- ① 港湾設備の改良と通関手続きのスピードアップ
- ② 海外市場へのアクセスの支援
- ③ デザイン・センターの設置と支援
- ④ 国内流通システムの自由化と近代化、国有企業の改革、民間部門活動の自由化
- ⑤ 企画、デザイン、マーケティング機能を持つ企業家的、近代的企業の発展
- ⑥ 最良の原料を地域的かつグローバルに確保するための近代的調達システムの開発

日本市場は変化する市場傾向に対して、きわめて迅速な対応を要求するから、日本の衣料品市場を開拓するには、ベトナムはその輸送インフラ・通関手続きを改善する必要がある。

少なくとも合繊ファイバー・織物の現地生産体制が確立する前の初期段階において、日本の多国籍企業によるベトナムの縫製とタイ、インドネシアのファイバー、織物生産との間のASEAN内産業連関の促進を奨励して、高品質の原材料の現地供給の不足を補うことが賢明であろう。

繊維・縫製産業の連関を促進する基本的アプローチは、川下部門から川中部門へ、さらに川上部門への後方連関である。ベトナムの政策当局は縫製部門への織物の国内供給を増やし、織物輸出の大幅拡大を目指していると言われる。しかし、こうした相互連関の原動力となるのが川下部門からの需要であり、織布・ファイバー部門の拡大は、一般的には縫製生産の拡大の結果として起きるのである。資本集約的川上（ファイバー）部門は規模の経済性を持つという特徴があるため、タイやインドネシアなどの東アジア諸国では、ファイバー部門は、当初は幼稚産業保護策によって発展した。しかし、このような戦略は、AFTA やその他の国際貿易体制に対するベトナムのコミットメントにより、実施が難しいことが考えられる。

現状では川中、川上部門の国有企業は国際的競争力を欠いているので、これを整理統合して、その近代化を図るべきである。老朽化した機械の更新も必要であるが、より重要なことは、マーケティング、経営を外国企業との相互のメリットの追求のなかで強化することである。コスト効率から見て、機械の近代化は、高価な新しい機械を買うよりは、中古の機械を技術移転込みで購入することによって行うことが賢明ではないかと考えられる。工場経営の専門家の派遣、その設備購入時の染色に関する外国の支援、また工業団地開発時の下水、その他の環境保護投資も有益であろう。

営利企業である外国企業が訓練を提供するのは、そのためのインセンティブを与えられた場合に基本的に限られるから、ベトナム政府はこのようなインセンティブの提供措置を案出すべきである。一つの方法は、外国のメーカーからの操業技術の移転と込みで、現在外国企業が使用している工場設備をセットで購入することであろう。たとえば、織布部門で競争力を失って、経営リストラのために設備の売却に熱心な日本企業などはそのような例である。このような設備は新品でないが、現在実際に工場で使用されているわけであるから有効に機能する。また、こうした企業は、多角化戦略のための設備売却からキャッシュフローを手に入れるために、喜んで技術の移転を行うと思われる。

また、外国企業は中国市場向けの輸出能力を確立することに最も関心を抱いているので、政府はインセンティブの提供によって、技術援助と引き替えに産業連携を強化して、そうした希望に応えられるように戦略を調整すべきであろう。

4.船舶修理産業

4.1.船舶修理産業におけるヴィエトナムの比較優位

ヴィエトナムは、シンガポールの果たしている機能を幾分か代替することによって船舶修理産業を発展させるのに恵まれた位置にある。船舶修理産業の競争力決定要因は、①外洋に面している立地条件、②ディーブウォーター港湾に立地していること、③主要な航路への近接、④潤沢な労働力の存在、である。中部ヴィエトナムはこのいずれの条件をも備えている。

シンガポールは、これらすべての条件を戦後初期において備えていた。この結果、シンガポールの船舶修理産業は順調に発展し、現在、年間 11 億ドルの外貨を獲得し、全労働力の 1.7%、約 2 万人を雇用している。ピーク時には、GDP の 15%、雇用の 12% を占めていた。しかし、シンガポールの賃金の上昇により、労働コスト面での優位性を失っている。

1) 立地条件の優位性

ヴィエトナム中部は、シンガポールの船舶修理業の幾分かを代替するのに地理的にみて有利な位置にある。外洋に面し、25 万～27 万トンのタンカーが入渠可能な水深 15 メートルの湾を有する。また、主要航路にも近い。シンガポールと香港、台湾、上海、韓国、日本を結ぶ世界有数の大圏ルートまで約 300 キロメートルの位置にある。因に、このルートとマニラ港までの距離は約 1,200 キロメートルである。

2) コスト競争力

船舶修理産業はきわめて労働集約的であり、造船業に比べて原材料依存度は低い。世界の船舶修理業界のデータによると平均的な修理コストの構造は、人件費 65%、鋼材 15%、塗料 10%、エンジン・航法機器・荷役機器 10% となっている。コストの 65% を占める人件費が競争力に強い影響を与える。一方、新造船のコスト構成は、鋼材 (17%)、エンジン (11%)、航法計器・荷役機器・その他機器類 (34%) の資材費が全体の 62%、人件費が 30%、その他費用が 8% となっており、資材費のウエートが高い。ヴィエトナムは、これらの資材の供給能力を持っていないので、日本、韓国などからの輸入に依存するほかなく、造船業においてはこれらの国に比べてコスト競争力に欠ける。同様の理由から、シンガポールは船舶修理業に特化したわけである。ヴィエトナムは、労働力の供給が潤沢であり、船舶修理業におけるコスト競争力を発揮できよう。ヴィエトナムの船舶修理産業で働く労働者の人件費は、約 100～130US ドル/月 (96 年末) であるから、生産性の格差を考慮しても、シンガポールの 1,000US ドル/月に比べて格段に安い。

3) シンガポールの機能の一部代替の可能性

シンガポール政府は産業高度化政策を強化するため、94 年から既存のドックを集約する方針に転じた。船舶修理業の廃業を意図するものではないが、その能力減少は避け難い。このことは現在シンガポールにおいて修理を行っているものを、他の諸国に振り分ける必要があることを意味する。早くからシンガポールにベースを設けた日本の造船会社は、自社の建造船を優先して修理することで、同国を依然修理センターとして機能させることができる。しかし、未だシンガポールに橋頭堡を持っていない造船国の韓国は、他の国に能力を築く必要に迫られている。このことが韓国造船メーカーを代表する現代重工が、いち早くヴィエトナム中部のダナンに注目して進出した背景である。

4) 船舶修理業の経済効果

現代重工は、ダナンにおいて 2003 年に 91 隻の修理船と新造船 3 隻を予定している。そして売り上げ約 1 億 1000 万 US ドルと 4,800 名弱の雇用を予想している。現代重工と同規模の企業があと 2 社進出し、2005 年から本格操業に入ると仮定すると、同年の修理船の隻数は 300～350 隻、業界売り上げとして約 3 億 US ドルを期待できよう。また、雇用人員は 1 万 5000 人程度となる。

4.2.船舶修理業育成のための政策オプション

ベトナム政府は、中部ベトナムを主要な船舶修理センターとして位置づけ、主に韓国からの外国投資の誘致に努めるべきであろう。そして、ベトナムの投資環境を改善するために以下のような施策をとることが考えられる。

- ① 利益の海外送金の保障
- ② 輸入材料の保管スペース・コスト負担の軽減や在庫資金の金利負担を軽減するためと速やかな資材調達のために保税倉庫を建設
- ③ 修理期間の短縮のための通関手続きの簡素化
- ④ 船主の指定する国の検査官による検査業務の認可

なお、船舶修理を基礎に輸出向け外航船建造の本格的な展開も長期的視野に入ってくるであろう。日本、韓国の例からも、新造船への本格進出を決める条件は、少なくとも資材費の4分の1強を占める鋼材（厚板）の自給体制の確立である。鉄鋼業の高炉への進出タイミングを睨む必要がある。

AFTA と WTO の時代におけるヴィエトナムの 資本集約型産業および幼稚産業のための政策の選択肢 とその意味するもの

福井 宏一郎

日本開発銀行

フェーズ1での産業政策の研究において、ヴィエトナムの産業の最も有望な成長経路は、比較優位の認められる輸出型の労働集約産業の振興を図り、そのなかでの構成をロー・テクノロジーのものからハイ・テクノロジーのものへとシフトさせていくことであるとの指摘がなされた。しかし同時に、現在の5カ年計画で重要だとされている資本集約型産業や幼稚産業も、特に注意が必要な分野である。ヴィエトナムほどの人口規模を抱える国は、いずれは自前の重化学工業や自動車産業を持たなければならないのもまた事実である。

資本集約型産業は、経済の他の分野にもいろいろな好ましい波及効果が期待できるが、巨額の初期投資を要するため、投資が無駄にならないような措置が必要となる。また、幼稚産業のなかでも自動車産業は特に、その生み出す巨大な付加価値のゆえに、工業化を考えている各国の政策決定者の特別な注意をひいてきた。自動車産業は裾野の広いサポーティング・インダストリーや基礎資材を包含しており、その発展には通常長い時間を必要とする。また、規模の経済性が典型的に働く産業でもある。このため、経済発展により国際競争力がついてくるはるか以前の初期の段階から、適切な発展のために、長期的な産業政策を必要とする。

フェーズ2では、資本集約型産業および幼稚産業のうち、ヴィエトナムの関心が高く、今回の研究対象として要求のあった代表的な6業種を分析し、これらの産業について、ヴィエトナムにとっての政策の選択肢とその意味するものを検討する。6業種とは、自動車・鉄鋼・石油精製・石油化学・尿素肥料・セメントであり、ヴィエトナムが導入することを望んでいるのを前提として、どういう方針が考えられるかという視点からの分析が中心となっている。

1. 資本集約型産業および幼稚産業6業種の政策選択肢とその意味するもの

1.1. 自動車および自動車部品

自動車・同部品産業は、規模の経済性が大きいこと、すなわち、産業全体の規模の拡大が各生産メーカーの生産費用を引き下げるという意味において、マーシャルの外部経済に基づく費用逡減産業である。また、生み出す付加価値が大きく、雇用創出効果、需要の後方連関効果、技術波及効果が大きいこと、などの特徴を持つ。また、自動車は1台2万～3万点の部品から構成されるため、自動車産業は総合産業としての性格を持ち、その産業組織構造は完成車メーカーを頂点

とするピラミッド型の企業間のネットワークで構成されている。また、この産業は規模の経済性の特徴から、後発国が産業として立ち上げる (set up) には少なくとも一定期間は保護しなければならない。

多くの国が、これらの特徴、とりわけ付加価値の大きさ、すなわち輸入代替が成功した場合の外貨節約額が大きいこと、あるいは将来の先進工業国家へのビジョンなどから、この産業を特別視して、工業化の比較的早い段階から保護育成政策を取っており、ASEAN においてもタイ、インドネシア、マレーシア、フィリピンは、それぞれの政府が熱心に育成に取り組んできている。

特定の産業の保護は、経済の他のセクターに対してのコストを伴う。自動車産業について言えば、部品産業も含めて、規模の経済性が大きく、国内の生産コストを輸入競争品とある程度対抗しうるまで引き下げるには相当の国内市場規模を必要とすることや、自動車産業の総合産業としての性格から、その国の産業技術のレベルが相当程度上がってくるまでは輸出競争力は獲得しづらいことから、工業化の初期の段階からこの産業を保護することの正当性を主張することは元来難しいと言わざるを得ない。また、ヴィエトナムの国内市場は 1995 年で 3 万台程度とみられ、完成車、部品ともにスケールメリットの規模には遠く及ばない。その意味では仮に政府が長期的に自動車産業育成に前向きであるとしても今はまだその時期ではないと言えるかもしれない。

それではヴィエトナムはこの産業を成り行きに任せるべきであろうか。そのメリットとしては、保護による資源配分の歪みや消費者の負担増を回避することができる。デメリットとしては、国民 1 人当たりの所得が一定のレベルに到達すればモータリゼーションが始まり需要が急増する傾向があるため、その際に国内生産しない場合には膨大な輸入需要が発生し、また大きな付加価値を国内に取り込む機会を逸することになることであろう。ヴィエトナムのような人口規模を持つ国が、経済成長に成功して将来モータリゼーションが起こった後も、自動車を完成車の形で輸入し続けるということは現実的ではないだろう。

一方、自動車産業の保護育成には、まず関税による保護が基本となるが、これについてはヴィエトナムは AFTA/CEPT に加盟したため ASEAN 域内では基本的に 2006 年までに関税率を 5% 以下に下げることになっている (ヴィエトナム政府は 16 人乗り以下の乗用車を AFTA/CEPT の一般的例外品目として ASEAN 事務局に届け出ているが、このままですんなりとは認められないであろう)。また、国内市場規模が十分に大きくない段階から産業育成する場合には、ローカルコンテンツ要求などを用いることが多いが、これについては、ヴィエトナムが近い将来 WTO に加盟するとすれば、これらの措置を政策手段として使うことが難しくなってくる。国際的な環境からは、後になればなるほど採りうる政策手段は限られてくると言える。

いずれにせよ自動車産業を今から育成するのか、所得水準が向上し国内市場が拡大してから育成するのか、あるいは成り行きに任せ育成はしないのか、は、上述の AFTA、WTO への加盟によってもたらされる国際環境も勘案しながら、育成の国民経済的なコストと将来得られるかもしれないベネフィットを比較考量して、ヴィエトナム政府自身が決めることである。もちろん、育成する場合の政策手段については WTO などの国際的なルールに照らし許容されるものでなければならないだろう。このレポートでは、ヴィエトナム政府が自動車産業を育成する方針をすでにかんがりの程度明確にしていることから、そのための政策手段を考察している。

まずヴィエトナムが今からこの産業を積極的に育成するとすれば、基本的な方向性として次の 3 つが考えられるだろう。まず最初に、国内生産市場規模の拡大を促進することである。国内生産物市場の拡大は一般的に言って、生産コストを引き下げ、更なる需要の拡大につながる。そのための政策としては、中古車を含む完成車輸入の制限、完成車の輸入関税をある程度高率に設定するとともに KD 部品の関税率を高くしすぎないこと (高くしすぎると KD 生産を阻害する)、関税の課税標準額を品目別に定めるミニマムプライス制度 (実際の KD 部品の輸入価格より高く設定されていることが多い) の見直し (廃止を含む)、国内生産者間の競争の促進、WTO との関係で用いることができるかどうかはともかくとしてローカルコンテンツ要求を用いるとすれば、企業にとって自由度の高い制度にすること、生産コスト引き下げのために中古機械の使用を企業に認めること、などが考えられる。

2 番目の方向性として、この産業の付加価値を国内に留めるとともに部品メーカーのネットワ

一クを構築するため、国産化を促進することがあげられる。ただし国内市場規模が小さいうちはたとえ政策手段を講じても国産化率を大きく上げることは元来無理があるため、長期的に取り組むべきであろう。そのための政策としては、国内生産者市場規模拡大促進のための政策とダブるが、まず、中古車を含む完成車輸入から国内KD生産への転換、KD部品の関税率を低くしすぎないこと（低くしすぎると部品生産を阻害する）、ローカルコンテンツ要求を用いるとすれば国産化の促進に効果的な内容とすること、完成車・KD部品・部品の部品の順で段階的に下がっていく部品生産促進に合理的な関税体系の採用（現在は部品の部品に対する関税率が車種によってはKD部品の関税率より高く設定されており、部品生産を阻害している）、売上税から付加価値税への転換（現在は売上税は累積的に課税されるため、企業間の分業による部品生産を阻害している）、ベトナム系地場部品企業の育成などがある。

3番目の方向性としては、トヨタなどのMNCの戦略に沿ってASEAN域内分業への参画を目指すことであるが、完成車の輸出は当面難しいことから、直接投資を活用しながら、部品分野で輸出品目を育てることである（Box 1参照）。

そのための政策としては、まず、輸出部品工場への大幅な投資インセンティブを供与することである。ASEAN域内ではすでにかかなりの程度、エンジンやトランスミッションなどの基幹部品の分業体制がBBC協定などにより進展しているが、新しい部品のASEAN域内生産拠点の誘致に対しては他のASEAN諸国も一様に積極的であり、他の国の投資環境も考慮してインセンティブを設定する必要がある。ベトナムは、現在ではタイなどとの間にインセンティブ面でも大きく差をつけられている。次に、輸出部品工場へ部品を供給する企業の誘致・育成が挙げられる。これは当然のことながら、輸出部品工場単体では輸出競争力のある製品を生産することはできず、部品の部品などが輸出部品工場の周辺において効率的に生産される必要があるからである。

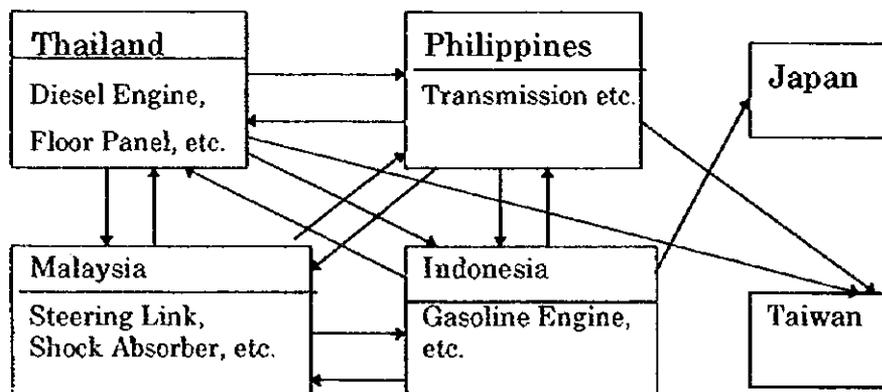
ベトナム政府が今のうちから自動車・同部品産業を育成するとすれば、産業保護の期間は相当長期間にわたることが想定されるため、性急に効果を求めすぎることなく徐々に進展させることが肝要であろう。特に国産化率の向上などは市場の拡大のペースを見ながら長期的に取り組むべきであろう。また、ASEAN各国はこれまで自動車産業を特別な産業として保護してきており、たとえば、マレーシアとインドネシアの完成車の輸入関税は現在でも最も高いもので200%に設定されている。これまでの経緯を考えると、すべての国がCEPTのスケジュールに合わせることは困難になることも予想され、この点注視していく必要がある。

Box 1

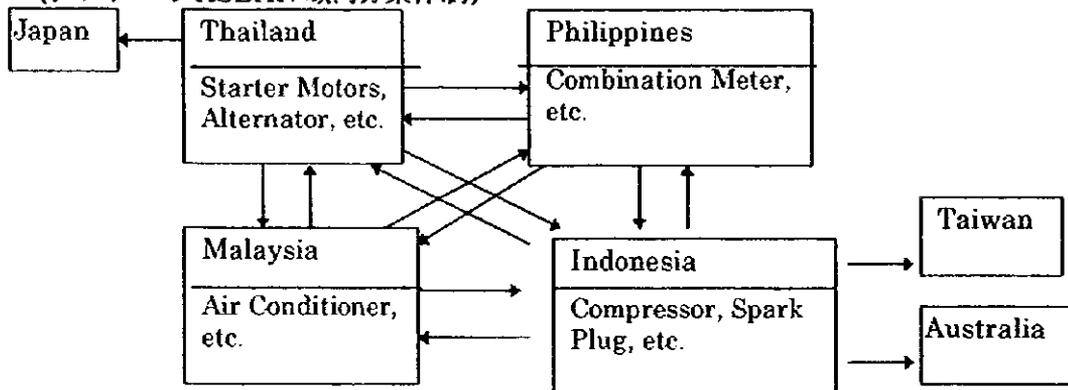
MNC の戦略による ASEAN 域内分業の例

ASEAN の自動車産業においては、国産化あるいは国民車を推進するような、各国の側からの国家エゴを追求する方向と、一方で BBC、AICO 協定から AFTA の成立を視野に置いた、MNC の側からの ASEAN 域内での主要部品の分業体制の構築（特定国への特定の部品の生産集中と相互融通、そのことを通じてのコストダウン）という方向の、2つの流れが同時に進行している。このうち、後者について、代表的な完成車メーカーであるトヨタ、そして大手部品メーカーのデンソーの例を図示すれば、次のようになる。トヨタとデンソーは図の各国でそれぞれ自動車と自動車部品を生産しているが、ASEAN 各国内では図に示した部品を ASEAN 域内供給用に（一部は日本などにも供給される）生産しており、図の矢印の方向で相互に供給が行われている。

(トヨタの ASEAN 域内分業体制)



(デンソーの ASEAN 域内分業体制)



ヴィエトナムは、輸出振興の観点から見ても、また自動車部品の輸出入のバランスから言っても、これらの MNC の戦略のなかで相応の位置を占めることが望ましい。

1.2.鉄鋼業

高炉一貫製鉄所は一国の工業化の象徴と考えられ、粗鋼生産量は一国の工業力を測る指標として用いられることが多い。このため、工業国を目指す開発途上国の政府は、程度や手法の差はあるものの、鉄鋼業の振興・育成政策を実施してきた。鉄鋼業は典型的な資本集約型産業であり、国民経済の発展に伴い拡大する鉄鋼需要に牽引されて、投下資本の小さな業態から順番に、フェーズを踏んで発達する。国内需要規模と発達フェーズに適合した振興・育成政策をとることで、日本や韓国は高炉一貫製鉄業の育成に成功した。しかし、発達フェーズを無視した政策をとり失敗した例も見受けられる。

イギリス、アメリカ、日本、韓国などの先進国の経験から、一国の鉄鋼の需要は、その国の工業化の進展と産業構造の転換に伴って変化する姿がスタイライズされている。これは Product Life Cycle と呼ばれ、需要急増期・成長減速期・成熟期・減少期・安定期の5つの時期に分けられる。1人当たり GDP が 10,000 ドルまでの経済発展段階では、鉄鋼需要は経済成長よりも速いスピードで急成長する。

この鉄鋼需要の急増期は、「工業化の初期段階」と「工業化の加速段階」とにまたがっており、鉄鋼製品の主要な需要先も変化する。経済構造が農業中心から製造業中心に移行する工業化の初期段階では、急増するインフラストラクチャーや工場・ホテルなどの建設業向けの条鋼需要が急増する。輸出指向産業とそれを支える国内産業とのリンケージが相乗効果を生み、複線型の成長が進む工業化の加速段階では、缶詰・家電・自動車などの製造業向けの薄板の需要が条鋼需要に上乘せられ、鉄鋼製品全体の需要が加速する。

この急増する鉄鋼需要に Business Opportunity を発見し、単純圧延業、電炉業、薄板圧延業、高炉一貫製鉄業の順番で、投資金額の小さい業態から大きい業態に新規参入が起こることで、鉄鋼業がフェーズを踏んで発展していく姿が、先進国および ASEAN 諸国で観察される。

建設業向けの条鋼の需要急増に対応して、まず最初に発展するのが、輸入ピレットを圧延する「単純圧延業」と、輸入鉄屑を溶解・圧延する「電炉業」である。鉄鋼業においては業態ごとに、生産コストを最小にできる適正生産規模と、それに必要な投資額が異なる。標準的な設備と投資の規模は、単純圧延業では年産 20 万トンで 20 百万ドル程度、電炉業では、年産 50 万トンで、75 百万ドル程度である。

ASEAN 諸国は 1980 年代後半以降に鉄鋼需要急増期に入り、国内生産能力が需要に追いつかず、鉄鋼製品輸入が急増している。1995 年の鉄鋼需要はタイの 900 万トン、マレーシアの 800 万トン弱、インドネシアの 600 万トン強、フィリピンの 300 万トン強となっている。国内の供給能力不足とそれに伴う鉄鋼製品の価格上昇を背景に、ASEAN 諸国の鉄鋼産業も単純圧延・電炉業態の新規参入が次々に起こるフェーズに入った。

ベトナムも 1990 年代に入り需要急増期に入った。ベトナムの 1996 年の鉄鋼需要は 130 万トン強で、その大半は建設向けである。これに対して供給は条鋼生産 80 万トンと小さく、条鋼とピレットの輸入が急増している。ベトナムの鉄鋼産業でも 1990 年代半ばから、外資と国営鉄鋼会社(VSC)との合併による単純圧延業態に 3 社が参入した。これにより 1996 年の生産能力は、VSC の 2 つの電炉工場の合計 43 万トンと、合併 3 社の単純圧延工場の合計 62 万トンとなった。

タイとマレーシアの鉄鋼業は、現在次のフェーズに入ろうとしている。タイでは家電・自動車などの製造業の発達により、1990 年代半ばに薄板の需要が 400 万トンを超え、輸入スラブを圧延する「薄板圧延業」に国内民間企業家と日本の鉄鋼会社との合併会社が新規参入した。熱間薄板圧延設備は、標準的な規模である年産能力 200 万トンで、10 億ドルを超える投資が必要である。マレーシアでも 1998 年操業開始を目標に、年産能力 200 万トンの熱間薄板圧延設備の建設が進んでいる。

インドネシアでは、原油輸出により国家財政収入が潤沢であった 1970 年代後半に、国営製鉄

企業に財政資金を投入し、直接還元炉を上工程とする薄板生産設備に投資を行った。しかし当時の国内需要規模を大幅に上回る生産能力ができてしまったために、国内薄板価格は下落した。さらに、当時の直接還元炉による粗鋼から作られる薄板は、自動車メーカーなどの高度技術の製造業が求める品質基準を満たすことができないため、建設などの用途に安値で販売せざるを得なかった。このため政府は、輸入数量制限や高率関税による保護策や、直接還元炉に使用する天然ガスを国際価格の半額以下で供給するなどの補助策をとったが、国営製鉄所の採算は苦戦が続いた。

薄板圧延業態に続くフェーズは「高炉一貫製鉄」業態である。高炉一貫製鉄所の投資は桁違いに大きく、年産能力300万トンの工場建設には30億～45億ドルの設備投資に加え、周辺のインフラの整備が必要となる。高炉は、現在商業生産されている電炉や直接還元炉と比べて、最高の品質の粗鋼を生産することが可能である。しかしその技術特性から、いったん火入れするとその後は稼働率を高く保たなくてはならず、需要に応じて粗鋼生産量を増減することができない。このためこの業態の鉄鋼企業は、国内の自動車メーカーなどの製造業向けに、高付加価値・高価格の薄板を受注販売し、残りの部分を低付加価値・低価格の条鋼として国内外の建設業者向けに販売することで、稼働率を維持するという経営戦略を採っている。

このため、日本、韓国の経験から国内鉄鋼需要で1000万トンが、高炉一貫製鉄所が適正に稼働する目安となっている。特にその国の最初の高炉一貫製鉄所を建設するという決断は、その投資を行う鉄鋼企業にとって、失敗すれば企業が倒産するという大きなリスクを伴うだけでなく、一国の経済全体にとっても大きな影響を及ぼすものである。

ASEAN諸国の鉄鋼業はまだこの高炉一貫製鉄所業態のフェーズに達していない。韓国・台湾・ASEAN諸国の経験に基づき試算すると、ベトナムの鉄鋼需要は2000年には210万トン、2005年には340万トンへと急拡大が見込まれる。この時期までの需要は建設向け条鋼が主体であると考えられる。缶詰・家電などの製造業が発達して、薄板需要が本格的に立ち上がるのはそれ以降と見られる。

工業化の初期段階と、工業化の加速段階とにおいて、鉄鋼業が果たす役割は異なる。工業化の初期段階では、急増するインフラストラクチャー建設需要に対し、条鋼を量・価格とも安定的に供給することが、国民経済全体の持続的成長にとって重要である。工業化の初期段階にある現在のベトナムでは、鋼材の輸入も含めて安定供給を図りつつ、国内需要の拡大に合わせて、設備投資規模の小さい業態から、外資の導入により順次鉄鋼産業の育成を図ることが、国民経済への歪みが少なく、投資プロジェクトのリスクも少ない道であると考えられる。

2006年のAFTA実効前に、育成することが可能で、かつ国民経済や需要産業への負担の少ない業態は、単純圧延業、電炉業であろう。単純圧延業はすでに外資とVSCとのJVが操業を開始し、1996年のロシアからの安値条鋼の大量輸入による供給過剰・価格低下という悪条件の中でも、採算を確保している。条鋼に関しては2003年までTE扱いを維持し、現状並みの30%の保護関税をかけることで、外資を誘致しVSCとの合併により国内生産を育成できよう。ただし、1997年7月から実施されているピレット・条鋼の輸入禁止措置は、国際的な投資、貿易の自由化の大きな流れに逆行するだけでなく、直接投資導入による輸出産業育成という工業化戦略の大きな柱を傷つけるものでもあるとの認識をもつことが必要である。

2006年以前には、薄板圧延業、高炉一貫製鉄業は国内需要が少なく保護策をもってしても、海外直接投資の導入や国内民間企業の参入促進は難しい。高炉一貫製鉄所の投資が具体的に見えてきた時点で、日本や韓国が行ったような、輸入関税以外の産業政策を検討・実施することになる。

Box 2

日本と韓国の経験

1950年代前半に日本の国内鉄鋼需要は500万トン程度であったが、1960年までには1000万トンに倍増するとの強気の需要予測を持った民間企業家が、高炉一貫製鉄所建設の投資を計画した。鉄鋼は当時の日本では比較優位がなく、そのような投資をしても供給能力過剰になるとの見方もあったが、通産省は民間企業の設備投資の規模とタイミングを調整することで、供給過剰に陥らなくすることが可能であると考えて、合理化計画と呼ばれる投資調整政策を策定の上、この投資に金融・税制上の優遇措置をとった。新規投資の資金調達については、政策金融機関である日本開発銀行が長期低利の融資を行うのを核に、民間銀行や世界銀行からの融資も行われた。その後日本の鉄鋼需要は1959年には1000万トンに達し、1964年には2000万トンへと急拡大し、日本の鉄鋼業は高炉一貫製鉄所業態のフェーズに入った。

韓国では1970年代前半には国内需要は300万トンに達していなかった。この時期に重化学工業化政策が策定され、鉄鋼では、国営製鉄所のPOSCOが1983年までに4基(計年940万トン)の高炉を次々に建設していった。急激な設備能力拡張は、多くの専門家から無謀な計画だと批判を受けたが、造船業などを振興して鉄鋼需要を作り出す一方で、国内市場に対する一時的な過剰能力は、輸出して借金を返せばよいという方針であった。こうして、韓国の鉄鋼業も1980年代から大規模高炉一貫製鉄所業態のフェーズに入った。資金的に利用できる外資があったこと(特に日本からの)、また、日本の鉄鋼会社の技術的な支援があったことが、POSCOの順調な立ち上がりの要因となった。

1.3.石油精製

ベトナムは現在リファイナリーの国内建設を検討している。石油精製産業の導入は、産油国ベトナムにとって、国内資源の有効活用という観点から論じられることが多い。確かに天然資源のままではなく、精製加工して輸出することによる国民経済への付加価値吸収の意義も見逃せない。また地域経済開発効果への期待もある。しかしベトナムの現状を考えると、国民経済的にはまず石油製品の輸入代替効果などの見地からの検討がより重要と思われる。

現在輸入に全面的に依存している石油製品を国内生産することの意義は、第一に国内産業の基礎素材である石油製品を(量的にも質的にも)安定供給することである。中東依存度が次第に高まりつつある東アジアの石油需給環境の中では、特に中国という大きな変動要素もあり、石油製品の内製化の意義はあろう。また湾岸戦争時の経験(原油よりも石油製品の方が価格上昇度合いが高く、かつ製品の確保自体が困難なケースもあった)などを見れば、その中に国際紛争など有事の際のエネルギーセキュリティーの確保も含まれるはずである。

第二には貿易構造の変化による長期的な貿易収支の改善である。1995年でみると(ごく大まかな言い方をすれば)、9億ドル弱(5.5百万トン)の石油製品輸入はなくなる代わりに、約10億ドル(7.7百万トン)の原油輸出のうち約3分の2(5.5/7.7)が減少するか、もしくは中東原油を輸入することになり、その差額が貿易収支の改善に寄与するものである。ただし、原料の原油をどちらを選択するかは後で述べるリファイナリーの設備構成に関わる。また、建設時の設備輸入は貿易収支に大きな負担を生じさせる。

他方、この産業化=輸入代替化は、国民経済的には特に短期的には石油製品価格の上昇という結果を伴うことになる。設備構成にもよるが、リファイナリーの初期設備投資額は10億~15億ドル(規模13万b/d前後)を要し、立ち上げ当初の製品価格に占める償却・金利コストはきわ

めて重く、シンガポール製品に対する価格競争力はない。さらにベトナムが現在計画している Dung Quat への建設を前提とすれば、全体で 10 億ドルといわれるインフラ整備費が事業費を一層莫大なものにする見込まれる。したがって輸入制限を行うか、もしくは、当初高い輸入関税を適用して、国内製品を保護する必要がある。この結果小売価格は上昇することになるが、これを抑制するには流通段階での課税を軽減することや、原油供給価格への補助金投入などの措置が必要となる。

リファイナリー建設に際して国内産原油を使用するか否かは、冷静な経済合理性に基づく検討を要する問題である。ベトナム産原油（主に Bach Ho 産）は低硫黄・軽質の性状を有し、精製設備はかなりシンプルなもので中間留分までの需要に対応できる（逆に一定のイールドを前提としたとき、中東原油を使用するよりも 20~30%以上低廉な設備で済む）といわれる。これはマレーシアなどでとられている方法であるが、ベトナム原油はそれだけ国際価格が高く、国営石油企業 Petro Viet Nam の供給価格に補助金が投入されない限り、精製企業にとって原油調達コストは当然高くなる。

さらに注意すべき点は、ベトナム産原油の生産見通しである。現在の生産油田は、2000~2010 年の間にピークアウトすると見込まれており、ベトナム原油仕様の設備を中東原油仕様に切り替えるコストは数億ドルに達すると言われ、長期の事業採算上でも大きなロスとなる。インドネシアは原油生産の長期的漸減見通しの中で既存リファイナリーの改造を余儀なくされている。また、マレーシアも建設中のリファイナリー（Malacca-2）は水素化分解装置などを備え、中東原油の処理を予定している。

石油精製事業化に際して外資を参加させるメリットは、第一に所要資金調達力が確保され、(国営企業による事業化と比べて) 国の財政負担が軽くなることである。このほか、オペレーション技術などの利用と一部連産品（内需の小さい重油など）を輸出する場合の海外への販売力も魅力である。外資導入のオプションを使わずに事業化を実現するには相当の国家負担とリスクを覚悟しなければならない。

リファイナリーは消費地立地と流通分野への進出により収益性を確保する事業である。したがってこの 2 つの条件を満たさずに外国企業を参加させるためには、インフラ整備負担の軽減や原油開発権の優先的割り当てなど、各種のインセンティブを用意する必要がある。

しかし参入する外国企業の狙いは、近い将来 1 億人の人口を擁するベトナムの小売市場である。この流通分野の開放なくしては、外国企業の石油精製事業への参加は期待できないかもしれない。石油精製事業自体はきわめてマージンの薄い事業だからである。しかし開放する場合には、Petrolimex、Saigon Petro など国営企業数社による現在の独占的市場支配が大きく動揺することが十分予想される。

AFTA ならびに WTO への参加という要素を加えて、ベトナムへの石油精製の導入を考えたとき、現状の国内流通体制の維持を優先すれば、当面導入を見送り、輸入に依存するという選択肢のほうが考えやすい。この場合には現在 GE（一般除外品目）に組み入れられ、高い税率（ガソリン 60%など）である石油製品の輸入関税は IL に組み入れて低率化することができる。これによって AFTA ならびに WTO に対処できるし、税収と需要の調整は国内流通段階の課税で確保することが可能である。

国内小売市場を開放することを受け入れる場合には、外資参加による早期の産業化が期待できる。立地やその他の条件（インフラ整備負担、優遇税制など）の要素はあるものの、進出に魅力を感じる国際石油メジャーを含む外資は少なくないはずである。この場合、政策決定のタイミングができるだけ早期が望ましい。その理由は、主に AFTA/CEPT との関係上、2006 年までは保護関税が適用できるので、進出する外資に有効な時間的メリットを与えることになるからである。

1.4.石油化学

石油化学産業は、鉄鋼と並んで、重化学工業化のシンボリックな位置付けを持つ産業であり、日

本や韓国などで、積極的に振興が図られてきた。ASEANでは、まずシンガポールで1984年に最初の石油化学コンビナートが操業を開始し、シンガポールの工業化の中核となっている。続いてタイで、1989年にNPC1が完成した。1990年代に入ると、マレーシアやインドネシアでも石油化学コンビナートが立ち上がってきている。

石油化学製品は、自動車産業、家電・電子産業、住宅産業などの産業資材へと加工されたり、衣料品・日用品・雑貨・包装容器などの日常の身の回り品へと加工される。また、染料・顔料、農業、医薬などの基礎原料としても用いられる。日本と韓国では自動車向けのシェアがASEANより高く、また、タイでは、衣料・繊維向けが42%に達するなど、需要先の構成は、工業化の度合いを反映したものとなっている。

ヴェトナムの石油化学製品需要はエチレン誘導品で10万～12万トン（1995年、エチレン換算）程度であり、エチレンなどモノマーを原料とする汎用樹脂プラントは存在しない段階である。またポリエチレン(PE)、ポリプロピレン(PP)などポリマーに対する需要を形成するものはダウンストリームのプラスチック成形加工メーカーやコンパウンドメーカーなどである。ヴェトナムにおいてはこの層が薄く多くが零細であること、あるいは技術的に遅れていることが指摘されている。

輸出振興の観点からみた石油化学製品の需要構成は、完全内需、間接輸出、および直接輸出からなる。このうち間接輸出は他の産業で輸出品に組み込まれる需要であり、自動車・同部品、電気・電子、繊維などの輸出産業の成長とともに拡大する需要である。これは通常所得増に比例して増加する内需の一部として把握されるが、ヴェトナムの石油化学産業発展にはこれら輸出産業の成長が必要である。なかでも、繊維あるいは家電の一部は、他国の例を見ても、まず育成を図っていく分野として、特に重要であろう。

これらの需要産業に対応する石油化学の川中産業の輸入代替が次のステップとして出てくる。外資を導入する際には、当初保護が必要となることも考えられる。このため、AFTA/CEPTの期限の2006年までに、可能なものを選択的に育成するという方針が考えられる。AFTA域内に対して保護を必要とするものは、2003年までTE品目に残すこと、また、AFTA域外に対しては、WTOの譲許関税を高く設定しておくことが必要となろう。

川中・川上産業は、需要産業の発展の早さや工業化のしやすさ、あるいは原材料の輸入のしやすさから、次のような発展形態をたどるのが普通である。まず、建材用の塩化ビニール(PVC)が立ち上がりやすい。ヴェトナムにおいても、初の本格的樹脂プラントのPVCプラント(8万トン/年)を現在建設中である。また、家電・雑貨用のポリスチレンも企業化されやすい。繊維では、原料が輸入できる高純度テレフタル酸(PTA)が、ポリエステル繊維用に企業化されやすい。そして、次の段階としては、塩ビモノマーとスチレンモノマーを立ち上げる。最後に、オレフィン系の需要が十分出てくれば、エチレン・センターの建設を考える、という順番になる。

石油化学コンプレックスはエチレンその他の汎用樹脂を生産する石油化学の上流部門であるが、資本集約的(所要資本が2000億～3000億円)でスケールメリットが大きい。また生産コストの低減には各種の誘導品の販売力が必須であり、ダウンストリームの需要が一定規模に達する以前に建設する場合、輸出指向型設備となってビジネスリスクが大きい。これを避けるには、国内ダウンストリームの樹脂別需要動向に適応したポリマーレベル以下の汎用樹脂プラント集積を待つより川上のエチレンセンター建設に進むことが考えられる。ASEAN諸国の経験ではエチレン誘導品需要で40万～50万トンが1エチレンセンター建設の最低ラインとなっている。しかし、ヴェトナムの場合、この時期は、2006年以降になる可能性が高い。したがって、具体的な投資が見えてきた時点で輸入関税以外の産業政策および産業優遇策を検討し、さらに問題があれば、その際に個別に対応していくことになろう。

上流部門については、ヴェトナムの場合、中部Dung Quatに建設するリファイナリーと一体的に石油化学プラントを整備する計画と、南部海域から産出する天然ガスをベースとする石油化学産業育成の2つの選択肢がある。南部立地の場合、需要地に近い利点は大きい。天然ガスの供給能力と価格が重要な焦点となろう。なお、プロピレン系の製品については、石油精製から出るプロピレンを原料とすることもできる。

輸出を振興しながら、一方で川中・川上へと向かって輸入代替を図る（保護育成を図る）場合、両者の利害は相反することになり兼ねない。保護をして高い中間財を供給すれば、それだけ当該輸出産業は競争力を失う。石油化学産業の川中を優先産業とし輸入関税はかけるが、需要家に対しては、輸出分についての保護関税相当分割り戻しをする、あるいは当該中間財のさらなる原材料（たとえばナフサ）に対する安値供給をする、などができれば、輸出振興と一体となった産業政策となる。この場合、WTO で問題にならないような産業政策を考える必要が出てこよう。

Box 3

各国の石油化学産業に対する保護育成策

ASEAN の他の国を見ても、石油化学に対して、さまざまな保護育成政策がとられている。生産コストのなかでウエートの大きな原料の供給価格を低く抑える（マレーシア）、インフラ整備を国の負担で行う（シンガポールなど）、工場稼働後数年間は法人税を減免する（マレーシアなど多数）、石油化学製品の輸入に高率の関税をかける（シンガポール以外は、各国とも高率）、などの方策である。さらには、ガット・WTO 違反ともなりかねないような輸入制限政策なども採られてきた。これらは、外国資本誘致策ともなっており、逆に言えば、これらが採られていない国は、投資条件が不利となって、外国資本が進出しなかったかもしれない。したがって、ASEAN の他の国は、需要業界の不利を承知のうえで、石油化学産業育成を優先させてきたと言える。

1.5. 尿素肥料

現在、ベトナムは化学肥料の供給の大部分を輸入に依存している。1995 年の化学肥料の国内需要の 70%以上が輸入され、輸入金額は 545 百万ドルと総輸入金額の 7%に達した。化学肥料輸入の 60%以上を尿素肥料が占めている。尿素肥料需要は、1995 年には 160 万トンに達した。ほぼ全量が輸入により満たされている。2000 年の尿素肥料の需要は 210 万トンを超えると予想され、現在の国際市場価格で輸入するとすると 500 百万ドルを超える外貨が必要となる。

この化学肥料の輸入依存を軽減するために、「肥料混合・販売」と「天然ガスからの尿素肥料製造」の、2 種類のプロジェクトが検討されている。肥料混合・販売プロジェクトでは化学製品を輸入し、これを混合して NPK 肥料を製造し、国内向けに販売する。NPK 肥料は、農民の作目別の施肥需要に合わせて、きめ細かく調合される。また、肥料の集配センターや倉庫等の、流通ネットワークに対する投資も行われる。投資金額は 36 百万ドル程度と比較的小規模で、年産 24 万トンの生産設備が 1998 年を目処に営業開始の予定である。このプロジェクトにより、肥料輸入金額の節約、肥料配送時のロス低減、施肥効率の向上などのメリットが期待される。

ベトナム南部海域で開発が予定されている天然ガスを原料とした、尿素肥料製造工場建設プロジェクトも検討されている。年間生産能力は約 60 万トンで、投資金額は 400 百万ドルに達すると見込まれる。この生産能力は、2000 年の尿素肥料需要の約 3 割に相当する。現在の尿素肥料の国際市況は 200 ドル/トン程度に高騰しており、尿素肥料工場が新設された場合に、採算を確保する可能性はある。しかし、尿素肥料の国際市況は変動が激しく、1980 年代には 70 ドル/トンにまで下落したこともある。この時期には、東南アジアの尿素肥料プロジェクトは累積損失が拡大したものや、建設中止に追い込まれたものも見られる。

尿素肥料消費量世界第 1 位の中国と第 2 位のインドの需要量は、今後数年引き続き拡大が見込まれる。このため、アジアにおける尿素肥料市場は逼迫が予想され、天然ガスを産出する ASEAN 諸国では、工場の新設が計画されている。アジアにおける最大の尿素肥料輸出国であるインドネシアでは、天然ガスを原料とする 3 件の尿素肥料工場プロジェクトが建設中で、2000 年には輸出余力が 170 万トン拡大することが見込まれる。尿素肥料の製造コストは天然ガス価格に左右され、

天然ガス価格はパイプラインが長いほど高くなる。インドネシアで建設中の尿素プロジェクトは数十キロメートルのパイプラインから天然ガス供給を受けるのに対し、ベトナムのプロジェクトのパイプラインは360キロメートルにも及ぶ。尿素肥料工場新設プロジェクトにおいては、慎重な採算性の検討が必要となる。

肥料は農業生産の重要な投入材であり、ASEAN 諸国では農業重視の政策から、化学肥料については、尿素肥料も NPK 肥料も関税は5%以下で、CEPT でも FT に含めている。ベトナムの経済も現在は農業が重要な部分となっており、尿素肥料工場新設プロジェクト推進のために、輸入肥料に高率の関税をかけることは本末転倒の考え方である。この点、尿素肥料産業は、各国で石油化学とは違った扱いを受けているといえる。

ベトナムの尿素肥料工場新設プロジェクトは、天然ガス開発プロジェクト、天然ガスによる発電プロジェクトを含めた、天然ガス利用総合計画の一部分をなすものである。どのプロジェクトも外資と国営企業の合弁事業として計画されており、3つのプロジェクトがそれぞれ商業的に採算がとれる目処が立たないと、計画は前進しない。しかし、天然ガスの価格設定でそれぞれのプロジェクトは利害が対立する。天然ガス開発プロジェクトは、天然ガス価格の高めの設定を求め、発電と尿素肥料プロジェクトは低めの設定を求めている。3つのプロジェクトが同時に推進できるほどに、天然ガスの開発コストが低ければ問題はないが、海底パイプラインが長くなるほど天然ガスコストは高くなる。

発電プロジェクトと尿素肥料プロジェクトとでは、損益分岐点となる天然ガス購入価格は異なると推定される。この場合にプロジェクトを前進させるためには、それぞれのプロジェクトを国民経済的な観点から優先度をつけ、優先度の高いものから実施することが、経済効率の向上につながる。

1.6.セメント

アジアの NIES や ASEAN 諸国の経験に照らして、セメント産業は工業化の初期段階において儲かる産業であるといえる。公共投資によるインフラ建設や、民間建築ブームにより、1人当たり GDP が4,000ドルまでの段階では、セメントの国内需要は経済成長を上回る速度で急拡大する。また、セメントは製品特性として品質劣化が早いと長期在庫ができない上に、他の建設資材に比べて嵩たか（量の割に価格が安い）である。このため使用現場渡しの価格においては、輸送コスト（特にトラック積み下ろしを含む陸送コスト）が大きな割合を占める。この割高な国内輸送コストは、国内セメント業者にとって輸入セメントからの「自然の保護」になっている。

この、急拡大する国内需要と輸入品からの自然の保護により、国内セメント価格は急騰し、この状況に Business Opportunity を見いだした民間企業家が新規参入するというパターンで、途上国のセメント産業は発展してきた。ASEAN 諸国のセメント産業は、1990年代に Fever と Price fall からなる Cement Cycle を経験しながら発展した。Fever 局面では、経済発展に伴う建設ブームから国内セメント需要が年率20%を超えるスピードで急増し、既存の生産設備がフル稼働しても供給が追いつかず、セメント価格が高騰し、セメントの輸入が急増する。この市場の活況が2年ほど続いた後に、新設セメント生産設備が稼働を開始し、供給量が増加するとともに価格が低下し、輸入量が減少する。この Price Fall の局面で、生産設備能力が国内需要を大幅に上回ってしまった場合、国内セメント価格の低下は激しく、セメント生産企業は採算に苦しむ。これは、新鋭設備を持つ企業は稼働率維持と借入金返済のために、生産を減少しづらいため、国内需要量を超える供給がなされるためである。

この産業発展における、需給バランスの変化と激しい価格変動を伴った Cement Cycle は、セメント生産設備の「規模の経済」と、セメントの製品特性とに起因する。セメント製造業は、適正設備規模が年間生産能力200万トンで、投資額は300百万ドルを要する資本集約産業である。このため、市場規模が1000万トン程度の開発途上国においては、一つの生産設備新設により、供給能力が20%増加することになり、需給バランスに大きな影響を与える。また、セメントはその製品特性から、輸出入や在庫による需給調整が行いにくいいため、需給バランスの変化による価

格変動が激しい。

ヴェトナムのセメント需要も、1990年代に入って急増している。1990年には260万トンであったセメント需要は、1996年には840万トンへと年率20%以上のスピードで急増した。この過程で、国営セメント公社(VNCC)の生産能力では需要をまかないきれず、セメントとクリンカ(セメント半製品)の輸入が急増した。このセメント不足の状況から、1995年にはCement Feverを経験し、国内セメント価格はASEAN諸国並みのレベルに上昇した。

それまで高級セメントの国内独占生産者であったVNCCは、1996年末で四つの工場の合計年産530万トンのセメント生産能力を保有していた。1990年代前半のセメント市場の活況にBusiness Opportunityを見いだした外国企業3社が、VNCCとの合弁企業を作り、新鋭設備のセメント工場を建設中である。この合弁企業3社は1997年から1年に1社ずつ工場を完成させていく。この結果、2000年には、ヴェトナムのセメント設備能力は1220万トンへと倍増し、国内市場において4つの大きな企業が競争を繰り広げることになる。4社とは、生産能力を年産670万トンに拡大するVNCCと、3社で合計年産550万トンの設備を持つことになる外資系の合弁会社である。合弁会社は最新鋭の乾式技術のセメント生産設備を建設し、セメントターミナルや専用船等のセメント流通設備にも投資を行う。一方VNCCは、旧式の湿式技術の設備もあり、また非生産部門を含む余剰人員を抱えている。このため新規参入する合弁3社のコストは、VNCCに比べてかなり割安になると考えられる。

ヴェトナムのセメント産業の発展を考える場合にも、ASEAN諸国で経験されたCement Cycleのメカニズムが教訓になる点が多い。セメント需要の増加のスピードと、生産設備の操業開始のタイミングがセメント市場の需給バランスを決定する。需給バランスによりセメント価格は激しく変動する。セメントの高価格は、セメント製造業者にとっては高い利益を意味するが、高すぎると建設業者やインフラ整備を行う政府財政の負担が過大になる。セメント価格が安いと、需要家はメリットを受けるが、安すぎるとセメント製造業者が生産能力増強のための投資に踏み切らない。

ASEAN諸国では、セメントを経済発展のための基礎的建設資材として位置づけて、各国のCement Feverの局面で輸入数量規制を緩和した。また、自然の保護がかかっていることもあり、各国ともセメントの関税は0%で、CEPTでもFTに指定している。輸入のみならず外国資本も利用して生産設備を建設し、セメントの安定供給を図ることが、工業化の初期段階においてインフラ整備を急いでいるヴェトナムにとっては重要であると考えられる。外国のセメント生産企業誘致のために、1997年から価格管理システムが指定価格制度から上限価格制度に規制緩和された。新制度を、外資企業の参入意欲を削がない程度の上限価格に設定・運用すると同時に、自由価格制度にいち早く移行することが望ましい。また、自由価格になった場合の価格カルテル予防のために、セメントの流通・小売価格の情報取集体制の整備が重要となる。

VNCCの競争力強化のための選択肢としては、VNCCを経営自主権のある収益事業として財政から分離することが考えられる。これによりVNCCは収益の内部留保から最新鋭設備への投資が行えるようになる。もう一つの選択肢としては、VNCCのセメント流通・小売事業への進出が挙げられる。セメントビジネスでは製造・流通・販売を一貫して行うことにより、製造活動のみを行うより収益性が向上する。タイやインドネシアの経験から明らかなように、セメント産業は国内の事業家の発展に大変適した産業であるといえる。

2.AFTA および WTO への参加とヴェトナムへの影響

ヴェトナムはすでに AFTA に加盟し、AFTA/CEPT のスケジュールに従って輸入関税率の低減を実行に移し始めているところである。また、WTO にも加盟を申請し、近い将来にジュネーブで開催される最初の作業部会に向けて準備をしているところである。貿易の自由化は世界の流れであり、ヴェトナムもこの国際環境を享受するため努力すべきなのは言うまでもない。しかし、ヴェトナムの工業化は緒についたばかりであり、AFTA/CEPT のスケジュールに従って国内市場を ASEAN 諸国に開放していくことは、国内産業の発展に痛い影響を与える恐れもある。

まず、旧式で小規模な機械設備を持つ既存の国営企業が、競争によって倒産へと追い込まれかねない。また、外国の投資家は、新規投資の前提条件として、しばらくの間の保護措置を求めてくるかもしれない。これらの問題に対処するために、ヴェトナムは 2006 年の AFTA の期限に向けて注意深く関税率低減のスケジュールを導入する必要があるし、輸入関税以外の産業政策も考える必要がある。このことが、苦しんでいる国営企業のリストラを助け、また、外国の投資家にも魅力的な環境を用意することにもなる。鉄鋼や石油化学や自動車のように、本格的な発展が 2006 年以降になると見込まれている産業については問題が残る。

これらの資本集約型産業および幼稚産業については、ヴェトナムは他の ASEAN 諸国の例を参考にすることもできる。たとえば、自動車産業は、他の国でも問題があると見られている。マレーシアとインドネシアは、いわば強引に自動車の国産化を進めてきたが、未だに完成車の輸入関税は最も高いもので 200% の高さであり、AFTA に対しても、暫定除外品目にされている。これらの国は、ヴェトナムより 3 年早く、2000 年までに、自動車を暫定除外品目から適用品目に移し、さらに 2003 年までには、輸入関税を 5% 以下にしなければならないことになっている。しかし、今の 200% にも達する高い関税率を考えると、CEPT のスケジュールに合わせるのが困難となることも予想される。

石油化学産業に関しては、他の ASEAN 諸国もようやく大規模な石油化学コンプレックスを持ち始めたばかりである。当然のことながら、新規設備は収益性に問題があり、当該政府は、AFTA/CEPT のルールに反してでも一時的な保護措置をとったり、あるいはとらうとしたケースも見られる。大規模一貫製鉄所は、ASEAN 諸国ではまだ建設されていないが、もし建設されれば、政府は、意に反してでも、当初の保護措置を導入せざるを得ないかもしれない。ヴェトナムは先行する諸国のこれらの例を参考にできるが、もちろん、一般的には、AFTA を何とか守っていくというのが基本的な流れであることも忘れてはならない。

ヴェトナムは関税以外の産業政策も推進する必要がある。たとえば、政策金融とか税の優遇といった手段も考えられる。同時に、ヴェトナムは、外国からの投資を振興するうえで邪魔になっている不必要な障害を取り除く必要がある。たとえば、遅い事務処理、お互いに矛盾する政策、不合理な税制度、そして特定企業の貿易権などである。適切な産業政策を導入し、不必要な障害を取り除いたあと、さらなる手段が必要である場合には、個々の例について、ケースバイケースに対処していくのが現実的なやり方だと思われる。

WTO は、数量制限や非関税障壁により厳しいなど、AFTA とは違った考え方をしている面がある。ヴェトナムの今の貿易政策のレビューの後で、メンバー国から貿易権や内外無差別について意見が出されることも考えられる。AFTA と WTO という 2 つの組織への経済統合という新しい環境の中で、ヴェトナムの工業発展のパターンは、先行する他の ASEAN 諸国と異なったものになることも予想される。工業発展のシナリオと利用可能な政策手段の組み合わせは、注意深く検討されなければならない。

