

許税率自体を引き上げなくてはならない。この手続きを経ないで、譲許税率を超える関税引き上げを行うことはGATT第2条違反と見なされる。一方、譲許税率以内での高関税の維持、低譲許率、非譲許品目の関税引き上げの措置については、WTO協定に反する不公正貿易措置には当たらない。しかし、これらの措置が安易に実施・継続されることは、WTOが提唱する自由貿易推進の理念に反すると共に、急激な関税引き上げによって貿易に実害を及ぼす場合もある。したがって、各国に対しては、これらの措置の自主的な是正、つまり、関税の全般的な引き下げと譲許率（譲許品目輸入額の総和÷全輸入額×100）の向上、つまり、非譲許品目の削減が求められている。

ウルグアイ・ラウンドの結果、先進国は譲許率を78%から99%に、途上国は21%から73%に、そして、市場経済移行国は73%から98%まで引き上げた。一方、農産品は100%譲許され、関税以外の（輸入割当などの）輸入制限措置のすべてが経過的に関税化され、今後6年間で、徐々に単純平均で36%削減される約束になっている（発展途上国は10年間で24%削減）。

5-2-2. 譲許関税の3つの例外

譲許関税を全加盟国に対して適用することが自由貿易推進の鍵となっているが、以下の3つの貿易措置に関しては例外が認められている：

- ① アンチ・ダンピング措置
- ② 補助金相殺措置
- ③ セーフガード（緊急輸入制限措置）

5-2-2-1. アンチ・ダンピング措置

<概要>

ダンピング、つまり、ある商品の輸出向け価格が、その国内向け価格より安く設定されて販売されることで、輸出された国の競合する産業が損害を被った場合には、輸出相手国はアンチ・ダンピング（AD）措置を行使することで、自国の産業を救済することが認められている。詳しくはGATT第6条（ダンピング防止税に関する規定）およびその実施協定である「AD協定」（「1994年の関税及び貿易に関する一般協定第6条の実施に関する協定」）に規定されている。具体的手順としては以下のとおり：

- ① **損害認定**：調査当局は、（a）ダンピングの事実、（b）ダンピング輸入から自国産業が受けた実質的損害、その恐れ、また、国内産業の確立の実質的な遅延などの事実、そして、（c）ダンピングと損害との因果関係を十分に確認する必要がある。
- ② **ダンピング・マージンの算定**：公正な価格比較に基づいて、国内向け販売価格と

輸出向け販売価格との差を算定する。価格比較の際、国内販売価格が入手できない時には、第三国への輸出価格または構成価額（原産国における生産費に販売経費と利潤等を加えたもの）を用いること、また、輸出価格に信頼性がない場合は、独立した買い手に最初に販売された価格を用いることができることが規定されている。この他、AD協定では、公正な比較を行うために以下のことが規定されている：

- ・ 商取引の同一段階での比較、可能な限り同一時点での比較、そして、価格比較に影響を及ぼす差異について妥当な考慮をすること（第2条4項）
- ・ 通貨の換算が必要な場合、一定期間内の調整を容認すること（第2条4項1号）
- ・ 原則として加重平均同士または個別取引価格同士で比較すること（第2条4項2号）

（例外：購入者、地域、または時期によって著しく異なっていると当局が認め、かつ加重平均同士または個別取引価格同士では、輸出価格の相違が適切に考慮されないと判断される場合には、加重平均した正常価額と個別の輸出価格との比較ができると規定されている）

- ③ AD措置：ダンピング・マージンを上限とする関税（AD税）を賦課することでダンピング価格を正常な価格に調整する。なお、ダンピングおよび損害の存続や再発の恐れがあると調査当局に確認されない限り、サンセット条項（AD協定第11条3項）に従って、AD税は賦課後5年間で自動失効することになっている。

なお、WTOでは、加盟国のAD措置に関して討議する場としてアンチ・ダンピング委員会（AD委員会）を年2回設けて、各国のAD実施法がWTO協定と整合的であるかどうかを明らかにする法制審査、各国のAD措置に関する報告等、ADに関する諸問題を討議している。

AD措置が濫用された場合の経済的マイナス効果は計り知れないものがある。例えば、AD措置が発動されないまでも、調査が開始されるだけで影響がでるものである。つまり、将来ダンピング税が課税される恐れが生じるだけで輸出先企業等の輸入意欲を阻害すると共に、調査開始に伴って被提訴企業は実際に多大な労力、時間、費用を強いられることになるのだ。また、AD課税の対象範囲が「ダンピングと認定された製品および同種の製品（like products）」であるがために、不当な拡大適用がなされやすい。その結果、新商品の開発、消費者の選択範囲の阻害、さらに、特にハイテク分野における技術革新に悪影響を及ぼすと考えられる。さらに、グローバル化に伴い、海外直接投資によって、生産拠点を輸出先やコストの安い発展途上国に移転するケースが増えているが、その行為を「AD課税の迂回行為」と見なして迂回防止措置が濫用される場合がある。これは正当な投資の流れを歪めるものであり、慎むべきである。

AD措置は、同じく国内産業の保護手段となっているセーフガード措置と違って、厳し

い規定（補償の提供、相手国の対抗措置の受認など）がないため、差別的な貿易政策（保護主義や輸入制限）の手段として利用されやすい。例えば、AD調査開始要件³⁴を満たすことなく、AD調査を開始したり、AD措置発動後に必要な要件が満たされなくなったにもかかわらずAD措置を維持しつづけるなど、濫用されるケースが目立っている。しかし、濫用であっても、表面上はWTOの例外措置として認められて発動されているため、輸入国国内の保護的圧力は強く、その発動に際しての抵抗が比較的弱い。AD措置の濫用によって、実害を被るのは輸入国のユーザー産業および消費者であることに留意する必要がある。

5-2-2-2. 補助金³⁵・相殺措置

<概要>

WTO加盟国は、原則として、鉱工業品に関して、特に貿易歪曲効果の高い輸出補助金と国内産品優先使用補助金の交付を禁止している。それと同時に、その他の（産業振興、構造調整、地域開発、研究開発等に対する）補助金についても、補助金が交付された産品が輸出された国の国内産業に損害を与えている場合には、輸入国政府による相殺関税賦課等の対抗措置を認めている。また、農産品については、輸出補助金および国内助成の削減義務を課している。

詳しくは、GATT第6条、第16条に補助金に関する基本原則が規定されている他、補助金一般にかかわる実施協定としては「補助金及び相殺措置に関する協定（補助金協定）」がある。また、農業分野に関しては、「農業協定」で詳しく規定されている。

- ・ GATT第6条（相殺関税）：ある原材料品への補助金による貿易上の効果を完全相殺するために、他の製品に相殺関税（CVD：Countervailing Duties）を課することを許容する
- ・ GATT第6条3項（相殺関税賦課の条件）：直接または間接に、与えられていると認められる奨励金または補助金の推定額に等しい金額を超えるCVDを課せられることはない
- ・ GATT第16条1項：貿易に影響を与える補助金の通報義務
- ・ GATT第16条4項（輸出補助金の禁止）：一次産品以外の輸出産品に対して、国内市場の買手が負担する同種の製品の比較可能な価格より低い価格で輸出のために販売することになるようないかなる形式の補助金も、直接、間接に供与することを禁止している。

³⁴ AD協定第5条1項において「調査は…影響を受けた国内産業からのまたは影響を受けた国内産業のための書面による要請に基づいて開始する」と規定されている。

³⁵ 贈与（通常の補助金）、税の減免措置、低利融資、出資、輸出信用供与などの形で広く交付されている。

なお、CVD措置に関しても、AD措置と同様に、輸入国側の調査当局が損害認定のための詳しい調査を実施した上で補助金相殺関税を賦課することができる。したがって、補助金付加の事実確認のための規定、国内産業への損害認定の基準を示した規定、CVD措置発動およびその維持期間（通常5年間）に関する規定などがある。また、補助金を付加して輸出している業者は、輸出品の価格をその分高くすることに合意することで、CVDを賦課されることを阻止することが可能である。

多くの国では、CVD措置とAD措置に対して同じ法律を適用し、発動までに同じような手順を踏み、同じ調査当局が主管している。そのため、WTO内の両委員会も合同で討議することもある。CVD措置とAD措置の類似点、相違点の比較は表6のとおりである。両者は類似点が多い中で、発動の対象がそれぞれ政府と企業であるという違いがある。WTOは国およびその政府の集まりであるため、補助金相殺措置協定およびAD協定は企業の行動を直接取り締めることはできない。その意味で、CVD措置の場合は、補助金を賦課する主体も、他国の補助金に対して相殺措置を講じる主体も政府であるため、両者を取り締ることができるのに対して、AD措置の場合にはダンピング行為に対して政府が取り得る措置に関してのみ取り締ることができるという違いがある。

表6. AD-CVD

	CVD措置	AD措置
相殺手段	輸入関税の賦課	輸入関税の賦課
MFN原則例外	適用	適用
発動条件	詳しい調査に基づく損害認定	詳しい調査に基づく損害認定
相殺措置発動の対象	輸出国側の「政府」	輸出国側の「企業」

(参考資料) WTO "Trading into the Future" Chapter 2 *The Agreements*. Second edition, revised April 1999

<補助金協定>

- ・ 補助金の定義（第1条）
- ・ 補助金の分類（第2～9条）：補助金の目的・性格等、および、特定性*の有無に基づいて、グリーン、イエロー、レッドの3種類の補助金に分類されている（表7参照）。
 - * 「特定性がある」＝法令において補助金の交付対象を明示的に特定企業・産業・産業集団に限定している場合
 - * 「特定性がない」＝補助金交付に関する客観的な基準または条件が公文書に明確に設定しており、特定企業・産業を有利に扱うものではない場合
- ・ 相殺措置（第10～23条）：補助金の額を上限とするCVDの賦課、約束（輸出国による補助金の廃止・制限等の同意、輸出者による価格引き上げの同意）によって補助金の影響を相殺すること。レッドとイエロー補助金が対象となる。サンセット³⁶（第21条3項）とデミニマス³⁷（第11条9項）の条項も規定されている。

- ・ 通報および監視義務（第25条、第26条）：特定性のある補助金の補助金・相殺措置委員会に対する通報義務と通報された補助金の同委員会での検討などについて詳細を規定。
- ・ 開発途上国に対する優遇措置（第27条）：補助金が経済開発にとって重要な役割を果たすことがあるため、レッド補助金、救済措置、相殺措置に関して、優遇措置が規定されている（表7）。

表7. 補助金の分類

特 定 性 あ り	<p>レッド補助金 (Prohibited subsidies)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 補助金の交付禁止 ・ 輸出補助金および国産品優先使用補助金が該当する ・ 相殺措置（第10-23条）の対象となり得る ・ 特定性の有無に係らずに「特定性がある」と見なされる ・ レッド補助金に関する救済措置*（第4条）を適用することができる
	<p>イエロー補助金 (Actionable subsidies)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 補助金の交付自体は禁止されない ・ 特定性のある補助金（経常損失補填補助金、債務の直接免除、産品価額の5%超の補助金）が該当 ・ 相殺措置の対象となり得る ・ イエロー補助金に関する救済措置（第7条）を適用し得る <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 5px;"> <p>(特定性のある**グリーン補助金)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 特定性があり、一定の要件***を満たす研究開発補助金、地域開発補助金および環境保全補助金等 ・ 相殺措置の対象とならない ・ 加盟国の国内産業に悪影響を及ぼす場合には、グリーン補助金に関する救済措置（第9条）の適用をし得る </div>
特 定 性 な し	<p>グリーン補助金 (Non-actionable subsidies)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 補助金の交付は禁止されない ・ 特定性のない補助金が該当する ・ 相殺措置の対象とならない

<出所> 『2000年版不公正貿易報告書』（通商産業省通商政策局編）

* 「救済措置」＝当事国間協議、紛争解決機関（DSB）への付託、小委員会（パネル）による報告、採択、対抗措置の承認等

** 「特定性のあるグリーン補助金」＝一定要件を満たし、制度発効前に補助金・相殺措置委員会に通報、WTO事務局の検討および委員会による決定を経ている、研究開発補助金、地域開発補助金、環境保全補助金

*** 「一定の要件」＝研究開発補助金：産業研究費の75%以下、競争前段階の開発活動費の50%以下、地域開発補助金：対象となる地域内において特定性を持たないこと、全国平均と比べて同地域失業率が10%以上高い、または所得が15%以上低いこと、環境保全補助金：1回性のもの、費用20%までを限度とすること等。

³⁶ 補助金による損害が存続あるいは再発の恐れありと調査当局が認めた場合以外は、相殺関税賦課後5年間で措置を廃止するという規定

³⁷ 製品価格に占める補助金の割合が1%未満等の場合には直ちに調査を停止するという規定

- ・ 経過措置（第28条、29条）：加盟国はWTO協定発効日から起算して90日以内に、本協定に適合しない補助金について委員会に通報し、かつ、3年以内に本協定に適合させなくてはならない。なお、市場経済移行国についての特別措置としては、委員会に通報すれば、レッド補助金の廃止に関してWTO協定発効日から7年間の経過措置を認めている（表8参照）。

表8. レッド補助金に関する優遇措置および経過措置（一般規定）

	輸出補助金	国内産品優先使用補助金
後発開発途上国	不適用	WTO発効後8年間不適用
附属書VII（b）の開発途上国 （GNP p/cが1,000ドル未満）	不適用	WTO発効後5年間不適用
その他の開発途上国	WTO発効後8年間不適用	WTO発効後5年間不適用
先進国	加盟後3年間不適用	加盟後3年間不適用
市場経済移行国	WTO発効後7年間不適用	WTO発効後7年間不適用

<出所> 『2000年版不正貿易報告書』（通商産業省通商政策局編）

<農業協定>

農産品に対する補助金（国内助成措置および輸出補助金）については農協協定に規定されている：

- ・ 国内支持（第6条、第7条）：国内支持を青、緑、黄の政策に分類し、黄の政策について支持総額をAMS*に基づいて計算し、先進国は6年間でその総額の20%の削減を行い、発展途上国は10年間で13%の削減を行うことが規定されている。

「黄」→ 削減対象

「緑」→ 削減対象外：研究、普及、検査等の一般サービス、食糧安全保障目的の備蓄、収入の大幅減少に対する補償、環境対策などの政策で、一定条件を満たしたもの

「青」→ 削減対象外：生産制限計画による直接支払いの内、以下の要件をひとつ満たす政策。①一定の面積および生産に基づいて行われる支払い（休耕に対する補償支払い）、②基準となる生産水準の85%以下の生産について行われる支払い、③一定の頭数について行われる家畜に係る支払い

* AMS（Aggregate Measurement of Support：助成合計量）：農産品や農業生産に関する国内支持の規模を示すもの。個別の産品について計算される他、産品特定のでない支持については、全体の金額ベースで計算される。国内支持を基準年1986-1988年のレベルから20%削減する⁵⁸。

⁵⁸ 『増補ガットとウルグアイ・ラウンド』高瀬保編著（東洋経済新報社）1995年 5章2節「農業協定の概要」

⁵⁹ 同上

- ・ 輸出競争（第8～11条）：直接的な輸出補助金を対象に、6年間かけて基準年1986-1990年ベースから財政支出額で36%および対象数量で21%削減することが規定されている⁵⁹。各加盟国は、協定および自国の譲許表に明記されている約束に従って行う以外は、輸出補助金を交付してはならない。なお、発展途上国に対しては、10年間で基準年ベースから財政支出額で24%と、対象数量で14%削減することが規定されている。

5-2-2-3. セーフガード（緊急輸入制限）

<概要>

WTO加盟国は、輸入の急増に際し、国内産業への深刻な打撃を回避するための緊急避難的な措置として、輸入制限を行うことを許されている。詳しくはGATT第19条（セーフガード措置）およびその実施協定である「セーフガードに関する協定（セーフガード協定）」に規定されている。

- ・ 第19条：輸入急増に対応するためのセーフガード措置として、一定の条件（無差別原則による発動、対抗措置の受け入れなど）下で輸入制限をすることが認められているが、発動条件が厳しいために現実には発動しにくくなっており灰色措置を誘発していた。
- ・ セーフガード協定：セーフガードの発動要件が明確に規定されている（表9参照）と共に、GATT上の根拠が不明確な措置（いわゆる「灰色措置」）を禁止している。例えば、輸出国政府に対して輸出自主規制を要請または強要する措置に加え、市場秩序維持取極（Orderly Marketing Arrangement）またはこれに類する措置（輸出の抑制、輸出入価格モニタリング、輸出入監視、強制輸入カルテル、裁量的輸出入許可制度であって貿易制限的な措置など）の導入・維持、また、これを他国に要請することを禁止している。

⁵⁹ 灰色措置は特に、自動車、鉄鋼、セミコンダクターなどの製品で行われていた。

表9. セーフガード措置の発動要件等

損害の決定	輸入、生産、売上、生産性等の経済要素で判断、輸入増と損害の因果関係の立証が必要（セーフガード協定4条）
調査手続きの整備	調査手続きの事前設定、利害関係者の証拠の提出等の機会、調査結果の公開（同第3条）
発動期間	当初4年以内、延長可能、最長8年（同第7条1項および3項）
規制水準	輸入数量制限を行う場合は、原則、最近3年間の輸入量の平均値を下回ってはならない（同第5条）
再発動禁止	従前の措置と同一期間（但し最低2年間）は再発動禁止（第7条5項）
漸進的自由化	1年超の措置は、漸進的自由化（枠の拡大等）義務、3年超の措置は中間見直しを行う義務（同第7条4項）

<出所> 『2000年版不正貿易報告書』（通商産業省通商政策局編）

なお、セーフガード協定では、GATT第19条の要件が厳格であることが灰色措置（“Grey area” measures）⁶⁰の多発を招いたという理解から、以下の2要件を一定程度緩和している：

- ・ 輸入規制枠の配分の特例（Quota Modulation）：GATT第13条の原則によれば、輸入制限を行う場合には、過去の代表的期間の実績に応じて輸入制限枠（quota）を輸出国に配分することになっている。しかし、特定国からの輸入が急増している時にはこの限りではない。そこで、特例として、4年以内に限り、この原則から離れて当該特定国からの輸入を重点的に制限することが認められている。
- ・ 輸出国側の対抗措置の制限：輸入の絶対的増加の結果としてとられたセーフガード措置で、同協定に適合する場合には、最初の3年間に限り、輸出国側が対抗措置*をとることができないと定めている。

* 対抗措置：セーフガード措置をとる場合、見返りとして輸出国に対して他の品目の関税率の引き下げ等の補償を提供する努力を払う必要があるが、補償の提供は輸入国内の産業間の利害対立を生み、政治的に困難な場合が多い。その場合は、輸出国側からの対抗措置を受認しなくてはならない。

繊維製品等および農産品についてのセーフガード規定は、それぞれ「繊維及び繊維製品（衣類を含む）に関する協定（繊維協定）」および「農業に関する協定（農業協定）」に個別に規定されている。

<発展途上国に対する例外規定>

途上国からの輸入産品に対してセーフガード措置を発動できるのは以下の場合のみに限定される：

- ① 1途上国からの同産品の輸入量が、同産品の全輸入量の3%を超える場合
- ② 輸入シェアが3%以下の途上国数カ国からの合計輸入量が同産品の全輸入量の9%

を超える場合

セーフガード措置の経済的・政策的意義は、国内産業が輸入急増によって打撃を受け、その結果として政治的・社会的問題を引き起こすことを阻止する「安全弁」のような機能を果たしていることである。必要時に、このような安全弁が用意されているということで、加盟国は、より前向きにWTO協定がめざしている貿易障害の軽減や貿易自由化措置を実施して行くことを可能にしている面もある。

5-3. モノ以外の貿易に関する協定 - サービス協定・知的所有権協定 -

5-3-1. サービス貿易

<概要>

サービス貿易とは、金融、運輸、通信、建設、流通等のサービスの国際取引をさす。WTOでは、サービス貿易の増大に伴い、サービスの提供または消費にあたって課せられる国内規制が、貿易障壁とならないように、サービス貿易の自由化を図るべく国際的規律を定めている。詳しくは「サービスの貿易に関する一般協定（General Agreement on Trade in Services：GATS協定）」および金融、電気通信等の各特別分野に関する附属書に規定されている。

- ・ サービス協定は29条からなり、すべてのサービス分野を網羅している。その中で規定されている、加盟国が守るべき一般的義務は以下のとおりである：

① すべての分野のサービス貿易に関して横断的に守るべき義務として

「最恵国待遇原則」（第2条）：ある1国に対してあるサービス・セクターへの外国企業の参入を許すということは、全加盟国企業の同サービス・セクターへの参入をも許すことを意味する。但し、サービス分野においてはGATS協定締結以前に小敷国間あるいは2国間で結ばれた特惠協定などが存在していたため、それらに配慮して、経過措置として最恵国待遇例外リストの提出を各国に1度だけ認めている。なお、これらの例外は、ウルグアイ・ラウンド後10年を超えて存続することはできない。

「透明性の確保」（第3条）：サービスに関連する法律、規則などの公表を義務付け、手続きの透明性を確保することによって貿易障壁を除去する。

② 特定の約束（コミットメント）を行った分野に関して一律に守るべき義務として

「国内規制」（第6条）：サービス貿易に影響するすべての法的措置が合理的、客観的、公平であること。

「支払い及び送金」（第11条）：経常取引のための国際的支払いや送金を制限して

はならない

③ 約束（コミットメント）の具体的な内容に応じて決める義務として

「市場アクセス」（第16条）：政府がとるべきではない6措置（供給者数制限、取引総額・資産総額制限、総産出量制限、雇用者数制限、企業形態制限、外資制限）について、各加盟国は、これらの制限の有無、一部留保などを国別約束表に記入する。

「内国民待遇」（第17条）：それぞれのサービス分野について、内国民待遇の義務を受け入れるか否か、交渉を通じて決めることができる。ある分野（例えば、銀行業）で、内国民待遇を付与する場合でも、一部留保することが認められている。つまり、銀行業務ならば「預金業務を除いてすべてに国民待遇付与する」と約束することができる。

- ・ サービス協定に基づき、加盟国は、WTO協定発効から5年以内に、コミットメント交渉のラウンドを開始し、サービス貿易における漸進的自由化を達成するべく、その後も定期的に交渉を行うことを義務付けられている（第19条）、なお、その際に、個々の加盟国の国家政策目標および開発レベルは十分に考慮されることになっている。
- ・ サービス協定の附属書は以下のとおり：
 - ① 金融サービスに関する附属書：信用秩序の維持のため、金融体系の健全性・安定性の確保のための措置は妨げない
 - ② 電気通信に関する附属書：国別約束表に記載するサービスの監視、他の加盟国のサービス提供者に市場アクセス、内国民待遇を認める
 - ③ 航空運輸サービスに関する附属書：2国間の航空協定等に基づき認められる運輸権および運輸権の行使に直接関連する措置は本協定の対象外だが、航空機の修理・維持サービス、航空運輸サービスにかかわるマーケティング、コンピューター予約サービスに関してはGATSの諸規定が適用される。
 - ④ サービスを提供する自然人の移動に関する附属書：市場アクセス、内国民待遇等に関する特定の約束を無効化または侵害しない限り、その領域における自然人の入国または一時的な滞在を規制することを妨げられない。

なお、金融、運輸、通信、流通、建設、エネルギーなどは、他の産業への投入要素であることが多いため、あるサービス産業における自由化およびそれによってもたらされる効率化・合理化は、他のサービス分野や製造業における生産の効率化を促すなどの波及効果を期待できる。したがって、サービス貿易の自由化は、短期的には既存のサービス提供者が一部淘汰され得るが、長期的には優れた経済的効果を有するため、規制を要する分野においても、透明性、手続きの公平性を確保し、公平な競争条件を確保する必要がある。

5-3-2. 知的財産保護制度

<概要>

近年、国際経済活動における知的財産の位置付けの高まりに伴い、不十分または不適切な知的財産の保護がもたらす貿易歪曲効果が重要視されるようになってきている。

- ・ 知的財産の不十分な保護
 - 不正商標商品や映像・音楽等の著作物の海賊版などの知的財産権侵害物品の製造・流通を横行させ、権利者の正常な経済活動に悪影響を及ぼす。さらに、新製品開発のインセンティブを阻害して、当該部門への資源の過少配分をもたらす。また、外国からの投資や技術移転を萎縮・阻害させる要因となり、国内の技術発展を低下させ、さらには、関係国や世界経済にも悪影響を及ぼす。
- ・ 知的財産の不適切な保護
 - 過剰な保護、内外差別的な保護の場合、そして、国際的に広く受け入れられているルールや手続きと大きく異なる場合には、権利取得や権利行使に余分なコストや時間を要するため、貿易障壁となって自由貿易の円滑な発展の妨げとなる。

そこで、WTOは、「知的所有権の貿易関連の側面に関する協定 (Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights: TRIPs 協定)」に基づき、各加盟国が速やかに国内体制を整備することを求めている (同協定の概要については表10を参照)。

表10. TRIPs 協定の概要

適用範囲	知的財産権の保護全般
既存条約との関係	パリ条約 (工業所有権)、ベルヌ条約 (著作権) 等の保護水準を基準とし、原則として、それに追加するアプローチ
基本原則	内国民待遇 (第3条)、最恵国待遇 (第4条) 他
保護水準 (スタンダード)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 著作権: コンピューター・プログラムの保護、貸与権等を規定 ・ 特許: 特許対象を広く設定 (医薬品、食品を含める) し、物質特許制度の導入を義務付ける ・ 保護期間: 出願日から 20 年以上 (強制実施権の設定についても詳細規定) ・ 地理的表示: 不正な地理的表示防止のための国内制度整備等を義務付ける ・ その他: 商標、意匠、集積回路の回路配置、開示されていない情報の保護、ライセンス契約における反競争的慣行の規制等につき規定している
権利行使 (エンフォースメント)	国内での、公平・公正・適正な権利行使手続きを整備するべきことを規定: 知的財産権の侵害行為に対する権利行使として、民事上の手続き、国境措置等の行政上の手続き、刑事上の手続きが遵守すべきスタンダード (適正手続きの保証、不当な遅延の防止、実効性の確保など) を規定。

<出所> 『2000年版不正貿易報告書』 (通商産業省通商政策局編)

なお、新たな技術・知識に一定の排他的利用を認めるということは、同時に、第三者の利用と競争を制約することでもあり、その産業的利用から消費者・利用者が受ける便益も減少することになる。さらに、先進国において開発された知的財産を利用している発展途上国から先進国へ向けての国際的な所得の再分配も発生する。したがって、知的財産保護制度は、公正で自由な競争を阻害しないように十分に考慮して設計される必要がある。

<例外規定>

TRIPS協定は、経過措置として、発展途上国および後発途上国は、一定期間、内国民待遇、最恵国待遇等一部の規定を除き、同協定上の義務を負わないと規定している。つまり、WTO協定発効の日から、途上国および市場経済移行国は5年（－2000年1月）、後発途上国は11年（－2006年1月）の経過期間を認められている（第65条、66条）。

なお、途上国がこのような法体制整備を進めるにあたっては、先進国からの技術援助を推進することが必要であると規定されている（同協定第67条）。このため、既に先進国14カ国とWCO（関税協力理事会）等7つの国際機関が行っている技術協力活動に関する情報が途上国に提供されている他、WTOとWIPO（World Intellectual Property Organization：世界知的所有権機関）が連名で、2000年までの協定履行のための技術協力を提供している。また、途上国の猶予期間終了に伴って2000年から2001年にかけて協定実施のレビューが行われる。今後、加盟する国については、加盟後に逐次法令レビューが行われることになっている。

5-4. 各国の行政手続きの透明性にかかわる協定

— 濫用されると非関税障壁化する恐れ有り —

各国政府の貿易に関係する行政手続きの技術的側面を規定する制度には、以下のようなものがある：

- ・ 衛生植物検疫措置の適用に関する協定（SPS⁶¹）
- ・ 貿易の技術的障害に関する協定（TBT⁶²）
- ・ 輸入許可手続きに関する協定
- ・ 関税評価に関する協定
- ・ 船積み前検査に関する協定（PSI⁶³）
- ・ 原産地規則に関する協定
- ・ 貿易に関する投資措置に関する協定（TRIM⁶⁴）

これらは各国政府の行政手続きの技術的側面にかかわる諸規定であり、適正に運用されている限りは貿易に対して中立なものである。しかし、各国によって基準の設定が異なっていたり、あるいは、基準が恣意的に設定・運用されることによって、貿易制限的な効果を発揮することにもなる。国際的に統一されたルール作りが特に重要になる分野と言える。

5-4-1. 基準・認証制度（Technical Regulations and Standards）

<概要>

基準・認証制度とは、本来、各国において品質の確保、安全性の確保、環境保全等の目的のために、技術等に関する基準および産品がその基準に適合しているかについての判断基準を示すものである。しかし、これが恣意的に設定・運用されると、実際的には貿易制限的な効果を有する。例えば、外国産品に対して、国内産品に比べて不利に設定・運用されることで、輸入制限や輸入品の差別的待遇を意図している場合もある。

詳しくは、「貿易の技術的障害に関する協定」（Agreement on Technical Barriers to Trade：TBT協定）および「衛生植物検疫措置の適用に関する協定」（Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures：SPS協定）に規定されている。

<TBT協定>

標準化機関が、国際規格を基礎として基準および適合性評価手続きを策定し、それを内国

⁶¹ Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures

⁶² Agreement on Technical Barriers to Trade

⁶³ Preshipment Inspection

⁶⁴ Trade-Related Investment Measures

民待遇かつ最恵国待遇で外国産品に対して適用することを規定している。これにより、各国まちまちの規格が引き起こす貿易障害を低減させることを意図している。

<SPS協定>

衛生植物検疫制度というのは、国外からの疾病、および病虫害の進入を防止することを目的に、その輸出国および輸入国における発生状況等を考慮して、科学的・技術的根拠に基づいてとられる措置であるため、自ずと各国で差異が見られる。そこで、SPS協定では、各国の衛生植物検疫制度が国際貿易に対する偽装された制限とならないように、国際基準に基づいて各国の衛生植物検疫措置の調和を図ることを目的としている。

なお、関連の国際規格・基準が存在しない場合で、他国の貿易に著しい影響を及ぼす恐れのある場合は、基準・認証制度の透明性の確保のために、その措置をWTO事務局を通じて他国に通報し、他国からの意見提出期間（60日間）を設ける義務がTBT協定とSPS協定に規定されている。

5-4-2. 輸入許可手続き

「輸入許可手続きに関する協定」によれば、輸入ライセンスの許可手続きは、その透明性と予測性の確保のために、簡素でなくてはならない。そのために、各国政府は、輸入ライセンス許可の基準を明確に公表する義務を有すると共に、新たに輸入許可手続きを導入する場合、または、既存の手続きを変更する場合には、各加盟国はWTOに通報する義務を負っている。

行政手続きの遅延が持つ輸入制限効果、貿易歪曲効果をなくすめに、同協定では、輸入許可の基準適用に際してのガイドラインを提示すると共に、行政当局に対して、輸入許可申請を受理してから30日以内（遅くとも60日以内）に手続きを完了することを提言している。

5-4-3. 関税評価規則

通関手続きに際して、輸入産品に対する関税賦課の基準額を査定する関税評価の手続きは、公平性・中立性・一貫性が確保されていなくてはならない。関税賦課の基準額⁶⁵を各国が恣意的に認めてしまうと、実際に産品に賦課される関税率の設定を無効化することによって貿易歪曲効果を持つ場合がある。

そこで、GATT第7条および「GATT第7条の実施に関する協定（関税評価協定）」では、公平性・中立性・一貫性のある関税評価システムの構築のために、関税評価基準を提

⁶⁵ 関税評価協定第1条に「輸入貨物の関税価額は、輸入貨物の取得価額に…第8条の規定による調整を加えた額とする」と規定されており、現実の支払価額を基本としている。

示し、恣意的または虚偽な関税評価を行うことを禁止している。ただし、開発途上国については、他の加盟国の同意に基づき一定の猶予期間を設けることが認められており（同協定第20条）、2000年1月現在、約40カ国が実施を延期している。

5-4-4. 船積み前検査手続き

船積み前検査、つまり、海外で発注された輸送貨物の価格、量、品質などについての検査は、独立した専門企業に委託されて行われている。このような手続きは、発展途上国政府が、その行政の未整備を補完するために行ったり、国益を守るための財政措置（例えば、資本逃避や商業的な不正行為、脱関税行為などの措置のために）として実施している場合が多い。そこで、「船積み前検査に関する協定（PSI⁶⁶）」では、船積み前検査手続きを利用する政府に対して、無差別原則、透明性の確保、守秘義務、そして、手続き遂行のための明確なガイドラインを設定することなどを義務付けると共に、手続きの不当な遅延および検査実施会社との利害対立を禁止している。これに対して輸出国側は、無差別原則に則って国内規則を適用し、また、要請に応じて技術支援を行う義務を負っている。

5-4-5. 原産地規則 (Rules of Origin)

<概要>

原産地規則とは国際的に取引される物品の「国籍」を判定するために用いられるルールである。以下の2種類に大別される：

- ・ 非特惠分野（最恵国待遇、アンチ・ダンピング税、相殺関税、原産地表示等の通商政策手段、および、政府調達など）に係る原産地規定
- ・ 特惠分野（開発途上国に対する一般特惠（GSP）に係るもの、および、地域貿易協定等に係るもの）に係る原産地規定

原産地規定は、例えば、貿易制限的措置（輸出入数量割当、優遇関税、AD措置、補助金相殺関税など）の適用範囲の決定等において、あるいは、特定国の原産地を取得しようとする企業の海外進出（海外直接投資）計画や部品調達方法等の決定においても大きな影響を及ぼす。したがって、各国の原産地規定に大きな差異があることは、貿易および投資の流れを阻害することになる。現状では、国際的ルールはなく、非特惠分野における原産地規定に関して「原産地規則に関する協定（原産地協定）」に基づき調和作業が行われている最中である。

原産地規定は、適正に制定・運用されていれば、貿易に対して本来、中立的なものである。しかし、実際には、これを手段とした隠れた貿易制限措置がとられるなど、恣意的に制

⁶⁶ Preshipment Inspection

定・運用されることによって、貿易歪曲効果を有するものである。

5-4-6. 貿易関連投資措置

<概要>

WTO協定加盟国は、外国からの投資を受け入れるに当たって、本国産業の保護・育成・外貨流出の防止などを理由に、GATT第3条（内国民待遇）および第11条（輸出入数量制限の一般的禁止）に違反する貿易に関する投資措置（Trade-Related Investment Measures：TRIM）を行ってはならない。詳しくは、「貿易に関する投資措置に関する協定（TRIM協定）」に規定されており、特に、ローカル・コンテンツ要求、輸出入均衡要求、為替規制および輸出制限（国内販売要求）などの措置を明示的に禁止している：

- ・ **ローカル・コンテンツ要求**：進出企業に対して国内製品の購入・使用を要求する措置（GATT第3条4項違反）
- ・ **輸出入均衡要求**：進出企業に対して、1）輸入品の購入・使用を、自社の輸出額や輸出量に応じた額に限定する措置（GATT第3条4項違反）および2）国内生産に使用される製品の輸入を、一般的にまたは自社の輸出額や輸出量に応じた額に制限する措置（GATT第11条1項違反）
- ・ **為替規制**：進出企業に対して、自社の輸出額や輸出量に応じた額に外貨の調達を制限することなどにより、生産に使用される製品（部品等）の輸入を制限する措置（GATT第11条1項違反）
- ・ **輸出制限**：進出企業に対して、現地生産した製品等の輸出または輸出のための販売を制限する措置（GATT第11条1項違反）

なお、WTO協定に適合しないTRIM措置の実施国は、WTO協定発効後90日以内に通報し、かつ、所定の経過期間（先進国は1年、発展途上国および市場経済移行国は原則5年、後発途上国は原則7年）以内に措置の撤廃をする必要がある。これまでに通報された各国のTRIMは表11のとおりで、自動車および農業分野におけるローカル・コンテンツ要求を課しているケースが多い。なお、開発途上国の有している経過措置に基づくTRIMの撤廃期限は2000年1月1日（後発途上国のウガンダは2002年1月1日）であるが、これまでにフィリピン、コロンビア、メキシコ、ルーマニア、パキスタン、アルゼンティン、マレーシア、チリから経過措置の延長要請が出されている。

TRIM措置の経済的意義は以下のとおり：

- ① 短期的に、実施国にとって産業保護・育成の手段となり、かつ、国際収支の悪化に歯止めをかけ、さらには、産業発展の基盤整備に資する側面があるため、開発途上国

を中心に実施されてきている。

- ② 中長期的には、自由な投資活動を阻害することによって、実施国の経済発展に悪影響を及ぼす可能性が大きい。

<例>進出企業（例えば、自動車会社）に対するローカル・コンテンツ要求措置

- 進出国の部品産業は競争に曝されないため、国際競争力が高まらない
- 進出企業は高品質で割安な輸入品を使用できないため、完成品の国際競争力は向上しない
- 当該国の完成品は輸出競争力が得られず、輸入代替の役割を果たす程度のレベルにしか達しない
- 当該国内の消費者も低品質・割高な製品の購入を余儀なくされるという不利益を被る
- 国内需要の拡大が阻害される
- 当該国の経済の発展にマイナスとなる

<例外規定>

TRIM協定の例外的規定は以下のとおり：

- ① 開発途上国例外：開発途上国は、実施しているTRIMがGATT第3条または第11条違反を構成するものであったとしても、経済開発の必要性に鑑みて一定の例外を認めるGATT第18条の規定に適合していれば、それを維持することができる。
- ② 衡平規定：TRIMを課されている既存企業が競争上不利とならないように、経過期間中は新規の投資企業に対しても同等のTRIMを適用することができる。

表11. 通報された各国のTRIM措置一覧

	ローカル・ コンテンツ要求	輸出入均衡要求	為替規制	輸出制限
アルゼンティン	●	●		
ボリヴィア				△
バルバドス	◇			
チリ	●	●		
コロンビア	○ ◆	○ ◆		
コスタ・リカ		△		
キューバ	○	△		
キプロス	◇			
ドミニカ共和国		△	◇ △	
エクアドル	○			
インドネシア	○ ◇ △			
インド		△		○ ◇ △
メキシコ	●			
マレーシア	●			
パキスタン	●	△		
ペルー	◇			
フィリピン	●		●	
ウガンダ		△	△	
ルーマニア	●	▲		
タイ	○ ◇ △			
ウルグアイ			○	
ベネズエラ	○			
南アフリカ	○ ◇ △			

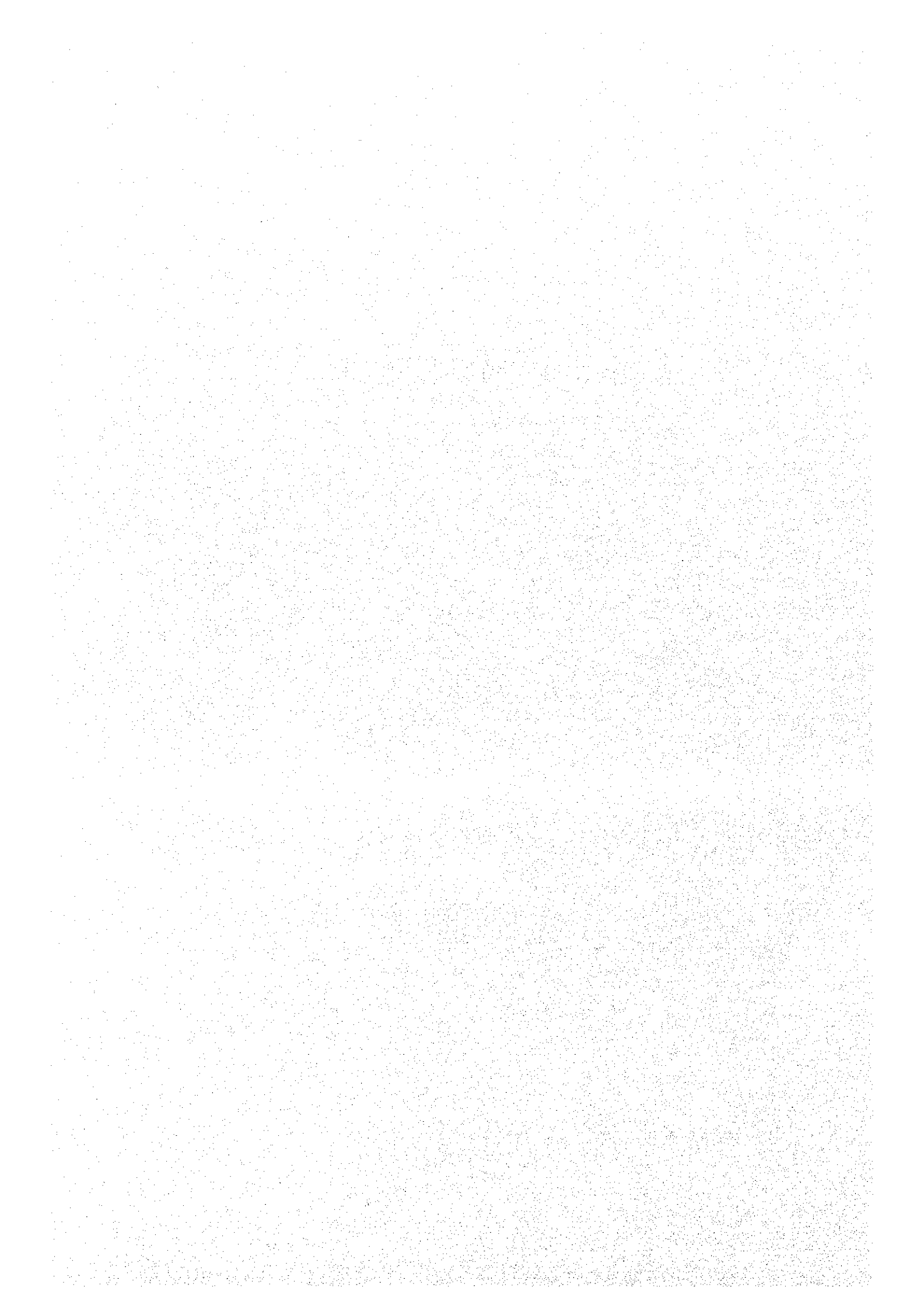
<出所> 『2000年版不正貿易報告書』(通商産業省通商政策局編)

(注1) 延長要請のなかったTRIM措置: ○自動車分野、◇農業分野、△その他

(注2) 延長要請のあったTRIM措置: ●自動車分野、◆農業分野、▲その他

(注3) エジプト、ナイジェリアも通報しているが、その詳細が不明ゆえ除外

第 2 章 輸出振興産業



繊維・縫製産業における2020年までの発展のためのシナリオ

酒 井 仁 司

野村総合研究所

1. 2020年までのシナリオの前提

1) 前提1：国際市場の変化

(表1) 需給環境・市場環境・競争要素の変化

年 代	需給環境	市場環境	競争要素
1960	供給 < 需要	売手市場	生産技術
1970	供給 = 需要	均 衡	価 格
1980	供給 > 需要	買手市場	販 路
1990	供給 >> 需要	買手市場の強化	市場性
21世紀初頭	供給 >>> 需要	買手市場の激化	(縫製) 需要即応力 (繊維) 新素材開発力

(出所) 日本化学繊維協会、1999年

(表1) 21世紀初頭の国際市場は世界的な供給過剰状況のもとで買手市場が激化する。こうした状況下では、縫製においては需要即応力、繊維においては新素材開発力が重要な競争要因となる。ベトナムの経済体制が国際市場の変化にいかに対応できるかが課題である。

2) 前提2：国際環境の変化とベトナムへの影響

(表2) ベトナム繊維・縫製を取り巻く国際環境の変化と影響

変局年	項目	内容	ベトナムの繊維・縫製産業への影響
2001年から	越米通商協定の実施	<ul style="list-style-type: none"> 米国の輸入関税引下げ 米国の反ダンピング法の適用 米国による原産地証明の適用強化 	アドヴァンテージ デイスアドヴァンテージ デイスアドヴァンテージ
2005年から	WTOテキスタイル協定(ATC)の発効	<ul style="list-style-type: none"> 国際貿易におけるクォータ制の廃止に伴い、欧州等から輸入保証がなくなり、欧州等市場での競争激化 	デイスアドヴァンテージ
2006年から	AFTAにおけるCEPTの規定	<ul style="list-style-type: none"> ベトナムの非関税障壁の撤廃と輸入関税の5%以下への引下げに伴い、国内市場での輸入繊維・輸入縫製品との競争激化 	デイスアドヴァンテージ
2010年頃から	WTOへの加盟	<ul style="list-style-type: none"> 加入条件の完全実施に伴い、輸出補助金の廃止、関税・非関税障壁の撤廃と貿易措置の透明化、輸出義務を条件とする外資制限の撤廃、知的所有権の保護 	アドヴァンテージ (外資企業) デイスアドヴァンテージ (VINATEX)

(出所) 野村総合研究所作成、2000年11月

(表2) 21世紀初頭までのベトナムを取り巻く国際環境の変化をみると、輸出促進的な環境から輸入促進的な環境に変化する見通し。

3) 前提3：最大の競合国である中国の繊維・縫製産業戦略とベトナムへの影響

(表3) 中国繊維・縫製生産額実績と計画値

(%)

	1980年	1985年	1995年	2000年(計)	2005年(計)	2010年(計)
綿紡績	59.7	49.2	32.9	30	25	20
毛紡績	5.5	8.4	8.2	6	5	3
麻紡績	1.4	2.2	1.2	1	1	1
絹紡績	7.1	9.7	10.8	10	12	14
化 織	4.2	6.6	10.1	14	21	27
刺 繍	8.6	9.1	7.4	8	7	8
縫 製	11.0	11.5	21.4	25	25	25
その他	2.5	3.3	8.0	6	4	2
合 計	100.0	100.0	100.0	100	100	100

(出所) 中国国家経済貿易委員会紡織工業局の作成、2000年8月

(表3) 中国は2020年に向けて化織とその縫製品の比重を高める方針。ベトナムでは、綿紡績とその縫製品(綿紡績との合織も含め)の生産拡大政策が中国との差別化に役立つ。

(表4) 中国の化繊開発戦略とเวียดนามへの影響

	中国の輸出	中国の輸入	中国の設備投資	เวียดนามへの影響
2001年 -2005年	他の途上国との差別化を図るために、対米向け中高級縫製製品の輸出強化	染色プリント地の輸入増加	染色プリント合弁の推進 (輸出目的)	米国市場では、เวียดนาม定番品の輸出拡大可能(アドヴァンテージ)
2006年 -2010年	染色プリント地の輸出拡大	中高級原料用化繊(複合紡績系)の輸入増加	複合紡績系プラントの輸入増強 (輸入代替目的)	中国からเวียดนาม国内への染色プリント地の輸入増加(ディスアドヴァンテージ)
2010年 -2020年	複合紡績系を使用した高級縫製品輸出	中高級原料用化繊の内製化進展	複合紡績系プラントの輸入増強 (輸入代替目的)	中国からเวียดนาม国内への複合紡績系の輸入増加(ディスアドヴァンテージ)

(注) 中国の輸出入と設備投資は中国国家経済貿易委員会紡織工業局の作成、2000年8月

(出所) 野村総合研究所作成、2000年11月

(表4) 中国の化繊およびその製品開発は、米国市場におけるเวียดนาม綿製品の輸出拡大につながる見込みである。他方、中国からเวียดนามへの化繊原料やその製品輸入の増加がもたらされる可能性がある。

(表5) 米国で売られている輸入物紳士Yシャツの価格競争力

(ドル/枚)

輸入国	米国	米国-メキシコ	インド	タイ	中国	เวียดนาม	ミャンマー
原料	1.6	1.6	1.6	1.7	1.6	2.3	2.7
人件費	3.6	0.8	0.3	0.7	0.8	0.6	0.2
電気代	0.3	0.6	0.8	0.5	0.4	0.5	0.7
減価償却	0.6	0.8	0.6	0.6	0.7	0.5	0.5
その他	1.4	1.0	1.1	1.2	0.9	0.8	0.5
コスト計	7.5	4.8	4.4	4.7	4.4	4.7	4.6
利益	1.2	0.8	0.7	0.7	0.7	0.4	0.3
FOB価格	8.7	5.6	5.1	5.4	5.1	5.1	4.9
海運コスト	0.0	0.5	2.1	2.0	2.1	2.2	2.4
輸入関税	0.0	0.0	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4
購入価格	8.7	6.1	7.6	7.8	7.6	7.7	7.7
販売価格	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0
販売利益	6.3	8.9	7.4	7.2	7.4	7.3	7.3

(出所) National Cotton Council, U.S., 1998 などより野村総合研究所作成

(表5) Vietnamの輸出競争力を特に後発のミャンマーと見るために、米国市場での輸入物紳士Yシャツに関しコストと価格を比較してみた。FOB価格においては、ミャンマー製品は、安価な人件費(月20ドル程度)を背景に価格競争力がここに挙げた主要競合国に匹敵する以上に見える。しかし、米国国内での小売価格では、他の競合国に比べて価格競争力は決して強いとはいえない。この理由は、第一に、ミャンマーでは原料コストが高いからである。これは、川上の原料部門が未成熟なため原料の輸入依存度が95%前後と高く、また、港湾インフラや輸送インフラの不備による輸出入コストが高いことに起因している。第二に、2000年初めに電力料金が一気に

に10倍にあがり8セント/kwhと著しく高くなったことがあげられる。第三に、労働力の点からみると、ヴィエトナムの方が人件費コストはミャンマーに比べて3倍程度高いが、ヴィエトナムの従業員の方がミャンマーより何倍もよく働き生産性が高いとの指摘が両国に工場を持つ外資企業に少なくない。したがって、安価な人件費の利点が上記の諸要因により減殺され、ミャンマー縫製品の価格競争力は他の途上国製品とあまり大きな差はない。但し、現時点で過大評価されている現地通貨が将来において低下する場合、人件費、電力コストなど生産コストの半分を占める国内コストについては、ミャンマー縫製品の輸出競争力を改善する方向に作用する。

ミャンマーにおける縫製品輸出高は低水準であるものの、近年、外国から委託加工のオーダーをうけ、徐々に伸びてきている。1999年には7億ドル前後と見られる。この理由は以下の諸点である。第一に、ミャンマーの1人当たり賃金水準が月平均20ドル程度とヴィエトナムにおける月平均60ドル程度に比べて3分の1の安さである。第二に、ミャンマーが先進国から課されている輸出クォータは、現時点では中国やヴィエトナムをはじめとする他の競合国が先進国から課される輸出クォータに比べ圧倒的に少なく、特に、ミャンマーのニット製品に対米輸出クォータが課されていないことから対米輸出において有利となっている。具体的には、米国向け輸出は縫製品輸出の7割で、そのうちクォータは2割（布帛紳士・婦人ズボン、布帛紳士シャツ、布帛婦人スカート、布帛パジャマ、布帛婦人ウールズボンなど）、ノンクォータは8割である。欧州（フランス、英国、ドイツ、ギリシャなど）向けは全体の3割ですべてノンクォータである。したがって、クォータは縫製品輸出の1割にすぎない。クォータは80年代に米国と決められてそのままとなっているようである。本来ならば4年に1度、米国と協議しなければならなのであるが、米国政府はミャンマー政府と交渉しないので、そのままに据え置かれているとのことである。この結果、ミャンマー縫製品は、香港企業などを通じて米国のウォルマートやKマートなど量販店向けに低価格定番品として輸出されている。したがって、香港企業の中には対米クォータ枠の少ないというミャンマーの有利性を狙って進出しているものもある。

但し、ミャンマーの縫製産業には、最近以下の問題が浮上している。第一に、米国議会で審議中のS79条法案の影響で大半のオーダーが止まっている。ミャンマーの縫製産業では台湾ディーラーに依存するところが多く、彼らには主に米国向け販売チャネルを有しているため、米国依存度が高い問題がある。ミャンマーは、欧州市場に強い香港やシンガポールのディーラーからの受注開拓につとめ、輸出市場の分散化に注力すべきである。第二に、2000年8月から委託加工で得た外貨収入に対し、委託加工は産業への波及効果が少ない点でいわばサービス業にすぎないとして、政府より劣後交換レート（450チャット/ドル）が適用された。この結果、実勢レート（約650チャット/ドル前後）に対し、3割近い工賃引き下げとなっている。実勢レートの差を売上に転嫁したいところだが、S79条法案の影響で大半のオーダーが止まり、残り少ない米国客の取り合いになっているので売上に転嫁できない。国の外貨不足を解決するのに、民間企業からの為替調整で収奪するのは、政策の安定性や民間企業振興の視点から見て好ましくない。従って、為替に

よる調整を廃止し、一般的に途上国で行われている委託加工にタイする輸入税選付方式の導入を検討したらどうか。これによって、無税で輸入した委託加工用の素材が国内市場で販売される脱法行為も防止される。

2. 2020年までのシナリオ

(表6) 需給見通し

	2000年	2005年(予)	2010年(予)	2020年(予)
輸出額				
縫製品	20億ドル	40億ドル (年率+15%)	65億ドル (年率+10%)	140億ドル (年率+8%)
輸入額				
繊維原料	2億ドル	3億ドル (年率+10%)	6億ドル (年率+15%)	25億ドル (年率+15%)
繊維プラント	5億ドル	年平均7億ドル	年平均10億ドル	年平均10億ドル
国内販売額	10億ドル	13億ドル (年率+5%)	16億ドル (年率+5%)	31億ドル (年率+7%)
紡績生産計画案	150(千t)	243(千t)	360(千t)	800(千t)
(内訳)				
綿糸	51%	50%	48%	48%
綿・化繊の合繊糸	24%	24%	25%	25%
化繊糸	25%	26%	27%	27%
(内訳)				
ニット	18%	19%	19%	22%
布帛	60%	63%	66%	68%
その他	22%	18%	15%	10%

(注) 紡績生産計画案はベトナム当局から収集、その他は野村総合研究所推定値

(出所) 野村総合研究所作成、2000年11月

(表6) 縫製品輸出は、2004年までは欧州向けクォータの伸びや越米通商協定の実施に支えられ好調な伸びを示す。しかし、その後、縫製品輸出の伸びはやや鈍化基調。この背景は、i) 2005年以降はWTOテキスタイル協定の発効に伴いバングラデシュ、カンボディア、ミャンマー、中国内陸部など同価格帯定番品との輸出競争激化、ii) 2010年頃以降はWTOへの加盟に伴う国営企業の優遇条件の是正などである。繊維輸入は、2005年以降やや拡大基調。この背景は、i) 開発輸出の進展に伴い国内で調達できない原料輸入の増大、ii) 2006年以降AFTAによる輸入関税の引き下げ、iii) 2010年以降WTO加盟による関税・非関税障壁の撤廃などによる。繊維プラント輸入は拡大傾向の見込み。i) 2005年までは既存設備の取替・更新に加え、縫製品の品揃え改善のために細番手綿糸の紡績プラント輸入、ii) 2010年までは染色プリント地輸入代替のための設備輸入、iii) 2020年までは複合紡績糸輸入代替のためのプラント輸入などである。

(表7) 国内市場規模の予測

	2000年	2005年(予)	2010年(予)	2020年(予)
(前提) 1人当たり実質GDP	350ドル	500ドル	700ドル	1300ドル
予測式	1人当たり繊維消費量=3.679Ln(1人当たり実質GDP)-0.3517			
(第1次結果) 1人当たり国内繊維消費量(輸入品を含む) (25m長さの布単位)	4.8kg/人	5.8kg/人	6.3kg/人	10.1kg/人
(前提) 人口(年率+1.2%)	8100万人	8900万人	9,900万人	12,000万人
(第2次結果) 繊維消費量	389(千t)	516(千t)	623(千t)	1,212(千t)
(前提) 平均単価一定 (理由) 輸入品との競合激化	2570ドル/t	2570ドル/t	2570ドル/t	2570ドル/t
(第3次結果) 国内市場規模	10億ドル	13億ドル	16億ドル	31億ドル

(出所) 野村総合研究所作成、2000年11月

(表7) 途上国では、1人当たり実質GDPが1000ドルを超えると1人当たり国内繊維消費量が急激な伸びを示す。ベトナムでも、2016年前後に1人当たり実質GDPが1000ドルを超え、1人当たり実質GDPが100ドル増加する毎に約0.5kg増加する。

(表8) ヴィエトナム繊維の開発課題

	開発課題	1996-2000年	2001-2005年	2006-2010年	2011-2019年
輸出	輸出競争力強化	綿布	細番手綿糸	染色の高度化	綿との合繊糸
国内販売	輸入代替推進	化繊布		化繊糸	
原料開発	開発輸出への移行	綿花品種改良	綿花作付拡大	綿花作付拡大	綿花作付拡大
設備投資	設備の近代化	既存設備の取替・更新投資	左に加え、綿紡績プラント、中規模化繊プラント	染色プラント、中規模化繊プラント	複合紡績糸プラント

(出所) 野村総合研究所作成、2000年11月

(表8) ヴィエトナムは価格競争力のある原綿を主体とした製品開発が輸出競争力のうえで有利である。したがって、綿花の品種改良と作付拡大が必要となる。綿花生産の発展は、繊維産業の振興のみならず、採算性のよい換金作物への転換に伴う農業振興にも役立つ。なお、ベトナムでは、綿花の反当たり生産量は、米の反当たり生産量の倍である。また、同一品質の生産コストは輸入綿花価格とほぼ同一で国際競争力がある。他方、スケールメリットを要する化繊を主体とした製品開発は、ベトナム市場の規模からみて中国に比べて有利とはいえない。したがって、2020年におけるベトナムの化繊需要規模推定70億ドル(縫製市場規模170億ドル×化繊比率約40%)からみて、また、2000年までに韓国や台湾からベトナムに進出した化繊企業の生産能力からみて、2020年時点で1新設プラント15億ドル程度(生産コスト1000ドル/トン×最適年産量10万トン×15年回収)に達するほどの大型化繊糸プラントに対する日本からの投資は採算ラインにのりやすいとは言えない。なお、設備投資の平均回収年は、繊維で12から15年、縫製で5から7年、鉄鋼で15年以上とされる。加えて、1997年から1998年にかけて日本の大手化繊企業が対中投資をした時点における中国の化繊需要規模は230億ドルであったこと、また、この頃、他

の外国企業の対中化繊進出がなかったことなどが想起される。

3. 輸入代替および輸出促進における課題と政策

1) 長期重点政策案

(2005年まで)

(1) 2005年までに、「輸出産業の輸入代替効果」が外貨節約上、また、国内市場獲得の上で必要となつてこよう。国内市場の獲得は、一定のスケールメリットを追求する資本集約的な化繊部門の育成にとって重要な課題である。「輸出産業の輸入代替効果」が必要なのは、例えば、2000年に縫製品国内市場は10億ドルと推定されるが、国内市場の約60%が中国を中心とする低価格輸入縫製品である。これら輸入縫製品は、輸出用委託加工衣料(1着10ドル以上)の販売価格に比べ1/3から1/4と安い。ベトナムでは、中国に比べて広いレベルの素材の生産・供給ができないため、また、越中両国政府の密輸対策が成功していないため、国内市場を中国製品に奪われている。不正輸入品に対する取締まりと罰則の強化が必要である。

(2005年まで)

(2) 良質な縫製品を扱う大手流通業者が未発展である点も低価格中国縫製品の流入誘因となっている。すなわち、現状では国内市場へ出荷しようとする縫製企業は、自らの専門店を出店するか、または、商品買取義務のない代理店契約や委託販売等により販売する方法が採られているという課題がある。したがって、輸出用委託加工生産を主体とするベトナムの縫製企業にとって、国内市場への進出は、密輸品や偽ブランド品の横行に加え、在庫資金、セールスチャネル構築資金などの負担から進出が難しい。「輸出産業の輸入代替効果」を進めるためには、国内大都市における消費需要の高度化を背景に、大都市における良品を扱う大型量販店の出店緩和、商品の買取契約に関する規制緩和、縫製業者による国内流通への参入支援(販売店開店に対する低利融資)、物流効率化への支援(共同配送施設の設立、物流システムの構築に対する低利融資)、需要開拓支援(展示会参加の際の補助金)、市場調査や広告宣伝を行う場合の支援(税務上の損金参入)などが2005年までに実行される喫緊の政策課題である。

(2010年前後)

(3) VINATEXによる独占体制が当面続くものの、2010年前後はWTOへの加盟を目前に控え、生産および経営体制の近代化が必要である。そのためには、VINATEXと外資企業とのレヴェリング・プレーイング・フィールドを含む競争環境への移行が必須とされる。2005年以降、ベトナムは、既に綿布や化繊布生産で進出した韓国企業や台湾

企業に対して、綿糸や化繊糸生産が可能なように優遇措置を導入する必要がある。具体的には、ベトナム企業と外資企業との格差を解消したうえで、投資減税、機械・設備の特別償却、試験研究費の税額控除、法人税の減免などが挙げられる。

2) 日本市場におけるベトナム縫製品の課題と対日輸出促進策案

(表9) 日本が輸入する縫製品のトン当たり単価

		1995	2000	2005(予)	2010(予)	2015(予)	2020(予)
ベトナム	百万円/トン	2.2	2.5	2.7	3.0	3.4	3.8
中国	百万円/トン	2.3	2.7	3.0	3.5	3.7	4.5
イタリア	百万円/トン	15.0	17.8	16.0	15.0	15.0	16.0
世界計	百万円/トン	2.5	3.2	3.6	3.8	4.3	5.0

(出所) 日本繊維輸入協会調べ、1999

(表10) 日本が輸入する縫製品のニット金額と布帛金額の比率

		1995	2000	2005(予)	2010(予)	2015(予)	2020(予)
ベトナム	ニット/布帛	0.58	0.49	0.50	0.56	0.60	0.64
中国	ニット/布帛	0.62	0.64	0.72	0.85	0.90	1.00
イタリア	ニット/布帛	1.66	1.74	1.86	1.90	2.0	2.15
世界計	ニット/布帛	0.78	0.85	0.97	1.05	1.16	1.21

(出所) 日本繊維輸入協会調べ、1999

(表11) 日本が輸入する縫製品の女性用品金額と男性用品金額の比率

		1995	2000	2005(予)	2010(予)	2015(予)	2020(予)
ベトナム	女性/男性	19%	21%	21%	23%	26%	30%
中国	女性/男性	34%	37%	41%	45%	50%	53%
イタリア	女性/男性	61%	62%	63%	62%	61%	62%

(出所) 日本繊維輸入協会調べ、1999

(2005年まで)

- (1) 日本における衣類の輸入額は1987年の円高以降急増し、2000年時点で国内衣料消費額の60%を占めており、その中でベトナムは第5番目の輸入国である。ベトナムにとっては縫製品の最大の輸出国である。ここで、日本市場での重量当たり単価を予想すると(表9)、2000年時点でベトナムの単価は低いが、内衣料(下着)から外衣料へ、また、外衣料のファッション性向上に伴い、2020年に向けて単価上昇が見込まれる。しかし、中国と比較して、色、柄、デザインなどで更なる改善の余地が残る。このためには、2005年にかけて、ベトナム・デザイナーの海外派遣や外国人デザイナーのベトナム招聘などが必要となる。

(2010年まで)

(2) 次に、2000年時点における女性用品比率（金額ベース）を調べると（表11）、ヴェトナム製品の女性用品比率が低く、2020年までを展望しても、女性用品比率の上昇テンポは速いとは言えない。ヴェトナムは、付加価値の高い女性用品市場への参入戦略が必要となる。そのうえ、ヴェトナムは布帛に対するニット比率の改善も中長期的課題である（表10）。ニット比率が低いのは、委託加工により外資が持ち込んだ織生地から製品を作るケースが多い結果である。すなわち、外資が持ち込んだ原糸から直接製品を作るニット技術がヴェトナムで十分養成されていないためである。2005年以降は、女性用ニットに使用される細番手糸を生産できる設備導入が必要となる。

(2020年まで)

(3) 加えて、日本市場では、デザインのみならず感性や機能に対する要求が益々高くなっている。具体的には、1990年後半より天然繊維と化合繊維、短繊維と長繊維との複合紡績糸へ志向が向かっている。中国は、こうした日本市場のトレンドな動きに対応し、2006年以降、日本、ドイツから複合紡績糸プラントの輸入を強化しており、2010年以降に複合紡績糸の生産を本格化させ、日本、米国市場に投入する計画である。ヴェトナムは、こうした市場の動きをにらみ、2005年までは在来繊維の取替投資や増産投資、綿紡績プラント投資、化繊プラント投資、2010年までは染色プラント投資、化繊プラント投資、2010年代に複合紡績糸プラント投資を実施することが有効である。投資資金は、政府財政からではなく内部留保、金融市場、株式市場からの調達が望ましい。それだけに、市場の評価に耐える企業体制や経営の近代化、収益力の向上に取り組む必要がある。

3) 国内市場構造の現状および今後の変化

(1) 現状

(表12) ヴィエトナムにおける繊維・縫製の供給市場

特色	紡績(糸)	編織(布)	縫製
集約要素	大規模資本集約	小規模資本集約	労働集約
規模の経済	大	中	小
担い手	国営	国営(主)、外資(従)	民間(主)、国営(従)、外資(従)
販売市場(担い手)	95%国内(国営)	国内(国営)、 間接輸出(外資)	輸出 (民間、国営、外資による委託加工)

(出所) 野村総合研究所作成、2000年11月

ヴェトナムにおける繊維・縫製の供給市場は、以下の構造となっている。すなわち、
a) 国内消費用に生産をする紡績企業はV I N A T E Xを中心とする国営企業が担っている。
b) 国内消費用に生産する編織企業はV I N A T E Xを中心とする国営企業が担っている。

る。この他、間接輸出用に生産する編織企業はPangRimなど韓国企業や台湾企業が担っている。c) 主に委託加工輸出用に生産する縫製企業は国営企業を主体に、民間企業、外資企業が担っている。なお、国内市場は約6割が中国を中心とする低価格輸入縫製品である。詳細な市場分析はJICAベトナム中小企業振興計画調査で既に指摘したとおりである。

大規模資本を有する化繊分野では、ベトナムの需要規模からみて外資の本格的な進出はまだなされていない。小規模資本集約ですむ編織分野では、主に、韓国企業が綿布、台湾企業が化繊布を生産しており、委託加工用素材として外資縫製企業により使用されている。1998年時点の上記繊維生産額において、国営企業は約6割、非国営企業は約2割、外資企業は2割を占めている。他方、縫製生産額においては、国営企業が約3割、非国営企業が約5割、外資企業が約2割と非国営企業の比重が高くなっている。また、従業員200人以下の中小企業比率は約50%である。

現在の縫製の担い手は、国営企業にせよ民間企業にせよ素材開発力、販売力、資金力が十分でないことから95%が委託加工である。現状では、委託加工縫製企業の輸出競争力は、商業省からの輸出クォータの割り当てが直接・間接にあり、かつ、外国のバイヤーのサンプルに適合する縫製技能に依存している。委託加工における輸出競争力を強化するためには、輸出クォータ配分のレヴェリング・プレーイング・フィールドが実現されること、技能労働者の自由採用が実現されることのすくなくとも2つの基本条件整備が喫緊の課題である。なお、委託加工は外国バイヤーが当該工場の輸出クォータや生産能力を十分に審査したうえで選択のうえ契約するので、選択された工場が他の工場に下請に出すことは原則としてできない。したがって、委託加工ではベトナム企業間の水平リンケージは生じない。また、外国バイヤーが調達した機械（マシン）、素材、サンプルを供与するので、ベトナム企業間の垂直リンケージも生じない。但し、非クォータ国向け輸出やクォータ国向け輸出でも輸出クォータを闇で国営企業から民間企業が購入し生産する場合には、再委託生産が可能となるため水平リンケージが発生する。また、外資素材産業のベトナム進出に伴い、委託加工企業に素材調達権が与えられると垂直リンケージが発生する。現時点のベトナムでは、前者は国営縫製企業と民間縫製企業間で、後者は外資編織企業と民間縫製企業間でリンケージが次第に生じている。

(2) 今後の変化

これまで、VINATEXなど国営繊維・縫製企業には、政府資本の注入、政府補助金の交付、国営銀行からの優遇融資、輸出クォータの優先割り当て、工場用地の使用、海外市場情報の優先提供などさまざまな恩恵に浴してきた。しかし、こうした民間企業や外資企業との格差は2010年頃と想定されるWTO加入条件の実施に備え、レヴェリング・プレーイン

グ・フィールドが推進されざるをえず、VINATEXは環境変化を乗り切るために経営革新に直面している。そこで、まず、VINATEXを中心とする国営繊維・縫製企業の将来像を仮説的に展望しておこう。

(2005年まで)

(i) 2005年までに、VINATEX傘下の縫製企業の民営化が推進されよう。まず、国営企業の課題として次の諸点が指摘される。第一に、意思決定の遅さである。例えば、5億ドルを超える設備投資を行う場合、政府の規定で入札によらなければならない。また、VINATEXでは重要事項の決定は本社や政府の許可が必要となる。第二に、社長、副社長、会計責任者は政府により定期的に任命され企業家意識が豊かとは言えない。第三に、生産・売上規模に対して従業員が多い場合でも、社会主義的経営体質からレイオフができず、また、福利厚生負担も過大である。第四に、今後、レヴェリング・プレーイング・フィールドが実施され、国営企業に与えられた優遇条件が削除された場合、企業収益が悪化しリストラが必要となってくる。こうした状況下で、VINATEX傘下の縫製企業の中には、特に海外経験のある経営者を中心に自己の才覚と企業家精神に目覚め、開発輸出をめざしてVINATEXから自立を図るところが出現してきている点が注目される。海外ネットワークとデザイン力を武器に海外販路を広げ、銀行融資や株式分散を通じて豊富な資金調達力で生産体制を拡大してゆく方向にある。ハノイではHo Guon Garment Company、ホーチミンではBinh Minh Garment Import Export Co.など国営企業からの民営化企業（いずれも1999年実施）にその先例を見る。

(2010年まで)

(ii) 将来におけるレヴェリング・プレーイング・フィールドの進展に伴い、2010年までに、国営企業と民間企業との仕分けは実質的に次第に崩れるとみられる。民間企業でも外資との技術・販売提携を通じて国際競争力を強化した企業は委託加工から開発輸出に移行してゆく可能性がある。他方、国営企業でも外資との提携がなく技術・販売能力に立ち遅れた企業は、委託加工から脱皮できない可能性がある。開発輸出への移行を促進するためには、国営企業と民間中小企業とのリンケージを高める政策が重要となる。具体的には、VINATEX傘下の市場調査機関を開放し民間企業も活用できる公益的な輸出促進機関を創設し、また、VINATEX傘下の開発センターを民間に開放し公益的な原料・技術開発センターを創設することも政策オプションに加わろう。さらに、VINATEX傘下の輸出入部門を民間に開放して専門商社に改組することも政策オプションとして挙げられよう。

次いで、民間企業の将来像を展望しておこう。

(2005年まで)

(i) 2005年までには、民間中小企業が水平・垂直統合を狙って産地組合や消費地の結成が促進されよう。例えば、

- ・ 中小縫製業企業が、委託加工からの脱却と開発商品輸出を目的に、中核に縫製企業と織物業企業の参加を得て組合を結成する。中核企業は、デザイナーを海外に駐在させ、また、海外にアンテナショップを設け、商品企画と情報収集に注力する。
- ・ 反染・先染・プリント生地を使用する中小縫製業企業が、消費地に共同商品開発センターを設置する。国内ファッション情報を的確に収集分析して、色・柄等の消費者ニーズとそのトレンドを把握し、新デザイン生地の開発研究を産地ぐるみで推進を図る。
- ・ 産地のテキスタイルを主体とした染色、縫製に携わる製造業者が共同商品施設（流通センター、共同裁断工場、公害防止共同処理場）を設置する。染色・縫製機能を強化して、テキスタイルからアパレルまでの一貫生産体系を産地内に確立する。

したがって、2005年までに、民間の中小企業に対する政策オプションとして、上記に示した産地組合結成とそこへの支援が必要となる。この他、技能教育に対する支援措置、国内の優良な原材料調達を促進するための国内展示会への支援措置、海外市場情報の収集に対する支援措置、開発輸出拡大のためのデザイン改善や金融措置などが望ましい。

(2010年前後)

(ii) 2010年以降、国営企業と民間企業が開発輸出企業と委託加工企業と分離していく中で、特に劣後の民間企業は開発輸出企業の下請に組み込まれていくものとみられる。したがって、下請縫製企業の事業の安定性を確保するために、政府は、例えば、以下の政策オプションによる支援が必要となろう。すなわち、下請縫製企業振興連合会をハノイに設立し、下請縫製企業振興協会を主要都市に設立する。これらの組織は、下請縫製企業の経営に対する相談指導、下請取引に関する苦情・紛争等の処理を行う。またその中に、下請取引を斡旋するための下請取引斡旋センターを設置し、内外の元請企業がオファーする下請情報を収集し、下請企業に常時発信する。将来的にはインターネットによる情報発信を行うなどである。

さらに、外資企業の将来像を展望しておこう。

(現状)

(i) 世界の繊維・縫製の生産体制は、a) 米国の繊維をカリブ諸国で縫製化するNAFTA体制、b) フランス、ドイツ、イタリアなどEUの繊維を北アフリカや旧東欧で縫製化する

るOPT体制、c) 日本（タイ、インドネシアの生産拠点を含め）、韓国、台湾の繊維を中国、インドシナ、南アジアなどで縫製化する体制の3つからなっている。前2者は非関税同盟であるので、域内繊維・縫製投資や域内繊維・縫製貿易が増加している。これに対し、日本、韓国、台湾は中国への投資・貿易に注力している。前述したように広大な国内市場と輸出のための豊富で安価な若年労働力を有する中国を、スケールメリットが必要な化学繊維の生産基地と位置付け、投資をしている。他方、ベトナムに対して、韓国は委託加工輸出用素材の生産基地として、台湾は中国投資のリスク分散基地として投資をしている。但し、日本は中国へスケールメリットを狙った大規模集中投資をしており、ベトナムへは中国、インドネシア、タイなどの現地生産拠点からの原料供給を狙っている。

(2005年まで、2010年まで、2020年まで)

(ii) 2020年頃のベトナム繊維産業構造イメージとして、既に市場経済化支援開発調査フェーズ2で、資本集約的川上部門の発展は、川下部門の拡大が前提であると当方から提案したが、ベトナムはこの線に沿って堅実な川上投資を実施している。今後もこの提案に違いはない。今回のワークショップでは、既述した繊維分野における外資導入を促進するために、VINATEXを中心とした国営企業によるR&D開発、生産、貿易、国内流通、事業コストにわたるレヴェリング・プレーイング・フィールドを推進し、投資環境を産業体制面から改善することを提案したい。具体的には、a) 2005年までに、輸出クォータ割り当ての差別解消、銀行借入れの差別解消、合併事業のベトナムパートナーが拠出する土地使用権の評価額の低下などの推進、b) 2010年までに、VINATEX傘下の市場調査機関、素材開発、輸出入機関の民間開放、外資企業がベトナム企業にクロス・サブシディを供与するのに等しく、また、事業コストを高める二重価格制の全廃、c) 2020年までに、行政機能を繊維・縫製企業への行政指導から政策立案に転換し、監督指導は縫製・繊維団体の自主ルールに任せ、行政からの直接介入を避けることなどの諸点である。

以上が実現された場合、外資導入が促進され、2020年における繊維・縫製の供給市場では以下のような変化が想定されよう。

(表13) ベトナムにおける繊維・縫製の供給市場の担い手

特色	紡績(糸)	編織(布)	縫製
2000年	95%国内市場向け(国営企業)	国内市場(国営)、 間接輸出(外資)	輸出(民間、国営、外資による委託加工)
2020年	国内市場向け(旧国営企業)、 間接輸出向け(外資企業)	国内市場向け(旧国営)、 間接輸出(外資)	開発輸出(元請企業)、 委託加工(下請企業)

(注) 紡績と編織は同一企業が担当することが資本効率上望ましい。

(出所) 野村総合研究所作成、2000年11月

21世紀に向けたヴィエトナム電気・電子産業の 輸出振興に関する発展シナリオと政策課題

御手洗 久巳

野村総合研究所

1. 要約	250
2. アセアン主要国の電気・電子産業の動向	252
1) 概況	252
2) 日系企業の生産活動における変化方向	255
3) アセアン主要国の投資環境変化	258
4) アセアン主要国の電気・電子産業構造変化と広域分業化の展開方向	264
3. 電気・電子分野におけるヴィエトナム投資動向	267
1) 日系企業のヴィエトナム展開事例	267
2) ヴィエトナムへの直接投資促進要因	272
4. ヴィエトナムの電子・電機産業における輸出振興支援政策	277
1) 外資誘致のターゲット分野	277
2) 段階的な発展シナリオ	280
3) 輸出産業化に必要な外資誘致を促進するための方策	285
Appendix	292

1. 要 約

電気・電子分野における 베트남 に対する日本等からの直接投資は、アセアンの通貨経済危機をきっかけに大幅に落ち込んでいる。しかし、ベトナムにとってネガティブな投資環境は、改善の兆しが見え、むしろ投資環境は今後大きく好転の方向にあると考えられる。具体的には、アセアンの景気回復と共に、特に雇用面から日系等の国際産業資本は、中国投資を睨みながら以前にも増して域内での生産体制の分業化や高付加価値化を図る方向にあり、AFTAの実現はむしろベトナムの投資機会を増大させる。また、米国との通商協定の締結は、既存の大手米国企業のみならず新興のEMS (Electronics Manufacturing Service) 企業等の投資を本格化させるきっかけとなり、情報通信機器/ソフトウェアでの事業機会をベトナムにもたらす可能性を持っている。

電気・電子分野の産業特性（製品技術、生産形態、投資規模等）やベトナムをめぐる内外の投資環境を考慮した場合、ベトナム側が、当面輸出振興のために外資導入を積極的に図るべき分野は、①単純組立部品、②素材系部品、③情報通信機器/部品の3つの分野である。こうした分野での外資導入を念頭に入れて、2020年までの段階的な発展シナリオを検討し、図表1-1に提示した。発展シナリオで想定する国際競争力を持った電気・電子産業の産業集積は、現段階では25社程度の外資系企業であるが、2005年50社、2010年100社、2020年は150社へと増加することが見込まれる。勿論これ以外で、ソフト関係やS I企業として国内資本の台頭があり、2020年には主要な企業群で200社前後の集積が想定される。この結果、企業数では10倍前後に拡大し、生産額では輸出規模の大型化等で20倍位の規模アップが想定され、現在のベトナムの生産規模約20億ドルを基準にすると、2020年には400-500億ドル（現在のアセアン先発国の1/4程度）の生産、輸出規模に拡大し、同国輸出の過半を占めるまでに成長する可能性がある。

アセアン地域の電気・電子分野では、日系企業によってこれまで100億ドルを超える直接投資が行われ、また域内再投資や他国企業の資本投下等により、今日1,000億ドルを超える産業規模が形成されている。電気・電子分野で輸出産業化を担うに値するベトナム国内の産業資本はほとんど存在しないため、輸出振興は国際産業資本に依存せざるを得ないが、日本企業のベトナムへの直接投資は累積で2億ドル強にすぎない。今後日系等の国際産業資本を輸出振興の目的で数多く国内に誘致し、アセアン先発国のように、工業団地や物流網の整備などでのインフラ投資を前提にすれば、相対的には少ない公的投資で、輸出産業を大きく成長させることが可能と考えられる。したがって、ベトナム政府は、世界の電気・電子産業の需給とその構造変化や、他のアセアン諸国、中国および国際産業資本の動向に注力しながら、国内の投資環境を早期に整備し、国際産業資本をタイミングよく誘致するための積極的な外資導入政策を展開すべきである。

図表1-1 ヴィエトナムの電気・電子分野の輸出産業化における段階的发展シナリオ

	Stage I (-2005)	Stage II (2006-2010)	Stage III (2011-2020)
基本方向	<ul style="list-style-type: none"> ・ 外資に依存した電気・電子産業の基盤形成期 	<ul style="list-style-type: none"> ・ AFTAに対応する多様な外資系電気・電子機器・部品企業による輸出拡大期 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 国内資本を含む部品/SI企業の集積を背景とした電気・電子産業の国際競争力醸成期 ・ 電気・電子産業の本格的な発展期(アセアン域内で電気・電子産業立国をめざす)
外資導入政策	<ul style="list-style-type: none"> ・ アセアン内の生産体制再構築を図る外資や世界市場への供給体制を模索する外資誘致による輸出型産業育成 ・ 進出外資へのインセンティブの強化と積極的なプロモーション活動 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 世界市場への供給体制を模索する外資誘致による輸出型産業育成 ・ トップ外交を含む積極的な外資誘致プロモーション活動 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 選別的な外資誘致による高付加価値輸出産業の育成
外資導入にあたって注力すべき電気・電子分野	<ul style="list-style-type: none"> ・ 単純組立部品 ・ 情報通信機器 ・ 部品(PC周辺機器で、ほぼ100%輸入部品・部材で組立可能な分野) ・ (素材系部品) 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 情報通信機器・部品(プリンタ/HDD/FAX等メカ系製品でSI集積を必要とする分野) ・ 単純組立部品 ・ 実装組立部品 ・ 素材系部品 ・ AV機器(輸入代替→輸出拠点) ・ (ソフトウェア) 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 情報通信機器・部品 ・ 実装組立部品 ・ 素材系部品 ・ 電子デバイス ・ 白物家電 ・ ソフトウェア
(Software/SI分野)	<ul style="list-style-type: none"> ・ ソフトウェア/ネットワーク開発等情報通信産業基盤確立に向けた人材育成プログラム強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・ SI(金属加工、樹脂成型等)育成のための基盤強化(人材育成プログラム/SIセンター運営/外資導入/ベンチャ支援) 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 外資からの技術移転をベースに内資による本格的なSI(高精度樹脂加工、高精度金属加工、金型等)企業の育成 ・ 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の養成
関連政策	<ul style="list-style-type: none"> ・ 長期のマスタープラン公開と各種政策の透明性、一貫性の確保 ・ インフラ整備(EPZ、物流等) ・ 人材育成のための高等教育体制 ・CEPT対応の関税制度(AFTA対応) 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 中小企業(SI)政策充実(法制度、金融、信用保証、中小企業向け工業団地) ・ 知的所有権/商標権等の法制度整備(WTO対応) ・ 人材育成(経営管理者、管理専門家等) 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 総合的な電気・電子発展政策の立案(科学技術政策、国内産業資本育成等)

出所) 野村総合研究所

途上国における電気・電子分野の産業育成を図り、輸出産業化するためのアプローチとして、ガイドラインとしてのマスタープラン、これに基づく政策体系や法制度、政策運用体制、および電力、港湾、工業団地などさまざまなインフラストラクチャの整備を進める一方で、輸出活動を担う外資誘致のための積極的なプロモーション活動が不可欠である。輸入代替を目的とした外資導入の場合、外資の 베트남国内での事業活動がさまざまな制約を受けることは少なくとも過渡的にはある程度致し方ない面を持つが、輸出企業の活動を制約する要因は徐々に改善しつつあると考えられる。にもかかわらずこれまで外資導入があまり進まないのは、外資企業側の固有の事情と共に、ベトナム側の外資受け入れ体制の不備（政策／インフラなど）に加え、ターゲットを絞った有効な外資誘致活動がなされていないことに最大の要因があると考えられる。

具体的には、ベトナム政府は、諸外国と比較して外資にとってよりメリットの大きな進出インセンティブの検討（この中では、中小企業の進出促進を促すようなインセンティブ政策も不可欠）、EPZ（Export Processing Zone）企業誘致強化のためのソフト・ハードインフラ整備を行うと共に、誘致外資のターゲット化と先進国での定期的な投資セミナー、閣僚級の企業訪問による誘致外交を効果的に行う必要がある。また、工業団地、物流、電力、通信等のインフラ整備と共に、新しい国際環境下で「ものづくり」や「IT技術革新」に対応できる経営者、エンジニア等、優秀な人材面での育成強化が一層重要である。

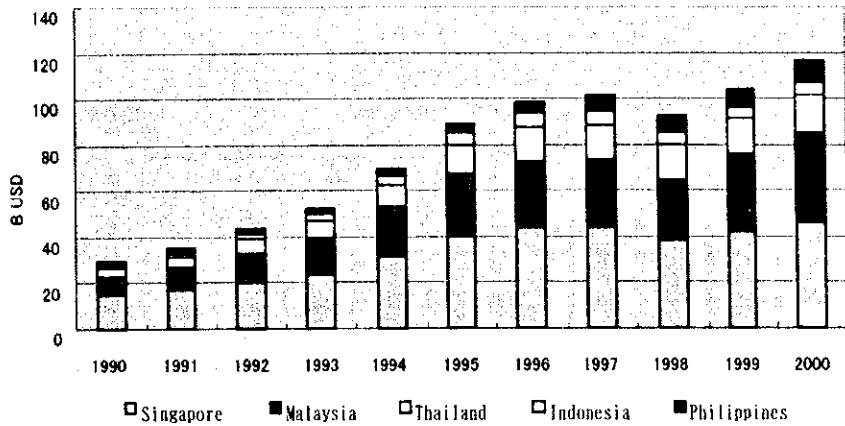
2. アセアン主要国の電気・電子産業の動向

1) 概況

アセアンの電気・電子産業は、過去10年間年率15%の成長を示し、2000年には1,160億ドルの規模に達した。90年代前半の成長率25%に対して、後半の5年間は通貨経済危機の影響で年率5%の成長に留まったが、域内の生産規模は、日本の生産規模の50%を超え、韓国、台湾、中国を上回り、世界市場の15%近くを供給している。通貨経済危機は、域内需要の減退、部品輸入に伴うコストアップ、域外からの直接投資の減少をもたらし、98年は生産減に追い込まれたが、欧米の堅調な需要拡大と為替効果による輸出競争力の上昇に加えて、金融再生等による域内市場の回復傾向も顕著な状況となり、生産活動は急速に、従来水準に戻り、既に新たな成長ステージに向かい始めている。

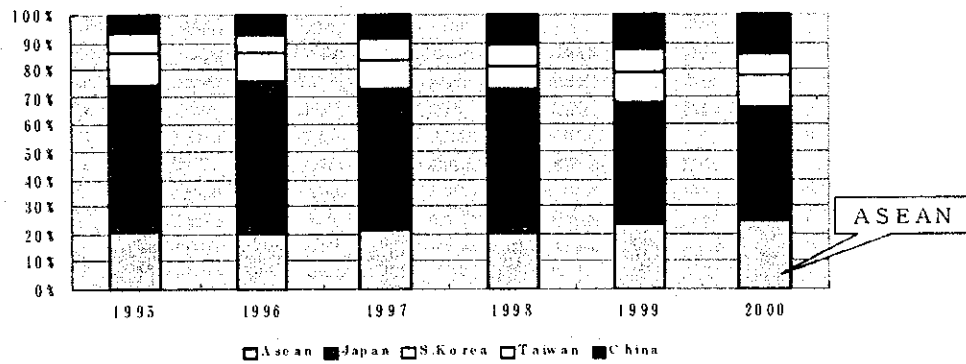
アセアンの電気・電子産業は、当初、テレビやオーディオ機器等いわゆるAV関連の完成品や部品の組立、および半導体の後工程組立を主体に発達し始めた。その後、域内の部品需要の拡大に伴いさまざまな部品企業の集積が進み、さらに域内における部品調達の容易性を背景にAV関連製品（機器／部品）から、より付加価値の高いPCおよび関連周辺製品（機器／部

品) を主体とする情報通信分野の生産活動が大きなウェイトを占めるに至っている。



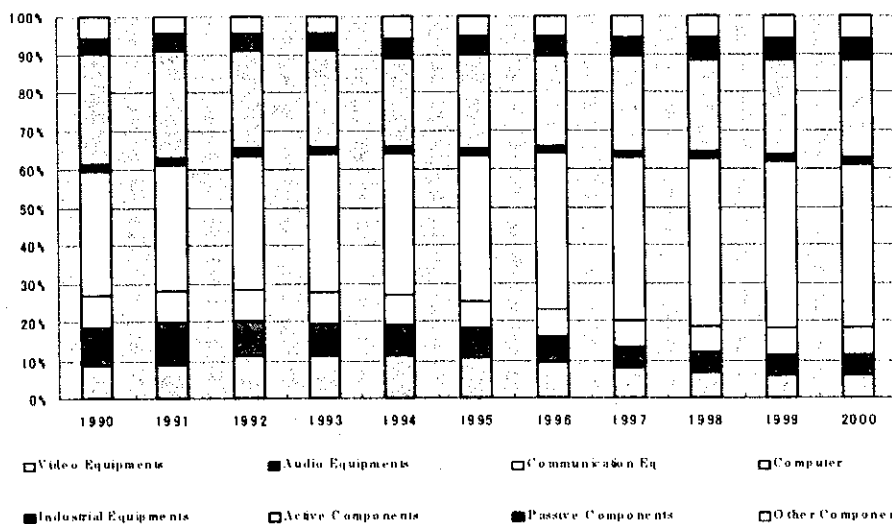
出所) Yearbook of World Electronics Data 2000 (Reed Electronics Research)

図表 2-1 アセアンの電気・電子産業の生産推移 (主要国別)



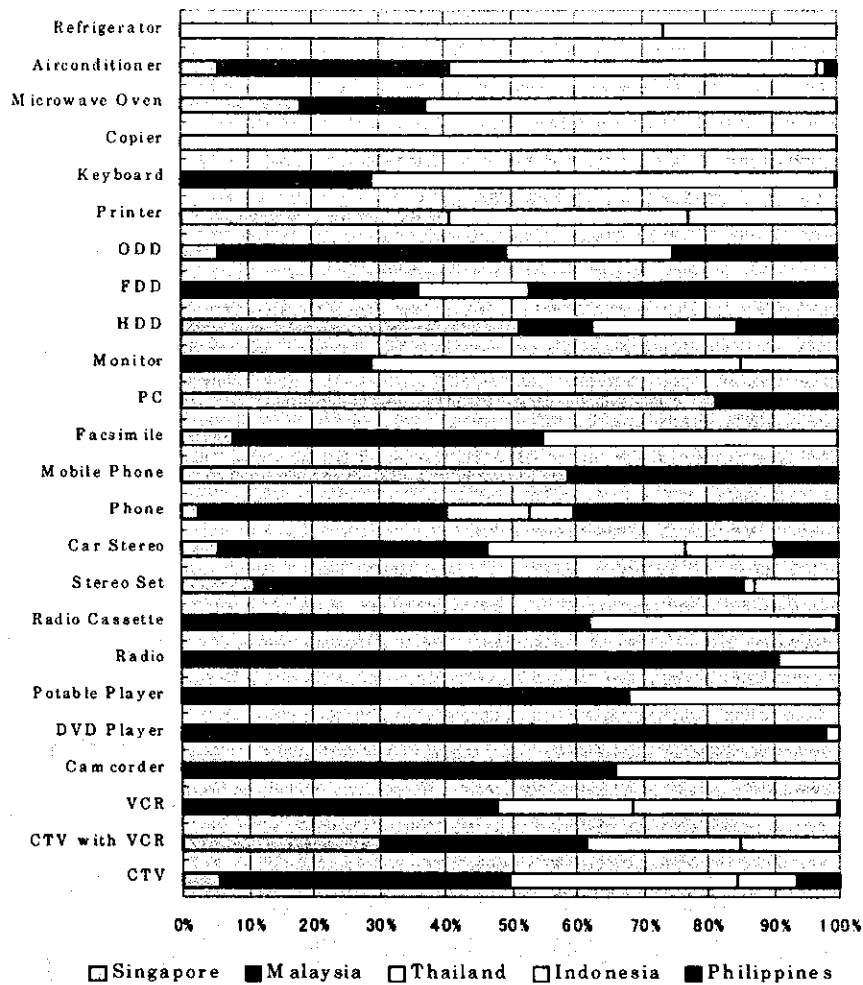
出所) Yearbook of World Electronics Data 2000 (Reed Electronics Research)

図表 2-2 アジアにおけるアセアン電気・電子産業の位置づけ



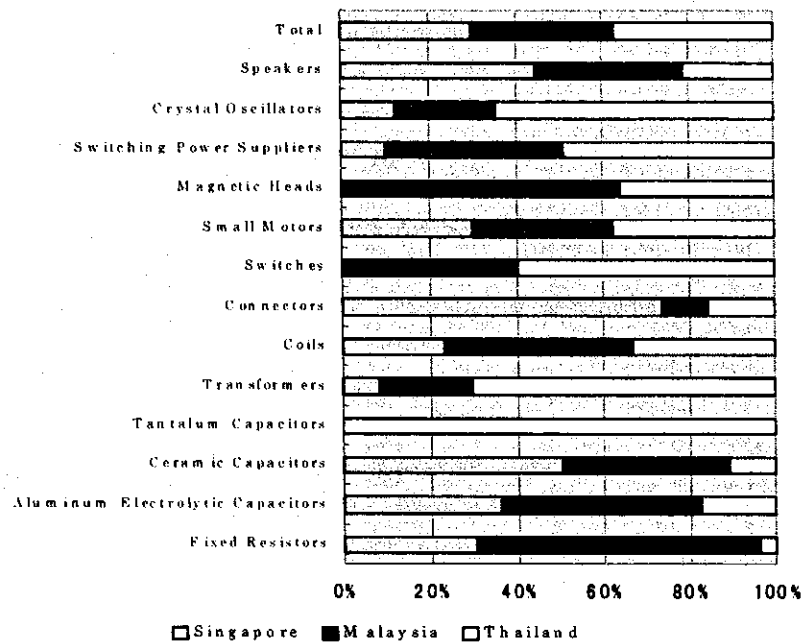
出所) Yearbook of World Electronics Data 2000 (Reed Electronics Research)

図表 2-3 アセアンの電気・電子産業の生産推移 (分野別構成比)



出所) Electronics Industries Association of Japan (EIAJ)

図表 2-4 アセアン 5 カ国の主要電気・電子機器生産におけるシェア (1999年)



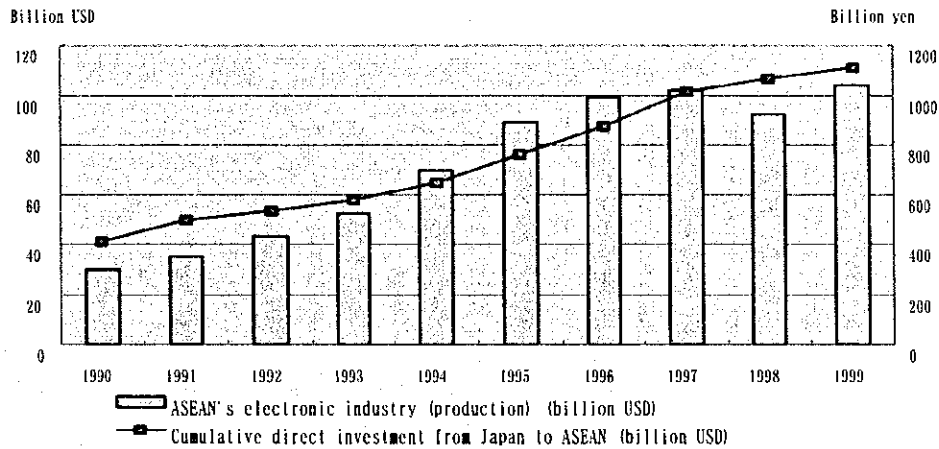
出所) Electronics Industries Association of Japan (EIAJ)

図表 2-5 アセアン 3 カ国の電気・電子部品生産におけるシェア (1999年)

2) 日系企業の生産活動における変化方向

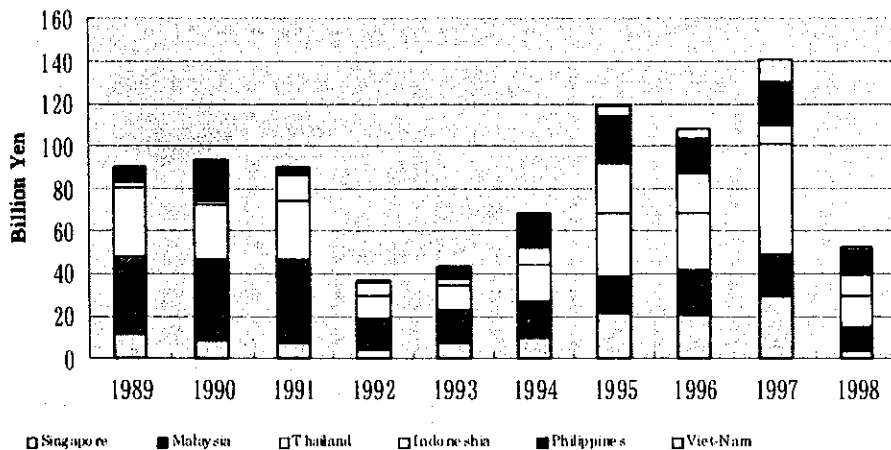
アセアンの電気・電子産業の発展を資本や技術の面から支えているのは、日系等の国際産業資本である。電気・電子分野の国際産業資本は、特に80年代中盤以降、積極的な外資導入政策に転じたシンガポール、マレーシア、タイに大規模な輸出拠点を構築してきたが、中でも幅広い分野で大きな投資をしてきたのは日系企業であり、下図表によって日本企業の直接投資がアセアンの電気・電子産業の発展に大きく寄与していることが理解できる。

こうした日系を主とする国際産業資本は、97年に始まった通貨・経済危機に対応し、以下にまとめられるように、アセアン域内での生産品目の高付加価値化、生産機能の再構築、設計開発機能の強化、新たな生産基地の構築、経営組織機能の見直し等が進んでいる。



出所) Yearbook of World Electronics Data 2000/財政金融統計月報 (大蔵省)

図表2-6 アセアンの電気・電子産業の生産推移と日本からの直接投資累積推移



出所) 財政金融統計月報 (大蔵省)

図表2-7 日本の電気・電子企業のアセアン向け直接投資推移

(1) 生産品目の高付加価値化

アセアンの電気・電子産業は、デスクトップPC、ノートPC、モニタ、HDD、FD、ODD（CD-ROM等）、キーボード等、既に相対的に付加価値の高い情報通信関連製品にウェイトを移している。また、CD/MD等のポータブルプレーヤやフラットテレビ/S-VHS VCR等、より高付加価値な技術を取り込んだ製品分野へ積極的なシフトを図っている。

部品生産は全体としてPCや携帯電話等の表面実装部品へのシフトが進んでいる。組立系部品の多くは（半導体後工程含む）、依然キ一部材を日本等に依存しているが、ユニット化によって付加価値を上げたり、また素材系部品の場合、多くが一貫生産体制を指向している。アセアンの日系企業による部品生産が、情報通信分野の高成長で一段と表面実装タイプにシフトする中で、成熟部品の生産は台湾企業が大幅に競争力を増しているとされる。

(2) 生産機能の再構築

高付加価値製品へのシフトを強化する中で、低付加価値製品を中国やインドネシアの自社工場へ移管したり、韓国や台湾企業に生産委託するといった分業構造化が進んでいる。ラジカセ、14インチ小型テレビ、可変抵抗、スイッチ等の中国への移管、スピーカ、トランス、コイル、リモコン、電源、固定抵抗等のバタム島への移管等が具体例としてあげられる。

域内分業化の典型例としては、シンガポールを中核としたベナン/ジョホール（マレーシア）、バタム島（インドネシア）への展開、マレーシアにおけるサラワク展開、タイ国内におけるバンコク周辺（第1ゾーン）から第2、第3ゾーンへの展開等であるが、この中でシンガポールを中核とした分業構造化が最も進んでいるように思われる。

生産事業の付加価値アップ、コスト競争力の強化を目的に部品部材加工の内製化を指向する傾向も一段と強まっている。日系企業の息のかかっている現地企業以外への外注化が困難な機械加工部品やプロセス工程にかかわるもので、プラスチック成型、金属プレス、金型製作に加えて、ほとんど現地外注化が困難なメッキ工程の内製化を検討する動きもある。

(3) 設計開発機能の強化

AV機器に留まらず、技術的にある程度成熟化しつつある製品（機器やユニット部品）の現地設計機能については、3次元CADのように高度な設計支援システムを移管する等、多くの日系企業が積極的に強化している。背景には、当該分野のエンジニアを日本国内で確保することが難しい反面、現地エンジニアの技能がかなりレベルアップしてきたこと等が指摘される。設計現地化により、現地市場ニーズへの適切な対応や現地部品調達を前提とした迅速かつ適切な商品開発の実現を通じて、短納期、収益性への貢献が期待される。

部品メーカーの場合、設計開発業務は本国で集中して行う傾向が強く、アセアンでの量産化も本国である程度量産技術を習熟させてから移管するケースが多い。設計開発についてこうした傾向は変わらないが、最近では、新製品の量産化を早期にいきなり海外工場で立ち上げることが望まれ始めており、各企業は現地の生産技術力の強化を積極的に図っている。

(4) 新たな生産基地の構築

新たな生産基地の構築という意味では、フィリピンが注目される。90年代に入って、カントリーリスク低減や米軍基地跡地開発等を背景に、積極的な外資導入策に転じたフィリピンには、以前から立地がみられた半導体後工程に加えて、特に90年代中盤以降、日米のPC、HDD等情報通信関連企業の量産工場の集積が進んでいる。

当該分野の機器／部品メーカーの集積が急速に進んだのは、英語でのコミュニケーションが可能、大卒エンジニアが確保しやすいといった良好な投資環境がある。またこれに加えて、市場の成長性がきわめて速くしかも短納期が求められるため、量産工場の迅速な立ち上げ、部品／部材の迅速な調達体制を構築する上で、組立企業以外に多くのベンダの周辺地域への立地が望まれるが、こうした中小外資の進出に対しても、フィリピン政府がきわめて寛容的な外資導入政策をとってきたためと考えられる。

(5) 経営組織機能の見直し

日系企業の多くは日本からの派遣社員が中核となって現地工場を運営し、本社との緊密な関係のもとで日本人自身が意思決定し、管理することを重視してきた。また、日系の経営管理は、生産ノウハウの移管が主体で、日本国内と同様の経営スタイルを持ち込んでい

るため、欧米外資に比べ優秀な人材が集まりにくく、経営の現地化は一向に進んでいない。

欧米系企業の場合、権限委譲を前提とした昇級、給与面でのインセンティブにウェイトを置いた人事制度を確立しているため、特にマネジャーに適した優秀な人材が確保でき、経営機能の現地化が進んでいるとされる。日系企業においても、今後域内での事業拡大や域内での分業化を迅速かつ適切に行うためには、経営機能の現地化が必要不可欠とされる。

3) アセアン主要国の投資環境変化

(1) 外資導入政策

図表2-8には、アセアン主要国の外資政策の概要と外資集積、技術集積の発展段階をまとめた。先発のシンガポール、マレーシア、タイの場合は、選別的な外資誘致による高付加価値産業育成を政策課題としているのに対して、後発のインドネシアやフィリピンの場合は、外資を選別することなく誘致することで輸出型産業育成に積極的に取り組んでいる。なお、近年インドネシアは政情不安で外資の進出停滞を招いているのに対して、フィリピンの場合は、カントリーリスクの低減でこれまでのところでは特に情報通信関連での日米資本の誘致に成功している。

シンガポールはIPO、OHQ、MHQ、RHQや研究開発機能、ファイナンス機能等の外資誘致に積極的なインセンティブを与え、同国のハブ機能を進展させると共に、近年はIT立国をめざして、特にソフト産業振興を積極的に推進している。具体的には、政府は99年「Industry 21」を発表し、知識集約型への経済構造の転換を打ち出し、エレクトロニクス、エンジニアリング、情報通信・メディア、物流、地域/世界業務統合等9つの分野への外資投資を積極的に誘導している。またハイテク、ソフト産業の外資誘致を促進するため、特許法や著作権、商標法、ICデザイン法など関連諸法を改正している。

マレーシアの場合も、シンガポールに追随し、産業の高付加価値化を標榜し、外資に対するインセンティブを意図的に組立型産業から知識集約型に移行させている。また野心的なMSC（マルチメディア・スーパー・コリドー）計画により2020年までに500億RMを投じてハイテク企業の誘致を図り、K/L南にサイバー都市を実現することを打ち上げたが、通貨経済危機の影響もあって、出だしでの外資の進出は停滞している。98年9月から固定相場制に移行し、このため輸出企業は安定した生産活動ができているが、従来輸出比

図表 2-8 アセアン主要国の電気・電子産業における外資政策と外資集積、技術集積の発展段階

	外資導入政策	外資集積の特色	エンジニアリング力	国内資本の技術基準
Singapore	選別的な外資誘致による高付加価値産業育成 (IT 関連重視)	<ul style="list-style-type: none"> 知識集約/設備集約型企業の集積 日米欧資本による統合機能 (IPO、OHQ、MHQ、RHQ)、設計開発機能、ファイナンス機能等が多く集積 (日系進出企業数 330 件) 	AV 機器等の設計技術力 / IT 領域のハード・ソフトウェア開発技術 / IC 等プロセッサ工程管理技術	独自のエンジニアリング力を活かした製品・回路ブロック設計開発
Malaysia	選別的な外資誘致による高付加価値産業育成 (IT/SI 関連重視)	<ul style="list-style-type: none"> AV・情報通信関連の機器、部品企業が数多く集積し、相乗効果を発揮 近年は、市場ニーズへの対応、現地部品調達、短納期等のため、日本から設計開発機能の移転 (日系進出企業数 366 件) 	AV・PC 周辺機器や関連部品の量産組立技術 / AV 機器等の設計技術力移管中	外資の技術・資本支援に依存した下請け部品加工 (地場独自企業は少ない) / 一部華僑資本が委託組立
Thailand	選別的な外資誘致による高付加価値産業育成 (SI 関連重視)	<ul style="list-style-type: none"> マレーシアと同様に機器、部品企業の集積が進んでいるが、相互関係は必ずしも強くない 電気・電子分野でもプリンタ、FAX 等メカ製品での進出企業が相対的に多い (日系進出企業数 328 件) 	AV・PC 周辺機器や関連部品の量産組立技術 / AV 機器等の設計技術力移管中	外資の技術・資本支援に依存した下請け部品加工 (地場独自企業は少ない)
Indonesia	外資誘致による輸出型産業育成	<ul style="list-style-type: none"> AV 機器や関連部品等組立企業の集積 アセアン内で、より小型、低価格製品など低付加価値品の組立工程にシフトした分業構造 (日系進出企業数 131 件) 	AV や関連部品の量産組立生産技術の集積中 (政治・経済不安で停滞)	外資の技術・資本支援に依存した下請け部品加工 (地場独自企業はきわめて少ない)
Philippines	外資誘致による輸出型産業育成	<ul style="list-style-type: none"> HDD、PC を中心に情報通信関連機器、部品企業の集積 日本企業の投資は輸出経済特区 (PEZA) への進出が中心で、英語力、豊富な技術系大卒高卒者 (年間 30 万人) が魅力 (日系進出企業数 137 件) 	HDD / IC 等限定された情報通信機器・部品の量産組立技術の集積化	外資の技術・資本支援に依存した部品加工 (地場独自企業はきわめて少ない)

出所) 野村総合研究所

(注) () 内の日系進出企業件数は、1998 年末までの累積直接投資件数

率に応じて決められていた外資資本比率を2000年12月までの期間に限り100%出資を可能とするなどの外資誘致刺激策を採っている。

タイの場合は、電気・電子関連外資の集積はシンガポールやマレーシアに及ばず、選別的な外資導入を標榜しながらも、現実には100%外資進出を認める等の規制緩和を図り、かつ地方への投資やS I企業への投資に積極的なインセンティブを与えている。具体的には2000年6月からBOI (Board of Investment) は投資奨励策の大幅な改訂を行い、輸出比率規定、外国出資比率制限を撤廃する一方、投資奨励地域区分(ゾーン)の見直し、法人所得税免税額の上限定額などの措置を講じている。

インドネシアやフィリピンの場合は、電気・電子産業に関して特定分野の外資を選別的に導入するといった発展段階にはなく、広く輸出企業に対してインセンティブを与えている。さらに、フィリピンは情報通信関連での外資導入に比較的成功していることを受けて、ITパークの創設、法人所得税の減免等一段ときめ細かいIT産業誘致策を実施し始めている。

アセアン主要国の特色としては、シンガポールは経済合理性を満たす政策体系を整備し、徹底して外資優遇のための政策を次から次に積極的に検討実施しているのに対して、マレーシアはテクノラートによる透明性の高い政策体系が整備されつつあるものの、国内事情を一方的に押しつけるきらいがあり、しかもマハティール色の強い政策が実施されがちである(マレー優遇制度やMSC計画の実現等を考慮すると今後製造業優遇策は望めなくなりつつある)。またタイの場合は、十分に産業の特性や発展方向を理解した上で政策展開しているというよりは、党利党略、場当たりの政策展開に依然終始しているように見受けられる。

(2) 労働力

シンガポール

総人口は380万人、労働力人口は190万人と推測される。限られた人口、労働力で経済発展を遂げるには、高付加価値産業への転換が必要であり、政府は「ものづくり」から設計、ソフト開発機能の強化などを重視し、アセアンの電気・電子産業の中でも高付加価値化で先行すると共に、金融、通信、交通、物流のハブ機能としての役割を強化している。

マレーシア

マレーシアの総人口は約2,300万人で、労働力人口は890万人と推定されている。80年代後半以降の外資導入に伴う経済発展を背景に労働力不足が深刻化し、多くの外国人労働者が流入している。その数は現在200万人（内合法100万人、非合法100万人）にも達し、多くはインドネシアのスマトラ出身者とされるが、最近ではインドネシア・ジャワ島、フィリピン、バングラデシュ、ミャンマー、カンボディア等に多様化している。

人口増加は年間20-25万人とされるが、経済発展に伴いサービス産業への雇用吸収が大きく、特に製造業での雇用者確保は、マレー人自身が必ずしも「ものづくり」に積極的ではないこともあり、厳しい状況が続いている。政府は、政治的な面からも外国人労働者の受け入れ総枠を200万人前後で規制しており、今後雇用環境の改善は難しい。したがってマレーシアの経済活動は、こうした限られた労働力を前提とした発展に規定されるため、今後量的拡大は望めず、生産性の向上や高付加価値分野への転換が急務となりつつある。

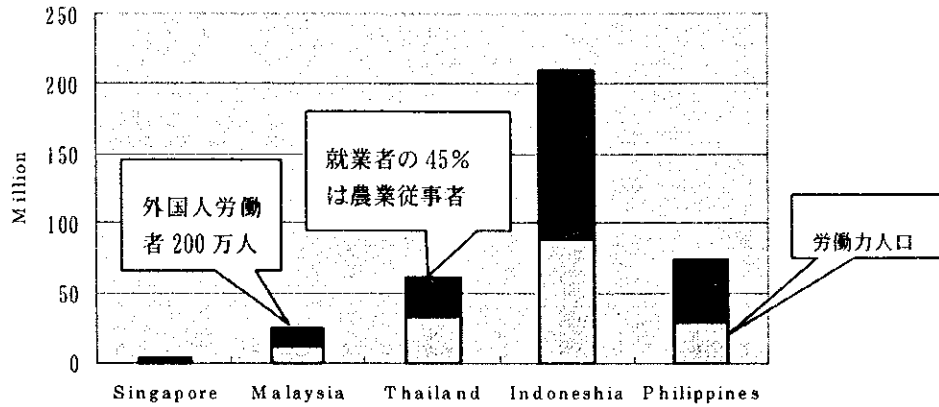
製造業が必要とするエンジニアや中間管理者の供給は限定されている。日系企業はこれまでの生産活動を通じて中国系を中心に企業内育成を図ってきたが、特にマレー人の「ものづくり」に対する関心度合いは低く、ニーズを満たす労働力を確保することは難しい。また、マレーシアの場合、プミプトラ政策に対応するため、職種面でもマレー人構成を遵守しなければならず、この面からもエンジニア確保を難しくしている。

タイ

タイの総人口は約6,200万人で、労働力人口は約3,300万人とされる。工業化による経済成長で、95年には有効求人倍率が3倍を突破し、特にバンコク周辺の製造業における労働力不足が深刻化した。しかし、通貨経済危機下でこうした状況は解消している。就業者数は約3,100万人であり、このうち農林水産業が45%を占めている。バンコク周辺の労働力不足は、従来は主にタイ東北部からの出稼ぎ労働者で補われてきたが、今後は更なる一次産業からの転換、東北部への工場移転によって、既存の工業地域では確保が難しくなっている。低賃労働力の確保が可能と想定される。

上記のようにワーカレベルの雇用確保は、タイ国内である程度可能なポテンシャルを持つが、中間管理者やエンジニア、経理担当者等の専門分野の人材不足は深刻な状況である。タイ政府は、人材開発を重要な政策課題として教育機関の充実等に努めているものの、学生の人文系専攻、サービス産業指向が強く、特に製造業が必要とする理工系大学や

高等専門学校での学生数自体が低迷しており、解消の見込みが立っていない。



出所) 各国政府統計

(注) 全体は総人口 (但しマレーシアの場合は外国人労働者含む)

図表 2-9 アセアン主要国の総人口と労働力人口

(3) 賃金比較

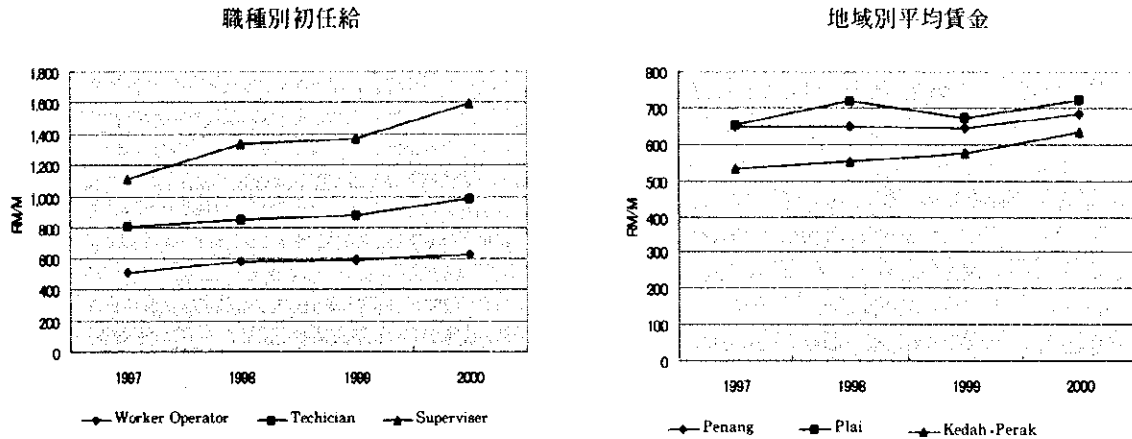
99年末現在のアセアン主要国等の賃金水準を示した。一概には言えないが、マレーシアはシンガポールの1/2、タイはマレーシアの1/2の水準である。フィリピンの場合、タイの水準よりやや低い水準であり、さらにインドネシアはタイの1/2-1/3程度になっている。

図表 2-10 アジア主要都市における賃金水準比較 (ドル/月)

	ワーカ	エンジニア	中間管理者	名目賃金上昇率			法人税 / 所得税
				96年	97年	98年	
Singapore	398-528	1,130-1,495	1,907-2,419	6.7	5.5	△ 0.4	26%/28%
Malaysia (K/L)	329	668	1,407	7.2	7.2	→ 7.1	28%/30%
Thailand (BKK)	176	378	727	9.8	9.7	△ 0.8	30%/37%
Indonesia (Djakarta)	44-83	139-242	236-1,208	9.5	△ 43.3	△ 33.3	30%/30%
Indonesia (Batam)	82	190	576	9.5	△ 43.3	△ 33.3	30%/30%
Philippines (Manila)	137-319	255-433	417-824	3.5	4.8	→ NA	33%/33%
China (大連)	48-152	85-230	58-386	10.7	7.1	→ 4.7	15-30%/45%
China (重慶)	79-123	85-207	166-286	11.1	9.8	→ 3.8	15%/45%
Myanmar (Yangon)	26-43	83-111	145-313	NA			30%/15%
Viet Nam (HCMC)	76-132	165-275	401-540	NA			25%/50%
Viet Nam (Hanoi)	79-108	187-314	476-546	NA			25%/50%

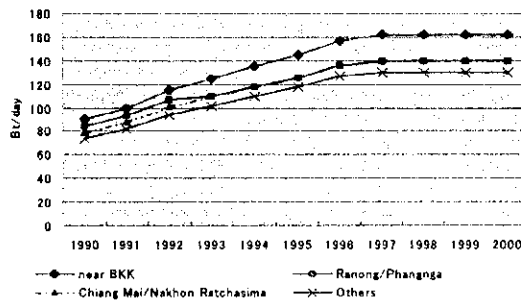
出所) 通商広報 (JETRO) 99年12月現在

アセアン主要国の賃金は、90年代中盤までは高成長下で毎年5-10%の上昇がみられ、外資系企業にとって生産活動におけるコストアップ要因となった。通貨経済危機でシンガポール、タイ、インドネシアの賃金水準は横這いないしは大幅低下の状況が見られる。但し、マレーシアの場合、日系企業のアンケートによると通貨危機下でも一貫して上昇傾向にあり（固定相場制の導入で輸出増加が継続したためと考えられる）、また、シンガポール、タイ、フィリピンでも今後景気回復で、賃金上昇率は高まる可能性が強い。



出所) 山水会アンケート

図表 2-11 マレーシアにおける日系企業の初任給/平均賃金(手当含む)推移



出所) Ministry of labor and social welfare

(注) near BKK → Bangkok, Nontaburi, Pathumthanai, Samutprakan, Samutsakhon, Nakhonpathom
 Central and southern part → Ranong, Phangnga
 Northern and north-eastern part → Chiang Mai, Nakhon Ratchasima, Others

出所) 山水会アンケート

図表 2-12 タイの地域別最低賃金推移

4) アセアン主要国の電気・電子産業構造変化と広域分業化の展開方向

アセアンには、日系等の国際産業資本によって、当初豊富で低廉な労働力を活用する電気・電子産業の組立工程が数多く移管された。しかし、その後、機器/部品企業の集積が一段と進み、人件費の高騰と共にエンジニアリング力も確実に向上している。このため企業は輸出競争

力を維持する目的で、手作業による単純組立工程から、自動機や高度な検査計測システムを導入する工場に移行したり、素材加工からの一貫部品生産工場へと進化する等、生産形態は多様化している。

また、旺盛な域内外市場の成長に支えられて、過熱化していたアセアンの電気・電子産業は、通貨経済危機によって一挙に冷やされ、日系をはじめとする外資系企業は前述したような構造改革に迫られている。こうした外資系企業の構造改革と各国が推進している産業政策のもとで、図表2-13に示されるように、アセアン各国の電気・電子産業は、それぞれ特色ある構造変化と広域分業化の展開方向を示すと予想される。

発展段階で、最も進んだ形態のシンガポールの場合、シンガポール株式会社と揶揄される政府が先頭に立って、IT関連のインフラ整備と外資誘致に積極的に行動する一方、外資系企業は、従来からのペナン、ジョホールに加えて、シンガポール政府が開発したインドネシア・バタム島に労働集約型工程移管を進め、国際競争力を確保する分業構造化を推進している。

電気・電子産業の外資系企業が大量して進出しているマレーシアの場合、さまざまなセットと部品企業が集積し、合理的な需給構造が形成され、これが多様な製品出荷とコスト面からの輸出競争力の源泉となっている。しかし、外国人労働力への依存が強まり、今後製造業が必要とする労働力の供給が絶望的な状況であり、政府はシンガポールと張り合う形で外資誘致をIT産業に集中する政策を優先しつつある。したがって、マレーシアの電気・電子分野の外資系企業は、マレー人自体がものづくりに対してさほどインセンティブを感じない人種的特色を考慮して、高付加価値製品への移行、設計開発機能の充実を図りながらも、長期的な観点から、労働集約工程や今後の需要拡大に対応する新規設備投資については、アセアン周辺国との分業化を図らざるを得ないものと考えられる。

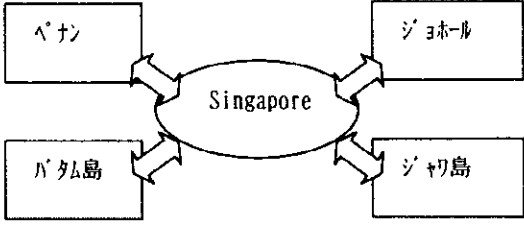
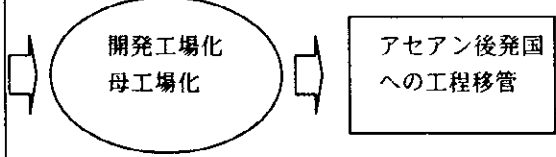
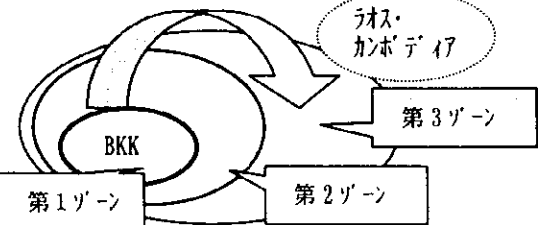
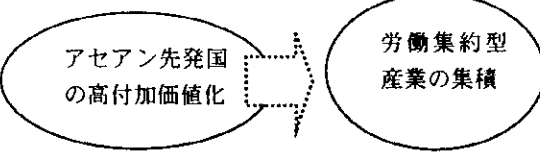
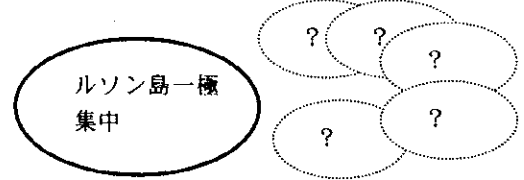
タイの場合、バンコク周辺での労働力は不足しているが、東北部には低廉で豊富な労働力がまだ十分残されている。地方の交通網も比較的整備されており、政府のゾーン制を重視した外資誘致インセンティブの効果が現れれば、労働集約工程の地方への分散化が促進される可能性が高い。また、自動車産業がアセアン内でタイに集約され、機械加工技術の集積が進むことで、電気・電子産業における部材加工の現地化にもプラスの影響を与えるものと推測される。このようにタイに進出している企業の場合は、タイ国内で、さらに地域的、工程的分業構造を推進していくことができるポテンシャルを有していると考えられる。

インドネシアの場合は、90年代に入って積極的に外資導入政策を推進し、労働集約型の組立産業化に成功したかに見えたが、スハルト体制の崩壊とそれに続く政治社会不安が続き、外

資のコミットメントはかなり冷え込んでいる。豊富な労働力と潜在市場性は依然評価されるが、労働質の面や市場顕在化時期等で前向きな評価は後退し、現在の混乱を收拾するには相当の時間を有し、大きな発展は期待できないものと考えられる。

フィリピンは、カントリーリスクを克服し、積極的な輸出企業の誘致政策を取り入れたことで、90年代に短期間に、特に、P C関連の周辺機器組立において、日米企業の進出を確保している。国内産業が失うものがないため外資優遇に徹したこと、インフラ整備と英語力やエンジニアの存在が評価されたこと等、成功要件が指摘される。しかし、政治体制の透明性や安定における懸念、数多くの島々から構成される国土条件に伴う雇用や物流などの不効率性、ルソン島以外での治安の面での不安などから、意外に長期的発展性が阻害される可能性を持っている。

図表 2-13 アセアン主要国の電気・電子産業をめぐる構造変化と広域分業化の展開方向

	構造変化要因 (発展促進要因/発展阻害要因)	構造変化と広域分業化の展開方向
Singapore	<ul style="list-style-type: none"> ○政府の積極的な外資誘致政策 ○サービスインフラの充実（金融、物流等） ○優秀なエンジニアリング力 <p>×狭隘な国土 ×過小な労働力</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●IT産業化 ●域内分業化による国際競争力確保 
Malaysia	<ul style="list-style-type: none"> ○透明性の高い経済・産業政策 ○機器・部品企業による集積効果 ○設計開発機能の移転 <p>×ポストマハティール ×労働力不足/外国労働者依存 ×マレー人優遇政策 ×マレー人の製造業（ものづくり）不向き</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●組立製品の高付加価値化 ●労働力不足による成長ポテンシャル欠如 
Thailand	<ul style="list-style-type: none"> ○外資新規投資の拡大（危機後の見直し） ○自動車産業による機械加工企業の集積化 ○物流網の発達（ヴェトナム戦争米軍最前線） <p>×政治体制の安定性欠如 ×産業政策での政府イニシアティブ欠如 ×テクニシャン/エンジニア/専門職種の慢性的不足</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●電気・電子産業と機械産業のスパイラル型発展 ●労働力/地方活用による成長ポテンシャル 
Indonesia	<ul style="list-style-type: none"> ○政治体制の刷新（?） ○資源大国 ○豊富な低コスト労働力 <p>×カントリーリスク ×産業構造を支える華僑資本の離脱 ×ワーカの教育レベル、勤勉性、技能レベルにおける課題</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●労働集約型電気・電子産業の発展 ●潜在労働力・潜在市場の顕在化の停滞 
Philippines	<ul style="list-style-type: none"> ○外資優遇を優先した産業育成策 ○ルソン島におけるインフラ充実 ○労働力の潜在性（技術力、英語力） <p>×政治体制の不安定さ ×カントリーリスク ×国土の分散（労働力、市場、交通物流網）による経済活動の不効率性</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●PC周辺機器の組立拠点化 ●潜在労働力の顕在化の停滞 

出所) 野村総合研究所

3. 電気・電子分野におけるヴィエトナム投資動向

1) 日系企業のヴィエトナム展開事例

(1) EPZ/EP E企業の生産拡大

EPZ企業（一部EP E—Export Processing Enterprise）として90年代中盤にヴィエトナム進出した大半の日系企業の概要、事業概況、今後の展開見通しを図表3-1に示した。各社の事業内容は、富士通の場合PCB実装および基板加工であるが、他はほぼトランス、コイル、モータといった巻き線工程を主体とする単純組立部品の組立工程であり、ヴィエトナムの低廉な労働力利用にメリットを求めての進出である。

これらの部品は、範疇としては単純組立の特色を持ち、多くのワーカの存在が不可欠であるが、単純な手作業ではなく、むしろ大量の自動機を操作、メンテナンスする技能を必要とされ、この面でヴィエトナムワーカは高い評価を受けている。企業によっては中国一辺倒の投資リスクの分散を図り、よりエンジニアリング力を必要とされる部品の組立や開発間もない部品の早期量産化はヴィエトナムを優先するといった考え方が強く、こうした面が中国展開との棲み分けの大きな要因となっている。

EPZ企業（EP E含む）の場合でも、通関手続きや各種申請手続きにおいて後発国特有の非合理性と非効率性の課題を抱えてはいるが、大きな問題とはしていない。むしろEPZ管理局のワンストップサービスを受けられるメリットを前向きに評価し、国内市場に参入している企業の投資環境とは大きな違いを見せている。各社とも、組立部品の需要分野は多くが成長性の高い情報通信分野であり、ヴィエトナムでの生産規模の倍増や、コスト競争力向上のため部品加工の内製化（プレス加工、樹脂加工等）を近い将来予定している。

(2) 家電メーカーにおける新関税率対応

ソニー、松下電器、JVCをはじめとする主要な日系家電メーカーは、ヴィエトナム国内の市場に参入する目的で、90年代初めから中盤にかけて進出し、国営企業と合弁形態で、カラーテレビ等を組立、販売している。これまでも国産化規定、部品の高関税輸入、輸出義務といった問題で苦戦を強いられているが、2001年からは、国産化率と部品輸入関税率がリンクする新しい制度のもとでのオペレーションを迫られる予定である。

図表3-1 ヴィエトナムに進出している日系部品企業の概要と今後の計画

日系企業名	企業概要	事業概況	今後の展開
Tokin Electronics	<p>操業開始：1997年 資本：Tokin Electronics (100%) 従業員：650人</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ TV用ノイズフィルター/トランスの組立 ・ 既にマレーシアと中国に同部品の工場を有するが、マレーシアは拡張難、中国はより労働集約部品特化し、VN工場は自働機を使った表面実装部品主体に展開 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 第2ステップとして新製品の携帯電話用スピーカの組立を開始し、全体の組立規模拡張予定 ・ 第3ステップでは、プレスや樹脂部品の内製化予定
Mabuchi Motor	<p>操業開始：1997年 資本：Mabuchi Motor (100%) 従業員：5,000人</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ CDプレーヤー用/自動車用小型モータの組立 ・ フェライトコア/プレス部品/樹脂成型部品を内製 ・ 中国一辺倒の工場展開（大連/江蘇/広東）に伴うリスク分散でVN進出（中国以外ではVNがベストと判断） 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 中国（広東工場5万人）と競合するコスト力を持つため、2002年末までに従業員規模、生産量とも現行の倍増計画
T. T. I.	<p>操業開始：1996年 資本：Todai Electric (72%) / Towa Denki (28%) 従業員：500人</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ TV用ノイズフィルター/消磁コイル等の組立 ・ 一部の樹脂成型部品を内製 ・ マレーシア工場を母工場にVN展開（中国にはリスクがあるため進出していない） 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 具体的な拡張計画はないが、マレーシア工場の生産拡大はあり得ないので、VN工場が増産の受け皿となる ・ ワーカー/エンジニアのレベルが高いため、日本で開発した部品をすぐ量産化できる工場として位置づけられる
Nidec Tosoku	<p>操業開始：1995年 資本：Nidec (40%) / Tosoku (60%) 従業員：1,600人 （内ファンモータ1,000人）</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ PCおよび周辺機器等のファンモータの組立（但し、3工場のうち2つは自動車用部品組立とその部材加工工場） ・ 日本電産（Nidec）が日本で日産系トーンソクを買収し、同社が既に所有のVN工場敷地にファンモータ工場を増設 ・ Nidecは中国（大連）に大規模なファンモータ工場を展開しているが、VN工場の方がコスト安く、品質も高い 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 現在200万個/月であるが、近い将来の目標は500万個/月、この場合、新たな工場建設が必要（拡張スペースにはまだ余裕がある）
Nidec Copal	<p>操業開始：1999年 資本：Nidec (51%) / Nidec Copal (49%) 従業員：1,600人</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 携帯電話用振動モータの組立 ・ 部材はすべて日本等から輸入 ・ 中国とタイに同部品の工場があるが、中国では委託生産のためノウハウ流出のリスクがあり、タイは人件費が高くなったためVN展開を重視 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 現在の生産量を2001年までに倍増計画 ・ 2001年春までにプレス部品の一部を内製化予定
Viet Shaing Electronics	<p>操業開始：1996年 資本：Huacheng Toko (100%) 従業員：約800人</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ コイル/デュプレクサの組立 ・ 部材は台湾等から輸入 ・ 中国展開に伴うリスク分散のためVN進出 	<ul style="list-style-type: none"> ・ マレーシア工場からの製品移管による生産拡大の可能性
Fujitsu	<p>操業開始：1995年 資本：Fujitsu (100%) 従業員：2,500人</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ HDD用PWBの実装組立と基板の加工 ・ 主にタイおよびフィリピンの同社HDD組立工場向け出荷 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 第1工場（実装）、第2工場（加工）が既に稼働、第3工場（実装）は建設中（99年6月時点）で、さらに第4工場（加工）も将来建設予定

出所) 野村総合研究所

国産化率と関税率の関係は、製品によって異なるが、テレビを例にとると、以下のように関税水準は変更となる。新しい関税制度の趣旨は、部品の国産化を推進しつつ関税収入を強化することであると判断されるが、日系企業は、こうした新しい制度の改善を求める一方では、主要部品の国産化や次に示すようなA I C Oスキームの活用等、新しい環境下に順応できる生産体制を模索している。

なお、現状の輸入税率は、SKD形態が最も高く（事実上禁止）、これにCKD、そしてIKD（ベトナム特有のキット形態）と続いている。具体的には、テレビの場合、IKDでの部品輸入が許され、関税は5%（但し、チューナ、リモコン輸入は完成品扱いで30%、CRTは20%と別途規定）、またオーディオ機器の場合、国内で部品調達がほとんどできないため、CKD形態での輸入で関税率は15%となっている。

また、外資は操業開始2年後に国産化率20%を超えることが求められ、その後も順次引き上げることが望まれている。テレビの場合、韓国企業のオリオン電気が生産するCRTの国内調達が可能なため、50%前後の国産化率を達成している外資も存在するが、他の製品の場合は、国内調達可能な部品がほとんどなくCKD輸入となっている。

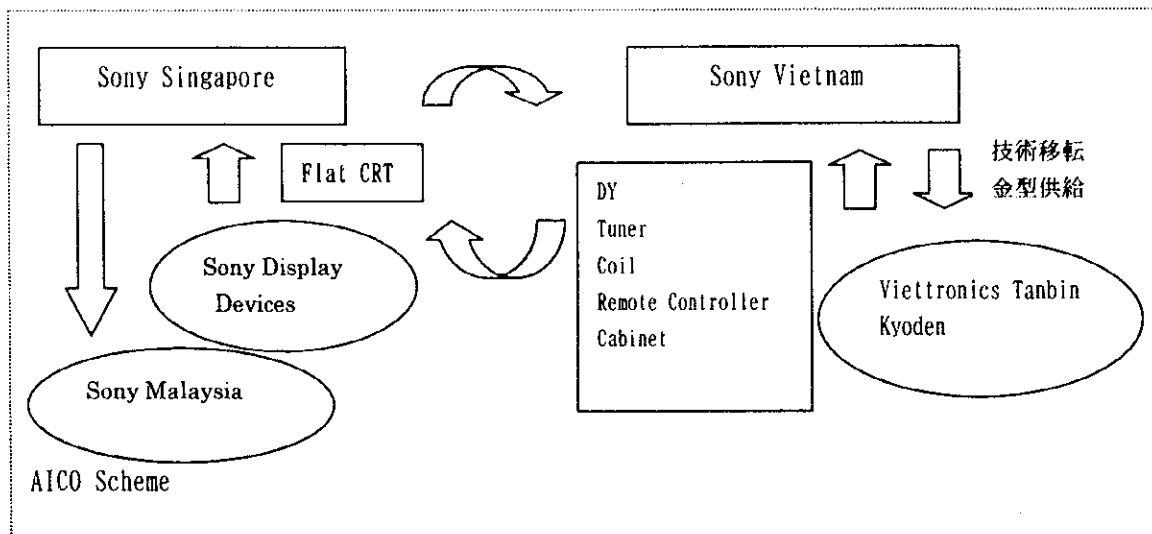
従来の関税制度		新しい関税制度（2001年から）	
・完成品	30%	国産化率	輸入関税率
・IKDでの部品キット	5%	20%以下	40%
・チューナ/リモコン	30%	20-35%	30%
・CRT	20%	35-50%	15%
*国産化率：当初20%以上 (その後引き上げ要請)		50-60%	10%
		60%以上	3%

出所) 野村総合研究所

図表3-2 カラーテレビの国産化と関税制度

(3) A I C Oスキームによる部品輸出

A I C Oスキームを活用したベトナムからシンガポール向けの部品輸出がA F T Aに承認され、2001年から実現される見込みである。ソニーは国内市場確保を目的に国営企業と合弁事業を行っているが、テレビ事業では、独自のCRTを採用しているため、国産化率の達成や輸出要請に苦勞している。このA I C Oスキームの活用で、平面CRTの低関税（20%が5%に低減）化と共に、ベトナム国内の部品調達による現調率の向上といった2重のメリットを得ることができる模様である。



出所) 野村総合研究所

図表 3-3 AICOスキームを活用したソニーのテレビ部品輸出入

ベトナム側から輸出する部品はソニーがViettronics Tanbinに生産委託するテレビ用組立部品（DY、チューナ、リモコン、消磁コイル）とキョーデン（ショウプラを買収）に生産委託する14インチテレビ用キャビネット（金型をソニーが提供）で、これらはソニーベトナムを介して、ソニーシンガポールに向けて出荷され（シンガポールやマレーシアのテレビ工場で利用）、この代わりシンガポールのCRT工場からはフラットCRTが輸入される。

ベトナム国内のテレビ事業は、市場顕在化遅れ、密輸品による市場圧迫といった大きな課題を抱え、当面部品の輸出規模自体を大きく見込めないことから、こうしたAICOスキームで家電メーカーの投資環境が大きく改善されるわけではないが、ソニー以外の松下電器等の日系企業や韓国企業もこうしたAICOスキームを活用して、高関税下にある部品輸入を低コスト化し、国内調達ができないフラットCRTの調達に走る可能性がある。この結果、各社は内製もしくは生産委託の形で、当面テレビ用部品に限定されるが、組立、実装関連の部品生産を活発化して、輸出につながるといった好循環が期待される。

(4) 新規投資案件事例

日系等国際産業資本のアジア通貨危機への対応や急速に拡大してきた中国投資が一段落する中で、情報通信関連の世界市場の伸びは依然として高いことから、新たな生産拠点づくりが求められている。こうした関係で、日系企業中心にコンデンサやプリンタ（あるいは関連部品）等の生産計画がベトナム立地を前提に検討されている模様である。