

ヴィエトナムのセメント産業振興についての考え方

1. はじめに

セメントは経済発展を支える基礎素材であり、経済発展の初期段階から需要が増大する。一般的には、重厚長大産業の中で、先ずセメント産業が発達し、次いで鉄鋼、電気、石油化学という順番を辿るケースが多いようである。現在世界200カ国以上でセメントが消費されており、約130カ国でセメントが生産されているが、その生産量の1/3は大手7社によって占められている。21世紀には世界の生産量の過半が大手7社に占められるとも予想されている。世界のセメント需要が先進国から開発途上国へと移行するなかで、世界の過半を占めるアジア太平洋地区の重要度は高まってきている。アジア経済危機以降、様変わりの様相を見せるアジア地域の動向等を踏まえつつ、今後のヴィエトナムのセメント産業育成策を概観して行きたい。

2. セメント産業の特性

セメントの特性を製品、供給、需要の面から検討し、それらの特性からかたちづくられる業界の特性、発展パターンについて概観する。

セメントの主要な製品特性として、①品質劣化が早い¹¹²ため、長期在庫ができない¹¹²、②他の建設資材に比べて嵩高い（量の割に価格が安い）、③品質面での差別化が難しい、という3点が挙げられる。この製品特性からセメントは元来、輸出に適さず、工場の周囲100マイル以内（約160km）での生産が理想とされてきた。このため、大手セメント企業は、生産拠点を現地に設ける形で、これまでの海外市場進出を果たしてきている。

供給面の特徴としては、①適正設備規模が200万トン/年であり、ひとつの工場につき3億ドル以上を要する資本集約型産業であること、②工場建設着工から稼働開始までのリードタイムが長い（3-4年）ことなどにより生産能力を機動的に調整することが難しいこと、③製造コストに占める固定費のウエイトが高く、総製造コストより売値が大幅に低くても、変動費以上であれば製造販売を続けようという強いインセンティブがあること、などが挙げられる。

需要面での特徴としては、①経済発展の初期段階で需要が急激に増加すること、②GDPの増減と密接な関連があること、などが指摘できる。

こうした製品面、供給面、需要面の特性から、セメント業界には、激しい価格変動、地場産業的性質などといった特徴がある。

激しい価格変動とは、輸出入や在庫による需給調整が行いにくい¹¹³ため、需給バランスの変化による価格変動が激しいという特徴を指している。他の製品によって代替することが難しいこともあり、需要が旺盛なときには価格が急激に上昇しやすい。したがって、一般的に、需要が旺盛な

¹¹² 半製品のクリンカーであれば、ある程度の期間の保存は可能である。

工業化の初期段階では収益性が高い。一方、経済危機等により需要が低下しても、供給面の調整は難しく、品質面での差別化が難しいことから、総製造原価を大幅に下回る販売価格での厳しい競争が起き易い。ASEAN諸国の工業化の過程においては以下のような“Cement Cycle”が観察されている。“Cement Cycle”とは、Cement Fever【国内建設ブームによって、国内セメント需要が年率20%を超えるスピードで急成長→需要超過による価格高騰→輸入急増→国内生産能力増強】とPrice Fall【供給過剰による価格下落→輸入減少】からなるセメント需給サイクルのことである。適正生産規模が200万トン/年と大きいことから、市場規模がまだ小さい段階では、ひとつの生産設備新設が需給バランスに与える影響は大きく（市場規模が1000万トンならば、ひとつ新設されると供給力が20%も増加してしまうことになる）、供給能力が需要に対して過剰に増加しがちである。

地場産業的性質¹¹³とは、割高な輸送コスト（特に、陸送コスト）等の製品特性により、国際物流率は非常に低く（約7%）、一般的に国際市況が国内市況に与える影響が小さいという特徴を指している。割高な輸送コスト等が、国内セメント製品の輸入セメント製品に対する「自然の保護」となっているとも言える。つまり、地場産業的性格が強いため、business opportunityに乗じて国内事業家が成長しやすいというのもセメント産業の特徴と言える。例えば、タイのサイアム・セメント・グループのように、元々、セメント事業から入って、コングロマリットとしてビジネスを多角化させているケースも見られる。

一方、セメントは、物流コストが割高であることから、セメントの製造だけでなく、流通・販売まで一貫してやった方が、収益性が高くなるという傾向がある。また、製造・販売の両面で陸送コストが嵩む内陸部に比べ、臨海型の工場の競争力が高くなりやすいという特色もある。

アジアの経験から、セメント産業には以下のような発展パターンがあるように見受けられる。需要量に関しては、経済発展の初期の工業化段階で急増し、1人当たりGDP10,000ドルまでの段階では右上がりの成長を見せる傾向がある。NIESやASEANにおいて、1人当たりGDPが400-10,000ドルに増加する過程において、1人当たりGDPと1人当たりセメント消費量が正の相関関係にあったことが観察されている。また、経済発展に応じて、需要構造が小口民間需要中心から、大口インフラ・産業需要中心へとシフトし、それに伴って物流・消費形態が袋詰め輸送・現場練りから、バルク輸送・生コンクリート打設へと移行する傾向もある。

3. 東南アジアにおけるセメント産業の現状

民族資本の順調な発展を見てきた東南アジアのセメント産業は、東南アジアの通貨危機以降、様変わり（ある意味では異常事態）の様相を呈している。このことがヴィエトナムのセメント産業にも重大な影響を与えており、政府は、国内生産者保護のため1997年以降、順次、セメント輸

¹¹³ 従来、セメント産業は地場産業的であるとされてきた。しかし、通貨・金融危機以降、国際的に取引される量は増加しており、今後を考える上で、この点はさらに分析される必要がある。

入規制を強化して行き、1999年には完全輸入禁止としている。

東南アジア各国は、1980年代以来の需要の急速な伸びに対応して積極的に設備増強を図ってきたが、これらの設備が危機後に一転して過剰となった。通貨危機以前は、各国の民族資本がセメント産業の利益を享受していたが、通貨危機以降は、不景気になり、財務状態が悪化、過剰設備を抱え、借り入れ金の返済もできず、経営が立ち行かなくなり、最後の手段として株の売却をせざるを得ない状況に追いこまれた。そこに商機を見た欧州およびメキシコ大手セメント会社によって、1997年秋以降、東南アジアのセメント・メーカーの買収が進んだ。その結果、わずか1年足らずで、欧州、メキシコ大手5社 (Holderbank、Lafarge、Blue Circle、Italcementi、Cemex) のASEAN4カ国 (タイ、インドネシア、フィリピン、マレーシア) におけるシェアは、生産能力ベースで63%にもものぼっている (表1参照)。この急激な買収劇は、1990年頃からのこれら大手セメント企業による企業買収ラッシュの一環と言える。諸々の要因によって生じた、地域経済の不振がもたらした資産価値の目減りに乗じて、これら大手企業は旧社会主義国、新興工業国、開発途上国などにおいて企業買収を一気に進めてきている。1990年代に入って、旧東欧、中南米、南欧と企業買収ラッシュが続いてきたが、1997年のアジア通貨危機に乗じてセメックス (メキシコ) がフィリピン企業を買収した (同年10月) のを契機に、それが東南アジアへシフトした模様である。企業買収は、それぞれの国の上位企業を、その資産価値が目減りしている時に買収するため、その後の合理化投資以外には、新規市場の開拓などの経営面の苦勞も特になく、市況の回復を待つのみでよい。つまり、投資効率が非常によいというメリットがある。これに対して、同じく1990年代に中国に進出した日本の太平洋セメントのように、工場を新設する形で進出した企業は、欧州・メキシコのセメント大手5社に対して投資効率、機動力などの点で明らかに不利な立場にあるといえる¹⁴⁾。なお、アジア市場におけるセメント消費の半分以上を占める中国市場に対しては、セメント大手7社のシェアも未だわずか6%という低い水準にあり、各社の今後の動きが注目される。

表1. 東アジアへのセメント欧米外資の進出 (1999年7月現在)

単位: 百万トン

	総生産能力	外資のシェア (生産能力ベース)
中国	140.0	6% (Ho: 1.7, L: 0.2, T: 4.1, He: 2.6)
韓国	61.3	11% (L: 6.6)
アセアン4カ国		
タイ	40.8	49% (Ho: 11.6, C: 7.1, I: 1.3)
インドネシア	39.6	68% (Ho: 8.8, L: 1.0, C: 17.3)
フィリピン	18.4	94% (Ho: 7.5, L: 3.4, B: 2.4, C: 4.0)
マレーシア	14.7	52% (B: 7.6)
アセアン4合計	113.5	63% (5社合計: 72)
合計	314.8	28% (全社合計: 87.2)

(注) Ho: ホルダーバンク (スイス)、L: ラファルジュ (仏)、B: ブルーサークル (英)、C: セメックス (メキシコ)、I: イタルチェメンティ (伊)、He: ハイテルベルガー (独)、T: 太平洋セメント (日本)

(出所) 「セメント・コンクリート」 No.632, Oct., 1999 セメント協会 (日本)

外資の買収後も当然ながら設備過剰は続いている。特にタイは、変動費プラスアルファ程度の低価格でのセメントの大規模輸出基地と化しており、国際市況は大幅に低下している。この影響を受けて、ベトナム政府は1999年にセメントを完全輸入禁止にせざるを得なかった。

但し、長期的には需要の回復とともに市況は好転すると考えられている。ここ2年の間に、欧米のセメント大手企業が借金漬けで経営の回らなくなったアジアのセメント企業を次々に買収して行っているのは、将来の市況回復を睨んでのことと思われる。アジアにおけるセメント生産能力の過剰がいつ解消されるかは分からないが、企業買収を進めている大手5社は、20-30年といった超長期ビジョンを持っている模様である¹¹⁵。一方、太平洋セメントのように、工場を建設する形での現地進出を図っている企業にとっては、当面、過剰生産能力を抱えて、長期間耐えることは難しく、アジア市況があと何年ぐらいで回復するかが非常に重大な問題となっている。現在、タイ、マレーシア、フィリピン、インドネシアの為替が安定し、それぞれのセメント国内市況が回復基調にあるといった、よい兆候も出始めている。

タイおよびインドネシアは、1999年以降、セメントの輸出国として台頭してきている。1999年のセメント輸出量は、タイが1,620万トン（世界1位：前年比68.8%増）、インドネシアが900万トン（世界2位：同2倍）となっており、仕向地の大半が遠方（タイ：米国向け600万トン、アフリカ向け400万トン、アジア向け450万トン；インドネシア：アジア向け520万トン）となっているのが特徴である¹¹⁶。この背景としては、昨今の欧州・メキシコ資本による買収によってもたらされた物流設備の向上、販売力の強化などに加え、通貨危機以降の為替レートの下落、そして、アジアにおけるセメント需給ギャップの拡大等が挙げられる。欧州・メキシコ資本による地場セメントメーカーの買収価格は、生産能力1トン当たりの単価が、新規投資の3割から7割安と言われ、固定費が大幅に削減されていると思われる点も見逃せない。アジア経済危機後に、アジア地域セメントメーカーが、欧州・メキシコ資本に買収されたことなどにより、ベトナムメーカーの近隣ライバルは、従前より格段に大きくなり、コスト競争力を増した。ベトナムにとって、市場開放が一層厳しいものになったと言えるだろう。

アジアのセメント市況は、通貨危機以降落ちこんでいたが、2000年に入って、底入れ機運が出てきているという見方がある。今後、台湾以外は、潜在需要が戻って来るのではないかと期待されている¹¹⁷。

¹¹⁵ 生産能力1トン当たりの新設工場の建設コストの目安は約150-200ドルであると言われる。これと比較すると買収価格は相当安いものであると考えられる。例えば、Holderbank（スイス）によるSiam City Cement（タイ）の25%買収額は、153百万ドルで、トン当たり50ドルであり、Cemex（メキシコ）によるApo Cements（フィリピン）の99.9%買収額は、400百万ドルで、トン当たり133ドルであった。なお、既存工場の増設コストはトン当たり約90ドルと言われる。

¹¹⁶ 例えば、通貨危機中にかなり積極的にマレーシア進出を図ったブルーサークル（英）は、30年を新規投資の目安としていると言われ、超長期の視点から東南アジアのセメント需要が回復するのを予測し、投資回収を考えている模様である。

4. ヴィエトナムにおけるセメント産業の現状

(1) 需給概観

国内セメント需要は、1990年代に入って国内建設ブームに乗って急増した（1990年：276万トン→1996年：824万トン）。1995年にはCement Fever（投機的価格暴騰）が起こり、闇価格がリスト価格（80-90ドル/トン）の2倍程度にまで跳ね上がった。国内供給の不足は、韓国、タイ、中国、シンガポールからの輸入で賄われ、同時に、国内供給設備の増強が進められ、国内セメント市場は活況を呈した。しかし、1997年以降は一転して超過供給状態となっている。1998年には、ヴィエトナムへのFDIの冷え込み、アジア危機後のアジア地域景気後退によるセメント国際価格の下落、韓国やタイとの競争の激化、国内過剰設備などの諸々の要因により、大幅な価格低下（Price Fall）が観察された。

(2) 国内需要

需要の伸び率は、1994年は29%、1995年は16%、1996年は15%、1997年は12%、1998年は8%、1999年は7%であった。成長率は年々鈍化しており、ここ2年間は年率10%を下回っていた。ヴィエトナム政府は、過去5年間（1995-2000年）の平均内需伸び率が約11%/年であったことから、今後も10-13%/年ペースでセメント需要が伸びて行くものと期待している¹¹⁸。しかし、今後も、しばらくの間はそれ程の高い伸びを期待できそうもない。仮に国内需要の伸びが2000年以降4%程度だとすると、今後は国内セメント過剰供給により、各社共、稼働率を落とさざるを得ない状況に陥る。国内余剰分を輸出に振り向けたいところだが、現在の国際市況では採算がとれない。仮に2000年以降の需要の伸びが8%であったとしても、2003年まで供給超過が見込まれる。今後の見通しはかなり厳しいといえる（表2参照）。

尚、ヴィエトナム国内の陸上輸送が整備途上にあるため、袋詰め輸送・現場練りが主流となっている。

表2. ヴィエトナムのセメント需給バランス

(単位：百万トン)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000*	2001*	2002*	2003*
供給	4.7	5.2	5.5	8.7	10.2	11.8	12.6	13.2	13.8	14.0
需要*	6.2	7.2	8.3	9.3	10.1	10.8	11.2	11.6	12.1	12.6
需給差	-1.5	-2	-2.8	-0.6	0.1	1.0	1.4	1.6	1.7	1.4

* 2000年以降は予測値：2000年以降の需要の伸び率は4%で計算

(注1) 「供給」には既存のセメント工場（VNCC、JV、Locals）、2000年から稼働開始するギソン・セメントの国内販売分、そして、2002年から稼働開始するHoang Mai Cement (Nghe An) の供給分を含む。

(注2) 1999年は速報値

(出所) 業界推定

¹¹⁶ 『セメント年鑑』第52巻（2000）セメント新聞社編集部編 第6章「アジアのセメント動向」

¹¹⁷ 日本経済新聞「素材市況-セメント」（2000年8月22日）

(3) 国内供給能力

国内セメント会社は、VNCC、外資とのJV、そして、地方政府または軍経営の小規模生産者 (Locals) の3種類に分類できる (表3参照)。これらの現在の総生産能力は、7月に稼働開始したNghi Son Cementの2,140千トン (この内500千トンは輸出向け予定) を除いても11,120千トンと、既に需要見合いの状態である。なお、2001年以降の増産計画として、現在までに約10件が申請されており¹¹⁹、仮にすべてが認可されると、13,000千トン程度の追加供給能力となる。今のところ、これらすべてにつき、資金がつかず認可も遅れ気味のようなようであるが、国内外の市況が低迷している現状では、これ以上の増産許可は市況のさらなる悪化につながる可能性が高い。供給増加が需要の増加のペースに見合うよう、認可の順番等により適切にコントロールする必要が出てくる可能性もある¹²⁰。

① VNCC : ヴィエトナム・セメント公社 (Vietnam National Cement Corp.) ;

建設省傘下の企業。エネルギー効率の悪い二世世代前の湿式キルン (WET) 9基と、乾式キルン4基 (内1基はSP、3基は最新鋭のNSP) を持っている。生産能力はWET、SP、NSPそれぞれの合計が1,770、1,000、3,550千トンで、現在の総生産能力は6,320千トンである。1999年の国内シェアは51.2%あるものの、JVに国内シェアを取られて、年々そのシェアを減らしてきている。

② 外資とのJV :

最新鋭の乾式キルン (NSP) を備えている。現在の総生産量は5,440千トン。Ching Phone (台湾企業とのJV)、Morning Star (スイス企業とのJV)、Van Xa (香港企業とのJV) の1999年の国内シェアは、それぞれ11.8%、9.5%、2.0%である。なお、生産能力では、7月稼働予定のNghi Son Cementが最大で、2,140千トン。

③ 地方政府または軍経営の小規模生産者 (Locals) :

初期の立て窯をつかっており、非常にエネルギー効率が悪い。セメントの品質も悪く、粉塵が激しい。しかし、価格がJVやVNCCに比べて安いので国内シェアは1999年で25.5%もある。生産能力は1,500千トン程度。

¹¹⁸ Ministry of Constructionへのインタビュー (2000年9月)

¹¹⁹ 現状については要確認

¹²⁰ このような行政指導の効果については要検討

表3. ヴィエトナムのセメント会社一覧

工場	所在地	キルン能力 (千トン)	備 考
VNCC	Hoang Tach	2,250	S P I, 000 千トン+NS P I, 250 千トン
	Hai Phong	400	WE T 95 千トン×4基+WET 20 千トン
	Bim Son	1,120	WE T 560 千トン×2基 (増設予定→1,800 千トンへ)
	Ha Tien II	1,150	WE T 125 千トン×2基+NS P 900 千トン (改造予定→1,700 千トンへ)
	Ha Tien I	(1,000)	粉碎工場
	But Son	1,400	NS P
VNCC 合 計		6,320	
Ching Phone*	Hai Phone	1,400	VNCC 30%、Chin Phong Global (台湾) 70%
Van Xa*	Hue	500	Thuathien-Hue 省、Lucks Group (香港)
Sao Mai* Morning Star	Kien Giang	1,400	VNCC 30% Holderbank (スイス) 70%
Nghi Son*	Thanh Hoa	2,140	VNCC 35%、太平洋セメント 65%
外資企業 合 計		5,440	
ローカル 合 計		1,500	立て窯と粉碎
総 合 計		13,260	

*外資とのJVはすべて最新鋭のNSPキルン
(出所) 業界推定

(4) 供給側の競争と輸入禁止措置について

① 国内競争：VNCCの生産するセメントは、湿式キルン(WET)で作られるものが多いため、エネルギー効率が悪く、製品の品質も劣る。一方、外資の工場はすべて最新鋭の乾式設備を導入しているため、エネルギー・コスト最小にして品質がよい。しかし、両社のコスト競争力は一概に比較できない。VNCCは、製造原価計算方法が定かでない。また、看板さえ上げておけば顧客が買いに来てくれるので、特段の営業活動をする必要がなかった。一方、知名度の低い外資企業は皆、新規需要の開拓がままならない現状において、懸命に営業活動を行い、少しでもVNCCよりも価格を下げたり、信用売り(資金回収をcash on deliveryから1カ月後等にするなど)を行って、VNCCの既存のシェアを奪い販売量を増加させることに注力している。

小売価格を比較すると、セメント工場の立地が多く、競争の激しい北部では、袋詰めが65-83万ドン/トンであるのに対し、中部では72.5-83万ドン/トン、そして、南部に至っては、82.5-98万ドン/トンと、地域間価格格差がある。また、競争の激しい北部ハノイ市場の市況は徐々に下がって来ているのに対し、中部中央(ダナン)市場および南部ホーチミン市場の市況には余り変動がないのが特徴である。なお、このような国内競争の激化によって、VNCCはシェアを落とし、企業自体の弱体化を招いている。

なお、VNCCは、今後5年間(2001-2005年)で、年産1.4Mt規模のセメント工場を外資とのJVも含め8つ新設する計画を持っている。その内、New Hai Phong(2002年操業開始予定、生産能力1.4Mt/年)、Hoang Mai(同2001年、1.4Mt/年)、Tam Diep

(同2003年、1.4Mt/年)に予定されている3工場については、既に建設中である。それぞれ総設備投資額は、180-240millionドル程度が予定されている。各プロジェクトとも、設備部分は120millionドル程度であり、その部分に関してはSupplier Creditsが利用される予定である。一方、非効率で環境汚染源となっている多数の小型キルンについては、1基当たり10-12millionドルをかけて順次、改造して行くと共に、現在3百万トン/年ほどある総生産能力を2005年に2.5百万トン、2010年には2百万トンへと縮小して行く考えのようである¹²¹。

- ② 国際競争：依然需給が大幅に緩和しており、アジアの国際市況が非常に低迷しているため、輸入禁止を解くと、タイ等から非常に安いセメントが大量に流入し、国内企業は潰れてしまう恐れがある。ベトナムの場合、他国に比べて人件費は安い方であるが、インドネシアよりは高い場合もあることに加え、人件費のセメント生産総コストに占めるウエイトはそれ程高くなく、さしたるメリットにはならない。それよりも、製造効率の悪い旧式のキルンが多いこと、石炭や電力料がかなり高いことなどにより、製造原価は他国に比べ高くなっているようである。そこで、輸入解禁となれば、JVも含めて国内工場からの出荷が難しくなってしまうことが容易に予想される。

5. ヴィエトナム・セメント産業の問題点

(1) 現在の産業政策の問題点

ベトナム政府は、1997-1999年にかけて、国内生産者保護のため以下の政策を打ち出して来た。①輸入禁止：1997年から輸入制限(輸入割当)を開始し、1998年に輸入規制を強化、1999年には年間を通じて輸入禁止とした。②新規投資凍結：(a)新たなセメント合弁事業の5年間の凍結、および(b)VNCCが計画していた6工場新設計画の2000年までの凍結。③価格統制：1995年頃の価格高騰を受けて導入された制度で、主要製品について、ハノイ、ホーチミン、ダナン市場での上限価格を設定し、定期的に調整している。これらの措置は緊急避難的には必要であったと考えられるが、今後、AFTA・WTOとの関係から中長期的に継続していくことは難しい。実際に、ベトナム政府は、2001年にはクリンカーの輸入を解禁する予定で、2003年以降は、セメントの輸入禁止措置も維持することはできない状況である¹²²。さらに、AFTAの関係で、2006年には、関税を5%以下に下げる必要もある。果たしてその時に、現在統制下にあるセメント価格をどのようにするのかという問題はまだ政府内で討議中のようだ¹²³。

¹²¹ Ministry of Constructionへのインタビュー(2000年9月)

(2) 低い国際競争力

ヴェトナムのセメント国内価格は、下落局面にあっても依然として国際取引価格を上回っている。1998年の袋詰めセメントの国内平均小売価格が60ドル/トンであったのに対し、輸入セメントの価格は41.5ドル/トン、密輸されたものに至っては約30ドル/トンであった。同時期のシンガポール、韓国、そして、タイのセメントFOB輸出価格は、それぞれ、38.8ドル/トン（1998年）、29.2ドル/トン（1998年）、25ドル/トン（1999年3月）であり、ヴェトナム製の変動費をも下回っていると言われている¹²⁴。これらが異常な低水準であるとも言えるが、それぞれの国において変動費を下回る価格形成がなされているとは考え難いことから、ヴェトナム製品には国際市場における価格競争力はないと考えるべきであろう。特に、VNCCは老朽設備を抱え、競争力が問題となっている。

(3) 国営企業VNCCが抱える問題点

VNCCは、老朽化した非効率な設備が多く近代化が必要とされているが、設備投資の原資となるべき内部留保の蓄積が薄く、設備投資が難しい状況にある。その上、非生産部門の従業員も多数抱えている。

VNCCの設備能力（2000年予想）年産670万トン中200万トンは、エネルギー効率、生産効率の悪い二世前代の湿式技術である。一方、JV3社は、最新鋭の乾式技術の生産設備を（2000年予想で）年産550万トン規模で持っている。

VNCCは、企業として再投資に使える内部留保の蓄積が難しいため、新式技術を導入するための比較的小規模の設備投資もままならない状況にある。VNCCは、1994年に建設省下に設立されたものであり、収益が出ても、そのかなりの部分を上納金として国家に納めている（上納金制度）という制度的な問題が足かせとなっている¹²⁵。

(4) 外資JVが直面する問題点

ヴェトナム政府はこれまで、Ching Phone工場（台湾資本）、Sao Mai工場（スイス資本）、Van Xa工場（香港資本）、そして、Nghi Son工場（日本資本：太平洋セメント）などの外資誘致に積極的であった（表3参照）。セメント産業の育成のためには、今後とも外資による技術、資本の導入が必要と思料される。しかしながら、昨今、外資JVはファイナンスの面などでさまざまな障害に直面している。

まず、外貨獲得の困難性が指摘される。つまり、ヴェトナム通貨のドンは、現在、外貨との兌換が事実上できない。外資とのJVにかかわる借り入れ金は、ほとんどすべてドル建

¹²² 同上

¹²³ VNCCが販売する価格は固定されており、価格の変動は市場の動向による。現在、ハノイ周辺では0.77 million VND/トン（55ドル/トン程度）である。セメントの価格規制は2003年には上限価格、下限価格とも、廃止される見込みである。

¹²⁴ 要確認

てであるため、JV各社は、その返済に必要な外貨獲得のために苦慮している。政府は、ドンの外貨兌換を保証できないため、事実上、各社の自助努力に任せている。そこで、各社は、借入金返済用の外貨獲得のために、採算割れでも一定量を輸出せざるを得ない。しかし、現状の国際価格では輸出しても変動費さえも出ないため、非常に問題となっている。現在、輸出先として考えられるのは、まだ比較的市況のよい香港ぐらいであり、輸出先として期待されていたシンガポールなどでは価格が低すぎて売れない状況である。今後、仮に国内市況が好転して国内で売れるようになったとしても（国内の売上はすべてドンなので）、ドル獲得のための輸出が依然として赤字覚悟で続けられることになる可能性が高い。こうした状況が外資の投資採算を低め、外資導入の妨げになっている。

外貨獲得以外にも、外資JVはさまざまな問題点に直面している。国内需要を喚起し、国際市場におけるヴィエトナム・セメントの価格競争力を強化するために、次のような政策がセメント産業強化策として考えられる。①VAT税率の低減：現行の10%から台湾並の5%程度へと低減し、需要の喚起を図る。②政府によるセメント工場用のインフラの整備：従来、ほとんどの外資JVは自己負担により道路、上水道、送電線などのインフラ整備を行ってきたが、収益に結びつかないこれらの投資は、外資JV側に相当な負担となっており、新規の投資をためらわせる要因ともなっている。既存の投資を含めて、政府による何らかの補助が期待されている。③電力料、石炭、エネルギーコストの値下げ：国営企業の負担、他国の水準、所得水準と比べても、外資JVが負担している電気料金は高い水準にあり、製造コストを引き上げている。例えば、現在、電力料としてヴィエトナム国営企業が最大で0.050ドル/kwを支払っているのに対し、外資JVは0.066ドル/kwhの負担をしているケースがある¹²⁶。年間使用量を182百万kwhとすれば、後者は、実に1.8百万ドル/年も多く負担させられている計算になる。④セメント需要の喚起：道路、側溝、上下水道の整備などの公共事業による、生コンや二次製品の需要拡大が期待されている。⑤セメント会社の粉塵公害規制とセメントの品質改善指導：ローカルの小規模セメントメーカーの大半が使用中の立て窯が、粉塵公害の原因となっている。立て窯で作られるセメントは、価格は安い品質も悪い。環境問題および品質向上の観点から、徐々に立て窯を廃止し、新しい設備に置きかえていくように政府が指導して行く必要がある。これには、環境規制の強化、インフラ整備の際に（価格が多少高くても）品質のよいセメントを採用することなどが有効である。立て窯の廃止は、雇用問題を発生させる可能性があるが、中国のケースで見られるように、立て窯を使っていたメーカーが近隣にある新鋭工場から質のよいクリンカを購入し、millで粉砕し独自ブランドとして売るといった方法で存続する道も考えられる。

¹²⁵ 現状については要確認

6. AFTA/WTO加盟による自由化と今後の方策

(1) AFTA/WTO加盟による影響

AFTA/WTO加盟に伴う自由化により、以下の3点が課題になってくる。①AFTA加盟により、2006年迄に、域内輸入関税を5%以内に下げる必要がある。②WTO加盟のために、すべての非関税障壁を撤廃し、自国産業保護は関税に一本化する必要がある。③AFTA/WTOへコミットすることによって、関税障壁もいずれは撤廃し、自由貿易を実現する必要がある。

ベトナムは、セメント製品については、他のASEAN諸国と同様に、CEPTスキームのファースト・トラックに従って、2006年までに関税率5%以下¹²⁷に持って行く予定である。しかし、それまでに東南アジアの市況が回復せず、タイ、シンガポール、インドネシアなどの安いセメントが国内に流入してくることになれば、ベトナム国内企業は苦境に立たされることになる。本来、セメント産業は、地場産業¹²⁸であり、それぞれの国の市況が回復すれば、ほぼ国内需要のみでやって行ける性格のものと言われており、現在の価格が異常であるとも考えられる。中・長期的には、市況回復が見込まれるものの、この異常事態がいつまで続くのかが問題である。

(2) セメント産業育成のための方策

AFTA/WTO加盟に対する最大の対策は、国内産業の競争力強化である。VNCCおよびその他小規模多数の国内生産者は、価格・品質の両面で国際競争力がないため、従来主に非関税障壁（輸入制限、価格統制、投資凍結など）によって保護されて来た。そのため非効率な部分が温存されてきてしまっている。貿易自由化の波に逆らわずにセメント産業を育成していくためには、下記の方策等により、早急に国内企業の競争力を向上させなければならない。

① VNCCのリストラ

国内製造能力の半分を握るVNCCのリストラは避けて通れない。組織を財政から独立させ、商業ベースで運営可能な体制を構築する必要がある。VNCCの生産効率を向上させ、市場自由化後に他国と競争可能な企業体に変革させるのは、非常に難しい課題である。VNCCを徐々に市場競争に曝し、生産量ではなく、収益を第一目標として効率向上に努めるよう、明確なインセンティブを与える必要がある。政府が、中長期的な産業ヴィ

¹²⁶ 要確認

¹²⁷ 2003年に15%、2005年に10%、2006年に5%以下に引き下げる予定である（ベトナム経済研究所「ベトナム経済動向No.189」（2000. 6. 30）

¹²⁸ 昨今の状況から、要検討事項となっている。

ジョンを提示し、計画的に設備投資を進めていく体制を構築する必要がある。保護が有限であることを明示的に示し、段階的にハードルを引き上げ、不断の努力を引き出すように努めるべきである。これに伴い、非生産部門の縮小も必要になる。内部留保の蓄積による設備投資、政策金融、税の減免等の支援による設備の近代化、高度化が望まれる。一貫した製造・流通・販売システムの構築などによる収益力向上も考えられる。

② 地方政府または軍経営の小規模生産者 (Locals) の設備近代化

政策金融、税の減免等の支援による、小規模生産者の設備近代化が、競争力の向上、環境保護の観点から必要であると思料される。内陸に多い立て窯を、生産・販売の物流面で競争力の強い最新式の臨海型工場に集約・統合することが望ましい。経済発展が見込まれる今後においては、低品質のセメントへの需要は縮小していくものと予想される。小規模生産者の淘汰は将来避けて通れず、そのショックを緩和するための方策を今直ぐに始める必要がある。労働市場を整備することにより、転職が魅力的であるものにし、自発的な転業、廃業が進むような仕組み作りが必要であろう。

③ エネルギーコストの低減

電力料金等のエネルギーコストが、ベトナム・セメント産業の競争力を削いでおり、周辺国並の料金水準へ低減させる必要がある。

④ 政府によるセメント工場用のインフラ整備 (港湾、道路、燃料、通信、他)

収益に結びつかない投資負担が、ベトナム・セメント産業の競争力を低下させている。既設のものを含めて、政府によるインフラ整備補助が望まれる。

⑤ 需要拡大に合致した設備の増強

規模の小さいベトナム市場には、年産200万トンの適正規模設備が1基追加されるだけでも、需給バランスに大きく影響する。過度の設備増強がおきないように、政府が許認可等により適切に設備増強のペースを管理する必要がある。

⑥ 外資の積極的活用

技術・資本の面で、外資の助力を効果的に利用することが望ましい。そのためには、外資の参入を阻んでいる制約を緩和するよう努力する必要がある。

現在、国連気候変動枠組条約 (UNFCCC) の加盟国間で導入が議論されている、グリーン・ディヴェロップメント・メカニズムの有効活用も検討に値しよう。セメント産業は、産業部門のなかでも最も温暖化ガス排出量が多いもののひとつであり、先進国のセメントメーカーは、安価にエネルギー効率を改善可能な、途上国の非効率メーカーとの連携

を模索しだしている。世銀のプロトタイプ・カーボンファンドは、既に活動を開始しており、その有効活用を図ることも考慮されるべきである。そのためには、ヴィエトナムの何処にどのような設備があり、そのエネルギー効率がどれくらいであり、その事業主体はどのような企業なのか、といった情報を英語で関心のある企業が何時でも検索可能な状態にする必要がある。

上記の方策により、2006年迄にヴィエトナム・セメント産業が国際競争力を持てるよう、できるだけ努力をするべきである。しかしながら、雇用問題等の難問があり、リストラのスピードがそれほど速くはできないものと見込まれる。一方、残された時間は限られているため、これらに加えて、輸入関税による保護期間延長を考慮する状況も出てくるかもしれない¹²⁹。ただし、一般的に言えば、セメントは自由化すべき産業であると考えられており、保護するとしても、異常事態に対する一時的な避難という位置付けとしかならない場合もある。もし保護するとすれば、セメント産業に対する長期ビジョンを明示した上で、はっきりと時限を示し、その間に合理化することをセメント業界に迫ることが必要になる。その場合、以下のような一時的な保護を求めることも選択肢としてはあり得る。

- ⑦ AFTAに対しては、東南アジア市況の回復状況を見ながら、場合によっては、一時的自由化免除、あるいは、保護の延長を申請することが考えられる。この場合には、何らかのCompensationを要求されることになるものと思われる。
- ⑧ WTOに対しては、非関税障壁を撤廃する一方で、当面の間、輸入セメントに対して国内セメントが価格的に有利になる程度の高関税（例えば、50%）の維持を、申請することが考えられる。タイ、インドネシアのような低コスト輸出国がASEAN内にいる以上、ASEAN外に対しての保護はそれ程有効でない可能性がある。

このような要請が正式に受け入れられる保証がないことに加え、関税により保護できる期間は限られているため、改革のスピードを緩める訳にはいかない。但し、市況の状況如何では、世界的に受け入れられる方式によるアンチ・ダンピング措置の発動も検討する余地があるだろう。

尚、非関税障壁の撤廃、保護の関税化が図られた暁には、セメント価格の激変を抑えるための、需給バランス調整（特に、地域別需給調整）といった点にも配慮する必要が出てくる。価格カルテル防止のための流通・小売価格の情報収集体制の整備なども重要になってくるだろう。

¹²⁹ 保護するかどうかについては、セメント産業をどう位置付けるかという議論が必要となる。

Appendix 1

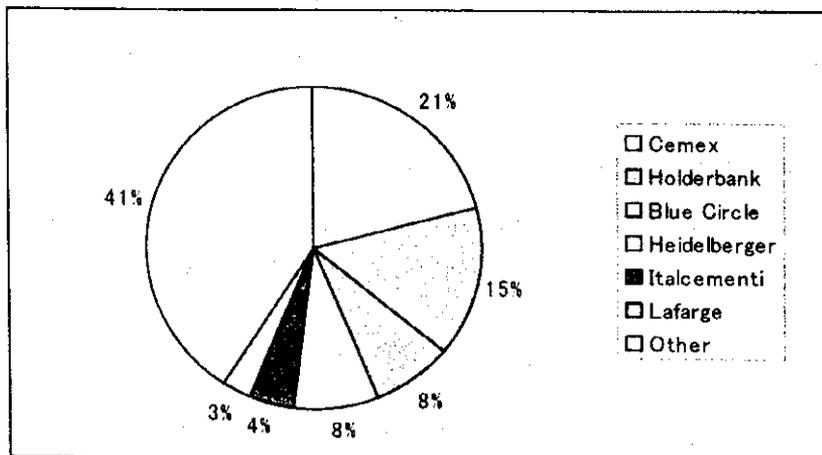
東南アジア主要国のセメント企業形態

2000年春時点

Country	Company	Foreign Companies	出資比率	系列企業 (社)	工場数 (社)	粉碎能力 (千トン)	能力シェア
Philippines	Hi Cement	Holderbank	40.0%	3	4	7,000	27.0%
	Alsons-Iligan	Holderbank	49.0%	2	2	3,100	12.0%
	Apo	Cemex	99.9%		1	3,000	11.6%
	Salid-Rizal	Cemex	70.0%	2	2	2,800	10.8%
	Seacem	Lafarge	33.0%	2	2	1,800	6.9%
	Continental	Lafarge	64.0%		1	1,000	3.9%
	Fortune-Mindanao-Re	Blue Circle		3	3	4,600	17.8%
	Nothern				1	1,000	3.9%
	Grand				1	700	2.7%
	Others				3	900	3.5%
	Total			19	20	25,900	100.0%
Indonesia	Gresik	Cemex	22.0%	3	4	16,862	42.6%
	Indocement	Heidelberg	30.0%	2	3	12,500	31.5%
	Cibinong	Holderbank	49.0%		2	8,640	21.8%
	Andalas	Lafarge	71.7%		1	1,000	2.5%
	Others			2	2	620	1.6%
	Total			9	12	39,622	100.0%
Malaysia	APMC	Blue Circle	58.0%		3	3,780	22.2%
	Kedah	Blue Circle	37.7%		1	3,300	19.4%
	CIMA				1	2,500	14.7%
	Tasek				1	1,500	8.8%
	Perak Hanjoong				1	1,440	8.5%
	Negeri Sembilan				1	1,200	7.1%
	Tenggara	Holderbank	70.0%		1	1,100	6.5%
	Pahang				1	1,200	7.1%
	CMS				1	1,000	5.9%
		Total				11	17,020
Thailand	Siam Cement				5	20,400	40.7%
	Siam City	Holderbank	25.0%		1	12,350	24.7%
	TPI Polene	Cemex	25.0%		1	9,000	18.0%
	Asia Cement	Italcementi			1	5,000	10.0%
	Jalaprathan	Italcementi	27.2%		2	1,600	3.2%
	Others					3	1,730
	Total				13	50,080	100.0%
Viet Nam	VNCC				6+@	9,300	61.6%
	Nghi Son				1	2,140	14.2%
	Morning Star	Holderbank	65.0%			1,760	11.7%
	Chin Fon					1,400	9.3%
	Lucs					500	3.3%
	Total					15,100	100.0%
Cambodia	Naga Cement	Holderbank	65.0%		1	600	100.0%

Cemex (メキシコ)
Holderbank (スイス)
Blue Circle (英)
Heidelberg (独)

Italcementi (伊)
Lafarge (仏)



Appendix 2

国内セメント市況

Country	Currency	Year	Exchange Rates		セメント市況 (バラ/トン当り 持込ベース)						
			Notes (per US\$)	%	現地通貨	%	US\$	%	Yen	%	
China	Yuan	98	8.28	99	310	103	37.44	103	5,320	117	北京市#425
		99	8.28	100	300	97	36.23	97	4,350	82	
East Asia	Japan	98	142.00	86	8,800	97	61.97	85	8,800	97	
		99	120.00	115	8,700	99	72.50	117	8,700	99	
	S. Korea	98	1496.68	34	59,600	106	39.82	64	5,650	72	98年8月よりサイロ渡し価格を
		99	1179.00	121	64,100	108	54.37	137	6,520	115	55600→60600へ値上げ
	Taiwan	98	34.00	76	2,100	114	61.76	92	8,770	104	貨物税320元(内税)
		99	32.36	105	1,800	86	55.62	90	6,670	76	VAT5%(外税)
	Hong Kong	98	7.75	100	650	100	83.87	100	11,910	113	
		99	7.78	100	550	85	70.69	84	8,480	71	
ASEAN	Thailand	98	46.92	16	2,440	156	52.00	85	7,380	96	VAT10%(内税)
		99	37.15	121	2,530	104	68.10	131	8,170	111	
	Indonesia	98	10,700	1/5	300,000	165	28.04	37	3,980	42	VAT10%(内税)
		99	7,050	134	340,000	113	48.23	172	5,790	145	
	Philippines	98	40.11	48	2,250	83	56.10	55	7,970	62	VAT10%(内税)
		99	38.51	104	2,300	102	59.72	106	7,170	90	
	Malaysia	98	4.12	36	198	100	48.06	61	6,820	69	政府統制価格、セメントの輸入税
		99	3.83	107	198	100	51.70	108	6,200	91	(99年2月より50%)
	Vietnam	98	12,900	83	850,000	94	65.89	80	9,360	91	北部ハノイ市
		99	14,000	91	728,000	86	52.00	79	6,240	67	南部ホーチミン市は(84万ドル)
	Singapore	98	1.68	95	75	63	44.64	60	6,340	68	
		99	1.71	98	62	83	36.00	81	4,320	68	
	Brunei	98	1.68	95	130	87	77.38	83	11,000	94	
		99	1.71	98	130	100	76.02	98	9,120	83	

備考：1. 韓国の国内セメント市況はソウル持込推定価格（仁川港—ソウル市内、片道50km：トラック運賃 98年：4,000ウォン、99年3,500ウォン）

2. (%)対前年比

ベトナムの自動車産業振興についての考え方

1. はじめに

ベトナムでの自動車需要は未だ非常に小さい（1999年：中古車を含めても2万台程度）。そのため、規模の経済性が大きく、必要とされるサポーティングインダストリーの裾野が広い自動車産業の特性から考えれば、ベトナムは、その育成を図る段階に未だ達していないように思われる。しかし、20年－30年といった長期的な観点からは、ベトナムのように人口規模の大きい国が、将来的に経済成長に成功しモータリゼーションが起こった暁に、自動車を完成車の形で輸入し続けるということは非現実的であるようにも考えられる。本来、自動車産業というのは、タイ、マレーシア、インドネシアが行ってきたように、30年余りの長い年月をかけて段階的に保護・育成されるべきものであるが、ベトナムの場合は、国際環境がそれを許さない。ベトナムは、AFTA加盟により、CEPTに則って2009¹³⁰年1月までに非関税障壁撤廃、および、アセアン・コンテンツ40%以上の製品に対し輸入関税率0－5%を達成しなくてはならない。また、WTO加盟を控えて、TRIM協定によってローカル・コンテンツ要求を自動車の国産化のために使えなくなってしまう。このような厳しい国際環境の中で、ベトナムに将来的に自動車産業を根付かせるための実現可能な方策を、自動車産業の特性およびベトナムの現状を踏まえた上で、他国の例を参考にしながら検討する。

2. 自動車産業の特性

(1) 自動車産業・同部品産業の特徴

自動車・同部品産業は規模の経済性が大きい。したがって、自動車・同部品産業の競争力をつけるためには、国内市場規模を拡大することが一番の近道であると言える。この特徴から、国内市場規模のまだ小さい後発国が自動車産業を立ち上げようとした場合には、少なくとも一定期間、政策的にバックアップする必要がある。しかし、このように特定産業を保護するということは、経済の他のセクターに対してコストを伴うものであり、無条件に首肯されるものではない。それでも、多くの国が自動車産業を特別視して、工業化の比較的早い段階から保護・育成政策を取って来ている理由としては、①付加価値が大きいこと、輸入代替が達成されると大幅な外貨節約が可能であること、②需要の後方連関効果が大きく、裾野産業や基礎資材産業を広く包含していること、③ハイテク産業ゆえ、他産業への技術波及効果が大きいこと、④雇用創出効果が大きいこと、などの自動車産業の持つ特性によるところが大きい。より具体的には、以下のようなことも指摘可能である。自動車・同部品産業は、大

¹³⁰ 2000年5月のミャンマーの経済閣僚会議で、CEPTの期限は2006年から2009年迄延長されたようであるが、正式には発表されていない模様。

きな付加価値を生み出す産業で、鉄、アルミ、プラスチックなど、さまざまな素材産業に対する需要も大きい。高価格の素材を大量に必要とする自動車産業の成長が、これらの素材産業育成に与える影響は多大なものがある。また、部品には強度や軽さ、高度の信頼性が要求されること、エレクトロニクス関係の部品が多く含まれること、生産システムにはさまざまな重機械、工作機械、オートメーション・システムなどが用いられることなどから、きわめてハイテクの産業であり、他産業への技術波及効果も大きい。自動車産業で働くことにより蓄積可能な技術、ビジネスノウハウの他分野への応用可能性は大きく、技術やビジネス慣行等に関する正の外部効果が非常に大きい。そのため、外資を導入して自動車産業を育成することは、その国の産業全体のレベルアップに大きく寄与する。このように、一国の自動車産業の競争力はその国の工業全般の競争力から作り出されると同時に、自動車・同部品産業の競争力強化の歩みそのものが、その国の工業全般のレベルを押し上げるという側面があるからこそ、先進国、発展途上国の別を問わず、各国はそろって、自動車・同部品産業の保護・育成に力を入れているのである。反面、これらは、自動車産業の育成が他産業の育成に比べ格段に難しいことも示している。

3. ASEAN事情

3-1. ASEAN自動車産業の特徴

ASEAN諸国における自動車産業の発展と日本企業の存在は密接に結びついている。各国の新車販売台数に占める日本車のシェアは、タイ、インドネシア、フィリピンでそれぞれ、89.9%、82.5%、84.0%である。国産車¹³¹⁾の割合が8割を超えるマレーシアでも14.5%が日本車のシェアとなっている¹³²⁾。

この背景には、日系メーカーが60年代にASEANに進出し、その当時の現地政府の国産化政策に則って、現地に技術移転を図り、部品メーカーを育て、今日までASEAN各国に多くの拠点を築いてきたという長い歴史がある。1997年のアジア経済危機以降も、日系メーカーは短期的損益を度外視して撤退することなく、ASEAN拠点に対する資金的援助（増資、出資比率の引き上げ）や生産コストの削減策、技術支援を継続的に実施して来ている。これは、ASEAN市場から一度撤退していた米国のBig Threeが、1999年以降生産・販売活動を再開、活発化させているのと好対照を成している。GM、Fordは、現在、貿易自由化の流れを睨んでタイに資本の集中投下を行っており、タイで集中的生産をして他国へ輸出する計画で進出してきている。例えば、GMはタイで、Zafiraという多目的ミニバンの生産規模を2005年頃までに年間10万台にまで引き上げ、内8万5千台をアジア域内に輸出する計画である。一方、タイで第1位の市場シェアを持つトヨタなどは、現在タイに20万台の生産能力を持っていても、それは4つの生産モデル¹³³⁾を足し合わせた数値であり、生産規模を比較すれば、GMの生

産効率が今後トヨタを上回り、価格競争力上優位に立つことが予見される。自社の短期的収益よりはASEAN地域における長期的な自動車産業の育成を重視してきた日系メーカーと、自社の短期的収益重視の米国メーカーの現状がこのようになっていることは、日系メーカーにとっては皮肉なようでもある。対抗上日系メーカーも、ASEAN内での自動車組立体制を集約化せざるを得ない状況に追い込まれており、今後ASEAN域内での競争が激化することが予想される。

従来、日系車両メーカーは、部品生産のASEAN域内での分業体制を構築してきている。ASEAN各国は、それぞれが規模の小さな市場であるため、製造原価の引き下げのためには、ASEANを単一の市場と見なして規模の経済性を発揮させることが経済合理的であったためである。経済危機以降は、アジア市場が縮小する中で、この傾向がさらに強まり、各社とも、ASEANおよび台湾の間での生産拠点化および部品の生産分業化を図ることで生産コストの削減を徐々に進めて来ている。例えば、トヨタは既にタイをピックアップ/Soluna¹³⁴の生産・輸出拠点とし、インドネシアをTUV (Toyota Utility Vehicle : Kijangなど) の主要生産拠点としている他、今後はマレーシアを4WD/SUV (Pradoなど) の生産拠点とする可能性が高い。また、ASEAN域内での主力モデル (Corolla, Camry, Hilux, TUVなど) の部品相互補完を進めており、特に、Hiluxの生産規模の最も大きいタイがそのKD部品の主要供給拠点となっている他、TUVについてはインドネシアが同様に拠点となっている。具体的な部品の製造拠点としては、ディーゼエンジンがタイ、マニュアル/パワーステアリングがマレーシア、ガソリンエンジンがインドネシア、トランスミッションがフィリピンという具合になっている。一方、GM、フォードは世界中から安い部品を調達する計画であり、この傾向に拍車をかけていると同時に、国際レベルでの価格競争力をASEANの部品産業に要求しだしている。

このように車両生産会社とその部品を最適地から調達するという流れは、AFTAによるASEAN域内貿易自由化およびWTOとの合意に基づくローカル・コンテンツ規制の撤廃によって、今後も、ますます加速されるものと思われる。その場合に、自国市場規模や裾野産業の広がりから考えて、現状のままでは、タイの一人勝ちになってしまう可能性もあると思われる。なぜなら、部品メーカーの数を裾野産業の広がりと捉えた場合、ASEAN諸国内ではタイが圧倒的に多く1500社程あるのに対し、それに次ぐマレーシアで350社、インドネシアで300社、フィリピンで170社、そしてヴェトナムに至ってはほぼゼロ社という状況であるからである。しかしながら、ASEAN域内の貿易不均衡の問題が生じる可能性があるため、

¹³¹ 国産車の二大ブランドであるプロトン (Proton) 社とプロドゥア (Perodua) 社は、それぞれ53.4%、27.4%の市場シェアを持つ。前者は、1983年に三菱自動車等日本資本の3割出資によって設立された合弁会社で、後者は、ダイハツが持株会社を通じて2割出資している合弁会社である。

¹³² FOUR IN「1999年アジア自動車産業」より

¹³³ タイでの生産モデルは、GMがZafira、トヨタがCorolla, Corona, Soluna, Hilux。

¹³⁴ Solunaは2000年3月からインドネシアでも生産開始されている。

すべてをタイに集中させるわけにはいかないものと思われる。そういう観点から、タイ、マレーシア、インドネシア、フィリピンの4カ国が分業体制を構築し、相互に部品を融通しあうスキームが考えられている。ベトナムにとっては厳しい話しではあるが、既にこの4カ国で分業体制はほぼ完成しており、ベトナムが入り込む可能性は小さい模様である。これらの4カ国にしても、GM、フォードは世界の部品産業のなかでの価格競争力を要求すると思われるため、安泰である訳ではない。実際GMは、欧州から多くの部品を調達する計画のようである。

3-2. アジア（ASEANおよび台湾）新車市場の見通し

ASEAN4（タイ、マレーシア、インドネシア、フィリピン）の新車販売台数は、各国とも1980年代後半から急増し、それぞれピーク時には、59万台（1996年）、40万台（1997年）、40万台（1997年）、14万台（1997年）に達している。

しかし、1997年7月以来のアジア危機の影響により1997年、1998年と、各国の新車販売実績は落ち込んだ。その後、1999年から持ち直し、タイは約22万台（1999年実績）にまで回復してきている。今後、ASEAN各国の経済回復基調が続き、日米欧の経済に大きな変化がなければ、2003-2006年頃には過去のピーク時の台数（ASEAN4カ国：1996年145万台）を超えると予想される。

主要車両生産会社11社¹³⁵の生産能力は、アジア（ASEAN4、ベトナム、台湾）で2000年1月末現在、およそ295万台、ASEAN地域のみで約221万台である。各社共2005年までには設備を増強する予定であり、アジアで約332万台、ASEANで258万台規模の生産能力を持つと見込まれる。一方、アジアの新車市場は1999年末現在で110万台程度しかない。したがって、現在は、かなり生産過剰な状態にある。なお、今後、アジア新車市場が2010年頃には300万台市場になると見込まれるため、すべて域内で売るという前提に立てば¹³⁶、その頃になって、ようやく現在の生産能力に見合った市場になると言える。

3-3. アジア各国の現状

【タイ】1997年の通貨危機以前は、ASEAN最大の自動車市場であったが、危機以降はその地位をマレーシアに譲っている。自動車販売台数は1996年の約59万台から1998年の約14万台まで、急落したが、1998年末から回復基調に転じた。ただし、タイの自動車販売の回復状況は、当初見込まれた水準の2割程度低い水準で推移している。その後、1999年は22万台となり、2000年は26-27万台程度、2001年は32万台程度になるものと予想している。その次の年でも37万台程度であると思われる、ピークに戻るのは2005年、2006年にずれ込む見通しであ

¹³⁵ トヨタ、ダイハツ、日野、GM、いすゞ、スズキ、Ford、マツダ、ホンダ、三菱、日産

る。輸出台数¹³⁷は、1999年が約10万台、2000年が15万台、2001年は20万台程度になるものと見込まれるため、生産台数としては、1999年が32万台、2000年が41-42万台、2001年が52万台規模に達する見込みである。2004-2006年には、タイの国内市場もピークの60万台程度に戻ると見込まれ、仮に輸出がそのまま順調に増えて行けば40-50万台規模になると想定されるため、トータルで100万台市場が実現する可能性もある¹³⁸。

農村人口が大半を占めるタイでは新車需要の約7割が1トンピックアップトラックであり、生産面の中心でもある。1トンピックアップトラック需要がこれ程までに増えた理由としては、舗装路が少なく乗用車よりも実用的であった面もあるが、Excise Taxにおいて乗用車よりも35%程度優遇を受けている¹³⁹という理由が大きいと言われている。タイにおける日本車シェアは90%以上で、通貨危機を乗り越えるため、各社が一斉にタイの輸出拠点化を図った結果、生産に占める輸出比率は約40%にも上っている（1999年上半期）。最近では景気回復に伴って欧米メーカー（ボルボ、BMW、ルノー、フォード、フィアット）の進出が相次いでいる。タイは、1トンピックアップトラックの生産において、ASEAN諸国に対し比較優位を持っているようであるが、他国にこの車種が同様に受け入れられるかは不透明であり、今後の生産車種構成が注目される。

2000年1月からローカル・コンテンツ規制を廃止し、関税に置き換えた。CKD¹⁴⁰部品の輸入関税率を20%から33%に引き上げ、コスト的に現地調達が有利になるようにして、今のところローカル・コンテンツ規制と同じ効果を維持している模様である。当初、同規制が撤廃されたことで、現地自動車メーカーが現地部品から輸入部品へ切り替えるのではないかと懸念されたが、流通コスト、為替リスク、CKD輸入関税率引き上げなどの理由によって、各社は部品の現地調達を継続して行く方針を打ち出しており、部品産業への打撃は少ないと予想されている。

【マレーシア】国民車を各国に先駆けて開発¹⁴¹、それが牽引力となって、乗用車主導の市場を形成している。1998年自動車販売台数は約16万台弱と前年比約60%減となったが、1999年には約29万台弱まで回復している。1997年以降市場規模としてはタイ、インドネシアを上回っている。通貨安定のために固定相場制を導入した（1998年9月）結果、金利が低下、自動車ローンが拡大、1998年末から自動車市場は回復基調となっており、現地メーカーはのきなみ

¹³⁶ 域外輸出を考えて進出している企業もある

¹³⁷ 国内需要が低迷する中、各社の稼働率は、各社の輸出比率の差によって明暗がはっきりと分かれている。例えば、トヨタ、いすゞといった国内市場をターゲットとしている工場は50%程度の稼働率であるが、三菱、フォードといった輸出中心のところは80%程度に達している模様である。

¹³⁸ タイ進出日系メーカーに対するインタビュー（2000年10月）

¹³⁹ 2000年1月から、ダブルキャブピックアップトラックの物品税率35-48%が一律12%に引き下げられており、ダブルキャブピックアップトラックに対する1トンピックアップトラック優遇度は30-43%から9%に縮小している。乗用車に対する優遇度は依然32-43%を保っている。

増産体制に入っている。早ければ、2003年には50万台市場になると見込まれている。

政府は、国内部品産業の育成のために、国民車メーカーの部品国産化を推進し、現地独立企業との取引を優先させて来た。結果として、外資系企業を含めた部品メーカー間の競争が阻害され、部品メーカーがASEANでタイに次いで多いにもかかわらず、国際競争力のある企業あまり成長していないという弱点を抱えることになった（例えば、Protonの場合、国際競争力があるのはベンダー180社中20数社程度と言われている）。政府は、現地部品企業への影響を懸念して、2000年1月に予定されていたローカル・コンテンツ規制撤廃を延期し、CEPTに基づきアセアン・コンテンツ40%以上の自動車部品の輸入関税率を2000年1月から20%以下にする計画も延期申請した。その結果、CEPTの完全実施時期は2005年1月に延長された。今後は、自由化実施に向けて、部品企業の国際競争力強化を図って行く必要がある。生産規模の大きいProtonへの部品供給を活かした、汎用性の高い部品の競争力強化や、豊富な天然ゴムを原材料とする部品開発・生産などが期待されている。この他にも、マレーシアは、他の3国と比べて経済水準が高いことから、SUVの組み立て・輸出拠点として成長する可能性もある。

【インドネシア】市場の8割が商用車である。乗用車市場は未成熟で、経済危機の影響により自動車販売台数は1997年の39万台から1998年の6万台まで急落した。激減の理由としては、①ルピア暴落による輸入部品価格の高騰と自動車価格の高騰、②IMF指導下での高金利政策による自動車ローン低迷、③富裕購買層（華僑他）の国外脱出、等が挙げられる。その後1999年に入っても自動車市場の回復は遅れており、1999年は9万5千台となったが、2000年は、富裕層向けの需要が伸びており、年間30万台程度に回復するものと予想されている。通貨危機、政権交替、提携先であった起亜自動車（韓国）の経営破綻などによって中断されていた国民車計画が再浮上している。最近では、将来の市場性を見越した投資が増加し始めているようでもある。1999年7月からローカル・コンテンツ規制を廃止し、関税に置き換え、CKD関税を国産化率に関係なく15%とした。従来、ローカル・コンテンツが40%ということで、0%であった日系企業のCKD関税が、15%に引き上げられるという事態も起きている。その結果、自動車メーカーが国産化率の低い現地組み立てコンポーネントを輸入品に切り替え、部品メーカーの中には操業停止に追い込まれたところもある。しかし、インドネシアは、AUV（ASEAN Utility Vehicle）の量産国である。人口2.1億人の国内市場の持つ潜在的成長力はASEAN最大であり、今後は、タイと並んで、素材産業の発展が期待されている。最近トヨタが、マレーシア、フィリピン、台湾、インドで、代表的なAUVであるKijangをベースとしたモデルの現地生産を開始したことから、今後インドネシアは、トヨタKijangを中心とするAUV／同部品の生産・輸出拠点になると期待されている。しかしながら、その他の車種の

¹⁴⁰ CKD (Complete Knock Down) : 輸入部品による国内組み立て

¹⁴¹ 1983年5月にProton、1990年にPeroduaの国民車プロジェクトが始動している。

生産は、今後縮小する可能性がある。

【フィリピン】ASEAN諸国の中では、最も早く1950年代初めにCKD組み立てを開始、自動車産業を育成してきたが、現在も組み立てレベルに留まっている。通貨危機の影響で自動車需要は1996年の約16万台から1999年の7万台まで急落、その後の回復も遅れている。Ford（米）は、1999年に16年ぶりに現地での組み立て事業を再開しているが、政府はこれを後押しするために、新規進出自動車メーカーに対する所得税免除等の優遇税制（既進出メーカーには適用されない）を新たに導入するなどしている。さらに、同年2月には、1998年4月以降完全に禁止されていたSKD輸入¹⁴²をTransfarm & Co.に特別許可したり、Chrysler車500台に対して関税率10%のSKD輸入を特別許可したことなどで、現地自動車メーカーの不興をかってている。既進出のメーカーは、公正で一貫した自動車産業育成政策を要望している。

一方、WTOとの取り決めで予定されていた、2000年1月の部品の国産化義務と自動車・部品輸出による外貨獲得義務の撤廃については、現地部品企業に競争力がないことを理由に2004年末まで延期するべく、WTOとの交渉に臨む方針である。

フィリピンは市場規模がまだ小さく、政府の自動車政策に一貫性を欠くなどの現状から、当面、自動車メーカーの投資拡大は難しい状況にある。しかし、豊富な女性労働力（4直24時間体制が可能）を活かして、短期投資回収を必要とする電子部品などの自動車部品の生産・輸出拠点として成長する可能性がある。

【台湾】自動車メーカー11社中、上位5社（三菱、トヨタ、日産、ホンダ、Ford）で市場の8割強を占める。メーカー数、モデル数共に過剰で各社共にスケールメリットが得られていない。経済危機の影響はなかったが、国内バブル景気の失速により1998年秋を境に自動車市場は下降局面に入っている。

台湾は、これまで、自動車産業育成のために、現地自動車メーカーに対するローカル・コンテンツ義務（自製率規制¹⁴³）、部品買い戻し制度¹⁴⁴、そして、完成車輸入規制を行ってきた。しかし、現在は、WTO加盟に向けて、完成車および部品の輸入関税引き下げ¹⁴⁵、ローカル・コンテンツ義務の撤廃が検討されている。また、完成車輸入の解禁¹⁴⁶も段階的に行われて来ている。他国ではWTO加盟に伴うこれらの自由化による影響は甚大であるが、台湾への影響は軽微であるものと予想されている。ローカル・コンテンツ規制に関しては、部品の国産化率が既に50%を超える高水準に達しており、義務撤廃後も相応の水準を保つことが見込まれている。部品買い戻し制度に関しても、既に台湾は日系企業のアジアや南米などの生産拠点向け部品の輸出拠点となっており、特段問題ないようである。完成車輸入規制に関しては輸入枠が今後段階的に引き下げられて行くことから、WTO加盟後の自由化の影響は軽微であると考えら

¹⁴² フィリピン政府は、SKD輸入（CKDと同様の輸入関税率10%適用）を解禁するかどうかが2000年末までに正式決定する意向である。

れている。

一方、自動車の国内需要の成長は、将来的に50-60万台に留まると予想されること、そして、WTO加盟後の自由化によって、長期的には輸入自動車が増加することが予想されることから、今後の国内生産の拡大は余り期待できない。そこで、現在11社ある自動車メーカーが、将来的には5主要メーカーに集約化されるというのが業界の一般的な見方である。

【韓国】通貨危機以降、IMFの指導のもと、財閥の解体、ビッグディール（財閥間の事業交換）政策が進行し、8社あった自動車メーカーは現在、現代と大宇の2大グループに集約されつつある。自力で残るのは現代のみであると思われる。大宇はGMと戦略的提携交渉に臨んでいたが、合意には達せず事実上の倒産状態に追い込まれた模様である。1999年6月末で日本製品の輸入を事実上禁止していた輸入先多角化制度が廃止されている。

【中国】人口12億人を有するため、自動車の潜在需要は非常に大きい。1998年の自動車生産台数は約161万台であり、その後も堅調な増加が見込まれている。しかし、国内市場は金融引締めによる購買力低下によって供給過剰となっている。自動車メーカーの大半は在庫増と稼働率低下で、経営が厳しい状況にある。

【インド】乗用車販売台数は1992年以降5年間、右肩上がりの成長を見せていたが、1998年には39.4万台、前年比7.2%減になった。人口9億6千万人を有するインドの自動車に対する潜在需要は非常に大きいため、特に、1996年12月の自動車生産自由化以降、日米欧韓の世界主要メーカーが現地との合弁で相次いで進出している。そもそもインド自動車産業は、アジアでは日本に次ぐ古い歴史を持つが、長期にわたる政府の保護政策によって長く停滞してきた。それが1980年代に入って、政府の工業近代化策の一貫として規制緩和が行われ、外資との合弁が可能になり、新たな自動車メーカーが相次いで設立された。中でも現在、国内最大乗用車メーカーにまで成長したマルチ（スズキとの合弁企業）は、国民車製造によって、1985年以降の自動車産業発展の牽引力となってきた。

3-4. ASEAN諸国の投資環境比較

ヴェトナムが従来、ASEAN4に対して比較優位があると言われてきたのは賃金コストである。しかし、それさえも現在ではインドネシアに劣る状況のようである（表1参照）。そ

¹⁴³ 現地自動車メーカーに対して車種別に31-40%の部品国産化を義務付けている制度。

¹⁴⁴ 現地自動車メーカーに対し、部品輸入額の一部を輸出で相殺することを義務付けているもの。義務輸出額は前年の部品輸入額の13%（1998年）で、同比率はWTO加盟までに毎年1%ずつ引き上げる計画。

¹⁴⁵ 輸入関税率は、現在の30-42%から17.5-25%まで段階的に引き下げる計画。

¹⁴⁶ WTO加盟まで輸入枠を年率10%ずつ拡大する計画。

の他、土地代（ヴェトナムの場合は賃貸料）、電気料金、通信費、輸送コストなどが相対的に見て割高になっている。

表1. ASEAN諸国の投資環境比較

		タイ (バンコック)	マレーシア (クアラルンプール)	インドネシア (ジャカルタ)	フィリピン (マニラ)	ヴェトナム (ハノイ)	
地価	工業団地の購入価格	ドル/m ²	51.79 ¹⁴⁷	49.8 ¹⁴⁸	74-85 ¹⁴⁹	85	2.6/年 ¹⁵⁰
通信	電話架設料	ドル	168.39 ¹⁵¹	131.58	62.11	132.92	114.24
	電話基本料金（月額）	ドル/月	2.59	9.21	4.94	28.16	8.93
	国際通話料金 （日本向け3分間）	ドル	3.11	2.61	2.59	3.78	8.52
公共 料金	業務用電気料	ドル/kwh	0.03	0.06	0.0161-0.0193	0.09	0.07
	業務用水道料	ドル/?	0.28-0.41	0.29	0.2291-0.5038	0.25	0.21
賃金	法定最低賃金	ドル/月	4.2/日 ¹⁵²	なし	31.75/月 ¹⁵³	5.26 ¹⁵⁴	45 ¹⁵⁵
	ワーカー（一般工職）	ドル/月	176	329 ¹⁵⁶	44-83	137-319	79-108
	エンジニア（中堅技術者）	ドル/月	378	668	139-242	255-433	187-314
	中間管理職 （部課長クラス）	ドル/月	727	1,407	238-1,208	417-824	476-546
輸送	コンテナ輸送 （40フィートコンテナ） （工場→最寄港→横浜港）	ドル	1,466.53 ¹⁵⁷	895.06 ¹⁵⁸	1,252.09 ¹⁵⁹	994.60 ¹⁶⁰	1,700-1,950 ¹⁶¹
税制	法人税（標準税率）	%	30	28	10-30	32	25 ¹⁶²

（出所）「第10回アジア主要都市・地域の投資環境関連コスト比較」2000年3月、JETRO

¹⁴⁷ アマタナコン工業団地

¹⁴⁸ Selangor Science Park

¹⁴⁹ K I I C, MM2100工業団地の分譲価格

¹⁵⁰ サイドン工業団地におけるm²当たり年額リース料

¹⁵¹ 内訳は保証金75.57ドル、工事費92.82ドル

¹⁵² 改訂年月日：1998年1月1日

¹⁵³ 改訂年月日：1999年4月1日（西ジャワ州）

¹⁵⁴ 改訂年月日：1999年5月1日

¹⁵⁵ 改訂年月日：1996年7月1日

¹⁵⁶ マレーシア日本人商工会議所（JACTIM）の調査に基づく（1999年10月実施）

¹⁵⁷ アマタナコン団地→レムチャバン港（116.53ドル）、レムチャバン港→横浜港（1,350ドル）

¹⁵⁸ シャーアラム→ポート・クラン→横浜港

¹⁵⁹ 内陸輸送はプカシ工業団地からタンジュン・プリオク港まで、Box rate, 130+B/L fee20+others 102.09

¹⁶⁰ ラグナ州→マニラ港→横浜港

¹⁶¹ ハノイ→ハイフォン港（200-250ドル）、ハイフォン港→横浜港（1,500-1,700ドル）

¹⁶² 外資法および細則で優遇分野Ⅰ-Ⅲが決められており、各々税率が20%、15%、10%

制度的インセンティブ（例、法人税の減免、外資出資規制の弾力化）についてもASEAN 4に対して比較優位に立っているとは言えない（表2参照）。

ヴィエトナムの場合、ミニマム・プライス制度（関税の課税標準額を品目別に定める制度）のために、KD部品の関税率よりも部品の部品に対する関税率の方が高くなってしまいう場合があり、自動車部品製造企業誘致のディスインセンティブとなっていたが、1998年に同制度が生産用部品に関して適用除外されたことで、一歩前進した。

この他に、ヴィエトナムに不利な生産コスト・アップ要因として、法律や制度の未整備、非効率な許認可プロセス（時間・労力）などがある。なお、企業間の分業による部品生産を阻害していた売上税が1998年に廃止され、1999年1月より付加価値税が導入されたが、運用は売上税と変わらないため、分業を阻害している状況に変化はないようである。

表2. ASEAN諸国の投資インセンティブ比較

	投資インセンティブ
タイ (バンコク)	投資委員会（BOI）が奨励案件（輸出企業、裾野産業、地方での事業、インフラ関連他）に対して、3-8年の法人税免除、機械輸入関税の減免、原材料の輸入関税免除などの優遇措置付与している。
マレーシア (クアラルンプール)	製造業に対する投資優遇措置（98年8月）によれば、2000年12月31日まで、輸出比率によらず、100%出資が可能になった（7業種9分野の産業を除く）。
インドネシア (ジャカルタ)	主要機材・補助機材・部品、原材料（操業開始から2年分）の輸入関税免除、輸出企業に対する優遇措置、特定業種に対する優遇措置、KB（保税工場）に対する優遇措置、認定企業に対するタックスホリデー制度などがある。
フィリピン (マニラ)	投資委員会（BOI）、フィリピン経済開発区庁（PEZA）ともに最高8年間の法人税免除している。PEZAは、法人所得税免除後、総所得に対する5%の税金を納めるだけで、他の税金は原則として免税される。なお、PEZAの優遇措置を受けるためには、製品の70%以上の輸出義務がある。
ヴィエトナム (ハノイ)	外国投資法に規定された投資奨励分野・投資奨励地域にしたがって、外国投資資本企業および事業協力契約に参加する外国側パートナーは、初めて利益を伴った時点から最長2年間の利益税免除、さらに、最長2年間の利益税50%免除を受けることが可能。さらに、投資奨励基準を複数満たす外国企業および事業協力契約には、初めて利益を伴った時点から最長4年間の利益税免除、さらに、最長4年間の利益税50%免除を受けることが可能。特別奨励投資の場合、利益税の免除期間は最長8年間である。これらの税率は投資認可証に記載され、事業内容が変更した場合、財務省によって変更される。

（出所）「第10回アジア主要都市・地域の投資環境関連コスト比較」2000年3月、JETRO

4. ヴィエトナムの現状

4-1. 国内需要

もともと1990年代半ばまでに各社¹⁶³が争ってヴィエトナムに進出した当時は、ヴィエトナム政府が中古車輸入禁止等の措置を取るなど、国産車を保護して、中古車市場が段々と縮小し、

¹⁶³ これまでに11社17ブランドが認可取得済み。しかし、その内、クライスラーと日産が1997年に合併を中止している。

国内市場はCKDメインの市場になることが想定されていた。その前提のもとでの当初予想されていた市場規模の推移は、96年：25千台→97年：30千台→98年：36千台→99年：41千台→2000年：45千台というものであった。しかし、実際の市場規模の推移は、予想に反して96年：20千台→97年：20千台→98年：26千台→99年：21千台とほとんど横ばいとなり、この内、新車CKD市場は6-7千台で推移しているに留まっている。

一方、2000年に入って、国内需要が増加し始めている。国内製造11社の上半期（1-6月）販売台数合計は5,918台（前年同期比2倍）にも達しており、2000年の新車販売台数は過去最大の約14,000台を記録した¹⁶⁴。なお、上半期の好調な伸びの要因としては：①2000年1月の企業法施行によって、企業手続が大幅に緩和され、民間企業登録が増大したこと¹⁶⁵、②既登録業種を超えた異業種への参入規制が緩和されたことで、車両を利用する旅行、運送業などへの新規参入が増大したこと、③小型車の投入（大宇自動車のマティスなど）によって、中間所得層の消費が伸びたこと、④輸入規制¹⁶⁶等により民間需要が国内組立車に流れてきていること等が挙げられている。

昨今の特徴としては、商売に使うための購買が増えていることで、商用車として、10-16人乗りのミニバスタイプが好調である他、レンタカー用が増えている。民間需要が中心になってきており、産業インフラとして自動車が使われるようになってきている。

2000年の販売状況が上向きではあるとは言え、10年後の2010年でも、ヴィエトナム新車市場はせいぜい年間6万台程度と見込まれ、11社で分け合う必要があることから、規模の経済が生きてくるレベル¹⁶⁷には各社とも到達しそうにない。

4-2. 国内供給

現在稼働中の11社合計の1999年販売実績は、6,984台で、各社工場とも稼働率は非常に低く、数%からせいぜい2割稼働といった水準である¹⁶⁸。Toyota Motor Vietnamは4モデルを生産し、昨年、国内車両生産会社としては初めて表面上黒字に転じたと言われているが、他社は依然として商売が成り立たない状況である。Toyota Motor Vietnamにしても、グループ全体としては赤字のようであり、ビジネスとして成立しているとは言い難く、事業環境は依然として非常に厳しい模様である。日系企業のビジネス環境にも近年変化が見られ、資本効率の向

¹⁶⁴ 進出日系自動車メーカー

¹⁶⁵ M P Iによれば、1-6月期の新企業登録数は約6,000社で、前年同期比2.5倍となっている（通商広報、2000年8月15日）

¹⁶⁶ 12人乗り以下の乗用車の輸入は原則禁止されている。トラック等の商用車も関税、内地税を含めて実質200%課税されている。

¹⁶⁷ 国際競争力を持つには、年間10-20万台/工場程度の生産は必要と言われている。

¹⁶⁸ Toyota Motor Vietnamは年産1万台の生産能力を持つが1999年の販売実績はわずか2,179台に留まった。Ford Vietnamも年産2万台の生産能力を持ちながら同年販売実績はわずか325台であった。

上を求める株主の圧力がより強くなって来ている。今後、途上国現地法人への赤字補填を継続していくことが、今以上に難しくなっていくことが予想されている。

ベトナム政府は当初、完成車の輸入に対して200%の関税を課していたが、WTO新規加盟交渉を控えて、関税を55%に引き下げた（実際は、実効関税率210%確保のために、輸入車に対しては、同時にCIF価格の100%の特別消費税を課した）。しかし、この措置が逆にWTOから批判を浴びたため、内外無差別の原則（GATT第3条）に則って、政府は国内生産車に対しても一様に100%の特別消費税を1999年1月より課すことを、1998年4月の国会で決定した。これに対しては、国内自動車業界およびベトナム工業省からの抗議によって、国内生産車に対しては1999年から5年間95%を免除する措置となり、問題の解決は先送りされた状態になっている。なお、1997年7月1日以降、CBU¹⁶⁹（完成車）の輸入は禁止されているが、中古車の輸入が規制されていないため、国内CKD車生産会社は打撃を受けている。2000年には約12,000台が輸入されており、国内需要の約半分と、かなりの割合を占めている。

ベトナムには、まだ国産化できるような裾野産業が育っていない。ベトナムのCKDの場合には、単純に部品を日本から箱詰にして輸入し、ベトナム国内で組み立てている。しかし、実際にかかるコストは、日本での組み立てコストとベトナムへ送る部品の箱代とがほぼ同じ程度と言われており、ベトナムで組み立てている分だけ割高になっていると言われている。したがって、今の国産化状況では、ベトナムで作った車を国外へ出荷するというようなことは当分の間見込めない。

一般にタイヤやバッテリーは国産化の第一歩と言われている。しかし、ベトナムではまだ、ワイヤー・ハーネスやシート（日本から持ってきた生地を国内で組み立てたもの）など、極限られたものしか調達できない。なお、ワイヤー・ハーネスについては、矢崎が日本向けに生産しているものを一部、自動車組み立て会社を買っているというのが現状である。現在の市場規模では、自動車会社のために部品生産会社が進出してくるには難しい状況である。

5. AFTA/WTO対策

5-1. AFTA/WTOの概要

ベトナムは、1995年にASEAN加盟後、1996年1月に自動的にAFTA（ASEAN自由貿易地域）の成員となった。そこで、CEPT（共通有効特惠関税政策）に則り、2006年1月（他メンバー¹⁷⁰は2002年1月）までにアセアン・コンテンツ40%以上の製品（工業品および農産品のほとんどすべて）に関して域内相互貿易の自由化（非関税障壁撤廃、輸入関税率

¹⁶⁹ CBU (Completely Build Up) : 完成車

¹⁷⁰ タイ、マレーシア、インドネシア、フィリピン、シンガポール、ブルネイ

0-5%)を達成することになっている。CEPTによれば、すべての輸入品はIL (Inclusion List:CEPT適用リスト)とTEL (Temporary Exclusion List:一時的除外品目)の2つに分けられ、この例外としてGE (General Exception List:一般適用除外品目:国家安全保障、人名等にかかわるもの)と未加工農産物等のSensitive Listがある。各国は、1996年以降、TELをILへ徐々に移行させてきている。1999年末現在、TELの残りは20%程度で、その大半が完成車と自動車部品となっている。ベトナムは、1999年以降、TEL品目を毎年1/5ずつIL品目へ移行させ、最終的に全IL品目の関税を0-5%にしなければならない。なお、ベトナム政府は16人乗り以下の乗用車については、GEとしてASEAN事務局に申告している。

なお、加盟国は、どの品目をどのリストに振り分けるか原則自由であり、各国の裁量に任されている部分が大きいため、ベトナムは、自動車をGEに入れている。それが他国に認められているうちは、関税自由化の義務はない。しかし、「国家安全保障、人命等にかかわるもの」というGEの定義上は、明らかに自動車は含まれるべきものではない。現在は問題になっていないが、将来的に他国(おそらくタイ)から圧力がかかることが予想される。また、ベトナムが自動車をGEに含めていることにより、AICO (ASEAN Industrial Cooperation:アセアン産業協力)スキームの適用ができないというマイナスもある。AICOは、CEPTを前倒しして、特定の品目に関し、2国間以上で関税を0-5%にするものだが、AICOスキームの適用対象製品は、「CEPTのGEに該当しない製品すべて」であるため、AICOスキームの恩恵を被るためには自動車をGEからはずし、TEL/ILに指定しなくてはならない。現状、他国に部品等を輸出することができるメーカーはほとんどないため実害はないが、将来的には、AICOを使い輸出可能な部品メーカー等を誘致する必要がある。実際、競争力のある大手部品メーカーには、AICOが利用できることが進出の大前提としているところもある。そうしたメーカーを誘致していくには、AICO活用可能な特定の品目をGEから外すといった対応が必要になってくる可能性もある。

一方、ILに入れたものに関しては、5%¹⁷¹⁾以上の関税を維持することができない他、非関税障壁を設けることなどは認められない。以下のような保護措置も原則容認されないことになっている¹⁷²⁾:

- ① ある品目の関税を下げる代わりに、ある品目の関税を同じだけ上げる。⇒AFTAは関税を下げることを目的としており、関税を下げる方向の動きしか認められない。
- ② 輸入国であるうちは非関税障壁で守り、一部を輸出可能になってから非関税障壁を撤廃する。
- ③ ある品目を輸出することはないという理由で、その品目の輸入を禁止する。
- ④ 政治的に重要な品目に関し高関税を維持

¹⁷¹⁾ 現在は20%まで認められているが、近い将来5%が上限となる。

¹⁷²⁾ The ASEAN Secretariat, Bureau of Trade, Industry & Serviceへのインタビュー

- ⑤ 政治的に重要な品目の関税引き下げ目標年次の延長
- ⑥ 政治的に重要な品目のローカル・コンテンツ撤廃期限の延長
- ⑦ WTO加盟前に関税を引き上げ、ASEAN内の関税は低くするものの、域外に対しては高い関税を維持すること
- ⑧ 輸出を促進するために、実質的な補助金として部品輸入にかかる関税を上げ下げすること
- ⑨ ローカル・コンテンツを引き上げるインセンティブとして部品の輸入関税の一部を払い戻すこと

ベトナムの場合、最大手のトヨタでさえも2006年のタイミングで輸入関税が5%以下になったのでは、国際競争力がないため潰れてしまう¹⁷³。自動車組立に関しては、少なくとも今後10-15年は、国際競争力がつく可能性は低い。自動車組立産業を国内に根付かせるには、高関税等で保護する必要がある、そのためには自動車をGEのなかに留めておく必要がある。

一方、WTO（世界貿易機構）に対しては、1994年12月に加盟を申請、作業部会にて1998年7月よりベトナムの加盟交渉および審査を開始している。WTOの活動根拠法のひとつであるGATT（関税および貿易に関する一般協定）は、自由・無差別・互惠を原則としており、中でも、ベトナムのように開発途上にある国の産業政策との関係で特に問題となるのは、GATT第3条の内国民待遇とGATT第11条の数量制限の一般的廃止である。GATT第18条では、11条の原則を実施できない途上国への例外条項として、国際収支上の困難、および、幼稚産業保護のための輸入制限を認めているが、実際には、幼稚産業保護のためにこの例外条項を適用することは、ケース・バイ・ケースの交渉事項となっている。

5-2. 各国の対応

WTOのTRIM（貿易関連投資措置）協定の中で、ローカル・コンテンツ義務や外貨調達義務などが非関税障壁として例示されており、TRIM協定発効から5年間で、つまり途上国は2000年までにローカル・コンテンツ要求などの非関税障壁を撤廃することになっていた。しかし、それが事実上達成できなかったため、現在、その適用を加盟から数年間延長して欲しいという申請が約7カ国から出されている。例えば、フィリピンは5年間、マレーシアは2年間の延長を申請中で、2-3年ぐらいの延長は認められるかもしれない状況である。

当初、ベトナムのようにWTOへの加盟時期が遅れる場合でも、期限の延長は認められないため、ローカル・コンテンツ義務を自動車の国産化のために利用することが難しいと考えられていたが、ここに来て各国¹⁷⁴の期間延長申請が出されたことによって、ベトナムの場合

¹⁷³ ベトナム進出企業へのインタビューより（2000年9月）

も、加盟から5年間ぐらいの延長を、加盟交渉の段階から申請して行けば、認められるかもしれないという可能性が出てきた。しかしながら、過大な期待は禁物であり、延長が見込めない前提で他の方策を検討していく必要があると思われる。

タイ、インドネシアは、ローカル・コンテンツ要求は実質的に撤廃済みであるが、仮に、他国の延長申請が認められた場合には、政策が混乱するものと予想される。なお、これら2カ国では、ローカル・コンテンツ要求撤廃後は、関税率を上手く調整して、国内部品生産を保護しようとしている。インドネシアの場合、1999年7月23日以降の新関税体系は以下のとおり：域外に対しての完成車C B U（乗用車）輸入関税は65-80%、CKDは35-50%、I K D¹⁷⁵は10-15%、そして、さらに細かい部品については最大15%という具合に段階的に設定されている。域内流通に関しては、C E P Tルールで一律20%以下となっている。

ヴェトナムが、関税の体系をA S E A Nの他の国々よりも高めに設定し、域外に対して関税一本で国内生産車（CKD）の保護をして行く分には、W T O加盟に際しても問題ない。ヴェトナムの場合、CKD車の部品は国内調達ができず輸入に頼っているため、他のA S E A N諸国よりもコストが高くなってしまっている。中長期的な（3-5年後の）ヴェトナムの関税体系としては、まず、完成車（C B U）は事実上、輸入不可能となる程度の高水準に設定する必要がある。中古車に対しても同様の措置が必要である。W T Oの手前、数量制限ができないので規制するのが難しいが、少なくとも、中古車C B U車がCKD車に対して競争力を持たないように、輸入関税率を設定する必要がある。仮に、C B U車の輸入が完全に止まったとすると、現在の新車需要が年間6-7千台、中古車を含めた総需要が約2万台なので、新車市場が現在の3倍程度になる可能性がある。

1999年11月のA S E A N首脳会議において、シンガポール、ブルネイ、インドネシア、タイ、フィリピンは、C E P Tのルールに則って、2000年1月から域内関税率を20%以下にし、2003年1月から5%以下にすることが決定された。そこで、マレーシアは、国内自動車部品産業への影響を懸念して3年の猶予を申請した。つまり、2000年1月から関税率を20%以下にすることは免除してもらうが、2003年までには他国と同様に5%以下にすると主張していた。マレーシアは、2000年5月のミャンマーの会議で、A S E A Nの経済危機等を理由に、自動車関係に限って輸入関税を最大5%以下にする時期を2005年1月まで延長することを申し出た。マレーシアの一時的な延長は基本的に受け入れられる方向であるが、正式な手続きは済んでいない。延長期間も2005年1月ではなく、もう少し延びる可能性もある。なお、マレーシアの今回の要請に対し、A S E A N各国で延長申請をどう扱うかについての仕組み作りについて最近合意した。基本的にG A T T 28条¹⁷⁶に基づく仕組みであり、まず延長したい国が正

¹⁷⁴ 自動車分野におけるローカル・コンテンツ要求廃止に関する延長申請はアルゼンチン、チリ、メキシコ、マレーシア、パキスタン、フィリピン、ルーマニアから出されている（「2000年版不公正貿易報告書」通商産業省通商政策局編）。

¹⁷⁵ I K D：部分的に国産化されているCKD部品

式な申請をし、各国とどのようなCompensationをするか協議する。影響が大きい国との間でCompensationの内容について合意できれば、最恵国待遇の原則にのっとるかたちでCompensationが決められ、延長が認められる。仮に合意できない場合には、延長申請は認められず、一方的な対抗措置等が取られることになる。この仕組みについては、2000年11月のシンガポールで開催された閣僚会議で正式にサインされたようである。

タイ、インドネシア、マレーシア、フィリピン、シンガポール、ブルネイは、多少のFlexibilityを残しながらも、100%の品目をILに移し、2002年1月から域内関税を0-5%に下げる予定である。Flexibilityということで、その際に除外されたものもほとんどは2003年1月までに5%以下になるはずである。遅くとも2003年1月には自由貿易圏ができるとも言える。その際に、その恩恵を受けられるのはそれらの国同士の間だけである。ASEANは品目毎のReciprocityの原則を大前提にしており、ILに入れ自国の関税を下げない場合はその恩恵を被れない。したがってベトナムは2006年1月に関税を0-5%に下げるまで、ASEANの他国からはMFNベースの高い関税（例えば自動車に関しては100%以上のものもあるとのこと）を課せられることになる。マレーシアの自動車についても同様のことが言える。

上述のように、ASEAN域外に対しては、関税一本ですっきりとした形での自動車産業保護・育成を図って行けるが、2003年以降は、域内関税が5%以下に統一されることにより、逆に、ASEAN域内での競争が激化することが予想される。

5-3. AICO活用の活発化

AICOスキームとは、ASEANに基盤を置く企業間での相互補完を促進するために、AFTA（アセアン自由貿易圏）の実現を待たずに、前倒ししてCEPT最終関税率（0-5%）の適用をするという特惠関税制度である。

AICOスキームの対象品目は、ASEAN域内における工業品（CEPTのGEに該当しない製品すべて：ASEAN資本30%、アセアン・コンテンツ40%）で、AICO認定を貿易当事国から受けると、その品目については輸入関税率が0-5%に引き下げられる。AICOの実施期間は1996年11月から最終CEPT税率の適応時期までとなっている。AICOが適用された工業品は、特惠関税が適用されるのに加えて、輸入しても国産化製品扱いとなるため、各国の非関税優遇措置の対象になるという特典もある。

ASEANがAICOを発効した、1996年11月から1998年11月までの自動車部品関連のAICO認可件数は、わずか10件と伸び悩んだ。しかしながら、1997年の通貨危機の影響で1998

¹⁷⁶ GATT第28条：譲許税率の引き上げや撤回を行う場合には、譲許について直接交渉した加盟国や主要供給国との交渉・合意、そして、その譲許の変更に実質的利益を有する当該製品の主供給国等との協議を条件とする。

年に自動車生産規模が大幅に落ち込んだのを受けて、自動車生産規模の拡大、効率化、海外投資促進などのために、1999年1月から2000年12月末まで、時限的にAICOの申請資格条件が緩和¹⁷⁷された結果、AICOの累積認可件数は2000年4月までに32件に増大した。特に、日系自動車メーカー各社は、これまでAICOを利用して、それぞれの主要モデルの域内部品補完体制を強化・拡大してきている。トヨタは1999年末までに主力であるCorolla、Camry、Hilux、TUVの全モデルに関して合計9件のAICO認可受け、本田もCity、Civic、Accordに関して6件の認可を受けて、それぞれ部品調達の効率化を図っている（表3-1、図1と2参照）。また、デンソー（表3-2参照）、ショーワ、三菱電機などの自動車部品メーカーも、AICO認可を受けて製品の相互補完体制の構築を図っている。特に、デンソーは、AICOを活用して、タイ、インドネシア、マレーシア、フィリピンの生産拠点をそれぞれ電装品、コンプレッサ、電子、メータの生産に特化させ、デンソー・インターナショナル・シンガポール社（DISP）をハブとした相互補完システムを構築しつつある（図3参照）。

このように、ASEAN各国の個々の市場では小さすぎて規模の経済が働かないのに対して、ASEAN市場をひとつと見なして、集中生産・相互補完をして行くという自動車・部品メーカー各社の試みは、今後もますます活発化していくものと思われる。

表3-1. AICO自動車メーカーへのCOE発行状況（2000年4月現在）

自動車メーカー	タイ	マレーシア	インドネシア	フィリピン	COE* 認可件数
トヨタ	◎	◎			2
	◎		◎		1
	◎			◎	2
		◎	◎		1
		◎		◎	2
			◎	◎	1
本田	◎	◎			1
	◎		◎		1
	◎			◎	1
		◎	◎		1
		◎		◎	1
			◎	◎	1
日産	△		△		
	◎	◎			1
三菱自動車	△			△	
			△	△	
いすゞ	◎			◎	1
	△		△		
Ford	◎			◎	1
	×	×			
Volvo	◎	◎			3

* COE=Certificate of Eligibility（資格証明書）

◎=COE発行、△=COE認可手続き中、×=申請却下

（出所）「2000 アセアン・台湾自動車部品産業」FOUR IN

¹⁷⁷ ASEAN資本30%の条件を免除、AICO認可の審査期間を短縮（60日→45日）、AICO適用（COEの発行）期間を短縮（14日→10日）等。

表3-2. デンソーAICO/CEPT活用状況(-1999)

(○は既に低関税率のため適用せず)

主な申請品	輸 出		タイ	マレーシア	インドネシア	フィリピン
	輸 出	輸 出				
スタータ・オルタ部品	タイ			AICO認可	AICO認可	AICO認可
A/Cアンプ	マレーシア		AICO適用中		○	○
リレー、フラッシャ	マレーシア		AICO適用中		○	○
ワイパーアーム&ブレード	マレーシア		AICO適用中		○	○
コンプレッサ	インドネシア		CEPT使用中	CEPT使用中		○
S. プラグ	インドネシア			CEPT使用中		○
メータ	フィリピン		AICO認可	○	○	

*現在、タイ-マレーシア、タイ-インドネシア間で2次申請中で、タイ、インドネシア政府からは承認取得済。

(出典) デンソー・シンガポール(DISP/DIAS)資料(2000年10月)

5-4. トヨタ自動車の戦略：タイにおける自動車部品の100%現地調達化

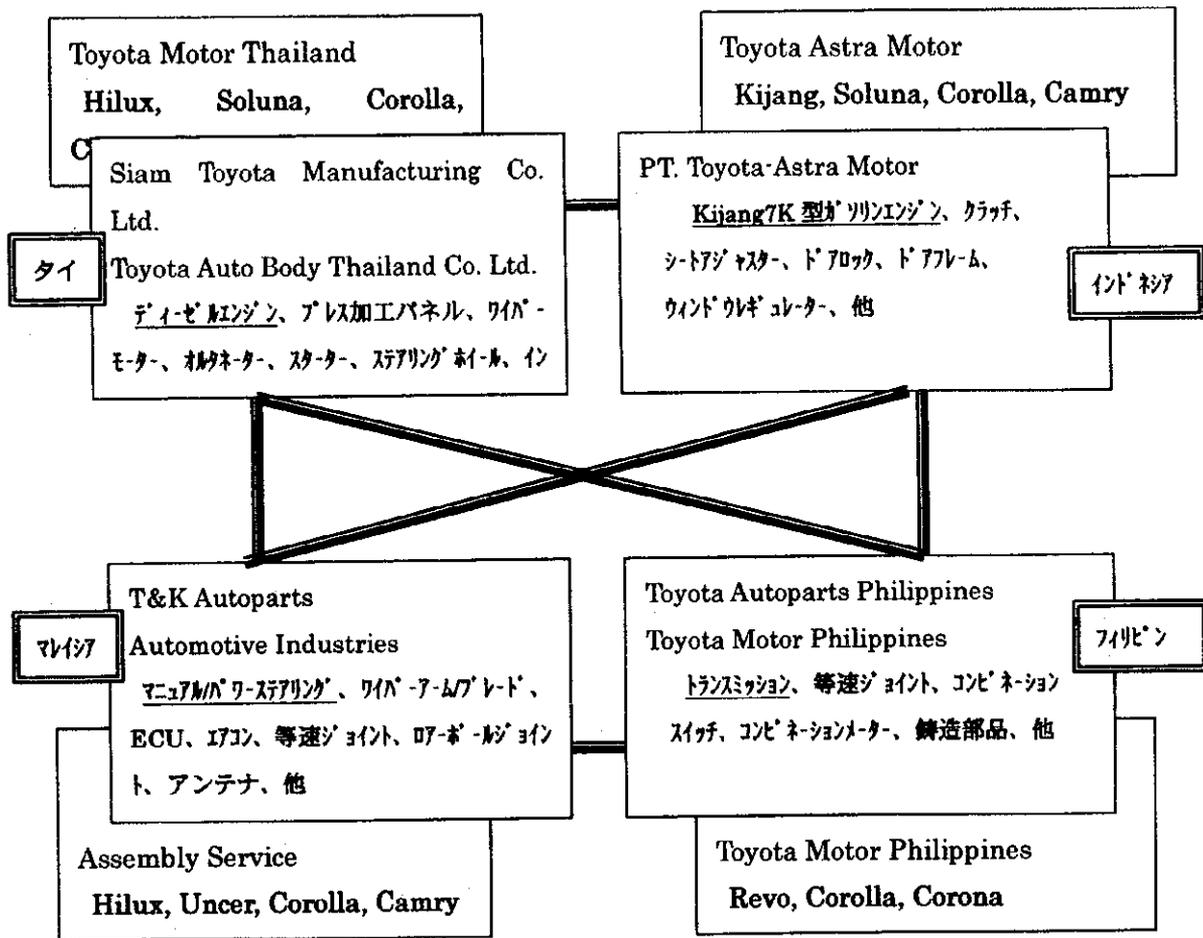
トヨタ自動車は、2000年8月、他社に先駆けて、タイにおける自動車部品の現地調達率100%を2003年頃までに達成する方針を発表した。これはAFTAの2002年実現によって域内関税率が5%以下になること、さらに、製造コストおよび為替リスクの回避を狙った判断であったと報じられた。同時に、タイを選んだことに関しては、ASEANの中ではタイに自動車産業の裾野が最も広がっていて、かつ、同国での欧米メーカーとの競争が激化しているためであるとも報道された¹⁷⁸。この決断の背景にある同社の考えは、今後、AFTA下において自動車産業を立ち上げて行かなくてはならないヴィエトナムにとって参考になると思われる。

トヨタの決断の底流には大きな発想の転換がある。従来の「現地で作れるものを作ろう」という発想から、「基本は現地で作り、本当にできないものだけを輸入する」という発想への転換を図ろうとの意気込みが感じられる¹⁷⁹。実際問題として、従来の生産手法では、タイのように台数の少ないところでローカル・コンテンツ100%を達成することは非常に難しかったため、トヨタは、敢えて不可能と思われる目標を掲げることによって、技術的なブレークスルーを促すことを狙っているのだと思われる。例えば、AICOスキームを活用した域内部品相互補完にしても、最初は、日本と同じように製造することを前提に、数の理論で考えられたものである。つまり、足して1モデル何十万台というペイラインの個数にのせるには、どの国同士を組み合わせたらいいかといった発想が元々はあった。しかし、それでは限界があると判断されたため、全く別の発想が必要になってきたのであろう。

次に、トヨタは何故、タイで先ず現地調達率100%化に取り組むことを選んだのか、タイにおける自動車生産のメリット・デメリット考察してみる(表4)。

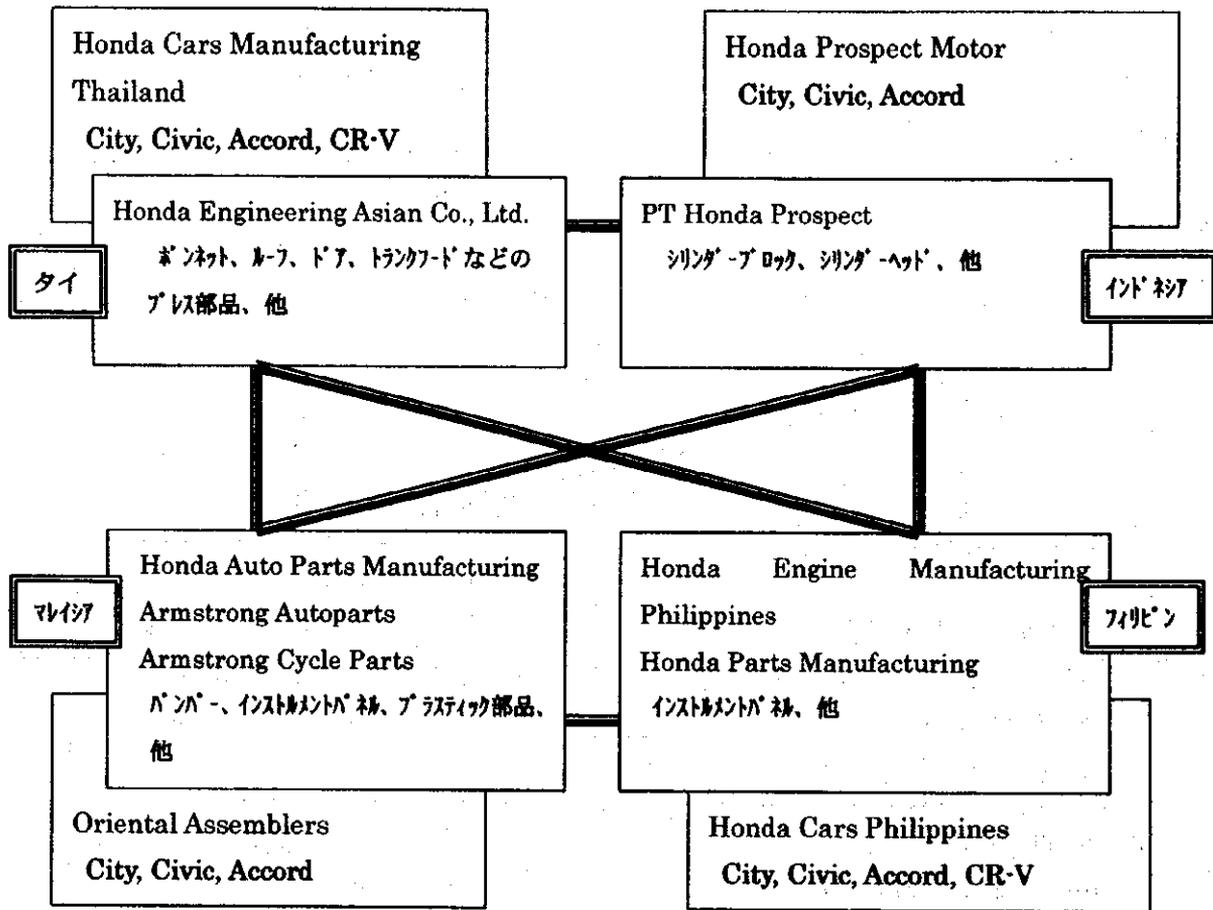
¹⁷⁸ 日本経済新聞(2000年8月18日)「トヨタの部品取引、タイで現地調達100%へ」

¹⁷⁹ Toyota Motor Thailand Co., Ltd. 生産・技術部門担当者へのインタビュー(2000年10月)



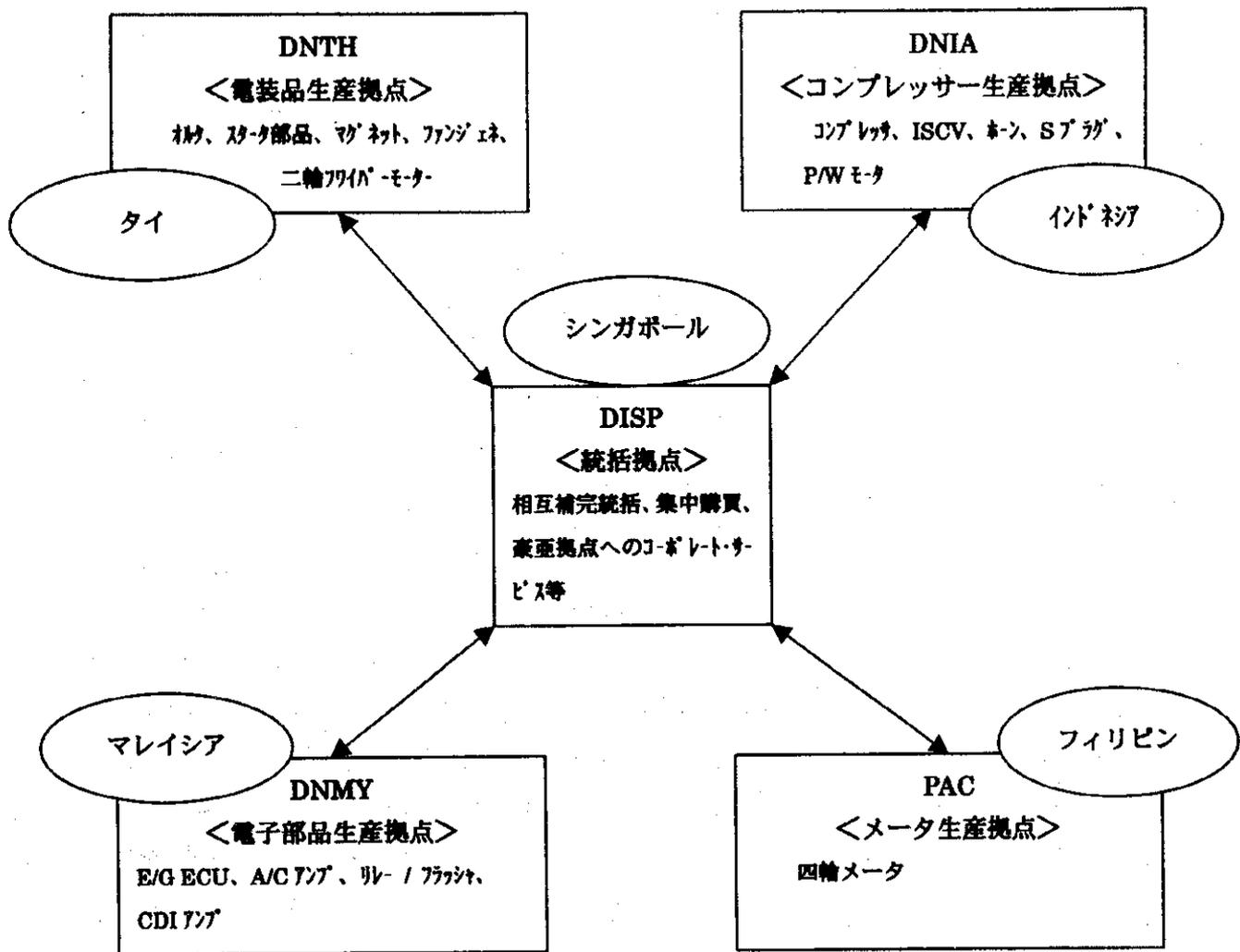
(資料) 「2000アセアン・台湾自動車部品産業」株式会社FOURIN (2000年5月31日)

図1. トヨタ自動車のASEAN域内でのAICOを活用した部品相互補完体制



(資料) 「2000アセアン・台湾自動車部品産業」株式会社FOURIN (2000年5月31日)

図2. 本田技研工業のASEAN域内でのAICOを活用した部品相互補完体制



(資料) 株式会社デンソー (2000年8月) 提供資料

(注) DNTH=Denso (Thailand) Co. Ltd.、DNIA=P. T. Denso Indonesia Corp.、
 DNMY=Denso (Malaysia) SDN. BHD.、PAC=Philippines Auto Components, Inc.、
 DISP=Denso International Singapore

図3. デンソーのASEAN域内でのAICOを活用した相互補完体制

表4. タイにおける自動車生産のメリット・デメリット

投資環境	メリット	デメリット
政治	政治の安定：政権も安定し、民族的問題もないため、日系メーカーが早くから進出、生産の素地を築いている。	行政手続の不備：通関手続の不透明さ、賄賂の横行、輸出品に対するVAT還付の不徹底等の問題がある。他のASEAN諸国に比し格段に悪い訳ではない。
生産コスト	規模のメリット：多くの企業で、工場の規模がフィリピンやマレーシアの工場よりも大きい。 人件費：ASEAN諸国比較では安い方ではないが、先進国よりは圧倒的に安い。	輸送コスト：他のASEAN諸国に比してCKD部品輸入関税や物流費が高い。
公共インフラ以外*のインフラ	サポーターティング・インダストリーの裾野が広い：1次、2次、3次下請けがある。 技術水準：他のASEAN諸国で作れないもので、タイで作れないものは基本的にない。	原材料供給：鉄および素材など原材料を供給する産業がない。 技術水準：電子部品が生産できない。 労働者の質：教育水準が台湾の方が上。ジョブホッピングが多い。エンジニア、中間管理職的な人の層が薄く、採用が難しい。

(資料) JETROバンコック・センター、Economic Analysis & Investment Promotion Dept. へのインタビュー、タイ進出日系メーカーへのインタビュー (2000年10月) 内容を参考に作成。

* 公共インフラ (水道、電気、通信、賃金水準等) の比較は表1を参照のこと。

タイにおける自動車生産の (通常の投資環境比較で用いられる公共インフラ以外の) メリット・デメリットを勘案すると、仮に今、自動車の生産を一から始めようとした場合には、タイを自動車生産の拠点として選ばないかもしれないという声も聞かれる。しかし、第一に、タイには、政治の安定ということもあり、日系メーカーが早くから進出して自動車を作っていたという素地がある。これら進出企業にとっては、既に相当額投資しており、また、確立されたブランドイメージもあるため、タイ拠点を活かさない手はないと判断されるだろう。第二に、同様の理由で、多くの企業のタイ工場は、フィリピンやマレーシアの工場よりも規模が大きい傾向がある。したがって、従来の自動車生産の発想に基づいて規模を活かそうとすれば、自ずとタイ工場の活用を図るという発想に結びつくわけである¹⁸⁰。

第三に、タイは、サポーターティング・インダストリーで有利と言える。品質において信頼のおける日系の企業のほとんどが既に進出しており、1次、2次、3次を含めたサポーターティング・インダストリーが既に存在している。トヨタだけでも、タイの1次下請けが100社程度、2次下請けが2,000社程度はあると言われる。基本的に、日本から部品を持ってきて組むだけだと生産コストが高くなってしまうため、タイでは、部品の中身の調達がある程度できるという面で、他国より優位に立っている面がある。技術的には、他のASEAN諸国で作れない部品で、タイで作れないものはないと言われている。

デメリットとしては、第一に人材面の問題がある。人材、労務費に関しては、タイに必ずしも比較優位があるとは言えない。確かに、30年程度の歴史があるため、自動車業界に携わってきた人材の厚みはある。しかしながら、タイの労働者は単純作業には強いが、トータルの製品の開発力、マーケティング、アフターサービスまでを含めた創意工夫の点では台湾の労働者

¹⁸⁰ 例えば、GMはタイを拠点としたい意向のようだが、フォードは、東南アジア地区でフィリピンを拠点とするようである。それぞれの企業に思惑があり、一概に何とも言えない。

に大きく引き離されていると言われている。台湾は、教育水準の高さに裏付けられた優秀な人材が多いため、単純なコスト比較をしたらタイの方が安いかもしれないが、人件費の安さだけでは勝てない比較優位を持っているとも言われている。ひとつの要因として、タイは、華僑の影響のある階級社会であり、大学に行けるのは富裕層ばかりで、優秀な人材の輩出を阻んでいる面などが指摘されている。ジョブホッピングもあり、特に、エンジニア、中間管理職の層が薄く、採用が難しいという難点がある。

第二に、生産コスト面のデメリットとしては、CKD関税がASEAN各国と比して高いという点が挙げられる。タイでは33%であるが、フィリピンでは10%以下である。また、他国に比して物流費が意外と高くつくという点もある。運賃と保険をあわせると全体の10-20%程度にはなってしまう。

タイだけでなく、ASEANに共通する問題としては、素材産業が弱いという面がある。ローカル・コンテンツ100%をめざす場合、自動車のような製造業にとってネックとなるのは、鉄、石油化学品などの素材がないことである。鉄は、冷延鋼板の圧延工場はあるが、その上流がない。鉄を中心に素材の世界が弱いというのが、タイを含めてASEAN地域の致命的なハンディとなっている。実際に、タイ進出企業の間には、タイの国内市場が輸出を含めて100万台に達する2004-2006年頃を目途に、タイを含めたASEAN地域で高炉が作れないかという要望があるようである。外資と組み高炉を作る計画自体はあるが、通貨危機で頓挫してしまっている。鉄鋼業界には、通貨危機以降、経営難に陥る大手企業もあり、業界再編が起こっている。大手企業のノンコアビジネスからの撤退など、同業界はリストラの最中であり、稼働率も低くなっている。したがって、当面の間は、タイ国内で資金調達することは難しい状況である。資本市場が未発達であるため、力のある大手財閥の資金力に頼りがちだが、大手になればなるほど、株式の公開を嫌がる傾向があるようである。

以上、タイにおける自動車生産のメリット・デメリットを考えると、必ずしも他のASEAN諸国に比べてタイの投資環境がずば抜けてよいというわけでないことが分かる。しかし、トヨタがめざしているような、小ロットでもコストの低くなる画期的な製造方法のブレークスルーが実現されるまでは、従来の発想に基づいて、規模の経済を得るためにASEANを単一市場と見なして相互補完をして行くしかない。そこで、価格競争力を身につけることが急務となり、そのために最も有効な手段として、ローカル・コンテンツ割合の引き上げが必要になる。トヨタの取り組みは未だ始まったばかりだが、ASEAN進出メーカーの現地調達率100%をめざす動きは今後も止まりそうにない。

6. 自動車産業育成の中長期展望

6-1. 国内生産市場規模を拡大するための政策

上述のように、自動車産業は規模の経済性が大きいゆえに、ベトナムのように市場規模が小さい内は国産化が進め難い。国内生産規模を増やすことが、自動車産業育成に不可欠であると思われる。1工場当たりの最適生産規模は年間20万台以上と言われており¹⁸¹、ASEAN諸国でこの規模に達している国はないようである。ましてや、ベトナムの国内市場は規模の経済が働くには程遠い状況にある。それでも、ベトナムが、将来的に自動車産業の付加価値を国内に留め、その裾野産業を育成しようとするならば、何としても今から国産化のための布石を打っておかねばならない。しかし、その推進のためには国内市場規模が小さすぎて政策手段が有効に働かないという悪循環に陥っている。

中古車を含む完成車輸入の制限（関税を高率に設定）が国内生産規模拡大には非常に重要であると言われている。1999年1月以前は、完成車輸入に対して関税を55%、それに加えて、CIF価格の100%の特別消費税をかけていたが、その後、1999年1月から域内外共に、原則としてCBU車は輸入禁止となった。しかし、WTOの内外無差別の原則に則って、国内生産車（CKD車）に対しても同様の特別消費税を1999年1月より課されることとなった。なお、国内生産車を保護するため1999年から2003年までの5年間は95%を免除する措置となっている。これにより新車CKD車の価格競争力自体は保てるが、実際の市場は中古車が主体で新車の市場はきわめて小さいため、その効果は限定的である。しかし、今後は、関税のみで国内生産車を保護して行くほか方法がない。WTOに対しても、国として育成すべき産業を関税一本で保護して行くことに関しては問題にはならないはずである。

WTOとの交渉が進展しない段階で、早急に関税率を国内生産車の保護に必要なだけの高水準に引き上げて、申請し直すことも検討すべきである。タイぐらいに国産化が進展していると、基本的に国産車の方が輸入車よりもコストが低いため、関税差が20%ぐらいあれば国産車の方が売れるが、ベトナムではそうはいかない。ベトナムの場合、輸入関税55%の時には、国内生産車（CKD）の競争力はなかった。今後、ベトナムに関しては、輸入関税率は、事実上CBU車が輸入できないぐらいの高率に設定しなくては、国内生産車（CK

¹⁸¹ 先進国では1工場20万が目安と言われてきたが、人件費の安い途上国においては、設備投資の切り詰め方によっては10万台程度でも可能であると言われている。バブル前後では同一の日系メーカーの工場間でもお金のかけかたに違いがあるように、国によっても状況がさまざま異なる。一般的に言って、自動化する部分が多いと台数が多く必要になるため、自動化部分を抑え、安い労賃を使えば、少ない台数でもコストは低くできる。部品に関して言えば、金型の割合が高いもの程、台数が必要になるため、金型がかからないもので、労働集約型のものなら、数百個でもコストはそれほど違わないと言われる。さらに、金型を使うものでも、金型ひとつでいくつもの部品を取る、多数個取りをやったり、色々な工夫をすれば一層コスト削減できる。（タイ進出日系メーカーへのインタビュー：2000年10月）。

D) は守れない。乗用車の域外C B U関税は(2000年現在)、タイ80%、インドネシア65-80%、マレーシア(Van 1 Box) 42-140%、フィリピン30%となっている。

一方、ベトナム国内自動車需要の喚起が重要であり、現状の自動車国内需要が、何故、過去4年間、ほぼ2万台で変わらずに推移してきたのか、深く分析する必要がある。このように長期にわたって自動車市場が伸びない諸々の理由としては、道路整備が不十分というインフラ面の理由は勿論のこと、それ以上に、国民意識の違いが障壁となっているようにも思われる。つまり、自動車の購買に対する社会的抑制が働いているという面もあるようである。一説には、統計上では認識できないものの、ベトナムには現在、副業による収入も合わせれば年間1万ドル程度の可処分所得を持っている人が人口の1割程度いると言われている。つまり、車を買う所得がない訳ではなく、実際、2-4千ドルする2輪車は相当数売れている¹⁸²。安い車では、起亜(Kia)自動車のプライドが7900ドル/台で購入可能であり、金銭的には乗用車を購入可能であるが購入していない人々が相当数存在していると推察される。こうした人々の乗用車購入を思い留まらせている要因を分析し、障害を取り除くことが重要である。その主要な要因のひとつとして、平等意識に基づく社会的抑制を指摘する人もいる。この他にも、駐車場の概念がないということ、車より住宅問題、駐車スペースの確保が問題となっているということ、そして、構造的な問題としては、貧富の差があまりない国であるがゆえに、他のASEAN諸国のように、富裕層の購買から始まって、徐々に下層に購買が広がって行くという自動車国内需要拡大のパターンが見られないということが挙げられる。つまり、過去4年間の新車需要がほぼ6-7千万台で変化しないのも、主な自動車購買層が政府機関や外国企業などの法人に限られているからということが大きい要因となっていると思われる。道路整備等のインフラ面の改善に加えて、何らかの方法により自動車国内需要の裾野を広げ内需を拡大することが、自動車産業育成に必須である。

6-2. 国産化の促進

国産化の促進は、国内市場の規模の拡大を見据えて、長期的に取り組む必要がある。第一に、中古車を含む完成車輸入から、国内KD生産への転換を段階的に図って行く必要がある。ベトナムは、現在、【C B U⇒SKD¹⁸³⇒CKD⇒国産化】という自動車産業発展過程でいうと、ちょうど【SKD⇒CKD】の間ぐらいに位置する。しかし、市場規模がきわめて小さく、かつ、今後も急速な市場規模の拡大が望めないため、2010年になっても、ベトナムのためだけに国産化を図るということはきわめて難しい状況にある。長期的にASEAN内で自動車車種別の生産体制集約化・分業化が進展していく過程で、ベトナムとしても、A

¹⁸² ベトナムの2輪車の市場規模は約30万台(1998年)。保有台数は約450万台あり、ASEAN域内ではインドネシア、タイに次いで多い。

¹⁸³ Semi Knock Down:部分的な国内組み立て生産

SEAN全域をマーケットとできるような車種の、マザー工場をひとつでも持てるよう政府として支援していく必要がある。将来性のある車種のマザー工場を持つことが、今後非常に重要な意味を持つ。タイは1トンピックアップトラック生産に関し比較優位を持っているが、この車種が必ずしもASEAN内で今後とも成長していくかは定かではない。モジュール化の進展等の自動車組立技術の進歩にも目を配りながら、将来主流になりそうな車種のマザー工場に、ベトナム内の組立工場がなれるよう、戦略的な政策支援を実施していく必要がある。

第二に、国内部品生産を促進するべく、合理的な関税体系を維持する（完成車>KD部品>KD部品のコンポーネントの順で、段階的に下がって行く形）ことが必要である。長期的に見て、国内に落ちる付加価値を少しずつ増やして行くことを考えようとした場合、国内向けに加えてASEAN域内輸出向けの部品生産から徐々に国産化を図っていくしかない。政府は、それが可能な仕組み（関税体系等）を早急に作らなくてはならない。例えば、国内の部品生産を育成していくためには、KD部品の輸入関税率は、国内部品生産を阻害しない程度に低く設定する必要がある。通常、自国で作れる部品の関税を高く設定して、守ればよいが、ベトナムの場合、自国で作れる部品がほとんどなく、今後も当分の間は、輸入に頼らざるを得ないのが現状である。しかし、現状のまま放置すれば、いつまでたっても、自動車部品生産産業は育たない。ASEAN域内での生産体制が完全に確立されていない主要部品を選び出し、戦略的に育成する必要がある。したがって、国内部品生産の育成はFDIをどのように誘致するかとセットで考えるべきである。つまり、ベトナムからASEAN域内に部品を輸出するとかなりの恩典があるという状況を作り出して、自動車生産先進国の部品メーカーを誘致し、その上で、ベトナム国内向けの部品も、副業として作ってもらうという形をとって、徐々に国内部品生産レベルを上げて行くことが考えられる。

第三に、ベトナムの場合、市場規模が非常に小さいことに加えて、既に他国に出遅れて、大差がついていることから、関税のみでは、FDI誘致は非常に難しいと思われる。現在、ベトナムに投資している外資系車両生産会社は、将来（20-30年後の）の市場拡大の可能性に賭けて、国内にとりあえず楔を打っておくというぐらゐの位置付けで現在進出している。つまり、どの企業にとっても、ベトナム市場は、当面はあってもなくても別段影響がないというのが現実である。したがって、ベトナムは、他のASEAN諸国に勝る、かなり旨みのあるFDI誘致措置を打ち出して、部品生産会社のFDIを積極的に誘致しなくてはならない。極力早く誘致することが重要であり、2006年までの間に競争力を持てるように、できるだけの支援をすべきである。

第四に、現状の価格体系を維持する程度の高関税を設定し、外資誘致のための輸出インセンティブを設けることが必要である。ASEAN域内どこで作っても輸入関税が同じになった場合、ベトナムにFDIを誘致するためのメリットは何かを考える必要がある。

6-3. ASEAN域内分業への参画

ベトナムがASEAN域内分業に参画するためには、①部品分野での輸出品目を育てるためにFDIを活用し、②輸出向け部品を生産する工場に対する、大幅な投資インセンティブを供与する必要がある。

トヨタなどの多国籍企業(MNC)が戦略的にASEAN域内での部品生産等を、各国間の摩擦を避けるべく、上手く分散させていく過程で、ベトナムもその中に含めてもらうことは可能であると思われる。今後、ASEAN域内での車両生産の拠点化および部品生産の分散化を進める中で、ベトナムの組み立てラインに何らかの部品工場加えてもらうという可能性である。製造事業体として現状を考えた場合、工場を閉鎖する自動車会社も出てくるかもしれないが、ベトナムの20-30年後を見据えて、短期的な損益は度外視して製造ラインを存続させるメーカーもあるであろう。多国籍企業がそういった視点にたたない限り、今後のベトナムの位置づけは厳しい状況が続くものと思われる。

6-4. 部品生産メーカーの誘致策

ベトナムで部品生産を根付かせる第一歩として考えられる方策は以下のとおりである。ベトナムには、部品の部品を供給可能なサポーターリングインダストリーすら存在していないため、ある程度独立で成り立つ部品工場でないと、サポーターリングインダストリーが育ちつつある、タイ等のASEAN内の自動車先進国に比し不利な状況にある。そういう観点では先ず、アルミホイールが考えられていた。単価は30-40ドル¹⁸⁴/本とそんなに高くはないが、付加価値は高く、日本向けASEAN域内向けとして、50-100万本程度の需要が見込める。アルミは世界共通相場であり、アルミホイールならば、工場を日本から移設すれば比較的簡単に作り始められる。したがって、タイなど他のASEAN諸国と比べて、ベトナムの方がインフラ等(電気代他)の面で、メリットがあるようにすれば、誘致が可能とされていた。実際に少し前にアルミホイールのメーカーが、ベトナムに進出するかインドネシアにするかで検討していたが、インフラの面でインドネシアを選んだと言われている。人材面でのベトナムの評価は高いが、人材の質がよいというのは数字に出ない部分である。数字で現れる部分では、電気代、通信費、物流コストのいずれをとっても他国に負けている。電気に関しては、供給が不安定で停電が多いという問題もある。投資インセンティブに関しては、他国と遜色ないが、特にプラスにもならない、というような具合である。数字に現れる部分で明確なセールスポイントを作る必要があると思われる。

また、技術移転に対する制度的保護が不十分であるという問題もある。通常、自動車および部品の製造技術のようなものは、先進国から途上国へ継続的に移転する必要があるが、ヴィエ

¹⁸⁴ 為替レート1ドル=¥100にて換算

トナムで現在認められているのは、基本的に単発的技術移転であり、最長でも7年間しか技術移転契約が認められていないようである。ロイヤルティ支払いの上限も低く設定されており、3-4%が最大限である。例えば、日系企業では通常6%以上と言われているが、 베트남では事実上3%程度しか受領できないようである。現法100%でloyalty商売を基本としているアメリカ・メーカーさえもloyaltyが取れずに揉めていると言われている。このような状況を打開するべく、loyaltyの問題を含めて、きちんとした法整備を早急に行わなくては、FDIによる技術移転は進まないと思われる。技術移転には正当な対価を支払う必要があり、移転される技術の知的所有権等をしっかり保護する必要がある。そうした体制が整わなければ、先進国からの技術移転は進まない。

投資インセンティブとして一番効果があるのは、法人税の減免措置であるが、他のASEAN諸国と同じレベルでは相対的に魅力があるとは言えないため、さらに優遇する必要がある。他の部分でデメリットが多いベトナムにおいては、少なくとも、インドネシアよりはメリット感のあるFDI優遇措置にする必要があると思われる。

輸出奨励金は、実際に政府がお金を出さなくても、輸出額に応じて各社のCKDの輸入関税を上下するといったことにより実行できる。最終的な政府の税収への影響は同一であるが、政府には元手がいらぬというメリットがあるが、このような措置は、GEリストに品目でなければ実施できない。しかしながら、GEリストに入れている限り、AICO、CEPTのメリットを享受できず、輸出は難しいものと思われる。

現在、車両生産会社はすべて、10年後に国産化率30%を達成しなくてはならないことになっているが、実際それができた時に、何らかの関税等の還付がなされるといった措置を取るといことも考えられる。現実問題としては、どの会社も達成は無理な状況であり、そもそもWTO違反になるためこの義務は将来撤回せざるを得ないかもしれない。しかしながら、国産化比率を高めることが、進出企業にとってメリットになるようなインセンティブを与えることは非常に重要である。

ASEAN域内分業への参画のためには、輸出品目の育成が必要だが、ASEAN域内での分業スキーム(BBC: Brand to Brand ComplementationおよびAICO: ASEAN Industrial Cooperationスキーム)は、ASEAN4(タイ、マレーシア、インドネシア、フィリピン)の間ではほぼできあがりつつあり、ベトナムの入る余地は少ない。分業の可能性の残された部品製造企業の誘致に関しても、他国との競争がある。しかし、この問題こそがベトナムの自動車産業にとって今一番重要な問題である。厳しい状況であることを認識し、戦略的にFDIを呼び込む必要がある。今後、政府の取りうる政策について、4段階に分けて考えてみる。

第1段階：現在すぐに取り組むべき主要な政策

- ① 長期の自動車・同部品産業育成政策を提示：メーカーが安心して設備投資できるように、長期(最低5年)政策を民間へ提示することが不可欠である。例えば、タイとイン

ドネシアの場合は、自動車産業をよく知っていて、どうしたらよいかを分かった人が長期間継続的に自動車の育成策を実施してきたことが、これまでの成功の要因であるとも言われている。これに対し、フィリピンの自動車産業が足踏み状態なのは、政権交替および一貫した自動車政策の欠如が要因となっていると思われる。

- ② 技術移転円滑化のための法的整備：技術移転の促進のためには、知的所有権の保護の強化も必要である。中国からのコピーバイクの流入が、現地調達率向上をめざす進出メーカーの投資意欲を阻害してしまっている。市場規模の比較的大きいバイク部品製造により部品メーカーの底上げを図ることが重要であり、バイクの現地調達率引き上げ努力に掉差することがないように努めるべきである。タイでは、バイク部品の製造で技術を蓄積し、自動車部品を製造するようになったメーカーも多いようである。
- ③ 投資環境の向上：投資環境を魅力的にするために、インフラ整備（特に、電気、水、道路等）が必須である。電気に関しては、料金の引き下げだけでなく、停電のない大容量電気の安定供給も重要である。ASEANの中で最も投資環境が整備されているタイを目標にして、料金設定および安定供給をすることが望ましい。外資が出やすい環境を整備し、より有利な投資インセンティブを与えることが肝要である。そのためには、外国人に対して所得税が高く設定されていたり、外国企業からの徴税に偏重しているという現状を早急に打開すべきである。
- ④ 現地企業発掘支援：国産化率を上げることは、進出企業にとっても、為替リスクを回避し、製品原価を下げるという点で利害が一致することであり、現地企業を使いたいという要望は現に存在している。しかしながら、外資にとって地場企業を探すことは非常に難しい。そこで、政府の役割としては、何処にどのような企業があるかを明らかにし、進出企業と現地企業との仲介をすることなどが考えられる。例えば、中東では工業省が地元企業の技術等も含む詳細なリストを発行したり、立派な見本市を開催したりと、非常に便利なシステムができているところもある。有望な現地企業を発掘できれば、進出企業からの技術移転も加速し、自動車産業の裾野を広げることもできる。

第2段階：中期的に必要と思われる政策（-2006年1月）

- ① AFTA一般的適用除外継続：関税55%、100%の特別消費税の95%免除の継続をすることが、国内組立産業維持には必須である。保護を継続しながら、徐々に国産化率を引き上げるようインセンティブを与えていく必要がある。自動車をAFTAのILに入れることは、事実上自動車産業育成を諦めることになってしまう可能性が高い。
- ② 自動車需要の喚起：国内市場の拡大が、自動車産業育成のために不可欠であり、インフラを整備し、自動車を保有しやすい環境を整える必要がある。
- ③ 有力部品メーカーの誘致：有力部品メーカーの誘致は、ヴィエトナム自動車産業の基盤を整備するのに欠かせない。そのためには、AICOスキームの活用が必須であり、

A I C Oが即座に利用可能な法的環境を整備し、大幅な投資インセンティブを提示して
ヴェトナムに誘致する必要がある。当面は、市場の大きいタイとの自動車部品相互補
完体制を構築することを目標にするべきである。A I C Oが使える品目はG Eから
はずし、使えない品目はG Eに入れておくといった、品目毎の使い分けが必要となる可
能性がある。

- ④ 輸出の奨励：中長期的にそれ程の拡大が期待できないヴェトナム国内市場だけを相
手にしては、競争力のある部品産業は育たない。輸出が必須であり、輸出を奨励す
るような税制優遇制度を導入する必要がある¹⁸⁵。そのためにも、輸出競争力のある部品
メーカーを誘致することが急務となっている。原料となる素材・部品に係る輸入関税の
減免、払い戻し、製品輸出に係る輸出税の廃止等の税制優遇制度が必要となる。

第3段階：A F T A（2006年1月以降）以降に必要となる政策

すべての製品についてA S E A N域内関税が5%以下になり、自由貿易圏が実現した後
には、関税および非関税措置による産業保護はできなくなる。但し、補助金に関しては、
A S E A Nでは特別な合意はないため、仮に、ヴェトナムがF D Iを増加させるため
に、補助金を使うことは可能である。関税引き下げと同時に、国内消費税を引き上げ、そ
れを原資に、輸出補助金と見なされない形での補助金を支給する必要がある。補助金が既
得権益にならないよう、透明性の確保に留意する必要がある。

第4段階：米越協定、W T O加盟以降

インフラ等の投資環境整備、技術移転促進による現地企業の育成など、政府ができるこ
とは限られてくるが、補助金の使用を含め、産業育成手段がなくなる訳ではない。発展途
上国は、W T Oの補助金規制が免除される可能性がある。

ヴェトナムは、タイやインドネシアがやってきたように、30年間程度の期間を使い、先
ずは、完成車輸入を禁止して国内組み立て産業を立ち上げ、国産化義務を課して徐々にローカ
ル・コンテンツを上げさせ、ある程度基盤ができた後で、徐々に市場を開放していくとい
うようなステップを踏むことができない。3-10倍程度のスピードで産業を育てる必要があるが、
技術蓄積が要求される資本集約型産業を短期間で育成するのは容易ではない。したがって、先
ずは2006年迄に、裾野産業を必要としないような部品産業の誘致を上述のように戦略的に投
資インセンティブ整備をすることによってできるだけ早く図り、将来的な自動車の国産化への
布石を打っておくことが肝要である。そのためには、他のA S E A N諸国、特に競争相手とな

¹⁸⁵ スケールメリットを追求するため輸出できる部品を育てるためには、他国の価格より2割安く初めにイー
ブンになる。陸上運賃、海上運賃、保険、為替リスク等があるため、海外より3割は安くないと輸出はでき
ないと言われている（現地進出企業インタビュー：2000年10月）

るインドネシアに比して、有利な投資環境を早急に準備し、部品産業のFDI誘致を図らなければならない。徐々に輸出可能な部品産業を育成し、国内の自動車組立コストを低減させていく必要がある。そうして、中長期的にASEAN域内分業への参画を果たすことが、เวียดนาม自動車産業が生き残って行くために不可欠である。自動車組立産業は、2010年の段階でも年間組立台数が6万台程度にしか達しないと見込まれ、それを11社で分けることから、当面、国際競争力を持つことはできない。保護を停止した瞬間に、組立産業は消失する可能性が高く、自動車組立をGEに残しつつ、20年程度の長期政策を持ち、徐々に国産化率を向上させ、競争力をつけていくしかないものと思われる。

ASEAN各国自動車産業比較 (2000年4月現在)

(単位:万台、%)

	タイ				マレーシア				インドネシア				フィリピン			
	'96	'97	'98	'99	'96	'97	'98	'99	'96	'97	'98	'99	'96	'97	'98	'99
組立台数	56	36	16	33	40	46	16	30	33	39	6	12	14	11	4.5	6.5
販売台数	59	36	14	22	36	40	16	28	33	39	6	9	16	14	8	7.4
乗用車割合	29	36	32	31	76	76	84	85	13	19	20	12	57*	54*	45*	38*
輸出台数	1.4	4.2	6.8	12.1	2.2	2.5	1.8	1.5	0.5	0.6	1.1	3.2	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.
輸入台数	18.3	8.2	n. a.	n. a.	7.2	4.1	1.1	1.0	9.2	12	n. a.	n. a.	2.2*	2.1*	1.1*	0.7*
メーカー数	16社(日系8社)				9社(日系8社)				15社(日系7社)				17社(日系7社)			
組立能力	104万台(稼働率32%)				56万台(同54%)				66万台(同19%)				29万台(同22%)			
自動車産業の現況(特徴)	'97通貨危機後、自動車輸出基地化。 '99-:欧米メーカー進出相次ぐ。 1tピックアップが市場の6割。				'97-:CKD/完成車の輸入関税率引上によって国民車メーカーのシェアが上昇 ('95:68%→'99:87%)				'99-:自由化政策等により日系メーカーの現地事業強化(日系メーカー・シェア95%以上)。AUV中心				'99-:Chrysler車500台のSKD輸入の特別許可、Fordに対する所得税免税措置等、不公正さが目立つ			
主な自動車・部品産業育成政策	'62-:外資優遇策によりSKD生産開始 '71-'74:CKD生産に移行;組立車種制限、25%国産化義務 '75-:部品国産化義務、完成車輸入禁止、完成車輸出の税制優遇、などによって、自動車・同部品産業を保護・育成 '78-'88:国内メーカー保護策と国産化率強化'88:1tピックアップ用エンジン国産化発表 '91-:完成車輸入解禁 '00-:部品国産化義務撤廃、CKD輸入関税率引上				'66-:完成車輸入規制、CKD部品輸入関税免税 '79-:指定部品の国産化義務 '83-:国民車メーカーの保護・育成;部品国産化、CKD輸入関税率の最初5年間免除及びその後の関税優遇(現在13%)、物品税の半額免除。 '97-:完成車/CKDの輸入関税率引上 '00-:国産化規制撤廃の延長、CEPT期限延長				'69-:国産化開始;完成車輸入禁止と指定部品の国産化義務→失敗 '93-:政策転換;完成車輸入自由化と部品国産化率に応じたCKD輸入関税減免(インセンティブ制度) '94-:外資出資規制撤廃 '96-:国民車計画;部品輸入関税及び完成車への奢侈税免除 '98:WTO違反判定により国民車計画頓挫 '99-:新自動車政策によりインセンティブ制度廃止、完成車輸入の再度自由化・関税率引下、CKD輸入関税導入				'51-:完成車輸入規制、CKD組立開始 '71-:国産化計画の始動 '87-:国産化率と外貨獲得義務等による保護・育成 '93-:規制緩和(乗用車輸入解禁、CKD関税率引下、新規参入自由化等) '98-:CKD関税引上、SKD輸入禁止、国産化義務緩和、高技術部品の現地調達義務化 '00-:国産化率と外貨獲得義務の撤廃遅延('04末)			
AFTA/WTO対策	保護の関税化 2002年1月までに全関税を0-5%以下にする				数量制限撤廃を2001年末まで遅延、 2005年1月までに全関税を0-5%以下にする				保護の関税化 2002年1月までに全関税を0-5%以下にする				数量制限撤廃を2004年末まで遅延、 2002年1月までに全関税を0-5%以下にする			
人口(万人)	6,180(1999年)				2,180(1999)				20,897(1999)				7,677(1999)			
保有率	9.5人/台				4.5人/台				41.2人/台				32.5人/台			

参考文献

- 石川滋 (1996)、『開発協力政策の理論的研究』アジア経済出版会
- ウィドヤハルトノ、ポブ、井草邦雄 (1994) 『AFTAとインドネシア経済』アジア経済出版会
- 梅津和郎、奥田孝晴、中津孝司 (1999)、『途上国の経済統合—アフトとメルコスル』日本評論社
- 浦田秀次郎、木下俊彦 (1999)、『21世紀のアジア経済—危機から復活へ』東洋経済新報社
- 大野健一 (1996)、『市場移行戦略—新経済体制の創造と日本の知的支援』有斐閣
- 大野幸一 (2000)、『経済発展と地域経済構造—地域経済学的アプローチの展望』日本貿易振興会アジア経済研究所
- 大野幸一、錦見浩司 (2000)、『開発戦略の再検討—課題と展望』日本貿易振興会アジア経済研究所
- 小寺彰 (2000)、『WTO体制の法構造』東京大学出版会
- (株) FOURIN (1999)、『1999 アジア自動車産業』(株) FOURIN
- (株) FOURIN (2000)、『2000 アセアン・台湾自動車部品産業』(株) FOURIN
- 経済企画庁調査局 (2000)、『アジア経済2000』大蔵省印刷局
- 清水一史 (1998)、『ASEAN域内経済協力の政治経済学』ミネルヴァ書房
- 鈴木峻 (1999)、『東南アジアの経済—ASEAN 4カ国を中心に見た』御茶の水書房
- 高瀬保 (1995)、『ガットとウルグアイ・ラウンド—WTOの発足』東洋経済新報社
- 通商産業省 (2000)、『通商白書総説平成12年版』大蔵省印刷局
- 通商産業省 (2000)、『通商白書各論平成12年版』大蔵省印刷局
- 通商産業省通商政策局 (2000)、『不公正貿易報告書<2000年版>WTO協定から見た主要国の貿易政策』通商産業調査会
- 中川辰洋 (1998)、『1999年ユーロ圏誕生—EU経済通貨統合の進展』東洋経済新報社
- 中津孝司 (1999)、『21世紀ヨーロッパの産業と企業経営』晃洋書房
- NAFTA研究会 (1998)、『新生するメキシコ産業—NAFTA効果の検証』日本貿易振興会
- 深沢兵吾 (2000)、『THE EURO (ザ・ユーロ)—ビジネスマンのための最新現地レポート』西田書店
- 松下満雄、清水章雄、中川淳司 (2000)、『ケースブック ガット・WTO法』有斐閣
- 丸山恵也、佐護誉、小林英夫 (1999)、『アジア経済圏と国際分業の進展』ミネルヴァ書房
- 渡辺利夫 (2000)、『国際開発学1—アジア国際協力の方位』東洋経済新報社
- Asian Development Bank (2000), "Key Indicators of Developing Asian and Pacific Countries, 1999" Oxford University Press
- Charles Oman (2000), "Development Center Studies Policy Competition for Foreign Direct

Investment" OECD

Yusuf, Shahid (1999), "Entering the 21st Century : World Development Report 1999 /
2000" Getty Center for Education

"OECD Economic Outlook, No. 66 (December 1999)" Organization for Economic (1999)

"World Economic Outlook 1999" IMF (1999)

