

#### 4. アジアにおける日系企業の進出動向とその背景

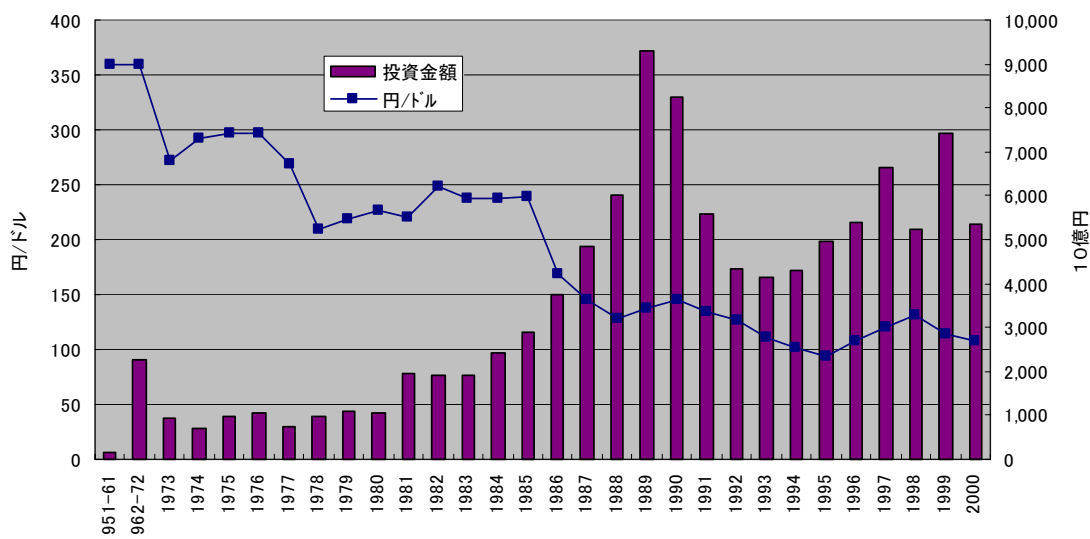
##### (1) 海外進出の諸形態の変遷 (1980年代～2000年代)

日系企業の海外進出の歴史（背景/目的、形態）についてその一般的な傾向および背景について整理を行った。企業の外部環境、内部環境（生産プロセスの変化、企業経営の変化等）要因に加え、これまでの分析も踏まえ、相手国側の政策要因の観点からも分析を行った。

##### 1) 日本の対外直接投資推移

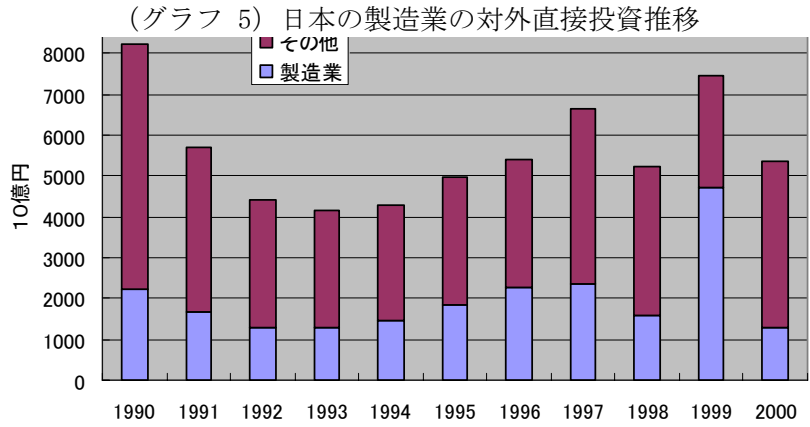
日本企業の海外進出を直接投資の面から見ると、1980年代中盤以降大きく伸びているが、1980年代後半から1990年代初めにかけてと、1990年代中盤から後半にかけて2度のピークがある。直接投資の増減は、円ドルレートの変化に対応しており、円高が日本企業の対外直接投資を増加させる構造となってきた。この構造には基本的な変化はないが、1990年代後半以降、通貨危機後の生産体制再構築のためにASEAN向けが増加したり、輸出拠点のみでなく市場ポテンシャルへの魅力から中国向けが増加したり、あるいはEU統合に伴う生産拠点の中欧シフトで欧州向けが増加したりと、円ドルレート要因以外で海外投資が変動する傾向が強まっている。

(グラフ 4) 日本の対外直接投資推移



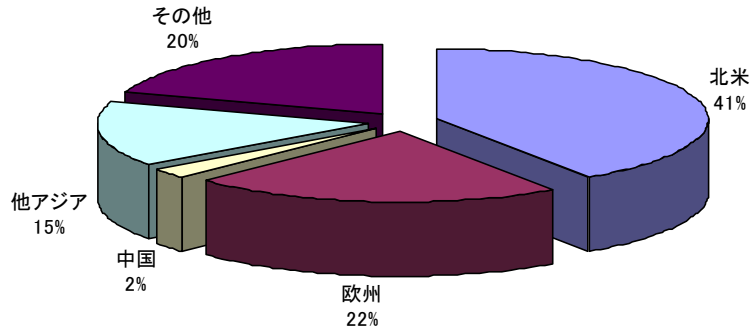
(出所) 財政金融統計月報 (財務省)

直接投資は、製造業と非製造業に分けられるが、非製造業に石油発掘等の鉱物産業が含まれており、これが突出していることもあって、全業種に占める製造業のウェイトは30%強で、必ずしも多くない。製造業の投資先として、2000年までの累積値では、北米向けが41%、欧州向けが22%で、欧米のみで60%強を占めている。アジア向けは20%弱で、中国はまだ2%前後に過ぎない。欧米向けのように、いわゆる市場立地型の生産拠点・販売拠点構築のための投資規模が大きく、アジアの輸出拠点向けの投資規模は組立生産が多いことも反映して意外に小さい。業種別では、電気電子産業（情報通信機器、家電機器、電子部品等）が28%を占めて最も大きく、輸送機械（自動車等）、一般機械（工作機械等）といった産業が14%、8%で続き、組立型産業で、全体の50%を占めている。



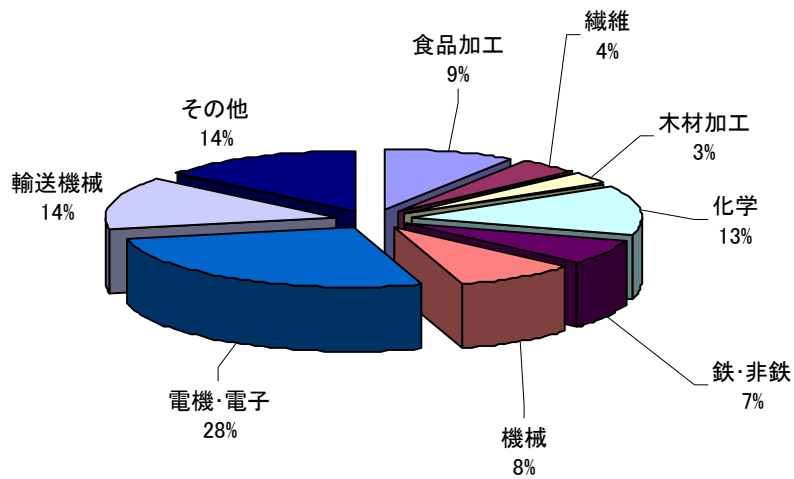
(出所) 財政金融統計月報 (財務省)

(グラフ 6) 日本の製造業の主要国別に見た対外直接投資累積 (~2000年)



(出所) 財政金融統計月報 (財務省)

(グラフ 7) 日本の製造業の主要業種別に見た対外直接投資累積 (~2000年)



(出所) 財政金融統計月報 (財務省)

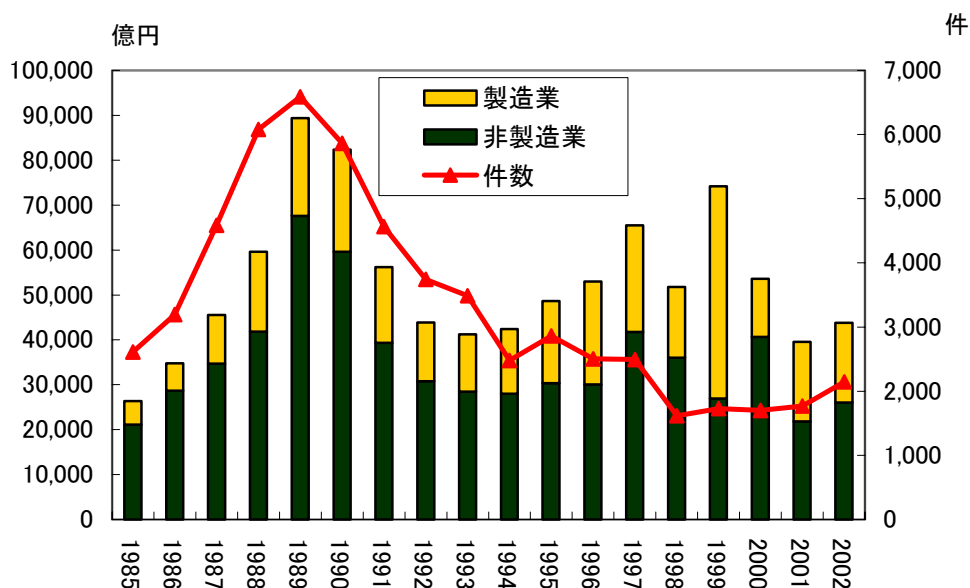
## 2) 最近の日本企業の海外進出動向<sup>6</sup>

2002年度の日本企業の対外直接投資（届出・報告ベース）は、金額（円ベース）で前年度比11%増加して4.4兆円、件数では21%増加して2,144件であった。最近では1999年度をピークに直接投資額は減少し、件数は横這いであったところから、3年ぶりの増加である。前年度比増加をみた地域は北米とアジアである。増加した業種は製造業では化学と輸送機械で全体として0.2%の増加にすぎなかったのに対して、非製造業では不動産業、漁・水産業、建設業、商業、金融・保険、サービス業と多くの分野で増加したため、増加率は19%という高い値となった。

### ① 2002年度の対外直接投資

2002度の対外直接投資額と件数は、3年ぶりに増加に転じ、2,144件、4.4兆円余に達した。この増加の一つの要因として、薄目が見え始めたといわれる日本企業の業績の好転を挙げることができる。

（グラフ 8）対外直接投資額と件数の推移



（出所）財務省ホームページ

日本企業の直接投資を欧米企業と比べる場合に製造業部門が注目される場合が多いが、1999年度の大型買収案件という特殊要因を除いて、最近、一貫して非製造業の直接投資が製造業を上回ってきた。2002年度についてみると、製造業と非製造業の割合はおよそ40：60であるが、同比率を欧米諸国の対外直接投資額（2000年）についてみると、ドイツ35：65、米国32：68、フランス10：90、英国7：93といずれも日本と比べて非製造業の割合がさらに多くなっている<sup>7</sup>。

日本は元来製造業のウェイトが高い特色を持っている。しかしながら、前述のように2002年度に増加率が高かったのは非製造業の投資である。非製造業の投資額の伸びが高かった地域は、①大洋州、②欧州、③北米、④中近東の順であり、非製造業部門の直接投資の対象地域が主に先進国であることが分かる。一方、中南米、アジア、アフリカの

<sup>6</sup> 「海外投融資」（海外投融資情報財団）新年号記事より抜粋、加筆

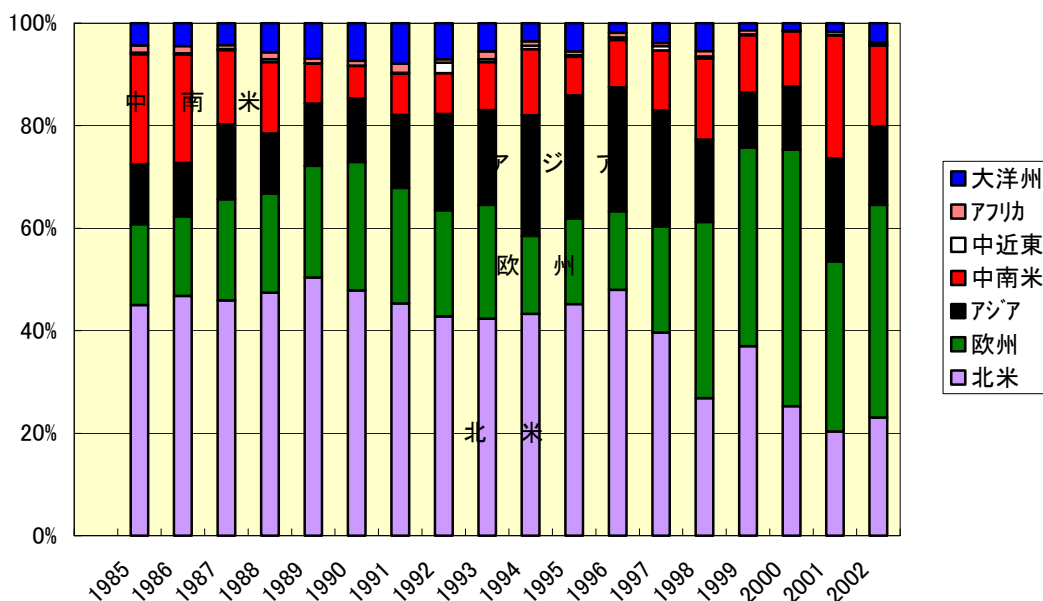
<sup>7</sup> OECD、*International Direct Investment Statistics Yearbook 1980-2000, 2001*

発展途上国に対する非製造業投資は減少した。2002年度の製造業の直接投資額は北米とアフリカで増加した以外は、欧州で微増し、中南米、大洋州、アジアでは減少した。

## ② 国別・地域投資動向

2002年度には、欧州向けのシェアが前年度の33%から41%へと大きく増加し、北米のシェアも20%から23%へと増加した。それに対して、アジアと中南米のシェアはいずれも減少した。アジアの減少は20%から15%への5%の減少、中南米については24%から16%へと8%の減少であった。

(グラフ 9) 地域別直接投資 (シェア) の推移



(出所) 財務省ホームページ

### 北米地域

北米地域 (米国とカナダ) のシェア増加は2002年度に投資額が前年度比26%増加したことによる。北米への直接投資はIT不況と同時多発テロの発生により2000年度、2001年度と2年にわたり減少していた後の回復であるが、依然として低水準ではあるものの、製造業投資が45%と大きく増加に転じたことが注目される。

北米地域への投資のほとんどは米国への投資である。米国だけを取り上げると、総投資額は24%増加の9,900億円、うち製造業が6,000億円であったので製造業への投資が全体の60%を占めたことになる。

化学品部門の大型案件は、花王による米國中堅ヘアケアメーカー、ジョン・フリーダ社の買収 (540億円)、大日本インキによる持ち株会社設立 (約7.7百万ドル) などが挙げられる。最大の投資額を集めた電機部門の投資案件は、日立製作所によるIBMのハードディスクドライブ (HDD) 事業買収 (買収金額20.5億ドルは3年間の分割払いとするため、当初の日立の出資比率は70%となる)、松下電器産業によるゲームディスク製造 (2.8百万ドル) などがあつた。輸送機械部門では、米国・カナダにおけるトヨタ自動車による新規工場建設および拡張計画 (テキサス工場建設、アラバマ州エンジン工場建設、カナダ工場生産ライン拡張)、日産自動車のミシシッピ工場への追加投資などに伴う部品メーカーの進出の他、最近の部品メーカーによる日系組立メーカー以外への販路拡張姿勢がみられる。

## 欧州地域

2002年度の欧州向け投資額は前年度比38%増の1.8兆円、件数は859件から1,157件へと34%増加し、金額、件数ともに欧州は日系企業の最大の投資相手地域であった。米国の場合とは逆に、非製造業の割合が金額では67%、件数では91%と大部分を占めた。非製造業の内訳をみると、金融・保険業が金額で68%、件数で95%を占め、製造業を含めた全業種中最大の投資対象業種となっている。このように金融・保険部門の欧州への投資が急増したことについては、2001年9月の同時多発テロの発生やイラク危機によって、米国のリスクが高まった結果、多くの資金が欧州に向かったと見られている。

欧州の製造業に対する投資の伸びは金額では0.5%であったが、件数の上では24%増加して96年度以来6年ぶりに三桁となり、100件を数えた。この製造業の投資件数の増加は、2002年末にEUの拡大が決定したことにより、新規加盟予定国に対する投資の増加があったためである。例えば、2004年5月にEU加盟を控えたポーランド、チェコ、スロバキア、ハンガリーの中欧4カ国に進出を決めた製造業の日本企業は123社を数え、3年間で倍増した。トヨタ自動車のチェコへの進出決定（2005年生産開始予定）による、自動車関連投資がその牽引役となっており、同地域で2000年から2001年にかけて設立された自動車部品企業は15社に上っている。

## アジア地域

日本企業のアジア向け直接投資は、2002年度の件数では増加したものの、金額の上からは前年比16%減少した。アジア向け投資はもともと製造業が中心であったが、2002年度にはその傾向が一段と強まり、2002年度のアジア向け直接投資額約6,800億ドル、534件の中、製造業がそれぞれ69%、72%を占め、前年度に比べて製造業の割合が3%高くなった。国別には、前年度と同じく、中国が圧倒的な投資第一位国であり、二位のシンガポールを大きく引き離して、金額、件数ともに増加を示した。

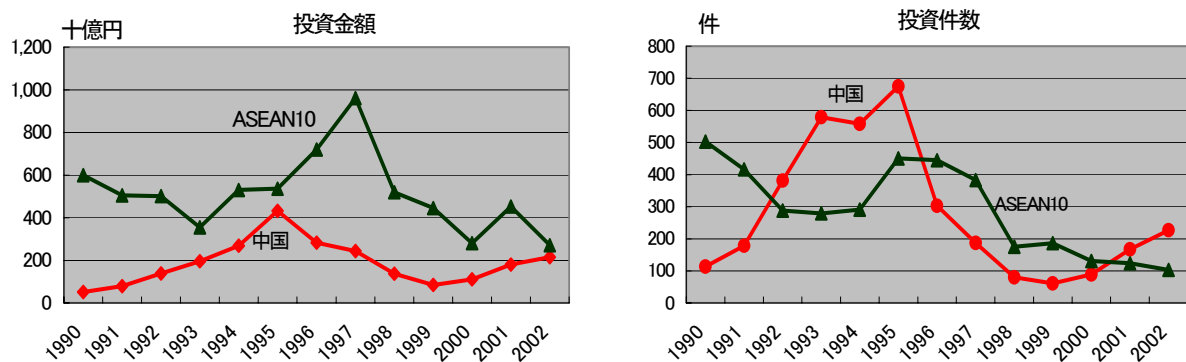
中国への生産拠点の移転は、相変わらず活発であり、件数の上では2001年度からASEAN10カ国を抜いて増加傾向を強め、金額の上でもASEANを追い上げている。一方、ASEANへの直接投資は減少しているということであるが、これは日本だけではなく、他の国の投資も同じ傾向を示しており、この傾向はしばらく続くとみられている。2002年度の中国投資、2,152億円、263件の内訳は、製造業がそれぞれ80%、86%とほとんどを占め、日本の製造業による生産拠点の中国シフトの動きが明らかである。製造業の内訳をみると、①電機が件数、金額ともにトップであり、②輸送機械、③機械、④化学、⑤鉄・非鉄と続く。

(表 15) 中・東欧諸国に対する自動車部品企業の進出状況

国名	企業名	設立年月	操業年月	本社出資	事業内容		
ハンガリー	アルパイン(株)	1998	7	1999	100	カーオーディオ	
ハンガリー	(株)エクセディ	1993	2	1993	11	80	マニュアルクラッチ
ハンガリー	スタンレー電気(株)	2001	6			80	
ハンガリー	住友電装(株)	1996	7	1996	8	22	自動車用ワイヤーハーネス
ハンガリー	大豊工業(株)	2000	4	2001	1		カーコンプレッサー用シュー
ハンガリー	(株)デンソー	1997	7				
ハンガリー	(株)デンソー	1997	7	1999	5	70	ディーゼル用噴射ポンプ、機能部品
ハンガリー	武蔵精密工業(株)	2000	2			100	
スロバキア	アラコ(株)	2000	5	2000	1	49	自動車用内装部品
スロバキア	住友電装(株)	1997	5				ワイヤーハーネス
スロバキア	矢崎総業(株)	1994	10	1994	10	89.3	自動車用ワイヤーハーネス
チェコ	(株)小糸製作所	2001	3	2002	9	100	自動車用証明機器
チェコ	シミズ工業(株)	2001	10	2003	5	100	自動車用小型樹脂射出成形部品
チェコ	昭和電工(株)	1997	8	1999	2	100	カーA/C用コンデンサー
チェコ	(株)ゼクセルヴァレオクライメートコントロー	2002	1			100	車輻空調用コンプレッサ
チェコ	(株)デンソー	2001	7	2003		100	HVAC、エバポレータ、コンデンサ、ラジエター
チェコ	(株)東海理化電機製作所	2001	10	2003	12	100	自動車用スイッチ、シートベルト、シフトレバ
チェコ	豊田合成(株)	2001	2	2002	4		ステアリングホイール、エアバッグモジュール
チェコ	トライス(株)	2001	5	2003	4	100	
チェコ	(株)ニチリン	2001	7			30	自動車用エアコンホース管体の製造
チェコ	日本化薬(株)	1997	3	1999	1	66	スクイブ、マイクロガスジェネレーター
チェコ	三菱電機(株)	2000	5	2001	8		オルタネーター、スターター他
チェコ	三菱電機(株)	2001	4	2002	12	90	電動パワーアワーステアリング用EUC1
ポーランド	カルソニックカンセイ(株)	1998	5	1998	8		自動車用ヒーター部品
ポーランド	住友電装(株)	1995	10				ワイヤーハーネス
ポーランド	住友電装(株)	2001	6				
ポーランド	(株)デンソー	2001		2001			エアコン、ヒータ、コックピットモジュール
ポーランド	(株)デンソー	1998	12	1998	12		ワイパーモータ、スタータ
ポーランド	東海ゴム工業(株)	1999	7	2000	10	67.4	自動車用防振陽ゴム、制遮音材
ルーマニア	光洋精工(株)	1998	3			91	ベアリング
ルーマニア	住友電装(株)	2000	8				ワイヤーハーネス

(出所) 日刊自動車新聞社、(社)日本自動車会議所共編『自動車年鑑ハンドブック』2003-2004年版

(グラフ 10) アジア地域への直接投資；中国とASEAN10



(出所) 日刊自動車新聞社、(社)日本自動車会議所共編『自動車年鑑ハンドブック』2003-2004年版

電機については、AV機器、家電製品、情報通信機器の多くの製品および部品について中国が世界一の集積地、生産地となっている。例えば、中国は2002年のCRT-TV（ブラウン管式テレビ）の世界生産の32%を占めたが、日本の大手家電メーカーは2003年に相次いでブラウン管テレビの国内生産からの撤退を発表、今後は中国などの海外拠点でのみ生産することを決めた<sup>8</sup>。電機に次いで中国投資の多かった輸送機械は、2002年に相次いで発表されたトヨタと日産の中国への本格的進出以外にも、既に進出しているホンダ、スズキ、三菱などの増産計画があり、すでに進出している150余りの部品メーカーに加えて、部品メーカーの進出がさらに加速するものと予想される。

2002年度末に中国を襲ったSARS騒ぎにより、中国一國集中のリスクが認識されるようになり、企業がリスク分散を図るようになった。そうした影響は2002年度の直接投資統計には表れていないが、JBICのアンケート調査結果では、その影響は軽微ではあるとしながらも「中期投資計画を見直す」という企業が11%あったという結果を得ている。

### 中南米地域

中南米向け投資については、件数は153件から186件へと22%増加しているが、金額は約1兆円から7,000億円へと27%減少した。中南米地域では、2001年末からアルゼンチンが金融・経済危機に陥り、その影響が周辺国にもおよんだため、投資環境は2002年に悪化した。にもかかわらず投資件数が増加したのは、輸送機械（0→11件）、機械（0→4件）、商業（2→7件）、金融・保険（39→47件）の各部門で投資件数が増えたためである。

輸送機械の投資の増加は、この地域における経済自由化および地域経済統合の進展に需要増加をみた自動車組立メーカーの進出とそれに伴う部品メーカーの進出が影響した。対象国の景気後退に伴い、中南米に進出した主要自動車メーカー各社は、域内ばかりでなく、同地域を同地域・国がFTAを結んでいる欧州と米国、さらには南アフリカ、中国への輸出拠点と位置付けるようになってきている。金融・保険部門の件数の増加は、この地域に多いタックス・ヘイブン（ケイマン諸島、パナマ、英領バージン諸島、バハマ）への投資による。実際、投資額の多い順番に国を並べると、ケイマン諸島は米国、英国に次ぐ第3位、パナマは第10位に位置付けられ、この2カ国は常に投資上位国として名を連ねている。

### ③ 製造業投資の動向

製造業投資の業種別動向をみると、電機と輸送機械の二つの産業が最近における日本の直接投資の2大双璧を成している。輸送機械が電機を上回るようになったのは、最近3年間のことであり、それ以前は圧倒的に電機への投資が多かった。

大手電機メーカーは、米国のITバブル崩壊とNIEsおよびそれらの企業の生産拠点となりつつある中国の追い上げなどによって業績が悪化したため、リストラを敢行してきたが、2003年9月の中間決算で3年ぶりに黒字に転じたと報じられている。リストラが効を奏し始めており、またこの間、競争力のなくなった日本国内の事業を閉鎖し、海外に移転してきたが、そうした事業再編が一巡したと推測される。そのため、2002年度の海外直接投資は前年度比1%減少のほぼ横這いで推移する一方、2003年度の国内設備投資はデジタル家電に対する需要増加を反映して23%増と増加に転じている。

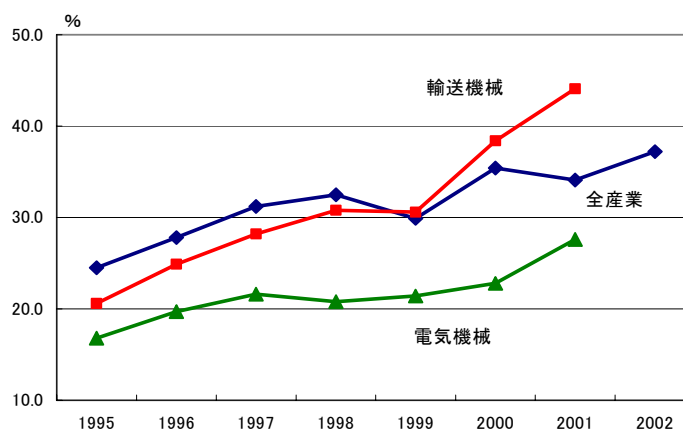
輸送機械の投資金額は前年度比10%増であり、地域別には欧州が全体の61%を占め、アジア（20%）、北米（13%）を大きく引き離している。しかし、欧州に対する投資額は前年度比11%減少したのに対して、北米、中南米、アジア、アフリカへの投資額はいずれも大幅に増加している。欧州への投資額の中には、日産自動車によるルノーへの出資比率の引上げ（13.5%→15%）が含まれている他、先にみたような新規EU加盟予定国に

<sup>8</sup> ソニーは2003年中に国内でのTV用ブラウン管の生産を取り止め、松下電器産業と東芝も2004年9月末までに同じくTVブラウン管の国内生産から撤退することを決め、国内ではプラズマ・テレビ、液晶テレビを生産することとした。

対する部品メーカーの投資が数多くある。自動車メーカーは電機メーカーと異なり、業績は好調に推移し、日本経済の牽引車となっている。その一つの理由が北米を中心とした海外での販売増加であり、2002年度に部品産業を含めた海外工場の新設、拡張投資が相次いでいる。

日本企業の海外生産比率は毎年増加を続け、経済産業省の調査によると2002年度には37%に達した。業種別の海外生産比率をみると、輸送機械が突出して高く、2001年度には44%に達している。輸送機械に次ぐのは電機であり、その値は28%である。日本企業は今後国内市場の大きな伸びが見込めないことから海外生産比率を高めていくことが予想される。この傾向は全ての業種についてみられるが、輸送機械と電気機械がその先頭を切っている。

(グラフ 11) 海外生産比率の推移



(出所) 経済産業省

## (2) 主要産業における日系企業のASEAN諸国への事業展開の現状

ASEAN諸国に進出している主要産業である5業種（①自動車、②電気電子、③機械、④化学、⑤繊維）について日系企業の進出動向および今後の方向性を概観し、その背後にある分業体制（例えば企業内生産分業体制）や事業展開戦略について、文献調査及びインタビュー調査にて整理・分析を行った。



(表 16) 日系企業によるASEAN諸国への展開の特徴

業界	ポイント
自動車	<ul style="list-style-type: none"> <li>・現地国内市場への供給を狙った、セットメーカーによるKD生産からスタートし、生産コストの低減とデリバリーの迅速化のために現地調達率を高めてきた。しかし、現地裾野産業に対するこれまでの育成成果は、タイ、マレーシア、インドネシア、フィリピンの順に差がある。</li> <li>・国内消費市場は、タイ、インドネシアでは回復から成長軌道を辿り、マレーシアも回復の兆しが見える。しかし、フィリピンの回復は遅い。</li> <li>・輸出市場は、タイの1トンピックアップ車の輸出が目覚ましい。他方、他の3カ国は、BBC/AICOのスキームの発効に伴い、部品の域内分業が形成され、相互補完型輸出がみられる。</li> </ul>
電気電子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・マレーシア中心に各国の発展段階に合わせて、多くの電気電子関連企業が進出し、中国と対峙する形で、電気電子機器や関連部品の世界市場向け輸出量産基地が形成されている。</li> <li>・中国台頭、AFTA等の影響で、アセアン内での広域生産分業化を模索しており、特に投資環境評価から現地進出企業はインドネシア、フィリピン以上にベトナムを有望視。</li> <li>・最も集積が進んでいるマレーシアではAV機器や関連部品中心の生産形態から情報通信機器/部品にシフト、この過程で特にアナログAV製品の開発機能強化が進行。</li> </ul>
機械	<ul style="list-style-type: none"> <li>・日本の機械産業で大手セットメーカー及び大手、中堅部品サプライヤーを中心として東南アジアへの展開が活発化。</li> <li>・需要地に近い場所で供給体制を構築する動きが見られ、また、工作機械業界内部では新時代の国際感覚と身につけた首脳陣、フィールド・マネージャーが育ち始め、1995年前後には国内と遜色ない生産体系を海外に構築できるようになった。</li> <li>・建設機械や農業機械は厳しい競争に対応するため、ASEANでは販売から入り、輸入組み立てを経て現地調達を推し進めながら合弁から独資等へと進んだ。</li> </ul>
化学	<ul style="list-style-type: none"> <li>・アジア市場が急成長し、石油化学プラント建設プロジェクトもアジア各国で民間主導型の新増設計画が発表され、また日本も含めた外資の各国の自給化計画への参加が増えたが、日本国内における需要停滞に伴い、日本の化学企業の財務基盤は脆弱化したため、現地資本や欧米資本との合弁による海外進出へと変わっていった。</li> <li>・プラスチック製品製造の中小企業においては、需要家であるメーカーが進出したため、1980年代終りにASEAN、1990年代前半に中国に進出している。</li> <li>・ガラス分野（板ガラスや自動車ガラス等）では、大規模投資が伴うため、海外進出は大企業に限られており、ASEAN進出の場合は国ごとに有力企業が1社程度出ている例が通常である。</li> </ul>
繊維	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ASEAN諸国への進出は、安い生産コストを求めて、川上の紡績から合繊、織物、縫製と連鎖してきた。</li> <li>・輸出中心の縫製品は、人件費の安い中国との競合が強まり、対象4カ国の輸出競争力は低下している。</li> <li>・繊維は資本集約度が高いことで、人件費上昇のインパクトは縫製に比べ小さいが、生産コストの上昇が売上増吸収できず競争力低下は否めない。</li> </ul>

(出所) JICA調査団作成

## 1) 自動車産業<sup>9</sup>

日本自動車企業のASEAN4における現地生産について、ここで整理をしておく。その際、日本とASEAN諸国、あるいはASEAN諸国間の分業体制の構築という観点から以下のように整理する。

第一に、ASEAN4も日本からの部品供給により生産を行うKD生産からスタートした。その後、国産部品を利用する努力がなされてきた。

第二に、組み立てされる自動車は自国消費分であり、完成品の輸出志向性が低い。典型的な輸入代替型生産である。

第三に、各国は高関税により完成車輸入を認めてこなかったため、諸国間で車種別棲み分けはおこらなかった。

第四に、自動車組立事業を放棄し、自動車部品専業拠点として自動車製品の国際分業にコミットしていくという国はなかった。

第五に、BBC/AICOスキームの発効により、ASEAN域内で部品相互補完型の分業が形成されてきた。

第六に、ASEAN4と中国の現地生産に関する戦略は別個に策定・展開されてきた。BBCスキーム、AICOスキームはASEAN域内の関税協定であるため、中国がこの部品相互補完型の分業へ関与する余地は小さい。

### ① 外資企業のASEAN諸国への進出の経緯（1980年代前半）

ASEAN市場の特色は、国産化を促進するために、完成車については輸入禁止、輸入数量規制の実施や禁止的高率関税が賦課され、KD車にも相当高率の輸入関税が課されてきた点にある。しかし、日本の自動車企業はASEANに対し、マーケットとしての潜在的な重要性を見出していた。1980年代のASEANの自動車市場は規模こそまだ小さいが、世界市場の中で最大の成長を遂げていた。将来のモータリゼーションを考慮して、それに柔軟に対応しうる経営戦略上の布石をうっておくことが日本の自動車企業にとって重要な課題であった。ASEANにおける自動車産業は、政府の保護・育成により支えられ発展をしてきたのであるが、貿易・投資の自由化の流れにおいては、各国政府は一刻も早く国際競争力をもつ自動車産業を育成する必要に迫られた。とはいえ、ASEAN各国の自動車市場の規模は1980年代には小さく、国際競争力をもちうるコスト・品質を実現するには各国個別の政策的努力には限界がある。そこで注目されたのが、エンジン、トランスミッションといったコンポーネント部品の生産を国際的に振り分けて、域内全体で自動車一台分の部品を作り上げるという域内部品補完体制である。それを多国籍企業が本社の意思の下で行う場合は企業内国際分業となる。

当時のASEAN自動車市場は狭隘かつ不安定であった。また多数の自動車企業が現地生産を行っていたので、一工場あたりの生産量が少なく、量産効果を発揮できなかった。その結果、各自動車企業は割高な自動車を供給し続けることになり、購入者を一部の高所得者層に限定せざるを得なかった。また早晚モータリゼーションが訪れるという見通しも立っていなかった。

こうした状況を打破するための方策として、当時、有効と目されていたのは次の2つである。第一は、販売国の所得水準に合わせて、実用性を重視した部品点数の少ない単純な商用車モデルAUV (Asian Utility Vehicle) を開発すること。第二は、部品の分業生産である。すなわち、ASEAN諸国および台湾・韓国といった国のすべてでマルチドメスティックに部品生産を丸抱えするのではなく、特定部品ごとに生産担当国を定め、そこで同地域の需要をすべてひきうけて集中生産するというアイデアである。

<sup>9</sup> 「日本の産業構造の空洞化について～空洞化克服のためにとるべき対応～」(2002年、中央大学産業空洞化班)を要約のうえ、現地調査結果で最近の状況を補足した。

## ② 日本企業の主導による国際分業の形成（1980年代後半）

こうした経緯を辿り、ASEAN諸国の自動車産業は次のような産業組織上の特徴を持つに至った。第一は、一国レベルでみた不経済である。タイ、マレーシア、インドネシア、フィリピンといったすべての国で企業が乱立する状況にある。日本企業だけでもトヨタ、日産、ホンダ、三菱、いすゞといった主要企業がそろって、提供商品のレンジを重複させながら生産・販売活動を行っている。これら企業間では、日本の国内市場と同様に車種による棲み分けが進んでいない。

第二は、企業の立場から見た不経済である。日本自動車企業はタイ、マレーシア、インドネシア、フィリピン、台湾、ベトナム、パキスタンなど複数の国に生産拠点を持っている。それらはKD生産からスタートし、現地国政府の要請により漸進的に国産化を進めてきた。その投資内容はこれらの生産拠点のすべてにおいて重複しているために非効率である。

この2つの不経済のうち、前者、すなわち国境によって閉じられた狭小な国内市場に企業が乱立する状況を、企業サイドの戦略によって改善することは事実上不可能である。むしろ第二の不経済性を改善すべく、多国籍企業としてその子会社群を見渡した上で設備の重複状況を合理化するという方向こそが日本企業にとって現実的であった。ここから三菱自工はASEAN政府に対して、ひとつの関税協定を提案したのである。

三菱自動車のASEANに対する提案は、Brand to Brand Complementation (BBC) スキームという関税同盟として1988年に実現した。このスキームの骨子は、自動車組立企業が同一企業間でスキーム加盟国から部品を調達する場合その輸入関税を50%減免する、BBCスキームにしたがって購入した部品を国産部品と見なす、という2点である。スキームはタイ、マレーシア、フィリピンの3カ国でスタートし、遅れてインドネシアも加盟した。

## ③ BBCスキームに基礎づけられた国際分業のパターン

BBCスキームは関税特典と国産化規制緩和だけのシンプルなスキームのように見える。しかしBBCスキームはこのスキーム自体がもつ限定性や各国自動車産業政策との両立の必要性から、結果的に特異な分業構造を生み出すに至った。以下、それについて3点を指摘する。

### i) 同一資本内における別アイテムの交換

このスキームの特徴はBrand to Brand Complementation Schemeというその名のとおり、優遇されるべき輸出入部品をブランド保有者との関係で決定している点にある。これにより、同一資本内における別種の自動車部品の輸出入、例えばタイ・トヨタ製のエンジンとフィリピン・トヨタ製のトランスミッションを交換するケースがスキーム適用の対象となった。

### ii) 各国別自動車国産化計画の継続と双方向的貿易連関

BBCスキームが発足し、域内向け自動車部品貿易が可能となった後も、自動車部品生産にのみ特化し、完成車組立を放棄するという選択を行った国はなかった。逆に言うと、4カ国のいずれもが、BBCスキームにのっとって輸出されてくる自動車部品の受入国になることとなった。各国は自動車国産化計画を継続したのである。これはASEAN諸国においてきわめて特殊な国際分業のパターンを決定することになった。BBCスキームに基礎づけられた日本企業の国際分業はASEANの4カ国いずれもが他の3カ国と双方向的に結びつく互酬的部品輸出入を行う。ASEAN域内自動車部品貿易がしばしば「部品相互補完体制」と呼ばれるのは、このような部品輸出入が双方向的な貿易連関になっている点と上述の別種アイテムの交換になっている点を反映してのことである。

iii) 貿易収支均衡に関する要請

BBCスキームに認定されるためには、申請者はASEAN4の2つ以上の国に生産拠点を持っていることが要件とされた。つまり2カ国間で部品の輸出入を均衡させることをねらった政策である。ASEAN側はそうすることによって域内貿易の収支アンバランスを招かないよう配慮したのである。当時のASEANにはシンガポールとブルネイも加盟していたが、BBCスキームにおいては適用除外となっている。それは自動車組立拠点を自国に持たないために2カ国間決済が不可能だったためである。なお、この2カ国間、ひいては域内自動車貿易の収支均衡についてはスキームが利用されるたびに（実際には申請時に生産計画を添付して輸出入予定金額を示す）、企業側が責任を負うことが慣例となっている。

BBCスキームに認可されるのは、完成車ブランドの保有者であったので、このような企業内分業をASEAN4において展開しうるのは自動車組立企業であった。加えて、1996年にはこの条件が外されたAICO(ASEAN Industrial Cooperation)スキーム（最大関税率5%）が発足し、部品企業も自動車部品について同様な域内貿易を行うようになった。

(表 17) 各スキームの比較

スキームの名称	BBC	AICO	AFTA
スキームの目的	部品相互補給	CEPTの前倒し実施 BBCの拡充	CEPT実施
輸入関税	関税の50%減免	0から5%	0から5%
輸入国での国産化認定	あり	あり	国産化規制の撤廃
非関税優遇措置	なし	あり	非関税措置の撤廃
対象企業	自動車メーカー	全製造業	条件なし
申請企業	2社以上	2社以上	1社
国産化率 (ASEANコンテンツ)	50%	40%	40%
地場資本比率	条件なし	ASEAN資本30%以上	条件なし
参加国の貿易バランス	必要	必要なし	必要なし
適用時期	1988年1月から1996年10月	1996年11月から2002年12月	2003年以降
対象品目	自動車部品	全製造品目	全品目

(出所)「タイ経済の歴史的概観と今日的位相」(2001年8月、中央大学企業研究所研究叢書の久保文克論文)

以上のとおり、日本企業のASEAN域内分業は、ASEAN諸国の産業組織および自動車産業政策に影響されつつ形成されてきた。

④ 競争のフェーズ変化 (1990年代以降)

1990年代に入り、外国企業は成長著しい中国への投資に熱中しはじめた。この対中投資ブームはASEAN諸国にとってはひとつの危機と映った。なぜなら、いまや中国へと雪崩を打って向かうその海外直接投資は、これまでASEAN諸国の成長エンジンでありつづけてきたからである。そのさなか、1997年夏、ASEAN諸国をアジア通貨危機が襲った。ASEAN諸国は、アジア通貨危機からの回復力を外資活用、規制緩和、競争導入に求め、またIMFも金融支援の条件として自動車および自動車部品産業の保護政策の撤廃、早期自由化を要求した。同時に、外資企業の直接投資を呼び戻すために、域内統一市場AFTA(ASEAN Free Trade Area)の早期実現が待たれている。

国内産業保護を40年来基本としてきたASEANは、いよいよ完成車に対する輸入関税の引き下げへと踏み出す。1999年以降はAICOスキームの運用緩和(1999年、2000年にはAICO登録基準が緩和された。例えば、AICOに申請する企業は、ASEAN側との合弁企業で現地側の出資が30%を超えていなければならなかった。しかし、この2年間はこの出資に関わる条件が撤廃された。さらに部品の相互補完だけでなく、最終製品の相互補完にもAICOを

活用できることとなった)によって、また2002年以降はCEPTスキームの利用によって、域内自動車貿易にかかる関税は5%以下となった。

域内分業との関係でいえば、「BBC/AICOスキーム時代」と「完成車輸入自由化時代」では分業形成の条件が大きく異なる。なぜならこれまで繰り返し述べてきたように、BBC型の分業がASEAN4において成立しえたのは、一方で域内自動車部品輸出入を促進しつつも他方で完成車の輸入については高い関税によってそれを阻害してきたという「自由化と規制」の過渡的な並列に他ならないからである。ASEAN諸国において「部品貿易は緩和」、「完成車貿易は規制」という条件が同時に成立していた時代が終わりつつあるのであるから、自動車産業の戦略が一新されることはむしろ当然である。その新しい方向とは、例えば、ASEAN4に均等的に分散投資を行う、という従来型の投資・生産計画を中止し、代わって、生産量や部品産業の集積などを勘案して大型投資をある国へ集中させ、域内の完成車需要にはそこから輸出していく、という方向である。

完成車貿易の自由化を受けて、ASEAN諸国においては得意とする車種へと生産品目を集中させる事例が現れはじめている。そうした車種別の棲み分けは、生産量を確保しスケールメリットを享受するために有効である。そのような努力を通じて、中国製品に対する関税引き下げが実施される2010年までの間に、中国製自動車との競争に対する耐性をつけ、逆に中国市場へ輸出できる競争力をつけるという目標のもと推進されている。こうした例を以下に列挙する。

まず、日系企業では、タイの主力車種である商用車（1トンピックアップトラック）の生産集約がみられる。1トンピックアップトラックは、マレーシアの主力の乗用車よりも、インドネシアの主力のAUVよりも、国際競争へ舞台を移すことが比較的容易であった。それはピックアップ・トラックの生産国が少数であったことと関係している。ピックアップ・トラックは、世界中に需要がある一方で、生産国は、米国、日本、タイぐらいしかない。さらに日本にはほとんどこの車種に対する需要がない。そこで、日本企業は1990年代後半以降、次々と日本におけるピックアップ・トラックの生産をタイへと移管してきた。すでに1995～1996年にかけて、三菱とマツダが全量をタイへ移管しており、2003年にはいすゞが、2004年にはトヨタが移管する。また、ホンダはインドネシアとフィリピンにおける乗用車「シティ」の生産を中止し、タイからの供給に切り替えている。またインドネシア製ミニバン「ストリーム」をタイへ輸出し、タイ製「アコード」をインドネシアへ輸出する。この「ストリーム」と「アコード」の相互補完のために、ホンダはAICO認可を取得している。また日産は「サニー」「セフィーロ」「セントラ」およびピックアップ・トラックをタイからインドネシアへ輸出開始した。三菱は「ランサー」をタイからインドネシアとフィリピンへ輸出する。これに伴いフィリピンでの「ランサー」の生産が中止される。

上述のとおり、BBC/AICOスキームに基礎づけられたASEAN諸国の自動車部品貿易は、ASEAN4の2カ国間で異なるアイテムを交換するという相互補完型になっている。この姿をもっとも図式的に表現するならば、相手国からなんらかのアイテムを輸入する際、自国から提供できるアイテムがなければならない。これを反映して、これらのスキームを利用することを前提に日系の自動車企業や一部の自動車部品企業は、ASEAN4に、基幹的な自動車部品を別々に分担させる計画を実施してきた。ある生産品目について担当国をどこにするかという決定には、各国が1990年代まで実施してきた国産化規制が影響している。例えば、ディーゼルエンジンは、とくにタイにおいて国産化要求の厳しかった部品である。同様に、インドネシア政府はガソリンエンジンの国産化に積極的であった。こうした経緯から、トヨタ、三菱、日産がマレーシアをステアリング関連の拠点として選択し、トヨタ、三菱、ホンダ、いすゞがフィリピンをトランスミッション関連の拠点として選択している（表 18）。このように、いくつかの完成車企業の専門工場が特定の一国に集中することによって、その国に関連部品の集積が進んでいく可能性がある。

(表 18) 日系自動車・自動車部品企業による部品の集中生産のための分担

	タイ	マレーシア	インドネシア	フィリピン	中国	ベトナム
トヨタ	車体部品、樹脂部品、ゴム部品、ランプ部品 2リットルエンジン、5リットルエンジン部品 カム粗材、ブロック粗材	マニュアルステアリング・ギア パワーステアリング・ギア サスペンションボールジョイント	5Kエンジンブロック 7Kエンジン AUV用CKD部品	AUV用プレス部品 サイドメンバー マニュアルトランスミッション 等速ジョイント 変速機ケース用アルミ粗材	5Aエンジン 等速ジョイント 鍛造粗形材	
三菱	エンジン・エンジン部品	ギア パワステ	ブレーキ プレス部品 燃料タンク	トランスミッション 軸プレス部品 ロッカーカバー マニフォールド	プレス部品	
日産	ツールセット 高圧ケーブル  プレス加工部品 インテリアトリム リアコンビネーションランプ カムシャフト ウォーターポンプ オイルポンプ ラジエーター	プレス加工部品 サポースプリングサスペンダー ステアリング・ギア	メーター	プレス加工部品 ベンチレーター  ペダルウェイト		
ホンダ	プラスチック部品	プラスチック部品 等速ジョイント	エンジン部品 オートマチックトランスミッション 無段変速機	鋳造部品 マニュアルトランスミッション		
いすゞ	ディーゼルエンジン  プレス加工部品 エンジン部品		ブレーキ部品	マニュアルトランスミッション		
デンソー	MSエバポレーター スタータ、オルタネータ  ディーゼルエンジン用コモンレール式噴射ポンプ	MFコンデンサ エンジンECU  リレー  フラッシャー A/Cアンブ	コンプレッサ スパークプラグ  ISCV  02センサー	メーター 燃料ポンプ		エアフロメータ SCVアクチュエーター ディーゼルエンジン用機能部品

(出所) 「日本自動車産業のアジア戦略国際分業パターンの特質と1998年以降の状況変化」(2003年9月、アジア経済研究所調査研究報告書の加茂紀子筆)

しかし、他方で、国産化規制が撤廃され、域内貿易が自由化の方向にある現在、部品調達の決定要因がコストや為替レート水準を利用する方向へ向かうことはありうるシナリオである。

これにより、これまでに決定されてきた均整のとれた生産分担が崩れ、例えば部品産業の集積が相対的にすすんでいるタイが、より多くの品目の生産を担うようになる可能性がある。

## 2) 電気電子産業

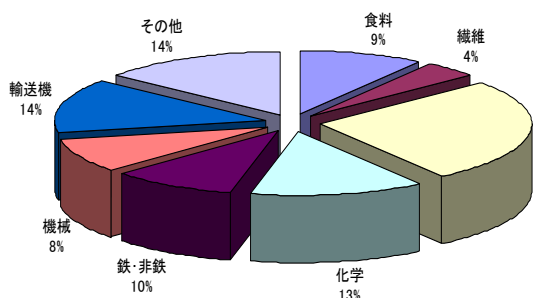
### ① 日系企業のグローバル展開

日本の製造業におけるASEAN諸国への直接投資は2000年までの累積で34.2兆円（全体の30%）、2万9,400件となり、そのうち電気電子分野は、9.1兆円（32%前後）、5,100件に達している。

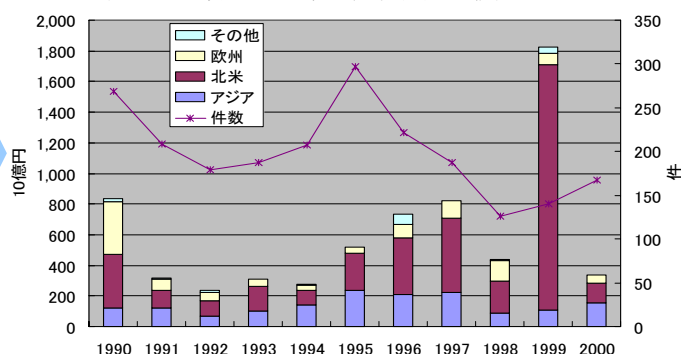
電気電子分野の海外直接投資を地域別で見ると、北米向けが累積金額で53%と最も多く、これにアジア21%、欧州14%で続いている。北米や欧州向けは貿易摩擦対応や市場立地対応が多く、製造拠点と共に販売拠点やR&D拠点のための投資等多様化し金額レベルも大きくなっている。一方、アジア向けは当初欧米市場への輸出を前提としたASEAN内で組立生産拠点を構築するための投資が大きかったが、近年は中国向けを主に進出先の国内市場に供給するための市場立地型の生産拠点投資も増加している。

(グラフ 12) 日本の電気電子分野の海外直接投資

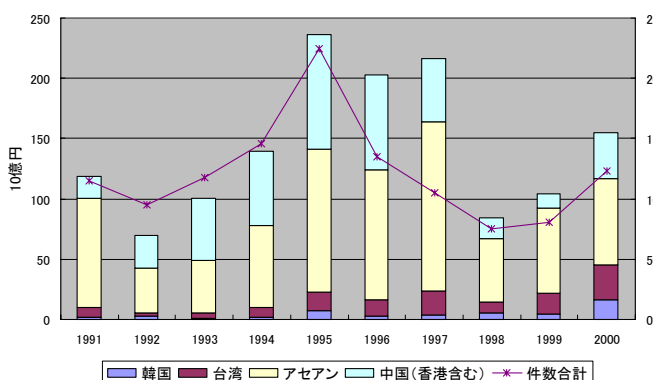
(製造業の業種別直接投資累積 合計34.2兆円)



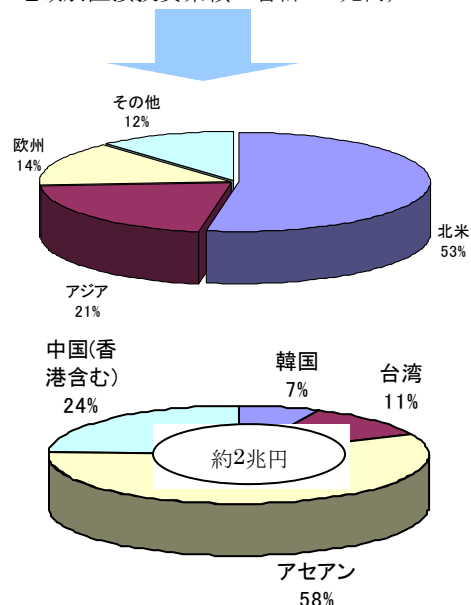
(電気電子分野の地域別直接投資推移)



(電気電子分野のアジア向け直接投資推移)



(電気電子分野の地域別直接投資累積 合計9.1兆円)



(注) 累積値は～2000年度  
(出所) 財政金融統計月報 (財務省 財務総合政策研究所)

(表 19) 日本の電気電子産業の海外進出状況

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2001/12末まで累積
生産法人進出国数	14	14	17	20	14	10	45
進出生産法人数	73	68	40	41	42	52	1331
分野別							
民生用電子機器	22	12	7	9	8	11	303
産業用電子機器	10	12	11	10	7	10	300
電子部品/デバイス	50	47	22	25	30	38	860
地域別							
アジア	54	49	29	24	32	43	942
欧州	2	8	4	6	6	5	144
北米	16	11	7	9	4	4	215
南米	1	0	0	1	0	0	21
アフリカ	0	0	0	0	0	0	2
オセアニア	0	0	0	1	0	0	7
生産法人現地従業員数(千人)							1064
海外研究・開発法人数							197
海外金融法人数							54
海外地域統括法人数							247

(注) 一法人で複数業種の生産法人があるため、分野別法人数と総数が一致しない。

(出所) 2002海外法人リスト (JEITA正会員398社に対するアンケート調査)

約2兆円に達するアジア向け投資のうちASEANが60%近くで最も多く、これに中国が24%で続く。台湾や韓国向けはそれぞれ10%前後に留まっている。ASEAN投資は当初シンガポールから始まりマレーシアやタイ、そしてインドネシア、フィリピンへと拡大し、最近ではベトナム向けも伸び始めている。ASEAN向けは1980年代中盤のプラザ合意、1990年代中盤の円高契機に拡大したが、1997年の通貨危機で大幅に落ち込んだ。その後中国との競争を意識した域内での再投資、域内分業を睨んだ投資が徐々に増加し始めている。中国向けは1990年代中盤に大幅に拡大し、やはり通貨危機後落ち込んだが、2000年代を迎え、日本企業の投資が急増しつつある。従来は華南地域に労働集約的組立拠点が数多く構築されたが、これに加えて近年は上海地域や北京地域に対して知識集約的な設備投資型拠点や中国の内需に対応する生産拠点等多様な生産拠点構築に向けた投資が活発化しつつある。

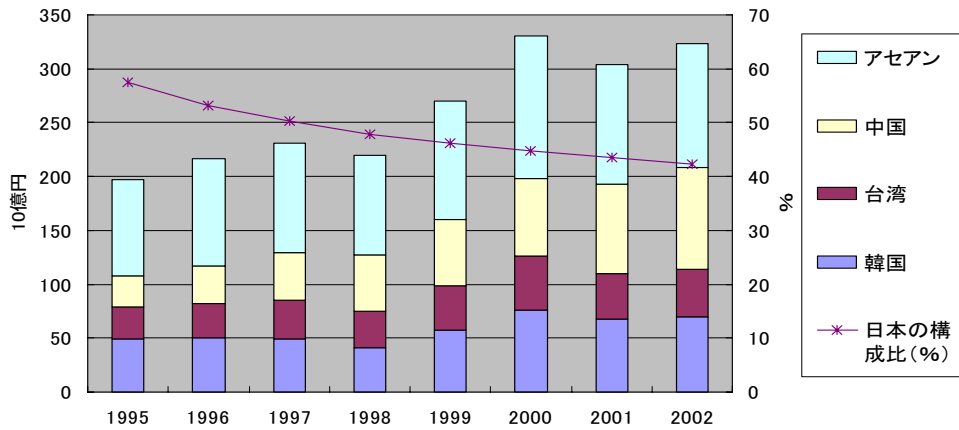
## ② アジアの電気電子産業と日系企業

日本を除くアジアの電子産業(部品含み、白物家電除く)は、2002年の生産規模で3,200億ドルと推測され、1990年代中盤以降年率7%強の成長を果たしている。1990年代後半の通貨危機、2000年代初頭のITバブル崩壊といった影響を受けながらも依然拡大基調にある。日本生産を100とした対日比較では、日本を除くアジアの電子産業は1995年の70%から2002年には140%近くに達したと推測される。これを受けて、日本を含むアジア全体の中で日本のシェアは40%前後に落ち込んでいる。

世界の電子生産に占める日本を除くアジアの割合は、1995年から2002年で10%強から15%近くまで上昇している。アジアの中でも日本企業等多くの外資企業に依存するASEANのシェアが最も大きい。韓国や台湾のシェアはほとんど変わらない中、中国のウェイトが徐々に増しており、結果的にASEANはシェアを落とす形となっている。

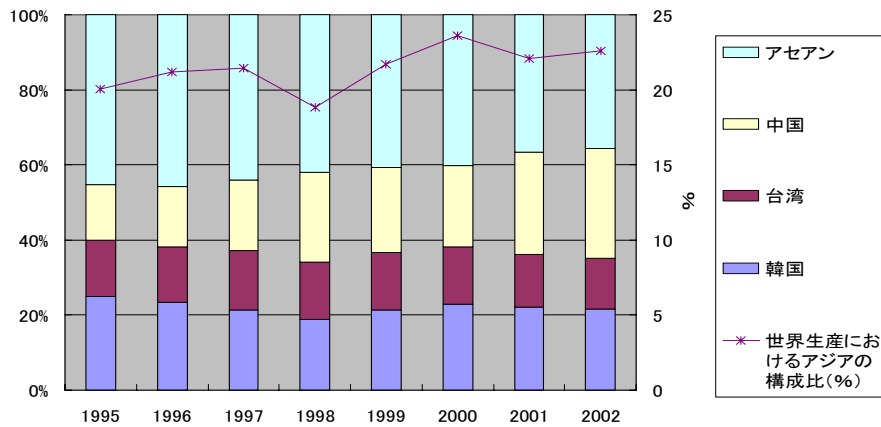


(グラフ 13) アジア各国の電気電子産業生産推移と対日規模比較



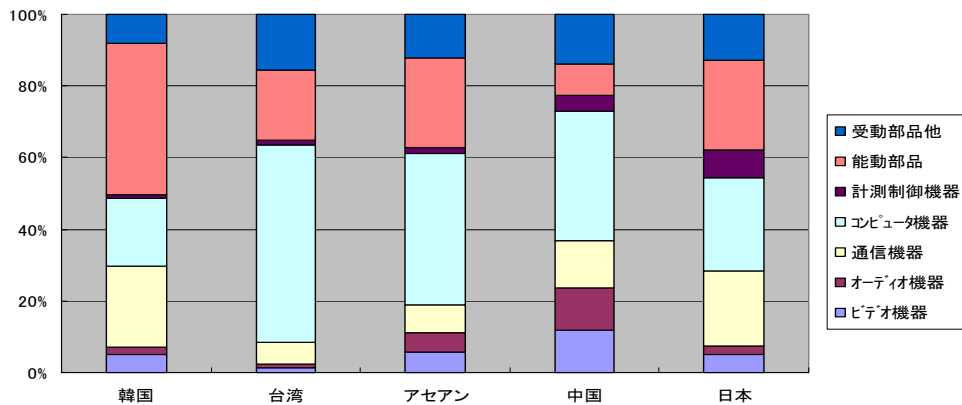
(出所) 経済産業省、Reed Research Institute等の資料を参考にNRI推計

(グラフ 14) アジアの電気電子産業生産における各国別構成比とグローバルシェア推移



(出所) 経済産業省、Reed Research Institute等の資料を参考にNRI推計

(グラフ 15) 日本とアジアの電気電子産業における分野別生産構成比比較



(出所) 経済産業省、Reed Research Institute等の資料を参考にNRI推計

アジア各国の電気電子産業は、発展段階や参画資本に応じて様々な特色を持っている。以下にその状況を日本企業の参画状況を含めてまとめる。

#### 韓国

韓国は三星、LGといった国内財閥系中心に当初テレビ等の民生用機器や部品の組立生産で出発したが、今日では金額的に半導体やLCDといった電子デバイス中心の生産構造となり、これに近年急成長した携帯電話を主力とする通信分野が続いている。国内生産が競争力を失ったテレビ等の家電製品（白物含む）や電子部品の生産拠点は、多くが中国やASEANに移管されつつある。IMF支援を経て業界は「選択と集中」を標榜する財閥経営のもとで投資対象事業を絞り込み、電子デバイス（半導体、LCD）、携帯電話等で競争力を一層強化している。

日系企業は、1970年代輸出加工区に限定して多くの部品企業が進出したが、1980年代に生産環境が悪化し、大半は撤退した。半導体、LCD等を始め様々な部品の内製化は進んだが、依然多くの部材や部品を日本企業に依存しており、日本企業にとっては製造装置も含め韓国内にはまだまだ多くの事業機会が存在する。IMF支援下で外国資本を多く受入れ、従来規制色の強かった韓国政府の外資誘致政策も大きく変化しつつあり、優遇施策と事業機会を考慮して日本企業の中には、特に部品部材関連で韓国進出を改めて検討したり、実行する企業が増えている。

#### 台湾

台湾は1990年代PCのマザーボード、ノートPC、そしてモニタ、スキャナ、デジカメ等のPC周辺機器生産で急成長し、コンピュータ機器が電気電子産業生産の60%近くを占めている。PC及び周辺機器に必要な電子部品の供給力に加えて、近年はファンドリ中心の半導体やノートPC、モニタ用のLCD生産も活発化している。台湾内の労働力不足と人件費高騰で既に中国華南地域等に部品やモニタ等の組立工場が移管されていたが、最近台湾政府の対中国投資の規制緩和を受けて、華東（上海）地域中心にノートPC、半導体、LCD等の大型投資を実施し、台湾企業の中国への生産移管が本格化しつつある。

台湾には、1970年代AV機器や関連部品の組立のため多くの日系企業が進出したが、労働コスト上昇と労働力確保難で進出企業の多くはASEANや中国に生産工程の移管を余儀なくされた。1990年代に入り、PC関連や半導体、LCD等のデバイス事業が発達することで、こうした分野に必要な原材料や部材メーカーが徐々に進出し始めている。日系が改めて台湾に進出しているのは、台湾内に留まらず台湾を通じて中国進出を狙っているためでもある。

#### ASEAN

ASEANの電気電子産業は、特に1980年代以降日本企業が輸出拠点構築のため大挙して進出したことで、高い成長を示した。当初はAV機器組立の生産拠点から始まり、これに必要な多くの部品企業が進出した。様々な部品の現地調達が可能となったことで1990年代に高成長した情報通信機器（特にHDD、FDD、CD-ROM等を始めとする周辺機器が多い）の組立工場も多数建設され、今日では電気電子機器、部品組立生産の一大集積地化している。地域的にも、シンガポールからマレーシア、タイに広がり、更にインドネシアやフィリピン、そしてベトナムへと広域化の様相を示している。

ASEANの場合、裾野産業を担う地場資本が必ずしも育っていないことに加え、中国の台頭でコスト競争力やエンジニア不足が懸念され、製品分野によっては一部中国へ移管も進みつつある。しかし、中国での生産が政治的リスク、物流リスク等課題を抱えていることも確かであり、ASEANはこれまで日本企業が中心となって投資してきた膨大な産業集積を生かし、域内で広域分業体制をとることで、十分競合できる素地を持っていると考えられる。

最近、ASEAN拠点を中国に移管する日本企業が多いとされるが、必ずしも中国がASEANに比較して競争力で優位に立てるという単純な理由だけではない。ASEANの生産拠点を移管したり、縮小しているのは、当該企業の日本国内での経営が行き詰まっている等別の理由が背景になっていることが意外に多いことにも注意する必要がある。日本企業は安易にASEANに見切りをつけるのではなく、ASEAN市場は十分中国市場に匹敵するポテンシャルを持っていることを認識し、むしろASEAN、中国間相互にメリットのある分業化を図り共に成長していく道を探り始めている。

## 中国

中国の電気電子産業は、当初華南地域が香港を中核に委託生産方式で発達し始めた。同地域には、日系を始め台湾、韓国企業も多く進出し、低労賃を活用した様々な電気電子機器や部品の輸出組立工場が集積している。大量に必要とするワーカーを、中国内陸部からの出稼ぎ労働者で数年サイクルで置き換える仕組みにより低労賃が継続できるとされ、労働集約的な組立製品や部品は強いコスト競争力を持つことになる。部材の現地調達当初ほとんど出来なかったが、産業集積の拡大と共にこうした面でも改善が進みつつある。

1990年代中盤以降、華東（上海中心）地域にも電気電子産業に関連する企業集積が生まれつつある。華南地域では労働集約的な組立企業が多く集積しているのに対して、華東の場合は、従来からの比較的高いエンジニアリング力を背景に、半導体、ノートPC等むしろ技術・資本集約的な製品分野の台湾、韓国、日本等の外資企業が多く進出している。また、北京周辺にはアカデミック環境を利用するソフト産業の企業集積が進んでいる。

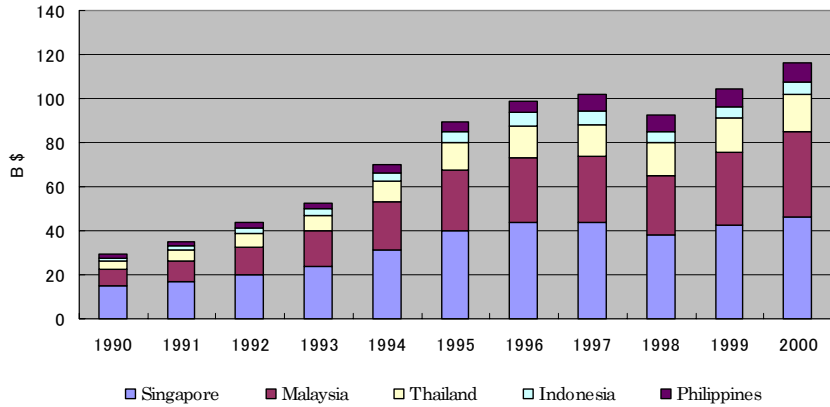
輸出産業としての外資を中心とした産業集積に加えて、日系の家電メーカーの中国市場を目指した進出も1990年代多く見られたが、これに加えてハイアール等、国営企業、郷鎮企業等から転進した中国企業も国際競争力を確保しつつある。この分野での中国企業の特徴はコア部品の多くを外部に依存しつつ、デザインと圧倒的なコスト競争力で世界市場に参入しており、家電を中心に成熟分野で価格破壊を起こしている。中国企業の中には、グローバル戦略を立て、しっかりした経営を実践している企業もあるが、多くは成熟製品の範疇で先進企業製品を模倣し、汎用部品を出来るだけ安く調達して組立、低価格で販売する企業である。

### ③ ASEANの電気電子産業動向

ASEAN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。1990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、1998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。

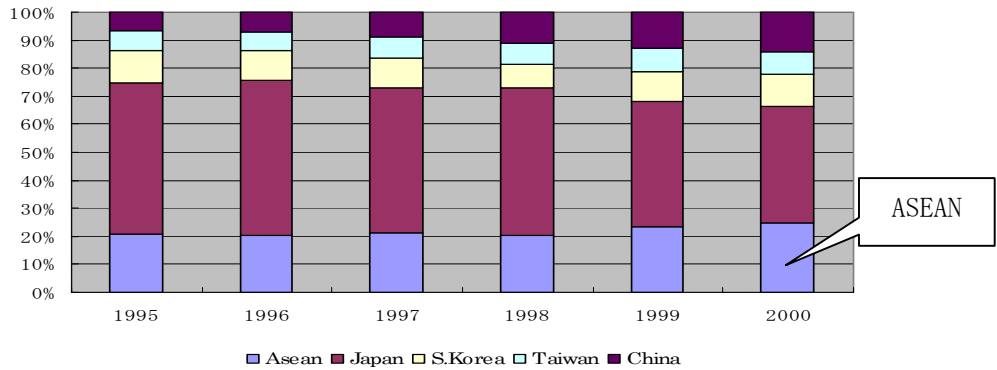
ASEANの電気電子産業は、当初、テレビやオーディオ機器等いわゆるAV関連の完成品や部品の組立、及び半導体の後工程組立を主体に発達し始めた。その後、域内の部品需要の拡大に伴い様々な部品企業の集積が進み、更に域内における部品調達の容易性を背景にAV関連製品（機器/部品）から、より付加価値の高いPC及び関連周辺製品（機器/部品）を主体とする情報通信分野の生産活動が大きなウェイトを占めるに至っている。

(グラフ 16) ASEANの電気電子産業の生産推移 (主要国別)



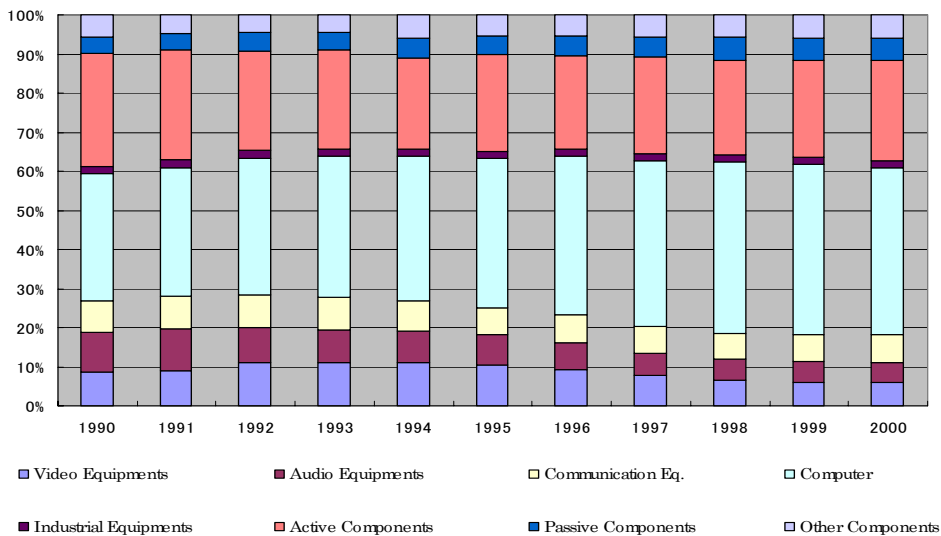
(出所) Yearbook of World Electronics Data 2000 (Reed Electronics Research)

(グラフ 17) アジアにおけるASEAN電気電子産業の位置づけ



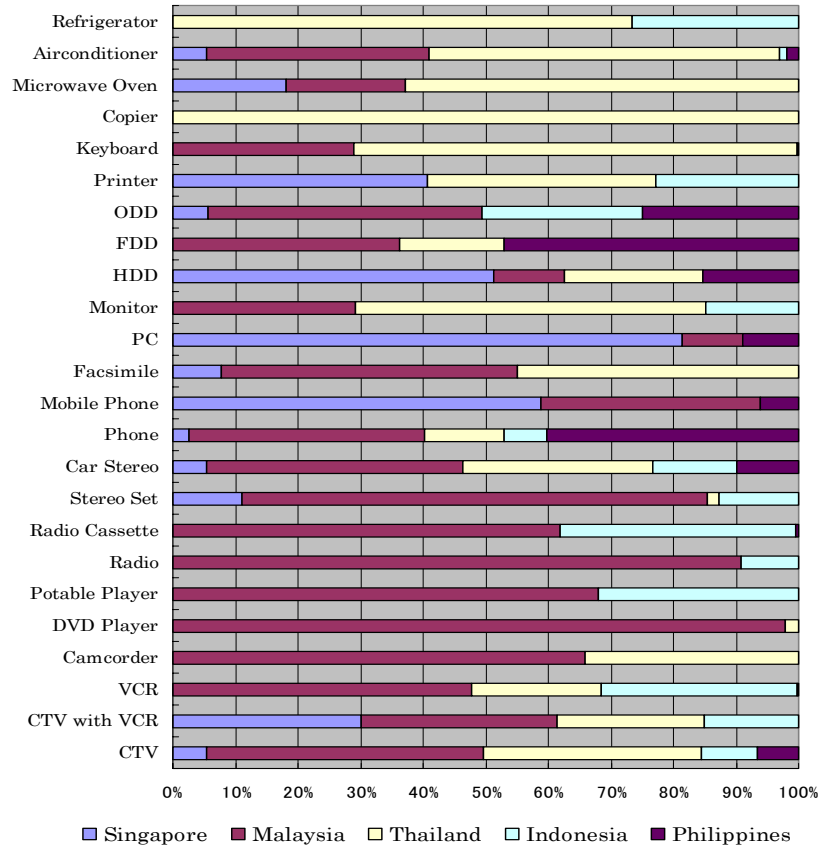
(出所) Yearbook of World Electronics Data 2000 (Reed Electronics Research)

(グラフ 18) ASEANの電気電子産業の生産推移 (分野別構成比)



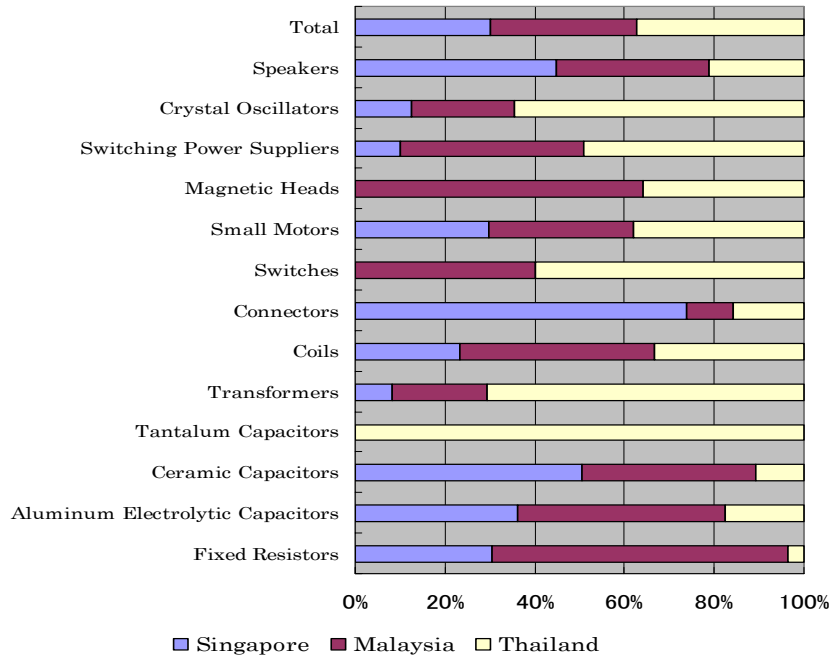
(出所) Yearbook of World Electronics Data 2000 (Reed Electronics Research)

(グラフ 19) ASEAN5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)

(グラフ 20) ASEAN3カ国の電気電子部品生産におけるシェア (1999年)



(出所) Electronics Industries Association of Japan (EIAJ)

#### ④ ASEANにおける日系企業の生産活動

ASEAN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1980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、日本企業の直接投資がASEANの電気電子産業の発展に大きく寄与している。こうした日系を主とする国際産業資本は、1997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、ASEAN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を進めている。

##### 生産品目の高付加価値化

ASEANの電気電子産業は、デスクトップPC、ノートPC、モニタ、HDD、FDD、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ーやフラットテレビ/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）、依然キー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。ASEAN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。

##### 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ペナン/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。

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実施されている。

##### 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の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、ASEAN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。

### 新たな生産基地の構築

フィリピンは、1990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1990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、市場の成長性が極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、フィリピン政府が極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。

最近では、ベトナム投資が活発化している。ソニー、松下電器、JVC、東芝といった主要な日系家電メーカーは、ベトナム国内の市場に参入する目的で、1990年代中盤にかけて国営企業とJVで進出し、カラーTV等を組立生産している。日系からやや遅れて、韓国系（三星電子、LG電子）が進出し、更に急成長した中国企業のTCLも2000年代を迎えて進出している。国内販売を目的とした輸入代替型の進出は、当初から国産化規定、部品輸入の高関税、輸出義務といった問題を突きつけられ、各社とも採算性の確保に苦戦を強いられてきた。2001年からは、更なる国内部品産業の育成を目的とした新しい部品の国産化率と輸入関税制度が始まり、各社は一段と苦しい事業展開を迫られている。

ベトナムでの冷蔵庫や洗濯機といった白物家電の生産には、三洋電機、東芝、LG電子、三星電子といった日韓企業がかかわっている。冷蔵庫や洗濯機に関して部品の国産化を進め本格生産を行い、しかも輸出も行っているのは三洋電機だけであり、他社は市場規模が思ったほど顕在化しないことに加えて、裾野産業の発達が遅れていることから、国内市場向けに絞り、必要な部品の大半を輸入に依存するKD生産に留まっている。なお、ベトナムではエアコン、電子レンジ、掃除機といった家電製品や、電機炊飯器、ポット、ガスレンジ等の厨房製品についてはまだ大手企業による本格生産は行われていない。

従来、ベトナムでは、国営や民間企業がPCの組立生産を少ロットで行い国内販売する以外に、本格的に情報機器を生産する企業は存在しなかった。しかし2000年代になってキヤノンが100億円近くを投資し、インクジェットプリンタの生産拠点をハノイ近郊のタンロン工業団地に建設した。キヤノン以外にも大型外資企業の進出が予定されている。HCMC近郊のハイテクパークにHPがやはりプリンタ（レーザとされる）の組立生産を目的に進出予定である。総投資規模は3億5,000万ドルとされ、当面5千万ドルの投資が予定され、移転元のシンガポールから、プラスチック加工等の関連部品企業の進出も予定されている。また、マイクロソフトによるゲーム機X-BOXの組立拠点の進出も噂されており、ベトナムは情報機器の量産拠点化の可能性が出てきている。つまりPC関連の周辺機器については中国への外資進出がクローズアップされているが、キヤノンを始めとして中国一極集中のリスク分散を図り、長期安定雇用の労働力や労働コスト等におけるベトナムのメリットを評価しての進出ケースが多くなり始めている。

### 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、特にマネー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。

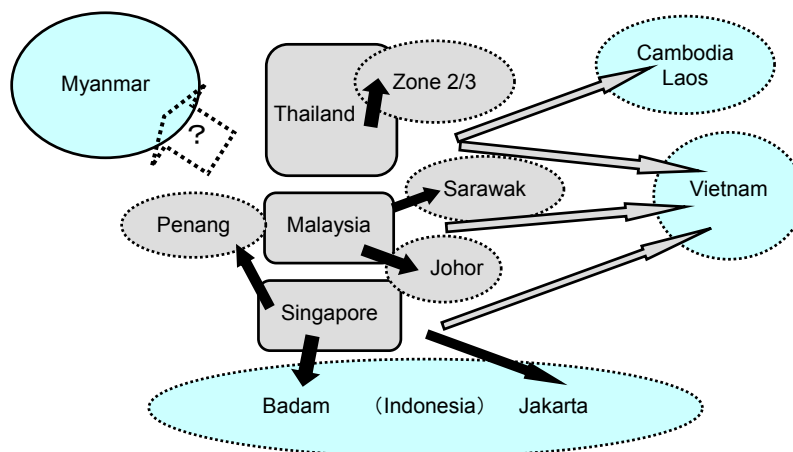
#### AFTA構想と広域分業化

ASEANでは、かねてから長年検討してきたAFTA体制に2003年1月から入り、順次域内関税及び非関税障壁を撤廃し、域内共通市場を形成する。関税撤廃の例外措置、後発国に対する猶予期間措置等、真の共通市場形成には、先発国間や先発/後発国間の利害調整が課題となっているが、実現すると5億人を超える大きな共通市場が誕生する。市場規模と共に、FDIを中心に蓄積されてきた資本/技術集積は、成長著しい中国と十分競合しうるポテンシャルを有する。しかし、シンガポール、マレーシア、タイといった先発国における既存の産業集積の一部は、既に労働力/労働コスト面で競争力を失いつつあり、中国に本格的に対抗するためには、域内後発国との広域分業化を本格的に検討すべき時期を迎えつつある。

電気電子産業を例にとると、シンガポールに進出したFDIが既に隣国マレーシア（ペナン/ジョホール）、インドネシア（バタム、ジャカルタ）、ベトナム（ホーチミン）との間で広域分業化を進めている。タイに進出したFDI企業の場合、労働力の面で国内のローカル展開がまだ十分可能であり、一部はカンボジア、ラオス、ベトナムとの広域分業化がみられる。これに対して、現在最大のFDI企業集積国であるマレーシアの場合、一部ペナン、ジョホール、サラワク等への分散はみられるが、依然KL隣接地区に1極集中の様相である。同国のFDI政策（知識集約型でより高付加価値産業のFDI誘致に注力）や労働力環境を考慮すると、今後組立加工を中心としたFDI企業はベトナムや将来的にはミャンマーへの展開を含むASEAN内広域分業化が不可避と言える。

なお、中国の台頭で多くのFDI企業がASEANから撤退し中国に移管してしまうと言った極端な議論がある。その傾向は否めないが、一方ではASEANへのこれまでの投資をベースにASEAN内でより対抗できる生産体制を構造化する動きも活発化しつつある。

(グラフ 21) 電気電子産業におけるASEAN内での広域分業化



(出所) JICA調査団作成

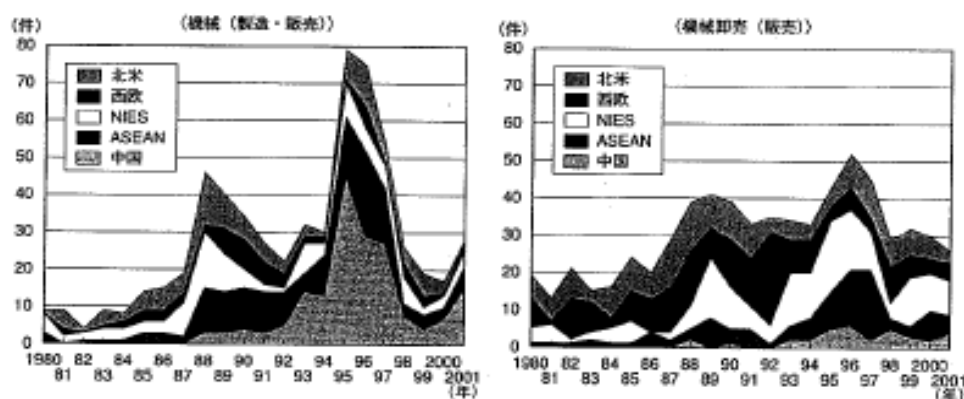


### 3) 機械産業<sup>10</sup>

機械産業は広義に用いる場合は電機や輸送機器も含むが、ここでは電機、輸送機器は別に扱われており、また、精密機械のASEAN諸国への進出に関してはデータの整備が行なわれていないので、主に一般機械を中心に述べる<sup>11</sup>。一般機械には工作機械や半導体製造装置のような製造装置的なものから軸受け（ベアリング）、超硬工具など小さなものまで様々な種類を含む。全体的には日本の一般機械産業の技術力は世界のトップレベルで、世界市場において強い競争力を持っている。たとえば、工作機械の生産額はこれまでの20年以上世界一位を維持している。

日本の一般機械メーカーの海外進出動向をみるために、東洋経済新報社のデータを時系列的にまとめると下図のとおりとなる。

(グラフ 22) 主要地域別海外進出状況



(出所) 海外投融资情報財団「日本の対外直接投資」『海外投融资2002年7月』

ASEANで機械の日系企業が増加したのは1988年及び1995年、1996年が顕著であるが、1988年と1995年は他の国にも進出が増加している。特に、1995年は中国の増加が大きく底上げをしている。ASEANでは最初のピークの1988年には製造・販売の目的の進出が多かったが、1995年から1997年は国内市場の獲得やメンテナンスを加味した販売目的が多くなっている。

このような背景にはまず、そもそも米国との間に貿易摩擦が生じ、ヨーロッパでも同様に、メーカーが現地生産に踏み切るようになり、そして1985年のプラザ合意以降、急激な円高に対応するため、日本の機械産業で大手セットメーカー及び大手、中堅部品サプライヤーを中心として東南アジアへの展開が活発化したことがある。1995年には、需要地に近い場所で供給体制を構築する動きが見られた。また、工作機械業界内部では新時代の国際感覚と身につけた首脳陣、フィールド・マネージャーが育ち始め、1995年前後には国内と遜色ない生産体系を海外に構築できるようになったこともある。

加えて、ベアリング業界では、欧米とのダンピング問題に対処するため1970年代前半から現地生産を開始したが、円高のあおりを受けて1985年以降、ASEAN展開が加速化した。建設機械や農業機械メーカーによる海外進出も工作機械と同様の背景によるが、厳しい競争に対応するため、早くから欧米企業との合弁、提携等が活発に進められた。ASEANでは販売から入り、輸入組み立てを経て現地調達を推し進めながら合弁から独資等へと進みつつある。

更に、半導体製造装置は半導体デバイスメーカーとの共同開発が必要なため日本での生産が主流であった。しかし、ASEANでも半導体製造が進展するにつれ1990年代には進出する

<sup>10</sup> 海外投融资情報財団「日本の対外直接投資」『海外投融资2002年7月』を要約のうえ補足した。

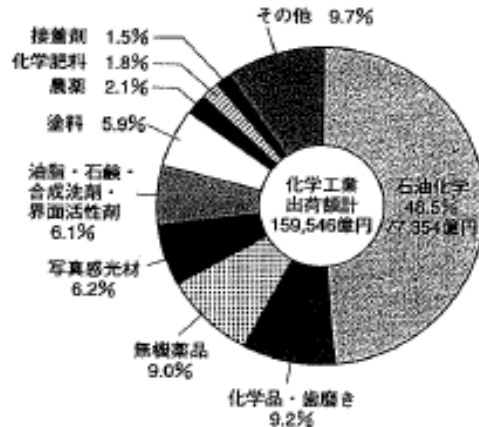
<sup>11</sup> 精密機械はデジタル化等で電気電子に近いので、ここでは一般機械で代表させる。

ようになってきた。

#### 4) 化学産業

ここでは日本の化学産業の中で大きな地位を占める石油化学を対象にする。石油化学は下図に示すように出荷額で化学産業の中で半分を占めるばかりでなく、自動車、電気電子等のユーザーへ基礎素材としてエチレンを供給する基幹産業である。

(グラフ 23) 日本の化学産業に占める石油化学産業の比率 (1999年)<sup>12</sup>



(注1) 経済産業省工業統計出荷額による。ただし、化学工業出荷額合計から化学繊維製造業及び医薬品製造業を除いた。

(注2) 石油化学の出荷額は勇氣化学工業製品製造業のうち「石油化学系基礎製品製造業」「脂肪族系中間物製造業」「環式中間物・合成染料・有機顔料製造業」「プラスチック製造業」「合成ゴム製造業」「その他の有機化学工業製品製造業」を対象とした。

(出所) 石油化学工業協会「石油化学工業の現状2001年」

日本石油化学企業のアジア展開は、1960年代後半の日本国内での公害問題の深刻化により、海外立地を模索せざるを得なくなったことから始まった。さらに、1970年代後半に発生した第一次石油ショックにより原料資源確保が必要になり、また、発展途上国の経済協力要請もあって、1970年代後半から大型石油化学建設がASEAN各国で計画され、プラントの建設が推進されることになった。その後、大型計画は第二次石油危機後の構造不況を経て一段落した。

1990年代に入るとアジア市場が急成長し、石油化学プラント建設プロジェクトもアジア各国で民間主導型の新増設計画が発表され、また日本も含めた外資の各国の自給化計画への参加が増えた。ただし、この頃になると日本国内における需要停滞に伴い、日本の化学企業の財務基盤は脆弱化したため、現地資本や欧米資本との合弁による海外進出へと変わっていった。主要プロジェクトにおける日本企業の出資状況を(表 20)に示すが、大規模なほど少ない傾向がみられる。

<sup>12</sup> 海外投融資情報財団「日本の対外直接投資」『海外投融資2002年7月』及びニッセイ基礎研「日本の化学企業のアジア戦略」1999年5月より

(表 20) 主要プロジェクトにおける日本企業出資比率別、規模別分布

国名	出資比率	累積プロジェクト規模(百万ドル)		
		～99	100～499	500～
インドネシア	20～49%	スタトマー(東洋ソーダ30%、物産20%)	アモコミツイ (三井化学45%、物産5%)	PENI(物産2.5%、住商2.5%)
	50～100%	PNR(東レ47.1%、三井化学41.6%、物産5.5%)	アサヒマス(旭硝子52.5%、商事1.5%)、バクリーダイアホイル(三菱化学88%)	バクリー化成(三菱化学57.4%)
シンガポール	20～49%			セラヤケミカルズ(三菱化学30%)
	50～100%	三井ビスフェノール(三井化学100%)	SMAG(住友化学62.5%、東亜合成21.1%、日本触媒3.8%、住友精化12.5%) 三菱化学インフォニクス(三菱化学100%) 三井フェノール(三井化学90%、物産10%)	
	50～100%	ペトロケミカルズマレーシア(出光石化51%、住商19%)	出光スチレンモノマー(出光石化70%)	
タイ	20～49%		バンコクポリエスチレン(物産5%) サイアムミツイ(三井化学50%)	
	50～100%	エターナルプラスチック(三井化学35%、物産25%)	タイプロラクタム(宇部興産3.9%、丸紅6%)	

(出所) ニッセイ基礎研「日本の化学企業のアジア戦略」1999年5月

進出のケースを見ると、シンガポール石油化学のように、資本費負担が重い操業初期に石油化学景気が上昇サイクルに入ったため、初期投資を比較的早く回収でき、大幅な資金余剰を第2期に自己資金としてまかなったケースがある。逆に、インドネシアのチャンドラ・アスリは、工事前の金融引き締めに加え、操業開始が石油化学景気のピークを過ぎた時期であったため、キャッシュフローが赤字となっているケースもある。

石油化学以外の化学分野では、たとえばプラスチック製品製造の中小企業においては、需要家であるメーカーが進出したため、1980年代終りにASEAN、1990年代前半に中国に進出している。硝子分野(板硝子や自動車硝子等)では、大規模投資が伴うため、海外進出は大企業に限られている。ASEAN進出の場合は国ごとに有力企業が1社程度出ている例が通常である。例えば、旭硝子がタイ、インドネシア、フィリピン、日本板硝子はマレーシア、ベトナムというような分布となっている。

## 5) 繊維産業

日本の繊維業界は、垂直的な企業内工程別で区切られてきたことから、企業間連携の体制が充分にないため、安い原料価格を求めて川上の紡績から順に合織、織物、アパレルと海外移転して行った。この結果、ASEANにおいて川上(原糸)だけの生産から川中(織物、ニット、染色加工、縫製)の一貫生産が形成されており、その後、小売など川下とのつながりをもつケースも多くなっている。

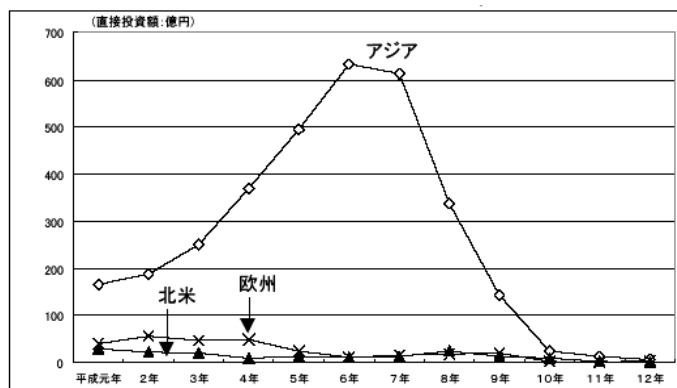
まず最初、糸を中心とする紡績業は、1955年から1969年にかけて、日本からの大量輸出を懸念した各国における関税障壁の克服や綿花など原料調達地立地を目指し、中南米、東南アジアに進出した。1965年以降には、合織糸企業の海外進出も活発化した。次に1970年から1974年にかけてのドル切り下げにより、輸出主導型成長に限界が生じるとともに、輸出先国において輸入代替工業化政策がとられたこともあり、テキスタイル企業(織物、染色加工、ニット製生地)が、輸出代替(輸出商権の維持)や新規需要開拓を目指して、ASEANに

進出した。従って、消費者立地に基づく新たな市場開拓が目的であったため、この時点では日本への持ち帰り型の逆輸入がまだほとんどなかった。

1987年以降は、労働集約的なアパレル(縫製)が、プラザ合意に端を発する円高の定着、国内の労働力不足、中国の国内改革を背景に、中国、ASEANに大量に進出した結果、日本向けの生産基地としての活用が急拡大した。すなわち、労働集約的な仕事の縫製等を労賃の安い海外で行い、完成品を日本へ逆輸入するという構図ができあがった。わが国における繊維製品、原料の輸入の合計は1975年に27億ドルであったものが28年後の2003年には250億ドルと9倍以上も膨れ上がっている。この中で特に顕著なのが縫製品の輸入量である。主要な取引相手国は現在では中国で、次いでイタリア、韓国、アメリカと続く。

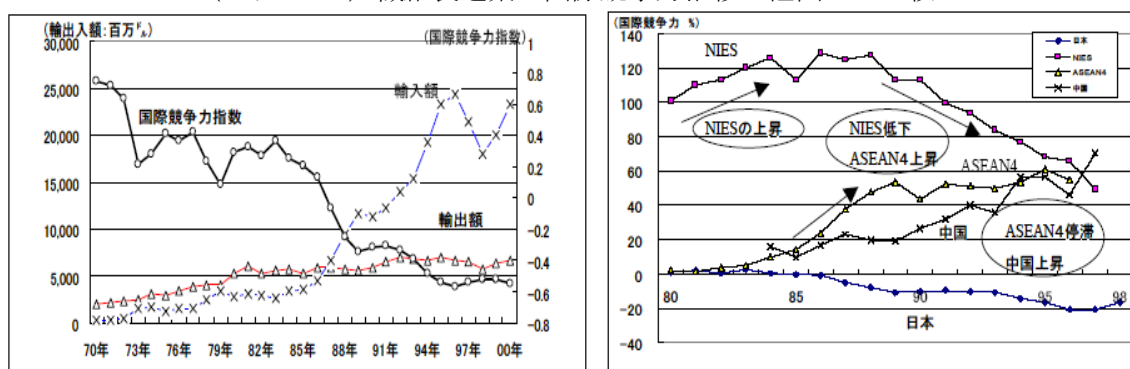
以上の経緯から、わが国繊維産業のアジア、欧州、米国に対する海外直接投資件数をみると、アジア向けが他地域を圧倒している。しかし、アジア向け直接投資は、1993年～1996年には年間300件程度の進出があったが、1997年には半数程度の落ち込み、2000年には数件程度に大幅に縮小している。この理由は、現時点の円安に伴う海外進出の一巡化による。目下、わが国繊維産業は、日本国内への縫製品輸入急増、海外への繊維製品輸出減少、ASEANにおける生産コスト増の影響で苦境に直面している。

(グラフ 24) アジア・欧州・北米の繊維品の海外直接投資件数 (1989年～2000年)



(出所:財務省 対外直接投資実績統計)「中小企業白書」(平成元年～平成12年)より作成

(グラフ 25) 繊維製造業の国際競争力推移と他国との比較



(出所) 財務省通関統計

(注) 国際競争力 = 輸入/内需 (生産 + 輸出入差)  
(出所) 通商白書2001年より抜粋

### (3) 理論的背景の整理

以下において、日本企業のアジア進出動向についてマクロ経済学観点や経営学的観点から分析を行っている調査研究を概観し、その理論的背景について整理を行った。

#### 1) マクロ的観点

- ① 一橋大学の深尾京司助教授（当時）及び一橋大学大学院生（当時）の程勲著「直接投資先国の決定要因について-わが国製造業に関する実証分析-」（1996年2月、フィナンシャル・レビュー、大蔵省財政金融研究所）

（要旨）わが国製造業の直接投資先国がどのような要因に依存して選ばれているかは、東アジア等の受入国にとっても、また日本にとっても重要な問題である。本論文では、大蔵省「対外直接投資届出実績」の業種別・年度別・相手国別届出件数をもとに、1978～1992各年における繊維、電機、一般・精密機械、及び輸送機産業向直接投資について、投資先決定式としてコンディショナル・ロジット・モデルを使って推定した。相手先国の各年における属性としては、労働コスト、GDP、カントリーリスク、人的資本（25才以上の人々の平均教育年数）、経済集積の程度、貿易障壁の指標、等の他に、操業許可条件（例えば原材料現地調達義務、出資比率制限等）も考慮した。操業許可条件については、通商産業省産業政策局国際企業課『海外事業活動基本調査』の個票データの一部にもとづき、新しい指標を作った。実証分析の主な結果は次のとおりである。

- ・分析対象とした4産業すべてにおいて、労働コスト上昇は投資にマイナスに働く。推定されたパラメータによれば、近年のNIES向け投資の減少はかなりの程度、労働コストの上昇で説明される。ある国にとって自国通貨高は、ドルで計った労働コストの上昇をもたらす対内投資を減らすように働く。しかし、自国通貨高は同時にドルで計った「GDP」や「経済集積」を増やし、集積の利益を通じて投資を増やす効果も持つ。このため、自国通貨高が対内投資に与える最終的な効果ははっきりしない。ただし、「経済集積」について既に混雑現象が起きているような国では、自国通貨高はその国への投資を減らす可能性が高い。
- ・一般・精密機械及び輸送機では投資先決定式において、経済集積の効果が逓減するとの結果を得た。香港、ベルギーなどの国では、混雑現象のために立地が阻害されていると考えられる。
- ・「安全度」（カントリーリスク）はどの産業においても投資先決定の重要な要因であった。例えば、南米諸国の「安全度」が平均してNIEs並に上がれば、日本からの投資件数が約3倍に増えるとの試算結果を得た。
- ・ある国が貿易障壁を高めると、その国の経済規模が大きいくほど、日本企業にとって貿易障壁回避のための進出による利益は大きくなり、逆に域内でも原材料が調達できるため貿易障壁による生産コストの上昇は小さくなる可能性が高い。従って、大国ほど貿易障壁が直接投資を誘発する効果は大きいと考えられる。一般・精密機械及び電機において、この仮説を示唆する結果を得た。
- ・操業許可条件一般は投資を阻害するが、中でも先進国がしばしば採用する「現地調達」や「現地人雇用」に関する規制が特に投資阻害効果が大きいことを示唆する結果を、輸送機以外の3産業について得た。
- ・「人的資本」については、繊維産業では投資にマイナスに働くとの結果を得た。これはこの産業が単純労働を求めて海外進出する傾向が強いからかもしれない。他の産業では必ずしも有意でないが、概ね「人的資本」はプラスに働くとの結果であった。

この研究は、経済学的視点として先駆的分析の1つとされ、今なお妥当性を有している。

その後、深尾京司教授（現）は、海外進出する要因・条件に関し、計量分析モデルの構築を中心とする最新の分析を行っている<sup>13</sup>。

- ② 早稲田大学の浦田秀次郎教授、慶応義塾大学の河井啓希助教授「日本の中小企業による海外直接投資の立地決定要因」（1999年5月、経済分析第158号、経済企画庁経済研究所）

（要旨）投資の決定要因には投資先国・地域の経済状況や投資企業の属性など様々な要因がある。本論文では、日本企業による対外直接投資の立地選択の決定要因として条件付きロジットモデルを用いて分析した。日本からの対外直接投資先としての重要性とデータ・アベイラビリティを考慮し、投資先の選択肢は117カ国として、繊維・一般機械・電気電子・輸送機械の4産業について分析を行った。統計分析では、被説明変数としては投資の有無を表す投資件数を用い、説明変数としては被投資国・地域の属性を表す諸変数を用いた。具体的には、為替レート・現地労働者の賃金（以上、価格競争力の変数）・GDP（市場規模）・CPI・中等教育の就学率（教育水準）・電力供給能力（インフラ）・過去における日本からの直接投資累計件数（集積の利益）・現地政府統治能力変数（政府の契約否認・土地収用の危険性・汚職・法慣習・官僚の質）を説明変数とした。本分析の主要なテーマが投資決定における大企業と中小企業の違いを検討することであることから、企業規模ダミー変数などを用いて投資決定における企業規模の影響を検証した。

分析結果からは、日本企業が直接投資の立地先を決定する場合に、現地の供給および需要要因が重要であることが明らかになった。具体的には、供給面では、低賃金労働力、整備されたインフラ、産業集積、現地政府の統治能力、需要面では大きな販売市場の存在が日本企業の直接投資の重要な決定因であった。また、安定的なマクロ経済環境も日本の直接投資を引き付けるための重要な要因であることが認められた。中小企業は直接投資を行う際に、大企業よりも、低賃金労働力の利用可能性、インフラの整備状況、産業の集積度といった現地の状況に感応的である。これは、中小企業の方が大企業よりも資金や人的資源の制約があり、かつ企業全体の生産に占める海外生産の比率が大きいためであると考えられる。中小企業の直接投資を受け入れることにより、発展途上国では企業家精神が高められ、「適正な」技術が移転されるとともに、未熟練労働者に就業機会が与えられることで所得分配の改善も促される。したがって、途上国の政策担当者は、安定的かつ好ましい企業環境を醸成することにより、外国の中小企業を誘致しなければならない。

## 2) 産業・経営的観点<sup>14</sup>

- ① アジア経済研究所の山澤逸平・平塚大祐編「日・ASEANの経済連携と競争力」（2003年3月、第二章「日・ASEANの競争力と経済連携」平塚大祐筆）

（要旨）平塚氏は、国の競争力を測る指標として、 $ICC = (\text{輸出} - \text{輸入}) / (\text{輸出} + \text{輸入})$  で定義される国際競争力指標（International Competitive Coefficient：ICC）を用いる。

<sup>13</sup> 「東アジアにおける垂直的産業内貿易と直接投資」（深尾京二他、RIETI Discussion Paper Series 03-J-009、独立行政法人経済産業研究所、2003年6月）

野田容助編『貿易指数の作成と応用—東アジア諸国・地域を中心として—』、深尾京二他「アジア諸国・地域の貿易構造と貿易に体化された生産要素」、「産業内貿易指数の算出と分析—東アジアとEUの比較—」（アジア経済研究所統計資料シリーズ、2003年3月）

<sup>14</sup> 産業経営的視点からの他の文献として、次の諸点を挙げておく。

御手洗久巳：「わが国製造業の生産改革と国際事業展開」JBIC（2003年1月）

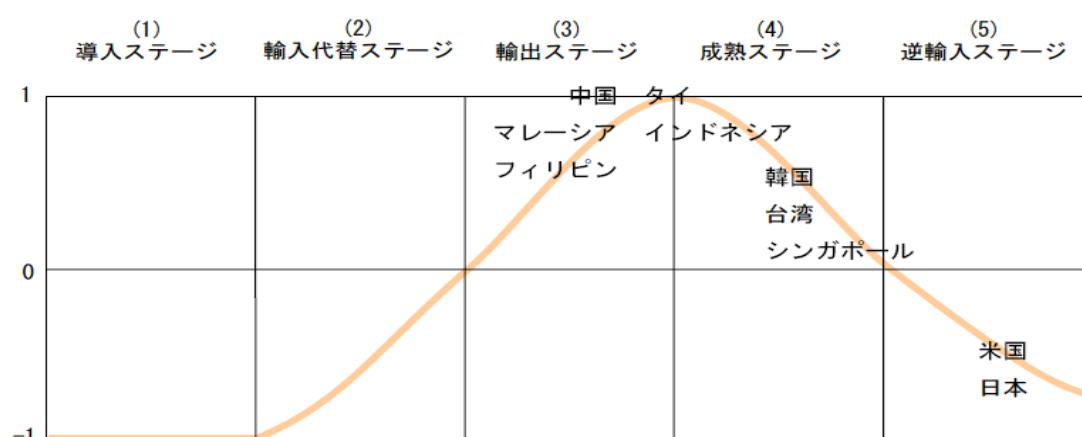
下向井邦博：「産業競争力強化に向けた知的財産の価値・活用と海外戦略」JBIC（2004年3月）

ICC指標が上昇傾向にあれば、競争力が上昇していることを示し、ICC指標が低下傾向にあれば競争力が低下していることを示している。従って、ICC指標を時系列で国際比較すれば、どの産業において、どの国が競争力を上昇させどの国が競争力を低下させているのかを観察できるし、どの国とどの国が競争関係にあり、どの国が競争に勝ち、どの国が競争に負けているか概ね理解することができる。ICC指標の大きな特徴は、ICC指標が描く軌跡そのものがプロダクトサイクルに連動したキャッチアップ・サイクルを反映している。

このキャッチアップ・プロダクトサイクルは、先発国が先頭を走り、後続国が先発国の後を追い、最後発国が後発国の後を追うという雁行形態的發展パターンを示すクラシカル・パラダイムが想定されている。しかし、資本自由化の時代には、最後発国が直接投資の流入を梃子に“輸出”ステージへとステージアップし、“輸入代替”ステージにとどまる後発国を追い越してしまうことが起こる。先発国が先頭を走り、後続国が後を追い、その後を最後発国が追う雁行形態的展開、クラシカル・パラダイムは、資本自由化時代に必ずしも成り立たなくなっている。ゆっくりとステージアップするのは、国内産業が外国技術を導入するなど次第に競争力をつけ輸出段階に達するケースである。この場合には、部品の現地調達率や部品産業の集積を伴いながら競争力が上昇する。これに対し、後発国の競争力が“輸入代替”ステージから“輸出”ステージへと急速にステージアップするのは、直接投資が大量に流入する場合である。プロダクトライフが短くなっているため、後発国において製造を行うため直接投資が行われ、この結果、競争力が急速に上昇し、短期間に“輸出”ステージへと上昇するケースが多数見られる。反対に、先発国は、直接投資の流出により、急速に競争力を低下させ“輸出”ステージから“成熟”ステージ、あるいは“逆輸入”ステージへと移行することが考えられる。

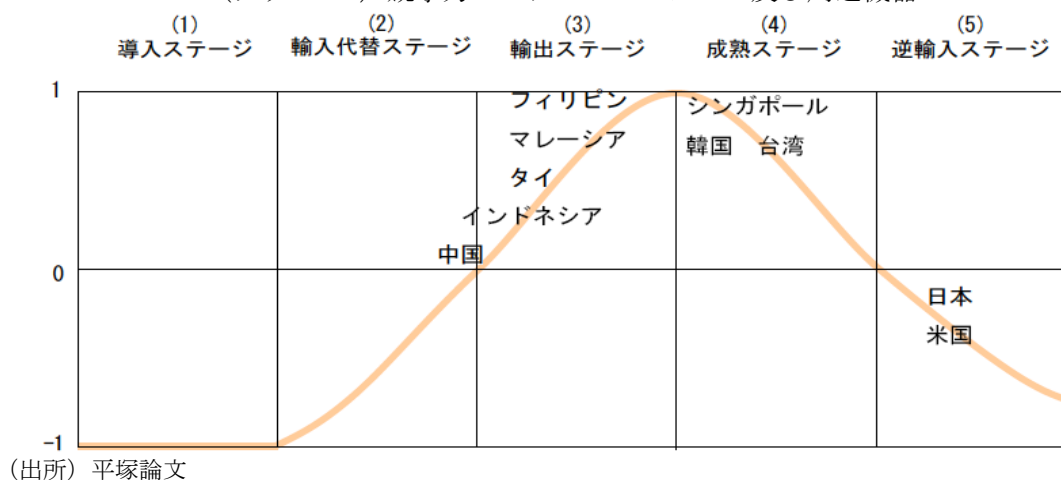
更に、平塚氏の研究グループは、こうしたキャッチアップ・プロダクトサイクルを描くICC指標を算出した。商品ごとにキャッチアップタイムの違うことを考慮して、国連国際標準貿易分類第3版（SITC-R3）に従い、貿易統計を農産物、農産加工品、鉱物、天然繊維、化学繊維、鉄鋼製品、アパレル、履物及び皮革製品、家電製品、家電部品、情報通信機器、情報通信機器部品、パソコン及び周辺機器、電子部品、オートバイ、乗用車、商用車、自動車部品など43分類の項目と代表的な商品について分析を進め、加えて、ASEAN5カ国及び中国、日本における産業の競争力を詳細に評価した。

(グラフ 26) 競争力のステージ：アパレル

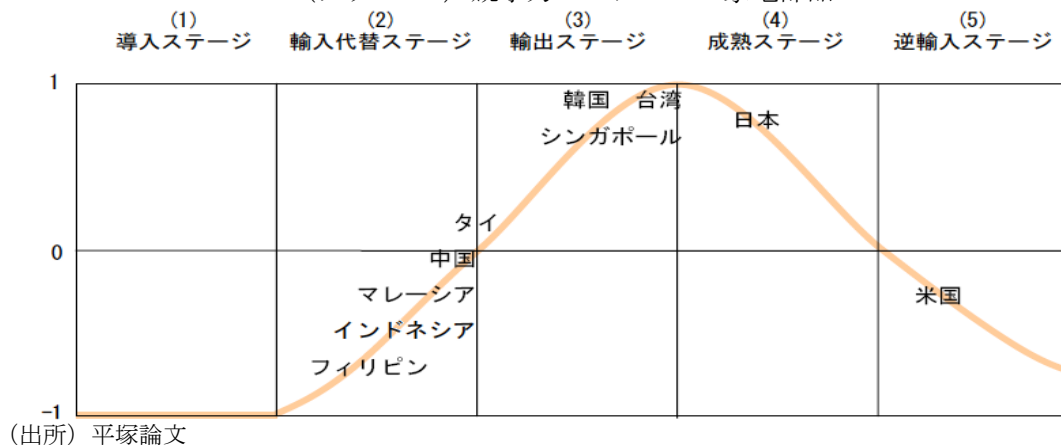


(出所) 平塚論文

(グラフ 27) 競争力のステージ：パソコン及び周辺機器



(グラフ 28) 競争力のステージ：家電部品



本論からASEAN4カ国の競争力評価について、結論部分をまとめておく。

- ・タイは、素材産業のうち化学繊維の競争力を上昇させ“輸出”ステージへの移行に成功した。家電、情報通信機器は競争力を高め“輸出”ステージを維持したほか、1990年代にパソコン及び周辺機器、精密機器が競争力を上昇させ“輸出”ステージに入った。タイの特徴は、家電部品、情報通信機器部品、電子部品、精密機器部品の部品が“輸出”ステージへと競争力を上昇させ、これら部品産業の競争力が家電、情報通信機器など組み立て最終財の競争力につながっている点である。また、オートバイ、商用車の競争力も上昇し“輸出”ステージに入っており、乗用車についても競争力を著しく上昇させており、“輸出”ステージへと近づいている。しかし、雑貨製品の競争力が低下するなど、中国やインドネシアの低賃金国との競争に失敗している産業もある。タイのアパレルは、30%の高い関税率により保護され、高い競争力を維持しているが、保護がなくなればアパレルの競争力は低下し、中国からの安い輸入品にとって代わられることが予想される。
- ・マレーシアの家電産業は、1990年代を通じて東アジアにおいて最高の競争力を維持し、情報通信機器は東アジアにおいて日本に代わって最高の競争力を示すようになった。マレーシアのパソコン及び周辺機器は1990年代のブームに乗り、競争力を上昇させ“輸出”ステージへと高めている。しかし、部品については、電子部品を除けば、マレーシアの競争力は明白な上昇を示しておらず、タイに追い越されている。マレーシアは、化学繊維、基礎化学製品、鉄鋼などの素材産業に加えて、金属加工、金型、さらには、オートバイ、商業車、乗用車、金型、金属加工、産業機械、工作機械の基幹産業の競争力が弱



い。また、1990年代には、雑貨製品（衛生製品、玩具、楽器等）の競争力が低下し、“成熟”産業になっている。

- ・インドネシアは、化学繊維、石油化学、鉄鋼などの素材産業の競争力が弱い、紡糸・織物においてASEAN4と中国グループで最大の競争力を持っている。インドネシアは、中国と同様、低賃金を生かし、雑貨製品の競争力を上昇させている。また、インドネシアは、1990年代半ばに日本、台湾、シンガポールからFDIを引きつけ、家電、事務通信機器、パソコン及び通信機器、電子部品の競争力を“輸出”ステージに上昇させた。部品の競争力も上昇している。1998年の通貨下落は、インドネシアの輸出産業の競争力を高め、家電部品、事務通信機器部品、電子部品の競争力を上昇させたと理解できる。また、インドネシアは、オートバイにおいて、競争力を強めている。
- ・フィリピンでは、家電の競争力が低下しているほか、事務通信機器の競争力は上昇し“輸出”ステージへとキャッチアップしているとはいえ、他のASEAN諸国に比べると競争力は弱い。これは、家電部品、事務通信機器部品、精密機器部品の競争力がほとんどないからである。フィリピンの競争力が強い産業はパソコン及び周辺機器であり、この産業は電子部品の強い競争力により支えられている。また、フィリピンは自動車部品の競争力が上昇し“輸出”ステージにある。雑貨製品の競争力は、1990年代に、中国、インドネシアとの競争で急速に低下させている。

## ② 原正一郎：「東アジア企業戦略を考える研究会調査報告書」経済産業省（2004年3月）

### （要旨）

日本の製造業の東アジア地域への直接投資残高は2001年末時点で中国向け2.0兆円、ASEAN向け2.3兆円であり、地理的に隣接する東アジア地域に日本企業が早くから進出し、生産拠点を構築してきた。かつては、豊富かつ低廉な労働力を背景に、日本から加工組立型の企業が多く進出し、原料は日本などから輸入し、現地で加工・製品化し、それを世界に輸出することで収益をあげる企業が多かったが、近年では、原材料・部品メーカーも東アジア地域に多数進出し、東アジアでの生産ネットワークを張り巡らせている。加えて、東アジアは、市場としての魅力が高まっており、日本企業から見れば東アジア地域への市場開拓にける熱意が増している。ASEANについては、通貨危機を契機に経済的に厳しい状況に陥ったため、市場としての魅力が減少していたが、その後、経済が急速に持ち直したこと、更に、AFTAの進展により市場の一体化が進んでいることなどから、5億人、GDP5800億ドルの市場に対する評価が高まっており、長期的には、ASEANを有望な市場としてとらえ、市場開拓を通じた収益増を考える企業が増えつつある。

わが国企業は、東アジア地域における生産拠点や販売網といった既存の資産を活用しつつ、東アジアワイドで収益確保に向けた最適生産・調達・販売を行うことを重視しており、東アジア経済圏の形成によって関税を含む様々な域内コスト・障壁を削減・撤廃することにより、欧米企業がEU、NAFTAといった地域経済圏の形成によって大きな利益を得た場合と同様に、日本企業が利益を上げることを期待する声が高まっている。特にASEANに対し日中韓を含めた東アジアでのFTAへの期待が大きくなっている。

本報告書の特色の1つは、日本企業の東アジア地域におけるビジネス戦略をまとめた点にある。例えば、以下の指摘が行われている。

- ・研究開発：日系企業は現地市場向けの仕様に合わせる目的で、開発機能を現地化する動きがある。基幹部分については日本に残しつつ、一部のみ現地化して対応する企業もある。特殊なノウハウや生産施設を必要とする場合や、技術標準が欧米にある場合などについては、まだ東アジア地域では研究開発面では重視されていない。日本企業向けアンケート結果によると、4割程度の企業が、東アジア地域において研究開発を展開又は展開を考えている。
- ・生産活動（調達・生産）：組立工程を行う自動車や、電子部品組立を行う機械製造業では、

一部基幹部品は日本から調達しているが、積極的に域内各国からの調達を行っている。例えば、ASEANではAICO（特に自動車産業が活用）やAFTAも利用され、評価されている。化学、素材、電気等で、特殊・高付加価値な部品・素材を求める企業は、要求水準に達したものが日本でしか生産できず、（多品種少量・高付加価値の場合も含め）日本からの調達が多い。これら企業では、将来的に東アジア地域で生産される部品・素材の水準が向上すれば、域内からの調達も検討する企業もある。また、内需消費市場向けの生産や日本市場向けに安価に生産することを目的とする企業では、現地調達率が100%に近いものもある。

- ・販売（輸出）：東アジア地域は、日本・内需等を中心に広く域外へ製品供給する世界的供給拠点、内需向け供給拠点、日本への供給拠点（国内生産を代替）と大きくその傾向が分かれる。輸出に関わる物流面では、ASEAN・中国間の貿易面の拡大傾向を指摘する声もあった。

本報告書では、以下のような提言が行われた。企業戦略の方向性の部分を挙げておく。

i) 東アジアワイドでの最適な事業体制（研究開発－調達－製造－販売－物流）の構築

- ・収益向上に向けた東アジアワイドの戦略の確立：東アジアでの収益を最大化するためには、各国・地域単位での戦略に加えて、東アジアワイドでのグローバルな事業再構築が非常に重要になる。
- ・原材料・部品のコスト削減による効率的サプライチェーンの構築：東アジア地域で製造を行う企業は、製品に占める原材料・部品などの材料費が占める割合が大きく、この点のコスト削減やリードタイムの短縮により収益確保に向けて最適なサプライチェーンを構築することが求められる。
- ・販売網の再構築（物流面、現地代理店、サポート体制の整備）：詳細な市場リサーチを行い、マーケットニーズに合わせた商品を柔軟・迅速に販売すること、クレーム対応やアフターサービスといったサポート体制を充実することなど、販売網の再構築も求められる。
- ・中国とASEANとのバランスを確保：豊富な人口と成長力を抱える中国にはチャンスが大きいですが、政治面や通商面でのリスクを考えた場合、東アジア地域の事業拠点は中国とASEANのバランスを確保するという視点が重要である。
- ・現地企業と本社の適切な分業体制の構築：現地企業の機能と本社の機能を明確化し、現地企業が、迅速な意志決定と本社のグローバル戦略を踏まえた経営判断に基づく事業の実施を両立できる、適切な分業体制を構築することが重要である

ii) 企業の競争力強化

- ・人材の育成・確保、最適配分：大学卒業者などの優秀なローカル人材を採用・育成・登用することが重要となる。また、中間管理職やハイレベルな技術者などをOJTや研修等を通じて育成することや、日本人スタッフを効果的に配置する等の東アジアワイドでの最適な人材配分を行うことが求められる。
- ・比較優位を持つ分野の更なる競争力強化：現場ニーズを汲み上げつつ、研究開発などを積極的に行い、競争力の比較優位を維持・拡大することが重要である。
- ・適切な技術移転と知的財産権の保護：製造業の海外展開においては、進出先国の企業への技術移転を必然的に伴うものであるが、技術移転の際には、想定した技術移転の範囲を超えた「意図せざる技術流出」の防止を図ることが必要である。また、知的財産権の権利化を進め、ロイヤリティ収入を確保するなど、知的財産を戦略的に活用していくことが重要である。
- ・社会的貢献や地域貢献などによる現地社会との積極的共存：東アジア地域の政府の経済・社会政策の中で良き企業市民として一定の社会的責任を担うとともに、現地社会とのより円滑な関係を構築すべく、日本企業が現地の社会により深く関与し、溶け込んでいくことが求められる。

## 5. ビジネス環境整備に向けたASEAN諸国側の取り組み状況

ここでは、各国のビジネス環境整備に向けた取り組み状況に関して、各国ごとの大きな取り組みの方向性について整理・分析をおこなった（（1））のち、各国ごと、各業種分野について整理・分析を行った（（2）～（6））。

（表 21）ビジネス環境整備に向けたASEAN諸国側の取り組み状況の特徴

業界	国	ポイント
自動車	タイ	・部品輸入関税の引き下げ、独資進出の許可など政府による規制緩和が続く中で、アジア通貨危機をボトムとする内需回復、品質向上による輸出増加、自動車購入層の拡大などからビジネス環境整備は極めて好調。
	マレーシア	・プロトンなどに代表される国民車セットメーカー及び関連部品メーカーを保護するために、政府は完成車及び部品輸入に対し高率な関税を設定してきた。こうした保護政策はAFTAの発効に伴い、2005年には撤廃することが大枠決定されたものの、次世代の自動車産業政策を政府が具体的に打ち出していないため大きな課題がある。
	インドネシア	・タイ同様に、部品輸入関税の引き下げ、独資進出の許可など政府による規制緩和が続く。好調な内需拡大のさなか、外資のマジョリティ取得が可能になったことから、日系部品企業は現地裾野産業の育成に注力。
	フィリピン	・裾野産業の発達が遅れている中で、政府はCEPTスケジュールに従って輸入関税を5%以下に引き下げたことや部品国産化規制を撤廃したことで、部品に対する輸入圧力が高まっている。他方で、AICOによる部品補完が活性化したことから、ワイアーハーネス、トランスミッション等の輸出はやや増加基調にある。対象4カ国の中で、フィリピンは内需が回復していない唯一の国であり、完成車の輸出競争力も弱いいため、国内のセットメーカーの事業環境は良いとはいえない。
電気電子	タイ	・1980年代中盤以降外資政策の中で輸出指向産業として優遇税制適用。通貨危機後は各種規制緩和が進み、またEEI機能強化が課題。
	マレーシア	・1980年代中盤以降、輸出指向産業として優遇税制適用。単純な組立産業から高付加価値産業への脱皮を模索し、特にSCM構築に注力。
	インドネシア	・電気電子分野に特化した産業政策や外資政策は持たない。パタム島開発の成功事例は持つが、外資誘致でマスタープラン欠落のデメリット大きい。
	フィリピン	・インドネシア同様、電気電子分野に特化の産業政策や外資政策は持たない。但し、雇用確保/人材活用の立場でIT産業振興政策に注力。
機械	タイ	・産業政策の中で、特に機械工業について特別な政策が行われているわけではないが、タイ政府の要請により日本政府は、無償資金協力により金属加工機械工業開発研究所（MIDI）を建設・整備
	マレーシア	・政府系企業が主導する「政策主導クラスター」（輸送機械、素材、機械・機器）の中に位置づけられている。
	インドネシア	・新しい工業政策全体の中では一般機械工業は特別に位置付けられているわけではないが、工業開発プログラム（中期～長期）においては農業機械が、また中小企業政策では機械及び機械部品がその他とともに重要視されており、政府支援の対象となっている。
	フィリピン	・中小企業による機械・部品裾野産業は育っていない。部品製造業も外資関連企業進出頼りの状況にある。
化学	タイ	・石油化学プラントの設置と拡大に関する規制緩和を含む競争力の改善を図る方向に踏み出している。
	マレーシア	・マレーシア政府は積極的な投資により産業強化を図っていく方針を定め、輸入関税による保護・投資インセンティブの供与等で外資誘致、投資促進のインフラづくりに努めており、石油化学産業はこの中で主要なポジションを占めている。
	インドネシア	・インドネシア政府は石油化学製品の国内市場がかなりの規模に達することから石油化学への進出を意図し、石油を輸出するだけでなく、より付加価値のある石油化学製品を生産して、国内だけでなく、輸出しようという方向である。
	フィリピン	・Philippine National Oil Co.（国営石油公社、PNOC）主導で進められているナフサクラッカー建設計画は実現に至っておらず、どの樹脂においても原料を全量輸入しているため、国際競争力に乏しく、内需依存型となっている。
繊維	タイ	・繊維・縫製産業の場合は、世界的に供給超過の中で、中国、インド、ベトナム、バングラデシュなどとの競争が高まっている。このため、対象4カ国の政府が、人件費、燃料費、電気代など生産コストの上昇に歯止めをかけられない以上、競争力の低下は否めない。政府は、高付加価値製品の開発を促進するが、比較優位を有する製品開発に充分成功していない。
	マレーシア	
	インドネシア	
	フィリピン	

（出所）JICA調査団作成

## (1) 近年におけるビジネス関連政策の改正

### (1) - 1 タイ

タイにおいて外資に対するビジネス関連政策の基本を構成してきたのが、外国人事業法と投資奨励法である。政府は下表のように数回の改正を行った。

(表 22) タイにおける通貨危機以降の外資規制緩和の動き

実施時期	主な内容
1997年11月	タイ投資委員会 (BOI) 認可の既存奨励案件について、タイ側パートナーの同意があれば、外資過半数の出資が可能となった。
1998年 5月	BOIの認可を受けなくても、奨励業種の場合は土地所有等の恩典が付与された。
1998年12月	BOIの認可の新規奨励案件について、1999年までの期限付きで外資出資比率規制を撤廃した。(その後、期限を2000年7月末までに延長された。) 既進出の外資系小売業について、BOIの認可により外資100%までの出資が可能となった。
1999年10月	改正外国人企業規制法が成立。規制業種を63業種から43業種に削減。小売・卸売業への外資参入が可能になった。施行は2000年3月に実施された。
2000年 8月	BOIの新投資奨励策により、製造業は輸出比率に関係なく、外資が100%まで出資可能になった。

(出所)「タイ概況」(2003年9月、ジェトロ・バンコク・センター)

#### ① 駐在員事務所の認可厳格化

外国投資政策が緩和する中で、駐在員事務所開設に対する規制が厳格化されている。駐在員事務所設置の目的、その内容によっては、新規のみならず更新においても厳格な審査が行われ、許可を得るのが難しいのが現状である。商務省によれば、ライセンス発行を拒否した理由の多くは、事業内容が不明確なこと、提出書類が面談時と内容に食い違いがあるなどである。従来、駐在員事務所は、比較的簡便かつ迅速に開設できたことに加え、法人税を支払う必要がない便利さがあった。しかし、駐在員事務所を通じ、事実上の営業行為の潜脱的に行うことが散見されたため、タイ当局は規制に乗り出した。

#### ② ゾーン制の見直し

2002年9月に、過去10年間にわたり投資政策の根幹をなしてきたゾーン制が見直された。ゾーン制は地方振興と環境対策を目的に、業種ごとに立地可能なゾーンを規定し、各ゾーンごとに法人税免税などインセンティブを設置し、地方への投資、移転を促進したものである。今回の見直しにより、企業はサプライヤーに近接した場所、輸送に便利な場所など立地場所を、一部業種を除き自由に選べるようになった。立地がなお制限される一部業種とは、以下の通りである。

- i) 環境保護の観点から4業種 (皮革、染色、リサイクル、シアンを用いた熱処理) は、工業団地またはBOIから奨励を受けた地域に立地が制限される。
- ii) 2業種 (自動車部品修理、電気電子製品修理) は、輸出加工区に立地が制限される。
- iii) 産業用土地開発事業と保税倉庫事業に関しては、バンコク及びサムットプラカーン県では事業を行うことができなくなった。

#### ③ 出資比率の見直し

BOIでは、輸出50%以上の場合は外資マジョリティを認め、輸出80%以上の場合は100%外資を認め、その他にBOIが無条件に、つまり、輸出比率、立地に関係なく外資100%を認めている業種として、金型、鋳造、鍛造など、いわゆるサポーティング・インダストリーで、全部で19業種がある。次に、BOIの投資奨励業種で、農業など第一次産業とサービス産業は外資49%という原則があったが、ソフトウェア事業は無条件で100%外資が

認められ、ロジスティックス（近代的貨物集積）事業は国際的に事業を展開する場合または遠隔地に立地する場合は100%外資が認められている。2000年8月の投資奨励改正法では、製造業の場合は、ゾーン、輸出比率に関係なく100%外資が認められるようになった。つまり輸出義務を廃止したのである。ただ、農水産業、鉱業、更に、サービス業で外国人事業法別表指定のものについてはタイ資本マジョリティの原則を残したままとなっている。以上のほかに、アジア通貨危機では外資系、タイ系を問わず大きな為替差損を被ったほか、自動車など設備稼働率が極端に下がったケースが多く出たが、増資で損失を埋めようとしても、タイ側に資力がなくなってタイ側が増資に応じられないという事態が多発した。これに対しては、本来合弁が要求されている場合でも、日本側だけで増資して、出資比率が逆転することになっても、出資比率の原則は適用しないという措置が取られている。

タイにおいて外資に対するビジネス関連政策は、上記のように規制緩和の方向に動いており、これに対して地場産業からは外資への優遇し過ぎるとの声があがっている。磐谷日本人商工会所のタイ国経済概況（2002/2003年版）によれば、次のような指摘がある。

i) 日系の中小自動車部品企業のタイ進出の増加に対し、地場企業は「日系自動車メーカーが日本から部品企業を呼び寄せ、それら企業に優先的に発注するなど地場企業を対等に取り扱いしていない。」との不満をつのらせている。

ii) 最近、外資100%で進出する企業がほとんどであり、地場企業に技術移転などの機会が少なくなってきたことも不満の要因の1つとなっている。

今後、タイは外資企業と地場企業に対するビジネス関連政策をうまくバランスをとりながら、産業競争力を伸ばしていくことが課題とされる。

## (1) - 2 マレーシア

### ① ビジネス関連法改正の概要

マレーシア政府は、2003年春先以降、直接投資の呼び戻しを狙って投資環境の改善への取組を強めている。まず5月21日に発表された総合経済政策のなかに、サービス業への外資出資比率の上限引き上げや投資優遇策などが盛り込まれた。また6月17日には、製造業への直接投資について、輸出比率に関係なく外国資本100%の投資が認められることになった。これは、通貨危機の影響を受けて直接投資が急減していた1998年7月に、2003年末までの時限措置として認められていた規制緩和策を無期限に延長したものである。また、これまで時限措置の対象外とされてきた特定7業種について、全面的に外資に開放されることになった。さらに6月23日には、外国人雇用規制が緩和され、外国人エグゼクティブの雇用枠が拡大された。

### ② ビジネス関連法の背景

直接投資に関する規制緩和や優遇策が短期間のうちに相次いで発表された背景には、投資低迷に歯止めがかからないことに対するマレーシア政府の強い危機感がある。認可ベースでみた製造業部門への外国直接投資は、2000年以降減少が続いている。2001年に前年比4.6%減となった後、2002年には同38.8%と急減した。2002年の認可額は30.5億ドルと、ピークであった96年の2分の1以下の水準である。2003年に入ってから低迷が続いており、1~6月期の認可額は10.3億ドルと2002年通年の約3分の1の水準にとどまった。通年の認可額は2002年の実績を割り込む公算が大きい。

直接投資の低迷は短期的な設備投資や輸出への影響に加えて、中長期的に産業構造の高度化を遅らせ、経済発展に影響を及ぼす恐れがある。同国は2020年までに先進国入りすることを目指す「ビジョン2020」構想を掲げ、現在の組み立て産業を中心とする産業構造を高付加価値の知識集約型産業を中心としたものへ移行させようとしている。その

ためにも直接投資を通じて、先進諸国から資金、技術、経営技術などを導入することが不可欠である。

直接投資の低迷は、同国に進出している外資企業にも深刻に受取められている。とくに2002年半ばから2003年初にかけて、マレーシアへの新規投資が低迷するなかマレーシアから中国への生産移管の動きが広がった際には、同国国内の製造業の基盤が弱体化するのではないかとの懸念が高まった。マレーシア日本人商工会議所、マレーシア米国商工会議所、在マレーシア台湾投資協会、マレーシア製造業者連盟などは事態を深刻に受け取り、2003年4月、直接投資の呼び戻しを狙って、政府に対して、製造業での外資規制緩和措置の期限延長、規制緩和対象業種の拡大、非製造業投資への窓口機関の設置、外国投資委員会（FIC）の機能見直しなどを要望した。このようなことから、今回の一連の規制緩和は、政府が真剣に対応したものとして歓迎されている。

### ③ 出資比率の変更

出資比率の変更は、全ての製造業において、ローカル資本、外国資本の区別なく資本構成を自由にするものである。すなわち、(i) 外国投資は、原則として外資30%、非ブミプトラ資本40%、ブミプトラ資本30%と出資比率規制が設定されていたが、ガイドライン見直しによりブミプトラ資本30%を除き、最高70%まで外資出資が認められる。(ii) 中小企業の投資活動を支援するため、中央銀行は、中小企業基金に6億リンギ、ベンチャー基金に4億リンギの合計10億リンギを拠出する。零細企業向け融資機関として新たに3金融機関（Bank Pertanian Malaysia (BPM), Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM), Bank Simpanan Nasional (BSN)）が加わり、再編のほか新たに5億リンギの資金枠が設定されたのと同時に、零細企業向け融資制度（MicroCredit Scheme）に基く貸し出し融資金利を4%へ引き下げ、更に融資条件を緩和するなど零細企業への支援策を充実した。また、中小企業に限定して、パイオニア資格（奨励産業優遇資格）取得企業に対する5年間の法人所得税免除額を従来の70%から100%へ引き上げること、また所得税免除を受ける条件であるマレーシア資本の要件を従来の70%から60%へ引下げなどの措置を盛り込んだ。

### ④ 税制奨励策の改善

国際競争力を強化するため既存の税制奨励策の改善など企業活動支援策についても発表された。

i) プレ・パッケージ制度（ハイテク、資本集約型産業向け投資が対象）に基くパイオニア資格（研究開発企業は、現在5年間の100%所得税免除又は10年以内に生じた資本支出に対する100%投資税控除を供与）を有する企業の法人所得税控除期間を、利益計上をした年から10年間を15年間に延長し、また同制度に基く投資税額控除期間を5年から10年間に延長する。

ii) 研究開発活動を奨励するため二重控除奨励策があるが、現行制度では、パイオニア資格期間中に生じた研究開発支出を累積し、かつ、パイオニア資格期間後の所得と相殺する目的で損金繰り延べを認められず、また、当該控除は国内における支出のみが認められた。今回、研究開発活動を優遇強化するため、パイオニア資格期間中の研究開発支出を合算し、パイオニア資格期間の終了後に損金繰り延べすることが認められ、又海外でのマレーシア人スタッフの研修経費なども二重控除の対象とされた。更に、研究開発企業のパイオニア資格期間が終了した企業に対して、5年間の法人所得税免除又は10年間の投資税額控除の延長を認めた。

iii) 2003年会計年度以前（2002年9月以前）に経営統括本部（OHQ）として設立された企業は5年間について所得税率10%の対象となり、2003年会計年度以降に設立された新規OHQは10年間について100%所得税免除が与えられているが、税制上の扱いにおける平等を確保するため、既存OHQについても100%所得税免除を5年から10年間に延長される。

⑤ 行政事務の効率化対策

i) マレーシア工業開発庁 (MIDA) は、製造分野の投資を促進する一環としてプロジェクト運営まで必要とする全ての投資手続きを支援する専任スタッフを設けるほか、2003年10月までに国内の港湾及び空港での行政手続を電子化し、2004年4月までに各種手続きのペーパーレス化を実現するとしている。

⑥ 製造業投資の外資出資規制撤廃と外国人労働者雇用政策の自由化

i) マレーシア通産相は、2003年6月に、1998年7月に導入された7分野（紙製パッケージ、プラスチック射出成型、金属スタンピング及びメタルファブ리케이션、ワイヤーハーネス、印刷及びスティールサービスセンター）を除く製造業に対する外国投資の出資制限規制を無期限に延長すると発表した。今回無期限に延長されることとなった出資制限緩和措置は、1997年7月にタイの通貨金融危機に端を発した経済低迷を受けて、時限措置（当初、1998年7月から2000年12月、その後3年間延長され2003年12月までが期限）として上記7分野を除き輸出比率に拘わらず外資独資の参入を認めたものである。

今回の措置により、100%外国資本は、輸出水準に関係なく且つ全ての製品及び活動が排除されることなく新規プロジェクトの全ての投資並びに既存企業による拡張及び多角化プロジェクトの投資についても認められる。更に、これまで対象外とされた上記7分野についても全て対象となり、事実上、製造業に対する外資出資比率規制は撤廃されることとなった。この結果、これまで製品の増産や製造品目の多角化のため再投資する場合には、設立当初に登録された出資比率に基く増資が求められたが、今回の措置により100%外資による再投資が可能となる。

本措置は、2003年6月から発効したが、それ以前に申請された案件は、従来の規制が適用されることから、独資で参入を希望する外資は、一度申請を取り下げ、MIDA に再申請して新措置の適用を受けることができる。

ii) 上記の措置と併せ、製造業分野における高レベルの専門的知識のニーズに対処するため、製造業分野における外国人労働者の雇用政策を一部自由化した。

⑦ 今回の規制緩和の効果

確かに、外資出資比率の規制が無期限で撤廃されたことは、同国のプミプトラ政策が転換し始めたことを意味し、今後、産業構造の高度化や同国製品の国際競争力の強化に向けてのスピードが加速することが期待される。しかし、一連の規制緩和措置による短期的な効果は限定的で、マレーシアへの直接投資が急回復する可能性は低いとの観測が少なくない。すなわち、

第一に、従来より外資規制は時限措置として事実上緩和されていたことから、今回の規制緩和によって新規投資が急増する可能性が小さいことである。また、新規に規制緩和された7業種は、産業規模が小さく、外国直接投資の押し上げ効果は小さい。

第二に、マレーシアの直接投資受入れが低迷している要因は、外資出資比率規制や不十分な投資優遇策だけではなく、電気電子分野への大型投資が90年代半ばをピークに一巡したこと、1999～2000年にかけてのITブーム期に実施された過剰投資の調整が遅れ、新規投資需要を抑制していること、国民車を主体とした保護主義的自動車政策が続いているので部品メーカーの新規進出に乏しいこと、中国との間で投資受け入れ競争が激化していることなど構造的問題にもあり、今回の規制緩和が必ずしもこれらの要因に対する解決策とはなっていないとみられている。翻って、プミプトラ政策は、当初の目標の一つであった貧困撲滅が高度経済成長の過程でほぼ達成され、今では社会政策としての意味が薄れているといえる。逆にマレー人だけを優遇することによって、経済に歪みが生じ国内産業が競争力を喪失するといった弊害の方が大きくなっている。中国の台頭に加えて、インドネシアやタイなど近隣ASEAN諸国が投資規制緩和を進め、アジア域内での競争が厳しさを増すなかにあって、マレーシアにとって、プミプトラ政策を維持する余

裕がなくなってきたといえよう。

### (1) - 3 インドネシア

#### ① 労働法の改正

現行の労働関係法令が社会経済情勢の変化に対応できていないこと等から、オランダ領時代の5条例及び独立後の労働基本法（1969年）等の5法律を廃止し、一つの法律に集約することなどを目的とした改正労働法が1997年10月に成立し、1998年10月から施行されることとなっていた（1997年法律第25号）。しかし、ILO条約の批准、労働組合組織の多様化、改正労働法が労働基本権を制約しているとの批判があること等を背景に法の施行が2000年10月までの2年間延期されるとともに、その間に新たな法を制定することとなった。

労働省は、労働組合、使用者団体、NGOなどの意見を聞きつつ、労働力開発保護法案、労働争議解決法案及び労働組合法案を作成した。労働組合法案は2000年8月に成立した。

労働力開発保護法案及び労働争議解決法案は2000年6月に国会に提出され、2年にわたる審議の後、2002年7月に各方面に意見照会がなされたが、労使から激しい反発が起きた。労働・移住省では労働力開発保護法案の42条文を修正（名称も労働力法案に変更）したが、労使の反発は収まらず9月23日に予定されていた本会議での採決は見送られ、更に審議を行うこととなった。なお、改正労働法（法律第25号）の施行日が迫った2000年9月下旬、上記2法案の審議遅れのため、同法の施行期日は更に2002年10月に延期されたが、法案の成立が2002年10月以降にずれ込むこととなったため、国会では同法を廃止する法案を2002年9月27日成立させた。国会は、労使の意見を聞きつつ法案内容の見直しを進め、2003年2月25日の本会議において労働力法案は国会を通過した。なお、労働争議解決法案は更に1ヵ月ほど審議を重ねることとなった。

#### ② 貿易為替管理法制度の改正

GATT/WTO並びに1994年11月のボゴールでのAPEC貿易自由化宣言、AFTA合意等を踏まえ、インドネシア政府は、段階的に輸入手続きの簡素化及び関税非関税障壁の解消に努めているものの、オゾン層破壊物質や有害物質の規制強化の必要性から、規制対象品目数は近年増加している。また、2001年からの奢侈品販売税率の引き上げ（最高税率30%を75%へ）などに誘因される形で、海外からの密輸品が市場に多く出回るようになり、密輸品対策の必要性が高まってきたことから、2002年には、政府は、輸入管理規則を頻繁に改正し、輸入業者の登録の徹底や生産者の輸入に限定する規制強化を矢継ぎ早に打ち出している。原則禁止されている中古資本財については、景気回復の遅れや国民の購買力不足を補うために、近年緩和される方向にある。為替に関しても、ルピアのオフショア取引を禁止し、テロ対策の必要からマネーロンダリング法が成立させ、海外送金等にかかる監視を強化してきている。

#### ③ 外資に関する規制の改正

インドネシアの外資規制は、1994年7月の政令 No. 20 による、外資出資比率規制の撤廃（100%外資が可能）、最低投資額規制の撤廃などにより外国投資の自由化が大きく進むこととなった。1998年3月には輸入業への外資参入が可能となり、さらに同年7月に出された「ネガティブ・リスト」の改定では小売・卸売業への外資参入も解禁となって、それまで外資には聖域とされていた輸入・国内販売分野が開放された。

2000年7月には再度「ネガティブ・リスト」が改定され、さらに外資への市場開放が進んでいる。

#### ④ 税法制度の改正



インドネシアの税法は、オランダ植民地時代からの賦課課税制度が採用されていたが、1984年に根本的に改正され申告納税制度が採用された。さらに、経済の実態に則した変更の必要性から1994年と2000年に改定が行われ、最新の改定税法は2001年1月1日より施行された。

#### <国税>

- ・ 国税通則法（2000年法律第16号、2001年1月1日施行）
- ・ 所得税法（2000年法律第17号、2001年1月1日施行）
- ・ 付加価値税・奢侈品販売税法（法律第18号、2001年1月1日施行）
- ・ 土地・建物税法（法律第20号、2001年1月1日施行）
- ・ 印紙税法（法律第13号、1986年1月1日施行）
- ・ 関税法（1995年法律第10号、1996年4月1日施行）

#### <地方税>

- ・ 自動車税、自動車譲渡税、開発税、広告税、遊興税、道路照明税、鉱物開発税、取水税等。

### ⑤会計制度の改正

インドネシアの会計基準はインドネシア会計士協会 (Indonesian Association of Accountants-IAI) によって規定される。インドネシアの会計制度構築の歴史は浅く、1972年、インドネシア会計士協会の倫理基準 (Code of Ethics)、その後、一般に認められた会計原則 (Generally Accepted Accounting Principles) および監査基準 (Auditing Standard) が定められ、インドネシア会計制度の基本として使用されるようになった。1984年に一部改訂が実施され、その後、経済の変動と活発化への急速な対応の必要性から、1994年に国際会計基準を土台として会計基準を体系化し1995年1月から新会計基準が導入された。

### ⑥経済法制度の改正

1998年5月から1999年10月まで政権を担ったハビビ内閣において、経済法制度の整備が一気に進められ、法治国家への歩みを進めている。特に、スハルト体制における経済政策の歪みを是正することに力点が置かれ、IMF支援の条件として受け入れた経済改革を積極的に進めるという形で経済法の整備が行われた。オランダ統治時代の法令の枠組みを、近代的な法制とするため、破産法 (1998年4月制定、8月施行)、独占禁止法 (1999年3月制定、2000年9月施行)、消費者保護法 (1999年4月制定、2000年4月施行) といった懸案の経済法の整備している。また、WTO TRIPS協定に整合させるために、未制定だった知的財産権法3法 (工業デザイン法 (意匠法)、商業機密保護法、半導体集積回路保護法) の法案もハビビ政権下で国会に提出されていたが、これらについては2000年12月に成立している。また、2001年8月には、改正特許法、改正商標法が成立、続いて2002年7月には、著作権法が成立し、法的枠組みはほぼ完成した。

1999年の1945年憲法第1次改正により、大統領の法律制定権は廃止され、法案の提案権に限定された。国会 (DPR) が、唯一の立法機関になった現在では、今後の法制度の充実、国会の活動に大きく依存することになっている。これまでの急激な法制度の整備に対して、政府の対応が遅れており、法執行の適正を期すため、政令、省令や細則の充実が必要であると、政府、裁判所での法の運用の適正化が必要となっている。

#### (1) - 4 フィリピン

フィリピンは、東アジアの中ではかなり早く工業化をスタートさせたものの、その後の長期にわたる国内保護政策と、度重なる政情不安のために、他の東アジア諸国に大きく遅

れをとった。しかし1990年代半ばに至りようやく、政情は安定化し、マクロ経済のファンダメンタルズも改善を見せてきている。今後は他の東アジア諸国が辿ったように、外資の誘致などにより製造業を強化し、輸出主導による成長パターンを軌道に乗せることが課題である。

#### ① 外資導入法の制定

1987年アキノ政権下で外資進出を原則自由化した「包括投資法」(Omnibus Investments Code)が制定され、更に1991年「Foreign Investment Act」制定でFDI導入政策が本格化した。FDI関連法制度、組織体制等は、主にタイのBOIを参考とし、当初DTI(貿易産業省 Department of Trade & Industry)傘下のBOI(1968年設立)が単独で政策運営担当している。1990年代前半までは、不安定な政治体制、電力不足、工業団地未整備な状況にあり、マレーシア、タイ等の投資環境と比較してデメリットが多いため、外資導入は不調であった。

#### ② 特別経済区の制定

1992年に誕生したラモス政権下で、インフラ整備のため「電力危機法」に続き1994年新BOT法を制定、以後電力事業の民営化による電力不足解消等、投資環境を整備した。1995年に従来の輸出加工庁(EPZA)を発展的に解消し、新たにフィリピン経済区庁(PEZA-Philippine Economic Zone Authority)を創設、民間の開発した工業団地を特別経済区(The Special Economic Zone)として認定、輸出指向型の外資誘致を積極化した。PEZA管轄以外に、米軍基地跡地利用のSBMA(スービック)、CDC(クラーク)等もEPZ化され、米国ITバブル、日本の超円高を背景に、情報通信等の外資流入が本格化した。

フィリピンのFDI政策は、雇用の確保を最優先する経済政策に沿ったもので、BOIを通じて推進されてきた投資促進政策を、経済特別区やPEZAの創設で、より外資にターゲットを絞った誘致姿勢を鮮明に打ち出した。FDIインセンティブ自体はASEAN先行国とほぼ同様で、大きな違いはない。また、内外投資家に対して法制度上は共通のインセンティブを供与する形となっているが、運用面で外資によりインセンティブを供与するといった現実的な対応をとっている。

#### ③ FDI導入実績推移

BOI、PEZA、SBMA、CDCの認可ベースでのFDI導入実績は2000年までの累積で316億ドルに達している。特に1990年代中盤FDI関連法整備、インフラ整備、市場環境の好転と投資環境に恵まれ、投資認可額が急増している。BOIの投資案件には、発電プロジェクト、水道プロジェクト、資源開発プロジェクト等大型案件が含まれ外資導入は変動が大きい。PEZAの場合は、投資案件の多くがEPZへの輸出企業で、中でもIT関連の製品・部品等組立加工企業が多く進出している。

国別では1990年代中盤以降、日本が20%前後、米国やUKがそれぞれ10%前後を占めている。1997年をピークにアジア通貨危機や中国への投資増加の影響を受け、フィリピンのFDI導入額は急減した。これまでのような組立加工型のFDI誘致では限界が見え、このためBOIやPEZAは、英語が堪能でエンジニアリング能力が優れた人材が活用できるソフト開発、データセンター、デザイン事業等でのFDI誘致に力を入れ始めている。

#### ④ FDI波及効果

FDIの導入効果としての雇用創出効果、輸出拡大効果は大きい。雇用に関しては経済特別区で約1,000社の進出により2000年末までに70万人が確保され、また輸出に関しては、経済特別区の企業(基本的には製造業)による輸出が区域外の製造業輸出を上回るような状況で、フィリピンの輸出を大幅に押し上げている。製造業輸出がフィリピン輸出全体の95%程度に相当し、その中でも近年FDIが増加した電子部品関連が50%前後を占める。

BOI等他の認定企業の輸出やFDI企業と取り引きする企業等、間接効果まで計算に入れると、雇用と輸出に果たしたFDIの役割は極めて大きいことがわかる。

#### ⑤ FDI政策実行組織と機能

主なFDI政策を実行するのは、前述のDTI傘下のBOIと、同じDTI傘下にあるものの独立採算でより民間的運営指向が強いPEZAがあり、両組織がFDIを含めた投資案件発掘である種の競合状況にある。他に米軍基地転換によるSBMA（スービック）、CDC（クラーク）等がある。このためFDI窓口がBOIとPEZA等複数化し、外資政策制度が分かりにくいといった批判が外資から指摘されている。また海外に対するプロモーション活動が重複する等の非効率性も指摘されている。BOIとPEZAのトップ（局長）は、DTIの同一次官が兼務しており、こうした弊害を改善するため、国家として統一性のとれたFDI促進機能・組織の改善が検討されつつある。

#### BOI

1968年に創設され、内外の投資にかかわる政策決定、許認可機関であると共に、投資促進活動に注力している。PEZAがEPZを前提とした主に外資誘致にターゲットを絞っているのに対して、BOIは国内資本の投資案件発掘にも対応する。主要省庁の長官クラスで構成される、投資政策や許認可の決定機関（BOI）の下に、投資窓口業務部門、セクター別の投資・産業政策・計画部門、投資誘致プロモーション部門を組織化している。Boardの議長はDTIの長官（Secretary）が務め、BOIのマネジメントのトップ（局長）はDTIの次官が兼務している。フィリピンは大統領制のため（任期6年）、政権交代期に大半の責任者が交代する。従って産業政策を本格的に検討する政府・行政組織機能に欠け、投資促進政策を進めるために必要なセクター別産業分析や育成戦略等を検討する部門をBOI内に組織化している。

#### PEZA

1995年制定の経済特別区法（The Special Economic Zone Act）に基づいて設立された投資促進機関である。前身のEPZAが大統領直轄であったのに対して、BOIと同様DTI傘下に組み込まれた。BOIと異なり、主に民間が新たに開発した工業団地（大半が経済特別区）を管理下に置き、輸出指向の外資誘致にターゲットである。このためBOIに比較して外資インセンティブは、既存法制度にとらわれず運用面の改善で、一般的によりメリットが大きい。PEZAはDTI傘下の公的機関ではあるものの（トップはDTIの次官）、EPZの管理収入等で自立した経営を行う組織体。申請窓口業務、ワンストップサービス機能、プロモーション活動等、より投資企業サイドに立った効率的な投資促進業務を展開している。

DTI長官（Secretary）が議長を務めるPEZA Board（主要省庁の次官クラス等で構成）の下に、Policy & Planning部門（投資政策、EPZ開発・運営、関連省庁との調整機能等）、窓口や登録業務等を行うオペレーション部門、EPZの運営管理部門、更にDirector General直轄の投資誘致プロモーション部門を組織化されている。PEZAのDirector Generalや主要な幹部は、近年の政権交代下でもほとんど異動がなく、このため雇用創出を目的に、ワンストップサービス機能、EPZ機能強化、外資優遇策、進出後のアフターフォロー等で首尾一貫した政策をとり、90年代中盤以降のFDI増加に大きく貢献している。大統領によってこれまで承認されたPEZA管轄の工業団地は、現在78カ所にのぼり、その内48カ所が稼働中で、誘致企業は1,000社前後に達する。

#### ⑥ IZ・EPZの整備状況

1990年代後半、FDI導入のための法制度を整備したものの、FDIが入居可能なIZ・EPZの整備状況は、従来からの国営工業団地と若干の民間団地があったに過ぎず、しかも多くが既に企業が立地済みで、新規立地は困難な状況にあった。当時、マレーシア、タイ、

インドネシアでもIZ・EPZの開発が進み、FDI企業は不十分なインフラ環境のフィリピンを選択する必要はなかった。1995年ラモス大統領の経済特別区政策導入により、FDI誘致にターゲットを絞ったIZ・EPZ開発が民間企業に解放され、併せてFDI誘致とIZ・EPZ管理を行うPEZAを設立した。また特に電力事情改善のため、90年代初メーカーらBOT方式による電力の民営化を進め、電力不足の解消した。フィリピン全土では、国営/民営併せて約100カ所が承認され、内約60カ所が稼動中である（このうちPEZA管理の経済特別区-EPZは、前述のように大統領承認78カ所、稼動中48カ所に達する）。

## （２）政府による自動車産業政策

### （２）－１ タイ<sup>15</sup>

タイの自動車産業政策は、全体的傾向として保護育成政策から自由化政策への流れが確認される。当初、外国メーカーにタイに進出してもらうために、輸入代替のための組立事業からスタートし、その後、セミノックダウンからコンプリート・ノックダウンへの移行が政策誘導によって行われてきた。次に、ある程度生産基盤がそろった段階で、タイ政府は国産化に向けた政策、すなわち、部品等をタイ国内の地場のメーカーに作らせるような政策を推進した。

1985年のプラザ合意以降、いわゆる円高の状況の中で、産業の空洞化が叫ばれた日本の現地生産という大きな動きが見られ、日系企業のアジア進出も例外ではなかった。この段階でタイへの自動車メーカーの進出も本格化し、1980年代後半からのタイ経済の成長も追い風となり、1980年代後半以降急激に自動車の生産および販売台数が伸びていくことになる。この段階をもって、保護育成政策から自由化政策への移行というとらえ方ができるが、政府側の大きな動きとして、例えば1991年段階で2.3リットル以下の完成車の輸入を解禁し、輸入関税を引き下げた。具体的には、それまで300%だった2.3リットル超の完成車を100%へ、2.3リットル以下については180%から60%へ、コンプリート・ノックダウンについても112%から20%へ、ピックアップ・トラックについては30%から20%へとそれぞれ引き下げた。税率の変更によっての結果、完成車の輸入車がしやすくなるとともに、相対的に商用車と乗用車との価格差が縮まったため、乗用車の割合が1991年以降伸びて商用車との差が縮まり、乗用車と商用車の競争激化という動きも見られた。こうした流れの中、翌年1992年には完成車の税率を一層引き下げ、2.4リットル以下の乗用車が42%、2.4リットル超については68.5%、ピックアップも60%へと下げていった。この年に付加価値税が導入されたのを受け、翌1993年には、乗用車組立の新規参入を停止していたのを解禁した。また、1993年にはタクシー制度が変更になり、商用車の販売台数増加へと貢献することになるが、同年の新規参入解禁を踏まえ、翌1994年には完成車輸出への税制優遇制度を実施し、20%の税率を10分の1の2%へと大幅に引き下げる。完成車の輸出基地化を目指した優遇政策をとるため、1998年7月には国産化率を撤廃するという方針を1996年段階でタイ政府は発表するに至るが、1997年の経済危機により同方針は延期となった。

通貨危機をめぐるタイ政府の対応としては、1997年8月に付加価値税を7%から10%へと引き上げ（1999年4月10%から7%に引き下げ）、10月には完成車の輸入関税率を一律80%に引き上げた。そして、乗用車、商用車を問わず、それぞれの物品税を5%引き上げることで、それまで物品税はゼロだった1トンピックアップの税率が5%になるという大きな変化が生じる。

外資比率は過半を超えてはいけないというBOIの規制があったが、1998年12月にそれをな

<sup>15</sup> 「タイの自動車産業の歴史的変遷と日系メーカー」（2001年8月、中央大学企業研究所研究叢書の久保文克論文）を要約

くした。また、1999年2月にコンプリート・ノックダウンの輸入関税を20%から再び33%に引き上げた。要するに、これは限りなくゼロに近づけていこうとする自由化の流れとはある種逆行する動きではあるが、当時のタイ政府の置かれた立場を象徴してもいる。1997年以降の生産および販売台数はより顕著に回復軌道を進んでいる。現時点におけるタイ自動車産業の事業環境は、アジア通貨危機をボトムとする内需回復、品質向上による輸出増加に背景に、自動車購入層の拡大などから極めて好調である。現時点の販売先は、国内が6割、輸出が4割である。2005年には、全生産量が2002年の50万台から100万台に達する勢いである。なかでも、生産の6割強を占める1トンピックアップは、いすゞやトヨタを含む日系各社ともタイをアジアの生産拠点にする戦略が固まり、生産設備増設のさなかにある。タイで1トンピックアップが好まれるのは、物品税の軽減措置、水に強く地方でも用途が大きい、バンコクの交通規制により昼間は1.6トンまでしか市内に入れない等のためである。

(表 23) タイにおける自動車産業政策の歴史的変遷

時期	政策動向
1962年	自動車組立事業促進制度の導入 (CKD輸入関税を5年間半減、法人税5年間免除等)
1967年	完成車輸入関税を60%に引き上げ CKD輸入関税を引き下げ (乗用車30%、ピックアップ20%、トラック10%へ)
1975年	25%国産化政策を実施
1978年	乗用車CBU輸入禁止、関税率見直し 乗用車組立工場の設立禁止
1980年	乗用車国産化計画始動 (1983年50%を目標)
1982年	乗用車国産化率45%で凍結
1983年	新自動車工業育成方針発表 (国産化率目標: 1987年乗用車54%、1988年ピックアップ・トラック62%) モデル数規制導入 (ボディータイプ・エンジン1種類、変速機2種類に制限)
1985年	排気量2.3リットル超の自動車CBUのみ輸入解禁 (輸入関税300%)
1986年	小型商用車に国産エンジン搭載を義務付け
1989年	エンジン国産化率20%義務付け施行
1991年	排気量2.3リットル以下乗用車CBU輸入解禁 輸入関税率引き下げ—乗用車CBU: 排気量2.3リットル超は300%から100%へ 排気量2.3リットル以下は180%から60%へ、乗用車CKD: 112%から20%へ、 ピックアップ・トラックCKD: 30%から20%へ
1992年	完成品輸入関税の全面改正・税率引き下げ—乗用車: 2.4リットル以下60%から42%へ、2.4リットル超100%から68.5%へ、ピックアップ・トラック120%から60%へ、付加価値税 (VAT) 導入・ビジネス税廃止
1993年	乗用車組立への新規参入解禁 タクシー制度規制緩和と車齢2年未満の車両と営業用運転免許でタクシー事業の運営が可能となる)
1994年	完成車輸出に対する税制優遇制度施行
1996年	1998年7月に乗用車国産化率の要求を撤廃する方針を発表
1997年1月	1.6リットル以下の乗用車に対する価格統制を廃止
4月	定員10人以下で価格100万バーツ以下の自動車に対する販売・リース税を廃止
5月	二輪車に3%の物品税を課税 (1998年末まで)
8月	VAT税率を7%から10%へ引き上げ
10月	完成車輸入関税率を排気量にかかわらず一律80%に引き上げ
1998年7月	同月より実施予定であった乗用車の54%国産化率要求撤廃を延期
8月	自動車ローン規制を緩和—ローン支払い期間上限: 48ヶ月から72ヶ月、販売価格に占める頭金の割合: 25%から30%を10%から20%へ
1999年1月	2ストローク二輪車の生産中止、二輪車の物品税を5%に引き上げ
2000年1月	全ての自動車の部品国産化率要求を撤廃
2002年1月	BOIが自動車組立事業への更なる投資促進を図るために、セットメーカーとパーツメーカーとパッケージにより100億バーツ以上の初期投資申請を行なう場合、パーツメーカーに対しても、立地ゾーンに関わらず、機械類の輸入関税を免除し、また、最低3年間法人税を免除する。
2003年1月	CEPTスケジュールに基づき、ASEANコンテンツ40%以上の完成車/CKDセットに対し、最大5%の関税率を適用。

(出所)「タイの自動車産業の歴史的変遷と日系メーカー」(2001年8月、中央大学企業研究所研究叢書の久保文克論文)等から作成

(表 24) タイ自動車生産・販売状況 (台)

	1965年	1970年	1975年	1980年	1985年	1990年	1995年
生産台数	10,095	22,055	46,515	73,347	81,790	242,735	482,793
乗用車	4,408	6,604	15,524	24,164	23,860	65,864	117,007
商用車	5,687	15,451	30,991	49,183	57,930	176,871	365,786
販売台数	24,639	59,342	60,089	89,201	86,178	304,056	571,580
乗用車	10,915	24,489	23,016	26,834	22,013	65,844	163,371
商用車	13,724	34,853	37,073	62,367	64,165	238,212	408,209
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
生産台数	360,303	158,130	327,233	325,888	459,418	595,649	750,512
乗用車	112,041	32,008	72,716	135,888	156,066	170,000	251,684
商用車	248,262	126,122	254,517	190,000	303,352	425,649	498,828
輸出台数	42,239	67,851	103,647	152,836	175,291	180,614	235,521
販売台数	363,156	144,065	218,330	262,189	297,052	409,362	533,176
乗用車	132,060	46,300	66,858	83,106	104,502	126,353	179,005
商用車	231,096	97,765	151,472	179,083	192,550	283,009	354,171

(出所) JETROバンコク事務所

(2) - 2 マレーシア<sup>16</sup>

自動車産業政策は国民車計画として推進された。すなわち、三菱自工の技術協力により、日マ合弁の国民車メーカーPROTON (Perusahaan Otomobil Berhad) が1983年に設立され、1985年には第1号車を生産した。その後も1994年には、ダイハツとの合弁で小型車を中心に生産する第2国民車メーカーPerodua が生産を開始した。これら国民車メーカーは部品生産から組み立てまでフルセット型の一貫した国内生産が目指されるとともに、マレー系住民を優遇する「ブミプトラ政策」とも結びついて、マレー系メーカーの市場参入機会、マレー系住民の雇用機会を提供するものとしても用いられた。しかしながら非常に広範な部品生産を必要とする自動車にあって、とりわけ精密部品やキーパーツの現地生産は非常に困難であり、輸入に依存するか追従してマレーシアに進出してきた外資からの調達に依拠することとなったために、これら部品の現地化が喫緊の課題とされた。

この状況を打開するため、そしてブミプトラ政策の中でマレー系の中小部品メーカーを育成し市場参入の機会を与えるために、1988年に開始されたのがProton Component Scheme (PCS)であった。これは、PROTONがアンカー企業として、育成すべき一定の基準を満たした中小部品メーカーの製品を優先的に購入するとともに、必要に応じ技術支援を提供し、また、政府融資の窓口としても機能することで、マレー系の現地中小部品メーカーを育成しようとするものであった。しかし、実際の育成結果は、現地資本からの調達がPROTONで80%、Peroduaで75%まで進展したものの、現地華人系企業からの調達が多いこと、現地調達しているものの、調達先は外資系アSEMBリーに追従して進出してきた外資系企業からの調達であることが課題であった。

<sup>16</sup> 「マレーシアにおけるサポーティング・インダストリー育成政策と企業間リンケージ」(2003年10月:立命館大学経済学部非常勤講師 井出文紀)を要約のうえ、現地調査で最近の状況を補足した。

(表 25) マレーシアの自動車生産・販売状況 (台)

	1999年	2000年	2001年	2002年	2003年	2004年(予)
プロトン(第1国民車)	58%	52%	54%	51%	35%	35%
プロドア(第2国民車)	28%	29%	27%	29%	30%	32%
トヨタ	5%	11%	5%	6%	11%	10%
その他	9%	8%	14%	14%	21%	22%
合計	298,000	359,000	429,000	457,000	410,000	446,000

(出所) JICA調査団作成

PROTON、Peroduaに代表される国民車メーカーを厳しい外国メーカーとの競争から保護するため、マレーシア政府は外国からの自動車輸入に対して非常に高率の関税を設定してきた。そうした排他的な環境の中で、国民車メーカーを主たる顧客としていたブミプトラ系ベンダーも、域外からの競争からは保護されてきた。しかしながら、こうした保護政策は、AFTA (ASEAN自由貿易協定) の発効にともない、2005年には撤廃されることが決定し、外資系メーカーはマレーシアでの生産増加を検討しているところもでてきている。2005年以降の国民車メーカーの将来については悲観的な声もある一方で、PROTONは周辺に関連ベンダーの工業用地まで用意した新工場を建設し、一層の生産能力拡張を図っているなど不透明な構図となっている。Peroduaは近年、ダイハツ資本を増強し、AFTAに備えてコスト削減、生産性向上に向けたテコ入れに乗り出している。AFTA発効を控え、国民車の傘下にある地場の裾野産業は、取引相手拡大を視野に入れ、外資系アセンブリーが要求する品質、納期、技術力などの水準を満たさなければ、今後の生き残りは難しくなることが予想される。

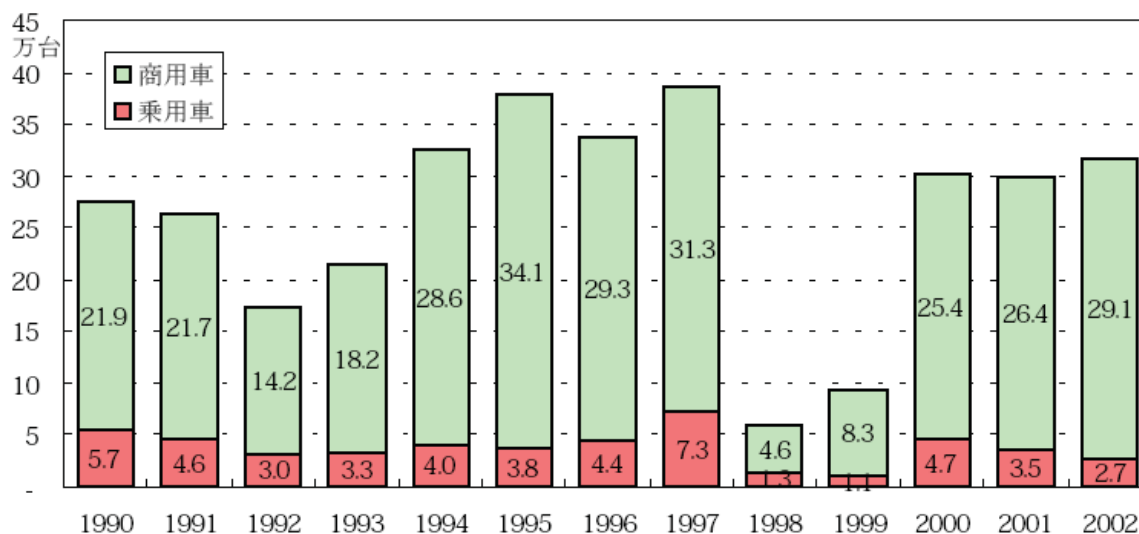
### (2) - 3 インドネシア<sup>17</sup>

自動車産業は、スハルト体制下においてインドネシアの経済成長を支えてきた主要産業の一つであり、政府の政策によって積極的に育成されてきた。インドネシアの自動車市場は、1997年の38.7万台をピークに、経済危機とその後の政情不安により1998年には5.8万台と落ち込んだが、2000年には30.1万台にまで回復した。2001年は前年並みに留まったが、2002年はミニバスAUV (Asia Utility Vehicle) を中心に商用車市場が拡大したため、前年比5.8%増の31.7万台となった。1999年後半から政情が安定したことで、混乱時期に買い控えていた富裕層がAUVを購入したことが回復の要因の一つと考えられる。2004年は通貨危機以前のピーク販売台数を抜く見通しである。今後も政治リスクは伴うものの、中間層の自動車購買力の向上で成長軌道を辿るものと見られる。

<sup>17</sup> 「インドネシアの自動車産業と二輪車産業」(2003年9月：現代文化研究所、山下協子) を要約



(グラフ 29)インドネシアの自動車販売台数



(出所) インドネシア自動車工業会 (GAIKINDO)

1999年以前のインドネシアの自動車産業には、国内産業保護政策の一環として、国産化インセンティブ政策がとられてきた。1993年以前の「ローカルコンポーネントとペナルティによる規制」は、インドネシア製でなければならない部品が指定され、その指定されている品目を輸入した場合には50%のペナルティ課税が行われるというものであった。その後、1994年に発令された「ローカルコンテンツ（現地調達比率）とインセンティブによる規制」は、国産化率が高いほど輸入関税が下がるという方式で、かつ国内での付加価値工程の評価もポイントとして加算されるというものであった。より高い国産化率を達成したメーカーが有利になるため、国産化率向上の原動力になるとともに、実質的な輸入関税の引き下げになると評価されていた。更に、1996年6月には、同年2月に発令された国民車計画に対する既存メーカーの批判に対応して、60%以上の国産化率を達成した場合（1600cc以下の商用車とセダン）、著移税を0%とする政策が発表された。この制度により、日系メーカーは国産化を促進させるため、国内の部品産業を育成するなど、多大な努力を行った。それにより国内の部品産業は活性化したといえよう。しかし、この制度はTRIM協定に違反するとしてWTOに提訴され、1998年7月にWTOより協定違反と認定され、続く1999年に発令された新自動車政策で撤廃された。

スハルト大統領退陣後の1999年には、完成車輸入の規制緩和、関税の引き下げ、国産化インセンティブの廃止などが含まれる新自動車政策が発表された。1999年7月、インドネシア政府は長期的に効率的、かつ国際競争力のある自動車産業を育成することを目標に、新自動車政策を導入した。育成の重点は、部品産業、GVW5トン未満の小型商用車、1500cc以下の乗用車、二輪車の4分野である。具体的な内容としては、WTOにより協定違反と認定された従来の国産化率に応じた部品輸入関税のインセンティブ制度を撤廃し、車種、排気量、GVWに応じたCKD輸入関税率を導入した。完成車については輸入規制を緩和し、関税率を引き下げた。また、これに伴い、奪移税率も併せて改定された。また、CEPTの優遇関税については、2002年1月に、インドネシア政府は他のASEAN諸国に先駆け、CEPTスケジュールを前倒しし、完成車、CKD部品の輸入関税率を5%に引き下げた。その他の政策の変更は、以下のとおりである。

- ・2000年2月、排気量4,000cc（SUVは5,000cc）、または船積み価格が4万ドルを超える完成車の輸入を国内経済が本格回復するまでは禁止することを決定。
- ・2000年10月、燃料に対する補助金の削減を開始し、燃料価格を平均12%引き上げ。
- ・2001年1月、排気量4000ccを超えるセダンと乗用目的の4WD車の奢侈税率を引き上げ。

- ・2001年6月、燃料価格を平均30%値上げ。
- ・2001年9月、高級自動車の奢侈税率を引き上げ。
- ・2002年11月、24トン以上の中古車両、貨物自動車、および定員10人以上の中古乗用車両、およびバスの輸入審査を強化。また、従来輸入禁止となっていた5トン超20トン以下の貨物自動車と10人以上の人員輸送自動車・バスが輸入可能な中古車両として新たに加えられた。

## (2) - 4 フィリピン

フィリピンの自動車産業政策は、1986年に導入された自動車産業発展プログラム (Motor Vehicle Development Program : MVDP) に沿って育成が進められてきた。同プログラムは、現地組立メーカーに対して35~40%の最低国産化率と輸出による外貨獲得を義務付けた。この国産化規制により1992年から1998年にかけて外資の自動車メーカーが、トランスミッション、アクスル、エンジン組立などの現地生産を開始し、国内向け及びASEAN諸国の拠点向けに製品を供給するようになった。加えて、自動車メーカー各社がコスト削減を目的に部品の現地化に取り組んできたため、AUV (Asian Utility Vehicle) の主力モデルにおいて、2002年にASEAN域内で60%近い国産化率を達成した。

他方、アジア通貨危機以降は、フィリピンにおける国内自動車市場の回復が他の自動車生産国よりも遅れており、また、商用車と乗用車をあわせた生産規模も2002年時点で8万台と比較的小さい。更に、輸入中古車が増加し、現地組立メーカーの新車販売を圧迫している。加えて、政府は、2003年1月からCEPTスケジュールに基づき、ASEANコンテンツ40%以上の完成車輸入とCKDセット輸入に対する関税を5%以下に引き下げた。こうした現地生産に対する輸入圧力による逆風のさなか、現地自動車メーカーは、モデルチェンジを機に生産規模の小さいモデルを他のASEAN諸国からの輸入に切り替える動きを示している。2003年7月に、政府は部品国産化規制の撤廃をしたことから、自動車メーカーによる調達政策の見直しが行われ、部品を域内からの輸入に切り替える動きがみられる。

フィリピンにおける国内自動車メーカー各社は苦境の時期を迎えている。このなかで、同国で比較的需要規模の大きいAUVのみが、部品国産化率も高く、今後の発展を期待できる分野である。しかし、政府は同車に対する物品税を無税として優遇してきたものの、2003年に同車に対する課税が実施された。現地の組立及び部品産業が今後発展するためには、新しい自動車産業政策とともに、政府の明確な中長期的なビジョンに基づくAUVを含む育成政策が必要とされている。

これまで、フィリピンはトランスミッションなど特定部品の生産・輸出拠点としての強みがあることから、例えば、トヨタは従来フィリピンをトランスミッションの域内集約生産拠点としていた。しかし、2004年に同社が計画しているIMV (HiluxとTUVの後継モデル) においては、インドを同製品のアジア向け供給拠点としている。また、フィリピンからの最大の自動車部品輸出品目であるワイヤーハーネスも、海外投資のコストが比較的安価なことから、将来的にフィリピンより生産コストが低い他国へ移管される可能性もでてきている。こうした状況のなか、国内自動車メーカーからは、トランスミッションやAUV部品などすでに基盤のある部品分野の育成をさらに進め、特定部品の生産拠点としての地位を強化すべきとの認識が強い。また、政府に対し、中長期的な視野で投資奨励分野を定め、競争力のある新たな部品産業を育成する必要が要請されている。

(表 26) フィリピンにおける自動車産業発展プログラム以降の自動車産業政策の変遷

政権	時期	政策
アキノ	1987年12月	乗用車開発プログラムCar Development Program (CDP) 発効 ・主な特徴は、プログラム参加メーカー数を3社に限定（トヨタ、三菱自、日産）、自動車及び部品輸出による外貨獲得義務、義務国産化率の引き上げ、組立モデル数の制限など
	1988年2月	商用車開発プログラムCommercial Vehicle Development Program (CVDP) 発効 ・主な特徴は、自動車及び部品輸出による外貨獲得義務、義務国産化率の引き上げ、組立モデル数の制限など
ラモス	1993年6月	大型乗用車の輸入を解禁
	1995年9月	CKDの輸入関税率を大幅に改定 ・乗用車のCKD輸入関税率を30%から3%へ、商用車のCKD輸入関税率を10%から3%へ引き下げ
	1996年2月	CDP/CVDPを改定 (Memorandum Order No. 346) ・規制されていた新規自動車組立事業の参入を自由化、組立モデル数の規制撤廃小型・中型乗用車の輸入を解禁
	1998年1月	CKDの輸入関税率を3%から7%へ引き上げ
	1998年4月	投資優先計画Investment Priorities Plan(IPP)を決定 ・自動車部品・自動車組立産業の新規・近代化プロジェクトをIPPリストに追加 CDP/CVDPを改定 (Memorandum Order No. 473) ・新規自動車メーカーに対して最長で1年間認めていたSKD輸入を禁止 ・高度技術部品の現地調達を義務化 ・部品輸出の規模により国産化義務率の低減する制度を導入
エストラーダ	1999年1月	CKDの輸入関税率を7%から10%へ引き上げ
	1999年2月	禁止されていたSKD輸入を特別許可 ・政府がクライスラー車500台に対して関税率10%のSKD輸入を許可
	2000年1月	国産化率と外貨獲得義務の撤廃を延期 ・当初2000年1月であった撤廃を2004年に延期
	2000年2月	物品税率の改定 ・無税であった乗員10人以上の4WD車に15%～100%の物品税(定員10人未満の乗用車と同率)を課税
	2000年6月	CBU輸入関税率の引き下げ決定 (2000年1月に遡って適用) ・乗員10人未満は40%から30%へ、乗員10人以上が30%から20%へ引き下げ
	2000年12月	有鉛ガソリンの販売終了
アロヨ	2001年1月	CVDPによる商用車のCKD輸入関税を3%から10%へ引き上げ (Executive Order No. 334)
	2001年5月	SKD輸入規制を再強化
	2002年1月	自動車登録前の排ガス基準検査義務化 (Clean Air Act R.A. 8749)
	2003年1月	CEPT実施に伴い、ASEANコンテント40%以上のCBUに対する輸入関税を20%から5%へ引き下げ
	2003年7月	国産化率と外貨獲得義務を撤廃

(出所)「アジア自動車部品産業 (2003/2004)」FOURIN

フィリピンの自動車生産(国産車販売台数による推測値)は、最高を記録した1996年の13.7万台から、通貨危機により1998年には4.4万台と3分の1に激減、以降国内市場の低迷により回復は進まず、ピーク時の約半数で推移している。生産台数で唯一拡大しているのはAUVであり、同モデルの生産台数は1996年の1.8万台から7年連続して拡大を続け、2002年には3.6万台に達した。また生産台数に占めるAUV比率も上昇しており1996年の13.2%から2002年には47.5%まで拡大している。しかしフィリピンは市場規模が小さく、自動車メーカーが20社以上も競合しているため、自動車メーカー各社にとっては、余剰生産能力の有効活用が課題となっている。また、2003年1月のCEPT導入により、自動車メーカーがASEAN域内補完を進めており、フィリピン現地生産をやめ、他のASEAN拠点からの輸入に切り替える動きもある。例えば、三菱は域内補完体制を整備するため、モデルチェンジを機にフィリピンでのLancer生産をタイに移管し、2003年4月からCEPTを活用しタイからの輸入に切り替えている。

(表 27) 車種別国産自動車販売台数 (単位: 台)

車種	1996年	1997年	1998年	1999年	2000年	2001年	2002年
乗用車	76,694	60,248	20,092	25,798	26,178	22,067	21,041
商用車	59,862	50,735	24,138	39,790	44,673	43,135	53,803
合計	136,556	110,983	44,300	65,588	70,851	65,202	74,844

(出所)「アジア自動車部品産業 (2003/2004)」FOURIN

### (3) 政府による電気電子産業政策

#### (3) - 1 タイ<sup>18</sup>

##### 1) 電気電子産業政策

タイの電気電子産業は輸入代替政策の一環として1960年代初期から組立産業を中心としてスタートした。その後、タイ政府の産業政策が輸入代替から輸出振興へと転換したことにより、1973年以降は低コスト、輸出インセンティブによる優遇税制などの利点を狙いとして、米国の半導体メーカーなどによる投資が進んだ。さらに、タイの電気電子産業にとって画期的な時期となったのは1980年代後半である。家電製品の国内需要が80年代中盤以降大きく伸びてきたこと、1985年のプラザ合意後、円およびNIES通貨の上昇によりこれらの国々から輸出指向型のタイへの投資が本格化したことなどがその背景にある。この結果、国内のみならず海外の需要も取り組むことにより従来から生産されていた家電製品の生産量は大きく増加する一方、投資件数も1987年以降大きな伸びを示している。特に1990年前後はタイの第一次投資ブーム期にあたり、ASEANではマレーシアと並ぶ量産拠点としての整備が行なわれた。

タイ政府は特に輸出企業の誘致を促すため電力や工業団地などのインフラ整備を進める一方、出資比率などでの外資の自由な生産活動を保証する方向で法制度の改革を進めた。しかし、産業構造的には輸出製品は輸入部材・部品を使って輸出される一方、ローカル部品産業は組立メーカーの設備増強に呼応する形で増えているものの、量的にも、質的にも国内の組立メーカーを支えるだけの十分な生産体制とはなっていなかった。一部のプラスチック成形品、金属加工品などは国際的水準にあるものもあるが、組立メーカーにとっては主要部品を依然として輸入に依存する産業構造となっている。この問題を改めて浮かび上がらせたのが、1997年7月の金融危機によってもたらされた国内市況低迷である。

1997年のパーツ暴落を契機としたタイの経済危機に対し、タイ工業省は抜本的な産業構造改革に取り組んできた。その二つの柱が後述する「産業構造調整事業」と、「中小企業振興事業」である。電気電子産業分野も当然この中で対象として取り上げられている。中国との競合関係、AFTAによる貿易障壁の撤廃など、外資系企業が主体の電気電子産業の投資環境は激変しているが、こうした構造改革事業が進むことも多少は影響して、タイの電気電子産業はその後回復傾向を示している。

タイの投資促進支援は投資委員会 (BOI) が実施している。BOIの投資促進支援は基本的にBOI奨励付与業種リストに基づいてなされており、電気電子産業も奨励対象としてリストに含まれている。電気電子分野はBOIの認可プロジェクトの中でも件数的にも、規模的にも大きいものであり、具体的な奨励部品名を含め、その支援対象が明確に規定されている。BOIでは、投資を促進するため、タイ国及び外国の投資家に対して、次のサービスを提供している。具体的には、投資機会に関する情報の提供、合弁相手探し (マッチメーカー)、タイ国企業の海外投資の促進、サポーティング・インダストリーの振興である。

税制については主に部材、部品にかかる関税率についての問題点が指摘されている。これは民間セクターのみで解決できる問題ではなく、政府が主導的に対応すべき問題である。しかも最終組立品の輸出振興、国内部品産業の育成、AFTA体制の下での競争などを考えると極めて重要な改善すべきテーマである。産業振興の方向性としてあげた国際競争力の向上、高付加価値製品への展開においても現行関税体系の見直しが必至である。現在、官民協議の場で話し合われているとのことであるが、タイとして長期の産業開発を見据えた関税体系改善策を早期に纏め上げることが必要である。これまでは国内部品産業育成の視点が強く、原料、部材、部品に係る関税を高めに設定していたが、AFTAの中でこれからはい

<sup>18</sup> JODC「タイ国電気・電子産業構造改革支援方策策定調査報告書」(2001/9) より抜粋加筆

ずれの分野においても工業製品に関する限り関税率が下がっていくことは避けられない。従って、関税率によって国内産業の保護を図る方向ではなく、関税率を下げた状況で国際競争に勝てる産業構造基盤を作ることを目標に産業政策がとられるべきである。

## 2) 産業構造調整事業と電気電子産業

産業構造調整事業（IRP）は体系在の再建の柱として、1997年9月にスタートしたもので、1998年1月「産業構造調整マスタープラン」が閣議決定されて、同年3月に「産業構造調整ストラトジー」、同年6月に「産業構造調整アクションプラン」をまとめ、いずれも閣議承認を受けている。「産業構造調整」は合計8項目からなるProgramの下に34のストラトジーから組み立てられ、これらを構造調整のための全体戦略と見立てている。戦略策定後、Sub-committeeでは具体的なアクションプランを議論し、最終的には約400のアクションプラン案の中から24プロジェクトについて1999年3月末に予算配分が決定され、実施に移されている。

戦略を策定するために工業省は主要13業種毎の現状分析、および構造改革ビジョンと戦略の提示を行なっている。電気電子産業の場合、2003年までを開発目標年とする7つの改革ビジョンが策定されており、この改革ビジョンが現在のタイ電気電子産業振興策のベースになっている。7つのビジョンと各ビジョンに対する戦略は以下の通りである。

- ・ Vision 1 タイは電気電子産業の生産基地として全世界のシェアの1%を確保する。
- ・ Vision 2 アジアにおける家電生産基地としての地位を維持する。
- ・ Vision 3 電気機器については85%、電子機器については50%のローカルコンテンツを目指す。
- ・ Vision 4 金型産業の強化を通じて電気電子産業の振興を図る。
- ・ Vision 5 価格競争力のある製品開発を目指す。
- ・ Vision 6 Made-in-Thailandのブランド確立を目指す。
- ・ Vision 7 タイブランドの部品産業の育成を図る。

1998年工業省の独立公益法人として設立されたEEI (Electric Electronics Institute) は、産業構造調整事業の具体的なアクションプランの一つと位置付けられる。工業省の持つ業種別の政策立案、予算策定、民間企業へのサービス機能の移管がなされ、電気電子以外に自動車など7つのInstituteが設立されている。主な役割は以下のようで、管理委員会は官民代表29人（外国人商工会議所などは含まれず）で構成される。

- ①電気電子に係わる品質、安全、環境検査（検査施設はTISIの施設を移管）
- ②生産、技術、販売に関する情報の提供
- ③政府と民間、及び国内外の関連機関との協力体制
- ④電気電子産業振興の政策立案、戦略策定、開発計画策定提言のための調査研究

当初はIRPによる資金（IBRD、ADB、日本政府等からの資金調達前提）がEEIの重要な活動資金であったが、2004年以降は独立採算制が求められ、収入源として、検査・認証代、セミナー訓練収入、コンサルティング収入などを予定している。EEIの課題は以下のようである。2001年に実施されたJODCのPJでもこうした点は明らかにされたが、フォローアップが遅れており課題解消のための日本からの具体的なODAは実現に至っていない。

- ①財務基盤の確保（2003年度は政府予算で2,000万バーツの補助金とIRPからの支援などが中心で、独立できる財務基盤が出来ていない）
- ②Test Centerの対応能力（EEI内の最大の収入源として期待されているが、設備の拡充や人材確保が課題。特に電気電子関連の経験者が非常に少ない。民間企業からの出向や外国人商工会議所の参加などの必要性が指摘されている）

タイの電気電子産業振興を進める上で考慮すべき点はEEIの存在である。1999年始めより活動を開始したEEIは、電気電子産業の振興を図る上で重要な役割を果たせる立場にある。特に官と民の橋渡し、民と民（例えば外国人商工会議所との協議・協力）の調整機能は業

界全体の振興を考える上で極めて重要な存在となっている。また、これまで企業活動を支援するために様々な機関（TGI、TPAなど）が、各々プログラムを提供しているが、電気電子セクターのみを取り上げて行なう機会はほとんどなかった。今後はEEIがプログラムコーディネータとなることにより、各種支援機関の資源を活用した電気電子産業向けの特別なプログラムを実施することが可能となる。

### 3) 中小企業振興事業と電気電子産業

中小企業振興についてはSME Program Actやマスタープランが既に策定され、施工に移されている。これらに合わせ中小企業振興の中心機関となるInstitute for Small and Medium Enterprises Development (ISMED) も1999年4月に設置され、地方の主要大学や商工会議所と連携を図りながらトレーニングプログラムやコンサルティングサービスを中心に活動を行なっている。

政府の中小企業施策は当然ながら全産業を対象とするもので、特定業種に絞込んだプログラムはないと言える。また、ISMEDが現在実施しているプログラムの対象、あるいは内容を見てみると、中小の中でも小規模以下の企業に対するプログラムが多く、電気電子産業分野で多く見られる中小企業の層を対象としているものは少ない。ISMED担当者によれば中小企業であっても電気電子産業分野はEEIが中心となってプログラムが実施されるものとの認識を示している。また、EEIとISMEDが共同してお互いの資源を活用し、例えばビジネスプランの研修プログラムを提供することなどは可能とのことである。このようなことから、中小企業マスタープランの趣旨を反映させた具体的なプログラムを電気電子産業向けに行なうには、今以上にEEIが主体性をもって取り組むことが必要となる。

ここ2～3年、タイ政府は中小企業金融制度の改革プログラムをいくつか講じている。SME Financial Advisory Centerでのコンサルタンシーサービス、SIFC、IFCT、SICGC、SMEs Venture Capital Fundなど金融手段の拡大などである。しかし、実際に現場レベルではまだ効果が生じていない。企業側からは金融機関の貸し渋りが指摘されている。政府がいかに金融機関の貸出枠を拡大しても、金融機関自体が債務問題から抜け出していない現状では、企業への貸し渋り問題は依然として大きい。その動きは政府系金融機関においても同様である。現在は金融機関側と融資を受ける企業側に相互不信感が拡大しつつある。政府としては企業が借入をするにあたっての条件整備をサポートすべきとされる。例えば、事業計画書や借入れ書類の作成支援、担保比率の低減化、中小企業優先貸し出し枠の遵守強化などの他、間接的な意味において官公需の優先発注にもさらに取り組むべきとされる。

### 4) 電気電子産業の課題

タイの電気電子産業が抱える課題は、下記のように電気電子業界内部で抱える課題と支援組織・制度に関する課題に大別できる。

40年の歴史を持つが、依然として外資企業の支配が強い。国内では外資依存が問題視されているのではなく、むしろ外資依存の構造は産業発展に不可欠との認識である。いま問題視されていることは、外国資本への依存が単に経営面のみならず、製品の開発・設計、市場開拓など企業としてのマーケティングの根幹部分を外資に依存していることである。また一方で、外資企業がタイを単なる生産基地とだけ見なしていることにも問題がある。この結果、1997年の経済危機を背景として業界の構造改革を迫られる中でも、従来通り、親企業あるいは発注元から与えられた仕様に基づく生産、あるいは既存品のコピーを続けるだけの状況が続いており、いつまでもたってもタイの産業界としての基盤が育たない。業界全体として輸出志向に移行しつつある現在、外資系、地場系、あるいはアッセンブラー、部品サプライヤーを問わず企業としてのマーケティング能力、製品開発力（技術応用力）の向上が業界として最大の課題である。

人材育成と経営意識の遅れの問題も深刻である。外資系・地場系、あるいは機器組立企業・部品企業を問わず大きい。人材育成の対象も経営管理層からワーカーレベルまで幅広く求められている。特に経営者層においてタイの電気電子産業の国際的位置付け、その中で各社が目指すべき方向、将来のための投資などについて意識改革の必要性がある。また、製品開発やマーケティング思考を行なえる人材の育成も不足している。

タイを生産基地と見なす組立企業において、最大のコスト要因は材料・部品の購入費である。その比率は全生産コストの85%程度に上るものと思われる。タイ電気電子産業の現状はコスト面で中国に追い上げられ、技術面ではシンガポール、マレーシアに先行されている状況にある。その中でいかに低コストの部品供給をできる体制を国内に構築出来るかが今後の発展の鍵となる。そのためには上流（原材料）産業の国内育成、設計・生産技術能力の向上、国内における製品・部品検査体制の整備などコスト低減化の構造改革が求められる。また、BOI認可プロジェクトによる国内への部品供給制限の緩和など制度的な改善も必要とされる。

支援組織・制度上の課題としては以下の点が指摘される。自由競争の下、各企業は様々な情報を入手し、企業経営に活用することを願っている。その中で、業界に関する基本的な統計情報（企業数、生産高、生産品目など）、海外の電気電子産業に係る情報、規格情報など企業が共通して求める情報が業界として整備されていない。さらには中小企業などでは入手できない技術情報やバイヤー情報などもその情報源が少なく、地場系企業振興のネックともなっている。市場開拓面においても機器組立企業と部品企業はお互いにその潜在顧客を探しているが、それをサポートする機関もBOI以外にない。1990年代中盤のEEIの設立により、これら情報面での改善が期待されるが、目下のところ情報網の整備は業界の構造改善を進める上での課題となっている。

タイ政府は電気電子産業構造改善のために工業省による振興ビジョン、戦略をすでに打ち出している。しかし具体的施策として実施されているものはIRPでのプログラムを除き極めて少ない。即ち、振興戦略はあっても具体的施策に乏しい。また、政府はEEI Test Center 拡充の必要性は認めつつも計上予算が少ない（2002年度は必要額の26%に過ぎない）。財政が厳しい中で構造改善施策がなかなか進まない状況にあるが、振興策としての優先順位を定め、外国からの援助や民間活力を活かした方策をいかに図るかが課題となっている。

### （3）－2 マレーシア<sup>19</sup>

#### 1) 電気電子産業政策

第一次マレーシア計画（1966～1970年）策定、会社法の制定（1965年）、MIDA法の制定（1967年）などで工業化、輸入代替産業の育成体制が整えられ、外資誘致が始動した。シンガポールにおいても1960～70年代に強力な外資誘致政策が実施され、電気電子産業の外資はマレーシア並びにシンガポールへと進出を開始した。マレーシア政府の電気電子産業政策は、同国の工業発展計画の一翼を担うもので、外資依存を鮮明に打ち出し、特に、半導体や家電の組立企業や様々な汎用部品の日系や欧米系企業の誘致を優先したことに特色がある。

1991年、外資投資が順調に拡大する中で新投資政策が制定され、労働集約的産業よりは資本集約型、ハイテク型産業を選別優先する傾向が出てきた。同時に価格競争が激化し、進出企業はさらなるコストダウンが迫られ始めた。日系以外の台湾、韓国、シンガポール系企業の進出も増えはじめた。1990年代はマレーシアに電気電子産業の集積が急増し、高成長を果たした時期となった。マレーシアでは外資誘致が電気電子産業発展の鍵となり、部品、裾野産業の集積により、加速化する商品開発機能を備える段階へと進化しつつある。

<sup>19</sup> アジア経済研究所「アジア経済産業開発分析事業報告書-マレーシア」（2003年3月）、さくら総合研究所「第2次工業化マスタープランにみるマレーシアの新工業化戦略」（1998年）などより抜粋加筆

マレーシアの戦略的な成功は、当時、輸入代替的な海外進出が主流であったのに対し輸出基地化という概念が先見的で多くの企業の共感を得たものと考えられる。

1997年、タイから始まった通貨危機により、マレーシアの電気電子産業も構造的な脆弱性が明確化した。労働者不足と高コスト化、組立中心の機器部品産業、裾野産業基盤の未発達などである。価格競争力に面して中国との競合側面がクローズアップされ進出企業は製品の多角化、ハイテク高付加価値化と共にR&Dやマーケティング、流通、ロジスティック機能の移転、強化により、世界の生産・供給基地としての総合的競争力強化へ歩み始めている。

外資企業がマレーシアへの工場建設を決定した当初の理由は、低賃金労働力、輸出加工地域、道路、港湾、空港、通信などのインフラ整備、各種優遇制度による低コスト生産が可能で条件が整えられていたためである。また、30年間の持続的投資拡大により、電気電子産業の一大生産基地が形成された背景には政治の安定、政策の一貫性、英語が通用すること、生活環境が優れていること、人材育成に熱心であることなどが要因となったと言われる。EPZは現在14ヵ所、地域レベルでの開発が中心の工業団地は200ヵ所以上ある。EPZは輸出加工区であり、EPZ以外の企業でもLMWを取得すれば同等の処遇が得られる。

## 2) クラスター戦略と電気電子産業

マレーシアにおける今後10年間の工業化の青写真ともいえるべき第二次工業化マスタープラン（IMP2、1996～2005年）は1996年末に発表された。IMP2は1995年に終了した工業化マスタープラン（IMP、1986～1995年）を引き継ぐものである。IMPの全編を貫いていたのは「外向きの工業化」という戦略であったが、IMP2のキーワードは「マニファクチャリング++（プラス・プラス）」と「クラスター」である。IMP2もIMP同様、個別産業の発展の方向を示しているが、産業はセクターではなくクラスターとして採りあげられている。

IMP2がイメージするクラスターは関連産業が密接な関係を持ちながら発展している日本的な「産業集積」に近いものと考えられる。近年、マレーシアでは組立メーカーを中核に、ベンダー企業を組織化して育成するスキームが採用されているが、こうした企業の地理的な集約も試みられている。IMP2における「クラスター」は、コア産業とそれを取り巻く関連産業（キー・サプライヤー、サービス産業も含む）、そしてこれらをサポートするインフラおよび制度的な支援基盤によって構成されている。コア産業と関連産業は相互に成長を促進し合うシナジー効果を発揮するが、特に関連産業の層の厚みはコア産業の新陳代謝を可能にしていく。支援基盤はこうした産業の成長を促進する環境であり、政府の役割は支援基盤を充実させることにある。

電気電子産業は、生産高、雇用数、輸出額などで多くの実績を持つ国内最大のクラスターである。一方、IMPが設定した開発目標である①国内資本主導の産業育成、②輸出志向の民生機器および産業機器の成長促進、③部品・材料の輸入依存軽減のうち、目覚ましい成果が得られたのは②のみであった。IMP2では、電気電子クラスターの特徴として、(1)多国籍企業主導の発展、(2)高い輸入財依存を挙げており、IMPにおいて提示された開発目標は依然として、同産業における最大の課題であり続けている。① 有力国内企業の成長（マレーシア・ブランドの育成）と②輸入財依存の軽減化は、IMP2においても中心的な開発目標に挙げられている。新たな目標としては、国際経済にリンクしたという同クラスターの特性を強く意識し、(3)多国籍企業の統合生産センター（Integrated Manufacturing Center：IMC）化と(4)国境を超えたクラスター形成の促進という方向性が打ち出されている。

## 3) K・エコノミー政策と電気電子産業

マレーシアは外資主導による工業化を進めて1980年代後半から1990年代中頃まで8%を超える高度成長を持続した。現在では、電気電子を主とする製造業の世界的な集積地とな



り、製造業による生産額がGDPの3割、輸出の8割を占めている。マレーシアの人口は2,300万人と小規模である。外資を中心とした電気電子産業は、圧倒的に労働集約型の組立加工型の形態が多いため、賃金の上昇につれてジョブホッピングが急増し、慢性的な労働力不足に陥った。労働力不足を解決するため、外国人労働力の導入をはかることとなったその結果、労働力を低賃金で確保することができたため、恒常的に外国人労働力に依存する産業構造が出来上がった。通貨危機前の1996年当時でマレーシアに滞在している外国人労働者の数は合法・非合法を併せると200万人に上ると言われていた。

1997年の経済危機を境として、外国人労働者による社会不安の増大からバングラデシュ人、インドネシア人の退去等、外国人労働力の大幅な受入制限政策へと転換した。また、外貨に大きく依存する工業化の限界から、マレーシア政府は産業の高度化に向けて、労働集約産業から技術・資本集約型の産業構造の転換を図ることとなった。

労働集約型投資を制限し資本・技術集約型産業を誘致するため、マレーシア工業開発庁(MIDA)は、従業員一人あたりの投下投資額の下限を5万5,000リングギ以上に設定するとともに、さらにハイテク産業の誘致を図るためのインセンティブを設けている。また、マレーシアで活動する多国籍企業に対し、域内の子会社、関連会社に与えられる優遇措置としてOHQ制度を創設した。通貨危機後の1998年7月には直接投資の減少を防ぐために、マレーシア政府は新たな投資奨励策として、新規投資、拡張、多角化に関して製造業の特定7業種を除いて外国投資の100%出資を認める緩和措置を発表した。

マレーシア政府は、中長期計画の中で、労働集約型の産業から知識集約型の産業への転換を図る産業高度化へ向けた指針としてP・エコノミーからK・エコノミーを掲げ、その方策として、ICT(Information, Communication and Technology)による産業高度化を挙げている。ICTの活用によって製造業を基盤とする産業の高付加価値化を図るというものである。

電気電子クラスターの開発戦略におけるもう1つの方向性は、情報技術産業(IT産業)を、今後10年間に於ける電気電子クラスターの成長の核と位置付けている点である。電気電子クラスターのコア産業として、新たにデジタル機器という分野が登場し、ソフトウェアやマルチメディアといった知識集約型の産業が具体的に挙げられている。こうした知識集約型産業の振興のために建設が進められているのがマルチメディア・スーパーコリドーである(MSC)。MSCは指定地域に高度な情報通信網、インテリジェント・ビル、快適な居住区など、世界最高水準のインフラを整備し、税制、出資比率、雇用面での恩典を提供することによって世界的なマルチメディア関係の企業を誘致、IT産業の一大集積地にしようとする試みである。

#### 4) マルチメディア・スーパーコリドー(MSC)計画

クアラルンプールの南方25kmに、シンガポールより若干広い750km<sup>2</sup>の地域を対象に開発が進められている。MSCの一部として、飛び地的にクアラルンプール市内および近郊に立地するクアラルンプール・シティセンター(KLCC)やテクノロジーパークはすでに完成し、入居が開始されている。地域内のプロジェクトとしては、最初に完成したクアラルンプール国際空港(KLIA)(98年初頭に開港)、次いで、行政都市プトラジャヤへの主要官庁の移転が98年から順次行われ、空港に隣接するエアポート・シティ、MSCにおける企業活動の中心部になるIT都市(サイバー・ジャヤ)が建設されている。

高度情報インフラの整備は徐々に対象地域を広げ、マレーシアの先進国入りの目標年である2020年には国内全土に及ぶ計画である。電子承認やネット上の知的所有権保護、コンピュータ犯罪などにかかわる新しい法律(通称サイバー法)の策定も進められており、ハードのインフラだけではなく、制度面の整備も行われる。MSCに立地するメリットとしては、良質なインフラ、進出企業に対する各種の優遇措置などがあるが、マレーシアという1つの国を対象に、政府の全面的なバックアップの下で実験的な試みが可能であるところに最大の意義があると考えられる。更地からの立上げであり、政府による全面的な支援がある

ため、活動の自由度は大きい。

今後、実用化が予定されているアプリケーションとして上げられるのは、まずは「電子政府」で、免許書き換え、登録などの各種手続きのペーパーレス化が新行政都市への官庁移転後、首相府を皮切りに開始される。アプリケーションの具体化に関しては、外国企業にも参加が求められており、ハードのインフラ建設と並ぶ当面のビジネス機会はここにある。規制の多い環境ではできない実験的な活動を行い、良いプロダクトが得られた場合は海外に売り込んでいくことも考えられる。こうしたアプリケーションの導入は今後、世界的に進むことが見込まれる。

こうしたインフラとしてのITの充実は、生活における利便性の向上、産業の効率性の向上という効用をもたらすと同時に、IT産業の需要創出を意味する。需要の拡大と環境の向上が企業の集積を呼び、クラスター化することによって、新たなビジネスやベンチャーを生み出すという循環が発生することが期待される。MSCは「マレーシア版シリコンバレー」と称されるように、将来的には産学協調による技術革新、ビジネス、企業の発生 の場としての機能が考慮されている。マルチメディア大学、誘致が進められている海外の大学の研究所分室などがその中核となる。

MSC計画の進捗状況を測る指標の一つとしてMSC計画に参加している企業数、すなわちMSC資格取得企業数を挙げることができる。1997年から2002年11月までにMDCによりMSC資格の認定を受けた企業数を掲げている。MSC資格企業数は1997年の94社から、2001年には621社、2002年11月に79社と着実に増加している。通貨危機の影響も少なく、1997年以降年間100社を超えて増加している。MSC資格取得企業数が500社を超えた2000年8月の時点で、MDCは当初予定の2年前倒しで達成できたとの評価を下している。マレーシア経済に大きな影響を及ぼしたIT不況も、MSC計画には響かなかった模様である。

MSC資格取得企業数779の中には大学などの教育機関24機関を含めている。MSC資格取得企業の資本別によるシェアによると、マレーシア資本が過半数を占める企業が522社で圧倒的に多く、全体のほぼ3分の2を占めている。世界クラス（ワールドクラス）と称されている世界的な多国籍企業数は18社で目標からすると多くはない。国別・地域別による外資系の内訳では、ヨーロッパが10%、北米5%、シンガポール4%、インド3%、日本は2%となって日本企業の数が非常に少ない。実際、日本企業の進出はNTT等の14社に過ぎず、その半数がマレーシア企業との合弁である。NTTはMSCの開発において先行プロジェクトとして実施されている7つのフラッグシップ・プロジェクトの一つであるMSC内における情報通信網の構築で参加している。MSCに進出した地場企業にとっては税制面での優遇措置が大きな要因になっている。

## 5) 電気電子産業の課題

マレーシアの電気電子産業も構造的には基幹部品を輸入に依存し、組立を行なって輸出するパターンである。中には松下電器のように部品部門そのものを地域の供給基地として育成しているケースもあるが、この場合も部材は輸入品が中心となっている。マレーシアは電子部品産業や化学産業に強いシンガポールとの結びつきが強く、部品、部材についてはかなりの部分を同国に依存してきた。そのため、もともと国内に少なかった部品産業、あるいは裾野産業の育成という面ではタイよりも遅れているといわざるを得ない。マレーシア工業開発庁（MIDA）が育成方針を打ち出してはいたが、地場系部品メーカー育成という点においては1996年のSMIDEC設立以降である。金型産業、鋳造など奨励業種を上げているが、ブミプトラ企業の育成は容易ではなく、技術面、コスト面で国際的な競争力を持つまでには程遠い状況である。

さらに、マレーシアの根本的な問題として、労働力不足の問題がある。労働力は売り手市場であるためジョブホッピングが多く、絶対数が不足しているがために現場経験、知識が不足していても労働者、技術者のコストは上がり続けている。賃金レベルは既にシンガ

ポールに近く、生産コスト上昇の大きな要因ともなっている。一方、マレーシア政府は外国人労働者の流入が治安悪化の原因として、労働ビザの更新凍結を1997年8月に発表しているが、その影響は電気電子産業においても見られる。

このようにマレーシアの電気電子産業は規模的にはアセアンにおける主要生産基地として存在するが、裾野産業の未発達（特に部材は輸入依存）と、労働力不足（それに伴う人件費上昇）の二つの問題が今後発展していく上での課題となっている。マレーシア政府は1996年に打ち出したマルチメディア・スーパーコリドー計画（MSC）推進の一環として、電気・通信分野の強化、中でも情報通信機器、あるいはソフト分野など情報系にシフトしていく方針を打ち出している。このことは従来の組立型家電を中心とする電気電子産業からの転換を意味するものであるが、AFTA発足によって競争力のある分野へ移行せざるを得ない状況などを考慮すると、マレーシアの従来型の組立家電は早晩、成長が鈍化することが予想される。但し、対タイとの比較においてマレーシアは、電子機器分野において比較優位性を今しばらくは維持する可能性は高い。

中小企業振興という側面ではMITI傘下のSMIDECが主体的な活動を行っている。なかでもILPは、マレーシア人が51%以上の資本を持つ中小企業が大企業、MNCからの受注ができるように、地元大企業、MNC、金融機関、技術提供者からなるチームを編成しSMIDECがコーディネートを行うもので、参加企業、実績をあげた企業には優遇措置がある。1996年より開始され電気電子産業は優先分野の一つである。このプログラムは、MIDAが運営していたVDPと似かよっており、現在のVDPはILPに取り込まれた可能性がある。

VDPは1988年の「自動車部品計画」に続き、「電気電子部品計画」も推進された。大手企業（アンカー企業）－商業銀行－ベンダーの3者をリンクし、アンカー企業は年間1～2社の取引先を育成することが要請された。この計画に参加した大企業はほとんどが電気電子関連、ベンダーは金属加工、プラスチック部品が大部分を占めたが、ベンダーは新規に立ち上げた企業が多かったとされる。全体の成果は公表されていないが、成功的なケースは日本人技術者などの専門家が入っている企業、顧客開拓ができた企業でアンカー企業に頼りきった企業は持続していない。

### （3）－3 インドネシア<sup>20</sup>

#### 1) 電気電子産業政策

インドネシアへの製造業投資は、スハルト政権初期の開放政策下であった1970年代前半には、輸入代替政策の下で国内市場確保を目的とする進出が活発となったが、外資企業は国内市場向けにローカルパートナーとの合弁、あるいは技術提携といった形態での事業展開を開始した。しかし、市場が未成熟で、かつ外資企業に対する厳しい規制の為、電気電子機器産業分野での外資による直接投資は伸び悩んだ。1980年代後半になると、インドネシア政府は、シンガポール、マレーシア、タイでの外資導入による産業発展状況に刺激され、輸出指向型工業化政策に転換し、輸出奨励制度（EPZ・EPTE）の創設、及び外資に対する規制の緩和（1990年代に外資系100%資本が認められた）といった、輸出促進のための具体策を発表してきた。その結果、外資アッセンブルメーカー・日系部品メーカーを中心として、輸出向け企業の設立が相次いだ。更に、国内市場対応で設立された外資企業であっても、1997年のアジア通貨危機からのルピア下落、国内需要の大幅な減少により、為替競争力を活かして、多くの企業が輸出の強化・拡大に取り組んできた。特に1990年代前半は、低人件費メリットを生かした輸出競争力の確保、比較的安定した政治、経済という観点から、インドネシアは外国企業にとって魅力的な進出先であった。

<sup>20</sup> アジア経済研究所「アジア経済産業開発分析事業報告書-インドネシア」（2003年3月）、JJC「インドネシア・ハンドブック2003年版」などより抜粋加筆

しかし、1997年の通貨危機、1998年の暴動、更には1990年代末からの中国の台頭等により、電子機器メーカーのインドネシア進出には急ブレーキがかかり、当初の思惑とは大幅に変わった実態になっている。インドネシアでの電子機器メーカーの拡大が困難になっている要因としては、政治の不安定さ、周辺部材産業の未成熟、タックスホリデー等のインセンティブの欠如、税制、税関等の仕組みの不透明性、などがある。現在のところ、為替及び人件費等固定費面での輸出競争力はあるものの、今後インドネシアで電子機器産業を拡大していく為には、これらの困難要因の改善、対策が重要な要素になってくる。今後更に中国との価格競争が激しさを増してくると思われるが、大手企業にとっては、中国一極に対するリスク分散という観点からの南アジアでの生産拠点という点で、インドネシアはまだ魅力が十分にある部分もある。

1998年の暴動以来、電子機器メーカーのインドネシア進出はほとんどない。さらに中国の台頭により、日系メーカー始め全世界のメーカーが中国を向いて仕事を進めている感がある。このような背景の中で、インドネシアでの電子機器産業を更に発展させていくためには、上記の拡大困難要因に対してのインドネシア政府の真剣な取組みが重要な鍵となる。更にこれらの分野における技術者が非常に少ないということも、もう一つの大きな課題である。入社後の育成は勿論必要であるが、専門知識のベーシックな部分での教育体制の充実も重要な課題である。メーカー側においても、インドネシアに合った生産方法の考案・改善、技術水準の向上と現地化の推進、品質・コストを含む更なる国際競争力の強化等、経済危機を脱するに要した以上の経営努力が更に求められている。

なお、日系企業の投資が低調に推移する中で、韓国企業の投資が活発化している。特に経済危機を脱し、再び積極的な海外投資を展開している韓国大手財閥企業のAV関連生産工場の拡大が顕著であり、このことが投資額のみならず、韓国の中小加工企業の誘致をも呼び込む効果を生んでいる。

## 2) バタム島開発と電気電子産業

シンガポールから南東約20km沖合にあるバタム島（インドネシア領）には、全島保税地域であるという利点を活用し、1990年代から多くの日系電気電子関連部品企業が進出している。特に、インドネシア政府とシンガポール政府間で締結されたリアウ開発構想の経済協力協定の一環として、1991年から操業しているバタミンド工業団地（Batamind Industrial Park：BIP）を中心に多くの日系電気電子企業が生産拠点を構えている。

1980年代後半から1990年代にかけて完成品メーカーがASEAN諸国に生産拠点を設置したのに従い、日本国内で取引のあった部品メーカーがバタム島に進出し、ASEAN域内の完成品メーカー拠点到部品を提供し始めたケースが多い。このほか、もともとシンガポールに進出した企業が、人件費の高騰や労働力不足などでシンガポールが「もの作り」に適さなくなったため、製造部門をシンガポールから近く低廉な労働力の豊富なバタム島に設置したケースがある。いずれの場合も、部材の輸入・製品の出荷は全てシンガポールを通過しているのが特徴である。シンガポールから先の輸出先もASEAN域内のみならず、日本や欧米など多岐にわたる。

バタム島で生産する上でのメリットは、労働コストの安さに加え、単純作業を淡々とこなす労働の質が各社の生産工程に適していることを挙げている。また、各社とも部品の輸入・製品の出荷は全てシンガポールを通過しているのは、シンガポール経由で輸入・製品の出荷する物流ルートが確立しているうえ、保税地域の利点を活かすにもシンガポールを経由する方がよいなどの理由による。シンガポールには、部材の国際調達拠点（IPO）を設置する企業も多く、シンガポールはASEANの物流の中心地ともいえる。このためシンガポール経由で輸出入を行なうバタム島の部品企業は、顧客である完成品メーカーのASEAN域内拠点再編にも柔軟に対応することが可能となっている。

### 3) 電気電子産業の課題

2000年度以降、日本からインドネシアへの製造業投資は減少傾向にあり、電気電子分野への投資も減少が続いている。インドネシアへの電気電子産業投資が低迷している背景には、2001年のメガワティ政権発足までの政情の不安定や景気先行きへの不透明感、労働コストの上昇などインドネシアの国内事情もあるが、さらに大きな要因として、1980年代後半から90年代半ばにかけてASEAN諸国の電気電子産業発展の担い手となってきた日系企業が、内外市場における競合の激化、世界需要の低迷や長引く日本の景気後退などによりコスト削減を迫られていることがある。

企業は経営の効率化をはかるため、不採算部門からの撤退や国内外の生産拠点の再編など経営資源の「選択と集中」を進めており、日本、アジア、欧米などの世界の各市場に対してコスト的にも時間的にも最も効率的に製品を供給できる最適地での生産体制を構築するため、世界規模で生産拠点を絞り込む傾向にある。こうした流れの中でインドネシアが生産拠点として必ずしも最適地と判断されていないことが、昨今の対インドネシア投資の低迷につながっている。

2000年以来、インドネシアの投資環境は、労働問題、企業コストの上昇、さらには治安情勢、密輸の横行などの面で悪化している。労働問題に関しては、労働組合の設立がスハルト政権崩壊後自由化され、全国組織の労働組合組織が企業レベルの組合運動を指導する形で、同国の労働運動が高まりを見せている。労働組合は、内外の需要低下に直面した企業が労働者の解雇や自宅待機などで対応することに対する抗議運動、または賃上げ要求のための手段として起こっている一方で、労働者が事実上自由にモノをいえるようになったことで、従来口にはできなかったことを要求するようになっている。

労働関係法を巡って、2000年来労使間で論争が続いており、政府も有効な解決法を見出せない状況にある。窃盗などの理由で解雇された場合でも、退職者に功労金と補償金が支払われる一方、労働者が解雇を不当として地方労使紛争調停委員会に訴えた場合、同委員会の裁定が出るまで最大で6ヶ月間100%の給与を支払うことを経営者側に義務付けていた点に対し、企業側が反発したことに端を発している。企業側の反発で、当時の労働移住相は、同決定に替わる労働相決定2001年第78号を発行し、労働者が窃盗などの理由で解雇された場合に企業は補償金を支払わなければならないが、功労金を支払う必要はないとしたほか、労働者が地方労使紛争調停委員会に解雇を不当であると訴えた場合、企業側は労働者を休職処分にすることができ、その間の給与支払い義務は免除されるなど、規定を改めた。しかし、その後各地で同決定への抗議運動が広がり、結果的に政府は同78号の実施を棚上げし、当面労働相決定書2000年第150号に戻すことを決定した。その後、同決定に替わる労使紛争解決法が、労使双方の紆余曲折の結果、2003年2月に国会で承認された。

企業コストに関しては、インドネシアの企業は、法定最低賃金と公共料金の引上げにより、2000年から2002年にかけて厳しい状況に置かれた。法定最低賃金に関しては、経済危機発生直後は低めに抑えられていたものの、2000年に従来中央政府が州ごとに定めていたものが、州の法定最低賃金決定に基づき、県知事・市長がそれを下回らないように決定するよう規定が改定された頃から、次第に引上げ幅が大きくなった。2002年のジャカルタ首都特別州の法定最低賃金は、企業側が反発するなか、労働者側のペースで38.7%引上げが強行された。しかし、2003年の法定最低賃金は、低迷する投資と既存企業の撤退を反映してか、6.8%に抑えられた。公共料金も、石油燃料に対する補助金が、政府の財政が債務の返済などで厳しい状況下で、徐々に削減されるなかで、原油価格に連動するよう価格が決められるようになるなかで、電力料金も引上げられている。

治安情勢に関しては、2002年10月の爆弾テロ事件で、インドネシアの治安に関する悪いイメージがさらに広がったものの、同事件をきっかけにこれまで解決の糸口の見えなかった一部の爆弾事件にも、同テロ事件での犯人が関与していることが明らかになった。このことから、爆弾テロの懸念は少なからず払拭されたのではないかとも思えるが、2003年に

入ってイスラム過激派と思われる爆弾テロ事件も起き、依然予断を許す状況にはない。

一方、密輸問題はインドネシアでは古くから絶えない問題である。インドネシアは四方海に囲まれた大小島々の国であるがゆえに、どこからでもモノを入れやすいという環境にある。加えて、税関が頻繁に賄賂を要求することでも良く知られることから、税関が容易に密輸に協力しているという実態も存在する。このため、どこかの島で関税を支払わずに輸入手続をし、その後で国内商業取引として、最終目的地であるジャカルタなどの都市に大量のコンテナを運ぶという手口で、密輸入が行なわれているとされる。仮に密輸が摘発されても、輸入したはずの輸入業者のID番号をもとに調べていくと、架空の業者であることがしばしばあり、密輸を行なっている犯人を捕らえることも容易ではない。こうした密輸入品には、輸入関税のほか、付加価値税、所得税、さらには奢侈品税などが支払われていないことから、国内で製造された製品よりも、市場に出回ったときの価格が安くなる。このため、密輸品の増加が、国産品を駆逐することが懸念されている。

### (3) - 4 フィリピン

#### 1) 電気電子産業政策

フィリピン政府は、雇用創出を最優先とした外資導入政策を80年代後半から掲げ、特に1990年代中盤は、誘致組織の多様化（BOI、PEZAなど）、多くの工業団地整備、電力通信などのインフラ整備の効果もあって電気電子産業の外資流入が急増加した。政府は電気電子産業を振興するといった個別産業の政策体系を持っているわけではないが、結果的に、労働集約型の半導体後工程や家電産業のような輸入代替型企業の投資から、1990年代中盤以降HDDを初めとするPC周辺機器の組立工場での集積が進み、2000年代に入るとこれらが中国との競合で停滞する中、今度はIT関連企業の投資が集積し始めている。

(表 28) 輸入関税率の低減スケジュール (2000～2003年) (単位：%)

	一般適用レート				アセアン諸国適用レート			
	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003
カラーテレビ	20	20	15	10	20	10	10	5
ラジカセ	20	20	15	10	5	5	5	5
ミニコンポ	20	20	15	10	5	5	5	5
VTR	20	20	15	10	5	5	5	5
冷蔵庫	15	15	10	7	15	10	10	5
エアコン	15	15	10	7	15	10	10	5

(出所) フィリピンハンドブック (2002年版 JICCIPI)

フィリピンでは1980年代後半から1990年代初めにかけて円高回避の日系進出の機会が到来したが、政治社会の不安定、インフラ未整備を背景に外資導入は不発に終わった。このためマレーシアのような広範な部品とセット生産の相互依存関係を内包する企業集積のないまま、1990年代中盤以降のITブームを背景としたHDDなどのPC周辺機器を中心とした大手企業と限定した繋がりを持つ関連部品メーカーの進出が活発化し、現在の産業構造が形成されている。電気電子産業の有力な分野である家電産業は、この国では部品産業がほとんど発達していないこともあり、長年、輸入代替産業の域の留まってきた。しかも、近年AFTAの実効で、先行国としての域内製品の関税引き下げが進行しており、輸入品と比較して完全に競争力を失い、主要企業である日系企業は撤退を迫られている。

大半の組立生産品が中国やタイとの重なりを見せるため、両国へのシフトが懸念されるものの、SARS問題の影響もありNECのFDD事業など中国からフィリピンに集約といった事例もある。また、半導体後工程のインテル、TIが継続してフィリピン立地を重視していることと共に、日本企業が強いカメラモジュール、液晶モジュール、パワーアンプモジュール

など成長の高いデジタル家電を中心とした実装部品の生産拠点として、豊富な低労働コスト利用のメリットを生かした生産形態の発達が注目される。

中国との競合からハード生産の限界が指摘される中で、フィリピンは英語力やエンジニア人財を活用したソフト開発、コールセンタといったソフトサービス産業発達のポテンシャルが高く評されている。このため政府は1990年代中盤から後述するようなIT産業振興を同国の優先的な産業政策として重視し、強化に余念がない。

## 2) 電気電子産業におけるIT産業育成政策

1994年に制定された国家レベルのIT戦略NITP2000は、十分な進展を見せない中で、政府は、国家情報技術協議会を中心に検討を進め、1998年以降10年間のIT国家戦略となる「IT21」を策定した。10年間で3つのフェーズに分けて長期計画の目標を達成していこうとしており、これが同国のIT産業の本格的な胎動のきっかけになっている。更にDTI（貿易産業省）傘下のBOIは、2000年フィリピンをアジアにおける情報技術のハブとするため専門的なITサービスハブプログラムを発表した。この分野での先発のインド、アイルランドを意識しながら優遇税制を中核とする政策的な優遇措置を実施し始めている。

ITサービスハブプログラムを成功させるためには、優秀な人材の確保、通信電力インフラの完備、安価な事務所スペースの確保、24時間型の職場環境が必要である。政府は当面、マニラと近郊地域、セブ、ダバオ地域でのインフラ完備を目標としている。具体的にはケソン市のイーストウッドサイバーパークがこうした条件を備えた新しい都市型工業団地として整備され、IBM、City Bankなどの欧米系企業が進出し、日系の進出も見られる。ここでは、中小企業の進出に配慮し、事務所は買取、リースの選択やスペース分割が可能で、契約期間もフレキシブルに決められるよう配慮されている。

主な優遇措置は、下記のようにPEZA同様である。但し、諸外国との差別化を図るためにも、所得税の免税期間の12年間への延長、ITパーク以外への立地の可能性など優遇措置の見直しが進められている。

- ・最低4年間の所得税免除
- ・輸入資本財の免除輸入
- ・従業員の訓練費用の50%控除
- ・外国人の自由な雇用
- ・従業員の教育費用の50%控除 など

下記のような理由からフィリピン人は優位性を持っていると評価されている。こうした優位性を意識して、フィリピン政府はIT人材開発についても上記の国家戦略IT21の中で、各種のプログラムを盛り込み、一部実行している。

- ・プログラマの給与水準は、米国の20%、マレーシアの50%とされ、他の経費を考慮したとしても、凡そ40~50%コストダウン可能とされる。
- ・工科系大学は年間4万人の卒業生を輩出しているが、彼らは基本的にはプログラミングに必要な英語が理解できる。大学ではWebで多用される知識習得に注力して即戦力養成に力を入れていると共に、英語力を生かして最新のIT情報をこの場の壁なしに習得することが可能である。
- ・ビジネス文化や組織は従来より欧米式で、IT技術者は欧米企業のニーズに応えうるソフト開発を容易にできる。

## 3) 電気電子産業の課題

2000年末時点でPEZA/BOIなどの輸出加工区に登録されている電子産業関連企業数は589社あるが、国別では日系が30%でトップ、以下、地場フィリピン企業28%、韓国10%、米国9%、欧州7%、台湾4%と続き、雇用者数は31.5万人に達する。日系企業の投資額は米国

と並んで大きく、フィリピン経済の一翼を担っている。

インフラの未整備（電力、道路など）、労働環境の未成熟など改善すべき投資環境下において、フィリピンの賃金レベルは、インドネシア、ベトナム、中国などと比較して決して安くなく、単純な労働集約型の仕事では競争力を持つことは難しい。また、輸出向けの半導体やカメラモジュール、パワーアンプモジュールなど専用部品以外に一般部品の生産がほとんど行われていない。一方、フィリピンのメリットは、一般的に英語が通用すること、技術系の大学・専門学校が多くあり、年間10万人前後の卒業生が輩出されていることから、比較的管理者層候補となる人材確保が容易であり、地理的にも日本とアセアンの真ん中に位置するため国際分業体制を構築するのに適した国といえる。

日系企業はマレーシア、タイといったアセアン先行国での家電（AV、白物家電）、PCと周辺機器、各種部品に関する生産活動を、AFTA、中国を意識して、ベトナムを含めたアセアン域内で最適生産体制に移行している中で、フィリピンの出番は非常に少なくなっている。半導体やHDDを初めとしたPC周辺機器においても今後益々生産規模が増加、或いは新規投資の可能性は少ない。現在、好調のモジュール事業に期待が集まるが、それ以上に、日本市場とのリンケージを意識した産業構造を構築する余地があると思われる。

その代表的な分野がソフト開発である。日系企業もこの分野には多くが進出し始めている。しかし、日系企業とフィリピン人IT技術者との間には、どうしても言葉の壁が存在する。日本企業からの日本語の仕様書など、開発プロセス上の障害となる要素は多い。この問題を解決することが、日系企業がIT分野でフィリピン活用を成功させる上で鍵を握っている。日本人商工会議所でもIT専門知識と共に、日本語を教育するような環境整備を検討している。

#### （４）政府による機械産業政策

##### （４）－１ タイ<sup>21</sup>

#### １） タイ工業政策の歴史における機械産業

タイ政府による産業振興のための輸出促進を目的として、古くは中央銀行、近年は輸出入銀行による低利融資制度、また関税局による税還付制度等がある。しかし、タイの産業政策の中で、特に機械工業について特別な政策が行われているわけではない。機械の輸入については、輸出振興のためであれば、税金が還付されるため、国内機械産業の振興には必ずしも結びつかないが、税が還付される。一方、輸出型製造業の輸出のための国内機械産業製品の購入には税の払い戻しがあるなど、両方の側面がある。電気電子や自動車に比べ、機械工業について、特にタイ政府の特別な政策は見当たらない。BOIがクラスターシステムを強化するために外国投資家と現地投資家、または部品サプライヤー、もしくは両方をマッチングする業務を行っているBUILDをやっているというが、これも必ずしも機械産業に限らない。

#### ２） 日本からの機械工業支援政策

第五次経済社会開発5カ年計画（1981～1986年）の一環として、金属加工機械産業分野の中小企業の育成に対し、タイ側から要請があった。これに対し日本政府は、無償資金協力により金属加工機械工業開発研究所（MIDI）を建設・整備すると共に1986年10月より5年間、同施設を利用して鋳造、熱処理、材料試験、機械加工、機械設計、測定を主な協力分野とするプロジェクト方式技術協力を実施した。これにより、MIDIが中小企業を対象に技術指導を実施する基礎的な機能が付与された。

<sup>21</sup> 東茂樹「Economic Policy and the Growth of Local Manufacturing in Thailand」より抜粋加筆



### 3) 地域分散政策における機械工業<sup>22</sup>

タイ政府の地域政策は地方分散を志向しているが、その中での機械工業の立地政策をみると以下のとおりである。

- ① 中央北部地域  
裾野産業として労働集約的軽加工業とともに、良い水質、安定供給電力、空港近接性、豊富な労働力を生かして、精密機器、電子工業も挙げられている。また、農薬や農業機械工業も挙げられている。
- ② 東北地域  
電気電子部品、農業設備機械、輸送機械を含む金属工業が挙げられている。
- ③ 北部地域  
機械工業についての言及はない。
- ④ 南部地域  
機械工業についての言及はない。
- ⑤ 西部地域  
地域の既存工業及びパルプ、食品加工、機械、繊維等の工業施設の利用可能性により大規模工業の利点があるとしている。

このように地域によって機械工業が指示されているが、特に機械工業に限って優遇策があるというわけではないので、政府として望ましい工業という指示程度でしかない。

## (4) - 2 マレーシア<sup>23</sup>

### 1) マレーシア工業化政策の中での機械工業

マレーシア経済研究所所長モハメッド・アリフはマレーシアの工業化政策の焦点を、輸入代替工業化期（1957～1969年）、輸出志向工業化期（1970～1980年）、重工業化期（1981～1985年）、経済自由化期（1986～1995年）、ICT革命期（1996年～）の5段階に分類している。また、チュウ・ジン・エン<sup>24</sup>はマレーシアにおける中小企業政策の展開を、自由放任政策期（1950年代～1960年代）、社会政策的中小企業育成期（1970年代～1980年代央）、下請中小企業の育成期（1980年代央～1990年代央）、サポーティング中小企業育成期（1990年代央～）の4段階に分けている。2000年代に入って、マレーシア政府はK-economy（知識立脚型経済）をキーワードとする新たな開発計画を策定している。

1970年代初頭、ペナン州バヤンレパスへの自由貿易地域（FTZ）設置に始まる輸出志向工業化政策は、国内の低廉な労働力と税制等の各種インセンティブによって、外資系アッセンブリーをFTZ、保税工場（LMW）に誘致することに成功し、工業化とその後の経済成長に大きく貢献させた。しかし、このようなFTZ、LMWに立地する外資系アッセンブリー企業には必要な部品・中間財の輸入に関する関税が免除されたため、現地調達インセンティブは働かなかった。その結果、飛び地と呼ばれたFTZ、LMWでは進出した外資系企業と現地経済とのリンケージが生まれなかった。

<sup>22</sup> Board of Investment “An Investor’s Guide: Thailand’s Regional Areas” より抜粋加筆

<sup>23</sup> 井出文紀「マレーシアにおけるサポーティング・インダストリー育成政策と企業間リンケージ」より抜粋加筆

<sup>24</sup> 「マレーシアの工業化と中小企業：中小企業問題の変遷と政策展開」（季刊経済研究 / 大阪市立大学経済研究会, 1999/06）

他方で、労働集約的なアッセンブリー工程を中心に工業化を進めたため、1980年代以降に外資の進出ラッシュに伴い、国内人口が約2,300万人と少ないことから、労働需給が逼迫し、急激な賃金上昇を招いた。今日、より労働コストの低い近隣諸国、特に中国の急速なキャッチアップに伴い、労働集約的な工程でのマレーシアの競争優位は薄れつつある。

政府の工業化戦略の関連では、1986年に発表された第一次工業化マスタープラン（IMP1：1986～1995年）において上記大企業と中小企業とのリンケージの未成熟は既に指摘されていた。第二次工業化マスタープラン（IMP2：1996～2005年）では、マイケル・ポーターの「国の競争優位」の影響を強く受けて、「クラスター立脚型経済発展」と「マニファクチャリング++」を政策上のキーワードとしている。クラスター開発は、国内の主要産業を複数のクラスターに分類し、単なる産業分類ではなく、電気電子、自動車などの主要産業を核として、その周辺に様々な関連産業、インフラ、人材育成機関、政府系機関などを広範に巻き込んだクラスターを軸に経済成長を目指すというものである。IMP2では戦略的クラスターとして、外資系製造業が中心である「国際市場連結クラスター」（電気電子、繊維・アパレル、化学）、政府系企業が主導する「政策主導クラスター」（輸送機械、素材、機械・機器）、地場企業が中心の「天然資源ベースクラスター」（木材、ゴム、パームオイル、ココア、農業など）の3つを挙げている。このことから、機械工業は政策主導クラスターの中に位置付けられ、推進されている。

2002年にはマレーシア初の中小企業を対象にした政策ビジョンである「中小企業育成計画：SMIDP」が中小企業開発公社（1996年設立）により発表された。SMIDPではターゲットとする産業を一次、二次に分け、まず優先的に焦点をあてるべきクラスターとして、電気電子、輸送機器、木材関連、機械・エンジニアリングの4クラスターを取り上げており、機械工業はここでも重要視されている。IMP2におけるクラスター立脚型開発において裾野産業育成政策の中心と位置付けられたのが産業リンケージ計画（ILP）である。ILPの狙いは、現地中小企業が主要産業において、信頼でき、競争力のある製造業者やサプライヤーとなるように成長を図ることである。ILPを構成するのは主として、①財政的インセンティブ、②ビジネスのマッチメイキング、③工業用地の提供、技術開発、技能高度化、輸出市場開発などの支援計画からなる。中小企業はILPへの参加によって中間財を生産するパイオニア・ステータスが授与され、5年間の免税もしくは60%の設備投資減免のインセンティブが与えられる。また、アッセンブラー側は中小企業に対して行う研修や技術支援などの付帯費用の減免を申し込むことが可能である。参加数が最も多いのは電気電子産業であるが、機械・エンジニアリング産業が続いている。

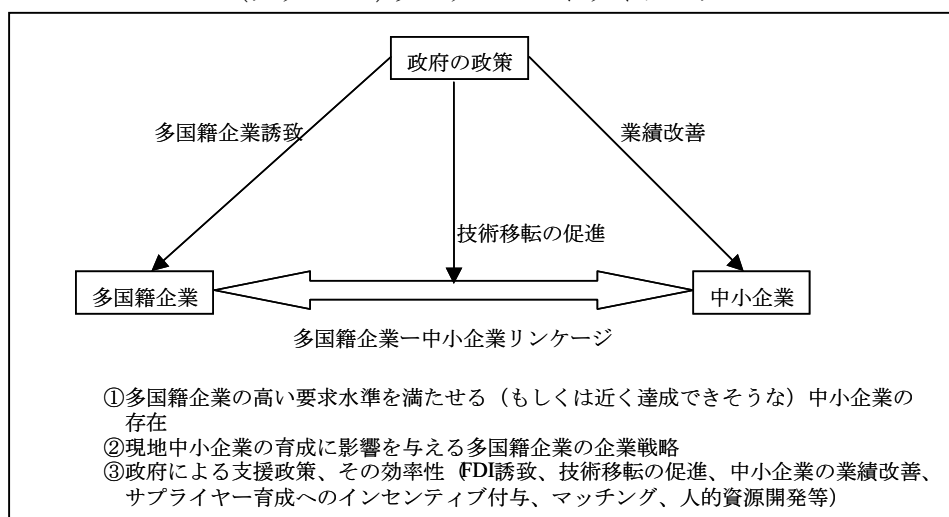
IMP2において産業横断的な基盤産業として位置付けられるのは機械・機器産業グループと考えられる。すなわち、IMP2において、この産業グループの育成の重要性は「全てのクラスターへの横断効果（cross-cutting effect）ゆえに全体的な工業発展にとって重要である」と述べられている。この考え方はSMIDPにおいても「機械・エンジニアリングサービスクラスター」として引き継がれ、主要産業を支えるために必要不可欠な役割を持つものと認識されている。とりわけ金型産業は産業内・産業間リンケージを促進する戦略的部門とされ、金型企業を中心として機械・エンジニアリングクラスターは中小企業やその顧客間リンケージと相互作用を通じてシナジー効果が生じるとされている。

## 2) マレーシアの機械工業政策の課題

UNCTADはリンケージを生み出す3つの決定要因を挙げ、それらの関係をリンケージ・トライアングルとして示している。このトライアングルの最適慣行事例としてペナン州の例が挙げられている。ペナンはマレー半島北西部に位置し、FTZが設置された1970年代以降、米系、日系の電気電子多国籍企業が相次いで立地した。ペナン州はペナン開発公社（PDC）と進出した外資系メーカーを中心として、現地人材の育成に向けた積極的な動き見られる。1989年にはペナン州開発公社とペナンに立地する外資系企業が共同で、州内の労働力不足

を補い、彼らの技術力を向上させるために人材開発拠点として、ペナン技能開発センター（PSDC）が設立された。その創設メンバー企業にはAgilent Technologies、SONY、BOSCH、MOTOROLA、Intel、Dellなど日本、米国などの企業が参加している。PSDCの特徴はメンバー企業自身のセンター運営・管理への主体的参加である。ペナン地域で創業する外資系企業が雇用している従業員や新卒者の訓練によって質の高い労働力のプールを確保するために、

(グラフ 30) リンケージ・トライアングル



(出所) UNCTAD, “TNC-SME Linkages for Development”, 2000

資金、機材などを提供し、その訓練コースの策定、運営まで行っている。結果として、PSDCのプログラムは企業ニーズに合致したものとなり、IT関連の技術から自動化、CAD/CAM、品質管理、金型設計や金属加工、CNC機械加工といった幅広い分野での訓練を提供することでペナンの人材の技能向上を支えている。こうした各種プログラムを通じ、現地の人材には外資系メーカーの裾野産業となるのに必要な品質管理、生産性、技術力に関する知識が吸収されるとともに、政府、外資子会社との緊密なネットワークによって、リンケージの創出に寄与する。さらに、PSDCでは国際的サプライチェーン・マネジメントの国際標準作成に向けたコンソーシアムであるRosetta Netのマレーシア事務局を併設している。現地中小企業へのIT導入とRosetta Netへの参加を推進することにより、ITネットワークを通じた国際的な電気電子メーカーのグローバル調達による市場拡大を目指そうとしている。

マレーシアにおいて製造業の立地が多い拠点としては、首都近郊クランバレー地域とペナン地域が挙げられる。この両地域における現地裾野産業の育成状況と政策環境を比較したラジャ<sup>25</sup>、ナラヤナン<sup>26</sup>の先行研究では、ペナン州の成功要因として以下の諸点が挙げられている。

- ・州政府と外資現地マネージャーの種族的（華人）同質性がみられたこと
- ・連邦政府から華人系中小企業への支援が欠如していた状況下で、華人主導であったペナン州政府が相対的に連邦政府からの独立性を保ち得たこと
- ・州政府と進出外資とが緊密な協力関係を構築したこと
- ・PDCを中心とした外資への積極的な政府介入（特に自動車産業）がみられたこと

<sup>25</sup> Rajah Rasiah, “State support and machine Tool Subcontracting in Malaysia”, APEC Study Center, 1999

<sup>26</sup> Suresh Narayanan, “Factors Favoring Technology Transfer to Supporting Firms in Electronics: Empirical Data from Malaysia” Asia-Pacific Development Journal, Vol.6 No.1, 1999

- ・マレー系中心である連邦に対し、セランゴール州政府では、外資マネージャーや中小企業は華人が多いという種族的違いがあったこと
- ・連邦政府の主な製造業に関する諸機関とクランバレーとの地理的な近接性により外資と連邦政府とが直接対話をしてしまうために、セランゴール州政府の役割がペナン州に比べて機能せず、きめ細かい地域対応ではなく国家対応であったこと

以上から、華人系・連邦政府からの公的支援がほとんど得られなかったペナン州の裾野産業の方が連邦政府からの手厚い支援策がブミプトラ系に提供されてきたクランバレー地域よりも能力、評価ともに高かったと結論づけている。

#### (4) - 3 インドネシア<sup>27</sup>

##### 1) インドネシア機械産業の現況

ジャカルタ・ジャパン・クラブのインドネシア・ハンドブック2000年版によると、インドネシアの一般機械産業の生産及び輸出状況は次表のとおりである。

(表 29)インドネシア機械産業の状況

分野	生産及び輸出の状況
1. ディーゼルエンジン(除く自動車用)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・小型ディーゼルエンジン(～50HP)は一部鋳鍛造品の精度を要するものの輸入はあるが、ほぼ国産化されている。</li> <li>・中型ディーゼルエンジン(50～500HP)は一部のメーカーで鋳鍛造品まで国産化を行っている。</li> <li>・大型ディーゼルエンジン(500HP～)は国営2社、民間1社計3社が製造しているが、機械加工の一部及び組立、運転を国内で行っている段階。</li> <li>・わずかではあるが、輸出の実績もあり。</li> </ul>
2. 発電機	<ul style="list-style-type: none"> <li>・小容量(～500kVA)の発電機はほぼ国産化されている。</li> <li>・中容量(500～10,000kVAクラス)の発電機は鋳鍛造素材、絶縁材料等が輸入されているものの、容量により50～90%の国産化率を達成している。</li> </ul>
3. ポンプ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・特殊鋼もの、特殊品を除く汎用ポンプ(50～200Φ)はほぼ国産化されており、ASEAN各国や中東などへの輸出も行われている。</li> <li>・一部特殊鋼部材の国産化が試みられている。</li> </ul>
4. 工作機械	<ul style="list-style-type: none"> <li>・工作機械は一部小型汎用機が駆動部、油圧機器及び制御機器部分を輸入し、国産化されているが、未だ試行段階。</li> <li>・一般に汎用機でCNCコントロールによる工作機械は、一部CNCコントロール部分のみ輸入され、他は国産化されているが、多くは完成品輸入。</li> <li>・専用機は100%輸入依存。</li> </ul>
5. 農業機械	<ul style="list-style-type: none"> <li>・大型トラクターは未だ組立国産レベルであるが、ハンドトラクターは100%国産。メーカーも日系以外にローカルメーカーが増えている。籾すり機、脱穀機、精米機等の一般農業機械はほとんど在来産業により国産化されている。</li> </ul>
6. 運搬機械(フォークリフト)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・依然として駆動部分・油圧機器、制御装置等は輸入されているが、一方、価格競争の激化と工業水準の向上に伴い、国産化の範囲も板金構造物から、バッテリー、タイヤ、シート、フェンダ等着実に拡大している。</li> <li>・板金構造物等一部コンポーネントの輸出も行われている。</li> </ul>
7. 建設機械(ブルドーザ、エクスカベータ、ホイールローダ他)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・駆動部分・油圧機器、制御装置等は輸入されているが、小物板金構造物を中心に国産化が進められている。</li> <li>・大物板金構造物の国産化は既に実施されている所がある。鋳鍛造素材、熱処理が今後の国産化のネックとなろう。</li> <li>・国産化済みのコンポーネントの輸出が行われているが、完成品輸入は特殊ケースを除いてない。</li> <li>・現地調達率は、エクスカベータで約55%に達している会社がある。</li> <li>・インドネシア産完成車の輸出が1994年から本格的に開始、タイ・マレーシアの近隣諸国へ輸出されている。</li> </ul>

(出所) インドネシア・ハンドブック(2000年版)

<sup>27</sup> インドネシア工業商業省のウェブサイト情報より抜粋加筆

2003年版では農業機械と建設機械しか新しい情報がないが、次のとおりである。

### ① 農業機械

人口2億人以上を擁するインドネシアは東南アジア有数の農業国でもあり、その形態はオイルパーム、砂糖きび、ゴム、茶等を栽培する農園会社経営によるプランテーション農業と、主食の米の生産を中心とした個人農家の稲作農業に大別される。全国の水田面積は930万haとなっているが農家一戸当たりの所有面積は0.76haと小規模である。これまで個人農家の稲作農作業は水牛などの畜力又は人力により行われてきたが、1990年代になって経済発展と共に農家の収入が増え、機械購入需要が旺盛になり耕耘機が急速に普及し始めた。耕耘機は裕福な農家が機械を購入し、そしてオペレーターを雇い近隣の水田を耕し収入を得るのが一般的な使われ方である。1998年の経済危機以来機械価格が上昇し、農家の購買力が低下し需要が大きく落ち込んだ。これを機に安価な中国製商品と韓国製商品がこれまで以上に輸入され、国産メーカーとの価格競争が激しくなっている。

1970年代から日系メーカーの進出、或いはローカルメーカーと日系企業との技術提携等により本格的な農機生産が開始された。当初はローカルメーカーが鋳物工場であったことからポンプ、精米機などが主商品であったが、1980年代に入り次第に耕耘機等に商品構成が拡大してきた。需要の多い個人農家向け耕耘機、脱穀機、灌漑用ポンプ或いは精米所向け精米機はジャワ島に有る日系メーカーや大手ローカルメーカーで生産され、全国規模で販売されている。一方、スマトラやスラウェシ等の地方のワークショップでも小規模ながら耕耘機、脱穀機、製粉機、噴霧器等が生産され販売されている。プランテーション向けの加工設備機械、4輪トラクター等の大型農業機械、需要の少ない特殊機械は国産メーカーがなく輸入品で占められている。近年になり各大手メーカーは日本の本社工場向け、あるいは技術提携工場に部品、コンポーネントの輸出を開始した。又現時点では農機メーカーは日系企業とローカル企業で中国、韓国メーカーの工場進出はない。

### ② 建設機械

建設機械の市場は大きく分けて、建設、伐採、農業、鉱業の4分野に区分できる。市場規模は、1998年のアジア危機まで、それぞれの分野で順調に拡大し、年間需要としては1996年には5千台近い規模に拡大した。しかしながら、アジアの経済危機により需要は激減し、特に土木建設工事が完全にストップしたため、同分野に対する需要は激減した。その後は徐々にではあるが林業や鉱山事業を中心に回復してきているが、規模としては、危機前の3分の1レベルに留まっている。現在この市場は3メーカーの寡占下にある。製品別には、ブルドーザとエクスカベータで全体の8割近くを占めているが、近年はエクスカベータが全体の半数以上を占めている。これは最近林業分野でブルドーザから中型のエクスカベータにシフトしており、この傾向は当面続くと思われる。中古車は政府関係プロジェクト以外原則輸入が禁止されている。

部品は、エンジン、油圧機器及びエレクトロニクス部品の多くは海外からの輸入に頼っている。それ以外の板金部品や機械加工部品はインドネシア及びASEAN諸国から調達している物が多い。また、これら国産部品は日本を中心に海外にも輸出されている。(板金部品は2002年10月より鋼板の輸入関税が5%から20%に引き上げられたこと「1年の時限立法」及びそれに伴う鋼材価格の値上がりで、競争力が落ちることが懸念されている。)その他、2002年1月よりAFTAがスタートしたことによりビジネスチャンスは増えたが、現実的にはファイナンスの問題などがあり、必ずしもビジネスの拡大に結びついていない。

## 2) インドネシア機械工業政策

インドネシアの工業商業省によれば、大統領令No. 54/2002により政府は国際市場における競争力を増すために製品の流れ・物流を改善に乗り出した。また、2002年9月に政府は人

材資源、安全、資本密輸出入、不法な課税等に関連した苦情を扱うためビジネス・ソリューションセンターを設立した。2003年にビジネス・ソリューション・センターは90件以上のケースを助けている。さらに、政府は短期・中期から長期にかけての総合プログラムを打ち出した。これが工業再生プログラムと工業開発プログラムである。この狙いは以下のとおりである。

- ・ 輸出指向及び国内原材料の工業実績の回復と改善の支援
- ・ 投資増加
- ・ 現在の雇用維持と新雇用機会創造
- ・ 外貨取締り増
- ・ 裾野産業としての中小企業強化

工業再生プログラム（短期）においては以下の鍵となる工業に焦点が当てられている。

- ・ 繊維製品
- ・ 電子
- ・ 靴／履物
- ・ 木材加工
- ・ パルプ・紙

工業開発プログラム（中期－長期）では、新たな雇用機会を創出する高いポテンシャルのある次の工業に焦点が当てられている。

- ・ 皮革
- ・ 水産物加工
- ・ 粗パームオイル加工
- ・ 肥料及び農業機械
- ・ 食品
- ・ ソフトウェア
- ・ 宝石と工芸品

加えて、工業開発プログラムは競争力、生産性、技術の改善努力を含むインドネシア工業構造の修正が意図されている。

工業再生と工業開発プログラムを支援するため、政府は裾野産業の開発の改善にも焦点を当てている。特に、中小企業セクター、即ち自動車部品、電子部品、機械部品等である。中小企業開発政策においては裾野産業プログラムとして部品生産、特に自動車部品、工具機械、電子等を目標とし、技術支援やR&D能力、経営支援、製品・部品開発、金属・機械職業訓練センターの再活性化、工業団地の振興、市場進行と国際市場アクセスの改善を範囲とするとしている。優先製品は自動車部品、工場工具と機械、電子部品、ゴム・プラスチック部品である。

以上のように、新しい工業政策全体の中では一般機械工業は特別に位置付けられているわけではないが、工業開発プログラム（中期－長期）においては農業機械が、また中小企業政策では機械及び機械部品がその他とともに重要視されており、政府支援の対象となっている。

#### （４）－４ フィリピン<sup>28</sup>

##### 1) 機械産業の現状

###### ① 農業機械

フィリピンにおける農業機械産業は未発達で、生産品目は脱穀機、ハンドトラクター、ポンプ、精米機、トラクター用インプリメント等で、生産量も小規模である。輸出され

<sup>28</sup>フィリピン日本人商工会議所「フィリピンハンドブック2002年版」より抜粋加筆

る農業機械はほとんどなく、ガソリンエンジン、ディーゼルエンジン、トラクター、ポンプ、精米機の部品等が日本、米国、欧州、中国、韓国、台湾などから輸入されている。

## ② 建設機械

建設機械は建設業ではもちろん、採鉱、農地開拓・整備などの分野で使用されている。フィリピンでは建設機械メーカーはなく、100%輸入である。日本、韓国、ヨーロッパから輸入されている。民間需要家は資金的問題があり、中古機械の購入が主流であるが、一方中央・地方政府は新品機械の購入が主流である。正確な統計がないためわからないが、中古が新品の数倍の市場と推定されている。

## ③ 一般機械

繊維機械、縫製・裁縫・刺繍機械、半導体組立機械、印刷機、冷凍機、食品加工機械、医薬関連機械、ボトリング機械、プラスチック加工機械、ボイラー、事務機器、工作機械等が輸入されている。アジア経済危機後、民間の設備投資はかなり落ち込んだが、これまで好調であった半導体、製薬、食品、サービス業界ではそれなりの設備投資が行われてきて、それなりの水準を保ってきた。しかし、最近では半導体業界の大幅な落ち込みにより、半導体慣例組立機械は大幅な輸入減にさらされており、回復の目途がたっていない。機械輸入動向を見る限り、精度、ノウハウ、高度技術を求められる機械は引き続き日本、欧米からの輸入が中心であるが、技術程度の低い機械は価格の安い韓国、台湾、中国、一部アジアからの輸入に切り替わっている。一方、JBIC、世銀、アジア銀などのODA資金を利用したインフラ・農業等の案件は政権交代後の緊縮財政により自己資金の予算確保がままならず、ローンがついているにもかかわらず、実施が大幅に遅れている。そのため、関連機材の輸入も足踏み状態となっている。

## 2) 政府の機械産業政策

### ① 農業機械

フィリピンにおける農業生産者は貧困階級にあり、農業生産の機械化のための資金投入は困難な状況にある。一方、人口増加に伴い、農業生産の増大はフィリピンにとって最も重要な課題となっている。輸入機械では生産コストへの影響が大きいこと、農業生産者の購買力の問題があるので、フィリピン政府は安価なもので、製造が単純で、メンテナンスも容易な国産機械を指向している。

フィリピンの農業機械メーカーは町工場レベルであり、農業機械の開発能力がほとんどないので、開発は研究機関によって行われており、その製造技術がメーカーに指導されている。現状では高度な機械は求められていないが、将来的に機械が高度化されるようになれば、メーカーは高度化に合わせて転換が必要になるであろう。

しかし、問題の根本は貧困層の解消であり、貧困対策、農地制度の改革等政治的な解決が第一であると考えられるが、政治はなかなかかわりそうにないのが一番の問題であろう。

### ② 建設機械

道路・橋梁建設、高層ビル・住宅建設、発電所建設、通信インフラの整備など今後、インフラストラクチャーが整備されていくであろうことを想定すると、建設機械は成長産業分野の一つと位置付けられであろう。しかし、選挙等により政府による建設機械購入は凍結、テロや誘拐等による政治的・経済的な混乱、対ドル為替レート下落による機械購入差し控え等により、需要はなかなか増大しない。

### ③ 一般機械・関連部品

フィリピンでは重工業・組立産業に対する自国資本による産業育成政策が確立されていない。また、華僑資本は早期資本回収が可能な軽産業にしか資本投下を行っていない。そのため日本を含む外資系の企業進出頼りとなっており、いわゆる中小企業による裾野産業は育っていない。部品製造業も外資関連企業進出頼りの状況にある。そのため、元々あった鑄造・鍛造材料の機械加工産業も衰退の一途とたどっており、将来的にも部品産業が育ちにくい環境にある。自動車・建設機械などの部品も、純正部品よりも価格の安い非純正、模造品、中古部品が華僑系商社により韓国、台湾、シンガポール、中国から大量に輸入されており、その点からも裾野部品産業が育ちにくい環境となっている。

なお、金型産業の支援については、JICAが行っており、別途記述しているので、ここでは述べない。

## (5) 政府による化学産業政策

### (5) - 1 タイ<sup>29</sup>

化学工業も様々な製品があるが、ここでは政府の政策として大きな石油化学工業についてみることにする。

#### 1) タイ石油化学工業政策の歴史的背景

タイにおける石油化学工業はそもそも1950年代初期から2、3の小規模企業によりスタートした。その後20年間、主に輸入原材料に頼って徐々に拡大してきた。そして1970年代初期になるとタイ湾で天然ガスと石油が発見され、1970年代の世界的石油危機の結果、ラヨン州マプタプットに天然ガス抽出・分離プラントが建設された。天然ガスはエネルギー源、あるいは石油化学工業の原材料（より付加価値がある）として利用できる。当初からタイ政府は高付加価値産業を推進することを求め、川下の工業開発を構築するため、統合的石油化学工業の開発を加速しようとした。しかし、タイは天然ガス発見時には川上の石油化学の競争力があるというような利点を持っていなかった。これは供給原料の面からだけでなく、エネルギー価格が高かったからでもある。1980年においても、農林水産セクターはGDPの23.4%を占めるほど大きく、工業の中で石油化学工業をどう構築するかは技術的ノウハウもなかった。そのため、最初の8年間は輸入関税を高く維持すると約束して、実際に高関税を課すとともにBOIは外資推進優遇策をベースに石油化学工業の実績のある外国企業誘致を図った。石油化学工業の育成は1980年代のタイのトップ・プライオリティでさえあった。

一方、消費財としてプラスチックに対して増大する需要に対応して、川下のプラスチック樹脂製造業の方からも石油化学工業が発展してきた。この先駆企業は1970年代と1980年代に設立されている。すなわち、アサヒガラス、スリフエンフン財閥、三井東圧がほとんどの株を持つタイ・プラスチック化学（TPC）は1971年からポリ塩化ビニル（PVC）の生産を始めた。続いて1978年にはダウケミカル系のパシフィック・プラスチックが、ポリスチレンに特化したプラスチック製造の二番目の企業となった。更に、三番目はタイ石油化学工業（TPI）によって所有された石油化学プラントが1982年から低密度ポリエチレンを東南アジアで初めて生産開始した。TPIはリャオパイラット財閥のグループ企業であり、当初繊維と米の貿易をビジネスの中心としていたが、プラチャイが当主となるや、石油化学工業への進出を進めた。

<sup>29</sup> 東茂樹「Economic Policy and the Growth of Local Manufacturing in Thailand」より抜粋加筆



タイ湾に天然ガスが発見され、政府は石油化学工業を発展させるために天然ガス利用のNPC1 (National Petrochemical Complex Phase 1) プロジェクトを1982年に立ち上げた。プロジェクトは東海岸天然ガス利用マスタープランに基づいて以下のように設計された。

- ・タイの資源の利益を最大化し、輸入代替により数百万パーツを節約
- ・バンコク首都圏の過剰開発地域から離れて経済開発地域とインフラを創出
- ・望ましい技術移転の促進

国家石油化学会社 (NPC) が設立され、オレフィン・プラントが天然ガスからエチレン、プロピレンを生産して、川下のプラスチック樹脂生産を可能にするように1990年から製造を開始した。NPCの当初の株主はPTT (タイ石油公団) が49%、その他多くの民間企業が全部で51%であった。NPC1プロジェクトの川下段階での参加者はTPI、HMCポリマー (メトログループ)、タイポリエチレン (サイアムセメントグループ) 等であった。NPC1のフェーズ1は1989年12月に完成し、260億パーツが投資され、参加企業はその後8年間の優遇期間 (新規参入がないという約束) が与えられた。

しかし、石油化学製品及びプラスチック製品の需要の成長が期待できたため、タイ政府はNPC2プロジェクトを既に1987年に立ち上げていた。NPC1よりも高い投資コストを要するが、副産物が多様で有利なナフサ・ベースが特徴で、エチレン、プロピレン等を製造するタイ・オレフィン (TOC)、ベンゼン、トルエンその他を製造するタイ・アロマティクス (TAC) がPTTの指導の基に設立された。TOCのオレフィン・プラントは1995年から操業を開始し、TACのプラントは1997年から操業している。BOIにより数多くの川中、川下の石油化学企業が振興されている。ただし、1987年のNPC2のBOIによる投資公開入札は、そもそもNPC1のフェーズ1完了段階で8年間は新たにプロジェクトを起こさないという優遇期間の約束よりはるかに早かったため、NPC1の企業は猛烈に抗議した。しかし、これに対して政府は約束の条件は限られた市場需要に基づいており、需要が大幅に拡大したので、投資の追加促進は正当化されると反論した。この抗議のためか、TOCは1995年から操業を開始したものと考えられる。しかし、これでもNPC1の約束期間よりも2年早い。このようにタイ政府は需要増大を考慮しつつ、自国の石油化学の競争力を増大すべく、あるいは競争による価格低下を狙って、ある程度の約束はご破算にして、民間投資を拡大する政策を取っているとみることができる。

## 2) 政府の石油化学工業政策

タイの石油化学工業の発展には、政府の政策が大きな影響を与えてきた。1992年まで、政府は新しいプラントの建設を制限し、産業保護による振興を図るため、石油化学製品、プラスチック製品に高い関税を課してきた。NPC1プロジェクトの石油化学企業が投資奨励法の適用を得た後、工業省は1986年に他の投資家によるプラント設置を禁止した。1989年から1996年にかけて推進されたNPC2プロジェクト期間中、も工業省はプラスチック樹脂製造の石油化学プラントに対する同様の規則を実施している。この政策の目的は振興を意図した石油化学の全投資家を新規参入の輸入投資家による競争の脅威から保護することであった。しかし、多くの工業から必要とされるプラスチック樹脂の需要が増加したため、このような保護政策は1992年から自由化政策に変わることとなった。1992年に政府は自由化政策を進め、ポリプロピレン、ポリエチレン、塩ビモノマー、ポリ塩化ビニル等のプラントの設置・拡大を承認した。1994年にタイ工業省は市場自由化を狙う政策ガイドラインを公表し、石油化学プラントの設置と拡大に関する規制緩和を含む競争力の改善を図る方向に踏み出した。川中、川下の自由化は1997年から始まり、川上は1999年から開始することになった。

### 3) 石油化学工業への関税減少の効果

政府は工業化プロセスにおける競争力強化を目指し、1995年から輸入関税率を下げることを公表した。これはGATT協定とAFTAにおけるCEPT計画に沿ったものである。しかし、国内の石油化学企業が新しい関税率の下で、輸入製品と競争できるようにするため、関税率削減は2段階で行われることとなった。1995年には川上の製品の輸入関税が20%から12%に、1997年までにはさらに5%へ、川中製品は最初(1995年)15%、1997年に10%、川下製品は1995年30%、しかし、1997年には20%に下がる。

以上の結果、タイの石油化学では、川下製品は安い輸入品と競合せざるを得ないため、この関税引き下げでマイナスの影響を受けることになった。これは特にNPC2プロジェクト(ナフサ・ベース)のプラントに顕著となった。すなわち、これらのプラントは操業開始して2~5年しかたっていないため、返済金や減価償却もかさむからである。マレーシアやインドネシアに比較して、タイは全コストの60%以上を占める原材料が不利である(原料はナフサ、即ち石油であり、天然ガスではない)。タイの石油化学・プラスチック製造業はコスト面での不利により、このような関税引き下げスケジュールを批判してきた。さらに、1997年のタイ・パーツ切り下げに端を発したアジア経済危機により、内需不振でタイの化学産業は過去最悪の状況に陥った。その後回復しつつあるものの、その回復レベルは全体的にみて依然厳しい環境であることは変わらない。もっとも、セメント、板ガラス等は回復が早く製品毎に跛行性がある。石油化学製品は着実な回復基調に入り、好調な自動車や電気電子、住宅等の生産増に伴って需要も増加している。ただし、AFTAや中東のエタンクラッカー(石油分解精製業者)によるアジア向け輸出の拡大等競争は激化しよう。

#### (5) - 2 マレーシア<sup>30</sup>

##### 1) マレーシア石油化学産業政策の現況

マレーシアの石油化学産業は近隣のシンガポール、タイ等に比べ、歴史が浅い。1980年代後半、マレーシア国内での電気電子産業の急成長を背景に、石油化学製品に対する需要が大幅に増大し、石油化学プラント建設の環境が徐々に整い、1990年代に入ってから顕著な発展を見るに至った。

マレーシア政府は積極的な投資により産業強化を図っていく方針を定め、輸入関税による保護・投資インセンティブの供与等で外資誘致、投資促進のインフラづくりに努めてきた。石油化学産業はこの中で主要なポジションを占めている。マレーシア国営の石油公社であるペトロナスが中心となって推進しており、海外の石油化学メーカーと世界規模の大型石油化学プラントの合弁事業を展開している。豊富な天然ガス、立地条件のよさ、マレーシアに加え近隣諸国の高度成長等を材料に、国際競争力のある大規模石油化学基地として急速な発展段階を迎えている。

##### 2) 原料状況

石油化学の基礎原料としては天然ガスとナフサ(粗製ガソリン)がある。天然ガスについてはマレーシア半島東海岸と東マレーシア(サバ、サラワク)沖合いに天然ガス田が点在し、埋蔵量は84兆3,800億立方フィートと豊富である。

国内消費用としては東海岸ケルテ沖のガス田からケルテのガス分離プラント(GPP)に陸揚げされ、エタン、プロパン、ブタン、コンデンセートの各留分に分離された後パイプラインでそれぞれ工場へ送られる。量的にも豊富である。マレーシア国内におけるナフサの

<sup>30</sup> マレーシア日本人商工会議所「マレーシア・ハンドブック」より抜粋加筆

生産は以前は小規模であったが、マラッカ製油所の石油化学用ナフサやアロマティック・マレーシア社がコンデンセートから分離したライトナフサが利用できることから、現在、国産ナフサを原料とした石油化学事業計画の検討が行われている。また、ジョホール州パシルグダンにあるタイトンのエチレン装置は原料として輸入ナフサが使用されている。

### 3) 地区別展開

マレーシア石油化学産業は大きく分けて4つの地区で展開されている。ケルテ地区、クアンタン地区においては石油化学コンプレックスを形成しており、用役や施設の共有化でコストダウンを図るなど、相乗効果を伴って発展している。

#### ① ケルテ地区（東海岸トレンガヌ州）

ペトロナス主導でエチレン誘導品の基地となる地区であり、ガス分離プラントもあり、マレーシア第一の石油化学工業地域である。現在稼働しているのはエチレン、ポリエチレン、パラキシレン、ベンゼン、塩ビモノマー、酢酸等で、次期プロジェクトとして第二エチレン、プロピレン、エチレン・グリコール、酸化エチレン、オキソブタノール、酢酸ブチル、低密度ポリエチレン等がある。

#### ② クアンタン地区（東海岸パハン州）ゲベン

ペトロナス主導でプロピレン誘導品の基地となる地区である。現在稼働しているのはメチル・ターシャリー・ブチルエーテル、プロピレン、ポリプロピレン、アクリル酸、テレフタル酸、ポリアセタール、ブタジエン・スチレン・メチルメタクリレート樹脂等であり、次期プロジェクトとして第二プロピレン、オキソアルコール、1,4-ブタンジオール等がある。

#### ③ パシルグダン地区（ジョホール州）

タイトン主導のエチレン・ポリエチレン・プロピレンコンプレックスは輸入ナフサを原料として1990年代前半からスタートした。出光主導のスチレンモノマー・ポリスチレンコンプレックスはマレーシア石油化学産業の創成期にジョホールバルでスタートしたポリスチレン装置から発展したものである。

#### ④ ペナン地区

1992年にスタートした東レプラスチックのアクリロニトリル・ブタジエン・スチレン樹脂が中心となっている。

### 4) 今後の見通し

マレーシアの石油化学工業は1997年のアジア経済危機以降の低迷から急速に回復している。ペトロナスは1999年度及び2000年度に原油価格の高騰を背景に空前の好業績を記録し、石油化学製品の新增設計画を積極的に推進している。マレーシアは世界クラスの石油化学工業国になりつつある。今後の課題及び方向としては、

- ・比較的遅れている各種誘導品の事業基盤強化
- ・まだ企業化されていない製品の戦略的投資拡大
- ・産業を支える技術と人材の育成

などが挙げられる。一方、マレーシアの人口は約2,300万人と少なく、国内市場が比較的小さいことから、輸出指向型とならざるを得ず、資源を背景とした国際競争力の更なる強化が求められる。

### (5) - 3 インドネシア<sup>31</sup>

石油化学工業は石油もしくは天然ガスを原料とするので、インドネシアは産油国であるため、原料確保の点からは優位性がある。インドネシア政府は石油化学製品の国内市場がかなりの規模に達することから石油化学への進出を意図した。石油を輸出するだけではなく、より付加価値のある石油化学製品を生産して、国内だけでなく、輸出しようという目論見もあった。インドネシアが石油化学に進出する計画は1980年代からあり、プルタミナを主体として精油所とコンビナートが検討された。その石油化学プロジェクトに強引に割り込んできたのが、バリトール・グループ（合板系財閥）であった。ビマンタラ（プリブミの財閥でスハルトの次男系）を取り込み、国家プロジェクトに位置付けられた。このチャンドラ・アスリ（Chandra Asri）プロジェクトはジャワ島西端のチレゴン近くにエチレン51万トン／年、プロピレン27万トン／年、ポリエチレン30万トン／年を生産する規模で1995年からスタートした。総事業費約19億ドルで、資本金10.5億ドル、長期借入金約8億ドルであり、日本側は丸紅がパートナーであった。石油化学工業は高度の技術を必要とする資本集約の装置産業である。スケールメリットがあるので規模を大きくするためには、相応の販路がなければならないが、チャンドラ・アスリは計画段階から見通しが甘かったようである。1995年からの操業以降、経営状況は悪く赤字の累積は1000億円以上に達しており、インドネシア政府には荷物の1つになっている。新聞報道によれば、丸紅は2004年5月10日の決算会見で、インドネシアの石化合弁事業であるチャンドラ・アスリ・ペトロケミカル・センターについて、同社が03年4月～06年3月まで進める経営計画（Vプラン）の終了までに、何らかの結論を下したいとの見解を明らかにし、勝俣宣夫社長は、チャンドラ・アスリは「コア事業ではない」と述べているが、記者から撤退もあるのかとの問いに対し、「選択肢の一つではある」と答えているという。

このチャンドラ・アスリに先行して、Merak-Cilegon地区（Banten州州都Serang）ではPT. Petrokimia Nusantara Interindo (PENI) が1993年初からポリエチレンプラント（HDPE/LLDPE、当初年産20万トン、その後45万トンに増強）を、PT. Tri Polyta Indonesia が1993年末からポリプロピレンプラント（当初年産24万トン、その後年産36万トンに増強）を、それぞれ操業している。

また、国営石油会社プルタミナも、製油所に併設したプラントで石油化学製品を生産している。1994年に完成したEXOR-1（西ジャワ州Balongan）のプロピレンの年産能力は18万トンある。一方、南スマトラ州Plajuの石油精製設備に併設されているポリプロピレン設備も年産能力5万トン（従前2万トン）に増強されている。ポリプロピレンの生産量は、59.6万トン（1998）である。

なお、PT. Petrokimia Nusantara Interindo (PENI) についても、エチレン・センター化（エチレン（70万トン）、プロピレン（30万トン））する計画があったが、通貨危機で無期限延期になっている。また、東ジャワ州Tubanで建設されていたエチレン・アロマティックセンター（PT. Trans Pacific Petrochemical Indotama (TPPI)、エチレン系については、当初、エチレン（70万トン）、プロピレン（38万トン）でスタートし、将来は、スチレンモノマー（50万トン）、低密度ポリエチレン（30万トン）、高密度ポリエチレン（18万トン）、ポリプロピレン（20万トン）に拡張予定だった）については、1998年2月、工事進捗率34%（エチレン系）の段階で資金不足のため中断している。

プロピレン下流の中間製品としては、日本触媒が1998年からアクリル酸（年産6万トン）及びアクリル酸エステル（年産10万トン）の設備を稼働させている。（当初、ポリプロピレンメーカーPT. Tri Polyta Indonesiaとの合弁でスタートしたが、2000年に合弁を解消している。）

<sup>31</sup> ジャカルタ・ジャパン・クラブ「インドネシア・ハンドブック」、大槻重之「インドネシア専科」  
<http://www.jttk.zaq.ne.jp/bachw308/page049.html#538>等より抜粋加筆

Banten州Serang 地区ではPT. Polychem Lindo及びPT. Pacific Indomas Plastics Indonesiaが、それぞれポリスチレン(HIPS/GGPS)年産3万トン及び6.5万トンの設備を操業しているほか、小規模な生産を行っている他の2社と合わせて合計年産11.8万トンの生産能力がある。ポリスチレンの生産量は8万トン(1998年)となっている。同原料はPT. Styrimdo Mono Indonesia (Serang)が1993年初から年産10万トンのスチレンモノマー設備を操業開始供給しているが(1999年6月に第2プラントを操業し、年産30万トンに拡張)、さらに同原料のエチルベンゼン設備(年産11万トン)も1996年に操業している。

芳香族原料はプルタミナの Cilacap Aromatic Refinery (中部ジャワ州)が1991年からベンゼン12万トン、パラキシレン27万トン(その後33万トンに拡張)の年産能力で生産している。1997年の生産量は、ベンゼン9.8万トン、パラキシレン21.4万トンとなっている。なお、東ジャワ州Tubanで建設されていたエチレン・アロマティックセンター (PT. Trans Pacific Petrochemical Indotama(TPPI)、アロマティック系は、パラキシレン(50万トン)、トルエン(10万トン)、オルソキシレン(12万トン)、改質ガソリン(reformate, 33.5万トン)、灯油(110万トン)、ディーゼル油(18.9万トン)については、1998年2月、工事進捗率64%の段階(アロマティック系)で資金不足のため中断しており、インドネシアの悲願だった最川上のパラキシレンも含めてポリエステル原料を完全国産化する計画は頓挫している。

塩化ビニルモノマー(VCM)については、2003年現在、PT. Asahimas Chemical (年産40万トン)及びPT. Satomo Indovyl Monomer (PT. SIM、年産10万トン)の2社で生産している。2社合計の塩化ビニルモノマーの生産量は、2002年で47万5千トンと推定される。塩化ビニルポリマー(PVC-Resin)については、上記2社(PT. Asahimas Chemical (年産28万5千トン)、PT. Satomo Indovyl Monomer (PT. SIP、PT. SIMと同系列会社、年産8万トン))以外にPT. Eastern Polymer (年産5万トン)、PT. Standard Toyo Polymer (年産8万6千トン)、PT. Siam Maspion Polymers (年産10万トン)の3社が生産しており、5社合計の塩化ビニルポリマーの生産量は、2002年で48万5千トンとなっている(生産能力は60万1千トン)。

通貨危機以降主力の建設業界の不況により、塩化ビニルポリマーの国内需要は長らく落ち込んでいたが、2002年にはルピアの安定もあって、ようやく28万4千トンと過去のピークである1997年の29万7千トンに次ぐレベルにまで回復してきた。この結果、塩化ビニルモノマーの輸出も(国内消費の増大に伴い)漸減しつつある。一方で塩化ビニルポリマーの輸出も、実質生産量が能力一杯まで伸びないこともあって、内需の漸減に伴い徐々に減少しつつある(2001年24万2千トンから2002年20万8千トン)。

インドネシアは、化学肥料の大消費国で、農業省のデータによれば、1999-2000収穫年度の需要は、尿素肥料450万トン、カルシウム肥料(KCI)100万トン、硫酸アンモニウム90万トン、リン酸肥料60万トン、合計700万トンとなっている。インドネシアの化学肥料産業は、最も需要の大きい尿素肥料生産が主体となっており、国営5社、外資系(ASEAN5カ国共同出資)1社が豊富な天然ガス資源を利用して、アンモニア生産から尿素まで一貫生産している。1998年の尿素生産量は6社計で615.5万トンで、需要を大きく上回る分は輸出されている。輸出は、209万トン(1997年、3.1億ドル)、152万トン(1998年、1.6億ドル)に上っており、主力輸出商品の一つとなっている。(原料の天然ガスについては、国営石油会社プルタミナが国際価格よりも安価な価格で肥料会社に供給していたが、1998年12月、この補助制度は廃止されている。)なお、アンモニアについては、日本向け輸出目的でPupuk Kaltim社と合弁で、日系企業の2つのプロジェクト(年産50万トン及び66万トン)が始動している。

この他、国営PT. Petrokima Gresik社が硫酸アンモニア(ZA)、リン酸肥料(TSP)、カルシウム肥料(KCI)を独占的に生産しており、1998年の生産量は、硫酸アンモニア(ZA)68.0万トン、リン酸肥料(TSP)108.0万トンとなっている。リン酸肥料(TSP)、カルシウム肥料(KCI)は、輸入も行われており、1998年の輸入実績は、リン酸肥料(TSP)7.3万トン、カルシウム肥料(KCI)24.9万トンとなっている。なお、通貨危機に伴い、ZA、TSP、KCIの著しい供給不足が生じたため、1998年12月にこれらの肥料の輸入を新たに国営・民間7社に解禁した。

農薬製剤の生産は外資系企業等10社で行われている。農薬の耐性種問題や環境問題から

使用抑制を目指して1989年に政府が農薬補助金を中止したことより、1989年をピークに生産は横ばいとなっていたが、通貨危機後急増している。通貨危機に伴い、中間原料のほとんどを輸入に頼っている農薬価格は高騰し、農家の購買力は著しく低下した。農薬入手難を裏付けるように、害虫被害面積は拡大している（27.4万ha(1998)から30.0万ha(1999)、農業省穀物園芸総局長）。にもかかわらず農薬使用量が急増しているのは、通貨危機に伴い、多くの企業グループがリストラを余儀なくされ、コアビジネスを絞り込んだ過程で、インドネシアが国際競争力を有しているアグリ・ビジネスが選択され、農業経営の近代化が一気に進んだためと指摘されている。事実、タマネギ、唐辛子などいくつかの作物では耕作面積が急拡大している。通貨危機前の43,135トン(1996)から50,280トン(1998)へと急拡大した農薬生産は、1999年は更に61,937トンへと大幅に増大すると見込まれている。輸出入を差し引きした国内需要でみても、23,324トン(1996)から36,677トン(1997)さらに46,890トン(1999見込み)と急拡大している。なお、1998年から1999年に掛けて農薬の使用制限が強化される動きがあった。また、2001年1月以降は、地方分権に伴い、農薬規制は地方政府が担当することになっている。

インドネシアの輸出の主力となってきた繊維の中でもポリエステルは大きなウェートを占めており、また、ペットボトル需要も大きいことから、原料であるPTA（高純度テレフタル酸）及びPET樹脂の新增設が相次いで行われた。PTA 生産は国営石油会社プルタミナの年産22.5万トン設備（南スマトラ州Plaju）、PT. Bakrie Kasei の年産50万トン設備（Banten州Merak）（1994年操業・1996年増強）に加え、1997年に入って、PT. Polysind Eka Perkasa（テキスマコグループ）の年産34万トン設備及びAMOCO三井の年産35万トンの設備が稼働し、更にその後PT. Polyprima Kayareksaの年産28.5万トンの設備が加わって、合計生産能力は170.0万トンとなっている。PTAの1998年の生産量は、109.3万トンで、中国向けを中心に輸出が増えた結果（4.6万トン(1996年)から30.4万トン(1999年)）、純輸入国から純輸出国に転じている。

ポリエステルのもう一つの主要原料であるエチレン・グリコールについては、GTペトロケム（前身；PT. Yasa Ganesha Pura、所在地Merak、当初ガジャ・トゥングルグループ傘下であったが、後にバリトー・パシフィック・グループが買収）が1993年から国内唯一のエチレングリコールプラント（PRIMAエチコリンド）を操業している。当初年産8万トンで生産が開始されたが、二度の増強工事で1997年末現在年産21.6万トンの生産能力となっている。これだけでは、旺盛な国内需要に応じることができず、7割以上を輸入に頼っている。

一方、PET樹脂についてはPETボトルメーカーの PT. Polyndo Ekadaya Trimukti が年産2万トン設備を1993年から操業しているが、その後 PT. Indorama Synthetic が5万トン設備（Banten州Purwakarta）を、また PT. Bakrie Kasei PET Co. が4.5万トン設備（Banten州Merak）を操業している。

#### （5）－4 フィリピン<sup>32</sup>

化学工業も様々な製品があるが、ここでは政府の政策として大きな石油化学工業を中心にみることにする。

フィリピンにおける化学品の輸出入状況は、2000年の貿易統計によれば、輸出額が2.87億ドルで総輸出額380.77億ドルの0.8%と低く、一方輸入額は20.44億ドルで総輸入額313.87億ドルの6.5%を占め、輸入依存体質であることがわかる。輸入される化学品では石油化学製品が8.44億ドルで最も大きく、プラスチック製品等の消費財を中心とした軽工業向け原材料の比重が大きい。

1990年代以降、アジア地域では急増する石油化学製品の国内需要に応えるため、国営資本や地場有力資本に外資が加わり、エチレンやプラスチック原料となる樹脂（ポリエチ

<sup>32</sup> フィリピン日本人商工会議所「フィリピンハンドブック2002年版」より抜粋加筆

レン、ポリプロピレン、ポリスチレン、ポリ塩化ビニル等)のプラント建設が積極的に行われた。中でも中核的なエチレンプラントはタイ、インドネシア、マレーシア、シンガポールでは国策として建設が進められた。フィリピンにおいてもマルコス政権時からエチレンプラントの建設計画があったが、政変の影響で未だに実現しておらず、相対的に立ち遅れた状況にある。

特にエチレンに関しては中国での需要拡大が影響し、アジア地域全体で2005年には4.7百万トンの供給不足になると予測されており、日本を除くアジア・中東地域では石油化学プラントの新增設が相次いでいる。需要が急速に拡大している中国市場への輸出を巡って、アジアや欧米企業の激しい競争が展開されると予測されている。このような状況にあつて、フィリピンも最近、投資委員会 (BOI) が石油化学産業政策中長期計画の中で、エチレンプラント建設計画を中核に位置付け、現在バターン州に年間生産能力60~70万トン規模のエチレンプラントを2004から2005年までに操業させるべく検討が進められている。

エチレンはあらゆる石油化学製品の原料であり、フィリピンにエチレンプラントを保有することは化学産業政策上重要な意味を持つこと、エチレンプラント建設を前提にポリ塩化ビニルやポリスチレンのプラント建設計画が進んでいることなどから、フィリピン政府としてもエチレンプラント建設計画を後押しする意向を固めているが、プラント操業が軌道に乗るまでエチレン関連製品の輸入関税を現状維持にしたい意向があり、関税引き下げ (CEPT) を内容としたAFTA導入に向けたASEAN諸国の足並みが一致しなくなる可能性はある。また、プラント稼働率を採算ベースに維持するためには川下産業となるプラスチック加工産業の育成・強化を行い、エチレンの内需拡大を図る必要があり、フィリピン政府の一貫した産業政策が求められる。

## 1) 有機・石油化学工業

石油コンビナート計画は1970年代のマルコス政権時までにさかのぼり、エチレン系樹脂、プロピレン系樹脂、スチレン系樹脂、塩化ビニル樹脂が国産化されている。しかし、Philippine National Oil Co. (国営石油公社、PNOC) 主導で進められているナフサクラッカー建設計画は実現に至っておらず、どの樹脂においても原料を全量輸入しているため、国際競争力に乏しく、内需依存型となっている。

AFTAのCEPT発効により東南アジア域内における競争が激化することが予想され、フィリピンの石油化学は岐路に差し掛かっている。代表的な関連産業は以下のとおりである。

### ① ポリエチレン・ポリプロピレン樹脂

ポリエチレン・ポリプロピレン樹脂ともフィリピンには2社ずつ企業化されている。しかし2000年の各社生産能力は下表のとおりである。

(表 30) ポリエチレン・ポリプロピレン樹脂生産能力 (単位: 千トン/年)

生産品目	メーカー	生産能力
ポリエチレン	Bataan Polyethylene	250
	JG Summit	200
ポリプロピレン	Petrocorp	225
	JG Summit	180

(出所) フィリピン日本人商工会議所「フィリピンハンドブック2002年版」

しかし、同年におけるポリエチレンの国内生産量は6万トン、ポリプロピレンが11万トン程度にとどまっており、各社とも低稼働率を余儀なくされている。

### ② 塩化ビニル樹脂

フィリピンにおける塩化ビニル樹脂生産会社は実質Philippine Resins Industries,

Inc. 1社のみであり、その生産量は9万トン/年である。2000年の生産量は8万トン程度であり、国内市場占有率は約90%と他の石油化学製品に比して高い。原料のVCM（塩化ビニルモノマー）は輸入に依存しており、大量の輸出は期待できない。

### ③ スチレン系樹脂

現在、国内生産会社はD&L Industries、Philippine Petrochemical Products Inc.、SMP Inc. の3社で、2000年の国内生産量合計は4万トン程度である。高稼働率は維持できているものの、原料のスチレンモノマーを全量輸入に頼っており、さらには各生産会社の生産能力が国際的にも小規模であることから各生産会社の国際競争は乏しい。

### ④ 洗剤原料

フィリピンではココナツを豊富に有し、それを原料とした高級アルコール、高級脂肪酸、グリセリンが貴重な輸出産業となっている。生産会社は多数にのぼり、主に椰子油を国内調達して製造している。2000年における輸出実績は高級アルコール11千トン、高級脂肪酸12千トン、グリセリン8千トンで、輸出先は米国、中国、日本など多岐にわたる。一方、国内では1988年に施行されたExecutive Order 259により、環境問題への配慮から60%以上の高級アルコールの使用を義務付けているが、現在その見直しが行われており、その結果如何によってはさらに輸出が増加する可能性もある。アルキルベンゼン（BAB）生産会社はChemphil-LMG Inc. 1社であるが、需要家のBABからLABへの切り替えによりBAB需要は減少しており、LABは輸入に頼っている。

### ⑤ 溶剤等有機化学品

溶剤等主な有機化学品はほぼ全量輸入に頼っており、その溶剤の用途は主に塗料用シンナー、農薬希釈剤である。2000年における主な溶剤の需要は、メタノール43千トン、トルエン40千トン、キシレン4千トン、アセトン6千トン、酢酸エチル8千トンである。主要な溶剤についてはフィリピンの輸入業者、欧米系大手石化メーカーがフィリピン国内に受け入れタンクを所有し、バルクで輸入している。市場規模が小さいことからメタノール、トルエン酸を除く各溶剤の輸入ロットは200トンから500トンとなっており、輸送コストの低減が課題となっている。

## 2) 合成樹脂

Philippine Plastics Industrial Associationというプラスチック加工業界組織があり、約200社の地元企業が登録されている。その他未登録の中小及び零細企業を含めると合計500社のプラスチック加工会社があると思われる。他の東南アジア諸国同様に、この業界は華僑に支配されており、主にマニラ北部に工場を置く。ほとんどの会社が税金対策上、工場名や従業員数も正確に届け出していない。

近年、中国及び東南アジア諸国から日本市場への合成樹脂製品輸出が急増しているが、現在までにほとんどのメーカーが国内市場である程度潤っているため、品質、価格の厳しい輸出に新たに取り組もうとする会社は少ない。

一方でプラスチック製品の輸入が増加しつつあり、国内の加工業者に大きな影響を及ぼし始めた。これは原材料より製品の関税が低いことが主な原因で、特に印刷ラミネートされた軟包装製品の輸入は17,000トンを超えており、その他の製品も徐々に輸入品に切り替わりつつある。

### ① ポリオレフィン

1997年に国内初のポリプロピレンプラントとしてPetrocorp社が稼働、続いて1998年にPP/LL/HDでJG Summit社、2000年にはLL/HDでBPC社（Bataan Polyethylene）が稼働を始めた。500,000mtの内需に対して、生産能力が800,000mtを超え、能力的には完全な輸出



国となった。しかしながら、国内にナフサクラッカーを持たず、原料であるエチレン、プロピレンを輸入に頼らざるを得ないため、レジン関税が15%にも関わらず、競争力はなく、稼働率は極めて低く、輸入品を閉め出せていない。フィリピンへの輸入は2000年3月までSGSによる船積み前の検査が義務付けられていたが、政府の支出削減から2000年4月よりTransaction Valueと言われるフィリピン税関による査定に移行した。それに従い、SGS検査により激減していたテクニカルスマグリング（密輸）、オフグレードと称するアンダーバリューなどが再び急増し始め、現在国内のマーケットは混沌としている。

主要輸出国は韓国とシンガポールで全体の50%弱を占める。1999年に韓国品PPのアンチダンピング問題が発生し、若干の落ち込みを示したが、いまだに市場における存在力が大きい。2000年、2001年にかけて、サウジアラビア（Exxon Mobil/Sabir）、シンガポール（Exxon Mobil）、台湾（FPC）でPP/HD/LLなど新規プラントが続々と立ち上がり、今後主要輸入国のシェアが大きく変更することが予想される。

主要用途別にみると、食品・包装中心のフィルムの分野が多く、全需要の約50%を占める。HDはレジ袋、LD/LLは規格袋やゴミ袋、PPは食品包装用途のOPP/CPP/IPPが最終製品となっている。その他の用途としては、PPのWOVEN BAGやロープ、ビール・ソフトドリンクのクレート用HDPE、ラミネート用のLDPEなどが多い。

## ② 塩化ビニル樹脂

フィリピンには塩化ビニル樹脂（PVC）プラントとして、マブハイビニルとフィリピンビニルの2社がある。1999年にPhilippine Resin Industry, Inc. (PRII) 社による70,000mtのプラント稼働後は需要バランスが改善され、ポリマー輸入が激減した。

## ③ スチレン系樹脂

ポリスチレン樹脂はD&Lが30,000mt/年、SMPが24,000mt/年、PPPIが15,000mt/年の生産能力を持って生産している。

ABSその他のエンジニアリングプラスチックに関しては、国産品がないため、100%輸入となっている。近年、工業団地も整備開発され、労働力はまだまだ豊富で安く、特にアッセンブルが必要なものについては、フィリピン人の手先の器用さが大きなアドバンテージとなる。英語で意思伝達が可能で、日本に近い点も考えれば、特に厳しい労働条件の範疇に入るプラスチック加工という分野はフィリピンには絶好の加工基地となると期待される。

## ④ 今後の課題

合成樹脂には以下の課題がある。

- ・樹脂製品の関税が原料より低いため、製品輸入が増加しつつある
- ・設備の大半が老朽化しているため製品が国際水準に達していない
- ・電力コスト、最低賃金高のため、生産コストが高い

このように製品の価格品質国際競争力がないため、内地重視型を継続する必要がある。しかし、海外からの製品輸入を助長する税制となっているために、政府、関連業界が一体となり、合理化・近代化の推進が急務とされる。

## (6) 政府による繊維産業政策

### (6) - 1 タイ

タイの縫製産業は1950年代に台湾企業の委託加工を受け、1960年代に日本企業等との合弁事業を通じて発展してきた。特に、日本企業等が縫製合弁を行ったのは、1959年に施行されたタイの投資奨励法（Investment Promotion Act）によって税制上の優遇措置が与え

られ上に、タイ政府が通信、港湾などのインフラ改善に注力したことが契機となった。

他方、タイの繊維産業は綿紡績から始まったが、1950年代にパキスタンから輸出補助金で支えられた安い綿糸（cotton yarn）が大量に輸入されたことから、タイ国内の綿紡績業者が打撃を受け事業閉鎖に追い込まれた。このため、タイ政府は、綿紡績の輸入代替政策を打ち出し、1955年に綿糸輸入制限法（Import Restriction Act on cotton yarn）を制定し、1957年には制限対象を綿布（cotton fabrics）にまで拡大し、1970年には、パキスタンからの綿糸・綿布輸入に対し最大で100%の輸入関税を課した。

他方、1959年に投資奨励法の採択に伴い、日本等から綿紡績企業の誘致に成功し、綿糸・綿布の国産化に着手した。続いて、1964年には東レ、1965年に帝人など日本合繊メーカーの誘致にも成功し、輸入代替を目的とする合繊繊維の国産化に乗り出した。

1971年には、輸入代替政策の推進の結果、縫製や繊維の過剰生産による値崩れが激しくなった。他方、政府は、設備過剰を抑制するために設備の拡張や新設を規制した。1972年に工業投資奨励法は改正されて、繊維政策の重点は輸入代替から輸出促進に移行され、輸出促進に向けたBOIの権限強化、税制面の優遇措置、輸入関税の引下げ、工業団地や輸出加工区の開発などが実施された。この結果、1975年以降、日本企業以外に、欧米からクォーターの制約を受けた台湾や香港の縫製企業が、当時賃金の安いタイに縫製拠点を移行してきた。輸出の好調に支えられ、1975年には、設備の拡張や新設に対する規制が緩和された。但し、1978年には輸出以外の繊維設備の拡張が規制されたが実際は実施されず、反対に設備は輸入を通じ拡張された。1983年以降、世界綿糸市況の上昇に伴い、安価なタイからの綿糸輸出が大幅に増加してきた。これをうけて、1986年に、工業省は設備拡張規制を一部廃止し、1987年に政府が全ての設備拡張規制を廃止した。設備拡張規制の廃止に伴い、縫製・繊維企業の新設が増加し、特に、紡錘器や織機の輸入が1987年から1994年の間に倍増した。

上記の経緯を経て、1970年代前半に縫製産業が純輸出に、1970年代後半には繊維産業が純輸出に転じた。これに伴い、1974年から1997年にかけて繊維・縫製品の輸入関税が全般的に下げられた。

（表 31）繊維・縫製品の輸入関税引き下げ（単位：％）

	1974	1978	1982	1992	1995	1997
化繊	20(30)	20(30)	20(15)	30b	20	10
化繊糸	20	20	22	30	20	10
綿糸	25	25	27	30	20	10
布	60	80	60	60	40	20
縫製品	60	100	66	60	45	30

（出所）Textile Intelligent Unit, 1998, Textile Industry Division of Thailand

1976年に多国間繊維協定(MFA)の署名国となり米国、欧州向け縫製品にクォーターが課せられてからも、非クォーター国向けに繊維・縫製品輸出は拡大し、第五次5カ年経済開発計画（1982～1986年）の期間中には政策の支援に支えられ、繊維・縫製品ともに輸出は一層の伸びを示した。1980年代以降は北米とEC向けを中心とする縫製品輸出は、総輸出の70%強を占めるに至った。1995年には縫製品輸出は48億ドルを、繊維輸出も19億ドルと過去最高を記録した。

しかし、1990年代後半以降、繊維・縫製品ともに輸出がやや弱含みに推移している。その理由として、(i) 平均月収150ドルという賃金圧力による縫製品の輸出競争力低下、(ii) 国内環境規制強化による染色部門への投資停滞に伴う繊維の輸出競争力低下、(iii) 繊維生産技術・設備の旧式化に伴う海外繊維の輸入急増、(iv) 日本市場の要求するクイック・リスポンスに対する地理上の不利により中国製品との競争力低下、(v) NAFTA体制内、OPT体制（後述）内循環取引による対欧米輸出の停滞などが挙げられる。

(表 32) タイ繊維・縫製工業のシェア

	1996年	1997年	1998年	1999年	2000年
縫製・繊維輸出額/全輸出額	9.8%	9.5%	9.4%	8.8%	7.4%
繊維・縫製工業従業員数/工業従業員数	25.9%	25.9%	26.2%	24.7%	21.1%

(出所) Thai Textile Statistics 2001, Department of Industrial Promotion in Thailand

更に、問題なのは、タイの繊維及び縫製品競争力自体の低下である。特に、労働集約度の高い縫製品の主要輸出先は米国・欧州・日本であるが、競争相手は中国、インドネシア、メキシコ、ベトナムの縫製品であり、これら諸国に比べてタイの輸出競争力の低下が見られる。特に縫製品分野では、1960～1970年代に活発に進出した日系縫製会社も1990年代から撤退が増加し、対日輸出はクイック・リスパンスの容易な中国に生産基地をリロケートするところが多い。この結果、日本向け輸出は減少基調となっている。

また、労働集約度のやや高い布の主要輸出先は米国、UEA、英国であるが、競争相手は中国・インドネシアの布であり、これらに比べて輸出競争力の低下が顕著である。タイ製布の競争力低下は、旧式なシャトル紡績機を使用していることから生産性低下、コストアップの両面から生じている。世界の大勢がシャトル紡績機からジェット紡績機へ移行するなかで、タイの編織部門 (weaving industry) は70%がシャトル紡績機を使用している。

一方、東レ、帝人等の投資に伴う資本集約度の高い糸は、綿糸の主要輸出先が中国・マレーシア・日本であり、化繊糸の主要輸出先は米国・韓国・香港である。競争相手は綿糸がインド、パキスタンで、化繊糸がインドネシアである。しかし、糸については、これまで外資による近代化投資をうけてタイの輸出競争力が強化されている。以上の結果、現時点では縫製と糸は純輸出国、布は純輸入国である。

(表 33) タイの繊維及び縫製品競争力 (Ex-Im/Ex+Im)

	1985年	1990年	1991年	1992年	1993年	1994年	1995年	1996年	1997年
糸	0.40	0.03	0.17	0.19	0.22	0.39	0.32	0.41	0.42
布	0.09	0.12	0.13	0.00	-0.04	-0.18	-0.01	-0.11	-0.16
縫製	1.02	1.00	1.01	1.00	0.99	0.97	0.95	0.93	0.91

(出所) Textile Industry in Thailand, Nov. 1998, APEC Secretariat (Singapore)

## (6) - 2 マレーシア

マレーシアの繊維産業は、1968年に投資奨励法が施行されるに合わせ工業化が進展した。特に1970年代の繊維産業への投資は輸出指向型となり生産量は飛躍的に増加した。しかし、1980年代以降は、賃金上昇、中国の台頭などで、繊維産業の活動もスローダウンした。

マレーシアの繊維産業は完全なる民間主導型として発展してきた。このため、マレーシア政府による特段の繊維産業政策はない。民間主導の構造を見ると、紡績・織布・加工の生産段階を一貫して兼営する比較的少ない外資系大企業が輸出志向型企業として存在し、一方では生産段階の各単一工程に特化した專業型小規模地場企業が多く存在し、国内向けの生産・販売活動を行なっている。また、製品産業については多くのニッターをバックに多数の縫製業者から成り立っている。なお、カーペット、不織布、ロープ、漁網を生産している会社もあるが、その数は極めて少ない。生産、投資における少数大企業への集中度は高く、その中で外資 (中国系、日系) の占める比重が大きい。一方、マレーシア人保有の企業のほとんどが個人企業か、合名会社形態をとるもので、家族労働に依存した零細企業が多い。但し、外資系、地場系での企業間摩擦や競合、支配、従属関係は余り見られない。日系企業も合繊紡績、綿糸・綿布生産を中心に少数である。

### (6) - 3 インドネシア<sup>33</sup>

インドネシア繊維産業では、1960年代までの伝統的な綿織布と国営企業による綿紡績に限定された生産体制であった。これから、近代的な紡織一貫体制や化合繊生産体制への移行が可能になったのは、1960年代後半から1970年代にかけてインドネシアへ進出した日系企業によるところが大きい。この背景として、1966年にスハルト政権の成立と外資導入策が挙げられる。すなわち、1967年に積極的な外資導入策を打ち出し、1969年、1970年には、関税引き下げ、輸入諸規制の緩和措置が実施されたことで、原料である綿糸へのアクセスが国内供給・輸入の両面で格段に容易となった。これに先立つ1968年には、華人の経済活動を制限する多くの規制が撤廃されたこともあり、華人系織物業者が積極的な事業拡大に織り出した。綿織物に加えて、ポリエステル、綿混紡織物、ポリエステル・レーヨン織物の生産も始まり、その結果、1975年に織物生産は1967年の5倍近くまで拡大することとなった。

1970年代に入ると、鐘紡、東洋紡、大和紡績（現ダイワボウ）といった綿紡績メーカーが紡織一貫企業を設立し、東レ、旭化成工業、帝人などの合繊メーカーが化学繊維や化合繊紡績の生産を開始した。1970年代を通じて、これらの日系企業と国内民間企業により、紡績、化学繊維の輸入代替化が推進され、さらに織布の輸入代替化も進められていった。1980年代には、アルゴ・マヌンガルやバティック・クリス、スリンダフィンなどのインドネシア華人を中心とした繊維企業グループによって、化合繊化が一層進められていくことになる。その後、1970年代半ばから1980年代前半にかけて講じられた政府の輸出振興策、1985年の円高進行、1986年のルピア切り下げにより、インドネシアの繊維産業は、輸入代替型から輸出志向型へと一転する。繊維産業の輸出競争力が一気に強まったのである。更に、1986年以降明確となった金融・投資・貿易の自由化措置により、安い労働力を求めて日本の縫製業のインドネシア進出が活発となった。その結果、輸入代替化によって生産が拡大し、輸出競争力を付けた紡績・織布企業に加え、日本や韓国などの外資系企業や国内企業の新規参入が活発化した川下の縫製部門に至るまで、積極的に輸出拡大が行われるようになった。

インドネシアの繊維貿易についてみると、2001年時点で輸出が76億ドル、輸入25億ドルと大幅な出超である。但し、一方で膨大な密輸入があるとされている。輸出入の内容は、輸出全体の55%が縫製品、43%が化合繊を中心に糸・織編物、残りの2%が繊維原料となっており、繊維原料の多い輸入とは対照的である。インドネシアの繊維貿易は、1970年代初頭に輸入代替が進んだ後、1986年のルピア大幅切り下げや、政府の非石油・ガス輸出部門の輸出振興により輸出シフトが行われ、1992年まで繊維輸出（衣類+その他繊維製品）は毎年30%超の伸び率が続いていた。しかし、インドネシア政府は第六次5カ年計画（1994～1998年度）において、最終年度の繊維輸出目標額を当初120億ドルとしていたが、このように輸出が伸び悩んだため、目標額を120億ドル100億ドルへ、さらに100億ドルから80億ドルへと下方修正を行った。更に、1997年にはアジア通貨危機の影響を受け落ち込んだため、再下方修正したがその目標額80億ドルの達成さえもできなかった。

(表 34) インドネシア繊維貿易の推移 (単位: 100万ドル)

	1997年	1998年	1999年	2000年	2001年	2002年
繊維輸出 (縫製を含む)	6,534	7,328	7,336	8,337	7,676	6,963
(総輸出シェア)	12%	15%	7%	13%	13%	9%
繊維輸入 (縫製を含む)	2,219	2,021	1,716	2,284	2,440	n. a.
(総輸入シェア)	5%	7%	7%	7%	8%	n. a.

(出所) インドネシア中央統計局

<sup>33</sup> 「調整局面を迎えたインドネシアの繊維産業」(1998年7月: さくら総合研究所 大八木智子) を要約のうえ、現地調査で最近の状況を補足した。

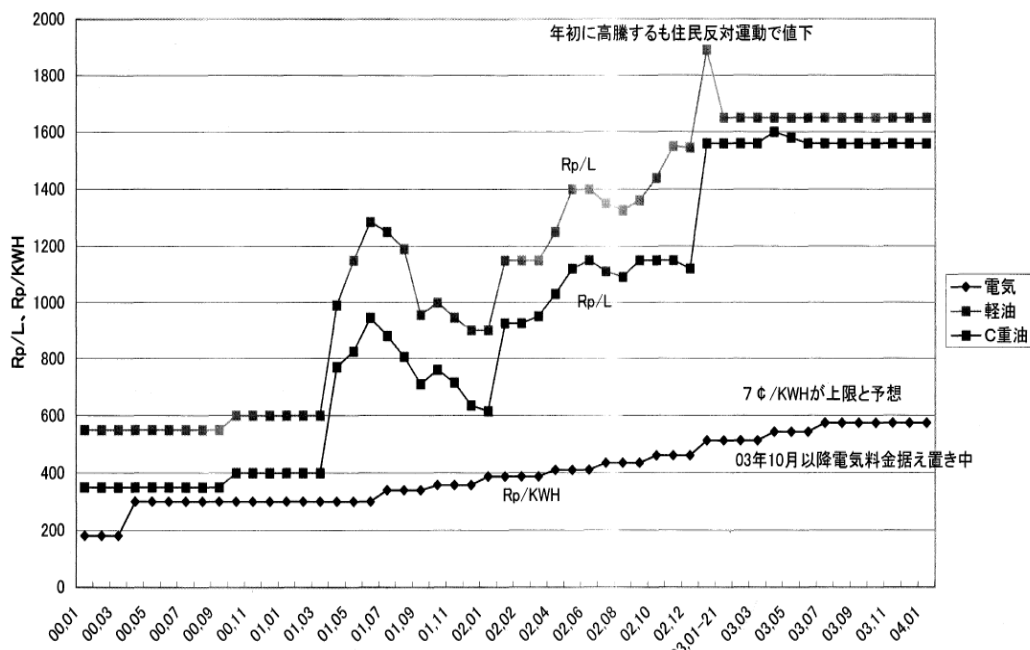
インドネシアの繊維産業の採算は、近年の輸出低迷に加え、賃金（最低賃金の上昇）やエネルギーコスト（政府補助金の撤廃）の急騰によって厳しい状況に追い込まれている。

(表 35) 最低賃金の推移 (単位: ドル)

	1990年	2000年	2001年1月	2002年1月	2003年1月	2004年1月
バンドン県	24.6	39.4	38.9	47.1	60.4	67.2

(注) 福利厚生費を含んだ繊維産業の平均賃金は、2004年時点で、100ドル/月～150ドル/月  
(出所) JICA調査団作成

(グラフ 31) 電気・燃料単価の推移



(出所) PT. VONEX INDONESIA 坂本信一郎作成 (2004年)

#### (6) - 4 フィリピン

フィリピンの繊維産業の特徴は、スペイン統治下や米国統治下に繊維産業の振興がなされ、比較的早くから綿紡績が発展していたことである。この基盤の上に、日本からの戦後賠償金も加わり1950年代から1960年代にかけて綿紡績の生産が立ち上がり、更に、海外投資の受け入れにより1970年代から1980年代にかけて合成繊維の生産が立ち上がった。しかし、それぞれの生産効率が低いことに加え、政府が保護政策を採用したため、1990年代には生産コストがタイやインドネシアより高くなり、次第に輸出競争力を失って行った。唯一、編機台数のみが対米クォーターのもとで残っている現状である。従って、繊維産業では、輸入が次第に多くなり業界は衰退過程にある。このような状態を招いた要因としては、以下の諸点があげられる。

- ・ 繊維産業が政府の産業保護政策に基づく高関税によって長年保護されてきたため、設備更新、品質改善、コストの合理化を怠ったこと
- ・ 繊維産業に従事する多くは中国系フィリピン人が多く、回収された資本を設備に再投資せず設備更新に遅れたこと
- ・ 密輸品の横行
- ・ 高コスト環境 (エネルギー、労務費、高金利、インフラ)

・労働組合との対立（共産系組合）

こうした状況下で、わが国を含む外国資本はグローバル戦略におけるリスク分散との一貫として生産工程を保持している。

他方、縫製産業は、戦後、フィリピン復興の一貫として米国により振興された。LAUREL-LANGLE法による特惠関税、1961年のEMBROIDERY ACTやその後のREPUBLIC ACT等により2004年までの輸入原材料の無税化措置がとられた。このため、1970年代半ばに米系企業が同国の低廉な労働力を利用したジーンズの委託生産加工を開始したことに始まる。

1972年にEXPORT PROCESSING ZONE ACT、1973年にEXPORT INCENTIVE ACTが相次いで施工されると、外国からの投資も増え、1970年代より縫製品輸出は飛躍的に伸び続けた。すなわち、1970年に約3,600万ドルであった縫製輸出が、1980年に約5億ドル、1990年に約18億ドル、2000年には25億ドルを越え、エレクトロニクス、機械に次ぐ第3の輸出産業の地位を築いた。フィリピンの縫製品輸出が増加した他の理由は、従来、米国向け縫製品の主な輸出国であった韓国、台湾、香港が、賃金の上昇により競争力を失い、生産基地がフィリピンにシフトしたことに加え、米国向けのクォーターが2国間協定により年々増加したことがあげられる。フィリピンの縫製品輸出先は主に、クォーターを採用している米国、EU、カナダの向けが衣料品輸出全体の90%を締める。ちなみに日本向けは、米国、EUに次いで第3位だが、僅か4%弱に過ぎない。

縫製品輸出の増加に伴い、1979年貿易産業省（DEPARTMENT OF TRADE AND INDUSTRY）の下に衣料繊維輸出局（GARMENT AND TEXTILE EXPORT BOARD：GTEB）が設立された。GTEBの主な業務は下記の通り。

- ・クォーターの2国間協定の交渉、国内縫製業者への割り当て
- ・原材料輸入・製品輸出許可証の発行
- ・衣料品・繊維輸出拡大のための販促活動
- ・輸出保税倉庫の承認・検査

フィリピンの縫製業者の大半はマニラ首都圏に集中している。その理由は港に近く、各政府機関及びバイヤーの買付け事務所や代理店がマニラに集中しているためである。近年、マニラ首都圏の賃金が高くなり、ワーカーを集め難くなってきたことから、ブラカン、リーサル、パンパンガ、ラグナ、カビテのマニラ郊外やセブなどに工場が移されている。

しかし、1990年代以降、輸出に占める縫製品のシェアは低下している。その理由は、第一に、フィリピンの縫製品輸出額は高水準を維持しているが、国別では1995年と比較して増えたのは米国とカナダ向けのみで、そのほかの国に対してはいずれも減少している。米国向けが増えたのは、好景気で消費が好調であったことによるものであり、2001年に入り米国契機に陰りが見え始めると、途端にオーダー数量が減少し、フィリピンの縫製メーカーはいずれも苦戦を強いられるようになった。第二に、従来フィリピンで生産していた欧米向けのオーダーが、スリランカ、パキスタン、バングラデシュといった国に徐々にシフトしたことが上げられる。これらの国はフィリピンと比べて賃金が低く価格競争力はあるものの、品質面、納期綿で問題が多かったために、衣料品の輸出は伸び悩んでいた。しかし、1990年代前半に韓国、台湾、香港等の縫製業者がこれらの国に進出し生産管理・技術指導を行った結果、品質・納期が大幅に改善し、縫製品輸出は急速に増加したのである。

(表 36) 品目別輸出額 (単位: 100万ドル、%)

	80	90	95	97	98	99	00	01	02
ココナツ製品	820 (14.2)	496 (6.1)	974 (5.6)	816 (4.0)	816 (2.8)	465 (1.3)	577 (1.5)	532 (1.7)	478 (1.4)
砂糖・砂糖製品	657 (11.4)	133 (1.6)	74 (0.4)	99 (0.5)	99 (0.3)	71 (0.2)	57 (0.1)	32 (0.1)	47 (0.1)
果物・野菜	232 (4.0)	162 (2.0)	191 (1.1)	202 (1.0)	446 (1.5)	455 (1.3)	528 (1.4)	552 (1.7)	544 (1.5)
鉱物	1,174 (20.3)	361 (4.4)	478 (2.7)	441 (2.1)	414 (1.4)	646 (1.8)	650 (1.7)	537 (1.7)	519 (1.5)
製造業製品	1,996 (34.5)	5,995 (73.2)	14,224 (81.5)	21,712 (105.7)	25,861 (88.6)	31,309 (89.4)	33,988 (89.3)	28,342 (88.2)	31,180 (88.6)
電子機器・部品	671 (11.6)	1,964 (24.0)	7,413 (42.5)	13,028 (52.3)	17,138 (58.7)	21,166 (60.4)	22,179 (58.2)	16,699 (51.9)	18,583 (52.8)
機械・輸送機器	NA (NA)	150 (1.8)	741 (4.2)	2,685 (13.1)	3,316 (11.4)	4,950 (14.1)	5,909 (15.5)	6,136 (19.1)	7,067 (20.1)
衣料	502 (8.7)	1,776 (21.7)	2,570 (14.7)	2,349 (9.3)	2,356 (8.0)	2,267 (6.5)	2,563 (6.7)	2,403 (7.5)	2,391 (6.8)
その他共計	5,788 (100.0)	8,186 (100.0)	17,447 (100.0)	20,543 (100.0)	29,199 (100.0)	35,038 (100.0)	38,078 (100.0)	32,151 (100.0)	35,208 (100.0)

(出所) 国家統計局

## 6. 他ドナーによる協力事例

ここでは、米国、英国、フランス、ドイツの4カ国の二国間援助機関において、民間企業活動の円滑化の観点から行われている協力の事例について紹介する。

### (1) USAID

#### 1) 戦略

米国の国際援助機関はU. S. Agency for International Development (USAID)である。米国の外国援助は次の2つの目的を持っている。

①民主主義と自由市場経済の拡大

②途上国市民の生活改善

このように①の自由市場経済の拡大はある意味で、民間企業活動の円滑化とも重なる。米国国務省 (Department of State) とUSAID共同で作成した戦略計画<sup>34</sup> (Strategic Plan) 2004～2009年度において、アメリカ市民と題された部分があるが、その中で、アメリカ国民の旅行、ビジネス、外国生活を安全にすることを支援するとしている。また、持続可能な開発 (Sustainable Development) と全世界の利益 (Global Interests) を進めるために、4つの方向を示しているが、その中の1つとして汚職との戦いと外国投資と経済成長推進に必須の法規制の確立が挙げられている。

さらに、経済的繁栄と安全性というところでは、「米国ビジネスの機会を拡大し、国の経済的安全性を確保する一方、世界経済の成長、開発、安定性を強化する」として、国務省とUSAIDは他省庁と外国政府と協力し、WTO、FTAA (Free Trade Area of the Americas)、APEC及び2国間計画において貿易の障害を削減していくとしている。そのため、米国企業が外国で貿易、投資を行う際に、政府に市場開放の圧力をかけ、責任あるビジネス慣習の推進、個別障害の解決によって支援を行うとしている<sup>35</sup>。

USAIDの戦略を示す“Building Trade Capacity in the Developing World”<sup>36</sup> (2003年3月) では貿易協定実施のため、USAIDは健全な商業法体系と通関管理の改善を推進する新しいプログラムを導入するとしている。また、途上国が貿易に重要なサービスセクターの開放された競争市場を確立する支援も行うとしている。

#### 2) プロジェクト

アジアにおいて、米国はベトナムと二国間貿易協定を2001年に結んでおり、USAIDはその交渉と実施の支援を行っている。ベトナムは2005年にWTO加盟も目指しており、USAIDはWTO参加に向けた支援を行っている。その支援は関税評価、衛生及び衛生植物検疫措置 (SPS)、知的所有権の貿易関連側面に関する交渉 (TRIPS) 及び貿易の技術的障害に関する国際協定 (TBT) にわたる。特にベトナムの場合、STAR Program<sup>37</sup> (Support for Trade Acceleration) と呼ばれる貿易推進プロジェクトを実施しており、貿易に関する政策、法律、手続の改善を深め、二国間貿易協定の責務に合うようにベトナム政府の能力の強化に努めている。STARプログラムは全般的な支援とトレーニングプログラムとを提供しているが、その内容は、協定の必須条件の法的な分析、協定の経済的影響の分析、一般大衆に対する協定の理解普及、法律研修等を含んでいる。技術的支援とトレーニングは、商品とサービスの貿易、

<sup>34</sup> [http://www.usaid.gov/policy/budget/state\\_usaid\\_strat\\_plan.pdf](http://www.usaid.gov/policy/budget/state_usaid_strat_plan.pdf)

<sup>35</sup> “We will support U. S. firms as they trade and invest abroad by pressing governments to open markets, promote responsible business practices, and help resolve individual disputes.”

<sup>36</sup> [http://www.dec.org/pdf\\_docs/PDABX241.pdf](http://www.dec.org/pdf_docs/PDABX241.pdf)

<sup>37</sup> [http://www.usaid.gov/policy/budget/cbj2004/asia\\_near\\_east/Vietnam.pdf](http://www.usaid.gov/policy/budget/cbj2004/asia_near_east/Vietnam.pdf)



知的財産権、透明性、投資関係及びビジネス円滑化などを目的とする。USAIDは、政策セミナー、ワークショップ（政府及び民間ビジネスも含む）、また協定実施に関連した特定の技術的課題に関連したベトナム政府官僚を米国に派遣する調査ミッション等の資金を提供している。このようなUSAIDの活動は、在ベトナム米国商工会議所（AmCham）と密接な関係を持って進められている。このような長期的な支援はアジアでは他にフィリピン、インドネシア、また中近東ではヨルダンに対して行っている。また、中央アジアではカザフスタン、ウズベキスタン、タジキスタンにおいてWTO加盟支援に係る協力を続けている。その内容としては税関近代化、国境貿易円滑化のための共通基盤開発、投資阻害要因の除去、新たな地域貿易ネットワークの構築等である。

南東ヨーロッパでTRADE (Trading Regionally and Developing Expertise) Networkを進めている。これはブルガリア、クロアチア、ルーマニア、ハンガリーで国境貿易、投資、地域のビジネスの統合を進展させることを目標としている。

南米ではアンデス地域TCB (Trade Capacity Building) プログラムを実施しており、WTOの義務を満たし、競争政策の調査と実施を向上させるよう支援している。

なお、Development Gateway FoundationのDevelopment Gatewayウェブサイト<sup>38</sup>で、貿易・ビジネス関係のUSAIDプロジェクトを抽出すると下表のとおりである。

(表 37) USAIDの貿易・ビジネス関係プロジェクトリスト

Country	Activity Name	Start	End	Amount (\$)
Cambodia	Increased Competition in Cambodian Political Life	2001	2005	17,427,000
China	Selected Foreign Policy Concerns Addressed	2000	2004	5,000,000
Indonesia	RECOVERY OF ECONOMIC AND FINANCIAL SYSTMS	n. a.	n. a.	5,710,000
Indonesia	RECOVERY OF ECONOMIC AND FINANCIAL SYSTMS	n. a.	n. a.	1,731,000
Philippines	4920452 PHILIPPINE ASSISTANCE PROGRAM SUPPORT	n. a.	n. a.	3,375,000
Philippines	ACCELERATE THE ECONOMIC TRANSFORMATION OF MINDANAO	n. a.	n. a.	500,000
Philippines	BROAD PARTICIPATION IN FORMULATION IMPLEMENTATION OF PUBLIC POLICIES	n. a.	n. a.	80,000
Philippines	DEVELOPMENT ASSISTANCE	n. a.	n. a.	2,250,000
Philippines	IMPROVED NATIONAL SYSTMS FOR TRADE AND INVESTMENT	n. a.	n. a.	20,000
Philippines	4920452 PHILIPPINE ASSISTANCE PROGRAM SUPPORT	n. a.	n. a.	3,375,000
Philippines	4920470 PVO COFINANCING IV	n. a.	n. a.	2,436,000
Philippines	DEV ASST. DEVELOPMENT ASSISTANCE	n. a.	n. a.	2,250,000
Viet Nam	Enhanced Environment for Trade and Investment	1996	2005	6,046,000
Viet Nam	ENHANCED ENVIRONMENT FOR TRADE AND INVESTMENT	n. a.	n. a.	335,000

(出所) <http://aida.developmentgateway.org/AidaHome.do>より作成

## (2) DfID

### 1) 戦略

英国の国際援助機関は、Development for International Development (DfID)<sup>39</sup>である。1997年に設立された（前身はOverseas Development Administration）。DfIDの全体目標は全世界の貧困を削減し、持続可能な開発を進めることであるとしている。

<sup>38</sup> <http://aida.developmentgateway.org/AidaHome.do>

<sup>39</sup> <http://www.dfid.gov.uk/>

DfIDの2000年12月に出された白書（“Eliminating World Poverty: Making Globalization Work for the Poor”）の第4章「民間資金の利用」（“Harnessing Private Finance”）では英国政府は以下の行動を行うとしている。

- ・ 民間資金を誘導し、資本逃避のリスクを最小にするために適切な条件を設定するよう途上国と協力する。
- ・ 途上国の資本取引の開放を誘導するロードマップの策定支援等により、資金の世界的流れにおける規模、速度、振れ度合い（volatility）に伴うリスクを管理するシステムを強化する。
- ・ 途上国の利益に合致する投資、競争、税に関する国際協力を促進する。
- ・ 多国籍企業の社会的責任を訴え、途上国への投資を奨励する。
- ・ 途上国が新金融法制や標準化を実施できるよう技術支援機関を設立する。
- ・ WTOにおける将来の多国間貿易交渉の一部として投資と競争に関する協定を含めるよう支援し、これらの課題についての能力開発を援助し、密接な地域間協力を促進する。
- ・ OECDを超えて、途上国の税問題について助言を行って支援し、英国との二国間税協定の範囲を拡大する。
- ・ 第5章「貿易から利益を得る」では、英国政府は以下を実施するとしている。
- ・ 開放されたルールに基づく国際貿易システムを支援し、途上国に平等な貿易ルールを推進し、途上国のための意見を表明する。
- ・ 途上国、先進国両方の貿易障壁を除き続け、途上国が新しい貿易の機会を拡大できるように能力を向上させる。

このように、貧困対策を打ち出しつつ、貿易、投資についても開放させていこうという政策がみられる。

## 2) プロジェクト

DfIDの貿易・直接投資関連支援プロジェクトは、

2001年から2003年までのDepartmental Reportを見る限り、アジアではみられない。その他地域では、まずアフリカでケニア、ウガンダ、タンザニア、マラウイ等で政府、民間等の国際貿易交渉に従事する公共・民間の人材の能力開発の技術支援を行っている。また、ウガンダでは外国及び国内の企業が投資を行っても信頼性が保てるように健全な法的環境を確立するため、民事法廷と会社・土地登録に焦点を当てた民事法改善5カ年計画の支援を行っている。

カリブ海地域では、WTOに参加するよう地域的努力を支援してきている。これは、規模の小さなカリブ海地域経済の将来にとって重要であるからとしている。他のドナーと協力して、DfIDはカリブ地域交渉機構（Regional Negotiating Machinery: RNM）へ重要なスタッフや技術専門家を派遣している。RNMはWTO、EU、Free Trade Area of the America (FTAA)と交渉しているので、DfIDはRNMを次のように支援している。

- ・ ACP (African, Caribbean and Pacific association) に対し、EU経済提携協定の2002年9月公式発表に向けた準備において、ACP大臣評議会により採用された交渉ガイドラインを作成した。
- ・ ACP/EUの砂糖条約議定書に対し、ブラジルとオーストラリアから出された異議申し立てにおいて、カリブ地域の立場を支援した。
- ・ ドナーが支援する戦略計画作成により計画を簡素化、優先順位づけした。
- ・ WTOにおけるカリブ地域の交渉力を強化するために、ジュネーブにおける代表権確保を支援する。

また、過去にDfIDはガーナ、ロシア、モルドバ、ウクライナ、ジンバブエ、マラウイで二国間貿易関連プログラムを作成している。アフリカではアフリカ貿易・貧困プログラム

という地域計画を作成している。これらの2つのプログラムは貿易と環境の分野における途上国の能力開発を目的としている。貿易と環境についての調査及び政策策定能力を強化し、持続的に生産される製品の市場機会を活用する方法を教える一連のワークショップ、セミナー、ケーススタディー等を実施している。

プロジェクトは上記の政策の方向性を具体化しているが、東欧とカリブ地域とアフリカで実施されている。これらは地元ヨーロッパとともに社会主義経済からの移行が重要と考えられる地域（東欧）、大西洋の反対側でかつての植民地がある地域（カリブ）、地域的に近く、植民地であったとともに、貧困が激しい地域（アフリカ）というように英国にとっての優先課題地域とみられる。（もちろんアジアにおいても他のセクターでは援助を行っている。）

ただし、近年のAnnual Report以外の資料として、Development Gateway FoundationのDevelopment Gatewayウェブサイトを利用したプロジェクトサーチで、アジア（東南アジア及び東アジア）におけるDfIDの貿易・ビジネス関連のプロジェクトを探すと、下表のような例も見られる。

(表 38) DfIDの貿易・ビジネス関連のプロジェクトリスト

Country	Activity Name	Start	End	Amount (\$)
China	Investment Climate Survey	2002	2002	n. a
China	State Owned Enterprise Reform Enterprise Dev Project	1999	2004	n. a
China	Small and Medium Enterprise Development Project	2004	2006	n. a
China	WB research project on WTO accession	2001	2002	n. a
China	Anti Corruption Code	1998	2002	n. a
China	ILO Antitrafficking Project in China	2004	2008	n. a
Indonesia	Privatisation Conference	1990	1991	n. a
Indonesia	Privatisation Training Project Preparation	1995	1996	n. a
Indonesia	ILO Trade Unions	1999	2003	n. a
Malaysia	Privatisation Plan	1988	1992	n. a
Philippines	MICRO ENTERPRISE PROJ 777	n. a	n. a	375,307
Philippines	Fair Trade Programme JFS 1133	1995	2003	n. a
Philippines	Philippines Trade Fair Training in export promotion	1989	1994	n. a
Viet Nam	Vietnam Trade Support Project	2002	n. a	n. a
Viet Nam	Capital Market Development	1996	1997	n. a
Viet Nam	Hue development programme	1995	2000	n. a

(出所) <http://aida.developmentgateway.org/AidaHome.do>より作成

### (3) AFD

フランスの開発援助機関はAgence Francaise Developpment (AFD)<sup>40</sup>で、途上国の経済社会開発だけでなくフランス領の経済開発の推進にも貢献している。1998年のフランス海外協力組織の改革によりAFDのフランス政府開発援助（ODA）機構における中心的運営者としての重要な役割が強化された。同時にAFDは開発銀行としての地位も強化された。すなわち、グラントあるいはローンでプロジェクトの資金援助を行う機能である。

2002年3月に承認されたAFDの戦略計画において、優先地域として、地中海沿岸地域を挙げているが、この地域は水資源管理と金融システムと公共民間連携によるインフラ開発に

<sup>40</sup> <http://www.afd.fr/jahia/Jahia/lang/en/pid/1>

十分経験があるためである。それはヨーロッパ-地中海自由貿易地域に、フランスの支援に加え、他の地域でもこの経験が適用できるからであるとしている2002年のAfDのAnnual Reportはこの戦略計画に基づいているが、その中で、戦略計画の運営目標に地理及びセクターの選択原則に従って、外国及びフランス領に関して、フランスの公共政策の利益（セキュリティ、平和、安定性、出入国管理、地球公共財、フランスの影響推進）を反映できるようにすると示している。

具体的には、たとえばAfDは2002年6月14日に、経済・財務・産業省と途上国における貿易能力開発支援のプログラムを設立する同意書に署名している。途上国を国際貿易に統合するプログラムである。特に、焦点は輸出能力の改善、WTOとの交渉能力向上、新たな貿易規制の採用、情報ネットワークの育成などにあてられている。

Development Gatewayウェブサイトを利用したプロジェクトサーチを用いて、アジア（東南アジア及び東アジア）におけるフランスの貿易・ビジネス関連のプロジェクトを探すと、下表のような例が見られる。

(表 39) フランスの貿易・ビジネス関連のプロジェクトリスト

Country	Activity Name	Start	End	Amount (\$)
Indonesia	PROGRAMME D' ACTION DU CFME-ACTIM	n. a	n. a	10, 746
Philippines	CAMIONS ANTIINCENDIE	n. a	n. a	2, 462, 957
Viet Nam	PROMOTION DES FORMATIONS TECHNIQUES	n. a	n. a	78, 810

(出所) <http://aida.developmentgateway.org/AidaHome.do>より作成

#### (4) GTZ<sup>41</sup>

GTZ (Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit) は、ドイツの国際協力機関である。世界的な政治、経済、環境、社会開発の解決策を与えている。GTZは1975年に設立された連邦政府傘下の公共事業体である。監督官庁はドイツ連邦経済協力開発省 (BMZ) である。なお、ドイツ連邦政府には他にKfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau) という開発援助機関があるが、こちらは銀行グループであり、日本で言えばJBICに当たる。GTZは技術協力を主としており、JICAに近いと言えよう。

GTZの2003年Monitoring Reportである“Impact monitoring 2003: How Successful is Technical Cooperation?”<sup>42</sup>によれば、貿易、銀行、観光に関するセクタープロジェクトは全体の13% (1998/1999、2000)、あるいは14% (2001/2002) となっている。

2002年のAnnual Report<sup>43</sup>によると、レバノンの職業訓練プロジェクトで、貿易関連の技術協力を行っている。2007年に地中海自由貿易地域は導入予定されるため、それ以前に経済的競争原理を確保するために、13件程度の貿易専門学校の支援を行っている。また公共-民間連携 (PPP) に関して、GTZは民間セクターと協力するとしており、技術協力プロジェクトにPPPを組み込む計画が数多くあり、実際にドイツ小売商業外国貿易協会やドイツコーヒー協会が協力関係を構築している。また、サウジアラビアではドイツパテント・商標オフィスと共同でサウジアラビアのパテントオフィスに助言サービスを行っている。これはサウジアラビアが、WTOに入るための前提条件整備に向けた支援となる。1998年のAnnual Report<sup>44</sup>では、中国の全国人民代表大会に対し、外為法、破産法、投資法等を含む経済関連法の助言サービスを行った。

Development Gatewayウェブサイトを利用したプロジェクトサーチを用いて、アジア（東

<sup>41</sup> <http://www.gtz.de/english/>

<sup>42</sup> [http://www.gtz.de/dokumente/gtz-publikationen/impact\\_monitoring\\_2003.pdf](http://www.gtz.de/dokumente/gtz-publikationen/impact_monitoring_2003.pdf)

<sup>43</sup> <http://www.gtz.de/dokumente/jahresberichte/englisch/2002/jb2002e.pdf>

<sup>44</sup> <http://www.gtz.de/dokumente/jahresberichte/englisch/1998/jb98e.pdf>

南アジア及び東アジア) におけるドイツの貿易・ビジネス関連のプロジェクトを探すと、次表のような例が挙げられる。

(表 40) ドイツの貿易・ビジネス関連のプロジェクトリスト

Country	Activity Name	Start	End	Amount (\$)
China	ENTWICKLUNGSHILFEMASSNAHMEN DER BUNDESLAENDER	n. a	n. a	23,424
China	FOERDERUNG DER KLEIN UND MITTELUNTERNEHMEN	n. a	n. a	272,375
Philippines	PROMOTION OF SMALL ENTERPRISES	1996	1998	10,287,348
Thailand	ENTWICKLUNGSZUSAMMENARBEIT DER BUNDESLANDER	n. a	n. a	32,285
Thailand	VERBESSERUNG DER RAHMENBEDINGUNGEN U. D. DIENSTLEISTUNGSANGEBOTES FR KMU	n. a	n. a	1,831,604
Viet Nam	FOERDERUNG VON KLEIN UND MITTELBETRIEBEN KMB 1 ALT9122110	n. a	n. a	1,373,705
Viet Nam	INVESTITIONS UND KOOPERATIONSBERATUNG FUER DIE KLEIN UND MITTELINDUSTRIE	n. a	n. a	915,798
Viet Nam	FOERDERUNG VON KLEIN- UND MITTELBETRIEBEN (KMB 1) (ALT:9122110)	n. a	n. a	1,373,705
Viet Nam	SEKTORPOLITISCHE BERATUNG ZUR UNTERSTTZUNG VON KMU	n. a	n. a	1,602,650

(出所) <http://aida.developmentgateway.org/AidaHome.do>より作成