

2004 - 2005 年度

外部機関による評価 特定テーマ評価「経済連携」

- 貿易分野における社会的能力の形成とその支援のあり方 -

平成 18 年 3 月

広島大学・三菱総合研究所共同企業体

企

JR

06-08

序 文

独立行政法人国際協力機構（JICA）では、評価の客観性の向上や専門的知見の確保による評価の質の向上の観点から、外部有識者の事業評価への参画を推進してきています。特にテーマ別評価など、プログラム・レベルの評価においては、当該テーマに関して専門的知見を有する大学やコンサルタント企業等、外部機関に委託した評価も実施しています。本報告書・特定テーマ評価「経済連携」は、こうした外部評価の一環として、広島大学・三菱総合研究所共同企業体に委託、実施した評価の結果を取りまとめたものです。

近年、貿易の自由化に伴う各国間の経済連携の進展とともに、途上国の貿易分野のキャパシティ・ディベロップメントが重視されてきています。こうした動向を踏まえ、本特定テーマ評価では、JICA が当該分野で長年にわたり支援してきたアセアン4ヶ国（インドネシア、タイ、フィリピン、マレーシア）におけるこれまでの協力を、各国の能力形成の過程を踏まえつつ分析・評価し、今後の協力のための提言・教訓を抽出しています。

評価の実施に当たっては、委託先の広島大学・三菱総合研究所共同企業体による国内調査、現地調査に加え、有識者評価委員、評価アドバイザー、JICA 関係部、および関係省庁からのオブザーバーより構成される評価検討会を設け、評価の枠組みから評価結果にかかる協議を行ってまいりました。今般、これら検討を経て、ここに報告書完成の運びとなりました。

なお、JICA では、2003 年度から全てのテーマ別評価について「外部有識者レビュー」を導入し、当該分野や評価分野の有識者によるレビュー結果を報告書に掲載しています。本評価においては、朽木昭文・日本貿易振興機構理事と田辺輝行・国際協力銀行開発金融研究所長よりレビューをいただきました。レビューの趣旨に賛同し、執筆に快く応じてくださった、御両名に対し、ここに厚く御礼申し上げます。

最後に、本評価調査にご協力とご支援をいただいた全ての関係者の皆様に対し、心より感謝申し上げます。

2006 年 3 月
独立行政法人国際協力機構
理事 小島 誠二

伝 達 状

国際協力機構

理事 小島 誠二 殿

特定テーマ評価「経済連携」(2004 - 2005 年)の最終報告書をここに提出いたします。本調査の目的は、1980 年から 2005 年までの東南アジア 4 ヶ国(インドネシア、マレーシア、フィリピン、タイ)における JICA の貿易分野援助を総合的に評価し、その評価結果から、対象国および後発の他の途上国における当該分野援助の改善に資する教訓・提言を得ることにあります。

本評価では、まず対象国のキャパシティ・ディベロップメントの状況を把握するために「社会的能力アセスメント」を行い、このアセスメント結果を用いて援助の妥当性および有効性を中心とした評価を実施しました。社会的能力アセスメントでは、アクター(政府、企業)・ファクター(政策・対策要素、人的・財政的・物的組織資源要素、知識・技術要素)別の能力分析にもとづいて、各国の能力発展ステージの推移を示しました。援助評価では、JICA による投入と能力発展ステージの適合性、日本の他の機関との連携、対象国の政策との整合性、能力形成に対する貢献について分析を行いました。こうした一連の評価結果を踏まえて、上記の教訓・提言を導き出しております。

本調査を終えるにあたって、各国の貿易関連官庁ならびに関係諸機関から賜ったご協力に対して、心からの感謝の意を表します。この最終報告書は、関係各位のご協力の賜物であります。

2006 年 3 月

広島大学・三菱総合研究所共同企業体
総括 松岡 俊二

写 真



インドネシア・スラバヤ地方貿易振興研修センター (RETPC)



マレーシア貿易開発公社 (MATRADE)



フィリピン貿易研修センター (PTTC)



タイ商務省輸出振興局 (DEP)

目 次

序文

写真

目次

図表一覧

略語一覧

要約

1. 評価の背景と目的および枠組み	S-1
2. 評価の方法	S-5
3. インドネシア	S-7
4. マレーシア	S-12
5. フィリピン	S-16
6. タイ	S-20
7. 評価結果および教訓と提言	S-23

第1章 評価の目的と背景および枠組み

1.1 評価の背景と目的	1
1.2 評価の枠組み	2
1.2.1 社会的能力アセスメント（SCA）の基本概念	
1.2.2 評価設問体系	
1.2.3 評価の対象	
1.2.4 評価の工程と実施体制	
1.2.5 キャパシティ・ディベロップメントをめぐる議論	

第2章 評価の方法

2.1 社会的能力アセスメント(SCA)	15
2.1.1 貿易分野への社会的能力アセスメント手法の適用	
2.1.2 アクター・ファクター分析（Actor-Factor Analysis）	
2.1.3 発展ステージ分析（Development Stage Analysis）	
2.2 貿易分野の社会的能力形成に対する JICA 援助の貢献	20
2.2.1 評価視点と評価基準	
2.2.2 社会的能力形成に対する JICA 援助の貢献評価	
2.2.3 社会的能力発展ステージと JICA 援助の適合性	
2.2.4 上位政策との一貫性および JICA と日本国内関係機関との連携	
2.2.5 途上国の政策との整合性	

第3章 インドネシア

3.1 日本の貿易分野協力	27
---------------	----

3.1.1	JICA の貿易分野援助	
3.1.2	日本の貿易分野協力	
3.2	経済発展と貿易投資の動向	32
3.2.1	経済発展の動向	
3.2.2	貿易投資の動向	
3.3	企業の輸出能力の形成	36
3.3.1	中小製造業および経済団体の状況	
3.3.2	企業の輸出能力の形成過程	
3.3.3	企業による輸出能力の自己評価	
3.4	政府の輸出振興能力の形成	48
3.4.1	輸出に関わる政府機関	
3.4.2	政府の輸出振興能力の形成過程	
3.4.3	企業による政府の輸出振興能力の評価	
3.5	貿易分野の社会的な能力形成と JICA 援助の評価	61
3.5.1	社会的な能力の形成経路と発展ステージ	
3.5.2	政府の能力形成に対する JICA 援助の貢献	
3.5.3	社会的な能力の発展ステージと JICA 援助の適合性	
3.5.4	インドネシアの開発政策との整合性、JICA と日本国内関係機関との連携	
3.6	教訓と提言	70

第4章 マレーシア

4.1	日本の貿易分野協力	75
4.1.1	JICA の貿易分野援助	
4.1.2	日本の貿易分野協力	
4.2	経済発展と貿易投資の動向	80
4.2.1	経済発展の動向	
4.2.2	貿易投資の動向	
4.3	企業の輸出能力の形成	84
4.3.1	中小製造業および経済団体の状況	
4.3.2	企業の輸出能力の形成過程	
4.3.3	企業による輸出能力の自己評価	
4.4	政府の輸出振興能力の形成	98
4.4.1	輸出に関わる政府機関	
4.4.2	政府の輸出振興能力の形成過程	
4.4.3	企業による政府の輸出振興能力の評価	
4.5	貿易分野の社会的な能力形成と JICA 援助の評価	107
4.5.1	社会的な能力の形成経路と発展ステージ	
4.5.2	社会的な能力形成に対する JICA 援助の貢献	
4.5.3	社会的な能力の発展ステージと JICA 援助の適合性	
4.5.4	マレーシアの開発政策との整合性、JICA と日本国内関係機関との連携	

4.6 教訓と提言	115
-----------------	-----

第5章 フィリピン

5.1 日本の貿易分野協力	119
5.1.1 JICA の貿易分野援助	
5.1.2 日本の貿易分野協力	
5.2 経済発展と貿易投資の動向	124
5.2.1 経済発展の動向	
5.2.2 貿易投資の動向	
5.3 企業の輸出能力の形成	128
5.3.1 中小製造業および経済団体の状況	
5.3.2 企業の輸出能力の形成過程	
5.3.3 企業による輸出能力の自己評価	
5.4 政府の輸出振興能力の形成	140
5.4.1 輸出に関わる政府機関	
5.4.2 政府の輸出振興能力の形成過程	
5.4.3 企業による政府の輸出振興能力の評価	
5.5 貿易分野の社会的な能力形成と JICA 援助の評価	151
5.5.1 社会的な能力の形成経路と発展ステージ	
5.5.2 政府の能力形成に対する JICA 援助の貢献	
5.5.3 社会的な能力の発展ステージと JICA 援助の適合性	
5.5.4 フィリピンの開発政策との整合性、JICA と日本国内関係機関との連携	
5.6 教訓と提言	158

第6章 タイ

6.1 日本の貿易分野協力	163
6.1.1 JICA の貿易分野援助	
6.1.2 日本の貿易分野協力	
6.2 経済発展と貿易投資の動向	168
6.2.1 経済発展の動向	
6.2.2 貿易投資の動向	
6.3 企業の輸出能力の形成	172
6.3.1 中小製造業および経済団体の状況	
6.3.2 企業の輸出能力の形成過程	
6.3.3 企業による輸出能力の自己評価	
6.4 政府の輸出振興能力の形成	185
6.4.1 輸出に関わる政府機関	
6.4.2 政府の輸出振興能力の形成過程	
6.4.3 企業による政府の輸出振興能力の評価	
6.5 貿易分野の社会的な能力形成と JICA 援助の評価	193

6.5.1	社会的能力の形成経路と発展ステージ	
6.5.2	政府の能力形成に対する JICA 援助の貢献	
6.5.3	社会的能力の発展ステージと JICA 援助の適合性	
6.5.4	タイの開発政策との整合性、JICA と日本国内関係機関との連携	
6.6	教訓と提言	200
第7章 評価結果および教訓と提言		
7.1	貿易分野の社会的能力形成と JICA 援助の評価	203
7.1.1	社会的能力の形成経路と発展ステージ	
7.1.2	政府の能力形成に対する JICA 援助の貢献	
7.1.3	社会的能力の発展ステージと JICA 援助の適合性	
7.1.4	上位政策との一貫性、JICA と日本国内関係機関との連携	
7.1.5	途上国の開発政策との整合性	
7.2	教訓と提言	215
有識者レビュー		221
補論 現地コンサルタント・コメント		225
別添 1. 東アジア経済の概観		251
別添 2. アンケート調査に基づく製造業企業の輸出パフォーマンス分析		256
別添 3. 企業アンケート調査票（英語版）		260
別添 4. 現地調査行程表		268
参考文献		275

図表一覧

要約

図 S.1	トータル・システムと社会的管理システム
表 S.1	本評価の設問体系
図 S.2	インドネシアにおける貿易分野の社会的能力形成
図 S.3	インドネシアにおける政府の能力形成に対する JICA 援助の貢献
表 S.2	インドネシアにおける JICA 援助の開発課題別投入
表 S.3	インドネシアにおける社会的能力の発展ステージと JICA 援助の投入
図 S.4	マレーシアにおける貿易分野の社会的能力形成
図 S.5	マレーシアにおける政府の能力形成に対する JICA 援助の貢献
表 S.4	マレーシアにおける JICA 援助の開発課題別投入
表 S.5	マレーシアにおける社会能力の発展ステージと JICA の援助投入
図 S.6	フィリピンにおける貿易分野の社会的能力形成
図 S.7	フィリピンにおける政府の能力形成に対する JICA 援助の貢献
表 S.6	フィリピンにおける JICA 援助の開発課題別投入
表 S.7	フィリピンにおける社会的能力の発展ステージと JICA 援助の投入
図 S.8	タイにおける貿易分野の社会的能力の形成
図 S.9	タイにおける政府の能力形成に対する JICA 援助の貢献
表 S.8	タイにおける JICA 援助の開発課題別投入
表 S.9	タイにおける社会能力の発展ステージと JICA の援助投入
表 S.10	対象 4 カ国の貿易分野における社会的能力（政府の能力及び政府 - 企業の関係性）
表 S.11	対象 4 カ国の貿易分野における社会的能力（企業の能力）
表 S.12	社会的能力の発展ステージに応じた貿易分野の協力プログラム

第 1 章

図 1.1	社会的能力
図 1.2	トータル・システムと社会的管理システム
表 1.1	本評価の設問体系
図 1.3	ターゲット・グループの設定
図 1.4	本評価事業の調査工程
図 1.5	評価の実施体制
表 1.2	評価検討会メンバー
表 1.3	援助対象国の類型別にみた優先すべき政策

第 2 章

図 2.1	アクター・ファクター分析：詳細分析
表 2.1	アクター・ファクター分析：簡略分析
表 2.2	アクター・ファクター別にみた能力評価の対象項目

表 2.3 評価視点・評価基準マトリックス

第 3 章

表 3.1	貿易・投資、中小企業・裾野産業育成、工業振興分野における JICA の主な援助実績（案件名および実施年度）
表 3.2	インドネシアからの貿易・投資、中小企業育成分野における JICA の研修員受入実績
表 3.3	インドネシアの貿易・産業振興のための JETRO の主な協力実績
表 3.4	インドネシアへの JODC 専門家派遣実績
表 3.5	インドネシアからの AOTS 研修員受入実績
図 3.1	インドネシアに対する円借款供与実績
図 3.2	インドネシアの 1 人当たり GDP(PPP, Constant 2000 international \$)の推移
図 3.3	インドネシアの商品・サービス輸出の対 GDP 比率の推移
図 3.4	インドネシアの商品輸出に占める製造業輸出比率の推移
図 3.5	インドネシアの輸出品（SITC1 分類）の国際競争力の推移
図 3.6	インドネシアへの海外直接投資流入額(net inflows, BoP, current US\$)
表 3.6	インドネシア製造業における規模別事業所数、就業者数、付加価値額
表 3.7	インドネシア製造業における規模別事業所数、就業者数、付加価値額のシェア
表 3.8	インドネシアの輸出における中小企業の割合
図 3.7	インドネシア製造業の労働生産性
図 3.8	インドネシア全就業者に占める製造業就業者比率
図 3.9	インドネシアの中等教育粗就学率
表 3.9	回答企業の産業分野の分布（2004 年）
表 3.10	回答企業の産業分野：その他の内訳（2004 年）
表 3.11	主要輸出先の分布（2004 年）
表 3.12	回答企業の外資比率（2004 年）
表 3.13	企業質問票に回答した中小企業のうち輸出パフォーマンスが高い企業の自己評価
表 3.14	インドネシアの貿易に関連する政府機関リスト
図 3.10	インドネシア貿易産業省組織図（2004 年の分割前時点）
図 3.11	工業省の組織図
図 3.12	輸出振興庁（NAFED）の組織図
表 3.15	NAFED 主催の輸出フォーラムの開催数および参加者数（1991-2003 年）
表 3.16	NAFED 主催の見本市における出展者数、パイヤー数および取引金額（1986-2003 年）
図 3.13	インドネシア貿易研修センター（IETC）主催の研修開催数の推移
図 3.14	IETC 主催の研修参加者数の推移
図 3.15	IETC 主催の研修参加者の分類
表 3.17	RETPC 主催の貿易情報普及および貿易促進活動

表 3.18	RETPC 主催の貿易研修
図 3.16	インドネシアの政府部門の輸出振興能力形成
表 3.19	政府の輸出振興対策への評価
表 3.20	政府と業界団体・専門企業による貿易関連サービスの評価
図 3.17	インドネシアにおける貿易分野の社会的能力形成
表 3.21	インドネシアの貿易分野における社会的能力（政府の能力及び政府－企業 の関係性）
表 3.22	インドネシアの貿易分野における社会的能力（企業の能力）
図 3.18	インドネシアにおけるトータル・システム指標の推移
図 3.19	インドネシアにおける JICA 援助の能力要素別の投入
表 3.23	インドネシアにおける JICA 援助の開発課題別投入
図 3.20	インドネシアにおける政府の能力形成に対する JICA 援助の貢献
表 3.24	インドネシアにおける社会的能力の発展ステージと JICA 援助の投入
表 3.25	「官民合同フォーラム」産業競争力・中小企業ワーキング・グループ行動 計画

第 4 章

表 4.1	貿易・投資、中小企業、裾野産業育成、工業振興分野における JICA の主な 援助実績（案件名および実施年度）
表 4.2	マレーシアからの貿易・投資、中小企業育成分野における JICA の研修員受 入実績
表 4.3	マレーシアの貿易・産業振興のための JETRO の主な協力実績
表 4.4	マレーシアへの JODC 専門家派遣実績
表 4.5	マレーシアからの AOTS 研修員受入実績
図 4.1	マレーシアに対する円借款供与実績
図 4.2	マレーシアの 1 人当たり GDP(PPP, Constant 2000 international \$)の推移
図 4.3	マレーシアの商品・サービス輸出の対 GDP 比率の推移
図 4.4	マレーシアの商品輸出に占める製造業輸出比率の推移
図 4.5	マレーシアの輸出品（SITC1 分類）の国際競争力の推移
図 4.6	マレーシアへの海外直接投資流入額(net inflows, BoP, current US\$)
表 4.6	マレーシア製造業における規模別事業所数
表 4.7	マレーシア製造業における規模別事業所数、就業者数、付加価値のシェア
図 4.7	マレーシア工業連盟（FMM）の会員企業数の推移
図 4.8	マレーシア製造業の労働生産性
図 4.9	マレーシアの全就業者に占める製造業就業者比率
図 4.10	マレーシアの中等教育粗就学率
表 4.8	回答企業の産業分野の分布（2004 年）
表 4.9	回答企業の産業分野：その他の内訳（2004 年）
表 4.10	主要輸出先の分布（2004 年）
表 4.11	自企業の能力に対する評価

表 4.12	企業質問票に回答した企業の輸出パフォーマンスと能力の自己評価
表 4.13	マレーシアの貿易に関連する政府機関リスト
図 4.11	MITI の組織図
図 4.12	MATRADE 組織図
図 4.13	MATRADE の登録企業数の推移
図 4.14	MATRADE による輸出マーケティングセミナー・研究会開催数の推移
図 4.15	マレーシア政府部門の輸出振興能力形成
表 4.14	政府の輸出振興対策の評価
表 4.15	政府と業界団体・専門企業による貿易関連サービスの評価
図 4.16	マレーシアにおける貿易分野の社会的能力形成
表 4.16	マレーシアの貿易分野における社会的能力（政府の能力及び政府 - 企業の関係性）
表 4.17	マレーシアの貿易分野における社会的能力（企業の能力）
図 4.17	マレーシアにおけるトータル・システム指標の推移
図 4.18	マレーシアにおける JICA 援助の能力要素別の投入
表 4.18	マレーシアにおける JICA 援助の開発課題別投入
図 4.19	マレーシアにおける政府の能力形成に対する JICA 援助の貢献
表 4.19	マレーシアにおける社会的能力の発展ステージと JICA 援助の投入

第 5 章

表 5.1	貿易・投資、中小企業、裾野産業育成、工業振興分野における JICA の主な援助実績（案件名および実施年度）
表 5.2	フィリピンからの貿易・投資、中小企業育成分野における JICA の研修員受入実績
表 5.3	フィリピンの貿易・産業振興のための JETRO の主な協力実績
表 5.4	フィリピンへの JODC 専門家派遣実績
表 5.5	フィリピンからの AOTS 研修員受入実績
図 5.1	フィリピンに対する円借款供与実績
図 5.2	フィリピンの 1 人当たり GDP(PPP, Constant 2000 international \$)の推移
図 5.3	フィリピンの商品・サービス輸出の対 GDP 比率の推移
図 5.4	フィリピンの商品輸出に占める製造業輸出比率の推移
図 5.5	フィリピンの輸出品（SITC1 分類）の国際競争力の推移
図 5.6	フィリピンへの海外直接投資流入額(net inflows, BoP, current US\$)
表 5.6	フィリピン製造業における規模別事業所数、就業者数、付加価値額
表 5.7	フィリピン製造業における規模別事業所数、就業者数のシェア
図 5.7	フィリピン製造業の労働生産性
図 5.8	フィリピンの全就業者に占める製造業就業者比率
図 5.9	フィリピンの中高等教育粗就学率
表 5.8	回答企業の産業分野の分布（2004 年）
表 5.9	回答企業の産業分野：その他の内訳（2004 年）

表 5.10	主要輸出先の分布（2004 年）
表 5.11	回答企業の外資比率（2004 年）
表 5.12	企業質問票に回答した中小企業のうち輸出パフォーマンスが高い企業の自己評価
表 5.13	フィリピンの貿易に関連する政府機関リスト
図 5.10	フィリピン貿易産業省（DTI）組織図（2004 年改編後）
図 5.11	フィリピン貿易産業省（DTI）組織図（2004 年改編前）
表 5.14	CITEM による輸出振興活動の方法別実施状況
表 5.15	CITEM による輸出振興活動の産業別実施状況
表 5.16	CITEM による輸出振興活動への企業規模別参加状況
表 5.17	CITEM による輸出振興活動への産業別参加状況
表 5.18	CITEM による輸出振興活動を通じた商談成立額
図 5.12	フィリピン貿易研修センター（PTTC）組織図
図 5.13	フィリピンの政府部門の輸出振興能力形成
表 5.19	政府の輸出促進対策の評価
表 5.20	政府と業界団体・専門企業による貿易関連サービスの評価
図 5.14	フィリピンにおける貿易分野の社会的能力形成
表 5.21	フィリピンの貿易分野における社会的能力（政府の能力及び政府 - 企業の関係性）
表 5.22	フィリピンの貿易分野における社会的能力（企業の能力）
図 5.15	フィリピンにおけるトータル・システム指標の推移
図 5.16	フィリピンにおける JICA 援助の能力要素別の投入
表 5.23	フィリピンにおける JICA 援助の開発課題別投入
図 5.17	フィリピンにおける政府の能力形成に対する JICA 援助の貢献
表 5.24	フィリピンにおける社会的能力の発展ステージと JICA 援助の投入

第 6 章

表 6.1	貿易・投資、中小企業、裾野産業育成、工業振興分野における JICA の主な援助実績（案件名および実施年度）
表 6.2	タイからの貿易・投資、中小企業育成分野における JICA の研修員受入実績
表 6.3	タイの貿易・産業振興のための JETRO の主な協力実績
表 6.4	タイへの JODC 専門家派遣実績
表 6.5	タイからの AOTS による研修員受入実績
図 6.1	タイに対する円借款供与実績
図 6.2	タイの 1 人当たり GDP(PPP, Constant 2000 international \$)の推移
図 6.3	タイの商品・サービス輸出の対 GDP 比率の推移
図 6.4	タイの商品輸出に占める製造業輸出の割合の推移
図 6.5	タイの輸出品（SITC1 分類）の国際競争力の推移
図 6.6	タイへの海外直接投資流入額(net inflows, BoP, current US\$)

表 6.6	タイ製造業の業種別大企業・中小企業数
表 6.7	タイ製造業の業種別大企業・中小企業雇用者数
表 6.8	タイ製造業の規模別付加価値
表 6.9	タイの企業規模別輸出
表 6.10	タイ中小製造業の主要輸出品目
図 6.7	タイ製造業の労働生産性
図 6.8	タイの全就業者に占める製造業就業者の比率
図 6.9	タイの中等教育粗就学率
表 6.11	回答企業の産業分野の分布（2004年）
表 6.12	回答企業の産業分野：その他の内訳（2004年）
表 6.13	主要輸出先の分布（2004年）
表 6.14	自企業の能力に対する評価
表 6.15	企業質問票に回答した中小企業のうち輸出パフォーマンスが高い企業の自己評価
表 6.16	タイの貿易に関連する政府機関リスト
図 6.10	タイ商務省の組織
図 6.11	タイ商務省輸出振興局（DEP）の組織
図 6.12	タイ国際貿易研修所（ITTI）組織図
表 6.17	タイの輸出振興局（DEP）における輸出振興活動の概要（2003年）
図 6.13	タイの政府部門の輸出振興能力形成
表 6.18	政府の輸出促進対策への評価
表 6.19	政府と業界団体・専門企業の提供する貿易関連サービスの評価
図 6.14	タイにおける貿易分野の社会的能力形成
表 6.20	タイの貿易分野における社会的能力(政府の能力及び政府 - 企業の関係性)
表 6.21	タイの貿易分野における社会的能力(企業の能力)
図 6.15	タイにおけるトータル・システム指標の推移
図 6.16	タイにおける JICA 援助の能力要素別の投入
表 6.22	タイにおける JICA 援助の開発課題別投入
図 6.17	タイにおける政府の能力形成に対する JICA 援助の貢献
表 6.22	タイにおける社会的能力の発展ステージと JICA 援助の投入

第7章

図 7.1	マレーシアにおける貿易分野の社会的能力形成（図 4.16 再掲）
図 7.2	タイにおける貿易分野の社会的能力形成（図 6.14 再掲）
図 7.3	インドネシアにおける貿易分野の社会的能力形成（図 3.17 再掲）
図 7.4	フィリピンにおける貿易分野の社会的能力形成（図 5.14 再掲）
表 7.1	対象 4 カ国の貿易分野における社会的能力（政府の能力及び政府 - 企業の関係性）
表 7.2	対象 4 カ国の貿易分野における社会的能力（企業の能力）
表 7.3	社会的能力の発展ステージと JICA 援助の投入

- 表 7.4 政府部門の能力形成に対する日本の協力
表 7.5 中小製造業の能力形成に対する日本の協力
表 7.6 経済・業界団体、輸出支援産業の能力形成に対する日本の協力
表 7.7 社会的能力の発展ステージに応じた貿易分野の協力プログラム

別添 1

- 表 別添 1.1 通貨危機前までのアジア主要国の輸出増加額の品目別構成
図 別添 1.2 アジアの主要な FTA

別添 2

- 表 別添 2.1 分析モデルで使用する変数の定義
表 別添 2.2 FGLS による推計結果と弾力性値：輸出パフォーマンスに対する能力変数の影響

略 語 一 覧

ACCCIM	Associate Chinese Chambers of Commerce and Industry of Malaysia
AC 事業	Asian Cooperation Project: アセアン協力事業
ADB	Asian Development Bank: アジア開発銀行
AEM-METI	ASEAN economic ministers and minister of economy, trade and industry of Japan consultations: 日本・ASEAN 経済大臣会合
AOTS	The Association for Overseas Technical Scholarship: 海外技術者研修協会
ASEAN	Association of South-East Asian Nations: 東南アジア諸国連合
BDS	Business Development Service: ビジネス・ディベロップメント・サービス
BETP	Bureau of Export Trade Promotion: フィリピン輸出促進局
BKPM	Badan. Koordinasi Penanaman Modal: 投資調整庁
BOI	Board of Investment: 投資委員会
BSID	Bureau of Supporting Industry Development, Department of Industrial Promotion, Ministry of Industry: 工業省裾野産業開発局
BSMED	Bureau of Small and Medium Enterprise Development: 中小企業開発局
CD	Capacity Development: キャパシティ・ディベロップメント（能力形成）
CDIP	Capacity Development for Investment Promotions
CIDA	Canadian International Development Agency: カナダ国際開発庁
CITEM ター	Center for International Trade Expositions and Missions: 国際貿易 振興センター
CLMV	Cambodia, Lao People' Democratic Republic, Myanmar and Vietnam: カンボジア、ラオス、ミャンマー、ベトナム
DEP, MOC	Department of Export Promotion,, Ministry of Commerce: 商務省貿易振興局
DFID	Department for International Development: 英国国際開発省
DTI	Department of Trade and Industry: フィリピン貿易産業省
EPA	Economic Partnership Agreement: 経済連携協定
EU	European Union: 欧州連合
FDI	Foreign Direct Investment: 海外直接投資
FMM	Federation of Malaysian Manufacturers: マレーシア工業連盟
FTA	Free Trade Agreement: 自由貿易協定
FTI	Federation of Thai Industries: タイ工業連盟
GDP	Gross Domestic Product: 国内総生産
GTZ	Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit: ドイツ技術協力公社
HACCP	Hazard Analysis and Critical Control Point: 危害分析重要管理点
HCBI	Human Capacity Building Institute
IETC	Indonesia Export Training Center: インドネシア貿易研修センター
IFC	International Finance Corporation: 国際金融公社
ILO	International Labour Organization: 国際労働機関

IMP	Industrial Master Plan: 工業マスタープラン
ISO	International Organization for Standardization: 国際標準化機構
ITC	International Trade Center: 国際貿易センター
ITTC	International Trade Training Center: タイ国際貿易研修センター
ITTI	International Trade Training Institute: タイ国際貿易研修所
JAMA	Japan Automobile Manufactures Association: 日本自動車工業会
JBIC	Japan Bank for International Cooperation: 国際協力銀行
JETRO	Japan External Trade Organization: 日本貿易振興機構
JICA	Japan International Cooperation Agency: 国際協力機構
JJC	Jakarta Japan Club: ジャカルタ・ジャパン・クラブ
JODC	Japan Overseas Development Corporation: 海外貿易開発協会
KADIN	Kamar DagDag dan Industri Indonesia: インドネシア商工会議所
LDC	Least Developed Country: 後発開発途上国
MAICCI	Malaysian Associated Indian Chambers of Commerce and Industry of Malaysia
MATRADE	Malaysia External Trade Development Corporation: マレーシア貿易開発公社
MCCM	Malay Chamber of Commerce Malaysia
MICCI	Malaysian International Chamber of Commerce and Industry
MIDA	Malaysian Industrial Development Authority: マレーシア工業開発庁
MIDF	Malaysian Industrial Development Finance Berhad; マレーシア工業開発金融公社
MITI	Ministry of International Trade and Industry: 国際貿易産業省
MOC	Ministry of Commerce: 商務省
MOI	Ministry of Industry: 工業省
MOIT	Minister of Industry Trade: 貿易産業省
MOT	Minister of Trade: 貿易省
MTCP	Malaysian Technical Cooperation Programme: マレーシア技術協力プログラム
NAFED	National Agency for Export Development: インドネシア輸出振興庁
NAFTA	North American Free Trade Agreement: 北米自由貿易協定
NCCIM	National Chamber of Commerce and Industry of Malaysia: マレーシア全国商工会議所
NEAC	National Economic Action Council: マレーシア国家経済行動評議会
NEDA	National Economic Development Authority: 国家経済開発庁
NEDO	New Energy and Industrial Technology Development Organization: 新エネルギー・産業技術総合開発機構
NEXI	Nippon Export and Investment Insurance: 日本貿易保険
NIEs	Newly Industrializing Economies: 新興工業経済地域
NPC	National Productivity Corporation: 国立生産性公社
ODA	Official Development Assistance: 政府開発援助

OECD DAC	Organization for Economic Cooperation and Development, Development Assistance Committee: 経済協力開発機構開発援助委員会
OSMEP	Office of Small and Medium Enterprises Promotion: 中小企業振興局
PCCI	The Philippine Chamber of Commerce and Industry: フィリピン商工会議所
PDDCP	Product Development and Design Center of the Philippines: フィリピン製品開発デザインセンター
PDF	Partnership Development Facility
PPP	Purchasing Power Parity: 購買力平価
PTTC	Philippine Trade Training Center: フィリピン貿易研修センター
REPC	Regional Export Promotion Center
RETPC	Regional Export Training and Promotion Center: 地方貿易促進研修センター
SCA	Social Capacity Assessment: 社会的能力アセスメント
SCD	Social Capacity Development: 社会的能力の形成
SE	Sectoral Enhancement
SI	裾野産業育成支援
SIRIM	Standard and Industrial Research, Institute of Malaysia: マレーシア工業標準調査研究所
SME	Small and Medium Enterprise: 中小企業
SMIDEC	Small and Medium Industries Development Cooperation: マレーシア中小企業開発公社
SIAP	戦略的投資行動計画
SITC	Standard International Trade Classification: 分類別対外貿易
TCC	Thai Chambers of Commerce: タイ商工会議所
TCD	Trade Capacity Development: 貿易分野のキャパシティ・ディベロップメント
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development: 国連貿易開発会議
UNDP	United Nations Development Programme: 国連開発計画
USAID	US agency for International Development: 米国国際開発庁
WTO	World Trade Organization: 世界貿易機関

国際協力機構特定テーマ評価「経済連携」最終報告書
貿易分野における社会的能力の形成とその支援のあり方
要約

はじめに

本特定テーマ評価「経済連携」は、国際協力機構（JICA）が外部評価として広島大学・三菱総合研究所共同企業体に委託したものである。2005年2月から2006年3月の契約にもとづき、評価対象であるインドネシア、マレーシア、フィリピン、タイの4カ国について、4回の現地調査、現地コンサルタントに実施を再委託した企業アンケート調査などを通じて貿易分野における社会的能力の形成とその支援のあり方について分析・評価した。

評価にあたっては、共同企業体の評価チームおよび有識者評価委員（以上、外部評価関係者）JICAが委嘱した評価アドバイザー、JICA企画・調整部事業評価グループおよび国際協力機構経済開発部第一グループ、関係政府機関のオブザーバーによる評価検討会を6回開催し、評価内容を検討した。本報告書は以上の分析・評価・委員会による検討の結果をまとめたものである。

1. 評価の背景と目的および枠組み

1.1 評価の背景と目的

東アジア地域では、アセアン諸国による域内の経済統合のみならず、アセアンに日本・韓国・中国を加えたアセアン+3 および2国間交渉の枠組みによる自由貿易協定（FTA）を含めた包括的経済連携協定（EPA）の動きが加速している。こうした近年のEPA協定締結の動きは、日本自身が構成員となる東アジア地域の貿易・投資拡大を通じて、日本を含めた域内全域の経済の活性化につながるものとして期待されている。

JICAは1980年代以来、インドネシア、タイ、フィリピン、マレーシアに対して、プロジェクト方式技術協力（現、技術協力プロジェクト）である「貿易センター」¹をはじめとした貿易実務研修の拠点の整備およびキャパシティ・ディベロップメント（CD）を中心とした貿易投資分野への技術協力を長期間実施してきた。

一方、東アジア地域の貿易・投資環境が大きく変貌し、緊密化した相互依存関係を前提とした、域内の新たな発展のあり方・相互関係の確立が求められている。こうした動きの中で、今後JICAとしても、経済連携の強化を通じて、より公正かつ効率的な競争市場を

¹ インドネシア、フィリピン、タイでは当該機関を「貿易研修センター」と呼んでいたが、現地調査の結果、これらのセンターが必ずしも研修のみに専念しているわけではないことが確認できた。例えば、マレーシア貿易開発公社（MATRADE）は若干の研修を実施しているものの、活動の中心は貿易ミッション派遣、見本市開催、関連情報提供などの輸出振興業務である。また、インドネシアでもフェーズ3の対象である地方貿易研修・振興センター（RETPC）は名称通り、輸出に関連する研修と輸出振興が活動の二本柱になっている。以上のことから、これら対象プロジェクトのあり方を援助におけるアプローチの1つと捉える場合、「貿易研修センター」アプローチと考えるのは必ずしも適当でないと考えられるため、輸出振興を含むより一般的な「貿易センター」アプローチと捉えて評価を進める。

実現するための制度構築やバランスのとれた経済基盤の形成、および民間セクターの競争力強化を支援していく必要性が高まっている。貿易・投資環境の変貌は、支援のあり方にも影響を及ぼしている。1980年代には特定の産業に絞った振興政策が中心であったが、近年は世界貿易機関（WTO）や FTA、EPA への対応に焦点が移り、より市場原理に即した方法が求められている。

このような状況を踏まえて、JICA は次の 3 点を目的として、外部機関である広島大学・三菱総合研究所共同企業体に評価を委託した。

- (1) 経済連携を促進する社会的能力の内容を、政府、企業部門等の各アクターの視点から整理し、これらが貿易・投資の全体的なシステムにどのように作用するのか分析する。加えて、能力形成の経路を時系列で分析する。ステージの発展に伴い、これらアクターの役割及びその関係がどのように変化するのか分析する。
- (2) 評価調査対象国の貿易・投資分野に関する社会的能力を発展段階ごとに区分し、JICA が評価対象国それぞれの能力形成過程において、どのようなインパクトを与えてきたか、また、「貿易センター」等の協力が今後どのような役割を果たしていくべきか（自立発展性）を、日本の他機関（国際協力銀行（JBIC）、日本貿易振興機構（JETRO）等）による協力も踏まえつつ、評価する。
- (3) あわせて、東アジア地域において経済連携に向けた動きが加速する中で、より公正かつ効率的な競争市場を実現するための制度構築、バランスのとれた経済基盤の形成、および民間セクターの競争力強化を促進するためにはどのような措置がとられるべきかを提言としてまとめる。

1.2 評価の枠組み

1990年代になって、途上国のオーナーシップにもとづく途上国自身のマクロ的（社会的）能力を向上させることが持続的な開発パフォーマンスを生み出すために不可欠であり、そのためいわゆる CD アプローチの重要性が指摘されてきた（Fukuda-Parr ed 2002）。

本報告書では、CD アプローチを具体化するために必要とされるキャパシティ・アセスメント（CA）の方法論として社会的能力アセスメント（SCA）を提案する。SCA によって社会全体としての輸出能力を明らかにし、その結果にもとづいて効果的援助（Aid effectiveness）を達成するために必要な援助投入および援助による社会的能力形成への貢献を評価する。SCA 手法は、広島大学 21 世紀 COE プログラム「社会的環境管理能力の形成と国際協力拠点」が研究開発してきたもので、その基本的枠組みは以下の通りである。

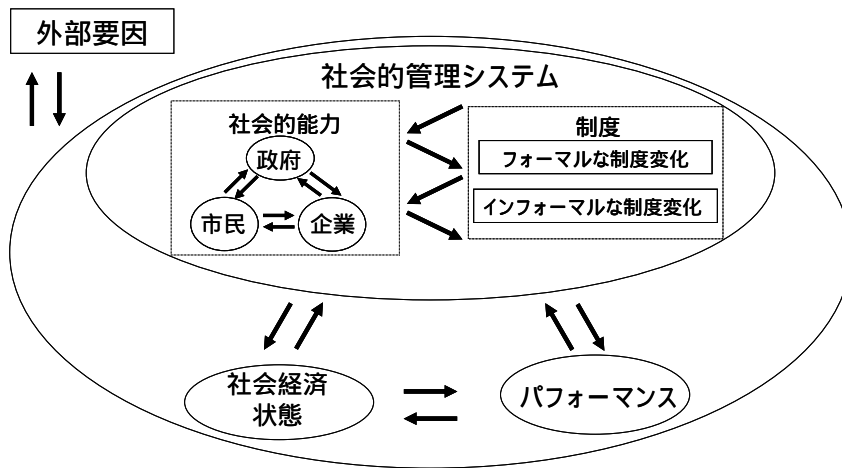
まず、社会的能力（Social Capacity）を開発問題に対処するための政府・企業・市民の各社会的アクターの能力とアクター間の相互作用を含む包括的な能力として定義する。ただし、こうした社会的能力の概念を貿易分野の CD（Trade Capacity Development, TCD）に適用する際には、以下の 3 点に留意する必要がある。

- (1) 環境・教育・保健など他の開発・援助対象分野と比べると、企業部門の役割が大きく、政府部門の役割は相対的に限定される。
- (2) 市民社会の役割はさらに限定される。

(3) 援助・協力が開発(貿易)パフォーマンスに与えるインパクトは相対的に小さい(為替市場や輸出先市場の景気、また他国との競争上の相対的位置などの影響が大きい)。

さらに、社会的能力と制度との相互関係を、社会的管理システム (Social Management System) として捉える (松岡・朽木編 2003)。図 S.1 に示したように、社会的管理システムは、社会経済状態やパフォーマンスとの相互規定の中で成り立っており、さらに外部要因との間でも同様の関係が想定できる。以上のような全体としての社会システムをトータル・システムと呼ぶ (松岡・朽木編 2003、松岡他 2005)。

図 S.1 トータル・システムと社会的管理システム



(出所) 松岡他 (2005)

以上の枠組みを踏まえた上で、評価設問 (Evaluation Questions) を設定し、国内調査および現地調査を行い、評価を行った。設問の大項目は以下の通りである (中項目、小項目も含めた設問体系は表 S.1 に示す)。

評価設問 (Evaluation Questions) :

大項目 : JICA が対象 4 カ国で実施した貿易分野の一連の援助 (「貿易センター」など) が、各国の同分野のキャパシティ・ディベロップメントにとって有効であったのか。その際、現地政府の政策体系との整合性及び他の援助機関との連携に配慮されていたか。

p.S-2 の目的との関連でいうと、目的の (1) (SCA) が中項目の 2~4、目的の (2) (援助評価) が中項目の 1 にそれぞれ対応している。目的の (3) は、これらの分析・評価結果にもとづく提言である。

表 S.1 本評価の設問体系

評価項目：大項目

JICAが対象4ヶ国で実施した貿易分野を中心とした一連の協力（「貿易センター」など）が、各国の同分野のキャパシティ・ディベロップメントにとって有効であったのか。その際、現地政府の政策体系との整合性及び他の援助機関との連携に配慮されていたか。

評価項目	中項目	小項目	必要な情報・データ	情報源	データ収集方法
1. JICAの当該分野における援助の投入は、時期・量・質・現地政府の政策や他ドナーの投入との関係で適切であったか。		1.1 社会的能力の発展段階との間に適合性はあったか。	2.4データ、JICA関連援助プロジェクト	関連文献 JICA	資料レビュー インタビュー
		1.2 現地政府の政策との間に整合性はあったか。	JICA関連援助プロジェクト、現地政府政策	関連文献 関係省庁・部局	資料レビュー インタビュー
		1.3 日本の他の機関との連携がとれていたか。	JICA及び他ドナー関連援助プロジェクト	関連文献 他ドナー	資料レビュー インタビュー
		1.4 日本の上位政策との一貫性がとれていたか。	JICA関連援助プロジェクト、日本政府政策	関連文献	資料レビュー
2. 社会的能力（社会全体としての能力）形成と社会経済状態及び輸出パフォーマンスの間には、どのような関係性があったか。		2.1 政府部門、企業部門の総体としての社会的能力はどのように推移してきたか。	3.1, 3.2, 4.1, 4.2データ		
		2.2 社会経済状態はどのように推移してきたか。	所得水準など関連データ	統計資料	資料レビュー
		2.3 輸出パフォーマンスはどのように推移してきたか。	工業品輸出比率など関連データ	統計資料	資料レビュー
		2.4 社会的能力、社会経済状態、輸出パフォーマンスの間にはどのような関係性があったか。	2.1-2.3データ		
3. 企業部門の輸出に係わる能力はどのように形成されてきたか。		3.1 企業の各能力要素別の能力はどのように形成されてきたか。 ・対策立案・実施 ・人材・財政的・物的組織資源 ・知識・技術（経営ノウハウ・情報）	各能力要素別の能力形成状況	統計資料 企業	資料レビュー インタビュー 質問票調査
		3.2 企業の属性（産業、規模、資本構成）と能力形成はどのような関係にあるか。	企業の属性及び能力形成状況	企業	質問票調査 インタビュー
		3.3 経済・業界団体や輸出支援産業（経営コンサルタント、研修サービス、商社など）はどのような貢献をしてきたか。 ・政策提言 ・輸出支援サービス	活動状況 企業による評価	関連文献 経済・業界団体 関係省庁・部局 企業	資料レビュー インタビュー 質問票調査
		3.4 政府部門の施策は輸出企業の能力形成にどのような影響を与えたか。	企業による評価	企業	質問票調査
4. 政府部門の輸出を促進するための能力はどのように形成されてきたか。		4.1 政府の各能力要素別の能力はどのように形成されてきたか。 ・政策立案・実施 ・人材・財政的・物的組織資源 ・知識・技術（ノウハウ・情報）	各能力要素別の能力形成状況	統計資料 企業	資料レビュー インタビュー 質問票調査
		4.2 中小企業育成、投資誘致など関連政策及び機関との連携は適切に行われてきたか。	各施策の整備状況 主要関係省庁・部局の活動状況	統計資料 関連文献 関係省庁・部局	資料レビュー インタビュー
		4.3 「貿易センター」の輸出振興活動は適切に行われてきたか。	「貿易センター」の活動状況	統計資料 関連文献 「貿易センター」	資料レビュー インタビュー

（出所）筆者作成。

本評価の対象国は、インドネシア、マレーシア、フィリピン、タイの4カ国とする。この4カ国は貿易、投資を通じて日本と密接な経済関係を持っているだけでなく、貿易・投資分野の援助についても比較的大規模な投入が行われてきた。「貿易・投資・援助の三位一体」政策の文脈で援助がどのように位置づけられてきたかについて検討する上で、非常に適していると考えられる。

「三位一体」にもとづく通産省のアセアン協力（AC）事業は1982年に始まった。1983年には、主要な評価対象となるJICAプロジェクトの貿易センターが、最初にタイで設立された。JICAを含む日本の貿易分野における協力が本格化したのがこの時期であることから、本評価の主な対象期間は1980年から2005年とした。

この期間中、貿易分野援助の対象は主に製造業の地場中小企業であった。また、こうした企業の振興は、輸出振興のみならず雇用創出などを通じた貧困削減が期待でき、広く社会経済開発の文脈でも重要である。このため、地場中小製造業を評価の主要な対象とする。

「貿易分野」は、貿易実務やマーケティングに関する企業向けサービス提供、関連する法・制度整備といった直接的な輸出振興、さらに近年ではWTOやFTAへの対応などが主な対象となるが、これに加え、中小企業・裾野産業育成に関わる援助も評価スコープに含むこととした。狭義の貿易分野におけるCDの重要性はいうまでもないが、実際に輸出パフォーマンスを改善するにはそれだけでは不十分である。生産性の向上などより一般的な企業の競争力向上が、同時に求められるためである。

2. 評価の方法

2.1 社会的能力アセスメント（SCA）

（1）アクター・ファクター分析（Actor-Factor Analysis）

アクター分析は、現在の社会的能力のレベル・状態を、それぞれの社会的アクター（政府・輸出企業・民間輸出サービス提供者）の能力状態および相互の関係性という視角から分析する。ファクター分析は、「政策・対策の立案・実施能力（政策・対策要素＝P要素）」

「能力が体化される人的・物的・財政的組織資源（人的・物的・財政的組織資源要素＝R要素）」、「その基盤として必要な知識・情報・技術（知識・技術要素＝K要素）」という3要素を採用する。この3つのファクターは、具体的な政策・対策実施を念頭に置いてわけたものである。例えば、法律・政策の立案の形で一定の程度「P要素」が整備されていたとしても、「R要素」や「K要素」が不十分であれば円滑な実施は望めない。3要素の全てが揃ってはじめて能力形成がパフォーマンスの向上につながると考えられる。

企業の輸出能力については、3要素に関する指標を4カ国で対象全期間にわたり得ることが難しかった。このため、「P要素」の代理指標として「製造業の労働生産性（付加価値額/就業者数）」を、「R要素」の代理指標として「全就業者に占める製造業就業者比率²」を、「K要素」の代理指標については「中等教育の粗就学率³」を採用した。

² より詳細には、資本ストックから測定可能な物的側面、政策金融を含めた財政的側面も考慮に入れる必要がある。

³ 粗就学率は「(標準学齢期以外の在籍者を含む)全在籍者数/標準学齢期人口」である。これに対して、

政府部門では、「P要素」として「貿易振興法や中小企業基本法などの制定、輸出・中小企業振興中期計画の策定」、「R要素」として「貿易研修センター、輸出振興機関、中小企業専門機関、中小企業専門金融機関の設立」、「K要素」として「貿易や製造業に関わる統計・白書類、輸出・中小企業に関わる政府機関の年報発行」をそれぞれベンチマークに採用し、能力形成を分析した。

さらに、企業と政府の関係性についても、両者の対話・会合の実施状況について評価を行った。

(2) 発展ステージ分析 (Development Stage Analysis)

社会的な能力形成の発展ステージを、「システム形成期」、「システム稼働期」、「自律期」という3つのステージに分け、現状の社会的な能力水準がどのステージにあたるのかを明らかにする。また、そこにどのように至ったのか、合理的な次の社会的な能力水準の目標とそこにいたる経路はいかなるものかなどを分析することを通じて、開発政策や援助政策のプログラム化にとって必要となる適切な援助投入の量と質、タイミング、順序などを明らかにする前提を構築する。

具体的に各国の発展ステージ分析にあたっては、アクター・ファクター分析の対象項目(2アクター×3ファクターに加え、両者の関係性)の評価にもとづいて、システム形成期からシステム稼働期への移行、システム稼働期から自律期への移行を示した。

2.2 貿易分野の社会的な能力形成と JICA 援助の評価

本報告書の評価視点として、まず「貿易分野における JICA 援助の総合評価」と「対象国の社会的な能力形成への JICA 援助の貢献」の2つを設定し、各評価視点について経済協力開発機構・援助委員会(OECD・DAC)5項目に関わりのある評価基準をおいた。こうした基準のうち、本評価の目的に関連が深いと考えられる以下の項目について検討を行う。

(1) 援助の社会的な能力(政府部門)形成への貢献(有効性、効率性)

プロジェクト投入によるCDへの直接的貢献を中心に評価する。JICA援助と社会的な能力形成の関係をみることを通じて、途上国の自助努力をはじめとする他の投入を含めた貢献状況を分析する。

(2) 社会的な能力発展ステージと援助の適合性(援助の投入・退出のタイミング:妥当性)

援助の種類別投入・退出がどの発展ステージで実施されたかを整理し、各国における援助投入のタイミング、量、質(対象アクター・ファクター)、順序の整合性を評価する。

(3) 国内関係機関との連携と上位政策との一貫性(妥当性)

日本の貿易分野における協力政策は、「援助、貿易、投資の三位一体を通じた成長志向の開発戦略」という点が特徴である。JICAの援助投入がこの上位政策と一貫性を持ち、国内関係機関とも十分な連携がとれていたかを評価する。

純就学率は「標準学齢期の在籍者 / 標準学齢期人口」を表す。

(4) 途上国の開発政策との整合性（妥当性）

各国の固有の条件や発展段階に応じて立案される側面と、長期的な発展目標や外的な競争条件などの影響によって決められる側面を持つ途上国の開発政策と JICA 援助との整合性を評価する。

(1) と (2) については、社会的能力形成と援助投入の関係を多面的に捉えることの重要性を勘案して、「援助の社会的能力（政府部門）形成への貢献」と「社会的能力発展ステージと援助の適合性」の両方を分析することにした。とくに (1) は、1980 年以降の援助投入状況の詳細データ（投入金額・M/M など）を入手することが困難であったため、毎年の実施プロジェクト数をもとに検討した。プロジェクト数については、国際協力事業団国際協力総合研修所（2003）などをもとに整理し、JICA 現地事務所の確認のうえで 4 カ国の主要な援助投入をリスト化した。

本来、各プロジェクトの特徴を踏まえた定量化を行うことが望ましいが⁴、データ制約から明確な形で入手できるプロジェクト数を採用せざるを得なかった。とはいえ、他の地域の途上国と比較すると、対象 4 カ国は類似した投入が実施されてきたといえる。このため、プロジェクト数による分析に限界はあるものの、大枠としては援助による能力形成への貢献、効果・効率性についての検討を行うことができたと考える。

次節以降では、1、2、で説明した評価の枠組み、評価方法を用いて、インドネシア、マレーシア、フィリピン、タイの対象 4 カ国を調査・分析した結果を説明する。

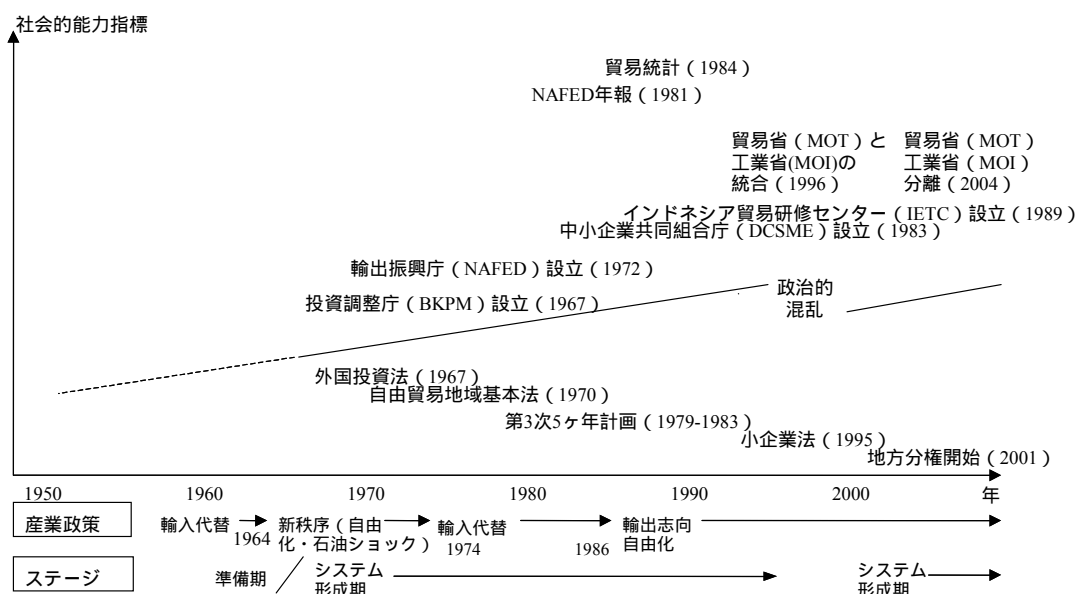
3. インドネシア

3.1 社会的能力の形成経路と発展ステージ

企業・政府部門の分析にもとづき、インドネシアの貿易分野における社会的能力の形成過程を図 S.2 に示す。インドネシアの社会的能力は企業・政府とも、1990 年代半ばまでの形成の成果を十分に生かすことができず、政治的混乱や経済危機の影響でむしろ一旦後退し、現在はシステム（再）形成期をようやく終えようとしていると評価できる。

⁴ 各プロジェクトの投入金額が入手できたとしても、十分ではない。人への投入か機材への投入かによってその効果の現れ方は異なるため、より現実に即した分析を実施するには、例えば投入類型別の係数をかけるといった作業が必要になる。

図 S.2 インドネシアにおける貿易分野の社会的能力形成



(出所) 現地調査インタビューおよび各種文献より筆者作成。

政府部門の能力要素の形成について、まず「政策・対策要素（P 要素：産業・貿易の中長期計画（国家開発計画）輸出・中小企業振興に関わる基本法・基本計画の策定）」は全般にベンチマークを順調に達成していることがわかる。「人的・物的・財政的組織資源要素（R 要素：輸出振興機関の設置・海外および地方事務所の設置、中小企業振興機関の設置、環境変化に応じた組織再編）」は、環境変化に応じた組織再編が未だに不十分である。地方分権や本省レベルでの合併、分離が混乱を招き、「R 要素」の停滞が他の2つの能力要素形成の阻害要因となっていると考えられる。「知識・技術要素（K 要素）」は、統計の発行については一定の水準を満たしているが、関連分野の白書や関連機関の年報については改善の余地がある。統計と比較して、残りの2つをまとめるには、政策的あるいは組織の戦略的判断がより求められることから、この点に能力形成の阻害要因があると考えられる。

次に企業部門については、マレーシアやタイとの比較では必ずしも高い水準とはいえないものの、1980年代初頭から各能力要素が順調な伸びを示している。外国直接投資（FDI）誘致が、「K 要素」を他の2つのファクターに反映させる促進要因になっていたと考えられる。政府と企業（業界団体も含む）の関係性については、2004年に前インドネシア商工会議所（KADIN）会頭が経済担当調整大臣に就任したこともあり、近年強化されたと評価できる（以上、p.S-24の表 S.10、p.S-25の表 S.11 参照）。

3.2 政府の能力形成に対する JICA 援助の貢献

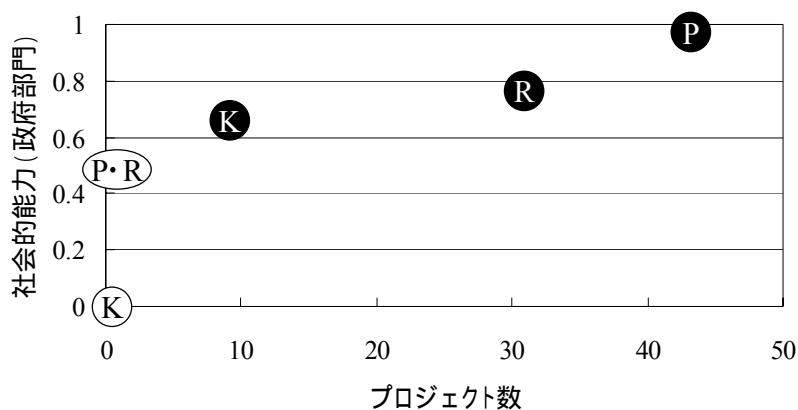
図 S.3 では、JICA 援助による政府部門の能力形成への貢献⁵をみるため、横軸に「プロジェクト数」、縦軸に「社会的能力（政府部門）」をおき、1980年と2005年の能力要素別

⁵ JICA の援助が政府部門に直接投入されてきたことから、政府部門の輸出振興能力に焦点をあてた。

の変化を示した。ここで「プロジェクト数」は、まず期間中に実施された貿易分野のプロジェクトを関連が深いと考えられる能力要素別に分類し、要素別に各年の実施プロジェクト数を合計したものである（表 S.2）。「社会的能力（政府部門）」については、能力要素別に設定したベンチマークの達成状況に基づいて、達成済みを 1、未達成を 0 とおき平均を算出し、0~1 の指標化を行った。

その結果、インドネシアの場合は全般に多く援助を投入した要素について能力形成が進んでおり、援助の効果が出ていることがわかった。「K 要素」は他の要素と比較すると低い能力水準にとどまっているが、相対的に少ない投入であったにもかかわらず、1980 年と比較して高い伸びを示しており、効率性が高かったと考えられる。

図 S.3 インドネシアにおける政府の能力形成に対する JICA 援助の貢献



(注1) P は政策・対策要素、R は人的・物的・財政的組織資源要素、K は知識・技術要素。

(注2) は 1980 年時点の能力水準、 は 2005 年時点の能力水準。

(出所) 筆者作成。

表 S.2 インドネシアにおける JICA 援助の開発課題別投入

能力要素	開発課題	案件名	1980	1985	1990	1995	2000	
政策・対策 (P)	輸出振興開発計画	裾野産業フォローアップ調査フェーズ2(輸出振興)						
		税関システム改善計画調査						
	貿易関連法制度整備	WTOキャパシティ・ビルディング協力プログラム						
		税関特殊業務改善(知的財産権侵害物品取締対策)						
		輸出銀行運営						
		首都圏貿易環境改善計画調査						
	中小企業・裾野産業・工業振興開発計画	中小工業振興開発計画						
		産業セクター振興開発計画						
		技能・技術分野に係る人的資源開発計画策定調査						
		工業分野振興開発計画(裾野産業)						
		裾野産業フォローアップ調査フェーズ1						
		中小企業振興支援						
		鑄造技術分野裾野産業育成計画						
		中小企業支援						
	産業関連法制度整備	インドネシア中小企業クラスター機能強化計画調査						
		工業標準化及び品質管理推進基本計画						
		工業所有権行政						
	人的・物的・財政的組織資源 (R)	貿易関連組織整備・人材育成	工業標準化及び品質管理推進基本計画					
			工業所有権行政					
		貿易センター支援	貿易手続行政改善プロジェクト					
インドネシア貿易研修センター(フェーズ1)								
インドネシア貿易研修センター(フェーズ1フォローアップ)								
インドネシア貿易研修センター(フェーズ1アフターケア)								
貿易セクター人材育成計画(貿易研修センター・フェーズ2)								
インドネシア貿易研修センター(フェーズ2フォローアップ)								
インドネシア地方貿易研修・振興センター								
中小企業・裾野産業・工業振興		金属加工工業育成センター設立計画						
		産業技術情報センター設立計画						
	インドネシア中小企業人材育成計画調査							
	インドネシア中小企業人材育成計画調査フォローアップ							
知識・技術 (K)	貿易関連情報・技術の収集・分析・公開	貿易商業統計システム開発計画						
		輸出振興(市場分析、開拓)						
		鉱工業プロジェクト形成基礎調査(インドネシア首都圏貿易環境改善計画)						
		貿易・投資促進及び産業振興						

(出所) 筆者作成。

3.3 社会的能力の発展ステージと JICA 援助の整合性

表 S.3 に、インドネシアにおける社会的能力の発展ステージと JICA 援助の投入状況を示した。期間中、インドネシアはシステム形成期であったため、全ての援助投入を表中の同期の部分に示した。援助投入については、「P 要素」、「R 要素」、「K 要素」という能力要素別に整理している。

表 S.3 インドネシアにおける社会的能力の発展ステージと JICA 援助の投入

社会的能力の発展ステージ		システム形成期	システム稼働期	自律期
政策・対策 (P)	輸出振興開発計画	2		
	貿易関連法制度整備 (WTOなど自由化・円滑化対応)	13		
	中小企業・裾野産業・工業振興開発計画	24		
	産業関連法制度整備	4		
人的・財政的・物的組織資源(R)	貿易関連組織整備・人材育成 (税関・検疫、貿易金融など)	1		
	貿易センター支援 (民間企業対象の輸出支援、情報提供、研修)	22		
	中小企業・裾野産業・工業振興	8		
	中小企業振興機関	0		
知識・技術 (K)	統計など貿易関連情報・技術の収集・分析・公開支援	9		
	統計など工業関連情報・技術の収集・分析・公開支援	0		
南南協力支援		0		

(注) 数字は各年の実施プロジェクト数の合計。

(出所) 筆者作成。

1980年代半ばのインドネシアの輸出志向工業化戦略への転換に対応し、中小企業振興や工業振興さらに貿易研修センターへの JICA 援助が行われた。これらの投入はインドネシアにおけるシステム形成に貢献をしたと考えられる。1997年の経済危機およびその後の混乱でシステムの再構築が必要になり、従来の援助を継続すると同時に貿易関連の法制度整備、組織整備・人材育成が新たに加わり多様な援助投入が行われた。

インドネシアでは、マレーシアやタイと比較して必ずしも社会的能力の形成が十分でなかった⁶。このため、システム稼働期への移行を実現するために重点的な能力形成が必要な

⁶ 能力形成が十分でないというのは、あくまでマレーシアやタイと比較した場合のことであって、世界の途上国一般と比較した場合にはインドネシア(および後述するフィリピン)が大きな成果を上げてきたことは否定できない。システム形成期の最終段階までの能力向上および JICA の援助がその過程で果たしてきた役割は評価されるべきである。

状況と捉えられる。さらに、他の3カ国と比べると人口、面積などで規模が大きいため、より多くの資源投入が必要である点も指摘すべきだろう。したがって、引き続きインドネシア自身およびJICAを含むドナーによる能力形成のための資源投入が必要である。

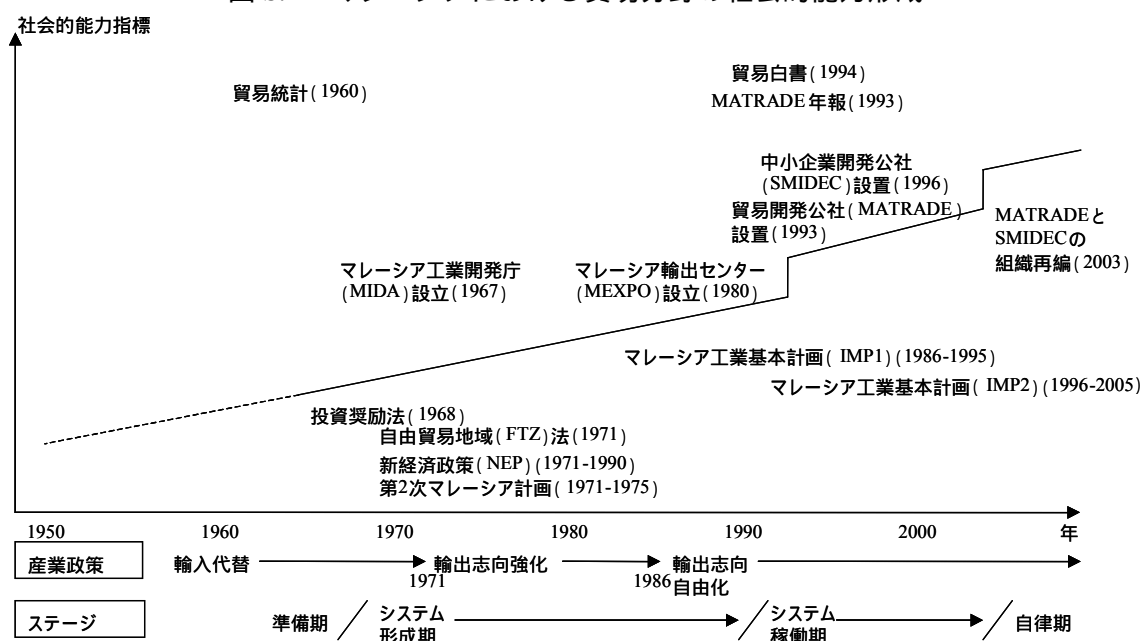
ただし、インドネシアでも個別のプロジェクトレベルで見ると、援助受入から卒業して地方展開、さらにはアフリカ支援が検討されているインドネシア貿易研修センター（IETC）のような順調な能力形成を果たしている事例もみられる。

4. マレーシア

4.1 社会的能力の形成経路と発展ステージ

企業部門・政府部門の分析にもとづき、マレーシアの貿易分野における社会的能力の形成過程を図 S.4 に示す。マレーシアでは政府部門と企業部門のいずれにおいても順調に能力形成が進んでいるといえる。社会的能力の発展ステージは、1990年代前半にシステム形成期からシステム稼働期に入り、2000年代前半には自律期へ移行しつつあると評価できる。

図 S.4 マレーシアにおける貿易分野の社会的能力形成



(出所) 現地調査インタビューおよび各種文献より作成。

政府部門の能力要素の形成については、法制度面、計画面（政策・対策要素 = P 要素）で 1980 年代半ばまでに基本的な整備を終え、組織面（人的・物的・財政的組織資源要素 = R 要素）ではマレーシア貿易開発公社（MATRADE）やマレーシア中小企業開発公社（SMIDEC）をはじめとする関連機関が順調に形成されてきたと考えられる。

企業部門は、3 要素ともに能力水準、伸びのいずれも順調な推移を示してきている。この背景には、FDI 誘致が「知識・技術要素（K 要素）」を他の 2 つのファクターに反映させ

る促進要因になっていたと考えられる。マレーシアは、1980年当時から能力水準が対象4カ国の中で相対的に高かった。2000年以降の水準をみると先進国と比較すると低いものの、順調に伸びてきている。個別企業レベルだけでなくマレーシア工業連盟（FMM）に代表されるように有力な経済団体も政策提言と企業向けサービスの両面で能力が向上している。

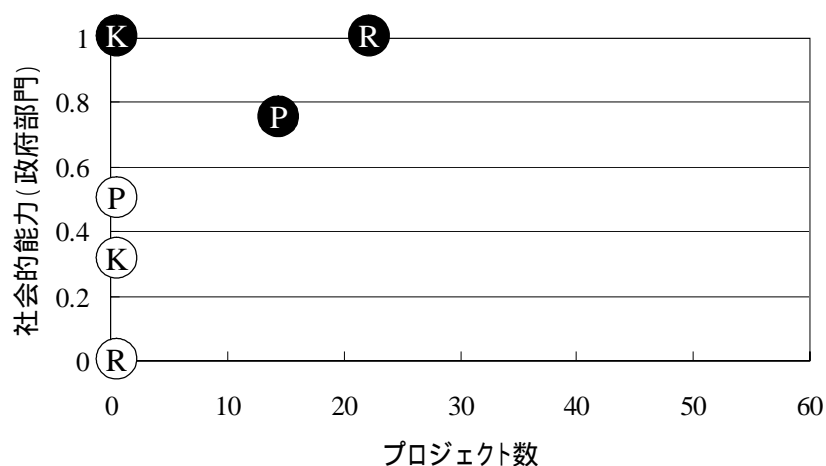
政府と企業（業界団体も含む）の関係性については、一定の水準を満たしていると考えられる。FMMの提言にもとづき MATRADE が設立され、現在も密接な連携を行っていることに典型的に現れている（以上、p.S-24の表 S.10、p.S-25の表 S.11 参照）。

4.2 政府の能力形成に対する JICA 援助の貢献

図 S.5 では、インドネシアと同様の方法で横軸に「プロジェクト数」、縦軸に「社会的能力（政府部門）」をおいて、1980年と2005年の能力要素別の変化を示し、JICA 援助による政府部門の能力形成への貢献を整理した。「プロジェクト数」は、表 S.4 に示したように、貿易分野のプロジェクトを関連が深いと考えられる能力要素別に分類し、要素別に各年の実施プロジェクト数を合計したものである。

その結果、マレーシアでは比較的少ない援助投入であったにもかかわらず、能力形成が順調に進んでいることがわかった。現地のオーナーシップが強く、マレーシア主導で能力が形成されたため、援助投入にあたって必要に応じて最小限に近い形で実施されたためであると考えられる。

図 S.5 マレーシアにおける政府の能力形成に対する JICA 援助の貢献



（注1）Pは政策・対策要素、Rは人的・物的・財政的組織資源要素、Kは知識・技術要素。

（注2）は1980年時点の能力水準、は2005年時点の能力水準。

（出所）筆者作成。

表 S.4 マレーシアにおける JICA 援助の開発課題別投入

能力要素	開発課題	案件名	1980	1985	1990	1995	2000
政策・対策 (P)	貿易関連法制度整備	WTOキャパシティ・ビルディング協力プログラム					
	中小企業・裾野産業・工業振興開発計画	工業分野開発振興計画					
		クリムハイテク工業団地建設計画					
		工業分野振興開発計画(裾野産業)					
		裾野産業技術移転計画調査					
		マレーシア政府系金融機関による中小企業向けアドバイザー・サービス能力向上のためのアクションプラン策定支援(海外開発計画調査費)					
人的・物的・財政的・組織資源 (R)	貿易センター支援	貿易開発公社					
	中小企業・裾野産業・工業振興	金属工業技術センター					
		ファインセラミック研究					
		鑄造技術センター					

(出所) 筆者作成。

4.3 社会的能力の発展ステージと JICA 援助の整合性

表 S.5 に、1980 年から 2005 年までのマレーシアにおける社会的能力の発展ステージと JICA 援助の投入状況を示した。期間中、マレーシアはシステム形成期からシステム稼働期、さらに自律期へと発展ステージの移行を果たしてきたため、援助投入を表中のそれぞれのステージに当たる部分に記入した。援助投入については、「P 要素」、「R 要素」、「K 要素」という能力要素別に整理している。

表 S.5 マレーシアにおける社会的能力の発展ステージと JICA の援助投入

社会的能力の発展ステージ		システム 形成期	システム 稼働期	自律期
政策・対策 (P)	輸出振興開発計画			
	貿易関連法制度整備 (WTOなど自由化・円滑化対応)		2	2
	中小企業・裾野産業・工業振興開発計画	5	3	2
	産業関連法制度整備			
人的・財政的・物的組織 資源(R)	貿易関連組織整備・人材育成 (税関・検疫、貿易金融など)			
	貿易センター支援 (民間企業対象の輸出支援、情報提供、研修)		6	
	中小企業・裾野産業・工業振興	15	1	
	中小企業振興機関			
知識・技術 (K)	統計など貿易関連情報・技術の収集・分析・公開支援			
	統計など工業関連情報・技術の収集・分析・公開支援			
南南協力支援				

(注) 数字は各年の実施プロジェクト数の合計。

(出所) 筆者作成。

マレーシアのシステム形成期からシステム稼働期にかけては、裾野産業・中小企業振興を含む工業振興関連プロジェクトが実施された。その後、システム稼働期から自律期への移行期にかけては、MATRADE への支援や WTO キャパシティ・ビルディングといった貿易関連援助が実施された。各種のプロジェクト投入が順調に卒業(Exit、退出)を迎えているため、全般に順を追ってプロジェクトが実施されていることを確認できる。マレーシアが自律期に入ってきたことと関連して活発化しているのが、マレーシア技術協力プログラム(MTCP)スキームで実施されている南南協力である。貿易・投資分野では、国際貿易産業省(MITI)、マレーシア工業開発庁(MIDA)、国立生産性公社(NPC)等を受入機関とした研修生受入を実施している。JICAによる南南協力支援も検討が進められている。

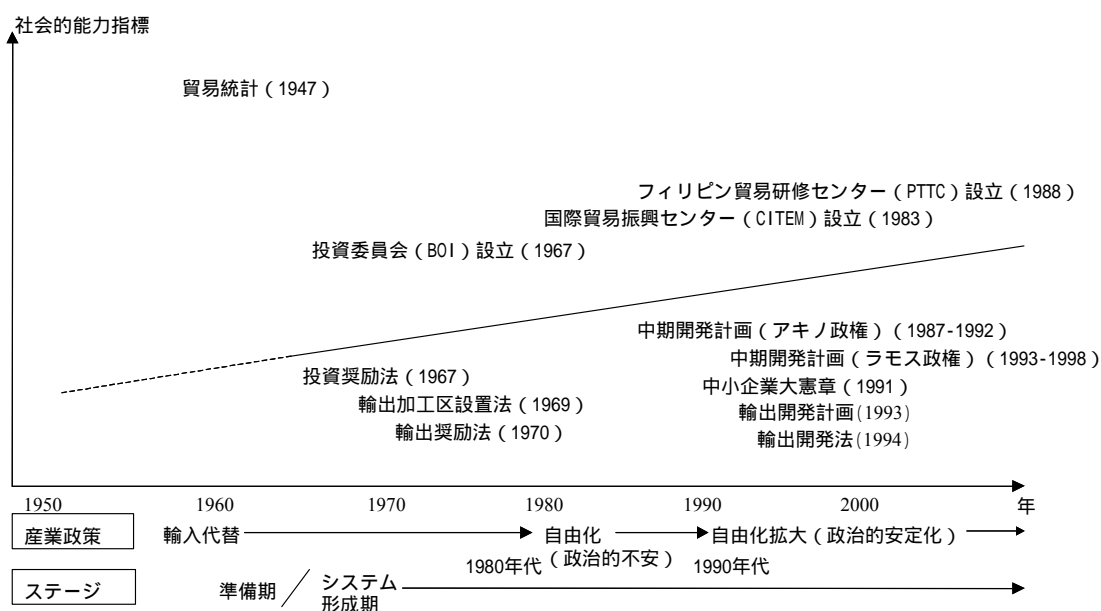
5. フィリピン

5.1 社会的能力の形成経路と発展ステージ

政府・企業の各部門での分析にもとづいて、フィリピンの貿易分野における社会的能力の形成過程を図 S.6 に示す。

フィリピンの社会的能力は、企業・政府とも教育水準や外形的な政策・行政組織・計画策定に関しては一定の成果を上げてきたものの、それを輸出パフォーマンスの向上につなげられるような実施能力が十分に伴っていない。このため、システムが本格的に稼働する水準には至っていないと考えることができる。

図 S.6 フィリピンにおける貿易分野の社会的能力形成



(出所) 現地調査インタビューおよび各種文献より作成。

政府部門の能力要素の形成について、まず「政策・対策要素 (P 要素: 産業・貿易の中長期計画 (国家開発計画) 輸出・中小企業振興に関わる基本法・基本計画の策定)」は全般にベンチマークを順調に達成していることが分かる。「人的・物的・財政的組織資源要素 (R 要素: 輸出振興機関の設置 (海外および地方事務所の設置) 中小企業振興機関の設置、環境変化に応じた組織再編)」は輸出振興機関 (具体的には国際貿易振興センター (CITEM) が海外および地方事務所を持っていない) が他の 3 カ国と比べて整備が進んでいない。人的・財政的制約が政策・計画実施の十分な実施を妨げているため、「R 要素」の能力向上の停滞が他の 2 つの要素能力形成の阻害要因となっていると考えられる。

「知識・技術要素 (K 要素)」は、統計の発行については一定の水準を満たしているが、関連分野の白書や関連機関の年報については、改善が求められる。統計と比較して他の 2 つをまとめるには政策的あるいは組織の戦略的判断がより必要であることから、この点に

能力形成の阻害要因があると考えられる。

次に企業部門については、初期条件（1980年）に恵まれていたにもかかわらず、伸び悩んでいる。「K要素（中等教育粗就学率で代理）」は期間中4カ国のトップを守ってきたが、これが「R要素（全就業者中の製造業就業比率で代理）」に関わる能力形成につながっていないため、「P要素（労働生産性で代理）」にも反映されない状況である。

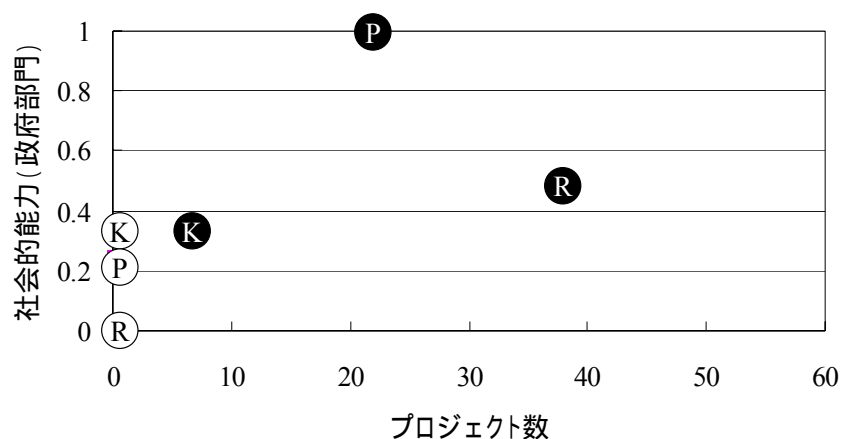
政府と企業（業界団体も含む）の関係性については、一定の水準を満たしていると考えられる。1994年に官民の代表から構成される輸出開発評議会が設置され、民間による政策提言を受け入れる基盤が形成されている（以上、p.S-24の表S.10、p.S-25の表S.11参照）。

5.2 政府の能力形成に対する JICA 援助の貢献

図S.7では、インドネシアと同様の方法で横軸に「プロジェクト数」、縦軸に「社会的能力（政府部門）」を、1980年と2005年の能力要素別の变化を示し、JICA援助による政府部門の能力形成への貢献を整理した。「プロジェクト数」は、表S.6に示したように、貿易分野のプロジェクトを関連が深いと考えられる能力要素別に分類し、要素別に各年の実施プロジェクト数を合計したものである。

フィリピンでは、他の3カ国と比べた場合、必ずしも十分な貢献がみられなかった。プロジェクト数がインドネシアやタイと比べて少な目であることだけでなく、政府部門が人的・財政的に資源が限られていることが制約になって能力形成につながっていないことの影響も考えられる。要素別にみると、「R要素」および「K要素」の向上が限定的であったことがわかる。

S.7 フィリピンにおける政府の能力形成に対する JICA 援助の貢献



(注1) Pは政策・対策要素、Rは人的・物的・財政的組織資源要素、Kは知識・技術要素。

(注2) は1980年時点の能力水準、 は2005年時点の能力水準。

(出所) 筆者作成。

表 S.6 フィリピンにおける JICA 援助の開発課題別投入

能力要素	開発課題	案件名	1980	1985	1990	1995	2000
政策・対策 (P)	輸出振興開発計画	カビテ輸出加工区開発・投資振興計画					
	貿易関連法制度整備	WTOキャパシティ・ビルディング協力プログラム					
	中小企業・裾野産業・工業振興開発計画	石炭工業技術開発マスタープラン					
		工業分野振興開発計画					
		フィリピン国産業環境マネジメント調査					
		フィリピン中小企業開発計画策定支援プログラム					
	産業関連法制度整備	工業標準化・品質向上計画					
		フィリピン工業所有権近代化					
人的・物的・財政的組織資源 (R)	貿易センター支援	貿易研修センター					
		貿易研修センター(フォローアップ)					
	中小企業・裾野産業・工業振興	金属鑄造技術センター					
		工業標準化・電気試験技術					
		ソフトウェア開発研修所					
		金型技術向上					
		フィリピン電気・電子製品試験技術協力事業					
		地方食品包装技術改善プロジェクト					
知識・技術 (K)	貿易関連情報・技術の収集・分析・公開	フィリピン貿易手続所要時間調査					
	工業関連情報・技術の収集・分析・公開	フィリピン生産統計開発計画					
		フィリピン生産統計開発計画フォローアップ調査					

(出所) 筆者作成。

5.3 社会的能力の発展ステージと JICA 援助の整合性

表 S.7 に、1980 年から 2005 年までのフィリピンにおける社会的能力の発展ステージと JICA 援助の投入状況を示した。期間中、フィリピンはシステム形成期であったため、全ての援助投入を表中の同期の部分に示した。援助投入については、「P 要素」、「R 要素」、「K 要素」という能力要素別に整理している。

表 S.7 フィリピンにおける社会的能力の発展ステージと JICA 援助の投入

社会的能力の発展ステージ		システム 形成期	システム 稼働期	自律期
政策・対策 (P)	輸出振興開発計画	1		
	貿易関連法制度整備 (WTOなど自由化・円滑化対応)	4		
	中小企業・裾野産業・工業振興開発計画	10		
	産業関連法制度整備	7		
人的・財政的・物的組織資源 (R)	貿易関連組織整備・人材育成 (税関・検疫、貿易金融など)			
	貿易センター支援 (民間企業対象の輸出支援、情報提供、研修)	8		
	中小企業・裾野産業・工業振興	30		
	中小企業振興機関			
知識・技術 (K)	統計など貿易関連情報・技術の収集・分析・公開支援	2		
	統計など工業関連情報・技術の収集・分析・公開支援	5		
南南協力支援				

(注) 数字は各年の実施プロジェクト数の合計。

(出所) 筆者作成。

全般的にはインドネシアと同様、2000年以降に様々な内容の援助が集中的に投入されている。日本の貿易投資分野の経済協力の実績はフィリピン貿易研修センター(PTTC)だけでなく、通関システム強化やWTOキャパシティ・ビルディングなどがあり、さらに食品包装関連の技術協力プロジェクトも実施されている。裾野産業振興に特化した投入がないが、これは裾野産業を必要とする外資の活動が他の対象国と比較して活発でなく、こうした協力へのニーズが小さいことが反映されたためと考えられる。

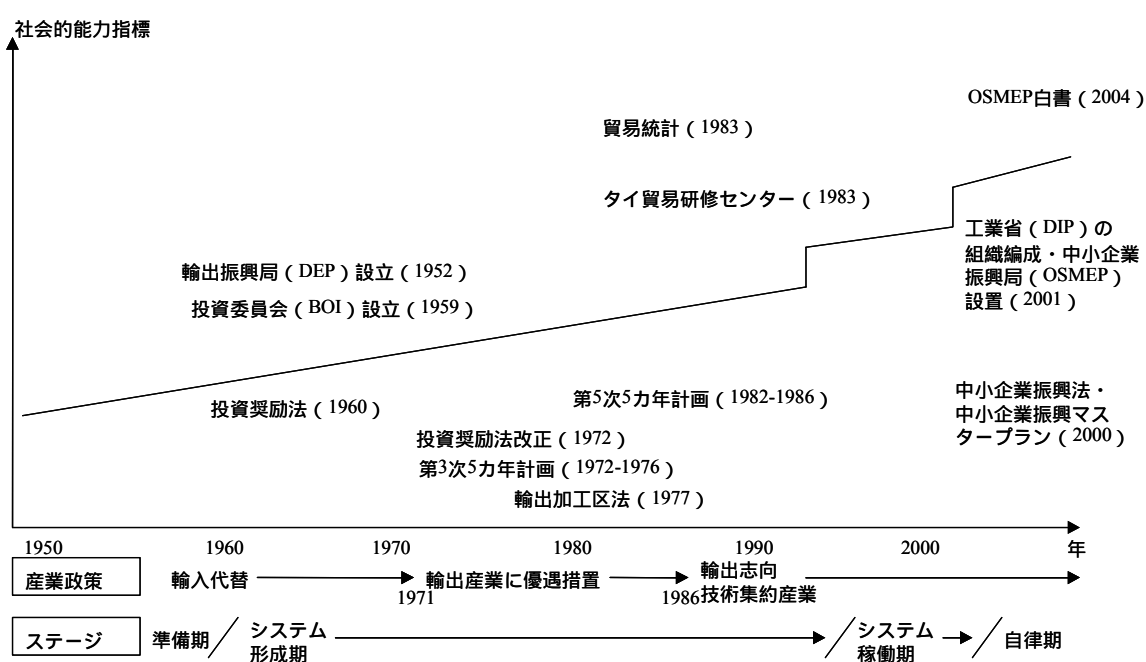
フィリピンでは、マレーシアやタイと比較して必ずしも社会的能力の形成が十分でなかった。このため、システム稼働期への移行を実現するために重点的な能力形成が必要な状況と捉えられる。したがって、引き続きフィリピン自身およびJICAを含むドナーによる能力形成のための資源投入が必要である。

6. タイ

6.1 社会的能力の形成経路と発展ステージ

政府・企業の各部門での分析にもとづいて、タイの貿易分野における社会的能力の形成過程を図 S.8 に示す。政府部門、企業部門のいずれにおいても全般に順調な形で能力形成が進み、社会的能力の発展ステージは、1990 年代前半にシステム形成期からシステム稼働期に入り、2000 年代前半には自律期へ移行しつつあるといえる。

図 S.8 タイにおける貿易分野の社会的能力の形成



(出所) 現地調査インタビューおよび各種文献より作成。

政府部門の能力要素の形成については、ほぼ全ての項目について、ベンチマークを順調に達成していることがわかる。政府の輸出振興能力は、法制度面、計画面（政策・対策要素 = P 要素）では 1980 年代半ばまでに基本的な整備を終え、組織面（人的・物的・財政的組織資源要素 = R 要素）では商業省や工業省、とくに輸出振興局（DEP）や中小企業振興局（OSMEP）をはじめとする関連機関の活動が順調に展開されてきたと考えられる。

企業の輸出能力は、1980 年当時から対象 4 カ国の中では比較的高い水準であった。2000 年以降の水準をみると先進国との比較ではまだ低い、この間、ほぼ一貫して伸びている。3 要素ともに能力水準、伸びがマレーシアに及ばないものの、順調に推移している。「知識・技術要素（K 要素）」の代理変数として採用した中等教育の粗就学率は、著しい伸びを示している。製造業の現場の能力形成には中等教育の果たす役割は重要であるため、潜在的な能力向上の可能性が高まっているといえよう。個別企業レベルだけでなくタイ工業連盟（FTI）に代表されるように有力な経済団体も政策提言、企業向けサービスの両面で能力が

形成されている。

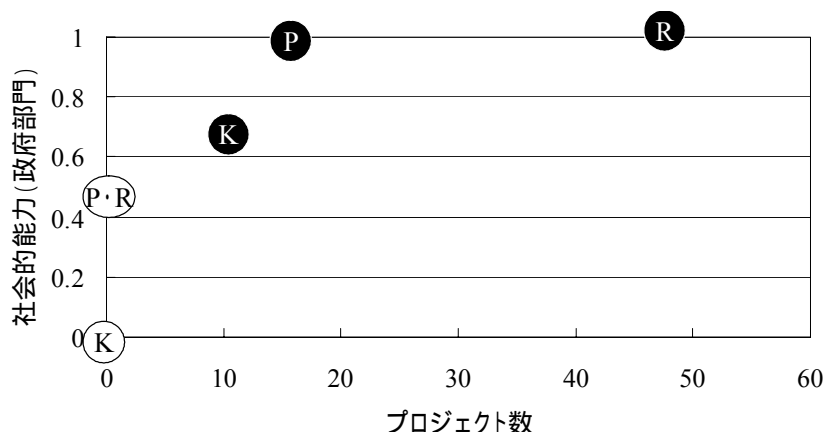
政府と企業（業界団体も含む）の関係性については、一定の水準を満たしていると考えられる。FTI と DEP や投資委員会（BOI）による共同のミッション受入・派遣は、成果を上げている（以上、p.S-24 の表 S.10、p.S-25 の表 S.11 参照）。

6.2 政府の能力形成に対する JICA 援助の貢献

図 S.9 では、インドネシアと同様の方法で横軸に「プロジェクト数」、縦軸に「社会的能力（政府部門）」をおいて、1980 年と 2005 年の能力要素別の変化を示し、JICA 援助による政府部門の能力形成への貢献を整理した。表 S.8 に示したように、貿易分野のプロジェクトを関連が深いと考えられる能力要素別に分類し、要素別に各年の実施プロジェクト数を合計したものである。

タイの場合、全般に多く援助を投入した要素について能力形成が進んでおり、援助の効果が出ている点、「K 要素」は他の要素と比較すると低い能力水準にとどまっているが、相対的に少ない投入であったにもかかわらず、1980 年代初頭との比較でいうと高い伸びを示している点でインドネシアと同様の結果であった。

図 S.9 タイにおける政府の能力形成に対する JICA 援助の貢献



(注1) P は政策・対策要素、R は人的・物的・財政的組織資源要素、K は知識・技術要素。

(注2) ○ は 1980 年時点の能力水準、● は 2005 年時点の能力水準。

(出所) 筆者作成。

表 S.8 タイにおける JICA 援助の開発課題別投入

能力要素	開発課題	案件名	1980	1985	1990	1995	2000
政策・対策 (P)	貿易関連法制度整備	APEC地域WTOキャパシティ・ビルディング協力プログラム					■
		工業分野開発振興計画			■		
	中小企業・裾野産業・工業振興開発計画	工業分野開発振興計画(裾野産業)				■	
		タイ中小企業クラスター及び地域開発に資するコンサルティング・サービスの開発(海外開発計画調査費)					■
		工業規格・検査計量制度開発調査			■		
	産業関連法制度整備	中小企業振興支援					■
		中小企業診断					■
人的・物的・財政的・組織資源 (R)	貿易センター支援	貿易研修センター		■			
		貿易研修センター(フォローアップ)			■		
	中小企業・裾野産業・工業振興	金属加工・機械工業開発			■		
		工業標準化試験研修センター				■	
		国立コンピュータ・ソフトウェア研修センター				■	
		北部セラミックセンター				■	
		生産性向上				■	
		中小企業診断制度構築					■
		金型技術向上					■
工業標準化試験研修センター(アフターケア調査団)					■		
知識・技術(K)	工業関連情報・技術の収集・分析・公開支援	工業所有権情報センター				■	
		タイ国家計量標準機関					■

(出所)筆者作成。

6.3 社会的能力の発展ステージと JICA 援助の整合性

表 S.9 に、1980 年から 2005 年までのタイにおける社会的能力の発展ステージと JICA 援助の投入状況を示した。期間中、タイはシステム形成期からシステム稼働期、さらに自律期へと発展ステージの移行を果たしてきたため、援助投入を表中のそれぞれのステージに当たる部分に記入した。援助投入については、「P 要素」、「R 要素」、「K 要素」という能力要素別に整理している。

表 S.9 タイにおける社会的能力の発展ステージと JICA の援助投入

社会的能力の発展ステージ		システム 形成期	システム 稼働期	自律期
政策・対策 (P)	輸出振興開発計画			
	貿易関連法制度整備 (WTOなど自由化・円滑化対応)		2	2
	中小企業・裾野産業・工業振興開発計画	4	2	2
	産業関連法制度整備	1	3	
人的・財政的・物的組織 資源(R)	貿易関連組織整備・人材育成 (税関・検疫、貿易金融など)			
	貿易センター支援 (民間企業対象の輸出支援、情報提供、研修)	7		
	中小企業・裾野産業・工業振興	16	23	2
	中小企業振興機関			
知識・技術 (K)	統計など貿易関連情報・技術の収集・分析・公開支援			
	統計など工業関連情報・技術の収集・分析・公開支援		7	3
南南協力支援				

(注) 数字は各年の実施プロジェクト数の合計。

(出所) 筆者作成。

全般的にマレーシアと同様、必要な内容の協力が順を追って実施されてきたといえる。具体的には、1980年代に入って輸出志向が強まるのに呼応して、まず国際貿易研修センター（ITTC、現国際貿易研修所（ITTI））への投入が始まった。その後、工業振興、中小企業振興・裾野産業振興に関して複数の開発調査や技術協力プロジェクトが実施されている。システム稼働期から自律期への移行段階では、WTO キャパシティ・ビルディングやタイ中小企業クラスター及び地域開発に資するコンサルティング・サービスの開発、タイ国家計量標準機関プロジェクトといった各要素でより産業横断的な援助が実施されている。

7. 評価結果および教訓と提言

7.1 貿易分野の社会的能力形成と JICA 援助の評価

7.1.1 政府の能力形成への貢献評価

前述のように、各国政府の 1980 年および 2005 年の能力水準と JICA 援助の投入をそれぞれ照らし合わせて、援助投入による貢献の状況を明らかにした。ここでは、各国についての能力形成状況を示した上で、分析結果をまとめて示す。

表 S.10 に、政府部門の能力要素の形成状況を示した。まず「政策・対策要素（P 要素：産業・貿易の中長期計画（国家開発計画）、輸出・中小企業振興に関わる基本法・基本計画

の策定)」は、全般にベンチマークを順調に達成していることが分かる。一方、「人的・財政的・物的組織資源要素 (R 要素：輸出振興機関の設置 (海外および地方事務所の設置)、中小企業振興機関の設置、環境変化に応じた組織再編)」および「知識・技術要素 (K 要素：統計書の発行、白書の発行、関連機関による年報の発行)」は、マレーシア、タイとインドネシア、フィリピンの間に能力の格差がある。政府と企業 (業界団体も含む) の関係性については、各国とも一定の水準を満たしていると考えられる。

表 S.10 対象 4 カ国の貿易分野における社会的能力
(政府の能力及び政府 - 企業の関係性)

能力要素	能力評価のチェック項目	インドネシア		マレーシア		フィリピン		タイ	
		1980年	2005年	1980年	2005年	1980年	2005年	1980年	2005年
政策・対策 (P)	産業・貿易の中長期計画(国家開発計画)の策定	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	輸出振興に関わる基本法の制定	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	中小企業振興に関わる基本法の制定		✓				✓		✓
	(政府-企業の関係性) 政府と企業間の対話・会合の実施		✓		✓		✓		✓
人的・財政的・物的組織資源 (R)	輸出振興機関の設置	✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓
	輸出振興機関の海外事務所の設置	✓	✓		✓			✓	✓
	中小企業振興機関の設置		✓		✓		✓		✓
	自律的な組織編成				✓				✓
知識・技術 (K)	統計書の発行		✓	✓	✓	✓	✓		✓
	貿易白書の発行				✓				
	輸出振興機関による年報の発行		✓		✓				✓

(注) 項目が達成されている場合、チェックを記入した。

(出所) 筆者作成。

企業については、表 S.11 に示したように、3 要素ともに比較的高水準のマレーシア、それに続くタイ、さらにインドネシアの 3 カ国が、能力要素の順調な伸びを示している。これに対して、フィリピンは初期条件 (1981 年) に恵まれていたにもかかわらず、伸び悩んでいることが分かる。

表 S.11 対象 4 カ国の貿易分野における社会的能力（企業の能力）

	政策・対策(P) (製造業の労働生産性、 米ドル、 2000年価格)	人的・財政的・物的 組織資源(R) (全就業者に占める 製造業就業者比率、%)	知識・技術(K) (中等教育粗就学率、 %)
インドネシア	1,628 (1981年)	8 (1981年)	29 (1980年)
	3,932 (2003年)	13 (2002年)	61 (2002年)
マレーシア	10,316 (1981年)	15 (1982年)	48 (1980年)
	16,935 (2004年)	21 (2004年)	70 (2002年)
フィリピン	6,754 (1981年)	10 (1981年)	64 (1981年)
	6,507 (2004年)	10 (2004年)	84 (2002年)
タイ	4,842 (1981年)	7 (1981年)	29 (1980年)
	10,052 (2004年)	15 (2004年)	81 (2002年)

(出所) 筆者作成。

能力水準と援助投入量の 2 軸でプロットした結果、4 カ国において各能力要素の水準は全て向上しており、JICA 援助は貢献要因の 1 つとして役割を果たしてきたといえる（図 S.3、図 S.5、図 S.7、図 S.9 参照）。インドネシアとタイは、援助投入と社会的能力の水準が比例する形になっており、比較的貢献が大きかったと考えられる。これに対してマレーシアは、援助投入が必ずしも多くなかったにもかかわらず、期間中に社会的能力が大きく向上している。中でも「R 要素」が最も能力形成が進んでいる。フィリピンでは、十分な貢献がみられていない。要素別にみると、とりわけ「R 要素」および「K 要素」の向上が小さい。

7.1.2 貿易分野における社会的能力の発展ステージと JICA 援助の適合性

各国の社会的能力の発展ステージ分析にもとづき、4 カ国における JICA 援助と社会的能力の発展ステージとの適合性を明らかにする。援助投入の特徴にもとづいて、JICA 援助を事後的に整理すると 2 つの類型に分けることができた。以下、この 2 類型を手がかりにして適合性に関する評価を行った。

第 1 類型は、社会的能力の形成にしたがって援助の重点分野が移行し、順次それに対応する援助が実施されるものである。対象国のうち、マレーシアとタイが該当し、両国での援助は社会的能力の発展ステージと適合していたと考えられる。マレーシアの場合はシステム形成期からシステム稼働期にかけて工業振興、システム稼働期に入ってから貿易センター（輸出振興）自律期にかけて貿易制度整備への投入が実施された。タイの場合、工業振興と貿易制度整備についてはマレーシアと同様で、システム形成期に貿易（研修）センターへの投入が行われた。

第 2 類型は、システム稼働期への移行を実現するために、ある段階で様々な内容の協力を同時に実施するパターンである。第 1 の類型を「順次投入型」とすれば、第 2 の類型は「追加投入型」といえる。インドネシアとフィリピンが第 2 類型に該当する。社会的能力の形成が十分でなく、システム稼働期への移行を実現するために、援助と現地の自助努力の総体として重点的な投入が実施されてきたと考えられる。

以上のように、社会的能力の発展ステージと JICA 援助の適合性を事後的にみると、マ

レーシア、タイの方が効率性とオーナーシップの確保の観点からより望ましい。ただし、既にオーナーシップがあったから効率的な援助ができたという方が実態に即しているだろう。インドネシア、フィリピンも、状況に応じた援助投入という意味では適合性を持っていたと考えられるが、途上国側の一層の自助努力を促し、オーナーシップにもとづく能力形成を進めるための取り組みが求められる。

7.1.3 上位政策との一貫性、JICA と日本国内関係機関との連携

貿易分野の援助は、「援助・貿易・投資の三位一体」という上位政策に基づいて行われてきた。こうした取り組みは、東南アジア諸国で最も典型的に現れたといえる。協力による途上国の投資環境の改善が、日系企業など外国企業の新たな投資の呼び水となり、輸出拡大に貢献し、ひいては途上国の経済発展に貢献してきた。具体的には、道路や鉄道、港湾、空港、通信などの運輸・通信部門や電力などの経済インフラ整備支援が、日系企業の投資環境の改善に結びついた。また、海外技術者研修協会（AOTS）や JICA などを通じた途上国の技術者や管理者の日本での研修、海外貿易開発協会（JODC）と JICA などが行ってきた日本からの専門家派遣事業を通じた人材育成も、途上国の貿易分野における「人づくり」に貢献した。

これらを本評価の分析枠組みである各アクターに関連づけてみると、以下ようになる。政府部門の能力形成に対する日本の協力の役割分担は、基礎的条件整備のハード面は主に JBIC が円借款で担い（インドネシアやフィリピンでは無償資金協力によるインフラ整備もあった）、JICA は制度整備といったソフト面を担ってきた。貿易関連施策の立案実施面への支援は、JICA に加え一部 JETRO（輸出工業化支援、一村一品運動など）が担ってきた。また、政府部門の提供する輸出支援サービスへの協力も多くは JICA が担い、一部は輸出振興機関への協力として JETRO が行ってきた。中小企業の能力形成に対する協力は、もっぱら JETRO、JODC、AOTS が担ってきた。経済・業界団体や輸出支援産業の能力向上は、JETRO が担ってきた。

こうした役割分担により、JICA と日本国内関係機関との連携も大枠では確保されていたと評価できる。また、それぞれの途上国では日本大使館、JICA、JBIC、JETRO などによる ODA タスクフォースがもたれ、緊密な連携を行えるように工夫されてきている。しかし、今後の展開を考える上では、必ずしも従来の役割分担にとらわれることなく、より効果的な協力のあり方という観点から、役割分担のあり方を議論する必要がある。

とくに、世界的なドナーの動向をみると、「G to G（政府から政府）」に援助チャンネルを限る場合の問題を克服するために、途上国の固有の条件や発展段階に応じて「G to G（政府から政府）と G to B（政府から民間）」のベスト・ミックスを図る方法が主流となっている（当該分野では民間部門が最終的裨益者になる協力が多くを占めるが、ここでいう「G to B（政府から民間）」は、最終的裨益者でなく直接的裨益者が民間部門であるかどうか注目している）。その際、機関ごとの役割分担が固定的であると、各機関のスキームの短所、例えば JICA の場合、G to G のためプロジェクトが実施されるまでの期間が比較的長いこと、JETRO の専門家派遣のスキームは短期を対象としていることなどによって、柔軟に対応できない恐れがある。例えば、フィリピンやインドネシアなどの社会的能力の形成が順

調に進んでいない途上国においては、政府から民間へというチャンネルをより強化する必要があり、従来の役割分担にもとづく協力に加え、さらに新たな連携のあり方を検討することが求められる。

7.1.4 途上国の開発政策との整合性

評価対象の4カ国は、1980年代半ばまでに輸出志向工業化政策を採用した。具体的には、低利融資提供等により政策的に輸出産業での投資拡大を奨励し、また補助金給付、輸出関税率引き下げなどの政策を実施してきた。また、WTO、FTA、EPAを通じた自由化が進むにつれて、輸出産業の支援は企業・個別産業を対象にしたものから、企業が十分にその能力を発揮できるような制度・環境作りへと移ってきている。

この間、インドネシアやフィリピンは、マレーシアやタイのような近隣の輸出能力の形成が相対的に進んでいた国との対抗上、現地国政府としても、ドナーとしても戦略的にこうした国々と同様のターゲットを設定してきた。その点で各国における協力の投入は開発政策との間で整合性を持っていた。ただし、インドネシアやフィリピンによるこうした開発政策自体が妥当であったかどうかについては、国内産業の保護政策との関連も含め、より慎重に検討する必要がある。

すでに一定の産業発展を果たし相対的に所得も高くなった国、対象国でいうと現在のタイやマレーシアは、一定の社会的能力形成を果たしている。したがって、現地政府の政策の焦点は、こうした能力形成を前提としたより付加価値の高い産業の育成になる。これらの国に対する直接的な援助や協力は、政府ベースの協力よりも民間ベースの協力を主体とし、直接投資や製品輸入を促すことが適当である。両国では既にこうした協力のシフトが進んでいる。また、後発国に対する南南協力の拠点としての役割を果たすための支援も課題となるが、この点はJICAも既に検討を進めているところである。

7.2 教訓と提言

本節では、対象国についての評価結果から得られる教訓を踏まえ、必ずしも社会的能力の形成が進まない状況において、援助効果を高めるための提言を行う。具体的には、社会的能力の発展段階を正確に捉え、事前のプログラム策定および「政府から民間」アプローチの積極的な展開を行ったうえで、現地国の戦略への対応に配慮しつつも社会的能力に合わせた的確な援助を投入することの重要性を指摘する。

(1) 援助のプログラム化

本評価のインドネシア、フィリピンに関する分析結果によると、JICAの援助は政府の能力形成に一定の貢献を果たしてきたといえる。ただし、より広く企業の能力形成を含めた社会的能力全体の発展ステージとの適合性を考えると、最大の課題であるシステム稼働期への移行が果たせていない。したがって、さらに対象国のオーナーシップを高めるための援助投入が求められる。以上のことから、包括的なキャパシティ・ディベロップメント、本評価の枠組みでいうと2つのアクターと3つの能力要素（ファクター）からなる社会的

能力形成に配慮した援助プログラム策定が必要である。

実際の援助プログラム策定に当たっては、社会的能力アセスメントの結果として得られるアクター・ファクター別の能力水準および発展ステージにもとづいた援助投入のタイミング、量、質、順序を検討する必要がある。中でも、システム形成期からシステム稼働期への移行を実現するために、どのような援助を投入していくかが焦点になる。また、各課題の援助投入終了後は、途上国自身のオーナーシップによる必要な資源投入が実施されることを想定している。

システム形成期の初期段階、あるいはそれ以前の準備期から自律期までの過程は数十年におよぶ場合も想定されるため、1つのプログラムで網羅することは現実的でない。本評価の対象期間中、援助のあり方が産業政策中心から自由化対応への配慮も必要になったことからわかるように、環境変化に伴うプログラムの組み替えは不可避である。実際のプログラムは、システム稼働期への移行といった中期的な課題を設定し、5年～10年といった期間で策定されることになる。

ただし、ここではシステム形成期から自律期までの全体像を明らかにするという観点から、大枠としての長期的な協力プログラムを示す。対象4カ国の経験の分析およびOECD（2001）、国際協力事業団国際協力総合研修所（2003）を踏まえて、社会的能力の発展ステージに応じた貿易分野の協力プログラムの概要を表S.12に示した。上述のような性格上、個別の国・地域にそのまま適用できるものではなく、ある種の理念型として位置づけられるべきものである。

表 S.12 社会的能力の発展ステージに応じた貿易分野の協力プログラム

貿易分野

社会的能力の発展ステージ		準備期	システム形成期	システム稼働期	自律期
政策・対策 (P)	輸出振興開発計画				
	貿易関連法制度整備 (WTOなど自由化・円滑化対応)				
人的・財政的・物的組織 資源(R)	貿易関連組織整備・人材育成 (税関・検疫、貿易金融など)				
	貿易センター支援 (民間企業対象の輸出支援、情報提供、研修)				
知識・技術 (K)	統計など情報収集・分析・公開支援				
南南協力支援					

工業振興分野

社会的能力の発展ステージ		準備期	システム形成期	システム稼働期	自律期
政策・対策 (P)	中小企業・裾野産業・工業振興開発計画				
	産業関連法制度整備				
人的・財政的・物的組織 資源(R)	中小企業・裾野産業・工業振興				
	中小企業振興機関				
知識・技術 (K)	統計など情報収集・分析・公開支援				
南南協力支援					

(注)濃いグレー地は重点的な援助投入、薄いグレー地は予備的またはフォローアップ的な援助投入を示す。

(出所)筆者作成。

協力プログラムは、大きく輸出振興に直接的に関わる内容(貿易分野)と広く企業の競争力向上を目的とする内容(工業振興分野)の2つに分かれる。

(狭義の)貿易分野については、準備期に輸出振興に関わるマスタープランを作成する。マスタープランでは、自律期に至るまでの能力形成についての基本方針を示し、援助を必要とする分野を明確にする。その際、狭義の貿易分野だけでなく、企業の競争力強化に関する内容についても配慮した上で計画を立案する。このマスタープランにもとづき、システム形成期からシステム稼働期にかけて、3つの要素に関連する援助を投入していく。まずシステム形成期には、「貿易自由化に関連する法制度整備(P要素)」、「税関・検疫、貿易金融などの組織整備・人材育成(R要素)」、「統計など情報収集・分析・公開支援(K要素)」を実施する。この時期に、関係機関では統計、白書、年報といった情報の収集整理にもとづく一般向けの情報提供や、個別の産業や企業向けのコンサルティングの形で知識・技術の収集・分析・公開の能力を高めていくことが求められる。

こうした能力形成が一定の成果を上げた段階(システム形成期の後期と想定)で、「貿易円滑化に関連する法制度整備(P要素)」、「貿易センター支援(R要素)」への投入を開

始する。貿易センターに関連していうと、タイの事例では貿易研修センターへの援助が実施されたが、これに加えて輸出振興機関（タイでは DEP、マレーシアでは MATRADE）への援助も同時に行われることが効果的であろう。研修センターと輸出振興機関は一体的に運営されることが望ましいためである。いずれにしても政府部門 3 要素の能力形成（組織の整備については政府でなく商工会議所や業界団体の能力形成の場合があり得る）を通じて、輸出企業の能力を向上させる体制が整う。企業側も対応する能力形成によって能力発展プロセスの促進に貢献できる。すなわち、マスタープラン、法制度の立案過程における参画促進や法制度に関する理解向上、関連組織によるサービス提供に対するフィードバック促進のための協力の可能性がある。

システム稼働期初期には、システム形成期後期に実施していた協力を引き続き実施する。能力形成が完了した段階で、インドネシアでみられたように貿易センターの地方展開を行うとより大きなインパクトをもたらすことができる。また、EPA、FTA 対応に関するコンサルティング能力の形成も重要になってくる。こうしたシステム形成期からシステム稼働期に至る一連の援助を活用して、能力発展ステージが自律期に至ると、南南協力を支援するための援助へと重点を移行させていくことになる。

これに対して工業振興分野でも、基本的には同様の順序立てた援助投入が必要となる。いずれにしても（狭義の）貿易振興と中小企業・裾野産業振興は輸出パフォーマンスを向上させるための車の両輪であり、互いに有機的な連携を図りつつプログラムを実施していく必要がある。

さらに、援助プログラムの実効性を確保するためには、貿易分野、中小企業・裾野産業振興だけでなく、公的部門の改革、市場条件の整備といった横断的な視点からも並行して対応を考える必要がある。国レベルの社会経済開発計画の中で輸出振興、貿易振興の位置づけを検討することも求められるだろう。

また、各国で独立したプログラムを実施することによって、地域レベルでは必ずしも資源の有効配分ができない可能性がある。この点は、各国の利益に配慮しつつ、地域共同体レベルでの政策調整、協力プログラムの策定が必要になる。4 カ国については、東南アジア諸国連合（ASEAN）や「東アジア共同体」の枠組みの中で各国がメリットを享受できるような、輸出振興・中小企業振興政策を検討することが望まれる。

(2) G to G (政府から政府) から「G to G (政府から政府) プラス G to B (政府から民間)」
へ

途上国の CD 支援において最も重要なポイントの一つは、多様なアクターの関係性を活用し、社会の総体としての能力向上を計ることである。その際、援助の対象となるアクターを限定するのではなく、どのアクターに働きかけるのが効果的なのかという観点から事前に検討すべきである。例えばフィリピンの場合に典型的に現れているように、政府部門が人的・財政的制約に縛られていると、政府よりも商工会議所や業界団体をはじめとする民間部門を支援する方が効果的な場合もある。CD の過程で重要な包括性と内発性を確保する観点からも、民間部門の積極的な参画を促すことは有効な方法といえる。

世界銀行、国際金融公社（IFC）、国際労働機関（ILO）、米国国際開発庁（USAID）、英

国国際開発省（DFID）、ドイツ技術協力公社（GTZ）などで構成される小企業振興ドナー委員会は、Business Development Services for Small Enterprises: Guiding Principles for Donor Intervention 2001 Edition を発表している。同報告書では、市場原理に基づく効率性を追求するため、企業に直接サービスを提供する BDS プロバイダーへの援助でなく、プロバイダーを支援する BDS ファシリテーターへの援助を提唱している。現在、各援助機関によってこのガイドラインに基づいた援助が進められている。このように世界的なドナーの動向からすると、政府から民間へという援助のチャンネルに関する展開は有力な選択肢として定着しているといえる。ただし、大枠としてのチャンネル展開は有効としても、プロバイダーとファシリテーターを固定的に考える必要はなく、社会的能力の発展ステージに応じて柔軟な支援のあり方を考えた方がよいだろう。

カナダ国際開発庁（CIDA）は、インドネシアやフィリピンでプロバイダー支援を実施している。フィリピンの Pearl 2 などでは、商工会議所や工業会からのプロポーザルを審査した上で支援先を決める。さらに、四半期ごとに成果を評価して、結果が芳しくなければ支援を打ち切る方法をとっている。こうした工夫を通じて、競争的な環境を作り出している。ファシリテーター支援との関連でいえば、支援終了後の持続性が十分に期待できる場合に限ってプロバイダー支援を行うという方法が必要である。プロバイダーが自前でサービス供給できるようになったら、その時点でファシリテーター支援に重点を移せばよい。長期的な発展ステージを考えると、プロバイダー支援とファシリテーター支援は決して代替的なものではない。両者の補完性に留意して支援を実施することが求められる。

（３） 南南協力への展開

日本と東アジア各国との間で進められている EPA 交渉については、交渉の難航や、調印はされたものの除外される項目が多く、必ずしも実効性を持たないといった批判もある。こうした状況を改善するには、カンボジア、ラオス、ミャンマー、ベトナム（CLMV）など経済発展段階の低い諸国の TCD 支援を進めることが不可欠である。この際、域内でより発展段階の進んだ今回の対象 4 カ国、中でもマレーシアとタイが、南南協力の担い手としての役割を果たすことが期待される。将来の東アジア共同体への展望を拓く上でも、こうした取り組みの重要性が、これまで以上に高まっているといえよう。

より視野を広げて、開発援助分野で最大の課題であるアフリカ支援についても、4 カ国が南南協力の担い手になることが期待される。既にマレーシアでは、前述のように政府系機関が研修生受入やセミナー開催を行っている。MATRADE も、2006 年度から研修生を受け入れる予定である。インドネシアの IETC でも、JICA の支援を受けて、アフリカ諸国を対象とした南南協力を検討している。

JICA および日本の他の機関にとっては、「開発の成果だけでなく CD の過程も重視」するという従来の援助の経験を生かした南南協力支援を通じて、援助の質を変える試みとなることが期待できる。4 カ国にとっては、経験の再整理を通じて自国の政策のより効率的・効果的な形で策定・実施していくためにも有益であろう。システム形成期から稼働期への移行段階にあるインドネシアやフィリピンにとっては、限定的な展開にならざるを得ないが、それでも他国に伝えることを前提として経験を再整理することは、大きな学習効果が

あり、自国のオーナーシップを高めることもできるだろう。

CLMV にしろサブサハラ・アフリカにしろ、経験の適用を考えるには、製造業だけでなく農業分野の能力形成も視野に含めるなど、検討すべき課題は少なくない。アフリカ諸国の内発性（オーナーシップ）にもとづき、アジアとアフリカの違いを踏まえた4カ国の開発経験の適用可能性について丁寧に伝える必要がある。さらに、対象国の政策との整合性やドナー間の連携を図ることも必要である。

いずれにしても、貿易分野における日本の協力経験、4カ国の開発経験を再整理し、4カ国が南南協力を行う際のガイドラインとして利用できるよう整備することが、こうした取り組みの第一歩として重要であろう。

第 1 章 評価の背景と目的および枠組み

第1章 評価の背景と目的および枠組み

1.1 評価の背景と目的

東アジア地域では、アセアン諸国を中心に1980年代以降、貿易・投資の促進が経済成長の原動力となっており、また近年では、域内での貿易・投資制度の整備・調和の動きを模索するのみならず、自由貿易協定（FTA）を含めた包括的経済連携協定（EPA）締結に向けた動きを加速しつつある。このように、経済連携に向けた動きが加速する中で、東アジア各国の経済制度・システム構築への支援を行うことは、日本自身が構成員となる東アジア地域の貿易・投資拡大を通じて、日本を含めた域内全域の経済の活性化につながると期待されている。

国際協力機構（JICA）は1980年代以来、インドネシア、タイ、フィリピン、マレーシアに対して、プロジェクト方式技術協力「貿易センター」⁷等をはじめとした貿易実務研修の拠点となる貿易研修センターの整備及びキャパシティ・ディベロップメント（CD）強化を中心とした貿易・投資分野への技術協力を長期間実施してきた。例えば、インドネシアでは1988年からプロジェクト方式技術協力「貿易研修センター」が開始され、プロジェクト方式技術協力「インドネシア貿易セクター人材育成計画」（1997年～2002年）、「インドネシア地方貿易研修・振興センター」（2002年～2006年終了予定）を実施し、中央のみならず地方都市における貿易振興及び人材育成を支援してきている。

一方で、上記のように東アジア諸国を取り巻く貿易・投資環境が近年大きく変貌を遂げるなか、緊密化する相互依存関係を前提とした、域内の新たな発展のあり方・相互関係の確立が求められている。こうした動きの中で、今後JICAとしても、東アジア地域における貿易・投資分野の安定的成長を持続可能なものにしていくために、経済連携の強化を通じて、より公正かつ効率的な競争市場を実現するための制度構築やバランスのとれた経済基盤の形成、及び民間セクターの競争力強化を支援していく必要性が高まっている。貿易・投資環境の変貌は、支援のあり方にも影響を及ぼしている。1980年代には特定の産業に絞った振興政策が中心であったが、近年は世界貿易機関（WTO）やFTA、EPAへの対応に焦点が移り、より市場原理に即した方法が求められている。

このような状況を踏まえて、JICAは次の3点を目的として、外部機関である広島大学・三菱総合研究所共同企業体に本特定テーマ評価を委託した。

- (1) 経済連携を促進する社会的能力の内容を、政府、企業部門等の各アクターの視点から整理し、これらが貿易・投資の全体的なシステムにどのように作用するのか分析する。加えて、能力形成の経路を時系列で分析する。ステージの発展に伴い、これ

⁷ 現地調査の結果、これらのセンターが必ずしも研修のみに専念しているわけではないことが確認できた。例えば、マレーシア貿易開発公社（MATRADE）は若干の研修を実施しているものの、活動の中心は貿易ミッション派遣、見本市開催、関連情報提供などの輸出振興業務である。また、インドネシアでもフェーズ3の対象である地方貿易研修・振興センター（RETPC）は名称通り、輸出に関連する研修と輸出振興が活動の二本柱になっている。以上のことから、これら対象プロジェクトのあり方を援助におけるアプローチの1つと捉える場合、「貿易研修センター」アプローチと考えるのは必ずしも適当でないと考えられるため、輸出振興を含むより一般的な「貿易センター」アプローチと捉えて評価を進める。

- らアクターの役割及びその関係がどのように変化するのか分析する。
- (2) 評価調査対象国の貿易・投資分野に関する社会的能力を発展段階ごとに区分し、JICA が評価対象国それぞれの能力形成過程において、どのようなインパクトを与えてきたか、また、「貿易センター」等の協力が今後どのような役割を果たしていくべきか（自立発展性）を、我が国他機関（国際協力銀行（JBIC）、日本貿易振興機構（JETRO）等）による協力も踏まえつつ、評価する。
 - (3) あわせて、東アジア地域において経済連携に向けた動きが加速する中で、より公正かつ効率的な競争市場を実現するため制度構築、バランスのとれた経済基盤の形成、及び民間セクターの競争力強化を促進するためにはどのような措置がとられるべきか、提言としてまとめる。

1.2 評価の枠組み

1.2.1 社会的能力アセスメント（SCA）の基本概念

本評価は、1980年代より日本が行ってきた「援助、貿易、投資の三位一体⁸を通じた成長志向の開発戦略」にもとづく援助評価を行い、今後の貿易分野のキャパシティ・ディベロップメント（Trade Capacity Development, TCD）支援への教訓を明らかにすることを目的としている。その際、広島大学 21 世紀 COE プログラム「社会的環境管理能力の形成と国際協力拠点」が研究開発してきた社会的能力アセスメントの手法を、TCD に応用する。

同 COE プログラムは、環境問題の技術的・社会経済的アセスメントを通じた政策研究により、社会的環境管理能力（Social Capacity for Environmental Management; SCEM）の統合指標と社会的環境管理システム（Social Environmental Management System; SEMS）の開発モデルを開発し、途上国における SCEM の形成を支援する国際環境協力のあり方を提言することを目的としている⁹。「社会的能力（Social Capacity）」概念を用いた CD および国際協力を分析するアプローチは、環境問題にとどまらず開発援助の他の分野においても有効であると考えられるため、本評価においても、社会的能力形成モデルを TCD へ応用することにした。

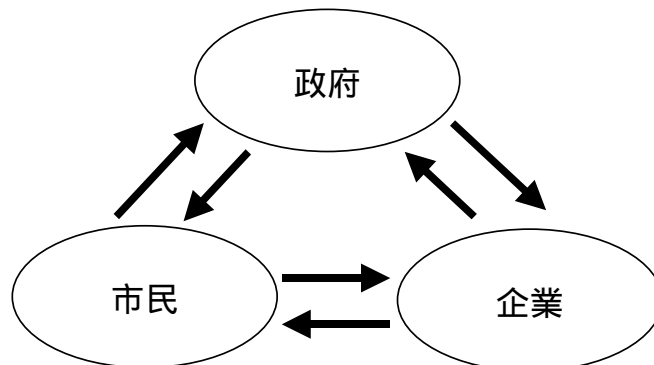
キャパシティ・アセスメントの方法論として、「社会的能力アセスメント（SCA）」を提案する。具体的な方法の詳細は第 2 章で述べることとして、ここでは関連する基本的な概念について説明する。

社会的能力は、様々な開発の問題に対処するための政府・企業・市民の各社会的アクターの能力とアクター間の相互作用を含む総体的な能力と定義される（図 1.1 参照）。

⁸ 「三位一体」政策は、通産省の政策的イニシアティブにもとづいて行われた。1980 年代初頭の輸出工業が支援を目的とした ASEAN 協力（AC）事業を原型にして、1980 年代半ば～1990 年代初頭のニュー・エイド・プランで本格的に「援助、直接投資、輸入が三位一体となった総合的経済協力パッケージ」の形をとった協力が実施された。

⁹ 詳細は <http://home.hiroshima-u.ac.jp/hicec/> 参照。

図 1.1 社会的能力



(出所) 松岡・朽木 (2003) より筆者作成。

ただし、こうした社会的能力の概念を貿易分野に応用する際には、以下の3点に留意する必要がある。

- (1) 環境・教育・保健など他の開発・援助対象分野と比べると、企業部門の役割が大きく、政府部門の役割は相対的に限定される。
- (2) 市民社会の役割はさらに限定される。
- (3) 援助・協力が開発(貿易)パフォーマンスに与えるインパクトは相対的に小さい(為替市場や輸出先の景気、また他国との競争上の相対的位置などの影響が大きい)。

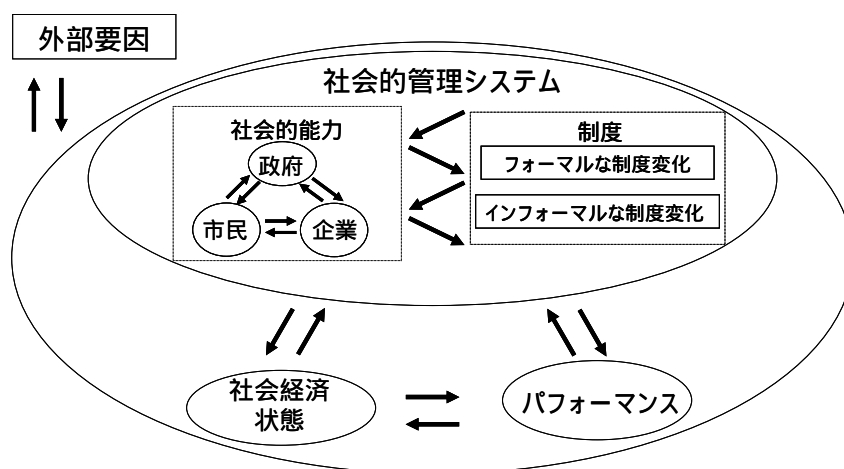
具体的な SCA 方法の TCD への適用にあたっては、これらの点を勘案した上で枠組み作りを行った¹⁰。

社会的能力は社会システムから独立して存在しているわけではない。まず、社会的能力と制度との相互関係を、社会的管理システム(Social Management System)として捉える(松岡・朽木編 2003)。図 1.2 に示したように、社会的管理システムも、社会経済状態やパフォーマンスとの相互規定の中で成り立っており、さらに外部要因¹¹の間でも同様の関係が想定できる。以上のような全体としての社会システムをトータル・システムと呼ぶ(松岡・朽木編 2003、松岡他 2005)。

¹⁰ 2.1.1 アクター・ファクター分析 (Actor-Factor Analysis) 参照。

¹¹ 輸出先の市場動向、WTO や FTA/EPA といった国際的な取り決めの状況、為替の変動などが挙げられる。

図 1.2 トータル・システムと社会的管理システム



(出所) 松岡他 (2005)

各国の貿易パフォーマンスに影響を与える要因としては、社会経済に関わる長期開発ビジョンの存在、ビジョンを実施するための政治的なリーダーシップ、効率的な行政、為替の調整、政府と民間の協調関係、政治的な安定などが考えられる。本評価では、こうした要因を包括的かつ体系的に捉えることを目的として社会的能力という概念を用いる。それぞれの事例での社会的能力の発展過程を明らかにし、能力形成の促進要因、阻害要因を分析することを通じて、パフォーマンス向上の促進・阻害要因に接近することができると思われる。

1.2.2 評価設問体系

本評価における設問体系は、表 1.1 の通りである。

評価設問 (Evaluation Questions) :

大項目：JICA が対象 4 ヶ国で実施した貿易分野の一連の援助 (「貿易センター」など) が、各国の同分野のキャパシティ・ディベロップメントにとって有効であったのか。その際、現地政府の政策体系との整合性及び他の援助機関との協調に配慮されていたか。

中項目の 3,4 は図 1.1 の範囲 (社会的能力)、2 は図 1.2 の範囲 (トータル・システム) にそれぞれ相当する。これらの結果を踏まえ、実際の JICA の援助投入と照らし合わせた上で中項目 1 の評価を行う。p.1~2 の目的との関連でいうと、目的の (1) (SCA) が中項目の 2~4、目的の (2) (援助評価) が中項目の 1 にそれぞれ対応している。目的の (3) は、これらの分析・評価結果にもとづく提言である。

表 1.1 本評価の設問体系

評価項目：大項目

JICAが対象4ヶ国で実施した貿易分野の一連の援助（「貿易センター」など）が、各国の同分野のキャパシティ・ディベロップメントにとって有効であったか。その際、現地政府の政策体系との整合性及び他の援助機関との協調に配慮されていたか。

評価項目	中項目	小項目	必要な情報・データ	情報源	データ収集方法
1. JICAの当該分野における援助の投入は、時期・量・質・現地政府の政策や他ドナーの投入との関係で適切であったか。		1.1 社会的能力の発展段階との間に適合性はあったか。	2.4データ、JICA関連援助プロジェクト	関連文献 JICA	資料レビュー インタビュー
		1.2 現地政府の政策との間に整合性はあったか。	JICA関連援助プロジェクト、現地政府政策	関連文献 関係省庁・部局	資料レビュー インタビュー
		1.3 日本の他の機関との連携がとれていたか。	JICA及び他ドナー関連援助プロジェクト	関連文献 他ドナー	資料レビュー インタビュー
		1.4 日本の上位政策との一貫性がとれていたか。	JICA関連援助プロジェクト、日本政府政策	関連文献	資料レビュー
2. 社会的能力（社会全体としての能力）形成と社会経済状態及び輸出パフォーマンスの間には、どのような関係性があったか。		2.1 政府部門、企業部門の総体としての社会的能力はどのように推移してきたか。	3.1, 3.2, 4.1, 4.2データ		
		2.2 社会経済状態はどのように推移してきたか。	所得水準など関連データ	統計資料	資料レビュー
		2.3 輸出パフォーマンスはどのように推移してきたか。	工業品輸出比率など関連データ	統計資料	資料レビュー
		2.4 社会的能力、社会経済状態、輸出パフォーマンスの間にはどのような関係性があったか。	2.1-2.3データ		
3. 企業の輸出に係る能力はどのように形成されてきたか。		3.1 企業の各能力要素別の能力はどのように形成されてきたか。 ・対策立案・実施 ・人的・財政的・物的組織資源 ・知識・技術（経営ノウハウ・情報）	各能力要素別の能力形成状況	統計資料 企業	資料レビュー インタビュー 質問票調査
		3.2 企業の属性（産業、規模、資本構成）と能力形成はどのような関係にあるか。	企業の属性及び能力形成状況	企業	質問票調査 インタビュー
		3.3 経済・業界団体や輸出支援産業（経営コンサルタント、研修サービス、商社など）はどのような貢献をしてきたか。 ・政策提言 ・輸出支援サービス	活動状況 企業による評価	関連文献 経済・業界団体 関係省庁・部局 企業	資料レビュー インタビュー 質問票調査
		3.4 政府部門の施策は輸出企業の能力形成にどのような影響を与えたか。	企業による評価	企業	質問票調査
4. 政府の輸出を促進するための能力はどのように形成されてきたか。		4.1 政府の各能力要素別の能力はどのように形成されてきたか。 ・政策立案・実施 ・人的・財政的・物的組織資源 ・知識・技術（ノウハウ・情報）	各能力要素別の能力形成状況	統計資料 企業	資料レビュー インタビュー 質問票調査
		4.2 中小企業育成、投資誘致など関連政策及び機関との連携は適切に行われてきたか。	各施策の整備状況 主要関係省庁・部局の活動状況	統計資料 関連文献 関係省庁・部局	資料レビュー インタビュー
		4.3 「貿易センター」の輸出振興活動は適切に行われてきたか。	「貿易センター」の活動状況	統計資料 関連文献 「貿易センター」	資料レビュー インタビュー

（出所）筆者作成。

1.2.3 評価の対象

本評価の対象国は、インドネシア、マレーシア、フィリピン、タイの4カ国とする。この4カ国は貿易、投資を通じて日本と密接な経済関係を持っているだけでなく、貿易・投資分野の援助についても比較的大規模な投入が行われてきた。「貿易・投資・援助の三位一体」政策の文脈で援助がどのように位置づけられてきたかについて検討する上で、非常に適していると考えられる。

「三位一体」にもとづく通産省のアセアン協力（AC）事業は1982年に始まった。1983年には、主要な評価対象となるJICAプロジェクトの貿易センターが、最初にタイで設立された。JICAを含む日本の貿易分野における協力が本格化したのがこの時期であることから、本評価の主な対象期間は1980年から2005年とした。

本評価の主な対象プロジェクトは、JICAの貿易分野における一連の援助事業とする。日本の協力におけるJICA事業の位置づけを分析するため、JETRO、海外貿易開発協会（JODC）、海外技術者研修協会（AOTS）、JBICなどの他の機関による協力事業について言及する。また、必要に応じて他国のドナー、国際機関による援助や協力についても言及する。

「貿易分野」は、狭義で捉えると貿易実務やマーケティングに関する企業向けサービス提供、関連する法・制度整備といった直接的な輸出振興、さらに近年では世界貿易機関（WTO）やFTAへの対応などが主な対象となるが、これに加え、中小企業・裾野産業育成に関わる援助、すなわち直接的な輸出振興だけでなく企業の競争力全般を向上させるための援助も評価スコープに含むこととした。狭義の貿易分野におけるCDの重要性はいうまでもないが、実際に輸出パフォーマンスを改善するにはそれだけでは不十分である。生産性の向上などより一般的な企業の競争力向上が、同時に求められるためである。この他に、広くインフラ整備なども輸出振興に資するが、本評価では前二者に絞る。

貿易分野の協力内容をふまえ、本評価が対象とする産業は製造業とする。東アジア諸国では輸出工業化が開発の牽引車となり、外国直接投資（FDI）が大きな役割を果たしてきた。しかし、貿易センター事業にみられるように政府の輸出振興施策、とりわけ政府による輸出支援サービスの主要なターゲットは地場の中小輸出企業（純ローカルまたはローカル・マジョリティ）であった。こうした企業の振興は、輸出振興のみならず雇用創出などを通じた貧困削減が期待でき、広く社会経済開発の文脈でも重要である。このため、地場中小製造業を評価の主要な対象とする。

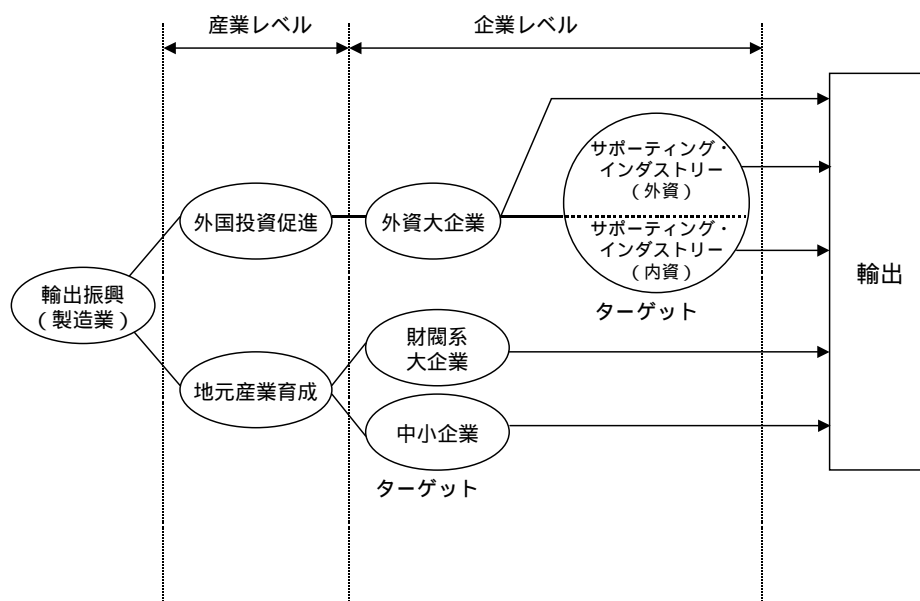
また、FDIや地場大企業を通じた間接輸出という意味では、裾野産業育成も輸出振興に資するだろう。そのため、本評価では、地場の中小企業（直接輸出）を主なターゲット・グループとしつつ、サポーター・インダストリー（間接輸出）についても対象に加える（図1.3参照）¹²。

以上のように、本評価では具体的な対象国・期間・産業・企業類型などを明確にした上で評価を進めていく。JICA内でも、貿易分野の援助のあり方について国際協力事業団工業開発調査部（2003）、国際協力事業団国際協力総合研修所（2003）などでまとめられてき

¹² こうした視点は、前述の欧米を中心とした近年のTCDの議論とは異なっている。欧米の議論では、アフリカを主な対象地域としていることもあり、工業よりも農業、さらに途上国内での産業育成よりむしろ先進国における貿易障壁の除去に焦点が当てられている。

たが、より一般的な援助実績の整理と今後の方向性の提示に焦点が当てられている点で、本評価とは異なっている。また、課題のスコープについては、前者が貿易自由化・円滑化に関わる制度整備のための協力、本評価でいう狭義の輸出振興のうち一部分のみを対象としている¹³。一方、後者では本評価の対象に加え、投資分野もスコープに含めている¹⁴。

図 1.3 ターゲット・グループの設定



(出所) 筆者作成。

1.2.4 評価の工程と実施体制

2005年2月から2006年3月までの契約で、評価対象であるインドネシア、マレーシア、フィリピン、タイの4カ国について、4回の現地調査¹⁵、現地コンサルタントに実施を再委託した企業アンケート調査などを通じて貿易分野における社会的能力の形成とその支援のあり方について分析・評価した。調査の工程は図 1.4 の通りである。

¹³ ただし、同書ではJETROの協力事業についてのみ工業化促進、産業育成を含めている。

¹⁴ 関連する援助を開発問題体系図の枠組みを用いて示し、別途発展段階別の投入のあり方についても述べているものの、両者を「協力プログラム」として体系的にまとめて示す作業は行われておらず、この点にも本評価の独自性があると考えられる。

¹⁵ さらに、2006年3月には、対象4カ国で現地フィードバックセミナーを実施した。

図 1.4 本評価事業の調査工程

作業項目	2004年度			2005年度										
	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
国内作業				□		□		□		□				□
現地調査		■		■			■	■						■

(注) 国内作業期間、 現地調査期間

本評価事業の実施にあたっては、共同企業体の評価チームおよび有識者評価委員(以上、外部評価関係者)、JICA が委嘱した評価アドバイザー、JICA 企画・調整部事業評価グループおよび国際協力機構経済開発部第一グループ、関係政府機関のオブザーバーが評価検討会のメンバーとなり、契約期間中に検討会を6回開催し、進捗状況を検討した。

図 1.5 に実施体制、表 1.2 に評価検討会メンバーを示す。

図 1.5 評価の実施体制

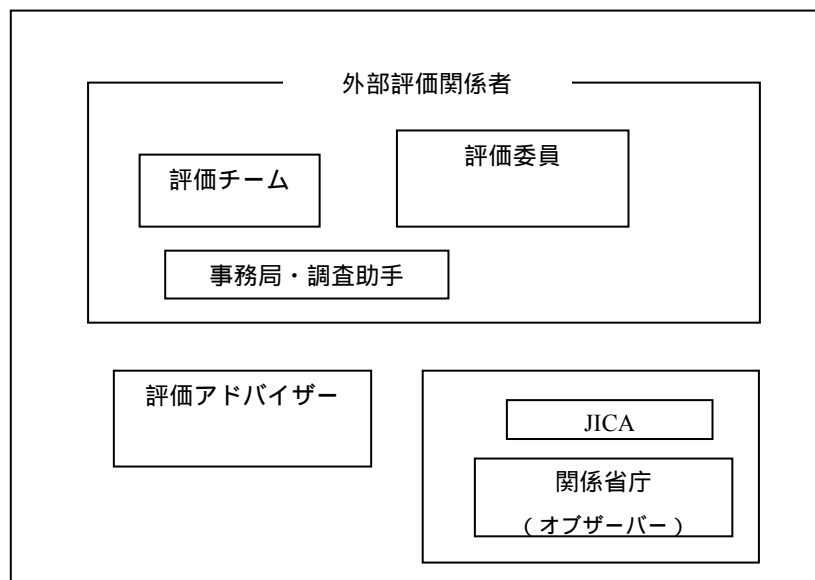


表 1.2 評価検討会メンバー

氏名	所属
共同企業体評価チーム(評価委員兼任)	
松岡 俊二	広島大学大学院国際協力研究科教授 (総括・評価手法担当、評価委員長)
小林 守	三菱総合研究所海外事業推進センター主席研究員 (副総括・経済協力担当)
高橋 与志	広島大学大学院国際協力研究科助教授(人材育成担当)
水田 慎一	三菱総合研究所海外事業推進センター研究員(貿易政策担当)
田中 勝也	広島大学大学院国際協力研究科助手(経済政策担当)

評価委員	
朽木 昭文	日本貿易振興機構アジア経済研究所研究企画部長 日本貿易振興機構理事（アジア経済研究所担当） 広島大学大学院国際協力研究科客員教授
鈴木 厚	日本貿易振興機構企画部事業推進主幹
吉田 久嗣	日本インドネシア石油化学投資株式会社監査役
評価アドバイザー	
浦田 秀次郎	早稲田大学大学院アジア太平洋研究科教授
丹呉 圭一	国際協力銀行理事
田辺 輝行	国際協力銀行開発金融研究所長
調査助手	
工藤 高志	広島大学大学院国際協力研究科 博士課程前期
事務局	
千葉 悦子	三菱総合研究所海外事業推進センター
助元 智恵	広島大学大学院国際協力研究科
国際協力機構	
三輪 徳子	国際協力機構企画・調整部事業評価グループグループ長
佐藤 和明	国際協力機構企画・調整部事業評価グループ評価企画チーム長
田中 章久	国際協力機構企画・調整部事業評価グループテーマ別評価チーム
神津 宗之	国際協力機構企画・調整部事業評価グループテーマ別評価チーム
永江 勉	国際協力機構経済開発部第一グループ（経済政策・民間セクター） 貿易・投資・観光チーム長
大山 高行	国際協力機構経済開発部第一グループ（経済政策・民間セクター） 貿易・投資・観光チーム
五月女 淳	国際協力機構経済開発部第一グループ（経済政策・民間セクター） 貿易・投資・観光チーム
オブザーバー	
増山 寛	経済産業省貿易経済協力局貿易振興課課長補佐
岡部 光利	経済産業省貿易経済協力局貿易振興課国際係長
田中 幸仁	経済産業省貿易経済協力局技術協力課調査一係長
北澤 寛治	外務省経済協力局開発政策課企画官
吉井 幸夫	外務省経済協力局開発政策課
山田 康博	日本貿易振興機構総務部長

1.2.5 キャパシティ・ディベロップメントをめぐる議論

CD の観点から開発援助を振り返ると、1990 年代は従来の先進国の知識・技術を一方的に途上国へ持ち込み、途上国の知識・技術に置き換えるという Replacement アプローチの限界が明らかとなった時期であった。従来の Replacement アプローチにかわり、途上国のオーナーシップにもとづく途上国自身のマクロ的（社会的）能力を向上させることが持続的な開発パフォーマンスを生み出すために不可欠であり、そのためいわゆる CD アプローチの重要性が指摘されてきた（Fukuda-Parr ed. 2002）。

しかし、CD アプローチを具体化するために必要とされるキャパシティ・アセスメント（CA）手法の研究開発の状況は、ステークホルダー（アクター、組織）分析や制度分析において進展がみられたものの、全体としての方法論の開発は十分ではない（Morgan and Taschereau 1996, Lopes and Theisohn 2003）。

国際協力機構援助アプローチ・戦略タスクフォース（2004）では、欧米の援助実施機関や国際機関が制度改革に力点を置くのに対し、JICA の技術協力プロジェクトは個人や組織の能力形成に重点をおいてきたことを指摘している。しかし、キャパシティの捉え方については、個人、組織、制度・社会という枠組みにとどまっている。CA に関する提案では、個人、組織、制度・社会という軸に加え、もう1つの軸として政府、民間営利、民間非営利部門を採用してキャパシティを分析しているが、ここでも部門ごとの関係性については明示的に述べられていない。

OECD（2001）によると、貿易分野で CD が援助の主要なアプローチと目されるようになったのは 1990 年代末である。包括的な開発目標と貧困削減戦略に係る総合的アプローチの一環として注目を集めるようになった¹⁶。OECD（2001）は、こうした流れをうけて発行されたものである。ガイドラインとしての性格上、TCD の前提条件¹⁷、効果的な貿易政策過程の要素¹⁸など、表 1.3 に示したように、援助対象国を所得水準などによる類型別に整理

¹⁶ OECD（2001）によると、1970 年代以降、貿易投資振興に関する援助として以下のような動きがあった。まず 1970 年代は、輸出業者に海外市場でのマーケティングについての支援を行うことが主流であった。「オフショア市場」の開発に集中したため、市場ニーズにマッチした製品開発を含むより広い範囲での輸出能力向上にはつながらなかった。続いて 1980 年代から 1990 年代初頭は、貿易自由化が進められた。構造調整プログラムの一環として実施されたが、貿易・投資面で利益を得た国と得られなかった国に分かれる結果となった。1990 年代には、こうした弊害が広く認識されたため、ローン条件緩和によって多くの自由化努力はスローダウンせざるを得なくなった。自由化に代わって前面に出たのが貿易促進策であった。具体的には貿易の処理コストを軽減し、国際貿易システムのルール、プロセス、制度に精通させることを目的に、WTO、国連貿易開発会議（UNCTAD）、国連開発計画（UNDP）、国際貿易センター（ITC）等の国際機関が途上国の支援を行った。

¹⁷ 具体的には以下の 5 項目があげられている。貿易とその自由化が開発に貢献する。開発途上国はグローバル経済との統合を望んでいる。新たなグローバル経済のルールは大きな機会を約束すると同時に、解決すべき大きな課題もつきつけている。貿易政策策定者は開発途上国の貿易関連キャパシティ強化の面で主要な役割を有している。開発途上国が直面する貿易問題に対処することにより、ドナー国は多国間貿易システムの強化に貢献できる。

¹⁸ 以下の 7 項目。途上国の全体的な開発戦略と緊密に整合性のとれた首尾一貫した貿易戦略。政府、企業部門、市民社会という 3 つの異なるグループ間の効果的なコンサルテーション・メカニズム。政府部門内の政策調整にかかる効果的なメカニズム。貿易関連情報の効果的な収集・利用・分析に関する戦略。地元の研究機関の参加を前提とする貿易政策形成ネットワークや貿易支援機関のネットワーク化。民間部門とのリンケージ。貿易に関する全ての主要な受益者による地域貿易体制やグローバル貿易体制等の外部環境の変化を意識した戦略。

し、それぞれの優先政策を記述している。しかし、こうした CD に配慮した援助実施の前提となるべき具体的な CA 手法については明らかでない。

経済連携の動きが加速する一方で、途上国を中心に抵抗する動きも根強く残っている。この背景には、自由貿易や経済連携は貧困削減につながらず、むしろ経済発展段階の違いから生じる経済格差を固定化・拡大させるとの認識がある。こうした懸念を払拭するためにも、途上国の市場経済化の推進や民間セクターの競争力強化するための TCD が不可欠である。日本が「自由貿易」ではなく「経済連携」を標榜しているのは、貿易の自由化促進だけでなく、途上国の CD 支援を並行して行うことを重視してきたことが背景にある。その意味でも、JICA の援助実績を検討する際に、CD の観点から振り返ることが有用である。

表 1.3 援助対象国の類型別にみた優先すべき政策

類型	国家の優先度				国際協力	
	伝統的貿易アジェンダ		新貿易アジェンダ		伝統的貿易アジェンダ	新貿易アジェンダ
	政策	制度	政策	制度		
低所得 脆弱な制度 (サブサハラ)	低関税、国内税ベースへのシフト	税関の強化、払い戻し、一時的許可	運輸及び通関体制の効率化、独占の段階的廃止	国の規制政策立案能力の開発、国内の知識・資産保護	交渉参加能力の構築	国際協力と開発の関連性、規制標準の影響についての評価
低所得 強い政府 (南部アフリカ)	国境障壁の低下	官僚主義の打破、京都貿易円滑化施策の採用	サービス自由化、競争の強調	公的標準体制・執行機関の改善、国内の知識・資産保護	国境障壁を低下させるための国際協定活用	国内政策を定着させる手段としての国際協定活用
移行経済 (欧州、中央アジア)	相対的に低く、均一な関税の維持	税関及び関連インフラ・規制整備	サービスに関する法律・規制体制の整備	国の規制政策立案能力の開発	交渉参加能力の構築	国内政策を定着させる手段としての国際協定活用、自然人の市場アクセス改善のための交渉
中所得 低保護 (中南米、東アジア、大洋州)	地域統合協定 (RIAs) から生じる差別待遇の制限	京都貿易円滑化施策の採用	技術政策の強化、Eコマース、競争政策	WTOに即した知的所有権制度の開発	共通標準・貿易手続きの余地探索	貿易・投資に影響を与える規制領域の共通標準の余地探索
中所得 高保護 (中東、北アフリカ)	国境障壁の大幅低下、RIAsから生じる差別待遇の制限	官僚主義の打破、京都貿易円滑化施策の採用	サービス自由化、独占廃止、競争立法案	競争支持的かつ慎重な規制、競争政策担当官庁の設立	官僚主義の打破、貿易円滑化のためのRIAs活用	国内政策に焦点を当てたり、定着させる手段としての国際協定活用

(出所) OECD (2001)

第2章 評価の方法

第2章 評価の方法

本評価は次の2段階に分けて実施した。

- (1) 対象国における貿易分野のキャパシティ・アセスメント(本報告書では社会的能力アセスメント(SCA))を実施する。
- (2) SCAの結果をふまえて、効果的援助(Aid effectiveness)を達成するために必要な援助投入の妥当性および社会的能力形成への貢献を評価する。

以下、それぞれの方法について説明する。

2.1 社会的能力アセスメント(SCA)

2.1.1 貿易分野への社会的能力アセスメント手法の適用

SCA手法は、トータル・システムを形成している社会的管理システム、社会経済状態、パフォーマンスの関係と社会的管理システムを形成している社会的各アクターの能力・相互関係と制度の関係を分析することで、当該国の社会的能力の水準や発展経路を明らかにする手法である。具体的な分析ツールは、アクター・ファクター分析、発展ステージ分析などより構成されている。主な分析ツールの概要については後述する。

一方、本評価で主な対象とする中小企業、サポーター・インダストリーの育成については、企業への質問票調査を含めすでいくつかの研究業績が発表されている。

Levy, Berry *et al.* (1999)は、中小製造業(裾野産業を含む)に提供される輸出支援サービス(マーケティング支援・金融支援・技術支援)の評価に関し、企業への質問票調査を実施した。調査対象は、先行研究で成功とされる国やセクターであった(インドネシア:衣料、ラタン家具、木彫り家具、コロンビア:衣服、機械、革製品、韓国:織物、自動車部品、電子部品、ファクトリー・オートメーション、日本:織物、自動車部品、食器)。その結果、集団としての企業群を支援する方法(collective support)を適切に実施することが、輸出振興を達成する上で最重要であるとの結論を得ている。とりわけ、マーケティング面では取引費用の高い参入期、技術面では技術要件が複雑でネットワーク形成が不十分な場合に有効であるとしている。

ただし、支援サービスの供給者が中央政府である必要はない。例えば、マーケティングに関するcollective supportの代表的手段は見本市であるが、これは業界団体、地方自治体、商工会議所等によって実施される方が効果的な場合もありうる。また、collective supportの平均的な効果は、私的または市場ベースの支援と比較して劣っているが、中には見本市参加への補助のように良く利用され、高く評価されているものもあるとしている。

Urata(2000)は、インドネシアの中小企業政策全般に関わる提言書であるが、輸出支援策の評価も行っている。同報告によると、以下の5点の問題が指摘されている。輸出活動(情報整備・輸出販路・マーケティング活動):輸出振興庁の活動(輸出市場情報・見本誌開催等)が不十分である。人材育成:実践的な研修を提供する貿易研修センター(IETC)

の一層の活用が重要である。輸出金融：中小企業は銀行利用に関するノウハウがないため融資を受けることが難しい。行政による管理手順：長い時間を要する通関手続き（特に輸入時）また輸出インセンティブ制度が整備されていない。地方問題：様々な輸出促進制度は整備されているが、その連携が上手くいかず十分に活用されていない。さらに、こうした中小企業支援策は、全ての中小零細企業を対象とするのではなく、「潜在的に成長力のある中小企業（viable SMEs）」に焦点を当てて実施すべきであるという提言も行っている¹⁹。

以上の先行研究は、ある時点での問題点の指摘やその対策については述べられているが、長期的な視野に立って、それらの問題解決や対策実施にどのような優先順位を与え、どのような段階でどのような順番で対応していくかについては必ずしも明らかではない。本評価で採用したSCA手法を用いた分析は、こうした点で大きく貢献できると考えられる。

以下、SCA手法の分析ツールを順に述べる（松岡他 2005）。

2.1.2 アクター・ファクター分析（Actor-Factor Analysis）

アクター・ファクター分析は、アクター分析とファクター分析からなる。

アクター分析は、現在の社会的能力のレベル・状態を、それぞれの社会的アクター（政府・輸出企業・民間輸出サービス提供者）の能力状態および相互の関係性という視角から分析し、アクターの能力の高低、関係性を明らかにする。

ファクター分析は、社会的能力の構成要素という視角から現状を分析し、それぞれの要素の能力形成水準とその問題点を明らかにする²⁰。

具体的には、各アクターについて、能力の構成要素（ファクター）と課題のマトリックス

件の整備、貿易関連政策の立案・実施、輸出支援サービスとする。輸出企業については、製品開発、生産、マーケティング、貿易実務の各経営課題とする。民間輸出サービス提供者については、政策提言（経済・業界団体のみ）、輸出支

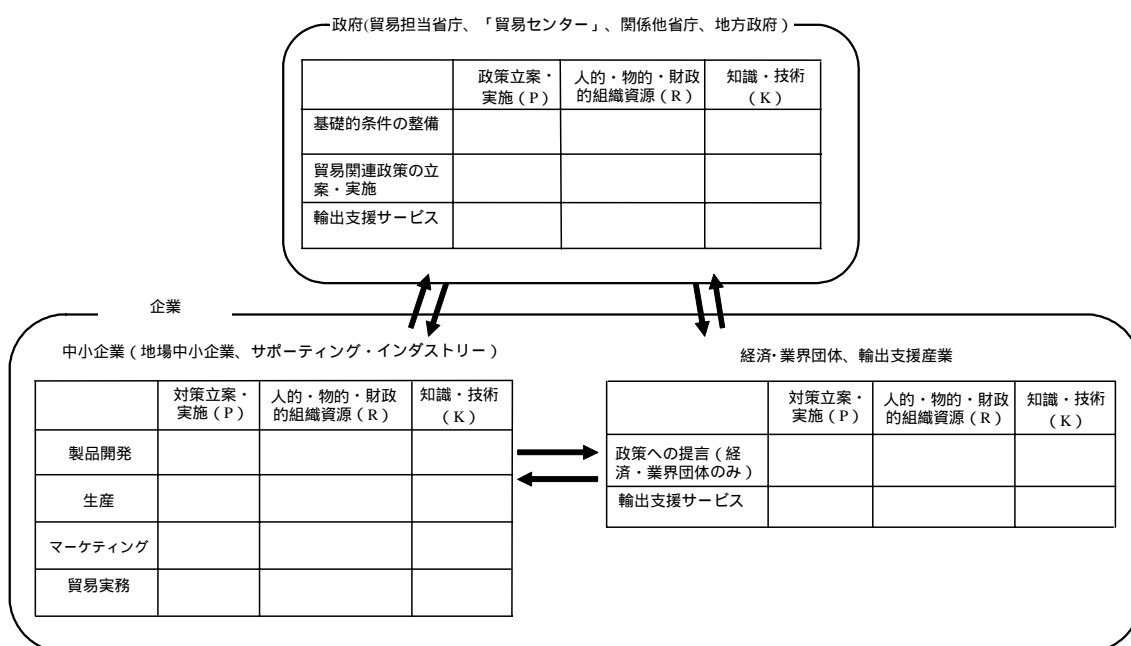
¹⁹ この他、海外経済協力基金（1999）は、企業調査から、輸出増加率の低下理由についての回答を得ている。主なものとして、輸出市場の需要低下（各国）、資金調達の困難（インドネシア）、他国企業の競争力向上（フィリピン）、輸出市場情報の欠如（中国）をあげている。

²⁰ 社会的能力をより客観的に計測するには、能力の指標化（Indicator Development）が求められる。指標は、上述したアクター・ファクターの分析から得られた社会的能力を規定する基本的変数にもとづき、能力の蓄積レベルを表現するものである。特に、社会的アクターの能力や各アクターの能力を構成している各ファクターの能力水準をいかに測るかが重要となる。今回の評価では長期間に渡る関連データの入手が困難であることから指標の作成を行っていない。

援サービスとした（図 2.1 参照）。

とくに近年（2000 年、2004 年）の社会的能力水準については、各国で実施した質問票調査の結果から、全アクターの「P 要素」および輸出企業の「R 要素」、「K 要素」に関するデータを入手した。一方で、本評価の対象期間（1980 年から現在）における社会的能力水準の経年変化に関わるデータを入手することは困難であるため、アクター・ファクター分析については、別途、簡便なベンチマークおよび指標によって能力に接近する方法を用いた（表 2.1 参照）。簡便な方法を用いることにするものの、その基底には表 2.2 のような能力評価の対象項目があることを想定している。

図 2.1 アクター・ファクター分析：詳細分析



(出所) 国際協力事業団国際協力総合研修所(2003)およびローレンス(1983)より筆者作成。

表 2.1 アクター・ファクター分析：簡略分析

	政策・対策 (P)	人的・物的・財政的組織資源(R)	知識・技術 (K)
政府	関連法規・中期計画	関連の専門組織	関連統計・白書
企業	生産性	製造業就業者比率	教育水準
政府と企業の関係性	政府と企業間の対話・会合の実施		

(出所) 筆者作成。

企業の輸出能力については、3 要素に関する指標を 4 カ国で対象全期間にわたり得るこ

とが難しかった。このため、「P要素」の代理指標として「製造業の労働生産性（付加価値額/就業者数）」を、「R要素」の代理指標として「全就業者に占める製造業就業者比率²¹」を、「K要素」の代理指標については「中等教育の粗就学率」を採用した²²。

政府部門では、「P要素」として「貿易振興法や中小企業基本法などの制定、輸出・中小企業振興中期計画の策定」、「R要素」として「貿易研修センター、輸出振興機関、中小企業専門機関、中小企業専門金融機関の設立」、「K要素」として「貿易や製造業に関わる統計・白書類、輸出・中小企業に関わる政府機関の年報発行」をそれぞれベンチマークに採用し、能力形成を分析した。さらに、企業と政府の関係性についても、両者の対話・会合の実施状況について評価を行った。

表 2.2 アクター・ファクター別にみた能力評価の対象項目

政府部門

政策・対策 (P)	<ul style="list-style-type: none"> ・産業・貿易の中長期計画（国家開発計画）の策定・運用 ・輸出振興政策（基本方針、基本計画）の策定・運用 ・輸出入に係わる法体制と基本法の制定および個別法の制定・運用
人的・物的・財政的 組織資源 (R)	<ul style="list-style-type: none"> ・人的資源: 輸出振興政策の立案・実施に係わる各部門の人員の整備 ・財政的・物的資源: 輸出振興政策策定の実行に必要な財政措置の拡充 ・組織: (1) 輸出振興機関の設置・機能強化、海外事務所の設置・機能強化 <li style="padding-left: 20px;">(2) 人的・物的資源および知識・技術・情報を最適に活かす組織の形態、マネジメントなどの実施 <li style="padding-left: 20px;">(3) 中央・地方政府における連携促進
知識・技術 (K)	<ul style="list-style-type: none"> ・統計情報、文献、マニュアル、調査研究データの蓄積

(出所)国際協力事業団国際協力総合研修所(2005)、JICA 援助アプローチ・戦略タスクフォース(2004)、村上・松岡(2005)より筆者作成。

²¹ より詳細には、資本ストックから測定可能な物的側面、政策金融を含めた財政的側面も考慮に入れる必要がある。

²² 粗就学率は「(標準学齢期以外の在籍者を含む)全在籍者数/標準学齢期人口」である。これに対して、純就学率は「標準学齢期の在籍者/標準学齢期人口」を表す。

表 2.2 アクター・ファクター別にみた能力評価の対象項目（続き）

企業部門

政策・対策 (P)	<ul style="list-style-type: none"> ・経営戦略および個別経営課題に係わる対策の策定・運用 ・ISO9000および14000の取得状況
人的・物的・財政的 組織資源 (R)	<ul style="list-style-type: none"> ・人的資源: 経営戦略および個別経営課題に係わる部署の人員の整備 ・財政的・物的資源: 施設、設備、機材、原材料、資本の拡充 ・組織: (1) 経営戦略および個別経営課題に係わる部署の設置・機能強化 (2) TQC (Total Quality Control)、人事制度、ナレッジ・マネージメントなどの実施
知識・技術 (K)	<ul style="list-style-type: none"> ・経営・営業ノウハウ、生産技術、マニュアルなどの蓄積

政府と企業の関係性

政策・対策 (P)	<ul style="list-style-type: none"> ・政府と企業間の対話・会合の実施状況
人的・物的・財政的 組織資源 (R)	<ul style="list-style-type: none"> ・(政府側) 政府(貿易センターなど)がおこなう研修における企業ニーズの取り入れ状況 ・(企業側) 政府(貿易センターなど)がおこなう研修の利用状況 ・政府部門と民間企業間の人材の異動状況(採用、派遣などの実施状況)
知識・技術 (K)	<ul style="list-style-type: none"> ・(政府側) 政府(貿易センターなど)がおこなう情報提供支援における企業ニーズの取り入れ状況 ・(企業側) 政府(貿易センターなど)がおこなう情報提供支援の利用状況

(出所)国際協力事業団国際協力総合研修所(2005)、JICA 援助アプローチ・戦略タスクフォース(2004)、村上・松岡(2005)より筆者作成。

貿易分野ではないが類似のマトリックスを用いた分析の試みは、JICA 援助アプローチ・戦略タスクフォース(2004)で行われている。同書の職業訓練校の事例では、政府、民間営利、民間非営利部門というアクター軸と、個人・組織・社会というレベル軸の2つの軸で整理を行っている。本評価では同書と異なり、アクター間の関係性を明示的に社会的能力の構成要素としている点、能力の要素を3つの要素からなるとしている点、アクターごとに主要な課題を特定している点などが異なっている²³。

²³ 本報告ではデータ制約から採用しないが、アクター・ファクター分析と対になるのが、制度分析 (Institutional Analysis) である。制度分析では、現在の社会的アクター(プレイヤー)の行動を規制するルールとしての制度、あるいは社会的能力の容器としての制度を分析し、現在の社会的能力を規定する制度の束と次の社会的能力の形成に必要な制度変革は何かを明らかにする。その際、法制度などのフォーマルな制度だけでなく、社会的規範などのインフォーマルな制度のありかたも分析対象とし、制度の束の基

2.1.3 発展ステージ分析 (Development Stage Analysis)

社会的な能力形成の発展ステージを、システム形成期、システム稼働期、自律期という 3 つのステージに分け、現状の社会的な能力水準がどのステージにあたるのかを明らかにする。また、そこにどのように至ったのか(経路分析の結果を踏まえて)、合理的な次の社会的な能力水準の目標とそこにいたる経路はいかなるものかなどを分析することを通じて、開発政策や援助政策のプログラム化にとって必要となる適切な援助投入の量と質、タイミング、順序などを明らかにする前提を構築する。

- (1) システム形成期は、社会的な管理システムの規範が形成される時期である。例えば、政府部門の能力形成では、輸出振興関連法の整備、輸出振興機関の整備、輸出振興に関わる中期計画の整備をベンチマークとする。ただし、これらの整備に当たっては、輸出企業や民間の輸出支援サービス提供者による大きな貢献がある場合もありうる。その意味では、現象として行政部門の能力として現れているにもかかわらず、その背景にはより広範な社会的な能力が存在していると考えられることができる。これらベンチマークのいずれかが整備された時期をもって、同期が始まったとみなす。全てのベンチマークが整備された段階で、社会的なシステムを稼働するためのクリティカル・ミニマムが達成されたと考えられ、発展ステージは次のシステム稼働期へと移行する。
- (2) システム稼働期は、制度の整備を受けて、輸出が本格的に促進されていくステージである。輸出パフォーマンスも改善傾向をみせる。企業による輸出経験の蓄積やそれを支える政府等による輸出支援を重ねることを通じて、社会としてのノウハウが蓄積され、新しい問題を含む様々な内容に対処する能力が形成されていく過程といえる。政府部門、企業部門にかかわらず、直面する問題の変化に伴って適切に組織改革などを行うことができるようになった段階(自己修正・改編能力の形成)で、自律期への移行が始まったといえる。
- (3) 自律期は、政府・企業等の相互関係が強くなり、システムとして自律的に展開していく時期である。国際協力の側面においては、途上国が他国の援助に頼らず、自国の資本・資源を活用することが自律期への移行において重要な点である。

2.2 貿易分野の社会的な能力形成に対する JICA 援助の貢献

2.2.1 評価視点と評価基準

社会的な能力形成に対する JICA 援助の貢献評価は、表 1.1 の評価設問体系の中項目 1、「JICA の当該分野における協力の投入は、時期・量・質・現地政府の政策や他ドナーの投

軸や付随となっている制度、制度の相互補完性や代替性などについて考察する。

入との関係で適切であったか」を分析することを目的とする。

評価の方法論を提示する前提として、評価視点と評価基準について表 2.3 にまとめた。

評価視点としては大きく分けて「貿易分野における JICA 援助の評価」と「対象国の社会的能力形成への JICA 援助の貢献」の 2 つを設定した。後者については、アクターとの関連で政府部門と企業部門について分析する。

それぞれの評価視点について経済協力開発機構・援助委員会 (OECD・DAC) 5 項目に関わりのある評価基準をおいた。こうした基準のうち、本評価の目的に関連が深いと考えられる項目について検討を行う。評価基準は以下のとおりである。

- (1) 社会的能力発展ステージと援助の適合性(援助の投入・退出のタイミング:妥当性)
援助の類型別投入・退出がどの発展ステージで実施されたかを整理し、各国における援助投入のタイミング、量、質(対象アクター・ファクター)、順序の整合性を評価する。
- (2) 援助の社会的能力(政府部門)形成への貢献(有効性、効率性)
プロジェクト投入による CD への直接的貢献を中心に分析する。
- (3) 国内関係機関との連携と上位政策との一貫性(妥当性)
日本の貿易分野における協力政策は、「援助、貿易、投資の三位一体を通じた成長志向の開発戦略」という点が特徴である。JICA の援助投入がこの上位政策と一貫性を持ち、国内関係機関とも十分な連携がとれていたかを評価する。
- (4) 途上国の開発政策との整合性(妥当性)
各国の固有の条件や発展段階に応じて立案される側面と、長期的な発展目標や外的な競争条件などの影響によって決められる側面を持つ途上国の開発政策と JICA 援助との整合性を評価する。

(1) と (2) については、社会的能力形成と援助投入の関係を多面的に捉えることの重要性を勘案して、「援助の社会的能力(政府部門)形成への貢献」と「社会的能力発展ステージと援助の適合性」の両方を分析することにした。とくに(1)は、1980 年以降の援助投入状況の詳細データ(投入金額・M/M など)を入手することが困難であったため、毎年の実施プロジェクト数をもとに検討した。プロジェクト数については、国際協力事業団国際協力総合研修所(2003)などをもとに整理し、JICA 現地事務所の確認のうえで 4 カ国の主要な援助投入をリスト化した²⁴。いずれにしても、大枠として援助による能力形成への貢献、効果・効率性についての検討を行うことができたと考える。

²⁴ 3 年間にわたるプロジェクトは 3 件、5 年間にわたるプロジェクトは 5 件としてカウントした。

表 2.3 評価視点・評価基準マトリックス

評価視点		評価基準				
		有効性	効率性	インパクト	持続性	妥当性
貿易分野におけるJICA援助の評価		・社会的能力の向上（発展ステージの移行）	・社会的能力向上度/プロジェクト投入 ・他の援助形態との効率性比較	・貧困削減、社会経済開発全般（=社会経済状態）への貢献	・社会的能力形成のための自律的メカニズム形成（自律期への移行）	・社会的能力発展ステージとの適合性（プロジェクト投入・退出のタイミング） ・現地政策との整合性 ・国内関係機関および他ドナーとの連携 ・上位政策との一貫性
対象国の社会的能力形成へのJICA援助への貢献	政府部門	・政府の輸出振興能力の向上	・政府の輸出振興能力向上の効率性	・他の政府機関への影響 ・行政能力全般の向上	・新たな問題への対処能力	・政府の受入能力との整合性
	企業部門	・企業の輸出能力向上	・企業の輸出能力向上の効率性	・企業の競争力全般の向上	・輸出促進へのインセンティブ	・産業界の成熟度との整合性

（出所）筆者作成

2.2.2 社会的能力形成に対する JICA 援助の貢献評価

プロジェクト投入が CD にどのように貢献したかの評価については、以下の内容が対象になりうるが、実際の評価に当たっては、(1)を中心にしながら可能な範囲で(2)についても言及する。(3)については、観察できる限りでは(1)と(2)の中に含まれると考えられるため、独立した評価対象とはしない。

- (1) プロジェクト投入による CD への直接的貢献
- (2) プロジェクト投入による波及効果としての CD への間接的貢献
- (3) 他のプロジェクトとの相乗効果による CD への貢献

具体的には、JICA の実施した当該分野のプロジェクトについて、既刊の報告書類から CD に対する貢献の情報を抽出し、評価する。その際、ファクター（政策・対策、人材・組織、知識・技術）別の貢献に焦点を当てて評価する。

2.2.3 社会的能力発展ステージと JICA 援助の適合性

援助の類型別投入・退出がどの発展ステージで実施されたかを整理し、各国における援助投入のタイミング、量、質（投入形態、対象アクター）の適合性を評価する。

この評価は、既存のプロジェクト群の投入・退出時期が適切であったかどうかを対象とすることから、DAC5 項目の評価基準にあてはめると、主に妥当性に関連する評価項目である。援助類型については、社会的能力の構成要素（ファクター）との対応や国際協力事業団国際協力総合研修所（2003）をもとに、以下の項目をとりあげる。

< 課題別類型 >

1. 貿易分野

- (1) 政策・対策要素

- 1) 輸出振興開発計画（マスター・プラン）
 - 2) 貿易関連法制度整備（自由化・円滑化対応）
 - (2) 人的・財政的・物的組織資源要素
 - 1) 貿易制度整備・人材育成（税関・検疫、貿易金融など。国際的な貿易・投資ルールへの対応能力強化を含む）
 - 2) 民間企業への輸出支援サービス提供支援（貿易センター）
 - (3) 知識・技術要素
 - 統計など情報収集・分析・公開支援
2. 工業（中小企業・裾野産業）振興分野
- (1) 政策・対策要素
 - 1) 中小企業・裾野産業・工業振興開発計画（マスター・プラン）
 - 2) 産業関連法制度整備
 - (2) 人的・財政的・物的組織資源要素
 - 1) 中小企業・裾野産業・工業振興
 - 2) 民間企業への輸出支援サービス提供支援（中小企業振興機関）
 - (3) 知識・技術要素
 - 統計など情報収集・分析・公開支援

2.2.4 上位政策との一貫性²⁵および JICA と日本国内関係機関との連携

日本の貿易分野における協力政策は、1987年のニューエイドプランに代表される「援助²⁶、貿易、投資の三位一体を通じた成長志向の開発戦略」という点が特徴である。JICA の実際の援助投入がこうした日本の上位政策と一貫性を持ち、国内関係機関とも十分な連携がとれていたかどうかを評価する。

2.2.5 途上国の政策との整合性

日本の協力政策と途上国政府の開発政策との整合性について評価する。具体的には、途上国の各時期の輸出振興政策や産業育成政策、さらに広く5ヵ年計画などの社会経済開発計画と日本の協力政策との整合性を評価する。

なお、途上国の開発政策は各国の固有の条件や発展段階に応じて立案される側面と、長期的な発展目標や外的な競争条件などの影響によって決められる側面があると考えられる。例えば、ある時点で農産品に競争力を持つ国は前者に基づくと農業重視の政策を採るべき

²⁵ 富本（2005）によると、政策一貫性（Policy Coherence）の定義については、OECD が提唱している「発展（開発）至上主義」の立場、すなわち、発展途上国の開発目標（社会経済発展と貧困撲滅）を達成するために、先進国の諸政策が援助効果を高める方向で相乗効果をもたらすように事前に設定されるべきだとするもの、我が国を含む先進国の利益確保を主な目的として設定されている諸政策と ODA 政策とが、先進国の利益確保とともに結果として発展途上国の開発目標にも貢献した可能性を事後的に検証するもの（「相互利益主義」）があるとしている。本評価は、を対象とする。

²⁶ ニューエイドプランにおける援助には通産省系機関による政府開発援助（ODA）以外の協力も含む。

であるが、後者に基づくと製造業など他の産業を振興した方がよいという判断があり得る。いずれにしても、こうした検討の結果として確認できる実際の開発政策と日本の協力との整合性が評価の焦点である。

第3章 インドネシア

第3章 インドネシア

3.1 日本の貿易分野協力

最初にインドネシアの貿易分野への日本の協力を概観する。貿易分野協力とは、貿易振興のための直接の援助に加え、投資促進、中小企業・裾野産業育成、工業振興のための様々な形態の協力を含むものとする。

3.1.1 JICA の貿易分野援助

表 3.1 に、インドネシアに対する 1980 年度以降の JICA の主な貿易分野援助をプロジェクト・ベースで示した。本評価で主たる対象としているインドネシア貿易研修センター (IETC)・プロジェクト以前に実施された貿易分野援助としては、1981 年度から 1982 年度にかけて実施された貿易商業統計システム開発計画プロジェクトがある。貿易研修センター・プロジェクトについては、1988 年度にフェーズ 1 が実施され、その後 1996 年度からフェーズ 2 が実施され、2002 年度からは地方展開として地方貿易研修振興センター (RETPC)・プロジェクトが開始された。

また 1990 年代後半からは JICA の貿易分野援助が増加し、開発調査として税関システム改善計画調査が実施された。その後 2000 年度以降になると、WTO キャパビル・プログラムのような政府部門の能力形成を目的とするものや、貿易環境改善計画調査のような制度構築のための援助などが実施されるようになり、JICA の貿易分野援助は多様化してきた。

次に、JICA による地場の中小企業や裾野産業育成を目的とした援助についてみてみたい。表 3.1 にあるとおり、JICA は中小企業育成を目的とした取り組みとして、1984 年度から 1986 年度にかけて中小工業振興開発計画プロジェクトを実施している。ただし、その後 1980 年代末から 1990 年代末にかけては、中小企業援助を主眼とした技術協力プロジェクトおよび開発調査は実施されておらず、この分野で JICA が積極的な援助を実施するようになったのは 1990 年代末以降になってからである。また、裾野産業振興のための援助についても、1990 年代半ば以降、開発調査や技術協力プロジェクトが実施されるようになった。この時期に裾野産業育成プロジェクトが始まったのは、1980 年代から 1990 年代初頭にかけて日本企業のインドネシア進出が進み、裾野産業育成が重要課題として認識されるようになったことが背景にあるものと考えられる。

一方、JICA による工業振興一般に対する援助についてはどのように実施されてきたのだろうか。JICA は 1989 年度から 1991 年度にかけて、輸出産業を育成することを主眼とした工業振興プロジェクトとして産業セクター振興開発計画を実施した。このプロジェクトは、JETRO が民間企業と共同企業体を結成して開発調査にあたるという画期的な取り組みであった。他方、1990 年代半ば以降は、産業別に実施されるタイプの開発調査や技術協力プロジェクトといった工業振興援助は実施されておらず、重点はむしろ事業環境整備や、先に述べた中小企業振興や裾野産業振興のような産業横断的な案件に移ってきている。

表 3.1 貿易・投資、中小企業・裾野産業育成、工業振興分野における JICA の主な援助実績（案件名および実施年度）

1. 貿易

(1) 貿易研修センター

案件名	スキーム名	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
インドネシア貿易研修センター(フェーズ1)	技術協力プロジェクト																										
インドネシア貿易研修センター(フェーズ1フォローアップ)	技術協力プロジェクト																										
インドネシア貿易研修センター(フェーズ1アフターケア)	技術協力プロジェクト																										
貿易セクター人材育成計画(貿易研修センター・フェーズ2)	技術協力プロジェクト																										
インドネシア貿易研修センター(フェーズ2フォローアップ)	技術協力プロジェクト																										
インドネシア地方貿易研修・振興センター	技術協力プロジェクト																										

(2) 貿易制度整備・人材育成

案件名	スキーム名	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
貿易商業統計システム開発計画	技術協力プロジェクト																										
貿易手続行政改善プロジェクト	技術協力プロジェクト																										
税関システム改善計画調査	開発調査																										
WTOキャパシティ・ビルディング協力プログラム	開発調査																										
鉱工業プロジェクト形成基礎調査(インドネシア首都圏貿易環境改善計画)	鉱工業プロジェクト形成基礎/選定確認調査																										
首都圏貿易環境改善計画調査	開発調査																										
輸出振興(市場分析・開拓)	シニア・ボランティア																										
税関特殊業務改善(知的財産権侵害物品取締対策)	短期専門家派遣																										
輸出銀行運営	長期専門家派遣																										
貿易・投資促進及び産業振興	援助効率促進事業(企画調査員)(旧)																										

2. 中小企業・裾野産業振興

(1) 中小企業振興

案件名	スキーム名	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
中小工業振興開発計画	技術協力プロジェクト																										
中小企業振興支援	短期専門家派遣																										
中小企業支援	援助効率促進事業(企画調査員)(旧)																										
インドネシア中小企業クラスター機能強化計画調査	開発調査																										
インドネシア中小企業人材育成計画調査	開発調査																										
インドネシア中小企業人材育成計画調査フォローアップ	開発調査																										

(2) 裾野産業振興

案件名	スキーム名	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
鑄造技術分野裾野産業育成計画	技術協力プロジェクト																										
工業分野振興開発計画(裾野産業)	開発調査																										
裾野産業フォローアップ調査フェーズ1	開発調査																										
裾野産業フォローアップ調査フェーズ2(輸出振興)	開発調査																										

3. 工業振興

案件名	スキーム名	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
産業セクター振興開発計画	開発調査																										
工業標準化及び品質管理推進基本計画	開発調査																										
工業所有権行政	長期専門家派遣																										
加工食品の商品開発	シニア・ボランティア																										

(注) グレー地はプロジェクト実施年を示す。旧プロジェクト方式技術協力については、技術協力プロジェクト(現)に名称を統一している。

(出所) 通商産業省「経済協力の現状と問題点」各年版、外務省「政府開発援助(O DA 白書)」各年版、国際協力事業団国際協力総合研修所(2003)「開発課題に対する効果的アプローチ: 貿易・投資促進」、および JICA インドネシア事務所資料により筆者作成。なお、技術協力プロジェクト(旧プロジェクト形式技術協力)及び開発調査以外の実績については、通商産業省および外務省資料については詳細な実績が記載されていないため、国際協力事業団国際協力総合研修所(2003)の情報のみにもとづいている。

なお、表 3.2 に貿易・投資、中小企業育成分野における JICA の研修員受入実績をまとめた。JICA の研修員受入は、インドネシア政府関係機関の職員の能力向上を支援するものである。1980 年度以降の実績をみると、貿易関係機関の職員に対する研修は、1980 年代から一貫して実施され、1999 年度以降、受入規模が拡大している。投資や輸出分野における研修員受入数も近年になって増加している。一方、中小企業育成分野については、1999 年に 9 名の受入が行われているものの、それ以外の年度は 1 名かまったく受入の無い年度もあり、受入数は全体として少数にとどまっている。

表 3.2 インドネシアからの貿易・投資、中小企業育成分野における JICA の研修員受入実績

(人)

分野\年度	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04	05	80-05累計
中小企業	1	0	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	1	1	9	1	1	0	0	0	0	19
投資	0	0	0	0	0	0	1	2	1	2	2	1	2	1	1	3	2	3	0	3	2	5	3	5	3	1	43
輸出	0	0	0	0	1	1	1	0	1	2	1	0	1	4	1	0	0	0	1	4	1	1	1	0	29	0	50
貿易	5	4	8	4	1	5	2	2	3	4	7	4	5	2	1	1	1	3	3	23	5	13	6	19	4	2	137
上記合計	6	4	9	5	3	6	4	4	5	8	10	5	9	7	3	4	4	7	5	39	9	20	10	24	36	3	249

(出所) JICA 資料より作成。

3.1.2 日本の貿易分野協力

日本が実施してきた貿易分野協力としては、JICA による技術協力の他に、JETRO、海外貿易開発協会 (Japan Overseas Development Corporation: JODC)、海外技術者研修協会 (Association for Overseas Technical Scholarship: AOTS) による技術協力と、貿易・投資の基礎条件としてのインフラ整備を援助する国際協力銀行 (Japan Bank for International Cooperation: JBIC) による円借款事業をあげることができる²⁷。以下では、これら協力について概観する。

(1) JETRO

表 3.3 にインドネシアに対する JETRO の協力事業をまとめた。JETRO はそもそも日本の貿易振興を目的とした機関ではあるが、経済のグローバル化を受けて、特に日本企業が多く進出するアジア地域を中心に、途上国の産業基盤の強化や輸出能力の向上を促すための協力を実施してきている。JICA との関係において特筆すべきは、1989 年度から 1991 年度にかけて実施された工業振興開発調査(産業セクター振興開発計画)である。同調査では、JETRO が民間企業と共同企業体を結成し開発調査を行った。近年では、JICA の RETPC プロジェクトに関連して、日本国内での運営委員会開催、専門家派遣支援、研修員受け入れ支援等を通じて、貿易振興機関としての経験を生かした連携を行っている。

²⁷ この他に、貿易・投資促進に関わる日本政府機関の取り組みとしては、例えば、日本貿易保険 (NEXI) による貿易・投資保険引き受け業務がある (国際協力事業団・国際協力総合研修所 2003)。

表 3.3 インドネシアの貿易・産業振興のための JETRO の主な協力実績

<p>発展途上国貿易産業振興センター事業 (AC 事業 : Asian Cooperation Project、82 年度 ~ 2000 年度)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✚ 現地中小企業振興事業 <ul style="list-style-type: none"> 現地中小企業指導育成事業 中小企業適正技術普及指導事業 制度規格技術情報協力事業 ✚ 製品輸出開発事業 <ul style="list-style-type: none"> 製品改良指導事業 貿易振興指導事業
<p>現地産業基盤強化支援事業 (96 年度 ~)</p>	<p>自動車および同部品、電気・電子製品および同部品産業を対象とした支援を実施。</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ 現地産業育成指導等事業 <ul style="list-style-type: none"> 業界活動基盤強化支援専門家派遣事業 技術指導専門家派遣事業 業界指導者等の育成支援 ✚ 現地産業交流促進事業 <ul style="list-style-type: none"> 産業交流促進幹旋 広域産業交流会等開催
<p>発展途上国裾野産業育成支援事業 (SI 事業 : Supporting Industry、94 年度 ~)</p>	<p>裾野産業育成のため、裾野産業の現状等に関する調査、専門家派遣、研修受入を実施。インドネシアについては、これまで、プレス加工、プラスチック成形などの分野で調査、専門家派遣、研修生受入を実施。</p>
<p>JICA 工業振興開発調査への参加</p>	<p>1987 年に提唱されたニューエイドプランにもとづく、アジアにおける輸出産業育成のための調査として、JETRO が民間企業と共同企業体を結成し、JICA 開発調査にコンサルタントとして参加。 インドネシアにおいては、89 年度から 91 年度にかけて、ハンディクラフト、ゴム製品、電気製品、プラスチック製品、アルミ製品、セラミック製品に関する調査を実施。</p>
<p>貿易振興機関スタッフ研修 (88 年度 ~ 2002 年度)</p>	<p>インドネシアの貿易振興機関の中堅幹部を招聘し、日本において研修を実施。インドネシアについては、88 年、89 年、91 年に研修生を受け入れ。</p>

(出所) JETRO (2000)

(2) JODC と AOTS

表 3.4 および表 3.5 に、インドネシアへの JODC による専門家派遣実績および AOTS による研修員受入実績をまとめた。JODC は、途上国の日系企業および日本側出資のないローカル企業等を受入企業として、日本人技術者を JODC 専門家として派遣し、受入企業の生産性向上、製品の品質向上、経営管理の改善等を支援する事業を実施している。JODC がインドネシアに派遣した専門家の分野は、繊維産業、電子・電気、自動車から化学製品に至るまで幅広い分野をカバーしている。近年ではサービス分野における専門家派遣も行われており、派遣専門家の 1979 年度から 2004 年度までの累計は、中長期合わせて 1,100 名以上となっている。

AOTS は、経済協力の推進による日本と途上国相互の経済発展および友好関係の増進に寄与することを目的として、海外の産業技術者の研修事業を行っている。AOTS による研修員の受入分野も多岐にわたるが、AOTS による研修を受けたインドネシア人の 1980 年度から 2004 年度までの累計は、日本での研修事業および海外研修事業をあわせて 12,000 名以上となっている。

表 3.4 インドネシアへの JODC 専門家派遣実績

年度	1979～1988累計	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	1979～2004累計
長期専門家(人)	202	61	35	41	55	41	59	36	34	63	48	32	12	9	3	20	27	778
短期専門家(人)	52	5	12	12	8	2	8	4	2	5	45	45	23	36	53	17	10	339
合計	254	66	47	53	63	43	67	40	36	68	93	77	35	45	56	37	37	1,117

(注) 短期は1年未満、長期は1年以上2年以下の派遣、数字は新規派遣実績

(出所) JODC 資料より作成。

表 3.5 インドネシアからの AOTS 研修員受入実績

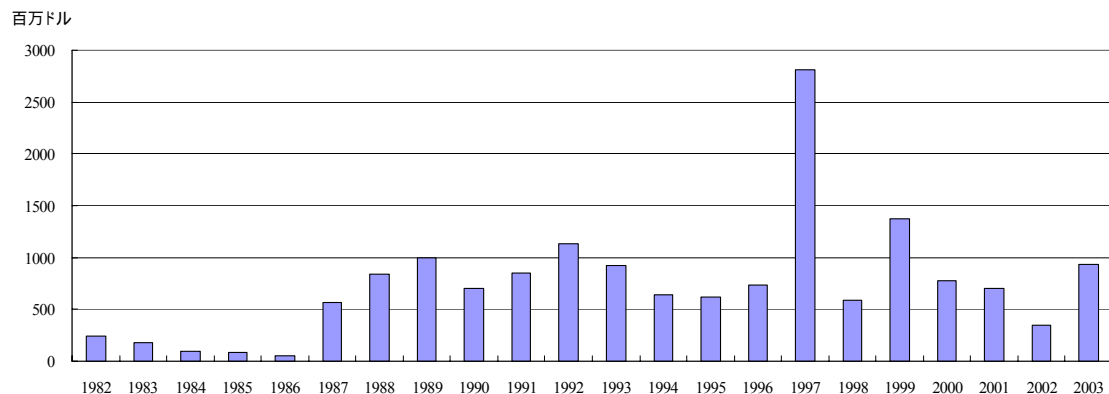
年度	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	1980-2004累計
研修生受入事業(人)	341	260	348	317	367	307	265	287	262	299	432	421	450	438	484	673	612	542	351	409	385	268	229	237	251	9,235
海外研修事業(人)	42	50	50	37	50	41	0	170	22	30	60	126	98	165	293	264	250	172	157	75	373	180	176	338	449	3,668
合計	383	310	398	354	417	348	265	457	284	329	492	547	548	603	777	937	862	714	508	484	758	448	405	575	700	12,903

(出所) AOTS 資料より作成。

(3) JBIC

貿易分野に対する直接の援助ではないが、JBIC は、貿易・投資促進、産業振興に不可欠なインドネシアの経済インフラ整備のために円借款事業を積極的に実施してきた。図 3.1 は 1980 年以降の日本の円借款供与額（支出純額ベース）の推移を示したものである。円借款の中には、医療・保健分野や教育分野等の社会サービス分野も含まれているが、電力、道路、鉄道、港湾、上下水道といった経済活動に不可欠なインフラ整備に対する援助が主体となっている。

図 3.1 インドネシアに対する円借款供与実績（1982 年-2003 年）



(注) 暦年、DAC 集計ベース、支出純額

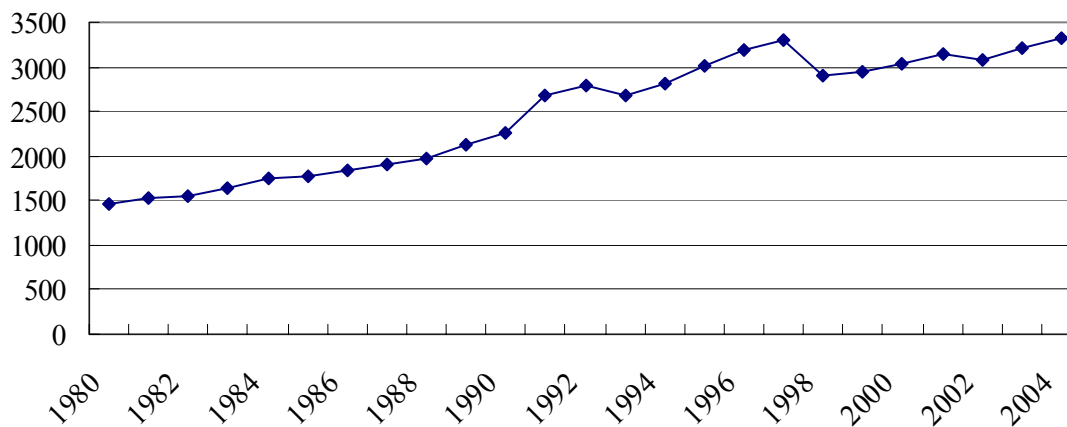
(出所) 外務省『政府開発援助 (ODA) 白書』(各年版)より作成。

3.2 経済発展と貿易投資の動向

3.2.1 経済発展の動向

インドネシアの経済発展の動向を、購買力平価 (Purchasing Power Parity: PPP) による 1 人当たり国内総生産 (GDP) でみてみよう。同国の 1 人当たり GDP は、2000 年を基準年とした実質値で、1980 年に 1,500 ドルであったが、その後緩やかに上昇し、1990 年には 2,000 ドルを超えた。その後、1990 年代前半から中盤にかけてさらに成長し 3,000 ドルを超える水準にまで至ったが、1997 年のアジア経済危機の影響を受けて成長は鈍化して一時 2,000 ドル台に低下した。その後 3,000 ドル台に持ち直したものの、それ以降は 3,000 ドルから 3,500 ドルの間で推移している (図 3.2)。

図 3.2 インドネシアの 1 人当たり GDP (PPP, Constant 2000 international \$) の推移
(1980 年-2004 年)



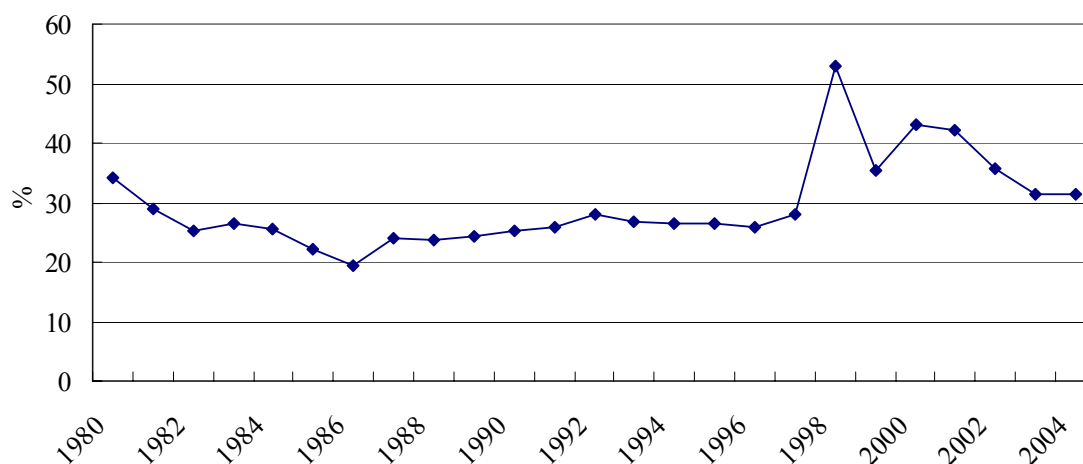
(出所) World Bank, World Development Indicators より作成。

3.2.2 貿易投資の動向

(1) 貿易動向

図 3.3 は、インドネシアの商品・サービス輸出の対 GDP 比率の推移を示したものである。これをみると、インドネシアの GDP に占める輸出の比率は、1980 年に 34%であったのがそれ以降は 30%以下となり、1986 年には 20%を切るレベルにまで落ち込んでいる。このように輸出の対 GDP 比率が低下した背景には、この時期、インドネシアの主要輸出品目であった石油の国際市況が悪化したことがある。特に 1986 年は原油価格が急落した年であり、国際市況の悪化が直接的にインドネシアの輸出へ影響を与えていることが分かる。

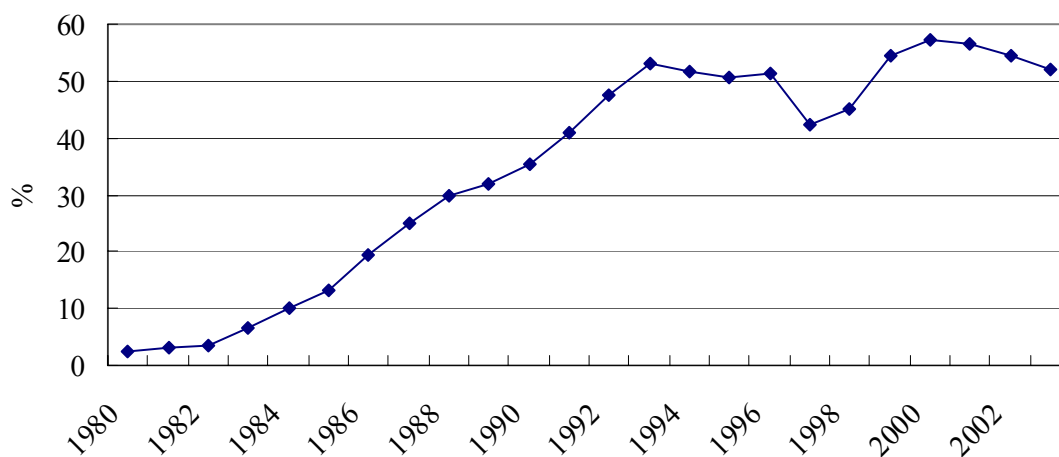
図 3.3 インドネシアの商品・サービス輸出の対 GDP 比率の推移(1980 年-2004 年)



(出所) World Bank, World Development Indicators より作成。

しかし、インドネシアの石油・ガス輸出の鈍化は、同国の非石油・ガス輸出の伸びとあいまって、同国の輸出構造の変化をもたらした。石油・ガス輸出が鈍化し始めた 1980 年代始めには、輸出鈍化を補う非石油・ガス輸出産品としては、天然ゴムなどの原料品やパーム油などの動植物油といった非製造業が主体であった。

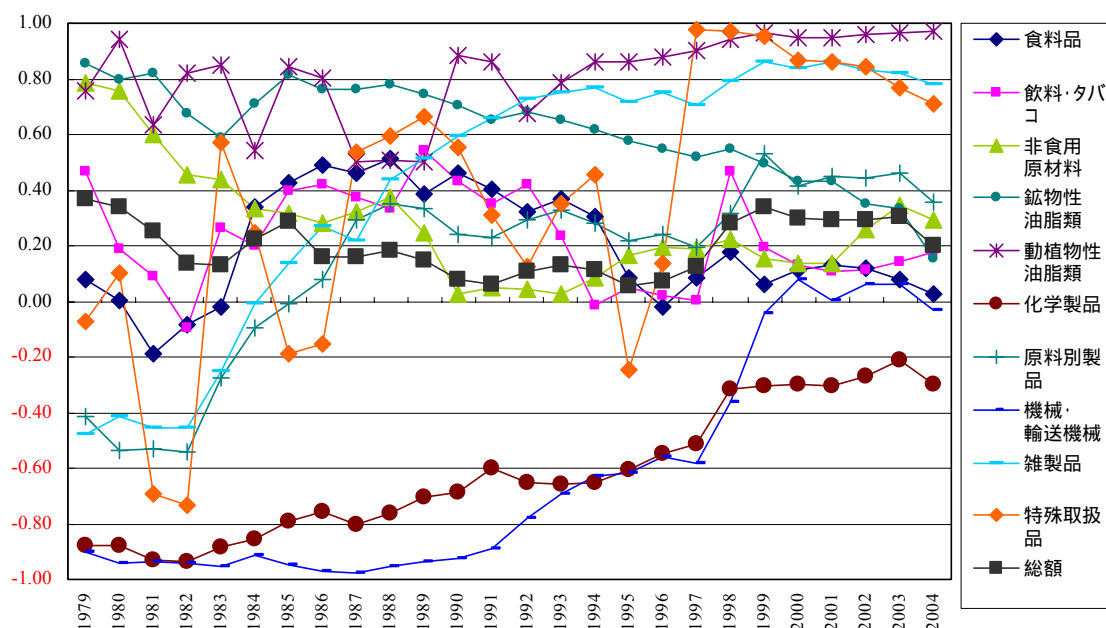
図 3.4 インドネシアの商品輸出に占める製造業輸出比率の推移 (1980 年-2003 年)



(出所) World Bank, World Development Indicators より作成。

しかし、その後、繊維産業など製造業分野の輸出が伸びはじめた。図 3.4 にみるとおり、インドネシアの商品輸出に占める製造業輸出の占める割合は、1980 年には 3%に満たなかったものが、1984 年には 10%を超え、1989 年には 30%に達している。その後も製造業輸出は急速に伸び、1995 年には 50%を占めるまで成長した。

図 3.5 インドネシアの輸出品 (SITC1 分類) の国際競争力の推移 (1979 年-2004 年)



(出所) United Nations, Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE) より作成。

最後に、インドネシアの貿易分野における国際競争力の変化、特に製造業における国際競争力の変化を、国際競争力指数 $((輸出 - 輸入) / (輸出 + 輸入))$ の推移により考察する。図 3.5 で示した品目分類 (標準国際貿易分類(SITC: Standard International Trade Classification) 1 桁)のうち、化学製品、原料別製品、機械・輸送機械、雑製品が製造業にあたる。これらのうち、インドネシアは特に、雑製品 (繊維、アクセサリ、家具等) において高い競争力を有してきたことが分かる。雑製品貿易においては、インドネシアは 1980 年代半ばより輸出超過になり、1980 年代後半より 1990 年代にかけては高い競争力を誇っていた。しかし、近年は、中国やベトナムといった有力な競争相手の出現により、この分野の競争力を失いつつある。

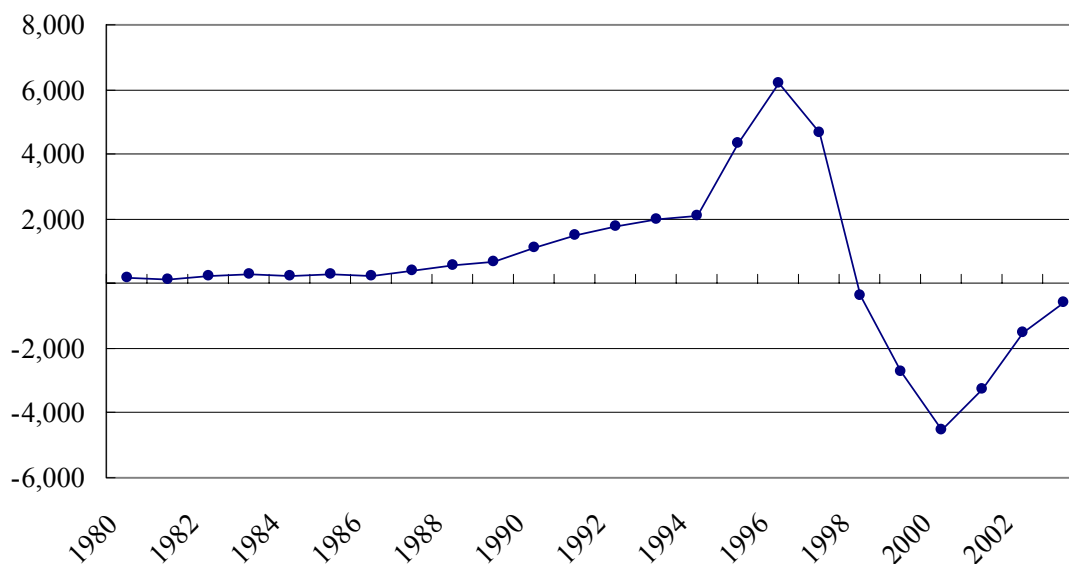
一方、製造業のうち、インドネシアが 1990 年代に競争力を向上させてきたのは機械・輸送機械分野である。インドネシアは、電気・電子部品や自動車部品などを輸出する一方、これらの半製品や完成品の輸入国でもあり、2004 年現在では機械・輸送機械分野における輸出入はほぼ拮抗している。しかし、1990 年代以前に比べれば機械部門の輸出は大幅に伸びており、この分野の輸出が成長していることが分かる。

(2) 投資動向

インドネシアの国際収支統計による直接投資の流入額(net inflow)は、1980 年は 1 億 8,000 万ドルであった。その後、1980 年代を通じて同国に対する直接投資は漸増し、1980 年代半ばには 3 億ドル前後の水準に達した。1985 年のプラザ合意後には、日本からの投資の増加などによってさらに直接投資額は増加し、1990 年には 10 億ドルを超えた。インドネシアに対する直接投資は、1990 年代に入るとさらに加速し、1993 年には流入額が 20 億ドルを超え、1995 年には 40 億ドルを上回る水準にまで達した。さらに 1996 年には 60 億ドルを超えた。

しかし、1997 年のアジア経済危機の発生により、1998 年以降は直接投資の撤退額が流入額を上回ることになり、純フローはマイナスに転化した。1998 年のスハルト政権崩壊以降、インドネシアの内政が不安定な状況が継続したこともあり、インドネシアに対する直接投資は冷え込んだ。流出の波は 2001 年に一区切りついたものの、直接投資の低迷は継続している。引き続き直接投資が低迷している原因としては、地方分権化の進展がむしろ地方における汚職を助長していること、スハルト政権崩壊後の労組結成規制の撤廃により、労働争議が増加していること、外資と内資を平等に取り扱う明確な規定を盛り込んだ新投資法の成立が遅れていることなどが指摘されている。

図 3.6 インドネシアへの海外直接投資流入額 (net inflows, BoP, current US\$)
(1980 年-2003 年)



(出所) World Bank, World Development Indicators より作成。

3.3 企業の輸出能力の形成

3.3.1 中小製造業および経済団体の状況

(1) 中小企業の状況

本評価の主要なスコープは地場中小企業（製造業）²⁸の能力形成であることから、ここでは中小企業の基本的なデータをもとに企業部門を概観する。

表 3.6 に製造業における規模別にみた事業所数、就業者数、付加価値額のシェアをまとめた。大中規模企業は事業所数、就業者数と付加価値額とも順調に伸びている。小規模企業では、事業所数および付加価値額は増加しているものの、就業者数では減少している（これは 5 名から 19 名という範囲の狭い分類基準を使用しているためと思われる）。家内工業は事業所数で大きなシェアを占めており、その割合は 2000 年で約 90%にもおよび。このように、就業者数では大中企業が比率を伸ばしているが、小企業・家内工業が依然として大きなシェアを占めている。地方の製造業者の大半は家内工業であることがこうした数字の背景にあると考えられる。

表 3.6 インドネシア製造業における規模別事業所数、就業者数、付加価値額

年	事業所数			就業者数			付加価値(10億ルピア)		
	大中規模企業	小規模企業	家内工業	大中規模企業	小規模企業	家内工業	大中規模企業	小規模企業	家内工業
1979	7,960	113,024	1,417,802	827,035	2,794,833	4,491,887	160	187	291
1986	12,765	94,534	1,416,636	770,144	2,714,264	5,175,843	9,348	775	1,254
1991	16,494	122,681	2,350,984	2,993,967	978,506	3,786,326	29,948	1,608	2,404
1996	22,997	228,978	2,501,569	4,214,967	1,915,378	4,075,763	93,332	4,612	4,094
2001	21,396	230,721	2,307,562	4,385,923	1,761,510	4,348,548	269,630	12,012	14,794

(注) 大中規模企業は就業者数 20 名以上、小規模企業は同 5～19 名、家内工業は同 5 名未満。

(出所) Central Bureau of Statistics, *Statistics Indonesia*, 各年版より作成。

表 3.6 では、大中規模企業を就業者数 20 名以上としているため、零細企業を除く大半の企業がこの区分に入る。これでは中小企業の実態を捉えることが困難であるため、1995 年以降という制約はあるが、表 3.7 ではより詳細な区分を用いた。事業所数で特徴的なことは 1995 年時点では就業者数 100 名～499 名の企業が大部分を占めていたのに対し、2000 年以降は 30 名～49 名の比較的小規模な企業の割合と逆転したことである。同様に、就業者数のシェアにおいて、1995 年時に就業者数 100 名～499 名の企業群において最も割合が大きかったものが、2000 年以降においては、30 名～49 名の小規模企業および 500 名以上の大企業が大きなシェアを持つこととなった。最後に付加価値額に関しては、500 名以上の大企業による増加が著しい。

²⁸ インドネシア中央統計局による中小企業の定義は、雇用者数を基準とした定義を用いている。大規模企業（100 人以上）、中規模企業（20 - 99 人）、小規模企業（5-19 人）、家内企業（1-4 人）と分類される。

表 3.7 インドネシア製造業における規模別事業所数、就業者数、付加価値額のシェア

	就業者規模 (一部は資産等による定義を使用)	事業所数の シェア (%)	就業者数の シェア (%)	付加価値額の シェア (%)
1995年	20～29	1.0	0.1	0.0
	30～49	11.6	2.3	0.4
	50～99	22.5	8.9	5.3
	100～499	60.2	63.2	53.5
	500～	4.6	24.9	40.0
2000年	20～29	3.7	0.5	0.1
	30～49	62.2	12.1	5.4
	50～99	3.4	1.0	2.4
	100～499	18.4	30.6	33.9
	500～	12.3	55.8	57.5
2002年	20～29	3.3	0.4	0.1
	30～49	61.5	11.5	5.2
	50～99	3.2	0.9	1.7
	100～499	17.6	28.4	28.8
	500～	14.3	58.8	63.2

(出所) Central Bureau of Statistics, *Statistics Indonesia*, 各年版より作成。

以上のような位置を占めている中小企業は輸出面でどのような貢献をしているのだろうか。インドネシアでは中小企業の輸出に関する公式統計は整備されていないため、その把握は難しい。ここでは Urata (2000) による資料を引用した(表 3.8)。ただし、同書における中小企業の輸出の定義は、地場中小企業における輸出であり、直接輸出だけでなく間接輸出を含む点に留意が必要である。シェアは5%前後で推移しており、アジア経済危機直後、一時的に上昇したものの、大きな貢献をしているとはいえない。

表 3.8 インドネシアの輸出における中小企業の割合

(Unit: US \$ millions)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
総輸出額(A)	36,823	40,053	45,418	49,814	63,444	48,848	25,922
中小企業の輸出額 (B)	1,685	2,214	2,160	2,503	2,522	3,646	1,205
(B)/(A)	4.6%	5.5%	4.8%	5.0%	4.7%	7.5%	4.6%

(出所) Urata (2000)

(2) 経済団体の状況

インドネシアでは、インドネシア商工会議所(KADIN)が最も影響力のある組織である。同会議所は1987年に設立され、現在では30の州、442の地方および市にネットワークを持ち、また160の業界団体を傘下に持つ。中小企業を含む会員企業の意見を集約して政策提言をおこなうことが主な役割である。ユドヨノ政権下で前KADIN会頭が経済担当調整大臣に就任したこともあり、貿易投資促進に関する政府の取り組みが活発化してきているとの評価もある。2004年10月には、2004年から2009年を対象にマクロ経済の改善を目指す提

言書”*Revitalization of Industry and Investment*”を公表した。これは、KADIN 内に派遣されている JETRO 専門家が助言をおこない作成されたものでもある。さらに KADIN は、JETRO に対して産業統計整備のための JETRO 専門家の派遣を求めることにしている。

3.3.2 企業の輸出能力の形成過程

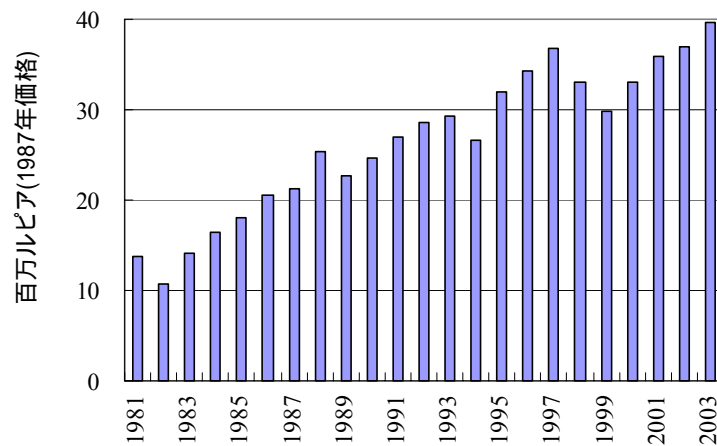
まず、アクター・ファクター分析（簡便法）にもとづき、企業部門の輸出能力の形成過程を分析する。企業の輸出能力を「政策・対策要素（P 要素）」、「人的・財政的・物的組織資源要素（R 要素）」、「知識・技術要素（K 要素）」という 3 要素から構成されると定義し、それぞれに関する代替指標を選択した。具体的には、「P 要素」の代理指標として製造業の労働生産性（付加価値額 / 就業者数）を、「R 要素」の代理指標として全就業者に占める製造業就業者比率を、「K 要素」の代理指標については中等教育の粗就学率を採用した。

こうした代理指標の選定にあたっては、現在輸出を行っている企業の能力だけでなく他の企業を含めた潜在的な能力の把握を試みることを意図した。「P 要素」については、包括的に企業の講じる対策を評価する指標の設定が困難であることから、対策の結果としての労働生産性を採用した。また、データの制約から「P 要素」および「R 要素」に関する 2 指標については中小企業だけでなく製造業企業全体を対象とし、「K 要素」については製造業だけでなく他の産業を含む一般指標を選択せざるを得なかったが、それぞれ一定の妥当性を持っていると考えられる。

労働生産性は、景気の低迷などに伴う付加価値額の減少を反映し、年によって前年より減少するケースもみられるが、経済危機後を除くとその次の年にはそれまでの水準への回復を遂げてきている。全般には 1981 年以降の期間全体を通じて順調に伸びてきたといつてよい。ただし、その水準は先進国と比べると低い水準にとどまっている。例えば 2000 年の労働生産性を現行価格で米ドル換算すると 3,932 ドルになるが、日本の事例で同様の換算を行うと 73,864 ドルである²⁹。労働コストの違いから生産技術の資本集約度が異なっていることがその原因と考えられるが、いずれにしてもその格差は依然として大きい。

²⁹ 総務省統計局（2006）掲載のデータに基づいて算出した。

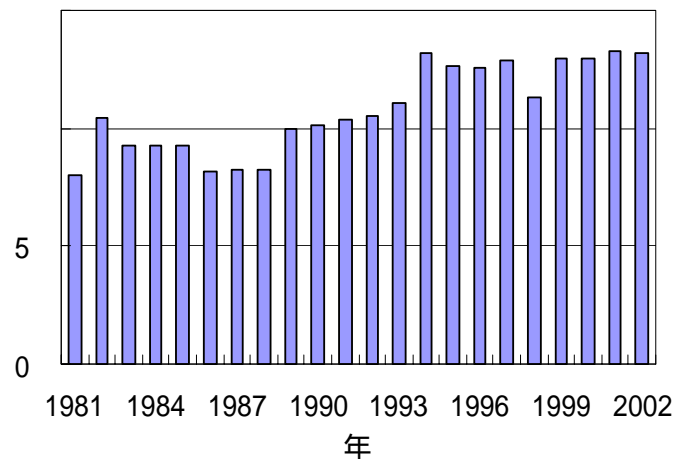
図 3.7 インドネシア製造業の労働生産性（1981年-2003年）



（出所）Asian Development Bank, Key Indicators より作成。

次に製造業就業者比率は1990年代初頭に10%を超えた後、経済危機直後に一旦落ち込んだが、10%台前半で推移している。1980年と比較すると直近の数字は伸びを示しているが、その水準は他の評価対象国や先進国の工業化の経験との比較からは、まだ必ずしも高いものとはいえない³⁰。

図 3.8 インドネシア全就業者に占める製造業就業者比率（1981年-2002年）

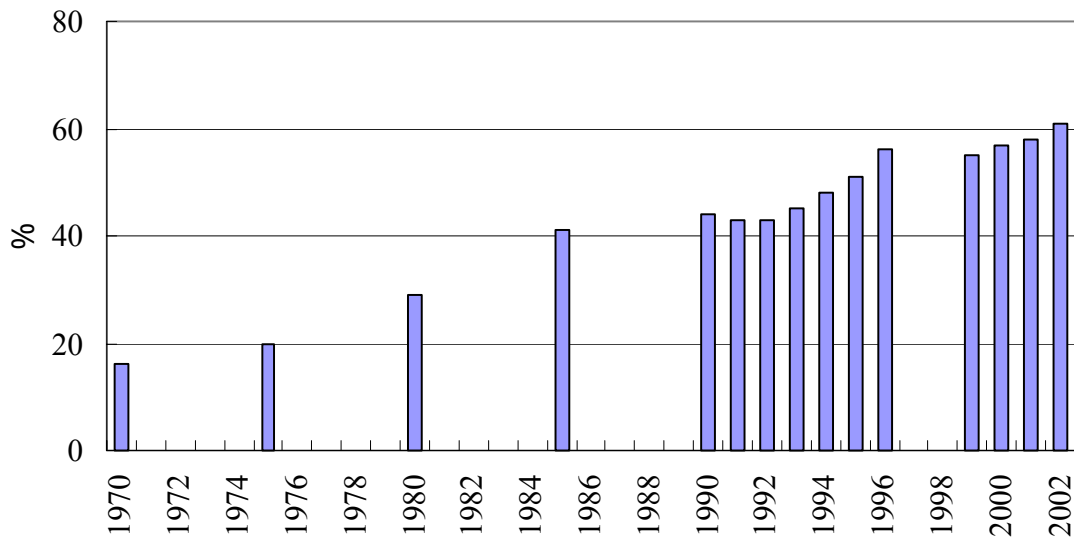


（出所）Asian Development Bank, Key Indicators より作成。

最後に中等教育の粗就学率については、1980年から2002年にかけて倍増しており、全般に順調に伸びている。しかし、2002年に至ってもまだその水準は60%程度であり、他の対象国と比較すると低い水準にとどまっている。

³⁰ 日本の場合、1962年の時点で既に30.7%に達しており、1973年の36.6%をピークにその後は第3次産業への流出が進み、2004年には27.5%にまで減少している。

図 3.9 インドネシアの中等教育粗就学率（1970 年-2002 年）



(注) 1971～1974 年、1976～1979 年、1981～1984 年、1986～1989 年、1997 年、1998 年はデータなし。

(出所) Global Education Database より作成。

以上、能力の 3 要素の観点から企業の輸出能力は順調に伸びてきているものの、先進国と比較すると依然として低い水準にとどまっていると総括できる。

3.3.3 企業による輸出能力の自己評価

本評価の一環として実施した企業質問票調査では、回答企業に対して、自企業の競争力について自己評価を求めた。以下では、これらの企業質問票調査をもとに企業、特に中小企業の輸出能力の現状について検討する。

なお、インドネシア中央統計局の定義では、中小企業は 100 人未満の企業を指すが、ここでは他国との比較の観点から、世界銀行の 300 人未満という基準を用いて中小企業を選定した（以下、中小企業という場合 300 人未満の企業を指す）。

(1) 回答企業の概観

インドネシアにおける質問票調査は、インドネシア貿易研修センターのユーザー企業約 400 社を対象に 2005 年 9 月から 10 月に実施し、132 企業からの回答を得た。そのうちアンケートで尋ねた 2000 年時点の企業総数 122 社のうち 72 社、2004 年時点の企業総数 132 社のうち 83 社が中小企業であった³¹。

以下では、これら回答中小企業の属性について、質問票調査の結果にもとづき（イ）ビジ

³¹ なお、以下議論する質問項目について、全ての項目に対して有効な回答を行ってない企業もあり、また、質問事項によっては複数回答を認めているため、回答総数は必ずしもこれら企業数に合致しない。

ネス形態、(ロ)産業分野、(ハ)主要輸出先、(ニ)外資比率の項目に関して分析を行った。

(イ) ビジネス形態

ビジネス形態については、製造・直接輸出業者、製造・間接輸出業者、非製造業・輸出業者、その他の4形態にいずれにあてはまるかを質問した。これに対して、2004年時点におけるビジネス形態について、全企業回答の75.5%が製造・直接輸出業者と答えた。つづいて製造・間接輸出業者11.9%、非製造業・輸出業者7.7%となった。

同じ質問について中小企業の回答については、2004年時点において、製造・直接輸出業者71.4%、製造・間接輸出業者12.9%、非製造業・輸出業者10.3%となっている。

すなわち、全体および中小企業いずれにおいても製造・直接輸出業者が7割以上を占めている。

(ロ) 産業分野

回答企業の産業分野は、ほぼ全分野に広がっているが、全体として機械4分野における企業数は少なく、繊維・衣類、木製品といった軽工業の比率が高い。その他と回答している企業が多いが、その他の内訳をみると表3.10のとおり家具、手工芸といった軽工業の占める比率が高い。

表 3.9 回答企業の産業分野の分布 (2004年)

企業規模	食品	繊維・衣類	紙・パルプ	化学	医薬品	石油・石炭 および 関連製品	木製品	ゴム製品	ガラス 土石製品
中小企業	6	12	2	4	1	2	26	2	5
大企業	4	9	0	0	1	0	8	2	0

企業規模	鉄鋼	非鉄金属	鉄製品	一般機械 および部品	電気機械 および部品	輸送機械 および部品	精密機械 および部品	その他	合計
中小企業	2	5	0	1	3	0	0	28	99
大企業	1	0	2	1	2	3	0	14	47

(出所) 質問票調査より筆者作成。

表 3.10 回答企業の産業分野：その他の内訳（2004年）

その他内訳(中小企業)		その他内訳(大企業)	
産業分野	社	産業分野	社
手工芸品	8	繊維・衣料・下着	3
家具	7	靴	3
籐製品	2	家具	3
ポンプ式ディスクペーパー	1	医薬品	1
野菜・果物	1	装飾ガラス	1
写真アルバム	1	セラミック	1
鞆・スーツケース	1	文房具	1
装飾品	1	電気楽器	1
日用雑貨	1		
靴	1		
陶器	1		
海草・竹	1		
合成皮革	1		
香辛料・ハーブ	1		

（出所）質問票調査より筆者作成。

（八）主要輸出先

輸出先としては、ASEAN、日本、中東、東西ヨーロッパ、北米、中南米といった地域が多く選択されている。インドネシアの貿易統計をみると、ASEAN、日本、北米に対する輸出が多くなっており、この回答結果はこのような動向と整合的である。また、貿易統計によると、西ヨーロッパ全体に対する輸出額はASEAN、日本、北米を下回る品目が多く、大きく上回るものはみられない³²。この相違は、複数回答を認めたため、企業が主要輸出先として挙げたケースが多かったことによるものと考えられる。

³² にもかかわらず西ヨーロッパという回答が最も多かったのは、本件質問票調査が複数回答を認めたこと、西ヨーロッパの構成国が多く、小規模であってもいずれかの国に輸出を行っている企業が多く存在することなどが原因となっていると考えられる。

表 3.11 主要輸出先の分布（2004 年）

主要輸出先	中小企業	全体
ASEAN	30	48
日本	26	45
中国	6	13
韓国	9	18
中央アジア	8	11
南アジア	4	7
中東	23	40
西ヨーロッパ	38	70
東ヨーロッパ	17	28
アフリカ	9	17
北米	15	37
中南米	20	36
大洋州	10	21
その他	1	5

（出所）質問票調査より筆者作成。

（二）外資比率

回答企業の 80% は外資 0% の地場企業であった。そのうち、中小企業については、地場企業の割合が高く、90% 以上が地場企業であった。一方で、300 人以上の大企業についても地場企業の割合が高いものの、中小企業の場合と比べて外資比率が高い企業の占める割合が高くなっている。

表 3.12 回答企業の外資比率（2004 年）

中小企業	外資比率	0%		50%			80%	95%		100%	計
	企業数		61		2			1	1		2
大企業	外資比率	0%	35%	50%	60%	74%		95%	99.96%	100%	計
	企業数	25	1	4	1	1		1	1	6	40

（出所）質問票調査より筆者作成。

(2) 質問票調査にもとづく中小企業の輸出能力の分析

質問票調査においては、企業の競争力について、生産、製品開発、マーケティング、貿易実務の 4 つの項目に関し、「(a) 総合的競争力」、「(b) 熟練・技能スタッフ数」、「(c)

技術・ノウハウ」の3つの要素から自己評価を求めた。なお、「(b) 熟練・技能スタッフ数」と「(c) 技術・ノウハウ」は、「(a) 総合的競争力」を形成する重要要素であると仮定し、回答を求めた。企業による自己評価ということもあり、必ずしも企業の輸出能力の客観的水準を示しているとはいえないが、2000年と2004年の違いから、その間の変化を、また4項目×3要素の結果から、相対的な能力形成の水準が推定できる。

2000年時点と2004年時点の回答を比較し、回答企業全体の平均をみると、2000年の評価よりも2004年の評価の方がほぼ全ての項目および要素について改善がみられた。しかし、具体的に個別企業をみると、2000年と2004年での評価を同じとする企業が多い。多くの企業は、自らの競争力を国内同業他社と同程度であると捉えており、国際的な競争力がある、または、国内でトップレベルであるという回答数の比率は多くなかった。

また、能力の構成要素（競争力、熟練スタッフ数、技術・ノウハウ）別にみると、2000年には生産、研究開発、マーケティング、貿易実務の順に能力が高かったが、2004年には小差ではあるが研究開発が生産を上回っている。一方、生産、研究開発、マーケティング、貿易実務という企業の課題別に「競争力」、「熟練スタッフ数」、「技術・ノウハウ」の評価をみると、2000年時点、2004年時点のいずれも「技術・ノウハウ」>「熟練スタッフ数」>「競争力」となっている。したがって、企業内に蓄積されている技術ノウハウや人材は必ずしも競争力に結びついていないと解釈できる。

ところで、回答中小企業のうち、2000年から2004年までの間に売上げおよび輸出額の伸び率の見地から高いパフォーマンスを示している（伸び率がプラスとなっている）企業を抽出し、その企業の自己評価とともにまとめたものが表3.13である。

高いパフォーマンスを示している企業はその自己評価に基づき、2つのグループに分けられる。すなわち、自社の能力を構成する生産、製品開発、マーケティング、貿易実務いずれかの要素に対して評価点5（非常に高い能力：赤い網掛け部分）を付している企業とそうではない企業である。表3.13はCompany 1～22として、手工業品、衣類等の加工製品を製造している企業をまとめ、No.23～29として石炭、香料、プラスチック、石材などの素材系の加工度の低い製品を製造している企業まとめている。この表により、加工製品を製造している高パフォーマンス企業ほど能力を構成する各項目に高い自己評価を付していることが分かる。

すなわち、加工度の低い製品は市場の需給関係や輸出における為替要因など外的要因によってパフォーマンスが大きく左右されるのに対し、加工製品は企業の自己能力の向上がパフォーマンスに影響を与える、と解釈することができる。やや議論を拡張すれば、インドネシアが加工製品（一般的に付加価値が高い）によって経済発展と産業の高度化による輸出振興を図ろうとする方向に向かうのであれば、企業の自己能力の向上が不可欠である。

なお、この表においては加工製品を製造している企業のなかでは家具類を製造している高パフォーマンス企業においては自己能力の評価がそれほど高くなっていない（Company 2、5、10、11、12、14、15）。上記の傾向に必ずしも一致していない。この点について、インドネシアの家具業界の構造的な特徴（例えば、加工度の低い製品に特化する業態、家族的経営、小さな企業規模、委託加工的納入形態等）が影響している可能性もあり、これらの点についてはさらに検証が必要である。

表 3.13 企業質問票に回答した中小企業のうち輸出パフォーマンスが高い企業の自己評価

	製品 (2004)		売上額 (million rupiah)			輸出額 (million rupiah)			生産		製品開発		マーケティング		貿易実務	
	品目	属性 (注)	2000	2004	伸び率	2000	2004	伸び率	熟練スタッフ数	技術・ノウハウ	熟練スタッフ数	技術・ノウハウ	熟練スタッフ数	技術・ノウハウ	熟練スタッフ数	技術・ノウハウ
Company 1	Basket & Flower Vase	1	5,000	150,000	2900.00%	5,000	150,000	2900.00%	5	5	4	4	4	4	5	4
Company 2	Furniture & Handicraft	1	50	950	1800.00%	50	950	1800.00%	4	4	4	4	4	4	4	4
Company 3	Copper Rod	1	494,591	3,633,053	634.56%	.	2,777,489	-	4	4	4	5	4	5	4	4
Company 4	Door Handle	1	861	2,719	215.74%	88	813	819.79%	2	3	2	3	2	3	2	2
Company 5	Rattan Furniture	1	100	300	200.00%	100	300	200.00%	3	3	3	4	3	3	3	4
Company 6	Handicraft	1	1,000	2,400	140.00%	.	700	-	4	5	5	5	5	5	3	5
Company 7	Instant Coffee	1	10,000	22,000	120.00%	10,000	22,000	120.00%	4	5	4	5	5	5	5	5
Company 8	Decorative Glass	1	93,200	200,150	114.75%	93,200	200,150	114.75%	5	5	4	4	5	4	4	4
Company 9	Doctor Clothes	1	10,000	20,000	100.00%	10,000	20,000	100.00%	4	N/A	N/A	N/A	4	N/A	N/A	4
Company 10	Rattan Furniture	1	500	1,000	100.00%	500	1,000	100.00%	3	3	3	3	3	3	3	3
Company 11	Furniture	1	2,750	5,000	81.82%	2,000	3,000	50.00%	4	4	3	3	3	3	3	3
Company 12	Furniture	1	2,000	3,000	50.00%	2,000	3,000	50.00%	4	2	3	3	3	2	2	2
Company 13	Pearl	1	1,000	1,500	50.00%	500	600	20.00%	4	5	4	4	4	5	4	5
Company 14	Carving & Furniture	1	250	350	40.00%	250	350	40.00%	4	4	4	4	3	3	3	3
Company 15	Furniture	1	7,500	10,000	33.33%	7,500	10,000	33.33%	4	4	4	4	4	4	4	4
Company 16	Underwear	1	4,000	5,007	25.18%	4,000	5,007	25.18%	2	3	2	3	1	2	2	3
Company 17	Basket & Flower Vase	1	900	1,100	22.22%	800	1,000	25.00%	5	5	5	5	4	4	4	4
Company 18	Food & Infant Milk	1	3,500	4,000	14.29%	900	1,200	33.33%	4	5	5	5	3	4	1	4
Company 19	Shoes & Sandals	1	5,000	5,500	10.00%	5,000	5,500	10.00%	3	3	N/A	1	2	3	3	2
Company 20	Garment & Textile	1	7,500	7,650	2.00%	7,500	7,650	2.00%	4	4	5	4	4	4	4	4
Company 21	Handicraft	1	50	50	0.00%	20	30	50.00%	4	4	4	4	4	3	4	3
Company 22	TV Rack	1	2,000	2,000	0.00%	1,500	2,000	33.33%	5	4	5	4	4	4	5	4
Company 23	Dammar, Betelnut Formicacid, Coal Spices & Argo Products	2	500	2,800	460.00%	500	2,800	460.00%	2	2	2	4	2	3	2	3
Company 24	Iron Pipe	2	3,000	7,000	133.33%	3,000	7,000	133.33%	4	4	4	4	4	4	4	4
Company 25	Daily Goods & Natural Products	2	5,000	7,000	40.00%	5,000	7,000	40.00%	N/A	N/A	N/A	N/A	4	4	4	4
Company 26	Plastic	2	3,000	4,000	33.33%	1,000	1,500	50.00%	2	3	N/A	N/A	1	2	3	3
Company 27	Stone Product	2	100	125	25.00%	100	125	25.00%	4	3	4	3	4	3	3	4
Company 28	Vegetables	2	110,000	120,000	9.09%	110,000	120,000	9.09%	4	4	3	4	4	4	3	4

(注) 加工度の高い製品は1、加工度の低い製品は2。

(出所) 質問票調査より筆者作成。

コラム： インドネシア企業の事例紹介

今回の調査においては、企業に対する質問票調査と平行して企業に対してインタビュー調査を行った。以下は、インタビュー調査に基づいてインドネシア企業の輸出動向・輸出能力の現状について事例をまとめたものである。

インドネシア企業 A (所在地：スラバヤ、主要輸出品：手工芸品)

同社は 1993 年設立の中小企業である。製品は鉄細工の手工芸品と小型家具。創業時 5 人の従業員が現在は 20 名になり、今年 5 月からは他のハンディクラフト業者や小規模アパレル業者の製品と併せて展示、販売を行う SME's Gallery を設立したものの。業容を拡大している。最近、日本企業からドアノブ金属部分の飾り取手の引合いを受けた。

同社の現在の年間売上は 500 億ルピア (約 5 億円) である。2000 年からジョクジャカルタに拠点を置いている米国の貿易会社 (バイヤー) と提携して輸出を始めた。このうち、60% は輸出、40% は国内販売である。輸出先は上記バイヤーなどのルートを通じて、インドが 40%、米国 20%、カナダ 20%、その他 20% となっている。

同社はスラバヤにある地方貿易研修振興センター (RETPC) の常連の研修参加企業である。これまで、価格設定研修、マネジメント研修、インターネット (情報収集、ホームページ作成) 研修を受け、満足している。今後は会計研修、在庫管理研修、デザイン研修などがあれば受講したいという。輸出振興庁 (NAFED) 主催の展示即売会 (ジャカルタ) に参加している。同じく、日本の幕張の国際トレードフェアにも参加したことがあり、政府からのサービスをうまく活用している。

なお、同社の SME's Gallery (周辺の零細製造業者の手工業品を展示し、同社の製品とあわせて販売する店舗) の開設記念パンフレットには RETPC のロゴ (P3ED) を刷り込むなど、RETPC への信頼感とその研修サービスへの評価は高い。

インドネシア企業 B (所在地：ジャカルタ、主要輸出品：ゴム製フェンダー、ブイ)

同社は 1954 年に先代社長によって設立された地場企業である。港などのゴム製フェンダー (防護壁) やブイが主要製品で、護岸工事や港湾工事などの建設事業に納入する官需が主体のビジネスである。従業員 140 人で 2000 年、2004 年とも同じレベルの従業員規模。資本金は 16 億ルピア、売上は 2000 年～2004 年の場合 180 億～200 億ルピアである。

同社は製品の生産・販売 (売上の 50%) のほか、関連製品を輸入・販売 (売上の 50%) するという商社機能も有している。取扱い製品は 90% が国内販売で、残り 10% を輸出している。アジア通貨危機以降、国内調達製品を自己生産し、国内で販売するという方針をとっている。輸出先は受注案件のため安定していないが、かつては欧州、シンガポール市場に輸出した。最近ではミャンマー、台湾などにも納入することがある、という。

生産に関するノウハウは取引先のスウェーデン企業からの派遣専門家の指導などが役に立っている。貿易研修センター (IETC) の研修を活用したことがあるが、研修後、その社員は転職してしまったので同社は活用の仕方が難しいと感じている。ただ、IETC はゴム製品関係の品質検査機など施設も古いのではないかと、との感想を持っている。なお、同社は

商工会議所（KADIN）や業界団体のトレーニングも利用したことがあるが、会費に比べて得るものが少ないと感じている。一般にトレーニングや研修にしても一般的に広報するだけで、積極的に企業とコミュニケーションし、そのニーズや不満を組み上げ、メニューを改善しようとする姿勢に欠けているからである、という。

なお、全般的に政府の企業に対するビジネス支援はその「姿勢」が問題である、との見方を持っている。例えば、ISO 取得のコンサルタントは政府系のコンサルタントに依頼したところ、全く役に立たず、時間と費用の無駄であった、という。その後、シンガポールの民間コンサルタントに依頼しなおし、ようやく取得できた。政府のサービスは「待ち」の姿勢だけではなく、汚職・腐敗がまだ根強い。また、アセアンのなかでは AFTA 後、ゴム関連製品の輸入関税が 5% から 0% になる。マレーシアは 40% で地場産業を保護しているのを見るとインドネシア政府は地場産業を守る気が無いと考えざるを得ない、との政府への不満を持っている。パブリック・サービスを改革しなければ、企業は政府のサービスを受ける気にもならない、とは同社の率直な感想である。なお、外国からの援助では国連開発計画（UNDP）から 2 年前に資機材の無償供与を受けた。

インドネシア企業 C（所在地：ジャカルタ、主要輸出品：オフィス・一般家具）

同社は 1971 年に創立された企業である。最初は 2 名でカセットテープを製造・販売していた。その後、CD ラックやオフィス家具、一般家具を製造するようになった。自社ブランドで輸出はピーク時に 180 万ドルに達したが、現在はその半分になっている。中国、マレーシア製との競争が激しいからである。しかし、中東市場では違法伐採木材を使っている中国製、マレーシア製の製品が摘発され、当社の製品が盛り返しつつある。

主要輸出市場は米国と中東、そして EU 西部である。販売はエージェントに依存している。買い手は企業やホテル、一般消費者。輸出は全体売上の 70% を占める。国内販売は安定している、という。従業員は 400 名であるが、通貨危機以来、少しずつ減らしている（ただし、寝具製造や展示会企画・運営会社等の関連会社 5 社を併せると 2,500 名以上の「大企業」）。日本の特許庁からパテントの認定を取得している。以前は日本に輸出していた。

IETC の研修は 3、4 人を送り出したことがある（基礎輸出手続コース、生産管理コース）という。感想は「どのような研修コースがあるのかもっと、ユーザー企業に知らせる努力をしたほうがよい」、「ユーザーとのコミュニケーションをもっと密にしたほうがよい」とのこと。なお、同社は NAFED のトレードフェア（一部有料、無料）についてはバイヤーの参加などにおいて準備不足が目立つ、バイヤー情報を訊ねても、返事が無いことがある、との辛口の印象を持っている。これに比べれば IETC はまあよくやっている、という。また、民間サービスは業界団体のものがあるが、進歩がなく、評価できないとのことである（加盟しているがコンタクトしたことがなく、KADIN のサービスの存在は知らない、という）。JETRO のサービスは活用したことがあり、東京のエグジビションにも参加する、という。

3.4 政府の輸出振興能力の形成

3.4.1 輸出に関わる政府機関

表 3.14 は国際協力事業団国際協力総合研修所（2003）にもとづいて貿易関連政府機関の役割を整理したものである。

分類の大項目は基礎条件の整備、貿易関連政策・制度の策定および適切な運用のための体制整備、そして輸出援助サービスである。基礎条件の整備とは、基礎的な経済インフラや法制度など教育などの整備であり、貿易政策の策定および運用体制の整備とは、貿易に特化した政策、法・制度、貿易関連手続きの策定・整備である。輸出援助サービスについては、さらにソフト的なものとハード的なものに分けることができる。前者については、見本市やフェア・トレード、海外の貿易政策・制度・手続きなどの情報提供サービスである。一方、後者については、国際競争力強化のための各種の技術援助である。

表 3.14 にはそれぞれの主要な管轄機関を記載しているが、貿易・中小企業政策の策定および運用体制の整備を主管する商業省（MOT）および工業省（MOI）が重要な役割を果たしていると考えられるが、その他多くの政府機関も関わりを持っている。このため、関連機関の間での十分な連携が必要であり、連携がうまくいかない場合には政府機能の非効率、援助効果の低減につながることを懸念されている³³。

³³ 中小企業協同組合省（DCSME）は家内工業のビジネス支援を目的としており、家内工業のシェアが高いインドネシアにおいてその役割は大きい。設立も比較的早く 1983 年に同機能を持つ組織が誕生した。2002 年には中期活動計画（2002～2004 年）を策定し、2005 年にはその改訂版として ” Action Plan 2005 - 2009 ” を作成し、家内工業発展の目標を設定している。また、2006 年には SME Promotion Center を開設し、一般的なビジネス援助だけでなく、NAFED との協力の下に税関手続きなど貿易情報の提供も行う予定である。

表 3.14 インドネシアの貿易に関連する政府機関リスト

貿易分野における政府の機能（大項目）	貿易分野における政府の機能（小項目）	例	管轄機関
基礎条件の整備	商取引に関する法制度整備	民法、商法、登記法、更生・再生・破産法、独占禁止法、出入国管理法・外国人登録法の整備	法務人権省
	経済インフラの整備	運輸交通インフラ、電源及び送配電インフラ整備、通信インフラ、金融システムの整備、基準認証制度の整備、知的財産種の整備、統計の整備	運輸通信省、財務省、工業省、商業省、法務人権省、中央統計局
	国内産業の事業環境整備	新規参入促進のための各種規制緩和、金融制度整備、研究開発活動の支援、中小企業・裾野産業支援	工業省、財務省、協同組合・中小企業省
	産業人材育成	初中等レベルの理数科教育及びIT教育、高等レベルの専門技術、英語教育に関する人材育成、技術士資格制度、ビジネス人材育成	国家教育省、IETC
貿易関連政策・制度の策定/適切な運用のための体制整備	中長期的な産業・貿易政策の立案・実施	産業・貿易政策の立案・実施、WTO協定履行	商業省、工業省
	貿易関連法・規則・制度の整備	輸出入に関する基本法、通関に関する基本法、その他輸入関連法（検疫法、植物防疫法）、輸出加工区、貿易関連金融制度（貿易保険、輸出金融）、輸出振興機関の設置	商業省、財務省、農業省、NAFED
	貿易関連手続き	試験・検査、税関、検疫	財務省、農業省
輸出支援サービス	海外市場開拓のための情報提供	マーケティングセミナー、見本市、トレードフェアの開催	NAFED、IETC
	海外の貿易手続き及び国内における手続き、優遇策の情報提供	海外の貿易制度、手続き、商習慣の紹介、各種優遇政策・制度に関する情報提供、貿易振興機関の機能強化	NAFED
	活力ある民間セクターの育成	経営・技術指導、製品開発・農産品加工技術訓練	IETC

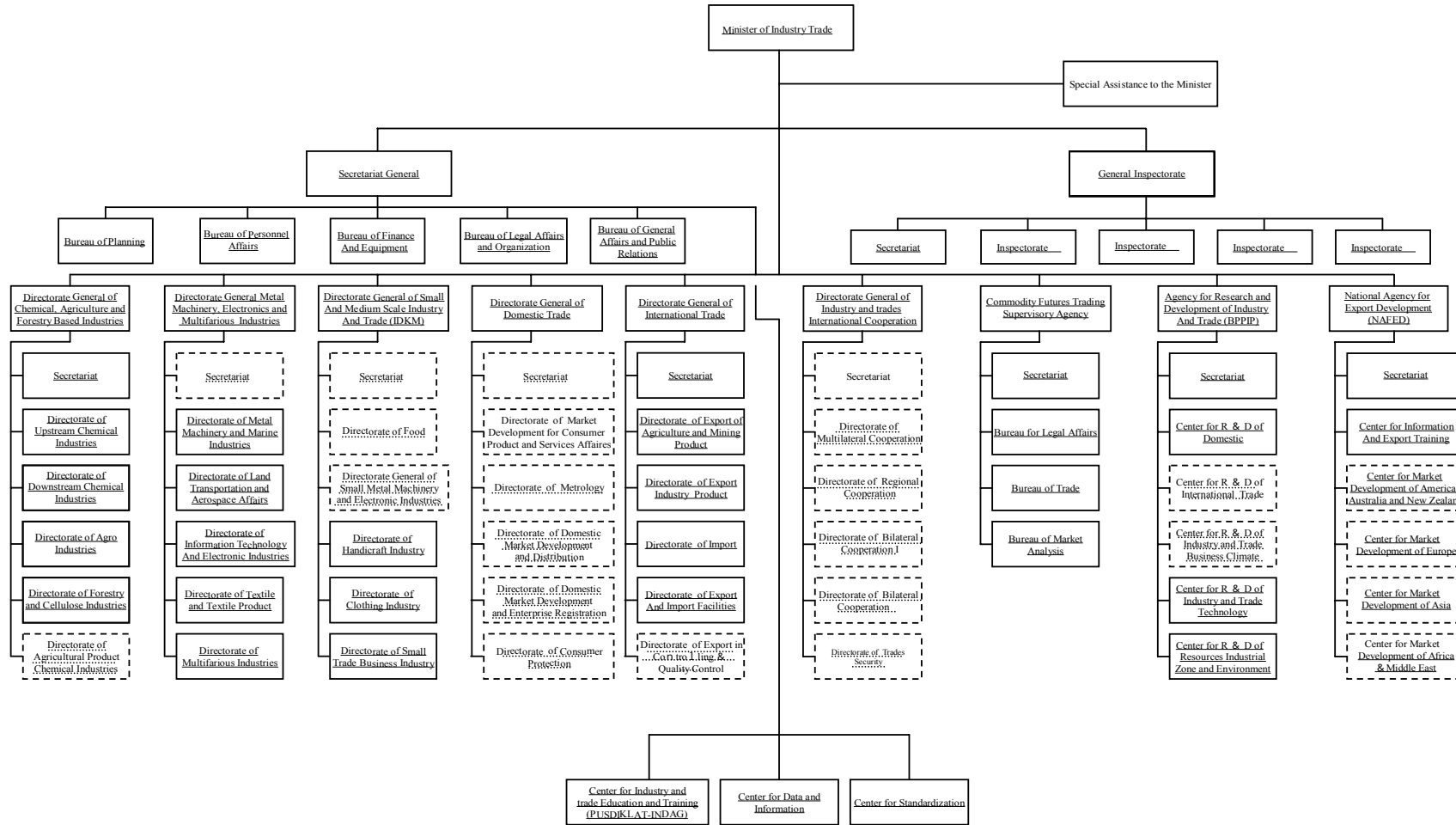
（出所）筆者作成。

この主要な機関である MOT および MOI は、貿易促進と産業育成を一体として政策を実施すべく 1996 年に合併され、貿易産業省（MOIT）となった（図 3.10）。しかし、2004 年の新政権の発足とともに再び分割された。分離の理由としては、日本の通産省をモデルとして商工省を設立したが、輸出比率の高い日本と国内産業の比重が大きくそのバラエティも発展段階も様々なインドネシアでは実効性が乏しいと判断したためといわれている。実際、商工省内部でも旧商業省系と旧工業省系との協力・調整は必ずしもうまくいっていたとはいえないとの評価のようである。一方で、閣僚ポストを増やすことが主な理由であったとする向きもあり、その意義については政府関係者にも疑問の声がある。

現在の MOT および MOI の組織は、ほぼ MOIT の組織を二分割したものである。このうち、MOI の組織は、図 3.11 のとおりである。

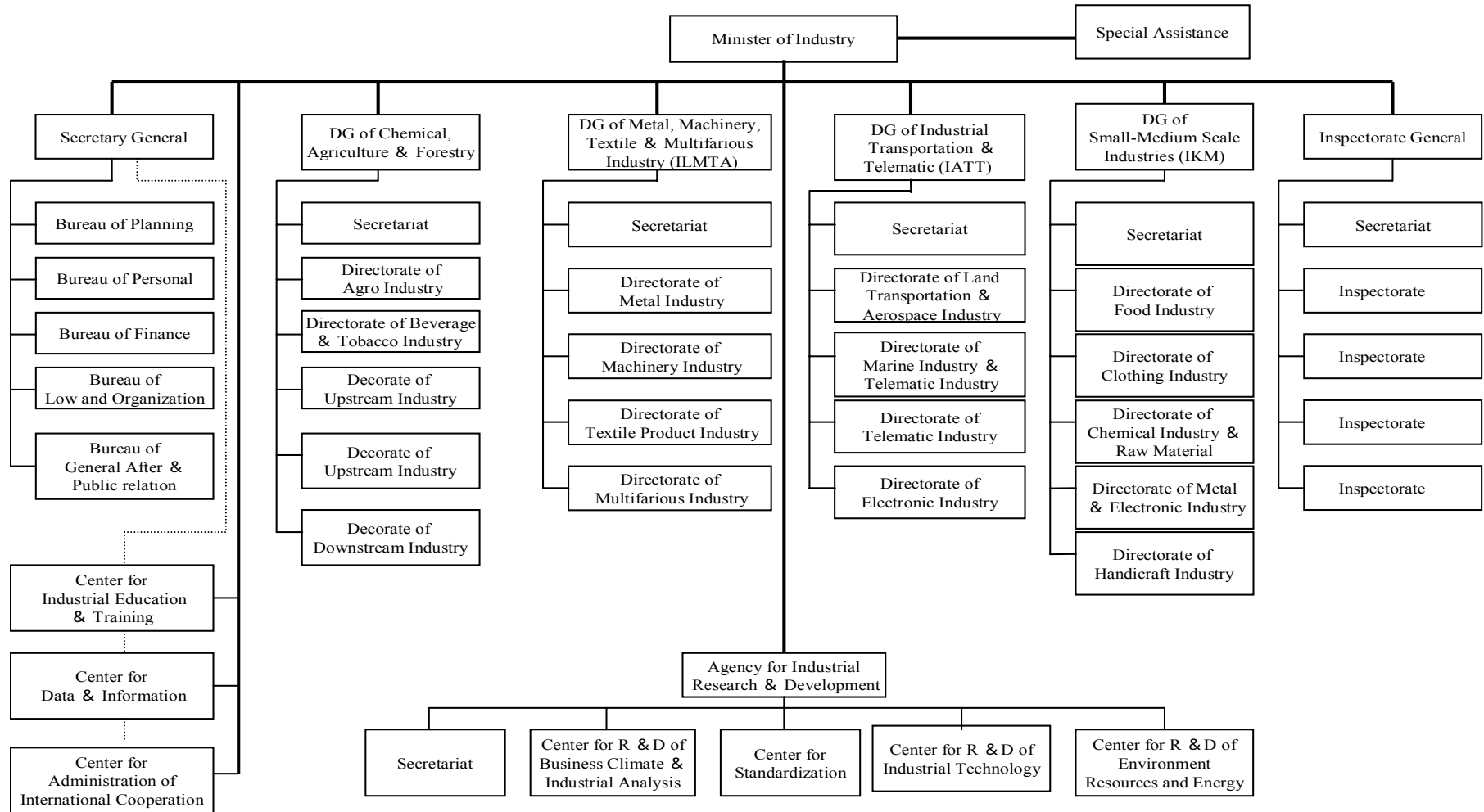
MOT は、分割から課長級の人事が確定するまでに半年以上の時間を費やした。それでも再編による影響は工業省と比較した場合には小さく、逆に身軽になったと歓迎する声もあった。現在、MOT における 5 カ年計画（2005 年～2009 年）のドラフトをまとめたところであり、輸出成長率 10.1%の数値目標などを設けている。実際の競争力向上策としては、クラスター振興と製品のブランド強化が強調されている。また、政策立案の助言を得るため Bureau of Planning は 2005 年 9 月に JICA 専門家を受け入れている。

図 3.10 インドネシア貿易産業省組織図（2004年の分割前時点）



（出所）貿易産業省資料。

図 3.11 工業省の組織図



(出所) 工業省資料。

一方、MOI においては、MOT との分離の負の影響が大きく、分割から課長級の人事が決まるまでに 1 年程度かかり、ようやく組織体制が整いつつあるところである。現在、最終案の作成段階にある中期産業開発政策にも問題がみられる。地方分権化の影響で出先機関がなくなったこともあり、地方政府の役割と中央・地方の連携の重要性を強調しているが、実際には両者の考え方の食い違いが顕在化している。例えば、地域産業活性化のためのクラスター・アプローチを進める上で、本省はマカッサルにおいて金属加工業を推進すべきとしている一方で、地元ではアグロインダストリーの育成を希望しているといった事例があげられる。

次に、非石油・天然ガス製品を生産する企業向けの輸出振興サービスを提供している輸出振興庁（NAFED）をみる。

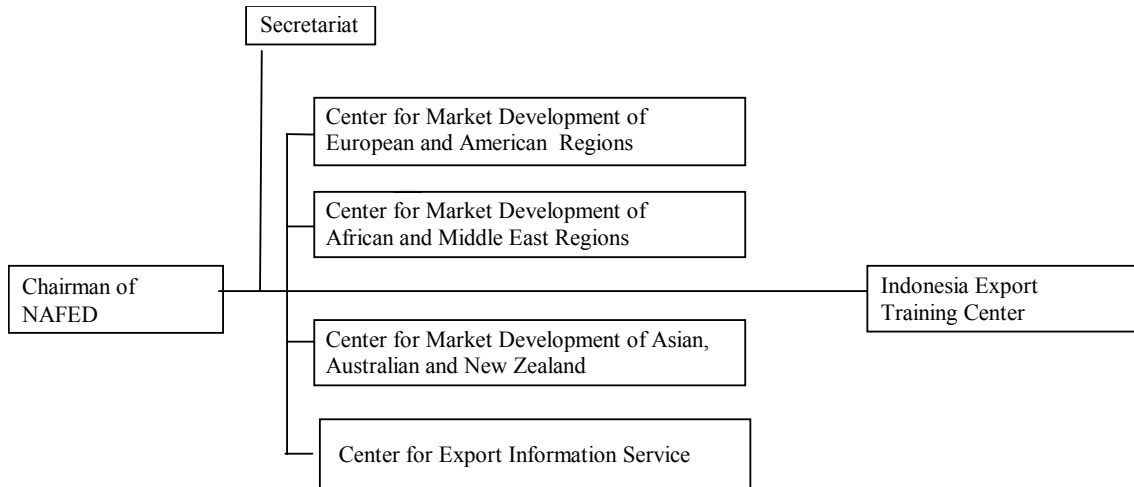
NAFED は 1971 年の設立当初は大統領直属の半官半民の機関であったが、1976 年に貿易省下に移された。この間、1973 年には初の海外事務所を西ドイツ・ハンブルグに開き、1997 年には 13 カ所を数えるまでになった。1997 年の経済危機の影響で全事務所を閉鎖したが、2002 年には大阪など 6 カ所を再開し、2006 年にはさらに 5 カ所の開設を計画している。

職員数は 2005 年現在で 382 名であり、1995 年以降に新卒採用をしていないこともありほぼ一定で推移している。このままでは定年退職者が大量に出て、組織内の技術移転やノウハウの伝承が順調に行えない懸念がある。

NAFED の現在の組織図は図 3.12 のとおりである。組織面では設立時から 1995 年の貿易産業省設立まで製品別の組織体制をとってきたが、この時点で市場別の組織へと再編した。この再編は必ずしも企業からの要望にもとづくものでなく、旧工業省内の組織との重なりを防ぐという「政治的」側面が強かったという。2004 年にも若干の再編があったが、市場別の組織という大枠はそのまま推移している。後述するマレーシア貿易開発公社（MATRADE）は市場別および製品別の両方のラインを持っているが、NAFED では資源制約からこうした体制をとることは困難であり、マーケット需要にもとづいて戦略的に製品開発・産業育成を進めるような段階には至っていない。

JICA が協力したインドネシア貿易研修センター（IETC）も NAFED に属しており、貿易振興に関する総合的な役割を担っている。表 3.15 および表 3.16 は主な活動である輸出フォーラムおよび見本市の推移を示している。設立以来、順調に伸びてきていることが分かる。

図 3.12 輸出振興庁（NAFED）の組織図



（出所）NAFED 資料。

表 3.15 NAFED 主催の輸出フォーラムの開催数および参加者数（1991-2003 年）

年	輸出フォーラムの開催数	参加者数
1991	76	349
1992	22	386
1993	36	377
1994	48	375
1995	27	360
1996	24	450
1997	47	504
1998	21	541
1999	30	562
2000	42	588
2001	50	600
2002	42	500

（出所）NAFED 資料。

表 3.16 NAFED 主催の見本市における出展者数、バイヤー数および取引金額
(1986-2003 年)

年	出展者数	バイヤー数	取引金額 (百万米ドル)
1986	210	150	10.7
1987	304	303	87.4
1988	340	649	54.4
1989	359	1,301	67.9
1990	424	1,616	76.6
1991	550	2,580	105.3
1992	611	3,201	131.0
1993	621	4,055	155.9
1994	650	4,525	162.1
1995	-	1,249	28.9
1996	549	3,725	34.6
1997	604	2,626	54.6
1998	800	2,799	71.3
1999	919	3,158	53.5
2000	1,100	5,364	103.0
2001	919	4,335	47.2
2002	1,187	2,501	72.4
2003	1,182	3,843	95.8

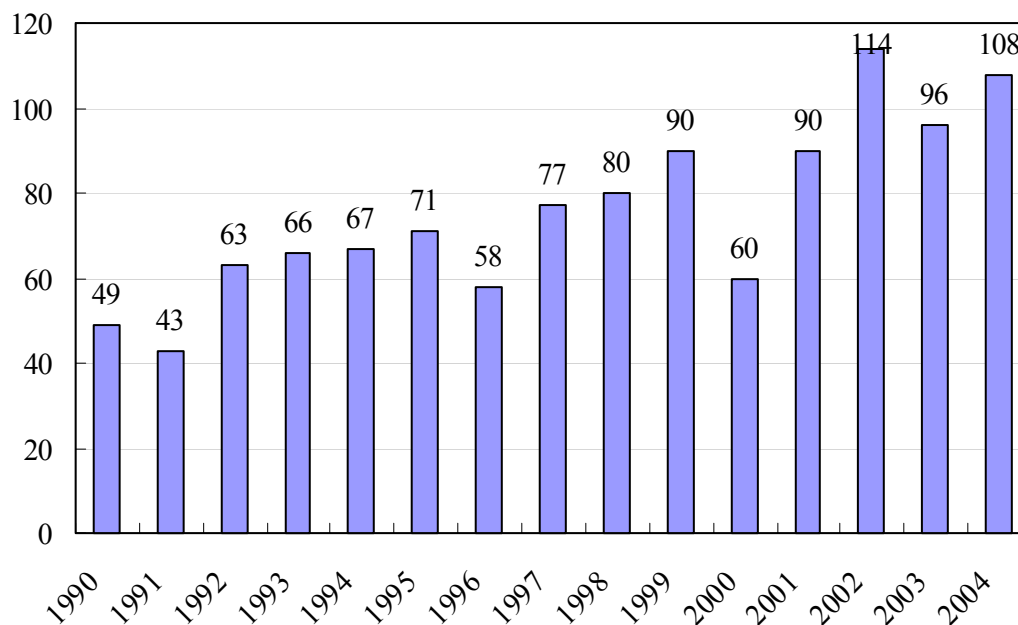
(出所) NAFED 資料。

また、前述のように個々の企業の人材育成に関しては IETC がその役割を担っている。IETC の基本的な活動は貿易実務、品質管理、展示、外国語などに対する研修を提供することで、その活動の推移は図 3.13、図 3.14 のとおりである。全般的には順調に活動を拡大している。主な利用者は民間企業である(図 3.15)。

IETC は 1988 年の JICA による技術協力プロジェクト(現プロジェクト技術協力)によって実施され、現在はフェーズ 3(2002-2006 年)として地方貿易研修振興センター(RETPC)プロジェクトが実施中である。当プロジェクトの目的は、貿易研修、商業日本語、輸出検査、展示研修の 4 分野における技術向上(フェーズ 1)、貿易研修プログラムの企画・運営能力向上(フェーズ 2)、IETC での成果を地方に展開すること(フェーズ 3)である。

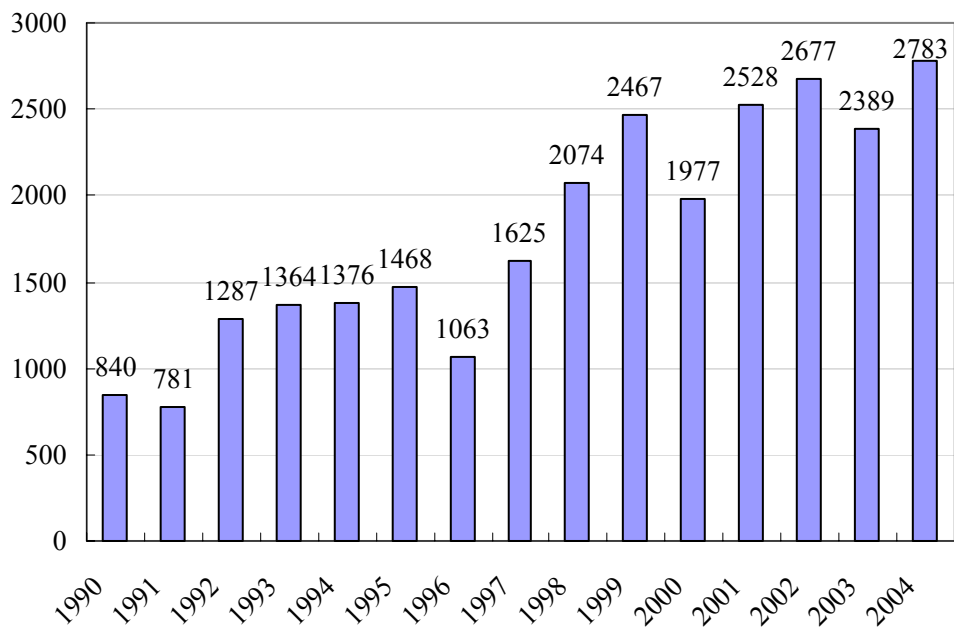
フェーズ 3 では、地方 4 ヶ所(スラバヤ・メダン・マカッサル・バンジャルマシン)に対しての貿易研修・市場情報・貿易振興サービスの提供をおこなっている。表 3.17 および表 3.18 はスラバヤにおける RETPC の活動の推移を示している。高い需要もあり活動は順調に伸びている。

図 3.13 インドネシア貿易研修センター（IETC）主催の研修開催数の推移
(1990年 - 2004年)



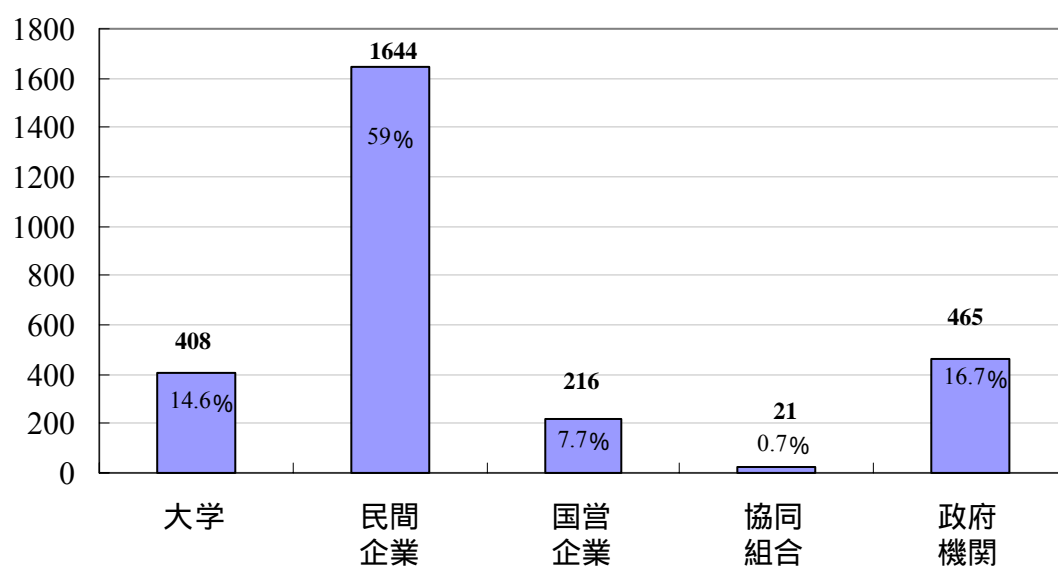
(出所) IETC 資料。

図 3.14 IETC 主催の研修参加者数の推移 (1991年 - 2004年)



(出所) IETC 資料。

図 3.15 IETC 主催の研修参加者の分類 (2004 年)



(出所) IETC 資料。

表 3.17 RETPC 主催の貿易情報普及および貿易促進活動

Activity	2002	2003	2004	2005 Plan	Until 07/2005
<i>I Export Information</i>					
1. Library					
Books, Magazines, etc	394	770	1208	1250	201
Visitors	133	746	620	750	239
2. Print Out Information					
Brochure and Leaflet	1150	3684	1689	2000	1086
Library Leaflet and Mini	1150	3235	705	1000	1274
Catalogue Product Display	300	300	905	1000	581
RETPC Info	-	-	2000	2000	1000
3. Internet Information					
Inquiry / Buyer Need	-	15	129	150	168
Other Trade News	-	6	6	10	5
<i>II Export Promotion</i>					
1. Mini Display					
Mini Display Participants	32	37	50	50	33
Visitors	72	701	620	750	233
2. Facilitation Fair Participants					
National Exhibition	-	1	3	3	1
Foreign Exhibition	-	-	-	1	-
3. Business Consultation					
Marketing	6	48	47	50	15
Exhibition	1	6	5	10	8
Product	2	7	15	10	3
4. Business Contact/Buyer Reception Desk/BRD					
	1	5	9	10	-
5. Workshop (Seminar, Information Dissemination)					
	-	6	14	15	12

(出所) スラバヤ RETPC 資料。

表 3.18 RETPC 主催の貿易研修

Activity	2002	2003	2004	2005 Plan
1. Export Training Implementation				
Trade Training (Class)	8	12	7	9
IT Training	3	4	4	4
Distance Learning (TV-C)	1	3	4	4
2. Number of Participants				
	294	523	387	475
3. Number of Instructors				
Local (Surabaya)	10	16	6	15
Jakarta	15	14	6	5
Foreign Country (Japan and Australia)	4	2	9	5
4. Training Text Book				
	12	19	15	17
5. Training Need Survey by Questionnaire				
	150	300	250	300
6. Cooperation Training (With Region/City)				
	-	3	5	6

(出所) スラバヤ RETPC 資料。

3.4.2 政府の輸出振興能力の形成過程

政府では、前述のように以下の能力の構成要素（ファクター）に対応したベンチマークを用いて、能力形成を分析する（図 3.16）。

システム形成に必要な要件：

- (1) 政策・対策要素（P 要素）：貿易振興法や中小企業基本法などの制定、輸出振興中期計画、中小企業振興中期計画の策定
- (2) 人的・財政的・物的組織資源要素（R 要素）：貿易研修センター、輸出振興機関、中小企業専門省庁、中小企業専門金融機関の設立
- (3) 知識・技術要素（K 要素）：貿易や製造業に関わる統計白書類、輸出・中小企業に関わる政府機関の年報発行

以上がそろった段階でシステム稼働期へ移行する。

インドネシアの場合、法整備の面では 1960 年代後半に投資や輸出を促進する法律が制定され、中小企業についても 1995 年に小企業法が制定されている。制度上は一定の整備が進んでいるが、新たな環境への対応に即した新投資法の制定が遅れていること、中小零細企業法がドラフトの状態のままになっている点ではさらなる整備が必要とされる状況である。また、中期計画については、第 3 次 5 ヶ年計画で非石油・天然ガス輸出が強調されたのが輸出振興の画期といえるが、各省レベルのアクションプランは、近年まで必ずしも体系的に整備されていなかった。現在、工業省は産業政策中期計画、協同組合・中小企業省は中期活動計画、商業省も同様の中期計画をまとめている。

組織面の整備は、1972 年の NAFED、1983 年の DCSME と専門的な組織の設立が比較的早い段階で行われてきたものの、MOT と MOI の統合（1996 年）と分離（2004 年）にみられるように、政府全体でみると試行錯誤の中でシステム形成が図られている段階（システム形成期）といえる。輸出振興や中小企業振興は中央官庁だけでも多くのプレイヤーが関与して調整が難しい状況が続いてきたが、2001 年の地方分権の影響で州政府などが新たに加わり、さらに調整が重要になっている。

知識・技術面では、統計は 1980 年には既に発行されていたものの、関連分野の分析を必要とする白書類の発行については、現時点でも実施されていない。NAFED でも 1980 年代初めから年報を発行し、輸出情報センターでは国内の輸出企業、国外バイヤーのためのマーケット情報が整備されているが、分析を伴う情報の提供についてはさらに整備が必要である。

図 3.16 インドネシアの政府部門の輸出振興能力形成

	1960	1970	1980	1990	2000
政策・対策(関連法規)		外国投資法(1967) 自由貿易地域基本法(1970)		小企業法(1995)	
人材・組織(関連の専門組織)		投資調整庁(1967) インドネシア信用保険公社(1971) 輸出振興庁(1972)	中小企業共同組合庁(1983)	貿易工業省(1996) インドネシア中小企業開発公社(2000) 地方分権(2001) 貿易省・工業省分離(2004) インドネシア貿易研修センター(1989)	
知識・技術(関連分野の中期計画)		第3次5ヵ年計画(1979-1983)			貿易省5ヵ年計画(2005-2009) 中小企業協同組合省中期計画(2005-2009)

(出所) 筆者作成。

3.4.3 企業による政府の輸出振興能力の評価

企業質問票調査によって得られた政府の輸出促進政策および貿易関連サービスに対する評価、また業界団体等の貿易関連サービスに対する評価結果を分析する。

政府の輸出振興対策への評価は多くの項目で満足度の向上がみられた(表 3.19 参照)。さらにそれらを3分類すると、さらに満足度を高めた項目、マイナス評価からプラス評価となった項目、向上したにもかかわらず、依然不満が残っている項目に分けられる。

については、インフラ(通信、給水)、人材開発(従業員の大学教育)、輸出加工区の設立および運営、については政府スタンダードの認証システム、人材開発(元々プラス評価だった大学教育以外の三項目すべてで)、については、工業・貿易発展政策(資金サポート、税の優遇)、通関手続きの効率性があげられる。

一方、有効な改善ができていない項目としては法制度および運用、インフラ(物流、電力供給)、産業・貿易振興(財政支援、税優遇)があげられ、電力供給以外は平均得点3点以下でまだ不満が残っている。

以上をまとめると、多数の項目で有効な改善がみられ、特に人材開発では全項目でプラス評価となっている。しかし、インフラ整備や貿易関連では依然として不満が残っている。特に、資金サポートや税の優遇、関税手続きの効率に関する平均得点は最も低いレベルである。

表 3.19 政府の輸出振興対策への評価

		満足度さらに向上	マイナス評価からプラス評価へ	改善はあったが依然不満状態	改善なし	
政府部門の輸出振興政策への評価	法制度及び運用				(-)	
	インフラ整備	物流				(-)
		電気				(-)
		通信				(+)
		水供給				
	政府基準認証制度					
	人材育成	初中等教育				
		大学教育				
		職業教育				
		技術者研修プログラム				
	産業・貿易振興	財政支援				(-)
		税優遇				(-)
	貿易自由化への対応	原材料の輸入関税削減				
対外輸出障壁の削減						
輸出加工区の設置・運営						
税関手続きの円滑化						

(注) 1. 対応のあるサンプルの T 検定。使用ソフトは SPSS 13.0J for Windows。

2. 検定対象は設立年 2000 年以前のケースのみ。

3. (-) : 2000 年平均値が 3 点以下で、4 年後有効な改善(有意水準 10%) がないことを示す。

(+) : 2000 年平均値が 3 点以上で 4 年後有効な改善(有意水準 10%) がないことを示す。

(出所) 質問票調査より筆者作成。

次に、政府と業界団体が提供する貿易関連サービスへの企業の評価を比較する(表 3.20 参照)。

政府の提供する貿易関連サービスへの企業の評価では、満足度を高めた項目は、マーケティングにおける見本市・展示会であった。マイナス評価からプラス評価となった項目は、生産における情報提供、貿易ビジネスでのトレーニング・セミナーおよび情報提供であった。向上したにもかかわらず依然不満が残っている項目は、生産活動での個別相談、製品開発での 3 項目すべて、マーケティングでの見本市・展示会以外の 3 項目、貿易ビジネスでの個別相談であった。一方、有効な改善ができていない項目は生産でのトレーニング・セミナーであった。全体的に改善はされているが依然として不満が残っている項目が多い。

業界団体などの提供する貿易関連サービスへの企業の評価では、満足度を高めた項目は、マーケティングでの見本市・展示会であった。マイナス評価からプラス評価となった項目は、生産および製品開発における情報提供、マーケティングでの見本市・展示会以外の 3 項目、貿易ビジネスでの 3 項目すべてであった。向上したにもかかわらず、依然不満が残っている項目は、生産と製品開発における個別相談およびトレーニング・セミナーであった。有効な改善がない項目はみられなかった。以上を総括すると、まだ不満が残っている項目もあるが、その他の項目ではすべて満足度向上およびプラスの評価を得ており、全体的に評価が向上している。

政府と業界団体が提供する貿易関連サービスへの企業の評価を比較すると、政府サービスについては依然として不満がある項目が多い。これに対し、業界団体サービスについてはプラスの評価を得ている項目が多く、全体的に評価が高い。

表 3.20 政府と業界団体・専門企業による貿易関連サービスの評価

			満足度さらに向上	マイナス評価からプラス評価へ	改善はあったが依然不満状態	改善なし	
政府部門による企業向け貿易関連サービスへの評価	生産	個別相談、コンサルティング					
		研修、セミナー				(-)	
		情報提供					
	製品開発	個別相談、コンサルティング					
		研修、セミナー					
		情報提供					
	マーケティング	個別相談、コンサルティング					
		研修、セミナー					
		見本市、展示会					
	貿易実務	個別相談、コンサルティング					
		研修、セミナー					
		情報提供					
民間部門による企業向け貿易関連サービスへの評価	生産	個別相談、コンサルティング					
		研修、セミナー					
		情報提供					
	製品開発	個別相談、コンサルティング					
		研修、セミナー					
		情報提供					
	マーケティング	個別相談、コンサルティング					
		研修、セミナー					
		見本市、展示会					
	貿易実務	個別相談、コンサルティング					
		研修、セミナー					
		情報提供					

(注) 1. 対応のあるサンプルの T 検定。使用ソフトは SPSS 13.0J for Windows。

2. 検定対象は設立年 2000 年以前のケースのみ。

3. (-) : 2000 年平均値が 3 点以下で、4 年後有効な改善(有意水準 10%) がないことを示す。

(+) : 2000 年平均値が 3 点以上で 4 年後有効な改善(有意水準 10%) がないことを示す。

(出所) 質問票調査より筆者作成。

3.5 貿易分野の社会的能力形成と JICA 援助の評価

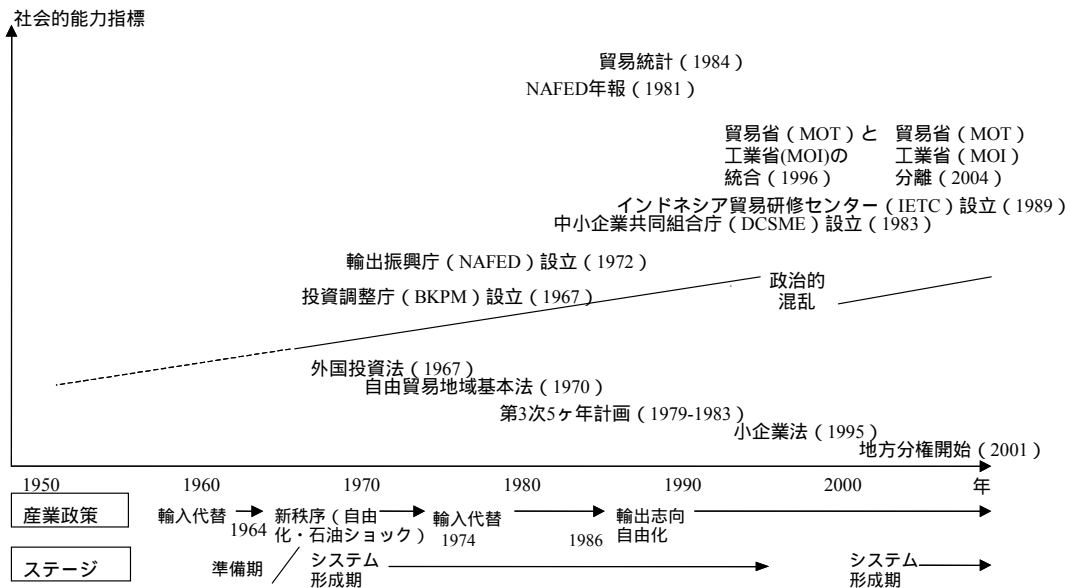
3.5.1 社会的能力の形成経路と発展ステージ

本項では、以下の手順でインドネシアにおける貿易分野の社会的能力の形成経路と発展ステージを明らかにする。

- (1) 発展ステージ分析による歴史的な変遷の把握
- (2) アクター・ファクター分析による社会的能力把握
- (3) 社会的能力形成を考える上での前提となる社会経済水準および輸出パフォーマンスとの関係性(トータル・システム)分析

まず、企業・政府部門の分析にもとづき、インドネシアの貿易分野における社会的能力の形成過程を図 3.17 に示す。インドネシアの社会的能力は企業・政府とも、1990 年代半ばまでの形成の成果を十分に生かすことができず、政治的混乱や経済危機の影響でむしろ一旦後退し、現在はシステム(再)形成期をようやく終えようとしていると評価できる。

図 3.17 インドネシアにおける貿易分野の社会的能力形成



(出所) 現地調査インタビューおよび各種文献より作成。

次に、アクター・ファクター分析によって、現時点の社会的能力を把握する。表 3.21 は、1980 年および 2005 年時点の政府の社会的能力形成および政府と企業の関係性の状況を、チェックリストを用いて示している。分析結果を用いて、能力形成の促進・阻害要因についても考察する。

表 3.21 インドネシアの貿易分野における社会的能力
(政府の能力及び政府 - 企業の関係性)

能力要素	能力評価のチェック項目	インドネシア	
		1980年	2005年
政策・対策 (P)	産業・貿易の中長期計画(国家開発計画)の策定	✓	✓
	輸出振興に関わる基本法の制定	✓	✓
	中小企業振興に関わる基本法の制定		✓
	(政府-企業の関係性) 政府と企業間の対話・会合の実施		✓
人的・財政的・物的組織資源 (R)	輸出振興機関の設置	✓	✓
	輸出振興機関の海外事務所の設置	✓	✓
	中小企業振興機関の設置		✓
	自律的な組織編成		
知識・技術 (K)	統計書の発行		✓
	貿易白書の発行		
	輸出振興機関による年報の発行		✓

(注) チェック項目が達成されている場合、2005 年時点の状況欄にチェックを記入した。

(出所) 筆者作成。

政府の能力要素の形成について、まず「政策・対策要素（P要素：産業・貿易の中長期計画（国家開発計画）輸出・中小企業振興に関わる基本法・基本計画の策定）」は全般にベンチマークを順調に達成していることが分かる。「人的・財政的・物的組織資源要素（R要素：輸出振興機関の設置（海外および地方事務所の設置、中小企業振興機関の設置、環境変化に応じた組織再編）」は環境変化に応じた組織再編が未だに不十分である。地方分権や本省レベルでの合併、分離が混乱を招き、「R要素」の停滞が他の2つの能力要素形成の阻害要因となっていると考えられる。

「K要素」は、統計の発行については一定の水準を満たしているが、関連分野の白書や関連機関の年報については、改善の余地がある。統計と比較して他の2つをまとめるには政策的あるいは組織の戦略的判断がより求められることから、この点に能力形成の阻害要因があると考えられる。

政府と企業（業界団体も含む）の関係性については、2004年に前KADIN会頭が経済担当調整大臣に就任したこともあり、近年、政府と企業の関係性は強化された。

企業については、表3.22に示したように、マレーシアやタイとの比較では必ずしも高い水準とはいえないものの、1980年当時と比べると各能力要素が順調な伸びを示している。FDI誘致が「K要素」を他の2つのファクターに反映させる促進要因になっていたと考えられる。

表 3.22 インドネシアの貿易分野における社会的能力（企業の能力）

政策・対策要素 (製造業の労働生産性、米ドル、2000年価格)	人的・財政的・物的 組織資源 (全就業者に占める製造業就業者比率、%)	知識・技術要素 (中等教育粗就学率、%)
1,628 (1981年)	8 (1981年)	29 (1980年)
3,932 (2003年)	13 (2002年)	61 (2002年)

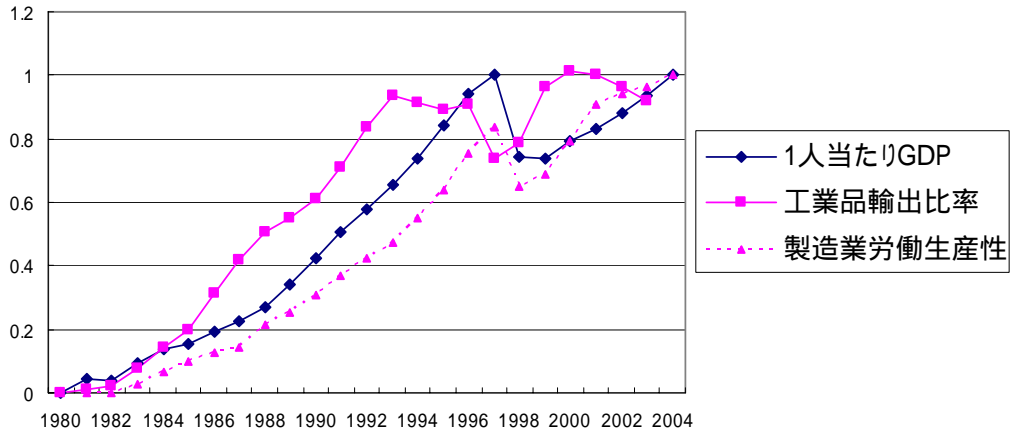
(出所)筆者作成。

以上をまとめると、政府部門では、スハルト政権下でシステム形成期が進み、システム稼働期への移行がみられたが、1997年以降、政治的混乱や経済危機の影響による後退を余儀なくされた。現在は、法律面で一定の整備が進んでいるものの、具体的な振興策を体系的に実施するための計画策定はようやく実施に移ろうとしているところである。企業部門では労働生産性（P要素）や教育水準（K要素）は順調に伸びているものの、まだ不十分である。製造業就業者率（R要素）は順調に伸びているが、その水準はいまだ低い。

社会的能力の形成過程において、社会的能力が社会経済水準および輸出パフォーマンスと相互に規定関係にある点を確認したい。

インドネシアの3者からなるトータル・システムの発展過程は図3.18のとおりである。社会的能力水準の代理指標としては製造業の労働生産性、社会経済水準の代理指標としては1人当たりGDP、パフォーマンス水準の代理指標としては工業品輸出比率を指数化した。1990年代半ばまで、社会的能力水準、社会経済水準、パフォーマンス水準のいずれも改善していることが確認できる。その後は、経済危機後のルピア安を生かした工業品の輸出増が牽引役となって能力水準と社会経済水準が回復している。

図 3.18 インドネシアにおけるトータル・システム指標の推移(1980年-2004年)



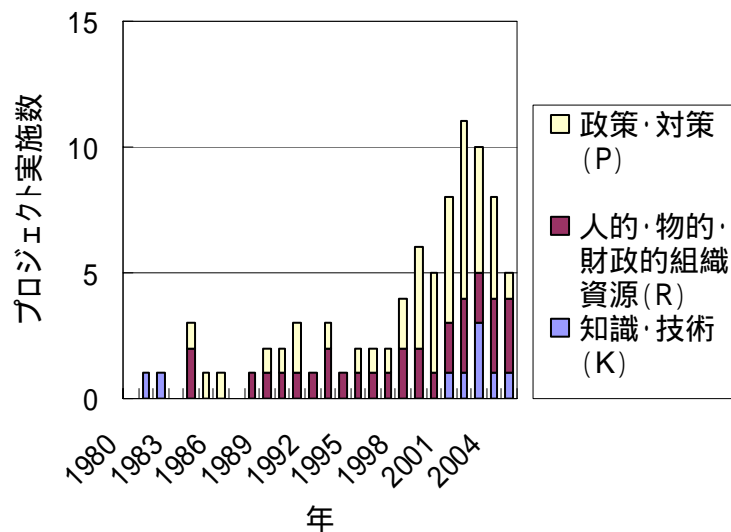
(出所) 筆者作成。

3.5.2 政府の能力形成に対する JICA 援助の貢献

本項では、援助投入が具体的にどのような形で能力形成に貢献してきたかについて述べたい。

図 3.19 に、インドネシアにおける JICA 援助の能力要素別の投入を時系列でまとめた。ここで「プロジェクト数」は、まず期間中に実施された貿易分野のプロジェクト(表 3.1 参照)を関連が深いと考えられる能力要素別に分類し、要素別に各年の実施プロジェクト数を合計したものである。

図 3.19 インドネシアにおける JICA 援助の能力要素別の投入



(出所) 筆者作成。

表 3.23 では、さらに詳しくプロジェクト別の投入状況を示した。

表 3.23 インドネシアにおける JICA 援助の開発課題別投入

能力要素	開発課題	案件名	1980	1985	1990	1995	2000	
政策・対策 (P)	輸出振興開発計画	裾野産業フォローアップ調査フェーズ2(輸出振興)						
		税関システム改善計画調査						
	貿易関連法制度整備	WTOキャパシティ・ビルディング協力プログラム						
		税関特殊業務改善(知的財産権侵害物品取締対策)						
		輸出銀行運営						
		首都圏貿易環境改善計画調査						
	中小企業・裾野産業・工業振興開発計画	中小工業振興開発計画						
		産業セクター振興開発計画						
		技能・技術分野に係る人的資源開発計画策定調査						
		工業分野振興開発計画(裾野産業)						
		裾野産業フォローアップ調査フェーズ1						
		中小企業振興支援						
		鑄造技術分野裾野産業育成計画						
		中小企業支援						
		インドネシア中小企業クラスター機能強化計画調査						
	産業関連法制度整備	工業標準化及び品質管理推進基本計画						
		工業所有権行政						
	人的・物的・財政的組織資源(R)	貿易関連組織整備・人材育成	貿易手続行政改善プロジェクト					
			インドネシア貿易研修センター(フェーズ1)					
		貿易センター支援	インドネシア貿易研修センター(フェーズ1フォローアップ)					
インドネシア貿易研修センター(フェーズ1アフターケア)								
貿易セクター人材育成計画(貿易研修センター・フェーズ2)								
インドネシア貿易研修センター(フェーズ2フォローアップ)								
中小企業・裾野産業・工業振興		インドネシア地方貿易研修・振興センター						
		金属加工工業育成センター設立計画						
		産業技術情報センター設立計画						
		インドネシア中小企業人材育成計画調査						
知識・技術(K)	貿易関連情報・技術の収集・分析・公開	インドネシア中小企業人材育成計画調査フォローアップ						
		貿易商業統計システム開発計画						
		輸出振興(市場分析、開拓)						
		鉱工業プロジェクト形成基礎調査(インドネシア首都圏貿易環境改善計画)						
		貿易・投資促進及び産業振興						

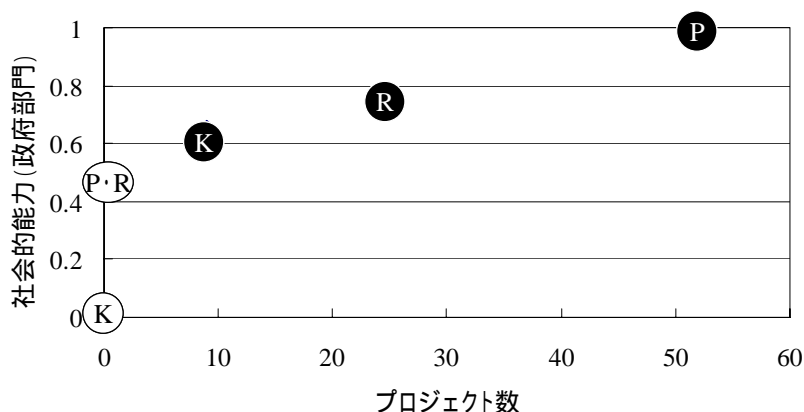
(出所)筆者作成。

この結果と前掲の表 3.21 を照らし合わせると、援助投入による貢献の状況が明らかになる。図 3.20 にその概要をまとめた。図 3.20 では、JICA 援助による政府部門の能力形成へ

の貢献³⁴をみるため、横軸に「プロジェクト数」、縦軸に「社会的能力（政府部門）」をおき、1980年と2005年の能力構成要素別の変化を示した。「プロジェクト数」は、図3.19に示したように、貿易分野のプロジェクトを関連が深いと考えられる能力要素別に分類し、要素別に各年の実施プロジェクト数を合計したものである。「社会的能力（政府部門）」については、能力要素別に設定したベンチマークの達成状況に基づいて、達成済みをもとに1、未達成を0とおき平均を算出し、0～1の指標化を行った。

その結果、インドネシアの場合は全般に多く援助を投入した要素について能力形成が進んでおり、援助の効果が出ていることがわかった。K要素は他の要素と比較すると低い能力水準にとどまっているが、相対的に少ない投入であったにもかかわらず、1980年との比較でいうと高い伸びを示しており、効率性が高かったと考えられる。

図3.20 インドネシアにおける政府の能力形成に対する JICA 援助の貢献



(注1) Pは政策・対策要素、Rは人的・財政的・物的組織資源要素、Kは知識・技術要素。

(注2) は1980年時点の能力水準、 は2005年時点の能力水準。

(出所) 筆者作成。

3.5.3 社会的能力の発展ステージと JICA 援助の適合性

表3.24に、インドネシアにおける社会的能力の発展ステージと JICA 援助の投入状況を示した。期間中、インドネシアはシステム形成期であったため、全ての援助投入を表中の同期の部分に示した。援助投入については、「P要素」、「R要素」、「K要素」という能力要素別に整理している。

³⁴ JICAの援助が政府部門に直接投入されてきたことから、政府部門の輸出振興能力に焦点をあてた。

表 3.24 インドネシアにおける社会的能力の発展ステージと JICA 援助の投入

社会的能力の発展ステージ		システム 形成期	システム 稼働期	自律期
政策・対策 (P)	輸出振興開発計画	2		
	貿易関連法制度整備 (WTOなど自由化・円滑化対応)	13		
	中小企業・裾野産業・工業振興開発計画	24		
	産業関連法制度整備	4		
人的・財政的・物的組織資源(R)	貿易関連組織整備・人材育成 (税関・検疫、貿易金融など)	1		
	貿易センター支援 (民間企業対象の輸出支援、情報提供、研修)	22		
	中小企業・裾野産業・工業振興	8		
	中小企業振興機関	0		
知識・技術 (K)	統計など貿易関連情報・技術の収集・分析・公開支援	9		
	統計など工業関連情報・技術の収集・分析・公開支援	0		
南南協力支援		0		

(注) 数字は各年の実施プロジェクト数の合計。

(出所) 筆者作成。

1980年代半ばのインドネシアの輸出志向工業化戦略への転換に対応し、中小企業振興や工業振興さらに貿易研修センターへの JICA 援助が行われた。これらの投入はインドネシアにおけるシステム形成に貢献をしたと考えられる。

1990年代半ばには、システム形成期の最終段階に入ったことを受けて貿易制度整備・人材育成が始まった。また、組立型産業の日本からインドネシアへの FDI が増加したことを受けて、裾野産業振興も始まった。1997年の経済危機およびその後の混乱でシステムの再構築が必要になったため、投資促進を含めた多様な援助投入が行われた。

システム形成期からシステム稼働期への移行は、援助投入にとっても現地政府や企業の取組を含む輸出振興全般にとっても重要な画期である。そのために、必要に応じて質量ともに集中的な資源投入が求められる。これらの投入やインドネシア側の自助努力などを通じて成果が上がり、能力段階の移行を実現すれば、投入量の経年的変化は妥当であったといえることができる。

「貿易センター (IETC、RETPC)」への投入は、IETC への援助実施当時に貿易研修のニーズが大きく、現在も地方では依然として研修ニーズが大きいという状況を考えると妥当性があつたと考えられる。ただし、関連するプロジェクトに 20 年近くの投入が続けられてきたことを勘案すると、輸出振興全般における援助資源の配分という意味では検討する余地があつたとも考えられ、留意が必要である。

インドネシアでは、マレーシアやタイと比較して必ずしも社会的能力の形成が十分でなかった³⁵。このため、システム稼働期への移行を実現するために重点的な能力形成が必要な状況と捉えられる。さらに、他の3カ国と比べると人口、面積などで規模が大きいため、より多くの資源投入が必要である点も指摘すべきだろう。したがって、引き続きインドネシア自身およびJICAを含むドナーによる能力形成のための資源投入が必要である。

ただし、個別のプロジェクトレベルで見ると、順調に能力が形成されてきたといつてよい事例もみられる。IETCのフェーズ1では、IETCそのものを立ち上げること、機材を利用して対外サービスを軌道に乗せることを主眼においた。フェーズ2では、講師となる人材育成にシフトした。フェーズ3においては、IETCが研修事業を独力で展開して自己収入も産み出せる状況になったため、直接的な援助受入からは卒業し、RETPCへと展開した。地方の中でも、先に投入したスラバヤが自立に向けて歩みだし、他のRETPCを支援する役割を果たそうとしている。RETPCプロジェクト全体としても卒業を迎え、次はアフリカ支援が検討されている。

3.5.4 インドネシアの開発政策との整合性、JICAと日本国内関係機関との連携

ただし、こうした重点的な資源投入が行われてきた背景には、近隣にマレーシアやタイのような輸出能力の形成が進んでいる国がある以上、インドネシア政府としては戦略的に同様のターゲットを設定せざるを得ないという事情があったと考えられる。すなわち、4カ国は共通して「輸出産業を育成して外貨を稼ぎ、それをテコにして経済全体の開発を図っていく」という大枠としての政策的方向性を持っており、その点では各国における協力の投入はいずれも妥当性を持っていた。また、インドネシアは国内での発展度合いが異なり、地方ごとに輸出能力も異なるため（能力のないところとあるところが並存しているため）この意味でインドネシアにおける投入は理にかなったアプローチである。IETCの地方展開もこの意味でライトトラックに乗っているといえよう。

日本側の判断としても、アセアン4の各国はいずれも国益上重要であることからパッケージとして考え、幾分横並びの形で援助を投入してきたという側面の影響もあるだろう。JICAと他の国内機関との連携も、こうしたオール・ジャパンとしての基本的な認識の下、現地国政策との整合性は確保されてきたと考えられる。一方で、結果として社会全体の援助受容能力と現地政府の政策的方向性との間にギャップが存在していたことも事実であり、この点は留意すべきである。

インドネシアの開発政策との整合性確保だけでなく、JICAと日本国内関係機関との連携を進め、さらに両国の企業部門も加わった取り組みの1つとして、2004年12月、日本・インドネシアそれぞれの政府および企業部門の4者が一堂に会する「官民合同フォーラム」が立ち上げられた。同フォーラムは、在インドネシア日本大使、日インドネシア経済委員会委員長、ジャカルタ・ジャパン・クラブ（JJC）理事長が共同議長となり、全体会合、企画調整委員会、ワーキング・グループ（税制、労働、インフラ、産業競争力・中小企業の

³⁵ 能力形成が十分でないというのは、あくまでマレーシアやタイと比較した場合のことであって、世界の途上国一般と比較した場合にはインドネシア（および後述するフィリピン）が大きな成果を上げてきたことは否定できない。システム形成期の最終段階までの能力向上およびJICAの援助がその過程で果たしてきた役割は評価されるべきである。

4分野)の各レベルの会合により構成されている。議題項目は2005年6月、ユドヨノ大統領の訪日の際に、両首脳間で合意された「戦略的投資行動計画(SIAP)」に盛り込まれ、企画調整委員会の場において、SIAPの実施状況を監視するとともに司法改革や能力構築等の他の重要事項についても討議することとなっている。

産業競争力・中小企業ワーキング・グループでは、表3.25の行動計画を立てており、順次実行に移っているところである。

表 3.25 「官民合同フォーラム」産業競争力・中小企業
ワーキング・グループ行動計画

主題	大項目	中項目	小項目	実施機関	実施期限
競争力/中小企業	インドネシアの競争力強化のための産業戦略の策定	主要産業向けの戦略の策定 (電気/電子、自動車、繊維・衣類)	官民の対話により各セクターの競争力の見直しと分析及びレポートの作成	工業省(インドネシア商工会議所、ジャカルタジャバクラブ、ジェットロと共同)	2005年10月までに報告
			現地調達率の向上、技術移転、サプライヤー開発及び研究開発を促進のための官民(日本企業とその子会社)の対話	工業省、国家開発企画庁、研究技術庁	2006年3月までに見直し
		世界市場における輸出工業製品競争力の分析	調査チームの設置	商業省(インドネシア商工会議所、ジェットロと共同)	2005年10月までに報告
		クラスター振興の促進	過去の調査に基づくアクションプランの策定	協同組合・中小企業省、工業省、経済担当調整大臣府、国家開発企画庁	2005年7月開始
	裾野産業の振興	政府内での政策調整の強化	省庁間の緊密な連携に向け、政府内作業部会を設置	経済担当調整大臣府	2005年半ばまで
			マーケティング、デザイン、包装技術に関するインドネシア中小企業向けのキャパシティ・ビルディング	工業省(JICAの支援による)	2005年10月までに開始
		人材育成の促進	中小企業診断制度導入のためのチームとセンターの設立	工業省(JICAの支援による)	2005年半ばまでに(「チームと人材育成」クリニック”設置) 2006年内(センター設置)
			民間セクターによる人材育成の強化	松下グローバル教育財団(YPMG)、アストラダルマバクティ財団(YDBA)(ジェットロの支援による)	2005年10月
	一連の裾野産業振興(SIP)プログラムの実施	SIPプログラム向けの技術支援プログラムの策定	工業省(SIPチームと共同)	2005年5月まで	
		ジャカルタでの逆見本市の開催と日本からの中小企業ミッションの招請 日本での投資セミナーの開催	工業省、商業省(SIPチームと共同) 商業省、投資調整庁(ジェットロの支援による)	2005年10月 2005年7月(投資法案議会提出後が望ましい)	
	投資調整庁の投資家へのサービス提供機能の強化	より統合的な投資政策の策定	新投資法、ワンストップサービス及び税優遇措置に関する審議	経済担当調整大臣府、商業省、財務省	継続中(今年の本フォーラムでは税優遇措置に焦点)、2005年7月まで(投資法案を議会に提出)
		BKPMの投資促進機能の改善	BKPM内にヘルプデスク機能の設置 投資ルールブックの作成	投資調整庁 投資調整庁(JICAの支援による)	新投資法制定後すみやかに 2005年開始
	国内市場における知的財産権の保護	知的財産関連法規の適切な執行	情報共有システムの開発、知的財産権(IPRs)データベースの構築、知財の理解深化のための政府関係者への研修	法務人権省、工業省(JICAの支援による)	2005年開始
	国際的な工業標準の導入	アセアン地域における工業標準の調和	EURO燃料規格の導入	工業省、商業省、エネルギー・鉱物資源省、国家標準庁、上流石油ガス管理機構、環境省	2005年開始
		民間試験所による工業標準の試験制度と登録外国認定機関(RFCO)も含めた認証制度に関する調査の開始	調査チームの設置	工業省、国家標準庁	2005年7月まで
	経済連携協定(EPA)に関する国民の理解促進	主要都市でのEPAセミナーの開催		商業省(JICAの支援による)	2005年4月開始、2006年3月まで

(出所) ジャカルタ・ジャパン・クラブ web site.

3.6 教訓と提言

(1) 援助のプログラム化

インドネシアの場合、他の対象国と同様に援助・貿易・投資の三位一体としての効果を狙って協力が実施されてきた。事後的に振り返ると必要と考えられるプロジェクトが網羅される形で実施されてきたといえる。ただし、ターゲット設定と能力水準の間のギャップが比較的大きかったため、タイやマレーシアのような効率的・効果的なタイミングで投入することができなかった。システム形成期からシステム稼働期への移行を実現するためには、今後もさらに追加的・集中的な投入が求められる場面も想定できる。ただし、そうした中でもより効率的・効果的な投入を追求することは重要である。IETCのように個別プロジェクトとしては自律に向かった展開を実現している事例もあり、こうした事例で形成されてきた能力およびオーナーシップの内容を再整理すると同時に、援助全体としてのプログラム化のあり方を再検討する必要がある。

(2) G to G (政府から政府) から「G to G (政府から政府) プラス G to B (政府から民間)」へ

企業の能力が十分でない中で、プロジェクトを政府部門中心に投入していくことは、必ずしも得策とはいえない。援助の対象となるアクターを前もって限定するのではなく、カナダ国際開発庁 (CIDA) などの協力事例から学べるように、BDS プロバイダーやファシリテーターの役割を非政府部門が担うことは十分可能である。こうした方法を選択肢の1つとして検討することが必要であろう³⁶。

³⁶ CIDA は、G to B (政府から民間) アプローチをとった Private Enterprise Participation プロジェクトを実施している。政府機関にオーソライズされた形になっているが、実質的には民間部門 (商工会議所や工業会) を対象としている。コンポーネントの1つである Institutional Strengthening では、the Indonesia Womens' Business Association (IWAPI) や the Sulawesi Regional Economic Board (KAPET)、他の業界団体の組織強化が行われている。同プロジェクトには中小企業クラスターへの支援を行う Technical Assistance to Micro-enterprises and SME Clusters も含まれており、陶磁器、ココナッツオイル等の業種についての商品開発、生産などの技術支援を団体の強化と連携して行うことで成果を上げている。

単独のドナーによる取り組みだけでなく、ドナー間の連携プログラムも動いており、日本も参加している。国際金融公社 (IFC) は 2003 年、東インドネシアで中規模企業 (従業員 20 ~ 100 人程度) の育成を目的とした the Program for Eastern Indonesia Small and Medium Enterprise Assistance (PENSA) を立ち上げた。トラスト・ファンドに対しては、日本の他、オーストラリア、カナダ、オランダ、スイスの各国とアジア開発銀行 (ADB) が出資している。国内 5 カ所にオフィスを持ち、金融へのアクセス、産業関連の促進を目的としたプロジェクトを実施している。その中で、直接的に輸出振興を目的としているのがバリ島で実施されている Handicraft Export Promotion Program である。同プログラムではパイロット・グループへの包括的な技術支援に加え、産業全体を対象としたトレーニング、地場のコンサルタント・支援機関の育成などを行っている。2005 年 7 月には、プログラムと JICA などが共催で、Marketable Handicraft 's Design Access for Japan and Production Skills と題したセミナーを開催した。

(3) 貿易分野協力の戦略的位置づけ：日本の協力経験の後発国への適用：CLMV 諸国、
アフリカ地域

今後はインドネシアにおける貿易分野の能力形成を進めていくだけでなく、日本の協力経験の後発国への適用という戦略的目標の下、協力を実施していくことが重要である。1992年から開催されている日本・ASEAN 経済大臣会合（AEM-METI）の下の人材育成ワーキング・グループには、タイの ITTI、フィリピンの PTTC とともに、IETC の関係者も参加している。

IETC は AOTS の協力を受けて第三国研修にも取り組んでおり、こうした試行的な事例を関連分野に展開していくことが望まれる。例えば、日本が無償・技術協力プロジェクトで援助してきたケニアの African Institute for Capacity Development（AICAD）との間では、連携活動を進めており、2005年9月～10月には、タンザニアとウガンダで貿易研修ニーズ調査実施、2005年11月にはケニアを含む東アフリカ3カ国への研修視察団派遣を行った。こうしたインドネシアによる南南協力は、インドネシア自身の経験の再整理を通じて自国の能力形成に資する効果も期待できる。

第4章 マレーシア

第4章 マレーシア

4.1 日本の貿易分野協力

最初にマレーシアの貿易分野への日本の協力を概観する。ここで日本の貿易分野協力とは、貿易振興のための直接の援助に加え、投資促進、中小企業・裾野産業育成、工業振興のための様々な形態の協力を含むものとする。

4.1.1 JICA の貿易分野援助

表 4.1 に、マレーシアに対する 1980 年度以降の JICA の主な貿易分野援助をプロジェクト・ベースでまとめた。JICA のマレーシアに対する貿易分野の援助としては、本評価で主たる対象としているマレーシア貿易開発公社 (MATRADE) プロジェクトが 1997 年度から 1999 年度にかけて実施されたのに加え、2001 年度から 2004 年度にかけて WTO 関連の政府の能力向上を目的とした WTO キャパシティ・ビルディング協力プログラムが実施されている。

このように最近のマレーシアに対する JICA の貿易分野援助は、マレーシアの自律的な経済発展を促すため、政府部門の高次の能力強化を目的としている。

一方、JICA は、マレーシアが積極的に輸出志向工業化を進めていた 1980 年代から 1990 年代にかけて、工業化を後押しするための援助を実施していた。その中には、セラミック分野といった個別の分野を対象としたものもあれば、1987 年度から 1990 年度にかけて実施された工業分野開発振興計画のように、複数分野にまたがった援助もあった。この工業分野開発振興計画は、1987 年に日本政府・通産省が発表したニューエイドプランを踏まえて、JETRO が民間企業と共同企業体を組んでコンサルタントとして JICA の開発調査を実施したものであり、JICA と JETRO の連携案件でもあった。また、裾野産業や中小企業振興についても、1980 年代初頭から援助を継続している。

表 4.2 には、貿易・投資、中小企業育成分野における JICA の研修員受入実績をまとめた。JICA の研修員受入は、政府関係機関職員の能力向上を支援するものである。マレーシアからの研修員受入数は、貿易、投資、輸出、中小企業のいずれの分野においても、受入時期にはばらつきがある。中小企業分野については 1980 年代の初頭から半ばにかけて少人数であるが一貫した受入があり、1992 年に 7 名の受入があった後、1990 年代以降は受入が無い年が増えている。貿易分野における研修員の受入数は、1986 年から 1992 年にかけて平均約 2 名となっており、毎年、通商産業省や産業開発公社の職員を研修員として受け入れている。1980 年度から 2005 年度までの実績では、中小企業、投資、輸出、貿易の 4 分野におけるマレーシアからの研修生受入人数の合計は 98 名となっており、インドネシア、フィリピン、タイの他の 3 カ国と比べて最も少ない数となっている。

表 4.1 貿易・投資、中小企業・裾野産業育成、工業振興分野における JICA の主な援助実績（案件名および実施年度）

1. 貿易

案件名	スキーム名	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	
貿易開発公社(MATRADE)	技術協力プロジェクト																						
WTOキャパシティ・ビルディング協力プログラム	開発調査																						

2. 中小企業・裾野産業振興

案件名	スキーム名	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	
金属工業技術センター	技術協力プロジェクト																						
鑄造技術センター	技術協力プロジェクト																						
マレーシア政府系金融機関による中小企業向けアドバイザー・サービス能力向上のためのアクションプラン策定支援(海外開発計画調査費)	開発調査																						
工業分野振興開発計画(裾野産業)	開発調査																						
裾野産業技術移転計画調査	開発調査																						

3. 工業振興

案件名	スキーム名	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	
ファインセラミック研究	技術協力プロジェクト																						
工業分野開発振興計画	開発調査																						
クリムハイテク工業団地建設計画	開発調査																						

(注) グレー地はプロジェクト実施年を示す。旧プロジェクト方式技術協力については、技術協力プロジェクト(現)に名称を統一している。

(出所) 通商産業省「経済協力の現状と問題点」各年版、外務省「政府開発援助(O DA 白書)」各年版、国際協力事業団国際協力総合研修所(2003)「開発課題に対する効果的アプローチ：貿易・投資促進」、および JICA インドネシア事務所資料により筆者作成。なお、技術協力プロジェクト(旧プロジェクト形式技術協力)及び開発調査以外の実績については、通商産業省および外務省資料については詳細な実績が記載されていないため、国際協力事業団国際協力総合研修所(2003)の情報のみに基づいている。

表 4.2 マレーシアからの貿易・投資、中小企業育成分野における JICA の研修員受入実績

(人)

分野\年度	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04	05	80～05累計
中小企業	1	0	1	1	2	1	1	1	0	0	1	1	7	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	20
投資	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	1	2	1	1	1	1	0	1	3	0	0	0	0	2	16
輸出	1	0	1	1	1	1	0	1	0	0	0	0	0	1	0	5	4	5	5	1	0	1	0	1	1	0	30
貿易	3	0	0	1	1	0	3	2	2	1	2	1	2	0	1	1	0	0	0	1	2	0	2	2	2	3	32
上記合計	5	0	2	3	4	2	4	5	3	2	3	2	10	3	2	7	6	6	5	3	5	2	2	4	3	5	98

(出所) JICA 資料より作成。

4.1.2 日本の貿易分野協力

日本が実施する貿易分野協力としては、JICA による技術協力の他に、JETRO、JODC、AOTS による技術協力と、貿易・投資の基礎条件としてのインフラ整備を援助する JBIC による円借款事業がある³⁷。

(1) JETRO

マレーシアへの JETRO の協力を表 4.1.3 にまとめた。JETRO はそもそも日本の貿易振興を目的とした機関ではあるが、経済のグローバル化を受けて、特に日本企業が多く進出するアジア地域を中心に、各国の産業基盤の強化、輸出能力の向上を促すための協力を実施している。JICA との関係において特筆すべきは、1987 年度から 1990 年度にかけて実施された工業振興開発調査である。同調査では、JETRO が民間企業と共同企業体を結成してコンサルタントとして開発調査に取り組んだ。また、1997 年度から 1999 年度にかけて実施された JICA の貿易開発公社 (MATRADE) プロジェクトにおいても、JETRO 職員が JICA 専門家として貢献した。

³⁷ この他に、貿易・投資促進に関わる日本政府機関の取り組みとしては、例えば、国際協力銀行 (JBIC) による国際金融業務 (輸出金融、海外投資金融等)、日本貿易保険 (NEXI) による貿易・投資保険引き受け業務がある (国際協力事業団国際協力総合研修所 2003)。

表 4.3 マレーシアの貿易・産業振興のための JETRO の主な協力実績

JICA 工業振興開発調査への参加	1987年に提唱されたニューエイドプランに基づく、アジアにおける輸出産業育成のための調査として、JETRO が民間企業と JV を結成し、JICA 開発調査にコンサルタントとして参加。 マレーシアにおいては、88年度から90年度にかけて、陶磁器類（ガラス製品を含む）、金型、エレクトロニクス（OA 機器、パソコン）、ゴム製品、鋳造製品に関する調査を実施。
発展途上国貿易産業振興センター事業 （ AC 事業：Asian Cooperation Project、82年度～2000年度）	<ul style="list-style-type: none"> ✚ 現地中小企業振興事業 <ul style="list-style-type: none"> 現地中小企業指導育成事業 中小企業適正技術普及指導事業 制度規格技術情報協力事業 ✚ 製品輸出開発事業 <ul style="list-style-type: none"> 製品改良指導事業 貿易振興指導事業
貿易振興機関スタッフ研修（88年度～2002年度）	マレーシアの貿易振興機関の中堅幹部を招聘し、日本において研修を実施。マレーシアについては、88年、89年、91年、93年、94年に研修生を受け入れ。
現地産業基盤強化支援事業（96年度～）	自動車及び同部品、電気・電子製品及び同部品産業を対象とした支援を実施 <ul style="list-style-type: none"> ✚ 現地産業育成指導等事業 <ul style="list-style-type: none"> 業界活動基盤強化支援専門家派遣事業 技術指導専門家派遣事業 業界指導者等の育成支援 ✚ 現地産業交流促進事業 <ul style="list-style-type: none"> 産業交流促進幹旋 広域産業交流会等開催
発展途上国裾野産業育成支援事業（SI 事業：Supporting Industry、94年度～）	裾野産業育成のため、裾野産業の現状等に関する調査、専門家派遣、研修受入を実施。マレーシアについては、これまで、金型、プレス加工などの分野で調査、専門家派遣、研修生受入を実施。

（出所）JETRO（2000）『JETRO40年の歩み』より作成。

(2) JODC および AOTS

表 4.4 および表 4.5 に、マレーシアに対する JODC による専門家派遣実績および AOTS による研修員受入実績をまとめた。

JODC は、開発途上国の現地日系企業及び日本側出資のないローカル企業等を受入企業として、日本人技術者を専門家として途上国へ派遣し、受入企業の生産性向上、製品の品質向上、経営管理の改善等を支援する事業を実施している。JODC がマレーシアに派遣した専門家の分野は、繊維産業、電子・電気、自動車から化学製品に至るまで幅広い製造業分野に加え、近年ではサービス業分野における専門家派遣も行われている。JODC によりマレーシアに派遣された専門家の 1979 年度から 2004 年度までの累計は、中長期合わせて 296 名であり、1,000 名以上の専門家が派遣されているインドネシアおよびタイと比較すると少ない。

一方、AOTS は、経済協力の推進による日本と途上国相互の経済発展および友好関係の増進に寄与することを目的として、研修事業を行っている。AOTS による研修員の受入分野も多岐にわたるが、研修を受けたマレーシア人の 1980 年度から 2004 年度までの累計は、日

本で研修を行う事業および海外研修事業をあわせて9,000名以上となっている。

表 4.4 マレーシアへの JODC 専門家派遣実績

年度	1979～1988累計	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	1979～2004累計
短期専門家(人)	32	2	2	1	0	1	0	9	2	3	43	14	14	13	28	5	9	178
長期専門家(人)	10	2	3	9	5	4	6	4	14	7	4	7	7	12	2	13	9	118
合計	42	4	5	10	5	5	6	13	16	10	47	21	21	25	30	18	18	296

(注) 短期は1年未満、長期は1年以上2年以下の派遣、数字は新規派遣実績

(出所) JODC 資料より作成。

表 4.5 マレーシアからの AOTS 研修員受入実績

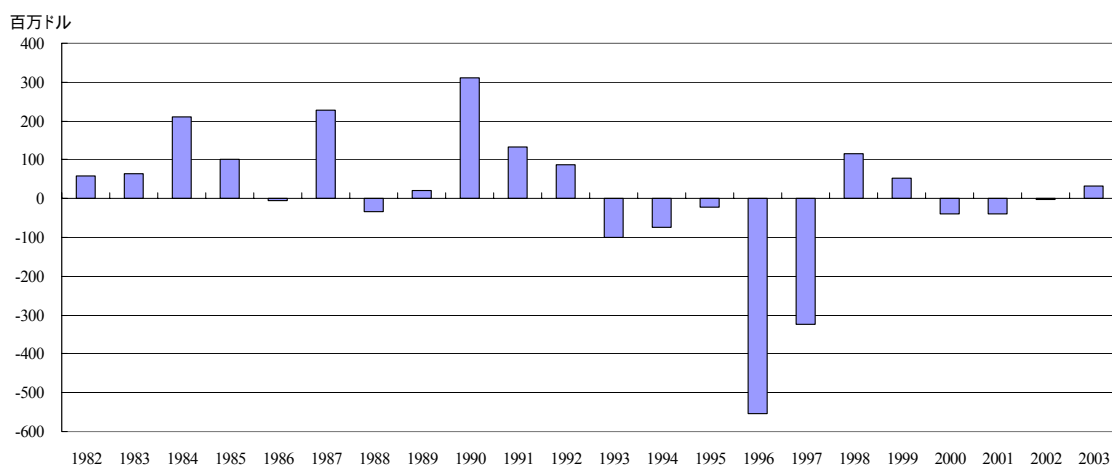
年度	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	1980-2004累計
研修生受入事業(人)	95	124	278	409	485	288	256	201	231	252	291	335	264	331	264	309	312	246	173	205	205	165	149	150	154	6,172
海外研修事業(人)	0	35	40	0	86	40	36	0	32	153	31	89	141	124	285	0	155	142	168	145	326	131	235	406	554	3,354
合計	95	159	318	409	571	328	292	201	263	405	322	424	405	455	549	309	467	388	341	350	531	296	384	556	708	9,526

(出所) AOTS 資料より作成。

(3) JBIC

貿易分野への直接援助ではないが、日本は1970年代から1980年代にかけて、貿易・投資促進、産業振興に不可欠なマレーシアの経済インフラ整備のために円借款による協力を積極的に実施した。その後、1990年代以降になってからは、マレーシアの経済発展に伴い円借款の供与規模も減少し、新規拠出額よりも償還分が上回るようになり、円借款の支出純額はマイナスの年が多くなっている。マレーシアに対する近年の円借款は、インフラ整備の引き続き小規模ながら実施されている一方で、東方(ルックイースト)政策の下での留学生受入のような教育分野等ソフトを重視した借款も行われている。

図 4.1 マレーシアに対する円借款供与実績(1992年-2003年)



(注) 暦年、DAC 集計ベース、支出純額。

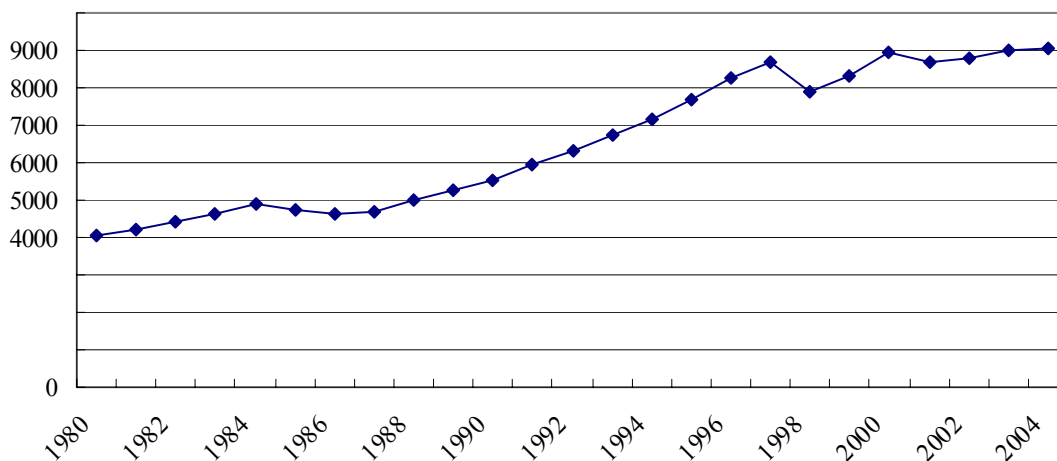
(出所) 外務省『政府開発援助(O DA) 国別データブック』各年版より作成。

4.2 経済発展と貿易投資の動向

4.2.1 経済発展の動向

購買力平価（PPP: Purchasing Power Parity）でみたマレーシアの1人当たり GDP は、1980年には既に4,000ドルに達していた（2000年実質価格）。マレーシアの1人当たり GDP はその後も成長を続け、1990年代初頭には6,000ドルを突破し、1996年には8,000ドルを超える水準にまで達した。その後1997年のアジア金融危機の影響を受けて経済成長が鈍化した。その後経済成長は回復し、今日に至るまで、8,000ドルを超える水準で推移している。

図 4.2 マレーシアの1人当たり GDP（PPP, Constant 2000 international \$）の推移
(1980年-2004年)



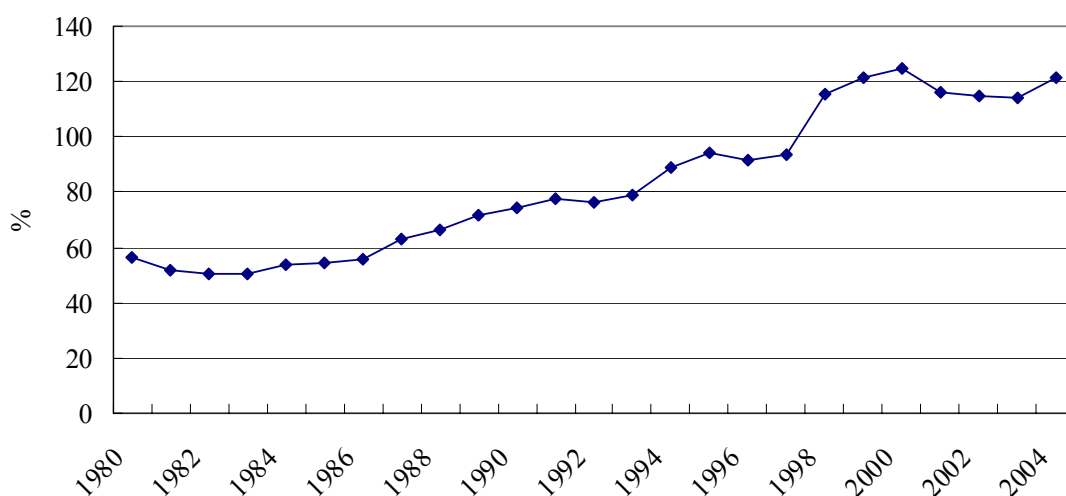
（出所） World Bank, World Development Indicators より作成。

4.2.2 貿易投資の動向

(1) 貿易（輸出）動向

図 4.3 に、1980年以降のマレーシアの商品・サービス輸出の対 GDP 比率の推移を示した。図から、マレーシアの商品・サービス輸出の対 GDP 比率は1980年代の時点で既に60%近い水準に達していたことが分かる。その後、マレーシアの輸出は、当時の主要輸出産品であったゴム、錫といった一次産品の国際市況の悪化により、1980年代半ば過ぎまで成長が滞った。その後、1980年代から1990年代にかけて、商品・サービス輸出の対 GDP 比率が増加しているが、これは主として製造業分野の輸出が牽引したものであった。

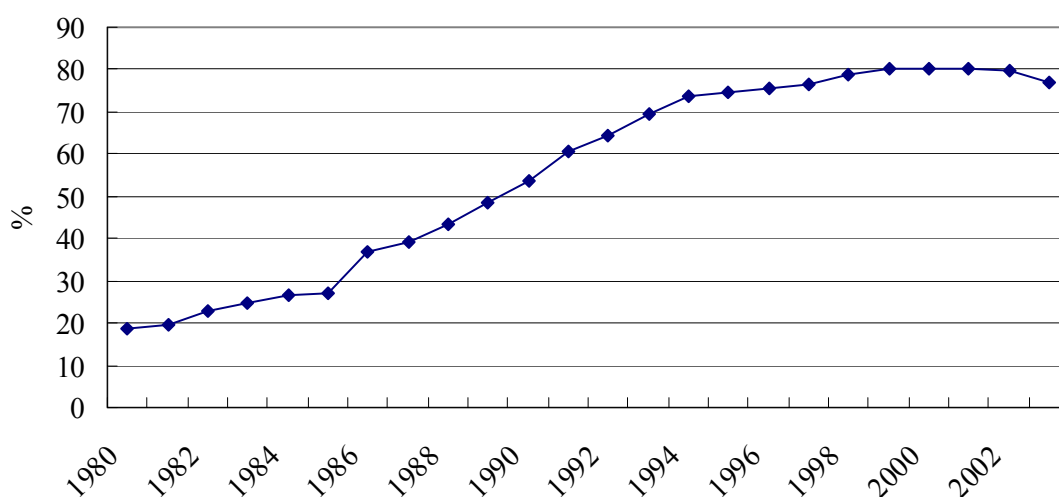
図 4.3 マレーシアの商品・サービス輸出の対 GDP 比率の推移(1980 年-2004 年)



(出所) World Bank, World Development Indicators より作成。

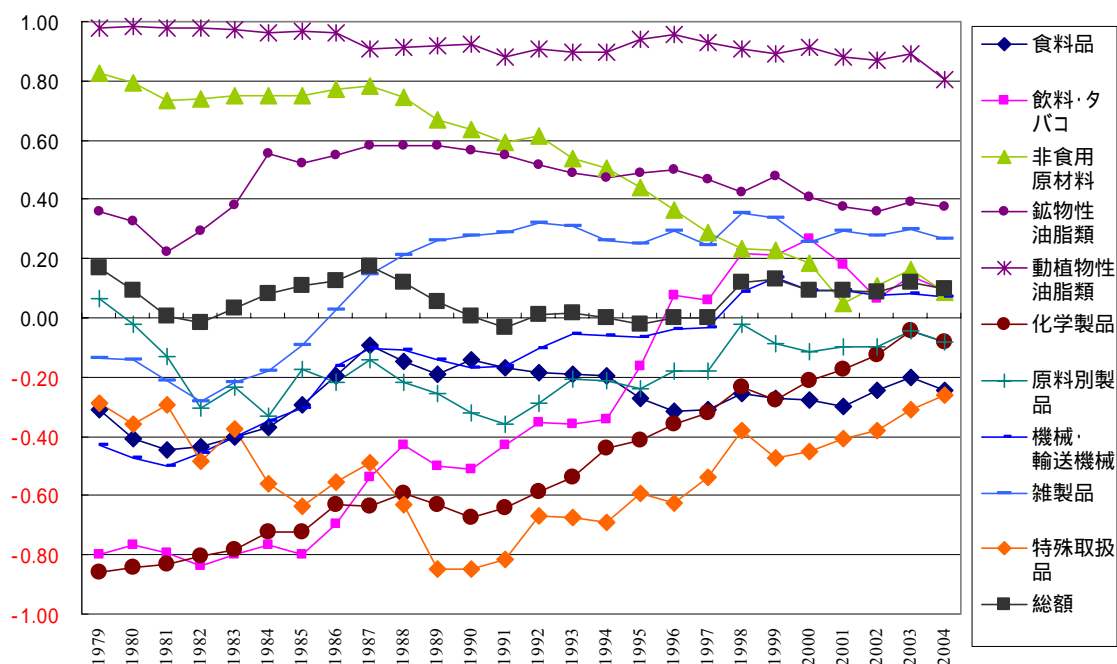
図 4.4 に、マレーシアの商品輸出に占める製造業輸出の比率の推移を示した。図から、マレーシアの輸出の伸びが製造業輸出の増加によって牽引されていることが分かる。商品輸出に占める製造業輸出の比率は、1980 年代前半には 20% 台であったが、1980 年代後半から急激に増加し、1990 年には 50% を超え、1990 年代半ばには 70% を超え、2000 年前後には一時 80% を超える水準にまで達した。今日のマレーシアの商品輸出は製造業輸出によって支えられている。

図 4.4 マレーシアの商品輸出に占める製造業輸出比率の推移 (1980 年-2003 年)



(出所) World Bank, World Development Indicators より作成。

図 4.5 マレーシアの輸出品（SITC1 分類）の国際競争力の推移（1979 年-2004 年）



(出所) United Nations, Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE) より作成。

最後に、マレーシアの貿易分野における国際競争力の変化、特に製造業分野における国際競争力の変化を、国際競争力指数 $((\text{輸出} - \text{輸入}) / (\text{輸出} + \text{輸入}))$ の推移により考察する。図 4.5 で示した品目分類のうち、化学製品、原料別製品、機械・輸送機械、雑製品が製造業に当たる。製造業分野における輸出産業の代表は、電気・電子産業であり、1980 年代初頭には工業品輸出の 50%以上を占めていた。図 4.5 の SITC1 桁分類ベースでみると、機械・輸送機械品目の国際競争力指数は 1980 年代では輸入超過により、まだマイナスの数値であった。そして、機械・輸送機械品目の国際競争力指数は 1990 年代にかけて改善し、1990 年代末以降はプラスに転じている。また、マレーシアは、雑製品（主に衣類）についても、高い国際競争力を維持しており、1980 年代以降、国際競争力指数はプラスで推移している。

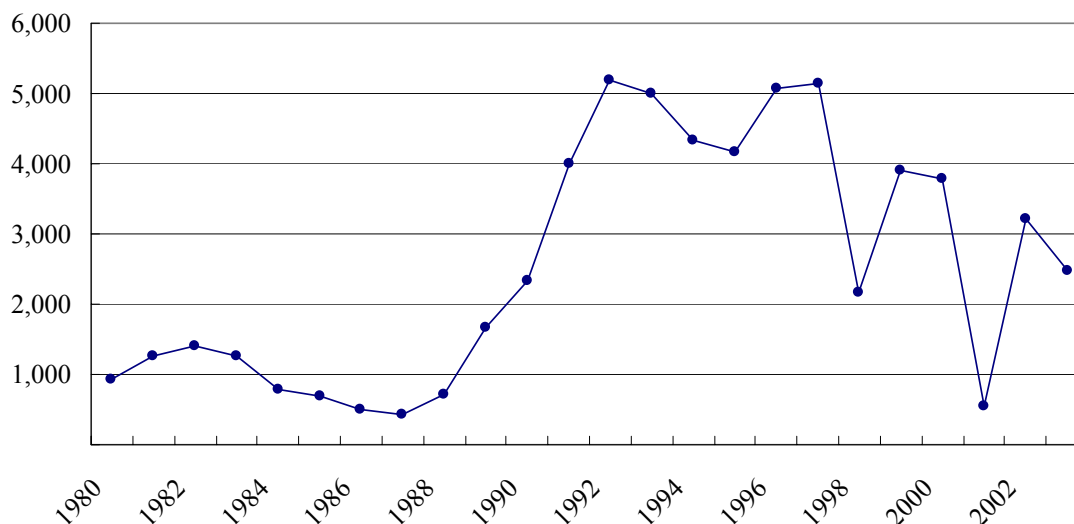
(2) 投資動向

マレーシアでは1970年代以来、電子産業の発展が目覚しく、電子産業を中心として1970年代に積極的な直接投資（FDI）が行われた。しかし、1980年代初頭から後半にかけては、1970年代に付与された優遇措置が失効したり、マレーシア国内の賃金が上昇したりして、周辺国と比較して同国の投資先としての魅力が低下した。このため、同国に対する直接投資の流入も漸減した。

このように直接投資が減速する中、マレーシア政府は投資先としての魅力を維持するために新たな優遇措置を打ち出すなど積極的に外資誘致に動いた。また、1985年のプラザ合意以降の為替レート変動を受けて日本企業の海外進出が加速する中、安定した投資先としてマレーシアが人気を集めた。この結果、1990年代前半にかけて同国への投資が急増した。

その後、1990年代半ばは安定的に投資が流入したが、1999年には直接投資が激減した。これは、1997年アジア通貨危機の影響を受けて周辺国からの投資が減少したこと、1998年にマレーシア政府が導入した資本規制が与えた外国投資家への心理的な不安などに影響を受けた結果であると考えられる。その後、直接投資額は2000年、2001年と一旦は回復したが、2002年には製造業投資が激減した。同年においては、従来の主要投資分野であった電気・電子に代わり、石油化学が投資先分野として1位となった。それでも2004年には電気・電子分野における投資が前年と比較して約2倍に増えており、引き続き、マレーシアは電気・電子分野において強みを発揮している。

図 4.6 マレーシアへの海外直接投資流入額（net inflows, BoP, current US\$）
（1980年-2003年）



（出所） World Bank, *World Development Indicators* より作成。

4.3 企業の輸出能力の形成

4.3.1 中小製造業および経済団体の状況

(1) 中小企業の状況

本評価の主要なスコープは地場中小企業（製造業）の能力形成であることから、ここでは中小企業の基本的データをもとに企業部門を概観する³⁸。

表 4.6 に製造業における規模別事業所数をまとめた。1981 年、2000 年のセンサス・データ以外では、家内工業や小企業が十分に網羅されていない点に留意が必要だが、全体の傾向として、大中企業の比率が高まる傾向にある。

表 4.6 マレーシア製造業における規模別事業所数

	事業所数		
	大中規模企業	小規模企業	家内工業
1981	4,696	6,917	8,816
1985	3,926	1,824	70
1989	4,308	1,719	65
1990	4,949	1,720	62
1991	5,717	1,700	44
1993	6,320	1,920	66
1994	6,333	1,928	67
2000	13,811	5,378	2,802

(注) 大中規模企業は売上高 1000 万リンギ以上または従業員 51 名以上、小規模企業は売上高 25 万リンギ以上 1000 万リンギ未満または従業員 5～50 名、家内工業は売上高 25 万リンギ未満または従業員 4 名以下。1981 年および 2000 年はセンサス・データによる。

(出所) Department of Statistics, Annual Survey of Manufacturing Industries, 各年版より作成。

表 4.6 では企業カテゴリーの定義上、大企業と中企業がひとまとまりになっているため、表 4.7 により詳細な区分に基づくデータを示した。

事業所数で特徴的なことは、1995 年と 2000 年を比較すると、就業者数 19 人以下の企業のみシェアを落とし、20 人以上の企業はいずれも比率を高めていることである。1990 年以降については、大企業、中企業ともに比率が高まっている。就業者数についても基本的には同様だが、500 人以上の企業のシェアが微減している点で異なる。最後に付加価値額につ

³⁸ より詳しいマレーシア中小企業の位置づけについては、国際協力事業団鉦工業開発調査部（2003）を参照。

いては、事業所数や就業者数と異なり、19人以下の企業と500名以上の大企業がシェアをのびしている。ベースが異なるため他の年と比較することは難しいが、2004年データも参考としてあげた。

政府統計では中小企業による輸出比率が明らかでないが、山本・井草編(1996)では1994年の総輸出額における中小企業の割合は15%としている。また、マレーシア中小企業開発公社(SMIDEC)の調査によると、中小企業のうち26%が輸出を行っている。

表 4.7 マレーシア製造業における規模別事業所数、就業者数、付加価値のシェア

	就業者規模 (一部は資産等による定義を使用)	事業所数の シェア(%)	就業者数の シェア(%)	付加価値額の シェア(%)
1995年	～19	66.2	6.4	2.7
	20～49	13.1	6.7	5.1
	50～99	8.7	10.0	8.8
	100～499	9.8	32.5	32.7
	500～	2.2	44.4	50.7
2000年	～19	56.1	4.8	2.8
	20～49	16.7	6.8	4.1
	50～99	11.3	10.1	7.3
	100～499	13.1	34.3	29.5
	500～	2.8	44.2	56.4
2004年	就業者: ～149 年間売上: ～24 million RM	N.A.	31.4	25.9
	就業者: ～150 年間売上: 25 million RM～	N.A.	68.6	74.1

(出所) Department of Statistics, Malaysia, “Annual Survey of Manufacturing industries”(2004年については、中小企業開発公社(SMIDEC)資料より)より作成。

(2) 経済団体の状況

民間部門の有力な経済・業界団体の活動内容および政府との関係について述べる。

NCCIM (National Chamber of Commerce and Industry of Malaysia, マレーシア全国商工会議所)

NCCIMは、1962年に国内の主な経済団体であった Malay Chamber of Commerce Malaysia (MCCM)、The Associated Chinese Chambers of Commerce and Industry of Malaysia (ACCCIM)、Malaysian Associated Indian Chambers of Commerce and Industry of Malaysia (MAICCI)、Malaysian International Chamber of Commerce and Industry (MICCI)の4つによって設立された。1974年にはこれに FMM (Federation of Malaysian Manufacturers) が加わり、現在の体制となった。

政策提言などに関わる調整が主な業務で、財務省や国際貿易産業省との年次対話を始め、政府関係の委員会等へ参画している。ASEAN やアジア太平洋地域の商工会議所の国際組織にも加盟している。企業への直接的なサービス提供は行っていないが、財界の利益に関連する課題についての会議やセミナーを開催している。

FMM (Federation of Malaysian Manufacturers, マレーシア工業連盟)

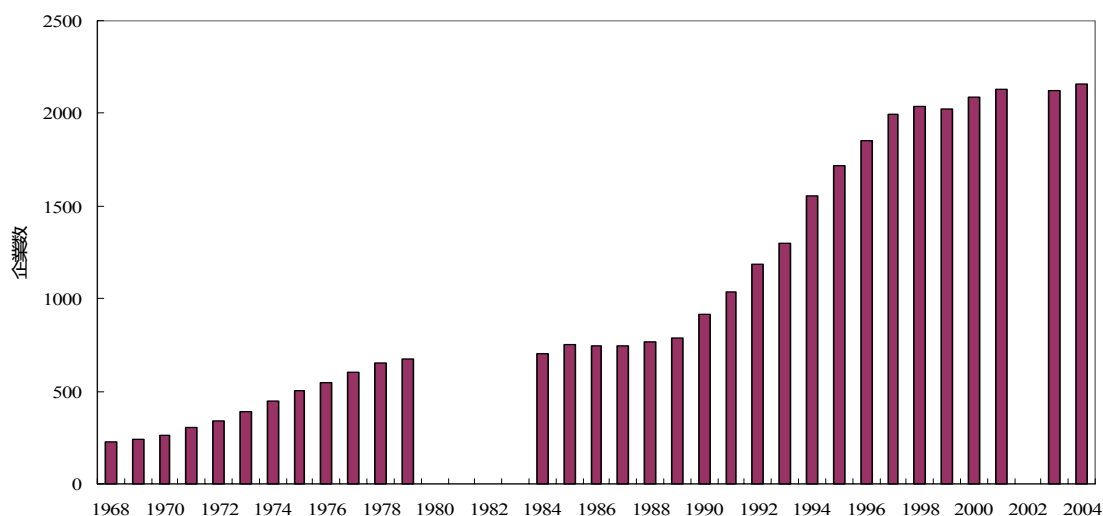
FMM は 1968 年に設立された製造業者からなる組織である。製造業者であれば輸出志向・国内市場志向いずれであっても会員になれるが、現在は 80%の会員が輸出企業である。会員全体の 50%が中小企業であり、20%～30%が外資系企業である。会員数 2,157 社(2004 年)、事務局スタッフ数 140 名と国内では他に類をみない組織体制を整備しており、現在「最も active な経済団体」と自負している。傘下に 24 の産業別グループがあり政策提言、企業活動の支援を活発に行っている。

政策提言に関しては産業別グループが取りまとめ役となっていて行っている。マレーシア政府の進めている、製造業だけでなく川上と川下のサービス業の振興も合わせて図るという Manufacturing++ (マニユファクチャリング・プラス・プラス) 政策は、長期的にはより安価な製造業向けサービスが利用できるため、FMM としても基本的に歓迎している。ただし、産業育成のために保護的措置を講じている点に対しては改善を求めている。

FMM と貿易分野の政府機関との関係については、貿易開発公社 (MATRADE) がそもそも FMM の提言に基づき設立されたという経緯もあり、共同で企業ダイレクトリーを発行するなど、現在に至るまで緊密な関係を持ち続けている。中小企業開発公社 (SMIDEC) についても、設立前には中小企業対策が多くの機関に分かれていた状況がかなり解消された点で FMM は評価している。FMM と MATRADE、SMIDEC との間では定期的に会合がもたれ、業務改善に促すための提言が行われている。

FMM による企業活動の支援としては、海外ミッションの派遣、展示会の開催などを行っている。また、FMM 傘下に貿易実務を含むビジネス全般の研修コースを提供する独立の研修機関も持っている。もともと同機関は FMM の一部であったが、業務が拡大したこともあって独立した組織となった。

図 4.7 マレーシア工業連盟（FMM）の会員企業数の推移（1968 年-2004 年）



（注）1980～1983 年および 2002 年はデータなし。

（出所）FMM Annual Report、各年版より作成。

SMI Association of Malaysia

1991 年任意団体として設立、1995 年に政府より承認を受けた。登録企業・組織は 450 社、イベント参加などで便益を受けている企業は 2,800 社に及ぶ。活動はプロジェクト・ベースで行われ、資金は大企業からの寄付によって賄われている。輸出振興で力を入れている分野は 食品、靴、木製品、輸送機械、スチール製品である。

政府との関係では、1998 年から National Economic Action Council（NEAC）のメンバーになり、財務省、国際貿易産業省、企業家省、人的資源省の各大臣と年に 1 回の意見交換会を行い、恒常的な事務レベルの協議も行っている。

4.3.2 企業の輸出能力の形成過程

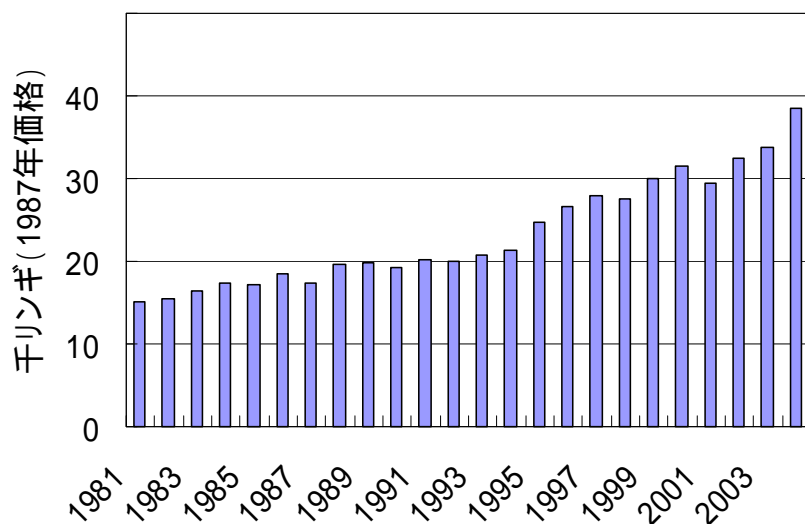
まず、アクター・ファクター分析（簡便法）にもとづき、企業部門の輸出能力の形成過程を分析する。企業の輸出能力を「政策・対策要素（P 要素）」、「人的・財政的・物的組織資源要素（R 要素）」、「知識・技術要素（K 要素）」という 3 要素から構成されると定義し、それぞれに関する代替指標を選択した。具体的には、「P 要素」の代理指標として「製造業の労働生産性（付加価値額 / 就業者数）」を、「R 要素」の代理指標として「全就業者に占める製造業就業者比率」を、「K 要素」の代理指標については「中等教育の粗就学率」を採用した。

こうした代理指標の選定にあたっては、現在輸出を行っている企業の能力だけでなく他の企業を含めた潜在的な能力の把握を試みることを意図した。「P 要素」については、包括的に企業の講じる対策を評価する指標の設定が困難であることから、対策の結果としての労働生産性を採用した。また、データの制約から「P 要素」および「R 要素」に関する 2 指標については中小企業だけでなく製造業企業全体を対象とし、「K 要素」については製造業

だけでなく他の産業を含む一般指標を選択せざるを得なかったが、それぞれ一定の妥当性を持っていると考えられる。

まず、労働生産性は、1980年代半ばから1990年代はじめまで停滞していたが、期間全体を通じてみると、順調に伸びてきた。ただし、その水準は先進国と比べるといまだ低い水準にとどまっている。例えば2000年の労働生産性を現行価格で米ドル換算すると13,545ドルになるが、日本の事例で同様の換算を行うと73,864ドルである³⁹。同年のインドネシアの水準(3,932ドル)と比べると高い生産性を示していること、日本との間では労働コストの違いから生産技術の資本集約度が異なっていることがその原因と考えられるが、いずれにしてもその格差は依然として大きい。

図 4.8 マレーシア製造業の労働生産性 (1980年-2003年)

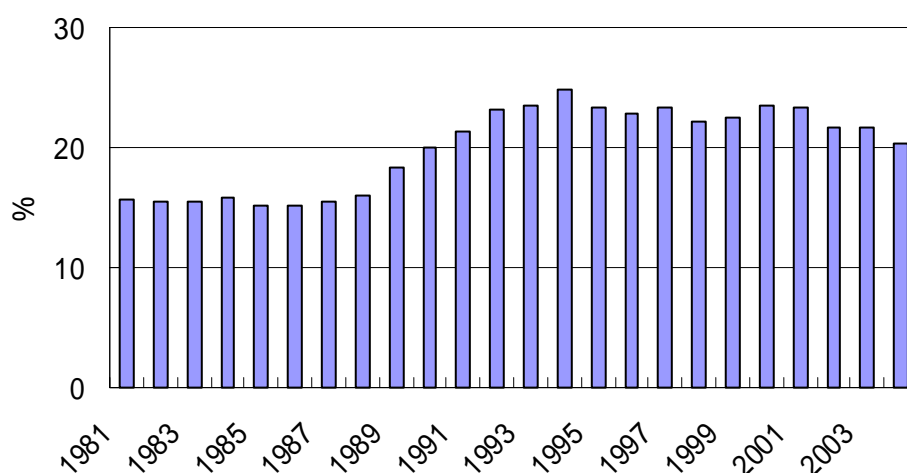


(出所) Asian Development Bank, Key Indicators より作成。

一方、全就業者に占める製造業就業者の比率は、1990年代始めに既に安定期に入っていると考えられる。経済危機直後には一時的に第1次産業の就業者が増加したが、それ以外の時期には、第3次産業が増加しており、全般には先進工業国の経験と同様の推移をたどっている。ただし、製造業就業者比率のピークは先進工業国より低い水準で安定期に入っている。その水準は他の対象3カ国と比べると高い。

³⁹ 総務省統計局(2006)掲載のデータに基づいて算出した。

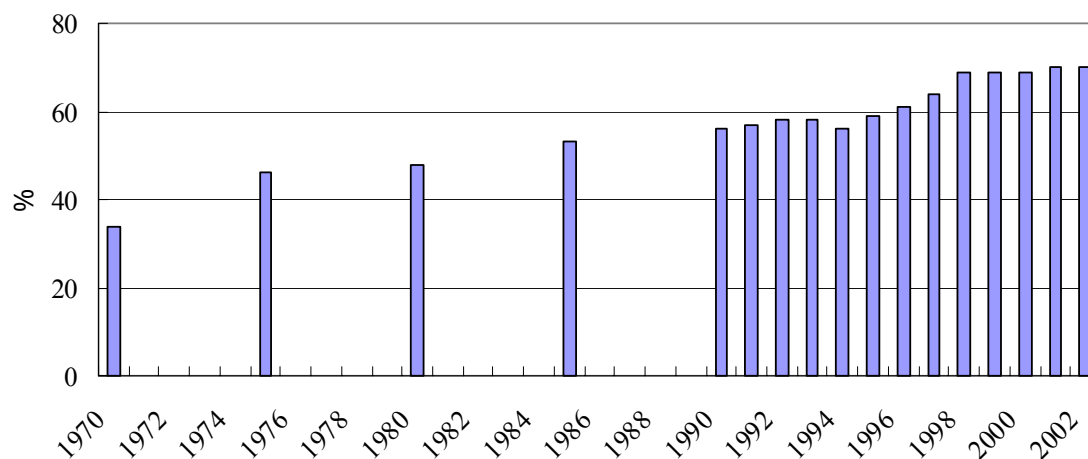
図 4.9 マレーシアの全就業者に占める製造業就業者比率（1982 年-2004 年）



(出所) Asian Development Bank, Key Indicators より作成。

最後に中等教育の粗就学率については、1980 年には既に 50%に達していたが、1990 年代後半までの間に 70%程度まで伸びた。しかし、その後は伸び悩んでおり、先進工業国より低い水準にとどまっている。

図 4.10 マレーシアの中等教育粗就学率（1970 年-2002 年）



(注) 1971～1974 年、1976～1979 年、1981～1984 年、1986～1989 年、1997 年、1998 年はデータなし。

(出所) Global Education Database より作成。

以上、能力の 3 要素の観点からみると、企業の輸出能力は 1980 年当時の水準が対象国の中では比較的高く、先進国と比較するとまだ低い水準ではあるが、順調に伸びていると総括できる。しかしながら、とくに中小製造業に関しては、製造業輸出額の 6 割近くを占め

る電機電子産業において裾野産業が十分に育っていないことにみられるように、さらなる能力形成が必要である。

4.3.3 企業による輸出能力の自己評価

本評価の一環として実施した企業質問票調査においては、回答企業に対して、自企業の競争力について自己評価を求めた。以下では、これらの企業質問票調査をもとに企業の輸出能力の現状について考察する。

(3) 回答企業の概観

マレーシアの質問票調査は、MATRADE のユーザー企業から産業構成を考え 400 社を抽出し、実施した。総数で 22 企業からの回答を得た。これらの企業のうち、2000 年時点で存在した企業総数 21 社のうち 13 社が中小企業⁴⁰、6 社が大企業であり、2004 年時点で存在した 22 社のうち 15 社が中小企業、6 社が大企業であった^{41,42}。以下では、これら企業の属性について、質問票調査の結果に基づき（イ）ビジネス形態、（ロ）産業分野、（ハ）主要輸出先、（ニ）外資比率の項目において分類を行った。

（イ）ビジネス形態

ビジネス形態については、製造・直接輸出業者、製造・間接輸出業者、非製造業・輸出業者、その他の 4 形態にいずれに当てはまるかを質問した。2004 年時点におけるビジネス形態について、22 社中 12 社が回答し、そのうち 10 社が製造・直接輸出業者と答えた。一方、製造・間接輸出業者と回答した企業は 1 社、非製造業・輸出業者と回答した企業は 1 社であった。

⁴⁰ マレーシアにおいて中小企業とは従業員規模 250 以上の企業を指すが、ここでは他国との比較の観点から、世界銀行の定める基準である従業員 300 人未満という基準により中小企業を選定した（以下、中小企業という場合 300 人未満の企業を指す）。

⁴¹ 2000 年時点については 2 社から 2004 年時点については 1 社から従業員規模についての回答がなかった。

⁴² 以下議論する質問項目について、全ての項目に対して有効な回答を行ってない企業もあり、また、質問事項によっては複数回答を認めているため、回答総数は必ずしもこれら企業数に合致しない。

(ロ) 産業分野

回答企業の産業分野は、回答企業数が少なかったものの、多分野に分散する形となった。その他と回答した企業は9社あり、その内訳は表4.9のとおりとなっている。

表 4.8 回答企業の産業分野の分布 (2004 年)

食品	繊維・衣類	紙・パルプ	化学	医薬品	石油・石炭 および 関連製品	木製品	ゴム製品	ガラス 土石製品
1	0	1	2	0	1	2	2	0

鉄鋼	非鉄金属	鉄製品	一般機械 および部品	電気機械 および部品	輸送機械 および部品	精密機械 および部品	その他	合計
1	0	2	1	1	0	1	8	23

(出所) 質問票調査より筆者作成。

表 4.9 回答企業の産業分野：その他の内訳 (2004 年)

産業分野	社
家電製品	1
ヘルスケア製品	1
デザイン・サービス	1
陶器	1
情報通信サービス	1
Internet Protocol TV	1
スプレー器	1
業種不明	1

(出所) 質問票調査より筆者作成。

(ハ) 主要輸出先

輸出先としては、ASEAN を選択した企業が最も多かった一方、北米と答えた企業は2社のみであった。貿易統計上、マレーシアの最大輸出先国は米国であり、この点、今次回答結果は一般的な傾向との差異が見られる。同様に米国、シンガポールに次いで第3位の輸出先である日本を選択した回答が少ないのも一般的な傾向との相違として指摘できる。一方、中東、アフリカの回答数が多くなっているのは、マレーシアがこれらの地域への輸出振興を重視していることの表れとも解釈できる。

表 4.10 主要輸出先の分布（2004 年）

主要輸出先	回答数
ASEAN	11
日本	3
中国	6
韓国	2
中央アジア	2
南アジア	3
中東	8
西ヨーロッパ	4
東ヨーロッパ	0
アフリカ	5
北米	2
中南米	2
大洋州	3

（出所）質問票調査より筆者作成。

（二）外資比率

2004 年時点の自企業の外資比率について回答した企業は 14 社であり、残りの 8 社は外資比率について無回答であった。回答があった 14 社のうち、8 社は外資比率 0%の 100%地場企業であり、3 社は外資比率 100%であった。つづいて、外資比率 72%が 1 社、4.46%が 1 社、2.89%が 1 社という回答であった。

(4) 質問票調査にもとづく中小企業の輸出能力の分析

質問票調査においては、企業の競争力について、生産、製品開発、マーケティング、貿易実務の4つの項目に関し、「(a) 総合的競争力」、「(b) 熟練・技能スタッフ数」、「(c) 技術・ノウハウ」の3つの要素から自己評価を求めた。なお、「(b) 熟練・技能スタッフ数」と「(c) 技術・ノウハウ」は、「(a) 総合的競争力」を形成する重要要素であると仮定し、回答を求めた。企業による自己評価ということもあり、必ずしも企業の輸出能力の客観的水準を示しているとはいえないが、2000年と2004年の違いから、その間の変化を、また4項目×3要素の結果から、相対的な能力形成の水準が推定できる。

この結果、2000年と2004年を比較した場合、いずれの時点においても、全ての項目・要素について平均で3以上の評価がなされており、ほとんどの項目・要素については2000年から2004年にかけて改善がみられた(表4.11)。

表 4.11 自企業の能力に対する評価

			満足度さらに向上	マイナス評価からプラス評価へ	改善はあったが依然不満状態	改善なし
自社の業務実施状況への評価	生産	総合競争力				(+)
		熟練/専門職員の人数				(+)
		技術/ノウハウ				
	製品開発	総合競争力				
		熟練/専門職員の人数				
		技術/ノウハウ				
	マーケティング	総合競争力				(+)
		熟練/専門職員の人数				
		技術/ノウハウ				
	貿易実務	総合競争力				
		熟練/専門職員の人数				
		技術/ノウハウ				

(注) 1. 対応のあるサンプルの T 検定。使用ソフトは SPSS 13.0J for Windows。

2. 検定対象は設立年 2000 年以前のケースのみ。

3. (-): 2000 年平均値が 3 点以下で、4 年後有効な改善(有意水準 10%) がないことを示す。

(+): 2000 年平均値が 3 点以上で 4 年後有効な改善(有意水準 10%) がないことを示す。

(出所) 質問票調査より筆者作成。

表 4.12 では、回答企業の 2000 年から 2004 年までの売上および輸出額の伸び率と能力の自己評価をまとめた。同表では、売上伸び率と輸出伸び率が高い順に回答企業を並べた⁴³。

輸出パフォーマンスと企業の能力に対する自己評価との相関関係について、第 3 章のインドネシアで実施した質問票調査の結果では、輸出パフォーマンスが良く、加工度の高い製品を輸出する企業は、自己の能力に対する評価が高く、輸出パフォーマンスが良くても、加工度が低い製品を輸出する企業は、自己の能力に対する評価が必ずしも高くないという傾向がみられることを示した。

これに対して、マレーシア調査はサンプル数が少ないこともあり、同様の傾向があるかどうかを確認することは困難である。少なくとも、表 4.12 に示した 16 社についてみれば、全体として加工度の高い製品を扱う企業が多くなっているが、その中でも、(自己評価に基づく)能力が相対的に高くない企業が輸出を伸ばし、(自己評価に基づく)能力が相対的に高

⁴³ 輸出額について申告がなかったり、業種や輸出品目について申告がなかったりして分析ができないと判断された企業については図から除外した。

い企業が業績を下げている。また、全ての項目・要素に最も高い評価を付けた企業が 2 つあるが、そのうち 1 つは 2000 年から 2004 年にかけて輸出を倍増させたのに対して、もう一方の企業は輸出を半分近くまで減少させており、(自己評価に基づく)能力と輸出パフォーマンスとの間に逆の相関を示している。このように、少なくとも限られた 16 社のデータだけでは、(自己評価に基づく)能力と輸出パフォーマンスとの間に一般的な傾向を見出すことは困難である。

表 4.12 企業質問票に回答した企業の輸出パフォーマンスと能力の自己評価

Company	製品 (2004) 品目	売上額 (1,000 Ringgit)			輸出額 (1000 Ringgit)			生産		製品開発		マーケティング		貿易実務	
		2000	2004	伸び率	2000	2004	伸び率	熟練ス タッフ数	技術・ノウ ハウ	熟練ス タッフ数	技術・ノウ ハウ	熟練ス タッフ数	技術・ノウ ハウ	熟練ス タッフ数	技術・ノウ ハウ
Company1	Construction	66,000	201,000	205%	-	-	N/A	3	3	3	3	4	4	3	3
Company2	Automotive Parts	28,000	70,000	150%	5,000	30,000	500%	4	4	4	4	3	4	3	4
Company3	Medical Services	36,000	72,000	100%	.	1,000	N/A	2	3	3	4	3	3	2	3
Company4	Rubber Related Products	20,000	37,000	85%	6,000	12,000	100%	5	5	5	5	5	5	5	5
Company5	Paints, thinner and ink	7,700	13,000	69%		1,200	N/A	3	4	.	.	3	3	.	.
Company6	Chemicals	20,000	30,000	50%	15,000	22,000	47%	3	3	3	3	3	3	3	3
Company7	Chipboard	141,000	209,200	48%	61,750	70,100	14%	3	4	3	4	4	4	4	4
Company8	Design Services	10,000	14,000	40%			N/A	3	4	4	4	3	4	4	4
Company9	Polypropylene Split Yarn	1,894	1,687	-11%	.	.	N/A	4	4	4	4	4	4	4	4
Company10	Earthenware Pottery	2,934	2,558	-13%	2,934	2,558	-13%	4	4	4	4	5	4	5	4
Company11	Water meters	125,593	108,505	-14%	11,260	19,475	73%	2	3	2	3	3	4	4	4
Company12	Office Furniture	2,900	2,400	-17%	1,500	1,200	-20%	3	4	3	2	3	3	3	4
Company13	Wooden Furniture	14,600	10,200	-30%	14,400	9,700	-33%	3	4	3	3	3	3	3	3
Company14	Unpainted & Prepainted G.I Steel	105,000	72,000	-31%	.	.	N/A	3	4	4	4	3	3	3	4
Company15	TV/Aircond	3,000	1,000	-67%	2,000	500	-75%	5	5	5	5	5	5	5	5
Company16	Confectionery (Cookies, Mooncakes)	N/A	588,216	N/A	N/A	1,728	N/A	4	4	4	4	4	4	3	3

(出所) 質問票調査より筆者作成。

コラム 2: マレーシア企業の事例紹介

今回の調査においては、企業質問票調査と平行して企業に対してインタビュー調査を行った。以下は、インタビュー調査にもとづいてマレーシア企業の輸出動向・輸出能力の事例をまとめたものである。

マレーシア企業 A (所在地: クアラルンプール郊外、主要輸出品: 菓子)

同社は長年、菓子製造会社に勤めていた創業者(社長)が2002年に設立した新しい会社である。社長とその娘が実質的に経営しており、ファミリービジネスに近い企業である。現在、正社員だけで35名(質問表の2004年時点では28名)、この他にパートタイム従業員あり。正社員はほとんど創業時の社員で退職者は今のところ、ごくわずか、とのこと。純粋な地場華人中小企業といえる。販売収入は600万リンギット、うち、輸出173万リンギットである。資本金は10万リンギットの小企業ではあるが、創立以来3年間で急速に伸びている。製品は菓子(主力商品は中国菓子の月餅、このほかに西洋菓子のクッキー等)である。

同社は国内販売(百貨店や有名スーパーで販売)がメインであるが、国内販売以外の輸出は英国とシンガポールである。来年は台湾とオーストラリアで販売する予定である、という。従来、輸出は海外の高級百貨店や有名スーパーの注文に応じて、高級菓子コーナーに陳列してきた。このように海外では販売代理店は使わなかったが、台湾ではエージェントを介するかもしれない(台湾の貿易会社が大変、当社の製品の販売に興味をもっており、マーケティングを同貿易会社に依頼するかもしれない)、とのことである。

同社の戦略の特徴は菓子そのものの工夫(和菓子のように月餅をさまざまな素材を使ってバリエーションをつけて製造している)もさることながら、パッケージングの開発に注力していることである。社長は日本の高級和菓子の包装に高い関心をもち、頻繁に訪日してはさまざまな高級和菓子の包装デザインを研究している。

政府の輸出支援策で最も評価しているのが MATRADE の海外見本市であるが、それは、この機会を捉えて、それぞれの国の消費者の嗜好や同種の製品のパッケージングを研究できるからであるという。同氏は日本のように菓子そのものに加えてパッケージングで消費者を楽しませる美しさを付加することが高級ブランドとして評価され、高い付加価値を確保できるブランド製品のための必要不可欠な条件であると考えている。社名も「喜月堂, Het Yuet Thong, きげつどう」と日本語の商標登録している。今後も日本に学ぶ気持ちは変わらないが、日本で昨年、世界の菓子見本市に出品したところ、同社の製品は「100円ショップ用製品」のブースに置かれ、非常に憤慨した、という。また、日本人がせっかくの世界中の菓子を見ることができると見本市であるにも関わらず、日本の菓子のブースにのみ殺到し、東南アジアなどのほかの国の製品の陳列ブースには見向きもしなかった、と残念がるとともに日本市場の難しさを感じたという。

なお、輸出に関する支援として、同社はマレーシア政府にデザインやパッケージング技術の研修や情報提供を行って欲しいと強く望んでいるが、いまのところ、そうしたサービスの存在は知らないという。ISO 取得についての関心は「プロセスの認定であり」、あまり、

意味を感じない、という。それよりも、食品会社として製品の安全性を保証する HACCP が重要なので取得している、とのこと。なお、人材のスキルアップについて民間の研修は活用したことがない。理由は費用の高さであるという。ただ、国内で行っている様々な支援サービスについて情報を持っていない。SMIDEC が中小企業向けに様々なサービスを行っていることも知らなかった、という。

マレーシア企業 B (所在地：クアラルンプール、主要輸出品：衣類)

会社自体は 1990 年に設立。アジア経済危機までは建材の国内向け販売を行っていたが、アジア経済危機で国内需要が逼迫したために事業停止を余儀なくされた。代わりに 1999 年より繊維製品の製造販売を始めた。1999 年の取引額は微々たるものであり、そのため回答していない。衣服の製造・輸出を行う会社であり、取り扱い品目は T シャツ、男性物下着（ブリーフ、ボクサーパンツ）。ほぼ 100%を輸出である。今後は国内市場を開拓したいと考えているが、競争が厳しい。従業員は 1999 年当時 7 名、2004 年で 10 名（別会社に行っている工場除く）。製造は主として国内の工場に外注してきたが、最近になって中国とバングラデシュに自社工場を設立した。国外に生産拠点を移しているのはマレーシア国内の賃金上昇や公共料金の上昇などで価格競争力が失われているためである、という。また、バングラデシュは LDC であるため、米国向け繊維輸出に数量制限がなく特恵関税が与えられているため、米国向けが輸出のほとんどを占める会社としては好都合、と感じている。

MATRADE のサービスは、研修、国内外の Trade Fair への参加など幅広く利用している。民間のサービスも政府のサービスも同様に評価しているが、政府のサービスは価格が断然に安く、利用価値がある。MATRADE は 1990 年代には英語が話せる職員も少なく、十分なサービスが提供できているとはいえない状況にあったが、過去 5 年くらいは輸出振興のために様々な活動に積極的に取り組んでおり評価できる、とは同社の考え方である。

4.4 政府の輸出振興能力の形成

4.4.1 輸出に関わる政府機関

表 4.13 にマレーシアの貿易振興に関連する政府機関を整理した。

役割の大項目について、それぞれの主要な管轄機関を記載しているが、貿易に関連する基本政策・法整備という点からみれば、貿易政策の策定および運用体制の整備、さらに中小企業政策をはじめとする産業政策を主管する貿易産業省（MITI）が最も重要なプレイヤーである。輸出振興機関であるマレーシア貿易開発公社（MATRADE）、中小企業育成を担う中小企業開発公社（SMIDEC）のいずれも MITI の傘下にあり、この点でも MITI の重要性がうかがえる。

表 4.13 マレーシアの貿易に関連する政府機関リスト

貿易分野における政府の機能(大項目)	貿易分野における政府の機能(小項目)	例	管轄機関
基礎条件の整備	商取引に関する法制度整備	民法、商法、登記法、更生・再生・破産法、独占禁止法、出入国管理法・外国人登録法の整備	内政省
	経済インフラの整備	運輸交通インフラ、電源及び送配電インフラ整備、通信インフラ、金融システムの整備、基準認証制度の整備、知的財産権の整備、統計の整備	交通省、国土開発相、公共事業省、財務省、国際貿易産業省、内政省、統計局
	国内産業の事業環境整備	新規参入促進のための各種規制緩和、金融制度整備、研究開発活動の支援、中小企業・裾野産業支援	国際貿易産業省、財務省、SMIDEC、MIDF
	産業人材育成	初中等レベルの理数科教育及びIT教育、高等レベルの専門技術、英語教育に関する人材育成、技術士資格制度、ビジネス人材育成	教育省、人的資源省
貿易関連政策・制度の策定/適切な運用のための体制整備	中長期的な産業・貿易政策の立案・実施	産業・貿易政策の立案・実施、WTO協定履行	国際貿易産業省
	貿易関連法・規則・制度の整備	輸出入に関する基本法、通関に関する基本法、その他輸入関連法(検疫法、植物防疫法)、輸出加工区、貿易関連金融制度(貿易保険、輸出金融)、輸出振興機関の設置	国際貿易産業省、財務省、農業省、MATRADE
	貿易関連手続き	試験・検査、税関、検疫	財務省、農業省
輸出支援サービス	海外市場開拓のための情報提供	マーケティングセミナー、見本市、フェアトレードの開催	MATRADE
	海外の貿易手続き及び国内における手続き、優遇策の情報提供	海外の貿易制度、手続き、商習慣の紹介、各種優遇政策・制度に関する情報提供、貿易振興機関の機能強化	MATRADE
	活力ある民間セクターの育成	経営・技術指導、製品開発・農産品加工技術訓練	NPC

(出所) 国際協力事業団国際協力総合研修所(2003)『開発課題に対する効果的アプローチ：貿易・投資促進』より作成。

貿易・投資・産業育成を担う中央省庁である MITI の下には、本省組織のほかに 5 つの独立行政法人が設けられている(図 4.11 参照)。前述の MATRADE と SMIDEC のほか、投資振興機関であるマレーシア工業開発庁(MIDA)、産業界の生産性向上を支援する生産性公

社（NPC）、産業開発向け融資を行うマレーシア工業開発金融公社（MIDF）である。

マレーシアの貿易・産業を所轄する省は独立後に Ministry of Commerce and Industry として設立されたが、1972年に Ministry of Trade and Industry に名前が変わり、1990年に Ministry of Domestic Trade and Consumer Affairs と分離して現在の MITI となった。

この MITI で関連政策の策定や各部局間調整を担っているのが、戦略計画室（Strategic Planning）である。2005年8月現在、Third Industrial Master Plan（第3次工業化マスタープラン、IMP 3、2006～2020年）の作成を進めており、2006年1月には公表される計画である。

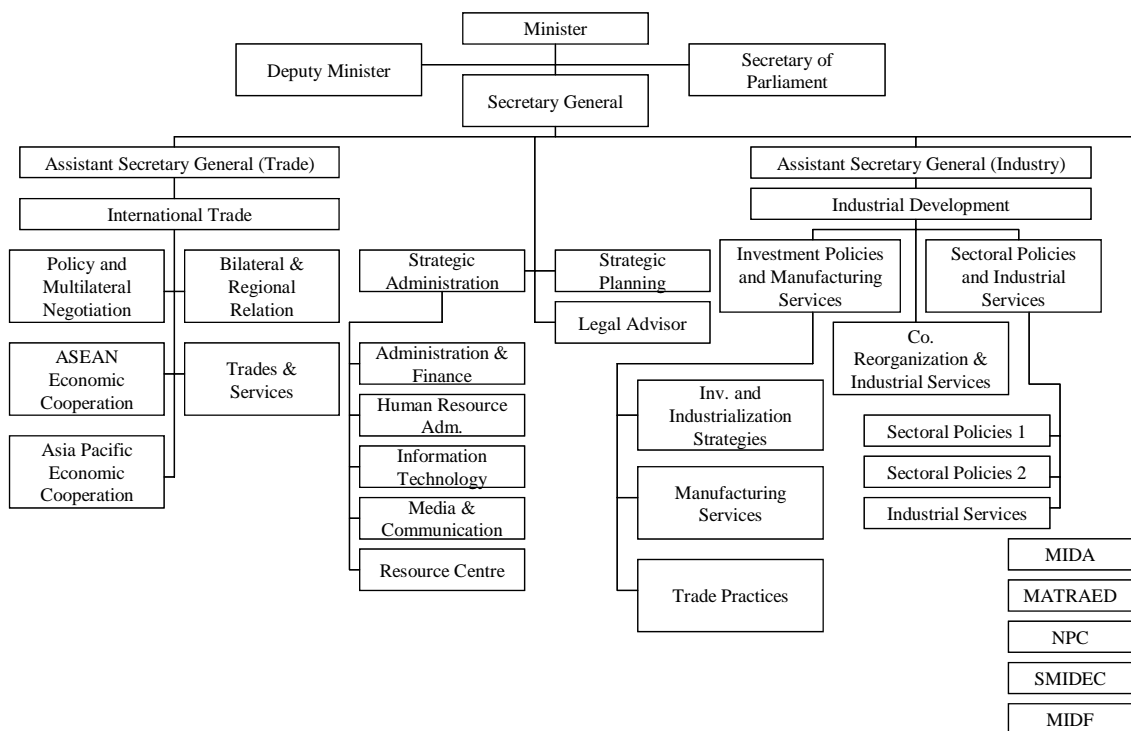
この種のマスタープランがはじめて発表された1980年代半ば（IMP 1、1986年～1995年）には、労働集約型および資源加工型産業への偏向、公営企業、外資系企業といった大企業への偏向、輸出における電子および繊維製品への過度の依存、中間財・資本財産業の発達の遅れによる産業連関の欠如が問題となっていた。IMP は直接的な立法や予算措置を伴わず、単に民間セクターに方向性を示す誘導的計画（Indicative Plan）とされていたが、実際には「1986年投資奨励法」をはじめとする誘導的な要素を持つ法整備などを通じて産業政策に近い役割を果たしてきたと考えられる。

IMP の1から3を通じ、輸出志向工業化を推進してきた点では一貫しているが、そのアプローチには変化がみられる。

IMP 1（1986年～1995年）ではセクター別アプローチをとっていたが、IMP 2ではクラスターおよびバリュー・チェーン・アプローチ（Manufacturing++）を取るようになった。クラスターとしては、（1）国際経済リンク型クラスター（電機・電子など）（2）政策主導型クラスター（輸送機器など）（3）資源立脚型クラスター（木製品など）という3つを掲げ、それぞれについての産業集積を高めていくことを目的とした。Manufacturing++は、マレーシアが付加価値の高い研究開発やロジスティクスに関与が小さい点を改善することを目的としていた。また、知識集約型産業の振興という表現も使われている⁴⁴。IMP 3では前計画と同様のアプローチをとりながら、よりサービス部門に力を入れる計画を立てている。

⁴⁴ IMP 1、IMP 2の目的などについては竹内（1998）に詳しい。

図 4.11 MITI の組織図



(出所) MITI Website.

次に、輸出振興機関である MATRADE をみてみよう。MATRADE は日本の JETRO と同様の性格を持つ機関だが、発展段階に即した形でマレーシアからの輸出振興に特化した活動を行っている。

MATRADE の前身であるマレーシア貿易振興庁 (MEXPO) は 1980 年に設立された。MEXPO は Trade Information Unit、Exporters Registry Unit、Exhibition Unit という 3 つの部門で構成されていたが、海外事務所は持っていなかった。前述の FMM をはじめとした民間からの要望に応え、1993 年に輸出振興を目的とした企業へのサービス提供をする公的機関として再編成された。その後の MATRADE は、JICA による協力期間を含め順調に能力形成を進め、2003 年には市場ニーズの変化に合わせ、自ら自律的に組織を再編できる能力水準にまで至っている。

図 4.12 に現在の MATRADE の組織図を示した。クアラルンプールの本部のほか、国内 2 カ所 (ペナン、サバ) 国外 30 カ所のオフィスを設置している。職員数は、MEXPO 設立時の 20 名不足から、現在は 400 名を超える規模になっており、海外要員も 100 名を超えている。図 4.13 に会員登録企業数の推移を示したが、直近では 8,000 社に達している。図 4.14 は Export Marketing セミナー・研究会開催数の推移を示しており、年によって変動はあるが、全体的な傾向としてはいずれも順調に伸びている。

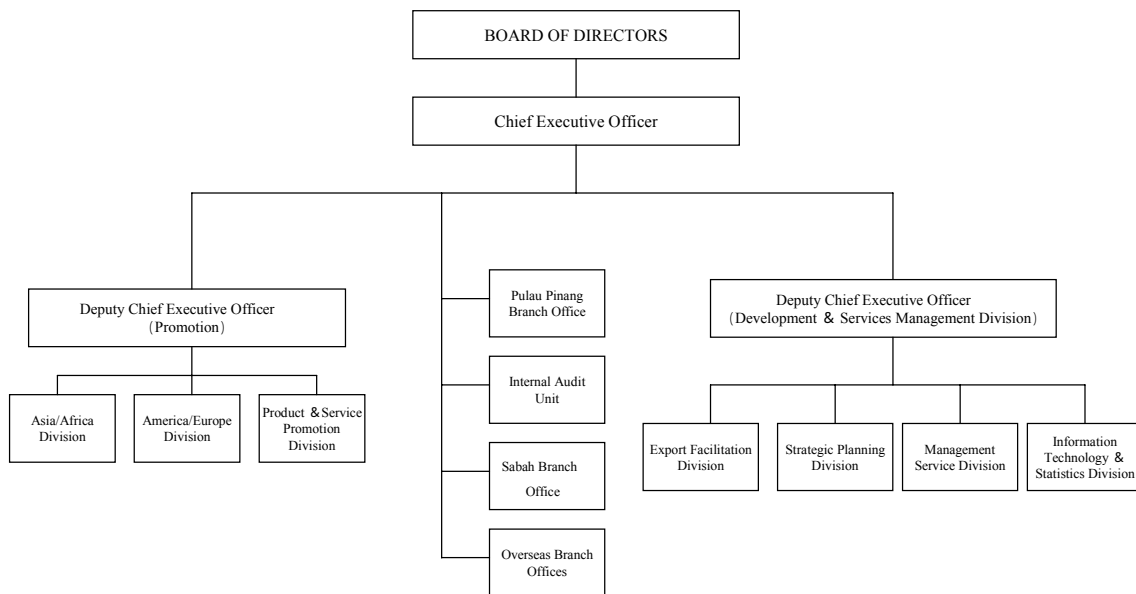
2000 年以降は、日本での見本市へも JETRO の援助なしで独自に出展するようになっただけでなく、サービス分野に輸出促進活動の範囲を広げるなど、むしろ JETRO に先んじている分野もある。マレーシア経済界からも以下のような評価を得ている。

民間の要望に基づいて MEXPO から MATRADE に再編されて以降、(JICA 協力が実施された 1994 年から 1998 年の期間に) より輸出促進に専念する体制が整い、より効率的に業務が実施されるようになった (NCCIM)。

MEXPO として政府の一部門であったときには、ただ展示するだけで何もしないような受け身な機関であったが、公社化されたことによって民間により近い立場に立ち、積極的にミッションを派遣するなど主導的に民間企業をサポートするようになった。FMM は MATRADE 理事会に理事をだし、共同で企業ディレクトリーを出版するなど緊密な協力関係にある (FMM)。

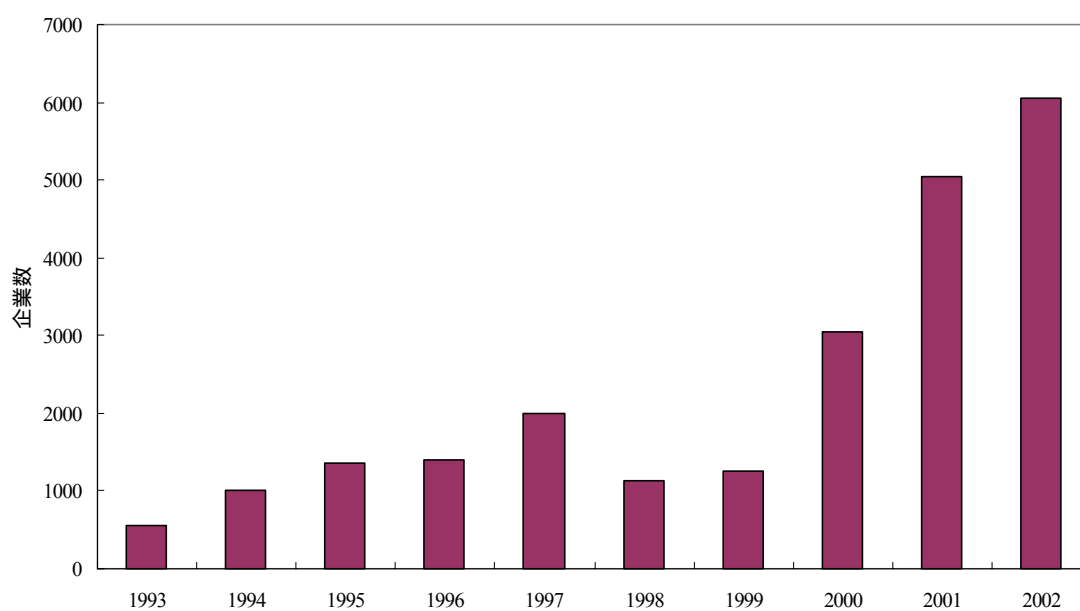
MATRADE の提供するサービスの質は以前と比べてずいぶん良くなっているが、台湾、シンガポールや香港などの類似機関と比較するとまだまだ改善の余地がある。これらの国・地域の輸出振興機関では当局者が積極的に企業の声を聞いて、実際の活動に結び付けている (SMI Association of Malaysia)。

図 4.12 MATRADE 組織図



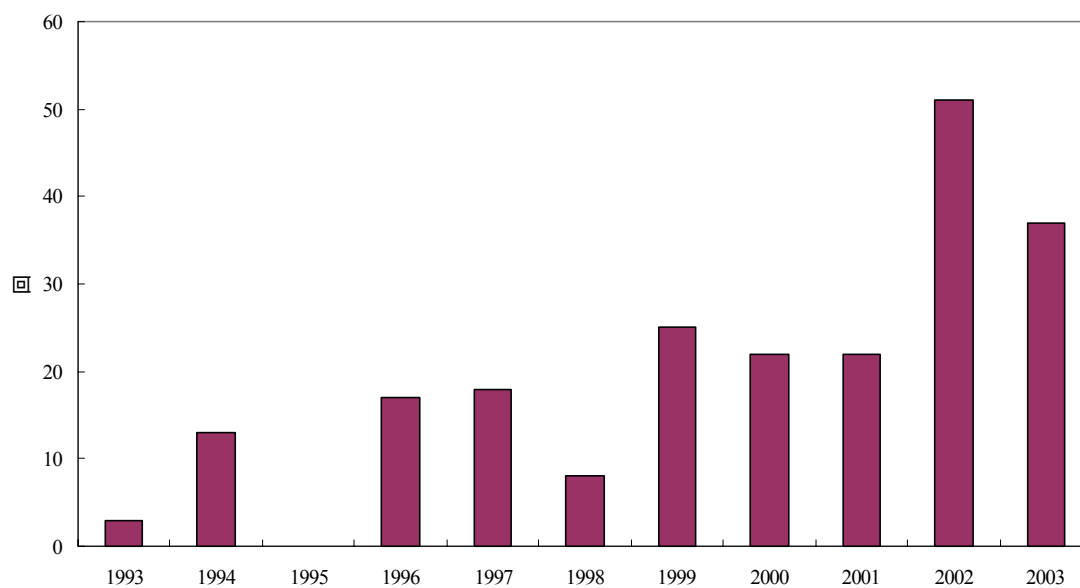
(出所) MITI, MALAYSIA International Trade and Industry Report 2004

図 4.13 MATRADE の登録企業数の推移 (1993 年-2002 年)



(出所) MATRADE Annual Report,各年版より作成。

図 4.14 MATRADE による輸出マーケティングセミナー・研究会開催数の推移 (1993 年-2003 年)



(出所) MATRADE Annual Report 各年版より作成。

以下、2003年の組織再編に伴う新設部署を中心に、MATRADE内の主要な部署の機能について述べる。

(1) Services and Product Promotion Division

2003年9月に新設されたDivisionで、産業別の6つのUnitなどで構成されている。従来地域別Deskが十分に対応できていなかった産業別のニーズに応えること目的としている。具体的には産業別の政府機関(Agency)や業界団体などと協力してミッション・見本市への企業を募って参加させる活動を行っている。現在、製造業よりむしろヘルスケア(ベトナム、バングラデシュ)、建設業(カタル、バングラデシュ、パキスタン)、経営コンサルティング関係のサービス関連に力を入れている。活動の評価にあたってはミッション、見本市の開催数を指標とする程度で、参加企業の輸出増については把握していない。

今後の能力形成の方向性として、人員面では新設時に民間企業出身者を採用したが、金融や商社関係ばかりで偏っているため技術者の採用が必要と考えている。具体的な課題としては、国外からの専門家受入を含め、国際的な動きを捉えてそれを国内企業の輸出振興につなげられる体制を整えることである。これは、2004年半ば中国からの靴輸入に対するEUのアンチ・ダンピング措置が検討された際、この機会を捉えてEU向けの輸出促進を図るための市場情報を迅速に提供することができなかったという苦い経験に基づく認識である。

(2) Planning and Strategy Division

Services and Product Promotion Divisionと同じく2003年9月に新設された。JICAの協力は同DivisionのResource Centerの基礎となっており、その点でMATRADEはJICA協力による貢献を高く評価している。2003年の組織再編は、MATRADE設立以来のもので、産業対応(サービス産業重視)および企画戦略に係わる独立した部署の新設が主要な内容である。

同DivisionではMATRADE独自の計画としてIMPの下、5年の中期計画、3年の戦略および1年の年次業務計画を策定しているが、出版物などの形で公開はしていない。計画の評価に際しては、サービス利用企業数など各業務に関する指標と投入を利用して、cost effectivenessをみている。

(3) Export Facilitation Division

Export Facilitation Divisionでは、会員企業に対して輸出関連のアドバイスを行うことを主たる業務としている。そのため、会員企業をリスト化して把握するとともに、企業から質問があったときにはなるべく対応することとしている。また、ダイレクトリヤや各種出版物の出版やインターネットを利用した情報提供、セミナーの開催も行っている。

Export Facilitation Divisionの下にはExport Training Unitがあり、年間36コースの研修セミナーを開催している。セミナーは1回半日から1日程度の長さで開催される。MATRADEが提供する研修セミナーは参加費が100リング程度であり、民間の相場(1000リング程度)

よりはるかに安くなっている。セミナーのテーマは、”How to do business in Japan”というような一般的な題目である場合が多い。研修を受ける企業側の関心は特定の地域に限定されているわけでもなく、幅広く全ての地域に関心が向けられており、MATRADE としてもこのような企業の関心に応える必要がある。

最後に、関連する機関として中小企業開発公社（SMIDEC； Small and Medium Industries Development Corporation）について述べておきたい。

SMIDEC はもともと MITI 内の中小製造業振興を担当する一部局であったが、1996 年に独立した組織として設立された。当初 7 名であったスタッフ数は、2002 年のサービス業を対象に加える組織再編を経て 60 名から 190 名にまで増加した。これは Industrial Master Plan2（IMP2）や IMP3 で SME 振興に焦点が当てられた結果である。

SME 振興は重点分野であり、企業家育成省、大蔵省、人的資源省など 18 の省庁、12 の実施機関と多数の関係機関が参画するが、その中で SMIDEC はコーディネーターの役割を担っている。具体的な振興施策としては、大企業による下請中小企業への技術移転を目的とした工業リンケージ・プログラムをはじめとして、国際的サプライヤー育成、市場開発、技術開発、融資などの各プログラムを実施している⁴⁵。外国からの支援に関しては、日本の JODC スキームによる日本自動車工業会（JAMA）からの専門家派遣による部品メーカーの巡回技術指導に加え、韓国、台湾からも援助を受け入れている。とくにデザイン・包装技術、マーケティング情報に対する要望が強いため、こうした内容の援助を重視している。

中小企業振興計画については 1989 年、MITI が Action Plan for SMI Development（計画期間は 1990～2000 年）を策定していた。この計画は、1980 年代始めまでの中小企業育成策が、社会政策の一環としてのプミプトラ中小企業育成という視点に立っていたのと異なり、1980 年代半ば以降の中小下請産業育成を重視する議論が反映されたものといえる。

2001 年～2005 年については、SMIDEC 自身が中小企業開発計画（SMIDP）を作成した。国際競争力ある中小企業の発展を支援する政策環境を整備し、知識集約型の中小企業を育成することを目的としている。2005 年の目標値としては、労働者 1 人当たりの生産額を 2000 年の 1.5 倍、付加価値額を 1.6 倍という数字を掲げている。IMP 3 作成に当たっては SMIDEC が中小企業に関する Technical resource group を主宰し、はじめて中小企業に関する独立した章を設けるため、2006 年以降に別途 SMIDP を作成する計画はない。

4.4.2 政府の輸出振興能力の形成過程

政府では、前述の能力の構成要素（ファクター）に対応したベンチマークを用いて、能力形成を分析する（図 4.15）。

マレーシア貿易開発公社（MATRADE）をはじめとして、政府の輸出支援能力は比較的順調に形成されてきた。

1980 年代の FDI 主導の輸出工業化進展を受け、地場製造業の輸出を支援するシステムの形成が必要となり、1993 年の MATRADE、1996 年の中小企業開発公社（SMIDEC）が設立

⁴⁵ 他の政府機関による施策を含む中小企業振興策については、日本開発サービス（2002）pp.11-15 に詳しい。

された。これらはマレーシアの輸出に関する社会的能力が本格的に稼働し始めた画期といえる。

JICA の投入は、MATRADE の設立に合わせて行われた点で時期を得たものであり、輸出振興機関という他国と比べてより広いスコープが設定されていた点でも妥当性があった。その成果が、2003 年のサービス産業重視を目的とした両機関の組織再編等の展開につながったと考えられる。

図 4.15 マレーシアの政府部門の輸出振興能力形成

	1960	1970	1980	1990	2000
政策・対策(関連法規・中期計画)		外国投資法(1967) 投資奨励法(1968) 自由貿易地域(FTZ)法(1971) 工業調整法(1975)	投資促進法(1986)	新経済政策(1971-1990) 第2次マレーシア計画(1971-1975)	第1次工業基本計画(IMP1, 1986-1995) 中小企業開発行動計画(1990-2000) 第2次工業基本計画(IMP1, 1996-2005) 中小企業開発計画(2001-2005) 第3次工業基本計画(IMP1, 2006-2020)
人材・組織(関連の専門組織)		マレーシア工業開発庁(MIDA, 1967)	マレーシア輸出センター(MEXPO, 1980)	貿易開発公社(MATRADE, 1993)	中小企業開発公社(SMIDEC, 1996) MATRADEとSMIDECの組織再編(2003)
知識・技術(統計・白書)	貿易統計の発行(1960)			MATRADE年報(1993)	Malaysia International Trade and Industry Report(1994)

(出所)筆者作成。

4.4.3 企業による政府の輸出振興能力の評価

次に、企業質問票調査によって得られた政府の輸出振興政策および貿易関連サービスに対する評価、また業界団体等の提供する貿易関連サービスに対する評価結果を検討する。

政府の輸出振興対策への評価はほとんどの項目で改善がみられない(表 4.14 参照)⁴⁶。さらに満足度を高めた項目および向上したにもかかわらず、依然不満が残っている項目はみられず、マイナス評価からプラス評価となった項目は、人材育成の技術者研修プログラムであった。

一方、有効な改善がみられなかった項目は、技術者研修プログラム以外のすべての項目であった。そのうち平均値 3 点以下のままの項目は、政府基準認証制度、人材育成における職業教育、産業振興(財政支援、税優遇)、税関手続きの円滑化であり、依然として不満が残っているようである。以上を総括すると、4 年間で有効な改善がみられた項目が一つのみであることから、全体的に評価はほとんど向上していないことが分かる。

知識・技術面では、貿易統計が 1960 年から既に発行されていて、関連分野の分析を必要とする白書についても、MITI が Malaysia International Trade and Industry Report を 1990 年代

⁴⁶ この背景には、企業の能力水準が高く政府に求める水準もそれだけ高くなっているという面があるとも考えられる。

初めから発行している。MATRADE や SMIDEC も設立以来年報を発行しており、情報の収集・分析加工・公開については充実している。

表 4.14 政府の輸出振興対策の評価

		満足度さらに向上	マイナス評価からプラス評価へ	改善はあったが依然不満状態	改善なし	
政府部門の輸出振興政策への評価	法制度及び運用				(+)	
	インフラ整備	物流				(+)
		電気				(+)
		通信				(+)
		水供給				(+)
	政府基準認証制度				(-)	
	人材育成	初中等教育				(+)
		大学教育				(+)
		職業教育				(-)
		技術者研修プログラム				
	産業・貿易振興	財政支援				(-)
		税優遇				(-)
	貿易自由化への対応	原材料の輸入関税削減				(+)
		対外輸出障壁の削減				(+)
輸出加工区の設置・運営					(+)	
税関手続きの円滑化					(-)	

(注) 1. 対応のあるサンプルの T 検定。使用ソフトは SPSS 13.0J for Windows。

2. 検定対象は設立年 2000 年以前のケースのみ。

3. (-): 2000 年平均値が 3 点以下で、4 年後有効な改善(有意水準 10%) がないことを示す。

(+): 2000 年平均値が 3 点以上で 4 年後有効な改善(有意水準 10%) がないことを示す。

(出所) 質問票調査より筆者作成。

次に、政府と業界団体などが提供する貿易関連サービスへの評価を比較する(表 4.15 参照)。

政府の貿易関連サービスへの評価については、さらに満足度を高めた項目は見られず、マイナス評価からプラス評価となった項目は、生産における情報提供、製品開発のトレーニング・セミナーおよび情報提供、マーケティングの情報提供があげられる。向上したにもかかわらず依然不満が残っている項目は、製品開発の個別相談である。一方、有効な改善ができていない項目は、生産におけるトレーニング・セミナーおよび情報提供、マーケティングの情報提供以外の項目、貿易実務のすべての項目であり、そのうちマーケティングの見本市・展示会以外はすべて平均値 3 点以下のままとまっている。全体的な総括として、プラス評価が得られた項目もあるが、平均値以下のまま有効な改善がない項目が多い。全体的には低い評価であることが分かる。

業界団体などの提供する貿易関連サービスへの評価結果については、さらに満足度を高めた項目は、製品開発および貿易実務におけるトレーニング・セミナー、マーケティングにおけるトレーニング・セミナーおよび見本市・展示会があげられる。マイナス評価からプラス評価となった項目は、生産・製品開発・マーケティング・貿易実務すべてにおける個別相談および情報提供であり、向上したにもかかわらず、不満が残っている項目はみられなかった。有効な改善ができていない項目は、生産のトレーニング・セミナーである。全体の総括として、生産のトレーニング・セミナー以外はすべて満足度がさらに向上、またはマイナスからプラス評価となった項目となっている。全体的には評価が高いことが分かる。

政府と業界団体などが提供する貿易関連サービスへの評価を比較すると、政府によるサー

ビスについては、プラス評価があるものの改善がみられない項目が多い。これに対し、業界団体によるサービスは、評価が向上している項目がほとんどであり、全体的に満足度が高いことが分かった。

表 4.15 政府と業界団体・専門企業による貿易関連サービスの評価

			満足度さらに向上	マイナス評価からプラス評価へ	改善はあったが依然不満状態	改善なし	
政府部門による企業向け貿易関連サービスへの評価	生産	個別相談、コンサルティング					
		研修、セミナー				(-)	
		情報提供				(-)	
	製品開発	個別相談、コンサルティング					
		研修、セミナー					
		情報提供					
	マーケティング	個別相談、コンサルティング					(-)
		研修、セミナー					(-)
		見本市、展示会					(+)
	貿易実務	個別相談、コンサルティング					(-)
		研修、セミナー					(-)
		情報提供					(-)
民間部門による企業向け貿易関連サービスへの評価	生産	個別相談、コンサルティング					
		研修、セミナー				(+)	
		情報提供					
	製品開発	個別相談、コンサルティング					
		研修、セミナー					
		情報提供					
	マーケティング	個別相談、コンサルティング					
		研修、セミナー					
		見本市、展示会					
	貿易実務	個別相談、コンサルティング					
		研修、セミナー					
		情報提供					

(注) 1. 対応のあるサンプルの T 検定。使用ソフトは SPSS 13.0J for Windows。

2. 検定対象は設立年 2000 年以前のケースのみ。

3. (-) : 2000 年平均値が 3 点以下で、4 年後有効な改善(有意水準 10%)がないことを示す。

(+) : 2000 年平均値が 3 点以上で 4 年後有効な改善(有意水準 10%)がないことを示す。

(出所) 質問票調査より筆者作成。

4.5 貿易分野の社会的能力形成と JICA 援助の評価

4.5.1 社会的能力の形成経路と発展ステージ

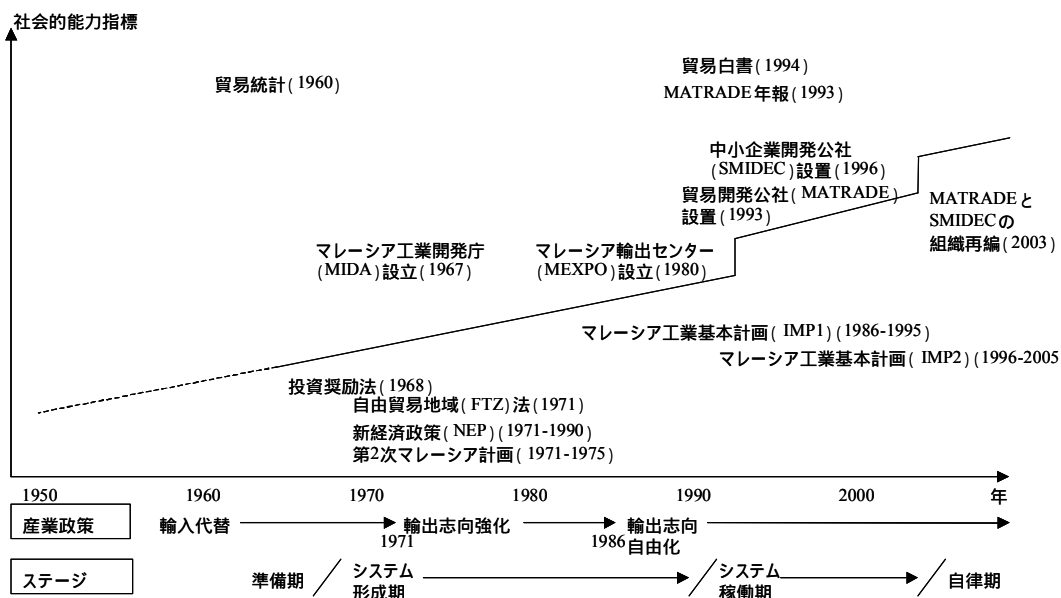
本項では、以下の手順でマレーシアにおける貿易分野の社会的能力の形成経路と発展ステージを明らかにする。

- (1) 発展ステージ分析による歴史的な変遷の把握
- (2) アクター・ファクター分析による社会的能力把握
- (3) 社会的能力形成を考える上での前提となる社会経済水準および輸出パフォーマンスとの関係性(トータル・システム)分析

まず、企業部門・政府部門の分析にもとづき、マレーシアの貿易分野における社会的能力の形成過程を図 4.16 に示す。マレーシアでは政府部門と企業部門のいずれにおいても順調に能力形成が進んでいるといえる。社会的能力の発展ステージは、1990 年代前半にシス

テム形成期からシステム稼働期に入り、2000年代には自律期へと移行しつつあると評価できる。

図 4.16 マレーシアにおける貿易分野の社会的能力形成



(出所) 現地調査インタビューおよび各種文献より作成。

次に、アクター・ファクター分析によって、現時点の社会的能力を把握する。表 4.16 は、1980 年および 2005 年時点の政府の社会的能力形成および政府と企業の関係性の状況を、チェックリストを用いて示している。分析結果を用いて、能力形成の促進・阻害要因についても考察する。

表 4.16 マレーシアの貿易分野における社会的能力
(政府の能力及び政府 - 企業の関係性)

能力要素	能力評価のチェック項目	マレーシア	
		1980年	2005年
政策・対策 (P)	産業・貿易の中長期計画(国家開発計画)の策定	✓	✓
	輸出振興に関わる基本法の制定	✓	✓
	中小企業振興に関わる基本法の制定		
	(政府-企業の関係性) 政府と企業間の対話・会合の実施		✓
人的・財政的・物的組織資源(R)	輸出振興機関の設置	✓	✓
	輸出振興機関の海外事務所の設置		✓
	中小企業振興機関の設置		✓
	自律的な組織編成		✓
知識・技術 (K)	統計書の発行	✓	✓
	貿易白書の発行		✓
	輸出振興機関による年報の発行		✓

(注) チェック項目が達成されている場合、2005年時点の状況欄にチェックを記入した。

(出所) 筆者作成。

政府部門の能力要素の形成については、法制度面、計画面(政策・対策要素=P要素)で1980年代半ばまでに基本的な整備を終え、組織面(人的・物的・財政的組織資源要素=R要素)ではMATRADEやSMIDECをはじめとする関連機関が順調に形成されてきたと考えられる。

政府と企業(業界団体も含む)の関係性については、一定の水準を満たしていると考えられる。FMMの提言にもとづきMATRADEが設立され、現在も密接な連携を行っていることに典型的に現れている。

次に企業部門については、表4.17に示したように3要素ともに能力水準、伸びのいずれも順調な推移を示してきている。1980年当時から能力水準が対象4カ国の中で相対的に高かった。2000年以降の水準をみると先進国と比較すると低いものの、順調に伸びてきている。個別企業レベルだけでなくマレーシア工業連盟(FMM)に代表されるように有力な経済団体も政策提言と企業向けサービスの両面で能力が向上している。

表 4.17 マレーシアの貿易分野における社会的能力(企業の能力)

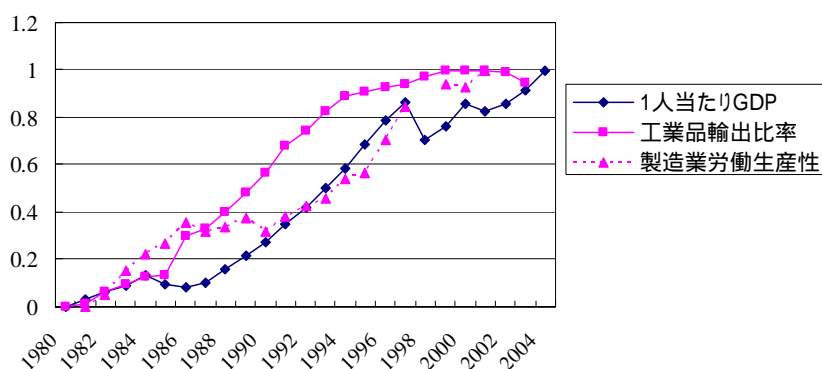
政策・対策要素 (製造業の労働生産性、 米ドル、 2000年価格)	人的・財政的・物的 組織資源 (全就業者に占める 製造業就業者比率、%)	知識・技術要素 (中等教育粗就学率、 %)
10,316 (1981年)	15 (1982年)	48 (1980年)
16,935 (2004年)	21 (2004年)	70 (2002年)

(出所) 筆者作成。

図 4.17 に、トータル・システムとしてみた場合の経路を示した。社会的な能力水準としては製造業の労働生産性、社会経済水準としては 1 人当たり GDP、貿易パフォーマンス水準としては工業品輸出比率を指数化した。

対象期間のほぼ全てにわたって、社会的な能力水準、社会経済水準、貿易パフォーマンス水準のいずれも改善している。3 者の相対的な水準に注目すると、プラザ合意（1985 年）後の外資進出ラッシュに伴う工業品の輸出増が牽引役となって、社会的な能力水準と社会経済水準が伸びてきたと解釈できる。

図 4.17 マレーシアにおけるトータル・システム指標の推移



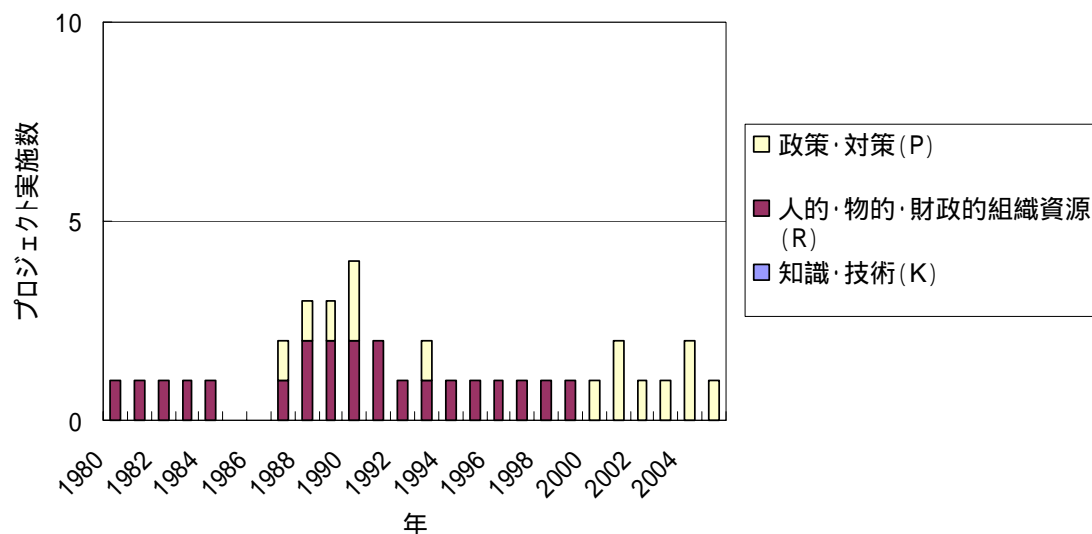
（出所）WDI Online and ADB Key Indicators より作成。

4.5.2 政府の能力形成に対する JICA 援助の貢献

本項では、援助投入が具体的にどのような形で能力形成に貢献してきたかについて述べたい。

図 4.18 に、マレーシアにおける JICA 援助の能力要素別の投入を時系列でまとめた。ここで「プロジェクト数」は、まず期間中に実施された貿易分野のプロジェクト（表 4.1 参照）を関連が深いと考えられる能力要素別に分類し、要素別に各年の実施プロジェクト数を合計したものである。

図 4.18 マレーシアにおける JICA 援助の能力要素別の投入



(注)「知識・技術要素」については、期間中に援助投入がなかった。

(出所) 筆者作成。

表 4.18 では、さらに詳しくプロジェクト別の投入状況を示した。

表 4.18 マレーシアにおける JICA 援助の開発課題別投入

能力要素	開発課題	案件名	1980	1985	1990	1995	2000
政策・対策 (P)	貿易関連法制度整備	WTOキャパシティ・ビルディング協力プログラム					
		工業分野開発振興計画					
	中小企業・裾野産業・工業振興開発計画	クリムハイテク工業団地建設計画					
		工業分野振興開発計画(裾野産業)					
		裾野産業技術移転計画調査					
		マレーシア政府系金融機関による中小企業向けアドバイザー・サービス能力向上のためのアクションプラン策定支援(海外開発計画調査費)					
人的・物的・財政的組織資源 (R)	貿易センター支援	貿易開発公社					
		金属工業技術センター					
	中小企業・裾野産業・工業振興	ファインセラミック研究					
		鑄造技術センター					

(出所) 筆者作成。

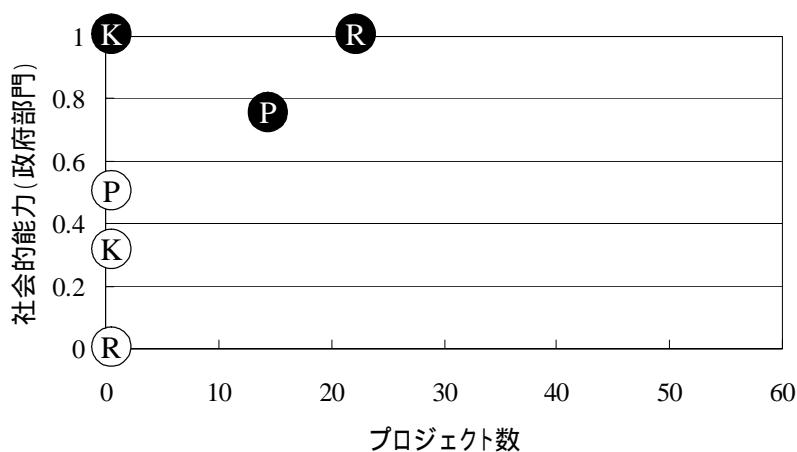
この結果と前掲の表 4.16 を照らし合わせると、援助投入による貢献の状況が明らかになる。図 4.19 にその概要をまとめた。図 4.19 では、JICA 援助による政府部門の能力形成への貢献⁴⁷をみるため、横軸に「プロジェクト数」、縦軸に「社会的能力(政府部門)」をおき、

⁴⁷ JICA の援助が政府部門に直接投入されてきたことから、政府部門の輸出振興能力に焦点をあてた。

1980年と2005年の能力構成要素別の変化を示した。「プロジェクト数」は、図4.18に示したように、貿易分野のプロジェクトを関連が深いと考えられる能力要素別に分類し、要素別に各年の実施プロジェクト数を合計したものである。「社会的能力(政府部門)」については、能力要素別に設定したベンチマークの達成状況に基づいて、達成済みをもとに1、未達成を0とおき平均を算出し、0~1の指標化を行った。

その結果、マレーシアでは比較的少ない援助投入であったにもかかわらず、能力形成が順調に進んでいることがわかった。現地のオーナーシップが強く、マレーシア主導で能力が形成されたため、援助投入にあたって必要に応じて最小限に近い形で実施されたためであると考えられる。

図 4.19 マレーシアにおける政府の能力形成に対する JICA 援助の貢献



(注1) Pは政策・対策要素、Rは人的・財政的・物的組織資源要素、Kは知識・技術要素。

(注2) は1980年時点の能力水準、 は2005年時点の能力水準。

(出所) 筆者作成。

4.5.3 社会的能力の発展ステージと JICA 援助の適合性

表4.19に、1980年から2005年までの社会的能力の発展ステージとJICA援助の投入状況を示した。期間中、マレーシアはシステム形成期からシステム稼働期、さらに自律期へと発展ステージの移行を果たしてきたため、援助投入を表中のそれぞれのステージに当たる部分に記入した。援助投入については、「P要素」、「R要素」、「K要素」という能力要素別に整理している。

表 4.19 マレーシアにおける社会的能力の発展ステージと JICA の援助投入

社会的能力の発展ステージ		システム 形成期	システム 稼働期	自律期
政策・対策 (P)	輸出振興開発計画			
	貿易関連法制度整備 (WTOなど自由化・円滑化対応)		2	2
	中小企業・裾野産業・工業振興開発計画	5	3	2
	産業関連法制度整備			
人的・財政的・物的組織 資源(R)	貿易関連組織整備・人材育成 (税関・検疫、貿易金融など)			
	貿易センター支援 (民間企業対象の輸出支援、情報提供、研修)		6	
	中小企業・裾野産業・工業振興	15	1	
	中小企業振興機関			
知識・技術 (K)	統計など貿易関連情報・技術の収集・分析・公開支援			
	統計など工業関連情報・技術の収集・分析・公開支援			
南南協力支援				

(注) 数字は各年の実施プロジェクト数の合計。

(出所) 筆者作成。

マレーシアの貿易能力のシステム形成期には、裾野産業・中小企業振興を含む工業振興関連プロジェクトが実施された。その後、システム稼働期から自律期への移行期にかけては、MATRADE への支援や WTO キャパシティ・ビルディングといった貿易関連援助が実施された。インドネシア、フィリピンと比較すると、各種のプロジェクト投入が順調に卒業(Exit、退出)を迎えているため、全般に順を追ってプロジェクトが実施されていることを確認できる。

マレーシアが自律期に入ってきたことと関連して活発化しているのが、マレーシア技術協力プログラム(MTCP(Malaysian Technical Cooperation Programme))スキームで実施されている南南協力である。1980年代初めに開始され、短期研修(3ヵ月未満)、奨学生受入、専門家派遣を行っている。主要な事業である短期研修生受入は年々増加し、2005年は10月までで1,790人。対象国は135カ国にわたり、ASEAN地域からの受入数が最も多い。一部民間機関も受入機関となっているが、研修者の出身母体はほぼ100%政府機関からである。JICAとの関係では、2001年までJICAが100%の費用を負担していたが、2001年以降は新スキーム(MTCP-TCCP)の下、両国折半の負担で実施している。

貿易・投資分野の南南協力では、国際貿易産業省(MITI)、マレーシア工業開発庁(MIDA)、国立生産性公社(NPC)等を受入機関とした研修生受入を実施している。MIDAは1990年代から後発途上国を対象とした投資振興に関するセミナーを開催している。MATRADEの

研修生受入も 2006 年度から実施する予定である⁴⁸。JICA による南南協力支援も検討が進められている。

4.5.4 マレーシアの開発政策との整合性、JICA と日本国内関係機関との連携

前述のように、マレーシア政府は IMP 1 (1986-1995 年) から今日に至るまで輸出志向工業化戦略を採用してきた点では一貫していた。具体的なアプローチとしては、IMP 1 はセクター別アプローチがとられた。日本の協力としては、IMP 1 に先だつ 1983 年、JETRO のアセアン協力事業 (AC) がマレーシアでも始められ、地場企業への技術移転や展示会開催が実施された。その際、IMP 1 でも重点とされた金属加工技術とプラスチック成型産業を対象とした。JICA は、AC 開始前既に SIRIM の金属工業技術センターへの援助を実施していた。

1987 年には日本の通産省により「貿易・投資・経済協力の三位一体による輸出産業育成」を目的としたニューエイドプランが提唱され、マレーシアでは金型、金属製自動車部品、陶磁器、ガラス製品、オフィス用電子機器 CRT、セラミック IC パッケージ、ゴム履物、鋳造品、コンピューター及び周辺機器の合計 9 業種が対象となった。JICA はこれらの業種に関する開発調査を実施し、これがその後の JICA や JETRO などによる具体的な支援につながっている。

IMP 1 の後半には、外国投資が伸び悩み、労働集約型産業を中心に中国など後発国による追い上げも始まった。これを受けて日本の通産省の「ASEAN 産業高度化ビジョン」(1993 年)では、裾野産業支援の重要性が強調され、1994 年には JICA の工業分野振興開発計画(裾野産業)の実施とともに JETRO による裾野産業育成支援 (SI) も始まった。マレーシアでの SI は、金型、プレス加工、産業用ゴム製品を対象業種とした。

この後、IMP 2 (1996-2005 年) では新たにクラスターおよびバリュー・チェーン・アプローチ (Manufacturing++) が採用された。とりわけ裾野産業、中小企業振興はクラスターとしての産業集積の厚みを実現するために不可欠であり、JICA の関連援助や「高度化ビジョン」との間に整合性があったといえる。Manufacturing++ は生産の川上 (研究開発など) と川下 (ロジスティクスなど) の振興を通じてより広い範囲での国際競争力向上を目指していた。例えば、1980 年代から SIRIM を対象に実施してきた研究開発関連の援助も究極的に製造業の競争力強化を目的としている点で、こうした文脈に位置づけることが可能である。以上のように、国内機関との連携と現地国政策との整合性のいずれも確保されていたといえる。

また研修事業を含め、他の対象国と比較すると、マレーシアへの日本の援助投入量は必ずしも多くなかった。プロジェクト数が少ないのは、他の ASEAN3 カ国では実施されているにもかかわらずマレーシアでは行われていないプロジェクトがあるためである。同様に実施プロジェクト数の比較的少ないタイと比較した場合でも、工業振興分野の制度整備支援に関わる協力 (標準化、工業所有権、会計制度) が実施されていない。こうした背景には、マレーシア政府が工業化を民間の活力に依拠しつつ自力で進める志向が強かったことがあると考えられる。その意味では、対象国側の事情に応じた投入がされたといえる。

⁴⁸ 2005 年にはその前段階として、ザンビアとウガンダでマレーシアの経験を伝えるセミナーを開き MIDA 退職者が講師として参加した。

近年、マレーシア政府は非同盟諸国及びイスラム圏諸国の有力国として南南協力を積極的である。JICA としてもマレーシアに直接供与する技術協力の必要性が小さくなっていると認識しており、マレーシア政府のすすめる南南協力事業を支援することを今後の JICA 協力として重視している。この点でも途上国政策との間で整合性が確保されているといえる。

4.6 教訓と提言

(1) 援助のプログラム化

マレーシアの経験は、必要な協力を選択的に実施するという意味で、支援国と被支援国との役割分担のあり方に関する示唆が得られる。

ただし、JICA の援助や日本の協力、あるいは他のドナーを含めたとしても、マレーシアで実施される施策における国際協力の占める位置は必ずしも大きなものとはいえない。したがって、後発国における「援助のプログラム化」への包括的な教訓を得るには、本評価で主な対象とした援助というよりむしろ、マレーシア政府の政策を対象とした評価が必要になる。

(2) 貿易分野協力の戦略的活用：日本の協力経験の後発国への適用可能性：CLMV 諸国やアフリカ地域への教訓

前述のように、マレーシアでは南南協力を推進しており、すでに実践段階に入っているといえる。CLMV 諸国やアフリカ諸国ともに貿易振興に関する実績を積んできており、JICA や日本の協力機関としてはこうした取り組みを引き続き支援することを通じて、東アジアの「援助・貿易・投資の三位一体」の経験を活用していくことが重要である。

その際、近年の経験をそのまま伝えるというのでは、必ずしも南南協力対象国のニーズに合わない可能性がある。近年の WTO、FTA の動きの影響については十分に配慮した上で、1980 年代あるいは必要に応じてさらに歴史を遡って経験を再整理することが求められる。現地調査や国内での文献調査の結果からすると、政府機関はこうした経験を十分な形でまとめてこなかったと懸念される。データや文献を再整理すると同時に、当時第一線で活躍していた方々への聞き取り調査を実施することも必要であろう。

第5章 フィリピン

第5章 フィリピン

5.1 日本の貿易分野協力

最初にフィリピンの貿易分野への日本の協力を概観する。貿易分野協力とは、貿易振興のための直接の援助に加え、投資促進、中小企業・裾野産業育成、工業振興のための様々な形態の協力を含むものとする。

5.1.1 JICA の貿易分野援助

表 5.1 に、フィリピンに対する 1980 年度以降の JICA の主な貿易分野援助をプロジェクト・ベースでまとめた。JICA のフィリピンの貿易分野への援助としては、本評価の主な対象であるフィリピン貿易研修センター・プロジェクトが最初である。その直後、輸出加工区にかかる開発調査が 1993 年度に実施されて以降、1990 年代には貿易分野の JICA の援助は行われなかった。2000 年以降になり、WTO キャパシティ・ビルディング協力プログラムや貿易手続所要時間調査といった貿易行政能力の向上や貿易円滑化を目的として技術協力や調査が行われている。

一方、工業振興のための JICA の援助としては、1980 年代、金型技術の向上を援助するために、金属鑄造技術センター・プロジェクトが実施された。1980 年代後半には、石炭工業技術開発マスタープラン開発調査、工業標準化・品質向上計画開発調査といった開発調査が実施された。さらに、1989 年度から 1992 年度にかけては、1987 年に日本政府が発表したニューエイドプランにもとづき、JETRO と民間企業が共同企業体を結成してコンサルタントとして取り組んだ工業分野振興開発計画が実施された。

JICA による工業振興援助は、1990 年代に入ってから積極的に実施されている。特に、JICA のフィリピンに対する援助は、電気・電子部品、ソフトウェアといった他国と比べて比較優位があると思われる産業に重点をおいている。また、2005 年度からは、中央と地方との貧富の差が大きな問題となっていることを踏まえ、地方の食品産業の振興を目的とした技術協力プロジェクトも開始されている。

表 5.2 に、貿易・投資、中小企業育成分野における JICA の研修員受入実績をまとめた。JICA の研修員受入は、政府関係機関の職員の能力向上を支援するものである。研修員の受入数は、貿易、投資、輸出、中小企業のいずれの分野においても、受入時期にはばらつきがある。これら 4 つの分野の中で最も研修員の受入数が多い分野は貿易分野であり、1980 年代から 1990 年代初頭にかけて毎年 1 名以上、多い年には 4 名の研修員の受入が行われた。研修員派遣元の政府機関は、貿易・産業省 (Ministry of Trade and Industry)、フィリピン貿易委員会 (Philippine Export Council)、投資委員会 (Board of Investment)、フィリピン国際貿易センター (CITEM) 等の機関で、貿易研修センター・プロジェクトの実施機関途中であった 1988 年度と 1999 年度にかけては計 5 名の同センター職員が研修員として受け入れられている。

表 5.1 貿易・投資、中小企業・裾野産業育成、工業振興分野における JICA の主な援助実績（案件名および実施年度）

1. 貿易

案件名	スキーム名	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
貿易研修センター	技術協力プロジェクト																															
貿易研修センター(フォローアップ)	技術協力プロジェクト																															
WTOキャパシティ・ビルディング協力プログラム	開発調査																															
フィリピン貿易手続所要時間調査	鉱工業プロジェクト形成基礎/ 選定確認調査																															
カビテ輸出加工区開発・投資振興計画	開発調査																															

2. 中小企業・裾野産業振興

案件名	スキーム名	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
フィリピン中小企業開発計画策定支援プログラム	開発調査																															

3. 工業振興

案件名	スキーム名	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
金属鑄造技術センター	技術協力プロジェクト																															
工業標準化・電気試験技術	技術協力プロジェクト																															
ソフトウェア開発研修所	技術協力プロジェクト																															
金型技術向上	技術協力プロジェクト																															
フィリピン電気・電子製品試験技術協力事業	技術協力プロジェクト																															
フィリピン工業所有権近代化	技術協力プロジェクト																															
地方食品包装技術改善プロジェクト	技術協力プロジェクト																															
石炭工業技術開発マスタープラン	開発調査																															
工業標準化・品質向上計画	開発調査																															
工業分野振興開発計画	開発調査																															
フィリピン生産統計開発計画	開発調査																															
フィリピン国産産業環境マネジメント調査	開発調査																															
フィリピン生産統計開発計画フォローアップ調査	開発調査																															

(注) グレー地はプロジェクト実施年を示す。旧プロジェクト形式技術協力については、技術協力プロジェクトに名称を統一している。

(出所) 通商産業省「経済協力の現状と問題点」各年版、外務省「政府開発援助（ODA 白書）」各年版、国際協力事業団・国際総合研修所(2003)「開発課題に対する効果的アプローチ：貿易・投資促進」、JICA フィリピン事務所資料より調査団作成。なお、技術協力プロジェクト（旧プロジェクト形式技術協力）及び開発調査以外の実績については、通商産業省および外務省資料については詳細な実績が記載されていないため、国際協力事業団・国際総合研修所(2003)の情報のみにもとづいている。

表 5.2 フィリピンからの貿易・投資、中小企業育成分野における JICA の研修員受入実績

(人)

分野\年度	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04	05	80～05累計
中小企業	0	1	1	1	1	1	1	0	1	0	2	0	2	0	0	0	1	1	1	1	1	1	5	0	0	0	22
投資	0	0	0	0	1	0	0	1	1	2	1	1	1	2	2	2	2	1	1	0	1	1	2	1	1	2	26
輸出	1	1	1	2	0	1	1	1	3	1	1	0	2	2	0	0	0	0	1	1	0	0	1	1	1	0	22
貿易	1	2	3	2	1	1	3	1	1	3	4	2	1	2	0	0	3	1	0	0	1	0	4	3	4	3	46
上記合計	2	4	5	5	3	3	5	3	6	6	8	3	6	6	2	2	6	3	3	2	3	2	12	5	6	5	116

(出所) JICA データより作成。

5.1.2 日本の貿易分野協力

日本が実施する貿易分野協力としては、JICA による技術協力の他に、日本貿易振興機構 (JETRO)、海外貿易開発協会 (JODC)、海外技術者研修協会 (AOTS) による技術協力と、貿易・投資の基礎条件としてのインフラ整備を援助する国際協力銀行 (JBIC) による円借款事業をあげることができる⁴⁹。以下では、これらの協力について概観する。

(1) JETRO

表 5.3 では、フィリピンに対する JETRO の協力をまとめた。JETRO は、そもそも日本の貿易振興を目的とした機関であるが、経済のグローバル化を受けて、特に日本企業が多く進出するアジア地域を中心に、途上国の産業基盤の強化や輸出能力の向上を促すための協力を実施している。JICA との関係において特筆すべきは、1989 年度から 1992 年度にかけて実施された工業分野振興開発調査である。同調査では、JETRO が民間企業と共同企業体を結成してコンサルタントとして開発調査に取り組んだ。

⁴⁹ この他に、貿易・投資促進に関わる日本政府機関の取り組みとしては、例えば、国際協力銀行 (JBIC) による国際金融業務 (輸出金融、海外投資金融等)、日本貿易保険 (NEXI) による貿易・投資保険引き受け業務がある (国際協力事業団・国際協力総合研修所 2003)。

表 5.3 フィリピンの貿易・産業振興のための JETRO の主な協力実績

<p>発展途上国貿易産業振興センター事業 (AC 事業: Asian Cooperation Project、82 年度 ~ 2000 年度)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✦ 現地中小企業振興事業 現地中小企業指導育成事業 中小企業適正技術普及指導事業 制度規格技術情報協力事業 ✦ 製品輸出開発事業 製品改良指導事業 貿易振興指導事業
<p>現地産業基盤強化支援事業 (96 年度 ~)</p>	<p>自動車および同部品、電気・電子製品および同部品産業を対象とした支援を実施。</p> <ul style="list-style-type: none"> ✦ 現地産業育成指導等事業 業界活動基盤強化支援専門家派遣事業 技術指導専門家派遣事業 業界指導者等の育成支援 ✦ 現地産業交流促進事業 産業交流促進幹旋 広域産業交流会等開催
<p>発展途上国裾野産業育成支援事業 (SI 事業: Supporting Industry、94 年度 ~)</p>	<p>裾野産業育成のため、裾野産業の現状等に関する調査、専門家派遣、研修受入を実施。フィリピンについては、これまで、プレス加工、プラスチック成形などの分野で調査、専門家派遣、研修生受入を実施。</p>
<p>JICA 工業振興開発調査への参加</p>	<p>1987 年に提唱されたニューエイドプランにもとづく、アジアにおける輸産産業育成のための調査として、JETRO が民間企業と共同企業体を結成し、JICA 開発調査にコンサルタントとして参加。フィリピンにおいては、90 年度から 92 年度にかけて、金型、木製家具、コンピュータソフトウェア、オーレオケミカル、ファッションアクセサリー、玩具 (ぬいぐるみ) に関する調査を実施。</p>
<p>貿易振興機関スタッフ研修 (88 年度 ~ 2002 年度)</p>	<p>フィリピンの貿易振興機関の中堅幹部を招聘し、日本において研修を実施。フィリピンについては、88 年、89 年、91 年に研修生を受け入れ。</p>

(出所) JETRO (2000) 『JETRO40 年の歩み』より作成。

(2) JODC および AOTS

表 5.4 および表 5.5 に、フィリピンへの JODC 専門家派遣の実績および AOTS による研修員受入実績をまとめた。

JODC は、途上国の日系企業および日本側出資のないローカル企業等を受入企業として、専門能力を有する技術者等を JODC 専門家として派遣している。派遣分野は、繊維産業、電子・電気、自動車から化学製品にいたる幅広い製造業分野に加え、近年ではサービス業分野における専門家派遣も行っている。JODC 専門家の 1979 年度から 2004 年度までの累計は中長期合わせて 349 名であり、1,000 名以上の専門家が派遣されているインドネシアおよびタイと比較すると少ない数字となっている。

AOTS は、経済協力の推進により日本と途上国相互の経済発展および友好関係の増進に寄与することを目的として、海外の産業技術研修者の受入事業を行っている。AOTS による研修員の受入分野も多岐にわたるが、フィリピン人の 1980 年度から 2004 年度までの累計は、日本で行う研修生受入事業および海外研修事業をあわせて 8,000 名以上となっている。

表 5.4 フィリピンへの JODC 専門家派遣実績

年度	1979～1988累計	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	1979～2004累計
長期専門家(人)	69	2	5	3	5	3	5	3	6	5	5	10	4	8	1	3	13	150
短期専門家(人)	67	3	1	4	0	0	5	1	4	6	31	23	10	17	17	9	1	199
合計	136	5	6	7	5	3	10	4	10	11	36	33	14	25	18	12	14	349

(注) 短期は1年未満、長期は1年以上2年以下の派遣、数字は新規派遣実績

(出所) JODC 資料より作成。

表 5.5 フィリピンからの AOTS 研修員受入実績

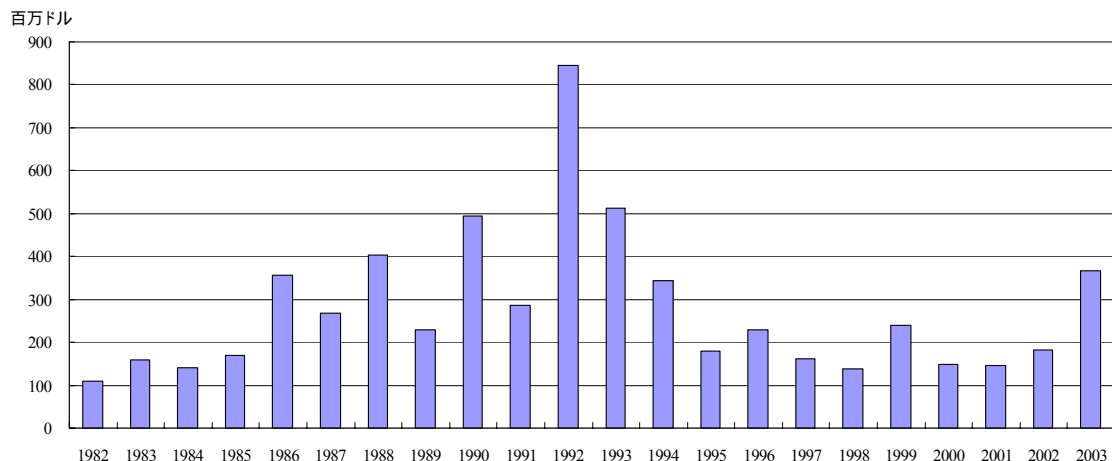
年度	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	1980-2004累計
研修生受入事業(人)	71	95	72	80	44	53	37	45	87	117	125	133	215	226	351	332	308	281	371	403	398	419	348	352	250	5,213
海外研修事業(人)	50	0	0	60	0	0	0	0	35	24	135	229	0	99	150	189	258	248	306	149	136	216	60	395	456	3,195
合計	121	95	72	140	44	53	37	45	122	141	260	362	215	325	501	521	566	529	677	552	534	635	408	747	706	8,408

(出所) AOTS 資料より作成。

(3) JBIC

貿易分野への直接援助ではないが、日本は、貿易・投資促進、産業振興に不可欠なフィリピンの経済インフラ整備のために、円借款による協力を積極的に実施した。表 5.6 は 1980 年以降の日本の円借款供与額（支出純額ベース）の推移を示したものである。円借款全体の中には、教育等の社会サービス分野や農業分野も含まれるが、フィリピンに対する円借款援助のほとんどは、電力、道路、鉄道、港湾、上下水道といった経済活動に不可欠なインフラ整備に対する援助となっている。

図 5.1 フィリピンに対する円借款供与実績（1992 年-2003 年）



(注) 暦年、DAC 集計ベース、支出純額

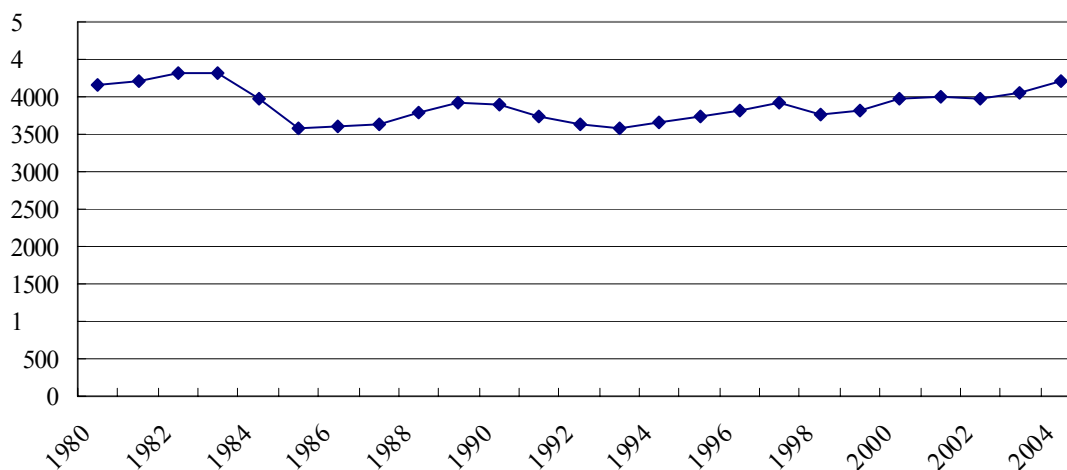
(出所) 外務省「政府開発援助 (ODA) 国別データブック」各年版より作成。

5.2 経済発展と貿易投資の動向

5.2.1 経済発展の動向

購買力平価（PPP: Purchasing Power Parity）でみたフィリピンの1人当たり GDP は、1980年以降、3,000ドル台後半から4,000ドル台前半のほぼ一定水準で推移している（2000年実質価格）。1人当たり GDP が約4,000ドルというのは途上国としては高い水準であるが、同国の社会経済水準が過去25年間、伸び悩んでいることが分かる。また、フィリピンではマニラ首都圏を中心とした都市部と地方との経済格差が問題となっており、地方の経済レベルは4,000ドルという水準をはるかに下回るものと考えられる。

図 5.2 フィリピンの1人当たり GDP（PPP, Constant 2000 international \$）の推移
(1980年-2004年)



(出所) World Bank, World Development Indicators より作成。

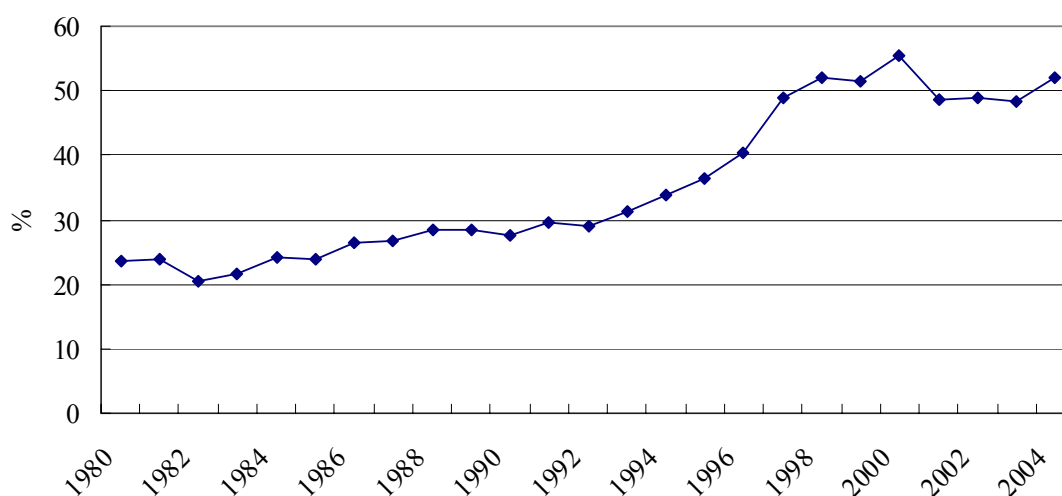
5.2.2 貿易投資の動向

(1) 貿易動向

図 5.3 に、フィリピンの商品・サービス輸出の対 GDP 比率の推移を示した。フィリピンの GDP に占める輸出の割合は、1980年代初頭に20%台前半で推移していたものが、1980年代後半から1990年代初頭にかけて徐々に増加し30%を超えた。1990年代後半から2000年代にかけて急速に増加し、現在は50%前後で推移している。

フィリピンの輸出構造は、1970年代初頭までは一次産品に大きく依存していたが、1970年代に衣類、電子部品といった非伝統産業の輸出が増加した。1980年代初頭にはこれら非伝統産業の比率は50%を上回る比率に達していた。

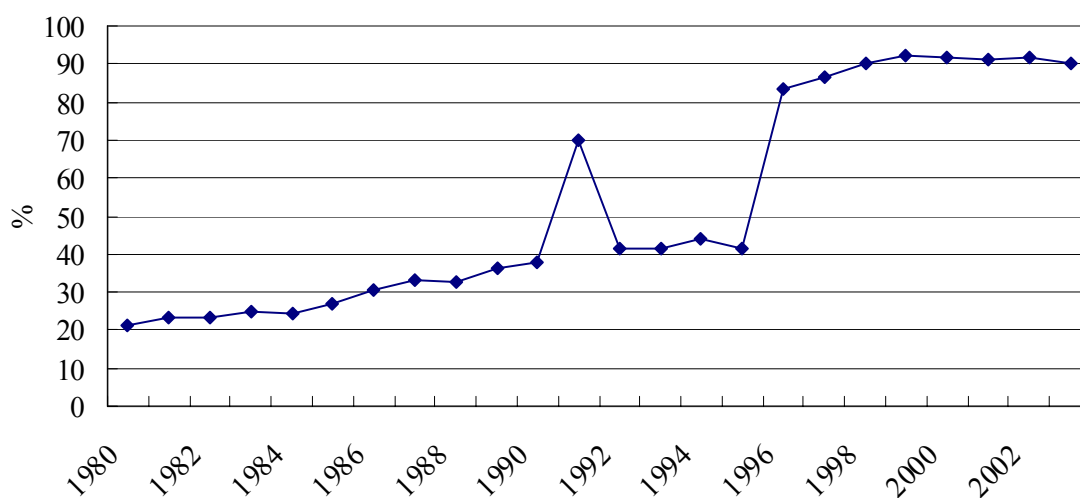
図 5.3 フィリピンの商品・サービス輸出の対 GDP 比率の推移(1980 年-2004 年)



(出所) World Bank, World Development Indicators より作成。

このような中、1980 年代にフィリピンの輸出が伸び悩んだのは、一次産品の国際市況が低迷したことに大きく影響されたためと考えられる。一方、衣類、電子部品などの製造業の輸出が引き続き成長したことが、この時期の輸出の緩やかな成長に寄与した。1990 年代に入って輸出が好調に転じたのは、1980 年代に不安定であった国内政情が安定化する中で、政府が積極的な外資導入策を進めた結果、外資主導による輸出型工業化が急激に進んだことが背景にあると考えられる。特に、1990 年代後半は、米国向けを中心に、半導体デバイス、ハードディスクドライブといった電子部品・製品の輸出が伸びた。

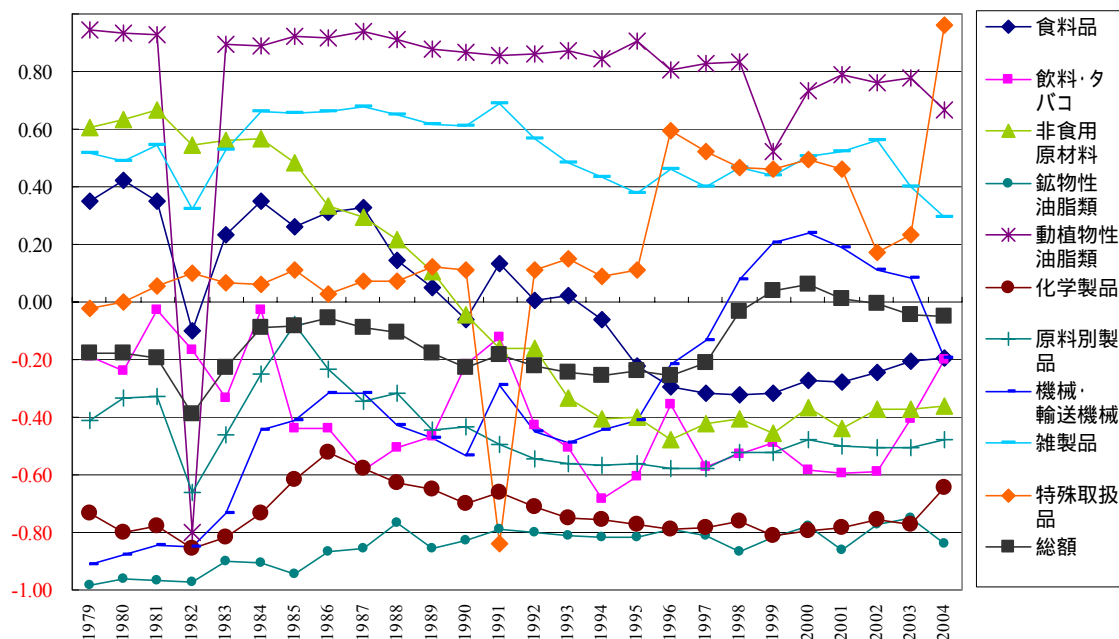
図 5.4 フィリピンの商品輸出に占める製造業輸出比率の推移(1980 年-2003 年)



(出所) World Bank, World Development Indicators より作成。

1990年代の製造業輸出の伸びは、商品輸出に占める製造業輸出比率の推移にも反映されている。フィリピンにおいて1990年代半ばから電子・電気機器および部品、自動車部品の輸出が急増したことを背景に、1990年代後半には、同国の商品輸出の80%以上を製造業輸出が占めるようになった(図5.4参照)。

図5.5 フィリピンの輸出品(SITC1分類)の国際競争力の推移(1979年-2004年)



(出所) United Nations, Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE)(2005)より作成。

最後に、フィリピンの貿易分野における国際競争力の変化、特に製造業分野における国際競争力の変化を、国際競争力指数($(\text{輸出} - \text{輸入}) / (\text{輸出} + \text{輸入})$)の推移により考察する。図5.5に示される品目のうち、化学製品、原料別製品、機械・輸送機械、雑製品が製造業にあたる。

フィリピンは、雑製品(特に繊維品)において高い競争力を有してきたことが分かる。この背景には、フィリピン自身が伝統的に工業化政策の上で軽工業製品輸出を重視してきたことがある。しかし、近年では、中国、ベトナム等の新興途上国との競争が激化してきたことや、繊維産業から電子・電気産業へ産業構造がシフトしていることから、繊維分野の競争力指数に低下傾向がみられる。

一方、1980年代以降、国際競争力を増加させているのが、電子・電気産業を主体とする機械・輸送機械分野の輸出である。特に、輸出比率の増大は1990年代後半に顕著である。電気・電子産業の輸出は、2000年のIT不況の影響で一時停滞したがすぐに持ち直している。2004年に同分野が輸入超過に転じているのは、フィリピンで組み立てを行う電子・電気製品の部品輸入が増加したためである。これはむしろフィリピンの電子・電気製品の輸出増への兆候であるとみられる。

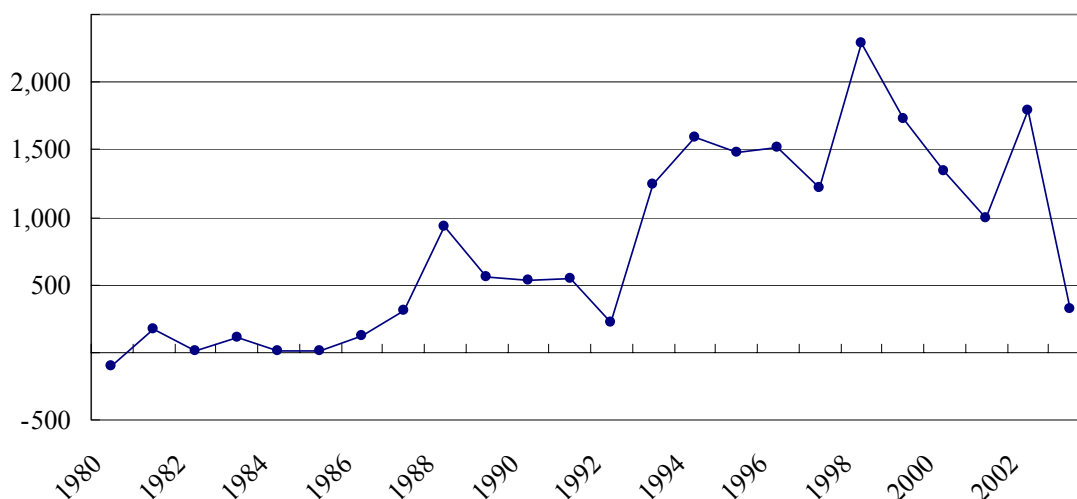
(2) 投資動向

図 5.6 にフィリピンへの海外直接投資流入額を示した。フィリピンの海外直接投資認可額は、1970 年代末から 1980 年代初頭にかけて堅調に増加しが、1983 年のアキノ氏暗殺事件に象徴される政情緊迫化、物価上昇や失業率上昇といった経済状況の悪化を背景に、直接投資純額は 1980 年代半ばにかけて伸び悩んだ。

その後、1986年にマルコス政権に代わって発足したアキノ政権の下で政権基盤が安定し、外国からの直接投資も一転して回復の兆しをみせた。1989 年にかけて、製造業分野への投資を中心に、フィリピンへの直接投資は順調に拡大した。しかし、1989 年にクーデター未遂事件が起こり、その後には干ばつ、地震、台風などたて続きに自然災害がフィリピンをおそい、また、1992 年の大統領選が近づく中で、フィリピンへの直接投資は減速した。

1992 年選挙を経て発足したラモス大統領の下で安定した政権運営が行われ結果、フィリピンへの投資家の信頼は回復した。1990 年代半ばにかけて、同国への直接投資は積極化した。1998 年にはアジア経済危機の影響を受けて、フィリピンへの直接投資も鈍化した。1990 年代末にかけては同国への IT 関連の直接投資が積極化し、同国への直接投資流入額が増加した。しかしながら、その後の世界的な IT 不況のあおりを受けて同国への投資は鈍化し、政情の不安定化の影響もを受けて、2003 年代にかけて同国への直接投資は鈍化した。

図 5.6 フィリピンへの海外直接投資流入額 (net inflows, BoP, current US\$) (1980 年-2003 年)



(出所) World Bank, World Development Indicators より作成。

5.3 企業の輸出能力の形成

5.3.1 中小製造業および経済団体の状況

(1) 中小企業の動向

本評価の主要なスコープは地場中小企業（製造業）の能力形成であるため、ここでは中小企業の基本的なデータをもとに企業部門を概観する。

表 5.6 にみられるように、大中企業（従業員 10 人以上）においては、事業所数、就業者数が 1980 年代半ばの停滞期を脱した後は増加を続けている。また、付加価値額は一貫して伸びている。

一方、小企業については 1988 年以降、事業所数と就業者数はいずれも大中規模企業を上回る伸びを示している。付加価値額では 1990 年代半ばに停滞期に入っている。シェアで見ると、小企業は事業所数で 87.3% と大半を占めているが、就業者数はほぼ 4 分の 1 以下を推移し、付加価値に至っては 5% を超えた年はない。

表 5.6 フィリピン製造業における規模別事業所数、就業者数、付加価値額

	事業所数				就業者数				付加価値			
	大中規模企業		小企業		大中規模企業		小企業		大中規模企業		小企業	
1983	5,733				700,894				55,477,503			
1984	5,435				645,516				68,766,417			
1985	5,369				623,671				79,020,469			
1986	5,294				636,219				97,747,092			
1987	5,000				675,206				105,382,060			
1988	11,488	15.2%	64,147	84.8%	856,951	78.5%	234,428	21.5%	133,823,686	97.0%	4,075,974	3.0%
1989	10,154	13.1%	67,651	86.9%	949,488	78.6%	258,311	21.4%	160,021,700	95.4%	7,747,538	4.6%
1990	10,446	12.5%	73,379	87.5%	932,999	76.0%	294,853	24.0%	206,419,446	95.9%	8,790,114	4.1%
1991	11,426	12.9%	76,872	87.1%	946,094	76.6%	289,060	23.4%	239,661,293	95.7%	10,639,422	4.3%
1992	11,764	12.8%	80,022	87.2%	968,628	75.6%	312,704	24.4%	269,100,537	96.2%	10,529,499	3.8%
1993	11,005	12.1%	80,131	87.9%	908,686	74.1%	317,896	25.9%	299,147,649	96.4%	11,013,169	3.6%
1994	10,726	11.6%	81,544	88.4%	895,252	75.7%	287,630	24.3%	325,083,594	95.6%	14,921,601	4.4%
1995	10,219	10.6%	86,484	89.4%	911,319	74.4%	313,019	25.6%	394,018,898	95.6%	18,158,247	4.4%
1996	13,526	12.6%	93,530	87.4%	1,062,985	75.1%	352,798	24.9%	498,310,513	96.3%	19,112,766	3.7%
1997	14,734	12.7%	101,052	87.3%	1,109,676	74.4%	382,610	25.6%	558,643,874	97.0%	17,527,053	3.0%

(出所) Republic of the Philippines (2001) より作成。

表 5.7 に、2000 年以降のより新しいデータを示した。事業所数については、表 5.6 で示している期間の推移と比較して大きな違いはない。就業者数については、1997 年まで増加する傾向にあった小企業の比率が、2003 年には 1980 年代後半の水準にまで下がっている⁵⁰。

⁵⁰ 中小企業の輸出全体に占めるシェアについては統計等から入手することができなかった。

表 5.7 フィリピン製造業における規模別事業所数、就業者数のシェア

	就業者規模 (一部は資産等による定義を使用)	事業所数の シェア (%)	就業者数の シェア (%)
2000年	就業者: 1~9 資産: ~ 3 million Peso	86.9	22.3
	就業者: 10~99 資産: 3 million Peso ~ 15 million Peso	11.3	22.3
	就業者: 100~199 資産: 15 million Peso ~ 100 million Peso	0.9	9.5
	就業者: 200~ 資産: 100 million Peso ~	1.0	45.9
2003年	就業者: 1~9 資産: ~ 3 million Peso	88.2	21.5
	就業者: 10~99 資産: 3 million Peso ~ 15 million Peso	9.9	18.0
	就業者: 100~199 資産: 15 million Peso ~ 100 million Peso	0.8	8.7
	就業者: 200~ 資産: 100 million Peso ~	1.1	51.7

(出所) 貿易産業省 (DTI) 中小企業開発局 (BSMED) 資料より作成。

(2) 経済団体の状況

有力な経済団体として、フィリピン商工会議所 (PCCI: The Philippine Chamber of Commerce and Industry) の活動状況を紹介する。

1978年、the Chamber of Commerce of the Philippines と the Philippine Chamber of Industry が合併して、現在の PCCI が設立された。102 の地方商工会議所、142 の業界団体がメンバーとなっており、これら会員団体は傘下におよそ 18,000 社の中小企業を抱えている。この他、1,800 社の企業が直接会員として加盟している。主な活動は政策提言と会員へのサービス提供で、前者については National Economic Development Authority (NEDA) や Department of Trade and Industry (DTI) をはじめとする政府機関との間でパイプを持っている。後者については、輸出振興に関連して見本市やミッションの派遣も行っている。フィリピンの全企業の 90% 以上を占める中小企業の多くは地方に所在していることもあり、PCCI は貿易促進事業のパートナーとして中央政府よりむしろ地方政府との関係を重視しているという。

5.3.2 企業部門の輸出能力の形成過程

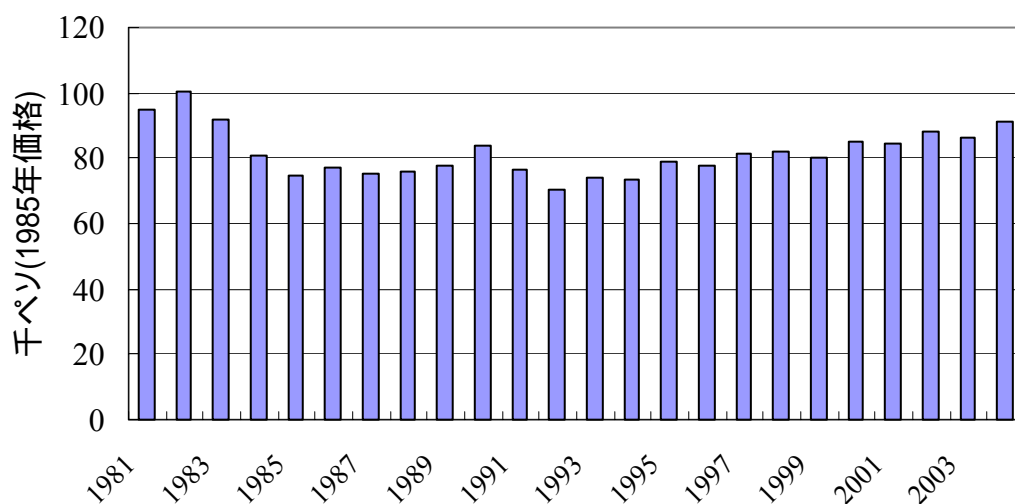
まず、アクター・ファクター分析 (簡便法) にもとづき、企業部門の輸出能力の形成過程を分析する。企業の輸出能力を「政策・対策要素 (P 要素)」、「人的・財政的・物的組織資源要素 (R 要素)」、「知識・技術要素 (K 要素)」という 3 要素から構成されると定義し、それぞれに関する代替指標を選択した。具体的には、「P 要素」の代理指標として「製造業の労働生産性 (付加価値額 / 就業者数)」を、「R 要素」の代理指標として「全就業者に占め

る「製造業就業者比率」を、「知識・技術要素（K要素）」の代理指標については「中等教育の粗就学率」を採用した。

こうした代理指標の選定にあたっては、現在輸出を行っている企業の能力だけでなく他の企業を含めた潜在的な能力の把握を試みることを意図した。「P要素」については、包括的に企業の講じる対策を評価する指標の設定が困難であることから、対策の結果としての労働生産性を採用した。また、データの制約から「P要素」および「R要素」に関する2指標については中小企業だけでなく製造業企業全体を対象とし、「K要素」については製造業だけでなく他の産業を含む一般指標を選択せざるを得なかったが、それぞれ一定の妥当性を持っていると考えられる。

他の対象国と比べ、フィリピンはいずれの指標においても停滞を続けていることが大きな特徴である。労働生産性は1982年にピークに達した後、今日までその水準を回復していない。またその水準も低い。例えば、2000年の労働生産性を現行価格で米ドル換算すると6,045ドルになるが、日本の事例で同様の換算を行うと73,864ドルである⁵¹。同年のインドネシアの水準（3,932ドル）と比べると高い生産性を示しているが、いずれにしてもその格差は大きい。

図 5.7 フィリピン製造業の労働生産性（1981年-2004年）



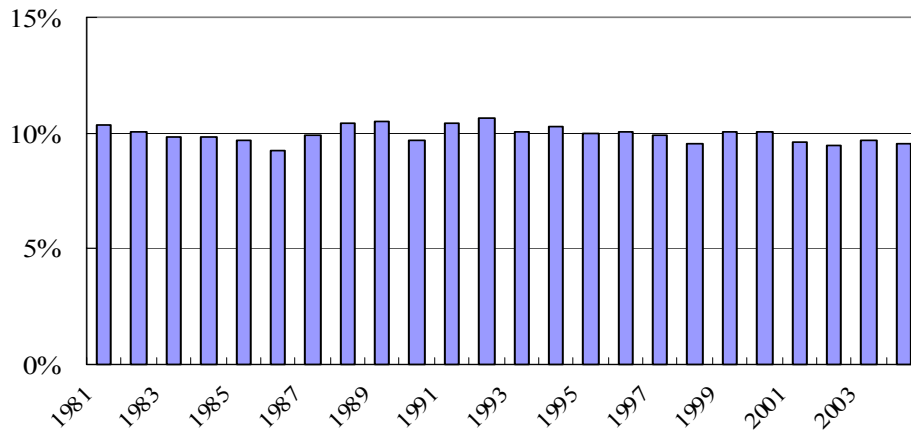
（出所）Asian Development Bank, Key Indicators より作成。

就業者比率については、10%前後で推移している。零細企業を含めた起業の促進を通じて新規雇用を創出しようとする取り組みも、十分な成果を上げていない。1980年代前半にフィリピンを下回っていたインドネシアの生産性は、1990年代初頭に10%を超えた後、10%台前半とフィリピンを凌ぐ実績を上げている。フィリピンの製造業就業者比率の水準は評価対象国中最も低く、先進国の工業化の経験との比較では大きな格差が存在している⁵²。

⁵¹ 総務省統計局（2006）掲載のデータにもとづいて算出した。

⁵² 日本の場合、1962年の時点で既に30.7%に達しており、1973年の36.6%をピークにその後は第3次産業への流出が進み、2004年には27.5%にまで減少している。

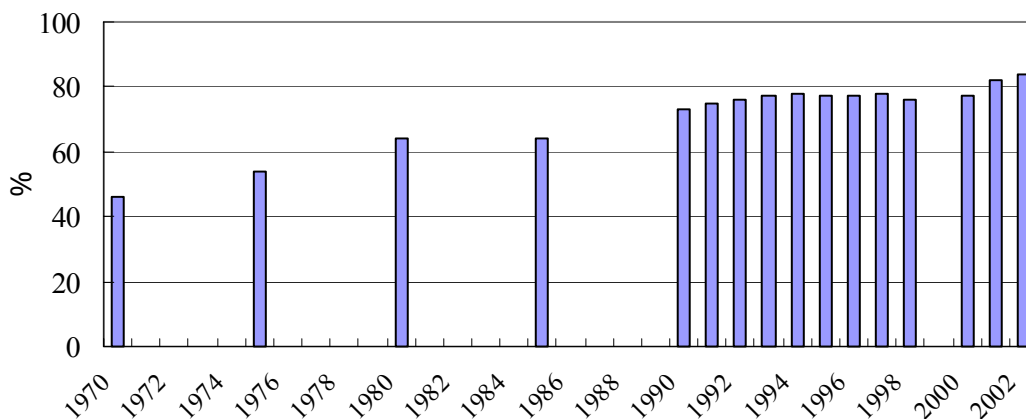
図 5.8 フィリピンの全就業者数に占める製造業就業者比率（1981年-2004年）



（出所）Asian Development Bank, Key Indicators より作成。

最後に中等教育の粗就学率については、1970年代から比較的高い水準を示しており、2000年以降、80%の大台を突破した。他の指標と比較すると、順調に伸びているといえよう。先進国の水準にはまだ及ばないものの、その成果は評価に値する。しかし、こうした「知識・技術」面での蓄積が「人的・財政的・物的組織資源」や「政策・対策」の能力形成には十分に反映されていないことが課題としてあげられる。

図 5.9 フィリピンの中高等教育粗就学率（1970年-2002年）



（注）1971～1974年、1976～1979年、1981～1984年、1986～1989年、1997年、1998年はデータなし。

（出所）Global Education Database より作成。

以上 3 つの企業部門全体に関わる指標だけでなく、企業・産業レベルでも中小企業や裾野産業の発展および輸出パフォーマンスはマレーシアやタイと比較すると見劣りする。

1980 年時点では、インドネシアに対して一定の差をつけていたが、この差は近年狭まりつつある。以上を勘案すると社会全体としての輸出振興システムはまだ形成過程にあると考えられる。

5.3.3 企業による輸出能力の自己評価

本評価の一環として実施した企業質問票調査においては、回答企業に対して、自企業の競争力について自己評価を求めた。以下では、これらの企業質問票調査をもとに企業、特に中小企業の輸出能力の現状について検討する。

なお、フィリピンにおいて中小企業は 200 人未満の企業を指すが、ここでは他国との比較の観点から、世界銀行の 300 人未満という基準により中小企業を選定した（以下、中小企業という場合 300 人未満の企業を指す）。

(1) 回答企業の概観

フィリピンにおける質問票調査は、フィリピン貿易産業省省輸出振興局（Department of Trade and Industry, Bureau of Export Promotion）およびフィリピン輸出業者組合（Philexport）作成の企業ダイレクトリーをもとに業種分布に配慮して抽出した 500 社の企業に対し、2005 年 9 月から 10 月に実施した。総数で 124 企業からの回答を得た。これらの企業のうち、2000 年時点で存在した企業総数 113 社のうち 77 社、2004 年時点の企業総数 124 社のうち 78 が中小企業であった⁵³。以下では、これら企業の属性について、質問票調査の結果にもとづき（イ）ビジネス形態、（ロ）産業分野、（ハ）主要輸出先、（ニ）外資比率の項目について分析を行った。

（イ）ビジネス形態

ビジネス形態については、製造・直接輸出業者、製造・間接輸出業者、非製造業・輸出業者、その他の 4 形態にいずれに当てはまるかを質問した。これに対して、2004 年時点におけるビジネス形態について、全回答企業の 69.0%が製造・直接輸出業者と答えた。つづいて、製造・間接輸出業者 16.7%、非製造業・輸出業者 9.5%となった。

同じ質問に対する中小企業の回答についてみると 2004 年時点において、製造・直接輸出業者 66.32%、製造・間接輸出業者 18.36%、非製造業・輸出業者 10.20%となっている。すなわち、今次回答企業については全体および中小企業いずれにおいても製造・直接輸出業者が 65%以上を占めている。

⁵³ なお、以下議論する質問項目について、全ての項目に対して有効な回答を行ってない企業もあり、また、質問事項によっては複数回答を認めているため、回答総数は必ずしもこれら企業数に合致しない。

(口) 産業分野

回答企業の産業分野は、ほぼ全分野に広がっているが、全体として機械4分野における企業数は少なくなっており、繊維・衣類、木製品といった軽工業の比率が高くなっている。また、食品加工業者の比率が高くなっている。その他と回答している企業が多いが、その他の内訳をみると表5.9のとおり家具、手工芸といった軽工業の占める比率が高い。

表 5.8 回答企業の産業分野の分布 (2004 年)

企業規模	食品	繊維・衣類	紙・パルプ	化学	医薬品	石油・石炭 および 関連製品	木製品	ゴム製品	ガラス 土石製品
中小企業	18	16	5	3	0	0	19	2	3
大企業	2	7	3	0	0	0	4	1	2

企業規模	鉄鋼	非鉄金属	鉄製品	一般機械 および部 品	電気機械 および部 品	輸送機械 および部 品	精密機械 および部 品	その他	合計
中小企業	3	2	9	0	0	3	0	33	116
大企業	0	0	2	0	0	0	0	6	27

(出所) 質問票調査より筆者作成。

表 5.9 回答企業の産業分野：その他の内訳 (2004 年)

その他内訳(中小企業)		その他内訳(大企業)	
産業分野	社	産業分野	社
手工芸品	5	手工芸品	1
装飾品	5	インテリア用品	1
インテリア用品	4	葉たばこ	1
帽子	2	食器	1
鞆・かご	1	密着型センサー	1
鞆、家庭用品	1	かご、ランプシェード	1
竹製家具	1		
電機	1		
電話機	1		
日用雑貨	1		
人形	1		
プラスチック包装	1		
缶	1		
キャンパス	1		
ココナッツオイル	1		
魚の餌	1		
観葉植物	1		
衣類	1		

(出所) 質問票調査より筆者作成。

(八) 主要輸出先

輸出先としては、北米を選択した企業が全体においても中小企業においても最も多かった。フィリピンにとっての最大輸出先国は米国であり、今次調査結果は、この傾向と合致している。北米以外では、ASEAN、日本、中東、東西ヨーロッパ、中南米といった地域が多く選択されている。

表 5.10 主要輸出先の分布 (2004 年)

主要輸出先	中小企業	全体
ASEAN	26	30
日本	25	31
中国	14	14
韓国	7	7
中央アジア	2	2
南アジア	4	4
中東	15	17
西ヨーロッパ	30	41
東ヨーロッパ	17	21
アフリカ	4	5
北米	50	70
中南米	27	32
大洋州	7	8

(出所) 質問票調査より筆者作成。

(二) 外資比率

自企業の外資比率について回答企業全体のうち、64社(約77%)は外資比率0%の地場企業であった。そのうち、中小企業については、地場企業の割合がやや高く、8社(約82%)が外資比率0%の地場企業であった。

表 5.11 回答企業の外資比率 (2004 年)

中小企業	外資比率	0%	15%	40%	70%	80%	90%	95%	99%	100%	計
	企業数	64	1	2	1	1	3	0	1	5	78
大企業	外資比率	0%	15%	40%	70%	80%	90%	95%	99%	100%	計
	企業数	8	0	1	0	0	0	1	2	3	15

(出所) 質問票調査より筆者作成。

(2) 質問票調査にもとづく中小企業の輸出能力の分析

質問票調査においては、企業の競争力について、生産、製品開発、マーケティング、貿易実務の4つの項目に関し、「(a) 総合的競争力」、「(b) 熟練・技能スタッフ数」、「(c) 技術・ノウハウ」の3つの要素から自己評価を求めた。なお、「(b) 熟練・技能スタッフ数」と「(c) 技術・ノウハウ」は、「(a) 総合的競争力」を形成する重要要素であると仮定し、回答を求めた。企業による自己評価ということもあり、必ずしも企業の輸出能力の客観的水準を示しているとはいえないが、2000年と2004年の違いから、その間の変化を、また4項目×3要素の結果から、相対的な能力形成の水準が推定できる。

2000年時点と2004年時点の回答を比較した場合、全体の平均をみると2000年時点の評価よりも2004年時点の評価の方がほぼ全ての項目および要素について改善がみられている。しかしながら、具体的に個別の企業をみると、2000年時点と2004年時点での評価を同じとみている企業が多く、多くの企業は、自らの競争力を国内同業他社と同程度であると捉えており、国際的な競争力がある、または、国内でトップレベルであるという回答数の比率は全体として数は少なくないものの、決して多数ではなかった。

また、能力の構成要素（競争力、熟練スタッフ数、技術・ノウハウ）別にみると、2000年、2004年ともに生産、研究開発が比較的高く、マーケティング、貿易実務が低いという結果が得られた。一方、生産、研究開発、マーケティング、貿易実務という企業の課題別に「競争力」、「熟練スタッフ数」、「技術・ノウハウ」の評価をみると、生産、研究開発では2000年、2004年のいずれも「技術・ノウハウ」>「熟練スタッフ数」>「競争力」となっている。したがって、この分野では企業内に蓄積されている技術ノウハウや人材を必ずしも競争力に結びついていないと解釈できる。

表5.12では、2000年から2004年までの間に売上および輸出額の伸び率の見地から高いパフォーマンスを示している（伸び率がプラスとなっている）企業を抽出し、当該企業の自己評価とともにまとめた。同表では、自己評価の高い企業（少なくとも一つの項目・要素で5の評価をつけている企業）を上半分に、自己評価が相対的に高くない企業（5の評価を一つも付けていない企業）を下半分にまとめている。

輸出パフォーマンスと企業の能力に対する自己評価との相関関係について、第3章のインドネシアで実施した質問票調査結果分析では、輸出パフォーマンスが良く、加工度の高い製品を輸出する企業は、自己の能力に対する評価が高く、輸出パフォーマンスが良くても、加工度が低い製品を輸出する企業は、自己の能力に対する評価が必ずしも高くないという傾向がみられることを示した。

フィリピンの質問票調査結果からは、同様の傾向は明確にはみられなかった。例えば、表5.12の企業のうち、Company24は、二輪車部品を製造・輸出しており、加工度の高い製品を輸出する企業だが、生産面における熟練スタッフ数を4（国内でトップ・クラス）と評価している他は、3以下の評価であり、マーケティング面については熟練スタッフ数も技術・ノウハウも2（競合他社よりも劣る）と評価している。これらの評価を踏まえると、同社は、指定されたスペックの製品を効率的に生産し、特定業者に対して決まった手続きに沿って輸出していると考えられ、それゆえ、製品開発、マーケティング、貿易実務における能力よりも、生産面での能力の高さが評価され、需要側の要因によって輸出が増加していると

推測される。また、Company13のように全ての項目・要素について3（競合他社並み）と評価している中で、過去4年間で売上げを150%、輸出を100%伸ばしている企業もあり、（自己評価にもとづく）能力の向上が輸出パフォーマンス改善の必要条件とはなっていないケースもみられる。

また、自己評価が高い企業で、パフォーマンスが悪化している企業も存在する。例えば、インテリア装飾品を輸出する企業で、生産、製品開発、マーケティング、貿易実務の全てについて2004年時点での能力を5と評価した企業があるが、同企業の売上げは2000年から2004年で17%減少した。また、真珠装飾品を輸出するある企業は、生産および製品開発の技術・ノウハウを2000年時点、2004年時点のいずれにおいても5と評価しているが、同企業の輸出は2000年から2004年にかけて半減している。

このように、今次質問票調査の結果によれば、2000年から2004年にかけて自己の能力が向上したとみる企業が多かったものの、（自己評価にもとづく）能力向上が必ずしも輸出パフォーマンスの向上に結びついているわけではないことが分かった。すなわち、今次調査を行った企業については、自企業の能力に加えて、需要側のニーズやマーケット市況が当該企業の輸出パフォーマンスに少なからず影響を与えていたものと考えられる。

表 5.12 企業質問票に回答した中小企業のうち輸出パフォーマンスが高い企業の自己評価

Company	製品 (2004)	売上額 (1,000 peso)			輸出額 (peso)			生産		製品開発		マーケティング		貿易実務	
	品目	2000	2004	伸び率	2000	2004	伸び率	熟練スタッフ数	技術・ノウハウ	熟練スタッフ数	技術・ノウハウ	熟練スタッフ数	技術・ノウハウ	熟練スタッフ数	技術・ノウハウ
Compnay 1	bamboo furniture	1,800	14,000	678%	1,300	14,200	992%	3	4	4	5	4	4	4	4
Compnay 2	fashion accessories	25,000	126,000	404%	25,000	126,000	404%	4	5	5	5	5	5	4	4
Compnay 3	nata de coco	300	1,300	333%	225	700	211%	4	4	5	4	4	3	4	3
Compnay 4	food mixes and sauces	216,000	411,000	90%	132,000	256,000	94%	5	5	5	5	5	5	5	5
Compnay 5	coco milk/nata de coco	30,000	50,000	67%	30,000	50,000	67%	5	4	4	4	4	4	4	4
Compnay 6	gift boxes	12,000	19,000	58%	1,750	9,072	418%	4	4	5	4	4	4	4	4
Compnay 7	buntal hats	600	950	58%	600	950	58%	5	5	4	4	4	4	4	4
Compnay 8	local woods	3,000	4,000	33%	3,000	4,000	33%	5	5	5	5	5	5	5	5
Compnay 9	home décor	150,318	199,800	33%	150,318	199,800	33%	5	5	5	4	5	5	4	4
Compnay 10	hand painted canvass	2,000	2,500	25%	1,965	2,090	6%	4	5	5	5	5	5	5	5
Compnay 11	paint	650,000	703,000	8%	1,500	22,000	1367%	4	5	4	4	4	4	4	4
Compnay 12	bamboo furniture	1,400	8,300	493%	1,700	8,500	400%	4	4	4	4	4	4	4	4
Compnay 13	home décor	1,000	2,500	150%	1,000	2,000	100%	3	3	3	3	3	3	3	3
Compnay 14	metal, wood handicrafts	2,000	5,000	150%	30,000	55,000	83%	3	3	4	4	3	3	3	3
Compnay 15	bags/baskets	986	2,186	122%	986	2,186	122%	4	4	4	4	4	4	4	4
Compnay 16	leather gloves	14,414	31,724	120%	14,414	30,724	113%	4	4	4	4	4	4	4	4
Compnay 17	sports apparel	100	200	100%	150	250	67%	3	4	3	4	3	4	3	4
Compnay 18	rubber pots	5,433	9,249	70%	23,280	34,954	50%	3	4	3	4	3	4	4	4
Compnay 19	furnitures	5,000	8,000	60%	5,000	8,000	60%	4	4	4	4	4	4	4	4
Compnay 20	native processed food	1,200	1,800	50%	1,000	1,200	20%	3	3	3	3	3	3	3	3
Compnay 21	handicraft	17,500	26,400	51%	17,500	26,400	51%	3	2	4	3	3	2	3	2
Compnay 22	condiments	112,000	165,000	47%	15,000	15,000	0%	3	3	3	3	3	3	3	3
Compnay 23	talahib stick, sea shells	3,500	5,000	43%	322	1,705	430%	4	4	3	4	3	4	3	4
Compnay 24	parts of motorcycle	12,000	14,000	17%	8,000	9,500	19%	4	3	3	3	2	2	3	3
Compnay 25	caps	1,800	2,100	17%	1,650	1,925	17%	4	4	4	3	4	4	4	4
Compnay 26	children's and infant's wear	167,655	186,283	11%	167,655	186,283	11%	3	3	4	4	4	4	4	4
Compnay 27	lingerie	2,551	2,728	7%	1,439	1,877	30%	4	4	4	4	3	3	4	4

(出所) 質問票調査より筆者作成。

コラム： 企業の事例紹介

調査においては、企業質問票調査と平行して企業に対して直接に聞き取り調査を行った。以下は、聞き取り調査に基づいてフィリピン企業の輸出動向・輸出能力の現状について事例をまとめたものである。

フィリピン企業 A（所在地：マニラ、主要輸出品：手工芸品）

同社は 1996 年設立の 100%地場資本の会社である。ただし、会社自体はそれ以前より存在していた。すなわち、同社の現社長は、フランスの Buyer のフィリピンにおける仲介人（Buyer Representative）として、前身企業からの買い付けを行っていたが、その後、1993 年頃より前身の会社が立ち行かなくなり、当時の社長から会社の施設や従業員をそのまま引き継ぐ形で、経営を始めた、という。

同社の業種は Handicraft の販売・輸出。素材は wood, bamboo, rattan, indigenous material 等である。製品は、会社 WEB で見るができる。輸出先はイタリア、フランス、ギリシャが主要輸出先であり、ポーランド、チェコといった東欧諸国やトルコ、UAE への輸出も出てきている。日本については、Web 経由で照会がありサンプルを送るところまではあったが、契約には至らなかったという。

従業員規模は過去 5 年で拡大しており、しかも離職率は低い。従業員の多くは工芸品を作るワーカーである。同社ではこのクラスに読み書きの能力が必要なので初中等教育を終えていることは必要だが、それ以上の教育レベルは求めている。輸出に関しては企業向けの政府サービスはほとんど使ったことがない。自社の情報提供については、昨年頃より Web で情報提供をはじめているが、ほとんど使うことがないので、有効かどうか、改善が必要かどうかは評価できないという。

また、同社は民間の輸出支援サービスについては、2004 年より業界団体がいろいろなサービスを提供し始めていると感じている。これはカナダ国際開発庁（CIDA）によるプロジェクトの下で、CIDA が中間組織の機能強化を重視した取り組みを始めたからである、と聞いているという。競争力、従業員のレベル、技術・ノウハウは、過去 5 年間で改善した。その多くは自助努力によるところが大きい。

フィリピン企業 B（所在地：マニラ、主要輸出品：金属、プラスチック製品）

同社の設立年は 1981 年。金属、プラスチック製品の製造、輸出企業である。100%地場資本の中小企業である。1999 年当時は輸出加工区の外国企業へのサプライが多かったが、近年は直接輸出も増えている。過去 5 年で輸出規模も拡大しているという。日本企業など納入先がこだわるので ISO9001 を取得することにした。納入先の仕様に基づく製品は毎年値段が切り下げられるばかりで、金属部品は利益確保が厳しい、と同社社長は説明する。金型技術を活かして、プラスチック製品を開発し、自社ルートで販売しているが、こちらの方が利益率は大きい。

輸出支援サービスについて、政府の取り組みは総じて評価していない、という。政府には地場中小企業、特に製造業を育成しようという姿勢が見られないと感じているからだ。同社の目からみれば政府の施策はサービス業や IT 産業に目が行き過ぎている。この意味

で、政府の取り組みは以前と比較して後退しているとの評価である。具体的には政府の提供するプログラムやセミナーに参加したことはあるが、あまりにも General なので、専門的なニーズには応えてくれず、もう利用しなくなっているという。ただ、民間のサービスについても必ずしも満足しているわけではない。むしろ、同社のノウハウ獲得は外国の援助機関の支援や自助努力によるところが大きい、とのことである。例えば、日本の AOTS、オランダ CBI、ドイツ GTZ、カナダ CIDA のプログラムに参加したことがある。GTZ の支援でハノーヴァーの見本市に過去 3 回ほど参加したことがあり製品開発やマーケティングを進める上で参考となった、という。

なお、同社社長は技術者出資ではないが、製品開発、設計（3次元 CAD 等）従業員に教える（従業員はこうした技能を覚えると転職していくケースも多い）。見本市などに社長が参加し、国際市場の要求水準や海外の同業者の製品や技術レベルにふれて、自ら勉強し、製品開発や製造の効率化に役立っている。

5.4 政府の輸出振興能力の形成

5.4.1 輸出に関わる政府機関

主要な貿易に関連する政府機関を表 5.13 に整理した。役割の大項目について、それぞれの主要管轄機関を記載しているが、貿易政策策定および運用体制の整備を主管する貿易産業省 (DTI) が重要なプレイヤーといえる。

表 5.13 フィリピンの貿易に関連する政府機関リスト

貿易分野における政府の機能(大項目)	貿易分野における政府の機能(小項目)	例	管轄機関
基礎条件の整備	商取引に関する法制度整備	民法、商法、登記法、更生・再生・破産法、独占禁止法、出入国管理法・外国人登録法の整備	法務省
	経済インフラの整備	運輸交通インフラ、電源及び送配電インフラ整備、通信インフラ、金融システムの整備、基準認証制度の整備、知的財産権の整備、統計の整備	交通通信相、エネルギー省、財務省、貿易産業省、統計局
	国内産業の事業環境整備	新規参入促進のための各種規制緩和、金融制度整備、研究開発活動の支援、中小企業・裾野産業支援	貿易産業省、財務省
	産業人材育成	初中等レベルの理数科教育及びIT教育、高等レベルの専門技術、英語教育に関する人材育成、技術士資格制度、ビジネス人材育成	教育省、PTTC
貿易関連政策・制度の策定/適切な運用のための体制整備	中長期的な産業・貿易政策の立案・実施	産業・貿易政策の立案・実施、WTO協定履行	貿易産業省
	貿易関連法・規則・制度の整備	輸出入に関する基本法、通関に関する基本法、その他輸入関連法(検疫法、植物防疫法)、輸出加工区、貿易関連金融制度(貿易保険、輸出金融)、輸出振興機関の設置	貿易産業省、財務省、農業省、CITEM
	貿易関連手続き	試験・検査、税関、検疫	財務省、農業省
輸出支援サービス	海外市場開拓のための情報提供	マーケティングセミナー、見本市、フェアトレードの開催	CITEM, PTTC, 貿易産業省
	海外の貿易手続き及び国内における手続き、優遇策の情報提供	海外の貿易制度、手続き、商習慣の紹介、各種優遇政策・制度に関する情報提供、貿易振興機関の機能強化	CITEM
	活力ある民間セクターの育成	経営・技術指導、製品開発・農産品加工技術訓練	PTTC, BSMED, CMDP, PDDCP

(出所) 国際協力事業団国際協力総合研修所(2003)より作成。

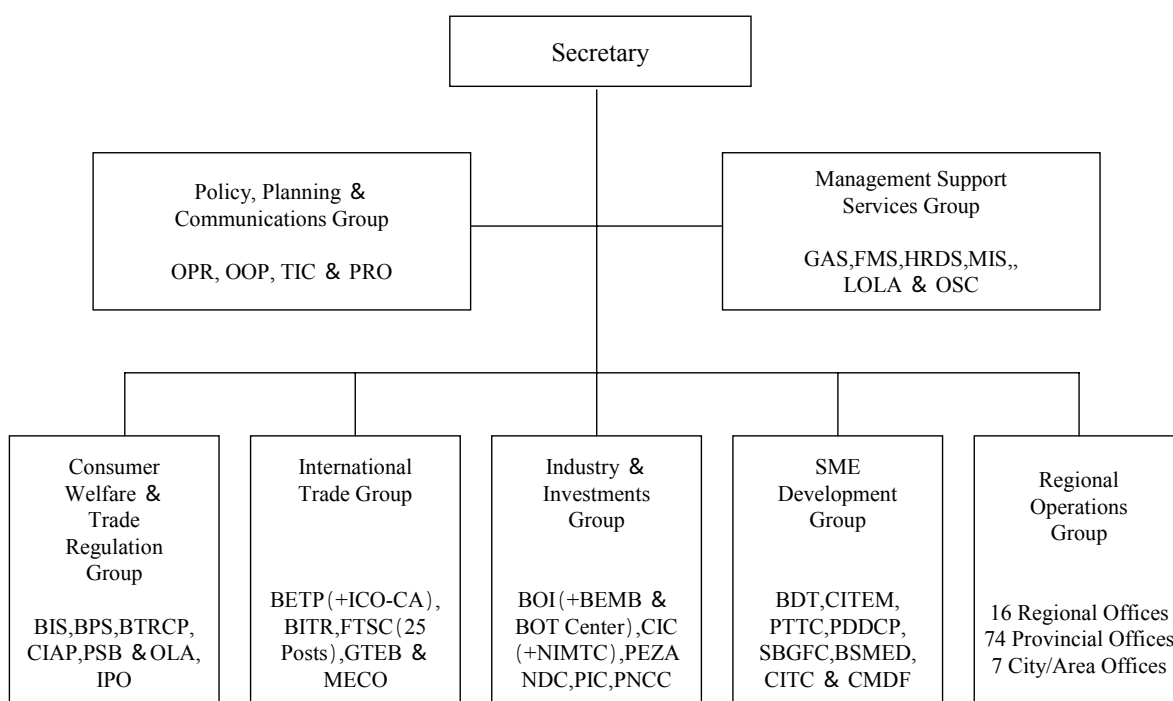
(1) 貿易産業省 (DTI)

DTI は 1981 年、貿易省 (Department of Trade) と工業省 (Department of Industry) の 2 つの省が合併して現在の形になった。2004 年 8 月現在、職員数は 4,484 人で定員 6,122 人の 73%である。

DTI の組織図を図 5.10 に示した。消費者福祉・貿易規制、国際貿易、産業・投資、中小企業開発、地域事業のライン部門 6 グループに加え、スタッフ部門の政策・計画・広報、管理支援サービスの 2 グループで構成されている。

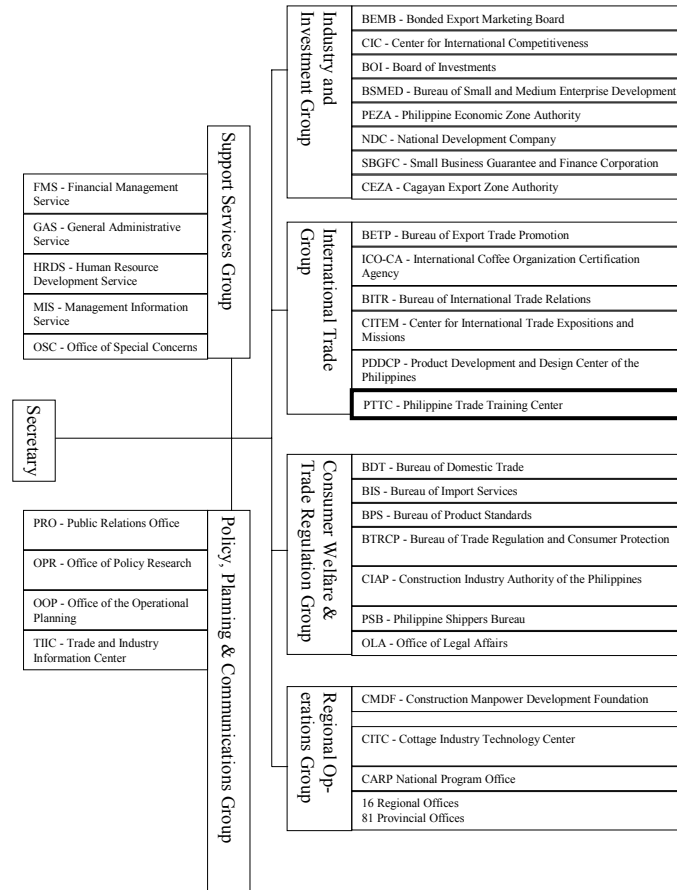
中小企業開発グループは 2004 年に新設された。消費者福祉・貿易規制、国際貿易、産業・投資の 3 グループから関連する組織が参加している（図 5.11、改編前の組織図参照）。本調査との関連でいえば、国際貿易グループから PTTC や CITEM、さらに Product Development and Design Center of the Philippines（PDDCP）が移動していることが注目される。中小企業開発の目標の一つとして輸出型企業の育成をおいていることが、組織再編に反映されていると考えられる。ただし、SMED Group の設立が現時点では必ずしも日常の業務にインパクトを及ぼしていないという声もある。組織再編が効果を発揮するには、Group 内の元 Industry & Investment Group に属していた機関がより export-oriented になることが必要という。

図 5.10 フィリピン貿易産業省（DTI）組織図（2004 年改編後）



（出所）DTI 資料より作成。

図 5.11 フィリピン貿易産業省 (DTI) 組織図 (2004 年改編前)



(出所) DTI 資料より作成。

1986 年のアキノ政権発足後、フィリピン政府は 1987 年オムニバス投資法を設定し外資導入を促進するための投資奨励措置を拡大した。DTI も中期経済開発計画 (1987-1992 年) に即した形で 1989 年には「開発と工業化のビジョン (Development and Industrialization: Our Vision)」と名付けた工業開発の政策大綱を公表した。その中では、地方小企業の育成、国内通商振興および価格安定化、工業開発投資の促進、輸出部門の強化を重点施策としている。

このビジョンを受けて、中小企業および輸出振興に関わる政策・組織・計画が整備されてきた。まず 1991 年には、金融、技術・経営指導などの中小企業政策を総合的に実施するための「小企業憲章 (マグナカルタ)」が大統領に承認され、中小企業開発評議会が設立された。この後、SME Development Strategy 1998 が作成され、それを踏まえる形で National SME Development Plan 2002 が発表された。この間の計画では企業間リンケージの強化、金融支援の充実、施策体系全体としての効率化が重点項目としてあげられている。

現在は、後継の計画に当たる National SME Development Plan 2004-2010 が実施されている。同計画では戦略開発目標の一つとして輸出成長への貢献が挙げられており、中小企業

開発と輸出振興が明確に関連づけられている⁵⁴。現在、この計画を受けてアクションプラン作成を進めているところである。

一方、輸出振興についても 1994 年には DTI による Export Development Plan の作成、計画の実施状況を監視する Export Development Council の設立、輸出事業に従事する企業に対する優遇措置などについて規定する輸出開発法が施行された。その後も Export Development Plan は継続して作成されており、現在は 3 年ごとに計画が立てられている。

以下、DTI 内の関連部局の活動状況について述べる。

(2) 国際貿易振興センター (CITEM: Center for International Trade Expansions and Missions)

1983 年設立で、中小企業を主なサービス提供対象とし、国内外での見本市や展示会の開催などにおいて支援を行っている。表 5.14～表 5.18 に、1999 年の輸出支援活動の状況を示した。2005 年にも 32 件のイベントを実施した。この他、企業・市場開発プログラム、商品・技術コンサルタントプログラム、輸出業者表彰などの事業を実施している。PTTC に関するはじめのプロポーザルも CITEM で作成した。人と予算が限られている状態なので、援助機関からの協力を模索しているところである。例えば職員の定員は 194 人だが、現在の職員数は 130 人余りにすぎない。予算は 1998 年の 5000 万ペソから 2004 年には 9000 万ペソに増加しているが、これは為替の目減り分を補填しているためで事業が拡大しているわけではない。他の 3 カ国の貿易振興機関と比べても機能が限られている。例えば海外に独自の拠点を持っていないので、DTI のアタッシュに頼らざるをえない。

本省の国際貿易グループには Bureau of Export Trade Promotion (BETP) があるが、CITEM が同機関の利用者に対する限定的なサービス提供をするのに対し、BETP はより幅広く情報分析や輸出振興のための活動をしている。BETP は、外国援助機関と民間をつなぐ役割も担っている。

経済団体でのインタビューでは、「CITEM が担当する貿易促進と PTTC が担当する研修の二つの機能は、一つの組織で担われる方が効率的かつ効果的であり、PTTC 設立時に CITEM とは別組織にしたことが、2 つの組織の能力形成の阻害要因になっている」という意見も聞かれた。

表 5.14 CITEM による輸出振興活動の方法別実施状況 (1999 年)

合計 26 件

Market Weeks (%)	Trade Fair Participation (%)	Trade Missions (%)	Special Projects (%)
8	61	8	23

(出所) CITEM Annual Report (1999) より作成。

⁵⁴ 他には生産性向上、生産・売上げの増加、新規起業が挙げられている。

表 5.15 CITEM による輸出振興活動の産業別実施状況（1999 年）

合計 26 件

Agrimarine(%)	Hardgoods(%)	Industrial Goods and Services(%)	Softgoods(%)
38	35	23	4

（出所） CITEM Annual Report（1999）より作成。

表 5.16 CITEM による輸出振興活動への企業規模別参加状況（1999 年）

合計 1827 社

Micro(%)	Small(%)	Medium(%)	Large(%)	Others(%)
5	60	23	7	4

（出所） CITEM Annual Report（1999）より作成。

表 5.17 CITEM による輸出振興活動への産業別参加状況（1999 年）

合計 1827 社

Agrimarine(%)	Hardgoods(%)	Industrial Goods and Services(%)	Softgoods(%)	General(%)
14	80	4	0.4	2

（出所） CITEM Annual Report（1999）より作成。

表 5.18 CITEM による輸出振興活動を通じた商談成立額（1999 年）

合計 3 億 5846 万米ドル

Market Weeks	International Trade Fair Participation	Trade Missions	Special Projects
235.46	60.98	6.08	1.97

Infolink	Incoming Missions
52.97	1

（出所） CITEM Annual Report（1999）より作成。

（3） フィリピン貿易研修センター（PTTC: Philippine Trade Training Center）

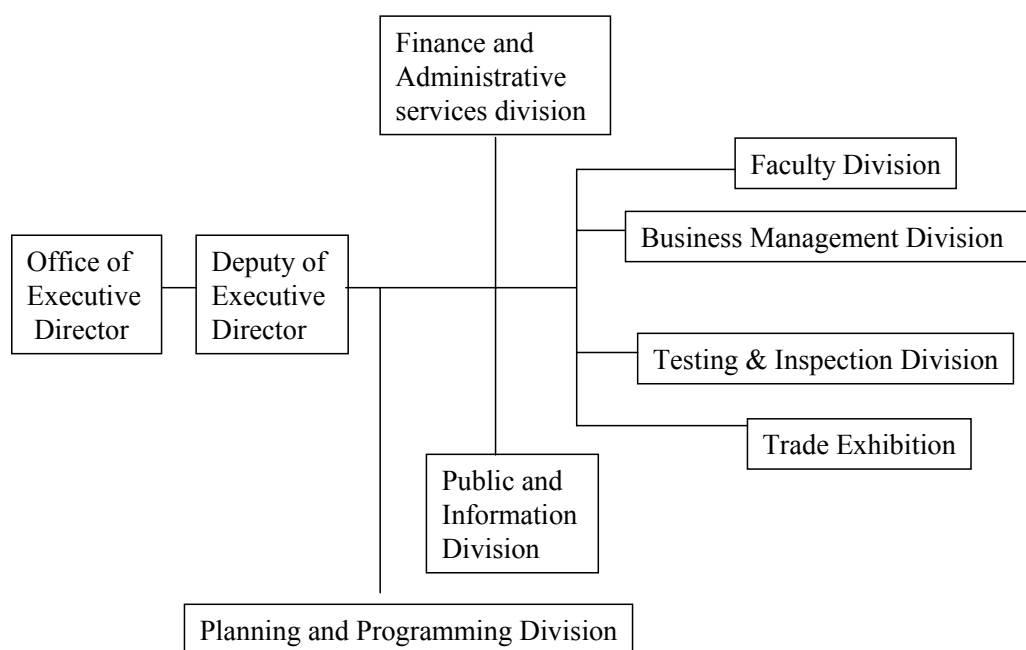
JICA の協力実施時は輸出促進に関わる事業が重視されていた。しかし、アロヨ政権下で中小企業振興が重点政策として打ち出されたことの影響もあり、近年はより一般的なビジネス研修事業が中心になっている。具体的には設立当初、International Marketing, Testing and Inspection, and Trade Exhibition の 3 分野を対象としていたが、Production Efficiency, Quality and Productivity Improvement, Entrepreneurship Development, IT/E-Commerce があわせて行わ

れるようになった⁵⁵。

受講費は半日コース（How to Start a Business など）のように 50 ペソ、75 ペソの場合と、複数日かけて行うコース（輸出基礎、E-commerce など）の 1,000 ペソから 3,000 ペソの場合の二極分化している。並行して見本市などのイベント会場としても利用されており、一般にはむしろこうした機能の方がよく知られているという。プロジェクト実施時には 100 名の定員が予定されていたが、実際には 80 名が上限であり、その後予算・人員とも減少し、現在の職員数は 60 名である。

一般的なビジネス研修の重点化は、直接的な輸出振興だけでなく中小企業育成が DTI でより重視されるようになってきていることを反映している。DTI 傘下の研修機関であるということから考えると、十分に役割を果たしている。ただし、ビジネス界のニーズが直接 PTTC には伝わりにくい面があるため、BETP などが輸出企業からのフィードバックを PTTC に伝達し、研修カリキュラムの改善には協力している。一方で経済団体からは、PTTC の提供するコースはあまりにも基礎的過ぎて企業のニーズに合っていないという声も聞かれた。

図 5.12 フィリピン貿易研修センター（PTTC）組織図



（出所）PTTC 資料より作成。

（４） 中小企業開発局（BSMED: Bureau of Small and Medium Enterprise Development）

現在の BSMED の前身である中小工業局は 1974 年に設立され、1987 年に Bureau of Small and Medium Business Development、2002 年には BSMED へと改組され現在に至っている。

⁵⁵ プロジェクト当時の輸出検査の機能は Bureau of Standard へ既に移管されている。この分野は、製品検査から ISO に代表される生産システムの評価に移っていて重要性は小さくなっているためでもある。

BSMED の人員は 1987 年当時の 60 名から 40 名にまで減っている。政府予算も限られている(2,500 万ペソ)ため、ドナーや民間の資金やドナー(CIDA 等)の援助に頼っている。BSMED を中心として中小企業庁を設置しようという議論もあるが、実際は容易ではない。2004 年 SMEDG の設立はこうした方向の第 1 歩となることが期待されている。従来の中小企業輸出支援は、International Trade Group が Marketing に積極的に取り組む一方で、国内的には実際に輸出できる中小企業の育成が進んでいなかった。SMEDG の設置によって、両者の相互連携による効率的な中小企業輸出振興が進めることを狙っている。

地方レベルでは DTI の地方および州事務所に DTI-ROG (Regional Operation Group) から予算が配分されて、中小企業振興の個別施策を実施する体制をとっているが、財政難のため個々の活動実施のためのプロジェクト予算は配分されておらず、通常経費にかかる予算配分のみにとどまっている。1996 年以降には各州ごとに中小企業に対する情報提供およびプロジェクト実施を担う中小企業センター(SME Centers)が、全国で 79 ヲ所設置された。しかし、現時点で DTI の州事務所内に併設されている多くの SME センターは予算・人員不足のため実質的な活動を行えていない。地元商工会議所の支援を得ているごく一部で成果が出ているにすぎない。

(5) Office of Operational Planning & Office of Policy Research

2 つの Office とも Policy, Planning & Communications Group に属しており、中期開発計画の breakdown と各部局業務の調整が主業務である。また、JICA の協力で作成した中小企業振興マスタープラン(M/P)をアクションプラン化しているところで、2005 年中に確定する予定である。輸出に関しては、2005 年に 10%の輸出額増加を目標にしているが、必ずしも楽観できない状況である。

5.4.2 政府の輸出振興能力の形成過程

政府部門では、前述したように以下の能力の構成要素(ファクター)に対応したベンチマークを用いて、能力形成を分析する(図 5.13)。

システム形成に必要な要件：

- (1) 政策・対策要素(P 要素): 貿易振興法や中小企業基本法などの制定、輸出振興中期計画、中小企業振興中期計画の策定
- (2) 人的・財政的・物的組織資源要素(R 要素): 貿易研修センター、輸出振興機関、中小企業専門省庁、中小企業専門金融機関の設立
- (3) 知識・技術要素(K 要素): 貿易や製造業に関わる統計白書類、輸出・中小企業に関わる政府機関の年報発行

以上がそろった段階でシステム稼働期へ移行する。

フィリピンの場合、法整備の面では 1960 年代後半に投資や輸出を促進する法律が制定

された。1980年代から1990年代半ばにかけては、投資、輸出に加えて中小企業についても関連する法律が制定された。この時点で、制度上は一定の整備を完了した。また、中期計画については、1993年の輸出開発計画、2004年のSME Development Plan 2004-2010の作成によって要件を満たしたといえるが、アクションプランはその整備が待たれている状況である。

組織面の整備は、1983年のCITEM、1988年のPTTC、1994年の輸出開発評議会と輸出に関わる専門的な組織が設立されてきた。しかし、CITEMが独自の海外事務所を持っていないなど、人員・予算面で十分でないことが活動の制約になっている。他の対象国における同様の機関と比較すると見劣りするといわざるを得ない。「中小企業庁」の設立も懸案となっており、政府部門全体でみるとシステム形成期が続いているといえる。

知識・技術について、統計は1960年代初めから発行されているが、白書類については発行されていない。年報もDTIからは1980年代初めから発行されているが、輸出振興の実施機関であるCITEMからは定期的に発行されていない。知識・技術の収集・分析加工・公開という一連の作業を行うには、さらなる能力形成が必要であると考えられる。

以上のように、外形的にはシステム形成期を終了する要件がかなりの程度整ってきたといえる。ただし、フィリピンの貿易産業省・CITEMは他国の類似機関と比較して組織の規模が小さく、また、空いたポストを新規雇用で埋めることが原則として認められていない。予算面でも絞り込まれているため、十分なサービスが提供できない状況である。このように、政府の輸出振興能力は必ずしも順調に形成されているとはいえない。

また、輸出および中小企業振興に関するM/Pは作成されているものの、その実施には困難が伴っている。2004年にはDTI内にSME Development Groupを新設し、輸出振興機関（PTTC, CITEM）もInternational Trade Groupから新設グループへ移っている。輸出振興機関の主な裨益者がSMEsであることを考慮した結果であるが、現時点でその効果が十分に出来ているとはいえない。

図 5.13 フィリピンの政府部門の輸出振興能力形成

	1960	1970	1980	1990	2000
政策・対策 (関連法規・中期計画)		投資奨励法(1967) 輸出加工区設置法(1969) 輸出奨励法(1970)	オムニバス投資法(1981) オムニバス投資法(1987)	外国投資法(1991) 小企業憲章(1991) 輸出開発法(1994)	中期開発計画(アキノ政権、1987-1992) 開発と工業化のビジョン(DTI、1989) 中期開発計画(ラモス政権、1993-1998) Export Development Plan (1993) SME Development Strategy 1998 National SME Development Plan 2002
人材・組織 (関連の専門組織)		投資委員会(BOI、1967)	輸出振興センター(CITEM、1983) 中小企業保証基金(1984)	フィリピン貿易研修センター(PTTC、1988) 輸出開発評議会(1994)	
知識・技術 (統計・白書)		貿易統計(1947)			

(出所) 筆者作成。

5.4.3 企業による政府の輸出振興能力の評価

次に、企業質問票調査によって得られた政府の輸出促進政策および貿易関連サービスに対する評価、また業界団体等の貿易関連サービスに対する評価結果を検討する。

政府の輸出促進対策への評価は多くの項目で満足度向上がみられた(表 5.19)。さらにそれらを3つへ分類すると、さらに満足度を高めた項目、マイナス評価からプラス評価となった項目、向上したにもかかわらず、依然、不満が残っている項目に分けられる。

については、インフラ(通信、給水)、初中等教育以外の人材育成が挙げられ、については法制度および運用、インフラ(物流、電気)、政府スタンダードの認証システム、人材育成における初中等教育、輸出加工区の設置・運営が挙げられる。については、産業・貿易振興政策における税優遇、貿易自由化への対応(原材料の輸入関税削減、対外輸出障壁の削減)、税関手続きの円滑化が挙げられる。一方、有効な改善ができていない項目は産業・貿易振興における財政支援であり、平均値3点以下のままである。以上を総括すると、多数の項目で有効な改善がみられ、特に人材育成については初中等教育以外のすべての項目の満足度が向上している。しかし、産業・貿易振興や貿易関連分野においては、依然として不満が残っている項目がほとんどであり、評価は未だ低いレベルにあることが分かる。

表 5.19 政府の輸出促進対策の評価

		満足度さらに向上	マイナス評価からプラス評価へ	改善はあったが依然不満状態	改善なし	
政府部門の輸出振興政策への評価	法制度及び運用					
	インフラ整備	物流				
		電気				
		通信				
		水供給				
	政府基準認証制度					
	人材育成	初中等教育				
		大学教育				
		職業教育				
		技術者研修プログラム				
	産業・貿易振興	財政支援				(-)
		税優遇				
	貿易自由化への対応	原材料の輸入関税削減				
対外輸出障壁の削減						
輸出加工区の設置・運営						
税関手続きの円滑化						

(注) 1. 対応のあるサンプルの T 検定。使用ソフトは SPSS 13.0J for Windows。

2. 検定対象は設立年 2000 年以前のケースのみ。

3. (-) : 2000 年平均値が 3 点以下で、4 年後有効な改善(有意水準 10%) がないことを示す。

(+) : 2000 年平均値が 3 点以上で 4 年後有効な改善(有意水準 10%) がないことを示す。

(出所) 質問票調査より作成。

次に、政府と業界団体などによる貿易関連サービスへの評価を比較する(表 5.20)。政府の貿易関連サービスへの評価については、さらに満足度を高めたという回答はみられず、マイナス評価からプラス評価となった項目は、生産におけるトレーニング・セミナー、製品開発の 3 項目すべて、マーケティングのトレーニング・セミナーおよび情報提供、貿易実務における 3 項目すべてがあげられる。向上したにもかかわらず不満が残っている項目は、生産での個別相談および情報提供、マーケティングでの個別相談である。一方、有効な改善ができていない項目は、マーケティングの見本市・展示会であり、平均値 3 点以下のままとまっている。総括として、プラス評価を得られた項目が多く、全体的に評価が向上していることが分かる。

次に、業界団体などの貿易関連サービスへの評価結果について、さらに満足度を高めた項目は、生産におけるトレーニング・セミナーおよび情報提供、製品開発および貿易実務における個別相談および情報提供、マーケティングの個別相談が挙げられる。マイナス評価からプラス評価となった項目は、生産における個別相談、製品開発および貿易実務のトレーニング・セミナー、マーケティングのトレーニング・セミナーおよび情報提供となっており、向上したにもかかわらず、依然不満が残っている項目はみられなかった。有効な改善ができていない項目は、マーケティングの見本市・展示会である。全体の総括として、マーケティングの見本市・展示会以外はすべて満足度が向上した項目、または、マイナスからプラス評価となった項目となっているため、評価が向上していることが分かる。政府と業界団体などによる貿易関連サービスへの評価を比較すると、政府によるサービスに対してはプラス評価が多いものの、依然として不満が残っている項目もみられるのに対し、業界団体によるサービスは評価が向上している項目がほとんどであり、全体的に高い評価となっている。

表 5.20 政府と業界団体・専門企業による貿易関連サービスの評価

			満足度さらに 向上	マイナス評価から プラス評価へ	改善はあったが 依然不満状態	改善なし
政府部門による企業向け 貿易関連サービスへの評 価	生産	個別相談、コンサルティング				
		研修、セミナー				
		情報提供				
	製品開発	個別相談、コンサルティング				
		研修、セミナー				
		情報提供				
	マーケティング	個別相談、コンサルティング				
		研修、セミナー				
		見本市、展示会				(-)
	貿易実務	個別相談、コンサルティング				
		研修、セミナー				
		情報提供				
民間部門による企業向け 貿易関連サービスへの評 価	生産	個別相談、コンサルティング				
		研修、セミナー				
		情報提供				
	製品開発	個別相談、コンサルティング				
		研修、セミナー				
		情報提供				
	マーケティング	個別相談、コンサルティング				
		研修、セミナー				
		見本市、展示会				(+)
	貿易実務	個別相談、コンサルティング				
		研修、セミナー				
		情報提供				

(注) 1. 対応のあるサンプルの T 検定。使用ソフトは SPSS 13.0J for Windows。

2. 検定対象は設立年 2000 年以前のケースのみ。

3. (-) : 2000 年平均値が 3 点以下で、4 年後有効な改善(有意水準 10%) がないことを示す。

(+) : 2000 年平均値が 3 点以上で 4 年後有効な改善(有意水準 10%) がないことを示す。

(出所) 質問票調査より作成。

5.5 貿易分野の社会的能力形成と JICA 援助の評価

5.5.1 社会的能力の形成経路と発展ステージ

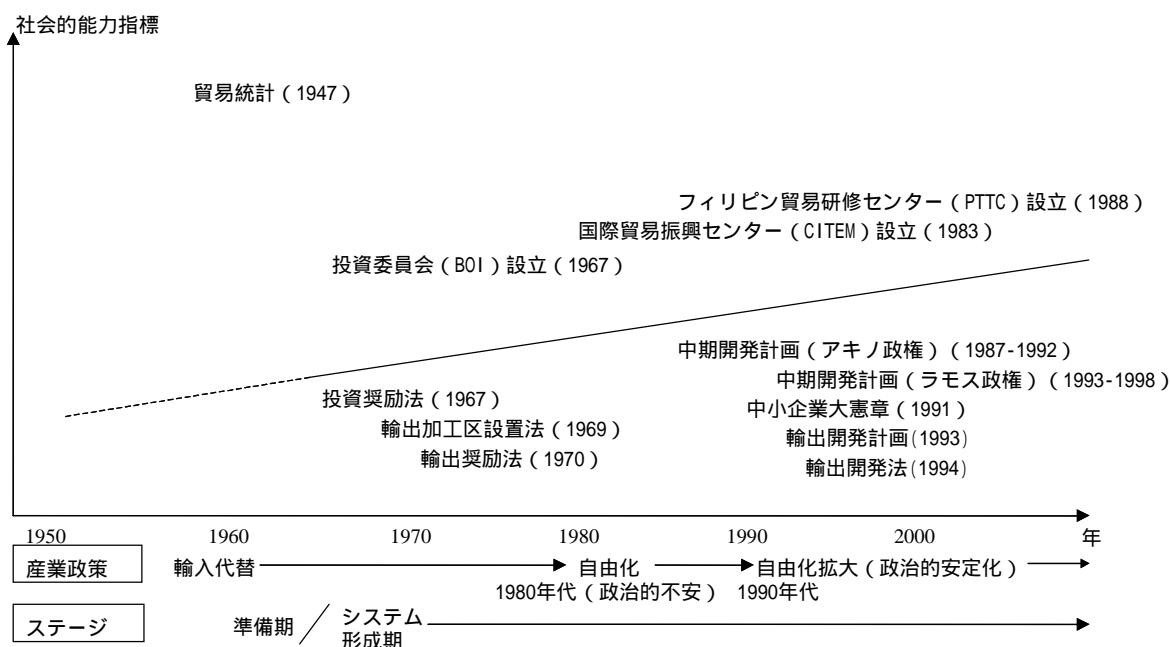
本項では、以下の手順でフィリピンにおける貿易分野の社会的能力の形成経路と発展ステージを明らかにする。

- (1) 発展ステージ分析による歴史的な変遷の把握
- (2) アクター・ファクター分析による現時点の社会的能力把握
- (3) 社会的能力形成を考える上での前提となる社会経済水準および輸出パフォーマンスとの関係性（トータル・システム）分析

まず、政府・企業の各部門での分析にもとづいて、フィリピンの貿易分野における社会的能力の形成過程を図 5.14 に示す。

フィリピンの社会的能力は企業・政府とも、教育水準や外形的な政策・行政組織・計画策定に関しては一定の成果を上げてきたものの、それを輸出パフォーマンスの向上につなげられるような実施能力が十分に伴っていない。このため、システムが本格的に稼働する水準には至っていないと考えることができる。

図 5.14 フィリピンにおける貿易分野の社会的能力形成



(出所) 現地調査インタビューおよび各種文献より作成。

次に、アクター・ファクター分析によって、現時点の社会的能力を把握する。表 3.21 は、1980 年および 2005 年時点の政府の社会的能力形成および政府と企業の関係性の状況を、

チェックリストを用いて示している。分析結果を用いて、能力形成の促進・阻害要因についても考察する。

表 5.21 フィリピンの貿易分野における社会的能力
(政府の能力及び政府 - 企業の関係性)

能力要素	能力評価のチェック項目	フィリピン	
		1980年	2005年
政策・対策 (P)	産業・貿易の中長期計画(国家開発計画)の策定	✓	✓
	輸出振興に関わる基本法の制定	✓	✓
	中小企業振興に関わる基本法の制定		✓
	(政府-企業の関係性) 政府と企業間の対話・会合の実施		✓
人的・財政的・物的組織資源(R)	輸出振興機関の設置		✓
	輸出振興機関の海外事務所の設置		
	中小企業振興機関の設置		✓
	自律的な組織編成		
知識・技術(K)	統計書の発行	✓	✓
	貿易白書の発行		
	輸出振興機関による年報の発行		

(注) チェック項目が達成されている場合、2005年時点の状況欄にチェックを記入した。

(出所) 筆者作成。

政府部門の能力要素の形成について、まず「政策・対策要素(P要素:産業・貿易の中長期計画(国家開発計画)、輸出・中小企業振興に関わる基本法・基本計画の策定)」は全般にベンチマークを順調に達成していることが分かる。「人的・物的・財政的組織資源要素(R要素:輸出振興機関の設置(海外および地方事務所の設置)、中小企業振興機関の設置、環境変化に応じた組織再編)」は輸出振興機関(具体的にはCITEMが海外および地方事務所を持っていない)が他の3カ国と比べて整備が進んでいない。人的・財政的制約が政策・計画実施の十分な実施を妨げているため、「R要素」の能力向上の停滞が他の2つの要素能力形成の阻害要因となっていると考えられる。

「知識・技術要素(K要素)」は、統計の発行については一定の水準を満たしているが、関連分野の白書や関連機関の年報については、改善が求められる。統計と比較して他の2つをまとめるには政策的あるいは組織の戦略的判断がより必要であることから、この点に能力形成の阻害要因があると考えられる。

政府と企業(業界団体も含む)の関係性については、一定の水準を満たしていると考えられる。1994年に官民の代表から構成される輸出開発評議会が設置され、民間による政策提言を受け入れる基盤が形成されている。

企業については、初期条件(1980年)に恵まれていたにもかかわらず、伸び悩んでいる。「K要素(中等教育粗就学率で代理)」は期間中4カ国のトップを守ってきたが、これが「R要素(全就業者中の製造業就業比率で代理)」に関わる能力形成につながっていないため、

「P 要素（労働生産性で代理）」にも反映されない状況である。

表 5.22 フィリピンの貿易分野における社会的能力（企業の能力）

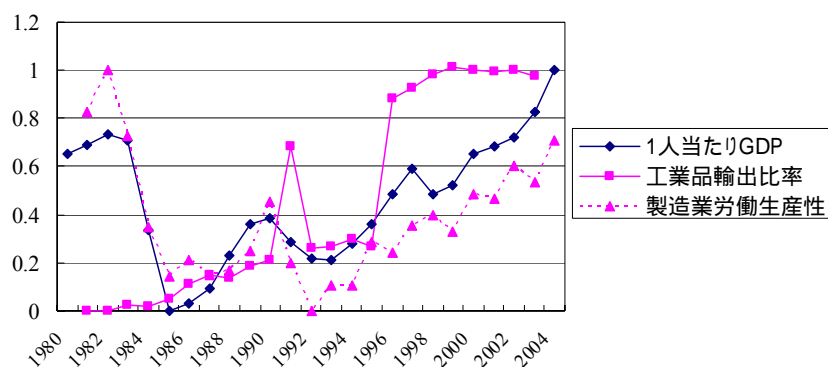
政策・対策要素 (製造業の労働生産性、米ドル、2000年価格)	人的・財政的・物的 組織資源 (全就業者に占める製造業就業者比率、%)	知識・技術要素 (中等教育粗就学率、%)
6,754 (1981年)	10 (1981年)	64 (1981年)
6,507 (2004年)	10 (2004年)	84 (2002年)

(出所) 筆者作成。

企業部門では教育水準(K要素)は順調に伸びているものの、それが製造業就業者率(R要素)や労働生産性(P要素)の向上には必ずしも結びついていない。政府部門では、法制度整備、組織整備、中期計画策定のいずれの面でも外形的な要件は満たしているものの、運用するための人的・予算的制約が障害になって実効性が確保できていないといえる。

最後に、社会的能力の形成過程において、社会的能力が社会経済水準および輸出パフォーマンスと相互に規定関係にある点を確認したい。トータルシステムの推移は図 5.15 のように示すことができる。能力水準としては製造業の労働生産性、社会経済水準としては 1 人当たり GDP、パフォーマンス水準は工業品輸出比率を指数化した。他の 3 カ国が概ね右上がりの推移を示していたのとは異なり、フィリピンは能力水準、社会経済水準、パフォーマンス水準のいずれも 1980 年代半ばからの 10 年間に落ち込みを経験していたことが確認できる。その後、工業品の輸出増が牽引役となって能力水準と社会経済水準が回復している構図は他国と同様の推移を示している。

図 5.15 フィリピンにおけるトータル・システム指標の推移（1980 年 2004 年）



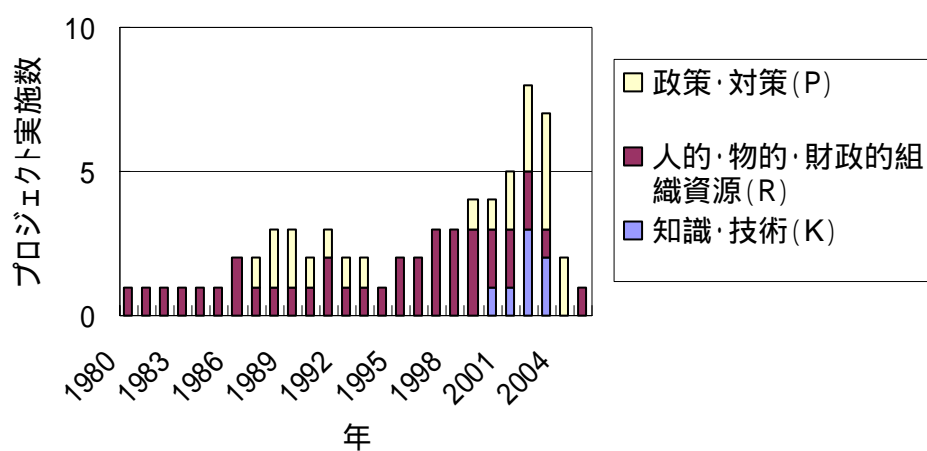
(出所) 筆者作成。

5.5.2 政府の能力形成に対する JICA 援助の貢献

本項では、援助投入が具体的にどのような形で能力形成に貢献してきたかについて述べたい。

図 5.16 に、フィリピンにおける JICA 援助の能力要素別の投入を時系列でまとめた。ここで「プロジェクト数」は、まず期間中に実施された貿易分野のプロジェクト（表 5.1 参照）を関連が深いと考えられる能力要素別に分類し、要素別に各年の実施プロジェクト数を合計したものである。

図 5.16 フィリピンにおける JICA 援助の能力要素別の投入



(出所) 筆者作成。

表 5.23 では、さらに詳しくプロジェクト別の投入状況を示した。

表 5.23 フィリピンにおける JICA 援助の開発課題別投入

能力要素	開発課題	案件名	1980	1985	1990	1995	2000
政策・対策 (P)	輸出振興開発計画	カビテ輸出加工区開発・投資振興計画					
	貿易関連法制度整備	WTOキャパシティ・ビルディング協力プログラム					
	中小企業・裾野産業・工業振興開発計画	石炭工業技術開発マスタープラン					
		工業分野振興開発計画					
		フィリピン国産業環境マネジメント調査					
		フィリピン中小企業開発計画策定支援プログラム					
	産業関連法制度整備	工業標準化・品質向上計画					
		フィリピン工業所有権近代化					
人的・物的・財政的組織資源 (R)	貿易センター支援	貿易研修センター					
		貿易研修センター(フォローアップ)					
	中小企業・裾野産業・工業振興	金属鑄造技術センター					
		工業標準化・電気試験技術					
		ソフトウェア開発研修所					
		金型技術向上					
		フィリピン電気・電子製品試験技術協力事業					
		地方食品包装技術改善プロジェクト					
知識・技術 (K)	貿易関連情報・技術の収集・分析・公開	フィリピン貿易手続所要時間調査					
	工業関連情報・技術の収集・分析・公開	フィリピン生産統計開発計画					
		フィリピン生産統計開発計画フォローアップ調査					

(出所) 筆者作成。

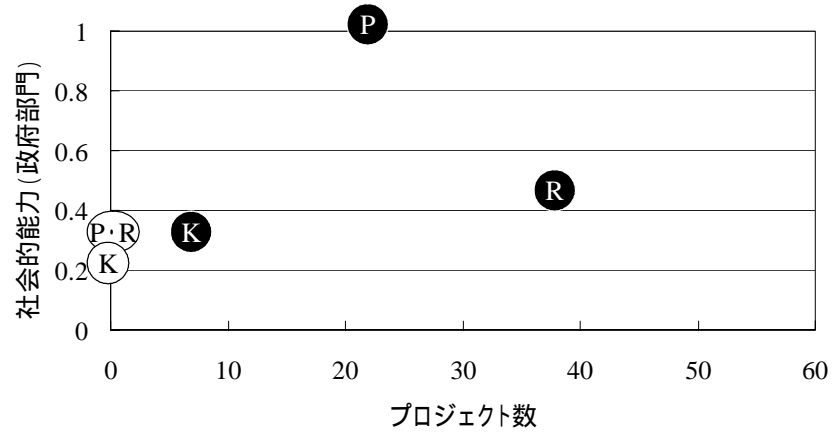
この結果と前掲の表 5.21 を照らし合わせると、援助投入による貢献の状況が明らかになる。図 5.17 にその概要をまとめた。図 5.17 では、JICA 援助による政府部門の能力形成への貢献⁵⁶をみるため、横軸に「プロジェクト数」、縦軸に「社会的能力(政府部門)」をおき、1980 年と 2005 年の能力構成要素別の変化を示した。「プロジェクト数」は、図 5.16 に示したように、貿易分野のプロジェクトを関連が深いと考えられる能力要素別に分類し、要素別に各年の実施プロジェクト数を合計したものである。「社会的能力(政府部門)」については、能力要素別に設定したベンチマークの達成状況に基づいて、達成済みを 1、未達成を 0 とおき平均を算出し、0~1 の指標化を行った。

フィリピンでは、他の 3 カ国と比べた場合、必ずしも十分な貢献がみられなかった。プロジェクト数がインドネシアやタイと比べて少な目であることだけでなく、政府部門が人的・財政的に資源が限られていることが制約になって能力形成につながっていないことの影響も考えられる。要素別にみると、「R 要素」および「K 要素」の向上が限定的であっ

⁵⁶ JICA の援助が政府部門に直接投入されてきたことから、政府部門の輸出振興能力に焦点をあてた。

たことがわかる。

図 5.17 フィリピンにおける政府の能力形成に対する JICA 援助の貢献



(注1) Pは政策・対策要素、Rは人的・財政的・物的組織資源要素、Kは知識・技術要素。

(注2) は1980年時点の能力水準、 は2005年時点の能力水準。

(出所) 筆者作成。

5.5.3 社会的能力の発展ステージと JICA 援助の適合性

表 5.24 に、1980 年から 2005 年までのフィリピンにおける社会的能力の発展ステージと JICA 援助の投入状況を示した。期間中、フィリピンはシステム形成期であったため、全ての援助投入を表中の同期の部分に示した。援助投入については、「P 要素」、「R 要素」、「K 要素」という能力要素別に整理している。

表 5.24 フィリピンにおける社会的能力の発展ステージと JICA 援助の投入

社会的能力の発展ステージ		システム 形成期	システム 稼働期	自律期
政策・対策 (P)	輸出振興開発計画	1		
	貿易関連法制度整備 (WTOなど自由化・円滑化対応)	4		
	中小企業・裾野産業・工業振興開発計画	10		
	産業関連法制度整備	7		
人的・財政的・物的組織資源(R)	貿易関連組織整備・人材育成 (税関・検疫、貿易金融など)			
	貿易センター支援 (民間企業対象の輸出支援、情報提供、研修)	8		
	中小企業・裾野産業・工業振興	30		
	中小企業振興機関			
知識・技術 (K)	統計など貿易関連情報・技術の収集・分析・公開支援	2		
	統計など工業関連情報・技術の収集・分析・公開支援	5		
南南協力支援				

(注) 数字は各年の実施プロジェクト数の合計。

(出所) 筆者作成。

全般的にはインドネシアと同様、2000年以降に様々な内容の援助が同時に投入されているといえる。日本の貿易投資分野の経済協力の実績はPTTCだけでなく、通関システム強化やWTOキャパシティ・ビルディング、BOIへの専門家派遣などがあり、さらに食品包装関連の技プロも実施される見込みである。一方で近年、フィリピンでは有望な輸出産業としてソフト開発などサービス部門が成長しており、フィリピン大学ディリマン校のITトレーニングセンターへのJICA協力は時機を得たものである。裾野産業振興への投入がないのは、裾野産業を必要とする外資の活動が他の対象国と比較して活発でなく、こうした協力へのニーズが小さいことが反映されたためと考えられる。

これらの投入や現地国政府の自助努力などを通じて成果が上がり、システム形成期から稼働期への移行を実現すれば、投入量の経年的変化は妥当であったということになる。しかし、現状ではむしろ産業振興をはじめとする協力を維持拡大し、より効果的な形で行うことが必要と考えられる。

以上をまとめると、フィリピンにおけるJICAの貿易分野の援助は、マレーシアやタイと比較して必ずしも社会的能力の形成が十分でない中で進められた。このため、今後さらにシステム稼働期への移行を実現するための重点的な能力形成が求められる。したがって、引き続きフィリピン自身およびJICAを含むドナーによる能力形成のための資源投入が必要となっている。

5.5.4 フィリピンの開発政策との整合性、JICA と日本国内関係機関との連携

こうした投入状況の背景には、近隣にマレーシアやタイのような輸出能力の蓄積が進んでいる国がある以上、フィリピン政府としては戦略的に同様のターゲットを設定せざるを得ないという事情があると考えられる⁵⁷。

ただし、結果として社会全体としての援助の受容能力と現地政府の政策的方向性との間にギャップが存在していたと考えられる。この点は、投入のあり方を改善することで社会的能力の形成を進める方法が挙げられる。例えば、タイで成果を上げている中小企業診断士制度設立への援助について、フィリピンからも要望は上がっているが、財政面で厳しい状況にあるため、タイと同様のフルセットでの導入は困難と考えられる。可能な部分だけを実施するための調査を DTI 駐在の JICA 専門家が行っているところである。

日本の援助としては 1983 年、JETRO の ASEAN 協力事業 (AC) がフィリピンでも始められ、地場企業への技術移転や展示会開催が実施された。その際、現地の要望に応じて金属加工技術、プラスチック成型、鋳物製造、電気メッキの 4 業種を対象とした。このうち鋳物製造については、1980 年～1984 年に JICA が金属鋳造業技術センターへの援助を実施しており、連携がとられていたといえる。

1987 年には日本の通産省により「貿易・投資・経済協力の三位一体による輸出産業育成」を目的としたニューエイドプランが提唱され、フィリピンでは金型、木製家具、コンピュータ・ソフトウェア、ぬいぐるみ、コスチューム・ジュエリー、油脂化学の合計 6 業種が対象となった。JICA はこれらの業種に関する開発調査を実施し、これがその後の JICA、JETRO などによる具体的な援助につながっている。

日本の通産省の「ASEAN 産業高度化ビジョン」(1993 年)では裾野産業支援の重要性が強調され、JETRO による裾野産業育成支援 (SI) も始まった。フィリピンでの SI は、プレス加工、プラスチック成形、鋳造を対象業種とした。

またフィリピンの特徴としては、輸出振興は各政権の重要課題の一つであったが、他の対象国のように製造業の占める位置は比較的大きくなくなかったことがあげられる⁵⁸。むしろ輸出の実現可能性を勘案してサービス業が有望とされている。JICA の投入はこの部分にも実施されているため、整合性が確保できていると考えられる。

5.6 教訓と提言

(1) 援助のプログラム化

⁵⁷ 本報告書 3.5.4 でも述べたように、4 カ国は共通して「輸出産業を育成して外貨を稼ぎ、それをテコにして経済全体の開発を図っていく」という大枠としての政策的方向性を持っており、その点では各国における協力の投入はいずれも妥当性を持っていた。日本側の判断としても、アセアン 4 の各国はいずれも国益上重要であることからパッケージとして考え、幾分横並びの形で援助を投入してきたという側面の影響もあるだろう。JICA と他の国内機関との連携も、こうしたオール・ジャパンとしての基本的な認識の下、現地国政策との整合性は確保されてきたと考えられる。

⁵⁸ アロヨ大統領の中小企業育成策も、必ずしも輸出企業の育成を重視していない。毎年 2～3%人口が増加していて国内市場の成長が十分期待できるため、産業界の機運も高まっていない。

フィリピンの場合、他の対象国と同様に援助・貿易・投資の三位一体としての効果を狙って協力が実施されてきた。事後的に振り返ると必要と考えられるプロジェクトが網羅される形で実施されてきたといえる。インドネシアと同様、システム形成期からシステム稼働期への移行を実現するためには、今後もさらに追加的・集中的な投入が求められる場面も想定できる。プログラム策定にあたっては、より効率的・効果的な援助の実現に向け、後述の G to B (政府から民間へ) を既に実施している CIDA などの機関の経験を踏まえて、整理を進めることが必要であろう。

(2) G to G (政府から政府) から「G to G (政府から政府) プラス G to B (政府から民間)」へ

政府・企業の実力が十分でない中で、政府部門中心に援助を投入していくことは得策ではない。とりわけフィリピンでは、政府部門の人的・財政的制約が大きい。こうした場合、フィリピンの CIDA などの協力事例から学べるように、非政府部門への投入を進めることは有力な選択肢として検討すべきであろう。

援助の対象となるアクターを前もって限定することは得策でない。カナダ CIDA Pearl 2 プロジェクトだけではない。フィリピン国内には政府が立ち上げた中小企業センターが各所にあるが、中でも成功しているのは商工会議所が運営しているダバオのセンターであり、民主導の方が実績を上げているといえる。JICA を含めた日本の機関も長期的には民が実質的な裨益者とする援助により積極的に取り組むことが求められる。ただし、JICA の場合、現時点でこうした分野のノウハウを十分に持っていないので、短期的には他のドナーとの連携の中で関わっていくという方向性が妥当であろう。

コラム:カナダ国際開発庁(CIDA)Private Enterprise Accelerated Resource Linkages Phase II (Pearl 2) Project: G to B (政府から民間) 援助の成功事例

Pearl 2 プロジェクトは CIDA の中小企業振興を目的としたプロジェクトで、2002 年～2007 年の 5 年間、予算規模は 860 万カナダドル (約 8 億 6,000 万円) の予定で実施されている。以下の 3 つのサブ・プロジェクトからなっている。

Sectoral Enhancement (SE): 経済団体を通じて DTI の重点 10 業種のうち 6 業種 (家具、食品加工、衣服、天然・有機製品、ギフト・家庭用品、IT) を支援する

Partnership Development Facility (PDF): 経済団体からの提案にもとづきコストシェアの原則にもとづいて実施する

Capacity Development for Investment Promotions (CDIP): IT をはじめと雇用創出および投資拡大が見込まれる業種を強化する投資振興機関の取り組みを支援する

1996 年～2001 年まで実施されていた Pearl 1 では商工会議所と NGO を援助対象にしてきたが、Pearl 2 では業界団体および投資振興機関が対象に加わった。こうした手法をとつ

たことで、大きなインパクトを生んでいる。2005年9月末時点で47の団体を通じて裨益がおよぶ中小企業は3,000社以上、これら企業の雇用者数は10万人近く、下請企業の雇用まで含むと50万人程度と考えられる。

政府機関としては、DTIとNEDAがステアリング・コミッティに参加しているが、必ずしも深く関与しているわけではない。ただし、資源の制約がある政府にとっては、現実的で実効性のある方法であり推進する立場にある。

SEでは19の団体を通じて1,400社の企業を対象にしている。セクター別戦略、直接の裨益者である商工会議所や業界団体に対してプロポーザル提出を求め、その結果によって援助を実施する。6ヵ月から1年程度の短期間のプロジェクトを対象としており、援助額も比較的少額のうち裨益者側がカウンター・ファンドを用意する必要もある。裨益者団体は3ヵ月ごとに事業報告を提出する必要がある。コンサルタントを現地に派遣しての指導やマニラやカナダでの研修を行っている。

業界団体を通じて企業への援助を実施するには、団体の体制を整備する必要がある場合も多い。このため、事務局体制の整備するための人件費支援も実施している。クリスマス飾り等の屋内装飾品メーカーの業界団体であるChristmas Décor Producers & Exporters Associations of the Philippinesも、こうしたケースの1つである。

同団体では従来、恒久的な事務局を持たず、その時々で会長企業内に持ち回りで事務局が設置されていた。活動も経営者の親交クラブの色彩が強いものだった。そこにPearl2の援助によって2004年10月から専任スタッフとして事務局長を雇用できるようになった。1年目はプロジェクトが全額を負担し、2年目以降は団体との間で折半することになっている。これをきっかけに、新たな事業をはじめている。事務所のイニシアティブでドライブやフランクフルトの展示会に参加し、メンバー企業の売り上げが倍増する実績を上げた。この他、現在電子商取引Webサイトの開発を行っており2006年3月に事業を開始する。2006年には会員企業向けの訓練コースも開始する予定である。こうした展開の結果、会員数も60社から75社に増加した。会費納入率も向上しているという。

プロジェクト・オフィスはマニラの本部に加え、セブに設けられている。本部は8人の職員を雇用しており、2006年初めにはさらに2人を追加雇用する計画である(1人のみカナダ人で残りはフィリピン人)。

CIDAは基本的によい結果を生み出す方法であれば制約は設けず実施するという立場をとっている。フィリピンのように政府の資源制約の影響が大きいケースでは、政府が日常の運営には携わず民間団体を直接的な裨益者とすることが合理的であるという考えである。民間重視とはいえ政府と同様、援助依存が続くという状況では問題が残る。ビサヤ州のDTI州事務所ではPearl2と同様、商工会議所を通じて地場企業の育成を支援する試みが行われている。必ずしも直接的には政府の能力形成にはつながらないが、デモンストレーション効果が発現していると評価できる。

2007年には第3次のプロジェクトを実施に関する検討を始めている。

第6章 タイ

第6章 タイ

6.1 日本の貿易分野協力

最初にタイの貿易分野への日本の協力を概観する。ここで貿易分野協力とは、貿易振興のための直接の援助に加え、投資促進、中小企業・裾野産業育成、工業振興のための様々な形態の協力を含むものとする。

6.1.1 JICA の貿易分野援助

表 6.1 に、タイに対する 1980 年度以降の JICA の主な貿易分野援助をプロジェクト・ベースでまとめた。JICA のタイに対する貿易分野援助としては、本評価の主な対象であるタイ貿易研修センター・プロジェクトが 1983 年度から 1987 年度まで（フォローアップを含めると 1988 年度まで）実施された。以降、1990 年代にかけては同分野における新たな援助はなかった。その後、最近になって国際的に WTO ルール履行のための途上国の能力強化が重視されるようになり、2001 年度から 2004 年度にかけて WTO キャパシティ・ビルディング協力プログラムが実施された。

一方、タイが積極的に輸出志向工業化を進めた 1980 年代から 1990 年代にかけて、JICA は工業化をさらに後押しするための工業振興、中小企業・裾野産業振興分野の援助を実施した。まず、工業振興に関しては、1980 年代終わりから 1990 年代半ばにかけて、工業標準化、ソフトウェアといった分野における技術協力プロジェクトが実施された。同時に、この間、1989 年度から 1994 年度にかけては、1987 年に日本政府・通産省が発表したニューエイドプランを踏まえ、JETRO が民間企業と共同企業体を組んでコンサルタントとして参加した工業分野開発振興計画開発調査が実施された。その後、1990 年代後半にかけては、生産性向上や工業所有権にかかる技術協力プロジェクトが実施された。

中小企業・裾野産業振興に関しては 1980 年代初めから、中小企業のための技術支援、中小企業金融支援などで専門家派遣を行ってきた。さらに 1986 年度から 1991 年度には金属加工・機械工業開発のための技術協力プロジェクトが実施されたのを皮切りに、1990 年代半ば以降、JICA による中小企業・裾野産業振興プロジェクト数件が実施された。裾野産業支援については、1994～1995 年度に工業分野開発振興計画（裾野産業）が実施された。本調査は裾野産業振興だけでなく、中小企業振興を含めた方向性を定めた点で非常に重要であった。その結果は「中小企業振興協力プログラム」として現在に至るまで様々な施策が実施されている。プログラムには 9 つの課題（全体運営指導、生産工程の改善、技術革新・設備更新、熟練工育成、中小企業・裾野産業育成、製品開発・市場開発、労働集約産業の地方移転、外国ハイテク産業の投資促進、公害防止）が含まれ、このうち技術革新・設備更新と熟練工育成を除く 7 項目について専門家やシニア・ボランティア派遣、開発調査、技術協力プロジェクト、第三国研修といった各種スキームを用いた援助が実施されている。

表 6.2 に、貿易・投資、中小企業育成分野における JICA の研修員受入実績をまとめた。JICA の研修員受入は、政府関係職員の能力向上を支援するものである。タイからの研修員受入数は、貿易、投資、輸出、中小企業のいずれの分野においても、受入時期にはばらつ

表 6.1 貿易・投資、中小企業・裾野産業育成、工業振興分野における JICA の主な援助実績（案件名および実施年度）

1. 貿易

案件名	スキーム名	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
貿易研修センター	技術協力プロジェクト																										
貿易研修センター(フォローアップ)	技術協力プロジェクト																										
APEC地域WTOキャパシティ・ビルディング協力プログラム	開発調査																										

2. 中小企業・裾野産業振興

案件名	スキーム名	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
金属加工・機械工業開発	技術協力プロジェクト																										
金型技術向上	技術協力プロジェクト																										
北部セラミックセンター	技術協力プロジェクト																										
中小企業振興支援	短期専門家派遣																										
中小企業診断	短期専門家派遣																										
中小企業診断制度構築	短期専門家派遣																										
タイ中小企業クラスター及び地域開発に資するコンサルティング・サービスの開発(海外開発計画調査費)	開発調査																										
工業分野開発振興計画(裾野産業)	開発調査																										

3. 工業振興

案件名	スキーム名	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
工業標準化試験研修センター	技術協力プロジェクト																										
工業標準化試験研修センター(アフターケア調査団)	短期専門家派遣																										
国立コンピュータ・ソフトウェア研修センター	技術協力プロジェクト																										
生産性向上	技術協力プロジェクト																										
工業所有権情報センター	技術協力プロジェクト																										
工業分野開発振興計画	開発調査																										
工業規格・検査計量制度開発調査	開発調査																										
タイ国家計量標準機関	技術協力プロジェクト																										

(注) グレー地はプロジェクト実施年を示す。旧プロジェクト形式技術協力については、技術協力プロジェクトに名称を統一している。

(出所) 通商産業省「経済協力の現状と問題点」各年版、外務省「政府開発援助(O DA 白書)」各年版、国際協力事業団・国際総合研修所(2003)「開発課題に対する効果的アプローチ：貿易・投資促進」、JICA タイ事務所資料より調査団作成。なお、技術協力プロジェクト(旧プロジェクト形式技術協力)及び開発調査以外の実績については、通商産業省および外務省資料については詳細な実績が記載されていないため、国際協力事業団・国際総合研修所(2003)の情報のみにもとづいている。

きがあるが、通算では、貿易分野の受入人数が最も多くなっている。特に1980年代を通じて、貿易分野における研修生受入数は多く、最も多い年には6名の研修員受入が行われている。派遣元のタイ政府機関は、商務省輸出振興局（Department of Export Promotion）、外国貿易局（Department of Foreign Trade）、工業省（Ministry of Industry）等の様々な機関にわたるが、貿易研修センター・プロジェクトの実施期間中である1985年度には同センターから2名の受入も実施された。

表 6.2 タイからの貿易・投資、中小企業育成分野における JICA の研修員受入実績

(人)

分野\年度	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04	05	80~05累計
中小企業	1	2	1	1	1	2	2	1	1	2	1	2	1	0	0	0	0	1	0	1	1	1	0	1	2	0	25
投資	0	0	0	0	0	0	0	3	2	1	2	1	1	2	2	3	2	2	4	3	3	3	0	2	1	2	39
輸出	0	2	2	2	2	0	0	2	1	0	1	1	1	1	0	1	0	1	4	2	2	1	2	0	2	0	30
貿易	6	3	3	3	3	6	3	3	2	1	4	2	3	0	1	0	0	2	10	2	0	3	2	6	2	4	74
上記合計	7	7	6	6	6	8	5	9	6	4	8	6	6	3	3	4	2	6	18	8	6	8	4	9	7	6	168

(出所) JICA 資料より作成。

6.1.2 日本の貿易分野協力

日本が実施する貿易分野協力としては、JICA による技術協力の他に日本貿易振興機構（JETRO）、海外貿易開発協会（JODC）、海外技術者研修協会（AOTS）による技術協力と、貿易・投資の基礎条件としてのインフラ整備を援助する国際協力銀行（JBIC）による円借款事業をあげることができる⁵⁹。以下では、これら協力について概観する。

(1) JETRO

表 6.3 に、タイに対する JETRO の協力をまとめた。JETRO はそもそも日本の貿易振興を目的とした機関ではあるが、経済のグローバル化を受けて、日本企業が多く進出するアジア地域を中心に、各国の産業基盤の強化、輸出能力の向上を促すための援助を実施してきた。JICA との関係において特筆すべきは、すでに述べたように、1987 年度から 1990 年度にかけて実施された工業分野開発振興計画開発調査である。同調査では、JETRO が民間企業と共同企業体を結成してコンサルタントとして開発調査にとりくんだ。

⁵⁹ この他に、貿易・投資促進に関わる日本政府機関の取り組みとしては、例えば、国際協力銀行（JBIC）による国際金融業務（輸出金融、海外投資金融等）、日本貿易保険（NEXI）による貿易・投資保険引き受け業務がある（国際協力事業団・国際協力総合研修所 2003）。

表 6.3 タイの貿易・産業振興のための JETRO の主な協力実績

JICA 工業振興開発調査への参加	1987年に提唱されたニューエイドプランにもとづく、アジアにおける輸出産業育成のための調査として、JETROが民間企業とJVを結成し、JICA 開発調査にコンサルタントとして参加。 タイにおいては、88年度から90年度にかけて、金型、玩具、繊維製品、家具、陶磁器、プラスチック製品に関する調査を実施。
発展途上国貿易産業振興センター事業 (AC事業: Asian Cooperation Project、82年度~2000年度)	<ul style="list-style-type: none"> ✚ 現地中小企業振興事業 <ul style="list-style-type: none"> 現地中小企業指導育成事業 中小企業適正技術普及指導事業 制度規格技術情報協力事業 ✚ 製品輸出開発事業 <ul style="list-style-type: none"> 製品改良指導事業 貿易振興指導事業
貿易振興機関スタッフ研修(88年度~2002年度)	タイの貿易振興機関の中堅幹部を招聘し、日本において研修を実施。タイについては、88年、90年に研修生を受け入れ。
現地産業基盤強化支援事業(96年度~)	自動車および同部品、電気・電子製品および同部品産業を対象とした支援を実施。 <ul style="list-style-type: none"> ✚ 現地産業育成指導等事業 <ul style="list-style-type: none"> 業界活動基盤強化支援専門家派遣事業 技術指導専門家派遣事業 業界指導者等の育成支援 ✚ 現地産業交流促進事業 <ul style="list-style-type: none"> 産業交流促進幹旋 広域産業交流会等開催
発展途上国裾野産業育成支援事業(SI事業: Supporting Industry、94年度~)	裾野産業育成のため、裾野産業の現状等に関する調査、専門家派遣、研修受入を実施。タイについては、これまで、鋳物・金型、プレス加工、アルミダイカスト、精密機械加工などの分野で調査、専門家派遣、研修生受入を実施。

(出所) JETRO (2000) 『JETRO40年の歩み』より作成。

(2) JODC および AOTS

表 6.4 および表 6.5 に、タイへの JODC 専門家派遣実績および AOTS による研修員受入実績をまとめた。

JODC は、開発途上国の日系企業および日本側出資のないローカル企業等を受入企業として、日本人技術者を専門家として派遣し、受入企業の生産性向上、製品の品質向上、経営管理の改善等を支援している。派遣分野は、繊維産業、電子・電気、自動車から化学製品に至るまで幅広い製造業分野に加え、近年ではサービス業分野における専門家派遣も実施している。JODC によりタイに派遣された専門家の 1979 年度から 2004 年度までの累計は、中長期合わせて 1,023 名である。今回評価対象としている ASEAN4 カ国の中では、インドネシアについて多くの専門家が派遣されている。

AOTS は、経済協力を推進して日本と途上国相互の経済発展および友好関係の増進に寄与することを目的として、途上国の産業技術者の研修事業を行っている。AOTS による研修員の受入分野も多岐にわたるが、タイ人研修員の 1980 年度から 2004 年度までの累計は、日本での研修事業および海外に講師を派遣する海外研修事業をあわせて 14,000 名以上となっている。これは、今回の評価対象としている ASEAN4 カ国の中で最も多い人数である。

表 6.4 タイへの JODC 専門家派遣実績

年度	1979～1988累計	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	1979～2004累計
長期専門家(人)	60	17	13	21	25	26	34	27	24	54	27	61	22	23	71	25	21	551
短期専門家(人)	62	4	7	8	7	13	8	2	12	7	91	61	43	76	4	51	16	472
合計	122	21	20	29	32	39	42	29	36	61	118	122	65	99	75	76	37	1,023

(注) 短期は1年未満、長期は1年以上2年以下の派遣、数字は新規派遣実績。

(出所) JODC 資料より作成。

表 6.5 タイからの AOTS 研修員受入実績

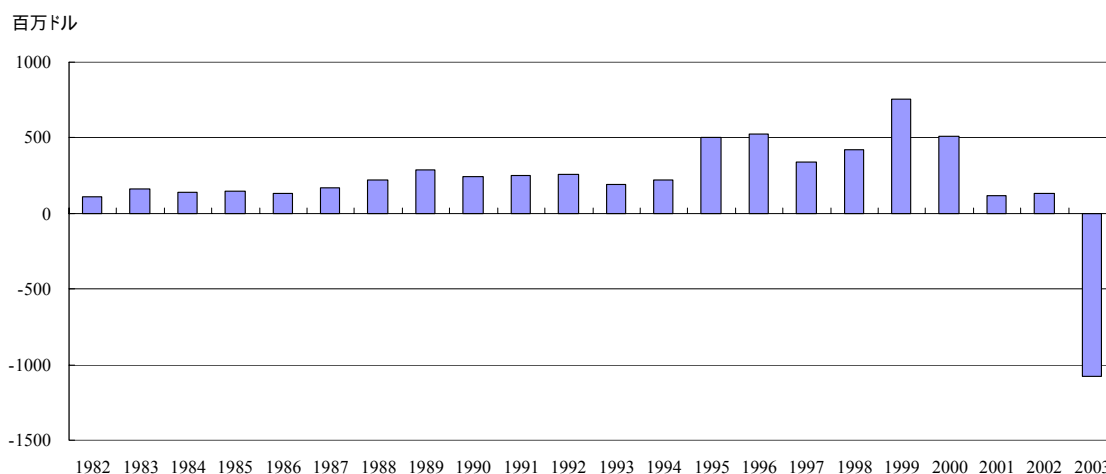
年度	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	1980-2004累計
研修生受入事業(人)	123	131	131	144	169	212	207	300	377	470	487	458	440	476	541	533	669	700	420	478	582	517	464	544	741	10,314
海外研修事業(人)	0	0	0	0	0	120	44	130	156	102	191	72	109	206	236	245	159	277	243	193	124	243	412	770	4,032	
合計	123	131	131	144	169	212	327	344	507	626	589	649	512	585	747	769	914	859	697	721	775	641	707	956	1,511	14,346

(出所) AOTS 資料より作成。

(3) JBIC

貿易分野への直接援助ではないが、日本は、貿易・投資促進、産業振興に不可欠なタイの経済インフラ整備のために、円借款による援助を積極的に実施してきた。図 6.1 は 1980 年以降の日本の円借款供与額（支出純額ベース）の推移を示したものである。円借款全体の中には、医療のような社会サービス分野の協力や農業協力も含まれているが、ほとんどの案件が電力、道路、鉄道、港湾、上下水道といった経済活動に不可欠なインフラ整備に対する援助となっており、円借款はタイの経済基盤整備のために極めて重要な役割を果たしてきた。1980 年代半ばには、レムチャバン港整備や工業団地建設をはじめとする東部臨海工業地帯開発への円借款を行ってタイの工業化に大きく寄与したほか、タイ産業金融公社（IFCT）を通じた中小企業向け金融（ツーステップローン）を実施している。なお、タイに対する円借款支出純額は、過去の借款の償還時期が来ていることやタイの経済発展に伴い同国への円借款の新規供与額が減少してきていることから、2004 年度にはタイに対する円借款供与実績が純額ベースで初のマイナスとなった。

図 6.1 タイに対する円借款供与実績(1982年-2003年)



(注) 暦年、DAC 集計ベース、支出純額

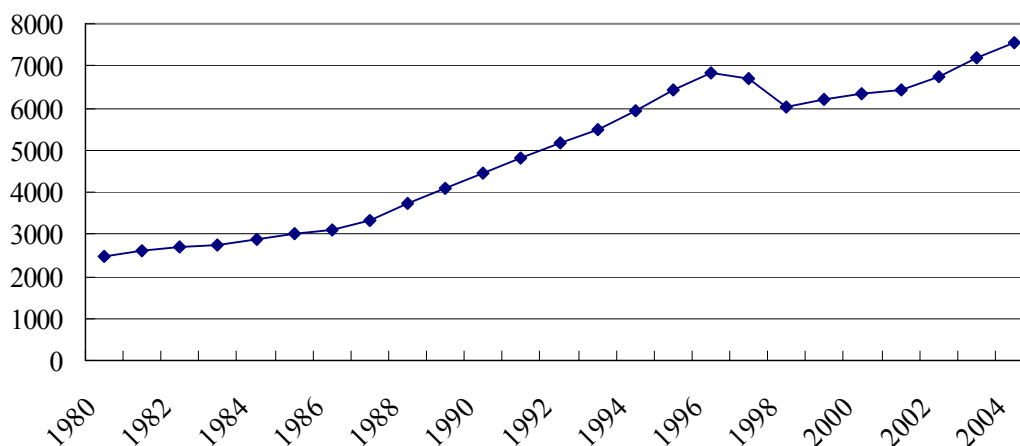
(出所) 外務省「政府開発援助 (ODA) 国別データブック」各年版より作成。

6.2 経済発展と貿易投資の動向

6.2.1 経済発展の動向

購買力平価 (PPP: Purchasing Power Parity) でみたタイの 1 人当たり GDP は、1980 年代初頭には 2,000 ドル台であった (2000 年実質価格)。タイは 1980 年代から 1990 年代にかけて一貫して経済成長を続け、1997 年のアジア通貨危機の影響を受けて減少に転じたものの、その後 2000 年代初頭にかけて回復し、再度、成長軌道に転じている。特に、1980 年代から 1990 年代にかけての成長は著しく、1 人当たり GDP は 6,000 ドルを超える高い水準にまで達している。

図 6.2: タイの 1 人当たり GDP (PPP, Constant 2000 international \$) の推移(1980 年-2004 年)



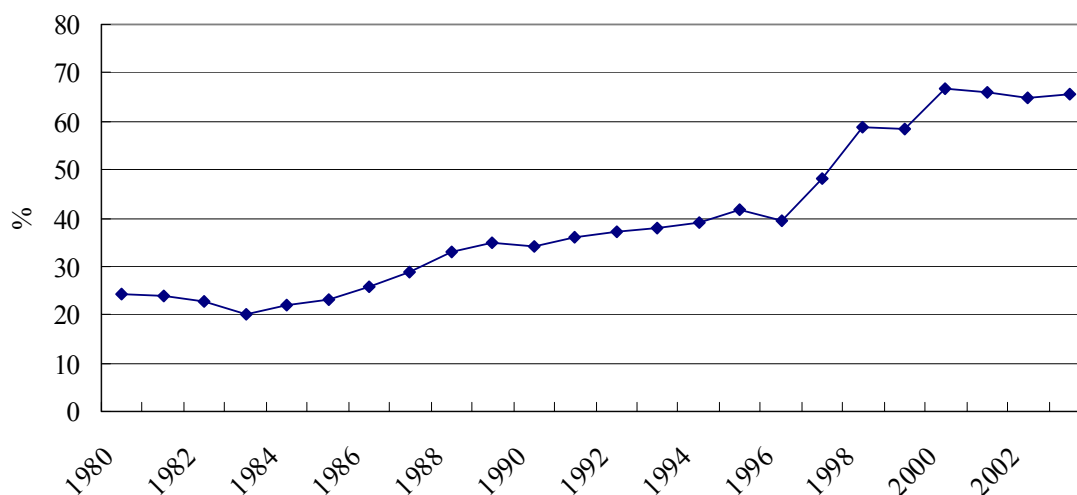
(出所) World Bank, World Development Indicators より作成。

6.2.2 貿易投資の動向

(1) 貿易動向

図 6.3 は、タイの商品・サービス輸出の対 GDP 比率の推移を示したものである。タイの輸出の対 GDP 比率は 20% 台に過ぎなかったが、1980 年代後半から 1990 年代にかけて輸出比率が増大し、1990 年代半ばには輸出の対 GDP 比率は 50% を上回る水準となった。輸出の対 GDP 比率は、1990 年代後半から 2000 年代初頭にかけてさらに上昇し、最近では 70% 近くを占めるまでになった。タイは、1960 年代から 1970 年代にかけて、内需主導型の経済政策を推し進め、輸出も米、タピオカ、ゴム、砂糖、錫といった一次産品が中心であった。しかし、1970 年代から 1980 年代にかけて一次産品の国際市況が低迷したこともあり、輸出指向工業化を推し進めることが政策の重要課題となった。過去 25 年間に於いて輸出の対 GDP 比率が大幅に増加したことは、このようなタイの開発政策が成功し、製造業輸出が主導する経済発展が進んでいることを示している。

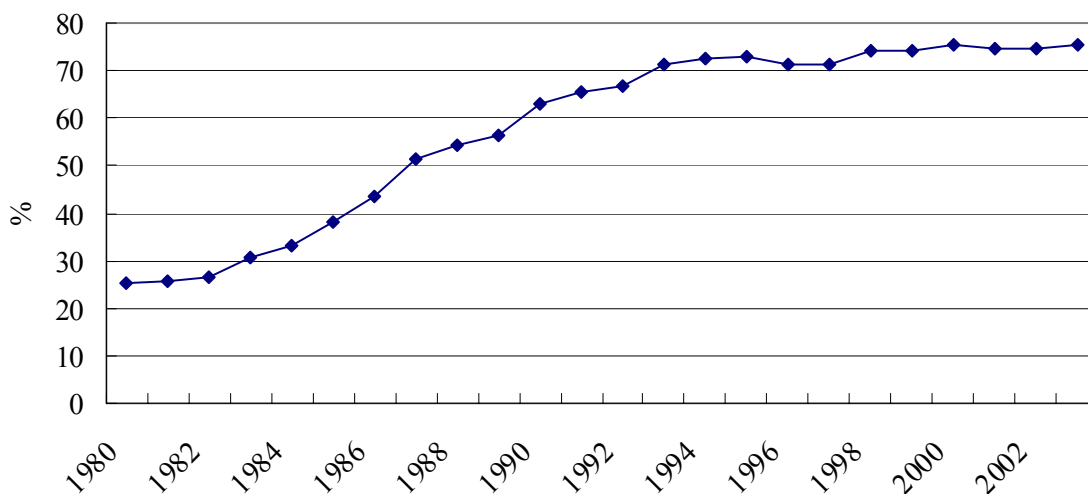
図 6.3 タイの商品・サービス輸出の対 GDP 比率の推移 (1980 年-2003 年)



(出所) World Bank, World Development Indicators より作成。

このような製造業輸出の伸びは、図 6.4 に示すタイの商品輸出に占める製造業輸出比率の推移にも如実に表れている。タイの商品輸出に占める製造業輸出の割合は、1980 年代初頭には 20% 台に過ぎなかったが、1980 年代末には 50% を超過し、1990 年代半ばには 70% を超える水準に達している。

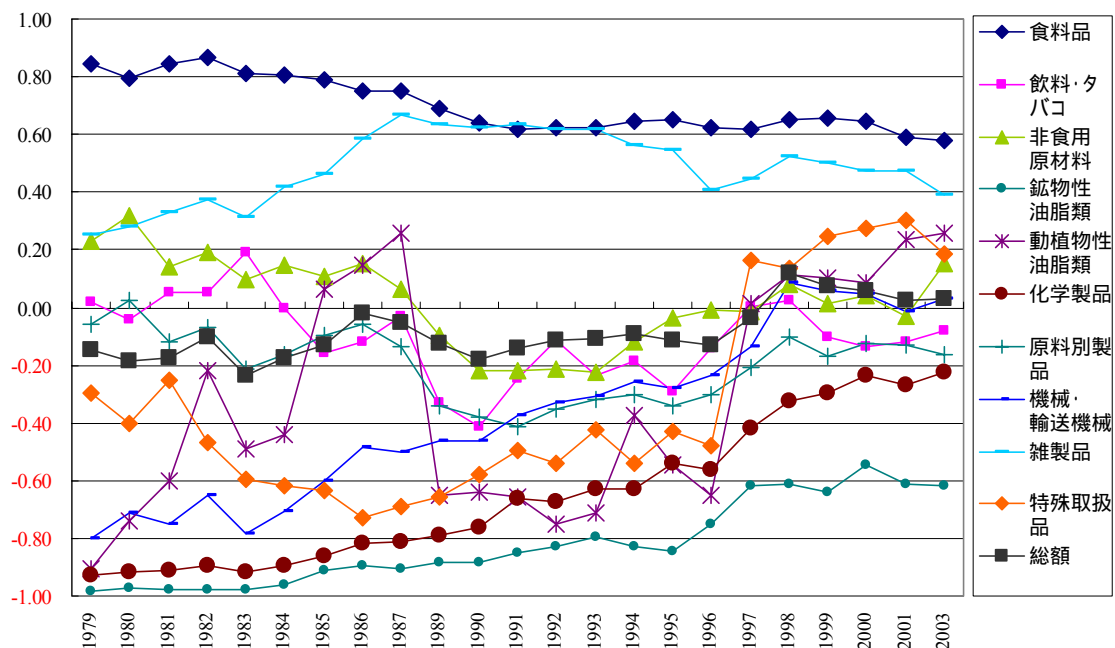
図 6.4 タイの商品輸出に占める製造業輸出比率の推移 (1980年 - 2003年)



(注) 2002年の数値が欠落しているため、同年については2001年の数値を使用

(出所) World Bank, World Development Indicators

図 6.5 タイの輸出品 (SITC1 分類) の国際競争力の推移 (1979年 - 2003年)



(出所) United Nations, Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE) より作成。

最後に、タイの貿易分野における国際競争力の変化、特に製造業分野における国際競争力の変化を、国際競争力指数 $((輸出 - 輸入) / (輸出 + 輸入))$ の推移により考察する。

図 6.5 で示した品目分類のうち、化学製品、原料別製品、機械・輸送機械、雑製品が製造業にあたる。タイはこれらの製造業のうち、伝統的に雑製品（主に繊維産業）の競争力が高く、1980 年代から今日に至るまで一貫して国際競争力指数はプラスで推移している。ただし、近年、中国、ベトナムといった近隣の新興途上国の登場で、タイの繊維産業の競争環境も厳しくなっている。

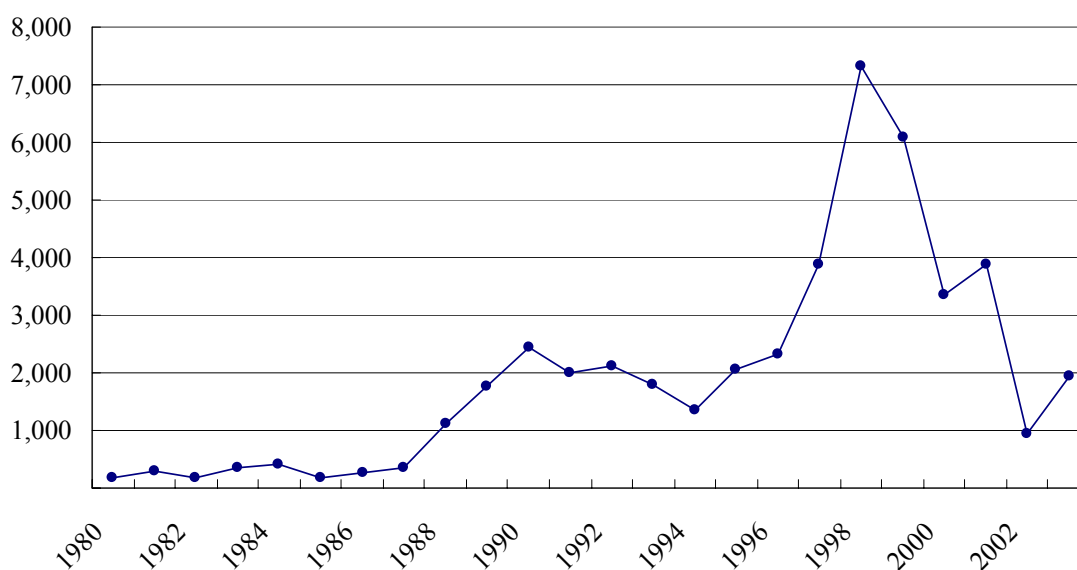
また、化学製品、原料別製品、機械・輸送機械のいずれについても、過去 25 年の間一貫して国際競争力が向上してきている。中でも、輸出の伸びが高いのが機械・輸送機械分野である。この分野で輸出を牽引してきたのはコンピュータおよび同部品、電気機器および同部品といった電気・電子製品および部品である。また、タイにおいては、主として国内市場向けの生産・販売を行う自動車分野の産業集積が進んできた。近年ではこのような産業集積を背景に、タイから ASEAN や中国といった近隣諸国に対する自動車および同部品の輸出が増加している。タイは、1997 年のアジア経済危機の影響を最も強く受けた国の一つであるが、輸出についてはむしろ、パーツ安の影響によって輸出競争力が強まり、輸出を促進された。

(2) 投資動向

タイへの海外直接投資 (FDI) は、1970 年代半ばに低調となり、1970 年代後半にかけて回復したものの、1980 年代初頭にかけて再び低迷した。これは、タイの国内情勢の不安定化やインドシナ情勢の悪化が背景にあったと考えられる。また当時のタイが輸入代替工業化戦略を採用していたことも、直接投資の鈍化の背景にあると考えられる。その後、1983 年から 1984 年にかけて日本からの投資が増加するなどの動きはあったが、全体としての直接投資流入額は微増にとどまった。

しかし、1985 年のプラザ合意を受けて、日本企業の海外進出が進む中、日本からのタイへの直接投資が 1980 年代後半から 1990 年代初頭にかけて急増した（図 6.6 参照）。また、同時期、台湾も日本に続くタイへの投資国であった。その後、1990 年代半ばにかけて、投資ブームは落ち着き、タイへの投資は安定期に入った。タイへの直接投資は 1996 年から再び増加し始めた。1997 年には経済危機がタイをおそい、同国への直接投資は、欧米企業によるタイ地場企業の買収、株式投資が積極化したことによりむしろ増加した。その後、タイへの直接投資は 2000 年代初頭にかけて急激に落ち込んだが、2003 年には認可ベースで投資額が前年比で倍増し、直接投資に回復の兆しがみられている。近年の主要な投資先としては、自動車産業、ハードディスクドライブがあげられる。

図 6.6 タイへの海外直接投資流入額 (net inflows, BoP, current US\$) (1980 年-2003 年)



(出所) World Bank, World Development Indicators より作成。

6.3 企業の輸出能力の形成

6.3.1 中小製造業および経済団体の状況

(1) 中小企業の状況

本評価の主要なスコープは地場中小企業（製造業）の能力形成であることから、ここでは OSMEP の The White Paper on Small and Medium Enterprises of Thailand in 2003 and Trends 2004 のデータをもとにタイ中小企業の実態を把握する⁶⁰。

1997 年の経済危機の後に作成された産業構造調整計画資料によると、1996 年の製造業中小企業は事業所数で 97.6% を占めていた。2003 年にはこの比率が 99.4% にまで上昇している(表 6.6 参照)。業種別にみても全ての業種で中小企業が 90% 以上のシェアを占めている。

⁶⁰ タイにおける中小製造業の定義は、小企業が従業員 50 人以下、固定資産 5000 万バーツ以下、中企業が従業員 51～200 人、固定資産 5000 万バーツ超～2 億バーツ未満である。

表 6.6 タイ製造業の業種別大企業・中小企業数（2003 年）

業種	合計	大企業	中小企業	各業種中小企業 / 各業種全企業	各業種中小企業 / 全中小製造業
食品・飲料品	104,470	268	104,202	99.7%	27.6%
衣服	72,454	177	72,277	99.8%	19.1%
繊維	57,003	189	56,814	99.7%	15.0%
木材・木製品(家具を除く)	44,894	66	44,828	99.9%	11.9%
金属加工品(機械を除く)	27,069	130	26,939	99.5%	7.1%
家庭用品	25,294	277	25,017	98.9%	6.6%
その他非金属製品	9,882	73	9,809	99.3%	2.6%
印刷	8,659	66	8,593	99.2%	2.3%
機械	5,195	60	5,135	98.8%	1.4%
皮革、かばん、履物	4,854	81	4,773	98.3%	1.3%
ゴム・同製品	4,906	226	4,680	95.4%	1.2%
化学製品	3,361	76	3,285	97.7%	0.9%
紙・同製品	2,137	56	2,081	97.4%	0.6%
鉄鋼	2,052	60	1,992	97.1%	0.5%
電気エンジン・工具	2,081	113	1,968	94.6%	0.5%
ラジオ、テレビ、通信機器	2,003	179	1,824	91.1%	0.5%
自動車、トレーラー	1,736	132	1,604	92.4%	0.4%
その他輸送機器	676	13	663	98.1%	0.2%
タバコ製品	549	1	548	99.8%	0.1%
医療機器	558	26	532	95.3%	0.1%
その他機器	77	6	71	92.2%	0.0%
その他	413	17	396	95.9%	0.1%
	380,323	2,292	378,031	99.4%	100.0%

(注) 小企業が従業員 50 人以下、固定資産 5000 万バーツ以下、中企業が従業員 51～200 人、固定資産 5000 万バーツ超～2 億バーツ未満である。

(出所) OSMEP (2004) The White Paper on Small and Medium Enterprises of Thailand in 2003 and Trends 2004。

雇用者数については、1996 年の製造業全雇用者 272.46 万人のうち、中小企業雇用者は 133.39 万人で全体の 49.0%を占めていた。2003 年もこの比率は 49.2%でほぼ同じ水準で推移している(表 6.7 参照)。また、業種により中小企業の雇用者比率は 5.6%から 100%と大きく異なる。

表 6.7 タイ製造業の業種別大企業・中小企業雇用者数（2003年）

業種	合計雇用者数	大企業雇用者数	中小企業雇用者数	各業種中小企業 / 各業種全企業	各業種中小企業 / 全中小製造業
食品・飲料品	485,155	220,188	264,967	54.6%	19.2%
衣服	306,503	121,907	184,596	60.2%	13.3%
繊維	190,810	50,150	140,660	73.7%	10.2%
木材・木製品(家具を除く)	284,079	151,797	132,282	46.6%	9.6%
金属加工品(機械を除く)	245,588	124,349	121,239	49.4%	8.8%
家庭用品	130,746	30,284	100,462	76.8%	7.3%
その他非金属製品	196,056	124,079	71,977	36.7%	5.2%
印刷	98,498	36,047	62,451	63.4%	4.5%
機械	87,843	30,123	57,720	65.7%	4.2%
皮革、かばん、履物	100,493	61,750	38,743	38.6%	2.8%
ゴム・同製品	73,282	38,148	35,134	47.9%	2.5%
化学製品	66,482	35,743	30,739	46.2%	2.2%
紙・同製品	93,858	65,775	28,083	29.9%	2.0%
鉄鋼	43,829	17,498	26,331	60.1%	1.9%
電気エンジン・工具	100,178	74,525	25,653	25.6%	1.9%
ラジオ、テレビ、通信機器	44,290	19,609	24,681	55.7%	1.8%
自動車、トレーラー	198,611	176,459	22,152	11.2%	1.6%
その他輸送機器	32,172	27,327	4,845	15.1%	0.4%
タバコ製品	13,698	9,503	4,195	30.6%	0.3%
医療機器	1,960	N/A	1,960	100.0%	0.1%
その他機器	11,989	11,313	676	5.6%	0.0%
その他	7,056	3,259	3,797	53.8%	0.3%
	2,813,176	1,429,833	1,383,343	49.2%	100.0%

(出所)OSMEP (2004) The White Paper on Small and Medium Enterprises of Thailand in 2003 and Trends 2004

付加価値額について、1999年から2003年の製造業の企業規模別データを表6.8にまとめた。製造業全体の付加価値額は順調に伸びているだけでなく、特に経済危機からの回復過程にあった2001年までは中企業、小企業とも大企業を凌ぐ伸びを示している。

表 6.8 タイ製造業の規模別付加価値

	1999	2000	2001	2002	2003
GDP(百万バツ)	4,637,079	4,923,263	5,133,836	5,451,854	5,939,062
製造業付加価値	1,514,031	1,653,325	1,715,280	1,848,397	2,089,433
中小企業	412,996	469,673	495,964	534,534	604,238
小企業	157,391	177,001	185,975	199,519	225,537
中企業	255,605	292,672	309,989	335,015	378,701
大企業	1,101,035	1,183,652	1,219,316	1,313,863	1,485,195
対GDP比率	32.7%	33.6%	33.4%	33.9%	35.2%
中小企業	8.9%	9.6%	9.6%	9.8%	10.2%
小企業	3.4%	3.6%	3.6%	3.7%	3.8%
中企業	5.5%	6.0%	6.0%	6.1%	6.4%
大企業	23.8%	24.0%	23.8%	24.1%	25.0%
対製造業付加価値比率	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
中小企業	27.3%	28.4%	28.9%	28.9%	28.9%
小企業	10.4%	10.7%	10.8%	10.8%	10.8%
中企業	16.9%	17.7%	18.1%	18.1%	18.1%
大企業	72.7%	71.6%	71.1%	71.1%	71.1%

(出所) OSMEP (2004) The White Paper on Small and Medium Enterprises of Thailand in 2003 and Trends 2004

表 6.9 に、企業規模別の製造業輸出を示した。製造業輸出が全体として増加している中で中小企業が大企業を上回る輸出の伸びを達成していることが分かる。2003 年の輸出額は 2000 年の 2 倍を超え、全製造業輸出に占める中小企業の比率も 45.5% にまで上昇している⁶¹。輸出品目別では、機械・同部品、自動車・同部品の著しい伸びが目立つが、全体としては重工業と軽工業のバランスのとれた多様な構成になっている(表 6.10 参照)。仕向地別では日本、アメリカ、シンガポール、香港、中国が上位 5 カ国・地域である。

表 6.9 タイの企業規模別輸出

	2000	2001	2002	2003
製造業輸出額(10億バツ)	1,963	2,011	3,164	3,334
うち大企業	1,208	1,217	1,954	1,816
うち中小企業	755	794	1,209	1,517
中小企業による輸出比率	38.4%	39.4%	38.2%	45.5%

(出所) OSMEP (2004) The White Paper on Small and Medium Enterprises of Thailand in 2003 and Trends 2004

⁶¹ 山本・井草編(1996)では1994年の(一次産品を含む)総輸出額における中小企業の割合を10%としている。

表 6.10 タイ中小製造業の主要輸出品目

品目	2002 (100万パーツ)		2003 (100万パーツ)		成長率
	()		()		
電気・電子機器	(1)	209,091	(1)	237,967	13.8%
機械・同部品	(18)	3,847	(2)	220,604	5634.4%
繊維製品	(2)	166,596	(3)	129,092	-22.5%
自動車・同部品	(7)	49,513	(4)	114,450	131.2%
プラスチック製品	(3)	95,504	(5)	92,682	-3.0%
加工食品	(6)	82,705	(6)	83,692	1.2%
ゴム製品	(5)	87,676	(7)	82,254	-6.2%
宝石・装飾品	(4)	92,419	(8)	58,395	-36.8%
化学製品	(8)	47,181	(9)	52,854	12.0%
鉄・鉄鋼製品	(9)	41,042	(10)	36,117	-12.0%
上位10品目小計		875,574		1,108,107	26.6%
その他		333,724		408,864	22.5%
合計		1,209,298		1,516,971	25.4%

(注)()内は品目別輸出額の順位

(出所) OSMEP (2004) The White Paper on Small and Medium Enterprises of Thailand in 2003 and Trends 2004

(2) 経済団体の状況

タイ商工会議所：Thai Chambers of Commerce (TCC)

TCCは各県の商工会議所と80の業界団体などから構成されている。輸出振興については政府首脳の外遊に合わせてミッションを派遣するなど、政府とも協力している。人材育成については、メンバー企業を対象として研修、セミナー、コンサルティングのサービスを提供している。

タイ工業連盟：Federation of Thai Industries (FTI)

FTIのメンバー企業は6,000社を超え、そのうち75%が中小企業である。2003年にHCBI (Human Capacity Building Institute)を設立し、メンバー企業に対して研修コースなどを提供している。例えば2004年には76の研修コースが実施され、1,290人が参加した。また4,000人がセミナーに参加し、150人が工場訪問を行った。商務省貿易振興局 (DEP)、投資委員会 (BOI: Board of Investment)と緊密な協力関係にあり、ミッション受入・派遣を共同で行っている。とくにBOIについては、FTIのChairmanが理事に就任している。

6.3.2 企業の輸出能力の形成過程

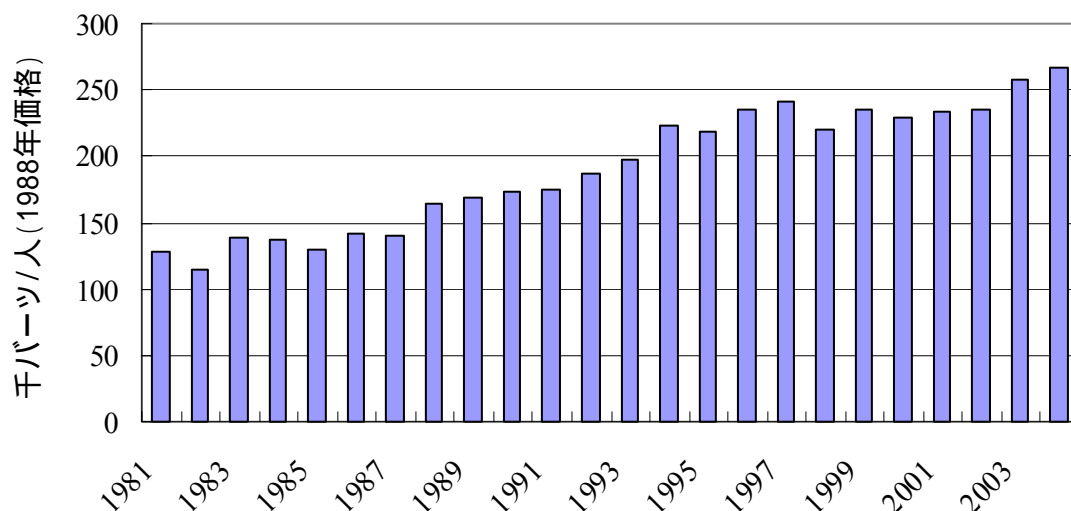
まず、アクター・ファクター分析 (簡便法) にもとづき、企業部門の輸出能力の形成過程を分析する。企業の輸出能力を「政策・対策要素 (P要素)」、 「人的・財政的・物的組織資源要素 (R要素)」、 「知識・技術要素 (K要素)」という3要素から構成されると定義し、それぞれに関する代替指標を選択した。具体的には、「P要素」の代理指標として製造業の

労働生産性（付加価値額／就業者数）を、「R 要素」の代理指標として全就業者に占める製造業就業者比率を、「K 要素」の代理指標については中等教育の粗就学率を採用した。

こうした代理指標の選定にあたっては、現在輸出を行っている企業の能力だけでなく他の企業を含めた潜在的な能力の把握を試みることを意図した。「P 要素」については、包括的に企業の講じる対策を評価する指標の設定が困難であることから、対策の結果としての労働生産性を採用した。また、データの制約から「P 要素」および「R 要素」に関する 2 指標については中小企業だけでなく製造業企業全体を対象とし、「K 要素」については製造業だけでなく他の産業を含む一般指標を選択せざるを得なかったが、それぞれ一定の妥当性を持っていると考えられる。

タイの労働生産性は、多少の変動はあるものの順調に伸びている。ただし、その水準は先進国と比べると低い水準にとどまっている。例えば、2000 年の労働生産性を現行価格で米ドル換算すると 8,616 ドルになり、同年のインドネシアやフィリピンと比べて高い。ただし、日本の事例で同様の換算を行うと 73,864 ドルである⁶²。日本との間では労働コストの違いから生産技術の資本集約度が異なっていることが格差の要因となっていることが考えられるが、いずれにしても差は依然として大きい。

図 6.7 タイ製造業の労働生産性(1981 年-2004 年)

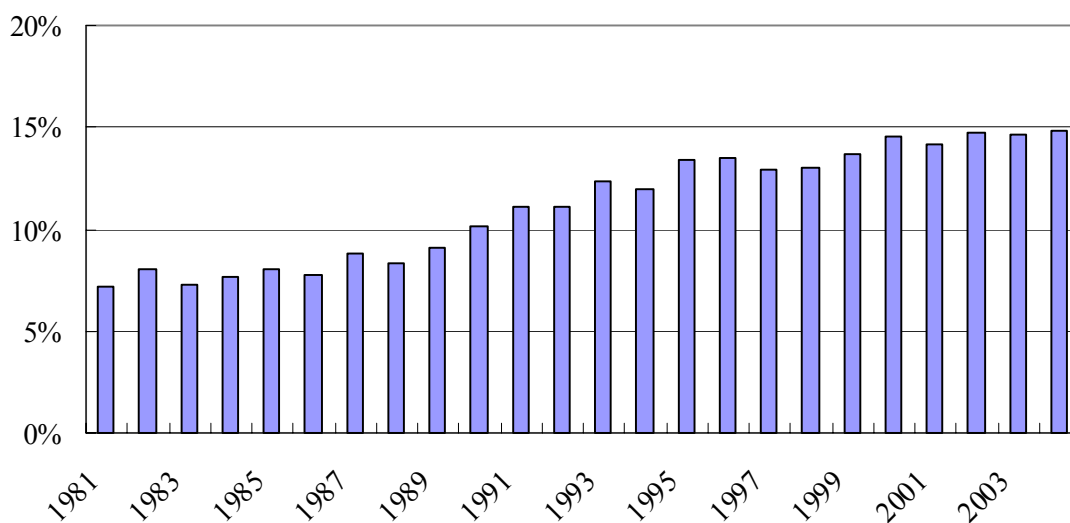


(出所) Asian Development Bank, Key Indicators より作成。

全就業者に占める製造業就業者の比率についても順調に伸びている。農業の競争力が高いことの影響もあり、製造業就業者比率のピークは先進工業国より低い水準で安定期に入っている。その比率はマレーシアと比べると低く、インドネシア、フィリピンと比べると高い。

⁶² 総務省統計局（2006）掲載のデータにもとづいて算出した。

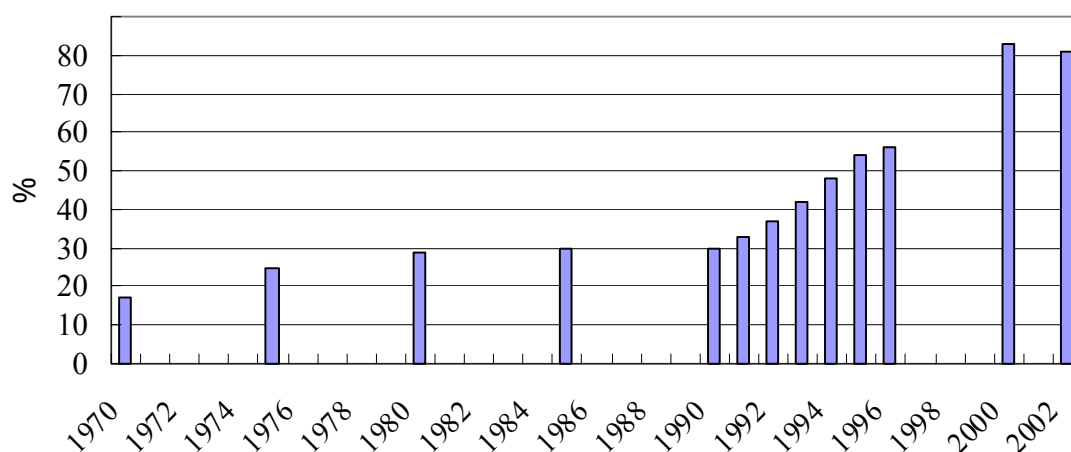
図 6.8 タイの全就業者に占める製造業就業者の比率（1981年-2004年）



（出所）Asian Development Bank, Key Indicators より作成。

タイは経済発展の割に中等教育が普及していないことが指摘されてきたが、1990年代からその汚名を返上し、著しい進展をみせている。1980年代初めに30%に満たなかった粗就学率が、2000年代には80%を超えている。先進工業国にはまだ及ばない水準ではあるが、長年域内でトップであったフィリピンに匹敵する水準に達している。

図 6.9 タイの中等教育粗就学率（1970年-2002年）



（注）1971～1974年、1976～1979年、1981～1984年、1986～1989年、1997年、1998年はデータなし。

（出所）Global Education Database より作成。

企業・産業レベルでは、他の対象国と比べて地場企業（中小企業、裾野産業）の層が厚

いことが特徴といえる。産業によっては外資の影響力が大きい事例もあるが、輸出に関してもこれらの地場企業が一定の貢献を果たしている。以上から、タイ貿易分野の社会的能力の発展ステージは、システム稼働期から自律期へ移行しつつあると考えられる。

6.3.3 企業による輸出能力の自己評価

本評価の一環として実施した企業質問票調査においては、回答企業に対して、自企業の競争力について自己評価を求めた。以下では、これらの企業質問票調査をもとに企業の輸出能力の現状について検討する。

(1) 回答企業の概観

タイにおける質問票調査は、タイ・タマサート大学が所有する企業リストを元に 400 社の企業に対して実施した。総数で 24 企業からの回答を得た。これらの企業のうち、2000 年時点で存在した企業総数 23 社のうち 8 社が中小企業⁶³、7 社が大企業であり、2004 年時点で存在した 24 社のうち 9 社が中小企業、7 社が大企業であった⁶⁴。以下では、これら中小企業の属性について、質問票調査の結果にもとづき(イ)ビジネス形態、(ロ)産業分野、(ハ)主要輸出先、(ニ)外資比率の項目において分析を行った。

(イ) ビジネス形態

ビジネス形態については、製造・直接輸出業者、製造・間接輸出業者、非製造業・輸出業者、その他の 4 形態にいずれに当てはまるかを質問した。これに対して、2004 年時点におけるビジネス形態について、全回答企業 24 社中 19 社が製造・直接輸出業者と答えた。一方、製造・間接輸出業者と回答した企業は 1 社、非製造業・輸出業者と回答した企業は 2 社であった。

⁶³ タイにおいて中小企業とは総資産額 10 億バーツ未満の企業を指すが、ここでは他国との比較の観点から、世界銀行の従業員 300 人未満という基準により中小企業を選定した(以下、中小企業という場合 300 人未満の企業を指す)。

⁶⁴ 2000 年時点および 2004 年時点のいずれにおいても 8 社については従業員規模についての回答がなかった。

⁶⁵ 以下議論する質問項目について、全ての項目に対して有効な回答を行ってない企業もあり、また、質問事項によっては複数回答を認めているため、回答総数は必ずしもこれら企業数に合致しない。

(ロ) 産業分野

回答企業の産業分野は、回答企業数が少なかったこともあり、食品および繊維・衣類という特定分野に偏った結果となっている。その他と回答した企業 8 社の内訳は表 6.12 のとおりである。

表 6.11 回答企業の産業分野の分布 (2004 年)

食品	繊維・衣類	紙・パルプ	化学	医薬品	石油・石炭 および 関連製品	木製品	ゴム製品	ガラス 土石製品
12	4	0	0	0	0	0	0	0
鉄鋼	非鉄金属	鉄製品	一般機械 および部 品	電気機械 および部 品	輸送機械 および部 品	精密機械 および部 品	その他	合計
0	0	0	0	0	0	0	8	24

(出所) 質問票調査より筆者作成。

表 6.12 回答企業の産業分野：その他の内訳 (2004 年)

その他内訳	
産業分野	社
プラスチック装飾品	1
ドッグフード	1
樹脂ボトル	1
ライスクラッカー	1
人形玩具	1
業種不明	3

(出所) 質問票調査より筆者作成。

(ハ) 主要輸出先

輸出先としては、ASEAN を選択した企業と北米を選択した企業ともに 7 社と最多であった。つづいて、東西ヨーロッパ、中南米、日本、中国を選択した企業が多かった。限られたサンプル数ではあるが、ASEAN を中心とするアジア、北米を中心とする米州、ヨーロッパへの輸出が多いという結果は、タイの輸出の一般的な傾向ともほぼ一致している。

表 6.13 主要輸出先の分布（2004 年）

主要輸出先	回答数
ASEAN	7
日本	3
中国	3
韓国	1
中央アジア	0
南アジア	1
中東	3
西ヨーロッパ	5
東ヨーロッパ	4
アフリカ	0
北米	7
中南米	4
大洋州	1

（出所）質問票調査より筆者作成。

（二）外資比率

2004 年時点の自企業の外資比率について回答した企業は 5 社のみであり、残りは外資比率については無回答であった。回答があった 5 社のうち、3 社は外資比率 0%の 100%地場企業であり、1 社は外資比率 50%、もう 1 社は外資比率 99%の企業であった。無回答の企業については、基本的に 100%地場企業であると推測される。

(2) 質問票調査にもとづく中小企業の輸出能力の分析

質問票調査においては、企業の競争力について、生産、製品開発、マーケティング、貿易実務の 4 つの項目に関し、「(a) 総合的競争力」、「(b) 熟練・技能スタッフ数」、「(c) 技術・ノウハウ」の 3 つの要素から自己評価を求めた。なお、「(b) 熟練・技能スタッフ数」と「(c) 技術・ノウハウ」は、「(a) 総合的競争力」を形成する重要要素であると仮定し、回答を求めた。企業による自己評価ということもあり、必ずしも企業の輸出能力の客観的水準を示しているとはいえないが、2000 年と 2004 年の違いから、その間の変化を、また 4 項目×3 要素の結果から、相対的な能力形成の水準が推定できる。

この結果、2000 年時点と 2004 年時点の回答を比較した場合、2000 年時点と 2004 年のいずれの時点においても、全ての項目・要素について全体平均で 3 以上の評価がなされており、半数以上の項目・要素については 2000 年から 2004 年にかけて改善がみられた（表 6.14 参照）。

表 6.14 自企業の能力に対する評価

			満足度さらに 向上	マイナス評価から プラス評価へ	改善はあったが 依然不満状態	改善なし	
自社の業務実施状況への 評価	生産	総合競争力					
		熟練/専門職員の人数				(+)	
		技術/ノウハウ				(+)	
	製品開発	総合競争力					(+)
		熟練/専門職員の人数					
		技術/ノウハウ					
	マーケティング	総合競争力					
		熟練/専門職員の人数					
		技術/ノウハウ					
	貿易実務	総合競争力					
		熟練/専門職員の人数					(+)
		技術/ノウハウ					(+)

(注) 1. 対応のあるサンプルの T 検定。使用ソフトは SPSS 13.0J for Windows。

2. 検定対象は設立年 2000 年以前のケースのみ。

3. (-) : 2000 年平均値が 3 点以下で、4 年後有効な改善(有意水準 10%) がないことを示す。

(+) : 2000 年平均値が 3 点以上で 4 年後有効な改善(有意水準 10%) がないことを示す。

(出所) 質問票調査より筆者作成。

回答した企業の 2000 年から 2004 年までの売上および輸出額の伸び率と自己評価を表 6.15 にまとめた。同表では、売上伸び率と輸出伸び率が高い順に企業を並べている⁶⁶。

輸出パフォーマンスと企業の能力に対する自己評価との相関関係について、第 3 章のインドネシアで実施した質問票調査結果分析では、輸出パフォーマンスが良く、加工度の高い製品を輸出する企業は、自己の能力に対する評価が高く、輸出パフォーマンスが良くても、加工度が低い製品を輸出する企業は、自己の能力に対する評価が必ずしも高くないという傾向がみられることを示した。

これに対して、タイは回答企業の産業分野が食品、衣類・繊維に偏っていることから、同様の傾向がみられるか否かを分析することは困難であった。ただ、回答したタイ企業については、自企業の能力に対する評価と輸出パフォーマンスとの間に正の相関がみられることが興味深い。すなわち、自企業の能力の要素・項目のいずれか少なくとも 1 つに 5 の評価をつけた企業は全て、2000 年から 2004 年にかけて輸出パフォーマンスが改善している。

⁶⁶ 輸出額について申告がなかったり、業種や輸出品目について申告がなかったりして分析ができないと判断された企業については図から除外した。

表 6.15 企業質問票に回答した中小企業のうち輸出パフォーマンスが高い企業の自己評価

Company	製品 (2004)	売上額 (1,000 baht)			輸出額 (1000 baht)			生産		製品開発		マーケティング		貿易実務	
	品目	2000	2004	伸び率	2000	2004	伸び率	熟練スタッ フ数	技術・ノウ ハウ	熟練スタッ フ数	技術・ノウ ハウ	熟練スタッ フ数	技術・ノウ ハウ	熟練スタッ フ数	技術・ノウ ハウ
Company1	frosten food	44,736	161,748	262%	N/A	93,270	N/A	4	4	4	5	4	4	4	4
Company2	resin perfume bottle	5,000	15,000	200%	4,000	15,000	275%	5	4	4	4	5	4	4	5
Company3	Bamboo Shoot/ Mushroom	4,000	7,000	75%	4,000	7,000	75%	4	3	3	3	4	3	3	3
Company4	canned vegetable	60,000	99,000	65%	20,000	32,000	60%	4	4	4	4	5	4	4	3
Company5	cocnut milk product	469,000	722,000	54%	79,300	40,100	-49%	5	4	4	4	4	4	4	4
Company6	fresh vegetable	130,000	200,000	54%	100,000	150,000	50%	4	4	4	4	5	4	5	4
Company7	seasoning	120,000	180,000	50%	5,000	20,000	300%	4	4	4	4	3	3	4	4
Company8	dog food	400,000	580,000	45%	180,000	300,000	67%	4	5	N/A	N/A	4	4	4	4
Company9	cloths	72,000	102,000	42%	55,000	80,000	45%	4	4	4	4	4	4	4	4
Company10	textile	52,000	64,000	23%	48,000	60,000	25%	4	4	4	4	3	4	3	3
Company11	instant noodle	1,298,000	1,575,000	21%	261,000	309,000	18%	5	5	5	5	5	5	5	5
Company12	dried food	50,000	50,000	0%	0	0	0%	4	3	3	4	4	3	3	3
Company13	prawn	1,205,192	1,118,888	-7%	999,658	958,264	-4%	4	4	4	4	4	4	4	4
Company14	doll toy	10,000	8,000	-20%	2,000	1,500	-25%	3	3	3	3	3	3	3	3
Company15	canned fish	106,100	61,300	-42%	N/A	22,800	N/A	4	3	4	3	3	3	4	3
Company16	plastic ornament	194,198	84,770	-56%	194,198	16,986	-91%	4	4	4	4	4	4	4	4

(出所) 質問票調査より筆者作成。

コラム： タイ企業の事例紹介

今回の調査においては、企業質問票調査と平行して企業に対してインタビュー調査を行った。以下は、インタビュー調査にもとづいてタイ企業の輸出動向・輸出能力の事例をまとめたものである。

タイ企業 A (所在地：バンコク、主要輸出品：衣類)

同社は衣服（セーター）を製造し、OEM（アディダスなどのブランド）で 100%を輸出している。輸出先は北米 80%、欧州 15%、日本他アジア 5%。従業員規模は、1981 年の設立当初は 100 人規模であったが、1990 年代中期以降急速に成長し、1999 年には 1,200 人規模、現在では 2,000 人規模となった。バンコク郊外に工場がある。輸出依存型かつ納入先が安定しているのでアジア経済危機の影響は少なかった。また、通貨危機の際の資金調達難についてはグループ会社である親会社から融通してもらい、乗り切った、という。

同社が受けた輸出関連の政府系のサービスでは日タイ技術振興協会（TJI）、Thai Productivity Center 等、民間では Thai Garment Manufacturer Association 等のサービスであり、それなりに満足している、という。同社の近年の関心は新規設備投資、他社人材のリクルート、ISO（9001）取得等であり、これらにより輸出を中心とした国際競争力を高めている。したがって、現在の支援メニューを前提とするかぎり、今後の政府の施策にはあまり期待していない、という。

タイ企業 B (所在地：バンコク、主要輸出品：エアコン部品・完成品)

同社は典型的なファミリービジネス企業である。エアコンの部品・最終品を生産。国内向けに販売するとともに、海外に CKD、OEM、自社ブランドで製品の 2 割を輸出している。輸出先は中東とインドがメインである。先方に輸入商社があり、その販売商社の販路を活かして輸出しているものである。全体の生産出荷先のなかで 8 割は国内向けである。

同社設立の当初の事業は金属加工部品（金属外枠）の製造であった。コンプレッサーを国内のメーカー⁶⁷から調達し、外形部分の製造する技術を活かして完成品製造は 2002 年から開始した。アジア経済危機の影響を受けて生産・売上が減少、従業員数も 1999 年時点で 200 人だったが一工場閉鎖する等のリストラを進め現在 80 名規模の企業となっている。

同社は輸出支援の政府サービスは利用したことがない。民間からのサービスでは Air Conditioning Manufacturer Association が情報提供、セミナー開催をしているが、役立つ内容ではない、と感じている。むしろ、政府に対する要求はエアコンに、VAT と奢侈税の両方がかかるため、政府にはこれらの税の軽減をしてもらいたい、とのことである。

タイ企業 C (所在地：バンコク、主要輸出品：冷凍食品)

⁶⁷ インタビューによるとタイ地場企業でコンプレッサー製造能力のある会社は 3 社あるという。このうちの 1 社から同社はコンプレッサーを仕入れている。

同社の事業は冷凍海鮮食品の製造・輸出である。華人のファミリービジネスから大きく発展した会社。製造の90%を輸出している。例えば、魚などを仕入れ、手加工した上で、輸出して、日本の極洋に納入している。また、米国には自社の輸入販売会社を設立し、それを介して米国市場にも輸出している。従業員規模は1999年当時4,500人、現在6,000人。輸出依存型のためアジア経済危機の打撃は受けず、むしろパーツ安により輸出が後押しされた。2006年、冷凍海鮮食品の加工会社をタイに極洋と合併で設立することが決まっている、という。ISO9000、ISO14001を取得している。同社はレムチャバン港に近く、鮮度を保ったまま、輸出するにはよい工場立地にある。従業員の訓練は基本的に自社で行っている（ただし、日本の極洋から技術移転を受けた時に日本の専門家を受け入れたことあり）。政府の輸出支援サービスについては、セミナーに参加したり、情報提供を受けたりしたことがあり、それなりに満足している。自社はタイ国内で業界上位5社に入るが、国際市場では中国、ベトナムが強力な競争相手となっている。

6.4 政府の輸出振興能力の形成

6.4.1 輸出に関わる政府機関

まず、国際協力事業団国際協力総合研修所（2003）にもとづき貿易に関連する政府機関を整理した（表6.15参照）。

役割の大項目について、それぞれの主要な管轄機関を記載しているが、貿易に関連する基本政策・法整備という点からみれば、貿易政策策定および運用体制の整備を主管する商務省（MOC、図6.11参照）および工業省（MOI）が重要なプレイヤーと考えられる。

こうした組織体制の下、実際の政策体系は国家経済社会開発計画にもとづいて各省がそれぞれの行動計画を作成する。MOC、MOIともにこうした計画を作成しているが、これらは公開されていない。例えばMOIの場合は、「工業省の政策と施策」という形で工業分野開発の目指す方向がまとめられている。

2001年のタクシン政権発足後は、これまでの「外資・外需（シングルトラック）重視」一辺倒を修正し、「外資・外需と内資・内需とのバランス」をとって発展するというデュアルトラック（複線型成長路線）政策が導入された。内資育成の重要性については論を待たないが、内需志向については自由化が進む中で企業レベルでは国内外市場のいずれも国際競争下にあることでは変わらず、国際競争を意識した能力形成が求められる。また、この中で特に注目されるのが、「ニッチ市場の世界リーダー」として、今後の重点産業を具体的に選択している点である。特に食品、自動車、観光、ファッション、ソフトウェア（グラフィックデザイン）の5つが最重点産業として選ばれている。注目されるのは、重点産業に主要輸出産業であるエレクトロニクス産業が含まれていないことである（日本貿易振興機構海外調査部2004）。

表 6.16 タイの貿易に関連する政府機関リスト

貿易分野における政府の機能(大項目)	貿易分野における政府の機能(小項目)	例	管轄機関
基礎条件の整備	商取引に関する法制度整備	民法、商法、登記法、更生・再生・破産法、独占禁止法、出入国管理法・外国人登録法の整備	法務省
	経済インフラの整備	運輸交通インフラ、電源及び送配電インフラ整備、通信インフラ、金融システムの整備、基準認証制度の整備、知的財産権の整備、統計の整備	運輸省、エネルギー省、財務省、工業省、商業省、国家統計局
	国内産業の事業環境整備	新規参入促進のための各種規制緩和、金融制度整備、研究開発活動の支援、中小企業・裾野産業支援	工業省、財務省、OSMEP
	産業人材育成	初中等レベルの理数科教育及びIT教育、高等レベルの専門技術、英語教育に関する人材育成、技術士資格制度、ビジネス人材育成	教育省、ITTI
貿易関連政策・制度の策定/適切な運用のための体制整備	中長期的な産業・貿易政策の立案・実施	産業・貿易政策の立案・実施、WTO協定履行	工業省、商業省
	貿易関連法・規則・制度の整備	輸出入に関する基本法、通関に関する基本法、その他輸入関連法(検疫法、植物防疫法)、輸出加工区、貿易関連金融制度(貿易保険、輸出金融)、輸出振興機関の設置	工業省、財務省、OSMEP農業・協同組合省
	貿易関連手続き	試験・検査、税関、検疫	財務省、農業・協同組合省
輸出支援サービス	海外市場開拓のための情報提供	マーケティングセミナー、見本市、トレードフェアの開催	ITTI、DEP
	海外の貿易手続き及び国内における手続き、優遇策の情報提供	海外の貿易制度、手続き、商習慣の紹介、各種優遇政策・制度に関する情報提供、貿易振興機関の機能強化	DEP
	活力ある民間セクターの育成	経営・技術指導、製品開発・農産品加工技術訓練	ITTI、Product Development Center (DEP)

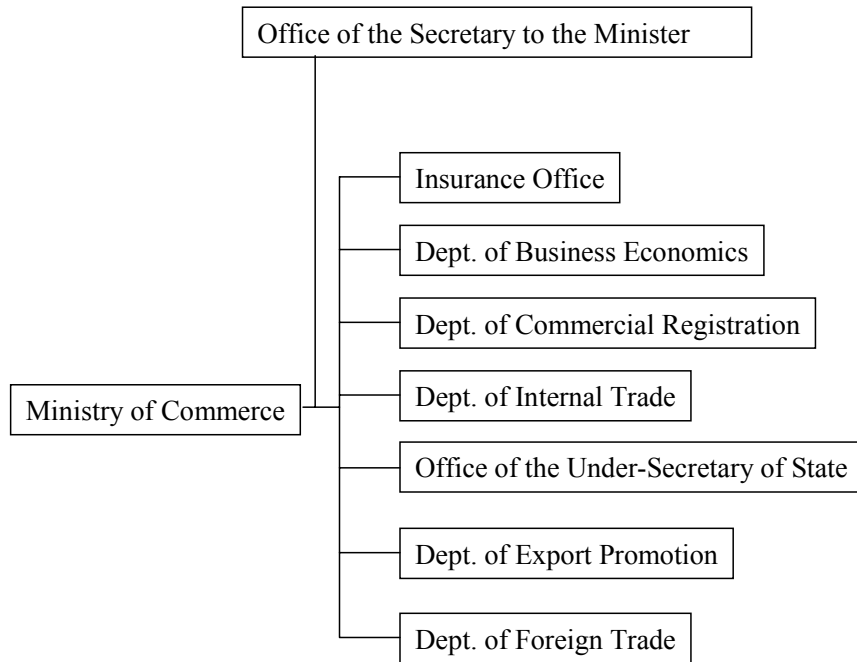
(出所) 国際協力事業団国際協力総合研修所、2003、『開発課題に対する効果的アプローチ 貿易・投資促進』をもとに作成。

(1) 商務省貿易振興局：Department of Export Promotion (DEP), Ministry of Commerce

DEPは1952年設立で、職員数は当時の50人程度から833人(うち海外216人)にまで増えている。その間、1950年代の調査研究中心の体制から、1980年代以降は輸出志向政策の下で輸出振興政策を進めてきた。近年では、Office of OTOP(一村一品運動)、Office of Special Taskforceが新設され、Officeの数は18にまで増えている(図6.12参照)。2006年3月以降に見込まれるMOCとMOIの統合については、業務の効率化につながることを期待している。1999年以降、予算は9億バーツ程度で推移している。国家経済社会開発計画(NESDB所掌)のブレイクダウンとしてRoadmapを作成しているが一般には公開していない。

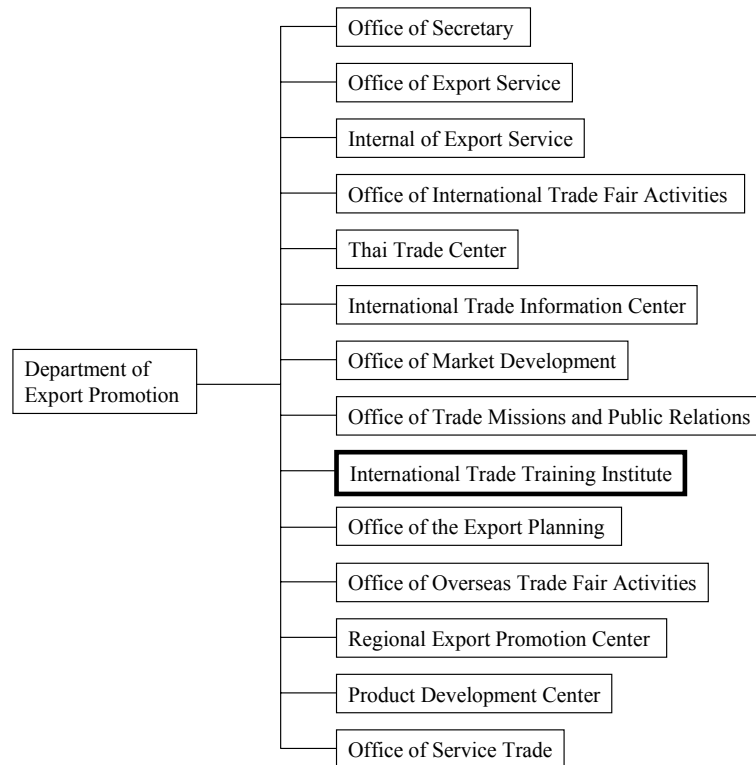
日本の無償資金協力とJICA援助によって設立された貿易研修センターは、現在では国際貿易研修所(ITTI)となり、必ずしも大規模な形で研修を提供しているわけではないが、3、4年前からCLMV諸国からの研修生の受け入れも行っている(後述)。DEP全体ではJETRO、オランダCBI、ITCからの協力を受け入れた実績がある。

図 6.10 タイ商務省の組織



(出所) MOC Website

図 6.11 タイ商務省輸出振興局（DEP）の組織



（出所） DEP Website

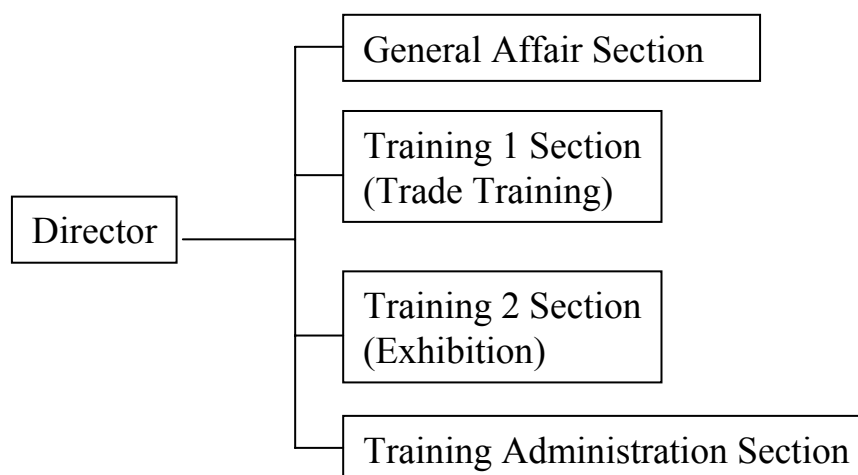
(2) International Trade Training Institute (ITTI), Department of Export Promotion (DEP), Ministry of Commerce

ITTI (旧 ITTC (International Trade Training Center)) は現在、年間 86 の研修コース・セミナーを実施している。現在のスタッフ数は 25 名であり、研修コース・セミナーの企画立案、実施を担当している。講師は全て外部に依存しており、8 割が民間から、2 割が政府から派遣されている。プロジェクト当時に実施されていた輸出検査研修は現在では行われておらず、わが国が供与した検査機材は工業省に移管された。プロジェクト終了直後は JICA や JETRO から援助を受けていたが、近年は直接的な協力関係はない。他国のドナーからも援助は受けていない。付属のセミナー室、会議場などはよく維持管理されているが、セミナー室は 2 部屋で他国のセンターと比べて規模が小さい。併設の展示場では輸出品の展示ブースが常設され賑わっていた。1985 年のプラザ合意以降、タイの貿易投資環境は大きく変わり、ITTI の位置づけは相対的に小さくなったことは否定できない。今後はそのミッションを地方展開の拠点、南南協力の拠点と位置づけることによって、将来の活用の可能性が出てくると考えられる。

Regional Export Promotion Center (REPC) は DEP の地域事務所として約 15 年前に国内 5 カ所に同時に設立された。地域の輸出促進事業だけでなく、ITTI の資源を利用して研修コース・セミナーも実施されている。全事務所を合わせて年間 15 の研修コース・セミナーが開催されている。

ITTIのような政府機関は、輸出手続などの基本的なノウハウに関する研修を実施しているが、企業にとっては品質改善や専門的知識も不可欠であり、こうしたニーズは民間の研修機関が担い始めている。

図 6.12 タイ国際貿易研修所 (ITTI) 組織図



(出所) ITTI 資料より作成。

表 6.17 タイの輸出振興局 (DEP) における輸出振興活動の概要 (2003 年)

	Exhibitor (Number)	Attendant (Number)	Sales Worth (US million)	
			Actual	Potential
International Exhibition in	3636	15640	21	120
Bangkok Gems and Jewelry Fair	1264	20750	257	515
	Participant Company (Number)			
Overseas International Trade Exhibition	1252			
	Participant/Buyer (Number)			
Trade Mission	29000			

(出所) DEP Annual Report (2003) より作成。

商務省以外の関連政府機関について述べる。

(3) 中小企業振興庁 (OSMEP: Office of Small and Medium Enterprises Promotion)

製造業だけでなく商業・サービス業を含む包括的な中小企業振興の focal point として 2001 年に設立された。当時の職員数は 60 人で、現在 237 人まで増えている。職員のうち

政府出身は 10 人足らずで残りは民間出身。SME 振興マスタープランおよびアクション・プランを作成している。2002 年～2006 年の第 1 次計画では SME 輸出成長率目標を年 6% に設定していたが、2004 年は 22% 増加と目標を大幅に上回った。現在、第二次計画を作成中で、重点産業を絞り込んだうえ、SME の起業期、成長期などの段階を考慮したきめ細かい内容にしたいと考えている。マスタープラン(M/P)の対象になる機関は政府(Department レベル)・非政府合わせて 50 近くあるが、OSMEP が予算配分の権限を持っていないことなどから計画実施には困難な面が残る。OSMEP として援助を受けた実績はない。

(4) 工業省裾野産業開発局(BSID: Bureau of Supporting Industry Development, Department of Industrial Promotion, Ministry of Industry)

前身の Industrial Service Division は 30 年以上前から活動しており、金属加工に特化していた。1988 年に独立した Bureau になり、1996 年にはプラスチック成型などの部門が新設され現在の BSID の形になった。当時は農業機械関係を主要なターゲットにしていたが、現在は自動車産業および金型に力点を置いている。JICA の他、新エネルギー技術開発機構(NEDO) JETRO からの援助も受けている。職員数 138 人、2004 年予算は 10 万パーツだったが、2005 年度は Thai German Institute などの実施機関に直接予算が振り分けられるようになるため、予算は半減する見込みである。OSMEP、DEP などとの連携は必ずしも活発ではない。

6.4.2 政府の輸出振興能力の形成過程

Department of Export Promotion (DEP) をはじめとして、政府の輸出振興能力は比較的順調に形成されてきたと考えられる。1970 年代に始まった輸出志向工業化は外資系企業だけでなく地場企業による輸出も支援するもので、1983 年の貿易研修センターもこの文脈で援助が投入されたと考えられる。2000 年には中小企業振興法が施行され、翌 2001 年には、中小企業振興の focal point として Office of Small and Medium Enterprises Promotion (OSMEP) を設立、工業省の組織も中小企業・裾野産業重視に再編された。この結果、中小企業の輸出に関して、企業の競争力強化(中小企業振興)と海外マーケティング(狭義の輸出振興)の両面から支援する体制を自律的に整備することができた。DEP や OSMEP のスタッフは、局長をはじめとして十分な専門性を持ち、仕事に取り組む姿勢も熱心である。

工業省と商業省を合併すべきだという意見もあるが、タクシン政権発足以降は首相府の強いリーダーシップにより、両者の調整は十分に行われており、今のところ合併するか否かは大きな問題ではない。

図 6.13 タイの政府部門の輸出振興能力形成

	1960	1970	1980	1990	2000
政策・対策要素(関連法規・中期計画)	投資奨励法(1960)	投資奨励法改正(1972)	輸出加工区法(1977)	投資促進法(1977)	中小企業振興法(2000) 中小企業振興M/P(2000)
人的・財政的・物的組織資源要素 (関連の専門組織)	輸出振興局(DEP, 1952)	投資委員会(BOI, 1959)	タイ貿易研修センター(ITTI, 1983)	中小企業振興局(OSMEP, 2001)	工業省工業振興局の組織再編(2001)
知識・技術要素 (統計・白書・年報)			Annual Trade Statistics (1983)	DEP年報(1998)	OSMEP白書(2004)

(出所) 筆者作成。

6.4.3 企業による政府の輸出振興能力の評価

企業質問票調査によって得られた政府の輸出促進政策および貿易関連サービスに対する評価、また業界団体等の貿易関連サービスに対する評価結果を検討する。

政府の輸出促進対策への企業の評価は、半数以上の項目で満足度の向上がみられた(表 6.18 参照)。さらにそれらを3つへ分類すると、さらに満足度を高めた項目、マイナス評価からプラス評価となった項目、向上したにもかかわらず、依然として不満が残っている項目に分けられる。 については、インフラ(通信、給水)があげられ、 についてはインフラ(物流)、政府スタンダードの認証システム、人材育成における技術者研修プログラム、貿易自由化への対応(原材料の輸入関税の削減、海外輸出障碍の除去)、輸出加工区の設置・運営、税関手続きの円滑化があげられる。 については、法制度および運用、技術者研修プログラム以外の人材育成、産業・貿易振興政策(財政支援、税の優遇)があげられる。一方、有効な改善ができていない項目としては、インフラの電力供給があげられる。

以上を総括すると、多数の項目で有効な改善がみられ、特にインフラ整備や貿易関連における項目で評価が向上していることが分かる。しかし、技術者研修以外の人材育成や産業・貿易振興においては、改善はあったものの、依然として評価が低いことがわかる。

表 6.18 政府の輸出促進対策への評価

		満足度さらに向上	マイナス評価からプラス評価へ	改善はあったが依然不満状態	改善なし	
政府部門の輸出振興政策への評価	法制度及び運用					
	インフラ整備	物流				
		電気				(+)
		通信				
		水供給				
	政府基準認証制度					
	人材育成	初中等教育				
		大学教育				
		職業教育				
		技術者研修プログラム				
	産業・貿易振興	財政支援				
		税優遇				
貿易自由化への対応	原材料の輸入関税削減					
	対外輸出障壁の削減					
輸出加工区の設置・運営						
税関手続きの円滑化						

(注) 1. 対応のあるサンプルの T 検定。使用ソフトは SPSS 13.0J for Windows。

2. 検定対象は設立年 2000 年以前のケースのみ。

3. (-) : 2000 年平均値が 3 点以下で、4 年後有効な改善(有意水準 10%) がないことを示す。

(+) : 2000 年平均値が 3 点以上で 4 年後有効な改善(有意水準 10%) がないことを示す。

(出所) 質問票調査より筆者作成。

表 6.19 に、政府と業界団体が提供する貿易関連サービスへの企業の評価を比較した。政府の貿易関連サービスへの評価については、満足度を高めたという回答は得られず、マイナス評価からプラス評価となった項目は、生産におけるトレーニング・セミナー、製品開発およびマーケティングにおける情報提供である。向上したにもかかわらず、依然不満が残っている項目は、生産および製品開発における個別相談、マーケティングの個別相談およびトレーニング・セミナー、貿易実務における 3 項目すべてである。一方、有効な改善ができていない項目は、生産における情報提供、製品開発のトレーニング・セミナー、マーケティングの見本市・展示会が挙げられ、そのうち生産の情報提供、製品開発のトレーニング・セミナーは平均得点 3 点以下のままでまだ不満が残っているようである。全体的として、プラス評価の項目もみられるが、不満がある項目が多くみられ、平均値以下のまま改善がみられない項目もあるため全体としての評価は低い。

次に、業界団体などの提供する貿易関連サービスへの評価結果については、満足度を高めた項目はみられなかった。マイナス評価からプラス評価となった項目は、マーケティングの見本市・展示会を除くすべての項目となっており、向上したにもかかわらず、依然不満が残っている項目に対する回答はみられなかった。有効な改善ができていない項目は、マーケティングの見本市・展示会であり、平均得点 3 点以下のままとっている。全体として、マーケティングの見本市・展示会以外の項目ではすべてプラスの評価を得ており、全体的に評価が向上している。

政府と業界団体など民間が提供する貿易関連サービスへの評価を比較すると、政府によるサービスに対しては不満がある項目が多いのに対し、業界団体によるサービスはプラス評価を得ている項目がほとんどであり、全体的に評価が高いことが分かる。

表 6.19 政府と業界団体・専門企業の提供する貿易関連サービスの評価

			満足度さらに向上	マイナス評価からプラス評価へ	改善はあったが依然不満状態	改善なし
政府部門による企業向け貿易関連サービスへの評価	生産	個別相談、コンサルティング				
		研修、セミナー				
		情報提供				(-)
	製品開発	個別相談、コンサルティング				
		研修、セミナー				(-)
		情報提供				
	マーケティング	個別相談、コンサルティング				
		研修、セミナー				
		見本市、展示会				(+)
	貿易実務	個別相談、コンサルティング				
		研修、セミナー				
		情報提供				
民間部門による企業向け貿易関連サービスへの評価	生産	個別相談、コンサルティング				
		研修、セミナー				
		情報提供				
	製品開発	個別相談、コンサルティング				
		研修、セミナー				
		情報提供				
	マーケティング	個別相談、コンサルティング				
		研修、セミナー				
		見本市、展示会				(-)
	貿易実務	個別相談、コンサルティング				
		研修、セミナー				
		情報提供				

(注) 1. 対応のあるサンプルの T 検定。使用ソフトは SPSS 13.0J for Windows。

2. 検定対象は設立年 2000 年以前のケースのみ。

3. (-) : 2000 年平均値が 3 点以下で、4 年後有効な改善(有意水準 10%) がないことを示す。

(+) : 2000 年平均値が 3 点以上で 4 年後有効な改善(有意水準 10%) がないことを示す。

(出所) 質問票調査より筆者作成。

6.5 貿易分野の社会的能力形成と JICA 援助の評価

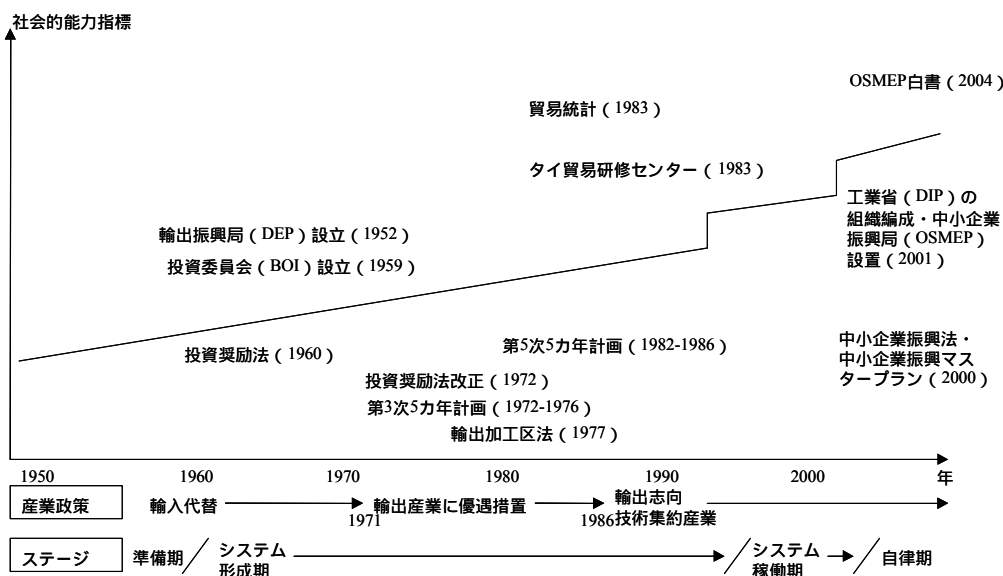
6.5.1 社会的能力の形成経路と発展ステージ

本項では、以下の手順でタイにおける貿易分野の社会的能力の形成経路と発展ステージを明らかにする。

- (1) 発展ステージ分析による歴史的な変遷の把握
- (2) アクター・ファクター分析による現時点の社会的能力把握
- (3) 社会的能力形成を考える上での前提となる社会経済水準および輸出パフォーマンスとの関係性(トータル・システム)分析

政府・企業の各部門での分析にもとづいて、タイの貿易分野における社会的能力の形成過程を図 6.14 に示す。政府部門、企業部門のいずれにおいても全般に順調な形で能力形成が進んでいる。社会的能力の発展ステージは、1990 年代前半にシステム形成期からシステム稼働期に入り、2000 年代には自律期への移行しつつあるといえる。

図 6.14 タイにおける貿易分野の社会的能力の形成



(出所) 現地調査インタビューおよび各種文献より作成。

次に、アクター・ファクター分析によって、現時点の社会的能力を把握する。表 6.20 は、1980 年および 2005 年時点の政府の社会的能力形成および政府と企業の関係性の状況を、チェックリストを用いて示している。分析結果を用いて、能力形成の促進・阻害要因についても考察する。

表 6.20 タイの貿易分野における社会的能力（政府の能力及び政府 - 企業の関係性）

能力要素	能力評価のチェック項目	タイ	
		1980年	2005年
政策・対策 (P)	産業・貿易の中長期計画(国家開発計画)の策定	✓	✓
	輸出振興に関わる基本法の制定	✓	✓
	中小企業振興に関わる基本法の制定		✓
	(政府-企業の関係性) 政府と企業間の対話・会合の実施		✓
人的・財政的・物的組織資源(R)	輸出振興機関の設置	✓	✓
	輸出振興機関の海外事務所の設置	✓	✓
	中小企業振興機関の設置		✓
	自律的な組織編成		✓
知識・技術 (K)	統計書の発行		✓
	貿易白書の発行		
	輸出振興機関による年報の発行		✓

(注) チェック項目が達成されている場合、2005 年時点の状況欄にチェックを記入した。

(出所) 筆者作成。

政府部門の能力要素の形成については、ほぼ全ての項目について、ベンチマークを順調に達成していることがわかる。政府の輸出振興能力は、法制度面、計画面（政策・対策要素 = P 要素）では 1980 年代半ばまでに基本的な整備を終え、組織面（人的・物的・財政的組織資源要素 = R 要素）では商業省や工業省、とくに DEP や OSMEP をはじめとする関連機関の活動が順調に展開されてきたと考えられる。

政府と企業（業界団体も含む）の関係性については、一定の水準を満たしていると考えられる。FTI と DEP や BOI による共同のミッション受入・派遣は、成果を上げている。

企業の輸出能力は、1980 年当時から対象 4 カ国の中では比較的高い水準であった。2000 年以降の水準をみると先進国との比較ではまだ低い、この間、ほぼ一貫して伸びている。3 要素ともに能力水準、伸びがマレーシアに及ばないものの、順調に推移している。「知識・技術要素（K 要素）」の代理変数として採用した中等教育の粗就学率は、著しい伸びを示している。製造業の現場の能力形成には中等教育の果たす役割は重要であるため、潜在的な能力向上の可能性が高まっているといえよう。個別企業レベルだけでなく FTI に代表されるように有力な経済団体も政策提言、企業向けサービスの両面で能力が形成されている。

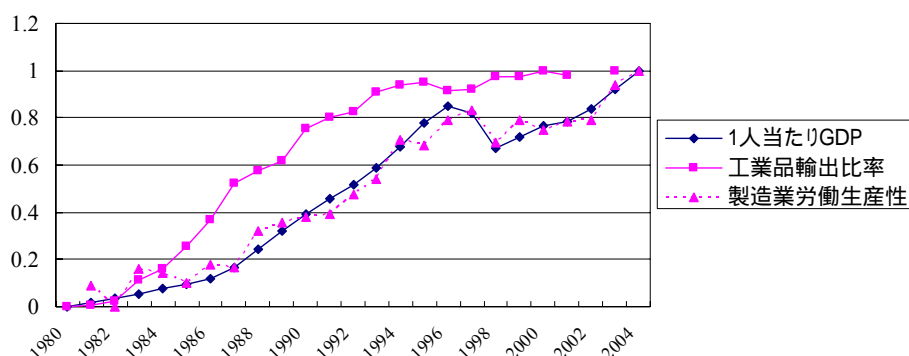
表 6.21 タイの貿易分野における社会的能力（企業の能力）

政策・対策要素 （製造業の労働生産性、米ドル、2000年価格）	人的・財政的・物的 組織資源 （全就業者に占める製造業就業者比率、%）	知識・技術要素 （中等教育粗就学率、%）
4,842 (1981年)	7 (1981年)	29 (1980年)
10,052 (2004年)	15 (2004年)	81 (2002年)

（出所）筆者作成。

最後に、図 6.15 に、トータル・システムとしてみた場合の経路を示した。社会的能力水準としては製造業の労働生産性、社会経済水準としては 1 人当たり GDP、貿易パフォーマンス水準としては工業品輸出比率を指数化した。全体の推移としては、マレーシアに類似した動き、すなわち、工業品の輸出増が牽引役となって社会的能力水準と社会経済水準が伸びているといえる。

図 6.15 タイにおけるトータル・システム指標の推移（1980 年-2004 年）



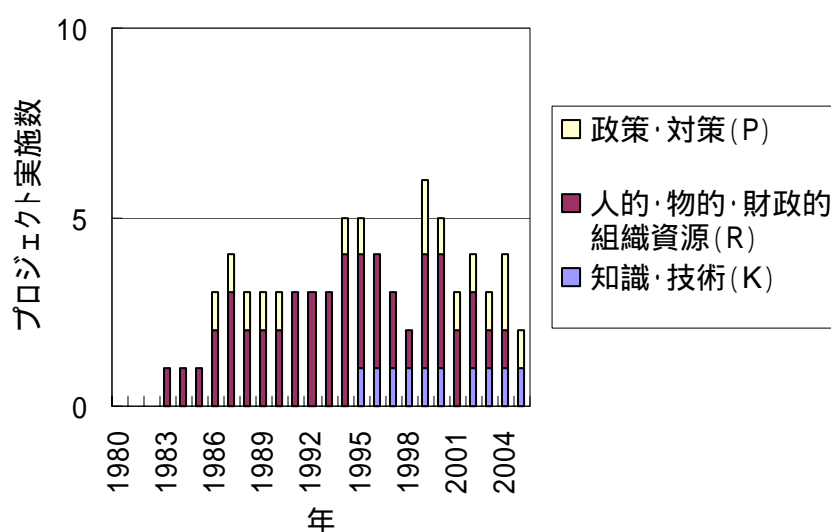
（出所）筆者作成。

6.5.2 政府の能力形成に対する JICA 援助の貢献

本項では、援助投入が具体的にどのような形で能力形成に貢献してきたかについて述べたい。

図 6.16 に、タイにおける JICA 援助の能力要素別の投入を時系列でまとめた。ここで「プロジェクト数」は、まず期間中に実施された貿易分野のプロジェクト（表 6.1 参照）を関連が深いと考えられる能力要素別に分類し、要素別に各年の実施プロジェクト数を合計したものである。

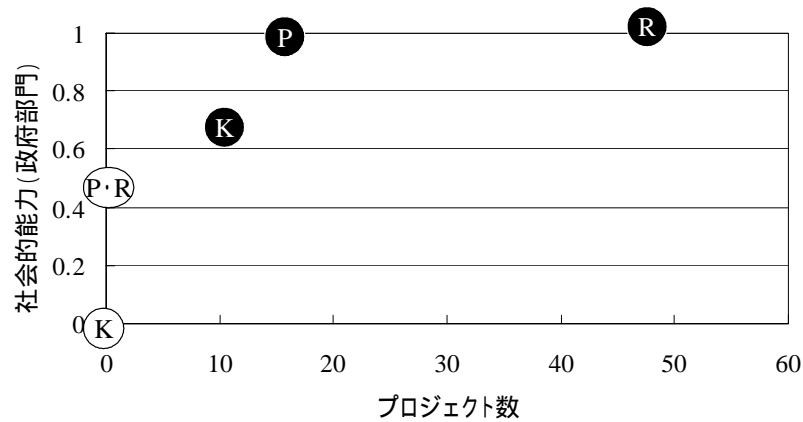
図 6.16 タイにおける JICA 援助の能力要素別の投入



(出所) 筆者作成。

表 6.22 では、さらに詳しくプロジェクト別の投入状況を示した。

図 6.17 タイにおける政府の能力形成に対する JICA 援助の貢献



(注1) Pは政策・対策要素、Rは人的・財政的・物的組織資源要素、Kは知識・技術要素。

(注2) は1980年時点の能力水準、 は2005年時点の能力水準。

(出所)筆者作成。

6.5.3 社会的能力の発展ステージと JICA 援助の適合性

表 6.23 に、1980 年から 2005 年までの社会的能力の発展ステージと JICA 援助の投入状況を示した。期間中、タイはシステム形成期からシステム稼働期、さらに自律期へと発展ステージの移行を果たしてきたため、援助投入を表中のそれぞれのステージに当たる部分に記入した。援助投入については、「P 要素」、「R 要素」、「K 要素」という能力要素別に整理している。

表 6.23 タイにおける社会的能力の発展ステージと JICA の援助投入

社会的能力の発展ステージ		システム 形成期	システム 稼働期	自律期
政策・対策 (P)	輸出振興開発計画			
	貿易関連法制度整備 (WTOなど自由化・円滑化対応)		2	2
	中小企業・裾野産業・工業振興開発計画	4	2	2
	産業関連法制度整備	1	3	
人的・財政的・物的組織 資源(R)	貿易関連組織整備・人材育成 (税関・検疫、貿易金融など)			
	貿易センター支援 (民間企業対象の輸出支援、情報提供、研修)	7		
	中小企業・裾野産業・工業振興	16	23	2
	中小企業振興機関			
知識・技術 (K)	統計など貿易関連情報・技術の収集・分析・公開支援			
	統計など工業関連情報・技術の収集・分析・公開支援		7	3
南南協力支援				

(注) 数字は各年の実施プロジェクト数の合計。

(出所) 筆者作成。

一般的にマレーシアと同様、必要な内容の協力が順を追って実施されてきたといえる。

1980年代に入って輸出志向が強まるのに呼応して、まず国際貿易研修センター（ITTC、現 ITTI）への投入が始まった。その後、工業振興、中小企業振興・裾野産業振興に関して複数の開発調査や技術協力プロジェクトが実施されている。システム稼働期から自律期への移行段階では、WTO キャパシティ・ビルディングやタイ中小企業クラスター及び地域開発に資するコンサルティング・サービスの開発、タイ国家計量標準機関プロジェクトといった各要素でより産業横断的な援助が実施されている。

6.5.4 タイの開発政策との整合性、JICA と日本国内関係機関との連携

タイは 1980 年代以降の輸出志向型工業化政策の採用に際して、外国直接投資の導入だけでなく、国内産業の高度化のための社会インフラ整備計画や国内産業育成政策にも力を入れてきた。輸出促進政策では、1983 年、輸出向け生産への奨励措置の強化が画期となった。貿易研修センターはこのタイミングで投入されている点では時期を得たものだったと考えられる。この後の 1980 年代の後半から 1995 年の高度成長の中で、タイ政府は「自由化による国際競争力の強化」という基本方針を堅持したが、JICA による援助は日本の他機関との連携もあいまってタイの政策との整合性を保った上で進められたものといえる。

日本の援助が本格化したのは 1982 年に始まった JETRO の ASEAN 協力事業（AC）であった。AC 事業により地場企業への技術移転や展示会の開催された。その際、金属加工技

術、プラスチック成型、プラスチック金型産業が対象とされた。JICA はこれに連携する形で 1986 年から、金属加工・機械工業開発プロジェクトを実施した。

1987 年には日本の通産省により「貿易・投資・経済協力の三位一体による輸出産業育成」を目的としたニューエイドプランが提唱され、タイでは金型、玩具、テキスタイル・ガーマント、木製家具、プラスチック加工、陶磁器の合計 6 業種が対象となった。JICA はこれらの業種に関する工業開発調査を実施し、これがその後の JICA、JETRO などによる具体的な支援につながっている。

1990 年代に入り労働集約型産業を中心に中国など後発国による追い上げが始まった。これを受けて日本の通産省の「ASEAN 産業高度化ビジョン」(1993 年)では裾野産業支援の重要性が強調され、1994 年には JICA の工業分野振興開発計画(裾野産業)の実施とともに JETRO による裾野産業育成支援(SI)も始まった。タイの SI はそれまでの産業集積を反映して対象 4 カ国中最多の 6 業種(鋳物、金型、プレス加工、精密機械加工、機械加工、塗装)を対象とした。

6.6 教訓と提言

(1) 援助のプログラム化

日本の援助は、現地国政府の関連政策に即する形で援助・貿易・投資の三位一体としての効果を上げてきたと考えられる。ただし、1990 年代半ばの開発調査を通じて形成された一連の「中小企業振興協力プログラム」は中小企業振興という点では包括性を持っていたが、輸出振興という視点からすると、DEP や ITTI といった直接的に輸出振興に関わる機関との間の連携が必ずしも十分ではなかったと考える。今後、後発国における効果的な援助の実施を行うためには、こうした部分まで考慮に入れた形で事前に「プログラム化」を進めることが重要である。

(2) 貿易分野協力の戦略的位置づけ：日本の協力経験の後発国への適用：CLMV 諸国、アフリカ地域

タイは農業や保健などの分野で南南協力を推進しているが、貿易分野では必ずしも活発に実施されているとはいえない。CLMV やアフリカ諸国を念頭においた場合、農業や農産品加工業の輸出振興は極めて重要なターゲットになる。タイは、この分野で長年の経験と実績を持っており、狭義の輸出振興、中小企業振興、農業振興を組み合わせた包括的なメニューを示すことのできる能力があるといえよう。

JICA や日本の援助機関としては以上のようなタイの経験を生かすために後発国への適用の試みを援助することを通じて、東アジアの「援助・貿易・投資の三位一体」の経験を応用していくことが重要である。

第7章 評価結果および教訓と提言

第7章 評価結果および教訓と提言

7.1 貿易分野の社会的能力形成と JICA 援助の評価

7.1.1 社会的能力の形成経路と発展ステージ

本項では、第3章～第6章と同様、以下の手順でインドネシアにおける貿易分野の社会的能力の形成経路と発展ステージを明らかにする。

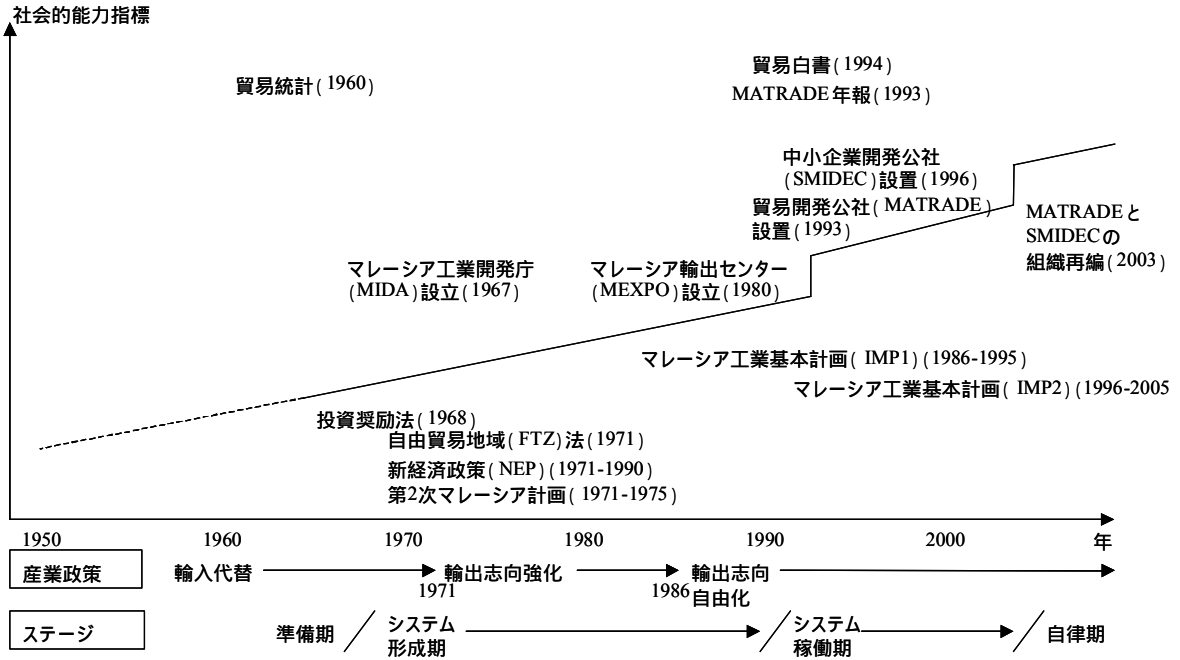
- (1) 発展ステージ分析による歴史的な変遷の把握
- (2) アクター・ファクター分析による現時点の社会的能力把握
- (3) 社会的能力形成を考える上での前提となる社会経済水準および輸出パフォーマンスとの関係性（トータル・システム）分析

最初に、第3章から第6章で述べた4カ国の貿易分野における社会的能力の発展ステージ分析を総括する。

対象4カ国とも1960年代初頭から半ばにかけ、貿易振興に関する法整備、所管政府機関の整備などのシステム形成期が始まった。その後、マレーシアとタイは1980年代後半にシステム稼働期へ移行し、また2000年以降は、自ら環境の変化に応じた組織再編を行えるようになったことにみられるように、自律期へ移行しつつある(図7.1および図7.2参照)。

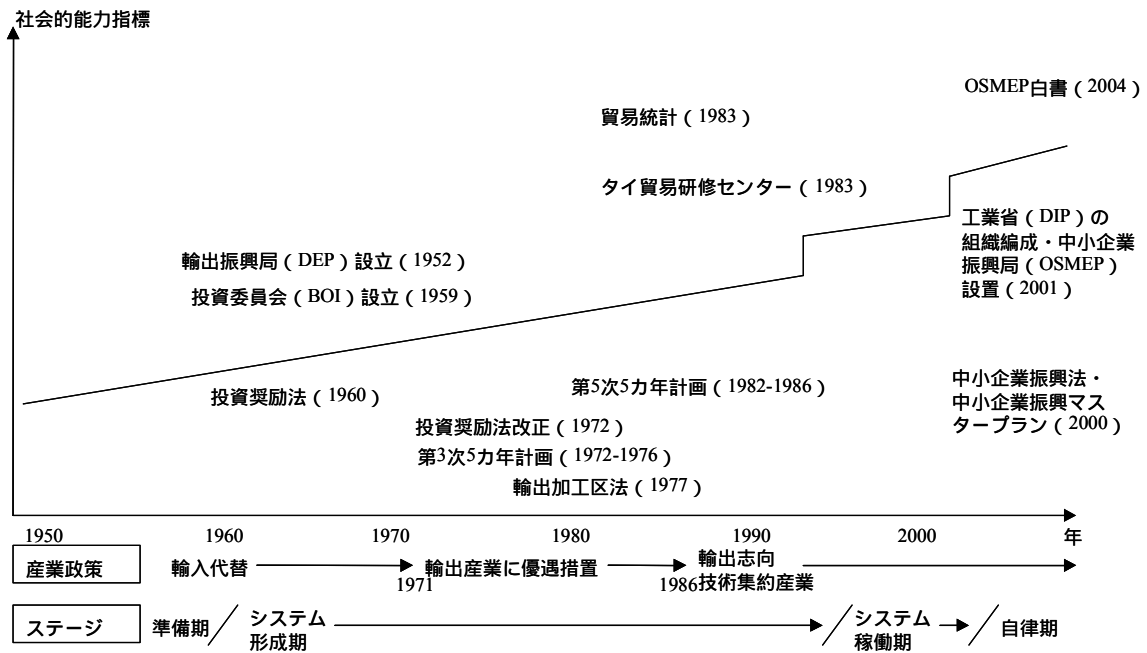
一方、インドネシアとフィリピンは、1990年代半ばにシステム形成期の最終段階に達していた。しかしインドネシアは、1997年の経済危機後の混乱を受け、とりわけ政府部門は中央省庁の再編成や地方分権化の影響もあり、再度、システム形成をやり直さなければならない状況になった。インドネシアは、現在もシステムの再形成を続けていると考えられる。フィリピンは、政府部門の貿易振興能力が不足しており、企業部門も生産性の伸び悩みがみられる。法制度などの形式的整備は完了しているものの、それが輸出パフォーマンスに結びついていない。フィリピンは、システム形成期の最終段階にとどまっていると考えられる。(図7.3および図7.4参照)

図 7.1 マレーシアにおける貿易分野の社会的能力形成（図 4.15 再掲）



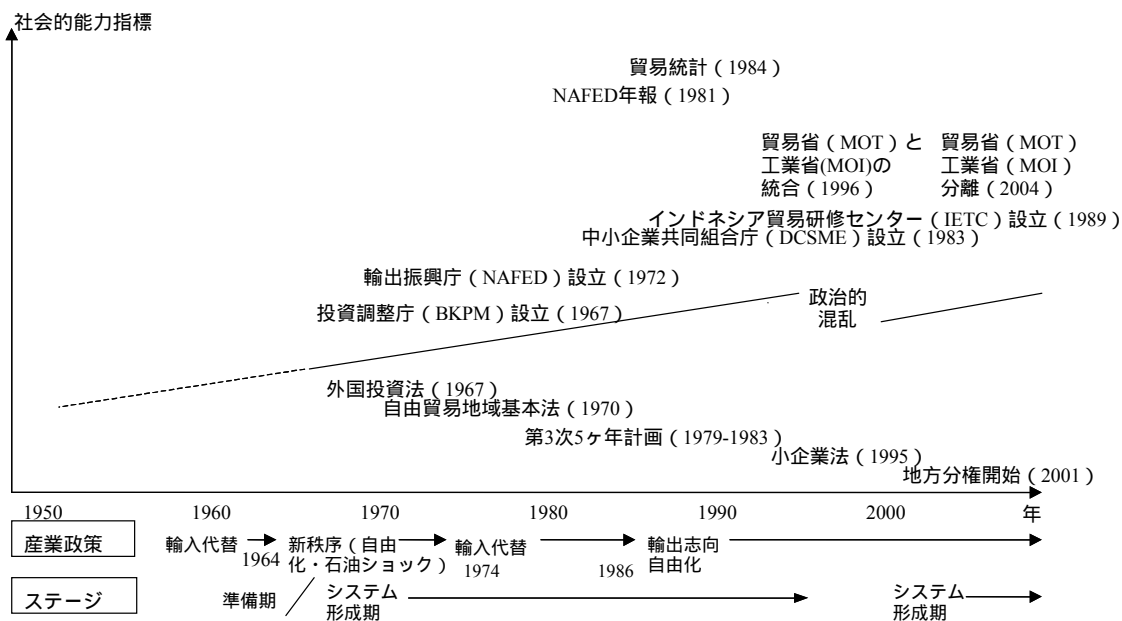
(出所) 現地調査インタビューおよび各種文献より作成。

図 7.2 タイにおける貿易分野の社会的能力の形成（図 6.13 再掲）



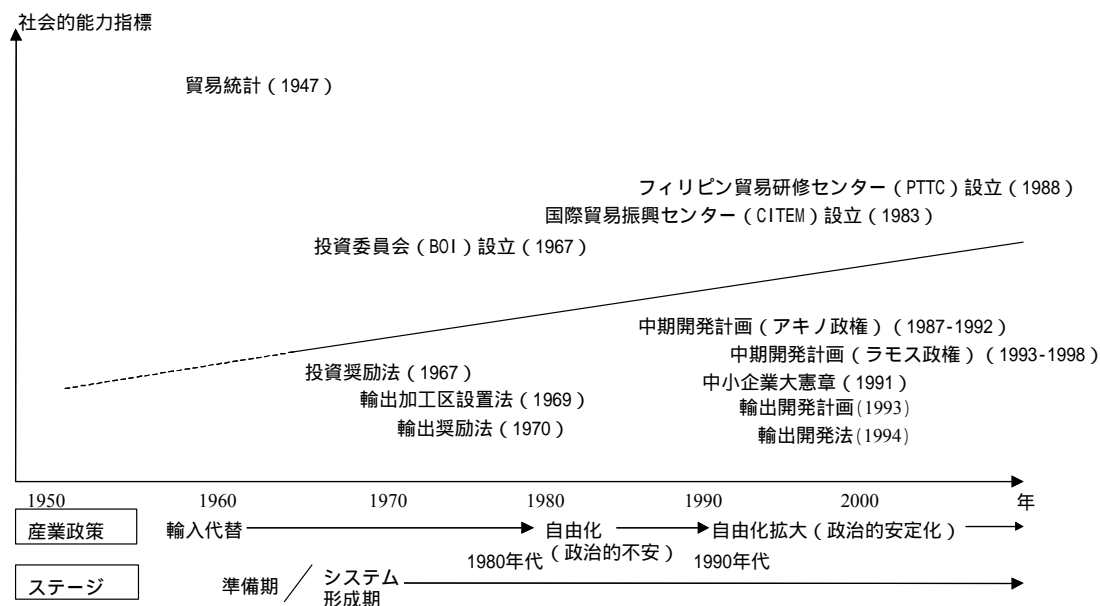
(出所) 現地調査インタビューおよび各種文献より作成。

図 7.3 インドネシアにおける貿易分野の社会的能力形成（図 3.16 再掲）



（出所）現地調査インタビューおよび各種文献より作成。

図 7.4 フィリピンにおける貿易分野の社会的能力形成（図.5.13 再掲）



（出所）現地調査インタビューおよび各種文献より作成。

次に、アクター・ファクター分析によって、現時点の社会的能力を把握する。表 7.1 は、1980 年および 2005 年時点の政府の社会的能力形成および政府と企業の関係性の状況を、チェックリストを用いて示している。分析結果を用いて、能力形成の促進・阻害要因についても考察する。

表 7.1 対象 4 カ国の貿易分野における社会的能力
(政府の能力及び政府－企業の関係性)

能力要素	能力評価のチェック項目	インドネシア		マレーシア		フィリピン		タイ	
		1980年	2005年	1980年	2005年	1980年	2005年	1980年	2005年
政策・対策 (P)	産業・貿易の中長期計画(国家開発計画)の策定	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	輸出振興に関わる基本法の制定	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	中小企業振興に関わる基本法の制定		✓				✓		✓
	(政府-企業の関係性) 政府と企業間の対話・会合の実施		✓		✓		✓		✓
人的・財政的・物的組織資源 (R)	輸出振興機関の設置	✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓
	輸出振興機関の海外事務所の設置	✓	✓		✓			✓	✓
	中小企業振興機関の設置		✓		✓		✓		✓
	自律的な組織編成				✓				✓
知識・技術 (K)	統計書の発行		✓	✓	✓	✓	✓		✓
	貿易白書の発行				✓				
	輸出振興機関による年報の発行		✓		✓				✓

(注) チェック項目が達成されている場合、2005年時点の状況欄にチェックを記入した。

(出所) 筆者作成。

政府部門の能力要素の形成について、まず「政策・対策要素(P要素:産業・貿易の中長期計画(国家開発計画)輸出・中小企業振興に関わる基本法・基本計画の策定)」は全般にベンチマークを順調に達成していることが分かる。一方、「人的・物的・財政的組織資源要素(R要素:輸出振興機関の設置(海外および地方事務所の設置)中小企業振興機関の設置、環境変化に応じた組織再編)」および「知識・技術要素(K要素:統計書の発行、白書の発行、関連機関による年報の発行)」は、マレーシア、タイとインドネシア、フィリピンの間には能力の格差がある。

「R要素」について、とくにインドネシアは環境変化に応じた組織再編、フィリピンは輸出振興機関(具体的にはCITEMが海外および地方事務所を持っていない)が他国と比べて見劣りする。より詳しくみるとマレーシア、タイでは省庁レベルの組織は安定している一方、環境の変化に応じて自律的に組織内の再編が試みられている。その結果、組織の「K要素」の能力形成がすすみ、「P要素」に関わる能力形成の促進要因として働いた。他方、インドネシア、フィリピンでは地方分権や本省レベルでの合併、分離が混乱を招き(インドネシア)人的・財政的制約が政策・計画実施の十分な実施を妨げているため(フィリピン)「R要素」の停滞が他の2つの能力要素形成の阻害要因となっている。

「K要素」は、統計の発行については各国とも一定の水準を満たしているが、関連分野の白書や関連機関の年報については、マレーシア、タイとインドネシア、フィリピン間に差がみられる。統計と比較して他の2つをまとめるには政策的あるいは組織の戦略的判断がより求められることから、2つのグループの格差はこの点にあると考えられる。

政府と企業（業界団体も含む）の関係性については、各国とも一定の水準を満たしていると考えられる。インドネシアでは、2004年に前KADIN会頭が経済担当調整大臣に就任したこともあり、近年、政府と企業の関係性は強化された。フィリピンにおいては、1994年に官民の代表から構成されるExport Development Councilが設置され、民間による政策提言を受け入れる基盤が形成されている。マレーシアとタイについては、いずれも工業連盟の力が強い。マレーシアでは、FMMの提言にもとづきMATRADEが設立され、タイではFTIとDEPやBOIによる共同のミッション受入・派遣がおこなわれている。

企業については、表7.2に示したように、3要素ともに比較的高水準のマレーシア、それに続くタイ、さらにインドネシアの3カ国が、能力要素の順調な伸びを示している。これに対して、フィリピンは初期条件（1980年）に恵まれていたにもかかわらず、伸び悩んでいることが分かる。フィリピンの場合、「K要素（中等教育粗就学率で代理）」は期間中トップを守ってきたが、これが「R要素（全就業者中の製造業就業比率で代理）」に関わる能力形成につながっていないため、「P要素（労働生産性で代理）」にも反映されない状況である。他の3カ国でFDI誘致が「K要素」を他の2つのファクターに反映させる促進要因になっていたのと状況が異なっている。また、タイについては、FDIだけでなく地場財閥や中小企業による輸出が比較的盛んであることが他のファクターの能力形成を促進させたといえる。

表 7.2 対象4カ国の貿易分野における社会的能力（企業の能力）

	政策・対策(P) (製造業の労働生産性、 米ドル、 2000年価格)	人的・財政的・物的 組織資源(R) (全就業者に占める 製造業就業者比率、%)	知識・技術(K) (中等教育粗就学率、 %)
インドネシア	1,628 (1981年)	8 (1981年)	29 (1980年)
	3,932 (2003年)	13 (2002年)	61 (2002年)
マレーシア	10,316 (1981年)	15 (1982年)	48 (1980年)
	16,935 (2004年)	21 (2004年)	70 (2002年)
フィリピン	6,754 (1981年)	10 (1981年)	64 (1981年)
	6,507 (2004年)	10 (2004年)	84 (2002年)
タイ	4,842 (1981年)	7 (1981年)	29 (1980年)
	10,052 (2004年)	15 (2004年)	81 (2002年)

(出所) 筆者作成。

最後にトータル・システムについては、とくに社会経済状態（1人当たりGDP）が社会的能力と類似した推移を辿っていることが注目される。すなわち、比較的高水準のマレーシア、それに続くタイ、さらにインドネシアの3カ国が順調に伸びているのに対して、フィリピンは初期条件に恵まれていたが、停滞を続け、期間中タイに追い越されインドネシアにも追い上げられている。したがって、企業の能力形成と社会経済状態は互いに影響を及ぼしていると考えられる。

7.1.2 政府の能力形成に対する JICA 援助の貢献

第3章から第6章でそれぞれ示したように、各国政府の1980年および2005年の能力水準と JICA 援助の投入をそれぞれ照らし合わせて、援助投入による貢献の状況を明らかにした。ここでは、各国についての分析をまとめて示す。

能力水準と援助投入量の2軸でプロットした結果、4カ国において各ファクターの水準は全て向上しており、JICA 援助は貢献要因の1つとして役割を果たしてきたといえる(図 3.20、図 4.19、図 5.17、図 6.17 参照)。インドネシアとタイは、援助投入と社会的能力の水準が比例する形になっており、比較的貢献が大きかったと考えられる。これに対してマレーシアは、援助投入が必ずしも多くなかったにもかかわらず、期間中に社会的能力が大きく向上している。中でも、人的・財政的・物的組織資源要素が最も能力形成が進んでいる。フィリピンでは、十分な貢献がみられていない。要素別にみると、とりわけ人的・財政的・物的組織資源要素および知識・技術要素の向上が小さい。

7.1.3 社会的能力の発展ステージと JICA 援助の適合性

以上の社会的能力の発展ステージ分析にもとづき、4カ国における JICA 援助と社会的能力の発展ステージとの適合性を明らかにする。援助投入の特徴にもとづいて、JICA 援助を「順次投入型」、「追加投入型」の2つの類型に分けることができた。以下、この2類型を手がかりにして適合性に関する評価を行った(表 7.3 参照)。

第1類型は、社会的能力の形成にしたがって援助の重点分野が移行し、順次それに対応する援助が実施されるものである。援助と社会的能力の形成との関連では、対象国のうち、マレーシアとタイが該当し、両国での援助は社会的能力の発展ステージと適合していたと考えられる。マレーシアの場合はシステム形成期からシステム稼働期にかけて工業振興、システム稼働期に入ってから貿易センター(輸出振興)、自律期にかけて貿易制度整備への投入が実施された。タイの場合、工業振興と貿易制度整備についてはマレーシアと同様で、システム形成期に貿易(研修)センターへの投入が行われた。ただし、事前にこうした順次投入型援助を意図的に実施して成功させたというのではなく、あくまで事後的に見ると順次投入型であったということであろう。

第2類型は、社会的能力の形成が十分でないことから、システム稼働期への移行を実現するために、ある段階で様々な内容の協力を同時に実施するパターンである。第1の類型を「順次投入型」とすれば、第2の類型は「追加投入型」といえる。インドネシアとフィリピンが第2類型に該当する。社会的能力の発展ステージは、システム形成期あるいはシステム稼働期への移行段階である。社会的能力の形成が十分でなく、システム稼働期への移行を実現するために、援助と現地の自助努力の総体として重点的な投入が実施されてきたと考えられる。

以上のように、社会的能力の発展ステージと JICA 援助の適合性を事後的にみると、マレーシア、タイの方が効率性とオーナーシップの確保の観点からより望ましい。ただし、既にオーナーシップがあったから効率的な援助ができたという方が実態に即しているだろう。インドネシア、フィリピンも、状況に応じた援助投入という意味では適合性を持って

表 7.3 社会的能力の発展ステージと JICA 援助の投入

マレーシア（順次投入型）

社会的能力の発展ステージ		システム 形成期	システム 稼働期	自律期
政策・対策 (P)	輸出振興開発計画			
	貿易関連法制度整備 (WTOなど自由化・円滑化対応)		2	2
	中小企業・裾野産業・工業振興開発計画	5	3	2
	産業関連法制度整備			
人的・財政的・物的組織 資源(R)	貿易関連組織整備・人材育成 (税関・検疫、貿易金融など)			
	貿易センター支援 (民間企業対象の輸出支援、情報提供、研修)		6	
	中小企業・裾野産業・工業振興	15	1	
	中小企業振興機関			
知識・技術 (K)	統計など貿易関連情報・技術の収集・分析・公開支援			
	統計など工業関連情報・技術の収集・分析・公開支援			
南南協力支援				

タイ（順次投入型）

社会的能力の発展ステージ		システム 形成期	システム 稼働期	自律期
政策・対策 (P)	輸出振興開発計画			
	貿易関連法制度整備 (WTOなど自由化・円滑化対応)		2	2
	中小企業・裾野産業・工業振興開発計画	4	2	2
	産業関連法制度整備	1	3	
人的・財政的・物的組織 資源(R)	貿易関連組織整備・人材育成 (税関・検疫、貿易金融など)			
	貿易センター支援 (民間企業対象の輸出支援、情報提供、研修)	7		
	中小企業・裾野産業・工業振興	16	23	2
	中小企業振興機関			
知識・技術 (K)	統計など貿易関連情報・技術の収集・分析・公開支援			
	統計など工業関連情報・技術の収集・分析・公開支援		7	3
南南協力支援				

(注) 数字は各年の実施プロジェクト数の合計。

(出所) 筆者作成。

表 7.3 社会的能力の発展ステージと JICA の援助投入（続き）

インドネシア（追加投入型）

社会的能力の発展ステージ		システム 形成期	システム 稼働期	自律期
政策・対策 (P)	輸出振興開発計画	2		
	貿易関連法制度整備 (WTOなど自由化・円滑化対応)	13		
	中小企業・裾野産業・工業振興開発計画	24		
	産業関連法制度整備	4		
人的・財政的・物的組織資源(R)	貿易関連組織整備・人材育成 (税関・検疫、貿易金融など)	1		
	貿易センター支援 (民間企業対象の輸出支援、情報提供、研修)	22		
	中小企業・裾野産業・工業振興	8		
	中小企業振興機関	0		
知識・技術 (K)	統計など貿易関連情報・技術の収集・分析・公開支援	9		
	統計など工業関連情報・技術の収集・分析・公開支援	0		
南南協力支援		0		

フィリピン（追加投入型）

社会的能力の発展ステージ		システム 形成期	システム 稼働期	自律期
政策・対策 (P)	輸出振興開発計画	1		
	貿易関連法制度整備 (WTOなど自由化・円滑化対応)	4		
	中小企業・裾野産業・工業振興開発計画	10		
	産業関連法制度整備	7		
人的・財政的・物的組織資源(R)	貿易関連組織整備・人材育成 (税関・検疫、貿易金融など)			
	貿易センター支援 (民間企業対象の輸出支援、情報提供、研修)	8		
	中小企業・裾野産業・工業振興	30		
	中小企業振興機関			
知識・技術 (K)	統計など貿易関連情報・技術の収集・分析・公開支援	2		
	統計など工業関連情報・技術の収集・分析・公開支援	5		
南南協力支援				

(注) 数字は各年の実施プロジェクト数の合計。

(出所) 筆者作成。

いたと考えられるが、途上国側の一層の自助努力を促し、オーナーシップにもとづく能力形成を進めるための取り組みが求められる。

「貿易センター」に限っていえば、必ずしも全般的な評価とは一致しない部分もある。すなわち、援助投入のスコープとしては、「貿易研修センター」援助だったフィリピン、タイ、「貿易研修センター」から出発して地方展開の際には「輸出振興」機能も加わったインドネシア、「輸出振興機関」援助だったマレーシアとそれぞれ特徴を持っていた。

貿易研修は集合研修の形をとると比較的基礎的な内容を対象とせざるを得ない。より実際のビジネスに即した内容を求める企業の立場からすると、個別コンサルティングに対するニーズがより大きくなる。また、基礎的な集合研修は商工会議所や業界団体、あるいは民間企業によって提供することも可能である。こうした条件を勘案すると、政府部門が運営する貿易研修センターへのニーズは輸出企業の輸出能力、団体・輸出支援産業の能力が発展するにつれて相対的に小さくなり、マーケット情報の提供、見本市参加支援、マッチングといったよりビジネスに直結した輸出支援サービスのニーズが相対的に大きくなる。従って、輸出企業と団体・輸出支援産業のいずれかまたは両方の能力が十分に形成されていない段階では、「貿易研修センター」への援助は一定の意義を持っている。マレーシアを除く各国で実施された援助の時期は、システム形成期に実施されており、この点では妥当性を持っていたといえる。ただし、より広い範囲での社会的な能力形成を図るには研修機能に限らず、企業向け輸出支援サービス提供に関する援助を行う必要があり、各国の輸出振興機関に対する直接的な援助を実施した方がより能力形成を促進することができた可能性は否定できない。

今後の「貿易センター」の活用については後発国を対象とした研修拠点としての役割が期待される。マレーシアの MATRADE とインドネシアの IETC は JICA との協力のもとアフリカとの協力関係を強めており、タイの ITTI では独自に ASEAN 域内から研修生を受け入れている。このように、既に具体的な展開が始まっていることは評価できる。

7.1.4 上位政策との一貫性、JICA と日本国内関係機関との連携

貿易分野の援助は、「援助・貿易・投資の三位一体」という上位政策に基づいて行われてきた。こうした取り組みは、東南アジア諸国で最も典型的に現れたといえる。協力による途上国の投資環境の改善が、日系企業など外国企業の新たな投資の呼び水となり、輸出拡大に貢献し、途上国の経済発展に貢献することを目的としていた。具体的には、道路や鉄道、港湾、空港、通信などの運輸・通信部門や電力などの経済インフラ整備支援が、日系企業の投資環境の改善に結びついた。また、AOTS や JICA などを通じた途上国の技術者や管理者の日本での研修、JODC と JICA などが行ってきた日本からの専門家派遣事業を通じた人材育成も、途上国の貿易分野における「人づくり」に貢献した。

こうした貿易分野の JICA、JETRO、AOTS、JODC の協力は、通産省・経産省の政策的イニシアティブにもとづいて行われた部分が大部分を占めており、その歴史的経緯は以下のように整理できる⁶⁹。

⁶⁹ 以下の整理は前田（2005）に基づく。また、前田（2005）は、1980年代はじめ以前の状況について、

- (1) 1980年代初頭：ASEAN 協力（AC）事業による輸出工業化の支援。「New Aid Plan」の原型。
- (2) 1980年代半ば～1990年代初頭：ASEAN 諸国の工業化を目的とし、「援助、直接投資、輸入が三位一体となった総合的経済協力パッケージ」の形をとった「New Aid Plan」を企画立案・実施。

こうした政策は、準備の整った国から、1) 協力要請および産業立地基盤調査、2) 工業分野振興開発計画調査、工業規格検査開発計画調査および工業団地等開発計画調査、3) 投資部門長期専門家派遣（以上は JICA による援助）、JETRO・JOIN 事業、AOTS 研修等が順次実施された⁷⁰。しかし、ASEAN 諸国の工業化支援という大きな問題を、上記の技術協力のみによって行うことには困難であり、1990年代半ばにはより焦点を絞った目標を定めることとなった。

- (3) 1993年～1997年：ASEAN 諸国の域内市場統合・域内分業、具体的には裾野産業をターゲットにした協力の実施。工業化全体でなく産業高度化を目的とした。
- (4) 経済危機後：中小企業支援のための制度整備を中心とした協力が行われた。

総括的にみると、これらの取り組みは「援助・貿易・投資の三位一体」を通じた連携の下で実施され、上位政策と JICA 等の協力実施との間には政策の一貫性があったと評価できる。また広い意味で CD を目的としていることから自助努力の支援という ODA 大綱（新・旧）の趣旨にも合致していたと評価できる。ただし、7.1.1 の分析で示したように、マレーシア・タイとインドネシア・フィリピンは 1980年代後半以降、社会的能力の発展ステージが異なる段階にあった。同じスキームを用いながら発展ステージの違いに配慮した協力投入は可能としても、大枠として4ヵ国横並びの協力が実施された面は否定できない。

以上の取り組みのうち JICA と JETRO、JODC、AOTS による支援を各アクターごとの課題別⁷¹にみた場合、表 7.4 から表 7.6 のようにはっきりとした役割分担がある。

表 7.4 に政府部門の能力形成に対する日本の協力の役割分担を示した。基礎的条件整備のハード面は JBIC が円借款で担い（インドネシアやフィリピンでは無償資金協力によるインフラ整備もあった）、JICA は制度整備といったソフト面を担ってきた。貿易関連施策の立案実施面への支援は、JICA に加え一部 JETRO（輸出工業化支援、一村一品運動など）が担ってきた。また、政府部門の提供する輸出支援サービスへの協力も多くは JICA が担

以下のようにまとめている。1950年代末～1970年代：日本からの輸出促進を目的とし、タイドの円借款をアジア地域の産業案件を中心に供与していく「アーキタイプ」の構築展開。

1970年代後半～1980年代初頭：「アーキタイプ」が外務省及び大蔵省が推進した「中期目標パラダイム（アンタイド ODA を分野、地域に限定を加えることなく供与）」との「政策間競争」に敗北。

⁷⁰ あくまでもプロジェクト実施の準備が整ったという意味で、受入国側の能力水準が4ヵ国とも同レベルにあったということではない。

⁷¹ 以上の整理で用いたアクター別の「課題」は、本報告書 p.13 の図 2.3（アクター・ファクター分析：詳細分析）に基づいている。

い、一部は輸出振興機関への協力として JETRO が行ってきた。

表 7.5 に中小製造業の能力形成に対する協力の役割分担を示した。こうした企業部門の支援は、もっぱら JETRO、JODC、AOTS が担ってきた。

表 7.6 に経済・業界団体や輸出支援産業の能力向上に対する協力の役割分担を示した。この点は、JETRO が担ってきた。

こうした役割分担により、JICA と日本国内関係機関との連携も大枠では確保されていた評価できる。また、それぞれの途上国では日本大使館、JICA、JBIC、JETRO などによる ODA タスクフォースがもたれ、緊密な連携を行えるように工夫されてきている。しかし、今後の展開を考える上では、必ずしも従来の役割分担にとらわれることなく、より効果的な協力のあり方という観点から、今後の効果的な役割分担のあり方を議論する必要がある。

とくに、世界的なドナーの動向をみると「G to G (政府から政府)」に固執した場合の問題を克服するために、途上国の固有の条件や発展段階に応じて「G to G (政府から政府)」と G to B (政府から民間)」のベスト・ミックスを図る方法が主流となっている⁷²。その際、機関ごとの役割分担が固定的であると、各機関のスキームの短所、例えば JICA の場合、G to G のためプロジェクトが実施されるまでの期間が比較的長いこと、JETRO の専門家派遣のスキームは短期を対象としていることなどによって、柔軟に対応できない恐れがある。例えば、フィリピンやインドネシアなどの社会的能力の形成が順調に進んでいない途上国においては、政府部門への投入に固執するのではなく政府から民間へというチャンネルを選択肢として再検討する必要がある。そのうえで、従来の役割分担にもとづく協力に加え、さらに新たな連携のあり方を検討することが求められる。

表 7.4 政府部門の能力形成に対する日本の協力

	JICA	JBIC	JETRO	JODC	AOTS
基礎的条件の整備		1			
貿易関連施策の立案実施					
輸出支援サービス					

(注) 1 JBIC は円借款によりインフラ整備を支援。このような支援は、基礎的条件の整備のための政府能力向上を目的とした支援ではないが、途上国政府が円借款供与によるインフラ整備プロジェクト実施に係る実務(調達、監理、中間・完了報告等)に関わることによって、結果として途上国政府の能力強化が促されると考えられる。

(出所) 各機関資料より筆者作成。

⁷² 当該分野では民間部門が最終的裨益者になる協力が多くを占めるが、ここでいう G to B (政府から民間) は、最終的裨益者でなく直接的裨益者が民間部門であるかどうか注目している。

表 7.5 中小製造業の能力形成に対する日本の協力

	JICA	JBIC	JETRO	JODC	AOTS
製品開発					
生産					
マーケティング					
貿易実務					

(出所) 各機関資料より筆者作成。

表 7.6 経済・業界団体、輸出支援産業の能力形成に対する日本の協力

	JICA	JBIC	JETRO	JODC	AOTS
政策への提言（経済・業界団体のみ）					
輸出支援サービス					

(出所) 各機関データより筆者作成。

7.1.5 途上国の開発政策との整合性

評価対象の4カ国は、1980年代半ばまでに輸出志向工業化政策を採用した。具体的には、低利融資提供等により政策的に輸出産業での投資拡大を奨励し、また補助金給付、輸出関税率引き下げなどの政策を実施してきた。また、WTO、FTA、EPAを通じた自由化が進むにつれて、輸出産業の支援は企業・個別産業を対象にしたものから、企業が十分にその能力を発揮できるような制度・環境作りへと移ってきている。

この間、インドネシアやフィリピンは、マレーシアやタイのような近隣の輸出能力の形成が相対的に進んでいた国との対抗上、現地国政府としても、ドナーとしても戦略的にこうした国々と同様のターゲットを設定してきた。その点で各国における協力の投入は開発政策との間で整合性を持っていた。ただし、インドネシアやフィリピンによるこうした開発政策自体が妥当であったかどうかについては、国内産業の保護政策との関連も含め、より慎重に検討する必要がある。

すでに一定の産業発展を果たし相対的に所得も高くなった国、対象国でいうと現在のタイやマレーシアは、一定の社会的能力形成を果たしている。したがって、現地政府の政策の焦点は、こうした能力形成を前提としたより付加価値の高い産業の育成になる。これらの国に対する直接的な援助や協力は、政府ベースの協力よりも民間ベースの協力を主体とし、直接投資や製品輸入を促すことが適当である。両国では既にこうした協力のシフトが進んでいる。また、後発国に対する南南協力の拠点としての役割を果たすための支援も課

題となるが、この点は JICA も既に検討を進めているところである。

7.2 教訓と提言

本節では、対象国についての評価結果から得られる教訓を踏まえ、「追加投入型」を選択せざるを得ない状況において援助効果を高めるための提言を行う。具体的には、社会的能力の発展段階を正確に捉え、事前のプログラム策定および「政府から民間」アプローチの積極的な展開を行ったうえで、現地国の戦略への対応に配慮しつつも社会的能力に合わせた的確な援助を投入することの重要性を指摘する。

(1) 援助のプログラム化

本評価のインドネシア、フィリピンに関する分析結果によると、JICA の援助は政府の能力形成に一定の貢献を果たしてきたといえる。ただし、より広く企業の能力形成を含めた社会的能力全体の発展ステージとの適合性を考えると、最大の課題であるシステム稼働期への移行が果たせていない。したがって、さらに対象国のオーナーシップを高めるための援助投入が求められる。以上のことから、包括的なキャパシティ・ディベロップメント、本評価の枠組みでいうと2つのアクターと3つの能力要素（ファクター）からなる社会的能力形成に配慮した援助プログラム⁷³策定が必要である。

実際の援助プログラム策定に当たっては、社会的能力アセスメントの結果として得られるアクター・ファクター別の能力水準および発展ステージにもとづいた援助投入のタイミング、量、質、順序を検討する必要がある。中でも、システム形成期からシステム稼働期への移行を実現するために、どのような援助を投入していくかが焦点になる。また、各課題の援助投入終了後は、途上国自身のオーナーシップによる必要な資源投入が実施されることを想定している。

システム形成期の初期段階、あるいはそれ以前の準備期から自律期までの過程は数十年におよぶ場合も想定されるため、1つのプログラムで網羅することは現実的でない。本評価の対象期間中、援助のあり方が産業政策中心から自由化対応への配慮も必要になったことからわかるように、環境変化に伴うプログラムの組み替えは不可避である。実際のプログラムは、システム稼働期への移行といった中期的な課題を設定し、5年～10年といった期間で策定されることになる。

ただし、ここではシステム形成期から自律期までの全体像を明らかにするという観点から、大枠としての長期的な協力プログラムを示す。対象4カ国の経験の分析および OECD（2001）、国際協力事業団国際協力総合研修所（2003）を踏まえて、社会的能力の発展ステージに応じた貿易分野の協力プログラムの概要を表 7.7 に示した。上述のような性格上、

⁷³ CD アプローチを具体化するには、従来の個別プロジェクトの積み重ねではなく、プログラムにもとづくプロジェクトの実行が重要である。その際、プログラムの定義を明確にすることが必要である。本評価では、政府と企業という2つの社会的アクター（より一般的には市民社会を含む）と、「政策・対策」、「人的・財政的・物的組織資源」、「知識・技術」という3つの能力要素に対する包括的なアプローチをプログラムと定義する。これらの社会的アクターや要素の一部を対象とするものをプロジェクトと定義する。こうしたプログラムは本評価で提示した SCA をふまえて作成されるべきものである。

個別の国・地域にそのまま適用できるものではなく、ある種の理念型として位置づけられるべきものである。

表 7.7 社会的能力の発展ステージに応じた貿易分野の協力プログラム

貿易分野		社会的能力の発展ステージ			
		準備期	システム形成期	システム稼働期	自律期
政策・対策 (P)	輸出振興開発計画				
	貿易関連法制度整備 (WTOなど自由化・円滑化対応)				
人的・財政的・物的組織 資源(R)	貿易関連組織整備・人材育成 (税関・検疫、貿易金融など)				
	貿易センター支援 (民間企業対象の輸出支援、情報提供、研修)				
知識・技術 (K)	統計など情報収集・分析・公開支援				
南南協力支援					

工業振興分野		社会的能力の発展ステージ			
		準備期	システム形成期	システム稼働期	自律期
政策・対策 (P)	中小企業・裾野産業・工業振興開発計画				
	産業関連法制度整備				
人的・財政的・物的組織 資源(R)	中小企業・裾野産業・工業振興				
	中小企業振興機関				
知識・技術 (K)	統計など情報収集・分析・公開支援				
南南協力支援					

(注)濃いグレー地は重点的な援助投入、薄いグレー地は予備的またはフォローアップ的な援助投入を示す。

(出所)筆者作成。

協力プログラムは、大きく輸出振興に直接的に関わる内容と広く企業の競争力向上を目的とする内容の2つに分かれる。

1) 貿易分野

まず、(狭義の)貿易分野については、準備期に輸出振興に関わるマスタープランを作成する。マスタープランでは、自律期に至るまでの能力形成についての基本方針を示し、援助を必要とする分野を明確にする。その際、狭義の貿易分野だけでなく、企業の競争力強化に関する内容についても配慮した上で計画を立案する。このマスタープランにもとづき、システム形成期からシステム稼働期にかけて、政策・対策(P要素)、人的・財政的・物的組織資源(R要素)、知識・技術(K要素)の3つの要素に関連する援助を投入していく。

システム形成期には、貿易自由化に関連する法制度整備（P要素）、税関・検疫、貿易金融などの組織整備・人材育成（R要素）、統計など情報収集・分析・公開支援（K要素）を実施する。この時期に関係機関では統計、白書、年報といった情報の収集整理にもとづく一般向けの情報提供や、個別の産業や企業向けのコンサルティングの形で知識・技術の収集・分析・公開の能力を高めていくことが求められる。

こうした能力形成が一定の成果を上げた段階（システム形成期の後期と想定）で、貿易円滑化に関連する法制度整備（P要素）、貿易センター支援（R要素）への投入を開始する。貿易センターに関連して言うと、タイの事例では貿易研修センターへの援助が実施されたが、これに加えて輸出振興機関（タイではDEP、マレーシアではMATRADE）への援助も同時に行われることが効果的であろう。研修センターと輸出振興機関は一体的に運営されることが望ましいためである⁷⁴。いずれにしても政府部門3要素の能力形成（組織の整備については政府でなく商工会議所や業界団体の能力形成の場合があり得る）を通じて、輸出企業の能力を向上させる体制が整う。企業側も対応する能力形成によって能力発展プロセスの促進に貢献できる。すなわち、マスタープラン、法制度の立案過程における参画促進や法制度に関する理解向上、関連組織によるサービス提供に対するフィードバック促進のための協力の可能性がある。

システム稼働期初期には、システム形成期後期に実施していた協力を引き続き実施する。能力形成が完了した段階で、インドネシアでみられたように貿易センターの地方展開を行うことが効果的である。こうしたシステム形成期からシステム稼働期に至る一連の援助を活用して能力発展ステージが自律期に至ると、南南協力を支援するための援助へと重点を移行させていくことになる⁷⁵。

2) 工業振興分野

これに対して工業振興分野では、まずシステム形成期初期に輸出振興マスタープランにもとづき、産業関連の法制度整備（P要素）および統計など情報収集・分析・公開支援（K要素）を実施する。続いて、中小企業・裾野産業振興のためのマスタープラン（P要素）を作成する。マスタープランを踏まえて中小企業・裾野産業振興に関わる個々の援助（P要素）、中小企業振興機関の支援（R要素）を実施する。政策・対策要素については、広範囲の産業を対象に振興を進めるために、表で示したようにまず労働集約型産業、続いて技術集約型産業といった具合に、何度かに分けて開発調査と技術協力プロジェクトを実施することも必要になると考えられる。

システム稼働期になると協力によって能力を形成した中小企業振興機関がC/Pとなって工業振興分野の開発調査を実施することも可能であろう。貿易分野と同じく、中小企業振興機関の地方展開支援も続いて課題となり、自律期に至ると南南協力支援が新たな投入

⁷⁴ これらの組織が前項で述べた「BDS プロバイダー」の性格を強く持っている場合は「政府から政府」への援助、「BDS ファシリテーター」の性格が強く、商工会議所や工業会といった民間の「BDS プロバイダー」にも援助を投入する場合は「政府から政府」+「政府から民間」となる。

⁷⁵ 一般的には南南協力は自律期段階に至ってから実施することが望ましいが、特定の課題や組織などについて十分な能力がある（=社会全体の能力発展段階とは別に、特定部分については自律期の能力を持っている）場合には、この限りでない。インドネシアのIETCのように、既に国内でRETPCへの移転経験を持っている組織による南南協力が、こうした事例に当てはまると考えられる。

対象になる。また、政府の能力と企業の能力の両方が必要であることも、貿易分野と同様である。

いずれにしても（狭義の）貿易振興と中小企業・裾野産業振興は輸出パフォーマンスを向上させるための車の両輪であり、互いに有機的な連携を図りつつプログラムを実施していく必要がある。

さらに、援助プログラムの実効性を確保するためには、貿易分野、中小企業・裾野産業振興だけでなく、公的部門の改革、市場条件の整備といった横断的な視点からも並行して対応を考える必要がある。国レベルの社会経済開発計画の中で輸出振興、貿易振興の位置づけを検討することも求められるだろう。

また、各国で独立したプログラムを実施することによって、地域レベルでは必ずしも資源の有効配分ができない可能性がある。この点は、各国の利益に配慮しつつ、地域共同体レベルでの政策調整、協力プログラムの策定が必要になる。4 カ国については、東南アジア諸国連合（ASEAN）や「東アジア共同体」の枠組みの中で各国がメリットを享受できるような、輸出振興・中小企業振興政策を検討することが望まれる。

（2） G to G（政府から政府）から「G to G（政府から政府）プラス G to B（政府から民間）」へ

途上国の CD 支援において最も重要なポイントの一つは、多様なアクターの関係性を活用し、社会の総体としての能力向上を計ることである。その際、援助の対象となるアクターを限定するのではなく、どのアクターに働きかけるのが効果的なのかという観点から検討すべきである。例えばフィリピンの場合に典型的に現れているように政府部門が人的・財政的制約に縛られていると、政府よりも商工会議所や業界団体をはじめとする民間部門を支援する方が効果的な場合もある。CD の過程で重要な包括性と内発性を確保する観点からも、民間部門の積極的な参画を促すことは有効な方法といえる。

中小企業を中心とした企業部門を支援する Business Development Service (BDS) に関わる援助⁷⁶では、実質的に民間部門を直接の裨益者とするアプローチが、1980 年代から既に多くのドナーによって実施されていた。もともと、1970 年代から 1980 年代には主に公的機関に投入されていた。しかし、1990 年代にかけては、現在の Pearl2 プロジェクトに見られるように、補助金（暫定的な措置）を得た NGO、企業団体あるいは民間組織が、対価を得てサービスを提供することにより、BDS の長期的な持続性を追求する方法がとられるようになった。2001 年には、世界銀行、国際金融公社（IFC）、国際労働機関（ILO）、米国国際開発庁（USAID）、英国国際開発省（DFID）、ドイツ技術協力公社（GTZ）などによる小企業振興ドナー委員会が Business Development Services for Small Enterprises: Guiding Principles for Donor Intervention 2001 Edition を発表した。このガイドラインでは、より市場原理に基づく効率性を追求するため、企業に直接サービスを提供する BDS プロバイダーへの援助でなく、プロバイダーを支援する BDS ファシリテーターへの援助を提唱した。現在、各機関

⁷⁶ 以上の BDS に関する議論と各ドナーによる実践については、国際協力事業団鉦工業開発調査部（2003）に詳しい。

によってこのガイドラインに基づいた援助が進められている⁷⁷。このように世界的なドナーの動向からすると、政府から民間へという援助のチャンネルに関する展開は有力な選択肢として定着しているといえる。ただし、大枠としてのチャンネル展開は有効としても、プロバイダーとファシリテーターを固定的に考える必要はなく、社会的能力の発展ステージに応じて柔軟な支援のあり方を考えた方がよいだろう。

カナダ国際開発庁(CIDA)は、インドネシアやフィリピンでプロバイダー支援を実施している。フィリピンの Pearl 2 などでは、商工会議所や工業会からのプロポーザルを審査した上で支援先を決める。さらに、四半期ごとに成果を評価して結果が芳しくなければ支援を打ち切るといった方法をとることによって、競争的な環境を作り出すことはできる。また、支援終了後の持続性が十分に期待できる場合に限ってプロバイダー支援を行うという方法も必要である。プロバイダーが自前でサービス供給できるようになったら、その時点でファシリテーター支援に重点を移せばよい。プロバイダー支援とファシリテーター支援は決して代替的なものではなく、補完性に留意して実施することが求められる。

(3) 貿易分野協力の戦略的位置づけ：東アジアの経験の後発国（CLMV 諸国やアフリカ地域）への適用：

日本と東アジア各国との間で進められている EPA 交渉については、交渉の難航や、調印はされたものの除外される項目が多く必ずしも実効性を持たないといった批判もある。こうした状況を改善するには、カンボジア、ラオス、ミャンマー、ベトナム（CLMV）など経済発展段階の低い諸国の貿易分野のキャパシティ・ディベロップメント支援を進めることが不可欠である。この際、域内でより発展段階の進んだ今回の対象 4 カ国、中でもマレーシアとタイが、南南協力の担い手としての役割を果たすことが期待される。将来の東アジア共同体への展望を拓く上でも、こうした取り組みの重要性がこれまで以上に高まっているといえよう。

より視野を広げて、開発援助分野で最大の課題であるアフリカ支援についても、4 カ国が南南協力の担い手をなることが期待される。既にマレーシアでは、前述のように政府系機関が研修生受入やセミナー開催を行っている。MATRADE も、2006 年度から研修生を受け入れる予定である。インドネシアの IETC でも、JICA の支援を受けて、アフリカ諸国を対象とした南南協力を検討している。

その際、アフリカ諸国や対アフリカ援助のメイン・アクターである欧州系ドナーに対して、アジアとアフリカの違いおよび東アジアの開発経験の適用可能性について丁寧に伝え、対象国の政策との整合性やドナー間の連携を計ることが必要である。

日本と欧州系ドナーは、プログラム化、セクター化、国別アプローチ、キャパシティ・ディベロップメントの重視といった大きな開発援助の方向付けでは同じ認識を持っている。しかし、技術協力プロジェクトの評価は大きく異なる。欧州系ドナーの援助政策の原点はアフリカでの援助の失敗経験であり、「東アジアの奇跡」という成功体験の上にある日本の

⁷⁷ 現実には、中小企業支援機関がプロバイダーとファシリテーターの両方の機能を持っていることが多い。このため、こうしたドナーの方針の変化は、同一機関におけるプロバイダー機能からファシリテーター機能への重点の移行という形で現れると考えられる。

開発援助とは、ある意味でまったく違う世界をみていることを念頭において協力を進めることが必要であろう。

JICA および日本の他の機関にとっては「開発の成果だけでなく CD の過程も重視」した従来の援助の経験を生かしつつ、南南協力を支援するという点では援助の質を変える試みである。4 カ国にとっては経験の再整理を通じて自国の政策のより効率的・効果的な形で策定・実施していくためにも有益であろう。システム形成期から稼働期への移行段階にあるインドネシアやフィリピンにとっては、限定的な展開にならざるを得ないと考えられるが、それでも他国に伝えることを前提として経験を再整理することは、大きな学習効果があり、自国のオーナーシップを高めることもできるだろう。

CLMV にしろサブサハラ・アフリカにしろ、経験の適用を考えるには、製造業だけでなく農業分野の能力形成も視野に含めるなど、検討すべき課題は少なくない。アフリカ諸国の内発性（オーナーシップ）にもとづき、アジアとアフリカの違いを踏まえた 4 カ国の開発経験の適用可能性について丁寧に伝える必要がある。さらに、対象国の政策との整合性やドナー間の協調を図ることも必要である。

いずれにしても、貿易分野における日本の協力経験、4 カ国の開発経験を再整理し、4 カ国が南南協力を行う際のガイドラインとして利用できるよう整備することが、こうした取り組みの第一歩として重要であろう。

有識者レビュー

特定テーマ評価「経済連携」報告書に関するレビュー

評価アドバイザー 田辺輝行
(国際協力銀行開発金融研究所長)

本報告書は、ASEAN4カ国における「貿易分野のキャパシティ・ディベロップメント (TCD)」の過程を、直接的な輸出振興に狭く限定せず、広く企業の競争力全般を向上させるための中小企業・裾野産業育成に関わる支援も含めて分析し、その結果を踏まえて JICA による支援の評価を行い、今後の支援に関する教訓と提言を導き出したものである。

まず、種々のハードルの存在にも関わらず、チャレンジングなテーマに、包括的に取り組んだことを高く評価したい。具体的なハードルについては、評価報告書の第 1 章に的確に述べられているが、以下のように要約できよう。

1. 「発展途上」にある評価手法を、しかも環境分野で開発されたものを初めて貿易分野に適用するものであることから、この評価自体が「試行錯誤」の性格を帯びざるをえないこと。
2. 民間部門の活動の方が貿易セクター全体のパフォーマンスに与えるインパクトが大きいこと、また JICA による当該国に対する支援は、各国・機関からの協力の総和の一部にすぎないことを承知の上で、JICA 等の支援を切り離して、そのインパクトを評価しなければならないこと。
3. そもそも協力プロジェクトを企画・デザインした段階では、当事者が意図していなかった「CD」という概念を、後付で判断基準のスケールに用いて評価を行うこと。

以上の点を十分に理解・意識した上で、今後環境、貿易に加えて他の分野にも CD の概念が適用されて、幅広く評価の実例が蓄積され、それに基づき評価手法がよりの確なものに向上し、ひいては広く社会的能力の向上に繋がることを期待したい。

また、提言で本評価対象国の経験を生かした CLMV やアフリカ諸国への支援と南南協力の展開について述べていることに着目したい。もとより、アジアでの経験がそのままアフリカの現場で活かせるとは限らないし、アフリカへの展開は CLMV への展開よりもさらに慎重な検討が必要となろう。したがって、本評価で得られた結果をもとに、アジアの経験をさらに詳細に再整理した上で、「後発国の需要サイドから見た使える経験」の発掘・選択・修整を行うという過程が求められよう。また、南南協力を担う者として、本評価対象国の関連機関の人々に何を期待しうるか、その役割の特定も必要となろう。

CD は息の長いプロセスで、「途上国支援の中核」をなすべきものである。その意味で、1980 年以降の比較的長期間に渡る過程をスコープとした本評価は、上記後発国への支援の出発点としても、大いに有効活用できる可能性を有しているものと信ずる。

特定テーマ評価「経済連携」報告書に関するレビュー

評価委員 朽木 昭文

(日本貿易振興機構理事(アジア経済研究所担当))

本報告書は JICA による貿易分野の援助について、キャパシティ・ディベロップメント (CD) の観点から評価を行ったものである。貿易分野の援助は 2001 年の WTO ドーハ会議を契機として注目され、先進国と途上国の間の FTA や EPA を促進する役割も重視されるようになってきている。CD は途上国の内発性を重視したアプローチとして、CIDA や UNDP、JICA を含めた援助実施機関、国際機関が取り入れている。したがって、今回の評価は、テーマと方法論の両面において時期を得たものであるといえよう。

本報告書では、キャパシティ・アセスメントとそれにもとづく援助評価を踏まえて、援助のプログラム化と「政府から民間 (G to B)」という援助チャネルの重要性に関する教訓と提言を導き出している。アセスメントにもとづいた一連の評価は、従来の研究で体系的に行われていなかったが、本評価チーム総括の松岡広島大学教授は「社会的能力」という概念にもとづく独自の分析枠組みを用いて、これらの流れを一貫した形で提示することを目的として研究を進めてきた。環境分野ではすでに一定の成果を上げており、今回は貿易分野への適用を試みたものである。今回の評価は以上のパイオニアとしての取り組みの一環であり、その点で高く評価されるべきである。

ただし、パイオニアとしての評価の一方で、方法論は必ずしも厳密に展開されているわけではなく、さらに改善の余地がある。まず、例えば能力が輸出パフォーマンスにもたらすインパクトの把握は難しい作業である。環境をはじめとする他の開発課題と比較すると、能力とパフォーマンスの間には必ずしも強い関係が観察できない。輸出先市場の状況や WTO をはじめとする国際的取り決め、為替レートなど能力以外の要素による影響が大きいためである。

筆者は途上国の開発問題を捉える枠組みとして、「フローチャート・アプローチ」を提案している。このアプローチでも「社会的能力」アプローチと同じく発展段階による把握を行っており、(1)貧困削減、(2)持続的成長のための能力開発、(3)成長戦略の導入による環境と持続的開発の 3 ステージを想定している。これまでの検討で、現実の開発政策策定に適用するには、Transition Criteria、Prioritization、Policy Implementation の順で実施する必要があることを明らかにした。「社会的能力」アプローチと目指す方向性は同様であり、今後共同して研究を進めることを通じて互いの方法論を精緻化したい。

本報告書で展開されてきた社会的能力アセスメントとその結果にもとづく援助評価は評価の方法論として先駆的な試みで、今後の貿易分野における JICA 援助に関して、重要な提言を導き出している。まだ不十分な点も残っているが、重要な一歩であると評価している。JICA としても本評価をしっかりと受けとめて、実務への応用を含めた今後の可能性について、長期的な視野を持って取り組む必要があると考える。評価を実施した広島大学、三菱総合研究所にも、さらに研究を進め、開発援助のイノベーションに資する成果を生み出すことを期待している。

補論 現地コンサルタント・コメント

現地コンサルタント・コメント

本報告書（ドラフト・ファイナル・レポート）に対して、4カ国の現地コンサルタントからコメントを取り付けた。これらのコメントにもとづき必要に応じて修正を行い、最終報告書にまとめた。

1. Indonesia

Pos M. Hutabarat
Faculty of Economics, University of Indonesia
for Indonesia Export Training Center

Indonesia welcomes the report of study by JICA on Social Capacity Development in Trade Sector in four ASEAN countries namely Indonesia, Malaysia, The Philippines and Thailand. The objective of the study is to assess the role of Japanese assistance in developing social capacity in trade sector in East Asian region.

Japan has assisted East Asian region since 1980's under the concept of "development strategy oriented for growth through the trinity of aid, trade and investment". Although ASEAN has been a main recipient of Japanese aid since early 1970's, especially for development of infrastructure, and capacity building in general, but the capacity building in trade sector was a new concept. As the report stated that Japanese assistance for trade sector in ASEAN just started in the late 1980's.

Indonesia received in 1988 technical cooperation and construction of the centre for exports training (IETC) in Jakarta, as the milestone of social capacity development in trade sector. The presence of IETC in Indonesia has greatly expanded the capacity of government agencies to improve the skills of private firms in trade sector through export training and promotion. Having received positive response from business community, the center has expanded to regional area such as Medan, Surabaya, Makassar, and Banjarmasin.

IETC has contributed positively to improving the skills of firms in Indonesia in the era of economic globalization. Indonesia opened its economy to global market by signing regional trade liberalization (AFTA) in 1992 and multilateral trade liberalization (WTO) in 1994. Most recently Indonesia also agreed to expand the regional liberalization to include China (2002), India and Japan (2003) and Korea (2004). In the bilateral forum, Indonesia just started to negotiate Economic Partnership Agreement (EPA) with Japan in 2005, with aimed to have comprehensive partnership beyond trade liberalization which include investment and capacity building.

The series of agreement that had been signed by Indonesia government since 1994 has greatly affected business community. Expanding overseas market through reduction of tariff and elimination

of non-tariff barriers became a great opportunity for export industries. However, economic globalization also brought about severe competition faced by domestic industries from imported goods. Domestic market is flooded by massive imported goods ranging from low price textile and apparel, footwear, and toys to semi precise tools. According to a report by Chamber of Commerce (KADIN), hundreds of manufacturing companies closed its industries or reduce its employment because they were unable to compete in domestic market. Increasing energy prices and pressure from labor union also contributed to closing down some manufacturing industries.

Some important comments regarding the report as follows :

1. Economic Growth

During the economic crisis in 1997 – 1998, Indonesian economic adjustment was very slow compared to neighboring countries such as Thailand and Malaysia. Slow economic recovery was mainly because Indonesia was facing dual economy and political crisis at the same time. Economic indicators showed that GDP fell down, inflation skyrocketed, currency depreciated, exports declined and investment stagnant.

2. Trade Growth

Since the crisis, external trade has suffered severely. Exports performance reached its pre-crisis level just in recent years. Rising new competition from China and Vietnam has been eating out some of Indonesian exports from global market. When the government of other countries offered assistance to their exporters in the form of subsidies, Indonesia has not had any capacity to do the same way. Worse than that, Indonesia closed down its Trade Promotion Center in 13 countries in 1998 (and just re-opened 6 since 2002).

3. International Competition

The report discusses intensively about Indonesian export competitiveness by utilizing Trade Specialization Index model. This model tell us the competitiveness of a certain products when the product involves exports and imports. However, when the products only one of the exports or imports, the model is inferior. Another model to measure a competitiveness of a country such as Reveal Comparative Advantage will suit better.

4. Direct Investment

After the crisis, Indonesia has not been succeed to attract foreign direct investment. The absence of foreign direct investment was mostly because of lack of domestic infrastructure and delay of formulating new investment law.

5. SMEs

The role of SMEs is important in Indonesia in term of labor absorption and value added. During the crisis, when most of large corporations collapsed, most of SMEs survived. This is the only sector

that was not asking government support during the crisis. For the SMEs, the most important is access to low cost capital funding beside access to market overseas.

6. Training

Indonesia welcomes the transfer of skills from Japanese experts in the field of quality control, product development, market research and trade promotion technique to Japanese market, etc. However, Indonesia also needs expertise on the market penetration to other markets.

7. Labor Productivity

The report mentions about the improvement of labor productivity in manufacturing sector in Indonesia and compared to labor productivity in advance nations such as Japan. It is also important to benchmark the labor productivity with neighbor countries such as Malaysia, Thailand, the Philippines. Even comparison with China and Vietnam will be very helpful.

8. Questionnaires

It is understandable that very difficult to collect data from previous training participants. However, using 132 responses from 400 users of IETC are not representing most problems faced by SMEs. The reports should have been better if could attracted more respondents.

9. Foreign Ownership

Since the purpose of Japanese assistance in export training is mainly to improve the export capability of Indonesian local companies, the inclusion of foreign own firms into the training is another diverting from the original purpose.

10. Government Institutions

The report raised the problem of coordination among government institutions in Indonesia. This is not a new issue. Even after the re-split Ministry of Trade and Ministry of Industry, coordination among government institutions became more difficult. Concerted efforts to promote exports by all government agencies such as Ministry of Trade, Ministry of Industry, Ministry of Finance, Ministry of Agriculture, Ministry of Forestry, etc, is very important. Without coordination, it will be very difficult to expand exports beyond regular growth. It is understandable that most of instruments to improve export capability and competitiveness of the country are beyond jurisdiction of Ministry of Trade.

11. The role of NAFED

NAFED has actively promoted Indonesian exports since early 1970's. However, because of limited funds available from government budget, NAFED has limited capability to attend international exhibitions overseas. When comparing NAFED to the same kind of agencies in other neighbor countries such as Malaysia and Thailand, it is clear that NAFED still need improvement. In addition, NAFED needs expertise in marketing strategies, better export promotion technique, beside adequate

budget.

12. The role of IETC

IETC has trained thousands of firms in the exports business since its opening in 1990. However, most recently this agency is facing difficulty to recruit training participants. IETC needs more capacity in human skills and budget to improve its curriculum and laboratories. Without better curriculum and adequate laboratories to adjust to the new era of globalization, IETC would not be able to attract participants from business community. Elevation of its rank from echelon III to echelon II level, should be helpful.

2. Malaysia

Shankaran Nambiar
Research Fellow
Malaysian Institute of Economic Research

The present report clearly defines the objectives of the study. It is stated at the outset that the purpose of the study is to evaluate Japan's aid to a select number of ASEAN countries through the instrumentality of JICA. Obviously, there is a need to assess the role that JICA has played for two reasons. The first is purely at the level of an audit, and the second is at the level of a re-assessment. As an audit, this report is expected to outline the programmes that JICA has implemented over the years and the effectiveness of these efforts. The second reason is more comprehensive in so far as it is an attempt to sieve the lessons that can be learnt from JICA's cooperation with the partner-countries in ASEAN.

Both an audit and a re-assessment are timely because of changing global economic developments and the new dynamic of economic relations between ASEAN and East Asian states. These changes will mean that JICA will have to adopt a different mode of functioning to cater for shifts in the economic landscape. One can quickly think of two considerations. First, an audit and a re-assessment are useful because they can help guide future assistance to the CLMV countries; and this is expressly stated in the study. Second, the levels of economic growth and development that the countries under study have achieved since JICA first extended its cooperation are definitely different than those that obtained, say, 20 years ago. The requirements of these countries would have changed in respect to their expectations from JICA. Third, JICA may want to play a countervailing role in ASEAN with the economic presence that China now assumes. While the political economy considerations are not distinctly spelt out in Chapter 1, they must lie at the background. Some mention must, therefore, be made of the more competitive climate under which JICA must now operate. This must be acknowledged since it is to ASEAN's and Japan's benefit that the latter continue to engage itself within the region, but perhaps more aggressively, especially with the anticipated rise of China's presence.

The significance of the CD approach is nicely presented in Chapter 1. How the CD approach is defined in the present study and its relationship with other attempts in the field is also well presented. Clearly, the present study chooses to focus on a more narrowly defined area than some of the earlier work on CD, concentrating on the "aid business done by JICA in trade", but without ignoring the contributions of other organisations such as JETRO, etc. This is an entirely acceptable approach, and worthwhile from the policy point of view.

Chapter 1 also discusses the framework for the evaluation. In particular, it concentrates on social capacity assessment and the evaluation of Japan's contribution to the export capabilities of

developing countries. The diagram on social capacity (Fig.1.1) indicates what the authors mean by social capacity and how they choose to define it. What is less clear is first point that they make in applying the concept to trade, which states that, "compared with the other fields of development such as the environment, education, and healthcare, the role of government is restricted and the role of corporations is large." Looking at the Malaysian case, I would hold that the government has played and continues to play a substantial role. The size and influence of the government-linked corporations (GLCs) in Malaysia cannot be denied. It would, therefore, be useful if this point be clarified.

The relation between social management system, social-economic conditions and external causes is described in Chapter 2 and presented in diagrammatic form in Fig 1.2. The role of institutions is not clear because based on the diagram, institutions seem to impact on the inter-relationship between the government, citizens and firms. However, I think that institutions (formal and informal) determine the nature of the inter-relationships between the three actors (government, citizens and firms). I also note that there is little clear discussion that firmly situates the role of institutions within the proposed framework, although it is mentioned in places. Whatever it is, there is no doubt that JICA has assisted some of its partner countries in setting-up various procedures and legal frameworks to enhance trade.

The section on trade sector assistance from Japan provides a useful overview of the assistance that has been extended to Malaysia. It is mentioned that the number of trainees from Malaysia have been decreasing. It would be interesting to know why this has been so. It is also mentioned on the same page that the total number of trainees from Malaysia has been lower than those from Thailand and Indonesia. Again, it would be interesting to know why. The number of JODC TA professionals sent to Malaysia seems very small in comparison to the numbers sent to Indonesia and Thailand. Again, these figures raise the reader's curiosity. Is it because Malaysian enterprises do not need the kind of expertise that is offered? Or is it because the programmes are not being properly utilised? Or is there some other reason?

Section 4.3.2 considers trade capacity building of the private sector. I like the way the authors have selected the proxy indicators and I agree with them that although these are simple indicators they give a feel for the trade capacity of a country. On this note, I wonder if it would be useful to have some comparison on the basis of total factor productivity growth. Was this considered by the authors? It would be interesting to know why it was not selected as one of the indicators? As far as the indicators are concerned, I think one observation that the study makes is especially noteworthy. The authors point out that Malaysia does well as compared to its neighbours on these indicators, but lags behind Japan. This is, indeed, the challenge for Malaysia, because Malaysia is ahead of its neighbours, but still not competitive enough. And this point should suggest that Malaysia still has much to benefit from the aid that Japan can extend; but in a different form than was extended previously.

In section 4.3.3 it is mentioned that the research findings show that most of the respondents chose ASEAN countries as their export destination whereas official trade statistics show that the largest export destination from Malaysia is the US. This is not surprising given the most of the respondents, as stated on p.82, are SMEs. Typically, SMEs do not have the capital or resources to export to the US.

Section 4.4 is about the capacity building of the government to expand Malaysian exports. I have no disagreement with any of the points mentioned in this section. I would say that the authors have perceptively analysed the shifts in industrial policy in Malaysia and they correctly point that IMP3 is likely to concentrate on the service sector. However, it should be noted that the IMP3 is yet to be released, so the observation is probably based on personal interviews.

Similarly, I think that the review of the progress and development of MATRADE is brief, but sufficient and accurate. The views of private sector entities on MATRADE also seem to correspond to the general sentiment experienced through contact with many private sector companies and other entities. Although the number of opinions on this issue is not large enough to allow one to generalise, it reflects popular general perceptions regarding MATRADE.

The research study has some disturbing findings on how Malaysian enterprises evaluate policy measures in trade expansion. The findings suggest that there are shortfalls on the approval processes for governmental standards, job training programme, industrial development program in budgetary and tax incentives and tariff processes. These indicate, as noted by the authors, that there are problems in government services. There is a clear need to rectify problems such as these. I wonder if there is any role that JICA can play in assisting to smoothen existing procedures or practices in these areas. Problems in government services are obviously a good instance of the functioning of inefficient institutions. The theoretical framework in this study correctly pointed out that social capacity is improved or hindered by institutions, and in this section we have a good example that supports the framework.

It is intriguing that although there seem to be some problems with the government in the provision of trade related services, the private business groups do not have any such problem. In fact, from the responses that were obtained it appears that the companies interviewed are satisfied with the services provided by the private groups. This is a very positive observation and can be extended to suggest one of two things: either the private groups should be relied upon more and more in future in order to provide the services that are required, or the government should be encouraged to improve on the factors that constrain the effective functioning of its duties. Although both approaches can be used, one suspects that more immediate results are likely to be realised by allocating more resources to the functioning of the private business groups.

Section 4.5 of the research study is a good summary of Malaysia's development and how JICA has assisted in this developmental process. It is obvious that JICA's assistance has always been sensitive to the development stage of Malaysia and its needs at the time the assistance is extended. As the author's point out, Malaysia has been progressing well and Malaysia is able to develop its industrial policy independently, as well as institute its legislation without external assistance. Nevertheless, this does not mean that Malaysia no longer needs any further assistance from Japan. It only means that the type of assistance that is required will be of a different nature.

I would think that Malaysia can still benefit from Japan's expertise through the transfer of 'hard' skills and 'soft' skills. By soft skills I mean those skills relating to laws, trade negotiation, appraisal and evaluation of free trade agreements (FTAs) and the like. When speaking of hard skills, I refer to skills of a technical nature. Thus, I think Malaysia is, perhaps, in need of skills in terms of evaluating the impact of possible WTO agreements on national economic outcomes. It is also in need of skills in drafting and evaluating options for FTAs. This is because Malaysia does not have much experience with FTAs, whereas Japan has extensive capabilities in this area. Further, Malaysia is venturing into new areas such as biotechnology and nanotechnology. These are areas in which Japan has well developed industries. Thus, I believe that are many areas in which Malaysia can continue to benefit from Japan's expertise; and with some ingenuity it would be possible to engineer the right kind of programmes that will help Malaysia develop its social capacity in the trade sector.

3. The Philippines

Eric Batalla

College of Liberal Arts, De La Salle University

The study applies to trade the Social Capacity Assessment framework (Matsuoka et al 2005), which was originally developed for environmental management. The application is intended to help evaluate Japan's international cooperation policy, particularly JICA's development assistance. The study mainly consists of 1) presentation of framework and methodology, 2) individual country case studies of the ASEAN-4, and 3) summary evaluation with a brief comparison of ASEAN capacities leading to the policy recommendations. Each of the country studies incorporate findings of a self-rated survey of firms about their conditions and assistance provided them if any by government, donor agencies, and business associations (such as industry associations and business federations). The conduct of these surveys offers considerable comparative value. In addition, since surveys on Philippine SME conditions have been growingly scarce, the HU-MRI survey provides a much deserved update.

I would like to start my comments on the Philippine country study with a brief review of government policy and policy administration. Later, I examine the study against a review of Philippine export and business conditions as well as the impact of foreign direct investments (FDI) and official development assistance (ODA) on foreign trade and productivity. Other substantive comments are provided at the end.

For decades, the Philippines maintained a restrictive or protectionist policy toward foreign trade and investment. Following the typical trade pattern of developing countries, exports were primarily based on primary commodities while major imports consisted of finished goods and industrial inputs. In the 1970s, the Marcos government instigated a structural shift, which altered the pattern of trade. Again, it might be said that this policy change followed the labor-intensive, export-oriented industrialization undertaken by several East Asian countries.

In the 1980s, the government initiated trade and investment liberalization. Controls and restrictions were gradually loosened. The impressive trade performance of the 1990s should be underscored in relation to performance records of previous decades. It must be emphasized therefore that the economic liberalization policy produced a positive effect on Philippine foreign trade. Even the partial liberalization of the banking sector contributed, helping ease the preexisting tight credit situation. Consequently, consumer finance became a competitive business area. Likewise, business loans became more accessible for small entrepreneurs.

The trade liberalization policy framework was accompanied by the creation of new organizations and the mobilization of other government organizations, led by the Department of Trade and

Industry (DTI). These organizations responded to needs in various functional areas of business. In technology/production, there were at least ten (10) government instrumentalities involved; in marketing, six (6); in training, four (4); in regulation and provision of incentives, nine (9). In finance, five government financial institutions (GFIs) were mobilized to assist the SME sector in a unified lending program.

To facilitate export trade, one-stop export documentation centers were created. These were later expanded into the Export Assistance Network (EXPONET) to provide information and troubleshoot problems of exporters. The EXPONET included a network of several government agencies such as the Bureau of Customs and the Central Bank as well as business associations. To facilitate investment, one-stop action centers were created with the participation of the Board of Investment (BOI), BSP, Bureau of Immigration (BI), Department of Labor and Employment (DOLE), Securities and Exchange Commission (SEC), and the Philippine Industrial Estate Association (PHILEA).

Evidently, several government organizations have gathered to provide a variety of business support services in aid of expanded trade and investment. The HU-MRI correctly recognizes the formation of a trade capacity development “system” (under a liberalized trade and investment regime). As shall be pointed out later, this system enabled the rapid growth of the country’s foreign trade. However, a slowdown in trade and manufacturing FDI flows since 2001 have weakened the ASEAN-4’s overall manufacturing competitiveness. Vast amounts of FDI flowed to countries that offered greater cost advantages than the ASEAN-4.

Despite the gains reaped during the 1980s and 1990s, various studies and reports have revealed areas of improvement for government support services. A survey of SMEs conducted by Salazar et al (1986) from May to October 1984 showed that the process of availing of government fiscal incentives were costly and saddled by bureaucratic red tape. Twenty years later, the World Bank’s *Doing Business in 2005* would reaffirm this situation. In various aspects of doing business, transactions with government were costly, time-consuming, and inconvenient. Using data from this World Bank study, a benchmark analysis with other countries would indicate the need to reduce the number of procedures, time, and costs of starting and closing a business, of registering property, and of enforcing contracts.

Other studies such as those of Lamberte et al (2003) and Tecson (2004) pointed to the cost of doing business as a major barrier to investment and competitiveness. These studies attributed the high costs of doing business to high electricity and water charges, high transportation costs (due to congested port facilities), poor infrastructure, peace and order, and again bureaucratic red tape.

A number of SMEs in the HU-MRI survey of Manila and surrounding areas would echo similar complaints about government service delivery. Although a number of SMEs signified improvements in satisfaction levels of government support to the export sector, support areas noted above have not

been effectively addressed. Particularly, improvements in customs procedures as well as government support in the areas of finance, marketing and information had been strongly suggested (see Table 5.19 of HU-MRI study).

The lack of resources is often cited as a major reason for government service delivery challenges. This could be traced to the government's fiscal problems, particularly in revenue generation, debt-service payments, and mal-allocation of resources due to political considerations. Recently, however, the government has expanded the value-added tax to boost its revenue-generating capacity and address the fiscal imbalance. Some improvements in government services could or should thus be expected.

Given the aforementioned mix of positive developments and service delivery weaknesses, it is difficult to characterize outright the Philippine government's support capacity for trade and investment. The impact is not thoroughly clear. There is a methodological challenge to construct quantitative indices of impact and capacity. Conceptually, these indices could be part of a larger social capacity development index (SCDI), which the HU-MRI draft introduces.

In the same vein should the business sector's capacity be measured. In other words, a business sector trade capacity weighted index could be constructed as an aggregate quantitative indicator. The English version of the draft does not make it clear at the beginning but the survey's focus is SMEs. Therefore, any reference to a country's trade capacity should take into account this limitation.

Based on a 1993 special survey of manufacturing establishments conducted by the National Statistics Office (NSO), Tecson (2004: 69) notes that of domestic firms, SMEs shared 64 percent of manufacturing output and 44 percent of manufactured exports. Similarly, of firms with foreign equity, SMEs accounted for 34 percent of output and 66 percent of manufactured exports. Hence, according to Tecson (*ibid*), an important segment of SMEs were generally "successful" in competing abroad and attracting foreign capital. This despite economic liberalization, weaknesses in government support, and high attrition rates during the mid-1990s.

Over a thirty year period (1975-2005), the export growth rate averaged close to 10 percent. The more remarkable period for Philippine foreign trade was the 1990s. From 1990-2000, the value of Philippines exports (FOB US\$ million), led by the electronics, grew at an average of 17 percent per year. From traditional primary commodities, the country's revealed comparative advantage shifted to labor-intensive industries, particularly in consumer electronics and machinery assembly operations, and garments. The pattern of the total value of imports followed that of exports but at a much larger scale so that trade deficits were also experienced.

Exports fell in 2001 and, thereafter, performance became erratic. This could be attributed to a number of factors. One factor involved the poor government response to the aftershocks of the 1997

Asian crisis. Against the backdrop of massive capital outflows and impending trade slowdown, the Philippines witnessed excessive government spending starting in the late 1990s (Batalla, 2005). This eventually disrupted macroeconomic stability and the exchange value of the peso further dropped against major currencies. Further, China's entry into the WTO in November 2001 adversely affected the flow of investments into Southeast Asia. Many labor-intensive firms experienced tremendous difficulties, folded up or transferred operations to China, which enjoyed a tremendous labor cost advantage.

As before, adversities such as those mentioned above have not deterred some Japanese medium and large firms, particularly in electronics and machinery, from locating in the Philippines. Tecson (2000) identifies factors for the location decisions of large Japanese multinationals, which defy common perceptions about political, economic, and social risks. However, for SMEs, there is a need for a much improved business environment in order to maximize trade and investment in their sector.

Given serious government limitations, the Philippine business sector has somewhat benefited from external forces, particularly from what the HU-MRI draft calls as the "trinity" of policy instruments of international cooperation, namely: FDI, ODA, and trade. However, it is important to clarify certain economic phenomena involving these instruments.

The steep climb of the Philippines' foreign trade in the 1990s was accompanied by inflows of FDI and ODA, notably from Japan. The Philippines had been a major recipient and in the 1990s was being among the top five recipients of Japan's ODA (J-ODA). From 1985 to 2004, J-ODA accounted for 52 percent of the total value of ODA received by the Philippines. Likewise, from 1985 to 1996, J-ODA net disbursements to the Philippines averaged 1.13 percent of the country's gross national income (GNI). During the period 1997-2004, Philippine "aid dependency" from J-ODA declined to 0.42 percent of GNI. In fact, the ratio of J-ODA disbursements to GNI dropped in all ASEAN-4 countries.

Mapalad (1999) showed that since J-ODA focused on economic infrastructural projects, it did not negatively affect or substitute domestic saving in order to finance investments. Moreover, J-ODA positively affected the Philippines' income growth, employment, and foreign trade. However, the impact on the Philippines was small relative to those on Thailand, Indonesia, and Malaysia (Mapalad, 1999).

The effect of Japan's direct investment (JDI) on Philippine exports would be similarly positive. The main reason was that JDI went into export-oriented manufacturing industries particularly electronics, which led the export boom of the 1990s. The share of manufacturing to total JDI averaged 70 percent during the period 1990-2000.

Nevertheless, the Philippines received considerably less FDI than Malaysia, Thailand, and Indonesia.

From the 1985 Plaza Accord to the 1997 Asian financial crisis, the Philippines received the least JDI (US\$3.8 billion). Indonesia received the largest cumulative amount of US\$ 15.5 billion, followed by Thailand (US\$ 11 billion), then finally Malaysia (US\$ 7.2 billion). During the same period, based on the total inflows of JDI and J-ODA, the share of JDI was highest in Malaysia (93 percent), followed by Thailand (67 percent), and Indonesia (59 percent). JDI into the Philippines only accounted for 36 percent of the total amount of Japanese investments and ODA.

Because the bulk of J-FDI went into export-oriented manufacturing, the Philippines' export production structure and performance significantly changed. However, the change was far greater in Malaysia and Thailand for similar reasons (investments into labor-intensive, export-oriented manufacturing). This is the main reason for rapid increases in manufacturing productivity in these countries. In contrast, Japanese direct investments in Indonesia, the recipient of the largest amounts of JDI and ODA, were more diversified. The gap between JDI shares in manufacturing and non-manufacturing industries was not consistently high.

The main implication of these empirical findings is that export-oriented direct investments are significant to a country's export capacity. The economic impact of ODA, though positive, could be further enhanced if more substantial amounts are focused on facilitating investments within a country and from abroad. On the one hand, it could help facilitate FDI through a variety of assistance programs aimed at reducing the costs of doing business in the country. This suggests continuing economic infrastructural support (e.g., transportation) and exchange programs, enhancing technology transfer, promoting peace and order, etc. On the other hand, J-ODA could open a facility for direct support of Philippine private enterprise. This facility is similar to facilities of other donor agencies like CIDA's, as cited in the HU-MRI draft report. Such undertakings have received favorable feedback from Philippine SMEs.

Another theoretical consideration involves the empirical relationship between productivity, FDI, and foreign trade. The growth in FDI outflows is a relatively new phenomenon that defies traditional conceptions of productivity growth. In the case of the Philippines, the historical record of manufacturing productivity shows poor levels (ILO, 1974; Lamberte et al 2003).

However, consistent with the point being emphasized throughout these comments, gains in Philippine total factor productivity (TFP) have been largely the result of trade and liberalization policy (Lamberte et al 2003; Coraroton, 2004). Coraroton's (2004) regressions using data from 1975 to 1999 reveal that TFP in the Philippines was strongly determined by FDI. Other determinants include exports, share of manufacturing to GDP, and a two-year lag in R&D expenditure to GDP; a one-year lag in imports also had a positive but small effect. These findings support Urata's observation of an FDI-trade nexus in East Asia in the last two decades.

In addition, the HU-MRI study correctly points out that, based on the firms' self-rated survey, export

performance is greatly affected by demand and market conditions, despite admissions of productive capacity development. This finding could be further strengthened by analyzing the correlation between the presence of foreign ownership and the firms' export performance. Also, the analysis should firmly establish if improved productivity and export performance are industry-specific.

As is well documented in the literature, manufacturing FDI often brings with it work systems and technologies ready to be installed in the host country though subject to local adaptation. Likewise, manufacturing FDI usually carry established market linkages. It could be said that firms with more or less established financial, production, and market linkages, would tend to be more productive. Firms and industries not possessing these linkages and facing little incentives would tend to be less productive.

The above discussion suggests that the business sector's capacity for trade is determined by investments as much as its work systems and the costs of doing business. A caveat should therefore be considered when using (labor) productivity as an independent variable for determining the business sector's aggregate trade capacity. Less careful treatments could potentially lead to spurious results. Similarly, extreme care should be observed when making value-laden statements such as "where industrial development has been completed" or the Philippines having "no capacity leading to enhancement of export performance" (underscoring mine). In addition to what have been stated earlier on, the latter statement downplays or negates interpretations of Figure 5.15 which shows rising system indices for social capacity in the Philippines since the mid-1990s.

Concepts often demand operational clarity and preciseness. In this regard, improvements could be made on operational definitions and specific quantitative indicators of concepts found in the draft. Among the more important ones are "social capacity development index," "social development stages," "export promotion capacity of government," and "stages of system making." Since the analysis of these concepts in each country case ultimately result in a cross-country comparison, a more focused and well-defined comparative methodology is desirable. Measurement is necessary in order to avoid over- and under-estimation of individual country capacities (or in general, the variables studied as a basis of making claims).

It is also better to thoroughly present concepts/terms, operational definitions, indicators, and issues related to social capacity development in Chapter 2 than in later chapters of the study. Particularly, Chapter 7 discusses the issue about the types of aid inputs (sequential and additional inputs, with-without perspective, small-, medium-, and large-scale aid inputs) and their relative effectiveness. From a methodological perspective, this issue could have been raised earlier in Chapter 2 then after formulating the appropriate hypotheses, test these hypotheses against the experiences of the four ASEAN countries. The overall validity and value of the current draft could be further enhanced once problems of methodology and consistency of data interpretation as mentioned above have been surmounted. I am hopeful that the revised final draft would be able to

overcome these challenges.

The SCA framework provides for a more detailed examination of each country's trade capacity. Using the framework, capacity evaluation could be conducted from a different but powerful perspective. It examines trade capacity from a total systems view. Understanding the totality of a system is a great challenge however because it requires expert knowledge of each system component. One suggestion for the future use of SCA framework is to identify specific opportunities for the development of manufacturing industries through an optimal mix of international cooperation policy instruments (FDI, ODA, and trade).

REFERENCES

- Batalla, Eric. 2005. "The Fiscal and Labor Situation as Continuing Crisis," paper presented at the 43rd Annual Meeting of the Philippine Economic Society, 25 November, Asian Institute of Management.
- International Labour Organization. 1974. *Sharing in development: a programme of employment, equity and growth for the Philippines*. Geneva: ILO.
- Lamberte, M. et al 2003. Philippines' Strategy for Upgrading Industry, Chapter 5 in Yamazawa, Ippei and Hiratsuka, Daisuke, 2003, ASEAN-Japan Competitive Strategy, Tokyo: IDE.
- Mapalad, Maria Claret M. 2000. "Japan's ODA and Philippine Saving and Growth," *Philippine Review of Economics*, Vol. XXXVII, No. 2, December.
- Matsuoka, Shunji et al. 2005. Capacity Development and Social Capacity Assessment (SCA), Discussion Paper Series Vol. 2005-4, COE for Social Capacity Development for Environmental Management and International Cooperation, October 24.
- Salazar, Melito et al. 1986. "Financial Factors and Small and Medium Enterprise Development in the Philippines," in Kenneth James and Narongchai Akrasanee, eds., *Small and Medium Business Improvement in the ASEAN Region-Financial Factors*, Field Report Series No. 16, Singapore: ISEAS, pp. 105-159.
- Tecson, G. 2004. "A Helping Hand: Support Environment for SMEs," *SGV Review*, Entrepreneurship Issue. 2004.
- . 2000. "Japanese Investment Strategy in the Philippines: A Case Study of the Hard Disk Drive Industry," in Yu-Jose, Lydia and Tan, R. 2000. *Philippines-Japan: Direction and Challenges*, Ateneo de Manila University Press.
- Urata, Shujiro. 2001. "Emergence of an FDI-Trade Nexus and Economic Growth in East Asia," Chapter 11 in Stiglitz, J. and Yusuf, S., eds., *Rethinking the East Asian Miracle*, Washington, D.C.: IBRD.
- World Bank. 2005. *Doing Business in 2005*. Washington D.C.: IBRD.

4. Thailand

Peera Charoenporn
Faculty of Economics, Thammasat University

This comment analyzes and gives suggestions on the “Social Capacity development in Trade Sector and Japan’s Assistance Report” specifically on in the case of Thailand. The comment has two parts. First part is comment on the broad view of the report. The second part will comment on the case of Thailand.

General Comments on the Report:

This report aims to evaluate JICA’s aid in the field of trade, from the standpoint of capacity development by using the method of social capacity assessment. The report set three agendas of analysis. The first agenda is to analyze the social capacity development which promotes economic partnership with the method of Social Capacity Assessment. The second agenda is to evaluate the impact of JICA’s aid to the social capacity development of the country. The third agenda is to examine how the business of the trade center, which is the representative project of JICA, contributed to social capacity development, social economic development, and the performance of trade and investment.

This report evaluate JICA’s aid in the field of trade by looking at (1) contribution to capacity development, (2) the consistency with the development stage of social capacity (timing of aid entry and exit, relevance), (3) partnership with domestic organizations, consistency of policy, (4) consistency with the policy of the country of subject. To evaluate these conditions, the more important questions are how JICA approach aids to these developing countries, (developing country) demand pull or (Japan) supply push? What is the mechanism of Japanese trade-related organization used to initiate aid for developing country? Are policies planned according to the conditions and development stage of each country, or according to long-term goals and external competitive conditions? Generally, Japan Trade Assistance organizations, including JICA, initiate trade-related aid program by looking at international and domestic market of aid-receiver developing countries. International trade between ASEAN countries and Japan has begun since these countries implement import substitution policies. The main reason of Japanese foreign direct investment (FDI) is to access domestic market. After investment, international trade had started followed by aid. The characteristic of the international relationship was shown as the new development strategy oriented to growth through the trinity of aid, trade, and investment. Therefore it is highly possible that JICA’s aid has consistency with higher level trade and investment policies. Moreover, it has a full partnership with domestic organizations since most of ASEAN developing countries’ industrial policies were guided by Japanese government.

However, to evaluate JICA’s aid, the report should not do only checking whether the organizations

have trade-related activities (or aids) or not but also measuring the difference between expected and actual amount of social capacity by considering trade and investment level. Although these capacities are hard to measure, it is worth trying some proxy to measure them. This report has already shown the details of trade-related aids and it also shown some proxies of actual social capacity eg. the number of trainee participating in trade aid program. Nevertheless, the target level of these proxies has not yet shown clearly. Furthermore, since most of ASEAN developing countries' industrial policies were guided by Japanese organization, it will be interesting to see how different between Japan's suggestion and actual policies and what are main reasons of differences?

Another suggestion is about SMEs issues. This report seems to assume that the progress in SMEs development will show the social capacity which finally have effect on trade. However, SMEs in ASEAN countries slightly relate to supporting industries. They also have less proportion in export share. They focus on domestic market rather than export market. It may be possible to use development of SMEs as the proxy on social capacity development. Nevertheless, to link development of SMEs with trade, we need to define SMEs more specifically.

Overall, this report provides insightful perspective of the relationship between JICA's Assistance and social capacity development in developing countries. The conclusions and recommendations are very useful and practical for future policy implementation.

Comment on Social Capacity development in Trade Sector and JICA's Assistance in Thailand:

This comment was on the review of JICA's major aid to the Thai trade sector and their effects on social capacity development in Thailand. This report defines trade sector aid in several forms including direct aid to trade promotion, a variety of types of cooperation such as investment promotion, promotion of small and medium sized firms and supporting industry, and industry development.

In the first part, the chapter explain about trade sector assistance from Japan to Thai trade sector. The Japan assistances include JICA, JETRO, JODC, AOTS, and JBIC. This part show the most important assistance programs in trade / direct investment, the fostering of SMEs and supporting industries, and industrial development by providing the project name and the year. However, to show this program at year of operation will not show the real effect of these programs on social capacity development. Japan aids in trade sector mainly initiate industrial development plan, set up institutional structure (organization) (or social capacity), and providing physical and human resources to Thailand. The results of many Japan' organization development studies and suggestion plans were implemented. These plans are the blue-print of Thai manufacturing structure. The structure, then, affects the pattern of trade and investment. Although the number of trainees from Thailand in trade, direct investment, and SMEs development seem to be small number but, in fact, these trainees became key player in initiating and implementing industrial development policies. Therefore, the influences of these Japan's trade aids will be more than just the year of

implementation but their effects will cover the period in industrial development plan. However, to understand Japan's assistance on Thailand trade sector, It will be better that the report can briefly explain if each program is successful or not. It will be more obvious to show the relationship between Japan's trade aid program and Thai social capacity development rather than explain them separately.

In the second part, this chapter explains about economic development, trade, and direct investment. It shows Thai economics growth, the ratio of Thai product/ services export to GDP, rate of manufacturing sector in Thai export value, international competitiveness of Thai export item, and foreign direct investment inflow to Thailand. It should be noted here that although, the share of once-dominated resource-based and labor-intensive exports has gone down while that of science-based and differentiated exports has gone up especially in the 1990s, one cannot argue that Thai exports have turned to be more technological intensive, as the dividing categories do not reflect the sophistication of technological activities requiring to produce goods, for example, those categorized as science-based exports might be only assembled locally, while their technologically sophisticated and high-value-added components are imported. Although this part show socio-economic environment in Thai economy, it does not show the relationship between Thai and Japan. It will be better if these economic indicators show more specific relationship between Thai and Japan eg. trade volume, FDI etc. Moreover, the report does not show the effect of economic crisis. In fact, the crisis change social capacity and trade pattern in many ways. For example, during and after crisis, many foreign joint ventures export their products more to prevent low domestic demand. Many firms start to improve their capacity to compete in export market. Therefore, the author should emphasize economic crisis as the one socio-economic condition which affects social capacity development in Thailand.

In the third part of this chapter explain about trade capacity building in firms. Firstly, the evaluation on capacity building of local SMEs was demonstrated. Although there are many good sign of development in productivities or in export growth, it has to note here that since most manufacturing production takes place in larger establishments, SME productivity can be greatly increased by encouraging them to invest in new equipment and modern production facilities, possibly as a result of new business linkages with larger firms. Moreover, some export growth especially after crisis was encouraged by parent transnational corporations (TNCs) rather than their own competitiveness. Labor productivity in small and medium industries was only half that of larger industries Furthermore, the proportion of SMEs products in Thai trade volume is very small. The interpretation should be careful. Especially when we want to conclude that the Thai trade sector has transitioned from the System-working Stage to the Self-management Stage.

For business group, this chapter includes Thai Chambers of Commerce (TCC) and Federal of Thai Industries (FTI). In fact, there are many business group which have influence in Thai economy. For example, Technology Promotion Association (Thailand-Japan) or TPA. Its main objective is to

enhance technology transfer to Thailand through human resource development. Another business group is Thai-Japanese Association (TJA). It collaborate with DIP to operate the Invigorating Thai Business project (ITB), which was launched in 2002 with a budget of 2 billion Baht during crisis. Industrial associations, can play significant roles in diffusion of knowledge and new technologies among member firms. Many industry associations exist in Thailand, however their function has been limited to being a social forum and a lobby group. Many do not employ full-time staff and are relatively informal. The potential of industry associations in building competitiveness has hardly been realized in Thailand, with rare exceptions (Plastics, TAPMA, IDEMA and Toyota Cooperation Club). In the new competitive environment, not just firms, but also industry associations need to upgrade. The government should play a role in ensuring that the potential for industry associations for promoting joint actions is not missed. The government needs to understand the specific challenges faced by individual sectors.

This part also explains about trade capacity building of the private sector. The report should explain further about the general structure of capacity building in Thai manufacturing sector. Several studies of Thai firms conducted since the 1980s state that most firms have grown without deepening their technological capabilities in the long run, and their technological learning has been very slow and passive. Only a small minority of large subsidiaries of TNCs, large domestic firms and SMEs have capability in R&D, while the majority are still struggling with increasing their design and engineering capability. For a very large number of SMEs, the key issue is much more concerned with building up more basic operational capabilities, together with craft and technician capabilities for efficient acquisition, assimilation and incremental upgrading of fairly standard technology. For self-analysis of trade capacity by enterprise, the sample was only 24 firms. Therefore, it is hard to generalize these results. However, the results of the survey mostly are consistent with many previous studies. In this case, the author should use previous studies to confirm conclusion.

The forth part of this chapter explains about capacity building of the government to expand Thai export. The report explains Thai government agencies provide services related to export focusing on the Ministry of Commerce and the Ministry of Industry. The role of Department of Export Promotion (DEP), International Trade Training Institute (ITTI), the Office of Small and medium-sized enterprises Promotion (OSMEP), and the Bureau of Supporting Industry Development (BSID) were explained. However, explanation on more general view of Thai government policies on capacity development is necessary. In Thailand, the most important instrument of trade policy, tariff, has not been used strategically to promote technological learning. Instead, trade policy was very much influenced by macro economic policy, for instance, to reduce domestic demand for imports at the time of balance of payment deficit. Moreover, industrial policy in Thailand has been limited to the so-called 'functional' intervention such as promoting infrastructure building, general education, and export push in general. The exception was the local content requirement in automobile industry, which was rather successful in raising local contents of passenger vehicles to 54% in 1986. However, on 1 January 2002, one the most significant

developments in the trading environment of Thai manufacturing firms was the adoption of the 0-5 per cent tariff band on 85 per cent of tariff line items from other ASEAN countries to spur competition and enlarge the regional market. Another measure was the abolition of local content requirements in the auto industry in 2000, two years ahead of the WTO deadline, to attract foreign direct investment in auto assembly and component manufacturing. Investment policy, especially the promotion of foreign direct investment (FDI), aims primarily at generating inward capital flow and employment. However, after crisis, FDI has progressively being allowed in service industries, particularly in the financial and communication sectors. The 25 per cent limit on foreign equity participation has been lifted in banking and other financial services, except insurance. New insurance licenses have been granted to foreign firms to introduce more competition in the domestic market, while insurance laws are being amended to allow higher foreign equity participation. In August 2000, the Board of Investment introduced a new FDI policy containing the following key measures: (i) 100 per cent foreign shareholding in all activities are now allowed, with the exception of those listed under List One of the Foreign Business Act; (ii) claims for investment incentives must be accompanied by evidence of performance; (iii) projects above Baht 10 million are required to obtain a quality certificate such as ISO 9000; (iv) SMIs with an investment of Baht 1 million are now eligible for investment incentives of the Board of Investment; and (v) the debt-equity ratio has been reduced from 4:1 to 3:1 to encourage financial prudence. Long-standing investment strategy has recently been rearranged in accordance to a major economic structural adjustment. Priority has been given to increase in the support of industries that are knowledge-intensive. The new investment strategy of the country focuses on increasing value-added and indigenous technology capability of the industrial sector. This is a significant shift from the investment centered at employment generation.

At present, the concept of industrial cluster becomes very popular worldwide, policy makers at national, regional and local levels and business people in both forerunner and latecomer countries are keen to implement the cluster concept as an economic development model. In Thailand, a latecomer country in terms of technological catching up, the cluster concept has been used as a means to rectify weakness and fragmentation of its innovation systems. The present Thai government aspires to apply the concept to promote both high-tech manufacturing clusters, services clusters and community-based clusters at the grass-root level. Main driving forces of the three clusters are cluster intermediaries. Forms of these organizations are different from a government research and technology organization (RTO), an industrial association, to a self-organized community-based organization such as Industrial Technical Assistance Program (ITAP), National Electronics and Computer Technology Center (NECTEC), and Software Park Thailand (SPT). The links between industrial-oriented RTOs and industrial firms in Thailand are rather limited. Thai RTOs have been concentrating on developing technologies for industry and, then, transferring them to private firms, rather than promoting transferring of people from RTOs to private firms, which is important for deepening technological development capabilities in industry.

The fifth part of this chapter explains about Thai capacity development in trade and evaluation of support from Japan. The support from Japan is not only from public sector but also from private sector. However, the links for technological development between TNCs and their subsidiaries in Thailand are rather limited and trivial. Previous studies found that the transfer of technology has tended to be limited to the operational level, i.e. TNCs tended to train their workers just so that they can efficiently produce goods. There has not been sufficient transfer of technology at higher levels such as designing and engineering. Little investment from TNCs in Thailand has been made in R&D. TNCs have not been active in developing subcontractors or giving technical assistance to local suppliers. The reason behind this is inefficiency and backwardness of local supporting industries. Equally important, TNCs lack willingness and effort to devote the resources and time to upgrade local suppliers. There is a good sign about the cooperation among Japanese companies, local companies and university, for instance, the Ayuthaya Technical Training Center (ATTC). This is a joint venture between the Hi-Tech Industrial Estate and the King Mongkut Institute of Technology North Bangkok. It was set up in 1992 with considerable assistance in the form of training equipment and technology from a number of Japanese companies led by Canon Ltd. In a subsequent development supported by the Mitutoyo Corporation, a precision instrument and metrology centre was added to the ATTC facility. Another case is, in 1994, the cooperation between Chulalongkorn university and Toyota Motor Thailand (TMT) helped re-establish the auto-engineering degree program with the provision of monetary support and instructors from both TMT and the parent firm in Japan. Nearly 600 students have participated in these programs under the sponsorship of 34 Toyota-provided instructors.

別添資料

別添 1

東アジア経済の概観

1. 金融・経済の動向

1985年のプラザ合意以降の円高基調への転換にともなって、日本企業は生産拠点をコストが安いアセアン諸国にシフトを本格的に開始した。アセアン諸国で生産し、欧米そして日本国内への輸出を行うという迂回輸出戦略である。アセアン諸国はそれまでも、輸入代替政策の遂行において、日本企業の直接投資を導入した経験もあり、日本企業にとっても地理的な近接性に加えて、こうした経験があったため、進出しやすかったのである。これに1992年の中国の改革開放政策の再確認が加わって、中国が日本企業等の直接投資先として加わった。

しかし、1996年頃から円高ドル安傾向が転換し、円安ドル高傾向に転じるとアセアンを経由した欧米市場への輸出はコスト競争力の低下を招くようになった。アセアン諸国の通貨は米ドルと事実上ほぼリンクした為替レートになっていたからである。他方、1994年1月に対ドルレートを約30%切り下げた中国の人民元が日本企業等の迂回輸出向け生産拠点の設置先として有力になってきた。加えて、人件費がアセアン諸国（マレーシア、タイ等）よりも安く、「社会主義市場経済」という政治と経済の分離を歌い、積極的に外資企業に中央政府のみならず、地方政府レベルでも優遇措置を発動する中国に対して先進各国からの製造業に関わる直接投資が大幅に増加した。「経済特区」への市場経済制度の運用や輸出加工区に税的優遇（外資企業に対する企業所得税や輸出製品への付加価値税の減免、還付等）等を加えた「経済技術開発区」の設置などの政策が次々と実現したからである。この結果、中国は1990年代後半には「世界の工場」と称されるようになった。

これに対してアセアン諸国も先進国からの直接投資に関わる誘致において、政策面で対抗するようになった。アセアン内での自由貿易協定であるAFTA（ASEAN自由貿易地域）を1992年に始めて構想していたが、1996年アセアン工業協力計画（以下AICOと称す）によって、域内関税の引き下げを目指すAFTAのなかの共通有効特惠関税（Common Effective Preferential Tariff）を導入し、個別外資製造業企業によるASEAN域内製造された製品の取り引きにおける域内関税0-5%の早期適用を図った。

東アジアの直接投資環境を転換させたのが1997年～1998年のアジア通貨危機である。これにより、アセアン諸国の対米ドルレートは大幅に下方修正され、AFTAと併せた相乗効果のなかで直接投資先として再度、魅力の向上が始まっている。また、2000年代半ばに至ってはアジア通貨危機で企業に対する資金の流動性を損なった不良債権問題も解決しつつある。また、一方の中国においても、1998年～2000年の時期に高度成長の踊り場における経済の調整や国有企業の改革に伴う国内企業のリストラと国有銀行の不良債権処理が行われ、需要面に起因する景気の落ち込みに直面した。しかし、2001年12月にWTOへの加盟を果たし、外国資本への規制緩和（投資制限業種の縮小や小売、流通、金融、保険における外資企業の活動範囲の大幅緩和等）により直接投資を製造企業以外の分野に誘致が本格的に始まったことにより、再び先進国等からの中国への直接投資は活発化している。

2. 先進国からの直接投資

1980年代後半の先進国からアセアンへの直接投資は前述のように、円高によるコスト競争力の低下に対する回避手段として始まった。これに加え、1880年代後半の日本の「バブル景気」において過剰流動性がもたらした、海外への資金還流が国外に及んだことから直接投資のみならず金融的な投資も行われるようになっていた。こうした投資がアセアンにおいては物件費や人件費の上昇を加速したことはもちろん、各企業に過剰な供給力を保有させることになった。日本企業について言えばこの時期の課題は「日本およびアセアン」という「アジア大」範囲での過剰供給設備の調整である⁷⁸。また、後述するように中国への製造業の投資の蓄積にともない、中国を含めると東アジア全体でみると過剰供給状態が深刻化した。同時に東アジア各国は同様な機械製品に競争力をもち、お互いに競争しあう、産業構造を有するようになっていった。

表 別添 1.1 通貨危機前までのアジア主要国の輸出増加額の品目別構成(1985年と1997年)

	SITC00	SITC01	SITC02	SITC03	SITC04	SITC05	SITC06	SITC07	SITC08	SITC09	計
タイ	20%	0%	4%	1%	0%	1%	18%	29%	26%	1%	100%
マレーシア	5%	0%	10%	6%	2%	2%	8%	51%	16%	0%	100%
インドネシア	13%	1%	8%	-21%	0%	6%	54%	4%	34%	1%	100%
フィリピン	7%	1%	1%	4%	0%	3%	7%	17%	24%	36%	100%
中国	8%	1%	3%	-5%	0%	7%	23%	14%	26%	24%	100%
ベトナム	30%	0%	11%	29%	0%	0%	3%	0%	25%	1%	100%
世界計	9%	0%	5%	19%	1%	8%	16%	31%	8%	3%	100%

(注) SITC00: 食料品及び動物、SITC01: 食料及びタバコ、SITC02: 原材、SITC03: 鉱物性燃料、SITC04: 動植物油脂など、SITC05: 化学品、SITC06: 原料別製品(革製品、繊維(糸、織物)、鉄鋼、金属製品など、SITC07: 機械及び輸送機器(産業機械、自動車、エレクトロニクスなど)、SITC08: (衣類、履物、時計、眼鏡など)、SITC09: その他(再輸出品、金、武器など)。表中で_印をつけた数値は、輸出特化度の高い商品。下線は構成比の大きい品目。

(出所) UN「International Trade Statistics Yearbook」より三菱総合研究所作成。

これに、1990年代半ばまでの「円高 アセアン通貨安」基調から通貨危機前までの「円安 アセアン通貨高」、そして1990年代末から2000年代の「アセアン通貨安」基調への再転換やAFTAの推進とベトナムの市場経済化(およびカンボジア、ラオス、ミャンマーのASEAN加盟)、そして中国の需要拡大と米国からの絶え間ない人民元の切り上げ要求ともあいまって、企業の直接投資戦略にも変化をもたらした。

具体的にはアセアン域内における生産工程の最適配置である。これまでに1カ国で一品目の生産を簡潔させるのではなく、部品レベルで最も効率的な国に生産拠点を配置あるいは調達し、アセアン域内のハブになる国で最終組み立てを行い、域内および欧米への輸出を行うものである。特に自動車産業においては「マレーシアで電装系部品、フィリピンで駆動系、インドネシアでその他の汎用部品、最後にタイで基幹部品等の一部(中枢部品は

⁷⁸ 「日本企業はアジアで成功できるーグローバル経営を成功できる指針」、土屋勉男、東洋経済新報社(1999年)50~51ページ

日本から輸出)と最終組み立てを行う」などの分業が行われる方向を構築しつつある。

他方、電器・電子産業はマレーシアを中心にアセアンの最終組み立てを行ってきたが、東アジアの需要において中国に重心が移ってきたため、大きな消費地に近い中国に新規の生産能力をシフトする動きが出ている。

また、1990年代からの成長を背景に東アジアの人材の高度化が実現してきている。こうした人材を活用した研究開発機能の設置や WTO や FTA の浸透にともなう流通、物流分野への外資企業への参入拡大によって先進国からの直接投資はサービス分野にも及ぶ多様性を見せだしている。これを大別すると製造業においては 輸出生産基地設置のための直接投資 現地市場向けの直接投資 国際分業体制の一環としての生産拠点である。研究開発拠点は、への対応であり、サービス業の直接投資も同じく、の製造業の流れに対応したものである。先進国企業の直接投資における課題は過剰供給能力の調整からより多様で高度な機能の現地展開のためのリソース確保に移ってきているのである。人材の高度化や自国製品・企業の国際競争力向上のためのノウハウの構築、制度構築の支援を行うものが増えてきた。

3. 地域経済連携の進展⁷⁹ 広がる経済連携、直接投資の広がり、そして援助効果の面的拡大の可能性

世界的には 1950 年代に始まった FTA も東アジアでは進展を見ず、東アジアは従来 FTA の「空白地帯」といわれてきたが、1990 年代の AFTA および WTO の始動により、経済連携が急速に進展し始めている。FTA 締結に及び腰であった東アジア諸国の中で、いち早く自由貿易圏の形成に向かったのは、今日において人口 5 億人、7370 億ドルの市場をもつ ASEAN であった。1992 年、ASEAN 首脳は、AFTA (ASEAN Free Trade Area : ASEAN 自由貿易地域) の設立に合意し、その後、関税引き下げ等に取り組み、その統合は、EU をモデルとした経済統合を目指している。ASEAN 自由貿易地域 (AFTA) の関税引き下げは、ほぼ実現されつつある。ただし、ASEAN 加盟国は、国によって産業構造が異なるため、経済連携の個別具体的な問題については国によって推進についての温度差がある。具体的にはマレーシアが自動車セクター保護のために自由化を一部遅らせていたなどの問題があった。

東アジアにおいては、1992 年の AFTA 設立合意以降、個別国間の FTA 締結に向けた目立った動きはなかった。しかし、1997 年にアジア通貨危機が起こると、東アジア地域における経済連携の重要性が強く認識されるようになり、それ以降、FTA 締結に向けた動きが活発となった。そのなかでこれまで最も FTA 締結に積極的に取り組んできたのはシンガポールである。シンガポールは、資源に乏しく中継貿易地として発展してきたが、FTA 締結は、いっそう地域経済の「ハブ」としての自国の役割を強化し、自らの経済発展につなげていくために重要であると考えているためである。2002 年には、日・シンガポール包括的経済連携協定が発効した。タイも FTA 締結に積極的で、バーレーン、オーストラリアと FTA を締結し、現在は米国、インドとの交渉を進めている。その他の東アジアの国々の FTA への取り組みも活発化している。2002 年に、中国は 10 年以内に ASEAN との間ですべての貿易障

⁷⁹ 「自由貿易協定 (FTA) ハンドブック—FTA の現状と動向に関する重要ポイント—」財団法人中部産業活性化センター (2004 年)

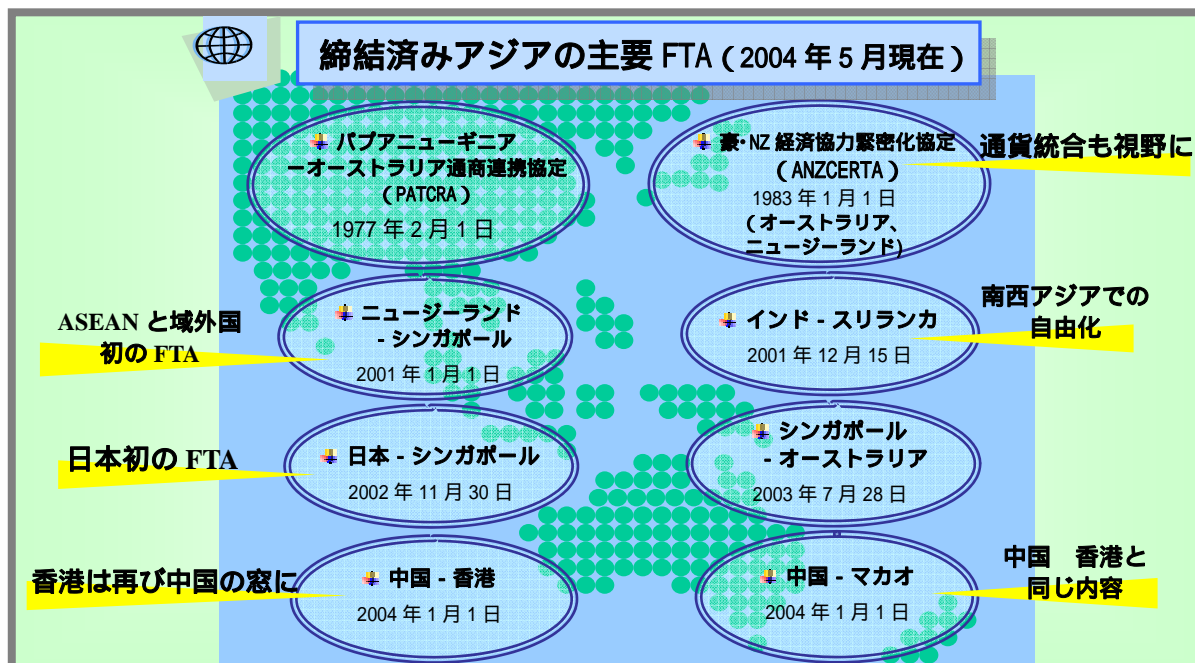
壁を廃止すると表明した。この FTA が実現すると、人口 17 億人、経済規模 2 兆ドル、貿易総額 1 兆 2300 億ドルの巨大経済圏が誕生するからである。中国側は積極的で、農産物など特定品目の関税率の先行引き下げを提案している。

東アジアから南アジアおよびアフリカや南米等への「南 - 南連携」と発展途上国間の経済連携も広がりつつある。例えば、ASEAN とインド、インドと南アフリカ、スリランカ、パキスタン、シンガポール・メキシコ、タイ・ペルー、シンガポール・インド、インド・メキシコ、シンガポール・スリランカ、シンガポール・ヨルダン等の FTA が研究もしくは交渉中である。発展途上国間でもそれぞれの発展段階と競争力のある産業の違いを活用して工程間分業や産業間補完によって更なる経済発展を目指している。この過程で、制度、ノウハウの水準の高度化・共通化・共有化が図られることになろう。こうした動きは世界中で最適調達、最適生産を目指す先進国の多国籍企業のみならず、多国籍企業の機能分業に併せて個別具体的な部品等の供給を行うために海外に展開する中堅・中小企業の直接投資を促進するファクターである⁸⁰。さらには産業機能集積に付随して起こる需要の量的質的拡大は現地企業の成長を促し、多国籍企業との戦略連携を推進するファクターにもなりつつある。

日本は従来 GATT/WTO における多国間交渉を是としてきたが、その行きづまりから 90 年代後半には二国間の FTA を通商戦略の中心に据えた。通貨危機以後、日本は FTA を活用した独自の東アジアにおける地域的な枠組みの構築を意図している。この背景には中国の急速な政治的・経済的台頭への日本の焦りが挙げられる。中国企業は、政府からの手厚い支援もあり、国際競争力をつけ、ASEAN 市場へ本格的に参入しはじめている。我が国についても 2002 年には、遂に日本初の FTA である日本・シンガポール新時代経済連携協定（JSEPA）が発効した。その同時期には、メキシコとの政府間交渉の開始、日韓 FTA の共同研究の開始、ASEAN との FTA の提案など、FTA に関する話題が相次ぎ、FTA は日本の通商戦略の重要な位置を占めるようになり、地域的な枠組みの構築を考えている。同時に経済連携を活用して、これまで培ってきた日本とアセアン諸国の間で築いてきた発展途上国への制度、ノウハウ、技術のトランスファー等の経済協力の効果が第三国の発展途上国により世界的な FTA の広がり、なかんづく、発展途上国同士の「南 - 南」間の FTA のひろがりを媒介にして拡大していく「面の拡大」の展望も開けていきつつある。

⁸⁰ タイ・インド間の自動車生産分業や中国・タイ、中国・マレーシア等の電機・電子製品の生産分業で見られるような中小企業の進出の集積にその例を見ることができる。

図 別添 1.2 アジアの主要な FTA



(出所)「自由貿易協定 (FTA) ハンドブック - FTA の現状と動向に関する重要ポイント -」財団法人中部産業活性化センター (2004)

別添 2

アンケート調査に基づく製造業企業の輸出パフォーマンス分析

本分析の目的は、企業の輸出パフォーマンス向上における能力の各構成要素（ファクター）の貢献の度合いを実証分析することである。分析には以下の回帰モデルを使用する。より詳細な変数の定義は表 別添 2.1 に示した。

$$\text{EXPORT} = \alpha + \beta_1 P + \beta_2 R + \beta_3 K + \beta_4 \text{FIN_SUP} + \beta_5 \text{TECH_SUP} + u$$

各変数の定義は以下の通りである。

EXPORT: 輸出額

企業の輸出能力:

政策・対策要素 P (Policy and Measure) : ISO 取得の有無

人的・財政的・物的組織資源要素 R (Resource) : 資本集約度 (資本量/労働者)

知識・技術要素 K (Knowledge, Information and Technology) : 貿易に係わる技術・ノウハウの充足度

政府と企業の関係性:

FIN_SUP (Financial support) : 政府提供の金融支援に対する満足度

TECH_SUP (Technical support) : 政府提供の技術支援に対する満足度

表 別添 2.1 分析モデルで使用する変数の定義

変数名	定義	
EXPORT	輸出額 (百万USドル) (ASEANが発表している実勢為替レートにて換算)	
企業の輸出能力	P(Policy/Measure)	ISO9000、ISO14000のいずれかを取得していれば1、いずれも取得していなければ0
	R(Resource)	資本集約度 (capital intensity) (労働者一人あたり百万USドル) (ASEANが発表している実勢為替レートにて換算)
	K(Knowledge/Technology)	マーケティングおよび貿易実務分野において自社の知識・技術の充足度が5段階中4以上 (4: sufficient)であれば1、3以下 (3: almost sufficient) であれば0
企業 - 政府の関係性	FIN_SUP (Financial Support)	政府の提供する金融支援に対して満足度が5段階中4以上 (4: satisfied) であれば1、3以下(3: almost satisfied)であれば0
	TECH_SUP(Technical Support)	政府の提供する生産支援に対して満足度が5段階中4以上 (4: satisfied) であれば1、3以下 (3: almost satisfied)であれば0
産業ダミー	製造業の産業分野が繊維・衣類産業であれば1、それ以外は0	
国ダミー	フィリピン = 1、インドネシア = 0	

(注) いずれの変数も企業アンケートによって得られた回答であり、2004年時のものである。

(出所) 筆者作成。

本分析モデルでは、非説明変数として企業の輸出額を用いる。開発途上国における企業レベルの輸出パフォーマンス分析は、総生産額（売上高）に占める輸出額を非説明変数として扱ったトビット・モデルによる推計が多い（Ramstetter 1999⁸¹；Dijk 2002⁸²；Rasiah 2004⁸³）。しかし、分析対象はすべての企業が輸出活動をおこなう企業であることから、非説明変数として輸出額を用いることは妥当である（Rasiah 2003⁸⁴）。

次に、説明変数について述べる。輸出対策の立案・実施を表す要素については、ISO9000およびISO14000の取得の有無を使用した。ISO取得は必ずしも貿易取引だけに利益をもたらすものではないが、企業の輸出対策に係わる一要素である。人的・財政的・物的組織資源要素には、資本集約度を使用した。Dijk（2002）では資本集約度を輸出部門における資本として扱っており、輸出生産を資源面で支える要素とみなすことができる。知識・技術要素は、企業アンケート調査によって得られた自社パフォーマンスに対する「技術・ノウハウ」の充足度で表す。この充足度は、マーケティングおよび貿易実務についての経営課題に対する充足度であり、5段階の順序尺度で計測される⁸⁵。生産および製品開発の充足度もアンケートによって尋ねたが、分析モデルにおいて多重共線性（multicollinearity）がみられたことにより、マーケティングおよび貿易実務の代理変数を使用する。

政府の金融支援と技術支援に対する満足度は政府と企業の関係性を検討するために使用した。満足度が高いほど、政府と企業の関係がより密接であるという仮定のもとでの設定である。中小企業の輸出振興支援で金融支援と技術支援が重視されていることから、これら変数を貢献要因と考える（Urata 2000⁸⁶）。

以上の非説明変数と説明変数はいずれも各国の中小製造業に対しておこなったアンケート票のデータであり、2004年時点の数値である。サンプル数の確保のため、インドネシアとフィリピンをあわせたクロス・セクション・データを使用する。実際に分析に用いたサンプル数は、欠損値を除いた72社（インドネシア：32社、フィリピン：40社）である。回答企業の特性として、全ての企業が輸出をおこなっていること、軽工業（食品加工、衣類、木製品）中心、また外資比率50%未満の地場企業中心であることがあげられる。

次に、本分析モデルの留意点を述べる。それは、クロス・セクション・データの分析における分散不均一性（heteroscedasticity）の問題である。分散不均一性とは、最小2乗法（Ordinary Least Squares; OLS）によって推計した誤差項の分散がサンプルを通じて一定でないことである。本分析では、企業間比較をおこなっており、規模の大きい企業の誤差は大きく、規模の小さい企業の誤差は小さいことが考えられる。Breusch-Paganテストにより、

⁸¹ Dijk, Michel, van. 2002. "The determinants of export performance in developing countries: the case of Indonesian Manufacturing." *Eindhoven Centre for Innovation Studies Working Paper*. 02.01. Technische Universiteit Eindhoven. The Netherlands.

⁸² Ramstetter, Eric, D. 1999. Trade Propensities and Foreign Ownership Shares in Indonesian Manufacturing. *Bulletin of Indonesian Economic Studies*. Vol.35. issue.2. pp.43-66.

⁸³ Rasiah, Rajah. 2004. *Foreign firms, technological capabilities and economic performance: Evidence from Africa, Asia and Latin America*. U.K. and Northampton. Mass.: Elgar.

⁸⁴ Rasiah, Rajah. 2003. "Foreign Ownership, Technology and Electronics Exports from Malaysia and Thailand." *Journal of Asian Economics*. Vol.14. issue.5. pp.785-811.

⁸⁵ 5段階(5: very satisfied, 4: satisfied, 3: almost satisfied, 2: a little satisfied, 1: unsatisfied)の順序尺度(内田治、醍醐朝美、2001、『実戦アンケート調査入門』、日本経済新聞社。)

⁸⁶ Urata, Shujiro. 2000. *Policy Recommendation for SME Promotion in the Republic of Indonesia*. Japan International Cooperation Agency (JICA) .

分散均一性 (homoscedasticity) の帰無仮説は棄却されたため、解決策として FGLS (Feasible Generalized Least Squares) によって推計する。

最後に分析結果を考察する。推計されたパラメータおよび弾力性値を表 別添 2.2 に示した。まず、企業の能力のファクターについて考察する。政策・対策要素 (P)、人的・財政的・物的組織資源 (R) および知識・技術要素 (K) の 3 要素はいずれもプラスの符号で有意であった。P と R は 1% で有意であり、K は 5% で有意である。これら 3 要素は輸出額の増加に寄与することが明らかになった。したがって、社会的能力のフレームワークにおいて、3 つのファクターで構成される能力が重要であることがわかる。さらに、それぞれの変数の輸出パフォーマンスに対する弾力性値について算出した。弾力性値とは、説明変数の 1% の変化に対して非説明変数 (輸出額) が変化する割合 (%) を示したものである。3 つのファクターはいずれも非弾力的な値であり、知識・技術要素 (K) がもっとも高く 0.51 であり、次に人的・財政的・物的組織資源 (R) の 0.38、そして政策・対策要素 (P) の 0.30 という結果になった。P と R は 1% で有意であり、K は 5% で有意である。したがって、インドネシアとフィリピンにおける中小製造業において、輸出パフォーマンス向上のためには知識・技術要素が潜在的に高い貢献度を持つとすることができる。

次に、政府と企業の関係性を示す政府の各支援に対する満足についてみてみたい。まず、金融支援についてはプラスの符号で 1% 有意であった。したがって、金融支援は輸出額の増加に寄与することが明らかになった。このことは、開発途上国における中小企業の輸出振興支援で金融支援が重視されていることを支持するものである (Urata 2000)。弾力性値は比較的高く、0.51 であり、1% で有意である。一方、技術支援についてはマイナスで統計的に有意ではなかった。本分析モデルでは、各支援に対する満足度を関係性の代理変数としていること、使用した変数はファクターの一部にすぎないことが問題であり、変数の選択にさらなる検討が必要である。これら問題を克服するためには、理論的研究によって各ファクターの項目を明らかにすること、また同時に、実証分析に使用できる指標の開発が必要である。

表 別添 2.2 FGLS による推計結果と弾力性値:
輸出パフォーマンスに対する能力変数の影響

被説明変数	係数	標準誤差	弾力性	
P	1.71 ***	0.63	0.30 ***	
企業の輸出能力	R	80.83 ***	22.29	0.38 ***
	K	1.00 **	0.42	0.51 **
企業 - 政府の関係性	FIN_SUP	1.91 ***	0.58	0.51 ***
	TECH_SUP	-0.66	0.45	-0.32
産業ダミー		1.77 ***	0.62	
国ダミー		-1.42 ***	0.43	
定数項		0.04	0.43	
自由度修正済みR ²		0.38		
F値		7.21 ***		
n		72		

(注) ***, **はそれぞれ 1%、5%の有意水準を示す。

別添3 企業アンケート調査票（英語版）



For a better tomorrow for all.
Japan International Cooperation Agency

27 August 2005

Questionnaire Survey on Trade Capacity Development in ASEAN 4 countries

This questionnaire survey is carried out as part of the Japan International Cooperation Agency (JICA) study on "Social Capacity Development in trade in ASEAN 4 countries (Indonesia, Malaysia, the Philippines, and Thailand)". This study aims to clarify the conditions of capacity development in corporate and government sectors, which have played key roles in export promotion of these countries. In this questionnaire survey, we would like to obtain essential information necessary for our analysis through asking questions on self-evaluation of export-related capacity of your company as well as evaluation of the government's policies and your satisfaction level.

While our team, the Hiroshima University-Mitsubishi Research Institute Joint Venture (JV), is implementing this whole study under contract with JICA, we have also contracted out a questionnaire survey to local organizations in individual ASEAN 4 countries. In Malaysia, the JV has asked Malaysian Institute of Economic Research (MIER) to implement the questionnaire survey.

Our team plans to compare the results of questionnaire survey in Malaysia with those of the other countries in order to assess the future directions of Japan's technical assistance to these countries. In addition, we would like to learn lessons from ASEAN 4 experiences that could be applied for assistance to other ASEAN countries, especially countries of Indochina as well as Africa.

The results of the whole study including this survey will be compiled in the final report (Japanese and English) by the end of 2005 and will be up on the JICA website.

In order to ensure the quality of the results, please make sure that

the person at a high management level in your company such as CEO and CFO will kindly take time to answer this questionnaire, or at least review and give authorization to the filled out questionnaire.

We would like to express our sincerest appreciation for your understanding and cooperation on this questionnaire survey.

Shunji Matsuoka, Ph. D
Professor
Graduate School for International
Development and Cooperation
Hiroshima University
and
Evaluation Team Leader
Joint Venture of
Hiroshima University and
Mitsubishi Research Institute,
Inc.



Company Name:

1. Corporate Profile

Basic information about your company

1) Year of foundation		
2) Category of business 2-1) Types of business activities (Circle the alphabet(s) in the right cell)	a) Manufacturer/Direct Exporter b) Manufacturer/Indirect Exporter c) Nonmanufacturer/Export Trader d) Others (please specify:)	
2-2) Types of Industries (Circle the alphabet(s) in the right cell)	a) food c) pulp and paper e) medical goods g) wood product i) glass, soil and stone product k) nonferrous metal m) general machinery and parts o) transport equipment and parts q) others (please specify:)	b) apparel and textile d) chemical f) petroleum and coal product h) rubber product j) iron and steel l) metal products n) electric equipment and parts p) precision equipment and parts

About following items of 3) to 10) , please answer the situations in 2000 and 2004, respectively. With regard to information as of 2000, If your company did not exist in 2000 or did not export or if you are unable to fill in the cells for any reasons, please circle N/A.

	2000		2004
3) Major product		N/A	
4) Paid-up capital (Ringgit)		N/A	
5) Fixed assets (Ringgit)		N/A	
6) Foreign capital ratio (% of foreign ownership e.g. write 0% if there is no foreign ownership)		N/A	
7) Sales amount (Ringgit)		N/A	
8) Export value (Ringgit)		N/A	
9) Major export market (Circle the alphabet(s) in the right cell)	a) ASEAN b) Japan c) China d) South Korea e) Central Asia f) South Asia g) Middle East h) Western Europe i) Eastern Europe j) Africa k) North America l) Central and South America m) Oceania n) Others	N/A	a) ASEAN b) Japan c) China d) South Korea e) Central Asia f) South Asia g) Middle East h) Western Europe i) Eastern Europe j) Africa k) North America l) Central and South America m) Oceania n) Others
10) Number of Employees (including part-time employees)		N/A	

2. Evaluation of the government's measures related to export promotion

From the following policy options set out in items 11) to 18), please answer your satisfaction level about these policies' contribution to your company's export promotion in 2000 and 2004.

(5: very satisfied 4: satisfied 3: almost satisfied 2: a little unsatisfied 1: unsatisfied N/A: unable to answer)

	2000	2004
	Satisfaction Level on contribution to your company's export promotion	Satisfaction Level on contribution to your company's export promotion
11) legal systems and operations	5 4 3 2 1 N/A	5 4 3 2 1 N/A
12) Infrastructure building		
12-1) Logistics (roads, bridges, ports, airports, etc.)	5 4 3 2 1 N/A	5 4 3 2 1 N/A
12-2) Electricity	5 4 3 2 1 N/A	5 4 3 2 1 N/A
12-3) Communication (Telephone, Postage, Internet, etc.)	5 4 3 2 1 N/A	5 4 3 2 1 N/A
12-4) Water Supply	5 4 3 2 1 N/A	5 4 3 2 1 N/A
13) Government Standard certification system (standard, measurement, test)	5 4 3 2 1 N/A	5 4 3 2 1 N/A
14) Human resources development		
14-1) Elementary and secondary education	5 4 3 2 1 N/A	5 4 3 2 1 N/A
14-2) College/University education	5 4 3 2 1 N/A	5 4 3 2 1 N/A
14-3) Vocational education	5 4 3 2 1 N/A	5 4 3 2 1 N/A
14-4) Training programs for skilled engineers	5 4 3 2 1 N/A	5 4 3 2 1 N/A
15) Industrial and Trade development policy		
15-1) Financial Support (subsidies, loans, export finance, insurance, etc.)	5 4 3 2 1 N/A	5 4 3 2 1 N/A
15-2) Tax preferences (tax reduction, tax credit, etc.)	5 4 3 2 1 N/A	5 4 3 2 1 N/A
16) Response to the trade liberalization (WTO, AFTA, bilateral FTAs)		
16-1) Reduction of import tariffs for raw materials	5 4 3 2 1 N/A	5 4 3 2 1 N/A
16-2) Reduction of obstacles for foreign export	5 4 3 2 1 N/A	5 4 3 2 1 N/A
17) Establishment and operation of the export processing zone	5 4 3 2 1 N/A	5 4 3 2 1 N/A
18) Efficiency of the customs procedure	5 4 3 2 1 N/A	5 4 3 2 1 N/A

3. Evaluation of trade-related services for companies by the government

From 19) to 22) please answer your company's satisfaction level on the government's services as of 2000 and 2004, respectively

(5: very satisfied 4: satisfied 3: almost satisfied 2: a little unsatisfied 1: unsatisfied N/A: Unable to answer)

	a) Individual counseling, Consulting	b) Training, Seminar	c) Trade Fair, Exhibition	d) Provision of information
19) Production (specification, quality management, process management)	2000 5 4 3 2 1 N/A	2000 5 4 3 2 1 N/A		2000 5 4 3 2 1 N/A
	2004 5 4 3 2 1 N/A	2004 5 4 3 2 1 N/A		2004 5 4 3 2 1 N/A
20) Product development (design, packaging)	2000 5 4 3 2 1 N/A	2000 5 4 3 2 1 N/A		2000 5 4 3 2 1 N/A
	2004 5 4 3 2 1 N/A	2004 5 4 3 2 1 N/A		2004 5 4 3 2 1 N/A
21) Marketing (getting market information, customer development)	2000 5 4 3 2 1 N/A	2000 5 4 3 2 1 N/A	2000 5 4 3 2 1 N/A	2000 5 4 3 2 1 N/A
	2004 5 4 3 2 1 N/A	2004 5 4 3 2 1 N/A	2004 5 4 3 2 1 N/A	2004 5 4 3 2 1 N/A
22) Trading business (export-import business, knowledge of relevant systems)	2000 5 4 3 2 1 N/A	2000 5 4 3 2 1 N/A		2000 5 4 3 2 1 N/A
	2004 5 4 3 2 1 N/A	2004 5 4 3 2 1 N/A		2004 5 4 3 2 1 N/A

4. Evaluation of Trade-Related Services for Companies by the Business Sector

From 23) to 26) please answer your company's satisfaction level on the services provided by business and industry groups, private companies as of 2000 and 2004, respectively.

(5: very satisfied 4: satisfied 3: almost satisfied 2: a little unsatisfied 1: unsatisfied N/A: Unable to answer)

	a) Individual counseling, Consulting	b) Training, Seminar	c) Trade Fair, Exhibition	d) Provision of information
23) Production (specification, quality management, process management)	2000 5 4 3 2 1 N/A	2000 5 4 3 2 1 N/A		2000 5 4 3 2 1 N/A
	2004 5 4 3 2 1 N/A	2004 5 4 3 2 1 N/A		2004 5 4 3 2 1 N/A
24) Product development (design, packaging)	2000 5 4 3 2 1 N/A	2000 5 4 3 2 1 N/A		2000 5 4 3 2 1 N/A
	2004 5 4 3 2 1 N/A	2004 5 4 3 2 1 N/A		2004 5 4 3 2 1 N/A
25) Marketing (getting market information, customer development)	2000 5 4 3 2 1 N/A	2000 5 4 3 2 1 N/A	2000 5 4 3 2 1 N/A	2000 5 4 3 2 1 N/A
	2004 5 4 3 2 1 N/A	2004 5 4 3 2 1 N/A	2004 5 4 3 2 1 N/A	2004 5 4 3 2 1 N/A
26) Trading business (export-import business, knowledge of relevant systems)	2000 5 4 3 2 1 N/A	2000 5 4 3 2 1 N/A		2000 5 4 3 2 1 N/A
	2004 5 4 3 2 1 N/A	2004 5 4 3 2 1 N/A		2004 5 4 3 2 1 N/A

5.Evaluation of your company's performed work

In items 27) to 30), please answer the questions about your company's overall competitiveness, number of skilled/ specialized staff, and technology/know-how. Please answer the situations in 2000 and 2004, respectively. Note that a) number of skilled/specialized staff and b) technology/know-how are regarded as key components of overall competitiveness.

27) Production (specification, quality management, process management)

Overall Competitiveness	Sufficient global competitiveness	Top companies in the country	Same as fellow traders	Inferior to fellow traders	Undeveloped	Unable to answer
2000	5	4	3	2	1	N/A
2004	5	4	3	2	1	N/A
a) Number of Skilled/ Specialized Staff	Highly sufficient	Sufficient	Almost sufficient	Insufficient	Severely insufficient	Unable to answer
2000	5	4	3	2	1	N/A
2004	5	4	3	2	1	N/A
b) Technology/ Know-how	Highly sufficient	Sufficient	Almost sufficient	Insufficient	Severely insufficient	Unable to answer
2000	5	4	3	2	1	N/A
2004	5	4	3	2	1	N/A

28) Product development (design, packaging)

Overall Competitiveness	Sufficient global competitiveness	Top companies in the country	Same as fellow traders	Inferior to fellow traders	Undeveloped	Unable to answer
2000	5	4	3	2	1	N/A
2004	5	4	3	2	1	N/A
a) Number of Skilled/ Specialized Staff	Highly sufficient	Sufficient	Almost sufficient	Insufficient	Severely insufficient	Unable to answer
2000	5	4	3	2	1	N/A
2004	5	4	3	2	1	N/A
b) Technology/ Know-how	Highly sufficient	Sufficient	Almost sufficient	Insufficient	Severely insufficient	Unable to answer
2000	5	4	3	2	1	N/A
2004	5	4	3	2	1	N/A

29) Marketing (getting market information, customer development)

Overall Competitiveness	Sufficient global competitiveness	Top companies in the country	Same as fellow traders	Inferior to fellow traders	Undeveloped	Unable to answer
2000	5	4	3	2	1	N/A
2004	5	4	3	2	1	N/A
a) Number of Skilled/ Specialized Staff	Highly sufficient	Sufficient	Almost sufficient	Insufficient	Severely insufficient	Unable to answer
2000	5	4	3	2	1	N/A
2004	5	4	3	2	1	N/A
b) Technology/ Know-how	Highly sufficient	Sufficient	Almost sufficient	Insufficient	Severely insufficient	Unable to answer
2000	5	4	3	2	1	N/A
2004	5	4	3	2	1	N/A

30) Trading business (export-import business, knowledge of relevant systems)

Overall Competitiveness	Sufficient global competitiveness	Top companies in the country	Same as fellow traders	Inferior to fellow traders	Undeveloped	Unable to answer
2000	5	4	3	2	1	N/A
2004	5	4	3	2	1	N/A
a) Number of Skilled/ Specialized Staff	Highly sufficient	Sufficient	Almost sufficient	Insufficient	Severely insufficient	Unable to answer
2000	5	4	3	2	1	N/A
2004	5	4	3	2	1	N/A
b) Technology/ Know-how	Highly sufficient	Sufficient	Almost sufficient	Insufficient	Severely insufficient	Unable to answer
2000	5	4	3	2	1	N/A
2004	5	4	3	2	1	N/A

6. Acquisition of ISO (International Standardization Organization) authentication

31) Please indicate year of your company's acquisition of ISO Standards authentication.

31-1) ISO9000 (Quality Management System)	a. Acquired (in)	b. To be Acquired (scheduled for acquisition in)	c. No plans to acquire
31-2) ISO14000 (Environment Management System)	a. Acquired (in)	b. To be Acquired (scheduled for acquisition in)	c. No plans to acquire
31-3) Other International Standards			
Name of the standard ()	a. Acquired (in)	b. To be Acquired (scheduled for acquisition in)	
Name of the standard ()	a. Acquired (in)	b. To be Acquired (scheduled for acquisition in)	

7. Assistance from foreign aid donor agencies

32) Have you ever received assistance from foreign aid donor agencies? If so, please specify the names of agencies and assistance provided by the donor agencies.

32-1) Names of Donor Agencies (Circle the alphabet(s) in the right cell)	a) JICA (Japan) b) JETRO (Japan) c) AOTS (Japan) d) CIDA (Canada) e) USAID (USA) f) AUSAID (Australia) g) GTZ (Germany) h) ADB (Asian Development Bank) i) World Bank j) Others (please specify:) k) N/A (unable to answer for any reason)
32-2) Forms of assistance by foreign donor agencies (Circle the alphabet(s) in the right cell)	a) individual counseling/ consulting b) training, seminars c) trade fair, exhibition d) provision of information e) financial assistance f) others (please specify:) g) N/A (unable to answer for any reason)

8. Suggestions for future efforts by the government

33) Please provide suggestions for future efforts by the Government so that it can better serve the needs of your company in export promotion

()

Thank you for your cooperation.

別添 4

現地調査行程表（第1次現地調査）

	Date	Activities	
1	3/6 San	11:30 Departure from Osaka (NH5863) 17:25 Arrival in Kuala Lumpur (Matsuoka, Takahashi)	11:45 Departure from Tokyo (JL723) 18:30 Arrival in Kuala Lumpur (Mizuta, Koze)
2	7 Mon	AM Courtesy visit and Interview to the JICA Malaysia office PM MATRADE, and MITI	
3	8 Tue	JETRO Kuala Lumpur Center Japanese Chamber of Trade and Industry, Malaysia National Chamber of Commerce and Industry Federation of Malaysian Manufactures	
4	9 Wed	11:50 Departure from Kuala Lumpur (MH704) 15:45 Arrival in Manila (Matsuoka, Takahashi, Mizuta, Koze)	
5	10 Thu	AM Courtesy visit and Interview to the JICA Philippines office PM PTTC, and DTI	
6	11 Fri	JETRO Manila Center Japanese Chamber of Trade and Industry, the Philippines Philippine Chamber of Commerce and Industry Federation of Philippines Industries	
7	12 Sat	14:15 Departure from Manila (SQ073) 17:45 Arrival in Singapore 18:45 Departure from Singapore (SQ166) 19:20 Arrival in Jakarta (Matsuoka, Takahashi, Mizuta)	14:50 Departure from Manila (JL742) 19:50 Arrival in Tokyo (Koze)
8	13 San	Team meeting	11:25 Departure from Tokyo (JL725) 17:05 Arrival in Jakarta (Kobayashi)
9	14 Mon	AM Courtesy visit and Interview to the JICA Indonesia office PM ITTC, and NAFED	
10	15 Tue	JETRO Jakarta Center Jakarta Japan Club Jakarta Chamber of Commerce and Industry	
11	16 Wed	13:10 Departure from Jakarta (TG434) 16:40 Arrival in Bangkok (Matsuoka, Kobayashi, Takahashi, Mizuta)	
12	17 Wed	AM Courtesy visit and Interview to the JICA Thailand office PM ITTI, and DEP	
13	18 Fri	JETRO Bangkok Center Japanese Chamber of Trade and Industry, Thailand Thai Chamber of Commerce and Industry Federation of Thailand Industries	
14	19 Sat	09:10 Departure from Bangkok (JL728) 16:15 Arrival in Osaka (Matsuoka, Takahashi)	08:30 Departure from Bangkok (JL708) 16:10 Arrival in Tokyo (Kobayashi, Mizuta)

現地調査行程表（第2次現地調査）

	Date	Activity	
1	5/22 Sun	14:25 Departure from Osaka (JL713) 22:05 Arrival in Jakarta (Matuoka, Takahashi)	11:25 Departure from Narita (JL725) 16:50 Arrival in Jakarta (Kobayashi, Mizuta)
2	23 Mon	8:30 Mr. Toru Honma, Assistant Resident Presentative, JICA Indonesia Office 10:00 Institute for Economic and Social Reserch, Faculty of Economics University of Indonesia 11:30 Material compilation (BPS)	
		14:00 IETC	
3	24 Tue	11:10 Departure from Jakarta (MH710)	
		14:10 Arrival in Kuala Lumpur	
		17:00 The Japanese Chamber of Trade & Industry, Malaysia	
4	25 Wed	9:30 MIER	
		14:00 MATRADE Export Facilitation Division	
		20:15 Departure from Kuala Lumpur (TG418) 21:25 Arrival in Bangkok	
5	26 Thu	7:30 NIDA Dr. Dr. Wisarn Puppavesa, Director, The Center for International Economics and Development Studies (at the hotel) 8:30 Mr. Inoue, Assistant Resident Represntative, Planning & Coordination Section, JICA Philippine Office 10:30 Dr. Sonon Thitisuia Faculty of Economics Thammasat University (at the hotel)	
		Material compilation, National Statistical Office Dr. Chayun Tantivasadakarn, Associate Professor Faculty of Economics Thammasat University	
6	27 Fri	09:10 Departure from Bangkok (JL728) 16:35 Arrival in Osaka (Matuoka, Takahashi)	08:35 Departure from Bangkok (JL708) 16:35 Arrival in Narita (Kobayashi, Mizuta)

現地調査行程表（第3次現地調査）

	Date	Activity	
1	8/3 Wed	10:45 Departure from Osaka (TG621) 13:35 Arrival in Manila (Matsuoka, Takahashi)	09:40 Departure from Tokyo (JL741) 13:00 Arrival in Manila (Kobayashi, Mizuta,)
		16:00 JICA Philippine Office Mr. Shozo MATSUURA (Resident Representative JICA Philippines) 18:00 De La Salle University Dr. Eric Batalla, Dr. Francisco Magno (La Salle Institute of Governance)	
2	4 Thu	9:00 Board of Investments, Department of Trade and Industry (DTI) Mr. Masaharu TAMAKI (JICA Long Term Expert in SME Promotion Policies) 11:00 Office of Operational Planning, DTI Dir. Mary Jean T. Pacheco, Director, Office of Operational Planning, DTI 14:00 Center for International Trade Expansions and Missions (CITEM) Ms. Dorris Gacho, (Asst. Div. Chief, Corporate Planning Division)	9:30 CTC Exports (Marilao Bulacan) 13:30 Maxi-Metal (Caloocan City)
		9:00 Bureau of Small and Medium Enterprise Development, Department of Trade and Industry Ms. Alice Opena (Division Chief), Mr. Jerry Clavecillas (Assistant Director) 13:00 Bureau of Export Trade Promotion, DTI Ms. Cristina Gonzales (Division Chief, Technical Staff) 16:00 JICA Philippine Office Mr. Shozo MATSUURA (Resident Representative JICA Philippines)	
4	6 Sat	14:40 Departure from Manila (TG621) 16:45 Arrival in Bangkok *all members	
5	7 Sun	Internal meeting	
6	8 Mon	<ul style="list-style-type: none"> ・ Department of Export Promotion (DEP) : 原則として各部署の政策・企画担当者 (Office of Export Service) International Trade Information Center Office of the Export Planning (Office of Overseas Trade Fair Activities) Product Development Center 	
	9 Tue	<ul style="list-style-type: none"> ・ Office of Small and Medium Enterprise Promotion ・ (Thailand Board of Investment) ・ 質問票調査対象企業 2 社 (軽工業、SI 各 1 社) 	
8	10 Wed	09:10 Departure from Bangkok (JL728) 16:35 Arrival in Osaka (Matsuoka, Takahashi)	08:35 Departure from Bangkok (JL708) 16:35 Arrival in Tokyo (Kobayashi, Mizuta)

現地調査行程表（第4次現地調査）

	Date	Activity	
1	8/23 Tue	12:55 Departure from Osaka (JL721) 20:25 Arrival in Kuala Lumpur (Matsuoka, Takahashi)	12:25 Departure from Tokyo (JL723) 18:35 Arrival in Kuala Lumpur (Kobayashi, Mizuta,)
2	24 Wed	10:00-11:30 Electrical and Electronics Unit, MATRADE	A.M. HYT Food Industries SARJET Corporation
		14:30-16:00 Chemicals, Pharmaceuticals, Food, Agricultural Products and Fisheries Unit, MATRADE -Asian / African Division, MATRADE	
3	25 Thu	10:00-11:30 Planning and Strategy Division, MATRADE 13:30-15:15 Mr. Koichi Hayase, Senior Investment Advisor, JETRO 16:00-17:30 Mr. Abdul Hadi Othman, Senior Director, Strategic Planning, MITI (Division responsible for policy on small and medium sized enterprise and industry, and export promotion) -Industronics	
4	26 Fri	09:00-10:00 Ms. Norsalehah, (Director Strategic Planning Division, Small and Medium Industries Development Corporation (SMIDEC) 11:00-12:00 Dr. Mohamed Ariff, Malaysian Institute of Economic Research (MIER) 17:00-17:30 Mr. Akira Murata (Resident Representative, JICA Malaysia Office)	
5	27 Sat	13:35 Departure from Kuala Lumpur (MH721) 14:35 Arrival in Jakarta (Matsuoka, Kobayashi, Takahashi, Mizuta)	14:25 Departure from Osaka (JL713) 22:05 Arrival in Jakarta (Tanaka)
6	28 Sun	Internal meeting - Moving to Surabaya - 13:00 Departure from Jakarta 14:20 Arrival in Surabaya	
7	29 Mon	-Combined interview, the Regional Export Training and Promotion Center in Surabaya, and Bureau of Commerce and Industry, East Java Region -RETPC user company (Request to introduce the RETPC in Surabaya -SMEs or SI - Moving to Jakarta - -Departure from Surabaya - Arrival in Jakarta	
8	30 Tue	-Division responsible for policy planning on supporting industry, MOI -IETC -Naoki Ito, JICA expert, MOI Evening Mr. Shinobu Umeda, JICA Expert, Indonesia Investment Coordinating Board	
9	31 Wed	-Division responsible for policy planning, State Ministry for Cooperatives and Small-Medium Enterprises -Mr. Saburo Izumi, Senior Investment Advisor, JETRO -JICA Indonesia Office 23:20 Departure from Jakarta (Matsuoka, Takahashi)	
			22:35 Departure from Jakarta (JL726) (Kobayashi, Mizuta)
10	1 Thu	-Dr. Saman, Assistant Director for Industrial and Manufacturing Information, Central Bureau of Statistics -Mr. A. Anugrah, Director for Export and Import Facility Development, Ministry of Trade -NAFED 23:20 Departure from Jakarta (JL714) (Tanaka)	
		08:15 Arrival in Osaka (Matsuoka, Takahashi)	07:55 Arrival in Tokyo (Kobayashi, Mizuta)
11	2 Fri	08:15 Arrival in Osaka	

参考文献

参考文献

< 第 1 章 >

- Fukuda-Parr, S. ed. (2002) *Capacity for Development: New Solutions to Old Problems*, Earthscan.
- 国際協力事業団鉱工業開発調査部(2003)『鉱工業プロジェクトフォローアップ調査報告書 (民間セクター開発) 貿易・産業振興分野に係るキャパシティ・ビルディングにおけるドナーの取組み』。
- 国際協力事業団国際協力総合研修所(2003)『開発課題に対する効果的アプローチ 貿易・投資促進』。
- 国際協力機構援助アプローチ・戦略タスクフォース(2004)『キャパシティ・ディベロップメント・ハンドブック：JICA 事業の有効性と持続性を高めるために』。
- Lopes, C. and T. Theisolm (2003) *Ownership, Leadership and Transformation: Can We Do Better for Capacity Development*, Earthscan.
- 松岡俊二・村上一真・青山直人・高橋与志・田中勝也(2005)『キャパシティ・ディベロップメントと社会的能力アセスメント手法』広島大学大学院国際協力研究科 21 世紀 COE プログラム 社会的環境管理能力形成と国際協力拠点ディスカッション・ペーパー。
- 松岡俊二・朽木昭文編(2003)『アジアにおける社会的環境管理能力の形成 - ヨハネスブルグ・サミット後の日本の環境 ODA 政策 -』, 日本貿易振興会アジア経済研究所, <http://www.ide.go.jp/Japanese/Publish/Topics/50.html>.
- Morgan, P. and S. Taschereau (1996) *Capacity and Institutional Assessment: Frameworks, Methods and Tools for Analysis*, CIDA Policy Branch
- Organization for Economic Cooperation and Development (2001) *The DAC Guidelines: Strengthening Trade Capacity for Development*.

< 第 2 章 >

- 国際協力事業団国際協力総合研修所(2005)『開発課題に対する効果的アプローチ 水資源』。
- 国際協力事業団国際協力総合研修所(2003)『開発課題に対する効果的アプローチ 貿易・投資促進』。
- 海外経済協力基金(1999)『東アジア 4 カ国からみた経済成長のための課題』, OECF Research Paper, No.36。
- 国際協力機構 援助アプローチ・戦略タスクフォース(2004)『キャパシティ・ディベロップメント・ハンドブック：JICA 事業の有効性と持続性を高めるために』。
- Levy, Berry *et al.* (1999) *Fulfilling the Export Potential of Small and Medium Firms*, Kruwer Academic Publishers.
- 松岡俊二・村上一真・青山直人・高橋与志・田中勝也(2005)『キャパシティ・ディベロップメントと社会的能力アセスメント手法』広島大学大学院国際協力研究科 21 世紀 COE プログラム 社会的環境管理能力形成と国際協力拠点ディスカッション・ペーパー。
- 村上一真・松岡俊二(2005)『都市大気汚染政策における社会的能力の評価』広島大学大学

院国際協力研究科 21 世紀 COE プログラム 社会的環境管理能力形成と国際協力拠点デ
ィスカッション・ペーパー。

ローレンス、ポール・R、ジェイ・W・ローシュ（1983）『組織の条件適応理論』、産業能
率短期大学出版部。

富本幾文（2005）「JICA 事業と政策一貫性 - 貿易・投資分野の技術協力事例を中心として
- 」、国際協力銀行開発金融研究所編 『地域経済アプローチを踏まえた政策の一貫性分
析：東アジアの経験と他ドナーの政策』。

Urata, Shujiro (2000) *Policy Recommendation for SME Promotion in The Republic of Indonesia*,
Japan International Cooperation Agency.

< 第 3 章 >

Asian Development Bank, Key Indicators,

http://www.adb.org/Documents/Books/Key_Indicators/2005/default.asp.

Central Bureau of Statistics, *Statistics Indonesia*, 各年版。

外務省 『政府開発援助（ODA）白書』、各年版。

Global Education Database, <http://qesdb.cdie.org/ged/index.html>.

ジャカルタ・ジャパン・クラブ・ホームページ、

<http://www.jjc.or.id/hlforum/hlforum-o.html>.

国際協力事業団 国際協力総合研修所（2003）『開発課題に対する効果的アプローチ 貿
易・投資促進』。

日本貿易振興会（2000）『JETRO40 年の歩み』。

総務省統計局（2006）『日本統計年鑑』。

通商産業省 『経済協力の現状と問題点』、各年版。

United Nations, Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE),

<http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>

United States Agency for International Development, the Office of Education, Global Education
Database, <http://qesdb.cdie.org/ged/index.html>

Urata, Shujiro (2000) *Policy Recommendation for SME Promotion in The Republic of Indonesia*,
Japan International Cooperation Agency.

World Bank, World Development Indicators,

<http://publications.worldbank.org/WDI/>.

< 第 4 章 >

Asian Development Bank, Key Indicators,

http://www.adb.org/Documents/Books/Key_Indicators/2005/default.asp.

MATRDE Annual Report, 各年版

Department of Statistics, Malaysia, Annual Survey of Manufacturing Industries,
各年版

Federation Malaysian Manufacturers, *Annual Report*, various years.

外務省 『政府開発援助（ODA）白書』、各年版。

外務省「政府開発援助（ODA）国別データブック」各年版。
Global Education Database, <http://qesdb.cdie.org/ged/index.html>.
国際協力事業団国際協力総合研修所（2003）『開発課題に対する効果的アプローチ 貿易・投資促進』。
国際協力事業団鉱工業開発調査部（2003）『マレーシアにおける中小企業振興政策の現状と問題点』。
Ministry of International Trade and Industry web site
URL: <http://www.miti.gov.my/ekpweb/application>.
Ministry of International Trade and Industry, (2004) MALAYSIA International Trade and Industry Report.
日本貿易振興会（2000）『JETRO40年の歩み』。
日本開発サービス（2002）『国別重点分野に対する取り組み方針策定に係わる基礎調査報告書（マレーシア・中小企業振興）』、国際協力事業団。
総務省統計局（2006）『日本統計年鑑』。
竹内順子（1998）「第2次工業化マスタープランに見るマレーシアの新工業戦略」、『RIM環太平洋ビジネス情報』、さくら総合研究所。
通商産業省『経済協力の現状と問題点』各年版。
United Nations, Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE),
<http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>
United States Agency for International Development, the Office of Education, Global Education Database, <http://qesdb.cdie.org/ged/index.html>
World Bank, World Development Indicators Online
<http://publications.worldbank.org/WDI/>
山本一巳・井草邦雄編（1996）『アジア太平洋地域における産業構造変化と人材育成（アジア太平洋協力会議人材養成ワーキンググループ経済開発マネジメントネットワーク国際セミナー報告書）』アジア経済研究所。

< 第5章 >

Asian Development Bank, Key Indicators,
http://www.adb.org/Documents/Books/Key_Indicators/2005/default.asp.
Center for International Trade Exposition and Missions (1999) *Annual Report*.
Department of Trade and Industry web site,
<http://www.dti.gov.ph/contentment/37/index.jsp>
外務省『政府開発援助（ODA）白書』各年版。
外務省「政府開発援助（ODA）国別データブック」各年版。
Global Education Database, <http://qesdb.cdie.org/ged/index.html>.
国際協力事業団 国際協力総合研修所（2003）『開発課題に対する効果的アプローチ 貿易・投資促進』。
National Statistics Office, *Annual Survey of Establishment*, various years.
Republic of the Philippines (2001) *Philippine Statistical Yearbook*.

日本貿易振興会（2000）『JETRO40年の歩み』。

総務省統計局（2006）『日本統計年鑑』。

通商産業省『経済協力の現状と問題点』、各年版。

United Nations, Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE),

<http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>

United States Agency for International Development, the Office of Education, Global Education Database, <http://quesdb.cdie.org/ged/index.html>

World Bank, World Development Indicators Online,

<http://publications.worldbank.org/WDI/>

< 第 6 章 >

Asian Development Bank, Key Indicators,

http://www.adb.org/Documents/Books/Key_Indicators/2005/default.asp.

Department of Export Promotion website, <http://www.thaitrade.com/go/home>.

Department of Export Promotion (2003) *Annual Report*.

外務省『政府開発援助（ODA）白書』、各年版。

外務省「政府開発援助（ODA）国別データブック」、各年版。

Global Education Database, <http://quesdb.cdie.org/ged/index.html>.

国際協力事業団 国際協力総合研修所（2003）『開発課題に対する効果的アプローチ 貿易・投資促進』。

Ministry of Commerce website, <http://www.moc.go.th/>.

日本貿易振興会（2000）『JETRO40年の歩み』。

日本貿易振興機構海外調査部（2004）『ASEAN 各国の発展戦略とビジネス環境の変化』。

The Office of Small and Medium Enterprises Promotion (2004) *The White Paper on Small and Medium Enterprises of Thailand in 2003 and Trends 2004*.

総務省統計局（2006）『日本統計年鑑』。

通商産業省『経済協力の現状と問題点』、各年版。

United Nations, Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE),

<http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>

United States Agency for International Development, the Office of Education, Global Education Database, <http://quesdb.cdie.org/ged/index.html>

World Bank, World Development Indicators Online

<http://publications.worldbank.org/WDI/>

山本一巳・井草邦雄編（1996）『アジア太平洋地域における産業構造変化と人材育成（アジア太平洋協力会議人材養成ワーキンググループ経済開発マネジメントネットワーク国際セミナー報告書）』アジア経済研究所。

< 第 7 章 >

国際協力事業団 国際協力総合研修所（2003）『開発課題に対する効果的アプローチ 貿易・投資促進』。

国際協力事業団 鉱工業開発調査部(2003)『鉱工業プロジェクトフォローアップ調査報告書(中小企業振興に係る援助動向調査)』。

前田充浩(2005)「通商産業省「1990年代型」対ASEAN諸国政策に関する「統合価値」モデル分析」、国際協力銀行開発金融研究所編『地域経済アプローチを踏まえた政策の一貫性分析：東アジアの経験と他ドナーの政策』。

Organization for Economic Cooperation and Development (2001) *The DAC Guidelines: Strengthening Trade Capacity for Development.*