

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。

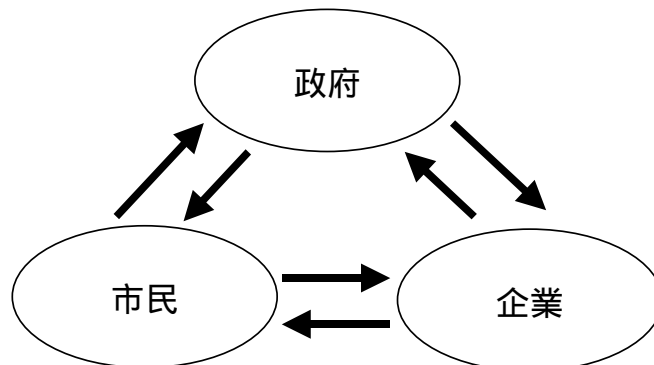
キャパシティ・アセスメントの方法論として、「社会的能力アセスメント（SCA）」を提案する。具体的な方法の詳細は第 2 章で述べることとして、ここでは関連する基本的な概念について説明する。

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/hiccc/> 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)。

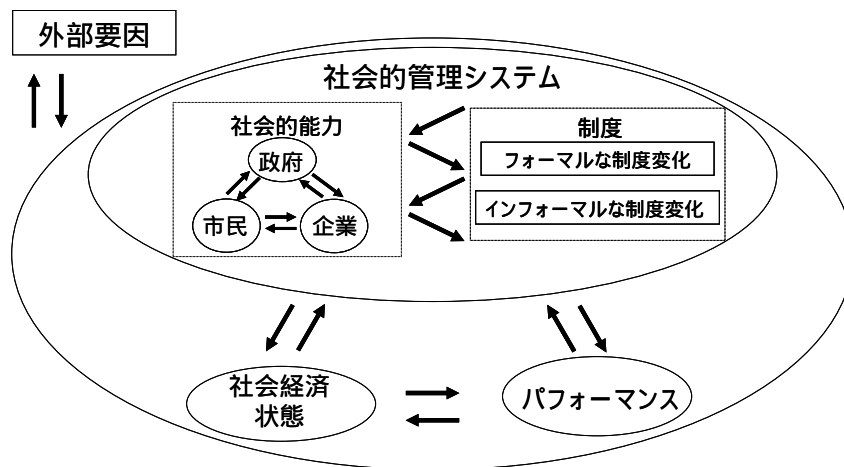
具体的な SCA 方法の TCD への適用にあたっては、これらの点を勘案した上で枠組み作りを行った¹⁰。

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。

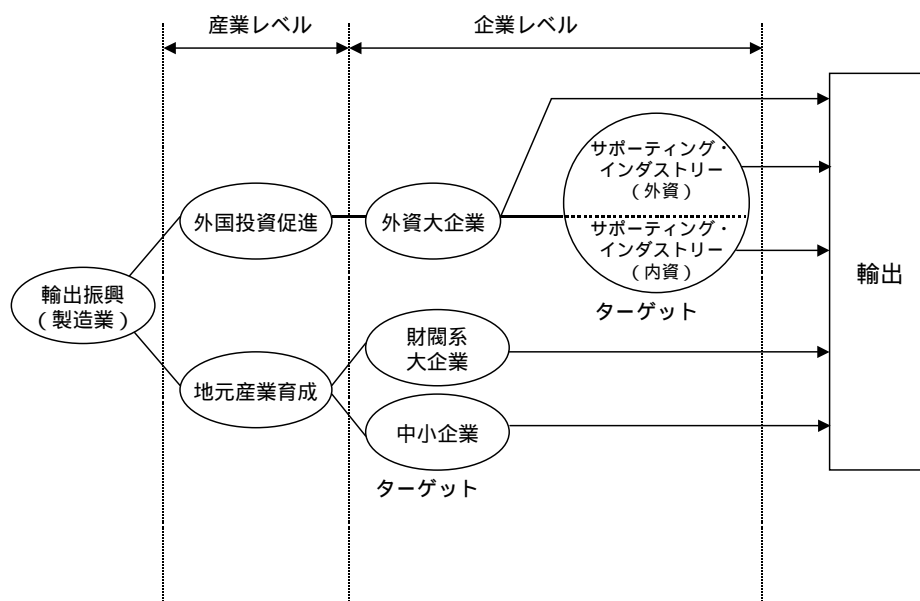
また、FDIや地場大企業を通じた間接輸出という意味では、裾野産業育成も輸出振興に資するだろう。そのため、本評価では、地場の中小企業（直接輸出）を主なターゲット・グループとしつつ、サポーター・インダストリー（間接輸出）についても対象に加える（図1.3参照）¹²。

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

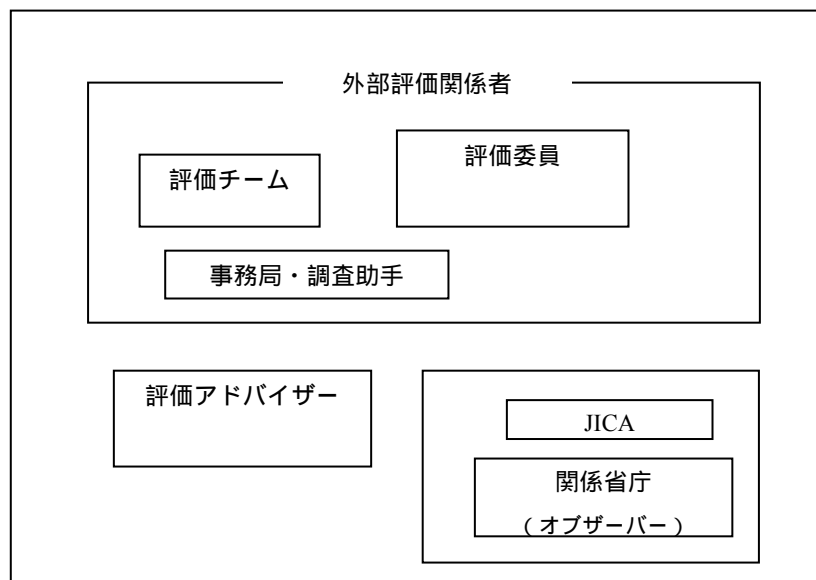


表 1.2 評価検討会メンバー

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おくのに対し、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

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

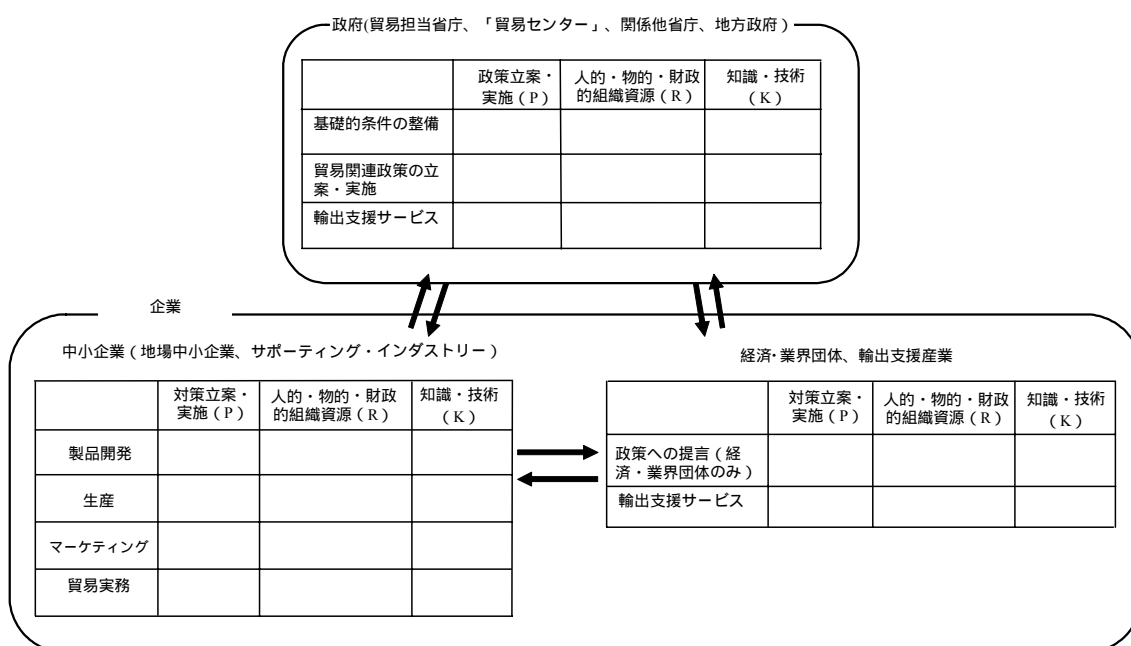
¹⁹ この他、海外経済協力基金（1999）は、企業調査から、輸出増加率の低下理由についての回答を得ている。主なものとして、輸出市場の需要低下（各国）、資金調達の困難（インドネシア）、他国企業の競争力向上（フィリピン）、輸出市場情報の欠如（中国）をあげている。

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ろう。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（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 冨本（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

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

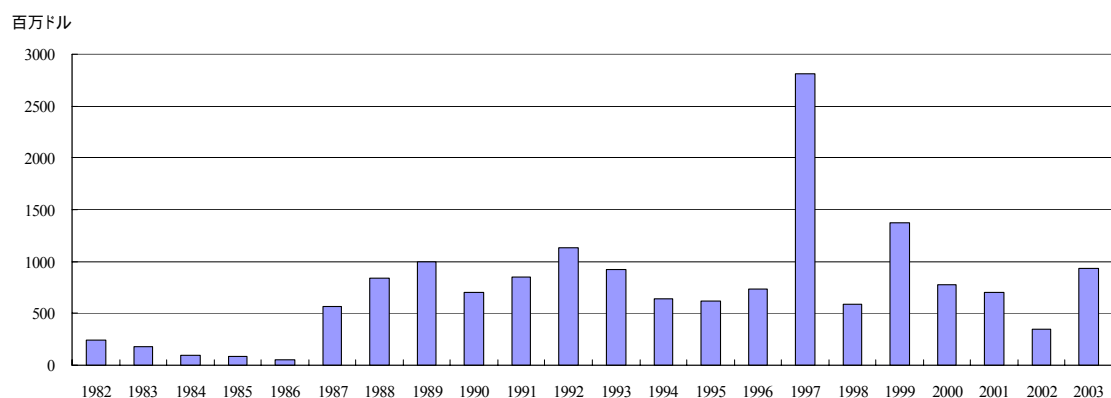
年度	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	1980-2004累計
研修生受入事業(人)	341	260	348	317	367	307	265	287	262	299	432	421	450	438	484	673	612	542	351	409	385	268	229	237	251	9,235
海外研修事業(人)	42	50	50	37	50	41	0	170	22	30	60	126	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

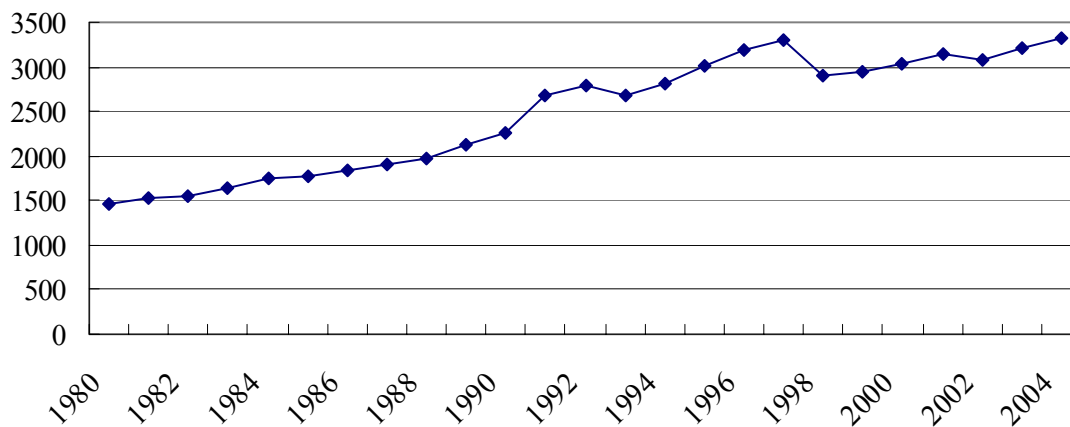
(出所) 外務省『政府開発援助 (ODA) 白書』(各年版)より作成。

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)



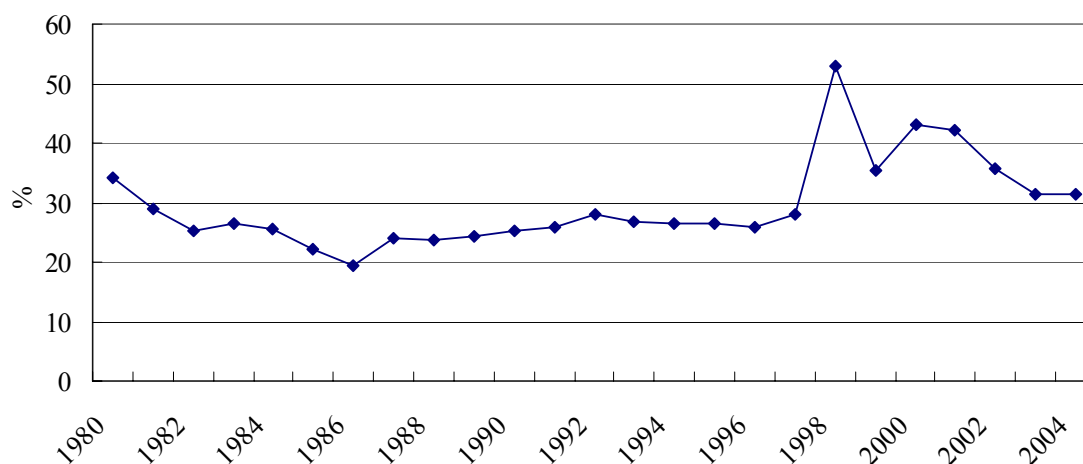
(出所) World Bank, World Development Indicators より作成。

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。

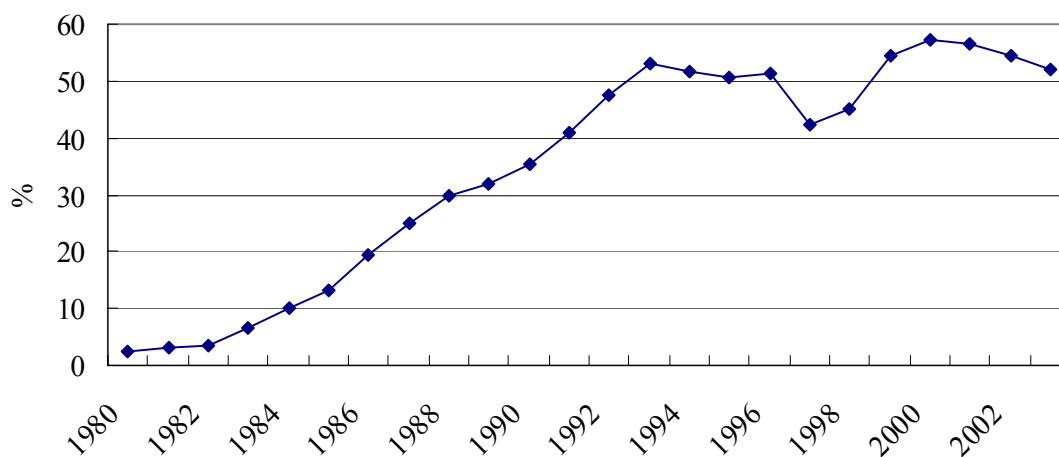
図 3.3 インドネシアの商品・サービス輸出の対 GDP 比率の推移(1980 年-2004 年)



(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。

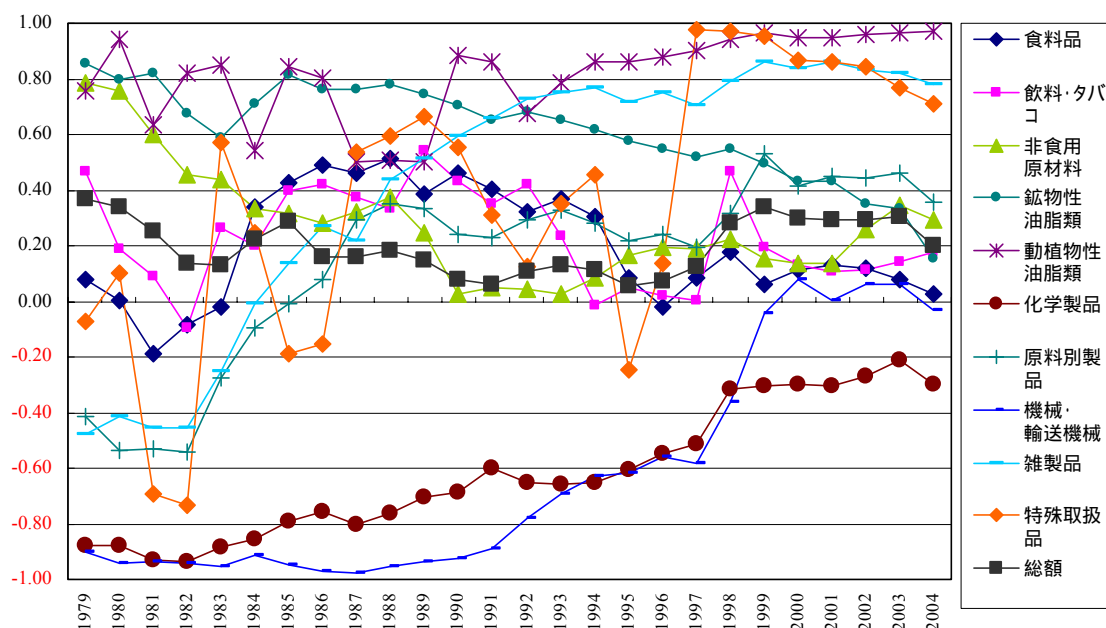
図 3.4 インドネシアの商品輸出に占める製造業輸出比率の推移 (1980 年-2003 年)



(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、アクセサリー、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。

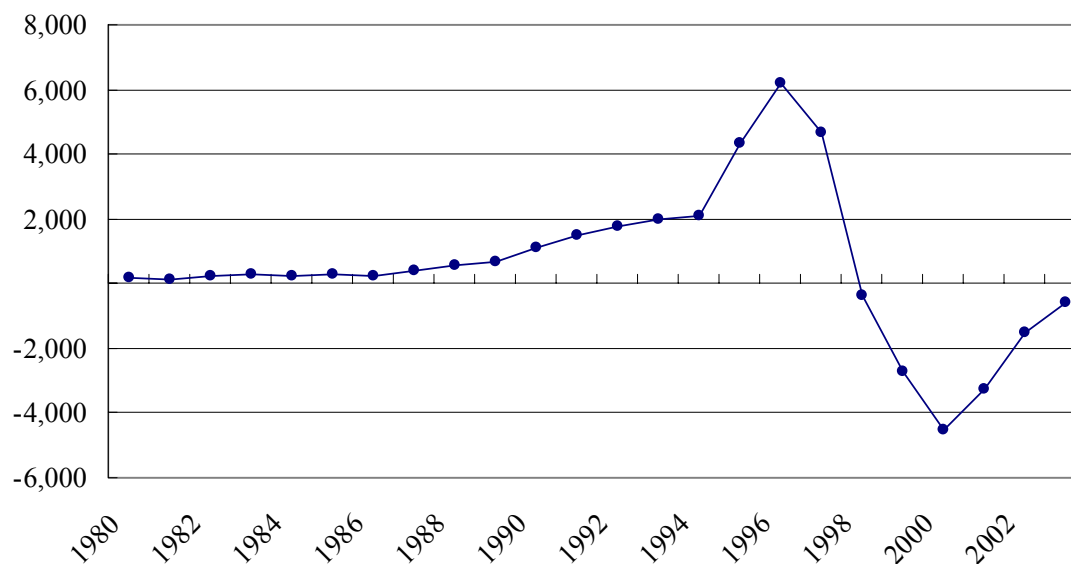
一方、製造業のうち、インドネシアが 1990 年代に競争力を向上させてきたのは機械・輸送機械分野である。インドネシアは、電気・電子部品や自動車部品などを輸出する一方、これらの半製品や完成品の輸入国でもあり、2004 年現在では機械・輸送機械分野における輸出入はほぼ拮抗している。しかし、1990 年代以前に比べれば機械部門の輸出は大幅に伸びており、この分野の輸出が成長していることが分かる。

(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

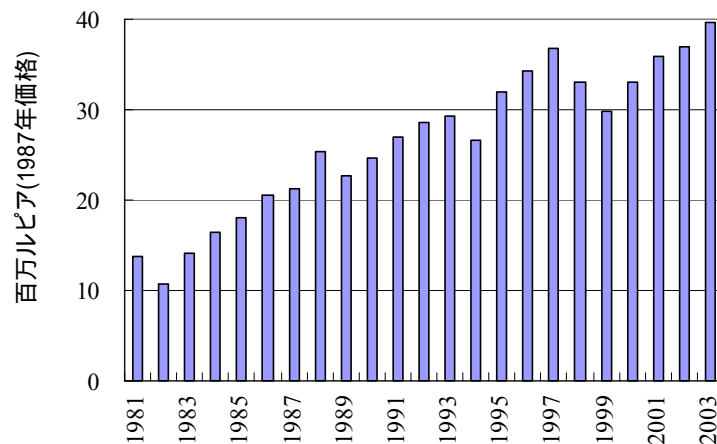
まず、アクター・ファクター分析（簡便法）にもとづき、企業部門の輸出能力の形成過程を分析する。企業の輸出能力を「政策・対策要素（P 要素）」、「人的・財政的・物的組織資源要素（R 要素）」、「知識・技術要素（K 要素）」という 3 要素から構成されると定義し、それぞれに関する代替指標を選択した。具体的には、「P 要素」の代理指標として製造業の労働生産性（付加価値額 / 就業者数）を、「R 要素」の代理指標として全就業者に占める製造業就業者比率を、「K 要素」の代理指標については中等教育の粗就学率を採用した。

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。

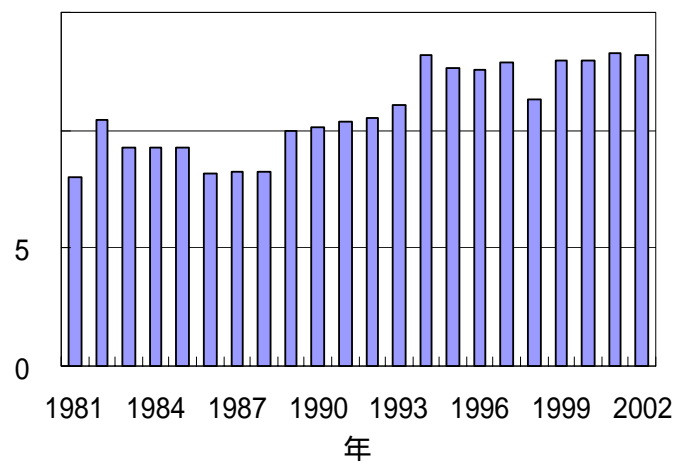
図 3.7 インドネシア製造業の労働生産性（1981年-2003年）



（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）

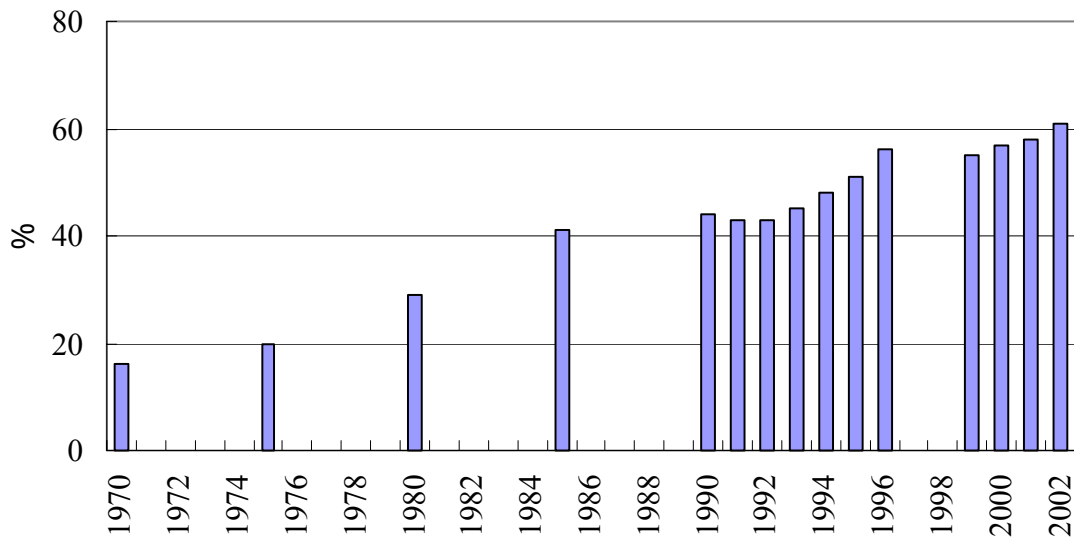


（出所）Asian Development Bank, Key Indicators より作成。

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
Company 29																

(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。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

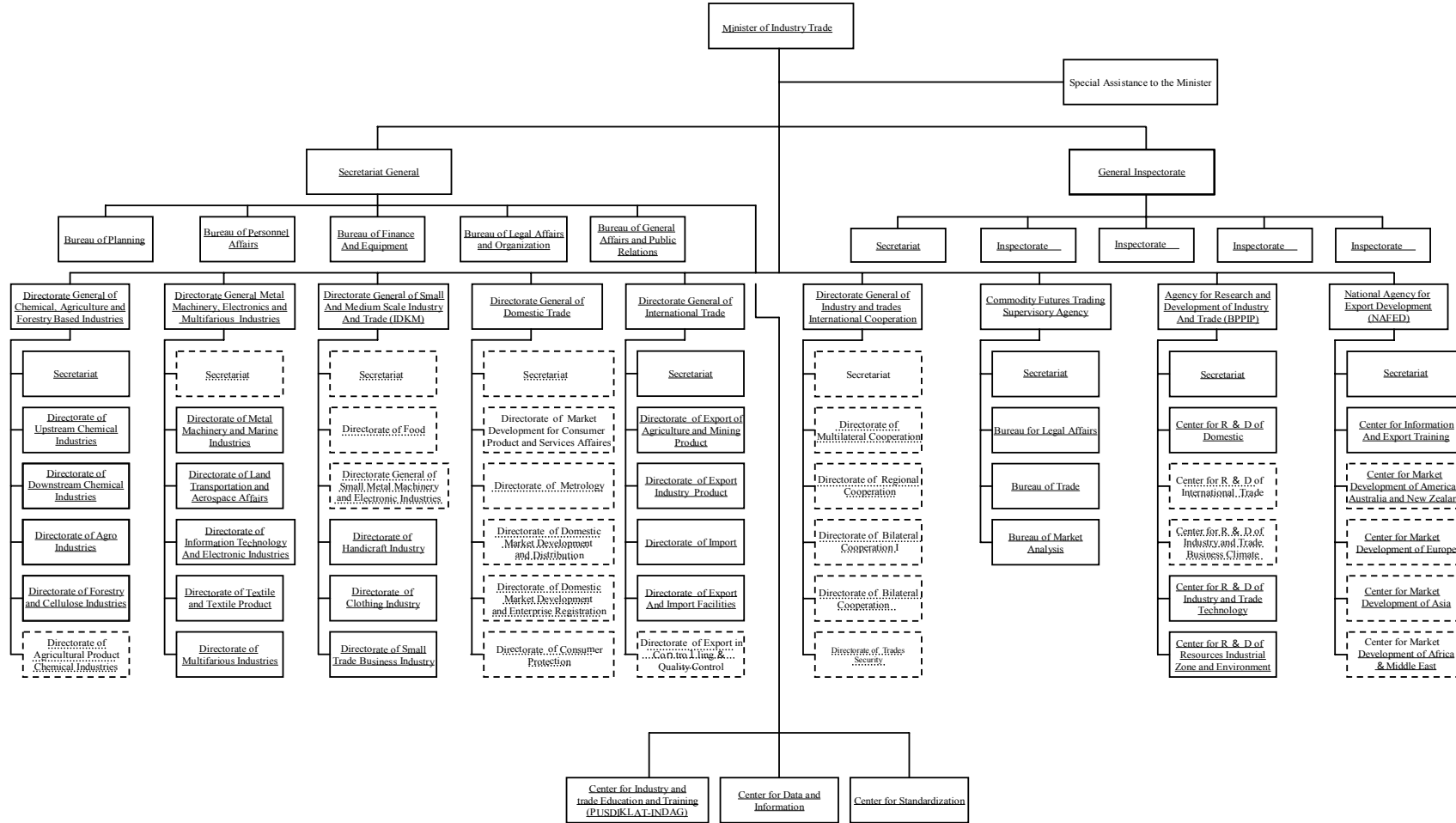
（出所）筆者作成。

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。

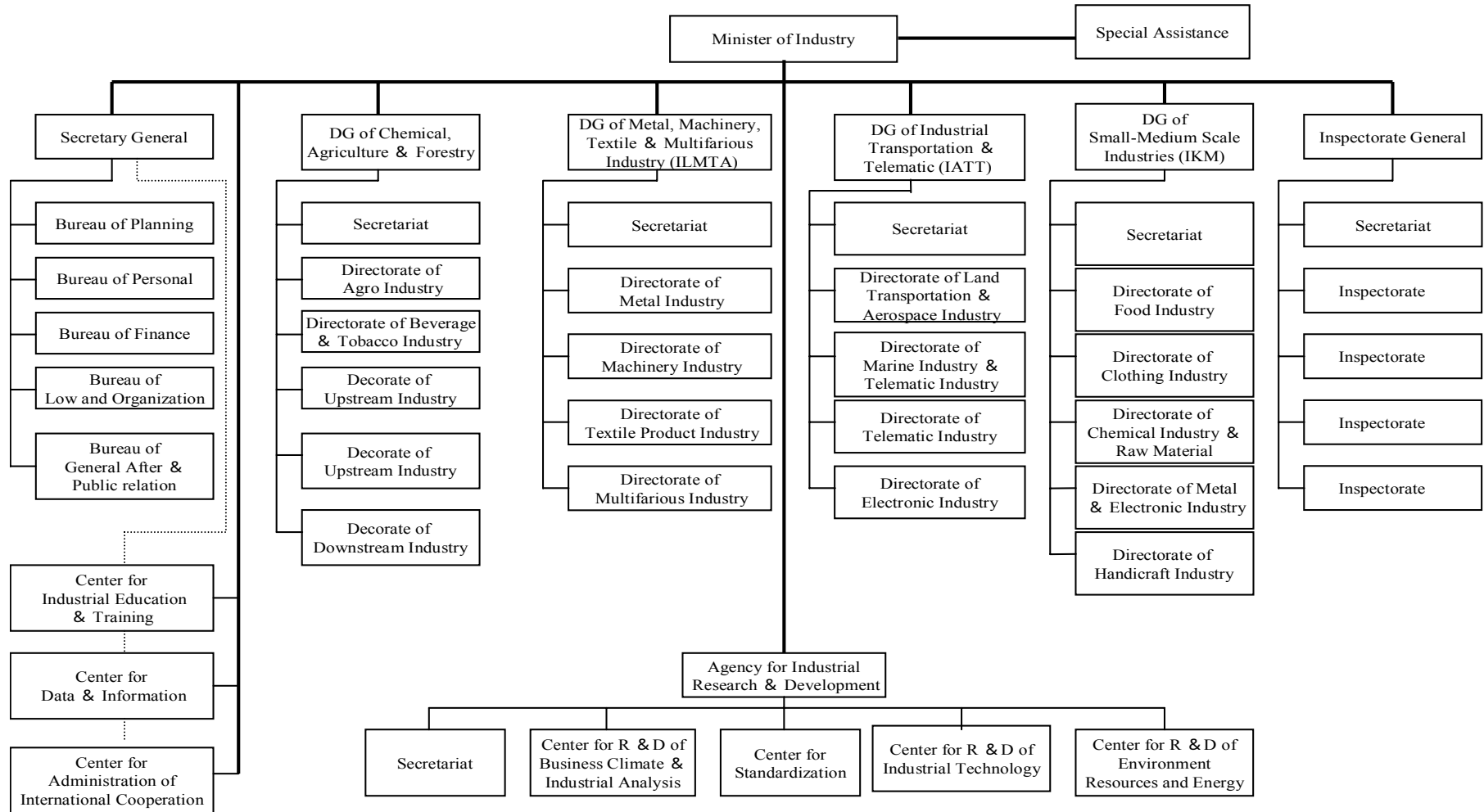
MOT は、分割から課長級の人事が確定するまでに半年以上の時間を費やした。それでも再編による影響は工業省と比較した場合には小さく、逆に身軽になったと歓迎する声もあった。現在、MOT における 5 カ年計画（2005 年～2009 年）のドラフトをまとめたところであり、輸出成長率 10.1%の数値目標などを設けている。実際の競争力向上策としては、クラスター振興と製品のブランド強化が強調されている。また、政策立案の助言を得るため Bureau of Planning は 2005 年 9 月に JICA 専門家を受け入れている。

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。

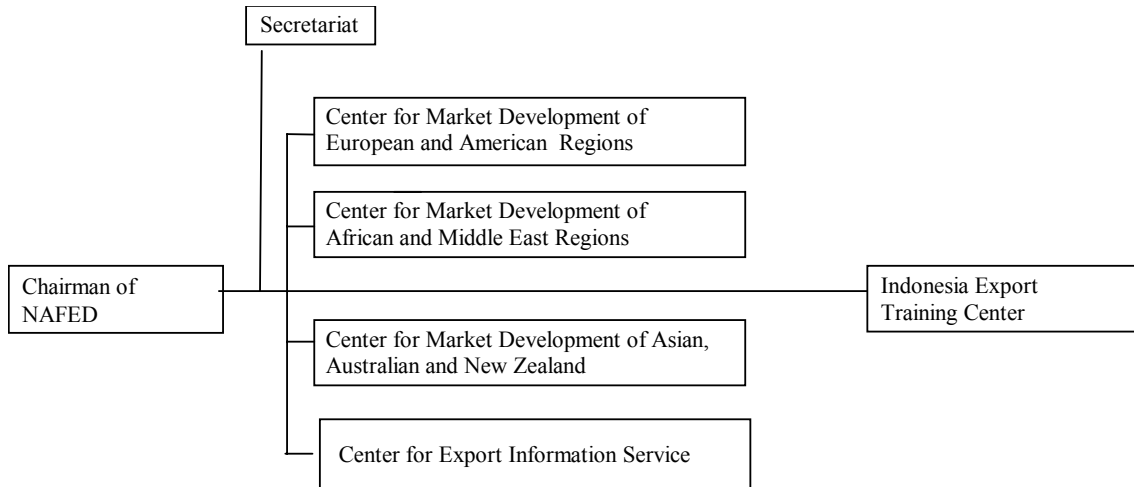
NAFED は 1971 年の設立当初は大統領直属の半官半民の機関であったが、1976 年に貿易省下に移された。この間、1973 年には初の海外事務所を西ドイツ・ハンブルグに開き、1997 年には 13 カ所を数えるまでになった。1997 年の経済危機の影響で全事務所を閉鎖したが、2002 年には大阪など 6 カ所を再開し、2006 年にはさらに 5 カ所の開設を計画している。

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

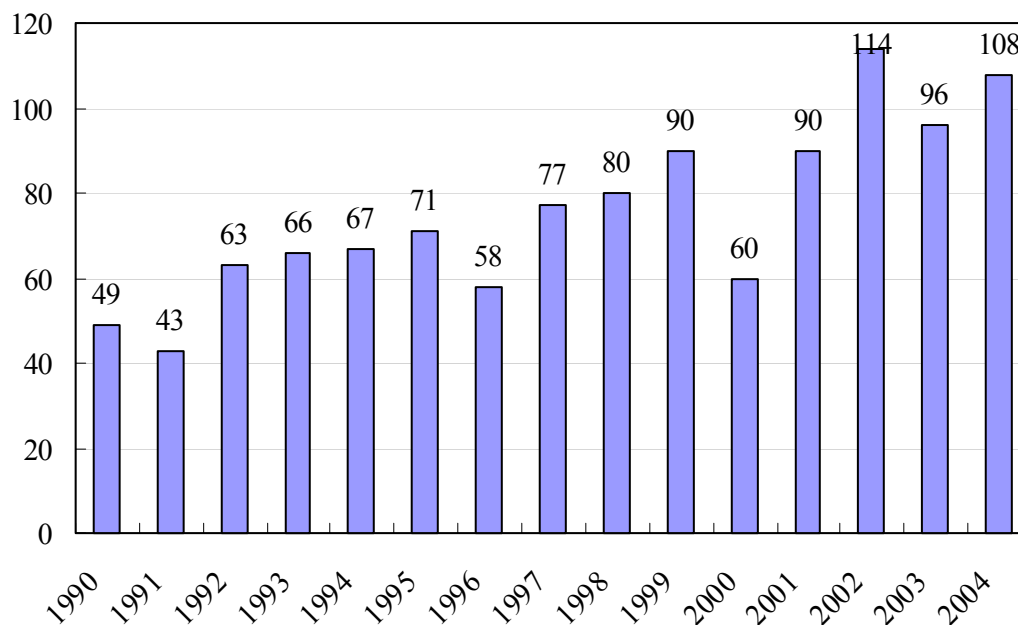
(出所) NAFED 資料。

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。

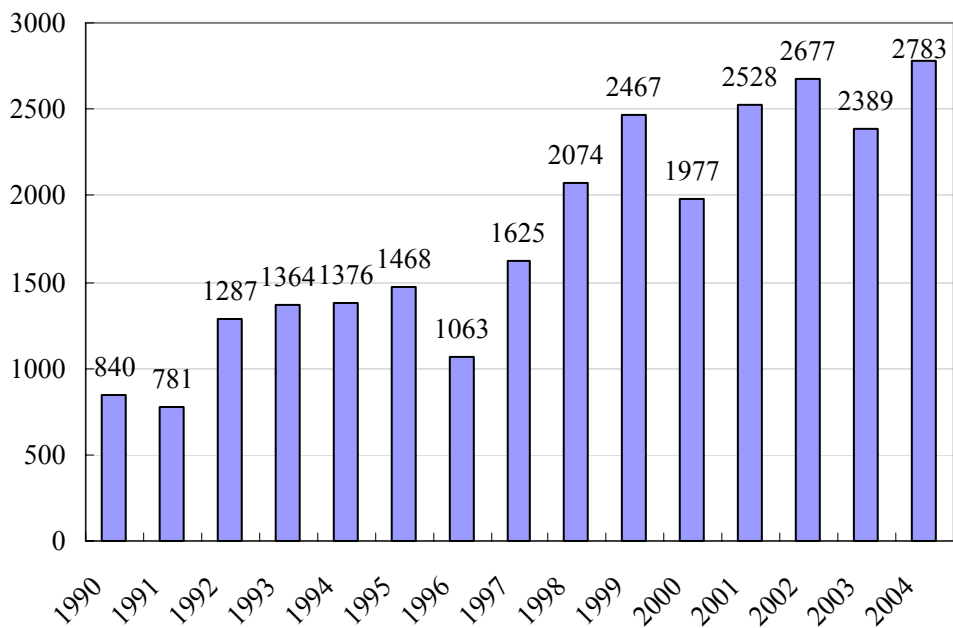
フェーズ 3 では、地方 4 ヶ所(スラバヤ・メダン・マカッサル・バンジャルマシン)に対しての貿易研修・市場情報・貿易振興サービスの提供をおこなっている。表 3.17 および表 3.18 はスラバヤにおける RETPC の活動の推移を示している。高い需要もあり活動は順調に伸びている。

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)



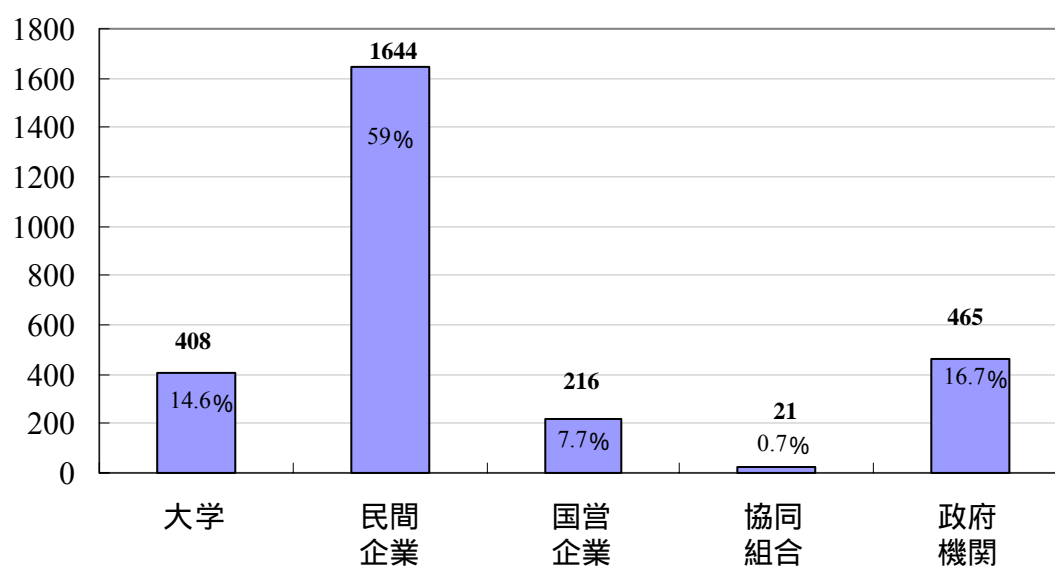
(出所) IETC 資料。

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) インドネシア貿易研修センター(1989)	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)
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

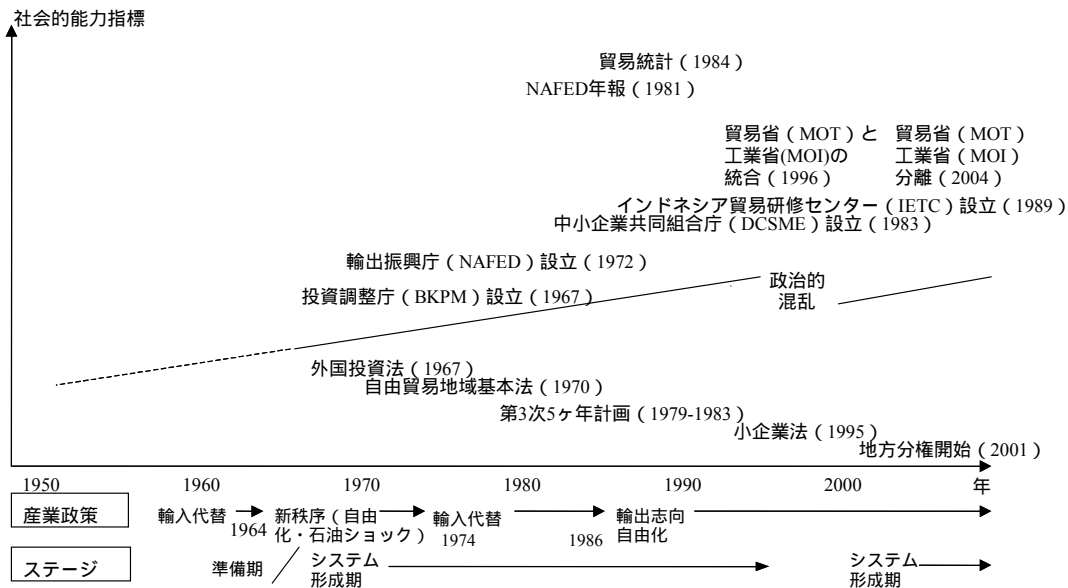
3.5.1 社会的能力の形成経路と発展ステージ

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)

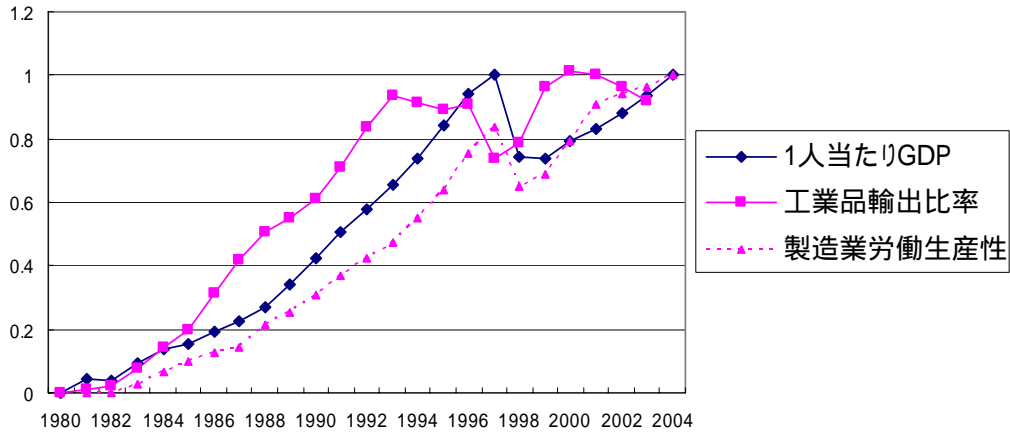
（出所）筆者作成。

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)



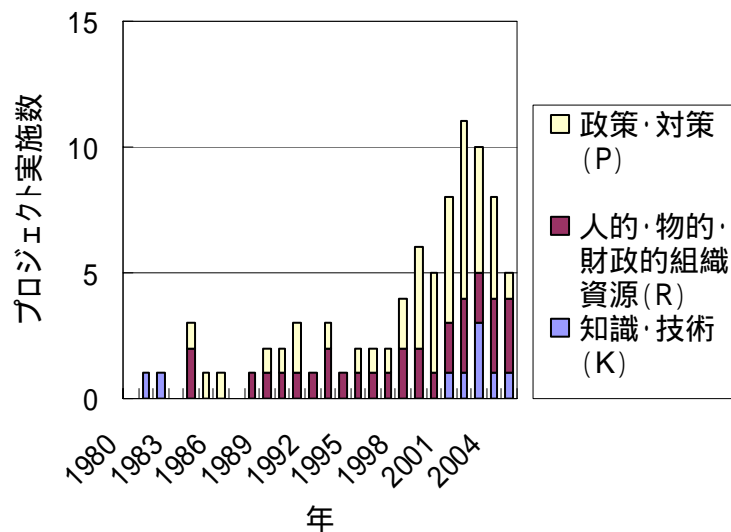
(出所) 筆者作成。

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

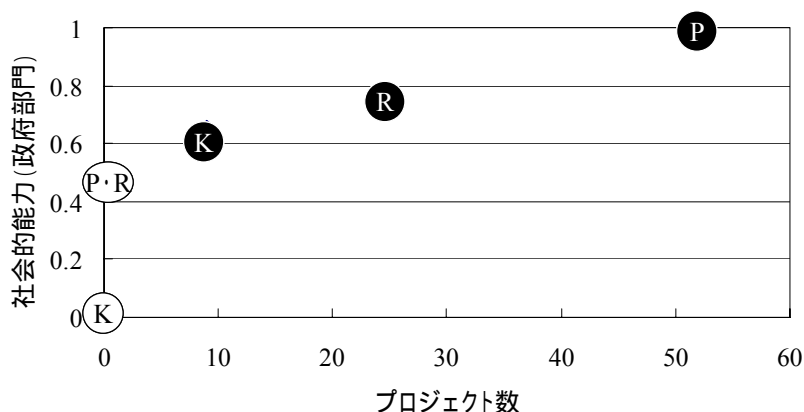


(出所) 筆者作成。

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。