

開発金融研究所報

第2号

2000年4月

- グローバリゼーション雑感
- 開発金融研究所のベトナム都市問題への取組み
- 南部アフリカ地域経済圏の交通インフラ整備
- タイ王国「東部臨海開発計画 総合インパクト評価」
- 東アジアの経済危機に対する銀行貸出のインパクト
- アジア法制改革と企業情報開示
- わが国家電産業の今後のASEAN事業の方向性

本誌は、当研究所における調査研究の一端を内部の執務参考に供するとともに部外にも紹介するために刊行するもので、掲載論文などの論旨は国際協力銀行の公式見解ではありません。

開発金融研究所

巻頭言

グローバル化雑感	2
	副総裁 篠沢 恭助

開発

開発金融研究所のベトナム都市問題への取組み 都市開発・住宅セクターと都市公共交通に関する2つの調査	4
	開発金融研究所主任研究員 北野 尚宏

ベトナム都市開発・住宅セクターの現状と課題	5
	開発金融研究所研究員 水野 兼悟 野村総合研究所副主任コンサルタント 石上圭太郎 東京大学工学部助教授 / 開発金融研究所客員研究員 城所 哲夫

ベトナム都市公共交通の改善方策	14
	開発金融研究所研究員 水野 兼悟 開発金融研究所主任研究員 北野 尚宏

南部アフリカ地域経済圏の交通インフラ整備	24
	外務省北米局北米第二課 佐野 浩明 開発金融研究所研究員 水野 兼悟

タイ王国「東部臨海開発計画 総合インパクト評価」 円借款事業事後評価	41
	プロジェクト開発部組織開発班 有賀 賢一 開発金融研究所総務課長 江島 真也

国際金融

東アジアの経済危機に対する銀行貸出のインパクト 均衡契約理論から導かれるインプリケーション	70
	東京大学経済学部助教授 福田 慎一

海外直接投資

アジア法制改革と企業情報開示	88
	開発金融研究所主任研究員 鈴木 康二

わが国家電産業の今後のASEAN事業の方向性	119
	開発金融研究所 野田 秀彦

グローバル化雑感



副総裁 篠沢 恭助

1900年代最後の10年について、歴史は、グローバル化の隆盛を特記するであろう。にもかかわらず、その定義さえまだはっきりしているわけではないようだ。そこで、偏見も交えながら、そのプロフィールを試してみる。

- (1) 冷戦を終結させた巨大な力が転化して生まれた新エネルギー。
- (2) 手法としては、カネ・モノの自由化・規制緩和、IT革命、グローバル・スタンダード（アメリカン・スタンダードと呼ぶ説あり）の3種のツールを駆使。
- (3) 主な舞台は、国境に遮られることなくバーチャルに広がったネットワーク市場。主役は、多分、多国籍企業。一般市民まで巻き込んで参加意識を高揚せしめ、帰属意識を希薄化。
- (4) 優勝劣敗、市場万能主義。パワフルで、規制緩和と表裏一体なので、制御不能。
- (5) 合理性と透明性の故に、学者、評論家、マスコミに好かれる。
- (6) 結果的に、英語圏の文化の拡大に奉仕。
- (7) 同音異義語：「グローバリズム」。1972年のローマクラブ報告の流れで、地球環境保護のために「地球は一つ」など唱導。

私が社会人となった1960年、アフリカで一挙に17の独立国が誕生した。この頃、「南北問題」（ロイド銀行頭取O・フランクスの命名）が「東西問題」を超える課題になった、といわれたものだ。その後、二度のオイルショックやNICsのような勝ち組が生まれ、「南」の統一的エネルギーは弱まったが、引き続き、東西間の緊張関係が投影し、先進諸国は「南」への支援に努めた。その間に、日本もODA大国となった。

さて、最近のグローバル化の奔流の中で、「南北問題」の扱われ方にどんな変化が起こるのだろうか、少々気懸りである。いま現在、先進諸国の関心事は、自らがグローバル化の流れに遅れをとらないようにすることで、開発途上国に対しては、金融システム、徴税システム、政治行政の倫理性（汚職など）といったガバナンスの不足を、途上国自ら修正して、グローバル化の流れに加わり、その成果を自ら獲得すべきである、という姿勢のように見える。正論だが、少し冷たい感じである。

市場では見えざる手が働くので、その判断は信頼すべきだ（時に「市場の失敗」もあるが！）といわれている。しかし、市場の判断はけっして倫理・道徳によって導かれるものではなく、実需給に予想・思惑がからまって生ずる、相場の大きな上下動の結果の平均値なのである。市場には、「中庸の徳」は属性として備わっていない。そして、市場の大きな振幅の両端のあたりで、多くの途上国が悲鳴をあげている。一次産品価格やアジア危機の際の為替下落もその一例にすぎない。こうした動揺が繰り返される間に、後発組はグローバル化の余慶どころか、先発組との経済力格差の拡大にさらされる。

最近、世銀、IMF、さらにアジア開銀が真正面から「貧困問題」を取り上げ始めた。格差の拡大が進むと、国際機関・ドナー国側の取組み方も、従来のように正面から途上国の経済力の振興を支援する中長期アプローチでは間に合わなくなって、当面の貧困問題を直視したソフト型の支援のほうにウエイトがかかる可能性が高い。

しかし、もしわれわれJBICの広汎な対外公的金融支援活動が、日々拡大する格差の一部の後追的な埋戻し作業に大方ついやされてしまうとすれば、あまりハッピーな気分にはなれない。

そうした折り、最近、グローバリゼーションが途上国に及ぼすリスクの問題が、かなり大きく取り上げられ始めた。昨年6月のケルン・サミットのコミュニケは、「グローバリゼーションの影響を制御できないことに対する懸念」「ついて行けないと感じる個人や集団」「開発途上国を中心にある程度の混乱」などを認めたとうえで、「グローバリゼーションに『人間の顔』を」と唱え、さらに途上国に関しては、「グローバルな経済により良く統合されるための能力を開発」するための協力、を申し合わせるというスタイルであった。

次いで、去る2月中旬、バンコクで開かれた第10回UNCTAD総会では、グローバリゼーションが正面からテーマになった。会合の性格上、サミットに比べて目線がもっと途上国寄りになったように見える。バンコク宣言は、グローバリゼーションを「より公平なものとする」ための国際的な努力の必要を説き、それがもし「適切に管理運営されるなら」「国際的に平等な成長の基盤が形成されうる」と述べている。しかし、グローバリゼーションのドライで厳しい力学からみて、こうした期待感が簡単に充たされるとも思われない。そこで宣言は、同時に、「グローバリゼーションがもたらすチャンスをもものにできない」国際社会の弱者が切り捨てられることのないように、（先進国側の）「思い切った救済」への期待をも書き加えることにしたのである。

すべての国際社会が、グローバリゼーションの巨大な効用を認める方向に動いていく。だが、開発援助の世界にとって、それが本当の福音となるまでには、大へん難しい道のりがあるように思える。

開発金融研究所のベトナム都市問題への取組み

都市開発・住宅セクターと都市公共交通に関する2つの調査

開発金融研究所主任研究員 北野 尚宏

ベトナムでは、ドイモイ政策以降の経済発展にともなって都市化が急速に進展している。とくに、同国の二大都市であるハノイ市とホーチミン市では、両市の策定したマスタープランによれば、都市人口が2005年にはそれぞれ約3割増、2020年にはほぼ倍増するとともに（図表1）、都市圏も外縁部へ向けて大幅に拡大すると見込まれている（図表2）。このため、交通、住宅、環境等の都市問題への対応が緊要な課題となっている。¹こうした都市問題への取組みに際しては、単なるハード面のインフラ整備のみならず、政策・制度面の改善や地方自治体の行政能力向上等、ソフト面を含めた総合的な対応がこれまで以上に求められる。

両市の都市開発は、日本の対ベトナム援助の重点分野のひとつに位置づけられており、JBICはすでに両市の道路網等ハード面でのインフラ整備を円借款供与等を通じて支援している。また、今

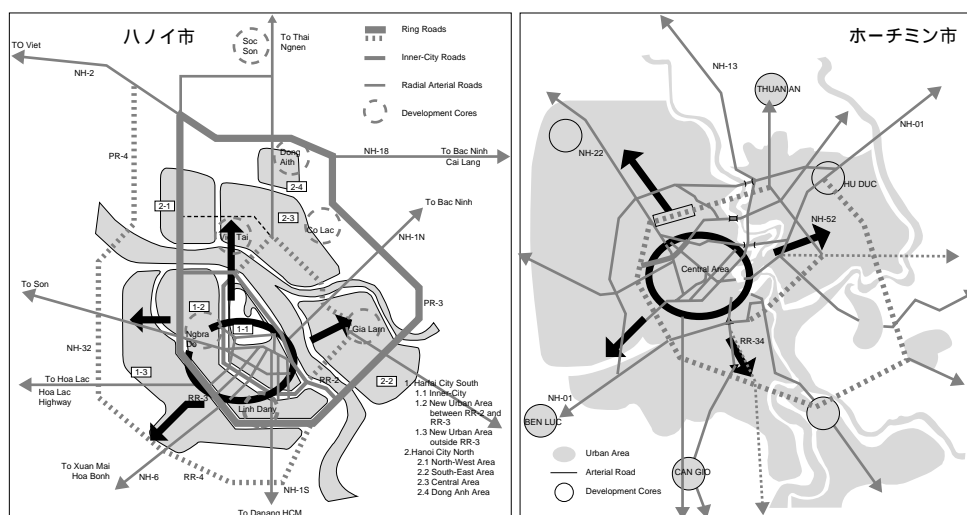
図表1 開発フレームワーク

	現 状	将来計画	
	1997年	2005年	2020年
ハノイ市	131万人	173万人	250万人
ホーチミン市	499万人	620万人	900万人

後、主たるドナーとして、中長期的に両市の都市基盤整備を支援していくためには、土地・住宅開発分野や公共交通事業の政策・制度改善といった、諸課題にも取り組むことがこれまで以上に重要になってくるものと考えられる。

こうした観点から、開発金融研究所では、両市の土地・住宅と公共交通の政策・制度面の現状と課題ならびに今後の改善策について、それぞれ調査を実施し、JBICリサーチペーパーとしてとりまとめた。²以下に、同リサーチペーパーの要約を掲載する。

図表2 両市マスタープラン 2020による将来都市構造



○：現在の市域 → 今後の市域の拡大
 出典：図表1、図表2ともに両市マスタープラン

* 1 ホーチミン市をモデルケースとして、世銀が各ドナーならびにベトナム側と推進中のパートナーシップ強化の取組みでも、住宅と交通、環境の3分野が重点分野と位置づけられている。
 * 2 JBIC Research Paper No.3, "Urban Development and Housing Sector in Viet Nam", 1999年12月ならびにJBIC Research Paper No.4, "Urban Public Transportation in Viet Nam", 1999年12月

ベトナム都市開発・住宅セクターの現状と課題

開発金融研究所研究員 水野 兼悟

野村総合研究所副主任コンサルタント 石上圭太郎

東京大学工学部助教授 / 開発金融研究所客員研究員 城所 哲夫

要 旨

1. 都市計画・開発許可制度

ベトナムの現行の都市計画・開発許可制度は、おおむね旧ソ連のものに準じている。都市マスタープランに土地利用の用途指定の拘束力はなく、開発許可は個別審査（裁量判断方式）に基づいて処理されている。急速に都市化し、不動産の所有関係が複雑・細分化されている同国では、開発が個別・多発的なため、個別審査では対応しきれず、結果的に不法開発を黙認しているのが現状である。開発許可制度を、用途指定に合致していれば開発許可を出せるゾーニング制（チェックリスト方式）に変更することを検討する必要がある。

2. 不動産（土地・住宅）制度

都市区域における不動産登記は近年始まったばかりで、まだほとんど進んでいない。不動産登記が進まないため、不動産課税からの歳入は省・市の財政基盤の確立に貢献していない。また、土地と住宅を一体でしか登記できないため、住宅の建っていない土地を登記できない。登記は不動産担保融資の基本であり、住宅金融や中小企業金融育成の大きな支障となっている。このため、登記を担当する機関の組織能力強化等により不動産登記を促進するとともに、土地と建物が別々となった不動産登記制度の導入を検討する必要がある。

3. 住宅開発・住宅金融

ドイモイ政策以降、公営企業による賃貸住宅供給など住宅補助が廃止され、個人や法人による住宅建設が奨励されている。建設省では、現在「国家住宅政策2010」を策定中である。住宅開発の7～8割が民間（多くは住民本人）による建設・発注であり、残りを公営の住宅ディベロッパーが供給している（分譲中心）。住宅ディベロッパーへの融資も公営基金が中心である。都市区域における個人への住宅融資は、ホーチミン市の住宅銀行でわずかに実施されているのみで、住宅金融市場は未成熟な現状にとどまっている。住宅ディベロッパーと住宅金融市場の育成が必要である。

目 次

第 章 都市開発政策と都市計画・開発許可制度	7
1. 行政機構	7
2. 都市開発政策と開発予算	7
3. 都市計画・開発許可制度	7
第 章 不動産制度	9
1. 土地制度	9
2. 不動産登記	9
3. 不動産課税・課金	9

第 章 住宅開発と住宅金融	10
1. 住宅政策	10
2. 住宅投資基金	10
3. 住宅開発主体	10
4. 住宅金融	11
おわりに	12

第 章 都市開発政策と都市計画・ 開発許可制度

1. 行政機構

ベトナムの都市開発にかかわる行政機関と権能は、図表1に示すとおりである。中央レベルでは計画投資省、省および中央直轄市レベルでは計画投資局が全体的な計画・調整機能を担うこととなっているが、実際には現業官庁や部局の権限が強い。なお、ハノイ市およびホーチミン市は中央直轄市であり、省に属さず省と同格の権能を有する。

2. 都市開発政策と開発予算

都市人口は1995年の1,500万人(全人口の約20%)から2025年には4,600万人(同43%)に増加すると見込まれている。^{*1}ベトナム建設省は、1999年3月に全省および主要市の関係者を招集して都市開発会議を開催し、同国初の「都市開発戦略」について検討した。「都市開発戦略」では、2005年までに全都市区域の都市マスタープランを策定としている。^{*2}また、ベトナムでは都市区域^{*3}に指定されないと農地の宅地転用は困難なことから、同戦略では都市区域の指定を全国で約600ヵ所に拡

大し、急増する都市人口の居住地を確保するとしている。^{*4}

都市開発関連の開発予算については、中央政府の目的別予算の中に都市開発という独立した項目がないため、都市開発に対する予算額を把握することは困難である。建設省の事業が都市区域に限定されていることから、参考までに同省の投資予算の割合をみると、1996年で全体の16.5%を占めている(図表2)⁵

3. 都市計画・開発許可制度

ベトナムの都市計画・開発許可制度は、おおむね旧ソ連のものに準じている。都市マスタープランは都市計画の方向性を示すが、それ自体に土地利用の用途指定の拘束力はない。ディベロッパは都市マスタープランに基づいて詳細計画^{*6}を作成し、当局^{*7}の承認を得る。開発許可は、詳細計画を基に開発許可者が個別に審査する(裁量判断方式)(図表3)

個別審査に基づく開発許可^{*8}は、審査に多くの時間と費用を要する。都市化が急速に進展し、不動産の所有関係が複雑・細分化されている同国では、開発が個別・多発的なために個別審査では対応しきれず、結果的に都市区域において不法開発を黙認しているのが現状である。現行の開発許可制度は、同国では十分に機能しているとはいえない

* 1 United Nations, *World Urbanization Prospects: The 1994 Revision*.

* 2 すでにハノイ市およびホーチミン市では、1998年におおの「都市マスタープラン2020」が策定されている。両市の都市マスタープランでは、両市とも2020年にかけて人口は倍増し、市外も含めた都市圏が大幅に拡大すると見込まれている。両市とも、新都心や郊外拠点など分散型の都市構造の形成とそれを支える道路網の構築をめざしている。

* 3 都市区域は人口規模に応じて5階層に分かれる。ハノイ市およびホーチミン市はともに第1階層に属する。なお、都市区域は市の行政区域よりも通常広い。

* 4 1999年7月現在、詳細は未公開で、建設大臣および首相の了承を得た後に公開となる。

* 5 ただし、他省庁も都市区域で事業を行っているほか、地方政府の予算(詳細非公開)も加わる。

* 6 詳細計画は開発事業に応じて策定されるもので全都市区域で策定されるものではない。

* 7 申請先および最終承認者は開発規模により異なり、詳細な規定(Regulation on Management of Investment and Construction 1996)が存在する。

* 8 こういった開発許可制度は欧州のように都市化が成熟した国や、旧ソ連や中国のように都市部では集合住宅を前提とした国に適した仕組みである。一方、日本やタイ、米国などここ数十年の間に急速に都市化してきた国では、用途指定に合致していれば開発を許可するゾーニング制を採用している。

		開発許可制度	
		ゾーニング制(チェックリスト方式)	個別審査制(裁量判断方式)
用途規制	厳格	米国	ベトナム、英国、独、旧ソ連、中国
	柔軟	日本、タイ	

出典：東京大学工学部都市工学科城所助教授の本調査ワークショップ資料より作成

い。このため、今後は用途指定に合致していれば 方式)に変更することを検討する必要がある。
 開発許可を出せるゾーニング制(チェックリスト

図表1 都市開発にかかわる行政機関と権能

機関名		主な権能
中央官庁	計画投資省	・投資認可
	建設省	・都市区域の指定 ・都市開発戦略の策定 ・都市区域における土地使用権・建築物所有証書の制度整備(発給は省レベル) ・建築基準の策定
	地制総局	・地勢と地目、土地利用情報の整備 ・土地使用権証書の制度整備(発給は省レベル)
	農業・地方開発省	・農地管理
省および中央直轄市	計画投資局	・投資認可
	土地住宅局	・住宅開発計画の策定 ・土地使用権・建築物所有証書の発給 ・住民移転計画の策定・実施
	建築局	・都市マスタープランの策定 ・開発許可の受付・審査
	建設局	・建築基準の策定および指導
	交通・都市公共事業局	・道路整備計画の策定 ・道路整備事業の実施

注：建築局はハノイ市、ホーチミン市にのみ設立されており、省では建設局が建築局の権能を兼ねる。なお、上下水道・排水など他セクターについては便宜的に含めていない。
 出典：各種資料および交通・都市公共事業局以外の表中の機関とのインタビューより作成

図表2 省庁別の投資予算

(単位：10億ドン)

	総計			
	1995年		1996年	
	金額	割合	金額	割合
産業省	3,348	23.7%	5,837	32.9%
交通省	2,285	16.2%	2,337	13.2%
農業・地方開発省	1,419	10.0%	1,389	7.8%
水産省	26	0.2%	52	0.3%
建設省	1,692	12.0%	2,925	16.5%
貿易省	265	1.9%	372	2.1%
教育・訓練省	73	0.5%	73	0.4%
厚生省	188	1.3%	201	1.1%
文化・情報省	114	0.8%	139	0.8%
その他	4,736	33.5%	4,407	24.9%
総計	14,144	100.0%	17,730	100.0%

出典：「統計年鑑」1997年

図表3 ハノイ市およびホーチミン市における都市計画の階層

計画名	策定者	備考
地域総合計画	規定なし	
都市マスタープラン	建設省	政令91/CP
区マスタープラン	規定なし	ホーチミン市のみ
詳細計画	開発主体	政令91/CP

出典：政令91/CPおよび両市建築局とのインタビューより作成

第 章 不動産制度

1．土地制度

土地は人民に属し、国家^{*9}が管理する公有制である。最初の本格的な土地法は1993年に施行され、1998年にその改正法が成立した。ベトナム籍の個人や法人は土地使用権を取得でき、その土地使用権を交換、譲渡、賃貸、相続、担保化できるという5つの権利を有する^{*10}。

2．不動産登記

土地使用に関する権利書は、植民地時代のものや南部の旧政権のものなど、有効とされる書類が多数ある。現在、これらを土地法1993および関連制度に基づいて新しい証書に置換している。証書には下記の2種類がある^{*11}。

地制総局が定める「土地使用権証書」

地制総局および建設省が都市区域の宅地に対して定める土地と住宅が一体となった「土地使用権・建築物所有証書」

ハノイ市では、1998年から部分的に「土地使用権・建築物所有証書」の申請を受け付けたが、発

給はほとんど進んでいない。ホーチミン市では、1999年から2年以内に約70万件の住宅すべてに証書を発給することを目標に、すべての土地利用者・住宅保有者に届け出を義務づけたところである。

現在の制度では、都市区域では土地と住宅を一体でしか登記できないため、住宅の建っていない土地を登記できない。不動産登記は不動産担保融資の基本となるものであり、住宅金融や中小企業育成の大きな支障となっている。このため、両市の土地住宅局の組織能力強化等により土地登記を促進するとともに、土地と建物を別々に登記できる制度に変更することを検討する必要がある。

3．不動産課税・課金

都市区域では、課税・課金を回避するために多くの土地取引が登記されていない^{*12}したがって、課税客体を十分に把握できないため、不動産課税・課金（図表4）は十分に徴収されておらず、省および直轄市の歳入のうち不動産課税分は約1.5%にしか達していないなど、地方政府の財政基盤の確立に十分貢献していない。一方、不動産登記を進めるために、当面は課税・課金を減免することが現実策として考えられている。

*9 ベトナムという国家とは、中央と省、直轄市の人民委員会を含む概念。

*10 外国人による住宅取得は可能であるが、土地使用権の取得はできない。また、外資系企業がディベロッパーからサブリースした土地使用権を転売することはできない。

*11 本来、地制総局が指定する土地使用権証書は全土を対象としたものだが、後に地制総局と建設省が共管で都市区域の住宅に対しては土地使用権・建築物所有証書を適用するという布告を公布した。結果的に、都市区域の宅地に関しては二重制度となっているが、実際には土地使用権・建築物所有証書が使用されている。

*12 政令No.17/1999により証書を有しない土地の取引は法律上できないことになったが、実際には土地取引の8割程度が公的に捕捉されていない。

図表4 不動産に係る課税 (tax) と課金 (levy)

課税客体		税目	根拠法	
土地	取得	(なし)		
	使用	宅地	土地家屋税	土地家屋に関する法令 (1992年10月)
			土地使用料	土地法1998 (1998年)
		農地	農地使用税	農地使用税法 (1994年6月)
		国有地	土地使用料	土地使用料に係る政令89/1994 (1994年8月)
	譲渡	土地使用権譲渡税	土地使用権譲渡税法 (1994年7月)	
	登録	土地登録料	登録料に係る政令193/1994 (1994年12月)	
	土地使用権証書発給	地制料	法令89/CP	
	用途変更	国有地用途変更料	土地使用料に係る政令89/1994 (1994年8月)	
住宅	(現在非課税)	土地家屋に関する法令 (1992年10月)		

出典：表中の根拠法およびベトナム大蔵省主税局インタビューより作成

第 章 住宅開発と住宅金融

1. 住宅政策

ドイモイ政策以降、公営企業による賃貸住宅供給など住宅補助が廃止され、個人や法人による住宅建設が奨励されている。建設省では、現在「国家住宅戦略2010」*13を策定中である。ハノイ市およびホーチミン市ともに1998年に「住宅開発プログラム2010」を策定済みであり、「国家住宅政策2010」の内容確定を待って建設省および首相に提出する予定である。

2. 住宅投資基金

ホーチミン市は1990年代前半に、ハノイ市は1998年に「住宅基金」を設立した。両基金の主な

資本は旧公営住宅の売却益*14であり、市財務局の監理のもと住宅ディベロッパーへの融資など住宅関連事業に投資される。ホーチミン市はさらに「都市開発投資基金」を1997年に設立した。同基金の原資*15は旧公営住宅の売却益と市からの運用委託金等で、住宅に限らず道路など都市インフラ整備に投資される。

3. 住宅開発主体

近年、ハノイ市およびホーチミン市では住宅開発の7～8割*16が民間によって行われているが、その多くは住民本人による建設・発注であり、民間ディベロッパーのシェアは低い*17。建設省や両市関連部局はおおのこの住宅ディベロッパー（図表5）を有しており、これら公営企業が低所得者向けを含め残る2～3割を供給している（分譲中心）。

*13 「国家住宅政策2010」の詳細は未公開だが、一般的な方針などを示したガイドライン的な内容になる予定。

*14 ハノイ市住宅基金の1998年の資本金は300億ドン（2億円強）であり、今後の運用状況をみて増資が検討される。一方、ホーチミン市住宅基金の年間予算は1兆ドン（約65億円）程度である。

*15 1999年の予算は、払込資本金5,000億ドン、市からの運用委託金6,000億ドン、銀行借入4,000億ドンなどで、合計1兆5,000億ドン（約110億円）程度である。他に宝くじ運用収益も充当されているが小額である。

*16 ベトナムでは住宅市場という概念はいまだ新しく、不動産価格や住宅着工戸数など市場データを体系的に収集・提供している公的機関は存在しない。

*17 たとえば、ホーチミン市では200社が民間ディベロッパーとして登録されているが、どれも規模が小さい。また、外資とのJVでは、アジア経済危機以降、外資が撤退するケースが目立っている。

図表5 主な公営住宅ディベロッパーの概要

設立者	社名	概要
建設省	住宅・都市開発会社	・ハノイ市で10haを超えるような大規模住宅開発をほぼ独占 ・ハノイ市で近年数少ない分譲集合住宅を含むLim Danhプロジェクトを実施中
ハノイ市	ハノイ住宅開発会社	・土地住宅局の傘下企業
	ハノイ住宅建設会社	・建設局の傘下企業
	(総合住宅開発・投資会社)	・ホーチミン市のサイゴン不動産総合会社を模して設立準備中
ホーチミン市	サイゴン不動産総合会社	・16市営住宅ディベロッパーを統括する組織

出典：住宅・都市開発会社、ハノイ市計画投資局およびサイゴン不動産総合会社とのインタビューより作成

図表6 主な住宅金融ファシリティ（フォーマルなもの）

		融資対象			
		ディベロッパー	個人	インフラ整備	その他事業
国営商業銀行	投資開発銀行				
	農業・地方開発銀行				
民間銀行	ハノイ建築商業銀行				
	住宅銀行（ホーチミン市拠点）				
	アジア商業銀行（同上）				
基金	ハノイ市	住宅基金			
	ホーチミン市	住宅基金			
		都市開発投資基金			

注： = 活発に融資している、 = 若干融資している（個人向けに融資総額の1割程度）、 = ほとんど融資していない
出典：表中の全機関（法人格を有しない住宅基金に関してはホーチミン市計画投資局）とのインタビューより作成

4. 住宅金融

両市において、住宅ディベロッパーに融資しているのは、国営商業銀行^{*18}のうち投資開発銀行と農業・地方開発銀行、両市の住宅基金およびホーチミン市の都市開発投資基金である。多くの民間銀行は、住宅ディベロッパーが要求する低利資金を提供できない。また、都市区域の宅地では、住宅ディベロッパーは着工前に住宅開発予定地の土地使用権証書を取得できないため^{*19}開発予定地を担保として融資を受けることができない。

個人については、一般に住宅を建設・購入する場合、自己資金や親戚縁者などからの贈与・借入で資金調達する。個人向け住宅融資は、ハノイ市ではほとんど行われていないが、ホーチミン市では住宅銀行等の商業銀行によって若干ながら行われている（図表6）^{*20}

しかし、ベトナムでは二次抵当債券市場やリファイナンス機関等が存在しないため、住宅に融資する銀行は流動性リスクを抱え込んでいるおそれがある。また、土地使用権・建築物所有証書の取得支援や不動産情報の提供、不動産取引仲介等のサービスを銀行（ホーチミン市の住宅銀行等）が

*18 ベトナムには中央銀行1行、国営商業銀行4行、合資銀行51行、信用組合120機関がある（外資および外資との合併を除く）

*19 土地使用権・建築物所有証書はすでに建築物が完成している土地家屋を対象に発給されるため、住宅開発地には建築物が完成するまで証書が存在しないことになる。現在、新規開発に対する融資の担保は既存保有物件である。

*20 1989年にハノイ、ハイフォン、ホーチミンの3都市で住宅銀行が設立された（出資金の約8割は公営建設会社から）しかし、ハイフォン市の住宅銀行は倒産し、ハノイ建築商業銀行（住宅銀行）は不動産仲介業が中心になっている。一方、ホーチミン市の住宅銀行は比較的的成功しており、融資額の約1割が個人向け住宅融資である。

図表7 ベトナムの土地・住宅整備に係る援助動向

機関名	支援先	分類	分野	概要
世界銀行	計画投資省	TA*1	土地収用 住民移転	・土地収用および住民移転に係る制度整備（1997年）
	地制総局	TA	不動産登記（都市区域）	・PHRD基金*2で不動産担保融資のための登記制度を提案（1998～99年）
			不動産登記（農地・農村）	・PHRD基金で不動産担保融資のための登記制度を策定（1999～2000年）
中央銀行	TA	担保登記	・銀行セクター改革の一環で、不動産担保融資制度の改善を策定（1999年～）	
アジア開発銀行	司法省	TA	資産登記	・不動産を含むあらゆる資産の登記に係る制度とコンピュータ・システムの整備（1998年～） ・土地制度関連では、登記を前提とせず土地取引を担保登録機関に通知して担保権の順位を保全するノータイス・システム*3を提案（1998年）
	農業・地方開発省	TA	土地利用計画（山林）	・公営企業が土地使用権を先行登記した山林を実態に合わせて農民にも権利付与しようとした
国連開発計画	ハノイ市	TA	組織能力強化	・UNDP都市経営プログラムの一環で、ハノイ市など3都市が対象（1996～98年）
	ホーチミン市	TA	組織能力強化	・土地住宅局の業務改善（1999～2000年）
スウェーデン国際開発協力庁	地制総局	TA	不動産登記 地籍地図 土地利用計画 土地利用地図 地価評価 地理情報システム	・土地に係る包括的な制度改善および情報整備（1997年～） ・現行TAの成果にもよるが基本的にさらに数年間継続予定
韓国国際協力庁	ハノイ市	TA	都市開発計画	・新都市開発タスクフォースでハノイニュータウンのF/Sおよび行政機構改善案を策定（1999～2000年）
日本国際協力事業団	司法省	TA	法制度整備	・長期専門家を派遣中（1997～99年）
	建設省	TA	住宅政策	・1997年度より短期専門家を毎年派遣してきたが、1999年度よりさらに長期専門家の派遣を予定

注：1）Technical Assistance

2）日本政府と世銀が共同で設置した基金で、世銀プロジェクトの発掘・形成、人的育成活動、日本の人的貢献の支援などに活用されている。

3）カナダの一部の州などで用いられている。

出典：表中の全機関とのインタビューおよび入手資料を基に作成

行っているのが現状である*21。このように、同国では住宅金融市場が未成熟なため、専門性に応じた役割・リスク分担が進んでいない。

今後、都市化による住宅需要の増加に対応するためには、住宅ディベロッパーと住宅金融市場の育成が、前述の不動産登記制度の改善による不動産担保融資の促進等とあわせて必要である。

おわりに

ハノイ、ホーチミン両市の場合、都市マスタープランや住宅開発プログラムはあるものの、政策・制度面の改善まで含めた長期戦略ははまだ策定されていない。このため、両市ならびにベトナム政府にとっては、まずもって、本調査で指摘し

*21 また、住宅ディベロッパーが開発する低所得者用分譲住宅では2～3年の割賦払いが多く、この場合、ディベロッパーが個人向け住宅金融を行っているともいえる。

た 都市計画・開発許可制度の改善（ゾーニング制の導入）、不動産登記制度の改善と登記の促進、住宅ディベロッパーと住宅金融市場の育成等を含めた、包括的な長期戦略を策定していくことが必要となる。

かかる現状に鑑み、JBICとしては、他ドナーと

連携しながら、ベトナム側に長期戦略策定を働きかけるとともに、必要に応じて知的支援を行っていくことが望ましい（他機関の援助動向（図表7参照））²²そのうえで、長期戦略に基づき円借款で支援できる部分について適宜検討していくことが肝要である。

参考文献

- Australian Agency for International Development. 1997. *An Urban Management System for Hanoi, Hanoi Planning and Development Control Project*.
- _____. 1998. *Viet Nam Modernization of Cadastral Mapping and Land Recording Project*.
- Bank for Investment and Development of Vietnam. 1998. *Annual Report 1997*.
- Department of Land-Housing, Ho Chi Minh City Peoples' Committee. 1998. *The Residential Areas in HCMC 1994-2000 and the Following Years*.
- General Statistical Office. 1998. *Major Social and Economic Information Obtained from the Large Scale Surveys in Period of 1990-1996*.
- Ho Chi Minh City Peoples' Committee. 1998. *Readjusted Overall Planning of Ho Chi Minh City till the Year 2020*.

- Hanoi People's Committee. 1997. *The Revision of Hanoi Master Plan, Stage 1997-2020*.
- International Development Research Centre. 1997. *Housing and Urban Poverty in Viet Nam*.
- Pham Quynh Huong. 1997. "Private Housing Sector and Changes in the Organization of Urban Space," *Vietnam's Socio-Economic Development*, No.12, winter 1997.
- United Nations Development Programme. 1994. *The Reports on Income, Savings and Credit for 1994 in Viet Nam*.
- Viet Nam - Swedish Cooperation Programme on Land Administration Reform, Land Legislation Project. 1998. *Revision of the Land Law and other issues*.
- Watanabe, Masakazu, et al. 1998. *New Directions in Asian Housing Finance - Linking Capital Markets and Housing Finance*, International Finance Corporation.

*22 今回の調査では、1999年6月の現地ワークショップにてこれらの課題についての改善の方向性を提言し、ベトナム側やJICAや世銀を含むドナー関係者からおおむね賛同を得られた。また、同分野は、多数の実施機関とドナーが関与しており、これまで関係者間の調整があまり図られてきていなかったところ、JBICによるワークショップは、ベトナム側ならびにドナー関係者間のコーディネーションの場として有意義な機会を提供したものと見える。

ベトナム都市公共交通の改善方策* 1

開発金融研究所研究員 水野 兼悟
主任研究員 北野 尚宏

要 旨

1．都市交通の現状と展望

ハノイ、ホーチミン両市における市民の日常の交通手段は、ほとんどモーターバイクと自転車である。公共交通としてはバスが運行されているものの、交通分担率は6%以下と低い状況にある。今後、市域の拡大による交通量の加速度的な急増と、モーターバイクから自家用車への転換が進むことで、深刻な交通渋滞や交通公害が懸念されるため、公共交通機関の整備は緊要な課題となっている。両市の都市交通マスタープランでは、2020年には公共交通の分担比率が10%程度となることを見込まれている。こうした都市交通の現状と展望に鑑み、当面の課題としては、バス事業の振興を図ることが重要である。

2．バス事業の概況

両市のバス事業では行政当局が規制者兼事業者として独占的な地位を有している。1980年代前半には、バスの交通分担率は25～30%を占めていた。しかし、ドイモイ政策以降、公益事業への補助金の削減にともない、バス路線や頻度も減少した。現行の事業制度は、市営バス会社を主対象として設計されており、不透明かつ煩雑な事業認可手続や硬直的な料金設定など、民間投資に不向きな制度的課題を抱えている。

3．バス事業制度の改善策

両市の交通担当局が提案している市営バス会社への優遇措置拡大は、今後必要とされる輸送力の確保という課題を解決するために十分なものではない。バス事業への投資拡大には、民間参入を促進する必要がある。そのためには、ソフト面で、明確な事業制度の確立と経済・運営面での規制緩和、ハード面では所用の施設整備等を図っていく必要がある。また、バス専用レーンの導入等の新しいバスシステムの社会実験を期間および路線限定で実施することにより、その有用性や事業化の可能性を示すなどの方策が有効であると考えられる。

目 次

第 章 都市交通の現状と展望	16
1．都市交通の特徴	16
2．都市交通政策・計画	16
3．都市交通発展の展望	16
第 章 バス事業の概況と課題	18

* 1 本調査は、1998年度開発政策・事業支援調査としてPCI社に委託した。また、一橋大学商学部山内弘隆教授、(財)運輸政策研究機構運輸政策研究所レ・ダム・ハン研究員、埼玉大学理工学部久保田尚助教授、大阪市計画調整局計画部川田均課長代理、城所哲夫RIDA客員研究員、菱田一雄OECF顧問より構成される研究会を開催した。

1. バス事業の概況	18
2. 制度的課題	18
第 章 バス事業制度の改善策	19
1. 両市交通担当局の取組み	19
2. 本調査の提案	19
おわりに	19

第 章 都市交通の現状と展望

1. 都市交通の特徴

両市では1,000人当たり約250台とモーターバイクの保有率がきわめて高く（図表1）、モーターバイクと自転車の交通分担率は90%以上にのぼる。両市でモーターバイクが多用されている理由としては、免許不要、資産形成および利便性の3点（図表2）が挙げられる。公共交通機関としては、バスが運行されているものの、他のアジアの諸都市と比べても交通分担率は6%以下と低い（図表3）。

2. 都市交通政策・計画

両市の都市開発マスタープランでは、両市とも2020年にかけて人口はほぼ倍増し、市外も含めた都市圏が大幅に拡大すると見込まれている。そのため、両市とも、新都心や郊外拠点など分散型の都市構造の形成とそれを支える道路網の構築をめざしている（図表4）。

一方、都市交通分野（都市公共交通を含む）の政策・計画については、中央政府レベル（交通省）ではいまだ策定されていない。都市交通マスタープランとしては、1997年にJICAの支援で「ハノイ都市交通計画調査」、1998年に英国国際開発庁

（DFID）の支援で「Ho Chi Minh City Transport Study」が実施されている。両調査とも投資計画を含むが、両市予算^{*2}の詳細が非公開なため財源確保に関しては詳細には検討されていない。

3. 都市交通発展の展望

人口増による交通需要者の増加と市域の拡大によるトリップ長の増大により、両市の交通量は今後加速的に急増すると見込まれる。加えて、モーターバイクから自家用車への転換も進みつつあり^{*3}、深刻な交通渋滞や交通公害の発生が懸念される。また、都市マスタープランでうたわれているように中心部への居住人口の一極集中を郊外分散型にするには、モーターバイクのみでは移動距離に限界があり、土地・住宅制度の改善等とあわせて中心部と郊外部を結ぶ公共交通機関の整備が必要である。

このため、両市ともに公共交通機関の整備を重視し、中長期的には軌道系公共交通機関の導入もオプションとして検討しうるものの、まず取り組むべきはバス事業であるとの考え方を有している。これは、現実的かつ妥当なアプローチであるといえる。前述2調査によれば、公共交通の交通分担率は2020年で10%程度に増加し（図表5）、たとえばハノイでは2010年には約3,000台、2020年には約4,000台のバス車両が必要と見込まれている（現在100台弱）。

* 2 たとえば、ハノイ市統計書には下記のような目的別資本支出しか掲載されていない。

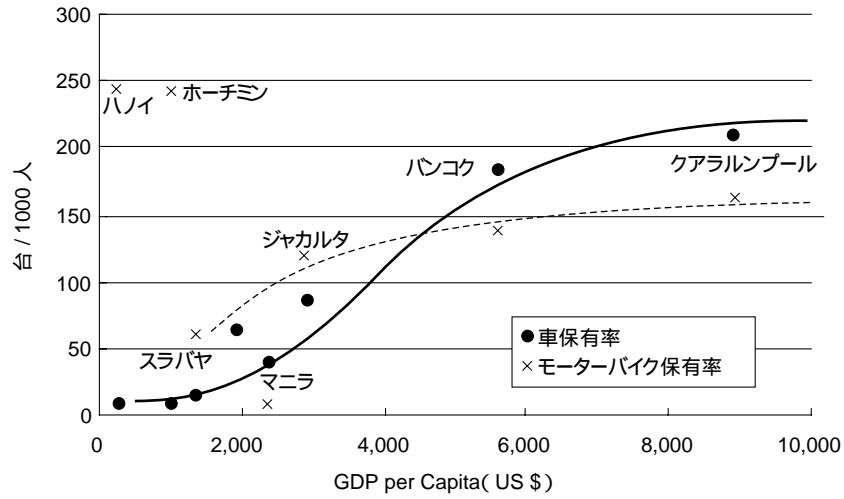
（単位：10億ドン）

	1995年		1996年		1997年		1998年	
	金額	割合	金額	割合	金額	割合	金額	割合
交通・通信	93	45.4%	203	62.7%	164	32.7%	118	16.8%
揚水場	31	15.1%	66	20.2%	52	10.3%	8	1.1%
下水・排水	16	7.9%	17	5.4%	167	33.4%	423	60.1%
街 灯	11	5.4%	8	2.6%	3	0.6%	3	0.5%
住 宅	3	1.7%	3	0.9%	18	3.7%	33	4.7%
文化芸術	20	9.7%	6	1.9%	35	7.0%	38	5.4%
教育・訓練	7	3.3%	13	4.0%	36	7.2%	54	7.7%
厚生・健康・運動	24	11.6%	7	2.2%	25	5.1%	26	3.7%
総 計	206	100.0%	324	100.0%	501	100.0%	704	100.0%

出典：「ハノイ市統計」1998年

* 3 ホーチミン市で1996年の1,000人当たり8台から2020年には140台まで増加すると見込まれている。

図表1 モーターバイク・車の保有率

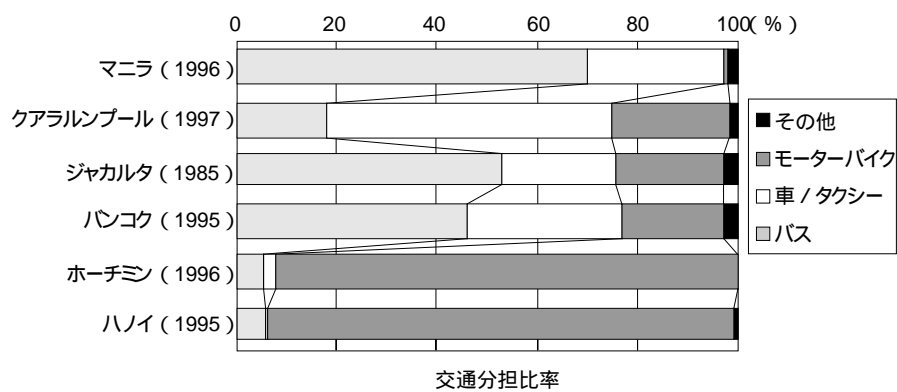


出典：各市統計書より作成

図表2 モーターバイク多用の理由

理由	概要
免許不要	・排気量50cc以下のモーターバイクの運転には免許不要
資産形成	・モーターバイクの新車と中古の市場価格が大差ない（最も人気のあるホンダのドリームは新車2,300米ドル、中古でも2,000米ドル強） ・モーターバイクが不動産（一戸建て平均2万5,000米ドル程度）や金製品と並ぶ資産形成手段となっている
利便性	・市域がいまだ3～5kmと狭く、ほとんどの生活・通勤圏はモーターバイクで移動できる

図表3 東南アジア主要都市交通分担比率



注：ハノイ、ホーチミンについてはモーターバイクに自転車が含まれる。
出典：各市統計書より作成

図表4 開発フレームワーク

			現 状	将来計画	
			1997年	2005年	2020年
人 口	ハノイ市	市 内	131万人	173万人	250万人
		都市圏	143万人	247万人	450万人
	ホーチミン市	市 内	499万人	620万人	900万人
道路占有率	ハノイ市		7.7%	-	25～30%
	ホーチミン市		7.0%	-	20～30%

注：ハノイ市に比較してホーチミン市の面積は広く、現状の道路占有率はホーチミン市が低い数値となっているが、都心部の道路占有率はホーチミン市のほうが高い。

出典：両市マスタープラン

図表5 公共交通整備目標

			現 状	将来計画	
			1997年	2005年	2020年
交通需要 (トリップ数)	ハノイ市		3.3百万	-	8.9百万
	ホーチミン市(市中心部)		8.2百万	-	22.1百万
公共交通の 交通分担率	ハノイ市	政策目標	-	-	50%
		JICA調査	5.6%	-	9.5%
	ホーチミン市	政策目標	-	-	50%
		DFID調査	5.5%	-	8.5%

注：交通需要ならびに公共交通分担率に関して、ハノイ市の現状数値は1995年、計画値は2015年、ホーチミン市の現状数値は1996年、現状値・予測値とも通勤時のデータ。

出典：両市都市交通計画調査

第 章 バス事業の概況と課題

1 . バス事業の概況

両市の市内バス事業は、基本的にそれぞれの交通・都市・公共事業局傘下の市営バス会社による独占となっている(図表6)。1980年代前半には、バスの交通分担率は25～30%を占めていた。しかし、ドイモイ政策以降、公益事業への補助金の削減にとともに、バス路線や頻度も減少していった。

ハノイ市では1990年代半ばに韓国企業がバス事業への参入を希望したが、投資規模や料金設定などで当局と条件が合わず認可されなかった。ホーチミン市では、1993年に豪州企業が市営企業とのJVを設立して参入したが1997年に撤退した。

2 . 制度的課題

バス事業は、一般に競争的かつ競合可能な特性で、民間参入を促しやすい分野である。しかし、両市では、公共セクターが規制者兼事業者として独占的な立場を占めている。現在のバス事業に関する制度は、主に公営企業を念頭に策定されており、

不透明かつ煩雑な事業認可：事業申請は市の都市交通管理運営センターから交通・都市公共事業局、計画投資局、人民委員会、交通省の順で審査されるが、だれがどの段階で何を審査するのか規定がない

多大な初期投資要求：参入段階で最低100台のバスを調達しなければならず、都市間バスなどで多く活躍する小規模事業者が参入できない

限定的な運営自主性：事業者の路線や運行時

図表6 バスの運営概況

		会社数	登録バス台数	1日当たり乗客数
ハノイ市(1997)	バス	1社	83	18,000人
ホーチミン市(1998)	バス	2社	86	16,000人
	ミニバス	24組合	2,577	70,000人

注：ミニバス組合の台数および乗客数は郊外サービスも含む数値。
出典：両市都市交通計画調査

間、頻度などはすべて認可内容にそわなければならず、需要の多寡に応じて柔軟に変更できない

硬直的な料金設定：政治的に低運賃に抑えられており、民間投資を促進しない

非効率な補助金交付：公営企業に対して、決められた補助金の枠の中で、運行時間・距離に応じて自動的に支払われるため、費用削減インセンティブが働かない

など、民間投資に不向きな多くの制度的課題を抱えている(図表7)

初期投資条件の緩和・廃止：最低購入台数規制を緩和または撤廃する

運営自主性の付与：営業内容の申請を認可制から届出制に移行する

料金規制方式の変更：参入自由化により競合可能性を高めるかわりに、料金を民間参入が可能なような上限規制にする

補助金入札の導入：不採算路線を維持する場合には希望補助金の少なさや同一補助金でのサービス水準の高さを入札させる

など、明確な事業制度の確立と経済・運営面での規制緩和が必要である。また、市民にバスの有用性を、潜在的投資家に事業化の可能性を、両者に公共交通再興に向けた両市の強い意向を示すため、期間・路線限定によるバス専用レーンの導入等の新しいバスシステムの社会実験を実施し、さらなる改善策検討の一助とすることが有効であると考えられる。

第 章 バス事業制度の改善策

1. 両市交通担当局の取組み

両市の交通担当局は、市人民委員会および交通省に対して、円借款等による車両調達や市営バス会社への租税減免措置といった改善策を提案している。これらは基本的に、現行制度のもとで市営バス会社への優遇措置を拡大するものであり、公共部門のみで今後必要とされる輸送力を確保することはきわめて非効率と考えられる。

2. 本調査の提案

バス事業への民間投資の促進に向けては、認可の透明性を上げ、参入障壁を下げ、民間が柔軟に営業・競争できる事業環境をつくる必要がある。そのためには、

事業認可の簡素化・明確化：事業者(当局)と規制者(都市交通管理運営センター)を分離し、同センターへ権限委譲する

おわりに

本調査で当面の課題として取り上げたバス事業については、両市とも援助機関に対して、同事業の組織改革や経営・財務改善、政令案の策定、社会実験スキームの策定・実施まで含めた包括的な調査の実施を要請している。本調査の提言をさらに具体化していくには、今後の調査課題(図表8)に基づいたソフト面での改善をドナーが連携して支援することが求められる。

また、中長期的には、軌道系システムの導入等を含めた将来の公共交通制度について総合的に検討していくことをベトナム側に働きかける必要がある。そのうえで、円借款による具体的支援の可能性について適宜検討していくことが望ましい。

図表7 バス事業の現状と改善策

項目	現状	課題認識		改善策の提案		
		交通省	本調査	ハノイ市担当局	ホーチミン市担当局	本調査
認可制度	<ul style="list-style-type: none"> ・事業申請は市の都市・交通管理運営センターから交通都市公共事業局、計画投資局、人民委員会、交通省の順で審査される ・申請者が外国企業の場合、上記に計画投資省が追加 ・租税減免や運営補助などの制度改善には計画投資省や大蔵省の示達や決定に従わなければならない 	<ul style="list-style-type: none"> ・大蔵省や交通省、市担当局が調整に欠ける方針を多数策定 ・市当局の公共交通提供に関する責任が不明確である 	<ul style="list-style-type: none"> ・大蔵省や交通省、市担当局が調整に欠ける方針を多数策定 ・申請内容についてだれがどの段階で何を審査するのが不明確 ・事業者にとって窓口となる都市交通管理運営センターは技術色が強く、強い認可権を有していない 			<ul style="list-style-type: none"> ・事業者（交通・都市公共事業局）から規制権限（都市交通管理運営センター）の分離 ・都市交通管理運営センターの権限および組織能力の強化 ・許認可所要期間の短縮目標設定
参入条件	<ul style="list-style-type: none"> ・参入段階で最低100台のバスを調達しなければならない 		<ul style="list-style-type: none"> ・初期投資規模が不必要に大きく参入障壁となっている 			<ul style="list-style-type: none"> ・最低購入台数規制の緩和または廃止
車両調達	<ul style="list-style-type: none"> ・東欧製の車齢の古い車両が多く、交換部品の調達に苦労 ・韓国製の冷房付きミニバスも走り始めている 		<ul style="list-style-type: none"> ・事業制度が公営企業を想定して設計されており、民間投資環境が整っていない ・とくに新車を買う理由はない（民間主導の都市間バス路線で使用されているような中古バスで十分） 	<ul style="list-style-type: none"> ・無償資金および円借款による車両調達 ・車両リース会社の設立（JICA調査の提案に基づく） 	<ul style="list-style-type: none"> ・国からの無利子融資および円借款による車両調達 ・10年以内の分割払いに応じた車両販売者からの独占契約 	<ul style="list-style-type: none"> ・事業制度を改善して民間投資を促進すべき
バスターミナル・バス停整備・使用	<ul style="list-style-type: none"> ・市担当局がターミナルを整備し、使用料を徴収して事業者に貸与している 			<ul style="list-style-type: none"> ・国の資金によるターミナル、バス停の整備 ・ターミナル使用料減免 	<ul style="list-style-type: none"> ・国の資金によるターミナル、バス停の整備 ・ターミナル使用料減免 	
路線設定	<ul style="list-style-type: none"> ・事業者は路線設定を都市交通管理運営センターに申請し、同センターが申請内容を審査する ・同センターは申請許可判断を交通・都市公共事業局、計画投資局、人民委員会に仰ぐ 		<ul style="list-style-type: none"> ・詳細な人口分布や所得特性など基礎データに欠ける同国で、都市交通管理運営センターが事業者よりも経済合理的な判断材料を有するとは考えにくい 			<ul style="list-style-type: none"> ・事業者のマーケティングや市場開拓能力を活かせるよう、路線設定を届出制に緩和する
サービス設定	<ul style="list-style-type: none"> ・事業者は運行時間・頻度を都市交通管理運営センターに申請し、同センターが申請内容を審査する ・同センターは申請許可判断を交通・都市公共事業局、計画投資局、人民委員会に仰ぐ 		<ul style="list-style-type: none"> ・詳細な人口分布や所得特性など基礎データに欠ける同国で、都市交通管理運営センターが事業者よりも合理的な判断材料を有するとは考えにくい 			<ul style="list-style-type: none"> ・事業者のマーケティングや市場開拓能力を活かせるよう、サービス設定を届出制に緩和する

図表7 バス事業の現状と改善策（続き）

項目	現状	課題認識		改善策の提案		
		交通省	本調査	ハノイ市担当局	ホーチミン市担当局	本調査
運賃設定	<ul style="list-style-type: none"> ・ハノイの一般バスはVND*1000、冷房付きミニバスはVND2500に設定されおり、ホーチミンも距離制ながらハノイと同水準 ・事業者は運賃設定を都市交通管理運営センターに申請し、同センターが申請内容を審査 ・同センターは申請許可判断を交通・都市公共事業局、計画投資局、人民委員会に仰ぐ 		<ul style="list-style-type: none"> ・政治的に低運賃に抑えられているが、低運賃のために投資が促進されず、そもそもバスサービスが拡大しない事態を招いている ・詳細な人口分布や所得特性など基礎データに欠ける同国で、都市交通管理運営センターが事業者よりも経済合理的な判断材料を有するとは考えにくい 		<ul style="list-style-type: none"> ・運賃を現行の半額程度まで引き下げる 	<ul style="list-style-type: none"> ・民間投資が可能な水準まで上限を緩和する（たとえば、韓国企業の申請は一般バスVND5000であった） ・参入撤廃が容易になりかつ路線・サービス設定が緩和された際には、運賃規制を届出制にする（運賃水準の妥当性判断は市場に委ねる）
運営補助	<ul style="list-style-type: none"> ・公営企業には路線ごとの走行時間・距離に応じて運営補助が支給される ・公営企業の営業収入（料金）と営業外収入（補助金）は毎年ほぼ同額である 		<ul style="list-style-type: none"> ・現行の補助システムは公営企業に経営努力インセンティブを与えない ・補助金予算が限られているために公営企業のバス事業を拡大できない（事業拡大に比例して補助金が必要になる） ・補助金が交付される公営企業と交付されない民間企業では競争条件が不平等 	<ul style="list-style-type: none"> ・積算費用の45%以内で輸送人キロに応じて補助する 	<ul style="list-style-type: none"> ・公共交通整備基金（駐車料金やタクシー関連税、バス停広告収入等を原資）を設立して運営補助金に充てる 	<ul style="list-style-type: none"> ・採算路線と不採算路線を区分し、必要な路線に関しては希望補助金の少なさや同一補助金でのサービス水準の高さを入札させる ・民間企業でも補助金に入札できるようにする
租税減免	<ul style="list-style-type: none"> ・公共交通に使用する車両に対しては輸入税と奢侈税を免除 		<ul style="list-style-type: none"> ・資源配分を適正にするよう租税減免は最小限にとどめるべき 	<ul style="list-style-type: none"> ・利潤税と売上高税の免除 ・事業許可税、土地利用税、国営企業資本利用税の減免 	<ul style="list-style-type: none"> ・利潤税と売上高税の免除 	<ul style="list-style-type: none"> ・資源配分を適正にするよう優遇措置は最小限にとどめるべき
その他優遇措置	<ul style="list-style-type: none"> ・大蔵省は1996年に2年間有効のバス優遇措置期間を設定した（対象は15席以上のバス） 	<ul style="list-style-type: none"> ・大蔵省の優遇措置が1998年以降に続くのか否か何の通達もない 	<ul style="list-style-type: none"> ・資源配分を適正にするよう優遇措置は最小限にとどめるべき 	<ul style="list-style-type: none"> ・ガソリンに係る交通税の減免 ・道路・橋などの通行料金の半減 ・シクロやバイクタクシーなどの営業禁止 ・兼業認可 	<ul style="list-style-type: none"> ・道路・橋などの通行料金の免除 ・バス事業に係る租税減免権利の市への委譲 ・大蔵省による優遇措置の10年程度の延長とミニバスへの適用拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ・資源配分を適正にするよう優遇措置は最小限にとどめるべき

注：* VND: Viet Nam Dong（同国通貨）

出典：交通省・Letter No.2619/GTVT-PCVT, 22nd August, 1998、両市担当局・Proposals by each Transport & Urban Public Works Service in response to Decision No.3385QD/PC-VTおよび各種インタビューを基に作成

図表8 両市の公共交通事業に係る今後の調査課題

分野	概要
事業制度策定	・民間投資環境の整備に向けた事業スキームの比較（事業組合、リース方式など） ・バス事業制度の策定（法案の作成、アジア諸都市の事業制度比較など）
組織能力強化	・公営バス企業の組織能力強化（会計制度、資金調達、投資計画、将来の民営化・株式公開準備*など） ・都市交通管理運営センターの組織能力強化（需要予測手法、市場調査手法など）
社会実験	・社会実験スキームの策定（市場調査、路線選定、パブリック・インボルブメント、実行計画など）
公共交通整備長期戦略	・軌道系公共交通の整備構想（想定路線、費用概算、資金調達、費用負担、着工時期と成立要件など） ・軌道系公共交通整備に向けた都市開発制度の適用可能性（市街地再開発事業、土地区画整理事業など）

注：*ハノイ西隣のハタイ省の元省営バス会社は1998年に株式公開し、これまでに株式の49%を売却した。
出典：交通省や両市当局とのインタビュー、本調査ワークショップでの議論を基に作成

参考文献

Allport, Roger J. 1996. "Transport Management: Private Demands and Public Needs, Chap. in *Megacity Management in the Asian and Pacific Region*, Vol.1, ed. Jeffrey R. Stubbs and Giles Clarke, Manila.

Asian Development Bank. 1989. *Review of the Scope for Bank Assistance to Urban Transport*, Manila.

_____. 1996a. *The Development and Management of Asian Megacities*, Annual Report 1996, Manila.

_____. 1996b. *The Future of Asian Cities*, ed. Jeffrey R. Stubbs, Manila.

Department for International Development. 1998. *Ho Chi Minh City Transport Study*, Draft Final Report, Viet Nam.

Doi, Masayuki. 1992. "Hattentojoukoku no koutuu keizairon", *Transportation Economics in Developing Countries*, Toyo Keizai Sinpou, Tokyo.

Dresden Combined Technical University. 1997. *Pre-Feasibility Study: Transport Construction and Reinforcement System HCMC*, Summary, HCMC.

Gwillianm, Kenneth M, and Amarak M. Shalizi. 1997. *Road Funds, User Charges and Taxes*, TWU papers No.26, WB, Washington, D.C..

Ho Chi Minh City People's Committee. 1998a. *Adjusted Master Plan 2020*, HCMC.

_____. 1998b. *Feasibility Study on Urban Transport Environment Improvement Project in Ho Chi Minh City in Viet Nam*, HCMC.

Hanoi Peoples' Committee. 1997. *Hanoi Master Plan 2020*, Hanoi.

Japan Automobile Association. 1997. *Research on the Traffic Problems in the South East Asia*, Tokyo.

Japan International Cooperation Agency. 1998. *The Master Plan of Urban Transport for Hanoi City in Viet Nam*, Tokyo.

Shaw, L. Nicola, and Keneth M. Gwilliam and Lous S. Thompson. *Concessions in Transport*, TWU papers No.27., WB, Washington, D.C..

Stubbs, Jeffery R. ed. 1996. *The Future of Asian Cities*, Report of 1996 Annual Meeting Seminar on Urban Management and Finance, ADB, Manila.

World Bank. 1996. *Vietnam Urban Transport Management Project*, Washington, D.C..

_____. 1998a. *Project Appraisal Document on a Proposed Credit in the Amount of SDR 31.8million to the Socialist Republic of Vietnam for an Urban Transport Improvement Project*, Report No: 17936-VN, Washington, D.C..

_____. 1998b. *Vietnam Transport Sector
Report 1998*, Washington, D.C..

Statistics
Hanoi Statistical Office, *Hanoi Statistical*

Yearbook 1997.
Ho Chi Minh City Statistical Office, *HCMC
Statistical Yearbook 1997*.
General Statistical Office, *Vietnam Statistical
Yearbook 1997*.

南部アフリカ地域経済圏の交通インフラ整備

外務省北米局北米第二課*1 佐野 浩明
開発金融研究所研究員 水野 兼悟

【要約】

南部アフリカ地域は、短期的には「南アフリカ共和国」(以下、南アと略す)を中心とした放射線型の経済関係が強化されるとみられるが、中長期的には域外国との貿易・投資関係を発展させるとともに、相互補完的な域内の経済関係を構築する必要がある。このためには、制度面の整備にとどまらず、域内の経済関係の効率化を見据えた域内物流ネットワーク戦略が必要となっている。

SADC*2内の陸上輸送は、域内貿易の拡大およびコンテナ輸送の増加に比例して、鉄道から道路へと移っているが、北部地域の道路ネットワーク整備は不十分である。また、地域のハブ港は南ア周辺の2～3港程度(ダーバンおよびリチャーズベイまたはマプト)に限定されるとみられ、南北を結ぶ交通インフラ整備の需要はさらに高まる可能性が高い。

SADCは、回廊開発を中心に、域内の交通インフラ整備を進めているが、地域開発の視点が乏しく、単なる交通網の整備にとどまる可能性がある。今後の回廊開発は、マプト回廊開発のように、Bankable Packageを作成して、回廊周辺地域の資源開発、産業政策を総合的に考えた開発構想(空間的開発構想:SDI)が必要である。主要な交通インフラ整備は、回廊開発の一環として、民間主導で実施されることが期待されているが、Seed Moneyとして公的資金の導入が必要である。そのため、民間資金の呼び水として、地域開発の視点から必要性の高いプロジェクトに資金協力を行うことが期待されており、南北のリンケージを強化し、広域的な便益が期待できる案件への支援を検討する必要性が高い。

はじめに

南部アフリカ地域の交通網を表す言葉に「回廊(Corridor)」がある。「回廊」とは、この地域では、一般に海への出口を示している。同地域は、貴重な鉱物資源を有する内陸国を6カ国も抱えていたため、国境を越えて「回廊」を整備する必要性に迫られていた。とくに、南アがアパルトヘイト体制にあった時代、他の南部アフリカ諸国にとって、南ア以外の「回廊」整備が政治的に重要であったため、地域の東西方向への「回廊」の整備が進んだ。この結果、南部アフリカ地域の交通網は、他のアフリカ地域と比較して、かなり整備されている。しかし、1990年代に入り、南部アフリカ地域のGDPの7割を占める南アが民主化したため、域内の経済関係が緊密になり、物流に変化が生じた。その結果、これまでの交通網整備の方向性を改めて問い直す必要がある。

本報告は、こうした視点に立って、南部アフリカ地域の地域経済圏の動向と今後の効率的な交通インフラ整備の課題を検討したものである。

第 章 南部アフリカ地域 経済圏の経済動向

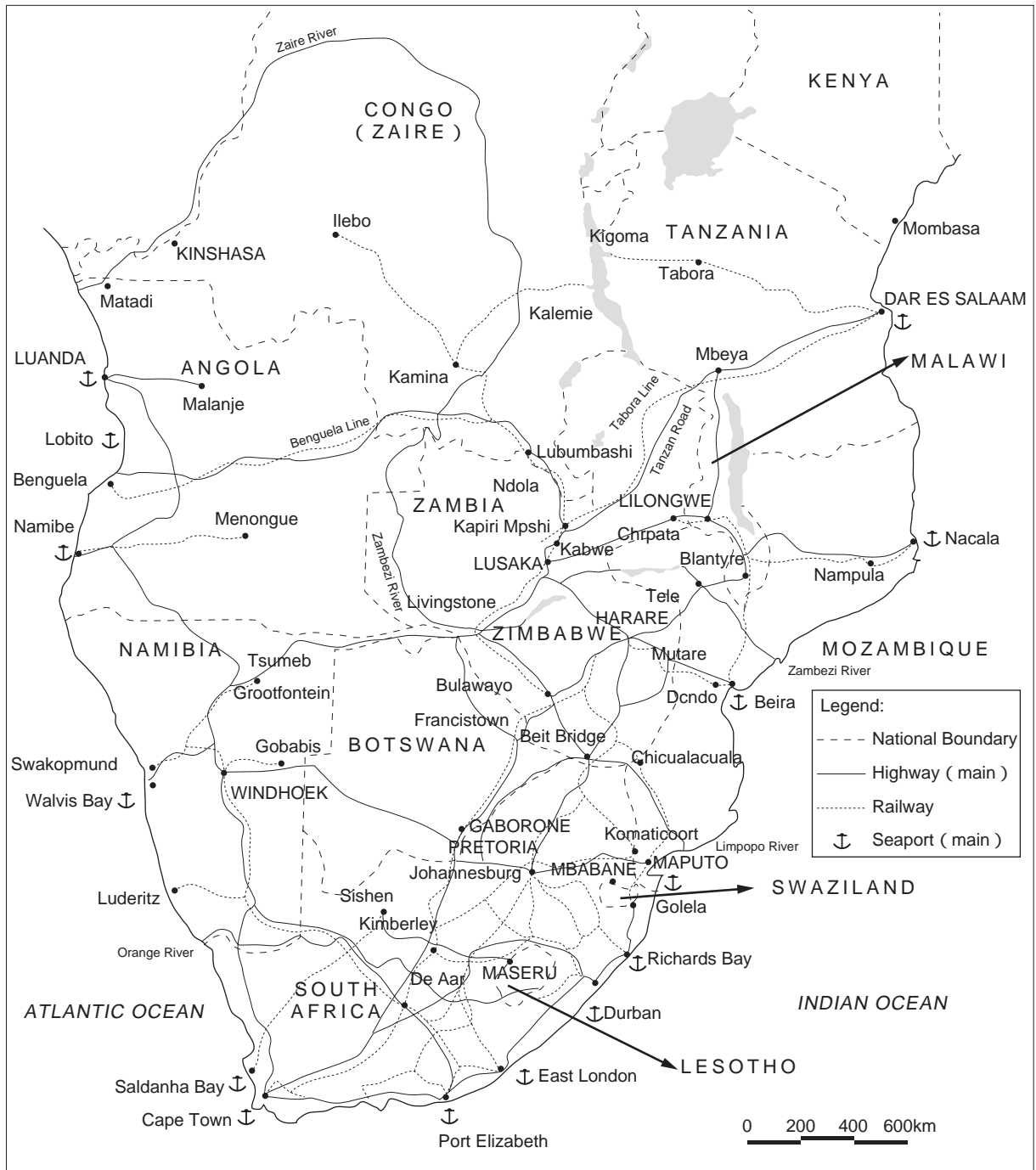
1. 南部アフリカ地域の地域間協力

南アが地域経済に参入することにより、南部アフリカ地域の地域経済機構の再編が進んだ。まず、南部アフリカ地域の地域経済機構の変化を加盟国の面からみてみよう。図表2は、南ア政府が民族融和路線を積極的に推進し始めた1991年時点、お

* 1 (執筆時) 開発金融研究所開発政策支援班 副主任研究員

* 2 南部アフリカ開発共同体(Southern Africa Development Community): アンゴラ、ザンビア、タンザニア、ジンバブエ、マラウイ、モザンビーク、レソト、ナミビア、スワジランド、ボツワナ、南ア、モーリシャス、セイシェル、コンゴ(民)から構成される地域経済機構。1992年にSADCCから発展的改組した。SADCCについては、注5参照。

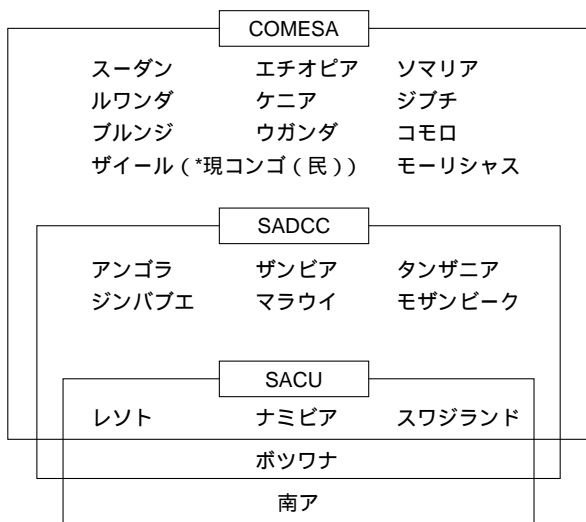
図表1 南部アフリカ交通概略図



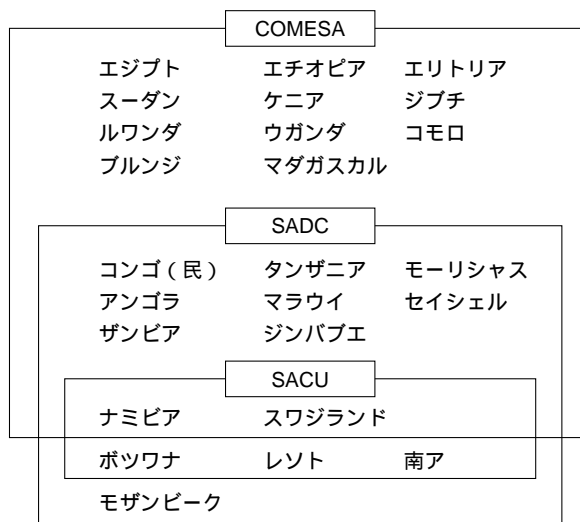
出典 : OECF (1997)

図表2 南部アフリカ地域経済機構（加盟国の変化）

（1991年時点）



（1998年時点）



出典：筆者作成

よび1998年時点のSADC、SACU^{*3}およびCOMESA^{*4}の地域経済機構の加盟状況を示したものである。1991年時点では、SADCC^{*5}（現SADC）加盟国は10カ国で、南ア依存脱却をめざした南ア周辺国グループとしての構造を残していた。加盟10カ国の中には、南アを除くSACU諸国がすべて含まれている。南ア経済への依存度が最も強く、関税同盟を結んでいるSACU諸国が同時にSADCCにも加盟しているということは、SADCCという組織自体がある意味で政治的意図を背景に結び付いたものであったとみることができる。この時期のPTA^{*6}（現COMESA）は、北はエチオピアから南はスワジランド、レソトまでアフリカ東南部をカバーする組織であったが、域内の貿易関係は促進されず、機構改革に迫られている時期であった。

1998年時点の加盟状況を見ると、各機構の勢力分布に大きな変化があったことがわかる。SADCは、1994年の南ア加盟により、GDP総額は5倍弱の規模に拡大した。さらには、モーリシャス、セイシールの島嶼国、およびコンゴ民主共和国が南アとの経済関係の強化を視野に入れて相次いで加盟した結果、加盟国は14カ国に拡大した。一方、COMESAは、1998年5月にエジプトが加盟したものの、南ア、ボツワナの加盟が得られなかっただけでなく、モザンビーク、レソトが脱退した結果、組織としては南部アフリカ地域に対する影響力が低下したと考えられる。

また、経済規模をGDP総額の比較でみると、1990年代初頭は、COMESAのGDP規模はSADCを上回っていた。その後SADCは、南部アフリカすべての国が加盟する組織となっただけではな

* 3 南部アフリカ関税同盟（Southern Africa Custom Union）：1910年に設立した地域関税同盟。加盟国は、南ア、ボツワナ、レソト、スワジランド、ナミビアの5カ国。ザンビアが加盟申請中。
 * 4 東南部アフリカ共同市場（Common Market for Eastern and Southern Africa）：アフリカ東南部地域を中心に21カ国が加盟する地域経済機構。域内共同市場を目的とし、2004年までに関税同盟を設立するとしている。1992年にPTAから発展的改組した。PTAについては、注5参照。
 * 5 南部アフリカ開発調整会議（Southern African Development Co-ordination Conference）：1980年に南部アフリカのフロントライン諸国を中心に設立された。加盟国は10カ国。アパルトヘイト政策を維持する南アからの経済的依存の脱却を目的とし、運輸・通信網の整備を中心に域内関係強化に努めた。
 * 6 東南部アフリカ特惠貿易地域（Preferential Trade Area）：アフリカ統一機構（OAU）首脳会議で採択された「ラゴス行動計画」で示された地域協力の推進に基づくもので、1982年東南部アフリカ19カ国の加盟を得て発足。

く、南アの加盟によりCOMESAの経済規模を大きく上回ることとなった。

このように、南部アフリカ地域をカバーする3つの地域機構は、南アの民主化以降、機構の再編が大きく進んでいる。COMESAは、共同市場の設立という目的は明確であるが、依然として経済の実体が伴わず、また、組織の軸がアフリカ大陸の南部から北部へと移りつつある。SACUは、南ア経済の自由化と南アのSADC加盟による市場の拡大により存在意義が薄れている。

したがって、今後の南部アフリカ地域の域内経済関係の強化は、南アを取り込んだSADCの果たす役割が急速に拡大すると考えられる。ただし、SADCは、総論では、地域として統一した政策の調和を謳っているが、各論では、加盟国が担当する各分野を包括的に調整できる構造にはなっていないため、分野間の政策の調和を失うことが危惧される。

2. 南アの民主化と南部アフリカ経済

(1) 南部アフリカ経済の現状

南部アフリカ地域は、南アが地域のヘゲモニーとして存在することにより、南ア経済に大きな影響を受ける構造にある。南アは、人口、面積の面では、それぞれSADC全体の21%、13%を占める規模にすぎないが、GDP総額では全体の72%を占めている。1人当たりGDPも3,000ドルを超えており、世銀開発報告の分類では、高位中所得国に分類されている。^{*7} SADC諸国のうち、中心となるのは南ア、ナミビア、スワジランド、ボツワナ、レソトの5カ国からなるSACU加盟国である。この5カ国のウエイトをみると、南ア経済の影響を最も受けるボツワナ、レソト、スワジランド、ナミビアの経済規模は、合わせても南アの8%程度にすぎないが、レソトを除き、所得水準は高く、低位中所得国に分類されている。

一方、SACU加盟国以外のSADC諸国（以下、「非SACU諸国」と呼ぶ。コンゴ（民）、タンザニ

ア等の9カ国）は、人口、面積では、SADCの約4分の3を占める。ザンビアを除くすべての国が人口1,000万人を超えており、アフリカの中でも人口の多い国家が集まっている地域である。しかし、GDP総額はSADC全体の20%を占めるにすぎない。1人当たりGDPの最も高いジンバブエでさえも600ドル台にとどまっており、世銀開発報告では、すべての国が低所得国に分類されている。

次に、南部アフリカ諸国の産業構造をみると、SACU諸国は、産業の主体が第二次産業および第三次産業に移っているのに対し、非SACU諸国は第一次産業が経済の中核を占めている（図表3参照）。

SACU諸国は、おおむね第一次産業の比率が減少しており、第二次産業および第三次産業の比率が高い。ただし、SACU諸国の中で、製造業が高い比率を占めるのは南アおよびスワジランドであり、実質的に製造業の多角化が進んでいるのは、南ア一国にすぎない。その他のSACU諸国は、鉱業の比率が高く、採取産業に依存している構造に大きな変化はないといえる。実際、SACU諸国の貿易構造をみると、南アを含め、一次産品を輸出して加工品を輸入する途上国型の構造となっている。

一方、非SACU諸国は、第一次産業中心の経済構造を維持している国が多い。比較的バランスのとれた経済構造を持っているのはジンバブエ、ザンビアであるが、実質的に域内で製造業の競争力を有しているといえるのはジンバブエに限られる。非SACU諸国の主要輸出産品をみると、欧米諸国向けの鉱業産品が上位を占めているが、GDPに占める比率はアンゴラを除き15%未満である。

以上から、SACU諸国と非SACU諸国の特徴をまとめると次のようになる。SACU諸国は、南アが同地域の経済の大半を占めるが、おおむね所得水準が高く、産業構造も第二次および第三次産業へと高度化している。非SACU諸国は、人口規模が大きな国がほとんどであるが、所得水準も低く、産業も第一次産業に依存する構造にある。

*7 ここでは、世銀開発報告1997における分類を採用している。同報告では、経済の発展段階を区分する指標として、1995年の1人当たりGNPを採用し、低所得国（765ドル以下）、低位中所得国（766ドル～3,035ドル）、高位中所得国（3,036ドル～9,385ドル）、高所得国（9,386ドル以上）の4段階に分類している。

図表3 南部アフリカ諸国の産業構造（1996年）
（単位：％（対GDP比））

	第一次	製造業	鉱業他	第三次
南ア	5 ↘	24 ↗	15	57
ボツワナ	4 ↘	5 ↗	41	50
レソト	11 ↘	17 ↗	26	47
スワジランド	9 ↗	38 ↗	6	46
ナミビア	14 ↗	12	22	52
ジンバブエ	14	19 ↘	9	59
モザンビーク	37	(24)		39
マラウイ	40 ↘	17 ↗	4	39
ザンビア	18 ↗	29 ↗	12	42
タンザニア	48 ↗	7 ↘	14	31
コンゴ	64 ↗	5 ↘	8	23
アンゴラ	7	7	62	24
(参考)				
中所得国平均	20	15	15	48

注：1）矢印は、1980年時点の対GDP比からの増減を示す。
 2）太字は、中所得国平均を上回るものを示す。
 3）モザンビークの製造業は、第二次産業全体の数字を示す。
 出典：1998 World Development Indicators。
 ただし、スワジランドはSADC資料による。

（2）1980年代以降の経済動向

まず、1980年代中葉以降の経済成長率の推移をみることにする。

SACU諸国の経済成長率の動向をみると、南アの経済成長率の低さが特徴的である。1970～80年代の国際的な反アパルトヘイト経済制裁もあり、1988年以降成長率は低下し、1990～92年にかけてはマイナス成長となった。南アは、アパルトヘイトを維持するうえでのコストが経済悪化を招き、アパルトヘイト廃止への流れを加速させた。その後、国際的な経済制裁の解除を反映して、1993年以降経済回復の兆しがみえ始めたが、民族融合にかかわるコスト負担も大きく、平均成長率は3%前後にとどまった。南アを除くSACU諸国は、1980年代末までおおむね高い成長率を記録していたが、1990年初頭にかけて成長率が低下した後、1994年以降再度回復基調にある。こうした動きは、南ア経済の動きとも歩調を共にするものであり、近隣国の経済は南ア経済の動向に影響を受けやすい環境にある可能性が指摘できる。

次に、非SACU諸国の経済成長率の推移をみると、国によって成長率に大きな格差があるが、1992年および1994～95年に成長率が大きく低下し

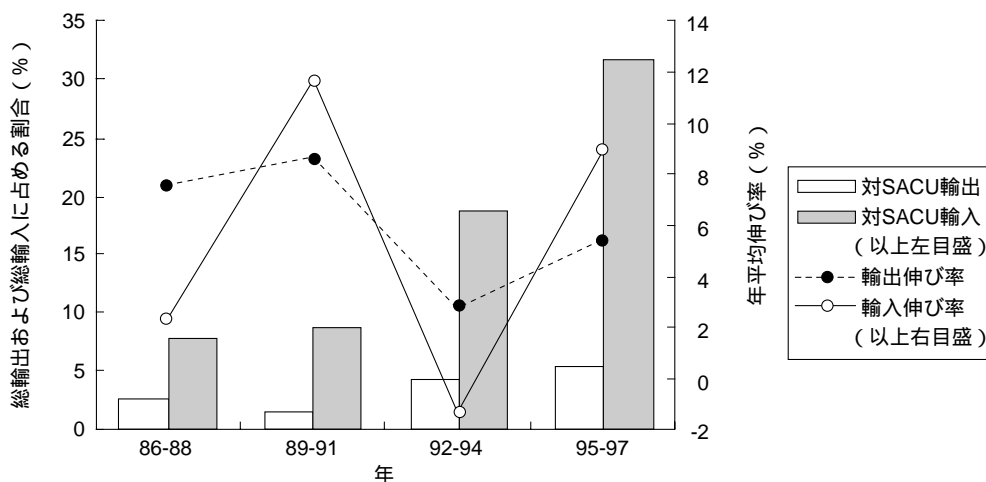
ているのが特徴的である。これらの年は旱魃の影響で農業が大きな打撃を受けた年であり、第一次産業が経済構造の中心である非SACU諸国の経済成長率の低下は、農業セクターの不振が大きな要因である。天候が回復した1996、97年は各国とも高い成長率が得られた。こうしたことから、非SACU諸国は依然として天水依存型の経済構造にあることが明らかである。

（3）南部アフリカ域内経済関係の推移

まず、域内の貿易関係の推移をみてみよう。図表4は、非SACU諸国のSACUに対する貿易関係の推移を示したものである。ここでは、時系列で貿易動向を示す統計は関税同盟であるSACU単位のものしかないため、対SACU貿易の統計を示したが、SACUの貿易額の大半は南アが占めるので、ここでは、便宜上非SACU諸国の対南ア貿易の推移を示すものとして取り扱うこととする。

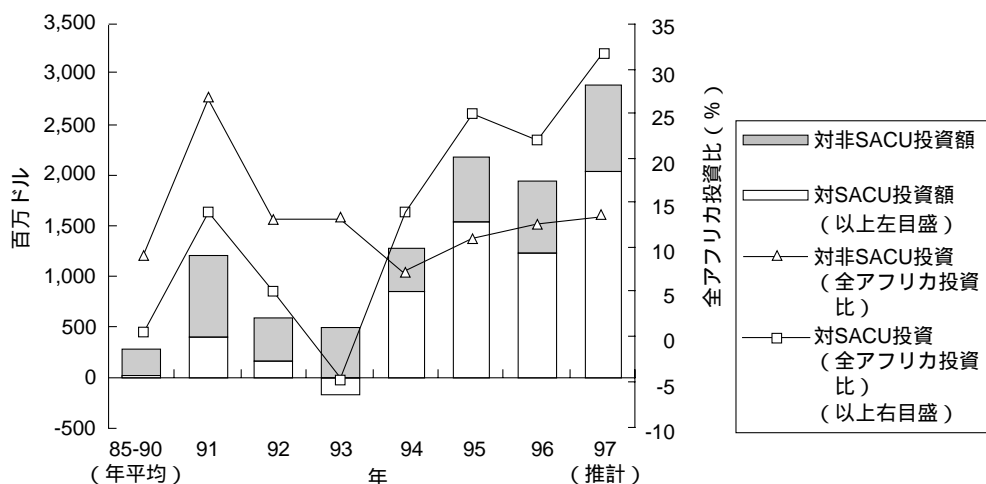
非SACU諸国のSACUに対する貿易は恒常的に赤字である。1980年代の対SACU輸入は総輸入比10%未満にとどまっていたが、1990年代に入り飛躍的に拡大し、1992～94年には総輸入比18.8%に達した。1995～97年には非SACU諸国の総輸入の約3分の1を占める規模になっている。一方、非

図表4 非SACU諸国の対SACU貿易の推移



注：1) SACU (南部アフリカ関税同盟) は南ア、ナミビア、ボツワナ、スワジランド、レソトの5カ国。
 2) 非SACU加盟国のSACUとの貿易実績を表す。
 出典：IMF, Direction of Trade Statistics

図表5 対SADC諸国投資 (inflow) 動向



出典：World Development Report 97,98

SACU諸国の対SACU輸出も、1980年代は総輸出比の1～2%にとどまっていたが、1990年代に入り緩やかではあるが拡大基調にあり、同4～5%の水準に達している。

このように、南アの民主化が進展した1992年以降、SADCの南北間の貿易取引が拡大しており、とくに南部(南ア)から北部(非SACU諸国)への財の流れが急速に加速したことがわかる。SADC内の貿易関係の進展は、南アがSADCに加

盟する以前から始まっており、実態経済の動きにSADCという枠組みが合致させられたとみることも可能であろう。

次に、SADC地域に対する外国直接投資流入の動向をみてみよう。図表5は、SADC諸国に対する外国直接投資の動向を、対SACU諸国向けと対非SACU諸国向けとに分けて示したものである。対SADC投資は、1994年を境として明らかに拡大しており、1985～90年の年平均投資流入額が267

百万米ドルであったのに比較し、1997年（推計）には、約2,900百万米ドルと10倍以上の規模に達した。このSADCに対する投資の流入は、1993年までは非SACU諸国向けが中心であったが、南アが民主化した1994年以降、対SACU投資が飛躍的に増大し、SADC諸国向けの中心となった。このように、最近の対SADC投資の拡大は対南ア投資が支えており、非SACU諸国への資金流入はそれほど伸びていないことがわかった。

一方、南アの対SADC投資は、1990年に入り拡大基調にある。南アからアフリカ諸国に対する直接投資の動向（1991～94年）をみると、1990年代に入って徐々に対アフリカ投資が拡大している。とくに、対SADC投資は、324百万ランド（約117百万米ドル、1991年）にとどまっていたのが、1994年には1,043百万ランド（294百万米ドル）と約3倍の規模に拡大している。また、南アは、「マプト回廊開発計画」が進むモザンビークには、1997年669百万ドルを投資しており、南アの域内投資が活性化している。

3. 南部アフリカの地域内協力の課題

前節までに、南アの地域経済への参入により、南ア経済の影響が、SACU諸国から非SACU諸国へと本格的に拡大していることを検証した。

南アの経済力が圧倒的、かつ域内の経済構造が競争的であることを考えると、短中期的には南アを中心とした放射線型の経済関係がさらに強化される可能性が高い。しかし、長期的に安定的な成長をめざすには、域外国との貿易・投資関係を発展させることが不可欠である。したがって、南部アフリカ地域の貿易・投資環境整備といった観点から、今後は徐々に自由貿易地域、さらには関税同盟を設立するための制度の整備が必要となってくる。しかし、それだけでは、南アと周辺国との経済関係のインバランスを拡大させる可能性が高く、資金の還流を通じた域内経済関係の活性化を実現するには不十分といえる。南アが存在により、域内の経済の流れが大きく変動したことを考えて

も、域内市場の開放に併せ、南アを牽引車とした雁行型の相互補完的な経済体制を形づくる必要がある。

こうしたことから、地域内協力の活性化には、関税率の調和といった制度面の整備とともに、内戦等で疲弊した物流インフラの整備による域内ネットワークの強化が基礎となる。地域内のネットワークの強化には、南アを中心とした放射状の経済関係が広がりつつあるので、南から北への物流の拡大を考慮においたインフラの整備が今後必要となってくる。また、sub-regionの地域開発という視点からは、当該地域の産業開発と歩調を合わせた物流インフラの整備といった積極的な開発政策を採用する必要がある。

第 章 交通インフラと物流概況

1. 道路インフラおよび道路輸送

(1) 道路インフラ

SADC域内には93万kmの道路ネットワークがあり、主要舗装道路延長は1980年より年平均3%で伸びてきている。域内道路ネットワークのうち半分以上の51万kmが南アにある。

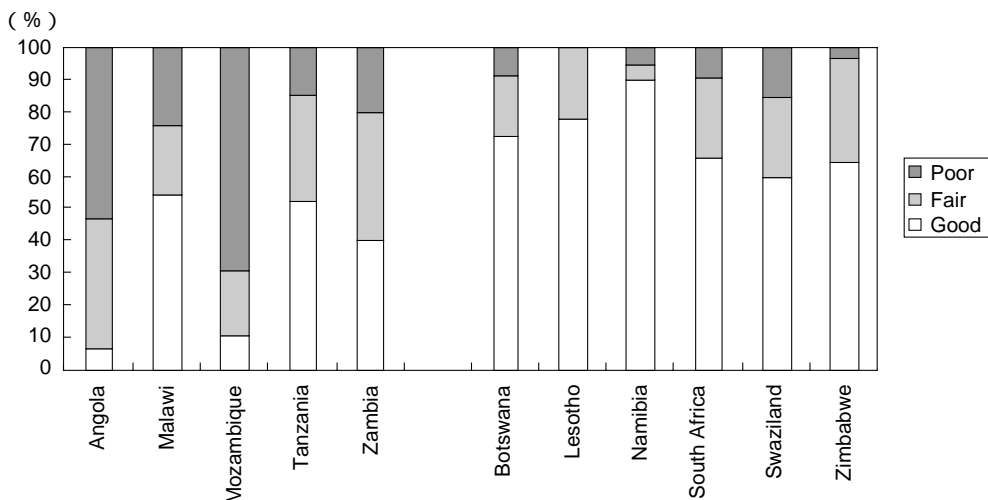
SADC域内には、舗装道路整備水準・状態に南北格差がある。南部にあるSACU諸国およびジンバブエでは、道路ネットワークはおおむね完成しており、課題は都市部や幹線の拡幅および維持修繕である。一方、それ以外の諸国（北部およびモザンビーク）は、道路ネットワークが未完成なうえに、維持修繕も不十分である。南北の境界線は大まかにザンベジ川であるとらえられ、実際ザンベジ川をはじめ南北を結ぶ道路に断層（ミッシングリンク）が存在する（図表6参照）。

(2) 道路輸送

道路輸送の流れは、南アのハウテン州（Gauteng）*⁸～域内諸国（域内貿易）と内陸国

* 8 ヨハネスブルグ（Johannesburg）や首都プレトリア（Pretoria）を擁する州名で、南部アフリカ最大の産業・人口集積地である。

図表6 SADC諸国主要舗装道路の整備水準



出典：SATCC Integration Study

～外港（域外貿易）に二分できる。次節以降で明らかにするように、域内の港湾の中心は南アに存在することから、南北間の輸送量が増大している。ここ10年で道路輸送の分担率は運搬量ベースで約30%から約50%に増大しており、鉄道が鉱物輸送に特化していることを考えると、多くの部品や完成品、食料品はトラックで運ばれていると考えられる。ただし、南ア都市部を除くと交通量は多くなく、2,000台/日を超える区間はほとんどない。

（3）課題

道路インフラおよび輸送に関しては、SATCC^{*9}を中心に制度改革が取り組まれている。南部アフリカにおける道路インフラおよび輸送の課題は、不十分な維持修繕や煩雑な通関手続き、過積載など規制の不統一と運用不足にあり、これらの制度・規制改革は非常に重要である。ただし、南北間の輸送量の増加、南部と北部との道路整備水準の大きな格差、および南北の断層（ミッシングリンク）の問題を考慮すると、依然として物的インフラの整備もあわせ進めなければならないことはいうまでもない。

2. 鉄道インフラおよび鉄道輸送

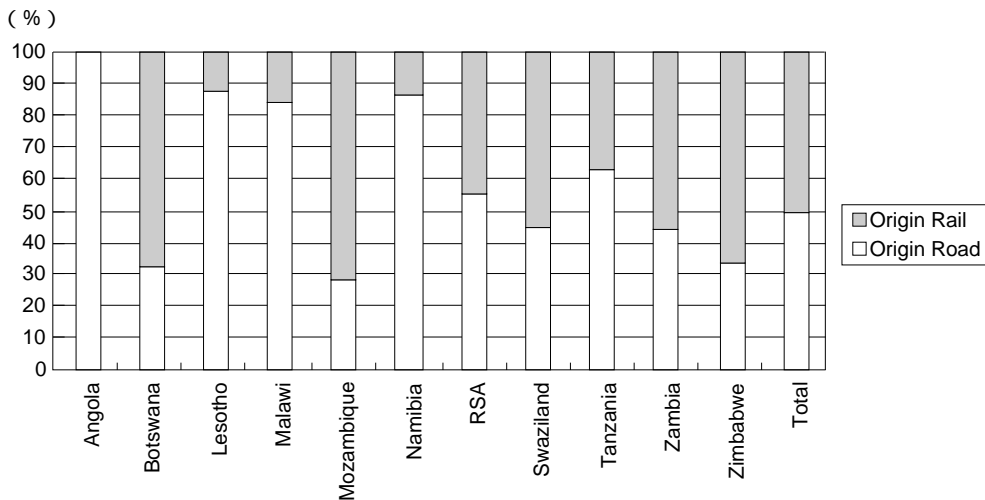
（1）鉄道インフラ

一部のエリア（モザンビークとタンザニアの一部）を除くと、域内のゲージはほとんどすべて狭軌（1,067mm）であり、相互に直通運転が可能である。全体で3万3,815kmの鉄道ネットワークのうち、3万115kmが相互接続されており、相互接続されている鉄道ネットワークの65%を南アフリカのSpoornet社が占める。

南アとジンバブエの一部を除いて、ほとんどの鉄道ネットワークが単線であり、最高許容速度は、貨物で60km/h、旅客で80/90km/hである。しかし、近年、線路の状態が悪いために、40km/h、場合によっては20km/hの速度制限での運行を強いられているケースもある。SATCCでは、許容速度まで運行速度を上げて利用者にとって魅力的なサービスを提供するためには、南アの鉄道会社Spoornet社を除く主要な路線について約2億5,000万ドルの投資が必要であるとしている。改修がすべて完了したとしても、鉄道の通常の維持管理には年間4,500万ドルの費用がかかる。

* 9 Southern Africa Transport and Communication Unit（南部アフリカ運輸交通委員会）：SADCの運輸通信部会で、モザンビークが担当国。

図表7 国際貨物フローの鉄道・道路分担率（各国発）



出典：SATCC cross-border survey, SADC railway authorities

したがって、1996年9月に開催されたSADC鉄道政策ワークショップでは、コンセッション化がSADC地域の鉄道をリストラクチャリングし、商業性を高めるために最も適切な手法であるとの結論が出された。モザンビークおよびマラウイではすでにコンセッション化されているほか、南アでもコンセッションの検討が始まっている。今後は、南アSpoornet社が域内鉄道事業に強い影響力を有しており、同社を中心にSARA^{*10}を通じて事業者主導で仕様統一やコンセッション化が進むと考えられる。

(2) 鉄道輸送

南アフリカ地域の鉄道輸送は基本的に貨物に特化している。ここ10年で貨物運搬量はあまり増減していない。鉄道で輸送される主なものは、小麦、メイズ、砂糖、石炭/コーク、鉱物、鉱石および燃料である。とくに、リチャーズベイ(Richards Bay)に運ばれる石炭とサルダーニャベイ(Saldanha Bay)に運ばれる鉄鉱石が、南部アフリカの鉄道輸送の約半分を占め、tonne-kmベースでは60%を占めている。鉄道は域外輸出を目的

とした鉱物資源と一部農産品の輸送に特化^{*11}しており、南アの国内分を除くと内陸国から外港へ抜ける路線に需要が集中している。

鉄道がとくに重要な役割を果たしているのは、モザンビーク、ジンバブエ等の国である。モザンビークでは国際貿易の70%が鉄道経由である。ジンバブエの輸出の66%が鉄道経由で、主にモザンビーク、南アからさらに港湾からアフリカ大陸外へと運ばれる(図表7参照)。

(3) 課題

1995/96年度では、総国際貨物量は1億5,700万トンに達している。貨物全体の需要の増分の多くは道路輸送に取られているため、南部アフリカ地域全体で鉄道の陸上輸送シェアは約70%から約50%に減少した。

道路セクターの自由化と産業製造プロセスにおける鉄道輸送の位置づけの変化や車両デザインや輸送コストの低下による道路輸送の効率性向上がこの背景にある。一方、鉄道セクターでは、道路セクター程の効率化はみられていない。

鉄道輸送が道路輸送との競合を難しくしている

*10 Southern Africa Railways Association(南部アフリカ鉄道連盟): SADCにより、南部アフリカ諸国の鉄道業界の利益を代表する機関として設立された機関。

*11 主要なものとして、ザンビア ダルエスサラーム港またはリチャーズベイ港の銅、ジンバブエ ベイラ港のタバコが挙げられる。

最も深刻な課題は、運営上の問題である。たとえば、ザンビアのコッパーベルト（Copperbelt）からダーバン（Durban）港まで道路では8日間であるのに対して、鉄道では12.5日より時間がかかるうえに、確実性に乏しいのが現状である。さらに、鉄道輸送には、国境での積替えのためにしばしば遅延するうえに、折返しに時間がかかる、脱線、信号、通信のトラブルによる遅延、不規則なサービスがさらに悪化するという問題もある。

3．港湾インフラおよび海上輸送

（1）港湾インフラ

南部アフリカの二大港湾は、バルク貨物に特化したリチャーズベイとコンテナ貨物中心のダーバンである。1996年で、リチャーズベイは南部アフリカ全体のバルク輸送の63.6%を、ダーバンはコンテナ輸送の55.8%を取り扱っている。

リチャーズベイ、ダーバンの両港ともハウテン州の外港であるが、すでに容量限界に達しつつある。リチャーズベイはバルクのみで利用率が100%、ダーバンはコンテナについて利用率が92%に達している（図表8参照）。

SATCCは、2017年までの港湾需要予測を行っているが、ダーバンが将来にわたって、南部アフリカ最大の貨物およびコンテナ・ハブ港であり続けることは間違いないとみているが、2007年以降コンテナの取扱いが物理的な限界に達すると想定している。このため、21世紀の初頭には、ダーバンと他の港との間での分担についての戦略的決定が必要になる。商船会社の運航形態からみて、大型コンテナ船が寄港するハブ港湾は南部アフリカで最大2港までと考えられている。国際海運業者をはじめとする多くの人々の見方は、ダーバンとリチャーズベイが南部アフリカの二大国際ハブ港湾として機能していくというものである。また、近年、ダーバン、リチャーズベイ両港よりハウテン州に80km近いモザンビークのマプト港が改善され、注目を浴びている。従来、南アやモザンビークの港湾オペレーションもストなどで信頼性が低かったが、商業化や民営化が進められて改善されつつある。

（2）海上輸送

南アのハウテン州が経済の中心であることも反映して、地域の海上輸送の80%を東岸の港湾が扱っている。貨物取扱量でみた場合、南アのリチャーズベイ、ダーバン、サルダーニャベイの3港の取扱量が圧倒的に大きい。

南部アフリカ地域全体の輸出入のバランスについては、石炭や鉱石等のバルクの輸出量が輸入量を大きく上回っている。一般貨物の53%がコンテナ化されている。

南部アフリカ地域では、貿易の95.7%が自国の港湾を利用して行われている。そのうちのさらに92.8%を南アが占めており、輸送量でみた場合、南アの自国港湾を利用した貿易が南部アフリカ全体の88.9%を占める構造になっている。

海上輸送の国際化に伴いコンテナ化が進み、コンテナサービスについてはハブ・アンド・スポーク・システムが形成されつつある。現在、南部アフリカで圧倒的なハブ港はダーバンである。南部アフリカの他港はダーバンからのフィーダー輸送に頼っており、他港での荷揚げ・積み込みはリードタイムを要し、物流業者が他港を敬遠する一因となっている。

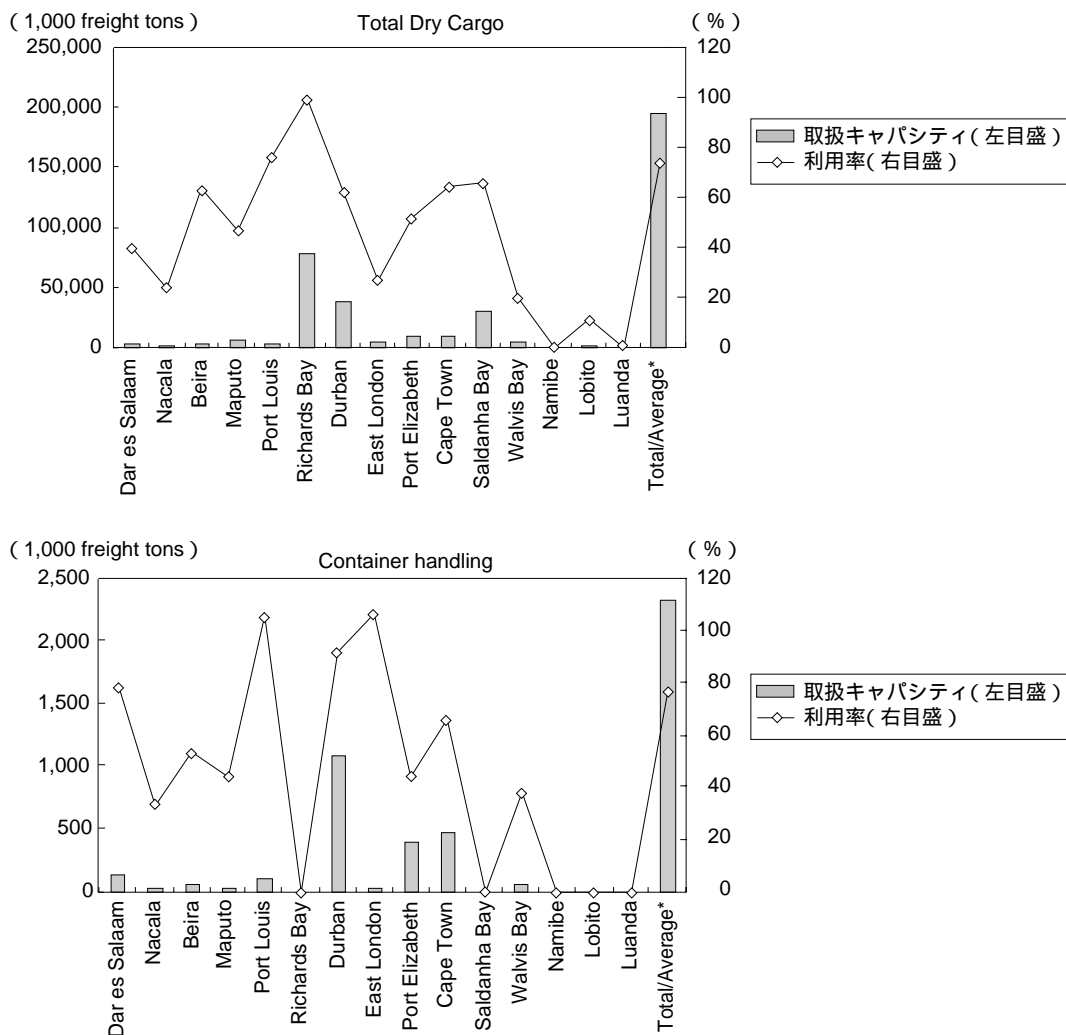
（3）課題

港湾については、大きく分けて3つのポイントがある。第一に、ダーバン港の供給制約の解消とこれに関連して、南部アフリカ地域のハブ港湾として2～3港を明らかにし、ハブ・アンド・スポーク・システムを形成することである。

第二に、深度が浅い港の浚渫・改良である。ただし、南部アフリカ全体での役割分担の中で適切なキャパシティを確保する必要があり、各港ごとにどの程度の水準の整備を行うのか十分な検討が必要となる。

第三に運営の効率化である。SATCCでは、市場に的確に応える港湾として運営していくためには、一層の民活が必要であると考えている。SATCCは、港湾セクターでの民活導入に向けたモデル法案を整備中である。

図表8 南部アフリカ地域の港湾のキャパシティと利用率



出典：SADC Port Authorities

第 章 開発回廊とSDI (Spatial Development Initiative)

1. 経 緯

回廊開発の概念は、1980年代もともとアパルトヘイト実施下の南アに対抗するため、SADCC*¹² 諸国が内陸国から南ア以外の外港に向けての「回

廊 (Corridor)」（広域的な波及効果の高い鉄道・道路・パイプライン等の輸送ルート）を整備したことに始まる。これらは政府主導で動き出し、ベイラ回廊のように世銀など国際機関およびドナー諸国が支援したものもある。しかし、南ア民主化後、当初の政治的な意義は薄れ、経済開発に焦点が絞られた。つまり、内陸国からの輸送ルートの整備に主眼を置いた交通インフラ整備から、整備される交通網の周辺開発も視野に入れたインフラ整備へと、回廊開発の考え方が徐々に変化してき

*12 SADCCの前身。詳細は第 章参照。

図表9 回廊開発

主な回廊	現 状	課 題
南部回廊（南ア - ボツワナ / ジンバブエ - ザンビア - コンゴに抜ける北上物流幹線）	<ul style="list-style-type: none"> ・北上が南下よりもはるかに多い。南アからの輸出もあるが、多くは南アの港から上がった輸入品の後背地への輸送 ・量的には限られるザンビア / コンゴからの輸出（銅、コバルト） 	<ul style="list-style-type: none"> ・ダーバン港の容量不足とそれに伴う処理速度の低下 ・ベイトブリッジ（南ア・ジンバブエ国境）での遅延 ・カズングラ・フェリーの容量とサービス時間 / 頻度
マプト回廊（南ア - モザンビーク）	<ul style="list-style-type: none"> ・民間主導で交通網と産業開発が並行して順調に推進されている 	<ul style="list-style-type: none"> ・専用ターミナルの整備 ・周辺地域の工業プロジェクト動向
ウオルビスベイ回廊（ボツワナ～カラハリ / カプリビ～ウオルビスベイ）	<ul style="list-style-type: none"> ・ボツワナ、南アにとって代替ルートとして重要 ・現時点で、物流量はほとんどない 	<ul style="list-style-type: none"> ・ナミビア・ウオルビスベイ港の深度不足 ・最大マーケットであるナミビアの人口・経済規模の小ささ
ベイヤ回廊（ジンバブエ - モザンビーク）	<ul style="list-style-type: none"> ・1980～90年代北欧諸国を中心にインフラのリハビリが進み、近年物流量が増加 	<ul style="list-style-type: none"> ・ジンバブエは、マプト港の活性化により、リンボボ回廊に関心 ・運営効率化
ナカラ回廊（マラウイ / タンザニア - モザンビーク）	<ul style="list-style-type: none"> ・1990年代鉄道のリハビリが進められたが、物流量は多くない 	<ul style="list-style-type: none"> ・SADC南部またマラウイからの関心が低い ・港湾 / 鉄道の運営能力（フランス担当分未整備）
タザーラ回廊（タンザニア - ザンビア）	<ul style="list-style-type: none"> ・ザンビアの銅輸送ルートとして整備されたが、物流量は漸減中 	<ul style="list-style-type: none"> ・港湾の運営能力 ・鉄道の運営能力
ロピト回廊（ロピト - コンゴ / ザンビア）	<ul style="list-style-type: none"> ・内戦により事実上機能していない 	<ul style="list-style-type: none"> ・鉄道が破壊されている ・アンゴラの政治状況

ている。このような方向性の変化を「交通回廊 (Transport Corridor)」から「開発回廊 (Development Corridor)」へと表現することができる。

2. 開発回廊構想

(1) SADCの開発回廊構想

SADCは、SADC運輸通信気象議定書 (SADC Protocol on Transport, Communications and Meteorology、以下議定書と略す) において、「回廊^{*13}」の整備には高い優先順位が与えられ、回廊沿いにインフラ開発を統合していくべきとしている。1997年1月に開催された“Protocol Implementation Workshop”では、少なくとも、図表9および図表10の7つの交通ルートが議定書の定

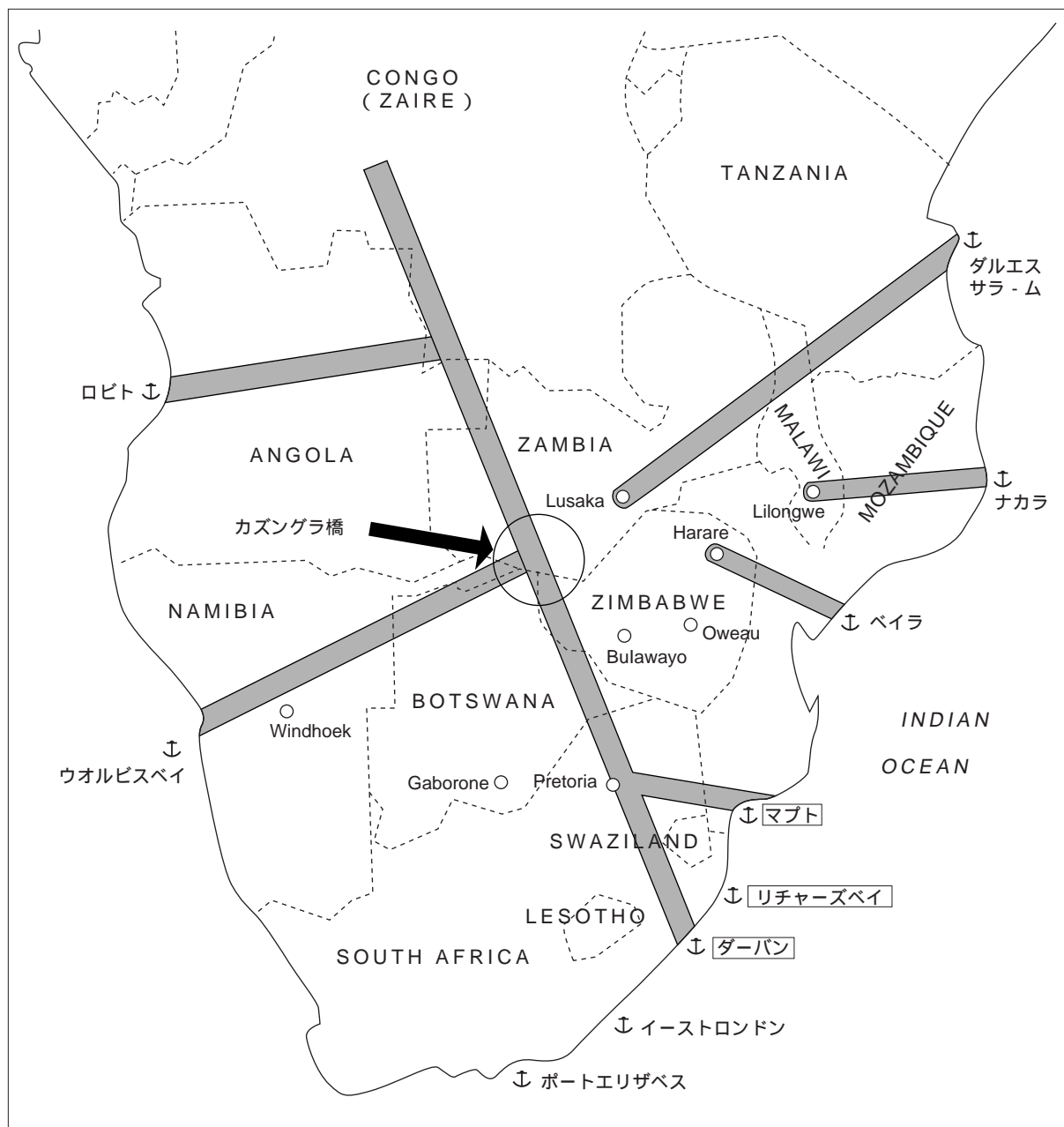
義に合致したものであるとの合意が得られている。また、SADCは、交通回廊監視および調整に関する報告において、各回廊ごとに地域統合を行うとしている。

(2) 南ア政府による開発回廊とSDI

南アは、「開発回廊」と同様のコンセプトとして空間的開発構想 (SDI: Spatial Development Initiative) を提唱している。南アSDIは南ア通産省 (DTI: Department of Trade and Industry) のイニシアチブにより進められており、南ア国内だけではなく、近年、近隣諸国でのSDIの構想も出てきている。近隣諸国のSDIについては、従来からの開発回廊とほとんど重なるものもある一方で、軸上の広がりというよりは面的な広がりを持った構想もある。SDIのいくつかのプロジェクト

*13 同議定書では、回廊を次のように定義している。"Corridor" means a major regional transportation route along which a significant proportion of Member States' or non-Member States' regional and international imports and exports are carried by various transport modes, the development of which is deemed to be a regional priority.

図表10 SADC加盟国とインフラ整備状況



の中に従来の開発回廊が含まれていることもあって、SATCC等でも南アSDIなのか開発回廊なのかを厳密に区別せず、同じコンセプトとして議論されることが多い。南アは、SDI構想の南部アフリカ地域全体への適用を検討しているが、SADC諸国が、一般に依然として南アの政治力および経済力に脅威を感じているため、南ア主導ではなくSADCの協調を得て推進していこうという方針で

ある。

DTIでは、国内SDI (Local (National) SDI Programme) と域内SDI (Regional (SADC) SDI Programme) を分けてそれぞれに担当を置いている。このうち、域内SDIは、南アの南部回廊を除く、従来のSADCの開発回廊をほぼ含んでおり、それら以外にもオカバンゴ・上ザンベジSDI (Okavango-Upper Zambesi SDI) 等の新しいSDI

を追加している。

(3) 現 状

開発回廊およびSDIの現状は、いまだコンセプト段階にすぎないアンゴラのロビト開発回廊 (Lobito Development Corridor) のような回廊から、すでに実現段階に入っているマプト開発回廊 (Maputo Development Corridor) までその整備段階もさまざまである。

これらの空間的な開発のイメージを持った開発回廊・SDIは、早いもので1995年、多くは1998年に検討が始まったにすぎないことに留意する必要がある。南ア政府は、単なる交通インフラ整備を開発回廊とは考えておらず、そのために、すでに交通インフラ整備がある程度進んでいるタザラ回廊 (Tazara (Dar es Salaam))、ナカラ回廊 (Nacala)、ベイラ回廊 (Beira)、ウォルビスベイ港 (Walvis Bay) 等についても、開発回廊としての整備はこれからの課題との見方を持っている。

3. 課 題

(1) 「交通回廊」から「開発回廊」へ

1980年代には、ジンバブエとモザンビークを結ぶベイラ回廊が世銀等の援助機関の支援を受けて相当整備されてきた。1997年2月の世銀の事業完成報告書 (Implementation Completion Report) のタイトルはベイラ交通回廊計画 (Beira Transport Corridor Project) となっており、当時は開発回廊というコンセプトは明確にはなかった。

世銀は、ベイラ回廊は、整備自体は満足できる水準を達成したとしているものの、さまざまな要因により予定の物流取扱量を確保できていないとしている。一方で、たとえば実際に援助を行った

スウェーデン国際開発協力庁 (SIDA) 等からはそれほど成果が得られなかったというコメントもある。ベイラ交通回廊の大きな目的のひとつは、南アの不安定化工作への対抗であったが、南アの民主化によりそもそもの意義が消滅してしまったことも指摘されよう。一方、南アのDBSA^{*14}等からは、ベイラ港の貨物量は大きく増加しており、大きな効果があったとの評価もある。ベイラ回廊については今後、この交通路をいかに地域の開発・発展につなげていくかが課題となる。

南ア・ハウテン州～モザンビーク・マプト間のマプト回廊についても、1993年に世銀からの融資 (Maputo Corridor Revitalization Project) が決まったが、今日、Maputo開発回廊として注目を集めているコンセプトは、1995年にモザンビーク、南ア両国政府のイニシアチブにより開始されたものである。つまり、開発回廊コンセプトとしての回廊整備が実現されつつあるのは、いまだマプト回廊のみであり、ベイラ (1996年公式に開始) 等は、今後、開発回廊としてマプトをモデルに整備が進められることになっている。

(2) セクター別プログラムから

マルチセクタープログラムへ

マプト回廊の成功は、南ア政府が開発に積極的に初期インフラ投資を負担したことに加えて、Bankable Package^{*15}を作成して内外の投資家に情報提供し、発展イメージを共有できたことによる。他の回廊においては、このBankable Packageを形成しきれておらず、交通インフラを梃子にいかん経済・社会開発を進めていくかについてのビジョンが明確になっていない。

一方で南アのSDIプログラムは、正確には政策 (Policy) ではなく、Bankable Packageを構築して投資家コンファレンスを開催する段階で終了す

*14 南部アフリカ開発銀行 (Development Bank of Southern Africa) : 1983年、南アの地方開発を目的として設立された南ア政府関連金融機関であるが、南アの民主化を契機として、1996年、南ア国内にとどまらず南部アフリカ地域全体の社会経済格差および生活の質向上に寄与することを目的とした金融機関へと改編された。

*15 地域開発を進めるため、経済的に有意な交通インフラ整備や工業地開発などのプロジェクト情報、潜在的な地域資源や地理的特性に関する情報をパッケージ化したもの。個々のプロジェクトでは、採算が確保できない場合でも、複数のプロジェクトを組み合わせるとその相乗効果により双方の採算性を達成できる可能性がある。たとえば、道路だけでは採算がとれない場合でも周辺に産業が立地すれば料金収入を確保できる可能性が生じる。逆に、産業側も道路がなければそもそも立地が難しい。このように相乗効果で採算確保が可能になるという意味合いもBankable Packageという言葉には含まれている。

るため、明確な投資の裏づけが存在するわけではない。

その意味でも、マプト回廊を成功モデルとして各回廊ごとにBankable Packageを形成し、公的資金と民間資金の組合せにより実現を図っていくことが求められる。

南ア運輸省は、開発回廊は特定の地域のポテンシャル（Natural Potential）を回廊の形成により顕在化させるものであるという考え方を持っている。つまり、開発回廊全体を下支えする構成要素のひとつが交通インフラであり、その提供に対して政府が大きな役割を果たすことを考えている。もちろん、実際の供給手法は、BOTを含むコンセッション方式をとることもある。マプト回廊は、初期の段階から交通インフラ、通信インフラ、民間プロジェクト等数百に及ぶプロジェクトの集合体として構想されてきたことに留意する必要がある。

また、南ア通産省は、交通インフラ整備とその他の開発プロジェクトの組合せにより相乗効果で相互に採算性を確保すること、および公共投資を梃子に民間投資を引き出すレバレッジ効果も重視している。一部のコンサルタントから、マプト回廊の根幹となるウィットバンク・マプト（Witbank-Maputo）間の有料道路の長期的な採算性に疑問の声が出ていないわけではない。しかし、民間投資を中心としたBOT形式での道路の整備が可能となった背景には、南ア企業と日本の三菱商事の合併によるアルミニウム精錬工場モザール（Mozal）の立地等、周辺での開発がかなり明確なものとして見込めたことが背景にある。

南アの各機関では、開発回廊の推進にあたってはSADCの体制が大きな問題になるとの懸念がある。開発回廊/SDIはマルチセクターの投資プログラムであるのに対して、SADCは加盟国別に担当セクターを割り振ってしまったため、複数セクターにまたがる地域開発を推進できていない。

第 章 交通インフラ整備に 対するわが国の役割

1．ドナー動向

南部アフリカ地域に対する主要ドナーは、KfW（独復興金融公庫）が幹線道路インフラ建設に関して比較的積極的であるほかは、プロトコール支援などソフト支援に特化する傾向にある。SADCも、ソフト支援に特化しており、インフラ整備計画を調整する機能は果たしていない。

具体的には、世銀、CIDA（カナダ国際開発庁）、SIDAなど同地域の有力ドナーはベイラ回廊などいくつかの交通整備を集中的に支援してきたが、近年はキャパシティ・ビルディングと農村道路に注力している。EUやUSAID（米国際開発庁）は、プロトコール支援などソフト面の支援に特化する傾向にあり、物理的なインフラ支援からは徐々に撤退している。DANIDA（デンマーク国際開発庁）は過去において世銀との協調融資等を行い、ベイラ回廊支援をしてきたが、南部アフリカ地域の交通インフラ整備はおおむね完成していると認識しており、今後当面は借款・無償とも供与する意向はない。KfWは道路整備に比較的に前向きで、ナミビアのトランス・カプリビ横断道路に借款を、ザンビアのカティマ・ムリロ（Katima Mulilo）でザンベジ川を横断する橋に無償の供与を行う予定である。

2．わが国の役割

（1）公的資金の役割

主要ネットワークの整備は、同地域に南アという民間セクターが発達した国が存在するため、民間セクターの関与が強まると思われる。とくに、地域開発を包含した「開発回廊」型の主要幹線開発に関しては、将来的には基本的に民間主導により実施することとなることが期待されている。しかし、南アおよびその周辺の一部の幹線を除き、現在の交通量を考えれば、当初は民間資金を引き出すためのSeed Moneyとして公的資金を活用す

ることが期待される。

(2) インフラ整備と知的支援

主要ドナーがソフト面の支援に転換している点、依然として域内ネットワークの強化のためには交通インフラ整備のSeed Moneyが必要である点、および援助の波及効果の高さを考えると、わが国がハード面での支援に果たす役割は小さくなく、当面南から北への断層部分の交通インフラ整備に協力することが考えられる。また、回廊開発を支援するとの観点から、単なるインフラ開発に限定されず、周辺地域の工業開発や産業育成、および人材育成といった地域開発構想が必要であり、このための知的支援が考えられる。

(3) 交通インフラに対する公的資金協力の方向性

今後の南部アフリカ地域の交通インフラ整備に対する公的資金協力は、より波及効果の高いプロジェクト、たとえば広域的なインパクトの大きいプロジェクトに絞って優先的に検討することが必要となる。当面地域開発を伴い経済性が高く南北のリンケージを強化するプロジェクトを中心に検討する必要性が高い。ただし、公的資金協力のうち円借款の供与対象は、現状では同地域に累積債務等の問題を抱える国が多いことから、限定的なものとなっている。

以上を勘案したうえで、南部アフリカ地域の交通インフラ整備に関する開発調査の要請が出ている案件のうち、たとえば現状で円借款を供与しうる国に対するもので、優先度が高いと考えられる

図表11 優先プロジェクトの例

	概要	地域開発に必要な関連プロジェクト (想定案)	地域資源
Kazungula Bridge	<ul style="list-style-type: none"> 区間：Kazungula（ボツワナおよびザンビア） 南アGauteng～ザンビア以北を結ぶ南北動線のひとつであるが、Kazungulaにザンベジ川を越える橋がないため（現在フェリー）、物流上のボトルネック ビクトリア瀑布など世界的な自然資源が隣接しており、かつボツワナ、ザンビア、ジンバブエ、ナミビアといった4カ国が国境を接する希少な地域 南ア民間が投資意欲を有しており、観光開発を中心に橋などインフラ整備を含めた地域開発計画が必要 	<ul style="list-style-type: none"> 公共プロジェクト カズングラ架橋（ボおよびザ） ビクトリア空港拡張（ジ） リビングストン空港修繕（ザ） ワンストップ・ボーダー化（各国） 民間プロジェクト ビクトリア瀑布ザンビア側ホテル開発 カズングラ架橋併設ホテル開発 	<ul style="list-style-type: none"> 主に観光資源 ビクトリア瀑布 ザンベジ国立公園 フワング国立公園 マテシ・サファリ地区 チョベ国立公園 オカバンゴ湿原 ザンベジ川
Maputo/Limpopo	<ul style="list-style-type: none"> 区間：Chiredzi（ジンバブエ）～Maputo（モザンビーク） ジンバブエ南東部で生産される砂糖黍や柑橘類、コーヒー、紅茶、家畜、木材を現状のDurbanより近いMaputo港から輸出するための道路整備（舗装） 従来ジンバブエ政府はBeira回廊の整備を進めてきたが、南ア資本によりMaputo港が大幅に改善されつつあるため、Maputo港利用が現実味を帯びてきた 	<ul style="list-style-type: none"> 公共プロジェクト Maputo/Limpopo道路（想定100億円） 民間プロジェクト Maputo港 ジンバブエ東南部およびモザンビーク・リンボポ川流域における農業開発 	<ul style="list-style-type: none"> 主に農産資源 砂糖黍 柑橘類など果物 コーヒー、紅茶 家畜 木材
Route C28	<ul style="list-style-type: none"> 区間：Windhoek～Walvis Bay（ナミビア） 同区間の短絡（現在の国道B2は同区間を北に迂回している） 要請道路は砂漠上で起伏が激しい 	<ul style="list-style-type: none"> 公共プロジェクト 国道C28 EPZ周辺インフラの整備 民間プロジェクト Walvis BayのEPZ Walvis Bay周辺の観光開発 	<ul style="list-style-type: none"> Walvis Bay港 観光資源 ナミブ砂漠国立公園 スワコプムント（砂漠のリゾート地）

のは、図表11の3件が考えられる。とくに、ボツワナ - ザンビア国境にあるカズングラ架橋建設計画は、南北のリンケージを強化するうえで最も緊急性を要するプロジェクトであり、優先度が高い。もちろん、ここに挙げた案件は、本調査で検討し

た地域経済の活性化や域外との交流に必要な交通インフラ整備の方向性に基づくものであり、具体的には個別案件ごとに詳細な検討が必要であることはいうまでもない。

参考文献

[和文文献]

- 国際開発センター (1997) 『南部アフリカ地域への援助のあり方調査』(経済企画庁委託)
日本貿易振興会 (1997) 『マプト開発回廊計画の概要：南アフリカ共和国、モザンビークの共同プロジェクト』
林晃史編 (1997) 『南部アフリカ民主化後の課題』(アジア経済研究所)
平野克巳編 (1998) 『南ア民主化の衝撃 - ポスト・マンデラ期の政治経済 - 』(アジア経済研究所)

[英文文献]

- Bond, E.W. 1997. *Transportation Infrastructure Investment and Regional Trade Liberalization*, World Bank.
CSIR. 1997. *Annual Report 1997*.
DBSA. 1998. *Maputo Development Corridor (WWW)*.
DTI. 1998. *Spatial Development Initiatives; South & Southern African Development Corridors & Industrial Development Zones*.
Holden, Merle. 1996. *Economic Integration and Trade Liberalization in Southern Africa: Is there a role for South Africa?*, World Bank Discussion Paper 342.
International Monetary Fund. 1998. *Southern Africa Sub-regional Strategy*.
_____. 1998. *South Africa: Selected Issues*.
Kabemba K. 1996. *Bilateral agreements on trade concluded by SADC member states*, DBSA.
Mayor, Marina J & Thomas, Rosalind H.

1997. *Trade Integration in the Southern African Development Community: Prospects and Problems*, Development Southern Africa Vol.14, No.3, DBSA.
Riddell, C. Roger. 1998. *Macroeconomic Convergence and Adjustment*, Finance and Investment Sector Co-ordinating Unit, SADC.
SADC. 1997, 1998. *Official SADC Trade, Industry & Investment Review*.
_____. 1998. *1998 Southern Africa Economic Summit: Priority for Global Competitiveness in the 21st Century*.
_____. 1998. *Research Project on Investment*, SADC-FISCU.
SATCC. 1998. *Annual Report, 1997-1998*.
_____. 1998. *Transport & Communications Integration; Vol.1,2,3*.
_____. 1998. *SADC Protocol on Transport, Communications & Meteorology*.
_____. 1997. *SADC Transport Corridor Monitoring & Coordination (Draft Report)*.
_____. 1998. *Model Legislation on Investment in Transport (First Draft)*.
World Bank. 1997. *Cross-Border Initiative to Promote Private Investment, Trade and Payments in Eastern and Southern Africa and Indian Ocean*.
_____. 1998. *Trade & Transport Facilitation; Review of Current Issues & Operational Experience*, SSATP Working Paper No.27.
_____. 1998. *Improving African Transport Corridors*, OED Precip No.84.

タイ王国「東部臨海開発計画 総合インパクト評価」

円借款事業事後評価

プロジェクト開発部組織開発班*1 有賀 賢一

開発金融研究所総務課長*2 江島 真也

要 旨

1980年代はじめより1990年代前半にかけて、タイにおいて「東部臨海開発計画」が推進された。同計画は、シャム湾で開発された天然ガスを利用する重化学工業、および新設の国際コンテナ港周辺に立地する輸出指向型工業（機械、電気機器等）の2つを核に、バンコクの東南に位置する東部臨海地域の開発を進め、バンコク首都圏への産業の一極集中の緩和を図り、ひいてはタイにおける新たな産業基盤を確立することを目的としていた。

同計画においてタイ政府は、自ら経済・社会インフラを整備する一方で、生産部門への投資は民間資本に委ねるとの方針をとった。この方針に基づき、わが国は技術協力および円借款を通じタイ政府を支援、タイ政府は、港湾、道路、鉄道、工業用水、工業団地といったインフラの整備を、その規模や実施のタイミングを見直しながら着実に進めた。

今回、国際協力銀行*3では、同計画において円借款により実施された計16のインフラ事業の事後評価をベースに、東部臨海開発がもたらしたインパクトについての検証を行った。その結果、同地域は、当初目的どおり、バンコク首都圏に次ぐタイ第二の経済圏としての地位を確立したことが確認された。また、これら事業によりインフラが整備されていたことが、民間資本が同地域に進出を決定する大きな要因となったことも明らかとなった。

なお、今回の評価より得られた教訓としては、この種の大規模な開発事業においては、情勢の変化に応じた柔軟な計画の見直しが重要であり、当該国政府自身が責任を持ってこれにあたるべきである、開発事業における公害対策は、地域住民に情報を公開しつつ、関係者間で合意を形成しながら行っていく必要がある、および大規模な地域開発・工業化は当該地域への人口流入を招き、都市部の公共サービス需要を増大させるため、開発と並行して地方自治体の財源確保・能力強化を図っていくことが重要である、の3点が挙げられよう。

はじめに

本稿は、国際協力銀行が行っている円借款事業の事後評価業務の一環として、タイの東部臨海開発計画にかかわる16事業を対象に、総合的なインパクト評価を行った結果をとりまとめたものである。インフラ整備に利用されることの多い円借款であるが、タイ東部臨海開発のケースは、大きなグランドデザインに基づいて、円借款による16も

のインフラ事業が特定の地域で、かつ比較的短い期間に集中的に実施されたという点で、タイはもとより、他国でも例をみない。このため、通常は事業単位で実施することの多い事後評価を、今回は当該地域における全事業を相互に関連づける形で行い、あわせて東部臨海開発計画が地域に与えたインパクトを総合的に評価することが可能となった。

また、東部臨海開発計画の成功において、タイ政府の責任ある関与（オーナーシップ）が重要な

*1 評価実施時点では海外経済協力基金（OECF）開発援助研究所主任研究員付

*2 評価実施時点では海外経済協力基金（OECF）開発援助研究所評価グループ主任研究員

*3 評価実施時点では海外経済協力基金（OECF）

要素のひとつとみなされることから、本総合評価においても、評価の開始時点よりタイ側の関係者との間で情報の共有を図り、現地調査に参加を求め、報告書のドラフトが完成した時点で、評価結果のフィードバックのためのワークショップを開催した（1999年8月）。このワークショップにおいて、タイ側関係者との間で広範な意見交換を行い、得られたコメントを反映したうえで、最終的に本稿をとりまとめた。その意味では、本稿は民間部門を含むタイ側関係者の協力と理解なしにはあり得なかったものといえ、この場を借りて関係者各位に深く感謝の意を表したい。

なお、本稿では総合評価の結果のみについて触れているが、上記のとおり本稿とは別に個別事業の事後評価も行っている。これらについては、別

途、国際協力銀行（開発事業評価室）より発行される「円借款事業事後評価報告書」に掲載されるので、詳しくはそちらを参照願いたい。

（本総合評価の現地調査は1998年8月および11月、評価完了は1999年9月であり、その時点では海外経済協力基金（OECD）開発援助研究所評価グループ（主担当：有賀賢一）が実施主体であったため、本稿でも「OECD」という固有名詞をそのまま使用している。その後、1999年10月に、OECDと日本輸出入銀行の統合により「国際協力銀行（JBIC）」が設立され、円借款業務はJBICにそのまま引き継がれている。ちなみに、上記評価グループは、現在は「JBICプロジェクト開発部 開発事業評価室」に改組され、引き続き事後評価活動を行っている。）

《参考》

(1) 略語

- ・ BOI: Board of Investment ((タイ)投資委員会)
- ・ CDBIES: The Committee to Develop Basic Industries on the Eastern Seaboard (東部臨海工業化のための委員会)
- ・ CIPO: Center for Integrated Plan and Operations (統合計画運営センター)
- ・ DIW: Department of Industrial Works (工業省工場局)
- ・ ESDC: Eastern Seaboard Development Committee (東部臨海開発委員会)
- ・ IEAT: Industrial Estate Authority of Thailand (タイ工業団地公社)
- ・ IFC: International Finance Corporation (国際金融公社)
- ・ NESDB: National Economic and Social Development Board (国家経済社会開発庁)
- ・ NFC: National Fertilizer Company Ltd. (国家肥料会社)
- ・ NPC: National Petrochemical Company Ltd. (国家石油化学会社)
- ・ OEPP: Office of Environment Policy and Planning (環境政策計画局)
- ・ OESB: Office of Eastern Seaboard Development Committee (東部臨海開発部)
- ・ PAT: Port Authority of Thailand (タイ港湾公社)
- ・ PCD: Pollution Control Department (公害防止局)
- ・ PEA: Provincial Electricity Authority (地方電力公社)
- ・ PTT: Petroleum Authority of Thailand (タイ石油公社)
- ・ PWA: Provincial Waterworks Authority (地方水道公社)

(2) 用語

- ・ GRP (Gross Regional Products : 地域内総生産) : タイ全土を、首都圏、東部、中央部、西部、東北部、北部、南部の7地域に分けた各地域ごとの総生産。
- ・ GPP (Gross Provincial Products : 県内総生産) : タイ全国76県の各県ごとの総生産。

第 章 東部臨海開発計画の概要と 円借款による支援

1. 東部臨海開発計画の概要

東部臨海開発計画は、タイのバンコク首都圏への人口・産業の過度の集中を避け、バンコクの東南方80～200km圏の東部臨海地域（チャチェンサオ、チョンブリ、ラヨンの3県）に新しい産業基盤を築こうという計画である。同国の第5次国家経済社会開発計画（1982～86年）時より着手され、同第6次計画（1987～91年）でも優先的な開発計画として位置づけられるなど、1980年代から1990年代前半にかけて、タイにおける経済社会開発計画の主要な柱のひとつであった。

東部臨海開発計画は、シャム湾に開発された天然ガスを利用した重化学工業拠点であるマプタプット地区と、新しい国際商業港が立地し輸出指向の軽工業拠点をめざしたレムチャバン地区を核としている（地図参照）。このうち、ラヨン県に位置するマプタプット地区は、石油化学産業が集積し、タイ随一の石油化学基盤として発展した。⁴ また、チョンブリ県の沿岸部に位置するレムチャバン地区と、同地区の内陸部（チョンブリ県およびラヨン県にまたがる国道331号沿線を中心とした地区）では、新設されたレムチャバン商業港に近接していることなどの利点を生かし、自動車・電気機械工業等が集積し、東部臨海地域の一般工業拠点として発展した。⁵

なお、タイ政府において、東部臨海開発計画を

統括する機関である、国家経済社会開発庁（NESDB）内の東部臨海開発部（OESB）⁶では、後述の円借款事業が実行に移された1984年から1994年までを東部臨海開発計画のフェーズ1としている。⁷

2. 円借款による支援

（1）東部臨海開発計画にかかわる

円借款事業の概要

OECDでは、マプタプット地区およびレムチャバン地区の開発を中心に東部臨海開発計画に対し円借款による支援を行ってきた。現在までに、東部臨海地域の産業基盤整備のための16事業に対し、計27本の円借款が供与されている（図表1参照）。これら借款の貸付承諾総額は1,787億6,800万円であり、OECDが1998年度（1999年3月）末までに供与した対タイ円借款の承諾総累計額1兆6,311億9,600万円の約1割に相当する。

これら借款の契約が結ばれたのは1982年度から1993年度にかけてのことであり、この間の対タイ円借款承諾累計額に対し、東部臨海開発計画関連事業の承諾額は約2割を占める。図表2は、借款契約の承諾年度ごとに、対タイ円借款承諾総額と東部臨海開発計画分をまとめたものであるが、年度によっては、大半を東部臨海開発計画関連の事業が占めるときもあり、1980年代初頭から1990年代初頭にかけて、東部臨海開発計画が、わが国による対タイ支援の重点分野であったことがうかがえる。

また、以下に記述するとおり、東部臨海開発計画に関する円借款は、重化学工業団地を中心とし

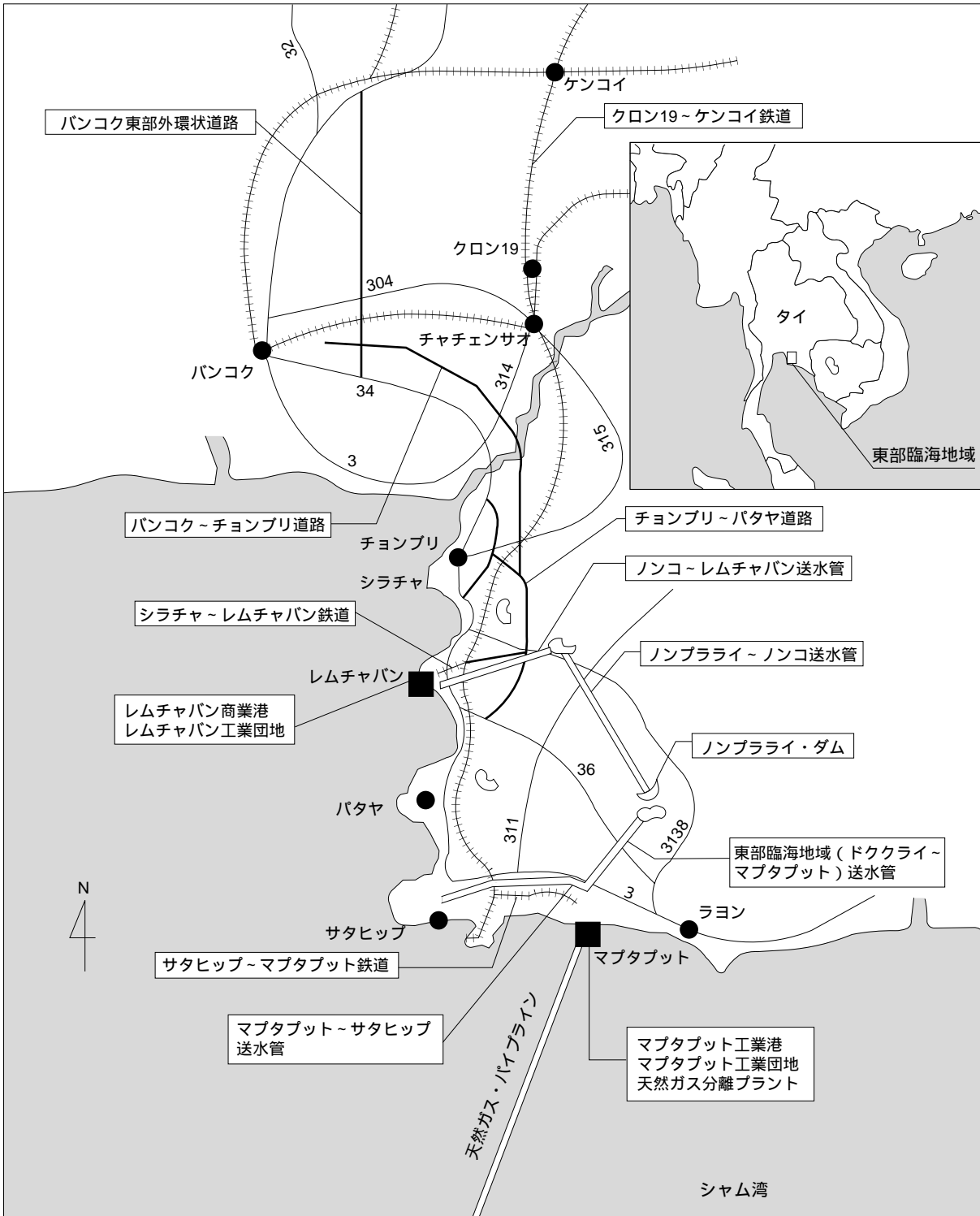
* 4 当初計画において、マプタプット地区の重化学工業としては、石油化学、化学肥料、ソーダ灰、還元鉄などが構想されていたが（出典：第5次国家経済社会開発計画）結果的には、石油化学産業を中心として発展した。

* 5 当初計画において、レムチャバン地区では、非公害型かつ輸出指向の軽工業の立地が構想されていた（出典：第6次国家経済社会開発計画）。「軽工業」といった場合、通常は、食品、繊維など、比較的軽い消費財を生産する工業部門を指すが、実際のレムチャバン地区への立地企業は、自動車や電気機械など国内市場も対象とした「重工業」も含むものとなった。なお、レムチャバン地区では、誘致対象業種として輸出指向の軽工業が標榜されてはいたものの、実際には当初より「輸出指向」や「軽工業」以外の業種も念頭に置いており、レムチャバン地区の開発は、より一般的な工業立地を念頭に置いたものであったといえよう。

* 6 首相を長とする閣僚級の東部臨海開発委員会（東部臨海開発計画にかかわる政策決定を担う）の事務局。1981年に同委員会が設置されたときには、統合計画運営センター（CIPO: Center for Integrated Plan and Operations）と称されていたが、計画が実施段階に入り事務局機能を強化する必要性から、1985年8月にOESBに改組された。

* 7 東部臨海開発計画のフェーズ2については、本評価の完了時点（1999年9月）までに、2つのマスタープランが作成されているが、具体的な計画の実施は、タイ政府内で検討中である。

タイ東部臨海開発計画円借款事業サイト図



図表1 東部臨海開発計画にかかわる円借款事業

地区/セクター	事業名
マプタプット地区開発	マプタプット工業団地建設事業 マプタプット工業港建設事業 天然ガス分離プラント建設事業
レムチャバン地区開発	レムチャバン商業港建設事業 レムチャバン工業団地建設事業
水源開発・導水	ノンブラライ建設事業 東部臨海地域送水管建設事業 マプタプット～サタヒップ送水管建設事業 ノンコ～レムチャバン送水管建設事業 ノンブラライ～ノンコ送水管建設事業
鉄道	シラチャ～レムチャバン鉄道建設事業 サタヒップ～マプタプット鉄道建設事業 クロン19～ケンコイ鉄道建設事業
道路	チョンプリ～パタヤ道路建設事業 バンコク～チョンプリ道路建設事業 バンコク東部外環状道路建設事業

図表2 対タイ円借款承諾額および東部臨海開発計画分

(単位：百万円)

承諾年度	承諾額計	うち東部臨海開発計画分	シェア
1982	84,240	21,570	25.6%
1983	67,360	1,720	2.6%
1984	49,432	9,927	20.1%
1985	60,793	23,537	38.7%
1986	32,489	12,283	37.8%
1987	72,646	3,003	4.1%
1988	49,493	13,948	28.2%
1989	66,357	14,798	22.3%
1990	43,773	28,455	65.0%
1991	84,687	9,065	10.7%
1992	127,375	6,362	5.0%
1993	104,462	34,100	32.6%
合計	843,107	178,768	21.2%

注：年度は日本の会計年度。
出典：OECD

たマプタプット地区開発、タイを代表する新国際商業港と同港に隣接する工業団地を中心としたレムチャバン地区開発、両地区を中心とした用水需要に対応するための水源開発・導水事業、そして地域内の交通需要に対応するための鉄道網・高速道路網に対し供与された。

(2) マプタプット地区開発

マプタプット工業団地建設事業、および マプタプット工業港建設事業

マプタプット地区への重化学工業立地を促進するための工業港（多目的バース×1、流体貨物バース×2）と工業団地（380.8haの造成とインフラ整備）を建設するもの。工業港、工業団地とも、円借款対象分の完成・運営開始後も、入居企業数の増加にともない、事業実施機関であるタイ工業

団地公社（IEAT）が独自に施設を拡張しており、工業団地は現在804.8haの規模にある。同工業団地には、1998年時点で、石油化学産業を中心に約50社が立地し、タイ随一の石油化学基盤となっている。

天然ガス分離プラント建設事業

マプタプット地区に陸揚げした天然ガスを、エタン、プロパン、LPG等に分離するプラント（処理能力：350百万立方フィート/日）と、付随する陸上パイプライン等を建設するもので、世界銀行や日本輸出入銀行などとの協調融資である。本事業の完成後、分離プラントの2号機（250百万立方フィート/日）と3号機（350百万立方フィート/日）が隣接して建設されており、タイ国内のエネルギー需要や、エタンやプロパンといった石油化学事業の原料提供などに貢献している。

（3）レムチャバン地区開発

レムチャバン商業港建設事業

河川港であるため、大型コンテナ船の入港が不可能なバンコク港を補完・代替する商業港を建設するもの。事業実施機関であるタイ港湾公社（PAT）では、2025年までのコンテナ需要に対応するべくフェーズ1～3の3段階に分けられたレムチャバン港の開発マスタープランを立てており、円借款対象部分とPATによる一部拡張部分を合わせたものが、フェーズ1（コンテナ年間取扱可能量：165万TEU*⁸）に相当する。レムチャバン港は、1998年度には、バンコク港のコンテナ取扱量（約111万TEU）を凌駕する実績（約143万TEU）を示している。

レムチャバン工業団地建設事業

レムチャバン商業港の開発に合わせ、その隣接地に輸出加工区と一般工業区を有する工業団地を建設（造成およびインフラ整備）するもの。1999年時点で約420haの工業用地はほぼ満杯で、自動車組立・同部品、電気電子組立・同部品などの業種が操業しており、タイにおける新たな工業基盤として発展している。

（4）水源開発・導水セクター

ノンプラライ建設事業、 東部臨海地域（ドククライ～マプタプット）送水管建設事業、 マプタプット～サタヒップ送水管建設事業、 ノンコ～レムチャバン送水管建設事業、および ノンプラライ～ノンコ送水管建設事業

東部臨海地域の大規模工業開発により発生する水需要に、経済活動や社会生活を阻害するような水不足を起こすことなく対応するための、水源（ダム）開発（上記）および導水事業（上記～）である。うち、およびは、マプタプット地区が位置する東部臨海地域の南部沿岸部の工業および生活用水需要に応えるものであり、およびは、レムチャバン地区が位置する西部沿岸部の工業および生活用水需要を満たすものである。

（5）鉄道セクター

シラチャ～レムチャバン鉄道建設事業、 サタヒップ～マプタプット鉄道建設事業、および クロン19～ケンコイ鉄道建設事業

東部臨海地域の開発により新たに発生する輸送需要のうち、主に貨物の長距離・大量輸送に対応することを目的に鉄道網が整備された。まず、タイ政府資金で東部臨海地域の幹線鉄道（チャチェンサオ～サタヒップ鉄道）が建設され、その支線として、シラチャ～レムチャバン鉄道とサタヒップ～マプタプット鉄道が円借款の支援を受けて建設された。さらに、東部臨海地域とタイ北部・東北部の間の輸送需要に円滑に対応するために、渋滞の激しいバンコクをバイパスする路線としてクロン19～ケンコイ鉄道が円借款の支援を受けて建設された。これら鉄道網は、レムチャバン商業港で取り扱われるコンテナ貨物や、マプタプット工業団地で生産されるLPGなどのエネルギーの長距離・大量輸送に利用されている。

* 8 TEU: Twenty-feet Equivalent Unit : 20フィートコンテナ換算量。コンテナの大きさには20フィート・コンテナ（8×8×20フィート）40フィート・コンテナ等があるが、これらをすべて20フィート・コンテナに換算した場合の単位。すなわち、各種サイズのコンテナで取り扱われるコンテナ貨物量を20フィート・コンテナで何個分に相当するかを示すもの。

(6) 道路セクター

チョンブリ～パタヤ道路建設事業、 バンコク～チョンブリ道路建設事業、および バンコク東部外環状道路建設事業

東部臨海地域の開発により新たに発生する陸上輸送需要に対応するために、鉄道とともに道路網が整備された。一般国道の拡幅が、タイ政府自己資金および一部世界銀行等の援助機関の支援を受けて進められた後、バンコクと東部臨海地域を結ぶ「Motorway」とよばれる高速道路（上記～）が、円借款の支援を受けて建設された。これら高速道路は、同地域の旅客・貨物等の一般的な陸上輸送に貢献している。

3. 東部臨海開発計画の背景

3.1 背景

(1) シラム湾における天然ガスの発見と重化学工業開発計画

マプタプット地区における重化学工業開発は、1970年代におけるシラム湾での天然ガスの発見を契機としている。シラム湾の天然ガスは1960年代末より探査が開始され、1973年に商業化が可能なガス田が発見された。この天然ガス田から、425kmにわたる海底パイプラインが建設され、同パイプラインが上陸する東部臨海地域のマプタプット地区において、この天然ガスを利用する重化学工業の立地が計画された。天然ガスを利用した重化学工業として、石油化学、ソーダ灰、化学肥料、還元鉄などが構想された。

(2) レムチャバン港の開発計画

チャオプラヤ河沿いに立地するバンコク港は、水深が浅く水路幅が狭いため、大型船の入港は不可能であり（同港へ入港する船舶はほぼ10,000DWT～12,000DWT級）欧米等とバンコク港間を輸送されるコンテナは、東南アジア地域のハブ港である香港やシンガポールで滞留された後、同地域内のフィーダー船によって搬出入されていた。世界的なコンテナ輸送の普及、および大

型化するコンテナ船の直接入港に対応するために、バンコク港を補完・代替する深海港を新設することが必要であり、その立地先としてレムチャバン地区が選定された。

(3) バンコクへの経済活動の過度の集中

1981年時点で、タイの製造業の付加価値額に占めるバンコク首都圏^{*9}の割合は7割を超えており、タイの工業は首都圏に過度に集中していた。首都圏への過度の工業集中を緩和する新たな工業立地の受け皿として、将来の中心的な国際商業港であるレムチャバン港に近接し、マプタプットの重化学工業基盤も備えた東部臨海地域の開発が企図された。

3.2 経緯

東部臨海開発計画の経緯は、48ページのとおりである。

第 章 評 価

1. 東部臨海地域の工業化

(1) タイ経済における東部臨海地域の位置づけ

東部臨海開発計画が実施された1980年代から1990年代前半にかけて、東部臨海地域では工業化が進展し、地域経済が大きく成長した。その結果、1990年代半ばまでには、東部臨海地域がバンコク首都圏に次ぐタイ第二の経済圏もしくは工業地帯としての地位を確立したといえよう。

図表3は1980年代から1990年代前半にかけての、タイの各地域ごとの1人当たり総生産（GRP: Gross Regional Products）を比較したものである。同表からは、1980年代から1990年代前半にかけて、東部臨海地域が、タイの中でも大きく経済成長を遂げた地域であることがうかがえる。とくに1990年代に入ってから東部臨海地域は、全国で最も高く年率12.1%（1991～95年）と、首都圏（年率6.0%、1991～95年）の倍の成長率を示し、その結果、1981年には全国平均の約1.8倍、首都圏の6割

*9 バンコク都、サムット・プラカーン県、パトン・タニ県、サムット・サコン県、ナコン・パトム県およびノンタブリ県。

東部臨海開発計画の経緯

1973年	シャム湾における天然ガス田の発見
1980年 12月	タイ政府、東部臨海地域の工業化のための委員会（CDBIES、委員長ブレイム首相）を設立
1981年 1月	鈴木首相訪タイ、「東部臨海開発計画」への協力意向表明
3月	東部臨海地域の重工業開発戦略（「アナット報告」）完成
4月	タイ政府、東部臨海開発計画を閣議承認
6月	CDBIESを「東部臨海開発委員会」（ESDC、委員長ブレイム首相）に改組
9月	シャム湾からマブタットへの天然ガスパイプライン敷設完了
10月	「第5次5ヵ年計画」に東部臨海開発計画を採択
1982年 3月	国際協力事業団（JICA）「東部水資源開発計画」フィージビリティスタディ（F/S）（Phase I）完成
7月	「天然ガス分離プラント建設事業」「東部臨海地域送水管建設事業」（第9次円借款）Loan Agreement（L/A）調印
同月	世界銀行・英国政府の資金援助による「東部臨海開発マスタープラン（MP）」（クーパーズ・リブランド報告）完成
1983年 8月	JICA「東部水資源開発計画」F/S（Phase II）完成
9月	東部臨海開発事業（E/S）L/A調印（第10次円借款）
11月	マブタット工業港および工業団地を含むマブタット地区開発についてのJICAのM/PおよびF/S完成
1984年 9月	レムチャバン商業港建設事業（1）、マブタット工業港建設事業（1）、「ノンコ～レムチャバン送水管建設事業（E/S）」L/A調印（第11次円借款）
同月	NPC（The National Petrochemical Corporation）設立
10月	東部臨海地域送水管建設事業、完成
12月	天然ガス分離プラント試運転開始
1985年 2月	レムチャバン港および工業団地を含むレムチャバン臨海部開発についてのJICAのM/PおよびF/S完成
10月	マブタット工業港建設事業（2）、マブタット工業団地建設事業、ノンコ～レムチャバン送水管建設事業、レムチャバン工業団地事業、L/A調印（第12次円借款）
11月	タイ政府、対外借入計画見直しのため東部臨海開発計画を凍結
1986年 10月	タイ政府、レムチャバン地区の事業再開を決定
11月	レムチャバン商業港建設事業（2）、L/A調印（第12次円借款）
同月	マブタット工業団地に立地する第1期石油化学事業（NPC-1）建設工事着工
1987年 2月	タイ政府、マブタット工業団地の事業再開を決定
9月	レムチャバン工業団地（2）、L/A調印（第13次円借款）
1988年 1月	タイ政府、マブタット工業港の事業再開を決定。同時に、第2期石油化学事業（NPC-2）を承認
9月	ノンブラライ建設事業、サタヒップ～マブタット鉄道建設事業、シラチャー～レムチャバン鉄道建設事業、L/A調印（第14次円借款）
11月	マブタット～サタヒップ送水管建設事業、チョンブリ～パタヤ道路建設事業（Phase I）L/A調印（第14次円借款）
1989年 3月	ノンコ～レムチャバン送水管、完成
同月	JICAによる中部タイ道路網のM/P、F/S完成（チョンブリ～パタヤ道路建設事業のF/S含む）
10月	第1期石油化学事業（NPC-1）操業開始
1990年 2月	レムチャバン商業港建設事業（3）、ノンブラライ～ノンコ送水管建設事業（E/S）、クロン19～ケンコイ鉄道建設事業、L/A調印（第15次円借款）
5月	マブタット工業団地、完成
12月	バンコク東部外環状道路建設事業、バンコク～チョンブリ道路建設事業、L/A調印（第15次円借款）
1991年 1月	レムチャバン商業港、商業運転開始（完成は同年10月）
9月	マブタット工業港建設事業（3）、チョンブリ～パタヤ道路建設事業（Phase II）L/A調印（第16次円借款）
1992年 2月	マブタット工業港、完成
10月	ノンブラライ～ノンコ送水管建設事業、L/A調印（第17次円借款） シラチャー～レムチャバン鉄道、運転開始（完成は1994年4月）
1993年 3月	マブタット～サタヒップ送水管、レムチャバン工業団地、完成
7月	ノンブラライ・ダム、完成
9月	バンコク～チョンブリ道路建設事業、バンコク東部外環状道路建設事業、L/A調印（第18次円借款）
1995年 4月	サタヒップ～マブタット鉄道、完成
6月	チョンブリ～パタヤ道路、完成 クロン19～ケンコイ鉄道、運転開始（完成は1997年10月）
1997年 4月	ノンブラライ～ノンコ送水管、完成
1998年 12月	バンコク～チョンブリ道路、バンコク東部外環状道路、完成

図表3 タイの各地域ごとの1人当たり実質GRP 1981～95年（1988年価格）

	全 国	首都圏	東部（ESB）	中央部	西 部	東北部	北 部	南 部
1人当たり実質GRP								
1981	20,278	63,198	26,212（35,564）	17,845	18,610	7,860	12,402	15,740
1995	49,514	149,592	80,232（121,376）	48,558	37,295	16,631	23,681	31,735
同成長率（年平均）								
1981～86	3.4%	2.2%	5.8%（7.6%）	2.5%	3.5%	3.7%	3.5%	3.0%
1986～91	9.3%	11.0%	8.4%（8.5%）	9.5%	5.5%	6.2%	5.3%	7.2%
1991～95	7.3%	6.0%	11.5%（12.1%）	11.2%	6.6%	7.0%	5.5%	5.2%

注：ESB＝東部臨海地域（Eastern Seaboard）、東部はESB3県のほか、トラット県、チャンタブリ県、ナコン・ナヨク県、ブラチンブリ県、サ・ケオ県を含む（以下の表についても同様）。
出典：NESDB資料より計算

図表4 タイの各地域ごとの製造業付加価値額 1981～95年（1988年価格）

	全 国	首都圏	東部（ESB）	中央部	西 部	東北部	北 部	南 部
製造業付加価値額成長率								
1981～86	5.6%	5.6%	5.0%（4.9%）	6.1%	7.7%	7.0%	4.9%	2.4%
1986～91	15.5%	15.5%	15.1%（15.1%）	23.4%	13.3%	12.9%	12.4%	14.0%
1991～95*	10.7%	6.9%	22.0%（22.0%）	20.0%	14.8%	18.7%	17.7%	9.4%
製造業付加価値額シェア								
1981	100%	72.2%	11.2%（10.6%）	3.3%	3.1%	3.9%	3.5%	2.7%
1995	100%	63.2%	15.8%（14.9%）	6.5%	3.6%	5.0%	3.8%	2.1%
製造業付加価値額／総生産								
1981	23.2%	36.1%	33.3%（42.5%）	16.7%	13.1%	6.7%	6.7%	6.4%
1995	30.8%	37.6%	47.6%（55.0%）	42.2%	26.3%	13.4%	13.2%	7.5%

出典：NESDB資料より計算

未満であった東部臨海地域の1人当たり実質GRPは、1995年には全国平均の約2.6倍、首都圏の8割以上にまで成長した。

さらに、タイの各地域ごとの製造業付加価値額を比較すると、1980年代から1990年代前半にかけての東部臨海地域の経済成長は、製造業を中心としたものであることがみてとれる（図表4）。製造業は、1980年代後半には、首都圏も含め全国的に大きく成長したが、1990年代に入ると、首都圏の過密が激しくなり新規工場立地が困難になったことなどもあり、他地域の成長率が首都圏を大幅に上回るようになった。なかでも東部臨海地域は、最も高い製造業付加価値額の成長率を記録している。その結果、全国の製造業付加価値額に占める各地域ごとのシェアの1981年から1995年の間の変化をみると、首都圏がシェアを下げるなか、他地域がシェアを伸ばし、なかでも東部臨海地域が最も大きくシェアを伸ばしている。また、各地域そ

れぞれの総生産に占める製造業付加価値額の割合をみると、1981年から1995年の間に首都圏以外のいずれの地域も大きく製造業の割合が増加しているが、東部臨海地域では1995年に域内総生産の半分以上を製造業が占めるにいたっており、1980年代から1990年代前半にかけて同地域の工業化が大きく進展したことがうかがえる。

（2）東部臨海地域の工業化における各県の位置づけ

東部臨海地域を構成する3県の中でも、東部臨海開発計画の2つの核であったレムチャバン地区が位置するチョンブリ県と、マプタット地区が位置するラヨン県の経済的な位置づけが大きい。

図表5は3県それぞれの総生産（実質GPP：Gross Provincial Products）を比較したものである。1980年代から1990年代前半にかけて、3県はいずれも高い成長を遂げているが、なかでもチヨ

図表5 東部臨海地域3県の実質GPP 1981～95年（1988年価格）

	チョンブリ県	チャチェンサオ県	ラヨン県
1人当たり実質GPP			
1981	52,697	18,000	25,340
1995	157,924	62,693	122,886
同成長率			
1981～86	4.5%	8.7%	16.0%
1986～91	7.0%	12.0%	9.2%
1991～95	14.4%	6.9%	10.4%
実質GPP			
1995年（百万バーツ）	148,132	37,428	61,074
対3県合計比	60.1%	15.2%	24.8%

出典：NESDB資料より計算

図表6 東部臨海地域3県の製造業・鉱業付加価値額 1981～95年（1988年価格）

	チョンブリ県	チャチェンサオ県	ラヨン県
製造業付加価値額シェア（対全国比）			
1981	9.2%	0.5%	0.9%
1995	11.3%	2.1%	1.5%
製造業付加価値額成長率（年平均）			
1981～86	3.2%	25.4%	4.5%
1986～91	11.7%	27.0%	23.8%
1991～95	24.9%	13.2%	17.3%
鉱業付加価値額シェア（対全国比）			
1981	1.3%	*	8.0%
1995	0.4%	*	41.7%
鉱業付加価値額成長率			
1981～86	2.2%	10.9%	63.3%
1986～91	14.2%	-18.2%	11.0%
1991～95	-4.3%	43.8%	6.9%
製造業・鉱業付加価値額 / 総生産			
1981	28.7%	54.7%	13.1%
1995	38.3%	65.7%	49.7%

注：* Negligible
出典：NESDB資料より作成

ンブリ県と、ラヨン県の成長がめざましい。

チョンブリ県は、とくに1990年代前半のタイの高度成長期に高い成長率を記録した。1995年の1人当たりGPPは3県の中でも最も高く、首都圏の1人当たりGRPをも上回るものとなった。ラヨン県は、天然ガス開発により鉱業生産が伸びた1980年代前半およびチョンブリ県同様1990年代前半にとくに高い成長をみせており、1995年の1人当たりGPPも首都圏平均の8割程度まで達している。一方、チャチェンサオ県は、1980年代こそ高い成

長率を記録しているものの、1990年代にはむしろ成長率は鈍化しており、また1995年の1人当たり所得では、チョンブリ県およびラヨン県のおよそ半分以下となっている。

1995年の東部臨海地域の実質総生産額に占める割合でみても、チョンブリ県が全体の3分の2、ラヨン県が4分の1を占めるなど、これら2県の経済的位置づけの大きさがうかがえる。

さらに、東部臨海地域の3県ごとの製造業および鉱業付加価値額を比較すると、チョンブリ県が

同地域の製造業の中心的存在であることがわかる(図表6)。チョンブリ県は、同県のみでタイ全国の製造業付加価値額の1割を占めており、かつ1980年代後半から1990年代前半の高度成長期にも非常に高い成長率を記録した。また、ラヨン県はシャム湾の天然ガス開発による鉱業生産により東部臨海開発計画の実施に若干先行する1980年代前半から大きな成長を遂げた。さらに、ラヨン県は、全国の製造業付加価値額に対するシェアこそ小さいものの、後述するとおり、天然ガスが陸揚げされるマプタプット地区での石油化学コンプレックスの発展によりタイの石油化学産業の中心地として、タイ経済の中で重要な役割を担っている。

(3) マプタプット地区を中心とした石油化学産業の集積

東部臨海開発計画が行われる以前のタイでは、代表的な石油化学製品である合成樹脂の国内生産は、1970年代の後半より、原料を全量輸入に依存して、徐々に開始されたばかりであった。東部臨海開発計画によるマプタプット地区の開発を通じて、国産の原料(天然ガス)を利用して石油化学製品の基礎原料となるエチレンやプロピレンを生産する川上部門と、最終素材である合成樹脂を生産する川下部門を一貫して有する石油化学コンプレックスが、タイで初めて発展した。

天然ガスを原料とするタイ政府主導の第1期国家石油化学コンプレックス(NPC-1)は、1986年にマプタプット工業団地にて建設着工し、1989年には操業を開始した。また、同様にタイ政府主導

図表7 タイの石油化学製品の生産および輸入

(単位:千トン/年)

		1985年	1991年	1997年
基礎原料				
エチレン	需 要	15	320	1,018
	国内生産	0	230	978
	純輸入	15	90	40
プロピレン	需 要	0	190	649
	国内生産	0	70	597
	純輸入	0	120	52
バラキシレン	需 要	0	0	245
	国内生産	0	0	256
	純輸入	0	0	-11
ベンゼン	需 要	0	0	226
	国内生産	0	0	252
	純輸入	0	0	-26
最終素材				
ポリエチレン	需 要	82	305	647
	国内生産	14	257	764
	純輸入	69	49	-117
塩化ビニール樹脂	需 要	65	191	413
	国内生産	54	135	484
	純輸入	11	56	-71
ポリプロピレン	需 要	73	155	426
	国内生産	0	170	588
	純輸入	73	-15	-162
ポリスチレン	需 要	14	97	193
	国内生産	11	76	241
	純輸入	3	21	-48

出典:「アジアの石油化学工業」1993年版および1999年版、重化学工業通信社

により、輸入ナフサを原料とする第2期国家石油化学コンプレックス（NPC-2）が、NPC-1と同じくマプタプット工業団地に立地し、1995年から1997年にかけて操業を開始した。さらに、タイ政府が、石油化学産業の新規参入等の規制を緩和した1994年以降、民間企業グループによる石油化学コンプレックスが、マプタプット工業団地内に1ヵ所と、同工業団地近郊のラヨン市に1ヵ所建設された。また、石油化学の下流部門が主な入居業種である工業団地が2ヵ所（イースタン工業団地およびパデン工業団地）、マプタプット工業団地に隣接して建設された。

1998年11月の本評価の現地調査時点では、マプタプット工業団地およびラヨン市には、石油化学製品の基礎原料であるオレフィン（エチレン、プロピレン）およびアロマティックス（パラキシレン、ベンゼン）のタイにおける生産能力の全量、最終素材である合成樹脂のうち、ポリエチレンのタイにおける生産能力の全量、塩化ビニール樹脂の生産能力の8割以上、ポリプロピレンの生産能力の全量、ポリスチレンの生産能力の7割以上が集積していることが確認された。ここからも、東部臨海開発計画を契機として、マプタプット工業団地を中心としたこの地区に、タイ随一の石油化学基盤が形成されたことは明らかである。

また、これら石油化学基盤の整備の結果、図表7にみるとおり、タイの石油化学の基礎原料および最終素材需要のほとんどが、国内生産により賄われるようになっている。タイの石油化学産業は、1997年以降の経済危機の影響により困難な状況に直面してはいるものの（1998年の現地調査時点）、東部臨海開発計画を通じたマプタプット地区の開発により、大きく発展したといえよう。

（4）レムチャバン地区および内陸部への産業集積

円借款の支援を受けたレムチャバン工業団地は1991年に完成し、レムチャバン地区への産業集積の受け皿として機能してきた。1999年8月現在、同工業団地では、一般工業区と輸出加工区と合わせて94社が操業している。特筆すべき点としては、三菱自動車工業（株）の現地法人であるMMC Sittipol Co., Ltd.（以下、「MMC社」）の自動車組

立工場が1990年に同工業団地への進出を決め、同工業団地内に、同工場への納入を主とする日系の関連部品工場群十数社も進出したことで、レムチャバン工業団地に自動車産業の集積が進んだことが挙げられる。そのほかにも、現地の大手財閥であるサイアム・セメント・グループと本邦企業の合弁による、ブラウン管用ガラスバルブ生産、ブラウン管生産、カラーテレビ・パソコン用モニター組立と、電子装置の一貫生産を行う企業群などが立地しており、レムチャバン工業団地の主な入居業種は、自動車組立・同部品、電気電子組立・同部品等となっている。

当初の構想では、レムチャバン工業団地は輸出指向の軽工業を対象としていたが、結果的には、自動車や電子装置など国内市場も対象とした重工業も多く立地した。ただし、タイ政府は、「軽工業」の立地を標榜してはいたものの、当初より、必ずしも特定業種に固執した方針をとっていたわけではなかった。その結果、レムチャバン工業団地における入居業種は、1980年代後半からのタイ経済の高成長と産業構造の高度化を反映したものとなった。

港湾や工業団地等のレムチャバン地区のインフラ整備よりも、タイ経済の高成長の開始と直接投資の増加が先行する形となったこともあり、この地域への工場立地は、バンコク首都圏からレムチャバン地区へと徐々に延伸していく形となった。たとえば、タイは、東南アジア各国と比較した場合、エアコンや冷蔵庫などの白物家電が集積しているが、1980年代後半にこれらの新規工場立地が相次いだときに、多くの工場は、既存のバンコク港と、新たに建設が開始されていたレムチャバン港の両方へのアクセスが可能な場所として、バンコクから東部臨海地域に向かって延びる幹線道路沿いに立地を決定した。このような工場立地のパターンは、東部臨海地域が首都経済圏の延伸として発展したことを示すものであるといえよう。

その後、1990年代半ばにかけて、工業団地の立地は、シャム湾に面したレムチャバン地区から、より内陸に移動した国道331号沿線を中心とするようになった。内陸部に位置する代表的な工業団地としては、チョンブリ工業団地（1991年完成）、イースタン・シーボード工業団地（1994年完成）

アマタ・シティ工業団地（1996年完成）などがある。これら3工業団地は、いずれもIEAT管轄下にある工業団地として、民間の開発会社がIEATと共同で建設したものである。

これらの工業団地の中でも、最も多くの企業が入居しているイースタン・シーボード工業団地には、1998年11月の事後評価現地調査時点で、48社が操業中で、5社が工場を建設中であった。同工業団地には、フォード・モーターズとマツダの合弁によるピックアップトラック組立工場と、ジェネラル・モーターズの自動車組立工場が立地していることもあり、自動車組立・同部品産業のみで約30社が集積している。レムチャバン工業団地のMMC社や、国道331号線をやや北上したチャチェンサオ県のゲートウェイ・シティ工業団地に立地するトヨタ自動車の自動車組立工場と合わせ、この地域に自動車産業が集積してきていることがうかがえる。

上述のとおり、レムチャバン地区および内陸部は、工場立地が過度に集中した首都圏を補完・代替する産業の受け皿として発展した。

2. 東部臨海開発計画によるインパクト

これまで述べてきたように、東部臨海地域は大きく2つの地域を中心に発展した。すなわち、タイ初の石油化学工業の基盤として発展したマプタプット地区と、首都圏を補完する新たな産業集積の受け皿として発展したレムチャバン地区および国道331号沿いの内陸部である。

これらの地域における産業の発展は、外国資本を含む民間企業による投資（工場立地）が東部臨海地域に増加したことによりもたらされたが、円借款の支援を受けたタイ政府による東部臨海開発計画は、これら投資に対する呼び水としての効果を通じ、東部臨海地域の発展に寄与したものと思

われる。

本事後評価では、東部臨海開発計画が民間投資に与えたインパクトを検証するために、東部臨海地域に立地する113社の工場に対してインタビュー調査を行った。^{*10}インタビュー対象工場は、円借款の支援を受けた東部臨海開発計画の公共投資が集中しているレムチャバン地区を中心としたチョンブリ県南部と、マプタプット地区を中心としたラヨン県西部に立地する工場から選定した。また、同地域の主要な工場はIEATが管轄する工業団地に集中していることから、同地域におけるIEAT管轄の工業団地のうち、入居工場数の多い5団地からインタビュー対象工場の約7割を選定した。^{*11}残り約3割は、チョンブリ県およびラヨン県の工業団地外に立地する工場から選定した（図表8）。

インタビュー対象となった工場（企業）のうち100%現地資本は約3割にとどまり、残りの約7割については100%外国企業（約2割）、もしくは現地資本と外国資本の合弁企業（約5割）である。このことからだけでも、東部臨海地域への工場立地に外国からの直接投資が果たした役割が大きいことがうかがえる。また、対象工場の約4割は従業員が100人未満の規模であり、ほとんどの工場の従業員は約500人以下の規模である（図表9）。

東部臨海開発計画による公共投資（インフラ整備）が東部臨海地域の産業開発に与えたインパクトをみるため、本インタビュー調査において、各工場に東部臨海地域への立地を決定した理由を質問した。図表10がその結果であり、立地決定の理由として何がどの程度重要であったかとの質問に対する各社からの回答を集計したものである（理由と考えられる項目を用意し、各項目ごとに、0 = 投資決定に関係ない、……、5 = 非常に重要である、の採点を行ってもらった。図表10の数字は、全回答企業の点数の平均値）。これによると、東部臨海地域への立地を決定した理由のうちとく

*10 本インタビュー調査は、本評価現地調査と同時期にレムチャバン工業団地に関する開発調査の事後評価を行った国際協力事業団（JICA）と協力して、バンコクの民間研究機関に委嘱して実施された。

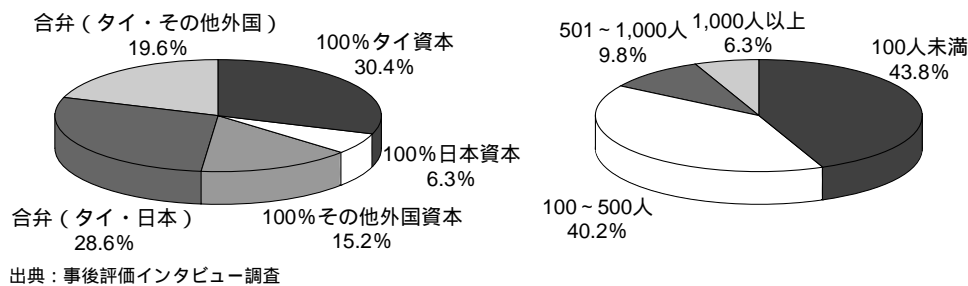
*11 チョンブリ県およびラヨン県に立地するIEAT管轄の工業団地のうち、バンパコン工業団地も入居工場数が多いが、同工業団地は比較的バンコク首都圏に近いチョンブリ県北部に位置しており、円借款の支援を受けた東部臨海開発計画における政府事業が集中する同県南部からは離れていることから、本調査の対象からは除外した。また、タイにはIEAT管轄外の工業団地もあるが、東部臨海地域に立地する主要工場のうち相当数がIEAT管轄の工業団地に入居しているため、ここではIEAT管轄の工業団地のみを調査対象とした。

図表8 事後評価インタビュー調査の対象工場

	母集団	標本数
レムチャバン工業団地	94	32
チョンブリ工業団地	27	6
マブタブット工業団地	47	18
イースタン工業団地	20	7
イースタン・シーボード工業団地	46	20
工業団地内の工場計	213	83
工業団地外の工場	2,420	30

出典：事後評価インタビュー調査

図表9 インタビュー対象企業（工場）の資本構成および規模（雇用者数）



に重要なものは、「投資委員会（BOI）による投資優遇策」「道路や鉄道などの運輸インフラの充実」および「電気・水道・通信等の公益サービスの充実」の3点であった。

BOIは、1980年代後半より、タイ全国を3つの地域（ゾーン）に分けて首都圏の第1ゾーンの優遇措置を最も小さくし、地方部にあたる第3ゾーンの優遇措置を最も大きくすることで地方への投資を促進する政策をとった。1998年現地調査時点では、ラヨン県とレムチャバン工業団地は最大限の優遇措置が与えられる第3ゾーンに分類されており、*12BOIによる優遇措置が、各工場の東部臨海地域への立地決定に大きく作用したと思われる。しかし、第3ゾーンには、首都圏とその周辺に位置する16県を除くすべての県が相当しており、BOIの投資優遇策だけでは、東部臨海地域への立地決定を説明するには不十分である。

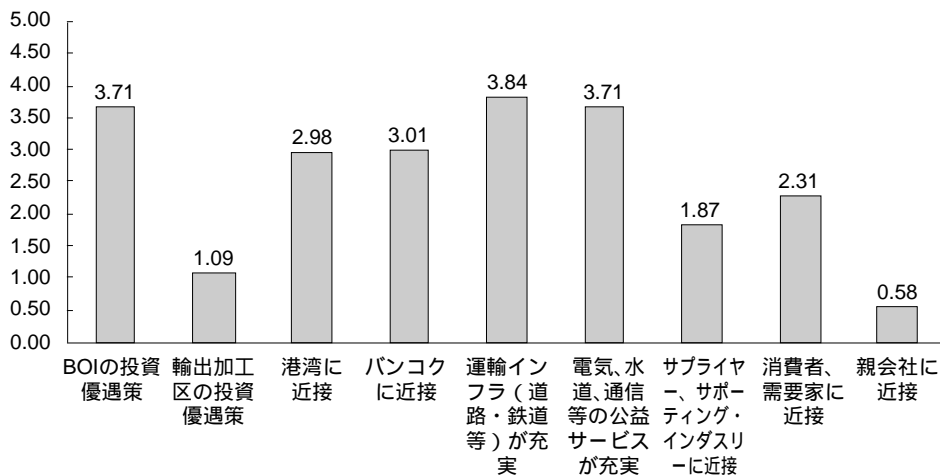
BOIの投資優遇策と並んで重要な要因として挙

げられているのは、道路や鉄道などの運輸インフラの充実、および電気・水道・通信等の公益サービスの充実である。これらはいずれも、タイ政府が東部臨海開発計画を通じて東部臨海地域への公共投資を充実させた結果であり、BOIから同レベルの優遇策を与えられている他県との比較で、東部臨海地域を特徴づけるものである。これら運輸インフラや公益サービスは円借款の支援を受けたものがほとんどであり、円借款事業を含むタイ政府による東部臨海地域のインフラ整備は、同地域への工場立地を促進する呼び水効果があったといえよう。

また、これら3点の理由について重要であったとされている要因として、バンコクに近接していることと、港湾に近接していることが挙げられている。東部臨海地域への多くの入居企業によれば、同地域は住環境や子弟の教育などの社会サービス面ではまだ不十分とされており、立地工場の中層

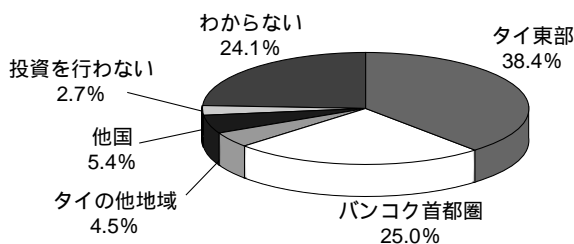
*12 第1ゾーンはバンコク首都圏を構成する6県、第2ゾーンはチョンブリ県とチャチェンサオ県を含む10県、第3ゾーンはその他すべての県を含む。チョンブリ県は第2ゾーンに分類されているが、レムチャバン工業団地だけは第3ゾーンとされている。なお、1989年まではチョンブリ県とチャチェンサオ県も第3ゾーンに分類されていた。

図表10 インタビュー対象工場（企業）の東部臨海地域への立地決定理由



出典：事後評価インタビュー調査

図表11 東部臨海開発計画がなかった場合の立地先



出典：事後評価インタビュー調査

以上の人材はバンコクで採用され、家族をバンコクに残して単身赴任をし、週末はバンコクに帰るとい生活をしている人も珍しくない。このような点も含め、タイの経済活動の中心であるバンコク首都圏に比較的近いことは、東部臨海地域に工場を立地することの利便性を高めていると思われる。また、ここでいう港湾は円借款の支援を受けたレムチャバン商業港のことであるが、タイ随一の国際深海港が近接していることは、立地工場の物流面の効率化に貢献していると思われ、同港の存在も、東部臨海地域を他地域に比べて魅力あるものにしていく要因であろう。

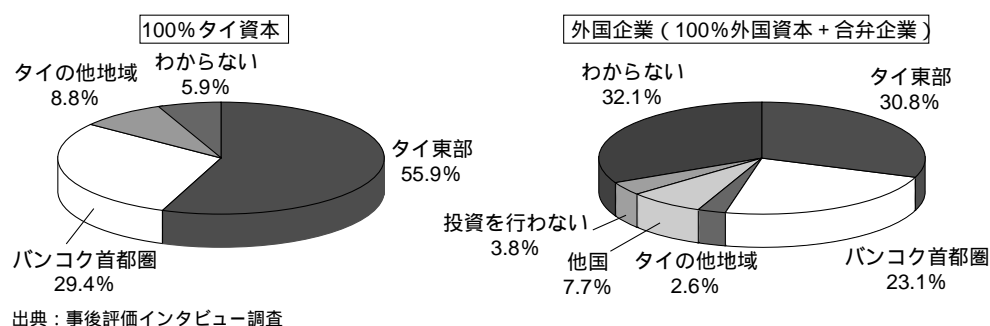
図表11は、インタビュー対象工場（企業）に、もし東部臨海開発計画がなかった場合にはどこに立地したかを質問した結果である。「わからない」と回答した企業を除くと、東部臨海開発計画がなくてもタイ東部に立地したと答えた企業と、タイ

東部以外に立地したと答えた企業がほぼ同数となった。同計画がなくともタイ東部に立地すると答えた企業が4割弱を占めたことは、BOIによる投資優遇策とバンコクに比較的近接する立地条件の良さから、そもそもこの地域が工場立地先として魅力的であることを示唆している。しかし、他の4割弱の企業が、同計画がなければ他地域に立地していたと答えており、同計画で整備されたインフラや公益サービスにより、これら企業の東部臨海地域への工場立地が誘発されたものと思われる。

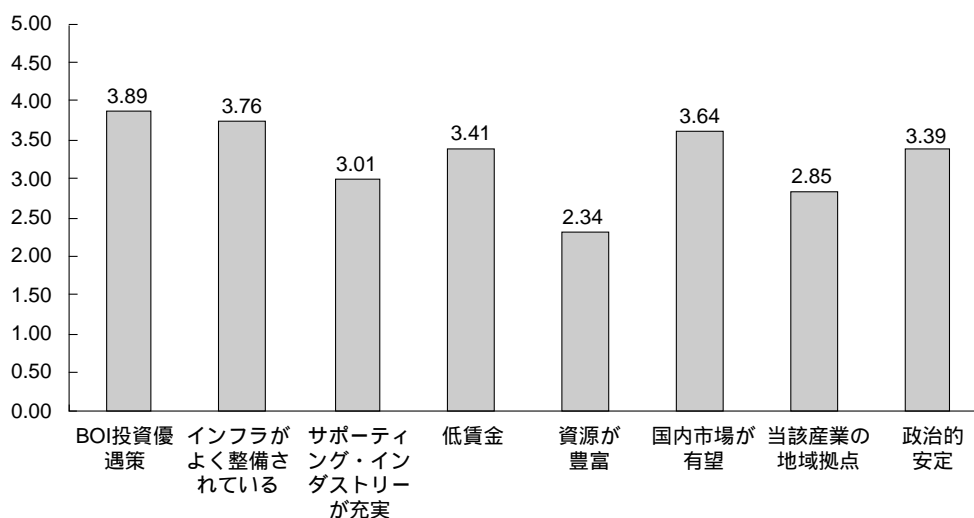
さらに、図表12にみるとおり、合併を含む外国企業（インタビュー対象企業の約7割）のうち、東部臨海開発計画がなくてもタイ東部に立地したと答えた企業の割合（30.8%）は、100%タイ資本の企業（インタビュー対象企業の約3割）のうち、同計画がなくてもタイ東部に立地したと答えた企業の割合（55.9%）の約半分にすぎない。すなわち、同計画の政府投資（インフラ整備）は、とりわけ外国企業の東部臨海地域への工場立地を誘発する効果があったものと思われる。

東部臨海開発計画がなかった場合の工場立地先とされた他地域のうち、最も回答が多いのはバンコク首都圏であり、同計画がなければ、産業立地および経済活動はさらにバンコク首都圏に集中していたと予想される。東部臨海開発計画の主要な目的のひとつは経済のバンコクへの過度の集中を避けることであった。本調査結果からは、同計画

図表12 東部臨海開発計画がなかった場合の立地先（資本構成別）



図表13 インタビュー対象外国企業（100%外国資本+合併企業）のタイへの投資決定理由



は、新規工場立地の東部臨海地域への分散を促進することを通じ、バンコクへの経済活動の集中を避けるという目的の達成に貢献したといえよう。

なお、合併を含む外国企業のうち、東部臨海開発計画がなかった場合に、タイではない他国に投資していたと答えた企業は1割に満たない。この結果が意味するところは、これら外国企業にとっては、東部臨海開発計画の実施にかかわらず、タイへの投資は決定されていたということである。図表13は、これら外国企業に、タイへの投資を決定した理由としてそれぞれの項目がどの程度重要であったかとの質問に回答してもらった結果であるが（0 = 投資決定に関係ない、5 = 非常に重要である、図表13の数字は全回答企業の点数の平均値）BOIによる投資優遇策、一般的にインフラがよく整備されていること、人口や発展段階等か

ら有望な国内市場を抱えていることなどにより、これら外国企業はタイへの投資を決定している。

これら企業は、タイに投資することを決定した後、タイのどの地域へ工場を立地するかを具体的に検討するにあたり、東部臨海開発計画によりインフラや公益サービスがよく整備されつつある東部臨海地域を投資先として選定したものと思われる。すなわち、東部臨海開発計画が海外からの投資先としてのタイの魅力を高め、直接投資の増加を招いたというわけではなく、海外からの直接投資が増加し、タイが大きく成長した時期に、東部臨海開発計画による公共投資がタイミングよく実施され、東部臨海地域がこれら直接投資の受け皿となったといえる。1980年代後半にタイが高成長に入った頃には、バンコク首都圏への産業の集中が、首都圏への新規工場立地を難しくしており、

インフラストラクチャーの整備不足が成長のボトルネックとして大きく議論を呼んでいた。仮に、東部臨海開発計画による公共投資がなかったとしたら、新規工場立地の受け皿不足により、1980年代後半から1990年代前半にかけてのタイ経済の成長は阻害されていた可能性がある。東部臨海開発計画は、タイが高度成長期に入り、産業の受け皿が不足する時期に、新たな産業の受け皿を整備することを通じて、タイの高度経済成長を支える大きな役割を果たしたといえよう。

3. 東部臨海地域の産業開発成功の要因

(1) マプタプット地区の重化学工業開発

マプタプット地区の重化学工業開発は、タイ政府が主導する国家事業として計画され、石油化学産業を中心に成功を収めた。当初、タイ政府が東部臨海地域における天然ガスを利用した重化学工業開発を構想した際には、石油化学のほか、化学肥料、ソーダ灰、還元鉄の4業種が国家事業として計画されていた(1981年策定の第5次国家経済社会開発計画参照)。その後、個別事業の経済性についての再検討や、経済状況の変化を反映した見直しにより、東部臨海開発計画が本格的に実施に移された時点(1988年)までには、石油化学事業以外の事業は中止されており、石油化学事業のみが、国家事業として実施されることとなっていた。

還元鉄事業は、天然ガスを還元剤として使用する直接還元による製鉄工程で、さらに電炉による製鋼工程と、圧延工程を含む一貫製鉄所の建設計画について、JICAの支援によるF/Sなども行われたが、事業としての経済性が高くないと見込まれたことにより、タイ政府としても具体的な事業化へ向けた試みはほとんど行われないうまま、構想にとどまった。

ソーダ灰事業は、他ASEAN諸国と共同開発の事業として、タイ東北部で産出される岩塩や、天然ガスから分離される炭酸ガス等を利用して、主にガラス製造用原料となるソーダ灰を生産、

ASEAN諸国へ輸出する計画であった。同事業についても、アジア開発銀行の支援によるF/SやJICAの支援による同F/S見直しなどが行われ、タイ政府からの出資も含む事業会社も設立されたが、たび重なる経済性の再検討の結果、1985年に正式に中止された。

化学肥料事業は、天然ガスから分離されるメタンを利用して化学肥料を生産する事業で、円借款の支援を受けて工場を建設する予定であった。同事業についても、国際市況の変化等を勘案した経済性の再検討が繰り返された結果、1987年に事業を大幅に延期することが決定され、円借款は利用されなかった。^{*13}

石油化学事業については、前述のとおり、官民合弁の上流部門と民間企業による下流部門の第1期石油化学コンプレックス(NPC-1)が、1986年に建設着工、1989年に操業開始となり、マプタプット地区の重化学工業基盤整備の契機となった。

当初構想された4事業のうち3事業が実行に移されなかったのは、タイ政府が、経済情勢を注視しながら、個別事業の経済性を慎重に検討した結果である。マプタプット地区の重化学工業開発のような特定産業の育成は、経済状況の変化や個別産業の動向変化に大きく左右されるものであり、事業の経済性を慎重に検討したタイ政府の姿勢は、妥当なものであると評価されよう。実行に移された石油化学事業が大きく発展したことから、結果として、マプタプット地区の重化学工業開発に関するタイ政府の判断もまた、おおむね妥当であったといえる。タイ政府が重化学工業開発構想を慎重に見直し、現実的なものに縮小したことは、マプタプット地区における重化学工業開発の成功の主要な要因と考えられよう。

国家事業として行われた石油化学事業(NPC-1)の実施に際しては、上流のオレフィン生産は民間4企業と政府(公社)の合弁とし、下流部門はこれら4企業が民間事業として行うという構図であり、民間企業が事業実施主体として参画していたことが、事業の効率化と商業的成功に寄与したものであると思われる。加えて、政府による参入規制の

*13 その後、1990年代に入り、NFC社の事業再構築を経て、肥料工場建設事業は再開されることとなり、専用のパスを含む工場が民間からの資金調達により建設され、1998年5月から操業を開始した。

図表14 マプタプット地区の重化学工業開発に関する国家事業の変遷

当初構想 (1981年)	マプタプット工業港 円借款審査時 (1984年)	マプタプット工業団地 円借款審査時 (1985年)	マプタプット工業港 円借款事業再開時 (1988年)
石油化学 化学肥料 ソーダ灰 還元鉄	石油化学 化学肥料 ソーダ灰	石油化学 化学肥料	石油化学

出典：タイ第5次国家経済社会開発計画、OECD資料

もとでの、タイ国初の石油化学基盤であることで、競合相手が国内にいなかったことや、事業の稼働時（1989年）にはタイが高度成長に入り石油化学製品に対する需要が伸びたなどの好条件にも恵まれたことも、同事業の成功に寄与していると思われる。

（2）レムチャバン地区および内陸部の工業開発

レムチャバン地区や内陸部の工業は、当初想定されていた輸出指向の軽工業（食品、繊維等）よりは、自動車組立・同部品、電気・電子産業といった国内需要への対応も含む重工業が中心となった。これは、1980年代の後半から1990年代の前半にかけてのタイ経済の高成長と、それにとまなう産業の構造転換を反映したものであるといえよう。レムチャバン地区および内陸部の開発の成功は、これら新しい重工業の発展を吸収する受け皿として機能したことにある。

この時期は、1980年代前半に、世界銀行による構造調整融資などを通じて、不安定化しつつあったタイのマクロ経済の安定化が達成された直後の時期であり、また、1985年のプラザ合意以後の円高基調において、日本からの直接投資の増加等により、タイ経済が高度成長に入った時期であった。さらに、そのような高成長のもと、重工業の新規工場立地が増加したが、バンコク首都圏へはすでに経済が過度に集中しており、新規工場を吸収するための産業の受け皿が不足していた時期でもあった。レムチャバン地区および内陸部における産業開発の成功の第一の要因は、そのような時期に、レムチャバン港の建設や道路等の事業を通じてタイミングよくインフラを整備し、産業基盤を提供したことにあるといえよう。

実際には、東部臨海開発計画による産業基盤の整備よりも、タイ経済の高成長の開始と、直接投資および工場立地の増加が先行し、1990年前後には、インフラの不足がタイ成長のボトルネックであるとの議論が一般的となるほどであった。しかしながら、この事実は、インフラの不足がボトルネックとして強く認識されるほど新しい産業の受け皿の必要性が高まっていた時期に、事業の完成こそ高成長の開始より遅れはしたものの、おおむねタイミングよく、東部臨海開発計画による産業インフラへの投資がなされていた、とも解釈できる。

前述のとおり、レムチャバン地区および内陸部のインフラ整備よりも、企業による投資の増加が若干先行した結果、工場立地は、バンコク首都圏からレムチャバン地区へと徐々に延伸していく形となった。レムチャバン地区および内陸部における産業開発の成功の要因の第二は、バンコク首都圏からそう遠くない場所（約100km圏）における新規産業基盤の整備であった点にあり、それがこのような首都経済圏の東南方への延伸を可能にしたといえよう。

（3）援助機関とタイ政府との関係

上記において、マプタプット地区の重化学工業開発の成功要因として、個別事業の経済性について検討が繰り返された結果、重化学工業開発構想が現実的な規模に縮小されたことを挙げた。また、レムチャバン地区および内陸部の工業開発の成功要因として、タイが高度成長に入る時期に、タイミングよく産業基盤を整備したことを挙げた。いずれも、東部臨海開発計画による大規模投資の規模と時期が、結果として妥当なものであったことが、重要な要素であるといえる。東部臨海開発計

画による公共投資の規模と時期が、結果として妥当なものであったことには、タイ政府と、世界銀行や日本といった主要援助機関との間に、同計画の規模と時期について緊密な対話があったことと、最終的な意思決定にあたり、タイ政府のオーナーシップがあったことが貢献していると思われる。

主要援助機関との対話

世界銀行は、1980年代はじめに東部臨海開発計画が策定された頃から、同計画の慎重な検討を求めるとともに、タイ政府による初期段階での構想の見直しや現実的な縮小を評価していた。^{*14}たとえば、世界銀行は、東部臨海開発計画以前から、シヤム湾の天然ガスを利用した工業の事業化検討に関与してきたが、後に大きく発展する第1期石油化学事業（NPC-1）については、世界銀行グループの国際金融公社（IFC）がタイ石油公社（PTT）と共同調査を行い、当初構想での投資規模を約半分に縮小する提言を行っている。タイ政府は、同調査結果も踏まえ、慎重な検討を重ねてNPC-1を実施した。このような世界銀行による提言は、タイ政府による重化学産業開発に対する慎重な検討姿勢に貢献していたと思われる。

また、世界銀行は、レムチャバン商業港とマブタブット工業港の2つの深海港の建設にも消極的な見解を示していた。^{*15}その第一の理由は、1980年代前半におけるタイのマクロ経済の不安定化である。1980年代前半のタイ経済は、GDPこそ成長を続けていたものの、輸出が低迷し、1970年代までと比較して高い経常赤字や財政赤字を記録し、デット・サービス・レシオが20%を超え、外貨準備が輸入の2ヵ月分を切るなど、マクロ経済が不安定化していた（図表15）。その結果、1982年と1983年の二度にわたり、世界銀行から構造調整融資（SAL）を受けている。このような状況の中、世界銀行は、対外借入や財政支出を抑制して、マクロ経済の安定化を優先するために、東部臨海開発計画による新規大規模投資を延期するべきであると主張していた。

第二の理由は、両港を必要とするほどの貨物輸

送需要はないというものである。レムチャバン商業港については、タイにおけるコンテナ輸送はそれほど大きくは伸びず、バンコク港の拡張と、タイ海軍が保有する既存のサタヒップ港を利用することで十分とした。また、マブタブット工業港についても、マブタブット地区における重化学工業事業の縮小にともない、同港を必要とするほどの貨物需要は生じず、マブタブットから約25km西方のサタヒップ港を利用すれば十分である、とするものであった。

このような世界銀行の議論も受け、デット・サービス・レシオが著しく悪化した1985年11月に、タイ政府は、対外借入をとまなう大規模事業の見直しを行い、東部臨海開発計画のレムチャバン地区およびマブタブット地区における新規投資を凍結することを決めた。しかし、1986年に入ると、1985年のプラザ合意後の円高の影響により、主に日本からの直接投資が増加したことや、輸出の回復などを受けて、タイ経済の見通しに明るさが出始めた。このような状況変化を踏まえ、1986年10月にタイ政府は、増加する直接投資の受け皿を整備するため、工業団地や、工業活動を支える港湾を含むレムチャバン地区の事業再開を決めた。

また、同じく1986年には、マブタブット地区における第1期石油化学事業が具体化し、同年11月には建設工事が着工された。これを受けて、タイ政府は1987年2月にマブタブット工業団地建設事業の再開を決めた。

マブタブット工業港は、当初、主要な取扱貨物の需要先とされていた肥料工場が、円高や、肥料の国際市況の変動により、事業の経済性が数度にわたり見直されていたために、最も再開が遅れていた。しかし、タイ経済が高成長軌道に入り、石油化学製品への需要が高まることを見込まれ、マブタブット工業団地に第2期石油化学事業（NPC-2）を立地する構想が浮上した。このような石油化学産業の発展を受けて、タイ政府は、港の整備計画を、石油化学関連貨物を主としたものに変更したうえで、1988年2月に、NPC-2の実施承認と合わせて、マブタブット工業港建設事業の

*14 World Bank (1983), *Thailand: Managing Public Resources for Structural Adjustment*.

*15 World Bank (1983), *Thailand: Growth with Stability, A Challenge for the Sixth Plan Period, Country Economic Report*.

図表15 1980年代におけるタイのマクロ経済指標

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
実質GDP成長率(%)	5.0	5.9	5.4	5.6	5.8	4.6	5.5	9.5	13.3	12.2	11.2
財政赤字対GDP比(%)	-5.1	-3.5	-6.5	-4.0	-3.5	-5.3	-4.3	-2.3	0.7	3.1	4.7
経常収支対GDP比(%)	-6.4	-7.4	-2.7	-7.2	-5.1	-4.0	0.6	-0.7	-2.7	-3.5	-8.5
輸出成長率(%)	18.4	-4.0	-11.9	2.1	-3.7	-10.4	6.2	9.8	8.4	1.1	2.8
輸入成長率(%)	4.4	9.9	-4.3	-4.9	-2.1	-2.8	-3.1	11.6	6.8	5.0	5.6
デット・サービス・レシオ(%)	14.4	19.4	20.3	23.7	25.3	29.5	27.7	21.6	18.3	15.3	14.3
外貨準備(ヵ月)	1.7	1.7	1.7	1.6	1.8	2.2	2.8	2.9	3.1	3.9	4.1
直接投資(百万ドル)	225	197	176	313	328	241	318	728	1,321	2,828	1,981

出典：IIF

再開を決定した。

1980年代後半からのタイの高成長により、世界銀行の予想に反し、レムチャバン商業港でも、マプタプット工業港でも、当初の想定を大きく上回る貨物需要が発生し、両港はタイ経済の急速な発展を支えるために不可欠な役割を果たした。世界銀行が、両港に消極的な見解を示すなか、日本政府およびOECDは、一貫して両港の整備を円借款を通じ支援する姿勢を示しており、タイ政府による両港の必要性にかかる前向きな検討を支持していた。このような継続的な支援姿勢は、タイ政府が最終的に両港の建設を決定した際に、機動的な事業実施につながり、この時期のタイ経済の高成長を下支えることに貢献したといえよう。

タイ政府のオーナーシップ

東部臨海開発計画を成功に導いた要因は、タイ政府による公共投資の規模や時期についての、数度にわたる慎重な検討と、事業縮小を含む必要に応じた計画の見直しであったが、このようなタイ政府の慎重かつ柔軟な対応には、上述の、タイ政府と、世界銀行や日本などの援助機関の間での議論が貢献していると思われる。また、タイ政府は、レムチャバン商業港やマプタプット工業港の例にみられるように、必ずしも援助機関の提言を鵜呑みにするのではなく、自ら開発事業の検討にオーナーシップを持ち、独自の判断を下している。両港のほかにも、マプタプット地区における肥料工場については、日本から円借款による支援を取り付けながらも、変動する経済状況についての情勢判断から、事業実施を大幅に延期し、同事業への円借款の利用を取り止める判断をしている。このことから、開発途上国での大規模開発計画の規

模と時期の決定および実施にあたっては、途上国政府と複数の援助機関の間の議論が有効であるとともに、最終判断にあたり、途上国政府のオーナーシップが重要であることが教訓として得られる。

4. 環境へのインパクト：マプタプット工業団地における公害対策行政

4.1 東部臨海地域の工業化の進展と公害対策行政

上記のとおり、東部臨海開発計画の結果、東部臨海地域の工業化が進展した。日本の経験からも明らかのように、工業化が進展すれば、工場からの排ガス・排水などによる公害の可能性が高まる。工業化による環境への悪影響を最小限にとどめるためには、各工場における公害対策を充実させる必要があり、また、行政側における公害のモニタリングや、各工場の公害対策への指導も重要となる。

東部臨海開発計画の環境へのインパクトの中でも、マプタプット工業団地における公害対策行政は、同工業団地にタイの石油化学産業が集積しているという性格上、最も重要なものであると考えられる。そこで、本事後評価では、東部臨海開発計画の環境へのインパクトとして、同工業団地における公害対策行政に焦点を当てた。

マプタプット工業団地の公害対策行政の評価は、第三者評価として、公害対策行政に長年の経験を有する東京都環境保全局に依頼した。東京都環境科学研究所の専門家により、1998年11月に現地調査が行われ、マプタプット工業団地における

悪臭、一般大気、水質、産業廃棄物処理についての現状と行政の対応が評価されている。その内容については、別途、第三者評価報告書としてとりまとめられているので、詳細は同第三者評価報告書に譲り、本報告書では、第三者評価報告書では触れられていない点を中心に、タイ政府のマプタプット工業団地の公害対策行政に対する取組みを概観する。

4.2 マプタプット工業団地における公害対策行政

(1) マプタプット工業団地における公害対策の関連機関

マプタプット工業団地の公害対策行政に関連する機関は、IEATのほかに、科学技術環境省の環境政策計画局(OEPP)および公害防止局(PCD)と、工業省工場局(DIW)の合計4機関である。IEATは、マプタプット工業団地をはじめとして、管轄下にある工業団地内の公害対策に関し、一義的な管理責任を有している。OEPPは、公共事業や工場立地についての環境影響評価結果の審査などを担当する機関であり、PCDは、排出基準や環境基準の設定およびモニタリングや、公害対策一般を担当する機関である。DIWは、工場の建設・操業許可の権限を有する機関で、工場における労働衛生基準の遵守や公害対策について監督する責任も有している。マプタプット工業団地における公害対策について一義的な責任を有しているのはIEATであるが、マプタプット工業団地がタイ随一の石油化学コンプレックスとして、タイにおける公害対策上、重要な位置にあることから、後述する同工業団地における悪臭被害の発生を契機として、これら4機関は共同して、同工業団地の公害対策についての委員会を組織した。

(2) マプタプット工業団地の現況

マプタプット工業団地の入居企業の多くが、天然ガスを原料・燃料に用いていることや^{*16}、多くの工場が外資系、もしくは先進国資本と現地資本

の合併事業であるため、先進国の公害対策技術を採用していることなどの理由により、かつて1960年代に日本の石油化学コンビナートで起きたような深刻な汚染状況は生じていない。

このため、前述の第三者評価では、一般大気では問題は少なく、水質汚濁や悪臭が環境問題の中心となるであろうことが指摘されている。このうち、水質汚濁については、現状では深刻な事態となっており、将来の課題として予防的な措置をとっていくことが期待されている。マプタプット工業団地の公害対策の現在の主要課題は、過去2～3年間、周辺住民から苦情を受けて、タイ国内でも注目を集めてきた悪臭への対策である。

(3) マプタプット工業団地における悪臭問題

マプタプット工業団地における悪臭は、1996年頃から地元住民より苦情が寄せられるようになった。とくに、マプタプット工業団地に立地する石油精製所に隣接して、同工業団地の北東に位置する中学校(Map Ta Phut Panpittayakarn School)では、悪臭により授業を行うことができない状態になるなどの被害を受けた。^{*17}同悪臭問題は、タイ国内で大きく話題を呼び、IEATが対策を講じるのみでなく、上述のとおり、OEPP、PCD、DIWといった公害対策に関連する他機関を含めた対策委員会が設置された。

1998年には、悪臭の発生源としてマプタプット工業団地内の7工場が、この対策委員会によって特定され、IEATにより悪臭の改善指導がなされた。この指導を受け、これらの工場は、悪臭の発生源となっている施設を密閉構造にするなどして悪臭を減らすための対策をとり、1998年11月の本評価の現地調査時点までには、一定の改善をみるようになった。1999年8月に、OECFでは事後評価結果のフィードバックのためにマプタプット工業団地を再訪したが、1999年に入ってから悪臭の苦情はあり、1999年8月時点でも問題解決へ向けた取組みが続けられていた。しかしながら、IEATによれば、1998年と比較すれば苦情の件数

*16 石油や石炭を原料・燃料とする場合と比較して、SOx、NOxなどの排出量が大幅に抑制される。

*17 同中学校については、工業団地に近接していることから、別な場所へ移転することが決定されている(1998年11月、現地調査時点)

は減ってきているとのことであり、一定の成果があがっている模様である。第三者評価報告書では、今後の悪臭対策の充実のための提言が行われており、IEATをはじめとしたタイ政府の環境関連機関には、これら提言も踏まえた改善のための取り組みを、今後とも継続していくことが望まれる。^{*18}

(4) 悪臭対策における地元住民との協調

マプタプット工業団地の悪臭への対応にあたっては、IEATは、タイの中央政府の関連機関との協調に加え、悪臭に対する苦情を寄せる地元住民および中学校の代表や、マプタプット市の職員も交えたモニタリング・コミッティーも組織し、定期的に工業団地を共同で視察して悪臭が発生していないかを確認するなどの取り組みも行っている。

マプタプット工業団地における悪臭問題は、実際に被害を受けた地元住民が苦情を述べたことにより対策が始まった。本評価の現地調査時の地元住民代表とのインタビューでは、悪臭が未然に防がれなかったことや、対策がすぐに進まなかったことに対する不満も寄せられた。日常生活に大きな影響を及ぼされる住民としては当然の不満であるが、マプタプット工業団地ほどの大規模な石油化学コンプレックスの運営は、タイでは初めての経験であり、悪臭の規制にかかわる法律や経験もない状況を考慮すれば、当初から完全な対策を求めても、実施は困難であったと思われる。いずれにせよ、IEATは、被害を受けている地元住民ともできるかぎり対話の機会を設けながら、改善のための努力をしてきており、このような取り組みの姿勢は、評価されるべきであろう。

日本における過去の悪臭対策においても、行政、住民、工場の間で、合意形成を図りながら、時間をかけて問題解決に取り組んできた。悪臭対策のためには、工場側で追加投資が必要な例も多く、個別の悪臭苦情の処理にあたっては、一朝一夕に問題は解決されず、場合によっては数年の期間をかけて、地道に改善に向けた取り組みがなされてき

た。マプタプット工業団地における悪臭対策も、IEAT、地元住民、立地工場の間での地道なコミュニケーションを通じた取り組みがなされてきており、今後もこのような取り組みの姿勢を維持していくことが期待される。とくに、IEATとしては、悪臭をはじめとした大気や水質の環境濃度の測定結果などを、住民に対してわかりやすく情報公開していくことや、住民との不断の協議を継続していくことを通じて、住民との十分なコミュニケーションを行いながら、公害対策に取り組んでいくことが期待される。

(5) 評価

マプタプット工業団地における公害対策を含む、工業化にともなう環境配慮の必要性は、東部臨海開発計画の実施の早い段階から、タイ政府により認識されてきた。マプタプット工業団地では悪臭が問題とはなかったが、上述のとおり、同工業団地の管理主体であるIEATを中心に、改善に向けた取り組みがなされている。また、IEATでは、同工業団地の環境影響評価において規定された一般大気や、工業団地内の運河や周辺海域の水質等のモニタリングを定期的実施し、環境の汚染状況を確認している。さらに、1999年8月の現地再訪時には、1998年11月に第三者評価を実施した専門家の提言にそうモニタリングの改善（一般大気の自動測定器の導入^{*19}等）にも取り組んでいることが確認された。これらの取り組みは、大規模な工業化を経験したばかりの開発途上国としては、良好なものであると評価されよう。

東部臨海開発計画を統括するOESBでは、今後の東部臨海地域の開発（前述のフェーズ2）においては、環境への配慮と、地元住民との協調を重視するとしており、現在のマプタプット工業団地における公害対策と住民との協調の努力を継続していくことが期待される。

*18 第三者評価報告書では、マプタプット工業団地において、明確な悪臭の発生源について対策が行われた結果、悪臭は、より微少なものとなるであろうことが指摘されている。さらに、微少な悪臭の発生源の特定や、個々の工場がどの程度まで悪臭を改善させる必要があるのか客観的な指標を示すために、悪臭を定量的に把握することを提言している。

*19 日本の新エネルギー事業団（NEDO）の援助により、1999年より導入された。

図表16 タイの各地域ごとの年平均人口増加率（1981～95年）

	全 国	首都圏	東部（ESB）	中央部	西 部	東北部	北 部	南 部
1981～86	1.9%	2.9%	2.2%（1.5%）	1.1%	1.6%	1.7%	1.4%	2.5%
1986～91	1.5%	2.6%	2.1%（2.5%）	1.3%	0.8%	1.3%	1.1%	1.6%
1991～96	1.4%	0.6%	2.3%（1.9%）	0.7%	1.9%	1.4%	2.0%	1.0%

出典：国家統計局（NSO）資料をもとに計算

図表17 東部臨海地域3県の年平均人口増加率（1981～95年）

期 間	チョンブリ県	ラヨン県	チャチェンサオ県
1981～86年	1.7%	2.3%	0.7%
1986～91年	2.5%	3.0%	2.1%
1991～96年	2.6%	0.8%	1.9%

出典：NSO資料より計算

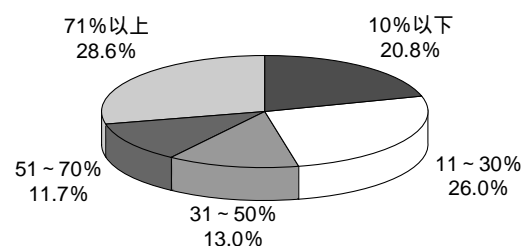
5. 地元自治体へのインパクト：レムチャバン市の事例

5.1 東部臨海地域への人口流入と都市部公共サービス需要の増加

図表16および図表17は、1980年代から1990年代前半にかけての、タイの各地域および東部臨海地域3県の人口増加率を示したものである。1980年代の後半から1990年代前半にかけて、東部臨海地域の工業化が進んだ時期に、同地域の人口増加率は年率2.5%（1986～91年）から1.9%（1991～96年）と、全国平均の年率1.5%（1986～91年）から1.4%（1991～96年）を上回り、かつ他地域と比べても高い増加率をみせた。とくに、東部臨海地域の工業化の牽引役となったチョンブリ県では、年率2.5%（1986～91年）から2.6%（1991～96年）と、全国平均および他地域を大きく上回る人口増加率となっており、工業化にともない他地域から多数の労働力が流入したことを示唆している。

また、前述のチョンブリ県およびラヨン県に立地する工場へのインタビュー調査でも、インタビュー対象企業の6割は、従業員のうち東部臨海地域出身者が占める割合は半分以下であると答えており（図表18）、同インタビュー調査の結果からも、東部臨海地域における雇用機会の増加を受けて、多数の労働力が他地域から流入していることがうかがえる。

図表18 インタビュー対象工場の従業員に占める東部臨海地域出身者の割合



出典：事後評価インタビュー調査

他地域からの人口流入の結果、東部臨海地域の都市部では、人口増加にともなう住環境整備、教育、医療、社会福祉などの公共サービス需要が増大し、地元自治体では、これら増大する公共サービス需要に対応する必要に迫られた。

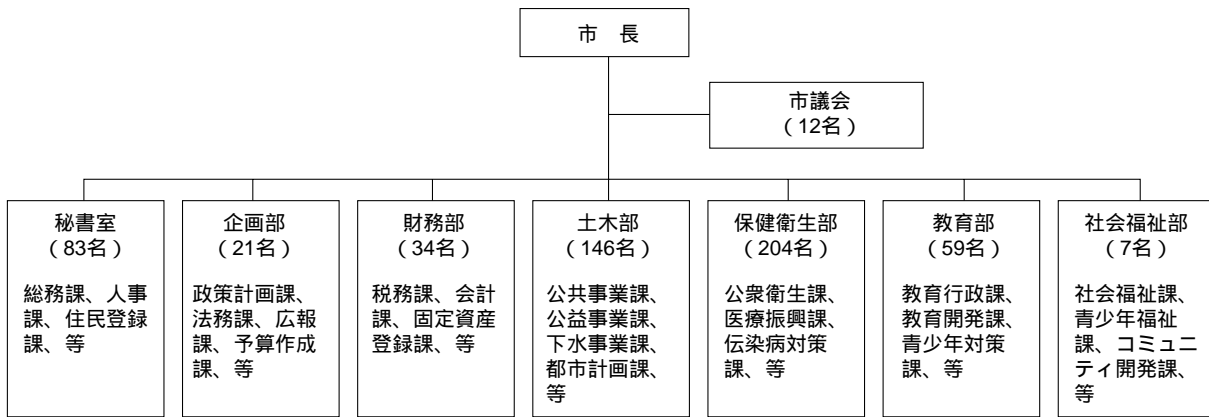
本事後評価では、東部臨海開発計画の地元自治体へのインパクトをみるために、同計画の主要事業であるレムチャバン商業港やレムチャバン工業団地が立地し、急速に開発および都市化が進んだレムチャバン市を事例として、地元自治体職員および地元コミュニティの住民にインタビューを行った（1998年11月）。

5.2 レムチャバン市の事例

（1）レムチャバン市

レムチャバン市は、タイでテーサパーンと呼ばれる行政単位にあたる。^{*20}同市は、東部臨海開発計

図表19 レムチャバン市の組織図



出典：レムチャバン市

画を通じた大規模開発の結果、それまでアオウドム衛生区およびバンラムーン衛生区^{*21}に属していた地区（109.7km²〔海域を含む〕）が、市に格上げとなったものである（1992年1月）。

東部臨海開発計画の中で、一般工業拠点として位置づけられたレムチャバン地区は、重化学拠点であるマプタプット地区と並び、同計画の核であった。同計画の中でも、レムチャバン商業港、レムチャバン工業団地、および国家住宅公社（NHA）による公営住宅団地開発といった大型事業が集中し、このうち、レムチャバン商業港とレムチャバン工業団地については円借款の支援を受けて建設された。

レムチャバン市の主な経済活動は、レムチャバン商業港における貨物取扱いと、レムチャバン工業団地を中心とした工業生産である。同市には、レムチャバン工業団地（工業用地：約520ha、入居企業：約90社、雇用者数：約3万人）に加え、民間のサハバット・グループが開発・運営するサハバット・インダストリアル・パーク（工業用地：約125ha、入居企業：約70社、雇用者数：約

2万人）が立地しており、同市経済の中心的存在として大きな雇用を創出している。

レムチャバン市の職員数は、1998年7月現在554名（うち正規職員129名、契約職員83名、短期契約職員342名）であり、秘書室、企画部、財務部、土木部、保健衛生部、教育部、社会福祉部の7部室に分かれて行政サービスを提供している（図表19）。レムチャバン市の人口は後述のとおり、登録人口は約4万人だが、さらに未登録人口が約4万人いると推定されている。レムチャバン市の人口は、主に、港とレムチャバン工業団地に隣接した旧来の市街地であるアオウドム市街地およびバンラムーン市街地、サハバット・インダストリアル・パーク周辺の市街地、NHAの公営住宅団地が位置するニュータウンの4つの市街地に集まっている。

1998年11月の本評価の現地調査時点で、レムチャバン市には13のコミュニティ^{*22}が存在しており、それぞれのコミュニティには、住民の選挙で選ばれる9人の評議員からなる評議会がある。また、評議会を有するコミュニティが存在しない地

*20 テーサバーンは英語でMunicipalityと表記されるが、その位置づけは日本でいうところの市に近いことから、本報告書では「市」と表記することとする。

*21 タイでスカーピバーンと呼ばれる衛生区（英語表記はSanitary District）は、市より自治度の低い都市部自治体の一形態である。なお、1997年新憲法に基づく地方分権改革の中で、すべての衛生区は市に格上げされる予定である。

*22 集落ごとに組織化されているもので、日本でいえば町内会・自治会に近い。レムチャバン市職員は、コミュニティと呼んでいたが、その位置づけはム・バーン（Mu-Ban）と呼ばれるタイ行政の最小単位である村（集落）に等しいと思われる。ム・バーンは全国に65,944あり、各村では議会（council）もしくは評議会（committee）を置いている例も多く、7～11人の委員が、村民の選挙によって選ばれる（出典：Facts About DOLA 1994）。レムチャバン市のコミュニティは、市街地からは離れた集落で村と呼ぶのがふさわしいものや、市街地の一部分により構成されている町中の自治会と呼ぶほうがふさわしいものがある。

区において、レムチャバン市の社会福祉部が、コミュニティの組織化を進めており、1998年11月の事後評価現地調査時点で、新たに8つのコミュニティが形成されているところであった。

本事後評価の現地調査では、レムチャバン市の市長と、企画部、財務部、土木部、保健衛生部、教育部、社会福祉部の部長（一部不在のため代理）にインタビューを行うとともに、13のコミュニティのうち4カ所（市街地から離れた2集落と、市街地の2地区）を訪れ、それぞれ選挙で選出されたコミュニティ評議会代表にインタビューを行った。以下の記述は、主としてこれらインタビューに基づくものである。

（2）東部臨海開発計画によるレムチャバン市へのインパクト

雇用創出効果

現地調査でインタビューを行ったレムチャバン市職員やコミュニティ代表は、一様に、東部臨海開発計画がレムチャバン市の産業開発を進め、多数の雇用機会を創出することで、市民の生活水準向上に大きく貢献したことを評価した。東部臨海開発計画の中心事業のひとつであったレムチャバン工業団地は約3万人の新規雇用を創出しているが、これだけでレムチャバン市の登録人口の約4分の3、未登録人口を含めた全人口（推計）の約4割を占めるほどであり、東部臨海開発計画が市の経済活動や市民の雇用に与えた正の効果は非常に大きなものであったといえる。

人口増加

レムチャバン市における人口は、主にレムチャバン工業団地における新規雇用創出の影響を受けて、大きく増加した。図表20は、1993年と1998年のレムチャバン市の登録人口を比較したものであるが、この5年間で、同市の登録人口は年平均増加率5.1%となっており、図表17に示した（同市が

位置する）チョンブリ県の年平均人口増加率を大きく上回っている。さらに、同市に登録されていない人口が約4万人と推計されており、これら未登録人口を加えた場合、レムチャバン市の人口は約8万人となる。未登録人口は、同市で発生するごみからレムチャバン市側で推計したものだが、これらは、同市で雇用されながら市外に居住している人口と、雇用を求めて他地域から同市に流入しながら住民登録を行っていない人口である。これらの未登録人口を含め、東部臨海開発計画を通じた工業化は、レムチャバン市に大量の人口流入をもたらした。

公共サービス需要の増加

レムチャバン市における工業化の進展と、それにとまなう人口増加により、同市における公共サービス需要が大きく増加した。レムチャバン市職員へのインタビューによると、同市では、これら公共サービスの充実に努めているものの、増大する公共サービス需要のすべてに対応できていないと認識している。これら公共サービスの現状につき、以下に一部の例を示す。

（i）道路整備

レムチャバン商業港における貨物取扱いの本格化や、レムチャバン工業団地の工業生産の増加は、これら経済活動を支えるインフラに対する需要を増加させた。

たとえば、港における取扱貨物の道路輸送や、工業団地の立地工場で利用・生産される工業原料および製品の道路輸送が増加した。一部の道路は、東部臨海開発計画以前には、大量の道路交通に対応する必要がなかったため狭く、混雑が増している。また、古くからの道路は、排水がよく整備されておらず、雨季には冠水するなどにより、道路の混雑に拍車をかけている。さらに、大型トラックが多いことから、路面の劣化が激しい。

レムチャバン市では、道路の改修や維持管理の充実に努め、徐々に状況を改善してきているが、市長や市土木部は、予算の制約等により、十分に安全な道路交通を提供できる水準には追いついていないと考えている。

（ii）初等教育

工業化にとまなう経済活動への公共サービスのほか、人口増加にとまない、教育、医療、社会福

図表20 レムチャバン市における登録人口

1993年の登録人口	29,787人
1998年の登録人口	38,186人
年平均人口増加率（1993～98年）	5.1%

出典：チョンブリ県およびレムチャバン市

図表21 初等教育における教員1人当たり生徒数および教室1室当たり生徒数

教員1人当たり生徒数	全国平均(1998年)	18人
	県別最高(ラヨン県、1997年)	25人
	レムチャバン市(1998年)	40人
教室1室当たり生徒数	県別最高(バンコク、1997年)	35人
	レムチャバン市(1998年)	40人

出典：全国平均および県別最高はタイ国家教育委員会資料、レムチャバン市は市教育部長インタビュー

社などの市民生活への社会サービス需要も増加した。

レムチャバン市の初等教育は、これまでもいくつかの小規模な国立小学校や私立小学校により対応されてきたが、東部臨海開発計画以後の市の人口増加を受け、内務省からの補助金などを利用して、市立の小学校が2校建設された。このうち市立第一小学校は1994年に開校し、1998年11月の現地調査時点で約1,200人の生徒が学んでいる。また、市立第二小学校が1998年に開校されたばかりで、同現地調査時点で約300人の生徒が学んでいる。

1998年の市教育部長とのインタビューによれば、これら市の取組みにかかわらず、レムチャバン市における初等教育の量的水準は、全国と比較して低い(図表21)^{*23}タイの初等教育における教員1人当たり生徒数は、全国平均18人(1998年)、県別で最大の人数であるラヨン県で25人(1997年)であるが、レムチャバン市では1998年で約40人と、これらを上回る水準である。^{*24}また、初等教育における1教室当たり生徒数でも、県別で最も多いバンコクの35人(1997年)を上回る約40人となっている。

レムチャバン市における初等教育の量的水準は、タイの平均には及んでいないものの、就学率を大きく下げることなく、1教員および1教室当たり生徒数が約40人と、日本の過去の経験と比較して、必ずしも悪くない水準を維持していることは評価されよう。市教育部では、タイで望ましいとされる1教員当たり25人の水準を目標に初等教

育の量的な増加、および質的な充実に取り組むとしている。

初等教育のほか医療や社会福祉についても、市は充実したサービス提供のための努力をしている。住民代表とのインタビューでも、さらなるサービスの充実が求められてはいたものの、市の努力には一定の評価がなされていた。ただし、市の教育部長、保健衛生部長、社会福祉部長とも、人口増加にともなう需要に、市の提供するサービスが追いついておらず、今後改善が必要な課題であるとの認識を有していた。

(iii) 上水道

一部の公共サービスは、提供の責任が、市ではなく国にあるものもある。たとえば、市民生活を支える社会インフラのうち、配水網は、国レベルの公社である地方水道公社(PWA)が担当している。

PWAでは、1997年時点のレムチャバン市における上水道普及率を約37%と推計している(図表22)。PWAでは、同市における給水区域内人口を約10万人と推計しているが、仮に、前述の約8万人というレムチャバン市の推計をもとにしても、上水道普及率は50%に満たない。PWAの配水網によりカバーされていない家庭は、井戸水や雨水、民間の給水業者からの購入に、飲料水を頼っているが、より安全かつ安価な飲料水の確保の観点から、レムチャバン市長や住民代表からは、PWAの配水網の拡張を望む指摘があった。レムチャバン市からは、PWAに対し、配水網の拡張を要請しているという。

*23 タイの初等教育の就学率は90.7%(1998年、タイ国家教育委員会資料)と高い水準にある。レムチャバン市の正確な統計は不明だが、市教育部長とのインタビューによれば、全国平均同様、高い水準にあるとのことである。

*24 タイでは、初等教育の教員1人当たり生徒数18人は低すぎる水準(生徒数に比して教員数が過大)であるとして、初等教育の効率化のため、2002年までに初等教育の教員1人当たり生徒数を25人まで高める計画である。

図表22 レムチャバン市における上水道普及率（1997年）

給水区域内人口	100,400人
給水人口	37,590人
上水道普及率	37.4%

出典：PWA

PWAのレムチャバン水道事務所による拡張工事は、工事を行うための予算や計画をPWAの本部に依存するものであり、レムチャバン市に解決可能な課題ではない。同様のことが、配電網についてもいえ、市における配電網の拡張は、国レベルの公社である地方電力公社（PEA）の所掌となっている。

（3）レムチャバン市の取組みの評価

レムチャバン市の工業化の進展と人口増加により増大した公共サービス需要に対し、市は取組みを強化する努力を行ってきている。東部臨海開発計画により、同市がわずかな期間の間に急速に発展したことを考えれば、増大したすべての公共サービス需要に対応できていないことは無理もない。むしろ、レムチャバン市は、可能なかぎり公共サービスを充実させる努力を行っており、住民代表とのインタビューでも、市の対応は一定の評価を得ている。このような市の積極的な取組みの姿勢は高く評価することができよう。しかしながら、急速な工業化の進展と人口増加により著しく増大した市の公共サービス需要で、いまだ満たされていないものについては、今後の対応が必要であり、市の公共サービスのさらなる充実が今後の課題である。

5.3 今後の課題

東部臨海地域の他の都市部においても、上述のレムチャバン市の事例と同様の状況がみられる。工業化の進展にともない、他地域から人口が流入し、人口増加にともなう公共サービス需要への対応に地元自治体が取り組んでいるが、予算や組織

能力の制約により、レムチャバン市同様、これら公共サービス需要のすべてに対応できているわけではない。

レムチャバン市長および市の各部長は、市のサービス充実の最大の障害として、市の財源が、増加した公共サービスへの需要に比較して不足していることを挙げている。また、その克服のための手段として、自治体の独自財源の増加や、中央政府からの財政移転の増加の必要性を指摘していた。

タイの現状の地方財政や、中央政府からの財政移転の仕組みが適切なものであるか否かは、本事後評価の分析の範疇を越えるものであるため、ここでは触れない。ただし、工業化が進み人口が増加した東部臨海地域都市部における自治体の公共サービス充実のためには、これら自治体が権限や財源の面で適切な対応が可能のように、地方行財政の制度が整備されている必要がある。現在、タイでは、地方分権を進めようとしており、これまでの中央集権的な地方行財政の制度を改革し、自治体レベルでの公共サービスの充実に努めようとしている。このような改革の中で、自治体への適切な権限委譲、財源確保、組織強化を行うことで、東部臨海地域の工業化によって増大した都市部の公共サービス需要に対応していくことが望まれる。

第 章 本評価より得られた教訓

1. 事後評価より得られる教訓の位置づけ

国際協力銀行（本評価実施当時はOECD）の事後評価活動の目的のひとつは、ある事業の事後評価結果を内部・外部の関係者にフィードバックすることにより、開発（ODA）事業のさらなる効果的・効率的実施に資することにある。また、今後の類似事業の実施にあたりとくに留意する必要がある（あるいは参考とすべき）事項につき、「事後評価より得られた教訓^{*25}」として一般化し

*25 「教訓」というと「問題事項に対する反省」ととらえられ、ともすればネガティブな面が強調されるきらいがあるが、JBICの事後評価では、今後の規範となるようなものもポジティブな教訓として積極的に取り上げ、一般化していくようにしている。

た形で、評価報告書の最後にとりまとめるようにしている。これにならい、本稿においても、今回の総合インパクト評価より得られた教訓を以下に記述することとしたい。

なお、外部関係者、すなわちタイ側関係者へのフィードバックについては、「はじめに」において触れたように、昨年8月にワークショップという形で実施済である。タイ側では、フィードバックされた内容のうち、何らかの改善・追加的措置が必要なものについては、順次対応していくとしている（中には、マプタプット工業団地における悪臭問題のように、昨年8月のワークショップ時点までに対策がとられているものもある）。また、計画立案時点からの環境配慮および地元自治体との関係の重要性については、タイ側では本評価を貴重な教訓として、次期開発計画においては必ず反映させていくとのことである。

2. 本評価より得られた教訓

2.1 開発事業における計画の見直し（中間評価）および実施主体（途上国政府）のオーナーシップの重要性

大規模な工業もしくは地域開発計画では、同計画の内容や投資の規模および時期について見直しを重ね、必要に応じて縮小や延期を含む計画変更を行う必要がある。また、見直しにあたっては、関係援助機関と途上国政府自身が、緊密に対話を行うことが有効であるとともに、途上国政府のオーナーシップが重要である。

東部臨海開発計画は、タイでは初めての大規模な工業開発計画ならびに地域開発計画であり、同計画に対する円借款による支援は、1998年度末までの承諾総累計額の約1割を占めるほどであった。このような大規模な公共投資を含む東部臨海開発計画が成功した要因は、タイ政府が、計画の内容や、投資の規模および時期について見直しを重ね、必要に応じて計画の変更（縮小や延期）を行った結果、投資の規模や時期が妥当なところに収まったことにある。具体的には、

レムチャバン地区は、バンコク首都圏に近接していることで首都経済圏の延伸に成功し、

マプタプット地区は、同地区に上陸する天然ガスを利用することで成功しているが、これらは、地域の特性に応じた地域開発計画の内容の吟味が行われた事例である。

レムチャバンおよびマプタプットの両港は、貨物需要への消極的な見解もあったにもかかわらず、タイ経済の成長と貨物需要の増加を見極めることで、適切な投資規模で実施された。また、マプタプット地区の重化学工業開発は、当初の構想を適切な規模に縮小することで成功している。これらは、投資規模が適切か否かについての検討が十分になされた事例である。

レムチャバン地区は、タイへの直接投資が増加した時期にタイミングよく新しい産業基盤を提供したことにより成功した。また、マプタプット地区は、高成長により石油化学製品への需要が伸びた時期に、最初のかつ唯一の石油化学事業として実施されたことにより成功した。これらは、投資のタイミングが適切か否かについての検討が適切になされた事例である。

すなわち、港湾や工業団地の建設による産業基盤整備や、天然ガスを利用した石油化学事業は、東部臨海地域においては成功したが、同様の地域開発が、特性の違う地域や、異なる時期には、常に成功するとは限らないことに留意が必要である。大規模な公共投資を含む地域開発計画では、投資を無駄としないために、計画の内容や、投資の規模および時期について、とくに慎重に見直しを重ねていくことが不可欠である。

また、東部臨海開発計画におけるタイ政府の慎重な検討には、複数の援助機関との間の、同計画の規模と時期についての対話とタイ政府のオーナーシップが貢献していると思われる。このように、途上国政府と援助機関との間で議論を重ねることが、大規模な公共投資を含む工業開発計画や地域開発計画の内容や、投資の規模および時期を慎重に検討するにあたり有効である。

2.2 環境配慮における情報公開と対話の重要性

開発事業における公害対策にあたっては、当事

者、すなわち行政、住民、工場の間で合意を形成しながら進めていく必要がある。とくに、公害対策を担当する機関は、被害を受ける（可能性のある）周辺住民へ情報を公開しつつ、不断の対話を通じて、汚染の現状や公害対策について理解を求めていくことが不可欠である。

タイで初めての大型石油化学コンプレックスであったマプタット工業団地では、タイにおいて経験が浅く、法律による規制もない悪臭の問題が発生した。タイ政府は、同工業団地の管理主体であるIEATを中心に対策を進めてきているが、対策にあたっては、悪臭が、周辺住民が不快感・嫌悪感を覚えることによって問題となる感覚公害であることから、周辺住民との対話がきわめて重要なものとなった。

工業団地が、周辺住民に不信感を与えず、運営されていくためには、一般大気や水質などのモニタリング結果や、特定の公害に対してとられている対策等に関して、住民にわかりやすい形で情報公開していき、不断の対話を通じて理解を求めていくことが不可欠である。

2.3 開発における地方自治体の役割とJBICの支援

大規模な地域開発と工業化は、当該地域への人口流入を招き、都市部の公共サービス需要を増大させる。これら公共サービス需要への対応には、都市部の地方自治体の役割が重要であり、これら自治体の財源確保・組織強化が必要となる。途上国政府やJBICでは、地域開発事業と並行して、自治体の強化につながるような事業の枠組みをつくるとともに、必要な知的支援を行うことが望まれる。

東部臨海地域における工業化の進展により、同地域へは、他地域から多数の人口が流入し都市化が進んだ。その結果、地元自治体では、住環境整備、教育、医療などの公共サービス需要が増大した。これら自治体では、増大した需要に対応すべく努めているが、予算や組織能力の制約により、すべての需要に対応できているわけではない。タイで進められている地方分権改革の中で、自治体への適切な権限委譲、財源確保、組織強化を行うことを通じた、今後の取組みが期待される場所である。

都市化にともない増大する都市部人口の、生活に密着した公共サービス需要に対応するためには、これら住民に近い位置にある地方自治体の役割が重要である。また、前述の公害対策においても、被害を受ける住民との協調や、地域に密着した環境問題への対応の必要性からも、地方自治体の役割は重要である。たとえば、日本の公害対策では、地方自治体が、環境モニタリング、工場への改善指導、個別の苦情処理などで、重要な役割を果たしてきた。

地方自治体が、公共サービスの提供や公害対策などで適切な役割を果たすには、これら自治体の財源確保や組織能力の強化が不可欠であり、地域開発事業と並行して、途上国（中央）政府は、そのような自治体の強化を行っていく必要がある。また、地方自治体の支援は、途上国の重要な開発課題であることから、ODA実施機関であるJBICとしても、開発途上国の地方自治体の強化につながるような事業の枠組みをつくるとともに、必要な知的支援を充実させていくことが望まれる。

東アジアの経済危機に対する銀行貸出のインパクト

均衡契約理論から導かれるインプリケーション

東京大学経済学部助教授* 福田 慎一

【要約】

東アジアの通貨危機にみられたひとつの大きな特徴は、危機の発生とともに先進国からの銀行貸出が競って回収されたことにある。しかし、国際的な銀行貸出であっても、それが中長期のものであれば、通貨危機に陥った東アジア諸国でも貸出残高はほとんど減少していない。ただ、開発途上国への銀行貸出の大部分は短期貸出で賄われており、その意味で、開発途上国の対外債務は脆弱であるといえる。

本稿では、このような途上国の脆弱な金融構造が、民間銀行の効率的なモニタリング行動の結果として生まれる傾向にあることを単純な理論モデルを使って明らかにする。一般に、非対称情報が存在する金融市場では、短期の貸出しを通じて貸し手が借り手の実績をモニタリングすることが重要となる。

しかし、短期負債の増大は、流動化リスクを増大させ、借り手が流動性不足に陥る可能性を高めることにもなる。とくに、国際金融市場においては銀行貸出に対する種々の規制がうまく確立されていないため、大きな対外債務を持つ途上国にとっては、銀行のモニタリングが逆に不必要な流動性危機の可能性を高めてしまうという皮肉な構造になっている。

第 章 イントロダクション

1990年代、金融市場のグローバル化は、民間資本の開発途上国への投資量を飛躍的に増加させ

た。とくに、東アジア諸国のめざましい経済成長はその地域に対する民間資本の投資を魅力的なものとし、1990年代前半から半ばを通じて流動性が高い民間銀行貸出やポートフォリオ投資が大量に東アジア諸国へ流入した。その結果、通貨危機が起こる1997年には、東アジア諸国（たとえば、タイ、インドネシア、韓国）は、莫大な短期の負債をヘッジしない形で蓄積することとなった。このような短期の対外負債の蓄積が東アジア諸国が深刻な危機に見舞われた原因のひとつであったことは、今日では広く指摘されている。実際、タイ、インドネシア、韓国などの東アジア諸国では、危機以前、外貨準備高が短期の対外負債を下回り、きわめて深刻な流動性不足に直面することとなった。

もっとも、東アジア諸国に対する資本流入の動きを時系列的にみると、危機後の資本逃避の程度は、資本フローの形態が直接投資、証券投資、銀行貸出のどれであったかに依存して大きく異なっていた。たとえば、図表1は、4つのタイプの資本流入（直接投資、証券投資、銀行貸出、その他の投資）が、危機の前後の東アジア諸国でどのように変化したのかを、IMFのIFS（International Financial Statistics）によってそれぞれ示したものである。これによると、まず1997年前半までは、四半期データと年次データ（図表1aと図表1b）いずれにおいても、一部の例外を除き、あらゆる形態の民間資本が東アジア諸国へと流入していたことがわかる。しかし、危機が発生した1997年後半以降は、これら東アジア諸国に対する銀行貸出と証券投資の流入が大幅に減少した。とくに、フィリピンを除いて、銀行貸出の流入は危機後、長期にわたって大きな負の値をとっている。このことから、この時期、大量な銀行貸出が東アジア諸

* 本稿は、日本輸出入銀行海外投資研究所が、浜田宏一イェール大学経済学科教授、福田慎一東京大学経済学部助教授、粕谷宗久神戸大学経営経済研究所助教授（現日本銀行調査統計局調査役）に委託したアジア通貨・金融危機に関する報告書の一部を大幅に加筆・修正したものである。報告書をまとめるにあたっては、故黒柳雅明氏（開発金融研究所首席主任研究員）に大変お世話になった。黒柳氏のこれまでのご助力にあらためて深く感謝の意を表すると同時に、心よりご冥福をお祈り申し上げる。

図表1a 危機前後の東アジアへの資本流入：四半期データ

(単位：百万米ドル)

(i) 直接投資 (IMF Code = 78bed)

	1995.1	1995.2	1995.3	1995.4	1996.1	1996.2	1996.3	1996.4	
タイ	539	588	304	637	810	453	456	617	
インドネシア	978	765	1,344	1,259	1,990	1,024	1,640	1,540	
韓国	260	503	414	599	405	680	256	985	
フィリピン	316	293	260	609	531	295	551	140	
	1997.1	1997.2	1997.3	1997.4	1998.1	1998.2	1998.3	1998.4	1999.1
タイ	645	842	1,222	1,037	1,870	2,608	1,431	1,031	1,025
インドネシア	2,342	1,267	1,392	-324	-502	367	-144	-77	-32
韓国	624	791	611	819	505	1,168	2,162	1,582	1,407
フィリピン	565	214	295	148	251	198	222	1,042	373

(ii) 証券投資 (IMF Code = 78bgd)

	1995.1	1995.2	1995.3	1995.4	1996.1	1996.2	1996.3	1996.4	
タイ	773	1,283	1,412	615	1,407	786	856	537	
インドネシア	375	819	1,586	1,320	1,327	919	630	2,129	
韓国	1,740	3,235	5,521	3,379	3,048	6,574	5,163	6,398	
フィリピン	292	649	1,046	632	424	1,612	1,205	1,885	
	1997.1	1997.2	1997.3	1997.4	1998.1	1998.2	1998.3	1998.4	1999.1
タイ	169	1,630	2,533	466	210	-92	-307	348	297
インドネシア	1,009	1,103	646	-5,390	-3,548	1,840	-17	-277	-536
韓国	2,903	6,107	5,364	-2,086	2,592	1,734	-3,793	-824	1,080
フィリピン	1,205	514	-442	-677	-177	335	-666	232	1,996

(iii) 銀行貸出 (IMF Code = 78bud)

	1995.1	1995.2	1995.3	1995.4	1996.1	1996.2	1996.3	1996.4	
タイ	3,378	5,149	2,235	2,455	456	3,016	-1,722	1,159	
インドネシア	854	71	-225	1,253	-1,133	155	126	94	
韓国	4,120	2,714	3,526	1,030	2,104	2,158	2,764	2,925	
フィリピン	-649	1,293	89	915	965	2,097	1,236	738	
	1997.1	1997.2	1997.3	1997.4	1998.1	1998.2	1998.3	1998.4	1999.1
タイ	2,543	245	-3,022	-3,288	-2,216	-1,710	-3,362	-4,094	-2,539
インドネシア	-244	-99	709	-642	-840	-1,064	-204	-362	-1,445
韓国	1,220	1,664	-1,179	-11,490	-3,378	-445	-2,230	-181	947
フィリピン	1,323	2,243	-359	-1,539	-24	681	-693	-369	-1,207

(iv) その他の投資 (IMF Code = 78bid - 78bud)

	1995.1	1995.2	1995.3	1995.4	1996.1	1996.2	1996.3	1996.4	
タイ	-2,089	2,886	2,250	3,119	4,923	2,170	512	1,362	
インドネシア	-783	882	-34	398	233	21	593	159	
韓国	3,125	2,525	1,777	2,633	5,461	4,544	76	4,539	
フィリピン	670	7	597	118	570	41	709	14	
	1997.1	1997.2	1997.3	1997.4	1998.1	1998.2	1998.3	1998.4	1999.1
タイ	-820	-6,216	-5,867	-5,757	-5,146	-1,522	65		-590
インドネシア	880	-20	-940	-2,114	-1,308	-927	-1,931	-1,309	2,329
韓国	2,279	2,321	-908	-2,224	-4,711	-1,910	-1,353	339	-683
フィリピン	224	285	1,317	902	-30	654	273	-636	619

出典：IFS

図表1b 危機前後の東アジアへの資本流入：年次データ

(単位：百万米ドル)

(i) 直接投資 (IMF Code = 78bed)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
タイ	2,113	1,804	1,366	2,068	2,336	3,746	6,941
インドネシア	1,777	2,004	2,109	4,346	6,194	4,677	-356
韓国	728	589	810	1,776	2,326	2,844	5,415
マレーシア	5,183	5,006	4,342	4,178	5,078	5,106	n.a.
フィリピン	228	1,238	1,591	1,478	1,517	1,222	1,713
中国	11,156	27,515	33,787	35,849	40,180	44,236	43,751
台湾	879	917	1,375	1,559	1,932	2,248	222
シンガポール	2,204	4,686	8,550	7,206	7,883	9,710	7,218

(ii) 証券投資 (IMF Code = 78bgd)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
タイ	924	5,455	2,486	4,083	3,585	4,798	159
インドネシア	-88	1,805	3,877	4,100	5,005	-2,632	-2,002
韓国	4,953	10,553	8,149	13,875	21,183	12,287	-292
マレーシア	-1,122	-709	-1,649	-436	-268	-248	n.a.
フィリピン	155	897	901	2,619	5,126	600	-276
中国	393	3,646	3,923	710	2,372	7,703	97
台湾	1,149	2,399	2,902	2,729	3,256	-1,554	1,577
シンガポール	1,398	2,867	114	410	1,672	590	1,258

(iii) 銀行貸出 (IMF Code = 78bud)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
タイ	1,758	6,589	14,295	13,218	2,909	-3,522	-11,382
インドネシア	n.a.	1,357	527	1,953	-758	-276	-2,470
韓国	1,820	720	7,368	11,389	9,952	-9,785	-6,233
マレーシア	3,150	6,282	-3,789	468	2,974	807	n.a.
フィリピン	1,921	-229	1,694	1,648	5,036	1,668	-405
中国	-786	-415	-5,222	-4,045	-5,959	n.a.	-3,151
台湾	-110	1,309	3,741	-20	2,021	2,542	1,404
シンガポール	5,146	1,949	5,409	4,423	8,032	18,687	-12,787

(iv) その他の投資 (IMF Code = 78bid - 78bud)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
タイ	4,721	150	-4,456	6,165	8,967	-18,659	-6,017
インドネシア	n.a.	822	-2,065	463	1,006	-2,194	-5,475
韓国	3,104	-2,175	6,264	10,061	14,619	1,468	-7,635
マレーシア	33	1,159	1,880	4,211	1,633	-1,933	n.a.
フィリピン	1,019	2,684	1,868	1,392	1,334	2,728	261
中国	-3,296	-161	3,726	9,161	7,241	n.a.	-5,469
台湾	903	1,937	2,734	825	4,067	2,407	3,623
シンガポール	-45	6,375	502	7,558	7,814	17,405	-3,076

出典：台湾を除き、IFS。台湾は、Financial Statistics, Taiwan District

国から回収され、海外へ流出したことがわかる。

これに対して、危機後の直接投資の流入は、インドネシアを除く東アジア諸国では減少していない。むしろ、タイでは確実に増大しており、韓国でもかなり安定していた。このことから、もし対外債務の大部分が、直接投資のようなより流動性の低い資本で賄われていたなら、東アジアの経済危機で顕著にみられた流動性不足は最小限に食い止められていたかもしれないことが多くの研究者によって指摘されている（たとえば、Corsetti, Pesenti, and Roubini (1998)、Radelet and Sachs (1998)、Ito (1999)、外国為替等審議会 (1998)）¹

おそらく、通貨危機が発生した1997年には、パニックに陥った外国の貸し手とその短期債権を東アジア諸国に対してロールオーバーしなくなったため、「流動性不足」が東アジア諸国で生じたことは事実であろう。しかし、理論的には、「流動性不足」は短期の対外債務がどのような形態をとろうとも起こり得るはずである。このため、これまでの議論では、なぜ商業銀行の貸出しが東アジア経済の流動性不足を引き起こす主要因になったのかが必ずしも明らかではない。

とりわけ、視点を国内金融市場に向けた場合、銀行貸出しは資金を最も効率的に運用する手段のひとつとして古くから注目されてきた。²とくに、銀行は、効率的な流動性の供給とリスク・シェアリングを通じて社会的に望ましい資金配分を実現すると同時に、委任されたモニター（delegated monitor）として貸出先企業に関する情報を集めることによって情報の非対称性下で発生するさまざまな非効率を克服する機能を備えていることが多くの研究者によって指摘されてきた（たとえば、Leland and Pyle (1997)、Diamond (1984)）。ここではまた、銀行は単に借り手を選別するだけでなく、融資前後に借り手が生み出す成果をモニタリングすることによってモラルハザードを防ぐ役

割があることも指摘されてきた（Aoki (1990、1994)、Hoshi, Kashyap, and Scharfstein (1991)を参照せよ）。

おそらく、銀行貸出しが不必要に回収されることがなければ、民間銀行によるこれらのモニタリング活動は、経済成長に正の影響を与えることになる（たとえば、福田・稲村 (1998)を参照）。しかし、後にみるように、モニタリング活動が効率的に行われるようになると、銀行貸出しの満期構造は短くなる傾向にある。したがって、ひとたび貸出市場でパニックが起こり、銀行が短期の貸出しをロールオーバーしなくなった場合、効率的な民間銀行活動は逆にDiamond and Dybvig (1983)の意味での流動性不足を生み出す可能性を増加させる。とくに、政策当局の規制がうまく行き届いていないため、国際間の民間銀行ローンにおいては、この流動性問題が発生する可能性は非常に高い。

本稿の目的は、政策当局による銀行規制が行き届いていない国際金融市場において、民間銀行の効率的なモニタリング活動が短期的には逆に流動性不足の可能性を高めてしまう理由を、簡単な契約理論を使って明らかにすることである。³以下で使用する理論モデルは、非対称情報のもとでの貸出しの満期構造の選択を定式化したDiamond (1991、1993)を拡張したものである。⁴このモデルの特徴は、貸し手が突然資金を回収し始めた場合、借り手はそれに対応できず、倒産してしまうという流動性リスクが存在している点である。この流動性リスクは、借り手が生産活動を継続させることが社会的に望ましい場合、その経済にとって大きなコストとなる。したがって、借り手の国にとっては、生産活動を中断するコストが大きければ、流動性リスクを回避するために長期負債を選択することが望ましい。しかし、貸し手と借り手の間に情報の非対称性が存在する場合、貸し手の外国銀行にとっては、できるだけ正確な情報を

* 1 その他の要因として、借り手のモラルハザードを強調する研究としては、Krugman (1998) やMcKinnon and Pill (1996)などを参照のこと。

* 2 たとえば、Cameron (1967)、Goldsmith (1969)、McKinnon (1973)、Patrick (1966)、Shaw (1973)を参照のこと。また、これらの研究のサーベイとしては、Fry (1995)やWorld Bank (1989)が有益である。

* 3 金融の分野で契約理論を応用した研究としては、Aghion and Bolton (1992)、Hart and Moore (1994、1995)、Rajan (1992)、Von Thadden (1995)などがある。

* 4 類似のモデルは、Fukuda, Ji, and Nakamura (1998)でも議論されている。

第 章 危機前後における 銀行貸付の満期の構造

取り入れて貸借契約を結び直すことがその期待利潤を高めることになる。このため、貸し手の外国銀行にとっては、追加的な情報を貸出開始の後に入手できる可能性が高いときには、逆に短期負債を選択するほうが望ましいこととなる(たとえば、Flannery (1996) を参照)。

このような観点から銀行のモニタリング活動の効果を考えてみた場合、モニタリング活動が効率的になされるか否かは、銀行ローンの満期構造を決定するうえで大変重要なインプリケーションを持つことがわかる。なぜなら、モニタリング活動が効率的になされていればいるほど、貸し手は資金を供給した後も借り手の信用情報を効率的に入手できるからである。とくに、借り手の流動性リスクが低いと信じられている状況では、効率的なモニタリングの存在は、負債の満期構造を短くしがちである。

もしパニックによる貸出しの回収がなければ、民間銀行によるこれらの短期ローンのもとでも持続的な経済成長は可能である。しかし、パニックに陥った外部債権者が既存の短期貸出をロールオーバーしなくなる場合、短期の貸出しは流動性不足が発生する可能性を高めるであろう。したがって、とくに確立した銀行規制が存在しない国際資本市場では、民間銀行の効率的なモニタリング行動が破局的な流動性不足の問題が発生する確率を高め得ることになる。

本論文における議論は、以下のように進められる。まず、理論モデルを提示する前に、第 章では、中期と長期の銀行借入のほうが流動性不足を引き起こしにくいという意味で安定した対外債務であるにもかかわらず、東アジアだけでなく多くの国々において対外銀行負債の大部分が短期の銀行借入によって賄われていたという実証の結果を明らかにする。第 章では、これらの結論を説明するうえで、銀行のモニタリングに注目し、その経済的役割を簡単に説明する。第 章においては理論モデルの基本的構造を説明し、第 章で長期と短期の負債を比較する。第 章では、全借り手の満期の選択を考察し、途上国の脆弱な金融構造が、民間銀行の効率的モニタリング行動の結果として現れる可能性を示す。第 章でわれわれの結論をまとめ、残された問題について言及する。

1. 東アジアへの銀行貸出の成長率

東アジア諸国が1997年に深刻な通貨危機に陥った要因のひとつが、危機以前に蓄積された対外負債が流動的な短期債務に偏っていた点にあることは今日では広く認識されている。とくに、前章で述べたように、危機以前の東アジア諸国は膨大な量の銀行負債を対外的に蓄積していたため、通貨危機の発生とともにそれに対するロールオーバーが外国の貸し手によって突然拒否されると、深刻な流動性の不足が各国で発生することになった。

しかし、国際的な銀行貸付の動きを時系列的にたどると、満期の長さに依存して、銀行貸付の満期構造が危機前後で非常に異なっていたことがわかる。たとえば、図表 2 は、国際決済銀行 (BIS) のデータに基づいて、東アジア諸国向け貸出しを満期が「1年以内」「1年超2年以内」「2年超」の3つに分類し、各満期の貸出し別に、東アジアへの銀行貸出の半年間の成長率が、危機前後でどのように変化したかを示したものである。

以下では、満期が1年以内の貸出しを「短期貸出」、満期が1年超2年以内の貸出しを「中期貸出」、満期が2年超の貸出しを「長期貸出」と呼ぶとすると、図表からまず、1997年以前では、満期の長短にかかわらず東アジア経済に対する銀行貸付は確実に拡大したことが読み取れる。たとえば、1994年から1995年までの間、タイ向けの短期貸出の半年間における平均成長率は約20%で、同時期中期と長期貸出のそれとほぼ同じぐらいの成長率である。同様に、1994～1996年の半年間の貸出成長率をみると、短期と長期のいずれの貸出しにおいても、インドネシアでは平均約10%、韓国で平均約15%となっていた。

しかし、図表 2 からはまた、危機後では、満期が1年以内の短期の銀行貸出のみが大幅に減少したことが読み取れる。たとえば、韓国では、短期の半年間の貸出成長率は1997年12月時点で -16.2%、1998年6月時点で -44.23%であった。

図表2 満期別の東アジア向け銀行貸出の半年間増加率の推移

(単位：%)

(i) 1年以下の貸出

	タイ	インドネシア	韓国	マレーシア	フィリピン	台湾	中国	香港	シンガポール
1994.6	27.03	0.14	18.95	10.94	12.17	7.34	-5.84	10.83	6.51
1994.12	14.06	13.12	15.00	-19.80	19.84	11.90	25.13	8.58	1.46
1995.6	23.21	18.69	28.14	10.58	7.44	23.87	-4.87	7.16	23.65
1995.12	14.29	9.13	5.51	8.52	19.37	-16.72	33.18	-8.13	-12.34
1996.6	9.70	7.28	14.84	26.55	46.25	-1.25	6.25	-13.76	-1.96
1996.12	-4.46	15.75	8.30	11.88	30.08	-2.76	9.85	-5.05	-0.48
1997.6	-0.31	1.22	5.02	45.37	11.41	16.41	12.12	7.19	11.88
1997.12	-14.86	2.07	-16.12	-10.06	38.34	-2.57	12.15	-8.32	-8.65
1998.6	-28.42	-21.83	-44.23	-23.37	-14.72	-13.14	-8.77	-20.90	-31.64

(ii) 1年超2年以下の貸出

	タイ	インドネシア	韓国	マレーシア	フィリピン	台湾	中国	香港	シンガポール
1994.6	-3.21	8.05	13.96	-20.03	21.46	53.74	4.98	13.39	-39.26
1994.12	18.39	16.41	9.43	77.05	-15.55	3.15	5.26	1.11	122.22
1995.6	38.91	-9.88	-6.63	61.71	0.00	13.06	8.63	-7.97	40.13
1995.12	20.93	2.43	-6.11	-15.66	44.35	59.71	14.94	6.33	-0.93
1996.6	15.47	10.01	34.67	-27.29	53.91	-10.00	15.19	4.77	26.61
1996.12	18.27	3.34	19.46	-13.55	6.40	-17.44	1.23	2.52	-33.54
1997.6	-4.91	-1.31	0.78	-14.70	-42.30	-51.14	-10.74	-15.83	-4.45
1997.12	-9.30	4.46	26.17	48.94	31.29	23.31	2.88	32.15	8.90
1998.6	2.64	0.68	77.40	7.31	92.29	33.33	0.60	17.23	73.34

(iii) 2年超の貸出

	タイ	インドネシア	韓国	マレーシア	フィリピン	台湾	中国	香港	シンガポール
1994.6	17.51	2.39	-6.13	6.90	-2.21	-1.70	8.40	10.10	21.23
1994.12	42.20	12.35	21.95	13.30	12.66	73.73	7.79	11.90	25.52
1995.6	13.13	18.53	32.35	-2.81	5.55	-7.49	10.95	5.17	10.17
1995.12	25.84	11.97	11.35	21.59	5.26	44.16	-2.47	0.04	11.73
1996.6	9.79	14.97	11.70	29.65	7.82	13.33	2.53	-0.58	-11.04
1996.12	9.46	8.14	18.24	-1.33	10.81	14.09	9.95	9.72	21.76
1997.6	0.89	10.94	3.03	12.57	-2.68	-0.08	-0.62	9.71	4.27
1997.12	-16.16	1.77	0.45	14.14	57.34	42.65	7.24	12.00	10.32
1998.6	-7.49	-0.41	15.08	-8.75	-7.83	-6.48	-3.96	-6.91	2.33

出典：1996.6-1997.12: *The Maturity, Sectoral and Nationality Distribution of International Bank Lending*, BIS, various issues.
1998.6: *International Banking and Financial Market Development*, BIS, August 1998.

しかしそれと同じ時期に、韓国の中期と長期貸出の半年間成長率は依然として大きく正のままであった。

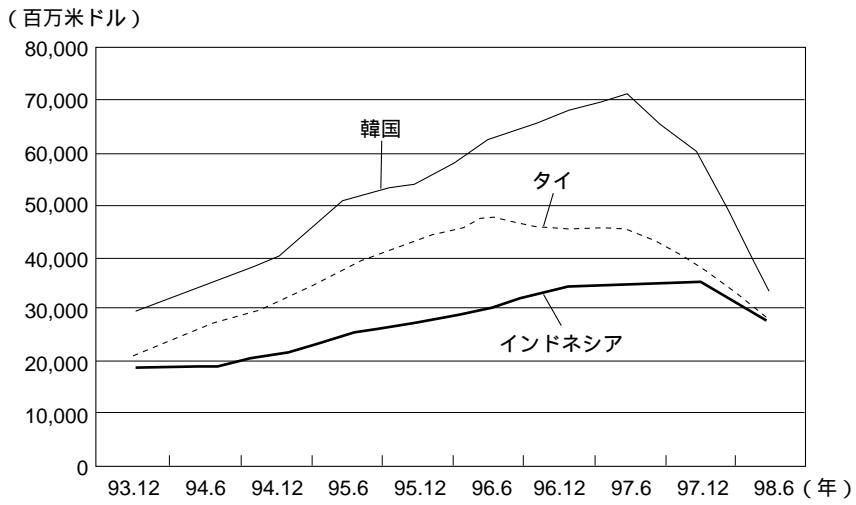
同様の傾向は、他の東アジア諸国においても観察される。すなわち、ほとんどすべての東アジア諸国において、1997年12月と1998年6月時点で短期貸出は大幅に減少した。しかし、1997年12月のタイを除いて、それと同時期の中期と長期貸出はさほど減少していなかった。逆に、危機が発生し

た後にも、いくつかの東アジア諸国では中期と長期貸付が大幅に上昇する傾向すら観察された（なお、図表3a、3b、3cはこの傾向を、タイ、インドネシア、韓国の3カ国に関して、貸出残高ベースで図示したものである）。

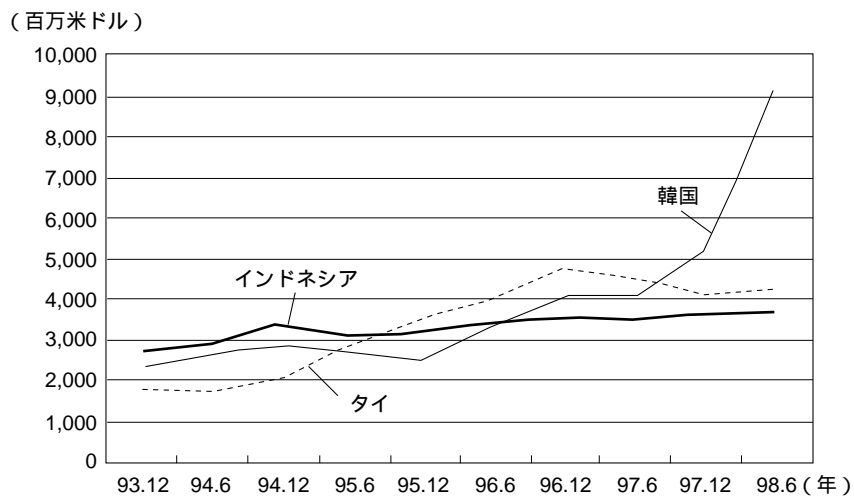
2. 東アジアでの短期貸付のシェア

一般に、パニックに陥った外国の貸し手が既存

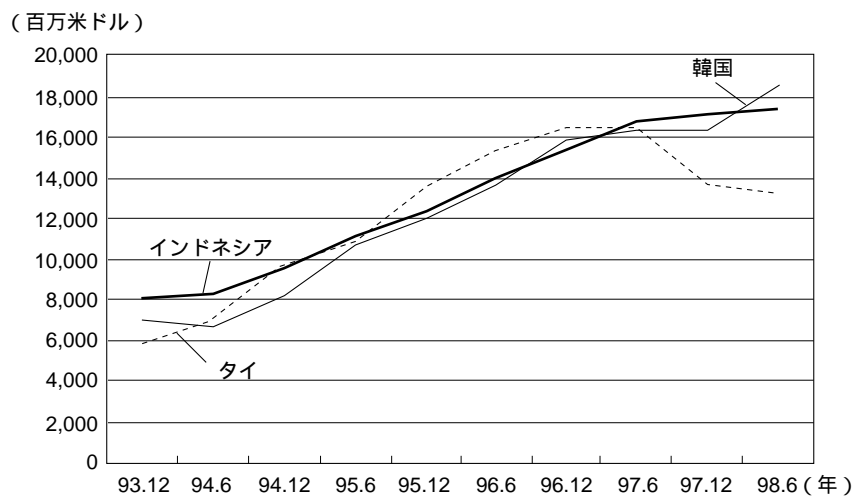
図表3a 危機前後の短期貸出の推移



図表3b 危機前後の中期貸出の推移



図表3c 危機前後の長期貸出の推移



の貸出しをロールオーバーしなくなると、「流動性の問題」が発生する。したがって、もしパニックに陥った外国の貸し手が、たとえばペナルティを支払っても長期契約をキャンセルしようとするなら、対外債務が長期借入で賄われている場合でさえ流動性の問題は起こるかもしれない。しかし、危機に陥った東アジア諸国が実際に経験したことは、長期の銀行貸付は、直接投資と同様に、国際資本市場において流動性が低い安定した資本フローであるということであった。したがって、もし大部分の銀行負債が長期の銀行貸出によって賄われていたならば、東アジア危機は流動性不足がここまで深刻となることはなかったかもしれない。

しかしながら、危機前の東アジア経済の実状は、この理想的状況とはほど遠いものであった。すなわち、危機前の東アジアでは、大部分の銀行負債が短期の銀行ローンによって賄われていたのである。たとえば、図表4は、BISのデータにもとづいて、危機前後の東アジア諸国に対する銀行貸出の満期構造を、3つのタイプの満期別に示したものである。

図表からまずわかることは、東アジア経済では、台湾、香港、シンガポールにおいて、満期が1年以内の短期貸付のシェアが非常に高かったことである。しかし、台湾がネットの貸し手である一方、香港とシンガポールは巨大な国際的金融・仲介センターであることを考慮すれば、この結果自体は当時の東アジアの一般的状況を把握するには適切なデータではない。むしろ注目すべき特徴は、たとえ他の東アジア諸国の満期別の短期貸出シェアをみた場合でも、1990年代初頭の時点で各東アジア諸国向けの短期貸出はすでに比較的高いシェアを占めていたことである。実際、図表4では、1993年12月時点で、短期貸出シェアが、タイ向けで72.0%、韓国向けで70.6%にまでの上昇が読み取れる。

図表4では、1990年代前半から危機が発生するまで、すべての満期の銀行貸出が拡大したために、東アジア諸国向けの短期貸出の高いシェアは相対的に減少している。しかし、それでも短期貸出のシェアは、危機以前の東アジア諸国では依然として高いままであった。したがって、少なくとも危機

以前では、これら東アジア諸国では短期貸出のシェアは高く、そのことがその地域が流動性不足に陥る可能性が高い脆弱な金融構造を生み出したと考えられる。実際、危機が発生すると、それらの国々に対する短期貸出は大幅に減少し、その結果、危機に陥った東アジア諸国向けの短期貸出のシェアは、1998年には約50%近くにまで落ち込んでしまった。

3. 国際金融市場における短期貸出のシェア

国際決済銀行（BIS）は、BIS加盟国から銀行の対外貸付の満期における分布に関する詳細なデータの報告を受け、それをデータセットとして公表している。図表5は、世界各国に対する貸出しに占める短期貸出の平均シェアを、このデータセットを使って計算したものである。それによると、1990年代を通じて、短期貸出のシェアは、世界平均でさえ50%を超えている。その中で、東ヨーロッパ向けの短期貸出のシェアは低めである一方、オフショア銀行センターに対するそれは一般に高い。また、先進国と比べると、途上国向けの短期貸出シェアは相対的に大きく、とくに東アジア向けの短期貸出シェアは平均で常に60%を上回っている。

これらの結果から、東アジア向けの短期貸出シェアが高かったことは事実としても、途上国全体としてみて、国際的な銀行貸出が短期貸付に偏る傾向が1990年代を通じてみられたことが読み取れる。このことは、東アジアのみならず多くの開発途上国において、銀行負債を蓄積している国が、潜在的に流動性不足の問題が発生する可能性を持っていたことを示唆している。なぜなら、対外負債が短期に偏っている場合、既存の外国の貸し手がロールオーバーを拒否すれば、その国は流動性不足に陥ってしまうからである。

もちろん、他の開発途上国と比較して、危機以前における東アジア経済の短期貸出のシェアは多少高かった。そしてこの意味で、危機以前の東アジア経済は、他の途上国よりも脆弱な対外債務の形態を持っていたといえよう。しかし、BISのデータの短期貸出シェアをヒストグラムにして描くと、危機以前の東アジア経済の高い短期貸付シェアは、世界の平均からさほど外れていないことが

図表4 東アジア向け貸出の満期別構成比

(単位：%)

(i) 1年以下の貸出

	タイ	インドネシア	韓国	マレーシア	フィリピン	台湾	中国	香港	シンガポール
1993.12	72.0	61.7	70.6	56.8	40.4	92.9	45.5	88.0	96.0
1994.6	74.3	60.9	72.5	59.1	44.2	92.7	41.1	88.1	95.9
1994.12	70.6	60.9	70.9	48.8	46.4	90.4	44.0	87.6	94.5
1995.6	71.2	62.5	72.0	49.4	46.3	92.3	40.2	88.1	94.9
1995.12	69.4	61.9	70.0	47.0	48.8	87.2	47.6	86.6	93.3
1996.6	68.9	60.0	70.8	49.7	55.1	86.4	48.4	85.1	93.1
1996.12	65.2	61.7	67.5	50.3	58.2	84.4	48.9	82.5	92.6
1997.6	65.7	59.0	68.1	56.4	59.7	87.3	52.0	82.4	93.1
1997.12	65.9	60.6	63.1	53.1	60.4	81.7	53.5	79.2	91.9
1998.6	59.3	55.0	45.8	48.6	57.1	80.1	52.0	76.0	87.6

(ii) 1年超2年以下の貸出

	タイ	インドネシア	韓国	マレーシア	フィリピン	台湾	中国	香港	シンガポール
1993.12	6.2	8.9	5.6	4.6	4.0	1.3	7.7	2.2	0.7
1994.6	4.9	9.5	5.5	3.4	4.7	1.9	7.7	2.2	0.4
1994.12	4.8	9.8	5.1	6.2	3.5	1.7	7.0	2.1	0.9
1995.6	5.5	7.6	3.8	9.2	3.2	1.6	7.3	1.8	1.0
1995.12	5.6	7.1	3.3	6.8	4.1	2.9	7.4	2.0	1.1
1996.6	5.9	7.0	3.9	4.1	4.9	2.6	8.2	2.4	1.4
1996.12	6.9	6.5	4.1	3.2	4.3	2.2	7.6	2.5	1.0
1997.6	6.6	6.0	4.0	2.1	2.3	0.9	6.5	2.0	0.8
1997.12	7.1	6.3	5.5	3.3	2.2	1.1	6.1	2.8	1.0
1998.6	9.1	7.4	12.8	4.3	4.6	1.7	6.5	3.9	2.3

(iii) 2年超の貸出

	タイ	インドネシア	韓国	マレーシア	フィリピン	台湾	中国	香港	シンガポール
1993.12	19.3	26.5	17.2	30.7	48.1	5.2	40.5	8.1	2.9
1994.6	18.4	26.8	13.9	30.8	45.9	4.7	42.1	8.0	3.3
1994.12	21.8	26.6	14.4	35.9	45.3	7.2	38.8	8.2	4.0
1995.6	20.2	27.3	15.1	32.0	44.4	5.5	41.3	8.1	3.6
1995.12	21.6	27.7	15.5	34.1	41.3	8.9	35.8	8.7	4.5
1996.6	21.5	28.8	15.3	36.9	34.4	10.1	35.1	9.8	4.1
1996.12	23.3	27.6	15.9	32.9	30.9	11.6	35.5	11.0	5.0
1997.6	23.8	29.0	15.7	28.6	27.7	10.3	33.5	11.2	4.7
1997.12	23.5	29.6	17.5	34.2	31.9	14.1	32.9	13.2	5.6
1998.6	27.3	34.3	26.1	37.3	32.6	14.9	33.7	14.9	7.9

出典：1996.6-1997.12: *The Maturity, Sectoral and Nationality Distribution of International Bank Lending*, BIS, various issues.
1998.6: *International Banking and Financial Market Development*, BIS, August 1998.

わかる。

たとえば、図表6のヒストグラムは、1996年12月時点で、世界180カ国に対する銀行貸出における短期貸出シェアがどのように分布していたかを頻度で示したものである。世界全体での短期貸出シェアのモードは、20カ国が含まれる45~50%の

範囲であり、その中には中国が東アジアの国で含まれている。一方、14カ国を含む71~75%という短期貸出シェアの高い範囲には、韓国だけが東アジアの国として含まれている。台湾、香港、シンガポールを除くと、韓国が東アジア諸国で最も高い短期貸出シェアを持っていたことを考えると、

図表5 世界各国に対する貸出に占める短期貸出（満期が1年以下）の比率

（単位：％）

	1993.12	1994.6	1994.12	1995.6	1995.12	1996.6	1996.12	1997.6	1997.12
全世界平均	53.04	53.67	53.59	55.53	55.29	55.53	55.1	56.28	54.88
先進国	53.21	53.62	52.79	55.98	53.6	52.21	53.22	53.98	53.51
東ヨーロッパ	37.15	36.45	35.19	39.65	39.08	41.85	44.19	50.68	43.4
開発途上国	55.93	56.69	57.05	58.69	58.41	58.8	57.66	58.18	58.1
A) ラテンアメリカ	48.83	50.07	51.27	52.86	52.25	53.08	53.67	52.51	54.76
B) 中 東	66.6	62.16	59.61	58.7	59.13	60.15	56.71	62.14	59.94
C) アフリカ	45.82	47.57	50.24	52.52	53.11	52.12	49.75	50.93	56.26
D) アジア	63.02	63.82	62.86	64.07	63.45	63.32	61.5	62.31	60.6
東アジア(除く香港とシンガポール)									
タ イ	72.03	74.29	70.58	71.18	69.42	68.92	65.15	65.67	65.91
インドネシア	61.65	60.91	60.88	62.53	61.93	60.01	61.68	59.02	60.6
韓 国	70.63	72.53	70.93	72.01	70.01	70.81	67.54	68.07	63.12
マレーシア	56.76	59.12	48.76	49.42	47.05	49.71	50.27	56.42	53.08
フィリピン	40.38	44.17	46.43	46.31	48.84	55.1	58.22	59.69	60.43
台 湾	92.91	92.71	90.41	92.33	87.2	86.36	84.38	87.29	81.71
中 国	45.53	41.09	43.97	40.2	47.59	48.37	48.87	52.03	53.45
オフショア：銀行センター	82.29	82.41	81.9	81.68	80.41	75.54	74.26	73.84	72.05
香 港	88.01	88.15	87.59	88.08	86.59	85.11	82.45	82.37	79.2
シンガポール	96.01	95.87	94.51	94.91	93.3	93.07	92.6	93.07	91.86
バハマ	85.80	82.76	84.11	83.79	84.11	87.08	87.08	86.64	85.97
バーレーン	83.04	82.49	77.81	79.57	77.81	71.19	71.19	73.91	73.77

注：1）東アジアのデータは、香港とシンガポールを除いたもの。
2）貸出相手国が不明のものも、世界平均には含まれている。

以上の結果は、危機以前の東アジア諸国における高い短期貸出シェアが、世界全体の基準からみてもさほど特異でなかったことがわかる。

第 章 モニタリングの役割

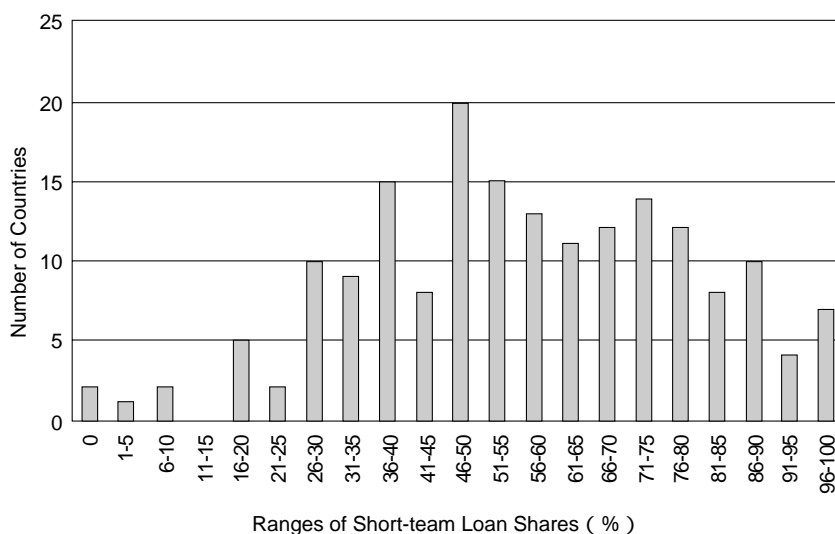
前章の1.では、パニックに陥った外国の貸し手が既存の短期貸出をロールオーバーしないという危機的な状況のもとでさえ、多くの東アジア諸国では中期と長期の銀行貸出は減少しなかったことを明らかにし、中期と長期の銀行貸出が流動性リスクの低い対外債務であることを示した。その一方で、前節の2.や3.ではまた、東アジア諸国を典型とした多くの開発途上国において、大部分の対外銀行債務が短期貸出で賄われていたことも明らかにした。これらの結果は、1990年代を通じて、途上国の多くが潜在的には流動性不足の問題に対して脆弱な金融構造にあったことを示して

いる。以下の章の目的は、このような途上国の脆弱な金融構造が、民間銀行の効率的モニタリング活動の結果として生ずることを、簡単な理論モデルを使って明らかにすることである。

一般に、金融市場においては、情報の非対称性や不完全性が深刻であるため、資金供給者（もしくはその代理人）は借り手を監視（モニター）することが重要である。とくに、情報コストや重複したモニタリングのコストを減らすためには、モニタリングは、個人投資家によってなされるよりもむしろ金融仲介者に依託されるのが効率的とされる。Diamond（1984）によれば、「銀行」がそのような依託された監視者としての典型的な金融仲介者である。

他の要素を所与とすると、このような銀行による借り手に対するモニタリングは、経済厚生を高めると考えられる。なぜなら、借り手の潜在的な利潤やリスク、それに企業の経営・組織能力などに関する十分な情報を外部の投資家は十分に把握

図表6 BIS加盟180カ国に対する短期貸出比率の分布



できない状況下では、銀行による効率的なモニタリングは、非対称情報が生み出す逆選択 (adverse selection) の問題を小さくするからである。また、銀行による継続的なモニタリングは、借り手がモラルハザードを起こす可能性を軽減する役割も果たす。

もちろん、投資銀行、ベンチャー・キャピタルなどによっても、資金の借り手に関して事前のモニタリングはなされる。また、格付け機関は、企業の金融状況を日々調査するので、彼らのモニタリングは資本市場から資金を調達する企業に関する情報の不完全性を軽減する。しかし、直接金融の多くは、借り手の過去の実績など公的情報だけに依存して決定されるのが通常で、これらのモニタリングには限界がある。これに対して、銀行貸出の場合には、貸出契約を決定する際に、このような公的な情報以外に、借り手を個々に審査することで得られる情報が用いられる。また、そのようなモニタリングが特定の銀行へ依頼されることによって、他の金融機関や個人投資家が個別に情報収集する場合に比べて、より効率的に借り手の私的情報を集めることができるというメリットもある。このため、効率的なモニタリングを行うという観点からは、銀行貸出はある種の経済合理性をとともなう。

しかしながら、その一方で、銀行貸出は、その貸出しが短期であるかぎり、ひとたび貸出市場で

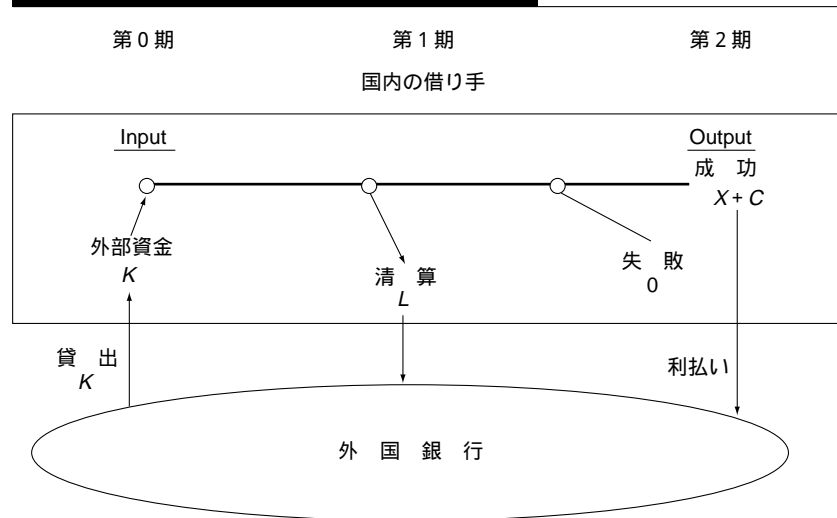
パニックが起こり、銀行が貸出しのロールオーバーをしなくなった場合、借り手に流動性不足を発生させ、効率的なプロジェクトの清算を余儀なくさせる。とくに、国際金融市場では、政策当局の規制が行き届いていないため、国際間の民間銀行ローンにおいては、このようなパニックによる流動性不足の問題が発生する可能性は非常に高いといえる。このため、仮に効率的なモニタリング活動が銀行貸出の満期を短期にバイアスをもたせる傾向があるならば、銀行のモニタリングは上述のものとは異なった経済合理性の観点から再検討する余地が生まれてくる。

第 章 理論モデル

以下のモデルでは、モニタリングの効率性が銀行貸出の満期構造の選択にどのような影響をもたらすかを考察する。分析で用いられるモデルは、Diamond (1991, 1993) のモデルを修正し、小国開放経済へ拡張したものである。この小国開放経済においては、分割不可能な投資計画を実行するうえで、国内の借り手 (たとえば、国内企業や国内銀行) は外国銀行から資金を借り入れる必要性に直面している。

モデルは、第0期、第1期、第2期の3期間モデルである。国内の借り手は、すべての投資計画

図表7 国内の借り手が直面する技術的環境



を実行するのに、第0期に一定の資本 K を借り入れる必要があり、その場合にかぎり、投資は（第1期ではなく）第2期にキャッシュフローを生み出す。議論を単純化するため、第0期においては、各借り手は国内で資金を全く調達できず、かつそのための新株発行もできないとする。このため、借り手は常に、第0期にその投資計画のために外国銀行から資金 K の借入れをする必要がある。以下では、国内の借り手と外国の貸し手（外国銀行）は、ともに危険中立的であるとする。また、外国銀行は、第1期にパニックが起これないかぎり、第2期の終わりに資金の回収ができれば十分であると考えているものとする。

外国銀行は、途上国に対する貸出以外の資金運用手段としては、1期当たり1単位の投資につき R の粗収益を生む投資技術を持っている。したがって、外国銀行は、この投資技術を使って、1単位の資金を第2期まで投資するならば、最終的に R^2 に相当する見返りを獲得することができる。以下で考察する国際金融市場では、外国銀行が潜在的に数多く存在し、外国銀行間では情報格差は存在しないものとする。このため、国内の借り手は、競争的な国際貸出市場に直面しており、貸し手が1期につき R を上回る収益率を受け取るかぎり、外国銀行から資金を借り入れることができることになる。

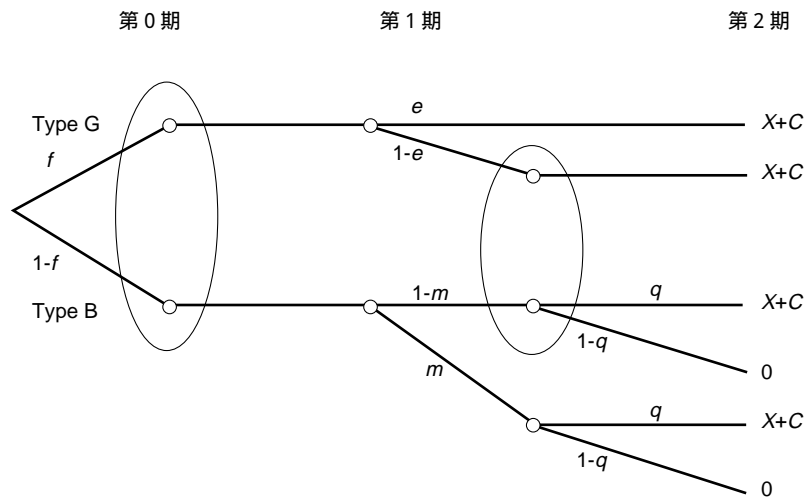
国内の借り手が直面する技術的環境は、図表7

に示されているとおりである。すなわち、プロジェクトが成功した場合、各借り手の投資計画は第2期に X のキャッシュフローと C だけのコントロールレントを生み出す。ここで、コントロールレントとは、たとえば、経営者がプロジェクトを成功させたことから得る名声などであり、経営者の個人的な消費や経営者が長期雇用者を失う不効用などもそれに含まれよう。以下の分析では、 $X > R^2K$ や $C > 0$ と仮定する。

一方、第1期に借り手のプロジェクトは、流動化価値 L で清算することができる。 $C > 0$ であるため、借り手は自分自身で自分たちのプロジェクトを清算するインセンティブを持たない。しかし、外国銀行は、第1期に彼らの借り手のプロジェクトを清算する可能性がある。清算が起こるのは、プロジェクトが第2期に生み出すキャッシュフローの期待値（割引現在価値）が L より小さい場合か、金融危機が発生して借り手からの資金回収競争が起こるときである。もしあるプロジェクトが第1期で清算されるなら、そのプロジェクトはその後、キャッシュフローやコントロールレントをいっさい生み出さない。以下では、流動化価値 L は RK より小さいと仮定する。この仮定のもとでは、成功するプロジェクトは常に、清算されない場合より高いキャッシュフローを生み出すことになる。

われわれのモデルでは、2つのタイプの借り手

図表8 外国銀行が直面する情報構造



が存在する。2つのタイプの借り手は、以下のようにプロジェクトから収益 X が得られる確率のみが異なる。

タイプGの借り手：プロジェクトが続行されれば、第2期に必ず成功し、確実にキャッシュフロー X の収益がプロジェクトから得られる。

タイプBの借り手：プロジェクトが続行された場合、第2期に得られる収益は、確率 q でキャッシュフロー X であるが、 $1-q$ の確率でゼロである。

以下では、 $qX < R^2K$ と仮定する。この場合、 $X > R^2K > qX$ であるため、タイプBの借り手のプロジェクトは、キャッシュフローの面では負の現在価値しか持たない。したがって、外国銀行がだれがタイプBの借り手かをわかる場合、タイプBの借り手は国際金融市場からけっして資金を調達することはできない。しかし、ここでのモデルの重要な仮定は、プロジェクトの事前と事後の見通しが国内の借り手のみに観察される私的情報であるという点である。このため、非効率なタイプBの借り手であっても、効率的なタイプAとの区別ができないかぎりにおいて、第0期に資金を調達することが可能となっている。

各外国銀行の借り手のタイプに関する情報集合は、以下のようなものであり、その構造は図表8にまとめられている。まず、第0期において、外

国銀行は、借り手が、確率 f でタイプGであり、確率 $1-f$ でタイプBであるという情報しかわからない。したがって、 $R^2K = [f+(1-f)q]X$ と仮定すると、キャッシュフローの面では、国内の借り手のプロジェクトは平均的には正の割引現在価値を持っていることになる。

一方、第1期になると、各外国銀行はそのモニタリング活動によって、部分的に国内の借り手のタイプがわかる。以下では分析を単純にするため、外国銀行は、そのモニタリング活動によって、タイプGの借り手の一定割合のみを判別できるものとする。したがって、たとえモニタリングの後でも、外国銀行は、タイプGの借り手のすべてを判別できるわけではなく、またタイプBの借り手であればだれも判別することはできない。以下では、外国銀行のモニタリングによってタイプGの借り手が第1期に判別される確率を e とする。このとき、上の仮定を所与とすると、ベイズの法則から、第1期でタイプが判明していない借り手がタイプGである事後確率は、

$$(1) \quad g = \frac{(1-e)f}{(1-e)f+(1-f)}$$

となる。すなわち、第1期において、外国銀行はタイプの判明していない借り手を確率 g でタイプG、確率 $1-g$ でタイプBと判断することになる。

一般に、確率 e の値が大きくなればなるほど、外国銀行のモニタリングがより効率的になる。た

だし、第1期で明らかにされた情報は立証できないので、モニタリングによって明らかになる情報を条件とした長期契約を第0期に締結することはできない。これに対して、短期貸出が選ばれた場合、第1期に融資の条件の見直しができるので、外国銀行は借り手のタイプが見極められたかどうかによって再融資の条件を決定できることになる。

第 章 銀行貸出の契約

1. 長期貸出

われわれの3期間モデルでは、「長期貸出」は第0期に開始されて第2期で満期になる銀行負債である。この長期貸出は長期契約であり、融資条件が第0期に決定されると、満期の第2期まで見直しが行われることはない。したがって、条件 $qX < R^2K$ が成立するもとは、外国銀行は平均で各期 R^2 の粗収益率を得ることができればすべての借り手に同じ条件で貸出しを行うプーリング均衡が、長期貸出の均衡となる。とくに、負債が $f+(1-f)q$ の確率で返済されることから、この長期負債の額面を r^L とすると、 $r^L = X$ であるかぎり、長期ローンの額面は次のようになる。

$$(2) \quad r^L = R^2K / [f+(1-f)q]$$

ここで、タイプBのデフォルト率がより高いことから、(2)式では、借り手がタイプAである確率 f が小さければ小さいほど、 r^L は高くなっていることが確認できる。

もちろん、長期貸出の場合でも、第1期において、各外国銀行は借り手の一部に関する情報を新たに入手することができるであろう。しかしながら、長期契約を途中で書き換えるコストが非常に大きい限り、仮に借り手のプロジェクトがうまくいかないことが判明してもプロジェクトは清算されることはない。したがって、長期契約のもとでは、モニタリングの有無はその情報は長期貸出の額面には影響を与えず、長期貸出で借りるタイプGの利得は、

$$(3) \quad \begin{aligned} {}^Lg &= X + C - r^L \\ &= X + C - R^2K / [f+(1-f)q] \end{aligned}$$

また、タイプBの期待利得は、

$$(4) \quad \begin{aligned} {}^Lb &= q(X + C - r^L) \\ &= q(X + C) - qR^2K / [f+(1-f)q] \end{aligned}$$

となる。なお、 $[f+(1-f)q] X > qR^2K$ および $C > 0$ であるので、常に ${}^Lg > {}^Lb > 0$ が成り立つ。

2. 短期貸出

われわれの3期間モデルにおいて、「短期貸出」とは、まずは第0期に融資されて第1期に額面 r^1 で満期になる銀行負債となる。第1期における短期貸出の返済は、第1期に再び短期融資を行う外国銀行から受けるか、プロジェクトを清算することによる収入によってなされる。もし短期貸出が第1期にロールオーバーされれば、再融資は第2期で満期になる「短期貸出」となる。

もっとも、第1期で再融資される短期貸出は、第1期にどのような情報が実現するかによって異なる額面を持つ。以下では、タイプGと判明した借り手の額面を r^B 、またタイプが判明しなかった借り手のそれを r^C とする。このとき、第1期に発行される短期貸出の額面は、第1期の借り手に関する情報を所与として、その期の外国銀行の期待粗収益率が R^2 となるように決められる。

第1期に発行される短期貸出の額面は、タイプが明らかになった借り手に関しては容易に決められる。すなわち、第1期でタイプが判明した短期の借り手は、確率1でタイプGであるので、もし金融パニックが起こらなければ、彼らは常に第0期の負債の額面 r^1 を全額返済することができ、かつ、第2期で満期になる再融資の短期貸出も確率1で返済できる。したがって、彼らに対して第1期に行われる短期貸出の額面は次式を満たす。

$$(5) \quad r^B = r^1R$$

しかし、第1期に発行される短期貸出の額面の決定は、タイプの判明しない借り手に関してはより複雑になる。なぜなら、たとえ金融パニックが起こらなくても、借り手は第0期に負債の全額を

返済するための資金を集められない可能性があるからである。分析を簡単にするため、以下の分析では、モニタリングにより第1期の借り手のタイプを認識できない場合、プロジェクトは常に精算されてしまう場合を考えよう。

このケースでは、モニタリングが借り手のタイプを判別できないか、または金融パニックが起こったときのどちらかの場合に、外国銀行は第1期の借り手のプロジェクトを清算することとなる。以下では、タイプGと認識された借り手でさえ、金融パニックが確率 $1 - e$ で起こると仮定する。

このとき、第1期に貸し手は確率 fe でタイプGの借り手を認識できるので、 L がプロジェクトの清算価値であることに注意すると、第0期の短期の貸し手にとっての期待粗収益率は、 $fe r^1 + (1 - fe)L$ となる。これを1期間のリスクのない粗収益率 R と等しいとおくと、

$$(6) \quad r^1 = [RK \cdot (1 - fe)L] / (fe)$$

また、(5)式と(6)式から、

$$(7) \quad r^B = [RK \cdot (1 - fe)L] R / (fe)$$

が得られる。

なお、タイプGで短期の借り手の利得は、プロジェクトが第1期に清算されない場合、

$$(8) \quad X + C \cdot r^B$$

また、プロジェクトが第1期に清算される場合、0となる。

一方、すべてのタイプGの借り手は第0期では同質なので、彼らにとって第1期においてプロジェクトが清算される事前確率は第0期で e である。したがって、タイプGで短期の借り手の第0期の期待利得は、

$$(9) \quad \begin{aligned} {}^s g &= e(X + C \cdot r^B) \\ &= e(X + C) - (1/f)R [RK \cdot (1 - fe)L] \end{aligned}$$

となる。

第 章 借り手による満期の選択

本稿のモデルでは、国内の借り手は自らの期待利得を最大化するように、第0期における対外借入の満期構造を選択する。しかし、 $qX < R^2K$ であるため、タイプBがタイプAと異なる満期構造を選ぶと、貸し手に借り手がタイプBであることがわかってしまい、その借り手には貸付けが全くなされなくなってしまう。したがって、タイプBの借り手の期待利潤率が正であるかぎり、タイプGの選ぶ銀行貸出の満期構造はタイプBの借り手にも選ばれることとなる。

そのようなプーリング均衡では、もし ${}^L g < {}^s g$ ならばすべての借り手は短期の銀行ローンを選択し、それ以外の場合は長期の銀行ローンを選択することになる。したがって、(3)式から(4)式を引くと次のようになる。

$$(10) \quad \begin{aligned} {}^L g - {}^s g &= (1 - e)(X + C) - (1/f)R(1 - fe)L \\ &\quad + \frac{(1-f)q}{[f + (1-f)q]f} R^2K \end{aligned}$$

この式から、われわれの国際金融市場モデルにおいて、国内のすべての借り手が短期貸出を選択する必要十分条件は、

$$(11) \quad \begin{aligned} (1 - e)(X + C - RL) + \frac{(1-f)q}{[f + (1-f)q]f} R^2K \\ < [(1-f)/f]RL \end{aligned}$$

となる。

不等式(11)は国際銀行ローンの満期の期間について2つの注目すべきインプリケーションを持つ。第一は、他のパラメータを所与とすれば、が増加すると(11)はより成立しやすくなることである。変数 e は金融パニックが起こらない確率なので、これは借り手の金融状態に関して楽観的自信を持つときに、外国銀行は短期貸出を選びがちであることを示唆している。直感的にいえば、楽観的見方によって流動性リスクが小さいとの認識が広がり、流動性リスクを軽減するうえで有効な長期契約をあまり魅力的なものでなくしてしまうのである。

実際、外国の貸し手は危機前の東アジア経済に

図表9 満期別の貸出残高比率：高度成長期の日本のケース (単位：%)

(i) 都市銀行

End of Year	3 ヶ月以下	3 ヶ月超 1 年以下	1 年超	当座貸越
1955	76.2	17.7	5.1	0.9
1960	70.0	22.4	6.4	1.2
1965	53.7	35.2	10.0	1.1
1970	53.0	32.2	13.7	1.1
1975	40.4	28.8	29.3	1.5

(ii) 地方銀行

End of Year	3 ヶ月以下	3 ヶ月超 1 年以下	1 年超	当座貸越
1955	78.5	12.7	7.6	1.2
1960	68.6	22.2	8.4	0.8
1965	53.5	34.8	11.1	0.6
1970	45.6	35.3	18.5	0.5
1975	36.3	31.2	31.7	0.8

出典：日本銀行『経済統計年報』各号

対して楽観的見方を持っていたので、この結果は、なぜ東アジア経済が危機前に他の開発途上国と比べて高い短期貸出のシェアであったのかを説明できる。つまり、東アジアの将来に関する楽観的見方は、対外債務の総量の増加だけでなく、満期の期日を短くすることをも通じて、危機前の東アジア経済の金融構造を危機に対して脆弱なものにしてしまったのである。

第二の注目すべきインプリケーションは、他のパラメータを所与とすると、 e の増加は不等式(11)をより成り立ちやすくするということである。変数 e はモニタリングの効率性の程度を示す代理変数であるので、この結果はより高いモニタリング能力を持つ外国銀行ほど、短期のローンを選びがちであることを示唆している。すなわち、効率的なモニタリング活動ができる銀行ほど、新たに入手できる情報をより効率的に用いることができるので、その分だけ短期の融資が契約として魅力的となるのである。

貸し手と借り手の間に情報の非対称性が存在するとき、事後的な情報を融資の見直しの際に取り込むことのできる短期貸出は、良い借り手の融資コストを平均的に低めることができる。したがって、資金を供給された後に、貸し手がさらなる融

資情報をより効率的に用いるモニタリングが存在する場合、短期負債は負債契約において好まれる契約となる。銀行貸出の満期の選択を考える際に、この第二のインプリケーションは重要である。なぜなら、一般に銀行は他の金融仲介機関よりも優れたモニタリング能力を持っているからである。したがって、借り手が流動性リスクが小さいと信じている状況のもとでは、銀行による効率的モニタリング活動が負債の満期構成をより短くしてしまう可能性が高まる。

パニックによる不必要な流動化がない場合、民間銀行による効率的モニタリングは経済厚生に正の影響を及ぼすであろう。しかし、モニタリングは満期構成をより短くしがちであるので、パニックが発生する場合、モニタリングは同時に不必要な流動性不足の可能性も増加させる。とくに、行き届いた銀行規制が存在しない国際金融市場ではパニックも発生しやすいので、外貨準備高が短期の対外負債総額に比べて低い国では、銀行のモニタリングの効率性は、本来であれば返済能力のある国が短期の流動性不足に苦しむ可能性を高めることとなる。

この理論的結果は、1990年代を通じて、多くの開発途上国で、対外銀行負債が短期貸出によって

融資される傾向にあったという実証的事実と整合的である。したがって、われわれの結果から、国際的な銀行のモニタリング活動の存在が、いくつかの開発途上国の金融構造を流動性の問題に脆弱なものとしていた可能性があることを指摘できる。とくに、東アジアの危機は、民間銀行貸出の回収競争による純粋な流動性不足の形態をとったことを思い起こせば、1997年における東アジア諸国の経験は、国際金融市場における効率的な銀行モニタリング活動のひとつの帰結として発生した例といえるかもしれない。

第 章 まとめ

本稿ではまず、国際金融市場において、中期と長期の銀行貸出が、直接投資と同様に、危機が発生した際にも対外に流出しない比較的安定した対外債務であったこと、しかし東アジア諸国のみならず多くの開発途上国においては、対外銀行債務の大部分が短期の貸出しによって賄われていたことを実証的に明らかにした。次に、本稿では、途上国のこのような脆弱な金融構造が、民間銀行の効率的モニタリング活動の結果として出てくる簡単な理論モデルを提示した。モデルにおける重要な仮定は、金融市場における非対称情報と流動化リスクの存在である。非対称情報が存在すると、貸し手が借り手の実績をモニタリングするという役割が必然的に生ずる。しかし、モニタリングは

満期の構造を短期化させるので、それがパニックによる流動性不足の可能性を高める場合、効率的モニタリングの経済厚生に対する総効果は必ずしもプラスとはいえなくなってしまうことになる。

企業金融に関する今までの文献では、借り手の情報収集に特化する委任された監視者としての銀行の役割をプラス面で強調する研究が多かった。実際、行き届いた銀行規制が金融市場において確立されている場合、委任された監視者としての銀行の効率的な役割は、確実に経済厚生を改善する可能性は高い。たとえば、1950年代から60年代の間の日本においては、都市銀行と地方銀行によって供給されたローンの約90%は、満期が1年末満の短期資金であった（図表9を参照）。これらの都市銀行と地方銀行がメインバンクとしての重要な役割を果たしたことを想起すれば、規制された金融市場のもとでこれら短期の銀行貸出が戦後日本の驚異的経済成長に貢献したといえる。

しかし、国際金融市場においては、高度成長期の日本のように、行き届いた銀行規制がうまく確立されていない。したがって、そのような状況のもとでは、民間銀行による効率的なモニタリング活動は必ずしも望ましい帰結を生むものではない。すなわち、本稿の結果が示すように、銀行のモニタリング活動は、短期負債の比率を高めることによって不必要な流動性不足の可能性を高め、国際金融市場においてはパニックの発生による負の効果を高める恐れすらあるのである。

参考文献

[和文文献]

福田慎一、稲村宗明（1998）「金融市場と経済成長：モニタリングの役割」『経済学論集』64巻3号、pp.17-30.

外国為替等審議会：アジア金融・資本市場専門部会（1998）『アジアの通貨危機に学ぶ - 短期資本移動のリスクと21世紀型通貨危機 - 』

[英文文献]

Aghion, P., and P. Bolton. 1992. "An

' Incomplete Contracts' Approach to Financial Contracting", *Review of Economic Studies* 59, pp.473-494.

Aoki, M. 1990. "Towards an Economic Model of the Japanese Firm", *Journal of Economic Literature* 28, pp.1-27.

_____. 1994. "Monitoring Characteristics of the Main Bank System: An Analytical and Developmental View", in: M. Aoki and H. Patrick eds., *The Japanese Main Bank System*, (Oxford University Press, Oxford), pp.109-141.

- Cameron, R. 1967. *Banking in the Early Stages of Industrialization* (New York: Oxford University Press).
- Corsetti, Giancarlo, Paolo Pesenti, and Nouriel Roubini. 1998. "What Caused the Asian Currency and Financial Crisis?: Part I", *Japan and World Economy*, forthcoming.
- Diamond, D. W. 1991. "Debt Maturity Structure and Liquidity Risk", *Quarterly Journal of Economics* 106, pp.709-737.
- _____. 1993. "Bank Loan Maturity and Priority When Borrowers Can Refinance", in: C. Mayer and X. Vives eds. *Capital Markets and Financial Intermediation*, (Cambridge University Press, Cambridge), pp.46-68.
- Diamond, D. W., and P. H. Dybvig. 1983. "Bank Runs, Deposit Insurance, and Liquidity", *Journal of Political Economy* 91, pp.401-419.
- Flannery, M. J. 1986. "Asymmetric Information and Risky Debt Maturity Choice", *Journal of Finance* 41, pp.19-38.
- Fry, Maxwell J. 1995. *Money Interest and Banking in Economic Development, 2nd edition*, John Hopkins University Press.
- Fukuda, S., Ji C., and A. Nakamura. 1998. "Determinants of Long-term Loans: A Theory and Empirical Evidence in Japan", *Journal of Multinational Financial Management* 8, pp.113-136.
- Goldsmith, R. W. 1969. *Financial Structure and Development* (New Haven: Yale University Press).
- Hart, O., and J. Moore. 1994. "A Theory of Debt Based on the Inalienability of Human Capital", *Quarterly Journal of Economics* 109, pp.841-879.
- _____. 1995. "Debt and Seniority: An Analysis of the Role of Hard Claims in Constraining Management", *American Economic Review* 85, pp.567-585.
- Hoshi, Takeo, Anil Kashyap, and David Scharfstein. 1991. "Corporate Structure, Liquidity and Investment: Evidence from Japanese Industrial Groups", *Quarterly Journal of Economics* 106, pp.33-60.
- Ito, T. 1999. "Capital Flows in Asia", Hitotsubashi University, Discussion Paper Series A #371.
- Krugman, Paul. 1998. "What Happened to Asia?" mimeo.
- McKinnon, R. I. 1973. *Money and Capital in Economic Development* (Washington: Brookings Institute).
- McKinnon, R. I., and H. Pill. 1996. "Credible Liberalizations and International Capital Flows: The 'Overborrowing Syndrome' " in T. Ito and A. O. Krueger eds., *Financial Deregulation and Integration in East Asia*, University of Chicago Press.
- Patrick, H. T. 1966. "Financial Development and Economic Growth in Underdeveloped Countries", *Economic Development and Cultural Change* 14, pp.174-189.
- Radelet, Steven, and Jeffrey Sachs. 1998. "The Onset of the East Asian Financial Crisis", NBER Working Paper #6680.
- Rajan, R. G. 1992. "Insiders and Outsiders: The Choice between Informed and Arm's-Length Debt", *Journal of Finance*, pp.1367-1401.
- Sachs, Jeffrey D., Aaron Tornell, and Andres Velasco. 1996. "Financial Crises in Emerging Markets: The Lessons from 1995", *Brookings Papers on Economic Activity*, pp.147-215.
- Shaw, E. S. 1973. *Financial Deepening in Economic Development* (New York: Oxford University Press).
- Von Thadden, E.-L. 1995. "Long-Term Contracts, Short-Term Investment and Monitoring", *Review of Economic Studies* 62, pp.557-575.
- World Bank. 1989. *World Development Report 1989* (New York: Oxford University Press).

アジア法制改革と企業情報開示

開発金融研究所主任研究員 鈴木 康二

要 旨

アジアの法制改革には3つの方向がみられる。IMF・世界銀行からのアドバイスによるもの、知的財産権強化による国際競争力強化のためのもの、国有企業改革とWTO加盟のためのものである。ビジネス関連法制の改革ではそれぞれの国の事情に応じた対応が新規立法の条文に反映されている。コーポレート・ガバナンスとは企業の利害関係者の利益を大きくしながら株主価値の最大化をめざすものであるとの立場から、個々のビジネス法制の改革内容を検討してみると、必ずしも強く公正な企業をつくる方向には向いていない場合もみられる。

企業法関連の改革では、においては証券取引上の企業情報開示が中心で、においては問題を抱える国有企業についても合併による存続が図られ、従来どおりの国家セクターによる経営が維持されるといったことも相当程度みられる結果となっている。信頼できる会計情報に基づく企業情報開示は強く公正な企業をつくることに役立つ。

知的財産権法関連の改革ではマレーシアの積極的な立場が目立つ。技術ノウハウ・営業秘密の保護は技術革新のみならず経営革新につながる。

担保法の改革では動産担保を登記して実効あるものとして、不動産に依存しすぎた担保実務を変えようとする動きがみられる。その典型が1999年に立法されたインドネシアの譲渡担保法である。

破産法の改革では、清算型破産手続を実効あるものにしようとする立法と、再建型破産手続においてニューマネー供給者と既存経営者の権利保護に関する再改正が注目されるが、私的整理による破綻処理も進んでいる。

競争法・産業法の改革では公正な市場取引をめざした立法が、で進んでいる。競争法は新たな産業政策導入の手段になる可能性もある。

日系企業および日本企業にとっては、アジア諸国の法制改革の内容が実際のビジネスに与える影響を検討するとともに、企業情報開示と技術重視をてこにしたコーポレート・ガバナンスの確立が有効だろう。法制改革の趣旨であるコーポレート・ガバナンスの確立はたとえ日系企業に直接の適用がなくても強く公正な企業をつくることに役立つからである。

目 次

はじめに	90
第 1 章 法制改革の方向	90
1 . 3 つの法制改革の方向	90
2 . 法制度整備に関する知的支援の 2 つの流れ	90
第 2 章 法制改革と外国企業のビジネス活動	91

第 章 コーポレート・ガバナンス	92
1. その目的とモデル	92
2. 利害関係者モデルと法制改革	92
第 章 通貨危機に見舞われた国の企業法の改革	93
1. 証券投資のための企業法	93
2. インドネシアの会計基準と会社法	94
3. タイの公開株式会社法	96
4. マレーシアとシンガポールの会社法	97
第 章 ベトナムの企業法の立法	98
1. 株式会社と有限会社	98
2. 個人経営企業とパートナーシップ	99
3. 外資導入のための少数株主権と経営権	100
4. 株式の買戻権と企業情報開示	101
第 章 中国の企業合併条例案について	102
1. 合併による国有企業改革策	102
2. 全株買収による完全子会社化のメリットについて	103
3. 全株買収に関して総会特別決議を不要とする簡易合併制度について	103
4. 少数株主の株式買取請求権について	104
5. 合併契約について	104
6. 国有企業における出資者内部の利害関係	105
第 章 会計の目的と利害関係者モデル	106
1. 何のための情報開示か	106
2. 財務会計と管理会計	106
第 章 知的財産権法の改革	107
1. WTO協定と自国の技術水準	107
2. タイの営業秘密法案	108
3. マレーシアの意匠法とフランチャイズ法案	108
4. 中小企業の育成とフランチャイズ	109
5. 中小企業振興法	109
第 章 担保法の改革	110
1. アジア諸国の担保法の不備	110
2. インドネシアの担保法	110
3. インドネシアの譲渡担保法の立法と米国の思惑	111
第 章 破産法の改革	112
1. 破産法の運用の問題	112
2. インドネシアの改正破産法	112
3. タイの破産法改正	113
4. フィリピンとマレーシアの破産処理	113
第 章 競争法・産業法の改革	114
1. インドネシアの競争法と消費者保護法	114
2. 中国の競争法草案	115
3. 銀行法と金融機関破綻処理法	115
4. WTOの内外無差別原則	116
おわりに	116

はじめに

国際協力銀行開発金融研究所報創刊号（2000年1月）に掲載された本邦製造業の海外直接投資アンケート結果によると、中期的に有望な投資先として3、5、7位にタイ、インドネシア、マレーシアといった国が挙げられている。これらの国のビジネス法制には精通している本邦企業は多いが、アジア通貨危機後の法律改正・新設により法制環境はかなり変わってきている。また同アンケート結果では、有望な投資先として1、6位を占める中国、ベトナムに対しては投資課題として現地法制上の問題点が上位に指摘されている。

本論文ではこれらの国々における現地ビジネス法制の変革の内容を概観しつつ、コーポレート・ガバナンスの確立には企業情報開示が必要となるとの観点から分析することを試みた。叙述は企業をめぐる内部利害関係者との法的関係から外部利害関係者との法的関係へと順次追うことになる。まず第 2 章で法制改革の3つの流れについて整理する。第 2 章と第 3 章では、それぞれ、外国でビジネス活動をする際に法制環境の変化をフォローすることの重要性を例示し、また筆者の問題意識の根底にあるコーポレート・ガバナンスについての私見を紹介する。これらを踏まえ、第 4 章以下に企業セクター改革の焦点である企業法と会計についてインドネシア、タイ、マレーシア、シンガポール、ベトナム、中国のケースを概観する。次に第 5 章で企業価値向上のため有力な武器となりうる知的財産権関連の改革について述べる。引き続き第 6 章と第 7 章で企業金融の焦点となる担保法改革、企業経営が破綻したときの利害関係者との処理法である破産法改革、最後の第 8 章は企業の一番外側に位置する市場社会の中の企業としての競争法と産業法について概観することとする。

第 2 章 法制改革の方向

1 . 3 つの法制改革の方向

1997年の通貨危機に見舞われたタイ、インドネシア、韓国といった諸国では法制改革が進んでいる。それは、脆弱な金融機関・市場構造の再生、コーポレート・ガバナンスの十分でない企業セクターの改革、の2つの方向からなされている。法制改革の契機はIMF・世界銀行から通貨危機による外貨不足のために特別の融資を受ける条件のひとつとして法制改革の要求がなされたからである。他方、通貨危機に見舞われたがIMF・世界銀行の金融支援を受けなかったマレーシアにおいても、知的財産権の充実を中心とした法整備という目的での法制改革が進んでいる。国際競争力強化のためである。そして第三の動きとして通貨危機に直接見舞われなかった中国、ベトナムでも法制改革は進んでいる。国有企業改革とWTO加盟のためである。

新しくできた法律の中には日本とのビジネスや日本からの直接投資に関係する法律も多い。それらは企業法関連、知的財産法関連、担保法関連、破産法関連、競争法関連、商取引法関連と分類できるだろう。東南アジアと東アジアの法律をみる場合、運用面の問題も重要である。法律で規定されている内容がどの程度徹底して運用されるのかが不明なケースもみられる。そこで実体法のみならず手続法である訴訟法の改革も行われている。

現地法に基づく債権保全手続をしないがために、債権回収が不能となった場合でもわが国では、現地法を知らないことが日本法による経営判断の原則の範囲内として認められ、日本での取締役に対する株主代表訴訟で負けない可能性もある。しかしそれは現地では「日本企業は組し易し」とみられることを意味する。

2 . 法制度整備に関する知的支援の2つの流れ

アジアでは法律の運用面の問題も踏まえた現地法の理解が必要となる。通貨危機を契機に現地法

律の立法と適用強化をIMFや世界銀行は現地政府に働きかけているが、この動きを好機ととらえ米国企業は企業活動の範囲を拡げようとしている。米国人弁護士もまた世界銀行や米国政府の援助機関USAIDの契約弁護士となって、現地法律の立法に協力している。筆者が1997年、JICAの専門家としてカザフスタンに滞在していた際、カザフスタンの大統領府で立法アドバイスの中心となっていたのは、ロシアの大統領府での立法協力を終えた米国ルイジアナ州の弁護士だった。大陸法系に属するロシアは、フランス法の影響が強かったルイジアナ州で実務経験を経た弁護士を起用したのである。またカザフスタンの会社法の立法作業の中心となって法務省に協力していた別の若い米国人弁護士は、1999年からはフィリピンのSEC（証券取引委員会）において企業破産法の改革作業に取り組んでいる。彼の同僚の米国人弁護士はルーマニアで動産担保法の立法協力をしてきた。彼らの立法アドバイスの内容は米国法に近いものとなる傾向がみとれる。アジアの法制改革においても米国スタイルが基準になりつつあると考えられる。

日本の法制支援は日本の法制の良い面、悪い面をみて使えるところは使って下さいという穏やかなもので、ベトナムと中国ではある程度機能し始めている。ベトナム、中国、韓国、台湾という著文化圏諸国のみが日本の法制の導入を考える国になっている。ラオス、カンボジアといった国では立法作業への支援も日本に依頼するようになってきているが、日本の企業の事業展開とは必ずしも方向が一致しているわけではない。宮沢プランとしてアジア諸国に公的資金と技術援助をしている日本の計画の中に法制支援を入れることは、世界銀行やIMFとの技術支援における協力としての意義も大きい。また日本の法制支援は法律の運用や適用をする法務官吏や裁判官の教育・訓練を中心とするものだったために、これらの国の立法作業という国家主権にかかわらないので歓迎されてきた向きもある。

第 章 法制改革と外国企業の ビジネス活動

このような法制改革を好機として企業活動を積極的に展開しようとする米国企業に対して、こうした動きに乗らない日本企業の経営方針は日本企業の競争力の低下につながりかねない。他方、現地法を知らなかったことを理由にして外国人による法違反が許されるはずもない。せっかく過去30年間営々と築いて来た東南アジアにおける日本企業の基盤が崩れることさえ視野に入れる必要がある。アジア経済が再生したという報道が2000年になってから多くなっている。日本企業の中には従来どおりの企業活動をいつ再開するかを検討している向きも多いようだが、法制環境の変化にとともに以下にみるようなリスクも念頭に置く必要がある。

法制改革において国際的な条約が大きな影響を与えるのはWTO協定ばかりではない（WTO協定については第 章でも言及する）。外国公務員への贈収賄を防止するOECD条約は現地のナショナリズムと結合して外国企業・外資系企業に影響を与える。また現地法ではなく日本法で問題となるものに外国公務員贈賄罪がある。上記のOECD条約を受けて日本の不正競争防止法が改正されて、追加されたものである。刑法では自然人しか罰しないが、不正競争防止法では自然人のみならず法人も罰せられる。自然人には3年以下の懲役または300万円以下の罰金、法人には3億円以下の罰金が科される。インドネシア等OECD加盟国でない開発途上国の公務員に贈賄した場合も日本法で罰せられる。たとえば、インドネシアでの贈収賄行為が香港やシンガポールで行われたケースを考えてみても、おそらく贈賄の準備行為が日本でなされたということであれば包括的に国内犯となるか共謀共同正犯となるだろう。

インドネシアでは1999年10月ワヒド政権が誕生して以来、スハルト元大統領の不正蓄財をいかにして追及するかが問題となっている。その過程で日本企業が関係するいくつかのスハルト・ファミリー関連ビジネスが俎上に乗りに乗っていると報道されている。しかしそれらの中には不当な批判も多

い。IPP事業での売電価格が高すぎて国家に不当な損害を与えたという批判が典型であるように思える。自国の資金を使わず外国民間企業に発電所の建設、所有、運営を任せて30年間電気だけ買うという事業において電気料金が高くなるのは事業のリスク負担、資金コスト等を考慮すればやむを得ない面があることも事実である。現地の世論は、外国企業は金持ちで社会的信用を大事にするので、自国企業よりも外国企業の社会的責任を口にしがちであるという側面もみられる。このような状況下でよりどころとなるのは法律であろう。

第 章 コーポレート・ガバナンス

1. その目的とモデル

企業の社会的責任を企業の株主価値の最大化原則以上に重視する考え^{*1}には問題があるように思われる。企業が公益を侵害しない社会的責任を負うのは企業存立の前提であることはいうまでもない。筆者の考えは公益を推進する社会的責任は株主価値の最大化原則に反してはならないということである。^{*2}企業の利害関係者の利益を大きくしながら、企業の株主利益最大化を図ることがコーポレート・ガバナンスの目的である。利害関係者には、株主、経営者、従業員、取引先、消費者、地域社会、国家、そして投資予定者と取引予定者がいる。

この考えによれば企業は、透明性を増したほうが、適正かつ透明性のある財務諸表を公表したほうが、経営者へのチェック機能を増やしたほうが、市場にアピールする技術・技能・ノウハウを持つことを情報開示したほうが、市場での信頼性が増し、取引コストが低下して企業の効率化と収益力の向上が図られるはずである。情報開示を少なくして大株主と経営者が癒着したり、融資競争が激

化してメインバンクによるチェック機能が低下する状況下では、コーポレート・ガバナンスの良い企業が企業実績も良く市場からの評価も高いという例が存在する意義は大きい。筆者は現地に進出した日系企業にそのような役割を期待している。外資系企業は現地社会では目立ちやすいし罰金を支払う金もあるとみなされているから不正はもともと難しい。アジア諸国は日本より法人税は低くし、高い配当もしやすい。親会社が取引先として部品を現地子会社に輸出して利益をあげるより、現地子会社の業績を良くして配当で利益を上げるほうが株主価値最大化のコーポレート・ガバナンスの原理に合う。これまで日本では大規模上場会社でしかコーポレート・ガバナンスの議論はないように見受けられるが、非上場の中小規模の子会社および中小企業でもコーポレート・ガバナンスの対象にしたほうがよい。

2. 利害関係者モデルと法制改革

利害関係者の利益を大きくしながら、株主価値の最大化を図るというコーポレート・ガバナンスの観点から法制改革を整理してみる。企業法関連の改革は企業組織内外の利害関係者が企業の経営者をいかにチェックして株主価値を大きくするかに関してのものである。経営者は支配株主の推薦で任命されることが多いために癒着の可能性もある。少数株主権の強化、監査役によるチェックの強化、公認会計士による監査、企業の財務情報開示度合いの強化、社外取締役の選任が癒着防止策として考えられる。また経営者および従業員がより大きな利益を生み出すインセンティブを持たせるようにそれぞれストック・オプション制度、従業員持株制度を導入するといった法制改革も考えられる。また組織のリストラ策も経営悪化からの脱出策および経営強化のためにとられることがある。企業合併、企業分割法制は包括承継を利用して株主に投資維持を図る制度である。

* 1 米国の判決では、新聞社の株主の利益に反する敵対的買収を拒絶する取締役会決議と自社株購入を認め、新聞の地域支配による公衆の利益は株主の利益を上回るとした1972年のヘラルド事件がリーディング・ケースとなり、株主至上主義は放棄されている（中村美紀子『企業の社会的責任』中央経済社、1999年、p. 44 - 45）

* 2 企業の社会的貢献（フィランソロビー）としてのメセナ（文化支援）や慈善は、企業の利益に役立つ宣伝の範囲で行うべきであると筆者は考える。

破産法関連の改革は、企業破綻時の利害関係者の権利関係を明確にし、担保付債権者、無担保債権者、従業員、株主の順に債権が回収され、経営者の責任の範囲を決めたものである。利害関係者が現在の権利行使を留保することで再建型の破綻処理が可能であることを示しその立法化を図る改革がなされることが多い。担保法の改革は不動産と株式に過度に依存したアジアの担保制度が脆弱な金融セクターと企業セクターを生んだとの認識から行われている。第一順位抵当権者の了解を得なければ後順位抵当権が設定できない商慣行、およそ保証履行を想定していない企業経営者による企業債務への保証、実際の担保実行に関する裁判所の機能不全、といった事実が利害関係者としての銀行による企業経営へのチェック機能を低下させた。そこで簡便な不動産担保実行手続のみならず、新たな担保として売掛債権や不動産賃借権を担保登記したうえで、取引先債権者、主たる取引先ではない金融機関といった利害関係者に広く供給しようとする法制改革が起こっている。

競争法は市場競争を促進することで消費者の利益を確保することを狙っている。他方、消費者保護法は契約において消費者の地位が企業より弱いことを前提に契約における対等な地位を実質的に確保させることをめざしている。労働保護法も雇用契約において労働者の地位が経営者に対し弱いことに配慮し、待遇賃金のみならず年金、健康保険を含めた雇用契約における実質的な対等な関係を確保するような改革が図られている。産業法の改革として銀行法といった業法の改革他に外国人事業法改革がある。これは投資家としての内外人差別をどの程度認めるかとするものである。知的財産権の保護は企業を含めた技術発明者の技術開発の成果を保証し、技術の市場経済化を図ることで、取引先の利害への影響を正しく反映させようとするものである。知的財産権の内容については対価を得ずには公表してはならないとするものが多いが、知的財産権を持っていること自体の情報は開示したほうが、株主価値は増すことになる。

これらの改革はすべて法律の予見可能性を保証して、企業活動に失敗したときの利害関係者間の損失分配をも含めて、企業活動の自由を保障するものである。法制改革ではすべての分野で企業情

報開示を進めたほうが良きコーポレート・ガバナンスが達成されると想定している。したがって企業情報開示は法定で義務づけられていなくても、企業戦略上開示をしたほうが良い場合も多くなってきている。タイムリーな情報の開示、機関投資家等への企業情報の開示を図るインベスター・リレーションの強化、経営理念等の公表、環境会計、人間資産会計といった、財務会計以外の会計をして公表することで、市場での評価が上がり、株主価値の上昇が図られる場合も増えている。企業にとって都合の悪い情報もなるべく早く開示しておけば、市場の低評価も短期間一時的なものにとどまることが多い。

第 章 通貨危機に見舞われた国の企業法の改革

1. 証券投資のための企業法

タイもインドネシアも1990年代前半に、外資による証券投資を促進するために企業法と証券取引法を改正した。ただしその改正内容が十分なものとはいえなかったために、従来いわれてきた、いわゆるファミリー支配の状況にあまり大きな変化はみられず、また監査重視の方向も明確ではなかったために、透明性に基づく経営を指向するコーポレート・ガバナンスの実現には必ずしもいたらなかった。証券市場に投資するためにのみ現地の企業法や証券取引法に関心を有すると考えられる外資にとっては、株式市場が堅調なかぎり法規の内容が形式的なものであっても意を介さないであろう。日系企業は直接投資に関連して現地の企業法には関心があったが、経営権を握ること以外には実際には関心がなかったように思える。日本の経営を移転すればよいと考えていたからであろう。過重債務を抱えるようになったバブル崩壊とアジア危機の発生以降改めて、強く公正な企業をつくるために、コーポレート・ガバナンスを強化して、透明性、監査重視、経営へのチェック機能が図られなければならない、と考えられるにいたっている。

インドネシアは世界銀行から官民合同のコーポレート・ガバナンス委員会をつくることを2年間にわたり要求されてきた。大企業の財務諸表を企業登記所に登録するといったことで対応してきたが、1999年8月、委員会を組織してより透明な経営の具体化に歩み出した。財務諸表の登録は1998年政令24号とその1999年改正で、総資産が250億ルピア以上の企業に義務づけられている。報告内容は貸借対照表、損益計算書、キャッシュフロー計算書、銀行借入を含む債権債務表、株主構成であり、監査を担当する公認会計士はその報告内容について責任を負い報告手続をする。違反は罰金と業務停止である。

IMF・世界銀行そして米国はインドネシアの大企業のコーポレート・ガバナンスに興味を持つ一方、会社法それ自体には関心を持たなかったのではないかと推察される。ひとつの根拠として以下の政令がともすれば政府による企業設立の自由を侵す可能性を有する行為について特段の反応をしていないところからうかがわれる。インドネシアの1995年会社法に関する下部法規は1998年の2つの政令である。会社の商号に関する政令と合併・買収に関する政令である。商号に関する政令は有名商標と同一・類似してはならない、地名のみの商号を使ってはならないといったもので内容には問題はないが、正しい商号か否かについての判断を会社設立以前に法務大臣の認可に任せるという手続がある点が問題となる場面が想起されよう。企業設立における政府の介入にもつながりかねないこうした考え方は、世界のほとんどの会社法で採用されている準則主義に反するものとも考えられよう。

合併・買収に関する政令では、合併・買収に関する株主総会の特別決議（議決権ある株式の4分の3を持つ株主の定足数と決議）は上場会社には適用せず証券取引の規定によるとしている。同特別決議要件は、定款変更の特別決議である3分の

2より重く、非上場会社における少数株主の権利を大きく保護する結果になっている。外資が過半数出資をしている外資系製造企業（日系企業が多い）での外資側による経営権を制限する効果を持っているとも解釈される。同じ特別決議要件は会社法に規定されているのでその変更は政令ではできず会社法改正によらねばならない。また合併・買収にともなう定款変更・新規定款を法務大臣の事前認可にすることにより政府の介入の余地を残しているとも考えられる。同政令5条は合併のみならず買収においても債権者の権利保護に留意しなければならない旨規定している。この規定も政府の企業活動への介入を許すことになるとの懸念を惹起する。日本では合併の際に所定の債権者保護手続が必要とされるが、インドネシアの同政令にいう買収（日本の営業の全部または重要な一部の営業譲渡に相当）においては不要である。^{*3}営業譲渡においては、譲渡会社は債権者の承諾を得て、譲受会社に債務引受けさせないかぎり債務は免れないからである。^{*4}インドネシアにおいては、保護される債権者の権利が多分に明確でないことのみならず、合併と買収に差を設ける規定の仕方をしていないのである。

2. インドネシアの会計基準と会社法

インドネシア会社法では財務諸表はインドネシア企業会計原則により作成せよとしている（会社法58条1項とその公式説明）。同会計原則を決める権限を持つインドネシア会計士協会は1994年に同会計原則は国際会計基準委員会（IASC）の「国際会計基準」を採用することとし、IASCの「財務諸表の作成表示に関する枠組み」であるIAS1号をそのままインドネシアの企業会計原則である「財務会計基準（PSAK）」1号としている。^{*5}会社法で公認会計士の監査が必要なのは銀行・保険会社・投資信託会社、社債発行会社、株

* 3 日本での買収は営業譲渡のみならず支配株式の譲渡がある。支配株式の譲渡は上場株式におけるTOB等で起こる株主総会による決議を必要としない買収方法である。インドネシアの政令は買収はすべて株主総会の決議を必要とするとし、買収上場会社の買収の総会決議要件については証券取引に関する規定によると定めている。つまり支配株式の譲渡は同政令の対象外であると思われる。

* 4 高橋祐次郎『論点・論証会社法』自由国民社、1997年、p.181。

式公開会社の貸借対照表、損益計算書のみであり、それにおいても連結貸借対照表は監査の対象ではない。

日本では各企業は日本の会計原則を参考にして会計基準を決めればよいし、日本の会計基準は国際会計基準と同じものである必要はない。つまりインドネシアでは1995年に会社法をつくる際に自国の企業は国際会計原則を直接適用しているとみなしうる制度をとっているため、公認会計士による監査証明がなされなくてもよいという考えをとったと思われる。

興味深いのは、1998年の合併・買収に関する政令では、合併・買収する会社の株主総会において、合併・買収される会社の会計帳簿はインドネシア企業会計原則により正しく行われているかについて独立の公認会計士による報告が必要とされていることである。粉飾例が多数みられる状況下で合併・買収する会社の株主は合併・買収される会社に粉飾されては困るという考えがあるのだろう。

会社法では、株主総会の招集通知には財務諸表の添付が不要である点（財務諸表を見たいものは通知して無償で送付してもらおう）、少数株主権が10%以上の株式を持つ株主にしか認められないこと、定足数を満たさないでよい第2回目の株主総会が認められることが規定されている。これらの規定は経営に対するチェックの側面から判断した場合、厳格さに欠けるともみなせる規定である。

また取締役は個々に会社を代表するのインドネシアの特徴である。取締役会および代表取締役の制度がないのである。インドネシアの会社法が規模の大小を問わず有限責任会社一般を規定する法律だからだともいえるが、個々の定款で取締役会と代表権について規定しておかねばならないというのは面倒である。とくに後述する1999年譲渡担保法による将来の売上債権の担保設定に関連して日系合弁企業の各取締役が勝手な行為を行うこ

とができないようにしておかないと日系合弁企業が株主の意向に反して買収されることにもなる。

確かにインドネシアの会社法は有限責任株式会社法であり規模の大小を問わずすべての株式会社において監査役の設置を義務づける点でコーポレート・ガバナンスは進んでいるように見える。しかし監査役の実力は問われることはなかった。また国際的な会計基準は国際会計基準委員会（IASB）が定めるIASにせよ、米国の財務会計基準審議会（FASB）が決める基準にせよ、⁶その目的に応じて第何号という形で出されているが、その一部の号を採用していても、ほとんど全部の号を採用していてもインドネシアは国際会計基準を採用しているといえることができる。

政令24号（1999年施行）に定める総資産250億ルピア以上の会社における報告内容は、実際にはIAS1号に規定する財務諸表とは異なる。株主持分のすべての変動ないし株主との資本取引および株主への分配以外の原因による株主持分の変動を示す計算書がないからである。これらの計算書はFASBにおいては包括利益計算書に相当するから、インドネシアの会計基準がIASどおりではないにしても国際的なそれであるというかぎりは本計算書がないことは不備と考えられよう。これらの計算書は損益計算書上報告されない金融商品や退職年金費用などの再評価損益あるいは繰延為替換算差損益を示すものである。IASはIAS1号どおりに表示しない場合はその理由を述べなければならぬが、例外は非常にまれな場合にしか認められないとしている。インドネシアの会社法58条2項はインドネシアの会計基準を利用すると当該企業の財務会計の現状と整合的でなくなる場合はその理由と説明を記載せよとしている。国際会計基準にそっているとはされながらかなりな違いも認められるインドネシアの会計基準を採用していない場合、理由明記は必要ないとの解釈となると思

* 5 平松一夫他『インドネシアの会計』中央経済社、1998年、p.54。インドネシアの「財務会計基準」は全35号からなる会計基準で構成されており、産業別の9本の会計基準以外の26本の会計基準がIASをそのまま取り入れたものであることについて同書、p.78以下に説明がある。

* 6 伊藤邦雄『会計制度のダイナミズム』岩波書店、1996年、p.437-439では、要旨以下のことを指摘している。IASとFASBの類似度合いは92%と高い（日本は1990年時点で68%）。IASを決めるIOSCOの議事は満場一致であり、米国の反対でまともななかったことが多かったため、IASは米国の承認を得やすいようにFASBの会計基準に限りなく近づいている。IASによる会計基準の国際的調和化は、IASを迂回した米国の開示基準や会計基準の間接的な世界浸透プロセスと特徴づけられる。

われる。またインドネシアの会計基準1号は財務諸表を作成するための会計方針について述べているのであって、何が財務諸表かについてIAS1号の規定と異なっても構わないとの解釈もできるのだろう。

筆者は財務会計情報の開示がなぜ会社法の改正によらず、政令による改正によったかという点に疑問を持つ。政令による改革では法改正ではないから法制改革とはそもそもいえないと考える。確かに外国機関投資家による証券投資を考えるならそれでよいのかもしれないが、不透明な企業経営の改革（それは経営イノベーションの重要な一部をなす）が経済成長を阻害する構造的問題の改革には必要だとする立場からすれば議論の余地のあるところである。大規模な上場企業への外国証券投資にとって都合のよい改革だけをめざしているのではないはずである。

たとえば日本の中小企業が直接投資をして少数持分を持った合弁会社の出資者となったとする。インドネシアではいかなる外資系合弁企業も会社法に基づいて設立される。日本側の出資者が会社法による会計基準から会社の財務状況を正確に把握できるだけの材料を得ることは難しい。現地側支配株主による企業経営を十分にチェックできるとはいえず、生産技術のみを提供していることになるのなら投資利益はないと考えるのは当然で、100%外資企業という進出形態を選ぶことになってしまうだろう。現地政府の要請に応じて裾野産業育成策に協力しようとしても100%外資企業の場合十分な経営イノベーションと技術イノベーションの移転はできない。技術イノベーションは技術・技能を軽視するインドネシアでは工員にしか移転できないから工員が転職してしまえば移転は断たれてしまう。経営イノベーションは現地パートナーがいないのでそもそも移転できない。100%外資企業を飛び地経済であるとして批判するのはあたらぬはずだが、結果的には飛び地経済となって現地ナショナリズムの矢面に立たされやすい状況が生まれる。この傾向は企業法改革後には強まる可能性すらある。企業法改革が大規模上場企業を対象とする証券取引規則の改正に終始すると、証券取引規則によって得た企業情報で外国証券投資家は株式を市場で売却して逃げる環境

が整い、他方上場していない直接投資による外資系企業は現地に残ることになる。現地からみれば外国証券投資家も直接投資による外資系企業もともに外資なのである。筆者が中小企業においてもコーポレート・ガバナンスが必要であり、企業情報開示が必要だと主張するのは、このような状況の到来を恐れるからである。

3. タイの公開株式会社法

タイの1992年公開株式会社法は取締役会を置かなければならないと規定しているが、コーポレート・ガバナンスはやはりファミリー支配の色彩が濃いものと認められ、以下の規定がそれを強化する傾向に働いているようにも思える。取締役会は自由に会社を経営する権限を1人ないし数人の取締役または他の者に委任できる。他方監査役は貸借対照表と損益計算書に関する会計監査の権限しかなく、日本と異なり取締役会に出席する権限がない。少数株主権は5%以上の株式を持つ株主にしか与えられていない。また株主総会が不成立の場合、第2回目の株主総会は定足数を満たさない場合も成立する。会社法には会計基準についての規定がない。公告は貸借対照表のみで、日本のように株主のみならず債権者が計算書類および付属明細書を閲覧できる制度がない。会計基準はタイ証券取引監督委員会（SEC）が規定し、それによれば、タイ公認会計士・監査人協会が規定した基準であり、同基準は国際会計基準、米国公認会計士協会またはFASBを遵守したものである。しかし現実には粉飾決算の類が話題にもなっているようである。

インドネシアと同様にタイでも会社法の改正内容そのものが俎上にのぼったことはなかった。問題となったのは上場会社におけるコーポレート・ガバナンスだったからだ。タイ証券取引監督委員会（SEC）の強化による会計・監査制度の見直し、社外取締役3名からなる監査役会の新設（うち1人は会計・金融知識を有する者であることが必要。社内に監査役は本来設置されているため適切な役割分担が必要だが、その詳細は個々の企業に任せている）、少数株主の権利保護が話題になっているのである。それなら証券取引法という法律

の改正で行えばよいのにそれはなされず、SECの規則を変えるという手段によった。インドネシアでは曲がりなりにも政令によっていることと比較すると、タイの企業情報開示の強化手段はあまりにも法制改革という手段からかけ離れたものになっていると考えられる。仮に法律改正になれば破産法改正同様に国会とくに上院での企業家グループによる反対が予想され十分な改革成果があげられないので上場基準による自主規定によらしめる改正を行ったのだとしたら、法規の予見可能性を低くする改正だといえる。法規を維持せよとの声（ボイス）が無視されれば株式市場に外国機関投資家が投資しないことによる市場からの退出（イクジット）機能が働くので、法規の規範性は低くてもよいとする考えもあろう。しかしこの考えは脆弱な企業セクターの改革とは「実は間接投資家の保護策にすぎなかった」とみなされうる批判を甘受せざるを得ないことでもあろう。

タイにおける直接投資はそもそも公開株式会社法による会社設立という形で行われるケースが少ない。民商法典による株式会社の設立が普通である。それは確かに容易な設立方法であり企業の情報開示も少ない方法で、帳簿作成、財務諸表の作成報告は義務づけられてはいるが公認会計士による監査は不要である。容易であることは逆にそれだけ直接投資をする外資にとっては粉飾、脱税、合併契約を無視した恣意的な経営権の行使等のハイリスクを抱え込むことにもなりかねない。すべては出資者間の力関係で決まるという単純な論理がまかり通るのは最低限の企業情報開示の水準いかによるところが大きいと考える。他方、公開株式会社法による情報開示は間接投資家の利益を考えて厳しすぎるようになってしまったようにみえる。企業法関連の法制改革は直接投資家にとっては厳しい結果になっている。タイの企業法関連法制改革として国有企業民営化法が挙げられている。しかし筆者はすでに民営化が予定されていた国有企業にも同法による手続が適用になることから、むしろ民営化を遅らせることになるのではないかと考えている。

日本では商法において株式会社の計算の項を設け計算書類の各科目の計上基準も規定しているので、粉飾はそのまま商法違反となる。しかしタイ

では粉飾は最大の制裁でも上場廃止処分ではない。こうしたことはタイの経営者に積極的に情報を開示して投資家を集めようとする経営行動をとらせるモチベーションを働かすという点で問題ともいえる。それはインベスター・リレーション（IR）の重視といった自主的な情報開示が企業の市場価値を上げるという世界の方向にそったものとはいいがたい。外国人事業法の改正により外資の直接投資による参入分野が増えたことと相まって、1999年はタイ経済が大幅によく進出のチャンスがうかがう時期になったといわれているが、他方で上述の点に留意が必要である。

4. マレーシアとシンガポールの会社法

以上、タイとインドネシアの両国において適切なコーポレート・ガバナンスがまだ不十分な段階にあるということを説明した。企業はだれのものかについての考え方は支配株主のものだとする、いわゆる株主モデルをとることで両国は共通している。企業は少数株主も含めた株主のものであるという考えも、企業は経営者、核となる従業員のものだとする日本型会社資本主義的な認識もかなり薄いように考えられる。いわんや企業は経営者、従業員、債権者、消費者、地域社会の利害関係者間のチェックアンドバランスによって成り立っているという利害関係者モデルが受け入れられる余地は小さいであろう。

他方マレーシアとシンガポールの企業はインドネシアやタイの企業と異なる。確かに企業は支配株主のものだとする考えは強いが、政府が大きな利害関係者でありその意向は無視できないとの考えがある。マレーシアではプミプトラ政策のもと、国有投資信託が高い利回りを材料にして30%の株式をマレー人に当てはめたといわれる。一面では上場時の株価を政府が低く抑えたゆえに高い利回りの保証もできたのではないと思われる。株式と不動産において政府はある程度価格を誘導したプミプトラ政策をとっていることに外資は着目して株式市場、不動産市場に外貨を過剰に投入し不動産のみならず株式の投機が煽られた面もあるだろう。その結果収益採算が悪くなっていた状況下でタイの通貨危機が起こったために通貨危機が伝

染するのではないかとの思惑が広がり、外国機関投資家が外貨の回収を急ぎ、自己実現的予言が現実となりマレーシアが通貨危機になったとも考えられる。

マレーシアとシンガポールでは、タイやインドネシアと異なり配当は株主総会で決めず取締役会で決めるとする英米会社法の考えをとっている。企業は株主のものではなく、取締役会で企業自体の発展のための内部留保と株主への配当による外部流出そして政府への税金支払いをバランスさせようとしている。英国の植民地だったので英米法の伝統である判例を重視する立場と、衡平法（エクイティ）の考えがある。またマレーシアでは、マレー人優先政策のもとで印僑の存在も意識しながら華僑系企業が経済的支配を強めていく過程で、政府との距離を考えたとも思われる。シンガポールにおいては国が小さく国内市場だけでは企業は存続できず、国際競争力をつけるためには不効率的な企業経営は排除しなければならず、政府資本の企業と華僑系企業が協力して無駄を省こうとする考えがあったのだろう。

このような東南アジアの企業と取引する際は、情報開示を取引に入る前提とし、情報開示しない場合は高いプレミアムを取ること（タイやインドネシアの企業ではとくに必要）、期間の短い取引をすること（マレーシアの企業にも紛争にならなければ、政府に知られなければという条件でインドネシア企業と同じ考えを示す傾向がみられる）、自ら支配株主になること、日本企業が支配株主となっている日系企業と付き合うこと、が考えられる。現地側から情報の開示を受けるにはこちら側の情報も開示しなければならない。いわばインベスター・リレーションの考えを日系企業や日本企業は重視する必要がある。それでは買収されてしまうのではないかと心配する向きもあるだろう。しかし企業情報の開示では企業秘密の内容は不開示のままでもよい。企業秘密を持っているということだけの開示で、企業の市場評価が高まる可能性がある。

市場での企業評価が高まって現在の株主価値の

数倍の価格で株式が売れるのならそれは成功した撤退だとの経営判断も必要である。浜田道代名古屋大学教授は以下のように述べている。「会社が採算性の低い遊休資産や余剰資金を抱えているのであれば、自ら率先して資産を売却し、余剰資金は配当や自己株式の取得・消却によって減らし、（収益の）フローに合わせて（資産の）ストックの量を調整することによって、株主資本回転率の回復に努めた方がよい。それこそが、最も有効な、最大の乗っ取り防止策となるのである。」^{*7}また現地企業の情報として現地での評判を日系企業ないし日本企業から得ることがあるが、その際に実際の取引から得た情報なのか現地の新聞・情報誌・噂等からのソースなのかを確認することも情報判断能力を高めるためには必要だろう。

第 章 ベトナムの企業法の立法

1. 株式会社と有限会社

ベトナムでビジネスをする者に関する法律の基本は、2000年1月から施行されている企業法である。この法律は従来企業を所有により規定していたものを、企業の組織の観点から分類し直したものだ。従来は所有に基づき企業を分類したものと、国有企業法、外国投資法、個人経営企業法、協同組合法があり、組織による分類として会社法があった。会社法は有限会社と株式会社を規定していた。

今般の企業法は個人経営会社（日本でいう個人事業者で商業登記をしているもの）、パートナーシップ（日本の商法が規定する合名会社と合資会社、合弁会社と訳している場合もある）、有限会社（日本の有限会社法が規定する有限会社）、株式会社（日本の商法が規定する株式会社、持株会社と訳している場合もある。）の4つの企業形態を規定している。これ自体は非常にわかりやすい。

しかし本企業法の施行により廃止されたのは会

*7 浜田道代『商法』岩波書店、1999年、p.223。

社法と個人経営企業法のみであり、所有に基づき分類された数種の企業法（国有企業法、外国投資法、協同組合法）が存続しているので複雑にみえる。企業法に基づいて設立された株式会社はすべて株式を発行し、ベトナム資本の個人・法人（さまざまな所有形態による企業を含み国家機関を含まない）が出資者となる企業、国有企業法に基づき設立された国有企業ないしは国家機関が出資者の1人となる企業および外資が30%以下の出資をする企業の3種類からなっている*⁸と考えればわかりやすい。でいう「外資」とは、外国人、外国法に基づいて設立された外国法人のみならず、そして外国投資法に基づいて設立されたベトナム法人の外資側の出資比率相当分（100%外資企業の場合資本金全額、現地側との合併の場合外資側の出資額）である。

次に企業法に基づいて設立された有限会社をみると、上記の、に相当する有限会社はあるが、に相当するものはない。さらにとして外国投資法に基づいて設立された有限会社がある。しかし外資法により設立された外資系企業は現行外国投資法のもとでは本企業法の有限会社規定が適用されるわけではないと解釈される。なぜなら合併企業での取締役会の決議要件はベトナム側出資者の意見を反映させるために厳しいが、有限会社では取締役会を置かずに取締役1人でよいからである。また有限会社なら認められる減資は合併会社や100%外資系企業では認められないのである。WTO加盟の交渉において内外資本による差別が問題になったときには外資法により設立された有限会社から企業法により設立された有限会社への企業形態の転換を認める方向に持っていくことを意図しているとも考えられる。すなわち合併企業は2人以上の出資者のいる有限会社に、100%外資企業は1人しか出資者のいない有限会社に転換するのである。なおベトナムで事業活動を認められた外国法人の支店（銀行、保険会社に例がみられる）は外資法による合併会社と企業法による株

式会社には出資できても企業法による有限会社には当面出資できないと思われる。外国法人支店は外国投資法に基づいて設立された会社ではないからである。

2. 個人経営企業とパートナーシップ

企業法に基づいて設立された個人経営企業はのうち個人1人のみが無限責任の出資者となったものをいい、日本の商法では企業形態として認められていない、税法上の概念の個人事業者に近い。しかし個人事業者は物的資産の有無に無関係だが、個人経営企業では物的資産に基づき設立される点異なる。ベトナム商法には零細個人事業者という概念（路上販売人、日本の商法でいう小商人）があるが、それより大きな規模の物的資産を持つ商店と考えればよい。1人しか出資者がいない有限会社と異なり、個人経営企業は出資者が経営者を兼務する。有限会社の出資者は経営者を指名して会社の経営をさせて利潤から配当を受けるが、兼務しない個人経営企業の出資者は経営の賃借人を決めて経営の賃貸をして利潤にかかわりなく賃貸料を受け取る。

パートナーシップには、の2種類しかない。つまり外資が出資する形態は認められない。しかし今後英米系の弁護士事務所、会計事務所は本国のパートナーシップに相当する本パートナーシップ形態でベトナムにおいて営業登記をしたいと主張する可能性がある。無限責任社員と有限責任社員がいてかつ法人格を持つパートナーシップは不動産開発、BOT事業でも有用な企業形態である。外資法の規定する経営協力契約は法人格を持たないのでパートナーシップではない。

このようにみえてくると企業法は出資者が拠出する物的資産をもとにして営業登記を得て企業活動をし、活動から得た利潤と損失を出資者の無限責任と有限責任によって配分する法律だといえる。協同組合法と企業法が交わる点がないのは労務出

* 8 ベトナムの企業法上は外資出資比率30%なる規定はないが、外資法は外資が30%以上の企業に適用される旨述べている。ちなみに、中国の会社法18条は外国直接投資に関する法で規定する以外の有限会社（外資系合併会社、外資100%出資企業、外資系合作企業）に関する条項は外資が投資する有限会社に適用すると明記している。したがって内外無差別を主張された際に、中国会社法は改正の必要があり、ベトナム企業法は改正の必要がない。

資といった物的資産を根拠にしない協同組合を存在させるためであると考えられる。

この面倒な分類は、WTOに参加するためには投資において内資と外資を差別的に取り扱ってはならないため、法律としては所有形態に基づく会社法を規定してはならない一方、社会主義による公有制を維持するためには国有企業法、協同組合法を維持しなくてはならないことより生じたものとしても理解できよう。

3. 外資導入のための少数株主権と経営権

ベトナムの株式会社は外資全体で30%以下の少数株主とする政策のもとで立法されているために、外資導入の目的から少数株主権利の保護は比較的充実している。普通株の10%以上の株式を持つ株主ないしは定款でそれ以下の持分で少数株主権を認められた株主は、取締役会（取締役の数は最大11名、株主は最低11名と規定されている。11名いれば10%の持ち分を持つ株主10名に1人ずつ取締役を当てはめて、かつ過半数原理が働くようになる）のメンバーのうち1人および監査役会（3～5名）のメンバーのうち1人を指名できる。

株主総会の開催要求ができる。株主名簿を得ることができる。なおベトナムの有限会社における少数株主権は35%超の出資持分を持つ者に出資者総会開催権を与えるという形でしか付与されていない。

またベトナムでは少数株主のみならず利害関係者は営業登記所で株式会社の年度財務諸表のコピーを対価を払って入手することができる。これは将来の株主となろうとする投資家、とくに外国人投資家への情報提供手段として有効である。このような財務諸表の法定開示制度は日本にもあるが、タイ、インドネシアにはない制度である。1999年10月、ジャカルタで開かれたインドネシア法制改革セミナーで筆者は本制度の導入を提案したところ、当事者の力関係で財務諸表の開示は決めるものであるとの反論がなされた。それでは過

度な情報の非対称性を生み、取引コストを高くすることにつながる可能性が高いということを理解してもらいたかったが、インドネシアの経営者の中には財務情報を開示しないことにメリットを感じている向きもあるようだ。それは経営が不透明であるという印象を高めるだけであろう。

しかし少数株主権を行使しても支配株主が指名した経営者による経営権は奪われにくい構造が議決権優先株^{*9}と配当優先株を認めることでできている。支配株主は国家セクターであり、民営化によって株式会社になっても、従来のコーポレート・ガバナンスが継続していることによるものであろう。想定されるケースとしてまず国有企業から株式会社に転換する際に、従来の主管官庁が所管する公社が議決権優先株を引き受け、配当優先株と普通株をベトナムの民間企業ないし民間人が引き受ける。創立総会ではそのような種類株のある定款を承認する。その後増資に際し外資が普通株ないし配当優先株を引き受けた場合、外資は定款変更の要求をしても通らないのである。また1回だけ許されている現物出資について総発行株式に対する比率の限度はないので、土地使用権、技術ノウハウで出資する国有セクターに属する公社は比較できる価格がないとの理由で、結果として大きな株式持分を得ることができる可能性が高い。他方外貨で出資する外資は為替差損を被る可能性がある。

このような種類株の発行による議決権は、ともすれば経営者に対するチェック機能の不全を生じかねず、コーポレート・ガバナンスの観点から問題があろう。そもそも株主平等の原則に反する行為と考えられ限定的になされるべきである。しかしベトナムにおいては種類株の発行限度が企業法に記載されていない。企業法は株式会社における議決権優先株は営業登記を得てから3年間のみしか有効ではなく、その後は普通株となる旨規定するだけである。普通株の何倍までの議決権を議決権優先株に付与できるのかについての規定はない。たとえば配当優先株、償却優先株の発行限度

* 9 議決権につき普通株より優先する優先株で、世界的にも珍しい制度である。優先度合いは定款により決まる。営業登記を得てから3年後には普通株に転換するが譲渡不能である。株式会社に投資した国家機関ないし国有企業が持つことになると思われる。中国でも国家株、法人株は譲渡不能だが、会社法上その他の法規に規定に根拠がなく問題となっている。

もない。配当優先株、償却優先株を多額に発行することで経営者は経営に介入を受けなくて、多額の資金を導入できる。その資金がどのように使われるかについて議決権優先株主は過大な発言力を持ち、配当優先株主と償還優先株主はいっさい発言権はない。議決権優先株主と経営者の不透明な癒着を促進する危惧も出てこよう。日本の株式会社では議決権のない株式は発行済株式の3分の1までしか発行できないと規定している（日本商法242条3項）。韓国は1990年代初頭に議決権のない優先株の発行を払込資本総額の50%まで認め、財閥の債務改善策として利用させる改正を行った。そのため少数株主の意見が反映しがたくなり、その発行・売買に不公正取引があったことも影響して、1995年、議決権のない優先株の発行を再び25%以下に制限する法改正をしている。^{*10}

なお額面以下発行が認められないために、従業員持株制度を採用する株式会社は限定されてくるだろう。このことは従業員のモラルと技能の向上は賃上げで維持しなくてはならないことを意味するかもしれない。中国と同じ週40時間労働制をベトナムは1999年10月から導入している。このことはベトナムの件費コスト上昇につながり、この面で国際競争力は低下の方向に動こう。労働力を売った対価としての賃金は少しばかり低くても、株主となることで将来の企業価値をキャピタルゲインとして受け取る制度が従業員持株制度である。1996年、97年当時は共産党を中心に従業員持株制度の大幅な導入が叫ばれたが、共産党は国有商業銀行から融資を受けて購入する制度を主張したために、財政赤字を生むとして政府は採用できなかったのだろう。ベトナム人は概して貧しいので、国家による助成も必要であるといった話がベトナムで耳にされる。しかし問題は貧しいといったことにあるのではなく、自助努力で裕福になるための自立心が育つかである。このことがベトナムの経済発展のためのひとつの前提であると思われる。

株式市場の創設が遅れているベトナムでは、国有企業の経営者と主管官庁が株式会社化により経

営権への介入が激しくなるのではないかと考え、株式会社化に反対してきた。少なくとも四半期に1回は開かれる取締役会で会長と日常業務を行う経営者である社長は決められるが、会長と社長は兼務が認められている。定款で会長を代表者と規定していないかぎり社長が法定代表者となる。したがって、国家セクターに属する支配株主は会長より社長の実質的な指名権限を持つことにこだわるだろう。ベトナムには純粋民間資本の株式会社は少ない。

4. 株式の買戻権と企業情報開示

ベトナムでは株式会社といっても支配株主と経営者が一体である中小会社と似たような組織となっている。その典型が株式の買戻権である。自社株の買戻しは米国の株式市場の活性化を継続させる要因として注目されているが、ベトナムでは経営権の維持のための手段となると思われる。買戻し限度は普通株の30%だから、外資が出資して得た株式の全額を買戻しの対象にすることができる。買戻し価格は市場価格が限度と規定しているので格別高いプレミアムを支払う必要はない。買戻しは10%を超える場合は株主総会の決議が必要だが、それ以下の場合は取締役会の決議でよい。株主間に和解しがたい対立が生じた際に有限会社の出資者から出資持分を買い上げる制度はドイツでは判例で認められているが、日本の有限会社法にはない制度である。日本の商法で規定する合名会社、合資会社においては社員の退社（出資者の側から出資をやめる）のみならず除名（出資者の意向に反してすでにした出資を止めさせる）についての規定がある。大野正道筑波大学教授は日本においても有限会社および閉鎖的株式会社といった中小会社において、退社のみならず除名を認めるべきだとの立法論を述べている。^{*11}ベトナムでは株式会社においてもいわば少数株主の株主資格剥奪権を取締役会ないし株主総会に与えているのである。

通常買戻請求権は企業の合併に反対する少数株

*10 深川由紀子「東アジアの構造調整とコーポレート・ガバナンス形成」『青山経済論集』1999年12月号、p.71。

*11 大野正道『中小会社法の研究』信山社、1997年、p.29 - 63。

主に与えられる。自らの株主価値が変化することに納得できない者にはいわゆる退社権を認めるのである。ベトナムの株式会社では株主の権利義務の変更を規定する定款変更(合併も入るのだろう)ないし企業再建(破産の申立後に会社を再生させるために新規の投資家を探す手続)の決議が株主総会においてなされた際に、株主が行使できる権利と規定している。企業の側からの買戻権の行使は、企業の経営方針に少数株主が反対すると行使される可能性がある。想定されるケースとして経営に関して何らかの意見を言い(ボイス)、それを経営陣が認めなければ少数株主は企業からの思わざる退出(イクジット)を迫られることがあるのである。このメカニズムはベトナムの国家セクターが経営権を保持したままで、自らが納得する経営に偏ったものとなる可能性を意味するだろう。それは良きコーポレート・ガバナンスとは認めがたい経営行動だと思われる。日本では社員の除名については他の社員の過半数の決議のみならず裁判所による宣告を必要としており、かつ日本の通説判例は除名される者が複数である場合は一括除名を認めないとしているが、¹²ベトナムにはそのような規定はないので、除名は容易だといえる。つまり多数株主が意見の違う少数株主を排除する手段となるのである。また日本にあるような取締役の第三者責任や株主代表訴訟の規定はない。

何が財務諸表であるかについての規定および会計基準についての規定は企業法の中にはない。この点は企業情報開示についての法的予測可能性を低めている。また、3～5名から構成される監査役会による監査にも問題が認められる。監査役会のメンバーを少数株主からも指名できること、監査役会会長には個人株主がなること、監査役の1人は会計学を専攻したものであること、監査には財務監査と業務監査があること、は監査の充実を思わせるものだ。しかし公認会計士による監査は別の法律で定める場合のみと規定していること、監査意見に留保をつけてよいといった点は議論の余地のあるところであろう。法文上は、業務改善に対する提案権があり、真実性と適法性が業務監

査において要求され、真実性、正確性、適法性が、会計帳簿の財務監査に要求され、真実性、正確性、適法性およびそれらについての留保が会計帳簿と財務諸表に対する財務監査に要求されている。日本の財務諸表に対する意見には適正意見、不適正意見、限定付適正意見、意見差控えがある。しかし会計基準に違反した処理をしても重要事項とみなされなければ、適正意見を監査報告書に記載するのである。¹³限定意見は利害関係者が財務諸表をミスリードしないための手段だといわれているが、重要性の判定に問題が生ずる場合がある。日本では意見差控えは限定意見と異なるが、ベトナムの限定意見の書き方についての基準は出されていない。とくに取締役会、取締役、管理職は監査役会からの情報および書類の提出要求に際し株主総会の決定によって拒否できることが法文上に明記されているのである。

これだけ株式会社が多数株主(国家セクター)に有利な取扱いを認められていると考えられるにもかかわらず国有企業の株式会社化が進まない状況下で、さしあたり国有企業を株主が1人の有限会社に転換させることをめざすとの政府部内での検討もあるようである。国有企業の経営者が経営に確たる自信が持てないなかで経営権を保持しているといったことが起こっているのではないかと懸念される。

第 章 中国の企業合併条例案 について

1. 合併による国有企業改革策

中国は国有企業改革策として1998年頃まで破産を重視してきた。しかし破産は失業と地域社会の崩壊そして国家財政に悪影響を与えるところから、その後は企業合併を重視するようになってきた。國務院経済貿易委員会は3年越しで合併条例案(条例は政令に相当する。いまだ政令としては

*12 古村瀬邦夫『注釈会社法(1)増補版』有斐閣、1980年、p.326-332。

*13 小澤義昭『監査論の論点整理』中央経済社、1996年、p.122-131。

成立していない)の立案をしてきた。2000年1月に北京で日中経済法セミナーが開かれ、中国の立法担当者である陳麗潔氏は『企業合併の若干の法律問題の研究』と題するペーパーを提出し筆者はそのコメンテーターとなる機会を得た。これは企業法関連の法制改革として注目されるので、企業情報開示の視点から分析を加え、まずここで(2.~5.)筆者のコメントを紹介することとしたい。

2. 全株買収による完全子会社化のメリットについて

合併条例案では吸収合併、新設合併のほかに全株買収による完全子会社化も規制しようとしている。全株買収による完全子会社化のメリットとして陳は以下を挙げている。総会の特別決議、債権者の保護手続、会社登記の取消しや変更といった合併の法定手続を省略できる。買収された会社の無形資産や資源を利用できる。買収した会社のリスクが軽減される。合併の優遇税制を利用できる。非上場会社の全株買収に関する法律上の空白を埋める。筆者はさらにメリットとして以下があると考え。全株買収が中国破産法という再建と同じ役割を果たしている。破綻直前の状態で企業を包括承継できるので良い人材が流出しなすむために技術、ノウハウが企業内にとどまる。別の企業形態間の合併が自由にできる。すなわち日本ではできない無限責任会社と有限責任会社間の合併もできる。2社を1社とする合併では当事者の一方が債務超過の場合は合併できないが、全株買収による場合は、実質債務超過の会社でも完全子会社にできるとの解釈ができる。しかも資産価値がほとんどないので合併交付金が少なくすむ。

3. 全株買収に関して総会特別決議を不要とする簡易合併制度について

陳の案では、簡易合併は合併される会社の資本金が合併する会社の資本金の10%以下の場合認められるとする基準によるのではなく、純資産の10%基準にしたほうがよい、と筆者はコメントした。買収する会社の株主総会における株主の了解を得ないで合併するかぎり、買収される会社の財務上の純資産だけは正確なものでなければ買収する会社の株主利益に反することになる。合併する会社は、買収される会社の人材、技術、資産の質、^{のれん}暖簾についてリスクを負っており、財務についてもリスクを負うなら合併する会社は現れにくいからである。親子会社の合併も、子会社の資本金の90%が親会社に支配されているという基準によるのではなく、親会社の純資産比率10%以下の合併であるという基準によるべきである。合併コストの削減や合併の効率向上のための措置が、合併後の企業経営の効率化に役立つかを考えるべきだ。総会決議を経ているのならば納得できるが、決議がない簡易合併では株主が納得しない場合もある。親子会社の場合、子会社が過少資本のままでも収益力が大きい場合もある。また集団所有企業では資本金は企業の純資産ほど適切な比較基準にならない場合も多い。

本コメントをめぐる質疑応答が、フロアからの質問の形であった。それは純資産での評価を採用する外国の法制はないので、資本金比率でよいとするものだった。^{*14} 筆者は反論し、資本金比率は合併比率の説明が十分になされているのなら機能するが、それがない場合むしろ粉飾決算を容認した合併を総会の議決なしで行うために使われる可能性も否定できず、それを避ける必要がある。^{*15} また純資産を計測する方法には国際的には5方式^{*16}が知られており、その計測をすることで当事者は

*14 日本商法413条ノ2では存続会社が合併に際して発行する新株総数が存続会社の発行済み株式総数の5%を超えず、かつ、消滅会社の株主に支払うべき金額が存続会社の純資産の5%を超えない場合は、存続会社において株主総会の承認決議を得なくともよいとしている。

*15 日本では合併比率が著しく不当な場合は株主、当事会社の取締役・監査役・異議債権者等に利害関係人としての合併無効の訴えが認められている。しかし中国の会社法では合併無効の訴え自体認められていないので、合併決議における資産の評価の適切性がより重要である。

納得のいく合併をしうる、と述べた。また諸外国の法制を真似るよりも中国の実状に合ったものであるべきで、そうでなければ不当な目的に使われる懸念もあると述べた。

4．少数株主の株式買取請求権について

完全子会社化の場合、条例案では親会社の合併に反対する少数株主に株式買取請求権を与えるべきだとしているが、筆者は株式買取請求権を与える必要はないと考える。また債権者に追加担保ないしプリペイを要求できる権利を付与すべしとする条例案にも反対である。条例案は通常の合併における株主・債権者保護手続を完全子会社化の場合にも与えようとするものだが、完全子会社化による合併では自らの株主価値が直接下がることにはならないからである。そのかわり、条例案にはないが、完全子会社になった企業の財務諸表閲覧権を親会社の株主に与えて、親会社の経営者による子会社支配が親会社の株主価値の低下につながるようにチェックできるようにする方策が考えられる。この方策はコーポレート・ガバナンスの視点が合併後の会社経営の効率化につながると考えられるからである。

本コメントについても、フロアから2名の反対意見があった。少数株主を保護し株式買取請求権を認めるべしという政府案の立場に立ったものだった。しかし筆者の見解は通常の合併の場合では必要な少数株主による買取請求を完全子会社の場合には不要だとするものであることを説明し、レセプションの場で筆者の意見に賛成するとの意見表明があった。買取は買取した会社の資産の部に投資として計上されるのに対して合併は資本の部に計上される取引である。もし投資という資産の部の変動に対し資本金の買取請求を認めるのなら、同時に負債の部に属する債権者（融資者、社債権者）に対し返済請求をも認めるのがバランスのとれた処理であろう。企業価値に対する債権者による定額請求の権利を株主の配当請求権に優先させ

るから、株主は配当による企業価値の流出を自由に自ら決議できるのである。

また株式の買取請求に応じないことで買取資金の支出が不要となり、キャッシュフローに余裕のない企業でも買取する側になり得るので、買取する側の企業数が増え買取による企業改革が進むメリットがある。

5．合併契約について

合併条例案では合併される企業・解散企業の貸借対照表、財産目録しか契約書に添付されないことになっている。しかし合併対価のみならず、合併の根拠が必要である。そのためには、合併比率説明書、合併する企業・合併される企業の貸借対照表、損益計算書、資金収支表が合併契約において貼付されるべきである。このように買取する側の企業の株主への合併企業情報開示を要求しないのは、本来必要ない株主買取要求を反対者に認めて合併反対者にボイスを認めず退出を誘導することと相まって、場合によっては買取を無理やり押し通そうとするものであるともみることができる。

また合併契約の予約（合併覚書）についても問題がある。合併検討期間中に、キャッシュフロー不足のために合併する予定の一方の会社より他方への資金注入が必要となる場合がある。その注入資金は融資と解すべきである。覚書き中に株主および経営者が破産申立てはしないとの条項を入れておけば紛争発生を予防できる。中国では資金不足に陥った内陸の国有企業が沿海地方の資金力のある国有企業ないし郷鎮企業に合併を打診するケースが多いようだ。沿海地域の企業は合併にとともに優遇税制（中国政府は合併を促進するために合併をする企業に優遇税制を出している）が得られるばかりでなく、安い労働力と内陸への販売網を得ることになるので合併話に乗りやすい。しかし合併による一時金の前払いを得た後、合併を申し出た企業が破産を申し立てるのである。合併一

* 16 時価法、清算価値法、市場価格法、収益還元法、ディスカウント・キャッシュフロー法。韓国政府は1999年2月、大規模財閥のリストラ・多角化是正・産業調整を狙った「ビックディール」において企業の買取価格の評価はディスカウント・キャッシュフロー法とする旨打ち出している。

時金は資本金に相当するので出資分は弁済しない
でよいとの考えをするのである。

6. 国有企業における出資者内部の利害関係

中国の国有企業が企業情報を開示しようとしな
い姿勢はなぜ生まれるのであろうか。その理由に
は、出資者たる国家セクターが実は一体ではない
ので、株主価値最大化の行動をとらないからだ
と考えることもできるのではないか。この考えは日
系企業の間でも大きな問題になっている乱収費
(地方政府が半ば強制的に企業に課す種々の負担
金)を理解する一因になるかもしれない。

主管部局は経営者を派遣する権限を持つが、配
当についての交渉権がない場合がほとんどであ
る。主管部局は県級の人民委員会の経済部の末端
機関であることが多い。他方、配当を受け取るの
は省級の人民委員会にある資産管理局であるこ
とが多い。^{*17}配当を受ける部局は主管部局の予算と
して配分する権限がない。すると主管部局は派遣
している経営者に利益を上げて配当を多くするよ
うに指示しない。むしろ傘下の国有企業に経営者
を派遣している人事権を利用して予算の不足分を
埋めるべくさまざまな名目で費用を徴収するよ
うになる。それが乱収費だと考えることができよう。
これは企業の経営自主権を認めたとえでの経営行
動だから政企分離(企業の政治からの分離)に反
しない。

つまり株主の機能は配当最大化でなくなってし
まっているのである。株主以外の利害関係者とし
て税収を担当するのも国家セクターだが、消費税
は地方人民委員会が、利益税は中央政府が主な収
納者となるために、実際の国有企業の経営に影響
を与えられる主管部局は、売上げは過大に利益は
過小に申告するように指導する。それは多く粉飾
決算をとまなうから、企業情報の開示は進まない。
国有企業改革の方向が、利害関係者を重視した
コーポレート・ガバナンスより株主価値を重視した
コーポレート・ガバナンスの考え方にそうよ
うになれば、乱収費問題は終結する可能性が高いとい

えるかもしれない。

乱収費は1993年から施行されている企業財務通
則の費用計上できない項目には明記されていな
い。強いて該当項目を考えれば賛助金、寄贈支出
に入るくらいである。乱収費の費用計上を認めな
くしても経営者の人事権の関係から有税で費用計
上するだろうから、今度はキャッシュフロー不足
を生む。また粉飾の方法として資産流出があるの
も同じ理由から説明できそうである。企業財務通
則によれば現物で投資した際には再評価額との差
を資本準備金に計上しなければならないが、評価
損益を出す必要のない現金で投資して沿海部で投
機行為をするのである。投機の失敗は損失となり
利益税の支払いおよび配当による流出を妨げる。
投機が成功した場合は実現益を沿海部、香港に留
保させておくことで投資の取得原価を変える会計
をする必要はない。

中国企業法は会計基準について法令通達による
と規定するのみで国際会計との調和を考えていな
い。他方財務諸表は貸借対照表、損益計算書、財
務状態変動表、財務状況説明書、利益処分表とそ
れらの付属明細表であり有限会社、株式会社共に
作成しなければならない旨規定している。有限会
社は監査役ないし監査役会を設置し、株式会社は
監査役会を設置しなければならないが、監査役会を
設けたときには従業員代表を1人はメンバーに加
えることになっている。しかし公認会計士による監
査は不要である。監査役は財務監査をするとの規
定はあるが、同時に会計監査をしてもよいとの規
定はない。他方企業財務通則と企業会計準則は規
定されているのである。専門性のない監査役によ
る財務監査がどれほど有効に機能しているかどう
か懸念なしとしない。また業務監査は適法性の監
査であるとの規定があるが、財務監査についての
適正さについての意見をどのように書くかについ
ての規定は会社法にはなく、ただ法による監査を
受けて財務会計報告を株主に送付・閲覧・公告す
ると規定するのみである。

国有企業改革の道は企業情報開示と株主利益最
大化の徹底を図って人事権による経営者への影響

*17 同じ社会主義国であるベトナムではこのようなことは起こっていない。国有企業の再登記が1995年に行われ、主管部局による一元的支配が可能になっていることと、県級の人民委員会が管理する国有企業がないことが原因と思われる。

力行使を排除することであると思われる。民間企業が出資した国有資産管理運営会社が機関投資家となって、国有企業に投資し経営者をチェックしながら配当利益の最大化を狙うというアイデアを金堅敏氏が提案している。^{*18}これは社会主義的公有制に触れないアイデアであり高く評価できると思われる。

第 章 会計の目的と利害関係者モデル

1. 何のための情報開示か

会計の目的には投資家の意思決定に対する事前の有用性と企業業績の測定や配当可能利益の事後の測定という2つの面がある。^{*19}事前の有用性は既存の株主ではなく今後株主になろうとする投資家のために存在している。企業に会計情報が必要であるという意味は、企業は株主のためにあるというコーポレート・ガバナンスにおける株主モデルでは説明できないことの理由になる。既存の株主が投資を継続するか売却して投資回収を図るかの判断をするために事後の測定は必要だから、株主モデルで事後の測定という会計の目的は説明できる。しかし事後の測定は既存の投資家のみならず、会社の経営者（経営の維持拡大と自ら持つ経営権の維持についての判断材料）、従業員（雇用・生活水準の維持向上）、取引先（取引契約の条件充足による取引の継続、たとえば社債における配当制限条項、融資契約における財務制限条項）、国家（税金徴収先、法令の遵守）、市民社会セクター（地域社会にとっては環境維持と地域活性化、消費者団体にとってはPL訴訟における支払可能性）といった利害関係者が自ら考える利害を判断する材料にもなっている。すなわち事後の測定は株主モデルのみならず利害関係者モデルでも説明できることになる。

投資家にとっては将来のキャッシュフローの予測が重要なので、企業にとって良い情報が開示されることを期待する。しかし取引先・市民社会セクターにとっては利益の減少可能性の予測が重要となっているので、悪い情報の開示が必要になっている。企業にとって都合の良い情報の開示は過大に、悪い情報の開示は過小に思うものだろうが、これは事前の有用性においては正当化されても、事後の測定においては正当化されない。

企業情報の開示と会計は企業の活動状況において異なる基準を使う場合があるのは、会計の事後の測定と事前の有用性における利害関係者の違いによるからだとの説明もできる。すなわち、継続的な企業活動の場合は会社法による情報開示と会計が、再建型企業破綻の場合は会社更正法による情報開示と会計が、清算型企業破綻の場合は破産法による情報開示と会計が要請されている。また創業段階にあるビジネスプランにおける情報開示と会計もまた一般の会社法によるそれと異なるものが要請されるのも、利害関係者が異なることから説明できると思われる。

2. 財務会計と管理会計

会計には意思決定支援の役割と会計報告による利害調整の役割があるということもできる。^{*20}他方で会計には財務会計と管理会計がある。管理会計は主に意思決定支援の役割を果たすために使われ、財務会計は会計報告による利害調整の役割のために使われるという言い方もできる。しかし意思決定支援の役割としての管理会計的情報は経理部のみならず多くの部門から集める必要が出てきた。マーケティングやQC、VE（バリュー・エンジニアリング）といった管理工学と管理会計を統合させるいわば原価企画の必要が出てきたのである。

このような企業環境は、財務会計における粉飾ともいわれかねない決算を経理部だけに指示して事足りる時代ではなくなってきていることを意味

*18 金堅敏「中国企業のコーポレート・ガバナンス」『FRI研究レポート』富士通総研、1999年11月。

*19 「会計ワークショップの模様」『金融研究』1999年3月号、p.28。

*20 永見尊「日本の原価企画研究の進路」『会計情報の変革』中央経済社、1999年。

する。経理部による財務会計が正確でないと経理部による管理会計が正確でなくなる。他の部門からの管理会計的情報を正確でない経理部の管理会計情報に単純に結合させても正確な原価企画はできない。そもそも原価企画は単純な結合ではできないから原価企画の研究があるのである。つまり別々の利害関係者用に財務会計を操作することは、誤った管理会計を招き経営者自らがなす意思決定を間違えさせることになるのである。粉飾決算はそもそも違法であるからしてはいけいけいではなく、自らの経営判断を誤らせて収益をあげるチャンスを失わせるからしてはいけいけいのである。

原価計算やQC活動といった管理工学的手法は日本企業や日系企業がお得意の分野であり、日系企業の進出が盛んなアジア諸国では実際のケーススタディの材料にも事欠かない。財務情報の開示が不十分と考えられるアジアのファミリービジネスの経営を行う東南アジアの財閥や、決算の正確性に改善の余地が多いと認められる中国やベトナムの国有企業経営者に対するアドバイス、知的支援は欧米企業や欧米政府の知的支援より有効なものができると思われる。日本政府による技術支援は原理的なものでなく応用的なものが多かったといわれている。QC活動のやり方そのものの指導が経営指導だったこともある。真の経営指導は管理会計と財務会計をあわせた経営意思決定支援でなければならないし、日本企業と日系企業はそのモデル企業足り得るのである。

第 章 知的財産権法の改革

1 . WTO協定と自国の技術水準

知的財産法関連ではWTO・TRIPs（貿易関連知的財産権）協定を国内法化させる動きが問題となる。同協定に基づき1999年末までに国内法化する動きはタイ、インドネシアで遅れており、マレーシア、シンガポールで進んでいる。

タイ、インドネシアで改正作業が遅れているひとつの理由として、特許権の強化が先進国による

技術独占につながり国内産業の発展を阻害すると考えられていることが挙げられるように思う。協定で要求されている物質特許を認めると自国の農業や医薬品業が発展しないということがいわれている。物質特許は2004年末までに国内法化すればよいことになっている。自国企業による知的財産権の取得能力にかかわる問題であるからかもしれない。ここでいう自国企業には外資系企業が入ることを考えていないのが両国政府のようである。

特許の保護期間が長くなれば外国企業へのロイヤルティ支払いが多くなり、特許の強制実施が制限されることに反対なのだと思われる。協定では強制実施による他の者による使用は、主として国内市場への供給であること、商業上の条件で特許権者から合理的な期間内に許諾を得られなかった場合に限られることなどの強制実施の制限を課している。現地政府が特許権の保護を強めていることに力を得て、現地企業が技術水準を高め独自に特許を取れば特許のロイヤルティは当該現地会社に入る。タイとインドネシアの政府および現地資本は、外資系企業が外資側親会社と無関係に独自の特許を取って自国企業にライセンスしたらロイヤルティ収入は当該外資系企業に入るだけで外国に流出するわけではないという事実気づいたほうがよい。外資系企業には法人税か高配当を期待しており、研究開発で費用が多くなることは困ると考えているのだろう。特許や技術は親会社からライセンス契約で安く仕入れたほうがよいとの考えなのだろう。強制実施によって取得した先端的な知的財産権に基づいてつくった製品を輸出して国際競争力をつけようといったことは考えとしてはありうるが、そのような考えでは技術水準や技能は向上しないであろう。また援助による技術移転に対する期待もあるようだ。タイの法制改革の一環として1998年、バンコクに設立された知的財産権・国際貿易裁判所は商標をめぐる紛争ばかりに追われている。世界の技術革新競争を外に模倣事件の処理に追われている。他方でバンコクで売られている海賊版コンピュータ・ソフトウェアへの取締りはあまり進んでいないといわれている。

2. タイの営業秘密法案

興味深いのはタイの営業秘密法案だ。2000年内にも公布されるだろう。営業秘密で保護するのは、技術ノウハウと顧客名簿といった工業所有権と著作権で保護されない知的財産だ。違反においては3倍賠償（懲罰的な賠償）を認めたり、開示前に差止請求を認めたり、顧客名簿を盗んだ事件を訴訟で争うと営業秘密自体が公開されてしまうので調停和解制度がある等有用な条項がある一方、違法にならない範囲が広すぎるきらいがある。合法的なものとして、リバース・リエンジニアリング、

公益上の必要からの政府機関による開示、独自の方法と専門技術による他人の営業秘密、不正手段で得たことを知らない者とのライセンス契約により得た営業秘密がある。は不正行為であることを知らなかった者を介在させれば、たとえ知っていたとしても違法にならないということになるのではないか。たとえばAが不正手段でBより営業秘密を得たとする。CはAが不正手段で営業秘密を入手した事実を知らないとする。DがAより営業秘密を得た場合は違法だが、DがCより営業秘密を得た場合、により違法にならないと解釈できるのである。またにより他人のコンピュータにもぐりこみ他人の営業秘密を探り当てる行為は合法となりうる。

他方マレーシア、シンガポールではコンピュータ・ソフトウェア開発と半導体産業育成のために、著作権法によるソフトウェア保護を認める法改正を終了しているし、海賊版の横行も少ないようだ。マレーシアではサイバー法までつくってマルチメディア・スーパー・コリドー計画を進めることとくに積極的である。このような産業政策ができるのは自国の技術水準と自国民の技能に自信があるからだ。なおTRIPs協定では米国の反対で特許を先願主義に統一することについて合意はできなかったが、米国にならって特許の先発明主義をとっていたフィリピンは先願主義への法改正を完了している。^{*21}

3. マレーシアの意匠法とフランチャイズ法案

注目されるのはマレーシアの意匠法、フランチャイズ法の立法で、意匠法は1997年に公布されていたが、アジア通貨危機で延び延びになった結果、1999年9月に施行された。フランチャイズ法は国会審議の直前まできているので、公布は2000年内だろう。マレーシアの法律は公布されても施行されないでいる期間が長いので注意する必要がある。それは法律内容を実際に適用する例を多くつくり問題なければ施行するという考えからきており、未公布未施行だからといって民間企業が同法律内容を無視できることにはならない。

マレーシアは著作権保護によってソフトウェア産業を育成し、意匠権保護によって部品産業の外国市場を開拓し、フランチャイズ法によるフランチャイズ登録で国内市場における外国フランチャイズの規制をしようとしている。特許より意匠の保護のほうが自国の部品産業発展に役立つ。部品産業にとっての技術の保護は商標ではなくその部品の機能とデザインである。消費者は同じ機能とデザインでも、商標が違えば高い値段で買ってもよいと考える。しかし組立業者は同じ機能とデザインなら商標にかかわらず安い部品を選択する。この機能とデザインを保護するのが意匠権だ。従来意匠権として保護の対象になるかどうかの審査を自国で行わず、英国で認められればマレーシアでも認めるという方策をとっていた。この考えを放棄し自国で審査することにした。同時に日本では認められていない部分意匠も認めることとしマレーシアにある外資系企業ないし現地資本企業による権利取得を容易にしている。日本企業、日系企業は現地での意匠権取得にもっと熱心になったほうがよい。そのためには企業内部での知的財産権管理、利益をもたらすノウハウ情報の管理が重要である。

*21 現在、特許における先願主義を採用していない国は米国のみとなっている。

4. 中小企業の育成とフランチャイズ

フランチャイズは外資にとって小さなコストで現地市場に参入できる方法である。売上高の一定割合をロイヤルティとして取ることができる一方、土地建物は現地側が調達するからだ。コンビニやレストランのチェーン展開に使われているが、今後は多様なサービス業、サービスをともなった製造業にも使える可能性がある。フランチャイズ契約は商標契約、技術移転契約、原材料供給契約が合わさった性格を持っている。それを全体として登録させるのはフランチャイジーが不当な条件で契約することを避けるためである。マレー人優先政策と関連してマレーシアではフランチャイジーになるのは中小規模の資産しか持たないマレー人が多くなると考えられる。

しかしタイ、インドネシアでは規制はなく、別の考えがあるように思われる。タイのセブンイレブンは巨大な債務を抱えるCPグループが経営権を持っている。フランチャイザーとしての収入が大きければ債務返済が容易になり外国への信用が増すことになるだろう。他方でフランチャイジーとしては自国の中小企業ないし個人経営者が多いようだ。タイの経済再生は中小企業には及んでいない。小売・サービス部門で100%外資企業で進出することはアジア危機後可能になったが、ビジネスリスクの関係から当面は合併で進出するか技術移転契約に限られようと考えられているかもしれない。

自国産業を保護する傾向のみられるフィリピンでも、1999年、小売業への外資進出を大規模店に限り認める法案を提出している。その間にジョリビーという地元資本のレストランチェーンが大成功している。外国のファーストフード店の技術により多国籍料理が大好きで一家中での外食を好むという国民性に合った展開をしている。現地資本企業のスーパーNo.1であるシューマートは外資の参入前にコストダウンを成功させようと商品に値札を貼らない売り方をしてラベリング法に反すると訴えられている。値札を貼るコストそして値札を貼り替えるコストを節約するといったことまで取り組んでいる。ここまで外資ができるかは疑問

だ。

東南アジアで小売・サービス業に進出するにあたって筆者はフランチャイザーとなって進出する方法を薦める。ただしベトナムは1999年末現在、フランチャイズ自体を認めていない。中国のマクドナルドは直営店でありフランチャイズではない。中国では技術移転契約令に縛られて10年以上のフランチャイズができないでいる。中国とベトナムがランニング・ロイヤルティの上限を5%まで認めることとしたが、現在はその水準では世界の先進的な技術もフランチャイズも導入は難しいであろう。アジア危機が規模の経済をめざした過剰な設備投資の結果であったことを思えば、技術ノウハウのロイヤルティを高めて、範囲の経済を機能させ、技術オリエンテッドな中小企業群を増やしたほうがよいといえるだろう。

5. 中小企業振興法

中小企業振興に関する立法は、タイと中国で検討されている。タイのそれは、日本の通産省OBを中心とする知的支援によるもので、中小企業診断士制度の創設、信用保証協会の充実、創業支援等が考えられている。中国のそれは税制優遇、信用保証、失業者助成による創業支援、指導強化、地域開発等盛りだくさんである。しかし、筆者は中小企業にとって必要なのは、取引希望先のデータベース・経営指標の作成、市場分析、創業者への教育訓練といった情報提供とフランチャイズの保護等を含めた知的財産権の保護によって、自立的な技術指向型企業の生まれる競争環境づくりであると考えている。タイにおいて裾野産業育成、中国において大企業のパートナー育成が強調されている。しかしここで留意すべきは大企業に依存した下請企業群としての中小企業を期待してはならないという点と、大企業と対等な契約関係を締結しうる中小企業を育てるべきであるという点である。株主価値最大化の企業経営を通して、小さいからこそ収益力があり効率的である企業づくりをめざすべきである。フランチャイズや技術ノウハウそして知的財産権を利用すれば大企業依存的でない中小企業ならではの企業発展の道があると思われる。

第 章 担保法の改革

1. アジア諸国の担保法の不備

アジア危機にともなう債権回収の過程で現地の担保法に不備な点のあることも明らかになった。タイ、インドネシア、マレーシアでは不動産への抵当権設定が有力な担保手段となっていたが、いざ担保実行という段になると裁判所の機能が十分でないことと相まって時間がかかるといった問題が発生している。また担保としての個人保証は実際に機能させるうえで問題が多いことが明らかとなった。タイでは現地資本の企業に融資するにあたり現地の銀行は不動産担保の他に社長の個人保証を取っていた。当該企業が倒産すると別除権に基づく担保実行に2年はかかり、社長の個人保証を実行するべく社長の個人資産を差し押さえることを裁判所に申し出ることはおよそ商慣行として存在しない。破産法の1999年改正においては個人保証は機能しないことを法文に入れよとの上院改正案まで出てくる始末である。これは経営維持の念書なども実際には機能しないビジネス社会であることを意味するだろう。

情報開示が十分でない場合には十分な担保を取って融資をするのが原則であるが、インドネシアとタイにおいては担保の信頼性の問題もあり、高い金利での融資という方向に流れていったということも考えられる。これは極端に言えば金利さえ支払ってくれば、倒産しないかぎり貸せるという論理である。無担保で貸すためには短期金融である必要があるので1年以下の短期金融のロールオーバーが中心になる。そして大企業倒産の例が実際になかったので担保も情報開示も不十分なまま貸出競争が激化して、1995～97年頃にはするというポンツィ金融（投機的金融より危険な段階で実際の返済可能性がないのに利子を支払うために借り換える状態でミンスキーが命名した）のような状態になっていたケースもあったと考えられる。

では担保実行がしやすいような担保法の改正や強制執行法の改正は進んでいるのか。

タイでは民事訴訟法が改正され不動産への強制執行の申立てが当該不動産の所在地の裁判所に限らず全国どこでもできるようになった。これで担保実行がよりやりやすくなったといえるのかという点には疑問がある。債務名義の相手先・対象物を特定する際に間違ふ可能性が多くなると思われる。新たに30年間を限度とする定期借地権をつくり、それへの担保設定もできるようになったが、土地所有権への抵当権が先についてそれが実行された場合との優先についての規定がないので実際の利用は少ないだろう。

2. インドネシアの担保法

インドネシアでは1996年不動産担保法が公布されたが、これは抵当権の登記を必要とし、かつ登記の際には融資金の1000分の1に相当する登記費用を徴収するという制度がポイントとなっていた。当事者の合意による任意売却を新たに認めたことにより担保実行が促進されるはずだったが、当事者間の合意はあまり成立しなかったようである。タイ、インドネシアに共通するのは競売は第一順位抵当権者しか申し出られない制度になっていることである。そのためもあって抵当権証書、土地の権利書原本を第一順位抵当権者が預かる慣行があり、土地の処分が事実上できないようになっている。インドネシアの日系企業は土地所有権を持つことはできず土地建設権を持つ。この土地建設権への抵当権設定も可能であるが、土地建設権の市場がないとして現地日系銀行は実際には大方のところ担保に取ってこなかった。日系企業へのオフショア融資にあたり担保不足になる場合はこの土地建設権の第一順位抵当権者になることを考えるべきであろう。また日本の親会社に融資している場合はこの第一順位抵当権者としての地位を親会社に確保するようにさせるべきであろう。今後、土地建設権の市場が整備されるからという理由でなく、インドネシアが1999年9月30日付で譲渡担保法を公布したために、日系企業が買収の対象にされる可能性が増えてきたので、取れる担保は取っておかないと日系企業への日本の親会社による支配権自体が危なくなる事態が考えられるためである。

3. インドネシアの譲渡担保法の立法と米国の思惑

アジア危機後の担保法の改正で重要なのはインドネシアの譲渡担保法の公布・施行である。これはIMF・世界銀行による担保法改正要求の焦点である。両者は不動産担保に極端に偏った担保制度が外貨短期借入れを利用した不動産業界への過剰融資を生んだと分析している。より実業への融資をするためには動産担保制度を充実させることだと考えた。^{*22}しかしアジアにおいては動産の所有者の変更はイージーに行われ、動産を差し押さえようとすると思ってしまうこともまれではないとされる。そこで担保となった動産を登記する制度が導入されることになった。タイには工場機械抵当法という動産抵当法があったので、一般的な動産担保法の導入には消極的だったが、2000年3月現在、法務省はIMF・世界銀行の要求に応えるべく一般的な動産抵当法の法案を作成中である。他方インドネシアには動産担保法を譲渡担保法として導入するメリットがあった。第一に過大な債務を抱えたインドネシアの財閥にとっては優良売掛金が担保になることは債務の借換えに有利だと考えられた。第二に土地建設権者ないし土地所有者がもっている土地の上に土地の権利者と異なる者が高層ビルを建てた場合、不動産抵当法ではビルの登記ができなかったからだ。ジャカルタで1995～97年のバブル時代に建てられたビルの多くはこのようなビルだった。従来主要道路に面していないので価格などなかった土地に突然破格の価格がつくようになり、地権者が売らないといい始めた

のだ。またこのような土地には貧民が不法に住んでおり彼らを立ち退かせる費用負担をビル建設者兼所有者は嫌った。地権者の仕事にしてあげれば、地権者はビルが建った後からしか地代は入らないからとして立退費用を安くすることができ、トータルでの土地取得・建設費が低くできる。ビル建設費用は借入れによる場合が多く銀行はビルが完成したらその所有権を自らのものにしたうえで借金を返しているかぎりビルの占有をビル所有者に任せるといった譲渡担保契約を締結した。しかし銀行は借金返済が一度でも滞ればその所有権を他のものに移動させてしまうかもしれない。登記があればその移動関係の把握ができる。

第一の理由であるインドネシアの財閥による優良売掛金の担保による債務の借換えで、狙われる優良債権とは何かが問題となる。輸出債権が一番よいと考えられよう。日本企業ないし米国への特定不特定の将来の輸出売掛金代金が一番都合がよい。第一が替リスクがない。このような売掛債権は財閥と日本企業が合併で行っている日系製造業企業が多く持っている。日系製造業企業の財閥の持分を日本側出資者に買い取ってくれという要請より、不良財閥が持つ他の子会社の出資持分を買い取って財閥の持ち株会社を助けてくれという要請が多いことは新聞等でも報道されている。将来の売掛金債権を物上保証で出してもらおうとの思惑があると考えたほうがよいのかもしれない。^{*23}それが拒否された場合、将来の売掛金債権と現在の日系企業の資産を担保に当該日系企業を米国の投資会社に売ってしまうということも考えていると想定して対策を検討しておくことも重要であろう。いわゆるLBO対策である。この際、担保提供

*22 担保法改正はIMFとインドネシア政府との合意書（レター・オブ・インテント）中に記載されている。その担保の分析と動産担保導入を目的とする担保法改正の方向および内容については、1999年10月25～28日にマニラのADB本店で開催されたアジア5ヵ国を対象とする担保法改革セミナーで示されている。動産担保の登記制度自体は米国のUCC9条にその起源があるが、アジアにおいて動産担保を導入する直接の契機はEBRDが1996年に担保法モデルフォームを示したことがヒントになっていると思われる。旧社会主義国では土地は公有であったために担保実行により土地が私有になるとの考えは資本主義経済になっても受け入れられにくい。しかし担保がなくては市場経済は発展しない。そこで動産担保を登記して担保制度を導入しようとするのがEBRDの考えだったと思われる。不動産担保制度が機能しないところでは動産担保だとする点に共通点がある。1999年、社会主義国ベトナムは動産担保制度を含めた担保令をADBからの知的支援により導入している。

*23 財閥の持つ日系企業以外の子会社の少数株主権を外資に与えても、財閥は支配株を維持すれば経営権が確保できる。他方で財閥の持つ日系企業においては少数株主以上の地位を持つ取締役を派遣できる有力株主でいたいのである。なぜなら財閥の持ち株会社の資金繰りのために関係日系企業の売掛金債権を担保に出してもらえるように交渉できるだけの出資持分を当該関係日系企業に持つ必要があるのである。

に同意する日系企業の取締役はどの取締役でもよく、たとえば財閥が指名したインドネシア人取締役も想定できよう。インドネシアでは定款での制限規定がなければすべての取締役は個々に会社を代表するから、いったんなされた取締役の行為を取消しすることは困難だ。この事態を避けるには定款で取締役会と代表取締役の規定を設けることである。しかしこれから設けようとしても、もしも仮にこうした戦略をとろうとしているとすれば、財閥の株主は物上保証するか不良財閥子会社の株式を買わないかぎり定款変更に応じないだろう。なおインドネシア会社法では定款変更は総株式数の3分の2の定足数による総株式数の3分の2多数の株主総会の決議が必要である。第2回目の株主総会は定足数は変わらないが単純過半数の決議でよい。遅くとも2000年9月30日には実際の登記制度が開始する。対策を立てるには今からでも始めておいたほうがよいと考えられる。

第 章 破産法の改革

1 . 破産法の運用の問題

アジア諸国の破産法の運用面での問題が、インドネシアでの破産申立却下と中国GITICの経営破綻判明時の外国債権者への対応とその後の破産法申立てで明らかになったように思われる。ここからの教訓は、取ることが可能な担保はたとえ担保物の流通市場がなくても取っておくべしということである。アジア危機後破産法改正はタイ、インドネシア、韓国で行われたが、韓国を除き一般債権者の債権確保が公平に行われているかについて疑問のある結果が示されている。その結果IMF・世界銀行は、破産法によるとよらないとを問わず再建型破産処理においては新規に資金を注入してくれる資金提供者の権利を重視するようになり、

清算型破産処理においては担保権の別除権行使を重視するようになっている。^{*24}

2 . インドネシアの改正破産法

インドネシアの破産法は改正されても清算型破産処理しか規定していないので、インドネシアの裁判所は外資からの破産申立てを認めないケースもあった。破産申立てを拒否したのは一般裁判所でなく専門能力があるはずである、破産と競争法を専門に扱うために新設された商業裁判所である。それにより私的整理という形での再建型破産処理ができることを期待しているのかもしれない。破産法改正で270日の担保実行猶予期間はあるが、その間に新規資金調達ができなければ、担保権者は別除権を行使し他方取戻権者は管財人から自らの権利を取り返し、残りは債権者間で分配し企業は清算される。インドネシアの再建型破産処理の第一は、ジャカルタ・イニシアティブといった政府主導の私的整理である。最大の債権者である日本の金融機関はジャカルタ・イニシアティブによる債務繰延は長すぎるとして、利払いの削減にも応じない3～4年の債務繰延案で対応しようとしている。この背景にはインドネシアの過重債務を負った財閥は海外に資産を逃避させている場合も考えられるために、債務削減に応じれば資産逃避した分が戻ってこないと考えている面があると推察される。

日本企業の中には債務の株式切替えを認めて私的整理に応じているところもある。筆者の全くの私見としてのアイデア段階のものであるが、譲渡担保法の立法で海外にある預金等の動産を譲渡担保の対象にしてインドネシアで登記できるようになったので、逃避資産の上への担保設定を条件に一部の債務削減を認める交渉を開始するのモ一案ではないかと考えている。所詮、無担保債権者であるよりも担保付債権者となったほうが回収額が多くなるだけでなく、個人資産、子会社資産、持

*24 1999年10月25～27日にマニラのADB本店で開催された倒産法セミナーで、その考えが示されている。世界銀行は同趣旨のセミナーを1999年にフランクフルト、ワシントン、シドニーで主催している。新規資金注入者が現れやすいようにその権利を保護する制度は、スーパー・リエンと呼ばれ、米国は判例法で認められていたこの考え方を1994年に立法化し、香港は1999年に立法勅告がなされている。

株会社資産、他人名義で預けてある資産といったインドネシアの意図的に複雑にした資産をチェックするのに有利だからだ。また気をつけておく必要のある点として、将来の日本企業の買戻しを想定した米国投資銀行によるインドネシアの企業買収が挙げられよう。

3. タイの破産法改正

タイは破産法改正で清算型のみならず再建型を付け加えた。再建型は従来の経営者を退陣させるものだったために、国内から多くの批判を招き、旧経営者を管財保佐人に任命することができるように規定した。同時にインドネシア同様タイも破産を専門に扱う破産裁判所を設立している。

1999年の改正では更正計画の決定が進むように、倒産を予知しながらニューマネーを出した者を出資者とみなさず他の一般債権者と同順位とし（世界銀行が主導しているスーパー・リエンの考え方を一部導入したといえる）、更正計画の決議を種類債権者別に分けて各決議要件を過半数に緩和した。また、否認可能期間を3ヵ月から1年間と長くした。により従来のオーナーが個人資産を投じたり投資銀行から借りて企業経営者として復活することが容易になり、により融資金額は多いが無担保債権者である金融機関のケースではその意向にそぐわない更正計画がつくられる可能性が高くなり、は故意否認の否認期間を3年から1年に短縮させ、他方安価での資産譲渡には詐害意思があっても10年の否認期間は適用しないことにすることと抱き合わせた。確かに再建はしやすくなったが、問題と考えられるケースとして、たとえば資産を安価で譲渡しておいて巨額の債務削減を受ける一方で、隠しておいた個人資産を出して前のオーナーが経営権を買い戻す形の再建が想定されよう。経営責任とコーポレート・

ガバナンスの改善の問題がなおざりにされる懸念を筆者は覚える。^{*25}

コーポレート・ガバナンスの考えでは、担保を取れたのに取らないで貸した融資者が債権者であることを主張して、破綻時の回収において常に少数株主に優先するとする考えには疑問ある。利害関係者として大株主が債権者に劣後するのは理解できるが、少数株主権が保証されていない国では、いくら努力しても債務超過の可能性は予測できないであろうと思うからだ。回収の優先においては法的に情報の得られない度合いも考慮したほうがよい。私的整理においてこの考えはおよそ採用されていない。この考えで中国のGITICの破産処理をみれば、担保提供の交渉の余地、従業員・経営者による資産流失の責任等を重視すべきだとの考えになる。少額債権者には100%弁済して多額債権者のみで会社、大株主と交渉する私的整理は多いが、もう一步コーポレート・ガバナンスを考えた破産制度を考える努力が必要だろう。

4. フィリピンとマレーシアの破産処理

フィリピンの破産法は清算型のみを扱い、再建型は法的根拠なしに証券取引委員会が主導してきた。現実には清算型の破産は中小企業に使われ、大企業は再建型の処理ばかりが適用されているが、その処理はフィリピン航空の例にみられるとおり、再建者を斡旋仲介するだけだ。ただしフィリピンの銀行はインドネシアと同じく財閥の経営でありながら、財閥の大事業に対して容易に資金を出さない慎重な経営方針をとっている。1980年代初めの債務危機で銀行は自己資本比率を高くした融資をIMF・世界銀行から条件づけられているからだ。そこで1999年になって資金量を増やすための銀行合併が盛んになっている。マレーシアでは破産法は個人にしか適用されず、企業破産は会

*25 2000年3月15日、タイ中央破産裁判所はタイ最大の石化企業TPIの破産申立を認めた。これにより30億ドルの巨額債務の削減を私的整理により行い、経営権を維持しようとした現経営者ブラチャイ氏の思惑は否定された。ブラチャイ氏は更生計画人が任命されるまで暫定的に経営を維持できるが、ブラチャイ氏が管財保佐人になれるかは更生計画人の判断によることになった。ブラチャイ氏は経営権に固執する理由を従業員とその家族を守るため、地域社会を維持するため、としているが、タイの会社更生手続は5年間の更生計画終了後は前経営者に経営権を譲り渡すことを規定している。筆者は5年後に譲り渡された更生会社が旧資産と旧従業員が他社に譲渡されてしまっただけで経営資源がカラッポの会社となることを前経営者が恐れるゆえに経営権に固執するのであり、必ずしもコーポレート・ガバナンスを考えたものではないのではないかと考えている。

社法による。公務員が破産管財人となるが、その質は高く否認権による破産財団を充実させる能力が実際にある。その分政治的な動きは少なく、中小企業のみならず上場企業をも清算型破産に導くことが多い。1998年に公的資金を投入して再建中であるレノンのケースは同社が大きすぎたために倒産させられなかった例外的ケースと認められる。

世界銀行は1999年以降ADBのような国際機関と協力して破産法立法についてのセミナーを何回が行っている。1999年10月にADBのマニラ本店で開かれたセミナーにおいては、アジアでの再建型破産処理が進まないことを意識したスーパー・リエンという考え方による立法提案がなされている。破綻状態にあることを承知しながら破綻企業に新規融資をする者が現れることが再建には必要なので、再建に失敗したとしてもそのような融資者を既存の法定担保権者と同じく別除権者として保護するという考えである。破綻を知っていて貸した者は内部者とみなされ株主と同じ地位に置かれるのが従来の破産法の原則だった。スーパー・リエンの法改正は米国では1994年に行われ、香港では法制審議会がスーパー・リエンの立法を提言していると報告された。この考えがアジア諸国に採用されると、無担保で融資していることが多くかつニューマネーを出す余力に乏しい邦銀は債権回収において従来より不利な立場に立たされることも想定されるだろう。

第 章 競争法・産業法の改革

1. インドネシアの競争法と消費者保護法

インドネシアで1999年に独占禁止・公正競争法、消費者保護法、そして仲裁および裁判外紛争処理法が立法された。実際にどの程度運用されるかは不明である。スハルト元大統領による最後の

立法となった1997年の労働法はハビビ前政権が崩壊するとともに適用が停止されている。労働組合の自立性がないとしてILOから指摘を受けていた法律である。他方労働者の権利保護については配慮しソーシャルダンピングをやっていない旨の国際的信認を受けるべく、ハビビ、ワヒドの両新政権はともにILO条約の批准に熱心になっている。^{*26}

日本の消費者関連法に慣れた日本企業にとっては消費者保護法の立法は、インドネシア・ビジネスの拡大に有利に働くだらう。消費者保護法においては、消費者相談を受け付け調停・斡旋をする行政機関のみならず、消費者訴訟を手がける裁判所の役割と裁判外紛争処理機関の役割が重視されている。外国企業からの破産申立ての際の裁判手続の問題につき考えたうえでの規定であるととれよう。消費者保護法の定める裁判外紛争処理は州ごとに常設される消費者紛争処理機関による斡旋、調停、仲裁である。仲裁は仲裁合意をするかぎり裁判を起こすことを許さないこと、つまり妨訴抗弁をともなっている。消費者が仲裁に合意するかぎり訴訟を起こせないのでは消費者の権利保護に欠けるので、消費者保護法は、裁判での解決が成功しないとみなされる場合にのみ仲裁が適用されるとしている。損害賠償額、今後の予防措置をめぐる問題を処理すると明記しており、裁判所に訴えても処理が遅延し被害が広まることが予想されている場合に適用されるのである。

仲裁および裁判外紛争処理法の立法は、裁判の機能不全を補う一般法である。消費者保護法、労働法では裁判外紛争処理機関が常設されているが、国際商事仲裁の承認・執行についての規定もある。仲裁人の資格、仲裁手続等を定めるほかに、個人・法人の倒産処理について仲裁合意した場合は訴訟に訴えられない旨の規定があるので留意する必要がある。

競争法の立法は日本企業・日系企業のビジネスに大きな影響を与える可能性が高い。上位3社で75%の市場シェアを持てば当然違法の独占とみな

*26 ILO条約の批准について1999年労働保護法を成立させたタイの姿勢はインドネシアと異なり熱心ではないように見受けられる。アジア各国の法制改革で労働法の改正はなされているが、その方向は企業リストラのもとでの改革であることもあって、労働組合の団結権の強化の方向ではなく（韓国の集団整理解雇を認める1999年法改正が典型である）労働基準および労働者の福利厚生改善といった面の改革が中心である。

すとしている点、通産大臣の管轄下に公正取引委員会が組織されている点はその典型だ。公正取引委員会は独立行政委員会だとしても産業政策をする官庁である通産省の管轄下であれば、その影響は避けられないように思われる。たとえば現地資本企業育成ということで外資系企業の活動を市場シェアの面から厳しくみるといったことも可能性としてはありうる。想定されるケースとして、ある外資系企業がインドネシアにはない新規事業を開始すれば、当該新規事業の市場シェアは100%だ。新規事業が成功しても、これに競争法が適用された場合、市場シェア違反となり事業分割ないし事業譲渡を命じられることもあり得ない話ではない。事業譲渡先については現地資本企業であることが多いと考えられる。従来競争法がなく国内寡占市場によるハイコスト・エコノミーの国だったインドネシアが変わるにはかなりな期間が必要とされよう。しかしWTO時代になり、低関税と内国民待遇を要請され、外資系企業だけを特別に外資法で規制することが難しくなっている現在、このように国際水準の法律が、外資系企業をコントロールする別の手段として機能しうる余地のあることは理解しておく必要がある。

2. 中国の競争法草案

中国でも競争法草案ができているのはWTO加盟のためだ。法文上は理想的な競争法になっている。ただし、適用除外について「原則的規定のみを設け、関連する問題は専門の立法作業時に規定を設け、国内産業の健全な発展を保障する形でよい」と起草者は言っている。どのような形で保証するのかは不明だが、適用除外を行政立法に委ね、構造不況カルテル、中小企業カルテル、地域特例を認める範囲いかんの問題、また外資にとっては必ずしも好ましくない方向でなされる可能性もある。ベトナムではWTO加盟のための競争法立法を商業省が産業政策誘導の面からとらえ、これに関与していこうとする姿勢がみられる。一般的に外国からみれば進んでいるようにみえる法制改革が、現地ではおおよそその目的と異なる方向に向けられているといったこと、法律条文の中に当該法律の機能に反するような規定が紛れ込んでい

るといったこともありうる。この点のチェックは実際にビジネスをしていない機関や現地の企業文化に詳しくない弁護士達が見過ごす点である。日本による法整備支援は長い歴史を持つアジアの日系企業との相互協力が期待できるので優位性がある分野だ。そのためには成功より失敗の経験の情報共有が必要だ。失敗すると担当者は異動されてしまい、その経験は雲散霧消してしまうことが多い。失敗の情報が市場で高く評価される仕組みを法整備支援でつくればよい。そうすれば悪いのはだれだという議論より成功するためにはどうしたらよいかの議論が重要になる。

3. 銀行法と金融機関破綻処理法

アジア危機後の銀行法の改正と金融機関破綻処理法については、種々の報告があるので本論文ではその内容については述べない。銀行が主要取引先企業に対する情報蓄積を必要かつ十分に行っていなかった点が、コーポレート・ガバナンスの観点から問題となるのは、通貨危機に見舞われた国のみならず、中国、ベトナムそして日本にも共通してみられる現象である。

融資を受けるに際して企業情報をより開示せよとの機能がよく働かなかったのである。たとえ情報が開示されたとしてもその情報を審査する能力があったかどうかはまた別の問題である。また審査能力があった場合にも、銀行の営業方針から審査結果を軽視する融資行動を行った面もある。自ら融資できなかった場合営業方針から関係ノンバンクを通して融資することも多かったことは日本の銀行不良債権問題でさまざまに報道されてきたし、他のアジア諸国でも同様である。国家資金を使って金融機関破綻処理を進める方法も大同小異なので言及しない。筆者が考えたいのは、企業と銀行の関係が国別にそれぞれ異なることが企業のコーポレート・ガバナンスに与える影響である。

大規模企業グループが事業会社のみならず銀行も経営していたのは、インドネシア、フィリピン、そして日本である。大規模企業グループが銀行を経営していなかったのが、タイ、韓国、マレーシア、中国、ベトナム、そして米国である。事業会社の規模に比べて銀行の規模が小さかったのが、

インドネシア、フィリピンである。その他の国では事業会社の規模と銀行の規模は拮抗していた。

企業と銀行が同グループなら、同一グループの銀行に対する企業情報は多かったはずである。それは特定企業に対する企業情報開示が進んでいたという言い方もできるだろう。企業の規模に比して銀行の規模が小さければ、企業情報の開示度合いは少ないだろう。インドネシアに不良債権問題が発生しフィリピンに発生しなかったのは、1980年代初頭に債務危機を経験したフィリピンでは金融のディシプリンが高かったからだろう。日本では事業会社と銀行の力が拮抗しており、同一グループないしはメインバンク関係があり資本関係があるか事業会社の常務取締役以上の銀行からの派遣がある。銀行に対する企業情報開示は十分あったにもかかわらず、不良債権問題が起きた理由は、銀行側の営業方針のみならず事業会社側における銀行から派遣された人材の能力不足（財務会計はわかっていても管理会計ないし財務規格の能力はなかったか、あるいは遂行能力がなかった）が一因として考えられるのだろう。

融資を受ける銀行に企業情報を出すという市場原理が働く環境があっても、企業が破綻しないと思えば機能しない。中国、ベトナムにおける国有企業への融資、韓国における財閥への融資がこの問題を抱えていたとみられる。中国、ベトナム、韓国では銀行の側においては営業方針を制限するBIS基準のような融資基準と法律遵守（コンプライアンス）基準の徹底のみならず、銀行から経営陣に派遣人事をすることが効果的に機能する工夫が必要といえる。企業の側においては、企業破綻法制の徹底と経営責任の徹底（説明責任と取締役責任の追及）が有効だろう。

他方、融資を受けるに際し融資銀行に企業情報を出すという市場原理が働く環境でも、形式的な担保保証で融資するという商慣習があれば企業情報の分析がなざりになる。タイ、マレーシアにおける融資がこの問題を抱えていたとみられる。これらの国では銀行の側において後順位担保権の設定の自由と保証履行の徹底が必要と考えられる。企業の側においては市場価値のある企業情報の創設とその開示が必要である。知的財産権や動産担保等の新しい担保の開発とその履行の徹底、

技術取引市場や動産・不動産競売市場の機能強化、そして自国企業の経営指標と技術指標の実態とその指標を他国と比較したものの第三者による調査公開が有効と考えられる。

このような考えは証券市場および創業における資金調達においても適用できる考えだと思われる。すなわち中国、ベトナム、韓国においては、証券会社、投資信託におけるファイアー・ウォール、インサイダー規制の徹底と実効ある企業破綻法制と企業の取締役責任の徹底が考えられる。タイ、マレーシアにおいては、粉飾決算・粉飾会計をした者（監査をした公認会計士を含む）を市場から強制退出させる制度、少額投資家の保護徹底、優秀なビジネスプラン間の競争、担保付転換社債と担保付株式転換権付き融資の実効性の確保が有効と考えられる。

4 . WTOの内外無差別原則

タイでは外国人事業法が改正され外資の進出が容易になっている。外資が過半数を取れない出資分野・出資地域は少なくなった。しかしWTO時代は内外無差別の観点から外国投資法と内国投資法を一体化する方向にある。この観点からは外国人事業法を維持しているタイの考えは独特ともいえる。内外無差別の投資法の観点からは法人税の減免といった外国投資に限る優遇措置はとりにくくなっているという法運用の問題も指摘できよう。現実に外国投資法で法人税減免が記載されていてもその適用される機会は少なくなっていると認識される。優遇税制は内外投資に対し無差別に、輸入資本財の関税免除、加速償却そして損失繰越といった方法によるべきだと考えているのが、世界銀行のアドバイスの方向だ。法人税減免は研究開発投資、僻地開発以外では認めないというのがWTOの確固たる方向だ。この方向はWTOの事務局長がだれになろうと変えようがない。

おわりに

1998年、ハノイで開かれたASEAN閣僚会議は、アジア経済危機脱出のために2002年までは100%

外資企業を原則すべての事業分野で認めて外資の導入を図ろうとのいわゆるハノイ宣言を出した。こうしたことを根拠に外資の進出に際し法人税の減免を要求したりする態度はとってはならない。外交宣言だから現実には各国で対応が異なるばかりでなく、たとえば法人税減免が取れたとしてもその分だけ他のコストが高つくことになるからだ。そのコストは土地代が高い、人件費が高いといった投資コストの問題のみならず計算はしやすいが、外資への競争法違反の適用や日系企業が買収されて経営権を失うといった投資リスクが生ずる時代になってきた。現地政府や現地資本が現地の法律を巧妙に使うかもしれないが、その確率は不明なのでその投資リスクのコスト計算はしにくい。知的財産権の保護強化を利用してノウハウを高く売ることを計画する方策は有効だろう。

日本企業は東南アジア諸国のうち、とくにタイへの進出に熱心だった。アジア危機一過で再びこの傾向が現れている。日系企業を中心にタイに産業集積を起こしているというような状況にある。産業集積では、相互に関連する多数の企業が狭い地域に集中する結果、分業の単位が細くなる、分業の集まりの規模が大きい、企業間の濃密な情報の流れがある、といった状況が生まれる。タイでは自動車産業、家電産業の一部でこのような状態が見出されるともいえるかもしれない。しかし産業集積の成果として挙げられる、技術蓄積の深さ、分業間調整費用の低さ、創業の容易さ、が実現できているかについては検討が必要である。なぜなら技術についての考え方が変わらないかぎり産業集積の成果は期待できないからである。技術移転はできてもそれは所詮、職人的な技能を育てるにすぎない。問題は職人的技能が熟練に転化するかどうかである。普通は職人的な技能を身につ

けた者は、工夫のし甲斐の面白さに気づきより技術の蓄積が深くなり提案能力が生まれるようになる。その状態を熟練という。その提案が実際の企業利益につながるときに企業の創造的革新ができる。熟練への評価は従来アジア途上国においては必ずしも高かったとはいえない。^{*27}

筆者は企業の創造的革新には技術革新（テクニカル・イノベーション）と経営革新（マネジメント・イノベーション）の両者があり、この両者は補完し合う関係にあると考えている。技術革新の存在は知的財産権法が整備された後は、今後その法が利用・運用される機会がどの程度増えるかを測ることである程度計測できる。しかし経営革新の存在は企業法・破産法・競争法が整備されても計測しがたい。アジア危機以前の企業経営のように必ずしも経営革新をしなくても企業利益を生む場合があるからだ。現在進んでいるアジアの法制改革で経営革新が生まれる環境整備はできつつある。また法制改革の成果を利用・運用して経営革新を進めることもできる。アジア現地企業のファミリー経営体質は変わっておらず、コーポレート・ガバナンスも変わっていないとの声もなお聞かれるところである。しかし法制は変わっているので、従来の経営体質を維持する軋轢は高まる。またアジアの日系企業が法制改革の方向に即した経営改革を行おうとすることへの軋轢は弱まる。法制改革後のアジア途上国での企業経営には新しいタイプの法律武装が必要だ。そのための情報共有の仕組みはいまだ途上にあるが成功する確率は高いだろう。「成長のアジア」の今後の成否はアジア通貨危機前までと異なり、技術革新と経営革新を日系企業も含めたアジアの企業セクターが実現できるかにかかっていると思われる。

*27 この考えはアジアへの法制支援に対する日本の独自の立場の提案にもつながると思われる。筆者は支援とは、コンサルティング、コーチング、レクチャリング、ティーチングがあると考えている。支援を受ける側に、は新規知識を与え、は既存の知恵を発見させる。は支援を受ける側の技能の向上をめざしており、は支援を受ける側の熟練をめざしている。は一方通行の技術移転であり、は双方向の技術移転である。は世界銀行・IMF・UNDP・欧米系コンサルタント会社による、あるモデルによる知的支援である。自らのモデルは既存の知識の応用が知恵になったものだから汎用性がある。は心理療法で使われる方法で自らの問題解決能力を引き出してやればよいという考え方である。要請主義・自助努力による日本の技術支援は多くこの立場に立っているともいえる。はさまざまな目的を持つ民間知的支援の多くにある形で、現地事情を踏まえないで言いつばなしになっていることが多い。現地側に聞きかじりの知識を与えることになることも多い。は現地側がわかりたいという動機に合わせて知識を出すもので、個性に合わせるから汎用性はない。筆者は日本による法制支援の方向はだと考えている。熟練による創意工夫を生む能力が幅広い厚味をもって育成されるからである。

参考文献

- 伊藤邦雄 (1996) 『会計制度のダイナミズム』(岩波書店)
- 大野正道 (1997) 『中小会社法の研究』(信山社)
- 金堅敏 (1999.11) 「中国企業のコーポレート・ガバナンス」『FRI研究レポート』
- 鈴木康二 (2000.1) 「マレーシアにおけるフランチャイズ法の立法」『国際商事法務』
(1999.4) 「インドネシアにおける独占禁止法の立法」『国際商事法務』
(1999.3) 「インドネシア1997年労働法の行方」『国際商事法務』
(1999.1) 「インドネシアの改正破産法は利用されるか」『国際商事法務』
(1999.1/2) 「マレーシアの意匠法と外

- 国直接投資」『海外投資研究所報』
(1998.5) 「パーツ危機と会社更生法の立法」『海外投資研究所報』
(1999) 「アジア通貨危機と法制改革」
山本栄治編 『アジア経済再生』(日本貿易振興会)
- 永見尊 (1998) 「日本の原価企画研究の進路」『会計情報の変革』(中央経済社)
- 中村美紀子 (1999) 『企業の社会的責任』(中央経済社)
- 浜田道代 (1999) 『商法』(岩波書店)
- 平松一夫 (1998) 『インドネシアの会計』(中央経済社)
- 深川由紀子 (1999.12) 「東アジアの構造調整とコーポレート・ガバナンス形成」『青山経済論集』

わが国家電産業の今後のASEAN事業の方向性* 1

開発金融研究所 野田 秀彦

要 旨

わが国家電産業*2の事業展開にとって、ASEAN*3生産拠点は重要な位置を占めているが、今後の事業展開を展望するうえでは、注目すべき事業環境の変化がある。事業環境の変化としては、AV機器などで先進国マーケットを中心として徐々にデジタルテレビ、DVDプレーヤーなどの次世代型家電製品へと需要が移行する動きがみられ、カラーテレビやVTRといった従来型家電製品に対する需要に限界が生じることにより、従来型家電製品の中心的な生産拠点であるASEANが受けるであろう影響が大きいこと。韓国メーカーなどの競争力向上により競争環境がこれまで以上に厳しくなっていること。また、競争激化にともなって家電製品の価格下落も急速に進んでいること。さらに、足元のASEANをみると、今後、AFTA（ASEAN自由貿易地域）の進展により、ASEAN各国における家電製品に対する関税が引き下げられることに従い、同域内マーケットの統合が進むとともに、同地域内での競争が厳しくなることなどである。

こういった環境変化に対して、わが国家電産業がASEAN事業で今後取り組んでいく方向性としてはどのようなものが考えられるであろうか。「域外への輸出を目的とした生産拠点としてのASEAN」を考えた場合には、需要環境の変化、競争環境の変化に対応して、同地域にすでに展開している拠点においてより効率的な生産体制を構築する、次世代型家電製品を含むより高付加価値な製品を生産する拠点として活用する、といった方向性が考えられる。また、「マーケットとしてのASEAN」を考えると、今後とも従来型家電製品の新規需要が見込めるASEANマーケットでの需要を獲得するために、より現地ニーズをとらえた製品づくりに取り組んでいくという方向性が考えられる。

いずれにしても、わが国家電産業の事業展開においてASEAN生産拠点は非常に重要な位置づけとなっている。したがって、今後のASEAN事業の展望としては、より効率的な生産体制、より高付加価値製品の生産、また、より現地ニーズをとらえた形でのASEAN域内マーケットへの取組みなど、事業展開の質をより向上させることにより、質的变化をともなったASEAN事業への継続が見込まれる。

* 1 本稿作成にあたり、さまざまな機会を得て家電メーカーの方々からヒアリング調査を行った。ここに記して感謝したい。本稿において示されている意見はあくまでも筆者の私見であるが、本稿が、家電産業の今後のASEAN事業を展望するうえでの一助となれば幸甚である。

* 2 本稿においては、民生用の電機・電子機器を生産する企業を家電メーカーとし、家電メーカーを総称して家電産業とする。民生用電機・電子機器には、冷蔵庫、洗濯機、エアコンなどの白物家電と、テレビ、VTR、ラジカセなどの音響・映像（AV）機器が含まれる。これらを生産する企業はさまざまであり、大きく分類すると、発電など重電事業も幅広く手がける総合電機メーカー、白物家電・AV機器など家電全般を幅広く手がける総合家電メーカー、AV機器が中心となっているAV機器専業メーカー、となる。各社における家電事業の比重は異なり、それぞれの事業戦略も異なってくると考えられるが、本稿では家電産業という考え方で、ASEAN事業を展望する。

* 3 本稿では、とくに断りがない場合、タイ、シンガポール、マレーシア、インドネシア、フィリピンをASEANとしてとらえている。

はじめに

わが国家電産業は、これまでにさまざまな経緯を経て海外進出を進めてきており、その中でもとくにASEANでの事業展開は中心的な役割を占めている。ASEANはわが国家電産業にとって重要な生産拠点となっており、海外生産基地として欠かせない位置づけを占めている。1997年に発生したアジア経済危機によるASEAN各国での需要低迷に対しても、適宜ASEAN域外への輸出対応を図ることなどによってうまく対応するなど、事業運営も良好となっている。

しかしながら、ASEANにおける今後の家電生産拠点としての事業運営を注意深く展望すると、1990年代後半以降、事業環境が大きく変化していることに注目すべきであることがわかる。ASEANでの家電事業における環境変化としては、先進国を中心としたマーケットにおいて徐々に次世代型家電製品へと世代交代が進んでいくなかでの変化、韓国メーカーの競争力向上などにもなる競争環境の変化、AFTAの進展によるASEAN域内での競争環境の変化とマーケット環境の変化、といったことが挙げられる。わが国家電産業にとって重要な位置づけとなっているASEAN生産拠点ではあるが、同地域における今後の事業展開においても、このような事業環境の変化への対応が必要になっているというのが筆者の問題意識である。

本稿においては、わが国家電産業のASEAN拠点の位置づけ、ならびに進出経緯をみた後で、ASEAN家電産業を取り巻く環境の変化、ならびに環境変化に対応したASEAN事業の方向性を考察する。

第 章 わが国家電産業のASEAN拠点の位置づけならびに進出経緯

わが国家電産業は、さまざまな進出パターンを経てASEANへの進出を推進してきた。同地域では家電部門での産業集積が進んだこともあり、わが国家電産業にとって、ASEAN生産拠点は非常

に重要な位置を占めている。ここでは、わが国家電産業におけるASEAN拠点の位置づけと、これまでの進出の動向を概観する。

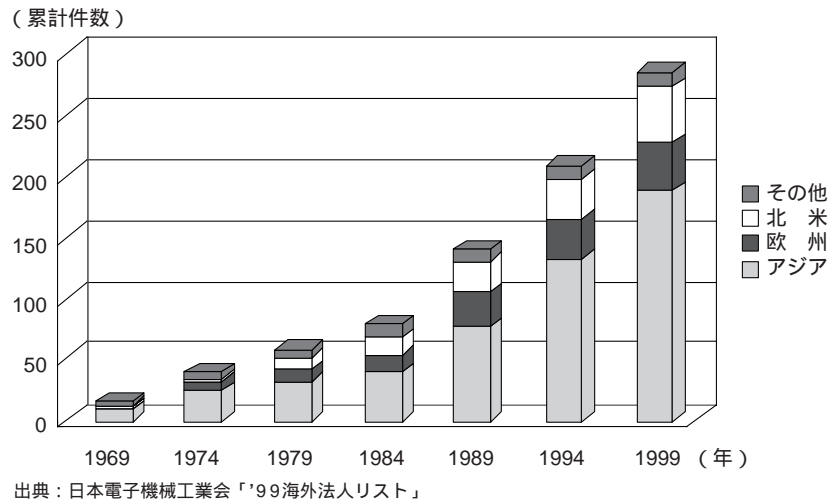
1. わが国家電産業におけるASEAN拠点の位置づけ

わが国家電産業は、すでに1960年代より海外拠点の設立に取り組んでいたことに加え、プラザ合意以降の1980年代後半から海外事業展開が急速に進展したことから（図表1）家電産業における海外生産の占める位置づけが非常に高まっている。全世界でみた地域別の拠点設立状況をみると、アジア地域を中心に海外事業展開が拡大してきたことがわかる。とくに海外展開の進んでいるAV（音響・映像）機器の国内外生産をみると、主要な製品であるカラーテレビ、VTR、ステレオセットなどの海外生産は大幅に拡大しており、家電産業における海外生産の重要性がうかがえる（図表2）。

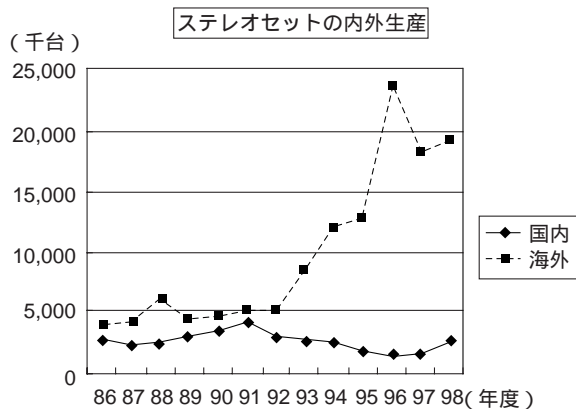
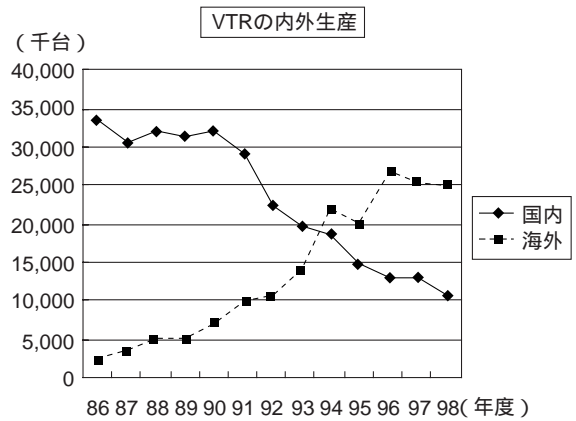
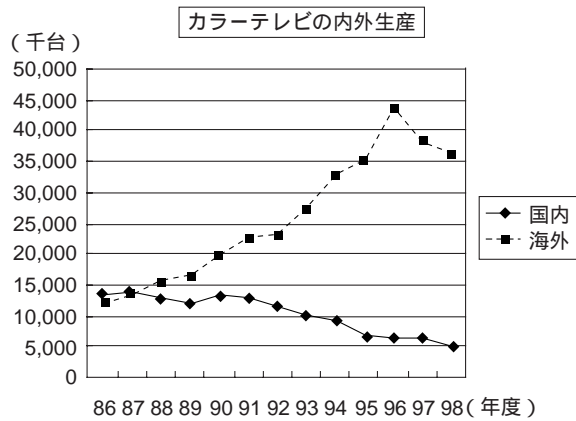
アジアでの展開先としてはASEANが最大となっており、これに中国が続く。わが国家電産業がアジアに持つ生産拠点のうち、約半数はタイ、マレーシアを中心としたASEAN各国に設立されており、全海外生産拠点でみても約3分の1の拠点が同地域に集中している（図表3）。ASEAN各国における主要製品の生産拠点の展開状況をみると、テレビ、VTRのほか、ラジカセ、ステレオなどのオーディオ機器、さらには冷蔵庫、洗濯機などの白物家電や、エアコンまで製品レンジの幅広い生産拠点が展開されている（図表4）。国別にみると、タイではテレビ、白物家電の生産拠が多く設置されており、マレーシアにおいてはVTRに加えて、ステレオセット、CDプレーヤーなどのオーディオ機器の拠点、さらにはエアコンの生産拠点も多く設置されている。

このように、わが国家電産業にとって重要な位置づけを占めている海外事業展開において、とくにASEAN生産拠点が持つ役割は大きい。当研究所にて実施した「1999年度海外直接投資アンケート調査」においても、わが国家電メーカーが引き続きASEAN拠点を重要視している姿勢が裏づけられている。たとえば、今後のASEAN向け投資

図表1 海外家電生産拠点設立の推移



図表2 主要家電製品（AV機器）の国内外生産状況



出典：日本電子機械工業会「民生用電子機器データ集」

図表3 海外家電生産拠点の展開状況

(単位: 件)

ASEAN						NIES	中 国	その他 アジア	北 米	欧 州	その他
	タ イ	シンガポール	マレーシア	フィリピン	インドネシア						
93	25	13	30	8	17	22	62	14	46	39	11

出典: 図表1に同じ

図表4 ASEAN各国における主要家電製品生産拠点の展開状況

(単位: 件)

	テレビ	VTR	ラジカセ	ステレオ セット	CD プレーヤー	カーオーディオ	白物家電	エアコン	拠点計
ASEAN	23	8	7	10	8	15	15	19	93
タ イ	9		1			4	7	4	25
シンガポール	1		1	1	1	1		3	13
マレーシア	5	7	4	6	6	5	2	6	30
フィリピン	2					5	2	2	8
インドネシア	6	1	1	3	1		4	4	17

注: 1) 白物家電には、冷蔵庫、洗濯機などが含まれる

2) 1つの拠点で複数品目を生産しているケースもあるため、各製品ごとの拠点の合計は「拠点計」の数値と一致しない。また、上記の主要製品以外の生産拠点もある

出典: 図表1に同じ

図表5 わが国家電メーカーの今後のASEAN向け投資動向

		増 加	現状維持	減 少	計
家電メーカー	件数	2	4	1	7
	比率	28.6	57.1	14.3	100.0
全企業	件数	58	79	81	218
	比率	26.6	36.2	37.2	100.0

注: ASEAN = タイ、マレーシア、インドネシア、フィリピン

出典: 国際協力銀行「1999年度海外直接投資アンケート調査」

の展望として、自動車メーカー、化学メーカー等が海外投資に対して比較的慎重な姿勢をみせるなかで、家電メーカーの大半は少なくとも現状程度の投資規模を維持していくとしており、ASEAN拠点での事業展開を継続していく姿勢をみせている(図表5)。

2. わが国家電産業が取り組んできたASEAN進出の推移

わが国家電産業はASEANを中心にアジアでの事業展開を進めてきた。本節においては、わが国家電産業のこれまでのASEAN事業展開を、便宜上、輸入代替型 貿易摩擦回避型 円高対応

型 アジア市場指向型 に分類したうえで、おのおのの段階での事業展開の内容を概観する。

輸入代替型

1960年代、ASEAN各国が輸入代替工業化を進めるなかで、海外からの輸入家電製品などに対しては高い関税をかけた。当時、ASEANなどへの家電製品の輸出を行っていたわが国家電メーカーは、自社製品に対する高関税を回避するためにASEAN各国内において現地販売会社などと合弁方式で生産拠点を設置し、日本からの輸入を代替した。輸入代替型の拠点においては、小規模ながら白黒テレビ、ラジオ、扇風機など複数品目の家電製品の生産が行われた。このパターンはタイ、

インドネシアにおいて特徴的であった。

貿易摩擦回避型

1970年代には、テレビ、VTRなどの製品を中心として、わが国の家電メーカーによる日本から欧米向け輸出が急増した結果、同地域との深刻な貿易摩擦が発生した。貿易摩擦問題を回避するため、わが国家電メーカーは、ASEAN各国を中心に生産拠点を設置し、欧米向けを目的とした迂回輸出を行った。この時期の主要生産品目は中・小型カラーテレビやオーディオ機器などであった。

円高対応型

1985年のプラザ合意後の急速な円高の進展により、わが国の家電メーカーは価格面での競争力低下の問題に直面した。折しも、国内外の需要増加にともない生産拡大を図ろうにも人手不足、人件費の高騰、工場用地の確保難などの問題を抱えたわが国家電メーカーは、制約要因からの回避を目的としてアジアを中心に海外事業を強化した。その中でも、とくに人材ならびに労賃の面で優位性があり、100%単独出資による輸出拠点の設立を認めるなど外資導入を積極的に推進していたASEANへの進出を加速させた。

アジア市場指向型

1990年代になりASEAN各国での急速な経済成長に注目が集まることにより、従来の輸出拠点としての位置づけとしてだけでなく、拡大する現地市場での販売を目的として、積極的なASEAN事業の拡大が進められた。組立メーカーの積極的なアジア展開にともなって、部品メーカーの進出も活発になり、部品調達を含めたASEANの生産拠点としての位置づけが高まったのもこの時期である。また、上記の円高対応型以降、わが国家電産業のASEANへの集積が進むにつれ生産品目も徐々に高度化し、VTR、CDプレーヤー、セパレート型エアコンなどの生産も行われるようになった。

第 章 ASEAN家電産業を取り巻く環境の変化

上述のように、わが国家電産業はさまざまな経緯を経てASEANに進出しており、現地での事業展開の進展にともない、ASEAN生産拠点はますます重要な位置づけとなっている。そして、今後もその重要性は変わらないといえる。しかしながら、わが国家電産業の今後のASEAN事業を展望する際に注目すべき点がある。それは、アジア経済危機と前後して、ASEAN家電産業を取り巻く環境が大きく変化していることである。

ASEAN家電産業を取り巻く環境の変化とは、アジア経済危機によるASEAN各国での家電製品に対する需要の一時的な落込みの影響ではなく、構造的な問題を意味するものである。ASEAN家電産業を取り巻く環境の変化は、需要環境、競争環境、製品価格環境、ASEAN域内のマーケット環境などが大きく変化したこと起因している。以下では、それぞれの環境変化をみとめる（図表6）。

1. 需要環境の変化

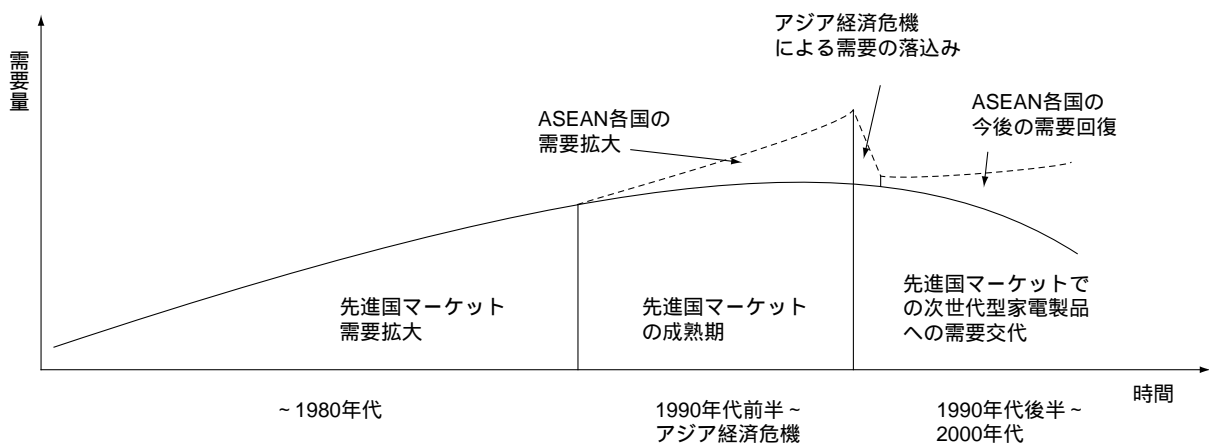
需要環境の変化としては、先進国マーケットを中心に、DVDプレーヤー、デジタルテレビなど次世代型の家電製品の導入が徐々に本格化することにより、製品として成熟化している従来型のカラーテレビ、VTRなどのAV機器を中心に需要拡大に限界が出ている。これは、従来型のAV機器製品の生産拠点が集積し、全世界向けにAV機器を供給するASEAN家電産業にとって大きな問題となる。

図表7は、わが国家電産業のASEAN生産拠点に対する需要の動向の概略図である。1980年代までは（の部分）日欧米など先進国マーケットにおいて家電製品需要が増加している時期であり、ASEAN拠点の生産も積極的に増強された。1990年代に入ると（の部分）先進国マーケットではVTR、CDプレーヤーなどが普及し（図表8）買替え需要が中心となり、先進国マーケットは成熟化しつつあった。しかし、この時期にお

図表6 ASEAN家電産業を取り巻く事業環境の変化

	1990年代前半まで	1990年代後半以降
需要環境	<ul style="list-style-type: none"> ・従来型の家電製品の需要が中心 ・1980年代まではテレビ、VTRなどの製品が先進国マーケットに普及、製品需要も拡大 ・1990年代はASEANを中心としたアジア各国における需要が拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ・先進国を中心にデジタルテレビ、DVDプレーヤーなど次世代型家電製品の導入が本格化、従来型家電製品からの世代交代が進む ・アジア経済危機により、従来型家電製品の需要を牽引したASEAN各国の需要が低迷 ・今後、ASEAN各国の需要が回復するも、家電製品の世代交代が進むなかで、従来型の家電製品の需要の拡大は限界
競争環境	<ul style="list-style-type: none"> ・欧米企業が中心 ・韓国メーカーなどの参入は低付加価値品などのニッチマーケットにとどまる 	<ul style="list-style-type: none"> ・韓国メーカーなどが急速に競争力を強化、メインのマーケットに参入 ・今後、中国メーカーの参入も見込まれる
製品価格環境	<ul style="list-style-type: none"> ・製品価格の下落はみられるものの、さほど急激なものではない 	<ul style="list-style-type: none"> ・競争激化による製品価格の急激な低下
ASEAN域内マーケット環境	<ul style="list-style-type: none"> ・ASEAN各国間の家電製品に対する高関税 ・1993年からCEPTが導入されるも家電製品に対する関税は高止まり 	<ul style="list-style-type: none"> ・2002年に向けて本格的に家電製品に対する関税引下げ（見込み） ・ASEAN域内マーケットの統合 ・域内各国での競争の激化

図表7 ASEAN生産拠点における従来型家電製品に対する需要動向（AV機器）



注：図表7はASEAN拠点で生産される従来型のAV機器への需要動向の概略図である

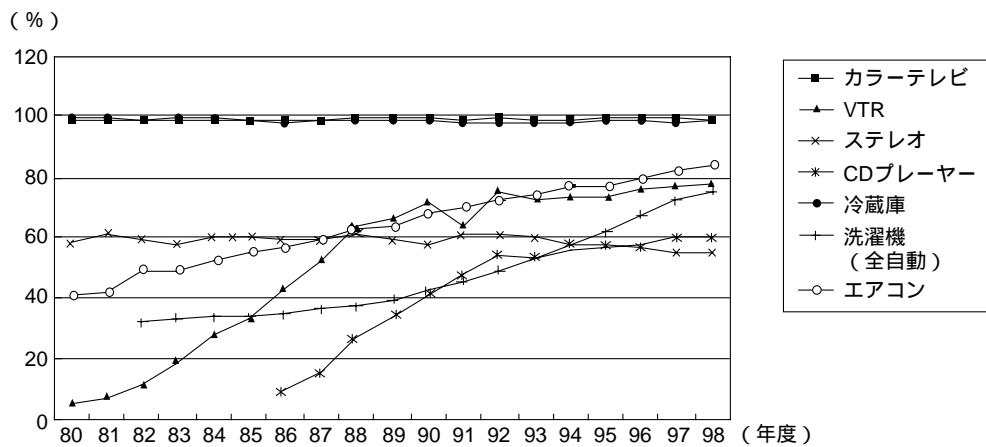
いては、事業展開先であるASEAN各国経済が急成長し（の部分）、従来型家電製品に対する需要が拡大していたことから、同製品の成熟化問題はそれほど大きな課題にならなかったといえる。

しかしながら、アジア経済危機を境に、従来型家電製品の成熟化の問題は改めて浮彫りになっていると考えられる。アジア経済危機によるASEAN各国での需要の一時的な落込み自体は

（の部分）、販売の中心が依然としてASEAN域外への輸出であったことや、ASEAN各国の通貨価値の下落による輸出競争力向上などを背景に、ASEAN生産拠点に対してはそれほど大きな影響は与えなかった。^{*4}より重要な問題は、ASEAN生産拠点にとって中心的な販売先である先進国マーケットの需要が次世代型家電に徐々にシフトする動きをみせている時期に、アジア経済危機によ

*4 別添資料 参照。

図表8 わが国における主要家電製品の普及率



注：数値は年度末時点
出典：経済企画庁「消費動向調査」

てASEANマーケットでの従来型家電製品に対する需要が大きく落ち込んだことにある。今後、先進国マーケットにおいて従来型家電製品から次世代型家電製品に需要が徐々にシフトしていくことを勘案すると（の部分）、今後ASEAN各国の経済が回復し、家電製品に対する需要が回復したとしても（の部分）、従来型の家電製品の需要の拡大には限界があるといえる。

2. 競争環境の変化

競争環境の変化としては、競合相手の多様化による競争の激化が挙げられる。競争の激化は、家電産業全体にいえる問題であるが、家電製品の生産拠点が集積しているASEAN拠点にとっても大きな問題である。競争激化はアジア市場にとどまらず、AV機器などASEAN生産拠点の中心的な販売先である日欧米の先進国マーケットにおいても同様である。とくに最近、韓国メーカーとの競合に加えて、中国メーカーも急速に競争力を付けてきていることが特筆される。これまで、韓国メーカーとの競合はあったが、基本的には付加価値の低い製品などのいわばニッチマーケットでの競合であった。しかしながら、近年、韓国メーカーの台頭が目覚ましく、主要製品のマーケットに

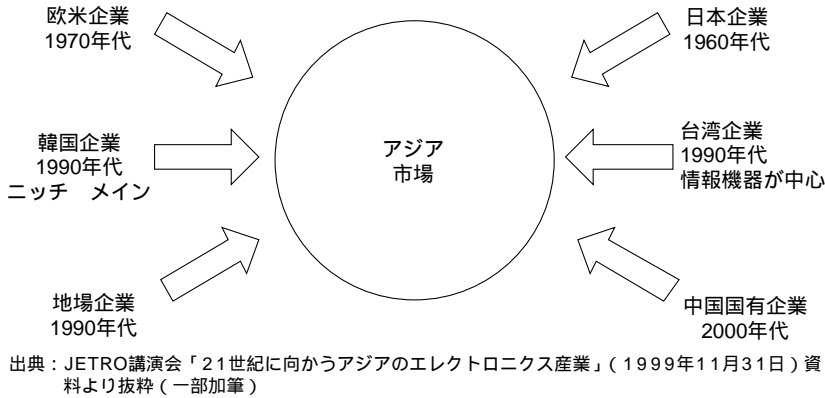
おける競合も厳しくなっている。^{*5}加えて、今後、同分野にて中国メーカーも競争力を付けていく動きをみせており、わが国家電産業の競争環境はいっそう厳しいものになることが見込まれる（図表9）。

3. 製品価格環境

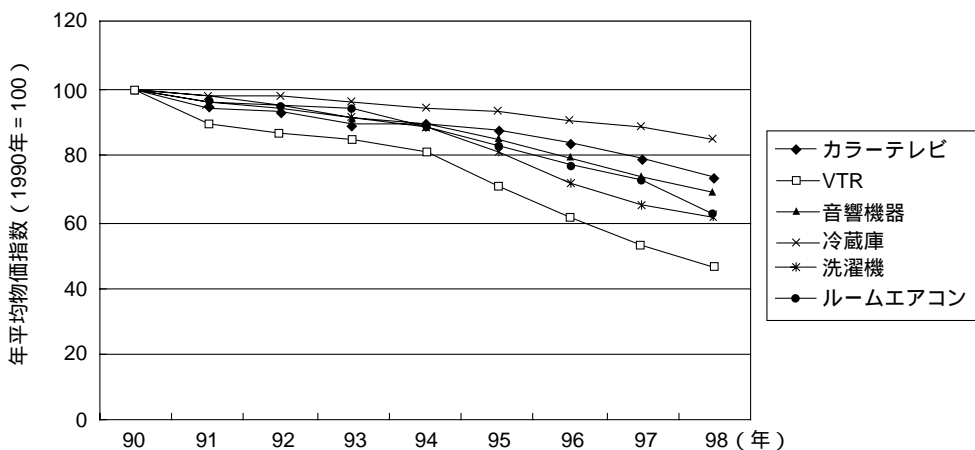
製品価格の問題は、競争環境に起因するものである。これまで、家電各社間の競争により、家電製品の価格は下落する傾向にあった。しかしながら、上記のような韓国メーカーなどの競争力向上によって競争が厳しくなっていることから、ここ数年の家電製品価格の下落は著しい。主要な家電製品につき、日本国内における製品の価格変動をみると、AV機器、白物家電を問わず、各製品とも価格が大きく低下していることがわかる（図表10）。とくに、VTR価格の低下が著しく、1990年時点の価格の5割弱にまで低下している。さらに、今後、AV機器を中心に、DVDプレーヤー、デジタルテレビなどの次世代型家電製品の導入が徐々に本格化し、従来型の家電製品に対する需要の拡大に限界が出てくると、競争環境はさらに厳しいものになる。この場合、従来型家電製品の価格下落はよりいっそう激しくなり、従来型家電製

*5 先進国マーケットにおけるDVDプレーヤーなどの製品に関しても韓国メーカーが参入する動きがみられる。

図表9 <参考> アジア市場における競合相手の多様化



図表10 主要家電製品価格の推移（国内卸売物価指数）



品の中心的な生産拠点であるASEAN拠点においても収益面などに大きな影響が出てくるものと考えられる。

4 . ASEAN域内マーケットの環境

ASEAN域内マーケットにおける環境変化としては、AFTAの進展によるASEAN各国間の家電製品に対する関税の引下げの動きがある。ASEAN各国での家電製品に対する関税が引き下げられると、ASEAN域内マーケットの統合が進むと同時に、ASEAN各国間での競争が厳しくなること考えられる。現状では、ASEAN各国での家電製品に対する関税は依然として高い水準（2割程度）にあるため、たとえば、タイ拠点で生産

された製品の多くをインドネシア・マーケットに積極的に輸出を行うような環境ではない。しかしながら、今後、AFTAが進展することによってASEAN各国の家電製品に対する関税が低下してくると、ASEAN各国から他のASEAN各国のマーケットへの輸出が可能になり、輸出先国にて展開している競合他社との競争がより厳しくなるものと考えられる。

上述のASEAN家電産業を取り巻く環境変化をまとめると、家電産業全体の問題として、AV機器を中心に家電製品の世代交代によって従来型家電製品に対する需要拡大に限界がみられるなかで、プレーヤーの多様化によって競争が激化し厳しい価格競争となっている。さらには、事業展開

先であるASEAN域内においてもAFTAの進展により競争が厳しくなることが見込まれる。このような環境変化は複合しているだけに、わが国家電産産業のASEAN拠点に与える影響は大きいといえる。

わが国家電産産業は、1960年代の輸入代替型の進出以降、さまざまな背景の中でASEANへ進出し、それぞれの進出過程においてその目的を果たしてきた。その結果、ASEANに家電産産業が集積し、わが国家電産産業にとって重要な生産拠点となっている。しかしながら、それぞれの拠点が異なった目的のために設立され、かつ各国に分散しているケースもあるなど、その拠点展開状況は必ずしも効率的なものではなかった面もある。しかしながら、これまでは、基本的に家電製品に対する需要が拡大するなかでの展開であり、また、競争環境も現状ほどには厳しいものではなかった。したがって、さまざまな経緯で各国に設立された生産拠点をそのまま活用する形でも、ASEAN拠点の競争力を維持することができたといえる。

しかしながら、上記のようにわが国家電産産業を取り巻く競争環境は大きく変化している。したがって、アジア経済危機による一時的な需要の落込みの影響は回避したものの、今後は従来型家電製品の需要の限界、その中での競争環境の激化といった構造的な問題への対応が迫られているといえよう。

第 章 今後のASEAN事業展開の方向性

上記のように、わが国家電メーカーのASEAN生産拠点を取り巻く環境は大きく変化しており、これに対応した事業展開のあり方を再考する時期にあるが、今後の具体的な事業展開の方向性としてはどのようなものが考えられるであろうか。

今後の事業展開の方向性を展望する際には、「生産拠点としてのASEAN」と「マーケットとしてのASEAN」との2つの側面からASEANをとらえる必要がある。

生産拠点としてASEANをみた場合、ASEAN域内の効率的な生産体制の強化、ASEAN拠点に

おける生産品目の高付加価値化・多様化という2つの方向性が挙げられる。一方で、マーケットとしてASEANをみると、従来型家電製品のマーケットとして、ASEAN域内の需要をいかに獲得していくかということが重要となる。

以下では、家電各社へのヒアリング調査などをベースに、今後のASEAN事業の方向性をみていく(図表11)。

1. 生産拠点としてのASEAN

(1) 効率的な生産体制の強化

需要拡大の範囲が限られていることに加えて、競争激化による価格下落が激しいことから、今後、従来型家電製品の生産を行っていくには、これまで「さまざまな経緯で設立された複数にまたがる既存拠点」における効率的な生産体制の強化が必要となる。わが国家電メーカーのASEAN事業は、貿易摩擦回避、円高対応などさまざまな要因によって随時進められてきた(図表12)。したがって、必ずしもすべての拠点が効率的に設置されているとはいえない面もある。また、これまでの右肩上がりによる需要の拡大を前提とした事業展開によって、設備過剰気味になっている面もある。このような状況のもと、今後のASEAN域内の効率的な生産体制の強化においては、ASEAN域内拠点の再編成、外部生産設備の活用(OEM生産) 部材の現地調達さらなる強化、といった方向性が考えられる。

ASEAN域内拠点の再編成

輸入代替拠点への対応

とくに1960年代などの早い時期にASEANへ進出した拠点では、進出国マーケット向けに白黒テレビ、ラジオなどの複数品目を小ロットで生産していた。この時期の進出は、ASEAN各国が輸入代替工業化政策を進めるなかで、家電製品に対する高関税を避け、各国のマーケットを確保することが目的であった。輸入代替拠点は、当初においてそれなりに収益をあげ進出目的を果たした。しかしながら、複数品目の小ロット生産や合弁形態により経営権が取りがたいといった問題から、その後ASEANに設立された輸出拠点などと比較すると競争力は劣る。したがって、今後、

図表11 <参考> 最近の主要家電メーカーのASEAN事業展開の動向（各種報道より）

企業名	国	AV機器	白物家電	R&D	部品調達	拠点再編	その他
アイワ	マレーシア	・DVDプレーヤーの生産を計画（99.6） ・MDコンボの生産を開始（98.1）			・AV機器用の部品調達拠点を設立、東南アジアの関係工場に供給（99.8）		
	タイ					・タイでTVを委託生産し米に輸出（99.5）	・100%出資の販売拠点を設立、東南アジアでの販売活動を強化する（99.5）
	インドネシア	・北米向けに、CDプレーヤーを中心としたカーオーディオセットの生産を開始（99.8）					
ケンウッド	マレーシア	・2000年4月を目処にポータブルMDプレーヤーの生産をマレーシアに移管、家庭用オーディオ機器の生産を全面的に海外移管（99.10）		・アジア市場向けオーディオ製品の開発・設計機能を強化（99.6）			
	インドネシア					・カーオーディオの委託生産開始（97.11）	
ソニー	シンガポール				・平面ブラウン管の生産を開始（98.6）	・シンガポールのTVブラウン管、電子部品など6拠点を合併（99.9）	
	マレーシア	・DVDプレーヤー生産を2000年中に倍増（99.12） ・DVDプレーヤーの生産を開始（98.9） ・MDデッキの生産を開始（97.1）		・アジア向け製品のR&D機能を強化（99.7）		・TV拠点、VTR拠点を統合するとともに、DVDなどの生産を本格化（99.7） ・ベナンで、オーディオ機器2拠点とパソコン周辺機器拠点を統合（98.6）	・マレーシアにてDVDプレーヤーの増産を行うとともに、北米市場向けにメキシコでのDVDプレーヤーの生産を検討（99.12） ・ハンガリーでCDプレーヤー、VTRなどの生産、マレーシアからの輸出を代替（98.4）
	インドネシア					・TV拠点を閉鎖、生産ラインをオーディオ機器拠点到統合（99.4）	
パイオニア	マレーシア	・DVDプレーヤーの生産を開始（99.3）					
日本ビクター	シンガポール			・カーオーディオの設計機能を強化（97.7）			
	マレーシア	・DVDプレーヤーの生産を開始（99.10）		・VTR拠点での設計機能を強化（99.8） ・オーディオ機器の設計機能を強化（99.7）			
	タイ					・ブラウン管カラーテレビ生産の大半を移管、価格低下に対応（99.9）	
三洋電機	マレーシア					・オーディオ事業を中国に移管、マレーシアでは携帯電話事業に注力（98）	
	インドネシア			・TV拠点、VTR拠点での設計機能を強化（98.11）			
シャープ	マレーシア	・平面ブラウン管テレビの生産を開始（99.7） ・ポータブルMDプレーヤーの生産を開始（99.4） ・DVDプレーヤーの生産を開始（99.3）		・アジア向けのTV、VTRの設計機能を強化（99.7） ・オーディオ機器の設計機能を移管（98.10）	・ASEAN域内で調達した部品の検査機関を設置、現地調達の効率化を図る（98.9） ・MDプレーヤーの基幹部品である光ピックアップの生産開始（98.9） ・MDプレーヤー用の駆動ユニットを生産開始（97.3）		・メキシコでテレビ、掃除機の生産を開始、マレーシアからの輸入を代替（99.7）
	タイ		・最新機種の冷蔵庫を増産、当面、欧州・中東へ輸出（99.6）				
	インドネシア		・小型冷蔵庫の生産の一部を移管、現地販売に加えて日本への輸出も行う（99.6）				

図表11 <参考> 最近の主要家電メーカーのASEAN事業展開の動向（各種報道より）（続き）

企業名	国	AV機器	白物家電	R&D	部品調達	拠点再編	その他
松下電器産業	シンガポール	・DVDプレーヤー（99.4から）、MDミニコンボ（99.7から）の生産を開始予定（99.4）			・ポータブルMDプレーヤー用モーターの生産開始（99.11） ・MD用光ピックアップ（99後半から）の生産を開始（99.4）		
	マレーシア	・2000年度上期からDVDプレーヤー生産開始予定（99.10） ・MDラジカセの生産を開始（99.8） ・平面ブラウン管テレビの生産を開始（99.6）		・さまざまな生活習慣に適合した白物家電を生産するためのR&Dセンターを設立（99.6） ・エアコン用部品の設計・開発拠点を設立（98.10）			・販売店との通信網構築などによりマレーシアでの販売体制を強化（99.9）
	タイ					・ナショナル・タイからTV、オーディオ機器製造販売を分離（98.8） ・輸入代替拠点であるナショナル・タイを再編。製品ごとに新会社を設立し、経営権を強化（97.7）	
東 芝	シンガポール	・平面ブラウン管テレビの組立生産を開始（99.12）		・デジタル家電の設計・開発拠点を設立、デジタル家電の技術開発を強化（98.10） ・VTRの開発拠点を集約（97.9）			
	マレーシア	・2000年4月にもDVDプレーヤーの生産を開始（99.10）					
	タイ		・東南アジア、中近東向けの全自動洗濯機を生産を全面移管、コスト削減を図る（99.11） ・低価格機を中心にエアコンの日本への逆輸入を検討（99.8） ・低価格の炊飯器、ホットプレートなどの日本への逆輸入を開始（99.7） ・日本向けの小型冷蔵庫の生産を開始（99.2） ・日本向けのオープンレンジの生産を開始（98.9）		・平面ブラウン管の生産を開始（99.7）	・シンガポールからVTRの生産を移管（委託生産）（97.9）	
	インドネシア					・低価格の丸型ブラウン管の生産を集約、コスト削減を図る（99.12） ・小型テレビの生産を集約（98.3）	
日立製作所	シンガポール				・東南アジアで調達したAV機器部品の検査機関「信頼性解析センター」を設置、現地での部品調達の効率化を図る（99.7）		
	マレーシア		・エアコンの日本への逆輸入検討（99.6）				
	タイ		・小型冷蔵庫の生産を移管するとともに、日本への逆輸入も拡大。また、二層式洗濯機の日本への逆輸入も拡大（99.1）				
三菱電機	タイ	・2001未満の小型冷蔵庫の生産を全面的に移管、日本へ逆輸入（99.10）	・東南アジアで生産するエアコンのR&Dセンターを設置、研究開発からの一貫生産を行う（98.4）				

注：（ ）内は記事掲載の時期であり実際の事業活動は前後することがある

図表12 主要家電メーカーのASEAN各国における家電製品生産拠点の展開状況

	タイ			シンガポール			マレーシア			フィリピン			インドネシア		
	現法名	設立年	生産品目	現法名	設立年	生産品目	現法名	設立年	生産品目	現法名	設立年	生産品目	現法名	設立年	生産品目
アイワ							Aiwa Electronics(Malaysia) Sdn.Bhd.	89	VTR、ステレオコンボ				PT. Aiwa Indonesia	96	ヘッドホンステレオ
注：孫会社アリ													PT. Aiwa Dharmala	97	ヘッドホンステレオ、ステレオセット
ケンウッド							Kenwood Electronics Technologies Sdn.Bhd.	91	ステレオセット、ステレオコンボ、CDプレーヤー、カーオーディオ	Kenwood Electronics precision Cebu, Inc.	97	カーオーディオ			
ソニー	Sony Siam Industries Company Limited	88	TV				Sony Video (Malaysia) Sdn.Bhd.	89	VTR				P.T. Sony Electronics Indonesia	92	ステレオコンボ、CDプレーヤー
	Sony Magnetic Products (Thailand) Co.,Ltd.	89	ラジカセ、ステレオコンボ												
	Sony Mobile Electronics (T) Co.,Ltd.	96	カーオーディオ												
パイオニア				Pioneer Electronics Asiacentre Pte.Ltd.	92	ステレオセット	Pioneer Technology (Malaysia) Sdn.Bhd.	91	ステレオセット						
日本ビクター	JVC Manufacturing (Thailand) Co.,Ltd.	89	TV	JVC Electronics Singapore Pte.Ltd.	78	CDプレーヤー、カーオーディオ	JVC Electronics Malaysia Sdn.Bhd.	88	ラジカセ、その他テレコ、ステレオセット、ステレオコンボ、CDプレーヤー						
	JVC Electronics (Thailand) Co.,Ltd.	91	TV				Philips And JVC Video Malaysia Sdn.Bhd.	91	VTR						
三洋電機	Sanyo Universal Electric Public Co.,Ltd.	69	TV、白物家電、エアコン他	Sanyo Industries (Singapore) Private Limited	66	電子レンジ	FMS Audio Sdn.Bhd.	90	カーオーディオ	Sanyo (Philippines) , Inc.	70	TV、白物家電他	P.T. Sanyo Industries Indonesia	70	TV、白物家電、エアコン他
注：孫会社アリ				Sanyo Airconditioners Manufacturing Singapore Pte.Ltd.	86	エアコン							P.T. Sanyo Compressor Indonesia	92	エアコン
				Sanyo Compressor Singapore Pte.Ltd.	88	エアコン							P.T. Sanyo Electronics Indonesia	96	TV
シャープ	Sharp Appliances (Thailand) Limited	87	電子レンジ、白物家電				Sharp-Roxy Corporation (M) Sdn.Bhd.	74	ラジカセ、ステレオセット、ステレオコンボ、CDプレーヤー	Sharp (Philippines) Corporation (SPC)	82	エアコン	P.T. Sharp Yasonta Indonesia (SYI)	94	TV、ステレオセット、白物家電
	Sharp Thebnakom Manufacturing (Thailand)	89	TV				Sharp-Roxy Electronics Corporation (M) Sdn.Bhd.	80	TV、ビデオカメラ						
							Sharp-Roxy Appliances Corporation (M) Sdn.Bhd.	85	TV、白物家電						
							Sharp Manufacturing Corporation (M) Sdn.Bhd.	89	VTR						

図表12 主要家電メーカーのASEAN各国における家電製品生産拠点の展開状況（続き）

	タイ			シンガポール			マレーシア			フィリピン			インドネシア		
	現法名	設立年	生産品目	現法名	設立年	生産品目	現法名	設立年	生産品目	現法名	設立年	生産品目	現法名	設立年	生産品目
松下電器産業	Matsushita Communication Industrial (Thailand) Co.,Ltd.	96	カーオーディオ	Matsushita Refrigeration Industries (S) Pte.Ltd.	72	エアコン	Matsushita Electric Co., (M) Bhd	65	TV、白物家電他	Matsushita Electric Philippines Corporation	67	TV、白物家電、エアコン他	P.T. National Gobel	70	TV、ラジオ、ラジカセ、白物家電、エアコン他
	A.P. National Co.,Ltd.	79	白物家電他	Matsushita Electronics (S) Pte.Ltd.	77	ステレオコンボ	Matsushita Industrial Corporation Sdn.Bhd.	72	エアコン						
注：孫会社アリ	Matsushita Electric AVC (Thailand) Co.,Ltd.	98	TV				Matsushita Compressor and Motor Sdn.Bhd.	87	エアコン他						
							Matsushita Television Co., (Malaysia) Sdn.Bhd.	88	TV他						
							Matsushita Air-Conditioning Corporation Sdn.Bhd.	89	エアコン						
							Matsushita Audio Video (M) Sdn.Bhd.	90	ラジカセ他						
東芝	Thai Toshiba Electric Industries Co.,Ltd.	69	TV、電子レンジ、白物家電他	Toshiba Singapore Pte.Ltd.	74	TV							P.T. Toshiba Consumer Products (Indonesia)	96	TV
	Toshiba Consumer Products (Thailand) Co.,Ltd.	89	白物家電、エアコン												
日立製作所	Hitachi Consumer Products (Thailand) Ltd.	70	白物家電他	Hitachi Consumer Products (Singapore) Pte.Ltd.	72	ラジカセ、ステレオコンボ他	Hitachi Electronic Products (Malaysia) Sdn.Bhd.	89	VTR、ビデオディスクプレーヤー、カーオーディオ				P.T. Hitachi Consumer Products Indonesia	92	TV他
							Hitachi Air Conditioning Products (M) Sdn.Bhd.	89	エアコン						
三菱電機	Kang Yong Electric Public Co.,Ltd.	64	白物家電他				Mitsubishi Electric (Malaysia) Sdn.Bhd.	89	VTR、カーオーディオ				P.T. Lippo Melco Manufacturing	91	白物家電、エアコン他
	Siam Compressor Industry Co.,Ltd.	88	エアコン												
	Mitubishi Electric Consumer Products (Thailand) Co.,Ltd.	89	エアコン												

注：1) 白物家電には冷蔵庫、洗濯機などが含まれる

2) 「98海外法人リスト」と比較すると、一部の家電メーカーでは拠点数の減少や各拠点における生産品目の変更といった動きがみられる

出典：図表1に同じ

ASEANにおける効率的な生産体制を築くためには、少数品目のある程度の規模で生産するなど、その再編が必要になりつつある。

輸入代替拠点の再編に際しては、現地パートナーとの良好な関係を維持できるような形での対応が必要となる。輸入代替拠点が設立された時期には、ASEAN各国とも外国資本に対する出資比率の規制を行っていたことや、販売チャネルの確保の必要性といった要因により、各社とも合併で事業を展開していた。現在では、ASEAN各国とも外資規制の緩和が進んでおり^{*6}、拠点運営の柔軟性や独自性を確保するためにも、拠点でのマジョリティを確保する形での事業展開に切り替えるほうが効率的なケースもあると考えられる。その際には、将来的に進出先国において、円滑な事業運営を行っていくためにも、できるだけ合併パートナーとの関係が悪化しないような方法が必要となる^{*7}。

すでに、各社とも輸入代替型拠点の再編には取り組んでおり、ある程度の対応は進んでいる。しかしながら、アジア経済危機による内需落ち込みの影響への対応などに追われたことにより、輸入代替拠点の再編が遅れている場合には迅速な対応が迫られよう。とくに、今後のAFTAの進展により、ASEAN域内マーケットの統合が進んでくると、さらに競争が厳しくなると考えられる。

輸出拠点などへの対応

1970年代以降にASEANに進出した拠点は基本的に輸出指向型の生産拠点であり、必要に応じて製品の一部をASEAN市場に販売するという形態をとっていた。1990年代に入りASEAN各国の経済が急速に成長した時期には、同地域内での家電製品の需要拡大といった要因から、AV機器を中

心に生産拠点を拡大する動きがみられ、ASEAN各国内に同種の製品を生産する拠点が複数設立されるケースもみられた^{*8}。この動きは、依然として家電製品に対する関税が高かったASEAN各国のマーケットを確保するうえでも重要であったことが背景となっている。

しかしながら、アジア経済危機によるASEAN各国での家電製品需要の落ち込みや、輸出先マーケットにおいても需要の拡大に限りがあること、さらに、韓国、中国などの家電メーカーが競争力をつけて生産を拡大したことなどから、ASEANで幅広く拠点を展開しているメーカーでは設備過剰感も出てきている。また、今後のAFTAの進展によってASEAN各国の家電製品に対する関税が引き下げられると、ASEAN各国マーケットへの対応も他のASEAN各国からの輸出で対応が可能となる。したがって、ASEANにおける効率的な生産体制を強化していくためには、生産拠点の統廃合や、製品ごとに生産を集約しスケールメリットを活かすといった対応も必要となりつつある。

ASEAN事業における拠点再編の状況を各社にヒアリングしたところ、その対応状況の概要は次のとおりである。

最も進んだケースとしては、ASEAN域内拠点の統廃合など再編をある程度完了させているというものであった。具体的には、アジア経済危機以前にASEAN全域にわたって拡大させた拠点をマレーシアなどに集約するといったものである。

ASEAN拠点の再編は行おうが、拠点を統廃合するのではなく、たとえば、TV生産をマレーシアに集約する場合には、それ以外の拠点では別の製品を生産するようにして、できるだけ既存拠点を活用する方向で進めているというケースもあっ

* 6 とくに、アジア経済危機以降、海外からの直接投資誘致政策の一環として、外資規制緩和がタイを中心に進められている。

* 7 ヒアリング調査では、輸入代替拠点を生産会社から持ち株会社に変更し、その持ち株会社と日系メーカーが改めて合併事業を行う形で、製品ごとに生産子会社を設立するといった例が聞かれた。この場合、合併パートナーとの資本関係を維持しながら、各生産子会社における日本側のマジョリティを確保し実質的な経営権を握ることができる（たとえば、合併パートナーの持ち株会社に対する出資比率が51%であり、その持ち株会社と日系メーカーとで改めて生産子会社を設立するとする。生産子会社に対する出資比率が、持ち株会社51%：日系メーカー49%であったとしても、生産子会社における持分は、合併パートナー26%（＝持ち株会社に対する出資比率51%×持ち株会社の生産子会社に対する出資比率51%）：日系メーカーの持分74%（＝持ち株会社に対する出資比率49%×持ち株会社の生産子会社に対する出資比率51%＋生産子会社に対する出資比率49%）となり、生産子会社における実質的なマジョリティを得ることができる）。

* 8 とくに、大手家電メーカーにおいてこの動きが顕著であった。AV機器専門メーカーの場合は、マレーシアなどに拠点が集中しており、ASEAN各国にまたがって拠点を展開している例はあまりない。

図表13 メキシコ、中東欧の拠点展開状況

(単位：件)

	テレビ	VTR	ステレオ セット	CD プレイヤー	カーオーディオ	白物家電	エアコン	拠点計
メキシコ	4		1	1	6	1	1	15
中東欧	1	1			2			4
チェコ	1							1
ハンガリー		1			2			3

注：1) 白物家電には、冷蔵庫、洗濯機などが含まれる

2) 1つの拠点で複数品目を生産しているケースもあるため、各製品ごとの拠点の合計は「拠点計」の数値と一致しない。また、上記の主要製品以外の生産拠点もある

出典：図表1に同じ

た。とくに、生産品目が多く、アジアでの事業展開を幅広く行っている場合には、このような対応もある程度可能となっている。

また、ASEAN拠点の再編は今後の検討事項であるというケースもあった。これは、現状、ASEAN各国の家電製品に対する関税が高く、ASEAN各国マーケットなどへの対応を考えると、各国に拠点を置いておくこともある程度メリットがある、というのが理由であった。実際、1993年のCEPT（共通実効関税）の導入以来、平均関税率自体は低下しているものの、主要な家電製品に対する関税は各国とも2割程度と依然高い水準にある。したがって、今後のASEAN各国の関税引下げの動きをにらみながらの対応になる。

対応状況に違いはあるものの、今後の方向性として、ASEAN拠点における効率的な生産体制の強化を進める必要があるという点では、各社とも同様の考えを持っているといえよう。従来型家電製品需要の限界、韓国、中国メーカーとの競争の激化などから、ASEAN拠点における生産体制の効率化を図る必要があり、今後のAFTAの進展状況などをにらみながら、ASEAN拠点の再編成が進んでいくものと考えられる。

輸出拠点としてのASEAN拠点の位置づけも、今後変化していく可能性がある。とくに、北米マーケット向けにはメキシコ拠点、欧州マーケット向けには中東欧拠点の活用が考えられる。現状の拠点展開状況をみると、ASEANにおける拠点展

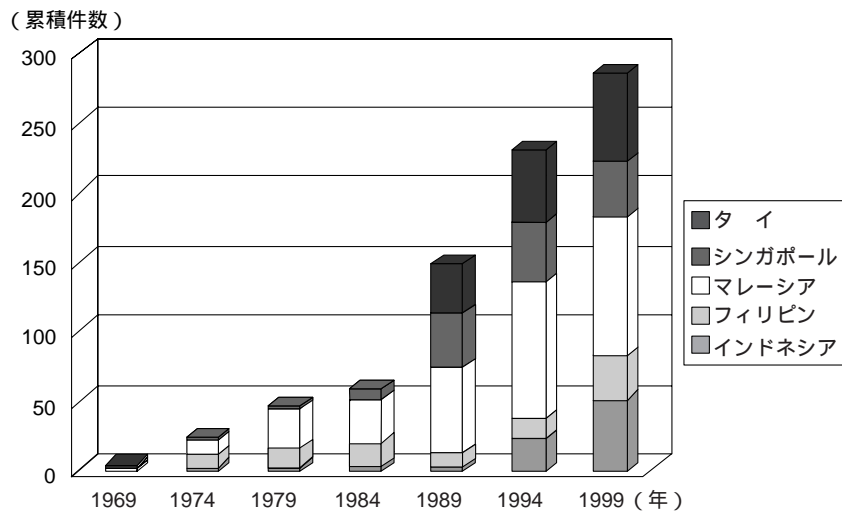
開が中心であるが、メキシコ、チェコ、ハンガリーなどへの拠点展開の動きもみられる。とくに、放送方式が地域ごとに異なるテレビ*⁹や各地にて仕様の異なるカーオーディオ関係で拠点が設立されている（図表13）。ASEANにおいて家電産業の集積が進んでいることから、メキシコ、中東欧に比べて、ASEAN生産拠点の優位性は変わらない。しかしながら、生産のリードタイムや現地ニーズをとらえるという観点からすると、消費地立地型生産としての基本的な方向性をさらに強めつつある。

外部生産設備の活用（OEM生産）

ASEAN拠点の効率を上げる方法のひとつとして、とくに汎用製品の生産コストを削減することを目的として、外部の生産設備を活用していく方向性も考えられる。これまでの、わが国家電産業のASEAN事業展開は、自前の生産設備を設けて生産することが主流であった。しかしながら、従来型の家電製品の競争環境が厳しくなっていることを勘案すると、とくに、付加価値の低い汎用製品などでは、OEM生産などを積極的に活用していくことも考えられる。外部の生産設備を活用することにより、自社の生産設備を適正規模に保ちつつ、需要の変動への対応や、自社製品としてのラインナップを揃えることが可能である。さらに、外部の生産設備を活用することにより、自社の経営資源をより付加価値の高い分野に投入することが可能になり、より収益性が高く、効率的な生産

* 9 北米、日本ではNTSC、ヨーロッパではPALという放送方式が主流となっている。

図表14 ASEANへの電子部品生産拠点の進出状況



出典：図表1に同じ

体制を築くことが可能になる。^{*10}

現状は、ASEANの家電事業において外部の生産設備の活用が大勢となっているとはいえないが、今後のOEM生産など外部生産設備の活用に関しては比較的前向きな意見が聞かれた。可能性のあるものとしては、21インチまでのテレビに関しては韓国メーカーからのOEM供給を受け、それ以上の大型の製品に関しては自社拠点で生産するというようなケースなどが挙げられた。競合他社の生産設備を利用することに関しては、「ビジネスライクに行っていける」という意見であった。

OEM供給などを推進していくために重要なことは、信頼できるパートナーを見つけることである。最終的には自社ブランドとして販売していくため、製品に対する信用を保つうえでも、きちんとした製品供給を受ける必要がある。

ASEAN家電産業における、今後のOEM供給などの外部生産設備を活用する動きが注目される。

部材の現地調達強化

部材の現地調達を強化することも、ASEAN拠点の競争力を強化するうえで重要な事項である。部材の現地調達を進めることは、生産コストの削

減に貢献するだけでなく、アジア通貨危機でみられたような現地通貨価値の急激な変動に対しても柔軟に対応できる。

すでに、部材の現地調達はある程度進んでいる。とくに、1985年のプラザ合意以降の急激な円高に対応して、わが国の家電メーカーはASEANを中心としたアジア地域への拠点設立を急速に進めたことに呼応して、わが国の電子部品メーカーもASEANを中心としたアジア地域への事業展開を進めた。図表14は、ASEAN各国への部品メーカーの進出状況をまとめたものであるが、1980年代後半から部品メーカーもASEANへの事業展開を進めており、とくに、マレーシア、タイを中心に部品メーカーの集積が進んでいる。なお、各地域別の部品メーカー拠点の設置状況をみると、ASEANへの部品メーカーの集積が最も進んでいることがわかる(図表15)。このような部品メーカーのASEAN進出により、組立メーカーによる部材の現地調達も比較的高い水準で進んでいる。

前出の「海外直接投資アンケート調査」の結果においても、電機・電子組立メーカー^{*11}による部材の現地調達比率は、1990年度実績で31.0%であ

*10 家電製品ではないが、パソコン生産においては台湾系企業を中心に相当程度にOEM生産が進んでいる。日本をはじめ米国などからのOEM生産が進んだ結果、1999年の台湾のノート型パソコン生産台数は935万5,000台で全世界の生産に占めるシェアが49%となり、日本の同41%を抜き、世界トップシェアとなった(1999年12月2日付日本工業新聞)。

*11 電機・電子組立メーカーには、産業用電子機器など家電メーカー以外の企業も含まれるものの、全体的な傾向として現地調達比率が上昇しており、家電メーカーにおける現地調達もある程度進展しているといえよう。

図表15 地域別にみた電子部品生産拠点の展開状況

(単位：件)

ASEAN	NIES	中国	その他アジア	北米	欧州	その他	計
286	117	154	12	126	71	12	778

出典：図表1に同じ

図表16 電機・電子組立メーカーのASEANにおける部材の現地調達比率 (単位：%)

1990年度実績	1994年度実績	1998年度実績
31.0	42.9	58.7

注：ASEAN＝タイ、マレーシア、インドネシア、フィリピン
出典：国際協力銀行「海外直接投資アンケート調査」（1991年度、1995年度、1999年度）

ったところ、1994年度実績で42.9%、1998年度実績では58.7%と着実に上昇している（図表16）。

しかしながら、完成品である家電製品の価格競争が厳しくなっている環境においては、これまで取引関係のなかった日系部品メーカー、さらには、地場の部品メーカーを積極的に活用することや、キーデバイス（基幹部品）の生産を現地に移管するなどより、部材の現地調達をよりいっそう進め、生産コストの低減を図る必要がある。

今後、部材の現地調達をさらに促進する方策のひとつとして、製品設計などR&D機能の現地化をよりいっそう進めていくことが挙げられる。R&D機能の現地化は、マレーシア、シンガポールを中心に積極的に進められている。現段階では、製品開発まではいかないものの、さまざまな仕様に製品を設計する機能は相当程度に現地化が進んでいる。設計の現地化によって、展開先で入手可能な部品を最大限に活用することが可能であり、生産コスト低減に貢献する。現状での部材の現地調達においては、日系進出メーカーからの調達が中心となっているが、設計の現地化により地場部品メーカーからの調達をより積極的に進めていくことが見込まれる。^{*12}

また、キーデバイスの生産をASEAN拠点に移管する動きもみられる。たとえば、CDプレーヤーなどの生産においては、光ピックアップがキーデバイスになるが、これをASEAN拠点で生産することも進められている。キーデバイスから海外生産を行うことにより、より一貫した生産体制を築くことが可能となることに加え、高付加価値製品を行っていく際にも生産技術の応用が可能となる。

さらに、現地での部品調達体制の効率化も進められている。IPO（国際調達拠点）を設置することによってASEANに展開する拠点に対する部品供給を一括して行う動きがさらに進展していることや、ASEAN域内で調達した部品の検査機能を現地化し、生産までのリードタイム短縮やコスト削減を図る動きがみられる。^{*13}

（2）生産品目の高付加価値化・多様化

わが国家電メーカーによるASEAN事業の方向性としては、既存の生産設備の再編等による効率的な生産体制を築くとともに、AV機器に関してはデジタル家電を含む高付加価値製品の生産拠点として活用していく、白物家電に関してはASEAN域内マーケット向け製品にとどまらず、日本への逆輸入を目的とした製品の生産を行っていく動きもみられる。

AV機器の高付加価値化

最近の特徴として、DVDプレーヤー、MDプレーヤーといった比較的商品化されて間もない製品に関しても、マレーシアを中心としたASEAN拠点に生産の移管が進んでいる点が挙げられる。こ

*12 すでに、一部で地場の部品メーカーを取り込む動きは進んでいる。ヒアリングでは、地場の部品メーカーに対し、自社製品を分解しどういった部品が必要かということの説明するような商談会を行っているという事例も聞かれた。

*13 部品の検査機能が現地化されていない場合、現地調達した部品をいったん日本などの部品検査部門へ送るの必要があり、現地調達した部品が実際に生産に用いられるまでのリードタイムが余計にかかる。部品の検査機能を現地化することで、現地で調達した部品を実際の生産活動に用いるまでのリードタイムを短縮することが可能であり、効率的な現地部品調達に資する面が大きい。

れまでの海外事業展開においては、ASEAN拠点では普及品の生産を行い、日本国内は付加価値の高い製品を生産するというのが一般的であった。しかしながら、近年この傾向が崩れてきており、現地生産への移行するまでもリードタイムが短くなってきている。

この動きの背景としては、比較的新しい製品の生産に対してASEAN拠点における技術的対応が可能になっているという要因、加えて、これらの製品においても価格競争が厳しいという要因が挙げられる。

技術的な面に関しては、これまでのCDプレーヤーなどの海外生産における技術蓄積により、DVDプレーヤー、MDプレーヤーといった製品の生産が比較的容易にできること、さらに、部品メーカーの集積により関連部品の現地調達が可能になっていることが挙げられる。また、価格競争に関しては、DVDプレーヤーなどの製品に関しても、韓国メーカーの参入が進んできていることから、製品価格の下落がすでに起きている*14したがって、比較的製品化されて間もない製品に関しても、競争力を維持するために海外生産を行わざるを得ない一面もあり、技術的に対応可能なASEAN拠点への展開が進みつつある。

ヒアリング調査において、「これまで世界各国へ事業展開を進めてきたことにより、日本国内と海外と区別するのではなく、日本を含む全世界のどの拠点でどの製品をつくるのが最も効率的かということを経験しながら事業展開を行うことが可能になっている。家電産業が集積しているASEAN拠点においてDVDプレーヤー、MDプレーヤーなどの生産を行うことによってコスト低減を図り、製品の競争力を維持していく」という話が聞かれた。競争環境が厳しいなかで、ASEAN拠点は、従来型の家電製品にとどまらず次世代家電を含む高付加価値製品の生産拠点として活用されていくことが見込まれる。

図表17 日本国内における主要家電製品の輸入依存度（1998年）（単位：％）

白物家電	
冷蔵庫	2.8
洗濯機	5.0
エアコン	1.9
AV機器	
テレビ	25.5
VTR	66.1
ステレオコンポーネント	14.2

注：1）輸入依存度＝輸入額／（国内生産額＋輸入額－輸出額）

2）白物家電は年度、AV機器は暦年

出典：通産省「生産動態統計調査」、大蔵省「貿易統計」

白物家電の逆輸入拠点としての活用

冷蔵庫、洗濯機などのいわゆる白物家電製品に関してはAV機器ほどには海外生産は進んでいない。ASEAN拠点での生産は現地販売が主たる目的であり、日本国内マーケット向けは日本国内での生産が中心であった。また、欧米マーケットでは現地の家電メーカーの競争力が強く、わが国家電メーカーの参入が難しいといった事情がある*15この背景には、製品仕様がある程度統一されているAV機器と異なり、生活に密着している白物家電製品では各国の風土・生活習慣により製品仕様が大きく異なってくることで、さらに製品が高張り輸送コストがかかるため、輸出・逆輸入にあまり適さない、といったことが挙げられる。日本国内における白物家電とAV機器の輸入依存度をみると、海外生産の進んでいるAV機器では輸入依存度が比較的高いのに対し、白物家電の輸入依存度は低く、日本国内向けの製品に関しては、ほとんど国内生産で対応していることがわかる（図表17）。

しかしながら、白物家電においてもAV機器同様に価格競争が厳しい。したがって、白物家電製品においても厳しいコスト競争力が要求されてきており、生産コスト削減のためにASEAN拠点に生産移管する動きもみられる。とくに、中・小型の冷蔵庫や洗濯機などの生産移管がタイを中心に進んでおり、製品の日本国内への逆輸入も拡大し

*14 現在、DVDプレーヤーの主たるマーケットは北米であるが、とくに、1999年後半以降製品価格の下落が厳しい（2000年1月28日付日刊工業新聞）。

*15 AV機器と異なり、白物家電の生産に関しては、日系メーカー以外にも地場企業が多数存在する。したがって、世界の白物家電需要に占めるわが国家電メーカーのシェアも高いものではない。1998年のわが国家電メーカーのシェアは、冷蔵庫15.5%、洗濯機15.3%、電子レンジ46.7%となっている（1999年6月1日付電波新聞）。

ている。白物家電の場合は、日本国内マーケットのニーズに合わせた頻繁なモデルチェンジが必要であり、最新の製品に関しては国内での開発・設計ならびに生産を行っていく必要があるが、今後は普及品を中心にASEAN拠点での生産が進展し、日本への逆輸入拠点としての活用が進んでいくものと考えられる。

2. マーケットとしてのASEAN

上述のとおり、生産拠点としてASEANをみた場合、従来型家電製品の生産は成熟産業化しており、ASEAN拠点においても拠点の再編成、より高付加価値製品の生産拠点としての活用といった動きがみられる。しかしながら、マーケットとしてASEANをみると、今後も従来型家電製品に対する新規需要が見込まれるマーケットとして位置づけることができる。今後、日欧米など先進国マーケットの需要の中心が次世代家電に徐々にシフトしていくなかで、従来型家電製品の販売先としてASEAN域内マーケットの重要性は引き続き高いといえる。

アジア経済危機によってASEAN各国経済は大きく落ち込んだが、1998年を境に徐々に回復の兆しがみられる。アジア開発銀行の予測（1999年12月時点）によると、2000年のASEAN各国の経済成長率は、タイで4.9%、インドネシアで3.9%、マレーシアで5.7%、フィリピンで3.9%の経済成長が見込まれている（図表18）。ヒアリングにおいても「徐々に家電製品の需要が回復しつつある」との話も聞かれた。また、AFTAの進展によってASEAN各国間の関税が引き下げられることは、ASEAN域内での競争環境を厳しくすると同時に、ASEAN各国経済の統合が進みマーケットとしての魅力も増すと考えられる。アジア経済危機以前のような急速な家電製品の需要拡大は短期間には見込めないものの、従来型家電製品のマーケットとしてのASEANへの期待は大きい。

したがって、ASEAN拠点の再編などを進める一方で、従来型家電製品のマーケットとして

図表18 ASEAN各国の経済成長見込み

（単位：％）

	1999年	2000年
タイ	4.2	4.9
インドネシア	0.1	3.9
マレーシア	5.0	5.7
フィリピン	3.0	3.9

出典：アジア開発銀行1999年12月予測

ASEAN域内での需要をいかに獲得していくかということも重要課題となっている。AFTAが進展してASEAN域内での関税が引き下げられると、ASEAN域内で生産された製品に関しては0～5%の関税でASEAN各国に輸出ができるのに対し、ASEAN域外からの輸入に関しては従来どおりの関税がかかる。したがって、ASEAN域内マーケットを押さえるためには、ASEAN拠点を活用していくことが必要である。

ASEAN域内マーケットへの取組みとしては、いかに現地のニーズを取り込んでいくかが重要になる。アジア経済危機以前においては家電製品に対する需要が急速に拡大しており、輸出拠点で生産した製品をASEAN域内マーケットに供給しても、問題なく販売ができたといえる。しかしながら、各国経済が回復基調にあるとはいえ、アジア経済危機以前のように急速に需要が拡大する状況ではなく、より現地のニーズを反映した製品の生産に取り組んでいくことが重要となる。

現地ニーズを反映した製品生産にあたっては、設計の現地化が重要になる。設計の現地化はコスト削減だけでなく、ASEAN域内マーケット向けの製品を生産するうえでも重要である。AV機器など地域ごとの仕様の違いが比較的少ない製品であっても、日本人には比較的シンプルなデザインの製品が好まれるのに対し、東南アジアでは豪華な作りの製品のほうが好まれるというように、各国ごとに微妙な趣向の違いもある。^{*16}したがって、ASEAN域内マーケット向けの製品を日本で設計すると、日本人的な趣向になる傾向があるため、ASEAN拠点で現地従業員による設計を行うほうが

*16 梱包用ダンボールに関して、中華系の消費者にとって青は縁起のよい色ではないため、ダンボールに青色を使うのは避けるほうがよい、といった事例も聞かれた。

現地のニーズを取り込んでいくことも必要となる。

結 び

これまで、わが国家電産業は、1960年代の輸入代替型、1970年代の貿易摩擦回避型、1980年代後半の円高対応型、1990年代前半のアジア市場指向型など、さまざまな経緯を経てASEANへの事業展開を図ってきた。そして、1980年代までの日本経済の拡大、1990年代におけるアジア経済の急成長など、基本的に家電製品の需要が右肩上がりて拡大する環境での事業展開であり、その拠点の展開は量的拡大をベースにしたものであったといえる。

しかしながら、家電製品の世代交代が進み従来型家電製品に対する需要の拡大に限界があること、さらに、競合相手の多様化による競争が非常に厳しくなっていることなど、家電産業を取り巻く競争のパラダイムが大きく変化している。こういった競争のパラダイム変化を背景に、従来までの量的拡大をベースにしたASEAN事業展開の再考が必要となっているといえよう。

今後の事業展開の方向性は、拠点の再編成に取り組むとともにOEM供給などの活用により効率的な生産体制を構築し、さらに、生産品目の高度

化を図りつつ、従来型家電製品の需要が今後とも見込めるASEANマーケットへの取組みを強化していくことにある。換言すると、競争環境の変化に対応して、従来型の量的拡大から、これまで展開したASEAN拠点をうまく活用しながら競争力を高めていくという、質的側面を重視した事業展開に変化しつつあるといえる。

これまでの進出経緯はさまざまであったにしろ、ASEANへの家電産業の集積は相当なものである。AV機器を中心としてメキシコ、中東欧への生産拠点移管の動きがみられるなど、欧米市場向けの輸出拠点としてのASEAN生産拠点の位置づけは変化していく可能性があるものの、部品メーカーの進出など家電産業の集積状況を勘案すると、わが国家電産業にとってASEAN生産拠点の位置づけは依然として高い。家電産業の集積により、当面先進国マーケットへの輸出を目的とした、より高付加価値な製品の生産も可能となってきたほか、今後は開発を含むR&D機能のASEAN拠点への移管といった方向性も考えられるであろう。したがって、わが国家電産業は、既存の生産拠点の効率性を上げつつ、より高度な生産拠点として活用していきながら、新たなステージの上で引き続きASEAN事業に取り組んでいくことが期待される。

別添資料 アジア経済危機によるわが国家電産業のASEAN拠点への影響

1. アジア経済危機がASEAN進出日系企業に及ぼした影響

アジア経済危機がASEAN進出日系企業に及ぼした影響としてはさまざまなものが挙げられるが、とくに、生産・販売面でみた場合、ASEAN各国の景気後退にともなう需要低迷と、現地通貨の為替下落による輸入部材価格の上昇が挙げられる。

上記の要因によりASEAN進出日系企業が実際にどのような影響を受けたかをみるために、主要業種ごとのASEAN域内マーケットに対する依存度、ASEAN域内での部材の調達状況をみている。図表19は、主要業種ごとのASEAN域外への輸出比率、ASEAN域内での部材の調達比率をプロットしたものである。データは、当研究所で実施した「1999年度海外直接投資アンケート調査」の結果を用いている。

電機・電子組立の場合、輸出比率、現地調達比率は、それぞれ70.3%、58.7%となっている。とくに、輸出比率は他の業種に比して高い値を示しており、輸出先としては日本が29.4%、米・加22.9%、EU6.8%となっている。したがって、電機・電子組立の場合は、アジア経済危機によるASEAN域内での需要落込みの影響はそれほど大きくなく、むしろ現地通貨の為替下落による輸出競争力の向上といったプラス面の影響も考えられる。^{*17}一方、対照的なのは自動車組立であり、輸出比率が6.5%と低く、ASEAN拠点の生産のほとんどをASEAN域内マーケットに依存した形となっており、ASEAN域内での需要低迷の影響を大きく受けていると考えられる。

2. 家電産業のASEAN拠点への影響および今後の収益見通し

上記の分析は大まかな業種分類に基づいたものであり、家電産業も電機・電子組立に含まれる形となっている。^{*18}ここではケーススタディとして、アンケート回答企業から個別の家電メーカー（匿名）を取り出し、ASEAN生産拠点に与えた影響をみることにより、アジア経済危機がわが国家電産業のASEAN生産拠点に及ぼした影響につき概観する。対象として、総合家電メーカー2社（A社、B社）、AV機器専門メーカー1社（C社）を選んだ^{*19}（図表20）。

総合家電メーカーA社

図表中のA社のASEAN域外への輸出比率^{*20}は、タイ、マレーシアでの生産拠点でそれぞれ80%と高い一方、インドネシア、フィリピンではそれぞれ40%、20%と比較的低く、ASEANマーケットへの依存度が高い。今後の収益見通しをみると、ASEAN域外への輸出が中心となっているタイ、マレーシアではアジア経済危機以前の水準とほぼ変わらない水準となっている。一方で、ASEANマーケットへの依存度が高いインドネシアでは、1998年度の収益水準がアジア経済危機以前の35%に落ち込むなど影響がみられる。フィリピンに関しては、そもそもアジア経済危機の影響がそれほど深刻でなかったことなどを背景に、それほど収益面で影響を受けていない。

総合家電メーカーB社

B社からのASEAN域外向け輸出比率のデータ開示はなかった。B社の場合は総合家電メーカーであり、白物家電やテレビなどを中心にASEAN域内マーケットへの販売も行っているものと思われるが、オーディオ機器などの輸出の占める割合も高いと考えられる。今後の収益見通しは比較的

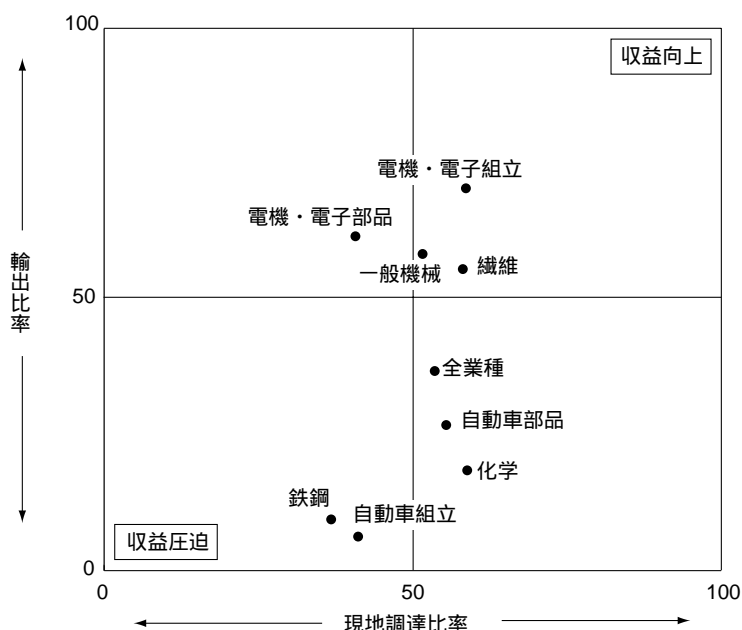
*17 実際、1998年度のアンケート調査にて、アジア経済危機の全般的な影響を調査したところ、電機・電子組立では、「プラスの影響あり」と回答した企業は全体の14.3%あった。

*18 1999年度調査において、電機・電子組立に分類される企業は30社である。このうち家電製品を生産している企業数は8社となっている。

*19 アンケートへの回答状況を勘案し、各社間で回答内容が比較しやすい企業を選んだ。

*20 アンケート調査では、海外生産拠点から各地域への販売状況を、全体を10割としてそれぞれ何割程度かという形式で調査している。したがって、ここでの数字は若干大まかな数値となっており、たとえば80%という比率は約8割と考えていただきたい。

図表19 ASEAN拠点の輸出比率・現地調達比率（業種別）



注：ASEAN = タイ、マレーシア、インドネシア、フィリピン
出典：図表5に同じ

良好であり、総体的にはアジア経済危機の影響はそれほど大きなものではなかったといえる。

AV機器専門メーカーC社

C社の場合は、ASEAN域内での販売はなく、製品のすべてはASEAN域外への輸出となっている。C社のタイ拠点からのASEAN域外への輸出のうち、日本、北米、欧州向けがそれぞれ30%、その他地域が10%となっている。フィリピン拠点の場合、米国向け輸出に特化している。今後の収益見通しは、マレーシア拠点において1998年度実績、1999年度見込みで若干落込みがみられるが、全体的には良好である。

上記の例をみると、インドネシア国内での販売比率が高く、ASEAN域内での需要落込みの影響を大きく受けているA社のインドネシア拠点のケースを除くと、ASEANでの各拠点ともおおむね業況は良好である。もちろん、各社が各国にどの程度の拠点を保有し、どういった製品を生産して

いるのかによって、アジア経済危機の影響の度合いは異なってくる。AV機器の生産などでは、ASEANが全世界向けの輸出拠点として位置づけられていることから、域外への輸出比率は高いものであり、そもそも、AV機器は世界各国で製品仕様に大きな違いがないことから、ASEAN域外への輸出シフトといった対応が比較的容易になっている。一方で、ASEAN域内への販売割合が高い白物家電の場合には、欧米市場とのスペックの違いや輸送コストの問題などから輸出シフトは難しく、アジア経済危機の影響として収益面が圧迫されている可能性もある。しかしながら、図表19にもあるように、電機・電子組立全体としては輸出比率が比較的高く、部材に関してもある程度現地調達が進んでいることから、わが国家電産業のASEAN拠点にとってアジア経済危機の影響はそれほど大きいものではなく、同拠点での事業運営は比較的順調であるといえよう。

図表20 家電各社のASEAN事業と今後の収益見通し

(単位：%)

	社名(匿名)	国	現地調達 比率	販 売					
				ASEAN 域内	ASEAN 域外	日 本	米 国	欧 州	アジア (ASEAN除く)
総合家電メーカー	A社	タイ	95	20	80	10	70	0	0
		インドネシア	95	60	40	0	20	10	10
		マレーシア	95	20	80	30	40	0	0
		フィリピン	95	80	20	20	0	0	0
総合家電メーカー	B社	タイ	65	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
		インドネシア	65	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
		マレーシア	65	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
		フィリピン	65	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
AV機器専業メーカー	C社	マレーシア	55	0	100	30	30	30	10
		フィリピン	n.a.	0	100	0	100	0	0

	社名(匿名)	国	収 益			
			1998年度 実績	1999年度 見込み	中期的 (2002年度)	長期的 (2004年度)
総合家電メーカー	A社	タイ	105	105	105	105
		インドネシア	35	55	85	95
		マレーシア	95	95	95	95
		フィリピン	105	85	105	105
総合家電メーカー	B社	タイ	85	85	105	105
		インドネシア	85	85	105	105
		マレーシア	85	85	105	105
		フィリピン	95	95	105	105
AV機器専業メーカー	C社	マレーシア	75	75	95	105
		フィリピン	95	95	115	115

注：1) ASEAN = タイ、マレーシア、インドネシア、フィリピン

2) 収益はアジア経済危機以前の水準を100とした数値

出典：図表5に同じ

参考文献

- 石井昌司 (1992) 「日本企業の海外事業展開 グローバル・ローカリゼーションの実態」 (中央経済社)
- (1997) 「日本企業のアジア戦略」 (住友生命総合研究所)
- 瓜生不二夫、小石雄一、篠原徹朗 (1991) 「東アジア地域における我が国企業の海外投資と貿易 業種別特徴の分析」 通商産業研究所ディスカッションペーパー#91-DOJ-27
- 海外投融資情報財団 (1997) 「アセアンの貿易自由化と輸入代替型直接投資 アセアン地域統合の行方」
- 川田康稔、浅野博昭、小関純子 (1995) 「日本の電機産業の海外展開の中期的展望」 『海外投融資』1995年1月号 (海外投融資情報財団)
- 国際金融情報センター (1998) 「わが国の海外直接投資と産業空洞化問題」
- (1999) 「わが国企業の先進国における投資の意義とその役割・課題・問題点」 国際投資貿易研究所 (1999) 「AICOスキームに関する調査研究 ASEAN産業(工業)協力スキーム」
- 佐々木隆雄・絵所秀紀編 (1987) 「日本電子産業の海外進出」 (法政大学比較経済研究所)
- 砂田透、木地三千子、千明誠 (1993) 「日本の東アジアにおける海外直接投資 家電産業の分業体制の変化と技術移転」 通商産業研究所研究シリーズNo.13
- 田中宏 (1992) 「海外直接投資と貿易 家電産業のアセアン向け投資とその製品輸入について」 『海外投資研究所報』第18巻第11号 (日本輸出入銀行海外投資研究所)
- 津田雅之、品田直樹 (1995) 「電子・電機産業の国際競争力を巡る課題について」 『調査』第195号 (日本開発銀行)

開発金融研究所報索引

号 掲載月

巻頭言

「開発金融研究所報」発刊によせて	創刊号	2000. 1
グローバリゼーション雑感	第 2 号	2000. 4

開発

途上国実施機関の組織能力分析	創刊号	2000. 1
- バングラデシュ、タイ、インドネシアの事例研究 -		
中国 2010年のエネルギーバランスシミュレーション	創刊号	2000. 1
インドネシア コメ流通の現状と課題	創刊号	2000. 1
開発金融研究所のベトナム都市問題への取組み	第 2 号	2000. 4
- 都市開発・住宅セクターと都市公共交通に関する 2 つの調査 -		
ベトナム都市開発・住宅セクターの現状と課題	第 2 号	2000. 4
ベトナム都市公共交通の改善方策	第 2 号	2000. 4
南部アフリカ地域経済圏の交通インフラ整備	第 2 号	2000. 4
タイ王国「東部臨海開発計画 総合インパクト評価」	第 2 号	2000. 4
- 円借款事業事後評価 -		

国際金融

アジア危機の発生とその調整過程	創刊号	2000. 1
東アジアの経済危機に対する銀行貸出のインパクト	第 2 号	2000. 4
- 均衡契約理論から導かれるインプリケーション -		

海外直接投資

わが国製造業企業の海外直接投資に係るアンケート調査結果報告（1999年度版）	創刊号	2000. 1
- わが国製造業企業の今後の海外事業展開とアジア経済危機以降の事業見直し -		
アジア法制改革と企業情報開示	第 2 号	2000. 4
わが国家電産業の今後のASEAN事業の方向性	第 2 号	2000. 4

CONTENTS

< Foreword >

Musings on Globalization	2
---------------------------------------	---

< Development >

Two Recent Studies on Urban Sector Issues in Viet Nam

Urban Development and Housing and Urban Public Transportation	4
---	---

Regional Transport Infrastructure Development

in Southern Africa	24
---------------------------------	----

Post-evaluation for ODA Loan Project - Kingdom of Thailand

"Overall Impact of Eastern Seaboard Development Program"	41
---	----

< International Finance >

The Impact of Bank Loans on the East Asian Crisis:

Implications from the Contract Theory	70
--	----

< Direct Investment >

Law Reform and Corporate Disclosure in Asian Countries	88
---	----

Prospects for Future Business Operations of Japanese Consumer

Electronics Industry in the ASEAN Region	119
---	-----

開発金融研究所報 第2号

2000年4月発行

編集・発行

国際協力銀行開発金融研究所

〒100-8144

東京都千代田区大手町1-4-1

電話 03-5218-9720 (総務課)

代表e-mail jdf@jbic.go.jp

印刷

(株)ガム・コーポレーション

©国際協力銀行開発金融研究所

読者の皆様へ

本誌送付先等に変更のある場合は、上記までご連絡をお願いいたします。



JBIC

**JAPAN
BANK FOR
INTERNATIONAL
COOPERATION**