

ISSN 1345-238X

開発金融研究所報

第7号

2001年7月

市場万能主義の罨

クロスボーダー敵対的TOB(Take-Over Bid)とリスク・マネジメントへの示唆(下)

2000年度わが国の対外直接投資動向(速報)

ベトナムの工業品輸出拡大戦略

中国の中小企業の現状について

タイの行政手続法と行政行為

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

CONTENTS

巻頭言

市場万能主義の罖	2
	副総裁 神 信一

海外直接投資

クロスボーダー敵対的TOB（Take-Over Bid）と リスク・マネジメントへの示唆（下） ESOP（Employee Stock Ownership Plan）によるリスク・マネジメントの視点から	4
	開発金融研究所 北 真収

2000年度わが国の対外直接投資動向（速報）	24
	開発金融研究所 豊田 健

開発

ベトナムの工業品輸出拡大戦略	37
	早稲田大学教授 トラン・ヴァン・トゥ

中国の中小企業の現況について	51
	中国国務院発展研究センター発展戦略・地域経済研究部 林 家彬 国際協力銀行、開発金融研究所次長 林 薫

海外直接投資・開発

タイの行政手続法と行政行為	84
	開発金融研究所主任研究員 鈴木 康二

市場万能主義の罫



副総裁 神 信一

市場万能主義が叫ばれるようになって久しい。市場原理に任せておけば問題はすべて解決し、理想的な経済社会が実現するという。しかし果たしてそうであろうか。あまりにも市場主義、自由主義が強調されすぎていないか。市場主義の見本国アメリカと、市場主義で繁栄した東アジアについて二つのことを考えてみた。

ひとつは「アメリカにおける貧富の格差の拡大」である。1998年の連邦準備委員会による調査データによると、上位1%のアメリカ人家庭が所有する資産は全アメリカ人家庭の下位95%の家庭の全資産を上回る。ビル・ゲーツの資産は、下位45%のアメリカ人家庭の総資産合計を上回るといわれている。アメリカの人口は2億5000万人だからビル・ゲーツはその45%、つまり1億1250万人のアメリカ国民の資産合計を上回ることになる。上位1%の家庭の資産が急増する一方で、大半のアメリカ人の家庭の暮らし向きはそれ程よくなっていない。

アメリカにおいて市場万能主義に論理的根拠を与えた「サイモン・クズネッツの経済理論」によれば、経済成長のスタート時において所得格差は拡大するが、さらに成長が進んで成熟期に入ると所得格差は縮小するという。また高所得者層の収入が増えたとやがてその恩恵は、水滴が滴り落ちるように底辺の低所得者層にも及んでいくという、いわゆる「トリクルダウン理論」がもてはやされ、これが市場万能主義を正当化し、ケインズの介入を排除する理論として機能した。しかし未だもって所得格差が縮小するどころか、反対に拡大している現実をみると、このような経済理論は果たして正しい理論であったのか疑問が残る。

民主主義のひとつの柱は平等である。経済政策のひとつの柱は公平である。しかし民主主義、資本主義経済を標榜するアメリカにおいては、自由競争の哲学の下での効率化が強調されるあまり、平等と公平がその犠牲になりすぎてはいないだろうか。日本は世界にも稀な貧富の格差の少ない、真中の層が厚い安定した社会を築いてきた。機会平等というよりも結果平等が強調されすぎてはいないかという批判もあるが、しかしアメリカ資本主義の陰で起こっている激しい二極分化を見るにつけ、現在のアメリカ資本主義のシステムが、このまま今後の他国の見本たりうるかと言うと、にわかには肯定しがたい。

ふたつ目は「東アジアの経済危機からの教訓」である。90年代に入ってから東アジアの高度成長は、基本的には市場主義的な経済政策によるものである。積極的にグローバル化、資本自由化を進め、モノの移動だけでなく、資本の移動に対しても、政府の干渉を排除した。これによって先進国から、奇跡的な高度成長の分け前を求める資本がどっと押し寄せた。だが1997年7月、タイの金融危機に端を発し、大規模な資本逃避がマレーシア、インドネシア、韓国を襲った。

危機発生の当初はその危機の原因を、東アジアに残りつづけている市場敵対的な政策に求めようとした。いわく、閉鎖的なクローニー資本主義のせいである、国内市場未発達の原因である、人為的にドルリンク政策をとっている外国為替政策の歪みのせいである、ということが言われた。しかしその危機がブラジルからロシアに飛び火し、さらにアメリカのLTCMがデリバティブ投機で巨額の損失を出すにおよび、世界の論調は大きく変化した。金融危機の最大の要因は東アジア経済の国内事情にあるのではなく、ヘッジファンドの投資活動の行き過ぎにあることが判明した。しかしよく考えてみると投資が真犯人となると市場経済そのものの自己矛盾となる。市場経済の主役は投資家であり、生産し消費し売買をするすべての投資家はまさに我々自身なのである。

アダム・スミスは「神の見えざる手」によりマーケットの調和が保たれるので、各人はただひたすら投資家として己の利益を追求していればよい、それで全体の調和が保たれるとしたが、投資家が混乱の元凶だとすればこの理屈は通用しなくなる。市場万能主義によりあらゆる規制が撤廃され、市場経済が純粋なものに昇華すればするほど、あらゆる投資活動はケインズの「美人コンテスト理論」に支配され、投資家自らが危機を引き起こすことになる。市場経済は効率化すればするほど不安定化していく、そして市場のグローバル化が進めば進むほどその不安定性もグローバル化し、世界的規模で起こるリスクを危惧せざるを得なくなる。

1980年代以降市場万能主義が隆盛を極めている背景には、一方で社会主義崩壊に対する過剰反応があり、他方には先進資本主義国内部におけるケインズ主義的政策の行き詰まりに対する過剰反応があったという見方もある。このような背景によって、より強調された形で出てきた「市場万能主義」は、度を越すと思わぬ罅に引っかかることを銘記すべきである。われわれは後戻りすることはできないが、21世紀の市場経済はグローバル化が進むほど大きなリスクを孕んでいることを今一度認識すべきである。

クロスボーダー敵対的TOB (Take-Over Bid) とリスク・マネジメントへの示唆(下)

ESOP (Employee Stock Ownership Plan) によるリスク・マネジメントの視点から

開発金融研究所 北 真収

要 旨

本稿は上編と下編の2つから構成している。上編では、業界の枠組みを超えて大きなインパクトを与えた欧州での敵対的な株式公開買付け (TOB) の買収攻防事例 (水平型買収) を検証し、買収側の論理と企業防衛成否の分岐点について考察した。

今回、下編では、買収攻防事例が示唆する点を踏まえて、日本企業がとるべき、TOBの攻撃を受けにくくするような積極的なリスク・マネジメントについて検討を行なっている。文中で述べている防衛とは、買収を仕掛けられた企業が、仕掛けた側に対して経営権を防衛することを意味している。

なお、ESOP (Employee Stock Ownership Plan) は、本稿では、米国でみられるような、「主に自社株に投資する退職給付制度 (自社株投資退職給付制度)」という表現で統一している。^{*1}

1. マンネスマン社、ロンドン証券取引所のケーススタディ (上編参照) でも明らかなように敵対的TOBの成否は最終的には株主によるところが大きい。株主が応じないことが防衛の本質であるが、何らかのメリットがあるから応じないという論理的枠組みで捉えることができる。日本では、これまで株式持ち合いが安定化に寄与してきたのは周知の通りだが、時価評価の導入を機に、持ち合いの維持が困難となる中、今後は株主価値を高めることが求められてくる。
2. 米国ではESOPによる従業員株主化が進み、株主構成がより多元化している。ESOPとは、内国歳入法 (IRC) で定められた確定拠出型年金の1つである。企業が収益に応じて自社株式を拠出するストックボーナスプランまたは給与の一定比率の拠出金を出すマネーパッチャス (年金) プランを組み合わせた企業年金制度で、自社の株式に投資するものをいう。日本の従業員持株制度と違って、税務上の優遇措置がある。
3. 敵対的TOBを仕掛けられた企業の経営陣の防衛策は、日本では、法的に限界があるとされる。少なくとも未然に予防するには、企業の価値を高め、株価を高めることと同時に、買収に応じない株主の比率を高めることが示唆される。そうした方策の1つとして導入が検討されるべきESOPは、会社への参加意識が従業員モラルを高め、そのことが企業価値を高める。また、長期の保有が前提になるので組織的な安定をもたらす。
4. 買収からの未然予防の観点で論じれば、特定の法制によって定められていない日本の従業員持株制度をベースにして、自社株式に投資する確定拠出型退職給付制度、日本版ESOPの立法化を図ることが検討されるべき課題と思料される。

*1 経済同友会 (2001年3月) 『社会保障制度改革の提言』において、「主に自社株に投資する退職給付制度」= ESOPとしている。

第 章 買収防衛上も重要な 株主価値

1 . 敵対的TOBの成否は株主が左右

株式公開買付け (TOB) による企業買収は被買収企業の株主に大きな利益をもたらす。1980年以前のTOBによる企業買収の成功例を集計した実証研究によると、被買収企業の株価上昇率は16%~30%であった。また、1962年から1985年までのTOBによる企業買収の成功例を分析した研究結果によれば、被買収企業の平均株価上昇は、1960年代は19%、1970年代は35%、1980年代前半には30%であったとされる (胥鵬、1999、65ページ)。

さらに、ブラッドレー、デサイ、キム (Bradley, Desai&Kim) は1963年~1984年の22年間についての買収側企業、被買収企業の株式アブノーマル・リターン^{*2}を分析して、「被買収企業の平均アブノーマル・リターンは約35%、買収側企業の平均アブノーマル・リターンは約-0.3%であった。」ことを明らかにしている。ジャンセン、ラバックらも、「被買収企業の株主への買収プレミアム (株式取得の割増価格) は買収側企業の株主へのゲインを大きく上回る。」ことを指摘している^{*3}

上編でとりあげた通り^{*4}、ボーダフォン・エアタッチ社の敵対的TOBに屈したマンネスマン社の株主もそうだが、買収を仕掛けられた側の株主に買収側株価の将来の上昇期待やプレミアムでの魅力があれば株式の交換や譲渡に応じることになるのは当然と考えられる。ロンドン証券取引所の株主の場合、買収側株価の失速もあり、買収に応じなかったが、社長を辞任に追い

込むなど現経営陣にディシプリン (懲罰的) 圧力を加えている。

敵対的買収から逃れるために、米国では、成熟産業の企業の経営者は、増配、1株当たりの利益を高める自社株式買い戻しなどの形で内部留保を株主に還元するようになった。また、株価を高めるために積極的に利益率の低い事業を譲渡し、借り入れて自社株を買い戻して意図的に負債比率を高めている。例えば、米国石油産業では、98社の石油会社の1984年までのリストラ対応は、株主に約2000億ドル (推定) の利益をもたらした (胥鵬、1999、67ページ) とされている。

2 . 日本の株式持ち合いの意味

日本においては、株式持ち合いが、株主安定化の主流をなし、敵対的買収に対する経営陣の防波堤となってきた (北、2001、33ページ) のであるが、株式持ち合いに関しては、「企業を売買するという金融的取引と、企業組織にコミットしてそれを育てるという実物投資との間には、前者が後者を破壊してしまうことがないように、何らかの防波堤が必要である。日本の場合には、企業間の株式の持ち合いがその防波堤になっている。」^{*5}という指摘や「持ち合いが経営陣を近視眼的な敵対的買収から遮断し、経営者をベンチャーに専念させる (Osano、1996、1047~1068ページ)」効果が示唆されている。

これまでも、株式を持ち合っている系列企業を持ち合っていない独立企業と比較するいくつかの実証分析が行なわれている。その結論としては系列企業の「トービンのq」^{*6}が低い点が提起されている。しかしながら、株式持ち合いを続けることのメリットはあったはずであり、

*2 アブノーマル・リターンとは、買収企業と被買収企業の資本市場での実際の収益率から市場モデルの予測収益率を差し引いた残差をいう。

*3 蛭田啓「企業合併・買収に関する研究のサーベイ：理論的視点、実証研究、そして研究の方向性」(戦略経営協会『戦略経営研究』2000年9月)57ページを参考にした。

*4 北、2001、12~35ページを参照。

*5 今井賢一・伊藤邦雄「経済教室」『日本経済新聞』1990年10月23日朝刊第27面を参考にした。

*6 トービンのqとは、企業の市場価値に対する企業資産の再調達価値の比として定義され、その企業が生み出した価値を示す尺度のことである。

それは何であったのか。

例えば、企業・取引銀行間で相互に持ち合っている株式分については、実質的な資金負担が行なわれていない株式保有であるとみなせば、メリットは、投資家の観点ではなく、銀行・企業間の取引関係、換言すれば、メインバンクとしての立場の維持・強化を目的とする点に見出していたものと考えられる。

他にも、銀行は、同じ企業に対して貸出しと株式を両方保有すると、事業が成功して株価が上昇することで、事業成功の旨み、つまり、貸出し先を育てる旨みを得ることができ、貸出しインセンティブと企業の事業運営のインセンティブを揃えるというメリット（深尾、1999、166ページ）を生んできたと言えよう。

こうした株式持ち合いも、2001年4月から時価評価が導入されたことによって、取得原価を下回る株式が売られて解消されていこうとしているのが現状である。このため、株主安定化策の主流を担ってきた株式持ち合いも敵対的買収に対する防波堤としての役割が低下していくことになる。

3．日本企業は労働市場のみならず資本市場を重視すべき

日本的なコーポレート・ガバナンスについて、稲上氏（2000、40ページ）は「企業コミュニティの存続と発展を重視する、内部昇進型経営者によって担われた、物言わぬ安定株主と株式の持ち合い、メインバンク・システムと間接金融、その他のステークホルダー（とりわけ正社員）との長期的信頼関係に支えられた、インサイダー型の二重監督システム」と指摘している。

伊丹氏（2000、49ページ）は、「日本企業のコーポレート・ガバナンスは、建て前は株主主権、本音は従業員主権（あるいはより正確には、従業員メイン、株主サブ）というものであった。

共同体感覚が背後にあって従業員主権的な考え方に社会的親和性がある。」と述べている。

これらの仕組みは、一方で、経営の安定を確保し、企業の長期的な戦略展開を可能にするなど、日本的経営が成功した1つの要因として評価されてきた。^{*7}

他方で、戦後すぐの財閥解体、結果的には所有と支配の分離^{*8}に端を発する株式の相互持ち合いによって、株主権の2つの柱である自益権、即ち利益配当請求権と共益権、即ち経営権の両者が徹底的に空洞化してしまった。これが、今日の株主軽視の世論を生み出し（若林、2000、106ページ）、この2つの権利を会社法が規定しているにもかかわらず制度がほとんど形骸化してきた（若杉、2000、149ページ）というのが実態である。

今後の日本企業のコーポレート・ガバナンスのあるべき姿について、既に、いくつかの提言がなされている。そうした中で、日本経営者団体連盟（日経連）国際特別委員会が「日本企業のコーポレート・ガバナンス改革の方向」（1998年8月）と題する提言を行なっている。そのエッセンスは次のようなものである。

「従来より、日本企業は長期的な視野に立つ経営を行ない、雇用確保を重視することに誇りを持ってきた。日本企業のコーポレート・ガバナンス改革の方向としては、これまで相対的に軽視されてきた株主利益に対して、それを尊重する制度的枠組みを作り、改善していくことが必要である。」要は、労働市場のみならず資本市場にとっても魅力のある企業にすることを求めている。同時に、最低限のルール、ミニマムスタンダードを踏まえることを強調している。それらは、「企業的意思決定メカニズムの透明性の確保（取締役の選任と適切な身分保証、取締役会の運営方法の改革など）、外部からのチェック・牽制（監査役の機能強化、社外取締役・社外監査役等の活用と適切な身分保証など）、国際会計基準の導入（時価評価、定額法による減価償却、

*7 日本経営者団体連盟（1998年8月）『日本企業のコーポレート・ガバナンス改革の方向』3ページを参考にした。

*8 支配株主が存在しないために、株主が支配権を喪失していることをいう。日本では従業員支配であり、米国の場合には経営者支配になる（若林、2000、113～114ページ）。

発生主義会計、連結財務諸表など）情報開示の対象の拡大（特許権、研究開発、暖簾等の無形資産、環境報告書など）」である。

ところで、アングロサクソン（英米）のコーポレート・ガバナンスのスタイルがグローバル・スタンダードであるとする考え方がある。所有と支配の分離を経た後、経営者支配が進んでいた米国で、経営者が株主を意識せざるを得なくなったのは、1980年代終りに企業年金^{*9}が株主総会で議決権を行使することになってからである。^{*10} 企業統治制度も、多数を占める独立取締役と少数の社内取締役で構成する取締役会、その下にマネジメントを行なうCEO（最高経営責任者）COO（業務担当執行役員）CFO（財務担当執行役員）等の執行役員を配する体制が一般的になった。

こうした過程を経て、米国では株主価値を追求する、いわゆる「株主原理主義」が形成されてきたのである。ただ、株主価値最大化ばかりが強調され、目立ちがちだが、他方で、株主の属性も変化してきている点に注目する必要がある。企業年金は勿論のこと、個人はESOP（自社株投資退職給付制度）投資信託を通して株式を保有している。株主と従業員は背中合わせになってきているので、株主利益が増えれば従業員の取り分も増えるのである（若杉、2000、157～158ページ）。

コーポレート・ガバナンス研究の権威とされるモンクスとネル・ミノウは、「完全なコーポレート・ガバナンスのモデルは、1つとして存在しない。コーポレート・ガバナンス組織の究極の目的は、その組織自体が、時代とニーズの変化に適應できるよう再評価を怠らないようにしなければならない（モンクス&ネル・ミノウ、1999、297ページ）」と述べているように、米国も変遷の中で今のガバナンスに至っている訳であり、通過点であるとみなすのが妥当であろう。

米国では、1989年のインディアナ州法を皮切

りにして、取締役会は株主利益以外に、従業員、顧客、地域社会などの利益を考慮することを許容する信認義務修正法が定められた^{*11}。これにより、株主利益中心の一元的企業概念から多元的企業概念への修正が行なわれている点（吉森、2000、12～13ページ）に留意する必要がある。そのためなのか、米国では、株主利益の長期的な極大化のためには、他の利害関係者の要求や期待にも応えていくことが必要だという認識が生まれつつある。また、英国においても株主利益の極大化ではなく、株主利益の保護を最終目的とし、従業員や顧客などの利害関係者の利益を擁護する姿勢に変化してきている（矢内、2000、81～82ページ）ともいわれる。したがって、市場原理で表現される現在のアングロサクソン・モデルも唯一普遍ではないのである。

日本のモデルは、「労働市場」に配慮した中で「資本市場」の観点からコーポレート・ガバナンスのあるべき姿を追求することのほうが、慣行の点からも適合しやすいのではなからうか。ただ、敵対的買収からの防衛の観点からみる限り、キャスティングボートを握っているのは株主であり、株主重視が優先されるべきことに変わりはない。

第 章 長期では従業員株主化に注目

1. 労働市場重視とは、従業員のコミットメントの高さである

日本は、「労働市場」に配慮し、従業員を大事にする従業員重視の経営と言われてきた。しかし、実際上は、従業員を雇用はするが、決して従業員を大事にしている経営とは言えないように見える部分も多い。個性を殺して、組織に順応しない人は弾き飛ばされてしまう。それは従

*9 米国企業の株主構成の中で、年金、投資信託等機関投資家の占める割合が、1980年代に50%を超え、その後も増えつづけ（1998年時点で59.2%）発言力が高まっている（高山、2000、226～227ページ）。

*10 若杉、2000、149～156ページを参考にした。

*11 信認義務修正法の是非、解釈のしかたや影響についての議論がある（吉原、1994、160ページ）。

業員を大事にする経営ではない^{*12}。また、従業員個々人によってその能力に優劣があるにもかかわらず、従業員利益は、これまでの日本企業では戦後のベースアップにみられるように頭数で分配されていた^{*13}という批判はある。

日本における雇用を保障する仕組み、いわゆる終身雇用制は、制定法によらずに裁判所の形成した「判例法理」という不文のルールによっている。また、総体としては、雇用量を調整する量的柔軟性を抑制し、雇用関係を維持した上での労働条件や人員配置の柔軟な調整を意味する質的柔軟性を最大限に発揮させる雇用システムである（荒木、2000、252～254ページ）。

こうした点も踏まえて、日本経営者団体連盟（日経連）の提言では、「これまでは、従業員重視という精神は安定的雇用によって具現化されてきた。しかしながら、今日、働く者の就業意識も変化しており、長期安定的雇用のみが本当に従業員重視の現われといえるかどうか疑問が生じる」^{*14}と述べている。

一方、健全で活力のある企業経営を促すための企業統治の基本は、企業に対して長期的なコミットメントを持つ株主の所有比率を高めることであるとされ、従業員は、健全で活力のある企業経営を維持することに対して、高いコミットメントを持っている（加護野、2000b、8ページ）という見方がある。この点から見れば、日本のほとんどの上場企業には従業員持株制度がある（従業員持株制度実施企業は96.3%）^{*15}。ただ、上場株式数に対するこの持株会所有株式

数の比率は堅調に増加してきているとはいえ、わずか1.28%（1999年）にしかすぎない。実施企業の従業員の持株会加入率は、1996年以降若干高まったが、49.10%（1999年）である（図表1）。

これまでは、長期的なコミットメントを持つ株主の中心を株式持ち合いが補っていたために、従業員持株会の持ち株比率が低くても、経営陣がそのことを真剣に考える必要性がなかったともいえよう。

ところで、安定株主は、経営陣からみて、敵対的買収攻勢があった場合に防波堤となる信頼できる株式所有者であるが、連合総合生活開発研究所が実施した経営者アンケート^{*16}に基づく、日本の経営者の98%は安定株主が存在するとし、そのうち67%が、安定株主の持ち株比率が50%を超えると答えている。安定株主として登場頻度が高いのは、メインバンク（83.9%）、メインバンク以外の金融機関（79.1%）、従業員持株会（75.2%）、主要な取引先・顧客（61.8%）の順である（仁田、2000、81ページ）（図表2）。前述の通り、従業員持株会の持ち株比率は決して大きいものではないが、安定株主として強く意識されている実態がうかがえる。今後、株式持ち合いの解消が進行すれば、金融機関の位置は低下し、経営者にとって従業員持株会がより重要な安定株主になってくる。こうした意味では従業員持株制度にもっと注目すべきではないだろうか。

図表1 従業員持株会状況の推移（東京証券取引所上場会社）

単位：%

	1990年	1991年	1992年	1993年	1994年	1995年	1996年	1997年	1998年	1999年
持株会株式所有比率	0.94	0.99	1.09	1.11	1.12	1.20	1.21	1.28	1.37	1.28
従業員加入比率	47.14	46.98	46.55	46.00	46.26	46.30	47.91	48.23	50.88	49.10

出所）東京証券取引所『従業員持株会状況調査』をもとに作成

*12 鈴木哲夫氏（HOYA株会長兼CEO）発言（鈴木・若杉・矢内、2000、330ページ）。

*13 矢内氏発言（鈴木・若杉・矢内、2000、328ページ）。

*14 日本経営者団体連盟（1998年8月）『日本企業のコーポレート・ガバナンス改革の方向』9ページを参考にした。

*15 全国証券取引所協議会『1998年従業員持株制度実施状況調査』に基づく。

*16 アンケート調査は東京証券取引所1部上場企業の役付き取締役を対象に1999年1～2月に実施されている。

図表2 安定株主の内容(日本の経営者アンケート)

	回答率(複数回答)
親会社	25.5%
その他のグループ企業	30.9%
主要な取引先・顧客	61.8%
メインバンク	83.9%
その他の日本の金融機関	79.1%
その他の日本の企業	14.7%
外国の金融機関	2.9%
その他の外国企業	1.8%
創業者やその親族	32.5%
経営陣	40.9%
従業員持株会	75.2%
労働組合	1.4%
その他	3.2%
n.a.	1.0%

出所) 仁田、2000、82ページをもとに作成

2. 米国の株主価値重視と従業員軽視への批判

米国では、標的にする会社の経営陣の意思に拘わらず買収を強行できるTOBは、会社支配権の取得、規律づけのために時間とコストが節減できる手法として確立されている。市場原理を基本としたアングロサクソン・モデルのコーポレート・ガバナンスを象徴するものといえる。経営者は自らの地位を追われる危機感を持って襟を正して経営の執行にあたらねばならないが、TOBにはこうした「経営者に対して規律づけを行なう」機能がある(北、2001、17ページ)。

こうした米国の考え方の根底には、株主だけが企業のリスクを負担する当事者であり、企業は株主の利益の最大化のために経営されるべきであるとする企業観がある(深尾、1999、70ページ)。そうして、買収後には被買収企業の従業員のリストラが行なわれることが多い。従業員のリストラに対しては、従業員は、それぞれ市

場価値に対応する給与をもらっているのだから、解雇されても他の企業で働けばよい(深尾、1999、70ページ)とする考え方である。従業員よりも経営を効率化して株価を上げることのほうが優先されるのである。冒頭でみた通り、高い買収プレミアムを支払っている意識が強く働くためである。

しかしながら、経済学者シュリーファーと財務次官(当時)サマーズ*17が指摘しているように、米国にも、「敵対的な買収では、経営者と従業員や取引先との間の従来からの信頼を裏切ることによって、買収側の株主が利益を上げている場合があるのではないか」といった議論はある。

敵対的買収の結果、株価上昇のために、レイ・オフ、大量解雇、中高年者の解雇、賃金の引き下げ、契約書に書かれていない退職者の福利厚生費の切り捨て、が行なわれるならば、必ずしも経営効率を高めたことにはならない。株価の上昇によって株主が得た利益の一部は、過去ないし現在の従業員から株主へ所得が移転したにすぎないとする見方である(深尾、1999、70~72ページ)。

契約社会である米国にも労使間に過去の信頼、暗黙の契約が存在すること、そうしたものが、反古にされれば、当然、従業員の勤労意欲が損なわれてしまう。株主価値の重視と従業員のリストラ、即ち従業員の軽視は一体のものとして捉えているところに、アングロサクソン・モデルの1つの問題があるといえよう。

コストを削減して利益を確保するという経営課題の枠組みの中では、人件費のリストラに踏み切ると、確実に株式市場は好材料と判断し、株価が上昇する事例は米国では枚挙にいとまがない。

しかし、リストラを避け、従業員に今まで通り活躍してもらい、利益と株主価値を高める方法はないのか。従業員のリストラに踏み切らなくても、コストを削減することは可能だとする

*17 米国クリントン政権時代に財務次官、その後財務長官を務め、現在ブルッキングズ研究所の特別研究員。2001年7月からハーバード大学総長に就任の予定。

主張がある。

それは、「設備投資のスリム化に努めれば、はるかに大きな価値を、しかも持続的に生み出せる。大規模プロジェクトを止めることなく、むしろ、事実上ノー・チェックで承認されている少額投資について『本当に意味があるのかどうか』、厳しい目を向けることが大切である。少額投資に目を光らせると、これまでのビジネスの常識からはあまり想像できない、Win-Winの状況を実現できる（トム・コープランド、2001、138～139ページ）」と指摘している。

3．米国企業の株主構成の変化と ESOP（自社株投資退職給付制度）

日本の経営は米国に比べて、労使協力的あるいは従業員参加型に特徴があると語られることが多い。また、米国は、前述の批判にもあるように、一般には株主重視・従業員軽視と捉えられることが多い。しかし、従業員株主化の点では、米国は日本よりもいくらか進んでおり、企業の株主構成にも変化がみられる。

米国企業の従業員はESOP（自社株投資退職給付制度）などの自社持株制度を通じて、個人株主となり、あるいは機関投資家の代表的存在である年金基金（例えば、「CalPERS：カリフォルニア州公務員退職年金基金」など）は、従業員およびその家族の利害を代表しているとみることができる。米国では、株主構成自体が多元化しているために、株主価値の最大化を図る枠内で、多元的価値が実現されている可能性がある（荒木、2000、258ページ）。

ESOPによる従業員の株主化は、会社の目的は株主価値を最大にすることであり、株主の利益が拡大すれば、従業員の取り分も増えるような仕組み^{*18}とみなせる。

所有と経営の観点からは、ESOPは、MBO（Management Buy-Out：経営者による自社買収）と同様、分離されていた所有と経営の再統合の1つの動きである（Jenkins & Poole、1990）ともいえる。

1種の確定拠出年金といえる米国のESOPとは、自己株式を運用対象とし、「従業員が株主となることで、資本の分配を従業員にまで広げて株主と従業員の利害を一致させる長期インセンティブ・プラン」である。企業の退職給付制度の1つであり、全員参加で拠出は企業のみが行なう。企業の損金算入上限は各従業員の給与の25％であり、自社株に投資される。従業員は退職時まで現金化できない。したがって、所得税は退職時に支払われる。なお、運用時は非課税である。^{*19}

本来は、従業員が株主として経営に参加することで従業員のモラルを高揚させる手段の1つとして理解される。

ESOPは米国において1980年代以降、急速に普及した。2000年には約11500の企業がESOPを設けて、約850万人の従業員（米国労働力の8％に相当）が加入している。このうち、約1000社は上場企業で、加入者全体の50％以上を占めている。

ESOPを持ち株比率の点から見れば、100％所有している企業は約1500社、マジョリティを占めるのは約2500社。また、多くの企業では、ESOPを補うために確定給付年金プランあるいは401（K）プラン^{*20}など他の退職プランをも導入している。

米国のESOPが所有する総資産は、1999年末で、約5000億ドルに上る。これは、米国株式総額の約4％に相当する。1999年だけで約200億ドルがESOPに拠出されている。^{*21}

*18 若杉氏発言（鈴木・若杉・矢内、2000、323ページ）

*19 経済同友会（2001年1月16日）『「株価対策」についての意見』別添資料を引用した。

*20 内国歳入法（IRC）401（K）の規定に準拠する確定拠出型年金プランである。

*21 米国The ESOP AssociationのESOP統計を参考にした。

図表3 米国ESOP（自社株投資退職給付制度）導入の状況*22

	1975年	1980年	1990年	1993年	1994年	1995年	1996年	1997年	1998年
プラン数	1600	4000	8080	9225	9670	10170	10670	11100	11400
従業員加入数(人)	0.2百万	3.1百万	5.0百万	7.5百万	7.9百万	8.3百万	8.7百万	8.5百万	8.5百万

出所) 米国The National Center for Employee Ownership (NCEO) の資料をもとに作成

日本の従業員持株制度と違って、上場企業の中にもESOPが大株主の中心を占めている企業がある。例えば、ユナイテッド航空の株式の約1/2は、ESOPによる所有である。

ユナイテッド航空*23では、1992年の後半に、同社従業員は、以降6年間にわたる総額約50億ドル分の賃金引下げと就業規則上の譲歩を交換に、会社の53%の株式を購入することに合意した。従業員の目的は、この取引を雇用確保のために利用することであった。従業員は、継続雇用のために10~17%の減給を受け入れる意思を示した。さらに、無給の昼休みや、年金制度拠出額の減額などの譲歩項目もあった(モンクス&ネル・ミノウ、1999、292ページ)。

また、ESOPの生みの親であるルイス・ケルソー氏*24が最も成功した例の1つとして挙げたとされるのがロウズ・カンパニーズである。同社は、ホーム・センターのチェーン店を営んでいる企業である。1961年には、既に、従業員への利益分配制度を創設しており、1978年にESOPに転換した。ロウズでは、ポスター、社内報、インフォーマルな会話を利用して、従業員所有者に彼らが株式所有者であることを知らせるように働きかけていることがESOPの効果を引き上げた(尾西、1991、169~170ページ)とされている。

図表4 米国ESOP（自社株投資退職給付制度）従業員加入数(上場企業) 2000年

	従業員加入数(人)
ベルサウス・コーポレーション	80000
ユナイテッド航空	78000
ハネウエル	55000
プロクター&ギャンブル	40000
キャロライナ・パワー&ライト	16000
ディン・コープ	16000
ロウズ・カンパニーズ	12000
ジェルド・ウエン	9000
ラディック・コーポレーション	8935
ハーフ・ジョーンズ	4500

出所) 米国The ESOP Association membership informationをもとに作成

4. 米国ESOPの買収防衛の事例

敵対的買収の見地から、ESOPの防衛措置としての機能が注目される。ESOPによる防衛策について村松氏(1990、27ページ)は、ダンキンズ・ドーナツ社、ロッキード社、フェアチャイルド社の例を紹介している。米国の大企業の多くが登記しているデラウェア州では、敵対的買収を制限するために、買収の成立には、買

*22 ESOP類似の自社株投資プランも含めている。

*23 航空旅客では2000年世界第1位(ATW誌などによる輸送実績)。

*24 ESOPは、米国で、1974年にラッセル・ロング氏(上院議員)の立法に向けた努力と、従業員所有権の推進に生涯を捧げたルイス・ケルソー氏の福音主義思想によって創設された(モンクス&ネル・ミノウ、1999、288~289ページ)。即ち、ESOPの利用に関して企業に税制上の優遇措置を認める法律、Employee Retirement Income Security Act(従業員退職所得保障法)が成立した。ケルソー氏は、「富の分配の公正さ」と「経済成長」の同時的達成を理想とし、それをめぐる論議の中で、従業員所有というアイデアが実現した(尾西、1991、159~162ページ)のである。

収側が買収しようとする会社の発行済み株式の85%以上を一度に取得する必要があること（言い換えれば、15%以上の安定株主がいれば買収から防衛できる）、それができない場合には、発行済み株式の15%以上を取得した時点から3年間、買収ができないこと、を定めている。

ダンキンス・ドーナツ社は、TOBをかけられたが、ESOPを設けて、全株式の16%をESOPに保有させた。と同時に金融会社を上場会社として設立し、株式をこの金融会社に売却し、ホワイト・スクワア^{*25}としての役割を担わせ安定株主化した。

ロッキード社も、乗っ取り攻勢を受けたが、資産の一部を売却すると同時に、ESOPを設立し、17%の株式を保有させた。資産を売却して買収防衛資金を捻出し、ESOPを設立して安定株主化を図ったのである。

フェアチャイルド社は、乗っ取りをかけられて、大株主から1株16.5ドルで自社株を買い戻し、これをESOPにはめ込み、安定株主工作を図った。経営側は、ESOPの持分を7.5%から18.9%にまで高めて、乗っ取り側を退けた。ただし、乗っ取られそうになった時点での自社株買戻しには、高いプレミアムを支払わざるを得なかった。

また、買収防衛に成功したポラロイド社と失敗したNCR社を巡る興味深い裁判の事例がある。

まず、ポラロイド社については、Gaughan（1999、389～390ページ）のケーススタディに基づいて概要を取り挙げる。

ポラロイド社（本社：米国デラウェア州）は、1988年、シャムロック・ホールディングズ社からの敵対的TOBに対して、防衛のために初めてESOPを利用した企業である。同社のESOPは、5%の給与カットや従業員福利の縮小を通じて設けられ、全従業員が加入した。ポラロイド社は、公開市場から平均価格45.918ドル/株で

2450万株を取得し、ESOPへ拋出した。ESOPは発行済み株式総数の約14%を所有することになり、既存の年金や福利制度を合わせると従業員の持ち株比率は約20%に達した。

シャムロック・ホールディングズ社は法的手段を通じてポラロイド社のESOPによる防衛を切り崩そうとデラウェア州裁判所に提訴した。そして、買収からの防衛のために設けられたESOPは違法行為であると主張した。

しかし、裁判所は、ポラロイド社の取締役会は1985年からESOPを設けることを検討していたことを重視した。また、従業員に株式を保有させると同時に議決権を与えていることから、ESOPは合法であると判断した。

結局、シャムロック・ホールディングズ社は、TOBを諦め、ポラロイド社と10年間の買収停止のアグリーメントを交わしている。

一方、NCR社は、AT&TからTOBを受けた。TOBを受けた後に、借入金を利用して転換権付優先株（普通株へ随時転換可能）を一度に発行してESOPを設けた。これに対しAT&T社は、ESOPの設立、その株式の議決権の行使を巡って、裁判で争った。

裁判所は、敵対的買収からの防衛を必要とするに及んで、急遽、考えられたESOPの設立が、会社デモクラシーを妨げ、現職経営者の支配を維持するためだけの目的であると判決を下して、NCR社のESOPの合法性を認めなかった（市村、2001、101～104ページ）。

ここで取り上げた買収防衛の事例は、ESOPを安定株主の視点から捉えたものである。特に、ポラロイド社、NCR社の事例が示唆する点は、買収を仕掛けられてその防衛目的だけにESOPが設立、利用されることは認められにくそうだということである。つまり、ESOPは経営参加を通じて生産性を向上させるなど本来の意味で利用されるべきだが、その延長線上で買収防衛にも役立つ可能性があるのである。

*25 ホワイト・スクワアとは、買収をしかけられた会社が友好的な他の会社に依頼し、その会社に自分の会社を買収してもらった際、その会社が株主にはなるが、経営権は取得しないで、自分の会社が独立を維持する場合を指す（菊地、2000、71ページを参考にした）。経営権を取得する場合は、ホワイト・ナイトになる。

第 章 米国ESOPの買収からの 防衛効果とその限界

1 . ESOPとは何か

米国におけるESOP^{*26}とは、その要件が内国歳入法（IRC）で定められた確定拠出型年金の1種である。企業が収益に応じて自社株式を拠出するストックボナスポランまたは給与の一定比率の拠出金を出すマネーパーチャス（年金）プランを組み合わせた企業年金制度で、自社の株式に投資するものをいう。

ESOPの仕組みは、鈴木氏（1998、50～51ページ）に基づく、次のようなものである。

企業は、従業員のためにESOP信託（ESOT）を設けて現金または自社の株式（主に新規発行の普通株か普通株へ随時転換可能な転換権付優先株）を直接拠出する。拠出する額は、企業の利益の一定割合等の事前に決められた基準で決定される。拠出が現金である場合には、信託はその現金を使って既存株主から自社株式を購入する。その後、信託はその株式を各従業員の口座へ割り当てる。

形態として、非レバレッジドESOPとレバレッジドESOPがある。上述は、非レバレッジドESOPの説明でもある。

レバレッジドESOPの場合、ESOP信託（ESOT）は株式を購入するための資金を借入れる。^{*27} 信託は株式を借入の担保に提供し、企業は借入金の保証をする。借入れた資金で買い付けた自社株は仮勘定に入れられる。ESOP信託（ESOT）が借入金を返済する資金源は2つある。1つは、担保に提供された株式について信託が企業から受け取る現金配当金であり、も

う1つは企業による現金の拠出である。借入金を返済すると株式が担保から解除される。信託は担保解除された株式を解除された年度内に従業員口座に割り当てなければならない。

レバレッジド、非レバレッジドを問わずESOPの所有する株式は、厳密にはESOP信託（ESOT）の受託者によって所有されているが、株主権の行使は加入している従業員に認められている権利である。

ESOPを通じて従業員に割り当てられた株式は、それが市場で流通している場合は、従業員が退職する時に受け取れる。企業の株式が市場で流通していない場合は、企業は時価でその株式を買い取らなければならない。

なお、後述する通り、企業自らが借入金によって自社株を一度に買い付けることができ、借入金利の支払いを損金算入できること、ESOPに融資する貸し手が受取利子控除を享受できる（1996年に廃止）ことが理由で、ESOPを設けている企業（約11500社）の約3/4の企業ではレバレッジドESOPを導入している。^{*28}

ESOPの税務上の優遇措置は、概略、次の通りである。

< 企業側 >

企業はESOP信託（ESOT）への拠出金を損金に算入できる。損金算入の上限は、その課税年度における加入従業員の給与総額の25%である（他の退職給付制度がある場合は調整される）。また、ESOP信託（ESOT）が所有する会社証券^{*29}に対して支払う現金配当^{*30}も損金に算入できる。加えて、レバレッジドESOPでは、企業はESOP信託（ESOT）の借入返済額以上の拠出を行なうことが定められている。^{*31} したがって、借入金の元本のみならず利子を損金算入できる。

損金算入の上限をベースに単純にいえば、レ

*26 ESOPの理念は従業員の自社株主化であり、それを促進するためのミクロ・レベルの政策手段として導入（上田、1996、121ページ）され発展してきている。

*27 私募・公募による債券発行も可能である（上田、1996、110ページ）。

*28 米国The ESOP AssociationのESOP統計を参考にした。

*29 会社またはその関連グループ会社が発行する株式を指す。

*30 ESOP加入者への現金配当、ESOPへの配当で会計年度末から90日以内に加入者に支払われる現金配当、ESOP借入金の返済に充てられる配当、の3つがある。

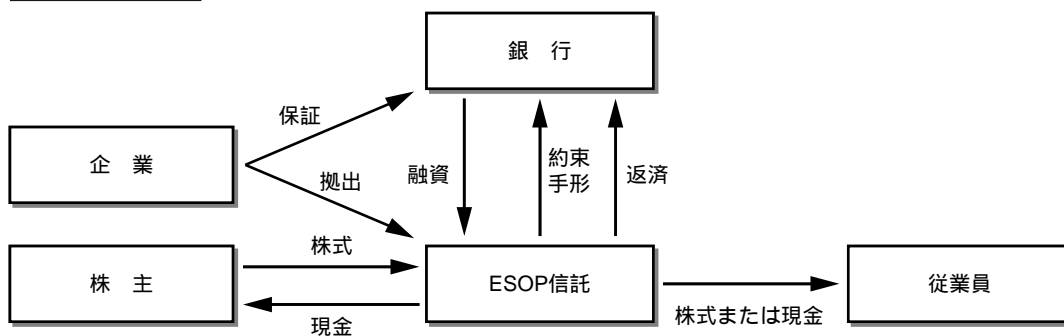
*31 上田、1996、111ページを参考にした。

図表5 米国ESOP（自社株投資退職給付制度）のしくみ

非レバレッジドESOP



レバレッジドESOP



出所) 米国The ESOP Associationの資料をもとに作成

バレッジドESOPの場合、約10年の借入金元本返済を前提にすると、約2年分の従業員給与総額に相当する自社株を一度に買い付けることができる。^{*32}

<未公開企業オーナーの自社株売却>

オーナーが適格証券^{*33}をESOPに売却し、適格な代替証券^{*34}を買い換え期間内^{*35}に購入した場合、所定の売却要件^{*36}の下では、売却で生じたキャピタルゲインの課税を繰り延べることができる。繰り延べられたキャピタルゲインは、代替証券を売却した時に課税される。

ところで、米国におけるESOPはこうした税務上の優遇措置ゆえにその機能は年金としてのみならず、多様な目的に利用されている。

ESOPの主な利用目的を掲げる。

敵対的買収の防衛

前述の説明の通り、敵対的なTOBに対処するために、会社が市場から自社株式の一部を取得し、ESOPを通じてそれを従業員に割り当てる場合である。

買収の資金調達

従来はESOPに融資する貸し手が受取利子控除を享受できる税務上の優遇措置があったため、ESOPは低金利で資金調達ができた。しかし、1996年、この優遇措置の廃止により、資金調達目的のためにESOPを利用するメリットは半減した（鈴木、1998、67～68ページ）とされる。

*32 経済同友会（2001年3月）『社会保障制度改革の提言』15ページを参考にした。

*33 公開市場で流通する株式のない米国法人によって発行された証券をいう。

*34 買い換える前年の課税年度における受動的な投資収益が総収入の25%を超えず、かつ、資産の50%超が、買い換え時または買い換え期間の末日までに、活発な事業活動に使用される米国法人によって発行された証券をいう。

*35 適格証券の売却前3カ月～売却後12カ月の計15カ月間。

*36 ESOPは、適格証券の取得直後において、当該会社の各種類の発行済み株式総数の30%超が、全株式の価値総額の30%超を所有すること、売却するオーナーは売却年度の確定申告書提出期限までに、所得の非課税を選択すること、など。

企業の再建

企業の経営的な破綻、それにとまなう工場閉鎖および解雇といった事態を阻止ないし回避するために、その企業または工場を従業員が購入する場合、ESOPの導入が条件とされる。例えば、米国政府は、1979年、旧クライスラー社の経営破綻に対して救済のための立法措置をとった。具体的には、15億ドルの融資保証を定めて、1.62億ドルはESOPへの払い込みに充てることを要求した結果、20～25%の従業員所有が実現した（菊池、2000、128～129ページ）とされる。^{*37}

事業部門の売却や分社化の促進

ESOPは株式取得のための借入れが認められているため、事業部門の売却や分社化を進める際の有力な受け皿になっている（鈴木、1998、67ページ）。

未公開企業のオーナーの持株売却

オーナーが自分の会社を身売りして経営から退き、かつ株式を非課税で売却したい場合に、吸収合併及び新設合併、企業分割、現物出資と課税繰り延べを組み合わせることによって、その目的を達成することができる（鈴木、1998、58～66ページ）。

従業員の経営参加

従業員にとっての金銭的な利益あるいは企業にとっての税金面での利益とは別に、参加的経営管理哲学の一部としてESOPが活用されている（尾西、1991、175～176ページ）。

2. 日本の従業員持株制度について

法制によって定められた米国ESOPと違って、日本の従業員持株制度は、法律上、直接の根拠規定がある制度ではなく、実際上の必要と効用に基づき採用され普及したものであり、税金面での優遇措置もなされていない。^{*38} 強いて言えば、平成6年の改正商法が、従業員持株会に譲渡するための会社による自己株式の取得を認

めたことで、間接的に商法上従業員持株制度を根拠付けた（新谷、1994、103ページ）にすぎない。

したがって、日本の法制では、制度について明確な定義はないが、「従業員が自社の株式の取得を目的として持株会を組織し、その運営を行なう。」「従業員が組織的・継続的に自社株投資を行なうのに対し、会社がそれに奨励金の支給等の経済的援助を与え、自社株取得と保有を促進する制度である（新谷、1994、103ページ）」と解釈される。

具体的には、従業員が自らの税引後所得から資金拠出するものであり、その基本的性格は、社内預金制度、財形制度と並ぶ、従業員福利厚生における貯蓄手段ともいえる。加入は任意、退会は随時であるが、一度退会すると再入会できないケースが多い。一般的には、退会時に単位株数分の株券と端株を換算した現金を受け取る。ただ、単位株に達すると個人名義への書き換えを請求して株券を受け取り、売却もできるケースもある。会社は従業員の拠出に対して奨励金を支給する（拠出額の5%または10%を支給している企業が多いが、奨励金を支給していない企業もある）。米国ESOPは、会社が税引前利益から拠出するものであり、その基本的性格は、繰り延べられた報酬である。両者は名称こそ類似しているものの、内容は貯蓄と報酬ほど異なる（上田、1996、101ページ）のである。

なお、従業員持株制度の議決権については、持株会の買付け株式は持株会理事長への管理信託財産であるため、理事長が一括行使する。しかし、会員である従業員は自らの持分に相当する議決権を有しているので、理事長は株主総会招集通知の内容を従業員に周知させなければならず、従業員は総会ごとに理事長に対して議決権の不統一行使（商法239条の2）をする旨の指示ができる（野村證券、1995、21ページ）。

また、前述の通り、米国ESOPには敵対的TOBからの防衛措置としての機能が認められる

*37 その後、1985年、アイアコッカ社長（当時）はESOPを廃止し、従業員持株を買い上げている（菊池、2000、129ページ）。

*38 日本の従業員持株会は任意組合で、税務上は民法上の組合である。

ように、日本でも、現行の従業員持株制度採用の発端となったのは、外資審議会専門委員会が資本の自由化にともなう外資からの企業防衛のための株主安定工作の一方法として、従業員持株制度の活用を提唱した（新谷、105ページ）ことにはじまる。

ようやく、1994年（平成6年）に、従業員持株制度に譲渡するための会社による自己株式の取得が法律上認められた。この目的での取得に対する改正商法の内容は次の通りである（新谷、1994、148～158ページ）。

自己株式を取得するには、定時総会の決議を必要とする。

従業員に譲渡することだけを目的として取得し、かつ、取得した自己株式を必ず従業員に譲渡しなければならない。

会社の利益となるとともに従業員の利益にもなること。

取得し得る株式の総数は、発行済み株式総数の3%の範囲内、詳しく言えば、会社が従業員に譲渡するために既に取得して保有している（まだ譲渡していない）自己株式数とあらたに従業員に譲渡するために取得する株式数の合計が発行済み株式総数の

3%を超えない範囲内である。あわせて、定時総会の決議による数量規制としての3%範囲内がある。

しかしながら、自己株式の取得が認められたことによって、従業員持株制度が、実際の敵対的TOBの防衛に対してとり得る効果を高めることになったのかどうかはわからない。^{*39}

3. ESOPがもたらす買収からの防衛効果

敵対的TOBへの観点から捉えると、日本企業の最大の防衛策は株式という金融資産証券に対するリターンをきちんと与え、株価が低くなり過ぎないように経営を行なうこと、もう一つは、株主構成の中で簡単には買収に応じない安定株主の比率を高めること（伊丹、2000年、339～341ページ）である。

株式に対するリターンについては、退職後の10数年以上にわたる老後を年金に依存せざるを得ない高齢化社会の到来を考えても重要なポイントであり、また、法的にも買収防衛策に限界があるところから^{*41}、企業の価値を高め、株価を高めることで敵対的TOBを受けづらい会社に

図表6 米国ESOP（自社株投資退職給付制度）の特徴

	ESOP（米国）	従業員持株会（日本）
性格	退職給付制度の一環	貯蓄制度
加入形態	原則、従業員全員対象	従業員が任意で加入
株式購入代金	会社が拠出 （従業員給与の25%上限）	従業員が税引後の給与から拠出会社が奨励金を支給する（従業員拠出額の5～10%） ^{*40}
株式の換金	年金であり、原則、59.5才まで不可能	退会時（随時）、一度退会すると再入会できないケースが多い。
税制上の優遇措置	会社：会社の拠出金が税法上損金扱い また、支払う現金配当も損金扱い 従業員：運用収益は退職時まで課税繰り延べ	会社：なし 従業員：なし

出所）鈴木（1998、50～58ページ）、井瀧・野村（2001、57～58ページ）をもとに筆者が作成。

*39 市村、2001、107～108ページを参考にした。

*40 奨励金5%または10%を支給している企業が多い、この他、奨励金を支給していない企業、20%以上を支給している企業もある（東京証券取引所『従業員持株会状況調査（東京証券取引所上場会社）』平成12年12月）

*41 詳しくは、むすびを参照。

する（手塚、2000、10ページ）が必要である。しかしながら、上編でとりあげたマンネスマン社が株式時価総額ドイツ第2位の優良企業でありながらTOBに屈した例が示唆する通り^{*42}、株主構成のグローバル化の進行を考慮すると、企業価値を高めることだけが必要十分な条件とはいえない。TOBを退けたロンドン証券取引所にみられたように、同時に、買収に応じない株主、換言すれば、結果としてこれまでの株式持ち合いに代わって安定株主になるような形が望ましい。「結果として」という意味は、「従業員に自社株式を持たせる目的がもたら安定株主作りであったり、経営者の支配権の確保にあってはならない（新谷、1994、152ページ）」ことを勘案しているためである。

日本でESOPを導入した場合、こうした両方の視点を満たす可能性が高い。以下では、その理由を検証する。

（1）会社への参加意識が企業価値を向上

ESOPに関する既存文献をレビューすると、まず、米国でESOPを導入している企業が、そのメリットとして「従業員モラルの改善」を第1位に挙げている点が注目される（図表7参照）。

また、従業員持ち株比率が10%以上かつ市場価値5000万ドル以上の上場企業の株価を表す指標にEOI（Employee Ownership Index）がある。1992年～1997年の間の上昇は、ダウ145%、S&P500 140%に対してEOIは193%と大きく上回っている。^{*43}

あるいは、ESOP導入企業は導入しない企業と比較して概してROA（総資産利益率）が高く、導入企業の経営幹部の多くは業績向上効果を認めているとの調査結果がある（井瀧・野村、2001、64～65ページ）。

会社への参加意識は従業員モラルを高める。例えば、経営理念の中で参加的経営を重視して、

図表7 導入企業によるESOPを持つ利点（米国）

	回答率（複数回答）
従業員モラルの改善	66%
税金節約	60%
より高い生産性	36%
転職の減少	33%
よりよい労使関係	26%
投資のための資本調達	24%
収益性の改善	23%
無断欠勤の減少	9%
その他の利点	6%
利点なし	8%

原典）「General Accounting Office, Employee Stock Ownership Plans: Benefits and Costs of ESOP Tax Incentives for Broadening Stock Ownership, 1986, P.22」
出所）竹中（1993、69ページ）をもとに作成。

ESOPを活用している企業に、ゴアテックス繊維で知られる高付加価値素材メーカーW.L.ゴア・アンド・アソシエーツ社（本社：米国ニューアーク）がある。従業員は過去30年間、株式の所有に参加するとともに、企業家的環境のもとで参加的経営システムに協力し、高い経営成果を実現している（菊池、2000、128ページ）。

同社は、未公開企業だが、売上高は13.5億ドル（1999年）、世界に約50拠点^{*44}、従業員数約7000人。同社の真髄は、企業活動をすべてプロジェクトという概念でとらえ、プロジェクトを中心にした組織によって運営されている点にある。^{*45} 1人ひとりの主体性を最大限に尊重する組織には、ピラミッド型組織の階層、社員の肩書き、上司による命令が存在しない。社員は誰でもリーダーになることができる。「人は任せれば、ずっと多くの仕事を成し遂げようとする」という考えのもとに、自らが判断し、自律性を持った組織風土を作ってきたのである。^{*46} また、大規模な工場は人的な規模の経済性を損な

*42 北、2001、12～35ページを参照。

*43 米国The National Center for Employee Ownership(NCEO)のlibrary資料を参考にした。

*44 日本では、潤工社との折半出資により、ジャパン・ゴアテックスを設けている。

*45 W.L.ゴア・アンド・アソシエーツ社資料を参考にした。

*46 三橋英之「経営戦略 人事・組織」（日経BP社『日経ビジネス』1995年4月3日号）42～44ページを参考にした。

うという信念に基づき、工場の規模が200～400人に制限されている（尾西、1991、176ページ）。同社は働きがいのある会社100社（米国フォーチュン）の常連企業であるが、こうした点が評価されている証左である。

ESOPがその理想通りに展開すれば、従業員の経営への参画意識によって、仕事の環境が改善され、生産性や所得の改善にもつながる^{*47}可能性が期待できそうである。

日本の株式持ち合いが崩れれば、潜在力がありながら企業価値を高められない企業がTOBの標的になる可能性も十分考えられるが、企業価値を高める経営の鍵を握るのは、経営者と従業員である。日本経営者団体連盟（日経連）は、従業員重視について、「これまでは安定的雇用によって具現化されてきた。しかし、これからは職務能力、エンプロイアビリティを高めることも1つの方策であろう。」と述べている。^{*48} 従業員を雇用すること、能力や努力、成果に関係なく一律に利益を分けることだけが従業員重視の経営ではなくなっている。

時代とともに就業への価値観が多様化してきており、株主利益が増えれば個人の能力に基づいてリターンがもらえ、従業員の利益も増える

という再分配のメカニズムが重要であり、株主利益と従業員利益の一致の観点からもESOPは評価できる。^{*49}

（2）長期のコミットメントが安定を生む

ESOPは、長期の保有が前提になるので労使関係が安定し、組織的にも安定するメリットがある。

米国上場企業の中でも、少なくとも20%以上をESOPが所有している企業は、導入していない企業に比べて組織的に安定しているとされる。「1983年～1996年の期間でみると、ESOPを導入した企業では、74.1%の企業が、自主独立経営を維持しているのに対して、導入していない企業では、その比率が37.8%である。」^{*50}という研究報告がある。

敵対的買収に対するESOPの防衛機能は、「買収を仕掛けられる前に、ESOPが設立されていること、買収防衛以外のいくつかの機能をも実行するために、ESOPが設立されたことを証明して、そのESOPが合法的に利用されていることを、裁判官と株主に納得させることができること、を前提条件として、一括して信託の理事の手に投票権が委ねられることなく、ESOPの従業員が完全な投票権を持ち、従業

図表8 米国働きがいのある会社ベスト100 (The 100 best companies to work for in America)

		1998年	1999年	2000年	2001年
ゴア・アンド・アソシエーツ社		7位	20位	64位	35位
上位5社	第1位	サウスウエスト航空	シノバス・フィナンシャル	コンテナー・ストア	コンテナー・ストア
	第2位	キングストン・テクノロジー	TDインダストリーズ	サウスウエスト航空	SASインスティテュート
	第3位	SASインスティテュート	SASインスティテュート	シスコ・システムズ	シスコ・システムズ
	第4位	FEL-PRO	サウスウエスト航空	TDインダストリーズ	サウスウエスト航空
	第5位	TDインダストリーズ	SCITOR	シノバス・フィナンシャル	チャールズ・シュワブ

出所) 米国FORTUNE各1月号をもとに作成

*47 桑原靖夫「労働コスト削減の限界を示したUPSスト」(毎日新聞社『エコノミスト』1997年10月7日号)72ページを参考にした。

*48 日本経営者団体連盟(1998年8月)『日本企業のコーポレート・ガバナンス改革の方向』9ページを参考にした。

*49 若杉氏発言(鈴木・若杉・矢内、2000、323ページ)を参考にした。

*50 米国The National Center for Employee Ownership (NCEO)のlibrary資料を参考にした。

員の投票を反映するように、レバレッジド ESOPで担保に提供された株式の投票権^{*51}が行使される仕組みになっている(市村、2001、105ページ)場合に効果を発揮できる。

ここで投票権、即ち議決権は、ESOPの適格要件の中で、次のように規定されている。加入者である従業員は、個人口座に割り当てられた会社証券について、会社証券が上場株式である場合には、すべての事項、会社証券が未公開株式である場合には、特定の事項(吸収合併・新設合併、資本構成の変更、法人形態の変更、清算、解散、営業譲渡など)に関する議決権の行使をESOPに指図できる(鈴木、1998、53～54ページ)。従業員は、個人名義の口座となっている株式の投票権を持つことが基本である(持っていないならば、決議において計算に入らない)が、特に、銀行資金を借り入れて設立されるレバレッジドESOPの場合、個々の従業員口座に移される前の、まだ信託基金に保管されている株式も、従業員の投票内容に従う形で、投票されるようにして、従業員の投票株式数を増やす仕組み(市村、2001、100ページ)にすることが重要である。

このように、ESOPは、防衛手段に役立つことは確かではあるが、ただし、それは時間を稼ぐことができるだけで、防衛策として決して万全ではない(村松、1990、28ページ)ことにも留意すべきである。上編でみた通り、マンネスマン社の従業員株主4万人は買収を拒否し続けた。しかし、最後は監査役会の従業員代表もレイオフが行なわれることはないとの見通しから合併に賛成せざるを得なかった(北、2001、23ページ)。ESOPは会社側に立つ株主であることはいえども、TOBをしかけてくる側が解雇や部門売却をしないことを約束して、高いプレミアムを付けた買収価格で株式取得にかかってきた場合には、従業員株主があくまで現経営陣を支持するとは限らない(村松、1990、28ページ)。

つまり、防衛するには、現在の経営者に従業員が味方することが前提になる。

4. ESOPは万能ではない

従業員の立場からみると、ESOPの最大の欠点は、雇用のみならず、資産のかなりの部分までが自らの会社の業績と運命をともにするリスクである。会社が倒産した場合、職を失うのみならず、蓄えまでも失うことを意味する。オプションではないために、従業員の負担するリスクは高い(上田、1996、116ページ)。つまり、収入源と資産を1つの企業に集中し、企業の消長に左右されるのは危険である。

同様の見解は他にもある。「ESOPは、企業業績に対する従業員の貢献のインセンティブを高め(かつ、コストは市場に負担させ)る手段として導入される傾向があるが、株価上昇から現実に従業員が利益を得る時期、その額、株価変動のリスク、そして、従業員の雇用自体が持つ意味を考慮すると、株主価値モデルにおけるESOPを過大に評価することには慎重にならざるを得ない(荒木、2000、258～259ページ)」、「ESOPは、株主利益と従業員利益の乖離を軽減する機能を持つが、従業員がその人的資本を分散投資できないことに変わりはない(吉原、1994、164ページ)」といった見方である。

より具体的な例でみると、米国でも代表的なESOP導入企業であり、また世界最大の小荷物配送企業であるUPS(ユナイテッド・パーセル・サービス)社で、1997年にストライキが行なわれた。同社の進めてきた労働者のパートタイム化によるコスト削減策が争議の争点であった。幸いにも早期解決が図られたが、ESOPの弱点は、もし労働争議で企業業績が悪化すれば、株式を所有する従業員は労働報酬ばかりか、配当など資本報酬の面でも打撃を受ける点^{*52}である。

*51 投票結果に従った比率で比例投票ができる。しかし、ESOP信託(ESOT)の受託者が投票する企業もある。

*52 桑原靖夫「労働コスト削減の限界を示したUPSスト」(毎日新聞社『エコノミスト』1997年10月7日号)72ページを参考にした。

むすび

また、株主としての権利が十分に行使できるのかという問題もある。従業員代表が取締役会へ参画する事例は出てきている。米国ユナイテッド航空では、前述の通り、1992年、従業員組合は株式の53%を所有することに同意した。しかし、同社の13名から成る取締役会は、従業員を代表する取締役の席を、所有関係の大幅な変化にもかかわらず、4名分しか用意しなかった。これらは、パイロット組合代表、整備士組合代表、事務・管理部門委員会代表などであった。^{*53} これに対して、モンクスとネル・ミノウ^{*54}は、「従業員は所有者のように思考することは可能なのか、どのような組織が、株主や従業員の長期価値のために、従業員が決定を下すように促す公算が強いだろうか」と問いかけている（モンクス&ネル・ミノウ、1999、292ページ）。

また、買収防衛のために、経営側はESOPを一度の取引で、有力な安定株主として作り上げることができる。しかし、議決権は従業員が個別に行使するのではなく、一括して信託の理事の手に委ねられる事例もある（村松、1990、28～29ページ）。

経営陣が従業員の経営参画を認めず、ESOPが都合のよい自社株の受け皿として濫用されるリスク（上田、1996、116ページ）はあるわけで、従業員にとって、本来の株主としての権利を十分に果たせなかったり、無理に会社への忠誠を迫られたりすることで、株主の権利の死蔵につながるものがあってはならない（村松、1990、29ページ）。

日本での敵対的TOBはまだ一般的とは言い難い。それに対する防衛策については、何を防衛するのかの議論があるにせよ、現経営陣がその経営支配権を維持するための防衛という観点から考えると、法的には、第三者割当て増資、合併等、自社株買い、防戦買い、ストック・オプション制度、株式持ち合い等が防衛手段として提示される。しかし、グリーン・メール^{*55}目的の株式買い集めではなく、資金力のあるまともな買付け者による経営権取得目的での敵対的TOBがなされた際、対象会社の取締役は、意見表明等により事実上株主が売却に応じないように説得することはできても、自らのイニシャティブで敵対的TOBの買付けを著しく困難にするような法的防衛策を採ることは難しい（手塚、2000a、8～13、2000b、10ページ）とされる。

米国では、州政府が州内企業に対する敵対的買収・経営支配を規制する法案を弾力的に制定している。例えば、マサチューセッツ州では、1990年4月、同州にある世界最大の研磨品メーカー、ノートン社に対する英国BTR社の買収工事を防止することを狙って、州内企業の取締役の任期を3段階に分けることを義務づけるほか、取締役選任に関し委任状合戦を行なった企業に対し従業員に割増し退職金を支払わせる内容の法案を可決している。これは、取締役の大幅な変更を阻止するのが目的である。^{*56}

こうした例が示す通り、1980年代以降、米国企業のロビー活動によって、40以上の州で敵対的買収が難しくなるような州会社法の改正が行なわれてきた。変更内容は深尾氏（1999、74～76ページ）によると、「公開買付け（TOB）は、事前に州政府に届け出る。公開買付けが公正か否かを州政府が判断して、不公正なときに

*53 その後12名中3名になっている（牧野、2000、102ページ）。

*54 モンクスとネル・ミノウは、コーポレート・ガバナンス研究の権威とされる。

*55 グリーン・メールとは、取得した株式を高いプレミアムで買い取るように経営者を脅迫することをいう。

*56 『日経金融新聞』1990年4月19日第6面を参考にした。

は公開買付けを停止できる。公開買付け人は、一定の割合の株式を保有すると議決権を行使できなくする。あるいは、支配株主が議決権を行使するためには、他の株主の承認を必要とする。

敵対的買収が、雇用者、地域、取引先、顧客といった企業を取り巻く利害関係者に与える影響を、取締役が考慮に入れることを要請する(前述の信託義務修正法)。といった点であり、事前の届出、議決権の制約、利害関係者への影響を重視している。

ドイツでは、ボーダフォン・エアタッチ社(英国)とマンネスマン社(独)の合併問題をきっかけとして、企業合併・買収の規制を検討してきており、最近、ドイツ企業を敵対的買収から守るための企業買収法を2002年から施行する方針を決めている。^{*57}

今後、日本でも敵対的TOBの増加とともに商法の整備が進んでいくのであろうが、日本の商法では、株主平等原則の厳格な適用や商法の厳格な準則主義が存在すること、また、国内での敵対的TOBの実例が乏しいことなど(手塚、2000、9~10ページ)が防衛策を制約する可能性も予想される。

これまで検討してきたように、米国ESOPは、従業員モラルの高揚と長期コミットメントによる効果を併せ持ち、万能ではないが、買収からの事前予防策としての機能も期待できる。さらに、経済学上の「X効率」^{*58}の向上の観点からも好ましい影響を与える^{*59}と考えられる。日本では、前述の通り、会社法があっても株主権が形骸化し、雇用の保障は制定法ではなく判例法、従業員持株制度は法制によって定められていないし、税の優遇措置もない。つまり、法による制度化が低く慣行に依存するために、大きなシステム変化が生じるとそのまま影響を受け

てしまう可能性はある(荒木、2000、260ページ)。敵対的TOBは大きな変化の1つになるかもしれない。そうした意味においても、現行の従業員持株制度をベースにして、自社株式に投資する確定拠出型退職給付制度、いわば日本版ESOPの立法化を図ることが検討されるべき課題であると思料される。

おりしも、政府では、2000年末からの株価低迷の原因は持ち合い解消にあると考えて、金庫株の解禁、持ち合い株の等額交換、とともにESOPの導入といった対策を検討している。過去の株式消却^{*60}を含めてこれらはいずれも株価対策から発想されている点がそれぞれの制度の本来の意味を曖昧なものにしている。ESOPの本質論が議論されてしかるべきである。

米国においてESOPが着実に普及してきている要因として、1974年に連邦議会においてESOPへの税制上の優遇措置が立法化された点大きい。日本で制度の導入を促すには、当然のことながら、税制を含めた優遇措置も必要であると考えられる。

参考文献

[和文文献]

荒木尚志(2000年6月)「日米独のコーポレート・ガバナンスと雇用・労使関係」(稲上毅・連合総合生活開発研究所編著『現代日本のコーポレート・ガバナンス』東洋経済新報社)

井潟正彦・野村亜紀子(2001年3月)「米国ESOPの概要とわが国への導入」(『知的資産創造』野村総合研究所)

伊丹敬之(2000年12月)『日本型コーポレート・ガバナンス』日本経済新聞社

*57 『日本経済新聞』2001年7月11日朝刊第8面を参考にした。

*58 ライバルシュタインが提唱した概念で、労働力や資本の最適配分によって向上する配分効率に対して、従業員のモチベーションが向上するという人間的動機によって左右される効率を指す。

*59 加藤敏春「市場化時代のセーフティネットとは」(東洋経済新報社『週刊東洋経済』2000年11月18日号)60~64ページを参考にした。

*60 株式消却とは、会社が自社株式を取得して、当該取得株式を消滅させることをいう。減資と異なり、利益による株式の消却で、発行済み株式総数は減少するが資本金は減少しない。

- 市村昭三(2001年2月)「買収防衛策と自己株式取得」(村松司叙編著『M&A21世紀・1-企業評価の理論と技法-』中央経済社)
- 稲上毅(2000年6月)「新日本型コーポレート・ガバナンスと雇用・労使関係」(稲上毅・連合総合生活開発研究所編著『現代日本のコーポレート・ガバナンス』東洋経済新報社)
- 上田肇(1996年3月)「ESOP:米国型従業員主権経営-株式報酬制度による大企業再活性化」(61(3)『財界観測』野村総合研究所)
- 尾西正美(1991年3月)「アメリカ企業の従業員株式所有制度-C.M.Rosen/K.J.Klein/K.M.YoungのESOP調査を中心に」(73号『社会科学論集』埼玉大学経済研究室)
- 加護野忠男(2000年a)「企業統治と競争力」(『一橋ビジネスレビュー』2000年SUM-AUT.)
- 加護野忠男(2000年12月b)「企業統治制度の改革のために」(第182巻第6号『国民経済雑誌』神戸大学経済経営学会)
- 菊池敏夫(2000年5月)「企業統治における従業員の問題」(菊池敏夫・平田光弘編著『企業統治の国際比較』文眞堂)
- 菊地正俊(2000年9月)『TOB・会社分割によるM&A戦略』東洋経済新報社
- 北真収(2001年4月)「欧州にみるクロスボーダー敵対的TOB(Take-Over Bid)とリスク・マネジメントへの示唆(上)」(第6号『開発金融研究所報』国際協力銀行)
- 新谷勝(1994年12月)『自己株式の取得と従業員持株制度』中央経済社
- 胥鵬(Xu Peng)(1999年9月)「入門コーポレート・ガバナンス(6)企業買収とコーポレート・ガバナンス」(536号『経済セミナー』日本評論社)
- 鈴木孝一(1998年7月)「米国におけるESOP(従業員持株制度)への株式売却とリストラクチャリングの税務」(138号『愛知経営論集』愛知大学経営学会)
- 鈴木哲夫・若杉敬明・矢内裕幸(2000年8月)「鼎談 これが日本のグッドガバナンス!」(若杉敬明・矢内裕幸編著『グッドガバナンス・グッドカンパニー』中央経済社)
- 高山与志子(2000年8月)「コーポレート・ガバナンスの变革とIR活動の拡大」(若杉敬明・矢内裕幸編著『グッドガバナンス・グッドカンパニー』中央経済社)
- 竹中啓之(1993年7月)「ESOP(従業員持株制度)制度と株式会社支配の可能性」(44(2)『経営研究』大阪市立大学経営研究会)
- 手塚裕之(2000年4月5日a)「敵対的TOBによる企業買収への防衛策とその限界 上」(『商事法務』No.1556)
- 手塚裕之(2000年4月15日b)「敵対的TOBによる企業買収への防衛策とその限界 下」(『商事法務』No.1557)
- トム・コーブランド、有賀裕子訳(2001年2月)「従業員をリストラせず利益と株主価値を高める方法」(『DIAMONDハーバード・ビジネス・レビュー』ダイヤモンド社)
- 仁田道夫(2000年6月)「日本企業のコーポレート・ガバナンス:現状と展望」(稲上毅・連合総合生活開発研究所編著『現代日本のコーポレート・ガバナンス』東洋経済新報社)
- 野村證券(株)累積投資部編(1995年9月)『持株会の設立と運営実務』商事法務研究会
- 深尾光洋(1999年4月)『コーポレート・ガバナンス入門』ちくま新書
- 牧野勝都(2000年5月)「米国企業における取締役会をめぐる諸問題」(菊池敏夫・平田光弘編著『企業統治の国際比較』文眞堂)
- 村松司叙(1990年)「リバレッジドESOPとM&A」(VOL.49 No.4『産業経理』財団法人産業経理協会)
- 矢内裕幸(2000年8月)「グッドガバナンス入門」(若杉敬明・矢内裕幸編著『グッドガバナンス・グッドカンパニー』中央経済社)
- 山本哲三(1997年6月)『M&Aの経済理論』中央経済社
- 吉原和志(1994年5月)「株主の利益と従業員の利益」(839号『判例タイムズ』1994年5月10日号)

吉森賢 (2000年5月)「企業概念 - 日米比較」
(菊池敏夫・平田光弘編著『企業統治の国際比較』文眞堂)
ロバート・A・G・モンクス&ネル・ミノウ著、
ビジネス・ブレイン太田昭和訳 (1999年10月)
『コーポレート・ガバナンス』生産性出版
若杉敬明 (2000年8月)「コーポレート・ガバナンス」
(若杉敬明・矢内裕幸編著『グッドガバナンス・グッドカンパニー』中央経済社)
若林政史 (2000年4月)『日本的経営とガバナンス』中央経済社

[英文文献]

Osano,Hiroshi.“Intercorporate shareholdings and corporate control in the Japanese firm”, *Journal of Banking and Finance* 20,1996
Patrick A. Gaughan, *Mergers, Acquisitions, and Corporate Restructurings*, Second Edition, John Wiley & Sons,1999
G. Jenkins and M. Poole ed., *New forms of Ownership-Management and Employment*, Routledge, 1990.
Jenkinson,Tim & Mayer,Colin P. “*Hostile takeovers:defence,attack,and corporate governance*”, McGraw-Hill Book Co. c1994

2000年度わが国の対外直接投資動向（速報）

開発金融研究所 豊田 健

要 旨

財務省は本年6月7日、「2000年度の対外直接投資状況」を発表した。本稿では、その概要を紹介する。

「2000年度わが国の対外直接投資額（財務省届出・報告ベース）」は対前年度比27.8%減の5兆3,690億円となった。内訳を見ると、製造業向け投資では対前年度比72.6%減の1兆2,911億円となった一方、非製造業向け投資では対前年度比50.2%増の4兆502億円となった。

地域別にみた場合、投資額は全地域向けにおいて減少しているが、1999年度にみられた米国向け大型買収案件が一巡した北米向け投資は対前年度比50.9%減の1兆3,562億円と半減した。その他、欧州向け投資は対前年度比6.3%減の2兆6,974億円と微減し、アジア向けならびに中南米向け投資も、それぞれ対前年度比17.9%減の6,555億円、同30.3%減の5,783億円と減少した。

第 章 全体的な投資動向

2000年度の我が国の対外直接投資額（財務省届出・報告ベース）^{*1}は、対前年度比27.8%減の5兆3,690億円となり、1999年度（7兆4,390億円）

から急減し、1998年度（5兆2,169億円）の水準とほぼ同じレベルとなった。

内訳を見ると、製造業向け投資では対前年度比72.6%減の1兆2,911億円となった。一方、非製造業向け投資では対前年度比50.2%増の4兆502億円となった。（図表1、2）

図表 1 対外直接投資額の推移

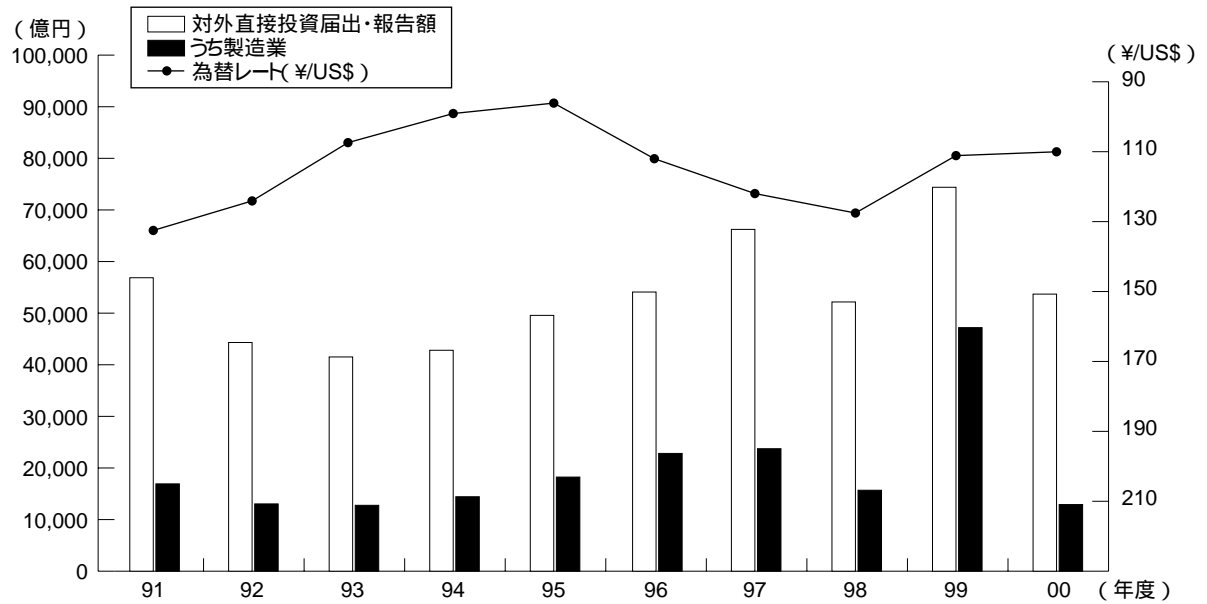
（単位：億円、件、%）

年 度		1991	1992	1993	1994	1995
対外直接投資額 (全業種)	金 額	56,862	44,313	41,514	42,808	49,568
	対前年度比	31.9	22.1	6.3	3.1	15.8
	件 数	4,564	3,741	3,488	2,478	2,863
うち製造業	金 額	16,919	13,038	12,766	14,426	18,236
	対前年度比	25.5	22.9	2.1	13.0	26.4
	件 数	1,338	1,318	1,390	1,233	1,589
円の対ドルレート(注)		133.31	124.73	107.79	99.33	96.30
年 度		1996	1997	1998	1999	2000
対外直接投資額 (全業種)	金 額	54,094	66,229	52,169	74,390	53,690
	対前年度比	9.1	22.4	21.2	42.6	27.8
	件 数	2,501	2,489	1,597	1,713	1,684
うち製造業	金 額	22,821	23,731	15,686	47,193	12,911
	対前年度比	25.1	4.0	33.9	200.9	72.6
	件 数	1,229	1,079	590	614	528
円の対ドルレート(注)		112.46	122.59	128.25	111.56	110.45

注) インターバンク米ドル直物中心相場の年平均出所) 財務省資料より国際協力銀行作成

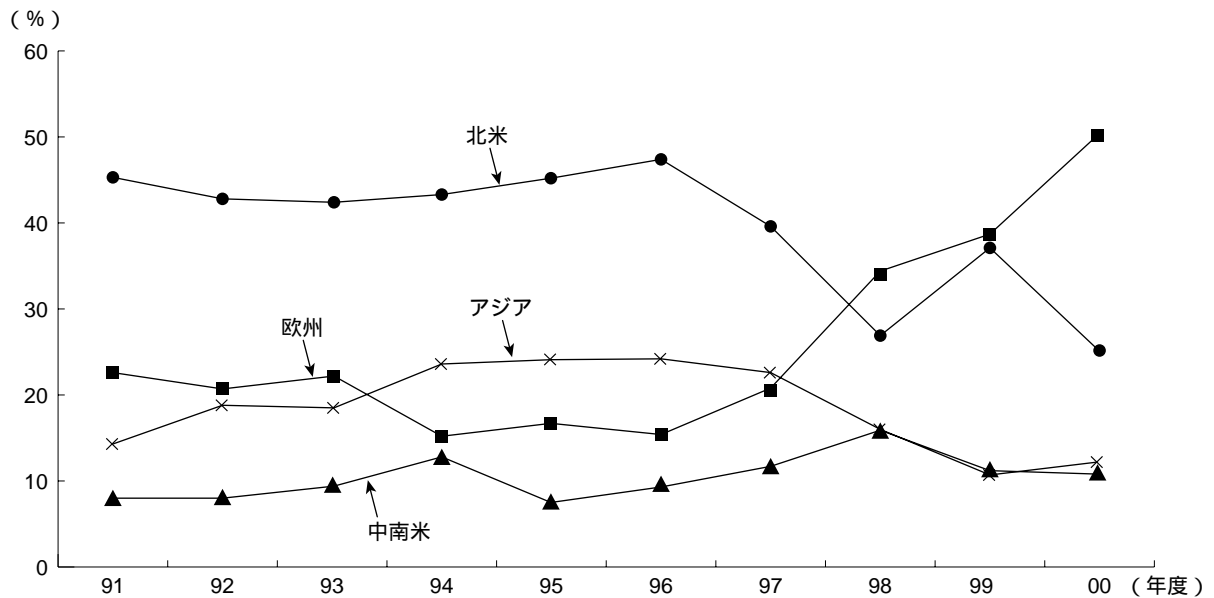
*1 対外直接投資については、1998年4月の「外国為替および外国貿易管理法の一部を改正する法律」(改正外為法)施行により、従来の事前届出制度から事後報告制度(一部は審査付事前届出)に移行した。したがって本稿で取り扱う統計のうち1997年度以前のは事前届出制度に基づくものであり、98年度以降の数値は事後報告制度に基づくものである。事後報告制度の対象となる投資案件は事前届出の場合と変化ないが、統計計上の時期が異なることから97年度以前と98年度以後は厳密に言えば連続性はない。(本稿では対外直接投資全体の推移を示すため事前届出制の数値も含めている。)

図表 2 対外直接投資額の推移



出所) 財務省資料より国際協力銀行作成

図表 3 対外直接投資地域別構成比の推移 (全業種)



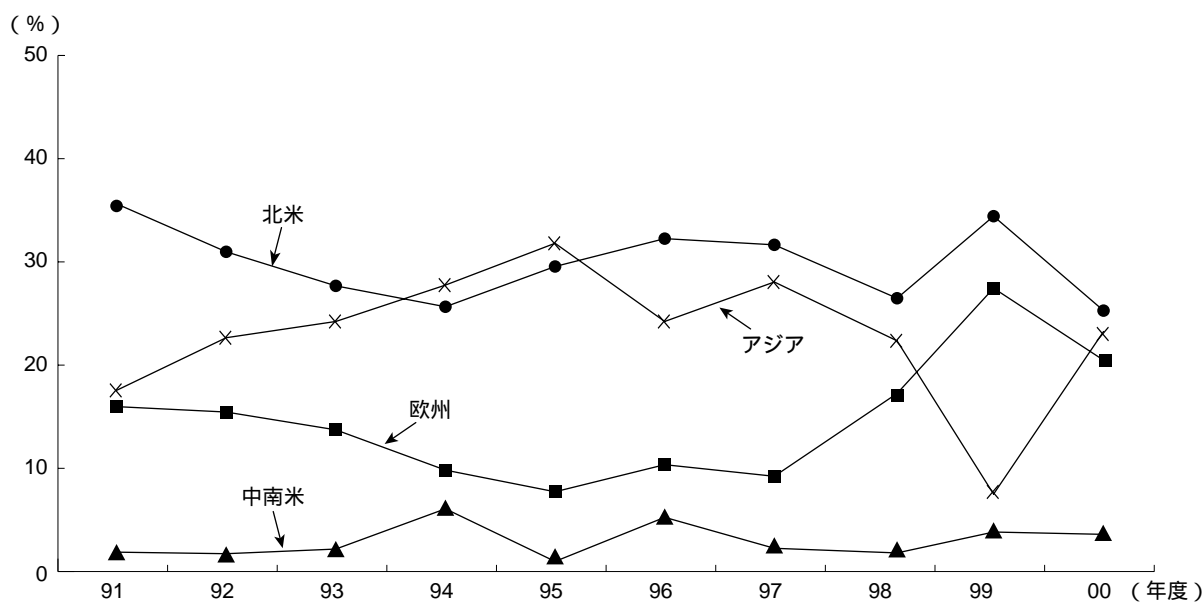
出所) 財務省資料より国際協力銀行作成

第 章 地域別動向

2000年度の対外直接投資(全業種)は、全地域向けとも対前年度比で減少した。(付表1)地域別シェアで見ると、1998年度から3年連続し

て欧州向けが1位となり、2000年度では全体のほぼ半分を占めた。(1998年度: 34.4%、1999年度: 38.7%、2000年度: 50.2%) なお、2000年度の北米向け投資は、1999年度のほぼ半分まで急減したため、シェアは37.1%から25.3%に縮小した。(図表3、4)

図表 4 対外直接投資地域別構成比の推移（製造業）



出所) 財務省資料より国際協力銀行作成

各地域の動向を見た場合、北米向け投資が対前年度比50.9%減の1兆3,562億円となった。この減少は、1999年度に見られた大型買収案件の一巡を主な背景としている。欧州向け投資は対前年度比6.3%減の2兆6,974億円となり、98年度に北米向けを上回った欧州向け投資は本年度も首位を守った。アジア向け投資は対前年度比17.9%減の6,555億円、中南米向け投資は同30.3%減の5,783億円となった。

各地域の特徴は次の通りである。

1. 北米向け投資

北米向け投資（全業種）は、対前年度比50.9%減の1兆3,562億円と大幅減少となった。

製造業向け投資では、対前年度比79.8%減の4,406億円となったが、同分野では依然として第1位の投資先となっている。（付表1）業種別内訳を見た場合、化学向け（1999年度：603億円 2000年度：1,178億円）および機械向け（同542億円 842億円）が増加したものの、電機向け（同1兆6,057億円 1,272億円）および食糧向け（同2,970億円 149億円）では大幅減少となった。化学向け投資の増加は、大手化粧品メーカーによるブランド買収案件、大手トイレタリーメー

カーによる事業拡大に伴う買収案件などが寄与したものと見られる。なお、電機向けならびに食糧向けでの投資金額の減少は、1999年度における大型買収案件（例：通信機器メーカーによる米国企業の買収案件、大手たばこメーカーによる米国たばこメーカー海外事業部門の買収に伴うカナダ向け投資案件など）の一巡が大きく影響しているものと考えられる。（図表5）

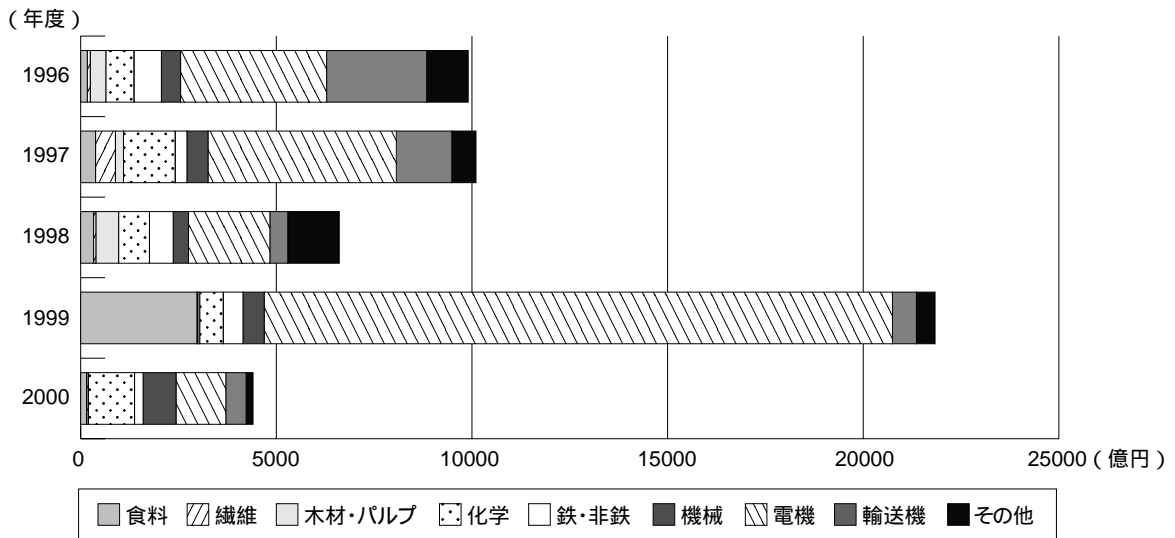
非製造業向け投資では、対前年度比57.8%増の9,143億円となった。1999年度最大シェアを占めたサービス業向け投資が大幅に減少（同2,162億円 867億円）したものの、大手通信会社による米国データ通信会社の買収という大型案件があったことから、運輸業向け（通信業が含まれる）が大幅に増加（同176億円 5,565億円）したことが総額を大幅に拡大した。

2. アジア向け投資

アジア向け投資（全業種）は、対前年度比17.9%減の6,555億円となった。（図表6）

製造業向け投資では、対前年度比17.3%減の4,048億円となった。製造業向け投資においては各業種向けで全体的な減少が見られる中、電機向けだけは中国、台湾、フィリピン向け投資の

図表 5 北米向け業種別投資動向（製造業）



出所) 財務省資料より国際協力銀行作成

図表 6 アジア向け直接投資額 - 件数、金額ベース構成比 - の推移

地域・国	1996		1997		1998		1999		2000	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
アジア	1,233	13,083	1,151	14,948	537	8,357	528	7,988	448	6,555
ASEAN 4	500	5,575	470	6,989	211	4,276	204	3,208	150	2,248
インドネシア	160	2,720	170	3,085	62	1,378	57	1,024	25	457
タイ	196	1,581	154	2,291	72	1,755	72	910	61	1,029
マレーシア	69	644	82	971	32	658	44	586	23	256
フィリピン	75	630	64	642	45	485	31	688	41	506
NIEs	263	3,986	331	4,186	183	2,259	212	3,567	177	2,964
韓国	33	468	53	543	47	387	62	1,093	52	899
台湾	39	587	67	552	27	287	26	318	51	563
香港	89	1,675	115	853	51	770	75	1,083	51	1,034
シンガポール	102	1,256	96	2,238	58	815	49	1,073	23	468
中国	365	2,828	258	2,438	112	1,363	76	838	102	1,099
インド	25	247	28	532	17	329	12	232	10	185
ベトナム	65	359	45	381	12	65	17	110	5	24
全地域計	2,501	54,094	2,489	66,229	1,597	52,169	1,713	74,390	1,684	53,690

出所) 財務省資料より国際協力銀行作成

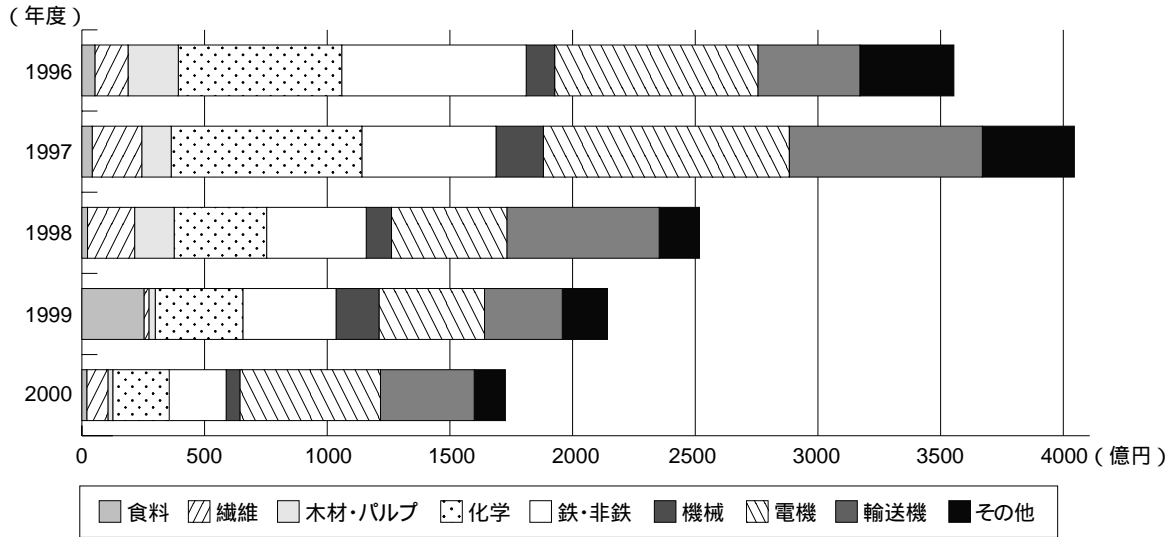
増加が寄与したことから、対前年度比50.1%増の1,572億円となった。

業種別内訳で見た場合、ASEAN4向け投資は、対前年度比30.0%減の2,248億円となった。1999年度に投資金額の回復を見せたNIEs諸国向け投資は、2000年度には対前年度比16.1%減の2,964

億円となった。(図表7)

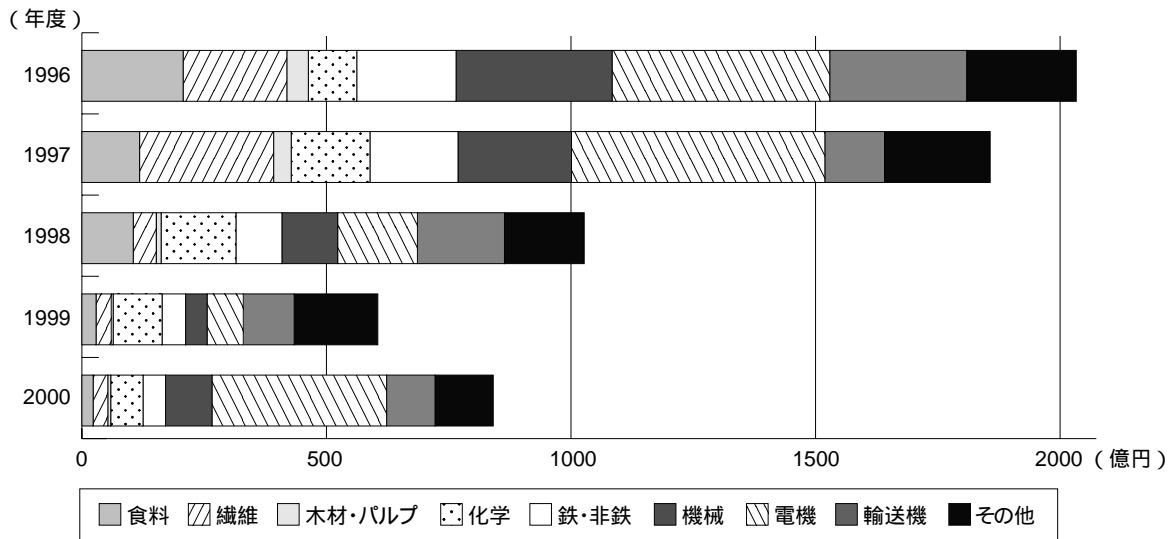
1995年度以降、減少を続けていた中国向け投資は、やや盛り返し2000年度には対前年度比31.2%増の1,099億円となった。この増加は、電機向け投資の拡大(1999年度74億円 2000年度357億円)が寄与している。(図表8)

図表7 ASEAN向け業種別投資動向（製造業）



出所) 財務省資料より国際協力銀行作成

図表8 中国向け業種別投資動向（製造業）



出所) 財務省資料より国際協力銀行作成

3. 欧州向け投資

欧州向け投資(全業種)は、対前年度比6.3%減の2兆6,974億円となった。投資金額は微減したとはいえ、引き続き最大の投資先地域となった。

製造業向け投資では、対前年度比79.5%減の3,580億円と大幅減少となった。一方、非製造業向け投資では同106.9%増の2兆3,379億円と大幅増加となった。業種別内訳では、食糧向けが対前年度比99.9%減の15億円と急減している。これは、1999年度に行われた大手たばこメーカー

による大型買収案件の影響である。なお、製造業向け投資において増加が見られた業種は化学向け（対前年度比68.9%増の446億円）で、大手繊維メーカー事業拡大に伴う買収が影響しているものと見られる。

非製造業向け投資の大幅増加は、運輸（通信向けが含まれる）部門の投資の寄与によるものとみられる。（対前年度比4,233.9%増の1兆7,071億円）同部門向け投資額1兆7,071億円のうち、1兆7,020億円が英国向け投資となっているが、これも大手通信会社による米国・オランダ等の通信会社への出資に伴う資金が、英国の金融子会社経由で送金されたためと考えられる。

製造業向け投資での国別動向を見ると、2000年度の最大投資先国は英国で、欧州向け製造業投資全体の30.8%（1999年度46.1%）を占めた。第2の投資先国はスウェーデンで25.7%（同0.0%）のシェアを占め、次いでオランダ8.1%（同44.0%）、フランス6.9%（同4.4%）、ドイツ6.3%（1.1%）の順となっている。オランダ向け投資減少は、食糧向け投資（1999年度6,576億円 2000年度5億円）ならびに輸送機向け投資において前年度に大型投資案件があったことによるものである。（同1,043億円 0円）その他に特徴的な動きとして、スウェーデン向け投資が2000年度に入って増加した。（同0億円 920億円）これは、産業用車両メーカーによる現地屋内型運搬機器メーカーの買収案件によるものと考えられる。

4. 中南米・カリブ向け投資

中南米向け投資は（全業種）は、1995年度以降増加傾向にあったものの、2000年度は対前年度比30.3%減の5,783億円となった。

製造業向け投資では、対前年度比74.3%減の671億円となった。減少が大きかったのは輸送機部門で、対前年度比86.4%減の210億円であった。

5. 太平洋州向け投資

太平洋州向け投資は全業種ベースで対前年度比26.0%減の737億円であった。この背景としては、投資案件が一巡しただけでなく、投資件数自体が減少しているために投資額が伸び悩んでいることが考えられる。

6. 主要投資先上位10ヶ国

2000年度の主要投資先上位10ヶ国を見ると、全業種では、昨年まで首位であった米国を抜いて第1位英国、次いで第2位米国、オランダ、ケイマン諸島、パナマ、中国などの順になっている。これは米国向け大型投資案件（買収含む）が一巡した一方、英国向け運輸部門への投資の拡大が背景となっている。1999年度に第16位にあった中国は、2000年度には第6位となった。これは、同国のWTO加盟をにらんだ布石として投資が拡大したことが背景となっているものと見られる。（図表9）

図表9 主要投資先上位10ヶ国の推移（全業種）

（単位：億円、%）

年度 順位	1998			1999			2000		
	国名	金額	構成比	国名	金額	構成比	国名	金額	構成比
1	米国	13,207	25.3	米国	24,868	33.4	英国	21,155	39.4
2	英国	12,522	24.0	英国	13,070	17.6	米国	13,413	25.0
3	ケイマン諸島	5,755	11.0	オランダ	11,556	15.5	オランダ	3,047	5.7
4	オランダ	2,711	5.2	カナダ	2,760	3.7	ケイマン諸島	3,024	5.6
5	オーストラリア	1,776	3.4	ケイマン諸島	2,501	3.4	パナマ	1,437	2.7
6	タイ	1,755	3.4	メキシコ	1,655	2.2	中国	1,099	2.0
7	インドネシア	1,378	2.6	パナマ	1,576	2.1	香港	1,034	1.9
8	中国	1,363	2.6	フランス	1,257	1.7	タイ	1,029	1.9
9	パナマ	1,332	2.6	英領バージン諸島	1,161	1.6	スウェーデン	923	1.7
10	ニュージーランド	1,003	1.9	大韓民国	1,093	1.5	大韓民国	899	1.7

出所）財務省資料より国際協力銀行作成

図表 10 主要投資先上位 10ヶ国の推移（製造業）

（単位：億円、％）

年度 順位	1998			1999			2000		
	国名	金額	構成比	国名	金額	構成比	国名	金額	構成比
1	米国	4,962	31.6	米国	19,120	40.5	英国	4,382	33.9
2	オランダ	1,592	10.1	英国	8,064	17.1	米国	1,103	8.5
3	中国	1,027	6.5	オランダ	7,695	16.3	スウェーデン	920	7.1
4	ニュージーランド	993	6.3	カナダ	2,715	5.8	中国	840	6.5
5	タイ	987	6.3	メキシコ	1,627	3.4	タイ	656	5.1
6	英国	818	5.2	韓国	868	1.8	韓国	527	4.1
7	インドネシア	694	4.4	フランス	773	1.6	台湾	437	3.4
8	カナダ	645	4.1	タイ	686	1.5	インドネシア	429	3.3
9	マレーシア	487	3.1	中国	603	1.3	フィリピン	416	3.2
10	フィリピン	404	2.6	シンガポール	567	1.2	パミューダ	324	2.5

出所）財務省資料より国際協力銀行作成

製造業では、第1位米国、第2位英国、第3位スウェーデン、第4位中国などの順になっている。スウェーデンが第3位を占めたのは、輸送機向け投資の増加（1999年度0円 2000年度912億円）が寄与している。（図表10）

第 章 業種別動向

2000年度の製造業向け投資は、対前年度比72.6%減の1兆2,911億円となった。一方、非製造業向け投資は対前年度比50.2%増の4兆502億円となった。この結果、全体に占める製造業投資の割合は1999年度の63.4%から24.0%へと大幅減少となった。

製造業向け投資の大幅減少は、1999年度に見られた大型買収案件の一巡によるものと考えられる。

非製造業向け投資の大幅増加は、運輸部門での活発な出資・買収案件の進展が大きく寄与しており、同部門向け投資は2兆4,182億円と過去最高を記録した。この大幅増加は、前述の大手通信会社のグループ企業による米国、オランダ等の現地大手通信会社への出資案件及び大手米国データ通信会社の買収案件が主な背景となっているものと見込まれる。

1．製造業による投資

製造業投資では、1999年度に見られたような

大型買収案件がなかったことから、投資金額は対前年度比72.6%減の1兆2,911億円となった。製造業の中で従来より太宗を占めている輸送機、電機、化学3部門の合計シェアは全体の約16%程度となっており、1999年度より大幅減となっている。（1999年度約34%）1980年代後半から90年代前半にかけて、わが国製造業企業の海外投資は海外生産拠点の設立・拡充が中心であったところ、昨今では、国際競争の激化により世界的な企業再編が進んでいることから、今後は買収・資本参加案件などが大きなウェイトを占めていくものと考えられる。

2．非製造業による投資

非製造業では、対前年度比50.2%増の4兆502億円となった。この大幅増加は、運輸業（含む通信）向け投資の急増（1999年度3,091億円 2000年度2兆4,182億円）が大きく寄与している。ただし、運輸業以外では、ほとんどの業種で投資金額が減少している。運輸業向け投資が増加している背景に、携帯電話の通信システムを巡る国際競争の進展が挙げられる。

第 章 形態別動向

2000年度の対外直接投資を形態別に見てみると、「株式・持分の取得」は金額ベースで対前年度比27.0%減の4兆5,968億円、「貸付」は同

33.3%減の7,445億円であった。「株式・持分の取得」の減少は、1999年度において数件続いているものと見られる。なお、金額ベースでは減少したとはいえ、件数ベースでは「株式・持分の取得」はやや増加(603件 633件)した。件数の増加の背景としては、企業が競争力強化の観点から事業の「選択と集中」を進める中で、外国企業関連部門の買収もしくは資本参加に取り

組んでいることが挙げられる。また、従来、進出先国の地場企業と合併事業を行ってきた日系企業の中には、経営力の強化を図る観点から出資割合の拡大を進めるケースも増えている。アジア諸国を中心に投資受入国での投資規制緩和の進展に伴い、出資割合の拡大が可能になってきていることも影響しているものと見込まれる。

なお、支店設置・拡張は対前年度比21.0%増の277億円であった。(図表11)

図表11 対外直接投資実績の推移

(単位: 件、億円)

年度	株式・持分の取得		貸付		支店設置・拡張		合計	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
1991	1,556	37,129	2,983	19,097	25	636	4,564	56,862
1992	1,397	28,185	2,318	15,663	26	465	3,741	44,313
1993	1,530	27,525	1,925	13,690	33	299	3,488	41,514
1994	1,203	29,694	1,236	12,710	39	404	2,478	42,808
1995	1,498	33,749	1,332	14,881	33	938	2,863	49,568
1996	1,228	40,515	1,254	12,430	19	1,149	2,501	54,094
1997	1,032	50,348	1,446	15,176	11	705	2,489	66,229
1998	508	32,632	1,083	19,079	6	457	1,597	52,169
1999	603	62,991	1,104	11,170	6	229	1,713	74,390
2000	633	45,968	1,048	7,445	3	277	1,684	53,690

- 注) 1. 計数は報告・届出ベース。
 2. 件数は、「株式・持分の取得」は現法の新設または新規資本参加があった場合のみ計上、「貸付」は新規案件のみ計上(社債の取得を含む)、「支店設置・拡張」は新設案件のみ計上。
 3. 金額は単位未満四捨五入。

出所) 財務省資料(年度は国際協力銀行が西暦に修正)

付表1 業種別・地域別対外直接投資実績（99/00年度）

（単位：上段：件、% 下段：億円、%）

業種	北米		中南米		アジア		中近東		欧州		アフリカ		大洋州		合計				
	1999年度	2000年度	1999年度	2000年度	1999年度	2000年度	1999年度	2000年度	1999年度	2000年度	1999年度	2000年度	1999年度	2000年度	1999年度	2000年度			
輸送機	24	36	50.0	2	2	0.0	47	26	-44.7	-	-	-	-	-	-	-			
	612	519	-15.2	1,543	210	-86.4	679	635	-6.4	-	-	-	-	-	30	皆増	5,333	3,468	-35.0
電機	31	31	0.0	7	2	-71.4	81	125	54.3	1	-	-	-	1	皆増	140	167	19.3	
	16,057	1,272	-92.1	406	10	-97.6	1,047	1,572	50.1	2	-	-	-	2	2	皆減	18,237	3,368	-81.5
化学	14	23	64.3	23	6	-73.9	44	27	-38.6	-	-	-	-	1	皆減	94	68	-27.7	
	603	1,178	95.3	272	39	-85.6	743	455	-38.8	-	-	-	-	4	皆減	1,889	2,117	12.1	
機械	30	21	-30.0	3	1	-66.7	29	23	-20.7	-	-	-	-	-	-	-	74	52	-29.7
	542	842	55.2	31	348	1,030.9	367	235	-35.9	-	-	-	-	-	-	-	1,110	1,559	40.5
鉄・非鉄	13	4	-69.2	4	1	-75.0	42	40	-4.8	-	-	-	-	3	皆減	64	47	-26.6	
	503	218	-56.7	61	6	-90.8	775	486	-37.3	21	-	-	-	18	44	141.1	1,626	781	-52.0
食糧	25	10	-60.0	2	4	100.0	19	17	-10.5	-	-	-	-	3	1	-66.7	59	35	-40.7
	2,970	149	-95.0	227	15	-93.2	323	99	-69.5	-	-	-	-	9	3	皆減	9	6	-40.6
繊維	2	-	皆減	1	-	皆減	11	7	-36.4	-	-	-	-	-	-	-	15	11	-26.7
	23	37	63.4	2	-	皆減	251	154	-38.6	-	-	-	-	4	300.0	-	-	-	-
木材・パルプ	2	1	-50.0	-	-	-	11	4	-63.6	-	-	-	-	-	-	-	290	246	-15.3
	49	13	-72.8	-	-	-	48	26	-45.6	-	-	-	-	3	1	-66.7	-	-	-
その他	19	8	-57.9	1	3	200.0	37	35	-5.4	-	-	-	-	9	9	0.0	1	1	0.0
	476	177	-62.8	67	43	-36.1	659	386	-41.4	-	-	-	-	20	38	86.0	-	-	-
小計	160	134	-16.3	43	19	-55.8	321	304	-5.3	1	-	-	-	77	61	-20.8	5	1	-80.0
	21,835	4,406	-79.8	2,609	671	-74.3	4,892	4,048	-17.3	24	6	-75.6	17,483	3,580	-79.5	301	14	-95.5	48
運輸業	6	9	50.0	103	94	-8.7	19	10	-47.4	-	-	-	-	11	9	-18.2	13	6	-53.8
	176	5,565	3,069.0	1,852	1,323	-28.6	476	166	-65.0	-	-	-	-	394	17,071	4,233.9	179	46	-74.6
金融・保険	19	15	-21.1	48	66	37.5	37	17	-54.1	-	-	-	-	326	577	77.0	-	-	-
	1,047	1,071	2.3	3,183	3,476	9.2	863	502	-41.8	-	-	-	-	5,931	4,238	-28.5	-	-	-
商業	52	43	-17.3	10	8	-20.0	76	54	-28.9	-	-	-	-	42	34	-19.0	4	-	-
	1,172	1,265	8.0	234	92	-60.8	1,008	875	-13.2	6	9	55.2	1,842	1,312	-28.7	16	-	-	-
サービス業	79	66	-16.5	12	8	-33.3	38	52	36.8	-	-	-	-	40	26	-35.0	-	-	-
	2,162	867	-59.9	193	188	-2.4	288	633	119.6	-	-	-	-	2,040	228	-88.8	-	-	-
鉱業	3	1	-66.7	19	-	皆減	3	-	皆減	-	-	-	-	4	5	25.0	-	-	-
	125	112	-10.2	156	12	-92.5	135	2	-98.6	-	-	-	-	318	368	15.9	12	-	-
不動産業	27	6	-77.8	3	1	-66.7	16	6	-62.5	-	-	-	-	7	2	-71.4	-	-	-
	999	156	-84.4	22	10	-55.8	128	45	-64.6	-	-	-	-	761	155	-79.7	-	-	-
漁・水産業	-	1	皆増	-	2	皆増	4	-	皆減	-	-	-	-	1	1	0.0	-	-	-
	-	41	皆増	-	4	皆増	14	2	-89.6	-	-	-	-	2	2	-13.7	2	-	-
建設業	9	3	-66.7	1	1	0.0	6	3	-50.0	-	-	-	-	1	1	0.0	-	-	-
	112	63	-43.5	24	6	-73.2	56	31	-45.4	-	-	-	-	11	-	皆減	-	-	-
農・林業	-	1	皆増	1	-	皆減	2	1	-50.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	-	2	皆増	2	-	皆減	5	1	-78.4	-	-	-	-	-	4	皆増	63	-	-
その他	-	-	-	1	-	皆増	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	2	皆増	-	9	-	皆減	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
小計	195	145	-25.6	197	181	-8.1	201	143	-28.9	-	-	-	-	432	654	51.4	19	6	-68.4
	5,793	9,143	57.8	5,665	5,112	-9.8	2,983	2,257	-24.3	6	15	156.9	11,299	23,379	106.9	273	46	-83.3	949
支店	-	1	皆増	-	-	-	6	1	-83.3	-	-	-	-	1	-	皆増	-	-	-
	-	12	皆増	20	-	皆減	113	250	122.3	97	-	-	-	14	皆増	-	-	-	-
合計	355	280	-21.1	240	200	-16.7	528	448	-15.2	1	6	500.0	509	716	40.7	24	7	-70.8	56
	27,629	13,562	-50.9	8,295	5,783	-30.3	7,988	6,555	-17.9	126	21	-83.5	28,782	26,974	-6.3	574	59	-89.7	997

（出所）財務省資料

付表2 地域別・国別対外直接投資額

(単位：件、億円、%)

地域・国	1998												1999												2000											
	1998				1999				2000				1998				1999				2000				1998				1999				2000			
	件数	金額	構成比	前年度比	件数	金額	構成比	前年度比	件数	金額	構成比	前年度比	件数	金額	構成比	前年度比	件数	金額	構成比	前年度比	件数	金額	構成比	前年度比	件数	金額	構成比	前年度比	件数	金額	構成比	前年度比				
北米	334	14,011	26.9	-46.6	161	5,607	35.7	-44.5	355	27,629	37.1	97.2	160	21,835	46.3	289.4	280	13,562	25.3	-50.9	134	4,406	34.1	-79.8	129	4,382	33.9	-77.1	19	671	5.2	-74.3				
中南米	318	13,207	25.3	-48.2	149	4,962	31.6	-48.1	350	24,868	33.4	88.3	158	19,120	40.5	285.3	272	13,413	25.0	-46.1	129	4,382	33.9	-77.1	19	671	5.2	-74.3	0	0	0.0	0.0				
ハナマ	244	8,274	15.9	6.4	27	438	2.8	-46.3	240	8,295	11.2	0.2	43	2,609	5.5	495.7	200	5,783	10.8	0.2	19	671	5.2	-74.3	0	0	0.0	0.0	0	0	0.0	0.0				
ブラジル	116	1,332	2.6	-3.0	-	-	-	0.0	112	1,576	2.1	18.3	1	11	0.0	0.0	107	1,437	2.7	-8.8	0	0	0.0	0.0	6	78	0.6	-84.6	5	230	1.8	-85.9				
メキシコ	29	597	1.1	-58.9	12	217	1.4	-38.5	25	730	1.0	22.3	16	507	1.1	133.6	9	249	0.5	-65.9	6	78	0.6	-84.6	5	230	1.8	-85.9	304	4,048	31.4	-17.3				
アジア	537	8,357	16.0	-44.1	322	4,732	30.2	-47.3	528	7,988	10.7	-4.4	321	4,892	10.4	3.4	448	6,555	12.2	-17.9	304	4,048	31.4	-17.3	92	1,300	10.1	-29.8	177	2,964	5.5	-16.9				
NIEs	183	2,259	4.3	-46.0	82	811	5.2	-64.7	212	3,567	4.8	57.9	82	1,853	3.9	128.5	177	2,964	5.5	-16.9	92	1,300	10.1	-29.8	33	527	4.1	-39.3	52	899	1.7	-17.7				
韓国	47	387	0.7	-28.7	32	298	1.9	-29.0	62	1,093	1.5	182.4	29	868	1.8	191.3	52	899	1.7	-17.7	33	527	4.1	-39.3	33	437	3.4	63.7	51	563	1.0	77.0				
台湾	27	287	0.6	-48.0	15	178	1.1	-58.6	26	318	0.4	10.8	17	267	0.6	50.0	51	563	1.0	77.0	33	437	3.4	63.7	16	109	0.8	-27.8	51	1,034	1.9	-4.5				
香港	51	770	1.5	-9.7	10	138	0.9	-47.7	75	1,083	1.5	40.6	20	151	0.3	9.4	51	1,034	1.9	-4.5	16	109	0.8	-27.8	10	227	1.8	-60.0	23	468	0.9	-56.4				
シンガポール	58	815	1.6	-63.6	25	197	1.3	-83.4	49	1,073	1.4	31.7	16	567	1.2	187.8	23	468	0.9	-56.4	10	227	1.8	-60.0	116	1,726	13.4	-19.4	150	2,248	4.2	-29.9				
ASEAN4	211	4,276	8.2	-38.8	139	2,572	16.4	-36.4	204	3,208	4.3	-25.0	158	2,141	4.5	-16.8	150	2,248	4.2	-29.9	116	1,726	13.4	-19.4	25	457	0.9	-55.4	21	429	3.3	-23.3				
インドネシア	62	1,378	2.6	-55.3	40	694	4.4	-49.7	57	1,024	1.4	-25.7	37	559	1.2	-19.5	25	457	0.9	-55.4	21	429	3.3	-23.3	61	1,029	1.9	13.1	50	656	5.1	-4.4				
タイ	72	1,755	3.4	-23.4	42	987	6.3	-40.6	72	910	1.2	-48.1	60	686	1.5	-30.5	61	1,029	1.9	13.1	50	656	5.1	-4.4	23	256	0.5	-56.3	18	225	1.7	-56.1				
マレーシア	32	658	1.3	-32.2	22	487	3.1	-12.9	44	586	0.8	-10.9	35	513	1.1	5.3	23	256	0.5	-56.3	18	225	1.7	-56.1	27	416	3.2	8.6	41	506	0.9	-26.5				
フィリピン	45	485	0.9	-24.5	35	404	2.6	-8.4	31	688	0.9	41.9	26	383	0.8	-5.2	41	506	0.9	-26.5	27	416	3.2	8.6	102	1,099	2.0	31.1	86	840	6.5	39.3				
中国	112	1,363	2.6	-44.1	79	1,027	6.5	-44.7	76	838	1.1	-38.5	59	603	1.3	-41.3	102	1,099	2.0	31.1	86	840	6.5	39.3	4	143	1.1	-31.9	10	185	0.3	-20.3				
インド	17	329	0.6	-38.2	13	254	1.6	-31.5	12	232	0.3	-29.5	9	210	0.4	-17.3	10	185	0.3	-20.3	4	143	1.1	-31.9	5	24	0.0	-78.2	4	23	0.2	-68.1				
ベトナム	12	65	0.1	-82.9	7	32	0.2	-90.8	17	110	0.1	69.2	10	72	0.2	125.0	5	24	0.0	-78.2	4	23	0.2	-68.1	2	6	0.0	-75.0	6	21	0.0	-83.3				
中近東	4	187	0.4	-67.6	3	9	0.1	-95.9	1	126	0.2	-32.6	1	24	0.1	166.7	6	21	0.0	-83.3	2	6	0.0	-75.0	61	3,580	27.7	-79.5	716	26,974	50.2	-6.3				
欧州	382	17,937	34.4	30.5	66	3,678	23.4	22.5	509	28,782	38.7	60.5	77	17,483	37.0	375.3	716	26,974	50.2	-6.3	61	3,580	27.7	-79.5	19	1,103	8.5	-86.3	281	21,155	39.4	61.9				
英国	176	12,522	24.0	147.8	17	818	5.2	23.0	171	13,070	17.6	4.4	25	8,064	17.1	885.8	281	21,155	39.4	61.9	19	1,103	8.5	-86.3	8	226	1.8	12.4	29	353	0.7	-51.2				
ドイツ	37	708	1.4	-21.2	7	394	2.5	42.8	36	724	1.0	2.3	10	201	0.4	-49.0	29	353	0.7	-51.2	8	226	1.8	12.4	7	248	1.9	-67.9	13	360	0.7	-71.4				
フランス	21	666	1.3	-68.7	11	375	2.4	68.2	17	1,257	1.7	88.7	8	773	1.6	106.1	13	360	0.7	-71.4	7	248	1.9	-67.9	4	33	0.3	-81.5	6	36	0.1	-93.8				
スペイン	2	156	0.3	-45.3	1	142	0.9	-45.4	3	578	0.8	270.5	2	178	0.4	25.4	6	36	0.1	-93.8	4	33	0.3	-81.5	5	290	2.2	-96.2	305	3,047	5.7	-73.6				
オランダ	95	2,711	5.2	-32.9	8	1,592	10.1	50.8	226	11,556	15.5	326.3	6	7,695	16.3	383.4	305	3,047	5.7	-73.6	5	290	2.2	-96.2	1	14	0.1	-95.3	7	59	0.1	-89.7				
アフリカ	31	569	1.1	39.8	2	46	0.3	-73.1	24	574	0.8	0.9	5	301	0.6	554.3	7	59	0.1	-89.7	1	14	0.1	-95.3	7	737	1.4	-26.1	27	737	1.4	-26.1				
大洋州	65	2,833	5.4	12.2	9	1,176	7.5	167.3	56	997	1.3	-64.8	7	48	0.1	-95.9	27	737	1.4	-26.1	7	186	1.4	-26.1	528	12,911	100.0	-27.8	1,684	53,690	100.0	-27.8				
計	1,597	52,169	100.0	-21.2	590	15,686	100.0	-33.9	1,713	74,390	100.0	42.6	614	47,193	100.0	200.9	1,684	53,690	100.0	-27.8	528	12,911	100.0	-27.8	1,684	53,690	100.0	-27.8	528	12,911	100.0	-27.8				

(出所) 財務省資料より国際協力銀行作成

付表3 主要国別・地域別対外直接投資実績

(単位：件、億円、%)

年 度 国又は地域	1998			1999			2000			増減率
	件 数	金 額	構成比	件 数	金 額	構成比	件 数	金 額	構成比	
アメリカ合衆国	318	13,207	25.3	350	24,868	33.4	272	13,413	25.0	-46.1
カナダ	16	803	1.5	5	2,760	3.7	8	149	0.3	-94.6
北米計	334	14,011	26.9	355	27,629	37.1	280	13,562	25.3	-50.9
ケイマン諸島	42	5,755	11.0	51	2,501	3.4	54	3,024	5.6	20.9
パナマ	116	1,332	2.6	112	1,576	2.1	107	1,437	2.7	-8.8
バーミューダ	3	21	0.0	5	162	0.2	9	603	1.1	271.1
ブラジル	29	597	1.1	25	730	1.0	9	249	0.5	-65.9
メキシコ	11	106	0.2	27	1,655	2.2	5	230	0.4	-86.1
バハマ	-	-	-	1	208	0.3	3	125	0.2	-39.9
アルゼンチン	9	164	0.3	3	9	0.0	4	45	0.1	425.0
チリー	3	15	0.0	1	15	0.0	2	31	0.1	111.9
ペルー	-	-	-	3	53	0.1	1	19	0.0	-64.9
英領バージン諸島	13	227	0.4	7	1,161	1.6	5	12	0.0	-99.0
パラグアイ	1	2	0.0	-	16	0.0	-	5	0.0	-70.7
ベネズエラ	13	31	0.1	3	72	0.1	-	2	0.0	-97.0
ジャマイカ	-	-	-	-	-	-	1	2	0.0	皆増
その他	4	23	0.0	2	137	0.2	-	-	-	皆減
中南米計	244	8,274	15.9	240	8,295	11.2	200	5,783	10.8	-30.3
中華人民共和国	112	1,363	2.6	76	838	1.1	102	1,099	2.0	31.2
香港	51	770	1.5	75	1,083	1.5	51	1,034	1.9	-4.5
タイ	72	1,755	3.4	72	910	1.2	61	1,029	1.9	13.1
大韓民国	47	387	0.7	62	1,093	1.5	52	899	1.7	-17.7
台湾	27	287	0.5	26	318	0.4	51	563	1.0	77.0
フィリピン	45	485	0.9	31	688	0.9	41	506	0.9	-26.5
シンガポール	58	815	1.6	49	1,073	1.4	23	468	0.9	-56.4
インドネシア	62	1,378	2.6	57	1,024	1.4	25	457	0.9	-55.3
マレーシア	32	658	1.3	44	586	0.8	23	256	0.5	-56.3
インド	17	329	0.6	12	232	0.3	10	185	0.3	-19.9
ベトナム	12	65	0.1	17	110	0.1	5	24	0.0	-78.5
スリランカ	1	46	0.1	4	21	0.0	2	12	0.0	-44.2
ミャンマ	1	3	0.0	2	11	0.0	1	11	0.0	3.4
バングラデシュ	-	4	0.0	-	-	-	1	9	0.0	皆増
マカオ	-	-	-	-	-	-	-	1	0.0	皆増
その他	-	12	0.0	1	2	0.0	-	-	-	皆減
アジア計	537	8,357	16.0	528	7,988	10.7	448	6,555	12.2	-17.9
イスラエル	3	7	0.0	1	2	0.0	3	9	0.0	276.4
レバノン	-	-	-	-	-	-	1	6	0.0	皆増
オマーン	-	-	-	-	-	-	2	6	0.0	皆増
その他	1	180	0.3	-	124	-	-	-	-	皆減
中近東計	4	187	0.4	1	126	0.2	6	21	0.0	-83.5
英国	176	12,522	24.0	171	13,070	17.6	281	21,155	39.4	61.9
オランダ	95	2,711	5.2	226	11,556	15.5	305	3,047	5.7	-73.6
スウェーデン	-	-	-	-	3	0.0	6	923	1.7	30,678.7
フランス	21	666	1.3	17	1,257	1.7	13	360	0.7	-71.4
ドイツ	37	708	1.4	36	724	1.0	29	353	0.7	-51.2
ベルギー	4	210	0.4	7	141	0.2	7	275	0.5	95.0
ハンガリー	2	36	0.1	7	70	0.1	1	259	0.5	269.4
ルクセンブルグ	12	44	0.1	1	42	0.1	43	157	0.3	274.9
トルコ	1	7	0.0	-	13	0.0	2	143	0.3	999.5
イタリア	6	140	0.3	6	52	0.1	4	64	0.1	22.2
チェッコ共和国	1	28	0.1	-	3	0.0	3	57	0.1	1,970.7

アイルランド	9	462	0.9	15	513	0.7	6	54	0.1	-89.5
スイス	2	13	0.0	5	235	0.3	3	41	0.1	-82.5
スペイン	2	156	0.3	3	578	0.8	6	36	0.1	-93.7
ポーランド	4	68	0.1	2	105	0.1	2	29	0.1	-72.1
ノルウェー	-	-	-	2	236	0.3	2	14	0.0	-94.2
キプロス	-	-	-	-	-	-	2	5	0.0	皆増
ロシア連邦	4	16	0.0	2	7	0.0	1	2	0.0	-67.9
その他	6	151	0.3	9	176	-	-	-	-	皆減
欧州計	382	17,937	34.4	509	28,782	38.7	716	26,974	50.2	-6.3
リベリア	26	494	0.9	15	242	0.3	6	46	0.1	-81.2
南アフリカ共和国	2	66	0.1	6	175	0.2	1	14	0.0	-92.3
その他	3	9	0.0	3	157	0.2	-	-	-	皆減
アフリカ計	31	569	1.1	24	574	0.8	7	59	0.1	-89.7
オーストラリア	55	1,776	3.4	49	956	1.3	19	568	1.1	-40.6
ニュージーランド	5	1,003	1.9	2	20	0.0	4	145	0.3	611.5
北マリアナ	2	6	0.0	4	16	0.0	-	7	0.0	-57.5
パプア・ニューギニア	2	4	0.0	-	2	0.0	3	13	0.0	514.2
西カロリン諸島	-	-	-	-	-	-	1	2	0.0	皆増
西サモア	-	-	-	-	-	-	-	2	0.0	皆増
その他	1	45	0.1	1	2	0.0	-	-	-	皆減
大洋州計	65	2,833	5.4	56	997	1.3	27	737	1.4	-26.0
合計	1,597	52,169	100.0	1,713	74,390	100.0	1,684	53,690	100.0	-27.8

(出所)財務省資料

付表4 業種別対外直接投資実績

(単位:件、億円、%)

業種	1998			1999			2000			増減率	
	件数	金額	構成比	件数	金額	構成比	件数	金額	構成比		
製造業	輸送機	89	2,057	3.9	85	5,333	7.2	79	3,468	6.5	-35.0
	電機	126	4,377	8.4	140	18,237	24.5	167	3,368	6.3	-81.5
	化学	91	2,876	5.5	94	1,889	2.5	68	2,117	3.9	12.1
	機械	85	1,018	2.0	74	1,110	1.5	52	1,559	2.9	40.5
	鉄・非鉄	51	1,566	3.0	64	1,626	2.2	47	781	1.5	-52.0
	食糧	45	1,626	3.1	59	16,628	22.4	35	284	0.5	-98.3
	繊維	30	437	0.8	15	290	0.4	11	246	0.5	-15.3
	木材・パルプ	16	867	1.7	16	129	0.2	7	163	0.3	26.3
	その他	57	862	1.7	67	1,951	2.6	62	925	1.7	-52.6
	小計	590	15,686	30.1	614	47,193	63.4	528	12,911	24.0	-72.6
非製造業	運輸業	175	2,430	4.7	156	3,091	4.2	128	24,182	45.0	682.3
	金融・保険	316	20,964	40.2	431	11,026	14.8	675	9,290	17.3	-15.7
	商業	190	4,835	9.3	193	4,324	5.8	146	3,696	6.9	-14.5
	サービス業	142	2,628	5.0	175	4,812	6.5	157	1,945	3.6	-59.6
	鉱業	73	1,119	2.1	45	1,028	1.4	9	708	1.3	-31.1
	不動産業	65	3,597	6.9	61	2,358	3.2	18	403	0.8	-82.9
	漁・水産業	6	25	0.0	6	29	0.0	5	146	0.3	402.2
	建設業	24	376	0.7	17	203	0.3	7	100	0.2	-50.6
	農・林業	10	42	0.1	9	90	0.1	7	30	0.1	-66.3
	その他	-	9	0.0	-	9	0.0	1	2	0.0	-75.7
小計	1,001	36,025	69.1	1,093	26,968	36.3	1,153	40,502	75.4	50.2	
支店	6	457	0.9	6	229	0.3	3	277	0.5	20.9	
合計	1,597	52,169	100.0	1,713	74,390	100.0	1,684	53,690	100.0	-27.8	

付表5 主要投資先上位10ヶ国(2000年度)

(単位:億円)

順位	1位	2位	3位	4位	5位	6位	7位	8位	9位	10位	
国	英国	米国	オランダ	ケイマン諸島	パナマ	中国	香港	タイ	スウェーデン	大韓民国	
製造業	食糧	2	149	5	-	-	23	2	15	-	51
	繊維	33	37	-	-	-	30	3	17	-	29
	木材・パルプ	-	13	-	-	-	6	-	-	2	-
	化学	75	1,176	210	-	-	66	3	104	-	106
	鉄・非鉄	2	211	-	-	-	46	39	51	-	105
	機械	34	835	-	-	-	95	23	26	6	9
	電機	311	1,271	74	-	-	357	24	147	-	165
	輸送機	416	512	-	-	-	99	-	195	912	42
	その他	230	177	2	3	-	119	14	101	-	21
	小計	1,103	4,382	290	3	-	840	109	656	920	527
非製造業	農・林業	-	2	4	-	-	-	-	-	-	-
	漁・水業	-	41	-	2	-	-	-	-	-	-
	鉱業	2	79	362	-	-	-	-	-	-	-
	建設業	-	63	-	-	-	3	-	1	-	-
	商業	758	1,257	297	6	19	62	533	51	3	78
	金融・保険	2,116	997	1,922	2,852	219	4	246	67	-	121
	サービス業	52	862	71	125	4	167	63	7	-	167
	運輸業	17,020	5,561	46	32	1,193	5	80	21	-	5
	不動産業	103	156	41	4	-	15	3	5	-	-
	その他	-	-	-	-	2	-	-	-	-	-
小計	20,052	9,019	2,743	3,021	1,437	256	925	152	3	372	
支店	-	12	14	-	-	3	-	221	-	-	
合計	21,155	13,413	3,047	3,024	1,437	1,099	1,034	1,029	923	899	

(出所)財務省資料より国際協力銀行作成

ベトナムの工業品輸出拡大戦略

早稲田大学教授 トラン・ヴァン・トゥ

はじめに

ベトナムは1990年代に入ってから特に92～93年頃から比較的高い経済成長を実現できた。93年から97年まで年8～9%を記録し、アジア通貨危機などの影響で98～99年に成長率が4～5%に鈍化してきたものの、2000年には6%台に回復した。しかし、ベトナム経済は構造的には多くの問題が残っており、解決を迫られている。特に雇用問題が深刻である。経済が比較的長い期間にわたって高い速度で成長してきたにもかかわらず、雇用労働力の構造がほとんど変化しなかったのである。全就業者数に占める第一次産業（農林水産業）のシェアは1990年に72%であったが、1999年に69%であり変化なく、依然として高い^{*1}。中でも生産性が極めて低い農業部門のシェアが圧倒的である。このため、ベトナムでは限界生産性がほとんどゼロである就業者、いわゆる偽装的失業（disguised unemployment）を含めた失業率が高い。これからは社会・政治的安定や公正な発展を実現するためにも雇用吸収力強い工業化を推進していかねばならない。

ベトナムの要素賦存状況からみて、比較優位産業が労働集約的産業であるので、雇用吸収力の強い工業化の推進は、比較優位産業の発揮戦略にほかならない。いいかえればベトナムはこれからの発展方向として輸出志向的工業化戦略を採るべきである。

輸出志向的工業化戦略は、上述の雇用問題以外に次のような理由からみても重要である。第1に、円借款などの有償外資導入資金を着実に返済するためには外貨獲得につながる工業品の輸出拡大が必要である。この目的だけなら一次産品輸出もまかなうことができるが、それは量的拡大に限界があり、価格が変動するだけでなく、一次産品の生産・輸出の拡大が経済発展を

妨げる可能性が高いことは理論的にも実証的にもよく知られるところである。第2に、国際市場での競争にさらされることは生産・供給の効率化につながるうえに、技術・ノウハウの進歩もフォローすることができる。

なお、経済グローバル化の時代を迎えつつある現在、国内市場が開放されて国際市場との一体化が進み、輸入代替と輸出志向との区別がなくなっていくであろうから、輸出志向的工業化戦略だけを論じることは、時代遅れという考え方があってもおかしくない。ベトナムもいずれそのような時代を迎えるだろう。しかし、発展段階などからみてベトナムにとってそのような時代はかなり先のことである。ASEAN自由貿易地域（AFTA）の加盟国としての義務（工業品の輸入関税率を5%以下にすることなど）を果たさなければならないのは2006年である。APECに対する同様な義務の履行は2020年である。WTOの加盟時期は不明であるが、加盟しても途上国としての留保条項などを活用すれば国内市場の漸進的開放を進めることができよう。その間、国際市場で競争力のある工業品を供給する体制を整備する必要がある。

このように当面はベトナムにとって輸出志向的工業化戦略が必要である。

しかし、本稿はその輸出志向的工業化戦略を詳細に議論するのではなく、その戦略の政策手段を中心に考え、次の視点からベトナムの工業品輸出をめぐる様々な問題点を明らかにして具体的政策提言を行ないたい。すなわち、第1にアジアでの分業体制の中にベトナムを位置付けながらベトナムの工業品輸出を評価する（第1章）。第2に工業品輸出の拡大のために、外国直接投資（FDI）の拡大が現代世界経済においていかに重要であることを認識し、ベトナムのFDIの実態を評価する（第2章）。第3に輸出促進の体制整備、輸出主体としての企業がどのようなありかたが望ましいかを考えなければならない

*1 1990年と1999年のデータはそれぞれトラン(1998b)とWorld Bank(2000)より計算。

が、手がかかりとして経済発展の過程に工業品輸出拡大に成功した日本と韓国の経験を吟味する(第 3 章)。これらの点を総合的に分析してベトナムの工業品輸出拡大に関する政策提言をまとめたい(第 4 章)。

第 3 章 ベトナムの工業品輸出の現状

ベトナムの輸出は1990年代に入ってから、特に1992年から比較的高い成長率を記録した。特に94～96年に年間30%以上増加したのである。1997年にも輸出成長率が27%と高かった。98年にアジア通貨危機の影響(経済停滞のアジア諸国の需要減少と通貨切り下げによるアジア諸国の第3国市場での競合商品の競争力向上)でベトナムの輸出が2%しか増加せず、増加率が大きく鈍化した。1999年と2000年に再び20%台の増加に回復した。このようなパフォーマンスをもたらした要因は次のように考えられる。

第 1 に、ドイモイが進行した下でアジア太平洋諸国などの成長市場への接近が可能になった。80年代以前、旧ソ連をはじめとする東欧諸国が主要な市場であったが、90年代に入ってからアジア太平洋地域に急速にシフトした。アジアと北米は90年代前半にベトナム輸出総額の75%をも占めており、近年もEUのシェア拡大で低下してきているものの、なお67%以上を維持している。全体として80年代から90年代前半にかけてベトナムの輸出市場はアジアに急速にシフトし、その後はEUと北米にも多様化してきているのである。

第 2 に、ベトナムとの補完関係が強い成長市場へのシフトは、ベトナムの比較優位である労働集約的工業製品の輸出拡大を可能にした。工業品(製造業品のみ、以下も「工業品輸出」は「製造業品の輸出」を意味するもの)の総輸出に対する割合は1993年の21%から98年に40%近くまで上昇した。

第 3 に、直接投資の本格的展開に伴って外資系企業の輸出への貢献が大きくなった。外資系企業が92年に輸出を開始し、97年から総輸出でのシェアが20%前後まで上昇した。ただ、外国直接投資の大部分が輸入代替的であったので外資系企業が全体としてその輸出以上に輸入をしてきたことが特徴的である。

第 4 に、制度改革で輸出できる企業が多くなって輸出増加をもたらしたのである。1980年以前、輸出入ができた企業は外国貿易省直属の国营企業数社のみであった。数次にわたった改革により、他の官庁直属国营企業、地方政府管理国营企業、そして非国有企業も外資系企業も輸出入活動ができるようになった。その結果、輸出入活動を行なった国内企業数(外資系企業を除く)が1989年に100社を超え、1994年に1200社、1998年9月に2250社に上った。それに加えて輸出入活動ができた外資系企業も1500社になった*2。

そして98年末以降、いくつかの改革によって貿易従事会社数がさらに飛躍した。つまり、1998年7月30日に政府決定57/1998/ND-CP号が公布され、ベトナム企業に対する輸出入許認可制を廃止し、同年9月1日以降、国营も私営も外資系企業もすべての企業が自分の経営分野に関して輸出入活動を自由にできるようになった。この決定が実施されて一年も経たない99年7月には、輸出入の企業数が8137社にまで増加し、うち非国营は3640社になった。外資系企業の輸出活動について1998年1月23日に政府決定第10/1998/ND-CP号が公布され、従来、自己が生産した産品しか輸出できなかった外資系企業が、ベトナム国内で調達できるすべての産品を輸出できるようになった。99年7月31日に外資系企業に対する輸出計画承認制も廃止した。このような制度改革は1999年の輸出回復に貢献したといえるかもしれない。

以上のように、輸出市場の多様化や輸出主体の規制緩和などにより、輸出が拡大し、輸出の工業化率(輸出全体に占める工業品の割合)も

*2 1996年の初めまでの状況についてトラン(1996)、第6章を参照。それ以降の改革はベトナム商業省の資料などによる。

急速に上昇した。

しかし、ベトナムの工業品輸出に関していくつかの問題点が指摘できる。

第1に、アメリカ市場の存在が小さすぎる。ベトナムの輸出総額に占めるアメリカのシェアは1995～96年に3%、近年には5%程度である。これは、越米関係が1995年に正常化したばかりであるので、容易に理解できることであるが、世界一の巨大市場に対する輸出拡大戦略を考えるために指摘しておくべきことでもある。アジア新興工業国・地域やASEAN先発国は工業化の過程においてアメリカ市場が極めて重要であった。各国の輸出に占めるアメリカの割合は20%台（韓国やタイなど）または30%台（台湾やフィリピンなど）と高かったのである。

第2に、少数の品目に集中している。図表1が示しているように、繊維・衣類と履物の工業品主要2品目は近年全輸出の27%前後も占め、それに機械製品・部品を含めた3品目のシェアは3割強になったのである。工業品輸出に限ってみればこの3品目は全体の70%も占めているのである。

第3に、衣料や履物のような主要輸出品目はその生産の輸入性向が高い。つまり、原材料、部品などの輸入と委託加工による製品輸出が特徴的である。いいかえればベトナムの主要輸出品は最終製品に集中し、そのための中間財や原材料を輸入に依存しなければならないため

外貨獲得への貢献が小さく、裾野産業の発展と工業化の深化が進んでいないことを意味している。この特徴は、例えば、衣料とその原材料である繊維(糸・織物)の輸出入動向の分析によって明らかになるのである。図表2と図表3はそれぞれ繊維と衣料の国際競争力指数の推移を描いたものである。この指数は当該製品の(輸出マイナス輸入)を(輸出プラス輸入)で割って求められたもので、マイナス1からプラス1の間にある値である。当該製品は輸出がほとんどなく輸入だけがある場合、この指数はマイナス1になる。逆に輸入はほとんどなく輸出だけがある場合、指数はプラス1になる。そして輸出と輸入が等しい場合、指数がゼロになる。

図表2によると、ベトナムは繊維輸入に大きく依存しており、輸出が極めて少ない。他のアジア諸国は国際競争力が低下傾向を示しているが、まだ出超である*3。これに対して衣料の場合、ベトナムは輸入がほとんどなく、完全な輸出特化である(図表3)。

第4に、べつの角度からみると、上記の第2と第3の特徴は、ベトナムが現在のアジアでの国際分業に連結していないことを示している。アジア諸国では繊維・衣料における国際競争力が低下傾向をみせている(図表2・図表3)一方、電機などの機械関係のそれは急速に強化しつつある(図表4)。電機における日本の国際競争力指数はやや低下している(図表4)が、こ

図表1 ベトナムの輸出構造

(総額に占める割合、%)

	1990	1995	1998	1999
上位三位までの一次産品	39.6	39.8	30.4	32.1
上位二位までの工業品	1.2	21.1	26.5	27.2
(上位三位までの工業品)	-	-	(30.80)	(31.30)
他	59.2	39.1	43.1	40.7
輸出総額	100.0	100.0	100.0	100.0
(10億米ドル)	(1.70)	(5.20)	(9.40)	(11.50)

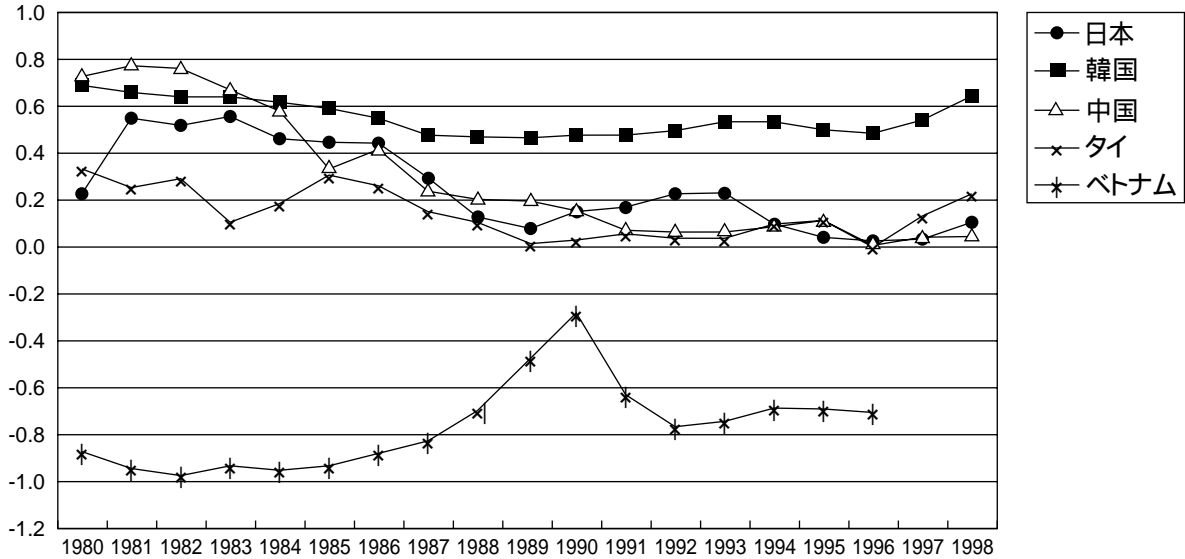
注：一次産品主要三品目は米、原油とコーヒー。

工業品主要二品目は繊維および衣料品と履物。主要三品目に機械製品・同部品が加わる。

資料：1990年から1991年まではWorld Bank(1998)、1998年と1999年はベトナム貿易省(2000)。

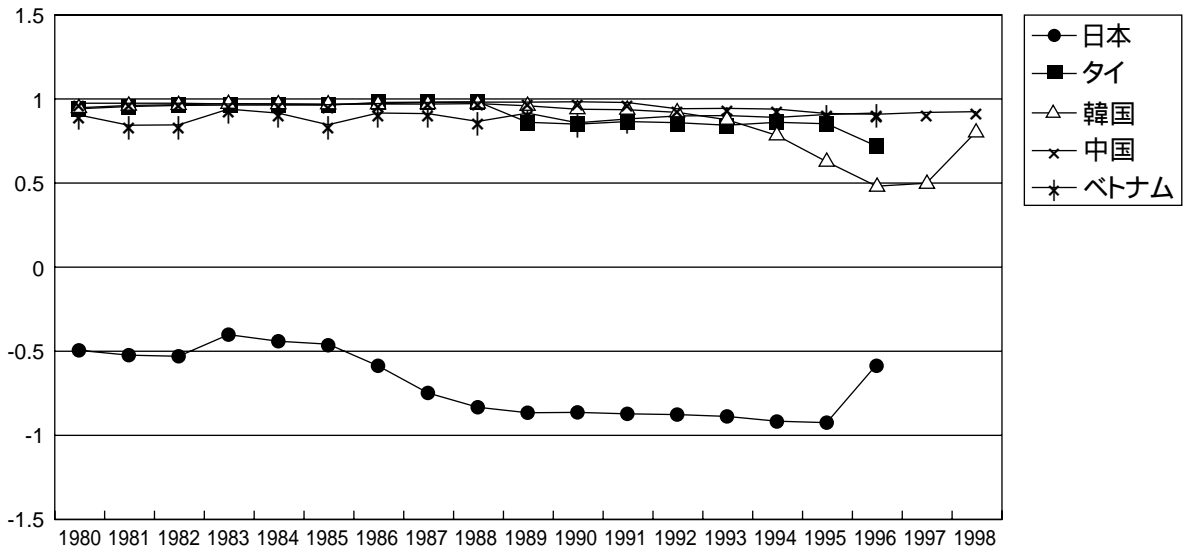
*3 繊維における他のアジア諸国の国際競争力が低下してきたのは、機械各種の輸出が拡大して輸出構造が高度化したためである。詳しくはトラン(1999)を参照。

図表2 東アジアにおける繊維の国際競争力の変化



注) 縦軸は国際競争力指数。国際競争力指数は(輸出 - 輸入)を(輸出 + 輸入)で割ったもの。繊維の範囲はSITC65。
資料) 国連貿易データより作成。

図表3 東アジアにおける衣服の産業別国際競争力の変化

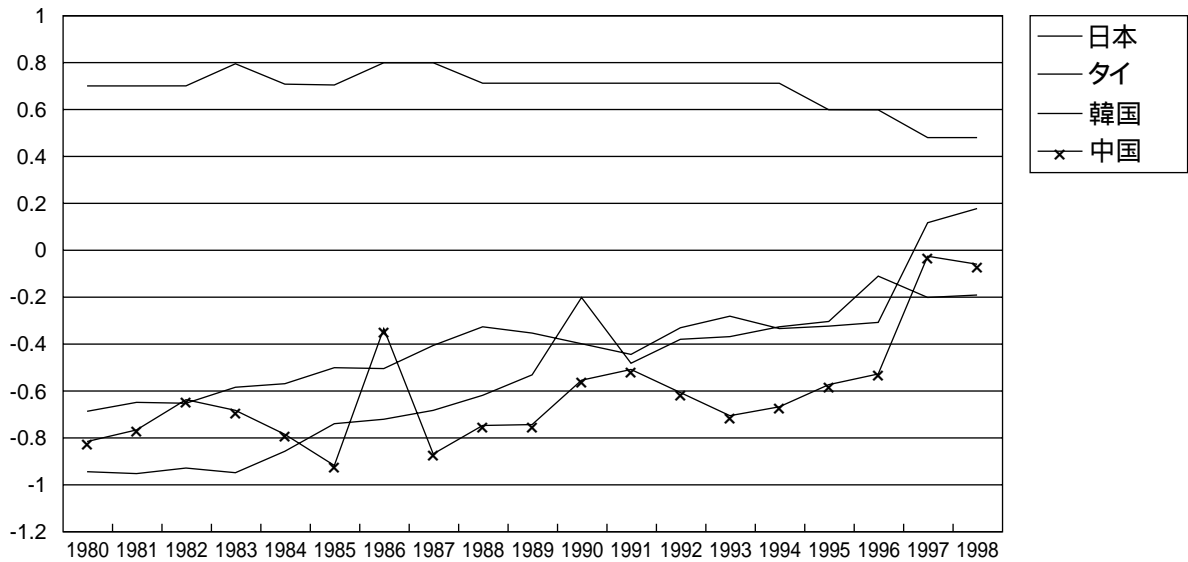


注と資料: 図表13と同じ。ただし、衣服の範囲はSITC84。

これは、この分野における日本とアジア諸国との産業内分業が進展しているからである。80年代以降のアジア貿易は電機、輸送機械など機械各種へのシフトが強まってきた。各国の輸出に占

める機械の割合は急速に上昇し、情報技術(IT)関連機械だけでもマレーシアやフィリピンの輸出の6割前後に達している(図表5)。日本の対アジア輸入構造の変化もめざましく、機械への

図表4 東アジアにおける電機産業の国際競争力の変化



注と資料：図表13と同じ。ただし、電機の範囲はSITC76と77の合計。

図表5 アジア諸国の輸出実績 (百万ドル, %)

	1996	1999
マレーシア	76,004	84,527
IT関連の割合	56.3	56.9
フィリピン	20,507	35,032
IT関連の割合	20.1	64.1
中国	151,521	194,931
IT関連の割合	14.6	19.5

資料：『JETRO貿易白書』2000より作成。

シフトが進んでいるのである(図表6)*4。ベトナムはこの潮流から離れて機械関係の輸出が極めて少ない(図表1)のである。

要するに、当面のベトナムの工業品輸出は、少数の伝統的労働集約産業の最終製品に集中している。アジアではベトナムの当面の比較優位産業であるが、その比較優位が産業発展の急速なグローバル化の下で、賃金がより割安な他の地域に移動する可能性がある。これに

図表6 日本のASEAN、中国からの輸入 (%)

	ASEAN	China
輸入総額に占める機械の割合		
1970	6.0	4.3
1997	30.2	20.4
機械輸入に占める部品の割合		
1990	74.0	57.5
1997	48.7	62.3

資料：国際貿易統計研究所、ここでは青木(2000)より作成。

対応するために生産性の向上を通じて能率賃金(名目賃金を生産性で割ったもの)を引き下げていくことに努力しなければならない*5。

他方、輸出工業品を多様化し、そのためにアジアでの産業内分業、とりわけ機械産業の生産ネットワークに積極的に参加する努力を払うべきである。そのために直接投資の導入が有効な戦略である。

*4 80年代以降のアジア貿易の変化について例えば篠原・西ヶ谷(1997)、貿易と直接投資の変化についてトラン(1999)を参照。

*5 能率賃金の例としてベトナムと他のアジア諸国の縫製業を分析したトラン(1996)p.162を参照。

第 章 直接投資導入と工業品輸出

多国籍企業の直接投資が、受入国の輸出を促進する効果を持っていることは、改めて論じるまでもない。優れた技術、管理ノウハウなどの経営資源が導入され、生産コスト・品質とも国際競争力のある工業品が生産できるし、多国籍企業のマーケティングネットワークも利用できる。

東アジア諸国の経済発展は投資、輸出、輸入拡大の好循環を通じて実現されてきた。その過程に工業品輸出の拡大が特記できる。NIES 4ヶ国・地域の工業品輸出額は1980年から1996年まで8倍、世界の工業品貿易でのそのシェアは5.3%から12.3%へ上昇した。ASEAN 4ヶ国（インドネシア、マレーシア、フィリピンとタイ）は同期間に14倍に拡大し、世界市場でのシェアは0.9%から3.6%へ上昇した。中国の工業品輸出の拡大ぶりはさらにめざましく、同期間に15倍、シェアは0.7%から3.2%になったのである*6。

この工業品輸出の成果には外国直接投資（FDI）の貢献が大きい。このことは、次のよう

な要因で説明できる。

第1に、アジア通貨危機まで東アジアは発展途上地域へのFDI流入の大部分を占めており、80年代末から60%前後もアジアに集中した（図表7）。

第2に、アジア各国の輸出構造の高度化と、導入されたFDIの構造変化が同様な方向に展開された。例えばアジア各国の輸出が機械各種へシフトしてきたことがすでに指摘されたが、主要な直接投資供給国・地域である日本や台湾の対アジア直接投資も、各種の機械産業にシフトしたのである*7。

第3に、各国の工業品輸出における外資系企業の貢献が大きいことが確認できる。中国の場合、輸出総額に占める工業品の比率（輸出の工業化率）が急速に上昇しただけでなく、その過程に外資系企業の貢献が著しい（図表8）。マレーシアの場合、1980年に22%にすぎなかった輸出の工業化率が90年代の半ばに80%に達したが、この国の工業生産における外資系企業のシェアが非常に高い。そのシェアは1990年に製造業平均では40%、電機では実に85%と高かった*8。

第4に、この地域での直接投資の主要国であ

図表7 アジア諸国への直接投資の推移

（純流入ベース、100万ドル）

	1988-93	1994	1995	1996	1997	1998	1999
中国	8,852	33,787	35,849	40,180	44,236	43,751	40,400
タイ	1,899	1,343	2,000	2,045	3,732	7,449	6,078
フィリピン	770	1,591	1,459	1,520	1,249	1,752	737
ベトナム	319	1,936	2,349	1,455	2,745	1,972	1,609
ASEAN-8	7,768	11,814	16,486	20,602	19,557	13,998	9,200
NIEs	9,787	18,744	16,335	23,616	24,789	25,706	43,354
アジア	27,113 (57.8)	65,954 (62.9)	71,654 (64.0)	87,952 (60.6)	93,518 (52.3)	87,158 (48.6)	96,148 (46.3)
発展途上国 全体	46,919	104,920	111,884	145,030	178,789	179,481	207,619

注) 1・ASEAN-8はシンガポールとブルネイ以外のASEAN諸国。

2・()内の数字は発展途上国全体に対するアジアのシェア。

資料) World Investment Report, 2000より作成。

*6 拓殖大学『東アジア長期経済統計：外国貿易データベース』（原資料は国連データ）より計算。

*7 詳しくはトラン（1999）を参照。

*8 青木（1998）第2章と第3章を参照。

図表8 中国の輸出実績と特徴

	輸出額 (10億ドル)	製造業の割合 (%)	外資系企業の割合 (%)
1985	23,970	42.5	1.1
1990	64,897	74.2	12.6
1995	148,720	85.6	31.5
1996	155,717	-	40.7
1997	182,877	85.6	41.0
1998	183,589	-	44.1
1999	195,150	-	45.5

資料：輸出額（1985-1996年）と工業品の割合は国連貿易統計より作成。輸出額（1997 - 1999年）は『アジア経済2000』より作成。外資系企業の割合（1985-1995年）は青木、馬田（2000）より。外資系企業の割合（1996-1999年）はIDE-JETRO総会（2001年1月）にてJang Xiaojuanにより

る日本の企業は、日本市場への供給目的でアジアでの生産を増加させる傾向が強くなっている。実際に図表9が示しているように、ASEANと中国における日系企業の輸出の半分以上は日本向けである。日本の輸入構造は急速に変化し、輸入総額の62%（2000年）も工業品によって占められており、この工業品の大市場へのアクセスにおいて日系企業が有利な立場にあるに違いない。なお、日本企業の直接投資は欧米諸国では現地市場向け生産が主流であるが、アジアでは日本市場への逆輸入が主要な目的の1つになっている（図表10）。

ところでFDI導入と工業品輸出との関係についてベトナムの現状はどうであろうか。

ベトナムへの外国直接投資は1990年代、特に1993年以降の経済成長を牽引した重要な要因の1つである。91～95年の総固定資本形成に占める直接投資の割合は27%であった。そのシェアは95～97年に30%強を記録した後低下してきた（98年25%、99年と2000年は18%）^{*9}。

この比率からみてベトナムのFDI導入額が高い水準に達しているといえる。

しかし、第1に、国際経済への統合が急速に展開していて、内外市場での競争が激しくなっていく見通しであるが、経営資源の蓄積が物的資本以上に乏しいベトナムの工業化にとって、

図表9 ASEAN及び中国における日系企業の工業品輸出(1996) (10億円, %)

	ASEAN	中国
工業品輸出の総額	1,527 (100.0)	337 (100.0)
- 日本への輸出	774 (50.7)	182 (54.0)
- アジアへの輸出	480 (31.4)	132 (39.2)
電機と輸送機械の輸出	1,006 (100.0)	180 (100.0)
- 日本への輸出	551 (54.8)	82 (45.6)
- アジアへの輸出	308 (30.6)	85 (47.2)

注) ()内の数字は日本とアジアそれぞれのシェアである。
資料) MITI『海外投資統計総覧』1996年。ここでは青木（2000）により引用。

図表10 日系企業の売上総額に占める日本市場向け輸出のシェア (%)

	1995	1997	1998
ASEAN-4	18.8	29.4	31.4
アジア	18.5	25.2	25.1
北アメリカ	2.1	2.1	1.9
ヨーロッパ	1.4	2.6	2.6

注：ASEAN-4とは、タイ、マレーシア、フィリピンとインドネシア。
資料：通商産業省の資料。ここでは『JETRO貿易白書』2000年 p. 83より作成。

FDIは必要不可欠である。

第2に、これまで高水準であったが、建設、観光・ホテル、運輸・通信などいわゆるビジネス・インフラの整備に向けたFDIが多く、工業部門へのFDIがまだ少なかった（2000年6月までの累計額に占める工業向けFDIは30%であった）。ビジネス・インフラの整備が一段落した現在、工業部門を中心にFDIを積極的に導入すべきである。

第3に、工業部門へのFDIがまだ少なかっただけでなく、その中の主流は重化学工業である（工業部門向けFDI累計額の約64%）。セメントや肥料のような重化学工業は資本集約的で、1件あたりの投資額が大きいので、金額ベースのシェアが高いのは理解できる。長期的にはこのような産業の発展も必要である場合があるので、FDI全体の中の高いシェアを指摘することは必ずしも妥当ではない。しかし、既述したように、

*9 1995年まではトラン（1998a）、1996年以降はCIEM（2001）、p. 28による。

90年代を通じて比較的高い成長を実現したにもかかわらず労働力構造はほとんど変化せず、約70%の労働が依然として生産性の低い農業部門に従事しているのである。この現状からみて労働集約的工業へのFDIが少なすぎるといえよう。ちなみに、これまで工業部門におけるFDIは輸入代替産業に集中し、輸出志向的FDIが少ないという指摘もあったが*10、この点はFDIが重工業部門に偏在した傾向に関連している。

第4に、ベトナムへのFDIは1997年以降減少傾向を示しているが*11、特に日本からのFDIが急減してきたことは、工業品輸出拡大の観点からみて憂慮すべきである。世界的にみて有望な投資国である日本からのベトナム向けFDIが98年から連続的激減を示している。認可額ベースで1999年は6200万ドルしかなく、ピークの1995年（11億3000万ドル）の5%にすぎなかったのである。

上述のように、日本はアジアでのFDIの重要な供給国であるだけでなく、その投資行動（強まる輸出指向型性格、日本市場向け生産）によってアジア諸国の工業品輸出の拡大、産業構造

の高度化に貢献した主な担い手でもある。

このようにみえてくると、日本企業の対ベトナムFDIの急減が同国の工業化にとって不利になり、アジアの生産ネットワーク、ダイナミックな分業への参加が遅れることを意味している。図表11は日本側のデータに基づいて他のアジア諸国との比較で日本の対ベトナムFDIの傾向をまとめたものである。2000年3月末までの累計額では、後発国としてのベトナムは、日本のFDI受入国として他のアジア諸国と比べて格段と少ないことが容易に理解できる。しかし、懸念すべきことは近年の傾向である。98～99年のベトナムと他のアジア諸国とのFDI受入額の格差が2000年3月末までの累計ベースでの差以上に大きいことは、特記すべきである。ちなみに日本企業はベトナムを潜在的投資市場として高く評価しているが*12、現段階では投資環境としての魅力は近隣諸国と比べて低下している。

要するにベトナムは工業品輸出の拡大のために、これまでFDIを十分には利用してこなかったのである。

図表11 日本の対アジア諸国の直接投資（累積）

（10億円）

	2000年3月末	1995-1999	1998-1999
ベトナム	135 (100)	111 (100)	18 (100)
インドネシア	2,694 (1,996)	962 (867)	240 (1,333)
フィリピン	601 (445)	314 (283)	118 (656)
タイ	1,507 (1,116)	774 (697)	267 (1,483)
マレーシア	989 (733)	341 (307)	124 (689)
中国	2,069 (1,533)	1,179 (1,062)	220 (1,222)

注) ()内の数字はベトナムに対する倍率（ベトナム＝100）
資料）日本の財務省のデータから作成。

*10 例えばSachs et. al. (1997)を参照。

*11 ベトナムのFDIは、図表7が示している実行額ベースでは近年でもそれほど減少しなかった。しかし、これは96年までの認可額が拡大したためであろう。認可額の近年のような推移が続けば、これからの実行額も大幅に減少していくであろう。

*12 国際協力銀行の2000年度（第12回）海外投資アンケート調査の結果によると、日本製造企業の中長期的（今後3年程度）有望事業展開国としてベトナムが8位（韓国やフィリピンより上位）にランクされている。前年度の調査では6位であった。『海外投融資』2001年1月号を参照。

第 章 工業品輸出拡大戦略のための制度的・組織的要因

産業政策（比較優位産業の育成・発展）、貿易政策（補助金供与など）、為替政策（輸出に有利な為替レートの決定）は一国の工業品輸出の拡大にとってきわめて重要なものである^{*13}。しかし、そのほかに組織的・制度的要因も重要な役割を演じている。制度的要因は政府の輸出促進政策の諸手段に関するもので、中でも情報インフラの整備が特に重要である。この制度的要因については次章で他の問題と共に論じることにはしたい。ここでは組織的要因に絞って日本と韓国の経験を紹介しよう。

ここでいう組織的要因とは、輸出活動の担い手である企業・商社がどのような形態に組織されれば、輸出活動にとって効果的であるかに関するものである。ある商品の国際競争力は通常、生産コストと品質によって決められる。しかし、それは、商品が市場に到着してからの話である。市場をどうみつけるか、どう開拓するか、みつけた市場にどうアクセスするか、そしてその市場でどのようにマーケティングするかは別の問題である。これらの努力が能率的・効果的であれば、またその関連コストが低ければ低いほど（商品の生産コストと品質が一定である条件下で）、輸出が拡大できる。さらに詳しく考えれば3つの要因が重要なポイントになる。

1つは情報収集力であり、その収集力次第で輸出の機会が増減するのである。2つ目は情報収集・市場アクセス・マーケティングのコストを削減することで、これは輸出業務の固定コスト（ある市場への輸出額の大小に関わらない最低のコスト）をどこまで小さくできるかどうかに関わってくるのである。3つ目はリスクをどのように小さく、また、分散することができるかである。海外市場は常に不確実性が高く、リスクが大きい。しかし、リスクを回避すれば

輸出機会を逃すことになるのである。結局、輸出主体として、リスクへの対応能力のある組織ができるかどうかポイントになるのである。

以上の3つの要因を備えた組織体が具体的にどのようなものであるかは、その国の発展段階、文化的背景などによって様々であろう。日本と韓国の場合、総合商社はそのような3つの要因を備えた企業組織である。

日本の総合商社は1970年代半ばまで10社あったが、現在は8社である。1999年度の売上高順では三井物産、三菱商事、伊藤忠商事、住友商事、丸紅、日商岩井、トーマンとニチメンである。

日本貿易における総合商社の役割は1990年代に入ってから急速に低下している。特に輸出でのシェアは激減している。日本の総輸出に占める総合商社8社のシェアは1980年の47.4%から1990年の34.7%へ、そして1999年には19.5%まで低下した^{*14}。この低下傾向は2つの要因があると考えられる。1つは、日本経済の規模が巨大になり、従来の総合商社にとって日本の輸出規模が大きすぎるようになった。例えば日本の輸出額は1960年から1980年までドルベースで約35倍、円ベースで約20倍も拡大し、1980年から2000年までさらにドルベースで3.5倍、円ベースで1.8倍増加したのである。これに加えて、国際化の過程で、他の企業も国際的経営資源を蓄積して発展し、全体の輸出規模が急拡大した中で、1つの分野でも大規模になったため、専門商社でも規模の経済性を実現する可能性が出てきたと考えられる。

総合商社のシェアが低下したもう1つの要因は産業構造の変化、輸出構造の高度化である。1970年代半ばまでの高度成長期に繊維、鉄鋼、造船、石油化学など、差別化が少ない商品、つまり標準的製品で、大量生産・大量取り扱いが可能なものにおいて総合商社の機能が発揮できた。しかし、80年代以降の日本輸出は各種機械が主流になり、特に工作機械、コンピュータな

*13 これらの政策からみたベトナムの工業品の輸出問題についてトラン（1996）第6と8章を参照。

*14 『日本貿易会月報』臨時増刊号No.576（2001年3月22日発行）による。

ど技術的に高度な商品について、製造企業が自ら輸出市場を開発し、マーケティングしなければならない場合が多くなったのである。

70年代初頭までの発展段階において、総合商社は日本の輸出拡大に大きく貢献した。この段階においては、産業構造や国際経営資源蓄積状況からみた日本のニーズと総合商社の機能が合致し、日本の輸出が拡大できたといえる。産業構造について上述したが、繊維や鉄鋼の製造企業は海外市場開拓を総合商社に任せることにより、低コスト・優れた品質の商品を開発・生産することに専念することができた。また、製造企業が中小企業の場合、海外市場についての情報収集・マーケティングに必要な人的資源が乏しいため、総合商社の機能を利用することが効率的であったといえる。このような理由から、1960～70年に日本の輸出全体に占める総合商社のシェアは50%前後と高く（図表12）上述したようにそのシェアは80年代末まで維持されたのである。

図表12 日本と韓国における輸出促進と総合商社の役割

	1960		1970
日本			
輸出総額 （10億ドル）	1,460		6,954
総合商社の輸出割合 （%）	46.8		50.4
総合商社の海外支店数	495		742
	1968	1977	1979
韓国			
輸出総額 （10億ドル）	0.5	10.5	15.1
総合商社の輸出割合 （%）	-	26.4	33.9
総合商社の海外支店数 （韓国の海外支店数）	- (194)	- (1,359)	319 (1,436)

資料：山澤、小浜（1986）、Rhee, Ross-Larson and Pursell（1984）より作成。

では総合商社の特徴と機能は何か。やや詳しく述べると次のようである*15。

第1は業務の多様性である。総合商社が取り扱う商品数は2万以上に上り、「ラーメンからミサイルまで」といわれるほど実に種類が多い。また、国内商業と輸出入だけでなく、第3国貿易も積極的である。60年代からは直接投資も行なうようになった。

第2は情報収集力が強いことである。世界中にはりめぐらされた情報網を利用して、新しく開発された商品や技術をいち早くキャッチする。総合商社10社の海外支店数が1960年に500カ所、1970年には750カ所近く上ったのである（図表12）。

第3は組織力である。総合商社は貿易関連業務（情報収集や貿易取引技術）だけでなく、貿易補助業務（貿易金融・海運・保険など）も行なう。このような業務を行うには外部の専門企業・銀行との連携が必要であり、そのための組織力が必要である。

これらの機能は、実際にどのように発揮されているか。小島・小澤（1984、p.38）の次のような興味深い表現を借りよう。すなわち、総合商社のビジネスは空間と時間の仲介役である。空間と時間が存在するから需要と供給に関連した無数の不確実性と危険が発生する。経済活動は一方から他方へ行われる地理的空間が大きければ大きいほど、異なった言葉や習慣の橋渡し（コミュニケーション）や、輸送に関する障害克服に対するニーズがいっそう大きくなる。同様に経済取引を完了するのに要する時間が長ければ長いほど、需給状況の予見し難い変化とギャップというリスクが、ますます大きくなる。総合商社はそのような不確実性と危険を積極的に負担し、儲けに結びつけるものであり、上記の3つの機能を持っているからそれができるのである。

さて、日本の長期的輸出拡大と総合商社の存在に着目して1970年代から韓国やマレーシア、

*15 総合商社の機能と日本の貿易拡大への貢献についての研究は多く、大木（1975）、小島・小澤（1984）、山澤（1984、第6章）、山澤・小浜（1986）が参考となる。なお、日本経済の発展成果を論じる一般の書物でも総合商社の役割を高く評価するものが多い。例えばKrause and Sekiguchi（1975）、pp.389-397、南（1992）、pp.99-100を参照。

第 章 ベトナムの工業品輸出 拡大戦略への示唆

タイなども総合商社の設立を検討した。特に韓国は積極的で、政府が、1975年に育成政策を発表し、総合商社の指定条件及び優遇措置を定めた^{*16}。当初13社が総合商社として指定され、1981年には11社になった。そのうち10社は大きな企業グループに属しており、1社は政府系である。各社は総合商社としてのタイトルを維持するため輸出拡大に努力し、実績を挙げなければならなかった^{*17}。韓国の輸出拡大はめざましく、しかも工業品が70年代以降全輸出の80%以上を占めるようになった(図表13)。韓国政府は輸出促進・拡大のために総合商社の育成だけでなく、各種の奨励・監視政策も強化したので、輸出に占める総合商社の割合は日本ほど高くなかった(図表12)が、それでも全体の約3分の1に達していた。

一国の輸出拡大における総合商社の役割はその国の近代化・国際化の状況や発展段階などによって変わってくるであろう。しかし、本章の冒頭で述べた海外市場の発見、市場へのアクセス、市場でのマーケティングに関する能力が十分蓄積されていない発展段階には、総合商社が1つの有効な組織体であろう。次章で述べるベトナムの現状から見て、日本や韓国の経験は参考になるであろう。

図表13 韓国の
輸出目標額と実績額 (100万ドル、%)

	輸出目標額 (A)	実績額 (B)	工業品の割合	B/A
1962	62	57	19.5	92
1967	360	359	66.7	100
1972	1,800	1,807	83.7	100
1977	10,000	10,046	85.0	100
1981	21,500	21,254	90.5	99

資料：Rhee, Ross-Larson and Pursell (1984) より引用。

ベトナムにはこれまで工業品輸出拡大のための総合戦略が存在していなかった。1997年までドイモイの一環として輸出活動を含む対外経済関係の部分的改革が推進されてきただけである。また、1998年以降の既述のような一連の輸出促進政策は国際経済環境の変化へのアドホックな対応として特徴づけられる。

そこで本節では、第 章 と 章での分析結果を踏まえつつ、そのほかのいくつかの問題も検討しながらベトナムの工業品輸出拡大戦略への示唆として次の4点をあげたい。

1. 直接投資導入戦略による輸出工業品の多様化の促進

ベトナムの工業品輸出は少数品目にかたよっており、アジアでの分業体制への参加度合いが薄いことが第 章で分析された。また、直接投資導入の問題点も指摘した(第 章)。これらの点から、政策的インプリケーションは明らかである。これからベトナムは、輸出産業の多様化を図るために、また、潜在的比較優位産業の顕在化、裾野産業の育成のためにも、雇用創出型・労働集約的工業への直接投資、中小企業による広範な分野への直接投資を積極的に誘致すべきである。実際に1990年代半ば、日本や台湾の電機企業が他のアジアの生産拠点を縮小し、電気製品・部品の生産立地をベトナムに移そうとした動きが活発であった。しかし、税制面の運用、行政管理面の問題点などが表面化し、優遇措置も近隣諸国との比較で必ずしも魅力的でなかったことが明らかになり、直接投資が停滞してしまった。ベトナムは、これからは輸出志向的直接投資を重点的に導入し、輸出産業を次から次へと育成していくべきである。そのためには行政管理面の問題点などを抜本的に改善す

*16 具体的には例えば山澤・小浜(1986) p.326。

*17 Amsden(1989) p.129を参照。

るとともに、優遇措置を積極的に提供していくことである。その政策手段の1つとして、ベトナムにとって新しい産業の育成・発展につながる先駆的投資を行う内外企業に対して、パイオニアステータスを発給し、様々な特典・優遇措置（税制面など）を提供すべきである。マレーシアはこのような政策手段で、半導体工業などの発展を促進できたのである。

2．日本とアメリカ市場への重視

ベトナムは工業品輸出を拡大させていくために、あらゆる機会を利用し、あらゆる潜在的市場へのアクセスに努力すべきである。しかし、後述の制度的・組織的要因に関する資源が限られているので、特定の市場を戦略的にねらうことも重要であろう。少なくとも向こう10年間、ベトナムにとって、特に重視すべき市場はアメリカと日本ではないかと思う。両国は世界第一・第二の大市場であることはいままでもない。しかし、それだけではない。ベトナムにとって輸出拡大の可能性が高い市場でもある。

ベトナムの輸出にとってアメリカの存在が過小であること（under-presence）がすでに指摘された。しかし、越米通商協定が合意された今、ベトナムが最恵国待遇などを受ければ、工業品をアメリカ市場に輸出しやすくなる。また、アメリカには100万人以上のベトナム人（越僑）が在住しているので、彼らの力を活用すればアメリカ市場へのアクセスが比較的容易になるであろう。しかし、これらの点はあくまで潜在的なものであり、輸出拡大の可能性が高いというだけのことである。この可能性を現実のものとするためには、意識的にその方面に資源を投入することが必要である。

一方、日本は現在経済が停滞しているが、工業品が輸入の60%以上を占めている大市場である。しかも、すでにみたように、日本とアジアとの産業内分業・水平分業が積極的に展開され、日本企業の対アジア直接投資も日本市場への供給志向を強めている。日本企業からの直接投資

を誘致し、日本市場へのアクセス戦略を推進すべきである。

このようにアメリカと日本市場の重要性を認識すれば、その方面の人的資源・組織的資源（海外支店網の優先的整備など）を傾斜的に投入することが望ましい。

3．制度的要因：情報インフラの整備

企業の輸出活動には2種類の情報が必要である。1つは公共財的なもので、すべての輸出企業にとって必要な基礎情報である。これは世界各国のマクロ経済指標、産業構造、為替政策、貿易政策などはもちろん、政治・社会の動きなども含むものである。もう1つは、特定の製品市場に関する情報で、需要パターン、競争条件、技術動向、嗜好の変化などについてのもので、個別情報と名づけよう。輸出企業は個別情報をみずから集めるか、コンサルティング企業など対価を払って収集してもらう必要がある。しかし、公共財的な情報は、政府が収集・分析して企業に供給すべきである。このような情報インフラの整備は一国の輸出競争力を高める要因の1つになるのである。

ベトナムは情報インフラの整備に着手したばかりで、現段階では組織的に脆弱で活動の範囲もせまい。1998年に商業省内に貿易促進組が設立され、翌年に貿易促進室に発展、2000年6月には貿易促進局に昇格した。2001年になってはじめて年間の活動予算ができたのである。海外拠点網の設立も将来の課題である。これまでの活動は民芸品、手工業品の輸出を支援する程度であった^{*18}。

ベトナムがこのような機関の拡充・強化を早急に図るべきであることはいままでもない。しかし、肝心なことは、情報の収集・分析のノウハウを蓄積するとともに、企業にどのように普及していくかということである。これまでのベトナムでは民間企業や個人が、官庁に蓄積された情報になかなかアクセスできなかったのである。

*18 2001年2月16日にハノイで筆者も参加したJBIC関係者のNgo Van Thoan貿易促進局長に対するインタビューによる。

その理由は2つある。1つは、長年の戦争などで、情報を秘密にしなければならなかった慣習が行政機構に残っていることである。もう1つは、ほかの社会主義国と同様な官僚主義がベトナムの行政府に根づいたことであろう。これらの点はドイモイの過程でかなり改善されたが、経済情報を積極的に公開する意義と必要性は、まだ十分に認識されていないといえる。商業省などの経済関係官庁は、週刊・月刊のような定期刊行物や、特定市場・特定産業についての調査報告書などを発行し、低価格で広範に提供すべきである。また、上記の貿易促進局は主要都市に拠点を設け、企業・個人が、海外市場に関する定期刊行物、報告書、統計などを簡単に入手できるようにすべきである。

さらに、貿易データの整備と公表も課題の1つである。時系列的比較、国際比較ができる貿易統計の整備、収集・発表もすばやくしなければ、政策的対応と企業の市場・商品戦略の効果的対応が困難であろう。

4．組織的要因：輸出企業の形態

1998年以降、輸出活動への参入の規制緩和ともなっており、輸出に携わっている企業が急増してきている。現在、貿易業務を登録した企業数は1万2000社以上に上る。しかし、実際の輸出入の実績があるのは約3000社である。その中で、ある程度の輸出額を記録したのは数百社のみである。商業省商業研究所のまとめによると、1999年のベトナムの輸出総額は約120億ドルであったが、そのうちの100億ドルが上位270社によるものである。輸出企業の所有形態をみると、1998年の輸出実績で国営企業が62%、外資系企業が21%、その他の企業が17%をそれぞれ占めている^{*19}。

しかし、輸出実績が多いのは、専門の貿易会社ではなく、生産・製造会社が自社の製品を輸

出したものである。貿易専門会社が上記の輸出実績上位270社の中でどれだけあるかは不明であるが、主要なものは、商業省管轄にある農産物輸出総公司（general corporation）（1社）と北・中・南部の各地方に1社ずつの貿易会社である^{*20}。そのほかに、地方各省に1社または2社の貿易会社（各省の管轄にあるもの）が設立され、その地方の生産物の輸出を担当するものである。

このように、全国レベルで活動している、かつ多くの商品を取り扱っている輸出（貿易）専門会社がベトナムにはまだ存在していないといえる。活動が地域的にまだ限定されているが、ある程度総合性があるのは、北・中・南部の各地方の貿易会社であろう。しかし、これらの会社も規模が小さく、海外拠点網が1つもないのが現状である。1960年には日本の総合商社10社の海外拠点数が500近くあり、1977年時点では韓国の海外拠点数が1400近くあった（図表12）ことを考えると、現在のベトナムの輸出活動体制がいかに弱いかがわかる。

現在のベトナムの問題点と第 3 章の分析結果を考えあわせると、筆者はベトナムでも日本の総合商社のような機能を持っている組織体を早急につくるべきであると考えている。

むすび

工業品輸出の拡大は、ベトナムのこれからの発展にとって極めて重要な意味を持っている。しかし、現在、ベトナムにはそのような輸出拡大の総合的戦略が存在していない。輸出志向的直接投資の導入促進、日本およびアメリカ市場への参入体制の整備、情報インフラの整備、総合商社の機能を備えた企業組織体の育成・発展が急務である。

* 19 General Statistical Office, Foreign Trade Statistics in 10 Years, General Statistics Publishing House, Hanoi による。

* 20 1994年に国営企業のグループ化に関する首相の決定（90号と91号）により、小規模の総公司（「総公司90」という）と大規模の総公司（「総公司91」という）が形成された。貿易専門の総公司は1つだけで、しかも小規模な方（総公司90）であるし、その活動も農産物輸出に限定している。

参考文献

- Amsdem, Alice (1989), *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*, Oxford University Press.
- 青木健(1998)『マレーシア経済入門』日本評論社。
- 青木健(2000)『アジア経済：持続的成長への途』日本評論社。
- 青木健・馬田啓一編(2000)『ポスト通貨危機の経済学』勁草書房。
- 大木保男(1975)『総合商社と世界経済』東京大学出版会。
- CIEM (Vien Nghien cuu Quan ly Kinh te Trung uong) (2001), *Bao cao kinh te Viet Nam 2000*, Ha Noi, Thang 1- 2001
- 小島清・小澤輝智(1984)『総合商社の挑戦：経済開発のマーチャント』産業能率大学出版部。
- Krause, L. and S. Sekiguchi (1976), "Japan and the World Economy," in Hugh Patrick, Hugh and Henry Rosovsky, eds., *Asia's New Giant: How the Japanese Economy Works*, The Brookings Institution, Washington, D.C.
- 南亮進(1992)『日本の経済発展』東洋経済新報社。
- Rhee Yung Whee, Bruce Ross-Larson and Garry Pursell (1984), *Korea's Competitive Edge: Making the Entry into World Markets*, John Hopkins University Press.
- Sachs, Jeffrey et.al. (1997), *Development Strategies for Vietnam: Challenges for Prosperity*, Harvard Institute for International Development (HIID), Harvard University, September.
- 篠原三代平・西ヶ谷ともみ(1996)『東アジアにおける『直接投資主導型成長』と貿易構造の変貌』*Occasional Papers No.25*. 財団法人統計研究会。
- トラン・ヴァン・トゥ(1996)『ベトナム経済の新展開』、日本経済新聞社。
- トラン・ヴァン・トゥ(1998a)『ベトナムの工業化と長期資金』、『海外投資研究所報』日本輸出入銀行 4月号。
- トラン・ヴァン・トゥ(1998b)『ベトナム長期経済統計：1976 - 1995』*Discussion Paper No. D-97-13*, 一橋大学経済研究所。
- トラン・ヴァン・トゥ(1999)『アジアの産業発展と多国籍企業』、『海外投資研究所報』日本輸出入銀行 3・4月号。
- トラン・ヴァン・トゥ(2001)『技術移転と社会的な能力：工業化と技術の波及メカニズム』渡辺利夫編『アジア経済の達成』東洋経済新報社。
- ベトナム商業省(1999)『*Bao cao ve dinh huong xuất khẩu thời kỳ 2001-2005* (2001-2005期間における輸出の発展方向の報告)』、Hanoi 10月。
- UNIDO and MPI (1997), *Vietnam: A Medium term Industrial Strategy*, Hanoi.
- World Bank (1998), *Vietnam: Rising to the Challenge*, An Economic Report of the World Bank consultative Group Meeting for Vietnam, December 7-8.
- (2000), *Vietnam 2010: Entering the 21st Century*, Joint Report of the World Bank, Asian Development Bank and United Nations Development Program (UNDP), November 29.
- 山澤逸平(1984)『日本の経済発展と国際分業』東洋経済新報社。
- 山澤逸平・小浜裕久(1986)『商社活動と貿易拡大』大川一司『日本と発展途上国』劉草書房。

中国の中小企業の現況について

中国国務院発展研究センター発展戦略・地域経済研究部 林家彬

国際協力銀行、開発金融研究所次長 林 薫

概要

1. 調査の目的^{*1}

中小企業の振興は、近年の中国政府の重要な政策課題である。しかし、中小企業は融資難をはじめ、多くの現実な困難に直面している。本調査の目的は、中小企業を対象とするアンケート調査により中小企業の経営と直面する困難の実態を把握し、中小企業支援策の策定に参考となる基礎資料を提供することにある。

2. 調査の方法

調査は、代表性があると思われる四つの地域を選定し、同様の調査票を用いて各地域においてそれぞれ目標回収部数200部のアンケート調査を実施した。四地域の内訳は、加工輸出の盛んな広東省、国有企業の比重が高く、在来型工

業基地である遼寧省、中部地域の湖北省、西部地域の雲南省である。

調査対象である中小企業の基準は、現行の分類基準を援用し、現行分類基準にカバーされない業種については、便宜的に従業員数500人以下とした。中国と日本の中小企業の定義比較を図表1に示す。

中国の中・小企業の分類基準は業種毎に生産力や固定資産などで区分され、資本金、従業員数で定義する日本とは異なる。中国でも、1990年代に入ってから中国の学者・専門家の中で中小企業の区分基準について議論が行われ、工業企業について就業者数300人以下、非工業企業について就業者数200人以下を小型企業に分類するという提案がなされている^{*2}。また、中国科学技術部が創設した中小企業向けの「国家科技創新（イノベーション）基金」の申請条件も、従業員数500人以下との規定がある。このようなことから、現行分類基準でカバーされない業種については、便宜的に500人以下の定義を採

図表 1

中国	日本
単一製品を生産する企業は生産力によって分類 鉄鋼業では年産10万トン以下 = 小企業、10万トン～60万トン = 中企業 生産品目が多い場合固定資産で分類。ただし業種毎に異なる。 汎用設備メーカー固定資産（取得原価）が1500万元 = 小企業、1500万元～5000万元が中企業	「改正中小企業基本法」平成11年12月3日に公布・施行） 製造業その他 卸売業 小売業 サービス業 （資本金）3億円以下 1億円以下 5千万円以下 5千万円以下 （従業員）300人以下 100人以下 50人以下 100人以下 旧基本法の定義（参考） （資本金）1億円以下 3千万円以下 1千万円以下 （従業員）300人以下 100人以下 50人以下 資本金基準と従業員基準のどちらか一方を満たせば中小企業となりまる。 中小企業金融公庫においては、政令によりゴム製品製造業は、資本金3億円以下または従業員900人以下、旅館業は資本金5千万円以下または従業員200人以下、ソフトウェア業・情報処理サービス業は、資本金3億円以下または従業員300人以下を中小企業としている。（ www.chusho.meti.go.jp より）

*1 本稿は、国際協力銀行開発金融研究所が国務院発展研究センターに委託した「中国中小企業調査」の結果に基づき、林家彬が執筆したものに林薫が補筆等を行ったものである。

*2 李文龍他主編：「国有小企業改革実務」、经济管理出版社、1996年8月

用したものである。

各地でのアンケート調査の実施は、国务院発展研究センターが地元の研究機関や大学に再委託した。具体的には、広東省の暨南大学、遼寧省の発展研究センター、湖北省の中南財経大学、雲南省の発展研究センターである。アンケートは1999年10月より調査票を配布し、2001年1月に回収作業を完了した。

3. 調査票の配布及び回収状況

(1) 広東省

配布部数600部、回収部数216部、回収率36%。その内有効回答部数210部。

配布地域は珠江デルタ及びその周辺地域をカバーした。広州市、深セン市、惠州市、佛山市、珠海市、中山市、南海市、雲浮市、江門市、東莞市、陽江市が含まれる。

配布対象はランダムサンプリングにより抽出された。

(2) 遼寧省

配布部数1000部、回収部数548部、回収率54.8%。

配布地域は大連市を除く遼寧省全域である。(大連市は省に相当する計画単列都市であるため)

調査は遼寧省経済貿易委員会のルートを利用して実施され、配布対象はランダムサンプリングにより抽出された。

(3) 湖北省

配布部数600部、回収部数165部、回収率27.5%。締め切り期限を過ぎてからさらに42部の回収があったが、集計作業がすでに完了していたのでそれを加えなかった。

配布地域は湖北省全域をカバーしている。調査は湖北省郷鎮企業局、湖北省統計局、湖北省経済貿易委員会のルートを利用して

実施され、配布対象はランダムサンプリングにより抽出された。

(4) 雲南省

配布部数600部、回収部数198部、回収率33%。

配布地域は昆明、保山、文山、大理、楚雄、臨滄、曲靖、玉溪、思茅、紅河、昭通など11の市、地区、自治州をカバーしている。

配布対象はランダムサンプリングにより抽出された。

(5) 合計

四省合計では調査票配布部数2800部、回収部数1127部、回収率40.25%。その内有効回答1121部、有効回収率40.03%である。^{*3}

調査結果の全体集計分析

1. サンプルの分布状況

(1) 所有制分布

所有制の種類は、国有、集団所有、私営・個人経営、中外合資、聯営、その他の6種類に区分した。各所有制の定義については、「中国統計年鑑」の“統計指標解釈”及び「企業法全書」に準じ、次の通りである。

国有：国有企業及び国有持株企業。国有企業とは、企業の全資産が国家所有であり、かつ「中華人民共和国企業法人登記管理条例」に基づき企業登記した非公司制の経済組織である。国有持株企業とは、企業全資産の内国有資産(株式)は最大の割合を占める企業である。

集団所有：企業の資産は集団の所有に帰し、かつ「中華人民共和国企業法人登記管理条例」に基づき企業登記した経済組織である。都市と農村のすべての集団による投資で創設した企業、及び一部の個人が投資して設立し、個人が自主

*3 有効回答のうち、遼寧省の中小企業が約半分(48.9%)を占める。次に広東省(18.7%)、雲南省(17.7%)、湖北省(14.7%)と続く。これは遼寧省の回収率が他省よりも低くなるであろうと予測し、配付部数を1000部(他省は600部)としたところ、回収率が予測よりはるかに高くなったためである。本稿は紙面の関係で4省集計値をもとに分析を行っている。その結果、遼寧省のサンプルにより左右されやすくなっていることを留意する必要がある。なお、省別の分析編については、JBIC Working Paperとして近日発行予定である。

的に所有権を放棄し、商工管理部門から集団所有制と認定された企業を含む。

私営：私営企業とは企業の資産は個人の所有に帰し、従業員8人以上の営利性の経済組織である。その内出資者一人がしかない企業は個人経営企業（個人企業）と呼ぶ。

中外合資：中外合資企業とは、外国の企業・経済組織あるいは個人は中国において当局の批准を得て、中国の企業と共同出資して中国領内において設立した合営企業である。

聯営：聯営企業とは、複数の企業法人は新しい経営業務を行うために、民法通則に従い聯営契約を締結して設立した経済連合組織である。

その他：上記の分類に入らない企業。株式会社、有限責任公司、中外合作企業、外資企業、香港・マカオ・台湾投資企業等を含む。

調査対象の所有制分布状況は図表2に示されている。

(2) 業種分布

調査票における業種区分^{*4}は、機械、電子電器、化学工業、建材、紡績、食品、軽工業、冶金、建築、運輸、通信、商業、飲食、その他サービス業、その他の15部門であるが、集計に際

してそれらを製造業資本財、製造業中間財、製造業消費財、第三次産業、その他の五部門に集約した。各部門の内訳は下記の通りである。

製造業資本財：機械、電子電気

製造業中間財：化学工業、建材、紡績、建築、冶金

製造業消費財：食品、軽工業

第三次産業：運輸、通信、商業、飲食、その他サービス業

その他：上記に分類されない業種

(図表3)

2. サンプルの平均的基本状況^{*5}

(1) 人員規模

1998年現在、サンプルの平均人員規模は530人で、所有制別では国有が一番大きく917人で、次いで「その他」の497人、聯営の306人、集団所有の280人、私営・個人経営の260人、中外合資の241人の順である。業種別では製造業中間財の737人が一番大きく、次いで製造業消費財の579人、製造業資本財の440人、「その他」の341人、第三次産業の325人の順である。

時系列的に見ると、1997年と1998年は毎年従

図表2 サンプルの所有制分布状況

	全体	国有	集団所有	私営・個人経営	中外合資	聯営	その他	未記入
戸数	1121	388	351	119	73	19	148	23
%	100	34.6	31.3	10.6	6.5	1.7	13.2	2.1

図表3 サンプルの業種分布状況

	製造業資本財	製造業中間財	製造業消費財	第三次産業	その他	未記入
戸数	263	297	297	65	144	55
比重(%)	23.5	26.5	26.5	5.8	12.8	4.9

*4 業種区分については、1998年に国務院発展研究センターが北京市において中小企業調査を実施する際、北京市統計局の専門家と協議を行われた。区分の原則は、あまり細分化せず、しかも中小企業の多く存在する業種をほぼ網羅することである。今回は北京市における調査の業種区分をそのまま踏襲した。

*5 本調査は、中国政府の外国諸機関の調査活動にかかる通達（規制）に基づき、全ての項目について平均値しか明らかにされていないことに留意されたい。以下同様。

業員数が減少している。その原因は、国有と集団企業の企業改革の推進に伴う余剰人員の削減と、1997年から始まる景気の下降の影響と推測される。所有制別では、聯営企業の減少幅が最も大きく、次いでは国有企業の減少幅も大きい。中外合資企業は異なる動きを示し、1998年に来てかなりの増加を見せている。ただし、聯営企業と中外合資企業のサンプル数は他に比べて少なく、個別要因の影響を受けやすいと思われる。業種別的には、製造業消費財の減少幅は他に比べて小さい。

(2) 資産規模

資産規模については、企業の固定資産原価のデータを使用した*6。集計の結果、1998年現在、サンプルの平均資産規模は3642万元で、所有制別では国有が一番大きく5453万元、次いでは私営・個人経営の5232万元、その他の3764万元、中外合資の3005万元、集団所有の1488万元、聯営の1331万元である。業種別では製造業中間財の5296万元が一番大きく、次いでは製造業消費

財の4104万元、製造業資本財の2474万元、第三次産業の2442万元、「その他」の2438万元の順である。

時系列でみると、全体平均の値は1995年に3147万元、1996年に3373万元、1997年に3491万元、1998年に3642万元と、年々増大する傾向にある。所有制別では、中外合資企業の資産規模の増加が著しく、3年間で資産規模は3倍近くになった。私営・個人経営企業の資産規模は逆に97年、98年2年連続減少している。業種別では、第三次産業の資産規模の増加が最も著しく、3年間で2倍近くになった。次いでは「その他」である。製造業中間財は1998年に入って逆にやや減少している。

(3) 一人あたり資産額

図表4と図表5から、サンプルの平均一人あたり資産額を算出できる。その結果、一人あたり資産額が最も大きいのは私営・個人経営企業で、次いでは中外合資企業である。業種別では顕著な差がなく、製造業資本財の一人あたり資産額

図表4 調査対象の平均人員規模(単位:人)

年	1995	1996	1997	1998
全体平均	599	604	573	530
所有制別				
国有	1005	1029	975	917
集団所有	298	301	292	280
私営・個人経営	212	294	269	260
中外合資	216	213	198	241
聯営	421	362	357	306
その他	565	564	526	497
業種別				
製造業資本財	508	493	467	440
製造業中間財	848	856	808	737
製造業消費財	594	620	606	579
第三次産業	405	384	376	325
その他	422	442	387	341

図表5 調査対象の平均資産規模(単位:万元)

年	1995	1996	1997	1998
全体平均	3147	3372	3491	3642
所有制別				
国有	4774	5175	5377	5453
集団所有	1201	904	1007	1488
私営・個人経営	6312	6866	6284	5232
中外合資	1059	1775	1996	3005
聯営	1280	1444	1306	1331
その他	2744	3356	3553	3764
業種別				
製造業資本財	1672	1928	1994	2474
製造業中間財	5238	5238	5520	5296
製造業消費財	3650	4004	3920	4104
第三次産業	1320	1536	1827	2442
その他	1487	2159	2261	2438

*6 企業の資産規模を表わすデータとして固定資産原価のほか、固定資産の現在価値があるが、北京市統計局の専門家の経験では、多くの中小企業は現在価値よりも原価の方が正確に記入できる。

は他の業種よりやや低い。時系列的には、全体的に年々増大する傾向にあるが、所有制別では特に中外合資企業の増加が著しく、集団所有企業は一旦減少してまた増加に転じ、私営・個人経営企業は一旦増加してまた元の水準に戻った。業種別では第三次産業と「その他」の増加幅が大きい。

(4) 資産負債比率

調査対象の負債状況を把握するため、類型別企業の負債対資産（固定資産＋流動資産）の比率を算出した。

全体的には、資産負債率は0.84に達してかなり高い*7。

所有形態別に見ると、集団所有、中外合資（97 - 98）では下降傾向が見られるものの、全体的には上昇傾向にある。うち、私営・個人経営企業の資産負債比率は特に高い。

業種別では、全体的に97 - 98年に多少の下降傾向が見られる中で、製造業（中間財）では一貫して上昇している。

図表6 調査対象の一人あたり資産額（単位：万元）

年	1995	1996	1997	1998
全体平均	5.25	5.58	6.09	6.87
所有制別				
国有	4.75	5.03	5.51	5.95
集団所有	4.03	3.00	3.45	5.31
私営・個人経営	20.23	23.35	23.36	20.20
中外合資	4.90	8.33	10.08	12.47
聯営	3.04	3.99	3.66	4.35
その他	4.86	5.95	6.75	7.57
業種別				
製造業（資本財）	3.29	3.91	4.27	5.62
製造業（中間財）	6.18	6.12	6.83	7.19
製造業（消費財）	6.14	6.46	6.47	7.09
第三次産業	3.26	4.00	4.86	7.51
その他	3.52	4.88	5.84	7.15

図表7 調査対象の資産負債比率

年	1995	1996	1997	1998
全体平均	0.73	0.80	0.83	0.84
所有制別				
国有	0.68	0.76	0.81	0.87
集団所有	0.54	0.66	0.69	0.49
私営・個人経営	1.26	1.23	1.34	1.31
中外合資	0.81	0.79	0.75	0.58
聯営	0.81	0.73	0.77	0.80
その他	0.61	0.69	0.66	0.74
業種別				
製造業資本財	0.71	0.73	0.78	0.68
製造業中間財	0.57	0.70	0.77	0.83
製造業消費財	0.99	0.97	1.00	0.98
第三次産業	0.83	0.91	0.92	0.79
その他	0.70	0.79	0.76	0.74

(5) 営業収入*8

所有制別の平均営業収入額は、国有、中外合資および「その他」が、私営・個人経営及び聯営の2倍以上の額を示している。伸び率（前年比）については、1996年に、私営・中外合資が特に顕著な伸びを示した。97年は、中外合資が引き続き堅調であり、また、集団所有も大きな伸びを示した一方で、私営の営業収入は前年と同水準に留まった。なお、聯営については、96 - 97年にかけて、その伸び率は大きなマイナスを示していたものの、98年には44.6%と、大きな伸びを示したことが特徴的である。なお、金額の絶対額の大きな国有および「その他」の変動幅は大きくない。

業種別の平均営業収入額は、その他・製造業中間財の営業収入が、製造業資本財の2倍程度となっている。伸び率（前年比）について、96年に、製造業消費財以外、特にその他を中心に大幅な増加傾向を示し、97年には、その他以外のすべての産業が10%前後の伸びを示したが、98年には、製造業消費財、第三次産業以外

*7 すなわち「自己資本比率」は16%である。「中国統計年鑑2000」によれば、1999年の国有及び国有持株工業企業の資産負債率は0.62であり、大中型工業企業のそれは0.60である。

*8 営業収入とは、「売上高＋その他収入」のことである。

図表8 調査対象の平均営業収入(単位:万円)

年	1995	1996	1997	1998
全体平均	3398	3544	3756	3484
所有制別				
国有	4591	4564	4572	4102
集団所有	2478	2328	2808	2734
私営・個人経営	1431	2101	2104	1802
中外合資	1157	2463	3343	3117
聯営	2373	1588	1218	1761
その他	4699	5324	5301	5540
業種別				
製造業資本財	2028	2119	2211	2018
製造業中間財	4870	5132	5456	4933
製造業消費財	2983	2629	2939	2971
第三次産業	2328	2534	2835	2833
その他	4492	5582	5280	4699

大幅な下落を示した。

(6) 企業所得税納税額*⁹

1998年現在、サンプルの企業所得税平均納税額は286万円で、所有制別では国有が最も多く416万円、次いでは中外合資の351万円である。最も少ないのは聯営の65万円である。業種別では製造業中間財が最も多く480万円で、第三次産業が最も少なく118万円である。時系列的に見ると、全体的には1996年の前年比の増加幅が大きく、以降の増加幅が小さくなっている。所有制別では、国有企業は1996年に一旦大きく増加したのち、緩やかな減少に転じている。聯営企業は減少を続け、私営・個人経営企業は1998年に入って減少に転じた。ほかは全体の動きとほぼ一致している。業種別では、製造業中間財だけは1998年に減少に転じ、ほかはずっと増加を続けている。

納税額と営業収入、利潤額との相関関係が低い主な理由は、中央政府が1997年から税収の増加を図るため徴税を強化したことによるもので

ある。徴税強化の重要な手段は企業税収に関わる優遇措置の整理・撤廃である。

(7) 利潤額*¹⁰

所有形態別では私営・個人経営企業、業種別では製造業消費財の赤字額が最も大きい。なお、利潤の伸び率について、所有形態別では国有企業が低迷している一方、私営・個人経営企業は順調な伸びを記録していることが特徴的である。なお、1998年の伸び(前年比)は、私営・個人経営と「その他」を除き、顕著な下落傾向にあることが特徴的である。

業種別の伸び率も一様に低い。98年(前年比)の伸び率について、製造業資本財と製造業消費財は多少上向きではあるものの、その他の業種については伸びが非常に鈍化していることが特徴的である。

(8) 支払延滞

調査対象企業においても、他の企業に対して買掛金の支払いを遅延するケースが普遍的に存在しており、またその額も上昇していることが

図表9 調査対象の納税額(単位:万円)

年	1995	1996	1997	1998
全体平均	200	268	280	286
所有制別				
国有	294	425	420	416
集団所有	120	132	146	183
私営・個人経営	83	115	129	106
中外合資	117	238	309	351
聯営	85	75	71	65
その他	232	280	314	347
業種別				
製造業(資本財)	158	174	181	239
製造業(中間財)	352	520	528	480
製造業(消費財)	134	156	173	185
第三次産業	103	109	114	118
その他	134	234	243	279

*9 国に支払ったすべての税金の額である。

*10 税引き後利潤である。

分かる。

所有制別では、国有企業の延滞額が突出しており、その額は1995年から上昇の一途を辿っている。なお、営業収入に占める延滞代金の比率は、聯営企業、国有企業の割合が全体平均と比べ高いことが特徴的である。

業種別では製造業中間財の延滞額が高額である。なお、98年には第三次産業で延滞額が大幅に減少したものの、その他の全ての業種は上昇傾向にある。なお、営業収入に占める滞納代金

の比率については、製造業資本財、製造業中間財が全体よりも高い割合を示している。

3. 項目別集計結果

(1) ISO9000、ISO14000基準の認定状況

ISO9000基準の認定を受けたのは、全回答1121社の内201社、17.9%である。ISO14000基準の認定を受けたのは39社、3.5%である。所有制別の内訳は図表12に示す通りである。

図表10 調査対象の利潤額

(単位：万円)

年	1995	1996	1997	1998
全体平均	84	12	-58	-36
所有制別				
国有	14	-58	-88	-188
集団所有	339	203	193	179
私营・個人経営	-925	-922	-876	-645
中外合資	64	133	225	171
聯営	45	13	39	12
その他	295	260	-287	208
業種別				
製造業資本財	307	120	74	51
製造業中間財	284	256	144	26
製造業消費財	-312	-344	-258	-284
第三次産業	108	79	85	48
その他	53	6.6	96	103

注) 利潤額が1997、98年とマイナスなのは、97年については遼寧省と広東省、98年については遼寧省がマイナスになっていることによるものである。

図表11 調査対象の買掛金延滞額

(単位：万円)

年	1995	1996	1997	1998
全体平均	216	238	290	310
所有制別				
国有	404	453	596	656
集団所有	81	87	78	98
私营・個人経営	86	76	88	78
中外合資	76	84	84	75
聯営	267	191	166	193
その他	156	174	203	227
業種別				
製造業資本財	191	219	241	264
製造業中間財	370	399	529	565
製造業消費財	118	165	192	210
第三次産業	79	84	150	54
その他	251	206	210	249

図表12 ISO9000、ISO14000基準認定を受けた企業の割合

所有制類型	企業数	ISO9000		ISO14000	
		認定数	%	認定数	%
合計	1121	201	17.9	39	3.5
国有	388	60	15.5	11	2.8
集団所有	351	54	15.4	14	3.9
私营・個人経営	119	17	14.3	4	3.4
中外合資	73	21	28.8	5	6.8
聯営	19	4	21.1	2	10.5
その他	148	43	29.1	3	2.0
未記入	23	2	8.7	0	0

(2) 定年退職者、帰休者負担状況

中国の企業では、定年退職者の年金、帰休者(「下崗職工」)の基本生活費を負担しているため、企業の従業員総数のうち、定年退職者、帰休者の割合が大きければ企業の負担が重くなる。本調査では、各企業に、従業員総数(在籍者)と、その内実際に勤務を続けている在職者(=「在崗職工」)の数の記入を求めた。集計の結果、全体平均して企業は従業員総数の半数に近い定年退職者や帰休者を抱えており、負担の重さが浮き彫りになった。しかも、1995年から1998年までの4年間で、負担が年々増加している。

(3) 従業員の学歴分布

従業員の学歴分布は図表14に示されている。従業員の内高卒以上の学歴保有者の割合は上昇傾向にあるものの、依然として全体の二割未満である*11。

(4) 企業の融資利用状況

企業の融資利用状況を把握するために、企業に1998年の設備投資と流動(運転)資金それぞれ

れについて、自己資金と銀行融資の割合を記入を求めた。その結果は図表15～20に示されている。6割以上の企業は設備投資の80%以上を自己資金で賄っている。3分の2の企業はまったく銀行融資を利用していない。流動(運転)資金の場合、融資の利用は設備投資よりやや多いが、それにしても、流動(運転)資金の80%以上を自己資金で賄っている企業は全体の5割を超えており、また銀行融資が流動資金の30%以下の企業が7割近くを占めている。全く融資を利用していない企業も43.8%ある。また、一部の企業は「その他」のルートから資金調達を行っている。「その他」の内訳について具体的な回答を求めたが、実に多種多様である。その中で、比較的に回答の多い項目を列挙すると、「従業員による出資(集資)」、「他社からの借り入れ」、「従業員の自社株式購入資金」、「滞納代金でやりくり」、「外部資金の導入」、「民間の非金融部門からの借り入れ」、「顧客の前払金」、「企業集団本部からの投資」、「政府部門の割当金(補助金)」、「(地方政府の)財政から借入」、「融資返還の遅延」などである。回答企業により記載された項目なので、表現はさまざまであるが、取引先等との資金融通(もしくは支払い遅延)、従業員の出資、従業員からの借り入れ、企業集団内部での資金融通、地方政府からの補助金などが、資金調達のルートとして機能しているものと思われる。

所有制別に見ると、国有企業の融資利用は他の企業より多い。これは、国有商業銀行の側から見ると、信用力や融資先情報の面で他の所有形態の企業よりも貸付けが容易な状況にあることを推定させる。設備投資の場合、15%の国有企業は資金ソースに占める銀行融資の割合が80%を超え、この比率は平均的状況の2倍である。流動資金の場合、自己資金が80%を超えた企業の比率は40.1%であり、全体平均より12%低い。逆に銀行融資の割合がゼロである企業の割合は30.2%であり、全体平均より13.6%低い。

図表13 企業の従業員総数と「在崗職工」数の推移 (単位:人)

	1995	1996	1997	1998
従業員総数	141944	147118	148694	152771
在崗職工数	95277	94325	88148	78888
在崗職工比重(%)	67	64	59	52

図表14 従業員の学歴分布状況

	1995	1996	1997	1998
従業員総数	141944	147118	148694	152771
高卒	17121	17433	21612	22129
大卒	5346	5639	6384	7052
大学院卒	29	31	33	40
高卒以上計	22496	23103	28029	29221
高卒以上比重(%)	15.8	15.7	18.9	19.1

注:「高卒」には専門学校卒も含み、「大卒」には短大卒も含む。

*11 直接対比できるデータがないが、「中国統計年鑑2000」によれば、1999年の全就業人口(農村就業人口を含む)の内、高卒以上の割合は15.7%である。

図表15 設備投資の資金源

(単位：%)

	0-30%	30%-50%	50%-80%	80%以上
自己資金	17.1	7.8	13.1	62.0
銀行融資	76.0	9.3	7.5	7.1
その他	88.1	3.9	2.7	5.3

図表16 設備投資のうち自己資金の比重

(社、括弧内は%)

	回答企業数	30%以下	30%-50%	50%-80%	80%以上
全体	499	85 (17.1)	39 (7.8)	66 (13.1)	309 (62.0)
所有制別					
国 有	171	42 (24.6)	16 (9.4)	19 (11.1)	94 (55.0)
集团所有	138	20 (14.5)	12 (8.7)	21 (15.2)	85 (61.6)
私営・個人経営	64	5 (7.8)	3 (4.7)	10 (15.6)	46 (71.9)
中外合資	36	6 (16.7)	1 (2.8)	1 (2.8)	28 (77.8)
聯 営	7	1 (14.3)	2 (28.6)	2 (28.6)	2 (28.6)
その他	83	11 (13.3)	5 (6.0)	13 (15.7)	54 (65.1)

図表17 設備投資のうち銀行融資の比重

(社、括弧内は%)

	回答数	0	30%以下	30%-50%	50%-80%	80%以上
全体	492	329(66.9)	45 (9.1)	46 (9.3)	37 (7.5)	35 (7.1)
所有制別						
国 有	167	102(61.0)	16 (9.6)	12 (7.2)	12 (7.2)	25(15.0)
集团所有	136	94(69.1)	15(11.0)	14(10.3)	10 (7.4)	3 (2.2)
私営・個人経営	63	49(77.8)	3 (4.8)	7(11.1)	3 (4.8)	1 (1.6)
中外合資	35	30(85.7)	3 (8.6)	0 (0.0)	1 (2.9)	1 (2.9)
聯 営	8	2(25.0)	1(12.5)	2(25.0)	3 (37.5)	0 (0.0)
その他	83	52(62.7)	7 (8.4)	11(13.3)	8 (9.6)	5 (6.0)

図表18 流動資金の資金源

(単位：%)

	30%以下	30%-50%	50%-80%	80%以上
自己資金	19.8	8.5	19.7	52.0
銀行融資	68.2	11.6	10.3	10.0
その他	90.8	3.2	2.7	3.3

図表19 流動資金のうち自己資金の比重

(社、括弧内は%)

	回答企業数	30%以下	30%-50%	50%-80%	80%以上
全 体	742	147 (19.8)	63 (8.5)	146 (19.7)	386 (52.0)
所有制別					
国 有	253	79 (31.2)	27 (10.7)	44 (17.4)	103 (40.7)
集团所有	206	26 (12.6)	14 (6.8)	41 (19.9)	125 (60.7)
私营・個人経営	85	11 (12.9)	5 (5.9)	17 (20.0)	52 (61.2)
中外合資	59	7 (11.9)	5 (8.5)	8 (13.6)	39 (66.1)
聯 營	14	6 (42.9)	0 (0.0)	7 (50.0)	1 (7.1)
そ の 他	119	18 (15.1)	9 (7.6)	29 (24.4)	63 (52.9)

図表20 流動資金のうち銀行融資の比重

(社、括弧内は%)

	回答数	0	30%以下	30%-50%	50%-80%	80%以上
全 体	731	320(43.8)	178(24.4)	85(11.6)	75(10.3)	73(10.0)
所有制別						
国 有	255	77(30.2)	62(24.3)	31(12.2)	36(14.1)	49(19.2)
集团所有	205	112(54.6)	49(23.9)	22(10.7)	10(4.9)	12(5.8)
私营・個人経営	85	45(52.9)	22(25.9)	12(14.1)	5(5.9)	1(1.2)
中外合資	57	33(57.9)	12(21.1)	3(5.3)	8(14.0)	1(1.8)
聯 營	12	2(16.7)	3(25.0)	3(25.0)	1(8.3)	3(25.0)
そ の 他	117	51(43.6)	30(25.6)	14(12.0)	15(12.8)	7(6.0)

一方、融資の具体的出所については、図表21に示されており、国有商業銀行は資金ソースとして圧倒的比重を占めている。所有制別では、集团所有企業と私营・個人経営企業は農村信用合作社、その他、都市信用合作社の利用も多く、ほかに比べて資金源の多様化の様相を示している。

銀行から融資を得た企業に、利率率、返済期限、借入限度額などの条件を質問したところ、結果を図表22に示す。

図表22から明らかなように、借入条件のうち、利率については5%～8%のレンジが最も多く、全体の5割を超える。返済期限は6ヶ月から12ヶ月の間が最も多く、全体の3分の2を占める。

借入限度額は500万元以下が最も多く、全体の6割強である。ただ、回答のサンプル数が少なく、ここから何らかの傾向を読み取ることは困難である。

(5) 製品の出荷率

企業の市場における競争力を把握するために、企業の1998年に生産した製品の出荷率(期末在庫/期中生産)の回答を求めた。出荷率が低ければ在庫が増え経営を圧迫する。集計の結果は図表23に示されているが、状況があまり芳しくない。約4分の1の企業の出荷率は90%に達せず、出荷率80%未満の企業も全体の1割を超えている*12。

*12 1999年上半期の全国の工業出荷率は95.7%である。謝又喬「1999年中国工業経済形勢評析与2000年発展趨勢展望」、「経済工作者学習資料」1999年第80期を参照。

図表21 融資の出所

(単位：%)

	国有商業銀行	株式制銀行	都市商業銀行	外資銀行	都市信用合作社	農村信用合作社	信託会社	その他
全体	70.3	1.2	3.6	0.2	5.3	6.4	1.4	11.5
国有	82.7	1.3	3.1	0	4.4	0	1.8	6.7
集团所有	57.0	2.1	2.1	0.7	7.0	16.9	0	14.1
私営	52.5	0	4.9	0	9.8	9.8	3.3	19.6
中外合資	62.5	0	9.4	0	3.1	3.1	0	21.9
聯営	66.7	0	8.3	0	16.6	0	8.3	0
その他	75.6	0	3.5	0	1.2	5.8	1.2	12.8

注：母集団の大きさは回答数と同じく、396社である。その内訳は、国有186、集团所有81、私営・個人経営32、中外合資20、聯営8、その他65。単数回答である。

図表22 銀行からの借入条件

(単位：%)

	利率			返済期限			借入限度額		
	5%以下	5%-8%	8%以上	6ヶ月以下	6 - 12ヶ月	12ヶ月以上	500万円以下	500万 - 2000万円	2000万円以上
全体	23.3	51.7	25.0	20.0	67.7	12.3	63.4	29.3	7.3
所有制別									
国有	24.0	48.0	28.0	24.0	68.0	8.0	63.2	26.3	10.5
集团	38.5	38.5	23.0	23.0	46.2	30.8	55.6	33.3	11.1
私営	16.7	66.7	16.7	0.0	66.7	33.3	60.0	40.0	0.0
合資	25.0	25.0	50.0	25.0	75.0	0.0	100.0	0.0	0.0
聯営	0.0	100.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0
その他	9.1	72.7	18.2	12.5	87.5	0.0	80.0	20.0	0.0
業種別									
資本財	25.0	62.5	12.5	16.7	82.2	11.1	58.3	41.7	0.0
中間財	10.0	70.0	20.0	10.0	60.0	30.0	50.0	37.5	12.5
消費財	25.9	37.0	37.0	30.8	65.4	3.8	62.5	25.0	12.5
第三次	33.3	66.7	0.0	33.3	0.0	66.7	100.0	0.0	0.0
その他	25.0	50.0	25.0	0.0	100.0	0.0	100.0	0.0	0.0

注：借入条件についての回答数が非常に少なかった。各条件の回答数は下記の通り：

利率 - 60社 返済期限 - 65社 借入限度額 - 41社

図表23 製品出荷率

(単位：%)

	50%以下	50%-80%	80%-90%	90%以上
全体	2.0	8.4	15.2	74.3
国有	2.0	9.3	13.8	74.8
集团所有	2.3	6.3	14.9	76.5
私営・個人経営	1.1	13.7	15.8	69.4
中外合資	1.6	3.1	20.3	75.0
聯営	6.2	0	12.5	81.3
その他	0	8.3	16.7	75.0

(6) 設備稼働率

本調査は対象企業に設備稼働率の回答を依頼し、さらに設備稼働率80%未満の企業についてその原因の回答を求めたものである。その結果はそれぞれ図表24と図表25に示されている。全体的には、設備稼働率80%未満の企業の比率は45.9%に達しており、所有制別では国有企業が57.5%で最も高く、合資企業が30.1%で最も低い。

設備稼働率の低さについては、「製品のコストが高いため競争力がない(原因1)」、「市場開拓・販促手段の欠如(原因5)」、「偽ブランド、低品質製品の影響(原因3)」が主な理由として挙げられている。

(7) 製品販売上の問題点

製品販売上の問題点について、まず企業に問題点の有無について回答してもらい、さらに問題点があると答えた企業にその問題を調査票の選択肢から重要性の順位をつけ3位までの要因の回答を求めた。その結果はそれぞれ図表27と図表28に示されている。全体の63.5%の企業は「問題点がある」と答えた。所有制別では、国有が76.0%で平均よりかなり高く、中外合資と集団所有が平均より約10%低い。

製品販売上の主な問題点としては、「販促手段の欠如」(問題2)、「製品が価格競争力に欠ける(問題3)」、「製品の市場規模が小さく、販売が限定される(問題1)」、「無秩序な競争が激し

図表24 設備稼働率が80%以下の企業の割合

(単位:%)

全 体	国 有	集団所有	私 営	中外合資	聯 営	そ の 他
45.9	57.5	43.0	42.01	30.1	47.4	36.5

図表25 設備稼働率が低い原因

(数字は回答数に占めるパーセンテージ)

	原因1	原因2	原因3	原因4	原因5	原因6	原因7	原因8
順位1	52.4	2.7	12.4	5.6	8.5	1.9	6.2	10.1
順位2	10.1	11.0	17.6	9.9	24.5	9.2	0.2	13.3
順位3	6.7	4.2	4.6	6.3	22.0	12.8	1.9	24.6

注1: 質問票に8つの選択肢を用意して、回答企業にその内から3つを選んで、重要性の順位をつけて記入する回答である。

注2: 8つの選択肢は次の通りである。

原因1: 製品のコストが高いため競争力がない

原因2: 製品の品質が低いため競争力がない

原因3: 偽ブランド・低品質製品の影響

原因4: 設備購入の時市場を過大評価

原因5: 市場開拓・販促手段の欠如

原因6: 設備のメンテナンスが行き届かない

原因7: 環境汚染がひどく、生産が制限される

原因8: 代替的製品の現れによりマーケットが縮小

図表26 ウェイトづけ

(順位1を3、順位2を2、順位3を1とウェイト付けした結果)

原因1	原因2	原因3	原因4	原因5	原因6	原因7	原因8
61.4	11.4	25.7	14.3	32.2	12.3	7.0	27.2

図表27 製品販売上問題点があると答えた企業の割合

(単位:%)

全体	国有	集団所有	私営	中外合資	聯営	その他
63.5	76.0	53.8	61.3	53.4	63.2	63.5

図表 28 販売上の問題点

(数字は回答数に占めるパーセンテージ)

	問題 1	問題 2	問題 3	問題 4	問題 5	問題 6	問題 7	問題 8
順位 1	34.6	27.1	17.7	3.5	13.8	0.6	1.1	1.7
順位 2	3.2	25.8	31.6	13.7	18.0	2.3	2.7	2.7
順位 3	3.4	9.1	18.7	20.9	25.4	4.5	11.8	6.2
ウエイト付け (上記方法の とおり)	37.9	47.3	45.0	19.6	34.3	3.6	6.8	5.6

注：問題 1：製品の市場規模が小さく、販売が限定される
 問題 2：販促手段の欠如
 問題 3：製品が価格競争力に欠ける
 問題 4：製品が品質競争力に欠ける
 問題 5：無秩序な競争が激しい
 問題 6：輸送条件の制限のためマーケットが拡大できない
 問題 7：輸送コストが高いため遠距離の販売ができない
 問題 8：その他

い(問題 5)が挙げられている。

なお、所有制別、業種別に上記の方法でウエイト付けした結果は図表 29 に示されている。所有制別では、私営企業は「販促手段の欠如(問題 2)」、中外合資企業は「製品の市場規模が小さく、販売が限定される(問題 1)」、聯営企業は「製品が価格競争力に欠ける(問題 3)」が要因として他より突出している。業種別では、第三次産業とその他は「販促手段の欠如(問題 2)」が他より突出している。

(8) 主な競争相手

企業の競争相手について、域内国有企業、域外国有企業、域内合資企業、域外合資企業、域内非国有企業、域外非国有企業、外国輸入品の 7 項目のうち、最も競争圧力の強い相手の選択を求めた。集計の結果は図表 30 に示す通りである。各企業に共通する特徴として、「域外」企業を競争相手として考慮する傾向が高いことがあげられる。なお、例外は集団所有企業と私営企業であり、それらの企業は域内非国有企業を最大の競争相手とみなしている。

(9) 競争に直面しての対策

「企業が競争に直面して、どういう対策を優先的に取るか」という設問の中で、「製品価格の引き下げ」、「技術を改善してコストを削減」、「品質の改善」、「販売の改善」、「包装の改善」、「新製品の開発」という 6 つの選択肢を用意した。

その結果、「技術を改善してコストを削減」が最も多い回答対策で、「製品価格の引き下げ」が続いている。所有制別では、集団所有企業は価格の引き下げを選ぶ割合が最も高く、コストの削減を選ぶ割合を超えている。

(10) 企業の国内市場における販売方法

企業の国内市場における販売方法については、独自に販売するケース、販売代理商に委託するケース、この二つを併用するケースがあるが、回答では独自販売が最も多く、全体の 52.1% を占め、次いで併用 37.6%、であり、専ら販売代理商に委託する方法を取る企業は 6.5% のみである。なお、3.8% の企業は上記以外の販売方法を取っている。所有制別の各カテゴリーでも企業は「独自販売」を主流としている。なお、一部企業(国有、私営・個人経営、中外合資)については「併用」を、聯営については「代理に委託」を、高い割合で利用している。業種別でも、すべてのカテゴリーで「独自販売」が主流であり、その他については、「併用」、第三次産業と製造業消費財においては「代理商に委託」と「その他」の占める割合が高い。

(11) 企業の輸出状況

企業の輸出状況について、まず企業に国外市場に接触する機会の有無を尋ね、それから 1998 年に製品輸出実績の有無を質問した。その結果は図表 33 ~ 38 に示されている。全体では、国外

図表29 所有制別、業種別の販売上の問題点

(ウエイト付けした結果)

	問題1	問題2	問題3	問題4	問題5	問題6	問題7	問題8
所有制別								
国 有	39.4	47.0	46.1	21.2	33.6	2.6	6.3	3.9
集团所有	40.4	49.6	47.8	18.6	29.4	3.5	5.7	5.0
私 営	33.4	57.8	39.3	15.2	35.8	4.7	7.1	6.6
中外合資	44.2	39.8	41.9	13.8	36.8	5.5	9.3	8.7
聯 営	15.0	38.3	71.7	23.3	45.0	0.0	6.7	0.0
そ の 他	29.7	43.4	37.5	21.7	42.5	5.0	8.5	11.6
業種別								
製造業資本財	35.2	49.4	44.8	22.5	37.0	1.6	4.0	5.6
製造業中間財	31.8	43.2	47.6	17.0	37.9	5.2	12.7	4.7
製造業消費財	40.0	47.2	48.2	21.2	29.4	3.5	5.6	4.8
第三次産業	49.3	60.1	31.5	16.5	27.9	1.4	2.9	10.3
そ の 他	38.5	51.5	38.3	16.4	39.1	3.7	5.5	7.6

図表30 企業の主な競争相手

(単位：%)

	域内国有企業	域外国有企業	域内合資企業	域外合資企業	域内非国有企業	域外非国有企業	外国輸入品
全 体	8.6	21.9	2.6	10.9	23.0	26.4	6.6
国 有	8.6	26.2	1.5	9.9	18.8	27.2	7.7
集团所有	12.0	17.2	2.6	10.4	29.3	26.7	1.6
私 営	1.6	15.9	1.6	9.5	41.2	23.8	6.3
中外合資	3.8	17.3	11.5	19.2	15.4	19.2	13.5
聯 営	0	28.6	0	7.1	7.1	42.9	14.3
そ の 他	10.2	23.1	2.8	12.9	19.4	24.1	7.4

図表31 企業が競争に直面しての対策

(3つまでの複数回答、単位：%)

	価格の引下げ	コストの削減	品質の改善	販売の改善	包装の改善	新製品の開発
全 体	28.7	40.9	10.4	6.2	0.9	12.8
国 有	26.0	46.1	10.3	5.9	0	11.7
集团所有	37.3	35.5	10.5	4.7	0.4	11.6
私 営	27.2	39.8	7.8	6.8	0.4	14.6
中外合資	23.5	42.6	17.6	5.9	0	10.3
聯 営	12.5	62.5	0	6.3	0	18.8
そ の 他	25.2	32.3	11.0	10.2	3.1	18.1

図表32 企業の国内市場における販売方法

(単位：%)

	独自販売	代理商に委託	併用	その他
全体平均	52.1	6.5	37.6	3.8
所有制別				
国 有	50.0	5.0	42.8	2.2
集团所有	61.2	6.2	27.5	5.1
私営・個人経営	49.0	6.0	42.0	3.0
中外合資	37.5	10.9	42.2	9.4
聯 営	43.7	37.5	18.8	0.0
そ の 他	50.0	5.5	40.6	3.9
業種別				
製造業資本財	55.3	2.5	38.8	3.4
製造業中間財	56.9	3.0	38.2	1.9
製造業消費財	47.0	11.4	37.5	4.1
第三次産業	50.0	13.2	26.3	10.5
そ の 他	46.2	8.4	38.7	6.7

市場に接触する機会を持つ企業の割合は37.8%であり高くない。98年に輸出実績を持つ企業の割合はさらに低くなり32.5%である。所有制別に見ると中外合資企業では国外市場と接触する機会を持つ割合が他の企業に比べて非常に高く、他方、集团所有企業でこの割合が最も低い。輸出の実績も似たような状況である。

なお、国外市場と接する機会を持つ企業がどの程度実際に輸出活動を行っているかについて、図表33の一番右のコラムに示す。集团所有企業については、海外市場にコンタクトを持つことが輸出活動に直接的に繋がるチャンスを増やすことがわかる。一方、私営企業については、国外市場と接する機会を有する企業の割合が少ない上に、輸出実績のある企業も少ない。

企業の輸出ルートについては、貿易会社を経由、独自輸出、両者併用、その他といった四つの方法があるが、全体的には貿易会社のみを利用するのが最も多く45.6%を占め、独自輸出は27.4%、両者併用は21.7%、その他は5.3%である。ただ中外合資企業の状況は他と異なり、独自輸出の割合が高く62.5%に達し、貿易会社のみ利用は16.7%しかない。両者兼用は18.8%を占める。

アジア通貨危機の中小企業の輸出に対する影響を見るため、輸出のある企業に対して、98年

実績の97年実績に比べての増減、及び98年実績に対して99年の予想増減割合を記入を求めた。その結果はそれぞれ図表35、図表36に示されている。図表35から分かるように、全体的に55.4%の企業が97年-98年で輸出額を減少しており、30.9%の企業が80%以上の減少である。うち、特に集团、私営、聯営企業の減少幅が大きい。また、増加傾向にあると回答した企業においても、その幅は30%未満の企業が大多数である。中外合資企業の場合には影響は相対的に小さい。99年の予想に関しては、図表36のとおり増加と予想する企業の割合は減少と予想する企業より1割以上多い。

企業の輸出に際しての問題点としては、企業間（特に国内企業）での競争激化、生産資金の不足、輸出価格の下落などの回答が多く寄せられている。

なお、生産資金の不足について、特に私営・集团所有企業から多く回答が寄せられているが、

図表33 企業の輸出状況

	国外市場と接する機会を持つ企業の割合 (A, %)	98年に輸出実績を持つ企業の割合 (B, %)	B / A (%)
全 体	37.8	32.5	86.0
国 有	41.2	37.0	89.8
集团所有	22.3	20.8	93.3
私 営	30.7	21.2	69.1
中外合資	79.7	68.7	86.2
聯 営	41.2	35.3	85.7
そ の 他	43.9	35.1	80.0

図表34 企業の輸出ルート

(単位：%)

	貿易会社経由	独自輸出	両方併用	その他
全体平均	45.6	27.4	21.7	5.3
所有制別				
国 有	51.8	16.8	27.0	4.4
集团所有	54.0	22.0	16.0	8.0
私営・個人経営	55.6	22.2	14.8	7.4
中外合資	16.7	62.5	18.8	2.1
聯 営	66.7	0.0	33.3	0.0
そ の 他	36.2	36.2	19.1	8.5

図表35 98年の輸出額の前年比増減状況

(単位：%)

	30%以下増	30%-50%増	50%-80%増	80%以上増	30%以下減	30%-50%減	50%-80%減	80%以上減
全 体	24.5	7.0	7.4	5.7	15.4	4.4	4.7	30.9
国 有	18.5	7.3	7.3	8.9	16.9	4.8	8.9	27.4
集 団	28.3	9.4	7.5	3.8	11.3	1.9	0.0	37.7
私 営	33.3	4.8	4.8	0.0	9.5	9.5	0.0	38.1
合 資	34.8	6.5	4.3	0.0	26.1	2.2	4.3	21.7
聯 営	16.7	16.7	0.0	0.0	16.7	0.0	0.0	50.0
その他	23.9	4.3	13.0	8.7	8.7	6.5	2.2	32.6

図表36 99年の輸出額の前年比予想増減 (単位：%)

	増 加	変わらず	減 少
全 体	45.7	23.0	31.3
国 有	41.4	24.3	34.2
集 団	46.7	24.4	28.9
私 営	45.0	30.0	25.0
合 資	53.5	14.0	32.6
聯 営	66.7	33.3	0.0
その他	43.6	23.1	33.3

これら企業の融資資金源は「その他」に多く依存していることから(図表39「融資資金源」)、市中金融機関へのアクセスが問題となっているものと推定される。なお、私営企業は、他企業と比較し輸出比率が低いが、情報とルート整備に対する要望が高いことが特徴である。以上から、私営企業の輸出振興には、金融・情報環境に対するニーズが高いことが推定できる。

業種別に見ると、特に第三次産業が、情報のルートと整備を問題としている。なお、製造業中間財生産者は、輸出価格の下落、製造業資本財生産者は国内企業の競争激化について、それぞれ問題として高く意識している。

企業が回答した輸出先に関しては、アメリカ、欧州、日本、香港(中継)、その他の5つに分けて集計した。その結果は図表38に示されている。企業の第1位輸出先は欧州が最も多く、次いで「その他」の地域であり、第2位と第3位の輸出先はいずれも「その他」が最も多く、次いで欧州である。第1位を3、第2位を2、第3位を1という方法でウエイト付を行うとその他、欧州、アメリカ、日本、香港の順となる。

その他にはアジア諸国や近隣諸国が含まれる。ただし、これはサンプルでとった省の特別な状況が反映していると思われる。

(12) 企業の技術水準とR&D能力

企業の技術水準とR&D能力については、4つの方面からの把握を試みた。すなわち、生産設備の技術水準、独自開発の製品の有無、R&Dに従事する部署の有無、生産技術のオリジンである。図表39～41は生産設備の技術水準の状況、図表42は製品独自開発の有無とR&D部署の有無の状況、図表43は生産技術のオリジンの状況をそれぞれ示している。

生産設備の技術水準については、各企業に70・80・90年代の技術水準の設備割合(～30%、30～50%、50～80%、80%～)について記載を求めた。約半数の企業は、設備の5割以上が1970年代 - 1980年代の技術水準のものである。21.1%の企業の80%以上の設備は1990年代の技術水準である一方、10%の企業の80%以上の設備は1970年代以前の技術水準のものである。所有制別では、中外合資企業の設備の水準が明らかに高く、半数を超える企業の80%以上の設備は1990年代水準である。これは、合資企業の多くは90年代以降に設立されたものであり、また出資形態として中国側は土地・建物、外資側は機械・設備によるものが多いことに起因していると考えられる。

企業の製品独自開発の有無とR&D部署の有無については、図表42に示されるように、71.8%の企業は独自開発の製品があると答え、60%の企業はR&Dに従事する部署を持っていると回答している。

図表37 輸出に際しての問題点

(単位：%)

	国外市場の 萎縮	外国企業競争 激化	国内企業競争 激化	輸出価格の 下落	生産資金の 不足	情報とルート の欠乏	その他
全 体	16.4	8.4	13.6	21.0	21.9	15.8	2.9
所有制別							
国 有	9.1	1.7	6.9	13.9	12.6	10.4	2.2
集団所有	13.5	15.4	17.3	15.4	23.1	11.5	3.8
私 営	3.7	3.7	14.8	25.9	29.6	22.2	0.0
中外合資	19.1	10.6	12.8	27.7	19.1	10.6	0.0
聯 営	33.3	0.0	0.0	33.3	16.7	16.7	0.0
そ の 他	23.4	17.0	14.9	6.4	19.1	14.9	4.3
業種別							
資 本 財	17.5	8.8	18.8	15.0	22.5	16.2	1.2
中 間 財	4.9	8.2	13.1	34.4	21.3	16.4	1.6
消 費 財	19.6	9.1	11.2	20.3	21.7	14.0	4.2
第 三 次	22.2	0.0	0.0	0.0	22.2	44.4	11.1
そ の 他	23.5	5.9	17.6	17.6	23.5	11.8	0.0

図表38 企業の輸出先

(単位：%)

	アメリカ	欧 州	日 本	香 港	その他
順位1	19.1	25.9	15.3	16.0	23.7
順位2	8.4	22.9	13.0	6.9	48.8
順位3	6.9	26.7	8.4	5.3	52.7
ウエイト付け	27.0	50.1	26.8	22.4	73.8

図表39 企業の生産設備の技術水準

(1970年代以前の技術水準の設備の割合、単位：%)

	30%以下	30%-50%	50%-80%	80%以上
全 体	68.6	9.9	11.6	10.0
国 有	59.9	12.7	15.6	11.7
集団所有	71.1	9.4	9.9	9.5
私営・個人経営	70.3	8.6	11.1	9.9
中外合資	87.7	5.3	5.3	1.8
聯 営	76.9	0	15.4	7.7
そ の 他	73.8	15.9	8.4	12.1

図表40 企業の生産設備の技術水準

(1970年代 - 1980年代の技術水準の設備の割合、単位：%)

	30%以下	30%-50%	50%-80%	80%以上
全 体	31.1	18.5	25.3	25.1
国 有	26.4	22.6	24.2	26.8
集团所有	27.5	16.7	28.3	27.5
私营・個人経営	31.3	16.3	28.8	23.8
中外合資	52.5	10.2	15.3	22.0
聯 営	41.7	8.3	16.7	33.3
そ の 他	40.0	16.5	25.2	18.3

図表41 企業の生産設備の技術水準

(1990年代の技術水準の設備の割合、単位：%)

	30%以下	30%-50%	50%-80%	80%以上
全 体	52.3	12.2	14.3	21.1
国 有	64.2	11.6	13.9	10.3
集团所有	52.4	12.8	16.0	18.8
私营・個人経営	47.1	12.9	11.8	28.2
中外合資	30.6	12.9	4.8	51.6
聯 営	53.8	7.7	15.4	23.1
そ の 他	38.5	12.0	17.9	31.6

図表42 製品開発とR&Dの状況

(単位：%)

	独自開発の製品を有する企業の割合	R&Dに従事する部署を持つ企業の割合
全体	71.8	60.0
国有	74.9	66.7
集团所有	66.7	52.4
私营	72.8	57.0
中外合資	69.6	48.4
聯営	87.5	58.8
その他	71.9	66.4

企業の製品生産の技術については、図表43に示されるように、「独自開発」が最も多く42.5%で、次いで「製品は技術が成熟した並等もの」の27.3%。「特許を購入」の割合が低く4.3%しかない。「模造する」も5.2%ある。所有制別に見ると、国有企業の「並等もの」、私营企業と聯営企業の「模造する」、聯営企業の「共同開発」、中外合資企業の「特許購入」と「その他」の割合がそれぞれ他のオリジンより高い。聯営企業以外では、すべての企業において独自開発が主なオリジンと挙げられている。

(13) 企業の情報ニーズと情報源

企業の情報ニーズと情報源については、まず対象企業に対して、市場、技術、金融、人材各種情報の中でどれが最も重要と思うかと尋ね、さらに各種情報の主な入手手段について尋ねた。

図表44は企業の情報ニーズをまとめている。市場に関する情報は企業の最も関心度の高い情報であり、57.2%の企業はそれを最も重要な情報に挙げている。次いで人材情報であり、27.1%の企業にとっての最重要情報である。所有制別では、聯営と私营企業では人材情報を重

図表 43 生産技術源

(単位：%)

	独自開発	共同開発	模造する	特許購入	並等もの	その他
全 体	42.5	17.3	5.2	4.3	27.3	3.3
国 有	41.5	17.3	2.6	3.2	32.7	2.6
集团所有	42.2	17.0	4.3	5.3	28.0	3.2
私 営	48.0	16.7	13.7	2.9	16.7	2.0
中外合資	36.8	20.6	4.4	7.4	22.1	8.8
聯 営	23.5	29.4	11.8	5.9	23.5	5.9
そ の 他	46.9	14.6	7.7	3.8	23.1	3.8

図表 44 企業が最も重要と思う情報

(単位：%)

	市場	技術	金融	人材
全 体	57.2	8.8	6.9	27.1
国 有	58.0	8.4	7.6	25.9
集团所有	60.4	9.2	6.1	24.2
私 営・個人経営	45.0	9.0	10.8	35.1
中外合資	61.4	7.1	0	31.4
聯 営	50.0	5.6	0	44.4
そ の 他	59.2	8.5	7.7	24.6

視する割合が他の企業より高く、また私営企業の金融情報を重視する割合は他の企業より高い。

企業の情報源については、上記4種類の情報について、企業に重要性の順序に従い3つの情報源を列挙を求めた。集計の結果を図表45から図表46までに示す。

各情報の情報源について、優先度に従いウエイト付け(重要度順位1:ウエイト3~順位3:ウエイト1)し、各情報の情報源について、全体を100としてその内訳を求めたところ以下の通りとなっている。

全体の特徴としては、すべての情報について、独自調査の占める割合が約30%となっており、また、市場・金融・人材情報の収集において、社交活動の占める割合も20%前後と非常に高いことが特徴として挙げられる。

市場情報の情報源としては、顧客からのフィードバック、交易会・展示会、技術情報については、文献・資料、交易会・展示会との回答の割合が多い。また、金融・人材情報については、政府部門・社交活動の占める割合が圧倒的に大きく、独自調査と合わせるとその割合は、前者では9割、後者では8割前後を占めている。

(14) 外部との協同関係

企業の外部との協同関係については、3項目の質問を行った。すなわち、大学・研究所との協同関係の有無、他の企業との協同関係の有無、98年に企業間の協同関係があった場合のその内容である。結果をは図表57、図表58に示す。

大学・研究所と協同関係を持つ企業の割合は全体の4割強である。一方、3分の2の企業は他の企業と何らかの協同関係を持っている。また、部門別に見ると、製造業(資本財)の企業は外部との協同関係を最も多く持っており、他方、第三次産業は大学・研究所との協同関係が最も少ない。これは、業種の特性を考えれば理解できる。

企業間の協同関係を持つ企業について、1998年の実績に照らし、どのような協同関係があったかについて回答を求めた。図表58のように、生産協力が最も多く、次いで販売協力、技術開発協力、物資協力の順である。部門別では、製造業(資本財)の生産協力が最も多い。

図表 45 市場情報の情報源

(重要度順位 1、単位：%)

	独自調査	社交活動	政府部門	顧客のフィードバック	交易会・展示会等	文献・資料
全体	50.6	14.6	2.2	27.0	5.3	0.3
国有	49.3	14.2	2.7	30.0	3.9	0
集团所有	47.3	15.8	1.8	27.2	7.0	0.9
私营	59.1	9.7	2.2	19.4	9.7	0
中外合資	50.0	18.3	1.7	26.7	3.3	0
聯營	50.0	14.3	0	28.6	7.1	0
その他	54.7	15.3	2.2	23.4	3.6	0.7

図表 46 市場情報の情報源

(重要度順位 2、単位：%)

	独自調査	社交活動	政府部門	顧客のフィードバック	交易会・展示会等	文献・資料
全体	9.1	33.1	9.8	30.5	16.1	1.4
国有	8.6	35.2	10.1	29.4	15.9	0.9
集团所有	11.4	36.4	11.4	24.5	15.5	0.9
私营	9.9	25.3	13.2	27.5	17.6	6.6
中外合資	6.9	29.3	0	41.4	22.4	0
聯營	0	35.7	0	35.7	21.4	7.1
その他	7.6	30.5	9.9	38.9	12.8	0

図表 47 市場情報の情報源

(重要度順位 3、単位：%)

	独自調査	社交活動	政府部門	顧客のフィードバック	交易会・展示会等	文献・資料
全体	14.9	14.7	9.8	28.7	28.3	1.5
国有	17.7	13.2	8.4	26.1	30.3	1.0
集团所有	12.2	13.1	11.2	35.0	23.9	1.0
私营	6.3	18.8	11.3	38.8	23.8	7.5
中外合資	20.3	15.3	5.1	27.1	28.8	0
聯營	23.1	7.7	15.4	23.1	30.8	7.7
その他	14.3	19.3	9.2	21.8	33.6	0

図表 48 技術情報の情報源

(重要度順位 1、単位：%)

	独自調査	社交活動	政府部門	顧客のフィードバック	交易会・展示会等	文献・資料
全体	38.0	11.4	4.7	8.1	10.8	27.1
国有	34.3	11.4	6.4	8.1	10.8	29.0
集团所有	45.4	10.9	5.2	8.6	8.6	21.3
私营	36.7	8.9	5.1	3.8	13.9	31.6
中外合資	38.0	12.0	0	12.0	10.0	28.0
聯營	23.1	15.4	0	15.4	7.7	38.5
その他	39.2	11.7	2.5	8.3	11.7	26.7

図表49 技術情報の情報源

(重要度順位2、単位：%)

	独自調査	社交活動	政府部門	顧客のフィードバック	交易会・展示会等	文献・資料
全体	13.5	18.2	9.6	15.5	23.1	20.1
国有	11.2	16.8	11.9	14.0	27.7	18.2
集团所有	15.9	20.7	9.1	15.9	18.9	19.5
私营	10.4	15.6	6.5	14.3	28.6	24.7
中外合資	16.0	20.0	8.0	14.0	22.0	20.0
聯營	27.3	27.3	0	9.1	18.2	18.2
その他	14.7	19.0	7.8	19.0	16.4	23.3

図表50 技術情報の情報源

(重要度順位3、単位：%)

	独自調査	社交活動	政府部門	顧客のフィードバック	交易会・展示会等	文献・資料
全体	11.8	8.3	11.4	16.8	23.2	28.5
国有	12.7	5.6	12.7	19.1	21.3	28.5
集团所有	9.5	8.2	16.3	16.3	18.4	31.3
私营	10.0	12.9	10.0	18.6	17.1	31.4
中外合資	13.6	13.6	6.8	9.1	27.3	29.5
聯營	18.2	9.1	9.1	9.1	36.4	18.2
その他	13.2	8.8	5.3	15.8	33.3	23.7

図表51 金融情報の情報源

(重要度順位1、単位：%)

	独自調査	社交活動	政府部門	顧客のフィードバック	交易会・展示会等	文献・資料
全体	29.3	25.7	42.2	2.2	0.6	0
国有	24.3	25.7	47.5	2.2	0.4	0
集团所有	26.5	35.1	33.8	3.3	1.3	0
私营	32.9	21.9	43.8	1.4	0	0
中外合資	56.5	15.2	28.3	0	0	0
聯營	30.8	15.4	53.8	0	0	0
その他	34.5	21.2	42.5	0.9	0.9	0

図表52 金融情報の情報源

(重要度順位2、単位：%)

	独自調査	社交活動	政府部門	顧客のフィードバック	交易会・展示会等	文献・資料
全体	15.2	41.8	33.0	3.5	4.3	1.9
国有	17.9	43.5	30.5	2.3	4.2	1.5
集团所有	17.3	36.0	36.7	5.0	4.3	0.7
私营	10.6	51.5	28.8	6.1	3.0	0
中外合資	12.8	33.3	41.0	0	5.1	7.7
聯營	15.4	46.2	38.5	0	0	0
その他	10.8	41.2	33.3	4.9	5.9	3.9

図表53 金融情報の情報源

(重要度順位3、単位：%)

	独自調査	社交活動	政府部門	顧客のフィードバック	交易会・展示会等	文献・資料
全体	28.2	19.1	21.3	15.1	12.5	3.8
国有	31.1	17.5	17.5	16.0	11.8	6.1
集团所有	27.8	17.6	25.9	12.0	15.7	0.9
私营	26.4	15.1	26.4	18.9	11.3	1.9
中外合資	13.5	32.4	35.1	8.1	5.4	5.4
聯營	37.5	25.0	0	25.0	12.5	0
その他	26.8	20.7	18.3	17.1	14.6	2.4

図表54 人材情報の情報源

(重要度順位1、単位：%)

	独自調査	社交活動	政府部門	顧客のフィードバック	交易会・展示会等	文献・資料
全体	39.0	24.2	22.4	2.9	10.0	1.5
国有	30.6	24.4	31.4	2.2	10.0	1.5
集团所有	36.5	29.6	17.6	5.7	8.8	1.9
私营	43.6	28.2	12.8	3.8	10.3	1.3
中外合資	63.5	15.4	11.5	1.9	7.7	0
聯營	53.8	23.1	23.1	0	0	0
その他	49.1	17.6	17.6	0.9	13.0	1.9

図表55 人材情報の情報源

(重要度順位2、単位：%)

	独自調査	社交活動	政府部門	顧客のフィードバック	交易会・展示会等	文献・資料
全体	15.9	32.5	28.8	5.7	12.8	4.4
国有	16.7	31.4	31.8	4.1	10.2	5.7
集团所有	14.3	31.3	26.5	6.8	16.3	4.8
私营	15.6	35.9	28.1	9.4	6.3	4.7
中外合資	15.2	37.0	15.2	8.7	19.6	4.3
聯營	20.0	30.0	30.0	20.0	0	0
その他	14.0	32.0	33.0	3.0	17.0	1.0

図表56 人材情報の情報源

(重要度順位3、単位：%)

	独自調査	社交活動	政府部門	顧客のフィードバック	交易会・展示会等	文献・資料
全体	16.5	16.6	25.9	11.2	22.2	7.6
国有	17.8	16.8	25.2	12.9	20.3	6.9
集团所有	16.7	15.0	27.5	9.2	25.0	6.7
私营	12.7	10.9	25.5	9.1	29.1	12.7
中外合資	5.6	8.3	30.6	11.1	27.8	16.7
聯營	0	0	30.0	30.0	30.0	10.0
その他	22.4	28.9	22.4	9.2	14.5	2.6

図表57 企業の外部との協同関係

(単位：%)

	大学・研究所と協同関係を持つ企業の割合	他の企業と協同関係を持つ企業の割合
全 体	42.8	67.1
製造業資本財	54.9	77.4
製造業中間財	42.5	65.2
製造業消費財	35.9	63.4
第三次産業	30.0	67.3
そ の 他	41.5	61.3

図表58 企業間協同関係の内訳

(単位：%)

	生産協力	技術開発協力	物資協力	販売協力
全 体	82.6	62.0	45.4	67.1
製造業資本財	93.3	68.7	51.4	65.5
製造業中間財	79.1	62.3	51.7	67.8
製造業消費財	80.3	54.3	38.4	66.7
第三次産業	78.9	61.1	38.9	77.3
そ の 他	65.6	60.7	37.0	64.4

(15) トレーニングへのニーズと存在する問題点

企業のトレーニングに対するニーズを把握するために、11の選択肢を用意し、企業に重要と思われる順に3つの選択を求めた。その結果は図表59にまとめられている。所有制別、部門別の差異が顕著ではないためここで省略した。表で分かるように、企業のトレーニングニーズが高いのは、企業戦略、マーケティング、情報知識、法律知識及び品質管理である。

企業が回答したトレーニング実施上の問題点に関しては、「問題がない」、「教師の欠乏」、「資金の欠乏」、「生産が忙しくてできない」、「トレーニングの計画がない」という5つの選択肢を設けたところ、結果は図表60に示すように、「資金の欠乏」、「教師の欠乏」、「忙しくてできない」の順であったトレーニングの計画がないのも8%ある。15%の企業は問題がないと答えている。特に中外合資企業は「問題がない」と「忙しいためできない」答える比率が高い。国有企業は資金の問題を挙げる比率が高い。

(16) 企業が感じる経営環境

企業の経営環境については、法的環境（企業の正当な権利が有効に守られているか、知的所有権を含む財産権などに係る紛争が起きた場合迅速で合理的解決が得られるか）、資金環境（融資を得ることの難易）、市場環境（企業間の公正取引が守られているか、大企業からの優越した地位を利用した不正な取引行為がないか）、信用環境（代金の回収遅延がないか、企業間の返済遅延の程度）、社会環境（企業に対する社会負担、灘派^{*13}などの徴収の程度、中小企業に対する社会的信用）といった五つの項目に分解して、企業に「良い」、「比較的良い」、「普通」、「やや悪い」、「悪い」の5ランクによる評価を求めた。評価の結果は図表61にまとめられている。

法的環境に対する評価は、「普通」と「比較的良い」が多く、両者の合計は全体の7割を占める。

資金環境に対する評価はかなり厳しい。「悪い」と「やや悪い」の合計は全体の45.1%に達し、

*13 企業に対し、地方政府等が支払い要求する費用。

図表59 企業が重要と思われるトレーニング項目

(単位：%)

	企業戦略	法律知識	金融知識	情報知識	ISO 9000	ISO 14000	品質管理	CAD	CIMS	財務会計	マーケティング
重要度 順位1	53.1	8.6	2.3	6.7	8.2	0.6	6.1	0.8	0.3	1.1	11.7
順位2	4.8	15.3	7.7	17.9	12.1	2.0	14.6	4.0	1.1	6.9	13.4
順位3	6.2	5.8	6.4	11.8	4.5	1.3	13.6	3.0	1.3	6.3	37.9
ウエイト付け	58.4	20.7	9.6	22.6	17.8	2.4	20.4	4.5	1.5	7.8	33.3

図表60 トレーニングにおける問題点

(単位：%)

	問題がない	教師の欠乏	資金の欠乏	忙しいためできない	計画がない
全 体	15.0	19.4	47.1	9.0	8.2
国 有	10.1	18.4	59.3	5.0	5.9
集団所有	15.6	17.5	48.3	7.8	10.0
私 営	15.2	22.2	34.3	11.1	15.1
中外合資	31.7	11.7	18.3	25.0	8.3
聯 営	21.4	7.0	35.7	21.4	14.3
そ の 他	18.8	26.8	37.7	10.9	5.1

図表61 法的環境に対する評価

(単位：%)

	良 い	比較的良い	普 通	やや悪い	悪 い
全 体	11.1	26.7	44.8	11.2	6.2
国 有	6.8	25.5	47.1	14.2	6.3
集団所有	12.6	27.2	47.4	7.6	5.3
私 営	13.3	28.3	43.4	9.7	5.3
中外合資	18.6	25.7	38.6	7.1	10.0
聯 営	17.6	17.6	41.2	11.8	11.8
そ の 他	9.7	29.9	38.9	15.3	6.3

「良い」と評価する企業は3.5%しかない。国有企業による当該項目の評価は他の所有制の企業よりさらに厳しいことが注目に値する。これは、国有銀行の商業銀行化の進展につれ、国有企業に対する融資も慎重になり、国有企業にとって過去に比べて落差が大きいことに起因すると思われる。

資金環境に対して「悪い」と「やや悪い」の評価を下した企業の状況をさらに明らかにするために、これらの企業を抽出して、その資金源と業績を、図表63を通じて見てみる。これらの企業の平均営業収入は2996万円で、全体平均の3484万円より488万円、14%少ない。平均利潤

額は-187万円で、全体平均の-36万円を赤字額で大幅に上回っている。平均資産負債率は96%で、全体平均の84%より12%高い。これらの企業を「それ以外」(=資金環境を「悪い」「やや悪い」と回答していない)企業と対比すれば業績の面で差がさらに大きく、例えば資産負債率では21%の差がある。平均利潤額は「それ以外の企業」はプラスの78万円である。資金源については、「それ以外の企業」の方が自己資金の割合が高い。融資の割合は、設備投資の場合「それ以外の企業」の方が高いが、逆に、流動資金の場合は、資金環境にマイナスの評価を下した企業の融資を利用する割合が高い。

図表62 資金環境に対する評価

(単位：%)

	良 い	比較的良い	普 通	やや悪い	悪 い
全 体	3.5	11.9	39.5	22.4	22.7
国 有	0.8	5.5	34.3	29.4	29.9
集団所有	4.3	12.9	41.6	20.5	20.8
私 営	4.5	20.7	34.2	18.9	21.6
中外合資	8.5	19.7	45.1	14.1	12.7
聯 営	11.8	11.8	58.8	5.9	11.8
そ の 他	2.8	15.2	49.0	15.9	17.2

図表63 資金環境にマイナスの評価を下した企業の資金源と業績

(括弧内はそれ以外の企業の平均値)

	自己資金	銀行融資	その他
設備投資の資金源(平均的比重、%)	69.6 (73.3)	16.4 (18.6)	12.6 (8.2)
流動資金の資金源(平均的比重、%)	63.1 (69.0)	28.8 (25.1)	7.8 (7.2)
平均営業収入(万元)	2996 (3819)		
平均利潤額(万元)	-187 (78)		
平均資産負債率(%)	96 (75)		

図表64 市場環境に対する評価

(単位：%)

	良 い	比較的良い	普 通	やや悪い	悪 い
全 体	6.2	24.9	50.7	21.7	5.4
国 有	4.7	20.9	54.4	19.8	6.9
集団所有	5.6	24.8	51.5	27.7	6.3
私 営	5.4	30.6	39.6	27.9	3.6
中外合資	11.3	32.4	45.1	9.9	4.2
聯 営	23.5	17.6	47.1	17.6	5.9
そ の 他	6.9	28.3	51.0	13.1	2.8

図表65 信用環境に対する評価

(単位：%)

	良 い	比較的良い	普 通	やや悪い	悪 い
全 体	8.7	19.7	35.5	22.1	14.0
国 有	4.7	14.3	34.6	27.7	18.7
集団所有	10.3	19.7	36.9	20.7	12.4
私 営	8.1	27.0	35.1	17.1	12.6
中外合資	13.0	30.4	36.2	10.1	10.1
聯 営	17.6	5.9	47.1	23.5	5.9
そ の 他	12.6	23.8	31.5	21.7	10.5

市場環境に対する評価は中間的なものになっている。「普通」が最も多く、50.7%を占め、「比較的良い」と「やや悪い」それぞれ2割を超

え、拮抗しており、「良い」と「悪い」はそれぞれ6.2%と5.4%で、両方とも低い比率で拮抗している。なお、所有制別では、集団所有企業と

私営企業の市場環境に対する評価は他の企業より厳しいものになっている。

信用環境に対する評価は厳しく、「悪い」と「やや悪い」の合計比率は36.1%で、「良い」と「比較的良い」の合計比率28.4%を上回っている。所有制別では、国有企業の感じる信用環境はより悪く、中外合資企業と私営企業は信用環境を平均より良く評価している。

資金環境の場合と同じく、「悪い」と「やや悪い」の評価を下した企業の状況をさらに明らかにするために、これらの企業を抽出して、その資金源と業績を、図表66を通じて観察することにする。資金環境に「悪い」「やや悪い」の評価を下した企業の平均営業収入は3277万円で、全体平均の3484万元より207万元、6%少ない。平均利潤額は-7万円で、赤字額は全体平均の-36万元より赤字は少ない。平均資産負債率は97%で、全体平均の84%より13%高い。信用環境にマイナス評価を行った企業とそれ以外の企業との対比では、マイナス評価を行った企業の方がむしろ融資利用が多く、赤字額も少ない。他方、資産負債率は20%高くなっている。信用環境に関しては、信用にアクセスがある企業が

マイナス評価を行っていることに注意する必要がある。

社会環境に対する評価もやや中間的で、「普通」が一番多いが、「比較的良い」は「やや悪い」よりほぼ10%高い。所有制別では、中外合資企業は他の企業より社会環境をややプラスに評価している。

(17) 政府のサービス提供状況と企業のニーズ

政府のサービス提供状況について、1998年の実績に照らし、政府関係部門から情報、仲介、コンサルティング、経営指導などのサービスが得られたかどうかの回答を求めた。さらに、企業のニーズを把握するために、上記の各種サービスに対して重要度の順位づけの記入を求めた。その結果は図表68、図表69に示されている。

55.3%の企業は情報サービスを、30.2%の企業は仲介サービスを、50.2%の企業はコンサルティングサービスを、46.3%の企業は経営指導サービスを、6.4%の企業はその他のサービスをそれぞれ受けていた。中外合資企業では情報サービスとコンサルティングサービスを受けている比率が、国有企業は経営指導サービスを受け

図表66 信用環境にマイナスの評価を下した企業の資金源と業績 (括弧内はそれ以外の企業の平均値)

	自己資金	銀行融資	その他
設備投資の資金源(平均的比重、%)	68.0 (74.0)	21.6 (16.1)	9.8 (9.8)
流動資金の資金源(平均的比重、%)	62.7 (68.7)	31.3 (24.2)	6.9 (7.7)
平均営業収入(万元)	3277 (3591)		
平均利潤額(万元)	-7 (-51)		
平均資産負債率(%)	97 (77)		

図表67 社会環境に対する評価 (単位: %)

	良 い	比較的良い	普 通	やや悪い	悪 い
全 体	11.1	26.7	44.8	11.2	6.2
国 有	6.8	25.5	47.1	14.2	6.3
集団所有	12.6	27.2	47.4	7.6	5.3
私 営	13.3	28.3	43.4	9.7	5.3
中外合資	18.6	25.7	38.6	7.1	10.0
聯 営	17.6	17.6	41.2	11.8	11.8
そ の 他	9.7	29.9	38.9	15.3	6.3

図表68 政府サービスの提供状況

(98年実績、単位：%)

	情報	仲介	コンサルティング	経営指導	その他
全体	55.3	30.2	50.2	46.3	6.4
国有	56.5	29.2	48.3	53.7	5.7
集团所有	49.6	29.4	46.8	46.8	8.1
私営	54.3	33.7	54.3	42.4	5.4
中外合資	71.2	32.2	57.6	37.3	5.1
聯営	37.5	37.5	37.5	25.0	0
その他	62.8	32.2	57.9	38.8	6.6

図表69 政府サービスへのニーズ

(単位：%)

	情報	仲介	コンサルティング	経営指導	その他
重要度1	71.8	4.7	2.8	19.4	1.3
重要度2	19.0	26.8	30.2	23.5	0.6
重要度3	5.6	17.9	31.4	41.5	3.6

る比率が平均より高くなっている。

政府サービスへのニーズについては、図表69に示されているように、情報サービスへのニーズが一番高く、71.8%の企業はそれを最も重要な政府サービスとして挙げている。次いでは経営指導サービス、コンサルティングサービスである。

(18) 環境対策

企業の環境対策の現状を把握するために、企業の汚染排出が基準達成しているか、各種廃棄物の処理、リサイクル、省エネの設備と技術を有しているかどうか、環境保全の設備と技術を有しない場合の原因、環境基準を守るに際して存在する困難、環境保全設備や技術の導入に利用可能な低利融資がある場合利用するかどうか、利用する場合の用途等について質問した。集計の結果は図表70から図表78までに示されている。なお、一部の項目では未記入の企業が多く、その理由は、そもそも必要がない、あるいは本来対策を行うべきにもかかわらず行っていないので記入していない、などの理由が考えられるが、確かな判断がしにくい。

環境基準の達成状況に関しては、全体的には70.5%の達成率であり、未達成と明記する企業も12.1%ある。所有制別では、中外合資企業の

図表70 環境基準の達成状況

(単位：%)

	達成	未達成	未記入
全体	70.5	12.1	17.4
国有	69.3	16.2	14.4
集团所有	70.1	9.4	20.5
私営	67.2	14.3	18.4
中外合資	80.8	1.4	17.8
聯営	73.7	5.3	21.1
その他	75.7	12.2	12.2

達成率が最も高く、私営企業の達成率が最も低い。

各種環境保全技術の保有状況は図表71から図表75までに示されている。総じて、保有率は40%以下で高くない。未保有と明記する比率はそれほど高くないが、未記入の企業のほとんどは、なんらかの理由で保有していないと判断すべきであろう。

環境保全の設備と技術を保有しない企業についてその原因を尋ねた結果は図表76に示されている。「資金の不足」を挙げる企業が最も多く、全体の53.0%を占めている。「必要がない」と答えるのは38.3%あり、第2位の原因となっている。所有制別では、国有企業は資金の不足を挙げる比率が最も高く、中外合資企業のこの比率

図表71 廃気処理技術の保有状況 (単位：%)

	保有	未保有	未記入
全体	26.2	30.1	43.7
国有	33.2	30.4	36.3
集团所有	19.1	31.9	49.0
私営	15.1	29.4	55.5
中外合資	31.5	31.5	37.0
聯営	26.3	21.1	52.6
その他	33.8	27.7	38.5

図表75 省エネ技術の保有状況 (単位：%)

	保有	未保有	未記入
全体	38.1	18.9	43.0
国有	46.4	17.5	36.1
集团所有	32.5	18.8	48.7
私営	27.7	21.0	51.3
中外合資	32.9	26.0	41.1
聯営	36.8	10.5	52.6
その他	41.9	20.3	37.8

図表72 廃水処理技術の保有状況 (単位：%)

	保有	未保有	未記入
全体	37.9	23.3	38.8
国有	47.9	20.6	31.4
集团所有	28.8	25.6	45.6
私営	31.1	22.7	46.2
中外合資	39.7	24.7	35.6
聯営	47.4	10.5	42.1
その他	38.5	27.7	33.8

図表76 その他環境技術の保有状況 (単位：%)

	保有	未保有	未記入
全体	6.2	23.5	70.4
国有	7.7	22.9	69.3
集团所有	4.8	26.8	68.4
私営	5.0	19.3	75.6
中外合資	9.6	23.3	67.1
聯営	5.3	15.8	78.9
その他	5.4	23.6	70.9

図表73 固形廃棄物処理技術の保有状況 (単位：%)

	保有	未保有	未記入
全体	31.6	29.3	39.2
国有	39.7	28.1	32.2
集团所有	25.9	31.1	43.0
私営	22.7	30.3	47.1
中外合資	34.2	28.8	37.0
聯営	31.6	15.8	52.6
その他	32.4	31.1	36.5

図表74 リサイクル技術の保有状況 (単位：%)

	保有	未保有	未記入
全体	36.1	22.5	41.4
国有	38.4	24.2	37.4
集团所有	31.6	21.4	47.0
私営	37.0	16.8	46.2
中外合資	34.2	28.8	37.0
聯営	57.9	0	42.1
その他	39.9	25.7	34.5

が最も低い。私営と聯営企業は技術の不足を挙げる比率が相対的に高い。図表76が示しているのは、企業が環境関連規定の遵守に際しての難点に対する回答であり、その結果は環境設備と技術を保有しない原因と類似している。

図表78が示しているのは、環境目的の低利融資が利用可能な場合、企業が利用するかどうか、また利用する場合の用途という質問回答の集計結果である。未記入の企業が多く、3分の1近くに上るが、「設備を購入」と「技術を購入」を合わせると50.6%に上り、「利用しない」の16.5%を大幅に上回っている。このことは、環境対策のために利用可能な低金利の政策的融資のニーズが高いことを示している。

(19) 企業の経営戦略

企業の経営戦略について、企業に今後強化したい分野として10の選択肢を提示し、企業はその中から五項目を選び、重要度の順番で記入するという方法で質問した。集計の結果は図表79に示されている。企業が重要視する経営戦略としては、第一に経営コストの削減(70.8ポイント)

図表 77 環境保全設備と技術を保有しない原因

(単位：%)

	資金の不足	技術の不足	必要がない	その他
全 体	53.0	4.9	38.3	3.9
国 有	68.6	2.7	27.8	0.9
集团所有	41.0	3.9	49.4	5.6
私 営	42.4	12.1	40.9	4.5
中外合資	32.4	5.9	50.0	11.8
聯 営	62.5	12.5	25.0	0
そ の 他	52.6	5.1	37.2	5.1

図表 78 環境関連規定の遵守に際しての困難

(単位：%)

	資金の不足	技術の不足	必要がない	その他
全 体	63.7	6.0	27.1	3.2
国 有	77.2	3.1	17.9	1.7
集团所有	55.9	4.3	37.0	2.8
私 営	47.3	14.9	32.4	5.4
中外合資	38.6	4.5	38.6	18.2
聯 営	70.0	10.0	20.0	0
そ の 他	63.4	10.9	24.8	1.0

図表 79 環境融資の利用について

(単位：%)

	設備を購入	技術を購入	利用しない	未記入
全 体	31.2	19.4	16.5	32.9
国 有	40.2	21.6	12.4	25.8
集团所有	24.8	15.1	20.8	39.3
私 営	23.5	24.4	15.1	37.0
中外合資	24.7	21.9	20.5	32.9
聯 営	31.6	26.3	15.8	26.3
そ の 他	33.8	20.3	16.9	29.1

図表 80 企業が強化したい経営戦略

(単位：%)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
順位 1	57.3	5.6	10.5	5.9	3.4	3.1	5.0	3.0	4.6	1.2
順位 2	8.6	23.2	21.9	15.3	6.4	5.1	8.4	5.6	3.5	2.0
順位 3	7.1	4.9	15.5	19.2	14.2	11.9	10.8	9.2	5.1	2.1
順位 4	5.6	4.1	6.3	11.4	12.2	15.7	16.3	16.4	8.5	3.5
順位 5	4.6	4.7	4.6	4.7	5.7	10.3	11.5	24.6	16.2	12.5
ウェイト付け	71.6	29.7	40.8	35.2	23.1	22.7	27.0	24.5	17.1	8.0

ウェイト：順位 1：5～順位 5：1

注：各列の番号の意味は

- | | | |
|-------------|---------------|------------|
| 1．経営コストの削減 | 2．経営の多角化 | 3．R&D能力の強化 |
| 4．販売網の設立・改善 | 5．企業信用度の向上 | 6．経営規模の拡大 |
| 7．新技術の導入 | 8．従業員の素質の向上 | |
| 9．融資能力の強化 | 10．外資と合併企業を設立 | |

ト) 第二にR&D能力の強化(40.8ポイント)、第三に販売網の設立・改善(35.2ポイント)、第四に経営の多角化(29.7ポイント)となっている。特に、経営コストについては、多くの企業は非常に重要な戦略と考えていることがわかる。

(20) 企業の発展を阻害する主な問題点

企業の発展を阻害する主な問題点を把握するためには、9つの選択肢を提示し、企業にその中から3つを選び、重要度の順番で記入する方法で質問した。集計の結果は図表80に示されている。

企業の発展を阻害する要因としては、第一に資金の不足(73.2ポイント)、第二に市場需要の不足(26.8ポイント)、第三に業界内部の過度な競争(25.2ポイント)、第四に人材の不足(19.3ポイント)となっており、特に、資金不足に対する問題意識が非常に大きいことが分かる。

ここでは、「資金の不足」を発展阻害の一位の原因として挙げた企業の状況をさらに明らかにするために、これらの企業を抽出して、その資金源と業績を、図表81を通じて観察した。これ

らの企業の平均営業収入は2658万円で、全体平均の3484万円より826万円、23.7%少ない。平均利潤額は-176万円で、全体平均の36万円を大幅に下回っている。平均資産負債率は92%で、全体平均の84%より8%高い。

調査の結論

本調査の主な目的は中国の中小企業が直面する問題点と支援策へのニーズを把握することである。以下においては、上記のアンケート調査の集計結果をベースに、まず内在する問題点と外部環境の問題点という二つの側面から、中小企業の直面する問題点を整理し、次に企業のニーズについて整理する。

1. 内在する問題点

(1) 企業体質のひ弱さ

中小企業の体質に関しては、次の諸問題点を指摘できる。第一に従業員の教育水準の低さで

図表81 企業の発展を阻害する主な問題点

(単位: %)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
順位1	66.9	11.3	1.7	4.2	1.0	2.7	7.8	3.2	1.0
順位2	6.4	21.2	8.5	16.6	3.2	14.4	16.0	9.4	3.8
順位3	6.2	4.2	8.9	12.1	3.2	14.8	20.3	14.2	14.3
ウエイト付け	73.2	26.8	10.3	19.3	4.2	17.2	25.2	14.2	8.3

注: 各列の項目の意味は

- | | | |
|------------------|------------|-------------|
| 1. 資金の不足 | 2. 市場需要の不足 | 3. 内部管理の薄弱 |
| 4. 人材の不足 | 5. 経営場所の不足 | 6. 市場開拓力の不足 |
| 7. 業界内部の過度競争 | 8. 市場の混乱 | |
| 9. 政府の政策・サービスの遅れ | | |

図表82 資金の不足を主な阻害要因に挙げた企業の資金源と業績

	自己資金	銀行融資	その他
設備投資の資金源(平均的比重、%)	66.0	22.4	10.7
流動資金の資金源(平均的比重、%)	63.4	29.1	8.0
平均営業収入(万円)	2658		
平均利潤額(万円)	-176		
平均資産負債率(%)	92		

ある。従業員の学歴構成は、高卒以上の比率は20%未満でかなり低い。低い教育水準は企業の技術力、製品開発力など企業の成長力を決定付ける要因を制約するネックである。

第二に資産負債率の高さである。平均して84%に達する資産負債比率はかなり高い水準であり、高い負債比率は金利負担の形で企業の経営を圧迫すると同時に、新規融資を申請する際に大きなマイナス材料となる。資産負債率の高さは中小企業にかかわらず、中国の特に国有部門の企業が抱える大きな問題で、これは「資本金」という概念が近代的企業制度の導入以前には確立してなかったことによるものである^{*14}。

第三にマーケティング能力の不足である。大多数の企業は製品販売上に問題があると認識し、主な問題点として販促手段の欠如、価格競争力の低さ、市場規模の小ささをあげられているのはこれを物語っている。

第四に規律の欠如である。滞納代金が広汎に存在し、特に国有企業において顕著な増加傾向にあるということは、市場のルールを遵守し、それによって企業の信用を築くという意識の薄さを反映しているといえる^{*15}。

第五に価格の削減に頼る競争手段である。企業の競争に直面して最も重視する対策としては、第1位はコストの削減、第2位は価格の削減である。実際は、コストの削減は価格の削減の重要な前提条件でもある。品質の改善、販売の改善、新製品の開発なども重要な競争手段であるが、これらの手段を選ぶ企業が少ない。これは、中小企業は自身の技術水準や経営水準の制限により、単純で初歩的な競争手段に頼りがちであることの表われである。

(2) 管理水準

ISO9000シリーズとISO14000シリーズの基準

通過認定は、それぞれ企業の品質管理と環境管理水準を判断する重要な目安である。現状では基準達成の企業の割合がかなり低い。ISO9000シリーズの認定を受けた企業は全体の18%未満で、ISO14000シリーズに至っては全体の3.5%しかない。ただし、日本の中小企業においては、ISO9000シリーズ取得企業が8.2%、ISO14000シリーズ取得企業が1.5%である(1999年中小企業白書)であることに比較すれば決して低い数値ではない。しかし、中国においては管理水準を把握する目安としてISOの認証取得が一般化しており、中国全体のレベルからみると、管理水準は高いとはいえない。

(3) 重い内部負担

企業の「在職」(定年、帰休者を含まず)従業員対「在籍」(定年、帰休者を含む)従業員の比率は、企業の内部負担の状況を示す重要な指標である。比率が低ければ低いほど負担が重い。本調査の結果から見ると、この比率は1995年の67%から、96年の64%、97年の59%、98年の52%と年々低下しており、内部負担が高くなる一途を辿っている。

2. 外部環境の問題

(1) 芳しくない経営環境

経営環境については企業の主観的評価を把握したが、企業の外部環境の評価には厳しいものがある。「悪い」と「やや悪い」の比率が高く、特に改善を急ぐべき点は、資金環境と信用環境である。企業の代金滞納比率の高さも、一つの有力な証左であり、法の確実、適切な執行(エンフォースメント)が必要である。また企業の業績への反映として、営業収入と利潤額が低く、その伸びも鈍化している。

*14 海外経済協力基金開発援助研究所(1998)「東アジア移行経済(中国とベトナム)の国有企業改革」P129以下

*15 前掲海外経済協力基金(1998)における調査では「企業に追加的資金がある場合、どの方面への資金の使用を優先するか」という質問に対し、「生産、経営、投資への使用」を最優先とする回答が、76.1%で最も多く、続いて「滞納税金の支払い」(38%)、「借入金の返済」(29.9%)、「企業間債務の返済」(9%)となっており、債務の支払いにプライオリティーが置かれていない状況が明らかである。「借入金の返済」「企業間債務の返済」を「優先しない」とする回答もそれぞれ13.3%、27.1%ある。

(2) 難しい融資の獲得

中国政府は1998年の半ばから中小企業への金融支援の強化策を打ち出し、各国有商業銀行に中小企業向け融資窓口を開設させたが、全体的貸し渋り傾向の中あまり実効を挙げることができなかった。本調査はこれを実証した格好になっている。1998年に、3分の2の企業は設備投資に銀行融資を全く利用しておらず、6割以上の企業では流動資金に占める銀行融資の割合は30%以下である。特に私営・個人経営企業は、新規融資の獲得が非常に困難な状況にあると推測される。その理由としては、これら企業の財務状況の悪さ（資産負債率の高さ）により銀行の融資基準に満たさないことと、中小企業信用担保や抵当融資システムの未確立があげられる。また、銀行がこれまで中小企業融資の経験を有しておらず融資先企業情報や融資ノウハウを欠いていることも理由としてあげられる。「資金の不足」は、企業が挙げる発展を阻害する問題点の中で断然トップの割合を占める問題点である。

(3) 乏しい市場へのアクセスルート

集計結果からみると、中小企業の市場へのアクセスルートは十分ではなく、製品の販売において問題があると表明する企業は調査対象の41.5%に達している。なお、企業の市場情報へのニーズが非常に高いにもかかわらず、情報源としては「独自調査」が最も大きな割合を占め、情報環境の整備が立ち遅れていることを示唆している。また、国際市場へのアクセスルートの強化がのぞまれる。国際市場にアクセス方法を持っている企業は全体の37.8%である

3. 企業のニーズ

(1) 金融面の支援へのニーズが高い

問題点の整理を通じてわかるように、多くの企業は資金の不足を企業の発展を阻害する第1位の問題点としてあげており、また経営環境として不満が多いのも資金環境と信用環境であることから、融資のルート、担保システムなどの金融面の支援策へのニーズが高いことがうかがわれる。環境対策を実施するためにも金融面での支援のニーズは高い。

(2) 情報ニーズは市場情報に集中

市場情報、技術情報、金融情報、人材情報諸情報の内、約6割の企業は市場情報を最も重要な情報と考えており、企業の情報ニーズが市場情報に集中している。

(3) トレーニングへのニーズは企業戦略に集中
多くのトレーニング項目の中で、企業に最も重視されるのは企業戦略に関するトレーニングであり、半数以上の企業はそれを最も重要なトレーニング項目としてあげている。

(4) 政府サービスへのニーズは情報サービスに集中

政府の情報サービス、仲介サービス、諮問サービス、経営指導サービス等に対して、最もニーズが高いのは情報サービスであり、7割を超える企業は情報サービスを一番必要とするサービスとしてあげている。

中小企業支援政策への示唆

本調査によって把握した中小企業の直面する問題点とニーズをベースに、以下においてその中小企業支援政策への示唆を考える。上記において中小企業の直面する問題点を、内在する問題点と外部環境の問題点に大別して整理した脈絡に沿い、ここでは中小企業の体質強化を助ける政策と、企業の外部環境の改善に寄与する政策に区分して述べることにする。

1. 中小企業の体質強化支援

(1) 中小企業訓練センターの整備

中小企業の従業員の教育水準が低く、また企業のトレーニングへのニーズが高いという事実を踏まえ、地方政府の主導により非営利的な中小企業訓練センターを開設する必要性が高いと思われる。企業の経営者に経営戦略、マーケティング、インターネット入門（情報能力の向上に寄与）などの訓練を提供し、従業員に技能訓練を提供することが必要である。

(2) 企業診断と経営指導サービスの提供

日本の「中小企業診断士」制度などを取り入れ、中小企業に経営診断・諮問サービスを提供することは、中小企業経営者の経営能力と経験と不足を補う有効な方法と思われる。

(3) 公正競争の確保

無秩序な競争、偽モノの氾濫などから中小企業を守るためには、工業所有権制度の確実な運用を確保するとともに、日本の独占禁止法に規定されているような「不公正な取引」の規制、業界団体による公正競争規約の策定と運用の支援などが個々の企業の市場競争における立場の強化につながるとと思われる。

(4) 社会保障システムの形成を推進

中小企業の内部負担の高さは、年金、医療保険などをはじめとする社会保障システムの形成がなければ、社会の安定を損なうことなしに解消できない。このような意味からも、現在進められている社会保障システムの構築が急務である。

(5) 国有・集団所有企業の改革を促進

国有企業、集団所有企業の体質的な問題の一部は、財産権の不明確をはじめ、計画経済の遺構から残された負の遺産に起因するものである。これらの問題の抜本的解決には、国有経済の一般競争的な領域からの撤退という経済体制改革の方向に合わせ、国有・集団所有企業の財産権改革をはじめとする企業改革を一層推進しなければならない。

2. 外部環境の改善に寄与する政策

(1) 融資環境の改善

融資難は中小企業の発展を阻害する最も重要な要因として挙げられている。融資環境を改善するためには、以下の諸施策が考えられよう。

中小企業を対象とする融資担保基金や中小企業担保センターを設立。

中小企業を対象とする政策金融機構の設立。以上においては、経済協力による支援のニーズは高いと思われる。

中小企業への融資を主な業務内容とする中小金融機構の活動を側面から支援。

(2) 信用環境の改善

企業間の代金の滞納が広汎に存在する現状であるが、その改善の鍵の一つは、「買い手独占」の立場にある大企業の、下請け中小企業への代金滞納を防ぐことである。「中小企業促進法」の策定を機に、関連の条項を盛り込み、法制度による中小企業の正当な権利の保護を図る必要がある。

(3) 中小企業サービスセンターの設立

中小企業は情報の提供、技術・人材の仲介・斡旋、経営コンサルティングなどのサービスに高いニーズを有しているが、現状では十分なサービスが提供されていない。既存の「生産力促進センター」の機能を強化・充実させ、中小企業へのサービス提供機能を果たせるか、新規に中小企業サービスセンターを設立する必要がある。

タイの行政手続法と行政行為

開発金融研究所主任研究員 鈴木 康二

要 旨

タイの1996年行政手続法はドイツの1976年行政手続法を参考に立法され、日本の1993年行政手続法より包括的な内容を持っている。タイの行政手続法は1997年憲法の民主化の一環として情報公開法、行政裁判所法、オンブズマン法といった行政法分野の成文化の一環と位置付けられる。

タイの行政手続法にはドイツの行政手続法の特徴である計画確定手続や行政契約についての規定はなく、行政行為に関する規定が中心となっている。1999年行政裁判所法により、2001年3月から活動を始めている行政裁判所における取消訴訟や義務付訴訟の中心となるのは、違法な行政行為である。

行政行為には理由付記が義務付けられており、裁量の背景と説明付けも記載される。理由付記がない行政行為は違法だが、不服申立裁決前ないし行政訴訟が提起前までなら理由を付記することで違法ではなくなる。タイの行政行為には政令で規定される行政行為があり、特定プロジェクトの行政計画が、この政令で規定される行政行為になる可能性がある。行政訴訟では仮の権利保護が認められ易いので、事業認可や公共工事の施行等で留意する必要がある。

行政手続における聴聞は義務付けられていないが、利害関係人には記録閲覧権が認められており、公務員には利害関係人に対する助言義務がある。行政手続において利害関係を持つ公務員を排除する規定も充実している。

適法な行政行為の撤回と違法な行政行為の取消は、受益的行政行為の場合法的安定性を重視して、ドイツの1年より数段短い90日という除斥期間と第三者の保護規定を置いている。

受益的行政行為以外の行政行為の取消と撤回による損失補償請求期間は180日と短い。行政行為の条件たる附款においては公務員の裁量と個々の実定法の規定に任されており、ドイツにあるような制限がなく、日本にあるような判例の積み重ねがないので、比例原則・平等原則がどの程度確保されるかについては今後待たねばならない。

日本の行政手続法にある行政指導についての規定はタイの行政手続法にはなく、タイの社会システムを考えた行政指導への対応が必要になる事態も考えられる。

はじめに 行政手続法の立法

行政手続法は日本では1993年、タイでは1996年に制定されているが、その中身はかなり異なっている。日本の行政手続法は行政決定に至る事前手続のみを規定しているが、タイのそれは事前手続のみならず事後手続（行政行為の執行確保手続としての行政強制）も規定している。

日本の行政手続法は、行政処分（行政行為）を求める申請を迅速・透明に処理する、不利益処分において公正・公平な手続を確保する、

行政指導において明確性と透明性を確保する、の3点を規定している。具体的には以下を規定する。の申請に対して、審査基準を公表し、拒否理由を示し、標準処理期間を定めるように努めている。の不利益処分に対して、弁明書の提出、許認可の取消につき口頭による主張と文書等の閲覧を認め、理由の提示を命じている。

の行政指導につき、任意の協力であることを前提とし、趣旨・内容・責任者を明らかにし、求めに応じて書面を交付し、事案に応じて指針を定める。

タイの行政手続法は以下の内容からなっている。公務員に行政手続に関し監察と助言を与える行政手続委員会を設けている（日本にはない）。行政行為の事前手続（日本のの一部をなす。行政処分をする公務員が当該行政処分と利害関係ないことの保障（日本にはないがタイのように公務員との人的コネクションにより経済活動を行なおうとする企業人が多い社会に対応したもの）、公務員の申請への助言義務、職権調査）行政行為における公正・公平な手続の確保（日本のに相当する不利益処分のみならず、権利を付与する行政処分にも適用する）、行政行為の内容と効力（条件付の行政行為、行政行為の瑕疵の治癒、行政行為の取消と撤回（日本の行政法総論で議論される行政行為の付款、行政行為の瑕疵、行政行為の取消と撤回で、日本には具体的な一般法はない）、行政行為

に対する不服申立（日本では行政不服審査法で扱っている）、行政強制（日本の行政法総論で議論される行政強制のうち行政代執行、強制徴収、執行罰）、期間計算、通知（日本の行政法総論で議論される）、行政委員会（日本の不服申立機関）。

タイの行政手続法は から を規定しているといひながら全87条のうち、12条から63条までを第2章行政行為が占め、実質行政行為法といふべき内容の法律となっている。タイの行政手続法の内容に一番近いのはドイツの行政手続法であり、そこからタイで使えるものを半分ほど取り出して、法律名は同じく行政手続法としたというかたちになっている。ドイツの行政手続法にあってタイにないものは、計画確定手続、正式行政手続、行政契約、名誉職の職務である*1。

タイに遅れること3か月、韓国でも行政手続法が制定された。韓国は日本の行政手続法を元にしてより簡略化し、日本にない立法予告と行政予告の制度を入れた。米国にある行政立法手続の一部を取り入れたのである。各国の法令と比較してみると日本は行政指導、審査基準、処分基準に特色が、韓国は立法予告と行政予告に特色が、米国は行政立法手続に、ドイツは計画確定手続に特色がある。タイ独自の規定がない点にタイの特色がある。しいて特色をあげると行政行為論が中心となっている点、行政行為をする公務員は、行政行為の相手方の利害関係者であってはならないという規定を詳しく書いている点、行政庁の裁量で行政の透明性を上げることできるし、不透明にすることもできるという融通性があり過ぎる点が挙げられるだろう。なおタイの行政手続法の全訳（仮訳）を別添する。

1. 行政行為と行政計画

（1）行政行為とは何かを検討する意義

「行政行為」という概念は行政法の重要概念でありながら、日本では実定法には一切出てこな

*1 青木康『行政手続法指針（新版）』p.243-248

い概念である。日本における定義は、「行政行為とは、行政の活動のうち、具体的場合に直接法効果をもってなす行政の権力的行為である。」^{*2}、「行政行為とは、行政と国民との間、または国民相互の間での法効果の発生・変更・消滅の段階で行なわれる行政の行為であって、公権力の行使としての性格をもつものである。」^{*3}、というものである。日本の1993年行政手続法においても行政行為にほぼ近い概念として、処分という用語を使っているが、行政行為とは言っていない。日本の行政手続法における処分の定義は、行政事件訴訟法の処分の定義である「行政庁の処分その他の公権力の行使に当たる行為」をそのまま引いている。しかし行政訴訟の典型である抗告訴訟の対象となる処分には、いわゆる行政行為の他に公権力的事実行為（伝染病患者の強制入院といった人の収容や物の留置）や訴訟の形式として行政処分と見なす行為（生活保護の決定、国家公務員の免職）をも含み、行政手続法の処分と異なると解する余地があると説く学者もいる^{*4}。

タイの1996年行政手続法は「行政行為」について第2章全体で12条から63条の52か条にわたって説明している。他方1999年行政裁判所法には行政行為という文言は一切出てこない。「違法な他の行為」なら取消訴訟の対象になるとあるのみである。しかし「その他の違法行為」という文脈における「その他の行為」とは条文上には現れない「公権力の行使」がメルクマールとなると考える。タイの行政手続法にいう行政行為のみならず公権力行使にかかる事実行為が行政訴訟法にいう「その他の行為」となると考えられる。

では、タイにおいて違法な行政行為と適法な行政行為とは何なのか。新たに定義されたタイの行政行為は、行政行為論として過去に膨大な判決と文献が積み上がっている日本とドイツの

行政行為とどう異なるのかを比較検討する価値は十分にあるだろう。タイにおいて取消訴訟の対象となる、違法な行政行為の限界を探し出すとすることは、タイの政府から種々取得する許認可の内どれが行政行為であるか、そしてそれらの違法性の判断基準は何かを探す作業に役立つ。違法な行政行為をなした場合、最終的な手段として取消訴訟に訴えて、行政行為がなかった状態に戻せるし、なすべき行政行為をしないのは違法だとして、義務付訴訟を起こす検討ができるのである。

(2) 行政行為の定義とその問題点 (定義の比較)

「行政行為」の定義はタイ行政手続法5条によれば以下のとおりである。

「行政行為とは、(1)公務員が法律に基づき人との間に(例えば国家機関と個人)法的関係を設定する権力の行使を指す。法的関係の設定とは、個人の権利や義務における地位を、永続的にないしは暫定的に、設定し、変更し、移転し、保護し、消滅させ、ないし影響を与えることである。そのための手段としては命令を与え、許可、認可し、苦情に対して決定し、証明し、登録することを行なう。ただし、法令を発行することを含まない。(2)また政令(Ministerial Regulation)によって規定されるその他の行為、である。」

前述のとおりタイの行政手続法はドイツの行政手続法を継受したと、複数のタイの行政法学者はいう。ドイツの行政手続法35条による行政行為の定義は以下のとおりである。

「行政行為とは、官庁が公法の領域において個々の場合を規律するために行ない、かつ外部に対して直接の法的効果を生じせしめるすべての処分、決定又はその他の高権的措施をいう。一般処分とは、一般的な徴表により特定され、

*2 塩野宏『行政法I』p.91

*3 芝池義一『行政法総論講義』p.124

*4 芝池義一『コンメンタール行政法I 行政手続法・行政不服審査法』p.17-18

もしくは特定しうべき人的範囲を対象とした行政行為又は物の公法上の性質若しくは一般公衆による利用に掛る行政行為をいう。」^{*5}

タイの定義の「(2)政令によって規定されるその他の行為」の例は不明だが、ドイツの例に倣えば、ドイツの一般処分が規定されると思われる。一般処分の例として、信号による交通規律、災害が差し迫ったときに警察が発令する建物退去要求等がある。日本でも一般処分の中には道路の供用開始行為のように行政行為にあたるものがあると考えられている。また政令によって行政行為と見なされる行政計画があると思われる、次節(3)で論ずる。

(相手方への効果からみた行政行為の種類)

相手方への効果からみた行政行為の種類として、侵害的行政行為、受益的行政行為の両者に分けるか、更に複効的行政行為を入れて3つに分けるかの方法が日本やドイツでは採られている。ドイツでは受益的行政行為のみ行政手続法に定義があるが、日本とタイの実定法には定義がない。しかしこれらの種類によって行政訴訟の形態が異なってくるし、行政の裁量の幅も異なり、かつ、(3)で後述する仮の権利保護においてこれらの行政行為の分類は重要な役割を果たす。タイとドイツでは侵害的行政行為については取消訴訟が提起され、受益的行政行為については義務付訴訟が提起される。タイでは2000年「最高行政裁判所裁判官総会の規則と手続」で仮の権利保護には執行停止と仮処分があり明文化されているが、それぞれの対象となる行政行為について別個の用語が与えられていないのである。侵害的行政行為、複効的行政行為においては執行停止が、受益的行政行為には仮処分が利用される。ドイツも同じであるが仮処分とはいわず仮の命令と呼んでいる。

ドイツの行政手続法48条による受益的行政行為とは「権利または法律上重要な利益を設定又は確認する行政行為」をいう^{*6}。営業の免許、

補助金交付決定等であり、許可・認可・特許や侵害的行為の取消・撤回をいう。侵害的行政行為とは、国民のみ不利益となる処分、形成又は確認によってその権利領域を侵害する行政行為をいう。違法建築物除却命令、税金の更生処分等であり、下命・禁止や受益的行政行為の取消し・撤回をいう。複効的行政行為とは、名宛人には受益的効果を持ち、第三者には侵害的効果を持つ行政行為ならびにある行政行為が同時に侵害的内容と受益的内容を持つ場合をいう。建築確認や土地収用の権利取得裁決は、名宛人には受益行為だが、隣人や土地を収用された者には侵害的行為となる^{*7}。

(3) 行政計画が行政行為になる場合

(行政計画が政令で行政行為とされる可能性)

タイの行政計画では「(2)政令によって規定されるその他の行為」として事業計画段階の行政計画における一般処分が、行政行為と見なされる政令が出る可能性があることは一つの問題である。ある行政計画に規定している一般処分が、政令により行政行為になったり、ならなかったりするのである。行政裁判所法9条1項1号の取消訴訟の対象となる「その他の違法行為」の行為には、行政行為と権力的事実行為が含まれると解されるから、政令で規定した行政行為とみなされる行政活動という規定があっても、取消訴訟が起こせることに違いはないと、タイの立法者は言うのだろう。しかし行政手続法では行政行為なら理由付記があり、附款の内容に関する規定がある等、種々の制限を加えているのである。そして違法な行政行為なら、タイの行政裁判所で争うことが理論的にはできるのである。タイの内閣は政令を裁量的に公布し、行政活動をこれら制限を自ら加えるものと加えないものに分けることができるのみならず、行政計画を自ら行政訴訟の対象にすることができるのである。

*5 八木良一『ドイツにおける行政裁判制度の研究』p.21

*6 八木良一『ドイツにおける行政裁判制度の研究』p.31

*7 本説明は八木の注6における説明と塩野宏『行政法Ⅰ第二版』p.95、芝池義一『行政法総論講義』p.136を組み合わせたものである。

(基本計画と特定プロジェクトの計画)

政令で行政行為を決められるということは、実際には、行政計画が指針的計画、基本計画ではなく、特定部門計画の段階および特定のプロジェクトが計画されているときには、特定の国民の権利義務に影響を与えるので、これらの国民に権利侵害がないように、行政訴訟を可能にした、民主的な行政の配慮の結果と見ることも出来る。ドイツの一定の土地に関する事業計画案を、行政行為として訴訟の可能性を認める計画確定手続を、タイは政令によって導入できるといえるのかもしれない。

政令で行政行為となる可能性のある一般処分として、土地利用計画、都市再開発計画、道路建設計画等がありえるかもしれない。日本では、1966年最高裁判決で、土地区画整理事業計画は特定個人向けの具体的処分ではない、青写真にすぎない一般的抽象的な計画に対する訴えは、争訟の成熟性を欠き、一連の手続きを経て行なわれる行政作用についてどの段階で訴えの提起を求めるかは立法政策の問題であり、事業計画の決定ないし公告の段階で訴えの提起が認められなくても、後続の処分に対して訴えの提起は可能である、として、土地区画整理事業の無効確認を認めなかった^{*8}。

タイでは政令の規定の仕方によって、計画の早い段階での訴訟提起も認められたり、また、後続処分でしか争えないということにもなる。タイの都市計画法1975年においては容積率について規定していない。都市計画法に基づき総合計画が作成され、その後プロジェクト計画が作成される。例えば1992年に作成されたバンコク都市総合計画はこのプロジェクト計画にあたるが、そこにも容積率の規定がなく、土地利用区分として高密度住宅地域、中密度住宅地域、低密度住宅地域を分けている。他方建築物規制法

1979年に基づき公布された1992年政令33号は、タイの建築物の容積率は全国一律1000%という高い容積率を認めている^{*9}。バンコク都市総合計画に代るプロジェクト計画は1997年に政令で公布されたと思われるバンコク首都戦略計画である。同計画における容積率の規定の存否は不明である。

バンコク都市鉄道整備網計画のマスタープラン(基本計画)は首相府傘下の陸上交通管理委員会(OCMLT)がその計画調整権限に基づき作成している。それによる高架鉄道計画は、バンコク市内のみを走る場合はバンコク市政庁が、市外をも走る場合はタイ国鉄がコンセッションを民間企業に付与するものとなっている^{*10}。例えば、仮にOCMLTの計画路線とタイ国鉄の計画(特定部門計画)の路線が若干異なっていた場合に、タイ国鉄の計画路線上にはあるがOCMLTの計画路線上にはない住民が、タイ国鉄の計画の違法を訴えることができるかの問題である。後続の路線確定はコンセッションつまり行政契約で行なう。住民は行政契約の当事者ではないから、一義的には行政契約を争う訴訟の原告となれない。タイの行政機関の間の連絡調整は不十分であることが多い。バンコク都市鉄道整備網計画においても、計画調整するOCMLTは新規に首相府に移管された組織であり、予算が少ないために、内務省傘下のバンコク市庁や、運輸交通省傘下のタイ国鉄との十分な調整ができない状態にあるとの報告がある^{*11}。日本においては争訟として成熟しているのかの判断はしばしば困難な作業だが、タイでは行政計画が行政行為と見なされる政令があれば争訟となりうるから、争訟としての成熟論の判断作業は、あまりする局面がないのではないかと思われる。

*8 見上崇洋「行政計画と救済」『行政救済法2』p.236-238

*9 庄司仁「バンコクの都市整備推進のための処方箋」『開発援助研究』1996年12月号p.38、庄司は同論文で都市計画法を改正し都市総合計画の中で容積率を規定し、プロジェクト計画で地区毎の容積率を決めることをアドバイスしているが、可能かどうか疑問である。注7にあるように日本でも用途地域の違法と建築確認の違法の要件は日本でも異なるのである。

*10 いわゆるレッドラインといわれた高架鉄道計画は香港のホープウェルがコンセッションをとって民間銀行の資金で行なったが、工事資金がかかりすぎ、結局工事途中で放棄されることとなった。

*11 城所哲夫「バンコクにおける軌道系都市公共交通機関整備の現状と課題」『開発援助研究』1998年1月号p.86

(4) 準法律行為的行政行為と公共工事の施工
(準法律行為的行政行為)

タイでは命令を与えることのみならず、許可、認可、苦情に対する決定、証明、登録をも行政行為としている。公務員との間に権力的な法律関係を設定する証明や登録の中には、日本では準法律行為的行政行為といわれている確認、公証、通知、受理が入る場合があるだろう。行政庁側に効果意思がないので準法律行為と呼ばれ、単に手続的な効果しか生じないも場合は、取消訴訟の対象たる行政行為と見なせない場合があるとされる^{*12}。

タイでは法律関係の設定だけを問題にしており、効果意思は問題にしていない。従って日本で準法律行為的行政行為の内確認(資格試験における合否の判定等)、公証(選挙人名簿の登録等)、受理の一部(婚姻届の受理等)はタイの行政行為の証明、登録に入るだろう。他方日本という通知(納税督促等)や受理の大部分(許可申請書の受理等)はタイの行政行為には入らないと思われる。

(事実行為と公共工事の施工)

ドイツでは事実行為には、照会、警告、話し掛け等の認識行為と、金員の支払、予防接種の施行、道路の清掃、行政建物の設置等の事実上の事務執行としてであるとされている^{*13}。事実行為は行政行為や行政契約のような一定の法効果をもたらす法的行為ではないので、行政手続法には規定がない。タイの行政手続法も同様で事実行為について何ら規定していない。

タイにおける公共事業の施工はドイツという行政建物の設置等の事実上の事務執行にあたるだろう。従って公共事業の施工は行政行為ではなく非権力的事実行為である。違法な事実行為があった場合、その差止や、事実行為によって生じた事実状態の除去を求める行政裁判所法9条1項2号の義務付訴訟が提起できると思われる。そして行政訴訟が認められる限り66条によ

る差止を求め得ると思われる。

2. 仮の権利保護

(1) 最高行政裁判所の規則による仮の権利保護の規定

仮の権利保護とは本案訴訟が決着する前に、事前に権利保護を図る保全訴訟制度を言う^{*14}。タイの行政訴訟における仮の権利保護については行政裁判所法66条が以下のように規定している。

66条 行政裁判所は、訴訟当事者に対して判決前に事前救済手段を命じることが適当だと考えた場合には、当該当事者からの申請の有無に関わらず、事前救済手段を指図し、行政庁に対し当該命令を発する権限を持つ。ただしこの権限の行使にあたっては最高行政裁判所裁判官総会による規則と手続に従ったものでなければならない。

前項の規則と手続を規定するにあたっては、行政庁ないし公務員の責任と行政遂行に与える問題と障害をも考慮に入れなければならない。

仮の権利保護は行政行為のみならず事実行為についても考えられるが、行政行為においては、公定力があることから、仮の権利保護がどこまで認められるかが問題となる。公定力とは、行政行為は法律に基づく公権力の行使であることの特質に基づき、その成立に何らかの瑕疵があっても、適法の推定を受け、権限のある行政庁が職権によって取消すか、一定の争訟手続によって争った結果、取消されるまでは、その相手方はもちろん、裁判所・行政庁その他第三者も有効な行為として承認しなければならないことをいう^{*15}。タイの行政手続法42条1項は公定力を以下のように規定している。行政行使は取消されない限り有効であり、時効ないし他の理由により効力がなくなることはない。

66条で言及されている「最高行政裁判所裁判

*12 藤井俊夫『行政法総論(新版)』P.70 73

*13 八木良一『ドイツにおける行政裁判制度の研究』p.58

*14 村上武則「仮の権利保護」『行政救済法1』p.305

*15 田中二郎『新版行政法上巻全訂第二版』p.105

官總會による規則と手続」は2000年に出されており、その5章69条より77条が仮の権利保護を規定する。

仮の権利保護には執行停止と仮処分がある。侵害的行政行為の取消訴訟においては、行政行為がそのままなされてしまえば、回復不能な損害が生じるので、行政行為の執行が現在以上に進まないように執行停止命令がでる。各種許可の取消・一時停止、課税、生活保護等の給付の廃止・変更・一時停止、禁止の処分に対する手段である。他方受益的行政行為の申請が拒否された場合、当面必要な行政行為を確保するために仮処分をする。営業許可、外国人に対する新規在留許可等の各種の許可の付与、生活保護などの給付の新たな開始、旅券の発給の拒否に対する手段である^{*16}。ただし日本ではこのような仮処分を公権力の行使と見られる分野では認めていない。

最高行政裁判所規則69条は執行停止による差止は、原告が差止め対象の、規則ないし行政命令（いわゆる侵害的行政行為）を特定して、後日回復させるのに困難な損害がどのように生じるかを示して、判決より以前のタイミングで申し立てるとしている。71条は裁判所（担当裁判官の口頭申し出により担当部が決める）は原告よりの申立がなくとも、必要により執行停止ができるとしている。ドイツが申請による執行停止原則を採っていることに近付けようとの配慮の結果が、執行不停止原則の下での裁判所職権による執行停止であると思われる。72条は執行停止の判断につき、当該規則ないし行政命令が、重大な損害を与える、後日回復が困難な結果を招く、執行停止しても国家行政ないし公的サービスの障害にならない、の3点のいずれも満たされている場合に、全部又は一部の執行停止を認めることができると規定している。執行停止に対する抗告は執行停止の通知があってから30

日以内に最高行政裁判所に対してなす（73条）。

営業許可申請の不許可処分の執行停止により暫定的に申請にかかる営業ができるとする日本の学説もあるが^{*17}。しかし、日本の現行法では認められがたいだろうし、タイの上述規定の下でも認められないだろう。営業は本来自由なのに許可で制限しているから執行停止が認められるべきだ、とするのが執行停止を認めようとする説の根拠と考えられるが、新規に営業許可を求めるので受益的行政行為であり、仮処分に相当し、日本では公権力の行使に対する仮処分は認められないのである。タイでは、次段落で説明するように、仮処分は認められるが、争いのある法律関係に関する仮の地位を定める目的が、継続的法律関係における重大な不利益でもなければ、急迫な強暴を防ぐためでもないのである。

他方、営業許可の更新に際しての不許可処分についてなら執行停止が認められる可能性もある。日本でも電波法の試験局の免許期間終了後に再免許を出さない、とした通告に対して、執行停止を認めた例がある。免許期間が不相当に短いのは、免許の条件の存続期間の性質を持ち、その期限の到来により条件改訂を考慮する趣旨と解する、としている^{*18}。タイにおいてなら、不相当に短くなくても、重大な損害と後日の回復困難を理由に執行停止が認められるだろう。

仮処分は原告のみならず被告にも認められる（75条）。ただし執行停止と異なり裁判所が申立がないのに仮処分をするとの規定はない。仮処分を認めるにあたり裁判所が判断する事由は、執行停止の際と異なり一切規定がない。民事訴訟法の規定に従ってなされるが、本規則と行政手続に関する一般原則を尊重する（77条）とあるので、裁判所の仮処分の判断は民事訴訟法における仮処分の判断事由となり、執行停止の判断より容易にできるとと思われる。

*16 東條武治『注解行政事件訴訟法』p.541

*17 利光大一「仮の救済」『現代行政法体系5』p.238、この説を東條武治教授は「注解行政事件訴訟法」p.544で日本の現行法上認められないとする。筆者も東條教授の意見に賛成である。

*18 東條武治「注解行政事件訴訟法」p.544

(2) 仮の権利保護は日本よりタイの方が充実している

(タイ・ドイツ・日本の比較)

タイでは義務付訴訟を明文化しているために、仮に処分をすることを認めたり仮の地位を認めたりしないと、権利保護が図れない。日本は義務付訴訟を明文化していないために仮処分は不要だということになるのである^{*19}。もちろんタイが仮処分を認めるのは、ドイツで仮の命令を認める制度を導入していることの反映でもある。日本では執行停止を申し立ててもその間に強制執行がなされると、執行停止は無意味になる。

執行不停止の制度は19世紀プロイセンの制度であり、戦後ドイツは侵害的行政行為(処分、行政行為と同様な公権的事実行為にも仮の権利保護を認めている趣旨で処分と言う)と複効的行政行為(処分)に対し執行停止制度に変更し、受益的行政行為(処分)に対して仮の命令を認めている。国民が裁判所の最終判断を受けるまでの間に、行政行為によって不利益を受けないようにしたので、執行停止は異議審査請求の段階から認められる。

日本やフランスと同じくタイも執行不停止原則を採っている。そして日本でもドイツやタイ同様、不服申立てにおいて執行停止を求める権利を保障している。日本では審査請求人のみならず職権により執行停止できるという制度さえある。上級行政庁である審査庁は一般的監督権を有し当該処分に係る事務について、一般的に行政責任を持つと考えられているからだと言われている^{*20}。

しかしながら日本に比してタイは、格段容易な形で執行停止と仮処分が認められる規定の仕方になっている。タイでは行政行為に対する不服申立てに際して、執行停止の判断をする権限を、申立先の公務員ないしは行政委員会に与えている(56条)。不服申立て先は格別の法律がない

場合は行政行為を発出した公務員である。不服申立があっても56条の執行停止がない限り、行政行為の執行は停止されないと規定している(44条)。即ち不服申立段階は執行不停止であり、執行停止という仮の権利保護を決めるのは格別の法律での規定がなければ行政行為を発出した公務員自身だということになる。自ら出した行政行為の執行停止を自ら認める公務員は少ないと思われるので、タイでは不服申立に際しての仮の権利保護は制度はあるが実際には利用されない結果になることが多いと思われる。

日本で仮処分を認めない規定は、戦後の行政裁判所廃止の混乱における行政処分への仮処分の乱発を抑えるべく、1948年に作られた行政事件訴訟特例法の規定を、1962年の現行行政事件訴訟法にそのまま引き継いだためであるといわれている。今後行政の必要性は、公共事業から社会福祉に代っていかざるを得ない。公共事業における受益者は少数であり、当人が黙っていれば判らない。他方社会福祉における受益者は多数であり、受益したことを黙っていれば生活出来なくなるために声を大きくする。その際に受益的行政行為において仮処分を認めないことは、多くの国民で構成される受益者が、国家への信頼をなくすことを意味しかねないのである。

その比較で言えば途上国タイは社会福祉以上に公共事業が重視される社会である。前述の日本との比較で言えば、タイでは公共事業の受益者が少なくても、国家セクターは彼等受益者の意見を取り入れなければ、国家への信頼が失われてしまうことが判っているのだろう。

(仮の権利保護が認められない場合)

タイの66条の仕方を見ると、規則と手続において仮の権利保護の決定にあたり、行政への障害や行政庁の責任を考慮するようにせよとある。同規則と手続は2000年の最高行政裁判所の規則と手続を指すのだろう。ところが同規則と手続

*19 村上阪大教授は、無名抗告訴訟で義務付訴訟を一応は承認しているのだから、執行停止では保護されない仮の権利保護制度がないのは、生存権を認める日本国憲法の体系からいっても問題であるとしている。村上武則「仮の権利保護」『行政救済法1』p.308、312-313。筆者は義務付訴訟が制度上明文化されていないので、仮処分が明文化されていないのだと考える。まさに2001年の司法制度審議会における行政訴訟改革の提案が重要となっているのである。

*20 市橋克哉『コンメンタール行政法I 行政手続法・行政不服審査法』p.390

においては同考慮について、執行停止においては国家行政ないし公的サービスの障害にならない旨の規定があるのみであり、仮処分について行政庁事情を考慮する規定はない。規定上は裁判所が行政への障害や行政庁の責任を考慮する裁量権はないように見えるので、一律判断しかないと考えながら、実際には裁判所に行政への障害や行政庁の責任を考慮する裁量権を与えている、巧妙な規定だといえるだろう。行政への障害の判断基準は国家行政ないし公的サービスへの障害だという、同義反復を行なっているのである。

ではこのような規定の仕方はどのような実際的な効果を生むのだろうか。日本でみられるような行政庁の判断を一律に尊重して、仮の権利保護を認めないことになる場合もあるだろう。しかし、容易に仮の権利保護を認める場合もありそうである。口蹄病の防止のためになした英国産の牛の輸入禁止処分の執行停止はおよそ認められないだろう。衛生・保健に関する処分の執行停止は公的サービスへの障害となるので認められない確率が高い。国家基準内ないし国家基準がない環境基準を巡っての、工場操業許可取消訴訟における執行停止は認められないだろう。他方、騒音による道路建設工事の一時停止処分の執行停止は、騒音と道路サービスの比較考量で決められるだろう。不良資産になるのが判っているのに融資した銀行への1週間の営業停止処分に対する執行停止となると、営業停止による預金・融資業務が出来なくなることによる顧客の利便が公的サービスだと考えられて、執行停止は認められやすいだろう。職業訓練補助金の目的外使用による給付の廃止に対する執行停止による公的サービスへの障害は、予算措置がついている限り少ないから執行停止が認められやすいだろう。輸出義務未達による投資優遇税制の廃止処分の執行停止による公的サービスの障害はないと思われるから、執行停止は認められやすいだろう。受益的行政行為では仮処分において公的サービスへの配慮は、執行停止

より少なくてもよいから仮処分は認められやすい。

このように考えてみると、タイにおいて執行停止が認められないケースは衛生・保健、国家基準より厳しい基準を要求する場合と見ることができる。執行停止を求める側に恣意的な要求、ないし国の裁量と異なる厳しい基準を要求するのなら、執行停止が認められないに過ぎない。

ドイツの執行停止原則は取消訴訟のみならず異議審査請求でも認められているが、例外はある。タイの仮の権利保護が実際にどのように運用されるかの参考になる。公租公課および費用の請求、警察官の猶予できない命令、連邦・州の法律で別に規定する場合、社会保障の受給では執行停止が認められない。税金支払を一時的に免れるために異議の申立や行政訴訟を起こされては困るし、執行したとしても現金を返せば原状回復はできるので、容易だからである。また、公益または関係人の優越的な利益が認められるときは特別の事情として執行停止は認められない。他方ドイツの仮の命令においては申立人の権利の実現が著しく困難となる時、係争物について認められ、重大な不利益を避け、急迫の強暴を防ぐためまたはその他の理由により仮の地位を定めるものとされている。それぞれ申立て人はその理由を疎明する必要がある^{*21}。

(3) 公共事業の施工と差止

タイの公共事業の施工は、行政行為ではなく非権力的事実行為として、違法な事実行為があった場合、その差止や事実行為によって生じた事実状態の除去を求める行政裁判所法9条1項2号の義務付訴訟が提起できると思われる。そして行政訴訟が認められる限り66条による差止を求めうと思われる。タイの行政裁判所法45条は取消訴訟と義務付訴訟について訴訟費用を不要としているので訴訟は提起されやすくなっている。ドイツでは事実行為には、照会、警告、話し掛け等の認識行為と、金員の支払、予防接種の施行、道路の清掃、行政建物の設置が事実上の事務執行としてであるとされている^{*22}。事実

*21 八木良一『ドイツにおける行政裁判制度の研究』p.290-294

*22 八木良一『ドイツにおける行政裁判制度の研究』p.58

行為は行政行為や行政契約のような一定の法効果をもたらす法的行為ではない。

日本では事実行為は公共事業の処分性を巡って大きな問題となっており、ほとんどの判例は公共事業の施工の差止を否定している。取消訴訟の対象にせず、工事差止を認めないのである。そのために民事訴訟の不法行為ないしは、物権的請求権により差し止め、現状回復を求める訴えが考えられている^{*23}。差止・現状回復は行政訴訟に留保されねばならないとの考えから、1970年の国立歩道橋事件のように、公共工事や公害源となっている公共工事は全体として見た場合行政行為だとして、行政訴訟での訴えを認め、差止が可能とし、その上で公共性、公益性の判断をして差止を認めない判断もある。

タイでは違法な公共工事の施工は、違法な行為として行政訴訟における取消訴訟の対象になり、かつ差止命令も行政裁判所法66条によりなされ得る。同66条は行政庁と公務員の責任と行政遂行に与える妨げを考慮して、「最高行政裁判所裁判官総会による規則と手続」に従い、裁判所が申請の有無に関わらず、仮の権利保護がなされると規定する。日本のように行政庁の判断を殊更に重視する姿勢はタイには生まれまいだろう。行政裁判所は司法に属するが、行政庁の活動に対する司法審査機関だから、三権分立原理による行政府の判断を優先する姿勢は持つ必要はないとの考えと、ドイツで不服申立、訴訟の提起があると原則執行が停止されるという、日本と反対の原則が適用されているという考えがあるからである。執行停止や仮処分は個人の権利利益を保護する主観的なものであるので、住民訴訟のような客観訴訟（財務会計処理の適法性を争う）では適用されえないとの議論が日本にはあるが^{*24}、タイにはそもそも住民訴訟が無いので、そのような議論は生まれまい。

3. 行政行為と行政過程

(1) 行政行為の形態 (行政行為の形態)

行政行為は公務員によりなされるが（12条）その行政行為の形態について、行政手続法2章4節「行政行為の形態と効果」の前半を占める34条から38条が規定している。

行政行為は文書、口頭、ないし別の手段によりなされうるが、その内容と意味は明確に規定されていなければならない（34条）。行政行為が口頭でなされるときに、名宛人から口頭による行政行為があつてから7日以内に正当な請求があれば、公務員は行政行為を確認する文書を発出しなければならない（35条）。日本では口頭での理由提示も論理的には認められている。文書による行政行為にはその日付と公務員の名前と地位そして公務員の署名がなければならない（36条）。日本の行政手続法6条は申請から行政行為発出までの標準処理期間の設定努力を規定しているが、タイにはそのような規定は無い。日本の規定は時の裁量について、努力目標を規定したといえる。しかしタイの行政裁判所法9条1項は時の裁量の違法性は権限濫用として取消訴訟の対象となり、受益的行政行為における義務付訴訟では遅延を理由とする訴訟提起ができると規定する。

文書での行政行為と、行政行為を確認するために出された文書には、理由として、認定事実、法的根拠、裁量の背景と説明付け、が記載されていなければならない（37条1項）。首相ないしその委託を受けたものは、官報での通知により、どんな行政行為にもそれ自体ないし付帯の文書により理由が示されねばならない旨記載することができる（37条2項）。1項の規定は以下の場合にはあてはまらない。行政行為が申請を認めるもので、他人の権利と義務を害さない。理由が、書く必要もないほど広く知られている。文書が32条により非公開である。

*23 高木光「事実行為」『現代行政法体系2』p.190

*24 村上武則「仮の権利保護」『行政救済法1』p.337-338

口頭が緊急に出される場合。その場合名宛人から申請があればしかるべき期間内に文書により理由が示されねばならない(37条3項)。

36条、37条1項の条項は政令中に記載された規則、手続、条件に従っている場合で、かつそのような行政行為が当該政令に記載されている場合は適用されない(38条)。

(理由付記がいらぬ行政行為)

37条はいわゆる行政行為における理由付記と言われるものである。37条3項1号の規定は問題となるだろう。申請を認める行政行為で、他人の権利と義務を害さないものは数多くあるからである。日本の行政手続法5条は申請を許認可する判断基準を具体的に事前に作成し申請提出先の機関に備え付けて公表せよとしている。いわゆる審査基準の公表である。公正合理的な審査基準によって許認可を判断しているかをチェックするからである。タイに審査基準の公表が無いということは、行政庁が第三者に損害を与えないことを理由として、恣意的な申請の許可をする可能性があることを想定させる。

(理由付記されるべき行政行為)

日本の行政手続法は許認可等の拒否処分および不利益処分について理由付記を義務付けている(日本行政手続法8条1項、14条1項)。不利益処分について日本では処分基準の作成を努力目標にしているが(日本行政手続法12条)、タイには処分基準作りについての規定がそもそもない。しかし理由付記される行政行為の範囲については、タイの方が日本の場合より広い。タイでは、申請不許可処分には全て理由付記しなければならない。更に申請を許可する行政行為でも、第三者の利益が害される場合は理由を付記しなければならない。

タイの理由付記に関する規定は、日本の行政手続法に規定のない理由付記の内容にまで37条1項で言及している。日本では判例の積み重ねにより、処分の根拠法条(タイ37条1項の法的根拠に相当する)のみならず、事実関係(37条1項の認定事実に相当する)と処分の理由

(37条1項の裁量の背景と説明付けに相当する)が示されねばならないとされている。タイの裁量の背景と説明付けは日本の処分の理由より多くの情報を示すことを強いているだろう。しかし、日本では、不利益処分に先立って行なわれる聴聞が有意義に行なわれるように事前通知がなされ、そこで処分の根拠条文と不利益処分の原因となる事実が開示されている(日本行政手続法15条1項1、2号)。検討する時間は日本の方が多く取られるために、名宛人が持つ情報として日本とタイのどちらがより情報が豊富となるかは一概に言えないだろう。

岡崎勝彦島根大学教授は、日本の事前通知における処分の根拠条文は、「根拠法令の条項だけでなく処分基準の条項についても不利益処分の根拠として記載すべきである」、不利益処分の原因となる事実には、「根拠法令の定める要件にあたりと判断した具体的な事実を記載するとともに、どうしてその事実をこの要件に当てはめる判断をしたかの理由についても記載すべきものとなる。」と述べるが^{*25}、そこまで記載する義務が行政庁にあるとの法文解釈はできないと考える。その水準まで事前通知で知り得たら、タイで行政行為の理由付記で示される裁量の背景と説明付けより詳しい情報を得られることになると思われる。もちろん行政庁の側が自己抑制的に行政活動をする観点から、自ら開示するのは歓迎すべきである。しかし問題は行政庁に情報開示をどこまで義務付けられるかの問題である。行政庁にある程度自由裁量の余地がないと、行政庁の対応は融通の利かないものになりがちである。処分において議論させる余地を残すために事前手続があるのだと考えた方が、情報開示が効果的になる場合も多いのである。確かに情報公開法や行政手続法による行政の透明性の要求は国民の権利保護のためになされることが多い。しかし同時に行政の透明度が上がれば、効率的な行政や効果的な行政活動が行なえるので、国民のみならず行政庁の側にも役立つという観点も必要である。タイのような開発途上国

*25 岡崎勝彦『コンメンタール行政法I 行政手続法・行政不服審査法』p.145

の行政府に国民という名の外資の権利要求ばかりを突き付けると、摩擦と抵抗が大きくなる事態も考えられる。

(2) 理由付記がないのみで訴訟提起ができるか

行政行為における理由付記がないとそれだけで違法な行政行為として、行政訴訟の提起原因となると思われる。しかしその旨の明文の規定はない。実際にそのような事態を起こさないで済むように、別途明文の規定を置いている。理由付記がない行政行為の瑕疵の治癒の期限についての規定がそれである。ドイツでは手続無効のみでは行政訴訟を起せないと明文で規定している。ドイツ行政手続法46条は「44条により無効とされない行政行為の取消は、当該事案において、いかなる他の決定もなされえなかったという場合には、当該行政行為が、手続、形式、土地管轄に関する規定に反したというだけで、請求することができない」とある^{*26}。

日本もタイ同様、明文の規定はないが、判例学説が確立している国である。理由付記がない行政行為は当然無効、理由付記が不十分な行政行為は取消しうるとして、判例学説が認めるところとなっている。更に日本の最高裁は1972年12月5日付の判決で「行政決定に理由を付記すべきであったにも関わらずこれを行なわなかった違法は、不服申立の裁決の段階でその理由が追完されても治癒されない」としている。タイでも不服申立の裁決時に理由付記がなされたとしたら、日本同様治癒されないことになる。タイでも理由付記のない行政行為の瑕疵の治癒は不服申立の終了前まで、ないし行政行為の違法性を判断する別の権限ある機関に送付される前までしか認められないとしているからである(41条3項)。瑕疵の治癒を認めないのは、理由付記には、行政庁の判断の慎重さと合理性を担保し恣意を抑制する目的と、名宛人ないし利害関係人に理由を示すことで不服申立や行政訴訟による救済の手がかりを与える目的があり、不服申立裁決時では名宛人は救済の手掛かりが得

られなかったことになるからである。タイが第三者機関への不服申立送付までとしているのは、行政庁が第三者機関に対する応答義務を果たすにあたり恣意的な応答をさせないためである。

タイでは実際には、理由付記がないので違法な行政行為だとして不服申立がなされている間に、行政行為の瑕疵の治癒により理由付記がなされ適法なものとなり、不服申立は取り下げられるか不服理由が生じていないものとして却下されることになると思われる。不服申立は格別の法律の規定がなければ行政行為を発出した公務員に対してなされ、判断結果は30日以内になされるから、理由付記をして瑕疵を治癒するのは容易と思われる。他方不服申立の判断をする権限を持つ人ないし機関が別にいることが法律ないし行政行為自体に記載されていた場合は、行政行為を発出した公務員に不服申立に対する回答書作成を命じているが(45条)、41条3項の規定によれば、回答書作成の段階で理由付記をしても手遅れで、瑕疵の治癒は許されないことになる。不服申立を判断する人ないし機関に不服申立を送付される前までしか理由付記の追完は許されないことになる。更に問題は不服申立が前置でない場合で原告が理由付記がないことを理由に不服申立てをせずに行政訴訟を提起した場合である。理論的にはありうるが、現実にはあまりそのようなケースは想定しにくい。原告の側で行政行為の違法理由を証明しなければならぬからである。裁量の余地のほとんどない単純な申請に対する拒否処分なら、37条3項という理由付記が不要な行政行為である可能性が高いだろうからである。

(3) 行政過程

タイの行政手続法2章3節は行政過程として行政過程の手続を規定し、2章1、2節は行政過程の当事者を規定している。行政過程とは公務員が行政行為をするにあたって採られる手続と、手続きのための準備のことである(5条)。以下3節の各条文に沿って必要に応じコメント

* 26 塩野宏『行政法Ⅰ第二版』p.268

する。

公務員に送付する文書はタイ語で書かれる。参加人は外国語による文書においては、公証翻訳人による翻訳を公務員が決めた期限内に届ける。受領日は、公務員が格別外国語文書を受け入れるとしたときはその受取日だが、その他の場合はタイ語での翻訳の受取日である。公証翻訳によるか、外国語文書を受け取るかについては、政令で規定された規則と手続による（26条）。

行政過程、行政行為の利害関係人に外国人や外国企業および外国語の資料が介在していることが多いために特に規定している。タイにおいて重要な行政情報が外国から提供された情報であることが多いことを推測させる。

必要な場合公務員は参加人に参加人が持つ権利義務を通知する。申請ないしは議論が不完全であるか、理解しがたいないし間違っている叙述を含んでいる場合で、その不完全さや理解しがたい議論が、参加人の知識不足ないしは参加人の不注意による場合、公務員はそれを正すように助言する義務を負う（27条）。

ドイツの行政手続法25条の助言・情報についての権利の規定を導入している^{*27}。日本の行政手続法9条では申請に際し、申請者の求めに応じアドバイスすることになっている。タイにおいて、より親切な規定になっているのは、利害関係者に法的知識の乏しい人がいる場合を想定しているからだろう。しかし日本で規定する利害関係者がいる申請に際して、公務員に公聴会を開催する努力を課す義務はタイにはない。努力義務の規定は意味がないと考えたというより、公務員が村のボスに話すことで行政庁への協力が得られる場合が多いからだろう。公聴会のアレンジが手間だからというより、公聴会では個々人が思い思いの意見を述べて收拾がつかなくなる場合があるのである。

いかなる行政過程においても、公務員は、参加人からの申請や証拠や申請に制限されることなく、事案に適切に事実を審査しうる

（28条）。

公務員は事実を確認するために必要と考える全ての証拠を審査しなくてはならない。この目的のために以下の権限と義務を持つ。関連証拠を集める。参加人から証拠、説明、ないし意見を得る。参加人により申請されている専門家を採用し証人を得る。ただし公務員が不要、無駄ないし遅延させる戦略として使っているとの意見を持った場合は別である。

参加人、証人、専門家に事実と意見を求める。他人が保持する関連書類の提出を求める。

現場検証をする（29条1項）。参加人は公務員が事案についての事実を証明するのに対して協力しなければならない。参加人は参加人が知っている全ての証拠を公務員に通知する義務を負う（29条2項）。公務員により意見鑑定をするように要請された証人・専門家は政令で決められた規則と手続により報酬を得る権利を持つ（29条3項）。

公務員の、事実関係の調査における職権探知主義（当事者の主張に拘束されない）と証拠調べを規定するドイツ行政手続法24、26条に相当する規定である。この規定は公務員の行政活動における執務準則としての努力目標である。公務員に裁量権があることは認めるが、その裁量が恣意的にならないように努力せよとしているのである。この規定が守れなかったとして公務員に手続的な違法があったことにはならないと思われる。

行政行為が参加人の権利に影響を与える場合は、公務員は参加人に対して事実が通知される適切な機会を与え、参加人がその行政行為に反対し、自らの証拠を作れるような適切な機会を与える（30条1項）。公務員は別途の行為をした方が都合よい場合を除いて、以下のケースにおいて1項の規定は適用されない。緊急を要する場合で、行為の遅延が個人の権利侵害ないし公益侵害を引き起こす。聴聞が行政行為をするにあたって法律ないし政令等の法規に規定された法定期間と矛盾する。そのような事実を

*27 八木良一『ドイツにおける行政裁判制度の研究』p.71-72

参加人が申請、説明ないし議論において既に述べている。事実を知らせる機会を与えることが不可能であることが明白である。執行手段が採られている。政令で規定するその他の場合（30条2項）。機会を与えることが公益に反する場合、公務員は1項の機会を与えてはならない（30条3項）。参加人に意見を述べる機会を与えるドイツ行政法28条の規定を導入している。

参加人は反対するためか、権利を説明するか権利を守るために、必要な文書を査察する権利を持つ。行政行為がなされない間は、参加人は決定草案を準備するための文書を査察する権限はない（31条1項）。査察、査察費用とコピー費用は政令の規定する規則と手続により決められる（31条2項）。

タイ行政手続法29条は参加者への記録閲覧権を認める規定をドイツから導入している。ドイツでは決定案およびその直接の準備のための作業は閲覧させないとの規定になっている。タイではそのような表現はないので、決定草案を閲覧できる可能性があるのかもしれない。所詮行政行為が発出されるし、日本と異なりタイには事前通知の制度がないので決定草案を事前に見せても構わないという考えなのかもしれない。聴聞開催の義務はタイには無く、ドイツでは侵害的行政行為では必ず聴聞しなければならないとしている。

公務員は非公開文書について、証拠ないし文書の査察を認めてはならない（32条）。情報公開法による情報公表、情報提供、情報開示の各制度は本行政手続法による記録閲覧権そのものないしその前段階の手続として利用される可能性があり、非公開文書の規定において共通している。

国民にサービスを供給し、行政経費を削減し、行政の効率性を改善するために、内閣は公務員が適切な行政過程に必要な期間を決定するために、規則と手続を内閣規則によって定める。それは個々の事案に該当する法律ないしは政令等の、法規の規定に反したり対応していないとい

うことがあってはならない（33条1項）。行政過程が2人以上の公務員により進められる場合、それらの関係する公務員は協力して実施に必要な期間を決める（33条2項）。

（4）行政過程の当事者 （公務員）

行政過程の当事者は公務員と参加人である。参加人には申請者、行政行為の名宛人、行政行為の利害関係者である。2章1、2節に規定がある。以下がその翻訳であり場合によってコメントする。

行政行為は権限ある公務員のみがなす（12条）。5条の定義条項を見ると「「公務員」とは、国家の行政権限を法律の下でいかなる活動をも遂行する形で遂行するか遂行する権限を与えられている人、グループ、ないしは法人であり、その活動は、政府機関、国有企業、他の国家が保証している事項のシステムの範囲内であるか否かを問わない。」とある。本定義によれば、公務員とはあるが行政主体のことをさしており、かつその代表である機関をさしていることになり、行政庁といった方がよい内容である。行政庁とは行政主体を代表し、行政行為やその他の法律行為によって国民との間で行政上の法律関係を作り出す権限を持つ行政機関のことである^{*28}。

国有企業も行政行為が出せる主体であることには留意が必要である。行政行為には執行力があり、相手方が義務を履行しない場合、行政手続法55条から63条に規定する行政行為の執行手段を自ら採ることが出来るからである。事前に強制執行のための裁判判決を得る必要は無いのである。国有企業からの指示を、契約の申し込みだと考えて無視していたら、強制執行されてしまったという事態も理論上は起こり得るのである。特に理由付記がない行政行為の場合には間違いやすい。執行力は取消訴訟の出訴期間内でも行政訴訟の提起後でもよく、文書による通知により発生する（57、59条）。執行力を排除するには執行停止命令を得ておく必要がある。

* 28 兼子仁『ホーンブック行政法』p.64

56条に執行停止命令がある場合は執行はしないとあり、まさに執行停止命令は仮の権利保護なのである。

以下の公務員は行政手続に携われない。公務員が参加人である。参加人の婚約者ないし配偶者である。参加人の直系親族、3親等以内の直系親族、2親等以内の姻族である。参加人の代理人である。参加人の債権者、債務者、被雇用者である。その他政令で規定している者である（13条）。

本13条から20条の規定は行政行為を出す公務員たる自然人が行政行為の利害関係者とならないようにするための規定である。他の国の行政手続法でここまで細かく規定している例はない。タイの公務員が行政行為という権力手段を使って、行政行為の名宛人ないし名宛人の競合者との人的関係を使って、行政行為を出したり出さなかったりするおそれがあることを心配している結果とも思われる。

13条に該当する公務員がいた場合か、参加人が13条での禁止事項にかかる公務員が行政手続をなしているとして忌避申立をした場合、当該公務員はその担当の行政過程を中止して、直ちにその直属上司に通知し、上司が利害関係者であるかについて判断した上で命令を出す（14条1項）。忌避申立の受付と審理並びに上司が担当公務員を変更させる命令を出すにあたっては、政令に規定した規則に従う（14条2項）。

参加人と行政委員会の委員の間に13条にあたる関係がある場合、委員長は委員会会議を開き検討する。会議において当該委員は事情を説明し応答したあと会議の場から退席する（15条1項）。行政過程に権限を持ついかなる委員会の委員も、13条の利害関係者が会議を欠席している間は、利害関係者がいない委員会だと見なされる（15条2項）。利害関係人なしで2/3の秘密投票によった決議により利害関係者の事務遂行を認めた場合は、事務遂行ができる（15条3項）。忌避申立の受付と審理並びに上司が担当公務員を変更させる命令を出すにあたっては、政令に規定した規則に従う（15条4項）。

13条以外で行政過程に権限を持つ公務員ないし委員が、行政過程に偏見を持たせないか不偏性を維持するために深刻な原因がある場合、そ

のような公務員ないし委員は行政過程にコミットしない（16条1項）。前項の場合、以下の手続きが採られる。利害関係人であることを直属上司ないし委員長に通知して行政過程を中止する。参加人により忌避申立がなされ、忌避申立を受けた者が、このような深刻な原因がないと考えた場合、直属上司ないし委員長に言って行政過程を続ける。上司ないし委員会は直ちにその案件に対し当該公務員が利害関係がなく適当であるかないかの命令ないし議決を下す（16条2項）。14条2項、15条2、3、4項の規定を準用する（16条3項）。

利害関係があることで替わった公務員または行政過程に、権限ある委員会が特に適当な別の行政過程を採らない限り、14、16条で行政過程の中止をする前になした公務員の行為は有効である（17条）。

遅滞が取り返しのつかない公益ないし個人の権利への損害を与えるような緊急の事態の場合、ないしは忌避された公務員に替る公務員がない場合、13条から16条の規定は適用しない（18条）。

公務員ないし委員に、資格がないか、利害関係があり禁止事項にあたる事由があるか、任命が違法であり職務を解任されることが後から判った場合、職務をしてはならないと言う事実は既になされた義務の履行に影響は与えない（19条）。

14条、16条の直属上司がない場合は法律によって規定された監察・監督権限を持つ者を含む。なお大臣の場合そのような監察・監督言言を持つ者は首相である（20条）。

（参加人）

自然人、グループ、法人はその権利が影響を受けた場合に行政過程の参加人となる（21条）。

5条の定義条項によれば、「参加人」とは、申請者ないし申請をしようとする人、行政行為の名宛人か名宛人になる人ないし、行政行為によりその権利が影響を被る可能性があることを理由に行政過程に参加する人と言う。」とある。行政行為等行政過程における利害関係者だと考えておけばよい。

以下の者は行政過程で行為を遂行できる。権利能力ある人、権利能力がないか民法で

制限されている人でも特別法で権利能力を認められている人、法人、21条で代表するか代理を務めるグループ、権利能力がないか民商法により制限されているが、首相通知によって特別に権限を得たか、官報によって特定の事項につき行為するように受託された人(22条)。

行政過程において参加人が公務員の面前に現れなくてはならない場合、参加人は弁護士ないし助言者を従える権利を持つ(23条1項)。弁護士や助言者が公務員の面前で行なった行為は参加人のその場での反対がなければ、参加人の行為と見なされる(23条2項)。

参加人は文書により行政過程において特別の行為をする代理人を選任できる。権限ある公務員は、参加人に個人的にそのような行為をする代理人がいるとの前提で、直接参加人に対する行政過程を進めなければならない。この場合公務員は権限ある代理人にも行政過程を通知する(24条1項)。権限ある代理人が事実を十分に知らなかったり、代理権につき信用できない背景があった場合、公務員はただちに關係する参加人に通知する(24条2項)。

権限の代理権は例え参加人が死亡したり権限をうけた行為の変更があったとしても、参加人の相続人ないし参加者自身が権限の取消しをしない限り消滅しない(24条3項)。

50人超の人が共同で申請したか、同じか同じと見なせる申請が50人以上のものから申請された場合で、その代表者が指名された場合か、同じ効果を持つ措置がなされた場合、その代表者が全員の代理人となる(25条1項)。行政行為をするように求める申請において50人以上の申請者が代表者を決めていない場合、公務員は過半数の承認を得た者を代表者とする。その場合24条2、3項が準用される(25条2項)。前1、2項という代表者は自然人である(25条3項)。参加人は何時でも公務員に文書で通知することにより代理権を取消して、自ら個人が名宛人になれる(25条4項)。代表者はいつでも代理権を放棄する旨文書で公務員に通知し、全ての参加人に放棄通知をすることができる(25条5項)。

25条は50人超の人が共同で申請等の行政行為の申請等をする際の大量処理方法を規定している。ドイツでは大規模施設等に関する訴訟で、

必要的参加を要する第三者の参加を怠ったことにより、判決が実体的効力を失うことが無いことにしようとして、必要的参加人が50人以上の場合一定期間内に申し立てた者にのみ訴訟参加させる制度がある。タイの行政訴訟はそのような制度を格別持たないが、大規模土地の収用、多数者への一律補助金、環境問題、消費者保護、薬害・衛生問題等において大量の個別処理を避ける必要があると考えて本規定を設けたと思われる。行政行為の名宛人がこの集団となるために、その行政行為の違法性を巡っての行政訴訟や義務付訴訟も原告も原則この集団となることで、訴訟経済が図れる。

4. 取消する瑕疵ある行政行為と理由付記

(1) 瑕疵ある行政行為の治癒

(瑕疵ある行政行為の治癒)

違法な行政行為があったとしても、その全てが行政訴訟で取消される判決が出たり、新たに適法な行政行為をせよとの義務付判決が出る訳ではない。出訴期間が過ぎてしまえば取消訴訟・義務付訴訟自体起こせない。タイ行政裁判所法90条は事件が起こったことを知ったときから90日間を出訴期間としている。

その他の場合で違法な行政行為が行政訴訟で取消の判決が出ない場合がある。行政行為の瑕疵の治癒と違法な行政行為の取り下げである。ともに現在は適法なのだから訴えの利益はないとして原告側で訴えを取り下げない限り棄却判決がでるのである。

(治癒は訴訟提起後にもできるか)

行政行為の瑕疵があっても、取消訴訟提起前に治癒されれば訴訟提起自体できない。提起後に治癒することを認めない場合も多い。提起後の治癒を認めれば、原告が訴訟を取り下げない限り、訴えの利益がないとして棄却されることになる。

日本では瑕疵の治癒とは違法な行為を結果的に適法・有効とするものだから安易に認めるべきでないとして、治癒は、軽微でありかつ行政庁の判断や関係者の権利保護に実質的な影響を及ぼしていないと解される場合にしか認められ

ない*²⁹。そのために理由付記がない行政行為は取消訴訟提起後でも、瑕疵の治癒は認められないと考える。タイも同じである。

タイにおいて瑕疵のある行政行為が治癒される場合として、行政手続法41条は4つの場合を規定している。申請なし、理由付記がない、聴聞未終了、他の官庁の承認不存在の4つである。うち訴訟提起後も瑕疵の治癒ができるのは、申請がないにも関わらずなした行政行為についてだけである。理由付記がない行政行為は訴訟提起前でなければ瑕疵の治癒ができない。聴聞が終わっていないのに出された行政行為、他の公務員の承認が必要なのにその承認を得ないでなした行政行為は訴訟提起後は瑕疵の治癒ができない。すなわち訴訟提起前、不服申立の審理が終了しない前なら瑕疵の治癒ができる(41条3項)。

(瑕疵の治癒は不服申立中になされるだろう)

タイではいかなる場合に瑕疵の治癒がなされるのだろうか。タイでは個々の実定法において不服申立手続をしなければ訴訟が提起できないと規定している場合があるが、その規定が無い限り不服申立をしなくても訴訟が選択できる。瑕疵の治癒がなされるのは不服申立中であることが多いだろう。公務員は瑕疵が治癒された旨の確認をしたい場合は、事実を記録し、行政行為への確認を本体ないし添付の形でなし、かつ書面で参加人に送付しなければならない(41条2項)と規定しているからである。確認したくなければ名宛人(参加人に含まれる)への通知はないことになる。本来どんな場合でも瑕疵の治癒はなされるべきだと思われる。公務員が確認したいのは不服申立を取り下げて欲しいからである。不服申立先が行政行為をした行政庁自体である場合は確認するのは当たり前である。不服申立先が実体法で特定の行政委員会になっている場合、確認する意義がある。このように考えると、瑕疵の治癒は行政委員会に不服申立をした場合に一番現れやすいといえる。不服申

立が前置されていない場合は、訴訟を提起した方が瑕疵の取消は容易かもしれない。不服申立が認容されても全部認容ではなく新たな条件が課される場合もある。それなら取消訴訟の方がよいとの判断もありうる。不服申立が前置されていない場合における行政行為をした行政庁への不服申立は、行政行為があつてから15日以内におこない、申立日から30日以内にて判断結果を出すことになってる(44条、45条)。

ドイツではこれら4つの瑕疵は行政訴訟手続の終了までに治癒されればよいとしている。行政訴訟終了までに治癒すればよいとの考えはドイツの国際的な投資競争力強化を目的とする1996年9月認可手続促進法により導入された。1996年11月施行のタイ行政手続法はこのドイツの考えをフォローしていない。ドイツでは申請なし、理由付記がない、聴聞未終了、他の官庁の協力不存在、に加えて委員会決議不存在も挙げられている。更に理由付記がないことのみを理由とする行政行為の取消訴訟は起こせないとしている*³⁰。手続的、形式的瑕疵のみを理由とする取消を認めてもまた同じ行政行為を手続的、形式的に問題ない形で出すだけだろうから、訴訟を受け付けて審理する手間暇が無駄だとの考えである。この考えは日本の行政手続法の事前手続き違法の考え方にも採られている。手続の違法があつても事前手続の場合は取消訴訟を起こせないとしている。タイは瑕疵の治癒に関する事項はドイツから移植しながら考え方はまるで逆の考え方をしているのである。

(2) 理由付記

理由付記がない行政行為として訴訟の対象になる場合は、37条に規定がある。その理由付記が不十分な文書による行政行為と付記をしないでよい例外にあたる文書による行政行為である。口頭による行政行為があつた場合、名宛人が7日以内に申請すれば文書による行政行為についての証明書がでる(35条)。その証明書には必

* 29 植村栄治『行政法教室』p.93

* 30 八木良一『ドイツにおける行政裁判制度の研究』p.33

ず理由が付記されていなければならない。

理由付記においては、認定事実、法的根拠、裁量がなされる場合の背景と説明付け（いわゆる日本で言う審査基準に相当する）が記載されていなければならない。日本の行政手続法による理由付記は申請を拒否する処分（行政行為と同義）の場合は処分時に必要とされ、不利益処分の場合には処分後相当期間内に必要とされる（日本行政手続法8条1項、14条）、タイの方が理由付記される行政行為の範囲は広いと言えよう。現在タイでは口頭による行政行為には理由付記は不要であるが、今後は必要になるだろう。37条2項は首相ないしその委託を受けた者が、全ての行政行為には理由付記が必要である旨官報で通知することができる、と規定しているからである。

文書による行政行為だが理由付記が不要な例外は、申請による行政行為で他人の権利と義務を侵さない場合、理由が明白で書くほどのこともない、理由の中に非公開文書がある、口頭ないし緊急に出される場合である。ただし口頭ないし緊急でなされた行政行為に対する理由付記は申請があればしかるべき期間内に文書でなされることになる（37条3項（4））。口頭による行政行為があり7日以内の申請により行政行為の確認書が出たとしても、そこには理由付記がない場合があることを示唆している。その場合、更に理由付記を申請すれば文書による理由付記が出されるのである。他方緊急の場合は口頭による行政行為ないし文書による行政行為がなされることになる。理由付記を得るまでの期間は文書による行政行為の方が短いと思われる。7日以内の申請手続がないからである。

行政行為の理由付記において認定事実がない場合や、文書での行政行為の本体に日付や行政行為をした公務員の名および署名がない場合も政令でその旨規定している場合はあり得る（38条）との規定がある。大量処理をする行政行為だと思われる。

5．行政行為の撤回

（1）行政行為の撤回と取消

行政庁より許認可を得たものが、許認可条件に違反したとき等に、行政庁より許認可を取り上げられることを撤回という。行政庁が撤回権を有していることが、相手方の義務履行を確保している場合である^{*31}。周波数の割当があったが、参入希望業者が多くなって周波数の割当変えを行なうために過去に割当て行政行為を撤回するのは、公共の利益を考えた撤回である。

行政行為をなした行政庁は、適法な行政行為を撤回しうるし、違法な行政行為を取消しうる。不服申立期間であると訴訟内であるとを問わない（49条）。取消は過去・将来にわたって行なうてよいが、撤回は将来にのみ効力を発する。過去の適法行為を撤回するのは法的安定性に反するからである。過去の違法行為を取消せば適法行為になる。それにより被害を被った人には損失補償をすれば法的安定性は確保できる。瑕疵の治癒は違法な行政行為を取消せずに適法な行政行為にする方法だと考えればよい。

撤回でも過去に遡及する撤回が例外的に認められる場合もある。タイはドイツに倣って53条4項で以下のように規定している。「金銭を支払う、財産を移転する、ないし有利な地位を与えるといった適法な行政行為は、全体ないし部分を、遡及するか遡及しないかの方法で、将来に効果を持つかもたないかに係らずそれらを分離して扱って以下の場合にのみ撤回されうる。（1）行政行為が適用されないか、その適用が遅れる。（2）受益者が行政行為の条件を守らないか遅らせる。」過去に遡及して撤回を許すのは、ドイツにおいては公的補助金を得て目的外に使った場合に、全額償還させる必要があったためであるといわれている^{*32}。

タイの行政手続法では取消も撤回も同じ取消という用語を使っているので判りにくい。49条は取消・撤回の両方、50、51、52条は取消、53

*31 塩野宏『行政法I』p.145

*32 八木良一『ドイツにおける行政裁判制度の研究』p.48

条は撤回について規定している。

権利を侵害する行政行為の撤回は法律に基づく行政の原理に反しない限り自由にできる。例えば理由がなく特定の人に対する課税処分の撤回はできない。受益的行政行為の撤回は名宛人に不利な状況となるので、撤回の要件を満たしたときにのみ許される。53条2項が規定しているその要件とは、法律ないし行政行為自体で撤回ができることになっている。受益者が条件を期間内に満たさない。行政行為があつてからの事実ないし状況の変化により行政行為を行わない権限を行政庁が持っている、撤回しないと公益に反する、受益者が特権を利用しなかったか、行政行為から生ずる補助を受領しない限りにおいて、当局が変更された法律に基づいて行政行為を行わない権限を持つだろう場合で、撤回しないと公益に反する、公益ないし個人に生ずる重大な侵害を防止し除く必要がある、である。

(2) ドイツの撤回との比較

タイの規定の仕方とドイツの行政手続法49条2項と内容は同一である。異なるのは、撤回できる期間がドイツにおいては1年だが、タイにおいては90日になっていること、損失補償の請求がドイツでは から の全ての要件で請求できるのに対して、タイでは の要件に合うときにしか請求できないこと、更に損失補償の裁判はドイツでは司法裁判所で別途行なうがタイでは行政裁判所で行なうこと、そして第三者効を有する行政行為の撤回についての規定がドイツにはあるがタイにはないこと、である。

この違いは、何を意味するのだろうか。第三者効を持つ行政行為における違いは大きな問題とならないだろう。第三者効を持つ行政行為とは、行政行為の名宛人に対しては受益的行政行為だが、第三者にとっては侵害的效果を持つ行政行為である。日本では二重効果処分、複効的処分、二重効果的行政行為と呼ばれているもので、建築確認、廃棄物処理場の許可、原発の設置などが例としてあげられている。近隣住民は名宛人ではないが侵害を受けている第三者なのである。ドイツでは第三者効を持つ行政行為の撤回においては、受益的行政行為の撤回と同じ

く扱うが、第三者が不服申立ないし取消訴訟を提起している場合は、受益的行政行為の撤回に関する制限は適用されず、補償請求もできないとしている。第三者は侵害だといっているのだからとして、行政庁は自由に撤回できるとしているのである。タイでは第三者に原告適格を与えるかについての規定はなく実際には不分明である。だから第三者効を持つ行政行為の撤回について格別規定するのを止めたのだと思われる。法文の文言上は受益的行政行為に分類されるので、撤回の制限規定が適用されると思われる。ただし実際には行政行為の条件として補償の請求が記載されると思われるので、信頼利益が失われたことを理由とする補償請求は実際には生まれないと筆者は推測する。

問題は除斥期間、損失補償の対象である。除斥期間は法的安定性を確保するために設けられている。除斥期間は行政庁が行政行為の撤回を正当化する事実を認識したときから開始する。タイでは極端に短いので、撤回される可能性は少なく、その分だけ法的安定性は増すのだろうか。撤回事由を行政庁が認識しにくいような行政行為をすれば、認識するのが後ろ倒しになるために除斥期間は短くても行政行為があつてから2、3年先でも行政行為の撤回がありうるのである。問題は行政行為における条件の記載の仕方である。撤回事由の発生を報告させない行政行為にしておくのが一つの撤回の先送りの手段である。撤回事由が発生していても認識できなかったと行政庁は主張できるのである。実際には撤回事由の発生を知りうる可能性が高いのに、チェック機能が行政行為自体に書かれていないことをよいことに放置しておいて、2、3年後に別の事件を契機に突然撤回することが起こりうるのである。しかもその場合過去に遡することもできる（一般の撤回は将来への効果だけだが、行政行為の条件未達は53条4項によって過去に遡及できる）一方で、撤回による損失補償請求は認められないという事態が生ずるのである。

(3) 撤回を使った旧来の行政手法の温存の可能性

撤回を使って旧来の行政手法が温存される可能性を指摘したい。具体的な例を想定する。国の環境基準より厳しい環境基準を条件とした投

資許可が出たとする（行政行為の条件未達はにあたり、損失補償請求はできない）。実際に国の環境基準は満たすのだが投資許可中の環境基準は満たせなかったにも関わらず、行政行為の条件における報告義務がないので投資許可の撤回はなかったとする。その後2、3年経ってから技術の移転、輸出比率の増加、現地出資比率の増加、現地人の登用について行政指導するのである。行政指導に従わない場合、過去2、3年間の環境基準についての報告を出させ環境基準未達を理由に投資許可の撤回権をもって行政指導の順守を強いるのである。行政指導は行政行為でないので、他事考慮しても公権力による行為の濫用として行政訴訟に訴えでることはできないのである。まさに外国投資事業の法的安定性を侵すものといえるだろう。

アジア通貨危機後の外資法の規制緩和によって企業規制をする産業法や労働法による規制はしにくくなった。それに代る規制として現れたのが市場規制をする競争法や応用行政作用法（金融法、消費者保護法、証券取引法等）による監督規制である。行政法の整備はこの監督規制において公正と効率を求めるためにある。それは以前の裁量的行政の許認可に手間隙がかかった時代より、外資の活動にとって有利なものである。

6．行政行為の取消と再審査

（1）行政行為の取消

違法な行政行為を公務員ないしその上司が裁量で取消すことを行政行為の取消という。

侵害的行政行為の取消は自由にできるが、受益的行政行為の取消は信頼保護の問題があるので制限されるのは、行政行為の撤回と同じである。

違法な金銭の支給、財産ないし特権の移転といった受益的行政行為の取消にあたっては、それが分離可能なものである場合、違法であることを知らない受益者の信頼の保護と公益を考えて判断されねばならない（51条1項）。その他の受益的行政行為の取消は補償しさえすれば自由にできる。

この規定の仕方もまたドイツの規定の仕方を

そのまま受け継いでいる。ドイツとタイの規定の仕方における微妙な違いが撤回の場合のような大きな問題をはらむことは取消の場合はない。しかし違いはある。タイの方が受益者の信頼保護が得にくくなっているのが行政行為の取消がしやすくなっているのである。相違点のみいえば、ドイツでは受益者は詐欺によってないしは重要な関係において不正不完全な申告によって行政行為を得たときは信頼保護は得られないから、行政行為は取消されうる。タイでは詐欺に代り根拠のない断定ないし明らかにされるべき事実の隠匿が取り上げられている。タイで重要な関係による不正な申告に代り、実質的に不正な情報が取り上げられている。詐欺の意思の立証は困難なので、それにかわる基準をタイは置いている。重要な関係で不正な申告でなくても、不正な情報が事実上あれば、タイでは信頼の保護は得られないから、違法な受益的行政行為の取消はできるのである。情報は申告の内容である。申告の一部の情報が不正だけでよいタイに対し、ドイツでは申告のかなりの部分の情報が不正でないと重要な関係で不正な申告にはならないと思われる。また信頼の保護が得られても受益者からの補償請求はドイツでは取消から1年であるがタイでは半年だから、タイの方が信頼の保護について薄いと言える。

（2）行政行為の再審査

不服申立ができなくなっても行政庁は参加人の申請により行政行為を取消、変更できる権限を持っていた方がよい場合を規定するのが行政行為の再審査である。法的安定性は失われるが、法的安定性を上回る理由が認められる場合である。新証拠、参加人の行政過程からの排除、法令・事実の事後変更、公務員の無権限がその理由である（54条）。ドイツの再審査の考えを、再審査の申請を、事由を知ったときから3か月にしているところまで含めて、そのまま取り入れているが、ドイツと異なり、タイにおいては再審査が実際に行なわれることはほとんどないと思われる。再審査を申請するタイの参加人は、再審査申請事由を、不服申立の時には知らなかったことについて過失がないことを証明する必要があるからである。ドイツでは再審査申請事

由を不服申立の時には知らなかったことについて重大な過失がないことを証明すればよい。過失がなかった証明は困難だが重過失がなかったことの証明は容易である。

7. 行政行為の附款

(1) タイの附款はドイツの定義を採り入れた

行政行為の撤回を規定する53条2項2号において、行政行為に条件がついていた場合、その条件を所定の期間内に果たさない場合撤回ができる、とする規定がある。ここでいう行政行為における条件とは、行政行為の内容または効力を補充するために、行政行為に付加して定められる規律のことであり、行政法では行政行為の附款といわれるものである。タイの行政行為の附款については、39条に規定がある。条文は以下のとおりである。

第39条 行政行為の発出にあたって公務員は、法律の目的を満たすために必要な条件を付することができる。ただし公務員の裁量を制限する別途の規定が当該法律にある場合は別である。

前項の条件は、以下のものを含み、事案の状況に即して適切に付される。

- (1) 権利・義務の発生・消滅の時点、
- (2) 権利義務が発生するか消滅する将来の予測できない事態、
- (3) 行政行為を撤回する権利の留保、
- (4) 受益者に対して、ある行為をなす義務を課すかある行為をしない義務を課す、別の義務ないしは責任を受忍するか受け入れる、旨の条件、ないし負担、変更、条件の追加についての言明。

この2項の定義の仕方は、ドイツの考えを全面的に採り入れている。ドイツの行政手続法36条2項の用語を使えば(1)が期限、(2)が条件、(3)が撤回留保、(4)の前半が負担、(4)の後半が負担留保である。

(2) 附款の要件

タイの附款規定の問題は、附款の要件や性質についての規定が39条1項にしかなく、そこでは公務員に全ての裁量を与えていることである。裁量を制限するのは個々の実定法における規定のみなのである。

ドイツの行政手続法は、附款を裁量によって付することができる行政行為と、法規によって付することができる行政行為を分けている。前者においては附款は相当なものでなければならず、行政行為の目的に反するものであってはならないと規定している。後者においては法規が決めるときのみならず、附款を付すことにより行政行為の法律上の要件が充足されることが確保されるべきときも認めている(ドイツ36条)。国民が十分な法的根拠のない条件や負担を強いられないようにするためである^{*33}。

更にドイツでは、行政行為の附款の内負担はそれ自身が独立の行政行為であり執行名義となる、負担が履行されなくても、主たる行政行為の効力が直ちに影響を受けるものではないが、行政執行を行なうことができる、負担の不履行は撤回を可能にする、という原則が確立している^{*34}。タイでは負担の不履行は撤回を可能にする旨撤回の規定中に入れていただけである。

タイにおいては、ドイツにあるような制限がないことから、認可申請に対して柔軟過ぎる附款が付される可能性があるといえよう。

日本では附款の限界として法令の規定に違反することは出来ない、行政行為の目的範囲を逸脱することは出来ない、比例原則を順守する(目的を実現するために必要最小限の内容に止める)、平等の原則を順守する(その内容が他の者と正当な理由なく差別するものであるときは違法である)の4点が挙げられている^{*35}。タイでは比例原則、平等原則を規定していないことになる。タイで外資系企業において問題になる附款としては、厳しすぎる環境基準、建設基準、

*33 八木良一『ドイツにおける行政裁判制度の研究』p.50

*34 八木良一『ドイツにおける行政裁判制度の研究』p.50

*35 山内一夫『行政行為論講義』p.48-50

事業基準は比例原則に違反することで訴えればよいが、規定がないので、さしあたり法律の目的範囲を逸脱しており、訴訟の検討もできるとして交渉することも考えられる。工場建設許可に際しての附款として問題になりそうなのは、前面道路の整備、キャパシティが大きすぎる排水槽の建設、村や大学の公共施設の寄付などが考えられる。BOIの投資認可にあたっては、タイ人の管理職への登用、特定原材料の優先購入、特定地域のみでの営業認可（BOO発電事業で特定グリッドにしか連結させないといった例も考えられる）などが考えられる目かもしれない。平等原則違反はありそうだが、比例原則違反の場合より、目的範囲の逸脱として訴えていくのは困難だと思われる。

また瑕疵ある附款に対する行政訴訟のやり方も不明である。受益的行政行為の申請に対して自己に不利益な附款が付された場合、附款のみの取消訴訟を提起できるのか、附款のない行政行為の義務付訴訟を求めるべきなのかについて問題が起こるのである。日本では付款のみを単独で争う手続きがないことを理由として、附款のついた行政行為本体の取消訴訟を提起する他ないといわれている^{*36}。タイでは義務付訴訟が広く認められるところから、附款のない行政行為の義務付訴訟を求めればよいと筆者は解釈する。

8．行政指導

(1) 行政指導の規定と類型

タイの行政手続法には行政指導という言葉もそれに代る用語も出てこない。しかし行政指導と見なされるような行政活動は多い。それらはどのように分析されどのような問題を生み、どのように日系ビジネスや日本の官民は対応したらよいのだろうか。

1997年に成立した日本の行政手続法では以下

を規定した。行政指導は相手方の任意の協力を前提とするものであることを規定し、従わないことを理由として不利益取り扱いを禁止した。

申請の取下げを求めたり許認可等の権限を背景とした行政指導を行なう場合、申請者の権利を制限したり、地位を利用して行政指導に従わせるようなことを禁止した。求めに応じて行政指導の趣旨、内容、責任者を明確にした書面を交付する。

行政指導に似た行政手法はどこにもある。米国では「経済統制のための任意的な協力の要請」といい、ドイツでは「非高権的経済誘導としての単純行政的作用」という^{*37}。

大橋洋一九州大学教授は、ドイツでは単純行政的作用にかわるインフォーマルな行政活動として協力型行政指導が事前折衝、処分案および附款の事前提示、応答留保、権限の融合といった申請行為に関する活動が見られ、職権行為に関して規範執行型のインフォーマルな申し合わせ、規範代替型のインフォーマルな申し合わせ、協定、一方的行政指導として、行政機関による警告と推奨、行政機関による基準定立があると分析している^{*38}。

(2) タイで考えられる行政指導の類型と対応策

タイの行政手続法の規定の仕方から想定できる行政指導として以下があると思われる。

行政庁に対する名宛人ないし利害関係人の査察時における処分案の提示が考えられる。行政手続法31条は処分案作成のための準備文書を査察の対象から外しているのみだが、ドイツでは処分案と準備文書の双方を査察対象から外している。所轄行政庁による法定権限の不行使による行政指導が想定されている。国家環境質向上保全法57条は汚染発生源の規制措置に関する法定権限を主管行政庁が採らない場合、科学技術環境大臣は規制措置を官報で公布する権限を持つと規定する。環境については権限を持つ他省

*36 石川敏行「附款の限界と争訟手段」『行政法の争点（新版）』p.77-78

*37 成田頼明「行政指導」『現代法4 現代の行政』p.132

*38 大橋洋一『現代行政の行為形式論』p.105-126

が、本来なすべき規制措置をしない主管官庁を批判するのに、法律の根拠を必要とする程主管官庁と企業との関係は密接なのである。環境行政官は工業省の官吏は環境保護の為に工場立入権を持つが（工場法律35条）、環境行政官吏は工場立入権を持たないのである*39。

行政指導に従わない企業名の公表と行政庁の持つ当該企業情報の開示が考えられる。

行政委員会による事前助言と事後の審査が考えられる。事後審査は行政指導ではないが不服申立の審査の場合が多いだろう。

またタイの行政裁判所法の規定から想定できる行政指導もある。違法行為の理由として、悪意ないし不公正な差別的方法で行なう場合、不必要な過程を強いたり、過剰な負担をかけたり、不当な裁量を行なった場合を挙げ、これらの違法行為は取消訴訟の対象となると規定している（9条1項1号）。また不当に義務の遂行を遅らせた行政行為は義務付訴訟の対象となると規定している（9条1項2号）。行政行為、権力的事実行為に至らない行政指導がこのような態様で行なわれることがあることを推測させる。

大橋教授の分類では、のインフォーマルな申し合わせはタイにおいてなされていないようである。特には事業者間で自粛の申し合わせをすると行政庁側は規範の準備をしないという手法であり、ドイツでは環境保護で有効だとされているが、タイではなされていないようである。事業者団体が弱く、個々の企業が直接行政官僚と繋がることで規制を免れようとしたり、裁定行動をしたりする意向が強いためであると思われる。日本の行政指導において官庁は業界団体を通して行政指導をすることで、業界内の政策への公平なアクセスを確保し、行政の公平原則と平等原則を曲がりなりに貫徹してきたが、タイの企業セクターはそのような手法を受け入れがたい構造を持っているようである。

そのような構造をタイの社会ネットワークは

スポーク型であって、アステリア型ではないという言い方で説明できそうである。スポーク型ネットワークでは個別企業は中心企業を通して情報交換を行ない、個別企業間での情報交換を行なわない。そのために情報のスピードは速いが間違いを正す道がない。下請関係や、中心企業や中核官庁との癒着と相互依存が起きやすく、技術革新力は中心企業の実力次第である。他方アステリア型では中心企業がないために、個別企業が他の個別企業とそれぞれ情報交換をする。そのために時間がかかるが、個別企業の知恵の出し合いが可能となり間違いが少なくなる。産業集積はアステリア型ネットワークで起りやすい。技術革新は個別企業で起りやすい。

日系企業やタイビジネスをする外資企業には、このようなタイの社会システムを踏まえて行政指導に対応することが求められる。具体的には以下が考えられる。個別企業対応の行政指導なのでパイロットケースとして、外資は対象とされる可能性がより大きい、行政指導のやり方が過度に不当な場合その証拠を取っておき、取消訴訟が提起できるように備えておく、公務員の不当な行為に対する損害賠償を求める行政訴訟の提起を考える、行政行為や権力的事実行為の前提としての行政行為なら行政行為と見なしうるとして取消訴訟の提起を考える、行政指導継続を理由に不当に申請を放置し時間が経っている場合は義務付訴訟ができる。しかしこれらの訴訟では判決前に理由の差し替え、取消等によって違法性がなくなる場合が多いだろうことを認識しておくことが必要だろう。従って不服申立前置が法定されていない場合も、処分行政庁に対し不服申立請求をすることも有効な場合が多い*40。メディア等を使ったシェイム効果が有効な場合もある。

は老朽施設の改善措置に使われることが多い。改善すれば規範の執行を繰り延べ、改善しなければ規範を執行しかつ新規施設の申請手続

* 39 小賀野晶一「タイの環境法と行政制度」『発展途上国の環境法 東南・南アジア』p.142、145

* 40 手続的な瑕疵の治癒は不服申立の裁決前までないし訴訟提起前までになされなければならない（タイ行政手続法41条3項）として、手続的な瑕疵の違法を訴訟で主張したところ、理由の差し替えにより違法性がなくなる場合がある。

きに時間がかかることになる*41。環境保護のための工場設備の改善に有効と思われる。タイの1992年工場法48条は、工場調査官に操業改善命令を出す権限を与え、改善命令に従わなければ、工業省自ら工場の改善措置を執行し、その費用を工場操業者に負担させている。操業者が支払うまでは国家環境基金に費用の立替を請求できるとしている。巷間いわれている同基金の資金不足の実態から見て実際に基金による立替がおきるようなケースが生ずることはありそうにもないが、特に外資系企業に対して改善命令を出して、外資系企業として、施設を勝手に変更されるより自主的に改善した方がよいとして、対応せざるを得なくなることが、理論上はあることは意識しておいた方がよい。

なお公害防止協定のような協定はタイでは行政裁判所の管轄になることは、行政裁判所法9条1項4号に規定する行政契約と一体になった場合を除き生じないだろう。公害防止協定が紳士協定なのか契約義務を生ずるのかはケース毎に異なるだろう。

(3) タイで効果的な行政指導

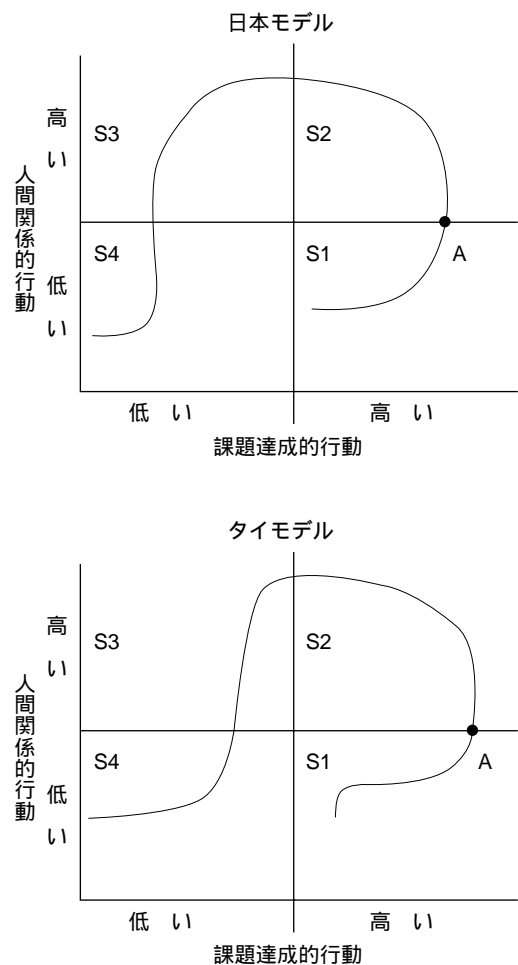
タイの社会システムを考えた効果的な行政指導モデルを経営学におけるリーダーシップ・モデルからヒントを得て示してみる。ハーシーとブランチャードによる状況対応型リーダーシップ・モデル(SLモデル)を利用する*42。SLモデルでは部下の置かれた状況(レディネスという)は、有能でなくかつ意欲がない、有能でないが意欲的、有能だが意欲的でない、有能でかつ意欲的、という順番に変化していくと考える。それぞれの状況に対応したリーダーシップのモデルは 教示型、説得型、参加型、権限委譲型である。

日本の多くの企業でOJTが成功したのは説得型、日本の国際競争力のある製造業でQCや改善が成功したのは参加型のリーダーシップがうまくいったからであると見ることもできる。横軸

に課題達成の行動において右方向に低い状態から高い状態になると設定し、縦軸に人間関係の行動において上方向に低い状態から高い状態になると設定すると、最適なリーダーシップ曲線はベル型となるとするのがSLモデルである。最適なリーダーシップは の象限から の象限に移っていくのである。

筆者は部下のレディネスを行政活動の対象である国民ないし行政指導を受ける側のレディネスとし、リーダーシップを行政活動と考えて最適な行政活動曲線を考えた。ベル型とはならずスフィックスの頭部のような曲線ができる。

図表1



* 41 大橋洋一『現代行政の行為形式論』p.116-117

* 42 松原敏浩「リーダーシップ文献展望VII」『経営管理研究所紀要』1997年愛知学院大学

企業ははじめから成すべきビジネス・モデルが出来ているために、課題達成的行動が当初から高い。しかし行政活動においては、ある国民・法人がなす行政府への要望課題に対する国民一般の反応は鈍い。また行政府がなそうとする誘導的行政活動への名宛人達の反応は鈍い。日本では人間関係的行動があまりなくても、課題達成的行動ができるので、スフィンクスの顎が膨らんでいる。タイでは人間関係的行動をかなりしても課題達成的行動がなされないで、スフィンクスの顎はスマートである。

課題達成的行動が最大になって、説得されようとする気になる転換点に合わせられる行政指導を名宛人にすれば一番効果が上がる（A点）。業界や地域住民に対する要綱行政も業界や地域住民が最大の課題達成的行動をして教えられるより、説得されてみようかとの意欲が起こるようなものであれば一番効果的である。日本のスフィンクスの襟足が太く、タイのスフィンクスの襟足がほっそりしているのは、権限委譲するとタイの行政府は人間関係的行動が低くなる以上に、課題達成的な行動が低くなってしまいう行動を採ることを示している。日本のスフィンクスの後頭部が丸いのにに対してタイのスフィンクスの頭が絶壁なのは、タイでは課題達成的行動は同じなのに、人間関係的行動への無関心が急速に高まり、行政に参加して工夫して、生産性の高い行政活動をさせるようにしようとのモラルが乏しい状況を推定している。行政行為の違法が争われやすい状況になっているといえる。

おわりに

タイの行政手続法はタイにおける行政法の成文化の端緒をなしている。1996年には行政手続法と共に公務員による不当行為責任法が立法された。1997年には情報公開法、1999年にはオンブズマン法、行政裁判所法、裁判所管轄紛争法

が成立している。法律ではないが、2000年には最高行政裁判所裁判官総会による裁判手続も制定された。これら一連の行政法の成文化は1997年憲法の公布に基づく民主化の具体的な表れである。

これらの成文化の過程は別の面で見れば行政法の体系化でもある。行政手続法は行政裁判所に提起される行政訴訟における判断の有力規範（法源）になっている。行政庁を相手とする訴訟を躊躇なく起こせるだけ民主化された社会にタイはなっているのである。問題はそこにおける外国企業・外資系企業・外国人等外国セクターともいえる立場にある人たちの対応である。タイ国民やタイ資本の企業と同じ立場で行政訴訟を起こす権利は認められているが、訴訟という紛争解決手段に訴えることは、タイでビジネスをさせてもらっている自らの立場を悪くしないだろうかとの配慮が働くのである。

筆者はこの配慮の判断において棚瀬孝雄京都大学教授のいう「関係形成型調停のモデル」^{*43}を導入することを勧めたい。棚瀬教授は次のように言う。「調停において真に合意機能が発揮されるためには、紛争を本質的に、よりよい関係づけを求める関係形成的な努力として把握する肯定的な紛争観が、その手続きの根底におかれなければならない。それはたんに『よいところを見る』というにとどまらない。より積極的に、一見強い敵対関係にある当事者の間にも、必ずこの関係づけへの真摯な希求が存在しているはずだという信念に立って、激しい対立の中でかき消され、見失われがちとなる関係形成への期待を意識的に取り上げていく努力となって現れるのである。…脱対立化は…相手の主張を肯定しつつ自己の主張を実現していく協同性と、お互いの人格を尊重しつつ自律的に問題を解決していく主体性を引き出していくのであって、それによって合意機能の十全な発現が可能になるのである。」^{*44} この文脈における「調停」を「行政訴訟」に変えるのである。

* 43 棚瀬孝雄「関係形成型調停のモデル」『法学論叢』134巻第3、4号1994年p.55-96

* 44 棚瀬孝雄「関係形成型調停のモデル」『法学論叢』134巻第3、4号1994年p.78

関係形成においては相互否定による対立は単なる手段になる。タイの行政訴訟の審理構造は口頭弁論主義ではなく、担当裁判官による職権主義が中心である。口頭弁論主義の方が権利の保護に役立つと考えがちであるが、刑事訴訟と行政訴訟は違う。弁論主義は、勝つためには自らに不利な証拠は出さずに自己に有利な証拠のみを出して、自己の主張の正しさを相手に認めさせようと言いつつ争論を生むことも多いのである。そのために時間もかかる。真に公正な行政政府から独立した能力ある行政裁判官なら、職権主義の方が妥当な結論を早く引き出すことも可能なのである。

外国セクターは、行政紛争の最終的解決は、彼等行政裁判官の公正さと有能さに期待して、関係形成型行政訴訟を提起するのだとの考えを持つことが求められるだろう。そのためにはいたずらに行政訴訟に訴えるより、関係形成型の行政紛争の解決を事前に求める姿勢が必要だと思われる。当事者が所与の条件の中で、自分達の関心をもっとも充足するような関係づけを求めていく合意作用が成り立つためには、相手方がどういう行動にでてくるかわからないので、安全を取って次善の策をとったり、はったり等の駆引きに出ず、情報の非対称性が生まれにくいような努力が必要である。タイにおける行政手続、そして行政行為の十全な理解は万一行政紛争が起こったとしても、行政紛争を環形成的に解決するための最低限の手段・道具になるだろうと思われる。

別添 タイ行政手続法の全訳（仮訳）

タイ行政手続法 1996年

第1条 本法は行政手続法1996年という。

第2条 本法は官報掲載日（1996年11月14日）より180日後に施行する。

第3条 この法律の水準より低くない個々の事案における法的保障ないし一般的な行政手続を他の法律が備えていない限り行政手続は本法による。前項の規定は不服申立期間ないし異議申立期間における手続については適用しない。

第4条 本法は以下の事項については適用しない。

- 1 国会と内閣、
 - 2 憲法で特別の権限を与えられている機関、
 - 3 政策に直接関係する事項に関して首相ないし大臣がなした処理、
 - 4 裁判手続と司法手続における公務員のなした業務、判決ないし決定の執行手続と財産の供託、
 - 5 国家法制局法の下での苦情の処理と命令の発出、
 - 6 外交に関する活動、
 - 7 軍事行動と内外の脅威に対して国家安全保障のために軍人と協力して活動する公務員の業務活動、
 - 8 刑事手続、
 - 9 宗教団体の活動、
- その他の行為や機関で不適用となるものは行政手続委員会の勧告により出される国王が署名する政令（Royal Decree、内閣令）により規定される。

第5条 本法では以下の定義を使う。

「行政手続」とは、行政行為をする公務員ないし法令により採られる手続と手続のための準備を意味し、本法によるいかなる行政活動を含む。

「行政過程」とは、行政行為をする公務員により採られる手続と手続のための準備を意味する。

「行政行為」とは、(1)公務員が法律に基づき人との間に（例えば国家機関と個人）法的関係を設定する権力の行使を指す。法的関係の設定とは、個人の権利や義務における地位を、永続的にないしは暫定的に、設定し、変更し、移転し、保護し、消滅させ、ないし影響を与えることである。そのための手段としては命令を与え、許可、認可し、苦情に対して決定し、証明し、登録することを行なう。ただし、法令を発行することを含まない。(2)また政令（Ministerial Regulation）によって規定されるその他の行為、である。

「法令」とは、国王が署名する政令、政令、大臣通知、地方政府の条例、規則（rule）、規定（regulation）ないしその他の条項で特定の人ないし場合を対象とせず一般に適用されるものをいう。

「準裁判委員会」とは、法律により権利義務に関する

る紛争に対し、裁決をする手続と組織を規定した法律により設立された委員会をいう。

「公務員」とは、国家の行政権限を法律の下でいかなる活動をも遂行する形で遂行するか遂行する権限を与えられている人、グループ、ないしは法人であり、その活動は、政府機関、国有企業、他の国家が保証している事項のシステムの範囲内であるか否かを問わない。

「参加人」とは、申請者ないし申請をしようとする人、行政行為の名宛人が名宛人になる人ないし、行政行為によりその権利が影響を被る可能性があることを理由に行政過程に参加する人をいう。

第6条 首相が本法律を所轄し本法の遂行を監督し、本法律に関する政令や大臣通知を出す。それらの政令や通知は官報に掲載されたときから効力を持つ。

第1章 行政手続委員会

第7条 行政手続委員会は議長、首相府事務次官、内務省事務次官、内閣府局長、市民サービス委員会局長、法制局長官、その他5人から9人の有識者で構成される。内閣は議長と有識者を指名する。有識者は法律、行政、政治学、社会科学、国家行為の管理についての専門家であって政治家でない者から指名する。事務局長と事務局員は法制局長官が法制局員の中から任命する。

第8条 内閣によって任命されたものの任期は3年で再任が可能である。新任が選ばれない限りは任期切れでも業務を続ける。

第9条 内閣により任命された委員は、8条による任期切れのみならず、内閣決定ないし、76条によっても退任する。

第10条 法制局は事務局を勤め、管理業務、会合、研究、データ収集、その他行政手続委員会の業務に関連するいかなる活動に対しても責任を負う。

第11条 行政手続委員会は以下の権限を持つ。

- (1) 本法の遂行のために公務員の業務遂行を監察し、公務員の業務遂行に関連した助言を与える。
- (2) 委員会の規則に沿って本法の遂行に関連する

公務員からの要請に応じて助言をする。

- (3) 説明をするか考量した結果の意見を与えるべく公務員ないしその他の人に対し文書による命令を発出する。
- (4) 本法に関する国王の署名のある政令、政令、大臣通知の発出につき勧告する。
- (5) 行政手続が公正で効率的であるように改善するために、適宜に、しかし少なくとも年に一度は内閣に報告するための文書を作成する。
- (6) 内閣ないし首相に委託されたその他の行為を行なう。

第2章 行政行為

第1節 公務員

第12条 行政行為は権限ある公務員のみによりなされねばならない。

第13条 以下の公務員は行政手続に携われない。

- (1) 公務員が参加人である。
- (2) 参加人の婚約者ないし配偶者である。
- (3) 参加人の直系親族、3親等以内の直系親族、2親等以内の姻族である。
- (4) 参加人の代理人である。
- (5) 参加人の債権者、債務者、被雇用者である。
- (6) その他政令で規定している者である。

第14条 13条に該当する公務員がいた場合か、参加人が13条での禁止事項にかかる公務員が行政手続をなしているとして忌避申立をした場合、当該公務員はその担当の行政過程を中止して、直ちにその直属上司に通知し、上司が利害関係人であるかについての命令を出す。

忌避申立の受付と審理並びに上司が担当公務員を変更させる命令を出すにあたっては、政令に規定した規則に従う。

第15条 参加人と行政委員会の委員の間に13条にあたる関係がある場合、委員長は委員会会議を開き検討する。会議において当該委員は事情を説明し応答したあと会議の場から退席する。

行政過程に権限を持ついかなる委員会の委員も、13条の利害関係人が会議を欠席している間は、利害関係人がいない委員会だと見なされる。利害関係人なしで2/3の秘密投票によった決議に

より利害関係者の事務遂行を認めた場合は、事務遂行ができる。

忌避申立の受付と審理並びに上司が担当公務員を変更させる命令を出すにあたっては、政令に規定した規則に従う。

第16条 13条以外で行政過程に権限を持つ公務員ないし委員が、行政過程に偏見を持たせないか不偏性を維持するために深刻な原因がある場合、そのような公務員ないし委員は行政過程にコミットしない。

前項の場合以下の手続きが採られる。

- (1) 利害関係人であることを直属上司ないし委員長に通知して行政過程を中止する。
- (2) 参加人により忌避申立がなされ、忌避申立を受けた者が、このような深刻な原因がないと考えた場合、直属上司ないし委員長に言って行政過程を続ける。
- (3) 上司ないし委員会は直ちにその案件に対し当該公務員が利害関係がなく適当であるかないかの命令ないし議決を下す。

14条2項、15条2、3、4項の規定を準用する。

第17条 利害関係があることで替わった公務員または行政過程に権限ある委員会が特に適当な別の行政過程を採らない限り、14、16条で行政過程の中止をする前になした公務員の行為は有効である。

第18条 遅滞が取り返しのつかない公益ないし個人の権利への損害を与えるような緊急の事態の場合、ないしは忌避された公務員に替る公務員がない場合13条から16条の規定は適用しない。

第19条 公務員ないし委員に、資格がないか、利害関係があり禁止事項にあたる事由があるか、任命が違法であり職務を解任されることが後から判った場合、職務をしてはならないという事実は既になされた義務の履行に影響は与えない。

第20条 14条、16条の直属上司がない場合は法律によって規定された監察・監督権限を持つ者を含む。なお大臣の場合そのような監察・監督権限を持つ者は首相である。

第2節 参加人

第21条 自然人、グループ、法人はその権利が影響を受けた場合に行政過程の参加人となる。

第22条 以下の者は行政過程で行為を遂行できる。

- (1) 権利能力ある人、
- (2) 権利能力がないか民商法で制限されている人でも特別法で権利能力を認められている人、
- (3) 法人、21条で代表するか代理を務めるグループ、
- (4) 権利能力がないか民商法により制限されているが、首相通知によって特別に権限を得たか、官報によって特定の事項につき行為するように受託された人

第23条 行政過程において参加人が公務員の面前に現れなくてはならない場合、参加人は弁護士ないし助言者を従える権利を持つ。

弁護士や助言者が公務員の面前で行なった行為は参加人のその場での反対がなければ参加人の行為と見なされる。

第24条 参加人は文書により行政過程において特別の行為をする代理人を選任できる。権限ある公務員は、参加人に個人的にそのような行為をする代理人がいるとの前提で、直接参加人に対する行政過程を進めなければならない。この場合公務員は権限ある代理人にも行政過程を通知する。

権限ある代理人が事実を十分に知らなかったり、代理権につき信用できない背景があった場合、公務員はただちに関係する参加人に通知する。

権限の代理権は、例え参加人が死亡したり権限をうけた行為の変更があったとしても、参加人の相続人ないし参加者自身が権限の取消をしない限り消滅しない。

第25条 50人超の人が共同で申請したか、同じか同じと見なせる申請が50人以上のものから申請された場合で、その代表者が指名された場合か、同じ効果を持つ措置がなされた場合、その代表者が全員の代理人となる。

行政行為をするように求める申請において50人以上の申請者が代表者を決めていない場合、公務員

は過半数の承認を得た者を代表者とする。その場合24条2、3項が準用される。

1、2項でいう代表者は自然人である。

参加人は何時でも公務員に文書で通知することにより代理権を取消して、自ら個人が名宛人になれる。

代表者はいつでも代理権を放棄する旨文書で公務員に通知し、全ての参加人に放棄通知をすることができる。

第3節 行政過程

第26条 公務員に送付する文書はタイ語でかかれなければならない。参加人は外国語による文書においては公証翻訳人による翻訳を、公務員が決めた期限内に届けなければならない。受領日は公務員が格別外国語文書を受け入れるとしたときはその受取日だがその他の場合はタイ語での翻訳を受け取った日となる。

公証翻訳なのか、外国語文書を受け取るのかについては、政令で規定された規則と手続による。

第27条 必要な場合公務員は参加人に参加人が持つ権利義務を通知しなければならない。申請ないしは議論が不完全であるか、理解しがたいないし間違っている叙述を含んでいる場合で、その不完全さや理解しがたい議論が、参加人の知識不足ないしは参加人の不注意による場合、公務員はそれを正すように助言しなければならない。

第28条 いかなる行政過程においても、公務員は、参加人からの申請や証拠や申請に制限されることなく、事案に適切のように事実を審査し得る。

第29条 公務員は事実を確認するために必要と考える全ての証拠を審査しなくてはならない。この目的の為に以下の権限と義務を持つ。

- (1) 関連証拠を集める。
- (2) 参加人から証拠、説明、ないし意見を得る。参加人により申請されている専門家を採用し証人を得る。ただし公務員が不要、無駄ないし遅延させる戦略として使っているとの意見を持った場合は別である。
- (3) 参加人、証人、専門家に事実と意見を求める。
- (4) 他人が保持する関連書類の提出を求める。

(5) 現場検証をする。

参加人は公務員が事案について的事实を証明するのに対して協力しなければならない。参加人は参加人が知っている全ての証拠を公務員に通知する義務を負う。

公務員により意見鑑定をするように要請された証人・専門家は政令で決められた規則と手続により報酬を得る権利を持っている。

第30条 行政行為が参加人の権利に影響を与える場合は、公務員は参加人に対して事実が通知される適切な機会を与え、参加人がその行政行為に反対し、自らの証拠を作れるような適切な機会を与えねばならない。

公務員は別途の行為をした方が都合よい場合を除いて、1項の規定は以下のケースにおいて1項の規定は適用されない。

- (1) 緊急を要する場合で、行為の遅延が個人の権利侵害ないし公益侵害を引き起こす。
 - (2) 聴聞が行政行為をするにあたって法律ないし政令等の法規に規定された法定期間と矛盾する。
 - (3) そのような事実を参加人が申請、説明ないし議論において既に述べている。
 - (4) 事実を知らせる機会が与えることが不可能であることが明白である。
 - (5) 執行手段が採られている。
 - (6) 政令で規定するその他の場合。
- 機会を与えることが公益に反する場合、公務員は1項の機会を与えてはならない。

第31条 参加人は反対するためか、権利を説明するか権利を守るために、必要な文書を査察する権利を持つ。行政行為がなされない間は、参加人は決定草案を準備するための文書を査察する権限はない。

査察、査察費用とコピー費用は政令の規定する規則と手続により決められる。

第32条 公務員は非公開文書について、証拠ないし文書の査察を認めてはならない。

第33条 国民にサービスを供給し、行政経費を削減し、行政の効率性を改善するために、内閣は公務員が適切な行政過程に必要な期間を決定するため

に、規則と手続を内閣規則によって定める。それは個々の事案に該当する法律ないしは政令等の法規の規定に反したり対応していないということがあってはならない。

行政過程が2以上の公務員により進められる場合、それらの関係する公務員は協力して実施に必要な期間を決める。

第4節 行政行為の形態と影響

第34条 行政行為は文書、口頭、ないし別の手段によりなされうるが、その内容が明確に定義されていなければならない。

第35条 口頭による行政行為が口頭でなされるときに、名宛人から7日以内に審査の根拠について請求があれば、公務員は行政行為を確認する文書を出さなければならない。

第36条 文書での行政行為にはその日付と公務員の名前と地位そして公務員の署名がなければならない。

第37条 文書での行政行為と行政行為を確認するために出された文書には、以下の理由が書かれていなければならない。

- (1) 認定事実、
- (2) 法的根拠、
- (3) 裁量の背景と説明付け

首相ないしその委託を受けたものは、官報での通知により、どんな行政行為にもそれ自体ないし付帯の文書により理由が示されねばならない旨記載することができる。

前項の規定は以下の場合にはあてはまらない。

- (1) 行政行為が申請を認めるもので、他人の権利と義務を害さない。
- (2) 理由が、書く必要もないほど広く知られている。
- (3) 文書が32条により非公開である。
- (4) 口頭か緊急に出される場合。その場合名宛人から申請があればしかるべき期間内に文書により理由が示されねばならない。

第38条 36条、37条1項の条項は政令中に記載された規則、手続、条件に従っている場合でかつその

ような行政行為が当該政令に記載されている場合は適用されない。

第39条 行政行為の発出にあたって公務員は、法律の目的を満たすために必要な条件を付すことができる。ただし公務員の裁量を制限する別途の規定が当該法律にある場合は別である。

前項の条件は、以下のものを含み、事案の状況に即して適切に付される。

- (1) 権利・義務の発生・消滅の時点、
- (2) 権利義務が発生するか消滅する将来の予測できない事態、
- (3) 行政行為を取消す権利の留保、
- (4) 受益者に対して、ある行為をなす義務を課すかある行為をしない義務を課す、別の義務ないしは責任を受忍するか受け入れる、旨の条件、ないし負担、変更、条件の追加についての言明、

第40条 不服申立ないしは争訟に持ちこまれうる行政行為については、不服申立ないし争訟がなされうる条件、不服申立先ないし争訟先、不服申立ないし争訟の出訴期限が、行政行為に記載されねばならない。

前項の規定に違反があった場合、参加人が前項の規定の規則があるのだと通知された日より新しい出訴期間の計算が開始される。通知を受けずにおり、その通知が1年以内である場合は出訴期間は行政行為を受けてから1年に延ばされる。

第41条 違反して出された行政行為でも、以下の原則を満たしていれば、その行政行為は無効ではない。

- (1) 公務員は申請がない場合行政手続が進められないにもかかわらず、申請の登録なくして行政行為が出されたが、その後申請が登録された。
- (2) 37条1項の理由が必要な行政行為で、後から理由が示された。
- (3) 関係する参加人に対する聴聞が必要とされる場合に、その聴聞が終わっていないのに行政行為が出されたが、後から聴聞が終了した。
- (4) 他の公務員の承認が必要なのに出された行政行為で、後から承認が得られた。

前項の(1)から(4)による行為がなされた後で、当該行政行為をした公務員が効力を確認する

意図を持っている場合、当該公務員は事実を記録し、行政行為本体ないし添付において確認を記録しなければならない。また当該公務員はその確認を書面にして参加人に通知しなければならない。(2)(3)(4)に記載された行為は5節による不服申立ないし特別法による不服申立の審理が終了しない前になされねばならない。不服申立がない場合、そのような行政行為に対する適法性を判断する権限のある機関に送付される前までに、それらの行為が終了していなければならない。

第42条 行政行為は関係者に通知された時から有効となる。

行政行為は取消されない限り有効であり、時効ないしは他の理由により効力がなくなることはない。行政行為の効力がなくなった場合、公務員は、行政行為が存在することを表明するために作られた文書や印が付けられた物の返還を、名宛人に命じなければならない。名宛人は効力がなくなったことを示す印を付けるために公務員に当該文書を送還し物を持参する。

第43条 行政行為における小さな瑕疵を公務員はいつでも訂正できる。

場合により、訂正された旨の通知を関係人にしなくてはならない。そのために公務員は関係人に訂正の結果を示す行政行為、文書、その他の者を送付することができる。

第5節 行政行為に対する不服申立

第44条 48条を条件として、大臣が出したものでない行政行為であってかつ特別の不服申立手続を記載した法律がない場合、参加人は、行政行為を発出した公務員に対して、通知を受けてから15日以内に行政行為に対する不服申立をすることができる。

不服申立は争そう理由、事実ないし法的根拠を書いた文書でもってなされる。

不服申立があっても、56条による執行停止の命令がない限り、行政行為の執行は停止されることはない。

第45条 44条1項の公務員は、不服申立受領後30日以内に、判断結果を伝えなければならない。不服

申立内容の一部ないしは全部に同意した場合30日以内に妥当な変更を行政行為に加えなければならない。

44条1項の公務員は不服申立の一部ないし全部に同意しない場合、その理由と意見を書いた報告書を、不服申立を判断する権限を持つ人に1項に規定する期間内(30日以内)に送る。判断する人は報告書を受けてから30日以内に判断を出す。必要があって判断が当該期間以内に出せない場合その旨不服申立人に文書で通知して更に30日の範囲で延長できる。2項による判断する人が誰かにかについて政令で決める。

別途の法律で不服申立の手続規定がある場合はそれによる。

第46条 不服申立を判断するにあたり公務員は、行政行為を事実、法律、妥当性の観点から見直して、前の行政行為の取消・変更を命ずることができる。その命令はいかなる形式も採れる。即ち取消・変更によって負担が重くもなり得るし軽くもなり得るし、行政行為の発出についての妥当性の観点から当初の行政行為になかった部分について裁量行為をすることもあつてもある。また取消・変更によっていかなる条件を付すこともありうる。

第47条 特別法により不服申立を受けつける委員会の管轄については当該法によるが、その手続は当該法と齟齬がない限り本第2章の規定による。

第48条 参加人は、法律によって設立された委員会であるか法律によらずに設立された委員会であるかを問わず、それらの委員会の出した行政行為に対して、内閣法制局の不服申立委員会に行政行為があつてから90日以内に、事実問題と法律問題の両者について不服申立ができる。当該委員会が準司法委員会である場合は不服申立権とその行使期間は内閣法制局法の規定するところによる。

第6節 行政行為の取消

第49条 公務員かその上司は何時でも51条、52条、53条により行政行為の取消ができる。その取消は不服申立の期間内であると争訟期間内であるとを問わない。

行政行為の名宛人に権利を与えるか特権を与える

行政行為（受益的行政行為）の取消は、そのような取消事由を公務員ないしその上司が知った時から90日以内になされる。しかしその行政行為が根拠のない断定か脅迫賄賂によってかないしは明らかにされるべき事実の隠匿によって出されたときは別である。

第50条 違法な行政行為は取消されうるが、それは、全部ないしは一部であっても、遡及してもしなくても、特定の将来に効力を持つようにでもよい。受益的行政行為の取消は51条、52条による。

第51条 違法な金銭の支給、財産ないし特権の移転といった受益的行政行為の取消にあたっては、それが分離可能なものである場合、違法であることを知らない受益者の信頼の保護と公益を考えて判断されねばならない。

前項の善意の信頼者は、以下の場合には信頼の保護を主張しうる。受益者が行政行為により得た利益を費消してしまった場合と、財産処分に関する手続を進めてしまって、その手続を取消することができないか、取消した場合は不当な不利な状態となる場合である。

受益者は以下の場合は信頼の保護を主張できない。

- (1) 受益者が得た行政行為が、根拠のない断定か脅迫賄賂によってないしは明らかにされるべき事実の隠匿によって出された。
- (2) 受益者が行政行為を実質的に間違った情報ないしは不完全な情報を与えて得た。
- (3) 行政行為の違法性を知っていたか行政行為を受けた時期に知らないことにつき重大な過失がある。

行政行為が遡及して取消された場合、受益者の得た金銭、財産ないし他の特権の返還にあたっては民商法の不当利得の規定が適用される。その際には、行政行為の違法性を知った時ないしは重大な過失で知らなかった時から受益者は知っていたと見なされる。

3項の受益者が信頼の保護を主張できない場合は受益者は全ての金銭財産特権を返却する。

第52条 違法だが51条にあたらぬ行政行為は全部ないし一部を取消しうる。それにより影響を被ったところの知らないで信頼した者は行政行為が存

続していたら得たであろう利益の補償を受ける権利を持つ。また51条の1項、2項、3項が適用される。ただし補償の請求は取消の通知を受けてから180日間になす。

その補償額は行政行為が取消されないでいたならば得た利益の額を越えないものとする。

第53条 受益的でない適法な行政行為は直ちに、ないし将来の効力を持って全部、ないし一部を撤回しうる。その際には第三者の利益を考慮に入れねばならない。ただし同じ内容の行政行為が出されたか、撤回が他の理由から出来ない場合を除く。

以下の場合が全部ないし一部を直ちにないし将来の効力をもって、撤回しうる場合である。

- (1) 撤回が法律で認められているか、行政行為自体で取消の権利を留保している。
- (2) 行政行為が受益者の条件付の場合で受益者がその条件を所定の期間内に果たさない。
- (3) 公務員が事実ないし状況の変化によって行政行為を出さない権利を持っている場合で、撤回しないと公益に反する。
- (4) 受益者が特権を利用しなかったか、行政行為から生ずる補助を受領しない限りにおいて、当局が変更された法律に基づいて行政行為を行わない権限を持つだろう場合で、撤回しないと公益に反する。
- (5) 公益ないし個人に生ずる重大な侵害を防止し除く必要がある。

2項(3)(4)(5)の行政行為の撤回にあたり、受益者は行政行為の存在を信頼した善意者として補償を得る権利があり、その場合52条の規定が適用される。

金銭を支払う、財産を移転する、ないし有利な地位を与えるといった適法な行政行為は、全体ないし部分を、遡及するか遡及しないかの方法で、将来に効果を持つかもたないかに係らず分離して以下の場合にのみ撤回されうる。

- (1) 行政行為が適用されないかその適用が遅れる。
- (2) 受益者が行政行為の条件を守らないか遅らせる。

撤回の際には51条の規定が適用される。

第7節 再審理の申請

第54条 5節による不服申立ができなくなっても公

務員は参加人からの申請により行政行為を以下の場合に、取消しうるし変更しうる。

- (1) 行政行為の基礎となる事実を実質的に変える新しい証拠が見つかった。
 - (2) 実際の利害関係ある参加人が行政過程に参加しなかったか、参加しても実際には不当に排除されていた。
 - (3) 公務員が行政行為をする権限を持っていない。
 - (4) 行政行為が基礎となっている法令ないし事実がその後参加者の利益と実質的に変わってしまった。
- (1)(2)(3)の申請は、以前の判断がなされるにあたり参加人がそのような事実があることを知らないことについて参加人に過失がない状態だった場合にのみ認められる。
- 再審理の申請は申請人が再審理の原因を知ってから90日以内になされねばならない。

第8節 行政行為の執行

第55条 行政行為の執行は法律に別の規定がある場合を除き、公務員には適用されない。

第56条 行政行為をする公務員は、この節の規定に従いその行政行為の執行手段をとることを判断する権限がある。ただし不服申立やその行政行為の適法性について判断する権限を持つ人ないし公務員が、執行停止命令を出した場合は別である。

政令に規定された規則により前項の公務員は行政行為の執行を部下ないし他の公務員に任せることができる。

1項、2項の公務員は名宛人に影響を与えるような最小かつ必要な範囲での行政行為に必要な行政手段を採らねばならない。

第57条 金銭を支払わせる行政行為において名宛人が期限を守らない場合、公務員は7日以内に文書を発出して支払うように請求する。その通知に従わない場合、公務員は名宛人の財産を差し押さえ競売で売却して、支払うべき金額をうる手段が採れる。

差押と競売による売却の手続は民事訴訟法によることとする。政令は差押・競売の権限を持つ公務員を規定する。

第58条 作為ないしは不作為を規定する行政行為があるときに、名宛人が行政行為に違反した時は、公務員は以下の執行手段が採れる。

- (1) 公務員は自らか他のものに権限を渡して執行手段を採れる。名宛人は当該公務員に対し、必要とされた費用およびその費用に年利25%を掛けた追加費用を支払う義務を負う。
- (2) 日に2万パーツを越えない範囲で妥当な行政罰を科することができる。行政罰による金銭支払を出せる公務員の職位と、どのような場合に支払わせるかについては政令に規定される。

緊急に行政行為を執行しないと、刑法罰が課されるような法律違反行為をする可能性があるか、公益に反してしまう場合、公務員は、作為ないし不作為の命令をする行政行為を出すことなしに執行手段を採ることができる。ただしそのような手段を採るのは、正当な理由がありかつ公務員の権限の範囲内であることを要する。

第59条 58条の執行手段を採る前に、公務員は関係人に対し、記載された妥当な期間内に作為又は不作為を命ずる行政行為を守るべき旨を要求する文書による通知をしなければならない。その通知は行政行為と同時になければならない。

通知には以下が記載される。

- (1) 明確な一つの執行手段。複数の執行手段を書いてはならない。
- (2) 公務員ないしその委任を受けた者が手段を採るにあたり掛る費用ないし、行政罰の金額。

実際に掛る費用が通知に記載された費用より高い場合、公務員は通知する費用の決定にあたり追加費用を前もって排除してはならない。

第60条 公務員は59条に従う書面通知に記載された執行手段を採らねばならない。手段の変更は元の手段では目的が果たせない場合のみである。

名宛人が執行に抵抗したり執行を妨害した場合は公務員は執行にあたり妥当な権力を行使しうる。必要な場合警察官の補助を求めることができる。

第61条 行政罰が支払われない場合、公務員は57条による手続をしなければならない。

第62条 行政行為の執行手段に反対する者は執行行為について不服申立をすることができる。

執行に対する不服申立は、行政行為に対する不服申立と同じ規則と手続による。

第63条 個々の法律に別々の執行手段が記載されている場合で、公務員がその執行手段では本章による執行手段より効果が少ないとの意見を持つ場合、その替りに本章による手段を採ることができる。

第3章 期限と時効

第64条 年月日の期間の計算においては初日を算入しない。ただし事業が開始する日は初日を参入し、その他公務員が記載した場合は別である。

所定の期限内に公務員が義務を果たさねばならない場合、期限日は公務員の仕事日でない限り算入する。

法に基づくか公務員の命令に基づいてある人が記載された期間内に行為をしなくてはならない場合、期限日が公務員の仕事日でないか、名宛人が通常仕事をする日でない場合、翌日となる。ただし法律で別に決めた場合ないし公務員の命令に別の規定がある場合はそれによる。

第65条 公務員の命令に記載された期限は延長され得る。期限が徒過しその徒過が不公平な結果を招く場合、公務員は過去に遡及して期限を延長しうる。

第66条 ある人がその過失によらない事情によって法律の期限内に要求された行為ができない場合、公務員は申請があれば、その期限を延長し、その手続を再びすることができる。ただしその申請はその事情が終了した日から15日以内にしなければならない。

第67条 不服申立が2章5節により登録された場合ないし準司法委員会に決定を求めた登録がなされた場合、ないし内閣法制局法による不服申立委員会に申立があった場合、時効は決定又は棄却決定まで中断される。もし案件が取り下げられ、申請ないし申立が放棄された場合、時効は中断されない。

第4章 通知

第68条 この章の規定は口頭・文書であることができない通知や、法律に規定されたその他の方法でなされたものでない通知には適用されない。

政令で規定されているその他の方法により表現された行政行為は、通知により効力を持つ。

第69条 行政行為、聴聞、その他の公務員が通知によりしなくてはならない行為の通知にあたっては、名宛人ないし関係する人が文書での通知を要求しない限り口頭でなされうる。

文書での通知は直接名宛人に送付されねばならない。もし通知書が住所地に送付された場合、通知が住所地に到着したときに人は通知を受けたと見なされる。

公務員に予め通知しておいた住所になされた通知は住所地になされた通知と見なされる。

第70条 通知書が手交された場合、受領人が受領を拒絶したか、受領人がいない場合、その場所で働いているか、その場所にいた人に配達された場合は、受領人は通知されたと見なされる。その場所にいた人もまた受領を拒否した場合、政令で記載した公務員が証人として立ち会って目立つところに公示された場合、通知があったと見なされる。

第71条 通知が書留郵便でなされた場合、国内郵便の場合は投函日より7日、国際郵便では15日経つと通知されたと見なされる。ただし受領者が受け取っていないことを証明したか、その日より前ないし後に受領したと証明した場合は別である。

第72条 通知の受領者が50人超の場合、文書による一時的な通知は公務員の事務所ないしは受領者の住所地の役場に公示することにより通知することができる。公示後15日経つと通知されたと見なされる。

第73条 受領者が知られていないか、受領者の名は知られているが住所が知られていない場合、ないし、人も住所も知られているが受領者が100人超の場合、その地域で広く出版されている新聞に公告することで通知した事になる。通知日は新聞公告

後15日経った日となる。

第74条 緊急の必要がある場合、ファックスによる通知もなされうる。ただし送信報告はなくてはならないし、原本は本章の規定するところにより直ちに送付されねばならない。ファックス送付の送信報告で証明される送信日が通知日と見なされる。ただし受領者が受け取っていないか受け取っていてもその期限より前か後だったかの証明をしたときは別である。

第5章 行政過程を進行させる権限を持つ委員会

第75条 委員会の委員の任命は名前を特定してなされる。

第76条 委員が期限の到来以外で資格を失うのは、以下の場合である。

(1) 死亡、(2) 退任、(3) 破産、(4) 行為無能力者ないし準行為無能力者、(5) 最終判決により禁固刑を課された(軽犯罪ないし不注意による違反を除く)、(6) 個別の法律で規定しているその他の場合。

第77条 任期前に委員でなくなった者が出た場合、任命権者は別の者を任命してよいがその任期は残留期間のみである。

委員が追加して任命された場合その任期は既に任命された者の残留期間のみである。

第78条 76条を条件として、準司法委員会の委員はその義務をなすにつき大きな欠陥ないしは重大な間違いをしない限りその任期前に解任されることはない。

第79条 15条2項を条件として、別途の法律、法令ないしは委員会を設立する命令での規定がない限り委員会の定足数は1/2とする。

準司法委員会以外の会議にあたり、定足数を満たさないために特定の主題についての判断が出来ない場合で、次回会合が前の会合予定日より14日以内に招集される際には、当該次回会合での定足数は1/3となる。ただしこのことは招集通知において記載されねばならない。

第80条 委員会は委員会が決めた規則により行なわれる。

招集通知は文書でもって、委員全員が会議の3日前には通知されねばならない。前回会合において次回会合の日が決定された場合は欠席者にのみ通知することで足りる。

2項は緊急の必要性がある場合で議長が別の手段によって招集する場合には適用されない。

第81条 議長は会議を主催し、会議の秩序を維持し、必要な場合命令を出す権限を持つ。

議長が不在の場合副議長がその任をする。副議長も出られない場合互選で議長を選ぶ。

議長が会議を主催する場合以外の場合でも議長がすべき義務をなす際には2項を適用する。

第82条 会議の決定は多数決による。

一人一票とし、可否同数の場合は議長が決定する。反対意見がない場合でも、議長は異なった意見がないかを会議において質問しなければならない。もしその意見がない場合会議で承認したと見なされる。

第83条 会議経過は文書で議事録として記載される。

もし違った意見がある場合は、議事録に違った意見の理由と共に記載される。もし委員の中の少数者が反対意見を文書で述べた場合、それもまた議事録に記載される。

第84条 準司法委員会の決定は判断に参加した委員により署名がなされねばならない。反対意見を持つ者は当該反対意見を裁決中に記載させる権利を持っている。

移行規定

第85条 1989年政府機関の公務に関する首相府による規則は33条にいう内閣府の規則と見なされる。

第86条 本法律が効力を持つ前に申請された特定の行政行為の発出を求める全ての申請は、特定の法律ないし政令以下の法令に規定されている規則に従っていると見なされる。

第87条 48条の規定は行政裁判所の設立により削除される。

バンハーン首相のサイン

参考文献

“Administration Procedure Act, 1996”
Government Gazette Thailand

“The Administrative Procedure Act 1986:223”
Sweden

“Act on Establishment of Administrative
Courts and Administrative Court
Procedure, 1999” Government Gazette
Thailand

龍澤「韓国の行政手続法」『ジュリスト』1997
年6月15日号

王士如『現代中国の法と社会』関東学園大学法
学部中国法政研究会2000年

雄川一郎『現代法4 現代の行政』岩波書店
1966年

大橋洋一『現代行政の行為形式論』弘文堂1993年

大橋洋一『行政法 現代行政過程論』有斐閣
2001年

兼子仁『ホーンブック行政法 改訂版』1994年
作本直行『発展途上国の環境法 東南・南アジア』
アジア経済研究所1994年

塩野宏『行政法Ⅰ第二版』有斐閣1997年

芝池義一『行政法総論講義第3版増補』有斐閣
1999年

庄司仁「バンコクの都市整備推進のための処方
箋」『開発援助研究』1996年12月号海外経
済協力基金

杉村敏正『行政救済法1』有斐閣1990年

杉村敏正『行政救済法2』有斐閣1991年

棚瀬孝雄「関係形成型調停のモデル」『法学論叢』
134巻第3、4号1994年

東條武治『注解行政事件訴訟法』有斐閣 年

中川丈久『行政手続と行政指導』有斐閣弘文堂
2000年

成田頼明『行政法の争点(新版)』有斐閣1990
年

室井力『コンメンタール行政法Ⅰ 行政手続
法・行政不服審査法』日本評論社1999年

八木良一『ドイツにおける行政裁判制度の研究』
法曹会2000年

山内一夫『行政行為論講義』成文堂1979年

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
貧困削減の包括的枠組み	第 3 号	2000. 7
「情報技術 (IT) 革命」に思う	第 4 号	2000.10
特集「21世紀の開発途上国の社会資本を創る」によせて	増刊号	2000.11
21世紀の開発援助を求めて	第 5 号	2001. 1
新たな時代の開発	第 6 号	2001. 4
市場主義を超えて		
市場万能主義の罨	第 7 号	2001. 7

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		
[報告] 主要援助国・機関の動向について	第 3 号	2000. 7
援助実施体制の合理化、分権化の動き		
[報告] Education Finance : 教育分野における格差の是正と地方分権化	第 3 号	2000. 7
フィリピン中等教育プロジェクトにおけるADBとJBICの取組み		
上下水道セクターの民営化動向	第 3 号	2000. 7
開発途上国と先進国の経験		
農村企業振興のための金融支援	第 3 号	2000. 7
タイ農業・農業協同組合銀行 (BAAC) を事例に		
特集 : 開発のパフォーマンス向上をめざして	第 4 号	2000.10
開発途上国の公共支出管理と援助機関の対応 (開発政策・事業支援調査)		
プログラム援助調査		
開発途上国と公共支出管理	第 4 号	2000.10
公共支出管理と開発援助	第 4 号	2000.10

[報告] プログラム援助調査	第 4 号	2000.10
国際収支支援からセクター・一般財政支援へ移行する援助手法		
社会資本の経済効果	増刊号	2000.11
日本の戦後の経験		
動学的貧困問題とインフラストラクチャーの役割	増刊号	2000.11
交通社会資本の特質と費用負担について	増刊号	2000.11
都市環境改善と貧困緩和の接点におけるODAの役割と課題について	増刊号	2000.11
日本のインフラ整備の経験と開発協力	増刊号	2000.11
IT革命とeODA	増刊号	2000.11
東アジアの持続的発展への課題	第 5 号	2001. 1
タイ・マレーシアの中小企業支援策		
特集：Global Development Network	第 6 号	2001. 4
開発における知識ネットワークの可能性と課題	第 6 号	2001. 4
Global Development Networkについて		
Global Development Network 第 2 回年次総会（東京会合）報告	第 6 号	2001. 4
JBICセッション「インフラ開発、経済成長、貧困削減」開催報告	第 6 号	2001. 4
経済発展における社会資本の役割	第 6 号	2001. 4
交通インフラの成長及び公平性に与える影響	第 6 号	2001. 4
トランスログ費用関数とCGEモデルの韓国経済への適用		
ベトナムの工業品輸出拡大戦略	第 7 号	2001. 7
中国の中小企業の現況について	第 7 号	2001. 7
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		
アジア危機、金融再建とインセンティブメカニズム	第 3 号	2000. 7
東アジアの経済成長：その要因と今後の行方	第 5 号	2001. 1
～ 応用一般均衡モデルによるシミュレーション分析～		
金融		
日本の金融システムは効率的であったか？	第 4 号	2000.10
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
わが国国家電産の今後のASEAN事業の方向性	第 2 号	2000. 4
1999年度わが国の対外直接投資届出数字の解説（速報）	第 3 号	2000. 7
タイの事業担保法草案とその解説	第 4 号	2000.10

国内外の経営改革を急ぎつつ、海外事業拡大の姿勢をみせるわが国製造業企業	第 5 号	2001. 1
2000年度海外直接投資アンケート調査結果報告（第12回）		
ブルガリア、ルーマニア、ハンガリーの動産担保法と日本企業のビジネス	第 5 号	2001. 1
日本企業の工場部門改革の参考になるのか	第 5 号	2001. 1
EMS（Electronics Manufacturing Service）ビジネスモデル		
[寄稿] 我が国製造業の競争パフォーマンス	第 6 号	2001. 4
擦り合わせアーキテクチャとバランス型リーン方式		
欧州にみるクロスボーダー敵対的TOB（Take-Over Bid）と		
リスク・マネジメントへの示唆（上）	第 6 号	2001. 4
マンネスマン社（ドイツ） ロンドン証券取引所（LSE）の事例を中心として		
国際再編成の中でのわが国自動車部品メーカーの成長戦略	第 6 号	2001. 4
日産系部品メーカーの対応		
クロスボーダー敵対的TOB（Take-Over Bid）と		
リスク・マネジメントへの示唆（下）	第 7 号	2001. 7
ESOP（Employee Stock Ownership Plan）によるリスク・マネジメントの視点から		
2000年度わが国の対外直接投資動向（速報）	第 7 号	2001. 7

海外直接投資・開発

タイの行政手続法と行政行為	第 7 号	2001. 7
---------------------	-------	---------

研究ノート

国際協力銀行のアジア支援策下の融資にかかる経済効果についての試算	第 4 号	2000.10
アジア支援策を振り返る		

CONTENTS

< Foreword >	
Trap of 'marketism'	2
< Foreign Direct Investment >	
Case studies on hostile cross-border Take-Over Bid and Implication for risk management resulted from them ()	4
A Review on Japan's Outward Foreign Direct Investment (FDI) for Fiscal 2000	24
< Development >	
Industrial Export Promotion Strategy For Vietnam	37
Challenges of Small and Medium Enterprises in China	51
< Foreign Direct Investment・Development >	
Thai Administration Procedure Act.1996 and Administrative Act	84

開発金融研究所報 第7号

2001年7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

野崎印刷紙器株式会社

©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。

