

ISSN 1345-238X

# 開発金融研究所報

第8号

2001年11月

どういふ国(社会)を創るのか

ASEAN諸国における地場銀行業の比較計量分析

海外直接投資を通じたアジアへの技術移転が経済開発に及ぼすインパクト

アジア地域の本邦製造業企業におけるB2B利用の展望

[報告]地方自治体の都市間協力と円借款との連携可能性と課題

東南アジア住宅セクターの課題

ベトナム工業品輸出振興の課題



国際協力銀行

JBIC JAPAN BANK FOR INTERNATIONAL COOPERATION

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

## どういう国（社会）を創るのか

経済構造改革を進めるために .....2  
副総裁 田波 耕治

国際金融

## ASEAN諸国における地場銀行業の比較計量分析

銀行再編への政策的インプリケーション .....4  
一橋大学経済学部教授 / 開発金融研究所 客員研究員 奥田 英信

海外直接投資

## 海外直接投資を通じたアジアへの技術移転が経済開発に及ぼすインパクト

日本企業と欧州企業へのアンケート調査にもとづく .....31  
二松学舎大学教授 / 開発金融研究所 客員研究員 手島 茂樹

## アジア地域の本邦製造業企業におけるB2B利用の展望 .....59

ロンドン首席駐在員 米田 篤裕

開発

## [ 報告 ] 地方自治体の都市間協力と円借款との連携可能性と課題

フィリピンにおける環境保全対策を事例として .....75

環境社会開発室 森 尚樹

北九州市 環境国際協力室 榎本 礼二

## 東南アジア住宅セクターの課題

インドネシア・タイ・フィリピン・マレーシア .....88

開発第2部 北野 尚宏

(株)野村総合研究所 研究員 水野 兼悟

東京大学工学部助教授 / 開発金融研究所 客員研究員 城所 哲夫

## ベトナム工業品輸出振興の課題 .....114

開発第2部 北野 尚宏

コロンビア大学 国際公共政策大学院 武谷 由紀

# どうい国(社会)を創るのか

## 経済構造改革を進めるために



副総裁 田波 耕治

1990年代が日本にとって「失われた10年」だとすれば、2000年代の初めの10年は「改革の10年」になりそうである。また、多くの人々が、その必要性を感じていると思われる。その一方で、多くの人々が、「改革」が思うようなスピードで進んでいないと感じているのではないか。

理由はいろいろあろうが、その一つとして、論議の中に「改革によって、どうい国(社会)を創ろうとしているのか」という明確な問題意識が欠けているために、達成すべき目的との距離感がはっきりしないことも、あげられると思う。

このような問題提起に対しては、二つの反論がありうる。

第一は、「まず、とにかく改革することが先決。破壊なくして創造なし」的な考え方である。世紀の変わりめでもあり、また、戦後半世紀あまりが経過し、システムが陳腐化した面がある日本には、場合により必要な考え方かもしれない。

しかしながら、この考え方のみで改革を推し進めた場合、総論はともかく各論になると、改革によって影響を受ける当事者は行き所を失うだけだから、「抵抗のための抵抗」を強めることになりかねない。たとえば「生産性の劣る分野は切り捨てる」という考え方である。マクロ的にいえば、これは正しい命題であるといわざるをえないが、この考え方のみで問題が解決される可能性は少ない。やはり、次のステップになりうる代替産業のヴィジョンが必要なのではないか。公共事業の削減は財政的に不可避であるが、同時に、地方の社会経済構造についての真剣な議論が不可欠である。

第二の反論は、「改革の問題意識は明確。人々が自由に競争できる社会を創ることだ」というたぐいのものである。このような理念には、おそらくだれも反対しないであろうが、具体的に改革を行おうとすれば、当然に失われるものもある。最近、経済学でいう「トレードオフ」という言葉を耳にすることが少ないが、巨額の財政赤字は受益と負担のインバランスの結果であり、リストラは失業を生むというのは冷厳な事実である。新たな選択のあとに、たとえば、どうい雇用構造を考えるのか、目指す方向を、ある程度ははっきりと提示しなければ、真の改革のエネルギーは

生まれてこない。

国際協力の面でも、しばしば「顔のみえる援助」、「顔のみえる国際貢献」ということがいわれる。「顔のみせる」ためにはどうしたらよいか、それぞれの分野で、いろいろな努力が必要なことはいうまでもないが、その前提として、日本が何を考え、どういう観点から協力しようとしているのかをあきらかにすることが、対外的にも国内的にも肝要である。

21世紀の国際社会は、あらゆる面において、スタンダード（基準）をめぐる競争し、協力しあうかたちで進んでいくことになる。その意味でも、わが国が、どういう国（社会）を目指すのかを明確にし、説明し、理解を得ていくことが、国際社会の信頼を得る途だと思う。

どういう国（社会）を創るのかについては、もとより人によって意見が異なるのは当然であり、むしろ多様な意見があることが、健全な社会を維持するために大切なことである。構造改革を進めていくためには、そうした多様な意見を尊重しながら、民主主義のプロセスの中で、一定のコンセンサスを得ていく努力が積み重ねられなければならない。2000年代の初めを「さまよえる10年」にしないためにも、そうした活動が何より必要なのではないか。

このような点について、筆者の卑見を具体的に述べる見識も紙幅もないが、あえて一言いえば、21世紀の日本にとってのキーワードは、「技術、環境、福祉」だと考える。

国際的な分業の中で、わが国は付加価値のより高い分野に特化していくことを迫られていることはあきらかであり、日本にとって環境問題は地政学的にもきわめて深刻な問題であり、また、日本人の優しさ、相互依存関係の強さを福祉の中に生かしていくことが可能だと考えるからである。

そして、重要なことは、このようなテーマを民間経済の中に組み込んでいく創意工夫と、思い切った政策誘導だと思う。

しばしば、現在の日本経済は需要不足だといわれるが、技術、環境、福祉といった分野の需要は無限である。これらの財を単純に公共財と考えずに、経済の活性化に生かし、アメニティの高い社会を構築していくことが、日本の目指すべき経済構造改革の方向であろう。

冷戦構造の終結に伴う国際環境の変化、本格的な少子高齢化時代の到来など、日本経済をめぐる状況は厳しさを増していることは事実である。しかしながら、日本人の資質は、このような厳しさを積極的に活用し、新しい世紀を切り開く能力を十分備えていると思う。

広い意味の教育と意識改革によって、いわゆるグローバル化に対応しつつ、日本のアイデンティティを国（社会）創りに活かしていきたいものである。

# ASEAN諸国における地場銀行業の 比較計量分析<sup>\*1</sup>

## 銀行再編への政策的インプリケーション

一橋大学経済学部教授 / 開発金融研究所 客員研究員 奥田 英信

### 要 旨

本稿の目的は、1990年代前半の銀行ミクロデータを利用して、フィリピン、タイ、マレーシアの銀行業の経営構造および効率性について計量分析を行い、今後の銀行部門の再編に関してその政策的な含意を吟味することである。

本稿の分析の結果によれば、各国の銀行の生産構造は、それぞれの市場環境や金融制度の違いと対応的であるように思われる。金融自由化政策で最も長い経験を持つフィリピンの銀行業では、規模経済性と範囲経済性が両方とも観察されるなど、ミクロ的にみて合理的な経営が観察された。また、経済が不調でプルーデンシャル規制も厳しかったことから、同国の銀行業では、融資規模を拡大するよりも収益性の向上を指向するような特徴が観察された。しかしながら、銀行間の費用非効率性には著しい格差が観察され、依然として非効率な銀行が市場から退出せずに生き残っていると思われる。今後、さらに徹底した競争政策が求められよう。

金融自由化政策の歴史が比較的浅かったタイでは、規模経済性は観察されたものの、範囲経済性は確認できなかった。また、当局の監督が不十分でプルーデンシャル規制も弱かったことから、好調な経済情勢を背景とした融資規模拡張的な銀行経営が観察された。このような経営構造が不良債権問題を悪化させる重要な要因となった可能性があり、今後、プルーデンシャル規制の強化が強く求められよう。

マレーシアでは当局による銀行経営への監督が厳しく、銀行の自立的経営に問題が生じがちであるとの指摘がある。マレーシアでは規模経済性も範囲経済性もいずれも観察されず、効率的な銀行経営がなされているのか疑問が残る。今後、より効率的な銀行経営を実現するためには、これまでの社会政策的な介入を廃止して、より競争的な市場環境を整備することが求められよう。

アジア危機後の銀行再編では、経営統合による規模・範囲経済性の追求や、効率的な設備投資による生産性の向上が期待されている。しかし、計量分析によれば規模経済性と範囲経済性が観察されたのはフィリピンだけである。またフィリピンにおいても非効率な銀行が市場に留まったままである。銀行経営の効率化には、単に合併や統合によって銀行の規模を拡大しただけでは不十分で、競争による市場淘汰を徹底するとともに、個々の銀行の真摯な経営努力が不可欠である。

\* 1 本稿は国際協力銀行委託調査「アジア銀行業の計量分析」の分析結果に依拠している。調査に当たって、マニラ、バンコク、クアラルンプール、シンガポール各駐在員事務所、開発金融研究所を始めとして国際協力銀行より多大のご助力を頂いた。またイシュトバーン・パップ（一橋大学経済学部助手）、橋本英俊（日本大学経済学部非常勤講師）、斎藤純（一橋大学大学院経済学研究科博士課程）、タウィカーン・キントーン（ブルームバーグL.P.）の各氏より資料整理とデータ解析で協力を頂いた。

## はじめに 目的と構成

アジア危機が1997年に発生して以来、すでに4年が経過した。危機発生後、ASEAN諸国は先ず金融システム維持を最優先として、問題金融機関を公的管理下に置くと同時に、大量の公的資金を注入した。続いて不良債権の処理手続と金融諸規制の改革が進められ、金融情勢は一応危機的状況乗り越えたといえる。しかし、不良債権処理や金融機関のリハビリなどは、未だ途の半ばである。経済情勢の後退もありえることを考えれば、本格的な解決までには今後もお長期を要すると思われる。

ASEAN諸国の金融部門は従来から銀行部門がその中核を担ってきた。今後も相当の期間に渡って銀行部門は、引き続き、各国の金融活動の最も重要な担い手と考えられている。このため、各国では現在、大規模な銀行の再編と再建が進められている。その動向については、世銀やIMFなどの国際金融機関や民間金融機関、調査機関等によって詳細にフォローされてきた。また、ASEAN諸国ときわめて密接な経済関係をもつ日本においても、多くの関心が払われてきた<sup>\*2</sup>。

今後、ASEAN諸国における金融部門の発展について、正しい政策対応をしていこうとすれば、金融部門の中核である銀行業の構造を、経済学の分析手法を用いてフォーマルに分析することは必須の課題である<sup>\*3</sup>。先進国の銀行部門・金融部門については、ミクロ的な側面から多くの先行研究があり、金融政策や金融制度をめぐる議論を展開する場合には、これらの研究の蓄積

が学会・業界・政府にとって共通知識となっている。

本稿の目的は、1990年代前半の銀行マイクロデータを利用して、フィリピン、タイ、マレーシアの銀行業の経営構造および効率性について計量分析を行い、今後の銀行部門の再編に関してその政策的な含意を吟味することである<sup>\*4</sup>。その主要な検討課題は3つある。第1は、個別銀行マイクロデータを利用して、できるだけフォーマルな計量分析を行い、これまで断片的に述べられてきた各国の銀行業の経営構造について明らかにすることである。第2は、3カ国の計量分析結果を比較することにより、アジア危機前の各国の市場環境の違いが、銀行経営構造の違いとどのように対応しているかを考察することである。第3は、以上の検討結果を総合的に利用して、現在進められている各国の銀行再編について、どんな政策的なインプリケーションが示唆されるのかを考察することである。

本稿の構成は以下の通りである。まず、続く第2節では、金融改革によって各国の銀行が直面した問題とそれに対する対応について、簡単に概念的な整理をする。第3節では、各国の金融改革の特徴と、銀行を取り巻く市場環境について、国別の違いを概観する。続く2つの節では、銀行の個別データを利用して、フィリピン、タイ、マレーシアにおける銀行業の経営構造の変化について検討する。まず第4節では、マイクロデータを利用した計量分析の推計結果から各国の類似点と相違点を指摘し、続いて第5節ではそのような違いと各国の金融制度・政策の違いとの相関的な関係を考える。

第6節では、アジア危機後の各国の銀行改革

\*2 財務省(2001)『アジア経済・金融の諸問題に関する専門部会中間論点整理』を参照。

\*3 ASEAN諸国の銀行業の経営構造や経営効率についての、ミクロ的な構造分析まで踏み込んだ研究はこれまで十分とはいえなかった。ASEAN諸国の銀行業に関する最近の研究動向はJournal of Economics and Business(1998) No.50で特集号が組まれている。

\*4 本稿では、ASEAN諸国の中で、ある程度発展した金融システムを持ち一定水準の国土と人口を持つ中所得国を対象とした。したがって、都市国家であり高度に発展した国際金融市場としての性格が強いシンガポールは、本稿の分析から除いている。また、金融制度が未整備でデータ収集に著しい制約があるヴェトナム、ラオス、カンボジア、ミャンマーも分析対象としていない。インドネシアについても計量分析に十分なデータが収集できなかったため分析していない。インドネシアについては奥田(2001)第6章補論を参照されたい。

について取り上げ、危機後の銀行部門を取り巻く市場環境の変化について特徴をまとめる。第節では、計量分析の結果を利用して、現在進行中の改革について更に検討すべき政策的な検討課題を指摘する。

本稿の分析の結果によれば、各国における銀行の生産構造にはたがいに差異が観察され、その特徴は各国の市場環境や金融制度の違いと対応的であるように思われる。

金融自由化政策で最も長い経験を持つフィリピンでは、国際機関の指導の下で厳しいプルーデンシャル規制が導入されてきた。フィリピンの銀行業では、規模経済性（スケールメリット）と範囲経済性（多角化の利益）が両方とも観察されるなど、ミクロ的にみて合理的な銀行経営が観察された。また、経済が不調でプルーデンシャル規制も厳しいことから、同国の銀行業では、融資規模を拡大するよりも収益性の向上を指向するような特徴が観察された。しかしながら、フィリピンの銀行業では、銀行間の費用効率に著しい格差が観察される。このことは、依然として非効率な銀行が市場から退出せずに生き残っていることを意味しており、今後、さらに徹底した競争政策が求められよう。

金融自由化政策の歴史が比較的浅かったタイでは、規模経済性は観察されたものの範囲経済性は確認できなかった<sup>\*5</sup>。また、当局の監督が不十分でプルーデンシャル規制も弱かったことから、好調な経済情勢を背景として、融資規模を急激に拡大するような規模拡張的な傾向が銀行経営の特徴として観察された。このような経営がタイの銀行不良債権問題を悪化させる重要な要因となった可能性があり、プルーデンシャル規制の強化が強く求められよう。

マレーシアの銀行業では当局による銀行経営への監督が厳しく、ともすればプンプトラ政策など社会政策への配慮から銀行の自立的経営に

問題が生じがちであるとの指摘もある。そして、規模経済性も範囲経済性もいずれも観察されず、効率的な銀行経営がなされているのか疑問が残る。また、規模の小さい銀行ほど経営効率が高いという傾向が観察されており、上位行が潜在的な競争力を十分に発揮していないということも考えられる。今後、より効率的な銀行経営を実現するためには、これまでの社会政策的な介入を廃止して、より競争的な市場環境を整備することが求められよう。

このような分析結果は、2つの問題を現在の銀行再編について示唆していると思われる。第1は、効率的で耐久性の強い銀行をつくるには、プルーデンシャル規制を強めると同時に、政府介入を排除して自由な市場競争を実現することが必要であるということである。その意味で、アジア危機後の銀行再編が単なる統合による規模拡大にとどまるなら、経営効率の改善を実現するには不十分であろう。われわれの推計結果によればフィリピンの銀行がタイやマレーシアの銀行よりも、収益志向的で効率性の高い保守的経営をしていたことは、示唆的であろう。

第2は、しかしながら、経営効率の改善だけでは、社会的に期待される銀行の役割は果たせないということである。確かにフィリピンの銀行は、個別には効率的でアジア危機への耐久性が高かったかもしれないが、同国の経済は決して望ましいマクロ・パフォーマンスを達成していたわけではない。今後、厳しい市場競争に各国の銀行が直面したときに、社会的にみて期待される役割と効率的経営とを両立させられるか、改革の真価が問われることになる。ミクロ的経営効率性の追求が、社会的にも望ましい銀行機能の実現につながるための、市場環境づくりとして何が必要なのかが、これから検討されるべき金融行政の重要な課題であるといえよう。

---

\* 5 規模経済性と範囲経済性はそれぞれスケールメリットと多角化の利益と関連する。範囲より厳密な意味については第節で述べる。



## 第 節 銀行業の生産活動と 金融自由化

ASEAN諸国では1980年代の末から、一斉に金融自由化政策が本格的に進められた。従来の規制色の強い金融制度に代わって、市場のメカニズムに依存した金融制度への転換が行われた。国によって金融自由化政策の開始された時期は異なるし、また自由化の進展も一直線に行われたものではなかった。しかし、1980年代末から1990年代にかけて、いずれの国でも基本的には金融自由化政策と金融部門の対外開放が大幅に進められた。

金融自由化政策の内容は、いずれの国でも基本的には同じで、金利の自由化、業務規制の緩和、外国為替取引の自由化、を主要な柱としていた。これによって金融部門の競争が促進され、競争を通じて金融機関の「経営効率性 (operational efficiency) の改善」が期待された\*6。

### 1 . 銀行業の生産関数と費用関数

はじめに経済学の分析枠組みを利用して、銀行の生産活動を要約しておこう\*7。他の産業と同様に、銀行は生産要素を投入して金融サービスを生産する1つの組織であると考えられる。このような銀行の生産活動は生産関数(1)式で要約される。銀行は融資、預金、外国為替など各種の業務を通じて銀行サービスを生産し、その生産量は $Y_i$  ( $i=1,2,\dots,n$ ) で表される。  $Q_j$  ( $j=1,2,\dots,m$ ) は銀行サービスの生産に必要な生産要素の投入量であり、生産要素としては店舗建物やコンピュータなどの物的資本、各種の技能を備えた労働、事務用品など多様な消耗品、その他さまざまな要素が考えられる。

1)

$$F(Y_1, Y_2, \dots, Y_n; Q_1, Q_2, \dots, Q_m) = 0$$

2)

$$\begin{aligned} \Pi = & P_{Y1} Y_1 + P_{Y2} Y_2 + \dots \\ & + P_{Yn} Y_n - (P_1 Q_1 + P_2 Q_2 + \dots + P_m Q_m) \end{aligned}$$

(1)式の生産関数のもとで銀行が(2)式の利潤を極大化するとき、これに対応する費用関数  $G(Y_1, Y_2, \dots, Y_n, P_1, P_2, \dots, P_m)$  が(3)式とする。Cはこのときの総生産費用である。

3)

$$C = G(Y_1, Y_2, \dots, Y_n, P_1, P_2, \dots, P_m)$$

### 2 . 規模・範囲経済性と自然独占

効率的な銀行経営では、「規模経済性 (economies of scale)」と「範囲経済性 (economies of scope)」が存在するといわれる。銀行業の本質が情報生産活動にあるとするならば、十分な競争的環境のもとでは、この産業は大きな固定費用を必要とする費用逓減産業の性質を持つことになり、その費用構造に規模経済性と範囲経済性が観察されるはずだからである\*8。規模経済性(より正確には全生産物に関する規模の経済性)とは、生産要素投入の等比的拡大に応じて生産量がその比率以上に増大する技術状態をいい、(3)式の費用関数を用いて(4)式で定義することができる。

一方、複数財をそれぞれ個別に生産するよりも、同一の生産過程で生産することで、同じ投

\*6 金融自由化政策では、個別金融機関についての経営効率性 (operational efficiency) の改善と並んで、金融セクター全体としての資源配分の効率性 (allocative efficiency) の改善も同時に期待されていた。ただし後者については本稿では扱わない。

\*7 マレーシア・タイ・フィリピン銀行業の計量分析で実際に利用する関数形と変数については、第 節および第 節で詳述する。

\*8 例えば Lyland and Pyle (1973) 参照。

入量でより多く生産する事ができる技術状態を、範囲経済性があるといい、(2)式の費用関数を用いて任意の  $Y_k=0$  と  $Y_q \neq 0$  ( $k \neq q$ ) について(5)式で定義することができる。

4)

$$G(nY_1, nY_2, \dots, nY_m, P_1, P_2, P_3) \\ < nG(Y_1, Y_2, \dots, Y_m, P_1, P_2, \dots, P_m)$$

5)

$$G(Y_1, Y_2, \dots, Y_m, P_1, P_2, \dots, P_m) \\ < G(\dots, Y_k, \dots, P_1, P_2, \dots, P_m) \\ + G(\dots, Y_q, \dots, P_1, P_2, \dots, P_m)$$

規模経済性は固定費用の存在する産業には発生する。何故ならそのような産業では生産規模が拡大するにつれて平均費用が低下するからである。銀行業には店舗、コンピュータ・オンラインなどの物的資本のレンタル料など、金融サービスの生産規模が縮小しても一定限度の支出が必要な固定費用が存在する。範囲経済性が発生する理由は、複数財の生産過程である生産要素が共通要素に利用される場合に、各生産物を別々に生産するよりも、同一の生産過程で複合生産した方が生産コストが節約できるからである。銀行業では、複数の金融サービスの生産において、店舗・コンピュータなど物的資本や顧客情報など多くの共通産要素が利用されるため、範囲の経済性が発生する可能性が高い。

規模経済性と範囲経済性が同時に存在するならば、営業規模の大きな銀行ほど、また営業範囲の広い銀行ほど、各種の銀行サービスをより低コストで生産できる。先進諸国の研究事例で観

察されたように、ASEAN諸国でも規模経済性と範囲経済性が存在すると仮定しよう\*9。すると経営規模の大きな銀行は経営規模の小さな銀行に比べて、あらゆる種類の銀行サービスをより低価格で生産できることになる。市場が完全競争下であれば、市場競争を通じて最終的にはただ一つの銀行が生き残り、最終的には自然独占が成立する。このとき銀行サービスは最も低価格で生産され、その意味において効率的な市場が実現されることになる\*10。

### 3. 金融自由化と銀行経営の変化

金融規制によって銀行の営業範囲が限定されて、業務の多角化ができないならば、範囲経済性が発生しないのは自明である。規模経済性についても、非競争的市場では、銀行が費用効率性を高める誘因が働かないために、実現されなくなる可能性がある。本来節約されるはずの費用が、過大な給与や賞与、華美な店舗、過剰な厚生施設、不必要な専用車の配備などといったかたちで浪費されてしまうからである。また政策当局が、規模の大きな上位行に対して、収益性の低い農村地域への支店開設を要請したり、費用の高い海外支店の経営を要請したりすることもありうる。

金融自由化政策によって業務規制が緩和され競争的な銀行市場ができあがれば、規模の経済性や範囲の経済性が観察されるようになるであろう。業務規制の緩和は、銀行の意志決定のおよぶ領域を拡大するし、競争環境の高まりは銀行の費用効率性を改善させる誘引となる。このような市場環境下では、過大な賞与やフリンジ・ベネフィットあるいは政策当局の期待する

\* 9 粕谷ibid.参照。先進諸国の実証研究では、銀行業における規模経済性と範囲経済性が確認されている。この点については、掘(1998)参照。

\* 10 現実の世界では金融自由化政策が実施された後も自然独占は実現していない。先進国では市場競争が強まる中で、銀行はそれぞれの持つ経営上の優位性を活用して業務形態の多様化が進んでいるといえる。経営の多様化が進む理由の1つは、規模経済性と範囲経済性が存在するとしても、無制限に成立するとはいえないからである。先進諸国の研究でも、一定の経営規模や一定範囲内の業務に関して規模経済性や範囲経済性が観察されるという場合が多い。このような場合には、単純に営業規模が大きいほど、あるいは業務範囲が広いほど、生産コストが低くなって競争上有利であるとはいえなくなる。

ような社会貢献といった浪費的支出は、銀行にとっては、もはや受け入れがたいからである。銀行業としての特質からみて、規模拡大による規模の経済性と多角化による範囲の経済性の追求は、効率的な生産活動の鍵となる。競争市場では余剰な費用の削減が銀行経営にとって必須条件であり、これらの経済性の実現が競争に生き残るためには不可欠となるからである<sup>\*11</sup>。

#### 4．アジア危機前の市場環境と銀行経営

金融自由化政策による競争促進によって、銀行が経営効率の改善に勤め、規模経済性や範囲の経済性が実現されるためには、市場環境に一定の条件が必要である<sup>\*12</sup>。このような観点から、1990年代前半のASEAN諸国で、銀行経営に対して大きな影響を与えた市場環境としては、次のような問題が重要であったと考えられる<sup>\*13</sup>。

第1に、金融機関の健全性を確保すべきブルーデンシャル規制が十分であったかどうかという問題である。自己資金よりも外部資金に圧倒的に依存する銀行業では、規制が緩い場合にはモラルハザードが発生しやすい。これらの基盤がないまま競争によって経営効率の追求がなされるなら、過度な危険負担行動に金融機関が陥ったり、審査や債権管理が容易な金融業務に偏重したりするおそれがある。

第2に、海外資金調達に伴う潜在的な為替リスクについて、十分な配慮がなされていたのか

どうかも問題である<sup>\*14</sup>。為替レートが事実上ドルにペッグしたまま、外為管理を緩和した場合、海外からの資金調達に伴う為替リスクが過少評価されやすい。この場合は、過剰な海外借入れが発生し、直接あるいは間接に金融機関が過大な為替リスクを負い込むことになる。

第3に、金融機関が自己責任の原則に基づき自立的な経営を行っていたかどうか問題である。政治勢力や企業グループとの癒着を利用して競争を有利に進めようとするような環境では、効率的な経営へのインセンティブが働かない可能性がある。

第4に、マクロ経済政策に適切さを欠いたため、景気が長期にわたって過熱し、過剰な資金需要が生じていなかったかどうか重要である。好景気には過剰な投資や消費が行われ、資金需要も過剰となりがちである。銀行も量的な拡張に走りがちとなり、過剰融資が起こる可能性が高まる。不動産価格が急騰する資産バブルなどは、その典型であろう。

第5に、金融活動の基盤となる制度面で、担保の処理、経営不振企業の処理、借り入れ人に関わる情報開示、などの整備に真剣に努力していたかどうか、ということも問題である。このような基盤整備が遅れると、不十分な審査のまま潜在的な不良資産を拡大しやすいなど、銀行経営の健全性に重大な問題が発生しやすくなる。

第6に、外国金融機関の市場参入への規制の程度も問題である。特に、外国金融機関による

\*11 ただし、銀行が費用節減を目指して規模の経済性や範囲の経済性を追求する場合、銀行規模の違いによって具体的な行動に差が生じるかもしれない。例えば、金融技術やIT技術の急速な発展が続く最近の銀行業では、規模の経済性と範囲の経済性の追求には、多額の投資資金が必要となる。このような多額の資金負担に耐えることができる大規模行は、積極的な投資によって、事業規模の拡大と他経営多角化を進める戦略をとるかもしれない。しかし多額の資金負担に耐えられない小規模行では、富裕層など特定顧客層を対象として経営多角化を進め、規模の経済性の追求をあきらめ、範囲の経済性を重視する方が有利かもしれない。中規模行では、大規模行に比肩するまで規模拡大や多角化を行う資金的余裕は乏しいが、小規模行のように顧客をしぼって多角化するには、既存の店舗網・顧客層を犠牲にするコストが高すぎるかもしれない。このような銀行は積極的に費用効率を高めることは難しく、要素の単価切り下げによって費用効率の改善を目指すと考えられる。マッキンゼー金融グループ（1995）参照。

\*12 Demircuc-Kunt et al.（2000）が市場構造が銀行の行動や収益性に与える影響を国際的にサーベイしている。

\*13 1990年代前半のASEAN諸国の銀行を取り巻く市場環境の問題点についてはWorld Bank（1998）参照。

\*14 事実上のドルペッグ制のもとで資本移動が自由化されていたことについてのマクロ経済政策の矛盾について、企業や金融機関がどれだけ経営責任を問われるべきかかという問題もある。自己責任については例えば、堀江（2001）pp31-55参照。

地場金融機関の買収や資本参加がどの程度自由化されていたのかが重要である。外資規制は、地場銀行どうしの結託による市場支配を温存させ、非効率な銀行が市場に留まることを許す結果となる。従って、競争制限により真に経営を効率的にしようとする誘因（incentive）が働かなくなる。

第7に、小売業不動産業などで外国企業の参入が厳しく制限され、地場企業がゆがんだ形で保護されたことである。外国金融機関が一部の市場から排除されたことと合わせて、保護された経済領域が外部から不透明なブラックボックスと化し、これらの領域は地場企業と金融機関のいわば聖域となった。これが不健全な投資と金融活動の温床となり、実態が部外者には不透明なまま、過剰融資の一要因となったかもしれない。

## 第 節 各国の市場環境の比較と銀行行動

1990年代にフィリピン、タイ、マレーシアの3カ国では、いずれも国内の競争促進政策と金融部門の対外開放が実施された。しかし、地場銀行を取り巻く経営環境には、相互に少なからぬ違いが存在した<sup>\*15</sup>。各国の市場環境について具体的に比較しておこう。

### 1. フィリピン市場の特徴

フィリピンは、マレーシア・タイの両国に約10年先行して、1980年代初頭から金融自由化政策を本格的に開始した。フィリピンは1980年代中期から後半にかけて、深刻な経済危機を経験しており、銀行部門は厳しい経済環境下で、経営危機を克服し経営基盤の強化に努力せざるを

えなかった。また経済危機や金融危機から回復するため、世界銀行やIMFを始めとする国際金融機関から強力な政策支援を受け、金融機関に対するプルーデンシャル規制の強化やマクロ経済政策の健全化が図られてきた。1980年代後半からアジア危機までのフィリピンの銀行部門を考えると、次のような特徴をあげることができる。

第1に、フィリピンの銀行経営はリスクに敏感で保守的（conservative）傾向が強かった。1980年代初頭の金融自由化開始直後には、フィリピンの銀行でも預金獲得のための金利競争が行われたり、高収益を期待してリスクの高いCP（commercial paper）で資産運用するといった行動がみられた<sup>\*16</sup>。しかし、1980年代中期および後半の経営危機を経験することで、フィリピンの銀行経営は過剰なリスクは避けようとする慎重なものとなった。

第2に、フィリピン銀行部門のプルーデンシャル規制はASEAN地域では比較的厳しいものであった。フィリピンの自己資本比率規制と預金準備率規制は、アジア危機発生前にASEAN近隣諸国の中でも厳しいものであったし、銀行の海外資金借入についても厳しいポジション規制が課せられた。このようなポートフォリオ規制が、市場競争激化の中で銀行が安直な過剰融資に走ることへの歯止めとなった。

第3に、フィリピンの銀行部門は、タイ・マレーシアと比較して、より多様な形態の業務が可能であった。一例としてあげれば、ユニバーサル・バンキング制度の導入やオフ・バランスシート取引の積極的な活用によって、金融自由化後の市場環境の変化にも、より柔軟に対応することが可能であった。預金業務の他にも信託業務などの多様な資金調達手段を活用できたため、自由化後もノン・バンクに対して資金調達面で優位を保つことができた<sup>\*17</sup>。またオフ・バ

\*15 1990年代のASEAN諸国の金融構造および市場環境についてMasuyama et al. (1999) およびAsia Development Bank (1999) のCountry Studiesを参照。

\*16 Lamberte (1993) Milo (2000) 参照。

\*17 World Bank (1999) 参照。

ランス業務も積極的に拡大したことも、資産規模を抑制しつつ収益機会を保持するのに役立った。

第4に、フィリピンの銀行部門では外国金融機関のプレゼンスが高く、同時に地場銀行への外国資本の参加比率も高かった。これらのことは、フィリピン銀行市場における外国銀行の浸透を高いものとし、外国銀行が現地情報にアクセスするのを容易にした。また、外国銀行で訓練を受けた現地行員が地場銀行に転職することを通じて、近代的な銀行経営の技術が移転された効果も重要であったと思われる<sup>\*18</sup>。

## 2. タイ市場の特徴

タイの市場環境は多くの意味でフィリピンと対比的であった。第1に、フィリピンやマレーシアと比較して、最もプルーデンシャル規制が緩かったのはタイであった。本格的な金融自由化政策は1990年代初頭から開始されたが、健全な競争を確保するプルーデンシャル規制について十分な執行体制ができていなかった。自己資本比率規制や預金準備率規制はASEAN近隣諸国の中でも緩く、海外資金借入のポジション規制も緩かった。

第2に、1980年代後半から続いた長期にわたる好景気によって、タイでは銀行経営は著しく楽観的であった。1990年代の金融自由化によって、タイの地場銀行を取り巻く競争環境は高まり、預金獲得のための金利競争や資金運用面での貸出し競争も激化した。この事態に直面して、タイの地場銀行は積極的な規模拡大とリスクテイクによって対処しようとした。為替リスクを無視して積極的に海外から資金を調達し、ハイリスク・ハイリターンを狙って不動産・金融業向け融資が拡大した。このようなモラルハザードまがいの行動には、1980年代の金融危機が中央銀行の救済融資によって救われたという経験も、

関わっているかもしれない。

第3に、本格的な金融自由化がようやく1990年代に始まったため、タイの地場銀行の業務多角化は緒に着いたばかりであった。このため、伝統的な預金・貸出業務の他に有力な収益業務が形成できておらず、競争的な市場環境の下で変化に柔軟に対応することがむずかしかった。たとえば、株式市場は1990年代に急成長したものの、銀行の行える証券業務は限定的であり、銀行の収入多角化には活用できなかった。また、社債市場や国債市場が未発達であったことも、銀行の収入を多角化させるという意味では不利に働いたかもしれない。

第4に、1980年代後半からタイのマクロ経済パフォーマンスは良好であったために、IMFや世界銀行のコンサルテーションや政策提言が、十分に注意され受け入れられなかった。また、外国銀行の市場参入が厳しく制限され、地場銀行への外国資本の参加が極めて限定的であったことも、現地情報の正しい発信の障害となったかもしれない。

第5に、フィリピンやマレーシアと比較して、タイの銀行部門では外国銀行のプレゼンスは限定的であり、言語の障壁もあってタイ人行員の海外金融機関での勤務経験も乏しい。外国銀行の市場浸透率の低さは、地場銀行の経営近代化や行員のスキル向上にとっても、マイナスの作用をもたらした。このため、地場銀行部門は情報や経営手法に関して隔離的となりやすく、近代的経営による効率化が遅れたと思われる。

## 3. マレーシア市場の特徴

マレーシアの銀行市場の特徴として、第1に、中央銀行によって、緻密にモニタリングされてきたことがあげられよう<sup>\*19</sup>。マレーシアは1970年代から、断続的あるいは部分的な金融規制緩和と政策を試行してきた経験を持っており、金融

\*18 英語を準公用語とするフィリピンでは、海外の金融機関での勤務経験を持つ行員も多い。これらの行員を通じた近代化や技術移転も重要である。

\*19 マレーシアの金融構造については首藤(1998, 2001)、Chin and Jomo(2001)、Ghani et al.(1999)を参照。

自由化政策による市場の不安定化についてそれなりの知見を持っていたと思われる。プルーデンシャル規制も比較的厳しく、自己資本比率規制と預金準備率規制はASEAN近隣諸国の中では厳格で、過剰融資に対してある程度の歯止めとして機能していたと思われる。また、過剰な外貨流入による危険性を避けるため、1994年の過剰流動性問題の経験を踏まえて、厳しいポジション規制がとられていた。

マレーシア銀行市場の第2の特徴は、フィリピンやタイと異なり、プミプトラ政策に基づき、社会政策的な見地から銀行経営に対して規制がされていることである。その目的は、経済成長の果実をマレー系国民と中国系国民との間でバランスよく配分し、マレーシア社会の安定を維持しようとするにある。このため、銀行の経営に政府が深く関与しており、特に規模が大きく社会的な影響の大きな銀行では、政府の要望に配慮した経営がされてきたといわれる。一例としてあげれば、銀行に対してマレー系国民の経済活動に対して強制的な支援が義務づけられ、マレー系事業者への強制的貸出が課せられてきた。金融自由化以後も、銀行が経営効率の追求とは矛盾する社会的役割を期待されてきたといえる。

第3に、外国銀行の活動も政府によって規制されてきた。フィリピンやタイと比較して、マレーシアでは歴史的に外国銀行のプレゼンスが高く、ホールセール（whole sail）市場だけでなくリテイル（retail）市場でも一定の地位を築いてきた。しかし、アジア危機以前は、マレーシア政府は一貫して外国銀行の活動について厳しい制限を課し、新規参入はもとより既存外国銀行が支店を再配置することも認めてこなかった。

第4に、マレーシアの商業銀行は業務範囲が狭く、証券業務が行えないなど、金融自由化による多角化の利益が得にくい構造となっている<sup>\*20</sup>。このため、マレーシアでは証券市場が比較的発達しており、これと関連した銀行活動も活発であるにもかかわらず、銀行の手数料収入は伸び悩んだといわれる<sup>\*21</sup>。

以上3カ国の特徴について、比較したのが（図表1）である。

## 第 節 タイ・フィリピン・マレーシア銀行業の経営構造の変化

アジア危機前の各国で銀行がどのような行動をとっていたのか、各国の銀行の個別データを利用して、本節および次節で検討する。まず、本節では、各国の銀行経営がどのように変化していったのか、記述統計により概観しておこう。続いて、次節では各国の銀行費用関数を推計することにより、銀行行動の特徴と効率性について計量経済分析を行う。

### 1. 銀行の生産活動の計測指標

銀行の生産活動における生産要素は調達資金、実物資本、および労働力であり、生産物は貸出業務などの各種の業務を通じて提供される金融サービスであると考えよう。ここで金融サービスを伝統的な貸出業務に伴うサービスとその他サービスに2分して考えよう。銀行の生産活動は生産関数 $F$ で表されるとしよう。 $Q_1$ 、 $Q_2$ および $Q_3$ は生産要素の投入量で、それぞれ調達資金、

\*20 この点に関連して、イスラミックバンキング（Islamic banking）の存在があげられる。イスラム教では宗教上の理由により利子を認めていないため、イスラミックバンキングでは通常の利子収入を非金利収入に置き換えた取引が行われる。今後マレーシア銀行業において業務多角化に役立つ可能性がある。しかし1990年代前半に限っていえばその規模は小さく、業務多角化に果たした役割は限定的であった。榎本（2000）参照。

\*21 マレーシアでは銀行の株式担保融資が活発であるため、株式市場が活況を呈すると、これに連動して株式担保融資の金利収入が拡大する。また、社債発行でも銀行保証による私募債が多く、社債発行が拡大すると銀行保証手数料も増加する。このような証券市場と銀行行動は互いに癒着的な補完関係ともいえるべきもので、証券市場の不安定化と銀行経営の不健全化を互いに招くおそれがある。首藤（1998, 2001）参照。

図表 1 ASEAN諸国における商業銀行の経営環境

	フィリピン	タイ	マレーシア
銀行部門の規模(注1) (対GDP比率)	総資産残高 65% (うち地場銀行 90%)	総資産残高 121% (うち地場銀行 95%)	総資産残高 83% (うち地場銀行 88%)
ブルーデンシヤル規制	自己資本比率規制や外貨ポジション規制などにつき比較的厳しい	自己資本比率規制と預金準備率規制、外貨借入ポジション規制などについて緩い	自己資本比率規制と預金準備率規制は比較的厳しく、厳しいポジション規制もとられていた
マクロ経済情勢	長期間にわたり低迷し、資金需要は弱く市場リスクは高かった	1980年代後半から長期にわたり好景気続き、資金需要が急速に拡大	概ね良好なマクロ経済情勢の下で、資金需要が拡大
銀行経営の特徴	80年代の経験と厳しいブルーデンシヤル規制の導入により、リスクに敏感で保守的傾向が強い	楽観的で量的な拡大を追及する傾向が強い。金利競争や投機的融資により、リスク負担が高い	マレー系事業者への強制的貸出義務など社会政策的な見地から銀行経営への政府介入を実施
業務の形態	ユニバーサル・バンキング制度の導入、オフ・バランスシート取引の活用によって、多様化	伝統的な預金・貸出業務の他に有力な収益業務が形成されておらず、業務多角化は開始されたばかり	商業銀行業務に限定されているため、証券市場の発達のためには手数料収入は伸び悩んでいた
外国銀行のプレゼンス	プレゼンスが高く、同時に地場銀行への外国資本の参加比率も高い	外国銀行のプレゼンスは制限的であり、タイ人行員の海外金融機関での勤務経験も乏しい。	市場シェアでは最もプレゼンスが大きい。政府は一貫して外国銀行の活動について厳しく制限
国際金融機関の関与	自由化政策の経験が長く、金融危機も体験。国際金融機関の指導下で金融健全化を実施してきた	経済パフォーマンスが良好で国際金融機関による政策提言が、十分に受け入れられなかった	国際金融機関への資金依存度は低い
アジア危機後の不良債権比率(ピーク時)	12.5% (99年12月)	52.3% (99年5月)	20.4% (98年11月)

(注1) commercial banksの1994年末値。外国資本の出資比率が50%未満のものを地場銀行とする。

実物資本、および労働力を表す。また  $Y_1$  と  $Y_2$  は銀行の生産物の産出量で、それぞれ貸出業務に伴うサービスとその他サービスを表す。

6)

$$F(Y_1, Y_2; Q_1, Q_2, Q_3) = 0$$

銀行の生産する金融サービスはその市場価値である「収益」で表される。例えば、銀行が生産する全ての金融サービスの市場価値は経常収益で表され、貸出業務に伴うサービスの市場価値は貸出金収益で表される。銀行の生産物である金融サービスの数量は計測できないが、生産物価格が一定であるとすれば、「収益」はディビダ価格指数に基づく数量指数と一致する。そこで、以下では銀行の生産物を「収益」で測るものとしよう。銀行の金融サービスのうちで貸出業務に伴うサービス  $Y_1$  は貸出金収益で、その他サービス  $Y_2$  は非貸出収益 (= 経常収益 - 貸出

金収益) で測られることになる。

銀行の生産活動において、調達資金  $Q_1$ 、実物資本  $Q_2$ 、および労働力  $Q_3$  の投入量は、調達資金額、建物・器材などの市場価値、および行員数で測られる。またこれらの生産要素価格はそれぞれ資金調達利回り  $P_1$ 、物件費価格  $P_2$ 、および人件費価格  $P_3$  で表わされる。銀行の生産費用  $C$  は各生産要素の投入量にそれぞれの価格を乗じたものの合計として(7)式の費用関数  $F: R_5 \rightarrow R$  で与えられる。同式の  $P_1 Q_1$ 、 $P_2 Q_2$ 、および  $P_3 Q_3$  はそれぞれ調達資金、実物資本、および労働力への支出を意味するが、これらの項目は銀行財務データにおける資金調達支出、物件費、および人件費に対応する。

7)

$$\begin{aligned} C &= C(Y_1, Y_2, R, P_2, P_3) \\ &= P_1 Q_1 + P_2 Q_2 + P_3 Q_3 \end{aligned}$$

## 2. 銀行業の経営構造の変化

1990年代の金融改革が進む中で、フィリピン・タイ・マレーシアの3カ国のいずれの銀行経営においても、大きな変化がみられた。第1の変化は、好調なマクロ経済情勢と海外からの多額の海外資金流入とに支えられて、金融資産の急激な拡大がみられたことである。この間、各国では、規制緩和によって銀行部門をとりまく市場競争は強まった。タイでは金融規制の緩和によってファイナンスカンパニーなどノンバンクの活動が活発化し、金融部門の対外開放によって、外国金融機関の市場参入やオフショア市場の開設が進んだ。マレーシアではオフショア市場の開設が行われ、証券市場の活動が活発化した。フィリピンでは、新規の地場銀行が多数市場に参入し、外国金融機関の市場参入も進んだ。しかし、地場銀行部門は各国金融部門の中核的位置づけを維持し、資産規模は急増した。同時に個々の地場銀行も特に規模の大きな銀行を中心に資産規模を大きく伸ばした。

第2の変化は、3カ国とも地場銀行の近代化投資が積極的に行われ、その生産技術はより資

本（物的資本）集約的な構造になったことである。その背景としては、通常、2つの理由が指摘されている。1つは、好調な経済を背景に賃金が上昇したため、労働を機械に代替することで費用を削減しようとしたことである。他の1つは、IT技術の急激な進歩に対応して銀行でもそれらの技術を導入する必要がでてきたことである。

このような物的資本投資を銀行の規模別で比較すると、フィリピンとタイでは経営規模の大きな上位行が、より積極的な投資を行ったといえる。また、近代化投資を国別で比較すると、マクロ経済が好調で資金的な余裕のあったタイで活発な投資が行われた。これに対して、フィリピンの経済情勢は1990年代に入ってようやく好転したものの、投資活動は小規模であった。物的資本投資によって、各国で銀行の行員1人当りの資本装備率は高まった。しかし、フィリピンの地場銀行は、行員1人当りの資本装備率についても労働の平均生産性についてもタイの水準を下回っており、近代化投資と機械化においてタイに劣後するとみられる。マレーシアについては、データの違いがあるためフィリピン

図表2 ASEAN諸国における銀行の生産構造の変化

	フィリピン 観察期間：1990-1996		タイ 観察期間：1985-1996		マレーシア 観察期間：1991-1996	
資本労働比率（注1） （物的資本 / 行員数）	上位行 190	740	上位5行 210	710	伝統的上位行 22.5	57.2
	中位行 110	610	中位5行 220	450	伝統的下位行 17.6	44.6
	下位行 120	490	下位5行 220	710	国有銀行など 22.3	48.6
労働生産性（注1） （経常収益 / 行員数）	上位行 820	2770	上位5行 1340	2490	伝統的上位行 230	586
	中位行 690	2340	中位5行 1070	2400	伝統的下位行 159	372
	下位行 600	1520	下位5行 980	1850	国有銀行など 240	617
非金利収入比率（%）	上位行 23	17	上位5行 4	10	伝統的上位行 11.0	12.3
	中位行 25	18	中位5行 5	8	伝統的下位行 7.6	6.9
	下位行 24	18	下位5行 6	9	国有銀行など 12.5	7.6
総資産利益率（税引前%）	上位行 2.0	2.5	上位5行 0.7	2.3	伝統的上位行 1.3	1.1
	中位行 1.8	2.2	中位5行 0.5	1.6	伝統的下位行 1.1	0.5
	下位行 1.8	2.6	下位5行 0.5	1.4	国有銀行など 0.6	0.2
預貸比率（%）（注2） （貸出残 / 預金残）	72%		118%		78%	

出所）フィリピンはOkuda and Saito（2001）、タイはOkuda and Mieno（1996）から作成。

（注1）名目値。単位はそれぞれ、1000ペソ、1000バーツ、1000リンギ\*。

（注2）1995年値



とタイと比較が容易ではない。しかし、1990年代の前半に近代化投資が行われ、生産技術がより資本集約的になったことは、フィリピンとタイと同様である。また上位行の方が機械化が進み行員1人当りの資本装備率が高いという傾向も共通している。

第3の変化は、物的資本への投資が進み、各国で労働の資本装備率が高まったことである。このような投資活動によって、各国の地場銀行で労働の平均生産性が着実に高まった。ただし、生産性の変化は行員1人当りの収益の名目値で比較されているため、1990年代のインフレの影響により、実際よりも高目に評価されている点に留意する必要がある。

以上のように各国で共通な銀行経営の変化がみられる一方で、国別の特性の違いもデータから読みとれる。第1は、預貸比率（貸出残高/預金残高の比率）の大きな違いである。国別に預貸比率を比較すると、最も低いのはフィリピンであり、最も高いのはタイとなっている。フィリピンでは自己資本比率や預金準備率などのプルーデンシャル規制が相対的に厳しかった。また、同国の銀行は、1980年代に厳しい経済混乱を経験し大きな打撃をこうむったため、その経営は一般的にいえば保守的であった。預貸比率の低さはこれらの諸要因の反映であろう。逆に、自由化された市場での経験がとぼしく、1980年代後半からの10年にも及ぶ好景気に慣れたタイの銀行部門では、安直に経営規模を拡大する傾向があったといわれ、プルーデンシャル規制の緩さも相まって、預貸比率が高くなったといえよう。マレーシアについては、比較的プルーデンシャル規制が厳しかったとされ、預貸比率も低水準であった。アジア危機後にマレーシアでも不良債権比率が相当高い水準に上昇したことを考えれば、銀行の融資に慎重さが欠けた部分があったといえる。同国では預金の一定

割合をブミ系企業に貸し付ける強制貸出制度などが1990年代まで残っており、銀行に社会貢献が期待されていた。このようなことも融資内容と規模に影響を与えたとはいえない。

第2に、銀行の収益構造についても国別に違いがみられた。先進国の経験によれば、金融規制が緩和され市場競争が高まるにつれて、業務の多角化が進むといわれる。フィリピン、タイ、マレーシアの比較でも、同様の傾向が観察された。3カ国の中では、本格的な金融自由化政策を最も早く開始したフィリピンで、銀行の業務多角化比率が一番高かった。タイでも、金融自由化の開始後に時間がたつにつれて、銀行の業務多角化が着実に上昇していった。マレーシアでは、商業銀行の業務多角化比率はフィリピンと比較すると低く、その水準は1990年代に入っても大きな変化はみられなかった。これは、同国では商業銀行の業務が厳しく制限され、証券市場に関連する業務は同系列の証券会社や投資銀行で取り扱われる構造になっていることと関係するのかもしれない<sup>\*22</sup>。

## 第 節 ASEAN銀行業の費用関数の推計

### 1. 地場銀行費用関数の推計方法

#### 費用関数の推計式

1980年代末から1990年代前半のパネル・データを用いて、時間的な変化も含んだ銀行の生産構造の分析を行う<sup>\*23</sup>。第*i*銀行の*t*期の費用関数として(8)式のようなトランス・ログ型の費用関数を推計する。(8)式では個別の銀行毎に経営効率が異なっているものと想定し、第*i*銀行の経営効率性は確率変数 $\mu_i$  ( $\mu_i \geq 0$ ,  $Var(\mu) = \delta^2$ )によって表される。

\*22 マレーシアでは、商業銀行と証券会社や投資銀行は持ち株会社の下に統合されており、実際には互いに業務提携が行われていたと考えられる。しかし、ここで利用したデータは商業銀行単体のものであり、これらの関係は分析できなかった。

\*23 アジア危機により各国で銀行はバランスシートに大きな打撃をうけた。本稿の観察期間はアジア危機以前に限定している。推計方法は粕谷(1994)とOkuda and Mieno(1999)を踏襲している。

また時間変化が費用に与える効果はタイム・トレンド・ダミー  $T(T=t)$  で表され、各期のその他の影響はタイム・ダミー  $D_i$  で表わされる。なお、各変数の下付添え字  $it$  は第  $i$  銀行の  $t$  期の変数を表すものとする。

$$\begin{aligned}
 8) \quad \ln C_{it} = & \alpha_0 + \sum_{j=1}^2 \alpha_j \ln Y_{jit} \\
 & + \frac{1}{2} \sum_{j=1}^2 \sum_{k=1}^3 \alpha_{jk} \ln Y_{jit} \ln Y_{kit} + \sum_{j=1}^3 \beta_j \ln P_{jit} \\
 & + \frac{1}{2} \sum_{j=1}^3 \sum_{k=1}^3 \beta_{jk} \ln P_{jit} \ln P_{kit} \\
 & + \frac{1}{2} \sum_{j=1}^3 \sum_{k=1}^3 \gamma_{jk} \ln Y_{jit} \ln P_{kit} + \lambda_T T + \lambda_{TT} T^2 \\
 & + \frac{1}{2} \sum_{j=1}^3 \lambda_{TPj} \ln P_{jit} + \frac{1}{2} \sum_{j=1}^2 \lambda_{YTj} T \ln Y_{jit} \\
 & + \sum_{i=1}^{T-1} \theta_i D_i + \mu_{it} + v_{it} \quad (i=1, 2, \dots, N)
 \end{aligned}$$

この費用関数が経済学的に意味のあるものであるためには、以下の4つの制約条件、すなわち、交叉項の対称性  $\beta_{lm} = \beta_{ml}$  ( $l, m=1, 2, 3$ )、生産と要素価格に関する単調性  $\beta_k > 0$  ( $k=1, 2, 3$ )、要素価格の一次同次性  $\sum_{k=1}^3 \beta_k = 1$  ( $k=1, 2, 3$ ) と  $\sum_{l=1}^3 \beta_{lm} = 1$  ( $l=1, 2, 3$ )、および費用最小化の2階条件  $H_p \left[ \frac{\partial^2 C}{\partial P_l \partial P_m} \right] \leq 0$  ( $l, m=1, 2, 3$ ) を満足しなければならない<sup>\*24</sup>。

推計作業の順序としては、まず始めに(3)式を「Within変換」する。次に変換された費用関数に制約条件をつけて、費用シェア式と一緒にSUR (Seemingly unrelated Regression) で推定する。制約条件の適用に際しては、まず交叉項

の対称性と要素価格の一次同次性の制約条件を課して(3)式を推計し、その後でパラメーター推計値について要素価格に関する単調性と費用最小化の2階条件を確認する。

#### 使用するデータ

フィリピンの推計作業で使用した銀行財務データは、1990 - 1996年期の地場商業銀行の年次データであり、各銀行の年報に記載される財務諸表(年度末値)に拠っている。また各銀行の行員数は、SGV社発行のA Study of Commercial Banks in The Philippinesの各年号より収集した。

タイの推計作業で使用した銀行財務データは、1985 - 1994年期の地場商業銀行の年次データであり、Bank of ThailandのStatistical Data on Commercial Banks in Thailandの銀行別財務データ(年度末値)を利用している。また各銀行の行員数は、Bangkok Bankの作成するStatistical Data on Commercial Banks in Thailandを利用している。

マレーシアの推計作業で使用した銀行財務データは1991 - 1997年期の地場商業銀行の年次データであり、主に各銀行の年報に記載される財務諸表(年度末値)に拠っている<sup>\*25</sup>。各銀行の行員数は、Association of Banks in Malaysiaから隔年で発行されるBankers Directoryのデータを使用している。

各国の推計作業で使用した各変数の数値は、基本的には次のフォーミュラに可能な限り準ずる様に算出している。

$$\begin{aligned}
 Y_1 &= \text{利子収入} = \text{貸出金} \cdot \text{預入金粗収入} \\
 Y_2 &= \text{その他収入} = \text{非貸出粗収益} \\
 P_1 &= \text{平均資金調達費用} = \text{粗利子支払} / (\text{預金} + \text{金融機関借入金} + \text{その他負債}) \\
 P_2 &= \text{平均賃金} = \text{人件費} / \text{行員数} \\
 P_3 &= \text{平均物件費} = \text{設備支出} / \text{固定資産額} \\
 C &= \text{総費用} = \text{利子支払} + \text{人件費} + \text{設備支出}
 \end{aligned}$$

\*24 実際の推計では、費用最小化の2階条件が成立するための十分条件として  $\hat{a}_{lm} = 0$  ( $l, m=1, 2, 3$ ) を仮定する。

\*25 Bureau Van Dijk社の制作するデータベースBureau Van Dijk-Bank Scope (2000年12月発行)の財務諸表(年度末値)も参照した。

規模経済性、範囲経済性、技術進歩、および費用非効率性

各国の銀行経営については、以下の項目に注目して比較する。まず、規模と範囲の効率性がどのくらい実現しているか検討する。次に、技術進歩がどのくらい進められてきたか、またそのバイアスはどうかを検討する。最後に、各国の銀行部門において、個別銀行の経営効率を費用効率性の観点から計測する。

生産物に関する規模弾力性は(9)式で与えられ、これが「規模の経済性」が存在するか否かについての判断指標となる。範囲の経済性の十分条件である範囲の補完性は(10)式であたえられる<sup>\*26</sup>。

9)

$$\frac{\partial \ln C_{it}}{\partial \ln Y_{1it}} + \frac{\partial \ln C_{it}}{\partial \ln Y_{2it}} = \alpha_1 + \alpha_2 + \lambda_{T1}T + \lambda_{T2}T$$

10)

$$\frac{\partial^2 C}{\partial Y_{1it} \partial Y_{2it}} = \frac{C}{Y_{1it} Y_{2it}} \left\{ \alpha_{12} + (\alpha_1 + \alpha_{11} \ln Y_{1it} + \alpha_{12} \ln Y_{1it}) \cdot (\alpha_2 + \alpha_{21} \ln Y_{2it} + \alpha_{22} \ln Y_{2it}) \right\}$$

11)

$$\psi \equiv -\frac{\partial \ln C}{\partial T} = -\left( \lambda_T + 2\lambda_{TT}T + \frac{1}{2} \sum_{j=1}^2 \lambda_{TPj} \ln Y_j \right)$$

12)

$$\alpha_0 + \mu_{it} = \ln C_{it} - \left\{ \sum_{j=1}^2 \alpha_j \ln Y_{jit} + \frac{1}{2} \sum_{j=1}^2 \sum_{k=1}^2 \alpha_{jk} \ln Y_{jit} \ln Y_{kit} + \sum_{j=1}^3 \beta_j \ln P_{jit} \right. \\ \left. + \frac{1}{2} \sum_{j=1}^3 \sum_{k=1}^3 \beta_{jk} \ln P_{jit} + \frac{1}{2} \sum_{j=1}^3 \sum_{k=1}^3 \gamma_{jk} \ln Y_{jit} \ln P_{kit} + \lambda_T T + \lambda_{TT} T^2 \right. \\ \left. + \frac{1}{2} \sum_{j=1}^3 \lambda_{TPj} T \ln P_{jit} + \frac{1}{2} \sum_{j=1}^2 \lambda_{TYj} Y \ln P_{jit} \right\}$$

13)

$$\Phi_j = (\alpha_0 + \mu_j) - (\alpha_0 + \mu) \\ = \min. (\alpha_0 + \mu_j) \quad (i = 1, 2, \dots, N)$$

「技術進歩」は(11)式で定義される。ここで  $d_1$  は  $t$  期 (基準年  $T=0$ ) における技術進歩を、

また  $\lambda_{TT} = \frac{\partial^2 \ln C}{\partial T^2}$  は技術進歩の変化率を表す。

また、 $e_n$  は「ヒックス (Hicks) の意味」での技術進歩の偏りを示す係数で、 $\lambda_{TPj} = 0$  なら  $n$  ( $n=1, 2, 3$ ) 要素に関して「ヒックス (Hicks) の意味」で中立的技術進歩となる<sup>\*27</sup>。

第  $i$  銀行の経営効率性  $\mu_i$  は定数項  $\alpha_0$  とあわせて、平均値周りで費用関数の推計値の残差として、(12)式で表される。第  $i$  銀行の相対的な費用非効率性  $\mu_i$  は、銀行の中で最も経営効率性の高い銀行からの乖離として(13)式で与えられる。

\*26 実際の推計は平均値周りで計測作業を行っているので  $\ln Y_1 = \ln Y_2 = 0$  で評価を行う。

\*27  $\lambda_{TPj} = 0$  なら銀行の経営規模に関して中立的な技術進歩になる。

## 2. 費用関数の推計結果の比較

各国の費用関数の結果を纏めた(図表3)をみると、次のような特徴が観察される。まず第1に費用関数の推計結果は、3カ国とも概ね良好である。費用関数の推計式の決定係数はいずれの国についても高い決定係数を持ち、十分な説明力を持っているといえる。また生産物・要素価格といった主要な説明変数については一部の交差項を除いて、費用関数が経済学的に満たすべき符号条件は満たされており、その統計的な有意性( $t$ 値)も高い。ただし、タイでは非金利収入と金利収入とをそれぞれ独立の生産物とすると、どちらのパラメータも $t$ 値が低くなり、合理的な費用関数が推計できなかった。従って、タイでは生産物を金利収入と非金利収入とを合計して統合財として扱っている。また、マレーシアでも非金利収入のパラメータは $t$ 値が低く有意ではない。効率的な経営をしている銀行であれば、必ず営業費用の最小化をしてい

るはずであり、そうであるなら、経済学的にみて、合理的な特徴を満たす費用関数が推計できるはずである。推計結果はこのような点からみて、銀行の費用関数として不自然なものではないといえよう。

次に、効率的な銀行業では実現されると期待されている規模経済性についてみると、フィリピンとタイで観察されている。フィリピンの規模弾性値は0.984で1を下回っておりその統計的有意性も高い(尤度比検定により1%で有意)。タイでも規模弾性値は0.859と1を下回っており、規模経済性が観察されている。最後に、マレーシアの規模弾性値は1.143と1を上回っており、その統計的有意性も高く(尤度比検定により1%で有意)、規模経済性は実現されていない。

範囲の経済性についてみると、タイとマレーシアでは観察されず、フィリピンだけで観察された。範囲の経済性は(10)式の範囲補完性によって判断されるが、フィリピンの値は-0.050と

図表3 ASEAN諸国における銀行費用関数の推計結果

パラメーター	フィリピン 観察期間：1988-1996年		タイ 観察期間：1985-1996年		マレーシア 観察期間：1991-1996年	
	推計値	( $t$ -値)	推計値	( $t$ -値)	推計値	( $t$ -値)
$1$	0.476	6.543***	0.859	25.754***	0.620	1.694**
$2$	0.126	2.900***			0.163	0.455
$11$	0.218	0.759	-0.640	-0.202	0.002	-1.240
$12$	-0.218	-0.769			-0.002	-0.013
$22$	0.159	0.943			0.002	0.013
$1$	0.738	39.804***	0.859		0.794	100.111***
$2$	0.186	14.568***	0.122	22.793***	0.176	24.868***
$3$	0.076	7.734***	0.019	7.677***	0.030	15.275***
$22$			0.019	2.963***		
$23$			-0.008	-3.333***		
$33$			0.005	3.159***		
$T$	-0.032	-5.603***	-0.036	-3.668***	0.231	3.061***
$TT$			0.008	3.077***	-0.111	-4.431***
$TP1$	-0.029	-3.509***	-0.002	-1.442	-0.041	-2.974***
$TP2$	0.013	2.197***	-0.002	-1.862*	0.033	2.655***
$TP3$	0.017	3.752***	0.003	7.779***	0.008	2.390**
規模弾性性	0.984***	規模経済性有り	0.859**	規模経済性有り	1.143***	規模非経済性有り
範囲補完性	-0.005***	範囲経済性有り			0.154***	観察されない
技術進歩	経時的に費用が低下		経時的に費用が低下		経時的に費用が増加	
技術進歩の バイアス	資金節約的 労働使用的 物的資本使用的		(資金節約的) (労働節約的) (物的資本使用的)		資金節約的 労働使用的 物的資本使用的	

(注)\*\*\*、\*\*、\*はそれぞれ1%、5%、10%で有意。規模弾性性と範囲補完性は尤度比検定による。

なり、その統計的優位性も十分であった（尤度比検定により1%で有意）。タイでは非金利収入を独立の生産物とすると経済学的に合理的な費用関数が推計できなかった。従ってタイでは範囲経済性は観察することができなかった。マレーシアの範囲補完性は0.154で、高い統計的な有意性（尤度比検定により1%で有意）で正でとなっており、範囲不経済性が観察された<sup>\*28</sup>。

技術進歩はタイとフィリピンで観察された。経時的な費用低下という意味での技術進歩は(11)式で判別され、観察期間における平均値を計算するとタイとフィリピンで値がプラスとなった。マレーシアではこの値がプラスであり、観察期間において費用は経時的には増加する傾向がみられた。技術進歩のバイアスは国別に異なった。フィリピンの技術進歩では、資金について節約的で労働と物的資本について使用的なバイアスが観察され、いずれも統計的な有意性も高かった（尤度比検定により1%で有意）。タイの技術進歩のバイアスは、労働と資金について節約的で物的資本について使用的なバイアスが観察された。しかし、物的資本使用的なバイアスと労働節約的なバイアスは、統計的有意性が満たされているものの（尤度比検定によりそれぞれ5%と1%で有意）、資金節約的バイアスは統計的な有意性が十分でなかった。マレーシアの技術進歩は、フィリピンと同じ性質のバイアスを持っており、資金について節約的で労働と資本について使用的であった。また、全てのバイアスについて、高い統計的有意性が観察された（尤度比検定によりそれぞれ1%、5%、1%で有意）。

最後に、個別銀行の非効率性についてみると（図表4）のように3カ国とも異なる傾向がみられた。タイでは、経営規模と個別銀行の費用効率性との間に明瞭な関係は発見できなかった。マレーシアでは、銀行の経営規模と費用非効率

性との間に、概ね負の相関がみられ、経営規模が小さい銀行の方が効率がよくなるという傾向が観察された。フィリピンでは、マレーシアとは逆に、銀行の経営規模と費用非効率性との間に、概ね正の相関がみられ、経営規模が大きな銀行の方が効率がよくなる傾向が観察された。

また、銀行間の費用効率性の違いを比較してみると、タイとマレーシアでは費用関数の積算係数の値でみる限り、いずれも比較的小さいという結果が得られた。これに対して、フィリピンでは、タイとマレーシアに比較して、銀行間に著しい費用効率性の格差が観察された。

### 3. 市場環境と地場銀行経営

タイ・フィリピン・マレーシアの地場銀行の計量分析結果を互いに比較すると、いくつかの興味深い事実が観察できた。これらの事実は、銀行経営に対して市場環境が及ぼす影響力を示唆しているようにみえる<sup>\*29</sup>。

#### 効率的経営と市場環境

第1に、規模経済性と範囲経済性が両方とも観察されたのは、フィリピンの地場銀行であった。これをフィリピンの地場銀行が経営合理化を進めてきた結果だと考えるならば、それには同国の歴史的な事情が反映されているものかもしれない。フィリピンはタイやマレーシアよりも早く、1980年代初頭に本格的な金融自由化を開始し、さらにフィリピン経済は1980年代中期から厳しい混乱期を経験した。競争的かつ不安定な市場環境に対応した銀行だけが、1990年代に生き残ることができた。保守的で利潤追求型であるといわれるフィリピンの地場銀行経営には、このような歴史的な経験が反映されていると思われる<sup>\*30</sup>。

これに対してタイは1980年代末にいたるまで

\*28 ただし、非金利収入のパラメータのt値は低く、この点を留意する必要がある。

\*29 ここでは市場環境と経営特性との関係について、論点を整理したに過ぎない。両者の関係についての、計量分析などを利用した厳密な議論は、今後の課題である。

\*30 逆にいえば、その経営姿勢は積極性に乏しく社会的役割には無関心であるとも言える。

図表4 ASEAN諸国における個別地場銀行の費用非効率性

フィリピン		タイ		マレーシア	
銀行名(注1)	指標(注2)	銀行名(注1)	指標(注2)	銀行名(注1)	指標(注2)
Metropolitan Bank	1.00000	Bank of Asia	1.34881	Malayan Banking Berhad	1.895559
Bank of the Philippine Islands	1.44047	Bank of Ayudhaya	1.29196	Bank Bumiputra Malaysia Berhad	1.88899
Philippine Commercial Int. Bank	2.36349	Bankgkok Bank Ltd.	1.27995	RHB Bank Berhad	1.62839
Far East Bank	2.60790	Bangkok Bank of Commerce	1.30666	Public Bank Berhad	1.83532
Rizal Commercial Banking Corp.	5.50924	Bangkok Metropolitan	1.30851	Bank of Commerce Berhad	1.66749
United Coconut Planters Bank	4.60861	First Bangkok City Bank	1.26156	Perwira Affin Bank	1.42192
Allied Bank	7.79914	Krung Thai Bank	1.33714	Hong Leon Bank Berhad	1.38318
Equitable Banking Corp.	7.56311	Laem Thong Bank	1.22977	Pacific Bank Berhad	1.51563
China Banking Corp.	11.00174	Nakoronthon Bank	1.0000	Oriental Bank Herhad	1.49096
Union Bank	16.18256	Siam City Bank	1.32527	Multi-Purpose Bank Berhad	1.20884
Solidbank Crop.	10.52959	Siam Commercial Bank	1.29923	Southern Bank Berhad	1.13628
Security Bank and Trust Company	19.71628	Thai Danu Bank	1.33640	BSN Commercial Bank Berhad	1.33776
Philippine Bank of Communications	22.41975	Thai Farmers Bank	1.32651	Ban Hin Lee Bank Berhad	1.46620
Traders Royal Bank	57.55278	Thai Military Bank	1.33344	Hock Hua Bank Berhad	1.19539
		Union Bank of Bangkok	1.36650	Sabah Bank Berhad	1.25780
				EON Bank Berhad	1.37826
				Wah Tat Bank Berhad	1.00000

(注1) 総資産残高の順。

(注2) 非効率性の指標は(12)式を対数化したもの $Exp(\dots)$ 。

本格的な金融自由化は開始されず、地場銀行は保護された市場環境の中で経営を行ってきた。タイ経済は1980年代後半から直接投資をきっかけとした高成長期に入り、1990年代に入って金融自由化が実施された後も、地場銀行の経営環境は良好であった。アジア危機前のタイの銀行経営では楽観的な将来展望と、それをベースとした積極的な経営・投資や投資の拡大がその特徴とされた。このような環境下では、必ずしも経営効率を徹底的に追求して経費削減を図るといふ経営姿勢はとられなかったかもしれない<sup>\*31</sup>。また、金融自由化の歴史の浅かったタイでは、銀行を公器とする意識が現在でも強いといわれ、銀行が社会的な期待を無視して利潤追求に専念することをむずかしくさせたのかもしれない<sup>\*32</sup>。

マレーシアも、1990年代の好調な市場環境の下では、銀行が統合によって規模拡大を図るインセンティブは薄く、結局は資本力のとぼしい多数の銀行が並存する市場構造が温存される結果となった。マレーシア当局も、一方では統合も含めた銀行経営規模の拡大を指向してきたとされるが、他方では外国金融機関の市場参入を厳しく規制したため、ぬるま湯的市場環境を改善することができなかった<sup>\*33</sup>。さらに、マレーシアではブミプトラ政策を根幹とする様々な金融規制の存在も、銀行経営にとって重要であったと思われる。1990年代に入って以降も、このような規制が残されていたために、金融機関は必ずしも自立的な立場から、経営効率を追及できなかった可能性がある。特定目的に対する強制貸出制度や、銀行の所有権に関する政府の影響、金利に対する政府の誘導など、多くの側面で経営の自立が制約されていたといわねばならない。このような環境のもとでは、銀行業が本来もっている特性が発揮できなかったとしても不思議ではない。

#### 技術進歩のバイアスと市場環境

第2に、フィリピン・タイ・マレーシアの3カ国を比較すると、地場銀行の技術進歩に違いがみられる。このような技術進歩の違いにも、各国の銀行がおかれた市場環境、すなわち歴史的な背景と金融規制の違いが反映されている可能性が考えられる。

3カ国とも資本使用的な技術進歩のバイアスが観察されたが、この背景となったのは、積極的な物的資本への投資である。その理由としては、賃金が上昇し労働がしだいに稀少な資源となってきたため、労働を資本設備で代替する必要が生じたことが考えられる。同時に、通信技術やコンピュータ技術の進展によって、銀行業務に近代化投資が不可欠なものとなってきたことも重要であろう。設備投資の結果として、第2節の(図表2)でみたように、いずれの国でも労働生産性が急激に改善する結果となった。

3カ国では、いずれも資金節約的なバイアスが観察された。資金節約的なバイアスが観察されたことは、資金調達コストが一定だとして、より少ない仲介資金量で同じだけの収入をあげるような経営が行われたことを意味している。ただし、フィリピンとマレーシアでは資金節約的なバイアスが低い統計的有意性で観察されたが、タイでは統計的有意性は十分ではなかった。また、資金節約的なバイアスの程度をみても、タイは3カ国の中で最も小さかった。資金節約的な傾向がタイで最も弱かった理由として、タイ経済が1990年代に入っても急激な成長を続けたことから、規模拡大追求型の経営方針をとった可能性があることを示唆している。これに対してフィリピンは、タイほど経済が好調ではなく、営業規模拡大がそれほど期待できない状況にあった。また、1980年代の経済混乱とその後の構造調整政策の実施によって、金融部門で比

\*31 いわゆるHicks(1935)の“quiet life hypothesis”である。

\*32 一例として、筆者のヒアリングによると、銀行が借り手のリスクに見合った金利を設定することは困難である。

\*33 外国銀行には新規支店開設も支店立地の変更も認められなかった。

較的厳しいプルーデンシャル規制が導入された。この結果として、フィリピンの銀行の経営は営業規模を拡大せずに、収益を高めることが必要とされ、融資拡張重視型の経営は行われなかったといえるのかもしれない。マレーシアでも1990年代前半に好調な経済情勢を背景として、タイと同様に急速な金融部門の拡大が起こった。しかしマレーシアのプルーデンシャル規制がタイよりも厳しかったことが、肥大した融資活動のある程度制約することになった可能性がある。

#### 費用効率性と市場環境

最後に、3カ国の費用非効率性をみてみよう。タイとマレーシアでは銀行の費用非効率性の測度は2より小さく、平均値は両国とも1.5程度であり、先進国の事例よりもやや大きい<sup>\*34</sup>。しかし、両国とも銀行間で経営規模に著しい格差があることを考えると、銀行間の費用非効率性の違いは意外に小さいという印象を受ける。

タイ、マレーシアと比較すると、フィリピンで銀行間の非効率性に著しい違いがあることがわかる。フィリピンの銀行業は自由化政策の浸透とともに競争的な環境に移行し、それぞれの銀行は効率的な経営をある程度は実現した。しかし、銀行間ではなお非常に大きな効率性の差があり、効率性の劣った銀行が市場から依然として淘汰されずに残っていることが伺われる。この意味では、フィリピン銀行市場の競争は、あくまで既存銀行が生き残ることができる範囲での競争しかされていなかったとも考えられる<sup>\*35</sup>。

## 第 節 アジア危機後の銀行再編

### 1. 市場環境・政策環境の変化

アジア危機以降、各国で銀行部門をとりまく市場環境は大きな変化をみせている。新しい市場環境のもとで、銀行経営も変わっていくであろう。まず、市場環境の変化要因として次のものが重要であろう<sup>\*36</sup>。

第1は、金融当局の金融制度の変更である。危機後、各国では安直な金融機関の経営を防止する観点から、プルーデンシャル規制の強化が行われた。自己資本比率規制の厳格化、外貨ポジション規制の強化、情報開示義務の強化などが実施された。危機以前には、市場競争の促進に注目するあまり、競争の健全性について十分な目配りができていなかった点も少なくなかった。危機後には、この点について強い配慮がはられるようになってきた。

第2に、銀行経営に直接関わる金融行政にも変化がみられている。危機後も対外開放が一層進む中で、安定的な金融システムを維持するためには、厳しい市場競争に生き残る競争力のある地場銀行が必要である、という認識が生まれつつあるように思われる。この結果として、政府当局の政策スタンスに、市場プレーヤーの育成という側面が強くなっているようにもみうけられる。危機以前には、市場の競争環境の整備に注意が注がれ、市場のプレーヤーの育成を直接的に進めていく姿勢は弱かった。金融自由化という立場から、市場競争の中で劣弱なプレーヤーが淘汰されていくのを待つという姿勢であった。危機後には銀行再建が銀行行政の主要な目標になったこともあり、金融自由化という立場はかわらないものの、行政サイドが能動的な

\*34 粕谷（1993）による日本の費用非効率性の測度よりは高い。

\*35 1980年代初頭からフィリピンでは金融自由化政策が継続されてきたが、上位行を巻き込むような銀行の合併・統合はアジア危機以前には行われなかった。この状態は、いわば各行のファミリーの存続を前提とした、限定的な競争関係ともいえるのかもしれない。

\*36 財務省 ibid.及び高安（2001）も参照。



スタンスで地場の中核行を育成しようとする動きがみえてきた。

第3は、外国資本の国内市場への参入規制が緩和されたことである。まず、金融部門では外国金融機関による地場金融機関への資本参加に関する規制が緩和された。この結果として、タイやフィリピンでは外国銀行による地場銀行などの買収が進んでいる。従来は、外国銀行は支店網が限定され、そのことも1つの要因となって外国銀行はホールセール市場に特化する傾向が強かった。危機後は、地場銀行の買収により外国銀行も一定規模の支店網を保有することが可能となってきており、外国銀行による本格的なリテール市場への参入が始まりつつある。

外国資本の国内市場への参入は、金融部門以外でも規制が緩和された。これが第4の変化である。危機以前の各国では、輸出拡大や産業構造高度化のために製造業部門では積極的に外国企業を誘致してきたが、小売業や不動産業などサービス業では、国内業者の保護を配慮して外国企業の進出は規制が厳しかった。危機後には、これらのサービス産業への外国資本の参加が規制緩和されるなど、非金融部門で外国企業の浸透度が各国でさらに強まってきている。この結果は外国金融機関にとって情報生産活動を容易にし、従来は活動がむずかしかった領域でも競争力を高める作用をもっている。

第5は、投機的な短期資金移動を防止する立場から、外国為替取引に関する規制の見直しが行われていることである。特に、海外市場で本国通貨が取引されると、それが為替投機などに利用されやすいことから、オフショア市場の本国通貨の回収が進められている。この資本規制措置はマレーシアが先鞭をつけたが、その後タイでも同種の措置が導入されつつある<sup>\*37</sup>。これ

はいわばオフショア市場のオンショア化であり、各国通貨に関わる外国為替取引はその国の国内市場で行われるようになるものと思われる。

第6に、銀行の経営破綻と不良債権の処理の過程で、各国政府が多額の財政赤字を負担することになり、国債発行額が急増したことである。同時に、これを機に、国債利回りを債券市場の基準金利の設定に利用しようとする動きが出てきている。将来は、国債市場が拡大し、新たなビジネスチャンスとなってくることも予想され、銀行にとって安全な資金運用手段となる可能性がある。

## 2. アジア危機後の銀行再編

銀行の経営破綻と不良債権の処理の過程で、銀行の再編が急速に進んでいる<sup>\*38</sup>。タイとマレーシアでは大量の公的資金が銀行に注入され、その結果として政府が主導権をとった銀行再編が進んでいる。タイでは、公的資金の投入の結果として、中下位行の合併・国有化と、外国銀行への売却が行われた。マレーシアでも公的資金の注入を契機として、大規模な銀行再編が政府主導ですすめられている。両国では危機以前と比較して、政府資本の銀行部門への参加が高まっている。フィリピンでは民間資本が主導して自主的な統合が進んでいる<sup>\*39</sup>。その中心となっているのは、地場上位行と外国銀行である。統合の結果として、上位行では地場銀行同士の大規模な統合が進み、下位行では外国銀行による本格的な買収が行われた。

危機後の特徴としては、各国で地場銀行の中核となるセンターバンク（center banks）が一気にしぼられてきたことがあげられる。従来から上位行と下位行との経営規模には大きな格差

\*37 マレーシアでは1998年9月に、固定為替相場制を導入すると同時に、非居住者預金口座間の資金移動の禁止、非居住者預金口座の入出金制限、リンギ`建て輸入決済の禁止、株式売却代金の国外送金の禁止・課税を実施した。タイでも、1998年1月に居住者による非居住者へのパーツ建て信用供与の制限が実施され、2000年11月には非居住者のパーツ借入が禁止された。さらに2001年3月には、オフショア銀行との為替取引の報告義務が強化された。フィリピン・ペソのオフショア取引は従来からほとんど行われていなかった。

\*38 高安ibid参照。

\*39 両国とは反対に、フィリピンでは国営銀行であるPhilippine National Bankの民営化が進むなど、政府資本の銀行部門への参加比率は低下している。

があったが、上位行グループの中では同程度の規模の銀行が並存していた。しかし、危機後の再編成によって、明らかに別格な規模をもつセンターバンクが形成されつつある。

危機後の銀行再編では、各国で外国銀行の比率と重要性が大きく高まったことも特徴である。タイでは破綻銀行の処理の過程で、外国銀行を積極的に勧誘し、Development Bank of Singapore (DBS) と Standard Chartered Bank による地場下位行の買収が行われた。またフィリピンでは危機以前から、地場銀行への外国銀行の資本参加が多く見られ、同時にCiti Bankを始めとして外国銀行のプレゼンスが大きかった。危機後には、さらに、DBSによる地場下位行の買収とBank of Philippine Islands (BPI) への資本参加が行われた。マレーシアは、危機後も外国資本への規制を維持している例外的な国であるが、従来禁止されていた外国銀行支店の再配置が許可されることとなった<sup>\*40</sup>。

第4に、アジア危機後の外国銀行の市場参入に関連して注目すべきことは、外国銀行がリテイル市場に本格的な参入を図っていることである。外国銀行は、マレーシアを除いては支店数が厳しく制限されていたため、その営業は企業

金融を中心としたホールセール市場に限定されていた。しかし、危機後の地場銀行の買収によって、外国銀行は各国で支店網を手に入れ、リテイル市場に本格的に参入しつつある。リテイル市場はこれまで地場銀行の牙城であったが、いまや地場銀行と外国銀行との間に本格的な競争が始まりつつある。マレーシアは従来から、外国銀行の支店数が多くリテイル部門でも外国銀行は重要なポジションを占めてきた。さらに危機後に、外国銀行の支店立地規制が緩和され支店再配置 (relocation) ができるようになった。支店の再配置によりマレーシアの外国銀行の競争力は高まっているといえる。

この結果、クレジット・カードなどの分野では、外国銀行の方が地場銀行よりも優良な顧客を獲得しつつあるし、これまで地場企業の牙城ともいえる住宅金融などの領域でも、外国銀行が重要なポジションを占めつつある。また、企業金融の分野でも、外資系企業はもとより地場企業に対しても、最優良の企業については外国銀行が地場銀行よりも優位な立場にある場合が増えている。危機後、国内通貨建て資金の吸収力でも、信用力に勝る外国銀行は競争力を高めており、資金吸収力は強化されつつある。

図表5 アジア危機後の東南アジア諸国における銀行再編

タイ (2001/06)	マレーシア (2001/03)	フィリピン(2001/03)
<p>地場商業銀行： 15行から13行に再編。うち民間銀行が9行(外資系のもの4行を含む)で、国営・国有のもの4行。</p> <p>外国銀行： 外国銀行支店およびBUBF参加行を合わせて21行</p> <p>ファイナンス・カンパニー： 91社から22社に再編</p>	<p>地場商業銀行： 21行から11行に再編</p> <p>マーチャントバンク： 12行から9行に再編</p> <p>イスラム銀行：2行</p> <p>ファイナンス・カンパニー： 38社から11行に再編</p> <p>外国銀行：14行</p>	<p>地場商業銀行： 37行から28行に再編。うち地場民間銀行25行。政府系銀行3行。</p> <p>外国銀行： 外国銀行支店13行、現地法人6行。</p>

出所) 財務省 (2001) 高安 (2001) Banko Sentral ng Philipinas資料より整理  
(注) 1997年のアジア危機直前からの変化

\*40 欧米系のグローバルバンクと並んで、シンガポールの政府系銀行であるDBSも東南アジアのリージョナルバンク (regional bank) の地位を狙って積極的にネットワークを構築しようとしている。Low (2001) 参照。

## 第 節 計量分析のインプリケーション ：銀行再編への課題

危機後に、ASEAN 諸国ではセンターバンク (center banks or anchor banks) が形成されるなど、統合・合併によって銀行の経営規模は拡大した。本節では、第 節の計量分析の結果が導く政策的なインプリケーションを整理し、アジア危機後に開始された銀行再編の是非について検討しよう。

### 1 . 規模経済性・範囲経済性・費用効率性の改善

銀行再編で期待されている効果としては、第 1 に、経営規模の拡大による規模経済性と範囲経済性の実現と強化が考えられよう。しかしながら、第 節の分析結果によれば、アジア危機以前には、規模経済性と範囲経済性が両方とも観察されたのはフィリピンだけであった。マレーシアでは規模経済性も範囲経済性も観察されなかったし、タイでは規模経済性しか観察されなかった。したがって、マレーシアやタイでは、既存の銀行が単に統合・合併によって規模を拡大しても、それだけでは規模経済性や範囲経済性は実現できない。両国で規模経済性や範囲経済性が実現されるためには、統合・合併に加えて、業務再編、設備投資、金融スキルの向上など、生産効率を高めるための経営努力が不可欠である。

銀行再編の第 2 の効果として、銀行の資本力が強化され、このことで積極的な投資が可能になることが考えられる。それによって技術進歩の促進と生産効率の向上が期待されている。計量分析の結果では、フィリピンとタイでは技術進歩が観察されたが、マレーシアでは観察され

なかった。また、3カ国のいずれの場合も資本使用的なバイアスが観察された。このことは、1990年代の各国の銀行による積極的な設備投資に、過剰な部分ないし生産的でない部分が含まれていた可能性があることを示している。今後の投資活動においては、華美な店舗など浪費的支出を防止するのはもちろん、過剰投資にも留意する必要があるといえよう。とはいえ、アジア危機後に各国では外国銀行の進出が進み、市場競争は厳しさを増している。資本力と金融スキルにまさる外国銀行に対抗し同時に地場の他行に劣後しないためにも近代化投資は不可欠であり、いかに生産性の高い投資を選別するかがこれまで以上に重要になってきているといえよう。

アジア危機後の銀行再編では、経営規模の拡大による規模・範囲経済性の追求や、効率的な設備投資による生産性の向上が期待されている。しかしそのいずれについても、たんに合併や統合によって銀行の規模を拡大しただけでは不十分で、個々の銀行の経営努力が不可欠である<sup>\* 41</sup>。

### 2 . 適切な市場環境の構築

計量分析結果が示唆するのは、銀行の経営努力や経営戦略が市場の環境の影響を強く受けているのではないかという点である。健全で効率的な銀行経営には、それをサポートする正しいインセンティブが不可欠である。タイやマレーシアで銀行再編が規模経済性や範囲経済性が実現するためには、従来の非効率な経営を改めなければならない。そのためには市場競争を強め、市場淘汰を明確にする (exit policy) といった市場環境づくりが必要である。アジア危機をくりかえさないためには、融資拡大型の経営をしないための市場環境作りが必要である。現在の銀行再編の成否は、個々の銀行の経営努力とならんで、銀行を取り巻く市場環境の改善や整備が

\* 41 銀行再編に関連して、統合・合併の軸となる銀行が適切かどうかも問題である。マレーシアの銀行再編では、中核行 (anchor banks) の中に費用効率性が低いものが含まれている。経営効率の悪い銀行が統合の軸となることで、統合後に効率的な経営が行えるのか懸念される。(図表 4) 参照。

うまく進むかどうかにもかかっている。

危機後の一連の金融改革によって、アジア危機前に、銀行経営にとって問題とされた市場環境の多くが改善されることとなった<sup>\*42</sup>。たとえば、1990年代前半の各国の金融自由化政策および銀行行政は、一面ではあまりに楽観的に市場競争を捉え、不健全な競争や過剰な外資流入を招いた。この結果、プルーデンシャル規制の未整備や多額の短期性海外資金の流入を背景として、不動産や金融向けを中心に過剰な銀行融資が発生し、これらがやがて不良債権化して多くの地場銀行が経営破綻に追い込まれていった。危機後のプルーデンシャル規制や情報開示義務の強化などは、これらの問題を正すうえで適切かつ必要不可欠の措置である。

1990年代前半には、市場開放が不徹底であったため競争が十分に進まず、市場の選別による地場銀行の統合が遅れ、非効率な銀行が生き残るといった面があった。好景気を背景として地場銀行は拡大するパイをシェアし合い、本格的な市場競争による淘汰や選別は進まなかった。このため、本格的な統合による資本強化が進まず、近代化投資や競争力の改善が遅れることとなった。危機後の外国銀行の進出による競争激化や当局による中核行の形成努力によって、ようやく、競争的市場が形成されつつある。

さらに1990年代前半には、金融部門以外でも不動産業や小売業など外国からの競争から保護された部分が残されたこと、あるいは政府に強制されたプロジェクトが推進されたことが、銀行経営に悪影響を及ぼした。これらの部門やプロジェクトに対する過剰な融資が、最終的には銀行の経営を圧迫することとなったからである。危機後の企業部門改革や外国資本規制緩和によって、問題は改善に向かっている。同時に情報開示の改善が進めば健全な金融活動を行える制度インフラが形成されていくであろう。

### 3．残された市場環境の課題

市場環境が改善され、銀行経営が効率的で健全になったとしても、なお、残された問題がある。銀行が効率的な経営を行い規模経済性や範囲経済性を十分に実現しようとするとき、銀行の追及する私利と、銀行が担う社会的な使命に矛盾する可能性が出てくるかもしれないからである<sup>\*43</sup>。地場銀行の社会的な役割はマクロ経済的視点から分析されるべきものであり、ミクロ経済的視点に基く本稿の分析範囲を超える。しかし、最後にこの点について言及しておきたい。

アジア危機後の銀行再編の過程で、地場銀行の営業可能な業務領域が狭まりつつある。国際的な金融サービスネットワークを必要とする企業に対しては、地場銀行には競争力が欠けている。また、消費者金融の市場でも、顧客層において外国銀行に劣後する傾向が強まっている。本来地場銀行が優越するミドル・マーケット（middle markets）においても、融資活動が必ずしも活発ではない。危機後の景気後退の影響を最も強く受けているのが地場中小企業であり、これらの企業の資金需要は低迷している。また、プルーデンシャル規制の強化もあって、危機後の銀行融資は保守的スタンスになっており、リスク管理を重視する観点から小口消費者金融をミドル・マーケットの企業金融より選好する傾向が強まっている。

危機後の改革と再編は、危機前の過剰融資と不良債権の中心となった不動産・金融部門向け融資を減少させたという意味において望ましいものであった。しかし、銀行の経営において、企業金融の重要性が相対的に減少し、小口・消費者金融の比重が高まった点は注意を要する。地場金融機関の中核である銀行には、長期的持続的な経済成長に欠かせない金融サービスを提

\* 42 アジア危機前に銀行経営にとって問題とされた市場環境については、前述（第 節）した。

\* 43 フィリピンの事例はこの点で示唆的である。計量分析結果をみるかぎり、フィリピンの地場銀行は、規模経済性や範囲経済性を実現し、保守的で収益追求的な経営を行っていた。しかし、アジア危機前のフィリピン経済は、経済全体のマクロ・パフォーマンスに関するかぎり、タイ・マレーシアよりも明らかに劣後していた。個別銀行の効率性は、経済全体のマクロ・パフォーマンスに直接つながるとは必ずしもいえない。

供する役割が期待されている。特に、外国銀行や証券市場では資金供給がむずかしい中小企業金融に対して課せられた使命は大きい\*44。

企業金融の停滞は景気低迷による企業サイドの資金需要不足も重要な原因である。また銀行の資本力が不足していることも、融資規模が比較的大きく貸し倒れが発生した時の打撃が大きい企業金融に銀行が慎重な理由である。今後、経済情勢が回復すれば、地場企業の資金需要も回復が予想される。また、銀行の再編の結果として、中核行が形成され、その資本力が十分に強化されれば、企業金融を再び拡大するだけの余力が生じてくるかもしれない。ミドル・マーケットの企業金融の動向は、今後のASEAN地場銀行の経営を考える上で、最も注目していくべき点であろう。

#### 参考文献

- 池尾和人 (1995)「情報技術革新と銀行機能の再編成」『金融研究』第14巻第3号、日本銀行金融研究所
- イシュトウア - ン・パップ (2001)「1990年代前半にタイで行われた金融規制緩和が現地銀行と外銀の効率性に及ぼした影響」『一橋論叢』第125巻第12号 (近刊)
- 榎本直樹 (2000)「イスラム金融@マレーシア 金融界の風雲児」『ファイナンス』2000年10月号、pp. 29-33.
- 奥田英信 (2001)『ASEANの金融システム』(第2刷) 東洋経済新報社
- ・三重野文晴 (1997)「タイの金融自由化過程における銀行業の生産・費用構造の

- 変化」『アジア経済』第38巻第6、pp. 2-25
- 粕谷宗久 (1993)『日本の金融機関経営 範囲の経済性、非効率性、技術進歩』東洋経済新報社
- 財務省関税・外国為替等審議会 (2001)『アジア経済・金融の諸問題について：中間論点整理』(アジア経済・金融の諸問題に関する専門部会)
- 鹿野喜昭 (1994)『日本銀行の金融組織』東洋経済新報社
- 末広昭 (1999)「タイの経済危機と金融 産業の自由化」『経済研究』Vol.50 No. 2
- 首藤恵 (1998)「マレーシアの金融発展と貯蓄動員政策：銀行・年金基金・投資信託の役割」『証券経済研究』第16号 pp.57-88
- (2001)「マレーシアの金融危機と民間再建市場 制度構築の視点から」『証券経済研究』第29号 pp.61-77.
- 高安健一 (2001)「アジアにおける銀行再編」『環太平洋ビジネス情報RIM』日本総研、Vol.1 No.1
- 武田浩一 (1998)「規制緩和と銀行の生産性の変化」『日本経済研究』第37巻
- 田坂敏雄 (1996)『パーツ経済圏と金融自由化』御茶の水書房
- 第一勧銀総合研究所 (1997)『アジア金融市場』東洋経済新報社
- 霧見誠良編 (2000)『アジア金融危機と構造改革』法政大学出版局
- 野沢勝美 (1994)「投資誘致を優先させた外国銀行自由化法」『アジアトレンド』68号 アジア経済研究所
- 広田真一・筒井義郎 (1992)「銀行業における範

\* 44 この課題は、マクロ経済的視点からの問題であり、ミクロ経済的視点に拠る本稿の分析範囲を超える。世界経済はグローバル化の傾向をますます強めつつあり、利潤機会を求めて企業の生産立地は移動性を高めている。ASEAN諸国は1980年代半ばから、グローバリゼーションの動きをいち早く活用することで、急激な産業構造の高度化と経済成長を実現してきた。この結果、ASEAN各国には直接投資を中心として産業集積が形成されてきた。しかし、今後も、生産拠点として各国の産業集積が持続的に発展していくか予断を許さない。より望ましい生産拠点がみつければ、企業の投資は逃げだしていくであろう。引き続き、ASEAN諸国が産業集積を蓄積し拡大していくためには、企業に高い利潤機会を保証する必要がある。具体的には、企業活動を円滑に支える制度的なインフラがあること、企業の生産活動をサポートする製造業部門とサービス部門があること、単なる労働力ではない人的な資本が存在すること、などの諸条件が不可欠である。これらの条件を整えるのは、必ずしも国内企業でなくてもよいし、国内金融機関である必要はない。しかし、その少なからぬ部分は依然として地場資本と地場金融機関によってしか担えない。Klein et al. (2001) 参照。

- 困の経済性」堀内昭義・吉野直行編『現代日本の金融分析』東京大学出版会、pp. 141-163
- 堀内昭義（1996）『金融の情報通信革命』東洋経済新報社
- 堀敬一（1998）「銀行業の費用構造の実証研究 - 展望 - 」『金融経済研究』第15号、pp. 24-51
- 堀江康熙（2001）『銀行貸出の経済分析』東京大学出版会
- 本間哲志、神門善久、寺西重郎（1996）「高度成長期の我が国銀行業の効率性」『経済研究』第47巻第3号、pp. 248-269.
- 村上美智子（2000）「マレーシア」（第3章）国際通貨研究所『主要アジア諸国の金融システム再建と地場銀行の経営戦略』所収
- マッキンゼー金融グループ（1995）『銀行の戦略革新』東洋経済新報社
- Andres, Conrad and Queensie De Los Reyes (1996) "Philippine Banking," DBP Daiwa Philippine Equity Research, Manila.
- Asian Development Bank (1999) *Rising to the Challenge in Asia: A Study of Financial Markets*, Manila, Philippines.
- Baltagi, Griffin, and Rich (1995), "The Measurement of Firm-specific Indexes of Technical Change," *Review of Economics Statistics*, LXXVII-4.
- Baltensperger, E.(1980) "Alternative Approach to the Theories of Banking Firm," *Journal of Monetary Economics*, 6, pp.1-37.
- Berger, A. N. and D. B. Humphrey (1992), "Measurement and efficiency issues in commercial banking," in: Z. Griliches (ed.) *Output Measurement in the Service Sectors*, NBER vol. 56. The University of Chicago Press, Chicago pp. 245-279.
- Berger, A. N. and W. C. Hunter (1993), "The efficiency of financial institutions: A review and preview of research past, present, and future," *Journal of Banking and Finance*, pp. 221-249.
- Berger, A. N. and D. B. Humphrey (1997), "Efficiency of financial institutions: International survey and directions for future research," *European Journal of Operational Research*, pp. 175-212.
- Chin, Kok Fay and K.S.Jomo (2001) "Financial Reform and Crisis in Malaysia," in Masayoshi Tsurumi ed. *Financial Big Bang in Asia*, Ashgate Publishing Company, Aldershot England, pp.225-250.
- Demirguc-Kunt, Asli and Harry Huizinga (2000) "Financial Structure and Bank Profitability," *World Bank Policy Research Working Paper*, No. WPS2430.
- De Young, R. and D. E. Noelle (1995), "Foreign-owned banks in the U.S.: Earning market share or buying it?" *Economic and Policy Analysis Working Paper*, 95-2, Office of the Comptroller of Currency, Washington DC.
- Elyasiani, E. and R. Rezvanian (2001), "A comparative multiproduct cost study of foreign-owned and domestic-owned U.S. banks," *Applied Financial Economics*, (forthcoming).
- Ghani, Ejaz, and Vivek Suri (1999) "Productivity Growth, Capital Accumulation, and the Banking Sector: Some Lessons from Malaysia," *World Bank Policy Research Working Paper*, No. WPS2252.
- Hancock (1991) *A Theory of production for the Financial Firm*, Kluwer.
- Hellman, Thomas, Kevin Murdock and Joseph Stiglitz (1996) 'Deposit Mobilization through Financial Restraint,' in Hermes, Niels and Robert Lensink edit. *Financial Development and Economic Growth*, Routledge, New York.
- (1995) "Financial Restraint: Towards a New Paradigm," the paper written for the World Bank EDI Workshop on the "Roles of Government in East Asian Economies: Rent

- Creation, Coordination, and Institutional Development,” held at Stanford University on February 10 and 11, 1995.
- Hicks, J.H. (1935) “Annual Survey of Economic Theory: The Theory of Monopoly,” *Econometrica*, pp1-20.
- Iftekhar, H. and W. C. Hunter (1996), “Efficiency of Japanese multinational banks in the United States,” *Research in Finance*, Vol. 14. pp. 157-173.
- Indiastuti, Rina (1998), “An analysis of efficiency in Indonesian commercial banks,” *Economic Review, Osaka City University*, October, pp. 17-30.
- Jagtiani, J. and Khanthavit (1996), “Scale and scope economies at large banks: including off-balance sheet products and regulatory effect (1984-1991),” *Journal of Banking and Finance*, pp.1271-1287.
- Jonathan E. Leighner and C.A. Knox Lovell (1998) “The Impact of Financial liberalization on the Performance of Thai Bank,” *Journal of Business and Economics*, Vol 50, pp.115-131.
- Kasuya, M. (1986), “Economies of scope: theory and application to banking,” *Monetary and Economic Studies*, Bank of Japan, pp. 59-104.
- Katib, M. Nasser and Kent Mathews (2000) “A Non-parametric Approach to Efficiency Measurement in the Malaysian Banking Sector,” *The Singapore Economic Review*, Vol.44 No.2 pp.89-114.
- Klein, Michael, Carl Aaron, and Bitu Hadjimichael (2001) “Foreign Direct Investment and Poverty Reduction,” *World Bank Policy Research Working Paper*, No. WPS2613.
- Krugman (1994) “The Myth of Asian’s Miracle,” *Foreign Affairs*, Vol.73, No.6.
- Laeven, Luc (1999) “Risk and Efficiency in East Asian Banks,” *World Bank Policy Research Working Paper*, No. WPS2255.
- Lamberte, Mario B. (1993) “Assessment of the Financial Market Reforms in the Philippines, 1980-1992,” *Journal of Philippine Development*, Vol.20, No.2.
- Low, Linda (2001) “The Political Economy of Chinese Banking in Singapore,” paper for conference on “Chinese Business and Culture in Global and Local Contexts” jointly organized by PROSEA and ESRC at the Academic Sinica, Taipei.
- Masuyama, Seiichi, Donna Vandenbrink, and Chia Siow Yue ed. (1999) *East Asia’s Financial Systems*, Institute of Southeast Asian Studies, Singapore.
- Mester, L. J. (1996), “A study on bank efficiency taking into account risk-preferences,” *Journal of Banking and Finance*, pp. 1025-145.
- Milo, Melanie R.S. (2000) “Analysis of the State of Competition and Market Structure of the Banking and Insurance Sector,” Discussion Paper PASCN DP2000-11, Philippine Institute for Development Studies.
- Chaiyasoot, Naris (1993), “Commercial banking,” in: (ed.: P. G. Warr) *The Thai Economy in Transition*, Cambridge University Press, pp. 226-264.
- Okuda, Hidenobu and Jun Saito (2001) “The Production Technology of Philippine Domestic Banks in the Pre-Asian Crisis Period: Estimation of Cost Function in the 1990-96 Period” *Hitotsubashi Journal of Economics*, Vol.42 No.2. forthcoming.
- and Fumiharu Mieno (1999) “What Happened Thai Commercial Banks in the Pre-Asian Crisis Period?” *Hitotsubashi Journal of Economics*, Vol.40 No.2. pp.97-121.
- Rezvani R., S. Mehdian and E. Elyasiani (1996) “Economies of scale and scope in small depository institutions: evidence from U.S. cooperative banks,” *The Quarterly Review of Economics and*

- Finance*, pp. 39-54
- Rogers, K. E. (1998) "Nontraditional activities and the efficiency of US commercial banks," *Journal of Banking and Finance*, pp. 467-482
- Santomero, A.M (1984) "Modeling of the Banking Firm: A Survey," *Journal of Money, Credit and Banking*, 16, pp.576-602
- Yos, V. and V. Pakorn (1999) "Thailand's Financial Evolution and the 1997 Crisis," in Masuyama et al ed *East Asia Financial System*, Institute for South East Asian Studies.
- World Bank (1998) *East Asia: The Road to Recovery*, World Bank.
- World Bank (1999) *East Asia: Recovery and Beyond*, World Bank.
- World Bank (2001) *Finance for Growth*, Oxford University Press.
- Journal of Economics and Business* (1998) No.50.
- 統計資料・データベース
- Association of Banks in Malaysia, *Bankers Directory*
- Bangkok Bank, *Statistical Data on Commercial Banks in Thailand*
- Bank of Thailand, *Quarterly Bulletin*
- Bank of Thailand, *Financial Institutions and Markets in Thailand*
- Bank Negara Malaysia, *Money and Banking in Malaysia*
- Bureau Van Dijk, *Bureau Van Dijk-Bank Scope*
- SGV, *A Study of Commercial Banks in The Philippines*



# 海外直接投資を通じたアジアへの技術移転が 経済開発に及ぼすインパクト<sup>\*1</sup>

## 日本企業と欧州企業へのアンケート調査にもとづく

二松学舎大学教授 / 開発金融研究所 客員研究員 手島 茂樹

### 第 章 調査・研究の目的と その概要

近年、「直接投資が、投資受入国の経済開発に大きなプラスの役割を果たしている<sup>\*2</sup>」ことが、発展途上国側の政策当局者・投資専門家も含め、大方の共通認識となりつつある<sup>\*3</sup>。特に1980年代後半以降の、東アジアへの直接投資の流入とこれら諸国のめざましい経済発展は（アジア危機による一頓挫はあったものの）この認識を強固なものにするのに預かって力があつた。

直接投資は単なる資金の移動ではなく、経営資源の移転、技術移転を生ずるものであるために、投資受入国経済に多大な利益をもたらす。特に、受入国側に人的資源が育ち、技術基盤が形成されて、十分な技術吸収能力を持ちはじめると、直接投資の開発への貢献はより大きなものになる。投資受入国側の能力形成が進めば、外国投資家側からみて、安心して、より高度な

技術を伴う直接投資を行い、輸出を中心とする現地事業を一層拡張するというモチベーションが強まる。こうして、より高度な技術をもたらす投資が生ずる結果、現地経済の成長が加速されるとともに、現地に一層の技術基盤の形成が生ずる。投資受入国側の能力アップは、さらに一層高度の投資を惹きつける。アジアの事例は直接投資と開発との良循環が技術移転を通じて形成された好例といえる。

直接投資を通じた技術移転が開発にどの程度貢献するか、その貢献度を定量的に把握するのは容易でないが、1999年末以降、筆者およびその共同研究者たる英国チーム（ブラッドフォード大学教授ハフイズ・ミルザ教授およびそのチーム）は、アジア10カ国・地域への技術移転の程度を知るために、当事者である日本および欧州の親会社ならびに在アジア現地子会社にアンケート調査および現地での聞き取り調査を行うという手法で、この問題にアプローチした<sup>\*4</sup>。

調査のポイントとしたのは、

\* 1 本調査は、国際協力銀行の調査プロジェクトである。

\* 2 直接投資が開発におよぼすインパクトについては、従来、楽観的・好意的な見方と悲観的・懐疑的な見方とがあつた。前者は、一言でいえば、対内直接投資を受け入れることによって、開発途上国は、開発を促進し、経済成長を加速させ得るとの見方であり、後者は、対内直接投資は投資受入国内の競争を弱めるなどにより開発を阻害するとの見方である。例えば、Theodora Moran, "Foreign Direct Investment and Economic Development" を参照のこと。しかし、本文で述べたように、近年では、前者の見方が支配的になっている。

\* 3 筆者が参加するUNCTAD、直接投資専門家会合の場における発展途上国側の発言などによる。

\* 4 直接投資および技術移転の当事者である企業に対するアンケートに主に依存するという調査の性格から、この調査には長所と同時に限界がある。長所は、直接当事者の生の声反映されるところから、注意深い処理を行えば、实体经济の動きと大きく異なるような外れな結論を出すことは少ないであろうという点である。しかしその一方で、企業の主観的判断にもとづいたデータであるので、結果の客観性には限界がある。これを補うために、一つには比較分析の手法を用いた。すなわち、日本企業と欧州企業の回答結果を比較検討することによって、日欧企業の相対的な特性の相違を知ろうとした。また、日欧の親会社とアジアに所在する子会社の双方にアンケートを行うことによって、技術移転に対する親会社と子会社の見方の相違を浮き彫りにしようとした。客観性補完のための第二の方法は、現地での聞き取り調査である。在アジア子会社の回答の背後にある事情を具体的に知るために、回答企業のうちいくつかを抽出して、現地での聞き取り調査を行った。あわせて、現地の政府当局等への聞き取り調査も行った。しかし、技術移転の真の効果を最終的に評価するためには、こうした補完手段を講じたとしてもなお不完全である。この調査・研究を完結させるためには、今回の技術移転調査の結果データと他の統計データとを比較検討・分析した総合的な評価が必要である。その意味で今回の調査は、あくまでも第1段階における調査結果の報告である。

技術移転の現状把握、特に、第 4 章で述べるような、技術内容の相違による移転特性の相違および、どのようなプラスの効果を現地企業、ならびに現地経済に与えたかを把握すること。

投資母国による移転技術の特性の相違、投資企業の属する産業特性による相違、親会社の現地法人に対するコントロールの強さの程度による移転の相違なども把握すること。

こうした現状を踏まえて、発展途上国への技術移転を（これまで移転が不十分だった所も含めて）今後、より効果的に進めるにはどうしたらよいか、その条件を探ること。

さらに、投資母国経済と投資受入国経済の双方にとってプラスになる技術移転効果を生ずるための、いわば、Win-Win Gameを成り立たせるための条件は何かを探ること、

といった諸点である。

調査結果については、第 5 章で詳しく述べるが、その主なポイントは下記のとおりである。

日本企業と欧州企業の共通の特徴として、親会社の人事管理システムおよび雇用制度の移転よりも、親会社が開発した「製品および生産プロセス」の移転、および、「（親会社が保有している）組織上・経営上の効率的な生産システム」の移転に、より積極的である。

日本企業は、「製品および生産プロセス」の移転よりも、むしろ、「組織上・経営上の効率的な生産システム」の移転に相対的に、より熱心であり、欧州企業は、「効率的な生産システム」の移転よりはむしろ、「製品および生産プロセス」の移転に相対的に、より熱心である。

「製品および生産プロセス」の категорияに関して、その詳細をみると、日本企業・欧州企業共通に、製品・生産プロセスを開発するのに必要な基本的な開発能力の移転よりも「製品および生産プロセスそのもの」、および、これを「現地で円滑に使いこなすための技術」の移転に、より積極的である。

技術の受け手である、在アジア子会社の、親会社の技術移転の積極性についての見方は基本的に - 3 - に述べた親会社、特に、日本企業の見方と共通している。なお、回答在アジア子会社の大半は日系子会社である。

子会社自身の見方によれば、技術移転受入れの結果、子会社工場は「平均賃金の増加率」、「労働争議による労働損失日数の減少」、「マーケット・シェア」、「製品在庫日数」といった面で親会社工場と同等ないしはそれ以上の成果をあげている。

在アジア子会社から、現地企業（下請け部品企業等）への間接的（二次的）な技術移転は、こうした現地企業の「品質」、「納入期限」、「技術能力」、「経営意識」等の改善に寄与していると考えられる。

在アジア子会社から、投資先国経済一般に与える間接的な影響としては、「現地雇用への直接的影響」、「熟練労働力の増加」、および「サプライヤーの質と生産性の向上」に関し、特にプラスの効果が大きいと認識されている。

「製品および生産プロセス」および「親会社が保有している効率的な生産システム」の二つのカテゴリーについては、親会社のコントロールが強い現地子会社ほど（すなわち、100%所有子会社に近いほど）、より積極的な技術移転を受ける傾向が強い。

業種ごとの、日本親会社による技術移転の積極度について調べると、「製品および生産プロセス」の移転も、「効率的な生産システム」の移転もともに、「電子・電機」、「化学」、「輸送機械」の順に積極的である。

本稿の構成は次のとおりである。続く第 4 章では世界の直接投資の現状を確認する意味で、簡単に、先進国の対外直接投資フローおよびアジア主要国への対内直接投資フローについて概観する。第 5 章では技術移転のテーマに戻り、今回調査の手法について論ずる。第 6 章では調査の結果を要約して述べる。第 7 章は、結論と今後の展望である。

## 第 4 章 直接投資の現状 世界と日本の比較

直接投資は国際的な技術移転をもたらす最も効果的なチャンネルのひとつである。そこで直接投資を通じた技術移転効果を分析するに先立

ち最近の直接投資動向を概観する。

世界の対内直接投資フローは近年急激に拡大しているが、そのかなりの部分は先進国向けのものである（図表1）。その潮流の中で、発展途上国向け直接投資は、相対的に重要性を減少させたが、金額的には拡大している。

近年の対外直接投資フローには大きな特徴がみられる。図表2は、UNCTADデータ・ベース

による主要先進6カ国（日、米、英、独、仏、オランダ）の過去20年（1980～1999）の対外直接投資フローの動向を図示したものである。1980年代には、主要6カ国はほぼ一貫した直接投資増を経験したが、なかでも日本の直接投資増は顕著であり、1989年および1990年には日本は年間フローで見て、世界最大の直接投資国となった。これに対して、1990年代には日本の対外直接投

図表1 世界の対内直接投資フロー

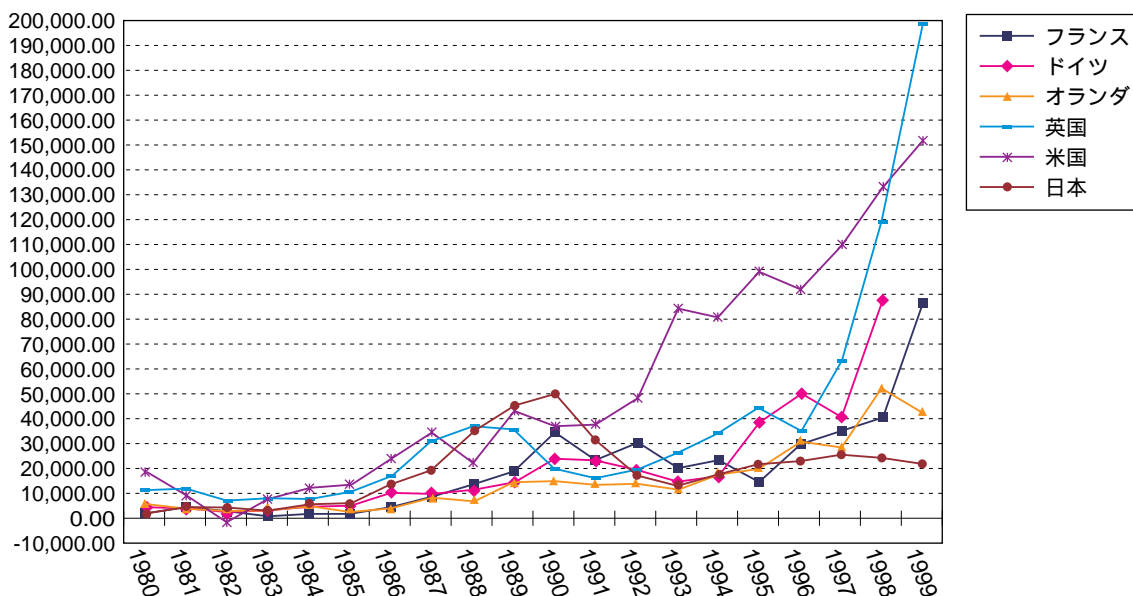
（単位：10億米ドル）

	1994	1995	1996	1997	1998	1999
世界全体	256	331.8	377.5	473.1	680.1	865.5
先進国全体	145.1	205.7	219.8	275.2	480.6	636.4
発展途上国全体	104.9	111.9	145	178.8	179.5	207.6
中南米	30.1	32.8	45.9	69.1	73.8	90.5
アジア	68.6	73.3	92.4	101.6	96.5	105.6
中国	33.8	35.8	40.2	44.2	43.8	40.4
香港	7.8	6.2	10.5	11.4	14.8	23.1
韓国	1	1.4	2.3	3.1	5.2	10.3
シンガポール	8.6	7.2	9	8.1	5.5	7
タイ	1.3	2	2.4	3.7	7.4	6.1
マレーシア	4.6	5.8	7.3	6.5	2.7	3.5
インドネシア	2.1	4.3	6.2	4.7	-0.4	-3.3

（UNCTAD）

図表2 主要先進国の対外直接投資の推移（年ネット投資額）

（単位：100万米ドル）



出所）UNCTADデータ・ファイルより手島研究室（小川直子）作成

資は横這いである一方、米、英、独、仏4カ国の直接投資フローは急増している。こうした劇的な逆転現象は、1990年代後半以降の欧米諸国間のクロス・ボーダーM&Aの急増によるものである\*5。

アジア向け直接投資フローにも大きな特徴がみられる。図表3は、同じくUNCTADデータベースにより、1980年代および1990年代を通じたアジア主要7カ国への対内直接投資フローをあらわしている。1990年代には、中国向け直接投資フローの顕著な増加がみられる。一方、タイ、韓国、マレーシア、フィリピン等では1990年代前半、対内直接投資の流入は伸び悩んだ。1990年代後半、特にアジア危機後は、タイ、韓国では対内直接投資は拡大したが、インドネシアでは、急速に減少した。前者の場合、アジア危機後、外資政策を含む積極的な自由化政策がとられたこと、国際協力銀行による日系現地法人などの、経営建て直しのための運転資金に対する支援融資が行われたこと、およびマクロ経

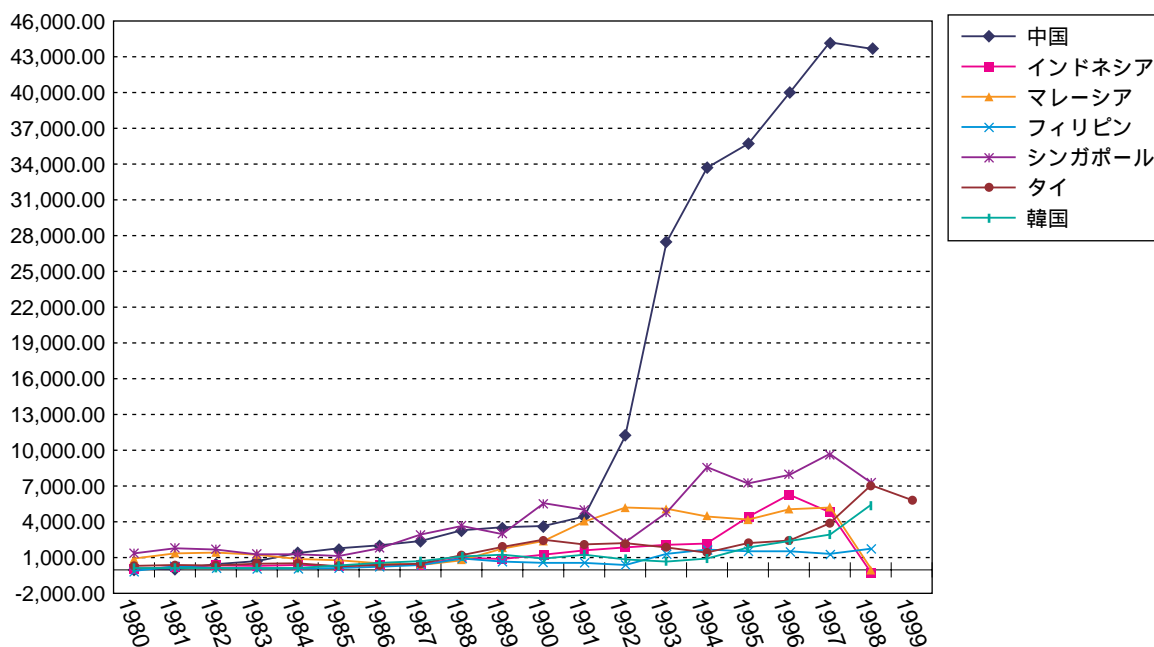
済・政治の安定性に対する信頼性が回復したこと等によるところが大きいとみられる（手島2001、第6章）。

次に、世界のアジア向け直接投資フローと日本のアジア向け直接投資フローを中国、タイ、インドネシア、韓国について比較する。

まず中国について、図表4は、1980年代および1990年代の世界全体の中国向け直接投資を、同じく図表5は、日本の1980年代、1990年代の中国向け直接投資をあらわしている。日本の場合、1987年と1995年というふたつのピークがある。日本の1987年度のピークにおける主役は非製造業投資だが、1995年のピークの主役は製造業である。日本の対中投資の内訳をさらに、業種別にみると（図表6）、1980年代のピークの主役は、非製造業のうちでもサービス業、1990年代のピークの主役は、製造業の中でも、まず第1に電機、これに次いで、繊維、一般機械、そして、輸送機、鉄・非鉄であったことがわかる。

図表3 アジア主要国：海外直接投資流入額（年ネット流入額）

（単位：100万米ドル）

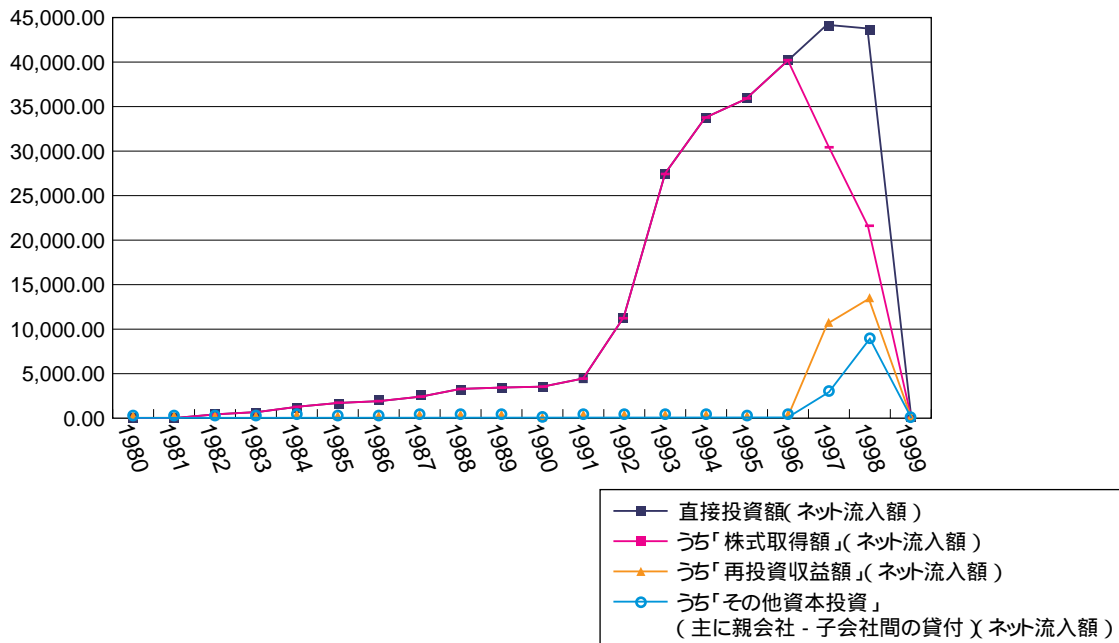


出所) UNCTADデータ・ファイルより手島研究室(小川直子)作成

\* 5 UNCTAD、World Investment Report 2000、JETRO投資白書2001等を参照。

図表4 中国への直接投資流入額

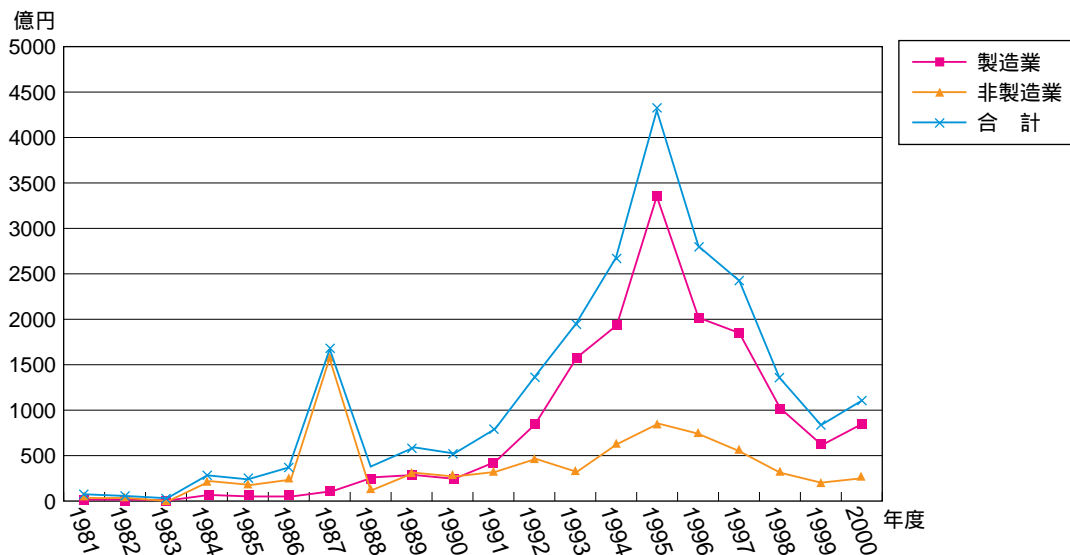
(単位: 100万米ドル)



出所) UNCTADデータ・ファイルより手島研究室(小川直子)作成

図表5 わが国の中国向け直接投資額(製造業および非製造業)

(単位: 億円)



出所) 財務省届出統計より手島研究室(小川直子)作成

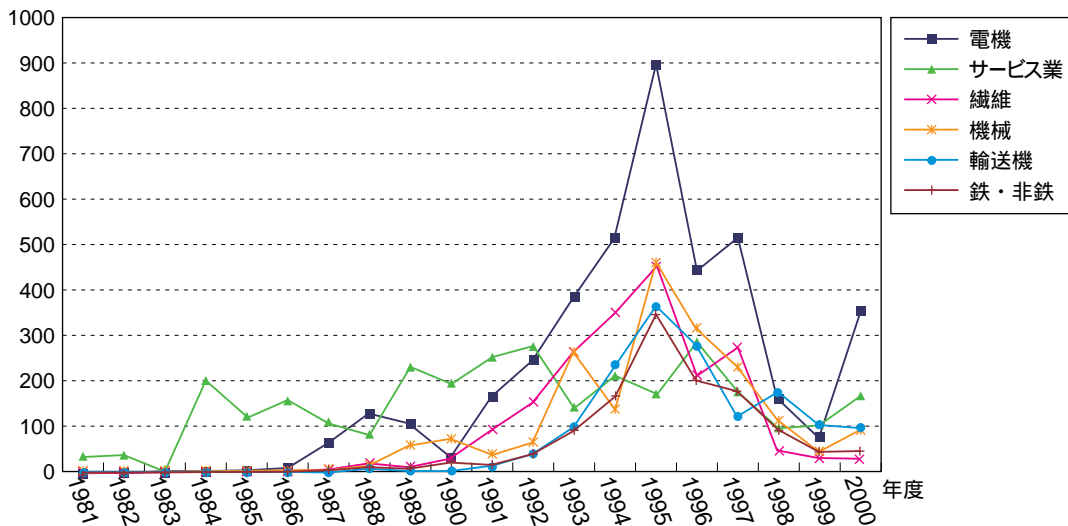
さらに、日本の対中直接投資は1995年度に歴史的なピークを達成したのちに、急激に減少したが、1999年度のボトムに達したのちには、2000年度に反転、増加している。反転の主力業種は、電機・電子である(図表6)。

世界全体からタイへの直接投資(図表7)と

日本のそれ(図表8)をくらべると、後者では、まず、(1989および1990年度を頂点とする)1980年代後半から1990年代初にかけての第一回目の投資ブームがみられ、次にタイ向けとしては歴史的な最高水準である1997年度を頂点とする、1990年代後半の投資ブームがみられる。中

図表6 わが国の中国向け直接投資額（業種別）

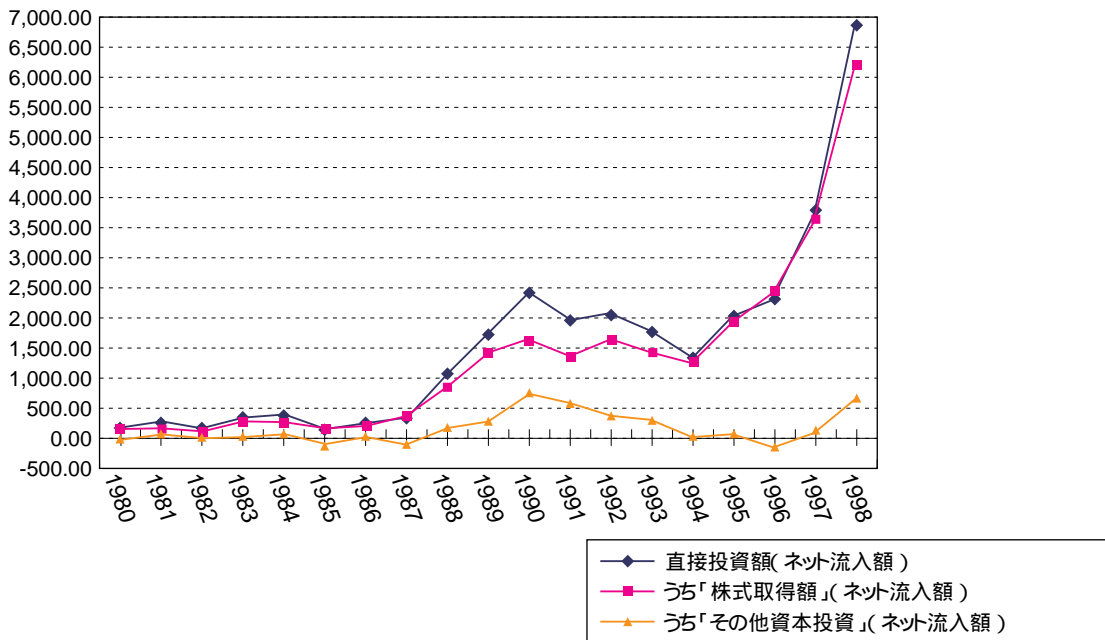
（単位：億円）



出所) 財務省届出統計より手島研究室(小川直子)作成

図表7 タイ向け直接投資流入額

（単位：百万米ドル）



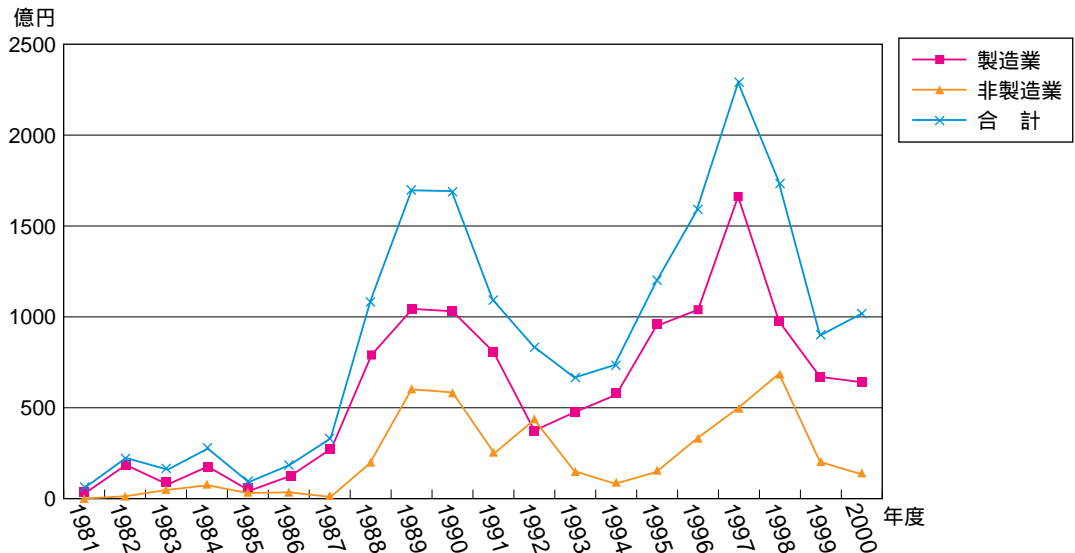
出所) UNCTADデータ・ファイルより手島研究室(小川直子)作成

国向け投資と同様に、世界ではみられず、日本のタイ向け直接投資にみられる一つの大きな特徴は、1990年代のピークを達成したのちに、急激に投資フローが減少することである。日本の直接投資の1980年代におけるピークで最も重要な役割を果たしたのは、電機であり、電機は

1990年代のピークでも輸送機（自動車）とならび重要であった（図表9）。1997年度のピークで最も重要性を高めたのは、輸送機（自動車）であり、次いで、電機、そして、鉄・非鉄である。こうした日本企業の投資急拡大は、国内市場向けの現地生産を輸出市場向けの現地生産へ

図表8 わが国のタイ向け直接投資額（製造業および非製造業）

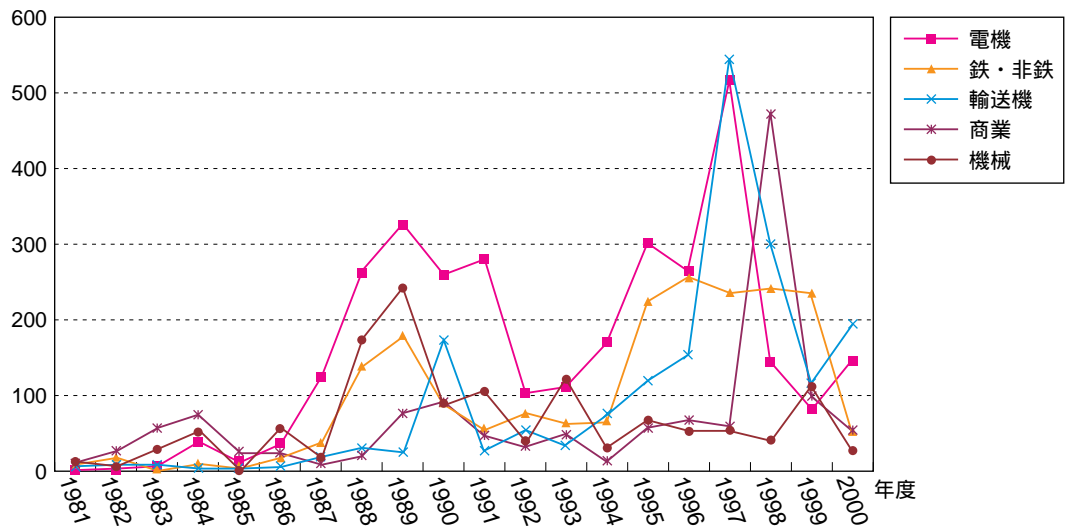
（単位：億円）



出所) 財務省届出統計より手島研究室(小川直子)作成

図表9 わが国のタイ向け直接投資額（業種別）

（単位：億円）



出所) 財務省届出統計より手島研究室(小川直子)作成

と切り替えるための設備投資であったと考えられる\*6。

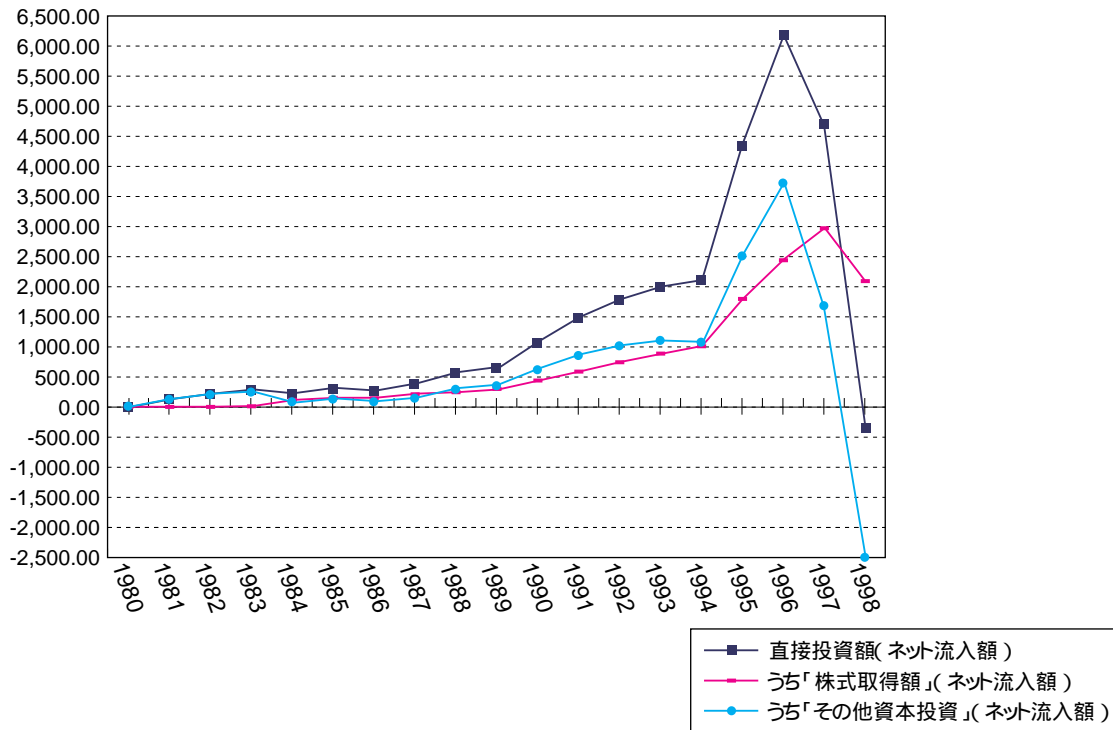
世界のインドネシアへの直接投資(図表10)と日本のそれ(図表11)をくらべると、後者は、近年では、1992年度と1997年度というふたつの

ピークを持ち、その後2000年度にいたるまで減少しているが、まだマイナスにはなっておらず前者ほどは劇的でない。産業別にみると、インドネシアの資源国という特性を反映して伝統的に日本からは鉱業部門(非製造業に属する)の

\*6 手島茂樹(2001)「海外直接投資とグローバリゼーション」、中央大学出版部第6章3節(PP132-140)を参照。

図表 10 インドネシア向け直接投資流入額

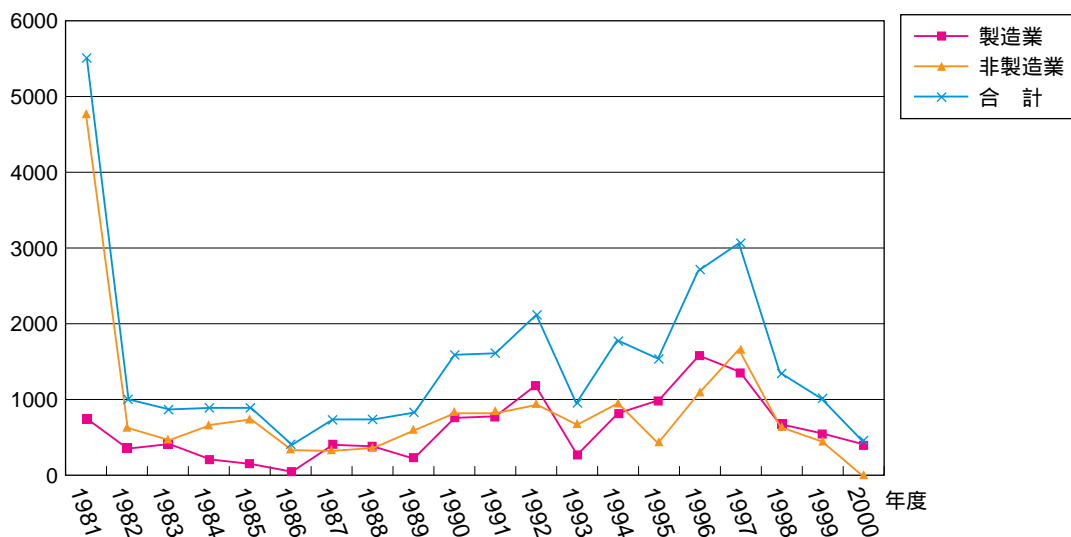
(単位：百万米ドル)



出所) 財務省届出統計より手島研究室(小川直子)作成

図表 11 わが国のインドネシア向け直接投資額(製造業および非製造業)

(単位：億円)



出所) 財務省届出統計より手島研究室(小川直子)作成

投資が多い。1997年度のピークも鉱業部門の投資によるところが大きかった。また、1990年代には製造業の投資も増加しており、1992年度のピークは、化学部門の増加によるところが大き

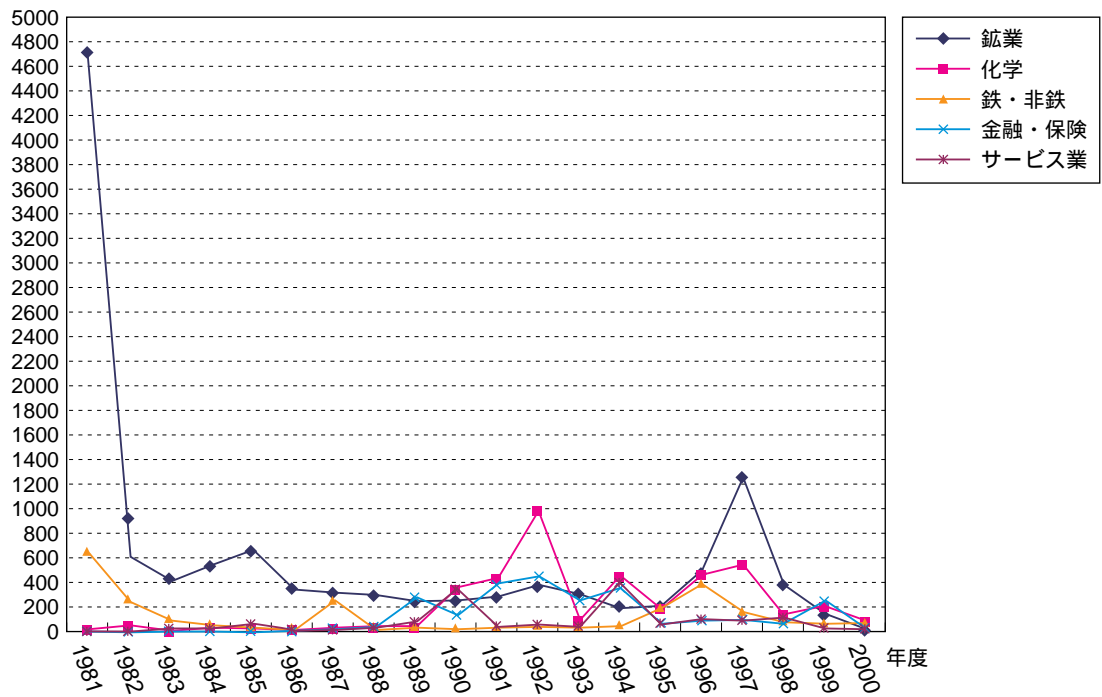
かった(図表12)。

最後に、世界の韓国向け直接投資フローは1990年代後半に急増しているが(図表13)、日本の韓国向け直接投資には、図表14にみるよう



図表 12 わが国のインドネシア向け直接投資額（業種別）

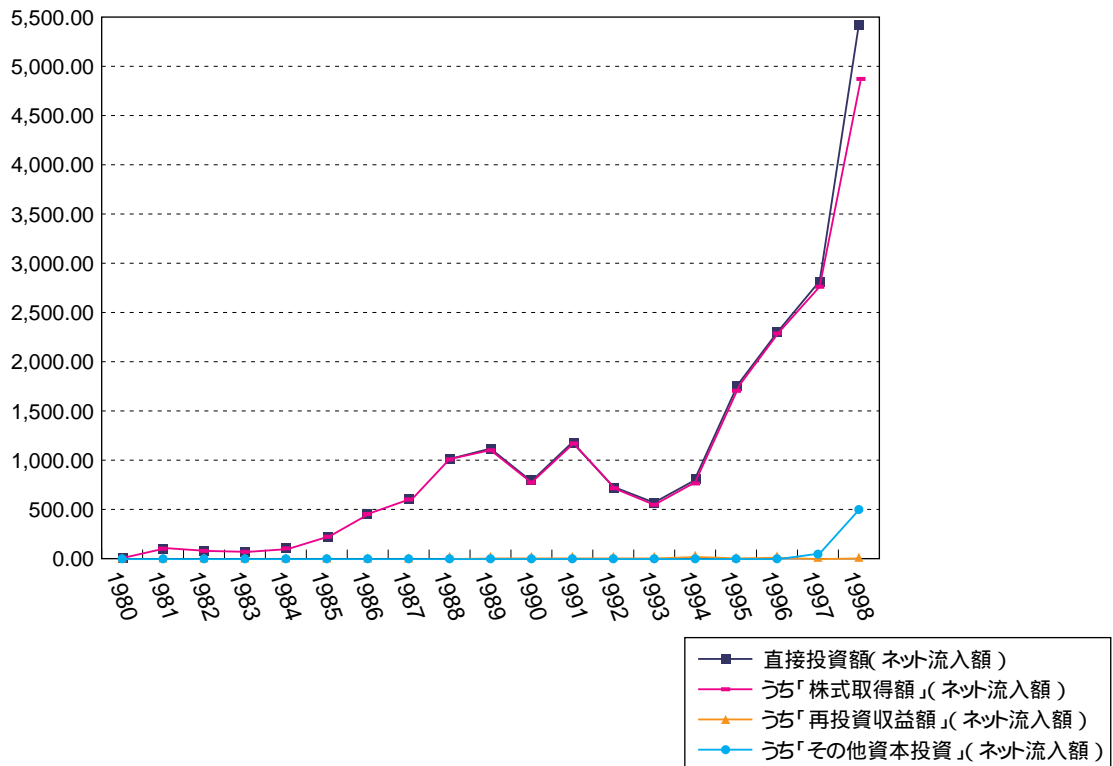
（単位：億円）



出所) 財務省届出統計より手島研究室(小川直子)作成

図表 13 韓国向け直接投資流入額

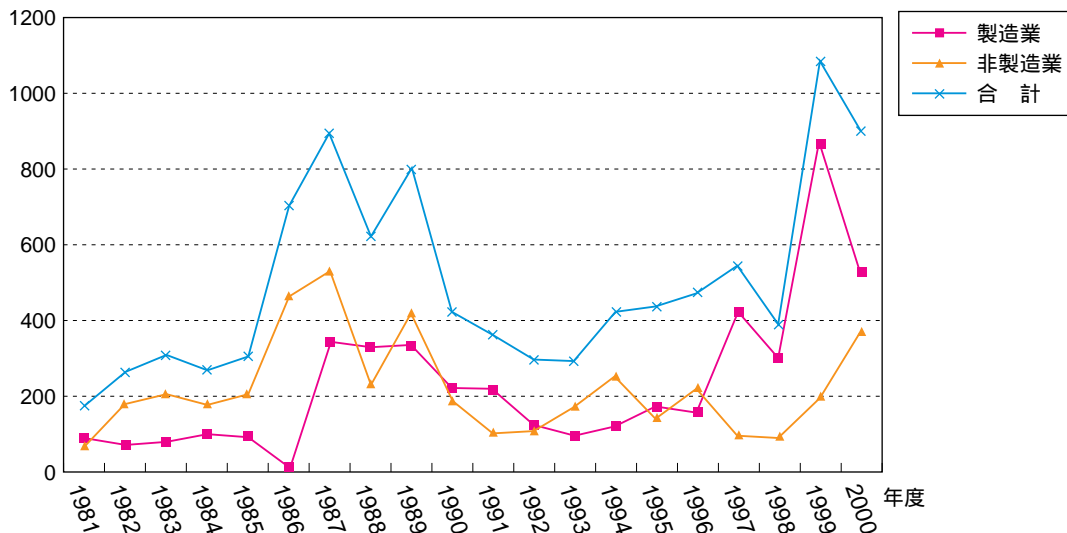
（単位：百万米ドル）



出所) UNCTADデータ・ファイルより手島研究室(小川直子)作成

図表 14 わが国の韓国向け直接投資額（製造業および非製造業）

（単位：億円）



出所) 財務省届出統計より手島研究室(小川直子)作成

に、1980年代後半と1999年度というふたつのピークがあった。1980年代後半は非製造業の方が重要であったが、1990年代後半には製造業のほうが重要になっている。産業別には、1980年代後半から1990年代にかけて、サービス業の投資が次第に減少傾向にある一方、電機、化学、輸送機の投資は増加傾向にある(図表15)。韓国の場合、中国、タイ、インドネシアでみられた、1990年代後半のピークアウト後の日本からの投資の急減傾向がみられないことが注目される。

アジア向け直接投資にみられる世界と日本の相違をこれまでの議論を踏まえて、まとめると、下記のとおりである。

世界のアジア向け直接投資フローは1990年代に入って加速しているが、日本の投資の場合、1980年代にすでに投資フローの一つのピークを持ち、1990年代には同等またはそれ以上に大きなもう一つの投資フローのピークを持つことが多い。

中国、タイ、韓国、マレーシア、フィリピン、シンガポール向け、世界の直接投資には、1990年代後半の急増の後、急速に減少する傾向はみられないが、日本の場合、中国、タイ、マレーシア、シンガポールで1990年代末のピーク達成後、投資フローは減少した。その後、中国、タイでは2000年度に入って、反転増加がみられる。インドネシアでは、世界・日本

共に1997-1998年のピークアウト後の投資急減がみられる。

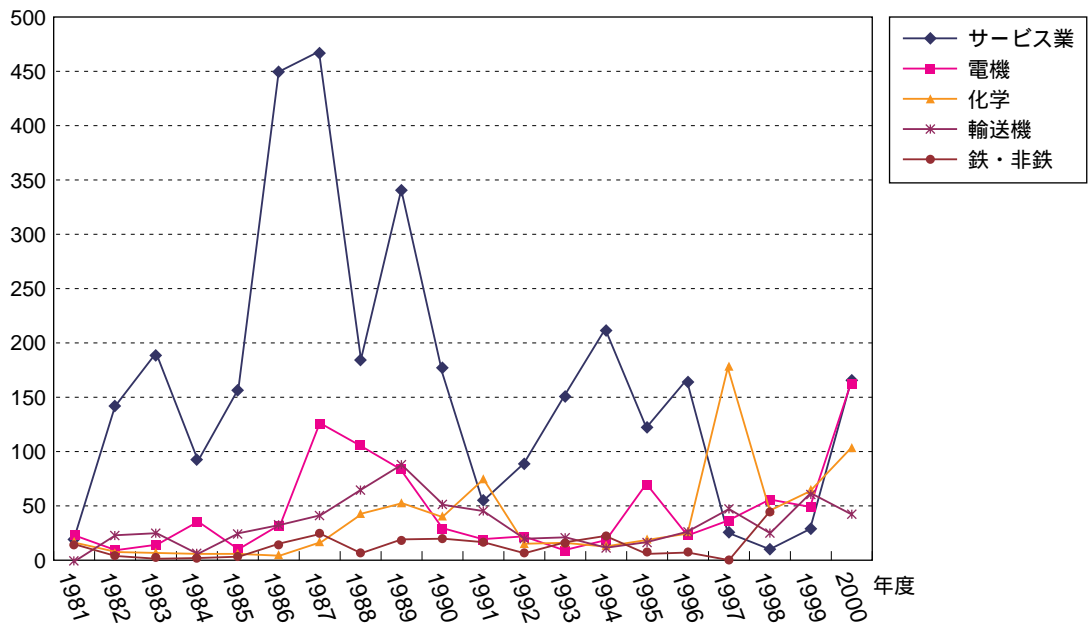
## 第 章 技術移転に関する調査・研究の手法

第 章でも述べたように、今回の、直接投資を通じた技術移転研究プロジェクトは、日英の研究者からなる共同プロジェクトである。繰り返しになるが、日本側からは本稿筆者・手島茂樹が、英国側からは、英国ブラッドフォード大学ビジネス・スクールのハフイズ・ミルザ教授およびその研究チームが参加した。

プロジェクト実施に際しての役割分担は、次のとおりである。まず、プロジェクト実施に関する全体枠組みづくり、分析手法およびアンケート質問状の内容確認については、筆者自身による原案作成および3度にわたる訪英(2000年1月、3月、7月)を通じての検討を踏まえて、両者の協議のもとに行った。日欧の親会社と子会社向けのアンケート実施にかかる事務については、英国チームが行ったが、日本企業と日系現地法人への、アンケート協力依頼、回答協力依頼とアンケート内容についての説明は、筆者・手島(およびそのエージェント)が行った。

図表 15 わが国の韓国向け直接投資額（業種別）

（単位：億円）



出所）財務省届出統計より手島研究室（小川直子）作成

## 1. 調査対象企業

今回の研究プロジェクトは、2000年8月から10月にかけて行ったアンケート調査にもとづくものである。日本企業（親会社）569社に親会社用のアンケート（日本語版）を発送して90社からの回答（回答率15.8%）を得、欧州企業（親会社）955社に対して親会社用のアンケート（英語版）を発送して26社からの回答（回答率2.7%）を得た。さらに、海外現地法人1,500社に子会社用のアンケートを発送して46社（内訳は、日本企業の子会社38社、欧州企業の子会社8社）からの回答（回答率3.1%）を得た。日本企業の回答率は、アンケート調査としてかろうじて許容できるものであったが、欧州企業と在アジア現地子会社の回答率が非常に低いという結果となった。

なお、アンケート対象親会社選定にあたっては、アジアに子会社（本稿では、親会社が資本金10%以上を出資する製造業企業または販売企業など）を1社以上保有する製造業企業を抽出

した\*7。

また、アンケート調査を補完するものとして、日本と英国側で別々にアジアへの現地調査を実施した。英国チームは、2000年8～9月にかけて、日欧企業の現地子会社および政府当局など20箇所を訪問、筆者は、2002年1月に、英国側調査先と異なる日欧企業の現地子会社および政府当局等20箇所を訪問した。

この調査でいう欧州企業の「欧州」とは、EU 15カ国にスイスを加えたものである。また、この調査で想定しているアジア地域とは、タイ、インドネシア、マレーシア、フィリピン、シンガポール、台湾、韓国、中国、ベトナム、香港の10カ国・地域を指す。

## 2. 移転対象となる「技術」の3つのカテゴリー

今回調査のコアである技術移転の対象となる「技術」には、下記の3つのカテゴリーがあるものと想定した。すなわち、

\* 7 主に、Graham and WhitesideおよびDun and Bradstreet Database等による。

- (1) 研究・開発によって作りだされた製品および生産プロセスについての科学・技術上の知識・情報
- (2) 経営上および組織管理上の工夫である、効率的な生産システム
- (3) 親会社の人事管理・採用制度である。

このように技術のカテゴリーを3つにわけたのは、国により、企業によって技術の内容、レベルがまちまちであるために、技術移転の研究にあたっては、特定分野に限定することなく、幅広く技術の概念をとらえることが必要であると考えたためである。特に日本の技術移転を検討する際には、日本企業の競争力の淵源を考慮して、狭義の技術すなわち、科学技術上の新発見やイノベーションにもとづく「新製品・新生産プロセス」のみを取り上げるのではなく、組織のあり方、経営管理上のノウハウ、マニュアル化されることのない（暗黙知による）現場作業における技能なども含めることが必要である。

日本企業、特に、製品および生産技術の基本的コンセプトが確立している成熟産業に属する日本企業の場合には、その競争力の淵源は、高品質、低コスト、少量・多品種の製品を生み出す能力にあり、そのベースになっているのは、取引費用を削減する効果が大きい効率的な生産システムの利用であると考えられるので（手島2001、第5章PP87～112）、こうした日本企業に固有の競争優位に関する技術移転もまた重要である。

このため日本企業は、通常考えられる技術移転の内容である「製品および生産プロセス」の移転に積極的であるだけでなく、自らの競争力に直結した経営上および組織管理上の工夫である「効率的な生産システム」の移転のほうにこそ、より積極的であるものと想定した（手島、2001、第7章PP153～156）。これが今回調査にあたって、上記の（2）の技術カテゴリー（「効率的な生産システム」）についての技術移転を明示的に取り上げた理由である。

一方、欧州企業の場合は、「効率的な生産システム」よりも「新製品・新生産システム」の移転に相対的には、積極的であると想定した。おそらく、この傾向は米国企業において最も強い

と考えられるが、欧州企業も日本企業よりは「新製品・新生産システム」をより重視するものと考えられる。

さらに、組織のあり方および経営管理は、企業組織の人事管理・採用システムと切り離せない問題であることから、上記（3）の人事・採用制度の技術のカテゴリーも付け加えた。

今回の調査では、調査結果の要約である図表16にみるように、欧州企業の場合には、相対的に、（2）のカテゴリーの技術よりは（1）のカテゴリーの技術移転に、より積極的、日本企業は（1）のカテゴリーの技術移転よりも（2）のカテゴリーの技術移転に、より積極的という、傾向がみられる。

### 3. 技術移転のルートについて

#### (1) 第1カテゴリー

第2章で述べた第1のカテゴリー、すなわち、「製品・生産プロセス」の技術の、国際的移転のルートは通常3つあると考えられる（ケイピス、1985年など）。第1は「製品・生産プロセス」に関する技術を、自社と資本関係等のない第三者に対し輸出するもの（技術輸出契約）である。第2は、ハードの輸出资本財に体化された技術の移転（財の輸出契約）である。第3は、直接投資を通じた技術移転である。

周知のとおり、一般に第3のルートが選択されるのは、前2者のルートよりも、多くの利益

図表16 技術移転についての日欧親会社と在アジア日本子会社の評価

技術の種類	(1)	(2)	(3)
回答企業の種類			
日本企業親会社	2.9	3.1	2.5
欧州企業親会社	3.5	3.4	2.6
海外現地法人	3.4	3.1	2.5

出所) 筆者作成。

(\*) 上記表中の数字は、5段階評価の結果（回答企業の評価の平均値）を表す。各段階は、1：移転しない、2：ケース・バイ・ケースで移転、3：基準に合えば移転、4：ほとんど移転、5：全て移転。

(1) X (2) X (3)の結果の差違は、2乗検定の結果、日本企業の場合は、95%（5%棄却域）の範囲で有意。欧州企業の場合は、有意でない。

をあげることができる場合である。すなわち、技術の売り手と買い手との間に、情報の非対称性がある場合には、技術貿易市場に不完全性が生じ、技術の売り手は市場取引の場では、期待した利益を十分実現することができない。すなわち、技術本来の「情報」としての性格から、ある程度内容をディスクローズしなければ、技術の価値・価格を買い手に納得させることはできない。しかし、買い手が十分納得するまで内容をディスクローズしてしまえば、逆に購入する意欲もなくなる。このとき、技術の売り手は、現地法人を自ら設立して、企業内貿易によって、当該現地法人に自社の技術を移転し、現地事業を成功させることが可能である。こうした技術の市場取引の、企業内取引への内部化を通じて、技術輸出またはハードの輸出によって得られる以上の利益をあげることができる。

こうした親会社から海外子会社への、「製品・生産プロセス」に関する直接的な技術移転は、R.パーノンの「プロダクト・サイクル論」で想定されている、「イノベティブな企業が、新製品の成熟化に伴い、より生産コスト競争力のある立地を求めて、技術移転を伴う海外直接投資を行う」プロセスそのものである。こうした事情から分かるように、こうした技術の強みは、新しいコンセプトの製品・生産プロセスを、現地生産を通じて世界市場にもたらすことにあり、価格・コスト競争力に強みがあるわけではない。

こうした技術の性格から、親会社の統制が十分に効いていて、技術漏洩の心配の要らない100%完全子会社に対する技術移転、または、それに準じたケースほど、より高度の技術が積極的に移転される。逆に、親会社が少数株式保有者で、子会社に対する管理が十分でないほど、外部に漏洩してもあまり問題のないアウト・オブ・デートの技術が移転されることが予想される。日本企業の場合でも、「製品・生産プロセス」に関する技術移転の場合は、欧米企業と同様の行動をする。

さらに、この第1カテゴリーの技術の場合、新技術の漏洩を防ぐために、たとえ100%子会社であっても、技術の最も重要な部分の移転については、でき得る限り、少数者にとどめようとする。それでも技術の漏洩・移転は生じ得る。

現地従業員の転職を阻止することはできないからである。知的所有権を保護しても、人間の移動に伴う基本的なアイデアの漏洩は防ぎがたい面があるので、親会社はこの第1カテゴリーの技術移転の情報管理には特に慎重である。

しかし、親企業や現地子会社の意図にかかわらず、現地子会社に持ち込まれた技術は、投資受入国の現地企業および現地の労働力、さらに、投資受入国経済全体に対し、広く伝播し得る。こうした2次的・間接的な技術移転、いわば技術のスピルオーバーは、先に触れたように、合弁相手先を通じた技術の漏洩、従業員の転職など、いくつかのルートを通じて行われる。これは、あきらかに投資受入国経済にとってはプラスの影響を持つものと考えられる。

## (2) 第2カテゴリー

その一方で、多くの日本企業が競争優位を持つ、技術の第2のカテゴリーである「効率的な生産システム」の場合には、第1カテゴリーとは対称的に、現地子会社への技術移転を広範に、かつ、戦略的・積極的に推進することによって、はじめて現地事業が成功し、それが親会社の利益にもなる(手島、2001、第7章PP153~156)。ここでは技術の漏洩を恐れている余裕はない。なぜなら、このケースでは、基本的にコンセプトが確立された製品について、継続的な製品の改良を含む高品質の達成と、優れた価格・コスト競争力を海外でも維持・再生することが、成功のポイントだからである。この第2カテゴリーの技術については、できる限り、関係当事者に広く技術を広めることが必要・不可欠である。経営上・組織上の生産システムについての技術を効果的に利用するためには、できる限り多くの関係当事者の理解と協力を求める必要があるためである。

さらにシステムを一層効率的に運営するためには、親会社・子会社間の「直接的な」技術移転に加えて、現地子会社の取引先である下請け企業や顧客(ディーラーなど)への技術移転をも積極的に行う必要がある。こうした、いわば関連企業に対し、「意図的になされる」第2次的技術移転は、親会社の戦略のもとに明確な意図をもってなされることもあるうし、現地子会社

が事業を円滑に進めるために自主的に行う場合もある<sup>\*8</sup>。日本企業の競争優位を生かすためには、能力が高く高品質・低価格の部品を供給できる現地サプライヤーとのネットワークを構築すること、すなわち、低コスト・良質の部品を提供する、競争力ある部品企業の集積が必要不可欠であるためである。最も印象的なケースは、まったく資本関係のない現地サプライヤーに対して、日本本社の技術者の派遣および日本における現地従業員の研修を無償で行いつつも、こうした技術移転に対する具体的なリターンは、「良質・低コスト・納期どおりの安定的供給のみである」と、日本企業側は認識しているケースがあることである。興味深い点であるが、このようにして技術移転が行われた関連および非関連の部品企業は、他の組立企業に対して納入を行うことも可能であり、実際そのようにしているようである<sup>\*9</sup>。

こうした現地子会社、および部品企業の育成のための技術移転は、これを行う日本企業にとっては、長期にわたり、大きなコストを必要とするものであるが、現地で効率的な生産を行うには必要不可欠であるし、投資受入国に大きなプラスの効果を生ずる可能性を持つ。

別の見方をすれば、こうした第2カテゴリーの技術移転を行うことによって、日本企業は、強力なライバルを育成しているともいえる。例えば、1980年代の日本自動車企業の米欧進出後にみられた米欧自動車企業の国際競争力回復や、最近の日本家電メーカーの中国進出後にみられた中国カラーTV企業の急速な競争力アップなどは、こうした事情によるものと考えられる。しかし、現地生産を成功させるためには、この種の、広範な技術移転を推進せざるを得ないので、日本企業は「現地事業の成功」と「ライバル企業の強化」という、技術移転に関する一種のジレンマに逢着しているともいえる。

## 第 章 調査の主な結果

### 1. 回答企業（親会社とその在アジア現地子会社）のプロフィール

日本企業の回答が90社に対して、欧州企業のそれは26社であり、欧州企業のサンプル数が少ないために、欧州企業の回答は、参考データとして扱わざるを得ない。

回答日本企業の従業員数階層別にみたプロフィールは、図表17のとおりである。回答企業90社のうち、従業員数の情報が入手できたのは81社である。図表17にみるとおり、回答企業は従業員100人以下から、従業員30,000人超まで、すべての階層にわたっているが、回答企業の多くは、「従業員500人～1000人以下」から、「従業員10,000人～30,000人以下」の階層に集中している。最も多い階層は、2,000～5,000人（全体の24.7%）である。

これに対し、欧州企業の回答は26社（そのうち、従業員についての情報が入手できたのは22社）と少なかったこともあり、「従業員100～300人」から「10,000～30,000人」の階層まで、薄く分布している（図表18）。

回答日本企業の内訳を、業種別にみると（78社）、回答が最も多かったのは、化学の19社（全体の24.4%）、次いで、電機・電子の18社（全体の23.1%）、そして輸送機械（自動車ほか）の11社（全体の14.1%）の順である（図表19）。

次に日本親会社の雇用者数は579,551人（図表17）、これに対し、在アジア日系海外子会社の雇用者数は359,413人であり（図表20）、「国内雇用者数/海外雇用者数」の比率は1.6であった。一方、欧州親会社の雇用者数は82,749人（図表18）、在アジア欧州系海外子会社の雇用者数は46,531人（図表21）であり、「国内雇用者数/海外雇

\* 8 現地企業への技術移転は、現地子会社から行われる場合と、親会社から直接行われる場合の二つが考えられるが、今回の調査では、現地子会社から現地企業に対して技術移転が行われることを主に想定した。

\* 9 タイ・トヨタやいすゞに納入していた部品企業が現在はAAT（タイにおけるマツダとフォードの合併企業）にも大規模に部品を納入しているとの情報がある。

図表 17 従業員数別回答日本企業

従業員数階層	社数	構成比 (%)	従業員数	平均従業員数
100人以下	1	1.23	65	65
100 - 300人以下	4	4.94	767	192
300 - 500人以下	7	8.64	2958	423
500 - 1000人以下	15	18.52	11980	799
1000 - 2000人以下	10	12.35	14488	1449
2000 - 5000人以下	20	24.69	66207	3310
5000 - 10000人以下	11	13.58	78204	7109
10,000 - 30,000人以下	10	12.35	156685	15669
30000人超	3	3.7	248197	82732
	81	100	579551	7155

出所) 筆者作成。

図表 18 従業員数別回答欧州企業

従業員数階層	社数	構成比 (%)	従業員数	平均従業員数
100人以下	0	0	0	0
100 - 300人以下	1	4.55	293	293
300 - 500人以下	4	18.18	1495	374
500 - 1000人以下	4	18.18	2844	711
1000 - 2000人以下	4	18.18	5250	1313
2000 - 5000人以下	2	9.09	6500	3250
5000 - 10000人以下	4	18.18	28367	7092
10,000 - 30,000人以下	3	13.64	38000	12667
30000人超	0	0	0	0
	22	100	82749	3761

出所) 筆者作成。

図表 19 業種別親会社数 (日本企業)

	社数	構成比 (%)
食品	6	7.69
繊維・木材・パルプ	3	3.85
化学	19	24.36
鉄・非鉄金属	9	11.54
機械	5	6.41
電機・電子	18	23.08
輸送機械	11	14.1
その他	7	8.98
計	78	100

出所) 筆者作成。

用者数」の比率は1.8であった。

海外現地法人およびその従業員がどの国・地域に分布しているかについて、日系企業の場合、現地法人数が多いのは、中国、タイ、マレーシアの順であり、従業員数が多いのは、中国、マレーシア、タイの順であった(図表20)。この3国で、アジア10カ国・地域の従業員雇用者総数の約7割を占める。ちなみに中国だけで、全体の3分の1を占める。

これに対し、欧州企業の場合、現地法人数が多いのは、中国、マレーシア、シンガポールの順(図表21)、従業員数が多いのは、中国、インドネシア、タイの順であり(図表21)、中国のみでアジア10カ国・地域の従業員雇用者総数の3分の2を占める。調査回答欧州企業の子会社の従業員は、日本企業の子会社よりも、中国

図表20 回答日本親会社の保有する現地法人数及び現地従業員数

	現地法人数	構成比(%)	従業員数	構成比(%)
中国	211	25.5	126244	35.1
香港	71	8.6	5005	1.4
インドネシア	69	8.3	36818	10.2
マレーシア	98	11.8	68449	19
フィリピン	41	5	15269	4.2
シンガポール	87	10.5	18793	5.2
大韓民国	38	4.6	3951	1.1
台湾	91	11	22626	6.3
タイ	108	13	55790	15.5
ベトナム	14	1.7	6468	1.8
計	828	100	359413	100

出所) 筆者作成。

図表21 回答欧州親会社の保有する現地法人数及び現地従業員数

	現地法人数	構成比(%)	従業員数	構成比(%)
中国	49	24.7	30717	66
香港	22	11.1	673	1.4
インドネシア	14	7.1	6853	14.7
マレーシア	24	12.1	2074	4.5
フィリピン	11	5.6	715	1.5
シンガポール	23	11.6	1037	2.2
大韓民国	17	8.6	654	1.4
台湾	18	9.1	571	1.2
タイ	14	7.1	3150	6.8
ベトナム	6	3	87	0.2
計	198	100	46531	100

出所) 筆者作成。

に偏在している。

日本企業の海外現地法人数を業種別にみると、回答親会社の構成に比して、電機・電子の現地法人の割合が最も多い(図表22)。なお、電機・電子の現地法人は、中国に最も多く、マレーシア、タイ、シンガポールがこれに続いている。

## 2. 日欧親会社が保有する国内工場における製品出荷先および原料仕入先について

日欧の回答企業が国内で保有する代表的な工場の、海外との結びつきの強さを測るため、表

図表22 回答日本企業の保有する業種別現地法人数及び現地従業員数

	現地法人数	構成比(%)
食品	34	4.4
繊維・木材・パルプ	24	3.1
化学	115	14.9
鉄・非鉄金属	83	10.7
機械	36	4.7
電機・電子	358	46.3
輸送機械	88	11.4
その他	36	4.7
計	774	100

出所) 筆者作成。



記の調査を行った。これによると日本企業の場合、製品出荷についても、原料仕入れについても、約4分の3が、日本国内の取引であり、欧州企業よりも、「より内向きの」取引志向が強いといえる。海外との取引の中では、製品出荷・原料仕入れともに、東アジアが最大の取引相手先である（図表23）。

これに対して、欧州企業の場合、本国内での取引は製品出荷では、約36%、原料仕入れでは46%と低く、日本企業に比べると「外向きの」割合が高いともいえる。しかし、欧州企業の場合、ほかの欧州諸国との取引が多いので、これを自国内取引に準ずるとみなせば、ほぼ日本企業なみのシェア（製品出荷先で71.6%、原料仕入れ先で80.6%）となる。いいかえれば欧州企業の場合、欧州域内での取引（リージョナリゼーション）が進行しているともいえる。しかしその一方で、欧州企業は日本企業と同等、あるいはそれをわずかに上回る取引を（日本をのぞく）アジア10ヶ国・地域と行っていることも注目される。

### 3. 日欧親会社のアジア10カ国・地域における地域統括会社の有無

日欧の企業がアジア10カ国・地域にどの程度コミットしているかを知るためのひとつの尺度として、この地域に地域統括会社を保有しているか否かをみた。この結果、日本企業は85.4%が地域統括拠点を保有しているのに対し、欧州企業は、30.8%が、地域統括拠点を保有してい

るとどまった。こうした、日欧の相違は、古くからアジア市場にコミットしている日本企業と、そうでない欧州企業との違いをあらわしているものと考えられるが、日本企業の中には日本本社にアジア地域統括拠点を置いているものもあり、その意味で85.4%という数字は過大評価の面もある（図表24）。

### 4. 日欧企業のアジア地域における事業成果

日欧の回答企業がアジア10カ国・地域において保有している現地法人の実績評価をまとめたのが、図表25である。アジアに長期にわたりコミットしており、アジア危機の影響を強く受けたと思われる日本企業の平均的な事業成果が、親会社の評価によれば、平均を上回る「3.3」であることが注目される（5段階は、「期待された業績を大幅に下回る」を「1」とし、「平均」を「3」とし、「期待された業績を大幅に上回る」を「5」とする）。これは、筆者が、1998年に行ったアジア危機の影響度調査の結果とは大きく異なる。そのとき（1998年現在）の調査ではアジア10カ国・地域の多くで、売上高および収益性ともに、大きく落ち込み、「回復までに、3年程度、ないしはそれ以上を要する」ことが見込まれた（手島、2001、第6章PP120～132）。前回とは聞き方が違うものの、今回の調査時点（2000年8～9月）の評価が、すでに平均を上回っていることから、アジア危機からの回復のテンポはかなり速いといえる。

図表23 日欧回答企業の代表的工場の製品出荷先・原材料仕入れ

製品出荷先 (%)						
	本国	日本	東アジア(除日本)	欧州	北米	その他
日本企業	75.1	-	11	5	7.3	1.6
欧州企業	35.9	3.6	11.9	35.7	9.7	3.6

原材料仕入れ (%)						
	本国	日本	東アジア(除日本)	欧州	北米	その他
日本企業	76.4	-	7.8	2.7	6.4	6.7
欧州企業	46.2	1.1	9.4	34.4	2.7	6.6

出所)筆者作成。

図表24 日欧回答企業のアジア10カ国・地域における地域統括会社の有無

	地域統括会社			
	あり		なし	
	社数	%	社数	%
日本企業	76	85.4	13	14.6
欧州企業	8	30.8	18	69.2

出所)筆者作成。

図表25 日欧回答企業のアジア10カ国・地域における事業成果

	日本企業	欧州企業
中国	3.2	3.3
香港	3.1	3.7
インドネシア	3.2	3.4
マレーシア	3.3	3.3
フィリピン	2.9	3.2
シンガポール	3.5	3.7
韓国	3.2	3.3
台湾	3.3	3.4
タイ	3.2	3.1
ベトナム	3	2.3
平均	3.3	3.4

出所)筆者作成。

5段階評価による

- 1:期待された業績を大幅に下回る
- 2:期待された業績を下回る
- 3:平均
- 4:期待された業績を上回る
- 5:期待された業績を大幅に上回る

今回の事業成果を国・地域別にみると、日本企業の間では、アジア10カ国・地域の中で、シンガポールの評価が最も高く(評点「3.5」)、続いて、台湾およびマレーシア(いずれも評点「3.3」)、さらに、中国、インドネシア、韓国、タイ(いずれも評点「3.2」)の順である。1998年の調査では、インドネシア、タイ、韓国における日系現地法人の売上・収益の落ち込みが大きかったことを考えると、アジア危機後のこれら3カ国における回復が進んでいることが窺われる。

これに対し、欧州企業の場合は、平均的な親会社の実績評価は3.4で、日本企業の場合と大差ない。国・地域別の評価では、シンガポールと

並んで香港の評価が(評点「3.7」)それに次いで、台湾と並んで、インドネシアの評価が高い(評点「3.4」)。

日本の親会社の業種別に、現地法人の実績評価をみると、電機・電子および鉄・非鉄で相対的に評価が高く(評点「3.5」)、輸送機械で低い(評点「2.7」)(図表26)。

## 5. 日欧企業の今後のアジア向け直接投資政策

第4章に述べたように、アジア危機後、日本企業のアジア現地事業についての評価は改善している。こうした現地事業の収益性は、今後の投資計画にプラスの影響を与えるものと見込まれるが、今回の調査による今後3年内の直接投資計画についての、日本企業の見方は慎重であり(図表27)、「投資計画は全くない」(評点「1」)「今のところ予定はない」(評点「2」)「機会があれば投資する」(評点「3」)「積極的に投資機会を探している」(評点「4」)「すでに確定した計画がある」(評点「5」)の5段階評価でみて、平均で2.2の評価である。これは「今のところ予定はない」(評点「2」)に近い。国・地域別に見て比較的前向きなのは、中国に対してであり、評点は「2.8」で、「機会があれば

図表26 日本回答企業のアジア10カ国・地域における業種別事業成果

食品	3.4
繊維・木材・パルプ	2.9
化学	3.1
鉄・非鉄金属	3.5
機械	3.3
電機・電子	3.5
輸送機械	2.7
その他	3.1
計	3.2

出所)筆者作成。

5段階評価による

- 1:期待された業績を大幅に下回る
- 2:期待された業績を下回る
- 3:平均
- 4:期待された業績を上回る
- 5:期待された業績を大幅に上回る

図表 27 日欧回答企業のアジア 10 カ国・地域に対する投資計画（今後 3 年間）

	日本企業	欧州企業
中国	2.8	3.2
香港	1.9	1.8
インドネシア	2.3	2.2
マレーシア	2.3	2.5
フィリピン	2.1	1.6
シンガポール	2	2.1
韓国	2.3	2.1
台湾	2.3	1.8
タイ	2.3	2
ベトナム	2	2
平均	2.2	2.2

出所）筆者作成。

5 段階評価

- 1：今年 3 年以内のアジアへの投資計画は全くない、
- 2：今の所、今後 3 年以内のアジアへの投資の予定はない
- 3：機会があれば、今後 3 年以内にアジアに投資する
- 4：積極的に、今後 3 年以内のアジアへの投資機会を探している
- 5：既に確定した今後 3 年以内のアジアへの投資計画がある

ば投資する」(評点「3」)に近い。それ以外の国・地域では、実績評価に大きな改善がみられる。インドネシア、タイ、韓国も含め、今後の直接投資計画については慎重である。中国を除くアジア諸国・地域においては、アジア危機から回復しつつあるとはいえ、直接投資の一巡感、設備の過剰感が依然として、あるためと考えられる。

欧州企業もまた、日本企業同様に、今後の投資計画については慎重である(平均評点「2.2」で日本企業と同等)。但し、中国への直接投資については、日本企業同様、あるいはそれ以上に前向きに取り組む姿勢を示している。すなわち、中国への評点は「3.2」で、「機会があれば投資する」(評点「3」)を若干上回る。欧州企業の場合、その他のアジア諸国・地域の中では、マレーシアに対して比較的関心を示している(評点「2.5」)。その反面、フィリピン、台湾、香港に対する関心は比較的薄い。

日本の親会社の業種別に今後の直接投資計画をみると、全体としての投資見込みが比較的低調な中であって、若干のばらつきがみられる。すなわち、現地法人の実績評価が比較的良好であった電機・電子および鉄・非鉄金属(ともに

「3.5」の評価であった)では、今後 3 年間の直接投資計画について、他の業種よりは前向きであり(ともに「2.5」の評価)、その一方では、事業実績の自己評価の低かった輸送機械(「2.7」の評価であった)では、直接投資計画も特に慎重である(「2.1」の評価)(図表 28)。

## 6. 日欧企業(親会社)からみた技術移転 その共通点および相違点

第 4 章で述べた技術の 3 つのカテゴリーについて、技術移転の現状をどう評価するかについての調査を行った。先に第 4 章の概要でも述べたように、日欧の親会社に共通して次のことがいえる(上記図表 16 および図表 29)。

すなわち、日欧の親会社の見方によれば、(1)「研究・開発によって創り出された製品および生産プロセスについての科学・技術上の知識・情報」および(2)「経営上および組織管理上の工夫である、効率的な生産システム」のカテゴリーの技術移転に関しては、ともに積極的だが、(3)「親会社の人事管理・採用制度」のカテゴリーの移転については、相対的に積極性が低い(以下の議論はすべて日欧の親会社の 5 段階評価にもとづく：5 段階とは、1：移転しない、2：ケース・バイ・ケースで移転する、3：基準にあえば移転する、4：ほとんど移転する、5：全て移転する、である)。

同時に、以下の日欧親会社の相違点も注目される。

図表 28 日本回答企業のアジア 10 カ国・地域に対する業種別投資計画（今後 3 年間）

食品	2.2
繊維・木材・パルプ	2.4
化学	2
鉄・非鉄金属	2.5
機械	2.1
電機・電子	2.5
輸送機械	2.1
(注)	
計	2.3

出所）筆者作成。

(注)「その他」は省略した。

日本の親会社は、相対的に、カテゴリー（２）について、カテゴリー（１）よりも積極的（3.1 > 2.9）である。

欧州の親会社は、相対的に、カテゴリー（１）について、カテゴリー（２）よりも積極的（3.5 > 3.4）である。但し、欧州企業の回答結果はあくまでも参考である。

この結果の解釈としては、すでに論じたように、日本企業および欧州企業ともに、得意とする分野の技術移転に相対的に熱心であると考えることができる（章２参照）。日本企業は相対的に経営上および組織管理上の生産システムの移転に競争優位を持っており、こうした生産システムの移転に、より熱心である。これに対し、欧州企業は、新製品および新生産プロセスの移転に、より熱心に取り組むと思われる。但し、留意しなければならないのは、欧州企業の場合でも日本式のプロセスの重要性についての認識が浸透し、本社のみならずアジアの子会社でも、これを積極的に推進しようとする企業もあることである\*10。

## 7. 日欧企業（親会社）からみた技術移転「製品・生産プロセスの知識・技術の移転」の細目について

本項で、「製品・生産プロセスの知識・技術の移転」の細目について検討するにあたり、最初に留意すべきことがある。図表16および図表29からは、全体的に、欧州企業のほうが日本企業よりも技術移転に積極的であるような自己評価結果であるが、筆者が2001年1月に行った、タイ、マレーシアでの現地企業への実態聞き取り調査、および日本親会社からの聞き取り調査によれば、日本企業は欧州企業よりも控えめな回

答をする傾向が看取されるところから、数字の解釈には慎重である必要がある。軽々に欧州企業のほうが日本企業よりも技術移転に積極的であるとはいえない。さらに、回答欧州企業の数が少ないという問題がある。そうした基本的な問題点に留意したうえで、あえて日欧の横並びの比較を行うものとする。この間の事情は、以下の章8項および章9項の検討にあたっても同様である。

「製品・生産プロセスの知識・技術の移転」の細目をみると、日本企業及び欧州企業ともに、「新製品・新生産プロセスそのもの」（日本企業「3.4」、欧州企業「3.8」）および「（これの運営に必要な）適切な技術・技能」（日本企業「3.2」、欧州企業「3.8」）の移転には比較的積極的であるが、こうした製品・生産プロセス開発の基盤となった「技術革新と商品設計技術」（日本企業「2.3」、欧州企業「2.8」）の移転に関しては、日欧企業ともに比較的慎重である。

この間の事情として、日本企業の場合には次のような要件を全て満たしていない場合には、折角、研究開発能力を移転しても効果が上がらないとの意識もあるようである\*11。すなわち、

現地に新しい技術を十分に消化するだけの技術能力がない場合、  
新しい技術を十分に利用するだけの他企業とのネットワークが現地にない場合、  
投資受入国に広範な技術基盤が存在しない場合、  
である。

最後に、図表30により、日本の親会社の業種別に、本アンケート調査に最も回答の多い業種である「化学」「電機・電子」「輸送機械」について、「製品・生産プロセスの知識・技術の移転」の状況をみると、各々平均して、「3.2」「3.1」

\*10 欧州親会社の「効率的生産システム」の移転についての自己評価は、アンケート調査において評点3.4と予想外に高い。参考までに、筆者が、2001年1月に訪問したトムソン・タイランドでは、生産現場の品質向上・生産性改善は最も重要であり、親会社の支援を受け、面談者をチーフとして全社を挙げてこれに取り組んでいるとのことであった。この面談者は日本企業または日系企業で勤務したことはないが、工程管理、品質管理、在庫管理、サプライ・チェーン・システムの管理等に関する必要な知識は書籍などの公開情報で必要なだけ入手することができ、それで十分対応可能であるとしていた。

\*11 筆者の2001年、タイ、インドネシア出張時の日系企業からの聞き取り調査による。

図表 29 情報・技術・技能の移転

技術(1) 製品・生産プロセスの知識・技術の移転						
(移転される技術)	日本親会社		欧州親会社		在アジア子会社全体	
	回答社数	評点	回答社数	評点	回答社数	評点
製品・生産プロセス	83	3.4	26	3.8	45	3.6
適切な技術・技能	83	3.2	26	3.8	45	3.5
技術革新と商品設計技術	82	2.3	26	2.8	43	2.9
その他	0	0	0	0	1	5
(平均)	248	2.9	78	3.5	134	3.4

技術(2) 効率的な生産システムの移転						
(移転される技術)	日本親会社		欧州親会社		在アジア子会社全体	
	回答社数	評点	回答社数	評点	回答社数	評点
工程管理システム	81	3.2	25	3.2	43	3.3
品質管理	80	3.4	25	3.7	45	3.3
在庫管理	81	3	25	3.4	45	3
施設・設備の保守・管理	79	3.4	25	3.4	45	2.9
設備レイアウト	80	3.2	25	3.1	45	2.6
サプライヤとの協同関係	80	3	25	3.5	45	3.3
販売・流通	81	2.8	24	3.6	44	0
その他	0	0	0	0	0	
(平均)	562	3.1	174	3.4	267	3.1

技術(3) 人的資源の管理と報告システムの移転						
(移転される技術)	日本親会社		欧州親会社		在アジア子会社全体	
	回答社数	評点	回答社数	評点	回答社数	評点
人事採用制度	87	2.4	25	2.3	45	2.1
雇用制度	87	2.4	25	2	45	2.4
昇進制度	87	2.5	25	2.4	45	2.4
給与制度	87	2.4	25	2.4	45	2.2
教育訓練	87	2.6	25	2.7	45	2.6
従業員経営参加	87	2.6	25	2.8	44	2.6
報告制度	87	2.7	25	3.8	45	3.2
その他	0	0	0	0	0	0
(平均)	609	2.5	175	2.6	314	2.5

上記(1)(2)(3)につき、5段階評価。

各段階は、1:移転しない、2:ケース・バイ・ケースで移転、3:基準に合えば移転、4:ほとんど移転、5:全て移転、で評点。  
出所)筆者作成。

「2.8」の評価である。なお、この3業種とも、「現在生産している製品・工程」「適切な技術・技能」の移転については比較的前向きに行っている。「輸送機械」の場合、特に、タイにおいて、輸出産業としての輸送機械産業育成のために必要なプロセスであると思われる。また、事業の実績評価が「電機・電子」(「3.5」であった)よ

りも低い「化学」(「3.1」であった)において、このカテゴリーの技術移転の積極度が「電機・電子」と同等以上であるのは、装置産業であり、生産プロセス等の技術移転が非常に重要であるという化学工業の特性をあらわしているものと考えられる。

図表30 日本の親会社の主要業種別  
情報・技術・技能の移転

	製品・ 生産プロセス	生産システム	人事・雇用
食品	2.4	2.5	1.9
繊維・木材・パルプ	3.4	3.4	2.5
化学	3.2	3.2	2.7
鉄・非鉄金属	2.7	2.8	2.3
機械	2.4	3	2.5
電機・電子	3.1	3.4	2.4
輸送機械	2.8	2.7	2.2
(注)			
計	2.9	3.1	2.5

(注)「その他」は省略した。  
出所)筆者作成。

## 8. 日欧企業（親会社）からみた技術移転「効率的な生産システム（生産とサプライ・チェーン・システム）の移転」の細目について

「効率的な生産システム（生産とサプライ・チェーン・システム）の移転」の細目をみると、日本親会社および欧州親会社共通に、「施設・設備の保守・管理」（日本企業「3.4」、欧州企業「3.4」）、「工程管理システム」（日本企業「3.2」、欧州企業「3.2」）、「設備レイアウト」（日本企業「3.2」、欧州企業「3.1」）の移転を積極的に行っていることが注目される（図表29）。

これに対し「品質管理システム」（日本企業「3.4」、欧州企業「3.7」）、「在庫管理」（日本企業「3.0」、欧州企業「3.4」）および「サプライヤーとの協同関係」（日本企業「3.0」、欧州企業「3.5」）の3項目に関し、欧州親会社のほうが日本親会社よりも積極的に移転する結果となっているのは、やや意外な感がある。この三つは通常、日本企業の効率的な生産方式を支える基本的手法と考えられるからである。

こうした基本的手法を生み出し、しかもアジアでの事業経験の長い日本企業が欧州企業に比してこの三点に関し、より慎重な態度であることは興味深い。先にも触れたが、おそらく、日本企業はアジアでの操業経験から、適切な部品

供給業者と出会うことの困難を十分に承知しているものとみられる。このような状況のもとでは、日本国内におけるような厳密な在庫管理システムをとることは、かえってリスクが大きい。従って、サプライヤーとの協同関係も限定的なものにならざるをえない。教育・訓練の程度および長期取引志向の面で、日本国内と同程度の人的資源を期待することができなければ品質管理についても、国内と同程度の水準を期待することは困難かもしれない。そうはいつても、現地事業の成功のために、費用のかかる移転（教育・訓練）努力を続けていることも事実である。

これに対して欧州企業は十分な経験を積んでいないだけ、楽観的な回答をしているのかもしれない。

また、「販売・流通」において、日本企業と欧州企業との積極度にかなり大きな格差がみられる。これは、欧州企業の回答者（製造業企業）の中に、アジア事業としてアジアに販売拠点をもち、商業・流通を行っており、流通販売網の整備を念頭において回答している企業が母集団特性によるものと考えられる。

最後に、図表30により、日本の親会社の業種別に、本アンケートについての回答の最も多い「化学」「電機・電子」「輸送機械」について、「効率的な生産システム（生産とサプライ・チェーン・システム）の移転」についてみると、各々平均して、「3.2」、「3.4」、「2.7」の評価であった。

## 9. 日欧企業（親会社）からみた技術移転「人事・雇用制度の移転」

人事・雇用制度の移転は、日本企業および欧州企業共通にそれほど積極的ではないと考えられる（日本企業の平均評点「2.5」、欧州企業の場合は「2.6」）（図表29）。人事・雇用制度については、各投資受入国に固有の文化・社会及び固有の法・慣習制度にもとづく、人事慣行・雇用慣行などがあるため、進出企業はこれを尊重しなければならないという認識が日欧企業共通にあるためであると考えられる。

その細目をみると、第1に、人事管理・採用制度の中でも、「教育・訓練」および「従業員経

営参加」について比較的前向きなことは、日本企業、欧州企業および、在アジア子会社（後述）の3者に共通している。現地企業の業績をあげるためには、この二つは必要不可欠であり、また、現地従業員にとっては自身の付加価値・能力を高めるものであるから、比較的受け入れやすいものと考えられる<sup>\*12</sup>。

第二に、雇用制度の移転について日本企業は欧州企業よりも比較的前向きである。これは長期安定的な雇用関係を築くことが、日本企業の競争優位を生かすためには特に重要であること（手島、2001、第5章87～112ページ）が十分に認識されているためとみられる。

第三に、報告制度については、欧州親会社は日本親会社及び在アジア日本子会社よりもはるかに積極的である。欧州企業のほうがフォーマルな報告制度を重視しているためと考えられる。

最後に、図表30により、日本の親会社の業種別に、最も回答の多い「化学」「電機・電子」「輸送機械」について、「人事・雇用制度の移転」についてみると、各々「2.7」「2.4」「2.2」の評価であった。

## 10．日本企業、欧州企業と在アジア子会社の回答との比較

第 章で述べたように、本調査で回答を得た在アジア現地法人は、全体で46社（日本企業の子会社38社、欧州企業の子会社8社）であり、欧州企業の子会社のサンプル数が極端に少ないために、日欧分離せず、一括して扱った。現地子会社、すなわち、技術の受け手から見てどのように技術移転を評価するか、すなわち、技術の創出者・輸出者である親会社と比べて、どのような共通性または相違があるかを識別するのが大きなポイントである。

図表16及び29にみるように技術の直接的な受

け手である海外現地法人による評価は、カテゴリー（1）については、欧州企業よりはやや厳しく、日本企業よりは積極的な評価である。すなわち、日本企業が考える以上に、現地企業は積極的な技術移転を親会社から受けていると思っている。

カテゴリー（2）については、逆に、在アジア子会社の見方は、日本企業の見方に近い。但し後に述べるように、カテゴリーの細目についての見方は微妙に異なる。

カテゴリー（3）については、日欧、在アジアほぼ同じ評価である。

次に、図表29によって、カテゴリーごとの細目についてみると、（1）の「製品・生産プロセスの移転」については、子会社の見方は、先に述べた、日本企業及び欧州企業と同様である。「新製品・プロセス」（日本親会社「3.4」、欧州企業「3.8」、在アジア子会社「3.6」の各評価）及び「（これを有効に利用するための）適切な技術・技能」（日本企業「3.2」、欧州企業「3.8」、在アジア子会社「3.5」の各評価）については、在アジア子会社も、相対的に積極的に技術移転を受けていると感じている。これに対し、基本的な研究開発能力の基礎である「技術革新と商品設計技術」（日本企業「2.3」、欧州企業「2.8」、在アジア子会社「2.9」の各評価）に関しては、アジアに所在する子会社も移転はあまり十分でないと感じている。

次に、（2）の「生産システムの移転」について、その詳細を図表28によってみると、基本的に、日本企業及び欧州企業と同様であるが、「施設・設備の保守・管理」（日本企業「3.4」、欧州企業「3.4」、在アジア子会社「2.9」）および「設備レイアウト」（日本企業「3.2」、欧州企業「3.1」、在アジア子会社「2.6」の各評価）について子会社は、日欧企業が思っているほどは、十分な移転を受けていないと感じている。

\*12 筆者の2001年1月のタイ、インドネシアにおける日系現地法人への聞き取り調査では、「現地従業員の流動性が日本におけるよりも高いのは日本人経営者にとって受け入れざるを得ない事実であり、だからといって、教育訓練を止めるわけにはいかない、何故なら、これが企業競争力の根幹だからである。」という声が多かった。しかし、そうは言いつつも、一度他社に転職したワーカーは2度と雇用することはないと指摘した企業もあった。

最後に(3)の人事管理・採用制度についての技術移転については、日本企業と欧州企業は、ほぼ同じ傾向を示す。特に、先に触れたように「教育訓練」および「従業員経営参加」について比較的前向きなことは日本親会社、欧州親会社及び、在アジア子会社の3者に共通している。「報告制度」に前向きなことは欧州企業、在アジア子会社に共通している。

上記のような親会社とアジア子会社の見方の基本的共通性に関し、二点(下記の と )指摘する必要がある。

日本の生産システムのアジアへの移転はそう容易ではない。これは日本国内におけるのと同等の良好なビジネス環境(良質な人的資源・部品供給業者の確保、法制度を含む経済・社会的インフラストラクチャの整備等)を確保するのが、困難だからである。さらに市場慣行も異なるので(日本の労働市場及び中間財市場ほどは長期取引志向が強くない)ので、日本の生産システムの強みをフルに発揮できるようにするのは容易でない(手島、2001、第5章87~112ページ)。生産システムの移転は、親会社にとって継続的でコストのかかる仕事であり、負担は大きい。親会社以上に、現場の在アジア日本子会社は技術移転のむずかしさを直接感じているであろう。しかしその一方で、着実な技術移転努力の結果、現地部品企業教育の効果も着実に上がっていることも事実である。現地子会社側での技術移転のための創意工夫によるところも大きいであろう。

近年、日本の親会社からアジアの子会社への技術移転のペースは速まっており、日本で開発された新製品は、可及的速やかにアジアに移転される傾向にある<sup>\*13</sup>。親会社の目から見れば、製品の国際分業は、秩序だてて行われているものであろうが、在アジア子会社から見れば、製品移管のペースは加速しているも

## 11. 在アジア子会社から見た技術移転の直接的な影響

現地子会社に対する技術移転のプラスの効果をみるために、技術移転の結果として同等の親会社工場に比して、どの程度の、効果があがったかについて調査を行った。その結果が、図表31にあらわされている。

図表31によれば、対応する親会社工場と同等あるいはそれ以上の成果をあげている項目と、それに近づいている項目及び、それに程遠い項目との対比が明らかである。

図表31 技術移転による在アジア子会社への直接的影響

	在アジア子会社全体	
	回答社数	評点
従業員一人当たり生産高	43	2.8
従業員一人当たり付加価値	39	2.8
従業員の平均勤続年数	39	2.4
欠勤率	39	2.8
労働争議による労働損失日数	31	3.3
平均賃金の増加率	37	3.4
労働災害発生率	39	2.9
不良品発生率	37	2.6
製品在庫日数	39	3.1
納期の確実性	39	2.8
操業率	37	3
マーケット・シェア	30	3.2
売上高に対する研究開発費の比率	31	2
1年あたりの新製品売り出し件数	34	2.2
特許取得件数	25	1.4
環境基準	35	2.7
平均	574	2.7

図表31及び図表32について5段階評価(親会社工場との対比)各段階は、1:かなり劣っている、2:劣っている、3:ほぼ同じ、4:優れている、5:かなり優れている  
出所)筆者作成。

\*13 筆者2001年、タイ、インドネシア往訪時の電子・電機企業、自動車会社などの話による。



在アジア日本子会社の優れた成果に着目すると、「平均賃金の増加率」(「3.4」)、「労働争議による労働損失日数」(「3.3」)、「マーケット・シェア」(「3.2」)、「製品在庫日数」(「3.1」)といった面で、在アジア日本子会社は日本の工場と同等ないしはそれ以上である。一般的に、新しい技術を持った外資系企業は現地企業との競争において強い立場にあるため、親会社工場が本国で行っている競争よりも有利な競争を展開しているという面もある。

「マーケット・シェア」の拡大および「製品在庫日数」の縮小については、上記 章6項～8項で論じたカテゴリー(1)および(2)の技術移転効果が大きいと考えられる。「マーケット・シェアの拡大」に関しては、章6項および章7項で論じたように、新製品・新生産プロセス及びその効率的な運用に必要な適切な技術・技能の移転の効果が、現地企業の目からみて、日本企業が感ずる以上に上がっていることによるところが大きい。

「製品在庫日数の縮小」については、章8項および章10項でみたように、在アジア子会社の目からみて、「在庫管理」に関する技術移転が「基準に合えば移転」(評価「3」)という標準的な技術移転の程度であるにもかかわらず、親会社工場と同等または若干ながら上回る実績をあげているとされる。これは、現地の人的資源及びサプライヤーの実態について、現地子会社は、日本企業以上に熟知し、適切なサプライヤーとの協同関係を保ち、かつ、適切な人的資源の管理を行っているためであると考えられる。

次に、「操業率」(「3.0」)、「労働災害発生率」(「2.9」)、「従業員一人当たり生産高」(「2.8」)、「従業員一人当たり付加価値」(「2.8」)、「欠勤率」(「2.8」)、「納期の確実性」(「2.8」)、「環境基準」(「2.7」)といった項目に関しては、技術移転の効果もあり、親会社の対応工場に近い成果をあげているものと考えられる。

しかしながら、「特許取得件数」(「1.4」)、「売上高に対する研究開発費の比率」(「2.0」)、「一年当たりの新製品売出し件数」(「2.2」)といった面では、親会社の対応する工場に比べて、あまり成果が上がっていない。これは、先に 章6項および 章7項で論じたように、日本親会

社からの「技術革新と商品設計技術」についての移転が、より具体的な、「製品・生産プロセス」についての移転及び、これに関連した「適切な技術・技能」の移転に比して、より消極的にしか行われていないことに起因するものと考えられる。

## 12. 在アジア子会社からみた、今後自社の能力向上が必要な分野

次に、在アジア子会社の目からみて、親会社と比較したときに、親会社に比べて劣っており、今後最も能力を開発しなければならないのは、「商品開発前の準備段階における熟練度」(「2.3」)、「新市場についてのビジネス分析、財務分析の能力」(「2.4」)、「カンパニー・リソース」(「2.4」)、「技術的シナジー効果」(「2.5」)などである。一面では、こうした能力が子会社において十分でないことが、基礎的研究開発能力について、子会社へ積極的な技術移転を行なうことを親会社がためらう理由かもしれない(図表32)。

その一方で、「生産コスト」(「3.5」)、「市場の可能性」(「3.4」)、「サプライヤー、顧客との協力」(「3.1」)などについては、親会社と同等ないしはそれを上回る能力を持っているとみられている。こうした能力は、投資受入国としてのアジア10カ国・地域の競争力という「立地の優位性」に負う所が大きいものと考えられる。

## 13. 在アジア子会社からみた技術移転による地域経済への間接的な影響 (その1) 現地企業に対する影響

章3(2)項で論じたように第2カテゴリーの技術の場合には、親会社から技術移転を受けた在アジア子会社は、取引先である現地部品製造企業、下請け会社に対し、間接的な技術移転を積極的に行うものと想定される。在アジア子会社の立場からみて、最も現地企業に貢献したと認識されているのは、「品質の改善」(「3.4」)、「納入期限」(「3.4」)であり、次いで、「技術能力」(「3.3」)、「経営意識」(「3.3」)である。こうした点が重視されるのは、日欧の親会社にとっ

図表32 親会社に比したときの  
現地企業的能力開発

	在アジア子会社全体	
	回答社数	評点
技術的シナジー効果を高める能力	34	2.5
顧客の好みに対応した製品改良能力	33	2.8
マーケティング・シナジー効果を高める能力	33	2.8
カンパニー・リソース	33	2.4
商品知識・マーケティングの知識	34	2.6
技術の熟練度	35	2.6
マーケティングの熟練度	35	2.6
開発前作業についての熟練度	34	2.3
トップ・マネジメントの技量	34	3
新製品・新市場についての財務等分析能力	34	2.4
開発速度	34	2.6
生産コスト	35	3.5
市場の可能性	34	3.4
サプライヤー、顧客との連携	36	3.1
技術ネットワーク	36	2.6
従業員の経営意識	35	2.6
従業員の専門家志向	36	2.7
共通のビジョン	35	2.7
平均	620	2.7

図表31及び図表32について5段階評価（親会社工場との対比）  
各段階は、1：かなり劣っている、2：劣っている、3：ほぼ同じ、  
4：優れている、5：かなり優れている  
出所）筆者作成。

てもまた在アジア子会社にとっても、現地部品製造業企業から、高品質部品を期限どおり納入されることが重要であるためである。今回調査結果にみる限り、こうした必要性をかなり満たしているものと認識されている（図表33）。

その一方で、現地企業の「技術革新」（「2.7」）、「デザイン」（「2.8」）といった面では、比較的近いレベルにとどまる。これは在アジア子会社そのものが、親会社に比してこの分野では、十分な能力を持たないことと深くかかわっているものと考えられる。

図表33 現地のサプライヤー、下請け企業  
に与える間接的な影響

	在アジア子会社全体	
	回答社数	評点
生産コスト	32	3.1
品質	34	3.4
納入期限	32	3.4
在庫管理	30	3.2
全体的工程管理	30	3.1
持続的改善	32	3.1
技術的能力	32	3.3
デザイン	25	2.8
技術革新	30	2.7
安全性	28	2.9
ビジネスマインド	29	3.2
経営意識	28	3.3
サービス感覚	29	3
専門性	32	3.2
（平均）	423	3.1

図表33の5段階評価：  
各段階は、1：改善なし、2：僅かな改善あり、3：改善あり、  
4：かなりの改善あり、5：大幅な改善あり  
出所）筆者作成。

#### 14. 在アジア子会社からみた技術移転 による地域経済への間接的な影響 （その2） 現地経済に対する影響

全般的に、在アジア子会社の間では、現地経済に対するプラスの経済効果は非常に大きいと認識されている。特にその中で最も大きいと認識されているのは、「現地雇用への直接的影響」（「4.0」）すなわち、在アジア現地法人が直接雇用増に貢献する効果である。これに次ぐのは、「熟練労働力の増加」（「3.8」）、「サプライヤーの質と生産性」（「3.8」）であり、いずれも3（2）で述べた、第2カテゴリーの技術に関する積極的な直接的及び間接的技術移転の結果である。

その一方、相対的には、プラスの効果が小さいと認識されているのは「競合会社の生産性と質」（「3.5」）、「環境への影響」（「3.5」）である。しかし、こうした項目でも、それなりのプラスの効果があつたと認識され、特に環境へのプラスの貢献がわずかでも認識されている点は、注目される（図表34）。

図表34 在アジア現地法人が投資受入国  
に与える影響

	在アジア子会社全体	
	回答社数	評点
現地の雇用に及ぼす直接的な影響	44	4
現地の雇用に及ぼす間接的な影響	44	3.7
熟練労働力の増加	44	3.8
サプライヤーの生産性及び品質の向上	39	3.8
取引相手の生産性及び品質の向上	39	3.7
競合先の生産性及び品質の向上	38	3.5
環境への影響	41	3.5
最終顧客への影響	39	3.7
一般的なビジネス管理と実践方法	40	3.7
(平均)	368	3.7

図表34の5段階評価：  
各段階は、1：大きなマイナスの影響、2：マイナスの影響、3：中立的影響、4：プラスの影響、5：大きなプラスの影響  
出所）筆者作成。

### 15. 所有形態による技術移転の積極性の相違

海外への技術移転を行う際に、特に第1カテゴリーの場合、親会社は企業グループ外への技術の漏洩をおそれるために、完全所有企業に対しては積極的に技術移転を行うが、親会社の現地子会社に対するコントロールが弱まるほど、技術移転の積極性も弱まるものと見込まれる（第3章(1)項）。

今回の在アジア子会社に対する調査で、親会社の所有形態別に親会社からの技術移転の積極度を、受け手である在アジア子会社の評価にもとずいてみると、サンプル数の少ない親会社の出資割合50%のケースを除けば、在アジア子会社に対する親会社からの出資割合が高いほど、すなわち、親会社のコントロールが大きいほど、技術移転の積極性も高まるという傾向が、技術の第1カテゴリーのみでなく第2カテゴリーについてもみられる（図表35）。第2カテゴリーにおいて、こうした現象がみられるのは、技術の漏洩を恐れるためではなく、生産システムの移転のためには、海外子会社に対する十分な経営支配力を持つことが必要であるためであると考えられる。

図表35 現地法人の所有割合による情報・  
技術・技能の移転の程度

	製品・ 生産プロセス	生産システム	人事・雇用
親会社100%所有	3.4	3.2	2.6
同99 - 51%所有	3.2	2.7	2.3
同50%所有	4.7	4	3.4
同49 - 10%所有	2.6	2.6	1.9

上記につき、5段階評価。  
各段階は、1：移転しない、2：ケース・バイ・ケースで移転、3：基準に合えば移転、4：ほとんど移転、5：全て移転、で評点。  
出所）筆者作成。

## 第 章 取りまとめと展望

上記第 章から第 章までの調査結果にみるとおり、日本企業及び欧州企業共に、「製品および生産プロセス」ならびに「効率的な生産システム」についてのアジア10カ国への技術移転には、比較的前向きである。特に、生産システムについて、優位性のある日本企業は、「効率的な生産システム」の移転を「製品および生産プロセス」の移転よりも積極的に行っている。欧州企業の場合は、「製品および生産プロセス」の移転により前向きである。但し、この違いは相対的なものであり、日本企業は、「製品および生産プロセス」の移転にも積極的であるし、欧州企業は「効率的な生産システム」の移転にも積極的である。在アジア現地法人からみた技術移転の度合いの評価も日欧の親会社、特に、日本の親会社のそれと大きく異なるものではない。

こうした技術移転の結果、どの程度の成果が上がっているかを在アジア子会社の目からみると、親会社工場との対比の上で、在アジア子会社の「マーケット・シェア」、「製品在庫日数」、「労働災害発生率(の減少)」、「従業員一人当たり生産高」、「従業員一人当たり付加価値」、「納期の確実性」、などはかなり達成され、さらに関連する現地企業に対する在アジア10カ国子会社からの直接的・間接的技術移転も順調であって、現地企業の「品質」「納期」「技術能力」「経営意識」といった面で改善がみられた。

直接投資を通じた直接的・間接的な技術移転による「サプライヤーの質と生産性」の向上および「熟練労働力の増加」は重要な意味を持つ。

日本企業のアジアへの展開にあたっては、効率的な生産システムを形成するために、能力のある現地部品供給企業が必要不可欠であり、そのためには、技術移転を通じた現地企業の能力アップを図ることはきわめて重要である。同時にこうした直接的・間接的技術移転効果は投資受入国経済にとっても大きなプラスの効果を生ずる。

その一方で、長期的な視点から、直接投資のもたらす技術移転効果について、留意すべきことがある。今回の調査の結果が示すように、新製品及び新生産プロセスを生み出すために必要な基礎的な研究開発能力が十分には移転されていないことは、日本企業及び欧州企業共通に、そして在アジア現地子会社にも共通に認識されている。この理由としては在アジア現地子会社に研究開発を行うに十分な能力・資源がないこと、投資受入国に、研究開発を効果的に進めるような、技術的シナジー効果を生ずるほどの技術基盤が存在しないことが大きい。これは一朝一夕には解決し得ない問題であるが、十分な能力のある企業の集積及び技術の集積を加速して、アジア地域を研究開発の一大中心地にしていくことは、長期的にみて、日本企業にとってもアジアの投資受入国にとっても補完的な利益になる。このためには、民間ベースだけでなく政府ベースの協力も必要とされよう。

(参考文献)

財務省直接投資届出統計(財務省ホーム・ページ)

手島茂樹(2001)「海外直接投資とグローバリゼーション」、中央大学出版部

手島茂樹(2000)「直接投資、技術移転と経済開発」、二松学舎大学『国際政経論集』2000年

手島茂樹(1999)「民間直接投資に伴う技術知識の形成」、国際開発学会『国際開発研究』第8巻第2号、45~57ページ

手島茂樹(1998)「アジア危機が日本企業の直接投資に与える影響 - 製造業259社へのアンケート調査を踏まえて」『海外直接投資研究所報』第24巻9号

Caves, Richard E. (1982) "Multinational Enterprise and Economic Analysis", Cambridge University Press (岡本康雄、周佐喜和、長瀬勝彦、姉川知史、白石弘幸共訳『多国籍企業と経済分析』1992)

Moran, H.Theodore (1999), "Foreign Direct Investment and Development---The New Policy Agenda for Developing Countries and Economies in Transition" Washington, Institute for International Economics

Mirza, H., Giroud, A., Koster, K., (2001) "Foreign Companies and the upgrading of Technological Competencies in Asian Economies, University of Bradford Management Centre

Tejima, Shigeki (2001), "Recent Japanese Investment Perception on FDI and Technological Transfer to ASEAN: Some Data issues and Analysis": A Paper presented ASEAN work shop of FDI Statistics and analysis on August 6-8<sup>th</sup> in Yangon, Myanmar

Tejima, Shigeki (2000), "Japanese FDI, the implications of "hollowing out" on the technological development of host countries", *International Business Review*, UK Volume 9, Number 5, 2000

Tejima, Shigeki (2000), "The effects of the Asian Crisis on Japan's Manufacturing Foreign Direct Investment in Asia" in "Facing Asia---Japan's role in the Politics and Economic Dynamism of Regional Cooperation", edited by Blechinger, V. and Legewie, J. IUDICIUM, Munchen, Germany, 2000

UNCTAD, World Investment Report, each annual report from 1991 to 2001

UNCTAD FDI database

# アジア地域の本邦製造業企業における B2B利用の展望

ロンドン首席駐在員 米田 篤裕<sup>\*1</sup>

## 要 旨

企業環境が全般的に同時期に変化する状況にあって、本邦企業はグローバルな競争に生き残る柔軟な戦略をとる必要に迫られている。自社の「強み」の把握のみならず、自社にない経営資源をいかに補い、柔軟な経営を保っていくかが求められている。

本邦企業は関連企業とともに、とりわけアジア各国に多くの生産拠点を擁することにより、円高、国内市場のニーズの多角化・低価格要求、情報技術革新等の局面に対応してきた。すなわち国内外の拠点を分業体制により活用し、低賃金の労働力の活用に加え生産プロセスを効率化し、これに対応する部品調達網を確立することで、高品質な製品を市場に受容される価格で提供してきた。これにより、本邦製造業企業は海外生産においても「日本製品」という世界ブランドを築きあげることができた。しかしながら、部品調達をみると日系製造業企業は、アジアの進出先国に部品調達先が未発達であった時期に進出した経緯から、依然現地日系企業を主たる部品調達先としている。さらには、こうした企業連携を強固にすべく、本社・現地会社間のシステムあるいは関係企業間での受発注情報を電子化して交換する情報システムにより取引関係事務を効率化すること、すなわち企業間電子商取引（B2B：Business to Business）を行うことで、一層の競争力を確立してきた。

情報システムの活用は、事業環境変化に対応するため、経営者が事業情報を迅速に把握し、バリューチェーン全体での事業活動の効率化をはかるといった経営的観点から、この1、2年の重要性が一層高く評価されている。ERP（Enterprise Resource Planning）といったパッケージソフトの普及という事情もあり、現状以上に高品質の高速通信網の整備、物流環境の整備の重要性は一層高まっており、今日的企業需要に対応したアジア地域のインフラ整備が求められている。

一方、ここ数年の中国華南地区の電子部品・自動車部品製造企業の興隆状況は、本邦企業以外に台湾企業、米国企業等の進出の影響もあってか、電子商取引に積極的に臨んで新たな納入先を模索していこうという企業が現出している状況であり、これまでの東南アジアにはみられなかった様相である。こうしたアジア各地域での状況の急速な変化には配慮する必要がある。

製造技術、ブランドなど国内外に保有する自社の強みを再確認し、従前に構築してきた全てを捨て去るのではなく、自社の経営資源を補完する新手法を経営戦略に採用する必要がある。また、生産管理のみで競争力を維持することには限界があり、部品調達・販売に至る自社サプライチェーン全般に渡る革新が求められている。従って、自社にない経営資源を求める先を、従前の取引関係以外の企業において発掘する手法として、企業間電子商取引（B2B）の自社における利用可能性を再確認する必要がある。

\* 1 執筆当時は、国際協力銀行開発金融研究所主任研究員。

## はじめに

本邦製造業企業は、1970年代以降の円高への厳しい対応のなかで、海外に生産拠点を立地して国内のコスト上昇分をカバーするか、生産品目の分担を試みるなど、国内外の拠点を活用して事業を展開してきた。特に、本邦製造業企業が主として展開したアジア地域においては、新規市場開拓・開拓した市場の維持あるいは技術研究調査といった投資動機よりは、むしろ安い労働力市場を求めることを動機とした海外事業拠点設置が多かった。本稿では、まず、本邦製造業企業が、関連する企業の集合体いわば不完全な「系列」として、海外で行ってきた事業展開の経緯をみる。更にこうした海外展開の今後の方向性として、新規取引先（「系列」以外の企業、ローカル企業・第三国企業を含む）との連携において、新たな経営資源を獲得する可能性を期待されている、B2B（Business to Business）電子商取引への取り組みに関して筆者が行ったインタビューをもとに、本邦企業の競争優位（「強み」）を維持するための方策について考えたい。

### 1. アジア地域を中心に海外事業展開をすすめる本邦製造業企業の現況

東洋経済新報社の調査<sup>\*2</sup>によれば、本邦の主要企業4,298社は、18,806社の現地法人（全業種）を世界各地に設立している。18,806社の現地法人のうち、約半分の9,739社がアジア地域に、3,942社（21%）が北米、3,319社（約18%）が欧州という分布になっている。

進出先国別現地法人数に見ると、米国が3,638社と最も多いが、中国2,477社、タイ1,304社、シンガポール1,145社、香港1,123社、とアジア地域の国が進出企業数としては上位にあり、次いで英国に918社といった順になっている。中国を除いても、アジア地域に設置されている本

邦企業現地法人は、約7千社にのぼっている。

業種別にみると、製造業企業が約4割を占める8,083社であり、卸売業がこれに続いて多く、約3割の5,331社であり、残りはサービス業、運輸業、金融・保険業等である。更に、製造業企業についてみると、アジアにおける現地法人数が多く、アジア5,418社のうち中国が1,784社、タイ795社、マレーシア513社、台湾481社、といった状況になっている。アジア以外では製造業企業の現地法人数は米国1,297社、欧州地域に788社と分布している。さらに業種別詳細をみると、アジア地域の製造業企業の5,418社のうち、「電気機械」に分類される製造業企業が1,195社、「化学」が631社、「自動車・部品」が596社、「機械」が434社といった構成になっており、アジアのみならず米国・欧州地域でも、同じ業種がほとんどを占める構成となっていることから、「電気機械」、「化学」、「自動車・部品」、「機械」の製造業4業種について海外拠点が経営戦略として進められている姿が伺われる。

次に、こうした本邦企業の海外事業展開に至った経緯をみる。本邦企業の対外直接投資が急増し、海外拠点設立が大幅に増加した最初のブームと言われているのは1972、73年頃である。これは（1）1971年のスミソニアン合意、1973年の変動相場制移行の影響から、円高により国内の労働集約的産業が国際市場において比較優位を失ったことから、海外に生産拠点を移すという、企業経営上の苦しい選択をせざるを得なかったこと。また、（2）アジア向け投資については、AsiaNIEsに続きASEAN各国でも、1970年代後半以降、輸入代替政策から輸出志向政策への転換が図られ、受入国で投資奨励策が採用されたこと等が、事業環境として未整備ながらも海外投資が進展した背景にあった。加えて、（3）現地調達品比率引き上げを迫る進出先政府の要求もあり、部品・部材製造企業が納入先企業とともに、「系列」として進出したことがアジア地域では顕著であった。これは当時、本邦製造業企業が部品調達の際に要求するQCD

\*2 東洋経済新報社「週刊東洋経済臨時増刊 海外進出企業総覧」掲載企業数。2000年5月末時点。

(Quality, Cost, Delivery)条件に適合する企業が、進出先国に少なかった状況に起因している。進出先国政府の現地調達品比率引き上げ要求に対応して認められる税制ほかの優遇措置を享受して輸出基地として海外拠点を活用する場合は、国内市場で本邦企業が「系列」での競争力を発揮していたことを想起すれば、いわば「系列」ともいえる形で海外進出を遂げることが当然として行われた経緯がある。

こうした部品供給企業と納入先企業といった関連企業が、同じ進出目的を持って海外拠点設立を行った状況こそが、本邦企業の海外進出の特徴である。

部品供給企業と納入先企業の関係について、日系進出企業の部品調達先を日本貿易振興会の調査資料\*<sup>3</sup>においてみると(図表1)、当該進出先国に製造拠点を保有している企業を対象として、進出先国に所在する企業からの調達比率が51%以上と回答する本邦製造業企業の多い地域はASEAN5であり、とくにタイでは44.2%、マレーシア38.3%、シンガポール35.0%となっている。また中国も36.4%と高い水準にあると言える。進出先国に所在する企業から調達を行っている本邦製造業企業の中で、現地日系企業から「51%以上を調達している」と回答する企業数をみると、ASEAN諸国の本邦企業は、過半の企業がこの回答をしている。この姿は、いわば関連企業とともに海外展開を行っていることを示す証左といえる。但し、中国においては、現地日本企業からの調達が17.8%にとどまっている点は、中国への進出が必ずしも「系列」によるものとなっていないことを示しており興味深い\*<sup>4</sup>。

産業別詳細をみると、ASEAN諸国における本邦製造業企業で、現地日系企業からの調達が多いのは、本調査においても「電気・電子部品」、「輸送用機械部品」、「電機機械」、「繊維」であり、海外に生産拠点を立地させている企業が多いこの4業種は、各々の国においても、現地企業からの調達先として日系企業からの調達比率が高いとする企業が多い(付図表1)。これは、1970年代以降、ASEAN5に日系の部品供給企業が進出を果たしており、部品メーカー、あるいは製品組み立て企業においても十分な既進出企業を活用することにより調達のチェーンを構成し得る状況にあることが背景となっている。こうしたネットワークを保有していたことは、現状の本邦企業のコスト削減などの対応を可能としてきた要因であり、本邦製造業企業の保有している大きな「強み」であったと評価できよう。

1990年代に入って、本邦製造業企業がアジア地域において生産を行う場合の外部環境の大きな変化要因として把握しておかなければならないのは、(1)海外拠点構築先としての「中国」という選択肢と、(2)本邦国内市場の顧客嗜好の変化であろう。以下に概観する。

#### (1) 海外拠点構築先としての「中国」

生産拠点構築先あるいは販売市場としての中国への本邦製造業企業の関心は従前より高く、1978年の対外開放政策をうけて以降、本邦企業による事業資金投資は本格化し、1992年の「南巡講話」以降、中国向け直接投資が更に増加した。これは、1993年の第8期全国人民代表大会で、憲法に「国家は、社会主義市場経済を実施する。」と記載されたことから、一連の規制緩和

\*<sup>3</sup> 日本貿易振興会「進出企業実態調査 日系製造業の活動状況 2000年版」2000.11.29 日本貿易振興会

\*<sup>4</sup> 同調査における、「中国」は、「北京」「上海」「大連」「華南」「香港」地区における日系企業向け調査として地域別に実施されているものを、図表1では「香港」を除き合計として計算した。いずれの地域でも「電気・電子部品」企業では日本からの部品調達比率が高い。本調査においては、中国において、回答企業数の多い、「電気・電子部品」企業では、現地調達が少なく、日本からの部材調達が73.6%と多い調査結果となっており、現地に部品供給源が十分でないとの評価になっている。また、本調査の対象は、現地生産拠点を保有する企業であるので、自社工場を設立する方が、製造に適すると判断された製品の製造を行っている企業であり、日本から調達する部材・部品に競争優位があると判断した製品生産を行っているものと推測されるが、今後は、取引先企業の進出を促すなどの方法により現地での調達を増加させる経営方針であるとの見解を本調査はとっている。

図表1 進出先国での日系企業からの部品調達

	進出国調達率			進出先国日系企業からの調達		
	回答企業数計	進出国内で51%以上調達している企業数		進出国内で部品調達を行っているとする回答企業数計	進出国内の日系企業から51%以上調達している企業数	
ASEAN5	987	366	37.1%	863	433	50.2%
タイ	308	136	44.2%	283	164	58.0%
マレーシア	269	103	38.3%	237	108	45.6%
シンガポール	100	35	35.0%	90	40	44.4%
インドネシア	224	74	33.0%	193	86	44.6%
フィリピン	86	18	20.9%	60	35	58.3%
香港	25	7	28.0%	20	6	30.0%
中国	275	100	36.4%	45	8	17.8%
西欧	344	147	42.7%	313	27	8.6%
中東欧	33	7	21.2%	29	7	24.1%
米国	1,156	948	82.0%	1123	359	32.0%

(注) %は構成比。

出所) 日本貿易振興会「進出企業実態調査 日系製造業の活動状況 2000年各地域版」2000.11.29より筆者作成。

が行われたこと他、「改革開放」の方向に後戻りは無いとの本邦企業の認識が広がったためである。しかしながら1993年の14期3中全会において、外資優遇措置の縮小方針が定められ、1994年の「90年代の国家産業政策要綱」により、海外からの投資選別政策が導入されたことから、直接投資は減少に向かった。全般的傾向とすれば、1980年から2000年までの期間に設立された本邦企業の中国現地法人数2,503社<sup>\*5</sup>のうち、製造業は1,801社を占め、このうち1992年から1997年の間に設立された現地法人数は1,409社であることは、改革開放後本邦企業がいかに強い期待をもって中国に進出していったかを示すものといえる。また、業種別には、電機・電子機器(303社)、繊維(241社)を中心とした企業の進出がこの時期に集中し、組み立てなど低賃金労働力を利用した生産拠点建設が進められた姿が覗える。

また、中国側直接投資受入統計によれば、地域的(省別)には広東省が最も受入額が多い。

(図表2)

中国の場合、現地企業設立とは別に、沿海部とりわけ広東省での委託加工方式の生産が特筆される。「広東省方式」とも呼ばれるこの方式は、中国国内に自社の現地法人の設立を行わず、生産委託者(ほとんどが香港に設立した外国企業の現地法人)が、原材料・生産設備・技術を提供し、中国側受託者(郷鎮等)が工場建物・労働力を提供して生産委託者の指示に従って製造し、製品は原則中国国外に持ち出す方式である。原材料・部品・半製品・設備機械に至るまで、原則として輸入関税が免除される<sup>\*6</sup>。生産品目としては、部品のみならず、「転廠」(委託加工企業同士の取引。書類上はいったん中国国内に搬出(免税)され、再度国内に取り込む(免税)ものの、実態は国内の工場間で取引し、決済は委託加工者間(すなわち国外)で行う方式)というメカニズムを利用することにより、様々な半完成品あるいは製品の製造も可能となっている。

\*5 東洋経済新報社「週刊東洋経済臨時増刊 海外進出企業総覧」、但し撤退企業を含まない。

\*6 矢島夏樹「新・華南投資指南」1996年3月 日本貿易振興会



図表2 中国省特別市別直接投資受入額

省市	年	1999		1995		1990	
		(億米ドル)	(%)	(億米ドル)	(%)	(億米ドル)	(%)
総額		424.5	100%	378.0	100%	37.5	100%
北京市		19.8	5%	10.8	3%	2.8	7%
天津市		17.6	4%	15.2	4%	0.4	1%
山東省		24.7	6%	26.9	7%	1.9	5%
上海市		28.4	7%	28.9	8%	1.7	5%
江蘇省		60.8	14%	51.9	14%	4.8	13%
福建省		40.2	9%	40.4	11%	3.2	9%
広東省		128.9	30%	102.6	27%	15.8	42%
政府部門		9.9	2%	5.9	2%	3.2	9%

出所) 中国年鑑 2000年版、1996年版、1991年版

広東省においては、外資関係企業の7割が委託加工で、その数は約3万社(未登録企業も含めれば約6万社との推計も)あるといわれており、その大半が珠江デルタ地区に集中している。その強みは、中国各地から圧倒的に安価な労働力が安定的に供給されることで、200万人が委託加工に従事していると言われており、個人企業などをはじめ中国ローカル企業成立の源を形成している。成果として、広東省からの輸出額394億ドル(1999年)は、中国全土の輸出額の約4割を占めている。

委託加工方式が成立した経緯は、80年代の香港における人件費高騰から、家電などの香港企業が自らの郷里に生産を委託する形で工場を移転させたことを契機とするものであった。その後1985年以降の円高期に日系企業が香港企業にならってこの方式により中国での生産を活発化させた。繊維・雑貨などにはじまり、家電、精密機械および同部品の生産を本格化させたものである。更に1990年に台湾企業の大陸向け投資が事実上の解禁となったことも、本生産方式の拡大に繋がった。また、中国における台湾系現地法人約4万社のうち1/4が広東省に設立されているといわれており、珠江河口地域を囲むように広がる地域をさす、いわゆる「珠江デルタ地区」においては約8,000社が事業を行っているといわれる。台湾系製造業企業は、労働集約型の紡績・靴加工から、資本集約型の電子部品・PC(パーソナルコンピューター)生産まで

行っている。台湾企業のPCおよび周辺機器の生産の約半分は台湾国外、更にその4分の3は中国国内で生産が行われているといわれている。同地域においては、韓国系、米国系企業による生産も行われ、東南アジア各国の企業進出状況とは異なり、日系企業が主体となっている訳ではない。このような多種多様な企業の中国での生産への参画は、組立加工型企業の進出が、部品供給企業の進出を呼び、また部品供給企業の進出が、組立加工型企業の進出を呼ぶことで企業の集積を招いている。こうした集積は、当地域に存在する企業間の競合を生み、技術・資本とともに高度化が進み、必要な部品が短納期で納入できる状況を生み出しており、電子・電機産業に必要な部材(電子部品や機構部品)と加工(金型、メッキ、プレス、切削、射出成形等)のほとんどの供給者約5万社がこの地域に集積した形になっている。こうした状況が日系現地製造業企業が、本邦関連企業からの調達比率を引き下げている要因であると考えられる。東莞における産業集積など生産品目としては、電子部品の組み立て加工生産が多いが、PCについては、部品のみならずペアボンあるいは完成品にほぼ近い製品についてまで委託加工方式での生産が行われている。中国側の企業努力に加え、香港の金融インフラのみならず、港湾・空港・高速道路など物流インフラがあっただけで、こうした事業活動を可能としている。

## (2) 本邦国内市場の顧客嗜好の変化と情報システムの活用の深化

1990年のバブル崩壊以降、国内販売市場の冷え込みは「何をつくっても売れない市場」と称される程厳しいが、不急・不要な消費の抑制は、消費者の選択眼の活性という形で、企業の販売促進には手ごわい障壁となった。顧客志向は、モノ志向・高級ブランド志向であったが、一転して志向が多様化し、サービスを含めた商品コンセプト志向および値頃商品を求める志向に移した。消費性向低下のなかで低価格品に關しての消費者の受容性が高まったことから、製造過程でのコスト削減に加え、製販連携・プライベートブランド商品といった流通経路変更による低価格商品の供給を行う小売業が「価格破壊」として顧客の支持を得て、低価格競争が一層激化する状況となった。

結果、提供する商品について、顧客ニーズの多様化、価格適正化の要望など、市場の顧客動向に的確に反応できない企業にとっては、減益はおろか、事業機会の喪失に繋がるような事態となっている。顧客ニーズを先読みし、「ソリューション」を提供するような商品・サービスを、適切な時期・価格・数量で「オファー」しなければ、販売機会を喪失し、非効率な運営を許容することとなる。こうした消極的経営姿勢は、従前以上に、株式会社であれば株式価格が下がる形で、市場の判断を即座にうける状況である。

すなわち、製造業企業においては、製造技術上の優位性のみで評価されるのではなく、生産方式への課題も投げかけられる。製品に対するニーズの多様化・製品ライフサイクル(PLC)の短期化が要請される状況において、収益確保への関心の高まりから、中小企業の典型的な生産方式であった「多品種少ロット受注生産」への対応が企業規模を問わず、多くの企業の生産管理に求められている。製造業企業のコスト圧縮努力のみならず、調達から製造・卸・販売にいたるバリューチェーン全体での直接・間接経費の合理化・効率化による利益最大化が共通した経営認識となっている。とりわけ、生産技術に優位性を示す製造業企業においては、部品・部材の調達をいかに低コスト化するかが更なる競争力強化の観点から注力されている。これま

で独自規格の高品質の部品を採用していた本邦製造業企業も、コスト削減の目的で、通常規格の汎用品の採用に切り替える動きが盛んになっている。

部材調達から生産、流通、販売に至るまでのサプライチェーン全体での最適化を実現させる弾力的対応によってのみ、サプライチェーン内の各企業の生き残りが図られる事態となった。生産拠点が、品目によっては国内外に散在している状況で、拠点間の物流と、これを実現させる情報流、資金流をいかに整備するかが、サプライチェーンの優劣を定めるインフラとなっている。

情報流については、製造過程における、情報化技術の導入に加え、企業業績評価の観点すなわち経営戦略の変化から、情報システムを事業全般に適用することが進められている。個別企業によって、経営者の求める経営情報が異なり、かつ、こうした情報流への投資を積極的に行っている企業数は依然少ないと認識されるが、環境変化の中で、情報システムの経営への取り込みの成否は、市場における地位の維持・競争力の強化に不可欠という認識が高まっている。

因みに、製造業企業を特定してはいないが、通商産業省「情報処理実態調査」によれば、1995年以降増加基調にあった、1企業あたりの情報処理関連費用は、Y2Kもあり1999年に伸び悩んだものの、2000年まで増加傾向にあり、全般的傾向と考えられる。但し、金額ベースでは2001年は、対前年度並と見込まれている。

また、通商産業省「平成12年度情報処理実態調査」によれば、企業内における広範な情報システムの利用状況として、ネットワークの保有状況を確認することができる。調査票回答企業数3,054社のうち、部門・基幹LAN、地域的広がりのあるWAN、企業間ネットワークを保有すると回答した企業は、約7割に相当する2,110社であった。また、企業間ネットワークを保有すると回答した企業は993社であった。ただし、本調査の設問では、企業内・企業間という定義に、国・内外が明別されておらず、国外拠点までを対象とするかが不明となっている点は留意する必要がある。

## 2. 90年代の企業外部環境の変化にもなう本邦企業のアジア地域での海外拠点網の位置付けの変化 特定国への進出意義から企業ネットワーク上の拠点維持意義への関心の変化

本邦企業は、AsiaNIEsへの進出を果たし、1980年代以降はASEAN諸国への現地法人展開を進めた。このためタイ、マレーシアいずれでも、本邦現地法人の過半は1990年以前に設立された企業である。また、1997年のアジア危機以降においては、新規に進出する企業数はタイ、マレーシア、インドネシア、中国とも毎年減少している。これは海外進出の一巡・国内経営環境の悪化による企業体力の低下を主要因とする事業見直しの影響と言える。しかしながら、アジアを生産拠点と認識し、更に市場としても期待している企業は依然多い。

ここで本邦企業の海外拠点の役割について考える。既設の拠点での操業経験を生かして、一段の低労働コスト、投資優遇措置（インセンティブ）を生かせる拠点を求めて、他地域に拠点展開を行っていくといった、AsiaNIEs諸国からASEAN諸国へ投資先を移転した当時のような規模拡大の動機ではなく、他の本邦国内・本邦国外の拠点との役割分担から新規拠点の役割設定を検討している企業が目立ってきている。すなわち、各生産拠点および関連企業の有無など、増設か、生産品目の変更か、新規拠点の設置か、生産拠点の統廃合を含めた再編は、企業の置かれた国内外の外部環境の激変への対応にほかならない。

本行が、毎年行っている「海外直接投資アンケート」の回答を見ると、1991年から、中国、ASEAN、AsiaNIEsへ投資する目的の第1位、第2位、第3位の推移は、1990年代後半に至り、ASEANでは「水平分業」を目的として掲げる企業が増加してきており、広がりをもった企業組織を活用して、前述の市場の課題に対応していくかに対処する本邦企業の姿が見られる（図表3）。

## 3. アジア企業の活性をいかに取り入れるか アジアにおける本邦製造業企業のB2Bの利用の方向性

### (1) サプライチェーンと企業間取引情報の電子化の促進

本邦企業は、自国への投資にインセンティブを付与するアジア諸国に、関連企業とともに進出して、進出先国内で効率的な部品の調達・組立加工を行うことができる海外生産体制を構築し得た。これが、品質的にも価格面でも評価される製品を提供できるという本邦企業の「強み」を実現する経営戦略であった。

これまでは、為替変動・賃金水準高騰など経営外部環境の変化があっても、連携先が日系現地企業ということで、部品・製品に求める高品質を維持しつつ、コスト低減を共通意識にもつ「同質」の企業であったことから、相互に協力して、生産管理と部品調達管理を合理的に進めて生産効率を高め、製品品質の維持と低価格化を実現することが可能であった。このために、生産管理ひいては受発注管理などに情報システムを導入し、効率的生産管理を実現してきた。

本邦企業の企業内の取引管理システム（受・発注管理システム）については、1980年頃から、自動車・同部品業界、家電業界においては、EDI（Electric Data Interchange）を利用した資材・部品調達が行われてきた。自動車（最終製品）を例にあげると、製造に必要な部品点数の削減、部品の標準化が行われてはいるものの、1,000点程度の部品により構成されており、更にそのひとつひとつの部品についても、複数の部品・資材により構成されている。すなわち、1製品に対応して10,000点単位の加工部品が必要とされていると言われている。したがって、部品「点数」での管理のみならず、市場の需要増減に応じた部品「量」を確保する供給体制の整備が求められている。更に、生産計画の期間についても、市場動向把握が1週間単位で行われることに対応し、1週間単位での生産計画を採用している企業も昨今は見られる様になった。生産に必要な時機に、必要な部品を調達するためには、部品提供業者との連携した部品供給がいかに合理的・効率的に行われるかにより、最

図表3 本邦製造業における海外直接投資目的の推移

(%)

国名	投資理由	1991		1992		1993		1994		1995		1996		1997		1998		1999					
中国	安い労働力の確保	1位	40.0	3位	11.9	3位	30.8	2位	49.8	1位	61.9	3位	47.9	3位	47.5	3位	41.1	2位	44.3				
	新規市場の開拓	2位	28.6	2位	37.3	1位	44.9	1位	61.5	2位	56.7	1位	58.3	2位	55.7	2位	47.9	1位	67.1				
	進出先マーケットの維持・拡大 第3国への輸出	3位	22.9	1位	39.0	2位	33.6	3位	30.2	3位	46.2	2位	49.2	1位	59.8	1位	55.8	1位	18.0				
ASEAN	進出先マーケットの維持・拡大	1位	47.8	1位	46.4	1位	50.5													1位	68.8		
	安い労働力の確保	2位	27.8	2位	27.8															3位	35.6		
	生産拠点の海外分散化(水平分業)	3位	23.5	2位	18.6	1位	32.4															2位	42.4
	第3国への輸出 日本への逆輸入 新規市場の開拓					2位	21.0																
タイ	進出先マーケットの維持・拡大							2位	31.5	1位	46.7	1位	59.0	1位	55.6	1位	58.3	1位	57.4				
	安い労働力の確保							3位	31.5	2位	39.3	3位	36.9	3位	36.9								
	組立メーカー(日系を含む)への部品供給									3位	34.1	3位	34.1	2位	35.7	3位	33.8						
	日本への逆輸入											2位	35.7	3位	36.9	2位	40.5	3位	33.8				
	新規市場の開拓 第3国への輸出 生産拠点の海外分散化(水平分業)													2位	40.5	2位	36.9	2位	36.9				
マレーシア	進出先マーケットの維持・拡大							1位	45.5	1位	58.9	1位	46.5	1位	56.5	1位	54.8						
	第3国への輸出							2位	37.0	2位	37.0	2位	38.0	2位	45.7	3位	33.3						
	安い労働力の確保 組立メーカー(日系を含む)への部品供給 生産拠点の海外分散化(水平分業)							3位	27.3	3位	34.2			3位	33.8	3位	32.6	2位	35.7				
インドネシア	安い労働力の確保							1位	47.0	1位	56.4	2位	44.5	3位	41.2	1位	51.0						
	進出先マーケットの維持・拡大							2位	34.9	2位	50.9	1位	58.0	1位	55.7	2位	49.0						
	新規市場の開拓 第3国への輸出							3位	32.5	3位	42.7			2位	43.3	3位	38.8						
フィリピン	安い労働力の確保							1位	47.4	1位	63.5	1位	57.8	1位	51.1	1位	62.8						
	新規市場の開拓							2位	31.6	2位	32.7			2位	44.7								
	日本への逆輸入 進出先マーケットの維持・拡大 第3国への輸出 生産拠点の海外分散化(水平分業)							3位	31.6	3位	32.7	3位	44.4	2位	44.4	3位	39.5	2位	46.5				
AsiaNIEs	進出先マーケットの維持・拡大	1位	59.1	1位	50.0	1位	60.0																
	生産拠点の海外分散化(水平分業)	2位	18.2	2位	19.4																		
	新規市場の開拓	3位	13.6			3位	17.5																
	企業内分業体制の一環(工程間分業) 第3国への輸出 日本への逆輸入			3位	16.1	2位	26.3																
シンガポール	進出先マーケットの維持・拡大							1位	68.8	1位	58.5												
	第3国への輸出							2位	37.5	2位	41.2												
	生産拠点の海外分散化(水平分業)							3位	31.3	3位	29.4												

(注) 各国投資目的1位～3位の推移。有効回答数に対する回答数の比率(複数回答有)。各年のアンケートの目的が異なり、時系列的には不連続。  
出所) 日本輸出入銀行「海外投資研究所報」1994年～1998年各1月号、1999年1・2月号、国際協力銀行開発金融研究所報2000年1月号より筆者作成。

終製品の生産性が左右される\*7。

このような状況から、とりわけ自動車業界と電機・電子業界においては、主要な調達先との間で、企業連携 今日的意味でのサプライチェーンの一部と認識できる の迅速化・合理化を図ることが求められ、積極的に企業間取引情報の電子化が図られてきた。

ここで電子商取引 (e-commerce)\*8について概説すれば、サプライチェーンの中で、小売のステージで行われる電子商取引はB2C (Business to Consumer) e-commerceとして注目されているが、それ以外のステージにおける企業間の電子商取引は、B2B (Business to Business) e-commerceと称されている。B2B電子商取引の形態は、「EMP (e-Market Place)」と「相対取引」に大別され、更にEMPは、当事者の数・取引に対する当事者の姿勢によってオンライン販売、インターネット取引市場、調達ネットワークに分類される (付図表2)。

## (2) サプライチェーン実現のためのB2Bの役割

企業価値向上を目指す経営にとって、サプライチェーンの良否は重大な関心事項である。

製造業のサプライチェーンの中で重要性が増している部品調達において、(1) 情報システムを活用し、多種多様な部品の調達を生産計画に適合させて、いかに効率的に行われているか、(2) 80年代から導入が図られている関係企業

間での相対取引を含めて電子商取引がいかに有用性を期待されているか、そして(3) 日本企業の重要な生産拠点が多数存在するアジア地域において、いかに活用されているかあるいは期待されているかについて、筆者は、本邦製造業企業の重要な生産拠点であるアジア地域での部品・部材調達におけるB2Bの利用状況についての実態を把握すべく、2001年3月に、香港・シンガポールの総合家電企業、情報家電企業の本邦企業のIPO (International Procurement Office) 担当者を中心とした企業の部品調達担当者に、B2Bの現状の問題と将来的展望に関してのインタビューを行った (付属資料参照)。以下にその結果をとりまとめる。

## (3) 相対取引型B2Bの活用とEMPへの慎重姿勢

本邦企業を例にとれば、80年代以降取り入れられてきたのは、系列企業・関係先企業間での相対取引をEDIなど情報システムで実現し、効率化を図るものであった。従って、ヒアリング先本邦企業でも、こうした情報システムを必要に応じて適時更新・効率化し、企業競争力向上を図っている状況は聴取出来た。

しかしながら、取引関係を結んでいない企業に対しては、自社の情報システムに参画するEMPに区分されるような取引について、きわめて慎重に対応する姿勢がみられた。これは情報投資の効果に対する認識の差とも考えられる。

\*7 この点を詳述すると、緻密な部品供給体制に競争力を求める製品については、製品製造企業 (製品メーカー) が、主要部品については特定のセットメーカー2、3社との提携し、製品メーカーの製品品質水準・調達方針実行をセットメーカーに代理して実行・管理してもらう手法を採用し、安定的な部品調達を実現するといった対応をしている企業もある。しかしながら、こうした能力を持つセットメーカーの淘汰が進み、競合関係にある製品メーカー同士で同じセットメーカーから部品を調達する場合もあり、提携戦略で何を双方が求めるのかを明確にしてセットメーカーとの協働を図ることが重要な視点とされている。

\*8 「電子商取引」の定義は、「商取引を、インターネット技術を利用した電子的媒体を通じて行うこと」とされている。取引金額は、有償で取得した財・サービスの対価金額 (仲介手数料、定額会費・購読料、デジタルコンテンツ課金を含む) としている。電子商取引の主体は、「販売企業」あるいは「仲介企業」と「購入企業」との間で行われるものであり、食品、建設については、受発注の前工程部分のみをインターネットで行った取引については、重要な商取引行為の一部を構成していることから、受発注をインターネット技術によって行ったと認識して調査対象としている。「インターネット技術」については、TCP/IPを利用したものとしており、公衆回線、ISDN、専用IP網、インターネットVPN、衛星通信、CATV、移動通信網等の物理的ネットワーク回線を利用したものを調査対象としている。但し、インターネット広告市場、電子商取引アプリケーションパッケージ市場 (ASP市場) などの電子場取引支援アプリケーション市場、電子商取引システムのハードウェア市場、物流サービス市場などの電子商取引インフラ市場などは対象に含めていない。

こうした姿勢の背景について説明を試みれば、生産管理上、QCDが部品調達時の必要要件であることから、(イ)価格差別型の調達、(ロ)仕様差別型の調達の2つが、調達する部材・部品の特性により、部品調達の差別事項となる。

この定性・定量の二つの観点は、理念的には仕様にほとんど差がない条件下であれば、低コストを志向する企業による価格差が調達相手を探す際のポイントとなるから、(イ)のみの競合に集約されることになり、(ロ)の優位性が捨棄される。しかしながら「仕様」の中には、定性的評価である製品の質のみならず、納期・納入の確実性(信用度)という納入業者の対応が含まれることから、(ロ)についてあえて区別して電子商取引上の区分を考えれば、

- (イ) 価格差別型の調達の対象となる品目は、汎用品であり調達先による品質の差異がなく、複数社が常時供給サイドに出現することが前提となっていることから、B2Bでは「EMP」には適格的である。
- (ロ) 仕様差別型品目の調達については、納入業者との取引実績などにおいて、価格以外の要因(信用度)が調達先選定に際して優先して検討されることから、複数の企業との間で行われる「相対取引」に適格的である。

というのがヒアリング先企業での最大公約数的見解であった。

このような、本邦企業間で共有される信用度を求める経営姿勢が、アジアの非日系企業が経

営価値として共有できるかどうかは、別な経営戦略評価の観点とも言える。日系企業と非日系企業の経営の差が認められるのではなく、投資効果の評価に差が大きい。情報投資の成果が、現状の部品調達的手法に比して小さいとみている本邦企業が多いということであるが、他方、汎用品を扱う非日系企業においては新たな販路開拓手段としてB2Bへの関心は高い。広東省における非日系企業(日系企業と提携関係を構築していない企業)にB2Bの現状の問題と将来的展望に関してのインタビューを行ったところ、広告用ホームページが活用され、E-mailでの商談(受発注)については、広東省の企業でも利用しているケースが多く、社内の情報システムについては、後発者利益であるが、本邦企業でも導入しはじめた経営システムであるMRP<sup>\*9</sup>の導入事例すらあった。

現状は、東南アジアに拠点を構える本邦企業へのヒアリングを経て、B2Bの範疇であるEMPと相対取引とを、対象となる製品特性により明別して評価・利用していると言える。すなわち、部品調達については、会員制を採用しているPrivateEMPの運営例が華南地区で検討されている例があったものの、Webを活用したEMPについては、様子見とするインタビュー結果が日系・非日系を問わず多かった。

また、ベンチャー的新規優良サプライヤーの発掘、最低価格の形成という初期のEMP導入目的については現状手法の優位を評価する見解が多かった。

---

\* 9 1960年代後半から米国で生産管理の基本として定着し、1975年頃から製品パッケージとして販売がはじまった生産管理情報システムである「MRP (Material Requirements Planning: 資材所要量計画; 部品表 (BOM: Bill of Material) の管理と部品展開を活用した発注購買管理が中心)」が、発展した。これが、資材の発注在庫管理から設備人員計画、物流計画まで発展し、統合生産管理システム「MRP-II (Manufacturing Resource Planning: 製造資源計画)」と呼ばれるようになる。このMRP-IIに財務会計、人事管理、物流管理などを取り込み、企業の基幹業務をカバーするシステムが、「ERP (Enterprise Resource Planning)」である。ERPの特徴は、(1) 経理や販売、人事などそれぞれ単一業務のシステムではなく、企業運営に必要とされる基幹業務全般を機能として持ち、データの一元管理ができ、経営情報も迅速に提供できること、(2) 子会社や販売店など、グローバルに展開されている企業組織にも柔軟に対応できるように、分散型データベースとネットワークで結ばれた情報システムで構築できること(3) 多言語、多通貨に対応できること、である。(タスク・システムプロモーション「ERP」タスクIT新書)

#### (4) 本邦企業の経営戦略変革とB2B活用の展望

B2Bに分類される企業間の電子商取引の活用には、二つの側面がある。ひとつは、技術面で差別化が図られるような製品を製造する過程において、効率的な生産管理を中心としたサプライチェーンを実現するための、特定の関係企業との「相対取引」としてのB2Bの活用である。もうひとつは、技術的差別化を図る余地に乏しい製品を低価格で提供するための製造から販売に至るサプライチェーンで活用されるB2Bである。とりわけ後者においては、自社の「強み」をつきつめて評価したのであれば自社で製造する必要はなく、OEM（相手先ブランド生産）あるいはEMS（Electronics Manufacturing Service）といった委託生産を行い、企業収益を実現する方法もあり得る。これも、B2Bが活用される形態で、部品調達に限らず、製品調達においても適用可能なB2Bと考えられる。こうなると製造業というよりも製造販売業の形態がサプライチェーンの発想であるので、製造業として企業価値の実現をはかるのか、あるいは製造業のブランドをもって販売業として企業価値の実現をはかるのか、どのドメインに自社の強みを見出すかが経営戦略の要となる。いずれにしても、グローバル競争においては、従来型経営をもとに生産効率の向上を図るのでは、企業価値を引き上げる限界が近づいているばかりか、ドメイン自体の見直しを図らざるを得ない状況に置かれよう。これまで培ってきた本邦企業の得意とする高度な生産管理技術を「製造」としてのみ経営上捉えておくのでは競争力向上に限界がある。

もっとも、本邦企業の抱える経営課題は、販売不振ばかりではなく、取引慣行の制約、人的資源のミスマッチなど、個別企業の外部環境にかかわる「国内的な」制約要因も多い。ひとつに、人的資源については、中国では低賃金労働者が注目されがちであるが、現状高学歴の技術

者も多く、採用も容易であるといわれており、こういった資源を活用している企業もある。東南アジアにおいても、電機産業、自動車部品産業では本邦製造業企業が自社現地法人において、技術指導と製品の品質管理にあたっているが、インドネシアの本邦中小企業の現地法人においては、国内での若年技術者の雇用難から、自社の競争力たる技術力継承先としての現地法人の役割が期待されているケースもある。すなわち、国内外の経営資源と既存の自社現地法人とを勘案した、自社の経営資源の見直しと補完は、今日的な意味で再考されるべきであり、既往の経営方針に対して閉塞的と考えられる事業環境に対応する経営革新の手法を与える要因と考える。

また、情報システムについては、既に事務合理化の手段ではなく、経営情報の収集に役割の中心を移している。既存業務のみに対応した情報システムを構築してしまうと、有形無形のコスト面が強調されがちとなり新たな経営戦略採用の足かせ要因ともなりうる。この点は考慮すべきである。自社の「強み」を維持すべく経営方針を立案する際には、自社に無い経営資源の活用も当然の選択肢として考慮される。自社の経営システムが、経営情報の提供ソースという認識に立てば、新規・既往取引先との連携こそ補完すべき経営資源と捉え、結果として実現するB2Bを活用していく認識は更に高まろう。例えば、自社の競争力確保が低価格汎用部品をいかに確保していくかにあるという経営戦略であれば、EMPベースのB2Bの活用は必須であろう。場合によっては、自社がEMPを主催するという必要性を検討する場合もある。

B2Bは技術的に制約も多く、物理的・法的あるいは社会への浸透性といったインフラが十分に整備されているとはいえ、現状では利用範囲に限界もある。しかしながら、汎用部品供給地帯として中国華南地区の役割が高まっていることもあり、従前の手法に加え、自社取引先の

開拓にEMPなど今後進展が期待されるB2B<sup>\*10</sup>を通じて新規取引を開拓していく努力は継続されるべきである。ここで誤解のないように注記したいことは、新規部品供給企業の育成に本邦企業が門戸を閉ざしているわけではないということである。例として、入札時に逸注した応札企業に対して、技術面他逸注事由を説明するスコアカードの提示を行って、逸注企業の一層の企業努力を求めている本邦企業も多く、アジアにおける連携先候補企業の育成を図っており、このような本邦企業各社の努力は高く評価されるべきであろう。

ましてや、汎用品については、米国企業をはじめとして中国で生産される部品の品質に対する評価が高まり、これを低価格競争に活用可能であるという評価がなされている近況にある。中国系企業からの部品調達が増加する「キャッチアップ」が進んでいること、および日系現地法人においても、金型や部材についての現地品調達が進んでおり一層の「ローカライゼーシヨ

ン」が進められている状況は、ここ数年の進展として評価されるべきポイントであり、自社が求める経営資源の選択先としても注目される。

既に確立された提携企業間あるいは自社の生産管理において改善をはかってコストを削減するという技術的解決方法に加えて、自社の経営資源を補完する新手法を経営戦略に採用するという抜本的な革新を行い、競争力の強化を図る経営改善が求められている。「革新」と言っても従前に構築した全てを捨て去るのではなく、部品調達の交渉力、製品のブランド力あるいは顧客ニーズに適合する製品の開発力・製品コンセプトの提案力、国内市場に近接して立地している優位性等、いずれに自社の基幹競争力があるかを見極めて、これを生かして、ほかは革新するといった思い切った経営戦略の採用が求められている<sup>\*11</sup>。この観点で、経営資源の調達先を多角化することにも繋がるB2Bが、アジアにおける本邦企業の競争力向上に一層活用されることを期待する。

---

\*10 2000年のEMPの市場規模は、約2,000億円で、B2B市場の約0.9%であるが、2005年においては、約44兆円の規模となると推計されている。EMPは、不特定多数のプレイヤーが、一定の参加条件をクリアすれば自由に参加できる「オープンな仕組み」と、新規のプレイヤーの自由な参加や実取引が実態として発生している「稼動実態」の2条件が特性とされ、両条件をすでに満たすものとして、アスクルなどの事務用品EMP、ピービーエドットコムなどの電子部品EMP、「オープンな仕組み」の条件のみを満たすものとして、大手電気メーカーの電子部品調達EMP、自動車メーカーの部品調達EMPが例示されている。

EMPの進展については、2005年での推計で、電子・情報関連製品が、B2B市場規模の33.6%である14.6兆円と見込まれており、うち46.3%がEMPによるとされている。自動車については、9兆円の市場規模のうち、42.8%がEMPにより実現されると推計されている。尚、特徴的なのが、建設業であり、2001年では2,700億円の市場規模であるが、2005年には9.8兆円にまで急伸し、過半である53.1%がEMPにより実現されると期待されている。(ECOM、アクセンチュア、経済産業省、「平成12年度電子商取引に関する市場規模・実態調査」2001年1月31日)

\*11 英国では、Do not throw a baby with bathwater.とされている。



( 付属資料 )

《 香港・シンガポールにおける日系企業に対するヒアリング結果概要 》

( 社内、関連企業間での電子データ交換における取引について )

- ( ア ) 各社の基幹システムおよびEDIなどの受発注データ交換システムは既に構築しており、適宜改訂の投資を行っている。
- ( イ ) 主要取引先 ( 大手特約店等 ) との間ではEDIなどにより受発注データ交換による取引を既に行っている。図面の電子データ化は、必ずしも利用頻度が高くない。
- ( ウ ) 主要取引先とならない企業との間で、電子データ交換は、費用他の観点から現状メリットが薄いと認識している。場合によってはE-mailを利用しているが、FAX、電話といったアナログ的手法での情報交換で不足を感じてはいない。

( インターネット調達について )

- ( エ ) インターネットを利用した調達については、スキームがまだ固まっていないうが、不特定多数間の取引であれば、取引対象に馴染む商品はいわゆる「汎用品」であると認識している。部品点数が多く、しかも仕様が微妙に異なる部品を調達していることから、例えば製品番号により、受発注双方が特定化・共通認識できる品目でなければ、対象とはしにくい。
- ( オ ) 不特定多数の取引先とのインターネットによる調達については、技術的・費用的障害を除いても、いかに低価格を提示する取引先であろうと、先方の業績、設備能力の調査、などの信用調査を経ずに新規の取引先のリスクは負えないという点が、最大の障害である。これまでの経験から、現状では実務的でない。ベンチャー的な新規供給企業を発見する場合には、少量の取引からはじめて、業者の信頼性調査のプロセスを経た上で、主たる供給業者として選定している。
- ( カ ) 部品調達においては、QCDに適合する企業との関係を既に得ており、Web調達により新規供給者を積極的に探すイン

センティブに乏しい。インターネット調達以外の方法で、新規のサプライヤーを探しており、候補先企業訪問などこれまで利用してきたアナログ的手法の方が取得情報量も多く効果的と考えている。

- ( キ ) シンガポール政府は、高度情報化政策を推進し、通信環境の整備を図ってきたが、今後の産業育成策として、情報家電 ( 液晶 )、電子 ( 半導体上工程 )、化学、薬品などを中核とするKBI ( Knowledge Based Industry : 知識型産業 ) の育成を図っており、シンガポールのみならず、アジア主要地域での光ファイバー通信網などのインフラ整備の必要性を痛感する。

《 中国広東省、非日系企業に対してのヒアリング結果概要 》

( B2Bによる部品調達 = 販売について )

- ( 1 ) 納入先より、電子データによる受発注システム ( 部品メーカーを会員とする有料Wdbサイト : 2001年中央稼働予定 ) への参画を強く期待されている。納入先大手であるため、前向きに導入を検討している ( 中堅デバイス企業 )。
- ( 2 ) 自社製品の販路拡大のため、米国・香港を中心とする国際的なWebサイトに参画したい。買い手のメリットが大きい、それでも入札による個別の価格引き下げ交渉より高い価格で受注できるのではないかと期待がある ( 中堅デバイス企業 )。
- ( 3 ) コイル部品製造の同業他社は広州近郊で約1,000社あるが、このなかで自社は売上高の上位10社に入っていると認識している。昨年、自社製品広告用のホームページ ( 中文 ) を立ち上げ、前年比3割増の売上を得た。今後も、英語版のページを追加して事業機会獲得に役立てたい ( 個人企業、デバイス製造 )。
- ( 4 ) 大手企業 ( 10社程度が参加 ) からは取引成立時の成功報酬を、中小部品企業からは掲載手数料を徴収して財源とし、電子部品のB2Bを対象とするホームページ

を運営している。対象企業は当面中国国内である。家電部品の品番、仕様書、図面、商品検査局・SGSの品質証明取得の有無の情報を掲載している。また、MRP、EMPのソフトを提供している。IBMの調達センターにも営業して参加を働きかけていく方針（ソフトウェア企業）。

(5) 4年前から中文（その後英文、和文を拡張）でのホームページを開設しているが、市場開拓というより企業紹介に止まっている。国内四輪、二輪メーカーにアルミホイールを納入しているが、米国での販路拡大のため、ホームページのリニューアルを行っている。できれば、日本でも販売を拡大したい。代理店販売を行っているが、Web取引については、とくに中国国内では与信管理の点で難しいと認識している（中小自動車部品製造業）。

(6) Baan社のシステム（MRP）を4年かけて導入した。エアコンの部品調達は、

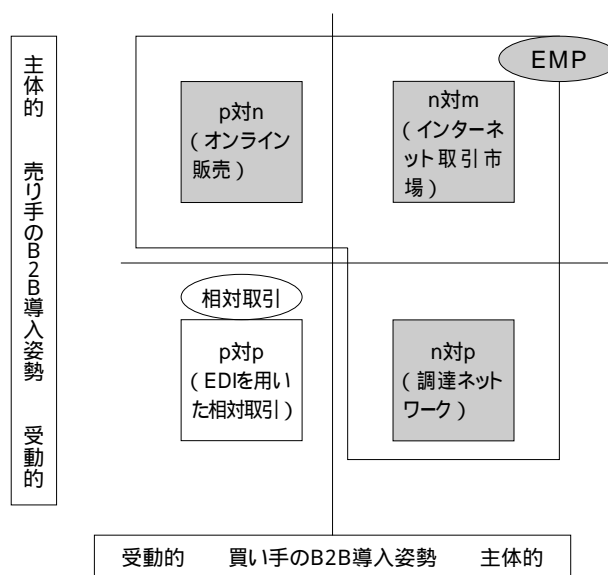
国内では主要部品につき2、3社の納入企業を既に確保している。KeyDeviceについては、日本製部品を購入せざるを得ず、しかも商社経由でしか購入できないために十分な購買力を発揮できず、自社製品価格引き下げに結び付けられない。日本メーカーとの直接取引がB2Bで行えるのであれば、課題解決に結びつくので採用したい。CAD/CAMデータ交換については、必要性はあるがメリットが少なく採用していない。Baanシステムは納入先大手であるGE社が採用しているシステムと同じであり、GE社からもシステムの連携を要請されたが、社内の決済メカニズムと適合しないことを理由に見合わせている。インターネットを利用した調達については、現在の調達メカニズム（供給企業との取引）に不足はなく、導入の時機でないと考えている（大手家電メーカー）。

付図表1 進出先国別調達先

	タイ		マレーシア		インドネシア		シンガポール		中国											
	現地での調達		日本からの調達		現地での調達		日本からの調達		現地での調達		日本からの調達									
	回答企業数	51%以上調達している企業数	回答企業数	51%以上調達している企業数	回答企業数	51%以上調達している企業数	回答企業数	51%以上調達している企業数	回答企業数	51%以上調達している企業数	回答企業数	51%以上調達している企業数								
化学・石油製品 (%)	33	14	33	7	20	10	20	5	29	11	29	7	19	14	33	7	21	9	21	9
		42.4		21.2		50.0		25.0		37.9		24.1		73.7		21.2		42.9		42.9
一般機械 (%)	5	3	5	1	3	2	3	0	7	3	7	4	5	3	5	1	12	8	12	3
		60.0		20.0		66.7		0.0		42.9		57.1		60.0		20.0		66.7		25.0
電気機械 (%)	19	10	19	6	15	6	15	2	11	2	11	2	19	10	19	6	21	8	21	8
		52.6		31.6		40.0		13.3		18.2		18.2		52.6		31.6		38.1		38.1
電気・電子部品 (%)	42	12	42	19	86	25	86	33	33	7	34	13	42	12	42	19	53	6	53	39
		28.6		45.2		29.1		38.4		21.2		38.2		28.6		45.2		11.3		73.6
輸送用機械 (%)	10	6	10	4	7	1	7	2	4	0	4	2	10	6	10	4	8	5	8	2
		60.0		40.0		14.3		28.6		0.0		50.0		60.0		40.0		62.5		25.0
輸送用機械部品 (%)	45	22	45	17	10	3	10	5	26	6	26	15	45	22	45	17	10	5	10	5
		44.4		37.8		30.0		50.0		23.1		57.7		48.9		37.8		50.0		50.0
全体(含むその他産業) (%)	308	136	308	100	269	103	269	83	224	74	225	77	100	35	100	21	275	100	275	129
		44.2		32.5		38.3		30.9		33.0		34.2		35.0		21.0		36.4		46.9

出所) 日本貿易振興会「進出企業実態調査 日系製造業の活動状況 2000年各地域版」2000.11.29より筆者作成。

付図表2 B2Bの取引形態



(注)「n」ないし「m」は複数企業であり、「市場参加の一定基準を満たす限りいかなる企業でも」対象となることを示し、「p」も複数企業であるが、「特定の取引関係のある企業」をさす。

出所) ECOM、アクセンチュア、経済産業省「平成12年度電子商取引に関する市場規模・実態調査」(2001年1月31日)

## 参考文献

- H・I・アンゾフ「戦略経営論」1980年1月 産業能率大学出版部
- H・I・アンゾフ「戦略経営の実践原理」1994年10月 ダイヤモンド社
- 小野桂之介「海外生産における経営意思決定」1984年8月 東洋経済新報社
- 寺本義也他「日本企業のグローバルネットワーク戦略」1990年1月 東洋経済新報社
- 丸山伸郎「華南経済圏 開かれた地域主義」1992年5月 アジア経済研究所
- 矢島夏樹「アセアン進出の決め手」JETROブックス12 1992年9月 日本貿易振興会
- 諸上茂登、根本孝「グローバル経営の調整メカニズム」1997年6月 文眞堂
- 藤野哲也「グローバル化の進展と連結経営」1998年3月 文眞堂
- さくら総合研究所「アジア主要産業の回顧と展望 企業間提携を軸に変わる事業戦略」さくらアジア調査報告1999年3月 さくら総合研究所
- 大貝威芳「競争と戦略のグローバル化 21世紀多国籍企業の展望」1999年5月 中央経済社
- 前田昇「自律結合国際戦略」1999年11月 同友館
- 丸尾豊二郎編「アジア国際分業再編と外国直接投資の役割」2000年3月 アジア経済研究所
- 小林英夫「日本企業のアジア展開 アジア通貨危機の歴史的背景」2000年3月 日本経済評論社
- 王幼平「華人系資本の企業経営」2001年7月 日本経済評論社
- 菊地正俊「企業価値評価革命 グローバル化する経営分析」1999年3月 東洋経済新報社
- 福島美明編著「日本型サプライチェーン経営への挑戦 キャッシュフローを生む組織への変革」1999年3月 日本プラントメンテナンス協会
- 井口嘉則他「グループ連結経営戦略テキスト 親会社主義を脱しグループ企業価値想像を」1999年8月 日本能率協会マネジメントセンター
- アーサーアンダーセン「グループ経営マネジメント 連結シナジー追求戦略の構築」1999年11月 生産性出版
- Auther B. Sculley “B2B Exchanges” 1999 ISI Publications
- Michael Cunningham “B2B — how to build a profitable e-commerce strategy” 2001 Peason Education Limited
- 小池良次「第二世代B2B オープンS2Sに向かう企業情報戦略」2001年4月 インプレス
- アンドリュー・B・ウインストン他「電子商取引の経済学」2000年9月 ピアソン・エデュケーション
- 杉山成正編著「ERPによるSCMシステム構築 SAP R/3」2000年4月 ソフトリサーチセンター
- 飯田耕一郎他「知っておきたい電子署名・認証のしくみ」2001年8月 日科技連出版社
- 小川英次「現代の生産管理」日経文庫316 1982年12月 日本経済新聞社
- 平野裕之「ジャスト・イン・タイム生産の実際」日経文庫429 1990年7月 日本経済新聞社
- 石田俊広「新版 生産情報システム」2001年4月 同友館
- トーマス・H・ダベンポート「既成ERPを効果的に活用する方法」Diamond Harvard Business October/November 1998 ダイヤモンド社
- マイケル・E・ポーター「グローバル戦略の本質」Diamond Harvard Business February/March 1999 ダイヤモンド社
- ロバート・S・キャプラン「ABCとオペレーショナル・コントロールの統合システム」Diamond Harvard Business February/March 1999 ダイヤモンド社
- 程近智「eビジネス市場の戦略的提携の本質」Diamond Harvard Business April/May 2000 ダイヤモンド社
- スティーブン・キャプラン「eハブ：B2B市場のビジネスモデル」Diamond Harvard Business December 2000 ダイヤモンド社
- 吉川尚宏他「e時代のバリューベース・プライシング」Diamond Harvard Business April 2001 ダイヤモンド社

# [ 報告 ] 地方自治体の都市間協力と円借款との 連携可能性と課題

## フィリピンにおける環境保全対策を事例として

環境社会開発室 森 尚樹

北九州市 環境国際協力室 櫃本 礼二

### 要 旨

近年政府開発援助（ODA）において、国民の理解と参加、顔のみえる援助の重要性が強調されている。この観点から、市民にもっとも近い地方自治体が開発途上国の姉妹都市等との間で実施している国際協力を注目し、この活動と円借款事業が連携することによって、双方の事業効果を高め、日本の顔がみえやすい協力手法を検討するとともに、たがいの比較優位性についてより理解を深めるため、具体的な事例にもとづき調査を行なった。本稿は同調査結果にもとづき連携の有効性と課題を整理したものである。

具体事例として、フィリピンのメトロセブ地域を対象とした公害対策をとりあげた。円借款では、中小企業が公害対策設備を導入するための資金を融資している一方、北九州市は従来からセブ市との間で、公害行政、クリーン・テクノロジーの導入、市民レベルの環境教育等の協力を行なっている。メトロセブの環境保全行政等にかかる課題をあきらかにしたうえで、その解決に向けて円借款と自治体の活動を連携させる具体的手法を検討した。

地方自治体との連携を検討する場合、円借款事業において自治体の行政レベルのノウハウを活用するという発想のみではなく、逆に、自治体の行政、民間企業、NGOそして市民が一体となった協力活動をより効果的に実現するうえで、円借款事業がひとつの機会になり得ることを強調したい。

### はじめに 都市間協力と円借款

近年、政府開発援助（ODA）の改革が求められている。キーワードをあげるとすれば、ODAにおける「プロセスから効果の重視」「日本の顔がみえる援助」「国民の理解と参加」等となる。たとえば円借款においては、日本と被援助国との人の交流は限られており、「日本の顔」はみえにくい（渡辺 1998）。このため、ODA実施体制として、政府、企業、NGO、自治体等オールジャパンで実施することの重要性が指摘されている（外務省 2001）。円借款を担当する国際協力銀行（JBIC）としても、これをどのように業務の中で実現してゆくべきかについて検討しているところである。

そのひとつの試みとしてJBICでは、日本の地方自治体が取り組んでいる開発途上国との都市

間協力を注目し、この活動と円借款をうまく連携させることによって、円借款事業の効果発現をさらに高め、日本の顔をアピールし、また市民やNGOもこれに参加する、という具体的な方策を検討している。

地方自治体においては、市民に直接サービスを提供する立場から、経済振興等による地域活性化などの目的をもって、開発途上国の都市との間で国際協力を進めている。そしてこれら自治体は、豊富な経験やリソースを有する国や国際機関による国際協力との連携を模索している。

このような背景のもと、本稿では、日本の地方自治体による都市間協力の中でも特に協力事例が多く、かつODAの重要な事業である環境分野（渡辺 1998）に焦点を絞り、これと円借款が連携する具体的事例について詳細に紹介するとともに、それらの活動を今後さらに広げてゆくための課題について整理するものである。

第 章ではJBICが地方自治体との連携を強化している背景を簡単に説明し、第 章で事例として、フィリピン・メトロセブにおける中小企業の公害対策を目的とした、北九州市 セブ市の都市間協力と円借款事業の連携の試みについて説明、第 章では、前章の事例から得られた教訓を抽出し、第 章において今後の地方自治体との連携促進にむけての課題を整理した。

## 第 章 地方自治体との連携強化が必要とされる背景

### 1．開発途上国における分権化の流れと円借款

近年、開発途上国において地方分権化がひとつの大きな流れとなってきている。特に、農村開発や保健衛生、環境保全対策等の都市サービスなどは、行政機能が中央政府から地方政府に移管されつつある（角田 1998）。それにともない地方政府では財政、組織・人材等の行政能力の強化が急務となっている。開発途上国では一般的に、地方政府の行政能力や財政基盤はそれまでの中央集権的なシステムの中で、十分整備されていないのが現状だからである。

開発途上国の地方分権の動きは当然のことながら、円借款の実施に影響をおよぼす。これまで円借款では経済、社会基盤整備（いわゆるインフラ）を中心とした支援を行ってきており、その実施主体（実施機関）は開発途上国の中央政府が中心であったが、当該国の地方分権化にともない、地方政府が円借款の実施主体となる、あるいは事業の中心的役割を果たす場合が増えてきている。従って、円借款事業の審査や実施にあたって、事業の重要な役割を果たす地方政府の行政能力等について、より詳細な調査や支援が必要となってきている。

### 2．JBICと日本の地方自治体との連携強化のねらい

このような開発途上国の地方分権化の流れの中で、円借款をより効果的に実施してゆく方策

は何か。

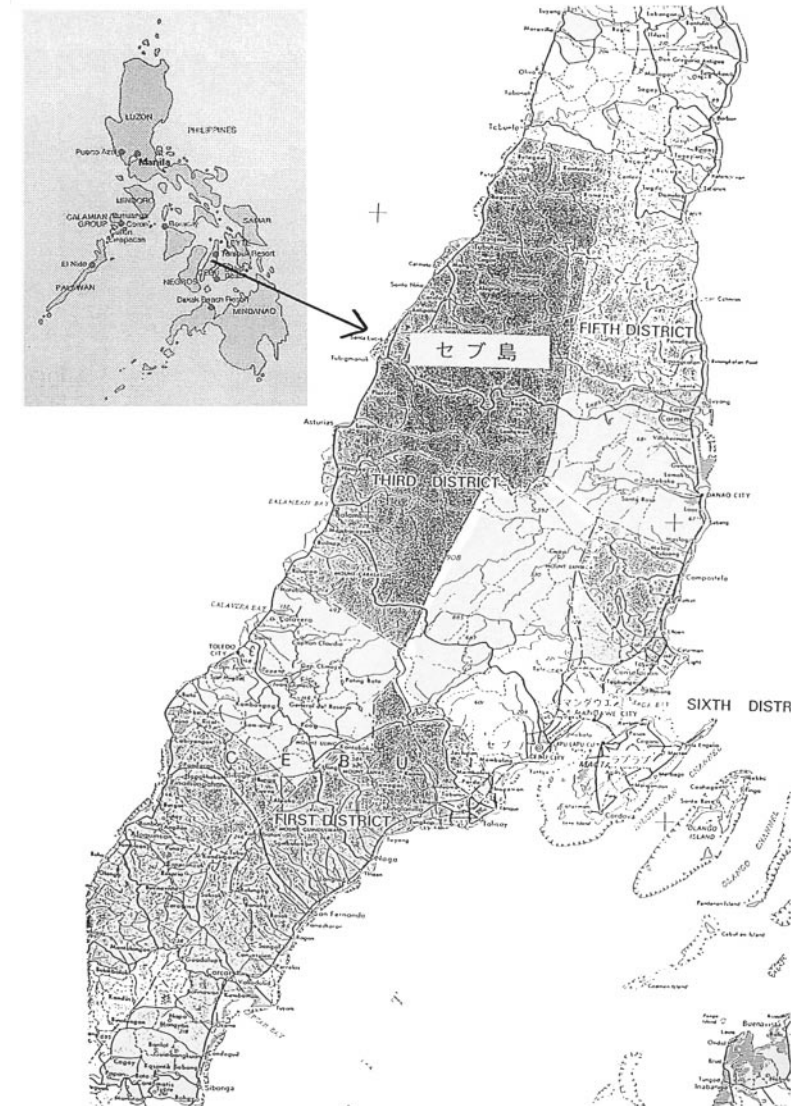
注目したいのが日本の地方自治体、とりわけ開発途上国と都市間協力を実施している自治体との連携である。日本の地方自治体の中には、地域の活性化、あるいは地域の国際化等の戦略のもと、みずからの経験やノウハウを生かして開発途上国の友好都市等との間で国際協力を実施しているところがある。たとえば、帯広市と中国朝陽市の農業振興協力、広島県・広島市と中国四川省・重慶市の公害（酸性雨）対策協力、あるいは沖縄県とボリビア・サンタクルス市の公衆衛生向上計画等、多様な取り組みがなされてきている。また、地方自治体の国際協力を推進している（財）自治体国際化協会の情報によると、日本全国の県や市町村レベルでの国際協力事例として、規模の大小はあるが、60以上の事例が紹介されている。また同協会は国際協力のためのモデル事業に助成金を提供するなど都市間協力の促進を図ってきている。

このような都市間協力は、お互いの信頼関係にもとづき、双方の行政、民間企業、NGO、大学、市民が交流・参加するかたちで進められているのが特徴といえる。

しかし、このような地方自治体による国際協力は、そもそも本来業務としての位置付けが必ずしもなされておらず（藤倉 1997）、その資金規模も限られたものとなっている（阿部ら 1998）ことに加え、協力の内容が人材育成、技術指導、計画づくりの支援などのソフトが中心であり、協力の成果が目に見えるかたちで発現することは一般的に困難である。このため各地方自治体が国際協力を拡大してゆくためには、市民のコンセンサスをどのように得てゆくかが課題のひとつとなっている。

一方で円借款事業においては、前項で記したように開発途上国における地方分権にともない、地方レベルの行政能力（ソフト）強化がますます求められている。このような背景のもと、たとえば、地方自治体による都市間協力によるソフト支援を、具体的なインフラ等の円借款事業を実施する際に組み合わせることができれば、地方自治体の協力がより目に見えるかたちで生かされるとともに、円借款事業がより効果的に実施されうるといったメリットが期待できる。

付表1



## 第 章 事例/フィリピン・ メトロセブにおける 環境保全対策

本章では、地方自治体レベルの都市間協力と円借款が連携している事例を紹介する。これはフィリピンにおいて実施中の公害対策のための円借款事業と、北九州市とフィリピン・セブ市との都市間環境協力を連携させることによって、メトロセブ地域の環境改善支援をより効果的に実現することを目的として、JBICと北九州市とが共同調査を行なったものである（具体的には

JBICが北九州市に調査を一部委託するかたちで実施）。

### 1. 背景と目的

#### (1) メトロセブの環境問題

メトロセブは、行政及び商業の中心地であるセブ市、工場が集中するマンダウエ市、そしてリゾートと輸出加工区を有するラプラブ市から構成される、フィリピンではメトロマニラに次ぐ大都市である。この地域の共通の環境問題は河川の水質汚濁である。特にこの地域内に流れるポツアノン川に約40の工場が集中しており、

その水質はBOD最高400mg/l (USEPA 1998)と日本の下水(平均200mg/l以下)をはるかに上回っている。

この原因は、各工場が適切な排水対策を講じていないことに由来するが、その根本には地域環境管理計画の不在、公害状況監視能力の弱さ、工場に対する資金面や技術面でのインセンティブ不足等といった環境基準達成のための行政上の問題がある。

## (2) JBICのメトロセブに対する環境保全支援

JBICは円借款等を通じ、フィリピン政府に対して公害対策、都市環境改善、洪水対策、流域管理改善等多様な環境面での協力を行っている。このうち、メトロセブの環境改善、とりわけ水質汚濁対策を支援しうる事業として、中小企業(工場)が公害対策のために必要とする設備資金をフィリピン開発銀行を通じて市場金利よりもソフトな条件で融資する産業公害防止支援事業がある(ツーステップローン、1999年度承諾)。これまでのところ、メトロセブ地域の中小企業から排水処理施設を導入するための資金需要が出てきておらず実績はないが、今後、メトロセブの行政が環境基準達成に向けて適切な指導やインセンティブ等を実施してゆくことにより、中小企業が排水対策を進めうる素地はある。

## (3) 北九州市とセブ市の都市間環境協力

セブ市と北九州市の都市間環境協力は4年前から(人的交流は9年前から)実施されており、特に当該地域の公害対策を中心に多様な協力を行っている。

- (i) 北九州市の地元企業が専門家として、セブ市の企業に対して公害対策にかかる技術指導、
- (ii) フィリピン環境天然資源省(DENR)やセブ市の環境担当行政官を、研修生として受け入れ、
- (iii) フィリピンにおける環境産業育成にかかるセミナー開催、
- (iv) 市民・NGO環境セミナーの開催、セブ市民の北九州市招聘等を実施してきた。

このような活動を通じ、単に排水設備を設置するという対策は、資金負担能力の低い中小企

業にとって不向きであるとし、生産性を向上させると同時に、環境負荷も軽減する効果を持つクリーナープロダクション<sup>⑤</sup>という技術の導入とともに、環境基準達成のための行政能力強化のため、公害対策にかかる北九州市の経験をメトロセブ地域に伝える仕組みづくりを検討してきた。

## (4) JBICと北九州市との連携のための調査実施

このような背景のもと、メトロセブの工場排水対策支援を促進するために、将来的にJBICと北九州市が次のように連携できるのではないかと考えた。すなわち、メトロセブにおける中小企業のいくつかに対してCPをモデル的に導入して、当該企業が将来必要となる設備投資等の資金を、既往の円借款の産業公害防止支援事業により融資するというものである(図表1参照)。

このため、具体的な中小企業(工場)に対してCPを導入し、かつこれを普及させてゆくための技術的課題とともに、その前提条件となる環境基準達成のための、行政的課題を検討するための調査をJBICと北九州市が、共同で実施することとした。

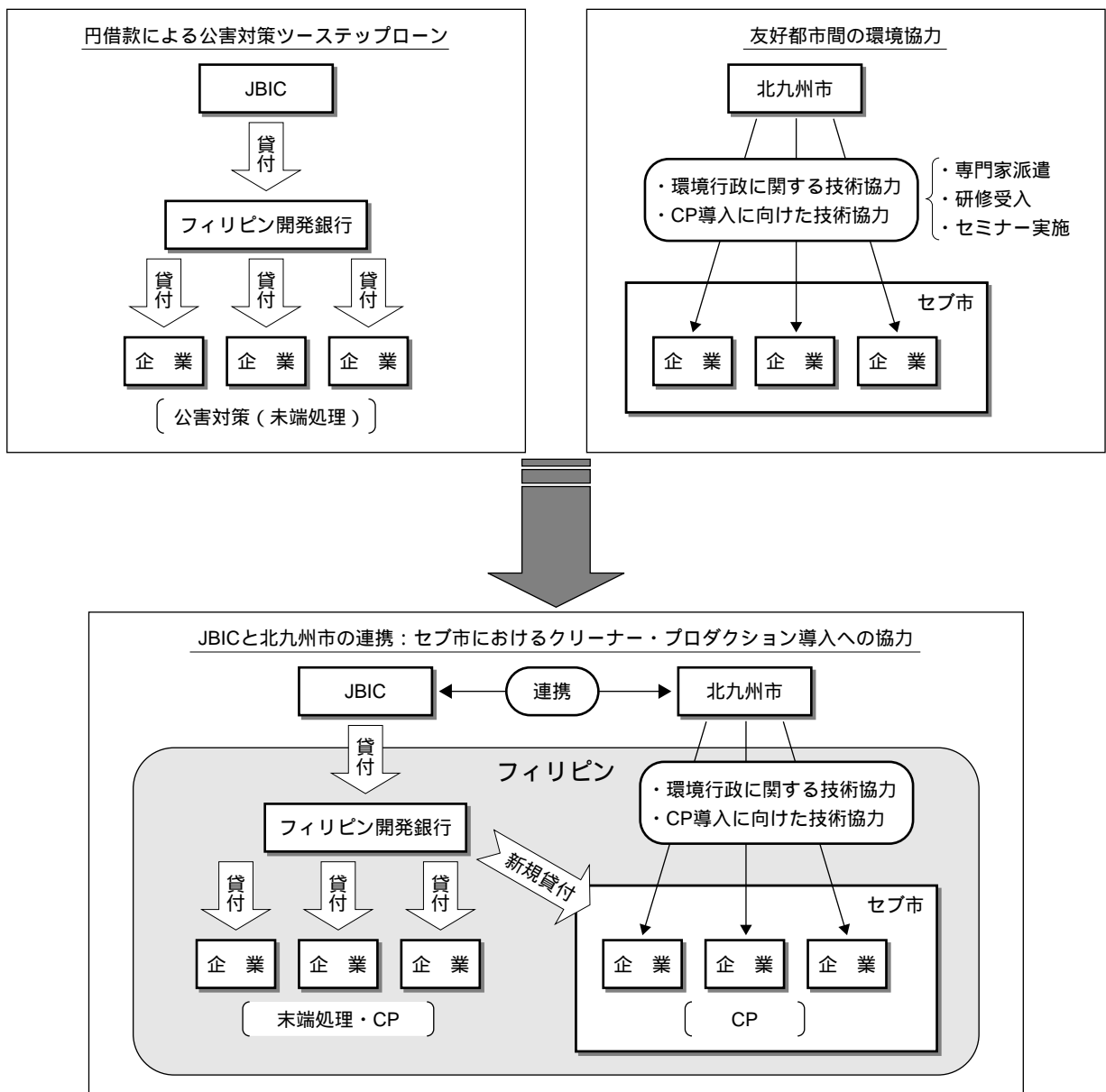
## (注) クリーナープロダクション(CP)とは。

CPは生産性とエネルギー消費と環境負荷の関係において、生産性が大きい、エネルギー消費が小さい、環境への負荷が小さい3つの条件を満たす技術と考えられる。CPは生産性を向上させ、資源投入やエネルギー消費量の低減を図ることから生産コストの低減が可能となる。初期投資は多少大きくても生産コストが安くなるので償却期間を短縮し、競争力を確保することにより継続的な事業発展が維持される。一般的に、技術はプロセスの一部、あるいは設備の一部など小規模な投資で導入可能であるが、改革的技術は新たな土地に設備を建設するなど大規模な投資が必要な場合が多い。いずれにしても、常に効果と投資の経済性について十分な検討が重要である。

ちなみに、北九州市の中小企業の各業種において適用できると思われるCP事例は約200におよぶ。



図表1 JBICと北九州市の連携



## 2. 調査の結果

### (1) CPモデル事業の成功

CPのモデル工場の選定にあたっては、この地域における重要河川であるボツアノン川へ排水している8つの工場を調査対象とした。これら工場の経営者との協議や工場視察等を通じ、最終的には2つの工場に絞り込んだ。そのひとつである陶器工場は、競争力の低下にともなう在庫の増大と生産設備が旧態で排水量も多く、経営者や工場管理者が危機意識をもって、合理化

対策の必要性を認識しており、短期的なCP取り組みでも比較的大きな効果が期待できたこと、またもうひとつの食品工場は施設は新しいが原料となるトウモロコシの加工過程で高濃度の排水が発生しており、工場長が排水問題に熱心に取り組んでいること、から選定された。すなわち、選定基準として最も重視したのは工場幹部の意欲である。他の模範となるモデル工場として成功させることがまず重要であり、そのために成功の確率が高い工場から始めるという考えにたつものである。

2つのCPモデル工場については、投資を要しない改善から施設の改善まで多くのCP導入提案を行なった。陶器工場では投資を必要としない改善策の導入により、2ヶ月足らずで用排水量を20%以上削減するなど成果をあげ、同工場ではさらに高度なCP導入に取り組んでいる。食品工場では、業務見直しによる管理と作業能率向上を図るTPM (Total Productive Maintenance) と排水処理施設の処理効率向上のための指導を行ない、その結果排水処理のために最適な汚泥の購入を決定し成果をあげ始めている。

陶器工場については、世界でもトップレベルにある株式会社東陶機器（北九州市）の協力を得て、詳細な工場診断と具体的な改善策の指導が行われた。同工場の問題と改善策について別表に整理した。（図表2）

## （2）明らかにされたCP導入・普及にかかる問題点

これまでの都市間協力の経験やネットワークを活用した本調査では、以下のような興味ある事項があきらかになった。

### 1) 企業の問題

企業体質の問題として、現状維持の選考性、管理者と現場の乖離、短期雇用者などの問題がある。具体的には、トップから従業員への方針、目標、改善指示などの意思伝達の欠如、現場での改善に対する評価制度の不在による、従業員の積極的な改善への取り組み姿勢の欠如、現場作業員は短期雇用者が多く、与えられた作業を確実にこなうことが唯一の目標となっていること、従業員間での経験の共有は一般的に好まれないこと、企業が情報を開示せず、また行政による支援が困難であることなどがある。

### 2) 行政の問題

#### 地方行政能力の問題

環境行政に関しては規制的手段（法、基準等）と誘導的手段（技術支援、財政支援、優遇税制等）により環境改善を進める必要があるが、フィリピンでは特に誘導的手段に乏しく、このため、民間企業と行政とのパートナーシップは強くない（むしろ相互不信）。規制等は地域の状況にもとづいたものでなく、海

図表2 陶器工場におけるCP導入事例

項目	現状と問題点	CP導入提案	実施状況
水の消費	<ul style="list-style-type: none"> <li>蛇口からの漏れに対する注意不足</li> <li>使用水量の適切なコントロール不足：水資源の浪費</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>水資源保護とコスト削減について現場監督者への認識徹底（アウェアネス・プログラム）</li> <li>漏出蛇口の確認と修理</li> <li>生産部門の水消費エリア調査と結果にもとづく改善検討会実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>監督者、作業者による水使用モニタリング実施（情報共有化）</li> <li>水量調節可能な蛇口（バルブ）の調査</li> <li>水使用量20%削減（水使用料金の削減）を達成</li> </ul>
原材料等の配置	<ul style="list-style-type: none"> <li>原材料、道具類、その他機器の乱雑</li> <li>不適切な配置：作業効率の低下</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>定置管理に関する監督者の認識徹底</li> <li>ハウスキーピング委員会（プログラム実施機関）の創設</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>適切な収納実施</li> <li>ハウスキーピング委員会及び監督者による常時監視</li> </ul>
成型機での余剰粘土	<ul style="list-style-type: none"> <li>粘土成型機で余剰粘土が総重量の40～50%発生</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>製品に最適な粘土（原料）サイズの研究</li> <li>粘土サイズの標準化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>余剰粘土の25～30%削減を達成</li> <li>さらなる削減のための研究実施中</li> </ul>
原料破砕機での過剰エネルギー	<ul style="list-style-type: none"> <li>ボールミル（破砕機）での非効率な破砕（長時間）：エネルギー及び作業時間のロス</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>破砕補助材（球石）の材質変更</li> <li>最適な破砕条件の確立（水、球石、原料の比率、ミルの回転速度）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>球石変更を検討中：課題は資金不足（導入には投資が必要）</li> <li>試験的導入によりよい成果が得られれば、本格的導入</li> </ul>

外の最も厳しい規制を導入しており、みずからの環境管理能力と現実の需要を越えることになっている。

また、メトロセブにおける包括的な環境管理政策に欠け、環境改善事業が分散的に実施されている状況にある。さらに、政府の政策、事業実施、行政処分等に対して、市民、NGO、マスコミが強い影響を及ぼしているが、これが地方行政に反映されてゆく仕組みが確立されていない。

#### 環境モニタリング能力の不足

環境モニタリングは、DENR、地方自治体、企業の共同モニタリングチームが施設の基準遵守状況を確認することとなっている。だが、現実には、受け皿である地方自治体の能力が不足しているためか、DENRから委譲されるべきものが委譲されていない。セブ地域では、DENRによる行政検査目的の環境分析と、民間需要に対応するサンカルロス大学水研究所の受託分析、そしてその他若干の民間分析機関による分析が実施されている。

しかし、分析技術は高くなく、高度な分析は、すべてマニラの機関へ依頼されている。セブ地域の政府機関として、環境管理を担当するDENR第7事務所は、専用の研究室を有しているが、機材、試薬及び人材が不足している。分析料金は、BODが1検体700ペソ（約1800円）で、現地での物価に比較してやや割高な水準にある。分析能力（量）が限られていること、受託分析に2週間の時間が必要なこと、委託予定日の1ヶ月前までに申し込みが必要なことなどの課題がある。

### （3）環境改善のための方策

今後メトロセブ地域の環境改善をはかってゆくためには、特に以下のような行政面の対応が重要であることがあきらかとなった。

行政による規制中心の公害対策がうまく働かない状況下、メトロセブ関係者が自己の枠組みを越えた良好な「パートナーシップ」を構築し、市民、NGO、企業、マスコミ等の参加と連携を深め、相互の信頼と牽制関係を強化すること。また地域として総合的な環境行政を進めるため、セブ市、マンガ

ウエ市、ラプラブ市が政策協力を進め、またDENRとの連携を深めること。

そのため、今後の環境改善について関係者間で地域環境管理にかかる共有ビジョンをもつこと。

「パートナーシップ」の有益性を実感するため、パイロット事業等の実施を検討すること。

環境改善のひとつの手段であるCPの普及のため、その成功事例をマニュアル作成や普及セミナー等により、積極的にメトロセブ地域の企業等に普及していくこと。そのなかでJBICツー・ステップ・ローンなど有効な制度を紹介すること。

これらを踏まえ、今後CPモデル工場のフォローアップ、CP導入の他工場への普及、これと平行して環境改善にむけての行政サイドでの政策形成・実施能力強化等を図ってゆくことを目指し、その実現のための具体的方策として、以下のようなパイロット事業（「かこみ」参照）を検討することが有効であろうとの基本認識が関係者間で共有された。

#### （4）JBICと北九州市の今後の連携のありかた

上記のパイロット事業を実現してゆくためには、CP専門家の派遣、メトロセブ関係自治体職員の研修受入れ、市民の環境意識向上のための市民・NGOによるイベント開催等の活動を継続してゆく必要がある。その際には、北九州市とセブ市との都市間協力のみでは限界がある。特に活動資金の支援とともにフィリピン政府が地方政府レベルでの環境保全活動を奨励・支援してゆくことにつき理解を求めてゆくにあたっては、中央政府レベルの理解と支援が不可欠であろう。JBICとしては、今回のような調査費用や円借款を活用するかたちで、必要資金の一部を賄ってゆくことは可能であると考えられる。また、フィリピン政府に対して、メトロセブの上記パイロット事業への支援とともに、これがうまくいった場合に国内に普及させてゆくことについて働きかけてゆくことも可能であろう。さらに、パイロット事業のなかで人材育成や技術普及等び関連する部分については、JICAの「開

メトロセブ地域環境改善パイロット事業（案）  
CP導入と実践的環境政策形成へのためのパートナーシップ構築  
（メトロセブ・ボツアノン川流域を中心に）

（１）背景

以下の理由によりボツアノン川流域を対象地域としてパイロット事業を実施することを提案するもの。

現在、ボツアノン川流域に立地している工場（30社）が加盟する「ボツアノン川産業協会」とDENR第7地域事務所が環境改善協定を締結しており、関係者の参加とともに共通ビジョン（地域環境管理のありかた）づくりが可能な素地がある。

今回のJBICと北九州市の調査のなかでCP導入の成功が見込まれている2つのモデル工場（陶器、食品）はボツアノン川流域に位置している。このため、これらモデル工場での経験に基づき、本流域に立地する他の工場に対してデモンストレーション等を通じ効果的なCPの普及が見込まれる。

CPの普及の前提となる環境基準達成のための行政能力を高める観点から、具体的な地域を対象とし、実際に関係者が行動することから始めてみる。

（２）目的

CP導入の理解を深め、CP促進・普及のための条件整備を行なう。

地域環境管理にかかるビジョンを関係者間で共有する。

本パイロット事業を通じ関係者間のパートナーシップの構築を図る。

（３）事業内容

CPモデル工場の普及

- ・ 2つのCPモデル工場での指導を継続しCP導入による利益向上を実現
- ・ モデル工場にかかる情報の共有のため事例文書化及びCP普及マニュアル作成
- ・ セミナー等を通じ、CP成功事例やJBICツアー・ステップ・ローンのPR普及（CPマニュアルと一体化）等

地域環境管理にかかる共通ビジョンの検討

- ・ これまでのボツアノン川環境改善事業の内容及びその成果のレビュー（工場数、工場排水の水質や水量の変化、流域人口変動、市場等大型商業施設の立地、河川の水質の変化等）
- ・ 流域の環境管理のありかたについて、市民、マスコミ等を含む関係者を交え環境セミナー等のかたちで議論、等

環境基準達成のための課題の検討

- ・ 企業が遵守するための規制
- ・ 罰則とインセンティブのありかた
- ・ 環境モニタリング体制のレビュー
- ・ 情報公開のありかた、等

発パートナー事業」「国民参加型専門家派遣」「地域提案型研修」等と連携が可能となるよう、JBICからもJICAに対して働きかけを行なうこと

も考えられる。各関係者の役割分担と支援のありかたにつき、一例として別表に整理した。（図表3）

図表3 ボツアノン川（パイロット事業）におけるパートナーシップ：  
フィリピン関係者間の役割分担と日本側の協力関係（例）

フィリピン側関係者	フィリピン（メトロセブ）各関係者の役割（事例）	日本の協力可能方策例
DENR	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 地方行政能力強化（地方政府による環境保全政策立案・制度強化の支援）</li> <li>・ 環境保全政策強化（企業への環境保全誘導政策促進）</li> <li>・ 資金支援（パイロット事業の各種コンポーネントに対する援助資金調達）</li> </ul>	JBIC <ul style="list-style-type: none"> <li>・ JICA専門家派遣、研修生受け入れ制度等との連携</li> <li>・ 政策対話</li> <li>・ 円借款、SAFの活用、JICAその他各種財団等の支援資金との連携</li> </ul>
セブ市、マングラウエ市、ラプラブ市	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ボツアノン地域環境管理政策作成</li> <li>・ 人材育成（地方環境行政の専門家雇用、地方行政官の研修）</li> <li>・ モニタリング強化（機材調達、人材育成）</li> <li>・ 企業や市民等の環境行政への参加の枠組づくり</li> </ul>	北九州市 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 関係者のコーディネート</li> <li>・ JICA（研修、開発調査、等）との連携</li> <li>・ モニタリング強化を盛り込んだ環境円借款活用</li> <li>・ 行政参加にかかる共同セミナーの開催</li> </ul>
地元企業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ CP技術導入</li> </ul>	地元企業 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 技術指導</li> </ul>
PCAPI（フィリピン公害防止協会）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ CP情報交換・普及（マニュアル作成、セミナー等広報活動）</li> <li>・ 幹部養成</li> <li>・ 行政への要望（ロビイング）</li> <li>・ 工場調査調整</li> </ul>	KITA、北九州テクノセンター <ul style="list-style-type: none"> <li>・ マニュアル作成支援、共同セミナー開催</li> <li>・ PCAPI幹部養成支援</li> <li>・ 工場調査調整</li> </ul>
サンカルロス大学	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 科学的知見のインプット（モニタリング性能向上の開発、環境教育）</li> </ul>	北九州大学、九州工業大学、等 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 適性モニタリング技術の共同開発</li> </ul>
市民、NGO	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 環境意識向上（各種教育、イベント）や環境改善活動への参加、協力</li> </ul>	市民 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 市民イニシアティブと行政等との協力に関する経験共有</li> <li>・ ボツアノン川清掃運動を通じた交流</li> </ul>

## 第 章 事例から得られた教訓

### （1）効果的な調査方法

本調査が短期間にもかかわらず効率的かつ効果的に実施できたひとつの大きな要因は、北九州市が数年来におよぶセブ市との環境協力活動の蓄積のもと、環境対策にかかる主要な行政、企業、NGOのプレーヤーを明確にすることができていたこと、またこれらプレーヤーと何度も意見交換を行ない、課題の共有化を図ることができたことがあげられよう。さらには、本調査のベースとなる現地環境課題の整理、課題解決のための現地主体の行動計画などが、北九州市の協力で進められているJICAの「フィリピン環境管理研修」において、北九州市やメトロセブ関係者の間で、ある程まとめられていたことも

重要な要素である。

たとえばひとつの事例を挙げると、CP導入のため工場の調査を進める際に、フィリピンにおいては、企業側の政府関係者に対する信頼は必ずしも高くないため、今回の調査は、事前協議における行政（DENR、地方自治体）の了解と事後の報告のもと、企業の公害防止管理者によって組織されているフィリピン公害防止協会（PCAPI：Pollution Control Association of the Philippines）との協力により実施したことである。また、得られた具体的な成果を行政へのフィードバックによって行政自身の能力向上にも役立てようとした。メトロセブの企業と行政の相互不信関係やPCAPIが同地域の環境分野における重要なキープレーヤーであることがわかっていて、はじめてこのようなアプローチがとれるのであり、このような調査方法をとったことに

より、より正確な情報にもとづく問題点の把握とその後のフォローが可能になったと思われる。

## (2) 行政、企業、市民を動員するアプローチ

CPという技術を普及させてゆくためには、単に技術面のみではなく、その前提となる行政面の能力強化にも、より注力する必要がある。たとえば、中央政府と地方政府の明確な役割分担、法制度の執行能力とそのためのモニタリング実施能力、企業への誘導政策等についても検討が必要である。

しかし、開発途上国の地方行政強化の支援には、これまでのように行政の専門家を派遣、あるいは職員の研修受入れをするといった、行政部門だけをターゲットとした支援だけでは不十分ではないかと思われる。これとあわせて、市民によって選出される行政のトップの意識改革、行政と企業や市民の協力関係といった「広く市民が行政に参加する仕組みづくり」が極めて重要ではないか、ということが今回の調査を通じて得た印象である。そして、実はこのようなノウハウはまさに日本の地方自治体が自らの経験を踏まえ培ってきたものであるということである。

たとえば日本における公害対策においては、行政、企業、市民等の利害関係者の一体となった取り組みが報告されている（勝原2001）。北九州市の事例（北九州市1999）では婦人会が汚染の実態を市議会への陳情、市議会による問題を早期対策、市当局による工場指導、工場の具体的対策、環境改善といった改善プロセスが示されている。

また、横浜市の全国初の公害防止協定についてはその成功要因として、地方自治体が住民の日常生活に最も近く、住民の抱える問題の把握とその解決に基本的な主体であったこと、横浜市の取り組みが広範な住民参加によって支えられていたこと、自治能力と、これを可能にする財政基盤の強化があげられている（寺西1992）。このような共通のビジョンは、アジア地域等開発途上国において、開発と環境保全の両立を可能にすると考えられる。その前提として自治体の首長のリーダーシップが大きな役割をはたしていることを認識すべきである（東京都

の美濃部知事等）。これは公害対策を最優先課題として掲げた首長を市民が選挙を通じて支持した結果であると考えられることができるからである。

また、自治体と企業との間で締結された公害防止協定のなかでは、現実的かつ段階的なかたちでの排出基準の設定、企業への技術・資金支援、環境基準を上まわった場合の操業停止の合意等について具体的に規定するとともに、同協定が市民に公開されるなど、行政、企業、市民がたがいの信頼関係を構築していった。これらが日本の公害対策の経験から得られたひとつの教訓であった。

このような自治体のノウハウをまるごと開発途上国の都市に伝達するというアプローチは大変有益であり、また、今後のODAの方向性（外務省2001）とも一致すると考えられる。もちろん、日本における行政、企業、市民の関係は特有な部分もあり、それを他国に適用する場合には同国の文化社会面等にも留意すべきである（角田1998）。ただし、少なくともメトロセブでは、環境基準設定とその遵守方法について、現在のアメリカン・スタンダードに疑問を感じ、日本や近隣諸国の経験を知ることを強く望んでいることは事実である。

日本の国際的支援が相手国や国際社会でその努力が正当に評価され、「顔のみえる国際協力」として役立てられるためには、市民やNGO（特に地域活動を中心とするNGO）など草の根レベルでの浸透がきわめて重要であるということは念頭に置いておく必要があると思われる。

本調査が出発点となり、今後これら主要なプレーヤーが連携しながらメトロセブにおけるさまざまな環境保全活動を進めてゆける枠組が徐々に構築されることが期待される。このような枠組がしっかりしてくれば、既往の円借款事業も、より効果的に実施できる可能性も高まってくるものと思われる。

## (3) 都市間協力活動との連携によるJBICに与えるメリット

上記を総括し、JBICとして都市間協力との連携により、以下のようなメリットがあるとの感触が得られた。

- 1) 都市間の信頼関係のもとで、開発途上国側の行政、企業、NGO等から本音ベースの生きた情報の入手が可能。

円借款事業では直接のカウンターパートである実施機関や事業に関連する政府機関、コミュニティ等からも可能な限り、幅広く信頼性の高いものを入手するように努めているが、都市間協力にもとづく自治体からの情報は政府レベルでは得られにくい貴重な情報ソースとなりうる。

- 2) 自治体の有する開発途上国側における企業、NGO等とのネットワークを、円借款事業において一度に動員し、有機的に結び付けることが可能。また、これを通じ、円借款事業に関して開発途上国において幅広い広報が可能。

円借款事業では直接のカウンターパートである中央政府の実施機関が、事業の実施責任主体となることが一般的であるが、地方分権のもとで実施される円借款事業では、実施機関が地方政府の主体性を引き出しつつ、うまく連携してゆく必要がある。しかしながら現実的には地方政府の能力等の問題もあり、必ずしも円滑に実施できない場合があり、都市間協力活動はこれを補完するものと考えられる。

- 3) CPのように多業種にわたるきめ細かな技術指導にあたっては、地方自治体が地元企業の協力を得て、先方ニーズにあわせた専門家派遣や研修生受入れ等が可能。

小規模な企業への融資を支援する円借款ツール・ステップ・ローンのスキームでは、これら企業への技術支援をコンサルタント・サービスとして借款に含める、あるいはJICA専門家派遣と連携して行なうことが多い。その場合に、雇用されるコンサルタントや専門家でも多数、かつ多様な中小企業に対して技術指導をきめ細かく行なうことが困難な面があり、これらコンサルタントや専門家が日本の地方自治体の企業（あるいはKITAのように企業が加盟している財団等）との連携を図ってゆくことは有益と考えられる。

- 4) 自治体の地元企業が、都市間協力における技術協力から将来的に環境ビジネスの展開を

はかってゆく場合、JBICの金融ツール活用検討が可能。

あくまで長期的な展望ではあるが、都市間協力の進展にともない前記したように当該都市におけるパートナーシップの枠組がしっかりしたものになってゆけば、日本の企業にとって投資環境という面からも評価が高まり、ビジネス・チャンスが高まってゆくことが期待される。

## 第 章 今後の課題

事例のような円借款事業と地方自治体との連携方法が今後継続的かつ広範に実施されるための課題としては当面以下が考えられる。

- (1) 都市間協力と円借款事業の情報をどのようにマッチングさせてゆくか？
- (2) 事例において提案されているようなパイロット事業を、今後継続的に実施してゆくための資金は確保できるのか？
- (3) 日本の地方自治体の中でも都市間協力を継続的かつ広範に実施してゆけるところは限られているのではないかと？

まず(1)については、JBICにとっては地方自治体がどのような都市間協力を行なっており、またどのような課題を抱えているのかという情報が、逆に地方自治体にとっては自らの都市間協力が円借款と関連しているのか、あるいは関連しうるかという情報が不足していると考えられる。(財)自治体国際化協会や国際環境自治体協議会等の情報は、JBICにとっては多数の地方自治体の都市間協力活動を一覧するうえで有益である。一方、自治体が必要とする円借款とどのような連携が可能かについての情報はかぎられているといわざるをえない。

この状況を改善するひとつの試みとして、JIBCは昨年「西日本国際環境機関連絡会」にオブザーバーとして参加している。この連絡会は、国際的に環境協力を推進している北九州市、兵庫県/神戸市、大阪府/市、滋賀県、三重県/四日市市がバックアップして設立した国際環境協力を実施する機関(それぞれ(財)北九

州国際技術協力協会、(財)国際エメックスセンター(閉鎖海域環境管理)、(財)地球環境センター、(財)国際湖沼環境委員会、(財)国際環境技術移転研究センター)が、年に一回一同に会して情報交換する会合である。

この会合は、JBICの活動をこれら機関に紹介するのみならず、かれらの活動とどのような連携ができるのかについてフェイス・ツー・フェイスでのコンサルテーションが可能な、きわめて有益な場となっている。今後もこのように都市間協力を熱心な地方自治体で構成される会合やフォーラムの場に、JBICも参加し情報交換を図ってゆくことは一案であろう。

また、このような活動と平行して、国際協力に取り組む多数の自治体とのネットワーキングも必要となるとともに、すでに地方自治体との連携強化を進めているJICAの地方センター(国内17ヶ所)との連携が効果的であろう。

(2)については、地方自治体側においてノウハウと熱意があっても、資金面での対応は困難であることが一般的である。従って、JBICとの連携を通じて円借款事業の効果を高めうるような都市間協力活動に関しては、これをJBICの調査費を活用して支援する(地方自治体と共同調査のかたちで実施する)ことが考えられる。この観点からJBICでは、地方自治体やNGO等からの提案にもとづいてJBICが委託調査を実施する制度を導入したところである。

この調査を踏まえて、将来の優良な円借款案件の発掘形成や既往円借款の効果促進という効果が期待されている。また、JICAでは既に「開発パートナー事業」「国民参加型専門家」「地域提案型研修」等の制度を確立し、地方自治体の提案を積極的に取り込んでおり、これらの活動と連携を図ってゆくことも円借款の効果的実施にむけて重要であると考えている。

(3)については、そもそも国際協力を積極的かつ継続的に実施するための予算と人材を、確保できる地方自治体はかなり限られているのが現状である。その一方で、今後ODAの実施において、地方自治体との連携ニーズはますます高まってゆくであろうことを考えると、地方自治体が共同して国際協力のための仕組みづくりを進める検討をされる必要があるのではないかと。

イメージとしては、JBICやJICAが個別のODA事業を検討、実施する場合に、当該事業に必要となるノウハウを有する、あるいは当該開発途上国の都市との間での協力実績のある地方自治体(複数もありうる)を動員し、具体的な連携方法を検討するものである。

たとえばひとつの試みとして、北九州市では、他の地方自治体や関係機関と協力し、多様なセクターの連携を模索する「国際協力会議」を2001年秋に開催する。このような会議を通じて構築されるネットワークを活用することによって、かぎられた自治体のみでなく国際協力に関心のある複数の自治体がODAと連携を図ってゆくための具体的な仕組みについて関係者で検討してゆくことがより現実的な対応と思われる。

環境改善を含む持続的開発を実現するためには、被援助国/都市の関係者によるコミットメントがまず重要である(菊池1998)。自助努力で何がどの程度までできるのかについて、政府と住民ら関係者との対話の中で模索し、彼ら自身で決定することである。一方で、援助側であるわが国においては、国際社会の中で共存していくために必要な日本社会全体の国際化や活性化に資するODA、生活の中で国民が参加しやすいODAが求められている(外務省2001)。このような被援助国と日本の2つの課題を解決していく具体的な手法として、JBICと地方自治体による都市間協力との連携の有効性と重要性を強調したい。

#### 参考文献

- USEPA (1998) : A compilation of documents which chronicle the development, implementation and results of the Butuanon river watershed management project, Report
- 渡辺利夫(1998) : 日本のODAをどうする : 二つの断層 国際開発研究7.2 : 5-7
- 外務省(2001) : 「第2次ODA改革懇談会」(第3回会合の概要) 外務省ホームページ
- 外務省(2001) : 「第2次ODA改革懇談会」(第2回会合の概要) 外務省ホームページ
- 角田宇子(1998) : 開発プロジェクトと地元の



- 「制度」：フィリピン灌漑プロジェクトの事例から 国際開発研究7.2：63-81
- 藤倉 良(1997)：環境国際協力における地方公共団体の役割と課題 国際開発研究6.：75-89
- 阿部貴美子・竹内正興・西野俊浩・渡辺道雄(1998)：地方自治体による国際協力に関する研究：環境分野における協力を事例として 国際開発研究7.2：83-96
- 勝原 健(2001)：東アジアの開発と環境問題、勁草書房
- 北九州市(1999)：公害対策史
- 寺西俊一(1992)：環境保全と地方自治、地球時代の環境政策、行政：3-23
- 菊地 靖(1998)：開発人類学からのODA評価 国際開発研究7.2：49-61

# 東南アジア住宅セクターの課題<sup>\*1</sup>

## インドネシア・タイ・フィリピン・マレーシア

開発第2部 北野 尚宏<sup>\*2</sup>

(株)野村総合研究所 研究員 水野 兼悟<sup>\*3</sup>

東京大学工学部助教授 / 開発金融研究所 客員研究員 城所 哲夫

### はじめに

開発途上国では都市化の進展に伴って、住宅問題への取り組みが重要な課題になっている。東南アジアでは2025年までに都市人口が倍増すると予測されており、大都市部を中心に住宅需要の増加が見込まれる。

途上国でも住宅は家計における大きな支出項目であり、同時に住宅取得は貯蓄の最大インセンティブの一つであるといえる。健全な住宅セクターの育成は、特に低・中所得者層の居住環境の改善や貯蓄率の向上などを通して経済・社会開発に寄与するとされている。

本調査では、本行海外経済協力業務による東南アジア住宅セクターに対する支援の可能性・方向性を探るべく、調査対象国（インドネシア、フィリピン、タイ、マレーシア）の大都市部<sup>\*4</sup>

における同セクターの概況を把握するとともに、今後の支援ニーズについて検討した。

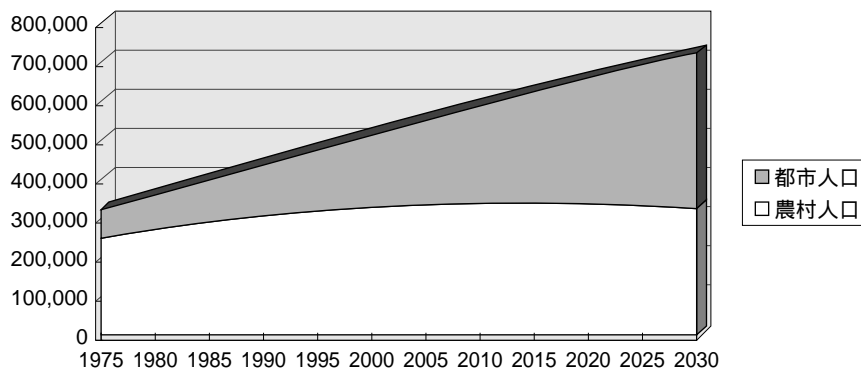
### 第 章 東南アジアの都市化と住宅政策

#### 1. 都市化の推移

近年、開発途上国では都市化の進展が著しい。東南アジアにおいても、都市人口は過去20年（1975～95年）の間に約2倍に増加している。国連によれば、農村人口が漸増から漸減傾向になることが予測されているのに対し、都市人口は今後も急増し、2030年には現在の2倍以上（約4億人）になり、都市人口比率は55%に達すると予測されている（図表1）<sup>\*5</sup>。

図表1 東南アジアの人口推移

（単位：千人）



注) 1995年まで実績値、2000年以降は予測値。東南アジアはASEAN10カ国並びに東チモールを含む。  
出所) World Urbanization Prospects (1996 revision), United Nations 1998

\* 1 本稿は、野村総合研究所 副主任コンサルタント 石上圭太郎氏に委嘱した「東南アジア都市開発・住宅セクター調査」の結果をもとに執筆したものである。

\* 2 本稿執筆当時は、国際協力銀行開発金融研究所主任研究員。

\* 3 (調査担当時) 開発金融研究所研究員

\* 4 本報告書では、住宅問題が特に深刻な首都圏を中心に論じている。なお、首都圏以外の都市人口も首都圏以上の速さで増加傾向にあり、別途に検討が必要である。

\* 5 United Nations (1998)

本調査対象国であるインドネシア・フィリピン・タイ・マレーシアの都市人口も、2030年までに1995年の2倍以上になると予測されており、都市人口比率は、60～70%にも達すると見込まれている（図表2）<sup>\*6</sup>。

調査対象4カ国の首都圏人口もひきつづき増加し、2015年にはジャカルタ、メトロマニラで1,400～1,500万人規模になることが予測されている。首都圏人口が総人口に占める割合もひきつづき高まる傾向にあることが見込まれている（図表3）<sup>\*7</sup>。そのため、住宅問題をはじめとして、交通渋滞、環境汚染など大都市問題への取り組みがますます重要な課題となっている。

## 2. 住宅セクターの課題

調査対象国における都市人口の急増は新規住宅需要の増加をもたらしており、世帯規模の縮小傾向もこれに拍車をかけている<sup>\*8</sup>。一方、調査対象国の大都市では、無秩序な人口流入の結果形成されたスラムと呼ばれる低所得者の居住地域が、住宅ストックの無視できない割合を占めており、スラムの居住環境改善に対するニーズも大きい。住宅政策の課題は、この新規住宅需要に対応する住宅供給（フロー）の拡大（量的課題）と、居住環境を含めた既存ストックの改善（質的課題）にあるといえる。図表4に対

図表2 東南アジア都市人口推移と総人口に占める割合

（単位：1,000人）

	1995年	2000年	2005年	2010年	2015年	2020年	2030年	1995/2030
インドネシア	69,947	85,458	101,521	116,941	132,027	146,176	174,608	2.50
	35.4%	40.2%	44.7%	48.9%	52.4%	55.4%	61.0%	
フィリピン	36,662	43,985	51,258	58,145	64,286	69,862	82,082	2.24
	54.0%	58.6%	62.4%	65.5%	67.8%	69.9%	73.8%	
タイ	11,620	13,057	14,817	16,939	19,445	22,049	27,665	2.38
	20.0%	21.6%	23.7%	26.2%	29.3%	32.5%	39.1%	
マレーシア	10,796	12,767	14,744	16,689	18,524	20,395	24,100	2.23
	53.6%	57.3%	60.6%	63.6%	66.2%	68.5%	72.5%	
東南アジア合計	161,678	192,674	225,500	258,791	292,571	326,364	397,516	2.46

出所) World Urbanization Prospects (1996 revision), United Nations 1998

図表3 首都人口推移と総人口及び都市人口に占める割合

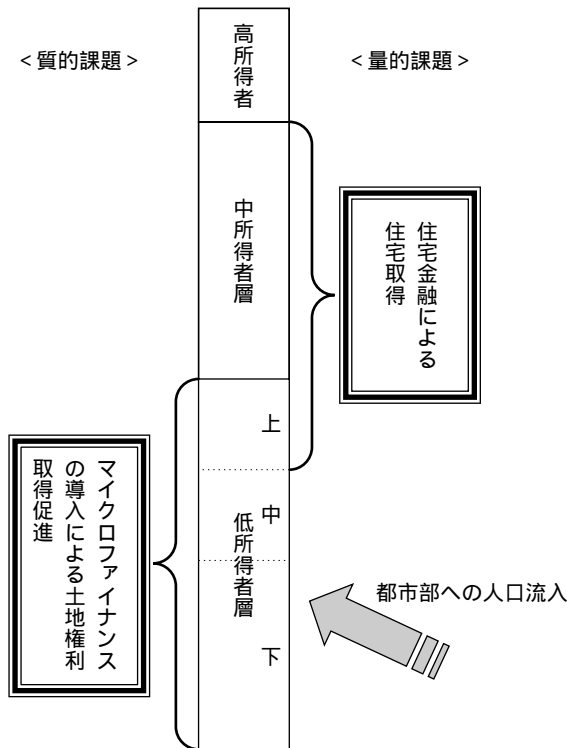
（単位：1,000人）

	1995年	2000年	2005年	2010年	2015年
ジャカルタ	8,621	9,815	11,229	12,658	13,923
総人口比	4.4%	4.6%	5.0%	5.3%	5.5%
メトロマニラ	9,286	10,818	12,371	13,700	14,657
総人口比	13.7%	14.4%	15.1%	15.4%	15.5%
バンコク	6,547	7,221	7,965	8,834	9,844
総人口比	11.2%	11.9%	12.7%	13.7%	14.8%
クアラルンプール	1,236	1,378	1,541	1,715	1,878
総人口比	6.1%	6.2%	6.3%	6.5%	6.7%

出所) 「World Urbanization Prospects (1996 revision)」, United Nations 1998

- \* 6 タイの都市化比率は、他の3カ国よりも低い水準に止まっているように見えるが、これは統計上の都市人口の定義が限定的であることに由来しており、それをもってタイの都市化は他の3カ国よりも遅れていると断ずることはできない。
- \* 7 各国では首都圏の外縁部でもスプロール化が生じており、現在統計上含まれないその部分の人口を加味すると、実際の人口集中は更に進んでいるといえる。
- \* 8 インドネシアをはじめ各国で世帯規模の縮小傾向がみられる。

図表4 住宅セクターの構成



象国の住宅セクターの構成を模式的に示す。量的課題の面では、中所得者層並びに低所得者層の中でも上位に属する層が、公的住宅供給や住宅金融など政策支援の主なターゲットとなっており、特に後者に対する支援拡大のニーズが大きい。質的課題の面では、住宅金融等既存の支援スキームではカバーできない、スラムなどに居住する低所得者層がターゲットであり、支援形態としては、居住環境改善、共同体抵当債権事業（Community Mortgage Program: CMP）<sup>\*9</sup>をはじめとするマイクロファイナンスの導入に

よる土地取得・住宅建設促進等の事業があげられる。

調査対象国では、人々は所得の多寡によらず一般に持家志向が高いとされており、政府の住宅政策も持家を重視している。各国の住宅統計によれば、一概に比較はできないものの、ジャカルタ、メトロマニラ、バンコクでは、持家比率は6割程度、クアラルンプールでは約8割となっている<sup>\*10</sup>。中・低（の上位）所得者層にとっては、低価格住宅の供給や住宅金融などの制度が十分機能していれば、一般的に住宅は購入可能な財であるといえる。

### 3. 住宅政策の枠組

タイをのぞくと、各国には住宅セクターを担当する省庁があり、住宅政策は国家開発計画（インドネシア、フィリピン、マレーシア）や住宅開発計画（インドネシア、フィリピン）として策定されている。

住宅政策の対象は、住宅金融（需要側面）と住宅開発（供給側面）に二分でき<sup>\*11</sup>、住宅政策の主な政策手段である住宅補助の形態も、同様に購入者補助（需要側面）と事業者補助（供給側面）にわけられる。

調査対象国の住宅政策の重点は、公営事業者（ディベロッパー）補助を通じた住宅供給量確保（供給側支援）から、購入者補助を通じた住宅購買力向上（需要側支援）に移行してきている。従来は着工戸数目標など供給側面を強調するものが多かったが、近年は需要側面を重視し、住宅金融システムなど制度的枠組みを整備した上で、供給は市場に任せる方向へと転換している。

\*9 フィリピンなどで実施されているもので、主にスクオッター地区の貧困層を組織化して、個人ではなくコミュニティに対して土地取得のために融資するプログラムである。返済は、コミュニティが連帯責任で行う。低利融資で5年以下のマイクロ・クレジットを漸増的に提供して、土地取得、居住インフラ、住宅建設と段階的に進めていく。

\*10 出所等は第 章参照。

\*11 需要側では、一般に、住宅金融の融資機関は民間および政府系の金融機関であり、住宅金融の資金提供者は預金者、二次抵当債権機関（詳細は第 章5を参照）、共済・年金基金および政府である。一方、供給側の担い手は、民間ディベロッパーおよび公営ディベロッパーである。日本では、住宅金融公庫が政府系金融機関、都市基盤整備公団（旧住宅・都市整備公団）や住宅公社が公営ディベロッパーに相当する。新聞報道によれば（日本経済新聞2001年8月19日朝刊）、住宅金融公庫が二次抵当債権機関の役割を果たすことも検討されている。

また、購入者補助の手法<sup>\*12</sup>も、政府系金融機関を通じた低金利融資の提供から、民間金融銀行も参加可能な方式に移行する傾向にある。

しかし、現状では、低所得者層は金融機関から融資を受けにくい状況にあるので、資金調達は高利貸や親類縁者からの借入りに頼り、建設は住民自身および住民が雇用した大工が実施することが多い<sup>\*13</sup>。

#### 4．住宅開発（供給側）への政府介入

住宅開発への政府介入としては、公営ディベロッパーによる直接供給と、民間ディベロッパーに対する低価格住宅供給義務の割当てが典型的な施策である。

公営ディベロッパーは、住宅開発戸数<sup>\*14</sup>の10%程度を占めていることが多い。低価格住宅の供給を第一義としているが、内部補助<sup>\*15</sup>のために中価格住宅も分譲している。各国とも、住宅産業の成長に伴い、公営ディベロッパーの役割は縮小する傾向にある。

インドネシア、フィリピンおよびマレーシアでは、一定規模以上の住宅開発事業に対して、規定割合の低価格住宅の開発を民間ディベロッパーに義務付ける制度が導入されている。これ

以外に、民間ディベロッパーへの直接的な公的支援はほとんど行われていない<sup>\*16</sup>が、インドネシアでは民間賃貸住宅事業に対する公的低利融資を検討中である。

#### 5．住宅金融（需要側）への政府介入

住宅融資を提供する商業銀行は、短期預金を原資として長期融資を提供するので、資金の流動性が低下する、法定準備金を積み増さなければならぬなど、さまざまなリスク要因を抱える。銀行資金の流動性を高め住宅融資枠を拡大させるためには、二次抵当債権機関またはリファイナンス機関が必要<sup>\*17</sup>となる。前者は住宅融資を商業銀行から買取って抵当証券を発行するもので、欧米諸国で導入されている<sup>\*18</sup>。後者は、公的金融機関が、所定の条件で住宅融資を行なう商業銀行に対し、融資額相当分を事後的に貸付けて貸付資金を補填するもので、インド<sup>\*19</sup>などで導入されている。前者の方が資本市場の資金を活用しやすく、かつ財政負担を増加させない<sup>\*20</sup>。

日本では、住宅金融公庫が第一抵当権者として住宅融資を実施し、財政投融资制度が長期資金を提供している。公庫の仕組みの成立要件は、

---

\*12 住宅融資金利の税額控除、不動産取得税や固定資産税の減免など、日本で行われている「住宅減税」に該当する補助方式は、世帯所得に対する税の捕捉率が低く、また不動産登記・税制が未整備な途上国では一般的ではない。

\*13 住宅の供給形態

- ・東南アジア都市部でも、タイやフィリピン、マレーシアの様に住宅の大半がディベロッパーにより供給される国と、インドネシアおよびベトナムのように住宅の7～8割が住民みずからにより建設される（大工に委託も含む）国がある。
- ・タイやフィリピン、マレーシアでは土地所有があまり細分化されておらず、かつ関連制度が比較的整備されているため、ディベロッパーによるプロジェクト形式での住宅供給が比較的容易である。
- ・インドネシアおよびベトナムでは、土地登記と開発許可の制度が十分に整備されておらず、特に罰則も適用されていないため、個人がみずから保有・利用（法的根拠によらない場合も含む）している土地の上に住宅を建てる場合が多い。出所）各種資料およびインタビューを基に作成

\*14 住民がみずから建設するものを除く。

\*15 中所得者用住宅の売却益で低所得者用住宅向け補助をカバーするもの。

\*16 マレーシアでは民間ディベロッパーを対象とした公的低利融資スキームがあるが、この低利融資を受けるディベロッパーは資本市場からの資金調達はもちろん、商業銀行からの融資も受けられないような財務内容であることが多く、市場占有率はほとんど無視できる。

\*17 もちろん、住宅金融一次市場の成熟が必要条件である。

\*18 米国のFannie Mae、マレーシアのCagamas等が代表例としてあげられる。

\*19 旧OECD中・低所得者層住宅建設促進事業（1991年）で政府住宅銀行によるリファイナンスを支援。

\*20 住宅ローン債権流動化のメリットとしては他にも、資本市場活用による流入資金の拡大や資金調達コストの低下、機能アンバンドリングによる期限前償還リスクやデフォルトリスクの分散、大数の法則によるリスク平準化などがあげられる。

郵便貯金・年金積立金の預託や政府保証債の発行などによって長期・低利かつ多額な原資を継続的に調達できることであり、この要件を満たすことがむずかしい途上国や他の先進国では一般的ではない。

東南アジアで住宅金融が普及しはじめたのは1980年代後半に入ってからである。インドネシアやフィリピン、タイでは公的金融機関が低所得者向け低利融資を、ほぼ独占的に供給してきた。特に、タイでは低所得者層にも貯蓄と住宅融資をすすめて、住宅金融の裾野拡大に寄与してきた。しかし公的金融は、受益者が限定的であること、事業運営が非効率であること等の問題を抱えており、インドネシア、フィリピンでは民間金融機関の参加拡大等政策・制度改革を実施しようとしている。

銀行資金の流動性を増加させ住宅融資を拡大させるために、マレーシアでは中央銀行主導で上述の二次抵当債券機関が1987年に設立されている（図表5）。タイでも同様な機関が1999年

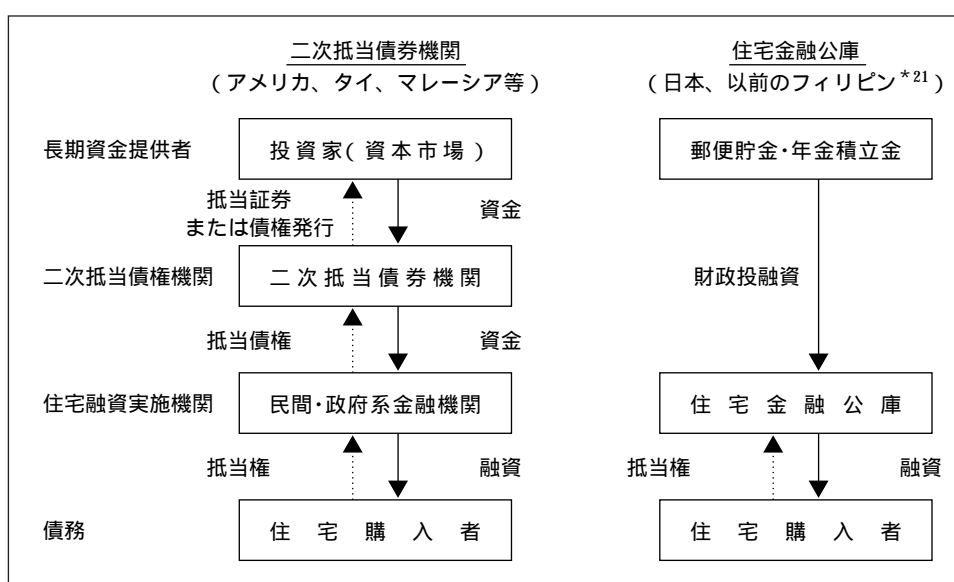
に設立され、インドネシアおよびフィリピンでも設立を検討中であるが、いずれも関連する税・会計・法制度の整備が課題となっている。

## 6. スラム改善

低所得者層が居住するスラムや自然発生的にできた集落（インドネシアのKampung）などの改善事業として、インドネシア、タイ、フィリピンでは、公営事業者による土地・居住インフラ（サイト&サービス）整備が広く行われている。本行ではインドネシアの居住環境改善事業等を支援した実績を有する。

最近では、スクオッター（不法占拠者）地区でコミュニティ・グループを組織し、連帯責任で融資を受けて土地を購入し、住民のオーナーシップを高めたうえで、住宅建設まで支援する、いわゆるマイクロファイナンスの手法がタイやフィリピンで導入されており、世銀の協力でインドネシアでも実施が検討されている。事業は

図表5 二次抵当債券機関と住宅金融公庫の比較



\*21 フィリピンでは住宅金融公庫が三大公的共済・年金基金を原資に低価格住宅購入者（給与所得者強制加入の三大基金の会員限定）を対象に低利融資を実施してきた。しかし、同公庫の与信・回収能力が低く、債務不履行率が最大70%程度に達したため、1996年3月に同公庫は破綻した。以降、同公庫は不良債権の回収のみに従事している。

公営事業者<sup>\*22</sup>がNGO等と共同で実施することが多い。

スラム改善・住民移転等において、調査対象国では公営事業者が移転先の土地・居住インフラに加えて、公営賃貸住宅を整備する場合もある。しかし、定住者と短期居住者、実質的所有者と賃借者や居住者の、所得状況の把握がむずかしいことが公営賃貸住宅事業実施にあたっての課題となっている。

## 7. その他の施策

開発申請・許可数、住宅戸数（ストックおよび新規着工）地価、不動産鑑定価格など、住宅データを整備・提供することは、政府の政策策定にも民間企業の投資判断にも有益である。マレーシアでは1999年に大蔵省が不動産情報センターを設立した。タイでは政府住宅銀行が住宅データを収集・公開している。

## 第 章 各国の住宅セクターの現状

前章では、東南アジア諸国の都市人口が今後とも増加することが見込まれ、住宅のニーズが高いことを確認した。さらに、住宅セクター支援において、その重点が供給側（住宅開発）から需要側（住宅金融）へと移行しつつあることも概観した。本章では、調査対象国各国の住宅セ

クターの現状を特に住宅金融に焦点をあてながら詳述する。

### 1. インドネシアの住宅セクター

#### (1) 住宅事情

インドネシアの人口増加は著しく、ジャカルタでも、1980年の約650万人から2000年には970万人<sup>\*23</sup>に達する見込みである。一方、平均世帯人員は、1980年の5.6人から2000年には4.1人に縮小している。これは、全国的な傾向（同期間4.9人 4.0人）といえる（図表6）。その結果、世帯総数増加率は人口増加率を上回り、住宅需要が人口の伸び以上に増加していることが推測される。

現在のところ、インドネシアの住宅のストックおよびフローに関して、量的に把握できる正確な統計はないものの、「1住戸当たりの居住世帯数」から計算すると、人が居住できる住宅は、全国で約43.5百万戸、ジャカルタで約1.9百万戸と推定されている<sup>\*24</sup>。うち、都市部では、2001年だけで85万戸の新築住宅のニーズ（改築などあわせると140万戸）があるという推計がある<sup>\*25</sup>。

住宅の所有形態をみると、1998年現在でジャカルタの持家率は61%となっている。これは、農村部を含めた全国レベルの84%を下回っている（図表7）。非定住者の割合が多いことなどが理由としてあげられる。

図表6 人口・世帯総数・平均世帯人員

（単位：人口（千人）、世帯総数（千世帯）、平均世帯人員（人））

	1980年			1990年			2000年（予測）		
	人口	世帯総数	平均世帯人員	人口	世帯総数	平均世帯人員	人口	世帯総数	平均世帯人員
ジャカルタ	6,503	1,164	5.6	8,259	1,740	4.7	9,720	2,346	4.1
全国	147,490	30,372	4.9	179,379	39,695	4.5	210,486	52,572	4.0

出所) Statistik Indonesia 1997, Proyeksi Penduduk Indonesia 1995-2005

\*22 タイでは公営ディベロッパーの傘下に運営上独立した組織が設置され、スクオッター地区居住者に対して住宅取得のための融資を行う共同体抵当債権事業（CMP）事業に従事している。

\*23 国連統計によれば980万人（図表3参照）。

\*24 斉藤（2000），<http://www.cbn.net.id/users/nrksaito/>

\*25 World Bank（2001）

図表7 1998年住宅の所有関係別居住世帯数

(単位：千世帯)

	持家	賃貸	社宅・官舎	無料借家	その他	合計
ジャカルタ	1,354 (61%)	689	64	59	40	2,206
全国	41,290 (84%)	3,968	1,138	1,704	1,119	49,220

出所) Statistik Indonesia 1997, Proyeksi Penduduk Indonesia 1995-2005

## (2) 住宅政策

近年の省庁再編に伴い、住宅政策を所管する部局は公共事業省から住宅・地方開発省に移管された。同省には住宅総局と都市開発総局があるが、前者は住宅、後者は都市基盤整備に係る政策・制度を担当する。第6次住宅整備5ヶ年計画 (Repelita) の終了した1998年以降、政治的混乱等により明確な住宅政策は未策定であった。

現在、同省住宅総局では新しい住宅政策を策定中である。新政策では、従来の「住宅供給」重視から「住宅需要」重視へ大きな方針転換が図られている。また、国家開発計画庁 (BAPPENAS) が策定中の新たな国家開発計画の中でも、居住環境政策について同様な方針が明確に打ちだされる予定である。

## (3) 住宅開発 (供給側) への政府介入

インドネシアでは、全額政府出資の都市開発公団 (Perum Perumnas) が低価格住宅を整備している。同公団が分譲する住宅は、後述の中・低所得者層向けの very simple house, core house, simple house がほとんどで、基本的に優遇金利住宅ローンの対象である。また、都市開発公団は中層賃貸住宅や都市再開発などの事業も実施しているが、その割合はごくわずか (賃貸は1999年で開発戸数の0.14%) である。

都市開発公団は経済危機以前には、国営貯蓄銀行 (BTN) などの国営銀行から、市場金利で資金調達しており、中層住宅と再開発事業に対してだけ優遇金利が適用された。しかし、経済危機以降、金利も払えない債務超過状態に陥り、

1999年末にBTNからの商業ローンを政府からの救済措置的なソフトローンに借りかえた。

優遇金利住宅ローンの対象となる低価格住宅事業には、公団以外に民間ディベロッパーも参入しているが、開発戸数で公団が半分近くを占めている。公団は民間ディベロッパーと比べると公租公課で有利な上に、政府から優遇金利を受けて事業を行っている。住宅・地方開発省や国家開発計画庁 (BAPPENAS) は、賃貸住宅用の建設ローンも民間ディベロッパーが借入れ可能とするなど、公団と民間ディベロッパーの事業条件を平準化させることを新しい施策方針の一つとしている。

政府は200ha以上の住宅開発には、低級：中級：高級 = 6 : 3 : 1の割合で住宅を供給する事を義務付けている。しかし、階層分類の定義が不明確な上に罰則規定もないなど、同義務は制度欠陥を抱えており、事実上機能していない。住宅・地方開発省や国家開発計画庁は、制度の見直しを検討している。

同国では、土地権利が植民地時代のものを含めて錯綜、混在しており、特に都市部では明確な所有者が不明である場合が多い。一方、ディベロッパーは自社で所有、取得していない土地でも開発許可を取得できた。ディベロッパーは用地買収権を獲得するため、開発許可だけを取りあえず先行的に取得してしまい、そのうち実際に事業にいたるのは15%程度<sup>\*26</sup>であった。よって、1992年に一定のインフラが整備されている地区をKASIBA<sup>\*27</sup>として指定し、その地区以外での住宅開発を禁ずる通称KASIBA法が成立したが、運用に失敗し、事実上機能しなかった。

\*26 逆に、現行の開発許可事業が全て実施されると、2020年くらいまでの住宅需要が満たされる計算になる。

\*27 Kawasan Siap Bangunの略語。「建設のための準備が整っている地域」の意味。



住宅・地方開発省では大規模開発をKASIBA法にもとづいて推進させる事を新政策案に盛り込んでいる<sup>\*28</sup>。KIP<sup>\*29</sup>に土地や住宅を加えたKIP Plusという共同体抵当権事業も新政策で考えられている。

#### (4) 住宅金融（需要側）への政府介入

大都市<sup>\*30</sup>の所得階層は、高・中所得者3割、中・低所得者4割、貧困層3割に大雑把に三分できる。これまで主に、民間銀行が、国営貯蓄銀行（BTN）がを対象に住宅ローン（KPR）を供給<sup>\*31</sup>してきた。但し、およびに属する世帯すべてが住宅ローンを利用しているわけではなく、むしろインフォーマルな開発・金融の割合の方が多いとみられている。また、は民間銀行や国営貯蓄銀行からの融資を受けることが困難な層で、インフォーマルな開発・金融が中心である<sup>\*32</sup>。

政府は低所得者向け住宅ローン補助のため、政策金融を実施している。参加金融機関は大蔵省および中央銀行から金利3～9%で長期ローンを受け、これに自己資金を一部加えて中・低所得者層に住宅ローン（KPR）を提供する。融資条件は、金利8.5～14%（融資額に対応）、最

長融資期間20年、最高融資割合80～90%、最高融資額Rp2270万<sup>\*33</sup>である。

同政策金融には、制度上は参加金融機関に民間銀行も含まれているが、金利幅（スプレッド）が小さく、融資額が低く、かつ大蔵省および中央銀行からの借受けまでに時間を要するなどの理由から、実際には民間銀行は参画していない。事実上、国営貯蓄銀行だけが優遇金利の住宅ローンを提供しており、結果的に中・低所得者層の住宅ローン市場を独占している。

優遇金利住宅ローンの対象となる上限価格および仕様等は、公共事業省がカテゴリーごと（very simple house, core house, simple house）に決めていた（図表8）。しかし、地方と大都市でも上限価格の差異は2割程度しかなく、地価の高い大都市ではディベロッパーは比較的高価なSimple Houseを中心にしか開発できない。したがって、優遇金利住宅ローンを受けられるのは中・低所得者層の中でも低所得というより中所得者層の方が多くなり、最長20年間にわたって優遇金利を受ける。一方、大都市以外に多いVery Simple Houseの購入者もほとんどが中所得者であり、20年間の最優遇金利を受ける一方で、購入後数年の内に自己資金で増改築する場合が

図表8 ローコスト住宅の仕様と優遇金利

名称（インドネシア語略語）	金利	公共事業省が決める仕様
Very Simple House：RSS	8.5%	690万ルピア／戸、専有面積21m <sup>2</sup> 、土地54／60m <sup>2</sup>
Core House	11%	専有面積21m <sup>2</sup> で建材がvery simpleより良い
Simple House：RS	14%	専有面積27m <sup>2</sup> ～36m <sup>2</sup>
Simple House：RS	21%	専有面積36m <sup>2</sup> ～45m <sup>2</sup>

\*28 ただし、一度発行した開発許可を無効にするようなことができるのか等、未確定な要素が多い。

\*29 Kampung Improvement Projectの略語。Kampungはスラムというよりも自然発生的な村落で一般的に、街路や上下水道など居住環境整備は十分でなかった。KIPは住民参加でKampungの居住環境を改善するプログラム。

\*30 本節の記述は主にジャカルタ大都市圏（Jabotabek）を対象にしている。

\*31 1980年代に中所得者向け住宅ローン（KPR）の為にIFC出資で設立されたBank Papanは最近破綻し、IBRA（Indonesian Bank Restructuring Agency）管理下に置かれた。

\*32 インドネシアでは住宅建設の約8割が政府の住宅政策の枠組外で住民みずからの手で担われているとされている。みずからの貯蓄もしくは親戚・友人からの借入れにより土地を購入し融通できる資金に応じて徐々に家を建てていく方式である。世銀等はこれをHousehold-based or popular housing systemと呼んでいる。

\*33 当該条件はJabotabekのものであり、地域によって最高融資額は若干異なる。

多い\*<sup>34</sup>。いずれにせよ、低所得者層の住宅取得を支援するという住宅補助本来の趣旨があまり達成されていないのが現状である。

住宅・地方開発省の新住宅政策案では、住宅ローンは市場金利を前提とするかわりに、一定額以下の融資に対して補助金を数年間Buy-down方式\*<sup>35</sup>で供与する方針である。Buy-down方式では、政府は補助金を参加金融機関のエスクロ口座に支払うことになり、優遇金利に比べて政策コストが明確になる。加えて、市場金利を採用することで、<sup>中</sup>・低所得者層向け住宅ローン市場に民間銀行の参入を促せる\*<sup>36</sup>。また、住宅ローン返済者が受けられる補助金を数年間に限定することで、補助システムの受益者数を増大させることができる。

また、同省は補助対象住宅の価格のみを上限規制し、住宅仕様に係る規制を撤廃する方針である\*<sup>37</sup>。これにより、現行方式と比べて、より低所得な層が補助システムの対象になりうる。

住宅ローンの不良債権（NPL = Non-Performing Loan）率は、国営貯蓄銀行および民間銀行\*<sup>38</sup>ともに3～4%と東南アジアの中では格段に低い\*<sup>39</sup>。しかも、経済危機以前にはさらに低かった。住宅以外の不動産（商業施設、オフィス・ビル、ゴルフ場など）融資が経済危機で軒並み焦げつuitたのに対して、住宅ローンは堅実であったことから、金融セクター改革を生き残った銀行は住宅ローン業務を拡大する傾向にある。

インドネシアの住宅金融は、不良債権率が低

いなど、質的には東南アジアの中では比較的進んでおり、今後の課題は量的な拡大、つまり住宅金融（KPR）市場の裾野拡大にある。そのためには、Buy-down方式移行による参加金融機関および補助受益者数の拡大、二次抵当債権機関（SMF=Secondary Mortgage Facility）設立による住宅セクターへの機関投資家からの資金流入、住宅融資保証や地権保険の導入検討、などが重要である。一方、現在政策支援の対象になっていない、住民自身による住宅建設についても、住宅金融市場の裾野拡大によってカバーしていくとともに共同体抵当権事業の拡大や制度の充実などによる金融支援も必要とされている。

新住宅政策では、金融機関の資金調達コストおよび流動性・準備リスク低減、及び住宅ローン市場への流入資金拡大のため、二次抵当債権機関（SMF）設立が目指されている。しかし、証券法や公租公課の取扱い、資本市場の未発達など、課題は山積している。SMF設立に関して、住宅・地方開発省や国家開発計画庁は積極的だが、大蔵省や民間銀行、機関投資家からの反応には前向きであるとはいいがたい。

#### （5）ドナーによる支援動向

現在、世銀がコンサルタントの雇用等により、住宅・地方開発省の新住宅政策の策定を支援\*<sup>40</sup>するとともに、インドネシアの住宅の8割を占めているとみられる住民ベースの住宅建設を、政策的に支援する案件の形成（Popular Housing Project）を検討中である。世銀は1980年代に優

\*<sup>34</sup> しかも、Very Simple Houseの構造自体が増改築を前提に設計されている。

\*<sup>35</sup> Buy downは、ペンシルベニア大学のHoek-Smit教授が考案したもので、政府が住宅購入者に必要な補助金の額を向こう6年位にわたってあらかじめ試算し、その合計額を銀行口座にエスクロしておいて、毎月の必要額を引き出すように運用する。借入人の所得も毎年上昇しているという前提に立って、エスクロ口座からの引き出し額は徐々に減少していくように補助額を想定する。ここでいう「エスクロ」とは、住宅購入に際して支払われる補助金を、直接的な当事者ではない第三者（銀行）が保持・管理すること。そのために開設された口座を「エスクロ口座」という。

\*<sup>36</sup> 現在BTNはIBRAから資本注入を受けている。また、IMFによる銀行セクター改革の対象の一つでもあることから、将来的には民営化される可能性もある。

\*<sup>37</sup> 通常の建築基準は適用される。

\*<sup>38</sup> Bank International Indonesiaの場合。

\*<sup>39</sup> この数値が信頼出来るとして、NPL率が低い要因としては、そもそも一次市場の対象が民間企業の管理職や公務員等にしか広がっていない（裾野が狭い）こと、雇用者と契約してローン返済を給与天引き出来ること、が考えられる。

\*<sup>40</sup> 当該支援は小規模な委嘱調査ベースで、本格的なTAではない。

遇金利住宅ローン事業を支援したが、第二次借款の交渉で制度改革に国営貯蓄銀行が反対したため、1992年に住宅金融支援を打切った。しかし、IMFによる構造改革で国営銀行リストラが重要課題の一つであること、新しい住宅・地方開発省が世銀の方針に同調的であることから、2000年に入って世銀による住宅セクターへのコミットメントが再開された。

二次抵当債権機関に関しては、1990年代にUSAIDやADBに可能性を調査したが、導入にはいたらなかった。現在IFCとADBが二次抵当債権機関設立支援に興味を有しているが、未だ具体的な動きはない。同省は世銀・IFCに対して二次抵当債権機関設立支援TAを要請する意向である。また、国家開発計画庁は都市開発公団リストラTAをADBに要請しており、また住宅セクター改革TAを世銀に要請する意向である。

JICAは中層賃貸住宅と区画整理に近い概念のLand Consolidationに関する専門家派遣、およびKASIBAにもとづく都市開発（特に公営賃貸住宅）に係る開発調査を実施している。

## 2・フィリピンの住宅セクター

### (1) 住宅事情

フィリピンでは、メトロマニラ首都圏への人口集中が進んでいる。首都圏人口が総人口に占める割合は、1960年には8.3%だったものが、95年には13.7%に達している（図表9）。

1990年の国勢調査によれば、メトロマニラ首都圏の人口は約800万人、世帯数約160万、平均世帯人員は5.0人となっている（図表10）。住宅の所有形態をみると、持家率が全国で83%、首都圏で61%となっている（図表11）。世帯あたり住宅数でみると、全国、首都圏とも戸数的にかなりの程度充足しているようにみえるが、1999年の調査によると、約3割に相当する58万世帯がスクオッターと呼ばれる不法占拠地区である。スクオッターでは、基礎的サービス施設が欠如しているなど居住環境が劣悪である。このようなスクオッター地区の居住者が全体の約3割を占めることを考えると、有効な住宅ストックは不足しているものと推測される<sup>\*41</sup>。

図表9 メトロマニラ首都圏人口の総人口および都市人口に占める割合

	1960年	1965年	1970年	1975年	1980年	1985年	1990年	1995年	2000年
総人口	8.3%	8.8%	9.4%	11.6%	12.3%	12.6%	13.1%	13.7%	14.4%

出所) World Urbanization Prospects (1996 revision)

図表10 メトロマニラ首都圏世帯数および住宅数

	人口	世帯数	平均世帯人員	住宅数	住宅数/世帯数
首都圏	7,907,386	1,569,588	5.0	1,482,874	94.5%
全国	60,559,116	11,407,262	5.3	11,395,304	99.9%

出所) 1990 Census of Population and Housing

図表11 住宅所有形態

	持家	賃貸
首都圏	964,658 (61.4%)	604,920 (38.5%)
全国	9,466,809 (83.0%)	1,940,453 (17.0%)

出所) 1990 Census of Population and Housing

\* 41 雨宮(2000)

## (2) 住宅政策

フィリピンでは、都市貧困層に対する住宅供給が主たる政策ターゲットとなっており、「持家」政策が基本となっている。国家シェルタープログラム(National Shelter Program)(1993-1998)に続く五ヶ年計画として、フィリピン中期シェルター開発計画(The Medium Term Philippine Development Plan for Shelter)(1999-2004)を住宅・都市開発調整評議会(HUDCC: Housing & Urban Development Coordination Council)が中心となって策定済みである。

1996年の住宅金融公庫(NHMFC: National Home Mortgage Finance Corporation)の破綻などを受けて、新五ヶ年計画では住宅金融および開発の両面で民間参画を拡大していく方向である。住宅供給は分譲・持家を前提としており、現在のところ賃貸住宅を念頭に置いていない<sup>\*42</sup>。

住宅・都市開発調整評議会(HUDCC)は住宅・都市開発に係る官民関係機関を統括する組織である。HUDCC議長は大統領に任命されるが、エストラダ前政権において、1999年11月に当時の議長が更迭された。一方、前大統領みずから議長をつとめるPresidential Committee for Mass Housingが設置されたが、すぐには組織化されず実動もしていなかった<sup>\*43</sup>。

## (3) 住宅開発(供給側)への政府介入

アキノ政権時に制定されたUrban Development & Housing Act of 1992にもとづいて、住宅・土地利用規制委員会(HLURB: Housing & Land Use Regulatory Board)がディベロッパーに対して住宅開発プロジェクトの最低20%をSocialized Housing<sup>\*44</sup>に割当てる事を義務づけている。ディベロッパーは開発・販売申請を自治体経由で住宅・土地利用規制委員会(HLURB)に提出し、HLURBからの販売許可を取得しないうり住宅を販売できない。

実際には、Economic Housing<sup>\*45</sup>およびOpen Market Housing<sup>\*46</sup>のディベロッパーは、小額コミッションをSocialized Housingのディベロッパーに支払い、両者のJVプロジェクトとして申請している。

ディベロッパーや業界団体とのインタビューでも、この20%割当て義務に対する不満は特に大きくなかった。Socialized Housingの供給はこれまで比較的豊富であり、上述ジョイント・ベンチャー(JV)で義務遂行が容易であったか、または当該義務自体があまり厳格に適用されていないかのいずれかであると考えられる。ただし、Socialized Housingの上限価格が10年近くも事実上改訂されておらず、このままでは民間ディベロッパーによるSocialized Housingの供給は困難になるという懸念がある。

政府機関としては、国家住宅庁が住民移転を伴う宅地分譲を中心とした都市再開発と低価格住宅事業に従事している。最近では、民間ディベロッパーとの分業の観点から、都市再開発事業に重点を移している。また、都市再開発に伴う移転住民用などに地方自治体から土地の無償譲渡を受けるなどして賃貸住宅を若干供給し、購入権付き賃貸事業も実施しているほか、後述のようにCMPも実施している。

## (4) 住宅金融(需要側)への政府介入

フィリピンの低・中価格住宅融資は、86年のアキノ政権時に制定されたUHLPL(Universal Housing Lending Program)にもとづいていた。資金提供者は三大共済基金(給与所得者強制加入)である公務員共済(GSIS: Government Service Insurance System)、厚生年金(SSS: Social Security System)および住宅共済(Pag Ibig: Home Development Mutual Fund)であり、融資機関は住宅金融公庫(NHMFC: National Home Mortgage Finance Corporation)であった

\*42 家賃規制があるためディベロッパーも賃貸市場に興味を示していない。

\*43 1999年12月時点。2001年1月に発足したアロヨ政権下では、Michael Defensor氏がHUDCCの議長に任命された。

\*44 社会住宅。低所得者層を対象に建設される住宅(15万ペソもしくは18万ペソ以下)。

\*45 経済的住宅(37.5万ペソ以下):社会住宅より1ランク上の住宅。

\*46 市場型戸建て住宅:経済的住宅よりさらに1ランク上の住宅。

(図表12)。しかし、住宅金融公庫は緩い与信審査で融資しながら、債務回収に注力しなかったことから1996年3月に破綻し、それ以降は6～7割にもものぼった不良債権回収のみを業務としている。

住宅金融公庫(NHMFC)の破綻を受けて、公務員共済(GSIS)及び厚生年金(SSS)は住宅融資への資金提供を中止したが、設置法にもとづいて運用額の7割以上を住宅関連に投資する必要のある住宅共済(Pag Ibig)は、融資窓口を民間銀行に変更して、住宅融資を継続した。しかし、委託業務に要する手続きや時間などで双方の意向が折り合わず、また住宅共済の支店網が拡大したことから、後に住宅共済自身が融資機関となった。

従来、民間銀行のほとんどは、最低融資額を50万ペソ(住宅共済の最高融資額)程度に設定していた。しかし、いくつかの銀行が最低融資額を350千ペソ程度に引き下げてOpen Market Housing全体を市場としつつある。また、公務員共済が資金提供者、民間銀行が融資機関となって、最低融資額30万ペソ程度およびUHLP(Universal Housing Lending Program)の準拠金利(16%)といった条件で住宅融資を再開する

動きもある。

一方、これまで住宅金融への重要な資金提供者であった住宅共済からの住宅融資が止まったため、最大のボリューム・ゾーンと目されるSocialized及びEconomic Housingの購入希望者は購入資金を得られていない。これらの住宅融資は、採算性が低いうえに、借手も住宅共済のUHLP準拠金利(9、12、16%の固定金利)を所与として捉えるため、民間銀行も参入しにくい。

また、HIGC(Home Insurance & Guarantee Corporation)が民間銀行(及びディベロッパー)に対して住宅融資の保証と住宅融資に係る利子所得課税控除枠を提供している<sup>\*47</sup>。HIGCの機能は高所得者層優遇との批判もあり、かつHIGCの設立根拠法が2001年に期限切れとなることから、期限延長や増資が課題となっている。共同体抵当債権事業CMP(Community Mortgage Program)をのぞくと、三大共済基金の会員以外に関しては、住宅共済はもちろん民間銀行も住宅融資の対象としていない。

住宅金融一次市場の合理化と二次抵当債権市場の創設を柱としたTAを世銀が実施しようとしたが、エストラダ政権が不安定となったことなどから実施にいたっていない<sup>\*48</sup>。一方、銀行

図表12 1996年3月(住宅金融公庫破綻)以前の住宅金融市場

市場分類	Socialized		Economic		Open Market	
融資額(th. Peso)	~ 80	~ 180	181 ~ 225	226 ~ 375	375 ~ 500	500 ~
融資機関	NHMFC	NHMFC	NHMFC	NHMFC	NHMFC	民間銀行
資金提供者	n.a.	GSIS, SSS, Pag Ibig	GSIS, SSS, Pag Ibig	GSIS, SSS, Pag Ibig	GSIS, SSS, Pag Ibig	同上
金利	6%	9%	12%	16%	16%	市場金利
最長返済期間	25年	25年	25年	25年	25年	20年
備考	CMP	UHLP	UHLP	UHLP	UHLP	

出所)各種資料およびインタビューより作成

\* 47 HIGCは1950年代に設立された政府機関である。HIGCは住宅に融資する銀行およびディベロッパーに対して返済(貸し倒れ)およびプロジェクトを保証する。銀行の約9割がHIGCの顧客になっており、全住宅ローン・ポートフォリオの75～85%がHIGCの保証を受けている。銀行のHIGC活用インセンティブは保証よりも税控除にあるといえる。HIGCを活用した場合、住宅ローンからの金利収入の8.5%～10%が控除される。控除率はローン対象の住宅の価格帯により異なる。Socialized Housingは10%、Economic Housingは9.5%、Open Marketは8.5%になっている。

\* 48 当時は、市場金利の適用可否などで世銀と住宅・都市開発調整評議会(HUDCC)の間で合意できれば、2000年からTAが開始されることになっていた。

図表 13 現在の住宅金融市場

旧市場分類	Socialized		Economic		Open Market	
融資額 ( th. Peso )	~ 80	~ 180	181 ~ 225	226 ~ 375	375 ~ 500	500 ~
融資機関	NHA	Pag Ibig	Pag Ibig	Pag Ibig	Pag Ibig 民間銀行	民間銀行
資金提供者	n.a.	Pag Ibig	Pag Ibig	Pag Ibig	同上	同上
金利	6%	9%	12%	16%	Pag Ibig 16%、 民間市場金利	市場金利
最長返済期間	25年	25年	25年	25年	Pag Ibig 25年 民間銀行20年	20年
備考	CMP	新規融資凍結状態	新規融資凍結状態	新規融資凍結状態	民間銀行が参入中	

出所) 各種資料およびインタビューより作成

協会や不動産業界も二次市場の創設を検討しており、世銀TAに対しても肯定的である。

住宅金融公庫はもともと二次抵当債券の発行機関としての役割も負うこととなっており、若干の制度的な優遇策も付与されている。住宅金融公庫は不良債権回収が一段落したら二次抵当債券の発行機関に特化していく意向を有するものの、世銀や民間銀行は民間によって意思決定・経営される発行機関を望んでいる。

法制度や公租公課、与信業務面などで課題は山積しているが、二次市場が機能すれば、三大共済基金の役割は一次市場での資金提供者（および融資機関）から二次市場での機関投資家に移行（又は多様化）していくものと考えられている。

以上のような政策でカバーできない都市貧困層に対しては、CMPが効果をあげつつある。CMPは、国家住宅庁（NHA）により1989年に開始された事業で、スクオッター地区住民を対象として、政府が長期（15年）かつ低利（年利6%程度）の土地取得、水道・排水施設整備から住宅建設にいたる資金を融資するものである。NHAだけでなく、NGO、自治体が、事業対象地区の住民組織形成や融資手続きを支援する<sup>\*49</sup>。

#### （5）ドナーによる支援動向

世銀は、住宅金融技術支援ローン（Housing Finance Technical Assistance Loan）(PHPE50596)を準備中で、その成果を基に実施する契約貯蓄・住宅金融改革ローン（Contractual Savings & Housing Finance Reform Loan）(PHPE64563)を検討中である。住宅金融一次市場の合理化（特に金利の内部補助から外部補助への移行）と二次抵当債券市場の創設を目指している。また、1997年にHousing Finance: Reforming Public Provision & Promoting Private Participationという調査を実施している。

ADBは、都市貧困コミュニティ開発（Development of Poor Urban Communities）(PHI32499-01)に関する技術支援を実施中で、CMP支援を念頭に置いている。また、住宅セクターの制度・組織改革<sup>\*50</sup>を支援する技術支援（PHI34071-01）も実施中である。

日本としては、JICAが住宅・都市開発調整評議会に住宅政策、国家住宅庁（NHA）に住宅建設の長期専門家を派遣している。

\*49 詳細については、城所（2000）を参照されたい。

\*50 住宅・都市開発調整評議会（HUDCC）を改編して、新たに住宅・都市開発省：Department of Housing and Urban Developmentを設立する構想あり。ADBは、さらに、同改編を念頭に、HUDCCの組織能力向上のための技術支援（PHI34399-01）も準備中である。

### 3. タイの住宅セクター

#### (1) 住宅事情

タイの総人口は、1997年現在、約6,080万人で、そのうちの約15%がバンコク首都圏（バンコク都・サムットプラカン・ノンタブリ・パトムタニ・ナコムパトム・サムットサコン）に集中している。1993年から97年までのバンコク首都圏の人口増加率は約0.2%で頭打ちにあるといえる（図表14）。

1997年現在、タイの住宅数は、全国で約1,550万戸、そのうちバンコク首都圏には約20%の310万戸が集中している（図表15）。

バンコク首都圏では、経済危機以前に供給・着手された住宅が売れ残っている。その結果、新規登録住宅戸数も1998年には93年当時の約半数までに減少している。

#### (2) 住宅政策

タイには住宅を管轄する省庁はなく、マレーシアやフィリピンにみられるような住宅に関する明確な公共政策や開発目標も存在しない。国家経済社会開発委員会（NESDB: National Economic & Social Development Board）が策定する国家開発計画でも、住宅は社会開発の章で

第二層の見出しに載る程度の扱いで、むしろ、住宅供給は民間に委ねるという政策であるともいえる。政府機関としては、内務省所管の国家住宅公社（NHA: National Housing Authority）が住宅開発を実施しているが、その事業計画は住宅セクター全体をカバーするものではない。一方、住宅金融については、中央銀行（BOT: Bank of Thailand）所管の政府住宅銀行（GHB: Government Housing Bank）が実施機関であるが、市場占有率が経済危機以降から急上昇している。

#### (3) 住宅開発（供給側）への政府介入

住宅開発のシェアは、民間ディベロッパーが82%、国家住宅公社が10%、自己建設が8%である。国家住宅公社の事業は、スラム改善・移転、低価格な住宅の開発、公務員住宅の開発、賃貸住宅の供給および管理、都市開発・再開発である。主要なターゲットは、低所得者層（国家住宅公社の定義で所得階層を10等分した際の下位5階層）である。

国家住宅公社が分譲する住宅の約80%が低所得者用で、残り約20%が中所得者用である。低所得者用住宅の購入者は最大14%の補助（割引）を受けられる。補助率は、所得階層および立地

図表14 総人口および首都圏人口推移

（単位：人）

	1993年	1994年	1995年	1996年	1997年
バンコク	5,572,712	5,584,226	5,570,743	5,584,963	5,604,772
バンコク首都圏	8,769,341	8,851,180	8,896,506	9,009,004	9,114,852
全 国	58,336,073	59,095,419	59,440,412	60,116,182	60,816,227

出所）政府住宅銀行

図表15 住宅数推移

（単位：戸）

	1993年	1994年	1995年	1996年	1997年
バンコク	1,472,621	1,562,110	1,661,311	1,703,128	1,810,530
バンコク首都圏	2,400,384	2,586,675	2,792,321	2,929,068	3,111,457
全 国	13,336,166	13,997,449	14,703,085	15,342,204	15,495,755

出所）政府住宅銀行

(バンコク首都圏か否か)で決まる。購入義務付き賃貸(hire & purchase)契約<sup>\*51</sup>を選択できる物件もあり、商業銀行や政府住宅銀行から住宅融資を受けられない者でも、住宅を取得しやすくしている。

賃貸住宅の供給は多くなく、国家住宅公社による開発戸数の1割程度、バンコク首都圏では2割程度である。主な入居者は出稼ぎを含む工場労働者や大学生で、入居年数も長くない。賃料は開発費用の約半分を償還するように設定されており、補助率が高い。これらの補助の原資は、政府からの交付金と国家住宅公社の内部補助<sup>\*52</sup>である。

政府住宅銀行の調査<sup>\*53</sup>結果によれば、バンコク首都圏で1990～98年に着工した約113万戸のうち37%が入居済み、26%が売れて完工したものの空き家、5%が完工したものの売れ残り、14%が売れたものの未完成、18%が売れずに未完成となっている。そのため、民間ディベロッパーの資金繰りが悪化している。

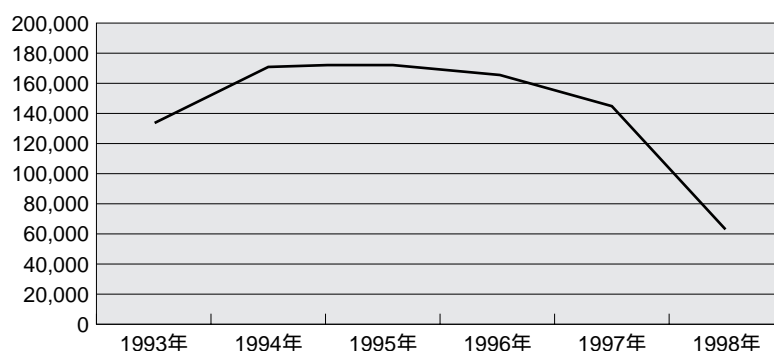
市場は完全に供給過多となっており、国家住宅公社は自身による開発を民間プロジェクトからの購入で一部代替することを検討している。

また、1998年には金融会社破綻でFRA(Financial Sector Restructuring Authority)管理下に置かれ、中断されたままの住宅プロジェクトの一部を国家住宅公社が買取り、政府住宅銀行及び政府貯蓄銀行(GSB: Government Savings Bank)が契約者に再融資することも行われている。バンコクでスラム・スクオッター地区(定義は組織・人により異なる)に住むのは人口の10%以下と見込まれるが、その状況や深刻度に対する見方はさまざまである。

#### (4)住宅金融(需要側)への政府介入

タイでは、住宅金融が普及し始めたのは1980年代半ばからで、1990年代に入ると融資額は年率30%以上で増大した。住宅金融の市場占有率は、商業銀行やファイナンス・カンパニーが80%程度、政府住宅銀行が20%程度であった。しかし、経済危機以降、預金が政府系銀行に流出するとともに住宅融資額・件数に占める政府住宅銀行のシェアが50%以上にまで飛躍的に増大している。なお、経済危機以降、ほとんどのファイナンス・カンパニーは不良資産を抱えてFRA(Financial Sector Restructuring Authority)

図表16 バンコク首都圏における新規登録住宅戸数 (単位:戸)



出所) 政府住宅銀行

\*51 購入者補助は公営事業者補助に比べて、住居選択の幅が広がるために住宅購入者の効用が高い、特定地区に低所得者が偏在しにくい、民間事業者を圧迫しない、といった点で費用対効果が大きいとされている。

\*52 注14参照

\*53 タイで最大の不動産データセンターであるAREA(Agency for Real Estate Affairs)に委託したもの。



管理下に置かれており新規営業していない。

融資額に応じて市場を低価格（Bt100万以下）、中価格（Bt100～300万）、高価格（Bt300万以上）に三分すると、商業銀行は中・高価格、政府住宅銀行は低・中価格の住宅購入者を主な顧客としている。政府住宅銀行は変動または固定金利の選択肢を提供しているが、ほとんどの借入人は変動制を選択する。政府住宅銀行の金利は、上記にBt20万以下の融資額を加えた四分類に応じて設定されており、融資額が小さい分類ほど金利も低く設定されている。

一般に、政府住宅銀行の方が商業銀行よりも低い金利を提供している<sup>\*54</sup>。政府住宅銀行は、住宅融資専業<sup>\*55</sup>のため与信業務が単純で効率的とはいえ、民業を圧迫している懸念がある。その主な理由としては、以下の点があげられる。なお、IMFも同種の問題点を指摘しているが、電力事業などと違い政府住宅銀行の民営化優先度は高くない。

商業銀行は預金を原資としているのに対して、政府住宅銀行は預金に加えて政府保証債を発行して低コストで資金調達している。他方、商業銀行は、銀行法によって政府保証債を一定割合保有する義務があり、むしろ政府住宅銀行の低コストな資金調達に寄与させられている。

政府住宅銀行は補助金こそ交付されていないものの、商業銀行に比べて公租公課で有利である。政府住宅銀行の融資額の下限は商業銀行より低い、上限が設定されていない。

政府住宅銀行は1999年に、債券発行によって調達した資金を商業銀行に転貸するプログラムを開始した。すでに12行が当プログラムに参加したが、現在銀行の流動性が高いことから規模的には小額である。

所得階層で下位2割程度の貧困層は、商業銀行や政府住宅銀行から融資を受けられない。国家住宅公社は、1992年に都市貧困層開発事務所（UCDO: Urban Community Development

Organization）を下部組織として創設し、この層を対象に共同体抵当権融資を実施しており、同種事業の世界的な模範となっている。UCDOは、政府関係者、NGO、学識経験者が参加する理事会によって運営され、中央政府から預託されたBt5,000万を基金として、コミュニティ協同組合<sup>\*56</sup>に対して、組合員への貸付けの原資を融資する。UCDOからコミュニティ協同組合に対しては優遇金利であるが、コミュニティ協同組合から組合員に対しては市場金利で貸出される。融資対象事業は、地区内の住宅・住環境改善に留まらず零細事業（マイクロビジネス）の立上げ資金も含まれる。その意味でフィリピンのCMPをさらに発展させたものといえる<sup>\*57</sup>。

二次抵当債券の発行機関として、政府全額出資で二次抵当債権公社（SMC: Secondary Mortgage Corporation）が1999年に設立された。SMCは商業銀行から抵当権融資を買取り、パッケージ化して証券化する。SMC債には政府保証はつかない。SMCは政府住宅銀行や国家住宅公社からも抵当権融資を買取れる。SMCの事業内容は、米国の連邦抵当金庫（Fannie Mae）が手本となっている。

二次抵当債権公社（SMC）による抵当権融資の買取りはすでに始まっている。債権は未発行であるが、SMC債は政府保証債よりも若干高いクーポン設定になると見込まれている。二次抵当債権発行のための税・法制度が不十分で、また共済・年金基金や生命保険など、長期で安定した資金運用を好む機関投資家が未発達な同国で、SMCが成功するかどうか、現段階では不確定である。

#### 4. マレーシアの住宅セクター

##### (1) 住宅事情

1991年の住宅統計によると、マレーシア全体の住戸数は約3.4百万戸で、80年の約2.3百万戸

\*54 最近で1～2%の差となっている。

\*55 僅少なながらディベロッパー融資も行なっている。

\*56 協同組合法に基づき低所得コミュニティが組織するもの。

\*57 詳細については城所（2000）を参照されたい。

から約1百万戸増加している。首都のクアラルンプールでは、同期間中に約1.5百万戸から2.3百万戸へと、約1.5倍の増加を示している。

住戸の所有形態は、持家、公営賃貸、民間賃貸の3種類に分けられる。1991年の統計によると、全国民の85%が持家に、14%が賃貸住宅に居住し、クアラルンプールでは、78%が持家に居住している。持家には、1980年以降ほとんど変化がみられない。

## (2) 住宅政策

連邦政府は、全ての世帯が適切な時期に持家を取得できるようにする政策(housing ownership democracy)を有しており、第六次国家五ヶ年計画(1996~2000年)でも価格帯別に住宅供給戸数の目標数値を設定している。

住宅政策に関しては、複数の機関がそれぞれの役割を担っている。住宅金融を監督しているのは中央銀行、土地行政を司り開発許可を与えるのは州政府、住宅ディベロッパーは民間または州公社、不動産情報を収集・提供しているのは大蔵省である。住宅・地方政府省は低価格住宅を建設するディベロッパーへの融資スキームを有しているが、あまり機能しておらず、建築基準など技術面を除くと住宅開発・金融に対する影響力は限定的である。

中・高価格住宅の供給戸数は目標を達成したが、近年不況の影響で供給過多に陥った。低価

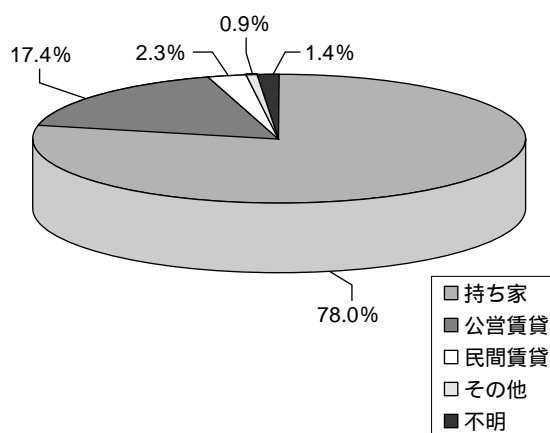
格住宅の需要は大きいものの、融資金利や販売価格が規制されており金融機関からみてもディベロッパーからみても利益率が低いため供給は目標に到達していない。

## (3) 住宅開発(供給側)への政府介入

州政府が開発認可の際に、公共または民間のディベロッパーに対して開発規模に応じて低価格住宅戸数とプミプトラ<sup>\*58</sup>入居世帯数の割当を与える。ディベロッパーは、中・高価格住宅や商工業用地・施設の売却益で低価格住宅事業を内部補助している。

州経済開発公社のような公共ディベロッパーは、州の開発戦略に沿って低開発地域を先駆的

図表17 クアラルンプールの住宅所有形態



図表18 マレーシアの住宅所有形態

所有形態	1980年		1991年	
	全国	クアラルンプール	全国	クアラルンプール
持家	85.0%	77.7%	85.0%	78.0%
賃貸合計	15.0%	22.3%	13.6%	20.6%
公営賃貸	7.6%	17.4%	7.5%	17.4%
民間賃貸	6.5%	3.8%	5.4%	2.3%
その他	0.8%	1.2%	0.7%	0.9%
不明		-	1.4%	1.4%
合計	100%	100%	100%	100%

出所) Population and Housing Census of Malaysia 1991

\*58 マレー系住民を指す。マレーシアでは各分野でプミプトラ優遇策がとられている。

に開発したり、低価格住宅の建設割合を多くしたりするかわりに、州有地の払下げを受けられる。財務面では独立採算で運営しており、資金も銀行から借入れている。

官民ともに健全なディベロッパーは自己資本と市場借入れで資金調達している。住宅・地方政府省が管轄する国立住宅会社がディベロッパーへの低利融資を行っているが、このような政策融資を申し込むディベロッパーは、商業銀行から借入れできない財務状態や事業実績であることが多く、供給戸数も多くない。

中央・地方を問わず、公務員に対しては大蔵省が低利で住宅融資を実施している。また、各省や州政府、地方自治体、政府系企業が職員住宅を建設することもある。

#### (4) 住宅金融（需要側）への政府介入

中央銀行が低価格住宅購入者への最低融資件数を銀行など各金融機関に対して経営規模に応じて割振っている。低価格住宅購入者への貸出金利はBLR（Base Lending Rate）+ 1.7%または9%のいずれか低い方に上限規制されている。最低融資件数に達しない場合、金融機関は未達成戸数に応じて、無利息供託金を中央銀行に罰金として二年間供託しなければならない。

低価格住宅購入者への融資は採算があわない。民間の金融機関にとって、最低融資件数の割当ではあるが、当該融資を支援する政策金融は存在しない。民間でも社会的責任として最低融資件数までは営業努力をする銀行もあるが、それを越えると、中・高価格住宅購入者への融資に、より一層注力する。また、最低融資件数を達成せず供託金を支払ってすませている銀行もある。

中央銀行が最大株主となり、住宅融資債権買取り専門機関として抵当債券会社（Cagamas Berhad: National Mortgage Corporation）が1987年に設立された<sup>\*59</sup>。金融機関は住宅融資の抵当権をまとめて同社に売却できる。Cagamas

は、購入した抵当権をもとに投資家向けに債権（Cagamas債）を発行する。同債券には印紙税などいくつかの免税措置が講じられており、主な買手は金融機関である。Cagamas債は不動産を証券化したものではないが、銀行の準備性・流動性リスクを下げ、融資余力を拡大させており、東南アジア各国で設立・検討されている二次抵当債券市場のモデルとなっている。

## 5. まとめ

これまで述べてきた各国の住宅セクターの現状をまとめたものを図表19に示す。住宅の需給状況や住宅政策は、国によって大きく異なるが、共通点も見出せる。

インドネシアでは、きわめて高い住宅取得ニーズがある。住宅政策は従来の住宅供給重視から住宅需要重視へ転換が図られつつある。しかし、需要サイドを支援する住宅金融は、制度上、運用上の問題から、本来の政策ターゲットである低所得者層が受益していないという問題点をかかえており、制度改革による受益者層の拡大が必要とされている。一方、約8割の住宅が資金調達も含めて政府の支援なしに住みみずからの手で建設されている現状に鑑み、貧困層への支援を含めて、銀行を主体とした住宅金融ではなく、CMPの導入等によって受益者の拡大を図るアプローチも検討されている。

フィリピンでも低・中価格住宅を中心に潜在需要は大きいと推測されている。しかし、住宅共済基金（Pag Ibig）による融資が中止となり、住宅金融制度は機能不全に陥っている。そのため、民間ディベロッパーが比較的発達しているにもかかわらず、住宅購入者に住宅ローンが供与されないため、建設が進んでいない。二次抵当債券市場の設立を目指した住宅金融制度の改革は、政権交代の影響等を受けては進んでいない。貧困層向けのCMPは一定の成果をあげており、民間賃貸市場の整備も政策課題とされている。

\*59 現在の出資比率は中央銀行：民間金融機関 = 2：8である。

図表19 各国住宅セクターの概況（主に大都市部）

		インドネシア	タイ	フィリピン	マレーシア
住 宅 市 場		・ジャカルタでは、経済危機と政治的不安定により住宅市場が冷え込んでいたが、2000年以降需要が伸びる見込み。 ・住宅建設の約8割が住民みずからによるもの。	・バンコク首都圏では、経済危機以前に供給・着手された住宅が売れ残っており、低価格住宅を含めて供給過多。 ・バンコク首都圏で、スラムはストック数で約2割を占める。	・低・中価格住宅を中心に潜在需要はきわめて大きい。 ・メトロマニラ首都圏の世帯の約3割がスクオッター（不法占拠地区）に居住。	・クランバレーでは、経済危機以前に供給・着手された中・高価格住宅が売れ残っており供給過多。 ・但し、低価格住宅は不足傾向。
住 宅 政 策		・国家開発計画に住宅政策が記述。 ・居住・地方開発省が新住宅政策を策定中。（従来の住宅供給重視から市場メカニズム重視に転換の見込み。）	・住宅政策を所管する省庁はなく、実施機関が主な役割を担っている。 ・住宅金融・住宅開発ともに市場メカニズムを重視している。	・住宅・都市開発調整評議会（HUDCC）が住宅開発中期計画（1999-2004）を策定済みのところ、1999年末に大衆住宅大統領委員会（PCMH）が設置され、権限が不明確になっている。	・国家開発計画で詳細な住宅供給計画を定める。 ・政府が持家推進政策を掲げる。
住 宅 金 融	公 的 金 融 機 関	・国民貯蓄銀行（BTN）が低価格住宅購入者向け低利融資を独占的に提供。 ・BTNは、IMFとの政策意図表明書（LOI）にもとづき今年公的資金注入を受けた。	・政府住宅銀行（GHB）が準市場金利で融資を実施しており、経済危機以降、住宅融資市場で50%以上のシェアを占める。 ・低所得者層にも貯蓄と住宅融資を薦め、住宅金融の視野拡大に寄与している。 ・将来的には、民営化の可能性がある。	・住宅融資のNPL比率が30%に達する。 ・1999年頃から新規融資を中止。（低価格住宅購入者向け低金利融資の唯一最大の資金提供者であった住宅開発共済基金（Pag Ibig）が2001年に第一期満期を迎えるため）。	・住宅融資に従事する公的金融機関はない。（公務員向け：大蔵省の住宅融資スキームあり） ・住宅融資債権買い取り専門機関として抵当債券公社が1987年に設立（現在の出資比率中央銀行：民間金融機関＝2：8）、他の東南アジア諸国のモデルとなる。
	民 間 金 融 機 関	・経済危機以降、住宅融資のNPL率が比較的少なかったため、商業銀行が住宅融資事業を拡大（但し公的管理下に置かれた銀行を除く）。	・中・高価格住宅を中心に商業銀行が融資を行ってきたが、GHBにシェアを奪われつつある。 ・住宅融資に参入していた金融会社が、経済危機以降営業停止になった例も多い（商業不動産の不良債権化による）。	・中・高価格住宅向け融資が中心。 ・Pag Ibigによる低価格向け低利融資が中止となり、複数の商業銀行が、最低融資額の引き下げ、三大共済・年金基金との提携により当該市場に参入。	・商業銀行が全価格帯の住宅購入者に融資。 ・中央銀行が商業銀行に社会的責務として低価格住宅購入者向け住宅融資貸出義務（義務不履行の罰則あり）を割り当てているが、公的金融が存在しないためインセンティブにとぼしい。
分 譲 住 宅 開 発	公 営 事 業 者	・住宅都市整備公団（ブルムブルムナス）が低価格住宅の半分弱を供給。 ・債務リストラのため、政府から低利融資を受けたが、今後は、民間と同じ競争条件で事業することが求められる。	・国家住宅公社（NHA）が中低所得者向け住宅供給（住宅開発戸数の約10%）やスラム改善に従事。 ・頓挫した民間プロジェクトの買い取りを検討中。	・国家住宅庁が住民移転を伴う都市再開発（主に宅地分譲）と低価格住宅事業に従事。 ・民間とのデマケーションを考慮し、都市再開発事業に重点を移す。	・連邦政府は住宅事業に従事しておらず、各州政府の州経済開発公社が地域開発の一環として住宅を整備。
	民 間 事 業 者	・中・高価格住宅を開発する大手事業者と低価格住宅専門事業者が存在。経済危機の影響で倒産した事業者も多い。	・住宅開発戸数の80%以上を担う。 ・供給過多により、資金繰りが悪化した中小事業者が多く、頓挫したプロジェクトも多い。	・Pag Ibigが住宅融資を中止したため、低価格住宅専門事業者の資金繰りが急速に悪化。	・開発事業毎に低価格住宅戸数とプミプトラ入居世帯数の割当（立地と時期により変動）が与えられる。 ・中・高価格住宅等の売却益で内部補助。
賃 貸 住 宅 開 発		・ブルムブルムナスが都市再開発事業などに際してわずかに（同社開発戸数の1%程度）に賃貸住宅を提供してきた。 ・民間賃貸事業向けの公的金融が検討されている。	・NHAの供給戸数のうち10%程度が賃貸住宅（工場勤務の季節労働者や大学生を対象とし定住を前提としない）。 ・購入権付き賃貸事業も実施。	・NHAが地方自治体から土地の無償譲渡を受けるなどして賃貸住宅を若干供給、購入権付き賃貸事業も実施。 ・家賃規制があり事業者は賃貸事業に消極的。	・州公社が中央銀行の借款を受けて、入居期間限定（5年）で都市に流入してきた貧困層を対象に賃貸住宅を提供。所得制限を超えているケースが多い。
ス ラ ム 等		・カンボン改善プログラム（KIP）に土地付与を加えたKIPプラス事業の導入が、新住宅政策を策定する過程で検討されている。	・NHAが都市貧困層開発事務所を創設しマイクロファイナンスによる土地取得支援事業を実施（世界的モデルとなっている）。 ・NGO等も多数支援。	・NHAが、移転用地を整備して都市再開発やマイクロファイナンス（CMP:Community Mortgage Program）を実施。 ・NGOもスクオッター地区改善を支援。	・スクオッター地区では、貧困よりも土地不法占拠の方が問題となっている。 ・州公社がスクオッター移転用に低価格住宅を開発。

タイでは、経済危機の影響を受け、低価格住宅を含めて供給過多の状況にあり、住宅供給を担っている民間ディベロッパーの資金繰りも悪化している。住宅政策の考え方は基本的に民間による供給が中心であるが、住宅金融は政府住宅銀行（GHB）のシェアが高い。将来の住宅金融市場の深化を目指して二次抵当債権公社が設立されている。国家住宅公社（NHA）が設立した、都市貧困層開発事務所（UCDO: Urban Community Development Organization）は貧困層に対する土地取得・住宅建設・零細事業支援スキームとして世界的モデルケースとなっている。

マレーシアでも、経済危機の影響で住宅は過剰供給気味であるが、低価格住宅は不足傾向にある。政府は持家推進政策を掲げており、その実現のために社会的義務として公共・民間ディベロッパーに対して開発規模に応じた低価格住宅戸数の割当を与える一方、民間金融機関に対して低価格住宅購入者への最低融資件数等を割振っている。しかしながら、政策インセンティブにとぼしく、目標を達成していない。一方、住宅融資債権買取り専門機関として抵当債権公社が設立されており、他の東南アジア諸国のモデルとなっている。

## 第 章 他国と国際機関の経験

本章では、前章で詳述した各国の住宅事情を踏まえた上で、シンガポール、香港の経験並びに国際機関から得られた教訓について検討する。

### 1 . 他国の経験

シンガポールは、住宅開発公社が国民の約9割に住宅を供給している。タイ、フィリピン、

インドネシアでは、政府の土地供給コントロール力が弱く用地取得がむずかしい<sup>\*60</sup>。シンガポールでは、政府が事実上、所得の40%を住宅購入のために天引きしているため、住宅購入の原資を貯めることが可能である<sup>\*61</sup>。住宅開発公社は住宅用地を政府から無償で提供されており、政府から低利融資を受けるとともに、損失を政府補助で補填される。

香港は、持家比率が52%と低い国であるが、これは政府が造成原価で売却した土地の上に高層公営賃貸住宅を建設できるためである。しかし、それでもディベロッパーの収支は厳しい。香港政庁は2005年までに持家比率を70%に引き上げる方針であり、持家重視政策へのあきらかな転換が行われた。香港では、公営賃貸住宅の低賃料が既得権益化されることが問題となっており、所得水準の見直しによる賃貸適格審査レビュー導入や、公営住宅賃借権相続の否認などが行われるようになってきている。

### 2 . 国際機関の経験

世銀、ADB、USAID、ADF（仏）等は、1970年代に公共ディベロッパー支援による低所得者向け住宅供給を目指したが、比較的高所得者層が受益者になってしまうなど、裨益者のターゲットの問題が生じた。これは、途上国の住宅プロジェクトで、ターゲット受益者の設定とターゲット受益者に資金が確実に回るように制度を設計・運営することがむずかしいことが背景にあった。

そのため80年代に入ると、直接住宅供給を支援するかわりに、宅地造成と居住環境インフラ整備のみを支援対象とするサイト&サービス支援へと方針転換をはかった。ところが、受益者のターゲットが引続き課題となるとともに、事業実施主体である地方自治体の行政能力が問

\* 60 マレーシアでは州政府が土地を相当程度コントロールできる。

\* 61 給与所得者は所得の40%（雇用者と被雇用者で折半）を年金（CPF：Central Provident Fund）に預託しており、これを住宅購入原資に活用できる。ただしフィリピンの住宅共済（Pag-IBIG）では預託金額は所得の4%にしか過ぎないことに留意されたい。

われることとなった。それをきっかけに自治体の制度的課題解決と自治体の行政能力強化支援への取り組みが始まった。

70年代の公共ディベロッパー支援や80年代のサイト&サービスは、住宅問題の供給側に焦点を当てたアプローチであったが、90年代に入り、住宅政策や住宅金融への介入を通じて需要側（購入者）支援へと援助の焦点が移行してきている。世銀/ADBの現在の一般的なアプローチは、土地制度を含めて住宅関連の制度面に注力するということである。世銀は二次抵当権機関（SMI）を核にして、住宅セクターの流動性を拡大することを考えており、民間銀行等も同様な構想をもっている。スキームのコスト・リカバリーの確保と国内資金の活用に着目するということが重視されている。あわせて、民間賃貸市場の育成にも注目しつつある。

一方、貧困層向けの支援としては、マイクロ・クレジットの手法を応用したCMPに対する協力が注目されている。現在、ADBがフィリピンで、世銀がインドネシアでそれぞれプロジェクトを準備中である。

## 第 章 JBICとしての 支援の可能性

前章まで、東南アジアにおける住宅セクター及び援助機関の経験について概観し、各国政府ならびに援助機関の住宅政策の重点が、供給側（住宅開発）から需要側（住宅金融）へと移行してきていること、しかしながら、住宅セクターの諸制度は改善すべき点多々あること、一方、貧困層に対する支援としてCMPの導入などが進んでいることなどを述べてきた。

こうした東南アジア住宅セクターの動向を踏まえて、JBICとしての今後の支援可能性についてまとめたのが図表20である。支援の可能性のある分野は、公共住宅供給への政策形成支援、

民間住宅供給促進のための住宅金融制度構築支援、CMPなど特定プログラムによる低所得者層への住宅取得支援、居住環境改善支援、の4つにわけられる。

まず に関しては、公的機関による住宅供給量は限られており、さらに政策的に低所得者層をターゲットとして分譲を行っているにもかかわらず、実際には低所得者層には行き届かず、中所得者層にとどまっていることが多い。賃貸に関して、低所得者層では賃料回収が困難なために各国とも低所得者層に対する賃貸供給率はきわめて低くなっている。また、実施機関の事業実施能力の脆弱が指摘される場合もある。そのため、今後の公的住宅供給のあり方について政策形成支援を行うことが考えられる。実施機関の強化も支援対象として検討しうる。

次に に関しては、民間住宅は各国とも都市部における住宅供給フローの過半以上を担っており、量的拡大の観点から最も重要である。1980年代までは、中・高所得者層向けのみを対象としていたが、1990年代以降、各国とも低価格住宅用の開発基準の緩和、低（の上）所得者層向け住宅金融への公的支援の拡大、低価格住宅開発業者のノウハウの蓄積等が進み、低の上程度の所得者層も手が届く住宅を供給することが可能となっている。一方、低（の上）向け住宅金融は量的には十分に供給されておらず、各国とも過度の公的支援に頼らずに、この層を対象とする住宅金融を拡大していくことが重要な課題となっている。

制度構築支援の観点からは、世銀、USAID等が重点政策としている、住宅金融システム制度の構築、とりわけ二次市場の構築を、金融セクター全体の改革動向とあわせて注視していくことが肝要である。また、インドネシアなど、一定の制度構築の進んでいる国において、公的金融機関、民間銀行が低（の上）所得者層向け住宅金融プログラムを構築する際の初期投資に対する資金支援が検討できる<sup>\*62</sup>。

\*62 インドにおいて実績あり。

図表20 東南アジア住宅セクター支援枠組み

支援分野	対象所得者層	課題・ニーズ	支援ニーズ				
			政策形成支援	制度構築支援	金融支援		
					プロジェクトに対する支援	プログラムに対する支援	
公的住宅供給	分譲	低の上 中の下	<ul style="list-style-type: none"> <li>各国ともに政策的に低所得者層を対象とし、多額の補助のもとで供給しているにもかかわらず、実態としては低所得者層に届かず、中所得者層向け供給となっている。</li> <li>各国ともに都市住宅ストックの数%程度を占めるにすぎず、住宅供給の量的拡大に占める役割は限られている。今後、急速に拡大するとは考えにくい。</li> <li>効率性の観点からみて実施機関の事業実施能力に疑問がある(フィリピン)。</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>実施機関制度構築・組織能力向上(フィリピンなど)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>実施機関経営改善のための資金支援(フィリピンなど)</li> </ul>	
	賃貸	低	<ul style="list-style-type: none"> <li>多額の補助が必要な一方、賃料回収が困難なために各国ともに供給比率はきわめて低い。</li> <li>ただし、公共事業実施時のスクオッターのリロケーション先として重要な役割を果たしている場合もある(フィリピン)。</li> </ul>				
民間住宅供給	分譲	低の上 ～ 高	<ul style="list-style-type: none"> <li>各国とも都市部における住宅供給フローの過半以上を担っており、住宅供給の量的拡大の観点からみて最も重要。</li> <li>1980年代までは、中・高所得者層向けのみを対象としていたが、1990年代以降、各国ともに低価格住宅用の開発基準の緩和、低(の上)所得者層向け住宅金融への公的支援の拡大、低価格住宅開発業者のノウハウの蓄積等が進み、低の上程度の所得者層も手が届く住宅を供給することが可能となっている。</li> <li>一方、低(の上)向け住宅金融は量的には十分に供給されておらず、各国ともに過度の公的支援に頼らずに、この層を対象とする住宅金融を拡大していくことが重要な課題となっている。</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>世銀、USAID等が住宅金融システム制度の構築、特に二次市場の制度構築を住宅セクター支援における重点政策としており、このような動きを注視していく(フィリピン、インドネシア)。</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>一定の制度構築の進んでいる国において、公的金融機関、民間銀行が低(の上)所得者層向け住宅金融プログラムを構築する際の、初期投資に対する資金支援を考慮すべき(インドネシア・インドにおいて支援実績あり)</li> </ul>
	賃貸	低 高	<ul style="list-style-type: none"> <li>大都市部の住宅ストックにおいて、2、3割程度のシェアを持つとの調査があるが、農村からの一時的流入者を中心とする部屋貸などの低所得者層向け賃貸と外国人向け等の高級アパートなどに二極分離している。前者については、統計なども全くなく、実態は、各国ともに把握されていないのが現状。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>実態把握調査に対する支援(フィリピン、インドネシア)。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>当該国政府による実態把握が先決。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>当該国政府による実態把握が先決。</li> </ul>	

マイクロファイナンスによる住宅取得	低	<ul style="list-style-type: none"> <li>・都市部において10～30%程度の住宅ストック。とりわけ都市貧困層にとっての主要な居住形態となっていることから、政策的な介入の意義が大きい。</li> <li>・多くの場合、土地権利を持たずに居住しており、土地権利の取得を通じての整序化が大きな課題である。居住者の土地権利の取得に対する意欲は大きく、正当な土地権利を取得した場合の住宅自助改善努力は高い。</li> <li>・個人では信用力が欠如しているが、NGOの協力のもとで、コミュニティが組合を設立して、コミュニティ組合として土地・住宅取得のための融資を受けるマイクロファイナンスの仕組みが発芽しつつある（フィリピン、タイ）。</li> </ul>				<ul style="list-style-type: none"> <li>・すでに実績があり、融資回収率も比較的高い低所得コミュニティを対象とする、マイクロファイナンス事業の事業構築・拡大のための初期投資に対する資金支援ニーズはある（フィリピン、タイ、バングラデシュで実績あり）。</li> <li>・インドネシアにおいては、住宅の約8割が住民みずから資金調達・建設したものであり、同スキームを導入することは検討に値する。</li> </ul>
居住環境改善	低	<ul style="list-style-type: none"> <li>・現状における（とりわけ貧困層向け）全住宅ストックに対するシェアが少なくないことから、最低限の衛生環境の改善を行うことで一定程度の質をもつ住宅ストックの量的拡大に大きく寄与する。</li> </ul>				<ul style="list-style-type: none"> <li>・スラムの衛生環境改善事業に対する支援を上水、下水、廃棄物処理事業等に組み入れていかなない限り、基幹的都市環境事業は低所得者層に益するものとならない（インドネシアで実績あり）。</li> </ul>

注) 支援ニーズが高い、 支援ニーズあり、 支援ニーズは低い



民間賃貸は、大都市部の住宅ストックにおいて、一定程度のシェアをもつとされているが、農村からの一時的流入者を中心とする部屋貸しなどの低所得者層向け賃貸と外国人向け等の高級アパートなどに二極分離しており、とくに、前者については、統計なども全くなく実態は、各国ともに把握されていないのが現状である。従って、世銀は、フィリピンにおいてこの分野を支援することを検討中であるが、まず政府による実態調査実施に対する支援から始めるべきであろう。

さらに低（の中・下）所得者層（以下、貧困層と呼ぶ）の支援として、のマイクロファイナンスプログラムの実施などが考えられる。貧困層に対しては、フィリピンのCMPやタイのUCDOなど、マイクロファイナンスを活用した制度が機能しており、インドネシアを含めて、そうした制度のさらなる改善・拡大に向けて初期投資に対する資金面での支援ニーズがある。

マイクロファイナンスを通じて貧困層向けの住宅金融制度の拡充を計る一方で、のアプローチとして、劣悪な居住環境にさらされているスラムの衛生環境改善事業に対する支援が必要となる。上下水道・廃棄物処理などの基礎的な都市インフラを整備しないかぎり、住宅セクターへの単独支援だけでは、低所得者層を支援することにはならず、都市生活環境の根本的な改善は実現されない。今後、貧困層向けの住宅金融制度支援の中に、都市環境改善支援（特にスラム地域）を視野に入れて考えていく必要がある。

このような支援をJBIC単独で実施するだけでなく、JICA・世銀・ADBなどの他の援助機関と協調して実施することも考えられる。たとえば、JICAはインドネシアに低所得者層向けの住宅政策に係る長期専門家を派遣しており、JICAと協調して住宅政策形成支援を行うことも検討に値する。また、すでに、ADBは、フィリピンに対して借款供与準備のためのTAを実施しており、この成果をもとにしてJBICとしての円借款を検討していくことも可能であろう。

## 参考文献

<一般>

海老塚良吉（2000）「アジア開発途上国の住宅政策の共通性」『住宅』Vol49

海外経済協力基金 開発援助研究所（1999）『円借款案件 事後評価報告書 1999 上巻』

城所哲夫（2000）「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」『開発金融研究所報』増刊号

ASEAN Association for Planning and Housing, "AAPH Directory 1999: A Guide to Planning and Development in ASEAN Countries," Singapore

The International Union of Housing Finance, "International Housing Finance Sourcebook 1995," Chicago

Masakazu Watanabe et al. (1998), "New Directions in Asian Housing Finance," International Finance Corporation, Washington, D.C.

Pagtambayayong Foundation, Inc. (1999a), "Selavip Newsletters April and October 1999: Journal of Low-Income Housing in Asia and the World," Cebu

The World Bank (1993), "Housing: Enabling Markets to Work," The World Bank Policy Paper, Washington, D.C.

United Nations Department of Economic and Social Affairs Population Division (1998), "World Urbanization Prospects The 1996 Revision," New York

United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific, "Municipal Land Management in Asia: A Comparative Study," [http://www.unescap.org/huset/m\\_land/toc.htm](http://www.unescap.org/huset/m_land/toc.htm)

United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific, "Urban Land Policies for the Uninitiated," [http://www.unescap.org/huset/land\\_policies/index.htm](http://www.unescap.org/huset/land_policies/index.htm)

<インドネシア>

斉藤憲晃 (2000) 「インドネシアの住宅事情」  
『住宅』Vol49

斉藤憲晃、<http://www.cbn.net.id/users/nrk-saito/>

Bank Tabungan Negara (1999), “Annual Report 1998,” Jakarta

BPPT, Kantor MENPERKIM and JICA (1999), “Exploration of the Breakthrough for Formulating Special Schemes of Housing Finance and Exploiting Appropriate and Low-cost Technology for Constructuion of Simple Houses (RS/RSS) and Simple Walkup Flats (RUSUNA),” Jakarta

Ministry of Human Settlements & Regional Development (2000), “Immediate Housing Policy Concerns and Action Plan,” Jakarta

Perum Perumnas (1994), “Rumah Perumnas,” Jakarta

Perum Perumnas (1999), “Triwindu Perum Perumnas,” Jakarta

Real Estat Indonesia (1997), “Indonesia Real Estate Overview,” Jakarta

World Bank (2001), “Indonesia Popular Housing Project: Draft Project Concept Note”

<シンガポール>

Building & Construction Authority, <http://www.bca.gov.sg/>

Central Provident Fund, [http://www.cpf.gov.sg/cpf\\_info/home.asp](http://www.cpf.gov.sg/cpf_info/home.asp)

Housing & Development Board, <http://www.hdb.gov.sg/>

Housing & Development Board (1998), “Overview of Public Housing in Singapore,” Singapore

Housing & Development Board (1999), “Facts on Public Housing in Singapore,” Singapore

Real Estate Developers’ Association of Singapore, <http://www.redas.com/>

Urban Redevelopment Authority, <http://www.ura.gov.sg/>

<タイ>

矢板橋芳生 (2000) 「タイ王国の住宅事情」 『住宅』Vol49

Asset Management Corporation (1999), “Asset Management Corporation,” Bangkok

Bangkok Bank (1999), “Annual Report 1998,” Bangkok

Government Housing Bank, <http://www.ghb.co.th/>

National Housing Authority (1999), “National Housing Authority and Housing Development in Thailand,” Bangkok

Secondary Mortgage Corporation (1999), “Secondary Mortgage Corporation: A State Enterprise under the Ministry of Finance,” Bangkok

Urban Community Development Organization (1997), “UCDO Update,” Bangkok

Yoshio Yaitabashi, “The 4th State Enterprises Plan of the National Housing Authority 1997-2001 (JICA Translation Issue),” Bangkok

<フィリピン>

雨宮良夫 (2000) 「フィリピンの住宅政策」 『住宅』Vol49

菊田利春 (1998) 『フィリピンの住宅政策概要：ラモス政権下の住宅政策』

Asian Development Bank (1999a), “National Urban Development and Housing Framework (Final Draft),” Manila

Asian Development Bank (1999b), “Technical Assistance to the Republic of the Philippines for Preparing the Development of Poor Urban Communities Project,” Manila

Home Development Mutual Fund, <http://maavo.cebunet.com/pag-ibig/index.htm>

- Home Insurance & Guarantee Corporation (1995), "1992-1994 Performance Report," Manila
- Housing & Land Use Regulatory Board (1995), "Revised Minimum Design Standards for PD957 and BP220," Manila
- Housing & Urban Development Coordinating Council (1993), "National Shelter Program," Manila
- Housing & Urban Development Coordinating Council (1994), "National Urban Development and Housing Frame Work (1993-1998)," Manila
- Housing & Urban Development Coordinating Council (1996), "A Study on Housing Subsidies in the Philippines," Manila
- Housing & Urban Development Coordinating Council (1999), "The Medium-Term Philippine Development Plan for Shelter (1999-2004)," Manila
- National Home Mortgage Finance Corporation (1998), "1998 Yearend Report," Manila
- National Housing Authority (1996), "Annual Report 1996," Manila
- National Housing Authority (1999), "Medium-Term Development Plan 1999-2004," Manila
- The Overseas Economic Cooperation Fund (1997), "Metro Manila Urban Poor Housing Sector," Manila
- Phinma Property Holdings Corporation, <http://www.phinma.com/pphc/index.htm>
- Urban Bank, <http://www.urbanbank.com/>
- The World Bank (1997), "Housing Finance: Reforming Public Provision and Promoting Private Participation (Final Draft)," Manila
- < 香港特别行政区 >
- Estate Agents Authority, <http://www.eaa.org.hk/>
- Hong Kong Housing Authority, <http://www.info.gov.hk/hd/eng/ha/index.htm>
- Hong Kong Housing Society Ltd., <http://www.hkhs.com/>
- Hong Kong Institute of Housing, <http://www.housing.org.hk/>
- Hong Kong Mortgage Corporation Ltd., <http://www.hkmc.com.hk/>
- Housing Bureau, <http://www.info.gov.hk/hb/>
- Housing Department, <http://www.info.gov.hk/hd/eng/hd/index.htm>
- < マレーシア >
- Cagamas Berhad (National Mortgage Corporation), <http://www.cagamas.com.my/>
- Bank Negara Malaysia (Central Bank of Malaysia), <http://www.bnm.gov.my/index.htm>
- Bank Negara Malaysia (1999), "Annual Report 1998," Kuala Lumpur
- Department of Statistics (1995), "Population & Housing Census of Malaysia: General Report of the Housing Census 1991," Kuala Lumpur
- Department of Statistics (1998), "Social Statistics Bulletin Malaysia 1998," Kuala Lumpur
- Department of Statistics (1999), "Census of Construction Industries 1997," Kuala Lumpur
- Federal Land Development Authority, Ministry of Land and Cooperative Development, <http://www.kpkt.gov.my/index1.htm>
- Housing Department, Ministry of Housing & Local Government, <http://www.kpkt.gov.my/jpn/>
- Malayan Banking Berhad (Maybank), <http://www.jaring.my/maybank/>

# ベトナム工業品輸出振興の課題<sup>\*1</sup>

開発第2部 北野 尚宏<sup>\*2</sup>

コロンビア大学 国際公共政策大学院 武谷 由紀<sup>\*3</sup>

## はじめに

ベトナムは、2001年3月の第9回党大会において、2020年に工業化を達成することを目標に掲げた。そして、2010年までの社会経済発展目標としてGDP倍増を打ち出した。輸出と外国投資に対する依存度の高いベトナムにとって、この目標を達成するには、健全なマクロ経済運営と市場経済化に向けての経済改革とともに、工業部門の成長と工業品を中心とした輸出拡大がカギを握るといってよい。

本調査は、この工業品輸出振興に焦点をあて、金融面も含めて現行の制度・政策をレビューするとともに、企業インタビューなどをもとに、今後の支援方策について提言することを目的としている。

## 第 章 経済動向

本章では、工業品輸出振興を論じる前提となるマクロ経済動向を、輸出入のパフォーマンスを中心に概観する。

### 1. マクロ経済動向

ベトナム経済は、86年のドイモイ（刷新）政策<sup>\*4</sup>開始以降、インフレ抑制政策や農業改革<sup>\*5</sup>をはじめとした経済安定化政策を成功させ、外国直接投資（FDI）の導入<sup>\*6</sup>や二国間ならびに国際機関による対越援助再開などの政策をとってきた。これにより、90年代中盤にはGDP成長率が年平均8～9%に達するなど順調な推移を示している。

\*1 本稿は、開発金融研究所の平成12年度調査である「ベトナム工業品輸出振興の課題」（アドバイザー：トラン・ヴァン・トゥ早稲田大学教授／開発金融研究所顧問、総括：北野尚宏、調査担当者：武谷由紀）の結果をまとめたものである。ベトナム側のカウンターパートは調査実施にあたっては、Vietnam Asia Pacific Economic Center:VAPEC（調査従事者:Dr. Le Van San, Vice President, Dr. Nguyen Xuan Thang, Dr. Le Bo Linh, Dr. Bui Quang Tuan, Mr. Nguyen Van Trien）に企業インタビュー調査を踏まえた現状分析などを、また財団法人 海外投資情報財団:JOI（調査従事者:常務理事兼調査部長（当時）富士彰夫氏、研究顧問 岩崎祐子氏、事業企画部次長 田中一喜氏、調査部研究員 杉本真一郎氏）に貿易にかかる金融面の現状分析などをそれぞれ委託した。本稿執筆にあたっては、主に委託先から提出された“Industrial Export Promotion Strategy For Vietnam”ならびに「ベトナムの貿易金融」をもとにしている。トラン教授からは調査の企画段階から貴重な助言をいただいた。本調査の一環としてトラン教授が執筆した「ベトナム工業品輸出拡大戦略」（『開発金融研究所報』第7号に掲載）もあわせて参照されたい。また、2001年2月にはハノイにてワークショップを開催し、調査結果をDr. Vo dai Luoc, Director, Institute of World Economy, Dr. Nguyen Van Nam, Director General, Vietnam Institute for Tradeをはじめとするベトナム側関係者にフィードバックした。さらに、ドラフト段階で穴戸恒信一橋大学大学院教授／開発金融研究所客員研究員（当時）をはじめとする方々に有益なコメントをいただいた。

\*2 本稿執筆当時は、国際協力銀行 開発金融研究所 主任研究員。

\*3 本稿執筆当時は、国際協力銀行 開発金融研究所 専門調査員。

\*4 ドイモイ政策とは、「経済のみならず、政治、社会、対外関係を含む広い意味での刷新（改革）政策を意味する。そのうち経済的な意味としては、中央統制による計画経済をやめて、市場経済に変えていく動き」（95、グエン・スアン・オアイン氏（政府経済顧問））である。具体的には、価格自由化、農業生産制度の改革、財政改革、金融改革、国営企業改革、直接投資およびODAの受入促進などがあげられる。

\*5 88年、政府は個人農家請負制の導入、農産物の国内流通および輸出の自由化政策を実施。この結果、農民の生産意欲向上および投資促進などがはかられた。この結果、88年まで米の輸入国だったベトナムは、89年より輸出国になり、2000年現在はタイに次いで世界第2位の米輸出国へと成長した。

\*6 外国直接投資（FDI）の促進も工業品輸出振興につながる重要な施策であるが、多くの既存文献があるところ本稿では最小限の記述にとめる。

ところが、97年のアジア通貨危機により、周辺アジア諸国からの投資減少、周辺諸国の通貨切下げによる価格競争力の低下、さらに干ばつによる農業生産の減少が生じた結果、99年にはGDP成長率が4.8%まで減速した。

しかし、2000年には、主に国際原油価格高騰などによる輸出増や国内民間企業の投資などによる工業セクターの好調な伸び、観光<sup>\*7</sup>を中心としたサービス業の成長などを背景に、6.7%に回復した(図表1)<sup>\*8</sup>。

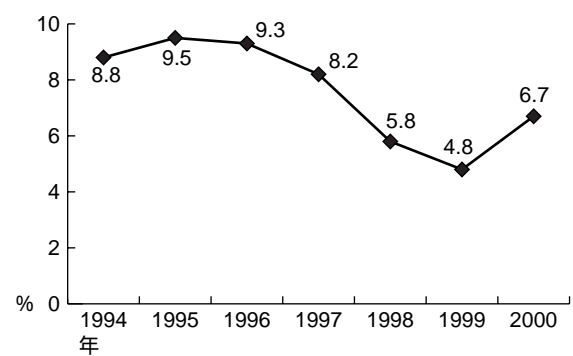
## 2. 貿易収支動向

ドイモイ以降、90年代半ばまで、ベトナムの輸出は好調な外国投資を背景に、周辺諸国に比べ急激な成長を遂げた。98年には、周辺アジア諸国の景気減退、農業生産の不振などを理由に輸出の成長は鈍化傾向を示したが、99年は周辺アジア諸国の需要回復やコメなどの主要輸出品

目の順調な成長を背景に輸出は順調に推移した(図表2)。2000年も原油高などにより、24.0%の伸び率となった。

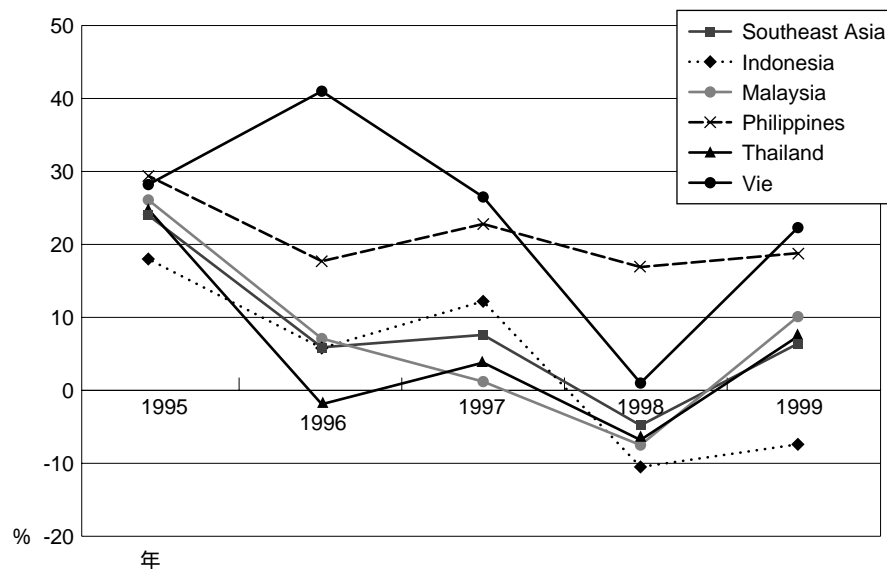
輸入は、90年代半ばまで輸出額を上回る伸びを示していた。その理由としては、ベトナムは原油産油国であるにもかかわらず、国内に石油精製施設がないこと<sup>\*9</sup>、外資の流入に伴い原材

図表1 実質GDP成長率



出所) General Statistical Office

図表2 輸出成長率



出所) Asian Development Outlook 2000, ADB、2000年数値は予測

\*7 国営ベトナム通信によれば、2000年の外国人観光客数は213万人(前年比19.5%増)、国内旅行者は1,120万人(同4.8%増)であり、感高収入は12億ドル(同19%)に達したもよう。

\*8 2001年もGDP成長率は堅調なもの(上半期:前年同期比7.1%)、輸出の伸びが鈍化する傾向にある。

\*9 新聞報道によると、ベトナム中部クアンガイ省ズンクアットで石油精製コンビナートが2004年完成を目標に建設中である。

料・中間財輸入が増加したこと、国民所得の増大に伴い消費財の輸入が拡大したことなどがあげられる。

このため、貿易赤字は拡大する一方であったが、97年には、政府が経常赤字の悪化と外貨繰り懸念を背景に輸入規制を強化、また、景気減速に伴い、97年から99年にかけて輸入の伸びが鈍化した。2000年には、原油高の石油製品価格へのはねかえりなどにより、輸入額は152億ドル（前年比30.8%増）となり、その結果2000年の貿易赤字は8.9億ドルと拡大した（図表3）。

### 3. 輸出動向

#### (1) 概況

ベトナムの主要輸出品は、原油、米、コーヒー、水産物、軽工業品（繊維・衣類、履物）などである。2000年は、各種品目の生産量の順調な拡大、また国際石油価格の高騰により、石油輸出額は前年比67.5%増を示した。また、近年、水産物の輸出も大幅に増加（同55.5%増）、繊維・衣類や履物についても、外国企業からの加工委託生産や合併企業の生産拡大、特に衣類については、EUとの繊維・衣類貿易協定の調印（98年）を背景に、堅調な推移を示している。一方、コメについては輸出額の減少、コーヒーについては、国際価格の下落により、ともに大幅な減少傾向を示している。また近年、電子製品、手工芸品、野菜・果物の輸出も拡大傾向にある（図表4、5）。

主な輸出先は、2000年の統計によれば日本

（18.1%）が第1位で、中国（10.6%）、オーストラリア（8.8%）、シンガポール（6.1%）、台湾（5.2%）と続く（図表5）。

#### (2) 輸出企業の形態・特徴

ベトナムでは98年7月より、輸出入事業を申請している企業は商業省（MOT：Ministry of Trade）のライセンスを取得する必要がなくなった<sup>\*10</sup>。この結果、特に民間企業をはじめとした非国営企業の貿易業務への参入が増加している（図表5）。

#### (3) 主な輸出産業

ベトナムの主な輸出産業は以下のとおり。

##### 1) 食品・食品加工産業

ベトナムの農業セクターがGDPに占める割合は約3割、農業従事者は人口の約7割と大きなウエイトを占めている。ベトナム政府は、農村への優遇融資を通じ、米やコーヒー・茶・カシューナッツなどの商品作物をはじめとした農産物の生産性向上や多様化、農産物加工業の近代化につとめ、ベトナムの農産物の海外市場での競争力を高めるとともに、生鮮野菜や果物・花などの高付加価値作物の生産、輸出を強化してきた。政府は農産物輸出のさらなる拡大のために、輸出管理手順を簡素化、割当制度を廃止するなど規制緩和を実行している。

水産物輸出も水産物産出高の増加（図表7）に伴い順調に推移している。2000年現在、水産物の輸出総額は14.8億ドル（シェア10.2%）

図表3 貿易収支動向

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
輸出 Mil.US \$	4,054	5,449	7,256	9,185	9,361	11,523	14,308
前年同期比%	37.3	34.4	33.2	26.6	1.9	23.1	24.0
輸入 Mil.US \$	5,826	8,155	11,144	11,592	11,527	11,636	15,200
前年同期比%	48.5	40.0	36.6	4.0	-0.6	0.9	30.8
貿易収支	-1772	-2,706	-3,888	-2,407	-2,166	-113	-892

出所）政府統計年鑑、2000年は報道ベース（統計総局発表数値）

\*10 詳細については第 1 章 1. 貿易管理制度を参照されたい。

図表4 輸出品目別動向

	1991年		1995年		1999年	
	Mil.US \$	シェア(%)	Mil.US \$	シェア(%)	Mil.US \$	シェア(%)
ゴム	55.0	2.7	195.5	3.6	147.0	1.3
コーヒー	74.0	3.6	595.5	10.9	585.0	5.1
茶	14.0	0.7	26.5	0.5	45.0	0.4
米	255.0	12.5	546.8	10.0	1,025.0	8.9
ナッツ	26.0	1.3	977.0	17.9	110.0	1.0
胡椒	18.0	0.9	38.8	0.7	137.0	1.2
ピーナツ	48.0	2.4	71.0	1.3	33.0	0.3
野菜・果物					70.0	0.6
海産物	285.0	14.0	621.4	11.4	971.0	8.4
繊維製品	158.0	7.7	850.0	15.6	1,747.0	15.1
履物	10.5	0.5	296.0	5.4	1,392.0	12.1
手工芸品					168.0	1.5
電子製品					585.0	5.1
石炭	48.0	2.4	88.9	1.6	96.0	0.8
スズ	12.0	0.6	19.0	0.3		0.0
原油	581.0	28.5	1,033.0	19.0	2,092.0	18.1
輸出計	2,042.0		5,448.0		11,540.0	

(資料) 商業省 Trade and Investment in Vietnam 2000年8月 より作成

図表5 主要輸出品目・相手国(2000年)

Export Items	Export Turnover (Mil. US \$)	Growth rate (%)	Share (%)	Export Partners	Turnover (Mil. US \$)	Share (%)
Crude Oil	3,503	67.5	24.2	Japan	2,622	18.1
Garments	1,892	8.3	13.1	China	1,534	10.6
Seafood	1,479	55.5	10.2	Australia	1,272	8.8
Footware	1,465	5.2	10.1	Singapore	886	6.1
Rice	667	-34.9	4.6	Taiwan	756	5.2
Coffee	502	-14.3	3.5	US	732	5.1
				Germany	730	5.1
				UK	479	3.3
				Philippines	478	3.3
				Malaysia	413	2.9

出所) Socio-economic Statistical Bulletin, UNDP

図表6 事業形態別輸出額・シェア

	Export value (Mil.US \$)			Share in total (%)		
	1990	1995	1998	1990	1995	1998
Total value	2,404.0	5,448.9	9,360.3	100.0	100.0	100.0
SOE	2,086.6	4,118.3	5,792.3	86.8	75.6	61.9
Private, cooperative sectors	317.4	890.5	1,482.4	13.2	16.3	16.9
Foreign enterprises	0.0	440.1	1,982.6	0.0	8.1	21.2

出所) Foreign Trade Statistics in 10 years (GSO, 2000)

図表7 水産物産出高

(1000トン)

	1990	1995	1996	1997	1998	1999
Total output	1,094.5	1,584.4	1,701.0	1730.4	1,782.0	1,881.8
Sea fish	615.8	722.1	802.2	835.3	856.7	920.5
Cultivated fish	129.3	209.1	255.9	279.3	285.6	305.7
Cultivated prawn	32.7	55.3	49.7	49.3	54.9	59.0

出所) Statistical Yearbook 1999, Statistical reports 200

と、石油、繊維製品に次ぎ、第三位の輸出品目となっている(図表5)。輸出商品はエビやイカの冷凍品であり、主な輸出先は日本(シェア約33.4%、2000年)であるが、99年11月に、ベトナムの水産物輸出製品がEUの品質安定基準の認可を得た<sup>\*11</sup>ことがきっかけとなり、EU向けの輸出も増加傾向にある。また、アメリカ市場向け輸出も順調に推移しており(20.9%)、米越通商協定締結後、米国市場をはじめとした新規市場開拓も期待されているところである。輸出拡大に向け、食品衛生基準にもとづいた品質の向上をはかるべくHACCP<sup>\*12</sup>を取得する企業が増加しており、また政府も2001年1月1日から全ての水産加工会社に対してHACCPを適応するよう指導していることから、旧来の施設・設備や技術の更新や、冷凍施設への投資ニーズが高いと考えられる。

## 2) 繊維・衣類産業

繊維・衣類産業は90年代初より輸出を伸ばし、93年以降、EUへの輸出は順調に推移している。98年のEUとの繊維・衣類貿易協定調印によるクォータ割当てなどを背景に、2000年現在、同産業のベトナムの総輸出に占める割合は13.1%となっている(図表5)。同産業は主に海外から機材・原材料を輸入、ベトナムの低廉かつ良質な労働力により加工、製品化して再輸出するという委託加工形態の業務展開を行っている。

請負企業の所有形態は、国営企業、合弁企

業、民営企業と多岐にわたっている。近年、南部を中心に民営企業のシェアが拡大しており、93年に12%だったものが、99年には21%にまで成長した。軽工業に占める繊維・衣類産業のシェアは99年の見込みで約5割とトップとなっている(図表8)。

## 3) 履物産業

ベトナムでは履物の輸出も順調に推移している。主な輸出品は革靴・キャンバスシューズであり、近年、付加価値の高いスポーツシューズの輸出も拡大している。キャンバスシューズの生産の9割は国営企業セクターで行われているが、革靴の生産については、国営企業のシェアは最大ではあるものの、非国営、また高付加価値製品を製造する外資企業のシェアがそれぞれ拡大していることが観察される(図表9)。

主な輸出先は日本、韓国、台湾、ドイツ、フランス、ロシア、オーストラリアなどであるが、今後、米国本土や米国経由での新市場への輸出拡大が期待されている。

## 4) 電子・IT

ベトナムの電子・IT産業(テレビ、ラジオ、コンピュータなど)はまだ育成段階にあるが、近年その生産高が急増し(図表10)、輸出額で急成長がみられる。ベトナム政府は電子・ITを重点産業として位置づけており、FDIの導入や技術移転を促進することで、部品など裾野産業やソフトウェア産業を含めた同産業の育成を目指している。

\*11 EU委員会決定により、ベトナムの水産物輸出業者18社が「リスト1(安定した品質を保持する企業)」と認可された。

\*12 Hazard Analysis Critical Control Points



図表8 軽工業における繊維・衣類産業の輸出額シェア

	1995	1996	1997	1998	1999 ( estimated )
Textile and Garment Industry export value ( Mil.US \$ )	850	1,150	1,503	1,450	1,682
Share in the group ( % )	54.85	54.74	32.69	42.30	45.14

出所) Statistical Yearbook 1999, Statistical reports 2000.

図表9 履物の産出高

	1995	1996	1997	1998	1999
Output value of Shoes and Leather Production Industry (billion VND, 1994 prices)	3,569.9	4,468.8	6,614.4	7,082.5	7,898.6
State sector	1,163.8	1,575.2	1,993.4	2,051.8	2,101.6
Non-State sector	931.8	1,043.4	1,569.0	1,668.7	1,916.2
Foreign invested sector	1,274.3	1,850.2	3,052.0	3,362.0	3,880.8
Products:					
Leather shoes, sandals (million pairs)	46.5	61.8	79.3	77.0	81.8 ( 100% )
State sector	28.5	33.9	48.1	30.7	31.5 ( 39% )
Non-State sector	7.2	15.9	20.3	27.9	28.9 ( 35% )
Foreign invested sector	10.8	12.0	10.9	18.4	21.4 ( 26% )
Canvas shoes (million pairs)	22.1	28.2	32.5	33.4	34.4 ( 100% )
State sector	18.9	24.3	23.5	30.7	31.3 ( 91% )
Non-State sector	0.6	1.2	3.8	1.5	1.6 ( 5% )
Foreign invested sector	2.6	2.7	5.2	1.2	1.5 ( 4% )

出所) Statistical Yearbook 1999, Statistical reports 2000.

注) \*括弧内は生産量に占める各セクターの割合

図表10 電子・IT産業の生産高

( Billion VN \$ )

	1995	1996	1997	1998	1999
Output value of Electronics and Information Technology	3,152.4	4,420.4	4,928.5	5,785.5	6,431.4
Electrical, electronic equipment	1,087.6	1,341.7	1,650.3	2,308.0	2,860.2
TV, radio and communication equipment	2,064.8	3,078.7	3,278.2	3,477.5	3,571.2

出所) Statistical Yearbook 1999, Statistical reports 2000

#### 4. 輸入動向

ベトナムの主要輸入品は、石油製品、原材料、産業設備・機械、自動車、モーターバイクなどである。外国直接投資の増加に伴い、産業設備・機械といった資本財や原材料の輸入が大きな割合を占めている(図表11)。

2000年の輸入は、国際石油価格の高騰、需要拡大による自動車・オートバイの輸入増加、国内の景気回復による需要拡大から機械・機器などの輸入も増加したことなどが背景となり、前年比30.8%増の152億ドルに達した。主な輸入先

はシンガポール(17.7%)、日本(14.4%)、台湾(12.1%)、韓国(11.1%)、中国(9.1%)となっている(図表12)。

国内に製油所を持たないベトナムにとって、原油製品の価格上昇は輸出額を底上げする一方で、ガソリンなど石油製品価格の上昇となっはねかえってくるため、工業に深刻な打撃を与えることが懸念される。また、委託加工による受注契約が中心となっている繊維製品についても、輸出伸長に伴い原料輸入も増加するという構図が改めて浮き彫りとなっている。

図表 11 輸入品目別動向

( Mil. US \$ )

	1994	1995	1996	1997	1998	1999 *
Total Imports	5,245	7,543	10,483	10,640	10,350	11,622
Petroleum	696	856	1,079	1,094	827	1,054
Fertilizers	247	339	643	425	477	464
Steel	211		651	529	524	587
Machinery and Spare Parts	1,815	2,761		1,777	2,052	2,052
Cotton Textiles	55	96		159	175	175
Raw Cotton	43	77		110	92	91
Wheat	52	60		48	67	29
Cars and Trucks	103	134	222	136	130	89
Sugar	39	61			32	7
MSG	44	32		27	15	7
Motorbikes	347	460	434	242	351	399
Pharmaceuticals	140	114		66	52	57

注) 1999年数値は予測値

出所) General Statistical Office, Statistical Yearbooks 1975-2000, General Department of Customs

図表 12 主要輸入品目・相手国 (2000年)

Import Items	Import Turnover ( Mil. US \$ )	Growth rate ( % )	Share ( % )	Import Partners	Turnover ( Mil. US \$ )	Share ( % )
Equipment	2,571	28.2	16.4	Singapore	2,760	17.7
Oil	2,058	95.3	13.2	Japan	2,251	14.4
Textile	1,422	29.7	9.1	Taiwan	1,896	12.1
Iron&Steel	812	38.4	5.2	South Korea	1,730	11.1
Motorbikes	787	97.2	5.0	China	1,423	9.1
Electronic Components	748	44.4	4.8	Thailand	813	5.2
Fertiliser	509	9.6	3.3	Hong Kong	606	3.9
Cloth	313	-38.0	2.0	Malaysia	385	2.5
				Indonesia	349	2.2
				US	352	2.3

出所) Socio-economic Statistical Bulletin, UNDP

## 5 . FDIの動向

88年の外国投資法施行以来、FDI導入がはかられてきたが、96年をピークに受入額が低迷している。97年には、外国投資法施行以来、初めての対前年比マイナス成長を記録した。その後も減少傾向が続き、99年の認可額は15.7億ドル

まで減少した(図表13)。2000年には前年比26%増と若干もどしたが、認可額のうち半分は同年12月に投資認可を得た英メジャー(BP)などによるナムコンソン天然ガスパイプライン事業(投資額10.9億ドル)である。不動産、建設、サービス業への投資は伸び悩んでおり、全体の動向としては依然低調のままであるといえる。

図表 13 直接投資金額の推移（認可ベース）

(Mil.US\$)

	93	94	95	96	97	98	99	2000
件数（件）	261	340	367	325	417	228	308	303
認可額	2,615	3,721	6,524	8,497	4,737	3,658	1,567	1,972
伸び率	35.8%	42.3%	75.3%	30.2%	-44.3%	-22.8%	-57.2%	25.8%
実行額	832	1,048	2,236	1,838	2,003	800	700	650

出所) 計画投資省、実行額はIMF

## 6.10 カ年計画

2001年からはじまる10カ年計画では、ベトナムが今後20年以内に工業化し、かつ知識型社会へと発展するために以下の目標が掲げられている<sup>\*13</sup>。

- ・2010年までにGDPを倍増するために、GDP成長率を年7%以上と設定。
- ・投資率の上昇（対GDP比30%）
- ・輸出成長率の目標を14～16%に設定（2010年の目標輸出額を500億ドルに設定）
- ・産業構造改革：農業の対GDPシェア（現在25%）を16～17%に、工業（現在35%）を40～41%に、また、サービス（現在40%）を42～43%程度とする。

輸出振興においては、米国向けを中心として年間輸出額を大幅に拡大する目標を設定したほか、商業省傘下の貿易振興局に輸出促進政策立案を担当させるとともに、特に米国との通商協定発効により、輸出増加が見込まれる繊維・衣類、履物産業などに対し、法人税減免や公的融資の傾斜配分など優遇策を適用することが盛り込まれている。同時に、輸出製品の質の向上、IT、バイオ産業など新規産業を含めた輸出品目の多様化がうたわれている。

## 第 章 工業品輸出企業を取り巻く環境

本章では、法制面や金融面での工業品輸出企業を取り巻く外部環境について現状をレビューする。

### 1. 貿易管理制度の現状

#### (1) 貿易管理制度

ドイモイ以前のベトナムの貿易体制は、国家計画委員会の指令にもとづく典型的な中央計画経済的貿易システムであり、貿易の実施主体は、特定の国営企業である輸出入公団に限定されるなど、貿易管理制度は制限や統制色が強いものであった。しかし、ドイモイの本格化にしたがい貿易促進をはかるために規制緩和が進められた。89年に輸出入規制が緩和され、国営企業や民営企業が参入することが条件つきで認められた<sup>\*14</sup>。さらに94年以降、工業省の管轄下に主要産業の競争力強化を目的に、同一産業内の既存の関連国営企業を再編・統合した総公社（General Corporation）<sup>\*15</sup>が設立された。

しかし、割当てや指定企業制などの輸出入規制品目については特別承認の取得が必要であった。また、外貨制約のため、年間輸出入計画の承認が必要な場合もあった。98年7月にさらなる規制緩和が実施され、輸出入事業を申請している企業は、禁止品目リスト以外の輸出入に

\*13 World Bank（2000）Vietnam 2010：Entering the 21st century.

\*14 資本金が20万ドル以上などの条件つきであった。

\*15 現在の設立数は22。総公社は株式化の対象とはならない。

については、商業省のライセンスが不要になった。これによって、営業登録証を有し、輸出入企業コードをもっている企業の輸出入は原則自由となった<sup>\*16</sup>。

## (2) 輸出入禁止品目、割当品目

ベトナムの貿易管理制度は年度ベースとなっている。年度の方針を首相決議で公布<sup>\*17</sup>したものとともづき、商業省が具体的な施行細目を商業省令として公布する。輸出入規制の見直しは年度ごとに行われており、毎年4月頃に新たな輸出入規制が公表されている<sup>\*18</sup>。

このうち、輸入禁止、輸入割当てなどの輸入制限措置の対象品目は減少の方向にある。ベトナム側も輸入制限措置の自由化に向けての検討は続けられているものの、その対象範囲、廃止時期などの具体的方針についてはあきらかになっていない。ベトナムが目指しているWTO加盟(後述)にあたっては、WTO協定に不整合な数

量制限措置の撤廃は不可欠なものとなっており、本措置については検討課題として残されている<sup>\*20</sup>。

## (3) 関税

輸出入関税法は92年3月に施行された。99年1月施行された改正法では、輸入関税率は標準税率、特惠税率、特別特惠税率の3つに分類され、最恵国待遇(MFN)<sup>\*20</sup>付与に関する二国間協定を結んでいる国<sup>\*21</sup>からの対象品目の輸入については、特惠税率が適用されることとなった。特別特惠税率は、AFTA(アセアン自由貿易圏)の共通実効特惠関税(CEPT: Common Effective Preferential Tariff)<sup>\*22</sup>対象品目の輸入が適用対象となる。

日越間においては、日本からの輸入製品<sup>\*23</sup>に関税引下げを実施することで、99年より相互に最恵国待遇を付与している。

\*16 一般消費財の輸入は、依然として関税の徴収、消費財を輸入する企業はみずから輸入代金バランスを維持、一覽払による支払・決済などの規制を受ける。さらに、外資系企業の輸出については、コーヒー豆、野生動物、野生植物、宝石・貴金属・真珠、木製品、鉱産物の6品目は輸出禁止であり、他方、外資系企業の輸入については、輸入計画の事前登録許可が必要である。商業省の輸入ライセンスを要する品目のうち、固定資産については国産品を優先することとされており、対外赤字の増大につながりかねない輸入の取扱いには慎重な姿勢を示している。

\*17 2000年度の貿易管理に関しては、99年12月30日付首相決議242/1999/DQ-TTgが公布された。

\*18 2000年度の輸出入規制は以下のとおりである。

出禁止品目(6品目、99年から変更なし): 武器・弾薬・爆発物・軍用装備品、骨董品、麻薬、有毒化学物質、丸太・製材・皮むき材・木炭・半加工木材製品、野性動物、貴重・希少動植物

入禁止品目(10品目、品目の詳細が変更): 武器・弾薬・爆発物・軍用装備品、麻薬、有毒化学物質、反体制・退廃的文書、花火、児童に有害な玩具、紙巻たばこ、中古消費者物品、右ハンドル車、中古車・中古部品、アスベスト製品  
事前輸入ライセンスを必要とする品目(9品目、99年は16品目): オートバイ・オート三輪車および組み立て用部品、自動車、タイル、精製植物油、クリンカー(セメント用原料)、精製糖および原料糖、各種鋼材、各種紙、ガラス

割当品目(2品目、国内の需給調節などのために輸出入を割り当てる品目は、輸出入の数量または金額の制限内で割当てを実施): 米、繊維・繊維製品

輸入割当品目(2品目): 化学肥料、石油製品

\*19 2001年4月初旬に交付されたDecision No.46/2001/QD-TTg(同年4月4日付)では、米輸出と肥料輸入に関する数量制限が撤廃され、また砂糖をのぞき商業省下のほとんどのライセンスは段階的に廃止されることになった(国際協力銀行ハノイ駐在員事務所よりの報告)。

\*20 最恵国待遇(MFN: Most Favored Nation)。特定の国に対し、通商や関税などで第三国よりも不利でない待遇を与えること。

\*21 2000年現在、68ヶ国がベトナムと最恵国待遇に関する二国間協定を締結している。

\*22 AFTAを達成するべく、アセアン諸国の関税率を一定の範囲の税率まで段階的に引き下げていく制度。詳しくは2.4 国際経済への統合を参照されたい。

\*23 日本からの主要輸入品は機械・設備、繊維製品の原材料、金属製品。

## 2. 金融・通貨制度

工業品輸出を振興するにあたって、輸出の担い手たる企業に対する資金の供給や輸出入取引決済が、円滑に行われるような金融・通貨制度が整備されていることが前提条件となる。しかし、ベトナムの金融セクターは依然として脆弱であり、多くの課題を抱えている。

### (1) 金融制度の概況

ベトナムで金融制度改革が本格化したのは、90年10月の銀行法（「国家銀行法」、「銀行・金融会社・ファイナンスカンパニー法」）の施行後である。これにより、金利政策改革、国営商業銀行と非国営銀行の設立、国営・非国営商業銀行の経営の効率化、市場原理導入などの措置が講じられた。うち、国家銀行は、依然として中央銀行として政府からの完全な独立性が保障されているとはいいがたいものの<sup>\*24</sup>、金融機関の監督や金融政策の立案・実施などの中央銀行機能は強化されつつある。

91年には合資銀行（Joint-stock Bank）の設立が正式に許可され、駐在員事務所に制限されていたものの、92年には支店の開設が許可された。外国との合弁銀行も認可され、国営商業銀行4行がそれぞれ外国銀行との合弁銀行を設立している。

銀行の営業面についても進展があった。99年3月29日付制令17号により、融資前2年間連続して利益を計上している借入人には無担保枠を設けることができるようになるとともに、土地使用権をベトナムの金融機関の担保にして工場建設、設備購入、運転資金の取得のために融資が受けられることとなった。さらに、設備・在庫・売掛債権を担保登録して、金融機関から借

入れを行うことも可能である<sup>\*25</sup>。ただし、担保実行には登記所が未整備<sup>\*26</sup>であることや、流通市場が育成されていないなどの問題があることも事実であり、制度面でのさらなる改善も必要である。

ベトナムにおける金融機関の構成とその概略は以下のとおりである<sup>\*27</sup>。

- ・ 国家銀行（State Bank of Vietnam）
- ・ 国営商業銀行 ..... 4行
- ・ 合資銀行（株式会社形態）..... 48行
- ・ 合弁銀行（外資とベトナムの銀行との合弁）  
..... 4行
- ・ 外銀支店（邦銀は東京三菱、富士）..... 23行
- ・ その他：ファイナンス・カンパニー<sup>\*28</sup>  
..... 5社、保険会社、リース会社

#### 1) 国家銀行（State Bank of Vietnam）

90年10月施行の銀行法により、中央銀行としての権限が明文化され、発券業務、銀行その他金融機関の監督を行うことが規定された。金融市場が十分に発達していないため、商業銀行向け信用割当てや銀行貸出の総量規制が、金融政策手段の中心である。貿易金融の関連では、日本のように、中央銀行が、商業銀行が割り引いた貿易手形の再割引は行なわれていない。

#### 2) 国営商業銀行

投資開発銀行 Bank for Investment & Development of Vietnam (BIDV)

インフラ開発に中長期的な資金を供給することを目的に57年4月にベトナム建設銀行として設立。95年までは資金調達に財政資金によっていたが、96年以降は海外からの借入れ

\*24 「国家銀行法」第1条で、国家銀行は内閣の直屬機関であると位置づけられている。

\*25 鈴木康二「アジアの破産と倒産法」

\*26 99年11月19日付担保付取引に関する政令165号では、動産担保・債権担保を担保登記所に登録することで認めている。（鈴木康二「アジアの破産と倒産法」）

\*27 金融機関数は2000年12月現在のもの。

\*28 自己資金や借入れを原資に、消費財などの商品購入のための貸出しを行う機関

を含む独自の資金調達により運営されている。

農業銀行 Vietnam Bank for Agriculture & Rural Development (Agribank)

国家銀行の農業部門での預金・貸出業務を受け継ぎ、88年に設立。メコンデルタ地域を中心に約2,600支店を有する(97年末)。貸出先は国営企業よりも農家の比率の方が高く\*29、大半は小口貸出しである\*30。輸出企業に対しては月利0.65%と、輸出企業向けには優遇金利が適用されている\*31。農業銀行が行う貸出しは、ベトナムの主力輸出商品である農産物の拡大に資するものであるが、後述の輸出支援基金とは関係有していない。

工商銀行 Industrial and Commercial Bank of Vietnam (ICB)

88年に国家銀行から分離・設立。主な貸出先は通信、観光、交通、貿易部門の主要企業で、融資先の5割強が国営企業、残りは合弁企業、外資系企業、民营企业であり、産業金融中心の業務展開を行っている。資金調達源は500万人の個人顧客からの預金を中心である。

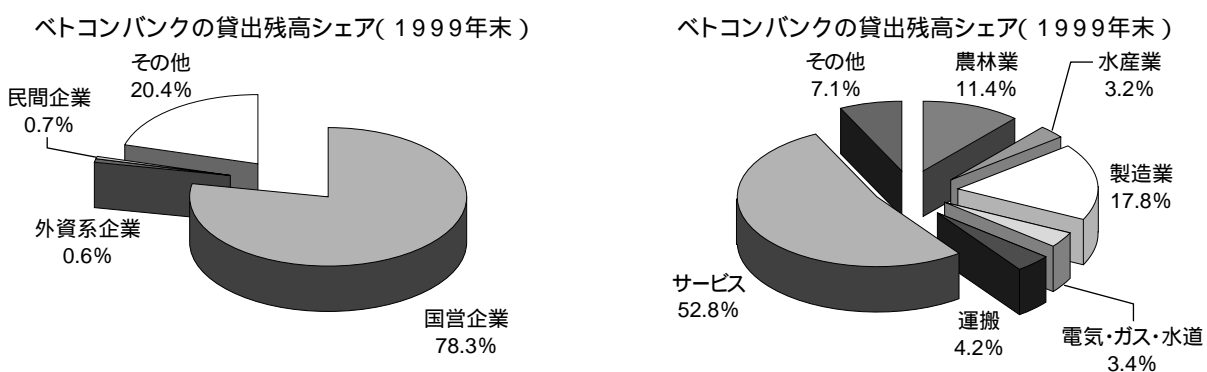
外国貿易銀行 Bank for Foreign Trade of Vietnam (Vietcombank)

63年に設立され、ドイモイ以前から輸出入をはじめとする対外貿易の決済や輸出入に関連する企業・機関に対する信用供与、外貨管理を主要業務としてきた。近年は他の金融機関の貿易取引への参入が活発化しているが、同行の取扱高は依然貿易全体の50%を占める。99年の貸出残高シェアをみると、国営企業向け貸出しが78.3%を占めており、さらに業種別のシェアをみると、総社(General Corporation)サービス業向けのシェアが52.8%と過半を占めている(図表14)。

3) 合資銀行

国営企業、国営商業銀行や民营企业の出資による株式会社の形態をとる銀行である。改革当初に設立された合資銀行は、国営商業銀行や大手国営企業からの資本が中心であったが、その後、民間資本によるものも設立されている。合資銀行は、資本金が国営銀行より少ない小規模なものが中心で、業務も特定地

図表 14 ベトコンバンクの貸出残高シェア



資料) ベトコンバンク1999年版年次報告

\* 29 98年末の貸出残高をみると、30%が国営企業向けなのに対して、農家向けが62.3%と、国営企業の2倍以上のシェアを有している。  
 \* 30 貸出しに際しては、1,000万ドン未満は担保不要である。担保としては土地所有権、家、家畜などが利用されている。最近、貸出し上限金額が5,000万ドンに引き上げられた。  
 \* 31 農業銀行によれば国営企業にも民营企业にも同一金利体系が適用されているとのことである。

域・産業に限られたものが多く、国営商業銀行に対する競争力は不十分な状態である。

このように、金融改革のなかで金融機関の多様化が進んだが、IMF<sup>\*32</sup>によると、銀行全体の総資産の82%が国営商業銀行（4行）で占められ、以下、合資銀行（51行）が10%<sup>\*33</sup>、合弁銀行（4行）と外銀支店（23行）で8%となっており、ベトナムの金融セクターは依然として国営商業銀行主体の構造であるといえる。

また、ベトナムの銀行融資は国営企業を対象としたものが大半であり、その判断基準は、企業の財務内容・成長性や投資効果よりも、政策サポートや融資の継続性などに重点がおかれている。このため、審査体制の整備や審査能力の育成が十分に行われず、その結果、民間企業への融資判断の差別化、また、国営企業に対する巨額の不良債権蓄積の原因になったと考えられる<sup>\*34</sup>。国際的な基準による不良債権額の正確な把握は依然なされておらず、世界銀行をはじめとする国際機関は不良債権の開示とともに、資産管理会社（AMC）の設立を通じた不良債権処理を強く求めている。

しかし、金利や担保徴求など貸付条件面で銀行が民間企業よりも国営企業を優遇している状況は、いまだ是正されていない。

今後は、銀行の審査体制とリスク管理の強化を行うことで、不良債権の処理を行うとともに、新たな金融システム不安の回避のために、銀行改革<sup>\*35</sup>、合資銀行の再編や、AMC（債権管理会社）を通じ、経営が悪化した金融機関の整理・統合をするなどして、金融システム再編を推進していくことが重要となる。

## （2）為替制度

ベトナムでは、89年3月にそれまでの複数レート制を一本化し、公定レートと市中での実勢レートの差を5%以内でリンクさせる管理変動相場制に移行した。91年からは、銀行や国営企業が参加してオークション形式の外貨取引が行われるようになった。そこでの取引を基準として公定レートが発表され、各銀行はその公定レートに一定のスプレッドをのせて対顧客売買レートを設定できるようになった。

その後、94年10月の為替管理強化策実施に伴い、インターバンク外為市場が開設されたものの、小規模なものにとどまっている。90年代後半以降、経常収支赤字の拡大やドンへの信認の欠如から、市場でドン切下げ圧力が強まった。このため国家銀行はインターバンクの為替売買に適應されるバンドを数次にわたり変更した。96年11月に従来の上0.5%から1%へ、97年3月に5%へ、同年10月に10%へ、98年8月に7%に変更された。99年2月には、クロージングベッグ制が導入され、国家銀行が発表する前日のインターバンク加重平均レートの上0.1%での変動が可能となった。

## （3）為替管理

88年10月の外為法改正により、政府当局、国家銀行の許可を得ることで、以下の～についての事項が可能となった。企業や個人による外貨保有や外貨預金、外国為替銀行に対する外貨の売却、国内での決済における外貨預金の使用、国内で輸入品を購入するための外貨の使用、個人による海外送金、外貨での借入れ。

\* 32 Vietnam: Selected Issues, IMF Staff Country Report, 1999

\* 33 合資銀行1行あたりの総資産は国営商業銀行の約100分の1である。

\* 34 ベトナムの銀行の延滞債権は、国営、非国営問わず96年以降急増している。

\* 35 現在ベトナム政府は、法令規則および銀行監督の枠組み改善、全銀行の競争分野の平準化、民間銀行のリストラ、国営商業銀行のリストラおよび商業化、商業銀行および中銀監督当局の人材教育、の5分野につき銀行改革に取り組んでいる。

91年11月には、為替レート安定のため、国内決済における外貨の使用や、企業同士の外貨の売買が禁止された。しかし、決済制度が未整備<sup>\*36</sup>であることや規制緩和によるドル流入がもたらしたドン不足などにより、ドルの流通が続いた。そこで、政府は94年10月に、国内決済におけるドル使用の禁止、余剰外貨の国家銀行への売却、海外口座保有の原則禁止を柱とする外為管理強化のための首相令を施行した。

ベトナムの外貨準備について、91年の外貨準備は1億ドル程度であったが、輸入額の8週間分以上の外貨準備高を維持するよう求めるIMF勧告を受けたベトナム政府は、96年には輸入の6.4週間分に相当する約17億ドル、97年末には同7.2週分に相当する約19億ドルを保有していたとみられる(図表15)。

98年は、輸出の伸び悩みに加え外国直接投資の流入が減少し、外貨繰りが苦しくなったため、政府は輸入抑制策を導入して貿易収支の管理を強める一方で、同年9月には、外資企業を含む国内で事業を行う法人に対し、利益として得た外貨の80%を売却することを義務づける外貨管理政策(外貨強制売却制度)を施行した。この制度によって、輸出企業にとっては手許外貨の不足状態が続き、日系企業<sup>\*37</sup>はじめ各国企業は国家銀行に対して外貨強制売却制度の見直しを要請した。外資系企業に対する事業環境改

善、また、輸出の好調な伸びによる外貨準備の積み増しなどを背景に、99年9月には外貨強制売却制度の売却比率が50%に引き下げられた。

外資系企業にとっては、外貨収支の均衡義務(self balance)<sup>\*38</sup>から外貨交換に関する規制がこれまで厳しかったが、2000年5月の外国投資法改正(33条)により、外資系企業が必要な外貨を購入することが認められることとなった。また、同年10月より、外貨の資金用途にかかわる規制緩和が実施され、従来輸入決済資金および対外サービス支払資金に限られていた企業の外貨建借入れが、輸出前貸しについても認められるようになった<sup>\*39</sup>。

このように、外国為替管理については、漸次的に緩和の方向に進んでいるが、依然として市場レートと公定レートが乖離しており、為替市場は正常に機能しているとはいいがたい。また、前述のように輸入企業も外貨強制売却制度や外貨用途制限など各種金融規制により、企業活動が制限されるという問題を抱えている。

#### (4) 輸出入取引の決済方法

現在ベトナムで利用されている輸出入取引の決済方法としては、信用状(Letter of Credit: L/C)にもとづく為替手形による方法、信用状なしの為替手形による方法(Documents against Payment: D/P、Documents against

図表15 ベトナムの外貨準備高の推移

(単位:百万ドル)

(年)	1995	1996	1997	1998	1999
外貨準備高	1,323	1,673	1,857	1,765	2,711
(対輸入比:週)%	5.2	6.4	7.2	6.7	9.1

注) 数値はIMFによる推定値

出所) Statistical appendix and background notes, IMF, 2000.7

\*36 ベトナムでは、手形、小切手が制度としては認められているが、流通するシステムが整備されていないことから、決済は現金で行なわれることが多い。

\*37 ベトナム日本商工会ワーキンググループ

\*38 外資系企業は、外貨による収入と外貨による支出の均衡を維持しなければならない。外貨による輸出代金の受領などにより自己の外貨需要(輸入など)をまかなう。

\*39 2000年9月21日付け国家銀行決定 418/2000/QD-NHNNにより、輸入代金資金、対外サービス支払い資金、首相が承認した投資プロジェクト、輸出前貸し 輸出手形の買取り 対外借入から国内借入れへのシフト 就労目的で一定期間出国する個人の生活資金



Acceptance: D/A) 送金(前払い、後払い)があげられる。なかでもL/C取引が多く、支払条件は一覧払いないしはユーザンス期間が比較的短期のものが多い。輸出前貸しのような金融機関からの貸出しも、国営商業銀行や外国銀行\*40が行っていることから、商業ベースでのメニューは一応揃っているといえる。

しかし、ベトナムにおいてはL/Cの運用にかかわる課題が多く残されている。まず、ベトナムの金融機関がL/Cについて十分な理解を得ているとはいえない状況にあると判断される\*41。特に、輸入L/Cの場合、金融機関の与信判断機能が低いこともあり、L/Cの不払いに対して発行銀行としての金融機関に責任はないとの意識があるといわれている。実際に、発行銀行は支払う義務はないとの裁判所の判断が下されたケースもあった\*42。さらに、国営企業保護のため、政府指導による国営企業のL/C開設というケースもあるようで、本来であれば企業を審査する立場にある銀行の与信能力が育たないことも問題としてあげられる。

#### (5) 貿易保険制度

現在のところ、ベトナムには貿易保険制度は存在しない。65年に財務省傘下の保険会社Bao-Vietが設立されているが、輸出保険業務の取扱いはない。ベトナムの主要輸出商品が、原油、米、海産物や、委託加工による繊維・衣類や履

物などであることを考えると、ベトナムの貿易金融に対するニーズは、決済など短期的なものが中心で、中長期的資金ニーズはきわめて限定的であると推察できる。このため、ニーズの低い中長期資金の提供をして、輸出にかかわる金融ファシリティの整備をはかるよりも、エマージングマーケットの市場開拓\*43ならびに取引拡大をねらって、カントリーリスクの非常危険や相手先の信用危険をカバーする貿易保険の早期導入を検討することの方が、輸出企業にとっては、新規市場・取引先の開拓に資することから、重要となると考える。

### 3. 輸出振興策

貿易促進、輸出振興については、投資計画省(MPI: Ministry of Planning and Investment)が国家予算の支出バランスを調整し、具体的な政策運営は財務省(MOF: Ministry of Finance)、商業省、農業省など各省庁が計画、実施している。

#### (1) 輸出振興の実施体制

輸出振興の実施主体としては、商業省の貿易観光局\*45や後述する貿易振興局、各国大使館の商務アタッシュのほか、VCCI\*46やFTDC\*47、VTIC\*48、UAIC\*49などの輸出振興団体が、会員企業に対する海外情報提供活動やセミナーなど

\*40 ただし、邦銀はベトナム地場企業に貸出しを行っていない。

\*41 JETROハノイ事務所やJICAからの聴取による。

\*42 JICA専門家細川氏からのヒアリングによる。事例としては、98年7月の最高裁判決がある。

\*43 ヒアリングによれば、Vietcom Bankは新規市場としてロシアに注目しているもよう。

\*44 国家銀行やVeitcom Bankへのヒアリングによれば、後述の輸出信用支援基金への貿易保険制度の導入についてはすでに検討されているもよう。

\*45 Trade and Tourism Department: 商業省管轄。全国に61支局が展開されている。

\*46 Vietnam Chamber of Commerce and Industry: ベトナム最大の連合会であり、国内8地域、海外2ヶ国(日本・シンガポール)に支所を、また、関連企業7社を擁す。海外商工会議所とのネットワーク形成、海外企業のベトナム立地支援貿易フェア、各種情報提供やセミナーなどの事業を実施。

\*47 Foreign Trade Development Center: ホーチミン人民委員会の貿易投資促進センター。外国企業誘致、外国企業と国内輸出企業のビジネスマッチング、ベトナム企業製品の海外への紹介(トレードミッション派遣、展示会開催)、セミナー・トレーニングコースを実施。

\*48 Vietnam Trade Information Center: 商業省傘下の組織(<http://www.vietnammarket.vnn.vn/html/vtic.htm>)

\*49 Union of Association of Industry and Commerce, HCMC、国営企業と民営企業の11業種(将来的には14業種に拡張予定)、1,650社の会員を有する連合会。会員の90%が民営企業、そのうち90%が中小企業。

のサービスを展開している。

商業省の業務内容は、前述のように輸出入ライセンスの許認可機関としての色彩が強かったが、ライセンス制度が縮小された後は、貿易振興機関としての機能が強化された。97年には商業省内にTrade Promotion Groupが設立され、98年にTrade Promotion Committeeと改称後、2000年7月に貿易振興局(Trade Promotion Agency)が設立された。貿易振興局は、ハノイを含め国内に10ヶ所、また、2001年末までに設立予定のミラノ、ドバイ、香港、ウクライナなどの海外拠点を設立する予定である。

これら拠点を通じ、具体的かつ利用価値の高い輸出振興のための情報提供(海外市場情報など)・コンサルテーションサービス、輸出振興関連機関(VCCIや省・市内の貿易振興関連機関、業界団体や企業組合、海外のトレードアタッシェなど)とのネットワーク構築、トレードフェアの開催、を実施することになっている。同時に、各拠点からの情報や民間企業の要望などを反映・分析したうえで、政策立案<sup>\*50</sup>を行っていくこととされている。当面の目標としては、関係機関の機能重複を防ぎ、効率的な政策・関連情報の提供システム構築を行うことがあげられている。

実施体制の課題としては、商業省、工業省、計画投資省といった関連省庁間の調整メカニズムがなく、連携が不十分である点が指摘されている。

## (2) 輸出産業育成のための施策

ベトナムが輸出振興に取り組むにあたっては、5ヵ年計画などの中長期計画のなかで、輸出産業育成に関する具体的な施策づくりが重要となる。2000年に投資計画省より重点産業セクターのアウトラインが公表され、産業政策の方向が打ち出された。投資計画省傘下の中央計画管理研究所(CIEM: Central Institute for Economic Management)が発表した重点産業セクター選定の中間報告は以下のとおりである<sup>\*51</sup>。

- ・グループA(競争力があり市場開放後も生き残れる産業)  
海産物、衣類、ディーゼル機関、一部の農産物、観光
- ・グループB(政府支援により成長が期待できる産業)  
組立て型電子工業、機械、化学、セメント、通信機器・サービス、造船、航空、ソフトウェア、ヘルスケア、一部の農産物(ゴム、茶、加工食品、豚肉など)
- ・グループC(競争力が低い産業)  
鉄鋼、乳製品、精糖、一部の商品作物(サトウキビ、綿花、大豆、トウモロコシなど)  
現段階で、ベトナムが競争力を有するとされる産業(グループA)は、繊維・衣類、農・水産など、低廉な労働力と豊富な天然資源に依拠した分野で、輸出に占めるシェアも高い。また、政府支援により成長が期待できる産業(グループB)は、ハイテク分野など改正外国投資法の11プロジェクト<sup>\*52</sup>の投資分野と合致するも

\*50 現在、野菜・水産物・履物・織物・衣類・電子部品の各産業について輸出振興策を策定中。

\*51 大野健一「途上国のグローバリゼーション」東洋経済新報社 p.155-156

\*52 改正外国投資法による、外国資本の投資が特に奨励される11プロジェクトの具体的な内容は以下のとおり。

製品の80%以上を輸出する製造・加工プロジェクト

製品の50%以上を輸出する国内原料による農水産品(木材をのぞく)加工プロジェクト

高品質および高い製造効果を有する新種製造プロジェクト

農水産品の栽培・養殖プロジェクト

新素材・希少素材の製造、バイオ技術の応用および通信設備製造に新技術を適用するプロジェクト

ハイテク産業プロジェクト

研究開発プロジェクト

廃物処理設備の製造プロジェクト

抗生物質の製造プロジェクト

環境汚染処理・環境保護および廃物処理プロジェクト、

BOT(建設・操業・譲渡)、BT(建設・譲渡)、BTO(建設・譲渡・操業)、契約プロジェクト

のが多く、外資導入や技術移転を念頭においているものと推察される（図表16）。

### （3）輸出支援基金と輸出支援信用基金

#### 1）輸出支援基金

輸出支援基金（Export Support Fund）は99年10月に価格安定基金と輸出奨励基金<sup>\*53</sup>が合併して設立された。輸出入製品の内外価格差分、財政からの資金投入や手数料収入などを原資とし、その規模は2000年1月現在、3,800億ドンとなっている。具体的な奨励の基準の

設定および運営は商業省が行っており、資金の管理は財務省が行っている。

現在の基金の主な機能は以下のとおりである。

輸出農産品に内外価格差が発生した際の補助金の負担

国際競争力の弱い輸出品目への金融支援

輸出実績のある企業に対する奨励

同基金は輸出振興を目的に設立されたものであるが、実際にはベトナムの主要輸出品である農産物の、特に内外価格差の調整に重点がおかれている。将来的には、輸出振興機関としての業務拡大が検討されている。

図表16 ベトナムの主要輸出品目における重点産業セクター

	1991年		グループ
	百万ドル	シェア(%)	
ゴム	147.0	1.3	B
コーヒー	585.0	5.1	A
茶	45.0	0.4	B
米	1,025.0	8.9	A
ナッツ	110.0	1.0	
胡椒	137.0	1.2	
ピーナツ	33.0	0.3	
野菜・果物	70.0	0.6	
海産物	971.0	8.4	A
繊維・衣類	1,747.0	15.1	A
履物	1,392.0	12.1	
手工芸品	168.0	1.5	
電子製品	585.0	5.1	B
石炭	96.0	0.8	
原油	2,092.0	18.1	
輸出計	11,540.0		

注）グループAの農産物は米、コーヒーを想定している。

（資料）商業省 Trade and Investment in Vietnam 2000年8月より作成

#### 2）輸出信用支援基金

政府は2000年9月27日に、国家銀行の管理下に輸出支援基金とは別途に輸出信用支援基金（Export Support Credit Fund）を創設することを認めた<sup>\*54</sup>。運営方法については、国営商業銀行のうち1行に基金を創設する方法が採用されるもようである<sup>\*55</sup>。現在検討中の同基金の主な機能は以下のとおりである<sup>\*56</sup>。

輸出品製造のための資材購入資金借入れの金利支払への補助

国際競争力の弱い輸出品目を製造している企業への低利の貸付

輸出実績のある企業に対する奨励

基金の規模は約1兆ドンで、財源の構成は80%が国家予算から、残りは運営する国営銀行の出資によりまかなう予定であり、援助機関からの支援も期待されている。国家銀行は現在作成中の案をもとに各省庁間の調整を経て、遅くとも2001年中には輸出信用支援基金の運用を開始したい意向である。

同基金の運用概要は次のようなものが想定されている<sup>\*57</sup>。

\*53 米、コーヒーなどの国内外の価格変動による損失を補填するために設置。輸出奨励基金は輸出品の売上げが高い企業、新しい輸出市場を開拓した企業、新しい輸出品を開発した企業の奨励を行う。

\*54 No.4119/VPCP-KTTH

\*55 財務省、国家銀行インタビューにより聴取。同基金は外国貿易銀行（Vietcombank）に創設される可能性が高いといわれている。

\*56 国家銀行インタビューにより聴取。

\*57 Vietcombankより聴取。

出信用支援基金用の資金は行内で完全に別勘定

既存の輸出品とはちがう新規市場開拓、新規輸出品（手工芸品、ソフトウェア、IT関連など）を支援<sup>\*58</sup>

輸出企業に対する保証付与業務も実行  
融資、保証付与の際に関しては担保（工場や土地使用権など）を徴求<sup>\*59</sup>

さらに、輸出信用支援基金は貿易保険の役割をも担うという構想も検討されている。貿易保険は、その特質から公的機関が運営することが一般的であり<sup>\*60</sup>、ベトナム側の同構想も輸出振興の観点から検討に値するものと考えられる（図表17）。

#### （4）民营企业育成・振興策

雇用の創出に寄与する民营企业育成は、国营企業改革とともにベトナム経済の回復と持続的

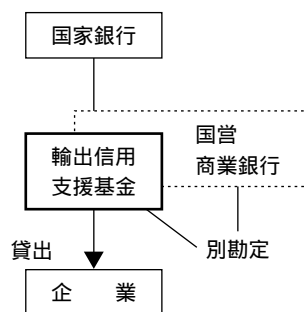
発展のための最重要課題となっている。第 3 .(1) で述べたように、工業品輸出振興にあたっては、特に中小規模の民营製造企業の果たす役割は大きいといえる。

ベトナム政府は、民营企业に対する差別をなくし、全ての企業がLevel Playing Fieldを確保することを課題としている。このため2000年1月に企業法を制定、また日本やUNIDOなどの支援を受け、民营企业を中心とした中小企業育成専門機関の創設、中小企業法の制定をはじめとした各種振興策の立案に向け準備しているところである<sup>\*61</sup>。

企業法は、経済発展に民間活力を利用することを目的としており、企業設立の許可制を廃止し、企業登録にあたっては、従来20種類以上書類が必要であったが、3種類（登録書、定款、出資者名簿）に限定するなど、大幅に簡素化した。このほか、合名会社形態の認可、コーポレート・ガバナンスの導入、企業の再編成、解散、破産などの原則も明記されるなどさまざまな改善点がみられた。また同時に、設立企業のライセンス制が見直され、従来では200業種ほどあったものが、145業種のライセンスが段階的に不要となった。

この結果、2000年に設立された企業数は13,500社に達した。99年末の民营企业総数が32,000社であったことを考えると、企業法制定による効果の大きさがうかがえる。

図表 17 輸出信用支援基金  
(Export Support Credit Fund)



\* 58 貸出金利は、現在の国营銀行の優遇貸出金利水準（月利=0.6%）より0.2%低く設定し、また、貸出期間は（a）短期（1年以内）、（b）中期（1年から5年）、（c）長期（5年以上）、中長期については、高付加価値の機械類を輸出するために必要な資材購入に限定する。

\* 59 なお、企業側からの提供可能な担保が少ないことや、銀行の担保処分に関する確固たる法的枠組みがないため、担保が担保として機能しないのではないかと懸念も聞かれている。

\* 60 貿易保険はカントリーリスクの非常危険を填補危険としているため、同時にかつ多額の保険を支払う可能性を有するのに対して、保険者は相応の担保力がなければならないこと、事故率の計算がしにくく商業ベースでの保険料率の算定が適用しにくいこと、グローバルな情報を収集する必要があることから、民間保険会社ではなく公的部門が運営することが一般的である。

\* 61 中小企業育成の観点からのベトナム政府の取組は次のとおりである。98年6月に中小企業の暫定的な定義（資本金20億未満、従業員200人未満）が政府により公表され、同時に首相通達により、中小企業支援策を検討するため、計画投資省工業局を中心として、財務省、工業省など関係各省から構成される委員会が組織された。同年10月には2010年までの中小企業政策の基本方針が首相に提出された。99年前半には、首相により計画投資省が中小企業振興の実施機関として指定された。

## 4. 国際経済への統合

### (1) AFTA

ベトナムは、96年1月にアセアン自由貿易圏(ASEAN Free Trade Zone: AFTA)に参加し、CEPT<sup>\*62</sup>にもとづく予定表にしたがい、一般例外品目<sup>\*63</sup>をのぞいた全輸入品目の関税を2006年まで5%以下に引き下げるようになった。99年11月のアセアン首脳会議では対象品目の90%について、2003年までに引下げ<sup>\*64</sup>を行うことが決定され、時間的な制約の中でいかに輸出競争力を確保するかが重要な課題となっている。

AFTAへの対応は、ベトナムに進出した外資系企業にとっても大きな課題であり、低率の関税でアセアン域内のモノの移動が可能となった場合に、ほかのアセアン諸国との比較で、ベトナムに拠点をもつことの意義が問いなおされている。ベトナムの関税引下げを前にして、日系企業のなかにも進出を手控えたり、様子見の姿勢をとるところもある。アジア通貨危機後に進出コストが相対的に低くなったタイへの直接投資を検討する外資企業も少なくなき、ベトナムにとっては自国産業の競争力強化と、外資にとって魅力ある投資環境の整備をどのようにはかかっていくかが大きな課題となっている。

### (2) 米越通商協定

米越通商協定は、99年7月に基本合意にいたり、2000年7月13日に最終調印がなされた<sup>\*65</sup>。協定の発効により、ベトナムの米国市場への輸

出拡大、米国企業あるいは米国市場をターゲットとした外国企業の投資拡大が期待される。通商協定の発効により、最恵国待遇が供与されれば、米国向け輸出製品の関税率は、現行の平均40%から3%程度まで下がる見通しであり、その結果、履物<sup>\*66</sup>や衣類品などの労働集約的産業、価格競争力のあるコメ、コーヒー、海産物などの輸出も大幅に増加すると期待されている。なお、米越の貿易収支は、97年にベトナム側が貿易黒字を計上して以来、その幅は拡大傾向にある(図表18)。ベトナムの輸出において、対米輸出額の占める割合は2000年で2.3%とまだ小さいが(図表12)、今後、国際収支改善や外貨獲得のためには、対米輸出を一層推進していくことが重要と考えられる。

### (3) WTO

ベトナムは95年1月にWTOへの加盟を申請した。これに伴い、商業省が中心となって、自国の貿易制度の確認を行うための作業部会を設置した。ベトナムのWTOへの加盟は、最恵国待遇の享受をはじめとして、海外市場の確保など、貿易を通じたベトナムの経済発展に資するものと期待されるが、ベトナムの貿易体制がWTOルールに整合化され、市場アクセスが改善されるためには、是正しなければならない課題も山積している。

すでに多くの分野で指摘されていることであるが、ベトナムの法体系では法律や国会決議に、関連する政府決議、省庁・部局の決定・通達、

\*62 CEPT (Common Effective Preferential Tariff = 共通実効特惠関税制度)。AFTAを達成するためのメカニズムで、アセアン諸国の高い関税率を一定の範囲の税率まで、段階的に引き下げていく制度。対象品目は、資本財と農産物(加工・未加工とも)を含む全ての製品。CEPTでは、「促進プログラム」と「通常プログラム」の2種類の関税引下げスケジュールが設定されており、「促進プログラム」の対象とされた品目(化学品、エレクトロニクスなど15品目)については「通常プログラム」より早く関税が引き下げられることになっている。

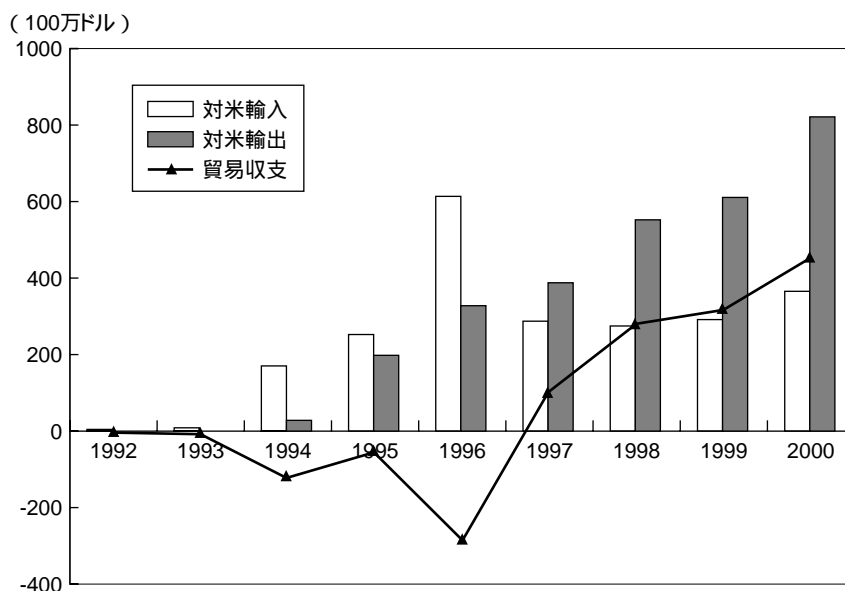
\*63 ベトナムの「一般例外品目」は146品目。

\*64 インドネシア、マレーシア、フィリピン、シンガポールおよびタイについては2002年までに実施(関税率0から5%)、アセアンの新規加盟国であるベトナムは、2003年までとなっている。

\*65 具体的な内容としては、ベトナム側：関税率引下げを含む貿易自由化、国際標準に準拠した知的所有権の保護、通信・金融・サービス・小売・流通などの投資自由化などの実施、米側：ベトナムに対する最恵国待遇付与、があげられる。

\*66 例えば、近年スポーツシューズなどの委託生産をはじめているNIKEは、既存の欧州向け輸出に加え、米国市場への直接販売を目的とした工場の増設に前向きな姿勢をみせているもよう。

図表18 対米貿易収支動向



出所) US Census Bureau ( <http://www.census.gov/foreign-trade/balance/c5520.html> )

人民委員会指示などが多数存在し、複雑な構造になっている。また、法令が出された場合、実施細則が整備されない限り、関連機関や担当者によって解釈に相違を生じ、運用ルールの統一を確保することが困難な状況にある。法律・規則などの新設・変更の公表時期についても不適切な場合が多く、法制度の運用面での透明性確保が求められている。

## 第 章 工業品輸出企業の現状と課題

次に、企業インタビュー調査をもとに工業品輸出企業の現状と課題について検討したい。資金的・時間的制約からサンプル数はきわめて限定的であるが、一定の示唆を得られるものと考えられる。

### 1. インタビュー調査実施概要

- 1) 実施機関：Vietnam Asia Pacific Economic Center (VAPEC)、JBIC (一部海外投融資情報財団 (JOI) も協力)  
VAPECとJBICによりインタビュー票を設計、VAPECとJBIC、JOIにてインタビュー調査を実施、VAPECが集計、分析。
- 2) 実施期間：2000年10～11月
- 3) 対象企業：ベトナム国内に立地する輸出・輸出指向企業55社<sup>\*67</sup>
- 4) 調査票配布ならびに回収方法：  
VAPECより調査票を郵送あるいは直接持参、対面インタビュー調査により項目記入。なお回答項目のうち不明な点については、後日電話あるいは再訪問することで可能な限り回答を得た。

\*67 VAPECが、商業省、国家統計局、各地方の統計や企業ダイレクトリーを参照しつつ、業種、事業形態、立地などを考慮して対象企業(輸出企業・輸出指向企業)を選定した。

## 2. 対象企業の概要

調査対象企業55社の事業形態については、国営企業37社（67.3%）、外資との合弁企業6社<sup>\*68</sup>（10.9%）、外資100%出資企業5社<sup>\*69</sup>（9.1%）、民間企業7社（12.7%）から構成されている（図表19）<sup>\*70</sup>。対象企業の立地は、ハノイを中心とした北部、ホーチミンを中心とした南部にそれぞれ24社（全体の43.6%）、残り7社は中部地域に立地している（図表20）。なお、対象企業の大半（全体の39社、70.9%）は、輸出加工区など特定の政策目的をもった区域以外に立地している。

対象企業の設立年度は56年から99年と多年にわたるが、市場経済化が開始された96年以降の、非国営企業設立の伸びが観察される（図表21）。

対象企業の属性は、第一次産業（農業・林業・水産業）が9社（16.4%）、第二次産業（履物・皮革、繊維・衣類、電子・電機、機械・設備、化学）が36社（65.5%）、第三次産業（サービス業）5社（9.1%）、その他5社（9.1%）となっている。また第二次産業のうち約7割（該当企業25社/回答企業37社）が履物・皮革、繊維・衣類産業に属している（図表22）。これら企業の輸出製品生産は主に海外商社の仲介による加工委託契約にもとづくものであることから、対象企業の多くは労働集約的産業に属していると考えられる。

従業員数は、平均値では国営企業が一番多いが、突出している2社が平均値を引き上げているものと考えられる。民間企業、100%外資企業も雇用の増大に貢献していることが推察でき

図表19 事業形態

	国営企業	合資企業	100%外資	民間企業	計
社数 (社)	37	6	5	7	55
割合 (%)	67.3	10.9	9.1	12.7	100.0

図表20 立地（北部：24、中部：7、南部：24社）

	ハノイ	ホーチミン	ダナン	ハイフォン	フエ	ドンナイ	その他
社数 (社)	18	18	5	3	2	2	7
割合 (%)	33	33	9	5	4	4	13

注)「その他」立地は以下のとおり：Bacninh, Namdinh, Hatay, Binhduong, Tayninh, Bentre, Binhchanh

図表21 企業設立年

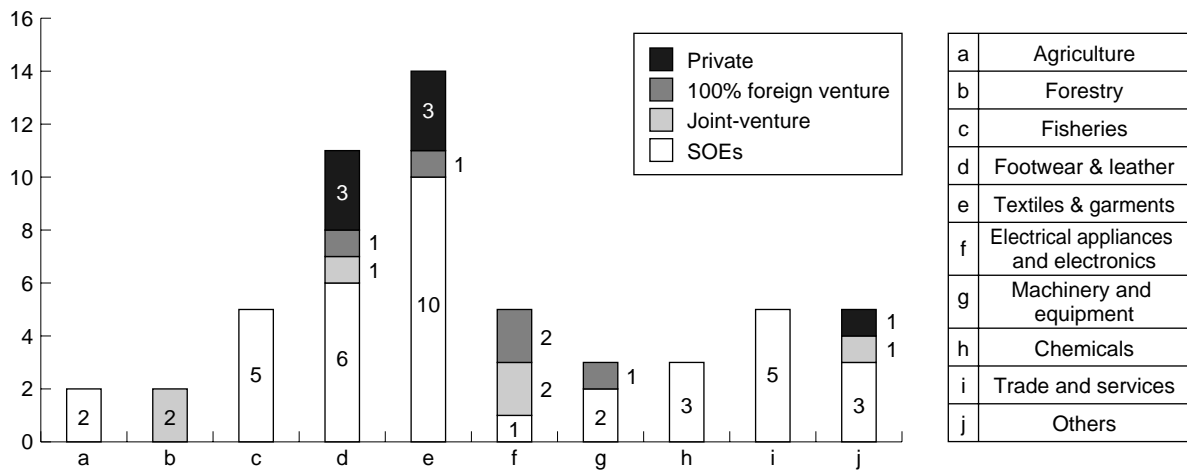
Year	SOEs	Joint-ventures	100% foreign owned	Private	Total	% of the total
1956-1985	27	0	0	1	28	50.9
1986-1995	10	3	3	3	19	34.5
1996-1999	0	3	2	3	8	14.5
Total	37	6	5	7	55	100.0

\*68 うち日系企業1社

\*69 うち日系企業3社

\*70 国営企業と非国営企業のサンプル数が大きく乖離しているため、両者の比較分析は十分できなかった。

図表 22 対象企業の産業属性



る（図表23）。固定資産の保有状況について、他の事業形態に比べ、国営企業の保有資産は大きい。なお、払込資本については、100%外資企業が群を抜いて大きいことが特徴的である。国内企業（国営企業・民营企业）については、固定資産を払込資本が上回る状態にあり、外国企業（合弁・100%外資など）についてはその逆の現象が起こっていることが観察される（図表24）。

### 3. インタビュー調査結果概要

#### (1) 企業業況

売上げの全体的な動向としては、97年までは順調な成長、98年に落ち込みを示したが、99年には上昇傾向を示している。なお、対象企業のうち、合弁企業の売上高はほかの業種に比べて高いが、その額は低下傾向にある。一方、国営企業は売上げを順調に拡大していることが観察される（図表25）。

98年の落ち込みの原因としては、アジア通貨危機により市場が軟調になったこと、他国の為替下落によって価格優位が劣化したことなどが

主な理由としてあげられている（図表26）。

平均稼働率をみても99～2000年にかけて上昇傾向にあり、業況が回復していることがうかがわれる（図表27）。

#### (2) 輸出概況

輸出額について、96年から99年まで連続して成長を記録した企業は3割弱（13社、うち12社が国営企業）であり、また、98年から2000年まで継続的な成長を記録した企業は全体の61.7%（29社<sup>\*71</sup> / 45社）であることを考えると、企業の大半は周辺アジア諸国の通貨危機の影響<sup>\*72</sup>から回復傾向を示していると考えられる。その主な理由としては、自製品の品質の高さ、低廉な価格があげられている<sup>\*73</sup>。平均輸出額をみると、99年までは国営企業を中心として上昇傾向にあるものの、2000年には低落傾向が目立つ（図表28）。

生産額に占める輸出割合も全体的に増加傾向にある（図表29）。

輸出先は主に日本やEU、AESANを含む近隣アジア諸国である（図表30）。原材料の輸入比率は、企業によって大きな差がある（図表31）。

\*71 29社の内訳は、国営企業：22社、合弁企業：4社、100%外資：1社、民营企业：2社

\*72 通貨危機が輸出活動に与えた影響としては、需要低下、周辺諸国の通貨切下げによる価格競争力の低下などがあげられる（企業インタビューより聴取）。

\*73 企業インタビューより聴取。



図表 23 従業員数（事業形態別）

（人）

Ownership type	Mean	Median	Min	Max
SOEs	1,799	862	24	12,000
Joint-ventures	414	248	70	1,100
100% foreign owned enterprises	1,002	900	506	1,600
Private enterprises	1,612	1,200	10	4,500
Sample average	1,591	800	10	12,000

図表 24 固定資産と払込資本（事業形態別）

（百万ドル）

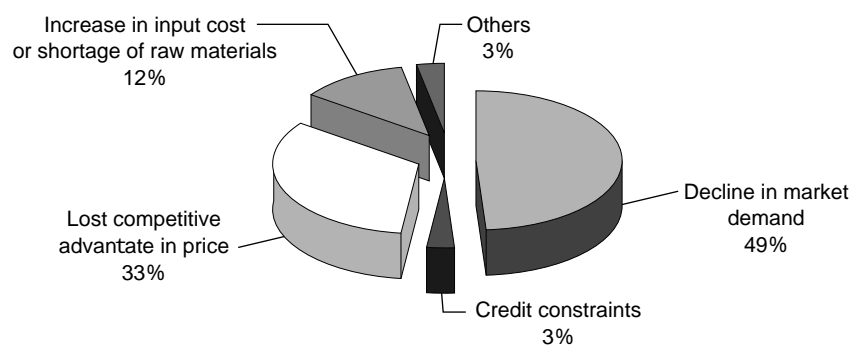
	Fixed Assets				Paid-up Capital			
	Mean	Median	Min	Max	Mean	Median	Min	Max
SOEs	41,868	19,376	1,500	297,616	38,105	17,364	1,470	159,265
Joint-ventures	31,689	17,500	5,200	105,000	37,124	16,912	2,492	140,000
100% foreign owned enterprises	18,200	18,200	7,000	29,400	169,477	98,000	16,800	556,183
Private enterprises	22,316	14,181	24	67,907	14,216	11,031	820	33,982
Sample average	36,736	17,750	24	297,616	51,652	17,500	820	556,183

図表 25 売上げ（事業形態別）

（百万ドル、%）

	Sales revenues				Growth Rate		
	1996	1997	1998	1999	1997	1998	1999
SOEs	7.2	8.3	9.1	11.1	23.4	13.0	24.8
Joint-ventures	34.1	20.5	17.0	19.5	20.1	-17.1	15.2
100% foreign owned enterprises	0.1	0.2	0.2	0.2	38.9	20.0	90.0
Private enterprises	1.7	2.1	1.2	1.6	20.6	906.1	18.4
Sample average	8.8	9.5	9.1	10.5	22.4	13.1	22.1

図表 26 アジア通貨危機の影響



図表 27 平均稼働率

	1996	1997	1998	1999	2000
SOE	78.7%	80.7%	80.8%	85.5%	88.0%
Joint venture	79.2%	67.4%	79.2%	83.4%	93.8%
100% of FDI	80.0%	85.0%	90.0%	92.2%	98.8%
Private	84.0%	95.0%	78.5%	84.8%	83.0%

図表 28 平均輸出額

(単位：千ドル)

	1996	1997	1998	1999	2000
SOE	2,827	3,273	4,736	5,091	3,745
Joint venture	3	33	125	177	230
100 % of FDI	164	182	218	241	136
Private	292	745	255	373	163

図表 29 生産額にしめる輸出額割合

	1998	1999	2000	1996-2000平均
SOE	69%	69%	70%	71%
Joint venture	79%	76%	74%	81%
100 % of FDI	80%	94%	94%	90%
Private	87%	88%	94%	94%

図表 30 原料輸入比率

	0-50%	51-70%	71-80%	81-90%	91-100%
Number of firms	9	9	2	4	9

図表 31 輸出品目上位3位の輸出先(2000年)

第1品目	第2品目	第3品目
Japan 16	EU 18	EU 17
EU 12	Taiwan 5	Taiwan 6
China 4	ASEAN 4	ASEAN 4
ASEAN 6	China 3	Hong Kong 2
Taiwan 3	USA 3	USA 2
Iraq 2	Japan 2	Canada 2
その他 5	Korea 2	Switzerland 2
	その他 5	その他 5
合計 48	42	40

主な輸入先は日本、台湾、ドイツ、フランス、周辺アジア諸国の順となっている。

### (3) 技術・設備水準

ほとんどの企業は海外からの技術、設備・機器を利用しており、国産の技術、設備・機器利用割合は、それぞれ14.5%、12.7%にとどまる。技術、設備・機器の輸入先第一位は日本であり、その他周辺アジア諸国(台湾、韓国)やEUが続いている(図表32)。

技術・設備の近代化について、自社の技術、設備・機器が「高水準」と回答した企業はそれぞれ34.7%(該当企業17社/回答企業49社)、46.8%(該当企業22社/回答企業47社)を占める。国営企業の技術・設備の近代化水準は自己認識としてそのほか企業に比べ低くなっている(図表33)。自社の技術について、世界水準に達していると回答した企業は19.1%(該当企業8社/回答企業42社)、アジア地域水準と回答した企業は52.4%(該当企業22社/回答企業42社)を示している(図表34)。

現在、オートメーション比率が25%以下である企業は40.0%(18社/45社)、25~50%が33.3%(15社/45社)と大半を占めている。また、国営企業は自動化の比率が比較的低いことがあげられる。将来的に自動化を推進したいとする回答(50%以上の自動化を希望する企業は22.8%、10社/44社)より、自動化を推進する必要がないとする企業(54.5%、24社/44社)が多くなっているのは、回答企業が主に労働集約型であることに由来しているものと推察できる(図表35)。

図表 32 技術・機械輸入相手国

	Technology			Machinery	
	No	%		No	%
Japan	16	29.1	Japan	23	41.8
Vietnam	8	14.5	Taiwan	14	25.5
Taiwan	7	12.7	Others	8	14.5
EU	5	9.1	Vietnam	7	12.7
Others	5	9.1	Korea	6	10.9
Korea	4	7.3	Germany	5	9.1
US	2	3.6	EU	4	7.3
Russia	2	3.6	US	4	7.3
China	2	3.6	Russia	4	7.3
India	2	3.6	China	3	5.5
Germany	1	1.8	India	1	1.8

注) 割合(%)は回答企業総数(55社)をもとに算出

図表 33 技術・機械の評価

	Technology				Machinery			
	High	Moderate	Outdated	Total	High	Moderate	Outdated	Total
SOEs:	9	22	2	33	13	16	3	32
(%)	27.3	66.7	6.1	100.0	40.6	50	9.4	100
Joint-ventures:	3	3	0	6	3	3	0	6
(%)	50.0	50.0	0.0	100.0	50.0	50.0	0.0	100.0
100% foreign owned:	3	2	0	5	4	1	0	5
(%)	60.0	40.0	0.0	100.0	80.0	20.0	0.0	100.0
Private:	2	3	0	5	2	2	0	4
(%)	40.0	60.0	0.0	100.0	50.0	50.0	0.0	100.0
Total:	17	30	2	49	22	22	3	47
(%)	34.7	61.2	4.1	100.0	46.8	46.8	6.4	100.0

図表 34 技術水準の評価

	Global standard	Regional standard	Vietnamese standard	Other standard	Total by ownership
SOEs:	5	11	8	3	27
(%)	18.5	40.7	29.6	11.1	100.0
Joint-ventures:	1	3	1	0	5
(%)	20.0	60.0	20.0	0.0	100.0
100% foreign owned:	1	4	0	0	5
(%)	20.0	80.0	0.0	0.0	100.0
Private:	1	4	0	0	5
(%)	20.0	80.0	0.0	0.0	100.0
Total:	8	22	9	3	42
(%)	19.1	52.4	21.4	7.1	100.0

図表35 オートメーションの現状評価と将来展望

Level of automation ( % )	SOEs	Joint-ventures	100% foreign owned	Private	Total by level of automation	% of the total
Current level						
Level 1: 0-25	14	1	0	3	18	40.0
Level 2: 26-50	10	2	3	0	15	33.3
Level 3: 51-75	5	2	2	2	11	24.4
Level 4: 76-100	1	0	0	0	1	2.2
Total by ownership	30	5	5	5	45	100.0
Future prospect						
Unchanged level	16	4	3	1	24	54.5
From level 1 to 2	8	-	-	2	10	22.7
From level 2 to 3	3	1	1	-	5	11.4
From level 3 to 4	2	-	1	2	5	11.4
Total by ownership	29	5	5	5	44	100.0

#### (4) マーケティング・物流

マーケティング活動を行っている企業は全体の7割弱であり、合弁企業と民営企業の従事割合が低い(図表36)。マーケティングの具体的な内容については、広告が83.3%(30社/36社)と大半を占めており、次にトレードフェアへの出展が33.3%(12社/36社)、インターネットが22.2%(8社/36社)となっている\*74(図表37)。広告以外に、マーケティング活動が低調な理由としては、そもそもベトナム企業はマーケティング活動に注力していないこと、また、回答企業は委託加工に従事する企業が多いため、自社製品の市場開拓努力を行う必要がないことが考えられる。

物流システムを独自に構築している企業の割合は59.1%(26社/44社)である。物流業者は利便性やサービスの質が低いことから、その利用率は6.8%(3社/44社)にとどまっている(図表38)。

#### (5) 資金調達環境

資金調達については、金融機関\*75借入れが最も多く、利用率は回答企業の約7割前後(約20社前後)となっている(図表39)。運転資金・長期資金の融資条件(金利・期間)について、国営企業の借入条件は他企業よりも緩く、国営企業のうち政府補助金を受給している企業もある(図表40)ことから、国営企業の資金調達環境はその他企業よりも優遇されていることがわかる。

#### (6) 資金ニーズ

新規融資の必要性がある(「喫緊に必要」/「必要」と回答した企業は全体の62.3%(33社/53社)を占める。ただし、民営企業については、「喫緊に必要」とする企業よりも「必要なし」と回答する企業数が多い(図表41)。その理由は、民営企業は金融機関からの資金調達が非常に困難であるため、当初より金融機関が

\*74 インタビュー先企業のうち6社については、英文のホームページを確認できた。そのほか、例えば(社)福岡貿易会が、今回のインタビュー先企業も含めベトナムの食品関連企業を紹介する「Cyber Showcase of Vietnam Food Companiesベトナム・フード・ショーケース(日本語)」を開設したケースがある(<http://www.fukuoka-fta.or.jp/vietnam/index.htm>)

\*75 質問状では、金融機関をState Owned Banks, Commercial Banks (Vietnamese), Commercial Banks (Overseas), Other Firms (Vietnamese)に分類していたが、回答企業が、State Owned BanksとCommercial Banksを混同したために、一括してFinancial Institutionsにまとめた経緯がある。

図表36 マーケティング活動

	Number of firms carrying out marketing	Total of the sample	% of marketing firms within the same ownership type
SOEs	26	37	70.3
Joint-ventures	2	6	33.3
100% foreign owned	5	5	100.0
Private	3	7	42.9
Total	36	55	65.5

図表37 マーケティング活動項目

	SOEs	Joint-ventures	100% foreign owned	Private	Total	% of the Total
Advertisement:	25	1	2	2	30	83.3
Exhibitions and trade fair:	11	0	0	1	12	33.3
Internet:	7	0	1	0	8	22.2
Sale by phone or fax:	5	0	0	1	6	16.7
Canvass:	3	0	1	0	4	11.1
Trade counselor:	3	0	0	1	4	11.1
Pricing:	2	0	0	1	3	8.3
Traditional customers:	2	0	0	0	2	5.6
Directly connected with foreign market	2	0	0	0	2	5.6
Product Development:	1	0	0	0	1	2.8
Through the mediation of other partner	1	0	0	0	1	2.8
Whole sale:	1	0	0	0	1	2.8
Establish product distribution network	1	0	0	0	1	2.8
Other:	1	0	0	0	1	2.8

注) 割合(%)はマーケティング活動を行っている企業数(36社)にもとづき算出

図表38 物流システム

	SOEs	Joint-ventures	100% foreign owned	Private	Total	% of the Total
By firms themselves:	19	3	1	3	26	59.1
By mother firms:	0	3	3	2	8	18.2
By other intermediate network:	6	0	0	0	6	13.6
By other firms:	2	0	0	1	3	6.8
Others:	1	0	0	0	1	2.3
Total	28	6	4	6	44	100.0

注) 割合(%)は物流システムを利用する企業数(44社)にもとづき算出

図表 39 運転資金借入先

	1997	1998	1999	2000
Financial Institutions	21	22	20	19
%	75.0	73.3	69.0	67.9
Sales proceeds	3	3	5	4
%	10.7	10.0	17.2	14.3
Company's internal reserves	2	2	2	2
%	7.1	6.7	6.9	7.1
Foreign partners	1	0	0	0
%	3.6	0.0	0.0	0.0
Borrowing from friends, relatives	0	1	0	1
%	0.0	3.3	0.0	3.6
Other	1	2	2	2
%	3.6	6.7	6.9	7.1
Total	28	30	29	28

図表 40 国営企業の投資資金調達先

	1997	1998	1999	2000
Financial Institutions	7	8	9	8
Foreign partners	0	0	0	1
Government subsidies	3	3	3	3
Sales proceeds	1	1	1	1
Company's internal reserves	4	4	4	4
Total	15	16	17	17

図表 41 資金ニーズ

	SOEs	Joint-ventures	100% foreign owned	Private	Total	% of the Total
Urgently need	7	0	0	2	9	17.0
Need	19	2	2	1	24	45.3
No need	9	4	3	4	20	37.7
Total	35	6	5	7	53	100.0

注) 割合 (%) は資金ニーズがある企業数 (53社) にもとづき算出

らの借入を想定していない、税金対策などのため企業情報を他機関に開示することを嫌う、といったことが考えられる<sup>\*76</sup>。なお、調達資金使途としては、運転資金のつなぎ (34.1% : 15社 / 44社)、機械・設備の購入 (27.3% : 12社 /

44社) が回答の上位を占めている。また、運転資金 (運転資金のつなぎ・貿易金融・ローン借換え) へのニーズが56.8% (25社 / 44社) であり、設備資金 (機械・設備の購入、R&D) 向けの資金調達よりも若干上回っている (図表42)。

\*76 企業インタビューより聴取

図表 4 2 資金借入目的

Purpose of the loan	Number of firms	% of the total
Bridging shortage of working capital	15	34.1
Purchasing machinery and equipment	12	27.3
Trade financing	7	15.9
Financing R&D	7	15.9
Refinancing of loan	3	6.8
Total	44	100.0

注) 割合 (%) は資金借入目的のある企業数 (44社) にもとづき算出

(7) 貿易金融

インタビュー対象企業の20% (10社) 前後が貿易金融を利用している。提供担保は主にL/C、L/Gとなっている。なお、国営企業のみ、物的担保の提供を行っていない (図表43)。担保カバー率については、回答企業の半数程度が9割以上を、また、7割程度の企業が75%以上を適用されている (図表44) が、返済期限は3~6ヶ月程度、また適用利率は0.6~0.8%となっている\*77。

(8) 資金調達にかかわる問題点

金融機関に対する主な不満としては、手続きが煩雑・信用制限 (32.0%)、高金利 (24.0%)、貿易金融へのアクセス制限 (20.0%) があげられる (図表45)。資金調達 (資金調達、貿易金融へのアクセス、決済システム、為替システム) 手段のうち、決済システムは比較的機能しているものと推察される (図表46)。

(9) 競争力

対象企業は、他社と比較して、製品開発と市場情報について優位性を保有していると判断している割合が相対的に多い。しかし、マーケティング力、流通経路、価格設定といったそのほかの項目については特段優位性を保持してはいないと判断している (図表47)。

(10) 人的資源の確保

人的資源の面では、どのレベルの人材が不足しているかという質問に対して、上級レベルの人材と回答した企業がもっとも多く、続いて熟練工であった。これは、技術レベルを向上させるために、そういった人材が求められていることを示唆しているといえる。個別インタビューでも、現在のベトナムの労働力市場では、熟練労働者を含め、高い技術を保有する人材を確保するのが非常にむずかしいことが問題としてあげられている\*78 (図表48)。

(11) 将来動向

短期的 (1年後) の業況予測を楽観視している企業は92.0% (46社 / 50社) であり、うち64.0% (32社 / 50社) については、良好な成長を予測している (図表49)。その根拠としては、大規模な受注、契約相手の好調な業況、輸出市場の拡大、需要の増大、販売戦略の妥当性などがあげられる。一方、懸念要因としては、競争激化、自社製品の品質の低さがあげられる。

中長期的 (3年) の輸出動向について、ほとんどの企業 (98.1% : 52社 / 回答企業53社) は輸出拡大を意向しており、うち大半の企業はその割合を25~50%程度と想定している (60.3% : 32社 / 53社) (図表50)。それに伴って設備投資についても拡大意向が観察される (図表51)。

\*77 企業インタビューより聴取

\*78 企業インタビューより聴取

図表 4.3 貿易金融 提供担保

	SOEs	100% foreign owned	Private	Total
L/C or L/G	9	2	1	12
Material mortgage	0	0	1	1
Guarantor	1	0	0	1
Total	10	2	2	14

図表 4.4 貿易金融 担保カバー率

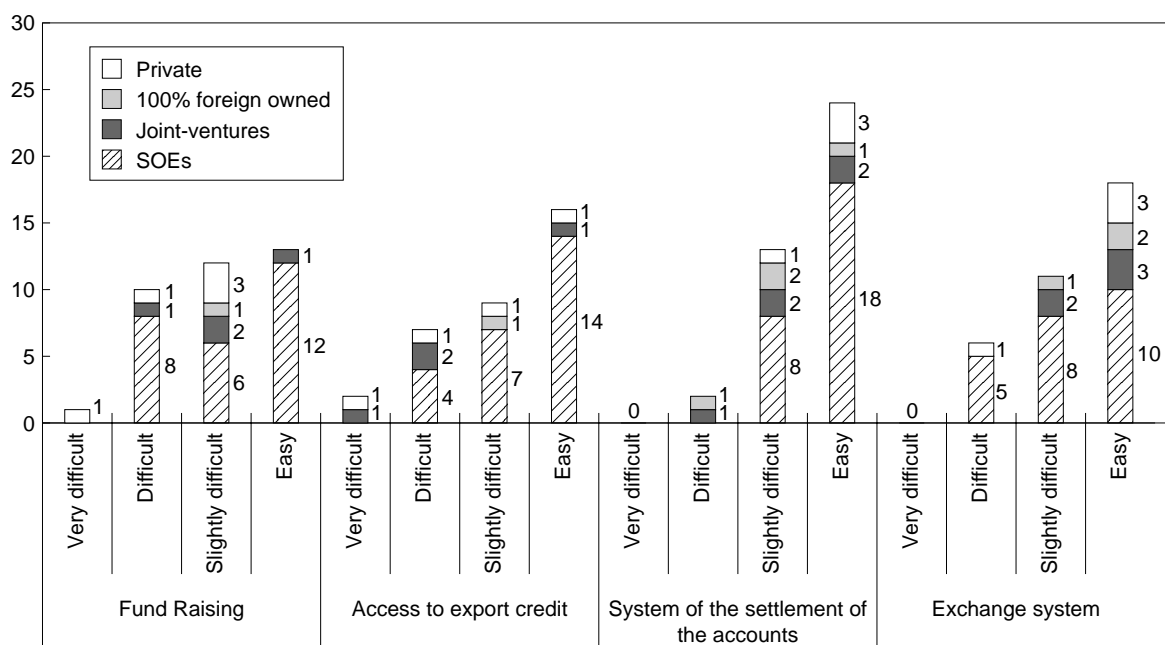
	1996	1997	1998	1999
0 ~ 25%	1	2	2	0
26 ~ 50%	2	2	1	1
51 ~ 75%	1	1	1	1
76 ~ 90%	2	3	3	3
91 ~ 99%	3	2	2	3
100%	2	2	2	2
Total	11	12	11	10

図表 4.5 金融機関に対する主な不満

Problems	SOEs	Joint-ventures	100% foreign owned	Private	Total	%
"Complicated application procedures, documents requirement and red tape"	6	1	1	0	8	32.0
Credit Rationing	8	0	0	0	8	32.0
High interest rate	6	0	0	0	6	24.0
Lack of collaterals	2	2	0	1	5	20.0
Limited access to trade financing	3	2	0	0	5	20.0
Regulation for selling foreign exchange	3	0	0	0	3	12.0
Regulation for buying foreign exchange	2	0	0	1	3	12.0

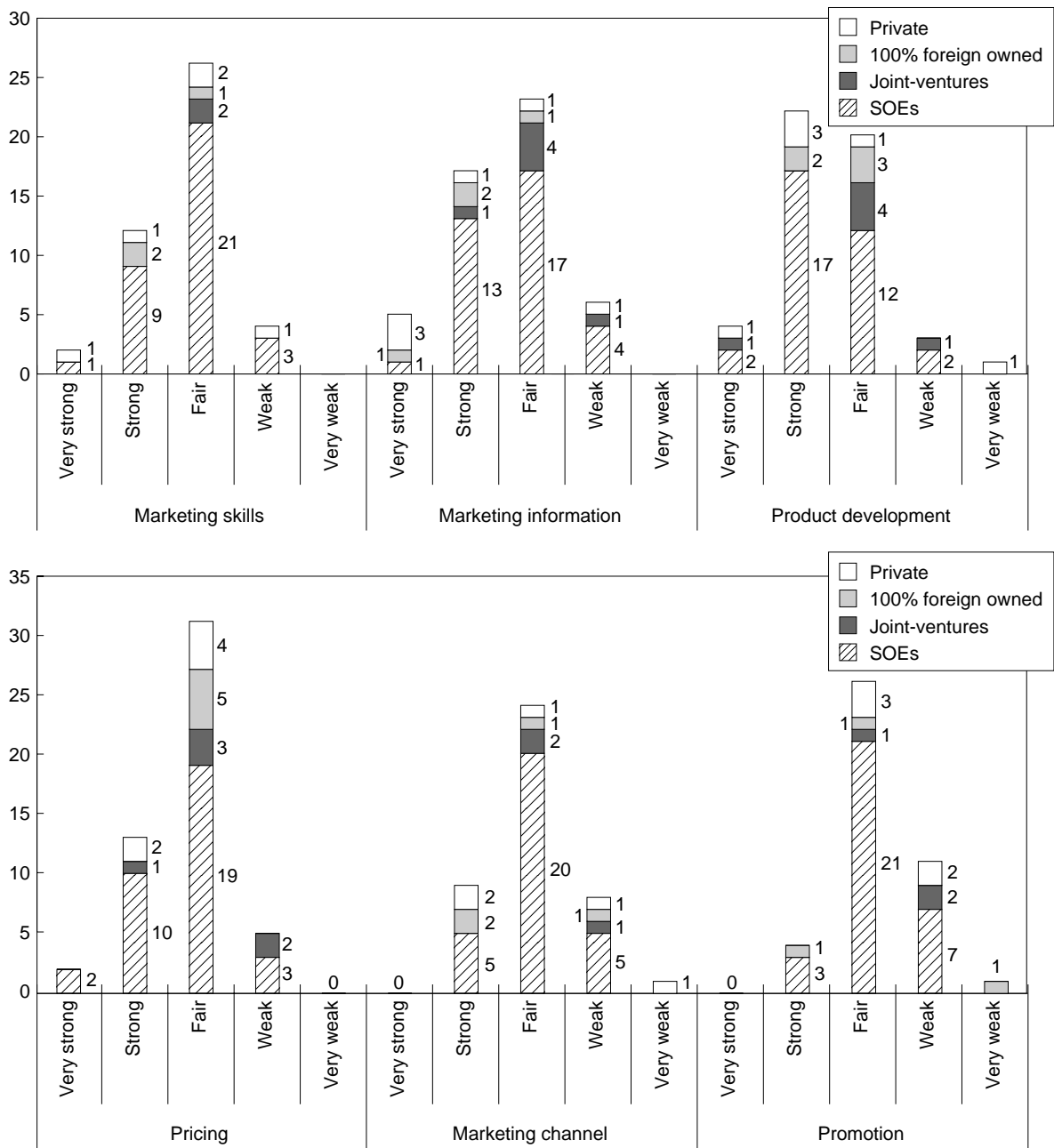
注) 割合は、金融機関に対する不満がある企業 (25社) をもとに算出

図表 4.6 資金調達の困難度 (事業形態別)



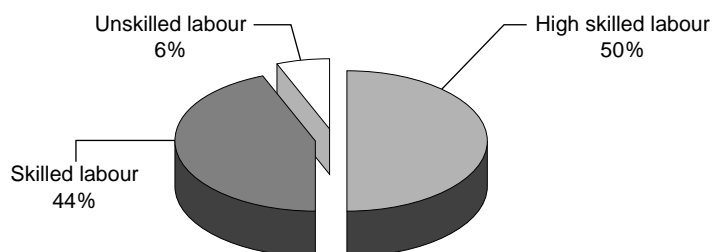


図表 47 競争力（自己診断、競合他社との比較）



図表 48 人的資源の確保

The labour market does not satisfy the demand for quality and quantity



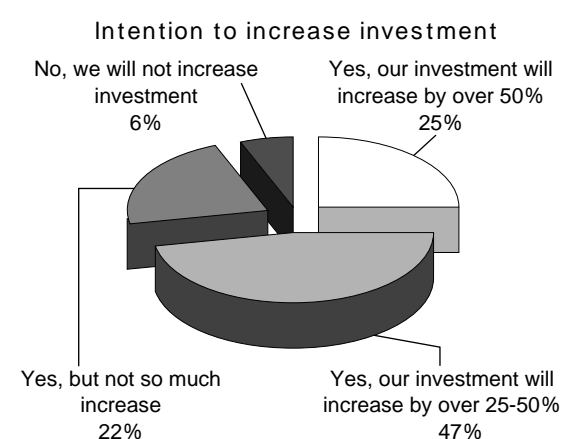
図表 49 1年後の業況予測

	SOEs	Joint-ventures	100% foreign-owned	Private	Total
Good	25	2	1	4	32
%	50.0	4.0	2.0	8.0	64.0
Fair	7	2	3	2	14
%	14.0	4.0	6.0	4.0	28.0
Poor	0	0	0	1	1
%	0.0	0.0	0.0	2.0	2.0
Don't know	2	1	0	0	3
%	4.0	2.0	0.0	0.0	6.0
Total	34	5	4	7	50

図表 50 輸出の中期的動向

	SOEs	Joint-ventures	100% foreign-owned	Private	Total
Increase ( 50% ~ )	8	0	1	1	10
Increase ( 25 ~ 50% )	26	1	2	3	32
Increase ( ~ 25% )	1	5	2	2	10
Focus on domestic market	1	0	0	0	1
Total	36	6	5	6	53

図表 51 将来の設備投資に対する意向



注) 割合は、全回答に対する割合を示す

#### ( 12 ) 将来への課題

今後、5年間で輸出に影響をおよぼす最も重要なイシューはという質問に対し、コストと経済状況との回答が最も多かった。次いでマーケティング、税率、為替レートと続く(図表52)。

対象企業は将来の課題として、R&Dによる商品開発力の強化、マーケティング能力の向上、効果的な市場情報システムの構築、価格競争力の強化などをあげている(図表53)。

#### ( 13 ) 政府に対する要望

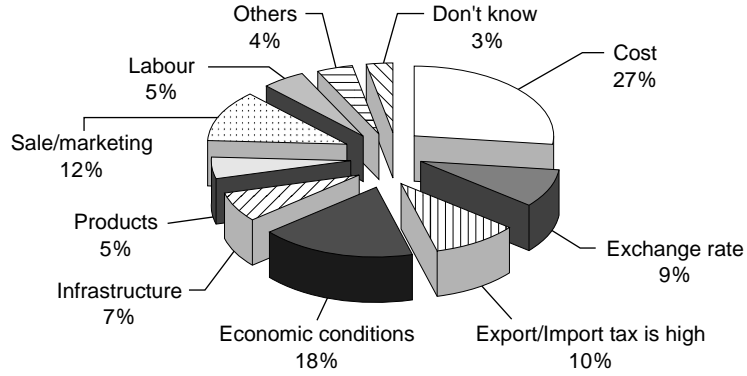
政府への要望を分野別に数量化すると、税制改善、法制整備、インフラ整備、資金へのアクセス改善という順番になる(図表54)\*79。非国営企業は税制改善に対する要望が大きいことがわかる。

具体的な要望としては、以下の項目があげられている。

\*79 ボックスも参照のこと。

図表 52 今後 5 年間の輸出を左右する重要なイシュー

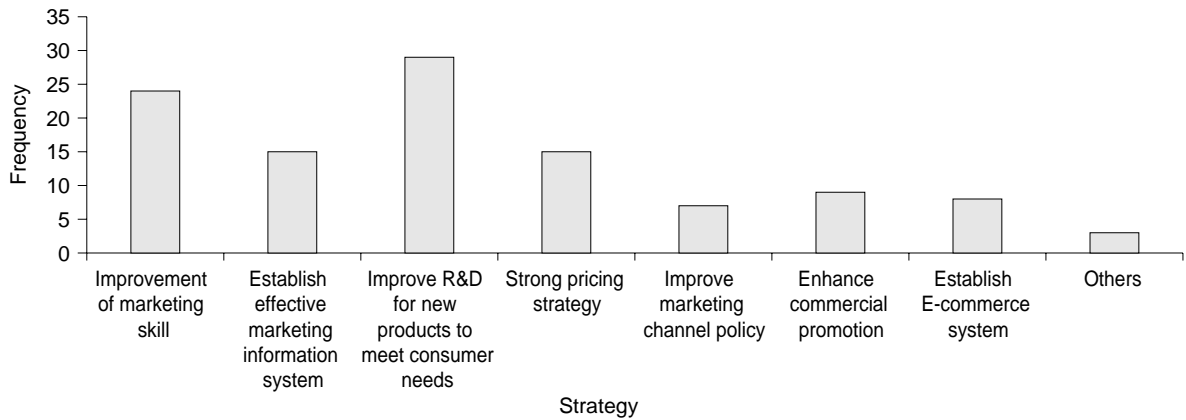
Most important factors affecting export sale performance over the next 5 years



注) 複数回答

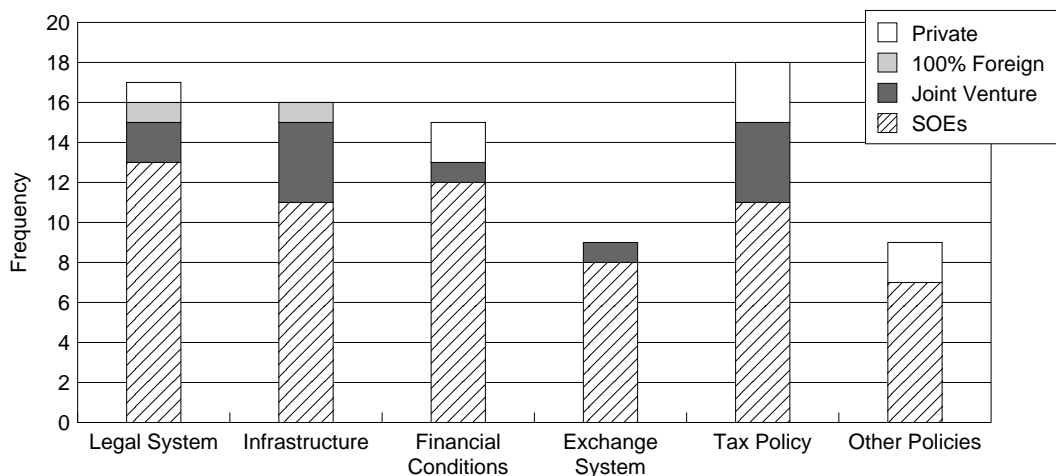
図表 53 今後の企業戦略

The most important strategy to improve sales



注) 複数回答

図表 54 政府への要望



注) 複数回答

税制：付加価値税（VAT）の税率見直しなら  
びに還付手続の簡素化、関税率の引下げ、  
法制整備：各種法律・通達間の整合性をとる、  
簡素化をはかる、国営企業と非国営企業を公  
平に扱う、  
インフラ整備：道路・港湾の整備、電力・水  
の安定供給、地方インフラ整備強化、  
資金へのアクセス：金利など融資条件の緩和、  
銀行借入手続の簡素化、外貨建借入れのアク  
セス向上、  
外為市場：為替の安定、国家銀行からのさら  
なる外貨供給。  
その他：海外市場情報の提供。

本章の最後に、インタビュー調査結果を補完  
するために、国営企業、合併企業、民営企業  
の例をボックス1～3に示す。これまでインタ  
ビュー調査であきらかにされたように、低廉な  
人件費を背景に、委託加工・合併パートナーに  
依存して業績を伸ばし、力をつけてきた企業が、  
引き続きパートナーとの関係を保ちながらも、  
これまで以上に独自性を強めて、中国企業な  
どを競争相手として意識しつつ、アメリカなど  
将来の有望市場でマーケティングの強化、独自  
の製品開発、設備投資をはかることで事業を  
展開していこうとする姿勢がうかがえる。また、  
非国営企業が資金調達面などで国営企業と格  
差があること、政府に対して、法制度、労働  
市場、インフラなどの面でさらなる整備・改  
善を望んでいることがわかる。

## 第 章 ドナーによる支援

本章では、ベトナムの工業品輸出振興に関  
連する各ドナーの支援事業について概観する<sup>\*80</sup>。

### 1. 日本による支援

#### (1) ベトナム国市場経済化支援開発調査

国際協力事業団（JICA）は、ベトナムの市場  
経済化を支援するため、95年より「ベトナム  
国市場経済化支援開発調査」を開始した。同  
調査は、石川滋一橋大学名誉教授を中心に両  
国間で合意された複数のテーマごとに、日本  
の研究者とベトナムの政策当局者が共同研  
究を実施、ベトナム政府に対して政策提言  
を行うことを目的にしたもので、フェーズ1、  
フェーズ2さらにそのフォローアップ研究を  
とおして多くの成果をあげた<sup>\*81</sup>。

2000年から実施されたフェーズ3は、総  
論部会、農業・農村経済部会、財政金融部  
会、産業・貿易部会から構成され、うち産  
業・貿易部会では、鉄鋼業と繊維縫製業を  
とりあげ、ベトナムの産業育成戦略につ  
いて研究した。具体的には、保護すれば自  
立できる産業をベトナム政府自身が選択、  
具体的な方法と詳細なスケジュールをも  
とに産業育成のシナリオを作成、それを  
もとにWTOやAFTAに諸措置の実施期限  
の延長を求めていくという、国内産業の保  
護・育成に関する政策提言を行った。

\*80 本章であげられているもの以外にも、EUなどがベトナムのWTO加盟促進支援関連のさまざまな事業を行っている。

\*81 フェーズ1：第6次5ヶ年計画の初期草案に対する意見書4つの当初意見：高すぎる成長率の抑制、（減価償却のぞく）純国内貯蓄の低位に自戒、貯蓄増強に要努力、農業・農村開発に政策の最重点を指向すべき、工業化は大中・小別の2段階別アプローチで。フェーズ2～フォローアップ：対外経済関係への意見：AFTA、APEC、WTOなど自由化への政策は遵守すべきであるが、ベトナムの工業は萌芽段階にあるため、政府が産業政策を持たなければならない。有望産業については詳細な調査にもとづいて自立化計画を促進し、それが過渡期に比較的軽微な保護政策を用いることで実現可能であるとき、その計画にもとづいて関係国と交渉すべき。金融改革に全力をあげるべきであり、資本勘定の自由化はその進展に応じて行うべき。97年に発生したアジア危機から自国経済を護るために市場化・自由化の一時的、緊急的停止措置を解除、その後、市場化・自由化のゴールと過程を示すシナリオを作成し公表することが望ましい。詳細については石川滋、原洋之介編（99）もあわせて参照されたい。

#### ボックス1（事例：国営企業A社）

（企業概況）58年設立の国営企業A社は、従業員約2000名を抱えるシューズメーカーである。品質管理に力を入れており、ベトナム国内初のISO9002取得企業である。

（業況、販売市場）A社はキャンパスシューズ（75%）、スポーツシューズ・サンダル（25%）を扱っており、昨年の生産実績は500万足であった。業況は概して好調で、アジア通貨危機の影響を受けたものの、99年の総売上高は115bil. USDを記録、2000年は125bil. USDが予想され、今後も輸出を積極的に拡大していく予定である。製品輸出比率は70%弱である。特に外国市場ではスポーツシューズの需要が高く、99年にラインを拡張した。海外の販売市場は主にEUであり、今後はアメリカ・カナダ向けの輸出も拡大予定している。業績が好調である主な理由は、人件費の低廉さと考えている。なお、商品企画、製品開発、生産計画、販売計画の策定は全て台湾、韓国、香港、オランダの商社やメーカーなどのパートナーに任せている。原材料、機械・設備は全て台湾のパートナーより輸入。今後も、既存パートナーとの関係継続、新規パートナーの開拓に尽力していく予定。今後ベトナム国内向販売も拡張していく予定である。

（マーケティング活動）見本市、広告（インターネット、マスメディア）などを通じ、積極的にパートナーを開拓していく予定である。また、輸出先の市場規模、顧客の嗜好、潜在購買者、競合相手の戦略、輸出先国の法制などについてさらに情報を収集したいと考えている。

（資金調達）運転資金・設備投資資金ともにVietcomBankより調達。融資条件については、短期資金（返済期限3～6ヶ月）が利率6%、長期資金（6ヶ月以上）が7.5～8%である。

（問題点、政府への要望）労働市場に流動性がなく、良質な労働力を確保しにくい。法制度が未整備、難解かつ複雑であり、整合性のない通達が多い。政策にもとづいた各省庁間での意見調整がはかられにくく、場合によっては政策や通達が矛盾していることがある。VAT手続を行っても還付されない。

（将来展望）現在、国内向け新規商品開発は自社内で行っているが、将来的には、目下パートナーに任せている輸出向け製品開発をみずから行いたい。そのために研究開発機能を強化したい。通商協定発効後のアメリカ市場に期待しており、市場情報収集や市場調査機能を強化していきたい。AFTAやWTO加盟の影響については、輸入関税の低下が期待されるため、当社にとってはプラスであると判断している。

#### ボックス2（事例：民営企業B社）

（企業概況）93年設立の有限会社（パートナー3名）B社はスポーツシューズを製造しており、従業員を3,100名抱えている。経営者が以前チェコに在住していた時に構築したネットワークを活かし、ヨーロッパにおけるビジネスパートナーを拡張している。

（業況、販売市場）製品は100%輸出である（小売価格は、ベトナム市場で販売するには高すぎるため、国内向け販売は不可能）。全体の約90%がEU市場で、残りの10%については、オーストラリア、アフリカ、ラテンアメリカ市場で販売されている。なお、パートナーからの委託生産が95%を占めるが、残りは独自に開発した製品を知人などに販売している。なお、原材料は100%輸入に依存している。設立当初は業績があまり振るわなかったが、95年以降パートナーの開拓に成功、以降好調な業績を示している（2000年：前年同期比60%増）。現在ユーロが軟調であること、ドルが安定的であること、また、米越通商協定の発効を見込んで、今後アメリカ市場に期待を寄せており、現在市場調査を行うと同時に、品質向上のための手段を講じているところである。設備稼働率は約80%で、重要な設備は日本・ドイツ・チェコから輸入した機械・設備を

利用しているが、ラインのほとんどは台湾からの輸入機械を利用している。なお現在はアメリカ市場向けの新工場を建設中であり、完成後は生産能力が2倍になる予定である。

（マーケティング活動）経営者は年の半分を外国で過ごし、ビジネスパートナー開拓活動、市場調査、情報収集を行っている。現在の競合相手は中国製品である。中国製品は自国内にて低廉で品質の高い原材料を調達することができること、人件費が低廉であることから、最終製品の価格競争力が高い。このため、非常に厳しい競争を強いられている。設立後間もないため、自社の名声やブランドを確立できておらず、高品質の製品を生産したところで、商品展開はビジネスパートナーの力量に依ってしまうことが問題。今後は自社のブランドを確立していきたいと思っている。

（資金調達）IFCのMPDFから融資を受けている。MPDF資金を受けるためにオーストラリアの会計事務所に監査を依頼、国際会計基準に見合った財務諸表を作成している。現在は国営商業銀行など計2行より融資を受けている。中長期ローンの借入れを希望しているが、非常に困難である。国内銀行は合理的な融資判断ができず、潤沢な資金をただ眠らせているだけだと考えざるをえない。融資判断は、公正な審査によりなされるのではなく、審査担当者あるいは銀行とその担当者の関係にもとづいているのが現状である。貿易金融については、取引銀行でL/Cを開設している。

### ボックス3（事例：合弁企業C社）

（企業概況）98年に設立された合弁企業C社は、地方政府（40%出資：土地、工場、オフィス）と外資企業（60%出資：機械・設備、技術インフラなど）の合弁企業。資本は10bil. USD、従業員約3500名である。主な製品はニットやポロシャツなどで、オーダー受注の際、パートナーがサンプル（写真、現物）とパターンを持ってくるので、それにしたがって商品を製作する。

（業況、販売市場）販売先は100%外国市場である。高品質製品を展開しているため、原材料調達は全て香港やEU、アメリカなどからの輸入に依存している。設備稼働率は大体80%程度である。設備は合弁相手先企業により調達されており技術水準は非常に高いと考えている。

（マーケティング活動）主に商業省貿易振興局、各国大使館内の貿易アタッシェからの提供情報、インターネットを利用している。

（資金調達）資金手当は主に株主に依存している。現在、銀行からの新規融資獲得は非常に困難な状況である。

（問題点、政府への要望）法制度が未整備であること。近年かなりの改善がみられるが、税関、整合性のない通達などについてはさらなる改善を要すると考えている。また、為替システムや貿易金融についても改善の余地があると考えている。

（将来展望）日本とアメリカの市場向けに積極的な展開をはかっていきたいと考えている。

## (2) 中小企業支援策

98年6月に、首相通達により、中小企業支援策を検討するため、計画投資省(MPI)の工業局を中心として財政省、工業省など関係各省から構成される委員会が組織された。現在、日本はUNIDOとともに、世銀が提唱したCDF(Comprehensive Development Framework: 包括的開発のフレームワーク)の中で、中小企業振興に関するパートナーシップ会合の共同議長をつとめており、本分野での対越協力を積極的にリードしていくことになっている。

### 1) 中小企業振興マスタープラン

前述の「ベトナム国市場経済化支援開発政策調査」において、日本側はベトナム中小企業政策の基本的な柱として、中小企業振興の基盤となる「中小企業基本法」の制定、中小企業に対する資金的な支援の仕組みの形成、中小企業専門の金融機関の設立などを提案した。

さらに日本政府は99年に、ベトナム中小企業振興マスタープラン策定のための開発調査<sup>\*82</sup>を実施、中小企業振興基本計画および実行計画を策定、中小企業振興法の策定、中小企業支援専門機関(中小企業庁)設立および中小企業振興政策立案、技術支援センターの設置、情報センターの設置、中小企業診断士制度の設置、中小企業団地の整備、品質管理、生産管理の研修事業の強化、経営者養成の教育機関の充実について提言を行った。とについては、ハノイ、ホー

チミンの日越人的資源協力センター建設により実現されることとなった<sup>\*83</sup>。

### 2) 中小企業育成事業(Small and Medium Sized Enterprises Finance Project)

JBICによる円借款事業である。ベトナム政府および取扱金融機関を通じたツーステップローンを供与することにより、中小企業育成のための中長期資金を供給、投資資金不足を緩和することで、中小企業の設備投資促進と生産性向上をはかり、ベトナム産業の競争力強化、輸出促進に寄与するとともに、雇用の創出を目的としている。さらに、本事業を通じコンサルタントによる技術支援を行い、関連金融機関の業務改善、組織強化をはかることも目的とされる。供与額は4,000百万円(98年度)、事業実施者は国家銀行(State Bank of Vietnam)である<sup>\*84</sup>。

### (3) 経済改革支援借款

99年、日本政府は経済改革支援借款(新宮澤構想の一環)として200億円を供与。深刻な国際収支赤字に直面しているベトナム経済に対し、国際収支支援を行うとともにベトナム政府の民間セクター育成計画、大規模国営企業の監査、非関税障壁の関税化を含む改革努力を支援するため、42項目の行動計画に合意、JBICを通じて商品借款を供与した。発生する見返り資金については、以下の用途に充当することとされている。

経済改革プログラム(開発支援基金への充当、

\*82 同調査は、中小企業政策に関する現状調査・分析、中小企業・重点サブセクターに対する経営診断、中小企業支援基本計画および実行計画の策定から構成されていた。

\*83 同センターは、ハノイではハノイ外国貿易大学内に、ホーチミンでは新規に建設される計画(2002年開所予定)である。ホーチミンのセンターでは、ビジネスコース(近代的経営手法、人的資源開発の促進など)が開設され、併せて日本の文化紹介、日本語教育などの事業も行っていく予定である。計画では、今後5年間にわたり、同センターの効率的な運営のために日本からの専門家が派遣され、教科書づくりやセンター経営の指導を行うことになっている。

\*84 対象要件は次のとおりである。対象企業:登録資本100億ドン以下、または年間平均従業員数500人未満の株式会社、有限責任会社、個人企業。ただし今後株式化が予定される国営企業に限り借款額(コンサルタント費用をのぞく)の30%を上限として対象とすることが可能。対象業種:製造業、鉱業、農林水産業など(不動産、金融・保険、貴金属取引、飲食、娯楽その他社会治安に有害な業種はのぞく)。地域:中央政府直轄4都市(ハノイ、ハイフォン、ダナン、ホーチミン)。

雇用創出基金（伝統的手工業などへの支援）、輸出支援基金（価格安定＋保険）<sup>\*85</sup>、国営企業の株式化支援基金（リストラ対象社員へのSafety Net整備）

改革に資する開発事業

一方、ベトナム側のコミットメントは以下のとおりである。

民間セクター育成（関連政策整備、金融環境（制度金融など）整備、ビジネス環境（税制・会計制度など）整備、組織・制度的措置の改善）

大規模国営企業100社の監査（国際会計基準にもとづいた監査の実施）

非関税障壁の関税化（輸入数量規制の撤廃など）

現在、上述事業のうち特に民間セクター育成プログラムの実現状況を把握するために、JBICは詳細モニタリングを実施中である。ベトナム国内の民营企业および関連諸機関に対するヒアリングやアンケート調査を通じ、改革プログラム実施による発現効果を測定・評価し、併せて、プログラム実施の阻害要因を分析、越国側に制度・実施面での改善を提案することとしている。

## 2．世界銀行・IMF

世界銀行は、銀行改革支援のために、合資銀行の評価、国営商業銀行の経営戦略策定、AMC（資産管理会社）の設立などに関するTA供与を行っている。世界銀行は、銀行制度改革について、国営商業銀行の不良債権のデスクロースが進んでいないこと、AMC（資産管理会社）の設立について買い取った債権の買取先が明確にならないなど、制度的な枠組みに問題が残ると述べている。

一方、IMFは2001年4月に貧困削減成長ファシリティ（PRGF：Poverty Reduction and Growth Facility）<sup>\*86</sup>のもとでの3年間のプログラムとして、290百万SDR（約368百万ドル）供与および最初のディスパースとして41.4百万SDR（約53百万ドル）を理事会承認した。健全なマクロ経済運営に加えて、銀行システムの再構築、国営企業改革、貿易自由化、民間セクターの発展に焦点をあてたものとなっている。

ベトナム政府は輸出支援信用基金の原資の一部について国際機関からの支援を期待している。貿易金融についてのヒアリングの中で世界銀行は、ベトナム政府が輸出支援信用基金を核として、輸出入銀行の創設を視野に入れていることについて、資金的に援助する立場ではないと断ったうえで、財政負担を伴う新たな金融機関の設立には否定的な見方を示した。世界銀行は輸出入銀行の設立よりも、むしろ銀行改革や不良債権処理など銀行システムの改革を先行すべきであると考えている。

世銀グループの一員である国際金融公社（IFC）は、ADBなど他のドナーとともにベトナム、ラオス、カンボジア3国の地場民営中小企業支援を目的として97年にMekong Project Development Facility（MPDF）を設立した<sup>\*87</sup>。MPDFは、3カ国の地場中小企業が資金にアクセスすることを支援するとともに、マーケティング、経営計画などの技術支援を行っている<sup>\*88</sup>。

## 3．UNDP

98年にベトナム企業の貿易活動が基本的に自由化された際、UNDPは政府から、商業省内に貿易振興部署を設立・育成し、将来的にベトナム版JETROに発展させることを目標においた技術支援の実施を要請された。これに対しUNDP

\*85 輸出支援基金については第 3章3.(3)を参照されたい。

\*86 拡大構造調整ファシリティ（ESAF: Enhanced Structural Adjustment Facility）をより貧困の克服に焦点をあてたかたちで再編したもの。低所得国が作成する貧困削減戦略文書（PRSP: Poverty Reduction Strategy Paper）をベースに、中期的なマクロ経済調整および構造調整プログラムの履行支援を目的として、譲許的な条件でローンを供与する。

\*87 プログラムの詳細については、<http://www.mpdf.org/what/whatfram.htm>を参照されたい。

\*88 インタビュー調査対象企業の中にもMPDFの利用者が含まれている（ボックス2）



は、そのような機関の設立は時期尚早として、ネットワーク型の貿易振興システムをつくるようにアドバイスした。なお、貿易振興関連の技術支援として、WTOの加盟支援プロジェクト（対米通商協定の締結をもって終了）、貿易振興プロジェクト、税関改革（現在実施中。大蔵省関税局と、JICAエキスパート<sup>\*89</sup>の協力を得ている）が実施されている。

貿易振興プロジェクトは、労働集約産業の輸出振興を通じ、失業率の改善・国民所得の向上をはかることを目的に開始された。98年11月～99年4月にかけてPre Feasibility Studyを実施、政府側が企業の貿易政策・人材育成に関する政策ニーズを十分に認識していないという課題に対し、貿易関連各機関（生産企業、業界団体、貿易振興機関、中央政府・海外の商務アタッチェ）間の連携を強化、施策立案・施行の効果を高める必要があるという結論にいたった。2000年12月より開始されたPreparatory Assistanceでは、履物産業・水産業を対象に、輸出振興政策の立案、貿易関係情報、貿易関連機関の能力開発、貿易関連人材の育成についての技術支援を実施中である（2002年5月終了予定）。

## 第 章 工業品輸出振興に向けての課題

本章では、これまで述べてきた工業品輸出振興に関する、ベトナム政府の既存の政策ならびに日本や国際機関などの支援のレビュー、企業インタビュー調査の分析結果をもとに、今後の課題と支援の方策について検討したい。

インタビュー調査結果の傾向として、ベトナムの輸出・輸出指向企業の業績は、アジア通貨危機の影響を受けながらも上向きにあり、投資

意欲、資金ニーズも旺盛であるといえる。しかしながら、法制度、為替制度、金融システム、インフラ整備などの外部環境面、資金調達、人材確保などの面で課題に直面している。輸出振興に関しては、さまざまな施策が実施されつつあるが、関係省庁間の調整は必ずしも十分ではない。近年発展が著しい民間企業と国営企業間の政策上の格差も是正の途上にある。AFTAへの対応やWTO加盟を念頭に、工業品輸出振興にかかる援助機関による支援が行われており、日本の役割が期待されている。

### マクロ経済政策のフォロー

輸出促進をはかるには、いうまでもなく適切なマクロ政策によりマクロ経済に安定を持たせることが前提となる。マクロ政策の重要性はインタビュー調査からも推察できる。第 3 章（12）で述べたように、対象企業は今後5年間の輸出パフォーマンスを規定するのは、上位からコスト、経済状況、為替レートであると認識している。コストも国内のインフレ率などに密接に関連していることを鑑みるに、対象企業の関心事は、いずれも政府のマクロ政策如何に拠るところが大きいといえる。

ベトナム政府は、IMFがPRGFを供与するにあたって、財政赤字を2001～03年の間GDP比平均3%以内におさえることをはじめ、マクロ経済運営のターゲットを明確化している。日本が輸出振興を支援するにあたっては、引き続き同国のマクロ経済動向を注意深くフォローしていくことが重要である。

### 経済改革に対する支援

第 3 章で述べたように、ベトナムは世銀、IMFのTAや日本の経済改革支援により金融セクター改革、国営企業改革、民間セクター育成な

\* 89 ホーチミン税関大学校に駐在。税関職員に対する講義の実施とともに、関税法制定のための技術的な支援、EDI（SEA/AIR NACCS）導入のための支援、税関の活動全般に対するアドバイスなども実施している（参考 / SEA-NACCS：海上貨物通関情報処理システム。Air-NACCS：交通貨物通関情報処理システム。全国の税関および通関業者などに設置した端末を利用して、輸出入航空・海上貨物にかかわる税関への申告、申請、届出などの手続、税関からの許可承認通知などの業務を集中処理するシステムのこと。なお、これらシステムは企業内処理システムなどとの電子データ交換（EDI）処理を基本とするシステムが構築されている。アセアン諸国内で導入されていないのはベトナムのみ）。

どに取り組んでおり、これらの取組は輸出振興の基盤をつくるものであるといえる。企業インタビュー調査でも、各種法律・通達間の整合性をとる、簡素化をはかる、国営企業と非国営企業を公平に扱う、付加価値税（VAT）の税率見直しならびに還付手続の簡素化、関税率の引下げといった事項が政府に対する要望としてあげられている。日本としても、既存のプログラムのフォローや円借款と専門家派遣など技術協力との一層の連携などを通じて、経済改革の一層の促進を促すことが肝要である。

#### 金融基盤の整備・強化

インタビュー調査が示しているように、輸出企業の資金需要は旺盛である。国営企業は政府からの補助金もあり、比較的資金調達がしやすい一方、民営企業は資金調達が困難な状況にある。現状の金融システム下においては、新興の民営企業、中小企業への資金アクセスの機会が少なく、事業拡大が資金面から抑制されることになる。このため、民営企業と国営企業の資金調達面での格差を是正し、貿易手形の再割引制度の導入<sup>\*90</sup>や信用保証制度<sup>\*91</sup>導入を含めて、成長力のある優良輸出企業に対する効率的な資金供給の仕組みを整備することが喫緊の課題である<sup>\*92</sup>。日本としては、短期的には専門家の育成を中心に、金融機関審査能力の強化などソフト面の支援を充実していくことが重要であると考えられる。

また、我が国は戦後経済が発展する過程のなかで、さまざまな貿易振興を目的とした制度金融の導入、貿易保険制度の設立<sup>\*93</sup>、貿易自由化、金融市場の自由化や活性化策などを経験してき

た。これらの経験は、失敗も含めて、ベトナムがこれから貿易振興や金融部門の改革、さらには金融市場の整備を行ううえで貴重な先例になるものと思われる。日本の政府・実務家との間で研究・議論の場があればベトナムにとっても有益と思われる。

#### 輸出信用支援基金の役割

ベトナムが輸出振興のために国際競争力を有する輸出産業を強化、育成していくためには、当該分野への資金供給手段として、政策金融を整備することは妥当な選択と考えられる。

しかし、輸出振興を目的とした政策金融手段（輸出信用支援基金）の創設にあたっては、以下の点について考慮していくことが必要となる。

第一に、貸出先として従来資金供給が過小であった中小企業への対応を考慮することが重要である。輸出信用支援基金からの融資実行に際し、中小企業は担保提供が義務づけられる予定である。このため、基金の審査、担保評価能力の向上と同時に、担保評価にあたっては、法制度の整備、運用上の細則などの整備や迅速な行政機関（登記関連など）の対応も不可欠である。

同時に、基金を独立させるか勘定を分離したうえで国営銀行の中に設置するかについては慎重に検討する必要がある。政策目的遂行に偏重するあまり不良債権を増大させる結果になってはならないし、また、国営銀行業務との区分が不明確となってもならない。

第二に、長期資金の供給は公的な金融機関の役割の一つであるが、現在、ベトナムの貿易金融に対するニーズは、決済など短期的なものが中心で、中長期的資金ニーズはきわめて限定的

\*90 日本では、47年に民間貿易が再開された際、企業・銀行双方の自己資金が不足していたため、日銀が輸出前貸制度を導入し、銀行の輸出前貸実行にあたり、当該手形を優遇金利で再割引きまたは担保貸出することで、戦後の日本の輸出振興支援を行った経験がある。

\*91 なお、当制度は、中小企業向け信用保証基金設立として現在検討中のもよう。

\*92 さらに、今後創設される輸出信用支援基金内に、将来の輸出売掛債権や技術輸入のためのライセンス契約を担保として生産金融を供給することができるファシリティを創設すると同時に、輸出信用審査のための専門機関（格付機関）を設立することも一案と考えられる。

\*93 貿易保険業務にはカントリーリスクや海外商社の信用状態調査など保険料率の設定にはじまり、保険金支払いから回収にいたるまで、専門知識を必要とすることから、制度の新規創設を早急に行うことには困難も多いことが予想される。この点に関しては、日本の貿易保険制度や輸出信用制度のノウハウを提供することが有効となる。

であると判断される。今後ベトナムが産業構造の転換をはかり、産業の高度化や高付加価値産業が育成されて、はじめて中長期の資金ニーズが発生すると考えられる。輸出入銀行などの公的金融機関の設立にあたっては、当面、短期の金融サポート機能を持たせ、ベトナムの産業発展段階や実際の資金ニーズを十分に分析し、段階的に中長期融資の補完・供給機能を付与していくことが必要と考えられる。

第三に、主たる業務が短期貿易金融にかかわる融資であれば、商業銀行との分担を明確にする必要がある。本来短期貿易金融は商業銀行によって行われるべきであり、基金ないしは輸出入銀行の業務が商業銀行の健全な発展を圧迫し、ベトナムの市場経済化を害するようなことは回避しなければならない。

#### 政府組織の連携強化

第 章で述べたように、工業品輸出振興にあたっては商業省、工業省、計画投資省、財務省など関係各省ならびに民間団体などの連携が必要不可欠であるが、インタビュー調査でも指摘されたように、必ずしも円滑にはいっていない。今後は、商業省輸出振興局が調整部局として、各関係機関との連携強化を通じた政府組織の円滑な運営・情報共有、整合的な政策展開をはかるとともに施策立案者の能力向上をはかっていくことが必要である。

#### インフラ整備

インタビュー調査からあきらかなように、道路、港湾、電力、水道など輸出企業の活動基盤である基幹インフラの整備不足は、依然として大きな問題とされている。現在では、日本をはじめとする各ドナーの支援により、絶対的に不足していた基幹インフラは改善しつつあるものの、依然としてその整備状況は周辺諸国に比べて遅れをとっており、海外投資や効率的経済活動の阻害要因となっている。また、輸出ポテンシャルのある農産物・農産加工品を円滑に港湾まで輸送できるだけの農産物流通インフラ整備（地方道路、IT活用による農産物情報提供システムなど）も農村部の貧困緩和という観点からもニーズが高いといえる。日本としても、円借款

などによりベトナム政府が電力、運輸、通信などの基幹インフラや上下水道など都市インフラ、さらに地方道路など農村インフラをバランスよく整備していくことを引き続き支援していくことが肝要である。

#### 関連データ整備

本調査が直面したように、ベトナムにおいては、まとまった企業統計は公表されておらず、情報開示には依然として消極的である。工業品輸出振興にかかる政策策定にあたっては、定期的に企業アンケート・インタビュー調査を行いそれを公表することが工業品輸出振興政策運営・立案や海外投資家の投資判断材料として、きわめて有益である。

#### 海外市場情報の収集・分析

企業インタビュー調査では企業の政府への要望事項として、海外市場情報の収集・分析があげられている。今後、商業省貿易振興局は37ヶ国に駐在するトレードアタッシェなどとのネットワークの構築・強化が求められるとともに、各国の貿易振興機関と連携しながら、主な輸出相手国や輸出製品についての市場動向調査や、また、外資企業誘致の競合相手と考えられる周辺アジア諸国の動向について、定期的に調査を実施、機関誌やインターネットなどで広く公表していくことが重要と考えられる。

現在、JETROも貿易振興局とのセミナー共催や工業製品・加工品の輸出支援や日本工業展覧会の開催、また、日本でのベトナム製品展示など、さまざまな事業を実施しているが、今後とも引き続き日本の経済・市場動向提供や日本市場開拓について支援をはかっていくことが必要と考えられる。

#### 人材育成

ベトナム製品が今後、国際市場で競争力を獲得、拡大し、企業の効率性・収益性を高めていくためには、企業のマーケティング能力の向上、金融基盤の強化、また、高付加価値製品の生産が求められる。このため、管理職や技術者に対する人材育成政策が重要になると考えられる。インタビュー調査でも、対象企業は高度の人材

に対するニーズが高いという結果になっている。

現在ベトナムにはさまざまな輸出振興機関や教育機関が研修の機会を提供しているが、研修内容の質が必ずしも十分でないなどの問題があげられている。このため、教育機関の施設の充実や教育内容の見直しが必要と考えられる。また、現在建設中の日越人的資源協力センターの機能と円借款による中小企業育成事業などを組み合わせた支援の検討などが期待される。

#### 参考文献

##### 和文文献

- 石川滋、原洋之介編（1999）『ヴィエトナムの市場経済化』東洋経済新報社
- 大野健一（2000）『途上国のグローバル化』東洋経済新報社
- 神田善弘（2000）『実践 貿易金融』日本貿易振興会
- 国際協力事業団（1999）『ヴィエトナム国市場経済化支援に係るフォローアップ研究プロジェクト報告書』
- 海外投融資情報財団（2001）『ベトナムの貿易金融』
- 財政経済協会（2000）『インドシナ開発問題研究会 報告書』
- トラン・ヴァン・トゥ（2001）「ベトナムの工業品輸出拡大戦略」『開発金融研究所報』第7号
- 日本貿易振興会（2001）『アジア主要都市・地域の投資関連コスト比較』

##### 英文文献

- Alain, Chevalier and Thierry Noyelle, 1998, *Capacity Development for Trade Promotion*.
- Apoteker, 1998. *European Commission: Vietnam Trade and Investment Update*. Economic Times Newspaper, Various Issues.
- General Statistical Office, Various Years, *Statistical Year Book*, Statistical Publishing House, Hanoi.

Golletti, F., 1998, "Trade distortions and incentives in Agro-Trade: the case of rice, sugar, fertilizer and livestock-meat feed sub-sectors in VN", IFPRC, Washington, DC.

Golletti, F., Minot N., and Berry P., 1999, *Marketing constraints on rice exports from Vietnam*.

Golletti, Francesco, 1999, *Agriculture Diversification and Rural Disindustrialisation as a Strategy for Rural Income Growth and Poverty Reduction in Indochina and Myanmar*. Ha noi moi Newspaper, Various Issues.

Hill, Hall, 1998, *Vietnam Textile and Garment Industry: Notable Achievement, Future Challenges*

IE/NCSSH(Vietnam)/IDRC(Canada) 2000. *An Overview of Vietnam's Trade Policy*.

IMF, 2000, *Vietnam Statistical Appendix and Background Notes*.

International Trade Centre, 2000, *Vietnam: Capacity for Trade Promotion*. Investment Newspaper, Various Issues. Investment Review Newspaper, Various Issues.

Ministry of Planning and Investment, Various years, *Reports on foreign direct investment*.

Ministry of Trade, Various years, *Economic reports*.

Minot N., 1998, *Competitiveness of food processing in VN: A study of the rice, coffee, seafood and fruit and vegetables sub-sectors IFPRC*, Washington, DC.

Mekong Project Development Facility (MPDF), 2000, *Business Services in Vietnam*.

Mekong Project Development Facility (MPDF), 1999. *SMEs in Vietnam: on the road to prosperit 10 Private Sector Discussions No.10*

Mekong Project Development Facility

- (MPDF), 1999. "Vietnam's Garment Industry Private Sector Discussions No.7"
- Rayan, James, 1999, *Assessing the impact of rice policy in Vietnam and the contribution of Policy research IFPRC*, Washington, DC.
- UNDP, 2000, *Looking Ahead*.
- UNDP, 2000, *Vietnam Development Cooperation Report*.
- UNDP, 2000, *Vietnam Economic International Integration Strategy*, Hanoi.
- UNIDO, 1999, *Competitiveness of Vietnamese Industry*.
- Vietnam Asia Pacific Economic Center, 2001, *Industrial Export Promotion Strategy For Vietnam*, Hanoi.
- World Bank, 1999, *Preparing for Take - Off*.
- World Bank, 2000, *Vietnam - Export Performance in 1999 and Beyond*, A report prepared for the mid-year Consultative Group Meeting, June 22 - 23, 2000.
- World Bank, 2000, *Vietnam Autumn Update*, Hanoi.
- World Bank 2000. *Vietnam 2010 Entering the 21st Century*

## 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
どういう国（社会）を創るのか .....	第 8 号	2001.11
経済構造改革を進めるために		

### 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り組み .....	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の取り組み		
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
[ 報告 ] 地方自治体の都市間協力と円借款との連携可能性と課題 .....	第 8 号	2001.11
フィリピンにおける環境保全対策を事例として		
東南アジア住宅セクターの課題 .....	第 8 号	2001.11
インドネシア・タイ・フィリピン・マレーシア		
ベトナム工業品輸出振興の課題 .....	第 8 号	2001.11
<b>国際金融</b>		
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～		
ASEAN諸国における地場銀行業の比較計量分析 .....	第 8 号	2001.11
銀行再編への政策的インプリケーション		
<b>金融</b>		
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
- わが国家電産業の今後の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
- 海外直接投資を通じたアジアへの技術移転が経済開発に及ぼすインパクト ..... 第8号 2001.11  
日本企業と欧州企業へのアンケート調査にもとづく
- アジア地域の本邦製造業企業におけるB2B利用の展望 ..... 第8号 2001.11

## 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 >

<b>The vision of Japan over the 21 century — to progress the economic structure reform —</b>	<b>2</b>
--	----------

< Finance >

<b>Comparative Econometric Analysis of Domestic Banking Industry in Selected ASEAN Countries: Its Policy Implications to Bank Restructuring</b>	<b>4</b>
---	----------

< Foreign Direct Investment >

<b>The effects of “Technology Transfer” through FDI on Asian countries — based on the questionnaire survey to Japanese and European firms —</b>	<b>31</b>
---	-----------

<b>Prospects of practical use of B2B in Japanese manufacturing companies in Asia</b>	<b>59</b>
--	-----------

< Development >

<b>Collaboration on inter-city cooperation by municipalities and Yen Loan for development</b>	<b>75</b>
---	-----------

<b>Housing Sector Development in Southeast Asia</b>	<b>88</b>
---	-----------

<b>Vietnam’s Industrial Export Promotion: Issues and Challenges</b>	<b>114</b>
---	------------

開発金融研究所報 第8号

2001年11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。

