

「動き出したメコン地域における日本企業の展開について—カンボジア、ラオスを中心として—」

高島 大浩氏

独立行政法人日本貿易振興機構 総務部広報課長

私は今から2008年半ばまで、タイのバンコクに駐在をしまして3年半おりました。その間、周辺国カンボジア、ラオス、ミャンマーとベトナムでしたが、かなりの回数出張をしておりました。タイを基点にして日本企業のメコン地域への投資活動支援や相手国政府に投資環境を整備するための働きかけをするという仕事をしていました。そういうことで、今日は私の少ない経験でございますけれども、カンボジア、ラオスを中心にメコン地域はどういったことになっているのかということ、少しお話しさせていただければと思います。よろしくお願ひいたします。

まずメコン地域です。本日は、今インドのお話がございます、その前に中国のお話がございます。文字どおりインドと中国の間、インド・チャイナということでインドシナ半島に位置するわけです。メコン地域という言葉自体は、まだ市民権を得て非常に新しい概念です。文字どおり、メコン地域というのはメコン川流域の地域ということです。実は私がタイに駐在していたときに行っていた仕事の主なものに、メコン地域の商工会議所とネットワークをつくるという業務がありました。タイ商工会議所の副会頭がメコン地域を担当しているのですけれども、最初に着任して彼のところに表敬訪問に行ったときに、「おお、よく来た、よく来た、日本人。日本がいてくれないと困るんだよ。みんな、表面的にはこの地域の人は仲良くしているけれども、潜在的にはみんないがみ合っているんだよね。つい、この間までみんな戦争をしていたわけだし、実は今も腹の底では何を思っているのかわからないんだよ。この周辺の国というのは、すべてが日韓関係みたいなものだと思うけれど」といきなり言われました。確かにラオスもタイも交戦状態にありま

したし、ミャンマーとタイの間は幾度も戦争をしているということ。それから今でもついで数年前、タイのある芸能人が「カンボジアのアンコールワットはタイのものだ」と発言をした途端に、プノンペンタイ大使館が焼き討ちに遭ったというようなことです。必ずしも歴史的に友好な関係が築けてきたわけではないのです。

メコンという形で地域を意識し始めたのは、おそらく1957年にメコン委員会という、これはメコン川の水利を管理するためにできた組織が成立してからです。1957年にできましたがその後インドシナの各国が共産主義国化していく中において機能しなくなりました。再度、機能し始めるのが1995年あたりということになります。それまでの歴史的な過程でいえば、ベトナム南北統一が1975年で、ラオスの内戦が終わるのも1975年。1991年にはパリ和平協定で新生カンボジアが誕生したのです。そういった比較的安定した政治体制を条件にして、この地域を束ねて開発していこうという機運が盛り上がってきました。1995年にはメコン川管理委員会がオブザーバーとしてミャンマーと中国を入れたような形で再スタートをしました。ここに書かせていただいたように「インドシナを戦場から市場へ」というのは有名な言葉です。タイのチャートチャイ首相が1988年に、この地域を1つの市場という形で見ていこうと提言をしていったのです。まさにチャートチャイの言葉が時を経て、今、現実のものになろうとしているのです。

メコン地域を形づくっていくリーダーシップをとってきたのは、アジア開発銀行(ADB)です。拡大メコン地域(Greater Mekong Sub-region)経済協力が1992年に開始して、このあたりから本格的に「メコン地域」というコンセプトが誕生していったの

です。これを踏まえまして、カンボジア、ラオス、ミャンマー、ベトナムという国々はASEANにも加盟を果たして、地域統合の動きが進み、2015年には後発のこれら4カ国を含めた形でのASEAN経済統合を完了するという形です。それから経済格差というのが大きな正課題として残っています。他方、この地域に非常に大きな影響力をもっているのは中国です。中国の内陸部開発、エネルギー需要といったものを踏まえて、そこへの資源供給と、地域産業の輸出先としての新規市場となるということで、中国もこの地域に非常に関心をもっていることが、今の実態かと思ひます。

少し古い統計も含まれていますが、メコン地域をカンボジア、ラオス、ミャンマー、タイ、中国の雲南省、広西チワン族自治区を含めた5カ国2省をメコン地域という形で定義づけています。ここに3億人ぐらいの人間が住み、1人当たりのGDPが2,000ドルぐらいにはなるのかなということ、それなりの市場として着目されてきています。特徴として、地域の中ではタイが経済的には成長していることもありまして、経済格差はありますが、産業の立場からすれば、この経済格差をうまく利用するような形でビジネスを考えられるのです。

日系企業の分布ですが、タイには中国の華東地域に匹敵するような企業集積が完全に出来上がっているということです。他方、新興著しいベトナムですが、南北中部合わせて1,000拠点ぐらいといわれています。この2カ国をうまく膨らませるような形で産業のネットワークなども形成可能ということになります。

メコン地域が注目される理由ですが、幾つか要因をご紹介したいと思います。まず1点目は物理的なハードのインフラの整備という

ことで、地域の一体化を促すべく、これはアジア開発銀行が主導して基幹となるような回廊が開発されています。主なものは東西回廊、南北回廊、南部回廊、東部回廊といわれています。この地図が今の姿です。それが2015年になるとこのような形で主要10回廊となり、今よりも網の目のようにメコン地域に主幹線道路が貫通していくという形になっていくのです。注目されるのは中国との間の結節点が幾つもできてくるということ。それから、タイを経由してマレーシアのほうまで伸びていく。ゆくゆくはASEANの南方までつながっていく。他方、ミャンマーの西側の開発も進んでいくと思います。

2点目は、特にこれは日本の産業界にとってということですが、年齢階層別の人口構成を見ていただくと、この地域は日本とまったく逆なのです。参考までにベトナムの年齢階層別人口分布と日本の分布を比較してみたものです。濃い棒が日本で、薄い棒がベトナムです。お判りのように、ベトナムの薄い棒は下に厚い、日本の濃い棒は上に厚いということで、これは何を物語っているかということ、要は労働人口です。端的に言えば、労働人口が増えるベトナム、労働人口が減る日本という構造が明らかということで、こういった意味からも生産の拠点をどんどん海外にシフトしていく流れがお判りいただけるのではないかと思います。これはベトナムですが、ラオスしかり、カンボジアしかり、ミャンマーしかりで若年層が厚いということで労働供給という意味では非常に期待がもてる。他方、タイについては日本と同じようなパターンをたどりつつあります。特にバンコクの都市部では、一人当たりの女性からの子供の出生比率というのはもう1人台になっています。タイ全体で1.9人ぐらいになってしまっていて、タイでも特に都市部では少子高齢化の問題が出てくるということで、そういう研究をされている方もおられるようです。実際、私が滞在をしていたときの事務所のスタッフのお父さんが亡くなったなどという時は、皆かなりの年齢で80歳だったり、90歳だったりする。日本とあまり変わらず、私の3年半の滞在期間中、従業員の結婚式に出たことは一度もないのです。むしろお葬式には4、5回出ました。タイでは、これは高齢化を迎える、一部これから深刻になってくるのではないかと思います。CLMVについてはそういう問題は今のところない。むしろ、これから若

年の労働力がふんだんに供給されてくるのだと思います。

第3点目は、市場としての魅力も出始めています。このグラフはインドとのGDPの比較です。インド市場は有望ということで、確かに人口はものすごく多いわけですから、それはボリューム的には無視できません。ただ、1人当たりの所得ということだと、この地域はインドに引けを取っていないのです。ですから、インドでのビジネスは難しいというところもありますけれども、特に中堅・中小企業あたりはインドよりメコン地域あたりから攻めていくということも、十分考えられる市場規模があるのです。

第4点目は、交易条件です。貿易やビジネスをするときの条件が好転しているのです。例えば、ASEAN自由貿易地域(AFTA)ですが、2015年までにほぼ完成する。それから二国間のFTA・EPAですが、日本との間では既にタイ、ベトナムについては発効済みです。ASEANで物を作って、他の地域に売っていくことも日本企業のモデルとしては十分考えられ、企業は実際にそうしているのです。ASEANは日本のみならず、中国や韓国とFTA・EPAを締結してしまっていて、EUとも交渉をしています。今は中断していますけれども、アメリカともゆくゆくは本格的な交渉をしていくことになるかと思えます。ほかにもインドとも締結をしていますし、オーストラリア・ニュージーランドとも締結していることもありまして、ASEANが結ぶいろいろな地域とのFTA・EPA網を享受することが可能なのです。

特恵関税制度は、後発の途上国に与えられている恩典です。これは日本に輸入する時には非常に大きな意味をもちます。カンボジアやラオスからほとんどの品目が無税です。そういった意味で、こういった地域で物を作って輸入することは、大きな関税上の優遇措置があるということです。

投資協定ですが、ミャンマー以外はすべて適用されます。ミャンマーともそうした動きは出始めています。このお陰で、日本の投資家は内国民待遇を受けられます。

続きまして、タイを中心とする日系企業の活動ということで、3点触れさせていただきたいと思います。これは、バンコクの日本人商工会議所の加盟社数とその推移をグラフにしています。バンコクの日本人商工会議所に今1,300社ほど加盟していますけれども、ほ

とんど大企業です。大企業ベースで1,300ぐらい出ているのです。加盟しない中堅・中小企業やタイ地方に立地する企業が沢山ありまして、それも諸々合わせると大体今6,500~7,000社ぐらいといわれています。とてつもない日本企業の集積がタイにあるのです。それから、日本食のレストランですが1年ぐらい前に数えたことがあります。800軒ありました。インドに駐在されていた方からすると、大変うらやましいぐらいの環境なのです。タイでは、日本企業にとって、日本人にとってある意味、生活しやすいような環境が出来上がっています。業種別では、圧倒的に多いのは製造業で、50%以上を占めています。その中でも特徴のあるのが、自動車と家電、電気・電子あたりになります。タイの中における日本の産業界が占める地位ですが、圧倒的なものです。外国投資の中の日本のシェアを割り出したものですが、承認・認可ベースで2007、2008、2009年と3カ年出していますが、3~4割ということで、実はこの2007年の前は4~5割という非常に高いものがあつたのです。コンスタントに3割、4割、5割というシェアを占めていることで、圧倒的な存在感があつて、昔は日貨排斥運動などもありましたけれども、最近是非常に友好的に日本の産業界がタイに根づいているということがいえると思います。

投資の中でも日本の自動車産業界は中心的存在です。タイを走っている車の9割が日本ブランドという状況です。特にタイで特徴的なのはピックアップトラックで、これは今日本では生産していません。生産の全量をタイに移管しました。これがタイの国民車的な存在なのです。日本企業はこのピックアップトラックについては、タイに世界的な生産を集約しているという状況です。それを支える裾野産業を含めてどうなっているかということ、まさに日本の企業城下町と同じような状況になっているわけです。組立てメーカーがあつて、1次請け、2次請け、3次請けとネジにいたるまで実は日本から中小企業も含めて現地に進出しているという、非常に強固なサプライチェーンができています。これが日本の機械製造産業界が投資をするときのパターンということだと思います。

このグラフは、自動車産業界の生産の推移です。青が生産です。国内消費が赤です。輸出が黄色ですが、非常に面白いので紹介させていただきます。ASEANというのはご存じ

だと思えますけれども、マレーシアにしてもインドネシアにしても、自動車については比較的関税や物品税が高くてその国の中で車を作らないと、家電も似たようなところがありますが、持ち込んだ車では高くなって売れないというような事情がありました。高い関税障壁で保護されていました。このグラフをご覧いただくとわかると思えますが、97～98年これは通貨危機が起きた時期です。それ以前はタイでは輸出をほとんどしていないのです。生産した車がほとんど国内で販売されていた。これはマレーシアとインドネシアもほとんど同じような状況だったのです。国内販売用に日本のメーカーが浸透してきたというのです。

他方、ここで一気に60万台あったタイの自動車生産が、通貨危機によって15万台ぐらいいまで落ち込むのです。生産が4分の1になってしまう。このときに日本企業はほとんど撤退しなかったのです。何を考えたかという、ここで輸出を考えたのです。このあたりから通貨危機を契機にして、タイの自動車産業が輸出も試行するような形になってきて、うまい形でタイ政府の政策的にも後押しを得ていく。他方、マレーシアも同じような状況だったのですが、マレーシアは国民車生産政策を取りました。外資の誘致ではなくて国民車生産なのです。そこで実はマレーシアとタイの自動車産業の集積の勝負がついてしまったといわれています。

その後、順調にタイの自動車産業は成長を続けまして、2008年にはおよそ140万台弱までいって、これは世界の自動車生産の規模からいうと、おそらく13位か14位ぐらいになるはずですが、イギリスと同程度、イタリアを抜いているというぐらいの規模なのです。この生産の9割ぐらいを日系が占めるということで、やはり大きな存在感、地位を占めているのです。残念ながら、2010年のリーマンショック以降の動きは一気に生産が40万台ぐらいいへこむというような、これは世界的な流れだと思えますが、そのような経験もしているところです。やはり、この通貨危機のときの経験が生きていて、こういった状況になっても次にどういった付加価値がつけられるかということで、日本の自動車産業は現地ですらいろいろと考えています。

もう1点タイについて触れさせていただきます。なぜ、タイに進出するのか、こんなに日本企業が進出するのかということです。こ

れは、JETROがタイでお手伝いした日本の中堅・中小企業の方から得た統計です。私もタイに「ビジネスサポートセンター」という中小企業が登記するまでのインキュベーション機能をもっています。そこを利用された方々、大体200社ぐらいにアンケートをしたものです。全体の半分が独資でございまして、業種としては半分弱が製造業です。サービス業も意外と出始めています。人材派遣であるとか、最近だとセキュリティ会社とか、物流、電気・電子のカatalogやマニュアルを作る印刷会社とか、そういったところもご利用いただいています。

面白いのはなぜ進出したのかという質問です。やはり圧倒的に多いのは顧客の存在です。取引先の要請、取引先の投資に伴ってというのが大体3分の1近くを占めてしまっているのです。やはり、売り先はほとんどすべてが日系企業を相手とした商売です。これはまさにこういうサプライチェーンの形成を意識した進出の形態だと思います。最近の傾向はちょっと変わってきてまして、やはりリーマンショック以降ですが、国内の市場の拡大が見込めないことで、もう我慢できなくなって新たな販路を求めめるために進出するというケースが、実はこの統計を取った以降ですが、そういう動きが見られるということです。

続きまして、カンボジア、ラオスにおける日系企業の活動の状況を触れさせていただきます。まずカンボジアですが、ひとつインフラで申し上げますと、基幹となる南部経済回廊の開発が進んでいます。バンコク、ホーチミンを結ぶ回廊の真中にプノンペンが位置するのです。バンコクからの物流と、ホーチミンからの物流が交わり合う好立地にあることがいえます。ベトナム側の動きですが、先ほどの地図にありましたホーチミンの南にカイメップ＝チャーバイという大きな港湾施設の開発が進んでいるところです。この港湾が整備されれば、いわばシンガポールを経由しなくても、日本にも物が出せるようになるということで、このベトナムの港湾施設の開発もカンボジアに対して大きなメリットを提供します。この写真は、今のサイゴン港ですが混雑している状況で、こちらはこういう形で新規の港湾開発が進んでいるという様子です。カンボジアの開発の特徴ですが、タイからの投資の流れ、ベトナムからの投資の流れがありまして、国境周辺に大きなメリットがある

ということで、スペシャル・エコノミック・ゾーン（SEZ）という、いわば経済特区を設けるようなことで投資を誘引しておりこの写真のような状況です。

他方ラオスですが、東西回廊といいまして、西側はミャンマー、東側はベトナムのダナンです。ミャンマーとダナンを横切る回廊が整備され、まさにラオスを横切っていくというようなことです。これは日本の円借款で造った第2メコン架橋です。これによって何が新たにできるようになるかという、タイに6,000～7,000の日本企業の集積があり、ベトナムのハノイにも大きな電子産業の集積が始まろうとしている。これを結び付けることは東西回廊によってできるようになるのです。ラオスもカンボジアに比べるとスケールは小さいのですが、工業特区の開発が行われています。やはりタイとの国境沿い、首都ビエンチャンの周辺、それから東西回廊のちょうど橋のたもと、サバナケットというところですが、そこにこのような施設が整備されているのです。

日本企業はこのような地域でどういう展開をしているのかということですが、進出企業はまだ限定されているのです。一例としては、ラオスは国土の大半が森林地帯という特徴も生かして、王子製紙がユーカリのプランテーションを大規模に開発しています。ユーカ리를植えて、それをベトナムに運びウッドチップにして、中国に持っていったり、日本に持っていったり。紙の原料ということで、世界の中で森林資源が限られている中で、ラオスは有望な植林先ということです。ドレスシャツの山喜にはあとで触れたいと思います。矢崎総業はワイヤーハーネスを委託加工しています。あと ODA 絡みの事業が若干あるのと、オペレーターとして空港の運行をしている日本の会社もあります。

他方カンボジアですが、縫製産業が主力の産業になっています。輸出の7～8割を占めるといわれています。大体、縫製工場が300カ所ぐらいあります。その中で、日本ではユニクロが縫製委託をして、例えば「gu」という非常に安価で売っているジーンズがありますが、あれはカンボジアで作っているのです。あとは、国内市場向けということホンダやスズキがバイクの組立てを行っております。加えて、シハヌークビルとの沖合いに原油の鉱区がありまして、シェブロンと三井石油開発がA鉱区というところで、既に試掘を

当てております。もう2年くらいするのでは
ないかといわれておりますが、原油の生産も
近々始まるのです。それから工業団地を運営
している日系の会社もございます。

私なりにこの5カ国地域の投資環境のメリ
ットとデメリットをざっと感覚的な話では
ありますけれども、纏めさせていただいたの
がこの表です。特にこの中ではやはり産業関
係で注目いただきたいのは、インフラと人件
費だと思えます。人件費もコストもおそらく
今ではラオス、ミャンマーというのは非常に
メリットがあるということです。ただ、それ
に反比例するようにインフラが悪いことが特
徴としていえます。

この地域をとらえて、どういビジネス展
開を今後していっていいのかということだ
ですが、幾つかのビジネスモデルを私なりに
提示させていただきました。

まずモデル1ですが、軽工業、労働集約的
な産業の移転なり設立ということです。これ
は人件費の安さをうまく活用するような形
でのビジネス展開です。そうすると特に縫製業
や、電気電子でいうとワイヤーハーネスとい
う労働集約的な単価の安い製品が向くとい
うことです。この点で申し上げておくと、ラ
オスとタイは言葉がほぼ一緒なのです。日本
企業は申しあげましたとおり、タイでは歴史
があって、タイ人の従業員だと20年、30年
と勤務経験がある人が出始めているのです。
そういう人たちを活用して、トレーナーとし
て、若しくは経営者として、ラオスに送り込
むことができるということです。これは日系
のドレスシャツメーカーの山喜ですが、タイ
の親工場での写真にはラオスの工場から派遣
された従業員が映っています。半年間、こ
ういう形でタイの工場の中に張り付くよう
なことで実地のトレーニングを受けて、ノウ
ハウを学んで、また母国ラオスの山喜の工
場に帰っていく。こういったような人材育成
が可能ということです。

次は、カンボジアの縫製の例です。カン
ボジアには300ほど縫製工場があります。投
資元を見ると、マレーシア、シンガポール、
香港、中国、台湾、韓国ということです。
中国がアメリカへの輸出を自主規制して、
代替としてカンボジアから輸出する動き
が顕著に見られます。これはマレー系工場
内の写真です。この写真の人は中国人です。
月収で大体

400~500ドルとっていました。カンボ
ジア従業員では大体月収70ドルか80
ドルです。特にすぐれた技能をもっている
訳ではないのですが、縫製業に従事してい
た経験が中国であるというようなことで、
こういう形でトレーナーとして働いていま
す。40~50人の中国人がこの工場
で勤務しているそうです。この会社の掲
示板「目視管理板」とありますが、工場
内は中国語とクメール語と英語の3カ
国語で表記をされて、目標管理が行わ
れております。経営者はマレーシア人
だけれども、大陸中国の人たちをスー
パーバイザーとして呼び込んで、現
地の人を雇用して製品を作るという
ことです。

縫製業については幾つか横の比較をし
てみたいと思えます。やはり、この中
でちょっと忘れてはならないのは、今
日はあまり触れませんが、バン
グラデシュの存在が、今後大き
くのしかかってくるのです。要はメ
コンの国々とバングラデシュから
見ると何が違うのか、それは、
人口の規模なのです。やはり1
億を超えているバングラデシュ、
若年層も豊富ということで、人
件費もミャンマーよりはちょっと
高いけれども、カンボジアより
も安いのです。従事している人
の数が半端ではなくて、織機
関連の工場数も4,000社とい
うことです。圧倒的な規模とい
う意味ではバングラデシュに
利点があるのです。日本と距離
の近さという意味ではメコン
地域、カンボジア、ラオス
あたりも競争力が無い訳では
ありません。

モデル2ですが、自動車、電気・電子
を中心とした地域大のサプライ
チェーンの形成ということです。
これはいろいろなことができ
ると思えます。タイはこれから
労働人口が少なくなってくる。
人件費も上がっていく。生産
コストが上がっていくという
中で、自動車を作るにしても
労働集約的な部品製造を外
部に出していかないといけ
ない時代になっていく。そう
いった中でカンボジアの人
材を活用するような形での
進出も、インフラを整え
ば地域間のネットワーク
で活用できるようになる
ということです。ワイヤー
ハーネス、車や家電の中
に組みつける電線ですが、
色の付いた電線を手で束
ねる単純作業です。これ
を1日中やっているの
です。本当に労働集約
産業そのものという
ことで、こういう産業
は特にタイ周辺国より
移転し始めています。
ゆくゆ

くはこの地域の自動車産業は、地域大の
ネットワークを活かしながら、付加価値
のちょっと高いものはタイで作るけれど
も、付加価値の低いものはベトナムで
作る。それで生産を補完し合う。品揃
えを出していくということになってく
ると思えます。

モデル3ですが、これはもう既に
行われている形ですが、素材や部品を
タイから供給して、メコン地域で
いろいろ販売していくものです。これ
はヤマハの販売店です。現地で組み
立てられたバイクです。カンボジア
のショールームですが、タイから
部品を持ち込んで現地で組み立て
て販売をしているというパターン。
それから味の素も今、工場を建設
中だということです。タイから原料
を出して、現地でパッケージして
製品を売っていくということをや
られます。

モデル4は、農林業資源の付加価値
化です。この地域はアジアの食糧庫
になるのではないかとされています。
それから最近注目されるバイオ燃料
の供給源ともなり得るのです。この
写真は日本の食糧商社がバンコクの
近郊でアスパラガスを植え付けて
貰って、買っているのです。植わ
っている畑でこれを集荷して、買
い付け工場に持ち込んで、太さや
高さを整えているところだ。タイ
で朝採れて集荷されると、夕方
から夜の日本行き便に乗るの
です。そうすると翌朝、成田に
着いて、そうすると朝10時、
11時、お昼前には都内のス
ーパーの店頭で並んでいるとい
う離れ技をやっています。この
プロセスも食の安全の問題が
ありますので、すべて工程管理、
プロセス管理が徹底されてい
てどこの畑で取れたものかわか
ると。要は日本企業というの
は、こういう徹底的な管理を行
っているのですが、一部既にラ
オスからオクラとか鮮度が
落ちにくいような品物につ
いて、リアルで輸出をしてい
る会社が出始めている。これ
は生鮮の例ですけれども、加
工食品はもっと容易だと思
います。まだ荒れていない土
壌と低廉な人件費を使うよう
な形で、農林業をうまくビ
ジネスに生かすことが可能
です。

以上、ラオス、カンボジアを
地域大で活かした形でのビ
ジネスモデルをご紹介します。
本日の講演を終了したいと思
います。