

国際協力銀行レポート

GLOBAL EYE

グローバル・アイ

国際金融等業務の情報誌



拡大する日本の製造業企業の海外事業展開

ホーチミン市の人民委員会 (ベトナム)
photo: BON COLOR

No. 7

2001

2 • Features

国内外の経営改革を急ぎつつ、
海外事業拡大の姿勢を見せるわが国製造業企業
—2000年度海外直接投資アンケート調査結果(第12回)より—

6 • Projects / 中堅・中小企業支援

中国での生産拡大とマーケティング戦略で、
さらなる成長をめざす
＜一広株式会社＞—愛媛県今治市—

8 • Topics

構造改革が鍵を握るベトナム経済

10 • News File

12 • Information



国際協力銀行

国内外の経営改革を急ぎつつ、海外事業拡大の姿勢を見せるわが国製造業企業

— 2000年度海外直接投資アンケート調査結果（第12回）より —

開発金融研究所／池原 学志



国際協力銀行は、昨年10月末に2000年度海外直接投資アンケートの調査結果を対外発表した（調査期間は昨年7月から8月）。本アンケート調査は、海外事業に実績のあるわが国製造業企業の海外事業・投資活動の現況および今後の展望を把握する目的で、1989年から毎年実施（旧日本輸出入銀行から継続）しており、今回で12回目となる（今回の回答企業数は469社）。

本年度調査では、わが国製造業企業の「中期的な海外事業展望」などに加え、特定テーマとして「海外事業展開におけるIT導入」ならびに「国内外事業における最優先課題」などについても調査を行った。

◆自動車、電機・電子、精密機械を中心に今後の海外事業は拡大見込み

中期的（今後3年程度；2003年度ごろまで）な海外事業展開規模として、「海外事業展開を強化・拡大する」と回答している企業の割合は、全体で54.5%（240社）を占め、今後の海外展開に対して前向きな姿勢を見せている

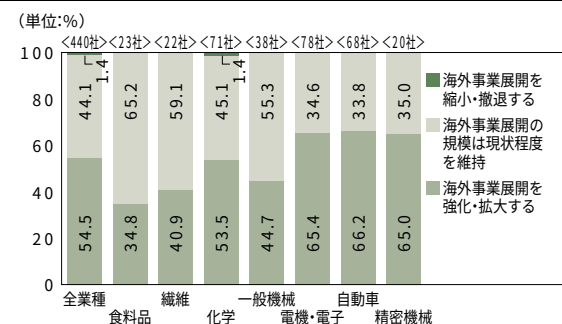
（図表1）。特に積極的な姿勢を見せている業種は、自動車、電機・電子、精密機械などである。

地域別に「強化・拡大する方法」（図表2）を見ると、どの地域においても、「自社独自に対応」が中心となっているものの、北米、EUでは「同業他社との提携（協業、相互補完）」、「買収（戦略的M&A）」といった動きも見せている。

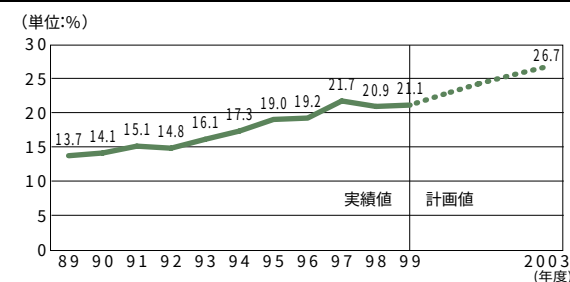
◆上昇に弾みをつける海外生産比率

回答企業の海外生産比率（海外生産比率＝海外生産高／（海外生産高＋国内生産高））は堅調に上昇している（図表3）。各調査年度における同比率の引上げ幅（調査前年度実績と4年後の計画値との差）も近年拡大する傾向にあり（図表4）、わが国製造業企業の海外事業における強化・拡大姿勢がここにきて再び強まってきている感がある。なお参考までに、大蔵省発表の「平成11年度における対外直接投資状況」（大蔵省届出・報告ベース）を見ても、99年度におけるわが国製造業企業の対外直接投資額は、対前年度比約2倍増の4兆7,193億円となっており、過去最高を

図表1 中期的（今後3年程度）な海外事業展開規模＜主要業種別＞



図表3 海外生産比率の推移と今後の計画



図表2 地域別に見た事業の強化・拡大方法（複数回答）

	NIES		ASEAN4		中国		その他アジア		北米		EU		中南米	
	社数		社数		社数		社数		社数		社数		社数	
	(102社中)	回答率	(148社中)	回答率	(178社中)	回答率	(37社中)	回答率	(163社中)	回答率	(110社中)	回答率	(41社中)	回答率
自社独自に対応	76	74.5%	117	79.1%	128	71.9%	24	64.9%	123	75.5%	80	72.7%	27	65.9%
既存拠点に対する増資（出資比率引上げ）	19	18.6%	35	23.6%	33	18.5%	11	29.7%	27	16.6%	20	18.2%	3	7.3%
買収（戦略的M&A）	3	2.9%	6	4.1%	5	2.8%	2	5.4%	21	12.9%	13	11.8%	1	2.4%
合併	1	1.0%	2	1.4%	9	5.1%	1	2.7%	5	3.1%	4	3.6%	2	4.9%
同業他社との提携（協業、相互補完）	21	20.6%	18	12.2%	30	16.9%	4	10.8%	38	23.3%	21	19.1%	11	26.8%
その他	1	1.0%	1	0.7%	5	2.8%	2	5.4%	2	1.2%	5	4.5%	1	2.4%

記録している。1999年の大幅増加は、日本たばこによる大型買収案件が大きく寄与しているとはいえ、製造業企業の中には、海外事業に対してより積極的な姿勢を保っているケースが少なくない面を表しているともいえる。

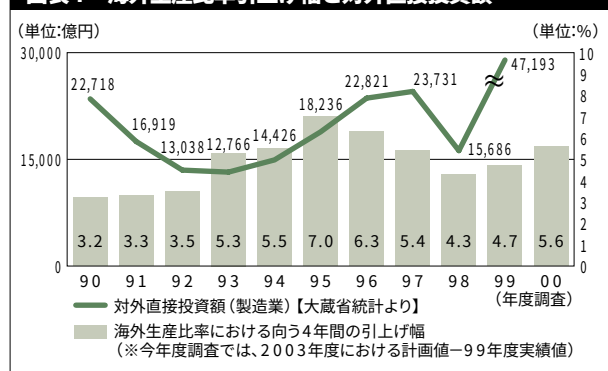
◆今後の有望な事業展開先国 ～再び関心の高まる中国

中期的に有望な事業展開先国は、第1位中国、第2位米国、第3位タイの順（図表5）。本年度調査における特徴としては、96年以降減少傾向にあった回答企業件数が、本年度調査では大幅に増加した（96年度調査351社→97年度調査342社→98年度調査299社→99年度調査278社→00年度調査372社）こと、その中でも、特に中国を挙げる件数が大幅に増加したことがある。中国を有望とする理由としては、「マーケットの今後の成長性」を挙げる割合が最も高い（79.6%）。ただし、「マーケットの現状規模」を挙げる割合は20.4%にとどまっており、現段階での市場規模に対する期待はさほど高くないことに留

意する必要がある（図表6）。本件につき、自動車部品メーカーにヒヤリングを行ったところ、「当社は、既に内需対応型の生産拠点を中国に設けている。90年代前半の『中国ブーム』に乗って、拙速に進出したのが実情である。今思うに、進出のタイミングは早すぎたと見ている。期待したほどの需要が見込まれず、対応策として生産量を引き下げている。ただし、長期的スパンで見ると、中国は非常に魅力的であることも事実である」との意見もあった。特に「長期的なスパンで見れば魅力的である」との指摘は他の企業においても共通して見られた。

なお、中国が最も有望な事業展開先国として見られているのは、中国マーケットの将来性に加えて、同国の

図表4 海外生産比率引上げ幅と対外直接投資額



図表6 中期的有望事業展開先国の有望理由(複数回答)

	中国		米国		タイ	
	社数(240社中)	構成比	社数(153社中)	構成比	社数(88社中)	構成比
マーケットの現状規模	49	20.4%	92	60.1%	14	15.9%
マーケットの今後の成長性	191	79.6%	80	52.3%	49	55.7%
安価な労働力	139	57.9%	0	0.0%	42	47.7%
安価な部材・原材料	56	23.3%	6	3.9%	14	15.9%
対日輸出拠点	47	19.6%	4	2.6%	15	17.0%
第三国輸出拠点	53	22.1%	7	4.6%	35	39.8%
組立メーカーへの供給拠点	51	21.3%	46	30.1%	30	34.1%
同業他社が進出しているため	13	5.4%	6	3.9%	5	5.7%
優秀な人材	20	8.3%	16	10.5%	12	13.6%
相手国での投資優遇措置 規制緩和措置	10	4.2%	3	2.0%	6	6.8%
現地マーケットに合わせた 商品開発	26	10.8%	52	34.0%	7	8.0%
現地の技術・ノウハウ等の取得	4	1.7%	16	10.5%	0	0.0%
地域統合の進展	3	1.3%	2	1.3%	6	6.8%
その他	2	0.8%	2	1.3%	1	1.1%

図表5 中期的有望事業展開先国(複数回答)

	中期的有望事業展開先国			中期的に有望な投資先国（今後3年程度）											
	本年度調査	社数 (社)	回答率 (%)	99年度調査	社数 (社)	回答率 (%)	98年度調査	社数 (社)	回答率 (%)	97年度調査	社数 (社)	回答率 (%)	96年度調査	社数 (社)	回答率 (%)
順位		372	100		278	100		299	100		342	100		351	100
1位	中国	242	65	中国	153	55	中国	163	55	中国	219	64	中国	240	68
2位	米国	154	41	米国	108	39	米国	124	41	米国	123	36	タイ	126	36
3位	タイ	88	24	タイ	76	27	タイ	68	23	インドネシア	97	28	インドネシア	119	34
4位	インドネシア	54	15	インド	42	15	インドネシア	49	16	タイ	84	25	米国	112	32
5位	マレーシア	43	12	インドネシア	41	15	インド	46	15	インド	77	23	ベトナム	96	27
6位	台湾	41	11	ベトナム	30	11	フィリピン	43	14	ベトナム	66	19	マレーシア	71	20
7位	インド	37	10	マレーシア	25	9	マレーシア	42	14	フィリピン	47	14	インド	64	18
8位	ベトナム	35	9	フィリピン			ベトナム	41	14	マレーシア	46	13	フィリピン	45	13
9位	韓国	32	9	英国			ブラジル	34	11	ブラジル	28	8	シンガポール	34	10
10位	フィリピン	30	8	ブラジル	21	8	英国	31	10	台湾			28	8	英国
															台湾

※なお、従来の設問形式は「有望な投資先国」を挙げていたところ、本年度調査では「有望な事業展開先国」に変更していることに留意する必要がある。従来、わが国製造業企業の海外展開を見る際、進出(海外投資)の動きに着目することが多かった。しかるに、昨今、海外投資に一巡感がある中、今後は海外への投資の動きではなく、必ずしも投資を伴うとは限らない既存拠点の活用(海外事業展開)の動きに着目することが重要となっている。したがって、本設問の回答を見るうえで、時系列的比較には注意を要するが、事業展開の動き(=海外への投資の動き)を基本的に示しているという点では、時系列比較は可能であるといえる。

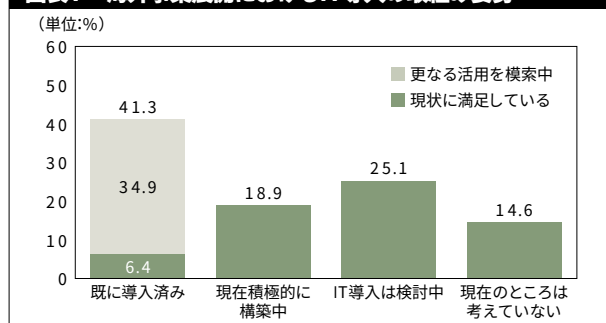
WTO加盟によるビジネス環境の好転に対する「期待感」が主な背景となっている。

◆海外事業においても順次進みつつあるIT導入

海外事業におけるIT^(注1)導入への関心度につき設問したところ、回答企業の89.2%が「関心あり」と回答している。「関心あり」と回答した企業のうち、IT導入にかかわる取り組み姿勢として最も多かった回答は、「既に導入済み」(41.3%)であり、次いで「IT導入は検討中」(25.1%)、「現在積極的に構築中」(18.9%)の順となっている(図表7)。

地域別におけるIT導入姿勢を見ると、「既に導入済み」が北米で50.6%と最も高く、次いで欧州(47.5%)、アジア(39.0%)、中南米(29.3%)の順となっている(図表8)。導入分野として全地域ベースで最も回答が多かったのは、「業務処理分野(会計等)」であり、次いで「販売分野」、「情報収集面」の順となっている(図表9)。

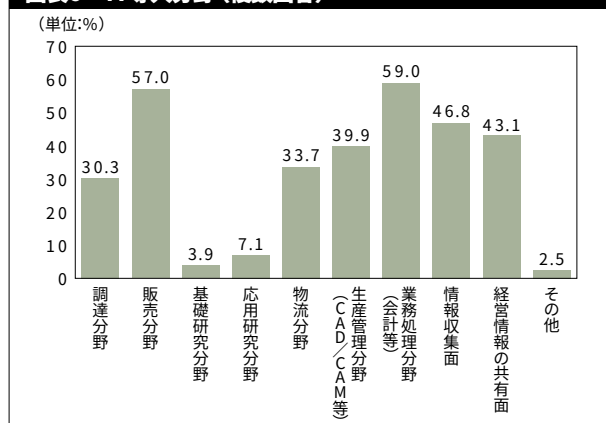
図表7 海外事業展開におけるIT導入の取り組み姿勢



図表8 地域別に見た海外事業展開におけるIT導入の取り組み姿勢

	北米 (回答:316社)	欧州 (回答:257社)	アジア (回答:369社)	中南米 (回答:133社)
既に導入済み	50.6%	47.5%	39.0%	29.3%
現在積極的に構築中	19.9%	19.1%	19.8%	15.8%
IT導入は検討中	22.5%	23.3%	30.1%	22.6%
現在のところは考えていない	7.0%	10.1%	11.1%	32.3%

図表9 IT導入分野(複数回答)



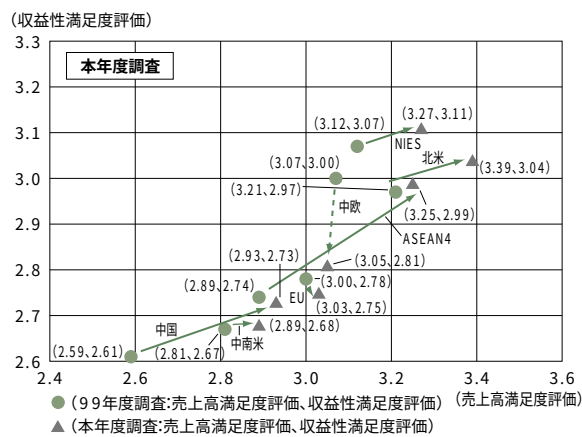
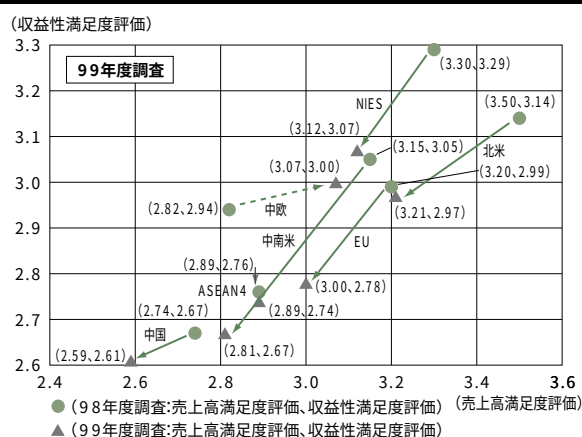
◆水準は依然として低いものの、改善の動きが見られる NIES、北米、ASEAN4、中国での収益性満足度評価

売上高ならびに収益性に対する満足度評価を見ると、昨年度調査では、ほとんどの地域において売上高満足度評価ならびに収益性満足度評価はともに減少する動きを見せていたものの、本年度調査では多くの地域において両評価が反転して緩やかに改善の動きを見せている。しかしながら、収益性満足度評価の水準そのものが低い^(注2)という課題は依然として残っており、今後の対応策が期待される(図表10)。

◆国内外事業における最優先課題:「経営手法の見直し・強化—事業の選択と集中」

上述したようにわが国製造業企業は、基本的に海外事業展開を強化・拡大する姿勢にあるとはいえ、それは必ずしも従来のような量的拡大を意味するものではない。この点に関し、国内外事業の取り組みにおける最優先課題(現在)に関する調査結果につき、回答企業にヒヤリング

図表10 海外事業展開実績評価



※評価基準; (当初目標に対して) 1. 不十分 2. やや不十分
3. どちらともいえない 4. やや満足 5. 満足

調査を行ったところ、上位3課題につき以下の意見、指摘があった(図表11)。

最優先課題として最も回答社数が多かった「経営手法の見直し・強化(新たな財務指標や業績評価基準などの設定)」については、欧米式の資産効率に重点を置いた指標・基準(例:ROE、ROA、EVAなど)を既に導入している企業もあれば、現在検討中といった企業も見られた。「新たな事業評価指標を取り入れて、収益管理を強化している。今後取り組むべき事業の選別基準を設定したうえで、グローバルな観点から各事業の取捨選択を行っていく」(素材メーカー、化学メーカーなど)といった姿勢を持つ企業のケースも見られた。なお、ヒヤリング対象企業の中には、経営手法の見直し・強化を巡って関連部署との調整に手間取っているケースも散見された。

2番目の「グループ経営の見直し・効率化(事業売却、事業分離など)」については、「グループ企業内で、それぞれ得意としている分野を相互補完する体制を構築しつつある。本業と関連が薄い事業は一部売却して、収益性の高いコア事業に特化する」(自動車メーカーなど)、「同一地域内において、グループ企業間で重複している事業を集約化する」(電機メーカーなど)、などといったようにグループ全体での「事業の選択と集中」を進めている企業が多く、中には事業売却、事業分離を視野に入れている企業もあった。

図表11 国内外事業の取組みにかかわる最優先課題			
順位		社数	回答率
		(435社中)	
1	経営手法の見直し・強化 (新たな財務指標や業績評価基準などの設定)	104	23.9%
2	グループ経営の見直し・効率化 (事業売却、事業分離など)	93	21.4%
3	本業を強化する事業資源の獲得 (企業買収、提携、合併など)	66	15.2%
4	自社独自での取引先の拡大・強化	60	13.8%
5	トータルコストからみた海外生産体制の見直し	42	9.7%
6	自社製品に関連したサービス事業の強化	20	4.6%
7	グローバルサプライチェーンの導入・構築	18	4.1%
8	海外生産比率の拡大	17	3.9%
9	海外での研究開発体制を重視	2	0.5%
9	インターネット取引の拡大	2	0.5%
9	EMS/OEMメーカーなどへの 生産アウトソーシング	2	0.5%
12	ベンチャー企業を活用した技術開発力強化	1	0.2%

※「その他」と回答した企業は8社有り。

「本業を強化する事業資源の獲得(企業買収、提携、合併など)」については、「新規有望分野については攻めのM&Aを実施していく」(化学メーカーなど)、「今後、アライアンス(提携)を重視していく。自社として優位性を持つコア部門・製品については、限られた経営資源を集中的に投入して、自社独自で開発・生産・販売を行っていく。一方、準コア部門・製品の一部分については、既に他社に生産委託しており、自社ブランドを付与して製品供給を受けている」(電機メーカーなど)などといった意見もあった。

なお、本設問に関して、「当社としては、最優先として挙げた課題以外にも取り組むべき課題は山積している。それら各課題は相互に関連していることもあり、結果的には同時並行的に進めているのが実情である」(電機メーカーなど)と指摘する企業のケースも少なくなく、わが国製造業企業の多くは、従来行ってきた「売上・マーケットシェア拡大」を改め、限られた経営資源の最適活用を行いながら、コア・コンピタンス^(注3)を強化する姿勢を強めている。なお、海外事業展開における強化・拡大姿勢の中には、収益体質の強化に向けた事業再構築も含まれているケースもあることに留意する必要がある。

(注1): Information Technology (情報技術)の略。本アンケート調査では便宜上、情報通信に関する技術全般を指し、基礎から応用まで広範囲に及ぶものと定義する。

(注2): 全般的に収益性満足度評価が低水準となっている背景
わが国製造業の収益性が低い背景につき、海外に数多くの拠点を
持つ企業(特に電機メーカーなど)から以下の指摘があった。
『わが国製造業企業の海外進出は、欧米企業のケースと異なり、
概して高収益・高利益の追求が主な目的となっていたわけではない。
過去の経緯を振り返ると、海外進出の背景は「途上国での輸入
代替措置への対応」、「円高対応」、「貿易摩擦回避」、「日本国内
での人手不足・高賃金への対応」、ひいては「同業他社との横並び
対応」などであり、前提は「シェア・売上の維持・強化」が中心と
なっていた。余裕があった時代では、このような拡大至上主義も
許されていたわけだが、国際競争がますます熾烈になっている昨
今では、収益・利益追求を徹底しないと生き残っていけない』。

(注3): 自社独自の中核的な力。

一広株式会社

中国での生産拡大とマーケティング戦略で、さらなる成長をめざす

<ポイント>

- 利益を絶えず最新鋭設備に投資し、品質・生産性の向上により持続的な成長を達成。
- 円高のため海外生産シフト、安価な輸入品の流入が進むなか、本行融資による中国・大連の生産現法は順調に推移。生産機能の拡充により、さらに重要性を増す。
- 自社ブランドの開発と既存販路での「売り場」戦略により、新たな成長を図る。

◆「世界最大のタオル生産地」でトップ企業に成長

現代人の日常生活の一部となっているタオル。19世紀初め、フランス人ジャカル(J. M. Jacquard)が発明した機械(ジャカード機)で、当時は絹糸を織ったものに由来するという。日本では明治時代半ば(1880～90年代)に、大阪府南部の泉佐野や愛媛県の今治で製造が開始された。わが国でタオルが普及してきた過程は想像するしかないが、たとえば「温泉から上がった後に日本手拭しかなかった」といった、タオルがなくて困った経験を思い起こせば、手がかかりが得られそう。肌ざわりがよく、吸水性の高いタオルの「快適さ」「便利さ」が改めて痛感され、「生まれて初めてタオルを使った人々の喜び」がわかる気がしてくるだろう。

1999年のわが国のタオル生産量約50,000トンの地域別内訳を見ると、四国が約31,000トンと6割強を占め(残りは大阪ほか)、その大部分は今治市と近隣に集中している。現在、大小約230社、約4,500人がタオル製造に携わり、年間生産額が665億円(99年)の今治は、「世界最大のタオル生産地」である。またこの額は、地域のもう一つの主要な産業である造船業の建造修理高539億円(98年)を上回っている。

松山から今治までJR予讃線を特急で35分。沿線の左の車窓には穏やかな瀬戸内海と島々が広がり、右手の山腹には時おり色鮮やかなみかん畑が見える。今治駅で列車を降り、一広株式会社の流通センターまでは車で約20分である。

一広の越智逸宏代表取締役社長は、71年の創業当時を「自動織機6台でスタートしました」と振り返る。越智社長は、それ以前の10年間、大手繊維メーカーに勤務。退職後故郷の今治に帰り、当時まだ成長期



越智逸宏社長

にあったタオル業界に身を投じた。以来、同社は現在に至るまで一貫して、ハンドタオルやバスタオルを中心に、各種日用品なども加えたタオル生地製品の製造販売を主な事業内容としてきた。

現在、染色など関連事業に携わる企業も含めた一広グループの売上高は約120億円にのぼり、今治地区におけるタオルメーカーとしてトップクラスの規模となっている。この間の大きな発展について、越智社長は「不慣れな分野への多角化などは考えず、利益はすべて最新鋭の機械の購入に充ててきたのがよかった」と語る。これにより同社は品質や生産性を高め、高級タオルの産地である今治で業界をリードしてきた。

◆本行融資で大連に進出。生産拠点として重要性を高め、さらに設備を拡充

長期的な円高傾向のなかで、わが国の多くの製造業と同様、タオル業界も苦闘を強いられてきた。特に、90年代半ばから安価な輸入品の割合が急増。90年に約17,000トンだった輸入量が、99年には約51,000トン(うち中国が39,000トン)と、国内生産量を上回っている。今治でも現在では、企業数が73～74年の約500社から半分以上となり、生産量でもピークだった80年代後半(約50,000トン)の6割に落ちている。なかには、生産機能をすべて海外に移管した大手タオルメーカーもあるという。

こうしたなか一広では92年、原材料の綿糸の仕入先、伊藤忠商事と合併で、大連一広毛巾有限公司を設立。大連工業団地に、タオルの一貫製造工場を建設し、94年11月



大連のタオル製造工場
(織機場)



タオル美術館ASAKURA

に操業を開始した。その際、国際協力銀行(当時、日本輸出入銀行)から一広への、海外投資金融による融資が、大連一広への出資および貸付資金として活用された。

中国への進出は、同業他社や問屋の委託工場などがすでに海外で生産を始めているなかで、同社も「いずれ下さねばならない決断であり、『足場固め』をするためのものだった」(越智社長)。また、大連を選定した理由は、地理的に近いのに今治との航路があることや、日本の商社などが設立にかかわった日本企業向け工業団地であることが大きかった。

同工業団地には、タオル製造に必要な水の質が良好であったほか、インフラがすべて整っており、「工場の運営上、特に困ることはない」(越智社長)。ただ、中国の規制のためタオル製造に不可欠な蒸気を造るためのボイラーを自社で持つことが認可されず、電気・ガスなどと同様に公営の機関から購入しなければならない点や、種々の許認可・税関手続きなど、日本と制度が異なるための苦労はあったという。

大連一広の工場では現在、年間約900トンを生産。中国市場の将来の成長を視野に収め大連市内で試験的に販売されている以外、ほぼ全量が日本へ輸出されている。また、中国人従業員約700人から選ばれた60~70人が毎年、研修生として今治に滞在し、縫製技術などを習得している。こうした制度のためもあるが、中国人従業員の定着率は高いという。大連は一広グループのタオル生産量の約30%を担い、今や「当社の事業は大連を抜きにして考えられない」(越智社長)までになっている。現在、大連一広は生産能力拡大のため製造設備を新鋭機に更新しているほか、生活雑貨・ホームウェアなどの製造のため新たに別棟の縫製工場を建設中で、その役割はさらに大きくなろうとしている。

◆新市場開拓に向けた二つの柱——ブランド開発と「売り場」戦略

高品質・低コストな生産と並んで、マーケティング、つまり製品を「いかに売っていくか」は、タオルメーカーにとって最も重要な課題である。消費者に支持される魅力的な自社ブランドの開発は、これに対する一つの解答である。

一広では東京と大阪に置かれた営業所が、新商品の企画を行うクリエイティブ機能も担っている。ここで描かれた

図柄は本社に送られ、専用のコンピューターによって、タオル生地では絵のとおりには織れるかどうか解析が行われ、サンプル製作などのプロセスを経て、最終的に商品化が決定される。また、外部の画家やデザイナーのデザイン、プロデュースによる新しいブランド造りも同社では積極的に進めている。

一方、既存の販売先であるデパートや専門店、問屋は、長年の得意先であるうえ、「メーカーにはない『売り場』を持っている」という強みがあり、これからも大事にしていかなければ」(越智社長)という。こうした既存の販路における「売り場」戦略は、新商品の開発を通じて行われている。たとえば、デパートのタオル売り場は通常、高い階の寝具売り場などに近い、人があまり行かないコーナーにある。こうした長年の慣行があるなか、同社はフランスの食料品店FAUCHON(フォション)やデンマークの磁器メーカーRoyal Copenhagen(ロイヤルコペンハーゲン)と提携し、タオル製品と他の商品とのセット商品を開発。これにより、地下1階の食料品売り場など、同じデパートでも桁違いに客数の多い売り場で自社製品を手にしてもらえるようになった。

一広では越智社長自ら陣頭に立って、こうした新たな市場の開拓に取り組んでいる。

TEA TIME

●タオルとアートをリンクした「タオル美術館」

「タオル美術館ASAKURA」は、一広グループの一員として、2000年4月29日にオープン。タオルの製造工程見学コースや、画家・保野温子氏の絵とタオル作品、成瀬政博氏による『週刊新潮』の表紙絵、テレビの『開運! なんでも鑑定団』などで有名な北原照久氏のトイ・コレクションのほか、物産コーナー、タオルコレクションショップ、ヨーロッパアンガーデンなど多くの見所を備えた、世界でも珍しいタオルの美術館。開館から11月末までに年間予想の15万人を超える人々が入場し、今治の新しい観光スポットとなっている。
(TEL:0898-56-1515、URL:<http://www.ichihiro.co.jp/art/>)



ICHIHIRO CO., LTD. 一広株式会社の概要

一広株式会社(愛媛県今治市郷新屋敷町、TEL:0898-23-6126(代表)、資本金2,000万円、代表取締役社長:越智逸宏)は、1971年に同社長により創業され、74年に一広タオル工業株式会社に、97年12月には現在の一広株式会社に社名変更された。この間、同社は現在に至るまで一貫して、タオルの製造販売を主な事業内容としている。

99年11月期の売上高は約70億円、従業員は250名。

(1999年11月末現在)

構造改革が鍵を握るベトナム経済

国際審査部／江藤 宗彦



<ポイント>

- 米越通商協定の調印により、米国向け輸出の増加と直接投資の回復が期待される。
- AFTAによる関税引き下げは、国有企業改革の進展の契機となる。
- 本年3月に開催される党大会での、新10カ年計画に注目。

直接投資の落ち込みや、アジア通貨危機による輸出の鈍化と内需の低迷を受けて減速したベトナム経済は、1999年に始まる輸出の回復と政府の景気刺激策により回復基調にある。しかし、依然として国有企業が経済活動の中枢に位置する一方、民間企業の発達は遅れており、国有商業銀行が金融部門の中心となっている。米越通商協定の調印、ASEAN自由貿易協定による貿易自由化など、対外関係に変化が見られるものの、構造改革の進展は遅い。ベトナムが中長期的に持続的な経済成長を実現するためには、国有企業と国有商業銀行の改革、投資環境の改善、民間企業の育成、国際経済への統合などを推進する必要がある。今後の見通しを得るためにも、本年3月の党大会が注目される。

◆2000年の景気回復

ベトナムは1990年代半ばに、海外からの直接投資ブームを背景として9%前後の経済成長を達成した。しかし、90年代後半に入ると直接投資ブームに陰りが見え始める一方、アジア通貨危機の影響で輸出が鈍化し、内需も低迷したことから98年の経済成長率は3.5%に落ち込むこととなった(図参照)。

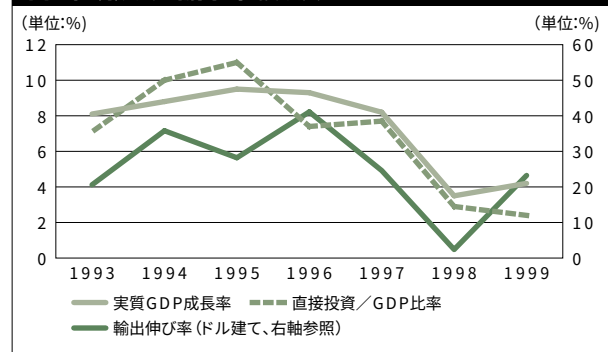
99年には、アジア域内の景気回復と石油価格の上昇によって輸出が伸びたものの、依然として内需は低迷を続けたため、経済成長は4.2%にとどまった。2000年に入ると、引き続き好調な輸出に加え、前年下期以降の政府による景気刺激策も功を奏し、通年で5.5%(政府推定では6.7%)の経済成長を達成したと見られている(表1参照)。

◆構造問題

ベトナムは、86年の第6回共産党大会で「ドイモイ」政策を採択して以来、財政・国有企業・金融制度の改革、貿易・為替管理の自由化を進め、94年よりIMFの拡大構造調整プログラムのもとで本格的な改革に着手した。しかしながら、国有企業・銀行・貿易の分野で構造改革は思うように進まず、96年にプログラムはオフトラックとなった。

ベトナムでは、国有企業がさまざまな優遇措置のもとで経済活動の中枢に位置する一方、民間企業の発達は遅れており、99年末時点でGDPに占める国有部門(政府を含む)のシェアは39.7%である。国有企業は99年末で5,280社にのぼり、特に石油、セメント、化学、鉄鋼の基幹産業で大きなシェアを占め、国内銀行貸付のほぼ半分が国有企業向けとなっている。また、4大国有商業銀行(表2参照)が銀行部門総資産の約8割を占め、金融部門の中心となっている。IMFによれば、国有企業の約6割が赤字で、国有商業銀

図 経済成長、輸出、直接投資



出所: IMF

表1 主要経済指標

	1997	1998	1999	2000
実質GDP成長率(注1)	8.2%	3.5%	4.2%	5.5%
インフレ率(年平均)	3.1%	7.9%	4.1%	—
一般政府財政収支(対GDP比)	-1.7%	-0.5%	-0.9%	-2.9%(注2)
経常収支(対GDP比)	-6.2%	-3.9%	4.4%	—
外貨準備高(億ドル)	1,857	1,765	2,711	—
(輸入週数)	7.2	6.7	9.1	—
為替レート(年平均) ドン/US\$	11,706	13,297	13,944	14,498(注3)

出所: IMF、ベトナム統計局およびブルンバーク

(注1): IMFによる実績値および推定値。政府推定による2000年の成長率は6.7%。

(注2): 政府予算の目標値。

(注3): 2000年11月末時点。

行の不良債権比率も政府発表の13.2%(99年末)を大きく上回ると見られている。2001年の早い段階でベトナム政府がIMFと構造調整プログラムに合意するとの報道もあるが、構造問題の解決へ向けた前進が期待される。

◆対外関係の変化

昨年7月、懸案であった米越通商協定が調印された。その後、同年11月には米国のクリントン大統領が訪越し、両国政府は同協定の早期批准により貿易・投資を通じた経済交流を拡大する方針で一致した。本年前半の批准が予想される同協定により、ベトナムにとっては、米国向け輸出(履物や衣料品など)の増加と直接投資の回復が期待される。

ベトナムは、ASEAN自由貿易地域(AFTA)合意により、2006年までに域内諸国からの輸入品に対する関税を5%まで引き下げを求められている。関税引き下げによって競争圧力が高まれば、国有企業が独占的なシェアを占める国内産業が輸入品と競合できない懸念がある。そのため、AFTAによる関税引き下げは、国有企業改革を後押しする一つの契機になると見られている。

他方、ロシア政府との間で長年の懸案となっていた対旧ソ連債務問題は、2000年9月に処理方法について合意が成立し、ベトナムの対外債務負担は大幅に軽減された模様である。

表2 国有商業銀行の銀行部門でのシェア(1998年末)

外国貿易銀行 (Bank for Foreign Trade of Vietnam)	20%
投資開発銀行 (Bank for Investment and Development of Vietnam)	19%
工商銀行 (Industrial and Commercial Bank of Vietnam)	20%
農業地方開発銀行 (Vietnam Bank for Agricultural and Rural Development)	22%
国有商業銀行4行の合計	81%

出所: S&P

表3 10カ年社会経済開発戦略案

全体目標	
①持続的かつ急速な経済成長	
②国民生活の質的向上と公正で安定的な社会の実現	
③ベトナム独自の文化・伝統の保持	
④国際経済への統合と国際競争力確保による社会主義市場経済達成	
⑤20年以内の産業化・知的社会の実現	
社会目標	
①飢餓・重貧困の撲滅 ②中等教育の普及 ③児童栄養不足率の低下	
④平均寿命の長期化 ⑤都市部浄水普及率の引き上げ	
⑥国土の森林カバ率の引き上げ	
経済目標	
①平均7%を超える経済成長によるGDP倍増	
②投資/GDP比の引き上げ(30%) ③14%を超える輸出伸び率の維持	
④産業構成比の高度化 ⑤農村雇用率の引き下げ	
⑥都市部人口率の引き上げ	

出所: Vietnam 2010: Entering the 21st Century

◆構造改革の進捗状況

99年から昨年にかけて、ベトナムはいくつかの改革を実施した。まず昨年1月には新企業法が施行され、民間企業の登録が簡素化された。また、金融・為替面では、市場連動型の金利体系への移行、固定為替相場制からクローリング・ペッグ制(注)への移行、外貨管理の緩和などを実施した。貿易・投資面では、輸入数量制限措置の緩和や利益送金税の引き下げを実施するとともに、特定の投資を認可制から登録制に変更した。

しかしながら、国有企業の株式化は予定どおりに進んでおらず、資産管理会社(AMC)設立による国有商業銀行の不良債権処理にも進展が見られない。また、国有企業と民間企業との競争条件の平準化や投資環境の改善も十分に進んだわけではなく、構造改革を一層進展させていく必要がある。

◆構造改革と党大会

ベトナム政府は、昨年12月に開催された支援国会合(CG会合)において10カ年(2001~10年)社会経済開発戦略の草案(表3参照)を公表し、支援国、国際機関、NGOなどと活発な議論を交わした。今後、支援国会合での議論も踏まえた上で、同戦略は2001年3月の第9回共産党大会に提出される。なお、この10カ年社会経済戦略は年平均7%以上の経済成長を目標としているが、目標達成のためには、①国有企業と国有商業銀行の改革推進、②投資環境改善による直接投資の回復、③民間企業の育成、④国際経済への統合などが前提条件となろう。

現在、ベトナムは、対外関係の変化のもとで構造改革に取り組んでいる。本行は他のドナーとともにパートナーシップアプローチのもとで円借款を供与し、ベトナムの構造改革を支援している(本行広報誌Development & Cooperation 2000年3号参照)。中長期的に持続的な経済成長を実現するためには、構造改革の推進が不可欠であるが、今後の見通しを得るためにも、本年3月の党大会においてどのような方向性が打ち出されるかが注目される。

(注): クローリング・ペッグとは、固定為替相場の安定性を維持しつつ変動為替相場の調整機能をも取り入れるために考えられた制度。大幅な平価変更に伴う混乱を避けるため長期間にわたって小幅な平価の変更ができるようにするのを目的としている。

イラン・イスラム共和国向け 輸出信用供与にかかわる議定書に調印 ——24年ぶりのダイレクトローンの供与

国際協力銀行は、イラン・イスラム共和国向けの本邦企業による輸出案件4案件に対し、24年ぶりの直接借款(ダイレクトローン)による輸出信用の供与を決め、2000年11月2日、同国ハタミ大統領一行に同行して来日中のモジャラッド・イラン中央銀行副総裁との間で基本融資条件を取り決める議定書(プロトコル)に調印した。

今回締結された議定書は、「イラン国鉄向け光伝送装置輸出案件」、「鋼鉄ペレット製造プラント建設案件」、「第4アロマ・プラント建設案件」、「テレフタル酸プラントII建設案件」の4案件にかかわるものであり、各案件について本邦輸出者が必要な設備などをわが国から輸出するにあたり、これを金融面で支援するものである(輸出信用供与)。本件融資は本行が必要資金の60%を融資し、残りの40%については民間金融機関が協調融資する予定である。各案件の概要は以下のとおり。

案件名	借入人	概要	輸出者 (メーカー)	融資総額 (予定)	うち本行分 (予定)
イラン国鉄向け光伝送装置輸出案件	バンク・メリ・イラン	南部地域における光通信ネットワーク構築に必要な光伝送装置の輸出	丸紅(株) (日本電気(株))	約5億円	約3億円
鋼鉄ペレット製造プラント建設案件	バンク・セバ	ヤズド州アルダカンにおける鋼鉄ペレット製造プラントの建設	(株)神戸製鋼所、丸紅(株)、三菱商事(株)	約57億円	約34億円
第4アロマ・プラント建設案件	バンク・メラ	バンダー・アサリユエに建設される第4アロマ・プラントの建設	東洋エンジニアリング(株)	約281億円	約169億円
テレフタル酸プラントII建設案件	バンク・メラ	バンダー・イマム・ホメイニに建設されるテレフタル酸プラントの建設	三菱重工業(株)、(株)トーマン	約188億円	約113億円

1979年のイラン革命、およびそれに続く1980年～1988年のイラン・イラク戦争による政治経済状況を反映した輸出商談の停滞などにより、特にダイレクトローンによる輸出信用は1976年のIJPC(イラン・ジャパン石油化学)関連のNPC(国営石油化学公社)向けバイヤーズ・クレジット以降、24年間供与されていなかった。しかしながら、1997年8月の穏健改革派ハタミ大統領の就任に始まる政治外交環境の変化を受け、本邦企業もイラン向け輸出商談の再活発化を強く希望しており、本行に対しても相当数の内談が寄せられていた。

今般議定書で合意された本行融資は、本邦企業による設備・機器の輸出拡大を金融面で支援し、これによりイラン

とわが国との貿易関係の一層の緊密化をもたらすとともに、イランにとって優先度の高い事業の実現を通じ、同国の経済開発にも寄与することが期待される。

マレーシアに対するバイヤーズクレジット供与 ——マレーシア政府による鉄道複線電化プロジェクトへの融資

国際協力銀行は、2000年11月3日、マレーシア政府との間で、総額約397億円の貸付契約に調印した((株)さくら銀行、(株)三和銀行、(株)住友銀行および(株)東京三菱銀行との協調融資で、本行分は総額の60%に相当する約238億円)。本融資は、マレーシア政府が進める鉄道電化・複線化プロジェクトに関し、本邦輸出者並びにメーカーである三井物産(株)、新日本製鐵(株)、および日本鋼管(株)が、鉄道電化システム一式などを輸出するにあたり、これを金融面から支援するものである。

本プロジェクトは、同国でも最も交通量の多いクアラルンプール近郊都市のラワン～イポー(同国第4の北部工業都市)間の約175kmの区間を複線化・電化し、また、近代的な信号・通信等システムを導入することにより、鉄道の輸送効率、安全性、競争力の向上を図るものである。

マレーシア政府は2020年までの先進工業国化をめざした「ビジョン2020」を提唱しており、その一環として、シンガポールからクアラルンプールを経て、北部商業都市であるバタワーズに至るマレー鉄道本線(同国西岸を縦断する総延長780kmの単線非電化路線)の近代化計画を推進しているところであり、本事業は同計画に基づくものである。すでに、セレンバン(クアラルンプール南部)～ラワン(クアラルンプール北部)間の約105km、およびクアラルンプール～クラン港(クアラルンプール西部)間の約43kmの複線電化工事は、本行の円借款「マラヤ国鉄整備計画」(1993年3月調印)にて実施され、本事業はこれに引き続くものである。

本融資は、本邦からのマレーシアに対する輸出促進に貢献するとともに、マレーシア政府の先進工業国化への取り組みを支援することにより、同国の経済開発の促進に大きく寄与するものと期待される。

フィリピン共和国における発電事業に対する バイヤーズ・クレジット供与 ——プロジェクトファイナンス形式による民活 インフラ事業への支援

国際協力銀行は、2000年11月10日、韓国電力公社、三菱商事(株)、米国法人のSouthern Energy Inc.、九州電力(株)の共同出資によるフィリピン共和国法人であるKEPCO Ilijan Corporation(KEILCO、1997年設立)との間で、総額2億5,509万米ドルの貸付契約を調印した(東京三菱銀行、ビー・エヌ・ピー・パリバ銀行東京支店、シティ・バンク・エヌ・エイ、住友銀行との協調融資で、本行分は総額の60%に相当する1億5,310万米ドル)。本融資は、KEILCOが実施する天然ガス焼き複合火力発電所プロジェクトに必要な本邦からの設備および役務の購入資金として利用されるものであり、KEILCOの発電事業による収益が一義的な融資返済の担保となるいわゆるプロジェクトファイナンス・ベースで供与されるものである。なお、本邦輸出者およびメーカーはそれぞれ三菱商事(株)および三菱重工業(株)である。

本プロジェクトは、KEILCOがフィリピン・ルソン島マニラ市南約135kmのバタンガス州イリハン地区において、国産天然ガス(フィリピン南部パラワン島沖合にて産出)を主燃料とする発電能力1,200MWの複合火力発電所をBOT(注1)(Build, Operate and Transfer)方式にて建設・操業し、フィリピン電力公社(NPC)に対し20年間にわたり電力を販売した後、NPCに本発電所プラントを引き渡すもの。

フィリピンの電力需要はアジア通貨危機の影響により一時的に伸び率の低下が見られるものの、長期的には今後10年間で民活方式を中心に総額9,875MWの新規電源開発が必要とされている。本プロジェクトはその需要を満たすために現在開発中の案件としては最大の規模を有しており、今後の電源開発に大きな役割を果たす。また、フィリピンは従来の石油火力依存から国産エネルギー源(地熱、ガス、水力など)の活用への転換を推進しているところ、本件は今後の国産エネルギーの中核となる天然ガスの利用を前提に運転される予定であり、国産エネルギー資源の有効活用を支える点からも意義が大きい。

フィリピン政府はIPPプロジェクト(注2)により、電力事業への民間投資の促進を計り、発電事業において民間活力の導入を積極的に進めてきたが、アジア通貨危機後、かかる民活案件は資金調達の問題などから伸びていない。かかる状況下、本行が本プロジェクトに資金支援を行うことで、同国政府による民活インフラ整備事業の推進に資することが期待される。なお本行は本件融資(輸出信用供与)に加え、本発電所とフィリピン・ルソン系統既設送電線網とを結ぶ53kmの新設送電線の建設資金として円借款を供与しているほか、主燃料となる天然ガスの輸送パイプラインについても、その建設資金供与のための本邦民間金融機関によるシンジケートローンに対し保証を付保しており、本プロジェクトに対し、周辺関連施設を含めた包括的支援を行っている。また、KEILCOの出資者である九州電力にとっては海外IPPプロジェクトへの初の本格的な資本参加であり、本邦電力会社の海外電力事業の展開を支援する意味でも重要な案件である。さらに、本件は日米韓企業が事業に参画し、日韓の電力会社による第三国における共同事業を本行のほか、米国輸銀、韓国輸銀が支援することから、日韓ビジネスアライアンスを推進し、国際協調案件としての意義が認められる。

(注1):民活型プロジェクトの一形態。出資者がプラントなどの建設・操業を行い、コンセッション契約期間終了後、政府等にその所有権を譲渡するもの。

(注2):自前で発電設備を建設・操業し、電力を電力会社に売る独立系発電事業者が実施する電力プロジェクトのこと。

国際協力銀行の国際金融等業務概況						(単位:百万円)
	10月		11月		12年度累計	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額
(1) 融 資	14	27,243	8	53,601	111	510,128
輸出	7	8,302	4	48,848	32	128,268
輸入	1	7,300	0	0	20	40,642
(資源)	0	0	0	0	1	428
(製品・技術)	1	7,300	0	0	19	40,214
投資	5	4,641	4	4,753	56	280,418
(資源)	2	20	2	4,537	34	233,270
(一般)	3	4,621	2	216	22	47,148
アンタイドローン等	1	7,000	0	0	3	60,800
(2) 保 証	1	3,000	0	0	3	45,700
(3) 出 資	0	0	0	0	0	0
合 計	15	30,243	8	53,601	114	555,828

◀自治体との連携▶

大阪府

◆「中欧投資セミナー」

平成12年11月9日、大阪商工会議所等との共催にて、関西の企業などを対象に「中欧投資セミナー」が開催されました。国際金融第2部部長の田村裕志が、「国際協力銀行の中欧諸国向け融資について」と題し特別報告を行った後、中欧諸国の投資誘致機関代表者による、自国の投資環境や投資優遇措置についての紹介がありました。

福井県

◆「南北対話後の朝鮮半島と北東アジア情勢」

平成12年11月13日、福井商工会議所ビル内にて、福井県日韓親善協会の主催により同協会会員30名が集い、懇話会が開催されました。本行からは大阪支店課長代理の稲葉裕より本行の概要および海外投資金融について紹介した後、資源金融部総務課長の東伸行より「南北対話後の朝鮮半島と北東アジア情勢」と題し、講演を行いました。

◀2000年度海外直接投資アンケート調査結果の公表について▶

本行は、わが国製造業企業の海外直接投資の動向に関するアンケート調査(回答企業469社、回答率59.3%)を実施し、その調査結果を公表しております(P.2より特集記事)。本アンケート調査は、海外事業に実績のあるわが国製造業企業の海外事業・投資活動の現況および今後の展望を把握する目的で、1989年から毎年実施(旧日本輸出入銀行から継続)しており、今回で12回目となります。本調査結果に関するお問い合わせは、開発金融研究所海外投資研究班(TEL:03-5218-9719)までお願いいたします。

千葉県

◆「海外投資の実態と課題」

平成12年11月16日、千葉商工会議所内にて経営指導員研修があり、千葉県下の商工会議所の経営指導員約30名が参加しました。研修の一環として、本行中堅・中小企業支援室室長代理の丸上貴司より「海外投資の実態と課題」と題し、日本企業の海外投資動向、主要国の投資環境、海外投資の今後の課題などについての講演を行いました。

神奈川県

◆「神奈川県国際ビジネスアドバイザー制度」のご案内

本行は、社団法人 神奈川県産業貿易振興協会(略称:神産貿)が運営している「神奈川県国際ビジネスアドバイザー制度」のアドバイザー機関の一つとなっています。

この制度は、神奈川県内の企業の国際化を支援している神産貿が、海外進出や海外企業との提携などを考えている県内企業を対象に、海外で豊富な経験を持つ専門家が無料でご相談に応じるものです。

詳しくは、社団法人 神奈川県産業貿易振興協会(神産貿)企画調整部国際経済班、TEL:045-671-7055、FAX:045-671-7064、<http://www.ktpc.or.jp>へお問い合わせ下さい。

海外投資に関する

移動相談室と講演会のお知らせ

相談室の開催予定日	お問い合わせ先
札幌 未定	国際協力銀行 中堅・中小企業支援室 Tel:03-5218-3579
仙台 2/8、3/8 (毎月第2木曜日に開催)	ジェトロ仙台 貿易情報センター Tel:022-223-7484
福島 未定	国際協力銀行 中堅・中小企業支援室 Tel:03-5218-3579
東京 2/14、3/14 (毎月第2水曜日に開催)	東京商工会議所 中小企業相談センター Tel:03-3283-7767
川崎 未定	国際協力銀行 中堅・中小企業支援室 Tel:03-5218-3579
名古屋 2/1、15、22、 3/1、15、22 (毎月第1・3・4木曜日に開催)	名古屋商工会議所国際部 Tel:052-223-5721
講演会の開催予定日	お問い合わせ先
未定	国際協力銀行 中堅・中小企業支援室 Tel:03-5218-3579

◀刊行物▶

国際協力銀行では、このたび以下の刊行物を作成しました。

◆『ASEAN主要国における各主要金融機関の日系企業向け与信制度』

本書はASEANの主要5カ国(インドネシア、シンガポール、マレーシア、タイ、フィリピン)を対象とし、アジア通貨危機以降の各国の経済・金融情勢を概括しつつ、公的・民間部門双方の金融機関の与信方針や、主に日系企業が現地で資金調達を行う上での留意点などを(財)海外投融資情報財団(JOI)と共同で調査したものです。

これまでと同様、日本企業の有望な投資先国とされているASEAN5カ国については、法律や税制、許認可手続など投資環境に関する情報は各国の誘致機関などが幅広く提供していますが、現地金融機関の融資状況については情報が十分に整備されていませんでした。

国際協力銀行の中堅・中小企業支援室には海外進出を検討している日本企業から現地での資金調達に関するご相談が最近増えてきたことから、各国の金融機関の情報を提供するため本書を作成しました。本書の冒頭部分では各国の経済・金融情勢、各金融機関の与信方針などを一覧表にまとめ、わかりやすく解説しています。

本書をご希望の方は、中堅・中小企業支援室(TEL:03-5218-3579)へお申し付けください。

