

第8章 タイ、インドネシアにおける建設産業政策と国際協力

著者	磯崎 邦夫
権利	Copyrights 日本貿易振興機構（ジェトロ）アジア経済研究所 / Institute of Developing Economies, Japan External Trade Organization (IDE-JETRO) http://www.ide.go.jp
シリーズタイトル	経済協力シリーズ
シリーズ番号	155
雑誌名	アジア産業政策の事例研究
ページ	209-221
発行年	1991
出版者	アジア経済研究所
URL	http://hdl.handle.net/2344/00014553

第 8 章

タイ、インドネシアにおける 建設産業政策と国際協力

はじめに

1990年春、世界は激動期を迎えている。ソ連をはじめとする東欧諸国の民主化のうねりの中、わが国ではトリプル・ディメリット（円安、株安、債権安）が声高に叫ばれ、景気の過熱感に警鐘が鳴らされている。

このような状況の中にあり、東南アジア諸国は着実に力を蓄えつつあり、なかでも韓国、台湾、シンガポール、香港の4カ国・地域はアジアNIEsの名を欲しいままにし、1980年代の成長には目をみはるものがあった。拙著「韓国、香港、台湾における建設産業政策と国際協力」（藤森英男編『アジア諸国の産業政策』、1990年、第10章）は、こうした背景のもとに、これら諸国・地域における建設産業関連政策と、同地域における建設産業と日本の建設産業との国際協力に焦点を当てたものであった。

本章は、1990年代を見通す場合に看過するわけにはいかないと考えられる、これらのアジアNIEsを急追中のタイ、インドネシアに焦点を当て、これら両国における建設産業政策と国際協力（主として日本建設業との）をテーマとしてとりあげた。

1. 建設産業の位置づけ

(1)タイにおける建設産業の国内総生産に占める割合は、1986年時点で5.1%であり、同年の日本における建設産業の対GDP比率の7.3%に比べ、相対的に低いものとなっている。両国における建設産業の対GDPシェアの差は、一つには開発の対象となった地域・面積の絶対的な差によるものであり、またひとつには両国における建設産業の付加価値率の差によるものであると考えられる。日本における建設技術水準の高さに比べ、タイにおいては新しい建設技術の導入が遅れていることもあり、タイの建設産業の実態は依然として労働集約型産業の域を出ていないことが、両国の建設産業における付加価値率の高低差を形成している要因といえよう。

しかしながら来るべき1990年代から21世紀を展望した場合、タイにおいては東部臨海工業地帯の整備に代表される大規模開発プロジェクトや、各種インフラストラクチャの整備事業が目白押しとなっていることもあり、タイにおける建設産業の国民経済に占める割合が今後さらに伸長することは明らかと思われる。

タイにおける建設産業従事者数をみると、全産業就業者数に占める建設労働者は、同年時点で約75万人となっており、近年の同国における建設ブームからは想像し難い小さい数字となっている。これは主として、統計上の捉え方の問題であろうが、農業が高いシェアを占める同国経済においては、農閑期における農村からの出稼ぎ労働者を統計上は建設労働者としてカウントしていないためと考えられる。

また、タイの建設業界団体である Thai Contractor's Association(TCA)によれば、タイには約1万4000社にのぼる建設業者が存在しているとみられるものの、その多くは商務省への登記も行なっておらず、経営規模が零細な企業がほとんどであり、なかには何ら実態をもたない休眠会社も相当数あるとみられている。この結果、実際に建設業を営む業者数は約1000社にも満たないものと考えられる。このため日本の建設業界においては、大手5社をはじ

めとする相当数の総合建設会社（いわゆるゼネラル・コントラクター）が存在するのに対し、タイの建設会社は同国ナンバーワンのイタルタイ社を別格とすれば、一般に同族、または数名の主要メンバーによる共同経営形態の小規模なものが多い。

この点については、タイの相対的な発展の遅れからくる工事発注量の少なさから、総合建設業が育ちにくかった土壌が背景にあることが指摘されているが、また一方では主として工程管理のような高度で、緻密な作業が発注者の側から要求されなかったという大陸的なおらかさも起因しているものと考えられる。近年におけるタイの爆発的経済発展の背景には、ダムや道路・橋梁といったインフラの整備に貢献してきた建設産業の役割は特記されて然るべきであろうが、タイの建設業自身が未だに近代的経営にまで脱皮できていないことにはおおいに不満の残るものがある。

(2)インドネシアは、現在第5次5カ年計画（1989年4月～94年3月）の初期の段階にあるが、遡って建設産業の動きを眺めれば、第1次開発5カ年計画以降、建設産業はGDPの伸びを上回る順調な成長を示し、第3次計画終了時の1983年には建設産業のGDPに占める割合が6.2%に達するにいたった。しかし84年以降は国内経済不況、とりわけ公共投資の減退により、その成長は低迷を余儀なくされ、83～88年の第4次計画で設定された目標成長率の5%にも及ばぬ状態となった。成長率のみならず対GDPのシェアも84年には5.8%、85年には5.5%と年々低下の傾向を示している。この直後の原因は、インフラの不備、流通コストの高さ、高金利、生産効率の低さ（いわゆるハイコスト・エコノミー）などを背景とした内外からの投資の低下にあり、公共事業投資のみならず民間設備投資が86年前半まで、減少ないしは横這いの状態となったためである。

しかしながら、1988年下半年以降は主要幹線道路の建設が動き出すとともに、ファイナンス問題でずれこんでいた民間大型案件も動き出したことにより、漸次工事量が増加しており、現在の第5次計画においては、88年におけるGDP構成比を5.6%、計画最終年度に当たる93年構成比を5.8%にまで引

き上げようとの計画が上程されている。政府開発投資が大きな制約にあるなかで、内需を下支えしてきたのは、主として内外の民間投資であった。民間投資は、86年前半までは低迷していたものの、その後増勢に転じた。この背景としては、世銀の88年5月のレポートで指摘を受けたディレギュレーション政策の強力な推進や、発表当初は不評とされた86年9月のルピア切下げが近年にいたりようやく効果を発揮しはじめ、輸出・投資環境がかなり好転したこと、インドネシア経済の浮揚気配により投資余地が広がってきたこと等があげられよう。東南アジアにおける日本およびアジアNIEsの投資先データをみると明らかであるが、まずシンガポール、マレーシアにおいて展開された投資ブームの波が、続いてフィリピン、タイへと向かった後、80年代後半にいたりようやくインドネシアに向かいはじめているとみることができるであろう。

建設産業就業者数についてみれば1985年には209万6000人と推移し、全産業就業者総数の3.3%を占め、これは82年の3.7%より落ち込んだ数字となっているものの、前述のとおり80年代の後半にいたっての建設ブームの高まりから建設就業者数の漸増が見込まれている。

インドネシアの建設産業の1989年の動向および90年を見通せば、次のような展開が想定できよう。

<1989年度動向>

- I. 公共工事については、大幅な外国援助の増額を背景とした政府開発支出の増加により、道路、空港整備等を中心に予想以上の伸びを示した。
- II. 民間工事は受注面で前年度比3倍増と驚異的な伸びとなった。背景としては、ホテル、オフィス・ビルの新築の急増および輸出増に対応した設備投資の盛り上がりと日系企業の進出による工場の新增築等に求められる。
- III. 民間主導の景気回復の波に乗り、建設市況は拡大基調となった。
- IV. ただし、主要資機材の値上り、価格競争の激化から採算面の好転にまではいたっていない模様。

<1990年度見通し>

- I. 工業団地造成の動きが1989年後半より目立ってきており、工場用インフラの整備が進むことから、東南アジアにおける同国の相対的な労働賃金の低さとあいまって、日本やアジア NIEs からの投資シフトが本格化する期待が大きい。
- II. 民間を中心に引き続き建設市況は拡大するであろう。

2. 建設産業の市場展開と建設産業政策

(1)タイ政府は建設産業を含む自国産業の保護・育成を目的とし、種々の産業政策を展開している。なかでも、外資系企業の活動を規制した「外国人企業規制法」と「外国人職業規制法」は外資系企業のタイ進出への強力な歯止めとなっている。

1972年に制定された両法の建設産業に対するインパクトとしては、タイの民間工事の入札に外資系企業が参入できなくなった点にある。このため外資系企業の多くは、タイ人をパートナーとする合弁会社を設立せざるを得なくなり、経営面における自主性を奪われることとなった。この点を誤解した一部のタイ建設業者やマスコミから、日系企業に対する批判やタイ国企業に対する保護措置をさらに強化させる運動が展開されたこともあったが、80年代後半から90年初頭の現在にまで及んでいる一連のタイへの投資ブームを背景とした工事量の増加にともないこの声が小さくなっている。また、その後の経緯からも伺われるように多くのタイ人パートナーたちは、外資系建設会社（主として日本）の経営手法、建設工事の管理手法に理解を示すこととなり、経営上のトラブルはほとんど見受けられていない。

資本規制に当たる「外国人企業規制法」については上述のような現況にあるが、もうひとつの「外国人職業規制法」についても相当の規制効果が認められる。ビザやワーク・パーミットの発給に直接関係するこの規制法は明確

な定義が当局側から発表されておらず、政策当局の場当たりの判断による運用で動いているように思われる。特殊技術者を除く建設業務への外国人の就労禁止を含むこの法律によれば、外国人はまったく建設産業に従事することができず、合弁会社への社員の派遣もままならないため、ほとんどの外国企業が同法に振り回されているような状態にある。自国の労働者だけで建設産業およびその他産業の経済発展を推進したいという同国のナショナリズム高揚策は一応は理解されるものの、学ぶべきものはたとえ外国業者からでもおおいに学ぶことが必要と考えられ、当局のこの政策に対する明確な定義づけおよび柔軟な対応が求められるところであろう。

また、外国借款による国際入札工事や日本の無償資金協力に関する工事は外国業者の参入自体に規制はないものの、ここでもビザやワーク・パーミット発給にトラブルがついてまわりはなはだ不都合が生じているといえる。

第1表は1987年のタイにおける建設業者の売上高ランキングを示したものであるが、市場規模は日本に比べ非常に小さいため、売上高トップのイタ

第1表 タイにおける建設業売上高ランキング(1987年度)
(単位: 100万バーツ)

ランク	建設業者名	売上高
1	Italian - Thai Development Corp. Ltd.	2,180
2	株大林組	1,204
3	泰大林	921
4	Sino-Thai Engineering and Construction Co.	555
5	Prayoon Visava Engineering Co. Ltd.	540
6	Nobel's Explosive Co. Ltd.	525
7	タイ竹中	463
8	千代田エンジニアリング	409
9	Kampangpetch Vivat Construction Co. Ltd.	405
10	タイ住コン	388

(出所) *Million Baht Business Information Thailand 1989.*

ル・タイ社でさえ日本における大手ゼネコンの100分の1程度の売上規模であり、またランキング中に日系企業が相当数入っていることが一つの特徴となっているが、これらの日系企業の多くは30年近くも以前から同国に展開している企業（合併企業を含む）がほとんどであり、すでにタイ国社会に同化しているとみられることから、むしろタイ企業に近いものとするのが妥当と思われる。

タイにおいては次節で述べるインドネシアにおける建設業者の規模別ライセンス制度が実施されておらず、中小企業の乱立状態が続いており、このため建設産業の再編成や組織化が遅れており、各種の弊害が生じている。このためタイ政府は発注者の利益を守ることによりさらなる建設投資意欲を喚起し、その結果としての自国建設業界の育成をはかるために、1979年5月、建設業法を公布したが、同法公布後10年以上が経過した現在においてもこれが施行されていない。今後、何らかの業界規制がなされないかぎりタイにおける建設業の今一段の発展は見込みがたいという側面も考えられるため、政府当局としても頭の痛い問題と思われる。

規模別ライセンス制度が施行にいたらない理由は、主として中小企業による反対にあるといわれているが、確かに大手業者の既得権の擁護ともなりかねない同法の導入は、企業間格差のさらなる拡大にも発展しかねない内容が盛り込まれていることから、この反対にも首肯すべき点があると思われる。

ちなみに、1975年公布の建設業法の概要は、次のとおりである。

- I. 建設業者を登録制にし、登録の際にその技術水準・工事実績等を審査してグレード分けする。
- II. それにより、公共または民間工事の発注者が、工事の規模・技術的な難易度に応じて、適切な業者を各グレードの中から選定できるようにし、所定の質の工事が、所定の期間に完了できるようにする。
- III. また受注者が契約を遂行できなかった場合は、罰則規定によりグレードを下げる。
- IV. 全体として、不当または過当な競争を防ぐとともに、建設業の社会的

信用を向上させる。

(2)インドネシアの建設業者はインドネシア建設業協会 (AKI) またはインドネシア全国建設業者組合 (GAPENSI) のいずれかに属している。公共事業に参加しようとする建設業者は、各州の知事を長とする事前資格審査委員会による事前資格審査を受け、DRM (Daftar Rekanan Mampu/List of Approved Suppliers) として登録されねばならない。DRM 登録の際には資本金、施工能力、施工実績、所有機械数等の基準により格付けをされ、それによって請負可能なプロジェクトの規模が決められている。この格付けは現在「大統領令1984年第29号」により第2表のとおり規定されている。

同大統領令ではその他に、請負金の20%を上限として、前払い制度を認めており、また1988年3月の一部改正では受注業者の決定権者を第3表のとおり改めた。

第2表 「大統領令 1984 年第 29 号」による建設業者の格付け表

グループ A	5 億ルピア以上の案件に参加可能
B 1	2 億～5 億ルピア "
B 2	1 億～2 億ルピア "
C 1	0.5 億～1 億ルピア "
C 2	0.2 億～0.5 億ルピア "
C 3	0.2 億以下 "

第3表 「大統領令1988年3月の一部改正」による受注業者の決定権者一覧表

発注金額 (億ルピア)	受注業者決定権者
～ 5	プロジェクトマネージャー
5 ～ 10	総局長 (Director General) または同等の者
10 ～ 30	大臣
30 ～	経済・財政・工業担当調整大臣の同意を得て大臣が決定

インドネシア政府は他の産業と同様に建設産業においてもローカライゼーションの促進を目指しており、外国請負業者のインドネシア建設業への参加を以下のとおり規制するとともに、建設請負業者の新規合弁設立は、投資調整庁が出すネガティブリスト（新規投資を認めない業種のリスト）に載せており、新規の合弁建設会社の設立を認めていない。

I. 政府発注プロジェクト

a. 国際入札工事

政府が実施する国際入札工事への参加は、外国法人の資格で可能なものの、現地業者とのジョイント・ベンチャー方式が奨励されている。

b. その他の政府発注工事

外国法人の参入不可。ただし、外国合弁企業は参入可能。

II. 民間プロジェクト

外国法人の参入には制限があるが原則可能。合弁企業として受注するのが通常となっている。

インドネシア政府は本来外国法人の民間プロジェクトへの直接請負という形での参加を認めていなかった。このため、日本の繊維・家電業界等が当地への進出を始めた1970年代当初は、当時インドネシアへ進出していた日本の建設会社は合弁形態の会社を設立しておらず、当該繊維・家電等の進出企業から直接工事を受注することができず（1967年に制定された外国投資法の規制による）、苦肉の策としてスーパーバイズ契約を結び、技術者を派遣するに留まっていた。その後、72年にいたり、日本の建設企業の多くは現地パートナーとの合弁会社を設立することにより、本格的に請負業に参入することが可能となった。

無制限な外国業者の参入をコントロールするのが同投資法の目的である。ところが、この投資法の本質に逆行する形で、1985年に公共大臣名で外国請負業者の Representative Office の設立に関する規則が発

せられた。この規則によれば、公共事業省に登録した外国業者は、外国法人の資格のまま、現地業者（合併を含む）とのジョイント・オペレーションを組めば、通常の請負活動を行なうことが認められることとなっている。ただし、Representative Office であることから、外国人に対するワーク・パーミットの発給が1～2人と制限されるため、これがいちばんネックとなっており、実際には合併側の人員枠を利用せざるを得ず、合併をもたない業者にはあまり利点がないのも事実である。

上記のようなインドネシア政府によるローカライゼーションの促進政策とあいまって、特に建設産業が不況になった時期においては、地元業者から外国業者に対する締付けの声が高まる傾向がある。政府の指導によって、国際入札では外国業者のインドネシア業者とのジョイント・ベンチャーが一般的に行なわれているのが現状だが、国内業者団体からは、国際入札をできるだけ国内入札に移行していく方を強化すべしとの要望が出ている。

このような状況のなかでインドネシアの建設産業は展開しているが、政府

第4表 インドネシアにおける建設業売上高ランキング（1986年度）

（単位：100万ルピア）

ランク	建設業者名	売上高
1	PENBANGUNAN PERUMAHAN	90,641
2	HUTAMA KARYA	81,646
3	WASKITA KARYA	74,715
4	WIJAYA KARYA	73,272
5	ADHI KARYA	72,800
6	JAYA KONSTRUKSI MANGGALA PRATAMA	58,658
7	KADI INTERNATIONAL (日系)	48,106
8	BOMA BISMA INDRA	39,002
9	MEGA ERTRA	30,004
10	BARATA INDONESIA	27,289

(出所) *Construction Indonesia*, 2nd Edition.

の政策の効果もあり、第4表の1986年度における建設業売上高ランキング表にみられるとおり、外国企業は1社しか顔を出しておらず、他の東南アジア諸国（シンガポール、タイ、マレーシアなど）に比べて外国建設会社の受注活動は制約されているといえよう。

3. 日本の建設産業との国際協力

建設産業はいわゆる単品受注生産の産業であり、各国の建設業は従来までは横断的提携があまり行なわれておらず、主として1プロジェクト限りのジョイントベンチャーやコンソーシアムを組んでの共同施工形態がみられるのであった。しかし近年にいたり、米日の建設業の業務提携事例の頻発にみられるとおり、ようやくこの業界にも国際連携の兆しが現われてきている。

このような見地に立った場合、アジア諸国の建設業界と日本の建設業界との連携が1990年代のすう勢となることが予見される。80年代までは、もっぱら日本企業が東南アジア諸国に出向いて業容展開を遂げるといふ片務的傾向があったが、80年代の後半にいたり韓国業者が日本市場に業容展開を開始したことにより、いっそうこの方向が鮮明になるものと考えられる。

タイ、インドネシアと日本の建設産業の国際協力を検討する場合、まず認識すべきことは、日本側建設産業が一方的に両国内において業容を展開しているという事実である。日本の企業が東南アジア諸国・地域を市場として捉えているのは、何も建設産業に限られたことではないものの、歴史背景を考慮した場合、この種の片務的業容展開には反省すべき点も多いと考えられる。

しかし、この事実をもってしても、ともすれば短絡的なナショナリズムを背景とした日系企業批判が周期的に現われているようだが、批判する側、反論する側のいずれの議論も歪小な局面を捉えている気がしてならない。指摘されねばならないのは、昨今唱えられているように、現在のボーダーレス・エコノミーの時代にあつて、企業が多国籍にわたり展開するのは善悪の問題

ではなく、資本の論理、ないしは企業の行動原理から捉えるべき問題と考えるべき点である。進んだ技術、優れた商品が国境を越えて展開するのは何も建設産業のみに限られた話ではなく、近くはソ連におけるアメリカ製ハンバーガーにさえもその事例が求められるであろう。

ではなにゆえ建設産業において日系企業批判が周期的に現われるのかという問題を検討する場合、最も一般的に指摘されているのは不況時におけるパイの分配が減少したことからくる地元業者からの不満であり、この不満が日系企業をスケープ・ゴートとして捉えがちなところから日系企業に対する批判が現われるものといえる。最近の事例を挙げるならば、現下の投資ブームに先立つ1980年代半ばにおいては、両国は不況の淵に沈んでおり、地元業者の受注高の減少を背景とした日系企業に対する批判が頻繁になされた時期でもあった。

地元業者の主張は、日本企業が潤沢な資本をバックとして、地元市場をダンピング等の手法で侵害しているという点に集約されるものであり、一方、日本側企業に代表される意見としては、当時、地元建設業者は元より現地における日系企業さえもほとんど受注が見込めない環境のなかで、ローカル・スタッフを何百人も抱えた日本合併企業としては、地元建設業者や欧米系の建設業者のようにドラスティックな大量解雇という手段を避け、ひたすらに雇用の確保に務め、近年の好況まで我慢を重ねてきた結果が受注の増加につながっているものであり、批判されるような事実はないとの反論であろう。

以上が日系企業批判の背景および双方の主張であると考えられるが、両国における日系企業の市場占拠率についても、地元業界の指摘するシェアと日本側の数字に大きな違いがみられ、水かけ論の域を出ていないようにうかがえる。

本章においても、この論議に対する結論を与えるものではないが、ひとつだけ日本側建設業界に注意を喚起しておかねばならないことは、今後新たな日系企業批判がいつ再燃するともかぎらないという基本認識を銘記し、タイ、インドネシア両国の建設業界との不必要な誤解や摩擦を避け、わが国の建設

産業が両国の経済発展に貢献していくために、わが国建設産業の特性を活かし、それにふさわしい工事を中心にして両国の建設産業との協調をはかり、秩序ある企業活動を続けていくことが要請されているということであろう。

両国と日本の建設産業の国際協力について記すべきところが、両国における日系企業批判の背景並びにその分析という横道にそれたようであるが、この問題を抜きにしては国際協力の入り口にさえ到達し得ないと考えたからである。今、両国と日本にとって最も大切なことは、そのような後ろ向きの中傷合戦ではないはずである。今後の両国と日本の具体的な協力の在り方こそが問われているのである。日本側建設産業界のなすべきことは、そのもてる建設技術や工程管理技術を積極的に現地企業に移転すべきこと、現地合弁会社におけるローカル・スタッフの登用をとおした、なおいっそうの現地合弁会社等の現地化の促進を進めること等であり、そのようなプロセスの中で、両国の発展のためにはどうしたら良いのかを誠意をもって検討すべきことであろう。

なお、日系総合建設会社の両国における現地合弁会社数は1990年初頭現在、タイにおいては16社、インドネシアにおいては9社となっている。