

第 1 2 章 タイ家電産業の発展と市場構造

著者	池本 幸生
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	研究双書
シリーズ番号	443
雑誌名	産業発展と産業組織の変化：自動車産業と電機電 子産業
ページ	323-342
発行年	1994
出版者	アジア経済研究所
URL	http://hdl.handle.net/2344/00013151

第12章

タイ家電産業の発展と市場構造

はじめに

最近のアジア諸国の経済発展に対して「重層的追跡過程」という名前が与えられている¹⁾。これは日本を頂点として、それをNIEs諸国が追い、さらにASEANや中国が追うという発展パターンを表したものである。ここでは産業レベルの議論として、ひとつの産業がある国から次のグループへと移行していく様子をとらえるために用いられているが、実態はもっと複雑である。たとえば、先端産業であっても労働集約的の工程のみを上記の諸国間の段階を越えて移転するということが起こっている。「重層的追跡過程」というのは、むしろ工程レベルにおいても議論する必要がある。タイの1980年代後半の高成長はまさにこのような過程として起こったものである。

本章では、まず1980年代後半の高成長が起こる以前のタイの輸入代替型家電産業について、「競争的」と言われる市場構造がタイ家電産業の発展とどのように関わっていたかをみる。続いて、1980年代の輸出指向型産業への展開を取り上げ、それ以前の産業構造との比較を行う。

第1節 輸入代替工業化政策と家電産業の形成

本節では、どのようにして輸入代替期に競争的な市場が形成されてきたかを検討する。神谷克己編『タイの産業開発と合弁企業』（研究参考資料 74 アジア経済研究所 1965年）は当時の日本企業がタイに進出していく様子を詳しく記述しているので、本節では主としてこの本に依りながら、当時の様子を振り返ってみたい。

本格的に輸入代替が始まる1950年代末までは、タイに電気産業と呼べるようなものはなかった。たとえば、電気機械組立・修理を行う民間工場の数は戦前にはたった1社しかなく、1958年末で16社、1960年末でも21社にすぎなかった。一方、乾電池やラジオ・テレビ修理は戦前には全くなかったものが、1960年末にはそれぞれ143社、172社に増えており、戦後、これらの商品が普及するにつれて、それらを製造、修理する工場も増えていった様子が窺える。これらの工場は小規模なものであり、以前はその商品の販売に携わっていた商人が製造・修理に進出したというケースが多かった^[2]。

本格的な外資導入政策への転換が起こるのはサリットの時代になってからであるが、ピブンの時代にもすでにその兆候がみられた。1954年10月には「産業奨励法（Act on the Promotion of Industries, B.E.2479）」が制定され、また55年10月には「産業奨励に関する工業省告示」が發布されている。後者は「国内産業を奨励し、かつ、タイ人たると外国人たるとを問わず、産業の所有者が自由に産業を経営することを支持するために確固たる方針を堅持することを明らかにするとともに、政府で保留し、または、政府とのあいだに契約を締結すべき若干の業種を除いて、通常の民間産業の経営には干渉せず、また、この民間産業と同一もしくは類似の事業を経営するものが政府機構の場合であっても、この政府事業に特別の権利を与えるようなことはしない」^[3]ことを明らかにしたものである。「さらに一定の業種を指定して、工場機械設備や原材料に対する輸入税の減免、法人税の一定期間の免除、競合製品の

輸入制限による保護，利潤の海外送金許可，技術者の入国について移民割当枠外に許可することなどの特典を認めるとともに，産業の国有化をしないことを明文化した^[4]。そして，実際に奨励措置を与える機関として産業奨励委員会が設置された。

しかし，このようなピブン政権による政策は投資促進という面からはほとんど効果がなかった。というのは株式持ち分の配分率が外資にとってきわめて不利だったからである。外国人の所有は49%以下に限られ，さらに「タイ政府が資本の30%以上を所有することになっていた。このような基準は，法的に明らかにされたものではなく，いわば政府が許可を与える場合の内規ともいうべきもので」^[5]あったが，外資にとっては大きな阻害要因となった。また「この当時，外国資本がこの国に進出して，助成産業として許可を得るためには，政府要人に対して持ち分を与えるなどの方法による贈賄が必要であると一般にみられていた」^[6]。

結局，ピブン政権の下で1954年産業投資奨励法に基づいて助成許可を与えられたのは，政府の科学局の直轄工場であるみょうばん製造工場と高級軍人・官僚が出資して設立された国家経済開発株式会社（National Economic Development Co.Ltd : NEDCOL）という国策的金融機関の2つのみであった^[7]。いずれも政府との関係が強い企業であり，民間の自由な活動を支持するという政府の告示にもかかわらず民間の投資を呼び起こすという効果はなかった。したがって，民間の自由な活動を支持するという告示は表面上の出来事に留まり，実態はそれまで同様，国营企業主体の工業化であった。ピブン時代を終わらせることになったのは，1954年産業投資奨励法によって助成されたNEDCOLの放漫経営であった。

1958年10月にサリットによって新政権が誕生後，同年12月に革命団布告33号，59年1月に革命団布告47号を發布する。前者は1954年産業奨励法が「形式が煩雑であり，供与される諸種の便宜が」不十分であることを認め，「関係法規の簡素化をはかるとともに，産業投資に障害となる条項を改め」と同時に，「タイ人および外国人が，タイ国の産業に投資する場合に，全

く同様の権利を有することについて、公式の保証を与えることを明らかにした。後者は「外国法人が産業目的のために土地を取得する場合の条件を緩和した。」「ここにおいて、タイ国の産業開発、外資導入の法的体制はほぼ整備された」⁽⁸⁾。また、1954年4月13日には産業奨励委員会に替わって総理府に投資委員会が設置され、産業投資を審査する体制も整った。

なぜ競争的な市場が形成されてきたのかを考えるために、当時、産業投資を奨励する立場にあった人たちが工業化についてどのような考えを持っていたかを知っておく必要がある。

1959年2月9日にはサリット内閣が成立し、2月12日には議会で「産業の開発のみが国家の歳入を豊かにし、国民の生活水準の向上をもたらす唯一の途である」と発言している⁽⁹⁾。ここには工業化自体が目的ではなく、国家財政を立て直すため国家の歳入を最優先の課題としている様子が読み取れる。工業をいかに保護育成していくかという発想が希薄であることが、企業の自由な参入をもたらしたのではないか。

一方、投資委員会の初代委員長タウィー・ブンヤケート (Thawee Bunyaket) は次のように述べている。「政府は工業の建設に努力を傾注する決意であるが、工業建設に必要な技術や資本に乏しい。このため、政府は外資の導入が必要であると認め、外資導入のために特定の法律を制定して、外国の投資家に便宜を与えるとともに、政府として支援し協力しなければならない。… (略)… 助成産業については、輸入税や法人税を免除するという特典が与えられるが、このために政府は一時的に歳入の減少を来すかもしれない。しかし、多くの工場が建設されたのちにははしだいに国税の増収を期待できる。また、工業製品の自給によって、輸入が減るばかりではなく、輸出も可能になって外貨収入が増加し、また就職の機会もふえる。国民の技術も向上する。このようにして、産業開発により、国民経済の基礎は強化され、国家は繁栄し、国民の福祉は増進する」⁽¹⁰⁾。タウィー自身は文官出身で、第2次世界大戦直後には一時臨時内閣の首班であり、産業経済に通じ、清廉の士として人望があったが⁽¹¹⁾、やはり自国の工業を育てるといふ民族主義的な意

図は希薄であり、技術・資本は借り物でも、それによって税収が増え、国際収支・雇用が改善すればよいという合理的発想が窺われる。いずれにせよ、工業を育成するために選別的に企業に保護を与えるという発想がなかったことが、競争的と言われるほどの参入を招いた原因ではないか。

以上述べてきたような工業化政策の転換によって、産業投資は大きく変化し始める。まず工業省による助成許可については、サリット政権が誕生した1959年には4件、翌60年には5件の助成許可を与えている。それまでの4年間に2件の助成許可しか与えられなかったことを考えると、大きな変化であると言えよう。この9件のうち電気産業に関わるものとして以下の2件がある。

Thailand Phanich Co., Ltd. (増設)

Saeng Fah Battery Co., Ltd. (新設)

いずれも乾電池製造である。次に投資委員会による助成許可であるが、1959年4月13日に投資委員会が設立されてからわずか2カ月後には2件の申請に対し許可を与え、契約を結んでいる。この2件も含め、1959年には24件の申請に対し許可を与えている。翌1960年は10月に「1954年産業奨励法」の廃止されるまでの10カ月間に、43件の申請に対し許可を与え、契約を結んでいる。このように投資委員会の行政能率は非常に高かった。

ここにサリットの政策を「積極果敢な工業政策」²³としてそれを歓迎する企業の様子を窺うことができる。しかし、法律上・制度上の変化や政府の態度の変化のみによって、このような投資ラッシュを説明しきれぬだろうか。競合製品の輸入制限による保護は1954年法にもあった。たとえ輸入代替の枠組みに移行しても利益があがらなければだれも進出しようとしまいだろう。もともと投資意欲は強かったが、ピブンの下では投資許可が与えられなかっただけなのだろうか。あるいはサリットの「積極果敢な工業政策」が企業家のアニマル・スピリットに影響を与えたということだろうか。この点は今後の課題である。

産業投資を審査する体制が整ったと述べたが、問題がなかったわけではない。たとえば、投資委員会の外に工業省でも助成許可を与えるというように

窓口が一本化されていなかった。そこで、1960年10月17日に「産業投資奨励法 (Promotion of Industrial Investment Act, B.E.2503)」を制定し、54年産業奨励法、革命団布告33号および47号を一本化するとともに、手続きも簡素化した。「従来のように政府と当該企業とのあいだに契約を締結することなく、委員会が助成適用認可書を交付することになった」。この結果「同法制定後、約1年2カ月後の1961年末までに、投資委員会は59件について許可を与えた」¹³。この数字自体は、1960年の数字と比べて大きな差はない。

1962年2月9日にはさらに産業投資奨励法が改訂されている。この改訂の「目的を、タイ政府は、(1)投資者により多くの特典を与えるため、および、(2)法的手続きを簡素化し、煩雑を避け、便利にすることを目的とするものであると説明していた」。実際には、どのような産業でも無差別に奨励するという旧法の立場からタイ経済における重要度に応じて必要な業種を選別的に奨励する立場に移行した¹⁴。すなわち、産業を必要度に応じて3つのグループに分類し、必要度の高いほど、より有利な条件が与えられた。家電産業では、A産業（国家経済にとって重要かつ必要欠くべからざる産業）としてラジオ・テレビが挙げられ、その条件として地代・運転資金を除く資本金が100万バーツ以上でなければならなかった。一方、C産業（A、B産業について重要な産業）にもラジオ・テレビの製造組立が挙げられ、その条件は年産1000台以上であった¹⁵。

改訂法が制定されてから年末までの約10カ月の間に許可証の交付を受けた件数は41件あり、やはり改訂によって許可数が急増したというわけではない。電気産業について1963年末までに奨励認可証の交付を受けた企業を以下に掲げておく¹⁶。

Thai Lamp Co., Ltd. （電球製造）

Universal Electric Co., Ltd. （電装品製造）

National Thai Co., Ltd. （電装品、ラジオ、テレビ組立）

Meyer (Thailand) Ltd. （電装品製造）

Dumont Electric (Thailand) Corp. Co., Ltd. （テレビ・セット製造）

Saeng Fah Battery Co., Ltd. (電池製造)

Tanin Industry Co., Ltd. (ラジオ・セット 2万9600個および部品製造)

E.S.B. (Thailand) Co., Ltd. (電池製造)

Yuasa Battery (Thailand) Co., Ltd. (電池製造)

Thai Electric Industry Co., Ltd. (冷蔵庫 2760セット)

Meyer Electric Industry Co., Ltd. (卓上扇風機 10万セット)

Essential Synthetic (Thai) Co., Ltd. (10種類の電気製品)

100%タイ資本であるタニン産業 (Tanin Industry) は、1950年代末にはすでに小規模ながらラジオの組立を開始していた。1964年からは投資委員会の奨励を受けラジオ・テレビの大規模生産を開始する。その後、1960年代後半に、日本のいわゆるビッグ5 (松下、三洋、日立、三菱、東芝) が合弁設立している。

自動車組立工場のように、同一業種に多数の許可証を与えているために過当競争に陥る恐れが出てきている⁴⁷⁾。この理由として、華商資本家が産業投資を急いだこと、「産業奨励法の特典を得ておいて、あとは外国資本と技術に依存してこの特典を得た権利を評価して資本参加しようというもの、時には、この権利を転売しようというものなどもあったこと」などが挙げられている⁴⁸⁾。投資委員会は市場の需給について十分に検討することなく、案件に許可を与えている。実際に過剰生産が起こり、存続が危うくなった企業から陳情を受けてようやく対策をたてるというのがタイ政府のやり方である。「タイ政府は、経済計画などに、従来からあまり重点をおかず、自由主義的な経済運営をしてきているが、産業助成政策にも、こうした自由競争尊重の原則が反映しているともみられるのである」⁴⁹⁾。なぜ華商資本家が産業投資を急いだのかについては触れていないが、販売代理店として流通を抑えていたものが、輸入代替政策によって輸入が制限された場合でも製品を確保するためと考えられる。したがって、華商にとっては工業化が自前のものであるか否かには無関心で、ここに工業化が進展しないひとつの原因があるのではなかろうか。さらに、華商が産業投資によって市場を確保しようとするこ

は販売代理店の数だけ製造企業が設立されることになり、これが過度の投資と競争をもたらした原因ではなからうか。

いかにタイの市場が競争的であったかについては次のように言われている。「タイというあまり大きくない市場に、日本から同種企業分野に2社以上の進出があることは、かなり過当競争的色彩をもたらすものである。あの会社が出るなら、わが社も出ようといった競争意識が先だって、市場の需給の将来について十分の検討を行わないで進出しようというのは、かなり冒険だと考えられるが、そして、こうしたことは、現実に現れている」²⁰「現地では日本側企業が進出した際、同種製品をタイ市場にダンピングして、この企業に打撃を与えようとしたとみられる例もある」²¹。

このような過度の参入の結果、1970年代には競争的と言われる市場ができあがった。このことは次の言葉に明瞭に表れている。「タイ国の電化製品市場で最も特徴的なことはブランド数の多さだろう。... このブランド数の多さは市場を完全に自由競争の市場とし、厳しい価格競争を生み出している」²²。

一方、日本企業の進出動機には製品輸入に対して制限が課せられたときに市場を確保するという意図がある。だからこそ、争うように多くの企業がタイに進出したといえる。しかし、このことはタイの工業化に寄与するためというわけではない。日本の親企業からすれば製品の最終加工工程のみをタイで行い半製品を日本から輸出するという、いわばタイを半製品の輸出市場としてみていたと言える。もちろん政治的に安定していることや、安定した需要が見込めることなどがその前提になっていたことは言うまでもない²³。

輸入代替工業化政策が失敗する理由としてよく挙げられるのは、過度の保護政策によって非競争的市場が形成されるために産業発展の誘引に欠け停滞してしまうというものである。「輸入代替工業化政策の罨」である²⁴。しかし、タイの場合には「過当競争」が心配されるくらいの競争状態にあったのだから、この理由は当てはまらない。考えられるひとつの理由は市場規模が小さすぎるといえるものである。だから規模の経済を生かして競争力をつける

ことができず、輸出競争力を持った商品を作ることができなかったのではなからうか。また、タイ家電メーカーの多くが外資との合弁企業であったことが競争をタイ国内に押し止めておくことになった。別にタイから輸出する必要はなかったからである。

第2節 輸入代替工業化政策の限界と輸出指向への展開

1970年代に入ると輸入代替工業化政策の限界が明らかとなってくる。ひとつには狭い国内市場向けに保護された輸入代替型産業では雇用の吸収力は大きくないということである。これでは当時の雇用問題を解決することはできず、したがって所得格差も拡大する傾向にあった。もうひとつの問題点は、輸入代替工業化は完成品の輸入は減らせても同時に部品輸入が増えるため、国際収支赤字の解消にはあまり役に立たないことも明らかになってきたことである。そこで、政府は1972年に輸入代替工業化政策から労働集約的輸出産業促進政策に転換することになった。また、1975年には新たに政策ガイドラインを発表し、雇用創出、輸出、農業関連産業、地方分散を促進することを明らかにした²⁵⁾。

輸出促進策としては1972年に輸出促進法が制定され、輸出向け生産に利用される輸入部品にかかる関税その他の税の払い戻しなどの税制上の優遇措置が行われている²⁶⁾。

このような状況に呼応してタイに進出してきたのがICメーカーのアメリカ企業3社（National Semiconductor, Signetics, Data-General）である。これらの企業は100%アメリカ資本で、100%輸出するためにタイに組立工場を設立したものである。IC等の電子部品は「労働力を必要とする最終組立作業を労働力の安価なタイにて実施している」²⁷⁾であり、これらの労働集約型産業はタイの比較優位に適していると言える。

また1970年代後半に入るとナショナル（National Thai）がテレビの部品を

輸出し始める等、輸出の動きもみられるようになる²⁸⁾。

しかし、上述の雇用促進政策はうまくいかなかったようである。というのは雇用促進のための優遇措置を1企業当たりの雇用数の多い企業に与えるという基準を設けたため、結局は雇用規模の大きい大企業すなわち資本集約的企業を促進するという結果となった²⁹⁾。

輸出促進政策へと転換したといっても輸入代替政策を放棄したわけではなく、両者は同時に行われていた。輸入代替型の企業としてはフィリップス(Phillips)が合弁企業を設立し、国内市場向けにテレビを生産し始めている³⁰⁾。

この時期の輸出促進と並ぶもうひとつの政策の柱は国産化である。輸入代替の当初は部品の大部分を日本から輸入し、それをタイ国内で組み立てるといった形をとっていた。松下、タニンなどはテレビ部品の生産を始めている³¹⁾。国産化を指向したとはいうものの、1980年代末に至っても家電産業で使用される部品のうち50～80%は輸入であり³²⁾、Thai CRT Co.,LTD.がカラーテレビブラウン管を生産する以前の段階ではラジオ・テレビの部品総額のうち90%を輸入に頼っていた³³⁾と言われるように、一部の白物製品を除いては国産化は進んでいなかった。

1980年代はタイの家電産業にとって大きな転機となった。第5次経済開発計画(1982—86年)で過去の産業保護政策が非効率を招いたとされ、電気・電子産業が構造改革の対象産業として取り上げられた。完成品、部品ともに関税率を引き下げよう求められた³⁴⁾。1960～70年代には輸入関税率は80～100%の水準にあったが、80年代にはラジオ・テレビの完成品については40%、部品については10%まで引き下げられ、また82年には事業税が20%から7%に引き下げられている。このような輸入関税率の引下げは、輸入品からの競争圧力をもたらしたというより、むしろ輸入によって「ビデオ・洗濯機・家電小物等に幅広い商品群」を揃えることが可能となり、事業税の引下げ等の要因も加わってめざましい成長をとげたとされている³⁵⁾。逆に、部品の輸入関税率も大幅に引き下げられたために部品の国産化には不利な税体

系だった⁸⁶⁾。

このような政策変更はシンガポールの高賃金政策とも相俟ってシンガポールから輸出向けの部品生産を呼び込むことになった。まずミネベア(Minebea)が1982年にタイに生産基地を移すことを決定し、86年までに100%外国資本で3工場設立している。1983年にはSeagate Technologyがシンガポールのハードディスク生産支援のために、タイに組立工程の一部を移転している。また、藤倉(Fujikura)もタイでコンピュータ・キーボードおよびケーブルの生産を開始している。ICにも4社が新たに参入している。このうちChintek Electronic Industriesはタイ資本の企業である。

しかし、1980年代半ばになると景気が急速に悪化し、1985年4月には歳入不足を補うため、関税率は引き上げられた。たとえば、テレビ60%、ラジオ50%、部品20%という具合である。工業化政策より財政の均衡が優先されたのである。

ところが、景気とともに歳入が回復してくると1987年11月26日に関税率は再び引き下げられる。家電製品では、テレビ40%、ラジオ30%、国内で生産可能な部品30%、国内で生産可能でない部品10%である⁸⁷⁾。

部品製造には不利な税体系であるとは言われながらも、1990年頃には家電製造品目の部品は国産化が着々と進み、白物商品(無線をベースとしない冷蔵庫、扇風機など)については90%以上の現地部品調達率を達成している。「タイ政府は国産化を高める為の投資奨励策及び行政指導を講じており、冷蔵庫及びエアコンのコンプレッサーは1982年より、又、カラーテレビのブラウン管は1990年より国産化が開始されており、今後共、部品の一層の国産化が見込まれている」⁸⁸⁾。しかし、茶物(無線をベースとしたカラーテレビなど)については電子部品などは国産化される段階に達しておらず、多くを輸入に頼らざるをえないのが現状である。したがって、茶物の現地部品調達率はきわめて低い水準に留まっている⁸⁹⁾。

このように国産化がなかなか進まないのは「タイ国内の全需要をもってしても、本格的な電子部品産業の最小ロットには到底及ばない」⁹⁰⁾と言われる

ように、部品製造に進むだけの十分な市場が存在しないためである。これは市場規模が小さい段階では最終組立工程は労働集約的で規模の経済があまり働かないのに対し、部品製造はより資本集約的で規模の経済が働いているからである。

1985年のプラザ合意後の円高を中心としたアジア諸国の通貨調整はタイに有利に働き、まず輸出の急増として、続いて日本やアジアNIEsからの直接投資の急増という形になって表れた。日本からタイへの直接投資（製造業のみ）に占める電子機器の割合は28%（1978～85年）から43～45%（86～90年）に急上昇しており⁴¹⁾、この分野への直接投資が進んでいることを示している。具体的には、電子レンジ、ビデオ、フロッピー・ディスクドライブ、電子時計、ファクシミリ、電話などの組立、プリント基盤（Multi-layer PCB）、プラスチックおよび金属部品、ケーブル、組電線（wiring harness）などの部品生産を指している⁴²⁾。

早い段階で進出してきたのはシャープ（Sharp）で輸出向けに電子レンジの組立を始めている。また部品メーカーも後を追うようにタイに進出し、工場を近くに建設し部品を供給している。またコンピュータ・ハードウェア産業でも進出が目立ち、半ノックダウン（SKD）部品を台湾、日本等から輸入し組み立てている⁴³⁾。

これらの円高後にタイに進出してきた企業の特徴は、部品は輸入に頼り、タイでは主に最終組立工程を行い、それを輸出するという飛び地的産業（Enclave Industry）を形成しているということである⁴⁴⁾。タイへの進出動機としてよく挙げられるのは税制上の優遇措置、低労働コスト（または組立コスト）、迂回輸出によってアメリカのGSP（最恵国待遇）を利用できることである⁴⁵⁾。タイへの進出目的がタイの低賃金を利用するという点であり、したがって労働集約的である組立工程が移転される傾向にある。電子部品産業の中ではプリント基盤以外は主として組立と梱包（packaging）の段階に留まっている⁴⁶⁾。またエレクトロニクス産業の全製造業に占める付加価値シェアは3.24%であるのに対し、労働のシェアは4.7%と高く、製造業の中では労

働集約的であることを示している⁴⁷⁾。つまり比較優位に適した形で工程の一部を移転したのであり、このようにしてタイその他のASEANを取り込む形で電子産業の工程間分業が形成されていったわけである。

このような構造はタイでは組立工程で発生する付加価値しか生まないので付加価値率は低いものになってしまう。たとえ輸入部品も含めた生産額が大きくともタイで生み出された付加価値は小さいのであって、生産額の大小のみでそのタイ経済における重要性を評価するとそれは過大評価となろう。同様に輸出品に占める製造業品の割合が急増しているからといってタイが工業化しているとも考えることも過大評価である。

1980年代後半の直接投資が輸出指向型であるからといって、すべてが輸出指向型なのではない。たとえば、韓国からの直接投資は1986年以降の貿易赤字拡大を契機として増加してきたが、タイ金星社 (Goldstar Electronics Co., Ltd.) がカラーテレビ、ラジオ、洗濯機を国内市場向けに生産するなど、韓国の家電メーカーはタイ市場向けに進出したと言われている⁴⁸⁾。国によって比較優位が異なるため、その進出動機も異なる。一方、タイは輸出指向に限ることなく、柔軟に幅広く受け入れている。極端に走ることなく、バランスを保つというのがタイの特徴ではなかろうか。この意味でタイの工業化は「輸入された工業化 (Imported industrialization)」である⁴⁹⁾。

第3節 技術移転

前節まではタイの家電産業が民間主導型であり、比較的競争的であることをみてきた。また、1980年代にタイに進出した企業は輸出指向型であることもみた。日本からの直接投資の長所として労働集約的であるために雇用創出効果が大きいこと、資本流入、技術移転などが挙げられる一方で、欠点としてはインフラ不足、環境悪化、貿易赤字、技術者不足を引き起こし、さらには日本への依存度を高めてしまうということが言われる⁵⁰⁾。つまり、直接

投資は技術は移転するという長所とともに技術上の従属という欠点も持つものである。直接投資は工業化初期には技術移転の手段として有効であるが、その後のより高度な技術移転は容易には進まない。たとえば、電気製品や自動車などは信用が大事なので、質を落とさないために基本的な組立技術の段階を移転するに止めている。またブランドの国際的標準を守るための技術移転に伴う輸出制限条項も産業の発展を阻害している⁵³⁾。しかし、このように制限的ながら技術移転は輸入代替型企業の間で徐々に進行してきた。この点は、輸出指向型の企業に比べ進んでいる。なぜ、輸入代替型の企業と輸出指向型の企業が相互に競争関係にない「並存関係」にあるかについては筆者が別稿ですでに取り上げた⁵²⁾。本節ではこの点について技術水準のより詳しい評価に基づいて検討する。

タイの電子産業の技術水準の評価がTDRI（タイ開発研究所）によって行われている⁵³⁾。まず、技術能力（Technological capability）は次の4つの段階に分けることができる⁵⁴⁾。

(1)導入能力（Acquisitive capability） この能力はプロセスおよび製品技術を見出し、それを評価し、その供給者と交渉し、工場に備え付け、試験を行う段階のものである。導入をターンキー・ベースで行うか、ライセンス契約で行うかによって、導入能力にも大きな差が出る。

(2)操作能力（Operative capability） この能力はいかに効率的に操作できるかに関するものである。具体的には、工程の操作および管理、製品および投入財の品質管理、人的資源の向上、機械の維持調整、在庫管理などを含む。

(3)適応能力（Adaptive capability） この能力は既存のプラント、工程、製品の修正・改良に関するものである。この能力は既存の製品、技術についての深い知識を必要とする。

(4)革新能力（Innovative capability） この能力は工程・製品の大幅な改良や全く新しい製品、工程の開発に関するものである。

以上の分類をもとにTDRIの調査は以下のような結論を得ている。

・外資、合弁企業の操作能力は高いが、導入能力は高くない。なぜならどの

ような技術を導入すればよいかは親会社が決定する事柄だからである⁵³。この点は第1表における家電産業のサンプル企業5、電子部品産業の企業6と9については明らかに当てはまる⁵⁶。しかし、その他の合弁企業、外資企業は高い導入能力を示しており、外資、合弁企業は導入能力が低いと結論することはできない。なるほど進出時には親企業が中心となって技術の選択から試験まで行うので導入能力はそれほど必要としないであろうが、次に新たに技術を導入するときにはタイ側にもある程度の導入能力が必要とされるのではないだろうか。家電産業の企業5は1987年、電子部品産業の企業6と9はそれぞれ83年と85年の操業開始であって、他の外資、合弁企業より進出時期が遅い。したがって、外資、合弁企業の導入能力が低いと結論するのは時期尚早であろう。この点と関連して興味深いのは1980年代半ばに操業を開始した輸出指向型のタイ企業の導入能力の高さである。電子部品産業の企業2と7がそれである。この点は合弁企業の親会社の役割を自ら果たさなければならぬためであろう。

- ・外資系と輸出指向型の企業の操業能力は高い⁵⁷。輸出指向型企業の操業能力の高さは第1表から明らかである。これは輸出市場で競争力を持つためには操業上の効率性が要求されるためである。これに対し、非輸出指向型の企業は家電産業の企業8を除き操業能力は高くない。ここにたとえ国内での競争圧力が強いと言われていても操業能力を引き上げる余地を残す程度の競争圧力であり、直ちに輸出市場で競争できるだけの水準には達していないことが窺える。

- ・電子部品メーカーの適応能力は低い。これは主にタイの半導体メーカーが主としてチップの組立という労働集約的な後工程を行っているためである⁵⁸。とはいえ、1970年代前半に操業を開始したものや、80年代の操業開始であってもタイあるいは合弁企業における適応能力はそれほど低くない。逆に言えば、1980年代に進出してきた外資系企業については適応能力が低いといえる。これは導入能力についてすでに指摘したように、適応能力についてもそれを必要とするのは進出後、時間がたって新たな状況に適応することを迫

第1表 家電および電子部品産業における技術能力

家電産業

サンプル企業	1	2	3	4	5	6	7	8
操業開始年	1970	64	73	67	87	81	79	74
企業サイズ	中	大	中	大	大	中	中	中
企業タイプ	JV	T	T	JV	F	T	T	JV
輸出指向					○			
奨励企業	○	○	○	○	○			
導入能力	14	18	19	18	9	10	16	18
操作能力	15	10	12	16	20	9	9	20
適応能力	7	9	8	11	1	4	4	10
革新能力	0	4	3	5	0	0	0	1

電子部品産業

サンプル企業	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
操業開始年	1982	84	82	73	72	83	85	74	85	80
企業サイズ	大	中	小	大	中	大	大	大	大	大
企業タイプ	F	T	T	F	JV	F	T	F	F	JV
輸出指向	○	○		○	○	○	○	○	○	○
奨励企業	○	○		○	○	○	○	○	○	○
導入能力	14	23	8	22	19	6	24	22	6	17
操作能力	21	14	8	25	20	25	21	25	17	17
適応能力	2	9	2	11	9	2	9	10	2	8
革新能力	2	3	1	6	2	1	1	5	0	0

(出所) TDRI (Thailand Development Research Institute), *The Development of Thailand's Technological Capability in Industry, Volume 5, Capability Development for Electronics and Information Technology-Based Industries*, Bangkok: TDRI, 1989, Tables A1.1, A1.4.

(注) (1) 導入、操作、適応、革新の各能力はそれぞれ30、25、15、20点満点で、数値の高いほど技術水準も高いことを示す。

(2) 企業タイプは、JV=合併、T=タイ資本、F=外資を示す。

られた時であり、それまでの段階では適応能力はあまり必要としないということが考えられる。したがって、この結果をもって電子部品メーカーの適応能力が低いと結論するのは、やはり時期尚早といえよう。

・部品メーカーの場合、製品の 特徴 (specification) やデザインは国外の R & D センターや顧客によって決められてしまうので、改良 (modification) の余地はない⁵⁹⁾。第1表からは、革新能力は全般的に高くないが、操業開始時期の古いものほど革新能力が高い傾向がみられる。やはり、革新能力をつけていくのにも時間がかかるということであろう。

以上の結果から次のようなことが言えよう。まず、タイの家電産業が競争的であることが競争力を持つことを意味するかについては否定的である。このことは輸入代替型の企業の操作能力が輸出指向型の企業より低いことに表れている。この差は生産性が国際水準にあるか否かを示しており、タイの家電産業の競争力は結局、保護された国内市場での競争力でしかない。

次に、輸出指向型企業は操作能力には優れるものの適応能力、革新能力に劣るという点については、輸出指向型企業の歴史が浅いために今の段階で結論づけるのに十分な資料が揃っていない。ただ、輸出指向型企業でも古い企業ほど適応能力が改善するという傾向をみると、輸出指向型企業でも適応の必要が生じた場合には適応能力を増していく可能性もある。ただし、適応能力をつけるのに必要な技術者の養成など適当な条件が揃っていない場合には企業そのものが他の国に移転してしまうという恐れがある。

おわりに

本章では、タイの電子産業を取り上げ、その市場構造と発展形態について検討してきた。まず、1960年代の輸入代替期に「競争的」と言われる市場構造が形成された様子を見た。しかし、「競争的」であることが産業の発展には必ずしもつながらず、輸出指向的な産業政策に転換していった。その結果1970年代には輸出向けのICメーカーが進出し、80年代前半には輸出向けの電子部品メーカーが進出してきた。そして、1980年代後半にはアジア諸国の通貨調整の結果、日本やアジアNIEsからの直接投資が急増した。この

ようにして輸入代替型企業と輸出指向型企業の間の二重構造が形成された。

この2つのタイプの企業の技術水準を比較してみると、国内市場向けの輸入代替型企業は「競争的」とは言われながら操作能力が国際水準には達していないこと、しかし、導入および適応能力にはいくらかの進歩がみられることが明らかになり、一方、輸出指向型企業では操作能力は高いものの適応能力には劣るということが明らかになった。つまり、両者ともに一長一短のあることが分かった。ところが、調査結果をさらに細かく分析してみると輸出指向型企業で導入および適応能力に劣るのは進出間もない企業についてであって、これらの企業にとっては未だ導入および適応能力を必要とする状況には遭遇してはいないのではないだろうか。もしそうだとすると、輸出指向型企業は導入・適応能力に欠けるとは単純には結論できないことになる。この点は今後の課題である。

〔注〕

- (1) 原洋之介『アジア経済論の構造——新古典派開発経済学をこえて』リプロポート 1992年 77ページ。
- (2) 神谷克己編『タイの産業開発と合併企業』(研究参考資料 74)アジア経済研究所 1965年 21~24ページ。
- (3) 同上書, 27~28ページ。
- (4) 同上書, 28ページ。
- (5) 同上書, 29ページ。
- (6) 同上書, 30ページ。
- (7) 同上書, 31~32ページ。
- (8) 同上書, 32~33ページ。
- (9) 同上書, 33ページ。
- (10) 同上書, 33~38ページ。
- (11) 同上書, 38ページ。
- (12) 同上書, 32ページ。
- (13) 同上書, 38~39ページ。
- (14) 同上書, 61ページ。
- (15) 同上書, 41~51ページ。
- (16) 同上書, 62~82ページ。

- (17) 同上書, 93ページ。
- (18) 同上書, 93~94ページ。
- (19) 同上書, 94ページ。
- (20) 同上書, 101ページ。
- (21) 同上書, 127ページ。
- (22) 盤谷日本人商工会議所『タイ経済社会の歩みとともに——盤谷日本人商工会議所三十年史』JCC 1987年 165ページの1976年に関する記述。
- (23) 神谷, 前掲書, 123ページ。
- (24) 池本幸生「産業組織と開発政策——タイの自動車組立産業の事例」(『アジア経済』第33巻第10号 1992年10月) 2~19ページ。
- (25) Mingsarn Santikarn, *Technology Transfer: A Case Study*, Singapore: Singapore University Press, 1981, p.44.
- (26) TDRI (Thailand Development Research Institute), *The Development of Thailand's Technological Capability in Industry, Volume 5, Capability Development for Electronics and Information Technology-Based Industries*, Bangkok: TDRI, 1989, Chap.2, p.7.
- (27) 盤谷日本人商工会議所『タイ国経済概況(1988~89年版)』JCC 1989年 262ページ。
- (28) TDRI, *The Development of Thailand's Technological Capability in Industry...*, Chap.1, pp.35-36.
- (29) Mingsarn, *Technology Transfer...*, p.45.
- (30) TDRI, *The Development of Thailand's Technological Capability in Industry...*, Chap.1, p.35.
- (31) Chuta Manushaibool, and K.Taniguchi, "Changing Pattern of Comparative Advantage and Its Impact on Firm's Behavior: The Case of Thai Manufacturing Industry," JRP Series No.96, IDE, 1992, p.27.
- (32) TDRI, *The Development of Thailand's Technological Capability in Industry...*, Chap.3, p.5.
- (33) *ibid.*, Chap.6, p.7.
- (34) *ibid.*, Chap.2, p.1.
- (35) 盤谷日本人商工会議所『タイの産業(その1)』JCC 1990年 85ページ。
- (36) TDRI, *The Development of Thailand's Technological Capability in Industry...*, Chap.2, p.3.
- (37) *ibid.*, Chap.2, p.4.
- (38) 盤谷日本人商工会議所『タイ国経済概況(1990~91年版)』JCC 1991年 244ページ。

- 39) 盤谷日本人商工会議所『タイの産業（その1）』85ページ。
- 40) 盤谷日本人商工会議所『タイ経済社会の歩みとともに…』166ページの1983年に関する記述。
- 41) Suthy Prasartset, "Globalization and Recent Trend of Japanese Firm's Direct Investment in Thailand and Its Impact."
- 42) Chuta and Taniguchi, "Changing Pattern…," p.9.
- 43) TDRI, *The Development of Thailand's Technological Capability in Industry…*, Chap.3, p.9.
- 44) *ibid.*, Chap.2, p.41.
- 45) Chuta and Taniguchi, "Changing Pattern…," p.47.
- 46) TDRI, *The Development of Thailand's Technological Capability in Industry…*, Chap.3, p.15.
- 47) Chuta and Taniguchi, "Changing Pattern…," p.29.
- 48) Sarmart Chiasakul, and K. Taniguchi, *The Role of Foreign Capital in the Manufacturing Market Development in Thailand*, IDE, 1991, pp.41,105.
- 49) Suthy, "Globalization and Recent Trend…," p.17.
- 50) *ibid.*, pp.14-15.
- 51) Mingsarn Santikarn, *Technology Transfer…*, pp.15, 114, 133.
- 52) 池本幸生「タイ家電産業における輸入代替型企業と輸出指向型企業の並存」(『アジア経済』第32巻第11号 1991年1月)。同様の現象が台湾についても報告されている。佐藤幸人「台湾——新段階に入った技術発展」(谷浦孝雄編『アジアの工業化と技術移転』[アジア工業化シリーズ 10]アジア経済研究所 1990年)参照。
- 53) TDRI, *Development of Thailand's Technological Capability in Industry…*
- 54) *ibid.*, Chap.1, pp.61-63.
- 55) *ibid.*, Chap.3, p.34.
- 56) 企業番号は第1表中の番号を示す。
- 57) TDRI, *Development of Thailand's Technological Capability in Industry…*, Chap.3, p.37.
- 58) *ibid.*, Chap.3, pp.40-41.
- 59) *ibid.*, Chap.4, p.12.