

第7章

NAFTAとマレーシア経済

はじめに

マレーシアは1980年代後半に一次産品輸出国から工業製品輸出国へと大きく転換した。とくに1988年からの持続的な高度成長（年率9%台）によって、その経済構造は急速に変化し、1人当たり国内総生産(GDP)が94年に3440ドルに達した⁽¹⁾。いまやマレーシアはNIEsに最も近いポジションにいる。マレーシア経済の大きな特徴は、対外経済依存度がきわめて高いことである。たとえば、輸出の対GNP比は1994年に84%と高い⁽²⁾。対外経済依存度が高いのは、積極的に外国直接投資を導入し、輸出拡大を図りながら工業化を推進してきた結果である。

マレーシアは、変動する国際経済環境のなかで常に自国経済にとって最適な政策選択を追求しようとしている。マハティール首相が1990年末に提唱したEAEG（後にEAEC=東アジア経済協議体）構想は、マレーシア経済の80年代後半からの急速な構造変化が東アジア経済（日本やNIEs, ASEAN, 中国）との相互依存関係の緊密化のなかで醸成されてきた、という現実主義的な認識を反映したものにほかならない。このような状況のもとで、マレーシア政府は、NAFTAのマレーシア経済への影響をそれほど深刻に受け止めていないようである。

本章では、まずマレーシア経済の構造変化の概要を述べ、次に対外経済関係、とくに東アジア域内経済との相互依存関係の緊密化を明らかにしたうえ

で、NAFTAの影響と対応を検討することにしたい。

第1節 マレーシア経済の構造変化

1. 輸出指向工業化の進展

マレーシアは、天然ゴム、パーム油、南洋材、コショウ、天然ガスなど一次産品の世界でも有数の生産・輸出国であり、1980年代前半までこれらの一次産品がマレーシアの輸出の80%を占めていた。工業化促進政策は、すでに1960年代から始められていたが、マレーシアの工業化は他の発展途上国とやや異なる条件があった。

第1に、一次産品経済から脱却するのではなくて、一次産品経済に支えられながら工業化を推進してきたことである。人口増加率が年率2.8%と高かったために新規労働力の雇用吸収という問題が生じ、それに対応するために1960年代から工業化の推進が必至であった。一次産品の輸出で貿易収支が一貫して黒字であったため、他の多くの発展途上国とは異なって工業化初期に外貨制約がなく、全体的にみて過度の国産保護措置をとらなかった。

第2に、国内市場が狭小であるため(現在、人口1900万人)、輸入代替産業の成長に限界があり、しかも製造業の基盤に欠けていたので、早い時期(1970年代)から輸出市場を前提とした輸出指向型工業化戦略に転換し、外国民間資本を導入して輸出工業化の担い手に利用しようというたかな姿勢をとってきたことである。

第3に、マレー人と華人、インド人などからなる典型的な多民族国家であるマレーシアは、種族間の経済的格差是正という政治・経済的目標の枠組みのなかで工業化政策を遂行しなければならなかったことである。マレー人と華人との間で大きな種族暴動(5・13事件)が1969年に生じたのを契機に、「新

経済政策」(NEP)が導入された。これは経済的に立ち遅れているマレー人の経済参加を1971年から90年までの20年間に促進するという政策であった。この新経済政策の実施期間が、工業化が本格化した1970代から80年代にかけてと、ぴったりと重なっており、マレーシアの工業化政策が新経済政策の影響を大きく受けていることは否定できない。

マレーシアの工業化の進展は、次の4つの時期に分けられる。第I期(1957~70年)は雇用吸収をねらいとした輸入代替工業化の時代である。第II期(1971~80年)は70年代の第1次輸出指向工業化の時代である。欧米や日本の多国籍企業が、新設された自由貿易地帯(FTZ)に1971年頃から進出し、半導体・IC組立工場を稼働させて本格的な輸出指向工業化が始まった。1980年代前半の第III期(1981~85年)は、「選択的の第2次輸入代替工業化」と称された重工業化政策の導入期であった。マハティール新政権は、新経済政策の一環として全額政府出資で設立したマレーシア重工業公社(HICOM)を推進母体にして、国産車(プロトン・サガ)生産、オートバイ・エンジン製造、直接還元式一貫製鉄所、セメントなどの大型プロジェクトを外資企業の技術に依存しながら実現しようとした。しかし、こうした膨大な重工業投資が財政負担をもたらしてマクロ経済が1980年代半ばに深刻な景気不振に陥ったため、重工業化政策は国産車生産計画を除いて後退を余儀なくされた。その結果、再び「外向きの工業化」に転換し、輸出指向工業化政策が1986年から強力に推進されるようになった。これがマレーシアの工業化の第IV期(1986年以降)である。外国資本による直接投資の拡大と華人企業を含む国内民間投資の促進を図るために、1986年に新たな「投資促進法」を制定して外資の出資比率を大幅に緩和するなどの一連の思い切った投資奨励策と規制緩和策を導入した。第2次輸出指向工業化時代の到来である。

こうした投資奨励策の導入とほぼ時を同じくして、1985年のプラザ合意後の円高傾向と台湾、韓国などの為替レート切上げによって、87年以降、日本およびNIEs(とくに台湾)からマレーシアへの直接投資がかつてない勢いで増加した。外国資本の投資認可額(払込資本基準)は1980年代前半までは年間4

億リングギットの規模であったが、87年から7億5000万、88年20億、89年34億、90年62億リングギットとうなぎ登りに増加した。1990年代に入って増加のテンポは後退したが、高い水準を維持している⁽³⁾。

2. 新工業国への転換

これらの大量の外国直接投資が1980年代後半からの製造業投資と工業製品輸出をリードするようになり、需要・供給の両面からマレーシアの経済成長を引き上げ、工業生産活動を一挙に活性化させた。経済成長は1988年から94年にかけて連続7年にわたり年率9%台の高度成長を維持している。この間に工業製品輸出は年平均30%弱の伸び率で拡大した。こうした量的拡大は、マレーシア経済に急速な構造変化をもたらさないわけがない。とくに1987年を境に、マレーシアは一次産品輸出経済から工業品輸出経済に転換した。

表1が示すように、まず、国内総生産に占める製造業のシェア（工業化率）

表1 マレーシアの経済構造変化

	工業化率 (GDP比率)(%)		輸出工業化率(%) (工業製品/輸出総額)	就 業 構 造			
	製造業	農 業		就業人口 (万人)	失業率 (%)	製造業(比率%) (万人)	農業(比率%) (万人)
1980	19.2	28.9	22.4	482	5.7	76 (15.7)	191 (39.7)
1985	19.7	20.8	32.8	562	6.9	86 (15.2)	176 (31.3)
1987	22.5	21.7	44.9	598	7.3	93 (15.5)	185 (30.8)
1990	26.9	18.6	58.8	669	5.1	133 (19.9)	174 (26.0)
1991	28.2	17.1	65.0	689	4.3	147 (21.3)	168 (24.4)
1992	28.9	16.6	68.6	710	3.7	164 (23.1)	159 (22.4)
1993	30.1	15.9	74.0	740	3.0	174 (23.5)	158 (21.3)
1994	31.6	14.5	76.2	762	2.9	188 (24.7)	152 (19.9)

(出所) Ministry of Finance, *Economic Report 1994/95*. Kuala Lumpur, 1995./
Malaysia, *Mid-Term Review of 5th Malaysia Plan 1986-1990*. Kuala Lumpur, 1993./
Ministry of International Trade and Industry (MITI), *Malaysia International Trade and Industry Report 1995*. Kuala Lumpur, 1995.

は、1987年から農業を上回るようになり、94年には31.6%に達した。農業部門の後退は予想を上回る勢いで進行している。また、1980年に20%台であった工業製品の輸出シェアが、80年代後半から急速に上昇しはじめ、89年に53.9%となり、初めて一次産品を凌駕し、93年には一挙に74.0%にまで上昇した。このように生産と輸出の構造に輸出指向工業化政策の影響が強く反映されるようになった。就業構造の変化をみると農業から製造業へのシフトがもっとはつきり分かる。農業人口は1988年の189万人をピークに減少に転じた。これに対して、製造業部門の雇用吸収が急速に増加し、1987年から94年の間に年平均10%以上という驚異的な伸びで製造業の就業者数が膨らんだのである。この間の新規就業者191万人のうち53%が製造業に吸収されたことになる。これは1987年に始まった膨大な製造業直接投資プロジェクトが相次いで稼働したためである。その結果、製造業の就業者数は1992年に164万人に達し、農業就業者数を初めて上回った。しかし、急速な高度成長の過程ですでに人手不足が深刻化しており、インドネシアなどからの大量の不法労働者に頼らざるをえない状況にある。いまや労働集約的な産業から高付加価値産業への構造転換が急務となっている。このような構造変化は明らかに工業化の新段階を意味するといえよう。

第2節 東アジア域内を指向する貿易と投資

マレーシアは、現在、工業化の新段階といえる「第2次輸出指向工業化時代」を迎えて経済構造が大きく変化している。構造変化は、早くも1980年代末に輸出構造にはっきりと反映され、しかもこの変化は直接投資と輸出活動を通じて東アジア域内との相互依存関係をいっそう緊密化させるなかで生まれてきていることで注目される。ここでは1980年代後半からの輸出と直接投資の動向からマレーシアの対米貿易とマレーシアの東アジア域内経済との関係を検討しよう。

1. 輸出構造の変化

経済構造の変化が顕著になる1987年以前のマレーシア経済は、天然ガス、パーム油、木材、石油、液化天然ガス（LNG）などの一次産品輸出と並行して、日本や欧米からの外資導入による輸出工業化を推進してきた。工業製品輸出は1970年代からの第1次輸出工業化によって徐々に増加してきたが、それでも80年代前半はまだ輸出の20～30%にすぎなかった。ところが、1987年に工業製品の輸出シェアが伝統的な5大一次産品（天然ゴム、錫、パーム油、木材、石油）を初めて上回るという画期的な現象が生じた。これは1985年から86年にかけての不況の後、電機電子（電気電子機器）を中心とした工業製品の輸出が増加したためである。工業製品の輸出は1990年代に入っても表2にみられるように年率20～30%台と大幅な伸び率を記録した。1986年から93年間の年平均伸び率についてみると、総輸出が17.8%であったのに対し、工業製品は28.2%と大きく上回っていた。その結果、1993年には総輸出額（1212億リングット）に占める工業製品のシェアが74.0%（897億リングット）に達した⁽⁴⁾。この数字からマレーシアは、もはや一次産品国である、とは言い難い。

工業製品の輸出構造は、電機電子が大部分を占め、それに繊維・衣服と木製品を加えた3品目が工業製品輸出の中心的な役割を担っている。この輸出構成は第1次輸出工業化時代の1970年代から現在まで基本的にあまり変わっていない（表3）。

表2 輸出額伸び率の推移（%）

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
総輸出	7.1	28.0	22.2	22.7	17.4	18.6	9.7	16.9	26.8
工業品	23.1	32.5	32.0	36.2	28.1	31.2	16.5	26.1	33.5

（出所） Ministry of Finance, *Economic Report*. 各年版。1994年はMITI, *Malaysia International Trade* …1995.

表3 マレーシアの工業品輸出構成比(%)

品目	1980	1987	1990	1993
1. 電機電子	47.7	54.1	56.6	61.4
1) 電子部品	36.3	34.0	24.9	20.8
2) 電気機器	4.4	4.2	5.3	5.6
3) その他電機	7.1	15.9	26.3	35.0
2. 繊維・衣服	12.8	11.2	8.3	6.0
3. 輸送機器	3.6	3.4	4.1	4.0
4. 化学品	3.0	4.6	3.1	3.2
5. 木製品	7.4	4.2	2.9	4.5
6. 食品	7.8	5.8	4.2	2.7
7. 金属製品	4.0	3.8	3.0	3.4
8. ゴム製品	1.3	1.2	2.9	2.7
9. 光学機器	2.2	1.6	2.3	2.2
10. 石油製品	3.0	4.1	2.7	1.9
11. 玩具・スポーツ	0.9	1.5	2.1	1.8
12. 非金属鉱物	1.0	1.5	1.6	1.2
13. 紙製品	0.6	0.6	0.9	0.6
14. 飲料	0.4	0.3	0.2	0.2
15. 雑製品	4.4	2.2	4.6	4.2
合計	100.0	100.0	100.0	100.0
(億リンギット)	63	203	468	897

(出所) Bank Negara Malaysia, *Quarterly Bulletin*. 各号。

とくに電機電子の分野がマレーシアの工業製品輸出の根幹になっている。1970年代初めにペナン島で半導体素子とIC工場が相次いで稼働したのがその始まりであった。1971年にペナンのバヤン・ルパス自由貿易地帯を皮切りに全国に12カ所のFTZが設置され、FTZにモトローラ、インテル、テキサス・インスツルメント、ナショナル・セミコンダクター、日立製作所、NECなど日米の有力多国籍企業25社あまりが殺到して進出し、生産を開始した。その結果、1970年代に早くもマレーシアは日本、アメリカに次いで世界第3位の半導体輸出基地となったのである。1980年までに電機電子の輸出が工業製品輸出の半分近くを占めるようになったのも、FTZからの半導体・IC輸出に

よるものである。表3に示すように、マレーシアの工業製品輸出構成は電機電子の占めるシェアがますます上昇し、いまや60%を超えている。

しかし、1987年頃から電機電子輸出の構成に大きな変化が生じ始めた。従来はFTZから輸出される半導体・ICの電子部品が主力輸出品であったが、1989年からカラーテレビやVTR、エアコンなど民生用電子機器の輸出額が電子部品を上回り、しかも凄まじい勢いで増加している（表3では「電気機器」および「その他電機」に含まれる）のである。1993年にはその民生用電子機器が全体の66%を占めるほどに増加している。いまやマレーシアはカラーテレビ、VTR、エアコンなど世界有数の輸出国となった⁽⁵⁾。こうした民生用電子機器の輸出が拡大したことによって、後述するようにマレーシアの輸出仕向先市場が変化している。

電機電子に次ぐ輸出工業製品が繊維・衣服である。輸出規模は1993年で67億リングット（工業製品輸出額の6.0%）、このうち衣服が70%以上を占めている。マレーシアからの繊維・衣服輸出の約75%はアメリカとEU、カナダ向けであり、いずれもMFA（多国間繊維取決め）のもとで輸入規制の対象になっている。アメリカ向けはマレーシアの衣服輸出の47%（1993年）を占めるが、その輸出品のほとんどは割当規制の対象品目である。そのため繊維・衣服の輸出伸び率は10%以下にとどまっており、また廉価な中国やインドネシアの製品との競合に直面している。

2. 対米輸出から東アジア域内輸出へ——輸出市場の変化

NAFTAの結成によりマレーシアの貿易の流れがどのような影響を受けるかを考察するにあたっては、まず対米輸出を含めてこれまでのマレーシアの輸出市場の実態を検討しておかねばならない。

1987年以前におけるマレーシアの輸出市場の特徴は、一次産品を主に日本へ輸出して、半導体・ICに代表される工業製品をとくにアメリカ市場に輸出するというパターンが一般的であった。そのため、1970年代から80年代を通

表4 マレーシアの主要輸出先構成比 (%)

	1980	1985	1990	1993
アメリカ	16.3	12.8	16.9	20.3
NAFTA	16.9	13.5	17.9	21.4
EU	17.6	14.4	14.9	14.5
日本	22.8	24.6	15.3	13.0
NIEs	24.8	28.9	33.0	32.4
シンガポール	19.1	19.4	23.0	21.7
ASEAN 3 ¹⁾	3.4	6.2	6.0	6.2
中国	1.7	1.0	2.1	2.6
東アジア	29.9	36.1	41.1	41.2
総計 (億リンギット)	100.0 281	100.0 380	100.0 796	100.0 1,212

(注) 1) ASEAN 3: インドネシア, タイ, フィリピンの3カ国。

2) 東アジア: NIEs+ASEAN+中国。

(出所) IMF, *Direction of Trade*. 各年。

1993年はMITI, *Malaysia International Trade*... 1994.

じてマレーシアの輸出先のトップは石油・LNG, 木材を買い付ける日本の市場であった。次いで2位はシンガポール, 3位アメリカ向け輸出という順位がほぼ定着していた。ところが, 1988年からこの順位がくずれた。対日輸出が3位に転落し, 代わってシンガポールが首位に上がり, 対米輸出は2位となったのである。現在もこの順位は変わらない(表4)。ただし, 工業製品の輸出市場に関してはアメリカが1970年代からずっと首位を占めてきている。しかし, 最近では工業製品についても対米輸出シェアが低下傾向にある(表5, 表6)。

まず対日輸出のトレンドをみると, 1985年に24.6%であった対日輸出シェアは90年に15.3%へ, さらに93年には13.0%にまで低下している。対日輸出の伸びが振るわない要因は, ひとつには日本向け主要輸出商品である原木や天然ゴムの輸出量が1989年から絶対的に減少に転じたこと, また, 石油とLNGの輸出価格が90年をピークに下落しているためである。しかし, もっと

表5 工業品の主要輸出先構成比(%)

	1970	1980	1988
アメリカ	29.8	26.2	31.9
カナダ	2.6	0.6	1.0
メキシコ	0.1	—	0.1
	(32.5)	(26.8)	(31.9)
EU	18.6	26.5	17.0
日本	21.0	12.2	7.2
NIEs	12.7	19.2	31.0
シンガポール	10.7	12.9	21.6
ASEAN 4	5.0	3.2	4.2
中国	—	0.1	0.7
東アジア	38.8	34.8	43.2
総計	100.0	100.0	100.0

(出所) AIDXT貿易検索システム。

表6 工業品の主要輸出国構成比(%)

	1987	1990	1991	1992	1993
アメリカ	31.9	26.5	23.6	26.3	26.1
シンガポール	20.9	26.9	27.9	25.9	n.a.
香港	5.5	n.a.	4.6	n.a.	n.a.
台湾	2.0	n.a.	2.2	2.1	n.a.
日本	7.4	7.9	9.1	7.7	8.2
イギリス	5.1	5.6	5.9	5.2	n.a.
ドイツ	5.1	5.7	4.9	5.5	n.a.
総計	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
(億リンギット)	(203)	(468)	(613)	(714)	(897)

(出所) Bank Negara Malaysia, *Annual Report 1993*. Kuala Lumpur, 1994./
 Ministry of Finance, *Economic Report 1993/94*. Kuala Lumpur, 1994./
 MITI, *Malaysia International Trade ... 1994*.

重要な要因は、マレーシアの輸出構造自体がすでにみたようにこの期間に一次産品から工業製品中心へと大きく転換したにもかかわらず、日本向け輸出がこの転換に追いつけなかったことにある。マレーシア貿易産業省(Malaysia

International Trade and Industry) がまとめた1993年のデータによると、各国別の総輸出に占める工業製品の比率は対米輸出の場合が95.1% (236億リングギット)、対EU輸出も80.0% (140億リングギット) と非常に高く、またASEAN (シンガポールを含む) 向け輸出でさえも69.5%、さらに対NIEs (シンガポールを除く) および対中国向け輸出合計の場合は61.5%と、いずれも半分以上を占めているのに対して、対日輸出はまだ47.0%にすぎなかった。言い換えれば対日輸出の半分以上がまだ一次産品に依存していたのである。1994年になってやっと工業製品のシェアが半分を超えて54.6%になった⁽⁶⁾。これに対して、工業製品の占める比率が高いアメリカとシンガポール向け輸出は輸出規模の点でも上位を占めるようになってきている。しかし、1987年以降の外資受入れ増加にともなって、先にみたようにカラーテレビ、VTR、エアコンなど新たな分野の工業製品の日本向け輸出が90年代に入って急速に増加しているため、90年代後半には対日輸出の工業製品比率はかなり上昇するものとみられる。

次に、マレーシアの対米輸出の特徴をみよう。表5と表6から分かるように1970年代から80年代にかけてマレーシアの工業製品の輸出市場は、アメリカが最大であった。とくにマレーシアの主要な輸出品である電機電子と繊維・衣服の輸出ではアメリカ向け輸出が常にトップの座を占めてきた。また、1970年代の初めにマレーシアの輸出指向工業化が軌道に乗れたのも、マレー半島から半導体・ICを引き取るアメリカ市場があったからにほかならない。対米輸出は電機電子と衣服で約80%を占めている。1993年の工業製品の対米輸出 (246億リングギット) のうち、電機電子が70% (170億リングギット) を占め、繊維・衣服は10% (26億リングギット) にすぎない。電機電子輸出の80%は半導体・ICの電子部品であり、カラーテレビなどの電子機器は少ない。対米輸出の10%を占める繊維・衣服のほとんどが、シャツ、ジャケット、パジャマ、セーターなどの衣服や下着類からなる衣料品 (24億リングギット) である。その他の主な対米輸出品としては、輸送機器 (12億リングギット)、木製品 (7億リングギット)、光学機器 (4億リングギット) などである。

カナダとメキシコ向け輸出はごくわずかであり、両者合わせてもマレーシアの総輸出の1.2%（1993年）にすぎない。1993年のカナダ向け輸出は12億リングギット、うち衣料品（下着、シャツ、ブラウスなど）が約2億リングギットである。対メキシコ輸出は6億リングギット、全体の0.5%にすぎない。

一方、マレーシアとシンガポールとの貿易は伝統的に深い結びつきがある。シンガポール向け輸出品は電気・電子機器の他に繊維・衣服、木製品、食品、金属加工品、輸送機器、光学機器などほとんどの分野に及んでいるのが特徴的である。シンガポールは東南アジア地域内の物流基地的役割を果たしているため、マレーシアからシンガポールを経由して近隣市場へ部品などを供給する構図が最近では強まっている。そのため、1988年以降はシンガポールが日本に代わってマレーシアの最大の輸出市場になった。また、工業製品輸出においても1980年代後半からシンガポール向けが次第に増加するようになり、90年にはついに対米輸出を追い抜き首位の座についたのである。工業製品輸出のシンガポール向けシェアは1987年の20.9%から91年に27.9%へと上昇し（表6）、一方、対米輸出シェアは同期間に31.9%から23.6%へと低下傾向にある。もっとも1992年には対米輸出が大幅に伸びたため、その輸出シェアが再び上昇し、わずかではあるがシンガポールを抜いて首位に復帰している。しかしながら、ここで注目すべきことは、従来からの太平洋を越える対米輸出への依存度が傾向的に低下しており、その一方で、NIEs（シンガポール、香港、台湾など）、ASEAN（タイ、インドネシアなど）、中国、および日本などいわゆる東アジア地域への域内輸出が相対的に重要性を高めていることである。その背景には1987年以降の構造変化が影響しているといえよう。

たとえば、電機電子の輸出において、これまではアメリカ系多国籍企業がマレーシアで生産した半導体・ICなどの電子部品をアメリカ市場に持ち帰るとというのが一般的であったため、対米輸出が中心的役割を果たしてきた。ところが、1980年代末からこれらの電子部品に代わってテレビなどの電子機器が主要な輸出品となったために、対米輸出の依存度が低下し、アメリカ以外の輸出市場が相対的に重要性を増してきたからである。もちろん、現在でも

表7 電気電子機器の輸出 (1993年)

主要輸出国	輸出額 (億リンギット)	構成比 (%)
アメリカ	170	30.8
シンガポール	140	25.3
日本	46	8.3
イギリス	27	4.9
香港	20	3.7
台湾	14	2.6
ドイツ	13	2.5
その他	120	21.8
総計	551	100.0

(出所) MITI, *Malaysia International Trade* ...1994.

マレーシアの電機電子輸出にとってアメリカが最大のマーケットであることに変わりはない。しかしながら、近年では近隣のシンガポール、香港、台湾、および日本への輸出の伸び率がきわめて著しい。1993年にはこれらの4カ国で輸出の40%のシェアを占め、対米輸出シェア(30.8%)を上回った(表7)。このうち、これまでの花形輸出品であった半導体・ICを含む熱管子(SITC 776)は、表8の示すとおり、その対米輸出シェアが1989年の47.7%から93年に36.8%へと低下している。これに対してシンガポール向けシェアは2倍近くに上昇しているのである。こうした傾向が強まったのは、1980年代後半からのNIEsおよびASEAN地域の高度成長と直接投資の急増により近隣市場において電機電子の需要が高まり、これに呼応するかたちで輸出が拡大しているためである。これまでほぼ100%本国に持ち帰っていたアメリカ系半導体・ICメーカーでさえも日系企業が従来からやってきたのと同じように近隣の東アジア域内市場のユーザー(セット・メーカー)に半導体製品を供給するようになったのである。

繊維・衣服輸出はその70%以上がアメリカやカナダ、EUなど先進国の輸入規制を受け伸び悩んでいることはすでに述べたとおりである。一方、繊維製

表8 熱管子の輸出シェア (%)

主要輸出国	1989	1993
アメリカ	47.7	36.8
シンガポール	10.8	19.0
日本	10.6	9.4
香港	9.5	8.0
イギリス	7.1	7.8
ドイツ	4.2	3.9
その他	10.1	15.1
総計 (億リングット)	100.0 (102)	100.0 (187)

(出所) Department of Statistics, Malaysia, *Yearbook of Statistics* 1993. Kuala Lumpur, 1993.

表9 繊維・衣服の輸出
(単位: 100万リングット; カッコ内%)

	1988	1993
アメリカ	1,313 (43.1)	2,548 (37.8)
カナダ	100 (3.3)	181 (2.7)
EU	753 (24.7)	1,941 (28.8)
シンガポール	182 (6.0)	568 (8.4)
香港	73 (2.4)	328 (4.9)
日本	60 (2.0)	267 (4.0)
総計	3,045 (100.0)	6,742 (100.0)

(出所) 表7に同じ。

品の輸入を規制していない国(シンガポール、香港、および日本)への輸出が、1993年で繊維・衣服輸出の17.3%(約12億リングット)と今のところ少ないが、近年、これらの東アジア地域への輸出の比重が急速に上昇しているのが注目される(表9)。このことは対米輸出よりも対東アジア輸出の伸びがはるかに大きいことを示している。これは東アジア域内の消費市場が急速に拡大していることを反映したものとえよう。

東アジア域内の市場規模と需要の拡大によってこれらの地域へのマレーシアからの輸出が、近年、着実に増加している。とくにNIEs(シンガポール、台

表10 マレーシアの工業品地域別輸出額 (1993年)
(単位: 億リングギット)

	東アジア (ASEAN+NIEs・中国)		アメリカ	EU	日本
機械・輸送機器	218	(165+53)	182	93	46
原料別製品	66	(34+32)	10	14	14
化学品	16	(11+ 5)	2	2	3
雑製品	31	(25+ 6)	40	31	11
計	331	(235+96)	234	140	74

(注) シンガポールはASEANに分類されている。

(出所) 表7に同じ。

湾、香港、韓国), および中国向けの工業製品輸出の伸びが大きい。事実, 東アジア地域 (ASEAN+NIEs+中国) への輸出シェアは1985年の36.1%から93年に41.2%へと上昇傾向にある (表4)。また, 1993年の工業製品の輸出をみると (表10), 機械・輸送機器の輸出では対東アジア域内輸出額は218億リングギット (対ASEAN165億リングギット+対NIEsと中国53億リングギット) にも達し, 対日および対EU輸出額はもちろんのこと, 対米輸出額の182億リングギットをも上回っている。原料別製品および化学品でも同じように対東アジア輸出額の規模が最も大きいのである。これはある意味で東アジア域内の内需の強さとアブソバー機能の力強さを如実に示しているといえよう。

アメリカ市場はマレーシアにとって依然として重要な輸出市場であるが, 1987年から90年代前半までに導入された膨大な直接投資がさらに本格的な稼働に入るにともない, 東アジア地域への域内輸出が今後いっそう拡大することは必至であろう。

3. 直接投資の新しい展開

以上でみてきたような1980年代末からしだいに顕在化するようになった輸出構造と輸出市場の変化と, そればかりでなくマレーシア経済自体のダイナミックな発展と構造変化をもたらした要因はいったい何であろうか。やはり

表11 マレーシアにおける外国資本の投資認可額(払込み資本額)
(単位:100万リンギット, かつこ内%)

主要投資国	1971~86累計	1987~94累計
日本	894 (19.3)	8,694 (28.1)
アメリカ	328 (7.1)	3,882 (12.6)
台湾	105 (2.3)	8,338 (27.0)
香港	189 (4.1)	1,236 (4.0)
韓国	239 (5.1)	1,047 (3.4)
シンガポール	500 (10.8)	2,450 (7.9)
NIEs計	1,033 (22.3)	13,071 (42.3)
総計	4,631 (100.0)	30,907 (100.0)

(出所) Malaysian Industrial Development Authority (MIDA),
Report on the Performance of the Manufacturing Sector 1994.
Kuala Lumpur, 1995

1987年以降、激増した外国直接投資を最大の要因としてあげるべきであろう。1987年に始まった外国直接投資の増加は、90年にピークに達したが、その後94年現在までなお高水準の投資が持続している。過去8年間の外国直接投資の特徴とその影響についてみると次のようなことが指摘できよう。

第1に、投資規模もさることながら、投資の主体がこれまでの日本および欧米の先進国資本だけではなくて、台湾を筆頭とするNIEs資本が台頭したことである。表11は1987年から94年のマレーシアにおける外資の累積投資認可額であるが、NIEs資本が131億リンギットと、全体の42%に当たるのがとくに注目される。これに日系企業を加えると両者だけで累積認可額の実に70%を占める。これは直接投資活動を通じてマレーシアの産業が東アジア域内諸国との相互交流を深化させていることを示している。こうした現象はマレーシアだけでなく、他のASEAN地域にも共通している。マレーシアの『1994年通商白書』(*International Trade and Industry 1994*)によると、1991年から93年までの3年間にASEAN全体が受け入れた外国資本の直接投資額は688億ドルと推計され、このうちNIEs 4カ国からの累積投資認可額が133億ドル(全体の19.3%)に達し、日本からの投資額(146億ドル)にほぼ近い数字になってい

表12 ASEANにおける外資投資認可額累計
(1991～93年)

主要投資国	金額(100万ドル)	構成比 (%)
日本	14,559	21.1
アメリカ	9,442	13.7
イギリス	5,036	7.3
シンガポール	4,452	6.5
台湾	4,133	6.0
香港	2,390	3.5
韓国	2,341	3.4
NIEs計	13,316	19.3
総計	68,838	100.0

(出所) 表7に同じ, p. 31.

る(表12)。その意味で ASEAN と NIEs および日本を相互に結ぶ経済関係が自ずと深化していく構図が用意されているといえよう。

第2に、これらの直接投資のほとんどが輸出指向型投資、あるいは輸出産業を支える周辺産業への投資であることである。そのため、すでにみたように輸出構造を変化させ、輸出市場をアメリカから東アジア域内に転換させるなどのインパクトが働く。

第3に、とくに日系企業による円高対策の投資戦略がマレーシアの工業化にさまざまな影響をもたらす可能性があることである。従来の半導体・ICを中心とした欧米系多国籍企業の投資パターンが低賃金を活用した工程間分業型投資であったのに対して、1987年以降の投資パターンは、日系企業、また台湾などのNIEs企業が円高、あるいは各通貨高対策として生産拠点を移すものである。とくに日系企業はカラーテレビやVTRなどにみられるように、マレーシア工場へ低・中級製品のみならず主力製品をも全面的に移管することを目的とした製品および部品の生産移管型投資である。ここにはっきりした違いがみられる。1987年以前の工業製品輸出の主力が、半導体・ICという部品の組立工程を中心とする労働集約的な低付加価値製品であり、国内産業と

のリンケージが少ないものであった。これに対して、1987年頃から輸出のリーディング・セクターとなった音響映像（AV）機器は、付加価値が高く、技術集約度も比較的高く、部品の現地調達を含めて国内の関連産業に刺激を与える効果があるとみられる。

第4に、1987年以降の日系企業の投資パターンが低賃金目当ての労働集約的な付加価値の低い投資とは異なり生産移管型投資であるため、投下資本の規模が一般に大きく、技術水準も比較的高く、時間をかけた技術移転を要するなど、もともとマレーシアに定着せざるをえないような投資パターンとなっていることである。しかも、今日のマレーシアはすでに人手不足時代に入っており、賃金水準も決して低くないという前提のもとで進出している日系企業が多いだけに、賃金コストの差だけで簡単に他の投資先に移転することはないとみられる。現在ではむしろ労働集約的な低付加価値産業の地場企業および一部のNIEs企業が、マレーシアから生産コストの低いフィリピンやインドシナ、中国へ進出するケースが増えている。マレーシア政府も産業高度化の観点からこうした形の海外直接投資を積極的に奨励するようになっている。

第3節 NAFTAへの対応と影響

1. NAFTAへのマレーシア政府の対応

マレーシア政府は、NAFTA結成の動きを保護主義的な地域統合として批判的な態度をとってきた。これにはマレーシアが提唱したEAEC（東アジア経済協議体）にアメリカが反対していることに対する反発という側面もかなりある。マレーシア政府の立場は、1993年10月15日に香港の外国人記者クラブで演説したマハティール首相の次のような見解で明らかである。「アメリカは

EAEC構想に反対する一方で、加盟国を優先するNAFTAという保護主義的な地域統合を結成した。他国には貿易自由化を迫りながら、自らは貿易ブロックであるNAFTAを創設するアメリカは二枚舌を使っている」⁽⁷⁾。

マレーシアではNAFTA問題はもっぱら政治的に取り上げられ、その経済的影響についての議論はあまり多くない。たとえば、中央銀行の『1992年年報』は、NAFTA結成によって労働集約的な産業がメキシコに投資転換をする可能性があり、そのため一部の発展途上国に影響がでるとしながらも、マレーシアは賃金水準がメキシコよりもまだ低いのでマレーシアへの影響はあまりない、としている⁽⁸⁾。

また、マレーシアの『1994年版通商白書』は、NAFTAがマレーシアの貿易・投資に及ぼす影響について評価するのは時期尚早としながらも、以下のように報告している⁽⁹⁾。

- (1) マレーシアにとってアメリカは重要な輸出市場（全輸出の20%がアメリカ向け）であり、また、外資導入においてアメリカは主要国であるのでNAFTAの設立は、一般的に言ってマレーシアに悪影響を与えることになる。
- (2) しかしながら、ウルグアイラウンドの成果を考慮すると、NAFTAがマレーシアに及ぼす影響は、若干軽減ないし和らげられるであろう。ウルグアイラウンドによる貿易自由化の促進は、関税協定が完全に実施されれば、アメリカの平均関税率が40%引き下げられることになっており、また、現在、繊維品貿易に課せられているクォータ制も10年間で段階的に廃止されることになっているので、これらの自由化措置が実行されると、NAFTA加盟国が第三国に対して有する関税上の優位がなくなる可能性がある。
- (3) NAFTAの規定は保護貿易色が強い。たとえば、繊維・衣服の原産地規則における「ヤーン・フォワード」の規定は厳しいものがあり、マレーシアの繊維・衣服輸出に影響を与えるであろう。自動車の原産地規則も同様である。これらの原産地規則やその他のNAFTAの規定がGATT24

条に抵触するかどうか、GATTの場で討議すべきである。

- (4) NAFTA域内の関税撤廃によって影響を受けそうなマレーシアの輸出品は、繊維・衣服、履物、電機電子および部品、家具、玩具、ゲーム機、水産物、植物油脂、食料品などであろう。関税撤廃によってアメリカ市場においてメキシコ製品の競争力が強化されるので、メキシコ製品と競合する製品に影響がでよう。
- (5) NAFTAのもとでメキシコの外資規制が緩和されるので、アメリカとカナダからメキシコへの投資が促進される。とくに、メキシコの低廉な労賃で製造した製品を本国へ逆輸入することを目的とした企業のメキシコへの進出が今後、増えるであろう。このためアメリカやカナダからだけではなく、ヨーロッパ、日本、および、アジアNIEsからメキシコへ直接投資が増加し、メキシコは大きな生産基地になろう。短期的にはメキシコのインフラ不備や熟練工不足という制約に直面するであろうが、中長期的に、外資導入によってメキシコの競争力は強化されよう。
- (6) しかし、アメリカ、ヨーロッパ、日本、およびアジアNIEs資本の投資先が多角化する可能性があるが、マレーシアは政治的に安定しており、経済的なファンダメンタルが強く、また、ダイナミックな東アジアのネットワークのなかにあるので、依然として魅力的な投資センターであり続けよう。

以上のようにマレーシア政府は、NAFTAのもつ保護主義的な傾向に警戒をしながらも、NAFTA結成は、投資や貿易の面でマレーシアに大きな変化をもたらさないとみている。そして、NAFTA結成から1年経過した1995年7月に発表された「1995年版通商白書」も、NAFTAはこれまでのところマレーシアの輸出に悪影響を及ぼしていないと述べている⁽¹⁰⁾。その理由として、1994年のマレーシアの対米輸出が32.1%と予想に反して大幅に伸びたことをあげている。とくに電機電子の対米輸出が43%も伸びた。ただ、繊維・衣服の同年の対米輸出の伸びが3%に鈍化したのは、おそらく原産地規則の「ヤーン・フォーワード」のためであろうとみている。そして対米輸出競争ではメ

キシコ製品よりもむしろ低価格輸出の中国製品とインド製品の方がマレーシアにとってはより強敵である、と白書は指摘している⁽¹¹⁾。

2. NAFTAのマレーシア工業への影響

NAFTA結成によってアメリカとメキシコとの間の貿易および投資障壁が撤廃されるわけであるが、それがマレーシアの対米輸出と、アメリカのマレーシアへの直接投資にどのような影響を与えるかを検討しなければならない。現在のマレーシアの北米(アメリカ、カナダ、メキシコ)貿易はもっぱらアメリカとの関係が中心であり、メキシコとの貿易が微々たるものであるからである。

NAFTAの規定のもとで原産地規則によるアメリカへの輸入規制が上記のとおりマレーシア製品にも影響がでてくることは否定できない。とくに厳しい原産地規則の対象となっている電機電子と繊維・衣服の両者がマレーシアの主要な対米輸出品になっているからである。これらの主要輸出品についてその影響をみてみよう。

(1) 半導体製品

電機電子の対米輸出は、半導体・ICなどの電子部品が中心であり、カラーテレビやその他の音響機器などの電子製品は量的にはそれほど多くない。1993年の電機電子の対米輸出額は170億リングットであったが、その80%(139億リングット)が半導体などの電子部品であった。半導体の対米輸出のほとんどはマレーシアに進出しているモトローラをはじめとする米系半導体製造企業の製品である。前工程を北米で実施するのが原産地規則であり、アメリカ企業の製品は原産地規則を充足しているので、マレーシアの半導体の対米輸出はほとんど影響がないといえよう。マレーシアに進出している日系の半導体・IC企業(後工程のみ)は前工程を北米で行っていないので北米に輸出する場合、関税がかかることになる。ただし、日系の半導体・IC工場の多くは従

来から対米輸出にあまり依存しておらず、もっぱらアジア域内のユーザーに供給する体制をとっているのもそれほど大きな影響はないとみられる。むしろ、域内で稼働しているセット・メーカーの増産体制による需要増加が今後とも予想されるので、マレーシアからの半導体のアジア域内向け輸出がさらに増えると思われる。先に表8でみたようにシンガポール向け輸出シェアが上昇しているのは、シンガポールの統括センターを通じて東アジア域内の電子機器工場へ供給されるパターンが強化されたからである。NAFTAの成立前から半導体の輸出市場が東アジアへ着実にシフトしているのである。

(2) カラーテレビ

カラーテレビやその他の音響機器などの民生用電子機器の対米輸出額は1993年に31億リンギットであった。カラーテレビの対米輸出(主として日系企業による)は1989年に急増して122万台に達したが、90年代に入ってメキシコがアメリカ向けテレビの一大生産基地となりつつあるため、台湾や韓国製品と同じようにマレーシア製カラーテレビの対米輸出も91年から早くも減少に

表13 マレーシアのカラーテレビ輸出台数
(単位：1,000台、かっこ内%)

主要輸出先	1989	1992
アメリカ	1,224 (52.5)	958 (19.6)
シンガポール	444 (19.0)	910 (18.6)
イギリス	83 (3.6)	474 (9.7)
ドイツ	160 (6.9)	412 (8.4)
オランダ	50 (2.1)	175 (3.6)
日本	—	313 (6.4)
香港	23 (1.0)	157 (3.2)
中国	—	105 (2.1)
総計	2,333 (100.0)	4,896 (100.0)

(注) カラーテレビ：SITC 761-100の合計。

(出所) Dept. of Statistics, *Malaysia; Export & Re-Export of Mercandise, 1992*. Kuala Lumpur, 1993.

転じ、92年の対米輸出は96万台に低下している(表13)。NAFTA結成によって北米市場におけるマレーシア製カラーテレビの競争力がさらに後退することは必至であろう。原産地規則が厳しいのでメキシコの生産基地との競争で不利になるからである。そのため、マレーシアに進出している日系企業のなかにはこれまで対米輸出していたテレビのシャーシー(部品基板)をメキシコに生産移管するメーカーもでている(日立製作所)。しかし、メキシコ移転は一部の企業に限られるであろう。なぜならば、マレーシアのカラーテレビ輸出は、最初はアメリカ市場向けが半分であったが、いまや80%がアメリカ以外の市場(シンガポール、日本、香港、中国、EU)で占められて、対米輸出が相対的に重要でなくなっている。そしてNAFTAにともなって予想される北米市場での後退を十分に相殺しうるだけの輸出が、所得水準が着実に上昇傾向にあり消費需要も旺盛な東アジア市場とEU市場に向けて今後も拡大し続けるものと予測されるからである。

(3) 衣服

マレーシアのアメリカ向け衣服輸出(1993年輸出額24億リングット)は、主に男性用シャツ、ブラウス、ニット外衣、ニット下着、女性用ズボン、パジャマなどもっぱらファッション性があまり高くないものを中心になっている。そのため、もともとアメリカ市場では厳しい競争に直面してきた。NAFTAによるメキシコ製品に対する輸入規制の撤廃は当然、マレーシアの輸出に影響しよう。また、「ヤーン・フォワード」の原産地規則がマレーシア製品にとっては厳しいものとなる。上記のマレーシアの輸出製品の多くが、アメリカ製生地を用いた製品と競合するだけに不利になるであろう。ただ、すでにみたように衣服についても上記の半導体や電子機器製品と同じように最近では対米輸出よりも域内の東アジア市場向けの輸出の伸びが大きいのである(表9)。そのためNAFTAによる打撃はかなり緩和されるとみられる。

ただ、ここで注目すべきこととして、今後のマレーシアの対米輸出に大きな影響を与えられると思われるのは、NAFTAそのものではなくて、むしろアメ

リカ政府によるGSP(一般特惠関税制度)のマレーシアへの適用除外措置(1997年から)の方であろう。マレーシアの対米輸出がGSPに支えられている部分があり、それがNAFTAによって影響を受けるであろう貿易転換の流れを部分的に抑制すると考えられていたからである。1994年の数字では、マレーシアの対米輸出の18%(59億リンギット)がGSPベースの輸出であるため、GSPの果たしてきた役割は大きかった⁽¹²⁾。そのため、短期的にはマレーシアの対米輸出が後退する恐れがある。

しかしながら、マレーシアは数年前から「いつまでもGSPの適用を受け続けるわけにはいかない」という認識がすでにあり、「卒業」への移行を予期していたため、1995年8月に発表されたアメリカ政府の方針に対するマレーシア側の反応は冷静なものであった。2020年までに先進国の仲間入りするという「2020ビジョン」に向かって生産性向上と効率重視をスローガンに構造調整を図っているマレーシアにとっては、GSP適用除外をむしろ競争力強化のための刺激剤として前向きに受け止めようとしている。

おわりに

このようにみえてくると、NAFTA結成は確かに電機電子と繊維・衣服の対米輸出に一定の影響を与えることは間違いないものの、その影響は決して大きいものではない。その根拠として、第1に、マレーシアの輸出がかつての対米輸出中心からいまや需要規模が一段と拡大しているNIEs, ASEAN, 中国など東アジア域内市場の時代へと大きくシフトしているからである。1987年以降のマレーシアの高度成長は、こうした東アジア域内市場における貿易・投資の相互依存を強化していく過程で達成されてきたのである。日本→NIEs→ASEANに連鎖的に波及してきたダイナミックな相互依存の輪のなかにマレーシア経済がいまやビルト・インされているといっても過言でない。

コスト競争力の点で脅威となるのはメキシコなどよりも域内の後発グルー

プであるインドネシアや中国、ベトナムの存在であるはずだが、マレーシアの産業界はインドシナ地域や中国の新規輸出市場の開拓を積極的に行っているばかりか、これらの地域への企業進出に躍起になっている。とくに不動産やホテル・サービス産業に加えて、最近では労働集約的企業の中・対ベトナム直接投資が活発になっている。

第2に、投資面ではNAFTAによる競争力の変化によって、マレーシアの外資企業がメキシコへ投資先を転換していくことは、先にみたように多くはないだろう。テレビ部品の一部でマレーシアからメキシコへ生産移管するケースがあるが、これまでの北米市場を維持しようという強い投資戦略をもつ企業においてはこのような投資転換はありえよう。しかし、マレーシアにおける大半の日系企業はこのようなメキシコへのシフトを行う企業は少ないであろう。とくに1987年以降の日系企業の投資はマレーシアへの生産移管型投資であり、投資規模も大きく、技術集約度も比較的に高いのでメキシコにおける生産コスト差だけで簡単にシフトできるわけではない。

そのうえ、日系企業のみならず、NIEs企業および地場企業のマレーシアにおける投資活動は、躍進する東アジア域内市場の高い投資収益に立脚しているのである。東アジア市場の需要アブソーバー機能が予想以上に大きいことも関係があろう。

このように1980年代後半からのマレーシア経済躍進の原動力が東アジア地域を結ぶ直接投資と貿易にあることは明らかである。しかし、それによってマレーシアが東アジア市場中心の地域主義ないしブロック化を指向しているわけではない。むしろ東アジアへの展開を通じて自由貿易への方向をさらに強めているといえよう。たとえば、チリ、アルゼンチン、コロンビアをはじめとする中南米地域に対してマレーシア政府は1994年から95年にかけて貿易と投資ミッションを数回派遣して市場開拓を行っている。そして、NAFTAについてもマレーシア企業にとってはNAFTAのもたらす投資機会を積極的に活用すべきではないかという論調もみられるようになった⁽¹³⁾。NAFTA結成に批判的であったマレーシア政府も1年の経過から当初のNAFTA警戒心

がややトーンダウンしており、『1995年版通商白書』において、NAFTAが2005年までに拡大NAFTA (Free Trade Area of Americas) になると、非メンバーのアジア諸国にとっても投資機会が増えるだろうと分析している⁽¹⁴⁾。

ただ、現状においては東アジア域内指向を強めているマレーシアの産業界がNAFTA結成にさしたる関心を示していないということも事実である。マレーシアにとってアメリカ市場は依然、重要であることに変わりがない。しかしながら、アメリカ市場への依存がいまや後退していることは否定できない。1987年以降のマレーシアの経済構造が競争力の変化に対応しようとする強靱さといくつかの選択肢をもつようになったからである。

〔注〕

- (1) Bank Negara Malaysia, *Annual Report* 1994. Kuala Lumpur, 1995, p. 2 に基づき算出。
- (2) 同上。
- (3) 1991年61億, 92年59億, 93年24億, 94年41億リングット。
- (4) なお、マレーシア貿易産業省は1994年の貿易統計から工業製品の定義を修正した。新定義では、「パーム油およびその他すべての植物油脂, 精製石油, 天然ガスそして製材」が工業製品から除かれた。新定義による1994年の工業製品輸出総額は1171億リングットで、総輸出の76.2%である。
- (5) 日本ではカラーテレビが1994年から入超に転じた。その輸入の4割がマレーシアからの逆輸入である。
- (6) 1993年の対日輸出総額175億リングットのうち工業製品は74億リングット, 94年は同じく183億リングットに対して100億リングットである (Ministry of International Trade and Industry, *Malaysia International Trade and Industry Report 1994*. Kuala Lumpur, 1994, p. 36, および, idem, *Malaysia International Trade and Industry Report 1995*. Kuala Lumpur, 1995, p. 34)。
- (7) *New Straits Times*. 16 Oct. 1993.
- (8) 1時間当たり賃金コストはメキシコ2.50ドル, マレーシア1.37ドル, なお香港は3.20ドル, シンガポール4.27ドル (Bank Negara Malaysia, *Annual Report 1992*. Kuala Lumpur, 1993, p.103)。
- (9) Ministry of International Trade and Industry, *Malaysia International Trade and Industry Report 1994*. pp. 96-98.
- (10) Ministry of International Trade and Industry, *Malaysia International*

Trade and Industry Report 1995. p.97.

- (11) Ibid. , p. 98.
- (12) Ibid. , pp. 37-40.
- (13) Frank Flatters, "After NAFTA : Implications for ASEAN/NAFTA," MIER 1992 National Outlook Conference, Kuala Lumpur, 8-9 Dec. 1992.
- (14) Ministry of International Trade and Industry, *Malaysia International Trade and Industry Report 1995*. Kuala Lumpur, 1995, p. 98.