

ミャンマーの輸出志向・外資導入 の成長戦略

工藤 年博・熊谷 聡

テインセイン政権の改革の最大の成果は、ミャンマーを国際社会に復帰させ、再びグローバル経済に参入していく国際環境を整えたことである。とくにアメリカとの関係改善を成し遂げたことは、大きなインパクトをもった。これにより、ミャンマーは世界の市場、資本、技術、経済協力へのアクセスを回復し、高成長を目指す国際環境を得た。

新たな国際環境におけるミャンマーの成長戦略はなんだろうか。一九八〇年代半ば以降の東アジア新興国の経験をみれば、途上国が世界経済に統合されることなく高い成長を実現することは困難であることがわかる。実際、東アジアには健全な輸出部門を持たず、高成長を実現した国はない。輸出主導の工業化の初期段階では、資本財や中間財の円滑な輸入も重

要である。また、輸出志向成長戦略を実現するためには、外国投資の誘致も必要となる。本稿では、新たな国際環境下のミャンマーにおける、輸出志向・外資導入の成長戦略の可能性を検討する。

●失敗した輸出戦略

じつは二〇年以上前、ミャンマーでもこうした成長戦略をとろうとしたことがあった。一九八八年に登場した軍事政権が、四半世紀におよんだ「ビルマ式社会主義」を放棄し、貿易の自由化や外国投資の受入れに踏み切り、対外開放政策を開始した時である。これは一定の成果を出した。ミャンマーの外国貿易は九〇年代から二〇〇〇年代にかけて拡大し、この期間に輸出額は一六倍、輸入額は一五倍に増加した。

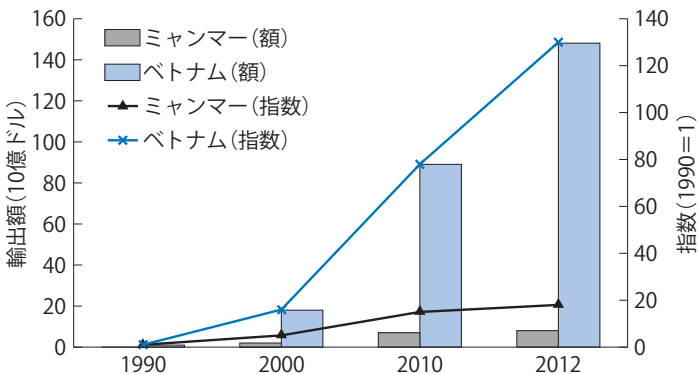
しかし、これをもって、軍事政

権下のミャンマーが輸出志向型成長を達成したとはいえない。なぜなら近隣諸国、例えば、ほぼ同時に対外開放政策を進めたベトナムと比べてみると、二〇一二年においてミャンマーの輸出額はベトナムの六%以下に留まっているからである(図1)。ベトナムの輸出額は一九九〇年にはミャンマーの二・五倍の規模であったが、二〇一二年には一七倍以上の規模に拡大していた。なぜ両者の間にこのような大きな格差が生じたのであろうか。

もつとも大きな相違点は、両国の輸出品目の多様化の度合にある。表1は、二〇一二年における両国の一〇大輸出品目の輸出額とシェアを示したものである。ミャンマーでは天然ガスが輸出総額の四一%を占めている。天然ガスは、二〇〇〇年頃から、マルタバ

湾沖合で採掘され、タイにパイプラインで輸出されてきた。さらに、ラカイン州沖合のシェエー・ガス田において開発が進められていたが、二〇一三年から中国への輸出が始まった。同国の天然ガス輸出額は、二〇〇〇年の一億八六〇万ドルから、二〇一二年には三四億二七〇〇万ドルに増加した。第二位の輸出品目は木材(シェア一四%)で、これに衣料(一一%)、野菜・果実(一一%)が続く。このようにミャンマーにお

図1 ミャンマーとベトナムの輸出額



(出所) UN Comtrade.

表1 ミャンマーとベトナムの10大輸出品目(2012年)

ミャンマー			ベトナム		
品目	輸出額(100万ドル)	シェア	品目	輸出額(100万ドル)	シェア
天然ガス	3426.5	40.6%	通信機器	28737.1	19.4%
木材	1149.9	13.6%	衣料	18153.8	12.3%
衣料	1048.3	12.4%	靴	13099.4	8.9%
野菜・果実	950.0	11.3%	電気機器・部品	9888.2	6.7%
魚・甲殻類	302.6	3.6%	原油	9122.6	6.2%
非金属鉱物製品	280.9	3.3%	事務機器	7420.1	5.0%
鉄鉱石	233.6	2.8%	魚・甲殻類	6366.4	4.3%
ゴム	196.9	2.3%	コーヒー・茶	6277.5	4.2%
靴	119.3	1.4%	家具	5853.6	4.0%
穀物(コム)	112.5	1.3%	衣料	4023.9	2.7%
その他	612.8	7.3%	その他	38856.0	26.3%
総額	8433.3	100.0%	総額	147798.6	100.0%

(出所) UN Comtrade.

いては、わずかに四品目が輸出総額の約八割を占めた。これとは対照的に、ベトナムの輸出品目は多様化している。二〇一二年において、携帯電話などの通信機器が最大の輸出品目であり、そのシェアは一九％であった。

た。これに衣料(一二％)、靴(九％)、電気機器・部品(七％)、原油(六％)等が続く。一〇大輸出品目合計でも、ベトナムの輸出総額に占めるシェアは七割程度に留まっており、輸出品目の多様化が観察される。さらに、ベトナムの輸出総額に占める原油のシェアは、一九九〇年の三三・四％から二〇〇〇年に一九・七％に、二〇一二年には六・二％へと低下した。ミャンマーの輸出が天然ガスや木材など資源中心であるのに対し、ベトナムは各種の工業製品を生産し、輸出額を伸ばしてきたのである。

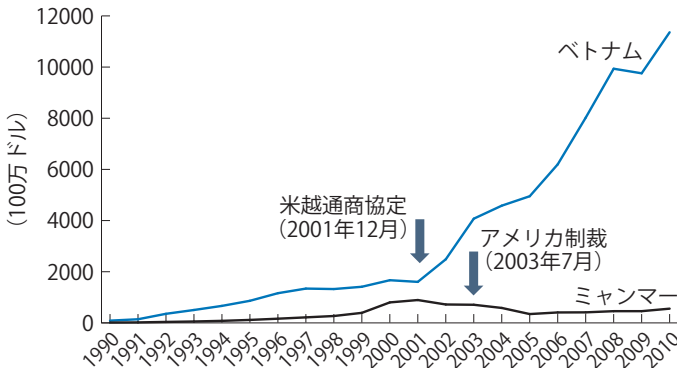
ベトナムでは製品輸出が本格化したのに対し、なぜミャンマーではそれが起きなかったのであろうか。ここでは、代表的な二つの製品―衣料品と電気・電子機器―を例に検討してみよう。

●衣料品の事例―マーケット・アクセスの有無―

衣料品はミャンマーから輸出される数少ない製品である。図2はミャンマーとベトナムの衣料品輸出額の推移を示したものである。一九九〇年代を通じて、両国の衣料品の輸出額は徐々に増加した。

二〇〇一年の時点では、ベトナムの衣料品の輸出額はミャンマーのその一・八倍であった。しかし、両国の輸出パフォーマンスは二〇〇二年以降、乖離していく。ベトナムが大きく輸出を伸ばしたのに対し、ミャンマーの衣料品輸出は二〇〇一年をピークに下降もしくは横ばいの状態となった。そして二〇一〇年においては、ミャンマーの衣料品の輸出額はベトナムの約二〇分の一という低水準に留まったのである。

図2 ミャンマーとベトナムの衣料品の輸出額



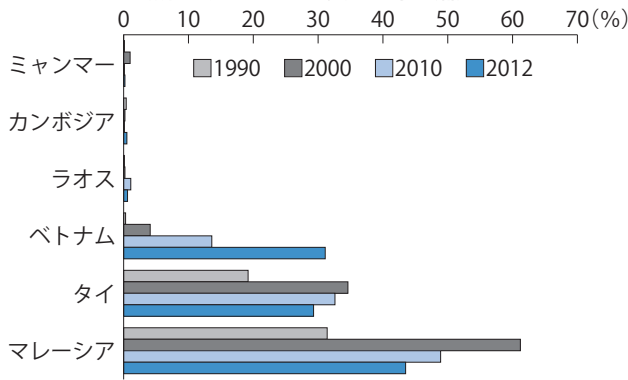
(出所) UN Comtrade.



ミャンマーにある韓国系大手の縫製工場。日本向け紳士シャツを生産していた(2011年9月8日、筆者撮影)

このような大きな格差がついてしまった理由として、経済主体の違い、マクロ経済や産業政策の違い、人的資源の違いなど様々な要因が指摘されている。しかし、最大の要因は両国を取り巻く国際経済環境の違いにあった(参考文献①)。ベトナムが二〇〇一年二月の米越通商協定を梃子に巨大なアメリカ市場へのアクセスを得たのに対し、ミャンマーは二〇〇三年七月のアメリカの制裁により、当時ミャンマー衣料品の最大仕向地であったアメリカ市場を失ったのである。のみならず、当時アメリカに次ぐ仕向地であった欧州連合(EU)の大手バイヤーも、ア

図3 輸出額に占める電気・電子機器のシェア



(出所) UN Comtrade.

アメリカの制裁を嫌気しミャンマーからの衣料品の購入を手控えるようになった。ベトナムの衣料品輸出は二〇一〇年には一一三億ドルに達し、輸出総額の一八%を占める最大品目に成長した。

一方、ミャンマーの衣料品輸出についても、二〇〇五年に底をつけた後、欧米の制裁の影響を受けなかった日本および韓国向け輸出で徐々にではあるが回復していった。このことから分かるように、ミャンマーの縫製産業には国際競争力はあったのである。ベトナムとの格差を生み出したのは国

際市場へのアクセスの有無であったということが出来る。

テインセイン政権の改革が進むなかで、欧米諸国の制裁措置は緩和・解除された。ミャンマーの縫製産業は国際市場へのアクセスを回復し、再び成長軌道に乗りつつある。衣料品輸出におけるこれまでのベトナムとの「格差」は、今後はミャンマーの「伸び代」となるであろう。

●電気・電子機器の事例―外国投資の有無―

次に、電気・電子機器について見てみよう。本稿では電気・電子機器を、標準国際貿易商品分類(SITC)の第七五類(事務機器等)、第七六類(通信機器等)、第七七類(電気機器・部品)に属する製品と定義する。電気・電子機器の輸出は東アジアの生産・物流ネットワークへの参入の度合を示す代表的な指標とされる。歴史的にも、電気・電子機器は多くの東アジア諸国の主要輸出品目であった。とくに八五年のプラザ合意の後、日本およびアジアNIEの多国籍企業がその生産基地をASEAN諸国に移転し、その結果、アジア域内に稠密な生産・物

流ネットワークが構築された。

図3は、いくつかのASEAN諸国の輸出額に占める電気・電子機器のシェアを示したものである。先進ASEANのマレーシア、タイでは電気・電子機器の輸出総額におけるシェアが高い。二〇〇〇年において、マレーシアでは輸出総額の六割以上、タイでは輸出総額の三割以上を電気・電子機器が占めていた。しかし、両国ともに二〇一〇年、一二年にはそのシェアは低下しており、タイの自動車輸出の拡大など、より資本・技術集約的な製品へのシフトが観察される。

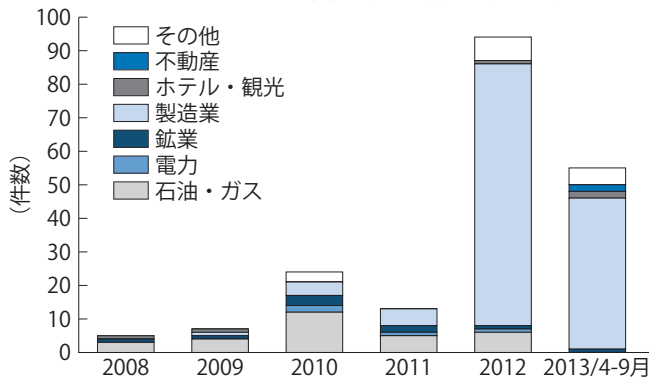
一方、後発ASEANのCLMV(カンボジア、ラオス、ミャンマー、ベトナム)のなかでは、ベトナムだけが電気・電子機器の輸出シェアを伸ばしている。とくに二〇一〇年から一二年へかけて、そのシェアは一三・六%から三一・一%へと急伸した。これは、韓国サムスン電子によるベトナムでの携帯電話の生産・輸出が本格化したためである。表1で通信機器がベトナムの最大輸出品になっていたのは、このためである。一社の輸出によるところが大きいため、これをもってベトナムが東ア

ジアの生産ネットワークに組み込まれたとはいえないが、その第一歩を記したといえよう。これとは対照的に、ミャンマー、カンボジア、ラオスの三カ国は東アジアの電気・電子機器の生産・輸出のネットワークにまだ参入できていない。これはこの分野に対する外国投資の欠如によるところが大きい。

ベトナムのサムソン電子の例に限らず、マレーシアやタイにおいても電気・電子機器の生産・輸出は主に外資系企業によって担われている。一般に発展途上国において、電気・電子機器のように製品や生産工程が比較的複雑で、原料・部品と製品の取引が頻繁に海外と生じる業種については、地場企業がこれに参入するのは容易ではない。この点では、地場企業の活躍の余地がある縫製産業と異なる。国際社会から制裁を受けていたミャンマーの場合、外資系企業が製造業に投資することはほとんどなかった。これまでミャンマーへの外国投資は、水力発電、天然ガス、鉱業など資源分野へ集中していたのである。

製造業への外国投資が少ないのは、インフラ(とくに電力)の未

図4 ミャンマーの外国投資認可件数（分野別）



(出所) CSO, Selected Monthly Economic Indicators (Sept., 2013).

整備、投資認可制度の不備、技術者や中間管理職の不足など、投資環境に問題があることも影響している。しかし、同様な問題はベトナムに関しても、とくに一九九〇年代には存在していたわけで、やはり外資系企業にミャンマーへの進出を躊躇させた最大の要因は、欧米諸国を中心とする国際社会の制裁にあつたと考えるべきであろう。

●製造業への外資の流入

しかし、近年の欧米諸国の制裁の緩和・解除により、ミャンマーは「アジア最後フロンティア」として多国籍企業から熱い視線を送られる存在となった。実際、ミャンマー投資委員会による外国投資認可件数は、二〇一一年度の三三件（内、製造業は五件）から二〇一二年度には九四件（内、製造業は七八件）へと急増した（図4）。ただし、認可金額は資源分野への大型投資が減つたため、二〇一一年度の四六億四〇〇〇万ドルから二〇一二年度には一四億二〇〇〇万ドルへ減少している。

製造業投資のなかでは、依然として縫製産業への投資案件が多いが、今後、電気・電子機器、あるいは自動車部品などの分野へ外資の進出が進めば、ミャンマーの輸出構造を大きく変えていくことになるだろう。

●おわりに

今、新たな国際経済環境の下で、ミャンマー経済は再びグローバル経済に統合されようとしている。この機会を活かすためには、ミャンマーは輸出志向・外資導入の成長戦略をとる必要がある。こ

の新たな成長戦略を成功させるためには、なにが必要だろうか。

まず、すでに成長軌道に乗っている縫製産業やこの延長線上の製靴業のさらなる発展が重要である。これに続き、電気・電子機器（あるいは自動車部品等）のより高度な製品の生産・輸出に参入することが、次の挑戦になる。そのためにも、外国投資の誘致がどうしても必要である。インフラや投資環境の整備が重要である。さらには、こうした外来の産業と国内産業のリンクを強化していくことが、裾野の広い工業化を実現する鍵となるだろう。

（くどう としひろ／アジア経済研究所 研究企画部、くまがい さとる／アジア経済研究所 海外研究員）

《参考文献》

- ① 後藤健太・工藤年博「二〇一三「縫製産業におけるパフォーマンス格差とその要因」久保公二編『ミャンマーとベトナムの移行戦略と経済政策』アジア経済研究所 一〇一―一三三―一三五ページ。