

国土交通政策研究所 第183回政策課題勉強会 概要

日時 : 平成28年2月3日(水) 12時30分～14時00分

講師 : 株式会社日本総合研究所 調査部 上席主任研究員 大泉 啓一郎 氏

テーマ : ASEAN経済共同体発足で問われることは何かーオールジャパンの官民が連携した物流・インフラ等の展開に向けてー

1. なぜASEANなのか⇒変わる日本の立ち位置

- ・名目GDPの推移(資料1)を見ると、2015年時点でASEANも含めたアジア諸国合計は、日本の3倍以上である。なお、中国は2010年にGDPが日本と同じになった。
- ・購買力平価ベースGDPだとASEAN10カ国は日本より大きく、今後も右肩上がり成長すると予測される(資料2)。日本一国先導の時代は終わり、今後未知の状況が生じていく。
- ・「アジアの中の日本」という立場を認識し、日本がアジアに置いてリーダーシップを発揮出来る部分を戦略的に選択せねばならない。日本はアジアを見るパラダイムを変えて、これから何が起こるのか、その中でどう動いてチャンスを掴むかを考えることが重要である。
- ・どういう視点でASEANを見ていくか。「国」として見るのは間違いである。例えばタイ全体では一人当たりGDPは約6,000ドルだが、これは都市部や地方部の現状を反映できていない。首都バンコク周辺では1万ドルを超える(資料4)。マレーシア(資料5)も同様で、その他の新興国全体でも起こっている。
- ・ASEANの台頭というものを中所得国の台頭と捉えるのは誤りである。都市周辺の高所得地域(メガ都市、メガリージョン)に対しての戦略が必要ではないか。

2. ASEAN経済共同体⇒事実上の経済統合進む

- ・ASEAN共同体は昨年12月に発足した。3つの共同体で構成され、そのうちの 하나가、ASEAN経済共同体である(資料6)。
- ・EU共同体は文化も経済水準も近い国が多く、広い分野で自由化が進んでいる。対してASEANでは関税率撤廃以外は、あまり進んでいない。一人当たりGDPが5000ドル以下の国から1万ドル超えの国まであり、経済所得格差が大きいためである(資料7)と言われている。
- ・しかし、日本を含めた東アジア全体の経済成長を見ると、各国の成長速度と経済発展の度合いが違う利点を活かし、自由化せずとも分業生産体制を進め、経済成長を遂げてきた。
- ・ASEANでは関税率撤廃が進んでいるのが利点である(資料8)。発展段階の違う国々を上手に活用すれば、新しい生産体制が構築できる。
- ・実際にASEAN各国は、分業によって経済統合を進め、域内貿易も拡大している。色々な国から部品が供給され、最終製品が一つの国から出されるという体制が出来ている(資料9)。域内に限らず、中国も含め、新興国全体という枠組みでも分業が進んでいる(資料10)。
- ・ASEANは、2025年に向けた目標を掲げている(資料11)。注目すべきは「統合され高度に

結束した経済」で、経済統合を物流・インフラ整備によって高めていく事を目標にしていると分かる（資料12参照）。また「グローバルASEAN」は、これまでの考え方との違いが表れた目標となっている。「グローバル経済への統合」は、「どこにでも開かれたASEAN」を意味していたが、ここからは「世界において自由化を先導するASEAN」という考え方に変ってきている。これはTPPによる影響もあったと思われる。現在は新興国・途上国市場に進出する用意を進めるためにインドや韓国や中国等とFTAを発効している（資料13）。

3. ASEANの生産体制の未来⇒新興国・途上国向け生産拠点に変貌できるか

- ・世界経済は大きな変わり目にある。先進国と新興国・途上国の名目GDP比率の推移（資料15）を見ると、おそらく2030年には新興国等のシェアが先進国を上回ると予想され、新興国・途上国の市場は今後拡大していく。日本は、世界全体に対してもパラダイムを変える必要が有る。
- ・新興国・途上国市場での競争はどうか。新興国・途上国は、同じく新興国・途上国からの輸入シェアが高まり、先進国シェアと均衡している（資料16）。日本との関係において、関税撤廃により、日本製品が購入されるのか考えると、それは難しいように思う。実際、日本とインドのFTAが2011年に発効されているが、インドへの輸出は減少している。
- ・日本が新興国・途上国市場を捉えるためには、ASEANを基盤とするべきと提言したい。日本はASEANに長年積極的に投資してきた（資料18）。日本は、ASEAN内に大きな産業集積地を持っている。
- ・中国への投資は、北京、上海、重慶等の各市、各地域に分散していた。ASEANでは、首都周辺に投資が集中し、集積が出来ている。特にバンコク周辺に約90%の資本集約がされており、単位面積あたりの投資額や製造業の進出度合いは日本が世界一と推測される（資料19）。
- ・この集積も、労働集約的なものから資本集約・技術集約的なものへと変わりつつある。世界のグローバルサプライチェーンでも重要な位置を占めている。
- ・日本がこれから新興国・途上国市場を狙う場合に、タイ周辺の新興国・途上国でコストの低い労働力を活用出来て、新しい分業体制を構築できるのは魅力である。
- ・新興国・途上国と分業体制を築く場合、道路等のインフラ整備が課題となる。しかしタイ国境近くに工場を作れば、使う道路は、ほとんどの部分はきちんと整備されているタイの道路である。タイ国境の向こう側に工業団地を作る事は理にかなっていると判明し、現在日本企業がタイ周辺国に進出しはじめています。

4. ASEANの購買力⇒新興国・途上国市場をどう開拓するか

- ・前述のように、当面は国では無く、都市部の市場に焦点を合わせねばならない。
- ・都市部の中でも、市場は重層化している（資料22）。高所得層向けの店と中低所得層向けの店は、各々で別の物流、流通経路を持っている。どの市場を攻めるかの戦略を明確にし、

現地でのパートナー選びを行わねばならない。

- ・ローレンツ曲線より、上位10%の所得は、国全体の平均の3倍と推察される（資料23）。購買力平価も考慮すると、タイで言えば650万人は日本平均に近いと思われ、都市部の購買層は育っている。新興国・途上国でも都市部は先進国化しており、市場としての魅力もあるが、その競争力をライバルとして又はパートナーとして、どう競合し、協力していくか、といった戦略も重要である。

5. 今後の課題

- ・ビジネスに取り組む際の課題が3つ有る（資料25）。そのうち、インフラ市場への参入では、需要やプロジェクトの把握、そして選別が必要である。
- ・新興国のインフラ需要を、日本のインフラ輸出にどうつなげるか（資料26）。まず、中所得国にとって、借款は大きな負担である。高齢化その他色々な事情や理由があって、中所得国は将来財政が悪化していくと予測されるので、外交的理由以外で借款を受け入れる国は少ない。新幹線などはまだ早いかもしれない。
- ・これまで日本は、途上国支援は実施してきたが、これからは中所得国支援やその事業も考えねばならない。都市部ならば採算が成立する事業はたくさんある。
- ・中国はタイとの鉄道プロジェクトを進めるために、現地鉄道会社と合弁会社を作り、コンテナの作り方から議論し、その中に人材育成も含める等色々と組み合わせて交渉を進めていたのではないか。
- ・日本も、PPP（官民連携）のやり方を考えるべき。オールジャパンでコンソーシアムを組んで、鉄道等インフラ整備とあわせて、日本の先進的なシステム等を活用した都市開発なども提案すると良いのではないか。
- ・但し、コンソーシアムにおいて、誰が旗振りをするか、という事に問題がある。
- ・また、SPC（限定された目的のための会社）を設立するようなコンソーシアムの体制も必要。そうでないと、複数存在する参加会社が各々の思惑で動いてしまってもうまくいかない。
- ・このようなコンソーシアムを組んでインフラ整備を輸出することを、実験すべき。例えばタイは、大手日本企業が既におおかた進出していて、人材も新たに派遣する必要が無い。日本企業の集積地でもあるので、国益に叶うインフラ整備、都市開発もある。さらにCO2などの環境問題と絡めて実現できれば、日本の新しい事業の形として注目されるのでは。
- ・高齢者に優しい街づくりの提案も考えられる。シンガポールは日本に関心を持っている。
- ・10年、20年の国家開発計画というコンテンツを持参し、現地担当者と話し合うことも重要。長期使用するインフラならば、価格より質の良さが求められる。民間企業もそのコンテンツ作りを営業の一環として行わねば、競争に勝てず、立ちゆかなくなってしまうものと考えられる。

6. 質疑応答

【問1】

色々なコンテンツをパッケージ化するマネジメントが重要と思われる。ではその核となるのはどんな人材か？

【答1】

まず、行政機関の人材が重要。5年、10年というスパンで相手国のことを考え、知り、パイプを作れる人材を育成すべき。相手国現地企業のパートナー選びや交渉を実行できる事も必要と考えられる。

また、現地の人たちへの研修などを積極的に実施する事も必要。インフラ輸出のための現地人材育成の観点と、日本に来てもらい、知ってもらって、日本の味方を作るという観点。我々が出来ないことを彼らが補ってくれるのではないかな。

【問2】

国際入札で中国や韓国に価格競争で負けてしまうのが課題。何か良い方策が考えられないか？

【答2】

日本企業だけで参加せず、当該国の人たちを巻き込み、一緒になってコンテンツを考えれば、価格面でもプレゼン面でも有利だと思う。アジアの中の日本、という意識で現地とタッグを組んでいくべきと考える。

【問3】

インフラ輸出と都市開発に関連して。例えば、現地政府や自治体にしっかりとした都市計画がなくて、都市開発を売り込めない問題がある。都市開発も含め輸出のモデルを作るべく少しずつ試行実施せねばならないのだが、コンソーシアムを組もうとしても、民間企業も慎重なのか主体的に動かず、政府が主導してしまうとスピード感にかけてしまう問題もある。ご意見を伺いたい。

【答3】

相手国の都市計画について、既に住んでいる住民を退去させるのは政治リスクが高い。ならば、大規模プロジェクトでなく、中規模プロジェクトや小さなプロジェクトから実験していくべきではないか。また、都市部でなく地方で新しい都市計画を考え、こちらから提案する、どう採算が取れるか民間企業と考えていく、なども良いかもしれない。

コンソーシアムは誰が主導していくかが一番難しい。一つの会社として取り組む姿勢や気概のある人材が無いと上手くいかない。最初は国が主導しないと進まないと思う。民間企業は、利益

が確実でなければ海外に出ようとしなないことが多い。そこをどうするべきかは長期で考えていくべき課題だと思う。

【講師からのコメント】

日本は、無理せずソフト面のみでプロジェクトに安く参加することも考えられる。インフラに付随するシステムや、人材開発という分野を進めていくことも、日本にとっての仲間を増やし、AIIDとの共存にもなるのではと思う。