

FTA時代を迎えるASEANと 変わる各国産業・企業の競争環境

中央大学経済研究所

客員研究員 助川 成也

(ジェトロ・バンコクセンター所属)

要 旨

1. 1985年のプラザ合意以降、ASEANは、円高ドル安によって日本などで競争力を喪失した労働集約的産業や汎用品の生産を受け入れることで、工業化を実現していった。当時、ASEANにとって投資誘致戦略が、いわば産業政策であり、また通商政策でもあった。1990年代に入り、欧米での地域経済圏構築の動きや投資誘致競合国としての中国の台頭など外部環境が大きく変化するなか、ASEANは投資の求心力を維持するためASEAN自由貿易地域（AFTA）を打ち出した。当時は、「輸出相手国の関税障壁削減を通じた自国商品の市場拡大」というよりむしろ「市場一体化による投資誘致」を目的としたものであった。
2. 2000年前後、東アジアにおけるFTAは「輸出相手国の関税障壁削減を通じた自国商品の市場拡大」へとその力点を移した。以降、東アジア各国は約10年間に亘り、FTA構築を主な通商政策の柱に据えてきた。その結果、現在までに、東アジアではASEANと5つの対話国・地域とのASEAN+1FTAが完成した。欧米先進国が「リーマン・ショック」の後遺症を引きずるなか、世界経済を下支え・牽引役の役割を期待されているのは東アジア新興市場である。今後、企業のみならずASEAN各国の成長は、これら新興国市場にいかに入り込んでいくかにかかっている。ASEANは中国やインドなど高い成長が見込まれる地域に隣接し、これらとFTAを締結するなど、市場アクセス面で有利な条件を獲得しているからである。
3. しかし、FTAは全方面で「WIN・WIN」関係を構築する万能な道具ではないことには注意が必要である。実際にAFTA構築の過程では、企業は最適化や競争力強化を求め域内拠点間での生産品目調整や相互供給を図る一方、生産拠点の統廃合を通じた規模の利益獲得・経営効率化を強化している。その結果、関係国や産業で投資面での「集積国」と「逃避国」など格差が生じた。今後、東アジア全体でも同様の事態が発生する可能性もある。
4. 東アジアがASEANをハブとするFTAで繋がる現在、これまで日本企業の牙城であったASEAN市場でも競争環境は大きく変わろうとしている。たとえば、FTAの関税差を要因として、韓国製品などとの競争が一層激化することが見込まれる。FTA時代において、同じ条件、同じ土俵での競争環境はもはや保証されない。競争環境変化を見極め、第3国間FTA活用も視野に入れた各拠点機能の見直し、事業戦略の再構築が喫緊の課題である。

1992年日本貿易振興会（現、日本貿易振興機構：ジェトロ）入会。1998年から約6年に亘りタイ・バンコク駐在、2004年から10年3月まで海外調査部アジア大洋州課でASEAN・FTA総括。現、バンコクセンター主任調査研究員（アジア）。2009年度から、中央大学経済研究所客員研究員。

目次

はじめに

1. 新興市場に繋がるASEANのFTA

- (1) FTA時代の幕開け
- (2) デファクトで地域経済圏を構築するASEAN
- (3) 果実を得る時期にきたFTA

2. FTAによる産業・企業への影響（AFTAを中心に）

- (1) FTA推進で拡大する域内格差
- (2) FTAで進む「拠点統廃合」と「集中生産・相互補完」体制
- (3) ASEAN域内で生じる競争力格差
- (4) 東アジア大での拠点再編の動き

3. ASEAN+1FTA形成で変わる競争環境

- (1) 日本企業にとっての重要市場ASEAN
- (2) ASEAN向け輸出で発生する競争力格差
- (3) ASEAN市場において韓国企業の後塵を拝す場面も

おわりに

はじめに

2000年以降、東アジアは本格的なFTA時代に突入した。ASEAN諸国は、特に東アジア新興市場とFTAで繋がることによって、市場参入・獲得を期待している。しかし、FTAは全方向で「WIN・WIN」関係を構築する万能な道具ではない。また、FTAは企業の競争環境を大きく変えるマグニチュードを持っている。

本稿では、東アジアがFTAを通商政策の柱に据えるようになった経緯を辿るとともに、FTA構築による各国産業への影響、企業における競争環境の変化を概観する。

1. 新興市場に繋がるASEANのFTA

(1) FTA時代の幕開け

ASEAN各国がこれまで推進してきた輸出指向型工業化戦略の大きな布石となったのは、1985年のプラザ合意であった。米国の貿易・経常赤字解消を目的に開催された先進5カ国蔵相・中央銀行総裁会議で、ドル高是正に向けた為替市場への協調介入で合意したことで、為替レートは急速に円高ドル安に振れた。急激な為替変動によって、日本やアジアNIESなどにおける労働集約的な産業や汎用品の生産は価格競争力を急速に失っていった。国内に代わる生産拠点として注目を集め

たのがASEAN諸国である。以降、日本企業は高い人件費、新たな技術の登場などで競争力を喪失した製造ラインをASEAN諸国に移管することで当該製品生産を維持するとともに、ASEAN諸国から欧米先進国等第3国へ輸出あるいは完成品や半製品として日本へ逆輸出した。他方、日本側からASEAN諸国の生産拠点に対し、生産に必要な原材料や中間財を恒常的に輸出し続けることで、収益を確保してきた。

一方のASEAN各国の投資誘致機関は、法人税や機械輸入関税の減免、輸出加工区設置などによる輸出製品向け原材料・部品の輸入関税減免などの提供を通じ、日本企業進出の受け皿を整備するとともに、その活動を支援した。プラザ合意以降、「汎用品の海外生産」を指向する日本企業と、外国企業を梃子に「輸出指向型工業化」を狙うASEANの思惑が一致した。

1995年には円の対ドルレートが過去最高値となる79円75銭を記録するなど、円高に悩まされ続ける日本企業にとってASEAN各国は格好の進出先となった。ASEAN諸国は輸出指向型企業群を国内に取り込み輸出を拡大させることで、工業化による高成長を実現した。

しかし1990年前後、自由貿易圏形成の動きやアジア周辺の通商環境の変化により、ASEAN諸国はその対応を迫られることになった。欧州ではEU、アメリカ大陸では北米自由貿易協定（NAFTA）など自由貿易圏

設立の動きが顕在化し、アジアでは中国がASEANの投資受け入れ競合相手として台頭してきた。ASEAN諸国は、経済成長に不可欠な投資が奪われる可能性があるとの危機感を持ち、自ら貿易の自由化や市場の統合に早急に取り組む必要に迫られたのである。その対策として、ASEAN各国は5億人の統合市場を目指すことを対外的にアピールすることで、潜在投資家の視線をASEANに引き留める戦略をとった。これが「ASEAN自由貿易地域（AFTA）」設置の背景である。当初のAFTA構築の目的は、「輸出相手国の関税障壁削減による自国商品の市場拡大」というより、むしろ「市場一体化による投資誘致」に重点があったといえよう。

しかし、AFTAだけでは効果は限定的といわざるをえない。たしかに、ASEAN各国は、域内で関税を削減することで、域内分業の推進と特定製品の集中生産による規模の経済の追求を通じた競争力強化に取り組んできたが、最終輸出先、消費市場は主に欧米など域外国である。これら欧米各国ではASEAN製品に対する輸入関税が継続的に課されていたからである。

その点では、ASEAN諸国も総じて日本と同様、WTO多国間自由化交渉による関税削減に期待をかけていた。新ラウンドの立ち上げに加えて、その交渉範囲、交渉方式などでの合意を目指し、シアトルで第3回WTO閣僚会合（1999年11月）が開催されたが、主要国

の立場の相違や途上国との対立、アンチ・グローバルイズムの動きなどから枠組み交渉は決裂した。2001年11月にカタール・ドーハで開催された第4回閣僚会合において、新多角的貿易自由化交渉ドーハ開発アジェンダの立ち上げが宣言されたものの、それから約9年が経過した現在も交渉妥結には至っていない。

主要な最終製品の輸出先を域外に依存しているASEAN諸国は、WTO交渉で捗々しい成果が上がらないなか、域内のFTAだけでは輸出機会を逸する懸念を強めた。このような背景から、ASEAN諸国は、FTAが多国間自由化交渉を補完するものと位置付け、域外のFTAに踏み出した。ASEAN各国は、FTAを通じた関税削減により自らに有利な市場アクセスを実現するとともに、これら優位性を投資誘致の強力なツールとして有効に活用する道を探ったのである。

とくに域外FTAを急速に加速させたのはタイのタクシン首相（当時）であった。2001年にタクシン政権が発足以降、クーデターで崩壊するまで、ASEANのみならず、2国間では10カ国・地域とFTA締結交渉を開始、もしくはFTA実施の前提となるF/S調査を実施するなど、シンガポールと並び「FTAの道」をひたすら追求した。当時タクシンは、「このゲーム（FTA）にタイも参加しなければならない、それがFTAの車なら乗らねばならない、それも最前列に」と語ったという（注1）。つまり、タクシン政権は、1992年にAFTAを

開始した時の様な「（投資誘致のための）受け身のFTA構築作業」ではなく、関税障壁の低減、撤廃による市場参入・開拓を主眼に置いた「攻めのFTA」を目指していた。

(2) デファクトで地域経済圏を構築するASEAN

シアトルでの第3回WTO閣僚会合が決裂した1999年11月以降、東アジア域内における最初のFTA締結の動きが日本とシンガポールとの間で始まった。シアトル会合の翌月1999年12月、日・シンガポール首脳会談において、シンガポール側が日本側にFTA締結を提案、両国は共同研究を実施することで合意した。2000年10月に再び行われた両国首脳会談では、2001年1月からのFTA交渉開始に合意した。交渉開始から9カ月後の同年10月には早くも大筋合意に達し、2002年1月の署名を経て、同年11月に発効した。

この日本の動きに敏感に反応したのが中国である。2000年のASEAN首脳会議にあわせて開催されたASEAN中国首脳会議やASEAN+3首脳会議などで、中国の朱鎔基首相（当時）が自由貿易圏構築に向けた作業部会を設置するよう提案した。翌年11月にブルネイで開催されたASEAN首脳会議で、中国とASEANとが10年以内にFTAを構築することで合意した。ASEAN各国内では中国脅威論が叫ばれており、FTA実施は困難とみていた日本など域外国は衝撃を受けた。これら2つの動きを

機に、ASEANを巡るFTA構築競争が始まった。

自らがFTAを先に締結すれば、FTA締結相手国市場に有利な条件で参入出来る。競争相手国も当該国とFTAに踏み出さない限り、関税の差別待遇は解消されない。仮に競争相手国が後からFTAを締結したとしても、全ての品目で差別待遇が解消するとは限らない。仮に同じ条件でFTAを締結したとしても、複数回に亘る関税削減の場合、先にFTAを締結した方がより多くの回数の関税削減を実施していることになり、関税が完全に撤廃されるまで後者の関税格差は解消しない。このことがタイのタクシン政権がFTA時代の先頭を走ろうとした理由でもある。

以降、毎年開催されるASEAN経済相会議、ASEAN首脳会議、そして2005年からASEAN首脳会議にあわせ開催されるようになった東アジア首脳会議は、ASEANとその対話国（ダイアログパートナー）とがFTAの進捗を確認する場ともなった。その結果、現在までにASEANをハブとし、中国、日本、韓国、インド、豪州・ニュージーランドとの5つのASEAN+1FTAが構築されている。東アジア首脳会議に参加しているASEANとその対話国6カ国で、ASEANだけが唯一全ての国とFTAで繋がっており、これはASEANが全ての国への輸出で関税減免の恩恵を受けることが出来ること、つまりASEANにとって東アジア大の広域経済圏による恩恵を先取りして享受出来ることを意味する。ASEANは5つ

図表 1 ASEAN+1FTAの状況

相手国	交渉開始	署名	発効	形成時期
中国	2002年4月	2004年11月	2005年7月	2010年
日本	2005年4月	2008年4月	2008年12月	発効から10年以内
韓国	2005年2月	2005年12月	2007年6月	2010年
インド	2004年3月	2009年8月	2010年1月	2013年末
豪州・NZ	2005年2月	2009年2月	2010年1月	2013～15年 (注)

(注) 豪・NZの形成時期は、先行加盟国関税率表の品目別撤廃率90%以上の年とした。2013年はマレーシア、フィリピン、2015年はタイ、インドネシア。

(資料) 各種資料により助川成也が作成

のASEAN+1FTAで、関税障壁撤廃を主な目的とした「攻めのFTA」を実践するネットワークを有することになる。

これらASEANを中心とする5つのFTAは2010年以降次々と完成（関税撤廃）する（図表1）。ASEAN域内および対中国とのFTAは2010年に、インドは2013年末である。また日本、中国に比べ出遅れた韓国は積極的な巻き返しに出て、中国と同じ2010年に完成した。一方、日本は10年間で関税撤廃を予定しており、その完成は2018年まで待たなければならない。

(3) 果実を得る時期にきたFTA

ASEANにとって、これまで10年間に亘り構築作業を進めてきた5つのASEAN+1FTAについて果実を得る機会が到来している。2007年夏に米国のサブプライム・ローン問題に端を発し、2008年9月の「リーマン・ショック」を機に、金融危機が一気に世界に波及し

た。金融危機はギリシャ危機などを通じて欧州金融不安に発展した。これまでASEANは最終需要先を欧米先進国に依存してきたが、今後数年間はそれも難しくなった。今後、世界経済の下支えを期待されているのは巨大な人口を抱える中国やインドなどを中心とした東アジア新興国である。これまでASEANは東アジアを中心にFTA網を構築してきたが、FTAを活用したこれら新興市場開拓の機会が訪れた。

IMFは世界経済見通し（2010年4月発表）で、購買力平価（PPP）ベースのGDPも発表している。経済規模を比較する場合、通常、ドルなど外国為替レートが用いられるが、貿易などの国際的取引や為替投機、そして最近では欧州の信用不安の高まりによりユーロが主要通貨に対して大きく減価するなど、短期で変動する場面が度々見られた。これに対し、購買力平価はそうした為替の変動要因が除かれ、より実体経済を表しやすい。

この購買力平価ベースのGDPを用いると、IMFは2010年の世界経済成長率を4.9%、金額ベースで世界経済は3兆3,908億ドル拡大すると予測している。同年のGDP成長寄与率では、中国が27.9%、インドが9.9%となり、世界需要の37.8%は中国とインドの2国が創出する。ASEANとしてFTAを締結している5つのASEAN+1FTA（日・中・韓・インド・豪州・ニュージーランド）に対象地域を広げれば、その寄与率は49.3%に達する。

今後5年の間には米国や欧州などで景気回復が期待されるが、世界経済は2011年から2015年までの5年間で年平均6.3%の成長が見込まれている。この期間についても5つのASEAN+1対象地域の平均寄与率は47.6%に達する。東アジア地域は、今後も高い成長が期待される地域であり、今後の企業の成長はこれら新興国市場をいかに取り込むかにかかっているといっても過言ではない。

ASEANは中国やインドなど高い成長が見込まれる地域に隣接し、これら国・地域とFTAを締結することにより有利な市場アクセス条件を獲得している。これまで先進国市場に依存していたASEANは、FTAにより中国、インドなど東アジア域内の連携を強化することでこれら新興市場の生産や需要の拡大を自らの成長につなげることが出来る。

とくに、中国、韓国はASEAN先行加盟6カ国に対し2010年に9割の品目で関税撤廃を実施、またインドはフィリピンを除くASEAN先行加盟国に対し2013年末までに品目数で8割且つ貿易額で75%を対象に関税撤廃を実施する。加えて、ASEANからのインド市場開拓への期待が高まっている。

中国は1990年代初め以降、約20年近くに亘り積極的に海外投資を受け入れた結果、世界の名立たる外資企業がひしめき合う「世界の工場」に位置付けられるまでになった。また、汎用品分野でも価格競争力が強い地場企業が次々と誕生している。そのため、ASEANは

「世界の工場」である中国向けに原材料や部品などを供給する役割を果たすことは出来ても、完成品分野での中国市場開拓は多大なる困難が伴うことが容易に想像出来る。一方、インド市場は巨大潜在市場ではあるものの、中国のように世界の有力企業や地場企業がひしめき合うまでには至っていない。また、日本企業の進出も始まったばかりであるため、ASEANから輸出を通じた市場開拓の余地は大きいと見られる。ジェトロが2009年に在ASEAN・南西アジア・オセアニア日系企業を対象に行ったアンケート調査では、今後1～3年の有望市場として「インド」をあげる回答が最も多く、その数は1,870社のうち766社（シェア41.0%）に達した（注2）。多くの企業で海外事業を支える人材不足が深刻化しているなか、ASEAN既存拠点を活用したインド市場開拓は、人材面でもコスト面でも検討の余地がある。

（注1）2010年5月13日開催サブコンタイランド併催セミナーでのタイ工業連盟（FTI）チェン副会長（ASEAN FTA委員会委員長）の発言。

（注2）2009年度在アジア・オセアニア日系企業活動実態調査（ジェトロ；2010年1月）

2. FTAによる産業・企業への影響（AFTAを中心に）

（1）FTA推進で拡大する域内格差

ASEANは、FTAにより、輸出面では他国に対し競争上優位に立つことが出来る。また

締結国間で複数拠点がある場合、集中生産、相互補完などでより効率的な生産体制の構築が可能になるなど、FTAは競争力強化に資する有力なツールである。しかし、これはあくまで競争上比較優位を持った国・分野に限られる。

注意すべきは、FTAは締結国にとって2つの点で諸刃の剣になる可能性があることである。まず、FTA締結相手国にコストや品質等競争上比較優位がある場合、相手国製品の流入によって国内産業が打撃を被る可能性がある。さらに、これまでFTA締結国間に複数拠点を持っていた企業は、関税障壁の低減・撤廃により事業効率化の観点から拠点の統廃合を図る方向に向かう可能性があり、そのなかで、事業の縮小・撤退により投資が流出する国が出ることになる。そのため、FTAの進展を理由に、産業もしくは国によって締結国間で「勝ち組」、「負け組」を生んでしまうことが懸念される。

このことを、東アジアのなかで最も古いFTAであるAFTAに注目し、AFTAの推進の過程のなかで、ASEAN諸国の産業構造や企業活動にどのような影響があったのかを概観する。

「単一市場と生産基地」の核に位置付けられるAFTAは、1992年1月にASEAN経済相会議で「AFTAのための共通効果特惠関税（CEPT）協定」を署名したことに始まる。翌93年から関税削減を開始したが、当初の目標は2008年までに適用対象品目（IL）

の関税率を0～5％に削減することであった。ASEAN諸国は、97年のアジア通貨危機や中国の台頭など大きな環境の変化を受け、ASEANの「中心性」の維持・確保のため統合速度を加速するとともに、新たな目標を打ち出すことで、懸命に外国投資家の関心の繋ぎ止めを図った。先行加盟国はILの「0～5％化」を5年前倒しで2003年に達成、2010年に関税を撤廃することを新たな目標に設定した。新規加盟国（注3）も5年の遅れの2015年の関税撤廃を目指している。

ASEAN事務局資料によれば、1993年で12.76％であった加盟国（当時5カ国）の単純平均AFTA特惠関税率は、先行加盟国が5年前倒しで「ILの0～5％化」を達成した2003年には2.39％、2009年では0.79％にまで低下している。一方、新規加盟国については、同税率は2002年の6.77％から2009年には3％にまで低下している（図表2）。

これまでAFTAは研究者の間で、関税水準が高止まりしている「低水準のFTA」、その結果、「利用されないFTA」と揶揄されてきた。2009年10月に開催されたASEAN首脳会議では、先行加盟国において2010年に全品目の99.65％を占める品目の関税が撤廃され

ることが報告された。これはASEAN全体における域内輸入の87.2％に相当するなど今やAFTAの例外品目は限りなく少なく、高度なFTAになっている（注4）。

(2) FTAで進む「拠点統廃合」と「集中生産・相互補完」体制

AFTAが本格化する2003年以前、ASEAN市場は国ごとに高い関税障壁によって分断されていた。そのため企業が高関税を回避してASEAN市場に参入するには、国ごとに製造拠点を設置する必要があった。集中生産により生産効率を追求することでコスト競争力を実現するビジネスモデルを諦めて、市場参入を優先し重複投資を決断した企業も多い。

生産規模が小さいなど競争力上課題を抱えていたASEANの産業構造に、AFTAは「変革」をもたらした。ASEAN域内に複数の拠点設置を余儀なくされてきた企業の多くが、AFTAを活用して、より効率的な生産・供給体制構築を図ったからである。企業のASEANでの生産体制変革は大きく2つに分けられる。まず、①生産品目を調整、操業継続を前提に相互供給を拠点間で図る企業。そして、②生産拠点の統廃合を通じて、規模の

図表2 ASEANの先行加盟6カ国の単純平均AFTA特惠関税率

年	1993年	2001年	02年	03年	04年	05年	06年	07年	08年	09年
平均税率	12.76%	3.21%	2.89%	2.39%	1.91%	1.87%	1.74%	1.59%	0.97%	0.79%

（資料）ASEAN事務局資料をもとに助川成也が作成

利益獲得・拠点全体の経営効率化を図る企業、である。

前者の代表例として自動車産業があげられる。1990年代後半、ASEAN産業協力（AICO）措置による域内の企業内取引へのAFTA関税の前倒し付与、これに続くAFTA関税削減により、日系企業は自動車部品の集中生産・相互供給に動き出した。例えばトヨタは、タイではディーゼルエンジン、ステアリングコラム、ボディパネルを、マレーシアではステアリングリンク、ラジエーター、ワイパーアーム、フィリピンではトランスミッション、等速ジョイント、メーター、インドネシアではガソリンエンジン、ドアロック・フレーム、クラッチなどをそれぞれ集中生産、相互に供給するようになった。

自動車本体でも売れ筋の一部モデルではノックダウン（KD）形式での最終組立を継続するなど生産拠点の統廃合には踏み込んでいない。広い裾野産業を抱える最終組立企業の撤退は社会全体に影響を及ぼす懸念があることも拠点維持の大きな理由の一つである。

その一方、完成自動車生産については特定拠点の役割が強化されている。トヨタはIMV（革新的国際多目的車）プロジェクトのマザー工場として、タイではピックアップトラック「ハイラックス・ヴィーゴ」を、またインドネシアではミニバン「キジャン・イノーバ」を生産している。IMVは完成車としてASEAN域内をはじめ世界に輸出されるのみ

ならず、KD部品キットとしても他国・地域のトヨタ工場に供給している。この動きに他社も追随している。日産はタイを新型マーチのマザー工場と位置付け、2010年3月に生産を開始し、タイ製マーチがASEAN市場および日本市場等に供給されている。同時にインドネシアなどにはKD部品キットを輸出、現地で組立を行う。

一方、家電やAV等の電気機器分野は、生産拠点の統廃合を通じて、規模の利益獲得・拠点全体の経営効率化を指向した。同分野は、サムスンやLGなど韓国企業との激しい競争にさらされており、拠点再編による競争力強化は待ったなしの状態であるからである。

図表3はASEANにおける日系企業の生産拠点数を家電製品別に表したものである。AFTAが本格化する前の2000年と、関税撤廃前夜を迎えた2009年における生産拠点数およびその増減を示した。全ての家電製品で生産拠点数が減少（撤退もしくは他品目製造にシフト）している。この間、最も生産拠点数が減少した品目はエアコンであり、17拠点から12拠点へと減少した。これに電気洗濯機、扇風機が4拠点減で続く。

国別に見ると、各国ともこの期間に5カ所前後の生産拠点が減少しているが、拠点累計をみると、ASEAN全体の累計家電生産拠点数（58拠点）の半分超（30拠点）はタイに集中している。一方、シンガポールで家電を製造する企業はなくなった。

図表3 ASEANにおける日系家電会社の生産拠点数推移

国・地域	品目	電気冷蔵庫			電気洗濯機			換気扇			電子レンジ		
		2000	2009	増減	2000	2009	増減	2000	2009	増減	2000	2009	増減
ASEAN		17	14	▲3	14	10	▲4	8	7	▲1	4	2	▲2
	タイ	7	6	▲1	5	4	▲1	4	3	▲1	2	2	—
	マレーシア	2		▲2	2		▲2	1	1	—	1		▲1
	フィリピン	2	1	▲1	3	2	▲1	1	1	—			—
	インドネシア	5	4	▲1	3	2	▲1	2	2	—			—
	シンガポール			—			—			—	1		▲1
	ベトナム	1	3	△2	1	2	△1			—			—
国・地域	品目	電気がま			扇風機			ルームエアコン			拠点数累計		合計 増減
		2000	2009	増減	2000	2009	増減	2000	2009	増減	2000	2009	
ASEAN		9	7	▲2	10	6	▲4	17	12	▲5	79	58	▲21
	タイ	5	6	△1	5	3	▲2	7	6	▲1	35	30	▲5
	マレーシア	1	1	—	1	1	—	3	3	—	11	6	▲5
	フィリピン	1		▲1	2	1	▲1	3	2	▲1	12	7	▲5
	インドネシア	1		▲1	2	1	▲1	3	1	▲2	16	10	▲6
	シンガポール			—			—	1		▲1	2		▲2
	ベトナム	1		▲1			—			—	3	5	△2

(注) 事業所数は2009年5月時点
(資料) 家電産業ハンドブック (家電製品協会)

なかでも最もドラスチックに拠点再編を進めているのはソニーである。日系AV関係者によれば、ASEAN 5カ国（注5）における液晶テレビの企業別市場シェアは、2006年では第1位がサムスンの27.9%で、これにソニー（同18.8%）、シャープ、フィリップスが続いていた。当時、LGは9.5%で第5位に過ぎなかった。しかしそのわずか3年後の2009年で、サムスはシェアを30.7%にまで拡大、LGは18.6%まで伸ばし、ソニー（同17.0%）を抜き去った。ソニーは韓国企業の急速な台頭に危機感を抱き、FTAの活用を前提にした拠点再編に着手した。実際に2008年、ベトナムで国内向けの薄型液晶テレビ製造を

中止した。これにかわって同国で輸入卸売会社を設立し、マレーシア製液晶テレビのベトナム向け供給を開始した。

この背景には、①ベトナムが2009年までに外資に輸入・卸売業を開放したこと（これまでは外資のベトナム市場参入条件は国内製造）、②AFTAの原産地規則「付加価値ベースで域内原産比率40%以上」を2008年8月から同基準と「関税番号変更基準（4桁）」との選択性に移行したこと（注6）、である。これまで液晶など薄型テレビは、日本や韓国など域外から調達するパネルの付加価値が価格全体の6～7割を占め、従来規則ではAFTA特惠税率は享受出来なかった。しか

図表 4 ASEANにおける日系電気・自動車各社の生産拠点数推移

国・地域	品目	ソニー			東芝		
		2002	2008	増減	2002	2008	増減
ASEAN		15	7	▲8	18	11	▲7
	ベトナム	1		▲1	1	1	0
	タイ	5	3	▲2	7	3	▲4
	シンガポール	2	2	0	3	2	▲1
	マレーシア	3	1	▲2	2	2	0
	フィリピン			0	1	1	0
	インドネシア	4	1	▲3	4	2	▲2

(資料) 海外進出企業総覧 (2003年版、2009年版)

し、関税番号変更基準導入によりマレーシアで最終製品に組み立てられた薄型テレビも、ASEAN製品として低関税での域内流通が可能になった。

ベトナムでは依然として裾野産業が脆弱ななかで、WTOによる外資に対する自由化措置とAFTAによる関税削減を進めた結果、国内に小売・卸売業務拠点のみ設置し、FTAにより周辺国から完成品を供給するというソニーが採ったビジネスモデルに追随する動きも出ている。東芝もベトナムでのテレビ生産を中止、代わって同社最大のテレビ生産拠点インドネシアからの供給への切り替えを決めた(図表4)。

(3) ASEAN域内で生じる競争力格差

AFTAに起因する企業の拠点統廃合や集中生産・相互補完によって、ASEAN各国あるいは各産業の競争力が変化している。ここでは、インドネシア、マレーシア、フィリピン、

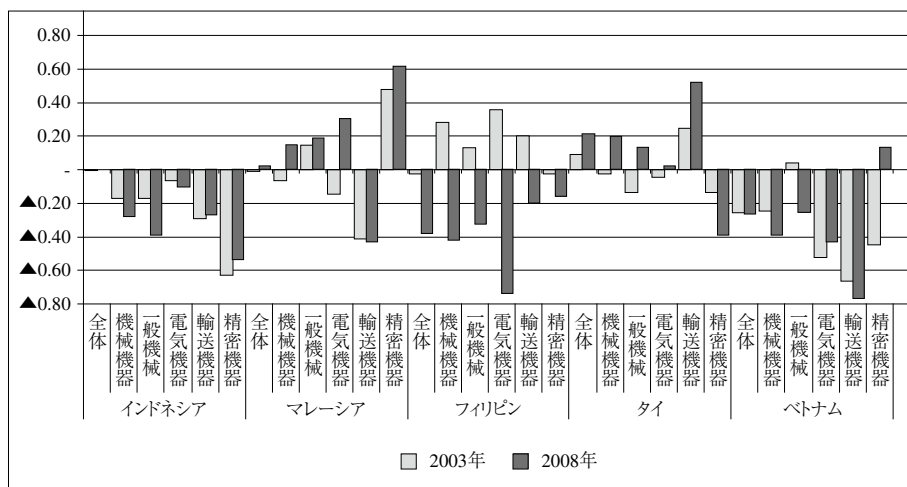
タイ、ベトナムのASEAN 5カ国の総輸出の33.4% (2008年) を占め、工程間で国際分業が行われ易い機械機器分野に注目し、AFTAによる域内産業再編が各国の産業競争力にどのような影響を与えたかを検証する。

検証方法として5カ国について、シンガポールを除くASEAN域内貿易(注7)における貿易特化係数の変化を見る。貿易特化係数とは、当該品目の輸出額から輸入額を引いた純輸出額を、輸出額と輸入額を足した往復貿易額で除すことで算出される。貿易特化係数が「1」に近いほど当該分野の貿易は輸出に偏り、「比較優位」であることを意味する。一方、「-1」に近づけば輸入に偏っていることを意味し、「比較劣位」を示す。「0」ならば輸出入が均衡しており、競争力は「中立」であることを表す(注8)。

その結果は図表5に示した。AFTAの本格実施に伴い、ASEAN域内で企業の拠点再編が行われた結果、2003年と2008年の5年間でASEAN加盟国間の競争関係は大きく変化したことがわかる。総じて競争力を強化したのはタイ、マレーシアである。一方、インドネシア、フィリピン、ベトナムは、競争力下落を余儀なくされ、加盟国の間で二極分化した。

2003年時点で輸送機器以外の全ての機械機器で域内輸入超過であり、競争力上比較劣位であったタイは、2008年には精密機器を除き比較優位に転じた。また、輸送機器については、2003年に0.25ポイントと既に競争力を確

図表5 主要ASEAN 5カ国の域内貿易における競争力の変化（貿易特化係数）



（資料）国際貿易投資研究所（ITI）データをもとに助川成也が作成

保していたが、2007年には更に0.52ポイントに上昇、域内で揺るぎない地位を獲得した。輸送機器分野では、タイ以外の4カ国は全てマイナスとなっており、「アジアのデトロイト」と言われるようにタイで自動車産業が集積したことが示されている。

同様の動きを示したのがマレーシアである。マレーシアは一般機械、電気機器については、タイと同様、比較優位を維持、もしくは向上させている。その一方、精密機器ではベトナムがプリンターなどの輸出強化により競争力を向上させているのを除き、他の3カ国は競争力を下落させているなか、マレーシアが0.62ポイントと大幅な輸出超過となっている。

これに対し、インドネシア、フィリピン

は、AFTAの本格化により、全ての分野で貿易特化係数がマイナスを示すなど比較劣位を余儀なくされている。とくにフィリピンは、AFTAによる拠点再編の一環で複数の企業が他のASEAN諸国に移転するなど拠点統廃合の面で負の影響を被っており、競争力下落を招いている。2003年時点ではフィリピンにおける機械分野の貿易特化係数は、精密機器を除き全てプラスを示していた。なかでも電子部品等を中心に電気機器等についてはこれまで競争力を有していると見られてきたが、2008年には一転、全ての分野でマイナスとなり、電気機器も大幅な輸入超過に転じた。

ベトナムは、2003年時点で一般機械がわずかにプラスを示していたが、2008年には唯一、精密機器がプラスに転じたに過ぎない。

ベトナムは裾野産業の脆弱さから、タイなど ASEAN 域内からの輸入に依存する構造が反映されている。プラスに転じた精密機器について、キヤノンの動きがベトナムの精密機器分野の競争力向上という形で表れたと考えられる。キヤノンはベトナム北部で 2001 年にインクジェットプリンターの生産拠点を設立し、2002 年半ばに稼働させた。2004 年にはレーザービームプリンター工場を設置するなど、今やベトナムはキヤノンにとって世界最大の生産拠点になっている。

ASEAN は経済共同体構築を目指すとはいうものの、ASEAN 統合の象徴ともされる措置「AFTA」に伴う競争力格差から、ASEAN 経済共同体（AEC）実現に向けた各種統合措置の実施に後ろ向きな国が出てくる可能性があることには注意を促したい。ASEAN はこれら統合に対する遠心力を予防する施策を検討する必要がある。

(4) 東アジア大での拠点再編の動き

これまで多くの日本企業は ASEAN 諸国を、安価な労賃を活用し労働集約的工程を担う拠点もしくは普及品の製造輸出拠点と見做してきた。しかし、日本側では労働力人口の減少、技術者の絶対数不足、そして市場自体の縮小が避けられない一方、ASEAN 側では豊富な労働力に加え、技術の蓄積が進展していることなどから、ASEAN 諸国に対しより戦略的な役割を付加する企業が出てきている。例え

ば、トヨタはピックアップトラック「ハイラックス・ヴィーゴ」で、また日産は小型車「マーチ」で、タイをマザー工場に位置付け、日本から独立した調達・供給体制を構築している。

これらの動きは、ASEAN の FTA 網拡大の動きと無関係ではない。ASEAN をハブとして東アジア域内に FTA が張り巡らされている現在、FTA は戦略拠点「ASEAN」の調達・供給機能強化のインフラとしての役割を果たすことが期待されている。さらに ASEAN は主な原材料・部品の調達先である日本のみならず、今後、世界経済を牽引していくことが期待される中国やインドなど「アジア新興市場」と FTA を通じて繋がっている。ASEAN は FTA を梃子にした「新興市場開拓の最前線」として戦略的な役割が期待されている。

今後注目されるのは、5 つの ASEAN + IFTA による関税低減・撤廃によって、集中生産・相互補完体制への移行、またドラチックな拠点の統廃合などの動きが ASEAN と 5 つの対話国との間で起こるかどうかである。通関円滑化を通じた総合的な物流効率化により、相互補完や完成品供給が想定される程度にまで物流リードタイムを短縮出来れば、ASEAN と 5 つの対話国・地域間での生産・調達体制の見直しが行われる可能性がある。

既にその萌芽が見られる。ソニーは、2000 年代前半、中国を除くアジアでは、マレーシア、タイ、ベトナム、インドの 4 カ国でテレビを生産していた。ベトナムでの製造中止は

前述の通りであるが、ASEAN域外でもドラ
スチックに拠点再編を行っている。タイと
インドとの間で2004年9月からFTA早期関税
引き下げ（EH）措置によりテレビの関税削
減が開始されると、翌10月にはインドでの生
産を中止、タイからの輸入に切り替えた。そ
れ以降、タイ製造工場は国内供給のみなら
ず、インドへの供給拠点の役割を担っていた
が、さらに、2009年10月31日付日本経済新聞
は、ソニーがタイでの液晶テレビ生産を2010
年3月までに終了、代わって同拠点ではデジ
タル一眼レフカメラ部品を生産すると報じ
た（注9）。これは、2010年1月にASEANイ
ンドFTA（AIFTA）が発効することを踏まえ、
ソニーは薄型テレビの主力工場であるマレー
シアに生産を集約、同拠点から液晶テレビを、
中国を除くアジア市場全体に供給する体制を
指向したものである。

AIFTAの下、インド側でのテレビの関税削
減は2010年1月に始まったものの、撤廃は
2013年末まで待たなければならない。一方、
タイから輸入する場合、EHを使えば既に関
税は撤廃されている。ソニーはテレビ事業に
おいて、現時点では関税が課されるにもか
かわらず、経営全体の効率化・最適化を目指し、
マレーシアからの供給を決断したといえる。

ただし、FTAに端を発した生産拠点の統合・
集約化にはリスクが潜んでおり、ドラスチッ
クに拠点再編を実施するソニーの動きに他の
日系企業が追随するとは限らない。2010年5

月、中国でトランスミッションを製造していた
本田自動車部品製造のストライキの影響を受
け、東風ホンダと広州ホンダの工場が生産の
休止に追い込まれた。以降、同様の問題が在
中国のトヨタなど日系企業や台湾企業の間で
も発生した。特定企業からの集中購買や拠点
統廃合に伴う集約には、これらのリスクを念
頭に回避策を予め検討しておく必要性がある。

これまで自動車分野では、中国とASEAN
との拠点間の取引は限られ、多くの企業でこ
れら拠点は仕向け地を分担するなど事業戦略
上異なる役割を担わせてきた。しかし、リス
ク回避を念頭に、緊急時には両国・地域間で
原材料や部品、完成品の相互供給体制が採れ
るよう予め検討しておくことが必要な時代
に入った。その際、両地域の取引に立ちはだか
る関税障壁を回避すべくFTA利用を念頭に準
備を整えておくことが肝要であろう。

- （注3） 新規加盟国は、カンボジア、ラオス、ミャンマー、ベトナム。
- （注4） 米関連品などに代表される高度センシティブ品目やセン
シティブ品目であっても、先行加盟国は2010年までに0
～5%への関税削減が義務付けられている。関税削減
の対象から外されている品目（GEL）は、インドネシアや
マレーシアなどでは宗教上禁止されているアルコール類
や、武器、弾薬などがあるに過ぎない。
- （注5） タイ、インドネシア、シンガポール、マレーシア、ベトナム。
- （注6） ASEANのこれまでの原産地規則「付加価値基準」は、
為替レートや原材料費の変動、製品サイクルの短期化
に伴う急速な価格下落により、原産地比率が変動する
欠点を抱えていた。このため、分野によっては北米を中
心に利用されている「関税番号変更基準」の導入を
求める意見が根強かった。
- （注7） シンガポールは中継貿易拠点としての位置付けも強い。
2007年で同国の輸出の47.9%は再輸出（機械機器で
は59.3%）。そのため、シンガポールを除くASEAN域内
貿易で貿易特化係数を算出した。
- （注8） 貿易特化係数の算出方法は次の通り。貿易特化係数＝
（輸出額－輸入額）／（輸出額＋輸入額）。

(注9) ソニーのアユタヤ工場（ソニー・テクノロジー）では、これまでテレビ、カーオーディオ、デジタルカメラを製造していたが、テレビの生産中止に伴い、マレーシアからデジタル一眼レフ部品の生産ラインを移管。BOI認可は、投資額26億6,000万バーツで、デジカメ210万台、レンズ273万個、デジカメ部品220万個を製造。

3. ASEAN+1FTA形成で変わる競争環境

(1) 日本企業にとっての重要市場ASEAN

ASEANは中間層の台頭とともに、消費市場としても注目されつつある。さらに、AFTAによる域内統合の進展が人口5億8千万人を抱える「単一市場」化を後押しする。ASEAN市場は、日本製品の多くで高い市場占有率を誇るなど、日本企業が強い競争力を持つ市場としての成長が期待される。

実際、日本の輸出において、ASEANは米国、中国に次ぐ相手国・地域（2008年）であり、日本とASEANとの貿易関係は密接である。図表6は東アジア各国の中国、インド、そしてASEAN向け輸出における結合度を見

たものである。輸出結合度は輸出でどれだけ相手国との繋がりが強いかが貿易上の密接度を測る指標である。

例えば、日本のASEAN向け輸出結合度を算出するには、分子として日本の総輸出額に占めるASEAN向け輸出額、つまり「日本のASEAN向け輸出シェア」を置き、これを分母である世界の総輸出額に占める世界のASEAN向け輸出額、つまり、「世界のASEAN向け輸出シェア」で除する。輸出結合度が1ポイント以上であれば、日本のASEAN向け輸出シェアが世界のASEAN向け輸出シェアを上回り、日本のASEAN向け輸出は「(平均以上に) 緊密」と言える。また1ポイント未満であれば、「緊密度は平均以下」を表す。

図表6が示すように、日本の対ASEAN輸出結合度は2.32ポイントと、対中国輸出結合度（2.54ポイント）にほぼ匹敵する。対インド輸出結合度が0.55ポイントと、日本製品がインド市場に入り込めていないことに比べるとその違いは明らかである。

ASEAN市場は、自動車、家電製品などを中心に日本製品が強く、日本企業のブランド力が遺憾なく発揮出来る重要な市場である。とくに自動車はその傾向が顕著である。ASEAN最大の自動車市場タイでは2008年において、日本ブランド車が総販売台数615,270台のうちの92.6%（569,574台）を占めている。また、ASEAN第2の市場インドネシアでも95.3%を占めるなど圧倒的な強さを発揮して

図表6 東アジアの国・地域別輸出結合度（2008年）

輸出先	中国	インド	ASEAN全体
日本	2.54	0.55	2.32
中国	—	1.21	1.40
韓国	3.45	1.17	2.05
ASEAN5	1.47	1.83	4.56
インド	0.89	—	1.89

（資料）国際貿易投資研究所資料より助川成也が作成

いる。これまで国民車政策を推進してきたマレーシアでは35.3%を占めるにとどまるものの、第2国民車メーカーであり販売台数の30.5%のシェアを握るプロドゥアは、もともと93年2月にダイハツとの合併で設立された企業である。プロドゥアのシェアを含めるとその割合は6割台半ばに達する（注10）。

近年、これら日本製品の市場シェアが圧倒的だった分野でも、他国企業、特に韓国や中国との競争が激しさを増している。例えば、家電分野はこれまで日本製品の独壇場であったが、近年、ウォン安を背景にASEAN市場での韓国ブランドの攻勢を受け、前述の液晶テレビと同様に、日本勢が劣勢に立たされる場面もある。5つのASEAN+1FTAはこの競争環境にさらに影響を与える可能性がある。

(2) ASEAN向け輸出で発生する競争力格差

2010年1月、東アジア域内で5つのASEAN+1FTA網が完成した。しかし、これはASEAN市場において日本、中国、韓国、インド、豪州・NZとで対等な競争環境が整ったことを意味するわけではない。

これらFTA締結国からASEANが輸入する際、同じ品目であっても、①関税削減のベースとなった時点のMFN税率、②交渉の結果として得られる特惠マージン、③発効時期、などの差異を要因に、関税格差が生じることになる。仮に関税削減速度が同じであれば、先行してFTAを締結・発効した国が、後者の

関税撤廃時まで有利となるが、後発FTAがより短期間での関税撤廃を獲得出来れば、先行FTAを追い抜く場合もある。

この点を日本と韓国がタイとの間で締結したFTA/EPAから考察する。

タイは、日本にとってASEAN最大の輸出相手国（2009年）であり、全体でも第6位の重要な市場である。日本はタイとの間で日タイ経済連携協定（JTEPA）を2007年11月1日に発効させた。一方、韓国がASEANと構築したASEAN韓国自由貿易地域（AKFTA）は2006年8月（注11）に署名され、翌2007年6月に発効した。両者の差は5カ月である。

しかし当時タイは、韓国側の除外品目に、タイの主要輸出品であるコメや鶏肉が入っていることを不服とし、ASEANのなかで唯一署名を見送った。そのため、AKFTAはタイを除く形で発効した。以降、韓国とタイは2国間で個別に交渉を続けた。

その結果、特定産品128品目について、タイ側の輸入関税削減・撤廃を、当初予定の「2010～12年」から「2016～17年」に延ばすことを韓国側が認めることで交渉は妥結した。タイと韓国は2009年2月27日に「ASEAN・韓国包括的経済協力枠組み協定の下での物品貿易協定のタイ加入議定書」に署名、タイは2010年1月から正式にAKFTAに加わった（注12）。

日本はJTEPA発効以降、タイ市場において韓国製品に対し関税差の面から競争上優位に立ってきたが、タイがAKFTAに参加したこ

とでその関係は逆転する。図表 7 はタイにおいて、対日本と対韓国との EPA/FTA における関税撤廃品目数と全品目に対する割合を示したものである。AKFTA 発効前の 2009 年時点で、タイは日 ASEAN 包括的経済連携協定 (AJCEP) 対象全品目の 44.8% (2,469 品目)、JTEPA では同 46.7% (2,810 品目) について、それぞれ関税を撤廃している。一方、韓国は AKFTA が未発効であったため、日本製品が圧倒的に有利であった。

しかし、タイが正式に AKFTA に参加した 2010 年にその競争関係が逆転する。AJCEP と

JTEPA の撤廃率は各々 48.7%、58.0% であるのに対して、AKFTA では 4,916 品目 (89.1%) が一挙に関税撤廃され、2005 年から関税削減を進めてきた中国 (90.4%) に肉迫する。単純には比較出来ないものの、約 3 割の品目で、韓国製品の関税が撤廃されている一方で、日本製品には依然として関税が残存していることになる。

日本製品に対するタイの関税撤廃率も今後徐々に上昇するが、それが 90% に至るには、AJCEP が 2017 年、JTEPA が 2016 年まで待たなければならない。日本が ASEAN 各国と締結し

図表 7 タイにおける日本、韓国との FTA/EPA の関税撤廃品目・率推移

(単位：品目)

撤廃時期	日本				韓国 (AKFTA)		(参考) 中国 (ACFTA)			
	(AJCEP)		(JTEPA)		比率		比率			
		比率		比率						
2004年							145	2.3%		
05年							600	9.6%		
06年							837	13.4%		
07年										
08年	2,469	44.8%	2,588	43.0%	259※	4.7%	2,810	45.1%		
09年			2,810	46.7%	2967※	53.8%				
2010年	2,686	48.7%	3,490	58.0%	4,916	89.1%	5,637	90.4%		
11年	3,368	61.1%	3,511	58.4%	5,081	92.1%	5,786	92.8%		
12年	3,389	61.4%	4,604	76.6%						
13年	4,475	81.1%	4,747	78.9%						
14年	4,499	81.6%	4,845	80.6%						
15年	4,597	83.3%	5,191	86.3%	5,131	93.0%				
16年	4,932	89.4%	5,527	91.9%						
17年	5,115	92.7%	5,870	97.6%	5,209	94.5%				
2018年	5,346	96.9%								
総品目数	5,516		6,014		5,515		6,237	100.0%		

(注) AJCEP の関税削減日は 2008 年は 12 月 1 日、以降 4 月 1 日。

品目数は譲許表掲載ベース。基本的に HS 6 桁。一部品目でより細かく分類。

ACFTA は 2004 年に関税削減が開始される予定であったが、実際の開始は 2005 年 7 月になった。

※：譲許表掲載も、タイ国会で未批准のため、撤廃されていなかった。

(資料) AJCEP、JTEPA、AKFTA、ACFTA 協定書をもとに助川成也が作成。

たEPAについて、最終的な自由化率は韓国、中国に比べ高いものの、中国、そして出遅れたはずの韓国の関税撤廃速度が際立っている。

(3) ASEAN市場において韓国企業の後塵を拝す場面も

図表8は、タイにおけるJTEPAとAKFTAの特恵税率を発効直後の2010年、そして2012年、2015年の3時点で品目ごとに両者の関税を比較したものである。AKFTA発効直後の2010年で、日本が有利な品目は全体の7.7%にとどまる一方、不利な品目は31.3%にのぼる。2012年、15年と時期の経過とともに、関税同率の割合が上昇、2012年にはその比率が79.7%、15年に84.2%になるなど、韓国と日本とが同じ土俵の上ではほぼ対等な競争が出来るのは2010年代半ばまで待たなければならない。

日韓との間で競争環境が激変する2010年について品目別に関税の優劣状況をみると、品目数ベースで最も劣位に立たされるのは木材

パルプ・紙製品（HS47～49）で、全体（164品目）の84.8%（139品目）において日本からの輸出は不利になる。これに履物・帽子・傘等（HS64～67）が82.1%、調整食料品・飲料・たばこ（HS16～24）が67.3%とそれぞれ続く。ただしこれら分野は、タイの対日輸入額全体の各々1.1%、0.01%、0.22%（2009年）を占めるに過ぎず、影響は限定的とみられる。

タイの対日輸入（2009年）において、輸入シェアが高い分野での競争状況を見ると、同シェアが43.1%に達する機械類および電気機器（HS84～85）、20.3%に達する卑金属および同製品（HS72～83）について、前者は841品目中487品目（57.9%）、後者は1,078品目中652品目（60.5%）の関税率が同率で対等な競争環境にある。しかし、日本が不利となる品目も各々281品目（同33.4%）、283品目（26.3%）ある。この2つの分野はタイの対韓国輸入の各々37.9%、26.1%を占めるなど、日本と同様、韓国の主要輸出分野であり、

図表8 JTEPAとAKFTAにおけるタイ側関税の比較（全品目ベース）

	2010年		2012年		2015年	
		シェア		シェア		シェア
①日本有利（JTEPA<AKFTA）	465	7.7%	352	5.9%	541	9.0%
②関税同率	3,665	60.9%	4,794	79.7%	5,062	84.2%
③日本不利（JTEPA>AKFTA）	1,884	31.3%	843	14.0%	365	6.1%
④その他（比較不可能）		0.0%	25	0.4%	46	0.8%
合計	6,014	100.0%	6,014	100.0%	6,014	100.0%

（注）AJCEPの関税削減日は2008年は12月1日、以降4月1日。

韓国の関税削減スケジュールは08年から。ただし09年発効として09年スケジュールを勘案。

（資料）JTEPA、AKFTA協定書をもとに助川成也が作成

今後、日韓製品が厳しく競合する場面が出てくることになろう。

ASEAN市場は日本企業の牙城と言われて久しい。2010年以降、タイに見たように FTA/EPA の関税差を要因として、韓国製品との競争が一層激化、品目によっては競争上不利になるものもある。東アジア域内が複数の FTA で結ばれている現在、同じ条件、同じ土俵での競争環境はもはや保証されない。広範囲に生産ネットワークを張り巡らせた日本企業の場合、競争環境変化を見極め、第3国間 FTA の活用も視野に入れた各拠点機能の見直し、事業戦略の再構築が不可欠である。

(注10) マレーシア自動車協会 (MAA) 発表。

(注11) AKFTA は一旦は2005年12月に署名されたものの、発効前の2006年5月、そして最終的に2006年8月に改訂、同議定書に署名された。

(注12) タイで AKFTA が発効したのは2009年10月1日。但し、この時点で有効だったのは対 ASEAN のみ。韓国との間には同国の国内手続き終了後の2010年1月1日に発効。

おわりに

2010年、ASEAN が東アジア域内で構築してきた5つの ASEAN + 1FTA が揃い、東アジアの地域経済圏形成は新たな段階に入る。次のステップとして、東アジア大、もしくはアジア太平洋大での広域経済圏の構築が考えられる。現在までに同広域経済圏構想は、東アジア大で日本が主導する東アジア包括的経済連携 (CEPEA; ASEAN + 6) 構想、中国・韓国が推進する東アジア自由貿易地域 (EAFTA; ASEAN + 3) 構想の2つがある。

これまで2つの広域経済圏構想は、各々民間研究者の間で研究が重ねられてきた。2009年8月に開催された ASEAN 経済相会議で、これら2つの研究の最終報告書が提出された。同報告書のなかでは、これら東アジア広域経済圏構想を政府間で研究するよう提言が盛り込まれ、経済相間で了承された。今後、CEPEA、EAFTA とともに政府の高級経済事務レベル (SEOM) で議論されることになる。

しかし、東アジア経済統合の運転席に座っていると自負する ASEAN が、必ずしも日本や中国など対話国が期待している方向に進むとは限らない。ASEAN にとって経済開発の鍵となる投資誘致には、広域経済圏構想よりも ASEAN をハブとした5つの ASEAN + 1FTA の枠組みを維持するほうが好都合だからである。広域経済連携に向かって ASEAN を前進させるには、大きな外部環境の変化など ASEAN を外から刺激するか、目に見えるインセンティブを提供するなどの仕掛けが必要であり、かなりの時間を要することは容易に想像出来る。企業サイドでは、5つの ASEAN + 1FTA を見据えた事業戦略の構築を図ることが現実的であろう。

参考文献

1. ジェトロ海外調査部 (2010) 『在アジア・オセアニア日系企業の経営実態』(2010年3月)
2. 富士キメラ総研 (2009) 『2009ワールドワイドエレクトロニクス市場総調査』
3. フォーイン (2009) 『世界自動車統計年刊2009』
4. 石川幸一・清水一史・助川成也編著 (2009) 『ASEAN 経済共同体』(ジェトロ; 2009年8月)