

経済調整期におけるタイの食料輸出

通貨危機後の産業構造改善の可能性

〔要 旨〕

1. タイは世界有数の食料輸出国であり、輸出比率、現地調達比率が高い産業特性からも、通貨危機後の輸出が期待されていたが、現実にはその伸びは予想したほどでなかった。加工農産品(アグロ製品)の輸出は、価格競争力の回復と輸出市場のシフトにより他の農産品に比較し好調であったが、通貨バースの上昇もあり輸出環境は99年に入り悪化している。
2. タイの輸出食料部門は、アグロ製品を含め、原材料調達、食品技術、海外市場障壁、金融システムなど国内的にさまざまな問題に逢着しており、一方で海外需要の低迷、競合国との競争激化等から、産業構造改善が中長期的な観点から必要になっている。そのためには食品産業が担う加工段階だけでなく、原材料を供給する農業部門、両者を調整したり支援する政府の役割など、食料部門にかかわる主体間での革新的な結合が求められる状況にある。
3. 通貨危機後、大手アグリビジネス企業は、かつての多角化から事業選別、コアビジネスとしてのアグロインダストリーへの特化を強めている。また、輸出市場での競争激化もあり、川下の販売力、外食産業を重要視する動きがみられる。しかし、企業内部構造の変革を通じ中長期的に生産性をどう改善していくのかという点は、現状明確に出てきていない。
4. タイ政府は経済的、社会的な観点から、通貨危機以後、食料部門に非常に注目するようになり、海外の支援もこの分野に集中している。日本などの支援もあって、官民協力を通じた産業構造改善の試みとして、産業政策、中小企業政策、公的金融の拡充などが行われているが、これらは従来のタイにおける政府の役割を超えた領域でもある。
5. 歴史的に官民ともに自由主義的な色彩の強いタイにあって、部分的にせよ官民協力の経済モデルの導入はさまざまリスクを抱える実験的な含意がある。しかし、タイにかぎらず農村部を深く堆積させているアジア諸国において、グローバル化、自由化導入だけでは長期的な経済発展は難しい面があり、市場経済を前提としつつも、それぞれの国ごとに政府と民間との間で有効な協同関係を確立することが、経済開発において重要であろう。

目次

はじめに

1. 通貨下落後のタイの食料輸出の変化

- (1) 明暗分けたタイの食料輸出
- (2) アグロ製品の輸出状況

2. タイのアグリビジネス企業における変化

- (1) 食料輸出の競争力条件の変化
- (2) アグリビジネス企業の対応
- (3) 明確とはいえない競争力改善の方向

3. 食料部門の競争力改善と政府の役割

- (1) 食料輸出の変遷と政府の歴史的役割
- (2) タイにおける政府の支援体制
- (3) 拡充される制度金融と中小企業支援
- (4) 「サターバン」による官民協力
- (5) タイにおける官民協力の可能性

はじめに

タイは世界有数の食料輸出国であり、その発展は歴史的に海外市場に誘引されたものであった。輸出比率、現地調達比率が高い食料部門は、通貨危機以後、むしろそのメリットを享受できる産業として期待されたが、現実には食料輸出の伸びはかならずしも予想された程ではなく、その後通貨パーツが安定を取り戻すと輸出はいちだんと減速している。こうしたタイの食料輸出の動きの背後には、何があるのだろうか。本稿では、通貨危機後の食料輸出を市場、企業、政府の次元で考察し、タイの食料生産の置かれている競争力の構造を明らかにしてみたいと思う。

アジア危機後の主な関心がマクロ経済の安定化に集中していたこともあって、ミクロ産業部門の再生という視点は希薄だった。だが、今後も国際通貨市場の変動を通

じて、産業の比較優位構造が短期的に変化し、それに伴い産業構造調整が頻繁に迫られるリスクは避けられないなかで、中長期的にどのように産業競争力を再構築していくかが非常に大きな課題となっている。タイの食料生産については、輸出、雇用面への期待から内外において支援が強まっており、従来と異なる官民協力による産業構造改善が模索されているが、こうした政策の持つ意義や可能性についても検討してみたい。

1. 通貨下落後のタイの食料輸出の変化

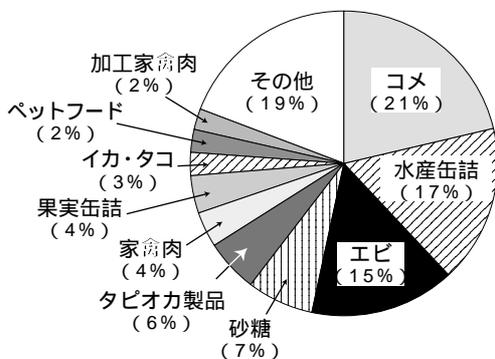
(1) 明暗分けたタイの食料輸出

土地供給の制約が強かつ戦後の激しい人口増加を経験したアジア諸国では、食料増産・自給が農業政策の中心であり、農業は基本的に生存のための産業である。これに対して、タイは戦前からのコメを中心に

海外需要に反応しながら商業的農業が発展しており、戦後も輸出向けに新規農産物を開発しながらタイのリーディング産業であり続けた。特に、1980年代以降になると工業化が進む一方で、缶詰、鶏肉、エビなどの加工農産品（以下ではアグロ製品）の生産も急速に拡大し、それを担うアグリビジネス企業も巨大化した。^(注1)

経済成長の過程でGDPに占める農業、食品加工産業（以下では両者を合わせて便宜的に食料部門と呼ぶ）のウェイトは低下傾向にあるものの（96年で農業の対GDP比率は11.0%、食品・飲料産業は4.1%（製造業全体の14.4%））、輸出ないし雇用などでみた場合、食料部門は依然としてタイの最大産業であるといつてよい（第1図）。食料輸出というカテゴリーで見れば、98年の額4,021億バーツは全体の18%を占め、これは機械・同部品の3,646億バーツ、電子・同部品の2,348億バーツを上回っている。しかも、食料輸出の場合、川上の原材料調達から川中の加工部門までほぼ国内での供給・生産体制ができており、外貨獲得に寄与するネット輸出は他産

第1図 タイの輸出食料品構成（1998年）



資料 National Food Institute (1999)

業に比べると非常に高い。^(注2)

一方、国内での産業連関が浅い工業分野では、タイが担当するのは主に加工組立部分の労働投入であるため、生産額に比較して付加価値は小さい。機械・同部品に分類されるコンピュータ・同部品は3,161億バーツの輸出額に対し輸入は840億バーツであり、電子・同部品に該当する集積回路・同部品では輸出929億バーツを大きく上回る1,489億バーツが輸入されている。外貨獲得源と並んで、食料セクターは雇用への貢献度も非常に高い。97年において、タイの労働力人口の46%にあたる1,410万人が農業に従事しており、非農業就業者1,680万人のうち推定で66万人が食品産業に就業している。^(注3)

通貨危機後のタイにとって外貨獲得と雇用維持といった最大の経済課題を、国内調達比率、輸出比率が高く、かつ雇用吸収力のある食品セクターに期待されたのは、しごく当然のところでもあった。では、実際のところ食料輸出はどう変化したのか、^(注4)パーツ建て輸出額の推移からみてみよう（第1表）。

ここでは農産品、アグロ製品、工業製品に分けて比較してみたい。まず、農産品に関しては通貨下落の効果より市況そのものに影響され、コメを除けば総じて不振であった（現在メイズは国内消費が中心になっている）。これに対してアグロ製品は95～96年には通貨、賃金上昇等から輸出が伸び悩んでいたものが、97年以降には再び増加に転じている。ただし、伸び率は工業製品のそれをかなり下回っており、期待したほど

第1表 タイの主要農産品の輸出額の推移

(単位 100万バツ, %)

		1995年	96	97	98	97 / 96	98 / 97
戦前から 主要農産品	コメ	48,627	50,737	65,088	86,801	28.3	33.4
	ゴム	61,261	63,370	57,447	55,411	9.3	3.5
	小計	109,888	114,107	122,535	142,212	7.4	16.1
	対輸出総額(% ,ポイント)	7.8	8.1	6.8	6.3	1.3	0.5
戦後に 伸びた 農産品	砂糖	28,752	32,080	31,494	26,609	1.8	15.5
	メイズ	549	430	536	855	24.7	59.5
	タピオカ	18,253	20,649	22,457	22,092	8.8	1.6
	小計	47,554	53,159	54,487	49,556	2.5	9.0
	対輸出総額(%)	3.4	3.8	3.0	2.2	0.8	0.8
アグリ ビジネス 製品	缶詰	53,291	57,125	73,659	93,890	28.9	27.5
	うち水産缶詰	37,495	38,699	54,696	73,142	41.3	33.7
	パイナップル缶詰	5,763	6,511	5,903	6,925	9.3	17.3
	エビ	50,302	43,400	47,184	58,342	8.7	23.6
	冷凍鶏肉	10,047	9,398	11,272	17,040	19.9	51.2
	小計	113,640	109,923	132,115	169,272	20.2	28.1
	対輸出総額(% ,ポイント)	8.1	7.8	7.3	7.5	0.5	0.2
工業 製品	繊維製品	142,441	118,521	147,402	183,025	24.4	24.2
	機械・同部品	160,937	196,343	264,028	364,622	34.5	38.1
	電子・同部品	130,246	137,451	178,792	234,829	30.1	31.3
	電機機器	102,848	106,569	134,865	161,821	26.6	20.0
	自動車・二輪車	16,341	18,848	33,581	53,561	78.2	59.5
	化学製品	9,630	13,598	20,739	22,371	52.5	7.9
	小計	420,002	472,809	632,005	837,204	33.7	32.5
	対輸出総額(% ,ポイント)	29.9	33.5	35.0	37.3	1.5	2.3
輸 出 総 額		1,406,311	1,412,111	1,806,699	2,247,454	27.9	24.4

資料 タイ中央銀行“Quarterly Bulletin”から作成
(注) 対輸出総額の97/96, 98/97はポイント差。

大幅なものではなかった。また、アグロ製品のなかでも、冷凍鶏肉、水産缶詰のように大きく伸びた製品と、エビ、パイナップル缶詰などでは明らかに伸びに格差がみられる。

一方で、外資系が中心を担っている機械、電子等の輸出の伸びは高く、また内需産業である自動車、化学などでも、国内販売の極端な不振に直面し稼働率を引き上げるために、金額こそ小さいものの輸出向けにシフトする動きが急速だった。特に、自動車は日本での生産を現地にシフトしてで

も生産水準の確保を図る動きがあり、予想以上に早い段階で輸出にこぎつけた。ここでは、輸出産業と内需産業との間で、当初想定された通貨下落効果の非対象な影響は直接的には妥当していない。

(注1) 末廣(1987)と(1988)、拙稿(1996)を参照。

(注2) タイの輸入食料は、輸出食料の原料が国内で自給できない農産品、飼料原材料が中心であり、全体の輸入は792億バツ程度である。第1位は輸出ツナ缶詰に使用されるマグロで、これだけで187億バツ、総食品輸入の23.4%を占める。次いで自給ができない酪農製品116億バツ(14.5%)、飼料原料となる大豆ミールなどが105億バツ(13.1%)、小麦などの穀物100億バツ(12.5%)、が主なものである。

(注3) NFI(1999)p.12, 98年5月21日のNation誌は食品産業の従事者を97年で169万人としている。

(注4) ドル建てはパーツの大幅下落もあって、96年の輸出総額557億ドルは97年には575億ドルへと3.3%の増加したが、98年には前年比5.3%マイナスの545億ドルとなっている(対ドル期中平均, 97年31,364パーツ, 98年41,522パーツ, 99年6月36,940パーツ, 対円3.27円)

(2) アグロ製品の輸出状況

ネット外貨獲得額, また雇用調整がほとんどなく, 好調な企業収益などを考慮すれば, アグロ製品は輸出向け機械, 電子とならんで通貨下落の恩恵を最も享受した産業であったといえる。^(注5)しかし, 食料輸出の伸びは全体では期待した

ほど大幅でなかったのは, 輸出金額だけでなく輸出数量の動きからも確認できる。

昨年(96)の輸出数量を96, 94年と比較してみると, ほぼ鶏肉を例外にして過半の品目で減少している(第2表)。

野菜, 果実などで作柄変動の影響が大きく出た面があるにせよ, 輸出数量ベースの減少は全般的にみえる。食料の場合, 供給が需要に対して弾力的でなく, また需要の価格弾力性が低いために過剰生産になりやすい構造があ

るが, 現実の食料需給はより複雑で個別品目ごとでかなり異なっている。いずれにせよ, 工業製品のように通貨下落による外貨建て価格低下が輸出数量の増加をもたらすような効果は, 食料輸出では一般的に顕現していないといえよう。

主要アグロ製品のケースは他の農産物と比較して, 通貨下落効果と輸出市場シフトに対し弾力的に対応できた例といえる。タイにとって日本市場は, エビ, 鶏肉, 水産缶詰といった主要アグロ製品の中心的市場であったが, 95年以降の円高修正と景気後退の長期化で対日輸出は減少傾向が強まっ

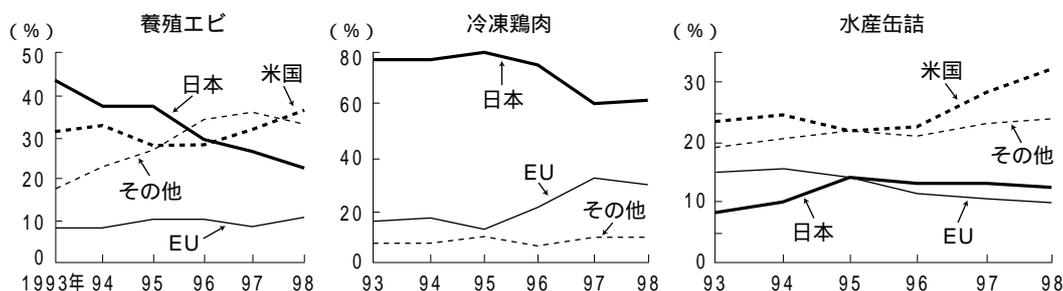
第2表 タイの食料輸出数量

(単位 トン, %)

		1994年	96	98	98 / 94	98 / 96
農産品	コメ	4,858,639	5,460,224	5,414,392	11.4	0.8
	メイズ	143,654	53,909	121,795	15.2	125.9
	タピオカ製品	5,667,962	4,632,832	3,447,690	39.2	25.6
	フルーツ(生鮮・冷凍)	124,774	199,460	125,477	0.6	37.1
	うちロンガン	32,629	61,052	1,584	95.1	97.4
	ドリアン	26,918	65,693	74,784	177.8	13.8
	野菜(生鮮・冷凍)	81,543	93,456	74,067	9.2	20.7
	生鮮野菜	46,571	49,141	46,562	0.0	5.2
	冷凍野菜	34,972	44,317	27,505	21.4	37.9
	エビ	190,023	163,571	140,210	26.2	14.3
イカ	64,117	60,293	69,238	8.0	14.8	
魚	316,953	331,186	201,476	36.4	39.2	
冷凍鶏肉	153,043	137,215	178,289	16.5	29.9	
加工品	水産加工品	472,556	396,978	382,452	19.1	3.7
	うちツナ缶詰	268,974	188,464	190,060	29.3	0.8
	砂糖	3,449,014	5,508,622	2,494,803	27.7	54.7
	フルーツ加工品	1,001,470	617,470	386,553	61.4	37.4
工業品	うちパイナップル缶詰	707,261	346,926	200,310	71.7	42.3
	その他フルーツ缶詰	115,789	124,343	69,638	39.9	44.0
	パイナップルジュース	103,545	83,042	64,358	37.8	22.5
	その他ジュース	51,854	38,068	31,453	39.3	17.4
食品	野菜加工品	209,322	204,068	197,554	5.6	3.2
	うちヤングコーン缶詰	46,187	48,639	45,300	1.9	6.9
	タケノコ缶詰	71,198	53,777	38,215	46.3	28.9
	その他野菜缶詰	49,367	66,054	78,507	59.0	18.9
	野菜漬物	42,567	35,600	35,101	17.5	1.4
	コメ加工品	174,085	143,500	111,464	36.0	22.3
小麦加工品	13,468	13,194	12,940	3.9	1.9	
ペットフード	246,730	227,783	174,963	29.1	23.2	

資料 商務省

第2図 タイの主要アグロ製品の輸出市場の変化



資料 タイ中央銀行“Quarterly Bulletin” から作成

ていた。しかし、これら製品では通貨下落による価格競争力の改善も手伝って、輸出市場のシフトとともに輸出額の伸びを維持することができた。第2図にみるように、エビ、水産缶詰では米国向けが伸び、鶏肉ではEU向けがそれぞれ日本向けの減少を補う関係になっている。アグロ製品の輸出は、所得の高い先進国向けが中心で、しかも需要の価格弾力性が相対的に高いため、需要面での制約はその分少なかったと考えられる。

だが、アグロ製品の場合でも、供給面では鶏肉とエビ、水産缶詰との間では大きな違いがみられる。タイのプロイラー生産は、70年代後半以降、インテグレーションによる一貫生産体制が整備されており、輸出量は米国、ブラジル、フランス、中国に次いで第5位にランクされている。プロイラーはきわめて繁殖力が高く、インテグレーターと呼ばれる企業家的経営の下で、ヒナから加工食品まで生産、加工工程が近代的に管理されており技術進歩の適用範囲も高く、安定的な供給が可能である。また、加工食品による高付加価値化の範囲も

広い。タイの業者も積極的に輸出を行っている。

これに対してエビや水産缶詰では自然、環境条件が供給に与える影響がより大きくならざるをえない。タイのアグロ製品の最大輸出品目である水産缶詰は、加工に特化しており原材料となる魚貝類は輸入に多く依存している。なかでもその中心を占めるツナ缶詰は、タイの食品輸出にあってユニークな製品である。原材料となるマグロは台湾と日本からそれぞれ24%、22%輸入され(98年)、加工処理されて主に米国、欧州に輸出される。ツナ缶詰の原料調達は、エルニーニョなどの世界的な気候変動や国際環境規制などを含めて漁獲変動を通じて影響を受けるが、それでも調達先を世界市場に求めることが可能である。

これに対しエビ生産は、タイ国内での養殖に依存しているために原材料供給のリスク分散が困難である。タイは世界最大の養殖エビ生産、輸出国で98年の生産量21万トンは世界全体の28%を占めている(第3表)。輸出のほとんどがブラックタイガーであり、主な市場は米国、日本、中国などで

第3表 世界のエビ生産の概況（1998年）

	生産量 (トン)	生産面積 (ha)	生産量 (kg/ha)	孵化場	農場数	農場当たり生産量 (トン/農場)	農場当たり面積 (ha/農場)
タイ	210,000	70,000	3,000	1,000	25,000	8.40	2.80
インド	70,000	140,000	500	150	100,000	0.70	1.40
インドネシア	50,000	200,000	250	300	30,000	1.67	6.67
フィリピン	35,000	20,000	1,750	90	2,000	17.50	10.00
マレーシア	8,000	4,000	2,000	100	800	10.00	5.00
スリランカ	5,000	3,000	1,667	66	1,000	5.00	3.00
オーストラリア	2,200	550	4,000	12	33	66.67	16.67
その他共東半球計	530,200	637,550	832	3,718	168,833	3.14	3.78
エクアドル	130,000	160,000	813	350	1,600	81.3	100.00
メキシコ	17,000	24,000	708	30	319	53.3	75.24
コロンビア	12,000	3,200	3,750	11	14	857.1	228.57
その他共西半球計	207,000	226,800	931	457	2,494	83.0	90.94
世界合計	737,200	864,350	853	4,175	171,327	4.3	5.05

資料 World Shrimp Farming 1998から作成

ある。タイのエビ養殖は、日本で創始された近代的養殖技術が台湾で発展した後、80年代前半に移植された。生産体制は台湾と同じく高密度養殖で、0.5～1ha程度の家族経営による小規模養殖場が過半である。タイのエビ生産、輸出量は、80年代後半以降急激に拡大し、94年に輸出が最大18.7万トン、国内生産量も25.9万トンまで伸びた。しかし、以後伝染病の発生、輸出先での品質基準強化などから生産、輸出量とも減少傾向にある。白斑病発生の回避と輸入飼料の節約から、エビが小型化しているのもその一因として指摘されている。

エビの主要生産地はタイ南部であるが、昨年には塩害に対するコメ農家等への影響から中部内陸域での養殖禁止措置が発表された。コメ、エビともにタイにとって重要な輸出食料であり、それぞれ精米業者やアグリビジネスが政治力を持ち、また環境問題という次元では国民レベルの問題であり、たんに経済的に処理できない利害対立が背後に生まれている。エビ養殖はコメな

どに比べて、短期間に高収益が期待できるために途上国にとって誘因が大きい。現状技術レベルでは環境との関係等で長期的な供給拡大にはやはり限界がある。また、タイのエビ等に対するEUの輸入特惠関税(GSP)撤廃や世界最大のエビ輸入国である米国向け(タイ産のシェアは約25%)に傾斜する競合国が多くなっており、タイの輸出業者は需要面からも競争激化にさらされている。さらに、タイのエビ生産コストは、インドやベトナムなどの競合国と比較して大幅に高くなっているだけに、環境、貿易条件での不利化はその競争力に直接的に影響してこよう。^(注7)

こうした供給面での不安定性は別に置くとしても、通貨危機後、総じて好調だったアグロ製品の輸出環境も、99年以降に入っのパーツの上昇・安定により急速に厳しくなっている。昨年既に下落していた砂糖、ゴムに加えて、今年に入ってコメ、エビ、水産缶詰などの輸出も、市況下落や競合国との競争激化から軒並み大きな落ち込

みとなっている。タイ・ファーマーズ・リサーチ・センター（TFRC）によると、99年1～4月の農産物輸出額は前年比で34%減少の791億バツ、アグロ製品についても17%減少^(注8)の651億バツとなった。

タイ経済の底入れがコンセンサスとなりつつあるが、他方で今年のタイの輸出見通しは全体的に下方修正が続いており、ドル建てでほぼ昨年並みにとどまる予想が多い^(注9)。工業製品は、セメント、鉄鋼、自動車部品などの伸びにより前年を上回ると期待されるのに対し、食料輸出はアグロ製品も含めて大きな落ち込みは避けられないとみられる。アグロ製品を中心として、98年にわずかに見えたタイの食料輸出の回復も、そのまま長期的な安定性を保証するものではなさそうである。

(注5) タイ最大のアグリビジネス企業であるCP Feedmillの純益は、前年の11億4,370万バツの赤字から98年には37億バツの黒字へと転換した。ツナ缶最大手のタイ・ユニオン・フローズン・プロダクツ(TUF)の純益も、前年比51%増の12億786万バツを記録、ツナ缶輸出量の増加と原材料のマグロ漁価が世界的に下落したことも奏効した。

(注6) この要因が米国など先進国においても、鶏肉産業が輸出産業として存続している一番の理由である。プロイラー生産で確立されたインテグレーションは、養豚業などでも適用が先進国で進んでいる。これについてはMartinez(1999)を参照。

(注7) EUがタイ製品18品目の一般特惠関税(GSP)を撤廃したことで、EU向けのエビ輸出は99年に入り急減、野菜缶詰、冷凍果実の輸出も落ち込んだ。関税率は96年の4.5%から98年に9.7%へ、99年には14.4%に引き上げられた。(農林水産省「海外農業情報」99年3月15日)

(注8) 「ニュースネット・アジア」99年7月9日

(注9) 99年6月に発表された輸出見通しは、ドル建てで前年比でそれぞれ商務省+4%、中央銀行+2.1%、タイ輸出入銀行0%となっている。

2. タイのアグリビジネス 企業における変化

(1) 食料輸出の競争力条件の変化

通貨下落という条件は確かに、輸出食料の価格競争力上昇に対して時間的な猶予を与えるが、原料の安定供給や品質向上など食料品の長期的な競争力改善に直接つながる要因とはいえないであろう。99年に入ってから^(注9)のバツ水準では、タイの輸出食料は価格競争力を急速に失いつつあるように、大きく変動する為替市場を前提にすれば、生産性上昇に裏付けられた競争力の構築がタイの食品輸出の担い手間に形成されない限り、輸出産業としての食料部門の発展は難しくなっている。しかも、食料に対する海外需要の拡大が停滞すると仮定するならば(その可能性が高そうだが)、価格競争力とともに品質管理、製品差別化、衛生、食品・環境基準への対応など非価格要因が一層重要になってくる。こうした条件をクリアするには、食品産業が担う加工段階だけでなく、原材料供給を支える農業部門、両者を調整したり支援する政府の役割など、食料セクターにかかわる主体間での有効な結合関係が必要となってきた。

例えば、大手アグリビジネスの利害を代表するタイ工業連盟の食品クラブ(Food Processing Industry Club)は、タイの食品輸出が抱える問題点として次のような点を指摘している。メイズや大豆などの飼料原料を輸入に頼っているためのコスト高、冷

凍鶏肉の輸出市場が日本に偏向しているなど、一部主要品目で市場の偏りがみられる、冷凍鶏肉に化学物質が残存するなど、一部品目の衛生レベルが改善されていない、海外市場開拓のマーケティングが効果的に実施されていない、原料供給が不安定、タイ産エビ、野菜、フルーツなど13品目に対するEUの特恵関税待遇(GSP)打切り、米国はパイナップル缶詰に反ダンピング課税を実施、品質検査システムが非効率的で時間がかかる、同業者間による激しいダンピング競争、原料生産技術や食品加工技術開発の遅れ、^(注10) 全体的な資金不足。

ここにみられるように、原材料調達、食品技術、検査体制、海外市場障壁、金融システムなど、どれをとっても企業だけでなく政府や農民との協力関係なしには解決不可能な課題となってきた。タイが80年代以降、アグロ製品輸出を急増させた段階では、技術的キャッチアップの余地が大きく、かつ海外市場における競合国も少なかったため、為替、賃金でのメリットを活かしながら価格競争力を発揮し、輸出拡大に結び付けることが比較的容易な環境だった。しかし、90年代に入ってタイの生産コストが上昇し、一方で中国など競合国の台頭、主要マーケット日本の景気後退、食品安全基準の強化等の要因から、食料輸出の環境は厳しくなっている。

97年以降の通貨下落後、アグロ製品においても輸出増加が短期的なものにとどまったのは、タイの食料輸出の担い手の構造が

従来の賃金、為替水準に依存する途上国のそれから脱皮し得てないことを示唆しているといえよう。世界の食料貿易の構造が示すように、先進国=食料輸入国ではなく米国やフランスなどは世界的な食料輸出国であり、反対に多くの途上国は食料輸入国である。タイは潜在的には、世界的な食品産業が育つ素地は高いとみられるが、そのためには食料部門を支える構造が全体的な競争力を支持する方向にうまく転換していくかどうか焦点であるといえよう。

(注10)「ニュースネット・アジア」99年3月29日

(2) アグリビジネス企業の対応

では、通貨危機後の大手アグリビジネス企業がどう対応しているのかみてみよう。アグロ製品の生産は大企業寡占型の市場構造にあり、後述するCPグループがプロイラー、家畜・エビ飼料に非常に高い市場支配力を持っており、ツナ缶会社ではThai Union Frozen Products社(TUF)が全体の40%以上のシェアを押さえ、上位3社での寡占が形成されている。ただし、タイの食品企業の多くは小規模、零細であり、大手アグリビジネス企業のケースはタイ全体の方向を決める重要なものではあるが、必ずしも一般的な事例にはあたらない面があることに留意しておくべきだろう(第4表)。

また、大手アグリビジネス企業の98年の収益は、原材料価格は上昇したものの労賃は需給の大幅な緩和からほとんど上昇せず、かたや輸出売上げはパーツ安の寄与から伸びたことで総じて好調だったが(99年

には早くも通貨上昇の影響から、収益環境は方向としては厳しくなっているが、こうした恩恵も大手企業が中心で、中小企業で

はたとえ輸出機会があっても資金繰り等のために対応できなかったという事例も多い。

第4表 タイの食品工場数
(1997年、投資規模ベース)

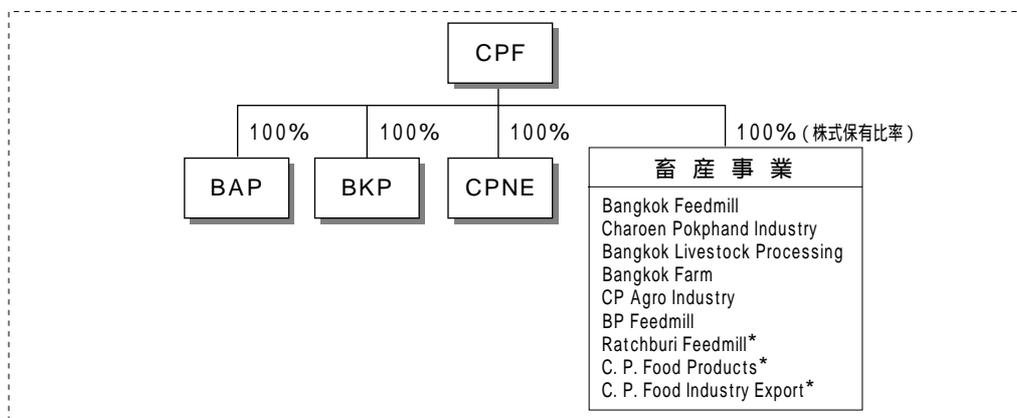
	小規模	中規模	大規模
ミルク	48	37	11
水産	346	129	40
植物・動物油脂	193	59	21
野菜・果実	366	158	28
種子・穀物	4,316	170	32
スターチ・製粉	1,456	123	24
砂糖	128	12	52
菓子・コーヒー・ココア等	475	59	18
調味料	393	57	8
飲料(水、ノンアルコール)	209	46	24
その他	417	43	15
合計	8,547	893	273

資料 NFI(1999)
(注) 小規模：1千万バーツ未満
中規模：1千万～1億バーツ未満
大規模：1億バーツ以上

a. CPグループ

タイのみならずアジア最大のアグリビジネス・コンゴロマリットであるCPグループは、98年6月に上場企業3社を含め傘下12社をCP Feedmill(CPF)に統合すると発表した。タイの証券取引所に上場している飼料会社 Charoen Pokphond Northeastern(CPNE)と鶏肉処理・加工を行っている Bangkok Agro-Industrial Products(BAP)と Bangkok Produce Merchandising(BKP)と非上場9社の吸収のために、CPFはグループ

第3図 統合後のCPFの企業所有構造



養殖事業(100%所有)	畜産・養殖事業(50%以下所有)		投資先	
	畜産事業	養殖事業		
<ul style="list-style-type: none"> Seafood Enterprise Savee Farming Thai Prawn Culture Center Trad Prawn Culture Klang 	<ul style="list-style-type: none"> C. P. Vietnam Livestock Charoen Pokphand (USA) Charoen Pokphand Holdings (Malaysia) C. P. KFC Development Charoen Pokphand (India) Private Ltd Arbor Acre 	<ul style="list-style-type: none"> T. S. Watana Chanthaburi Aquaculture Farm CP. Aquaculture (India) PT Central Pertiwi-Bratasena (Indonesia) 	<ul style="list-style-type: none"> CPF Investment Telecom Asia Charoen Pokphand Life Assurance Charoen Pokphand Insurance Kinghill Limited Lotus Distribution Intl 	<ul style="list-style-type: none"> C. P. Merchandising C. P. Seven Eleven** Holms Green** Ek-Chai Distribution System** Makro Holding (Thailand)** SHV-CPF (PRC) Investment**

資料 CPFの投資家向け資料
(注) 1. *はCPFの子会社。
2. **はC. P. Merchandisingの子会社。

の持株会社であるCP Group (CPG) との間で株式交換を行う(第3図)。ただし、統合後のCPFの株式保有関係は、CPGとその子会社で49%、CPFの子会社が8%とグループで過半以上を支配する構造は維持される。

CPのアグリビジネスのなかで、CPFはエビ飼料の売上げ比率が、他のアグロ関連企業は家畜飼料、ブロイラー生産のウェイトが高く、かつ相互に事業内容が重なる分野があった。CPの説明によると、今回の統合はタイでのアグリビジネスを一本化しコアビジネスとして強化することにあり、統合後のCPFの市場支配力は大きく強化される(第5表)。株式交換によってもニューマナーの獲得という点で効果はないが、複雑な企業所有と事業ラインを整理しながらリストラを進めていくものとしている。

アグロ事業は基本的に国内外で着実に拡大させる姿勢であるが、広がりすぎた国内川下部門、流通・小売業への展開を、コンビニエンスストア「CPセブン・イレブン」に集約する方針を打ち出している。現状

1,140店に加え年内に200新規出店し、不況に強いコンビニ店を積極的に増やす予定である。また、コンビニ店では日本のように公共料金支払い、各種チケットの取り扱いなどサービス拡大を行ってきており、将来的には電子商取引を導入し、ICカードによる決済を来年中にも始める^(注11)。一方で、スーパーなどの販売チャンネルは大幅に整理、「サニーズ」5店舗をベルギー系小売り大手のデレーズ・ル・リオンに売却、また「ロータス」の株式75%を英国のテスコグループに売却した。

海外業務に関しては、アジアの巨大な人口規模と経済の長期的成長を射程において、アグロ事業に絞りこんで継続する。その場合でも投資リスクを抑制するために、大型投資をやめ事業採算性を精査する方針にある。エビ養殖事業では政府の支援も含め将来性が期待できるベトナム、インド、パキスタン、バングラデシュにおいて新規にエビ飼料工場を建設中か計画している。特に、インドは年間生産高7万トンに達し

第5表 統合後のCP Feedmillの事業ライン

			統合前	統合後	市場シェア (%)	売上97年 (百万バーツ)	売上見込98年 (百万バーツ)
ブロイラー	ブロイラー	(千羽)	61,456	184,831	27.2	7,290	8,436
	冷凍肉	(トン)	-	22,928	20.0	1,529	2,854
	加工食品	(トン)	-	20,000	46.5	1,851	3,478
鶏卵	卵	(百万個)	503	1,130	15.7	2,277	2,740
アヒル	精肉	(トン)	-	19,537	60.0	753	721
	冷凍肉	(トン)	-	1,573	32.8	107	162
養豚	種豚	(頭)	26,057	46,211	26.3	306	240
	肉豚	(頭)	230,999	748,353	9.4	3,113	3,549
家畜飼料	家畜飼料	(トン)	984,416	2,866,923	38.7	19,964	21,557
養殖	エビ飼料	(トン)	313,501	313,501	65.0	8,572	12,534
	冷凍エビ	(トン)	6,196	10,732	7.2	5,392	7,580
	エビ養殖	(トン)	1,154	1,534	1.0	1,802	3,560

資料 CPFの投資家向け説明資料から作成
(注) 計数は1997年、企業間取引を含む。

飼料需要が強いうえ、輸入関税や法人税免除などの優遇措置を受けられるため、中長期的に飼料工場を拡充する予定にしている。また、インドネシアではエビ養殖用飼料工場3か所を経営、年産は約10万トンに達しているが、通貨下落で生産量を拡大する方針を打ち出している。

ただし、CPの海外事業の中心であり、CPグループ全体の総売上げのうち約30%を占める中国事業は調整局面にある。ノンコアの事業からは既に撤退しているが、アグロ事業だけで中国全土で170以上の事業があるとされる。98年に中国政府が、民間企業が穀物を農民から直接買い付けることを禁止したことで飼料原材料価格が上昇し（15～20%支払いが増加）、一方で景気鈍化から肉消費が伸び悩み、また密輸も含め海外から輸入増と国内業者の供給増で価格の下落基調が続いているため、アグロ事業も転機^(注12)を迎えている。

(注11) 「日刊工業新聞」1999年3月16日

(注12) Far Eastern Economic Review 1999.4.8

b. ベタグロ・グループ (Betagro Group)

ベタグロ・グループは、規模的にはかなり小さいがCPに次ぐタイのアグリビジネス企業であり、現在のところ非上場である。同社はCP同様、飼料会社からプロイラーのインテグレーターへと成長し、事業範囲は飼料、鶏肉、養豚とアグロインダストリーに集中しているが、情報通信、不動産事業も行っている。また同社は、日系企業との合併で事業拡大しながら新規分野に

進出してきた。89年に三菱商事との合併でB. Food Productsを設立、鶏肉・加工食品を生産しているほか、93年には住友商事と養豚事業 Thai SPF Productを、95年には味の素と冷凍食品会社 (Ajinomoto Betagro Frozen Foods (Thailand)) を設立している。海外事業では96年に中国、ベトナムでの畜産飼料生産・販売を始めている。

同社はアグリビジネスへの特化が高く不動産等の内需関連事業が小さいため、金融問題の影響は比較的軽微だとみられたが、合併養豚事業では出資構成の変更が行われた。住友商事との合併会社 Thai SPF Product社の設立については、投資委員会 (BOI) の優遇措置を受ける条件として99年6月までに生産能力規模を年間5万5千頭まで引き上げることが規定されていた。しかし、タイの経済危機と深刻な信用収縮によって投資資金の調達が困難となったため、住友側が1億バツの追加出資を行い、目標の生産能力の達成を図ることになった。増資引受の結果、資本構成は住友、ベタグロで従来の42.5, 57.5%から62.5, 37.5%へと、住友が過半数を超えることになった。住友側は過半数支配は意図したところでないとして、ベタグロに対して5年以内に従来の出資構成まで株式を買い戻すオプションを与えており、景気が好転した場合は同社側に^(注13)経営権が戻ることになる。

(注13) Bangkok Post 99.3.12

c. 外資系の動向

通貨危機後のタイへの外国資本の投資は、新規のものは少なく追加出資や既存企業の買収が中心であった。なかでも最も活発な動きともいえるのが、地場企業の資金不足、業績不振、また政府の参入規制緩和から、欧州系企業によるタイの小売業参入が相次いだことであろう。前述したCPのスーパー売却、フランスのカルフルの出店増加と地場デパート「セントラル」への経営参加、オランダのロイヤル・アホルドによる「トップ」、仏カジノ社による「ビッグC」の経営支配等、現在、タイ国内の大手スーパー、ディスカウントストアのそのほとんどが外資傘下となった。不況下でデパートの売上げが激減する一方、スーパー、ディスカウントストアの業態は堅調であり、食品販売チャンネルの観点からも重要な動きである。

また、ネスレ、コカコーラ、ペプシコなどのグローバル企業は、タイでの事業拡大に積極的な姿勢を見せている。例えば、世界最大のスナック食品メーカーであるペプシコは、タイをアジアにおける生産と流通の拠点にする方針から、スナック食品の原料調達を目的にメイズ農場などの関連施設の拡充を計画している。

食品産業では、タイの冷凍鶏肉メーカーのサハファームと米国の鶏肉生産大手タイソン・フーズとの間で、タイソン・フーズが米国で生産する鶏肉をタイへ輸入、国内で加工して日本や欧州諸国へ再輸出する合併計画が昨年出された。タイソン・フーズ

の目的は、米国が主に生産している骨付きもも肉を一部の国が輸入規制を行っているため、タイを通して輸出拡大を図ることと、タイ国内の加工施設や米国と比べて低い賃金を利用し競争力を高めることにあるとされる。また、検疫条件の問題から、現在米国からEU向け輸出ができないが、タイを迂回させると実質可能となる。結局、タイ国内業者からの強い反発から計画は断念されたが、ツナ缶詰産業のように加工に特化した食品産業のひとつの在り方を示唆している。

(3) 明確とはいえない競争力改善の方向

CPとベタグロの事例に共通する企業組織の変化においては、第一に、多角化から事業選別、コアビジネスとしてのアグロインダストリーへの特化の流れが共通に強まっていることが挙げられる。高度成長期においては、アグリビジネス企業は相対的に衰退する食品加工業から新規事業、その多くは電気通信、不動産、流通へと進出し、コアの食品産業に関しては周辺アジア後発国への事業展開を図ることで成長性を維持しようとした。これに対して通貨危機後、アグロインダストリーの持つ競争条件が相対的に強まったこと、また内需関連事業の厳しい業況、金融債務問題への対処からも、事業選別が進んでいる。CPFの場合、本業のアグリビジネス自体は堅調であり負債問題も処理可能であるとみられるが、CPグループ全体の債務問題は依然深刻で、特に

通信事業会社 TelecomAsia 社は巨額の外貨負債を抱えており（同社の債務は総額850億バーツ, その内7億ドルが外貨建て債務）, それがグループ内の資産売却, 事業統合の加速に向かわせたといえる。

第二には, 輸出市場での競争激化もあり, 川下の販売力強化・組織化, 外食産業を重要視する動きがある。CP グループでは川下部門の強化を視野に入れつつ国内のアグロ関連企業の再編を行った。ベタグロの場合, 日系企業との関係が深く, 日本向け鶏肉輸出の事業ウェイトが高いために, 今後もその分野で高付加価値化を志向するとみられるが, 国内販売強化のために外食事業を最近スタートさせている。

こうした急ピッチな事業再編に対し, 企業の内部構造の変革を通じ中長期的な生産性をどう改善していくのかという視点, 例えばファミリービジネスからの脱皮や労使関係の在り方, また農民, 政府との関係をどう再構築していくのかという点は明確ではない。むしろ CPF の再編にみられるように, 国内的には流通を含め市場支配力を強化し, 生産は周辺途上国に展開しながら収益力の源泉を外部に求めるベクトルは余り変わってないように見える。

現実には97~98年の通貨, 金融問題が余りに急激であったため, それをどう乗り切っていくかに必至な状況であり, 企業の内部改革という点までは手が回っていないというのが実情であろう。しかし, 海外市場のニーズを受容してだけでなく, 技術進歩 高付加価値化・差別化 市場創造

というベクトルが内発的に生まれ市場に主体的に働きかける力をタイ企業が持つか, またそのためのインセンティブ構造を内部的に組織化できるかが重要であると思われる。

例えば, タイの企業は海外需要や為替変動に伴う雇用量調整のリスクをミニマイズするために臨時工の多用で対処する傾向があるが, それが企業内での技能形成, 生産性上昇へのインセンティブを希薄化させる一因^(注14)であった。また, 原材料供給者である農民との関係においても, 利益の分配に農家があまり浴しておらず, 国際市場での価格変動リスクが農民に押し付けられる面は否定できず, それがかえって原料供給の不安定性を作り出す要因ともなった。労働, 原材料等の問題が国内的に処理が難しいとなれば, 企業は海外生産へのシフトを加速させてきた。このような悪循環を超越していくためには, 企業だけでなく, 官民レベルでの協調が必要な段階に現状きているといえよう。

(注14) 筆者がヒアリングした大手日系食品会社の離職率は年間0.5%程度と, タイ同業では二けたを上回っているのに対し著しく低い。

3 . 食料部門の競争力改善 と政府の役割

(1) 食料輸出の変遷と政府の歴史的 役割

今後の政府の役割について検討するまえに, タイの食料生産において政府が歴史的

にどのような役割を担ってきたのかまず概観しておこう。

タイを称して「ライスエコノミー」とかつて呼んだように、農産物のなかでもコメが占める地位は60年代位までは圧倒的であった。タイは19世紀半ばに開国、独立は維持したもののイギリスとの「ポウリング条約」をはじめ、欧米諸国との不平等条約を受け入れ、政治的にはイギリスの「非公式帝国 (Informal Empire)」に編入された。経済的には、19世紀後半以降の世界経済の分業体制のなかで、マレーシア、インドネシアなど植民地プランテーション地域向けに、タイは基礎食料であるコメをこれら諸国に対し供給する役割を担った。コメに加え、チーク、錫^{スズ}、後にゴムを合わせると、20世紀前半までのタイの輸出は、これらが9割を占めていた。関税自主権がなく輸入関税が3%と低率に設定されていたことで、タイは中部デルタを開発しながらコメ生産を拡大させたが、一方で農村工業の基盤は喪失された。

60年代以降、タイでは森林を開墾しながら畑作物の商業化と多様化が進んだ。メイズ、タピオカ、ケナフ、砂糖など、いずれも海外市場での需要に対応する形で、商品作物の開発が進んだ。しかし、こうした戦後に伸びた農産品も80年代に入ると、国際的な一次産品価格の急落もあって、その輸出力は比較的短期間に減退していった。これら農産物輸出の低迷からタイ経済を支えたのが、アグロ製品の堅調な伸びであった。代表的なアグロ製品である冷凍鶏

第6表 タイにおける食品産業の発展

	内 容
1960年代以前	コメを中心に輸出の70%以上を農産物が占める 加工技術は、乾燥、塩蔵、砂糖づけ等に限定
1960年代	政府による産業振興策の導入、主として輸入代替的食品が対象 加糖練乳、果実・野菜缶詰、植物油の製造技術を台湾、日本から導入
1970年代	加工食品の輸出開始期、当初国内向けであったが輸出も開始 輸出国水準をクリアするために品質改善の技術導入
1980年代	輸出向け加工食品の急拡大期、海外市場の確保 冷凍、冷蔵食品の拡大、欧米技術の導入
1990年代	海外市場での競争激化、衛生、食の安全、健康指向の高まり 生産コスト、付加価値化、基準化、環境・規制への対応

資料 NFI (1999)

肉、養殖エビ、缶詰産業は、いずれも80年代に入って輸出の拡大に主導されて、産業として自立していった。80年代はタイのアグロ産業が発展する時期であるが、その発展は外資、主に日系企業と日本市場の需要の拡大に牽引された点が大きいといえる。

このようにタイの食料輸出を歴史的にみても、その発展は民間をベースにした対応であり、政府の役割は技術導入、市場情報の提供、インフラ整備など、市場補完的な政策にとどまり特定産品に対する支援という性格は弱かった(第6表)。食料部門の発展は、その多くの産品が国際市場に直結しており、比較優位に基づいた市場メカニズムによる農業開発によってもたらされたといえる。

他方、農業部門から非農業部門への資金移転は、規模において限定的で、しかも市

場機能を通じたものであり、農工間でのアンバランスにおいて大きな歪みも回避されたとみられる。1960～70年代の輸入代替化政策、投資委員会による「産業投資奨励法」による優遇税制等も、産業特定性は希薄であった。ほぼ唯一例外的なのは砂糖の場合で、政府は輸出促進のために50年代に製糖工場を設立し、輸入を禁止し国内砂糖消費に課税するなど、広範な支援を行った。

(2) タイにおける政府の支援体制

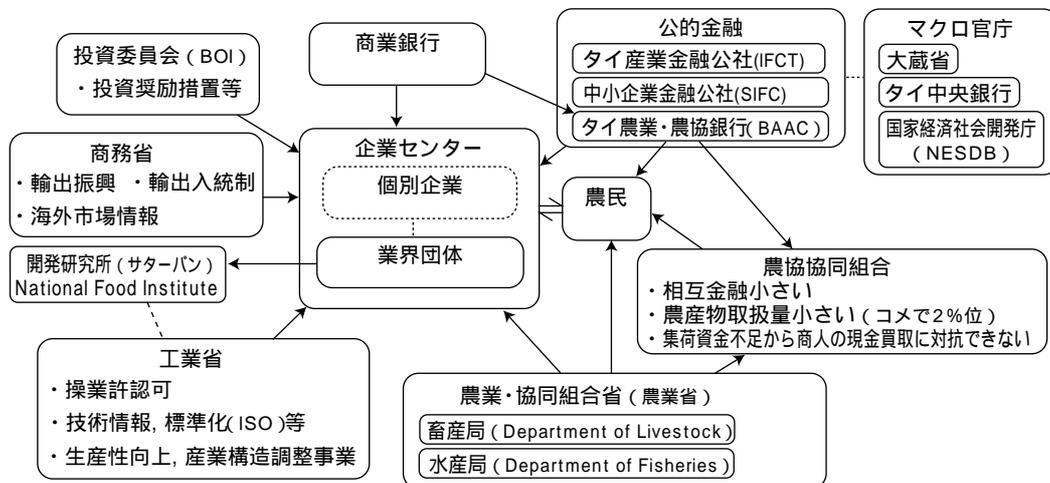
通貨危機以後、タイ政府は食料セクターに非常に注目するようになり、海外の支援もこの分野に集まってきている。タイが通貨危機後も社会的に安定していたのは、農村が都市からの帰農者を受け入れバッファーとなったからと認識されている。国民の6割近くが農民であるタイにとって、食料部門は輸出貢献とともに、雇用、地域政策など様々な政策の対象としてクローズアップされ期待もされている。また、企業からは業界団体を通じて政府にアグロイン

ダストリーに対する研究開発、生産性改善、輸出促進のために長期の計画を示すようにとの要望が出ている。短期的には、生産コストの面で競合国と比較して割高な飼料原材料についての是正を政府に対して求める声^(注15)が強い。

しかし、タイにおいては伝統的に産業政策の発想が乏しく、食料セクターについてもそれを全体としてとらえ政府と民間で協調体制を構築しようという経験はこれまでになく、各々の組織が個別的に対応していた。農業は農業・協同組合省(農業省)、基本的に食品加工産業を所管するのは工業省、ただし畜産、水産物に関しては農業省、輸出促進については商務省、科学技術・環境省が食品技術、環境規制、関税率は大蔵省、投資奨励措置について投資委員会(BOI)が関与する。このほかに、公的金融の領域では農業・農業協同組合銀行(BAAC)が中心だが、産業金融公社、中小企業金融公社も食品産業等に融資する(第4図)。

93年に発表された世銀の『東アジアの奇

第4図 タイにおける政府と産業のインターフェイス(食料部門のケース)



跡』では、主として韓国、台湾の事例に基づきながら、政府の選択的介入について留保を付しながらも、従来より広く認める見解を示した。しかし、東南アジアにおいては、政府の制度的能力の問題もあって韓国、台湾の経験を一般例として導入することには慎重であり、むしろ政府の役割はマクロ経済運営に限定すべきとの見方が暗黙に支持されていた。特に、タイのケースは市場メカニズムの機能を活かし、政府が安定的なマクロ経済運営を行ったことを高く評価し途上国のモデルとして位置付けられてきた。

実際、タイは少なくとも80年代までは、クーデターなどを通じた政権交替は頻発したが、マクロ経済政策への政治的介入は遮断され健全な経済運営が行われていたとする見方が一般的である。マクロ経済運営を担当するのは、中央銀行、大蔵省、首相府予算局、国家経済社会開発庁（NESDB）だが、財政金融政策を担当する中銀、大蔵省の地位は高く、その運用は保守的なものであった。

しかし、政策を実施するライン官庁とマクロ政策官庁との調整は有効に行われておらず、しかも各ライン官庁がそれぞれ別個に政策実施を行うために、全体の整合性がとれず戦略性のある産業政策になりえなかった。ライン官庁はしばしばレント・シーキングの温床となっており、特に1988年以降（91年のクーデター後の1年半を除いて）、政党政治家による代議政治が定着すると、政治家の選挙区への利益誘導や腐敗が

顕著になり、また産業界と政治家との癒着が進行し経済政策に産業界の介入が頻繁に起きるようになった。この間に、経済官僚の質も低下したとされるが、80年代後半以降の高度成長で財政面での余裕が生まれたことから、政府の機能低下は大きく顕現し^(注16)てこなかった。

(注15) 飼料の割高さは、アグリビジネスの業界団体の集約的な要望項目であり、WTO交渉の結果もあり、飼料原材料輸入は方向としては自由化に向かっている。1999年の現状では、大豆は家畜飼料関連5団体に国内全量分の買い取りを義務付けている。最低買い取り価格は1kg9.5バーツで5団体に対しては不足分を輸入関税5%で輸入することを認め輸入量、額は制限してない。メイズは輸入割当量は5万3,253トン、その範囲での輸入関税率20%とし割当を上回る輸入には関税率77%、特別課徴金180バーツ/トンを課金する（輸入期間は国内産出荷時期を避け3月1日から6月30日の間）。フィッシュミールは、60%たんぱく質の最高級品の輸入に関して15%の課税、数量、額の制限はない。

(注16) 東（1993）参照。

(3) 拡充される制度金融と中小企業支援

経済危機を大きな契機として、政府に求められるようになってきた産業構造改善という領域は、タイの従来制度、政策枠組みを越えたものである。確かに食料部門への投資は、潜在的には輸出、雇用などの増大につながるにもかかわらず、価格水準や国内企業、金融システムの状況等から「市場の失敗」的な環境にあるとすれば、政府が民間のリスクをある程度取る行動は合理化できよう。政府が長期な計画を持ってリスクを官民で共有しながら、国内の過剰な工業生産力を灌漑、インフラなど農業分野へ投入し生産性上昇に結び付け、食料部門

の競争力を高め農民の雇用機会拡大，所得改善へと向かう好循環ができる可能性も否定できない。資金フローの面でも，国内貯蓄は民間貸出に向かわずインターバンク市場に滞留しており，公的金融を通じて民間，農村投資に振り向ける余地はあろう。

しかし，前述したようにタイにおいては，食料セクター全体の競争力を高めるために，関連官庁が協調的な産業政策を実施するということはこれまでなかった。しかもパトロン・クライアント的关系に基づいた利益誘導型の政治構造の下で，政府支援は農村部での集票に直接結びつくために，短期的な資金散布や政治的腐敗に結びつきやすく，本格的な農業構造改善につながるかどうかという懸念がある。

実際のところ，通貨危機以降の様々な支援は，こうしたトータルな食料部門の産業再生という視点が希薄なまま進行しているように見える。

政府の支援拡充としては，まず BAAC など公的金融の役割の強化が挙げられる^(注17)。BAAC はアジア開発銀行から 3 億米ドルの融資を受け，生産手法を改善し生産量の増加を図る

ため農家への信用供与を行う方針である。また単一作物栽培による価格変動リスクを回避するため，輪作により複数種の生産へと奨励する計画の支援にあてることも明らかにしている^(注18)。中小企業向け融資や広範な貸し渋り緩和を目的に，産業金融公社(IFCT)^(注19) や中小企業金融公社(SIFC)^(注20) などは，海外借入を含め資本を大きく拡充されている(第7表)。

さらにタイ政府，アジア開発銀行(ADB)，日本の海外経済協力基金(OECF)等が出資し中小企業投資再建基金(SME Investment and Restructuring Fund(SIRF))を設立，中小企業に出資しその株式を最大限10年間保有するか，または長期の劣後債引受けによって企業の育成を図ることにしている。これらのスキームは日本の通産省，OECF が主要な支援者となっており，タイに中小企業政策をトランスファーする中小企業基本法の制定，中小企業の企業診断などの知的支援も行われている。

農業省の今年度の農業支援策では，輸出農産物の生産性改善と輸入代替食料の開発(131億バーツ)，自立農家プロジェクト(12

第7表 タイにおける公的金融の変化

(単位 百万バーツ，%)

	1998年12月末		1996年12月末		変化率(%)	
	総資産	民間向貸出	総資産	民間向貸出	総資産	民間向貸出
商業銀行	7,164,914	5,299,620	5,688,071	4,688,334	26.0	13.0
農業・農協銀行	272,716	207,162	216,879	169,767	25.7	22.0
住宅銀行	367,104	296,154	213,994	198,500	71.5	49.2
貯蓄銀行*	355,736	63,506	237,442	45,542	49.8	39.4
輸出入銀行	55,219	25,181	34,624	8,672	59.5	190.4
産業金融公社	195,167	150,482	145,031	121,288	34.6	24.1
ファイナンスカンパニー	1,636,842	1,373,807	1,824,292	1,554,737	10.3	11.6

資料 タイ中央銀行
(注) * 貯蓄銀行は，98年11月。

億バーツ), 自然, 環境保全(154億バーツ), 農村での生産支援のために農業研究(93億バーツ)など, 総額で426億バーツが盛り込まれている。政府以外では, 主にADB, OECF から6億ドル(約210億バーツ)の融資を受け, 農業生産性の向上, 品質管理, 灌漑システム改善のため等に, 短期的, また中長期のものを含め農業振興の様々なプログラムに支出されることになっている。これらの融資条件には政府の腐敗を減らし農民の自助努力を高めるために, 農民に対し市場価格を下回る価格での農業投入財の販売を禁じている。

(注17) そもそも輸出産業と発展してきたというタイ農業の性格ゆえに, 農業セクターは保護の対象としてよりも, 80年代に入るまで輸入代替工業化のファンドを供給し続けてきた。農産物価格支持や農業投入財に対する政府の支援は部分的にはあったものが, 財政制約もあって十分な機能は発揮せず, 農業政策はもっぱらBAACを通じた制度金融の提供や中央市場の設置など, 信用, 流通面に限定されてきた。また, 支援を受ける農協やBAACは農民の自己組織としてではなく政府の指導下であり, 農業金融はBAAC貸付のほか, 商業銀行が預金の一定割合を農民向け融資がBAACに預託(現在両方で20%に設定されている, 内2%はアグリビジネス向け)することになっている。

BAAC融資については, 農家の負債問題の解消に大きく貢献してきた点は否定できないが, 多くの場合担保が必要, 貧困層の利用が難しい, 債務の繰り延べを認めないため, つなぎ融資を非制度金融に依存しなくてはいけない, 借入手続きが煩雑, 農外目的利用が難しい, などの批判もある。重富(1998)を参照。

(注18) 最近BAACは従来の農業向け融資だけでなく, BAAC職員のコンサルタント能力を開発し非農外所得機会を増やす試みを始めている。また「優良農家」を選定, BAAC職員を通じ様々な指導, 助言が提供できるようにしている。また来年4月までに, 新「顧客分類システム」を導入し, 農民を4段階に分類, 優良顧客には優遇金利融資や金融支援サービスを与える予定にしている。

BAACの農村支援の原則は, 長期的な持続性, 参加, アカウンタビリティ, 学習にある。世銀は2年前, BAACを農村金融における世界で優秀な4銀行の一つとして評価した。(Nation 99.6.25)

(注19) 産業金融公社(The Industrial Finance Corporation of Thailand, IFCT)は, 1959年に設立されたタイ唯一の開発銀行である。その原資は, 政府, 中央銀行, 世銀, ADB, ドイツのKfW, 日本の輸出入銀行から借り入れているが, 近年では国際資本市場から調達もを行っている。IFCTは設備資金を中心に長期貸出(最大15年, 平均7~8年, 据置期間2~3年)と証券引受業務を行っている。

(注20) 中小企業向けの融資を目的に1964年に設立された「中小企業金融課」The Small Industries Finance Office(SIFO)は, 工業省の「産業振興局」の一部局として設立された。家内工業, 手工業を含む小規模企業への金融支援を目的にしており, その資金は政府予算と政府系銀行の融資が3対1の割合で出資され, 100万バーツまでの中長期貸付は優遇金利が設定される。1993年に組織改正され独立し「中小企業金融公社」the Small Industry Finance Corporation(SIFC)となり, 融資上限も500万バーツまで引き上げられた。融資審査承認はSIFCで行われるが, 担保評価, 融資実行は政府系銀行によって代理される。

(4) 「サターバン」による官民協力

産業構造事業としての試みとしては, 97年に首相を長として「国家産業開発委員会」が設立され, その下で業種ごとに産業構造改善のマスタープランが既に策定されている。食品・食品加工も, 競争力が低下している輸出産業に指定され, 生産性の改善, 設備更新を促進し, また産業の地方分散, 中小企業育成を目標に行動計画が立てられた。こうした計画は日本の官民協力の経験を念頭においており, 実際日本からの支援が様々な形で行われた。ただし, 事業対象が13種とほぼタイ産業全体に及んでおり, やはり産業特定性は希薄である。

こうした計画を具体化するために、工業省が産業界が協力して業種ごとに「開発研究所」(サターバン)が設立された。官民協力のシンボリックの意味をもつサターバンの先駆けとして、食品と繊維産業において研究所が設立された。食品研究所(National Food Institute)は、食品加工に関するR&D、規格基準(HACCP, ISO等)、情報提供を中心に官民の橋渡し役的な役割を担っている。また、食品研究所が技術的支援の色彩が強いものに対し、海外マーケティングの協力関係を目的に食品輸出委員会(Food Export Board)が、商務省輸出振興局とタイ工業連盟が参加し昨年設立されている^(注21)。

しかし、サターバンのなかで最も活発に機能しているとされる食品研究所、繊維産業開発研究所についても非効率との評価が政府内からも出ている。繊維産業開発研究所では、中銀融資70億バーツの枠を利用した設備改善計画に対し、企業側が経営悪化で投資を手控えていることもあって、研究所が認可した実際の進捗は6億バーツにとどまっているという。また民間企業の協力で企業データベースを構築する計画も進んでいない。食品研究所については、目標が明確でないことや資金不足などが指摘されている。また、工業省所管の「タイ・ドイツ研究所」(Thai - German Institute)はドイツの支援を受けて企業に半額公費助成で職業訓練を実施しているが、企業側は経営困難もあり職業教育に熱心でなく、年間3,000人の目標に達していない。さらに、ISO取得支援を行う生産性研究所(National Productivity

Institute)でも財源不足で、研究員給与水準が民間より低いために人材不足にあるとされる^(注22)。

(注21) 98.5.27 Nation

(注22) 98.7.22 Nation 同一省内でも不効率的な調査研究のものが多く、農業省が93-97年に行った3,735の調査テーマ(2000人の研究者と4.65億バーツの予算)に際して、テーマ設定が研究者自身の個人的な好みで選択されており他のテーマとの関連がなく、また重複していると指摘されている。こうした状況は人事評価が個人ベースで行われ、グループ実績評価がないことも要因であるとみられる。(Nation 98.8.4)

(5) タイにおける官民協力の可能性

現在タイが取り組もうとしている産業政策、中小企業政策、公的金融は、いずれも従来重視されてこなかった政策であり、部分的にせよ日本のような官民協力モデルの導入が含意されている。それに伴う懸念として、政策主体の能力、業種・プロジェクト選定、モニタリング、また景気対策と産業の構造改善問題が混濁された形で実行されるリスクなどさまざまなものが指摘できよう。

しかもタイと日本において、産業構造改善を政策的に受容していく社会的素地は、むしろ正反対のもののようにみえる。日本では産業ごとに原局と呼ばれる行政官庁が対応し、同業種の産業利害は産業団体と原局とのインターフェイスを通じて集約され、政治家への働きかけを通じて法制化されていくのに対して、タイでは産業原局といった関係が希薄であり、特定オーナーが所有する個々の企業(グループ)と特定官僚、政治家との間で個別利害をめぐっての

インターフェースが基本であった。ここでは日本にみられるような、同一産業に属する企業群がその従業員を含め、他産業に対する利害においては協調しながら共通の利益のために団結するのではなく、あくまでも個人的な人間関係をベースにした二者関係が伝統である。

さらにタイの政府内でのコーディネーション問題が残っており、また果たして業界団体が文字どおり業界共通の利害を代表しているか、特定企業への誘導に終わらないのかとの疑問もある。加えて、タイの食料セクターの再構築の根幹をなす農民の政策決定過程への関与は非常に小さく、彼らの利害を代表する組織、政党が国家レベルで横断的に形成されていない。こうした諸条件の下で、経済主体間が相互利害の微調整を繰り返して、全体的な生産性の引上げにつなげていくような制度的基盤は弱いといわざるをえない。

これまでみてきたように、むしろタイの経済発展はグローバル化への対応に、より適合的だった面がある。80年代後半からほぼ10年続いた急速なグローバル化、自由化の流れに、タイが積極的に適応していった、またそれが可能であったのは、タイの社会に市場経済化を受容する基層があった点大きい。タイに限らず東南アジアの経済活動の担い手となったのは、歴史的に中国南部、広東、福建省を出自とする中国人およびその子孫が支配する企業であった。本来的に商業活動を生業とする彼らが、他のどの地域よりも東南アジア地域において

経済的な成功を達成したのは、この地域に広くみられる開放性の高い社会組織の原理との関係が重要である。^(注23)

農民の反応も、彼らが置かれた経済状態とは別に、市場適応的であった。タイは東南アジアのなかでは土地に対し人口比率が低く、農業経営は基本的に土地持ち小農が多数を占め、中部地域には比較的大型農が多い。中部地域では、商品作物生産への刺激を強く受ける機会が多く、またバンコクおよびその周辺での非農業雇用機会に恵まれていたこともあって、80年代以降、都市部での就業による現金収入に家計所得の多くを依存してきた。

一方、実態的に農業生産には不法外国人労働者の利用が進み、コメ、ゴム、砂糖生産などでは広くミャンマー、ラオス、カンボジアからの労働者に大きく依存するようになっていく。通貨危機以降、政府は国内雇用対策から推定で100万人いるとされる不法外国人を追放しようとしたが、現実には彼ら低賃金労働力なしには現行生産水準の確保が難しく分野が多くなっている。^(注24)一方で、外国人労働者に支えられた低農産物価格が、タイ人による農業部門への就業、投資を阻害し、またそのために生産性を停滞させる悪循環にある。タイの食料輸出の基盤は、根本のところはかなり脆弱化が進んでいる。

ある意味で、これまでのタイの食料輸出の発展は、企業と農民それぞれの市場経済に対する「社会的に埋め込まれた」適応行動の上に成立していた。しかし、そのベク

トルの方向は必ずしも共鳴し合う状況ばかりでなく、近年では互いに逆方向を取りながら成長の限界を示しつつあった。食料生産は、原材料と労働力の投入依存が大きいという産業特性によって条件づけられており、技術進歩によってこうした障害はある程度まで克服されていくにせよ、技術や資本の投入によって無限に生産性改善のフロンティアを持つ製造業とはロジックの違う産業である。市場経済にとってまさに「不得手な領域」であるこの収穫逓減産業が、競争力を長期的に維持していくには、企業と農民と政府の「協同」関係がなんらかの形で構築されなければならないのは、先進国の経験からいえる。

とりわけ途上国にとってポスト通貨危機の有効な経済システムがみえてきてない現実のなかで、タイの産業構造改善の試みは一つの社会的な実験である側面は否定できない。しかし、集権的な経済モデルの明らかな破綻から、市場経済の持つ効率性を排除する選択肢はないにしても、自由化、グローバル化の導入だけでは、農村部を深く堆積させた途上国にとって長期的な経済発展は期待しがたい。そこには市場経済を前提にしながらも、個々の国の人口規模、社会、歴史など具体的なコンテキストに規定されて、多様な開発モデルが存在可能だともおもわれる。

今後も国際通貨市場の変動を通じて、産業の比較優位構造が短期的に変化し、それに伴って産業構造調整問題が頻繁に発生するリスクを回避することは難しいだろう。

タイにおいて、食料輸出の担い手の間で革新的な結合関係が構築されるか、またはそうした関係が形成されないかは、国際通貨市場のショックを吸収する能力にも大きな違いをもたらす、食料輸出国としての地位の方向性を大きく左右していこう。

(注23) 14世紀にはじまるアユタヤ朝、18世紀末からの現王朝であるラタナコーシン朝(バンコク朝)とタイの国家の原形は農村領域を支配する国家ではなく、「港市国家」と呼ばれる商業国家であった。そこでは王権は中国、インド、その後欧州、近隣諸国との交易を独占的に管理することで維持され、王はまさに「商人王」であった。バンコクはタイの首都となる以前に、中国人が人口の半分を占める経済国家として存在していた。タイにおいては華僑にたいする排斥感情が希薄であり、またバンコクと地方との所得格差が極めて大きいのは、こうした「港市国家」としてのバンコクの性格に由来している点を見逃してはいけないだろう。タイの国家形成については、石澤・生田(1998)を参照。

(注24) 国境地帯の13県および漁業に関与する企業は、引き続き外国人労働者を雇うことが認められた。精米業者も脱穀のためのコメを運搬するのに2万人の外国人労働者がいなければ困ると主張し、それが認められた。(農林水産省「海外農業情報」98年6月15日)

参考文献

- ・青木昌彦・奥野正寛・岡崎哲二編著(1999)『市場の役割 国家の役割』東洋経済新報社
- ・石澤良昭・生田滋(1998)『東南アジアの伝統と発展』中央公論社
- ・東 茂樹(1993)「経済成長における国家、制度・組織、企業 タイを事例として」(佐藤幸人編『国家と経済成長』アジア経済研究所)
- ・荏開津典生・樋口貞三編(1995)『アグリビジネスの産業組織』東京大学出版会
- ・重富真一(1998)「農村協同組合の存立条件 - 信用協同組合組織にみるタイと日本の経験」(加納啓良編『東南アジア農村発展の主体と組織 近代日本との比較から』アジア経済研究所)
- ・末廣昭(1987)「タイにおけるアグリビジネスの展開 飼料・プロイラー産業の6大グループ」(滝川勉編『東南アジアの農業技術変革と農村社会』アジア経済研究所)(1988)「タイ農産物輸出商と商品作物 メトロ・グル - プとタピオカ輸出」(梅原弘光編『東南アジア農業の商業化』アジア経済研究所)

- ・原洋之介(1999)『グローバリズムの終宴』NTT出版
- ・拙稿(1996)「タイの食料輸出の担い手構造 アグリビジネスの行動と日本の役割を中心に」本誌1996年9月号
- ・山本博史(1999)『アジアの工業化と農業・食糧・環境の変化』筑波書房
- ・J・R・ヒックス(1969)『経済史の理論』新保博・渡辺文夫訳，講談社学術文庫
- ・世界銀行(1993)『東アジアの奇跡 - 経済成長と政府の役割』白鳥正喜監訳，東洋経済新報社
- ・ITOGA, Shigeru (1998) "The Challenge to Enhancement of the Technological Level of

Thai Industry" IDE APEC Study Center Working Paper 97/98-No.2

- ・ Martinez , Steve W (1999) , "Vertical Coordination in the Pork and Broiler Industries"USDA
- ・ National Food Institute(1999)*An Overview of the Agricultural Food Industry in Thailand*
- ・ Peter G . Warr , Bhanupong Nidhiprabha(1996) *Thailand's Macroeconomic Miracle* , Oxford University Press , Kuala Lumpur

(室屋有宏・むろやありひろ)