

第7章

東アジアの経済統合の課題と展望

要約：

本章は、前章までの検証結果、検討を踏まえ、1) 東アジア経済統合の現状、2) 東アジアの産業集積と国際分散、3) CLMV 諸国の発展可能性、4) 現地企業、地場企業の発展、5) 地域経済協定の恩恵について議論している。そのうえで、東アジア経済について、市場の小さな国は市場の大きな国とともに発展できるか、東アジア経済統合の要素：輸送費の削減という観点から、東アジアの経済統合と経済について展望している。東アジアが目指すべき統合は、先発国はより付加価値の高い産業へと進展し後発国は付加価値が低い工業財に特化し、次第に付加価値の高い工業財へと技術の階段を昇りながら、地域が全体として発展するような経済統合である。そのためには、関税率の削減、貿易の円滑化措置、サービスの自由化が不可欠であるとしている。同時に、CLMV 諸国のような開発途上国の場合には、インフラ整備が不可欠であることを主張する。

第1節 東アジア経済に何が起きているのか

グローバリゼーションの進展のなかで、東アジア経済に何が起き、そして東アジア経済はどのような状況に向かうプロセスにあるのであろうか。これまでの各章の成果に立脚しながら、東アジア経済統合をどうすすめるべきか、議論していきたい。

1. 東アジア経済統合の現状

まず、東アジアの経済統合はどの面において進み、どの面において遅れているのであろうかという問題であるが、本研究の導入分である第1章において検討したように、東アジアの域内輸入比率は1980年の34%から2007年に48%まで上昇しているのに対し、域内輸出比率の方は1980年の38%に対し2007年は39%と、過去30年間全く上昇していない。このことは、東アジアは投入面、つまり、生産面において経済統合を進展させてきたものの、市場面においては経済統合が遅れていることを意味する。東アジアは市場面において経済統合が遅れているという主張は、財別の輸出比率を見ると明らかである。中間財部品の域内輸出比率は44%、中間財加工品の域内輸出比率は51%と高いのに対し、消費財の域内輸出比率は20%にすぎない。また、資本財の域内輸出比率も30%にとどまっている。つまり、東アジアは最終財である消費財や資本財の市場を主として域外に依存している。東アジアの中間財の域内比率が最終財に比べて高いのは、東アジアがまるでひとつの工場のように、最終財を域内で生産するために域内から中間財投入を調達しているからである。生産面の経済統合については成功しつつある東アジアの次の経済統合上の課題は、市場面の経済統合である。

実際、東アジアには関税障壁が存在している。製造業製品に対する実行関税率の平均税率は、2007年に、中国が10%、タイが11%、インドが12%、カンボジアが14%、ベトナムが16%である。これらの関税率は、製造業製品の平均関税率であって、消費財や資本財など保護育成したい品目はかなり高い関税率が課せられている。実際、東アジアは衣類、家電製品、自動車など消費財については競争力のある産業についても国内産業育成という観点から高率関税を課している。例えば、タイは、自動車の輸出国であるにもかかわらず、国内産業を育成しようという観点から80%の高率の輸入関税を課しているほか、アパレル製品に対し30%の関税率を課している。これら製品について、マレーシア、フィリピン、インドネシアも同様に高い関税を課している。この結果、域内からの輸入に対する平均関税率は対域外関税率よりも高くなり、東アジア域内は相互に消費財輸出を阻害するという事態を招いている。東アジアは、最終財に高関税率を課し構内産業を育成するという政策の転換を迫られている。

2. 東アジアの産業集積と国際分散

東アジア経済の統合の進展の裏側において、東アジア経済に何が起きているのかという問題である。そして、国内生産ネットワークと国際生産ネットワークはどのようなつながり、発展しているのだろうか。

空間経済学の理論は、輸送費が低下すると、国内では工業が一極集中し、その他の伝統的な部門は周辺に立地したまま工業化から取り残される核・周辺構造が形成され発展すると予測している。

実際のところ、空間経済学理論が予測通り、東アジアでは国内では工業が一極集中しその他の伝統的な部門は周辺に立地したまま工業化から取り残される核・周辺構造が発生している。第4章におけるタイを事例観察した結果によれば、産業、とりわけ雇用規模が大きい企業はバンコクを中心に一大工業地帯を形成してきた。つまり、時間の経過とともに国内において大企業がバンコクを中心にトラックで2、3時間の地理的範囲に一極集中する核・周辺パターンが強まっている。時間は輸送費の代理変数と考えることができることから、この事実は輸送費の低下とともに、タイでは産業の一極集中が起き強まっていると理解できる。これは、国内の賃金格差がそれほど大きくはないために起きる。実際、例えば、タイの法定最低賃金の格差は最大で30%程度にとどまっている。そのために企業は市場が大きくサプライヤーが集積している地域に立地する一極集中を招いている。

さらに具体的に言えば、企業が一極集中する理由は、第2章の生産ネットワークの事例分析で観察したように、組立企業は指定した時間に指定した量だけ指定した生産ラインに部品を配置するジャストインタイム生産を24時間行い、トラックを手配しサプライヤーを巡回して部品を集荷するミルクラン輸送を採っているため、部品サプライヤーはミルクラン輸送範囲に立地することを事実上義務づけられているからである。部品サプライヤーが、組立企業から外注の受け手となるためには、ミルクラン輸送ができる範囲内、つまり、大集積地に立地する必要がある。このような制約がある限り、サプライヤーは集積地に次々と集積する。こうしたサプライヤーの集積は、前方連関効果により、他の機器産業を集積する。例えば自動車産業のサプライヤーの集積がハードディスク・ドライブ産業を誘致する。自動車組立→サプライヤー→ハードディスク・ドライブ→サプライヤーのように、機械産業の集積は拡大する。

第3章における日系企業の調達販売行動の分析から、進出企業は操業年数とともに現地調達、現地販売を増加させていることが明らかになった。日系企業は大集積地に立地することにより、現地調達を増加することでコスト削減という現地進出のメリットを活かし、さらに現地販売を増加し、現地進出を成功させていくのである。

このように、国内の消費地に部品を供給するためには、大集積地に立地することがサプライヤーにとっては必要であり、そうしたサプライヤーの立地行動が新たな産業

を誘致しながら、国内の工業の一極集中が進み、国内生産ネットワークが発達する。

他方、空間経済学は、国際間では工業は賃金が高くなると“混雑”を避け生産拠点を国際分散するため、国際間経済格差は縮小すると予測している。第4章における観察結果は、東アジアでは、時間とともに工業化比率は国際間で平準化し、一人当たり所得で見る経済格差も縮小の方向にある。これは、国内では産業集積により賃金が上昇するなど“混雑”が現れると、企業は、利潤を最大化するため、一部の製品や工程を賃金の安い国に移転する水平的フラグメンテーションや垂直的フラグメンテーションを図るからである。

しかし、第2章で観察した事例のなかには、国際貿易摩擦を回避するため、一国に集中することによる生じる不安定な生産体系というリスクを低減する必要から国際分散立地する企業もある。

それでは企業はどこに国際分散するのか。第2章での観察結果は、企業が部品を国際調達する際には近隣諸国から調達している。これは、部品サプライヤー側が不良品発生時に迅速に対応でき常時コミュニケーションできるところに立地するからである。また、輸出目的の生産を行う組立企業も、国際貿易摩擦を回避し、一国に集中することによる生じる不安定な生産体系というリスクを低減する必要から国際分散する企業も、部品が集積している東アジアに立地することを考える。このため、第5章で観察したように、東アジア域内で後発国が先発国を追い上げるように産業が国際分散している。

国内生産ネットワークは参加する企業はトラックで2、3時間の範囲に立地する必要があるが、国際生産ネットワークに参加する企業は大集積地と離れて立地できる。第2章で、国際生産ネットワークに参加するサプライヤーは、国内の大集積地に立地するサプライヤーだけでなく、大集積地から離れた遠隔地に立地するサプライヤーも国際生産ネットワークに参加していることを観察した。

3. CLMV 諸国の発展可能性

東アジアでは最も後発のカンボジア、ラオス、ミャンマー、ベトナムの CLMV 諸国についてはどのような産業の展望を持てるのであろうか。

東アジアでは、第4章で観察したように、空間経済学の理論予測通り、国際間で工業比率は平準化し、一人当たり GDP 格差も縮小する方向にある。

そして、このような産業格差、経済格差縮小は、産業が近隣諸国に国際分散することと関係している(第2章)。産業の発展が東アジアから他地域に移転してしまうのではなく、東アジア域内において、産業の国際分散が起こり、東アジア全体が発展してきた(第5章)。つまり、東アジアは、先発国を先頭に、後発国が後に続き、さらに後発の国が追うという意味において、雁行形態的發展パターンを歩んできた。

それでは、東アジアの先発国から CLMV 諸国への産業の国際分散はどのような産業において起きるのであろうか。CLMV 諸国の国内市場が小さいことを考えると、国内市場とは無関係の輸出産業において起こりやすく、差別化程度の低い、誰でも生産できるような財から、CLMV 諸国も輸出産業の受け皿となるであろう。例えば、輸出向け部品組立が設備投資費用の小さいことから最も CLMV 諸国に移転しやすい産業である。実際、ストロボ部品、コンデンサー、USB 用ケーブルなどのうち付加価値の低い製品の組立工程がラオスで操業を始めている。東アジアでは後発国が先発国を消費財からキャッチアップをしてきており、消費財についても、差別化されていない簡易な財から CLMV 諸国での輸出向け生産が始まると考えられる。例えば、ベトナムのダナンには、日系釣り具メーカーが釣り竿の組立工場を立地し、米国に輸出している。

4. 現地企業、地場企業の発展

現地企業はどのような役割を演じてきたのか、そして、とりわけ、地場中小企業は経済統合のなかで恩恵を受けられるのであろうか。

この点について、第3章の日系企業の販売行動、中間財調達行動の実証分析から、日系企業は操業年数が長くなると日本からの調達から現地調達に切り替え、対日販売も現地販売に切り替えており、次第に現地化していることを確認した。もちろんこのような実証結果が得られた背景には、調査対象国において部品サプライヤーが発達していること、あるいは時間とともに発達していることがある。しかし、ここで重要な点は、多国籍企業は進出のメリットを活かすためには、現地調達と現地販売により進出を成功させようと考えているという点である。進出企業が進出先で現地調達するサプライヤーを見つけるサーチコストは、現地に慣れるに従い次第に低下することで、現地調達が進むし、また、現地販売先を見つけるサーチコストも、操業するにつれ低下し現地販売が進む。

それでは、地場企業は、経済統合のなかで発展できるのか。この問題については第2章が答えている。地場企業に外注することを嫌がっていた日系企業の組立メーカーも、経済統合がもたらすグローバル競争の結果、コスト競争が重要な課題になっており、地場部品サプライヤーに外注するようになっている。米国企業は、シンガポールやペナンにおいて長年にわたり地場企業に外注しており、受注した地場企業のなかにはグローバル企業へと成長する企業も出始めている。この点を考えると、日系企業から外注を受けた地場企業のなかにも、将来、グローバル企業へと成長する地場企業が現れ、そうした地場企業が成長することにより東アジアはイノベーティブな地域へと発展していける可能性がある。

多国籍企業の現地化の動きを利用して、多国籍企業の外注の受け手となる地場企業を育成していくためには人材育成が鍵となる。この点ではマレーシアのペナン州が設

立したペナン技能訓練センターの事例は興味深い。ペナン技能訓練センターは、多国籍企業から講師を派遣してもらい多国籍企業が必要とする技能を育成する研修センターであり、ペナンに立地する企業に人材を供給し、電子産業の発展のみでなく地場企業の発展にも貢献してきた。

5. 地域経済協定の恩恵

地域貿易協定 (RTA) は恩恵をもたらすのか、どのような RTA を目指し運用上どのような点に注意する必要があるのか。このことは、RTA は WTO を補完する機能を果たしているかという問題である。この問題に関して第 6 章は、ジェトロの『在アジア日系企業の経営実態』調査を用いた分析から、FTA は原産地証明などの手続きが厄介であり、利用者が一部の大企業などに限られ中小企業は利用しにくいということを裏づける推計結果を得ている。このように、大企業は FTA から便益を受ける傾向にあるが、中小企業は FTA から便益を受けない傾向にある。また、業種的にも、FTA を活用できる業種は繊維産業、木材・木製品、自動車産業など一部の産業に偏って利用されている。

WTO のドーハラウンド交渉が遅れていることから、東アジアでも WTO を補完する機能として RTA を締結する動きが強まっている。RTA が WTO を補完できているかという点に関して言えば、RTA は大企業に有利であり、中小企業には不利であり、また、特定の産業が偏って利用するという問題がある。ただし、次節以降で述べるが、東アジアにとって重要な地域、例えば、ASEAN と中国において ASEAN・中国 FTA や ASEAN・インド FTA が進めば、東アジアにおける産業の立地は変化し、東アジアが域内市場を拡大する「東アジア経済の再構築」が進展する可能性があり、この面において、東アジアにおける RTA は評価できる。こうした再編成を促進するためにも、FTA 導入に当たっては、中小企業が活用しやすいように運用方法の工夫が必要である。例えば、輸出する際に、輸出者が FTA 関税率と MFN 関税率を比較検討できるような運用上の工夫をこらすこと中小企業に不利にならないようにすることである。

第2節 東アジア経済統合の展望

本研究の締めくくるにあたり、次のような 3 つの問題について議論しておこう。第 1 は、経済統合において、自国市場の大きい国、例えば、中国やインドが有利となり、自国市場が大きい国が自国市場の小さい国への一方的輸出が増加する自国市場効果が問題にならないかという問題である。第 2 に、東アジアは経済統合をどのような順序で進めていくべきか。第 3 に、東アジアが輸送費を低下するためには具体的にどうす

ればよいか。つまり、東アジアの経済統合の制度化にはどのような要素が必要なのかという問題である。

1. 市場の小さな国は市場の大きな国とともに発展できるか

これまで、東アジアでは、欧米など第3国市場向け輸出生産のため、生産面において統合が進んできた。しかし、ASEAN+1（中国、韓国、日本、インド）、ASEAN+3、ASEAN+6など市場統合が進み始めた今日、問題となるのは、CLMV諸国のような市場の小さな国が中国のような市場の大きな国との経済統合のなかで不利にならないかという問題である。実際、ベトナムでは対中貿易赤字が拡大し同国の経常収支赤字が拡大し問題になっている。日本企業のように、海外で第3国向け輸出の生産を行っているのと違い、中国企業はベトナムなどCLMV諸国を生産基地ではなく市場として考え、中国からベトナムに輸出することを考えている。それゆえに、市場の小さなCLMVは市場の大きな中国との経済統合により不利になるのではないかという懸念が広がっている。

ASEAN5億8000万、中国13億、インド12億の市場がASEANをハブにASEAN-中国の18億8000万の市場、ASEAN-インドの17億8000万の市場の大市場が東アジアに誕生する。この大統合市場のなかで、CLMVのように市場の小さな国は負け組となり、中国やインドのような市場の大きな国が勝ち組となるのであろうか。経済統合の進展がすすみ、輸送費が低下した先には、どのような世界が東アジアを待ち受けているのであろうか。

Amiti[2005]によれば、2国の市場規模に大きな違いがある場合、労働豊富な国の市場規模が資本豊富な国のそれに比べて十分に大きい場合、輸送費が中程度に低下すると、川下産業は労働豊富な市場の大きな国に集中し、川上産業も市場の大きな後発国に立地する、自国市場効果が大きい結果となる。しかし、輸送費がさらに低下すれば、川下産業は労働集約的な賃金の低い後発国に立地するものの、資本集約的な川上産業は資本の安い先発国に立地する。このAmiti[2005]の議論は、日本、韓国、シンガポールなどは、経済統合により輸送費が低下すると、これらの国には資本集約産業が立地し、中国やインドには労働集約的な川下産業が立地することになる。

中国とベトナムの経済統合の場合は、前述のAmiti[2005]の想定とは明らかに違う。中国はベトナムに比べ資本が豊富なので経済規模が大きい。ベトナムの中国に対する優位性は賃金が低いという点である。このような想定は、市場が大きく部品が発展している北と定義し、反対に市場が小さく部品が未発達な国を南を想定したKrugman and Venables [1999]のモデルが該当する。Krugman and Venables [1995]によれば、輸送が中程度に低下した場合、工業は北に集中するが、さらに輸送費が低下すると、南は賃金が低いというメリットにより工業を誘致できる。このことは、中国とベトナムの市場統合が進んだ場合、中国地場企業が自国市場効果を発揮しベトナムへの輸出

増加をもたらすが、さらに経済統合が進展し輸送費が低下すると、賃金の安いベトナムに産業が立地を始めることを意味する。例えば、中国が保護していた産業の障壁が撤廃されるまで ASEAN・中国 FTA が進めば、多国籍企業は賃金の安いベトナムに立地し中国への輸出を考えるようになる。実際、例えば、2010年2月に完成した資生堂のベトナム化粧品工場はまず日本向け男性化粧品を生産するが、中国やアジア全域向けに各国の中間所得層向けの商品を生産する¹。このように、ASEAN・中国 FTA による統合市場が完成すれば、大市場である中国で生産する必要はなくなり、輸送費と生産費の合計が最も安い地点でモノを製造するようになる。つまり、市場の小さなベトナムは市場の大きな中国との経済統合において必ずしも不利にはならない。むしろ、市場の小さなベトナムが市場の大きな中国の市場を手に入れることになる。経済統合には、そのような意味がある。現在、中国製品が CLMV 諸国に流入し、ベトナム等が対中貿易赤字を拡大させ、経常収支赤字が問題となっている。ベトナムの対中貿易赤字は2001年の2億ドルから2007年には90億ドルに拡大し、この結果、同国の貿易赤字は12億ドルから142億ドルに拡大している。しかし、ASEANと中国の経済統合が進めば、例えば、日本企業は賃金の安い CLMV に製造拠点を立地し、中国で販売するようになる。

これまでの東アジアにおいてデファクトベースで進んできた経済統合は、輸出目的の中間財輸入については中間財関税を免除し、その一方で消費財に対しては高関税により国内産業を保護する政策であった。しかし、経済統合は、一部の財についてはセンシティブ品目、例外品目として関税撤廃が免除されるが、基本的には、関税の撤廃を目指している。

関税撤廃のなかで、CLMV 諸国が産業の受け皿となるためには、中国に比べて見劣りする道路インフラ、工業団地、電力施設等のインフラ環境を整備する必要がある。CLMV 諸国は、奨励産業については法人所得税の一定期間の無税措置等の税制政策を既に採用している。しかしながら、こうした魅力を外国企業に並べても、外国企業の投資決定には結びつかない。外国企業が投資を決定するか否かは、法人設立、間接スタッフ費用、用地取得費用及び手続き、投資奨励認可、工場登録、資本財輸入手続きと関税減免措置など操業までに必要な費用と日数を、進出計画を考えている企業が計算できるか否かにかかっている。コストが容易に計算できるような進出を考えている企業に優しいビジネス環境 (investor friendly environments) を整備する必要がある。そうでなければ、新工場の立ち上げ担当者は事業計画を立てることができず本社から進出決定許可をとれない。

しかし、実際には、さまざまな要因が外国企業の進出を妨げている。CLMV 諸国が最も誘致しやすい産業は、部品組立産業であるが、これら組立部品の搬送には、空輸かトラック輸送により近隣諸国に出荷される。この輸送費の大小が産業誘致の決め手となる。ラオスの場合、タイ・ラオス航空協定でラオス側が両国半々の旅客輸送を主張し

ている結果、ラオス側の航空輸送能力により、バンコクとビエンチャンの旅客輸送は制限されている。この結果、ビエンチャンからバンコクに輸送する航空スペースの確保が容易ではなく輸送費を押し上げているという問題がある。また、タイ側のトラックがラオス側に入り輸送サービスを提供するにはラオス輸送協会に加盟しライセンスを取得する必要がある。しかし、その代償として、ラオス輸送協会が決めているトラック輸送料を徴収しなければならないことから、ラオス・タイ間の輸送費は、タイ国内料金とは別にそれとほぼ同等のラオス国内料金がかかる。このため、バンコク・ビエンチャン間のトラックコンテナ輸送費はタイ国内輸送費の倍かかるという問題がある。このように、CLMV 諸国におけるお役所的形式主義から輸送費が高くなっている等の問題がある。

もうひとつ重要な点は、労働力の質の問題である。先発国において“混雑”が発生すると、産業は先発国から後発国に移転するという結論は、先発国と後発国の制度、労働の質が同質であり、どこでも同じような質の労働力が確保できるということが暗黙のうちに想定されている。しかし、実際には、労働者が工場勤務に慣れない、労働力をオペレーターとして使う時間がかかる、機械をメンテナンスするエンジニアが不足するなど CLMV 諸国の労働力の質の問題がある。

インフラ整備、人材強化などは、日本、シンガポール、韓国等からの支援が必要である。すなわち、CLMV 諸国が経済統合から恩恵を受けるためには、インフラを改善し、進出計画企業が事業コストを計算しやすいように投資家に優しい環境を整備し、さらに人材育成を強化しなければならない。これら課題を克服できれば、CLMV 諸国は、先発国における“混雑”から発生する国際分散の力を上手に利用できるし、ASEAN-中国の18億8000万の市場、ASEAN-インドの17億8000万の市場の大市場が誕生する東アジアを舞台に多国籍企業が生き残りをかけグローバル競争を展開する力を利用し、低賃金という強みを発揮し、産業を誘致でき、経済格差を縮小できる。

2. 東アジア経済統合をどうすすめるべきか

現在、制度的経済統合はどのようなスケジュールで進んでいるのであろうか。ASEAN自由貿易地域(AFTA)の中で先発 ASEAN6 各国(ブルネイ、インドネシア、マレーシア、フィリピン、シンガポール、タイ)は2010年までに一般品目の関税率を0%、例外品目の関税率を5%以下に削減、ベトナムはそれぞれ2015年、2013年、ラオスとミャンマーはそれぞれ2015年、カンボジアはそれぞれ2015年、2017年までに削減する。

他方、ASEANと中国の経済統合もほぼ同じような計画が進んでいる(表1)。具体的には、ASEAN・中国FTAのなかで、先発 ASEAN6 各国と中国は2010年までに一般品目の関税率を0%、2018年までに例外品目(sensitive list)の関税率を5%以下、2015年

までに特別例外品目 (highly sensitive list) の関税を 50% 以下に削減する。CLMV はそれぞれ 2015 年、2020 年、2018 年までに削減する。

ASEAN とインドは、2009 年 8 月に FTA につき合意し、2010 年 1 月から関税削減を開始し、4000 品目の関税率を 2016 年までに削減する。ASEAN・インドの自由化対象品目は、最終的には 90% の品目に及ぶ。また、ASEAN・日本 FTA では、先発 ASEAN6 か国と日本は 2018 年までに 90% の品目につき 0% 関税、ベトナムは同じく 2023 年、カンボジア、ラオス、ミャンマーは 2026 年までに関税を削減する予定であり、ASEAN・中国 FTA に比べ 3 年から 8 年関税削減が遅れる予定である。

東アジアの大統合市場の誕生の機会を利用しようと、資生堂は 2010 年 4 月よりベトナムで化粧品工場を稼働させる。ベトナム工場は、当初は、日本向けに生産するが、将来は中国を含むアジア向け生産を開始する予定である。

資生堂のような動きが今後 ASEAN を舞台に始まる。特に、日本、中国、韓国が相互に関税を削減する日・中・韓 FTA は遅れており、中国や韓国における販売を考えている日本企業は、ASEAN に製造拠点を設置し、ASEAN から中国、韓国に販売する動きをとるであろう。ASEAN に立地することにより、インドへの販売も可能となる。

ASEAN が中国、韓国、日本、インドとの FTA のハブになることにより、ASEAN に生産拠点が集中し、とりわけ賃金の低い CLMV 諸国は、生産拠点を引きつけることが期待できる。図 1 に見るように、2010 年の経済規模は CLMV が 1580 億ドル、ASEAN10 が 1 兆 5000 億ドル、インドが 1 兆 3000 億ドル、中国が 5 兆 3000 億ドルで、CLMV と ASEAN10 の GDP はそれぞれ中国の 4%、28% にすぎない。他方、一人当たり GDP は、CLMV が 964 ドル、ASEAN10 が 2635 ドル、インドが 1098 ドル、中国が 3925 ドルであり、CLMV は中国の 25% である。

現在、東アジアの経済統合は、AFTA が先行し、ASEAN・中国、ASEAN・韓国、ASEAN・日本、ASEAN・CER、ASEAN・インドの ASEAN をハブとした FTA が始まっている。そして、ASEAN+3 と ASEAN+6 の FTA が民間レベルの研究が始まっている。また、日・中・韓が、2010 年から政府レベルの FTA 研究を始めている。

東アジアはどのような順序で経済統合を進めるべきかという問題については、国によって利益が異なり正解はない。AFTA→ASEAN+1s が同時並行→ASEAN+3、ASEAN+6、日・中・韓という現在、進行中の順序は、ASEAN、CLMV に産業を集積させ、東アジアが目指している経済格差の縮小という点では、適切な経済統合のプロセスと見られる。また、日本にとっては、市場の大きい中国、韓国、さらにインドとの FTA をいち早く推進することが利益となる。

また、ASEAN+3 を先に進めるべきか、ASEAN+6 を先に進めるべきか議論があるが、ASEAN と CLMV にとっては、ASEAN+1s を先に進め、ASEAN+3、ASEAN+6 をできるだけ先に延ばし、地理的に中心となる ASEAN+6 (ASEAN10、日本、中国、韓国、インド、オー

オーストラリア、ニュージーランド)と ASEAN+3 (ASEAN10、日本、中国、韓国)を同時に実現することが有利となるであろう。

3. 東アジア経済統合の要素：輸送費の削減

東アジアが目指すべき統合は、先発国はより付加価値の高い産業へと進展し後発国は付加価値が低い工業財に特化し、次第に付加価値の高い工業財へと技術の階段を昇りながら、地域が全体として発展するような経済統合である。

それでは、具体的にどうすればよいのであろうか。すなわち、東アジアの経済統合にはどのような要素、プログラムが必要なのであろうか。

第1に、関税率の削減である。東アジアの場合、関税率が高いことから、関税率の削減が東アジアの域内輸出、特に消費財輸出に大きな影響を与えることについてはすでに述べた。東アジアの FTA は、ASEAN 域内関税を削減する AFTA は 98%の貿易をカバーし、高い水準の FTA である。しかしながら、AFTA を除くと、自由化の達成という点では不十分である。例えば、ASEAN・中国 FTA において、中国は ASEAN からの輸入を恐れ、自動車、エンジン、カラーテレビ、石油基礎製品、木工製品、製紙類等を特別例外品目に組み込んでおり、2015年までに関税率を 50%まで削減すればよいことになっている。ASEAN・中国 FTA 等の FTA を見直しし、自由化水準を高めていく努力が必要である。

第2に、深い経済統合の実現のためには、貿易の円滑化措置とサービスの自由化が不可欠である。関税率削減だけの統合は、浅い経済統合(shallow integration)であり、関税以外の国境障壁を削除する深い経済統合(deep integration)が必要である(Evans; Kaplinsky; and Robinson, [2006])。Anderson and Wincoop [2004]は、グラビティ・モデルを用い OECD 諸国の交易費を推計し、出荷価格に対し、狭義の運搬費 21%、国境障壁 44%、流通経費 55%、交易費は全体で 170%という推計結果を得ている²。国境障壁 44%の内訳は、政策障壁(関税) 8%、言語障壁 7%、通貨障壁 14%、情報障壁 6%、契約履行障壁 3%である。すなわち、国境障壁のうち政策障壁は 8%にすぎないが、政策以外の障壁が 33%もあり、これは関税率 8%と運搬費 21%を合計したコストよりも大きいことを指摘している³。McCallum[1995]は、アメリカとカナダの出荷統計を用いて、国内における都市間の出荷量はアメリカとカナダの国境をまたがる都市間の出荷量に比べて、地理的距離を同一とした場合、20倍以上大きいという推計結果を得ている。この推計結果は、国境障壁が貿易に大きなインパクトを与えるということを示している。

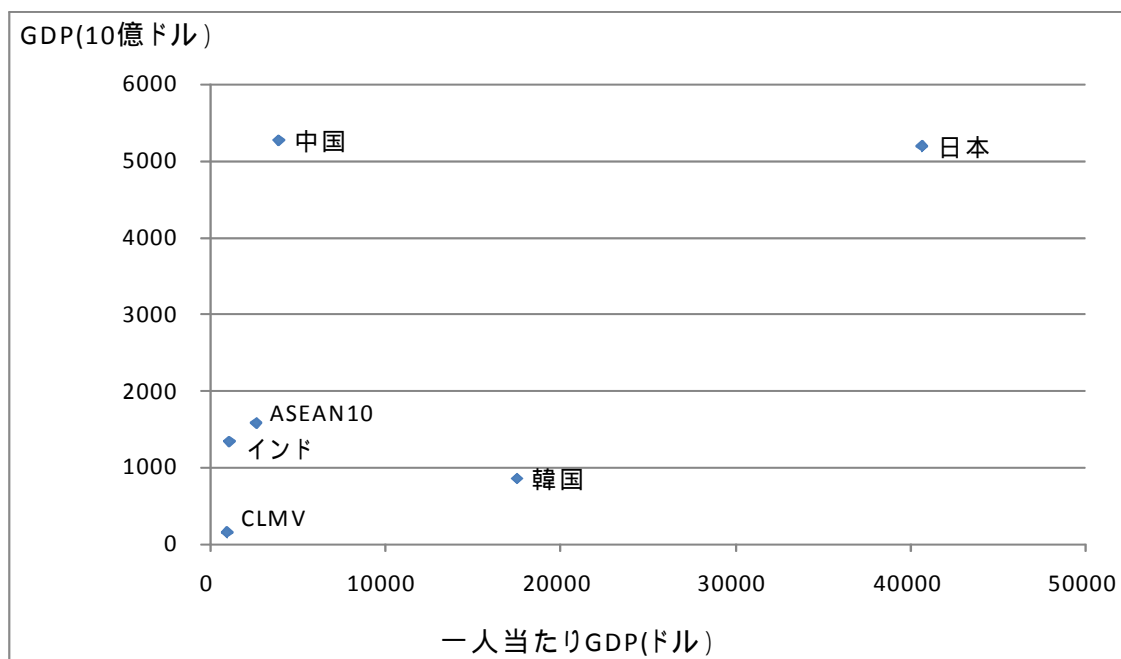
実際、通関にクリアする時間は大きい。特に、陸上輸送で第3国を経由して陸送しなければならない場合、例えば、バンコクからハノイへトラック輸送をする場合には、

ラオスを経由する必要がある。この間、タイ側出発地バンコクにある工業団地通関で輸出通関とシール打ちを行い、タイ側ムクダーハン国境で開扉後、開扉厳禁のシール打ち、ラオス側サワナケットでトラック書類手続き、検査、開扉厳禁のシール打ち、ラオス・ベトナム国境のラオス側デンサワンで書類手続き、検査、シール打ち、ベトナム側で輸入通関検査となる。通関業務終了後に貨物が到着した場合には、通関は翌日待ちになる。このように、特に、トラック輸送する場合には、国境は輸送にとって大きな障壁となっており、国境通過にかなりの時間を要する。

サービスを自由化し、外資の参入を促し、物流サービスを国境における障壁を削減し、モノの流れを円滑にすることが必要である。

第3に、CLMV諸国のような開発途上国の場合には、インフラ整備により物流を改善する必要がある。ベトナムを含めCLMV諸国の道路は、舗装状況が悪く、街灯の未整備等のため夜間走行ができず、トラックの走行速度が遅いなど物流上の問題がある。主要幹線上の道路の整備を行い、主要幹線上や国境に経済特区（SEZ）を設置することで輸送費を低下することができる。このようなCLMVにおけるインフラ整備を東アジアは経済統合のプログラムのなかで実施していく必要がある。また、外国企業の協力を得ながら、人材研修センターをCLMVの各地域に設置するなどのプログラムを織り込むことも必要である。

図1. ASEAN10、インド、中国、日本、韓国のGDP経済規模と一人当たりGDP（2010年）



(出所) International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, October 2009.

表1 AFTA 及び ASEAN・中国 FTA

AFTA				
	ASEAN6か国	ベトナム	ラオス ミャンマー	カンボジア
一般品目関税0%	2010	2015	2015	2015
例外品目関税率0 - 5%	2010	2013	2015	2017
ASEAN・中国 FTA				
	ASEAN6か国 中国	ベトナム	カンボジア ラオス ミャンマー	
一般品目関税0%	2010	2015	2015	
例外品目関税率0 - 5%	2018	2020	2020	
特別例外品目関税率50%以下	2015	2018	2018	
ASEAN-Korea FTA				
	ASEAN6か国 韓国	ベトナム	カンボジア ラオス ミャンマー	
一般品目関税0%	2010	2016	2018	
例外品目関税率0 - 5%	2016	2021	2024	
ASEAN・日本 FTA				
	ASEAN6か国 日本	ベトナム	カンボジア ラオス ミャンマー	

(出所)筆者作成。

¹ 2010年2月3日付け「朝日新聞」夕刊。

² 170%は次のように計算される。 $(1.21 \times 1.44 \times 1.55 - 1) \times 100 = (2.7 - 1) \times 100 = 170$

³ $1.44 \div 1.08 = 1.33$ 。