

| | |
|--------------|---|
| Title | インドネシアにおける海外直接投資の決定要因：日本企業によるバックワード・リンケージの形成と技術移転に関する事例研究 |
| Author(s) | Iman, Mohamad Sohibul; 永田, 晃也; 喜多, 和 |
| Citation | 年次学術大会講演要旨集, 16: 150-153 |
| Issue Date | 2001-10-19 |
| Type | Conference Paper |
| Text version | publisher |
| URL | http://hdl.handle.net/10119/6609 |
| Rights | 本著作物は研究・技術計画学会の許可のもとに掲載するものです。This material is posted here with permission of the Japan Society for Science Policy and Research Management. |
| Description | 一般論文 |

○Mohamad Sohibil Iman, 永田晃也, 喜多 和 (北陸先端科学技術大学院大)

1. はじめに

国連貿易開発会議のレポートによると、1996年に65カ国においてFDI(外国直接投資)に対する114ケースの政策変化があり、うち98ケースは自由化方向に進んだ。1991年から1996年にかけてみられた599ケースの政策変化のうち95%が自由化を指向していた(UNCTAD, 1997)。この数値は、1996年以降もますます増えていると見られる。インドネシアも80年代後半から、貿易体制を輸出向けに変更するとともに投資・輸入制限を緩和し、これに伴ってFDIに対するローカル・コンテンツ規制を少しずつ排除しており、また1994年からは100%外国資本の導入も許可するに至った。

インドネシアのような発展途上ホスト国における自由化傾向の背景には、TNC(多国籍企業)による生産システムのグローバル化という外生要因の他、FDIに対する各国のこれまでの政策実施の経験という内生要因がある。従来、一般に発展途上国は、将来国際的な競争力を持つような現地企業を育成するために輸入代替政策を実施してきた。その際、国家目標を達成するために、輸入を制限して国内市場を保護し、FDI企業に対して完成品に一定の割合で国内部品を含むように要求した。国内市場保護政策に伴ってFDI企業に対して様々な優遇措置を与え、その代わりに、FDI企業は必ず定められた割合で現地供給企業・関連企業から調達をしなければならなかった。

しかし、こうした政策のもとでは、国家目標を達成できない発展途上国が多かった。インドネシアの場合、こうした政策のもとで(1960-1980前半)、FDI企業はハイ・コスト経済に落ち込み、現地企業の技術力も向上しなかったという結果を招いた。これは、参入したFDIがほとんどインドネシア国内市場指向のもので、

規模経済を享受できず、生産が非効率的であったからである。さらに、現地供給企業・関連企業にとっては、供給先が国内市場指向のFDIであるので、国際標準を満たす製品を生産する動機がなく、技術力を向上させるインセンティブが働かなかったからである。

一方、政策が自由化することによって入ってきた多くのFDIは国際市場指向のものであり、規模経済を享受しており、先進国の市場ニーズを満たす生産を行うために一流プラントを整備するという特徴をもっている。こうした特徴から、国際市場指向のFDIは、ホスト国経済に対してより大きな技術的スピルオーバーや、現地企業に対するバックワードリンケージを与えている。この点は、1970年代後半のメキシコとブラジル、および1980年半ばのタイにおける自動車産業に関する研究によって明らかにされた(Moran, 2000)。メキシコでは、5年間に115企業がFDI周辺に現れ、うち49%が合弁、51%が純現地企業であった。タイでは、十年足らずの間に150企業がOEMステータスを獲得し、うち67企業が日本側との合弁、42企業は日本バイヤーからの技術援助により、また41企業は自社努力により取得した。

この傾向をみて、ホスト国の間では、現地企業に対するFDIからのバックワードリンケージによる利益を極大化するためには自由化すべきだという信念が広がっているようである。この研究では、インドネシアへの日本企業のFDIを事例として、自由化政策がどれほど現地企業に対するバックワードリンケージの機会を与えるかを検証するとともに、バックワードリンケージ形成の阻害要因を明らかにし、ホスト国にとっての政策的インプリケーションを検討する。

2. 事例研究

1980後半のFDIに対する自由化政策以降、インドネシアに進出する外国企業は顕著に増加した。1987-1988

年の間に、承認された FDI の額は 15.20 億ドルから 44.11 億ドルに変化した。また、1994 年に FDI に対して 100%外資の形を許可する政策を実施したため、同年には 237.24 億ドルの FDI が承認され、前年の 81.44 億ドルに比べて大幅に増加した (Thee, 2001)。

このように急増した FDI から現地企業に対してバックワードリンクエージの機会がどれほど与えられるか、

またどのような阻害要因があるのかを探るために、本研究では、インドネシアに進出している日本企業 3 社に対するインタビュー調査を実施した。3 社のうち、PFU と高山リードは自由化政策以降に進出したケースであり、これらと比較するために取り上げたコマツは、輸入代替政策が施行されていた当時に進出したケースである。主なインタビュー結果を、表 1 に示す。

表 1. 事例企業のインタビュー・データ

| インタビュー項目 | 事例企業名 | | |
|------------------|--|--|--|
| | PFU テクノロジーインドネシア (PTI) | 高山リードインドネシア | コマツインドネシア |
| 進出時期 | 1995 | 1995 | 1982 |
| 進出動機 | コストダウン | 顧客への接近 | 当初は輸入禁止への対応 |
| 主な製品 | スキャナー | 繊維機械用リード | 建築・産業機械 |
| 販売先 | 100%輸出 (北米, ヨーロッパ, 日本) | 99%現地市場 | 現地市場 80%, 輸出 20% (完成車輸出先: マレーシア, オーストラリア, 中近東, アフリカ, サウジアラビア; コンポーネント輸出先: 日本, 他のコマツ生産拠点) |
| 従業員規模 | 153 名 | 40 名 | 853 名 |
| 株式所有 | PTS (PFU テクノロジーシンガポール) が 97%, PFU が 3% | 高山リードが 60%, インドネシア側が 40% | 日本側 63.39%, インドネシア側 36.61% |
| 国際戦略上の位置付け | PTS は PFU の東南アジアにおけるビジネス本部となり、部品やユニットや完成品の設計、調達、販売を行っている。一方、PTI は PFU の生産拠点となり、電子機器とりわけスキャナーの製造を行っている。 | それぞれの子会社が各ホスト国 (韓国, タイ, マレーシア, 台湾, インドネシア) の市場に集中する。 | 時間が経つにつれて位置付けは変化している (最初は組立工場のみであったが、今はコマツのグローバル生産拠点の一つであり、他の拠点とクロスソーシングを行いながら、1995 年からアセアン諸国に完成車ユニットを輸出している)。 |
| 現地調達割合 | 5%-10%程度 | 10%程度 | 45%程度 |
| 現地サプライヤーの数 | 4 社 (全て PFU 以外外国企業の関連企業) | 純現地企業 1 社, 高山リード以外外国企業の関連企業 1 社 | 約 30 社 |
| 他の調達元 | シンガポール, マレーシア, 台湾, 日本 | タイ, 韓国, イタリア, 日本 | タイ, 韓国, イタリア, ブラジル, アメリカ, フィリピン |
| 現地調達の阻害要因 | 一部の部品ベンダーでは技術力に問題があり、継続的な品質保証が難しい場合がある | 品質的に問題あり、改善を望むと共に使用用途を制限 | 現地のインフラがまだ整っていない |
| 現地サプライヤーに対する技術支援 | あり | なし | あり |

それぞれの進出動機は、主な市場や進出時期によって異なっている。100%輸出品を生産する PFU の進出動機はコストダウンにあり、逆にほとんどの製品を現地市場で販売している高山リードは、顧客への接近を進出動機として挙げている。また、自由化以前に進出したコマツの当初の進出動機は、輸入禁止政策への対応であった。

コストダウンが現地調達のインセンティブである点は、3 社とも共通していた。しかし、現地調達の割合を見ると、コマツ以外は 10%程度と低い現状にある。その主な原因としては、現地企業の生産能力・技術力が要求水準に達していない点が指摘されている。また、

現地企業に関する情報が公式な情報源 (現地企業の概要パンフレット、現地政府ガゼットなど) からではなく、同業他社、ユーザー、現地調査などからしか取得できないという問題が指摘された。こうした情報の非対称性が存在するため、良い現地供給企業を見つけるためには大きな努力とコストがかかっている。

例えば高山リードの場合、操業当初から現地企業に関する情報を収集し、使用資材・部品などを供給できる企業を探索し、逸早く現地調達に取り組んだが、上述のような理由から現地調達は低い水準にある。一方、コマツの場合、進出当初はノックダウン方式での組立作業しか行わなかったため、現地調達が開始され

たのは3、4年後からであったが、その後、日本国内での板金部品の取引先企業がインドネシアに進出したことなどにより、現地調達割合は45%に達している。

3. 考察

一般にローカル・コンテンツ規制は、それによってFDIからの現地企業に対するバックワードリンケージが形成されることを期待して実施されている。しかし、上述したように、このような規制政策がバックワードリンケージを促進する効果は大きくはなかった。

一方、自由化政策によって導入されるFDIは、バックワードリンケージの形成により大きな効果を及ぼし、現地企業の技術力の向上も期待できる。しかし、自由化政策には別の問題が発生する可能性があり、その問題を制御できなければバックワードリンケージは形成され難くなり、現地企業の育成も容易ではなくなる場合がある。それらの問題は、FDI企業レベル、現地企業レベル、そしてリンケージ形成レベルに分けて考察できる。

3.1 現地調達需要の程度

バックワードリンケージが形成される程度は、まず、第一にFDI企業からの現地調達需要の大きさによって決定される。競争に勝つためのコストダウンは低価格での現地調達によって可能となる。しかし、需要の大きさは産業の特性やそのFDIの国際戦略上の役割に依存している。

FDI企業は親会社の国際戦略に密接に関わっており、その国際戦略の中でそれぞれのFDIの役割が決定されている。その役割の差異によって、FDIがホスト国に対して与える利益が左右される。すなわち、同じ国際市場指向のFDIであっても、現地調達需要の程度が異なり、したがってバックワードリンケージの形成に及ぼす影響も異なる場合がある。

3.2 パートナーシップ・レディネス

自由化することによって、国際市場指向のFDI企業

はもとより、現地市場指向の企業も競争の激しい市場に直面し、競争に勝つためには国際標準のQCD(品質、原価、納期)を持たなければならない。第一に、FDIは国際標準を守るために、その標準を満たす現地供給企業・関連企業との間にしかバックワードリンケージを形成しない。したがって、バックワードリンケージが生起するためには、現地企業は事前にパートナーシップ・レディネスを持たなければならない。しかし、これは、現地企業の育成がFDIを招く目的であることとは、矛盾することになる。ほとんどの現地企業は、そのようなパートナーシップ・レディネスを持たないからである。こうした状態の下では、FDIは部品を輸入するか、自社で製造するか、外資供給企業の進出を促すか等の選択肢から部品調達の方法を選ぶことになる。現地企業とのバックワードリンケージの形成は、産業自体の成熟を待たなければならない。結局、自由化の前と同じく、バックワードリンケージの形成は時間の関数となる。

こうした問題が伴う場合には、市場メカニズムに任せるのみでは、バックワードリンケージは期待通りに形成されないであろう。バックワードリンケージを促進するためには、ホスト国政府は自由化政策と同時に、あらかじめ現地企業のパートナーシップ・レディネスを向上させ、最適なFDIを選択する必要がある。

3.3 バックワードリンケージ形成のコスト


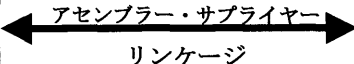
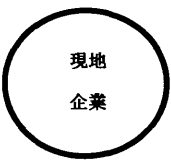
さらに、ホスト国政府が考慮すべきもう一つ重要な問題として、バックワードリンケージ形成のコストが挙げられる。これは二つのコストからなっている。まず、FDI企業は一般に国際調達リンケージに関わっているため、既存リンケージから現地企業に調達を切り替える際に生じるスイッチングコストがある。また、最適な現地供給企業をみつけるために様々な情報を収集する必要があり、それに伴う一種の取引コストがかかる。現地企業においても同様のコストが生じる。現地企業も一般にフリーマーケットという既存市場を持ち、FDIに供給先を切り替える際にスイッチングコ

コストがかかる。また、供給先を探索するための取引コストもかかる。こうしたバックワードリンケージ形成コストが高ければ高いほど、FDI 企業も現地企業もリンケージするインセンティブが低くなる。したがって、バックワードリンケージを促進するために、ホスト国政府はこのコストを削減するための様々な措置・対策

を実施する必要がある。

以上の考察から、バックワードリンケージ形成の決定要因と、それぞれの要因に対応する政策課題は表 2 のようにまとめられる。

表 2. バックワードリンケージ形成の決定要因と政策課題

| | | | |
|-----------|---|---|--|
| レベル |  |  |  |
| 決定要因 | 現地調達要求の程度： - 産業の特性 - 国際戦略上の役割 | リンケージ形成コストの程度： - 新しいパートナーへのスイッチングコスト - 取引コスト | パートナーシップ・レディネスの程度： - 要求される製品分野に対応するための現地企業の能力 |
| ホスト国政府の役割 | - FDI の誘導 - 重点分野の選択 | - 経営環境の整備 - 情報の非対称性の解消 | - 技術及び経営管理の支援 - 財政的支援 |

4. むすび

以上、本報告では、FDI 企業から現地企業に対するバックワードリンケージ形成の決定要因を FDI 企業レベル、現地企業レベル、そしてリンケージ形成レベルに分けて示し、またそれぞれの要因に対応する政策課題をも指摘した。これらの決定要因は相互的であって、対応する政策が同時に実施されなければならない。

今後の課題は、インドネシアに進出している日本企業と、それらに供給している現地企業をインタビューする事によってバックワードリンケージ形成の決定要因をより明らかにし、政策課題を具体化することである。また、バックワードリンケージからの技術スピルオーバーがいかにか現地産業クラスター形成につながるかを検証する。

謝辞

本報告の事例作成に際して、ご協力いただいた企業の方々に感謝いたします。

参考文献

- Belderbos, R., Capannelli, G., Fukao, K. (2001), Backward Vertical Linkages of Foreign Manufacturing Affiliates: Evidence from Japanese Multinationals, *World Development*, Vol. 29, No. 1, pp. 189-208
- Blomstorm, M., Sjöholm, F. (1999), Foreign Direct Investment, Technology Transfer and Spillovers: Does Local Participation with Multinationals Matter?, *European Economic Review*, 43, pp. 915-923
- Dobson, W. (1993), *Japan in East Asia: Trading and Investment Strategies*, Institute of South East Asian Studies, Singapore
- Foreign Investment Advisory Service (FIAS), World Bank (1995), *Indonesia Backward Linkages: Opportunities and Impediments*, A Study Report
- Moran, T. H. (2000), The Product Cycle Model of Foreign Direct Investment and Developing Country Welfare, *Journal of International Management*, 6, pp. 297-311
- Thee, K. W. (2001), The Role of Foreign Direct Investment in Indonesia's Industrial Technology Development, *International Journal of Technology Management*, Vol. 22, No. 5/6
- UNCTAD (1997), *Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy*, World Investment Report
- Williamson, O. E. (1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, The Free Press, N. Y.
- 伊藤賢次 (2000), 『東アジアにおける日本企業の経営：経営のグローバル化と日本の経営の移転』, 千倉書房, 東京