

論 説

開発戦略としての輸出加工区の有効性

鐵 和 弘

1. はじめに

従来の輸出加工区 (Export processing zone: E P Z) は、古くからある二つの手段の組み合わせであると考えられる。一つは、工業団地 (インダストリアル・エステート (I E), あるいはインダストリアル・パーク (I P)) と呼ばれるもの、もう一つは、フリー・ゾーン (F Z), あるいはフリー・トレード・ゾーン (F T Z) と呼ばれるものである (World Bank 1992)¹。世界で初めてのインダストリアル・エステートは、古くは1896年イギリス・マンチェスターに設置され、フリー・ゾーンに至っては、その原型は古代中国、カルタゴ・ギリシャ・ローマの地中海貿易の時代までさかのぼることができる。

このような輸出加工区が初めて出現したのは、1959年アイルランド・シャノンにおいてである。そのきっかけは、航空輸送におけるルートの変化であった。この時期、旅客機はプロペラ機からジェット機へと進化を遂げており、これが、給油地として重要であったシャノン国際空港の役割を必要性の低いものとしてしまった。アイルランド政府はこれに対して、空港の中に海外からの投資を呼び込み、工業施設を設置することにしたのである。そして、この試みは見事成功し、多くの労働者の雇用を創出した。このように、世界初の輸出加工区は誕生したのである。

その成功の後、1965年にはドミニカ共和国・インド・台湾といった国々が、1970年にはモーリシャス・韓国が輸出加工区の建設に着手している。これら初期の輸出加工区の中でも特に、台湾 (高雄)、韓国 (馬山) の輸出加工区はめざましい成果を上げた²。例えば、高雄の輸出加工区では1972年には164の企業を集め、57,000人の雇用を創出し、馬山の輸出加工区では、1972年に70の企業・7,000

¹ フリー・ゾーン、フリー・トレード・ゾーンとは、空港や港の近くにあり柵で囲われ孤立した区域を意味し、そこでは免税という特権が与えられる。香港やシンガポールは国全体が巨大なフリー・トレード・ゾーンといえる。

² 韓国馬山の輸出加工区は、正確には、馬山輸出自由区域 (Masan Free Export Zone) という。

人の雇用、1973年には115の企業・21,000人の雇用を作り出すまでになり、それらは経済発展を望む多くの開発途上国にとって手本となるものとなった。

しかしながら、シャノン、馬山、高雄の輸出加工区が成功を収めたからといって、輸出加工区の設置場所や受け入れる企業の業種、またその企業に与える特権といったことに関して、それらの成功例を“理想の姿”として模倣することは非常に危険なことであった。なぜなら、個々の国々が持っている比較優位に沿って採用されるべき手段が決まってくるからであるとWall (1976) は述べている。例えば、1970年に設立されたインドのサンタ・クルーズ電子機器輸出加工区 (Santa Cruz Electronics Export Processing Zone)は、その計画段階で委員会が参考のために韓国と台湾の輸出加工区を訪れているが、この二国の訪問で見たものをそのままモデルにしたことが、サンタ・クルーズの輸出加工区を失敗に導いたと Wall (1976) は分析している。

その後、1970年以降、多くの開発途上国が輸出加工区の設立に乗り出し、その中でも特にアジア諸国における成果にはめざましいものがあった。1970年から1990年の間には、世銀の定義による輸出加工区は約27ヶ国86カ所にまで増え、また世銀はこのうち、25カ所 (18カ所はアジアの輸出加工区) が大成功を収め、10カ所がそれに続く成功、7カ所は部分的に成功したとし、18カ所は明らかに失敗であったと報告している (World Bank 1992)³。

世界中の輸出加工区が創出した雇用者数は1978年には約220,000人、1986年には374,000人、そして1990年には530,000人を雇用するまでに至った⁴。特に、1985年以降は、カリブ海沿岸地域での雇用の創出がめざましかった。このように、1970年代以降、本格的になった輸出加工区は、その後も成長を続け、ILO/UNCTC (1988) も「1970年から1980年前半に世界経済に起こった多くの構造変化の中で、最も重要なものの一つは、疑いなく開発途上国における輸出加工区の成長である」と述べている。

以上のように、過去において輸出加工区が開発途上国で果たした役割の重要性は現在でもなお失われていないと考え、これまでも多くの研究者によって行われてきたのではあるが、再度、政策手段としての輸出加工区の有効性について議論する。また、本稿では、フィリピン・バターン輸出加工区と韓国・馬山輸出自由地域を失敗例と成功例として注目し、その違いを比較して、これまでに輸出加工区の創設という政策を採ることの無かった国々が今後その採用にあたって、どのような条件を必要とすべきかを以下の順序で示していくこととする。第二節：輸出加工区とは。第三節：受け入れ国への影響。第四節：成功への鍵。第五節：費用・便益分析による評価。第六節：おわりに。

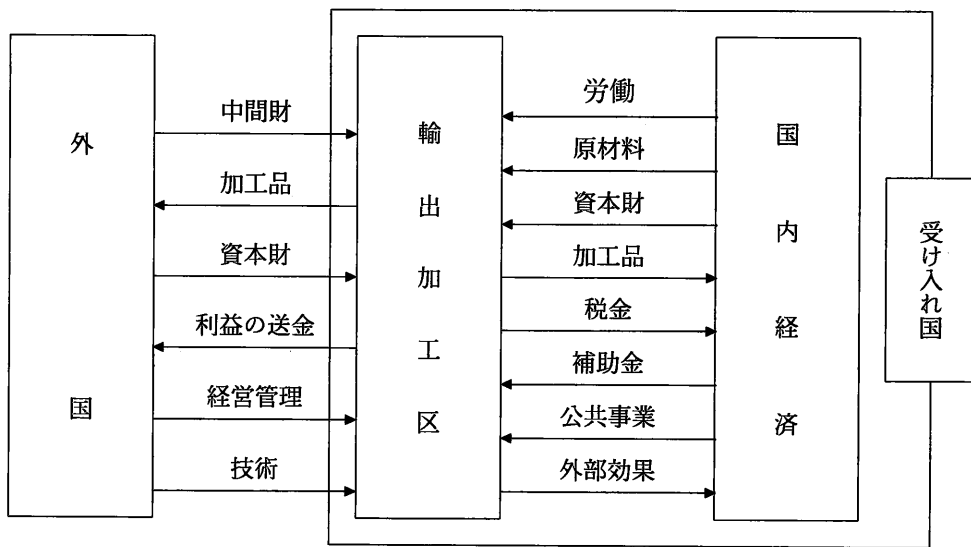
³ 86カ所のうち成功したか否かの判断を下すことが可能なほど十分に長い期間操業している輸出加工区は60カ所であるとし、また、失敗例の大部分は輸出加工区が実験段階であった1970年代に始まったものであるとしている。

⁴ これは世銀による輸出加工区の定義から算出された数字であり、世銀より広義のILO/UNCTC の定義を用いれば、1975年には約55万人、1986年には45ヶ国176箇所の輸出加工区で約130万人が雇用されていた。

2. 輸出加工区とは

輸出加工区とは、一般的には受け入れ国が、雇用の創出、外貨獲得、技術移転（経営管理なども含む）を期待して、海外からの直接投資を引き入れるために、その区域で生産された財の大部分を輸出するという条件のもとで、その区域での操業には所得税など税金面での免除、原材料・中間財の輸入に対して関税の免除、様々な規制の引き下げといった特権を与えるために新しく創設した区域を言う（これらの関係は図1に示してある）⁵。

図1



(出所) Warr [1989]

これまでに行われてきた数々の研究では、大まかな概念は上記のままでも、その名称と定義が異なる場合も多い。これに関しては、ILO/UNCTC (1988) が詳しく、様々な研究者と研究機関によって、これまでに19種類にも及ぶ英語表記での名称が使用されているが、そのなかでも輸出加工区 (Export processing zone) という名称が優勢であると述べられている⁶。また、輸出加工区の名前が示すように、輸出を目的とした地域だけに限定してしまうと、同様の機能を持った世界中の多くの区域がこの定義からはずれてしまうことになる。例えば、近年アジア地域の多くの国々に設立されている工業団地では上記にあげたような優遇措置が進出企業に与えられるにもかかわらず、この定義のもとでは分析の対象から除外されてしまうことになる。実際、ILO/UNCTC

⁵ ここでは、受け入れ国によってインフラや電気・水道施設がきちんと整備されている。さらに、行政手続きの簡素化という特権もあるが、これは進出を希望する外国企業にとっては非常に重要なものである。1980年頃のマレーシア、フィリピン、シンガポール、台湾の輸出加工区で操業する企業に与えられた主要な税の軽減措置とその他のインセンティブに関する具体的な内容の一覧は、Spinanger(1984)Table2を参照。

⁶ 19種類とは、Free trade zone, Foreign trade zone, Industrial free zone, Free zone, Maquiladors,

(1988) では、このような区域を分析の対象から除き、狭い意味で定義された輸出加工区のみを分析の対象としている⁷。世銀 (World Bank 1992) による輸出加工区の定義はさらに狭く、「通常10～300ヘクタールで、柵に囲まれた、輸出を目的とする財を作る工業団地を指す。そこでは、企業が自由に活動できるように様々な特権が与えられている。」となっている。そして、このような非常に狭い意味の定義を用いた世銀の報告書 (World Bank, 1992) は、1990年に操業している輸出加工区は前述のように27ヶ国86カ所であると述べている。

本稿では、「国内経済から孤立した経済的飛び地 (economic enclave) であり、その中では輸出指向型政策が採られるような区域を輸出加工区と呼ぶ」という従来の方法を採用せず、近年多くの国に作られ、特にアジアの地域に多く作られている、工業団地 (インダストリアル・エステート (IE)、あるいはインダストリアル・パーク (IP)) の役割と重要性が、これまで議論した輸出加工区となんら変わりのないものとして考え、これらの区域を含めた広い意味で“輸出加工区”という名称を用いるものとする。

3. 受け入れ国への影響

開発途上国が輸出加工区の創設から期待するものは大きく分けて、①外貨獲得、②雇用の増大、③技術移転ということができよう。Warr (1989) はこれらの項目に関して、1980年前後のインドネシア、マレーシア、韓国、フィリピンのデータを用いて費用・便益分析を行っている⁸。

まず、①外貨獲得に関してであるが、Warr (1989) は「多くの研究の中で、輸出加工区で獲得される外貨の受け入れ国に与える直接的な影響が強調されている。しかし、外国企業によって輸出加工区で作られた製品を輸出することで獲得できる外貨は、それらの企業と海外の企業との間の取引にすぎない。結局、稼ぎ出された外貨は、輸出加工区で操業する海外企業の資産となるだけである。これが、受け入れ国とかかわりをもつのは、その外貨が国内通貨に換金されて、輸出加工区で働く労働者の賃金となったり、地元企業からの物資の購入に当てられるときだけである。」と述べている。またこのように、労働者や国内の生産要素が間接的に外貨を受け取るといううことは、それらの生産要素を輸出加工区に輸出していることに等しいと考えることができる。

Export free zone, Duty free export processing zone, Export processing free zone, Free production zone, Export processing zone, Special economic zone, Tax free zone, Tax free trade zone, Investment promotion zone, Free economic zone, Free export zone, Free export processing zone, Privileged export zone, Industrial export processing zone.

⁷ 前にあげた、香港・シンガポールなどは分析の対象とされず、マナウス・フリー・ゾーン (ブラジル) のように製品の大部分が国内向けに販売される、輸出加工区と言うよりは輸入加工区の色合いの強いものも当然分析の対象とはならない。

⁸ 実際には、インドネシア：ジャカルタ輸出加工区、韓国：馬山輸出自由地域、マレーシア：ペナン・フリー・トレード・ゾーン、フィリピン：パターン輸出加工区についてである。

表1

中米での輸出加工区の状況

国名		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
コスタリカ	企業数(a)	N/A	176	170	209	231	263	271
	輸出加工区での雇用者数(千人)(b)	N/A	30.7	32.6	40.8	42.4	45.2	44.2
	工業部門での雇用に対する比率(c)	N/A	16.3	16.6	20.7	20.8	23.5	N/A
ホンジュラス	a	24	53	72	88	114	135	159
	b	9.0	20.1	27.2	33.3	42.5	55.0	69.3
	c	11.5	20.8	24.3	26.6	30.6	36.0	N/A
ニカラグア	a	N/A	N/A	8	9	14	18	18
	b	N/A	N/A	1.0	1.7	4.6	6.5	11.3
	c	N/A	N/A	3.0	4.9	14.5	19.7	N/A
エルサルバドル	a	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	190
	b	N/A	N/A	31.4	N/A	N/A	N/A	38.4
	c	N/A	N/A	30.6	N/A	N/A	N/A	28.4
グアテマラ	a	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
	b	N/A	N/A	N/A	80.0	70.0	54.0	61.8
	c	N/A	N/A	N/A	58.5	45.8	37.9	N/A

出所: Jenkins et al.(1998) Table 4,5,6,7,8

そこで、外貨獲得から受け入れ国が得た利益を、先に挙げた 4 カ国のデータを用いて行った Warr (1989) の分析より見てみると、輸出加工区の創設により生じた総利益に対する外貨獲得から得た利益の割合は、インドネシア 0%、韓国 47%、マレーシア 39%、フィリピン 50% とインドネシアを除けば、外貨獲得から得た利益は総利益の中でかなり高い割合を占めていると言える。

②雇用に関しては、輸出加工区の創設は現地の未熟練労働者、準熟練労働者の雇用の増大にかなり貢献したといえる。輸出加工区での実際の雇用者数を 1982 年を例に取れば、インドネシア 7,742 人、韓国 26,012 人、マレーシア 36,298 人、フィリピン 19,410 人となっている。また、総利益に対する雇用により生じた利益の比率を Warr (1989) の分析結果で見ると、それぞれ 13%、28%、46%、41% と、受け入れ国の厚生増加に与える影響はかなり大きい。

また、最近の例としては、中央アメリカ 5ヶ国（コスタリカ・ホンジュラス・ニカラグア・エルサルバドル・グアテマラ）の輸出加工区が雇用した労働者数の変化を表 1 のデータから見る事ができる⁹。この表 1 を見ればわかるように、1991 年から 1996 年までの 6 年間に、輸出加工区で操業する企業数はコスタリカ、ホンジュラスでは 100 企業近く増大し、雇用される労働者の数もグアテマラを除けば確実に増大している。輸出加工区の先駆的な例としてあげられ、設立より 30 年を経ている台湾や韓国の輸出加工区においては、当初の目的は意味を失い、その重要性も薄れてきているが、その一方で、中央アメリカのように、輸出加工区の創設が比較的遅かった国でもその雇用の創出に関する効果はなお大きいことがわかる。

③技術移転に関しては、雇用の増大や外貨獲得ほど、その効果を受け入れ国は期待できない。というのも、輸出加工区で操業する外国企業は研究開発といった重要な部分は当然のことながら本国で行っており、またこのような高度な技術を受け入れる土壌も開発途上国では育っていない。これよりも重要なものは、輸出加工区で操業する企業が必要とする中間財を現地企業が供給することにより自らの生産技術を高めるといった意味での技術移転が考えられる。しかし、残念なことにくつかの例外を除けば、輸出加工区の外国企業の多くは製品を生産する際に、現地の企業で作る中間財を使用していない。外国企業にとっては、作り出した製品の大部分を輸出するため、その品質を維持し国際市場で競争力を保たなければならない。このためには、品質の安定しない現地企業の製品を中間財として使用することはできなかつたのである¹⁰。ただし、輸出加工区でも多く見られる

⁹ 中央アメリカの国々の輸出加工区の歴史は比較的浅く、多くの国が 1980 年代中頃以降に輸出加工区とそれに準ずる区域の創設に関する法律を公布している。ニカラグアは EPZ 法を 1991 年に公布し、エルサルバドルは、EPZ 法と FP (Fiscal Precinct) 法を 1990 年に、グアテマラは、EA&M (Export Activity and Maquila) Promotion and Development 法と EPZ 法を 1989 年に制定している。コスタリカでは、少し早く 1980 年代の初頭に RAT (Regime of Temporary Admission) と EPZ 法が公表された。また、ホンジュラスでは、RTA が 1984 年、EPZ 法が 1987 年に制定されているが、それらに先立って 1970 年代の初頭に FZ (Free Zone) 法が公布されていた。

¹⁰ i) 一部の例外を除いて、輸出加工区で作られた製品の大部分は輸出されていたので、国内の企業は競争にさらされることがなかった。このため、国内企業は技術を高めることに力を注がなかった。ii) 輸出加工区の企業が必要とする中間財などが、それまでに国内では需要されることの無かつたものであった。以上が、現地企業が輸出加工区の企業に供給できる様な安定した品質の財を作ることができない原因であった。

外国企業と現地企業の合併企業の場合には、当然のことながら、技術移転は行われやすい。

一方で、経営管理の技術移転に関してはそれなりの効果があったと考えられる。輸出加工区内の外国企業で中間管理職として雇用されていた現地労働者が、経営管理のノウハウを身につけ、その後、現地企業に移り、そのノウハウを発揮するといった具合に経営管理の技術については現地企業に伝播されることがしばしばある¹¹。しかし、彼らが身につけた技術を現地企業で発揮させるためには、輸出加工区の外のビジネス環境が整備されていなくてはならない¹²。もしそうでなければ、技術の移転が受け入れ国経済に与える影響は乏しいものとなる傾向があるとWorld Bank (1992)は述べている。

4. 成功への鍵

ここでは、失敗から学ぶべきことは多くあると考え、成功例が多く見られるアジアの国々の中でも失敗例の代表としてあげられ、いくつかの研究が残されているフィリピン・バターン (Bataan) 輸出加工区と成功例の代表といわれる韓国・馬山輸出自由地域を比較し、途上国の輸出加工区創設が成功へとつながるための条件を検討する。

4-1. フィリピンでの失敗と韓国での成功

すでに見たように、輸出加工区は、多くの国において雇用の創出と外貨獲得手段として、受け入れ国の期待通りの働きをしてきたといえるであろう。ただしこれも、輸出加工区の設置場所を誤らなければという但し書きが必要となるかもしれない¹³。例えば、フィリピン・バターン輸出加工区はこの誤りを犯したものの代表例としてあげられることが多い。

バターン輸出加工区は首都マニラより160キロも遠方にあり人口も少ない地域に創設された。そこまでの交通網も発達しておらず、港はあったが規模が小さく拡張が必要で、その他のインフラもほとんど整備されていなかった。

なぜこのような地域に、フィリピン政府は輸出加工区を創設したのであろうか。その理由の一つは、これまでに挙げた輸出加工区への期待のほかに、マニラ都市圏以外へ工業部門を分散させるという地方開発のねらいがあった。しかしながら、朽木 (1997)は、「輸出加工区は、外資を受け入れる受け皿として機能し、一国の経済成長にとって“呼び水効果”を持つ。その一方で、近年アジアの多くの国々

¹¹ 未熟練労働者に関しては、その多くが女性労働者であり、結婚を機に職場をやめてしまいその就労期間が短いために、企業もそのトレーニングには余力を注がないと言われている。

¹² 例えば、規制の緩和、健全な競争のための輸入の自由化、効率的生産のための産業の再編成などを指している。

¹³ World Bank (1992)によれば、成功した輸出加工区はふつう、重要な国際空港・港から30~40km、あるいは自動車で1時間ぐらいの距離にあり、また、たくさんの低賃金労働者を供給でき、インフラが整備され、広範囲にわたるサービス産業が存在する大都市圏にあるとしている。

に見られる工業団地 (Industrial Zone) はその効果を国内へ波及させるのに重要な役割を果たし、また、それらの国において工業団地設立の具体的な目的は中央と地方の所得格差の是正にある」と述べている¹⁴。このことを考えれば、フィリピン政府は、地方開発を行うという本来なら工業団地に任すべきであった、誤った役割を輸出加工区に与えてしまい、その結果、やはり失敗してしまった。このように輸出加工区の創設が失敗であると考えられている国の多くは、それを地方開発のために利用しようとしたが、輸出加工区はこの目的のためには適した手段ではないと考えられる。

先に挙げた、輸出加工区が与える雇用の創出・外貨獲得への効果は、短期的効果として考えられる。そして、これらの短期的効果が、多くの受け入れ国で望ましいものとなったことはすでに議論した。しかし、雇用に関して言えば、バターン輸出加工区は1973年に操業を始め、1977年には4万人の労働者を雇用することを期待されていたのであるが、実際に雇用された労働者は1万3千人ほどで、その後1982年までの間に、期待された数の半分である2万人の雇用を越えることもなかった(表2)¹⁵。

また、1972年から1977年までの間にバターン輸出加工区へ投資された資本の総額15億5400万ペソに対して、その中に占める割合は、海外からのものが1億3700万ペソ(8.8%)、国内のものが14億1700万ペソ(91.2%)であった¹⁶。これは、外国企業を輸出加工区に引きつけるための手段として、フィリピン政府が現地の資本市場にアクセスしやすいようにと利子率を低く抑える政策を行ったのだが、その政策が外国企業よりも国内企業ばかりを引きつけることになってしまった結果である。このような状況から、Warr (1987) は、「バターン輸出加工区には海外から直接投資が行われたのではなく、国内のどこかにあった希少な資本が流用されただけである」と結論づけている。

一方、成功例としてよく取り上げられるのが、1971年に操業を開始した、韓国・馬山輸出自由地域であろう¹⁷。この馬山は高速道路によって、隣接した南の工業の中心地プサンとつながっており、港が整備され、労働力も豊富に存在した。この様に、韓国政府はバターンの輸出加工区とは全く異なる環境にある地域を輸出加工区の建設場所として選択している。

また、地理的に日本と近いことも、馬山輸出自由地域の成功に非常に重要な役目を果たしていると考えられる。というのも、韓国が馬山輸出自由地域の操業を始めた1970年代の初頭、日本では海外投資への規制が緩和され、また賃金の上昇に伴う生産コストの上昇をさけるために、中小企業が生産の拠点を海外に移す動きがあった。このとき、日本に近く、低価で良質の労働力を手に入れる

¹⁴ 工業団地の建設に携わった経済主体は中央・地方政府機関と外国の企業である。地方開発を担ったのは、中央・地方政府機関であり、私企業の目的は当然のことながら利潤の追求であった。

¹⁵ また、輸出加工区局 (Export Processing Zone Authority) の報告書によれば、輸出加工区が作り出す4万人という直接的な雇用のほかに、輸出加工区の操業により生じる間接的な10万人の雇用があると考えられていたらしい。

¹⁶ Warr P.G. (1987) Table 1 参照。

¹⁷ 1973年には、朝鮮半島西岸の裡里 (Iri) にも輸出加工区が創設された。しかし、馬山と比べるとその規模は非常に小さい。World Bank (1992) を参考にすると、1990年における操業企業数・雇用者数・輸出額は、馬山が72企業・約2万人・14億ドルに対して、裡里では25企業・3千6百人・1億3千万ドルである。

ことができる韓国に、多くの日本企業が注目したのは当然の流れであったと言える。このような理由で、馬山輸出自由地域には操業開始から多くの日本企業が入居することとなった¹⁸。1982年を例に取れば、馬山輸出自由地域へ入居している企業総数83のうち日本企業は42企業、日本と韓国の合弁企業は24企業、韓国企業は7企業であり、また、総投資額の65%が日本からのもので、23%が日本と韓国の合同出資、地元からのものはわずか5.4%であった¹⁹。この点においても、フィリピン・パターン輸出加工区とは様子がかかなり異なっている。

雇用に関しては、操業3年目にして、馬山輸出自由地域で働く労働者数は2万人を突破し、また、1978年には3万人を越え、その後3万人前後で推移している（表2）。

その他、韓国における輸出加工区の成功の鍵を握ると考えられる重要な特徴は、企業と政府の様々な部局を取り持つ集権化された行政部局が存在していたことであろう。行政部局のスムーズな対応は、企業側からすると輸出加工区への進出のコストを抑えることができ、投資を魅力的なものとする。この結果、馬山輸出自由地域は日本からの多くの投資を引きつけるのに成功したと考えられる。また、政府は輸出加工区と国内企業のリンケージの強化を重要視し、たとえば、そのために、行政部局は部品や原料の国内供給が可能な業種を輸出加工区の誘致対象として絞り込んだり、国内企業に援助を行ったりもしている²⁰。これは、韓国の輸出加工区が成功を収めた大きな要因だと考えられている²¹。

輸出加工区で操業する企業と現地企業のリンケージがいかに強く形成されるかということが、輸出加工区の成功の鍵として非常に重要であることが、これまでの輸出加工区に関する研究で明らかにされてきた。というもの、先に述べた、技術移転そのものや経営管理のノウハウの移転といったものと同様に、リンケージの強化は長期に渡って受け入れ国経済に好ましい影響を与え続けるものとなるからである。しかしながら、多くの研究で、このリンケージを強く形成できた国は非常にまれであることが報告されている。その製造工程からして、テキスタイル産業でリンケージを強化することは非常に困難であり、電気・電子などの産業の方がその可能性は高いと考えられる。韓国の行政当局は、まさにそのことを心得ていたのではないかと思われる。たとえば、1980年のデータを見ると、馬山輸出自由地域が受け入れた総投資額の47.6%は電機・電子部門へのもので、ついで金属・機械部門へ27.0%、テキスタイル・衣類へはわずか1.9%である²²。ちなみに、フィリピン・パ

¹⁸ 入居は1970年に始まり、その数は73年には早くもピークとなり、115企業が入居していた。しかし、実際に操業している企業数のピークは1975年の101企業である。

¹⁹ 実際には、日本企業であっても、日本と韓国の合弁企業としておくほうが都合のよい場合もある。したがって、65%という数字はほんとうはもっと大きかったと考えられる。

²⁰ 輸出加工区へ財を供給する国内企業は、中間財や原材料の優先的購入が認められ、技術的援助も行われていた。また、輸出加工区内の企業による国内供給された原材料や中間財の購入にもしばしば補助が与えられた。

²¹ これに関しては、域外加工制度 (out zone processing) が重要である。呉泰憲 (1994) に詳しくそのことが書かれている。

²² 1990年のデータでは、電機・電子部門が全体の企業数の31.9%、投資額の66.8%を占め、ついで精密機器が企業数の12.5%、投資額の12.7%であった。呉泰憲 (1994) pp.63-64

表 2

バターン輸出加工区と馬山輸出自由地域に関するデータ

	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
(フィリピン・バターン輸出加工区)											
企業数	52	5	14	16	39	38	47	51	51	52	52
雇用者数	—	1,298	3,321	5,502	8,962	12,821	17,495	18,877	19,204	19,858	19,410
輸出額 (100万ドル)	0.4	0.9	2.1	7.3	22.4	39.7	73.1	98.2	122.7	134.0	159.6
現地原材料購入額 (100万ドル)	0.07	0.2	0.3	0.8	4.2	9.9	3.8	7.9	9.5	7.4	8.5
現地原材料購入額比率 (%)	30	30	8	10	21	20	7	11	14	9	6
(韓国・馬山輸出自由地域)											
企業数	70	115	110	105	99	99	97	94	88	89	83
雇用者数	7,072	21,240	20,822	22,248	29,615	28,401	30,960	31,153	28,532	28,016	26,012
輸出額 (100万ドル)	23.9	145.5	298.0	257.1	441.0	496.5	579.2	621.7	577.3	664.4	601.3
現地原材料購入額 (100万ドル)	1.0	23.1	48.6	44.6	92.7	120.0	130.0	149.4	131.3	144.0	142.7
現地原材料購入額比率 (%)	6	20	22	24	30	33	32	34	33	33	34

出所：Warr, P.G. (1989) Table 2,4

注：すべての金額は1982年の物価水準で評価。

ターン輸出加工区で働く労働者を産業別に見た1980年のデータでは、テキスタイル・衣類部門での雇用が一番多く、輸出加工区全体の43%、続いて電子・電子部門が13.9%であった²³。

4-2. バックワード・リンケージの強化

輸出加工区を創設する国にとって、輸出加工区内で操業する外国企業とその外にいる現地企業とのリンケージがいかにか強く形成されるかということが、長期的な経済発展の観点から非常に重要となる。ここで言うリンケージは当然のことながら後方連関（バックワード・リンケージ）である。しかし、このバックワード・リンケージが強化されたからといって、技術移転からの利益を望むことは難しい。リンケージを強化できる可能性の高い分野として、電機・電子部門が挙げられていたが、これらの産業では本国以外で、途上国が知りたいと望む様な技術に関してその秘密を明かすことはほとんどない。

ではリンケージの強化が受け入れ国にとって、どのような意味で重要となるのであろうか。これは、リンケージを強化することで、国内企業が自らの体力を強化する、すなわち輸出加工区内の外国企業からの厳しい注文に十分耐えうる製品を作り出せるように努力するきっかけを与えるという意味で重要なのである。したがって、このリンケージの強化を、外国企業の優れた技術を分け与えてもらう手段として考えるのではなく、それをきっかけとして国内企業の国際競争力を改善する手段として捕らえるべきなのである。そして、リンケージの強化が、長期的には、その国の比較優位の変化をもたらすと考えられる。

一方で、リンケージの強化は、輸出加工区内の企業にもメリットとなる。たとえば、リンケージの強化により、現地企業によって供給される原材料・部品といったものの品質が確保されるようになれば、これを購入することによって、輸出加工区内の企業は輸送費の削減・納期の厳格性といった恩恵にあずかることができる。しかしながら、Anazawa (1985/86) によるマレーシアの輸出加工区の研究では、実際には、①現地企業が、必要とされる原材料・中間財を生産していない②高い品質の製品は国際価格より高い価格でしか作ることができない③価格が競争的などころでは、製品の品質が低い、といった問題点があったという。そして、国内企業の製品が低品質・高価格である理由はマレーシアが以前にとっていた輸入代替政策にあると述べている。このような政策の下では、国内企業は海外の競争から保護され、高品質・低価格の製品を作るインセンティブは働かない。国内企業は輸出加工区の企業とのリンケージを強化することで、国際競争力を改善するインセンティブを高め、このような状況を打破することが必要であると考えられる。

ここまで“リンケージの強化”を主張してきたのではあるが、では、どのようにしてこの“リンケージの強さ”というものを測ることができるのであろうか。一つ的手段として、輸出加工区で操

²³ ILO/UNCTC (1988) pp.38-39

業する企業によって購入された原材料のうち現地で作られた原材料の比率を見ることによってその程度を知るという方法がある²⁴。表 2 には、馬山輸出自由地域とバターン輸出加工区について、この比率に関するデータが記載されている。これによれば、馬山輸出自由地域では1973年に国内製原材料使用比率（金額ベース）が20%を超え、1976年以降30数パーセントの水準を保っていることがわかる。これに対して、バターン輸出加工区では1972、73年と30%であったが、その後は、かなりばらつきながら1979年以降は10%前後をさまよっている。一般的に衣類や履き物部門は電機・電子部門とくらべて国内生産された原材料の使用比率が高いことを考えれば、衣類・履き物部門の比率の高いバターン輸出加工区と電気・電子部門の比率の高い馬山輸出自由地域との違いがデータ上の数値以上に大きなものであることが推測される。

しかしながら、このようなバックワード・リンケージというものは、輸出加工区で企業が操業を始めるとともに自動的に作り上げられるものではない。それを作り上げるには、政府の明確な政策、強力な支援が必要とされる。これに成功した国の代表として、韓国・台湾・アイルランドが挙げられるという。Jenkins et al. (1998) によれば、これらの国で共通に実行され、そのおかげでリンケージ強化に成功したと考えられる、3つの要素があるという。

第一は、それらの国の行政当局が、輸出指向型経済発展を自らがとる開発戦略として明確に位置づけたこと。

第二に、行政当局はリンケージの強化のために、輸出加工区へ財を供給する国内企業が生産に使用する財の購入に対して、リベートや関税払い戻し(drawback)をおこなったこと。これによって、国内企業の輸出加工区へ財を供給するインセンティブを高め、その関係を強化させる下地を作った。

第三に、輸出加工区の企業が現地で作られた財の購入を控える原因は、品質と納期の不安定さによるものであり、これを解消するために、行政当局は国内企業の人材育成の支援や、技術的援助といった方法で国内企業を支援し、輸出加工区とのリンケージ強化を促進したこと。

以上のように、リンケージ強化のための3つの要素が示されたのだが、この中でも特に重要なのは第一の“輸出指向型経済発展”という政策の標榜であると考えられる。開発途上国は、輸出加工区を利用して輸出指向型経済発展を目指し、そのなかで輸出加工区と国内企業のリンケージを強化させる。そして、最終的には国内企業自身が国際競争力を身につけることこそが、その国にとって持続的な経済発展となりうるのである。開発途上国政府が、輸出指向型経済発展を自らがとる開発戦略として明確に位置づけることなしに、第二・第三の点を実行したところで、国内企業が国際競争力を身につけるほどに、輸出加工区と国内企業のリンケージが強くなることはないであろう。

また、第一の点に関して、Balasubramanyam (1988) は、「輸出加工区は、韓国・台湾・メキシ

²⁴ このほかに、輸出加工区内の企業の輸出総額とそれらの企業が購入した国内で供給された財・サービスの総額との比率なども考えられる。

コにおいては輸出成長に中心を置く開発戦略の追加的道具であった。一方、インド・インドネシア・フィリピンなどの国においては、輸入代替政策を中心とした内向きの開発政策と長い間結びついており、輸出加工区は外向きの開発戦略に賛成するものに対するしつしつの譲歩という色合いがあった」と述べている²⁵。本稿で注目したフィリピンでは、最も重要な第一の点が明確でなかったのである。さらに、パターン輸出加工区のように都市から離れた地方に輸出加工区を創設すると、そこで操業する企業が必要とする国内企業が近くに存在しないため、リンケージの強化は一層困難であったと考えられる。このように、フィリピンでは長期的な発展に不可欠であると考えられる輸出加工区と国内企業間のリンケージが発生する条件に欠けていたといえよう。

5. 費用・便益分析による評価

これまで、輸出加工区の創設に関して、韓国での成功・フィリピンでの失敗として議論をつづけてきた。しかしながら、失敗例として挙げられているフィリピンでさえ、輸出加工区の創設が、雇用創出や外貨獲得に期待以上ではないにせよある程度の貢献をしていることがわかった。では、成功あるいは失敗という評価はどのようになされるべきなのだろうか。

ここで、ある種の目標が達成されたからと言っても、その目的達成のためには多くの費用がかかっていることを忘れてはならない。ある輸出加工区の創設がその国にとって成功といえるか、あるいは失敗といえるかは、輸出加工区の創設が国内経済に与えるさまざまな影響を考慮しなければならない。このために費用・便益分析が用いられる。Warr (1983,1984,1987a, 1987 b, 1989) はアジア4カ国における輸出加工区の詳細な研究を行っており、その中にこの費用・便益分析が含まれている²⁶。

Warrによる費用・便益分析では①雇用②外貨獲得③国内製原材料使用④国内製資本設備の使用⑤関税などの歳入⑥電気代補助⑦行政費用⑧インフラ費用・補助⑨国内貸付などの項目を考慮に入れて分析が行われている(表3・4)²⁷。しかしながら、開発途上国の費用・便益分析においては、上に挙げた様々な項目の適切なシャドー・プライスを測定することは困難であるし、信頼できるデータの入手も難しいのが現状である。この様な状況ではあるが、韓国・馬山輸出自由地域の成功とフィリピン・パターン輸出加工区の失敗という評価をWarrが行った費用・便益分析から検討すれば以

²⁵ 政治家が、実際の国内保護政策を隠し、貿易自由化政策を実行しているかのように見せかけるために、輸出加工区を創設しようとする危険性があることを、Spinanger (1984) は指摘している。

²⁶ Spinanger (1984) は、マレーシア、フィリピン、シンガポール、台湾の4ヶ国にある輸出加工区がそれらの国に与えた影響をリンケージの強化と比較優位の変化の観点から分析している。また、厳密なものではないが費用・便益分析によって、ここでもフィリピンの失敗が強調されている。

²⁷ インドネシアでは、利益の中で公の税 (Official tax) によるものはそれほどではないが、非公式な徴税 (unofficial levies) が非常に重要な役割を果たしている。Warr (1983) の費用・便益分析では、この非公式な徴税を考慮するかしないかで、輸出加工区がインドネシア経済に与える影響に関して全く異なった結論が得られる。

下のようなになる。

Warrが馬山輸出自由地域とパターン輸出加工区に関して費用・便益分析を行った結果である表 5 を参照しよう²⁸。馬山輸出自由地域では、実際に払われている賃金とシャドー・ウェイジの格差が10%というのが最もふさわしい数値であると Warr は述べており、この水準では、かなり高い割引率で割り引いても純現在価値は正の値となる。また、内部利潤率も公共投資の水準としてはかなり高いものであるため、Warrは馬山における輸出自由地域の創設は韓国に利益をもたらすものであると結論を下している。

一方、パターン輸出加工区においては、賃金格差、割引率を常識的な範囲で考慮すると、純現在価値のすべて、内部利潤率のほぼすべてがマイナスの値をとる。これより、Warr はパターン輸出加工区の創設がその期待とは裏腹に失敗であると結論を下している。

以上のように、フィリピン・パターン輸出加工区の創設は、雇用創出・外貨獲得という目的に一定の役割を果たしたものの、へんびな場所に一から輸出加工区を創出するために使用したインフラ費用、また、多額の国内資金を輸出加工区に参入する企業へ特権的に貸し付けるというフィリピン独自の政策により生じた損失があまりにも大きすぎたため、パターン輸出加工区は将来的にも採算のとれないプロジェクトであったと考えられている。

6. おわりに

Hamada (1974) に始まる輸出加工区の理論分析では、開発途上国による輸出加工区の創設は、その国の厚生を増大させることができないという悲観的なものが多い²⁹。その一方で、世界銀行やIMFといった国際機関も輸出加工区に関する調査・研究を行っており、それらの国際機関の見解は理論分析とは対照的に、輸出加工区の創設は開発途上国の経済発展に重要な役割を果たしてきたと、肯定的な見方をしている。確かに、多くの開発途上国がそうであるように、ある種の目的、すなわち、雇用創出や外貨獲得に関してほとんどの国で成果があったと考えられる。

ライフ・サイクルの中で、輸出加工区は (1)生成期 (2)成長期 (3)成熟期には雇用創出・外貨獲得手段としてめざましい活躍をするかもしれないが、(4)衰退期にまで至るようになると、その特別な意味を持った区域としての存在意義はなくなる。その段階では、輸出加工区の評価は、それまでにその輸出加工区がもたらした便益と、それにかけた費用との比較が重要となってくる。また、輸出加工区が特別な意味を持った区域としての存在意義を失った後も、その国の経済発展の原動力となるものを残したかどうか、すなわち、本稿の中心的な論点であるバックワード・リンケージとそれ

²⁸ 詳細に関しては、Warr (1984, 1987a) を参照せよ。

²⁹ Rodriguez (1976), Hamilton and Svensson (1982), Young (1987), Chaudhuri and Adhikari (1993), また輸出加工区に関する理論研究のサーベイは高木(1999)を参照せよ。

表 3

費用・便益分析における総利益・総費用に対する利益項目と費用項目の割合

韓国・馬山輸出自由地域

	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
①費用	45	39	21	18	25	23	20	25	25	32	33	33
②外貨獲得	55	59	56	56	48	55	63	53	53	42	39	40
③国内製原材料使用	0	1	4	8	8	10	9	11	12	15	13	13
④賃貸料	0	0	19	19	19	12	8	11	10	12	14	13
⑤国内販売	0	0	0	-4	-7	-16	-17	-33	-36	-35	-36	-38
⑥建設費用	-96	-91	-86	-50	-34	-32	-21	-15	-11	-7	-5	-4
⑦行政費用	-4	-8	-10	-28	-39	-27	-35	-28	-29	-32	-30	-31
⑧電気代補助	0	0	-4	-18	-21	-25	-27	-24	-25	-25	-27	-26
総利益 (百万ドル)	0.2	1.38	7.74	9.63	8.37	14.18	19.07	17.21	18.4	14.1	16.05	16.32
総費用 (百万ドル)	-14.61	-12.51	-11.06	-4.2	-3.13	-4.57	-4.7	-6.17	-6.37	-5.98	-6.35	-6.35
総利益 (百万ドル)	-14.41	-11.13	-3.32	5.43	5.24	9.61	14.37	11.04	12.03	8.12	9.7	9.97

資料：Warr.P.G. (1984)

注：1) ①～⑧までの項目が示すプラスの数値は、その項目が総利益に占める割合(%)を示している。

また、マイナスの数値は、その項目が総費用に占める割合(%)を示している。

2) すべての金額は1982年の物価水準で評価されている。

表 4

費用・便益分析における総利益・総費用に対する利益項目と費用項目の割合

フィリピン・バターン輸出加工区

	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
①費用	0	64	93	85	44	71	31	35	36	35	41
②外貨獲得	100	31	-1	0	46	9	60	53	55	57	49
③国内製原材料使用	0	4	2	2	4	11	1	2	2	1	2
④税込	0	0	5	12	6	10	8	10	7	7	8
⑤国内貸付	-2	-28	-53	-52	-49	-62	-7	-10	-10	-9	-23
⑥インフラ費用	-98	-69	-44	-46	-49	-35	-84	-71	-64	-65	0
⑦行政費用	0	-3	-3	-2	-2	-3	-8	-16	-18	-21	-65
⑧電気代補助	0	0	0	0	0	0	-1	-3	-3	-4	-12
総利益 (百万ペソ)	1.1	6.7	9.4	17	53.2	45.9	137.7	164.1	196.5	208.1	173.3
総費用 (百万ペソ)	-324.6	-400.9	-476.5	-991.6	-762.7	-621.3	-212.9	-121.5	-106.6	-98.7	-36.2
総利益 (百万ペソ)	-323.5	-394.2	-467.1	-974.6	-709.5	-575.4	-75.2	42.6	89.9	109.4	137.1

資料：Warr.P.G. (1987 a)

注：1) ①～⑧までの項目が示すプラスの数値は、その項目が総利益に占める割合(%)を示している。

また、マイナスの数値は、その項目が総費用に占める割合(%)を示している。

2) すべての金額は1982年の物価水準で評価されている。

表5

費用・便益分析の結果

韓国・馬山輸出自由地域

賃金格差 (%)	純現在価値 (百万ドル)					内部利益率 (%)		
	割引率 (%)					輸出加工区の操業期間 (年)		
	2.5	5	7.5	10	12.5	20	25	30
10	101.5	63.4	37.7	20	7.6	13.7	14.6	15
7.5	84.3	50.9	28.4	12.9	2	12.1	13.1	13.5
5	67.3	38.7	19.4	6.1	-3.2	10.5	11.5	12.1
2.5	48.9	25.4	9.6	-1.3	-9	8.4	9.6	10.2
0	29.4	11.5	-0.7	-9.2	-15.1	5.9	7.3	8

フィリピン・バターン輸出加工区

賃金格差 (%)	純現在価値 (百万ドル)					内部利益率 (%)		
	割引率 (%)					輸出加工区の操業期間 (年)		
	3	4.3	5.6	6.9	8.2	20	25	30
56	-1708	-2265	-2836	-3427	-4042	-4.4	-1.0	0.8
46	-2053	-2596	-3155	-3737	-4344	-5.6	-2.0	-0.1
36	-2398	-2927	-3474	-4046	-4645	-6.7	-3.1	-1.0
26	-2743	-3258	-3793	-4355	-4946	-8.3	-4.3	-2.1
16	-3088	-3589	-4112	-4664	-5247	-10.0	-5.7	-3.3

出所：馬山輸出自由地域；Warr.P.G. (1984) Table 4, バターン輸出加工区；Warr.P.G. (1987a) Table 4

注：1) すべての金額は1982年の物価水準で評価。

2) マイナスの符号はコストを表す。

3) 純現在価値の計算において輸出加工区の寿命は25年と仮定。

4) 賃金差額とは輸出加工区外で支払われる賃金と輸出加工区内で支払われる賃金の格差のことを指す。

によって生じる国内産業の国際競争への適応能力の獲得が、その輸出加工区の創設によって得られたかどうかと言うことがさらに重要になると考えられる。

本稿では、輸出加工区創設の失敗例として、フィリピン・バターン輸出加工区の例を挙げた。ここでは、上で述べたリンケージの強化が達成されなかったこと、また、地方開発のために輸出加工区を不利であると考えられている都市から離れた地域に創設したことが大きな原因となり、結局、失敗の烙印を押されることになってしまったと考えられる。

一方、韓国・馬山輸出自由地域は適切な場所に設立され、また国の後押しもあり、現地企業とも強力なリンケージを形成することができた。そして、このリンケージの強化こそが今日の韓国の経済成長を支える一部となったと考えられる。しかしながら、韓国の近隣には、海外への投資の規制緩和により投資先を求めていた日本という国が存在し、また日本から行われた投資の多くが中小企業からのものであったためリンケージの強化が容易であったなど、外的環境に恵まれたことが馬山輸出自由地域を成功に導いたという考えは否定できないであろう。

ここで成功例として取り上げた韓国の例の多くは、台湾にも当てはまる³⁰。韓国はもともと台湾と日本からの投資誘致を競い合っており、1966年にいち早く台湾が高雄輸出加工区を創設したことが、韓国の輸出加工区創設を急がせたという歴史がある。当然、韓国と同じ外的環境にあり、リンケージの強化でも成功を収めた台湾・高雄輸出加工区は韓国と同様、輸出加工区の成功例として挙げられることが多い。

最後に、これらの失敗例と成功例を振り返って、輸出加工区の創設があまり一般的ではないアフリカの国々が今後、開発戦略として輸出加工区の創設を計画することの有効性を検討してみたい。

アフリカの国の多くは、次のような不利な条件の下にある。①輸出加工区の活動に利用可能な港や道路といったインフラ設備が不十分であり、それらを一から造り出さなくてはならないので、輸出加工区の創設には莫大なコストが発生するであろう（フィリピン・バターン輸出加工区のケースと同様）。②韓国や台湾がそうであったのとは対照的に、近くに投資を行ってくれる適当な国がない。すなわち、地理的条件にも恵まれていない。ただし、これに関しては、ヨーロッパの国とも近く、地理的条件に恵まれている地中海沿岸のチュニジア、モロッコ、エジプトなどの国では、すでに輸出加工区の創設が積極的に行われている。③輸出加工区の企業とバックワード・リンケージを築くことができるような国内産業が存在しない。④韓国や台湾では質のよい労働者がたくさんいたが、それは教育制度が整っていたおかげであった。しかし、アフリカにはそのような教育制度が整っていない国も多く、質の高い労働者を供給できない。最後に、⑤先進国の企業は、政治の安定性のないところに投資することを恐れる。したがって、まず政治を安定させることなしに、輸出加工区創設の計画は意味を持たないものとなる。

³⁰ 1970年代の韓国と台湾の輸出加工区の比較に関しては、Kawahara (1981) を参照せよ。

以上のような不利な条件の大部分を多くのアフリカの国々が抱えているとすれば、過去の経験からして、そのような国で大規模な輸出加工区を創設することには悲観的にならざるを得ない。もちろんこの見解は、アフリカの国々と同様に不利な条件を多数持ち合わせており、今後、輸出加工区の創設を計画している他の地域の国々にも当てはまるものである。

例に漏れず、輸出加工区の創設によって生じるであろう、雇用増大・外貨獲得といった目先の利益ばかりに目を奪われてしまうと、将来的に大きな損失を被る可能性があることを開発途上国の政策決定者は忘れてはならない。輸出加工区そのものが、決して経済発展のエンジンとはなり得ないのである。

参考文献

- Anazawa, M., 1985/86, Free trade zones in Malaysia, *Hokudai Economic Papers*, 91-147.
- Balasubramanyam, V. N., 1988, Export processing zones in developing countries: Theory and empirical evidence, In D. Greenway, ed. *Economic Development and International Trade*. London: Macmillan.
- Chaudhuri, T. D. and S. Adhikari, 1993, Free trade zones with Harris-Todaro unemployment, -A note on Young-Miyagiwa-, *Journal of International Economics* 41, 157-162.
- Hamada, K., 1974, An economic analysis of the duty-free zones, *Journal of International Economics* 4, 225-41.
- Hamilton, C. and L. E. O. Svensson, 1982, On the welfare effects of a 'duty-free' zone, *Journal of International Economics* 12, 45-64.
- ILO/UNCTC, 1988, Economic and social effects of multinational enterprises in export processing zones, Geneva: International Labor Organization.
- Jenkins, M., G. Esquivel, and F. Larrain B., 1998, Export processing zones in central America., Development Discussion Papers Central America Project Series: Development Discussion Paper No.646. Harvard Institute for International Development.

- Kawahara, I., 1981, Present status and prospects of export processing zones in Asia, *EXIM Review* 2, 5-20.
- Rodriguez, C. A., 1976, A note on the economics of the duty free zones, *Journal of International Economics* 6, 385-388.
- Spinanger, D., 1984, Objectives and impact of economic activity zones - Some evidence from Asia, *Weltwirtschaftliches Archiv* 12, 64-89
- Wall, D., 1976, Export processing zones, *Journal of World Trade Law* 10, 478-89.
- Warr, P.G., 1983, The Jakarta export processing zone: Benefits and costs, *Bulletin of Indonesian Economic Studies* 19, 28-49.
- Warr, P.G., 1984, Korea's Masan free export zone: Benefits and costs, *Developing Economies* 2, 167-84.
- Warr, P.G., 1987a, Export promotion via industrial enclaves: The Philippines Bataan export processing zone, *Journal of Development Studies* 23, 220-41.
- Warr, P.G., 1987b, Malaysia's industrial enclaves: Benefits and costs, *Developing Economies* 25, 30-55.
- Warr, P.G., 1989, Export processing zones. -The economics of enclave manufacturing-, *World Bank Research Observer* 4, 65-88.
- World Bank, 1992, Export processing zones, Washington: The World Bank.
- Young, L., 1987, Intermediate goods and formation of duty-free zones, *Journal of Development Economics* 25, 369-384.

呉 泰憲 1994「輸出加工区についての再考察 -馬山輸出自由地域を事例として-」『アジア経済研究』61-78.

朽木昭文 1997「アジアの成長に見る工業団地と政府の役割 -マレーシア, タイの事例-」『アジア研ワールド・トレンド 26』40-41.

高木洋子 1999「輸出加工区の経済効果：展望」北海道大学『経済学研究48-4』41-50.