

ホーチミン（ベトナム）と バンコク（タイ）からの報告

立山敏男・松岡 泰

1. はじめに

1998年2月に開催される第2回アジアネットワーク・フォーラム経済部会の準備のため、1997年12月1日（月）から6日（土）にかけて5泊6日という短い日程ではあったが、私たちはベトナムのホーチミン（旧サイゴン）とタイのバンコクとを訪問する機会にめぐまれた。今回の視察の最大の目的は、フォーラムに講演者及びパネラーとして参加していただく御二人（ベトナム商工会議所副会頭のダオ博士とタイのチュラロンコン大学経済学部のソムチャイ博士）と議題打ち合わせをすることであったが、もう一つの目的は東南アジアに進出した日系企業（主として九州の中小企業）が直面している課題と現状を聞き取り調査することであった。本稿では、第二の目的であった日系企業が直面する諸問題を中心に報告したい。

折しもわれわれの視察は、東南アジアはおろか、香港や韓国経済をも巻き込んだアジアの深刻な不況の最中に行われた。周知のとおり、1997年7月タイのバーツ安から始まった通貨の下落はその後はマレーシア、香港、台湾、さらには韓国へと次々に飛び火し、われわれが視察で滞在していた時にも、現地の新聞やテレビはかなりのスペースを割いてそのことを報道していた。われわれが現地法人の代表者の方にインタビューしたときにも、もっぱらそのことが話題の中心になった。東南アジアに進出した日系企業は、予想もしなかったような状況に直面したのである。その意味では、意図せざることはあったが、混迷するアジア経済が日系の中小企業に与えた影響を知るには、時機を得たインタ

ビューとなった。本論にはいる前に、先ず今回の視察の日程を簡単に紹介しよう。

12月1日

福岡空港を10時30分に出発し、台北・香港経由でホーチミン（旧サイゴン）の空港に現地時間の20時30分に到着。

12月2日

(1) ベトナム商工会議所副会頭 ダオ博士

1回目 時間：9：00～10：40，場所：ベトナム商工会議所ホーチミン事務所

2回目 時間：12：00～14：30，場所：ホーチミン市内のレストラン

(2) 日本の大手企業のベトナム駐在員事務所に務めておられるA氏との会食

時間：19：00～21：30，場所：ホテルのレストラン

12月3日 精密機器関係の日本企業の工場長B氏

時間：13：00～15：30，場所：ホーチミン市郊外の輸出加工区にある工場

12月4日 ホーチミン国際空港 11時20分発、バンコク着 12時50分。

(1) 空港から、バンコクに進出している釣り具関係の工場の視察に直行し、C氏にインタビュー。15時00分～17時30分。その際、現地で印刷・梱包関係の会社を経営しておられるD氏も同席。渋滞のため、19時30分にホテル着。

(2) バンコクに3年半滞在しておられる日本の大手企業のE氏にインタビュー

時間：19時30分～21時30分，場所：ホテル

12月5日

(1) チュラロンコン大学のブッダガン博士とソムチャイ博士

時間：11：30～14：30，場所：ホテル

(2) バンコク郊外に工場を持つ日系の工作機械メーカーの副社長F氏

時間：15：30～17：15，場所：ホテル

12月6日：バンコクを8時20分に出発し、福岡に19時55分に到着。

2. ホーチミンからの報告

12月2日(火) ベトナム商工会議所副会頭 Dao Duy Chu 博士へのインタビュー

その際、熊本県庁での研修経験のあるボー氏 (Vo Tan Thanh) が通訳をする。

1回目のインタビュー、

(1) ベトナム商工会議所の説明

- 1) 国内の商工業を育成するために、ビジネスの権利を守る組織。
- 2) 商工会議所はビジネスの代表として行動しているため、ベトナム国内のビジネスの意見を纏めて政府に意見を提出。政府の産業政策に影響
- 3) 国内の会社を海外に紹介したり、特に外国の企業に対してベトナムに投資するように働きかける仕事をする。今年の11月には、韓国の済州島で開催された国際会議に出席し、東京、大阪、北海道などの商工会議所の責任者などに会う。稲葉日本商工会議所会頭や大西大阪商工会議所会頭とも面識がある。これまでに60カ国以上を訪問し、世界中に人脈を築いているだけでなく、5～6カ国語(北京語、ロシア語、ドイツ語、英語など)を自由に駆使できる国際派として活躍。

(2) 学歴・職歴

1938年10月、ハノイ生まれで、59才。約40年前、北京大学を卒業し、その後ソ連の科学アカデミー、1967年からは東独の科学アカデミーに所属して物理化学の分野で博士号を取得。ベトナム戦争の拡大にともない研究を諦め、帰国してベトナム国家計画委員会(工業担当)に所属。

1975～1990年：ベトナム国営石油ガス会社の副社長

1991～1994年：工業省の大臣補佐(南ベトナム担当) (the Assistant Minister of Heavy Industry)。1990年6月から、生活の拠点をハノイからホーチミンに移す。

1995年：アジア太平洋経済協力のための国家計画委員会の副委員長になる。

1997年3月：ベトナム商工会議所の第3回国大会で副会頭に選出される。

またベトナム経済大学のアドバイザーも兼務。

(3) ベトナム－日本との関係

ベトナムにとって日本は大切なパートナー（輸出先では日本が最も多く、約30%を占めている）であり、両国間には協力委員会がある。日本企業はよく市場調査をしてから行動しており、慎重である。数年前までは両国の関係は貿易中心だったが、2～3年前からは日本からの投資が積極的になっている。特に通産省を通しての援助は大きい。また経団連や、ベトナムに事務所を持つ企業としては三菱、丸紅、住友、伊藤忠、日商岩井などの大手商社とも協力関係にある。ベトナムにおける日本の役割は今後ますます増大する。

(4) ベトナム市場の4つのメリット

第一に西暦2000年には人口は8500万人になると予想され、市場としての将来性が有望である。第二に南北のベトナムが統一されて以降も政治はきわめて安定しており、投資するにしてもリスクが少ない。第三に識字率は92.6%とシンガポールに次いで高く、労働力の質がよい。それは革命後のベトナムでは、病院の建設と並んで、教育が重視されてきたからである。第四に労働力の質が良いだけでなく、しかも低賃金である。

(5) ベトナムが抱えている4つの問題点

第一は、1997年のGDPの成長率は9%とは言え、もともと工業の技術レベルが低いため、先進国に追いつくのは簡単ではない。第二は雇用問題である。人口増加率が高いため毎年100万人の労働者が誕生しており、一方で産業を活性化させ、他方では人口を抑制する必要がある。第三に海外からの投資がスムーズになるように、環境を改善する必要がある。たとえば規制緩和、外国の投資家の権利擁護、税率の改善などをおこなって、今後ますます海外からの投資を増大させる必要がある。第四に東南アジア

の通貨危機の影響が出始めており、輸出部門でそれが顕著に現れている。それが回りまわって、最近では国内でも購買力の低下が見られる。

2回目のインタビュー 時間：12時～2時半

(1) インフラの整備について

ベトナム経済は順調に発展しているが、これからも経済成長を維持するためにはインフラの整備が重要。たとえば就業人口の70%は農業に従事しているが、以前はメコン・デルタで収穫された物資を輸送する手段がなかったため、改革以前はベトナムは米の輸入国であった。ところが、インフラを整備した結果、現在では輸出国に転じた。

インフラの整備については、具体的には第一に道路、第二に港、第三に発電が重要。道路がなければ農業生産物(米やコーヒーなど)を輸送できないし、外国との輸出入に必要な港湾の整備も不十分であるし、工業化に必要な電力(発電所の建設)の供給や工業用水の確保も重要な課題。同時並行的に整備していくことが重要。

(2) ドイモイ政策(1986年以降の個人経営を認める経済政策)の成功

農業生産が近年1.5倍に飛躍的に増えた理由として、道路などのインフラの整備も挙げられるが、それと並んで重要なのは計画経済から市場経済への移行に伴って、労働意欲・生産意欲が向上したためである。

12月2日 午後7時～9時半

日本の大手企業のA氏と懇談。A氏によれば、ベトナム人の識字率が高いこともあって、能力は高く、彼らは各種の知識や技術を短期間に習得できる。現地に駐在している日本人の誰もが、その点については同意しているという。しかし日本企業が進出するには諸々の面で環境が十分には整っていない。幾つかの理由。

- (1) 娯楽や衛生設備が不十分であるだけでなく、交通事情も勝手が違って外出しにくい状況(道路は自転車、バイク、車の洪水であるにも拘わらず、信号がほとんどないので、視察した私たちも道路を横断するのが怖い気が

した)であり、さらにホーチミンの場合は治安上の問題もあり、今は家族を連れてこれる環境ではない。

- (2) 日本とは違って、社会主義社会であるベトナムの場合、党の影響力の大きさがわからず、仕事を進める上で交渉相手が不明確で勝手が分からない。
- (3) 土地の占有権が不明確であるので、事務所を開設する際など、予想できないような問題にたびたび遭遇する。
- (4) 国内出張する場合でもパスポートを携帯する必要があり、心理面で負担が大きい。
- (5) 従業員の給料が能力給で一律でないため、現地の会社に日本人が1人しかいない場合、責任者の日本人は従業員1人1人に対して個別に対応する必要がある。したがって日本では考えられないような点で気苦労をする。
- (6) ベトナムはタイなどと同様に、駐在員の日本の所得と現地の所得の双方に対して課税される仕組みの合算課税方式を採用しているため、課税額が極めて大きい。そのため日本人スタッフを増やしにくい。

1997年12月3日

日本側の100%出資による精密機器関係の工場長B氏へのインタビュー

時間：13時～15時半、場所：ホーチミン郊外にある工場

(1) ベトナムに進出した外資系企業

輸出加工区には現在152社が工場を出しているが、その内の70社が日本企業。日本企業の賃金は他の外資系企業と比べてかなり高いため、ホーチミンのベトナム人には日本企業に勤めることを第一希望にしている者が多い。逆に台湾、とりわけ韓国系企業は投資した金額を1年くらいで回収しようとするため、労働条件を厳しくしており、労働争議が絶えず、ベトナムでの企業イメージが悪い。

(2) ベトナムへの進出：1995年から操業

操業1年前から準備、事前出張を含めると4年前から準備。インドやミャンマーなども候補地であった。輸出加工区では日本企業としては最も古いほうで、今ではそれなりの経験と実績を積んでいる。海外では韓国と

ベトナムに工場を持ち、長野の本社(1000人)、九州(140人)、ベトナム工場(140人)。140人の内訳は女性71人、男69人。

(3) 労働条件について

a) 初任給は US\$65 でドル契約のドン(ベトナムの通貨)払いであったが、インフレ率が13%だったこともあり、現在は\$80~90である。昨年の昇給率は8%で、ボーナスは1カ月。今年は昇給率は11.2%。その他、休暇前の小遣いが年に8回で、1回につき約20ドル。昼食代は30~40円で、食事係が3人で10時半から午後3時半まで勤務。生水が飲めないため、飲料水だけでも相当な費用になる。

(教師、医師、警察官の給料は\$40~50であるので、自転車やバイクはとても手のでない金額の筈だが、殆どの者がそれらを持っているのが理解できないとのこと。100ccのバイクでも新車は2000~3000USドル、セコで700~1500USドルが相場で、スクーターは3000~4000USドル、自転車は7000円から1万円くらい)

b) 労働組合: 6カ月で労働組合の設立が義務づけられている。

ベトナムは労働者の権利が手厚く保護されているため、人事管理が最も重要である。3年目でやっと、日本的システムが動き出す。日本で言えば始末書に似た注意指導書をミスが出る度に書かせおり、本人にも納得させている。もし万が一解雇する必要がある場合、これが不当な解雇でないことを証明する書類となるので、重要となる。

ベトナムなどではしっかりした通訳を雇うことが重要である。この会社ではベトナム人で工科大学出身者を雇っており、とても頼りになる人物なので、来年4月にスタートする第二工場では彼に責任者になってもらう予定である。(工場長のB氏は20歳代半ばの若いベトナムの青年を私たちに紹介し、30分ほど日本語による会話に同席してもらった。B氏はこのベトナム青年は仕事を覚えるのも日本語を覚えるのも熱心で、責任感もあり、このような立派な大卒の人物を日本で捜そうとしても無理ですと絶賛していたが、なるほど謙虚で真面目そうな好青年であった。)日本人は創業当時は8人いたが、その後6人になり、現在では2

人。創業から1年半くらいで、完全に軌道に乗せることが可能になった。今では事務所ではたいていの日本語は通じるし、書類も日本語で作成してEメールで日本に送っている。現在では機械の故障も現地の従業員が殆ど修理できる状況で、労働力の質は相当に高い。従業員への信頼感が高い。

(4) 輸出加工区の特典

- a) 手数料を年間25ドル払うだけで、それ以外は利益があがるまで法人税は払う必要がない(諸説あり)。当初は3年で赤字から脱却できると予想していたが、現実にはその半分の1年9カ月で赤字から脱却できた。
- b) 100%輸出でライセンスを申請しているため、日本への輸出は無税
- c) 土地は50年のリース契約(1㎡当たり100ドルを前払い)。現在は44年のリース契約に短縮され、しかも1㎡当たり100～150ドルに値上げされている。
- d) この輸出加工区には1万人が働いているが、輸出加工区はベトナム全土には4つ(ハノイ、ハイフォン、それにホーチミンに2カ所)ある。

(5) 問題点

- a) 合算課税の税率が最高40～45%であるので、企業のベトナム進出にブレーキがかかる。
- b) この業界はドイツと日本の企業数社(4～5社)で独占状態にあるが、東南アジアでは偽物が国境を越えてすぐに出回り、打つ手は無い状態。
- c) 税金逃れのための密輸が多く、安い商品が氾濫しているため、外資系企業だけでなく、ベトナムの地元企業も苦しんでいる。

3. バンコクからの報告

12月4日午前8時半ホテル発、11時発の飛行機に乗り、午後1時バンコク着。

空港から企業訪問に直行し、午後3時から5時まで、釣り具関係の現地法人の社長C氏にインタビュー。その時、たまたま商用で来ていた、現地で日本企業相手に印刷・包装用紙の会社を営んでいるD氏も同席し、こちらの

質問に答えてくれる。午後7時半、ホテル着。

(1) バーツの下落について

7月1日までは基本的に1ドル=25.7バーツであったが、7月2日に変動相場制に切り替わると、急速にバーツ安が進行してマーケットが閉鎖され、7月3日には1ドル=30バーツ、それ以後バーツ安が続き、現在では1ドル=43バーツ(12月3日現在)で、バーツ安はもっと進みそう。

(2) 社長のC氏の経歴

C氏は現地法人の社長としてバンコクに来てから5年になるが、最初にタイに来たのは17~18年前で、タイ語には不自由しないし、奥さんもタイの人。そういう意味で、C氏の場合は外国に来て、言葉や習慣の違いに戸惑っていると言った感じはまったくなかった。同席されたD氏もタイに来て既に18年で、気負った感じはなかった。

(3) バーツ安が幸いして、会社の景気は非常に良好。その理由

a) 自動車産業や家電工場のように原料のかなりな部分を日本から輸入している企業は原料費が約2倍に跳ね上がり、最悪の状況。たとえばトヨタの操業率は30%、いすゞは生産をストップしており、現地では自動車産業が回復するには5年くらいかかるのではとされている。しかし逆に部品の現地調達率が高くて、製品を日本などに輸出している製造業は、バーツ安の恩恵をこうむって景気がよい。

b) 不況で失業者があふれており、買い手市場。

- ・この工場はタイの中でも最も貧しいと言われる東北部出身の女性を雇っており(この地域の年間所得は1万バーツくらいと言われており、バンコクの10分の1)、この工場では7~8万バーツ払っている。
- ・失業者は多いため人を募集するのも簡単で、採用に際しては簡単な数学の試験をして、読み書き、足し算、引き算ができるかチェックしている。
- ・昨年までは雇った者の10%以上が辞めていたが、不況になってから失業者が街にあふれて職がないため、今年になって辞めた人はいない。
- ・5年前は従業員の50%は組合員だったが、現在では1人。サンヨー

では組合員のストライキで工場が全焼するという事態が発生したが、不況により組合運動が下火になる。それに地区の組合のリーダーと懇意になれば、逆に組合は会社に浸透しなくなるとのこと。

・従業員は120名で、ほぼ全員女性。平均年齢は22～23才。

- c) 今後は原料の現地調達率がさらに高まり、状況はもっと好転しそう。釣り具関係のこの工場は、現在はプラスチックの成型品を日本から輸入し、その組立などをおこなっている。これらの領域は機械化しにくく、手仕事に頼らざるを得ないので、海外での仕事には向いている。

自動車産業の下請けの関連会社が2～3年前にやってきて操業を開始したが、その頃はこの会社の仕事など引き受けてもらえなかった。ところが不況になって自動車関連の仕事がなくなると、逆に下請け会社の方から仕事を依頼してきている。これからこれらの会社に仕事を頼めば原料の現地調達率はもっと上昇し、生産コストをもっと引き下げることができる。アセアン区域内では原料の輸入は関税の率がかなり低く、数年後には域内での関税率はゼロになる予定であるので、将来的には有望である。

(4) こちらからの質問に対する回答

a) 合算課税

タイでもベトナムと同様に合算課税方式で、最高税率は30%だが、これはそれほど問題にはならない。

b) カルチャー（文化）の違い

操業許可から税関手続きまで、正規の手続きでは何も処理できない社会。公務員（教師、役人、警察官など）の給与は少ない場合は3000～5000バーツで、とても生活できる給与ではない。したがって彼らはすべて副業を持っている。警察官の場合は交通違反を取り締まったり、警官の制服のままでガードマンをしたりしている。世の中が動いていく仕組みが違う。

- c) 名目的にせよ、合併会社をつくってタイの会社にしておかないと創業できないようなシステムになっている。この会社の場合は日本49対タ

イ51の比率の合弁会社になっている。何かトラブルがあった場合は、日本商工会議所に相談する。

d) 模造品について

模造品は出回っているが、それほど問題ではない。何故ならこの会社で作っている製品は全体のバランスが取れていないとまったく実用に適しないため、模造品が出ても消費者(たとえばプロの漁師)が賢明に行動して、品質の高い物を買うからである。実用品であることが幸いしている。

12月4日 夜7時半～9時半

バンコクに駐在している日本の大手企業のE氏と懇談。

(1) 不況について

日本の自動車関係や家電関係の会社は操業をかなり停止している状況で、事態はかなり深刻。駐在事務所も仕事がない状態。

(2) パーツを日本円に換算すると?

円に換算すると1パーツ=3円で100パーツ=300円である。しかし現地の労働者の日当が150パーツから170パーツ(日本円に換算すると450円から500円くらい)であるのを考えると、日本円はタイでは10倍かそれ以上の価値があると考えるのが妥当。タイ人の目から見れば、10万円は日本人の感覚に直せば100万円位の価値に相当するだろう。

(3) 合算課税および外資系企業の雇用条件について

タイでも合算課税方式だが会社がすべて処理するので、よくわからない。しかしこれよりも問題なのは、日本人従業員を1人雇えばタイ人を7人雇用しなければならない規定で、そのため日本人スタッフをなかなか増やしていくにくい。

(4) 合弁会社形態のメリットとデメリット

日本企業がバンコクに進出する場合には合弁会社の形態をとるのが普通であるが、この合弁会社がうまくいくか否かは合弁を組んだ相手の会社次第である。タイには法律が多くあって複雑で外部の者にはわかりにくく、

タイの法律やその他の慣行に詳しい人物がいないと物事が円滑に動かない。そのため、水先案内人として信頼できるパートナーを見つける必要がある。しかし仕事が順調に運びはじめると、配当や経営方針をめぐる対立するのが普通である。日本企業の場合、設立して数年は赤字を覚悟して長期的な戦略を立て、利益を投資に当てようとするのに対して、現地の企業は短期的な戦略に立つためである。したがって成功するためには、良きパートナーを見つけることが最も重要である。

(5) 運転手付きの車と広い住宅は最低限度の必要経費

乗合バスはあるが、電車等の大量輸送の公共交通機関が全くないため、またバンコクの交通事情と交通マナーを考えると、運転手付きの車がないと生活できないのが実状である。また治安や慢性的な交通渋滞（200メートル進むのに1時間かかることもある）、家族で過ごせる娯楽施設の欠如などを考慮すると、奥さんや子供は殆どの時間を家の中で過ごすことになり、ストレス解消のためにも広い住宅は生活必需品。しかし一般的に言えることは、日本国内にいる人には「運転手付きの車」と「広い住宅」は贅沢にしか見えず、恐らく理解不可能だろう。

12月5日 午前11時半～午後2時半

宿泊したホテルで、チュラロンコン大学のブッダガン博士、ソムチャイ博士等一行と、アジアネットワーク・フォーラムの打ち合わせをする。

12月5日 工作機械メーカーの現地法人副社長F氏へのインタビュー

時間：午後3時半～午後5時15分、場所：ホテル

(1) F氏について

F氏はパーツ安になった今年の8月からバンコクに赴任しているが、しかし18年前の1979年に現地法人を設立する際、最初は4ヶ月、次に3年半、バンコクで仕事をしているため、今回は3度目の赴任である。したがって初めて外国に進出した企業の責任者の雰囲気とは異なり、すっかりくつろいで落ち着いた感じで終始話された。タイ語も話されるので言葉の問題もなく、文化や慣習の違いも熟知されているので、新たに進出した企

業とは違って苦労話など一つも出なく、不況だからこそ、却ってやり甲斐があると言われた。

(2) タイで成功した理由について

この会社は18年前の1979年に設立され、ずっと赤字が続いていた。しかしプラザ合意によって日本企業が大量してタイに進出し、それが結果的には需要拡大を引き起こし、その波に乗ってこの会社は5～6年前から黒字に転じている。この会社はタイでは財閥に相当するXグループ(50社、3000名以上)との間で創られた合弁会社で、原料は主として中国と日本から輸入している。

(3) バーツ安について

a) 深刻なタイ経済

例1) 車を買う場合は、9割は現金を準備しないと買えない。

例2) 金融会社の58社が営業停止となっており、前年度比73%の収益減。債権者の預金は5年間凍結。(12月8日に、この中から生き残れる会社2社が発表された。)

例3) 現在、失業者は100万人と言われているが、来年には130～200万人になると予想され、金融関係だけでも5千人から1万人の失業者が出るであろう。

例4) タクシーの台数が急速に減りつつある。車をリースしても、リース代の元金を回収できないから。

b) 後から振り返ってみると、タイの株価指数は6年前の1991年頃から急激に下がっているのだから、バルツ安の予測はたてられたはず。これからもバルツ安はしばらく進行するかもしれないが、バルツの実力以上に下がりがすぎている感じがする。時間がたてば、少し回復するのではないか。

c) 工作機械部門の会社はバルツ安で2ヶ月前から売り上げが減少している。この会社が生産する工作機械の製品の大半はタイの国内市場向けであるのだから、タイ経済の不況の煽りを受けて、売り上げは落ち込み始めているからである。将来はマレーシア、インドネシア、シンガポールへの輸出を考えている。それに対して、精密機器を専門に扱う新しい会社は

缶詰を作る工具や半導体を作る工具などの製作が中心で、しかもこれらの製品は輸出中心なので、パーツ安はこの業界にとっては追い風となっている。つまり新しい会社はパーツ安で逆に売り上げが15%から20%上昇しているので、パーツ安については一概には評価できない。

(4) 合併会社について

タイのXグループの首脳とは長年にわたって家族ぐるみで親密な付き合いがあり、強い信頼関係で結ばれているので、パートナーに対する心配はまったくない。Xグループは地元の大企業なので、タイでビジネスをやっていく上での慣行を熟知しており、また合併会社を運営するさまざまなノウハウを蓄積しているので、この領域についてはXグループに任せることができる。したがって日本側としては経営上の種々の煩瑣な問題から解放され、技術的な問題に専念できる。

4. まとめ

以上の記述からも明らかなように、われわれがインタビューを依頼した会社はどちらかと言えば例外的存在であったのかもしれない。何故ならこれらの会社は第一に海外進出の経験が豊富であり、文化の違いから生じる苦労話が既に「過去形」になっている場合が多かったからである。したがってどの方の場合も肩から力が抜けており、静かな中にも自信を感じさせる国際派の人が多かった。タイの場合、日本からの企業進出は20年くらい前から大規模に始まっているのでキャリアが長く、タイに進出している日本企業は他の東南アジア諸国に進出している企業と比べると、例外的存在なのかもしれない。

第二に日本の自動車メーカーに代表されるように、東南アジア市場を狙った大手とその下請け企業は東南アジアの景気の冷え込みの影響をまともに受け、経営危機に曝されているように見えた。しかしそれとは対照的に、輸出製品の製造に特化している中小企業は通貨の下落によって大幅な利益増になっているようであった。アジアの経済不況とは裏腹に、われわれがインタビューした会社は労働集約型の中小企業が多く、そのため却ってパーツ安の恩恵を蒙ってい

たからである。安価な労働力に着目し、「生産して輸出する」タイプが多く、これらの企業はその意味では外資系企業のうまみを最大限に活用しているようである。通貨の下落を追い風に変えている企業が多かったという点から言っても、今回は例外的な企業を視察したのかもしれない。そもそも、インタビューに応じてくれる企業はそれなりに成功している会社であることは否めない。

なるほど九州の経済(とりわけ観光産業)はアジアへの依存度が高く、アジアの不況は対岸の火事ではすまないだろう。しかし結果の善し悪しは別にして、既に紹介したように、アジアの不況を進出の好機と捉える企業も多いであろう。労働集約型の中小企業が多い九州の場合、アジア諸国の通貨の下落を契機にして、今後ますます東南アジアへの工場移転に拍車がかかるのではないだろうか。

最後に、今回のインタビューに快く応じていただいた皆様、ならびにこの視察のための準備を快く引く受けていただいた小泉和重講師と県庁国際課の広崎さんと垣下さん、それから視察する機会を提供して下さったアジアネットワーク・フォーラムの経済部会のメンバーに、この場をお借りしてお礼の言葉を述べさせていただきます。