

JETRO

日本貿易振興機構(ジェトロ)

再検証：ASEAN の経済・投資環境

—改めて関心高まるビジネス展開先としての魅力と課題—

2021年3月

日本貿易振興機構（ジェトロ）

海外調査部

【免責条項】

本レポートで提供している情報は、ご利用される方のご判断・責任においてご使用下さい。ジェトロでは、できるだけ正確な情報の提供を心掛けておりますが、本レポートで提供した内容に関連して、ご利用される方が不利益等を被る事態が生じたとしても、ジェトロおよび執筆者は一切の責任を負いかねますので、ご了承下さい。

禁無断転載

はじめに

米中貿易摩擦や新型コロナウイルス（以下、新型コロナ）の拡大によって、世界経済は大きな下押し圧力を受けている。特に、日本含めて世界の企業はビジネスモデルや事業戦略の再構築を視野に入れ始めている。この中で、ASEANは既に日本企業の主要な進出先となっているものの、地理的に近く、親日的な国も多く、その高い潜在成長力などから、米中貿易摩擦の中でも、安定的なビジネス展開先として、改めて注目を集めている。2018年時点で、ASEANは日本の約5倍のおよそ6億5,000万人の人口を抱え、2015年にASEAN経済共同体（AEC）を発足させるなど経済統合を深化させてきた。他方、ASEANは10カ国から構成され、簡単に

「ASEAN」とひとくくりにはできず、その特徴は各国によって異なってくる。例えば人口、1人当たり国内総生産（GDP）や民族・宗教構成はそれぞれ大きく異なっている。進出を考える企業はこうした経済・社会・文化の違いを踏まえて、進出先を選択する必要がある。また、各国は生産拠点としての顔を持つにとどまらず、魅力的な消費市場としての顔も合わせ持つ。

本レポートは、ASEAN向けビジネスは未着手ながらも関心を持たれている日本企業向けに、進出目的を生産／輸出拠点としてみる場合とASEANの消費市場開拓を視野に入れた内販向けとみる場合に分けて、その際に留意すべき点を整理した。また、既に進出している日系企業が各国で抱える課題についても言及した。執筆にあたっては、各国の最新の国家戦略や具体的政策に言及すると同時に、ジェトロ独自のアンケート調査を交え、日系企業の視点からの記述とすることに主眼を置いた。

本報告書は3節から構成される。第1節は、ASEAN各国の経済、産業、貿易、直接投資に焦点を当て、各国のASEANの中での位置付けをデータにて示し、各国ごとの特徴を浮きあがらせることに努めた。第2節では、輸出を含む生産拠点、特に製造業の視点でASEANに進出する場合とASEANを内販市場として進出する場合の視点を紹介し、進出国選定に資する情報提供となる記述とした。第3節では、進出日系企業が抱える課題にも言及し、ビジネス展開先としてのASEANについて、総合的に各国の特徴や課題が把握できるように努めた。

新型コロナ禍は米中貿易摩擦に拍車をかけ、メインシナリオではなかった米中のデカップリングが現実味を帯びつつあるとの見方も出ている。これを受けて、企業の生産、調達、販売といった各戦略も見直しが進み、企業の中でのASEANの位置付けもこれまでとは変わっていくものと思われる。こうした状況下、本報告書が、ASEANを中心に企業戦略を考案・立案する皆様の一助となれば幸甚である。

海外調査部アジア大洋州課

(作成者)

海外調査部 アジア大洋州課課長代理 新田 浩之 (にった・ひろゆき)

目 次

内容

第1節 ASEAN 各国の経済概況.....	1
1. 経済概観.....	1
2. 産業構造.....	4
3. 貿易構造.....	6
4. 直接投資動向.....	8
第2節 ASEAN における日系企業の活動.....	11
1. 日系企業の進出状況.....	11
2. 生産拠点としての ASEAN.....	14
3. 消費市場としての ASEAN.....	23
第3節 日系企業が直面する貿易・投資上の課題.....	30
1. 各国の投資環境上のリスク.....	30
【コラム：生活面での課題～マレーシアの道路事情～】.....	34
2. 貿易関連に関する課題.....	35
結 語.....	40

第1節 ASEAN 各国の経済概況

<要約>

一口に「ASEAN」といっても、ASEAN 各国はそれぞれ政治・経済・社会・文化に多様性を持っている。本節では主として、経済面に焦点を当てて、ASEAN 各国が特色を有する点を示したい。例えば、豊かさの指標となる 1 人当たり GDP が域内最大のシンガポールは、人口面では小国に位置付けられる。他方、経済成長を左右する人口が最大のインドネシアの 1 人当たり GDP は、日本の 1970 年代の水準にとどまっている。産業構造をみると、ASEAN 後発国（カンボジア、ラオス、ミャンマー）を除くと、経済全体に占めるサービス業の比重が 5～6 割近くある。他方で、農林水産業や資源に依存する国もある。農業・資源国は国際商品市況など外部要因に経済が揺さぶられる脆弱性を抱える。自国の産業構造に合わせて、各国は外資系企業の参入余地に強弱をつける。例えば、一部の ASEAN の国は高付加価値産業以外のセクターへの外資参入を厳しくし、自国の産業高度化を狙う。貿易面では多くの国が鉱物性燃料の輸出を行う中、外資系企業の生産拠点が集積する国では電気機器の輸出も目立つ。輸入は高度な部品を現地調達できる割合が限られていることから、半導体などを含む電気機器の輸入額が大きい。ASEAN 域内貿易額が多いものの、中国との貿易が近年は急伸している。投資面でも、貿易同様に、近年は中国が米中貿易摩擦の余波もあって、ASEAN での投資を強化している。他方、ASEAN 各国による域内投資が全体に占める比率は低下傾向にある。

1. 経済概観

各種経済・社会指標からは各国の特色がみえてくる。表 1-1 は、各国の名目 GDP、1 人当たり GDP、人口の数値をそれぞれ記載している¹。経済規模を表す名目 GDP をみると、ASEAN 各国の経済規模はまちまちで、大きな差がある。2020 年 10 月の国際通貨基金 (IMF) の世界経済見通しによると、ASEAN において、名目 GDP が最大の国は、インドネシア (1 兆 1,201 億ドル) で、以下、タイ (5,436 億ドル)、フィリピン (3,768 億ドル) の順に経済規模が大きい。インドネシアの経済規模は 2 番目に大きいタイの GDP の 2 倍以上の水準で、世界全体では 16 番目の大きさとなっている。ASEAN の中では、ブルネイの GDP が 135 億ドルと最も小さい。インドネシアとブルネイの比率は 83 倍にもなる。2019 年の ASEAN の GDP は、3 兆 2,347 億ドルで、10 年前からほぼ倍増した。ただし、経済規模が拡大する ASEAN ながら、GDP は米国の約 15%、中国の約 20%、日本の約 60% 程度の水準にとどまっている。世界経済の中では、ASEAN 経済の規模は依然として相対的に小さい

¹ 各国の名目 GDP、後述の 1 人当たり GDP や人口の値は 2019 年の実績値、あるいは実績予測値を記載している。

ことは留意しておく必要がある。しかし、今後も外資系企業の関心が高く、外国投資を通じた技術進歩の可能性に加えて、人口面から今後も成長を期待できる国が多くあることを踏まえると、世界に占める ASEAN 経済は、今後一段と拡大していくものと思われる。

表1-1 ASEAN各国の経済/社会指標（2019年時点）

	名目GDP		1人当たりGDP		人口	
	10億ドル	順位	ドル	順位	千人	順位
インドネシア	1,120.1	1	4,197	5	266,912	1
タイ	543.6	2	7,807	4	69,626	4
フィリピン	376.8	3	3,512	6	107,290	2
シンガポール	372.1	4	65,234	1	5,704	9
マレーシア	364.7	5	11,193	3	32,581	6
ベトナム	329.5	6	3,416	7	96,462	3
ミャンマー	68.6	7	1,299	10	52,832	5
カンボジア	26.7	8	1,620	9	16,494	7
ラオス	19.1	9	2,661	8	7,163	8
ブルネイ	13.5	10	29,314	2	460	10

注：「順位」はASEAN内の順位。

出所：“World Economic Outlook Database, October 2020”（IMF）から作成

国民1人の豊かさを表す指標としての1人当たりGDPを使って、ASEAN各国を比較すると、また違った姿がみえてくる。ASEANにおいて、1人当たりGDPが最も大きい国はシンガポールの6万5,000ドルになる。シンガポールはGDPの規模が3,721億ドルとASEAN域内では4番目の規模にとどまるものの、豊かさの面では、ASEANの他国だけでなく、日本の約4万ドルをも上回り、世界で6番目に高い水準にある。対照的に、1,620ドルのカンボジア、1,299ドルのミャンマーは1,000ドル台にとどまる。この水準は他地域ではアフリカのカメルーン、セネガルやベナンなどの水準に近い。ASEANで最大の経済規模を有すインドネシアの1人当たりGDPは、4,197ドルとASEAN内では5番目の水準にとどまる。これは、日本の1970年代半ばの水準に相当する。

経済成長を左右する人口をみると、インドネシアの人口が2億6,700万人でASEANの中では最も多い。同国の人口は、世界順位でも、中国、インド、米国に次ぐ4番目の位置にある。インドネシアの巨大な人口から生み出される内需に商機を求めて、進出を検討する日本企業は少なくない。2番目に人口が多い国はフィリピンの1億729万人で、以下、ベトナムの9,646万人、タイの6,963万人と続く。対して、最も人口が少ない国は46万人のブル

ネイ、次に 570 万人のシンガポールとなる。両国ともに 1 人当たり GDP は、ASEAN 屈指の水準ながらも、人口規模からは小国といえる。例えば、シンガポールの人口は兵庫県の 2019 年の人口 548 万人をやや上回る水準に過ぎない。同国に進出する企業は、シンガポールを高付加価値な財の生産拠点、一部の富裕層をターゲットとする消費市場、あるいは高度な研究開発（R&D）拠点や地域統括会社の設置に適した国と考える²。

アジア開発銀行（ADB）の 2020 年 9 月時点の経済予測から 2019 年の ASEAN 各国の成長率をみると、メコン地域における発展途上の国々の成長率が総じて高くなっている。カンボジアの 7.1% 成長を筆頭に、ベトナムは 7.0%、ミャンマーは 6.8%、ラオスは 5.0% と総じて高い経済成長を遂げている。近年、シンガポール、マレーシアやインドネシアなどの人件費などの投資コストが相対的に上昇する中で、メコン諸国のコスト面での競争力が見直されるとともに、インフラ整備が進んできたことで、外資系企業の進出も加速した。それが結果的に、経済成長率を好調なものにしている。対照的に、シンガポールは 0.7% と低い成長にとどまった。一定の経済水準に達し成長率が低くなっていることはあるが、アジア大洋州地域の貿易のハブとなるシンガポールにとどまらず、名目 GDP に占める輸出比率が高いマレーシア、タイの経済成長率も、2019 年から表面化した米中貿易摩擦の影響を少なからず受けて、それぞれ 4.3%、2.4% と伸び悩んだ。

表1-2 ASEAN各国の経済成長率の推移と見通し

	(単位：%)				
	2017	2018	2019	予 測	
				2020	2021
ブルネイ	1.3	0.1	3.9	1.4	3.0
カンボジア	7.0	7.5	7.1	△ 4.0	5.9
インドネシア	5.1	5.2	5.0	△ 1.0	5.3
ラオス	6.9	6.2	5.0	△ 2.5	4.5
マレーシア	5.7	4.7	4.3	△ 5.0	6.5
ミャンマー	5.8	6.4	6.8	1.8	6.0
フィリピン	6.7	6.3	6.0	△ 7.3	6.5
シンガポール	4.3	3.4	0.7	△ 6.2	4.5
タイ	4.1	4.2	2.4	△ 8.0	4.5
ベトナム	6.8	7.1	7.0	1.8	6.3
ASEAN	5.3	5.1	4.4	△ 3.8	5.5

出所：“Asian Development Outlook Supplement 2020 (September 2020)” (ADB) から作成

² 在シンガポールの地域統括会社の戦略は、「アジア大洋州地域における日系企業の地域統括機能調査報告書—新たな段階へ、役割・機能にフォーカス—」(日本貿易振興機構) (2020年5月) に詳しい。

米中貿易摩擦に関しては、2020年1月に米中両国が第1段階の経済・貿易協定を締結したことで、世界的な経済の悪化に歯止めがかかるかと期待が高まった。しかし、2019年末に中国で確認された新型コロナウイルスが2020年3月以降、一気に世界に拡散し、世界経済は国際的なヒト・モノの流れが停止することで、甚大な影響を被った。グローバルサプライチェーンに組み込まれているASEANも、コロナ禍から免れるべくもなかった。当初のメインシナリオとされた米中貿易摩擦による2019年の経済減速から2020年は景気回復の年となる見通しが、すべての国で修正を余儀なくされた。例えば、同年第2四半期のシンガポールの実質GDP成長率は前期同期比13.3%減と2桁のマイナス成長を記録した。また、インドネシアは、2020年第2四半期のGDP成長率は前年同期比マイナス5.32%と発表した。マイナス成長は1997年7月にタイ（通貨バートの切り下げ）を皮切りに発生したアジア通貨・金融危機以来の水準となる。同国のGDPはここ数年5%台と安定的な経済成長を実現していただけない、新型コロナウイルスは一気に経済を冷え込ませたかたちとなった。ただし、第3四半期のシンガポール、インドネシアのGDP成長率はそれぞれ5.8%減、3.5%減と、成長率は改善に向かっている。他のASEANについても概ね、経済の底は2020年第2四半期となった。今後の経済見通しについて、IMFの2020年10月時点の予測によると、2020年は大半の国がマイナス成長としつつも、2021年にはすべての国がプラス成長に転換し、その後は安定成長に戻るシナリオとなっている。また、ADBは2020年12月時点において、ASEANの成長率について、2020年は4.4%減とした。しかし、2021年は5.2%増を予測と明るい見通しを示した。

2. 産業構造

経済の発展度合いに違いがあるために、産業構造も各国間で差異がでてくる。表1-3は産業部門ごとの粗付加価値（GVA）に占める割合を示している³。例えば、石油・ガス産業に競争力を有するブルネイの場合は、鉱業/公益がGVAの45.9%を占め、雇用創出効果が大きい製造業の比率は13.8%とASEANの中ではラオスの8.4%に次いで低い。鉱業/公益の比率が高いブルネイは、資源価格の低迷が直に経済に影響してくるために、産業の多角化が喫緊の課題になる。産業構造における共通点は総じて、ほとんどの国において、サービス産業の比率が最も高くなっている点を指摘できる。シンガポールは同比率が最大の77.4%となっている。国土面積が東京23区をやや上回る規模に過ぎず、製造業の発展余地が限られるシンガポールは金融、物流などサービス業に依存する産業構造に傾斜せざるを得ない。しかし、同国は製造業をGDPの2割に保つ方針を掲げており、石油化学、エレクトロニクス中

³ 粗（総）付加価値とは、産出高から中間消費を差し引いたもので、粗付加価値額＋生産品にかかる税－補助金＝GDPになる。

心に GVA でも 21.4%をキープする。島嶼国で国土の大きさも限られフィリピンのサービス業の比率も 67.7%と高い。小売業や外食業に加えて、世界中からビジネスプロセスアウトソーシング（BPO）の拠点を誘致がサービス産業の拡大に寄与している。

表1-3 ASEAN各国の粗付加価値額に占める各産業の比率（2018年）

（単位：％）

	農林水産業	鉱業/電気・ ガス・水道	製造業	サービス	
					卸・小売り、レストラン、ホテル
タイ	8.3	5.6	27.4	58.7	22.5
マレーシア	7.6	12.0	21.8	58.5	20.1
ミャンマー	26.3	7.0	21.7	45.1	19.6
シンガポール	0.0	1.2	21.4	77.4	20.1
インドネシア	13.3	9.7	20.7	56.2	16.5
フィリピン	9.3	4.0	19.1	67.7	20.4
ベトナム	16.2	13.8	17.8	52.2	16.3
カンボジア	23.5	2.5	17.4	56.6	14.8
ブルネイ	1.0	45.9	13.8	39.2	5.8
ラオス	17.7	19.3	8.4	54.7	16.7

出所：各国SNA統計（国際連合）から作成

製造業はブルネイ、ラオスを除くと、概ね 15～20%台の構成比になっている。中でも、タイは同比率が 27.4%と比較的高い特徴がある。「アジアのデトロイト」と呼ばれるほど、自動車産業の集積が世界的にも進んでいることが比率の押し上げに寄与している。しかし、タイはじめマレーシアやインドネシアの製造業比率は低下傾向にある。例えば、タイの 2010 年の同比率は 30.9%と 3 割を超えていた。経済が成長するにつれて、経済の主役は、比率が高まるサービス業に交代しつつある。他方、ベトナムの製造業が経済に占める比率は 17.8%とシンガポールやマレーシアなどを下回っているものの、比率は 2010 年の 14.8%から着実に上昇してきている。ベトナムの場合は、将来的には今以上に、製造業が経済の牽引役となる可能性が高い。豊富な労働力や勤勉な労働者という人的資源の魅力から、また、近年は米中貿易摩擦によって、各国製造業者はあらためてベトナムに注目していることも追い風になる。

ASEAN 各国の発展段階や産業構造の差異は各国の政策にも反映される。域内でもイノベーション大国と位置付けられ、サービス業の比率が最大のシンガポールは高付加価値な先端産業の誘致に注力する。シンガポール、ブルネイに次いで、1 人当たり GDP が高いマレーシアやタイは、成長の恒常的な停滞を招く中所得国の罍の回避に主眼を置く。両国は遠くない将来には高齢化社会に入ることからも、生産性の上昇に繋がる産業高度化政策を重視する⁴。具体的に、両国は先端産業・地域統括会社の誘致、物流ハブ機能強化、R&D 誘致強

⁴ 政策の具体化として、タイ政府は 2016 年に「Thailand 4.0」、マレーシア政府は 2018 年に「Industry 4WRD」をそれぞれ発表した。

化や研究者・高度エンジニアなどの研究人材育成に関心が高い。インドネシア、フィリピン、ベトナムは最先端産業とまでは言わないものの、一定の高度な技術を必要とする自動車や電気などの特定産業または裾野産業の誘致に力を入れている。そのため、誘致対象外の産業については、保護政策・規制などを通じて、外資系企業の参入が難しくなっている。

3. 貿易構造

外国資本の導入と並んで各国の経済底上げに寄与する経済活動として貿易が挙げられる。表 1-4 は ASEAN 各国の 2019 年の貿易を輸出、輸入それぞれで示している。ASEAN の中では、貿易ハブとしての位置付けにあるシンガポールの輸出、輸入比率がそれぞれ 27.5%、25.8%と最も高い。同国以外では、ベトナムに加えてタイ、マレーシア、インドネシアといった ASEAN でも経済規模が大きい国が上位を占める。他方、フィリピン経済特区庁 (PEZA) を有し、輸出企業に有利な税制を用意するフィリピンの比率は 5.0%と ASEAN の中での輸出規模は大きくはない。ASEAN の中でも、後発国のメコン諸国のカンボジア、ラオス、ミャンマーは輸出入ともに 1%程度にとどまり、今後の貿易振興策が期待される。これらの国でも貿易を促進する動きは出ている。例えば、ラオス商工省は 2020 年 8 月に、ASEAN 物品貿易協定 (ATIGA) の電子原産地証明書 (e-Form D) の正式運用を開始することを通知した。これにより、物品と原産地証明書の到着にズレがなくなり、特惠税率の享受を企業は受益しやすくなる⁵。

⁵ 詳細はビジネス短信「[ASEAN 物品貿易協定 \(ATIGA\) の電子原産地証明書の正式運用開始へ](#)」(ジェトロ、2020 年 9 月) に詳しい。

表1-4 ASEAN各国の貿易動向（2019年）

①輸出

（単位：100万ドル、％）

	輸出		
	輸出額	ASEANシェア	主な輸出品目
シンガポール	390,690	27.5	電気機器、一般機械
ベトナム	264,610	18.6	電気機器、履物類
タイ	246,141	17.3	一般機械、電気機器
マレーシア	238,089	16.7	電気機器、鉱物性燃料
インドネシア	167,003	11.7	鉱物性燃料、油脂類
フィリピン	70,927	5.0	電気機器、一般機械
ミャンマー	17,997	1.3	鉱物性燃料、繊維製品
カンボジア	14,845	1.0	繊維・同製品
ブルネイ	7,039	0.5	鉱物性燃料、有機化学
ラオス	5,809	0.4	鉱物性燃料、鉱石

②輸入

	輸入		
	輸入額	ASEANシェア	主な輸入品目
シンガポール	359,263	25.8	電気機器、鉱物性燃料
ベトナム	253,442	18.2	電気機器、一般機械
タイ	237,108	17.0	電気機器、鉱物性燃料
マレーシア	204,925	14.7	電気機器、鉱物性燃料
インドネシア	170,727	12.3	一般機械、鉱物性燃料
フィリピン	117,374	8.4	電気機器、鉱物性燃料
カンボジア	19,735	1.4	繊維、輸送用機器
ミャンマー	18,578	1.3	鉱物性燃料、一般機械
ラオス	5,797	0.4	鉱物性燃料、電気機器
ブルネイ	5,103	0.4	鉱物性燃料、一般機械

出所：ASEAN Statから作成

輸出を品目別にみると、鉱物性燃料を主要輸出品とする国がみられる。例えば、ブルネイは石油ガス、ラオスは電力が主要輸出品目になっている。一方、カンボジア、ベトナム、ミャンマーでは縫製品関連の輸出額が大きい。資源や軽工業品とは別に、マレーシア、フィリピン、シンガポール、タイ、ベトナムは電気機器の輸出も際立つ。これは、外資系の電気機器関連企業が各国の自由貿易地域（FZ）に進出して、原材料を輸入後に完成品または半導体などの電子部品（中間財）を生産したうえで、アジアを中心に世界各地に輸出するサプライチェーンを構築している結果といえる。輸入は、電気機器が多くの国で主要輸入品目となっている。各国において、高付加価値な半導体やコンデンサーなどの電子部品の現地調達は難しい。そのため、進出日系企業や現地企業は日本、他のASEANや中国から輸入せざるを得ず、それが各国の電気機器の輸入のウェートを大きくする理由の一つになっている。また、シンガポールは原油を輸入し石油精製した上で、輸出しているが、マレーシアなどの石油資源が豊富な国も含め各国は精製設備が不十分なことから、海外から石油製品を輸入する結果、ASEANは鉱物性燃料の輸入が多い。

ASEAN としての 2019 年の国別貿易をみると、最大の貿易相手国・地域は ASEAN 域内
が 6,324 億ドルで最大で、そのシェアは 22.5%になる。以下、中国 (5,079 億ドル、シェ
ア : 18.0%)、米国 (2,946 億ドル、同 10.5%)、EU (2,806 億ドル、同 10.0%) と続く。
輸出入ともに上位はほぼ同様の顔ぶれで、日本は輸出面では国別では、中国、米国に次ぐ 3
番目で 1,098 億ドル (7.7%)、輸入面では中国に次ぐ 2 番目で 1,161 億ドル (8.3%) だっ
た。なお、ASEAN は毎年、貿易収支の黒字を確保している。2019 年の同収支は 311 億ド
ルの黒字だった。ASEAN 域内の貿易比率は 2005 年には 24.9%であったところ、2019 年
は 22.5%に低下した。ASEAN 各国が中国との貿易を拡大させたことで、ASEAN 域内貿易
総額は総じて増えているものの、頭打ち感が見える。一方で、2005 年から 2019 年につ
いて、ASEAN の貿易額に占める中国のシェアは 9.2%から 18.0%に拡大した。ASEAN から
中国に部品を中心とする電気機器や鉱物性燃料を輸出して、中国からは完成品を中心とす
る電気機器や一般機械を輸入する貿易構造になっている。なお、米国、EU、日本それぞ
れの ASEAN との貿易総額のシェアの推移について、米国、EU は 10 年前との比較では目立
った大きな変化はないものの、日本のシェアは 2009 年の 10.5%から 2019 年には 8.0%に
低下した。

4. 直接投資動向

ASEAN 各国は自国経済・技術・生産性の底上げのために、外国からの直接投資を誘致す
る政策を打ち出す。各国、特に先進国の企業は自国よりも低廉な地価、労働コスト、調達コ
ストなど投資コストの低さや市場としての大きさや潜在性に注目し、ASEAN への投資を拡
大させてきた。表 1-5 は 2019 年時点の ASEAN への上位投資国 10 カ国の投資額を示して
いる。2019 年の世界からの ASEAN への投資額は 1 億 6,056 万ドル (前年比 4.9%増) と
米中貿易摩擦をはじめとする世界経済の不透明さがある状況にもかかわらず、2 年ぶりに増
加した。2019 年の最大投資国は米国で、245 億ドルの投資があった。2 番目に投資額が大
きい日本は 12.7%減の 204 億ドルと前年比減少した。上位国の中で、投資が前年比で増加
した国はシンガポール (1.2%増)、英国 (23.7%増)、スイス (406.5%増)、カナダ (308.1%
増) の 4 カ国で、シンガポールを除くと、各国の構成比率は 5%以下にとどまる。

表1-5 ASEANへの上位投資国・地域（2019年）

（単位：100万ドル、%、倍）

投資元国	金額	前年比	構成比	2013年残高比
米国	24,458	全増	15.2	8.6
日本	20,356	△ 12.7	12.7	5.1
シンガポール	15,964	1.2	9.9	8.1
香港	11,306	△ 10.2	7.0	12.3
中国	9,109	△ 25.4	5.7	11.0
英国	7,741	23.7	4.8	7.5
オランダ	5,053	△ 42.7	3.1	6.8
スイス	3,611	406.5	2.2	4.3
ルクセンブルク	3,498	△ 39.5	2.2	13.4
カナダ	3,155	308.1	2.0	11.6
総計	160,562	4.9	100.0	7.9

注：「2013年残高比」は2013年から2019年までのフロー値合計と2013年値の比率で計算。

出所：ASEAN Statから作成

2013年のフローの値を起点として、2019年までの積み上げ額をストックとしてみると、香港、中国からの投資の積み上がりが目立つ。それぞれ12.3倍、11.0倍で、米国の8.6倍、日本の5.1倍よりも大きい。中国企業は香港経由の投資額が多い特徴を踏まえると⁶、ASEANへの投資を増やしてきた国は中国といえる。中国は2013年から広域経済圏構想の「一帯一路」政策を推進し、同政策はASEAN地域も対象に含まれている。そのため、ASEANにおいて、中国は、例えば、中国南部の省とつなぐ天然ガスのパイプラインのミャンマー敷設などの大規模なインフラ投資を実行している。それらが中国からASEANへの投資拡大となって数字に表れている。インフラ案件に加えて、中国企業の中でも近年、アリババグループやテンセントなど大手テック各社は、ASEANのスタートアップや電子商取引（EC）関連企業への投資を加速している。例えば、アリババグループは投資に加えて、人工知能（AI）の研究・開発拠点をシンガポールに設立した⁷。

2019年のASEAN域内投資は前年比8.2%減の224億ドル、構成比はASEANが世界から受け入れる投資総額の13.9%だった。域内投資比率はここ5年の間では2016年の21.9%が最大で、その後の比率は一貫して低下している。つまり、ASEAN各国が他のASEAN各国に投資する状況は限定的といえる。ASEANの国別に海外からの投資受入額をみると、

⁶ 中国企業の2019年の海外投資は香港向けが906億ドルで最大となり、構成比の66.2%を占める。詳細はビジネス短信「[中国企業の2019年の海外投資、3年連続で減少](#)」（ジェトロ、2020年9月）に詳しい。

⁷ 中国企業のシンガポールへの投資動向は地域分析レポート「[テクノロジーの世界で高まる中国企業の存在感](#)」（ジェトロ、2020年1月）に詳しい。

2019年はシンガポールが921億ドル（構成比57.3%）で域内最大の投資受入国になっている。同国は法人税率が低く、各国が会社を設立しやすいという特徴もある。2019年は主に欧米企業によるエレクトロニクス、化学両部門への投資が目立った。これに、巨大な内需を持つと同時にインフラ需要も期待できるインドネシア（236億ドル、構成比14.7%）、米中貿易摩擦において中国からの移管候補先として注目が集まるベトナム（161億ドル、同10.0%）が続いた。ASEAN各国は投資誘致を進める一方、近年はサーバー設置の義務付けなどデータ保護主義に関連した新しい規制を取り入れる国もみられ、各国進出企業はこうした障壁を懸念する。

第2節 ASEANにおける日系企業の活動

<要約>

日本企業はシンガポール、タイ、インドネシアを始めとして、ASEANへの投資残高を積み上げてきた。特に、2000年代初頭に日本企業の関心が高かった中国は人件費の上昇や環境規制などの投資コスト上昇が鮮明になったことから、企業が拠点を中国1箇所に集中させないチャイナプラスワンの戦略下、ASEANへの投資が拡大してきた。進出にあたってASEANを生産・輸出拠点とみるのか、あるいは消費市場とみるかで、企業が留意すべき点は変わってくる。製造業に多い生産・輸出拠点としてASEANをみる場合、多くの労働力を確保する必要性から人件費をはじめとした労務問題が考慮すべき重要なファクターになる。また、原材料や中間財を現地調達できるのか、輸入する場合は関税率がどの程度か、といった生産コスト全般に留意する必要がある。消費市場としてみる場合、当該国のマーケット規模を表す人口、所得あるいは民族構成を勘案するとともに、当該市場における消費者の嗜好や流行を調査する必要もある。また、生産・輸出拠点、消費市場とみるかにかかわらず、当該国政府が提供する優遇措置や外資系企業に課される参入規制にも注意する必要がある。

1. 日系企業の進出状況

日本企業のASEANへの進出は確実に増加している。財務省/日本銀行の「本邦対外資産負債残高統計」によると、2019年末時点の日本企業のASEANへの直接投資残高（国際収支ベース、ネット、ストック）は、2,655億ドル⁸と世界全体の残高1兆8,583億ドルの14.3%を占めた。ASEANへの投資残高は2000年比では2019年は10.6倍⁹と日本企業が世界、OECD諸国に投資した同期間の倍率、6.7倍、5.9倍をそれぞれ上回った。同期間に代表的な新興・途上国の中国向け投資残高は15.0倍に拡大した。ただし、2000年時点のASEAN向け残高は250億ドル、中国向けは87億ドルで、その差は163億ドルであったところ、2019年には差は1,352億ドルに拡大した。日本企業によるASEAN向け直接投資は着実に積みあがってきた。近年は中国における人件費の上昇、環境規制などによる各種制度対応コストの増加から中国向け投資を抑えて、企業は相対的に投資コストが安価なタイやベトナムなどを中心としたASEAN向け投資を選好している傾向がある。

⁸ 表1-6内のASEAN向け投資総額との違いは、「直接投資残高地域別」と「業種別地域別直接投資」における計上原則の違いにある。詳細は「[直接投資データの計上原則について](#)」（日本銀行）参照。

⁹ 厳密には、国際収支関連統計の基準変更により、2013年以前と2014年以降のデータに連続性はないため、ここでは参考値として記載。

表 2-1 は、2019 年の日本企業の ASEAN への直接投資残高の国別／業種別の統計を示している。国別では、シンガポール向け投資残高（819 億ドル、ASEAN 投資残高に占める割合は 32.4%）が最も大きい。同国は古くから自由貿易を標榜し、規制も極めて限定的なことから企業の進出の歴史は古い。続いて、タイ（751 億ドル、同 29.7%）の投資残高が大きい。1960 年初頭の輸入代替工業育成のための政府の外資誘致政策により、完成車メーカーの投資が相次いだことを契機とする。以下、インドネシア（402 億ドル、同 15.9%）、ベトナム（194 億ドル、同 7.7%）が続く。これら 4 カ国で ASEAN 投資総額の 85.7%を占める。チャイナプラスワンの候補国として投資を集めてきたベトナムは、マレーシアの投資残高を 2016 年に初めて上回った。他方、カンボジア、ラオス、ミャンマー、ブルネイ向けの日本企業の投資の積み上がりは限定的といえる。ただし、地域統括拠点が設置されたシンガポールやタイの拠点から、域内で二次投資がされることがあるため、日本から各国への投資の流れだけでは正確には日本企業の投資活動の把握が難しくなっている。

業種別では非製造業の投資残高は 1,331 億ドルで、その金額は既に 1,198 億ドルの製造業を上回っている。非製造業では投資金額がかさむ金融・保険業の投資残高が多い。製造業では自動車を中心とする輸送機械器具や装置産業の化学を含む化学／医薬品の投資残高が大きい。国別にみると、富裕層が多いシンガポールは金融・保険業や卸売・小売業を含む非製造業の存在感が大きい。一方、輸出を目的に進出する日系企業が多いマレーシアは製造業の投資残高が大きい。中でも、化学・医薬品や古くから日系企業の集積が進む電気機械器具分野での進出が際立っている。日系企業の進出が 5,000 社以上になるタイでは金融・保険業の進出以外に、自動車関連投資が多いことから輸送機械器具や関連産業の電気機械器具や鉄・非鉄・金属の投資が積み上がっている。このように、国ごとに日系企業の投資の特色が顕著に出ている。

日本企業による 2019 年の投資案件としては、三菱 UFJ 銀行のインドネシア商業銀行バンクダナモン株式の追加取得（35 億ドル）、三井物産によるアジアで民間病院を展開するマレーシアの IHH ヘルスケア株式追加取得（20 億ドル）、ソフトバンク・ビジョン・ファンドのシンガポール配車大手Grabへの追加出資（15 億ドル）、三井住友銀行のインドネシア銀行バンク BTPN 株式追加取得（10 億ドル）などの大型 M&A 案件がみられた¹⁰。金額的に、10 億ドルを超えるメガディール案件が散見され、日本企業は ASEAN 企業に相応の企業価値を認めている。M&A 案件以外でも 2019 年は、トヨタ自動車によるミャンマーにおける工場設立計画の発表、回転寿司大手スシローの東南アジア 1 号店としてのシンガポー

¹⁰ 日本企業の投資の動きは「[ジェトロ世界貿易投資報告 2020 年版](#)」（ジェトロ、2020 年 7 月）や各社プレスリリースを参照。

ル店の開業や自動車 IoT のスマートドライブのマレーシア拠点立ち上げなど米中貿易摩擦が世界経済を落ち込ませる中でも、スタートアップを含めた一部企業の積極的な ASEAN 進出計画・事例がみられた。

表2-1 日本企業のASEANへの投資状況（残高ベース：2019年）

(単位：100万ドル)

	ASEAN	シンガポール	マレーシア	タイ	インドネシア	フィリピン	ベトナム
総計	252,902	81,852	16,969	75,118	40,218	15,686	19,441
製造業	119,816	20,922	10,157	46,870	18,968	9,884	11,985
食料品	11,427	6,153	368	1,176	965	1,978	539
繊維	2,167	3	225	1,028	514	X	293
木材・パルプ	2,651	X	378	1,447	261	X	537
化学・医薬	13,982	3,157	2,009	4,385	2,677	378	1,155
石油	988	X	X	X	X	X	866
ゴム・皮革	7,048	4,074	325	1,891	355	263	117
ガラス・土石	3,090	163	702	1,038	529	200	434
鉄・非鉄・金属	13,110	431	883	6,294	1,845	1,945	1,624
一般機械器具	9,344	1,008	1,008	4,330	1,310	85	1,588
電気機械器具	18,766	2,090	1,847	8,846	1,002	3,313	1,514
輸送機械器具	28,100	1,710	1,759	13,391	8,027	1,218	1,911
精密機械器具	3,101	457	244	1,475	219	200	503
非製造業	133,086	60,930	6,812	28,248	21,250	5,802	7,456
農・林業	298	X	X	4	X	X	12
漁・水産業	38	X	-	X	19	X	X
鉱業	2,192	712	1,128	X	X	191	X
建設業	2,469	1,751	36	236	183	113	132
運輸業	6,408	4,654	179	550	501	108	271
通信業	4,342	2,447	635	67	115	1,016	45
卸売・小売業	24,096	15,948	858	4,826	1,216	434	602
金融・保険業	71,655	24,548	2,958	20,625	15,924	2,082	4,238
不動産業	7,956	3,747	120	458	1,399	359	1,320
サービス業	8,088	5,118	733	875	395	219	491

注：「X」は報告件数が3件に満たないため、個別データ保護の観点から詳細は未公表、「-」は実績なし。

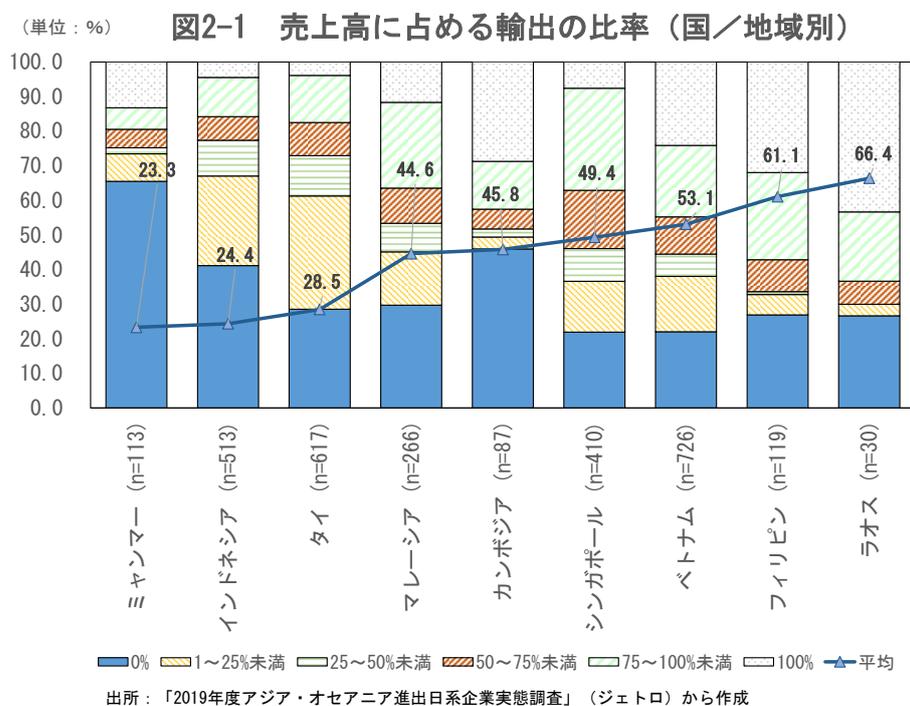
出所：「対外資産負債残高統計」（財務省/日本銀行）から作成

世界経済が減速する中でも、ASEAN への投資が増えた理由として、米中貿易摩擦を受けて、日本企業が成長見込みのある、投資環境の比較的良好な ASEAN を選好したことに一因もあるとみられる。2019年の日本の ASEAN への投資の伸び率をみると、インドネシア（前年比 2.6 倍）、ベトナム（29.5%増）、フィリピン（56.5%増）に対する投資が増加した。中国の国内市場は引き続き重要だが、中国から拠点を分散させたい意向を持つ日本企業は ASEAN に傾斜する。特に中国から米国向け輸出を行っていた企業はその動きが顕著だった。リコーは 2019年5月に米中貿易摩擦リスク回避の目的から、米国向け複合機の主要品の生産を中国の深圳からタイに移管すると発表した。同年には京セラ、富士フイルム、シャープも米国向け複合機の生産を中国からベトナムやタイに移管するとの動きがみられた¹¹。ただし、こうした中国から ASEAN シフトへの流れは人件費などの中国の投資コストの上昇から 2013年頃から散見されたもので、真新しい動きというよりも、米中貿易摩擦がその流れを後押ししたとみるのが妥当であろう¹²。

¹¹ 日本企業の移管の動きは「[ジェトロ世界貿易投資報告 2020年版](#)」（ジェトロ、2020年7月）を参照。

¹² 非日系企業と日系企業では ASEAN の選定国に違いがみられる。詳細は地域分析レポート「[総論：ASEAN で進む非日系企業のサプライチェーン再構築にビジネスの芽も](#)」（ジェトロ、2020年1月）に詳しい。

進出国の選定について、企業は進出先の市場での販売を目指して投資を行うのか、あるいは進出国での生産後に第三国に輸出するののかという目的で変わってくる。図 2-1 はジェトロが 2019 年 8 月～9 月にかけて実施したアンケートにおいて、進出日系企業の売上高に占める輸出の比率を国・地域別に聞いた結果になる。同比率が低いミャンマー（23.3%）、インドネシア（24.4%）やタイ（28.5%）は内販で売上をたてる企業が多いといえる。例えば、ミャンマーの場合は輸出が皆無の企業の割合は 65.5%になる。他方、輸出比率が高いラオス（66.4%）、フィリピン（61.1%）の場合、企業は輸出加工区などに進出して、原材料や中間財などの輸入関税が免除される特恵を享受して、第三国に輸出するサプライチェーンを構築している。ベトナム、シンガポール、マレーシア、カンボジア各国への進出企業は内販と輸出がバランスよく売上高に占めている。この点を踏まえて、以下、「生産拠点としての ASEAN」、「消費市場としての ASEAN」の視点で、ASEAN をみていくこととする。



2. 生産拠点としての ASEAN

先にみたように、ラオス、フィリピンに進出する日系企業はじめ他の ASEAN 進出企業の多くは進出国の内需を取り込むために進出するよりも、そこから日本、他の ASEAN、あるいは米国や中国など他地域に輸出するために生産拠点を設立している。また、ミャンマー、インドネシアを中心とする進出日系企業のように、当該国の消費市場に製品を供給するた

めに、企業は生産拠点を構える場合もある。ASEAN を生産拠点として位置付ける場合、特に企業側が注意を払うべき投資項目が (a) 労務コストを主とする労務問題、(b) 生産コスト、(c) 優遇措置あるいは外資規制の 3 点にある。これら 3 点を考慮して、企業はさらに進出先国の絞り込みを行うことになる¹³。

(1) 労務コスト

一般的にワーカーを大量に雇用することが多い製造業は被雇用者との関係上、労務問題への関心は高い¹⁴。労務コストの中でも、第 1 に、人件費の問題がある。企業は進出予定国において、ワーカー、エンジニアあるいは管理職を含めた幹部人材を採用する。人件費の大小が企業業績に大きな影響を及ぼすことから企業は当該地域での人件費には特別に高い関心を有する。図 2-2 は 2019 年と 5 年前の 2014 年の製造業ワーカーの月額基本賃金の水準を国別に示した図になる。ドル建ての金額のため為替レートの動きも加味する必要があるものの、多くの国で賃金は確実に上昇してきている。上昇する最大の要因として、各国の最低賃金制度を指摘できる。政労使で最低賃金を検討し、国の委員会が合理的な水準に最低賃金を決めるマレーシアのような国をはじめ、GDP 成長率とインフレ率の和で機械的に最低賃金を算出する¹⁵インドネシアのような国もある。このような場合、企業業績に関係なく、企業は最低賃金レベルの人件費を負担する必要に迫られる。そのため、労働者を多く使う輸送機械や電気・電子業を中心とする現地日系企業は各国のジェトロ、大使館や日本人商工会議所と共同で各国政府に最低賃金の上昇率を生産性に見合う水準にとどめることを提言したりする。

¹³ 以下、取り上げた留意すべき 3 点は、進出企業が自由に立地国を選択できる場合で、納品先からの要望を踏まえた進出事由などでは当てはまらない場合もある。

¹⁴ 後述の消費市場として ASEAN をみる場合も、労務の論点は留意する必要がある。

¹⁵ インドネシアで 2020 年 10 月 5 日に成立した通称「オムニバス法」の雇用創出法において、最低賃金上昇率の算出方法は「経済成長率またはインフレ率に基づき算出」とするとされた (2020 年 11 月時点)。

(ドル) 図2-2 ASEAN主要国と中国の賃金動向 (2014年、2019年)



注: 「n」(アンケート回答者数)は2014年度調査、2019年度調査の順に記載。
出所: 「アジア・オセアニア進出日系企業実態調査」(ジェトロ)から作成

第2に、大量の労働者を円滑に確保できるか、という点も重要になってくる。この点、世界最大の労働力輸出国といわれるフィリピンは現地においても労働力が活用しやすい。しかし、フィリピンのように大量の労働力を活用できる国は珍しい。ASEAN主要国のシンガポール、マレーシアやタイなどは自国産業を高度化させることに主眼があるために、労働集約的な産業・業態からの脱却を目指している。その結果、これら諸国では容易に労働者を集めることは難しい。シンガポールは元来、そうした国家戦略があった中、2020年9月1日から、外国人の幹部・専門職向け就労査証「エンプロイメント・パス(EP)」の発給基準となる最低基本月給を、これまでの3,900シンガポール・ドル(約30万4,200円、Sドル、1Sドル=約78円)から4,500Sドルに引き上げた。さらに、10月1日から、中技能職向けの「Sパス」発給基準を、従来の最低月給2,400Sドルから2,500Sドルに引き上げる措置を打ち出した。コロナ禍を経て、産業・人材高度化をより強化していく様子が見えてくる。マレーシア、タイについても、単純労働に携わる外国人労働者のビザを厳格化する措置を打ち出し、労働集約工程から自動化設備やロボットなどの導入を通じた資本集約工程への移行を図る動きが顕著になっている。労働集約的な業態で、ASEANへの進出を計画する企業は労働力の確保が容易か否かという点も考慮に入れる必要がある。

表2-2 日系企業が直面する経営上の課題（2019年）

シンガポール		インドネシア		タイ	
1	従業員の賃金上昇 (289) 56.5	1	従業員の賃金上昇 (510) 84	1	従業員の賃金上昇 (427) 63.5
2	競合相手の台頭(コ スト面で競合) (241) 48.8	2	原材料・部品の現 地調達の難しさ (192) 59.4	2	品質管理の難しさ (183) 52.9
3	新規顧客の開拓が 進まない (207) 41.9	3	税務 (法人税、移 転価格課税など) の負担 (338) 55.9	3	競合相手の台頭 (コスト面で競 合) (315) 47.3
4	主要販売市場の低 迷(消費低迷) (182) 36.8	4	従業員の質 (334) 55	4	従業員の質 (316) 47.0
5	限界に近づきつつ あるコスト削減 (39) 36.5	5	品質管理の難しさ (173) 53.6	5	新規顧客の開拓が 進まない (311) 46.7
マレーシア		ベトナム		フィリピン	
1	従業員の賃金上昇 (197) 67	1	従業員の賃金上昇 (606) 72.0	1	原材料・部品の現 地調達の難しさ (41) 58.6
2	品質管理の難しさ (107) 66.5	2	原材料・部品の現 地調達の難しさ (249) 56.2	2	品質管理の難しさ (41) 58.6
3	従業員の質 (158) 53.7	3	品質管理の難しさ (221) 49.9	3	従業員の質 (73) 53.3
4	競合相手の台頭 (コスト面で競 合) (151) 53.2	4	競合相手の台頭 (コスト面で競 合) (379) 48.0	4	従業員の賃金上昇 (61) 44.5
5	限界に近づきつつ あるコスト削減 (76) 47.2	5	通関等諸手続きが 煩雑 (332) 42.8	5	人材 (技術者) の 採用難 (32) 44.4
カンボジア		ラオス		ミャンマー	
1	従業員の賃金上昇 (84) 75.7	1	原材料・部品の現 地調達の難しさ (12) 70.6	1	電力不足・停電 (18) 69.2
2	原材料・部品の現 地調達の難しさ (26) 70.3	2	品質管理の難しさ (9) 52.9	2	原材料・部品の現 地調達の難しさ (17) 65.4
3	電力不足・停電 (24) 64.9	3	従業員の質 (19) 50.0	3	従業員の質 (84) 56.8
4	品質管理の難しさ (21) 56.8	4	電力不足・停電 (8) 47.1	4	競合相手の台頭(コ スト面で競合) (72) 52.2
5	従業員の質 (61) 55.0	5	通関等諸手続きが 煩雑 (12) 41.4	5	従業員の賃金上昇 (74) 50.0
				5	人材(中間管理職) の採用難 (74) 50.0

注1：「特に問題はない」を除く、回答率上位5項目。

注2：赤色のハイライトは前年より10ポイント以上増加した項目。

注3：項目に併記した数値は回答社数。

出所：「アジア・オセアニア進出日系企業実態調査」（ジェトロ）から作成

第3には労働者の質の問題がある。ジェトロの「[2019年度アジア・オセアニア進出日系企業実態調査](#)」（以下、日系企業調査と略す）によると、経営上の問題点について、ブルネイを除く9カ国の在ASEAN日系企業のうち、シンガポール、ベトナムを除く7カ国が「従業員の質」を問題点の上位5番目以内に挙げている（表2-2）。シンガポールは元々、国策による高賃金の高度人材が多いことから、従業員の質といった問題は表面化しにくい。単純労働者を多く雇用する企業は本問題に直面しやすい。具体的には、不良品率が多いといった能力的な面や時間にルーズゆえに遅刻や欠勤が多いといった生活面の問題もある。他方で、在ベトナム進出日系企業はベトナム人労働者の勤勉性に高評価を寄せる。こうした点も労働力の豊富さと合わせて、近年、企業がベトナムを進出先の候補に挙げる理由の一つとみられる。また、労働者の質に絡んで、定着率の問題もある。シンガポールも含めて、各国労働者は転職率が日本よりも高い¹⁶。なお、ワーカークラスにとどまらず、現場を管理し、将来の幹部職が期待されるマネージャーや最近のデジタル化を受けて、エンジニアにも該当する問題といえる。そのため、経験を積んだ労働者の育成・確保のためにも、企業は研修含めた人事・福利厚生制度の充実を通じて、労働者の定着に留意する必要がある。

(2) 生産コスト

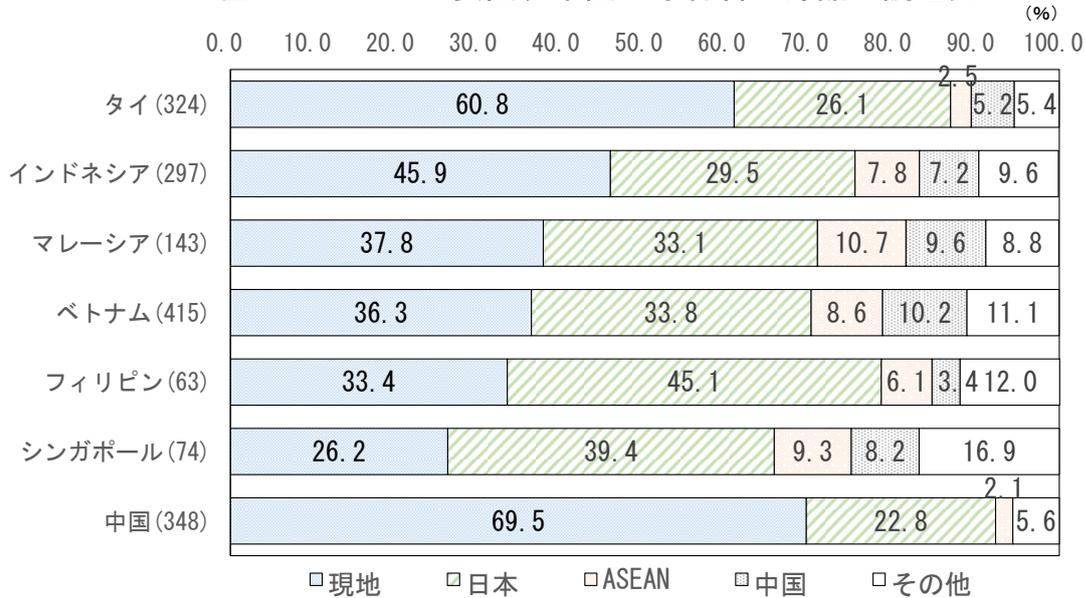
企業は生産拠点の選定にあたって、原材料や部材などは現地から調達可能か否か、その他工場を稼働させるための電力や水道などのインフラコストの水準にも留意する必要がある。これら、生産コストのうち以下3点に注目したい。

第1に原材料や部材などの現地調達がどの程度、進出国において、実現できるのかという点が、生産コストを考える上では重要になってくる。例えば、現地調達がまったくできずに、すべての商品を輸入することになると、輸送費や関税などのコストに加えて、輸入品によっては通関時に各種書類申請など煩雑な手続きを要し、費やす時間も多くなってくる。図2-3は、ASEAN各国に加えて、比較のために中国の在日系企業がどこから原材料・部品を調達しているかを示している。これによると、ASEANで最も現地調達率が進んだ国がタイになる。自動車を中心とする輸送機器の進出が盛んなタイは完成車メーカーを支える部品メーカーの集積も進んでいることで、現地調達率は60.8%になる。しかし、69.5%の中国との比較では、まだタイ以外から調達しなければならない原材料・部品がそれなりにある。以下、インドネシア（45.9%）、マレーシア（37.8%）、ベトナム（36.3%）がASEANの中では現地調達率が大きいものの、タイ以外は5割を切っている。結果的に、多くの日系企業は

¹⁶日本は就職後、当該会社において、長期間働くことが多いものの、ASEANでは経験した職の数がキャリアの高評価に繋がることも多い。そのため、労働者は好待遇を求めて、転職を積極的に行う傾向がある。

日本や他の ASEAN などから原材料・部材を輸入するサプライチェーンを構築している。

図2-3 ASEAN主要国、中国の原材料・部品の調達先



注：国・地域名の横の数字は回答企業数。
 出所：「2019年度アジア・オセアニア進出日系企業実態調査」（ジェトロ）から作成

第2に、各国の輸入関税が挙げられる。進出企業の多くは、何らかのかたちで原材料、中間財、資本財や最終財を輸入するサプライチェーンを構築している。この場合、これら財に各国が課す関税率が高いと、自社製品に価格転嫁するか、あるいは自社でコストを吸収する必要がある。こうした対応は自社製品の競争力低下や収益圧迫を招くために、企業は関連財の輸入関税率が低い国を選択することが望ましい。ただし、輸入国が関税率を設定していても、企業が自由貿易協定（FTA）を活用することで、関税率は低減させることが可能となり、場合によっては無税での輸入が可能になる。近年、在 ASEAN 進出の日系企業は FTA 利用を拡大し、ジェトロの調査では 2019 年時点の利用率は輸出入ともに 50%を超えている。

利用可能な FTA は国ごとに異なってくる¹⁷。ただし、ASEAN は ASEAN 全体として、域内はじめ日本、中国、韓国、インド、オーストラリア、ニュージーランドといったアジア大洋州域内の主要国とは FTA を締結している。特に、ASEAN 域内は、2015 年 12 月、

¹⁷ 各地域や各国がどういった FTA を締結しているかについては「[世界と日本の FTA 一覧](#)」（ジェトロ、2019 年 12 月）に詳しい。

「ASEAN 経済共同体 (AEC)」を設立した。AEC の具体化として、ASEAN 各国では ATIGA に基づく先進 ASEAN 諸国における関税撤廃 (2010 年 1 月 1 日) に続き、後発 ASEAN 諸国 (カンボジア、ラオス、ミャンマー、ベトナム) でも 2018 年 1 月 1 日に、関税が原則全て撤廃された。そのため、ASEAN はじめこれら地域を巻き込んだサプライチェーンを構築している企業は FTA を活用することで、生産コストを低減できる機会がある。他方、ASEAN 各国は二国間・多国間の FTA を締結している。そのため、進出企業は ASEAN としての FTA、進出国が締結している FTA の双方に留意する必要がある。例えば、ベトナムと欧州との FTA は 2020 年 8 月 1 日に発効した。欧州と貿易関係を有す企業は、FTA を一要素にベトナムを進出候補国の検討対象に挙げることもできる。2016 年 2 月に署名された環太平洋パートナーシップに関する包括的および先進的な協定 (CPTPP) は当初、企業が巨大市場として期待した米国が離脱したものの、参加国のシンガポール、ベトナムなど ASEAN の一部の国は、カナダやメキシコといったこれまで FTA 網がなかった国へのアクセス権を確保することが可能となった。

FTA において特筆すべき話題として、地域的な包括的経済連携 (RCEP) 協定が挙げられる。RCEP は ASEAN に加えて、日本、中国、韓国、インド、オーストラリア、ニュージーランド内でモノの貿易、サービス、知的財産権、電子商取引 (EC) など幅広い分野で自由化を進めると同時に域内共通のルール確立を主眼とする。RCEP の特長は、日本企業の拠点数が多い中国、ASEAN、インドのサプライチェーン一体化実現にある。ある ASEAN の電気機器メーカーは、「中国から部品を輸入して、ASEAN で組立てて、インドに出荷している商品がある。インドの成長性を考えると、今後この商流が厚くなることが想定されるだけに、RCEP の意義は大きい」とする。本電機機器メーカー同様のサプライチェーンを構築する企業は一定数あるとみられる。それだけに、日系企業の RCEP への関心は高い。しかし、交渉の終盤に、貿易赤字のさらなる拡大を招きかねない RCEP 加盟にインドは否定的な姿勢に転換した。結果的に、RCEP はインドが参加しない当初想定とは異なった枠組みで 2020 年 11 月 15 日に署名された。今後は各国内での批准手続きが進められることになる。早期の発効が期待される。

生産コストを考える際の第 3 の視点にインフラコストを挙げることができる。インフラコストとは電力、ガス、水道、通信、港湾などの使用・利用料金という狭義の価格的な意味に加えて、それらが満足いく水準で問題なく利用できるかという広義の意味も考慮に入れる必要がある。例えば、企業がたとえ電力を安く利用できようとも、頻繁に停電が起こるといふことであれば、当該国の電力インフラコストは機会費用の逸失という意味からは高いと考えられる。また、道路についても高速道路など利用料金が安くとも、悪路が多い、渋滞が頻繁に起こるなどの問題があれば、円滑な物流を妨げ、結果的にコストはかさむことにな

る。ASEAN 主要国でみた場合、シンガポールを除き、渋滞問題は各国進出企業の課題といえる。特にフィリピン、インドネシアの渋滞事情は深刻といえる¹⁸。

(3) 規制／優遇措置

生産拠点としての検討にあたっての最後のポイントが当該国の規制、優遇措置の適用範囲を上げることができる。シンガポールを除いて、ASEAN 各国は外資への出資比率制限、技術移転や自国民の役員会への一定程度の登用義務などを外資系企業に適用する。カンボジア、ラオスなど ASEAN 後発国は外資の導入に重きを置いているために、こうした規制は、それほど一般的ではない。しかし、マレーシア、タイ、インドネシアなど自国の産業がある程度育ち、現地企業の育成に重点が置かれ始めると、当該産業・関連企業保護のために、ライバルとなりうる外資系企業に対する規制の度合いが厳しくなる。例えば、インドネシアでの外国企業の設立に当たっては、最低投資額は 100 億ルピア（約 7,000 万円、1 ルピア＝約 0.0070 円）（土地・建物を除く）、払込資本金は 25 億ルピアと定められている。100 億ルピア規模の投資金額は、中小企業やスタートアップには簡単に準備できる金額ではない。その意味では、インドネシア参入は実質的には大企業でなければ難しい。

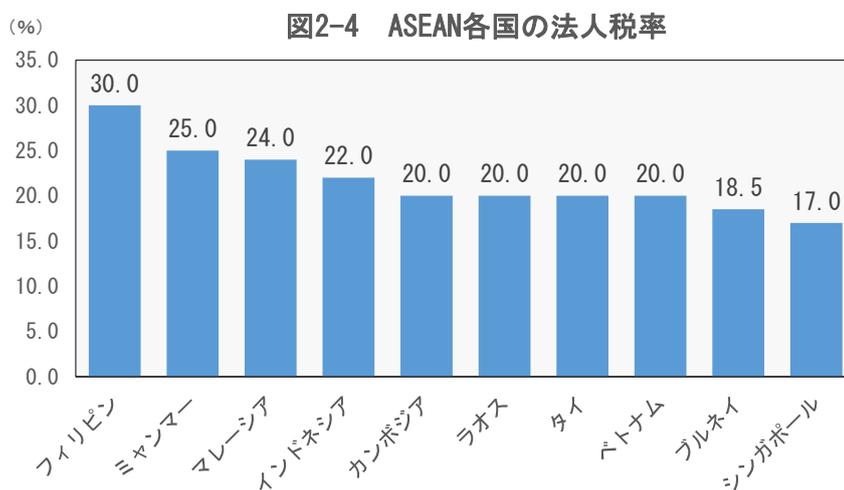
外資規制と同時に各国は優遇措置を設けている。自国企業の技術力では産業の大幅な進歩が期待できない場合、各国は先進的な技術を外国から導入しようとする。その場合、政府は各種インセンティブを外資系企業向けに提供する。例えば、法人税率の減税、投資金額の控除などや特別に外資の出資比率の上限を許容するなどのメニューがある。対象はロボット、航空機、医薬品、バイオなど資本・知識集約産業向けに適用されることが多い。最近ではデジタルビジネスに繋がる産業向けに、各国はそろって優遇措置を打ち出している。また、研究・開発（R&D）機能や地域統括会社といった高度な機能を有する外資系企業の部門誘致にも適用される。各国は産業や高度機能の誘致目的以外にも優遇措置を活用する。首都圏近郊以外の地方部の発展の遅れは各国に共通する課題といえる。地域の発展を下支えするプレーヤーとして、各国は外資系企業に期待する。そのために、地方に投資する外資系企業に優遇措置を講じる。例えば、マレーシアはジョホール州南部のイスカンダル地域の開発投資に優遇措置を適用する。加えて、外貨獲得に繋がる輸出型産業誘致のために関税や消費税などが免税される自由貿易地域（FZ）を設けている例は ASEAN 各国で多々ある。

規制あるいは優遇措置にも繋がる事象として、法人税はじめ各国の各種税制措置がある。特に、法人税は企業が生産拠点を立地するにあたって、考慮すべき重要なポイントとなる。

¹⁸ オランダのデジタル地図大手のトムトムが 2020 年 1 月に発表した調査によると、渋滞の深刻さを元にした世界の都市ランキングにおいて、マニラが 2 番目、ジャカルタが 10 番目だった。

図 2-4 は、ASEAN 各国の法人税率を示している。概ね、税率は 20% 近辺にあり、2020 年 1 月時点では、フィリピン、ミャンマーの税率が相対的に高い水準となっている。そのため、フィリピンは現在の 30% の税率を 2021 年から 2029 年までの間に毎年 1% ずつ引き下げ、最終的に 20% まで引き下げる法案を審議している。各国は先述の自国産業の高度化のために、税制を活用する。例えば、マレーシアでは政府が奨励する産業・地域への投資には「パイオニア・ステータス」を付与し、同企業は生産開始日と認定された日から 5 年間にわたり、法定所得の 70% が免税となる優遇措置を享受できる。

各国は自国の産業の進展度合いに応じて、優遇／規制措置を講じる傾向が強い¹⁹。進出企業は自社の製品が優遇措置の適用範囲となるか、同時に自社ビジネスへの規制が他国よりも厳しくないかを検討しつつ、進出先を選定することが望ましい。域内でもいち早く産業高度化を達成しているシンガポールは活用できる優遇措置が R&D など一部に限られる反面、関税含む規制をほぼ撤廃している。同国は企業に自由に競争させることで、国内でのイノベーションの深化を企図している。他方、シンガポール以外の ASEAN 主要国やベトナムは優遇措置だけでなく、規制の適用範囲もそれなりに広い。こうした状況下、最近、各国は厳しくなる財政事情を踏まえて、優遇措置はかなり限定的な範囲にとどめつつある。そのため、大使館や日本人商工会議所やジェトロなどと連携しつつ、進出日系企業は各種優遇措置の拡充による投資環境の提案を各国政府に行うことで、間接的に改善に取り組んでいる。



注1：2020年1月時点の税率。
 注2：一般的な税率を掲載。国によっては、業種、企業規模に応じて、税率が別途設定。
 出所：各国当局から作成

¹⁹ 外資に関する規制、法人税含めた各国の税制や外資に関する奨励は、以下のジェトロの [ウェブサイト](#) に詳しい。

3. 消費市場としての ASEAN

ASEAN には消費市場としての魅力もある。元来、安価な人件費や日本との近さから ASEAN は生産拠点として、日本企業を惹き付けてきた。しかし、各国経済が成長するにつれて、各国の消費者の所得が向上し、財やサービスといった消費市場が発展してきた。近年の日本企業は ASEAN のこうした消費市場に商機を求めて進出を加速させてきた。前掲表 2-1 の日本企業の国別対外直接投資残高をみると、シンガポールを筆頭に投資金額がかさむ金融・保険業、卸・小売業といったサービス業の投資が積みあがってきている。他方、近年は中堅・中小企業が経営主体となりやすい教育、医療・介護サービス、美容、飲食などの狭義の B to C 向けのサービス業の投資も増えてきている。消費者が経済的に余裕をもてると、こうした選択的消費市場は発展しやすい傾向がある。ASEAN を消費市場としてみる場合、進出企業は（1）人口／所得／民族、（2）規制、（3）トレンドの 3 点に留意する必要がある。

（1）人口／所得／民族

消費市場の大きさを左右する要素の一つとして、人口が挙げられる。表 2-3 は ASEAN 各国の人口、30 歳未満の若年層、65 歳以上の高齢層比率を示している。ASEAN の中では、国連の推計によると、2020 年時点ではインドネシアの人口が 2 億 7,000 万人強と突出して多い。続いて、フィリピンの人口が 1 億人を超える。以下、ベトナムが 1 億人弱、タイが 7,000 万人弱と続く。人口と同様に、人口構成も消費市場を取り込む際に考慮する重要な要素となる。30 歳未満の人口比率、すなわち若年層が多い国は家電製品や自動車などの耐久財に加えて、外食や教育関連サービスを扱う企業がターゲットとしやすい市場になる。若年層比率が高い国は ASEAN の大半が該当する。特に、ラオス（60.4%）、カンボジア（58.3%）、フィリピン（57.5%）の同比率が高い。日本の 26.6%と比較すると、その差は大きい。他方、65 歳以上の高齢者比率を日本（28.4%）と比較すると、現状、ASEAN の高齢化は限定的といえる。シンガポール（13.4%）、タイ（13.0%）が 1 割を超えているに過ぎない²⁰。高齢者層の多い国は、健康・医療、あるいは観光など余暇に絡むビジネスが期待できる。

²⁰ シンガポールの首相府人口・人材局（NPTD）は、同国の高齢者が 2030 年に 90 万人へと増え、人口の 21%以上が 65 歳以上の高齢者になる「超高齢者社会」入りする見通しを示した（2018 年）。

表2-3 ASEAN各国の人口構成（2020年）

（単位：千人、％）

	総人口（千人）	30歳未満人口比率	65歳以上人口比率
インドネシア	273,524	50.4	6.3
フィリピン	109,581	57.5	5.5
ベトナム	97,339	45.7	7.9
タイ	69,800	36.6	13.0
ミャンマー	54,410	51.6	6.2
マレーシア	32,366	49.5	7.2
カンボジア	16,719	58.3	4.9
ラオス	7,276	60.4	4.3
シンガポール	5,850	31.1	13.4
ブルネイ	437	46.0	5.6
日本	126,476	26.6	28.4

注：推計値

出所：“World Population Prospects 2019”（国際連合）から作成

人口が多い地域が一般的に消費市場としては有望な地域とみなせるものの、人口がASEANでも少ないシンガポールには多くの対消費者向けビジネスを行う企業が進出している。この場合、企業はシンガポールの人口よりも所得水準を踏まえて、進出を決めている。シンガポールは域内でも特に富裕層が多く、日本企業は高付加価値な商品・サービスの提供によって、これら富裕層の需要を取り込んでいる。こうした例からは消費市場開拓の条件に、人口に加えて、各国の所得水準を踏まえることも重要になる。表2-4はASEAN主要国の所得階層別の世帯数の構成比を示している。域内で、富裕層比率が圧倒的に高いシンガポール、マレーシアは上位中間層比率が高い特徴がみられる²¹。他方、富裕層の比率は少ないものの、インドネシアは下位中間層の比率が高い。インドネシアでは、企業は付加価値をアピールした高級品よりも、価格をおさえた機能品に特化したマーケティング活動が望ましい。例えば、小分けに包装した食品や日用品の単価を落とした販売手法などが考えられる。

所得についてはシンガポール以外の国では都市ごと、都市と地方に格差がある。企業はこの点を考慮することが重要になる。例えば、域内で富裕層が最大のマレーシアの場合、首都のクアラルンプール近郊を含めた首都圏（クランバレー）は特に富裕層が多い。しかし、マレー半島の東側のクランタン州、トレンガヌ州やタイとの国境に近い北部のペルリス州やケダ州などは所得がそれほど高くない世帯が多い。こうした地域ではライバル企業、特に外

²¹ ユーロモニターによると、富裕層の比率は域内ではシンガポールが最も高く、絶対数ではマレーシアが最も多い。

資系企業の進出が少ない反面、マーケティングには工夫がいる。また、首都圏近郊は既に消費市場として開拓されているところもあり、企業は首都圏に次ぐ人口が多い都市圏を商圏と考えることも必要になってくる。例えば、インドネシアの首都圏（ボゴール、デポック、タンゲラン、ブカシ）は人口が3,000万人を上回り、国内では高所得者の割合が大きい。こうした地域はライバル企業が多いだけに、新規に進出して、一定のシェアを確保することは簡単ではない。他方、ジャカルタから南東に約150km離れたバンドン近郊は、高所得者はジャカルタ首都圏より少ないものの、500万人の商圏を有するだけに、企業が新たに進出先の候補として検討する意義はある。

表2-4 ASEAN主要国の所得階層別世帯数（2020年）

（単位：千世帯）

	富裕層	上位中間層	下位中間層	低所得者層
インドネシア	2,143	10,853	39,195	16,936
マレーシア	1,925	3,553	2,053	489
フィリピン	1,387	4,490	13,420	5,928
シンガポール	1,505	253	66	11
タイ	1,176	4,453	12,983	6,404
ベトナム	571	2,067	11,910	12,644

注1：推計値

注2：富裕層は世帯年間可処分所得が年間3万5,000ドル超、上位中間層は世帯年間可処分所得が年間1万5,000ドル超3万5,000ドル以下、下位中間層は世帯年間可処分所得が年間5,000ドル超1万5,000ドル以下、低所得層は年間5,000ドル以下

出所：ユーロモニターから作成

民族構成の把握も消費市場を取り込む上で重要な要素の一つになる。例えば、シンガポールは中国系が74%、マレー系が13%、インド系は9%からなっている。同様に、マレーシアもマレー系や先住民族からなるブミプトラが62%、中国系が21%、インド系は6%から構成されている。多民族国家の場合、民族の文化に合わせた祝日が設定されている。代表的な例としては正月が挙げられる。マレーシアではブミプトラの正月はハリラヤ、中華系は旧正月、インド系はディパバリとそれぞれ名称、祝日の設定日が異なる。これら祝日は、すべての民族に適用され、オフィスも学校も等しく休日となる。つまり、1年に3度正月を迎えることになる。ASEANの消費者は消費意欲が旺盛なだけに、正月に民族・文化に適応したマーケティングを行うことによって、大きな商機をつかむことができる。

民族面で特に注目すべき存在として、ムスリムを挙げることができる。ムスリムはその宗教的事由から豚肉を食しない、肌の露出を避けるといった他の民族とは違った特徴がある。企業はムスリム向けビジネスを行う場合は、イスラム法（シャリーア）において、「合法、

許された」(ハラール)商品・サービスを提供する必要がある。こうしたムスリムは、絶対数ではインドネシアに多く居住する。同国の消費市場を取り込む場合に、企業はムスリムの存在を勘案する必要がある。マレーシア、シンガポール、ブルネイにおいては、一定数のムスリムが生活している。企業はこれらムスリムに財・サービスを提供する場合は、各国で認証(ハラール認証)取得を求められる。認証がなくとも、同国市場で製品が販売できないなどの問題はないものの、ムスリムはハラール認証に安心感を持つために、企業は認証取得に注力する。各国ごとに取得基準に差はあるものの、ASEANの中では、マレーシアのハラール認証の取得基準が最も厳しいといわれる²²。

(2) 規制

製造業に比較して、消費市場に関わるサービス業の規制は厳しいといえる。製造業の場合、大規模な雇用創出や技術移転といった進出先でのメリットが見えやすいために、ASEAN各国は製造業誘致に力を入れた優遇措置を講じると同時に規制も過度に設けない政策スタンスになっている。他方、サービス業の場合、大型投資も限定的で、雇用の創出力も限度があること、サービス業の技術は「おもてなし精神」など無形のかたちを取ることが多く、技術移転の効果が見えにくい性格がある。最大の要因として、小売業に代表されるように現地に根付いた数多くの中小零細店、いわゆる「パパママショップ」が、外国の先進的な企業の進出によって事業が成り立たなくなる可能性がある。小規模ながらこうした店舗は各国に無数にあり、場合によっては各国政権の支持層であることも多い。それだけに、各国政府は将来的な選挙の可能性を踏まえて、規制による中小零細店のビジネス保護に傾斜する。

結果的に、各国政府は小売業に厳しい参入障壁を設ける(表 2-5)。例えば、ベトナムに小売業が進出する場合、1店舗の設立を許可された業者は、2店舗目以上の開設に当たり、原則、企業はエコノミック・ニーズ・テスト(ENT)に合格する必要がある。ENTは(1)出店に伴い影響を受ける地理的営業エリアの規模、(2)地理的市場の小売店舗数、(3)市場の安定と伝統的小売業への影響、(4)交通密度、環境衛生、防災面への影響といった多方面から審査されるものの、不明瞭な点も多い²³。また、マレーシアでは、売場面積が5,000平方メートル以上のハイパーマーケットへの進出を考える場合、資本の30%以上をブミプトラまたはマレー系が保有しなければならない規制がある。日本企業が参入に強い関心を有するコンビニエンスストアについては、外資の保有は30%までに制限され、また、資本の

²² 近年、インドネシアもハラール、非ハラールの表示義務を定めた、インドネシアのハラール製品保証法を2019年10月17日に施行するなどハラール産業の振興に注力している。

²³ ベトナムが加盟する環太平洋パートナーシップに関する包括的および先進的な協定(CPTPP)において、ENTは発効(2019年1月14日)から5年で廃止される。

表2-5 ASEAN主要国の外資小売業に対する規制

国名	規制内容
マレーシア	<ul style="list-style-type: none"> ・売場面積が5,000平方メートル以上で多様な消費財を中心に販売するセルフサービス方式の店舗と定義されるハイパーマーケットは資本の30%以上をブミプトラまたはマレー系が保有しなければならない。 ・コンビニエンスストアは、外資の保有は30%まで可能で、また、資本の30%以上はブミプトラまたはマレー系が保有しなければならない。 ・スーパーマーケット/ミニマーケット（販売フロア面積が3,000平方メートル未満）は外資は参入できない。
インドネシア	<ul style="list-style-type: none"> ・外資はデパート、スーパーマーケット、ミニマーケット（コンビニエンスストア）のみ出資可能で、ネガティブリストにて店舗面積の下限が定められている。例えば、スーパーマーケットは売り場面積が1,200平方メートル未満の場合、外資の参入は不可。他方、1,200平方メートル以上の場合、外資100%可。
タイ	<ul style="list-style-type: none"> ・最低資本金1億バーツ（約3億3,400万円）未満または1店舗あたり最低資本金2,000万バーツ未満の小売業は参入不可。
フィリピン	<ul style="list-style-type: none"> ・払込資本金は250万ドルで、1店舗当たりの投資は83万ドル以上、あるいは高級品もしくは贅沢品に特化した小売業の場合は1店舗当たりの払込資本金は25万ドル以上必要になる。加えて、(a)親会社の純資産が2億ドル以上（前者に該当する企業の場合）、5,000万ドル以上（後者に該当する企業の場合）、(b)世界で5件以上の小売店舗もしくはフランチャイズを展開し、少なくともその1店の資本金は2,500万ドル以上、(c)小売業で5年以上の実績を有する、(d)フィリピンの小売企業の参入を認めている国の国民もしくは同国で設立された法人、以上4つの外国資本に対する要件をすべて満たした場合、100%外資の参入が認められる。

出所：ジェトロウェブサイトで作成

30%以上はブミプトラが保有しなければならない制限がある。

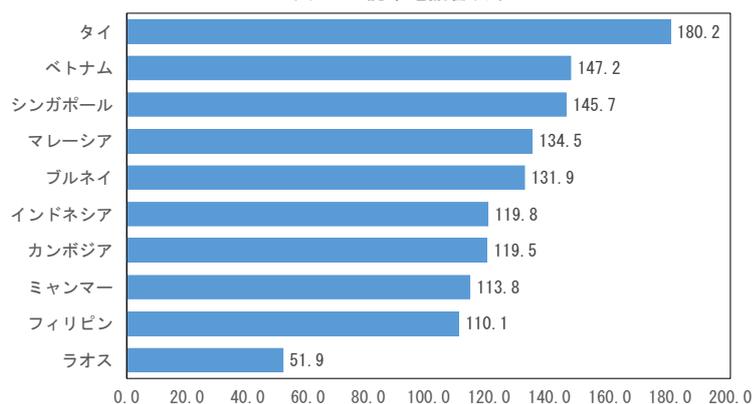
(3) トレンド

消費市場を開拓する上では現地のニーズにあった財・サービスを投入することが基本となる。そのために、企業は現地でどういった財・サービスが売れているか、あるいは売れそうかを事前に調査する必要がある。また、東南アジアでは気候の関係上、特に週末は多くの家庭が涼を求めることを兼ねてショッピングセンター（SC）に来店する習慣が一般にみられる。こうした消費者の行動を踏まえて、企業は路面店よりもSC内に店舗を求める。対照的に、携帯電話を使いこなす若者中心に手軽に買い物を済ませたいというニーズもある。ASEANにおいて、ラオス以外で携帯電話の普及率は100%を超え、EC利用が増える基盤は既に整っている（図2-5）。このため、電子商取引（EC）を通じたビジネスツールも検討の余地が大きくなっているといえる。利用者はSCで事前に商品を確認した後に、あらためてECで当該商品

の価格を検討後に、ECを通じて購入する例も増えてきている。元々、域内では東南アジア最大のECモールで現在は中国アリババ傘下のラザダ（LAZADA）やインドネシアのEC大手で、企業価値が10億

ドルを超えるユニコーンのトコペディアなどがEC需要を喚起してきた。さらに、新型コロナウイルスはよりEC需要を押し上げるとみられ、企業はECを活用したビジネス展開に今

図2-5 携帯電話普及率



まで以上に力点を置く必要がある²⁴。

新型コロナウイルスの感染拡大前から、各国消費者は健康を重視する姿勢をみせていた。例えば、排ガスや一部の国の焼き畑農業の影響により、シンガポール、マレーシア、インドネシアやタイにおいて、煙害（ヘイズ）が広域に被害を与える ASEAN 広域上の課題があった。政府間で焼き畑農業などを抑止する動きがでてきているものの、明確に改善の兆しはみられない。ヘイズは健康に好ましくない PM2.5 などの環境汚染粒子を含んでいる。そのため、これまで空気清浄器やマスクを購入しなかった消費者が購買する事例がみられ始めた。また、経済成長とともに、消費者は食の質・安全に目を向け始めた。そのため、高品質さと相俟って、高価な果実や水産物などの日本食品への関心が現地バイヤーから高まっている。新興・途上国の消費者は一定程度の機能があれば、余分な機能をつけてまで高価な商品を買わない傾向にあるものの、健康という観点からは、多少の割高な支出は躊躇しなくなってきた。特に、新型コロナウイルスの感染が拡大し、消費者はより健康・安全を意識している。

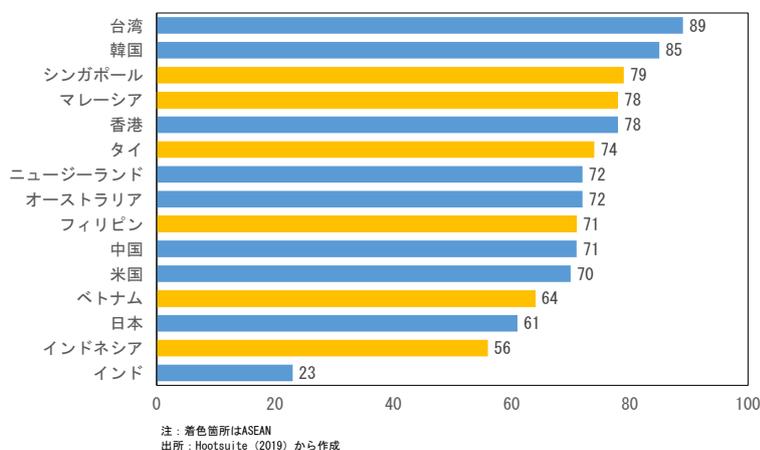
ソーシャル・ネットワーキング・サービス（SNS）やロコミ重視も ASEAN の特徴的な動向といえる。図 2-5 は世界における SNS 利用者を人口比で表している。台湾は 89%とおよそ全人口の 9 割近くが

SNS を使用していることになる。ASEAN の中では、シンガポール（79%）、マレーシア（78%）、タイ（74%）、フィリピン（71%）、ベトナム（64%）と日系企業の進出が進む ASEAN の国民は日本（61%）よりも SNS 利用率が高い。

SNS 利用率の高さは、ロコミが進みやすい土壌

があるといえる。これまで、マーケティング手法として、テレビ、新聞や雑誌での伝統的広告が大半を占めていた中、最近是有名インフルエンサーを活用して、自社製品・サービスの

図2-6 人口に対するSNS利用者の割合（SNS参加率：％）



²⁴ 米国の市場調査会社、eMarketerによると、2019年時点の小売売上高に占めるEC売上高の比率（EC化率）は、シンガポールが5.5%、インドネシア4.4%、マレーシア3.0%が高いものの、比率そのものは小さく、今後の成長が期待できる中、新型コロナにより、外出が難しくなった2020年はシンガポール11.3%、インドネシア6.1%、マレーシア4.2%と、特にシンガポールは急上昇した。

普及を図る例も増えてきている。若者中心にインフルエンサーを SNS でフォローしている例は多く、消費者の満足度に合致すれば、消費の拡大がインフルエンサー発で加速度的に進む可能性がある。

第3節 日系企業が直面する貿易・投資上の課題

<要約>

日系企業が現地に進出すると、様々な投資環境上の課題に直面する。ASEAN 各国の日系企業の共通の課題に、人件費の上昇が挙げられる。各国政府は国民所得向上の観点から、毎年、最低賃金を引き上げる傾向にあり、企業はいかに人件費を抑えるかの対応を迫られる。国別には、国土の大きさが限られるシンガポールでは地価の上昇が、メコン諸国ではインフラ面の未整備に直面する。日系企業は現地で調達できない原材料や部材を海外から輸入する。あるいは、進出国から海外に部材、製品を輸出する。こうした貿易を行う際に、日系企業は各国関税率、通関時の遅延や各国の国内産業保護に関わる非関税措置などの貿易円滑上の課題にも注意を払う必要がある。

1. 各国の投資環境上のリスク

ASEAN での事業展開は、企業に成長の機会を提供すると同時に、日本とは違った投資環境にあることから、企業の存続を脅かすリスクをもたらす可能性もある。そのため、企業は生産拠点、消費市場として着目した国のリスクを事前に調査しておく必要がある。先述の表 2-2 は、ジェトロの「アジア・オセアニア進出日系企業実態調査」において、ASEAN9 カ国の日系企業に聞いた現地で抱える経営上の課題のうち上位 5 項目をそれぞれまとめている。大半の国において、企業は「人件費」の高騰を最大の課題に挙げている。中でも、インドネシアでは 76%もの企業が本項目を挙げている。人件費の上昇はインドネシアに限らず、多くの日系企業が直面している大きな問題といえる。その他、ASEAN の中でも成長が遅れるメコン各国の進出日系企業は「インフラの未整備」を挙げる傾向にある。例えば、ミャンマーの日系企業は 78.7%と 8 割弱の企業がインフラ問題を同国のリスクに挙げる。

表3-1 日系企業が直面するリスク（2019年）

シンガポール（496）		インドネシア（594）		タイ（656）	
1	人件費の高騰 土地／事務所ス ペースの不足、地 価／賃料の上昇	73.6	1	人件費の高騰	76.9
2		42.1	2	税制・税務手続き の煩雑さ	61.1
3	従業員の離職率の 高さ	29.6	3	現地政府の不透明 な政策運営	58.6
4	ビザ・就労許可取 得の困難さ・煩雑 さ	29.6	4	インフラの未整備	53.4
5	労働力の不足・人 材採用難（専門 職・技術職、中間 管理職等）	18.2	5	法制度の未整備・ 不透明な運用	52.9
				1	人件費の高騰
				2	不安定な政治・社 会情勢
				3	労働力の不足・人 材採用難（専門 職・技術職、中間 管理職等）
				4	従業員の離職率の 高さ
				5	土地／事務所ス ペースの不足、地 価／賃料の上昇
マレーシア（291）		ベトナム（836）		フィリピン（137）	
1	人件費の高騰	58.4	1	人件費の高騰	61.1
2	従業員の離職率の 高さ	36.4	2	法制度の未整備・ 不透明な運用	42.6
3	現地政府の不透明 な政策運営	33.7	3	従業員の離職率の 高さ	38.6
4	ビザ・就労許可取 得の困難さ・煩雑 さ	30.6	4	税制・税務手続き の煩雑さ	33.4
5	労働力の不足・人 材採用難（専門 職・技術職、中間 管理職等）	28.5	5	行政手続きの煩雑 さ（許認可など）	32.9
				1	インフラの未整備
				2	現地政府の不透明 な政策運営
				3	税制・税務手続き の煩雑さ
				4	行政手続きの煩雑 さ（許認可など）
				5	不安定な政治・社 会情勢
カンボジア（110）		ラオス（38）		ミャンマー（150）	
1	人件費の高騰	70.9	1	インフラの未整備	50.0
2	インフラの未整備	61.8	2	現地政府の不透明 な政策運営	44.7
3	法制度の未整備・ 不透明な運用	51.8	3	行政手続きの煩雑 さ（許認可など）	39.5
4	現地政府の不透明 な政策運営	48.2	4	労働力の不足・人 材採用難（専門 職・技術職、中間 管理職等）	36.8
5	行政手続きの煩雑 さ（許認可など）	42.7	5	法制度の未整備・ 不透明な運用	36.8
5	税制・税務手続き	42.7		1	インフラの未整備
				2	現地政府の不透明 な政策運営
				3	不安定な政治・社 会情勢
				4	法制度の未整備・ 不透明な運用
				5	行政手続きの煩雑 さ（許認可など）

注1：（）内は有効回答数

注2：「特に問題はない」を除く、回答率上位5項目。

注3：赤色のハイライトは7割以上の企業が回答している項目。

出所：「アジア・オセアニア進出日系企業実態調査」（ジェトロ）から作成

国別にリスクを概観すると（表 3-1）²⁵、シンガポールは人件費にとどまらず、国土の大きさが限られることから、土地、事務所スペースの不足や地価の上昇をリスクと考える日系企業が多い。また、政府は高度人材の呼び込みに力をいれている。そのため、該当しない人材ポストにはシンガポール人の雇用を促したい国策に基づき、ビザの発給条件は年々厳しくなっている。マレーシアもシンガポールと同様のリスクが散見される中、一部の事象で現地政府の不透明な規制がある。主には、ブミプトラ政策に基づくマレー人優遇制度や外資系企業が受けるべきステータスの取得基準が不明瞭な問題がある。タイは軍事政権から民政移管へのプロセスの停滞・不透明化が続く状態から、「不安定な政治・社会情勢」を挙げる回答が上位に挙げた。インドネシアでは移転価格の問題や前払い法人税²⁶の還付問題などに悩まされる日系企業が多く、「税制・税務手続きの煩雑さ」をリスクと考える比率が大きい。また、重要な制度変更が公開されることなく、関係者への通達のみで行われる、変更内容が短期間で再度変更される事柄が多いことから、「法制度の未整備・不透明な運用」がリスクに挙がる。

フィリピンについては、ASEAN 先発国ながらも「インフラの未整備」を挙げる日系企業が多い。例えば、貨物の多くを取り扱うマニラ港の混雑が従来から問題となり、2018年には長期にわたる混雑が発生した。インフラ問題は構造的な同国の課題だけに、ドゥテルテ政権は大規模インフラ整備計画「ビルド・ビルド・ビルド」を推し進めている。なお、フィリピンはASEANの国では珍しく、人手不足の問題は表面化していないため、「人件費の高騰」をリスクと考える企業は少ない特徴がある。ベトナムは、「法制度の未整備・不透明な運用」を問題とする日系企業が多い。また、「行政手続きが煩雑（許認可など）」とする企業も多く、行政面の課題が上位に挙げられている。

ASEAN 後発国のミャンマー、ラオスは「インフラの未整備」が最上位の課題となる中、カンボジアは「人件費の上昇」が最大の懸念事項となっている。同国は2013年から2017年にかけて、最低賃金を80ドルから153ドルへと高騰させた。その後、最低賃金の急上昇が外国投資を妨げる可能性を懸念した政府は、最低賃金上昇の抑制を進めているものの、依然として日系企業の警戒感は強い。ミャンマーでは現政権と軍政との関係やロヒンギャ民族への現政権の人権問題への取り組みなども反映して、「不安定な政治・社会情勢」との回答率が3番目に挙げた。2021年2月1日には、同国では国家緊急事態宣言により、国家の司法・立法・行政の権限が大統領から国軍司令官に委譲される事態が起り、大きな混乱が

²⁵ 以下ではビジネス上のリスクを取り上げている。実際、駐在員が赴任国で生活を送る場合、リスクとはいかないまでも、治安、医療などより身近な各種生活上考慮すべき点もある（コラム参照）。

²⁶ 輸入業務を行う法人が輸入時に法人所得税を前払いする制度。原則、輸入業者認定番号（API）の保有者は（CIF+関税）価格の2.5%、非保有者は同価格の7.5%を支払う。

生じている。まさに、「不安定な政治・社会情勢」が顕在化したといえよう。加えて、メコン諸国では法制度の運用の前提として法律の整備などに長けた政治家や官僚の存在が不足していることに加えて、行政システムが現場まで整備・浸透しきれていないこともあり、「法制度の未整備・不透明な要因」がリスクになっている。

【コラム：生活面での課題～マレーシアの道路事情～】

域内先進国のマレーシアにおいても、各種リスクはある。本コラムでは、生活に密着した視点で、交通・道路関係における課題に言及してみたい。マレーシアでは、インドネシアのように、郊外で渋滞に巻き込まれることはそれほど目立たず、空港からクアラルンプール市内までは円滑に車で移動できる。しかし、朝夕の通勤時間帯は、他のASEAN諸国同様に渋滞が激しい。特に、朝は市内に入った地点から、夕方は市内から出るまでは間違いなく渋滞に巻き込まれる。特に夕刻はスクールが降る可能性が高く、この時、車は徐行運転を行うことから、さらに渋滞が悪化する。また、金曜日の正午前は、イスラム教徒がモスクにお祈りにでかけるために、道路は混雑する。渋滞を目にしない時期はマレーシア人の6割を占めるイスラム教徒が断食月（ラマダン）に入るタイミングと断食月明けのハリ Raya大祭時にとどまる。渋滞を踏まえると、乗車時間は長くなることから、企業の広告媒体として、ラジオが重視されているともいう。



通勤時間は深刻な渋滞〔クアラルンプール市内の夕刻の様子（ジェトロ撮影）〕

その他、交通・道路問題については、歩行者の視点では、歩道の整備が不十分な点もある。具体的には段差が多々あるために、歩行にストレスを感じるとともに、場合によっては陥没した箇所も散見され、落下した場合は大きな事故に繋がる。また、歩道における街灯が少ないこともあり、夜道の歩行には注意を要する。さらに、ASEAN全体にいえる事象ながら、マレーシアは車優位の交通システムとなっているために、歩行者信号が青に変わるまでの時間が長く、待ちきれなくなった歩行者が赤信号でも横断歩道を渡り、事故に繋がるニュースはよく聞かれる。車側も信号に注意を払わないことも多く、歩行時にはたとえ青信号でも、左右には注意を払う必要がある。こうした道路事情はビジネス面にとどまらず、ビジネスを離れた場面でも遭遇する日本とは異質のリスクで生命の危険にも繋がることから、ジェトロ、大使館、日本人商工会議所は現地政府に改善を申し入れる活動を行っている。

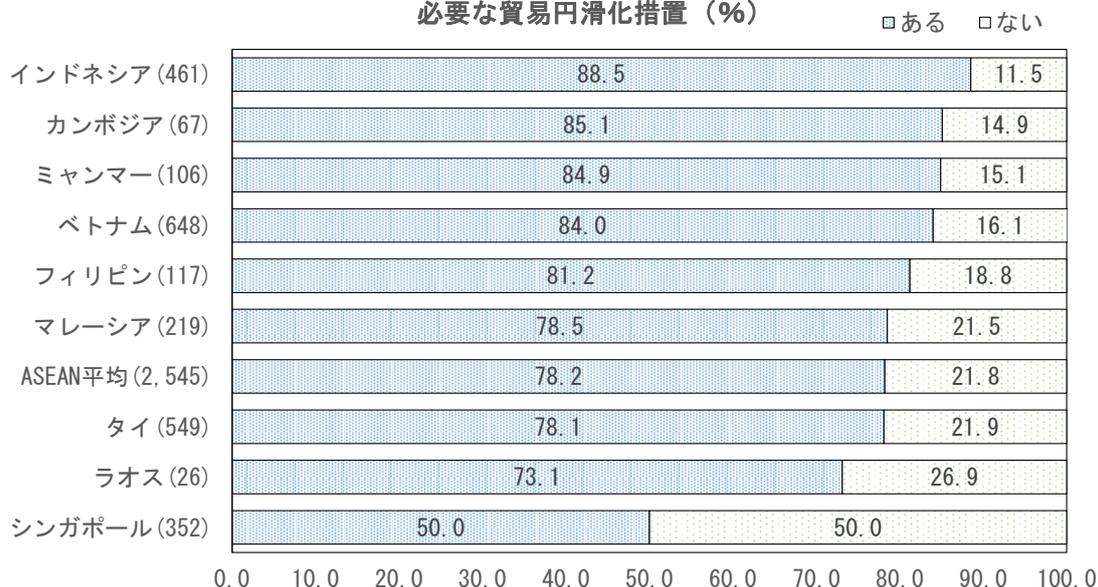
2. 貿易関連に関する課題

以上のリスクとは別に、ASEAN 各国の日系企業に加えて、未進出ながらも日本などから輸出ビジネスを行う企業が直面する共通の課題として、貿易円滑化問題がある。ASEAN 消費市場の拡大と、同地域での日系企業のサプライチェーン構造をみれば、貿易円滑化は重要なテーマになる²⁷。世界貿易機関（WTO）の貿易円滑化協定が 2017 年 2 月に発効し、各国は貿易円滑化措置を履行することが求められる。同協定の発効は輸出入手続きの迅速化、貿易規則の公表を中心に各国の義務を明確化する。結果的に、特に途上国との貿易取引にかかる時間およびコストを削減する効果があるとみられている。具体的な貿易円滑化の内容としては、貿易制度や手続きに関する情報の充実（データベースなどオンラインで入手可能な情報の整備）、港湾当局や担当者間での関税分類評価などに関する解釈の統一（税関や担当によって異なる判断の防止）や事前教示制度の導入と利用可能な運用（HS コード分類、関税評価、原産地規則など）が挙げられる。

ジェトロは「2019 年度アジア・オセアニア進出日系企業実態調査」において、アジア大洋州地域の日系企業に対し、それぞれの国・地域で貿易円滑化措置の必要性の有無について質問した。図 3-1 はその結果を示している。同調査によると、インドネシア（88.5%）、カンボジア（85.1%）、ミャンマー（84.9%）などで必要な貿易円滑化措置があると考ええる企業が多い。インドネシアでは回答者の 53.6%が「貿易制度や手続きに関する情報の充実（データベースなどオンラインで入手可能な情報の整備）」を挙げている。カンボジアでも、同様の項目を必要な貿易円滑化措置に挙げる企業が 44.8%と目立った。対照的に、シンガポール（50.0%）において、円滑化措置の必要性を感じている企業の割合は少ない。

²⁷ ASEAN 地域含めたアジア大洋州地域の貿易円滑化について、地域・分析レポート「[アジアで進展する貿易円滑化と現場の実態](#)」（ジェトロ、2020 年 3 月）に詳しい。

図3-1 所在国・地域における貿易取引の改善に必要な貿易円滑化措置（％）



出所：「アジア・オセアニア進出日系企業実態調査」（ジェトロ）から作成

インドネシアでは、情報の充実以外に多くの日系企業が指摘した課題に、HSコードの解釈の不一致が挙げられる。例えば、同一商品にもかかわらず、HSコードを判定する当局の判断が異なることがある²⁸。その結果、当該商品を輸入するサプライヤーが支払う関税率に差が出てしまい、結果的にセットメーカーはコストが見通せないリスクを負う。また、通関時は不一致を指摘されなくとも、事後調査で税関が不一致を指摘し、輸入企業が追徴課税されることもある。さらに、輸出におけるFTA活用時には、電子化措置が徹底されていない問題がある。輸出者は申請時に関連書類を電子申請できることから、申請面の利便性は図られているものの、申請過程で原本が必要となる局面があるために、全体としては電子化の利便性が担保されていない状況がある。FTAを活用した輸入面では、税関は原産地証明書に記載された品名とインボイス上の品名が完全一致することを求める。そのため、軽微なズレでも特惠税率を享受できない画一的な事務処理が散見される。

カンボジアでは、「港湾や国境における物流の改善」を要望する日系企業が多い。具体的には、タイ、ベトナムとの国境での通関にかかる時間の短縮を求める声が多く聞かれる。タイとの国境であるポイペトや、ベトナムとの国境であるバベットはいずれも片側1車線で、

²⁸ 以下の各国における具体例の記述は、現地ヒアリング結果に基づく。

ゲートも1カ所のため平日の通勤時間に相当する朝夕などは道路の渋滞が常態化している。タイ国境に到着してからカンボジア国境を通過するまで、最大で6時間かかったケースもある。また、国境は24時間対応ではないため、国境に到着する時間によっては翌朝まで待機する必要がある。また、税関書類の簡素化・電子化への要望も大きい。同国では電子通関システム(ASYCUDA: Automated System for Customs Data)が導入されているものの、各省庁や国境ポイントのシステムと接続していない不都合がある。例えば、カンボジアで適格投資プロジェクト(QIP)に認定された場合²⁹、関税の免税措置が受けられる。その前提として、同措置を享受するためには年次輸入計画書(マスターリスト)の提出が必要となる。しかし、マスターリストの情報はASYCUDAに接続していないため、一から手入力する必要がある。少量多品種の商品を扱う企業にとっては、特に入力の手間が大きくなる。

ミャンマーの日系企業も通関時間に関する課題を抱えている。物流企業からは「電子通関システムのマックス(MACCS: Myanmar Automated Cargo Clearance System)の導入により通関はスムーズになったものの、マニュアル対応が必要な部分が残っている」との指摘がある。また、「電子化されたシステムがあるにもかかわらず、書類を印刷した家で、税関職員の7~8人が署名して稟議を行っている」実態がある。そのため、税関幹部が不在だと審査プロセスが長引き、貨物の引き取りができない問題が生じる。また、商社からは、日本では1日で済む通関がそれ以上の日数を要するとの声がある。加えて、ミャンマー政府は貿易関連情報「ミャンマー・トレード・レポジトリー」を構築済みながらも、当該情報が専門の物流業などを除いて、広く伝わっていない。また、各種データベースには、制度や手続きの一般的な情報はあっても、実際の貿易実務を行う上での運用や当局の判断が分かりにくいという意見も多い。

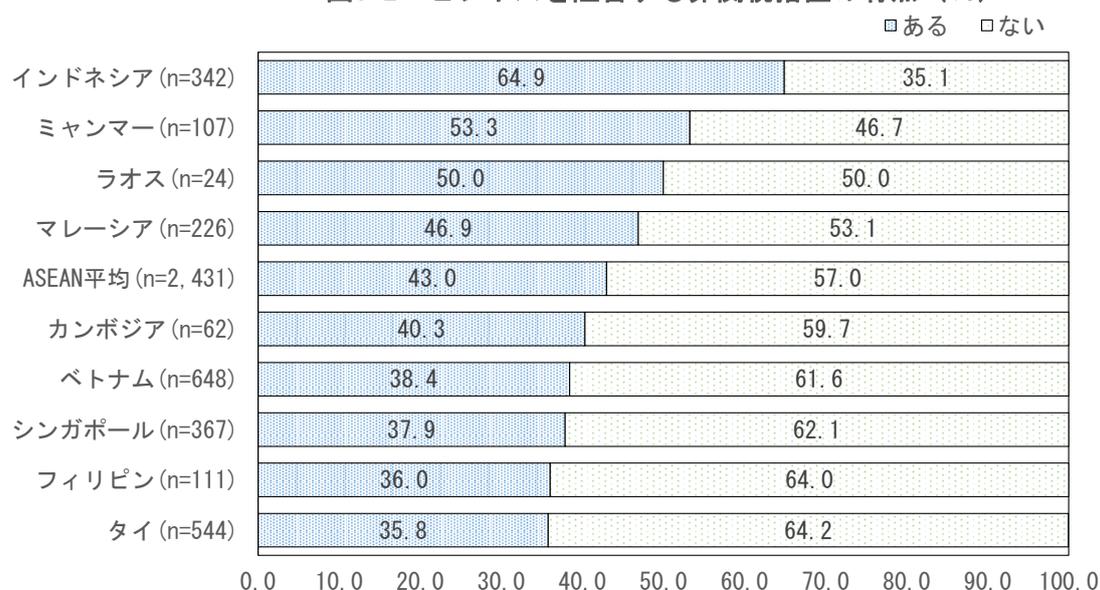
貿易円滑化の中でも、非関税措置(Non-Tariff Measures: NTM)は難しい課題である³⁰。図3-2は各国に進出する日系企業にビジネスを阻害するNTMを所在国政府が講じているか否かを聞いた結果になる。ASEANでは在インドネシアの日系企業がビジネスを阻害するNTMがあると回答し、同比率64.9%は域内最大となった(ASEAN域内の同回答は43.0%)。自由貿易を推進するシンガポールでも同比率は37.9%と4割近い企業が同国のNTMをビジネス阻害要因と考えている。アジア大洋州地域では関税の引き下げが行われてきたものの、NTMの削減は進んでいない。ASEANは2017年、ASEAN経済共同体(AEC)2025

²⁹ カンボジアにおける投資ライセンス(投資許可)は、投資家または投資企業に対して発行されるのではなく、投資プロジェクトを対象に発行される。投資ライセンスを受けたプロジェクトは「適格投資プロジェクト(Qualified Investment Project: QIP)」と呼ばれる。

³⁰ ASEAN地域を含めたアジア大洋州地域の貿易円滑化について、地域・分析レポート「[総点検!アジアの非関税措置](#)」(ジェトロ、2019年3月)に詳しい。

の創設を目指すためのマスタープランとして AEC ブループリント 2025 を発表した。その中で「物品の自由な貿易」を実現するため、「NTM に対応するためコンプライアンス・コストや貿易保護を最小化する」ことを目標の 1 つとしている。

図3-2 ビジネスを阻害する非関税措置の有無 (%)



出所：「アジア・オセアニア進出日系企業実態調査」（ジェトロ）から作成

具体的に問題が多い NTM として、輸入者登録義務、輸入ライセンス制度といった輸入制限や基準・認証制度が挙げられる。例えば、インドネシアでの輸入制限としては法人が輸入を行うための基本的なライセンスとして輸入事業者番号 (API) 制度があり、API には販売業者、商社などが保有する一般輸入事業者番号 (API-U) と製造業者が保有する製造輸入事業者番号 (API-P) がある。ただ、両ライセンスは同時に保持できないために、事業運営上、両者を同時保有する必要がある企業は会社を 2 つ設立する必要がある。また、インドネシア政府が各出荷地での船積み前検査を多くの商品に義務付けている点は、輸入に時間を要することに繋がり、同検査は間接的な意味での輸入制限となっている。また、同国では基準・認証制度も負担が大きい。企業は自社製品をインドネシア国内に流通させるにあたって、家電製品等の一部商品はインドネシア国家規格 (SNI) を取得する必要がある。SNI 取得に際し、出荷者が海外の工場の場合には現地での検査が要求され、検査料金のほかに検査員派遣に係る諸経費も申請者負担を求められるなど企業負担は大きい。

先のジェトロの調査でビジネスを阻害する非関税措置が「ある」と回答した比率が 53.3%

と ASEAN 域内で二番目に高いミャンマーでは、例えば、「輸入制限」は、ミャンマーでは通常、輸入ライセンスの事前取得が必要となっている。2011 年の民政移管以降、規制が徐々に緩和され、2015 年には「ネガティブリスト形式」として輸入ライセンスの取得が必要な品目以外は、取得が免除されるようになっていた。しかし、2017 年 12 月の通達 (No.61/2017) では、3,988 品目まで減少したネガティブリストに 830 品目が追加され、ライセンスを必要とする対象品目が増加した。しかも、取得対象品目のうち、食品、車両、重機関連といった、進出日系企業にとって輸入ニーズの高い品目が多く含まれるようになった。また、ラオス (同回答率 : 50%) では、「輸出制限」として、木材関係、コメや鉱物・鉱物製品において輸出許可が必要なことが問題になっている。中でも、木材関係の輸出に関しては、「木材伐採、木材輸送、木材ビジネスの管理と監督の厳格化に関する首相命令第 15 号 (2016 年 5 月 13 日付)」により、あらゆる半加工・未加工木材の輸出を禁止するという強い措置が取られている。

結 語

第1節ではASEAN各国の経済概況を見てきた。ASEANは、構成国ごとに、政治・経済・社会・文化に多様性をもっている。例えば、域内で最も富裕なシンガポールは人口が少なく、市場が小さい。反面、人口が域内最大のインドネシアの1人当たりGDPは日本の1970年代の水準に過ぎない、という具合に各国は多様な特徴を有している。産業構造に目をやると、主要国中心にサービス業の比重が5-6割近くある。他方で、農林水産業や資源に依存する国もある。産業構造に応じて、各国は外資系企業の参入規制に強弱をつけている。貿易面では多くの国が鉱物性燃料の輸出を行う一方、外資系企業の生産拠点となっている国では電気機器の輸出も目立った。輸入は高付加価値な部品の現地調達できる割合が限られていることから、半導体などを含む電気機器の輸入額が大きかった。貿易・投資の相手国としては、近年、中国が存在感を増している点を明らかにした。

第2節ではASEANにおける日系企業の進出状況、進出する際の視点についてみてきた。ASEANへの日本からの投資残高はシンガポール、タイをはじめとして、拡大が続いてきた。近年は中国における人件費の上昇、環境規制などによる各種制度対応コストの増加から、ASEAN向け投資が中国向け投資を大きく上回っている。進出にあたっては、ASEANを生産（輸出）拠点とみるか、消費市場としてみるかが重要になってくる。多くの労働者を雇用して商品を生産する生産拠点としてみた場合、人件費などの労務面、関税や原材料費などの生産コスト、規制/優遇措置の有無が進出国を選定するにあたって重要な要素となることをみてきた。ASEAN各国の消費者に販売する場合は、人口・所得・民族構成の考慮と同時に、規制/優遇措置、消費者の流行を汲み取る必要がある点に触れた。これら要素を勘案して、自社の事業内容・ビジネスモデルに合致した国を進出先に選定することが望ましい。

第3節では企業が直面する各国におけるリスクをみてきた。インドネシアを筆頭に多くの日系企業が人件費の上昇を経営上の課題に挙げていた。国別ではシンガポールでは地価の上昇、マレーシアではブミプトラ政策といった特殊な政策が現地政府の不透明な政策運営となって、企業の円滑なビジネス活動を妨げていた。フィリピンやメコン関連諸国は他のASEAN主要国と違って、インフラの未整備というビジネスを行う上での基本的な要素に課題があった。さらに、貿易面に特化した日系企業の課題もみてきた。HSコードの不一致、原産地証明書と積荷の完全一致要求など通関上の課題に多くの企業が苦慮している。貿易円滑化の中でもビジネス活動を阻害する非関税措置の各国動向もみてきた。特殊なライセンスなどを求める輸入制限や輸入国の認証がない場合は外国製品の輸入国での流通を認めない基準・認証制度などの非関税措置があるため留意を必要とする。

2018年から表面化した米中貿易摩擦はASEANの生産拠点としての魅力をあらためて、日系企業に意識させた。政情の安定や世界における相対的な人件費の安さなどのメリットは日本企業だけでなく、中国含めた外資系企業がASEANに拠点を多元化する動きを活発にさせた。そこに、新型コロナウイルスの感染拡大が起こった。各国政府はマスク、医療用ガウンや医薬品など危機時に必要不可欠な衛生用品を特定国に依存する危うさを認識した。新型コロナを踏まえて、各国政府・企業はさらにサプライチェーンの多元化という動きを強化し、ASEANへの関心を一層高めている。他方、ASEAN進出を検討する企業は「ASEAN」は様々な国の連合ゆえに、メリット、リスクをとっても、一様とはいえない。それゆえ、自社ビジネスの現状・今後の計画を踏まえた上で、最新情報を得ながら、ビジネスモデルに合致した国を選定することが重要となる。

レポートをご覧いただいた後、アンケート（所要時間：約1分）にご協力ください。

<https://www.jetro.go.jp/form5/pub/ora2/20200039>



本レポートに関するお問い合わせ先：
日本貿易振興機構（ジェトロ）
海外調査部 アジア大洋州課
〒107-6006 東京都港区赤坂 1-12-32
TEL：03-3582-5179
E-mail：ORF@jetro.go.jp