

在アジア・オセアニア日系企業活動実態調査 (2009年度調査)

2010年1月

日本貿易振興機構(ジェトロ)
海外調査部 アジア大洋州課

本年度調査の概要

調査目的

アジア・オセアニアにおける日系企業活動の実態を把握し、その結果を広く提供することを目的とする。

調査方法

回答者のEメールアドレスに、アンケート調査票を掲載したインターネットアドレス(URL)を通知し、同画面に直接回答を入力して頂く方法を採用した。なお、一部の国については、調査票を郵送する方法を採用・併用している。

調査時期

2009年(平成21年)9月1日～10月15日
(※北東アジア地域は10月31日まで)

回収状況

北東アジア4カ国／地域、ASEAN7カ国、南西アジア4カ国、オセアニア2カ国の計17カ国／地域の7,021社に回答を依頼し、2,990社より有効回答を得た。国別の内訳は右表の通り(有効回答率42.6%)。

備考

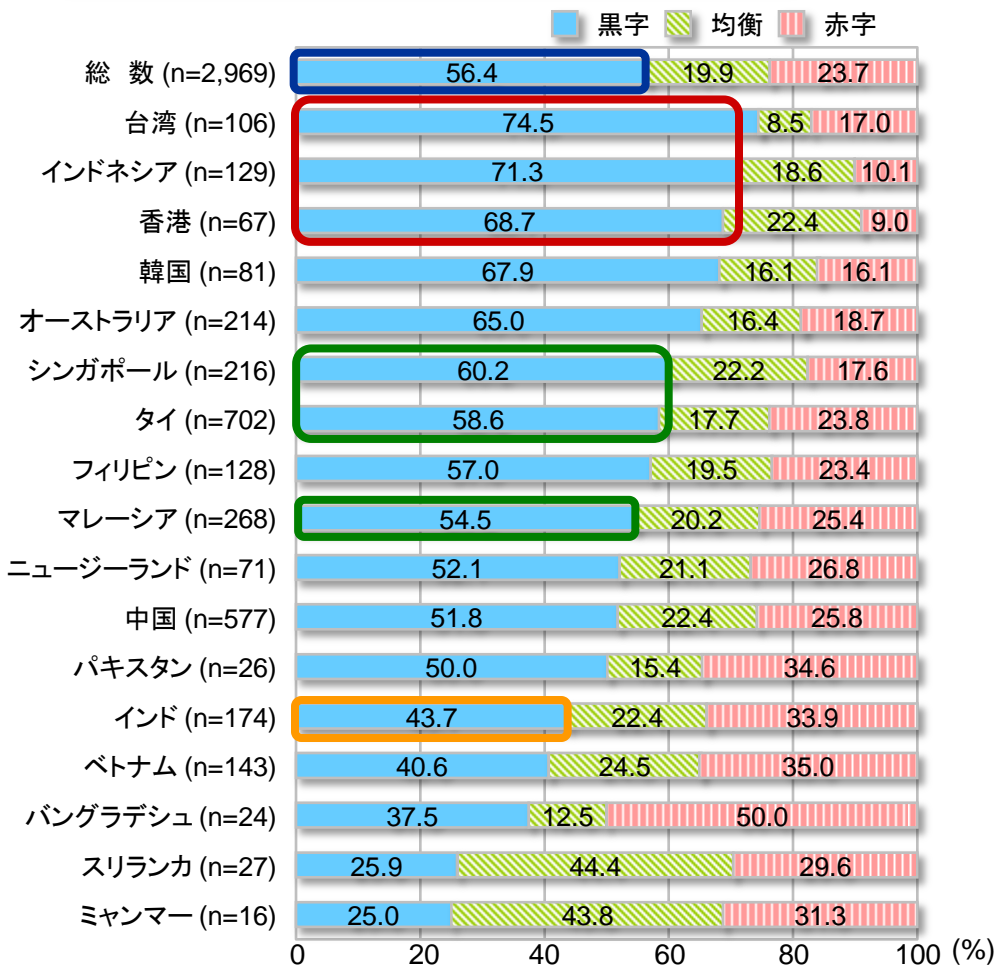
本報告書では、設問により、北東アジア(中国、台湾、韓国、香港)を調査・集計対象に含まない(※該当設問にはその旨を(注)として記載)。

(社、%)

	調査対象 企業数	回答企業数		内訳		有効 回答率
		合計	構成比	製造業	非製造業	
総数	7,021	2,990	100.0	1,613	1,377	42.6
北東アジア 計	1,788	833	27.8	504	329	46.6
中国	1,367	579	19.4	388	191	42.4
台湾	223	106	3.6	61	45	47.5
韓国	103	81	2.7	44	37	78.6
香港	95	67	2.2	11	56	70.5
ASEAN 計	4,279	1,614	54.0	915	699	37.7
タイ	1,572	704	23.6	417	287	44.8
マレーシア	903	270	9.0	166	104	29.9
シンガポール	742	221	7.4	58	163	29.8
ベトナム	290	143	4.8	92	51	49.3
フィリピン	298	130	4.4	89	41	43.6
インドネシア	455	129	4.3	87	42	28.4
ミャンマー	19	17	0.6	6	11	89.5
南西アジア 計	489	254	8.5	128	126	51.9
インド	347	177	5.9	79	98	51.0
スリランカ	64	27	0.9	19	8	42.2
パキスタン	33	26	0.9	13	13	78.8
バングラデシュ	45	24	0.8	17	7	53.3
オセアニア 計	465	289	9.7	66	223	62.2
オーストラリア	353	218	7.3	50	168	61.8
ニュージーランド	112	71	2.4	16	55	63.4

1. 営業利益見通し(1)

2009年(1月～12月)の営業利益見込み (国・地域別)



- 2009年の営業利益(見込み)を「黒字」とした企業の割合は、56.4%(有効回答2,969社)。08年の黒字率(2008年度調査結果、有効回答2,524社)の65.3%から8.9ポイント低下。
- 製造業(黒字:57.0%、赤字:24.5%)および非製造業(黒字:55.7%、赤字:22.8%)には大きな違いは見られず。

- 08年との比較で「黒字」と回答した企業の割合が増加している国・地域は、香港(68.1%⇒68.7%)、台湾(72.4%⇒74.5%)、インドネシア(69.5%⇒71.3%)など。
- 香港・台湾については、企業の進出時期が相対的に早く、業績の安定している企業が多い。インドネシアでは、輸送用機器、販売会社、倉庫・運輸などの主要業種で回答企業の全社が黒字を維持。

- 08年との比較では、タイ(74.7%⇒58.6%)、シンガポール(74.9%⇒60.2%)、マレーシア(65.0%⇒54.5%)など、ASEAN主要国における黒字企業の割合の低下が目立つ。
- タイでは販売会社、マレーシアでは電気・電子部品、シンガポールでは商社など、いずれも構成比の高い業種の業績悪化が全体に影響。

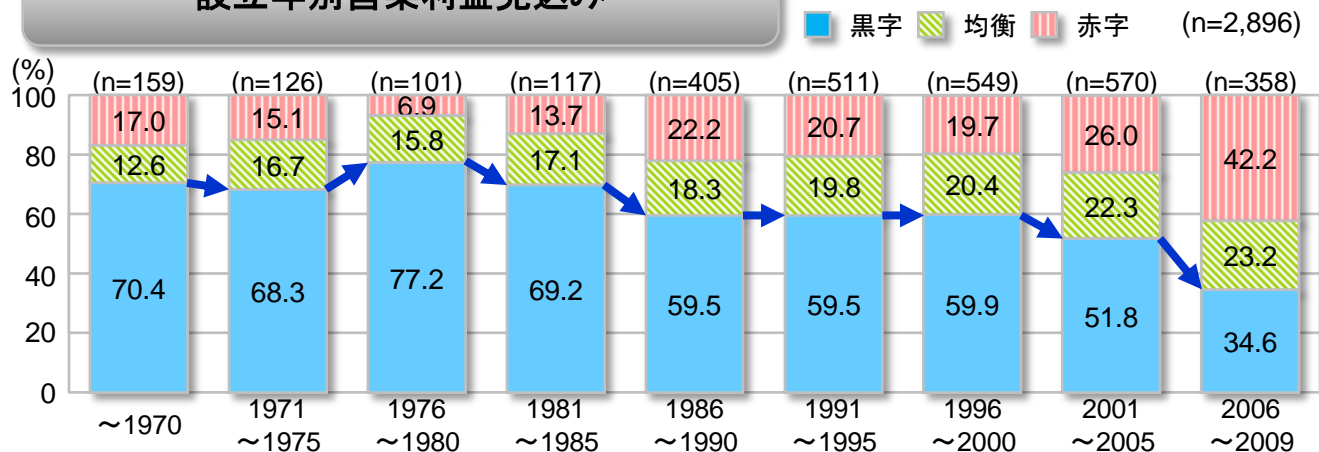
- インドは調査開始以来初めて、黒字企業の割合が50%を下回った。業種別で構成比の高い輸送用機器部品、商社、販売会社はいずれも、黒字企業の割合が大幅に低下。

※有効回答30社以上の業種のみを抽出

黒字企業の割合が高い業種		赤字企業の割合が高い業種	
製造業	①輸送用機器(79.0%)、②化学品・石油製品(70.9%)	製造業	①一般機械(43.7%)、②鉄鋼(36.5%)
非製造業	①銀行(90.0%)、②販売会社(60.5%)	非製造業	①ホテル・旅行・外食(30.8%)、②通信・ソフトウェア(29.0%)

1. 営業利益見通し(2)

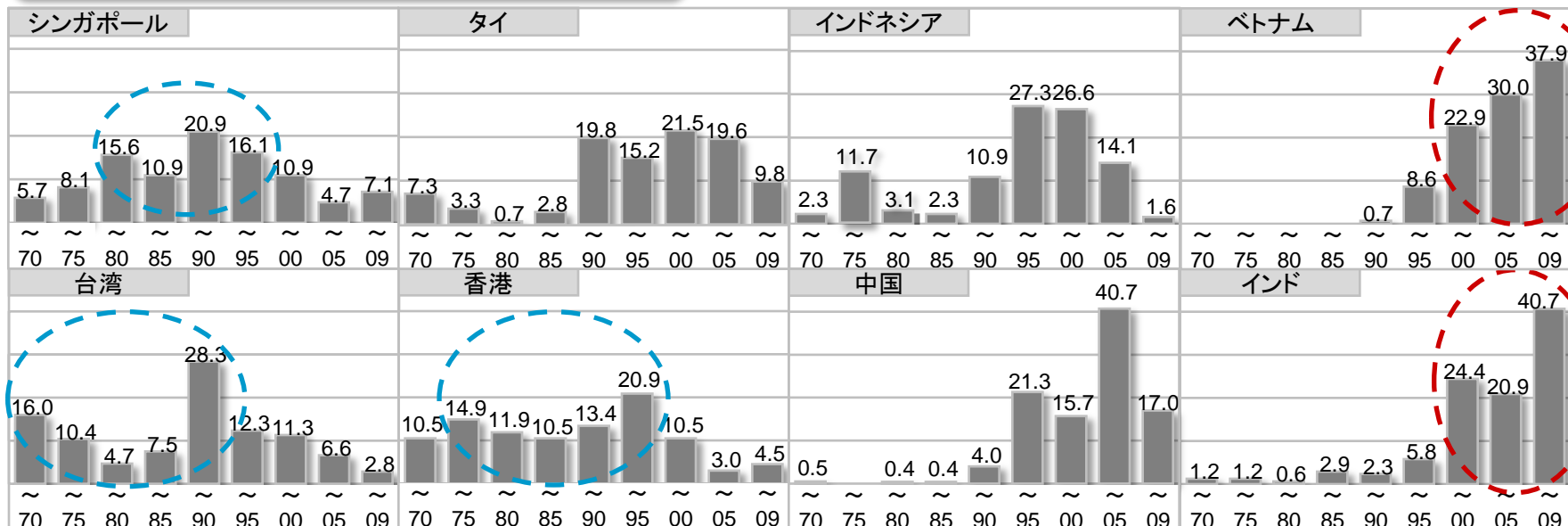
設立年別営業利益見込み



● 設立年が早いほど、黒字比率は高い傾向⇒香港や台湾、シンガポールなどでは、黒字比率は6割以上。

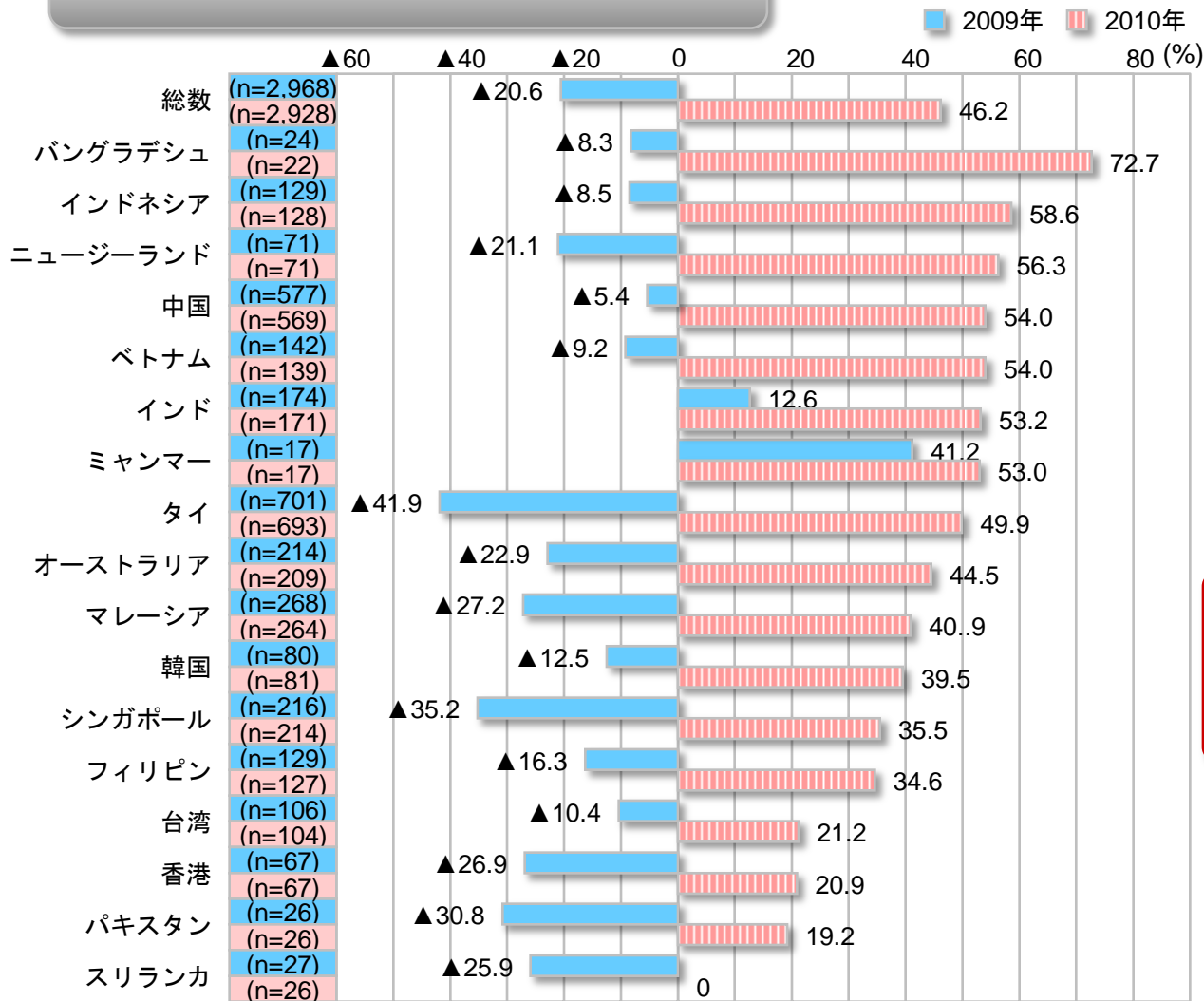
● 設立後5年未満の企業比率が高いベトナムおよびインドは、黒字比率がともに5割以下。業績が未だ安定していない企業が多い。

国・地域別の設立年数分布



1. 営業利益見通し(3)

DI値で見た2009年、2010年営業利益見通し



(注) DI値とは、Diffusion Indexの略で、「改善」と回答した企業の割合から「悪化」と回答した企業の割合を差し引いた数値。景況感がどのように変化していくかを数値で示す指標。

● 2009年の営業利益見通し(前年比)については、調査対象17カ国・地域のうちミャンマーとインドを除く15カ国・地域で、08年よりも「悪化」する企業の割合が、「改善」を上回った(DI値がマイナス)。



特に「悪化」の割合が高かった業種

製造業	鉄鋼(71.2%) 輸送用機器部品(64.8%) 非鉄金属(63.2%)
非製造業	ホテル・旅行・外食(63.2%) 運輸・倉庫(60.3%) 商社(58.8%)

● 一方、2010年の見通しについては調査対象17カ国・地域すべてで09年よりも高いDI値を示した。09年⇒10年の上昇幅は、タイ(91.8ポイント)、バングラデシュ(81.0ポイント)などが目立つ。



特に「改善」の割合が高かった業種

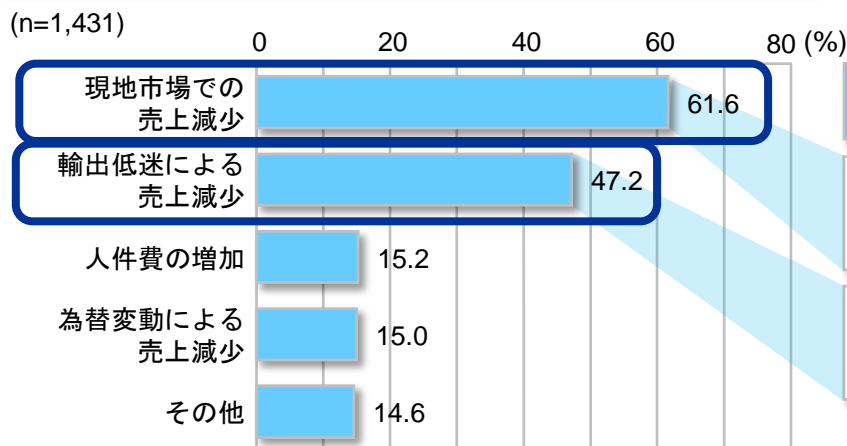
製造業	鉄鋼(73.1%) 輸送用機器(67.3%) 金属製品(66.4%)
非製造業	商社(61.6%) 運輸・倉庫(60.8%) 通信・ソフトウェア(59.5%)

※有効回答30社以上の業種のみを抽出

1. 営業利益見通し(4)

営業利益の悪化・改善要因

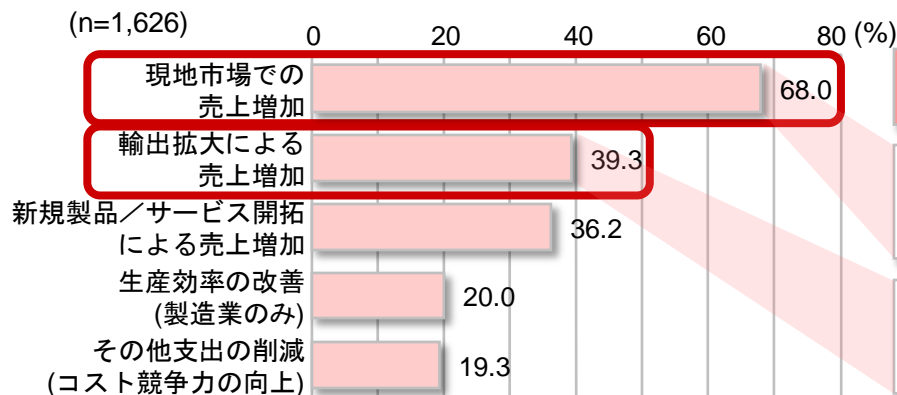
2009年の営業利益が悪化する理由



国・地域別、業種別の回答割合(上位順)

国・地域	業種	
	製造業	非製造業
台湾(81.3%) タイ(78.2%) シンガポール(68.6%)	一般機械(80.8%) 化学品・石油製品(79.5%) 金属製品(74.2%)	販売会社(75.9%) 商社(70.7%)
フィリピン(61.8%) 香港(61.8%) マレーシア(47.8%)	電気・電子部品(81.1%) 電気機械・電子機器(68.3%) プラスチック製品(64.6%)	運輸・倉庫(62.0%) 商社(47.6%)

2010年の営業利益が改善する理由



国・地域	業種	
	製造業	非製造業
インド(84.1%) 韓国(77.3%) タイ(76.1%)	化学品・石油製品(82.1%) 鉄鋼(79.0%) 輸送用機器部品(77.9%)	販売会社(81.3%) 商社(75.1%)
フィリピン(64.2%) シンガポール(54.8%) マレーシア(53.3%)	電気・電子部品(62.5%) 金属製品(56.3%) プラスチック製品(56.6%)	通信・ソフトウェア(43.2%) 商社(42.2%)

※有効回答30社以上の国・地域、業種のみを抽出

2. 景気後退の影響(1)

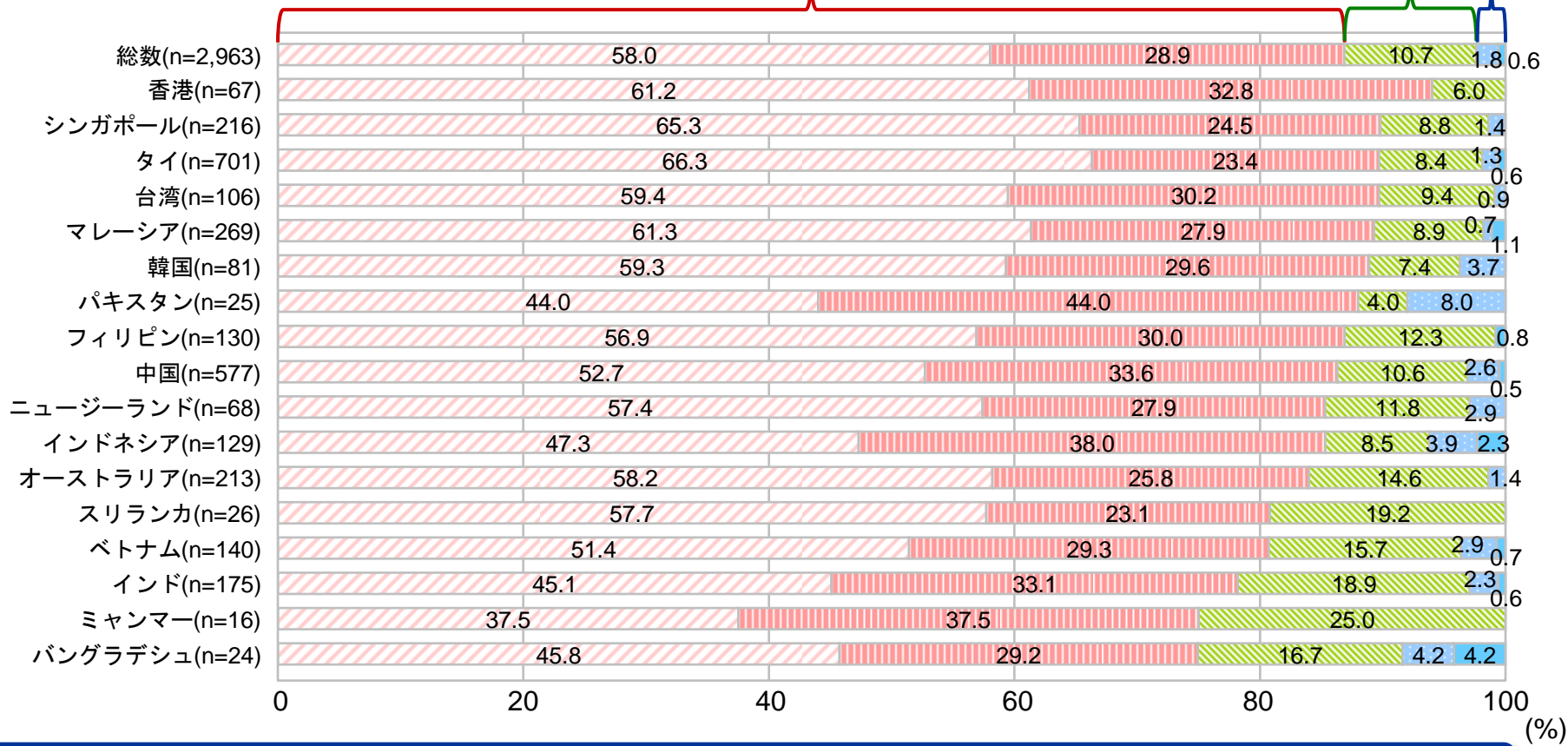
2008年10月以降の世界的な景気後退の影響
(国・地域別)

大きなマイナス
 若干のマイナス
 影響なし
 若干のプラス
 大きなプラス

マイナス
86.9%

影響なし
10.7%

プラス
2.4%



● 2008年10月以降の世界的な景気後退の影響について「大きなマイナス」、「若干のマイナス」と回答した企業の割合は86.9%と、約9割の企業が影響を受けた。
 ● 特に、香港、シンガポール、タイなどでは、「マイナスの影響がある」とした企業の割合が高かった。

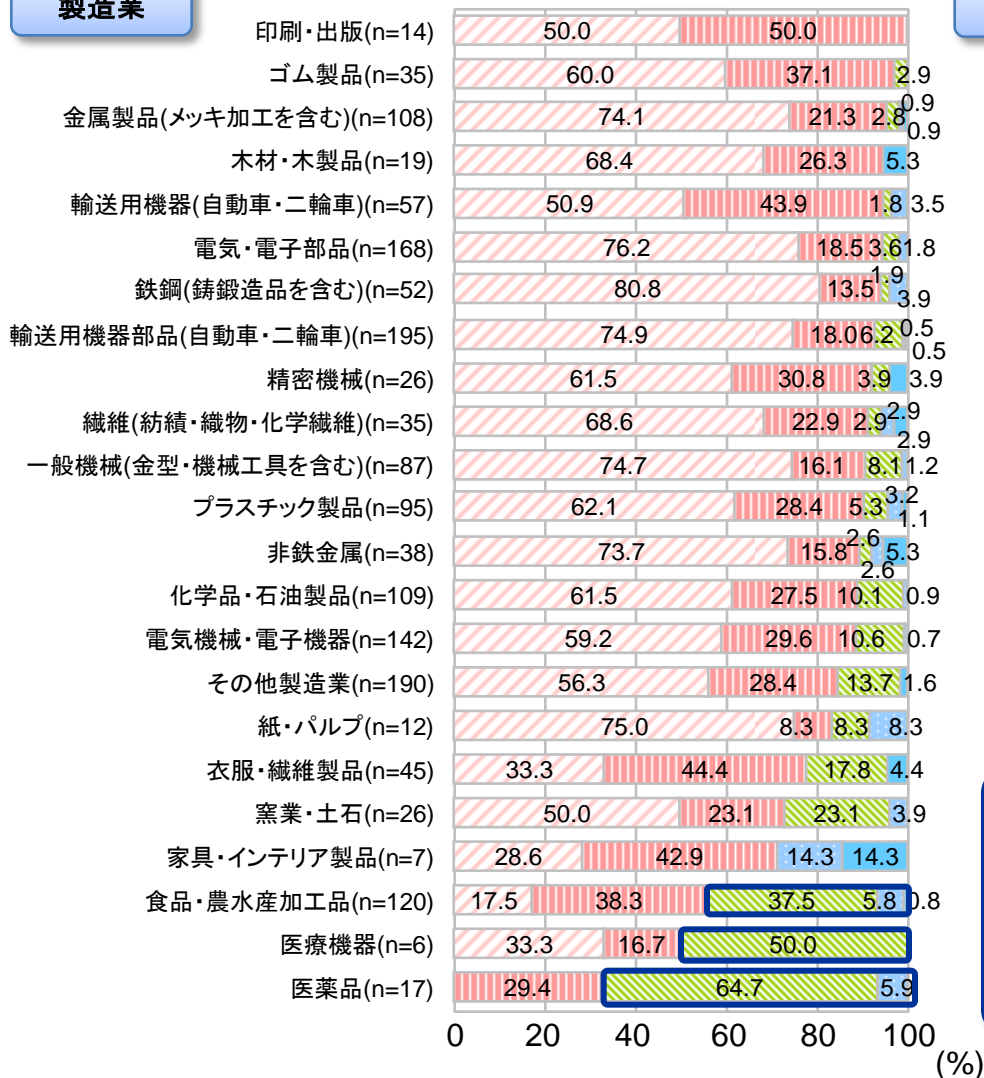
2. 景気後退の影響(2)

2008年10月以降の世界的な景気後退の影響
(業種別)

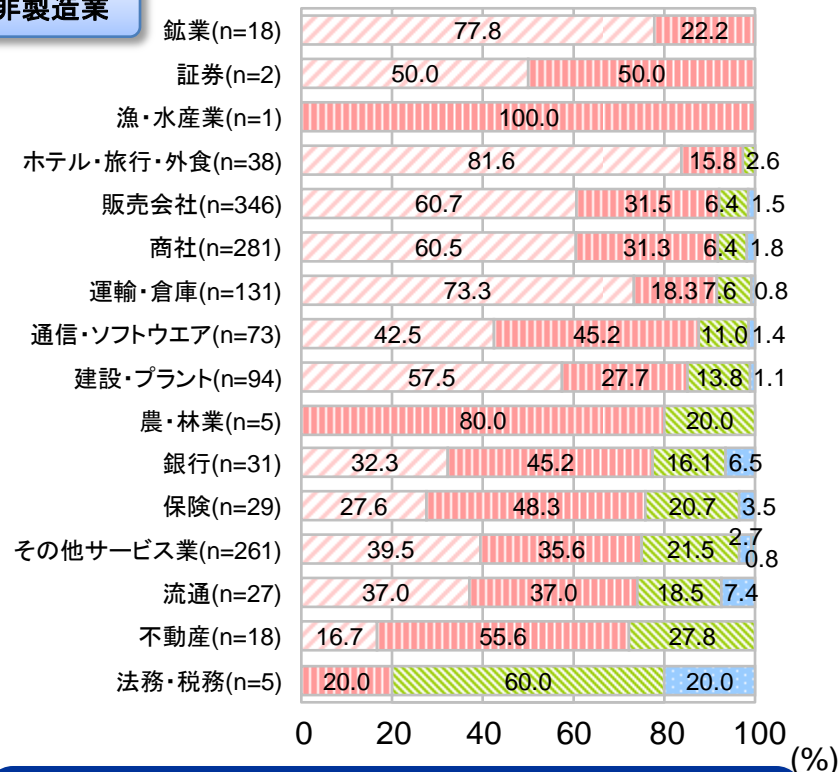
大きなマイナス
 若干のマイナス
 影響なし

 若干のプラス
 大きなプラス

製造業



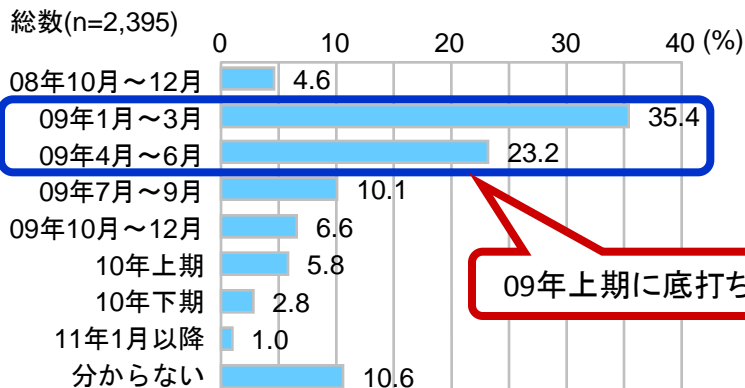
非製造業



業種別にみると、どの業種もおしなべてマイナスの影響があったと回答した企業の割合が高かったが、景気変動の影響を受けにくい医薬品、医療機器、食品・農水産加工品は、「影響なし」、「若干のプラス」、「大きなプラス」と回答した企業の割合が4割以上と相対的に高く、影響は限定的だった。

2. 景気後退の影響(3)

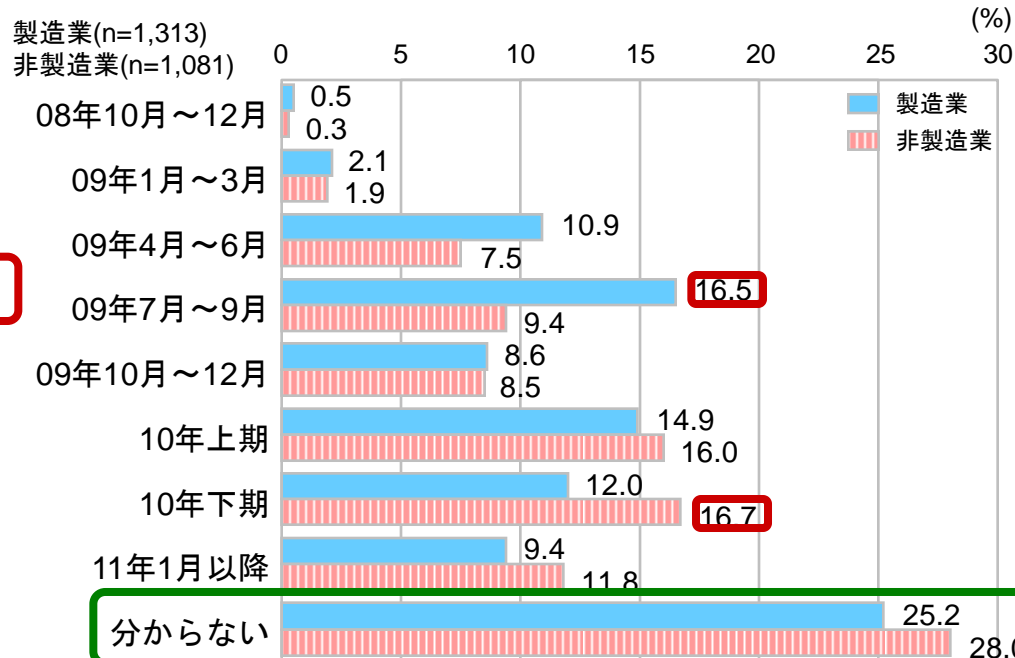
売上が底を打った時期



09年上期に底打ち

- 売上が底を打った時期については、「09年1月～3月」(35.4%)、「09年4月～6月」(23.2%)との回答があわせて約6割にのぼり、09年上半期に底を脱した企業が多い。
- 売上が金融危機発生前の水準に回復するタイミングについては、製造業(25.2%)、非製造業(28.0%)あわせて26.5%の企業が「分からない」と回答。国・地域別でも回答がわかれた。
- 業種別にみると、製造業は「09年7月～9月」、非製造業は「10年下期」と回答した企業の割合が「分からない」を除いて最も高く、回復のタイミングが分かれた。
- 国・地域別に、「分からない」を除いて回答が最も多い時期をみると、民間消費、設備投資、輸出が一斉に回復した韓国がいち早く、「09年4月～6月」とする企業が多かった。内需主導で相対的に堅調なインドネシア、中国などが続いた。

売上が金融危機発生前(08年9月以前)の水準に回復する(した)タイミング



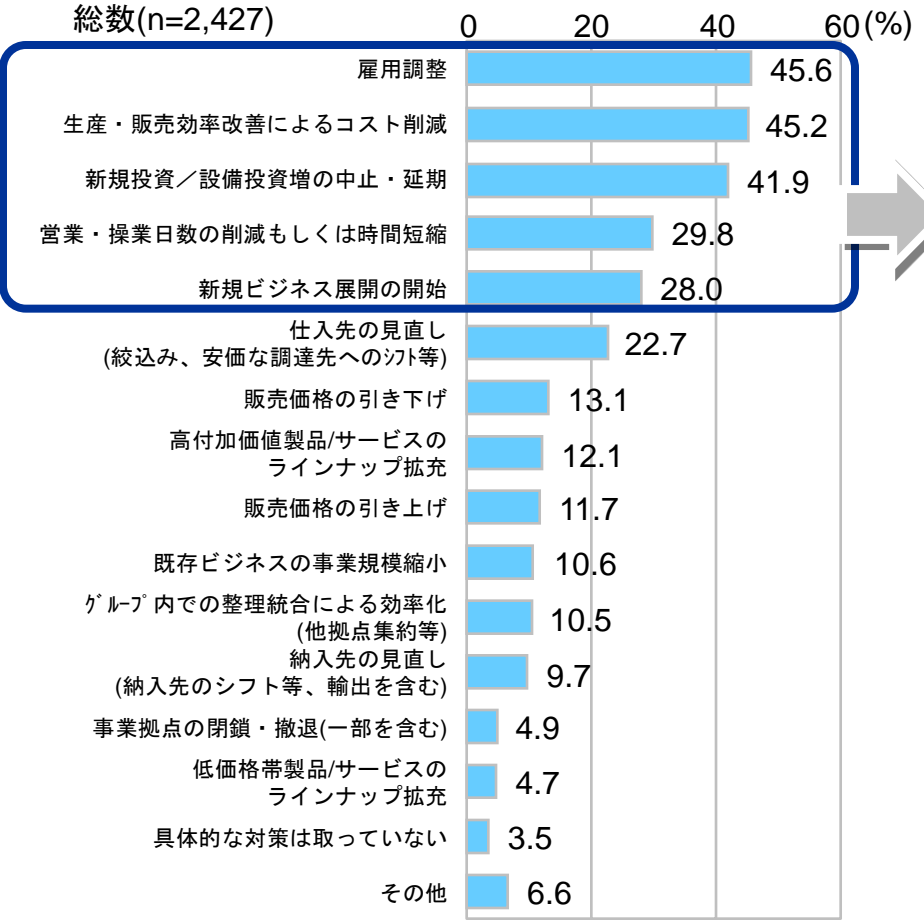
国・地域別 回答割合が最も高い時期(カッコ内は%)

09年4月～6月	09年7月～9月	09年10月～12月	2010年上期	2010年下期
韓国(19.4)	フィリピン(25.5) インドネシア(22.9) 中国(20.6) 台湾(16.9) ベトナム(14.6)	台湾(16.9)	ミャンマー(25.0) マレーシア(20.4) インド(20.0) 香港(18.8) タイ(17.2) オーストラリア(14.9) ベトナム(14.6)	バングラデシュ(41.2) ニュージーランド(32.1) スリランカ(20.0) パキスタン(19.1) シンガポール(14.7) ベトナム(14.6)

(注)台湾、ベトナムは回答数同率の時期が複数あったため重複する。

2. 景気後退の影響(4)

景気後退の顕在化を受け、
過去1年間に取った対策 (複数回答)



製造業では上位4対策が全体的に多く、非製造業では「新規ビジネスの展開」が最多となった。
傾向が顕著な業種(カッコ内は%) ※有効回答15社以上の業種から抽出

雇用調整	ホテル・旅行・外食(81.1)、精密機械(71.4)、金属製品(68.0)、輸送用機器部品(66.9)
効率改善によるコスト削減	流通(68.4)、輸送用機器部品(66.9)、輸送用機器(66.7)、精密機械(66.7)
投資延期・中止	輸送用機器部品(77.7)、輸送用機器(63.0)、流通(57.9)
営業日の削減	輸送用機器(68.5)、鉄鋼(66.0)
新規ビジネスの展開	商社(55.3)、通信・ソフトウェア(41.4)、銀行(38.1)、保険(36.4)

その他、自由回答から

経費面	「宣伝広告費などの削減」、「固定費圧縮」、「徹底した経費削減」
生産面	「日本本社からの生産移管」、「部品内製化」、「操業開始時期の延期」、「現地調達比率向上」、「仕入価格交渉」
財務面	「為替リスク対策」、「為替予約」、「決済通貨変更」、「売掛金回収の強化」
労務面	「給与カット」、「研修実施」、「有給消化奨励」、「駐在員の減員」
販売面	「在庫調整」、「現地販売強化」、「中国内陸部への拠点拡充」

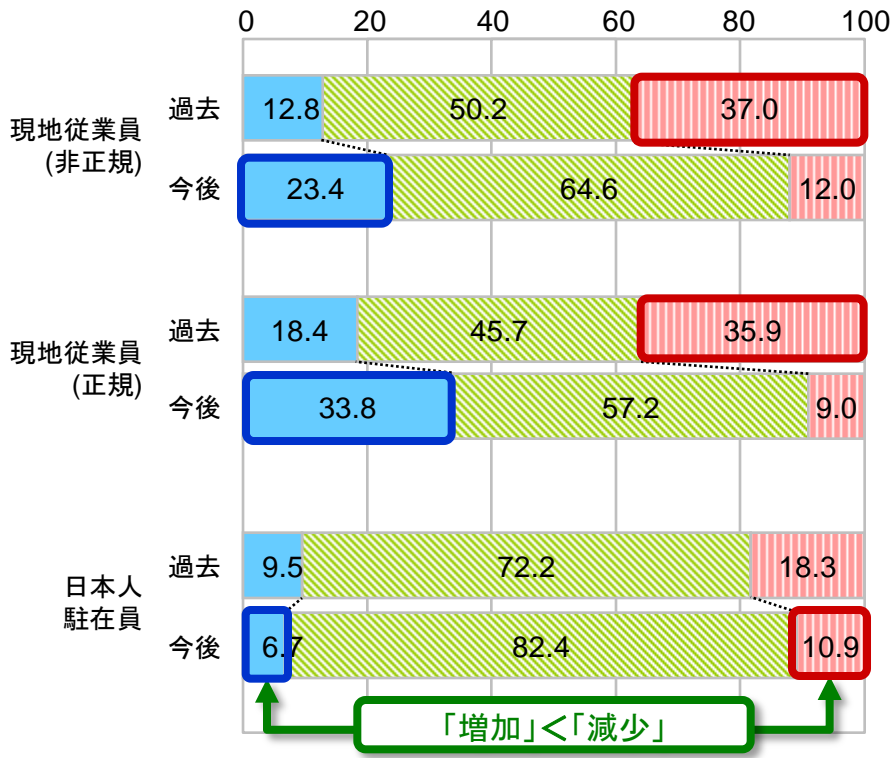
- 景気後退の顕在化を受け、過去1年間に取った対策を複数回答で聞いたところ、「雇用調整」(45.6%)、「生産・販売効率改善によるコスト削減」(45.2%)、「新規投資/設備投資増の中止・延期」(41.9%)、「営業・操業日数の削減もしくは時間短縮」(29.8%)、「新規ビジネス展開の開始」(28.0%)等の対応が多かった。他方、「事業拠点の閉鎖・撤退」(4.9%)を挙げた企業は少ない。
- その他、自由回答から経費、生産、財務、労務、販売面など多岐にわたる対策がとられたことがわかる。

2. 景気後退の影響(5)

従業員数の変化 (過去1年間と今後1年の見通し)

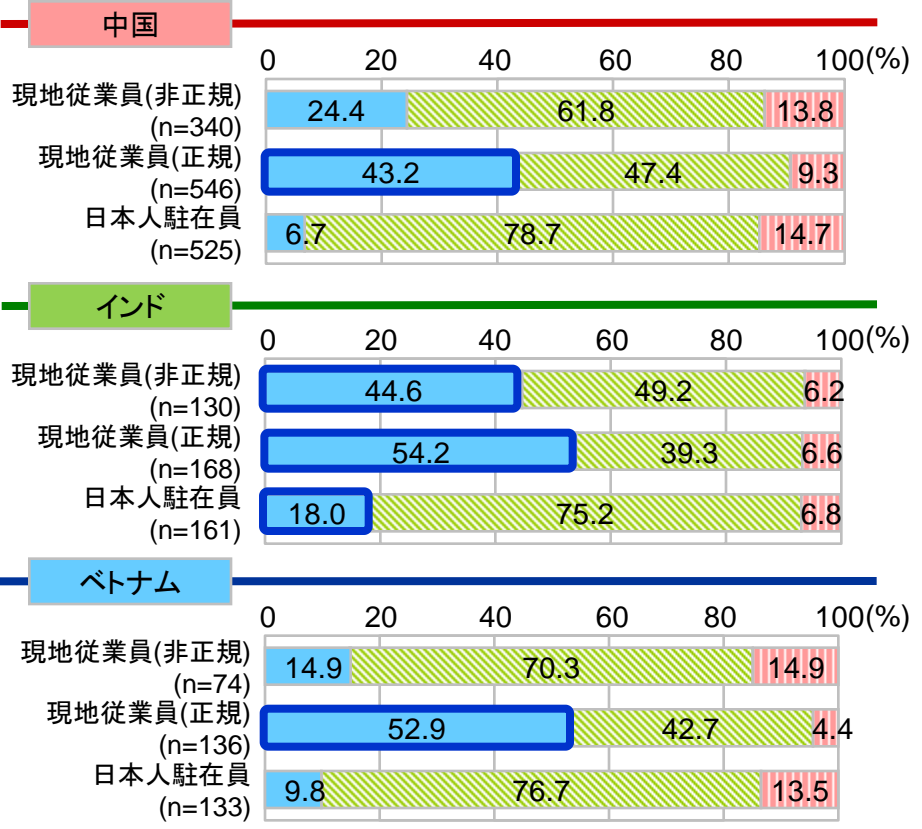
■ 増加 ■ 横ばい ■ 減少

08年9月～09年9月(過去) 総数(非正規:n=1,961 正規:n=2,901 駐在員:n=2,760)
 09年9月～10年9月(今後) 総数(非正規:n=1,930 正規:n=2,843 駐在員:n=2,697) (%)



「増加」<「減少」

今後1年の従業員数増減見通し

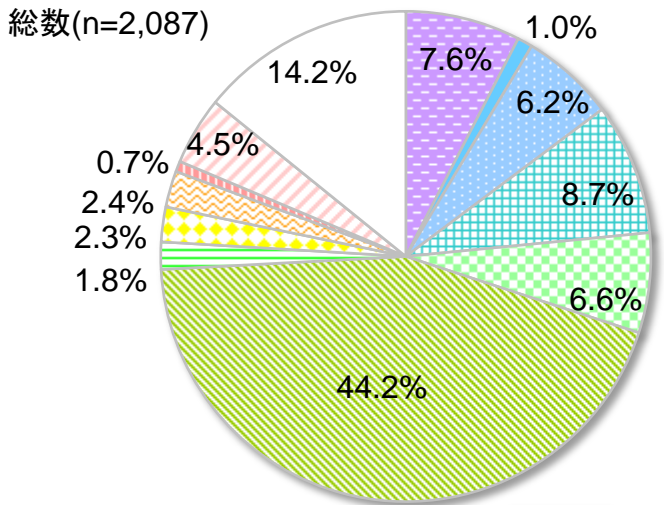


- 金融危機発生前の08年9月時点から1年間(過去)と、09年9月時点から1年間(今後)の従業員数の増減をたずねたところ、現地従業員では、過去1年間、非正規(37.0%)および正規(35.9%)のいずれも、約4割の企業が「減少」とし、景気後退の下、雇用調整が行われた状況が伺える。しかし、今後1年の見通しは、「増加」とする企業の割合が非正規(23.4%)、正規(33.8%)とも高く、再び雇用拡大に転じる企業が多い。現地従業員を増加する傾向は、事業拡大傾向を反映してインド、ベトナム、中国で4～5割と高い。
- 日本人駐在員については、今後1年の見通しで「減少」(10.9%)が「増加」(6.7%)を上回り、労務コスト削減と経営の現地化に引き続き取り組む状況が伺える。ただし、インドは事業拡大傾向を反映し、駐在員数を「増加」とする企業の割合(18.0%)が他国・地域より高い。

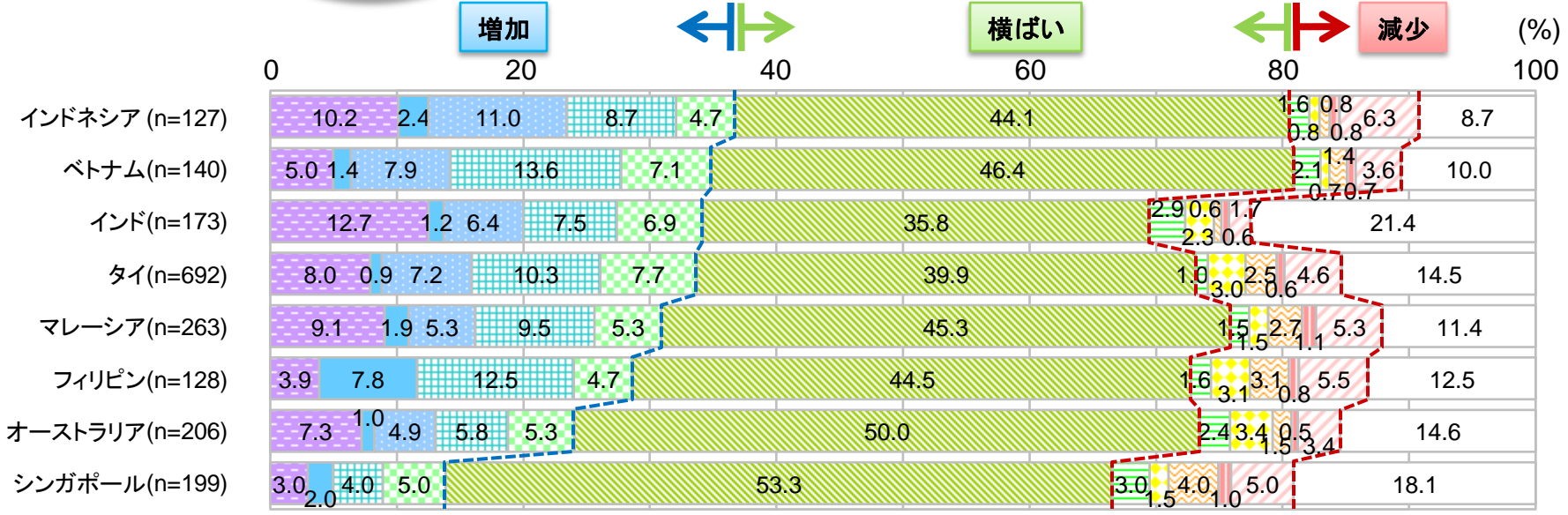
2. 景気後退の影響(6)

過去1年間(08年10月～09年9月)と比較した
今後1年間(09年10月～10年9月)の設備投資の見通し

(注)北東アジア4ヶ国/地域は本設問集計(P12～13)の対象外



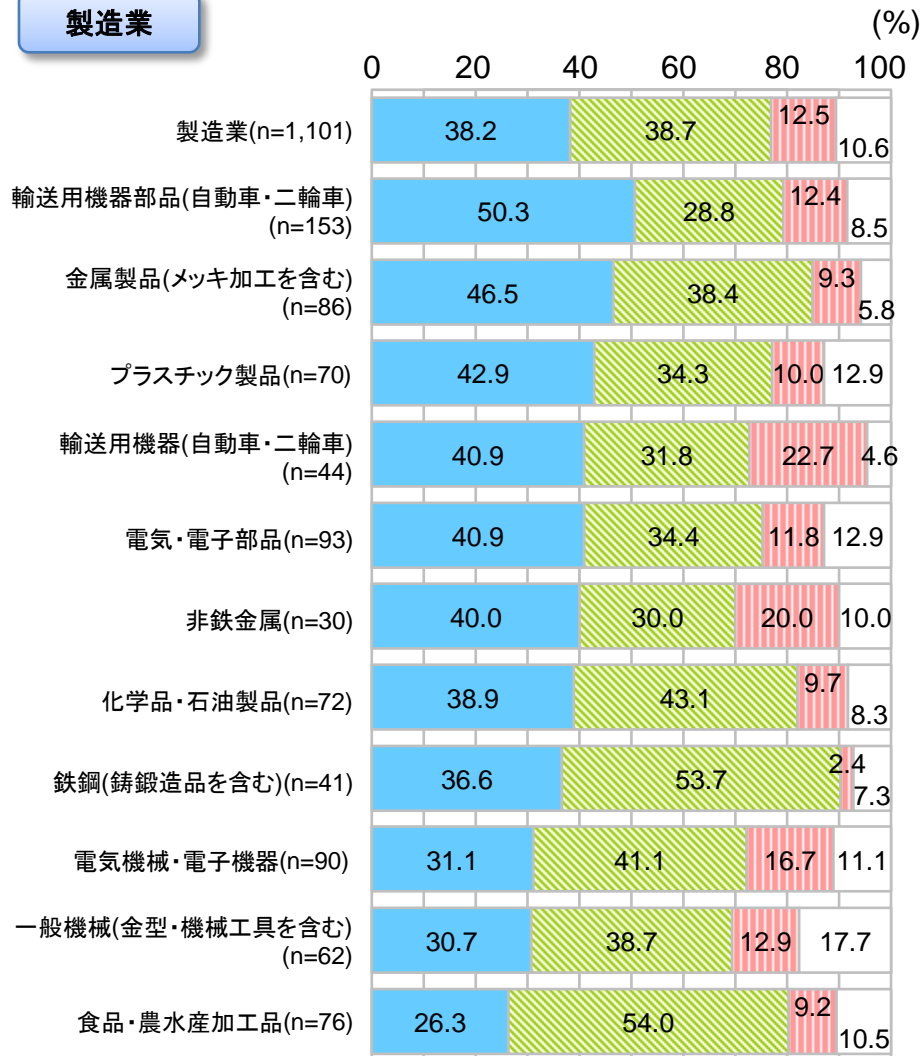
- 今後、設備投資を「増加」するとした企業の割合が高いのは、インドネシア、ベトナム、インドなど。中でも、インドネシアとインドは、「5割以上増加」と回答した企業の割合が1割を超えた。
- とりわけ、インドの輸送用機器部品(自動車・二輪車)では、「増加」するとの回答が71.4%、中でも「5割以上増加」が28.6%と最大であった。
- シンガポールおよびオーストラリアは、「横ばい」とした企業が5割を超えた。またシンガポールでは、「減少」するとの回答(14.5%)が「増加」するとの回答(14.0%)を上回った。



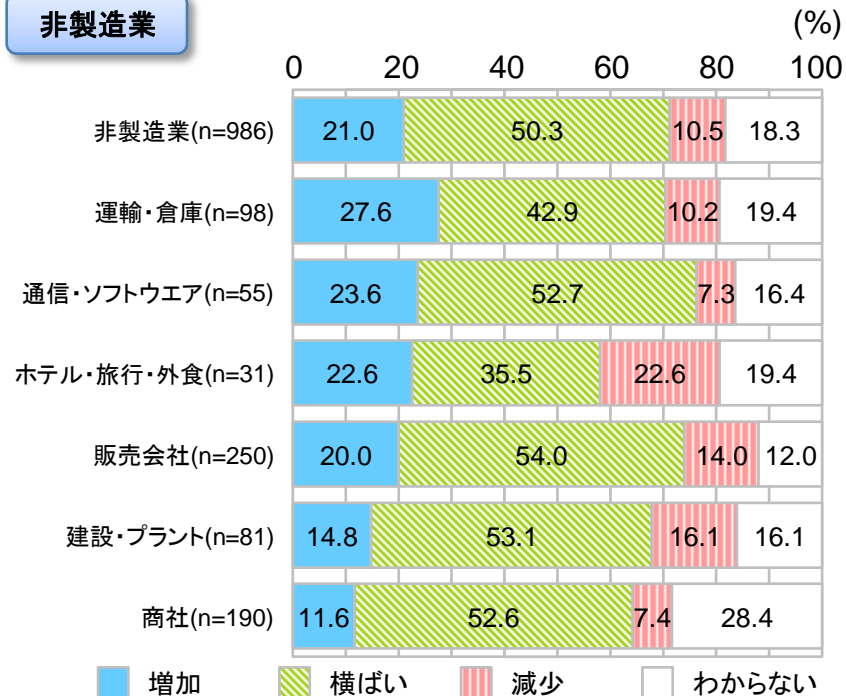
2. 景気後退の影響(7)

過去1年間(08年10月～09年9月)と比較した
今後1年間(09年10月～10年9月)の設備投資の見通し

製造業



非製造業



注)有効回答数が30社以上ある業種のみを抽出

- 業種別では、輸送用機器部品(自動車・二輪車)、金属製品などで、「増加」すると回答した企業の割合が高い。
- 鉄鋼(鋳鍛造品含む)は、「減少」するとの回答割合が2.4%と全業種の中で最も低い。
- 非製造業は、製造業に比べ「増加」するとの回答割合が低い。うち、ホテル・旅行・外食は「増加」と「減少」が同率(22.6%)、また、建設・プラントは「減少」が「増加」を上回った。















3. 経営上の問題点(1)

販売・営業面での問題点 (複数回答、国別上位3項目)

<p>中国(n=560) </p> <p>1位 52.9% 競合相手の台頭 (コスト面で競合) 2位 43.6% 主要取引先からの値下げ要請 3位 37.5% 新規顧客の開拓が進まない</p>	<p>ベトナム(n=140) </p> <p>1位 39.3% 競合相手の台頭 (コスト面で競合) 2位 37.1% 主要取引先からの値下げ要請 3位 35.0% 新規顧客の開拓が進まない</p>	<p>タイ(n=694) </p> <p>1位 52.6% 取引先からの発注量の減少 2位 43.5% 主要販売市場の低迷 (消費低迷) 3位 43.1% 主要取引先からの値下げ要請</p>	<p>シンガポール(n=214) </p> <p>1位 53.3% 競合相手の台頭 (コスト面で競合) 2位 52.8% 主要販売市場の低迷 (消費低迷) 3位 49.5% 取引先からの発注量の減少</p>	<p>フィリピン(n=128) </p> <p>1位 39.8% 取引先からの発注量の減少 2位 35.2% 新規顧客の開拓が進まない 3位 33.6% 主要取引先からの値下げ要請</p>
<p>ミャンマー(n=16) </p> <p>1位 37.5% 主要販売市場の低迷 (消費低迷) 2位 31.3% 世界的な供給過剰構造による 販売価格の下落 同2位 31.3% 現地の規制緩和が進まない</p>	<p>マレーシア(n=262) </p> <p>1位 48.5% 主要取引先からの値下げ要請 2位 48.1% 取引先からの発注量の減少 3位 41.2% 競合相手の台頭 (コスト面で競合)</p>	<p>インドネシア(n=128) </p> <p>1位 46.1% 主要取引先からの値下げ要請 2位 44.5% 競合相手の台頭 (コスト面で競合) 3位 30.5% 取引先からの発注量の減少</p>	<p>パキスタン(n=25) </p> <p>1位 40.0% 主要販売市場の低迷 (消費低迷) 2位 36.0% 取引先からの発注量の減少 同2位 36.0% 競合相手の台頭 (コスト面で競合)</p>	<p>スリランカ(n=25) </p> <p>1位 52.0% 主要販売市場の低迷 (消費低迷) 2位 48.0% 取引先からの発注量の減少 3位 44.0% 主要取引先からの値下げ要請</p>
<p>インド(n=172) </p> <p>1位 52.9% 競合相手の台頭 (コスト面で競合) 2位 45.9% 主要取引先からの値下げ要請 3位 26.2% 取引先からの発注量の減少 新規顧客の開拓が進まない</p>	<p>バングラデシュ(n=22) </p> <p>1位 40.9% 取引先からの発注量の減少 2位 31.8% 主要取引先からの値下げ要請 同2位 31.8% 競合相手の台頭 (コスト面で競合)</p>	<p>オーストラリア(n=206) </p> <p>1位 56.3% 主要販売市場の低迷 (消費低迷) 2位 33.0% 取引先からの発注量の減少 3位 2.5% 主要取引先からの値下げ要請 競合相手の台頭 (コスト面で競合)</p>	<p>ニュージーランド(n=69) </p> <p>1位 72.5% 主要販売市場の低迷 (消費低迷) 2位 53.6% 取引先からの発注量の減少 3位 43.5% 主要取引先からの値下げ要請</p>	

3. 経営上の問題点(2)

財務・金融・為替面での問題点 (複数回答、国別上位3項目)

<p>中国(n=539) </p> <p>1位 38.8% 税務(法人税、 移転価格課税など)の負担</p> <p>2位 32.7% 現地通貨の対円為替レートの変動</p> <p>3位 28.2% 業務規模拡大に必要な キャッシュフローの不足</p>	<p>ベトナム(n=123) </p> <p>1位 36.6% 現地通貨の 対ドル為替レートの変動</p> <p>2位 31.7% 業務規模拡大に必要な キャッシュフローの不足</p> <p>3位 30.1% 円の対ドル為替レートの変動</p>	<p>タイ(n=637) </p> <p>1位 49.8% 現地通貨の対円為替レートの変動</p> <p>2位 31.2% 現地通貨の 対ドル為替レートの変動</p> <p>3位 25.0% 税務(法人税、 移転価格課税など)の負担</p>	<p>シンガポール(n=197) </p> <p>1位 44.7% 現地通貨の 対ドル為替レートの変動</p> <p>2位 43.2% 現地通貨の対円為替レートの変動</p> <p>3位 31.0% 円の対ドル為替レートの変動</p>	<p>フィリピン(n=126) </p> <p>1位 44.4% 現地通貨の 対ドル為替レートの変動</p> <p>2位 34.1% 円の対ドル為替レートの変動</p> <p>同2位 34.1% 税務(法人税、 移転価格課税など)の負担</p>
<p>ミャンマー(n=17) </p> <p>1位 47.1% 現地通貨の 対ドル為替レートの変動</p> <p>2位 29.4% 円の対ドル為替レートの変動</p> <p>同2位 29.4% 税務(法人税、 移転価格課税など)の負担</p>	<p>マレーシア(n=242) </p> <p>1位 52.9% 現地通貨の対円為替レートの変動</p> <p>2位 51.7% 現地通貨の 対ドル為替レートの変動</p> <p>3位 22.7% 円の対ドル為替レートの変動</p>	<p>インドネシア(n=123) </p> <p>1位 69.9% 現地通貨の 対ドル為替レートの変動</p> <p>2位 43.1% 税務(法人税、 移転価格課税など)の負担</p> <p>3位 35.0% 現地通貨の対円為替レートの変動</p>	<p>パキスタン(n=22) </p> <p>1位 54.6% 現地通貨の対ドル為替レートの変動</p> <p>2位 40.9% 円の対ドル為替レートの変動</p> <p>3位 31.8% 金利の上昇</p>	<p>スリランカ(n=23) </p> <p>1位 30.4% 円の対ドル為替レートの変動</p> <p>同1位 30.4% 税務(法人税、 移転価格課税など)の負担</p> <p>2位 26.1% 業務規模拡大に必要な キャッシュフローの不足</p>
<p>インド(n=157) </p> <p>1位 47.1% 現地通貨の対円為替レートの変動</p> <p>2位 40.8% 税務(法人税、 移転価格課税など)の負担</p> <p>3位 40.1% 現地通貨の 対ドル為替レートの変動</p>	<p>バングラデシュ(n=19) </p> <p>1位 36.8% 現地での金融機関からの 資金調達が困難</p> <p>2位 31.6% 税務(法人税、 移転価格課税など)の負担</p> <p>3位 26.3% 円の対ドル為替レートの変動</p>	<p>オーストラリア(n=197) </p> <p>1位 54.8% 現地通貨の 対ドル為替レートの変動</p> <p>2位 54.3% 現地通貨の対円為替レートの変動</p> <p>3位 17.8% 業務規模拡大に必要な キャッシュフローの不足</p>	<p>ニュージーランド(n=63) </p> <p>1位 58.7% 現地通貨の対円為替レートの変動</p> <p>2位 54.0% 現地通貨の 対ドル為替レートの変動</p> <p>3位 22.2% 円の対ドル為替レートの変動</p>	

3. 経営上の問題点(3)

雇用・労働面での問題点 (複数回答、国別上位3項目)

<p>中国(n=563) </p> <p>1位 62.7% 従業員の賃金上昇</p> <p>2位 33.9% 解雇・人員削減に対する規制</p> <p>3位 32.5% 管理職、現場責任者の 現地化が困難</p>	<p>ベトナム(n=139) </p> <p>1位 71.2% 従業員の賃金上昇</p> <p>2位 36.7% 人材(中間管理職)の採用難</p> <p>同2位 36.7% 従業員の定着率</p>	<p>タイ(n=672) </p> <p>1位 41.2% 従業員の賃金上昇</p> <p>2位 34.1% 管理職、現場責任者の 現地化が困難</p> <p>3位 30.1% 日本人出向役職員(駐在員) コスト</p>	<p>シンガポール(n=201) </p> <p>1位 47.3% 日本人出向役職員(駐在員) コスト</p> <p>2位 45.3% 従業員の賃金上昇</p> <p>3位 21.4% 従業員の定着率</p>	<p>フィリピン(n=122) </p> <p>1位 43.4% 従業員の賃金上昇</p> <p>2位 36.1% 管理職、現場責任者の 現地化が困難</p> <p>3位 35.3% 解雇・人員削減に対する規制</p>
<p>ミャンマー(n=16) </p> <p>1位 50.0% 人材(中間管理職)の採用難</p> <p>2位 31.3% 従業員の定着率</p> <p>同2位 31.3% 管理職、現場責任者の 現地化が困難</p>	<p>マレーシア(n=249) </p> <p>1位 42.2% 従業員の賃金上昇</p> <p>2位 33.7% 従業員の定着率</p> <p>3位 31.7% 人材(一般ワーカー)の採用難 (製造業のみ)</p>	<p>インドネシア(n=123) </p> <p>1位 68.3% 従業員の賃金上昇</p> <p>2位 43.1% 解雇・人員削減に対する規制</p> <p>3位 38.2% 管理職、現場責任者の 現地化が困難</p>	<p>パキスタン(n=22) </p> <p>1位 63.6% 従業員の賃金上昇</p> <p>2位 31.8% 人材(中間管理職)の採用難</p> <p>3位 27.3% 従業員の定着率</p>	<p>スリランカ(n=24) </p> <p>1位 62.5% 従業員の賃金上昇</p> <p>2位 54.2% 解雇・人員削減に対する規制</p> <p>3位 29.2% 従業員の定着率</p>
<p>インド(n=161) </p> <p>1位 62.7% 従業員の賃金上昇</p> <p>2位 49.1% 日本人出向役職員(駐在員) コスト</p> <p>3位 31.1% 人材(中間管理職)の採用難</p>	<p>バングラデシュ(n=18) </p> <p>1位 77.8% 従業員の賃金上昇</p> <p>2位 33.3% 人材(中間管理職)の採用難</p> <p>3位 27.8% 人材(技術者)の採用難 (製造業のみ)</p>	<p>オーストラリア(n=181) </p> <p>1位 57.5% 従業員の賃金上昇</p> <p>2位 28.2% 解雇・人員削減に対する規制</p> <p>3位 25.4% 日本人出向役職員(駐在員) コスト</p>	<p>ニュージーランド(n=54) </p> <p>1位 48.2% 従業員の賃金上昇</p> <p>2位 31.5% 解雇・人員削減に対する規制</p> <p>3位 18.5% 人材(一般スタッフ・事務員)の 採用難</p> <p>人材(中間管理職)の採用難</p>	

3. 経営上の問題点(4)

貿易制度面での問題点 (複数回答、国別上位3項目)

<p>中国(n=466) </p> <p>1位 58.6% 通関等諸手続きが煩雑 2位 44.0% 通関に時間を要する 3位 39.7% 通達・規則内容の周知徹底が不十分</p>	<p>ベトナム(n=126) </p> <p>1位 76.2% 通関等諸手続きが煩雑 2位 54.0% 通関に時間を要する 同2位 54.0% 通達・規則内容の周知徹底が不十分</p>	<p>タイ(n=541) </p> <p>1位 35.9% 関税の課税評価の査定が不明瞭 2位 34.4% 通達・規則内容の周知徹底が不十分 3位 30.9% 関税分類の認定基準が不明瞭</p>	<p>シンガポール(n=86) </p> <p>1位 19.8% 通関等諸手続きが煩雑 2位 10.5% 通関に時間を要する 同2位 10.5% 通達・規則内容の周知徹底が不十分</p>	<p>フィリピン(n=99) </p> <p>1位 42.4% 通関に時間を要する 2位 39.4% 通関等諸手続きが煩雑 3位 37.4% 通達・規則内容の周知徹底が不十分</p>
<p>ミャンマー(n=13) </p> <p>1位 76.9% 通関等諸手続きが煩雑 2位 69.2% 通達・規則内容の周知徹底が不十分 3位 46.2% 通関に時間を要する 関税の課税評価の査定が不明瞭</p>	<p>マレーシア(n=171) </p> <p>1位 36.3% 通達・規則内容の周知徹底が不十分 2位 28.7% 通関等諸手続きが煩雑 同2位 28.7% 通関に時間を要する</p>	<p>インドネシア(n=111) </p> <p>1位 58.6% 通達・規則内容の周知徹底が不十分 2位 57.7% 通関等諸手続きが煩雑 3位 46.0% 通関に時間を要する</p>	<p>パキスタン(n=17) </p> <p>1位 35.3% 関税の課税評価の査定が不明瞭 同1位 35.3% 関税分類の認定基準が不明瞭 3位 29.4% 通関に時間を要する 通達・規則内容の周知徹底が不十分</p>	<p>スリランカ(n=21) </p> <p>1位 68.0% 通関等諸手続きが煩雑 2位 59.9% 通関に時間を要する 3位 39.5% 通達・規則内容の周知徹底が不十分</p>
<p>インド(n=147) </p> <p>1位 68.0% 通関等諸手続きが煩雑 2位 59.9% 通関に時間を要する 3位 39.5% 通達・規則内容の周知徹底が不十分</p>	<p>バングラデシュ(n=17) </p> <p>1位 58.8% 通関等諸手続きが煩雑 同1位 58.8% 通関に時間を要する 3位 52.9% 通達・規則内容の周知徹底が不十分</p>	<p>オーストラリア(n=97) </p> <p>1位 24.7% 通関に時間を要する 同1位 24.7% 厳格な検疫制度 3位 13.4% 通関等諸手続きが煩雑 関税分類の認定基準が不明瞭</p>	<p>ニュージーランド(n=26) </p> <p>1位 19.2% 厳格な検疫制度 2位 11.5% 通関等諸手続きが煩雑 同2位 11.5% 検査制度が不明瞭 非関税障壁が高い</p>	

3. 経営上の問題点(5)

生産面での問題点(製造業のみ) (複数回答、国別上位3項目)

<p>中国(n=366) </p> <p>1位 55.5% 品質管理の難しさ</p> <p>2位 45.9% 原材料・部品の現地調達 の難しさ</p> <p>3位 40.7% 限界に近づきつつある コスト削減</p>	<p>ベトナム(n=88) </p> <p>1位 68.2% 原材料・部品の現地調達 の難しさ</p> <p>2位 40.9% 調達コストの上昇</p> <p>3位 37.5% 品質管理の難しさ</p>	<p>タイ(n=402) </p> <p>1位 54.5% 品質管理の難しさ</p> <p>2位 50.0% 限界に近づきつつある コスト削減</p> <p>3位 41.0% 原材料・部品の現地調達 の難しさ</p>	<p>シンガポール(n=52) </p> <p>1位 59.6% 限界に近づきつつある コスト削減</p> <p>2位 53.9% 調達コストの上昇</p> <p>3位 30.8% 品質管理の難しさ</p>	<p>フィリピン(n=85) </p> <p>1位 60.0% 原材料・部品の現地調達 の難しさ</p> <p>2位 41.2% 限界に近づきつつある コスト削減</p> <p>同2位 41.2% 品質管理の難しさ</p>
<p>ミャンマー(n=6) </p> <p>1位 83.3% 電力不足</p> <p>2位 66.7% 原材料・部品の現地調達 の難しさ</p> <p>3位 50.0% 物流インフラの未整備</p>	<p>マレーシア(n=158) </p> <p>1位 51.3% 限界に近づきつつある コスト削減</p> <p>2位 50.0% 調達コストの上昇</p> <p>3位 41.1% 原材料・部品の現地調達 の難しさ</p>	<p>インドネシア(n=83) </p> <p>1位 45.8% 調達コストの上昇</p> <p>2位 42.2% 原材料・部品の現地調達 の難しさ</p> <p>3位 38.6% 品質管理の難しさ 限界に近づきつつある コスト削減</p>	<p>パキスタン(n=11) </p> <p>1位 81.8% 電力不足</p> <p>2位 72.7% 調達コストの上昇</p> <p>3位 63.6% 原材料・部品の現地調達 の難しさ</p>	<p>スリランカ(n=18) </p> <p>1位 55.6% 調達コストの上昇</p> <p>2位 50.0% 原材料・部品の現地調達 の難しさ</p> <p>3位 38.9% 品質管理の難しさ 物流インフラの未整備</p>
<p>インド(n=67) </p> <p>1位 56.7% 物流インフラの未整備</p> <p>同1位 56.7% 電力不足</p> <p>3位 47.8% 原材料・部品の現地調達 の難しさ</p>	<p>バングラデシュ(n=17) </p> <p>1位 82.4% 電力不足</p> <p>2位 64.7% 原材料・部品の現地調達 の難しさ</p> <p>3位 41.2% 物流インフラの未整備 調達コストの上昇</p>	<p>オーストラリア(n=41) </p> <p>1位 58.5% 調達コストの上昇</p> <p>2位 36.6% 限界に近づきつつある コスト削減</p> <p>3位 24.4% 原材料・部品の現地調達 の難しさ</p>	<p>ニュージーランド(n=13) </p> <p>1位 46.2% 限界に近づきつつある コスト削減</p> <p>同1位 46.2% 調達コストの上昇</p> <p>3位 15.4% 環境規制の厳格化</p>	

3. 経営上の問題点(6)

経営の現地化を進めるに当たっての問題点 (複数回答、国別上位3項目)

(注)北東アジア4ヶ国/地域は本設問集計の対象外

<p>ベトナム(n=135)</p> <p>1位 57.8% 幹部候補人材の採用難</p> <p>2位 54.8% 現地人材の育成が進まない</p> <p>3位 40.0% 語学力(日本語および英語)水準の低さ</p>	<p>タイ(n=666)</p> <p>1位 60.2% 現地人材の育成が進まない</p> <p>2位 41.9% 幹部候補人材の採用難</p> <p>3位 33.6% 語学力(日本語および英語)水準の低さ</p>	<p>シンガポール(n=186)</p> <p>1位 46.2% 現地人材の育成が進まない</p> <p>2位 30.7% 幹部候補人材の採用難</p> <p>3位 30.1% 本社から現地への権限委譲が進まない</p>	<p>フィリピン(n=118)</p> <p>1位 55.1% 現地人材の育成が進まない</p> <p>2位 48.3% 幹部候補人材の採用難</p> <p>3位 22.9% 幹部候補人材の離職率の高さ</p>	<p>ミャンマー(n=14)</p> <p>1位 78.6% 現地人材の育成が進まない</p> <p>2位 64.3% 幹部候補人材の採用難</p> <p>3位 28.6% 現地における製品・サービス開発力の弱さ</p>
<p>マレーシア(n=228)</p> <p>1位 59.2% 現地人材の育成が進まない</p> <p>2位 47.4% 幹部候補人材の採用難</p> <p>3位 24.6% 現地における企画・マーケティング力の弱さ</p>	<p>インドネシア(n=118)</p> <p>1位 57.6% 現地人材の育成が進まない</p> <p>2位 50.0% 幹部候補人材の採用難</p> <p>3位 27.1% 現地における企画・マーケティング力の弱さ</p>	<p>パキスタン(n=17)</p> <p>1位 52.9% 幹部候補人材の採用難</p> <p>2位 23.5% 幹部候補人材の離職率の高さ</p> <p>同2位 23.5% 日本人駐在員削減の難しさ</p>	<p>スリランカ(n=25)</p> <p>1位 64.0% 現地人材の育成が進まない</p> <p>2位 32.0% 幹部候補人材の採用難</p> <p>3位 24.0% 現地における企画・マーケティング力の弱さ</p>	<p>インド(n=152)</p> <p>1位 44.7% 幹部候補人材の採用難</p> <p>同1位 44.7% 現地人材の育成が進まない</p> <p>3位 23.7% 幹部候補人材の離職率の高さ</p>
<p>バングラデシュ(n=18)</p> <p>1位 50.0% 現地人材の育成が進まない</p> <p>2位 38.9% 現地における企画・マーケティング力の弱さ</p> <p>3位 33.3% 幹部候補人材の採用難</p>	<p>オーストラリア(n=167)</p> <p>1位 39.5% 幹部候補人材の採用難</p> <p>2位 25.8% 現地人材の育成が進まない</p> <p>3位 25.2% 本社から現地への権限委譲が進まない</p>	<p>ニュージーランド(n=44)</p> <p>1位 38.6% 現地人材の育成が進まない</p> <p>2位 34.1% 幹部候補人材の採用難</p> <p>3位 25.0% 本社から現地への権限委譲が進まない</p>		

4. 投資環境(1)

投資環境面でのメリット(長所) (複数回答、国・製造業/非製造業別上位3項目)

(注)北東アジア4ヶ国/地域は本設問集計(P 20~21)の対象外

※有効回答数30社以上の国のみを抽出。カッコ内は比率。
回答企業の割合が50%以上の項目を塗りつぶし。

国名	上段/製造業 下段/非製造業	第1位	第2位	第3位
インドネシア	n=83	市場規模/成長性(66.3)	廉価で豊富な人材(45.8)	取引先(納入先)企業の集積(21.7)
	n=40	市場規模/成長性(92.5)	安定した政治・社会情勢(22.5) 取引先(納入先)企業の集積(同上) 廉価で豊富な人材(同上)	英語が通じる(7.6)
マレーシア	n=164	安定した政治・社会情勢(72.0)	英語が通じる(68.9)	駐在員の生活環境が優れている(36.6)
	n=95	英語が通じる(76.8)	安定した政治・社会情勢(71.6)	駐在員の生活環境が優れている(46.3)
フィリピン	n=88	英語が通じる(86.2)	廉価で豊富な人材(40.9)	税制面でのインセンティブ※1(35.2)
	n=39	英語が通じる(76.9)	廉価で豊富な人材(48.7)	人材の質の高さ(23.1)
シンガポール	n=58	安定した政治・社会情勢(86.2)	駐在員の生活環境が優れている(63.8)	英語が通じる(60.3)
	n=155	安定した政治・社会情勢(88.4)	英語が通じる(63.9)	駐在員の生活環境が優れている(59.4)
タイ	n=409	取引先(納入先)企業の集積(47.4)	駐在員の生活環境が優れている(44.3)	市場規模/成長性(40.6)
	n=273	市場規模/成長性(64.5)	取引先(納入先)企業の集積(43.6) 駐在員の生活環境が優れている(同上)	インフラ※2の充実(20.5)
ベトナム	n=90	安定した政治・社会情勢(61.1)	廉価で豊富な人材(38.9) 市場規模/成長性(同上)	税制面でのインセンティブ※1(24.4)
	n=48	安定した政治・社会情勢(70.8)	市場規模/成長性(64.6)	廉価で豊富な人材(35.4)
インド	n=77	市場規模/成長性(75.3)	英語が通じる(55.8)	安定した政治・社会情勢(24.7)
	n=92	市場規模/成長性(91.3)	英語が通じる(66.3)	安定した政治・社会情勢(22.8)
オーストラリア	n=46	安定した政治・社会情勢(89.1)	英語が通じる(45.7)	インフラ※2の充実(41.3)
	n=155	安定した政治・社会情勢(82.6)	英語が通じる(41.3)	駐在員の生活環境が優れている(33.6)
ニュージーランド	n=16	安定した政治・社会情勢(75.0)	インフラ※2の充実(18.8) 人材の質の高さ(同上)	市場規模/成長性(12.5)
	n=49	安定した政治・社会情勢(87.8)	英語が通じる(同上) 英語が通じる(42.9)	インフラ※2の充実(28.6)

新興市場として注目されるインド、ASEAN最大の人口を抱えるインドネシアは、製造業・非製造業とも「市場規模/将来性」が投資環境面でのメリット1位となった。

「安定した政治・社会情勢」が高く評価されたのは、マレーシア、シンガポール、ベトナム、オセアニア2カ国。

各国で「取引先企業の集積」を挙げる企業の割合が1~2割に留まる中、タイは製造業・非製造業いずれも4割強の企業が評価。産業集積が厚い様子がうかがえる。

※1法人税、輸出入関税など

※2電力、運輸、通信など



4. 投資環境(2)

投資環境面でのデメリット(問題点) (複数回答、国・製造業/非製造業別上位3項目)

※有効回答数30社以上の国のみを抽出。カッコ内は比率。
回答企業の割合が50%以上の項目を塗りつぶし。

国名	上段／製造業 下段／非製造業	第1位	第2位	第3位
インドネシア	n=81	インフラ※の整備状況が不十分(75.3)	税務手続きの煩雑さ(50.6)	現地政府の不透明な政策運営(49.4)
	n=39	行政手続きの煩雑さ(許認可など)(69.2)	インフラ※の整備状況が不十分(66.7)	税務手続きの煩雑さ(64.1)
マレーシア	n=136	現地政府の不透明な政策運営(49.3)	行政手続きの煩雑さ(許認可など)(33.1)	インフラ※の整備状況が不十分(23.5)
	n=93	行政手続きの煩雑さ(許認可など)(48.4)	出資比率制限など外資規制(44.1)	現地政府の不透明な政策運営(38.7)
フィリピン	n=87	インフラ※の整備状況が不十分(73.6)	不安定な政治・社会情勢(58.6)	現地政府の不透明な政策運営(55.2)
	n=39	インフラ※の整備状況が不十分(61.5)	現地政府の不透明な政策運営(59.0)	不安定な政治・社会情勢(56.4)
シンガポール	n=50	土地／事務所スペースの不足、 地価／賃料の上昇(68.0)	税務手続きの煩雑さ(6.0)	インフラ※の整備状況が不十分(4.0)
	n=131	土地／事務所スペースの不足、 地価／賃料の上昇(82.4)	現地政府の不透明な政策運営(4.6)	経済法制度の未整備・ 恣意的な法制度の運用(4.0)
タイ	n=383	不安定な政治・社会情勢(64.8)	現地政府の不透明な政策運営(33.4)	不安定な政治・社会情勢(2.3)
	n=268	不安定な政治・社会情勢(68.3)	現地政府の不透明な政策運営(38.1)	インフラ※の整備状況が不十分(2.3)
ベトナム	n=90	行政手続きの煩雑さ(許認可など)(65.6)	出資比率制限など外資規制(38.1)	行政手続きの煩雑さ(許認可など)(36.9)
	n=47	インフラ※の整備状況が不十分(72.3)	行政手続きの煩雑さ(許認可など)(70.2)	現地政府の不透明な政策運営(51.1)
インド	n=76	インフラ※の整備状況が不十分(81.6)	税務手続きの煩雑さ(61.8)	税務手続きの煩雑さ(51.1)
	n=91	インフラ※の整備状況が不十分(83.5)	行政手続きの煩雑さ(許認可など)(74.7)	土地／事務所スペースの不足、 地価／賃料の上昇(55.3)
オーストラリア	n=26	土地／事務所スペースの不足、 地価／賃料の上昇(42.3)	税務手続きの煩雑さ(同上)	行政手続きの煩雑さ(許認可など)(54.0)
	n=106	土地／事務所スペースの不足、 地価／賃料の上昇(47.2)	行政手続きの煩雑さ(許認可など)(15.4)	土地／事務所スペースの不足、 地価／賃料の上昇(57.1)
ニュージーランド	n=13	土地／事務所スペースの不足、 地価／賃料の上昇(23.1)	税務手続きの煩雑さ(同上)	インフラ※の整備状況が不十分(11.5)
	n=25	インフラ※の整備状況が不十分(同上)	税務手続きの煩雑さ(同上)	関税水準の低下・ 引き下げ(FTA/EPA含む)(11.5)
	n=25	インフラ※の整備状況が不十分(20.0)	現地政府の不透明な政策運営(同上)	行政手続きの煩雑さ(許認可など)(20.8)
		現地政府の不透明な政策運営(同上)	不安定な政治・社会情勢(7.7)	不安定な政治・社会情勢(7.7)
		行政手続きの煩雑さ(許認可など)(同上)	税務手続きの煩雑さ(同上)	税務手続きの煩雑さ(同上)
		行政手続きの煩雑さ(許認可など)(同上)	出資比率制限など外資規制(同上)	出資比率制限など外資規制(同上)
		行政手続きの煩雑さ(許認可など)(同上)	土地／事務所スペースの不足、 地価／賃料の上昇(16.0)	税務手続きの煩雑さ(12.0)
			経済法制度の未整備・ 恣意的な法制度の運用(12.0)	経済法制度の未整備・ 恣意的な法制度の運用(12.0)

インドネシア、フィリピン、ベトナム、インドでは、「インフラの整備状況が不十分」が最大のデメリットとなった。

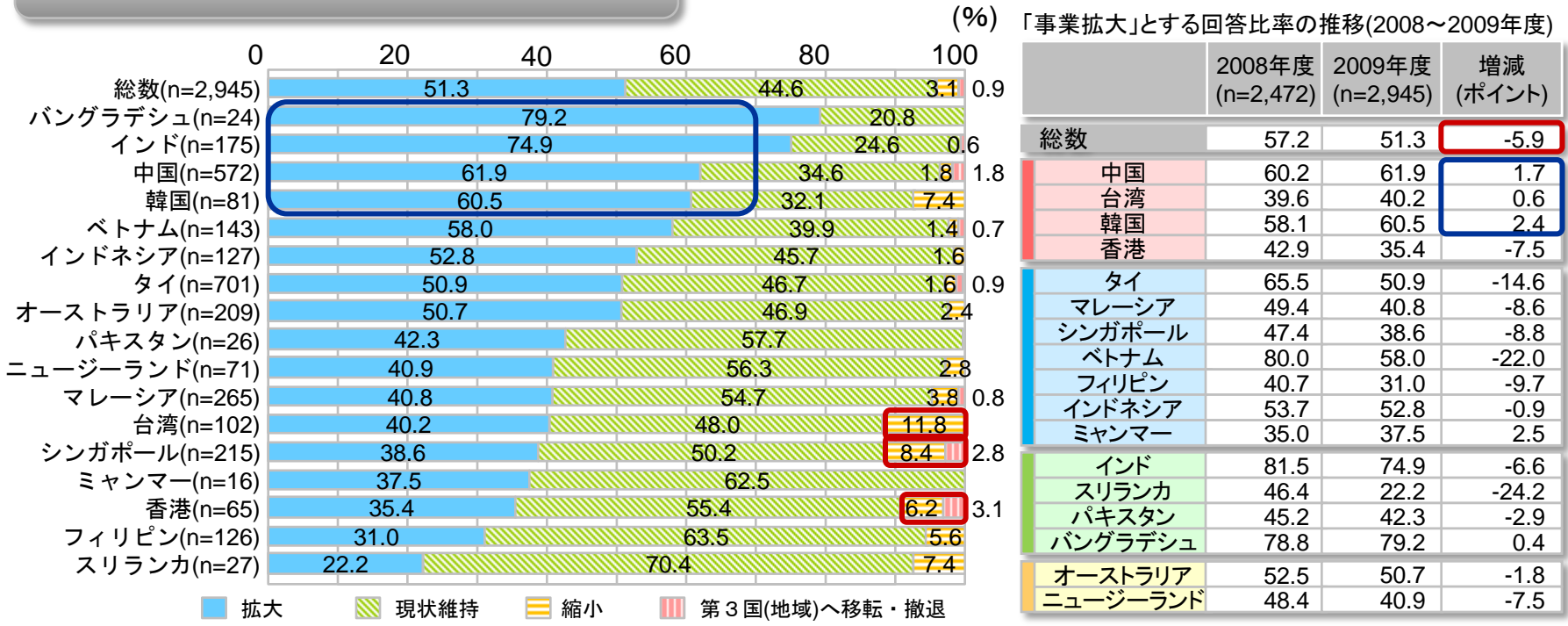
シンガポールは「土地/事務所スペースの不足、地価/賃料の上昇」がデメリットとして突出したほかは、いずれの項目も1割に満たなかった。

タイは昨年度調査に引き続き、「不安定な政治・社会情勢」が最大のデメリットとなった。

※電力、運輸、通信など

5. 今後の事業展開(1)

今後1～2年の事業展開の方向性

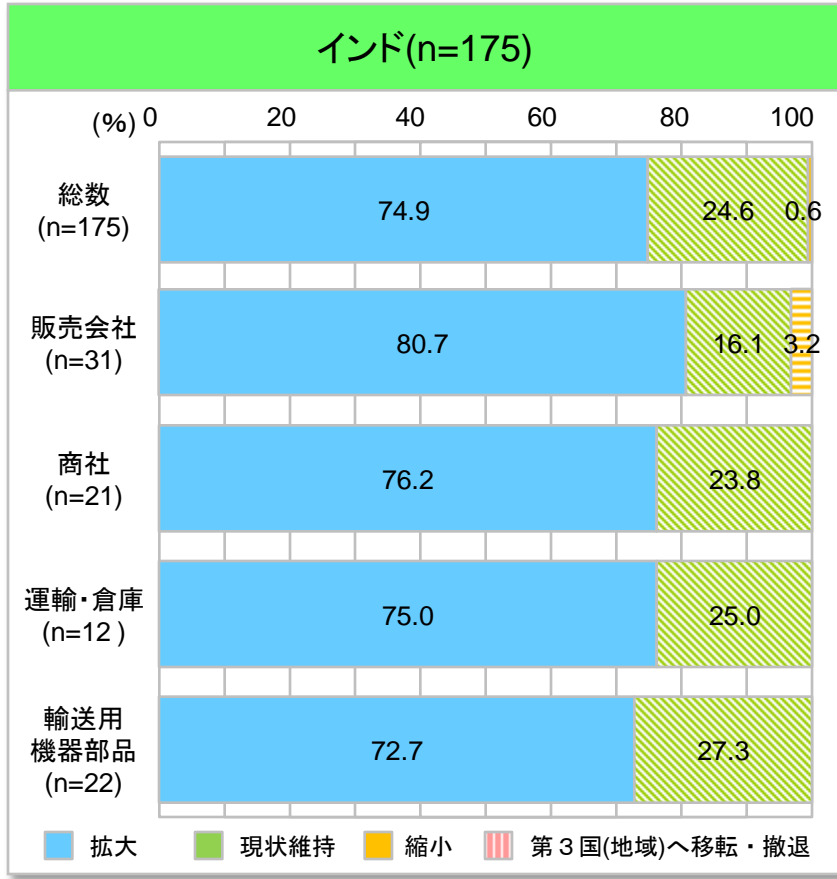
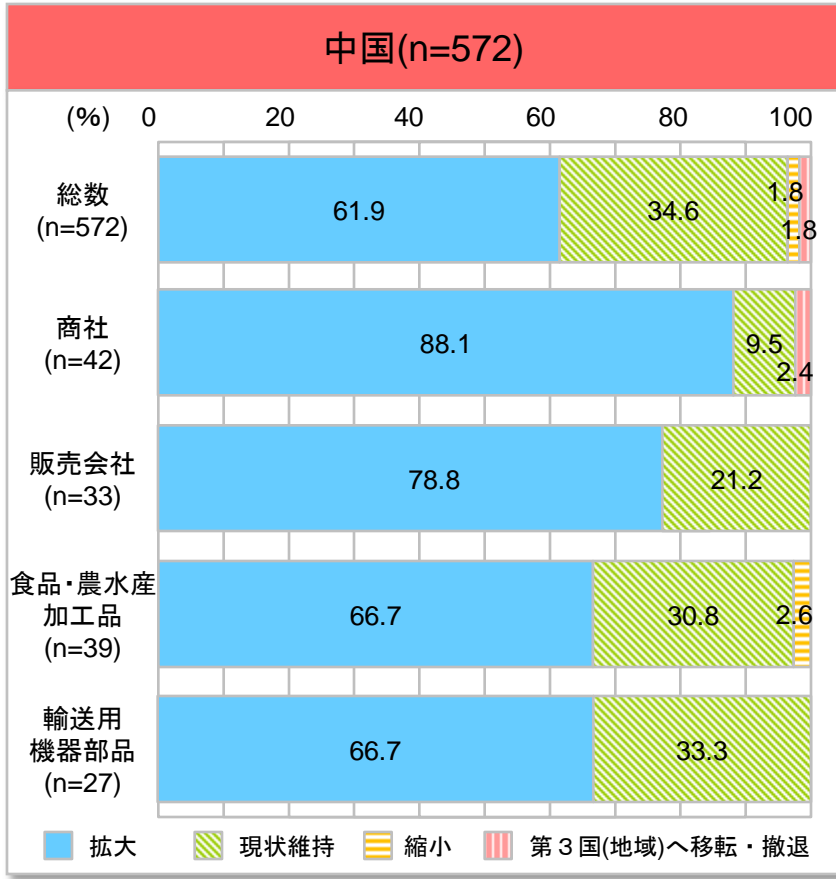


- 今後1～2年の事業展開の方向性について、51.3%が「拡大」を志向。特に、新興市場として注目されるバングラデシュ、インド、中国、内需・輸出ともに回復が早い韓国で6割以上の企業が「拡大」と回答した。
- 他方、成熟市場の台湾、シンガポール、香港は「縮小」「第3国への移転・撤退」と回答した企業の割合が約1割に上る。
- 金融危機の影響を受けて、「事業拡大」と回答した企業の割合は、前年度より減少したものの、減少幅は5.9ポイントに留まった。香港を除く北東アジアでは、「拡大」と回答した企業の割合は減少せず堅調に推移している。

5. 今後の事業展開(2)

今後1~2年の事業拡大業種 (中国、インド)

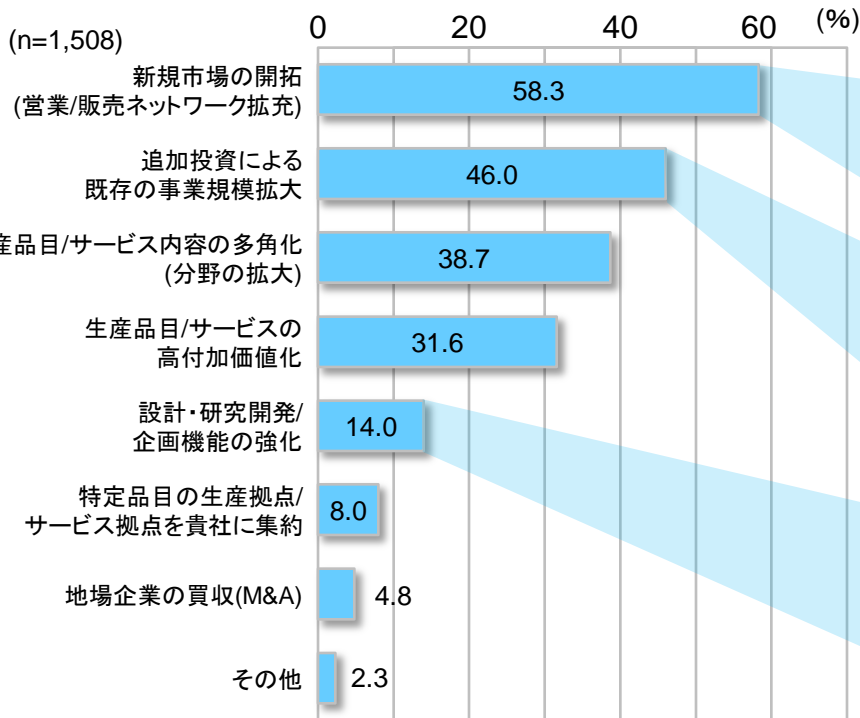
※有効回答10社以上の拡大傾向上位4業種を抽出



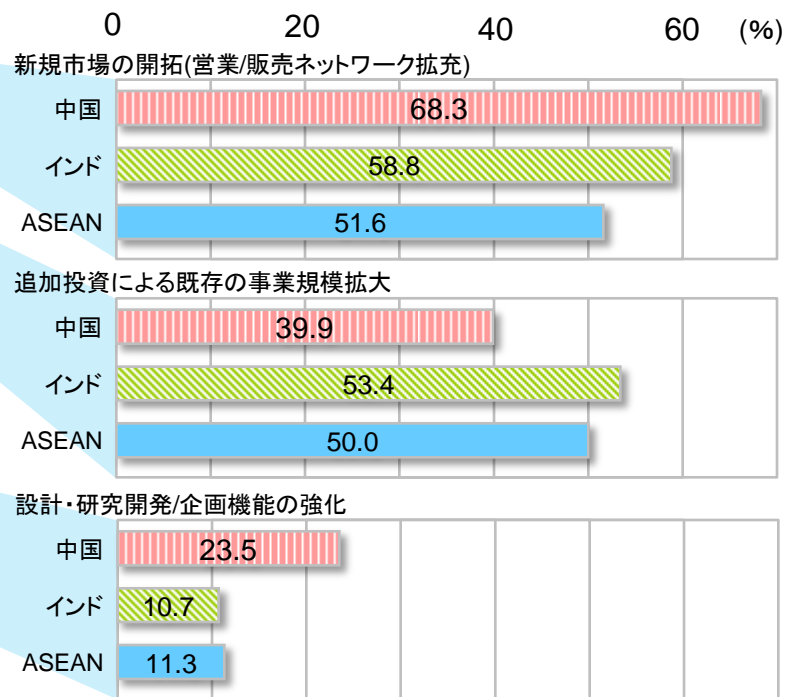
中国、インドともに拡大する内需市場への期待の高まりを反映して、販売会社や商社などの業種で拡大傾向が強い。またモータリゼーションの拡大と自動車メーカーの現地調達拡大を受けて、輸送用機器部品も「拡大」と回答した企業の割合が高い。

5. 今後の事業展開(3)

今後の事業拡大の方針 (複数回答)



中国、インド、ASEANで傾向に差が見られた回答 (中国:n=353 インド:n=131 ASEAN:n=742)



- 事業拡大の具体的な方針は、多い順に①新規市場の開拓、②追加投資による既存の事業規模拡大、③生産品目/サービス内容の多角化となった。
- 中国、インド、ASEANで傾向に差が見られた回答を見ると、中国では、「新規市場の開拓(営業/販売ネットワーク拡充)」と「設計・研究開発/企画機能の強化」が高い。インドでは、「新規市場の開拓」と「追加投資による既存の事業規模拡大」、ASEANでは、「追加投資による既存の事業規模拡大」が相対的に高い。
- 中国は新規市場開拓や新製品の生産拠点として位置付けられる一方、インド・ASEANは既存の事業をベースに事業の拡大が図られている。

5. 今後の事業展開(4)

今後の事業を縮小/第3国へ移転・撤退する場合の具体的な方針、および移転先(候補)(主要5カ国)

日本への移転を検討する企業の所在国と業種

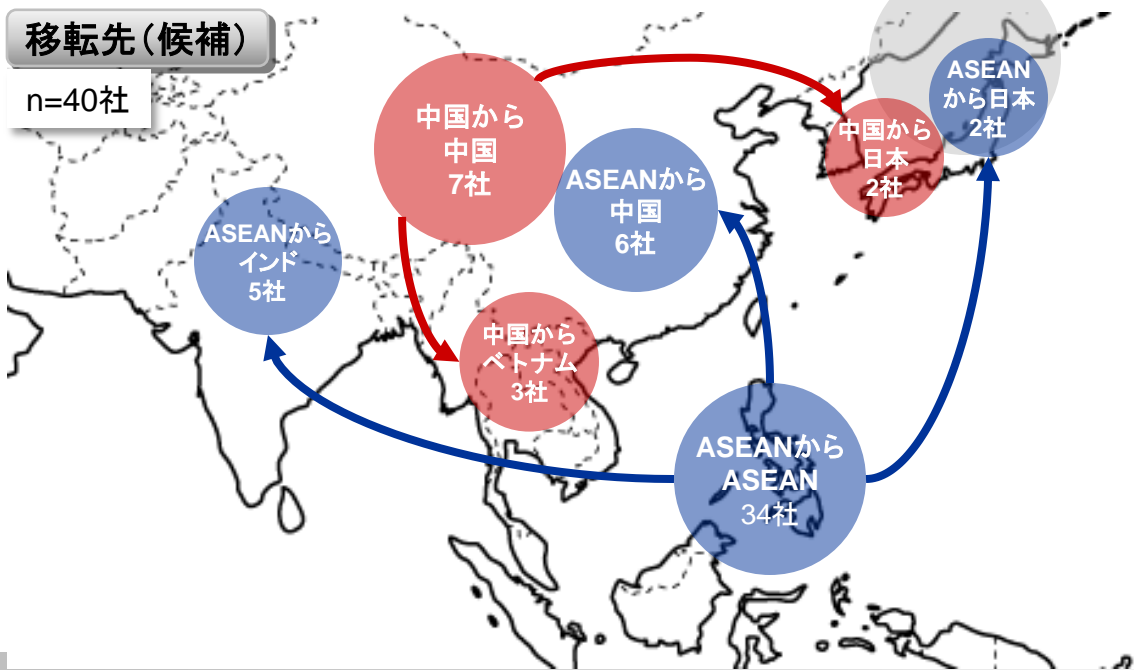
国名	方針(複数回答)				移転先(候補)(複数回答)	
	有効回答	現地(地域を含む)内における拠点統合	現在の拠点を第3国(地域)へ移転	一部生産品目/サービスを第3国(地域)の関係会社へ移転	有効回答	移転先
マレーシア	11	6 54.6%	-	5 45.5%	4	インドネシア(1)、タイ(1)、ベトナム(2)、日本(1)、中国(1)、シンガポール(1)
フィリピン	6	3 50.0%	1 16.7%	3 50.0%	4	インドネシア(1)、マレーシア(2)、シンガポール(1)、タイ(2)、ベトナム(1)、日本(1)
シンガポール	23	12 52.2%	5 21.7%	9 39.1%	11	インドネシア(2)、マレーシア(5)、フィリピン(1)、タイ(5)、ベトナム(1)、その他ASEAN(1)、インド(3)、中国(2)、その他(1)
タイ	15	7 46.7%	3 20.0%	5 33.3%	8	マレーシア(1)、ベトナム(5)、インド(2)、中国(1)、その他(1)
中国*	14	3 21.4%	6 42.9%	5 35.7%	11	ベトナム(3)、日本(2)、中国(7)、韓国(1)、その他(1)

中国	アクセサリ製造(1社)、電気機械・電子機器(1社)
韓国	運輸・倉庫(1社)
マレーシア	電気機械・電子機器(1社)
フィリピン	電気機械・電子機器(1社)
スリランカ	建設・プラント(1社)

*在中国企業の移転先としての「第3国(地域)」には、中国国内の他地域を含む

移転先(候補)

n=40社



- 現在の拠点の移転を検討する企業の移転候補先は、在ASEAN企業はASEAN域内を志向する企業が多く、国・地域を越えずに事業統合・移転を検討する傾向が見られた。
- 一方、在中国拠点の移転先については、中国域内を選択した企業が7社、ベトナムが3社、日本が2社との結果であった。
- アジア全体で日本への移転を検討する企業は計7社と少なかったが、うち電気機械・電子機器が3社を占めた。

5. 今後の事業展開(5)

(注)北東アジア4ヶ国/地域は本設問集計の対象外

今後1年～3年の事業/製品の有望市場(主要業種・上位5カ国・地域)

※進出国を含め上位1～3位の国・地域を選択、1位=3点、2位=2点、3位=1点で獲得点数をカウント

順位	総数(1,870社)				製造業(1,016社)				非製造業(854社)			
	国名	点数	社数	比率(%)	国名	点数	社数	比率(%)	国名	点数	社数	比率(%)
1位	インド	1,635点	766社	41.0	タイ	839点	358社	35.3	インド	816点	386社	45.2
2位	中国	1,466点	631社	33.7	インド	819点	380社	37.5	中国	682点	292社	34.2
3位	タイ	1,407点	614社	32.8	中国	784点	339社	33.4	ベトナム	644点	319社	37.4
4位	ベトナム	1,145点	580社	31.0	インドネシア	520点	238社	23.5	タイ	568点	256社	30.0
5位	インドネシア	901点	440社	23.5	日本	517点	236社	23.2	インドネシア	381点	202社	23.7

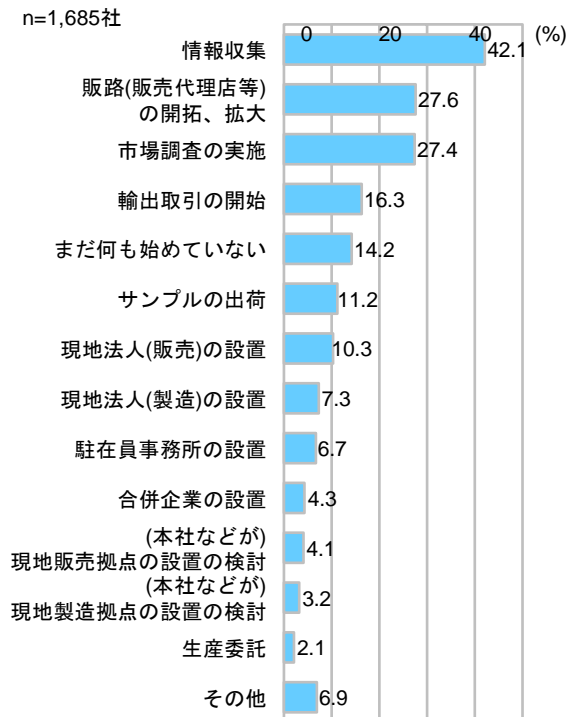
順位	輸送用機器部品(自動車・二輪車)(143社)				電気・電子部品(89社)				電気機械・電子機器(80社)			
	国名	点数	社数	比率(%)	国名	点数	社数	比率(%)	国名	点数	社数	比率(%)
1位	インド	187点	81社	56.6	中国	128点	51社	57.3	インド	71点	33社	41.3
2位	タイ	149点	61社	42.7	インド	69点	32社	36.0	中国	68点	33社	41.3
3位	インドネシア	120点	58社	40.6	タイ	53点	25社	28.1	タイ	48点	21社	26.3
4位	中国	103点	50社	35.0	日本	50点	25社	28.1	ベトナム	47点	21社	26.3
5位	ベトナム	52点	29社	20.3	ベトナム	39点	18社	20.2	日本	36点	17社	21.3

順位	金属製品(メッキ加工を含む)(79社)				化学品・石油製品(72社)				食品・農水産加工品(70社)			
	国名	点数	社数	比率(%)	国名	点数	社数	比率(%)	国名	点数	社数	比率(%)
1位	タイ	96点	37社	46.8	インド	85点	38社	52.8	中国	54点	24社	34.3
2位	中国	69点	30社	38.0	中国	67点	26社	36.1	日本	49点	21社	30.0
3位	ベトナム	54点	30社	38.0	タイ	63点	30社	41.7	欧州	37点	15社	21.4
4位	インドネシア	45点	19社	24.1	インドネシア	38点	18社	25.0	タイ	28点	13社	18.6
5位	インド	38点	22社	27.9	ベトナム	33点	19社	26.4	オセアニア	27点	14社	20.0

順位	販売会社(211社)				商社(194社)				運輸・倉庫(88社)			
	国名	点数	社数	比率(%)	国名	点数	社数	比率(%)	国名	点数	社数	比率(%)
1位	インド	232点	101社	47.9	インド	208点	104社	53.6	中国	103点	44社	50.0
2位	中国	148点	62社	29.4	中国	173点	74社	38.1	インド	95点	45社	51.1
3位	ベトナム	128点	68社	32.2	ベトナム	168点	87社	44.9	ベトナム	79点	38社	43.2
4位	タイ	124点	56社	26.5	タイ	155点	65社	33.5	タイ	59点	26社	29.6
5位	インドネシア	99点	52社	24.6	インドネシア	101点	54社	27.8	日本	44点	22社	25.0

順位	建設・プラント(67社)				通信ソフトウェア(45社)				ホテル・旅行・外食(27社)			
	国名	点数	社数	比率(%)	国名	点数	社数	比率(%)	国名	点数	社数	比率(%)
1位	ベトナム	66点	30社	44.8	ベトナム	37点	18社	40.0	日本	28点	11社	40.7
2位	タイ	51点	23社	34.3	タイ	37点	17社	37.8	中国	18点	8社	29.6
3位	インド	39点	19社	28.4	日本	36点	14社	31.1	オセアニア	17点	8社	29.6
4位	シンガポール	35点	14社	20.9	インド	29点	13社	28.9	タイ	15点	6社	22.2
5位	インドネシア	30点	20社	29.9	中国	21点	11社	24.4	ベトナム	12点	5社	18.5
	マレーシア	30点	14社	20.9					インド	12点	8社	29.6

進出国を除く最重要市場に対する、現時点でのアプローチ(複数回答)

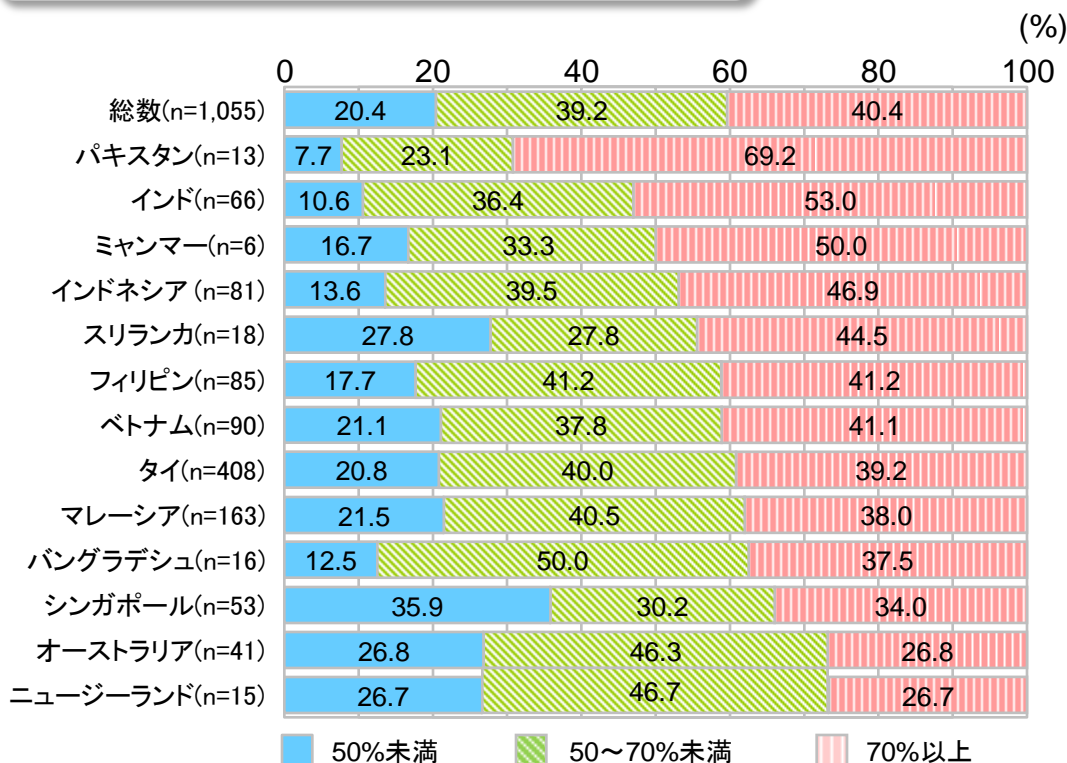


- 今後1年～3年の事業/製品の市場として、最も重要と考える国・地域(第1位～第3位までのランキングで回答)では、総合得点ベースで、インドが第1位、中国が第2位、タイが第3位という結果となった(有効回答1870社)。
- 主要業種別では、有効回答数ベースで見た製造業の上位3業種(輸送用機器部品、電気・電子部品、電気機械・電子機器)、非製造業の上位3業種(販売会社、商社、倉庫・運輸)では、いずれもインドが第1位か第2位にランクしており、アジア各国の進出先からインド市場を狙う企業の姿勢が顕著となった。

6. 原材料・部品の調達(1)

代表的な製品の、製造原価に占める
原材料・部品など材料費の比率

(注)北東アジア4ヶ国/地域は本設問集計(P27~31)の対象外



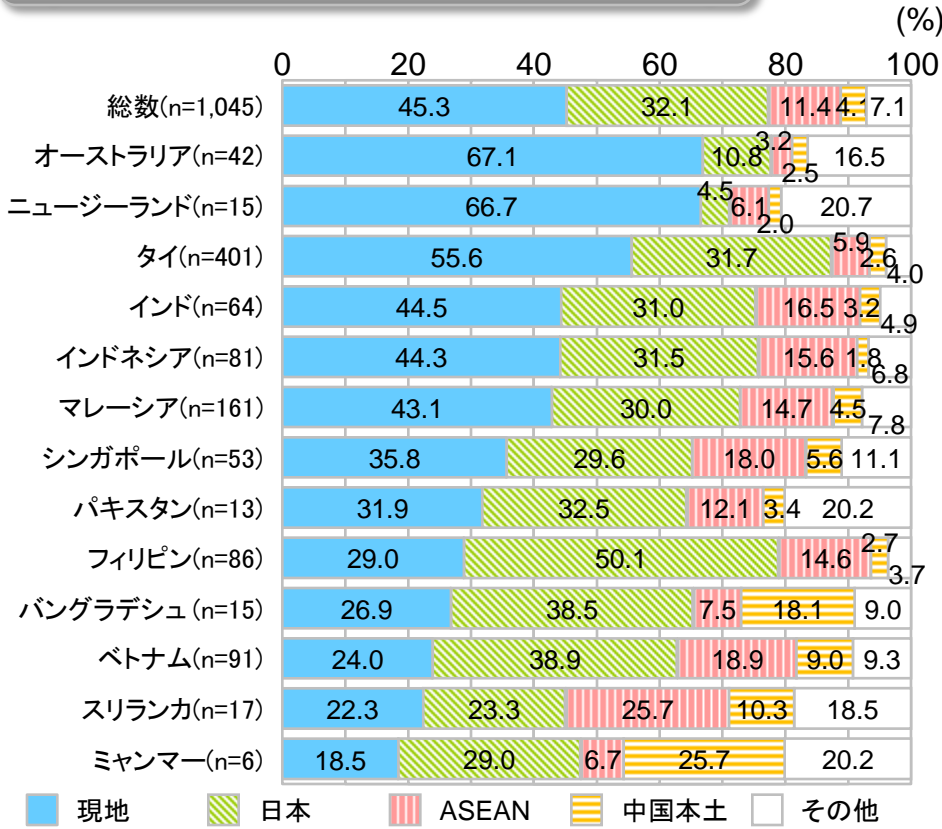
「材料費比率70%以上」とする回答比率の推移
(2008~2009年度調査)

	2008年度 (n=909)	2009年度 (n=1,055)	増減 (ポイント)
総数	43.6	40.4	-3.2
インドネシア	50.5	46.9	-3.6
マレーシア	39.4	38.0	-1.4
ミャンマー	50.0	50.0	0.0
フィリピン	42.4	41.2	-1.2
シンガポール	42.2	34.0	-8.2
タイ	42.3	39.2	-3.1
ベトナム	45.0	41.1	-3.9
バングラデシュ	55.6	37.5	-18.1
インド	46.4	53.0	6.6
パキスタン	61.5	69.2	7.7
スリランカ	40.0	44.5	4.5
オーストラリア	31.3	26.8	-4.5
ニュージーランド	40.0	26.7	-13.3

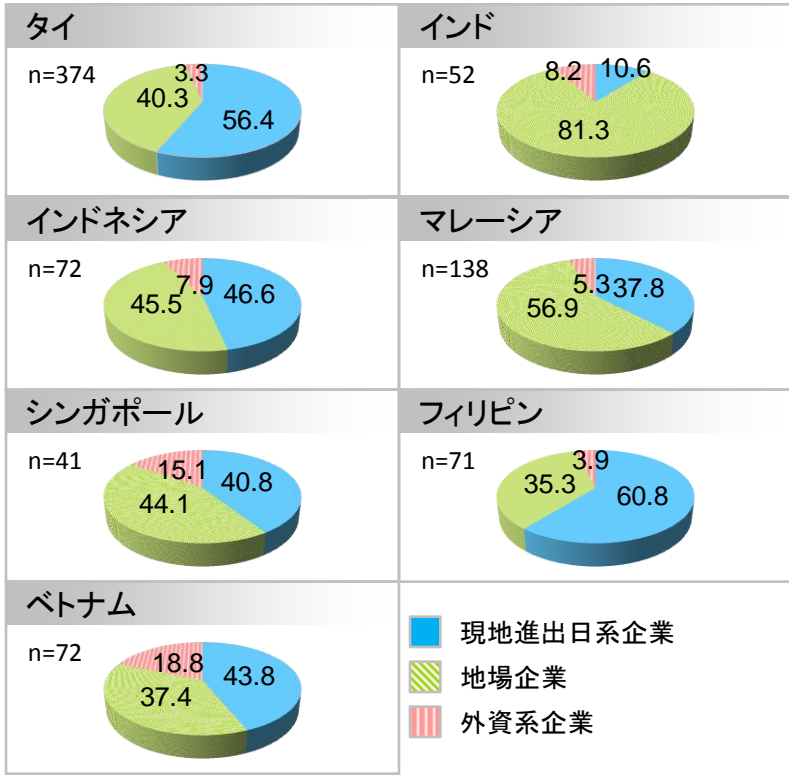
- アジア・オセアニア地域全体では、製造原価に占める材料費の比率を「50%未満」と回答した企業の割合は20.4%、「50%以上」の割合が79.6%となった。依然として、製造原価の5割以上を材料費が占める企業が圧倒的に多い。
- ニュージーランドやオーストラリア、シンガポールなどの域内先進国では、製造原価に占める材料費の比率が相対的に低い傾向が見られる。材料費以外にかかる労務費や管理経費が、他国/地域に比べ高いことが要因。
- パキスタン、インド、ミャンマーでは、材料費の比率が70%を超えると回答した企業の比率が5割を超えた。なかでもパキスタンは、同比率が69.2%となり、昨年度との比較でも大幅な増加となった。対ドルでのパキスタン・ルピー安が、原材料・部品のコストを大きく引上げたことが背景にあるものと考えられる。

6. 原材料・部品の調達(2)

原材料・部品の調達先の内訳
(国別、平均、合計が100%になるよう回答)



現地での調達先の内訳
(主要7カ国、平均、合計が100%になるよう回答)



- オーストラリアおよびニュージーランドは原材料・部品の現地調達率がいずれも70%近く、ASEANや南西アジア地域各国に比べて高い。一方、アジア域内からの調達比率が低く、ASEANや南西アジア地域とは異なるサプライチェーンが形成されている実態がうかがえる。
- ASEANでは、タイ(55.6%)、インドネシア(44.3%)、マレーシア(43.1%)の現地調達率が高く、裾野産業の集積の高さを示した。同3カ国では、現地を含むASEAN域内および日本からの調達比率の合計がいずれも90%前後に達している。
- その他のASEANの国では、フィリピンおよびベトナムの現地調達率が昨年度に続き低い(各々29.0%、24.0%)。両国はいずれも、日本からの調達比率が最も高く、特にフィリピンでは同比率が50%を超えた。
- オセアニアとタイに次いで現地調達率の高いインドは、現地調達に占める地場企業の割合が極めて高い(81.3%)のが特徴。

6. 原材料・部品の調達(3)

今後の原材料・部品調達の方針 (国別、複数回答)

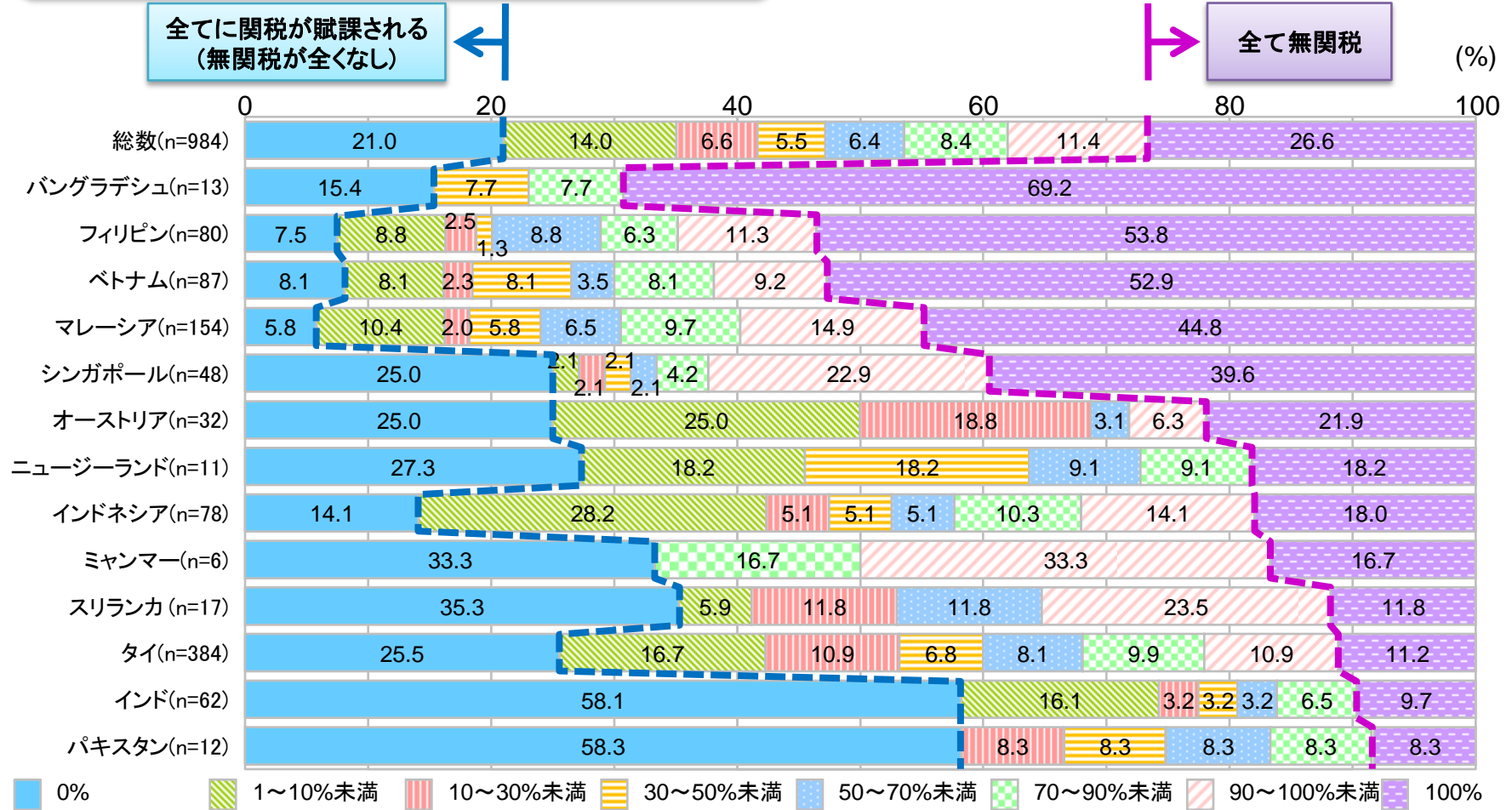
(%)

総数(n=1,046)	ベトナム(n=89)	インド(n=69)	タイ(n=401)	フィリピン(n=86)
現地 56.5	現地 70.8	現地 69.6	現地 65.6	現地 58.1
ASEAN 26.1	ASEAN 39.3	ASEAN 20.3	ASEAN 17.5	ASEAN 43.0
中国 10.4	中国 7.9	中国 7.3	中国 8.0	中国 15.1
日本 1.8	日本 1.1	日本 1.5	日本 2.2	日本 1.2
現状 29.2	現状 20.2	現状 20.3	現状 26.9	現状 23.3
インドネシア(n=79)	マレーシア(n=156)	パキスタン(n=13)	バングラデシュ(n=16)	ミャンマー(n=6)
現地 55.7	現地 55.1	現地 38.5	現地 37.5	現地 33.3
ASEAN 34.2	ASEAN 33.3	ASEAN 7.7	ASEAN 25.0	ASEAN 33.3
中国 10.1	中国 12.2	中国 30.8	中国 6.3	中国 16.7
日本	日本 1.3	日本 7.7	日本 12.5	日本 16.7
現状 26.6	現状 26.9	現状 46.2	現状 37.5	現状 33.3
スリランカ(n=18)	オーストラリア(n=44)	シンガポール(n=54)	ニュージーランド(n=15)	
現地 22.2	現地 20.5	現地 20.4	現地	現地：現地での調達率を引き上げる ASEAN：ASEANからの調達率を引き上げる 中国：中国からの調達率を引き上げる 日本：日本からの調達率を引き上げる 現状：現状の現地調達率を維持する ※「その他」の回答比率は割愛
ASEAN 38.9	ASEAN 9.1	ASEAN 37.0	ASEAN	
中国 22.2	中国 6.8	中国 2.2	中国	
日本	日本 2.3	日本	日本	
現状 38.9	現状 65.9	現状 35.2	現状 86.7	

- 今後の原材料・部品調達の方針については、「現地での調達率を引き上げる」と回答した企業の割合がASEAN全体で59.6%、南西アジア全体で54.3%となり、いずれも最大であった。他方、すでに高い現地調達率を達成しているオセアニアでは「現状の現地調達率を維持する」(71.2%)との回答が最多となった。
- ベトナムでは、「現地での調達率を引き上げる」と回答した企業の割合が、調査対象国の中で最も高く(70.8%)、「現状の現地調達率を維持する」する企業の割合はアジア内で最も低い(20.2%)。現地調達率の引き上げによるコスト削減が喫緊の課題である状況がうかがえる。
- ベトナムに次いで「現地での調達率を引き上げる」と回答した企業の割合が高いのはインド(69.6%)およびタイ(65.6%)で、いずれも65%を超えた。すでに比較的高い現地調達率を達成している両国だが、さらなる現調率の引き上げが志向されていることが分かる。
- バングラデシュでは、「日本からの調達率を引き上げる」(12.5%)と回答した企業の割合が相対的に高い。

6. 原材料・部品の調達(4)

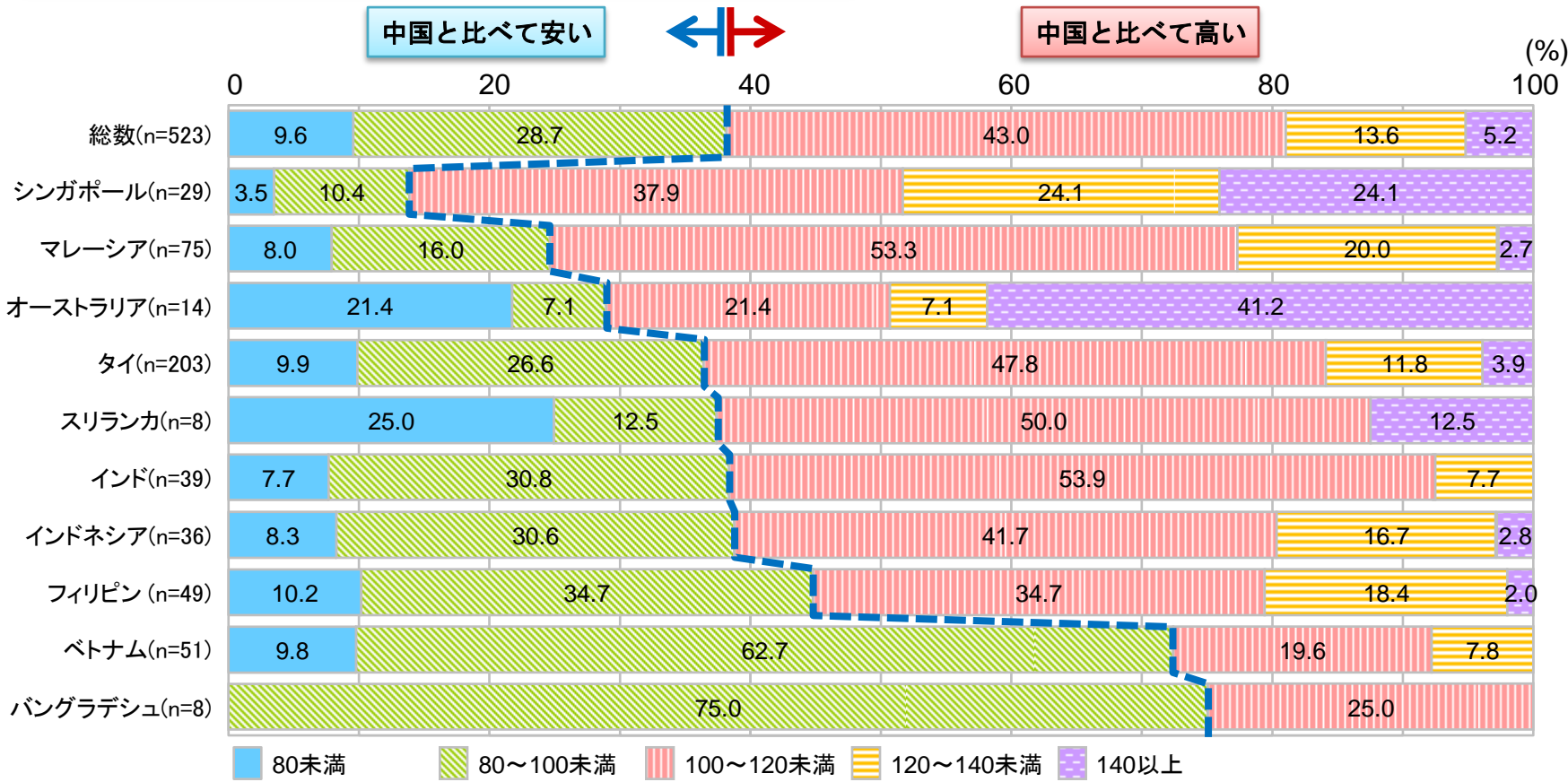
原材料・部品の輸入調達額で0%関税となっている比率
(輸入調達額全体<100%>に対する比率、国別)



- 原材料・部品の輸入調達額に占める無関税の比率が「100%」、すなわち「全ての品目を無関税で輸入している」と回答した企業の割合が高いのは、バングラデシュ(69.2%)、フィリピン(53.8%)、ベトナム(52.9%)であった。
- 他方、インドおよびパキスタンでは、いずれも6割近い企業が「0%」、すなわち「無関税で輸入している品目がない」と回答した。

6. 原材料・部品の調達(5)

代表的な製品について、中国における関連会社での製造原価を100とした場合の、貴国における製造原価

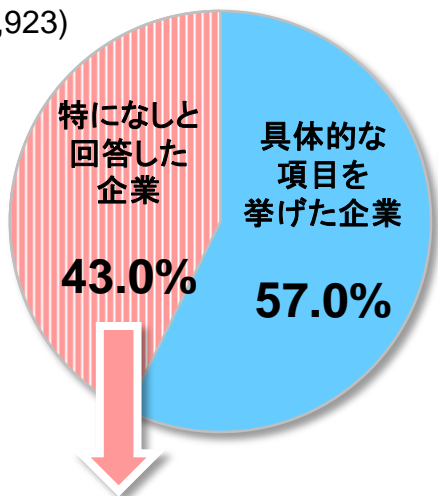


- 中国の関連会社での製造原価を100とした場合、進出先での製造原価が「100以上(=進出先での製造原価の方が中国より高い)」と回答した企業の割合は、シンガポールが86.1%で最も多く、次いでマレーシア(76.0%)となった。
- 一方、「100未満(=進出先での製造原価の方が中国より安い)」とした企業の割合はバングラデシュが最多(75.0%)で、次いでベトナム(72.5%)となった。

7. 新型インフルエンザ対策(1)

新型インフルエンザの流行により、
対応に困ったこと

(n=2,923)



各地域の困ったこと上位3項目 (%)

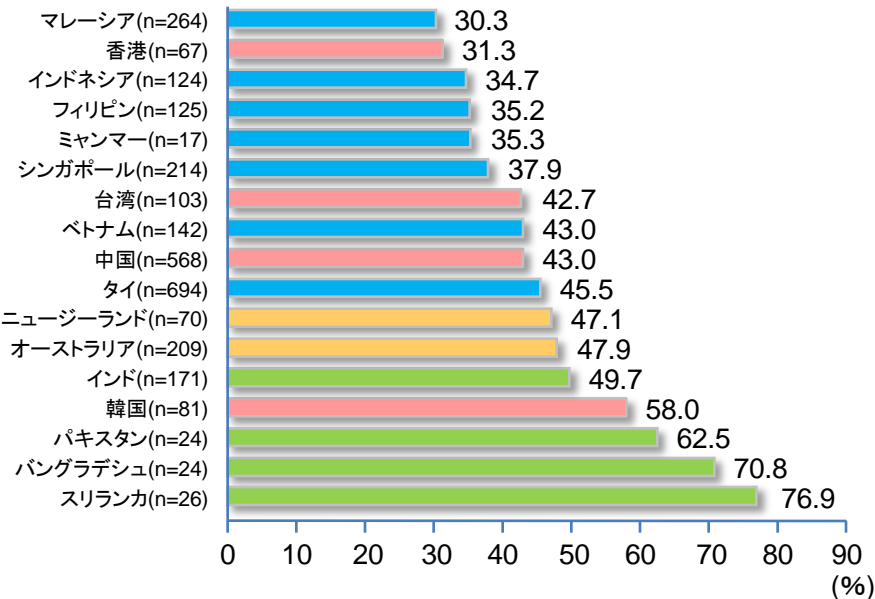
	第1位	第2位	第3位
ASEAN n=1,580	抗インフルエンザ薬の入手 20.8	駐在員・家族の退避の判断 18.9	事業場の訪問者に対する健康チェック 18.5
南西アジア n=245	抗インフルエンザ薬の入手 22.0	マスクの入手 12.2	駐在員・家族の退避の判断 11.4
オセアニア n=279	蔓延国から帰国した社員の健康観察 20.1	想定されていた病原性と対策の乖離 15.1	家族の罹患などに伴う従業員の欠勤 14.3
北東アジア N=819	抗インフルエンザ薬の入手 25.8	駐在員・家族の退避の判断 20.6	事業場の訪問者に対する健康チェック 16.7

地域全体では、抗インフルエンザ薬の入手を困難と感じている企業が多い。他方、オセアニアでは、蔓延国から帰国した社員の健康観察を困難とする企業の割合が最も高い。



新型インフルエンザに向けての具体的対策 (%)

	第1位	第2位	第3位
ASEAN n=1,585	咳エチケットや手洗い等の健康教育 63.2	日用品やマスク、消毒薬等の備蓄 58.6	マニュアルの作成 25.9
2009 n=661	50.8	22.7	32.5
南西アジア n=246	咳エチケットや手洗い等の健康教育 51.6	日用品やマスク、消毒薬等の備蓄 36.6	マニュアルの作成 30.5
2009 n=109	49.5	21.1	32.1
オセアニア n=281(2009)	咳エチケットや手洗い等の健康教育 55.9	日用品やマスク、消毒薬等の備蓄 39.2	出張の制限 32.7
北東アジア n=822(2009)	咳エチケットや手洗い等の健康教育 63.1	日用品やマスク、消毒薬等の備蓄 60.8	マニュアルの作成 35.9

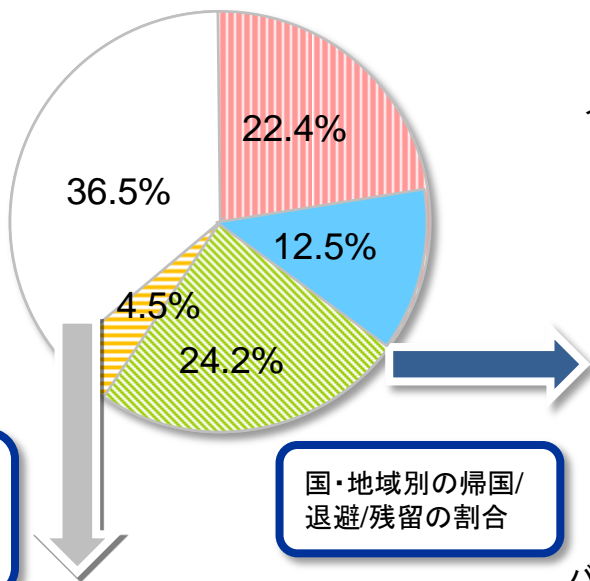


7. 新型インフルエンザ対策(2)

新型インフルエンザが強毒化し
高い致死率(2%程度)となった場合の対応

(n=2,882)

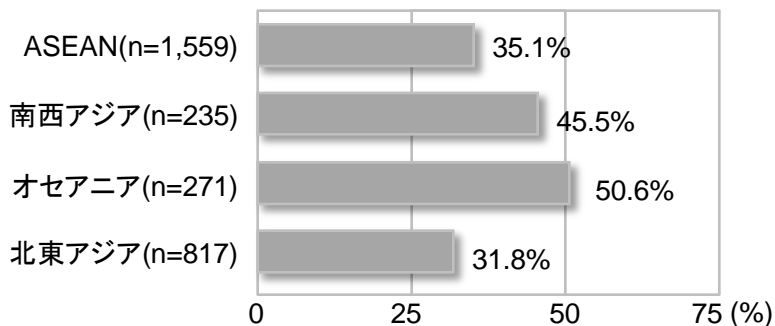
- 一部の駐在員のみ
帰国あるいは
周辺諸国に退避
- 早期に帰国あるいは
周辺諸国に退避
- 現地に残留
- その他
- 不明



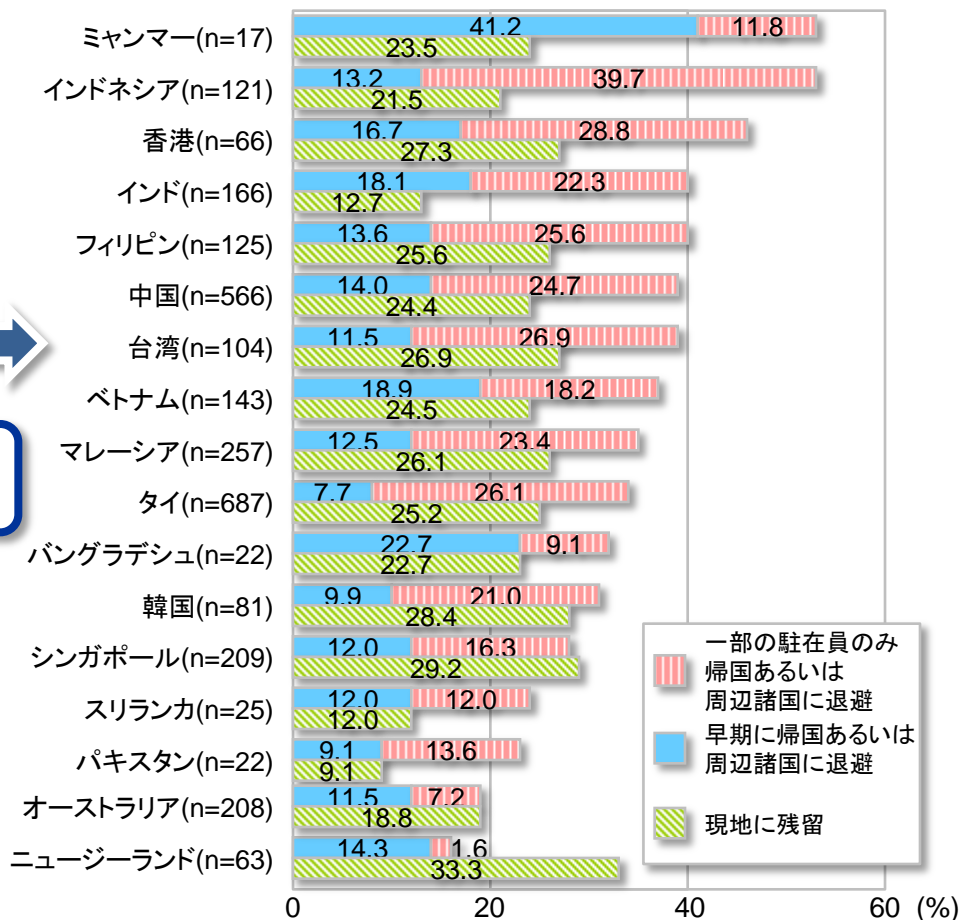
「不明」と回答した企業の割合(地域別)は、ASEANと北東アジアが相対的に低い。

国・地域別の帰国/退避/残留の割合

各地域の不明と回答した企業の割合



各国の残留 or 退避と回答した割合

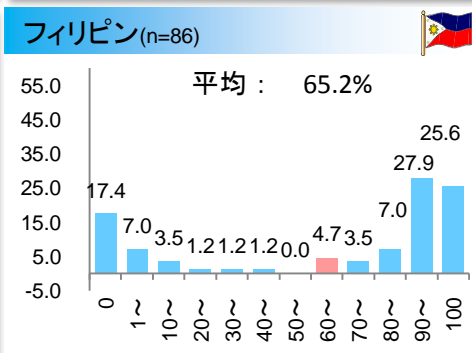
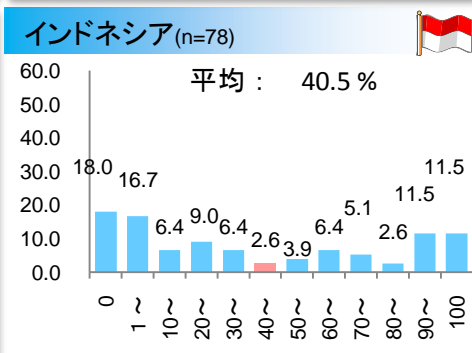
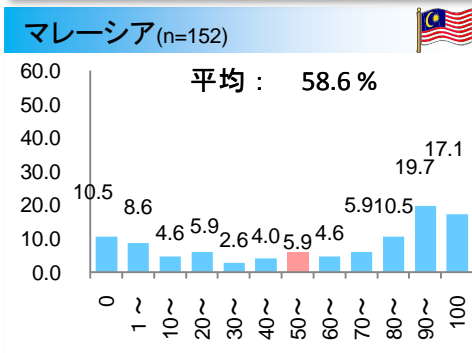
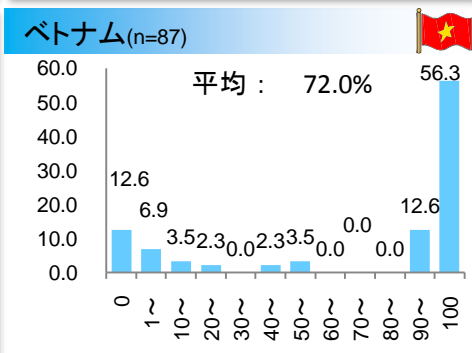
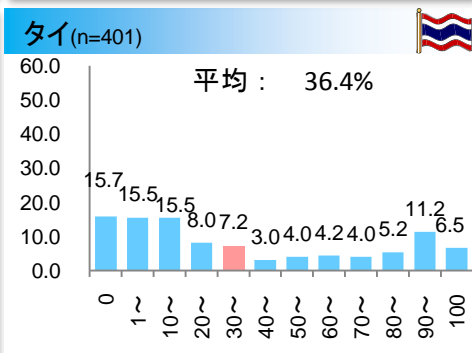
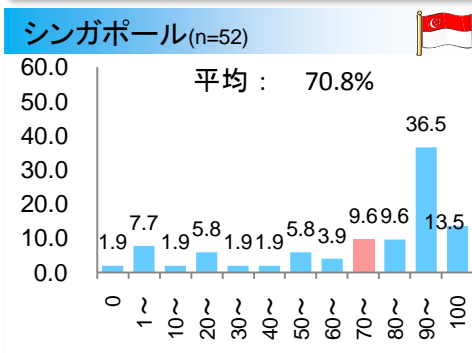
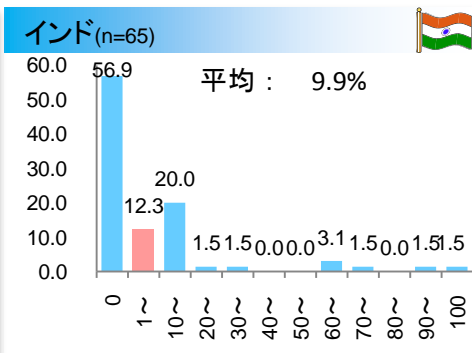
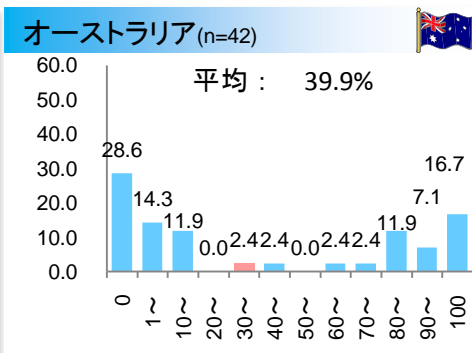
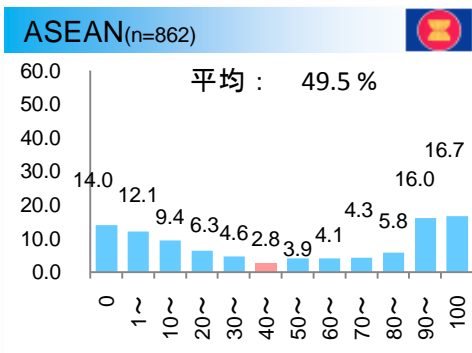


- オセアニア(オーストラリア、ニュージーランド)を除くすべての国・地域で、退避を計画している企業の割合が、残留の割合を上回った。
- インドネシアや香港では「退避」が多く、危機意識の高さを反映。

8. 輸出入の状況(1)

売上高に占める輸出の比率(製造業)

(注)北東アジア4ヶ国/地域は本設問集計(P34~41)の対象外

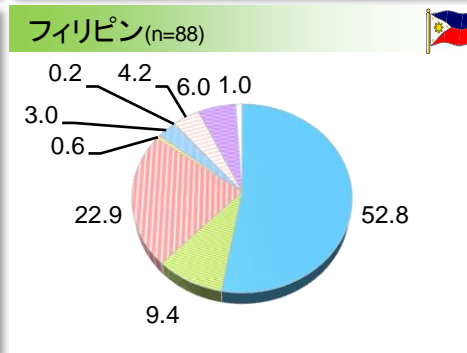
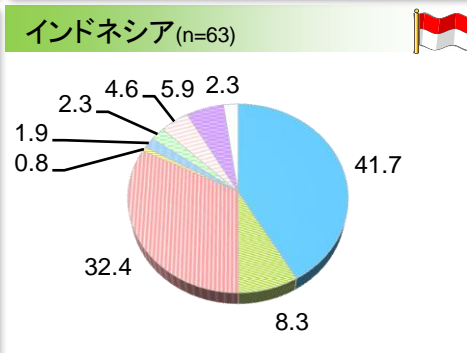
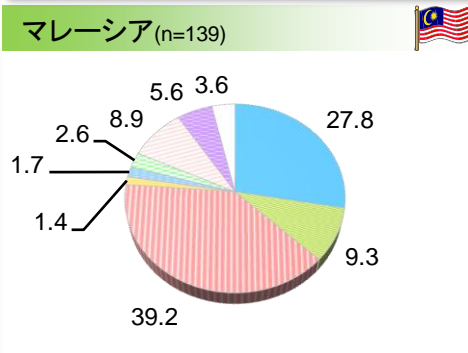
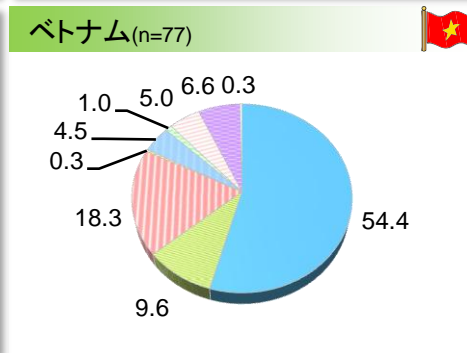
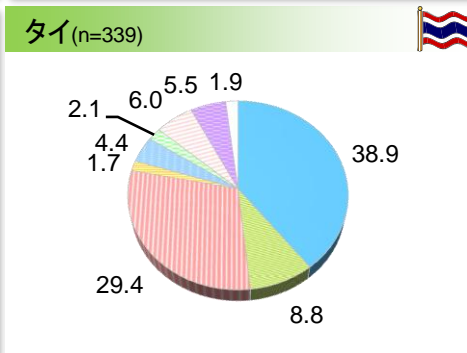
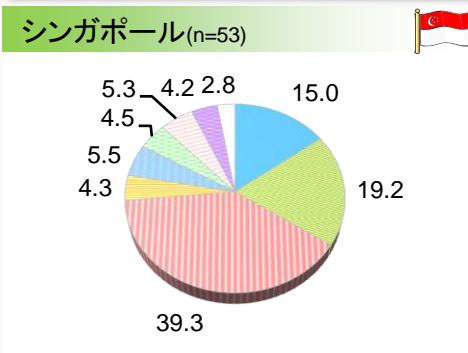
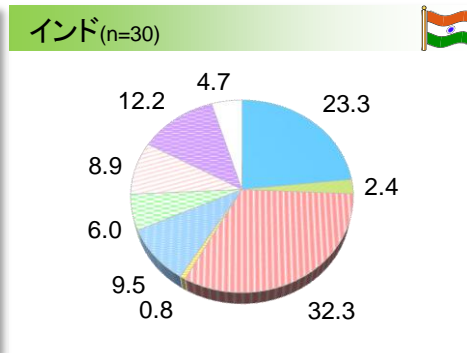
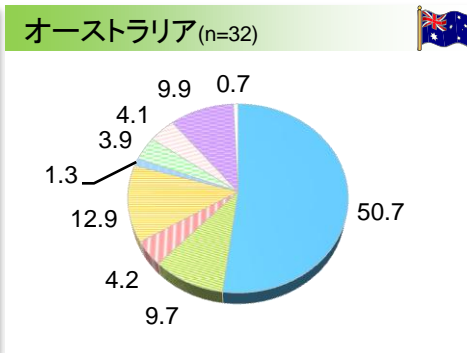
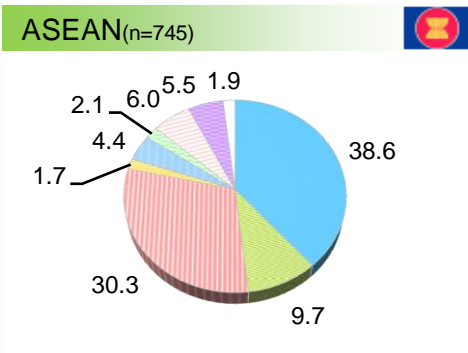
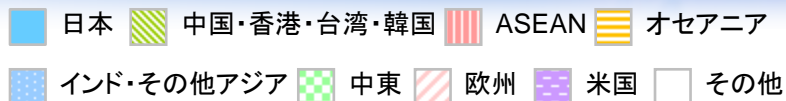


- 売上高に占める輸出比率(平均値)が高いのは、ベトナム(72.0%)とシンガポール(70.8%)。ともにASEAN平均を20ポイント超上回った。
- ベトナムでは、輸出比率が100.0%(全量輸出型)の企業の割合が5割を超えている。
- インドは売上高に占める輸出比率(平均値)が1割を下回った。特に輸出比率0%(全量国内販売型)の企業が5割を超えており、ASEANとは大きく異なる特徴を示している。
- ASEAN内では、タイの輸出比率(平均値)が36.4%と、相対的に低い。自動車や電気電子産業などで日系サプライヤーの集積が進んでおり、それら企業の国内取引が主であるためと考えられる。

注: 平均は0%、100%以外は各々の範囲の中間値を平均した。

8. 輸出入の状況(2)

輸出先の内訳(製造業)
(国/地域、合計が100%となるよう回答)



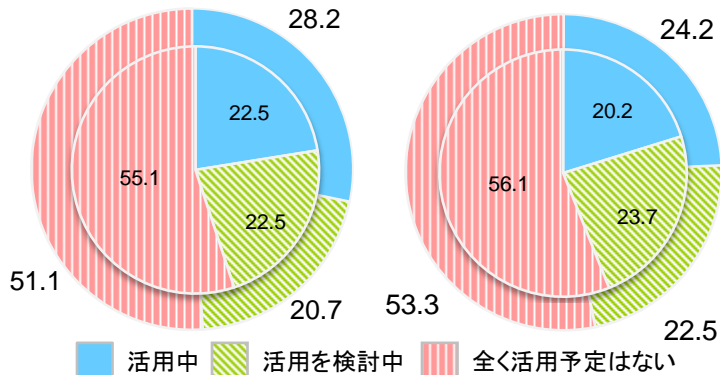
- 在ASEAN企業(製造業)の輸出先は、日本(38.6%)、ASEAN域内(30.3%)、中国・香港・台湾・韓国(9.7%)などが中心。インド・その他アジア(4.4%)をあわせたアジア域内向けで8割を超える。
- 在ベトナムおよび在フィリピン企業では、日本向けの輸出比率が5割を超える一方、ASEAN向けは2割前後と相対的に低い。
- 在シンガポールおよびマレーシア企業は、ASEAN向けの輸出比率がともに4割近く、域内でのサプライチェーンに大きく組み込まれていることが分かる。
- 在インド企業の輸出は、ASEANや日本向けに加え、米国向け(12.2%)や欧州(8.9%)、中東(6.0%)向けの比率も相対的に高い。

8. 輸出入の状況(3)

既存(発効済)のFTA/EPAの活用の有無
(輸出入をしている企業のみ、製造業)

輸出側

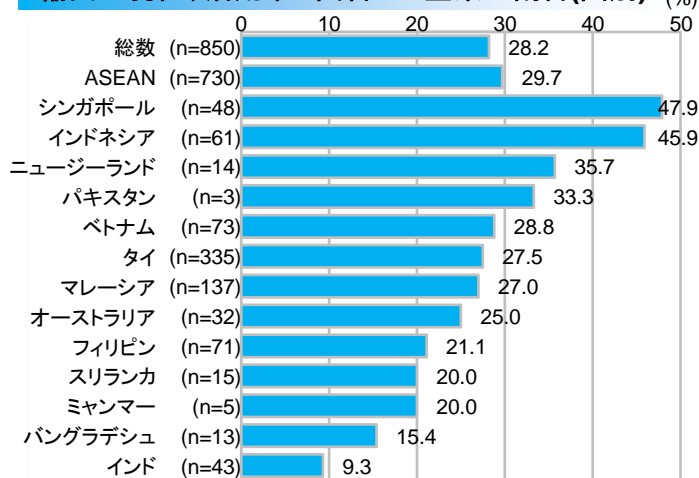
内側：2008年(n=770)
外側：2009年(n=850)



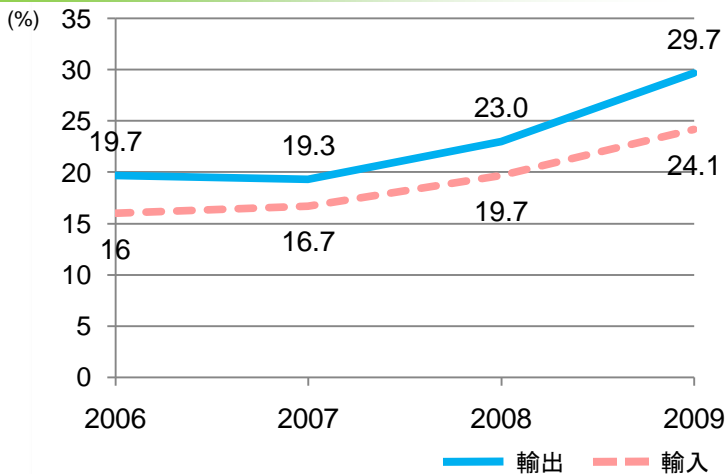
輸入側

内側：2008年(n=742)
外側：2009年(n=872)

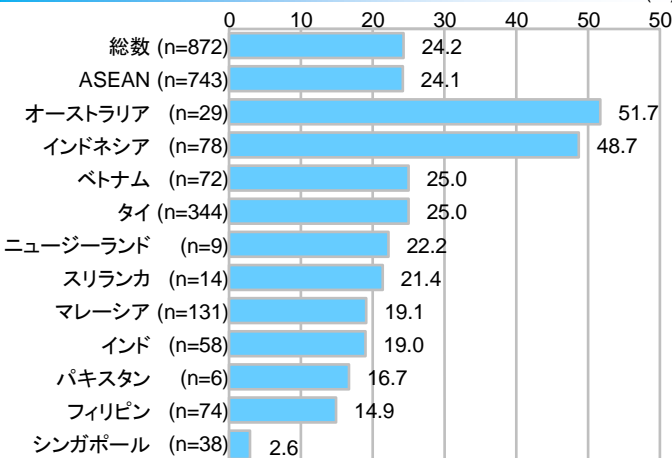
輸出で現在、活用中と回答した企業の割合(国別) (%)



在ASEAN日系製造業のFTA/EPA利用企業比率の推移



輸入で現在、活用中と回答した企業の割合(国別) (%)



●製造業でFTA/EPAを「活用している」とした企業の割合は、06年度調査から継続して増加傾向。09年度は前年度に比べ、輸出で5.7ポイント、輸入で4.0ポイント上昇。

●シンガポールは締結・発効済みのFTAの数アジア各国のなかで最も多く、輸出での利用率が高い。他方、輸入での利用率が低いのは、ほぼ全ての品目の輸入関税が既に撤廃されているため。

●インドネシアは輸出入ともにFTA利用率が高い。このうち、輸出で利用数が多いのは、AFTA(61社中16社)と日インドネシアEPA(61社中15社)。輸入で利用数が多いのは日インドネシアEPA(78社中34社)であった。

●オーストラリアでは、輸入でタイとの二国間FTAを利用している企業数が多い(29社中8社)。

8. 輸出入の状況(4)

日系企業の活用が多いFTA/EPA(製造業)

日系企業が輸出で活用することの多いFTA/EPA(上位10位)




所在国(進出先)	輸出相手国	FTA/EPA名称	有効回答数	利用企業数	利用率
シンガポール	ASEAN	ASEAN自由貿易地域(AFTA)	48	18	37.5
インドネシア	ASEAN	ASEAN自由貿易地域(AFTA)	61	16	26.2
インドネシア	日本	日インドネシア経済連携協定	61	15	24.6
シンガポール	日本	日シンガポール経済連携協定 日ASEAN包括的経済連携協定	48	10	20.8
シンガポール	中国	シンガポール・中国自由貿易協定 ASEAN・中国自由貿易地域	48	10	20.8
マレーシア	ASEAN	ASEAN自由貿易地域(AFTA)	137	23	16.8
シンガポール	韓国	韓国・シンガポール自由貿易協定 ASEAN・韓国自由貿易地域	48	8	16.7
ベトナム	日本	日ベトナム経済連携協定	73	12	16.4
フィリピン	ASEAN	ASEAN自由貿易地域(AFTA)	71	11	15.5
マレーシア	日本	日マレーシア経済連携協定	137	21	15.3

日系企業が輸入で活用することの多いFTA/EPA(上位10位)

所在国(進出先)	輸入相手国	FTA/EPA名称	有効回答数	利用企業数	利用率
インドネシア	日本	日インドネシア経済連携協定	78	34	43.6
オーストラリア	タイ	タイ・オーストラリア自由貿易協定	29	8	27.6
インドネシア	ASEAN	ASEAN自由貿易地域(AFTA)	78	16	20.5
タイ	日本	日タイ経済連携協定 日ASEAN包括的経済連携協定	344	62	18.0
オーストラリア		アジア・オセアニア地域外国	29	5	17.2
ベトナム	ASEAN	ASEAN自由貿易地域(AFTA)	72	12	16.7
マレーシア	日本	日マレーシア経済連携協定	131	18	13.7
フィリピン	ASEAN	ASEAN自由貿易地域(AFTA)	74	9	12.2
マレーシア	ASEAN	ASEAN自由貿易地域(AFTA)	131	13	9.9
タイ	ASEAN	ASEAN自由貿易地域(AFTA)	344	34	9.9

8. 輸出入の状況(5)

輸出でFTA/EPAを活用するにあたっての問題点 (製造業、現在FTA/EPAを利用している企業のみ、複数回答、国別上位3項目)

<p>ASEAN(n=213) </p> <p>1位 34.6% 特に問題はない</p> <p>2位 30.0% 原産地証明書取得手続きが煩雑である</p> <p>3位 11.1% 既存FTA/EPAの原産地規則が各々異なり煩雑である</p>	<p>タイ(n=92) </p> <p>1位 34.8% 原産地証明書取得手続きが煩雑である</p> <p>同1位 34.8% 特に問題はない</p> <p>3位 13.0% 原産地規則自体のハードルが高い</p>	<p>シンガポール(n=23) </p> <p>1位 56.5% 特に問題はない</p> <p>2位 13.0% 既存FTA/EPAの原産地規則が各々異なり煩雑である</p> <p>3位 8.7% 輸出先で輸入関税が減免されており、FTAのメリットがない 原産地証明書取得手続きが煩雑である</p>	<p>フィリピン(n=15) </p> <p>1位 26.7% 原産地証明書の審査・発給コストが高い</p> <p>同1位 26.7% 原産地証明書取得手続きが煩雑である</p> <p>3位 13.3% 特に問題はない 既存FTA/EPAの原産地規則が各々異なり煩雑である</p>	<p>ベトナム(n=21) </p> <p>1位 33.3% 原産地証明書取得手続きが煩雑である</p> <p>2位 28.6% 特に問題はない</p> <p>3位 9.5% 輸出先で輸入関税が減免されており、FTAのメリットがない 既存FTA/EPAの原産地規則が各々異なり煩雑である 原産地証明書の審査・発給コストが高い</p>
<p>ミャンマー(n=1) </p> <p>特に問題はない</p>	<p>マレーシア(n=37) </p> <p>1位 29.7% 原産地証明書取得手続きが煩雑である</p> <p>同1位 29.7% 特に問題はない</p> <p>3位 16.2% 既存FTA/EPAの原産地規則が各々異なり煩雑である</p>	<p>パキスタン(n=1) </p> <p>既存FTA/EPAの原産地規則が各々異なり煩雑である</p>	<p>スリランカ(n=3) </p> <p>1位 33.3% 原産地証明書の審査・発給コストが高い</p> <p>同1位 33.3% 特に問題はない</p>	<p>インド(n=4) </p> <p>1位 25.0% 原産地規則自体のハードルが高い</p> <p>同1位 25.0% 輸出先との間にFTA/EPAが存在しない 特に問題はない</p>
<p>インドネシア(n=28) </p> <p>1位 35.7% 特に問題はない</p> <p>2位 32.1% 原産地証明書取得手続きが煩雑である</p> <p>3位 7.1% 輸出先の一般関税が低くFTAのメリットがない 輸出先で輸入関税が減免されており、FTAのメリットがない 原産地規則自体のハードルが高い 原産地証明書の審査・発給コストが高い 既存FTA/EPAの原産地規則が各々異なり煩雑である</p>	<p>バングラデシュ(n=2) </p> <p>1位 50.0% 原産地証明書取得手続きが煩雑である</p> <p>同1位 50.0% 特に問題はない</p>	<p>オーストラリア(n=8) </p> <p>1位 62.5% 特に問題はない</p> <p>2位 25.0% 輸出先との間にFTA/EPAが存在しない</p>	<p>ニュージーランド(n=5) </p> <p>1位 40.0% 特に問題はない</p> <p>2位 20.0% 輸出先で輸入関税が減免されており、FTAのメリットがない</p> <p>同2位 20.0% 原産地規則自体のハードルが高い 原産地証明書の審査・発給コストが高い 原産地証明書取得手続きが煩雑である</p>	

8. 輸出入の状況(6)

輸入でFTA/EPAを活用するにあたっての問題点 (製造業、現在FTA/EPAを利用している企業のみ、複数回答、国別上位3項目)

ASEAN(n=179)



1位 43.9%
特に問題はない
2位 10.6%
投資恩恵スキームなどで既に関税免除を享受しているため、メリットがない
3位 8.9%
調達先がFTA/EPA制度を知らない

タイ(n=86)



1位 47.7%
特に問題はない
2位 12.8%
段階的なFTAの関税率引下げでは一般との関税差が少なく、メリットがない
3位 10.5%
投資恩恵スキームなどで既に関税免除を享受しているため、メリットがない

シンガポール(n=2)



1位 50.0%
投資恩恵スキームなどで既に関税免除を享受しているため、メリットがない
同1位 50.0%
関税が賦課される国内向け販売が少ない
同1位 50.0%
調達先がFTA/EPA制度を知らない

フィリピン(n=11)



1位 54.5%
特に問題はない
2位 18.2%
段階的なFTAの関税率引下げでは一般との関税差が少なく、メリットがない
3位 9.1%
調達先がFTA/EPA制度を知らない
輸入元との間にFTA/EPAが存在しない

ベトナム(n=18)



1位 50.0%
特に問題はない
2位 11.1%
投資恩恵スキームなどで既に関税免除を享受しているため、メリットがない
同2位 11.1%
調達先がFTA/EPA制度を知らない
一般関税が低く、FTAのメリットがない

マレーシア(n=25)



1位 40.0%
特に問題はない
2位 12.0%
調達先がFTA/EPA制度を知らない
3位 8.0%
投資恩恵スキームなどで既に関税免除を享受しているため、メリットがない
輸入元との間にFTA/EPAが存在しない

パキスタン(n=1)



仲介貿易によるFTA利用が認められていない
輸入元との間にFTA/EPAが存在しない

スリランカ(n=3)



1位 33.3%
段階的なFTAの関税率引下げでは一般との関税差が少なく、メリットがない
同1位 33.3%
特に問題はない

インド(n=11)



1位 27.3%
特に問題はない
2位 9.1%
段階的なFTAの関税率引下げでは一般との関税差が少なく、メリットがない
同2位 9.1%
輸入元との間にFTA/EPAが存在しない

インドネシア(n=38)



1位 34.2%
特に問題はない
2位 13.2%
投資恩恵スキームなどで既に関税免除を享受しているため、メリットがない
3位 7.9%
調達先がFTA/EPA制度を知らない
仲介貿易によるFTA利用が認められていない

オーストラリア(n=15)



1位 40.0%
特に問題はない
2位 26.7%
輸入元との間にFTA/EPAが存在しない
3位 20.0%
段階的なFTAの関税率引下げでは一般との関税差が少なく、メリットがない

ニュージーランド(n=2)



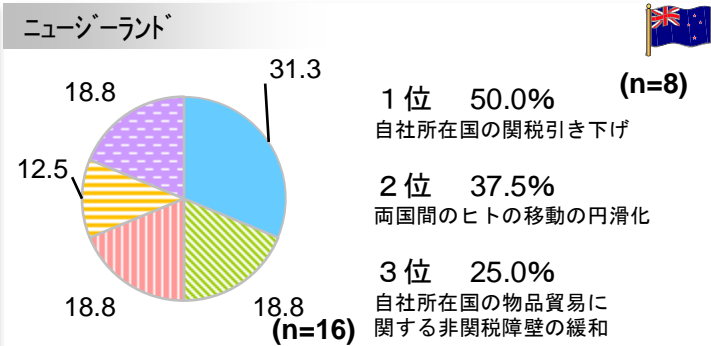
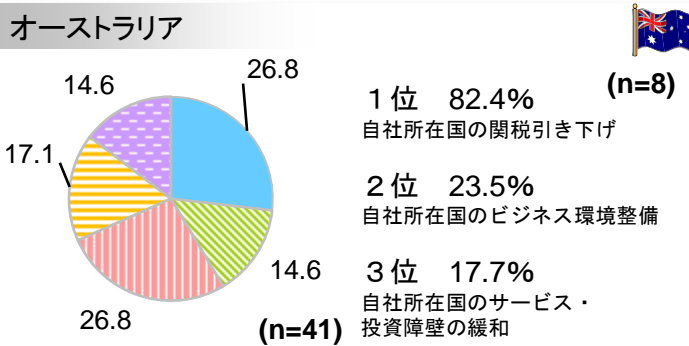
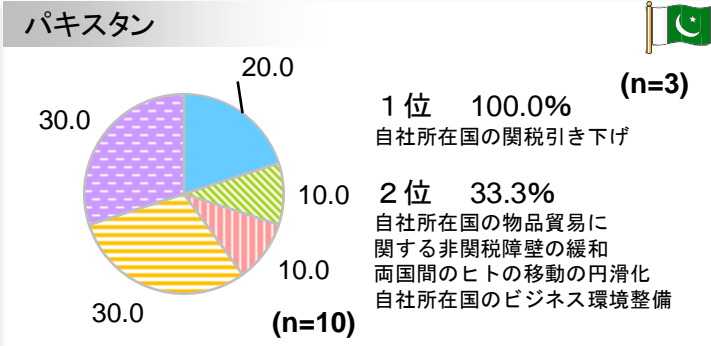
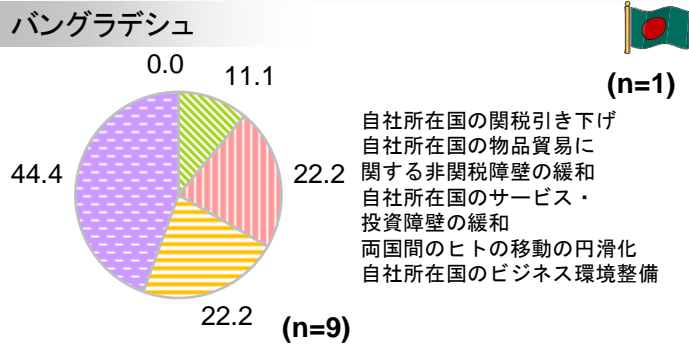
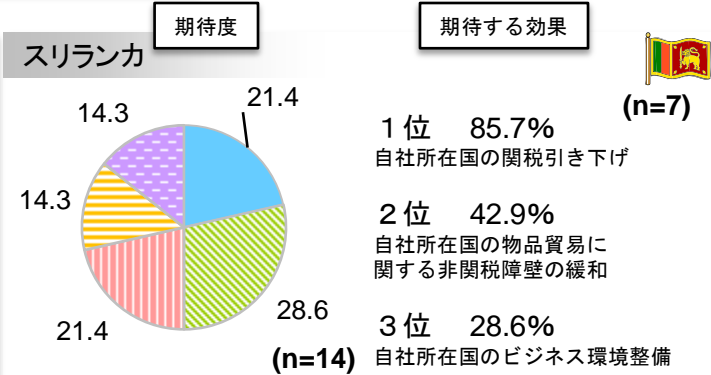
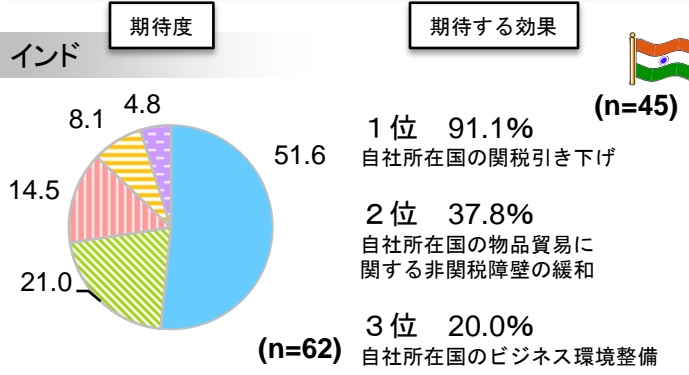
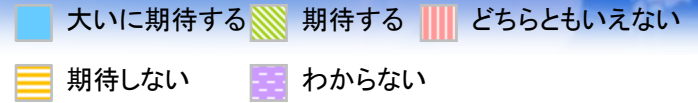
1位 50.0%
投資恩恵スキームなどで既に関税免除を享受しているため、メリットがない
同1位 50.0%
特に問題はない

*EPZや投資インセンティブなど

8. 輸出入の状況(7)

日本とのEPA/FTA締結への期待度(左)と期待する効果(右)

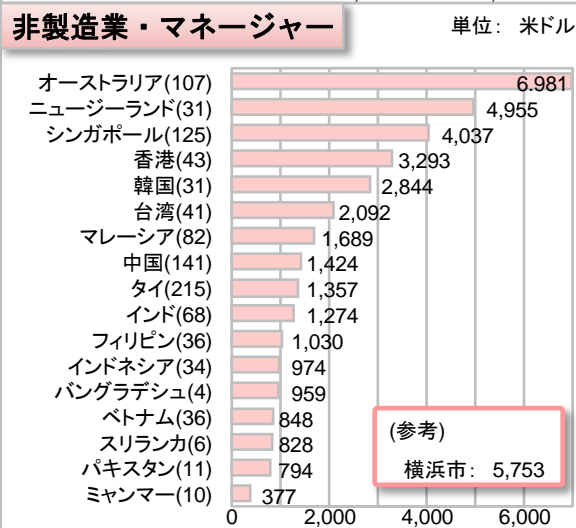
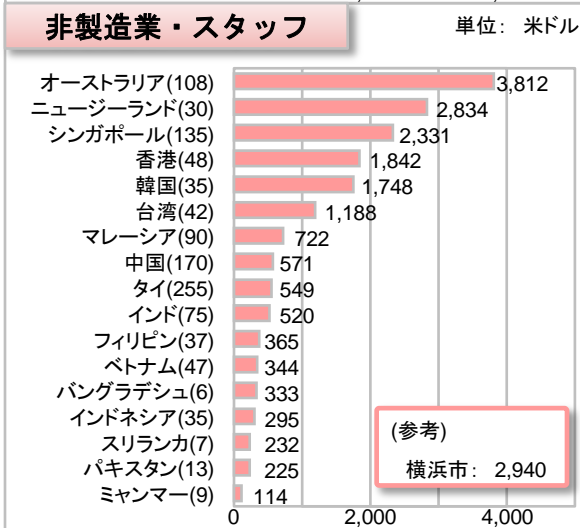
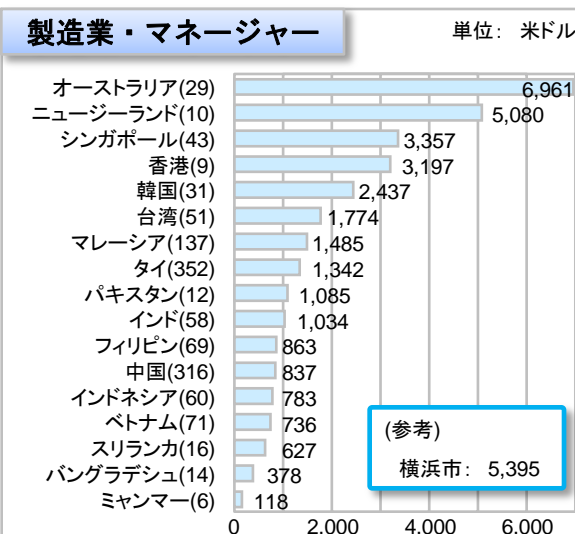
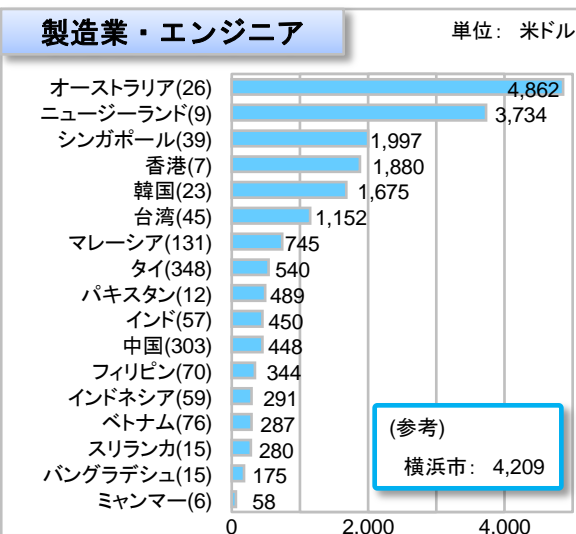
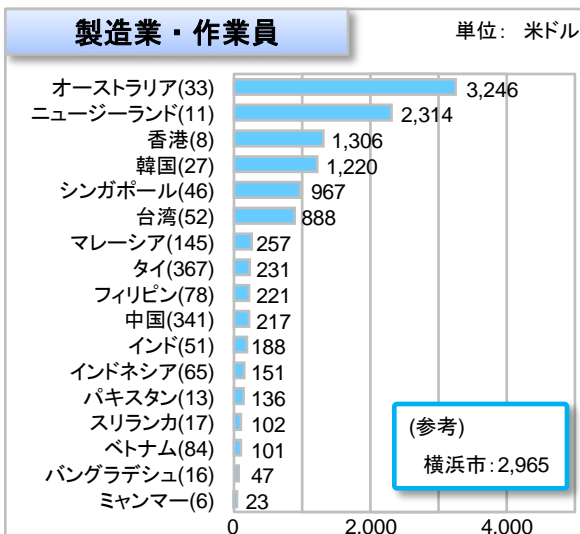
(製造業、バングラデシュ・インド・パキスタン・スリランカ・オーストラリア・ニュージーランドのみ)



- 日本とのEPA/FTA未締結国の中で、同締結に対する期待度が最も高いのはインドで、51.6%の企業が「大いに期待する」と回答した。最も進出企業数の多い輸送用機器部品では、有効回答19社のうち12社(63.2%)が「大いに期待する」と回答した。
- インド以外の南西アジアの国では、「大いに期待する」との回答割合が低く、バングラデシュではゼロ、パキスタンおよびスリランカでは約2割であった。
- 期待する効果については、調査対象の全ての国で、「自社所在国の関税引き下げ」との回答が最多となった。非関税障壁の緩和やビジネス環境整備への期待度はいずれの国でも5割以下にとどまった。

9. 平均賃金(1) 基本給・月額

カッコ内は回答企業数



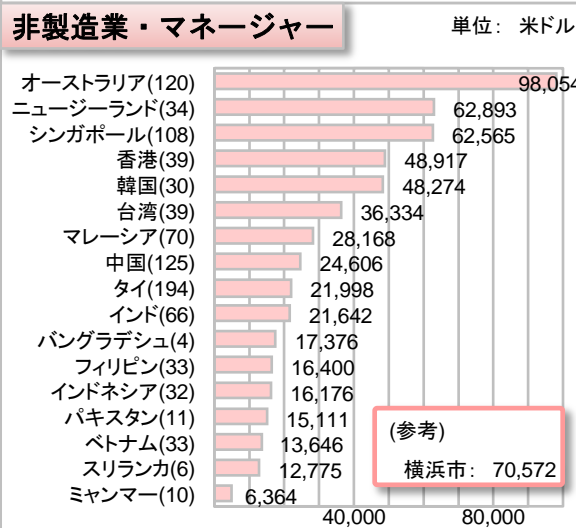
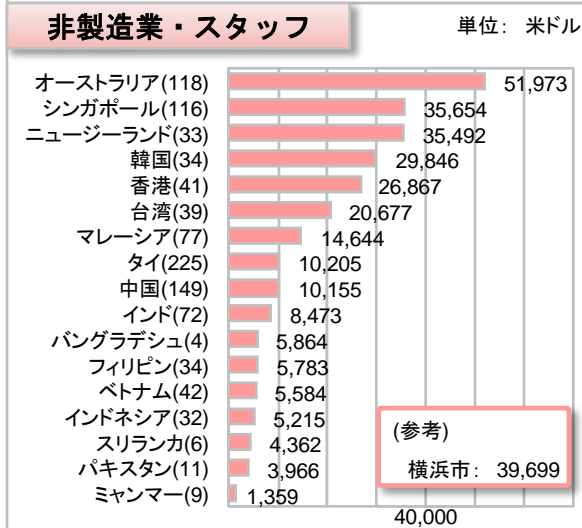
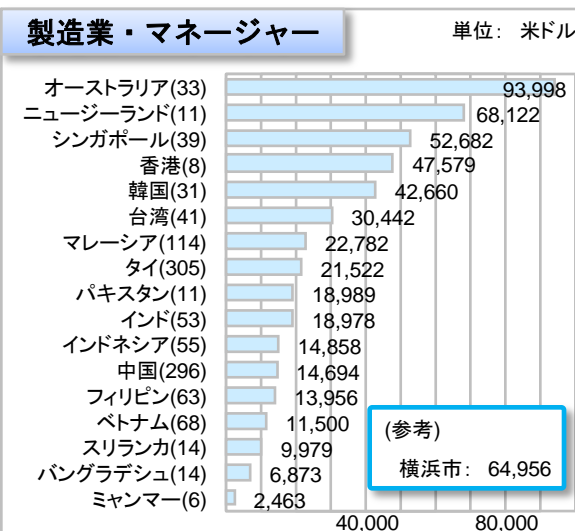
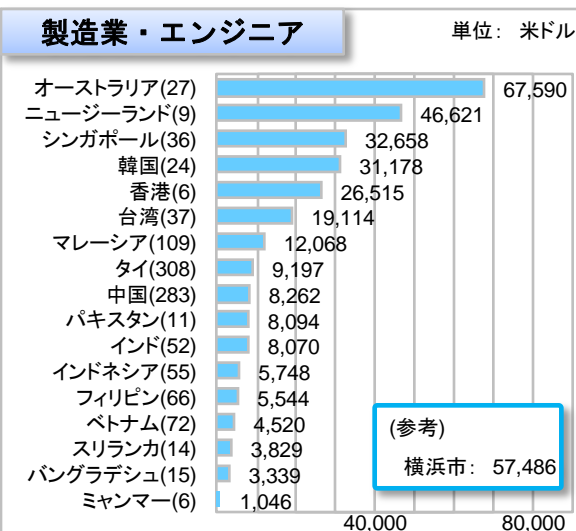
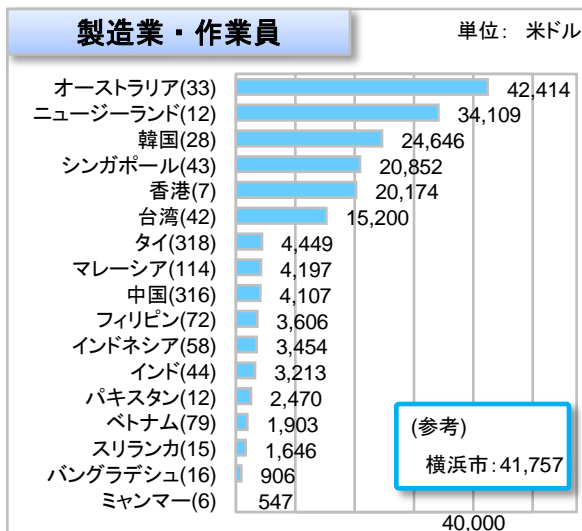
- オーストラリアの平均賃金(月額基本給)は、製造業・非製造業全てのクラスで最も高く、いずれも参考値である横浜市(別調査)の賃金を上回った。
- 中国の平均賃金は、非製造業ではオセアニア、アジアNIESおよびマレーシアに次いで高いが、製造業のエンジニアやマネージャークラスでは、タイやインドを下回っており、金額の乖離も大きい。
- ASEANにおいてはベトナムの賃金が最も低く、製造業・非製造業のいずれも、インドを除く南西アジア(パキスタン、スリランカ、バングラデシュ)と同程度のレベルにある。

ベトナム、ミャンマー以外の国については、回答は自国通貨建てで入手。各職種の自国通貨建て賃金の平均値を2009年9月の平均為替レート(各国中央銀行発表)にて米ドルに換算した値。ベトナム、ミャンマーは、回答企業によって通貨が異なる(自国通貨建て/米ドル建て)ため、自国通貨建ての企業の回答を一旦、米ドルに換算の上、加重平均した値。ミャンマーについては現地からの実勢レートで米ドルに換算した値。

(参考): 横浜市「平成21年度職種別民間給与実態調査(4月実施)」より09年4月の円・米ドル為替の平均レートから作成。

9. 平均賃金(2) 年間実負担額

カッコ内は回答企業数



- 製造業・非製造業の全てのクラスでオーストラリアの平均賃金が最も高い。また、ニュージーランドおよびアジアNIEsにおいて、全クラスで相対的に高い傾向が見られる。
- 2008年度調査結果と比較すると、中国およびインドネシアでは、製造業・非製造業の全クラスで平均賃金が上昇。
- ベトナムおよびインドでは、製造業の全クラスで平均賃金が増加。特にインドは、前年比15~21%と上昇幅が大きい。一方の非製造業では概ね横ばい。
- タイでは、製造業・非製造業の全クラスで平均賃金が下落。とりわけ製造業の下落幅が大きい(マイナス11%~24%)。

ベトナム、ミャンマー以外の国については、回答は自国通貨建てで入手。各職種の自国通貨建て賃金の平均値を2009年9月の平均為替レート(各国中央銀行発表)にて米ドルに換算した値。ベトナム、ミャンマーは、回答企業によって通貨が異なる(自国通貨建て/米ドル建て)ため、自国通貨建ての企業の回答を一旦、米ドルに換算の上、加重平均した値。ミャンマーについては現地からの実勢レートで米ドルに換算した値。

(参考): 横浜市「平成21年度職種別民間給与実態調査(4月実施)」より09年4月の円・米ドル為替の平均レートから作成。