

# 各国編

ASEAN 7 カ国

南西アジア 4 カ国

オセアニア 2 カ国

## インドネシア

### 調査対象および回答企業内訳

調査期間	: 2009年9月1日～10月15日
調査対象	: インドネシア進出日系企業 455社（調査票配布ベース）
回答企業数	: 129社（製造業 87社、非製造業 42社、有効回答ベース）
回答企業の業種内訳	: 以下表の通り

(単位:社、%)

製造業		
業種	企業数	構成比
食品・農水産加工	4	4.6
繊維(紡績・織物・化学繊維)	5	5.7
衣服・繊維製品	1	1.1
木材・木製品	2	2.3
家具・インテリア製品	1	1.1
紙・パルプ	1	1.1
化学品・石油製品	9	10.3
プラスチック製品	6	6.9
医薬品	1	1.1
ゴム製品	4	4.6
窯業・土石	1	1.1
鉄鋼(鋳鍛造品を含む)	1	1.1
非鉄金属	1	1.1
金属製品(メッキ加工を含む)	10	11.5
一般機械(金型・機械工具を含む)	3	3.4
電気機械・電子機器	4	4.6
電気・電子部品	2	2.3
輸送用機器	7	8.0
輸送用機器部品	15	17.2
その他	9	10.3
合計	87	100.0

非製造業		
業種	企業数	構成比
商社	5	11.9
販売会社	8	19.0
銀行	1	2.4
運輸/倉庫	8	19.0
不動産	1	2.4
通信/ソフトウェア	4	9.5
建設/プラント	5	11.9
その他	10	23.8
合計	42	100.0

## 1. 営業利益見通し

### (1) 2009年の営業利益、製造業で減少したものの、非製造業では大きく増加

2009年の営業利益見込みは、製造業(有効回答87社)では、「黒字」と回答した企業の割合は66.7%となり、前回調査から9.7ポイント減少した。前回調査と比べ、輸送用機器部品で20.8ポイント減少した。

非製造業(42社)では、「黒字」と回答した割合は81.0%に達し、前回から25.4ポイントの大幅増となった。特に、「販売会社」(8社)、「運輸・倉庫」(8社)では黒字率が100%であった。

### (2) 2010年は製造業、非製造業ともに高いDI値を示す

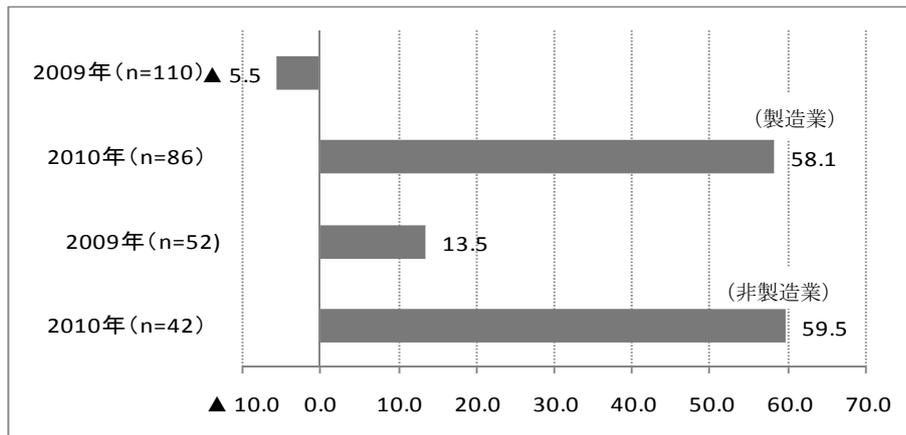
2010年の営業利益見込みをDI値<sup>1</sup>で見ると、製造業(有効回答86社)は58.1ポイントとなり、調査対象国中、バングラデシュ、ニュージーランドに次ぐ高いDI値を示した。特に、「輸送用機器」(7社、100ポイント)、「金属製品」(8社、80.0ポイント)のDI値が高く、改善する理由をみると、輸送用機器、金属製品ともに「現地市場での売上増加」(100%、87.5%)が最も高かった。2010年

<sup>1</sup> Diffusion Indexの略で、「改善」すると回答した企業の割合から「悪化」する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。

は景気回復が強まり、自動車や二輪車などでは生産・販売の拡大を見込んでいることがうかがえる。

他方、非製造業（有効回答 42 社）での 2010 年の営業利益見込みを DI 値でみると、59.5 ポイントと、非製造業でもバングラデシュに次ぐ高い DI 値となった。業種別では、「商社」（5 社、100 ポイント）、「販売会社」（7 社、87.5 ポイント）で DI 値が高い。改善する理由をみると、商社、販売会社ともに「現地市場での売上増加」（何れも 100%）が第 1 位となった。2010 年は何れの業種も 2009 年より更に消費が上向くとみている。

図表 1 DI 値でみた 2009 年／2010 年の営業利益見通し



## 2. 景気後退の影響

### (1) 景気後退を受けた対策、「雇用調整」が最多

景気後退の影響を受け、過去 1 年間に取った対策（複数回答）について、製造業（有効回答 76 社）では「雇用調整」（56.6%）、「生産・販売効率改善によるコスト削減」（55.3%）、「新規投資／設備投資増の中止・延期」（47.4%）が上位 3 項目となった。このうち、雇用調整した職種をみると、現地従業員（非正規）では「減少」（44.4%）が最も多いのに対し、現地従業員（正規）と日本人駐在員では、何れも「横ばい」（63.5%、76.2%）が最大となった。日系企業では非正規の現地従業員を中心に雇用調整したことがうかがえる。

他方、非製造業（有効回答 33 社）では「雇用調整」と「生産・販売効率改善によるコスト削減」が各々 39.4%、「新規投資／設備投資増の中止・延期」と「高付加価値製品/サービスのラインナップ拡充」が各々 33.3%となった。雇用調整した職種をみると、現地従業員（非正規、正規）および日本人駐在員の何れも「横ばい」が最多の割合となっており、製造業と比べると人員の削減は穏やかであった。

### (2) 今後 1 年間の設備投資の見通し、製造業では「拡大」、非製造業では「横ばい」

今後 1 年間（09 年 10 月～10 年 9 月）の設備投資の見通しについて、製造業（有効回答 86 社）では「増加」（45.4%）が「横ばい」（39.5%）を上回った。「増加」と回答した業種では、輸送用機器部品（53.3%）が最も多かった。堅調な民間消費を背景に、販売の拡大を見込んでいる。

非製造業（有効回答 41 社）でも「横ばい」（53.7%）が最も多く、特に「建設・プラント」（80.0%）や「販売会社」（71.4%）でその割合が高かった。一方、「拡大」と回答した企業の割合は 19.5%に止

まった。

### 3. 経営上の問題点

#### (1) 雇用・労働面の問題点では、製造業、非製造業ともに「賃金上昇」が第1位

雇用・労働面での問題点は、製造業（有効回答 83 社）では、「従業員の賃金上昇問題点」（74.7%）が最も高かった。業種別では、「化学品・石油製品」（75.0%）、「輸送用機器」（71.4%）でその割合が高かった。次いで、「解雇・人員削減に対する規制」（45.8%）、「管理職、現場責任者の現地化が困難」（33.7%）が続いた。

非製造業（有効回答 40 社）でも、「従業員の賃金上昇問題点」（55.0%）と回答した企業の割合が最も高かった。「建設・プラント」（80.0%）の割合が最も高く、影響が大きいことがうかがえる。

図表 2 雇用・労働面での問題点（複数回答）

		上段:回答企業数(社)、下段:構成比(%)					
		有効回答	第1位	第2位	第3位	第4位	第5位
製造業	08年度調査	105	従業員の賃金上昇	解雇・人員削減に対する規制	人材(中間管理職)の採用難	日本人出向役職員(駐在員)のコス	人材(技術者)の採用難/管理職、現場責任者の現地化が困難
		100.0	85.7	47.6	33.3	31.4	30.5
	09年度調査	83	従業員の賃金上昇	解雇・人員削減に対する規制	管理職、現場責任者の現地化が困難	人材(中間管理職)の採用難	日本人出向役職員(駐在員)のコス
		100.0	74.7	45.8	33.7	26.5	22.9
非製造業	08年度調査	54	従業員の賃金上昇	管理職、現場責任者の現地化が困難	解雇・人員削減に対する規制	人材(技術者)の採用難/日本人出向役職員(駐在員)のコス	
		100.0	68.5	35.2	27.8	22.2	
	09年度調査	40	従業員の賃金上昇	管理職、現場責任者の現地化が困難	人材(中間管理職)の採用難/日本人出向役職員(駐在員)のコス/解雇・人員削減に対する規制		
		100.0	55.0	47.5	37.5		

#### (2) 貿易制度面での問題点は「通関」

貿易制度面での問題点は、製造業（有効回答 77 社）では、「通関等諸手続きが煩雑」（58.4%）と回答した割合が最も多く、次いで「通達・規則内容の周知徹底が不十分」（57.1%）が続いた。「通関に時間を要する」（39.0%）が第3位であった。

非製造業（有効回答 34 社）でも、「通関に時間を要する」、「通達・規則内容の周知徹底が不十分」が何れも 61.8%で最も多く、「通関等諸手続きが煩雑」（55.9%）がそれに続いた。

製造業、非製造業ともに貿易制度目では通関が最大の問題点となっている。

### (3) 生産面での問題点は、「調達コストの上昇」

生産面での問題点は、「調達コストの上昇」(45.8%)と回答した企業の割合が最も多かった。業種別では、「輸送用機器部品」(57.1%)の割合が高かった。次いで、「原材料・部品の現地調達の難しさ」(42.2%)が続き、「輸送用機器」(57.1%)の割合が高かった。輸送用機器部品企業および組み立て企業ともに、コストをいかに下げるかが喫緊の課題となっていることがうかがえる。

## 4. 投資環境

### (1) 投資環境面でのメリットは、「市場規模／成長性」が最多 (複数回答)

投資環境面でのメリットは、製造業(有効回答83社)では、「市場規模／成長性」(66.3%)との回答が最も多かった。輸送用機器は100%(7社中7社)、輸送用機器部品は73.3%(15社中11社)が「市場規模／成長性」と回答した。次いで、「廉価で豊富な人材」(45.8%)が続いた。

非製造業(有効回答40社)では、「市場規模／成長性」(92.5%)が圧倒的に多かった。他方、「廉価で豊富な人材」と回答した企業の割合は22.5%に止まった。

図表3 投資環境面でのメリット (複数回答)

		上段:回答企業数(社)、下段:構成比(%)				
	有効回答	第1位	第2位	第3位	第4位	第5位
製造業	83	市場規模／成長性	廉価で豊富な人材	取引先(納入先)企業の集積	土地／事務所スペースが豊富、地価／賃料の安さ	安定した政治・社会情勢
	100.0	66.3	45.8	21.7	14.5	10.8
非製造業	40	市場規模／成長性	安定した政治・社会情勢/取引先(納入先)企業の集積/ 廉価で豊富な人材			英語が通じる
	100.0	92.5	22.5			7.5

### (2) 投資環境面の問題点は、「インフラ未整備」、「税務／行政手続きの煩雑さ」(複数回答)

投資環境面でのデメリットは、製造業(有効回答81社)では、「インフラ(電力、運輸、通信など)の整備状況が不十分」(75.3%)と回答した企業の割合が最も高かった。次いで、「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%)、「経済法制度の未整備・恣意的な法制度の運用」(40.7%)が続いた。

非製造業(39社)では、「行政手続きの煩雑さ(許認可など)」(69.2%)、「インフラ(電力、運輸、通信など)の整備状況が不十分」(66.7%)、「税務手続きの煩雑さ」(64.1%)と回答した企業の割合が高かった。

製造業、非製造業ともに、インフラや税務／行政手続きへの改善要望が強い。

## 5. 今後の事業展開

### (1) 今後1~2年の事業展開の方向性、製造業、非製造業ともに「拡大」が最多

今後1~2年の事業展開の方向性について、製造業(有効回答85社)では、「拡大」(51.8%)と回答した割合が最も高かった。前年度調査と比べると、「拡大」と答えた割合は5.1ポイント減少した

が、引き続き製造業の大半が事業拡大方針を示した。業種別では、主要産業の「輸送用機器」(71.4%)で拡大と答えた割合が高く、その理由としては「追加投資による既存の事業規模拡大」(100%、複数回答)が最も多く挙げられた。

非製造業(有効回答 42 社)でも「拡大」(54.8%)の割合が最多であった。前年度調査と比べると、7.5 ポイント増加した。「販売会社」(87.5%)で拡大の割合が高く、その理由としては「新規市場の開拓(営業/販売ネットワーク拡充)」(85.7%)が多く挙げられた。

## (2) 製造業、非製造業ともに「インドネシア」が最も有望な市場

今後1年～3年の事業/製品の市場として有望と思う国・地域(複数回答)について、製造業(有効回答 78 社)では、「インドネシア」(75.6%)が最も多かった。「投資環境面でのメリット」で挙げられた「市場規模/成長性」を見込んでいるためと推測される。次いで、「日本」(34.6%)、「中国」(24.4%)が続いた。

非製造業(有効回答 31 社)では、「インドネシア」(67.7%)が第1位となり製造業とともに進出国を評価する結果となった。他方、第2位は「ベトナム」(41.9%)、第3位は「インド」(35.5%)が続き、新興国の市場開拓を目指す姿勢がうかがえる。

図表 4 今後1年～3年の事業/製品の市場として有望と思う国・地域 (複数回答)

上段: 回答企業数(社)、下段: 構成比(%)

	有効回答	第1位	第2位	第3位	第4位	第5位
製造業	78	インドネシア	日本	中国	タイ	ベトナム/インド
	100.0	75.6	34.6	24.4	23.1	18.0
非製造業	31	インドネシア	ベトナム	インド	中国	タイ
	100.0	67.7	41.9	35.5	32.3	29.0

## 6. 原材料・部品の調達 (製造業のみ)

### (1) 調達先の内訳は「現地」が最も多い

調達先の内訳(平均、有効回答 81 社)について、「現地」と回答した割合は 44.3%で最も多かった。業種別では、「輸送機器」(59.3%)で現地と答えた割合が高かった。

次いで、「日本」からの調達が 31.5%で第2位となり、業種別では「金属製品」(49.9%)が多かった。第3位は「ASEAN」(15.6%)で、「プラスチック製品」(36.8%)が多く調達している。上位3カ国・地域で全体の9割以上を占め、「中国本土」からの調達率は1.8%に止まった。

### (2) 現地調達率の内訳では、「現地進出日系企業」が最多

現地調達率の内訳について、「現地進出日系企業」と回答した割合は 46.6%、「地場企業」が 45.5%、「その他外資系企業」が 7.9%となった。

**図表 5 原材料・部品の現地調達率と内訳(地場、日系、その他外資)**

単位: 回答企業数(社)、構成比(%)

調達先	有効回答	インドネシア 平均調達率
現地調達率	81	44.3
うち、地場企業からの調達	72	45.5
うち、現地進出日系企業からの調達	72	46.6
うち、その他外資系企業からの調達	72	7.9
日本	81	31.5
ASEAN	81	15.6
中国本土	81	1.8
その他	81	6.8

インドネシアの「輸送用機器部品」の調達率を「現地進出日系企業」と「地場企業」でみると、日系企業からの調達率は 80.0%、地場企業からの調達率は 19.6%であった。これを自動車産業が集積しているタイと比較すると、タイでは日系企業からの調達率は 77.2%、地場企業からの調達率は 21.8%であった。インドネシア、タイともに輸送用機器部品については「進出日系企業」からの調達が多い。

### (3) 中国との製造原価は前回調査と比べ高まる

中国の関連会社での製造原価を 100 とした場合のインドネシアの製造原価（有効回答 36 社）について、100 から 150 以上（100～110 未満、110～120 未満、120～130 未満、130～140 未満、140～150 未満、150 以上）と回答した割合の合計値は 2008 年調査の 55.5%から 61.1%に上昇した。また、前回調査では、「100～110%未満」（24.1%）と回答した割合が最も多かったが、今回は「110～120%未満」（22.2%）が最も多かった。

なお、100%以上と答えた製造原価の合計値はインドネシアの 61.1%に対し、タイは 63.5%、ベトナム 27.4%となっている。

## 7. 新型インフルエンザ対策－「咳エチケットや手洗い等の健康教育」

新型インフルエンザで対応に困ったこと（複数回答、有効回答 124 社）について、「特に困ったことはない」（34.7%）が最も多く、続いて「駐在員・家族の退避の判断」（31.5%）が第 2 位に続いた。世界保健機関（WHO）によると、インドネシアは病原性が強い H5N1 型インフルエンザ（鳥インフルエンザ）の人への感染者数が世界で最も多く報告されていることもあり（2003～2009 年累計）、駐在員・家族の退避の判断が重要な問題になっていることがうかがえる。

新型インフルエンザの流行を受けて力を入れている対策（複数回答、有効回答 123 社）をみると、「咳エチケットや手洗い等の健康教育」（61.0%）と回答した企業の割合が前回調査の第 2 位から第 1 位となった。次いで、「日用品やマスク、消毒薬等の備蓄」（54.5%）が続き、前回第 1 位の「抗インフルエンザ薬の備蓄」（43.1%）は第 3 位となった。

今後、仮に新型インフルエンザが強毒化となった場合、駐在員の帰国や周辺国への避難の計画（有効回答 121 社）については、「一部の駐在員のみ帰国あるいは周辺諸国に退避」（39.7%）が最も多く、次いで、「不明」（22.3%）、僅差で「現地に残留」（21.5%）が続いた。「早期に帰国あるいは周辺諸

国に退避」(13.2%)は少数であった。

## 8. 輸出入の状況—FTA/EPA 活用企業が増加

### (1) 輸出入の製造業で FTA/EPA の活用率が大きく増加

二国間/多国間 FTA/EPA の活用について、輸出製造業(有効回答 61 社)では「現在、活用中」(45.9%)との回答が最も多く、前回調査から 10.0%増加した。業種別では、繊維(80.0%)で「活用中」との割合が高かった。「全く活用予定はない」と答えた割合は 37.7%(前年 44.6%)であった。

輸入製造業(有効回答 78 社)でも、「現在、活用中」(48.7%)の割合が最も多く、前回調査から 20.0%も増加した。業種別では輸送用機器(66.7%)、金属製品(60.0%)、輸送用機器部品(57.1%)で「現在、活用中」との割合が高い。「全く活用予定はない」との割合は 26.9%(前回 41.5%)であった。

他方、輸出非製造業(有効回答 7 社)では、「全く活用予定はない」が 57.1%、「現在活用中」が 42.9%であった。輸入非製造業(有効回答 12 社)でも、「現在、活用中」(58.3%)が最多であり、「商社」(80.0%)の活用比率が高い。「全く活用予定はない」は 16.7%であった。

### (2) 輸出製造業で最も活用している FTA は AFTA、輸入では日・インドネシア EPA

「輸出入をしている」と回答した企業のうち、FTA/EPA 別の活用状況をみると、輸出製造業(有効回答 61 社)では、「AFTA」と回答した割合が 26.2%で最も高かった。次いで、「日本・インドネシア EPA (JIEPA)」と回答した企業の割合が前回と比べて 2.9%増の 24.6%となった。「ASEAN・中国 FTA (ACFTA)」は 1.6%の利用率に止まった。

輸入製造業(有効回答 78 社)では、「JIEPA」が同 26.6%増と急激に増加し、43.6%で最も多かつた。「輸送用機器」(8 社、100%)、「金属製品」(6 社、100%)で利用率が高かった。次いで、「AFTA」が 20.5%で第 2 位、「ACFTA」は 7.7%であった。

一方、輸出非製造業(有効回答 7 社)では、「JIEPA」、「AFTA」ともに 28.6%。輸入非製造業(有効回答 12 社)では、「JIEPA」が 50.0%、「AFTA」が 41.7%であった。

図表 6 主要相手国別の EPA/FTA 利用状況

発効済みFTA/EPAの 相手国・地域	利用企業数(社)		利用率(%)	
	輸出	輸入	輸出	輸入
ASEAN(AFTA)	16	16	26.2	20.5
	2	5	28.6	41.7
日本(JIEPA)	15	34	24.6	43.6
	2	6	28.6	50.0
中国(ACFTA)	1	6	1.6	7.7
	1	2	14.3	16.7
韓国(AKFTA)	2	2	3.3	2.6
	0	0	0.0	0.0

有効回答:製造業<輸出-61社、輸入-78社>、非製造業<輸出-7社、輸入-12社>

### (3) FTAの活用、特に問題点はない

FTAを活用する際の問題点について、輸出製造業(有効回答47社)では、「特に問題はない」(44.7%)が最多となった。次いで、「原産地証明書取得手続きが煩雑である」(29.8%)、「原産地証明書の審査・発給コストが高い」(12.8%)が続いた。

輸入製造業(有効回答62社)でも、「特に問題はない」(37.1%)が最多で、「投資恩恵スキームで免税を享受しているため、メリットがない」(14.5%)、「関税が賦課される国内向け販売が少ない」(12.9%)が続いた。

輸出非製造業(有効回答10社)では、「特に問題はない」(6社、60.0%)、輸入非製造業(有効回答15社)でも、「特に問題はない」(9社、60.0%)が最も高く、特段、大きな問題には直面していない様子だ。

## 9. 賃金

職種別の基本給(月額)、年間実負担額(注)、およびそれぞれの有効回答数は以下表の通り。

※1ルピア=0.000103USドル(2009年9月の平均レート,CEICデータベースより算出)

図表7 職種別の賃金実態(基本給および年間実負担額)

業種	職種	2009年度調査			2008年度(前回)調査		備考
		基本給(月額)	賞与	年間実負担額	基本給(月額)	年間実負担額	
製造業	作業員(一般工職)	1,464,347 (65)	2.1 (65)	33,433,819 (58)	1,443,914 (99)	31,156,528 (93)	実務経験3年程度の場合
	エンジニア(中堅技術者)	2,818,216 (59)	2.2 (59)	55,651,199 (55)	2,829,929 (89)	50,398,132 (85)	専門学校/大卒以上、かつ実務経験5年程度の場合
	マネージャー (営業担当課長クラス)	7,582,906 (60)	2.3 (60)	143,838,190 (55)	7,757,015 (93)	125,711,995 (85)	大卒以上、かつ実務経験10年程度の場合
非製造業	スタッフ(一般職)	2,852,943 (35)	1.9 (35)	50,489,000 (32)	2,846,305 (44)	45,545,194 (42)	実務経験3年程度の場合
	マネージャー (営業担当課長クラス)	9,426,794 (34)	2.0 (34)	156,600,375 (32)	8,234,043 (39)	136,557,599 (38)	大卒以上、かつ実務経験10年程度の場合

年間実負担額は、一人当たり社員に対する負担総額(基本給、諸手当、社会保障、残業、賞与などの年間合計)

以上

## マレーシア

### 調査対象および回答企業の内訳

調査期間	: 2009年9月1日から10月15日
調査対象	: マレーシア進出日系企業 903社 (調査票配付ベース)
回答企業数	: 270社 (製造業 166社、非製造業 104社、有効回答ベース)
回答企業の業種別内訳	: 以下表の通り

(単位: 社、%)

製造業			非製造業		
業種	企業数	構成比	業種	企業数	構成比
食品・農水産加工品	8	4.8	流通	1	1.0
繊維(紡績・織物・化学繊維)	2	1.2	商社	20	19.2
木材・木製品	1	0.6	販売会社	21	20.2
家具・インテリア製品	2	1.2	銀行	3	2.9
紙・パルプ	3	1.8	運輸／倉庫	13	12.5
化学品・石油製品	8	4.8	法務・税務	2	1.9
プラスチック製品	12	7.2	ホテル／旅行／外食	2	1.9
医薬品	1	0.6	通信／ソフトウェア	5	4.8
ゴム製品	5	3.0	建設／プラント	13	12.5
窯業・土石	4	2.4	その他	24	23.1
鉄鋼(鑄鍛造品を含む)	8	4.8	合計	104	100.0
非鉄金属	7	4.2			
金属製品(メッキ加工を含む)	17	10.2			
一般機械(金型・機械工具を含む)	7	4.2			
電気機械・電子機器	28	16.9			
電気・電子部品	24	14.5			
輸送用機器	8	4.8			
輸送用機器部品	4	2.4			
精密機械	1	0.6			
印刷・出版	1	0.6			
その他	15	9.0			
合計	166	100.0			

### 1. 営業利益見通し - 2010年の営業利益、大幅な改善を見込む -

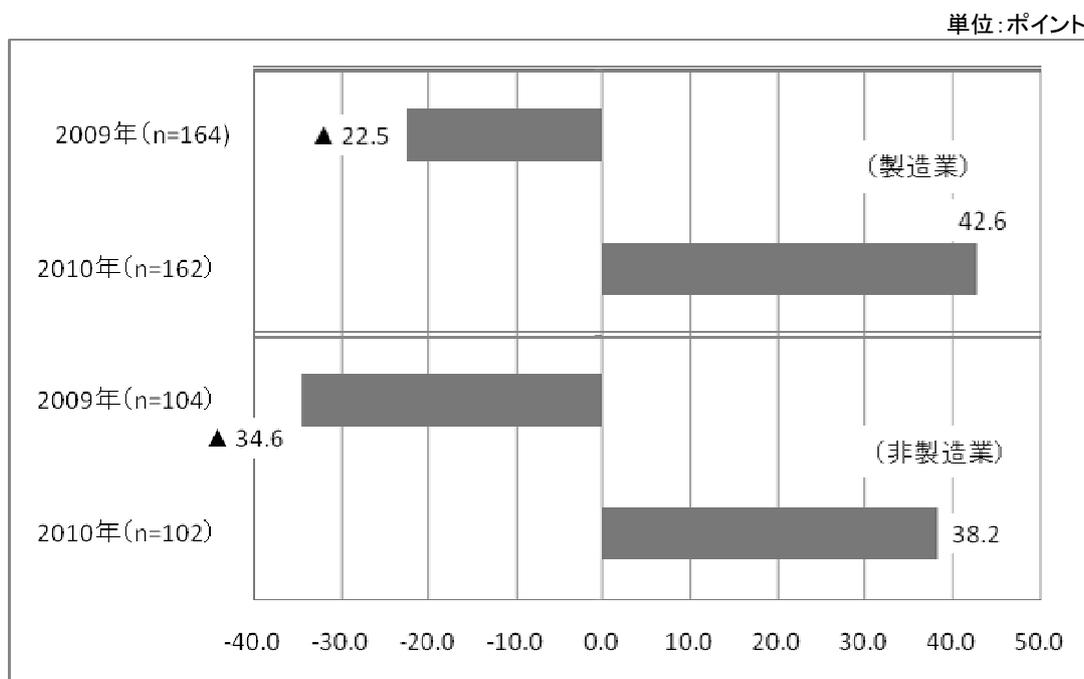
2009年の営業利益見込みは、「黒字」と答えた企業が製造業(有効回答 164社)では前年比 7.1ポイント減の 54.9%、非製造業(有効回答 104社)では前年比 15.5ポイント減の 53.9%となった。非製造業では商社が前年比 45.0ポイント減と大幅に低下したほか、建設・プラントが前年比 15.3ポイント減となった。

一方、DI 値<sup>1</sup>でみた 2010年の営業利益見通しは、製造業(有効回答 162社)では 42.6ポイントとなり、2009年の営業利益見通しと比較すると 65.1ポイントも改善した(図表 1)。改善する理由は、「輸出拡大による売上増加」(66.7%)が最も多かった。業種別 DI 値をみると、プラスチック製品が 72.7ポイント、金属製品が 52.9ポイント、電気・電子部品が 50.0ポイントと大幅な改善を見込んでいる。

<sup>1</sup> DI 値とは、ディフュージョン・インデックスの略で、「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。景況感がどの方向に変化しているかを示す指標になる。

非製造業（有効回答 102 社）の DI 値は 38.2 ポイントと、2009 年の DI 値と比べると 72.8 ポイントと大幅に改善した。業種別では、商社が 60.0 ポイント、運輸・倉庫が 53.9 ポイント、販売階会社が 40.0 ポイントと改善が大きい。改善する理由は 3 業種とも、「現地市場での売上増加」が最も多かった。

図表 1 DI 値でみた 2009 年／2010 年の営業利益見通し



## 2. 景気後退の影響

### (2) 景気後退による対策、「雇用調整」や「新規ビジネス展開」が上位を占める

2008 年 9 月に発生したリーマン・ショックによる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）について、製造業（有効回答 149 社）では「雇用調整」（60.4%）、「生産・販売効率改善によるコスト削減」（57.1%）、「営業・操業日数の削減もしくは時間短縮」（55.0%）が上位 3 項目となった。このうち、雇用調整した職種をみると、現地従業員（非正規）では「減少」（54.6%）が最も多いのに対し、現地従業員（正規）と日本人駐在員では、何れも「横ばい」（49.1%、75.8%）が最大となった。企業が非正規の現地従業員を中心に雇用調整したことがうかがえる。

他方、非製造業（有効回答 86 社）では「新規ビジネス展開の開始」（32.6%）、「雇用調整」（31.4%）、「新規投資／設備投資増の中止・延期」（30.2%）が上位を占めた。新規ビジネス展開の開始を挙げた業種は「商社」（52.6%）が最も多かった。

### (2) 今後 1 年間の設備投資の見通し、製造業・非製造業ともに「横ばい」

今後 1 年間（09 年 10 月～10 年 9 月）の設備投資の見通しについて、製造業（有効回答 165 社）では「横ばい」（42.4%）が「増加」（37.6%）を上回った。「横ばい」と回答した業種は、電気機械・電子機器（46.4%）、プラスチック製品（36.4%）、電気・電子部品（33.3%）などが多かった。

非製造業（有効回答 98 社）でも「横ばい」（50.0%）が最も多く、特に「建設・プラント」（76.9%）が最も高かった。

### 3. 経営上の問題点

#### (1) 雇用・労働面での問題点、製造業では「人材の採用難」が急上昇

雇用・労働面での問題点は、製造業（有効回答 160 社、複数回答）では、「人材（一般ワーカー）の採用難」（49.4%）、「従業員の賃金上昇」（40.6%）、「従業員の定着率」（40.0%）が上位 3 項目であった（図表 2）。「人材（一般ワーカー）の採用難」は前回の第 6 位（34.6%）から第 1 位に上昇した。これは、マレーシア政府が 2009 年 1 月に製造業とサービス分野での外国人労働者の雇用を一時凍結したことが起因していると思われる。2009 年第 2 四半期以降、生産が回復基調にある日系企業では労働者不足が問題となっていた。実際、「外国人労働者の雇用規制」は前回の第 8 位（25.2%）から今回の調査では第 4 位（38.8%）に上昇している。

図表 2 雇用・労働面での問題点（複数回答）

		上段:回答企業数(社)、下段:構成比(%)					
		有効回答	第1位	第2位	第3位	第4位	第5位
製造業	08年度調査	107	従業員の賃金上昇	人材(技術者)の採用難	従業員の定着率	人材(中間管理職)の採用難	解雇・人員削減に対する規制
		100.0	59.8	49.5	43.9	37.4	36.5
	09年度調査	160	人材(一般ワーカー)の採用難(製造業のみ)	従業員の賃金上昇	従業員の定着率	外国人労働者の雇用規制	人材(技術者)の採用難(製造業のみ)
		100.0	49.4	40.6	40.0	38.8	38.1
非製造業	08年度調査	67	従業員の賃金上昇	管理職、現場責任者の現地化が困難	解雇・人員削減に対する規制	人材(技術者)の採用難/日本人出向役職員(駐在員)のコスト	外国人労働者の雇用規制
		100.0	55.2	35.2	27.8	22.2	18.5
	09年度調査	89	従業員の賃金上昇	日本人出向役職員(駐在員)のコスト	解雇・人員削減に対する規制	人材(中間管理職)の採用難	管理職、現場責任者の現地化が困難
		100.0	44.9	29.2	28.1	27.0	25.8

非製造業（有効回答 89 社）では、「従業員の賃金上昇」（44.9%）が最も多く、次いで「日本人出向役職員（駐在員）のコスト」（29.2%）、「解雇・人員削減に対する規制」（28.1%）が続いた。前回調査と比べると、「日本人出向役職員（駐在員）のコスト」は第 5 位（16.4%）から第 2 位、「解雇・人員削減に対する規制」も第 5 位（16.4%）から第 3 位と何れも順位を上げた。世界同時不況の影響を受け、コスト削減や人員解雇への意識が高まった様子がうかがえる。

#### (2) 経営現地化の問題点、「現地人材の育成が進まない」が最多

経営の現地化を進めるに当たっての問題点について、製造業（有効回答 144 社、複数回答）では、「現地人材の育成が進まない」（62.5%）、「幹部候補人材の採用難」（49.3%）、「現地における企画・マーケティング力の弱さ」（24.3%）の順位となった。「現地人材の育成が進まない」を挙げた業種としては、「電気・電子部品」（77.3%）が高い。「雇用・労働面での問題点」においても電気・電子部品では「従業員の定着率」（56.5%）が 1 位となっており、現地人材の育成が進んでいないことが分かる。

非製造業（84 社）では、「現地人材の育成が進まない」（53.6%）が第 1 位となり、業種別では「建

設・プラント」(72.7%)、「運輸・倉庫」(69.2%)、「商社」(58.8%)でその割合が高かった。その他の問題点としては、「幹部候補人材の採用難」(44.1%)、「日本人駐在員削減の難しさ」(26.2%)が続いた。

#### 4. 投資環境

##### (1) 投資環境面での利点、「安定した政治・社会」、「英語が通じる」が上位に

投資環境面でのメリット(利点)について、製造業(有効回答164社、複数回答)では、「安定した政治・社会情勢」(72.0%)が最も高く、シンガポール(86.2%)に続く高い比率となった(図表3)。次いで、「英語が通じる」(68.9%)、「駐在員の生活環境が優れている」(36.6%)と続いた。前者はASEANではマニラ(87.5%)に次いで第2位、後者はシンガポール(63.8%)、タイ(44.3%)に次いでASEANでは3番目に高い割合となった。

非製造業(95社)でも、「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%)と上位3項目は製造業と同じになった。製造業、非製造業ともにマレーシアの安定・安全さを高評価している。

図表3 投資環境面でのメリット(長所)

上段:回答企業数(社)、下段:構成比(%)

	有効回答	第1位	第2位	第3位	第4位	第5位
製造業	164	安定した政治・社会情勢	英語が通じる	駐在員の生活環境が優れている	インフラ(電力、運輸、通信など)の充実	(法人税、輸出入関税など)税制面でのインセンティブ
	100.0	72.0	68.9	36.6	34.8	23.2
非製造業	95	英語が通じる	安定した政治・社会情勢	駐在員の生活環境が優れている	インフラ(電力、運輸、通信など)の充実	市場規模/成長性
	100.0	76.8	71.6	46.3	34.7	30.5

##### (2) 投資環境面での問題点、「政府の不透明な政策」、「行政手続きの煩雑さ」

投資環境面でのデメリット(問題点)について、製造業(有効回答136社、複数回答)では、「現地政府の不透明な政策運営」(49.3%)が第1位となった。前回調査の3位から、今回の調査では1位に浮上したが、これは鉄鋼強制規格制度導入による混乱や外国人労働者雇用規制のたび重なる政策変更等が2009年は相次いだことなどで、政府の政策運営に対しての不透明性を企業側が感じたことによるものだろう。続いての問題点は「行政手続きの煩雑さ(許認可など)」(33.1%)、「インフラ(電力、運輸、通信など)の整備状況が不十分」(23.5%)となった。

非製造業(有効回答93社)では、「行政手続きの煩雑さ(許認可など)」(48.4%)が最も多く、業種別では「商社」(60.0%)からの指摘が多い。次いで、「出資比率制限など外資規制」(44.1%)で、「運輸・倉庫」(76.9%)が最も高い。2009年4月以降、マレーシア政府はサービス産業の規制緩和を相次いで発表したものの、運輸・倉庫などでは依然として出資規制が残っている。第3位は、「現地政府の不透明な政策運営」(38.7%)で、「商社」、「建設・プラント」(何れも50.0%)の割合が高かった。

## 5. 今後の事業展開

### (1) 今後1～2年の事業展開、前回調査と比べ「現状維持」が増加

今後1～2年の事業展開の方向性について、製造業（有効回答164社）では、「現状維持」が56.7%、「拡大」が40.2%となった。前回調査と比べると、「現状維持」は9.1ポイント増、「拡大」は4.5ポイント減となり、慎重な様子が見え始める。一方、「縮小」は3.1%（5社）、「第3国へ移転・撤退」はゼロ%と前回調査から各々減少しており、世界同時不況の影響を受けながらも、現状の事業活動を維持していく結果となった。

非製造業（有効回答101社）では、「現状維持」が51.5%、「拡大」が41.6%となった。前回と比べると、「現状維持」が9.5ポイント増、「拡大」が14.9ポイント減となり、現状維持へのシフトが浮き彫りになった。また、「縮小」が前回と比べ3.5ポイント増（5社）、「第3国への移転・撤退」が同2ポイント増（2社）となり、景気低迷の影響を受け厳しい環境にあることがうかがえる。

### (2) 製造業では「中国」、非製造業では「ベトナム」が最も有望な市場

今後1年～3年の事業／製品の市場として有望と思う国・地域（複数回答）について、製造業（有効回答153社）では、「中国」が39.9%で第1位となった（図表4）。業種別でみると、「電気・電子部品」（60.9%）、「電気機械・電子機器」（59.3%）でその割合が高く、中国がマレーシアの日系電気・電子メーカーにとっての一大有望市場であることが分かる。次いで、隣国の「タイ」が30.7%で第2位、「インド」、「マレーシア」が各々29.4%で第3位となった。電気・電子部品、電気機械・電子機器では第2位のタイよりインドを有望と答えた割合が高くなっており、2010年1月に発効したASEAN・インドFTAを睨み、新たな巨大市場への参入に関心が高まっている。

非製造業（有効回答74社）では、「ベトナム」（39.2%）が第1位となった。業種別にみると、「建設・プラント」（45.5%）の割合が高く、新興国であるベトナムでのインフラプロジェクトなどへのビジネスチャンスを見出そうとしている。次いで、「インド」（37.8%）が第2位となり、商社（38.9%）や建設・プラント（36.4%）の割合が高かった。第3位は「マレーシア」（36.5%）が続いた。

図表4 今後1年～3年の事業／製品の市場として有望と思う国・地域（複数回答）

上段: 回答企業数(社)、下段: 構成比(%)

	有効回答	第1位	第2位	第3位	第4位	第5位
製造業	153	中国	タイ	マレーシア/インド	インドネシア	ベトナム/日本/ 欧州
	100.0	39.9	30.7	29.4	20.9	20.3
非製造業	74	ベトナム	インド	マレーシア	インドネシア	タイ/中国
	100.0	39.2	37.8	36.5	31.1	25.7

## 6. 原材料・部品の調達（製造業のみ）

### (1) 調達先の内訳は「現地」が最も多い

調達先の内訳（平均）について、「現地」からの調達率は43.1%、「日本」は30.0%、「ASEAN」が14.7%、「中国本土」が4.5%となった（図表5）。マレーシアと同じく日系企業が多く進出しているタイでは、「現地」（55.6%）、「日本」（31.7%）、「ASEAN」（5.9%）、「中国本土」（2.6%）であっ

た。マレーシアはタイと比べると現地からの調達率は低く、ASEAN、中国からの調達率が高い。

調達先の内訳を電気・電子部品に絞り、両国で比較すると、「現地」はマレーシアが 36.5%、タイ 33.6%。「日本」はマレーシアが 37.6%、タイが 42.1%。「ASEAN」はマレーシアが 15.7%、タイが 16.8%。「中国」はマレーシア 7.2%で、タイが 6.0%であった。電気・電子部品では、マレーシアはタイより「現地」および「中国」からの調達が高く、「日本」、「ASEAN」からの調達は逆に低いことが分かる。

## (2) 地場企業からの調達率はタイを上回る

現地調達率の内訳について、「現地進出日系企業」からの調達率は 37.8% (平均)、「地場企業」が 56.9% (同)、「その他外資企業」が 5.3% (同) と、地場企業からの調達が最も多い。タイでは、「現地進出日系企業」(56.4%)、「地場企業」(40.3%)、「その他外資企業」(3.3%) と進出日系企業からの調達が最も多い。

現地調達先の内訳を電気・電子部品に絞り、両国で比較すると、「現地進出日系企業」はマレーシアが 57.8%、タイが 63.9%。「地場企業」はマレーシアが 38.9%、タイが 29.3%。「その他外資企業」はマレーシアが 3.3%、タイが 6.8%であった。このことから、マレーシアはタイと比べると、地場企業からの調達がより多く、地場サプライヤーの層が厚いことがうかがえる。

図表 5 原材料・部品の現地調達率と内訳（地場、日系、その他外資）、タイとの比較

調達先	有効回答	構成比 (%)		
		マレーシア 平均調達率	有効回答	タイ 平均調達率
現地調達率	161	43.1	401	55.6
うち地場企業からの調達	138	56.9	374	40.3
現地進出日系企業からの調達	138	37.8	374	56.4
その他外資系企業からの調達	138	5.3	374	3.3
日本	161	30.0	401	31.7
ASEAN	161	14.7	401	5.9
中国本土	161	4.5	401	2.6
その他	161	7.8	401	4.2

## (3) 中国との製造原価は前回調査と比べ高まる

中国との関連会社での製造原価を 100 とした場合のマレーシアの製造原価 (有効回答 75 社) について、100%から 150%以上と回答した合計値は 2008 年調査の 68.1%から 76.0%に上昇し、2007 年調査 (76.1%) とほぼ同じに戻った。また、前回調査では、「100~110%未満」(21.3%) と回答した割合が最も多かったが、今回は「110~120%未満」(28.0%) が最も多かった。

なお、100%以上と答えた製造原価の合計値はマレーシアの 76.0%に対し、タイは 63.5%となっている。

## 7. 新型インフルエンザ対策

新型インフルエンザ対策 (有効回答 264 社、製造業、非製造業合計) については、「日用品やマスク、消毒薬等の備蓄」(63.9%)、「咳エチケットや手洗い等の健康教育」(63.2%) がほぼ同率で第 1

位、第2位となった。次いで、「マニュアルの作成」(27.1%)が続いた。

今後、新型インフルエンザが強毒化となった場合の駐在員の帰国や周辺国への避難の計画(有効回答 257社)については、「不明」(33.5%)が最も多く、具体的な対策が採られていない模様。その他の回答としては、「現地に残留」(26.1%)が「一部の駐在員のみ帰国あるいは周辺諸国に退避」(23.4%)を僅かながら上回った。

## 8. 輸出入の状況

### (1) 約6割の企業は輸出入でFTA/EPAの活用予定なし

二国間/多国間FTA/EPAの活用について、輸出製造業(有効回答137社)では「全く活用予定はない」(59.1%)との回答が最も多く、前回調査と比べて0.7ポイント微増した。業種別では、電気・電子部品(78.3%)、金属製品(75.0%)、プラスチック製品(70.0%)で「全く活用予定はない」との割合が高かった。「現在、活用中」と答えた割合は27.0%であった。

輸入製造業(有効回答131社)でも「全く活用予定はない」(64.9%)との割合が最多であり、前回と比べても3.8ポイント増となった。業種別では電気・電子部品(78.3%)、金属製品(76.9%)、電気機械・電子機器(70.8%)で「全く活用予定はない」との割合が高い。「現在、活用中」との割合は19.1%であった。輸出指向型の日系企業では、自由貿易地域(FTZ)や保税工場(LMW)スキームを活用し、原材料や部材を無税で輸入していること、また、ASEAN自由貿易地域(AFTA)の進展により輸入関税が引き下がりがつつあることから、活用予定はないとの回答が一段と高くなったと思われる。

他方、輸出非製造業(有効回答43社)では、「全く活用予定はない」(72.1%)が最も多く、「現在活用中」は11.6%に止まった。輸入非製造業(有効回答51社)でも、「全く活用予定はない」(62.8%)が最多となり、「現在、活用中」は19.6%であった。

### (2) 輸出製造業で最も活用しているFTAはAFTA、輸入製造業では日・マEPA

「輸出入をしている」と回答した企業のうち、FTA/EPA別の活用状況をみると、輸出製造業(有効回答137社)では、「AFTA」と回答した割合が16.8%で最も高く、前回と比べても1.9ポイント増加した(図表6)。次いで、「日本・マレーシアEPA(JMEPA)」と回答した企業の割合が同2.4ポイント増の15.3%となった。「ASEAN・中国FTA(ACFTA)」は3.6%の利用率に止まった。輸入製造業(有効回答131社)では、「JMEPA」が同1.1ポイント増の13.7%で最も多かった。次いで、「AFTA」が同0.4ポイント増の9.9%で第2位、「ACFTA」は6.1%であった。

一方、輸出非製造業(有効回答43社)では、「JMEPA」が4.7%、「AFTA」、「パキスタン」が各々2.3%で低調であった。輸入非製造業(有効回答51社)では、「JMEPA」が15.7%、「AFTA」が11.8%と何れも二桁の利用率を示した。

図表 6 主要相手国・地域別の EPA/FTA 利用状況

上段: 製造業、下段: 非製造業

発効済みFTA/EPAの相手国・地域	利用企業数(社)		利用率(%)	
	輸出	輸入	輸出	輸入
ASEAN(AFTA)	23	13	16.8	9.9
	1	6	2.3	11.8
日本(JMEPA)	21	18	15.3	13.7
	2	8	4.7	15.7
中国(ACFTA)	5	8	3.6	6.1
	0	2	0.0	3.9
韓国(AKFTA)	1	2	0.7	1.5
	0	0	0.0	0.0
パキスタン(マレーシア・パキスタンFTA)	0	0	0.0	0.0
	1	0	2.3	0.0

有効回答: 製造業<輸出-137社、輸入-131社>、非製造業<輸出-43社、輸入-51社>

### (3) FTA 活用の問題点、「特になし」が最多

FTA を活用する際の問題点について、輸出製造業(有効回答 102 社)では、「特に問題はない」(43.1%)が最多となった。次いで、「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」(25.5%)、「原産地証明書取得手続きが煩雑である」(14.7%)が続いた。

輸入製造業(有効回答 100 社)でも、「特に問題はない」(44.0%)が最多で、「投資恩恵スキームで免税を享受しているため、メリットがない」(27.0%)、「一般関税が低く、FTA のメリットがない」(10.0%)が続いた。

輸出非製造業(有効回答 33 社)では、「特に問題はない」(60.6%)が最多となり、第2位の「原産地証明書取得手続きが煩雑である」は15.2%を占めるに過ぎない。

輸入非製造業(有効回答 36 社)でも、「特に問題はない」(55.6%)が最も高く、次いで「調達先が FTA/EPA 制度を知らない」(19.4%)が第2位となった。

## 9. 賃金実態

職種別の基本給(月額)、年間実負担額(注)、およびそれぞれの有効回答数は以下表の通り。

※1 リンギ=0.286 US ドル(2009年9月の平均レート, CEIC データベースより算出)

図表 7 職種別の賃金実態(基本給および年間実負担額)

単位: リンギ、賞与は基本給に対する月数、()内は有効回答数

業種	職種	2009年度調査			2008年度(前回)調査		備考
		基本給(月額)	賞与	年間実負担額	基本給(月額)	年間実負担額	
製造業	作業員(一般工職)	897 (145)	1.6 (144)	14,677 (58)	1,024 (98)	16,625 (91)	実務経験3年程度の場合
	エンジニア(中堅技術者)	2,604 (131)	1.8 (131)	42,200 (109)	2,678 (89)	43,050 (82)	専門学校/大卒以上、かつ実務経験5年程度の場合
	マネージャー (営業担当課長クラス)	5,193 (137)	1.9 (136)	79,688 (114)	5,288 (89)	80,903 (83)	大卒以上、かつ実務経験10年程度の場合
非製造業	スタッフ(一般職)	2,525 (90)	1.9 (88)	51,210 (77)	2,654 (58)	42,740 (52)	実務経験3年程度の場合
	マネージャー (営業担当課長クラス)	5,905 (82)	2.2 (80)	98,499 (70)	6,766 (55)	104,046 (50)	大卒以上、かつ実務経験10年程度の場合

年間実負担額は、一人当たり社員に対する負担総額(基本給、諸手当、社会保障、残業、賞与などの年間合計)

以上

## ミャンマー

### 調査対象および回答企業の内訳

調査期間	: 2009年9月1日～10月15日
調査対象	: ミャンマー進出日系企業19社
回答企業数	: 17社（製造業6社、非製造業11社）
回答企業の業種別内訳	: 以下表の通り

業種	回答企業数	比率(%)	業種	回答企業数	比率(%)
衣服・繊維製品	3	50.0	建設／プラント	4	36.4
食品・農水産加工品	1	16.7	販売会社	1	9.1
鉄鋼（鋳鍛造品を含む）	1	16.7	証券	1	9.1
医療機器	1	16.7	不動産	1	9.1
製造業合計	6	100.0	ホテル／旅行／外食	1	9.1
			通信／ソフトウェア	1	9.1
			その他	2	18.2
			非製造業合計	11	100.0

### 1. 営業見通し

ミャンマー進出日系企業の2009年の営業利益見込みは、製造業・非製造業あわせて、「黒字」が4社、「均衡」が7社、「赤字」が5社となった（有効回答16社）。また、2009年の営業利益の前年（2008年）との比較を尋ねたところ、「改善」が10社、「横ばい」が4社、「悪化」が3社となった（有効回答17社、図表1）。他の調査対象国で「悪化」とする企業数が「改善」を大きく上回る中、ミャンマーでは「改善」が「悪化」を上回った。改善する理由は、「その他支出の削減（コスト競争力の向上）」が4社で最多となった（有効回答10社）。

2010年の営業利益見通しについては、「改善」が11社、「横ばい」が4社、「悪化」が2社となった（有効回答17社）。改善する理由は、「現地市場での売上増加」（4社）や「輸出拡大による売上増加」（3社）が上位に挙げられた（有効回答11社）。

**図表1 2009年および2010年の営業利益見通し（対前年比、製造業・非製造業計）**

	有効回答	改善	横ばい	悪化
2009年	17	10	4	3
	100.0	58.8	23.5	17.7
2010年	17	11	4	2
	100.0	64.7	23.5	11.8

### 2. 景気後退の影響

2008年10月以降の世界的な景気後退の影響について、製造業・非製造業あわせて「影響なし」とした企業は16社中4社、残る12社は「大きなマイナス」もしくは「若干のマイナス」のいずれかであった。衣服・繊維製品、通信・ソフトウェアなど日本市場向け製品／サービスを取り扱う企業は、日

本側での景気悪化・市場収縮の影響を受けたと見られる。

景気後退の顕在化を受け、過去1年間に取った対策については、製造業では「新規投資／設備投資増の中止・延期」と、「営業・操業日数の削減もしくは時間短縮」がそれぞれ5社中3社で最多となった。非製造業では、「新規投資／設備投資増の中止・延期」が7社中3社で最多となった。「事業拠点の閉鎖・撤退（一部を含む）」は製造業・非製造業ともゼロであった。

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）の設備投資見通しは、製造業では「増加」とする企業が6社中2社、「横ばい」が2社、「減少」が2社と分かれた。一方、非製造業では、「増加」とする企業が11社中3社、「横ばい」が6社、「減少」はゼロ、「分からない」が2社となった。

### 3. 経営上の問題点

販売・営業面での問題点（複数回答）は、製造業では、「世界的な供給過剰構造による販売価格の下落」とする企業が6社中5社で最多となり、次いで「主要販売市場の低迷（消費低迷）」が6社中4社となった。非製造業では、「現地の規制緩和が進まない」が10社中5社で最多となり、次いで「新規顧客の開拓が進まない」が3社あった（図表2）。

雇用・労働面での問題点（複数回答）は、製造業では、「人材（中間管理職）の採用難」が6社中4社で最多となり、次いで「従業員の定着率」が3社あった。非製造業でも、「人材（中間管理職）の採用難」が10社中4社でトップとなり、次いで「従業員の賃金上昇」、「人材（一般スタッフ・事務員）の採用難」、「管理職、現地責任者の現地化が困難」がそれぞれ3社あった。ミャンマーでは各産業の歴史が浅く、熟練工やスーパーバイザー的な人材が不足していることに加え、シンガポール、マレーシア、タイ、中東といった近隣諸国へ出稼ぎ労働者として流出していることなどが、人材の採用難の背景と考えられる。

生産面での問題点（製造業のみ、複数回答）は、「電力不足」が6社中5社で最多となった。ミャンマーでは停電が多く、不足する電力を自家発電で賄うのが一般的であり、コスト増要因となっている。次いで、「原材料・部品の現地調達の高コスト」が4社となった。

経営の現地化を進めるに当たっての問題点（複数回答）は、製造業では「現地人材の育成が進まない」が6社中5社で最多となり、次いで「幹部候補人材の採用難」が3社となった。非製造業では、「現地人材の育成が進まない」と「幹部候補人材の採用難」がそれぞれ8社中6社で最多となった。「現地人材の育成が進まない」は、本調査対象13か国中9カ国で最上位に選ばれており、各国共通の悩みであるといえる。

図表2 経営上の問題点

単位：％、複数回答

項目	有効回答	第1位	第2位	第3位	
販売・営業面での問題点	製造業	6	世界的な供給過剰構造による販売価格の下落	主要販売市場の低迷(消費低迷)	
		100.0	83.3	66.7	
	非製造業	10	現地の規制緩和が進まない	新規顧客の開拓が進まない	本社からの発注量の減少
		100.0	50.0	30.0	33.3
雇用・労働面での問題点	製造業	6	人材(中間管理職)の採用難	従業員の定着率	
		100.0	66.7	50.0	33.3
	非製造業	10	人材(中間管理職)の採用難	従業員の賃金上昇	人材(一般スタッフ・事務員)の採用難
		100.0	40.0	30.0	20.0
貿易制度面での問題点	製造業	6	通関等諸手続きが煩雑	通関・規則内容の周知徹底が不十分	
		100.0	83.3	66.7	50.0
	非製造業	7	通関等諸手続きが煩雑	通関・規則内容の周知徹底が不十分	通関に時間を要する
		100.0	71.4	57.1	42.9
生産面での問題点	製造業	6	電力不足	原材料・部品の現地調達難	
	100.0	83.3	66.7	50.0	
経営の現地化を進めるに当たっての問題点	製造業	6	現地人材の育成が進まない	幹部候補人材の採用難	
		100.0	83.3	50.0	33.3
	非製造業	8	現地人材の育成が進まない	幹部候補人材の採用難	現地における企画・マーケティング力の弱さ
		100.0	75.0	25.0	12.5

4. 投資環境

ミャンマーの投資環境面でのメリット（長所）およびデメリット（問題点）を尋ねた（複数回答、図表3）。製造業では、メリットとして全社が「廉価で豊富な人材」を挙げた（有効回答5社）。ほか、「土地／事務所スペースが豊富、地価／賃料の安さ」を挙げた企業が1社あった。一方、デメリットについては、全社が「インフラ（電力、運輸、通信など）の整備状況が不十分」、「現地政府の不透明な政策運営」、「行政手続きの煩雑さ（許認可など）」を挙げたほか、5社が「不安定な政治・社会情勢」を挙げた（有効回答6社）。

非製造業では、メリットとして「市場規模／成長性」を挙げた企業が4社で最多となった。ほか、「廉価で豊富な人材」、「英語が通じる」を挙げた企業がそれぞれ3社あった（有効回答10社）。一方、デメリットについては、全社が「インフラ（電力、運輸、通信など）の整備状況が不十分」を挙げたほか、「不安定な政治・社会情勢」が9社、「行政手続きの煩雑さ（許認可など）」が8社、「現地政府の不透明な政策運営」が7社などとなった（有効回答11社）。

なお、2010年中に20年ぶりとなる総選挙が行われる予定で、今後の政治・社会情勢の変化が注目される。順調に進めば、新憲法に従い連邦議会が開催され、その後民政移管・新政権樹立と、民主化ロードマップが完了する。新政権発足後は、2015年のASEAN経済共同体創設に向け、加盟国の一員であるミャンマーでも貿易・投資にかかる諸制度の見直しが進むと期待される。

図表3 投資環境面でのメリット(長所)およびデメリット(問題点) 複数回答

単位:社、%

項目	有効回答	第1位	第2位	第3位	
製造業	メリット	5	廉価で豊富な人材	土地/事務所スペースが豊富、 地価/賃料の安さ	-
		100.0	100.0	20.0	-
	デメリット	6	インフラ(電力、運輸、通信など)の整備状況が不十分 現地政府の不透明な政策運営 行政手続きの煩雑さ(許認可など)	不安定な政治・社会情勢	経済法制度の未整備・ 恣意的な法制度の運用
		100.0	100.0	82.3	66.7
非製造業	メリット	10	市場規模/成長性	廉価で豊富な人材 英語が通じる	土地/事務所スペースが豊富、 地価/賃料の安さ 人材の質の高さ
		100.0	40.0	30.0	10.0
	デメリット	11	インフラ(電力、運輸、通信など)の整備状況が不十分	不安定な政治・社会情勢	行政手続きの煩雑さ (許認可など)
		100.0	100.0	81.8	72.7

## 5. 今後の事業展開

今後1~2年の事業展開の方向性を尋ねたところ、製造業では全社が「現状維持」とし、「拡大」、「縮小」、「第3国(地域)へ移転・撤退」はいずれもゼロであった(有効回答5社)。一方、非製造業では、「拡大」と回答した企業が6社あり、残る5社が「現状維持」、「縮小」、「第3国(地域)へ移転・撤退」はゼロであった(有効回答11社)。製造業で「現状維持」が多数となった背景には、主な輸出先である日本市場の回復状況に加え、10年の政権移行期を控え、様子見の姿勢があると考えられる。

今後1~3年の事業/製品の市場として有望な国・地域については、製造業では、第1位に日本(3社)、CLM(1社)、中国(1社)を挙げた企業があった(図表4)。一方、非製造業では、第1位にCLM(4社)、日本(2社)、ベトナム(1社)を挙げた企業があった。

図表4 今後1~3年間の事業/製品の市場として有望と思う国・地域(上位3カ国・地域について1~3位の順位とともに回答、カッコ内は回答企業数)

	製造業 (有効回答5社)	非製造業 (有効回答7社)
第1位	日本(3社)、CLM(1社)、中国(1社)	CLM(4社)、日本(2社)、ベトナム(1社)
第2位	中国(2社)、インド(1社)、その他南西アジア(1社)	中国(3社)、シンガポール(1社)、インド(1社)、中東(1社)
第3位	ベトナム、中東(各々1社)	フィリピン、タイ、CLM、オセアニア、ロシア、中東(各々1社)

注) CLMはカンボジア、ラオス、ミャンマー

## 6. 原材料・部品の調達(製造業のみ)

製造業の原材料・部品の調達先内訳を見ると、現地からの調達率は「1~10%未満」が3社(衣服・繊維製品、医療機器)、「100%」が1社(食品・農水産加工品)で、現地調達率は平均18.5%であった(合計が100%となるよう回答、図表5)。ほか、日本からの調達率は平均29.0%、中国本土は25.7%、その他アジアは19.2%、ASEANは6.7%などとなった。

図表5 調達先の内訳および調達率(平均)

(n=6)

日本	中国本土	その他アジア	現地	ASEAN	欧州	その他
29.0%	25.7%	19.2%	18.5%	6.7%	0.8%	0.2%

現地での調達先の内訳を見ると、現地進出日系企業から調達している企業はゼロであった。地場企業からの調達については、衣服・繊維製品で「10～20%未満」が1社と「100%」が1社、医療機器は「100%」であった。その他外資企業からの調達は、衣服・繊維製品で「90～100%未満」との回答が1社あった。

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、ミャンマーでの製造原価を尋ねたところ、「80未満」（＝中国より安い）とする企業が2社（衣服・繊維製品）、「80～90未満」（＝同）が1社（衣服・繊維製品）、「110～120未満」（＝中国より高い）が1社（食品・農水産加工品）となった。縫製業では中国よりコスト安であることが明らかとなり、ミャンマーの強みを反映した結果となった。

## 7. 新型インフルエンザ対策

新型インフルエンザ対策で困ったことを尋ねたところ、全体で「抗インフルエンザ薬の入手」が10社で最多となった。次いで、「マスクの入手」、「特に困ったことはない」が6社となった（複数回答、有効回答17社）。力を入れている対策については、「咳エチケットや手洗い等の健康教育」（8社）が最多となった。次いで「特に対策を講じていない」（7社）、「日用品やマスク、消毒薬等の備蓄」（6社）と続いた（複数回答、有効回答17社）。

## 8. 輸出入の状況およびFTA/EPA

製造業について売上高に占める輸出の割合を尋ねたところ、「100%」、すなわち製品の全量を輸出していると回答した企業が6社中5社となった。平均輸出比率は83.3%で、ASEAN域内で最も高い。輸出先については、衣服・繊維製品は全社が「全量が日本向け」としている。近年、日本のミャンマーからの縫製品輸入額が堅調に伸びていることもあわせ、ミャンマーが輸出指向型の生産拠点として位置づけられていることがうかがえる。ほか、食品・農水産加工品および医療機器は、ASEAN向けにも輸出している。

また、製造業についてFTA/EPAの利用状況を尋ねたところ、輸出では「活用中」の企業が1社（食品・農水産加工品、日ASEAN包括的経済連携<AJCEP>を利用中）、「活用を検討中」が2社（衣服・繊維製品、医療機器）、輸入では「活用中」はゼロ、「活用を検討中」は3社（衣服・繊維製品、医療機器）あった。ミャンマーから日本向け輸出の場合、既に特惠関税の適用を受けている場合が多い。一方、輸入については、繊維企業が委託加工（CMP: Cutting, Making and Packing）制度を利用し、既に原材料輸入の免税措置の恩恵を受けていることが、FTA利用率が低い要因と考えられる。

## 9. 賃金実態

製造業・非製造業の職種別・基本給（月額）、年間実負担額（注）の平均は以下のとおり（回答通貨ごとに算出、図表6および7）。

図表6 職種別の賃金実態（基本給および年間実負担額）米ドル払い

単位：米ドル、（）内は有効回答数

	職種	基本給(月額)	年間実負担額(注)	賞与(月数)
製造業	作業員(一般工職)	- (6)	- (6)	1.4 (6)
	エンジニア(中堅技術者)	- (6)	- (6)	1.5 (6)
	マネージャー (営業担当課長クラス)	- (6)	- (6)	1.5 (6)
非製造業	スタッフ(一般職)	121 (7)	1,414 (7)	1.3 (8)
	マネージャー (営業担当課長クラス)	422 (8)	7,331 (8)	1.6 (9)

(注)一人当たり社員に対する負担総額(基本給、諸手当、社会保障、残業、賞与などの年間合計)

図表7 職種別の賃金実態（基本給および年間実負担額）チャット払い

単位：チャット、（）内は有効回答数

	職種	基本給(月額)	年間実負担額(注)	賞与(月数)
製造業	作業員(一般工職)	25,000 (6)	600,500 (6)	1.4 (6)
	エンジニア(中堅技術者)	63,333 (6)	1,147,500 (6)	1.5 (6)
	マネージャー (営業担当課長クラス)	129,950 (6)	2,702,333 (6)	1.5 (6)
非製造業	スタッフ(一般職)	100,000 (2)	1,280,000 (2)	1.3 (8)
	マネージャー (営業担当課長クラス)	215,000 (2)	2,740,000 (2)	1.6 (9)

(注)一人当たり社員に対する負担総額(基本給、諸手当、社会保障、残業、賞与などの年間合計)

以上

## フィリピン

### 調査対象および回答企業の内訳

調査期間	: 2009年9月1日～10月15日
調査票配付先	: フィリピン進出日系企業 333社
回答企業数	: 130社（製造業 89社、非製造業 41社）
回答企業の業種別内訳	: 以下表の通り

(単位:社,%)

製造業			非製造業		
業種	企業数	構成比	業種	企業数	構成比
食品・農水産加工	3	3.4	商社	7	17.1
衣服・繊維製品	2	2.2	販売会社	3	7.3
化学・石油製品	4	4.5	保険	2	4.9
プラスチック製品	5	5.6	運輸/倉庫	3	7.3
ゴム製品	4	4.5	不動産	2	4.9
窯業・土石	1	1.1	通信/ソフトウェア	4	9.8
鉄鋼(鑄鍛造品を含む)	3	3.4	建設/プラント	9	22.0
非鉄金属	2	2.2	その他サービス業	11	26.8
金属製品(メッキ加工を含む)	10	11.2	合計	41	100.0
一般機械(金型・機械工具を含む)	3	3.4			
電気機械・電子機器	9	10.1			
電気・電子部品	14	15.7			
輸送用機器	3	3.4			
輸送用機器部品	12	13.5			
精密機械	4	4.5			
印刷・出版	1	1.1			
その他製造業	9	10.1			
合計	89	100.0			

地域別回答数		
地域名	企業数	構成比
マニラ首都圏および周辺地域	65	50.0
カラバルソン周辺(注)	34	26.2
スービック・クラーク周辺	5	3.8
セブ島周辺	21	16.2
その他	5	3.8
合計	130	100.0

(注)カラバルソン: カビテ州、ラグナ州、パタンガス州、リサール州、ケソン州

回答企業分布 : 以下表の通り

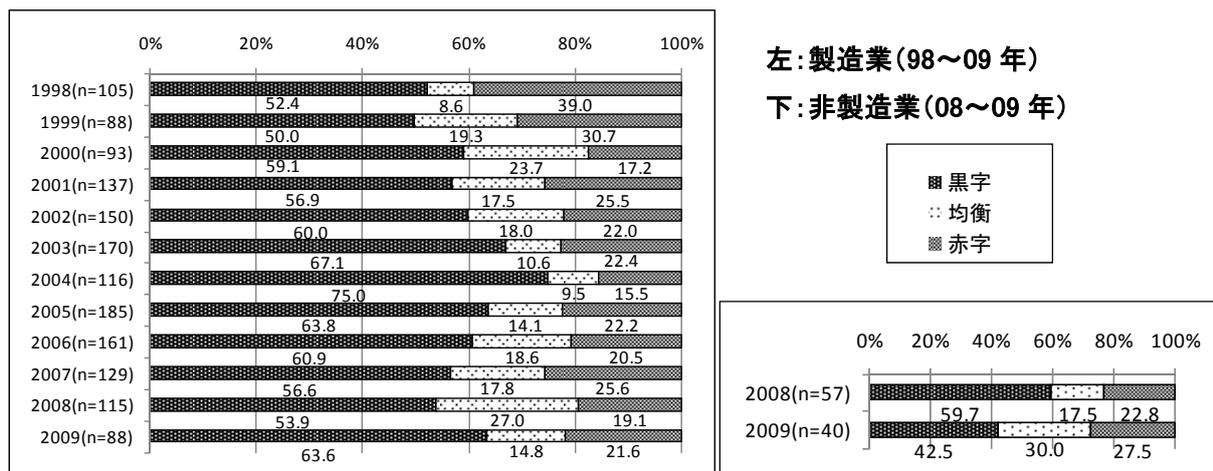
製造業						非製造業					
設立年						設立年					
～1985年	～90年	～95年	～00年	～05年	～09年	～1985年	～90年	～95年	～00年	～05年	～09年
9社	10社	19社	33社	11社	5社	4社	6社	6社	12社	7社	5社
資本金(100万ペソ)						資本金(100万ペソ)					
～10	～50	～100	～500	～1,000	1,000超	～10	～50	～100	～500	～1,000	1,000超
4社	17社	8社	19社	9社	17社	8社	9社	3社	6社	3社	6社
日本側出資比率(%)						日本側出資比率(%)					
33未満	50未満	66未満	75未満	100未満	100	33未満	50未満	66未満	75未満	100未満	100
1社	2社	0社	5社	15社	58社	0社	8社	4社	1社	2社	21社
従業員数(人)						従業員数(人)					
～50	～100	～250	～500	～1,000	1,000超	～50	～100	～250	～500	～1,000	1,000超
8社	16社	26社	12社	10社	15社	24社	7社	4社	3社	1社	0社
従業員総数に占める正規雇用率(%)						従業員総数に占める正規雇用率(%)					
～50.0	～60.0	～70.0	～80.0	～90.0	～100.0	～50.0	～60.0	～70.0	～80.0	～90.0	～100.0
17社	14社	11社	13社	8社	18社	6社	3社	2社	2社	7社	17社
従業員100人当たり日本人駐在員(人)						従業員100人当たり日本人駐在員(人)					
0	～0.5	～1.0	～1.5	～2.0	2.0超	0	～0.5	～1.0	～1.5	～2.0	2.0超
5社	16社	17社	17社	6社	20社	4社	1社	3社	2社	1社	22社

# 1. 営業見通し

## (1) 2009年の営業利益、前年比悪化の割合が増大

09年の営業利益見込みは、製造業・非製造業をあわせた全体をみると「黒字」と回答した企業が57.0%を占め、「均衡」は19.5%、「赤字」が23.4%となった（有効回答：製造業・非製造業計128社）。製造業では、「黒字」が63.6%、「均衡」が14.8%、「赤字」が21.6%となった（有効回答88社）。非製造業では、「黒字」が42.5%、「均衡」が30.0%、「赤字」が27.5%（有効回答40社）となった。

図表1 営業利益見通しの推移



また、前年比でみた09年の営業利益では「改善」が26.4%、「横ばい」が31.0%となり、「悪化」は42.6%と高かった（有効回答：製造業・非製造業計129社）。製造業では「改善」が29.2%、「横ばい」が28.1%、「悪化」が42.7%（有効回答89社）、非製造業では「改善」が20.0%、「横ばい」が37.5%、「悪化」が42.5%（有効回答40社）を占めた。

09年の営業利益見込みが改善する理由は、製造業では「輸出拡大による売上増加」を挙げた企業が34.6%と最も多く（有効回答26社）、非製造業では「人件費の削減」を挙げた企業が62.5%で最も多かった（有効回答8社）。悪化する理由は、製造業では「輸出低迷による売上減少」を挙げた企業の割合が73.7%と最も高い。次に「現地市場の売上減少」が39.5%、「調達コストの増加」が34.2%と続く（有効回答38社）。非製造業では「現地市場の売上減少」が47.1%と最も多く、「輸出低迷による売上減少」を挙げた企業も35.3%あった（有効回答17社）。

## (2) 2010年の営業利益、製造業・非製造業とも改善の見通し

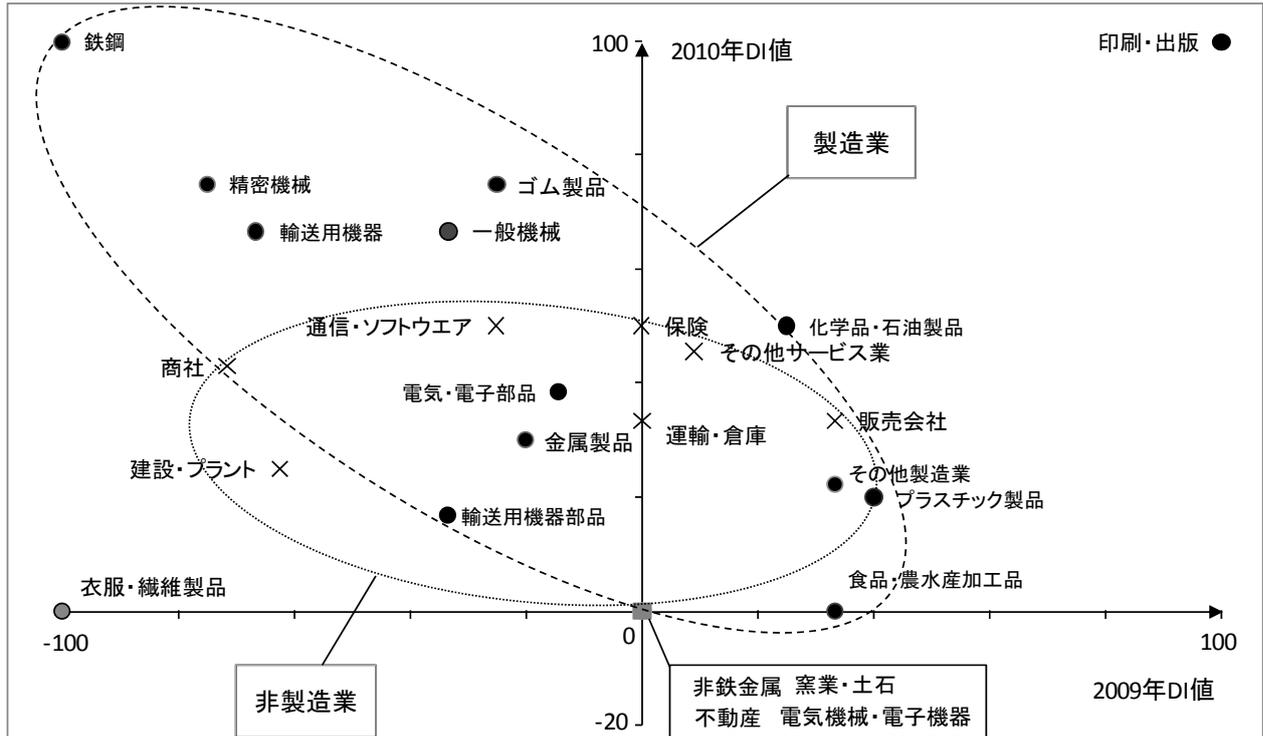
10年の営業利益見通しについては、改善が41.7%（有効回答：製造業・非製造業計127社）、「横ばい」が51.2%、「悪化」が7.1%となった。10年の営業利益見通しが改善する理由については、製造業、非製造業ともに「輸出拡大による売上増加」と回答した企業が最も多く、それぞれ71.4%、50.0%だった（有効回答、製造業35社、非製造業18社）。

業種別DI値で見た場合、09年・10年ともに「改善」が「悪化」を上回る業種には「印刷・出版」「化学品・石油製品」「販売会社」等がある。印刷・出版のA社は、主軸業務であった広告業やコンピュータ販売を中心としたシステム・インテグレーションに加え、環境関連や教育といった事業を新

たに立ち上げた。従来の業務は金融危機の煽りで売上げ・利益ともに低迷したが「着々と準備してきた新規事業の見通しは明るい。従来の業務を大幅に超える売上高で推移する見通しとなりつつある」とアンケート後のヒアリングで回答している。

製造業（図表 2、破線）では、09 年に悪化した分、10 年は改善を見込む企業が多い。一方、非製造業（同図、点線）で「改善」と回答した企業の割合は製造業ほど多くない。09 年の業績見通しが「改善」であったか「悪化」であったかに関係なく、「横ばい」と回答した企業が多い。

図表 2 DI 値でみる前年比営業利益見通し(横軸:2009 年、縦軸:2010 年)



## 2. 景気後退の影響

金融危機以降の世界的景気後退による経営への影響については、製造業では「大きなマイナス」と回答した企業の割合が最も多く 59.6%、「若干のマイナス」が 28.1%となった（有効回答 89 社）。非製造業では「大きなマイナス」が 51.2%、「若干のマイナス」が 34.2%、「影響なし」が 14.6%で、プラスと回答した企業はいなかった（有効回答 41 社）。

売上が底を打った（今後打つ）時期は、「09 年 1～3 月」と回答した企業が 39.1%と最も高い割合を占めている（有効回答：製造業・非製造業計 110 社）。売上がリーマン・ショック（08 年 9 月）以前の水準に回復する（した）時期については、「わからない」と回答した企業の割合が 30.9%、「09 年 7～9 月」と回答した企業が 25.5%だった（有効回答 110 社）。

景気後退の顕在化を受けて、過去 1 年間でとった対策については、製造業では「雇用調整」と回答した企業が 74.0%、「新規投資／設備投資増の中止・延期」が 58.4%、「生産・販売効率改善によるコスト削減」が 53.3%となった（有効回答 77 社）。非製造業では、「新規ビジネス展開の開始」が 48.5%、「雇用調整」が 42.4%となった（有効回答 33 社）。

リーマン・ショック（08 年 9 月）から調査時点（09 年 9 月）までの従業員数の変化では、製造業

では非正規現地従業員を減少させた企業が多く、48.8%となった。一方、調査時点から1年間の見通しでは正規・非正規の現地従業員の増加を考えている企業が多い。

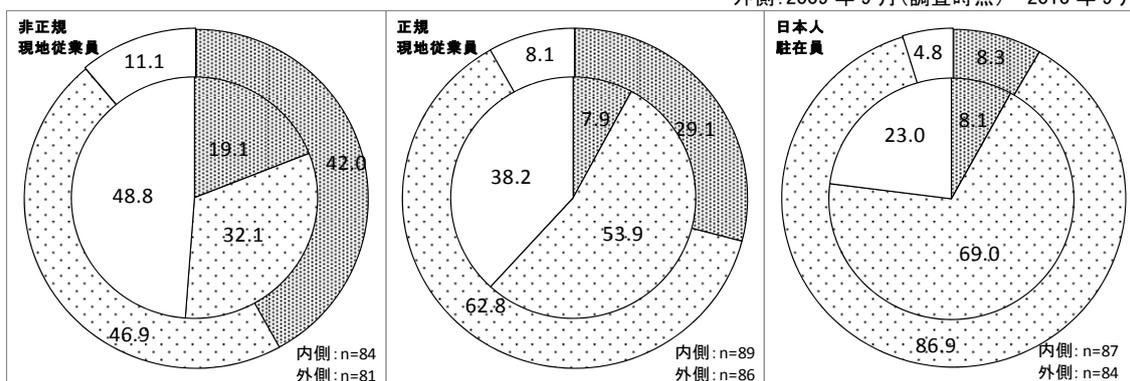
非製造業では過去1年間および見通しでも「横ばい」と回答した企業が多く、従業員の増減は少ないが、正規の現地従業員を増やすと回答した企業の割合は比較的高かった。

過去1年間と比較した今後1年間の設備投資の見通しでは、「増加」と回答した企業が28.9%、「横ばい」が44.5%、「減少」が14.1%という結果となった（有効回答128社）。製造業では34.8%が「増加」と回答し、その内「2割増加」と回答した企業が15.7%を占めた（有効回答89社）。

図表3 過去1年間の従業員の変化、および今後の見通し

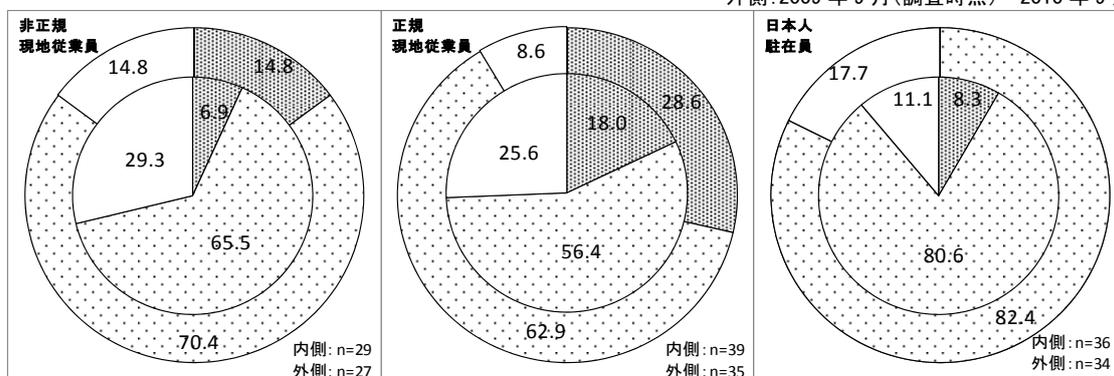
(製造業)

内側: 2008年9月～2009年9月(調査時点)  
外側: 2009年9月(調査時点)～2010年9月



(非製造業)

内側: 2008年9月～2009年9月(調査時点)  
外側: 2009年9月(調査時点)～2010年9月



### 3. 経営上の問題点

販売・営業面での問題点は、「取引先からの発注量の減少」と回答した企業の割合が製造業・非製造業ともに高く、それぞれ39.1%、41.5%を占めている（有効回答：製造業87社、非製造業41社）。非製造業では「新規顧客の開拓が進まない」という回答も41.5%と高かった。

財務・為替・金融面での問題点は、製造業（有効回答85社）では「ペソの対ドル為替レートの変動」と回答した企業の割合が51.8%と最も高い。次に、「円の対ドル為替レート変動」が42.4%と高かった。非製造業では「税務の負担」が43.9%と最も高い。

雇用・労働面での問題点（複数回答）は、製造業（有効回答84社）では「従業員の賃金上昇」と回答した企業の割合が46.4%を占めている。非製造業（有効回答38社）では「日本人出向役職員（駐在員）のコスト」が42.1%と高かった。

貿易制度面について、全体では「通関に時間を要する」が42.4%、「通関諸手続きが煩雑」が39.4%と、通関関連がそれぞれ高い割合を占めた（有効回答：製造業・非製造業計99社）。

生産面では、途上国特有の「原材料・部品の現地調達の難しさ」を挙げた企業が60.0%を占めた。また、「限界に近づきつつあるコスト削減」、「品質管理の難しさ」もそれぞれ41.2%と割合が高い（有効回答、製造業のみ85社）。

現地化を進める際の問題点は、全体では「現地人材の育成が進まない」と回答した企業の割合が最も高く、55.1%となった。「幹部候補人材の採用難」も48.3%と高い。（有効回答：製造業・非製造業計118社）

図表4 経営上の問題点

項目		有効回答	第1位	第2位	第3位			
販売・営業面での問題点	製造業	87	取引先からの発注量の減少	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)			
		100.0	39.1	36.8	35.6			
	非製造業	41	新規顧客の開拓が進まない	取引先からの発注量の減少	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)		
		100.0	41.5	26.8	24.4			
財務・金融・為替面での問題点	製造業	85	現地通貨の対ドル為替レートの変動	円の対ドル為替レートの変動	現地通貨の対円為替レート変動			
		100.0	51.8	42.4	38.8			
	非製造業	41	税務(法人税、移転価格課税などの負担)	業務拡大に必要なキャッシュフローの不足	現地通貨の対ドル為替レートの変動難	円の対ドル為替レートの変動		
		100.0	43.9	29.3	17.1			
雇用・労働面での問題点	製造業	84	従業員の賃金上昇	解雇・人員削減に対する規制	人材(中間管理職)の採用難	管理職、現場責任者の現地化が困難		
		100.0	46.4	38.1	36.9			
	非製造業	38	日本人出向役職員(駐在員)のコスト	従業員の賃金上昇		管理職、現場責任者の現地化が困難		
		100.0	42.1	36.8	34.2			
貿易制度面での問題点	製造業	70	通関に時間を要する	通関等諸手続きが煩雑	通達・規則内容の周知徹底が不十分			
		100.0	45.7	40.0	38.6			
	非製造業	29	通関等諸手続きが煩雑	通関に時間を要する	通達・規則内容の周知徹底が不十分	その他		
		100.0	37.9	34.5	31.0			
生産面での問題点	製造業	85	原材料・部品の現地調達の難しさ	限界に近づきつつあるコスト削減	品質管理の難しさ	調達コストの上昇		
	100.0	60.0	41.2	40.0				
経営の現地化を進めるにあたっての問題点	製造業	81	現地人材の育成が進まない	幹部候補人材の採用難	幹部候補人材の離職率の高さ			
		100.0	60.5	50.6	22.2			
	非製造業	37	幹部候補人材の採用難	現地人材の育成が進まない	幹部候補人材の離職率の高さ	日本人駐在員削減の厳しさ	本社から現地への権限委譲が進まない	現地における企画・マーケティング力の弱さ
		100.0	43.2	24.3	16.2			

#### 4. 投資環境

投資環境上のメリット（長所）では、「英語が通じる」と回答した企業が84.3%を占めている。また、「豊富で廉価な人材」も43.3%と多かった（有効回答：製造業・非製造業計127社）。フィリピンの労働人口は約3,500万人で、タイとほぼ同じ水準にある。人口構成では若年層（19歳以下）が総人口の47%を占めており、周辺国に比べ若い労働力を確保しやすい環境にあるといえる。また、

フィリピンは ASEAN の中でも有数の大卒エンジニア輩出国で、毎年 4 万人の卒業者がいる。

一方、デメリット（短所）では、「インフラの整備状況が不十分」が 69.8%と極めて高かった。次に「不安定な政治・社会情勢」が 57.9%と高く、「現地政府の不透明な政策運営」（同 56.4%）が続いた（有効回答：製造業・非製造業計 126 社）。この結果からも投資についてはフィリピンの社会基盤そのものを不安視する向きが多い。

不透明な政策運営として、フィリピンでは大統領令により急に特別休日（一般休日とは異なる）の設定が行われることがある。特別休日の労働には 30%の割増賃金（最初の 8 時間）が課せられるが、急に設定された場合、企業側では生産計画の見直しが必要となる。輸出志向型の多い日系企業は海外への納入計画に支障が出るため、割増賃金を支払ってでも生産ラインを動かすケースも珍しくない。また、09 年ではラマダン明け大祭（特別休日）が国家指定の一般休日扱いとなり、業務を命じる場合は最初の 8 時間に対し 100%の割増賃金を払わなければならなかった。進出間もない日系企業はこのような急な特別休日に慣れていないところもあり、従業員が出勤せず納期遅れが生じる場合がある。

## 5. 今後の事業展開

今後 1～2 年間の事業展開の方向性では、63.5%の企業が「現状維持」と回答した。また、「拡大」と回答した企業は 31.0%、「縮小」は 5.6%だった（有効回答：製造業・非製造業計 126 社）。

拡大の具体的な方針については、製造業では「追加投資による既存の事業規模拡大」を挙げる企業が 60.0%と多い。非製造業では「新規市場の開拓（営業／販売ネットワーク拡充）」を挙げる企業が 50.0%と多かった。（有効回答：製造業 25 社、非製造業 14 社）

縮小の具体的な方針については、「一部生産品目を第 3 国の関係会社へ移転」と回答した企業が 3 社あり、移転先としてマレーシアやタイが挙がる。一方、「現地（地域を含む）内における拠点統合」と回答した企業は非製造業に多かった。

今後 1～3 年の事業／製品の市場として有望と考えている国では、第 1 位で選ばれた中では「中国」が最も多く、28.1%を占めている。次に「フィリピン」が 15.8%、「日本」が 14.0%と続く。（有効回答：製造業 79 社、非製造業 35 社）

## 6. 原材料・部品の調達（製造業のみ）

### （1）日本からの調達が主流

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は、「50%以上 60%未満」と回答した企業の割合が 24.7%と高いが、回答に一定の傾向はみられない（有効回答 85 社）。

原材料・部品の調達先は、平均して「現地」が 29.0%、「日本」が 50.1%、「ASEAN」が 14.6%と、日本からの調達が半分を占めた（有効回答 86 社）。現地調達先の内訳は、「フィリピン進出日系企業」が 60.8%、地場企業が 35.3%、その他外資企業が 3.9%と在フィリピン日系企業から原材料・部品を調達する企業が多い（有効回答 71 社）。今後の調達先の方針では、「現地の調達率を引き上げる」が 58.1%、「ASEAN から調達率を引き上げる」が 43.0%、「現状の現地調達率を維持する」が 23.3%を占め、現地調達率を拡大することが重要との回答が多かった（有効回答 86 社）。

原材料・部品の輸入調達額のうち、「100%」無関税で輸入できると回答した企業は 53.8%と、調査対象 13 カ国中 2 位、ASEAN で最も高いという結果となった。

代表的な製造品目について、中国における製造原価を 100 とした場合、フィリピンにおける製造原

価は、「90～100 未満」と回答した企業が 22.5%、「100～110 未満」が 16.3%、「110～120 未満」が 18.4%という結果となった（有効回答 49 社）。

## 7. 新型インフルエンザ対策

「新型インフルエンザ（A/H1N1 型）への対応で困ったことはありますか？」との問いについては、35.2%の企業が「特に困ったことはない」と回答しているが、次に「抗インフルエンザ薬の入手」が 30.4%と高い（有効回答：製造業・非製造業計 125 社）。

新型インフルエンザ流行を受けて力を入れている対策は、「咳エチケットや手洗い等の健康教育」と回答した企業が 68.0%を、「日用品やマスク、消毒薬等の備蓄」が 56.0%を占めている（有効回答：製造業・非製造業計 125 社）。例えばフィリピンは海外への就労者が多いため、従業員のみならず（感染国からの）就労から帰国した従業員の家族等の健康状態も含め可能な限り従業員に情報を共有させることが重要となる。また、再び新型インフルエンザが猛威をふるい、北米での経済活動に影響が出るようであれば影響が出ることは否定できない。

## 8. 輸出入の状況

売上高に占める輸出の比率は、製造業では平均で 65.2%と、ASEAN 内ではベトナムに次いで高い結果となった（有効回答 86 社）。フィリピンでは第 3 国へ輸出することを条件に部材の輸入が免税される投資恩恵スキームがある。日系企業の多くは恩恵を受けるため輸出加工区内に立地し、大半が輸出志向型企业、あるいは輸出志向型企业向けサプライヤーである。

製造業の輸出先をみると、「日本市場」の割合が最も高く 52.8%、次に「ASEAN」で 22.9%、「米国」が 6.0%と続いた。日本市場向けが大半を占めるが、日本で更に加工された上で米国に輸出されているケースも少なくない。中間財輸出を主体として、自動車部品やコンピュータ周辺機器など直接米国に輸出している。または中間財の輸出先国で最終工程を終え、完成品として米国に向かう場合もある。

図表 5 フィリピンの FTA/EPA 活用状況

企業数(製造業): 89社		輸出	輸入
輸出、輸入をしている企業数		79.8% (71社)	83.1% (74社)
現在、活用中		21.1% (15社)	14.9% (11社)
活用を検討中		18.3% (13社)	14.9% (11社)
全く活用していない		60.6% (43社)	70.3% (52社)

FTA/EPA名称	輸出	輸入
ASEAN自由貿易地域(AFTA)	15.5% (11社)	12.2% (9社)
日比経済連携協定(JPEPA)	7.0% (5社)	9.5% (7社)
ASEAN中国自由貿易地域(ACFTA)	4.2% (3社)	2.7% (2社)
ASEAN韓国自由貿易地域(AKFTA)	2.8% (2社)	0.0% (0社)

企業数(非製造業): 41社		輸出	輸入
輸出、輸入をしている企業数		43.9% (18社)	43.9% (18社)
現在、活用中		0% (0社)	11.1% (2社)
活用を検討中		22.2% (4社)	22.2% (4社)
全く活用していない		77.8% (14社)	66.7% (12社)

FTA/EPA名称	輸出	輸入
ASEAN自由貿易地域(AFTA)	0% (0社)	11.1% (2社)
日比経済連携協定(JPEPA)	0% (0社)	5.6% (1社)

FTA/EPA の活用では、輸出側で 21.1% が、輸入側で 14.9%が「現在、活用中」と回答している。最も使用されているのは「ASEAN 自由貿易地域 (AFTA)」で、輸出側・輸入側ともに 11 社が活用していると回答している。輸出入とも大半の企業は活用していないが、輸入より輸出での活用が多いことが分かる。前述の通り、日系企業の多くは輸出加工区にある。フィリピン経済区庁 (PEZA) や BOI (フィリピン投資委員会) の登録企業であれば、部材の輸入は免税される。そのため、輸入で FTA を活用する必要はない。

輸出で FTA/EPA を活用するにあたっての問題点は、既に FTA/EPA を活用している企業の回答では「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」がそれぞれ 26.7%と多かった。一方、活用検討中の企業・活用する予定がない企業では「特に問題はない」との回答が多く、それぞれ 38.5%、41.9%を占めている。活用検討中の企業には「原産地証明書取得手続きが煩雑である」、「既存 FTA/EPA の原産地規則が各々異なり煩雑である」と回答した企業も多く、各 23.1%となるなど、煩雑な印象を持っているようだ。

輸入で FTA/EPA を活用するにあたっての問題点は、既に FTA/EPA を活用中の企業は「特に問題はない」との回答が多く、54.5%を占めた。一方、全く活用する予定がない企業の回答は「投資恩恵スキームで免税を享受しているため、メリットがない」が 34.5%と高く、「特に問題はない」(同 30.8%) と共に高い割合を占めている。

図表 6 輸出で FTA/EPA を活用するにあたっての問題点 (活用度別、有効回答 28 社)

	活用中	活用検討中	全く活用する気はない
原産地証明書の審査・発給コストが高い	26.7	0.0	0.0
原産地証明書取得手続きが煩雑である	26.7	23.1	4.7
既存FTA/EPAの原産地規則が各々異なり煩雑である	13.3	23.1	4.7
特に問題はない	13.3	38.5	41.9
その他	13.3	0.0	9.3
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	6.7	7.7	9.3
原産地規則自体のハードルが高い	6.7	0.0	9.3
部品調達先がFTA/EPA制度を知らず、必要書類が取得出来ない	6.7	7.7	0.0
輸出先との間にFTA/EPAが存在しない	6.7	0.0	4.7
輸出先の一般関税が低くFTAのメリットがない	0.0	15.4	7.0

図表 7 輸入で FTA/EPA を活用するにあたっての問題点 (活用度別、有効回答 38 社)

	活用中	活用検討中	全く活用する気はない
特に問題はない	54.5	27.3	30.8
段階的なFTAの関税率引き下げでは一般との関税差が少なく、メリットがない	18.2	9.1	0.0
調達先がFTA/EPA制度を知らない	9.1	0.0	0.0
輸入元との間にFTA/EPAが存在しない	9.1	0.0	1.9
投資恩恵スキーム (EPZや投資インセンティブなど) で既に関税免税を享受しているため、メリットがない	0.0	18.2	40.4
関税が賦課される国内向け販売が少ない	0.0	18.2	3.8
仲介貿易によるFTA利用が認められていない	0.0	9.1	0.0
一般関税が低く、FTAのメリットがない	0.0	9.1	3.8
その他	0.0	9.1	3.8

## 9. 賃金実態

職種別の基本給（月額）、年間実負担額（注）、およびそれぞれの有効回答数は以下表の通り。

※1 ペソ=0.2077 ドル（09年9月の平均レート、出所：フィリピン中央銀行）

図表 8 全体の賃金実態(基本給、賞与、年間実負担額)

単位:ペソ、月数、( )内は有効回答数

	職種	基本給 (月額)	賞与	年間実負担額 (注)	備考
製造業	作業員 (一般工職)	10,653 (78)	1.5 (77)	173,611 (72)	実務経験3年程度の場合
	エンジニア (中堅技術者)	16,579 (70)	1.5 (70)	266,904 (66)	専門学校/大卒以上、かつ実務 経験5年程度の場合
	マネージャー (営業担当課長クラス)	41,562 (69)	1.6 (68)	671,811 (63)	大卒以上、かつ実務経験10年 程度の場合
非製造業	スタッフ (一般職)	17,558 (37)	1.8 (36)	278,406 (34)	実務経験3年程度の場合
	マネージャー (営業担当課長クラス)	49,568 (36)	1.9 (35)	789,508 (33)	大卒以上、かつ実務経験10年 程度の場合

(注)一人当たり社員に対する負担総額(基本給、諸手当、社会保障、残業、賞与などの年間合計)

図表 9 地域別の賃金実態(基本給、賞与、年間実負担額)

製造業		基本給(月額)	賞与	年間実負担額(注)	非製造業		基本給(月額)	賞与	年間実負担額(注)
作業員 (一般工職)	マニラ	14,239	1.6	221,589	スタッフ (一般職)	マニラ	18,216	1.9	297,585
	周辺	(23)	(23)	(22)		周辺	(30)	(29)	(27)
	カラバルソン	10,082	1.5	177,866		カラバルソン	13,333	1.1	203,000
	周辺	(29)	(27)	(25)		周辺	(3)	(3)	(3)
	スービック・クラーク周辺	8,785	1.0	144,099		スービック・クラーク周辺	10,000	1.5	150,000
セブ島	7,392	1.4	118,906	セブ島	17,723	1.6	224,000		
周辺	(17)	(17)	(16)	周辺	(3)	(3)	(3)		
エンジニア (中堅技術者)	マニラ	18,890	1.7	314,504	マネージャー (営業担当 課長クラス)	マニラ	50,395	1.9	845,337
	周辺	(21)	(21)	(20)		周辺	(29)	(28)	(26)
	カラバルソン	16,538	1.6	280,969		カラバルソン	43,333	1.7	606,667
	周辺	(25)	(26)	(22)		周辺	(3)	(3)	(3)
	スービック・クラーク周辺	14,912	1.3	247,944		スービック・クラーク周辺	18,000	1.5	250,000
セブ島	13,213	1.6	192,800	セブ島	58,333	1.8	668,333		
周辺	(15)	(15)	(15)	周辺	(3)	(3)	(3)		
マネージャー (営業担当 課長クラス)	マニラ	48,786	1.8	864,926	単位:ペソ、月数、( )内は有効回答数 (注)一人当たり社員に対する負担総額 (基本給、諸手当、社会保障、残業、賞与などの年間合計)				
	周辺	(22)	(21)	(20)					
	カラバルソン	41,324	1.6	688,199					
	周辺	(23)	(24)	(20)					
	スービック・クラーク周辺	37,861	1.3	607,529					
セブ島	30,108	1.6	418,532						
周辺	(15)	(15)	(14)						

以上

## シンガポール

### 調査対象および回答企業の内訳

調査期間	: 2009年9月1日～10月15日
調査対象	: シンガポール進出日系企業 742社（調査票配付ベース）
回答企業数	: 221社（製造業 58社、非製造業 163社、有効回答ベース）
回答企業の業種別内訳	: 以下表の通り

(単位:社、%)

製造業			非製造業		
業種	企業数	構成比	業種	企業数	構成比
食品・農水産加工品	7	12.1	鉱業	1	0.6
化学品・石油製品	17	29.3	流通	1	0.6
プラスチック製品	2	3.4	商社	34	20.9
窯業・土石	1	1.7	販売会社	62	38.0
鉄鋼(鑄鍛造品を含む)	2	3.4	銀行	2	1.2
非鉄金属	2	3.4	保険	2	1.2
金属製品(メッキ加工を含む)	4	6.9	運輸・倉庫	13	8.0
一般機械(金型・機械工具を含む)	2	3.4	不動産	1	0.6
電気機械・電子機器	5	8.6	ホテル・旅行・外食	2	1.2
電気・電子部品	6	10.3	通信・ソフトウェア	6	3.7
輸送用機器(自動車・二輪車)	1	1.7	建設・プラント	13	8.0
輸送用機器部品(自動車・二輪車)	1	1.7	その他サービス業	26	16.0
印刷・出版	1	1.7	合計	163	100.0
その他製造業	7	12.1			
合計	58	100.0			

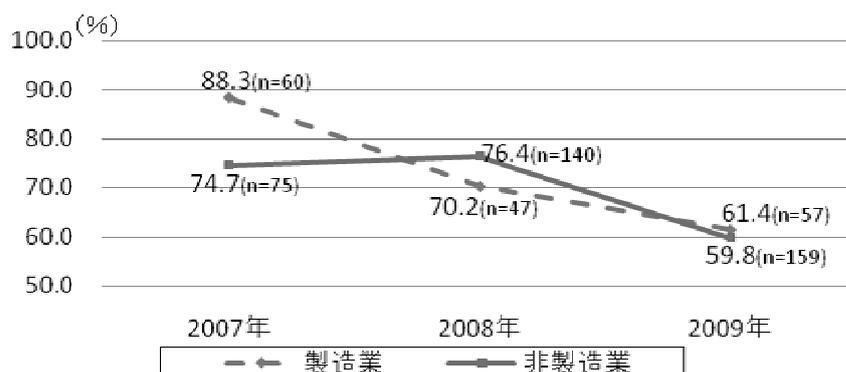
## 1. 営業利益見通し

### (1) 製造業・非製造業ともに黒字企業の割合が減少

2009年の営業利益見込みは、「黒字」と回答した企業の割合が60.2%、「均衡」が22.2%、「赤字」が17.6%となった(有効回答216社)。「黒字」企業の割合は、前年調査(08年見込み)の74.9%から大きく減少。減少幅は調査対象となった17カ国・地域のなかでタイに次いで2番目に大きい。シンガポール経済は、国内市場規模が小さく外需依存度が高いため、世界景気後退の影響をもろに受けた結果である。

前年(08年)調査との比較では、製造業、非製造業ともに「黒字」企業の割合が減少しているが、その減少幅は、非製造業のほうが製造業よりも大きくなっている。

図表1 黒字企業の割合の推移(2007～09)



回答企業数の多い上位4業種において「黒字」と回答した企業の割合を見ると、販売会社（有効回答62社）が66.1%、商社（有効回答34社）が58.8%、化学品・石油製品（有効回答17社）が52.9%、建設・プラント（有効回答13社）が69.2%となっている。

## （2）2010年は5割近い企業が営業利益の「改善」見込み

2010年の営業利益見通しについては、2009年に比べ「改善」と回答した企業の割合が48.6%、「横ばい」が38.3%、「悪化」するが13.1%となり、「改善」が「悪化」を大きく上回った（有効回答214社）。特に非製造業（有効回答158社）では、「改善」の割合が50.0%となり、製造業（44.6%）に比べ明るい見通しを示した。

主要業種別の2010年の営業利益見通しを見ると、商社では、「改善」の割合が55.9%、「悪化」が14.7%と、他業種に比べ顕著な業績回復傾向が予想される。一方、2009年には「黒字」企業の比率が高かった建設・プラントでは、「悪化」の割合（23.1%）が「改善」（7.7%）を上回った。2010年には、これまで成長の起爆剤となっていたカジノ付総合リゾート等の大型建設プロジェクトの開発が一段落し、新規の大規模プロジェクトが見当たらないことが影響しているものと思われる。

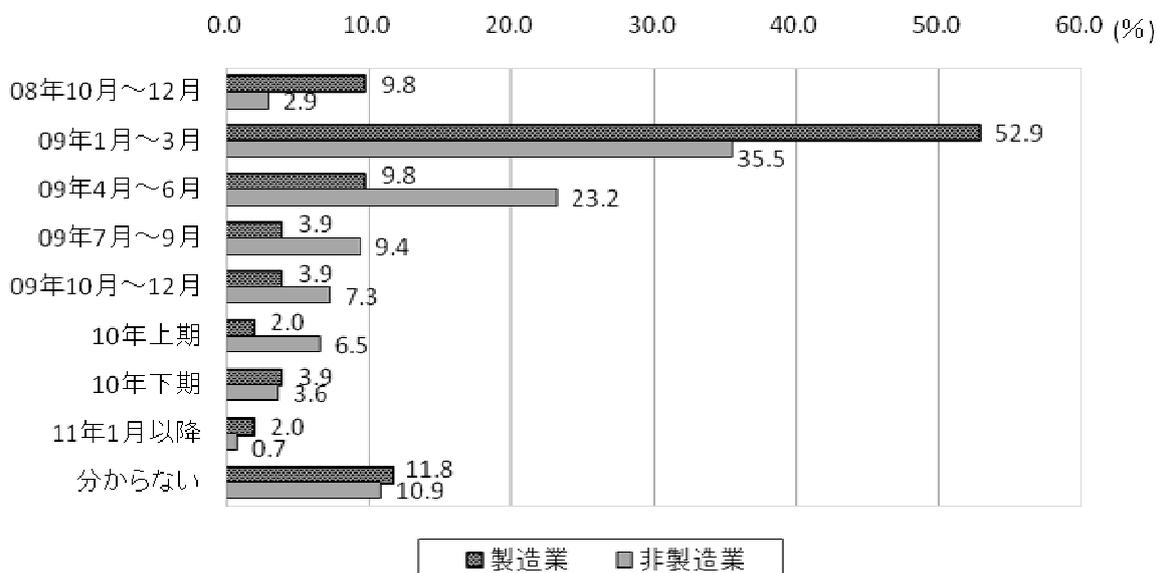
## 2. 景気後退の影響

### （1）6割を超える企業が09年上半期までに底打ち

2008年10月以降の世界的な景気後退の影響により、売上が底を打った（今後打つ）時期については、「09年1月～3月」と回答した企業の割合が40.2%で最多となり、次いで「09年4月～6月」が19.6%となった。「08年10月～12月」との回答（4.8%）と合わせ、64.6%の企業が09年上半期までに底を脱した状況が分かる（有効回答189社）。また、シンガポール経済の成長率を前期比で見ても、09年第1四半期を底に回復傾向にある。

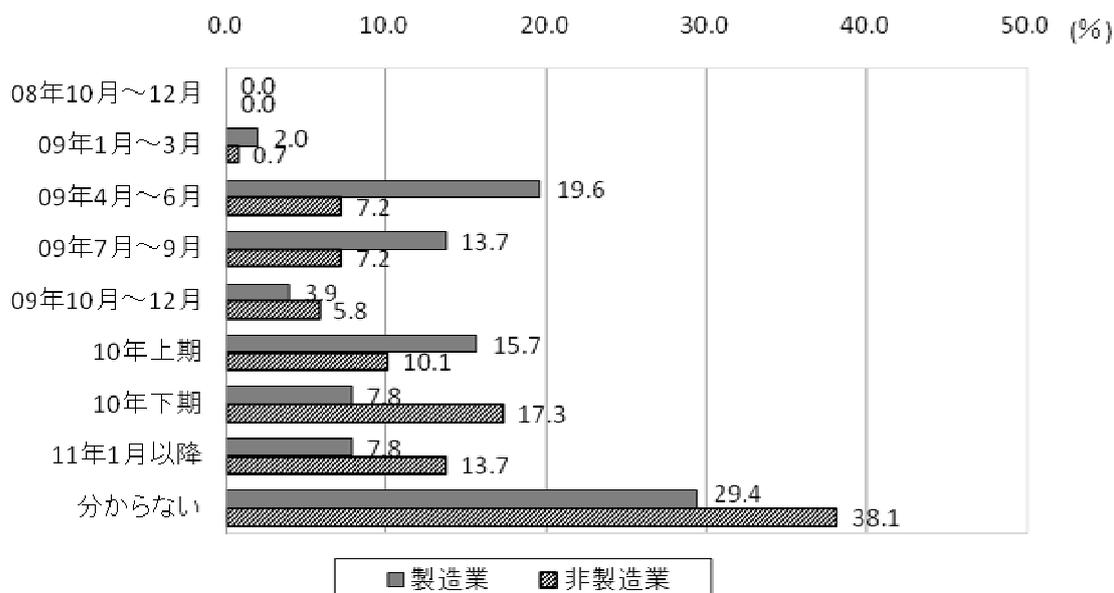
とりわけ製造業（有効回答51社）では、「09年1月～3月」と回答した企業の割合が52.9%となり、同割合を含め09年上半期までに底を脱した企業の割合が7割を超えており、非製造業に比べ、早い段階から回復の兆しが見られる。

図表2 売上げが底を打った(今後打つ)時期



一方、売上が金融危機前（08年9月以前）の水準に回復したタイミングについては、製造業・非製造業ともに「分からない」との回答が最も多く、全体では35.8%が同項目を挙げた（有効回答190社）。他方、製造業では、「分からない」に次いで、「09年4月～6月」と回答した企業の割合が19.6%と高く、非製造業よりも早い回復を見込む企業が多い。

図表3 売上が金融危機前の水準に回復する(した)時期



## （2）サービス業を中心に新規ビジネス展開の動き

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）では、「生産・販売効率改善によるコスト削減」が41.9%で最多となり、次いで「雇用調整」（36.1%）、「新規投資・設備投資増の中止・延期」（33.5%）、「新規ビジネス展開の開始」（30.9%）という順となった（有効回答191社）。

非製造業では、「新規ビジネス展開の開始」が35.3%と高い（有効回答139社）。特に同項目を挙げた企業の割合が高かった業種は、運輸・倉庫（50.0%）や商社（44.8%）など。コスト削減や雇用調整など多岐にわたる対策が取られる一方、サービス業を中心に、新規ビジネスの展開によって状況を打開しようとする新たなトレンドが生まれている状況がうかがえる。

## 3. 経営上の問題点

販売・営業面での問題点については、「競合相手の台頭」を挙げる企業の割合が53.3%と最も多く、次いで「主要販売市場の低迷」も半数以上が該当すると回答した（有効回答214社）。景気低迷により、コスト競争、需要低迷の両面から厳しい経営状況に直面していることがわかる。また為替変動の大きさ、駐在員、現地社員のコストを挙げる割合も高い。

図表4 経営上の問題点-各上位5項目

上段:問題点の具体的項目、下段:回答企業の割合(単位:%)

	第1位	第2位	第3位	第4位	第5位
販売・営業面での問題点 n=214	競合相手の台頭 (コスト面で競合)	主要販売市場の低迷 (消費低迷)	取引先からの発注量 の減少	主要取引先からの 値下げ要請	新規顧客の開拓 が進まない
	53.3	52.8	49.5	44.4	32.2
生産面での問題点 n=52	限界に近づきつつ あるコスト削減	調達コストの上昇	品質管理の難しさ	原材料・部品の 現地調達難しさ	設備面での生産 能力の不足
	59.6	53.9	30.8	23.1	15.4
財務・金融・為替面 での問題点 n=221	現地通貨の対ドル 為替レートの変動	現地通貨の対円為 替レートの変動	円の為替レート の変動	業務規模拡大に必要な キャッシュフローの不足	税務(法人税、移転 価格課税など)の負担
	44.7	43.2	31.0	12.2	8.6
雇用・労働面での問題点 n=221	日本人出向役員 (駐在員)のコスト	従業員の賃金上昇	従業員の定着率	人材(中間管理職)の採 用難	管理職、現場責任者の 現地化が困難
	47.3	45.3	21.4	19.9	17.4

## 4. 投資環境

投資環境面でのメリット(複数回答)は、「安定した政治・社会情勢」が製造業・非製造業ともに第1位となった。同項目を挙げる企業の割合は87.8%に達し、全調査対象国でもっとも高い(有効回答213社)。その他、「英語が通じる」(62.9%)、「駐在員の生活環境が優れている」(60.6%)、「インフラ(電力・運輸・通信など)の充実」(53.1%)、「(法人税・輸入関税など)税制面でのインセンティブ」(50.7%)などの項目が上位となり、上位5項目については、いずれも回答割合が50%を超えている。

他方、投資環境面でのデメリット(複数回答)では、「土地/事務所スペースの不足、地価/賃料の上昇」が第1位となり、製造業(有効回答50社)の68.0%、非製造業(有効回答131社)の82.4%が同項目を挙げた。第2位以下の項目は、いずれも回答企業の割合が5%未満にとどまっており、進出企業の関心は、「土地/事務所スペースの不足、地価/賃料の上昇」に集中している。

## 5. 今後の事業展開

### (1) 事業を「拡大」する企業の割合が減少

今後1~2年の事業展開の方向性については、「拡大」と回答した企業の割合が38.6%、「現状維持」が50.2%、「縮小」が8.4%、「第3国(地域)へ移転・撤退」が2.8%であった。事業拡大を志向する企業の割合は2008年度(前年度調査)の47.4%から8.8ポイント減少した(有効回答215社)。日系企業の多くは先行きに慎重であることが伺える。

今後の事業展開が「拡大」と回答した企業に、理由(具体的な方針)について聞くと、製造業(有効回答21社)では66.7%の企業が、非製造業(有効回答62社)では74.2%が「新規市場の開拓(営業/販売ネットワーク拡充)」と回答しており、製造業・非製造業ともに同項目を挙げた企業の割合が突出して高い。

### (2) コスト上の理由から周辺国へ移転する動きも

他方、今後の事業展開が「縮小」もしくは「第3国(地域)へ移転・撤退」と回答した企業(製造業9社、非製造業15社)では、その理由(具体的方針)として「現地(地域を含む)内における

拠点統合」が 52.2% (12 社)、「一部生産品目／サービスを第 3 国 (地域) の関係会社に移転」が 39.1% (9 社)、「現在の拠点を第 3 国 (地域) へ移転」が 21.7% (5 社) であった (有効回答 23 社)。

「現在の拠点を第 3 国へ移転、もしくは一部生産品目／サービスを第 3 国の関係会社に移転する場合の移転先」(複数回答) では、タイおよびマレーシアを挙げた企業がそれぞれ 5 社ずつで最も多かった。

移転先として当該国を挙げた理由(複数回答)については、「賃金水準」と回答した企業が 9 社(81.8%) で最も多く、次いで、「管理・運営コスト」が 8 社 (72.3%) となった (有効回答 11 社)。

### (3) 有望市場の第 1 位はインド

今後 1 年～3 年の事業／製品の市場として有望と思う地域・国を第 1 位から第 3 位まで聞いたところ、第 1 位に挙げられた国は「インド」が 23.2% で最多となり、次いで「中国」が 13.8%、自社の所在国である「シンガポール」が 12.3% で続いた (有効回答 203 社)。

回答企業によって選択された上位 1 位～3 位の国・地域を、第 1 位=3 点、第 2 位=2 点、第 3 位=1 点、とカウントし、合計得点ベースで国・地域別ランキングを算出したところ、製造業では、上位順にインド (52 ポイント)、中国 (45 ポイント)、タイ (42 ポイント)、非製造業では、上位順にインド (164 ポイント)、ベトナム (142 ポイント)、インドネシア (120 ポイント) となり、非製造業・製造業のいずれもインドを最も有望な市場として位置づけていることが分かる。

図表5 今後 1 年～3 年の事業/製品の市場として有望と思う国/地域(上位順)

<有効回答213社(製造業56社、非製造業147社)>

順位	国名	総ポイント数	うち製造業	うち非製造業
1位	インド	216	52	164
2位	ベトナム	182	40	142
3位	タイ	150	42	108
	インドネシア	150	30	120
5位	中国	119	45	74

## 6. 原材料・部品の調達 (製造業のみ)

### (1) 現地調達率 10%未満の企業が約 4 割

原材料・部品の調達先の内訳について、「現地」からの調達比率では、「0%」すなわち現地からの調達が全くないと回答した企業の割合が 22.6%、「0%～10%未満」が 15.1% となり、4 割近い企業が現地調達率 10%未満である (有効回答 53 社)。

業種別では、化学品・石油製品では現地調達率が相対的に高く、一般機械や電気・電子部品では現地調達率が低い。全業種平均の現地調達率は 35.8% となり、その他主要調達先からの平均調達率は、日本が 29.6%、ASEAN (シンガポール以外) が 18.0%、中国が 5.6% となった。

現地調達している部品・原材料の調達先の内訳については、「地場企業」からの調達が全業種平均で 44.1% と最も高く、次いで「進出日系企業」が 40.8%、「外資系企業」が 15.1% であった。

## （２）ASEAN からの調達引き上げの方針

今後の原材料・部品調達の方針については、「ASEAN からの調達率を引き上げる」と回答した企業の割合が 37.0%、「現状の現地調達率を維持する」が 35.2%、「中国からの調達率を引き上げる」が 22.2%であった（有効回答 54 社）。ASEAN 主要国の多くでは、現地調達率の引き上げ方針を示す企業の割合が圧倒的に大きいなか、在シンガポール企業は ASEAN や中国からの調達引き上げを志向する企業の割合が高い結果となった。

原材料・部品の輸入調達額のうち 0%関税が適用されている比率については、「100%」つまりすべての輸入部品・原材料に 0%関税が適用されていると回答した企業の割合は 39.6%となった。一方、「0%」との回答も 25.0%に達した。部品・原材料に関税が賦課されている割合が最も高い業種は、化学品・石油製品であり、同業種においては「100%」と回答した企業が 26.7%となる一方、「0%」の割合は 40.0%となった。

## 7. 新型インフルエンザ対策 — 具体的対策が進展

新型インフルエンザの流行により、対応に困ったこと（複数回答）では、「特に困ったことはない」との回答が 37.9%で最多となる一方、「蔓延国から帰国した社員の健康観察」（30.8%）、「想定された病原性と対策の乖離」（20.6%）などの項目も他国・地域に比べ高い割合を示した。一方、他国・地域で上位に挙げた「抗インフルエンザ薬の入手」については 9.4%にとどまった。

力を入れている具体的な対策については、「日用品やマスク、消毒薬の備蓄」を挙げた企業の割合が 63.4%となったほか、「咳エチケットや手洗い等の健康教育」が 59.2%、「マニュアルの作成」が 33.3%、「出張の制限」を挙げる企業も 30.5%となった。

## 8. 輸出入の状況

### （１）高い ASEAN 向け輸出比率

売上高に占める輸出の比率は、製造業で平均 70.8%（有効回答 52 社）、非製造業では平均 54.7%（有効回答 114 社）となった。非製造業の輸出比率が相対的に低いのは、建設・プラントや運輸・倉庫など、国内向けサービスを中心とする業種が、全体の比率を押し下げているため。製造業において主要業種別の輸出比率（有効回答 5 社以上の業種のみ）を見ると、化学品・石油製品が 73.3%、電気・電子部品が 76.3%、電気機械・電子機器が 68.0%と、いずれも高い輸出比率を示している。

輸出先の内訳では、ASEAN 向けが 56.0%と最も高く、日本が 9.7%、中国が 6.0%と続く。業種別では、有効回答数の多い販売会社や商社において ASEAN 向け輸出の比率が高く（各 69.8%、59.6%）、全業種平均での ASEAN 向け輸出の比率を押し上げる形となった。なお、製造業の輸出先内訳（平均）は、上位順に、ASEAN 向け輸出が 39.3%、日本向けが 15.0%、中国向けが 11.1%であった。

### （２）最も活用している FTA は AFTA

輸出入における既存（発効済み）の二国間／多国間での FTA/EPA の利用状況（輸出入をしている企業のみ対象）に関しては、製造業では、輸出において「現在、活用中」と回答した企業の割合が 47.9%（23 社）と、全調査対象国で最も高い値となった。輸入に関しては、活用中の企業は 2.6%（1

社) となった。輸入における利用率が低いのは、ほぼ全ての品目の輸入関税 (MFN 税率) が既に撤廃されているため。

非製造業では、輸出において「現在、活用中」と回答した企業の割合が 19.6% (20 社) となる一方、「全く活用予定はない」が 51.0%と 5 割を上回った。他方、輸入に関しては、「現在、活用中」と回答した企業が 15.6% (15 社) と一定程度の割合で存在しており、製造業とは状況が異なる。業種別では、商社や販売会社での利用が目立っており、直接的な輸入取引ではなく、シンガポール拠点で決済をおこなう三国間貿易などでの利用が主であると見られる。

図表 6 FTA/EPA の利用状況(輸出、輸入)

上段: 企業数(社)、下段: 構成比(%)

	輸出				輸入			
	有効回答	現在活用中	活用検討中	全く活用予定はない	有効回答	現在活用中	活用検討中	全く活用予定はない
製造業	48	23	8	17	38	1	4	33
	100.0	47.9	16.7	35.4	100.0	2.6	10.5	86.8
非製造業	102	20	30	52	96	15	24	57
	100.0	19.6	29.4	51.0	100.0	15.6	25.0	59.4

相手国・地域別の EPA/FTA 利用状況では、輸出では、ASEAN 自由貿易地域 (AFTA) を利用している企業の割合が、製造業 (37.5%、18 社)、非製造業 (12.7%、13 社) とともに最も高い。輸入においては、日本・シンガポール FTA を利用している企業の割合が、非製造業で 7.3% (7 社) にのぼった。

図表 7 主要相手国別の EPA/FTA 利用状況

上段: 製造業、下段: 非製造業

発効済みFTA/EPAの相手国・地域	利用企業数(社)		利用率(%)	
	輸出	輸入	輸出	輸入
ASEAN	18	0	37.5	0.0
	13	5	12.7	5.2
日本	10	0	20.8	0.0
	5	7	4.9	7.3
中国	10	1	20.8	2.6
	9	3	8.8	3.1
韓国	8	0	16.7	0.0
	0	0	0.0	0.0
インド	4	0	8.3	0.0
	3	1	2.9	1.0
オーストラリア	6	1	12.5	2.6
	2	1	2.0	1.0
ニュージーランド	3	0	6.3	0.0
	0	0	0.0	0.0
アジア・オセアニア域外	1	0	2.1	0.0
	0	1	0.0	1.0

有効回答: 製造業<輸出-48社、輸入-38社>、非製造業<輸出-102社、輸入-96社>

## 9. 賃金実態

職種別の基本給（月額）、年間実負担額（注）、およびそれぞれの有効回答数は以下表の通り。

※1 シンガポールドル=0.7032 US ドル（2009年9月の平均レート,CEIC データベースより算出）

図表 8 職種別の賃金実態(基本給および年間実負担額)

単位:シンガポールドル、賞与は基本給に対する月数、()内は有効回答数

	職種	2009年度調査			2008年度(前回)調査		備考
		基本給(月額)	賞与	年間実負担額	基本給(月額)	年間実負担額	
製造業	作業員(一般工職)	1,375 (46)	2.0 (45)	29,652 (43)	1,517 (39)	31,203 (38)	実務経験3年程度の場合
	エンジニア(中堅技術者)	2,840 (39)	2.2 (39)	46,440 (36)	2,793 (35)	63,527 (34)	専門学校/大卒以上、かつ実務経験5年程度の場合
	マネージャー (営業担当課長クラス)	4,774 (43)	2.3 (43)	74,914 (39)	4,634 (38)	81,193 (37)	大卒以上、かつ実務経験10年程度の場合
非製造業	スタッフ(一般職)	3,314 (135)	2.2 (137)	50,700 (116)	2,607 (134)	39,211 (123)	実務経験3年程度の場合
	マネージャー (営業担当課長クラス)	5,740 (125)	2.3 (126)	88,968 (108)	5,253 (121)	79,276 (112)	大卒以上、かつ実務経験10年程度の場合

(注)一人当たり社員に対する負担総額(基本給、諸手当、社会保障、残業、賞与などの年間合計)

以上

## タイ

### 調査対象および回答企業の内訳

調査期間	: 2009年9月1日～10月15日
調査対象	: タイ進出日系企業1,572社（調査票配布ベース）
回答企業数	: 704社（製造業417社、非製造業287社、有効回答ベース）
回答企業の業種別内訳	: 以下表の通り

業種	回答企業	比率 (%)	業種	回答企業	比率 (%)
輸送用機器部品(自動車・二輪車)	82	19.7	商社	81	28.2
金属製品(メッキ加工を含む)	33	7.9	販売会社	54	18.8
一般機械(金型・機械工具を含む)	33	7.9	運輸/倉庫	32	11.1
プラスチック製品	30	7.2	建設/プラント	23	8.0
電気機械・電子機器	29	7.0	通信/ソフトウェア	11	3.8
化学品・石油製品	26	6.2	ホテル/旅行/外食	8	2.8
電気・電子部品	26	6.2	流通	5	1.7
食品・農水産加工品	23	5.5	保険	5	1.7
鉄鋼(鋳鍛造品を含む)	20	4.8	銀行	2	0.7
繊維(紡績・織物・化学繊維)	14	3.4	法務・税務	2	0.7
輸送用機器(自動車・二輪車)	14	3.4	鉱業	1	0.3
非鉄金属	13	3.1	その他サービス業	63	22.0
衣服・繊維製品	8	1.9	非製造業合計	287	100.0
ゴム製品	7	1.7			
窯業・土石	6	1.4			
印刷・出版	3	0.7			
紙・パルプ	2	0.5			
精密機械	2	0.5			
木材・木製品	1	0.2			
その他製造業	45	10.8			
製造業合計	417	100.0			

## 1. 営業見通し

### (1) 製造業の2009年営業利益見込みは前年比「悪化」が7割弱

タイ進出日系製造業の2009年の営業利益見込みは、「黒字」と回答した企業が全体の61.6%となった（有効回答417社）。業種別に見ると、輸送用機器（92.9%）、化学品・石油製品（84.6%）、食品・農水産加工品（73.9%）などで黒字とする企業の割合が高かった。一方、2009年の営業利益見込みについて、前年（2008年）より「改善」とした企業の割合は19.5%、「悪化」とした企業の割合は66.8%となった（有効回答416社、図表1）。DI値（「改善」とした企業の割合から、「悪化」とした企業の割合を差し引いた数値）はマイナス47.3ポイントで、昨年度調査の「2008年の営業利益見込み」（7.8ポイント）から大幅に悪化した。業種別に見ると、鉄鋼（マイナス80.0ポイント）、輸送用機器（マイナス78.6ポイント）、輸送用機器部品（マイナス74.4ポイント）、金属製品（マイナス72.7ポイント）などでマイナス値が特に大きい。営業利益見込みが悪化する理由（複数回答）としては、「現地市場での売上減少」（79.8%）が最上位となり、国内市場の低迷が浮き彫りとなった（有効回答277社）。

次いで、「輸出低迷による売上減少」(58.5%)が挙げられた。タイでは多くの業種・企業が材料や部品などの面で自動車関連事業に関わっており、今回の世界的な景気後退による自動車市場縮小が広範に影響した結果、各社とも営業利益見通しが悪化したと考えられる。

一方、タイ進出日系非製造業の2009年の営業利益見込みは、「黒字」と回答した企業の割合が54.0%となった(有効回答285社)。業種別に見ると、保険(100.0%)や流通(60.0%)などで黒字とした企業の比率が高い。また、2009年の営業利益見込みについては、前年より「改善」したとする企業の割合が22.5%、「悪化」とした企業が56.5%で、DI値はマイナス34.0ポイントとなった。業種別に見ると、建設・プラント(マイナス65.2ポイント)、ホテル・旅行・外食(マイナス50.0ポイント)などで特にマイナス値が大きい。営業利益見込みが悪化する理由としては、製造業と同様、「現地市場での売上減少」(75.5%)が最上位となり、続く「輸出低迷による売上減少」(32.7%)を大きく引き離した(有効回答159社)。

## (2) 2010年の営業利益見通しは前年比「改善」が約6割

2010年の営業利益見通しは、製造業・非製造業とも一転して改善との見通しが多い。製造業では、2009年に比べ「改善」とする企業の割合は59.8%、「横ばい」は32.7%、「悪化」は7.6%で、改善を見込む企業は約6割となった(有効回答410社)。DI値は52.2ポイントと、2009年の見通しから大きくプラスに転じている。業種別に見ると、金属製品(71.9ポイント)、化学品・石油製品(65.4ポイント)、非鉄金属(61.5ポイント)、輸送用機器(57.2ポイント)などで特にプラス値が大きい。営業見通しが改善する理由(複数回答)としては、「現地市場での売上増加」(75.1%)が最多となり、次いで「輸出拡大による売上増加」(57.1%)となった(有効回答245社)。

一方、非製造業の2010年の営業利益見通しは、2009年に比べ「改善」とする企業の割合が56.5%、「横ばい」が33.6%、「悪化」が9.9%で、DI値は46.6ポイントとなり、製造業と同様、改善傾向にある(有効回答283社)。業種別では、商社(56.3ポイント)、通信・ソフトウェア(54.6ポイント)などでプラス値が大きかった。営業見通しが改善する理由は、「現地市場での売上増加」(77.5%)が最多となった(有効回答160社)。

図表1 2009年および2010年の営業利益見通し(対前年比)

	製造業					非製造業				
	有効回答	改善	横ばい	悪化	DI値	有効回答	改善	横ばい	悪化	DI値
2009年	416	81	57	278	▲ 47.3	285	64	60	161	▲ 34.0
	100.0	19.5	13.7	66.8		100.0	22.5	21.1	56.5	
2010年	410	245	134	31	52.2	283	160	95	28	46.6
	100.0	59.8	32.7	7.6		100.0	56.5	33.6	9.9	

## 2. 景気後退の影響と対策

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」および「若干のマイナス」とした企業の割合は、製造業で90.4%、非製造業で88.8%となり、大多数の企業が影響を受けた(有効回答:製造業415社、非製造業286社)。特に鉄鋼、金属製品、電気・電子部品、輸送用機器などでは、全社(100.0%)がマイナスの影響を受けたとしている。一方、「影響なし」とした企業の割合は、製造業が8.0%、非製造業が9.1%であった。中でも、食品・農水産加工品は「影響なし」とした企業

の比率が60.9%と相対的に高かった。

景気後退による影響を受け、売上が底を打った（今後打つ）時期を尋ねたところ、製造業では「09年1月～3月」（43.2%）との回答が最も多く、次いで「09年4月～6月」（29.6%）となった（有効回答368社）。非製造業では、「09年4月～6月」（26.3%）との回答が最も多く、次いで「09年1月～3月」（24.3%）が続いた（有効回答247社）。「08年10月～12月」（製造業0.8%、非製造業2.0%）とあわせると、全体で約6割の企業が09年上半期までに底を脱している。

一方、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）タイミングについては、「わからない」が製造業（31.6%）、非製造業（27.4%）いずれも最多となり、見通しは不透明である（有効回答：製造業370社、非製造業248社）。

景気後退の顕在化を受け、過去1年間に取った対策については、製造業では「新規投資/設備投資増の中止・延期」（63.9%）が最多となり、次いで「雇用調整」・「営業・操業日数の削減もしくは時間短縮」（58.5%）、「生産・販売効率改善によるコスト削減」（57.7%）となった（有効回答371社）。非製造業では「新規ビジネス展開の開始」（40.5%）が最多となり、次いで「雇用調整」（33.3%）、「生産・販売効率改善によるコスト削減」（27.8%）となった（有効回答252社）。「事業拠点の閉鎖・撤退（一部を含む）」は製造業（3.2%）、非製造業（4.8%）いずれも最下位で、雇用調整や経費削減努力で各拠点を維持し、踏みとどまった様子が見える。そのほか、自由回答から、「日本人従業員（現地採用）の削減」（輸送用機器部品）、「タイ市場から近隣諸国への市場開拓」（商社）など、各社それぞれの対策がみられた。

雇用調整について具体的にみると、過去（08年9月時点から1年間）に非正規・正規現地従業員を「減員」した企業は、製造業が5割超であったのに対し、非製造業は2割超にとどまった。日本人駐在員については、「減員」した企業が製造業で約2割、非製造業で約1割となった。

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）の設備投資見通しは、製造業では「増加」とする企業が41.3%、「横ばい」が35.3%、「減少」が13.7%となった（有効回答417社、図表2）。「増加」の中でも1割の企業が「5割以上増加」としている。一方、非製造業では、「横ばい」とする企業が46.9%で約半数となった（有効回答275社）。

図表2 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)の設備投資見通し

	有効 回答 (社)	計	増加(%)					横ばい (%)	計	減少(%)					わから ない (%)
			5割以上 増加	4割 増加	3割 増加	2割 増加	1割 増加			1割 減少	2割 減少	3割 減少	4割 減少	5割以上 減少	
製造業	417	41.3	11.3	1.0	9.4	12.0	7.7	35.3	13.7	0.7	2.6	3.1	1.0	6.2	9.8
非製造業	275	22.9	2.9	0.7	4.0	7.6	7.6	46.9	8.7	1.5	3.6	1.5	-	2.2	21.5

### 3. 経営上の問題点

#### 販売・営業面での問題点は、「取引先からの発注減」がトップに

販売・営業面での問題点（複数回答）は、製造業（有効回答414社）・非製造業（同280社）とも「取引先からの発注量の減少」（各々54.1%、50.4%）が最多となった。次いで製造業では、「主要取引先からの値下げ要求」（43.2%）、「主要販売市場の低迷（消費低迷）」（42.8%）、非製造業では、「主要販売市場の低迷（消費低迷）」（44.6%）、「新規顧客の開拓が進まない」（43.6%）が挙げられた（図表3）。消費の低迷や取引先からの値下げ要請など、競争激化による市場環境の厳しさはタイにおいて

も例外ではなく、市場の変化への対応が求められる。

雇用・労働面での問題点（複数回答）は、製造業（有効回答405社）、非製造業（有効回答267社）ともに「従業員の賃金上昇」（各々43.7%、37.5%）が最多となった。景気が低迷する一方、労務管理面から賃金の引き下げは容易ではなく、利益が減少する中において一定の賃金上昇が経営の負担となっているものと思われる。さらに、08年5月に施行された改正労働者保護法により、正規労働者と同一形態で働く派遣労働者に対し差別のない公正な権利と福祉の付与が求められるようになっており、これが派遣労働者の賃金上昇に結びつくことが懸念されている。また、自社周辺に多くの企業が立地している工業団地などでは、優秀な社員を確保するために相応の賃金を提示する必要がある。

生産面での問題点（複数回答、製造業のみ）は、「品質管理の難しさ」が54.5%で最多となり、次いで「限界に近づきつつあるコスト削減」（50.0%）が挙げられた（有効回答402社）。

経営の現地化を進めるにあたっての問題点（複数回答）は、製造業（有効回答397社）、非製造業（有効回答269社）いずれも「現地人材の育成が進まない」（各々64.7%、53.5%）を挙げる企業が最も多く、次いで「幹部候補人材の採用難」（各々41.8%、42.0%）、「語学力（日本語および英語）水準の低さ」（各々35.5%、30.9%）の順となった。「現地人材の育成が進まない」は、本調査対象13か国中9カ国で最上位に選ばれており、各国共通の悩みといえる。

図表3 経営上の問題点

項目		有効回答	第1位	第2位	第3位
販売・営業面での問題点	製造業	414	取引先からの発注量の減少	主要取引先からの値下げ要請	主要販売市場の低迷（消費低迷）
		100.0	54.1	43.2	42.8
	非製造業	280	取引先からの発注量の減少	主要販売市場の低迷（消費低迷）	新規顧客の開拓が進まない
		100.0	50.4	44.6	43.6
雇用・労働面での問題点	製造業	405	従業員の賃金上昇	管理職、現場責任者の現地化が困難	日本人出向役職員（駐在員）のコスト
		100.0	43.7	36.8	29.1
	非製造業	267	従業員の賃金上昇	日本人出向役職員（駐在員）のコスト	管理職、現場責任者の現地化が困難
		100.0	37.5	31.5	30.0
生産面での問題点	製造業	402	品質管理の難しさ	限界に近づきつつあるコスト削減	原材料・部品の現地調達の難しさ
		100.0	54.5	50.0	41.0
経営の現地化を進めるにあたっての問題点	製造業	397	現地人材の育成が進まない	幹部候補人材の採用難	語学力（日本語および英語）水準の低さ
		100.0	64.7	41.8	35.5
	非製造業	269	現地人材の育成が進まない	幹部候補人材の採用難	語学力（日本語および英語）水準の低さ
		100.0	53.5	42.0	30.9

## 4. 投資環境

タイの投資環境面でのメリット（長所）およびデメリット（問題点）を尋ねた（複数回答、図表は総論編「4. 投資環境」を参照）。製造業では、メリットとして、「取引先（納入先）企業の集積」（47.4%）を挙げる企業が最も多く、次いで「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%）の順となった（有効回答409社）。とりわけ、「取引先企業の集積」を挙げた企業の割合はインドネシア（21.7%）、マレーシア（20.1%）、ベトナム（12.2%）など周辺国と比較し、相対的に高い。日系製造業が古くから進出し、自動車や電気・電子分野を中心に企業が厚く集積している様子を反映した結果と言えよう。

一方、デメリットについては昨年度調査に続き、「不安定な政治・社会情勢」（64.8%）が最上位となった（有効回答383社）。次いで「現地政府の不透明な政策運営」（33.4%）、「行政手続きの煩雑さ（許認可など）」（33.2%）の順となった。「不安定な政治・社会情勢」が多くの回答を集めた背景には、タクシン元首相支持派グループ（UDD、通称赤シャツ隊）が国会解散等を求め大規模集会を開催するといったUDDによる反政府活動や、国民の敬愛を集めるプミポン国王の健康問題の存在が考えられるが、日常生活や企業活動を営む上では特段の支障はない。

非製造業では、メリットについては、「市場規模/成長性」（64.5%）が最多となり、次いで「取引先（納入先）企業の集積」・「駐在員の生活環境が優れている」（43.6%）、「インフラの充実」（20.5%）の順となった（有効回答273社）。「市場規模/成長性」を挙げた企業の割合が特に高いのは、保険（100.0%）、流通（同）、建設・プラント（72.7%）などであった。一方、デメリットについては、製造業と同様、「不安定な政治・社会情勢」（68.3%）が最多となり、次いで「現地政府の不透明な政策運営」・「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%）が挙げられた（有効回答268社）。タイでは外国人事業法によって、一部を除き、ほぼ全てのサービス産業の外資出資比率が最高49%までに制限されており、外国企業の進出の際のネックとなっている。

## 5. 今後の事業展開

今後1～2年間の事業展開の方向性について、製造業では「拡大」とする企業が49.9%、「現状維持」が48.2%、「縮小」が1.2%、「第3国（地域）への移管・撤退」が0.7%となった（有効回答417社）。業種別に見ると、金属製品（63.6%）、食品・農水産加工品（60.9%）、鉄鋼（60.0%）などで「拡大」とする企業の割合が高かった。今後の事業展開が拡大する理由は、「追加投資による事業規模の拡大」（60.1%）が最多で、次いで「新規市場の開拓（営業/販売ネットワーク拡充）」（41.8%）、「生産品目の拡大（多角化）」（38.5%）の順となった（有効回答208社）。

今後1～3年の事業/製品の市場として有望な国・地域（上位3カ国・地域について順位を付けて回答。1位＝3点、2位＝2点、3位＝1点とし、総獲得点数が多い順にランク付け）については、製造業では、1位タイ（535点）、2位インド（368点）、3位中国（272点）、4位ベトナム（226点）、5位インドネシア（195点）となった（有効回答399社、図表4）。タイが1位に選ばれたのは、国内に集積する企業向け需要に期待するサプライヤーが多いためと考えられる。一方、輸出先として最も有望視されているのはインドである。タイから巨大市場インドを狙うメーカーは多く、既にテレビやエアコン、自動車部品、食品など、複数の製品がタイからインド向けに輸出されている。

一方、非製造業では、今後の事業展開を「拡大」する企業が52.5%、「現状維持」が44.4%、「縮小」が2.1%、「第3国（地域）への移管・撤退」が1.1%となった（有効回答284社）。業種別に見ると、ホ

テル・旅行・外食（75.0%）、保険（60.0%）などで「拡大」とする企業の割合が高かった。今後の有望市場については、1位は製造業と同様にタイ（332点）となったが、2位はベトナム（251点）、次いで3位インド（234点）、4位中国（160点）、5位インドネシア（104点）の順となった（有効回答248社）。

図表4 今後1年～3年の事業/製品の有望市場(上位10位)

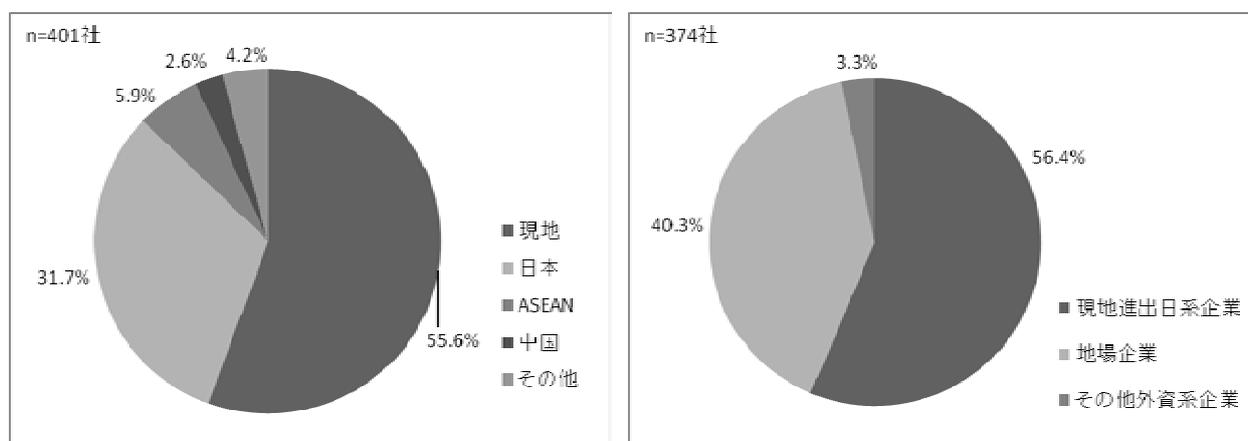
製造業 (n=399社)				非製造業 (n=248社)			
順位	国・地域	点数	社数	順位	国・地域	点数	社数
1	タイ	535	201	1	タイ	332	128
2	インド	368	173	2	ベトナム	251	122
3	中国	272	116	3	インド	234	123
4	ベトナム	226	126	4	中国	160	72
5	インドネシア	195	100	5	インドネシア	104	56
6	日本	172	86	6	CLM(カンボジア、ラオス、ミャンマー)	77	44
7	欧州	114	61	7	日本	69	32
8	米国	88	49	8	マレーシア	38	21
9	マレーシア	63	42	9	中東	22	14
10	中東	53	34	10	欧州	20	10

## 6. 原材料・部品の調達（製造業のみ）

タイ進出日系製造業の原材料・部品の調達先内訳を見ると、現地からの調達率は平均55.6%であった（合計が100%になるよう調達先内訳を回答。有効回答401社、図表5）。インドネシア（44.3%）やマレーシア（43.1%）、ベトナム（24.0%）の現地調達率と比べて高く、タイにおける産業集積の厚さがうかがえる。業種別に見ると、特に食品・農水産加工品（平均80.5%）、輸送用機器（同74.2%）、一般機械（同63.4%）などで現地からの調達率が高い。逆に現地調達率が相対的に低いのは、非鉄金属（平均31.3%）、電気・電子部品（同33.6%）などであった。

現地での調達先の内訳を見ると、現地進出日系企業からの調達が平均56.4%、地場企業が同40.3%、その他外資系企業が同3.3%であった（有効回答374社）。

図表5 原材料・部品の調達先内訳および現地での調達先内訳



## 7. 新型インフルエンザ対策

新型インフルエンザ対策で困ったことを尋ねたところ、製造業・非製造業あわせて「特に困ったことはない」が45.5%となった（複数回答、有効回答694社）。次いで、「抗インフルエンザ薬の入手」（20.6%）、「事業場の訪問者に対する健康チェック」（17.6%）、「駐在員・家族の退避の判断」（17.4%）と続いた。

力を入れている対策については、「咳エチケットや手洗い等の健康教育」（64.5%）が最多となり、次いで「日用品やマスク、消毒薬等の備蓄」（57.1%）、「マニュアルの作成」（20.9%）となった（複数回答、有効回答699社）。「特に対策を講じていない」企業は19.2%と約2割あった。

今後、仮に新型インフルエンザが強毒化し、高い致死率（2%程度）になった場合の駐在員への措置については、「不明」（37.6%）が最多で、次いで「一部の駐在員のみ帰国あるいは周辺諸国に退避」（26.1%）と「現地に残留」（25.2%）がほぼ同率となった（有効回答687社）。

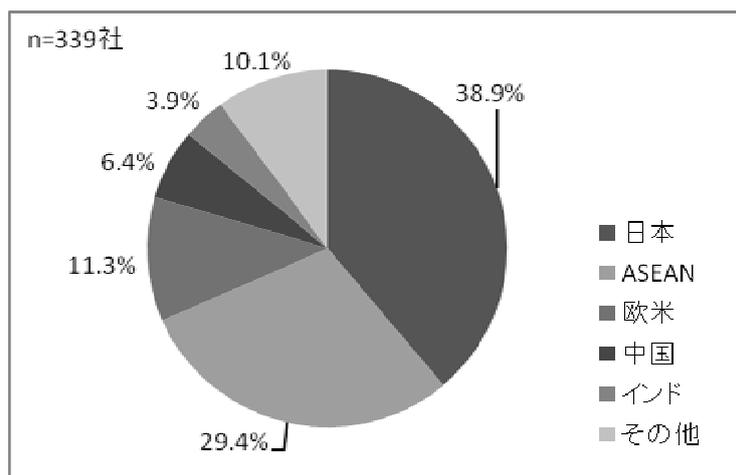
なお、新型インフルエンザについては、企業単位での防衛は限られることから、タイ進出日系企業の間では政府レベルで対応策を整えるよう要望する声が多く聞かれる。

## 8. 輸出入の状況およびFTA/EPA

### （1）最大の輸出先は日本

タイ進出日系製造業の売上高に占める輸出の割合は、平均36.4%であった（有効回答401社）。業種別に見ると、輸出比率が低いのは金属製品（16.0%）、輸送用機器（17.8%）、鉄鋼（20.9%）などで、国内市場向けに進出している企業が多い。一方、輸出比率が高いのは、衣服・繊維製品（76.4%）、電気機械・電子機器（69.6%）、食品・農水産加工品（66.1%）などで、タイを輸出生産拠点としている様子が見える。輸出先の内訳を見ると、日本（平均38.9%）が最大で、次いでASEAN、欧米の順となった（有効回答339社、図表6）。

図表6 輸出先の内訳（平均、製造業）



一方、タイ進出非製造業の売上高に占める輸出比率は平均17.7%と、製造業より低い（有効回答228社）。主な輸出先は、製造業と同様、上位から日本（平均40.5%）、ASEAN（同34.1%）、欧米（同6.7%）であった（有効回答125社）。

## (2) 製造業で利用率の高いFTA/EPAはAFTAとJTEPA

輸出入におけるFTA/EPAの活用状況を尋ねた。製造業では、輸出においてFTA/EPAを「現在、活用中」とする企業は27.5%、「活用を検討中」とする企業は23.9%、「全く活用予定はない」とする企業は48.7%であった（有効回答335社、図表7）。輸入では、「現在、活用中」が25.0%、「活用を検討中」が26.5%、「全く活用予定がない」が48.6%となった（有効回答344社）。

一方、非製造業では、輸出においてFTA/EPAを「現在、活用中」とする企業が20.0%、「活用を検討中」が27.4%、「全く活用予定はない」が52.6%となった（有効回答135社）。輸入では、「現在、活用中」が25.7%、「活用を検討中」が30.9%、「全く活用予定がない」が43.4%であった。非製造業企業でFTA/EPAを活用しているのは、主に商社と販売会社に限られた。

図表7 輸出入におけるFTA利用状況

	輸出				輸入			
	有効回答	現在、活用中	活用を検討中	全く活用予定はない	有効回答	現在、活用中	活用を検討中	全く活用予定はない
製造業	335	92	80	163	344	86	91	167
	100.0	27.5	23.9	48.7	100.0	25.0	26.5	48.6
非製造業	135	27	37	71	152	39	47	66
	100.0	20.0	27.4	52.6	100.0	25.7	30.9	43.4

製造業について、利用中のFTA/EPAを具体的に見ると、輸出では対ASEAN（ASEAN自由貿易地域、AFTA）、輸入では対日本（日タイ経済連携協定<JTEPA>および日ASEAN包括的経済連携協定<AJCEP>）の利用率が最高となった（図表8）。

AFTAは93年にスタートしたが、03年に先行ASEAN加盟国の間で全品目の関税が5%以下に引き下げられたのを境に、利用数が拡大している（※本アンケート終了後の10年1月1日には、先行ASEAN加盟6カ国の間で適用品目（IL）について全ての関税が撤廃された）。利用企業を業種別に見ると、輸出では輸送用機器部品（12社）、電気機械・電子機器（7社）輸送用機器（5社）など、輸入では輸送用機器部品（9社）、輸送用機器（4社）、繊維（同）などとなっている。

日本との間では、07年11月にJTEPAが発効し、自動車を除く全ての鉱工業品の日本からの輸入関税が7～10年以内に撤廃される予定である。また、09年6月1日にはAJCEPが発効した。これらEPAの利用企業を業種別に見ると、輸出では食品・農水産加工品（11社）、繊維（7社）、衣服・繊維製品（6社）など、輸入では輸送用機器部品（12社）、繊維（6社）、鉄鋼（5社）、輸送用機器（同）などが見られた。

オーストラリア、ニュージーランド、およびインドとの貿易では、輸出でFTAを利用している企業数が輸入での利用企業数を大きく上回った。対オーストラリア向け輸出についてFTA利用企業を業種別に見ると、電気機械・電子機器（5社）、輸送用機器（2社）などであった。タイ-オーストラリアFTAは05年1月に発効し、タイ側は49%、オーストラリア側は83%の品目の関税を即時撤廃している。近年、同FTAを利用し、タイからオーストラリア向けに、ピックアップトラックなど商用車の輸出が伸びている。タイ-ニュージーランドFTAは05年7月に発効した。対ニュージーランド向け輸出で利用している企業を業種別にみると、電気機械・電子機器（2社）、輸送用機器（同）などであった。タイ-

インドFTAは、04年9月1日より家電製品・自動車部品など82品目の関税を先行して引き下げを開始し（アーリーハーベスト措置、EH）、同関税は06年9月1日に撤廃されている。対インド向け輸出でFTAを利用している企業は、電気機械・電子機器（4社）、輸送用機器（2社）、非鉄金属（同）などであった。

図表8 各FTA/EPAの利用社数および利用率（製造業）

母数：輸出＝335社、輸入＝344社

タイとのFTA/EPA 締結相手国・地域	FTA/EPA 利用社数(社)		FTA/EPA 利用率(%)	
	輸出	輸入	輸出	輸入
ASEAN	50	34	14.9	9.9
オーストラリア	16	5	4.8	1.5
ニュージーランド	7	1	2.1	0.3
日本	48	62	14.3	18.0
中国	5	3	1.5	0.9
インド	12	4	3.6	1.2
アジア・オセアニア域外国	8	3	2.4	0.9

FTAを活用するにあたっての問題点について、製造業で、かつFTA/EPAを「現在、活用中」とした企業の回答を見た。輸出では、「特に問題はない」と「原産地証明書取得手続きが煩雑である」との回答が34.8%で最多となった（有効回答92社）。輸入でも「特に問題はない」（47.7%）が最多となった。次いで「投資恩典スキームで免除を享受しているためメリットがない」（12.8%）が挙げられた（有効回答86社）。輸入については、タイ投資委員会（BOI）の認可を受けた企業は、輸出向け製品にかかわる部材の輸入関税減免措置を受けられる。また、タイはASEANにおける電気・電子製品の生産拠点となることを目指し、特定の電気・電子製品と同部品の生産にかかる部材の輸入関税を無税とする措置（EEIスキーム）も設けている。これら恩典を享受している企業が多いことが、FTA利用率が大きく伸びない一つの要因となっている。

## 9. 賃金実態

図表9 職種別の賃金実態（基本給、年間実負担額、賞与/平均）

※1パーツ＝0.0296 USドル（2009年9月の平均レート,CEICデータベースより算出）

単位：タイ・パーツ、( )内は有効回答数

	職種	基本給(月額)	年間実負担額	賞与(月数)	備考
製造業	作業員(一般工職)	7,790 (367)	150,305 (318)	2.5 (363)	実務経験3年程度の場合
	エンジニア(中堅技術者)	18,251 (348)	310,751 (308)	2.6 (345)	専門学校/大卒以上、かつ実務経験5年程度の場合
	マネージャー (営業担当課長クラス)	45,327 (352)	727,168 (305)	2.6 (348)	大卒以上、かつ実務経験10年程度の場合
非製造業	スタッフ(一般職)	18,553 (255)	344,806 (225)	2.4 (251)	実務経験3年程度の場合
	マネージャー (営業担当課長クラス)	45,865 (215)	743,258 (194)	2.5 (213)	大卒以上、かつ実務経験10年程度の場合

以上

## ベトナム

### 調査対象および回答企業の内訳

調査時期	: 2009年9月1日～10月15日
調査対象	: ベトナム進出日系企業 290社（調査票配布ベース）
回答企業数	: 143社（製造業 92社、非製造業 51社、有効回答率 49.3%）
回答企業の業種別内訳	: 以下表の通り

製造業		
業種	企業数	構成比
食品・農水産加工品	4	4.3
繊維(紡績・織物・化学繊維)	-	-
衣服・繊維製品	8	8.7
木材・木製品	2	2.2
家具・インテリア製品	1	1.1
紙・パルプ	-	-
化学品・石油製品	2	2.2
プラスチック製品	10	10.9
医薬品	-	-
ゴム製品	3	3.3
窯業・土石	2	2.2
鉄鋼(鉄鋼造品を含む)	3	3.3
非鉄金属	3	3.3
金属製品(メッキ加工を含む)	8	8.7
一般機械(金型・機械工具を含む)	4	4.3
電気機械・電子機器	5	5.4
電気・電子部品	13	14.1
輸送用機器(自動車・二輪車)	-	-
輸送用機器部品(自動車・二輪車)	7	7.6
精密機械	-	-
医療機器	1	1.1
印刷・出版	-	-
その他	16	17.4
合計(有効回答)	92	100.0

非製造業		
業種	企業数	構成比
漁・水産業	-	-
農・林業	-	-
鉱業	-	-
流通	1	2.0
商社	-	-
販売会社	-	-
銀行	3	5.9
保険	1	2.0
証券	-	-
運輸・倉庫	6	11.8
不動産	2	3.9
法務・税務	-	-
ホテル・旅行・外食	1	2.0
通信・ソフトウェア	11	21.6
建設・プラント	7	13.7
その他	19	37.3
合計	51	100.0

(単位: 社、%)

進出地域	企業数	構成比
北部	66	46.2
中部	4	2.8
南部	73	51.0
合計	143	100.0

## 1. 営業見通し

### (1) 「黒字」企業の割合が5割を下回る

ベトナム進出日系企業の2009年の営業利益見込みは、製造業では「黒字」と回答した企業の割合は42.4%、「赤字」と回答した企業の割合は39.1%となった（有効回答92社）。一方、非製造業では「黒字」と回答した企業の割合は37.3%、「赤字」と回答した企業の割合は27.5%となり（有効回答51社）、昨年度（08年）に続き製造業と非製造業ともに「黒字」が「赤字」を上回った。但し、製造業、非製造業ともに「黒字」と回答した企業の割合はASEAN平均（製造業は58.8%、非製造業は54.7%）を大きく下回っている。

## (2) 09年の景況感は大幅に悪化

ベトナム進出日系企業の09年の営業利益見込みの前年(08年)との比較は、「改善」と答えた企業が28.9%、「悪化」とした企業は38.0%で、企業の景況感を示すDI値はマイナス9.1ポイントとなった。金融危機発生直後の08年9～11月の調査で尋ねた「09年の営業見通し」のDI値(30.4ポイント)より39.6ポイントも悪化した。金融危機の影響が出たこの1年間、企業の景況感は相当に悪化したことがうかがえる。ただし、ほかの国に比べると、ベトナムのDI値はまだ良好さを保っている。

悪化の理由としては、「輸出低迷による売り上げ減少」が50.0%と最大だった(製造業と非製造業、有効回答52社)。09年のベトナムの輸出額は前年比9.7%減の565億8,400万ドルで、輸出加工型の多いベトナム進出日系企業にも深刻な影響を与えた。

地域別にみると、北部の製造業ではDI値がマイナス6.2ポイント、南部の製造業のDI値はプラス2.4ポイントとなり、南北間で9ポイント近い差がみられた。これは、北部が輸出加工中心なのに対し、南部は国内販売も行っている企業が多いためと考えられる。

## (3) 10年は輸出回復で景況改善を見込む

09年と比較して10年の営業利益が「改善」とした企業の割合は59.7%、「悪化」は5.8%となり、DI値は53.9ポイントと10年についての景況感は大幅に改善している。製造業では「金属製品(メッキ加工を含む)」(87.5%)、「一般機械(金型・機械工具を含む)」(75.0%)、非製造業では「建設・プラント」(85.7%)、「通信・ソフトウェア」(70.0%)などで7割以上の企業が「改善」を見込んでいる。

地域別にみると、北部の日系製造業のDI値が67.3ポイント、南部の製造業のDI値は34.1ポイントで、南北間で約2倍もの差が生じた。北部の製造業で「改善」と回答する理由をみると「輸出拡大による売り上げ増加」が60.6%で最大となった。09年は金融危機の影響が大きかった北部製造業だが、多くの企業は輸出拡大を期待し、10年の景況感は改善すると見込んでいる。

図表1 2009年および2010年の営業利益見通し(対前年比)

単位: 構成比(%)

	製造業					非製造業			
	地域名	有効回答	改善	横ばい	悪化	有効回答	改善	横ばい	悪化
2009年	全体	92	32.6	29.4	38.0	50	22.0	40.0	38.0
	北部	48	31.3	31.3	37.5	18	22.2	44.4	33.3
	南部	41	36.6	29.3	34.2	31	22.6	35.5	41.9
2010年	全体	90	60.0	32.2	7.8	49	59.2	38.8	2.0
	北部	46	71.7	23.9	4.4	16	56.3	43.8	-
	南部	41	46.3	41.5	12.2	32	59.4	37.5	3.1

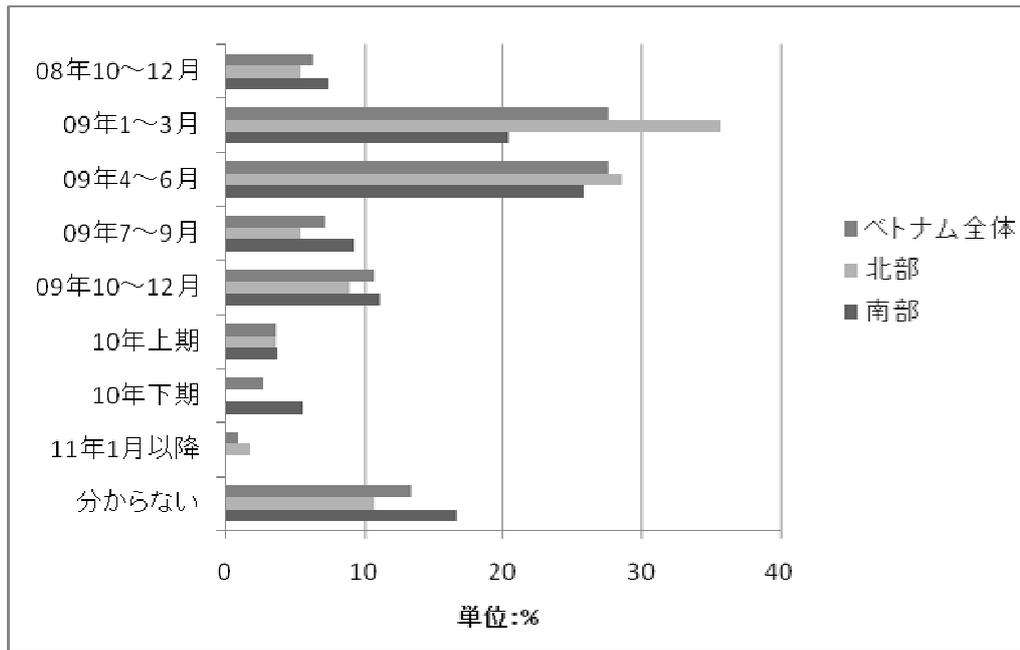
## 2. 景気後退の影響と対策

### (1) 上半期に底を打つ

08年10月以降の世界的な景気後退の影響について、「マイナスの影響があった」と回答した企業の割合は80.7%に上った(有効回答140社)。ASEAN平均値(88.1%)よりは低いものの、8割もの企業が今回の金融危機でマイナスの影響を被った。業種別に見ると、特に「電気・電子部品」(84.6%)

や「輸送用機器部品（自動車・二輪車）」（83.3%）などの部品メーカーでは8割強の企業が、非製造業では「運輸・倉庫」（100%）、「通信・ソフトウェア」（100%）などの企業が「マイナスの影響があった」と回答した。一方、生活必需品である「食品・農水産加工品」といった景気変動の影響を受けにくい業種では、「マイナスの影響があった」と回答した企業の割合は50.0%に留まった。売上が底を打った時期については、「09年1～3月」（27.7%）、「09年4～6月」（27.7%）との回答が最も多く、合わせて5割強の企業が09年上半期には底を脱した。地域別に見ると、北部では09年上半期（09年1～6月）に「底を打った」と回答した企業の割合が64.3%、南部では46.3%となった。

図表2 売上が底を打った時期(地域別)



## (2) 「正規」現地従業員を増加させる傾向強い

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「新規投資/設備投資増加の中止・延期」（44.6%）、「雇用調整」（42.9%）、「営業・操業日数の削減もしくは時間短縮」（36.6%）の順となった（有効回答112社）。他方、「販売価格の引き上げ」（4.5%）、「事業拠点の閉鎖・撤退（一部を含む）」（1.8%）を挙げた企業の割合は少ない。その他自由回答では、「固定費の削減」（電気・電子部品）、「在庫削減」（鉄鋼）などの回答が見られた。

金融危機発生前の08年9月時点（過去）の従業員数の増減をたずねたところ、現地従業員については過去1年間、非正規（31.2%）、正規（29.2%）ともに約3割の企業が「減少」と回答した。ASEAN平均（非正規41.0%、正規37.3%）と比べ約10ポイントも低く、他国に比べると現地従業員の雇用調整の程度は低かったといえる。09年9月時点から今後1年間の見通しについては、52.9%の企業が正規の現地従業員を「増加」と回答している。

地域別では、北部で「正規」の現地従業員を増加すると回答した企業の割合は59.7%と、南部（48.6%）の回答より約10ポイントも上回った。ハノイの多くの企業では、09年1-3月に従業員の希望退職者を募ったり、従業員の契約終了後に契約を延長させないことで従業員を削減したが、その後生産が回復したため、全体的にどの業種も増員傾向となっている。

日本人駐在員については、過去1年間に「横ばい」と回答した起業の割合は73.0%で最多となった(有効回答137社)。「減少」は16.8%、「増加」は10.2%となっている。今後1年間の見通しについても「横ばい」との回答は77.7%にも達した(有効回答133社)。現地従業員の雇用意欲は高いものの、日本人駐在員を増やすと考える企業は少なく、「人材の現地化(=日本人駐在員の代わりに現地従業員を雇用すること)」はベトナムでも進みそうだ。

但し、「現地化」を進めていく上での課題は多い。経営の現地化を進めるに当たっての問題点について質問したところ(複数回答)、「幹部候補人材の採用難」(57.8%)、「現地人材の育成が進まない」(54.8%)、「語学力(日本語・英語)水準の低さ」(40.0%)が上位3つとなった(有効回答135社)。特に、「語学力水準(日本語・英語)の低さ」(40.0%)はASEAN域内で最も高くなった(ASEAN平均は26.1%)。基本的なコミュニケーションツールである語学力に問題があることは企業にとっての懸念材料となっている。語学(日本語・英語)の堪能な人材は希少で、日本語能力検定の等級に応じて支払い給与を設定するといったインセンティブを設けている企業もある。但し、ベトナム人の日本語学習意欲は強く、大学の日本語学科で日本語を学ぶ学生も多く、日本の漫画は若者を中心に人気が高い。国際交流基金によると、ベトナム人の日本語学習者数は2000年の18,029人から06年には29,982人へと大きく増加している。

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)の設備通しの見通しについて、「増加」と回答した企業の割合は35.0%とASEAN域内ではインドネシア(37.0%)に次いで高い割合となった。特に北部では「増加」の割合が43.1%となり、南部(28.2%)を大きく上回った。

### 3. 経営上の問題点

#### (1) 依然として、「従業員の賃金上昇」は企業にとっての懸念材料

財務・金融・為替面での問題点(複数回答)では、「現地通貨の対ドル為替レートの変動」と回答した企業の割合は36.6%、「業務拡大に必要なキャッシュフローの不足」31.7%、「円の対ドル為替レートの変動」30.1%と続いた(有効回答123社)。

雇用・労働面での問題点(複数回答)では、昨年に続き「従業員の賃金上昇」と回答した企業の割合が71.2%で最大となり、次いで「人材(中間管理職)の採用難」(36.7%)、「従業員の定着率」(36.7%)と続いた(有効回答139社)。「従業員の賃金上昇」を挙げた企業の割合はASEAN平均(46.8%)よりも30ポイント以上高く、ASEAN内で最大となった。ベトナムの最低賃金は年々上昇しており、ハノイとホーチミンの外資系企業の最低賃金は06年の55ドル、08年には63ドル、09年には72ドル、10年1月1日より75米ドル(120万ドン)へと上昇している。未だベトナムの賃金水準は他国と比べて低く、製造業の作業員の月額賃金は中国の約半分以下にとどまっているものの(「賃金」パートを参照)、最低賃金の上昇に伴い、ベトナムの投資環境面のメリットである「安い労働コスト」の優位性は低下しつつある。

「人材(中間管理職)の採用難」については、特に国家資格を有するチーフアカウントは人手不足で「売り手市場」となっている。また、一般的に事務職の場合は市内で働きたいという意欲が強く、郊外では優秀な事務職員を見つけることは難しい。

地域別では北部の日系企業で「従業員の定着率」と回答した企業の割合は38.1%、南部では44.4%となった。

図表 3 経営上の問題点(1)(上位3項目、地域別)

単位：%、複数回答

項目	地域別	有効回答	第1位	第2位	第3位
販売・営業面での問題点	ベトナム全体	140	競合相手の台頭(コスト面で競合)	主要取引先からの値下げ要請	新規顧客の開拓が進まない
		100.0	39.3	37.1	35.0
	北部	64.0	新規顧客の開拓が進まない	競合相手の台頭(コスト面で競合)	取引先からの発注量の減少
		100.0	43.8	40.6	40.6
	南部	72	競合相手の台頭(コスト面で競合)	主要取引先からの値下げ要請	取引先からの発注量の減少
		100.0	38.9	37.5	27.8
財務・金融・為替面での問題点	ベトナム全体	123	現地通貨の対ドル為替レートの変動	業務規模拡大に必要なキャッシュフローの不足	円の対ドル為替レートの変動
		100.0	36.6	31.7	30.1
	北部	56.0	現地通貨の対ドル為替レートの変動	業務規模拡大に必要なキャッシュフローの不足	円の対ドル為替レートの変動
		100.0	37.5	35.7	32.1
	南部	64	現地通貨の対ドル為替レートの変動	円の対ドル為替レートの変動	業務拡大に必要なキャッシュフローの不足 税務(法人税、移転価格税制など)の負担
		100.0	35.9	29.7	26.6
雇用・労働面での問題点	ベトナム全体	139	従業員の賃金上昇問題	人材(中間管理職)の採用難	従業員の定着率
		100.0	71.2	36.7	36.7
	北部	63.0	従業員の賃金上昇問題	人材(中間管理職)の採用難	管理職・現場責任者の現地化が困難
		100.0	74.6	38.1	38.1
	南部	72	従業員の賃金上昇問題	従業員の定着率	人材(中間管理職)の採用難
		100.0	68.1	44.4	36.1

(2) 調達コスト上昇圧力は低下

貿易・制度面での問題点については(複数回答)、「通関等書手続きが煩雑」(76.2%)、「通関に時間を要する」(54.0%)、「調達・規則内容の周知徹底が不十分」(54.0%)が上位3つとなった(有効回答126社)。生産面での問題点については(製造業のみ、複数回答)、「原材料・部品の現地調達の難しさ」と回答した企業の割合は68.2%となり、ASEAN域内で最大の値となった(ASEAN平均値は44.9%、有効回答88社)。次に「調達コストの上昇」(40.9%)が続くが、昨年度(08年)の割合(68.4%)に比べて約30ポイント低下した。08年はベトナムで急激な物価上昇が起こり(08年の平均物価上昇率:23%)、調達コストの上昇に繋がったが、最近ではインフレも収まりつつあり(09年の平均物価上昇率は6.9%)、調達コストの上昇圧力も弱まっている。

図表 4 経営上の問題点(2)(上位3項目、地域別)

単位：%、複数回答

項目	地域別	有効回答	第1位	第2位	第3位
貿易制度面での問題点	ベトナム全体	126	通関等諸手続きが煩雑	通関に時間を要する	調達・規則内容の周知が不十分
		100.0	76.2	54.0	54.0
	北部	61	通関等諸手続きが煩雑	通関に時間を要する	調達・規則内容の周知が不十分
		100.0	78.7	60.7	59.0
	南部	61	通関等諸手続きが煩雑	通関に時間を要する	調達・規則内容の周知が不十分
		100.0	75.4	47.5	47.5
生産面での問題点 (製造業のみ)	ベトナム全体	88	原材料・部品の現地調達の難しさ	調達コストの上昇	品質管理の難しさ
		100.0	68.2	40.9	37.5
	北部	45	原材料・部品の現地調達の難しさ	電力不足	品質管理の難しさ 調達コストの上昇
		100.0	66.7	46.7	44.4
	南部	41	原材料・部品の現地調達の難しさ	調達コストの上昇	限界に近付きつつあるコスト削減
		100.0	70.7	36.6	26.8

#### 4. 投資環境

投資環境面でのメリット（複数回答）では、「政治・社会の安定性」と回答した企業の割合は64.5%に達し、シンガポールやマレーシアと並んで最多となった（有効回答138社）。次に「市場規模／成長性」（47.8%）が続いた。インドとともに新興市場として注目を集め、人口は約8,600万人とASEANで第3位の人口を抱えるベトナムの市場規模には多くの企業が注目している。第3位は、「廉価で豊富な人材」（37.7%）となった。一方、「英語が通じる」は10.1%（ASEAN平均は31.7%）、「駐在員の生活環境が優れている」は7.3%（ASEAN平均は36.2%）といずれも低くなった。

図表5 投資環境面でのメリット(上位3項目、地域別)

項目	有効回答	単位: %、複数回答		
		第1位	第2位	第3位
ベトナム全体	138	安定した政治・社会情勢	市場規模/成長性	廉価で豊富な人材
	100.0	64.5	47.8	37.7
北部	63	安定した政治・社会情勢	市場規模/成長性	廉価で豊富な人材
	100.0	55.6	49.2	42.9
南部	71	安定した政治・社会情勢	市場規模/成長性	廉価で豊富な人材
	100.0	71.3	49.3	33.8

投資上のデメリットについては（複数回答）、「行政手続きの煩雑さ（許認可）」67.2%、「インフラ（電力、運輸、通信など）の整備状況が不十分」66.4%、「税務手続きの煩雑さ」51.8%が上位3つとなった（有効回答137社）。

図表6 投資環境面でのデメリット(上位3項目、地域別)

項目	有効回答	単位: %、複数回答		
		第1位	第2位	第3位
ベトナム全体	137	行政手続きの煩雑さ (許認可など)	インフラ(電力、運輸、通信 など)の整備状況が不十分	税務手続きの煩雑さ
	100.0	67.2	66.4	51.8
北部	63	行政手続きの煩雑さ (許認可など)	インフラ(電力、運輸、通信 など)の整備状況が不十分	税務手続きの煩雑さ
	100.0	74.0	68.3	55.6
南部	70	行政手続きの煩雑さ (許認可など)	インフラ(電力、運輸、通信 など)の整備状況が不十分	税務手続きの煩雑さ
	100.0	62.9	62.9	48.6

#### 5. 今後の事業展開

##### (1) 他国に比べると依然として高い「事業拡大意欲」

「今後1～2年の事業展開の方向性」について質問したところ、58.0%の企業が「事業拡大」と回答し、08年度調査（08年9月～10月実施、有効回答企業数2,472社）で「事業拡大」と回答した企業の割合（80.0%）より22ポイント低下した。但し、「縮小」、「第3国へ移転・撤退」と回答した企業の割合は2.1%に過ぎず、ベトナム進出企業の「事業拡大」意欲はバングラデシュ、インド、中国、韓国に次ぐ第5位の地位を確保している。08年の調査時期は金融危機直後で、まだベトナムの実態経済への影響は軽微とみられていたため、企業の事業拡大意欲は高かったとみてとれる。

業種別では、製造業では「輸送用機器部品（自動車、二輪車）」（71.4%）、「金属製品（メッキ加工

を含む)」(62.5%)、非製造業では「運輸・倉庫(66.7%)」、「通信・ソフトウェア」(63.6%)において6割以上の企業が「事業拡大」意欲を示した。ベトナムでは「庶民の足」として二輪車の普及が進んでおり、09年の二輪車生産台数は前年比6%増の305万台となった。また、09年の貨物量は前年比4.1%の増加となり「輸送用機器部品(自動車・二輪車)」と「運輸・倉庫」は好調な内需と物流の伸びが今後1~2年の事業拡大の方向性を反映していると思われる。

## (2) 北部では製造業、南部では非製造業で「事業拡大意欲」が鮮明に

北部と南部に分けて見ると、北部で「事業拡大」と回答した企業の割合は57.6%、南部では58.9%となり、南北間の差は小さい。しかし、製造業と非製造業の区別で見ると、製造業では北部で60.4%、南部で56.1%の企業が「事業拡大」と回答し、非製造業では北部で50.0%、南部で62.5%の企業が「事業拡大」と回答した。北部では製造業が、南部では非製造業の事業拡大意欲が強い。

## 6. 原材料・部品の調達

### (1) 依然として低い現地調達率

在ベトナム進出日系企業の現地調達率は24.0%となり、アジア・オセアニア17カ国・地域の平均値(45.3%)の約半分となった。08年の現地調達率(23.7%)より0.3ポイント改善したものの、現地調達率の高いタイ(55.6%)、インドネシア(44.3%)、マレーシア(43.1%)など裾野産業の形成が進んでいる国と比べると、ベトナムの現地調達率は低い。

その他の調達先の内訳としては、日本からの調達率は38.9%と17カ国・地域中でフィリピン(50.1%)に次いで高かったほか、ASEAN域内(18.9%)、中国(9.0%)などとなった。

現地調達先の内訳を見ると、「現地進出日系企業」からの調達は43.8%と約半数を占め「地場企業」は37.4%、「外資系企業」が18.8%と続く。

### (2) 一部の業種では、現地調達率が上昇

主要業種別に見ていくと、原産地加工が中心である「食品・農水産加工品」(40.0%)の現地調達率が最大となった。一方、「電気機械・電子機器」(19.2%)、「電気・電子部品」(14.1%)などの高付加価値な部品を必要とする業種の現地調達率は20%以下と低く、多くを日本からの調達に頼っている。

また、「輸送用機器部品(自動車・二輪車)」の現地調達率は10.8%と主要8業種(回答企業ベース)のなかで最低の値となった。08年の現地調達率(7.5%)よりは約3ポイント上昇しているものの、低い水準にある。09年の新車販売高(ベトナム自動車工業会加盟の外資11社と地場5社の合計)は前年比7%増の11万9,460台を記録した。自動車の普及はベトナムでも着実に進むものの、メーカーにとってはサプライヤー育成と原材料・部品調達の現地化が大きな障壁となっている。

他方、一部の業種では改善傾向も見られる。「電気機械・電子機器」は15%から19.2%(4.2ポイント上昇)、「鉄鋼(鋳鍛製品を含む)」は5.0%から23.3%(18.3ポイント上昇)などは現地調達率を伸ばしている。

## 7. 新型インフルエンザ対策

新型インフルエンザについて対応に困ったことは(複数回答)、「特に困ったことはない」が43.0%

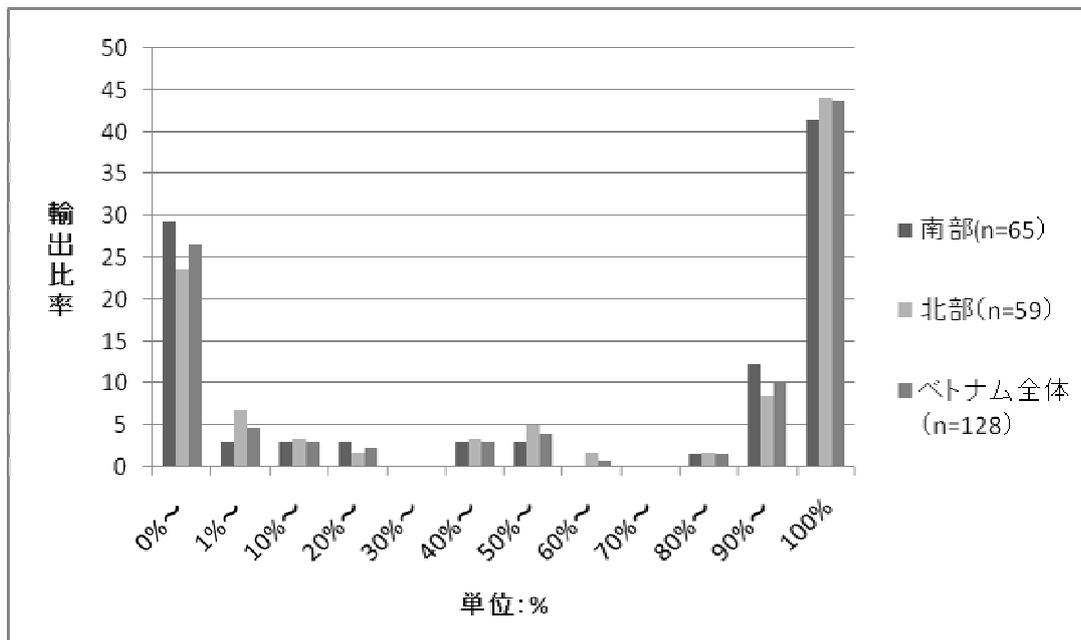
で最多となり、「抗インフルエンザ薬の入手」(19.7%)、「駐在員・家族の退避の判断」(16.2%)が続いた(有効回答 142 社)。新型インフルエンザの流行を受けて力を入れている対策については(複数回答)、「咳エチケットや手洗い等の健康教育」(62.7%)、「日用品やマスク、消毒薬等の備蓄」(57.0%)、「抗インフルエンザ薬の備蓄」(23.9%)が続いた。一方、「出張の制限」6.3%、「駐在員の一時帰国」0.7%といずれも低くなった。地域別では、「担当部署の設置」は北部進出企業で4.6%、南部で9.6%と北部より南部の方が高くなった一方、「出張の制限」については、北部で10.8%、南部で2.7%と南部より北部が高くなり、地域別で特徴が分かれた。

## 8. 輸出入の状況

### (1) 輸出比率が100% (全量輸出型) の企業の割合は5割強

ベトナム進出日系企業の平均輸出比率は72.0%に達し、ミャンマー(83.3%)に次いでASEAN内では第2位となり、ASEAN 平均値(49.5%)を20ポイント以上上回った(有効回答 87 社)。ベトナムは他のASEAN 諸国と比べて、比較的労賃が安いことに加えて、国内市場にも限りがあることから第3国向け輸出拠点として操業している日系企業が多い。輸出比率が100%(全量輸出型)の企業の割合も56.3%と5割を超えた。業種別では、「木材・木製品」「ゴム製品」「医療機器」が輸出比率100%となり、「衣服・繊維製品」97.9%、「非鉄金属」97.5%、「電気・電子部品」88.5%、「電気機械・電子機器」80.0%などは、輸出比率が80%を超えた。

図表 7 売上高に占める輸出比率(地域別)



輸出先の内訳については(製造業のみ、複数回答)、「日本向け」と回答した企業の割合は54.4%に達し、ASEAN 平均値(38.6%)を大きく上回った(有効回答 77 社)。次に「ASEAN 市場」18.3%、「北東アジア(中国・香港・台湾・韓国)」(9.6%)が続いた。他のASEAN 諸国と異なり、「ASEAN 向け輸出」の割合は低く(ASEAN 平均値は30.3%)、ベトナムが未だASEAN 域内のサプライチェーンネットワークに組み込まれていない状況がうかがえる。

## (2) FTAの利用は高まる

輸出入を行っている日系製造企業に対して、「FTA/EPAの活用状況」について質問したところ、輸出面で「活用している」と回答した企業の割合は23.2%（有効回答95社）、輸入面では21.0%の企業が「活用している」と回答した（有効回答91社）。輸出（08年度は9.4%）と輸入（08年度は12.5%）双方にFTAを活用している企業の割合は伸びている。

地域別では、輸出で「活用している」と回答した北部進出製造企業の割合は16.7%に対して、南部では28.0%に達した。輸入でも、北部製造企業のFTA/EPAの活用割合は16.3%となった一方、南部の割合は23.9%と北部を上回った。輸出入双方に、北部よりも南部進出製造企業の方でFTA/EPAの活用は進んでいる。

## (3) AJCEP、日越EPAの利用も見られる

輸出で「活用することの多いFTA/EPA」については（複数回答、製造業）、日本ベトナムEPA（AJCEPとJVEPA）の活用が16.4%で最大となった（有効回答73社）。続いて、ASEAN自由貿易地域（AFTA）のFTAが12.3%で続いた。AJCEP（08年12月1日発効）もJVEPA（日越EPA）もこの1年間で発効したばかりのEPAだが、早くも日系企業での活用は進んでいる。AJCEPについては、2工程ルールを活用出来るため繊維企業には好評だ。09年6月1日、タイ側でAJCEPが発効したことによりタイから生地を輸入することを検討し始めた繊維企業も出てきた。AJCEPの原産地規則では、締約国で生産した生地を輸入し現地での加工した後、原産地証明書「フォームAJ」を取得して日本に輸出すると、日本側の輸入関税が無税となるからである。そのため、中国から生地を輸入しベトナムで縫製しても日本の輸入関税は無税とならないが、タイの生地を使用した場合はAJCEPの関税削減効果を受けることが出来る。

業種別では、「衣服・繊維製品」4社、「輸送用機器部品（自動車・二輪車）」2社、「食品・農水産加工」1社、「プラスチック製品」1社、「非鉄金属」1社、「金属製品（メッキ加工を含む）」1社、「電気・電子部品」1社とこれらの業種でAJCEPもしくはJVEPAの活用が見られた。

輸入面で「活用することの多いFTA/EPA」については（製造業のみ、複数回答）、AFTAの活用が16.7%で最大となった（有効回答72社）。続いて、日本ベトナムEPA（AJCEPとJVEPA）の活用が9.7%で続いた。「衣服・繊維製品」1社、「電気・電子部品」2社、「輸送用機器部品（自動車・二輪車）」2社と、これらの業種でAJCEPもしくはJVEPAの活用が見られた。

## 9. 賃金実態

職種別の基本給（月額）、年間実負担額（注）、およびそれぞれの有効回答数は以下表の通り。

図表 8 全体・地域別の賃金実態(基本給、賞与、年間実負担額)

単位:米ドル、()内は有効回答数

	職種	基本給(月額)	年間実負担額(注)	備考
製造業	作業員 (一般工職)	101 (84)	1,903 (79)	実務経験3年程度の場合
	エンジニア (中堅技術者)	287 (76)	4,520 (72)	専門学校/大卒以上、かつ実務経験5年程度の場合
	マネージャー (営業担当課長クラス)	736 (71)	11,500 (68)	大卒以上、かつ実務経験10年程度の場合
非製造業	スタッフ (一般職)	344 (47)	5,584 (42)	実務経験3年程度の場合
	マネージャー (営業担当課長クラス)	848 (36)	13,646 (33)	大卒以上、かつ実務経験10年程度の場合

(注)一人当たり社員に対する負担総額(基本給、諸手当、社会保障、残業、賞与などの年間合計)

単位:米ドル

製造業		基本給 (月額)	賞与	年間実 負担額(注)	非製造業		基本給 (月額)	賞与	年間実 負担額(注)	
作業員 (一般工職)	北部	104.0	1.3	1,666.5	スタッフ (一般職)	北部	347.5	1.7	5,528.5	
		45	42	42			17	15	15	
	中部	85.6	1.3	1,471.9		中部				
		3	3	2						
	南部	99.7	1.3	2,212.3		南部	321.0	1.4	5,053.2	
		36	36	35			32	32	30	
エンジニア (中堅技術者)	北部	287.1	1.3	4,528.0	マネージャー (営業担当 課長クラス)	北部	750.9	1.8	12,053.4	
		40	39	38			15	14	14	
	中部	179.6	1.5	2,060.6		中部				
		2	2	1						
	南部	293.3	1.3	4,586.4		南部	837.3	1.3	12,798.1	
		34	34	33			23	23	22	
マネージャー (営業担当 課長クラス)	北部	822.3	1.8	12,816.7	単位:ドル、月数、下段は有効回答数 (注)一人当たり社員に対する負担総額 (基本給、諸手当、社会保障、残業、賞与などの年間合計)					
		37	36	35						
	中部	220.8	1.5	3,091.0						
		2	2	2						
	南部	669.3	1.4	10,556.4						
		32	32	31						

以上