

Table 4-2-12 MEDIUM & LONG-TERM FORECAST OF JAPAN'S
MANUFACTURERS' FOREIGN DIRECT INVESTMENT

% = Annual Increase Ratio

	Sectors	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1985 ~1990	Asia	10.8	9.3	3.3	6.3	11.5	15.1	11.5	6.5
	America	10.1	7.8	10.0	7.5	17.1	12.8	17.1	7.5
	Europe	7.0	4.6	2.5	2.5	8.3	9.7	8.3	10.0
	World	9.7	7.5	8.3	5.8	14.0	12.9	14.0	9.5
1990 ~1995	Asia	10.1	11.9	4.5	7.5	9.9	13.1	9.9	5.5
	America	8.1	7.8	4.2	7.5	10.2	10.4	10.2	5.0
	Europe	7.0	5.7	2.5	4.2	7.5	8.3	7.5	7.5
	World	7.1	8.1	3.3	7.5	9.7	10.4	9.7	6.5
1995 ~2000	Asia	9.1	9.0	3.5	6.3	9.6	11.3	9.6	5.5
	America	6.9	6.3	3.3	6.3	8.1	9.0	8.1	5.0
	Europe	5.4	4.9	2.5	4.2	6.9	7.5	6.9	5.0
	World	7.3	6.6	2.5	7.5	8.9	9.3	8.7	5.5

Notes : (1) Manufacturing Industry

(2) Chemicals

(3) Iron and Steel

(4) Non-Ferrous Metal

(5) Machinery

(6) Electric Machinery

(7) Transportation Machinery

(8) Precision Machinery

Source: Questionnaire Survey 1986/July by JETRO & JOEA (Japan Overseas Enterprises Association) to 424 Firms.

Table 4-2-13 FORECAST OF OVERSEAS PRODUCTION OF JAPAN'S MANUFACTURING INDUSTRY

	Percentage to Overseas Production to Total Production					
	All Firms Answered			Expect Firms with no Overseas Production		
	1988 (A) (%) Estimated	1993 (B) (%) Forecast	B / A Ratio	1988 (A) (%) Estimated	1993 (B) (%) Forecast	B / A Ratio
Total Manufacturing Industries	3.0	5.2	1.7	9.5	12.0	1.3
Material	1.5	2.9	1.9	6.2	7.8	1.3
Processing & Assembling	4.8	8.5	1.8	10.9	15.1	1.4
Others	2.0	3.1	1.6	8.9	9.2	1.0
Foods	1.2	2.1	1.8	5.9	7.3	1.2
Textiles	1.1	1.8	1.6	6.6	8.5	1.3
Pulp & Paper	1.6	2.8	1.8	6.0	10.0	1.7
Chemicals	1.6	2.9	1.8	6.8	7.0	1.0
Petroleum & Coal	—	—	—	—	—	—
Rubber	9.4	10.1	1.1	20.4	17.4	0.9
Ceramics & Earth Stone	1.9	3.2	1.7	9.9	11.1	1.1
Iron Steel	1.1	2.0	1.8	5.4	7.5	1.4
Non-Ferrous Metal	2.4	5.8	2.4	6.6	10.7	1.6
Metal Products	1.0	1.8	1.8	5.3	6.9	1.3
Machinery	2.2	4.2	1.9	7.2	12.2	1.7
Electric Machinery	8.3	13.6	1.6	14.5	18.7	1.3
Heavy	6.8	10.2	1.5	12.9	14.1	1.1
Light	8.6	14.4	1.7	14.8	19.6	1.3
Transportation Machinery	2.3	4.9	2.1	5.4	8.7	1.6
Automobile & Parts	2.9	6.4	2.2	5.4	9.2	1.7
Shipbuilding	1.1	1.0	0.9	4.5	3.5	0.8
Others	—	0.7	—	—	5.0	—
Precision Machinery	6.5	11.2	1.7	13.1	16.5	1.3
Other	2.5	4.5	1.8	8.3	7.9	1.0
Firm with Capitalization less than ¥ one billion	0.3	1.1	3.7	7.3	9.1	1.2

Note : Questionnaires sent to all listed companies in the Stock Exchanges in Japan except finance & insurance companies. 1,744 sent, 1,127 answered (64.6%).

Source: Economic Planning Agency (Japan) Questionnaire Survey (1989/Jan)

Table 4-3-1 NUMBER OF MANUFACTURING PROJECTS AMONG TOTAL PROJECTS APPROVED

Unit: No., %

Year	No. of Total Projects	No. of Manufacturing Projects	Share
1984	412	168	40.8
1985	378	164	43.4
1986	501	148	29.5
1987	1,435	513	35.7
1988	1,337	631	47.2
1989	2,398	1,002	41.8
Total	6,461	2,626	39.7

Note : Number of Projects include "Domestic Producers" and "Export Producers" with incentives, and "Manufacturing" without incentives. The figures do not include "Existing Projects" and "Increase in Equity"

Source: DOI: "Selected Statistics on Projects Approved under E.O. 226, by Type of Project and by Sector"

Table 4-4-1 NUMBER OF PLANTS AND PROJECT COST IN REGION III, IV AND NCR

Unit: No., Pesos million, %

Year	Region III		NCR		Region IV		Sub Total		Share to National Total	
	No.	Cost	No.	Cost	No.	Cost	No.	Cost	%	Cost
1984	6	(318)	64	(1,777)	24	(384)	94	(2,477)	75.8	124 (7,293)
1985	14	(491)	69	(1,504)	17	(490)	100	(2,185)	69.9	143 (2,742)
1986	--	--	60	(1,121)	18	(429)	78	(1,550)	66.1	118 (2,192)
1987	38	(1,377)	255	(4,519)	60	(2,742)	353	(8,638)	82.3	429 (9,844)
1988	57	(6,580)	306	(13,122)	108	(4,577)	471	(24,279)	72.8	674 (28,720)
1989 (1-6)	36	(3,382)	292	(13,477)	102	(15,202)	430	(32,061)	73.8	583 (40,107)
(7-12)	56	(1,592)	199	(7,253)	106	(9,872)	361	(18,717)	82.0	440 (22,197)
1989 (Total)	92	(4,974)	491	(20,730)	208	(25,074)	791	(50,778)	77.3	1,023 (62,864)
Total	207	(13,438)	1,245	(42,773)	435	(33,696)	1,887	(89,907)	76.0	2,484 (113,065)

Source: BOI "Selected Statistics on New and Expansion Projects, Approved by BOI, by Region"

Table 4-4-2 EXISTING I. ES. IN REGION III, IV AND XCR
(As of September, 1989)

Year of I. E.	Implementing Agency	Location			Developed Industrial Area (ha)		Available Industrial Area (ha)		Price (P/m ²)	Area for Expansion (ha)
		From Manila by Car	Municipality	Province	Region	Area (ha)	Area (ha)			
Sepang-Palay I. E.	NHA	1 hr	Sepang-Palay	Bulacan	III	19.5	16.7	7.5	200 for sale	--
Meycauayan I. S.	NHA	1 hr	Meycauayan	Bulacan	III	24	15	9	600 for sale	--
Luisita I. P.	TDC	2.5 hr	San Miguel	Tarlac	III	120	96	96	250 for sale	--
F. T. I. Agro-Commercial	FTI	0.5 hr	Taguig	Metro Manila	XCR	120	51	0	(80 for rental per year)	--
YFP Industrial Area	P. I. A.	0.5 hr	Taguig	Metro Manila	XCR	50	46	6	3.5 for rental per month	--
Dagal-Dagatan I. E.	NHA	50 min	Novotas	Metro Manila	XCR	30	25	0	(1,000 for sale)	--
Bagong-Silang I. E.	NHA	1.5 hr	Bagong Silang	Marikina	XCR	6.4	6.0	6	300 for sale	--
Dasmariñas I. E.	NHA	1 hr	Bagong Silang	Carite	IV	12.8	12.8	4.5	200 for sale	--
Canlubang I. E.	LEDC	50 min	Canlubang	Laguna	IV	400	340	10.5	820 for sale	415~
Carite-Carmona I. E.	TLRC	35 min	Gen. M. Alvarez	Carite	IV	53	45	0	(250 for sale)	--
Carmona I. E.	NHA	45 min	Gen. M. Alvarez	Carite	IV	9.7	9.7	8.7	90 for sale	--
New Carite I. C.	SLIC	1 hr	Gen. Trias	Carite	IV	44	39	13	210 for sale	--
First Cityland Heavy I. C.	CDC	1 hr	Dasmariñas	Carite	IV	24	24	0	--	--
Total								161.2		

Notes : FTI: Food Terminal Inc. LEDC: Laguna Estate Development Corp. TLRC: Technology and Livelihood Resource Center
 PIA: Phiridex Industrial Estate CDC: Cityland Development Corp. TDC: Tarlac Development Corp.
 XCR: National Capital Region (METRO MANILA) NHA: National Housing Authority

Source: Survey by the Team

Table 4-4-3 NEW I. ES. TO BE DEVELOPED

Name of I. E.	Location	Development Area (ha)	Industrial Area (ha)	Completion
Ayala-Laguna Industrial Park	Sta. Rosa, Laguna	344	173	April, 1991
Sta. Rosa Industrial Estate	Sta. Rosa, Laguna	180	150	April, 1991
First Cavite Industrial Estate	Dasmaringas, Cavite	155	117	April, 1991
Science Park	Cabuyao, Laguna	143	100	Dec., 1990
Engineering Industrial Estate	Bauan, Batangas	160	112	Dec., 1990
Gateway Industrial Complex	Gen. Trias, Cavite	400	160	50---Jun., 1990 110---Dec., 1992
Total		1,465	812	

Source: Survey by the Team

Table 4-4-4 ESTIMATED LAND DEMAND IN CALABAR AREA (30% CASE)

Unit: No. ha

Year	Foreign Investments						Local Investments						Total Demand of Land			
	No. of Investments	Manufacturing CALABAR	No. of Total Area of SFB	No. of Total Area of Land	Total Land	No. of Investments	Manufacturing CALABAR	Interested	No. of Total Area of SFB	No. of Total Area of Land	Total Land	Total Demand of Land				
														A	B	C
1989	419	126	38	13.3	88	176	189.3	1,979	594	149	45	3.2	104	41.6	44.8	234.1
1990	420	126	38	13.3	88	176	189.3	2,122	637	159	48	3.4	111	44.4	47.8	237.1
1991	520	156	47	16.5	109	218	234.5	2,174	652	163	49	3.4	114	45.6	49.0	283.5
1992	603	181	54	18.9	127	254	272.9	2,253	676	169	51	3.6	118	47.2	50.8	323.7
1993	663	199	60	21.0	139	278	299.0	2,364	709	177	53	3.7	124	49.6	53.3	352.3
1994	565	170	51	17.9	119	238	255.9	2,008	602	151	45	3.2	106	42.4	45.6	301.5
1995	448	134	40	14.0	94	188	202.0	1,585	476	119	36	2.5	83	33.2	35.7	237.7

Notes : B = A x 30% D = C x 0.35ha F = E x 2ha I = H x 30% K = J x 30% M = J - K P = L + N Q = G + P

C = B x 30% E = B - C G = D + F J = I x 25% L = K x 0.07ha N = M x 0.4ha

Source: A, H: Estimated by the Team

Table 4-4-5 ESTIMATED LAND DEMAND IN CALABAR AREA (35% CASE)

Unit: No., ha

Year	Foreign Investments					Local Investments					Total Demand of Land					
	No. of Investments	Manufacturing CALABAR	No. of Total Area of SFB	No. of Total Area of Land	Total Land	No. of Investments	Manufacturing CALABAR	Interested Area of SFB	No. of Total Area of Land	Total Land						
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	P	Q
1989	419	147	44	15.4	103	206	221.4	1,979	693	173	52	3.6	121	48.4	52.0	273.4
1990	420	147	44	15.4	103	206	221.4	2,122	743	186	56	3.9	130	52.0	55.9	277.3
1991	520	182	55	19.3	127	254	273.3	2,174	761	190	57	4.0	133	53.2	57.2	330.5
1992	603	211	63	22.1	148	296	318.1	2,253	789	197	59	4.1	138	55.2	59.3	377.4
1993	663	232	70	24.5	162	324	348.5	2,364	827	207	62	4.3	145	58.0	62.3	410.8
1994	565	198	59	20.7	139	278	298.7	2,008	703	176	53	3.7	123	49.2	52.9	351.6
1995	448	157	47	16.5	110	220	236.5	1,585	555	139	42	2.9	97	38.8	41.7	278.2

Notes : B = A x 35% D = C x 0.35ha F = E x 2ha I = H x 35% K = J x 30% M = J - K P = L + N Q = G + P

C = B x 30% E = B - C G = D + F J = I x 25% L = K x 0.07ha N = M x 0.4ha

Source: A, H: Estimated by the Team

Table 4-4-6 SUPPLY/DEMAND BALANCE OF LANDS IN CALABAR AREA

Year	Demand	Supply			Balance
		Existing	New	Total	
1989	58.5 <u>1/</u> ~68.4 <u>2/</u>	120.9 <u>3/</u>	—	120.9	52.5 ~62.4
1990	237.1 ~277.3	115.0	50.0 <u>4/</u>	165.0	▲59.8 ~▲9.7
1991	279.5 ~330.5	100.0	106.0	206.0	▲184.3 ~▲83.2
1992	293.1 ~377.4	100.0	314.0	414.0	▲147.7 ~37.7
1993	266.5 ~410.8	100.0	310.0	410.0	▲148.5 ~181.2
1994	241.9 ~351.6	—	—	—	▲500.1 ~▲60.7
1995	213.3 ~278.2	—	—	—	▲778.3 ~▲274.0

Notes : 1/ 234.1ha x 1/4 (Demand for Oct. to Dec., 1989)

2/ 273.4ha x 1/4

3/ 161.2ha x 3/4 (1/4 assumed to be sold for Oct. to Dec., 1989)

4/ Gateway Phase I

Source: Estimated by the Team

Table 4-4-7 SUPPLY PROJECTION OF PRIVATE I. ES.

Name of I. E.	Unit : ha				
	1990	1991	1992	1993	Total
Ayala-Laguna	—	—	73	100	173
Sta. Rosa	—	—	50	100	150
First Cavite	—	—	85	—	85
Science Park	—	50	50	—	100
Engineering	—	56	56	—	112
Gateway	50	—	—	110	160
Total	50	106	314	310	780

Table 4-4-8 ESTIMATED DISTRIBUTION OF SALES VOLUME BY I. E., BY YEAR

Case	Name of I. E.	Unit : ha							Total
		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1995	
Case I	Ayala-Laguna	—	—	52	52	52	17	173	
	Sta. Rosa	—	—	45	45	45	15	150	
	First Cavite	—	—	26	26	26	7	85	
	Science Park	—	30	30	30	10	—	100	
	Engineering	—	33	33	33	13	—	112	
	Gateway	48	48	48	16	—	—	160	
	Total	48	111	234	202	146	39	780	
Case II	Ayala-Laguna	—	—	35	52	69	17	173	
	Sta. Rosa	—	—	30	45	60	15	150	
	First Cavite	—	—	17	26	33	9	85	
	Science Park	—	20	30	40	10	—	100	
	Engineering	—	22	33	46	11	—	112	
	Gateway	32	48	64	16	—	—	160	
	Total	32	90	209	225	183	41	780	
Case III	Ayala-Laguna	—	—	35	52	52	34	173	
	Sta. Rosa	—	—	30	45	45	30	150	
	First Cavite	—	—	17	26	26	16	85	
	Science Park	—	20	30	30	20	—	100	
	Engineering	—	23	33	33	23	—	112	
	Gateway	32	48	48	32	—	—	160	
	Total	32	91	193	218	166	80	780	
Case IV	Ayala-Laguna	—	—	17	52	69	35	173	
	Sta. Rosa	—	—	15	45	60	30	150	
	First Cavite	—	—	9	26	33	17	85	
	Science Park	—	10	30	40	20	—	100	
	Engineering	—	11	33	46	22	—	112	
	Gateway	16	48	64	32	—	—	160	
	Total	16	69	168	241	204	82	780	

Source : Estimated by the Team

Table 4-4-9 CASE STUDY OF SUPPLY/DEMAND BALANCE OF LANDS IN CALABAR AREA

Unit : ha

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
D.E.N.A.V.D	58.5~	237.1~	279.5~	293.1~	266.5~	241.9~	213.3~
Base Case	120.9	115.0	100.0	100.0	100.0	-	-
Supply (Existing)							
Supply (New)	-	50.0	106.0	314.0	310.0	-	-
Supply (Total)	120.9	165.0	206.0	414.0	410.0	-	-
Balance	52.5~	△59.8~	△184.3~	△147.7~	△148.5~	△500.1~	△778.3~
Case I	120.9	115.0	100.0	100.0	100.0	-	-
Supply (Existing)							
Supply (New)	-	48.0	111.0	234.0	202.0	146.0	39.0
Supply (Total)	120.9	163.0	211.0	334.0	302.0	146.0	39.0
Balance	52.5~	△61.8~	△181.3~	△224.7~	△333.5~	△539.1~	△778.3~
Case II	120.9	115.0	100.0	100.0	100.0	-	-
Supply (Existing)							
Supply (New)	-	32.0	90.0	209.0	225.0	183.0	41.0
Supply (Total)	120.9	147.0	190.0	309.0	325.0	183.0	41.0
Balance	52.5~	△77.8~	△218.9~	△286.7~	△372.5~	△541.1~	△778.3~
Case III	120.9	115.0	100.0	100.0	100.0	-	-
Supply (Existing)							
Supply (New)	-	32.0	91.0	193.0	218.0	166.0	80.0
Supply (Total)	120.9	147.0	191.0	293.0	318.0	166.0	80.0
Balance	52.5~	△77.8~	△217.9~	△301.7~	△394.5~	△580.1~	△778.3~
Case IV	120.9	115.0	100.0	100.0	100.0	-	-
Supply (Existing)							
Supply (New)	-	16.0	69.0	168.0	241.9	204.0	82.0
Supply (Total)	120.9	131.0	169.0	268.0	341.0	204.0	82.0
Balance	52.5~	△93.8~	△255.9~	△364.7~	△434.5~	△582.1~	△778.3~

Source : Estimated by the Team

第5章

フィリピン投資誘致活動の現状と課題

第5章 フィリピン投資誘致活動の現状と課題

5-1 フィリピンの投資誘致活動の現状

(1) 投資委員会 (BOI) の役割

現行フィリピンの投資活動はOmnibus Investments Code of 1987によって規定されている。同法はフィリピンにおいて、それまであった投資に関する基本的な法を集約し、内外の投資家のために各々の条項を明確化したものである。同法の投資政策宣言において、フィリピンは工業、農業、林業、鉱業、観光業等に対する国内・外からの民間投資を奨励し、その事業目的を補助するために、事業活動に対し枠組を設定し、環境と優遇措置を提供することを明記している。

この法律に基づき、投資委員会 (BOI) がフィリピン国内の投資の規制と促進に関し行政権限・責任を持ち、その執行に当たっている。BOIは貿易工業省 (DTI) が管轄する委員会の一つで、組織上は同省のIndustry and Investment Group に属する (図5-1-1 に DTIの組織図を示す)。BOI はDTI 大臣を議長として7名の委員によって構成され、その下に約400名の職員からなる事務局が機能している。同法に基づく投資委員会の主な権限及び義務は次のとおりである。

- 1) Investment Priorities Planの作成。
- 2) 投資委員会への登録申請案件に対する条件付与と承認 (奨励措置の付与)。
- 3) 外国人雇用のためにフィリピン入国の勧告をCommissioner of Immigration and Deportation に対して行う。
- 4) 投資委員会登録企業に対する定期的調査。
- 5) 生産向上計画、国産化規制、国内資源優先調達規制、及び産業の分散に関するガイドラインの作成。
- 6) 登録企業に対する奨励措置の適用期間を延長すること。

- 7) 直接、あるいはフィリピンの外交使節を通じて、有望な外国人投資家の関心を集める情報を提供すること。
- 8) 投資の奨励、登録企業の操業、及び本法の効果的実施に必要なその他の活動に関するシステム、及び手続きの簡素化、円滑化のために、他の政府機関と協定を結ぶこと。

(2) Investment Priorities Plan (IPP) の見直しと作成

投資委員会は毎年 3 月末日までに、必要と認める適切な政府機関、及び民間部門と協議を行なった後、大統領に IPP を提出しなければならない。IPP とは、すなわち投資優遇分野 (Preferred areas of investment) の決定であり、プロジェクトの長期的な比較優位、経済的健全性、開発目標への貢献度、市場規模に対する適性生産能力 (Measured capacity) などの基準を用いて決定される。IPP に含まれ、BOI への申請登録が承認された案件 (企業) に対しては Omnibus Investment Code of 1987 に基づき優遇措置が与えられる。

1990 年の IPP は、草案が完成しており近く大統領の承認を得て発効する予定である。同草案によれば IPP 記載分野は 264 分野にわたっている。その内 195 分野は 1989 年からの継続であり、19 分野が新規、そのほか 50 分野が前年の一部修正による継続分野となっている。業種別には製造業が最も多く、全体の 47% を占めている。

1990 年の IPP を決定するに当たって、同年のテーマとしてとりあげられた点は地方の産業振興である。農業、畜産、農産品加工、及びそれらに対する附帯サービス分野の強化をかかっている。また、1989 年にとりあげられた工業用地や産業インフラへの投資を引続き奨励している点も特徴の一つである。

外資比率が資本金の 40% を下まわる外国資本投資は BOI による事前承認は必要なく、単に報告を行うだけでよい。しかしこの場合、特別な優遇措置は与えられない。一方、外資比率が 40% を超える場合は Omnibus Investment Code of 1987 の規制を受け、IPP に反しないことが、一つの条件となってくる。図 5-1-2 はフィリピンへの投資を行うに当たって優遇措置を伴う外資の流れを示したものである。IPP に規定され、パイオニアあるいは非パイオニア分野のいずれに属するかによって外資比率や、優遇措置が決定されることになる。(その他、輸出比率や、投資地域なども判断基準とされる。)

(3) 投資誘致活動の組織体制

現行フィリピンの投資促進活動は投資委員会 (BOI) が毎年作成する Investment Priorities Plan (IPP) を基に策定した具体的アクションプログラムに従い、実施している。

BOIの組織図を図5-1-3 に示す。Council for Investments が投資誘致に関する全体的な方針の審議を行う。そこで審議され、上部機関で決定された方針に基づき、具体的な投資誘致活動の実務は、その下部機構として設置されている3つのセクション、すなわち、Investment Information Center, Investment Promotion Center, One Stop Action Centerが担当している。これら3セクションの機能を以下に概説する。また、その組織構成を図5-1-4 に示す。

1) Investment Information Center (IIC)

主にフィリピンの投資関連情報を整理、編集し、投資家に対し情報の提供を行なっている。提供の方法は直接、投資家に行われるほか、後述するBEMBやOSACをとおして行われる場合もある。また、海外の在外大使館等への情報提供も行なっている。提供される情報の内容は多岐にわたり、投資家にとって、ここからのみで、基本的ビジネス情報を入手することが可能である。ただし、詳細なデータについては関係各機関へ問い合わせることが求められる。

2) Investment Promotion Center (IPC)

BOIの内において、下記のような投資促進業務を行なっている。

- a) 国内・外の企業、関係機関との協力体制促進
- b) 投資ミッション、セミナーの準備
- c) 合弁パートナーの発掘、紹介
- d) 広告、宣伝活動の企画、実施

1989年の活動実績報告によると、投資ミッション件数は58件で、その内、海外への派遣ミッションが3件、海外からの受入れが55件（韓国17件、日本14件、台湾8件など）となっている。また、合弁パートナーの紹介については合計138件の外国投資家に対し、323件のフィリピン投資家を紹介している。そのほか、海外への広報活動として各国の在外機関に対し投資情報が提供されている。

3) One Stop Action Center (OSAC)

対外的に投資家への相談窓口となる。

OSACは B01のほか、Export Processing Zone Authority (EPZA)、Bureau of Customs など 8つの関連機関によって構成され、各構成機関よりスタッフが出向し、投資家に対して情報提供、投資アドバイスを行なっている。すなわちOSAC 1か所を訪問するだけで投資家にとっては、おおむねフィリピンの投資制度が把握できることになる。これに類する組織体制をとっている投資促進機関は他国においても見られるが、合計 9機関にもわたる編成はフィリピン独特のものである。OSACを構成する各機関の主な役割を表5-1-1 に示す。

以上のように、B01における投資促進のための組織構成は投資家に対する情報管理機能、投資促進機能、及び投資相談機能の 3機能を主な柱としている。

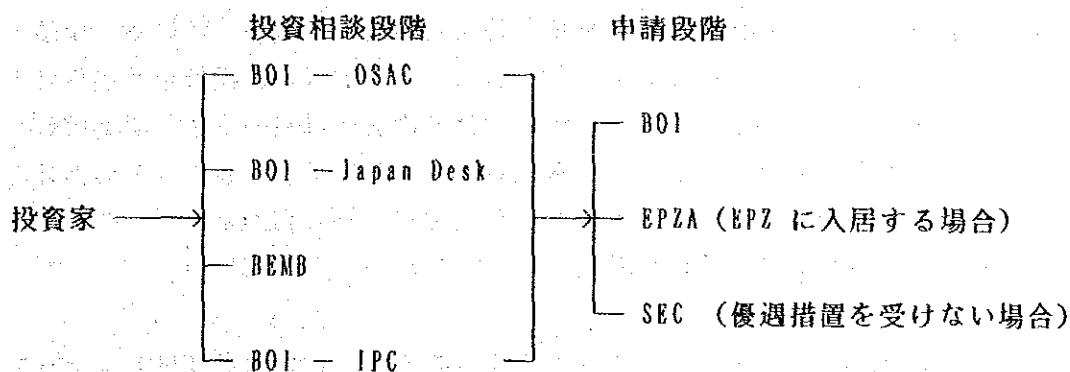
(4) 投資相談の流れ

フィリピンへの投資を検討する投資家の大半は必要投資情報の収集や投資相談のためB01にコンタクトしている。B01の窓口としては2つのルートがある。一つはグループ(ミッション等)による投資家訪問を担当するInvestment Promotion Center (IPC) であり、もう一つは、個別訪問の投資家を担当するOne Stop Action Center (OSAC) である。OSACは1986年12月に業務を開始し、当初は情報提供サービスが中心であったが、次第に権限を付加し、現在は各機関への申請書受理なども一部行なっている。

このほか、日本からの投資家に対して、上記以外に 2つのルートがある(図5-1-5 参照)。一つは1989年11月、B01の中に設置されたJapan Deskで、現在 2名の日本人投資アドバイザーがJICAより派遣されている。他のルートは B01同様、DTI傘下にあるBonded Export Marketing Board (BEMB) である。BEMBは本来委託加工事業の開発・振興を促進するための機関として設立された独立機関であり、外資の誘致促進という面においては B01と同様の役割を担っている。事務所は B01と同じビルの中にあり、B01(特にOSAC)と連携をとりながら誘致促進活動を行なっている。特に外国人投資家に対して投資情報の提供、投資相談のほか、“airport to airport service” と称される個別企業随行サービスを提供している。このサービスは国内訪問先のアレンジや関係機関との交渉も行う。そのサービスは限られた範囲の有望投資家に対して行われるに止まるが、かなりきめの細かいサービスを提供しており、好評を得ている。他

国の事例を見ても、このような個別企業のニーズに合わせたコンサルティングサービスは今後ますます必要とされるものになりつつあると言える。

以上述べたように、現在行われている投資相談には複数のルートがある。しかし Omnibus Investments Code of 1987に基づく投資許可及び規制に関する権限は BOIにあるため同法に基づき投資認可を得る必要のある外資比率が40%を上回る投資案件は基本的に BOIへ投資申請が行われる。ただし、EPZ への入居を希望する場合はEPZA への申請によって BOIへの申請は免除される。また、外資比率40%以下で、かつ、投資優遇措置の適用を求めない場合は、SEC への申請のみが義務付けられ、BOI に対しては報告義務があるのみである。



投資家に対する複数の相談ルートは、投資家にとってもフィリピン政府側にとってもそれぞれ長・短両面を持つ。投資家を幅広くカバーし、より多くの投資相談の機会を与えることは双方にとってメリットである。しかし、投資家にとって複数のルートが並立することは、本来、機密とすべき投資内容をどの窓口と相談すべきか、判断に迷う場合が考えられる。事実、日本の複数の投資家から BOIとBEMBの役割分担につき質問が出ている。また、投資誘致活動での機能面を見た場合、情報管理機能、投資促進機能、投資相談機能それぞれにおいてBOI とBEMBの役割が重複しているという組織上のデメリットもある。

これらの現状を踏まえ、今後は各セクションの役割分担を明確にし、全体が更に効率的な動きができるようにする必要がある。特に日本人投資家に対して現在あるOSAC、BEMB、Japan Deskの3ルートが、どのように連携しあうか、今後の課題の一つである。

(5) 海外の投資促進体制

現在、フィリピンのBOIはタイやマレーシアのような投資促進機関独自の在外オフィスを持っていない。DTIから派遣された投資アドバイザーを西独と日本に常駐させるほか、通常は在外大使館の商務官が投資促進業務も行なっている（投資アドバイザーも在外大使館内に事務所を置く）。マレーシアの投資促進機関Malaysia Industrial Development Authority (MIDA)の場合、独自に12か所の海外投資促進事務所を持ち、また、タイ国のBoard of Investmentの場合も同様の海外事務所を4か所持っており、その他現在2か所に新設を計画中である。

タイ、マレーシア両国の海外投資促進事務所はそれぞれ設置された国での潜在投資家の発掘から、投資相談、申請書類の受理まで一貫して行なっている（申請案件内容の検討、承認手続きは本国において行われる）。このほか、投資企業が投資先に派遣する社員のVISA取得の支援や、当該国における投資促進案の企画、実施等も在外オフィスの重要な業務となっている。日本に設置されたタイ、マレーシアの海外投資促進事務所には、それぞれ本国より派遣された投資担当官2名が常駐し、それ加えて2～3名の日本人補助スタッフがいる。

投資促進機関が独自の海外投資促進事務所を持つことの利点は専門スタッフが一貫した投資促進プログラムをもって効率的に投資家への対応ができることにある。フィリピンでは在外大使館のほか、タイ、マレーシア同様、海外のUNIDO事務所やASEAN Center等の投資促進機関に専門スタッフを派遣している。原則的には、BOI独自の海外投資促進事務所を主要誘致国に設置することが望ましい。しかし、それが困難であれば当面は、上記のような外部機関との連繫を強め、海外における投資促進の体制を強化する必要がある（タイ、マレーシアの投資促進機関組織図については付編4参照のこと）。

(6) 投資誘致の主な活動とその概況

現在、BOIが実施している投資誘致のための主な活動は次のとおりである。

1) 投資ミッションの派遣、及び受入れ

投資ミッションの派遣は、海外での投資セミナーへのDTI高官派遣が中心であり、フィリピン民間セクターによる投資ミッションは少ない。また、全体的に派遣よりも受入れの件数が多い。1989年実績についてはページ5-3参照。

2) セミナーの開催

国内外とも、外部機関との共催をとるケースが多い。開催頻度についてのデータはないが、1988年にはUnited Nations Industrial Development Organizationとの共催により4日間にわたるPhilippine Investors Forumを開催し、約500名の参加者、及び184件のプロジェクトが検討を開始されている。

3) 投資情報の提供

単に印刷物による情報提供に止まらず、BOI内のOne Stop Action Centerでは外部の投資関連機関より職員が派遣され、こまかな投資相談に応じている。また、国内での部材調達先の紹介等も行なっている。

4) 合併相手企業のリストアップ及び紹介

リストアップは業界団体と連繋を取りながら1988年より行われ、BOI内でデータベース化されている。(1989年末現在約160社)

5) 広告・宣伝活動

海外の雑誌、新聞への広告掲載のほか、海外から経済紙の記者をフィリピンへ招待することも行われている。

このほか、定期的に投資インセンティブや手続き、書類などの見直しを行い、投資促進に努めている。

BOIにおいて投資促進活動の主体をなすIIC、IPC及びOSACの1989年度運営予算は3部門合せて5,971千ペソである。内、3,731千ペソが給与、事務費用など管理、運営予算として配分され、実質的に促進活動に使われる予算は残り2,240千ペソとなっている。また、これは計画段階であるが1990年度は合計6,295千ペソに対し、管理、運営予算4,004千ペソである。他国との比較は一概にできないが、新聞、雑誌の広告掲載料金だけを考えても活動予算の絶対額が低いことは十分に想像される。BOIとしては現状BOI予算のほか、国内・外の貿易・投資促進機関との共催プログラムなどを通じ、より効果的な活動を目指している。

5-2 フィリピン投資誘致活動の課題

投資誘致の促進活動は潜在投資家のニーズを分析し、いかにニーズにあった対応策を打出すかが、活動初期段階における基本要件となる。ここでは投資誘致活動の課題として、今後の投資の動向、及び現行投資誘致活動における問題点などを整理し、今後の活動の前提となるべき点を明らかにする。

(1) 東南アジアにおける外国投資の潮流と特徴

ここ数年、東南アジア地域において主要投資国となっている日本、台湾、香港、韓国などの投資の背景として次のような点を指摘できる。

1) 投資国側の背景

- a) 投資国通貨の切り上げ、賃金の上昇を主要因とする価格競争力の低下
- b) 輸出対米依存度が高いことによる、貿易摩擦（輸入規制）の高まり
- c) 輸出企業による既存拠点間の生産再調整の活発化
- d) ASEAN諸国の工業力の高まりによる工業移転の容易性

2) ASEAN地域の投資の流れ

- a) 1984年以降、ASEAN 4か国（タイ、マレーシア、フィリピン、インドネシア）に対する投資が増加し、その中でタイ、マレーシア、インドネシアではGNPの20%を上まわる投資を達成している。
- b) この間、マレーシア、インドネシア、フィリピンにおいては、アジアNIEs（韓国、台湾、香港、シンガポール）からの投資が急速に増加している。
- c) ASEAN 4か国への日本の投資は年々著しい伸びを見せ、日本はこれら4か国に対する最大投資国である。
- d) ASEAN 4か国への欧・米諸国の投資も微増を続けているが、海外投資国の中での相対的比率は低下している。

e) 投資業種は投資国側において輸出比率が高く、労働集約的な業種が多い。

(2) フィリピンへの外国投資の潮流と特徴

第4章において分析したように、フィリピンへの外国投資の流れは、これまでの日本、米国主流から日本、アジアNIEs主流へと移行しつつある。更に、外国投資に占める日本、アジアNIEsのシェアは、これまでの40~50%台から1990年以降は60~65%まで伸びてくるものと予想される。この数字を更に分析すると次のようなことがいえる。

1) 業種の特徴

投資の主体は製造業であり、外国投資額の約70~75%を占める。先の投資国側の背景や日本国内でのアンケート調査結果から、業種的にはフィリピンの豊富で低廉な労働力と輸出インセンティブの利用を期待する輸出指向業種が中心をなす。例えば、家電品、電機・電子部品、自動車部品、玩具、スポーツ用品、繊維製品、プラスチック成形、精密機器、金属加工などである。このほか、自動車やエネルギー関連投資も予想されるが、これらは主に国内向けが中心となる。また、タイ、マレーシアの投資が伸びたここ数年間の動きを見てみると、投資急増時には建設、不動産関連への投資が増えてくることが見られるが、このことはフィリピンにおいても今後当てはまるものと考えられる。

2) 規模的特徴

今後のフィリピンへの外資の主体を日本及びアジアNIEsと考えた場合、投資国側から見た規模的特徴として次のようなことが言える。

a) 日本

1986年以降大きく動き始めた中小企業の海外投資は1985年の318件（全世界への投資件数）から1986年には前年比281件増の599件、1987年は464件増の1,063件と急増を続け、1988年には562件増の1,625件とその勢いは更に加速している。大企業を含めた全規模での前年比伸率が28.1%であったのに対し、中小企業は52.9%の伸びを示している。中でも製造業投資のアジア指向は根強く、1988年には中小企業製造業投資件数の66.9%を占めている

（以上1990年ジェトロ白書、投資編より）。一方、本調査で実施した日本企

業に対するアンケート調査結果においても、中小及び中堅企業層による海外投資指向が強いことを裏付けている。

b) 韓国

1988年の東南アジア向け直接投資は118件となり、1987年の23件から急増している。一方、金額では1億7,100万ドルから7,500万ドルへ減少しており、中小企業の投資が急増したことを示している。韓国の場合、家電など大企業による東南アジア投資はほぼ一巡しており、これに合せて部品など下請け産業が海外移転を始めたことが一因である。また、韓国政府は1989年2月から海外投資許可手続きの簡素化など海外投資規制を緩和しており、この点でも中小企業の海外進出は増加するものと予想される。

c) 台湾

1988年台湾の海外投資高は公式に承認されたものだけで109件、2億1,873万ドルと、いずれも前年比倍増であった。台湾においては1987年の外国為替管理法改正により年間500万ドル以内の海外送金が自由化されたため、政府に申請しない海外送金が急増している。また、台湾にはもともと大企業が少ないことを考え合せると、台湾からの投資の主流も中小企業になると言える。

このようなことから、日本をはじめとする各国の製造業投資は中小企業による比率が益々高まっていくものと予想される。

(3) フィリピンへの投資を促進するための留意事項：在比外資企業の意見

今回の現地調査において在フィリピンの外資系企業や外国商工会議所にインタビューを行い、フィリピンへの投資を促進するため留意すべき事項について意見を聴取した。その主な意見をまとめると、次のとおりである。

- 1) 多くの企業が政治の安定、及び企業、個人の安全を最も重視し、その維持を強く求めている。
- 2) 外国人に対する土地規制と外資比率の制限に対する緩和を望む企業が多い。また、その様な緩和によって外国投資が増えるとの見方が多い。

- 3) BOI の外資政策、及び優遇措置についての不満を持つ外資企業は少ない。しかし、頻繁に内容が変更されることに対する不満は多い。
- 4) 英語でのコミュニケーションと適用力の高いフィリピン労働力をフィリピンの優位点として評価している。
- 5) 多くの企業が国際分業を行う上で、フィリピンが地理的に優位な位置にあることを評価しているが、そのような利点を生かして外資による投資の拡大を計るには、行政面での対応に即ちその改善努力が必要であるとの意見が多い。

(4) フィリピンへの投資促進を図る上での留意事項：日本その他外国の潜在投資家の意見

フィリピンへの投資促進を図る上で留意すべき事項について、本調査の中で日本企業その他外国企業とのインタビューで聴取した主な意見を以下に要約する。

- 1) 潜在投資家が最も利用する投資に関する情報源は、
 - ・日本、韓国の場合 JETRO、KOTRA、商社、金融機関の順であり、
 - ・台湾、香港の場合個人ルート、金融機関などが多い。
- 2) 投資誘致において競合するタイ、マレーシア等に比較し、フィリピンは海外でのプロモーション活動が弱く、この面での強化が必要である。
- 3) 日本国内についてのみ言えば、フィリピンの経済に関する情報量が少ない。この面での改善が必要である。（例えば、日本経済新聞に掲載された経済記事をフィリピンとタイで比較した場合、1989年1月から1990年4月までで、フィリピンが160件に対し、タイが230件であり、1990年に限って言えば、フィリピンが11件、タイが59件となっている。）
- 4) 潜在投資家が現在、フィリピンへの投資を検討するにあたって最大の関心事は政治的、社会的安定である。したがって、この面でのアピールが重要である。
- 5) 潜在投資家はできるだけ母国語での情報提供、投資相談を求めている。

(5) 投資誘致活動強化のための課題

これまで述べてきたフィリピンの投資誘致活動の現状、外国投資の潮流と特徴、及び問題点などから今後フィリピンの民間投資、特に外国からの投資を促進するにはフィリピンとして投資誘致活動を強化する必要があるが、そのため検討すべき課題を以下に述べる。

1) 現在の投資潮流に沿った誘致戦略の策定

海外からの投資の流れ、すなわち欧・米諸国よりも日本、韓国、台湾、香港などの東アジア、あるいは豪州などからの投資が活発化している現状を踏まえ、今後これらの国々からの誘致に力点を置いた誘致戦略が必要である。また、中小企業の投資を促進するための誘致戦略が必要である。中小企業の場合、業界の特性が多岐にわたり、情報ルートが細かく分れているため、BOIとしてもより幅広い対応が求められる。また、中小企業の場合、海外事業の経験が少ないため、提供する情報の内容やサービスなど投資家が求めるものを適時提供できるような配慮が必要である。

2) 海外における誘致活動の強化

海外からの投資を促進するため、海外における誘致活動の強化が必要である。その場合、在外機関数やプロモーションの量的な拡充のみならず、その国の外国語でのサービス、在外機関での投資申請受理など質的サービスの向上を検討する必要がある。

3) 誘致促進のため提供される資料及び情報の見直し

現在、投資家に情報として提供されているパンフレットや資料はまだ概括的なものが多く、事業計画の検討を進める上で投資家が求める内容の資料や情報の提供が不十分である。また、一般の潜在投資家に対して提供される一般的な資料も内容が魅力にかける。提供する資料の種類や内容、また、個別に提供する情報の収集・提供システムを見直し、その体制を強化・改善する必要がある。

4) 国内での支援体制、並びに海外でのネットワーク作り

上記の活動を効果的に実施するため、海外でのネットワーク、並びに国内での支援体制の強化・改善が必要である。現在の BOI の組織は BEMB や Japan Desk の役割・機能を含め、効果的な体制を検討する必要がある。

Table 5-i-1 CONSTITUENT MEMBER AND MAJOR ROLE OF THE ONE-STOP ACTION CENTER

1. BOARD OF INVESTMENT (BOI)
 - Processes & acts on applications of more than 40% foreign investments.
 - Processes & acts on applications for incentive availment.
 - Processes special investor resident visa.
2. CENTRAL BANK (CB)
 - Accepts & processes applications for confirmation of inward remittance of Special Investor Resident Visa.
3. SECURITIES AND EXCHANGE COMMISSION (SEC)
 - Registers domestic corporation / partnership with more than 40% equity.
4. BONDED EXPORT MARKETING BOARD (BEMB)
 - Develops international subcontracting.
 - Account executive Airport-to-airport services.
5. EXPORT PROCESSING ZONE AUTHORITY (EPZA)
 - Assistance in the registration of EPZA firms.
6. GARMENTS AND TEXTILE EXPORT BOARD (GTTEB)
 - Attends to inquiries on quota allocation.
 - Accepts & processes applications for GTTEB clearance.
7. DEPARTMENT OF TOURISM (DOT)
 - Accepts application of tourism oriented projects — initial processing.
8. COMMISSION ON IMMIGRATION AND DEPORTATION (CID)
 - Evaluation / Verification of special investor resident visa applications.
 - Coordination / Processing of specific visa requirements.
 - Assistance / advice on visa problems.
9. BUREAU OF CUSTOMS (BOC)
 - Endorsement of bonded marketing warehouses for tax - exempt industries.
 - Assistance/facilitation in the importation of raw materials and capital equipment.

Figure 5-1-1 ORGANIZATION CHART, DEPARTMENT OF TRADE AND INDUSTRY, REPUBLIC OF THE PHILIPPINES

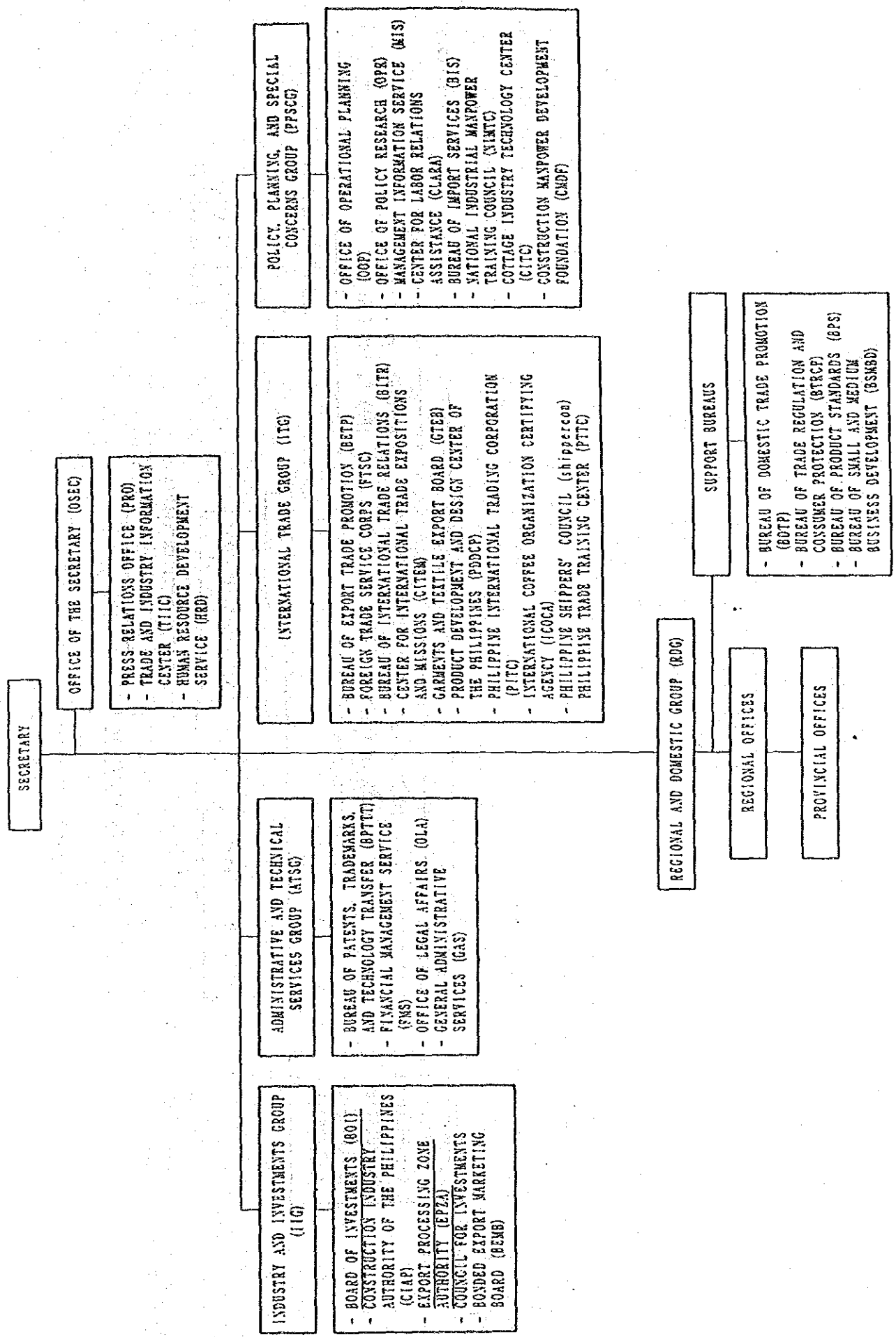
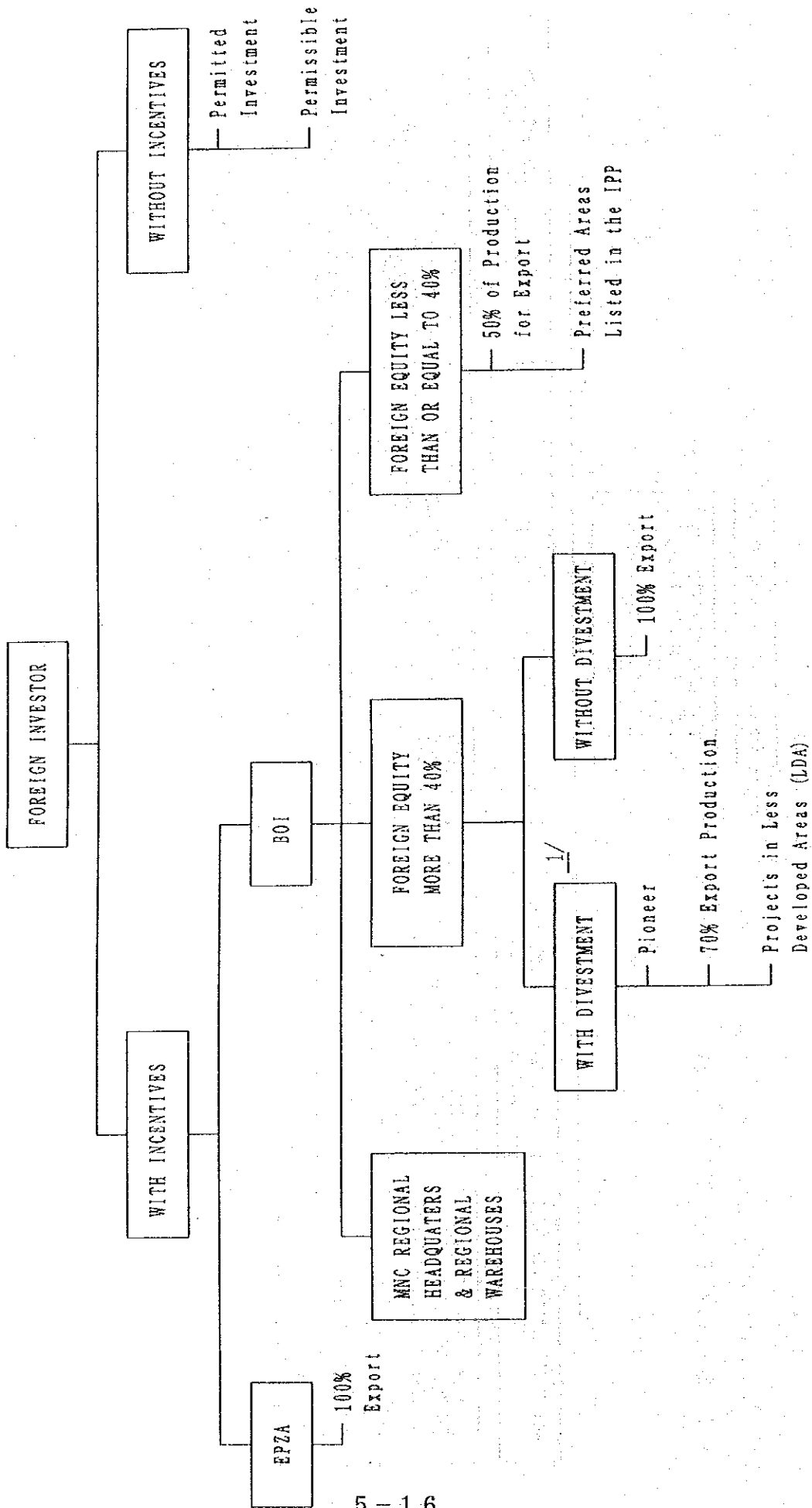


Figure 5-1-2 INVESTMENT OPTIONS TO FOREIGN NATIONALS



1/: These enterprises are obliged to attain the status of a Philippine national within 30 years or within a longer period as prescribed by the BOI.

Figure 5-1-3 BOI ORGANIZATIONAL CHART OF THE PHILIPPINES

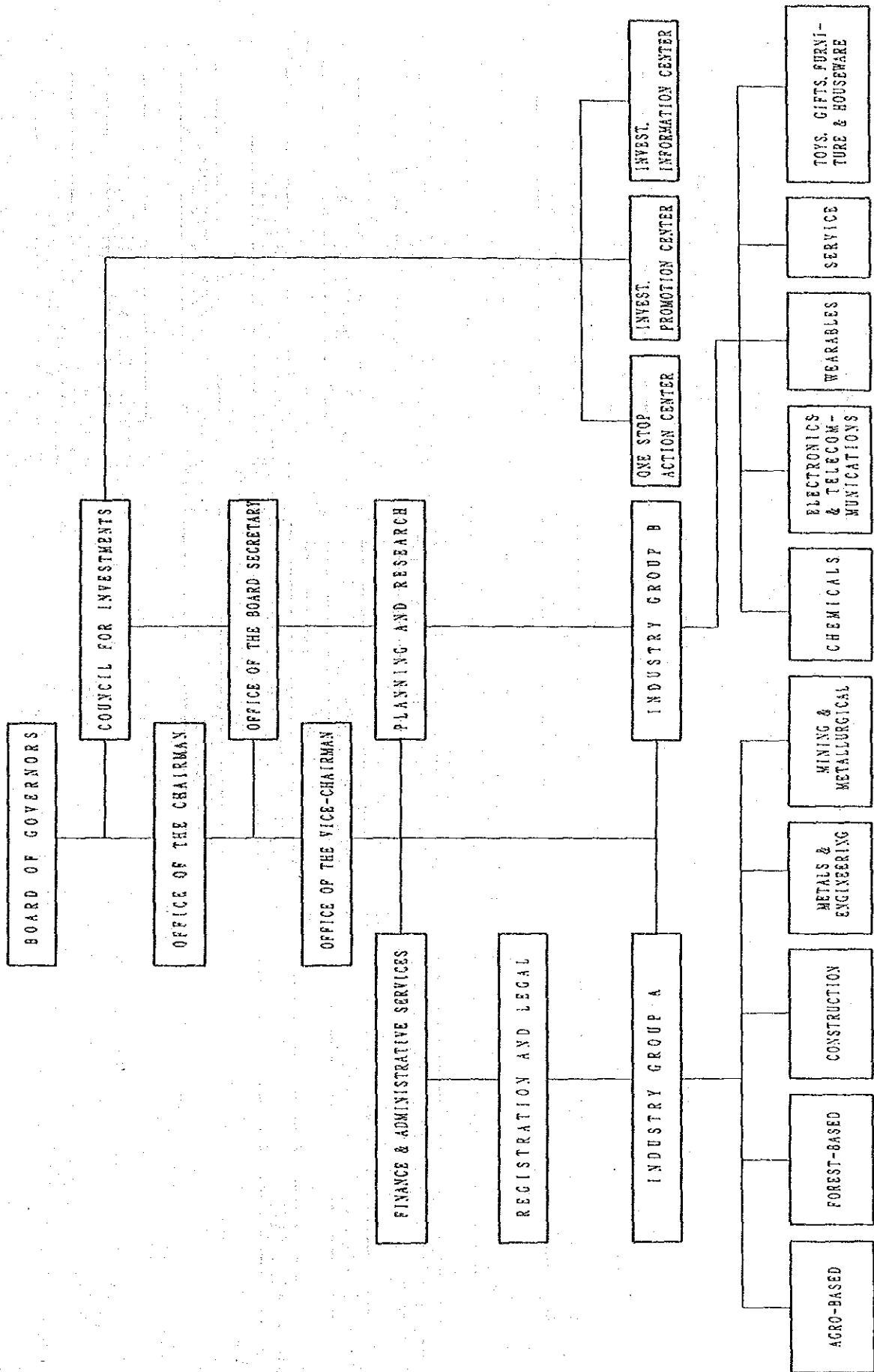


Figure 5-1-4 ORGANIZATION CHART OF COUNCIL FOR INVESTMENTS

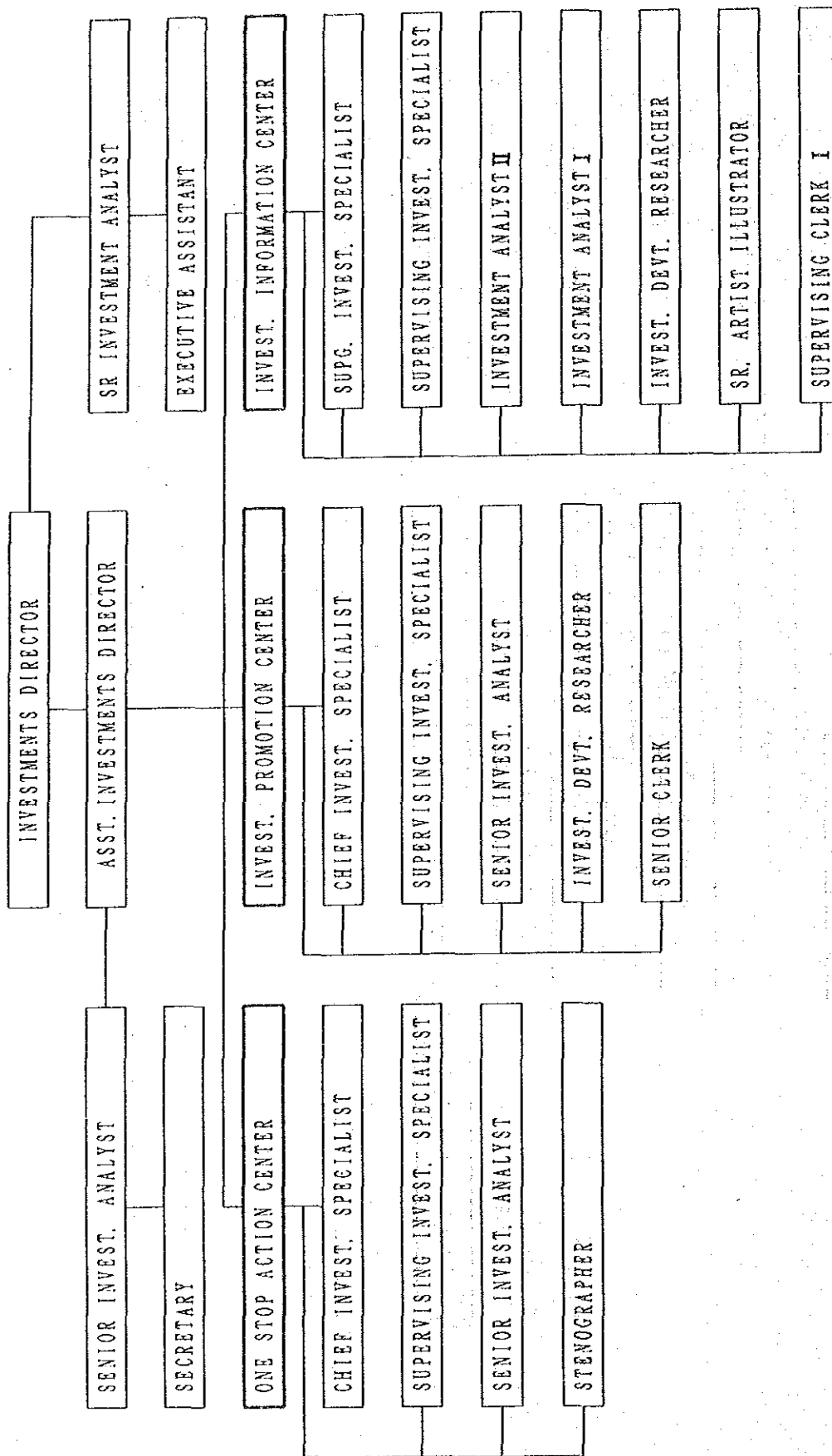
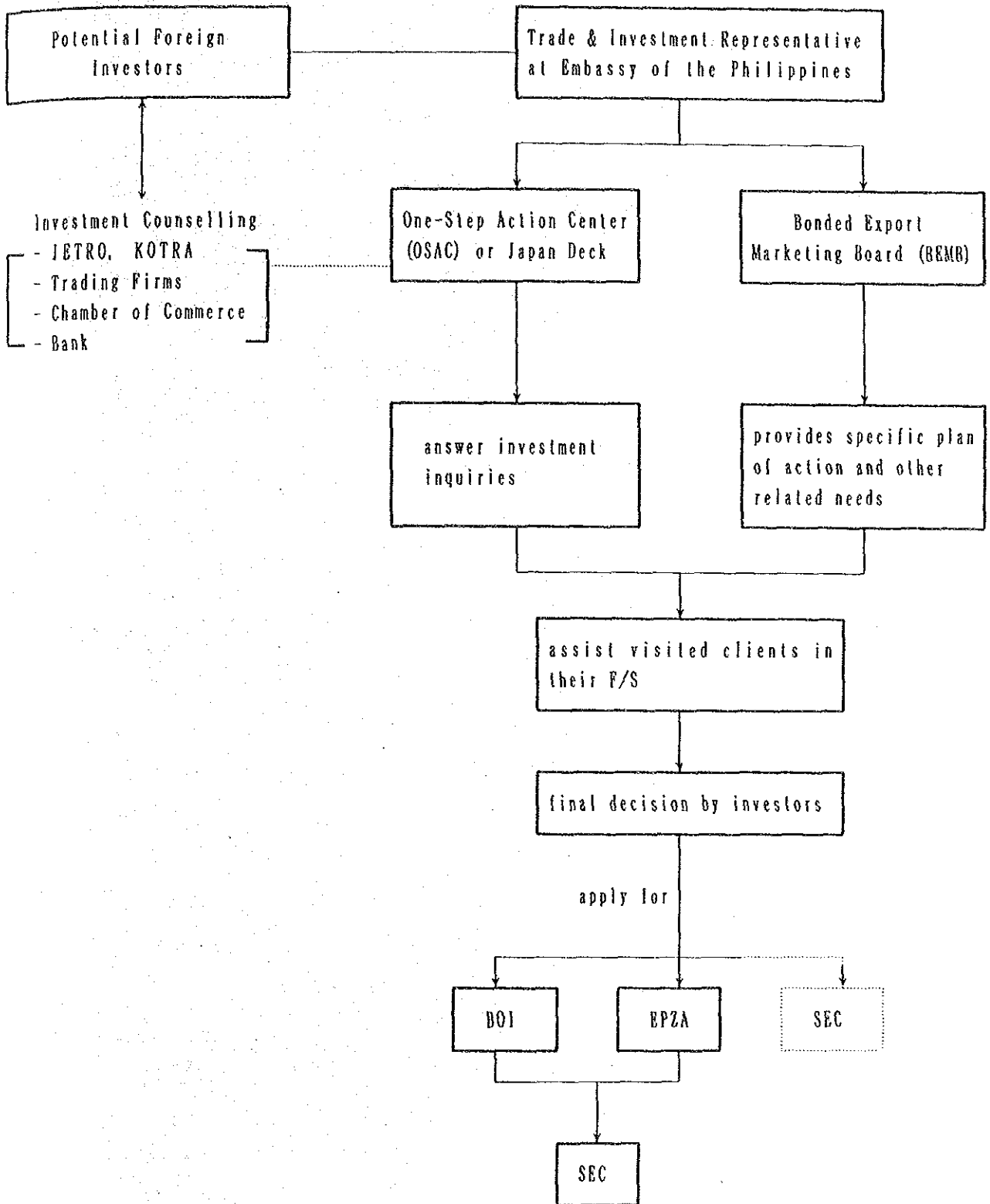


Figure 5-1-5 FLOW CHART OF INVESTOR TO BOI



第6章

投資誘致促進活動プログラム

第6章 投資誘致促進活動プログラム

6-1 投資誘致促進活動プログラムの目的及び枠組み

(1) プログラムの目的

投資誘致促進のためのアクションプログラムをここに提案する。このプログラムの終局の目的はカピテ輸出加工区への入居企業を誘致するための投資促進活動にあるが、外国企業の場合、他のASEAN 諸国との競合の中でまずフィリピンへの投資をいかに誘致するかが先決である。したがって、海外投資の誘致促進活動のためのプログラムは、国家レベルの誘致活動としてBOI が中心になり実施する総合プログラム、その中で、フィリピンへの投資に関心を持った外国企業に対しEPZ への入居を誘致するため、上記プログラムに付随してEPZAが実施するEPZ への企業誘致プログラムの2段階に分けたプログラムを提案する。なお、国内資本に対しては総合投資促進活動は特に必要がない。むしろ、EPZ への入居を誘致するための促進活動が重要である。この観点から、国内企業の誘致活動はEPZAが海外企業向けに実施する EPZへの誘致活動プログラムの一環として含める。

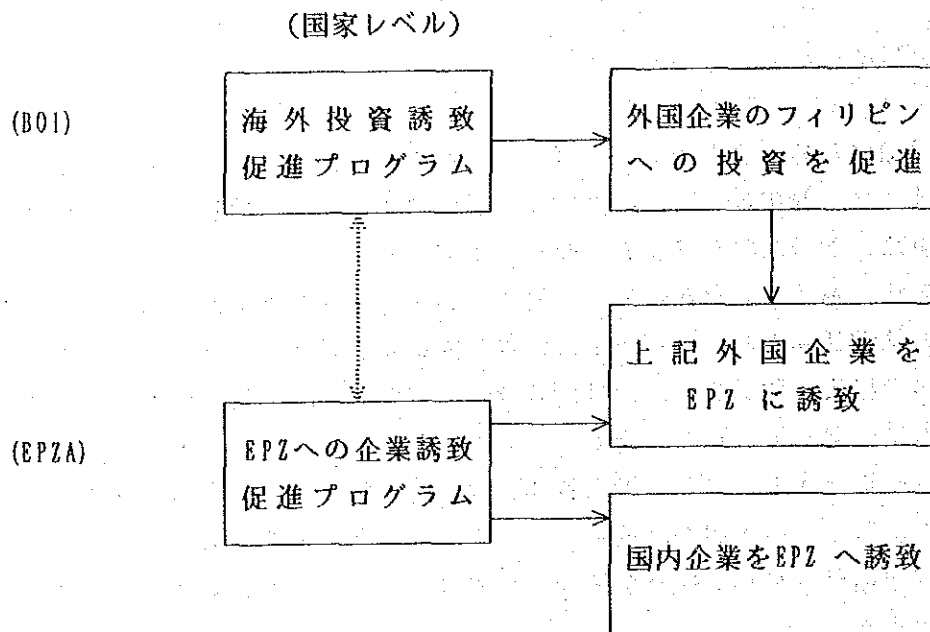
(2) プログラムの目標

BOI が国家レベルで実施する海外投資誘致促進活動プログラムは、その目標を当面、日本、韓国、台湾、香港におく。また、前章で述べたようなフィリピンへの外国投資の潮流と特徴に鑑み、プログラムは主として電機・電子部品、自動車部品、玩具、スポーツ用品、衣料その他繊維製品、プラスチック成型、精密機器、金属加工などの分野で輸出指向型製造業に従事する中小企業を対象とする。

EPZAが実施するEPZ への企業誘致促進プログラムは、EPZ への内外潜在入居企業を対象とし、上記プログラムに付随して実施するものであるから、海外の対象国、及び対象企業は上記プログラムに準ずるものとする。国内企業については、EPZ の目的から輸出指向型製造業に従事する国内企業を対象とするほか、EPZ 入居企業に対し供給する部品、中間材や包装材等の製造を行う国内企業を対象とする。

(3) 両プログラムの相互関係

両プログラムの相互関係を図示すると、次のとおりとなる。



両プログラムは相互に連携しており、緊密なコミュニケーションとコーディネーションの下、重複を避けて効率的に運営する必要がある。

(4) プログラムの実施期間

他国の例から見ても、外国資本の投資には 3～4年のサイクルがある。最近の投資動向から積極的な誘致活動を実施すれば、フィリピンに対する海外（特に日本及びNIEs）からの投資ブームを呼び起しうる兆しがある。その機を失しないためには、最低 2年間集約的に投資誘致促進活動を推進することが望まれる。この観点から、ここに提案するプログラムは 2年間の実施期間を前提として策定する。

(5) 誘致活動の基本戦略

1) 海外投資誘致促進プログラム

第5章(5)に述べた投資誘致活動強化のための課題を踏まえ、B01が中心となり実施する海外投資誘致促進プログラムにおいて、誘致活動の基本戦略は次の要素

に重点を置く。

a) 誘致活動の拠点

集約的誘致活動を推進するためには、誘致対象国に活動の拠点を置くことが必要である。本プログラムの主要対象国である日本、韓国、台湾、香港の各国に誘致活動の拠点を置くことが望まれる。もし各国に拠点を置くことに制約がある場合は、まず日本に拠点を置き、日本での誘致活動を行うとともに韓国での誘致活動を包含する。一方、台湾、香港についてはBOI本部（フィリピン）が包含する。

b) BOI/EPZA本部の統括・支援体制

上記の活動拠点を中心に展開する誘致活動を有機的に推進するには、BOI/EPZA本部（フィリピン）の統括・支援体制が重要になる。その主な機能と役割は次のとおりである。

- i) 各拠点での誘致活動の総合管理と調整
- ii) 誘致活動に伴う他省庁との調整、及び在フィリピンの関連外国機関との連絡調整
- iii) 各拠点での誘致活動で求められる情報の収集及び提供、開催されるセミナーの準備、応援、講師派遣、その他支援業務
- iv) 各拠点より照会される政策事項についての回答
- v) フィリピンを訪問する潜在投資家に対するサービス

c) 各拠点の主要活動

各拠点の誘致活動では、下記の事項が行動目標となる。

- i) フィリピンの国情、投資環境、産業条件の優位性を一般の企業に知らしめるとともにフィリピンのイメージアップを図り、フィリピンに対する企業の関心、特に事業進出の関心を喚起する。

一般に企業は進出先を選定するに当たって、政治の安定、企業及び個人の安全を重視する一方、生産並びにマーケティング上の利点を考慮して総合的に検討する。フィリピンに関する一般のイメージとして、政

治的安定性に不安を抱く企業も多い。そのような企業の不安を除くとともに生産基地としてのフィリピンの優位性について一般に知らしめることが重要である。

- ii) 上記の活動を通じてフィリピンに関心を持つ潜在投資家（現在関心が薄い、今後の誘致活動で関心を喚起できる見込みのある潜在投資家を含む）を発掘する。

日本の中小企業の事業形態には、次のような典型的なパターンがある。

- ・最終消費財メーカー：販売については主として流通企業（商社を含む）に依存する。場合により財務面での支援も受ける。
- ・部品・中間材メーカー：多くの企業が部品・中間材のユーザーである大企業に依存している。

このような特性を把握し、それぞれの企業群に適した発掘の方法を考案する必要がある。

- iii) 発掘された企業に対し、フォローアップのコンタクトを続け、企業が事業計画検討のため必要な個別資料の提供並びにコンサルテーションを通じ、フィリピンへの具体的事業進出の決定を促進する。特に中小企業の場合、海外事業の経験が少ないためこのようなサービスが有効である。

2) EPZ への企業誘致プログラム

EPZAが中心となって実施するEPZ への企業誘致プログラムの基本戦略は次の要素に重点を置く。

a) 誘致対象企業の明確化

海外企業については上記i)の海外投資誘致プログラムの成果として対象企業が明確化しているが、国内企業について誘致対象企業を明確にする必要がある。国内企業の誘致対象としてEPZ に入居して輸出製品の生産を行なう企業が主体であるが、併せてEPZ 入居企業に部品、中間製品、包装材等を供給するリンケージ企業（この場合には地理的な誘致というよりも需給関係の樹

立になる)も包含される。

b) 国内の諸工業組合の協力

DTI/BOI が確立している諸工業組合や各地商工会議所の協力を得て、所属メンバーに対する誘致を進める。

c) 主要誘致活動

誘致活動には要員面、予算面の制約があるので、着手し易い部分から始めるのが望ましい。

i) CEPZ入居希望企業の訪問による勧誘

付編9の表A9-2に示す31社は、CEPZ入居に関心を持つ企業であり、最初に勧誘を行なう対象となる。

ii) アンケート対象企業に対する勧誘

フィリピン国内のアンケート調査に回答を寄せた180社を含む500社の企業リストは、今後の誘致対象の母集団として活用が可能である。彼等自身がCEPZに入居しなくてもa)で述べたリンケージ企業の候補となる企業が多いと考えられる。

iii) 諸工業組合やNCR 近辺の商工会議所メンバーを対象とする勧誘

この段階になるとEPZAのスタッフだけの力では活動に限界があるので、各組合商工会議所の協力が必要である。

iv) 伝統産業や他のセクターに属する企業に対する勧誘

DTIのみならず他の政府機関や民間団体の協力が必要となる。

6-2 海外投資誘致推進プログラム

(1) 活動機能の概要

今後、推進対象とすべき国、及び企業への具体的なアクションプログラムは次のような活動機能をそなえたものから構成される。これらの活動はBOI/EPZAの現行活動を補完するものであり、各活動が連携し、ひとつのパッケージとして行なわれるべきものである。

1) 広告活動

PR活動の目的は次の二点に絞られる。一つはマスメディア及び独自のネットワークをとおして、フィリピンの投資環境と投資優位点を訴えること。二つめは、フィリピンへの投資を検討する投資家を鼓舞し、関心を持たせることである。特にフィリピンについて政治的、社会的な不安定イメージが先行している状況を変化させ、フィリピン投資環境の正しい事実を知らしめて、投資家に興味、関心をおこさせるPR活動こそが、今、最も必要とされている。

2) フォローアップ/マーケティング活動

まず、投資家に対するフォローアップはBOI/EPZAの基本方針と、潜在投資家の関心度合をベースに各投資家のスクリーニングを行ない、促進すべき対象企業を明確にしたフォローアップ体制を作る。これまで潜在投資家のスクリーニングや対応は担当者レベルでまちまちであり、組織的な対応が遅れていた面がある。また、対象を広くとり、かつ本目細かな対応を行なうには外部機関を積極的に利用するBOI/EPZAのネットワーク作りがフォローアップ/マーケティング活動の基本となる。更に、これまでの活動において地方の企業や中小企業群に対するマーケティング活動が十分であったとは言い難い。したがって、この面でのプログラムをとり入れる。

3) 情報サービス活動

2)のフォローアップ/マーケティング活動にあわせ、投資家のニーズに合った情報の提供。外部ネットワークを機能させるための情報センターの運営がこの活動の基本機能である。情報伝達の手段としてマスメディアの活用、BOI/EPZAのセミナー、コンサルティングなど独自ルートの活用、そして商社、銀行など外部機

関とのネットワーク網を活用した方法がある。サブプログラムではこれらを有効に組合せて実施する。

4) コンサルティング活動

PR活動、あるいはマーケティング活動によって明らかとなった潜在投資家に対し、そのニーズにあわせ、相談、指導、説得、勧誘などをプロジェクトの具体化段階まで行なう。特に今後、投資の主流となる中小企業や地方の輸出企業に対するコンサルテーション機能は内容が多岐にわたり、また、時間とコストを要するものである。したがって、効率的かつ効果的な活動を行うために事前に地域、業種、業態などを専門的見地から判断し、サブプログラムを実施する。このためにはコンサルタントなどの意見をとり入れることが必要となろう。この観点から先の情報サービス活動と連携させたサブプログラムをとり入れる。

5) モニタリング活動

フィリピン国内及び有力海外拠点に、投資家の動向を監視し、アクションプログラムの進捗がチェックできるモニタリングセンターを設ける。ここの機能はいわば情報ネットワークのセンター的機能も果すと言える。アクションプログラム全体、あるいは情報ネットワークのシステム体系の中で活動推進の中核的な機能を持たせる。

(2) 各活動機能のサブプログラム概要

1) 広告活動

a) メディア媒体活用プログラム

内外の新聞、雑誌、放送媒体を通じ、フィリピンの投資環境の優位点をPRするものである。主な活動はプレスミーティングと広告宣伝である。

プレスミーティングは、マニラ及び海外の主要都市で行い、フィリピン政府高官によるプレスミーティング、フィリピンの比較優位を示すデータの提示、政府方針と優遇制度の発表、フィリピンにおける国別データの提示を一つのパッケージとする。また、プレスミーティングの回数は政府高官の外国訪問時期やセミナー開催などにあわせて行なうものの、基本的にはフィリピ

ないしは相手国において毎月行なうものとする。

広告宣伝は BOIないしEPZAが直接、マスメディアを通じて行なう。企業家に対し、フィリピンへの関心を高めることを最大の目的とし、フィリピンのもつ明るさ、労働コストの安さ、地理的優位性の三点を中心に記事を組む。また、クーポンによりフィリピンの投資資料請求を行なえるようにしておく。

使用メディアは新聞を中心とするが、一般大衆紙の他、業界紙を使用し、誘致対象業種あるいは中小企業に対してのPR効果を高めるものとする。

記者招待ツアーは新聞、雑誌記者を中心にフィリピンへの招待旅行を行なうもので、フィリピンの事実を見てもらうとともに、フィリピンにとって好意的な記事を発表してもらうことに主眼をおく。BOI/EPZAは観光省、フィリピン航空、ホテル組合、フィリピン商工会議所などに共催を呼びかけ、国家レベルで外資を歓迎する姿勢を示すことが重要である。招待の対象は主要日刊紙、経済紙を中心に各社一名とし、一回で10～15名のTour Groupとする。日本に関して言えば、雑誌記者の招待も含め、総勢30名程度の規模になるものと予想される。

b) パンフレットの作成

現在、BOI/EPZAより配布されているパンフレットのほかに、新たに次の4種類のパンフレットを作成する。

i) "Guideline for Potential Investors"

広範囲にわたる潜在投資家を対象としたもので、フィリピンの投資環境、優位性を多くの図表を用い、わかりやすく解説したパンフレットとする。

主な内容は次のとおりである。

- Key economic indicators
- Investment policy (Law, Act)
- Resources
- Advantages of Philippine

- Price & Cost information
- Promotion privileges
- Safety Measures

ii) "Profile of Specific Industry"

業種別に業界動向をまとめたパンフレットで、フィリピンが投資奨励する主要業種を10業種とりあげ紹介する。これまでの総合案内パンフレットを補強するもので、かつ奨励業種の誘致促進を図る。

主な内容は次のとおりである。

- Export/Import/Production
- Resources for the sub-sector
- Incentives for the sub-sector
- Advantages in the sub-sectors, etc.

iii) "Question and Answers"

これまで BOIやEPZAに寄せられた質問をもとに編集したもので、30～40件のケースをとりあげ、投資家の理解を深めるための資料として、有望投資家へのフォローアップ時に使用する。

iv) "Management Guide Book"

主に輸出加工区内の工場運営に関し、その要点を述べたガイドブックとする。EPZAへの入居を希望する投資家への補助資料として使用される。また、現在入居者の経験や提言もあわせて紹介する。

これら4種類のパンフレットはすべて、それぞれの国の言語で書かれたものとし、表紙カバーのデザインも統一性をもたせ、より積極的なフィリピンのカラーを打ち出したものとする。

2) フォローアップ/マーケティング活動

a) セミナーの開催

セミナーについては、これまでも外部機関と BOI の共催で行なわれている。これらは主に都市部で開催され、また、参加者の対象も業者や企業規模を限定しない形式で行なわれることが多かった。この方式はまず不特定多数の中から潜在投資家を集めるには有効な手段であり、今後もセミナーの一形態としては継続して行なわれるものとする。

このほか、新しい形態のセミナーとして対象企業を業種や業態によって限定したセミナーや地方の地場産業を対象として小規模セミナーを開催していく。日本や台湾を例にとった場合、外国投資の一つの流れとして特徴的なものがある。それは日本の場合、大手メーカー系列の下請企業が集団となって海外に進出すること。また、台湾では同業種の小規模企業がやはり集団となって外国に進出していることである。このことから、対象を絞ったセミナーの開催は非常に効果が高いものと思われる。たとえば、日本においては豊田市の自動車部品関連産業、川口市の鋳物産業、富山の自動車再生産業などがその開催対象地域となってくる。

b) グループミーティング/合併パートナー紹介プログラム

合併パートナーの発掘、及び選択は投資家にとって大きな課題の一つである。このサブプログラムは、セミナーや個別訪問によって明らかとなった投資家を更にスクリーニングし、投資家のグループ化を図る。目的、要望毎にグループ分けされた企業群に対し、より専門的な投資ガイダンスを中心テーマとした小セミナーを開催する。

また、フィリピンにおいても外国の合併先を求めている企業を商工会議所との協力によりリストアップし、目的、要望毎にグループ化する。これら双方の情報を BOI の情報ネットワークにのせ紹介し合う。また、投資ミッションなどの機会をつうじ、合併パートナー紹介のプログラムを開催する。

セミナー、グループミーティングとも月一回程度の開催とし、あわせて開催する地域的なバランスも図るものとする。投資ミッションについては全国レベルで参加者をつのり、フィリピン側との調整を図りながら行うものとする。

3) 情報サービス活動

a) 外国人アドバイザーグループの設置

在フィリピン外国企業、外国商工会議所からのメンバーによるアドバイザーグループを B01 に設置する。B01 の制度、投資優遇策、促進活動などについて毎月一回、会議を行ない、相互の意見交換の場とするとともに、B01 の今後の活動に役立てる。

b) 情報センターの設置

情報センターは三つの柱からなる。一つは日本人の潜在投資家とフィリピンの合弁希望者、及び部材サプライヤーのリストからなる企業ファイルである。できれば日本企業については東京で、フィリピン企業についてはマニラの B01 でデータベース化し、お互いを回線で直接結びつけることが望ましい。これが無理な場合、お互いにデータを保持し、質問に応じて Fax で連絡を取合う。また、二つ目の柱は潜在投資家に対する Information Package のデータベース化である。現在 Investment Information Center が行なっている作業を、先の要領でやりとりできるシステムを構築する。

c) パンフレットなど、販促ツールの作成

詳細は前項(2)-1)-b) 参照。

4) コンサルティング活動

a) 総合コンサルティングサービス

PR活動、セミナー活動をとおして寄せられた質問、あるいは資料請求に対し、回答、資料の送付などを行なう。その際、投資家の詳細を知る上での質問票を同封する。また、場合によっては電話連絡、企業訪問を行ない、具体的な投資相談に当る。このサブプログラムから得られた情報は情報センターに記録として残し、その後のフォローデータとして活用する。また、活動拠点での投資アドバイザーとしてその国の事情に精通し投資促進に経験のあるコンサルタントを雇用することが望ましい（コミュニケーション、ビジネス背景に関する知識上の問題から）。

b) 巡回カウンセリング

地方の商工会議所、地方銀行などと協力し、BOIスタッフ及び現地人コンサルタントからなるチームにより、地方投資家への巡回カウンセリングを行なう。あらかじめ協力機関をつうじ、日時、場所を決定し、必要と思われる情報を準備した上で投資家の所在地へ出張する。原則的にセミナーを開催した地方においては後日、このカウンセリングサービスを行なうものとする。

c) 追跡勧誘活動

P.R.プログラム、ダイレクト・メール、セミナーなどを通じてリストアップされた潜在投資家の中で、第1次フォローアップリストのスクリーニングから対象外となった潜在投資家の内、その後、定期的に動向をチェックすることにより、必要と思われる投資家に対しては、電話、手紙などによって再度、フィリピンへの投資を勧める。また、これらの投資家に対して一定期間、定期的な情報を流すことにより、反応をチェックしていく。フォローアップ活動の一貫でもあり、一連のアクションプログラムの後半部において実施される。

5) モニタリング活動

先のインフォメーションセンター設置とも関連するもので、海外の地域拠点（日本の場合、東京のフィリピン大使館内）にアクションプログラムを推進していく上での総合的なインフォメーションセンターを設置する。このセンターの主な機能は、投資家情報の管理、投資関連情報の管理、及びそれらを活用してプログラムをチェックしていく進捗モニタリングサービスからなる。

各サブプログラムの進捗についてはモニタリングの担当者から定期的にマニラのBOI本部へ報告が行なわれる。その報告をもとに計画の微調整、主要項目の確認などが行なわれ、インフォメーションセンターにフィードバックされる。同様に投資家情報も、モニタリングを行ない、コンサルティング活動に反映させるものとする。

6-3 投資誘致促進プログラム実施のための組織体制

(1) 投資誘致促進プログラム全体の支援体制

貿易工業省 (DTI) の組織において、BOI を中心とした Industry and Investment Group (IIG) がフィリピンでの投資促進活動を担当していることは先述したとおりである。しかし、5-1項で指摘したような組織上の問題点がある一方、今後、海外でのネットワーク作りを支援するための新たな組織体制が必要とされている。

何故ならば、先に述べた促進プログラムを実施する上において、外部機関との協力が不可欠であり、BOI の海外ネットワーク作りを推進する上において、現状のBOI 組織では支援体制が不十分であると判断するためである。

従って、新たな促進プログラムをいかに効率的に実施していくかという視点から、現在の組織体制を機能別に見直し、望ましい形に再編成していくことが必要となる。新たな投資促進プログラム実施のための主要機能とその活動項目は、次の通りである。

機 能	項 目
1) 情報管理機能	a) 投資関連情報の収集、処理 b) マス・メディアに対する情報提供活動 c) 投資家に対する情報提供活動 d) 投資関連パンフレットの作成 e) 潜在投資家及びローカルサプライヤーリストの管理 f) 投資関連法規、制度等の管理
2) 投資促進機能	a) 各種メディアを使った広告活動の企画、実施 b) 外部協力機関との調整作業（商社、銀行、商工会議所、JETRO等） c) 投資セミナー／ミッションの企画、実施 d) D. M.、電話などを使った投資家の発掘作業
3) 投資相談機能	a) 投資家に対する各種コンサルティング活動 b) サプライヤー、パートナー等の紹介 c) 潜在投資家のフォローアップ活動 d) 各種申請手続のオリエンテーション

- | | |
|-------------|----------------------|
| 4) モニタリング機能 | a) 各プログラム進捗状況のモニタリング |
| 調整・統括機能 | b) 各プログラム成果のモニタリング |
| | c) 投資促進活動全体の統括・調整作業 |
| | d) 外部の投資関連機関相互の調整作業 |

この他、支援体制の補足機能としてCountry Deskと Overseas Centerの活用が挙げられる。Country Deskはマニラの本部で海外統轄機能の下に位置し、主に海外における投資促進プログラムへの業務協力、及びフィリピン国内における外国人への投資促進プログラムの企画、実施及び外部協力機関との調整作業が主な機能項目となる。

これら各機能と各プログラムの関わりを一覧にしたものが表6-3-1である。機能別にそれぞれのプログラム進行段階において関わりを持つことになる。また、各プログラム相互においても相乗作用 (synergy effect) が生じるように実施されるべきである。したがって、全体のプログラムと各機能の関わりを調整、統轄する機能が最終的に重要なものとなる。

新たな促進プログラムのための全体的な支援体制として次のような組織の再編成を提案する (図6-3-1 参照)。

- 1) 貿易工業省次官の下、現行の BOI組織を母体にし、活動対象地域を国内と海外に 2分割した組織とする。
- 2) 海外における投資促進活動強化の一環として、主要国に BOI Overseas Center (仮称) を設置する。
- 3) Country Deskは海外の促進活動の企画・推進業務に協力するとともに、フィリピン国内における当該国投資家の投資相談を行うデスクとして位置付ける。
- 4) 国内、外における投資促進活動の調整、統轄は貿易工業省次官の下で行い、EPZAなど関連機関との調整もこの場で行われるものとする。
- 5) 情報管理は現在の BOI-Investment Information Centerが持つ機能をベースに Management Information System (MIS) を海外にまで発展させたものとする。
- 6) BOI Overseas Centerに駐在する投資アドバイザーをこの組織の管轄下に置き、投資促進機関としての組織的リンクを強化する。

7) 海外における投資促進活動の計画・実施スケジュール及び協力機関との調整機能は BOI Overseas Centerが中心となって行う。

8) 各年ごとに投資誘致の重要対象国を選定し、予算の重点配分を行うとともに、当該国から得られる支援・協力を極力活用する。

(2) EPZAの支援体制

アクションプログラムに対し、EPZAとしてもより積極的な役割をはたすため、次のような組織の再編成を提案する。その目的は、現在の受け身的な対応から、より積極的な促進活動を推進できる体制を築くことにある。基本的には現在のInformation & Promotion Dept. が組織の中核となるが、現在の2 Divisionに加え、新たにCorporate Consulting Div. を設ける。また、BOI - OSACへの派遣スタッフを現在の月別担当制から専門担当制とし、BOI - Liaison Officeとして、誘致促進プログラムの企画、要請、BOI 訪問投資家のフォローアップなどを担当させる。

Information & Promotion Dept. における3 Divisionの役割は次のとおりである。

1) Information Division

現在行なっている機関誌、ニュースレターの発行や、EPZ関連情報の収集、整理のほか、BOI のInvestment Information Center と連携し、投資関連情報、業界データなどをEPZAにおいてもファイルする。これらの情報は投資家に対して提供されるほか、セミナー、グループミーティングにおいて活用されるものとする。

2) Promotion Division

EPZAの誘致促進活動全体を統括する。外部投資関連機関へのアプローチを通じ、セミナー、ミッション、その他プログラムの企画、実施を行う。また、海外におけるEPZ 促進のEPZA窓口となり、外部機関への情報提供、業務調整などを担当する。

3) Corporate Consulting Division

EPZAにおける投資相談窓口とする。BOI - OSACがもつ情報提供の機能に加え、事前調査段階におけるコンサルティング機能を強化する。

Promotion Div. を誘致促進活動に専念させることにより、EPZAとしてより能動的な促進活動が可能になるとともに、あわせて海外における活動支援体制を強化できるものと思われる。Information & Promotion Dept. がDivision体制になることにより、5～6名のスタッフを増員する必要がでてこよう。

(3) 投資誘致促進プログラム実施のための海外ネットワーク

BOI/EPZAを核とした海外におけるネットワーク作りは、現在の海外体制の不備を補い、外部機関（資源）を有効に活用することを基本として構築する。なお、海外におけるEPZの促進活動は先のBOI-Overseas Centerによって代行されるものとする。ここでは特に日本において投資促進活動を推進するに当り、利用可能な機関（公共、民間セクターとも）を紹介するとともに、これら機関との具体的なネットワーク作りにつき、そのアプローチ方法を述べるものとする。

1) 利用可能な外部機関とプログラム

ここでは、まず今後のネットワーク作りに利用可能と思われる日本国内の機関を紹介する。これらは公的機関と民間機関に分かれ、各機関ごとに協力できる範囲も限定されてくる。既にBOIとして協力関係にある機関も含め、主要なものを列挙する。

機関名	プログラム	手 順
a) Japan External Trade Organization (JETRO)	a) セミナーの開催 b) ミッションの派遣	DTI あるいはBOI よりJETRO Manilaに対し、プログラム実施の申し入れを行う。
b) ASEAN Promotion Center on Trade, Investment and Tourism (ASEAN Center)	a) 日本語による印刷物の作成 b) セミナーの開催 c) 担当官の招聘	DTI あるいはBOI を通じ文書でASEAN Centerへ申込みを行う。
c) Chamber of Commerce & Industry (Tokyo and other Region)	a) セミナーの開催	DTI あるいはBOI より在日大使館を通じ、各商工会議所の国際部に申込みを行う。

2) 協力機関へのアプローチ

a) Japan External Trade Organization (JETRO) との協力体制

JETRO が果している大きな役割の一つにビジネス情報の提供サービスがある。日本国内30か所、海外77か所から集められた情報が整理され、その情報が再び、それら事務所を通じて人々に流されている。JETRO は日本の企業が海外進出を検討する際、最も多くの人達が訪れる場所である。このことは先に調査団が行なった日本企業に対するアンケート調査でも示されており、類似調査においても問い合わせ先として常に第1位にランクされている。また、JETRO の情報サービスの中には単に情報を提供するのみならず、Business Consultation も含まれている。したがって、フィリピンの投資情報を日本企業に知らしめ、促進するには最も有効な組織の一つと言える。

具体的にJETRO と協力するに当っては、まずJETRO マニラあるいは東京のJETRO 本部に対し、実施したいプログラムの説明、相談を行うことが必要である。JETRO 本部（東京）での窓口は投資交流課 (Investment Promotion Div.) で行われるが、セミナー共催など準備に時間を要するプログラムはフィリピン大使館など、共催パートナー側に事務局が設置されるのが一般的である。また、プログラムの費用負担については事前相談の中で取決められる。

日本国内のJETRO 支所を通じた資料の保管、展示、配布、及び投資相談はBOI 側として単に情報を流すのみだけでなく、企業からの問い合わせ、あるいはフォローアップを行える体制にしておくことが重要である。支所からの質問、その他問い合わせは通常JETRO 本部の情報サービス課、及び各地域担当課（フィリピンの場合、アジア太平洋課）に寄せられる。したがって、JETRO 本部の情報サービス課 (Information Services Div.) とBOI 在外機関の連絡体制を明確にしておく必要があり、定期ミーティングによって人的関係の強化を図る必要がある（図6-3-2 参照）。

b) ASEAN Promotion Center on Trade, Investment and Tourism (ASEAN Center) との協力体制

ASEAN地域の貿易、投資、観光を促進するために設けられた機関で、日本及びASEAN 各国政府からの出資金、及び日本政府からの補助金によって運営されている。ASEAN Centerが行なっている投資関係の主なワークプログラム

は次のようなものである。

- i) 投資関連情報の編集、印刷、配布
- ii) ASEAN 投資セミナーの共催、支援
- iii) 合弁、技術提携の促進のための人的交流支援
- iv) 投資情報提供に伴う費用分担
- v) 投資情報のデータベース化に伴う費用分担
- vi) ASEAN 投資促進フィルムの修正に伴う費用分担
- vii) 日本投資家への相談サービスに伴う費用分担

大半のプログラムは既にフィリピンに対しても実施されている。実施プログラムの内容については ASEAN Center のスタッフがフィリピンを訪問した先に打合わせを行う場合と、東京にて関係当局者間で相談がなされる場合がある。また、セミナー共催などにおいては、共催パートナーがフィリピン政府当局者ではない場合であっても相談は可能である。ただし、プログラムの実施合意については最終的にフィリピン政府機関からの依頼状が必要とされている。したがって、BOI が主体となって行うアクションプログラムの中で、ASEAN Center との協力が可能な部分を BOI 在外機関（比国大使館）を通じ事前に協議の上、最終的に BOI 長官名で申込まれる形となろう。ただし、新規プログラムの実施に当っては ASEAN 各国から同様の合意が得られることが必要であり、この面での調整が必要となってくる。また、この他同センターを訪問した潜在投資家に関する情報管理を同センターと共有する連絡網を作り上げることも必要である。

c) 大手都市銀行との協力体制

日本の大手都市銀行は顧客サービスの一環として、国別投資情報の印刷物配布、投資セミナーの開催、投資相談所の運営などを行なっている。この中で投資セミナーの開催に当っては当該国の投資促進機関と共催の形をとる場合が多い。通常は大使館経由で打合わされ、その際、内容、場所、講師、予算の分担などについて詳細を決めることになる。

BOI にとって大手都市銀行の活用は投資セミナーを通して潜在投資家に對する投資情報の伝達、潜在投資家の発掘、奨励などができることが最大のメリットとなろう。なぜならばセミナー参加者から浮び上がった潜在投資家のフォローアップは銀行側においてなされることが一般的であり、銀行と顧客で

ある潜在投資家間の繊細な関係に立ち入ることはBOIにとっても容易ではないからである。したがって、いかに多くの潜在投資家を発掘するか、との観点に立って、銀行側と協力体制を築き、フォローアップについては銀行側の要請を受けて対応できる体制にしておく必要がある。

セミナーを共催するに当たっての銀行側交渉窓口は各銀行ごとに異なっている。銀行によっては複数の部署が絡むケースもあり、全体の調整も含めて、企画から計画までには6～8か月の準備期間が必要である。BOIとしては、これら窓口担当者と緊密な連携をとり合うことが必要である。なお、1990年5月時点において、調査団が協力打診を行なった大手都市銀行をAnnex 14において一覧にする。

d) 民間企業（団体）との協力体制

民間企業から資金を含む協力を仰ぎ、共催あるいは協賛による催し物は様々なパターンが考えられる。例えば、フィリピンのお祭りに時期を合わせ、物産、観光、投資誘致などの催しを行うことや、スポーツイベント、芸術展なども考えられる。実施手段として、まずフィリピン側の企画と予算を準備し、マス媒体（新聞社など）や広告代理店にスポンサー探しと企画の詳細を相談することから始まる。

支援を仰ぐ対象企業はフィリピンへ進出している企業、あるいはフィリピンをマーケットとしている企業などが中心になるものと考えられる。交渉窓口は主に広報課が担当し、最終的な申込みは在日大使館を通してなされることが一般的である。

e) マスメディアとの協力体制

不特定多数の人達に対し、情報を伝えるには最も有効な手段である。国の投資環境の良さをアピールするため、マスコミ関係者を本国に招待する手段はほかの国々においても取入れられている。その場合、単に投資促進機関のみに止まらず、観光省など関係機関と一体となって実施するケースが多い。

昨今、フィリピンに関する報道については政治的、社会的混乱を伝えるものが多い。例えば昨年12月のクーデター事件においても当時、輸出加工区が正常に操業していた点など、まったく海外には伝えられてない。したがって、

社会的事件に目を奪われて見過ごされている事実を正確に伝える必要がある。

更に必要なことは、その後の招待者に対するフォローアップである。定期的な情報の提供、しかも記事になりやすい形であらかじめ文章にまとめ、伝えること。定期的な意見の交換の場を持ち、今後の方向性を示唆することなどが、効果的にマスメディアを使うに当って必要となってくる。

1) 台湾、香港の場合

以上はBOIが投資情報を潜在投資家に流すに当って、日本国内での効果的なルート述べたものである。同様のルート活用は韓国においても可能であろう。一方、台湾、香港においては個人的なルートによる投資情報の収集が多いと言われている。また、台湾とは正式な国交が樹立とれていないことから公的ルートを通じた活動が難しい面もある。したがって、この場合、台湾、香港で活動を行なっているフィリピンの銀行や有力実業家に現地でのBOI機能を委託することも一案であろう。

事実、同じような状況に置かれているタイではBangkok Bank Taipei OfficeにBOIの機能（主に情報サービス、投資相談）を代行させるとともに、民間組織として設立されたTaiwan & Thai Industrial Development Service Center (TTI)の投資コンサルティング事業に積極的な支援を行い、台湾投資家からのニーズに応えている。

フィリピンにおいてもMetropolitan Bank and Trust Co. のTaipei Branchなどを活用する方法や、華僑系ルートを使った促進活動が考えられる。

6-4 輸出加工区庁の投資誘致促進策

(1) 投資誘致促進策の概要

現行、EPZAの広報・販売促進活動については 3-5項の(4)で既に述べたとおり、これまでは受動的対応に止まり、積極的な促進活動に欠けていたと見られる。今後は投資家に流す情報量を更に増やす工夫がまず必要である。また、それを流すためのチャンネル作りと、方法が更に工夫される必要がある。単に輸出企業の誘致に止まらず、EPZ入居企業に対し、支援関係にある国内の部品、部材メーカー、包装材メーカーなどの誘致促進策も用意されるべきである。具体的活動策として、次のようなプログラムを提案する。

1) 投資案内パンフレットの作成

現在、EPZAが潜在投資家のために用意している輸出加工区ガイドブック（3部作）は多岐にわたる情報をコンパクトにまとめた案内書と言える。これは継続すべきであるが、このほか、潜在投資家が知りたがる入居企業者の声や、現状の問題点に対する考え方などは、このガイドブックには紹介されていない。そこで入居企業をスポンサーとして、各EPZごとの案内パンフレットやニュース・レター、ポスターなどの作成を行う。

2) EPZ 経営マニュアルの作成

情報サービスの一環として、EPZ 内における経営マニュアルを作成する。内容はEPZ 特有の制度によって注意を払うべき点や、EPZ毎の環境特性を踏まえたものとする。

3) 営業スタッフの強化

フィリピン国内で操業している外資系商社、金融機関を中心にしたチャンネル作りのためのEPZAスタッフを任命する。定期的な情報の交換を通じ、EPZ への誘致を行うとともに、担当者間の人間関係を基礎としたネットワーク作りを行う。

4) 在外大使館、及び投資促進機関とのネットワーク強化

前項で述べたBOIにおける投資促進のプログラム同様、海外でのネットワーク作りを強化する。手段としては、BOIプログラムと共同もしくはその中への参画により、資料の配布、セミナー講師の派遣を行う。また、OSACに派遣されているEPZAスタッフはBOI-International Promotion Centerに対しての業務協力を行う。

5) ジョイント・セミナーの開催

BOIを始め、国内の商工会議所、各種団体とのセミナー共催や、海外の投資促進機関、商社、銀行などが主催するセミナーへの情報提供を行う。特に輸出加工区に入居した場合の優位点をもっと強くアピールする必要がある。また、国内においてはサポーティングインダストリーを対象としてセミナーもプログラムの中に含める。

6) コンサルティングサービスの強化

EPZA申請に必要な事前調査レポートは、一般に申請者が第三者に委託して作成することになっている。現在は公認会計士事務所、あるいはコンサルティング会社によって行われるケースが多い。この面で、これまでのEPZAの経験を踏まえ、EPZA内部でのコンサルティング機能を強化することにより、申請企業の負担を軽減する。

7) カビテ州政府、及び民間企業との共同投資キャンペーン実施

カビテ州としては全般に州内における活発な投資を歓迎している。セブ州において既に実施されていることであるが、州政府として海外に投資及び観光プロモーションを行い、そのための予算を計上している。また、海外のメディアに対して積極的な情報提供を行い、セブをできるだけ多く取上げる環境作りを行なっている。CEPZにおいてもカビテ州と提携し、同様な手法で同時に民間セクターを参加させ、カビテ州のPRを行う。

8) アンケート企業フォローアッププロモーション

本調査の過程において実施された日本、フィリピン両国における企業アンケートをレビューし、外国投資及びEPZへの投資に関心度の高い企業へのプロモーション

ョン活動を実施する。具体的に企業名及び担当部署も大半が判明しておりリストをもとに個別コンタクトを行なう。

9) 企業データベースの設置

現在行われている人材の登録のみならず、EPZA登録企業との取引（部材供給等）を望む企業、その他のサービス提供を望む企業などをEPZA ZONE OFFICEとして登録し、入居企業のコンサルティングに活用する。

6-5 実施プログラム及びスケジュール

海外投資活動プログラムの実施例として、日本において実施する場合の実施プログラム及びスケジュールを例示する。前半の早い時期に外部協力機関とのネットワーク作りと活動準備、実際のマーケティング活動を実施し、その後個別企業に対するフォローアップ及びコンサルティング活動に速やかに入れる体制とする。

主要活動の流れと相互関係を図6-4-1に示す。活動のステップは概略次のとおりである。

Step 1 関係各機関との協力体制構築作業

アクションプログラムを実施するに当たり、国内・外において外部機関との協力体制を作り上げていく。主な作業プログラムは次のとおりである。
(以下同様)

- － 情報センターの設置
- － パンフレットの作成
- － プレスミーティング
- － 記者招待ツアー
- － 協力機関との連携

Step 2 潜在投資家の発掘作業

協力機関に対する推進作業とともに、具体的に個別企業に対するマーケティング活動を行う。

- － ダイレクトメール
- － 広告活動
- － セミナー／グループミーティング
- － 合併パートナーの発掘
- － データベース作成

Step 3 有望投資家へのコンサルティング作業

投資家へのコンサルティング活動を通じ、各投資プロジェクトの形成を促進する。

- 投資ミッション派遣
- グループミーティング
- 個別企業フォローアップ
- インハウスコンサルティング

Step 4 フォローアップ、アシスタント活動

投資申請にともなうアシスタント活動、及び潜在投資家への再アプローチ活動を行う。

- 巡回カウンセリング
- 追跡、勧誘活動
- モニタリング
- インハウスコンサルティング

上記活動の中で特に主体をなす 3部門、すなわちマーケティング活動、セミナー、インハウス・サービスについて、それぞれの詳細ワークステップを図6-4-2 に示す。

上記の実施プログラムを前掲としたスケジュールを図6-4-3 に示す。

6-6 投資誘致促進プログラム実施に伴う概算予算

6-4に提示した日本において海外投資活動プログラムを実施する場合の必要予算を参考までに提示する。これはあくまで概算であり、実際に実行する場合は更に詳細の見積もりを行う必要がある。なお、BOIスタッフの費用及び事務所費は含んでいない。

(1) 直接経費

直接経費の主な項目は宣伝広告費、資料、パンフレット類印刷費、ダイレクト・メールその他コミュニケーション費用、記者招待ツアー費用、ミッション受入れ・派遣のための補助費、交通費、セミナー／会議開催費等である。これら直接経費は ¥ 114,550,000 が見込まれる、その詳細は表6-4-1に示す。

(2) コンピューター設置費

なお、本アクションプログラムにおいて提案したインフォメーションセンターの設置についてはコンピューターなどの事務機器を新たに導入する必要がある。これらはハード機器、処理ソフト及び機器導入に伴う費用も含まれる。これらにかかる概算予算として、ハード機器2台の装備を行なった場合、¥ 2,500,000～ ¥ 3,000,000程度と見積られる。

(3) 外部コンサルタント雇用費

BOIスタッフの活動を補助・支援する外部コンサルタントの雇用を勧める。契約期間は1～1.5年とし、コンサルタント・サービスの人工数は次のとおり見込まれる。

1) 専門家(3名) : 延べ 24人/月

2) 補助スタッフ(4名) : 延べ 24人/月

その費用は、専門家 ¥ 2,400,000 /人月、補助スタッフ ¥ 1,200,000 /人月、予備費10%と仮定して計算すると、総額 ¥ 95,000,000 と見積もられる。

6-7 代替プログラムと実施優先順位

本レポートで提案したアクションプログラムを具体化するに当たっては、特別な予算措置を講ずる必要がある。そのためには一定の行政手続が求められ、それなりに時間も必要とされることになろう。しかし、一方では現在増加しつつあるフィリピンへの投資需要に応えるためにも機を失しない投資誘致促進活動の実施が必要とされている。

本項ではこの現状を踏まえ、現在実施可能と思われる諸施策を代替プログラムとして提案するものとする。

まず、代替プログラムの策定に当たっては、次の4点を考慮し、実行可能なものから取組むことが求められている。

- 1) プログラム毎の優先度合（緊急度）
- 2) プログラム相互の相乗作用
- 3) 予想されるプログラム効果の度合
- 4) 現在、利用可能な活動資源

上記4項目を踏まえ、提案したアクションプログラムの各項目を吟味すると、次のようなものが現在実施可能な代替プログラムとしてあげることができる。

(1) 広告活動

1) 業界誌、機関誌を媒体とした広告活動

一般大衆紙及び雑誌を媒体とした広告活動は、投資促進活動の大きな手段となる反面、多額の費用を要する。一方、潜在投資家の関心を喚起するためには、現在緊急度の高い項目である。そこで、限定された業界誌、機関誌を媒体とした広告活動を行う。業界団体あるいは公的機関が発行する機関誌への寄稿、PRの掲載は費用的には低額である反面、効果としては一定のものを期待できる。これら主要業界誌、機関誌のダイレクターをJETROや各国の工業開発機関などにおいて容易に閲覧することができる。従って、各国のフィリピン大使館あるいはマニラの外国出先機関よりダイレクターを入手し、対象を選定し、交渉を行う。

2) 記者招待ツアー／プレスミーティング

外国人投資家に対するフィリピンのイメージ改善活動は、現在、最も緊急を要するものの一つである。マス・メディアによって誇張されて作り上げられたフィリピンのネガティブイメージは、同様にマス・メディアによって改善されることが効果的であろう。費用負担については、ASEAN Centerなどの公的支援を受けることも考えられるが、フィリピン政府及び民間（フィリピン航空、ホテル業界、商工会議所など）が一体となった対応を行い、歓迎の姿勢を見せることが肝要である。これら民間団体に財政的支援を仰ぎ、外国メディアの記者招待ツアーを行う。また、同様に外国人記者に対して積極的な情報公開を行い、プレスミーティングの開催頻度を上げることにより、フィリピンの経済・社会を記事として取上げる回数を増やす。

② フォローアップ／マーケティング活動

1) アンケート回答企業に対するマーケティング活動

本レポート作成に当り実施されたフィリピン、日本両国内でのアンケート調査を踏まえ、両国内で回答企業に対する個別マーケティング活動をダイレクトメール、電話連絡、企業訪問によって行う。既に企業名、住所（企業によっては担当部署）は判明しており、また、これらの企業の投資に関する基本方針もアンケートを通じてデータとして入手済である。これらのデータをもとに各企業に個別マーケティングを展開することにより、投資を勧誘すると共に、企業ニーズの把握に努め、今後のマーケティングデータとして工業用地開発政策、域内の産業間リンク政策、投資奨励制度の改正などにも反映させていく。

2) 小規模セミナー／グループミーティングの開催

対象地域、対象業種、企業規模など対象を絞ったセミナー、グループミーティングを開催する。地域の商工会議所、業界グループ、組合、金融機関などを共催パートナーとし、会場の選定、集客、開催日時などはパートナーに委任する。共催パートナーの発掘及びアプローチはマニラ駐在の各国商工会議所、貿易・投資促進機関（JETRO など）、あるいは BOI の Country Desk 担当者により紹介を受け、行う方法が最も簡便である。

このプログラムを含め、民間を主体とした外部協力機関とのネットワーク作りはフィリピン国内・外において緊急度を要し、また、すぐにでも作業可能な活動項目と言える。

3) 在フィリピン外資企業に対する拡張投資奨励キャンペーン

既進出外資企業に対し、拡張プロジェクトの投資奨励キャンペーンを行う。各国の商工会議所あるいは工場地域毎に実施されている定期会合の場を利用し、積極的な呼掛けを行う共に、個別企業訪問を行いコンサルティングを行う。

拡張投資を奨励するに当たって、投資優遇策の追加、申請・審査、手順の簡素化、金融面での支援策などが準備されるべきである。

(3) 情報サービス活動

1) JETROを活用したデータベース化作業

フィリピン国内の部品・部材供給企業、業種別 J/V希望企業等をリストアップし、ダイレクトリーとしてまとめる。作業を行うに当たっては、同趣旨で定期的に調査を行っている JETROの支援を仰ぎ、印刷費用、一部調査費用の負担を依頼する。これにより入手されたデータ及び印刷物は国内・外のコンサルティング活動において利用されるものとする。

2) 外資企業協賛によるパンフレットの作成

フィリピンの投資環境を既進出外資企業の意見を中心にまとめたパンフレットを BOIが作成し、投資促進活動の資料として活用する。協賛企業名を具体的にパンフレットに記載し、企業名をPRする。一方、作成費用は企業からの協賛金で賄うものとする。これまでの主要投資国であり、また、フィリピン国内で商工会議所組織を持つ米国、日本、欧州及び台湾が当面の対象となる。

Table 6-3-1 INTER-RELATIONSHIP OF THE PROGRAM AND FUNCTION

Programs	Functions	Information Management	Investment Promotion	Investment Consulting	Monitoring & Supervising	Foreign Advisory	Integration by Country
Step 1. Formation of Associate Group							
- Data & Information Collection	◎ (main function)	△	△	△	□	△	△
- Preparation of Selling Aids	○	◎	△	△	□	△	◎
- Contact with Assoc. Group	△	○, ◎	○, ◎	○	□	△	◎
Step 2. Identification Activities of Potential Investors							
- Media Publicity	△	△	○	△	◎	△	◎
- Media Tour	△	△	○, ◎	△	○	△	△
- Direct Mail	△	△	○	△	□	△	◎
- Seminar/Group Meeting	△	△	○, ◎	△	□	△	○
- Investment Mission	△	△	○, ◎	○	□	△	△
Step 3. Identification Activities of Prospective Investors							
- Information Services	○	△	△	◎	□	◎	◎
- Individual Guidance	△	△	△	○, ◎	△	◎	◎
- Match Making	△	△	○	◎	□	△	○
- Assistance of Project Preparation	△	△	△	○, ◎	□	◎	◎
Step 4. Follow-up & Assistance Activities							
- Circulating Counselling	△	△	○	△, ○	△	△	◎
- Assistance of Application	△	△	○	◎	□	◎	◎

Notes: ○: Plan and Preparation, △: Operation, ◎: Support and Advice, □: Coordination

Table 6-4-1 BUDGET FOR THE ACTION PROGRAM IN JAPAN
(DIRECT EXPENSES)

1) Media Publicity

a) Advertising Costs

— Newspaper	15cols × 3times	¥ 36,000,000
(Major)	(Full Page)	
	7cols × 5times	30,000,000
	(about half page)	
— Magazine	Full Page × 15times	15,000,000
(Nikkei Business, Toyo Keizai, Weekly Diamond)		
— Trade Publication	3.5cols × 9times	6,300,000
(Denpa Shinbun, Jidosha Shinbun, Nikkei Electronics)		

2) Preparation and Printing of Selling Aids

a) Guideline for Potential Investors		650,000
(10pages × 3,000copies)		
b) Profile of Specific Industry		300,000
(5pages × 10industries × 500copies)		
c) Question and Answers		250,000
(10pages × 2,000copies)		
d) Inquiry Sheet		40,000
(2pages × 3,000copies)		
e) Management Guide Book		100,000

3) Communication	
a) Phone Call — Domestic (Phone, Fax)	¥ 1,100,000
— Overseas (Phone, Fax, Telex, Mail)	
b) Mail to Potential Investors	360,000
(Letter/inquiry Card : 3,000)	
(Postal Charge)	
4) Transportation and Trip for Promotion	
a) Media Tours	7,500,000
@250,000 × 30peoples	
(Transportation/Accommodation)	
b) Outgoing/Incoming Mission Subsidiary	12,000,000
@ 80,000 × 150peoples	
c) Transportation in Japan	1,650,000
(in/other than Tokyo area)	
5) Seminar/Group Meeting Expenses	2,000,000
(30 ~ 40times)	
6) Miscellaneous and Provisions	1,300,000
(5% of (2) ~ (5))	
T o t a l	¥114,550,000

Figure 6-3-1 FUNCTIONAL ORGANIZATION CHART

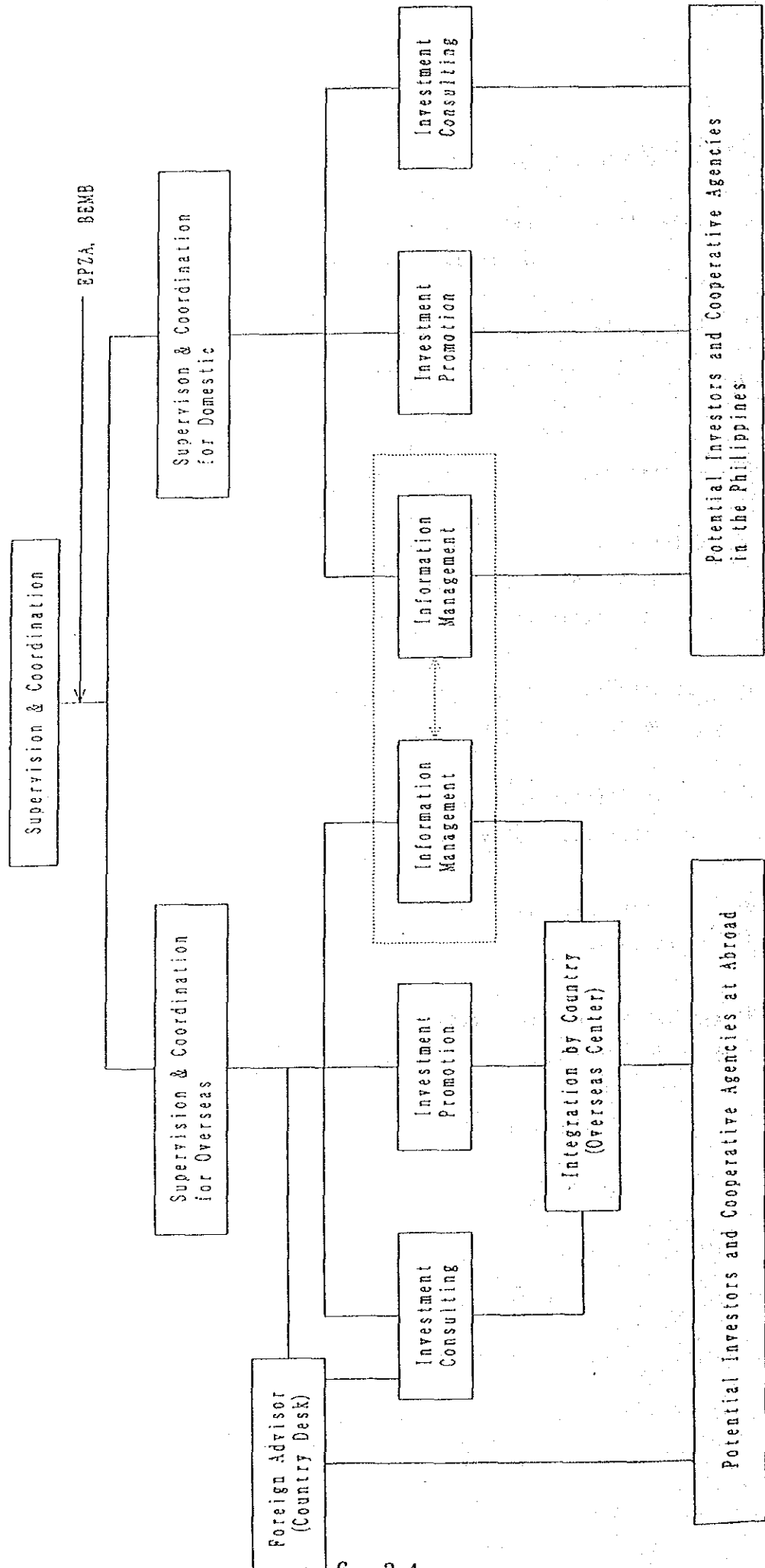


Figure 6-3-2 INQUIRY PROCESSING IN BOI-JETRO

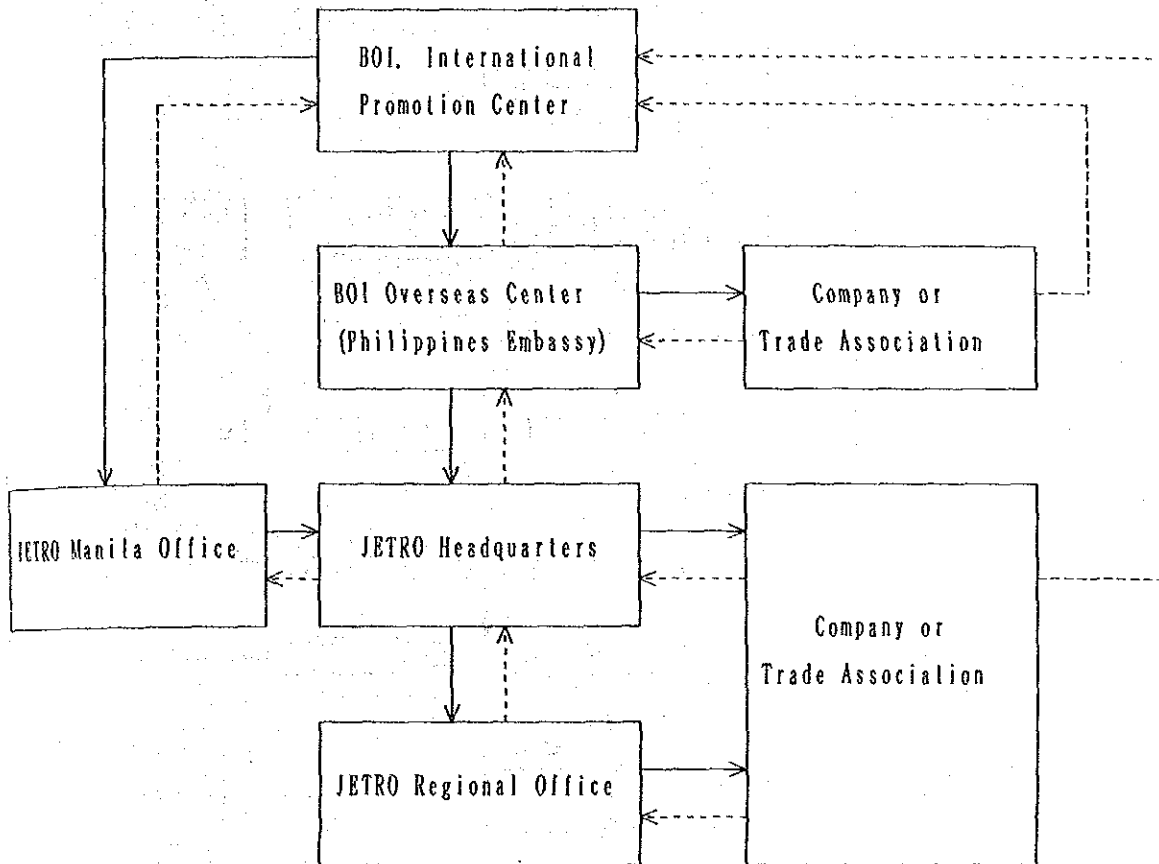


Figure 6-4-1 WORK FLOW AND PROGRAM LINKAGE

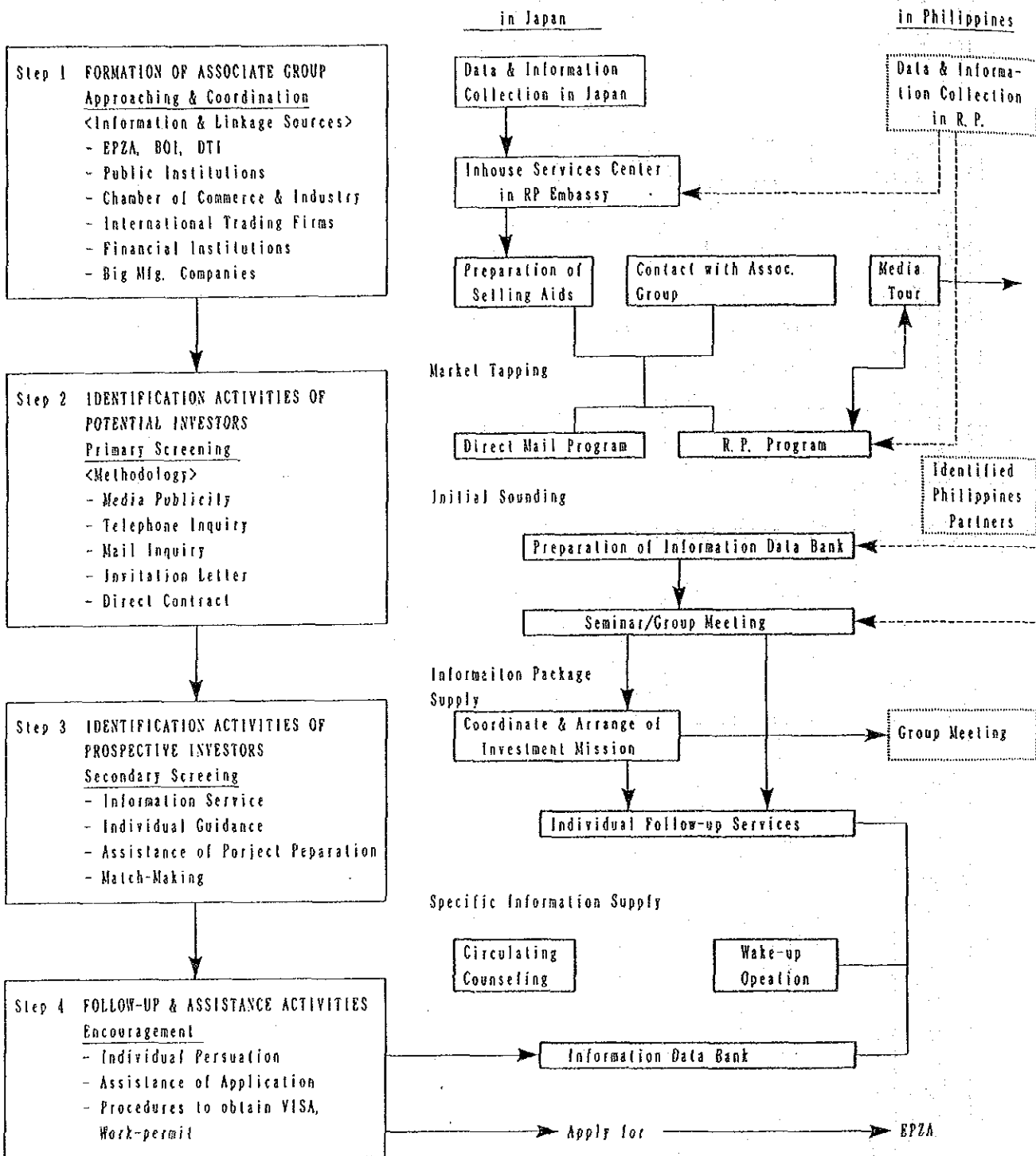
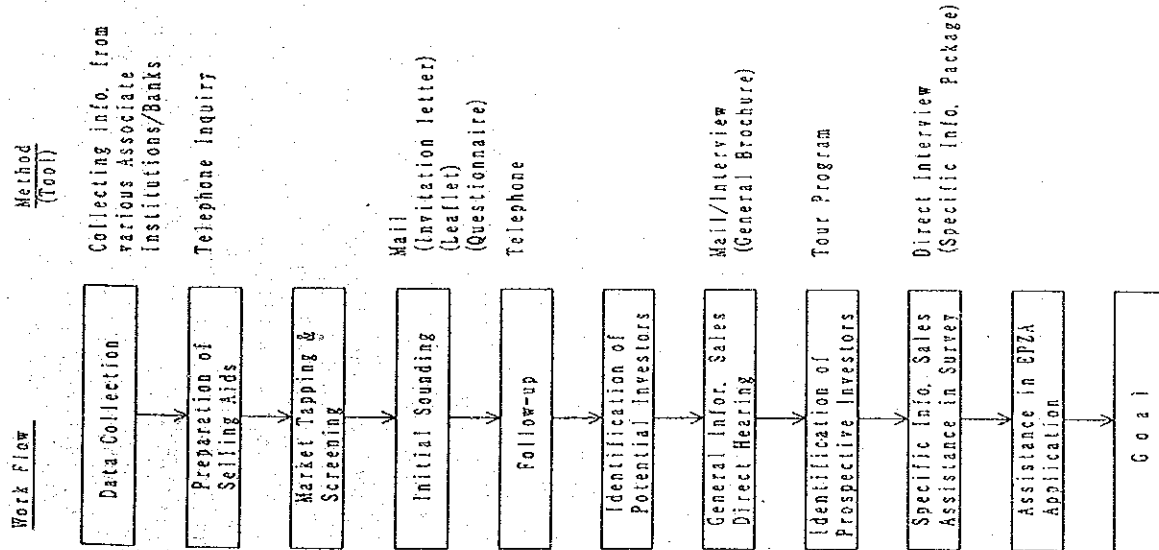
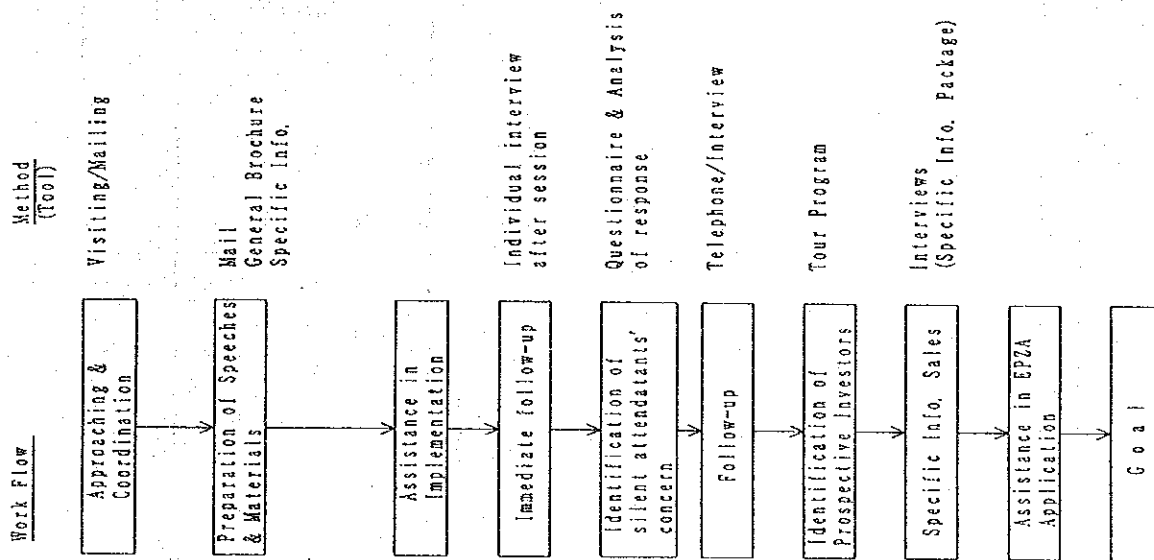


Figure 6-4-2 WORK FLOW OF ACTION PROGRAM

A. MARKET OPERATION



B. SEMINAR/GROUP MEETING



C. IN HOUSE SERVICES

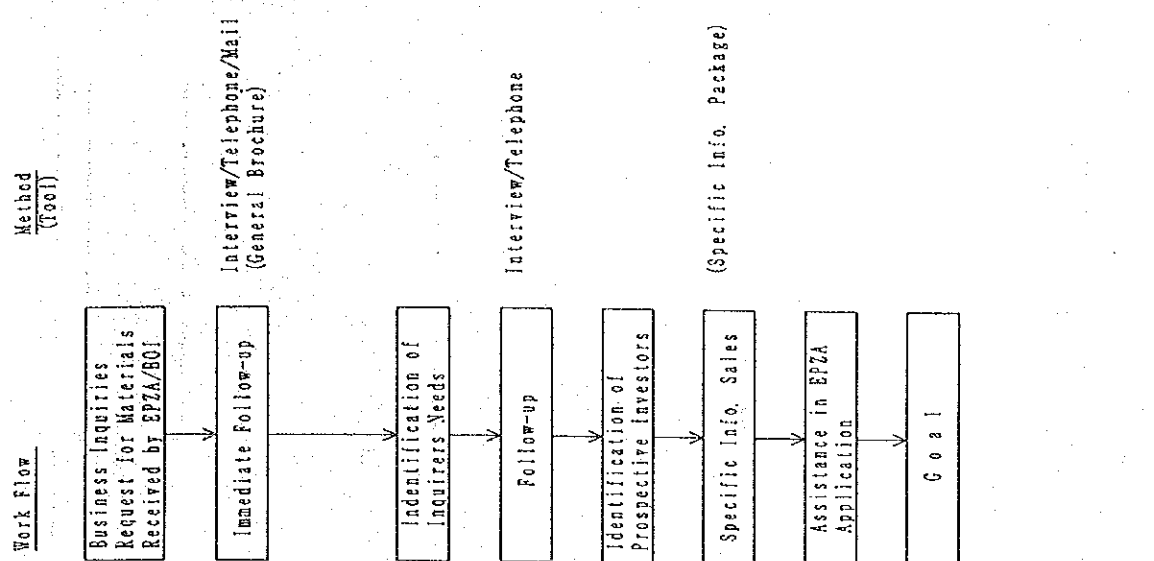


Figure 6-4-3 WORK SCHEDULE OF THE PHILIPPINE INVESTMENT CAMPAIGN

ACTIVITIES	ELAPSE TIME (MONTHS)																							
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
1) Media Publicity • Press Meeting • Advertisement • Media Tour	▲	▲	▲	▲			▲		▲		▲													
2) Formation of Association Group • Contact with Assoc. Group • Data Collection • Market Tapping																								
3) Preparation of Selling Aids • Collection and Arranging of Material Information • Translating and Editing • Printing																								
4) Initial Sounding & Follow-up • Direct Mail • Screening																								
5) Seminar/Group Meeting				▲			▲	▲	▲								▲	▲	▲					
6) Coordinate and Arrange Investment Missions									▲												▲			
7) Establish Information Data-Bank																								
8) Follow-up Services • Circulating Counseling • Wake-up Operation																								

Remarks: ▲ Intensive Work _____ Full Time Work - - - - - Occasional Work

第7章

カビテ輸出加工区への投資誘致を促進するために必要な諸施策

第7章 カビテ輸出加工区への投資誘致を促進するため必要な諸施策

7-1 関連諸施設、並びに諸制度の改善・整備についての基本方向

(1) 改善・整備すべき関連諸施設、諸制度の概略

フィリピンへの海外投資誘致促進のためのアクションプログラムと、内外企業をEPZに誘致するための促進プログラムについて前第6章で提案した。しかし、カビテ輸出加工区への投資誘致を達成するには、そのような誘致促進活動とともに、カビテ輸出加工区に関連した関連諸施設、諸制度の改善、整備が必要である。本章ではそれらの改善、整備案を提案する。

改善、整備案の大綱は、下記のように大別できる。

- 1) カビテ輸出加工区周辺のインフラストラクチャー、及び加工区内既存共用施設の整備、拡充
- 2) EPZに関する制度、運営面での改善、及びカビテ輸出加工区での設置が望まれる諸施設、制度及びサービス
- 3) カビテ輸出加工区と周辺企業とのリンケージ促進のための施策

(2) 推進のためのコーディネーション体制

現在CEPZ開発プロジェクト関係機関の調整機関として、下記5名の委員をもって構成する調整委員会(Steering Committee)を設置し、CEPZに関連するインフラや用役に関する計画調整及び進捗状況の監視を行なっている。

DPWH次官

NPC 副社長

MWSS技術担当次官

PLDT副社長

EPZA副長官

しかし、インフラの整備に関しては、国家計画との調整等政治的決定を要する問題

を含んでおり、より高級レベル（例えば DTI大臣並びに産業投資担当次官をコーディネーターとし、DPWH長官、PEA長官、カビテ州知事、NEDA長官、大蔵大臣）から成る“Inter-Agency Organization”を組織してプロジェクト推進母体とする必要がある。また、そのほかの問題についても、ここに提案した諸施策の中には国家レベルの決定を要するものがあり、同様のコーディネーション体制の確立を提言する。

7-2 カビテ輸出加工区周辺のインフラ、並びに加工区内既存共用施設の整備、拡充

(1) 周辺インフラストラクチャーの整備

1) 湾岸道路Bacoor～Noveleta間の延長プロジェクト及びNoveleta～CEPZ間の新設工事プロジェクトの推進

付編13(1)-3) 項に述べるように、現在NMとCEPZとを結ぶ道路は狭く、混雑し、大型車両の1日6時間に及ぶ通行禁止等の理由で迂回路を経なければならず、マニラ港～CEPZ間で片道4～5時間を要する状態である。このことが潜在投資家のCEPZに対する投資意欲を殺ぐ最大の要因となっている。

このような道路の混雑を解消するため、湾岸道路Bacoor～Noveleta間の延長プロジェクト及びNoveleta～CEPZ間の新設工事プロジェクトの早期実施が必要である。湾岸道路の延長については、DPWHの下でURPO (Urban Road Project Office) が検討中であり、調査団が担当者から聴取したところでは、1990年3月の時点で、まだ資金ソースが確定していない。また、URPOの資料によれば、仮に1990年内に資金ソースが確定したとしても、工事の完成は1994年半ばとなる計画である。また、PEA (Public Estates Authority) が同区間をBOT (Build, Operate and Transfer) 方式で民間に建設させる計画を持っているという報道がされている。しかし、いずれの計画もまだ確定していない。早期実現のための施策が緊急である。

2) 通信設備の改善

付編13(1)-6) 項に述べるように、現在CEPZには12本のLDD Line (Long Distance Direct Dial Line) と50本のLocal Lineが入っている。12本のLDD Lineはマイクロウェーブで直接マニラと繋がっており、50本のLocal LineはRosario電話局からの回線となっている。企業数に対して回線数、特にLDD Lineの少ないことがCEPZ最大の問題点である。

Rosario電話局の交換器はドイツのジーメンス社製の旧式交換器であり、端子定格容量は950本分しかない。ここに1,123本の回線が接続されている状態で、交換器に全く余裕がない。通信設備は質量ともに改善が必要である。

3) 電力供給不安の解消

付編13(1)-5) 項に述べるように、CEPZは NPCから直接配電されているため、停電は基本的にはない。しかし、大きな電圧変動が定常的に起きる。電圧変動の原因として、次のことが挙げられる。

- a) 電力需要量と発電量が見合っていないか、電力のピーク需要時に対応できる発電設備が装備されていない。
- b) 発電設備はあるが、経年変化等により発電効率が設定値より悪くなっている。

a) については、NPCが節電の協力を呼掛けて行なった新聞広告によれば、1988年9月上旬の平日の発電能力 3,120MWに対し予想されるピーク需要は 2,880MWで、余剰電力は 240MWと10%の余力すらない状況である。

b) については、1986年に完成した Angat Aux水力発電所、1984年のMagat M. E.水力発電所、及びCalaca地熱発電所の3か所以外は1960～1970年代に完成したもので、中には1940～1950年代に建設されたものもあり、定期的なメンテナンスを行ってきたとしても全般的に発電効率は低下しているものと考えられる。

今後 CALABAR地域の工業開発が進めば、電力不足はますます顕著になることが予想され、CEPZへの影響も大きくなる。これは1)の道路問題のような局部的な問題でなく、Luzon Grid全体で対処する必要がある問題である。

4) 用水の確保

付編13(2)-4) 項に述べるように、Phase Vの段階におけるCEPZの用水使用量は 10,600 m^3 /日と推定され、この量的確保が必要となる。

短期的には深井戸の削井により対処するとしても、長期的にはラグナ湖水活用を含めた総合的な水資源利用計画の検討が必要である。

(2) 周辺インフラストラクチャーが整備されるまでの当面の対応策

上記のようなインフラストラクチャーの整備は基本的に必須であるが、実現までの当面の対応策として次のような施策が望まれる。

1) 通信手段の多様化に対する制度的支援

EPZ 入居企業が輸出指向型の製造業であることから、海外のバイヤーからの注文の多くは電話、テレックス、ファックスなどの通信手段を通じて行われる。また、製品のデザイン、スペックなどもこれらの手段を通じて行うことが世界的趨勢である。したがって入居企業の電話、テレックス、ファックスなどに対するニーズはますます高まっている。CALABAR地域の民間工業団地の開発計画を見ても、いずれもPLDTと契約を結んで、マイクロウェーブによる通信網の整備を計画している。

現在 Rosario 電話交換局では、交換器の交換と 1,250回線の増設工事が1991年9月完成を目標に進められているが、その完成までの通信手段として、マイクロウェーブ設備の設置や、自動車電話などの携帯電話の導入といった制度的支援の検討を提案する。更に、民間企業による通信代行サービスや、CEPZ管理事務所での交換業務の代行も有効と考えられる。

2) 入居企業の予備発電機導入に対する援助制度

周辺諸国の工業団地の多くは電力供給に不安のないよう、予備発電機を設備するよう奨励している。この方法は、フィリピンの現在の電力供給状況（付編13(1)-5）に述べるように、ルソン島全体の今後の電力供給には大きな不安がある）から見て、有力な対応策と考えられる。中期的には、付編13(1)-5)-c)に述べる第3セクターによる発電設備の装備構想に参画することも有効な対処策である。

(3) カビテ輸出加工区内 SFBの充実

リンケージ・インダストリーの育成がCEPZに与えられた重要な課題である。この意味でEPZAが、CEPZに入居する企業で使用される中間製品、部品、消耗品を製造し、供給する（間接輸出）地場の中小メーカーに SFBへの入居を認めることも一つの方向である。

現在、CEPZに設けられている6棟のSFBは、建設費の制約もあり、いずれも平屋であり（他のEPZではMEPZの一部を除いては3階建てである）、建物の質も劣るので、その増設と充実を検討する必要がある。

7-3 制度・運営面での改善、並びにカビテ輸出加工区での設置が望まれる諸施設、制度及びサービス

(1) 制度・運営面での改善

EPZAは入居企業の管理を行うのみならず、入居企業に対するサービスを充実することが重要である。EPZAの役割はCEPZの入居企業が原材料の輸入、加工、製品の輸出等の企業活動を行うに当たって直面する種々の障害を排除し、企業の本業業務に専念できる環境を整備することである。

制度・運営面の改善は DTIあるいはEPZAで実施可能な事項が多い。

1) CEPZの要員増

それぞれのEPZの要員配置に当って、運営するEPZの広さ、設備規模、入居企業数、従業員数等を考慮して配置を行う必要がある。現在CEPZの要員数はBEPZの10%であり、明らかに少ない。CEPZの場合、将来入居企業数の増加に比例した設備保守要員、企業サービス部門要員の増員が必要である。

2) 輸出入手続きの簡素化

輸出入手続きの簡素化のために入居企業から最も要望の多いのは、関係機関相互の連携・調整である。

この観点から次の諸点の見直しが必要である。

- a) 現在の輸出入手続きいずれにも求められるオリジナルの書類の数（8部）を削減する可能性
- b) 上記輸出入手続き用書類のすべてに必要なサインの数を削減する可能性
- c) 輸出入許可に求められる許可証 (Permit) と合い札 (Tally) を単一化する可能性
- d) CBとEPZAのそれぞれに要求される手続きの単一化

またGTEBについてはEPZ内に事務所を開設することが研究されており、これが実現すればGTEBへの手続きは各EPZ内で行うことが可能となる。

3) 入居企業とのより密接なコミュニケーション

CEPZ入居企業がどのような問題に遭遇し、問題解決のために何を求めているかを把握するために、定期的なコミュニケーションの場を設けたり、入居企業が相談をもちかけるカウンセラーを置くことなどの手段を考慮する必要がある。各 EPZでは必要に応じて入居企業の代表とマネジメントとの間でミーティングが持たれてきたようであるが、現在では形だけのものとなっているようである。この原因として、せっかく入居企業が問題提起を行なっても、それがEPZA本部まで持上げられ、解決に結付くことが少なく、入居企業が諦めてしまっていることが入居企業とのインタビューで指摘されている。

これと別に、入居企業とカビテ州政府、EPZAで構成するコミュニティの場を設けることはCEPZと周辺の一体化の点で有効である。コンテストやパーティーだけでなく、外部の工業コミュニティ（工業会や、他の工業団地入居者組合等）との意見交換を行なったり、技術面や、経営面のエキスパートをセミナーや研修に招聘することも有効である。

(2) カビテ輸出加工区での設置が望まれる諸施設、制度及びサービス

1) 住宅設備の共同建設の検討

住宅設備については、需要さえあれば私企業が対応するという意見もあるが、対象となるのは外国人マネージャー用の高級住宅に偏るものとなる。将来カビテ州では、CEPZに限らず民間工業団地の開発が進むと、住宅問題は従業員用の住宅設備の問題になることが予想され、EPZAはカビテ州政府と連携して、この種の住宅の建設手段について検討する必要がある。例えば一つの方策は、EPZAが用地を供給し、入居企業と共同して住宅を建設する、あるいはHUDCC (Housing and Urban Development Coordinating Council) との提携などが考えられる。

低利の住宅金融制度を導入し、従業員個人の持ち家を促進することも一つのアイデアである。統一住宅資金貸与プログラム (UHLP : the Unified Home Lending Program) が、中・低所得層に対し年 6%から^{注)} という低利住宅融資を開始しており、1988年には 1,540棟の住宅に対して合計 139百万ペソの貸付けを行なった実績がある。

注) 貸付額	貸付金利
60千ペソ以下	6%/年
61～ 90	9
91～ 120	12
121～ 180	15
181～ 250	16

2) 技術研修施設の設置

CEPZは地理的条件もあり、電気機器、機械、自動車部品の中心的EPZになることが予想される。それ故、これらの産業に従事する労働者や、技術者のレベルアップを目的とする施設を設置することは、潜在投資家に対する一つのインセンティブになると考えられる。

カビテ州内80校の中学 (secondary school - 4年就学制) の 1987/88学年度の在校生数は70,147人、卒業生数をその 1/4とみれば17,537人となり、生産に従事する一般労働者の新規供給源として十分と考えられる。

NCRとRegion IVを合わせた大学卒業生数は 1987/88学年度には59,211人、その内技術系学部の卒業生数は 7,995人と推定され、大卒者の採用にもさして困難がないと考えられる。

問題はその中間層 - 中間技術者の供給源である。CEPZは上述のようにハイテク業種の企業の入居が多くなると予想され、中間技術者に対する求人が高まることが考えられ、その数はCEPZの予想労働者数34,500人の10%程度、約 3,500人と推定される。

文部省 (Dept. of Education, Culture and Sports) 資料によれば、日本の専門学校にあたる技術・職業学校はフィリピン全土で 865校を数えるが在校生数は約 257千人と大学在校生の約 1,204千人の約 1/5にすぎず、需要構造に合致しているとは言い難い。

Region IVの 1987/88学年度の技術・職業学校卒業生数は 1,831人、その内技術系卒業生数は 1,350人程度で絶対数の不足は明らかである。

カビテ州政府は、このような需給ギャップに対処すべく、現在州内の10校の中

学に40の技術・職業教育コースを併設しているほか、Imus市に Cavite East Technical High School (20教室) を新設し、工業技能、技術知識、企業経営等を教育する計画であり、既存の3つの中学にも合計24のコースを開設する計画も持っている。

EPZAは、これらカビテ州の既存・新設の施設の利用を含めた中間技術者の技術研修施設の設置を検討する必要がある。

3) 中小企業対策

将来入居の増加が見込まれる中小企業に対応するため、SFBの増設、倉庫の共同利用等の方策が検討される必要がある。更に、金融面でも現在OECFローンを原資としてTechnology and Livelihood Resource Center (TLRC) が実施機関となり、非伝統輸出品の製造や間接輸出品の製造に従事する中小企業向けに設備資金としてソフトローンを融資するEIMP (Export Industry Modernization Program) や、その他制度金融が利用できるようにEPZAが連帯保証するなどの制度面の援助が必要である(現在 EPZ入居企業の場合、土地はリースであるので、担保能力面で不利で金融機関からの貸付が得られ難い)。

4) 従業員採用機能の充実

“Study on the Cavite EPZ” では1991年以降5年間で合計34,500人の労働者数を見込んでいる。現在CEPZにおいて各入居企業は従業員の採用を個々の企業ベースで行っており、募集すれば10倍以上の応募があるといわれ、EPZAとして従業員の採用については楽観している。しかし、今後 CALABAR地域に相次いで開発される民間工業団地との競合は、単に投資企業の争奪に止まらず、従業員の争奪に進むことが十分予想される。

従業員候補の職業適性の把握、それに基づく職業教育、企業への紹介等の機能を、カビテ州政府と連携をとりつつ整備していく必要がある。企業への紹介機能は今後、労働者レベルよりは、技術者、管理者レベルで求められることは入居企業とのインタビューやタイ、マレーシア等の事例が示している。

5) コマーシャル・ベースによる共用施設プロジェクトの促進

カビテ輸出加工区の利点を強化するため、次のような共用施設プロジェクトをコマーシャル・ベースで運営するよう民間投資を促進することを提案する。

- a) 原材料・中間材並びに部品の品質を有償で検査するための分析・検査ラボラトリー
- b) 機器・設備の補修・メンテナンスを請負うメンテナンス・センター
- c) 加工区内で生産された製品の輸出梱包サービスを行うパッケージング・センター（一部包装資材の生産を含む）

7-4 カビテ輸出加工区と周辺企業とのリンケージ促進のための施策

(1) カビテ輸出加工区と周辺企業とのリンケージ促進策

第2章 2-2(3)で述べたように、最終製品の生産に直接・間接に使用される部品、中間材あるいは包装材料等で、経済的に存立し得る分野の国産化を促進することは、輸入代替とフィリピンの工業の重化学工業化にもつながる重要な課題である。しかしながら、これらの部品・中間材あるいは包装材料の加工を主に担当する中小企業は、保有する加工機械の精度、加工能力、加工技術あるいは資金力いずれの面でも劣り、結果として加工された部品、中間材、包装材料の品質、価格、納期の信頼性に乏しい。そのためユーザーである組立加工メーカーはこれらの部品、中間材、更に包装材料すらも輸入に依存するのが現状である。

リンケージ産業の育成は本来、全フィリピンの工業振興の一つの大きな課題であるが、その育成の糸口として、あるいは一つのモデルケースとして、CEPZとその周辺企業とのリンケージの促進策を提案する。

リンケージ促進の場としてのCEPZの持つ利点として、次の諸点が挙げられる。

- a) フィリピンの製造業の工場の75～80%がNCR及びRegion III、Region IVに集中しており、需給両面で潜在市場が大きい。
- b) CEPZを窓口として、海外市場につながりが期待でき（当初、組立加工メーカーの部品としての間接輸出であっても、その部品としての良さが認められれば、直接海外市場に輸出が可能となる）、周辺企業にとって国内市場の狭隘さという制約条件が外れ、設備面の強化が可能となる。
- c) マニラ首都圏のMIRDC (Metals Industry Research and Development Center) を始めとする公的研究開発機関や、技術系大学に近く、技術指導を受けたり、研究を委託する便が良い。また国内、海外の技術情報が集中する。
- d) CEPZの期待入居業種が、自動車、電気、電子、機械といった高技術指向の業種が多く、部品、中間材あるいは包装材料に対する要求水準も国際的で、技術移転による周辺企業の技術レベル向上効果が期待できる。

リンケージ促進のための施策として、次の諸点を提案したい。

1) 間接輸出の奨励

現在、輸出加工区の入居企業に許されている国内市場への製品供給は、生産高の30%までであるが、一部輸出を行う大手組立加工メーカー（主に EPZ外に立地）に対し部品を供給するいわゆる「間接輸出」は輸出と見做される。

外資系企業のCEPZへの誘致を促進するため、間接輸出の取扱いにつき入居企業に周知させ、その利用を奨励することは更に輸入代替の促進、部品を使用する最終製品の品質向上につながる。

2) 周辺企業育成

生産形態として後方関連が強い外資系入居企業（例えば、自動車部品、精密機械）に、部品、中間材あるいは包装材料を供給する、量的・価格的にも品質的にも能力を備えた周辺企業を育成する。

育成の手段として

- a) 設備の近代化のために購入（輸入）する機械設備についての制度金融の（前述のEIMPの適用）、並びに輸入加工設備についての関税の減免
- b) 国内外の加工技術の指導（生産管理、品質管理についての技術指導を含む）
- c) 加工のため輸入する原材料に対する免税（輸入関税の還付）あるいは一括購入制度の設定による原材料面での競争力の付与
- d) 優良部品メーカーの顕彰

等が考えられる。

また、CEPZ内のSFBに地場企業を誘致したり、製品の検査システムを利用できるようにすることも有力な育成手段である。

3) 下請加工仲介所の設置

CEPZ入居企業の中には、部品、中間材や包装材料の入手先、下請加工先を求めると予想される。一方、周辺企業の中にもCEPZ入居企業に自社製品を

供給する希望のあるものがある（付編 9のフィリピン企業のアンケート調査では約30%の企業がこの希望をもっている）。

EPZAが両者の間に入り、仲介を行うことにより、リンケージが一層進むことが期待できる。この仲介所は上記仲介機能のほか、

- a) 周辺企業に対する技術面、経営面でのアドバイス
- b) 技術指導のため、技術系大学やトレーニングセンターとの連携
- c) 共同仕入れ、共同生産、共同販売や展示会、見本市の開催

などの活動も行う。

4) 下請加工に従事する国内メーカーに対する品質向上のための技術指導

DTIのBureau of Product Standards (BPS) がDOSTの協力を得て工業標準化並びに品質向上計画を推進すべく、その体制整備に着手しつつある（その基礎となるマスター・プランはJICAが1989年に調査を実施し1990年1月にDTIに提出した「工業標準化・品質向上計画調査報告書」を参照）。BPS、DOSTと関係を取り、下請加工国内メーカーに対する品質向上のための技術指導を推進することが必要である。

(2) 輸出加工区への誘致部品分野

EPZと周辺企業とのリンケージの代表例としての部品産業の分野には、次のようなものがある。

1) 共通部品類

機械産業では、ねじ、軸受、ボルト、ナット、油圧器などの部品や、部品を組合わせた中間組立品（コンポーネント）が様々な機械製品（精密、建設、輸送、電気機械）に使用されている。また、衣料品用のファスナー、ボタンやレース等のアクセサリ類もある。これら共通部品類は一般的には国内市場向けであるから、製造する外資企業を加工区外へ誘致する方が地場企業への技術移転及び育成の効果はある。しかし、加工区へ入居している地場の輸出用衣料メーカーにボタン、ファスナー等を供給する部品企業を加工区へ誘致することも、衣料輸出に付加価値を付けるという意味で有効な手段である。

2) 大手組立加工メーカーに納める部品類

現在、輸出加工区の入居企業に許されている国内市場への製品供給は、生産高の30%までである。したがって、部品企業からみると、国内市場が狭隘なため単独では進出を行いたくないという考えがある。大手組立メーカーに納める部品企業を加工区へ誘致することにより、間接輸出の形で最終製品が輸出され、フィリピンにとってより大きな付加価値が得られる。

3) 分業体制に基づく部品類

大手組立メーカーが計画あるいは実施している分業体制は、業種によって異なり、また複雑なシステムである。例えば、家電製品のケースでは、市場対象国の所得構造に合わせて、同種の家電製品でも品目が異なる。これを製品間の分業と呼ぶ。一方、自動車産業は部品融通を分業体制の柱としている。大手組立メーカーを対象にしているフィリピンの部品国産化政策は、基本的に部品・製品の輸出代金と引き替えに必要な部品の輸入が可能なシステムとなっている。部品融通分業の場合、加工区から部品を100%輸出することによって、その代金を大手組立メーカーに譲渡することができる。したがって、部品企業の加工区への誘致は、部品融通分業の方が大手組立メーカーにとって優位である。

4) 後方関連がある部品類

誘致する部品企業の下請け生産を行う周辺企業は、金属機械部品のような後方関連が強い部品から着手することが望ましい。

(3) リンケージ成立・発展の過程

リンケージ成立の第一歩は、大手組立加工メーカーなどのCEPZ入居企業と周辺企業の出会であり、両者の仲介役は、DTI、EPZAあるいは下請加工仲介所が果たす。

入居企業から提示される部品のスペック、価格、納期等の条件を検討した周辺企業は、自らに足りない経営資源（設備能力、品質管理、技術、資金、原材料等）を充足する努力を行う。この際に彼等の持つ問題点についてコンサルテーションに応じ、その解消に援助を行う機能がDTI/EPZAに求められる。この機能を発揮することがリンケージの育成策である。主な機能は(1)-2) 項に挙げたものである。

周辺企業は単独な部品、後方関連部品や共通要素の高い部品から着手し、次第に高度な部品、部品を組合わせたコンポーネント類の加工へと進展していく。このような状況は包装材料等部品以外の分野にも予想され、これがCEPZの周辺みならず、他のEPZ更にフィリピン全土へと波及していくことになる。

第 2 部

付 編

目次

	頁
第2部 付 編	
付編1 NCR及びその周辺における工業立地の傾向と現状	A1-1
(1) 投資件数の推移	A1-1
(2) プロジェクトタイプ	A1-1
(3) 業種別投資状況	A1-2
(4) プロジェクト規模	A1-2
(5) 投資家の国籍	A1-2
付編2 産業の主要セクターの概況	A2-1
(1) 電気・電子産業	A2-1
(2) 衣料品産業	A2-2
(3) 家具産業	A2-3
(4) 食品産業	A2-3
付編3 投資環境一覧表	A3-1
付編4 BOI及びEPZA組織図	A4-1
付編5 4 EPZ の概要	A5-1
付編6 4 輸出加工区入居企業アンケート調査結果	A6-1
(1) フィリピン進出の動機	A6-1
(2) 現在入居している EPZへの進出動機	A6-2
(3) インフラストラクチャー	A6-3
(4) 賃借料	A6-6
(5) 生活環境	A6-6
(6) 労働供給源	A6-6
(7) 加工原材料等の国内調達	A6-9
(8) 原材料・製品の輸送形態	A6-9
(9) 投資優遇政策への評価	A6-9

	頁
(10) EPZAの運営管理に対する提案	A6-10
(11) EPZへの今後の企業誘致について EPZA及びフィリピン政府への提言	A6-11
付編7 主要民間工業団地の概要	A7-1
1. AYALA-LAGUNA INDUSTRIAL PARK	A7-2
2. STA. ROSA INDUSTRIAL ESTATE	A7-4
3. FIRST CAVITE INDUSTRIAL ESTATE	A7-6
4. SCIENCE PARK OF THE PHILS.	A7-8
5. GATEWAY INDUSTRIAL COMPLEX	A7-10
6. CARMELRAY INDUSTRIAL PARK	A7-12
付編8 日本の潜在投資家のアンケート調査結果	A8-1
(1) 調査の概要	A8-1
(2) 各質問事項に対する回答の集約	A8-3
(3) フィリピンにおける日系企業の投資動向（訪問調査結果）	A8-9
付編9 フィリピンの潜在投資家のアンケート調査	A9-1
(1) 調査の概要	A9-1
(2) 各質問事項に対する回答の集約	A9-4
付編10 韓国、台湾、香港のEPZの概要	A10-1
付編11 輸出加工区に入居している日本企業一覧表	A11-1
付編12 大手都市銀行別交渉窓口	A12-1
付編13 カビテ輸出加工区(CEPZ)の概況	A13-1
(1) CEPZの現状	A13-1
(2) CEPZ関連施設の整備計画	A13-10

List of Table and Figure

		<u>Page</u>
Table A1-1	PROVINCE-WISE TREND OF INVESTMENTS BY EXPORT ORIENTED MANUFACTURERS (1984-1989 Jan./June)	A1-4
Table A1-2	MUNICIPALITY-WISE NUMBER OF INVESTMENTS (1984-1989 Jan./June)	A1-5
Table A1-3	PROJECT TYPES OF INVESTMENTS (1984-1989 Jan./June)	A1-6
Table A1-4	INDUSTRY-WISE NUMBER OF INVESTMENTS (1984-1989 Jan./June)	A1-7
Table A1-5	SIZE OF PROJECT COST (1984-1989 Jan./June)	A1-8
Table A1-6	NATIONALITY OF INVESTORS (1984-1989 Jan./June) ...	A1-9
Table A2-1	EXPORTS OF SEMI-CONDUCTOR AND LOCAL PORTION OF VALUE ADDED	A2-5
Table A2-2	THE RATIO OF GARMENT EXPORT TO IMPORT QUOTA IN INDUSTRIAL COUNTRY (1985)	A2-6
Table A2-3	EXPORT TREND OF FURNITURE	A2-7
Table A2-4	PERFORMANCE OF FOOD MANUFACTURING INDUSTRY	A2-8
Table A2-5	EXPORTS OF PROCESSED FOOD PRODUCTS	A2-9
Table A8-1	NUMBER OF FIRMS RESPONDING TO QUESTIONNAIRE SURVEY	A8-12
Table A8-2	INDUSTRY-WISE DISTRIBUTION OF CAPITAL	A8-13
Table A8-3	INDUSTRY-WISE DISTRIBUTION OF EMPLOYEES	A8-14
Table A9-1	NUMBER OF FIRMS ENQUIRED FOR AND RESPONDING TO QUESTIONNAIRE SURVEY	A9-14
Table A9-2	LIST OF COMPANIES INTERESTED TO LOCATE AT CEPZ ...	A9-15
Table A9-3	COMPANIES INTERESTED TO LOCATE AT CEPZ (BY INDUSTRY)	A9-16
Table A13-1	ESTIMATED LAND USE (PHASE WISE)	A13-20
Table A13-2	ESTIMATION OF WATER CONSUMPTION	A13-21
Table A13-3	ENERGY SUPPLY MIX	A13-22
Table A13-4	ESTIMATED ENERGY DEMAND SUPPLY BALANCE IN LUZON GRID	A13-23
Table A13-5	SUPPORT & SERVICE FACILITIES IN NEIGHBOURING COUNTRIES	A13-24
Figure A13-1	SINGLE LINE DIAGRAM OF POWER SUPPLY FOR FOUR (4) INDUSTRIAL ESTATES	A13-25

付編 1

NCR及びその周辺における工業立地の傾向と現状

付編 1 NCR 及びその周辺における工業立地の傾向と現状

CEPZの企業立地需要を考える場合、マニラ首都圏(NCR)及びその周辺での工業立地の傾向と現状を見ておくことが重要である。ここでは、CEPZの所在する CALABAR地域(Cavite、Laguna、Batangas及び Rizal州)だけでなくNCRの北側に隣接する3つの州(Bulacan、Panpanga及びBataan州)における立地動向についても触れることとする。

最近5年余の間(1984~1989年前半)にBOIに登録された企業の内、輸出指向型の製造業について対象地域における投資動向を分析した。

(1) 投資件数の推移

フィリピン全体の投資動向と一致しているが、1980年代から減少を続けた投資件数が1986年を底として急激な造成に転じていることが表A1-1に明確に現れている。1987年、まずマニラ首都圏の東側に隣接するRizal、北側に隣接するBulacan、南東側に隣接するLagunaの各州に投資が急増し、次いで南西側に隣接するCavite州、北西側に位置するPanpanga州へと及んでいる。Bataan州については、期間中わずかに1件の投資を数えるのみであった。

これらマニラ周辺各州への投資急増には幹線道路の存在を無視することができない。マニラから東に伸び、Rizal州に向かうManila East Road、Bulacan州を通過し、北へ伸びるNorth Super Highway、Laguna州を經由してルソン島中心を国道1号線とともに南下するSSH(South Super Highway)のそれぞれが、マニラ港、マニラ国際空港と立地企業を結ぶアクセス道路として機能している。このことは企業の立地するMunicipality別に投資件数を集計してみると、より明確になる。表A1-2に見るとおり、投資件数10件を越す都市は、いずれも上記幹線道路に面している。

(2) プロジェクトタイプ

表A1-3に示すように、プロジェクト全数295件の内、約64%がNew Investment、約36%がExpansionとなっており、フィリピン政府による産業の地方分散化政策が打出される前から、過密となったマニラ首都圏から周辺部への企業流出が起きていたことを示している。

(3) 業種別投資状況

表A1-4に業種別投資状況を示す。衣料品が約21%を占め、雑貨(18%)、繊維(13%)、木工・家具(7%)と「伝統的」産業が続くが、機械・金属加工、電気機具、化学品、自動車部品、プラスチック加工、包装資材等の「非伝統的」産業も約1/3を占めている。

Rizal、Laguna両州は電気・電子機器、自動車部品、機械・金属加工等の高度技術製品への投資の多いことが注目される。

新技術・新材料関連のもう一つのバロメータとなる「Pioneer Status」について調べてみると、Rizal州に9件(電気機器7件、機械・金属加工2件)、Laguna州に7件(電気機器3件、化学2件、機械・金属加工、自動車部品各1件)、Batangas州に3件(いずれも機械・金属加工)、Cavite州に1件(化学)がそれぞれ登録されている。

(4) プロジェクト規模

表A1-5に示すように、プロジェクトコストが報告されている全数287件の内、約55%が100万ペソ未満、約35%が1億ペソ未満と、90%近くが小規模の投資である。1億ペソ以上のプロジェクト規模の29プロジェクトについて分析してみると、州別ではLaguna州への立地が17件と圧倒的に多く、Rizal州(5件)、Bulacan州(3件)、Batangas州(2件)、Cavite州、Pampanga州(各1件)となっており、業種別では紡績、織物といった繊維関係が各9件、自動車部品5件(いずれもワイヤーハーネスの製造)、電子機器関連3件(ハードディスクドライブ、フロッピーディスクドライブやIC)、化学品2件、印刷用紙1件となっており、「規模の原理」の働く紡績、織物以外の業種にも大型の投資が行われ始めたことがうかがえる。

(5) 投資家の国籍

表A1-6に投資家の国籍別が明らかな256件について、100%のシェアを含む第一位出資国と、第二位出資国(カッコ内)の集計結果を示す。表に見るとおり、フィリピン以外の出資国としては日本が断然多く、台湾、アメリカ、EC諸国がこれに次いでいる。

(3)の業種別投資状況と重ね合せて見てみると、日本からは自動車部品、電気・電子機器、機械・金属加工等の業種が多いのに対し、台湾、中国、インドからは繊維、衣料品関連の投資が多いのが特徴である。

Table A1-1 PROVINCE-WISE TREND OF INVESTMENTS BY
EXPORT ORIENTED MANUFACTURERS
(1984-1989 Jan./June)

	Unit: Number					
	1984	1985	1986	1987	1988	1989
	(Jan. - June)					
Cavite	3	3	3	4	12	9
Laguna	1	2	3	15	27	24
Batangas	—	—	—	1	7	6
Rizal	6	2	6	17	27	30
Bulacan	3	2	1	19	25	24
Panpanga	—	—	1	5	4	2
Balaan	—	—	—	—	1	—
Total	13	9	14	61	103	95

Source: BOI

Table A1-2 MUNICIPALITY-WISE NUMBER OF INVESTMENTS
(1984-1989 Jan./June)

			Unit: Number		
Province	Municipality	Number of Investments	Province	Municipality	Number of Investments
Cavite	Carmona	17	Rizal	Taytay	26
	Dasmariñas	4		Cainta	26
	Imus	3		Antipolo	20
	Trece Martires	2		Angono	5
	Silang	2		Binagonan	3
	Bacoor	2		Rodriguez	3
	Other 5 Cities/Towns	4		San Mateo	2
			Other 3 Cities/Towns	3	
Laguna	Calamba	28	Bulacan	Marilao	12
	San Pedro	9		Meycauayan	12
	Canlubang	9		Guiguinto	7
	Cabuyao	7		Sta. Maria	6
	Binan	6		Yelenzuela	4
	San Pablo	2		Del Monte	4
	Sta. Rosa	2		Malinta	4
	Calavan	2		Mololos	4
Other 8 Cities/Towns	7	Bocaue	3		
			Other 12 Cities/Towns	18	
Batangas	Santo Tomas	6	Pangasinana	Angeles	3
	Bauan	4		San Fernando	2
	Other 6 Cities/Towns	4		Other 5 Cities/Towns	7
			Bataan	Orani	1

Source: BOI