

問い合わせに対する処理は、現在BETPおよびCITEMがこれを担当している。両者の役割分担は一応取り決められているが外部からは明確ではない。適切な接触窓口がバイヤー側に分からなかったり、十分な紹介活動が得られないということでは、業界として行う販売促進活動の成果を十分に活用できないことになる。このため、いずれの機関も相互に、他の機関が果たせる機能を理解し、内外からの問い合わせに対し適切な機関を紹介できるよう体制の確立が必要である。これには、1)引き合い処理体制整備、2)バイヤーからの接触窓口明確化、3)情報提供システム確立が含まれるべきである。バイヤーが接触してくると考えられる政府関係機関として、CITEM、BETP、BOI等があり、これに業界団体であるPHILTOYを加えて上記の体制整備を図ることが必要である。

また、海外のバイヤーと安定したコンタクトのない企業、あるいはこれから輸出市場を開拓しようとしている企業の中には、どこに手掛かりを求めてよいのか暗中模索の状態である企業も多い。資金面および人材面で独自に輸出市場の開拓が困難な企業が、海外の潜在的パートナーをみつけれられるアクセスポイントの明確化のためにも、このような体制整備が必要である。

2) 中高級品市場に焦点を合わせた業界としてのアピール活動

かなりの数のぬいぐるみ玩具メーカーの技術が、海外の中高級品市場を狙える水準に達しているにもかかわらず、海外市場に対するアピール不足から十分な受注ができていない。また、個々の企業レベルによる販売促進活動の場合は、自社製品による販売促進のため、必ずしも中高級品をアピールすることにならない場合もある。当プロジェクトは個別企業の販売促進支援ではなく、業界団体が共同して業界の受注能力をアピールしてゆこうとするものである。

3) 現在の主要受注市場とは異なる出荷期を持つ市場に対する低価格品を含めた受注活動

フィリピン製ぬいぐるみ玩具の主要市場は米国、欧州およびオーストラリアである。現在の市場における需要の3大ピーク期はクリスマス、バレンタインおよびイースターであり、各市場への出荷期は、市場からの受注時期および市場までの輸送期間等からいずれも

ほぼ同じ時期になっている。このことは現行の受注体制では各市場に対する生産のピーク期が同じになることを意味している。メーカーが受注不足に悩む現在、もし、既存の主要市場とは異なる出荷期を持つ市場を開拓できれば、年間受注総額の引き上げと同時に生産ピークの周年化も図ることができる。

既存の市場とは異なる出荷期を持つ市場としては、2つの概念がある。その1つは現行市場と同じ需要のピーク期を持っているが、当該市場までの輸送期間や市場からの発注時期の違いから、フィリピンでの生産・出荷期が既存市場向けとは異なってくる場合である。例えば、ぬいぐるみ玩具がフィリピンからあまり直接流入していない日本のクリスマス市場がこれに該当する。クリスマス商戦を見込んだ日本のバイヤーの、海外生産国からの調達に要するリードタイムは、通常、他国のバイヤーと比べて短い。従って、もしフィリピンから直接日本のクリスマス市場向けに出荷できるとすれば、メーカーの日本向け生産・出荷期は現行のピーク期より後にずらすことができる。

もう1つの市場概念は、クリスマス、バレンタインおよびイースターといった伝統的な需要期以外の需要期である。これは例えば日本の入学期、あるいは華人のチャイニーズ・ニューイヤーといったフェスティブシーズンであり、新たな「隙間」市場の発掘である。

既存市場とは異なる出荷期を持つ市場の開拓のためには、潜在的市場国において、この目的に沿った情報収集・マーケティング活動を行う必要がある。

(2) 中小ぬいぐるみ玩具企業体質改善プログラム

このプログラムは中小零細企業の技術・経営面での体質を改善し、彼らが直接輸出契約者として、あるいは間接的に下請け企業として輸出ビジネスへ参入できる機会を拡大しようとするものである。下請け企業として中小零細企業の力を引き上げることは、輸出市場からのオーダーが増加した場合に対応できる能力の強化に役立つ。

プログラムは次の3点より成り立っている。

1. 1) デザイナー／パタナーの育成、および、2) サンプル作成用原材料の共同保管スキームによりカウンターサンプル作成能力を向上させる。
2. 1) 品質管理や安全規格、2) 輸出貿易実務に関するセミナー／ワークショップを通して、輸出市場におけるニーズを学ぶ機会を提供することにより、中小零細企業の技術・経営面での体質改善を図る。
3. バイヤーや下請け発注企業と、中小零細企業との双方からの接触体制に関する次の2つの制度を通じて、中小零細企業のマーケットアクセス改善を図る。

- めいぐるみ玩具産業を対象とした下請けネットワーク構築
- バイヤーからの接触窓口の明確化

1) デザイナー／パタナー育成

フィリピン玩具産業の中小零細企業が直面する深刻な問題の一つは、デザイン／パターン作成能力の不足である。受注を得るためには、バイヤーからの引き合いに対しそれに見合うカウンターサンプルを早い機会に提示できることが不可欠である。めいぐるみ玩具産業に身を置く中規模から大規模企業の場合、デザイナーやパタナーは一般にそれぞれの企業内でOJTベースで訓練されている。しかし、中小零細企業の場合は、OJTを実施すべきオーナーにも、デザインやパターン作成についての十分な経験がなく、また、外部にもそのような技術を教えてくれる適当な機関がないのが実情である。こうした事情に鑑み、本プロジェクトは企業が自前のデザイナーやパタナーを育成するための体制を整えようとするものである。

デザイナーやパタナーの訓練は基礎的なものに限られず、むしろ、質が高く効率の良いデザイン／パターン作成の訓練に重点が置かれるべきである。このため、プロジェクトにはフォローアップ作業としてデザイン／パターン作成のためのコンサルタントサービスを組み込んでおく必要がある。

デザイナー／パターンの訓練はぬいぐるみ玩具部門開発においては、初期の段階に限って必要とされるものである。中小零細企業が一人立ちできる程度にビジネスを行えるようになれば、デザイナー／パターンの後継者は自前のOJTを通じて社内で育成出来るようになるだろう。

2) 品質管理振興

ぬいぐるみ玩具の製造に当たっては十分な品質管理が非常に重要である。このことはとりわけ、キャラクターや動物を意図した通りに表現したり、それらの感触をそのままに表現する必要のある中高級品市場を狙う商品に当てはまる。中高級品を生産しているメーカーの中には、自分の意図する品質の商品を生産するために、下請け使用をやめて自社工場の生産ラインを拡大しようとする企業もみられる。それは商品の品質を確保するには効果的であるかも知れないが、受注量が少なく操業率を上げることが出来ない場合には、コスト増を招く恐れがある。また、逆に受注量が生産能力を超える場合、需要増に素早く対応するフレキシビリティを失う恐れもある。これら企業が適切な品質管理を行えるよう、中小零細企業を育成することが、サブセクターの一層の発展のベースを作る上で不可欠である。

さらに、主要輸出市場において制定・施行されている安全基準は、子供たちを薬物中毒や怪我から守るために、通常、強制規格とされている。従って、これら基準をクリアすることは、ぬいぐるみ玩具輸出業者にとって最低限の遵守事項である。現在ECは新しい基準を導入し始めており、輸出業者とメーカーに対し当該基準の遵守を要求している。このような安全基準の無視は、出荷後に輸出市場の港での荷揚げ拒否に遭うことにもなりかねず、多大な損失につながる恐れがある。フィリピンの主要メーカーの多くがこの点には重大な関心を払っており、基準に適合した着色剤を用いたブラッシュや塗料の使用、金属や他の危険物が製品に混入しないよう探知するなどに配慮している。商品の引き取り拒否から生ずる予期せぬ損失を避けるために、中小零細企業においても該当する基準を熟知することが望まれる。

3) 貿易実務セミナーの実施

フィリピンからの輸出取引に携わっている業者によれば、フィリピン企業の貿易取引方法はバイヤーからあまり評価されていない。貿易実務に関する知識の不備は、とりわけ中小企業との取引において見受けられ、まず、基本的なビジネス慣行についての理解に欠ける面が指摘される。例えば、納期の遅れ、契約時にメーカーに提示したサンプルと現物との不一致、契約の履行が困難になった時の連絡体制が不十分などが挙げられる。これらの中には不可抗力によるものがない訳ではないが、予測される顧客の損失を未然に防ぐ手立てに全力を上げる必要がある。たとえ、大部分の輸出業者のビジネス慣行が適正なものであっても、ほんの一握りのルール違反企業があれば、それがフィリピンとの商売における評判を失墜させることを認識すべきである。本プログラムは貿易取引実務・慣行が中小零細企業者によってよく理解されるようにすることを目的としている。この対象となる中小零細企業は、自ら直接、あるいは下請け企業として間接的に輸出ビジネスへの参入を考えている企業であり、これら企業のビジネスマナーの向上により、輸出市場でのフィリピンに対する評価の引き上げを本プログラムは念頭に置いている。

4) むいぐるみ玩具下請けネットワーク整備

むいぐるみ玩具産業における下請けネットワーク整備のために、むいぐるみ玩具産業の下請けネットワークをゲーム産業のそれに組み込むことを提言する。これによりむいぐるみ玩具を下請け製造できる企業数の増加が期待できる。一方、むいぐるみ玩具の下請け企業にとっては、受注の閑散期にゲーム産業からの注文をこなすことも出来、より安定的な受注の確保が期待できよう。

むいぐるみ玩具産業で下請けを行っている企業は、もともとゲーム産業から出発した企業が大部分であり、多少の訓練を積んだ後、従来から使用しているマシンを用いてむいぐるみ玩具メーカーに転向したものである。

すでにTLRC、DTIおよびPHILTOYが政府のNational Economic Recovery Programのもとにむいぐるみ玩具の下請けネットワーク作りに取り係っているが、これま

でのところ十分に機能しているとは言い難い。

本プロジェクトはぬいぐるみ玩具産業の下請けネットワークを、すでに活動を始めているゲーム産業の下請けネットワーク「SUBCONEX」に組み込み、ぬいぐるみ玩具下請け企業として登録した企業に対し、「SUBCONEX」を利用して産業を取り巻く環境や技術についての情報を定期的に提供するものである。

(3) ビジネス環境改善のための業界共同活動プログラム

本プログラムは業界の自助努力によってビジネス環境の改善を図ることを期待するものである。多くの場合、各プロジェクト内容の中で述べるような、政府からの支援があれば更に効果的である。本プログラムで推進するプロジェクトは次の範囲を対象とする。

1. ビジネス環境改善のための共同活動： 1) デザインコピーの抑制、2) 国内プラッシュメーカーへの支援
2. 共同事業： カウンターサンプル作成のための原材料在庫管理
3. 業界メンバーのための技術／経営指導事業： 1) 融資スキーム申し込みへの支援、2) コスト見積り方式の改善
4. 調査活動： 産業統計の整備

1) コピー抑制キャンペーン

フィリピンではコピーすることに何の歯止めもなく、無秩序にコピーが行われ、それが産業全体のイメージを損ねているだけでなく、国内でのデザイン振興、海外からの優れたデザイン導入等の障害となっている。

当プロジェクトはこれに対し、デザインコピーに対する抑止意識を向上させるための活動を行うものである。法的規制は、実際にはデザインの登録についての技術的な難しさがあつたり、訴訟に時間がかかりすぎたりでなかなか効果を現わしにくい。従って、当プロジェクトは法的な準備よりもむしろ、抑止意識を高揚させるためのキャンペーンに焦点を

合わせている。

2) 原材料共同購入／在庫管理スキーム

フィリピンのぬいぐるみ玩具業界では、もっぱら輸入品の原材料に頼っているのが実情である。国内には原材料の供給ルートが確立していない。委託加工契約に基づく生産の場合は、すべての原材料がバイヤーやベンダーから供給される。一般に受注のためには、バイヤーに対しカウンターサンプルを提供し速やかに応えることが必須であるが、フィリピンのぬいぐるみ玩具メーカーでは、サンプル作成用原材料の入手が困難なため、この要請に速やかに対応することが困難である。本プログラムは、このような原材料に関する不都合の改善を目的として、業界内のメーカーが協力して原材料共同購入／在庫管理を行うものである。

3) コスト見積り方法の改善

フィリピンで一般的に行われているコスト見積り方式では、1オーダー毎にコストを積み上げ、それに、その時の工場稼働状況を考慮しないで一定の利益率での利益を加算する方式をとっている。この方式は、コスト競争力を減退させる一要因になっている。こうした体質を改善するためには、次の点が必要である。

1. 見積り方式の変更： 受注済み注文量だけを前提とした設備稼働率に基づく見積り方式を改め、一定の計画稼働率を想定した上での固定費および利益率に関する見積りが必要である。
2. 営業政策ならびに工場稼働政策の変更： ぬいぐるみ玩具企業にとっての長期的経営の安定は、適切な薄利と回転率向上を通じた設備稼働率の向上によって達成できることを認識することが必要である。

4) 国内ブラッシュメーカーへの協力

当プロジェクトは、業界としての一種のキャンペーン活動である。すなわち、国内ブラッシュ産業の成長は、ぬいぐるみ玩具産業にとって価格・非価格両面での競争力を強化させることを各社に認識させ、可能な限り国産ブラッシュを使用することを奨励するものである。

国内ブラッシュメーカー育成のためには、輸入制限や関税障壁の適用等の方法があるが、これはかえってぬいぐるみ玩具産業にとって不利益となる。政策的には、ブラッシュの国内市場が小さいことを認識し、むしろ国内のブラッシュメーカーが輸出企業へと育つことを奨励し、これによって国内ブラッシュメーカーもその恩恵を受けられるように考えることが望ましい。しかし、輸出産業へ育成するためには、国内需要による支持が必要である。この点から、国内ぬいぐるみ玩具各企業が、自社の経営上の視点から許す限りにおいて、国内ブラッシュメーカーに協力するよう、業界としてアピールしてゆくことが必要である。

5) 産業統計の整備

ぬいぐるみ玩具産業に関する統計資料がないために、適切な振興策を策定することにおいて困難な状況が見られる。いずれの政府機関も、産業統計、特にサブセクター別統計をまとめることを担当していない。従って、業界団体が中心となって集約を行うことが提言される。産業統計はパイヤーに業界実態を紹介する上でも有用であることを念頭に置く。

業界団体への加盟企業だけでなく非加盟企業をも含めた報告システムの確立が望まれる。非加盟企業を含めたシステムの確立が難しい場合は、一定期間毎にセンサスを行う。例えば、2年毎にサンプル調査を行って統計を補足することが考えられる。

政府関連機関の利用可能な資料も含めて整備することが望ましい。

6) 業界団体加盟企業に対する融資申し込み手続き支援

DBPとTLRCでは独自の融資ライン（制度金融）を有しており、PHILTOYも加盟団体となっているPCHIはこのラインをメンバーに適用している。PHILTOYの会員でこの融資を利用した企業はこれまでほとんどない。利用が少ない理由の一つは、融資を受ける際の手続きの煩雑さである。本プロジェクトではPHILTOYがメンバー企業の融資申請にあたって手続き作業に協力し、融資を円滑に利用できるよう提言するものである。

この融資支援を通じ、PHILTOYは受益者負担の原則を導入して少額の手数料を受け取り、この資金をPHILTOYの活動資金の一部に活用することができる。

1-2-2 実施時期と優先順位

以下、短期計画とは早急に着手、あるいは準備に着手することが望ましい計画であり、準備に着手することが望ましいプロジェクトとは、準備の過程で更に必要性、実現性、採算性などが検討されることを前提としているものである。中・長期計画は、現在直ちに着手あるいは準備に着手する必要性は認められないが、ぬいぐるみ玩具産業の発展に対応して着手してゆくことが薦められるプロジェクトである。

なお、これらの他に、中小企業を対象とする融資保証制度、および開発金融制度の新設について、別途検討が必要である。

(1) 短期計画

1) 早急に実施の望ましいプロジェクト

1. 現在の主要受注市場とは異なる出荷期を持つ市場に対する低価格品を含めた受注活動
2. 中高級品市場に焦点を合わせた業界としてのアピール活動
3. バイヤーからの接触窓口の改善
4. コピー抑制キャンペーン

5. 国内ブラッシュメーカーへの協力
6. コスト見積り方法の改善
7. 産業統計の整備
8. 業界団体加盟企業に対する融資申し込み手続き支援

2) 早急に準備に着手することの望ましいプロジェクト

1. 原材料共同購入／在庫管理スキーム
2. デザイナー／パタナー育成
3. 品質管理振興
4. 貿易実務セミナーの実施

(2) 中・長期計画

- めいぐるみ玩具下請けネットワーク整備

(3) 優先プロジェクト

以上に述べてきた各プロジェクトは、めいぐるみ玩具産業の発展段階に応じて、いずれも重要な役割を果たし得ると考えられるが、もし、資金および実施体制上、限られた数のプロジェクトしか実施できないのであれば、開発戦略上公的な支援の早急に必要で、次の3つのプロジェクトに公的支援を集中し、産業展開の導入部を準備することが勧められる。

1. 現在の主要受注市場とは異なる出荷期を持つ市場に対する低価格品を含めた受注活動： 納期の異なる市場からの受注促進： これにより稼働率向上と単位生産コスト削減を図り、もって中高級品市場での受注拡大の重要な要素であるコスト面での競争力をつける。
2. 中高級品市場に焦点を合わせた業界としてのアピール活動： この活動の成否がめいぐるみ玩具産業発展の先行きを決定する。この意味で最も重要なプロジェクトである。

3. バイヤーからの接触窓口の改善：ぬいぐるみ玩具産業の発展にとってとりわけ重要な、マーケティング活動の成果を効率的に活用するために必要なプロジェクトである。

1-2-3 実施体制

ぬいぐるみ玩具サブセクターではすでに、10ヵ年計画のもと、一部開発計画への取り組みが行われているものの、多くの場合十分には実施されていない。本計画もいかに確実に実施するかが極めて重要である。

まず実施に当たっては、個別の計画だけに焦点を当てるのではなく、総合計画の中でそれぞれの個別計画が果たすべき役割を十分把握し、連携をとって実施することが必要である。

次に実施に責任を持つ体制を整えなければならない。各種の準備過程、調整過程等がスムーズにゆくよう、あらかじめ体制の整備が必要である。必要資金調達に向けての効率的な活動のためにも、こうした責任担当機関の積極的な動きが必要である。

実施に至るには多くのステップがあり、また、個別プロジェクトの中には相互に関連があったり、他のプロジェクトの実施を前提に計画されているものもある。従って、実施に当たっては、適切な管理・調整機能を持った実施体制の確立が不可欠であり、その体制の中で適切な機関が、全体の実施計画に沿って各々の分担を果たしてゆくことが必要である。促進・調整のための全体的な機能を持つ実施体制として、次の2つの組織が提言される。

1. 総括的事務局：各プロジェクトの進捗状況を把握し、必要に応じ関係機関を招集・調整し、またプロジェクトの修正等を行う。DTI/BOI、PHILTOYが中心となって構成するのが望ましい。
2. アドバイザリー委員会：上記事務局の活動に対し、勧告、支援を行う。PHILTOYを核にBOI、BSMBD、BPS、BETP、CITEM、DTI Planning Group、DTI Regional Group、PDDCP等からの代表により構成する。

各代表は、当委員会で合意した事項に基づき、代表している組織が行動を行うよう取り計らう。

なお、短期プロジェクトのうち次のプロジェクトは、今までの活動の一部改善によって実施できたり、追加必要資金も少なく済むプロジェクトである。いずれも業界が独自で、あるいは主導し、関係機関の調整を図ることによって、直ちに行動を起こすことが望ましい。

1. 現在の主要受注市場とは異なる出荷期を持つ市場に対する低価格品を含めた受注活動
2. 中高級品市場に焦点を合わせた業界としてのアピール活動
3. バイヤーからの接触窓口の改善
4. コピー抑制キャンペーン
5. 国内ブラッシュメーカーへの協力
6. コスト見積り方法の改善
7. 産業統計の整備
8. 業界団体加盟企業に対する融資申し込み手続き支援

個別計画の実施体制については、表IV-1-2に示す。

表IV-1-1 ぬいぐるみ玩具産業振興の課題と振興開発プロジェクト

振興の課題	振興開発プロジェクト										業界団体 加盟企業 に対し 融資申し 込み手続き 支援	
	バイヤー からの接 触改善 窓口の	中・高級 品に合 わせた 、業界 として の動 アビ ル	現在の市場 とは出 荷時 期の異 なる 市場に 対する 延価格 を 含めた 受注 活動 強化	デザイナー /パタ ナーの 育成	品質管理 とスキ ームの 実施	貿易実 施セ ミナー の実 施	ぬいぐる み玩具 下請け ワーク の整備	コピー 防止 キャン ペーン の実 施	原材料 共同 購入/ 在庫 管理 スキ ーム 実施	コスト 削減 方法 の改 善		国内 プラ ッシー メー への 協力
	A**	B**	B**	B	B	B	B	B	A	B	B	B
効果的な施策												
①中堅・大企業の 国際競争力の強化												
1. コスト競争力の 強化	○		○						○			
2. マーケティング 面での強化	○	○		○	○	○				○		
②中小・零細企業 のレベルアップ によるサブセク ターの基盤拡大				○						○		
1. デザイン能力の 向上				○						○		
2. 輸出ビジネス 方法の啓蒙					○				○			
3. 下請企業群の 整備				○	○	○						
③業界環境の改善												
1. 原材料供給 体制改善										○		
2. 輸出ビジネス 方法の啓蒙					○							
3. 金融制度の充実												○
4. 産業実態の把握 /適切な計画 立案												○

(注) 実施時期 A: 早急に実施の望ましいプロジェクト B: 早急に準備に着手することの望ましいプロジェクト C: 中・長期計画 ** : キーププロジェクト

表IV-1-2 ぬいぐるみ玩具産業振興開発計画概要 (1)

プログラム	プロジェクト	プロジェクトの概要	プロジェクトの要件	実施に対する提言	備考
受注活動強化	バイヤーからの接触窓口の改善	既存公的機関の役割分担を明確化するとともに、内外からの引き合いに充分対応できるよう、引き合いに対応する体制強化、バイヤーの接触窓口の明確化、情報システムの確立を進める。	1. 調整委員会を設置、調整を図る。 2. 関連公的・民間機関での役割分担の明確化。	1. 計画の推進: PHILTOYのインシアティブのもとCITEM。 2. プロジェクトの実施: 問い合わせサービス窓口をCITEMに設置。BETP, CITEM B01, PHILTOY による調整委員会設立。 3. 実施時期: 直ちに実施することが望ましい。	
	中高級品市場に焦点を合わせた業界としてのアピール活動	中高級品市場にアピール可能な製品の選択と共同販促活動を実施する。 1. カタログや業界紹介のマテリアル作成。 2. 内外の公的機関または民間団体への協力要請。 3. 貿易フェア等への積極的参加。	1. 適切な商品選択に当たっての内外のバイヤーの協力。 2. デザインコピーに対する防止策を立てる。 3. バイヤーからの接触窓口の設置。	1. 計画の推進: CITEMからの支援を得て PHILTOY。 2. プロジェクトの実施: PHILTOY およびBETPの支援のもとCITEMが事務局を運営する。 3. 実施時期: 計画詳細化、調整作業に直ちに着手することが望ましい。	
	現在の主要受付市場とは異なる出荷期を持つ市場に対する低価格品を含めた受注活動	現在の欧米市場向け出荷期と異なる出荷期を持つ市場に対する業界共同販促活動を強化し、工場稼働率向上に寄与させる。活動内容は上記「中高級品市場」向けアピール活動と同じであるが、焦点を明確にする。 1. 当該国の流通事情やバイヤーの発注パターンに熟知するための情報収集。 2. 潜在市場における需要期の発掘。 3. 低価格品の受注にも対応できる見取り方式の採用。	バイヤーからの接触窓口の設置。	1. 計画の推進: CITEMからの支援を得て PHILTOY。 2. プロジェクトの実施: PHILTOY の支援のもとCITEMが事務局を運営する。 3. 実施時期: 計画詳細化、調整作業に直ちに着手することが望ましい。	
中小ぬいぐるみ玩具企業体質改善	デザイナー/パタナー育成	中小ぬいぐるみ玩具企業のカウンターサンプリング作成能力向上のためにデザイナー/パタナーを育成する。 1. デザイナー/パタナーの必要人材が確保されるまでの期間、トレーニングワークショップの継続的開催。 2. ぬいぐるみ玩具デザイン開発ならびにデザイナー/パタナー育成を担当する PDDCP内デザイナーの選任。	1. 基礎訓練だけでなく、終了後の継続的コンサルタントンサーサービスの実施。 2. ぬいぐるみ分野に十分な経験を持つスタッフの確保。	1. 計画の推進: PHILTOYの要請と支援に基づきPDDCP。 2. プロジェクトの実施: PHILTOY の支援を得てPDDCP。 3. 実施時期: 早急に準備に着手することが望ましい。	

(次頁に続く)

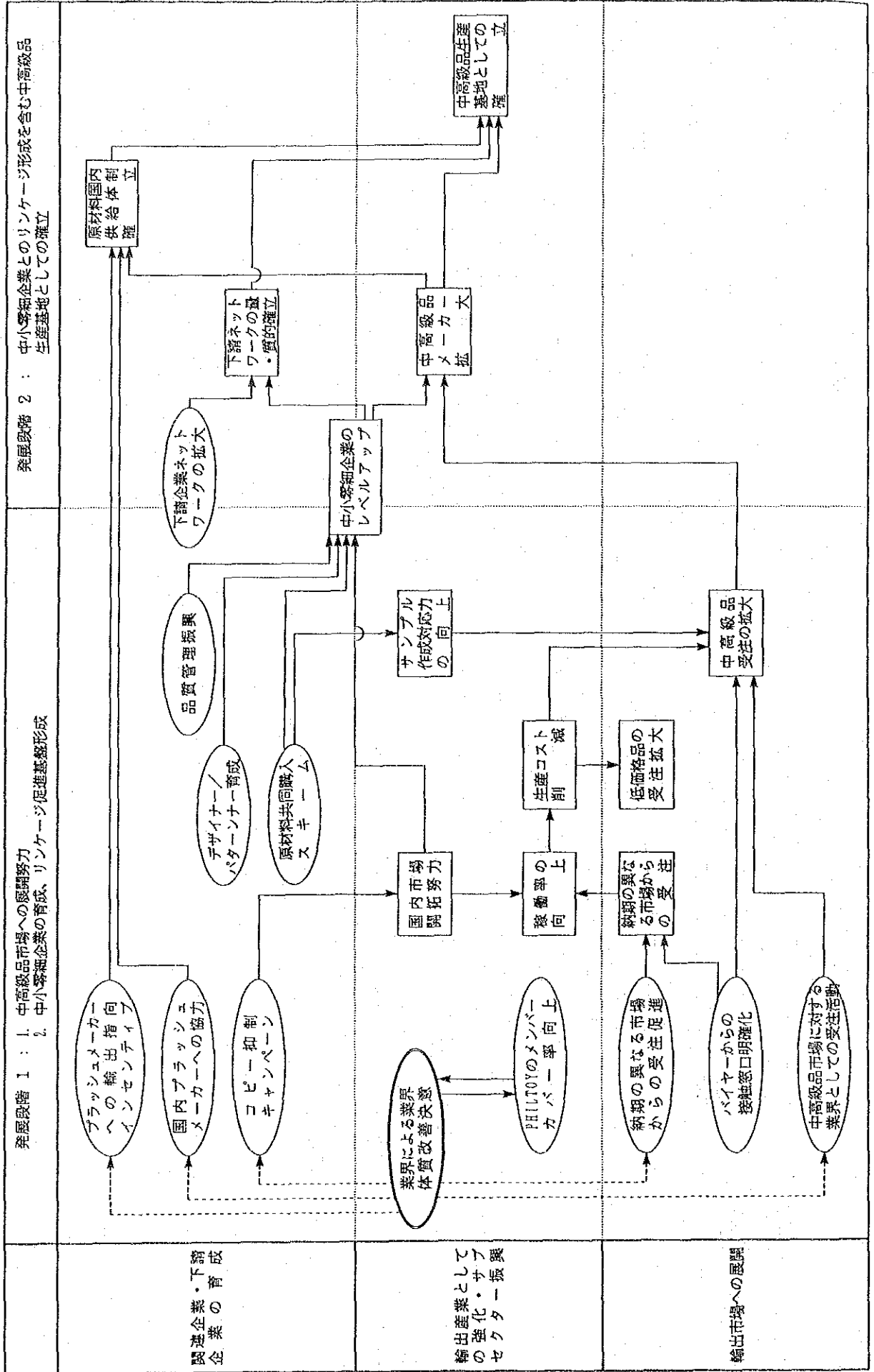
表IV-1-2 ぬいぐるみ玩具産業振興開発計画概要(2)

プログラム	プロジェクト	プロジェクトの概要	プロジェクトの要件	実施に対する提言	備考
<p>中小ぬいぐるみ玩具 企業体質改善 (前頁より続く)</p>	<p>品質管理振興 実施</p>	<p>輸出市場でのニーズに合った品質管理方法、および 主要有望市場の安全基準に関するセミナー/ワーク ショップを開催する。</p>	<p>1. 市場でのニーズを理解できる 十分な経験を有する人材を講師 として招聘。 2. 合格・不合格品比較サンプルの 活用。 3. セミナー受講料は参加者負担。</p>	<p>1. 計画の推進: PHILTOYおよび BPSの協力を得てPTTC。 2. プロジェクトの実施: PHILTOY およびBPSの協力を得てPTTC。 3. 実施時期: 早急に準備に著 手することが望ましい。</p>	
<p>貿易実務セミナーの 実施</p>		<p>輸出市場からの信頼性を維持できるよう、業界全体と して、輸出取引ルールに対する認識の向上を図る。こ のため、特に次の点に焦点を当てたセミナー/ワーク ショップを開催する。 1. 輸出取引実務についての基礎的事項および輸出業者 が遵守すべき基本ルール。 2. 輸出業者の信用失墜ケースのスタディとその対応 策。 3. 潜在的バイヤーへのアクセス方法。</p>	<p>フィリピンのぬいぐるみ玩具メー カーとの輸出取引に十分な経験を 有する人材を講師として招聘。</p>	<p>1. 計画の推進: PHILTOYの協力 のもとPTTC。 2. プロジェクトの実施: PHILTOY の協力のもとPTTC。 3. 実施時期: 早急に準備に著 手することが望ましい。</p>	
<p>ぬいぐるみ玩具下請け ネットワーク整備</p>		<p>下請け企業群をネットワーク化することによって、 ぬいぐるみ玩具産業の基盤を拡大する。このために、 1. 「SUBCONNECT」の中にぬいぐるみ玩具産業を組み込む。 2. ゲーム部門に登録されている企業を含め、ぬい ぐるみ玩具産業での下請けを希望する企業をネット ワークへ登録する。 3. 新規登録企業に対する基礎訓練の実施。 4. 登録企業への産業動向や技術情報の定期的提供。</p>	<p>下請け企業の資質向上を図る各種 プログラムの提供。 このために、「中小ぬいぐるみ 玩具企業体質改善」プログラムの 各プロジェクトを実施する。</p>	<p>1. 計画の推進: PHILTOYの支 援のもとBSMB。 2. プロジェクトの実施: PHILTOY の支援のもとSUBCONNECT。 3. 実施時期: 下請け企業群の 育成を図りつつネットワーク整 備を実施することが望ましい。</p>	
<p>ビジネス環境改善の ための業界共同活動 (次頁に続く)</p>	<p>コピー抑制 キャンペーン</p>	<p>違法デザインコピー抑制の必要性についての意識向上 を図るキャンペーンを実施する。 1. デザインコピー抑制協議会の設立。 2. 協議会不参加者に対し下請けを発生しないよう業界 メンバーに要請。 3. 不正コピーが発生した場合、不正コピー防止に 焦点を当てたキャンペーンを実施。</p>	<p>1. 訴訟での勝訴よりもデザイン コピーの違法性を訴えることに 重点を置くこと。他のデザイン 関連業界との共同キャンペーン が望ましい。 2. 政府の協議会への参加、政府 出版物を通じての協力。</p>	<p>1. 計画の推進: PHILTOY 2. プロジェクトの実施: デザイ ンコピー抑制協議会。 3. 実施時期: 直ちに実施する ことが望ましい。</p>	

表IV-1-2 ぬいぐるみ玩具産業振興開発計画概要 (3)

プログラム	プロジェクト	プロジェクトの概要	プロジェクトの要件	実施に対する提言	備考
<p>ビジネス環境改善のための業界共同活動 (前頁より続く)</p>	<p>在庫管理スキーム/ 原材料共同購入</p>	<p>バイヤーからの引き合いに迅速に対応できるよう、カウンターセンター作成に必要な材料・部品を共同で購入・保管する。このために以下を実施。 1. 事業参加者からの出資金による基金の創設。 2. 運営に必要な資金創出のため、材料・部品共同購入事業の実施。 3. 各種方法によるカウンターセンター作成用材料・部品の収集・保管。</p>	<p>十分なF/Sの実施。</p>	<p>1. 計画の推進: PHILTOY 2. プロジェクトの実施: この目的のために設立された基金。 3. 実施時期: 早急に準備に着手することが望ましい。</p>	
	<p>コスト見積り方法の改善</p>	<p>納期の異なる市場からのオーダー受注に対応するため、現状のオーダー毎の採算に基づく見積り方式を改め、稼働率の向上によるコスト低減を計算に入れた見積り方式の導入を促す。</p>		<p>1. 計画の推進: PHILTOY 2. プロジェクトの実施: PHILTOY 3. 実施時期: 早急な実施が望ましい。</p>	
	<p>国内ブラッシュアップメーカーへの協力</p>	<p>国内ブラッシュアップ産業の育成を図り、原材料供給体制を改善する。このため、次の点での協力をねいぐるみ玩具メーカーに呼びかける。 1. バイヤーに対し極力国内ブラッシュアップの使用を勧める。 2. ぬいぐるみ玩具メーカーのブラッシュアップに対する専門的知識を高めるためのセミナーを開催し、同セミナーへの参加者を募る。</p>	<p>業界による自主的活動(政府主導による協力は避ける)。</p>	<p>1. 計画の推進: PHILTOY 2. プロジェクトの実施: PHILTOY 3. 実施時期: 早急な実施が望ましい。</p>	
	<p>産業統計の整備</p>	<p>ぬいぐるみ玩具産業についての産業統計を整備する。</p>	<p>既存の政府データ集約システムからの、利用可能なデータの提供。</p>	<p>1. 計画の推進: PHILTOY 2. プロジェクトの実施: PHILTOY 3. 実施時期: 早急な実施が望ましい。</p>	
	<p>業界団体加盟企業に対する融資申し込み手続き支援</p>	<p>DBP、TIRCの融資スキームをメンバーが有効に活用できるよう、手続きを支援する。また、手続き手数料を徴収することにより、団体活動資金とする。</p>	<p>関連機関による、業界団体事務局に対する手続きに関するセミナーの実施。</p>	<p>1. 計画の推進: PHILTOY 2. プロジェクトの実施: PHILTOY 3. 実施時期: 早急な実施が望ましい。</p>	

図IV-1-1 めいぐるみ玩具産業の発展段階と各プロジェクトの位置づけ



2. コスチュームジュエリー産業

2-1 コスチュームジュエリー振興開発計画の枠組み

2-1-1 コスチュームジュエリー基本的考え方

フィリピンは木、貝、紙およびペーパーマッシュ等の使用方法に関しては、その斬新性がバイヤーに高く評価されている。こうした素材を使用するコスチュームジュエリー供給国は他にないと言える。しかし、これらはいずれも米国コスチュームジュエリー市場の内、クラスCおよびクラスD市場における商品としての評価であり、フィリピンの商品はクラスB市場では販売されていない。またクラスC市場でもほとんど見られない。日本市場でもやはりクラスD市場が主たる販売先である。

バイヤーは各々の供給国の持つ特徴に対応した需要が生じたときにその産地に対する買付けの行動を起こす。言い替えれば、フィリピンの得意とする素材を使ったクラスD市場向けコスチュームジュエリーの需要が生じたときのみ、バイヤーはフィリピンに目を向ける。たまたまフィリピンが得意とする商品のブームが発生すれば、フィリピンへの注文が殺到するが、それが終れば再び注文が鎮静化してしまうことになる。

クラスA-C市場を念頭においた場合、これら市場が要求する新しい商品への脱皮を図るに当たって必要な素材とその加工技術、それをサポートする産業の発展がみられない。とりわけ金属加工技術は現在の市場傾向から見て必須であるにもかかわらず、フィリピンではほとんどみられず、また必要な金属部品などの国内供給ソースもない。また貝素材の加工技術もクラスC市場以上の要求するレベルのものとはなっていない。

次に商品企画力・デザイン力については、一部企業は少なくともクラスC市場に対応できるだけの潜在的能力を持っていると見ることができる。しかし先に述べたように、フィリピンに目を向けるバイヤーは基本的にはクラスD市場向け商品の買付けを意図するバイヤーであり、むしろ低い価格でオファーするため、フィリピン側はその価格に合わせるために素材やデザインを犠牲にせざるを得ない結果となっている。また、これら一部企業

(グループAに分類される企業の一部)を除けば、全体としてクラスC市場レベル以上に
対応できるだけの商品企画力・デザイン力は期待できない。

フィリピンコスチュームジュエリー産業の有利性としていつでも動員できる低コスト労働力を挙げる事が出来る。しかし低コスト労働力は相対的なものである。比較の対象、すなわち競合する諸国の労働力の質およびコストの両面で検討されなければならない。フィリピンの場合、マニラ地区に関しては既に労働コストの上昇がみられ、中国などに比べると対抗できない場合があるが、コスチュームジュエリー産業の立地するセブ地区においてはまだなお対抗可能な面がある。とくに、コミュニティベースで形成されている経験ある労働力の活用が重要なポイントであると言える。

他方、ビジネスを拡大するに当たって必要なインフラの整備が不十分なことは不利な点としてあげられる。とりわけ交通、通信、運輸面での整備が必要である。交通、運輸面では、ただ一つの空港に頼っているためにそれが使用不可能となった場合の代替ルートが整備されていない。これにより、バイヤーが現地に入ったり、あるいは逆に販売促進活動に支障が起こったりという面がみられる。通信では、国際通信の改善と共に、セブ地区内でのサブコンとの連絡面にも問題が多い。この他、各種電力供給、公害対策等インフラ面での立ち後れがみられる。

このように、フィリピンがそのコスチュームジュエリーの輸出を拡大しようとするならば、現在の対象市場であるクラスD市場向け商品からの脱皮を図ることが必要である。

現在の商品からの脱皮を図るに当たっては、次に述べるような戦略が適切だと考えられる。

1. C市場を狙えるだけの企画力を既に持っている企業、あるいは若干の改良努力に依ってそのレベルに達することが可能な企業がみられる。これらの商品の拡販努力を図る。： これらの企業に必要なのは部品供給面での品揃え、タイミング、採算性の改善、ならびにマーケットへの新しい商品のアピールなどである。実現の可能性は高いが、これによって拡大できる輸出量は比較的小さい。

2. 既存企業による操業をベースに新しい素材、あるいは新しい加工技術への展開を図り、C市場への参入を図る。： C市場で受け入れられる商品を開発することは現在の操業をベースに比較的容易であると考えられる。しかしさらにBあるいはA市場を狙うとすれば、下請け企業群を含めた操業の近代化が必要となる。但し、C市場で新しい素材が受け入れられるかどうかは予測できないことなどの点で問題がある。しかし将来を考えると、いずれにしても既存企業の操業をベースに新しい素材ならびに加工技術の導入は必要とされている。
3. 既存コスチュームジュエリー輸出国の企業と提携あるいは企業の導入を促進することによってB市場への展開を図る。： 輸出の本格的拡大を意図するならばB市場への展開がどうしても必要である。しかし、現在のフィリピンコスチュームジュエリー産業そのものの改善には、かなり根本的な点からの改善が必要であり、相当な時間を必要とする。他方、米国のコスチュームジュエリー輸入を見ると、韓国、台湾両国だけで約50%を占めている。これら諸国では既に労働コスト上昇、人手不足が深刻になりつつあり、コスチュームジュエリー産業存立が難しく成りつつある。これら諸国のコスチュームジュエリー企業と提携を図り、あるいは企業の進出を促進することによって技術の移転を同時に図ることが期待できる。

基本的には既に議論したように、既存企業の操業をベースとしてC市場への展開を図ると共に、海外企業の提携を促進することによってB市場への拡大に目標を設定することが適切であると考えられる。これを短期ならびに中長期の視点からみれば次の通りである。

短期戦略： 現有能力に基づいた展開を図る。すなわち、現在保有する能力の最大活用を図ることによってC市場への参入を行うと共に、将来の商品展開を可能とする準備活動を開始する。

中長期戦略： 低コスト労働供給力と、貝素材の供給力という有利性を生かし、労賃が高騰しつつある国々のコスチュームジュエリー産業のフィリピンへの部分的あるいは全面的誘致を図る。これにより、輸出対象市場の範囲拡大を図ると共に、現地企業への技術の

移転を図り、また、関連産業の確立を促進する。

これにより将来的には、地元企業によるA市場への参入を想定する。

2-1-2 振興開発計画の目標

振興開発プログラムのコスチュームジュエリー産業の展開の中での位置づけを図IV-2-1に示す。

(1) 振興開発計画と想定発展段階

この振興開発計画の想定しているコスチュームジュエリー産業の発展段階には次の2つの段階がある。

1. 第一の段階は、現在持っている天然素材、木、貝等を使用したコスチュームジュエリーを、現在持っている製作技術、デザインで新しい市場へ展開する努力をしつつ次への発展に備える段階である。現在保有のデザイン、製作技術あるいは利用している素材では期待できる対象市場が限られている。とりわけ金属加工の技術を修得し、デザイン・素材面での展開可能性を拡大しなければC市場への本格的参入は困難である。海外コスチュームジュエリー企業との提携は、こうした目的に対し最も有効な手段と考えられるが、現在のコスチュームジュエリー産業を見る限りでは、まだ海外企業がフィリピンを提携先として魅力があると考えられる段階に至ってはいない。従って、この段階では、1) 現有の能力を最大に生かし輸出振興を図ること、2) 将来の展開に必要なデザイン・素材開発の努力と素材加工基礎技術修得が必要とされる。
2. 第二の段階は、海外企業との提携を基礎に、フィリピンをBおよびC市場のバイヤーからも注目されるコスチュームジュエリー生産基地として発展させてゆく段階である。すなわち、海外コスチュームジュエリー企業のフィリピンへの誘致を促進し、第一段階で修得した素材加工基礎技術をもとに誘致した海外企業と現地企業とのリンクを形成する。これにより、誘致企業を中心とした輸出市場に適した工場型生産体

制を持つ一方、同時にそこで得られる良質な素材ならびに素材加工技術と、従来からの手加工の技術とを現地企業によって総合的に展開し、生産基地としての独自の特徴を打ち出してゆくことが必要である。

従って、公的な支援の展開という視点からは、短期的には、上に述べた発展の第一段階に対応し、1) C市場へ展開するための海外マーケティングに対する支援、2) 輸出業者のデザイン・素材展開努力に対する支援、ならびに、3) 製造業者・下請業者の技術・経営面の体質改善への支援が必要である。更に、第二段階の発展のベースとなる海外の関連金属部品製造企業ならびにコスチュームジュエリー企業の誘致を促進する活動が始められなければならない。また、現在では比較的需要が少ないが、将来新規投資が活発化し始めた時のために、発展の阻害要因とならない資金調達体制整備への準備活動が必要である。

第二段階では、このような支援体制が継続的に運営されると同時に、産業の展開に伴って高度化されてゆくことが必要とされる。

(2) 振興開発計画のテーマ

1) マーケティング活動面でのテーマ

マーケティング活動は販売促進活動だけには限らない。その他に、市場情報収集・分析、製品開発、広告宣伝、マーケットへのアクセス強化等総合的な活動の展開が必要となる。

C市場参入のための輸出促進は、まだ市場から十分認知されていない既存商品ラインを積極的に新しい市場へ宣伝し、市場情報の収集体制を整えてゆくために必要である。デザイン・素材開発能力向上には、市場情報分析、製品開発の面での支援体制整備が必要である。また、マーケットアクセスの強化については、1) 新たなバイヤーを開拓、2) バイヤーからのアクセス対応システムを充実し、販売促進、宣伝活動の成果をもたらすよう有効に活用、3) 更に海外コスチュームジュエリー製造企業および関連部品メーカー誘致奨励と、誘致企業と現地企業とのリンケージ形成を通じて、これら企業が従来から培ってきた販売ルートへの参入を図る等の方法が総合的にとられる必要がある。

2) デザイン、加工技術、経営管理等個別企業の体質改善面でのテーマ

個別企業の体質改善という視点からは、1) 輸出業者の体質改善に視点を置いた支援と、2) 製造業者・下請業者の体質改善に視点を置いた支援とが考えられなければならない。

輸出業者の体質改善では、デザイン研究、デザインを生かすための新素材の利用とその加工技術の研究に対する支援が必要であり、他方、輸出市場での信頼を得ることのできる輸出ビジネスの方法を修得することが必要である。

これに対し製造業者・下請業者にとって必要なのは特に加工技術であり、とりわけ今後の展開にとって欠かせない金属部品の加工技術を修得することが必要である。また、製造業者や下請業者に対しては必須の品質管理、生産管理面での指導を行い、コスチュームジュエリー産業の近代化を促進することが望まれる。こうした個別製造・下請企業の生産ならび経営面での体質改善と同時に、下請体制の近代化を作業環境とユーティリティ設備面で図ることも検討されなければならない。これにより下請側と下請発注側とのコミュニケーションを容易にし、また、納期・品質管理面での障害となっている電力供給の安定化、天候に左右される作業体制の改善等を可能にすることが期待される。

2-2 プログラム提案

2-2-1 各プロジェクトの内容

振興開発の課題とその課題達成のための提言プロジェクトとの関係を表IV-2-1に示す。また、個別振興開発プロジェクトの内容、要件、実施に対する提言は表IV-2-2に示す。

(1) 業界共同による輸出市場への販売促進支援プログラム

フィリピンのコスチュームジュエリー産業の現状からみて効果的と考えられて、主要な輸出版売促進活動として、個々の企業のマーケティング努力の他に、次の2つを挙げることができる。

1. C市場適格と考えられる手持商品でその可能性が十分追求されていない商品によるC市場に焦点をあてた販売促進活動
2. フィリピン輸出業者ないしメーカーとのタイアップを望むバイヤーないし外国メーカーからの引き合いに対応するルート／窓口の改善

前者は、フィリピンの既存の潜在能力を引き出すために直ちに必要とされる活動である。一方後者は将来のマーケティング努力の成果を生かすためのベースを形成するものである。

例えば、委託生産のような外国コスチュームジュエリー会社とのタイアップは、輸出や技術移転を促進するために最も望ましい方法である。しかしながら、現状のフィリピンコスチュームジュエリー産業では金属加工の技術基盤がないために潜在的な外国パートナーを引きつけることは難しい。そのため、フィリピンコスチュームジュエリー業界にとって、そのような潜在的パートナーを引きつけるために、技術的および経営管理面での改善の努力をまず行なうことが必要である。

同時に、在外のバイヤーやメーカーからの引き合いに対応する窓口を改善することが、初期の段階においてもすでにタイアップできる潜在的能力を持った企業と外国企業のタイアップを促進するのに役立つものと考えられる。

1) 既存製品ラインによるC市場参入のための輸出促進プロジェクト

現在、米国およびその他の市場に輸出される製品は主にD市場向けの低級品である。これら製品のバイヤーは第1に低コストを求めることから、フィリピンのメーカーは本来のデザインおよび素材の開発能力を生かせずにいる。バイヤーはフィリピンを天然素材使用によって特徴づけられるD市場向けの製品の供給基地としか見ておらず、このような製品が必要な時にのみフィリピンを訪ねる。各供給先は特定市場向けの製品によって特徴づけられており、D市場以外の市場を対象とする製品を輸入しようとするバイヤーはその他の供給先に行く。

当プロジェクトは、フィリピンコスチュームジュエリー産業がこれら中・高級品をも生産できる可能性を持っていることを示し、このような状況を改善し、BないしC市場向け製品を扱うバイヤーをフィリピンにひきつけることを目的としている。

2) バイヤーからのアクセス対応システムの改善

フィリピン製品に関心のある現在のバイヤーのほとんどはフィリピンで入手できる製品について知っており、したがって、現在、新規の問い合わせは少ないものと思われる。しかし、1)既に提言したように、C市場参入への販売促進活動を強化し、2)コスチュームジュエリーの主要な生産国である日本やN I E Sにおける労働力不足や労働コストの上昇が今後予想されることから、将来フィリピンへの引き合いは増えると考えられる。

このようなニーズに対応し、販売促進活動の成果を活用するためには、バイヤーからの引き合いに対応する既存のシステムを改善することが望まれる。これによって、1)フィリピンのメーカーとのタイアップを望むバイヤーおよび外国メーカーがフィリピンの業界へ接近できる適切な窓口/ルートを容易に見つけられるように、また、2)外国の企業が発注

ないしタイアップの適格なパートナーを見出しえるよう、引き合いを適切に処理することができるよう留意すべきである。

(2) 既存コスチュームジュエリー製造・輸出部門の技術・経営向上プログラム

需要の小さいD市場のみを対象にした現在の商品群のままでは、どのようなマーケティング努力を行っても大幅な新しい需要を開拓することは難しい。今後、B/C市場への参入を意図する商品群の開発のためには、デザイン、素材、加工技術、輸出業務、市場動向分析等についての向上のための徹底した努力を行う必要がある。

これらの能力はいずれも短期で育成していくことが極めて難しい。フィリピンのコスチュームジュエリー業界の技術向上のための最も効率的な方法の一つは、海外のメーカーとのタイアップを支援し、彼らとのリンケージを促進することである。しかし現在のフィリピンのコスチュームジュエリー業界の技術および経営面でのレベルは、このようなパートナーを引き付けるにはほど遠い。

当プログラムは将来における海外の先進的な企業とのタイアップを目標とし、フィリピンのコスチュームジュエリー業界の技術的・経営的レベルを向上させようとするものである。これにより更に、業界が世界のコスチュームジュエリー供給基地としての評価を確立することを目標としている。

この目的のために向上しなければならない主な分野は次のとおり。

1. デザインと素材の開発能力
2. 金属をはじめとする素材加工技術
3. デザインのコピーに関するビジネス倫理
4. 輸出ビジネス業務
5. 下請け生産システム

このような業界の向上のための努力は、たとえ外国メーカーとのタイアップが期待できない段階においても、すでに述べた輸出マーケティング促進プログラムとともに、C市場の一部への参入促進に役立つものであると考えられる。

1) デザイン・素材開発能力向上プロジェクト

当プロジェクトは、PDDCPの機能を拡大、強化することによってPDDCPが1)デザイン情報収集・分析、デザイン開発、素材開発の分野で指導的役割を果たし、2)業界がその機能を十分活用できるよう体制を整備する。

2) セブコスチュームジュエリー産業振興支援センターの設置

セブ地区コスチュームジュエリー製造・下請部門を対象に、技術および経営面での向上への支援を目的とするセンターを設置する。

振興支援センターは次の分野で当産業の向上に貢献することが期待される。

1. 技術移転と技術指導
2. 技術向上に最低限必要な機器、道具類の提供
3. 素材の研究開発
4. 輸出ビジネス実務や品質管理等についての指導・訓練

3) デザインコピーの抑止プロジェクト（キャンペーン）

フィリピンのコスチュームジュエリー産業、特にセブでは下請けを共有しているためにコピーしやすい環境にある。現状では、コピーすることに何の歯止めがない状態である。この問題は先進国においてもあるが、フィリピンの場合は無秩序にコピーが行われ、それが乱造につながり、生産地としてのイメージを損ねているだけでなく、海外からのデザイン購入等の障害となり、国内でのデザイン振興を妨げている。

当プロジェクトはこれに対し、デザインコピーに対する抑止意識を向上させるためのキャンペーン活動を行うものである。法的規制は強力な抑止力を持つようにみえるが、実際にはデザインの登録についての技術的な難しさがあつたり、訴訟に時間がかかりすぎたりでなかなか効果を現わしにくい。従って、当プロジェクトでは法的な準備とは別に抑止意識を高揚させるためのキャンペーンを行う。

4) 輸出ビジネス実務の改善のためのセミナー

フィリピンの輸出業者と取引に従事しているバイヤーによれば、フィリピンの企業の輸出ビジネス実務への評価はあまり高くない。中小企業との取引では特にそうである。基本的に、守るべきビジネスルールの理解が不十分であり、納期の遅れ、契約時に示されたサンプルとの相違、契約条項の遂行に支障が生じた時の連絡不足などがこれにあたる。これらの問題のいくつかは不可抗力な要因で生じているが、企業は顧客のリスクを極力回避するようベストを尽くす必要がある。たとえ輸出業者の多くが適切なビジネス実務を実践したとしても、少数の輸出業者がルールを守らないことでフィリピンの輸出ビジネスへの評価が落ちてしまう。

このプログラムはフィリピンの評価が輸出市場で改善されるよう、輸出ビジネス実務への十分な理解を促すことを目的とする。特に、下請生産を通じて、直接、間接に輸出ビジネスに携わろうとする中小・零細企業における十分な理解が望まれる。

5) セブコスチュームジュエリー加工ビレッジの建設

現在個別に行っている企業あるいは個人の加工作業所を1ヵ所または数ヵ所に集め、これによって1)作業環境の改善、2)ビジネス環境の整備、3)下請生産システムの効率化、4)廃棄物等公害対策を行うものである。

作業環境に関しては、特にセブの製造業者は、劣悪な環境のもとで作業を行っている。仕事に対する労働者の意欲は低く、作業効率の向上も妨げられている。また安全性もあまり考慮されていない。作業場は大量の廃棄物が出るために汚れやすい。

作業環境の改善は品質管理の向上にも役立つ。また、作業所を1ヵ所に集め、そこに通信装置、緊急自家発電装置、廃棄物処理施設等を設置することによって、今まで困難であった下請発注企業との連絡が密になるとともに、停電による納期の遅れ、公害対策等も可能となる。

また、それぞれ専門の工程を担当する下請業者が1ヵ所に集まることによって、発注者側は多数個所へ発注する現状と比べて下請業者の起用が容易になる。

これはまた、将来外国企業の誘致が成功した場合には、ビレッジに入居している企業とのリンケージ形成の上でも効果的であると期待される。

(3) 海外のコスチュームジュエリー製造企業および関連部品メーカー誘致奨励

フィリピンのコスチュームジュエリー産業には、現在すでに市場規模が大きく、今後も拡大すると考えられるB/C市場への展開を図るための各種の条件が欠けている。すなわち、

1. 金属素材とそのデザイン・加工技術
2. 金属部品
3. 生産管理・品質管理

等である。近代的コスチュームジュエリー産業の形成のためにはこうした点の修得が必要であり、これによって初めて、B/C市場でのバイヤーから目が向けられるようになる。こうした技術の移転のためには海外のコスチュームジュエリー先進企業を誘致し、地元下請け企業群との間にリンケージを形成してゆくことが必要である。これによって、バイヤーはこの先進企業に目を向けると同時に、フィリピンの産地に注目するようになる。

また、金属部品についても海外の輸出指向企業を誘致することによって現地調達が可能となる。

2-2-2 実施時期と優先順位

以下、短期計画とは早急に着手、あるいは準備に着手することが望ましいもので、準備に着手することが望ましいプロジェクトとは、準備の過程で更に必要性、実現性、採算性などが検討されることを前提としているものである。中・長期計画は、現在直ちに着手あるいは、準備に着手する必要性は認められないが、コスチュームジュエリー産業の発展に対応して着手して行くことが薦められるプロジェクトである。

なお、これらの他に、中小企業を対象とする融資保証制度及び開発金融制度の新設について、別途検討が必要である。

(1) 短期計画

1) 早急に実施が望ましいプロジェクト

1. 既存製品ラインによるC市場参入のための輸出促進プロジェクト
2. バイヤーからのアクセス対応システムの改善（ただし、パイロットショップ、ショールーム開設・運営を除く）
3. デザイン・素材開発能力向上プロジェクト
4. デザインコピーの抑止プロジェクト
5. 輸出ビジネス実務の改善のためのセミナー

2) 早急に準備に着手することが望ましいプロジェクト

1. セブコスチュームジュエリー産業振興支援センターの設置
2. セブコスチュームジュエリー加工ビレッジの建設（ただし、パイロットプロジェクトとしてののみ）

(2) 中・長期計画

1. 海外のコスチュームジュエリー製造企業および関連部品メーカー誘致奨励
2. セブコスチュームジュエリー加工ビレッジの建設
3. バイヤーからのアクセス対応システムの改善の内、パイロットショップ、ショールーム開設・運営

(3) 優先プロジェクト

以上に述べてきた各プロジェクトは、コスチュームジュエリー産業の発展段階に応じて何れも重要な役割を果たし得ると考えられるプロジェクトであるが、もし、仮に資金並びに実施体制上の問題から限られた数のプロジェクトしか実施できないという状況の場合は開発戦略上公的な支援が早急に必要な分野のみにプロジェクトを限定し、その後、産業展開に対応して民間部門が自主的に体制整備を図ってゆくことを期待せざるを得ないと考えられる。

この場合、次の2つのプロジェクトに早急に取り組み、産業展開の導入部を準備することが勧められる。

1. デザイン・素材開発能力向上プロジェクト： これにより今後目標とすべきB/C市場で要求されるデザイン、素材、品質への対応力を養成するための支援体制を整備する。すなわち、PDDCPの機能拡大と、ファッション関連業界によるデザイン研究会の組織の2つによって、今後のデザイントレンドの研究と、MIRDC、ITDI、FPRDIのような素材開発のセンター機能を充実させる。
2. セブコスチュームジュエリー産業振興支援センターの設立： 前記プロジェクトは主としてコスチュームジュエリー産業の輸出部門に焦点を当てその向上を図るものであるが、当プロジェクトはそうした輸出部門の向上に対応できるように、セブのコスチュームジュエリー製造業者・下請業者の生産技術、生産管理面での向上を支援するものである。

この2つのプロジェクト両者がかみ合って産業全体としての向上を期待することができる。

2-2-3 実施体制

総合開発振興計画の実施にあたりとりわけ次の点に留意が必要である。

まず第一に、実施に当っては、個別の計画だけに焦点を当てるのではなく、総合計画の中でそれぞれの個別計画が果たすべき役割を十分把握し、連携をとって実施することが必要である。

次に実施に責任を持つ体制を整えなければならない。各種の準備過程、調整過程等がスムーズにゆくようあらかじめ体制づくりが必要である。必要資金調達に向けての効率的活動のためにもこうした責任担当機関の積極的な動きが必要である。

実施に至るには多くのステップがあり、また、個別プロジェクトの中には相互に関連があったり、他のプロジェクトの実施を前提に計画されているものもある。従って、実施に当たっては、適切な管理・調整機能を持った実施体制の確立が不可欠であり、その体制の中で適切な機関が全体の実施計画に沿って各々の分担を果たしてゆくことが必要である。全体的促進・調整の機能を持つ実施体制として次の2つの組織が提言される。

1. 総括的事務局： 各プロジェクトの進捗状況を把握し、必要に応じ関係機関を召集・調整、またプロジェクトの修正等を行う。DTI/BOI、CEBU-FAME/FAMA-PHILが中心となって構成するのが望ましい。
2. アドバイザリー委員会： 上記事務局の活動に対し、勧告、支援を行う。CEBU-FAME/FAMA-PHILを核にBOI、BSMBD、BETP、CITEM DTI Regional Group、PDDCP等からの代表により構成する。各代表は、当委員会で合意した事項に基づき、代表している組織が行動を行うよう取り計らう。

なお、短期プロジェクトの内、次のプロジェクトは今までの活動の一部を改善することによって実施できたり、追加必要資金も少なく済むプロジェクトである。いずれも業界が独自で、あるいは主導で関連機関の調整を図ることによって、直ちに行動を起すことが望ましい。

1. 既存製品ラインによるC市場参入のための輸出促進プロジェクト
2. バイヤーからのアクセス対応システムの改善（ただし、パイロットショップ、ショールーム開設・運営を除く）
3. デザインコピーの抑止プロジェクト

個別計画の実施体制については、表IV-2-2（前掲）に示す。

2-2-4 振興開発計画の枠組み

以上の基本的考え方に沿って、コスチュームジュエリー産業振興のためには次の分野でのプログラムが必要である。

1. 現在すでにC市場への参入が可能な商品を持ちながら販売促進ができていないメーカーへの「業界共同による輸出市場への販売促進支援プログラム」
 - a) 既存製品ラインによるC市場参入のための輸出促進プロジェクト
 - b) バイヤーからのアクセス対応システムの改善
2. B市場への参入を図るために必要な諸条件整備のための「既存コスチュームジュエリー製造・輸出部門の技術・経営向上プログラム」
 - a) デザイン・素材開発能力向上プロジェクト
 - b) セブコスチュームジュエリー産業振興支援センターの設置
 - c) デザインコピーの抑止プロジェクト
 - d) 輸出ビジネス実務の改善のためのセミナー
 - e) セブコスチュームジュエリー加工ビレッジの建設

3. 海外のコスチュームジュエリー製造企業および関連部品メーカー誘致奨励

表IV-2-1 コスチュームジュエリー産業振興の課題と振興開発プロジェクト

振興の課題	効果的な施策	振興開発プロジェクト					海外のコスチュームジュエリー企業および関連部品メーカーへの奨励		
		既存製品ラインの市場参入のため輸出促進プロジェクト	バイヤーからのアクセスの改善	デザイン・素材開発能力向上プロジェクト	デザイン・コスチュームジュエリー産業振興支援センターの設置	アパレル・アクセサリーの生産抑制プロジェクト		輸出ビジネス実務の改善のためのセミナー	セコスチエリ加工ビルディングの建設
①新規市場への展開 1. 現有能力の最大活用 2. 輸出部門の製品開発、マーケティング面でのグレードアップ	実施時期	A	A/C ¹⁾	A**	B**	A	A	B/C ²⁾	C
		○	○						
②製造・下請部門の体質改善 1. 加工技術、生産管理技術の修得 2. 作業環境、インフラの改善	実施時期	○		○	○			○	○
		○							

(注) 実施時期 A: 早急に望ましいプロジェクト B: 早急に準備に着手することの望ましいプロジェクト C: 中・長期計画 **: キーパープロジェクト
 1) 「A」はパイロットショップ、ショールーム開設・運営を除く。 2) 「B」はパイロットプロジェクトとしてのみ。

表IV-2-2 コスチュームジュエリー産業振興開発計画概要(1)

プログラム	プロジェクト	プロジェクトの概要	プロジェクトの要件	実施に対する提言	備考
<p>業界共同による輸出市場への販売促進支援プログラム</p>	<p>1. 既存製品ラインによるC市場参入のための輸出促進プロジェクト</p>	<p>C市場への参入可能と考えられるにもかかわらず、販売促進活動が不十分なために参入できていない手持ち商品を発掘し、そのC市場向け販売促進を業界が共同して実施する。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. トレードフェアへ、これら商品を強調した特別コーナーを設ける。 2. 当コーナー設置をバイヤーにアピールするための事前広報活動。 3. 当コーナーへの出展料の割引き。 4. 当コーナーに適格商品の発掘、選択。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 業界が共同して実施すること。このため費用の一部を業界として負担。 2. C市場適格商品の発掘。適切な商品がない場合はコーナー設定の中止。 3. 市場分析のために必要な資料の収集・蓄積(特に、セブでの蓄積)。 4. 「バイヤーからのアクセス対応システムの改善」プロジェクトの実施。 5. 「デザインコピー抑止プロジェクト」の実施。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 計画の推進: CITEMからの支援を得てCEBU-FAME。 2. プロジェクトの実施: CEBU-FAMEおよびFAMA-PHILの全面的支持のもとにCITEM。 3. 実施時期: 直ちに実施することが望ましい。 	
<p>2. バイヤーからのアクセス対応システムの改善</p>		<p>販売促進の強化に伴って増加すると考えられるバイヤーからの問い合わせについて、バイヤーが適切な窓口にお問い合わせすることができ、かつ、それら問い合わせが適切・効果的に処理されるようシステムの改善を図る。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. バイヤーからの問い合わせに対応できる、企業データベース整備。 2. 問い合わせ処理体制の改善。 3. ショールームおよびバイロットショップの運営。 		<ol style="list-style-type: none"> 1. 計画の推進: CEBU-FAMEならびにFAMA-PHILの協力を得てCITEM。 2. プロジェクトの実施: 問い合わせセンター窓口をCITEMに設置。BETP, CITEM, BOLI, CEBU-FAME, FAMA-PHILによる調整委員会設立。 3. 実施時期: 直ちに実施することが望ましい。ただし、ショールームやバイロットショップの運営は、プロダクトラインの改良後、他のファッショ関連業界と共同で実施することが望ましい。 	

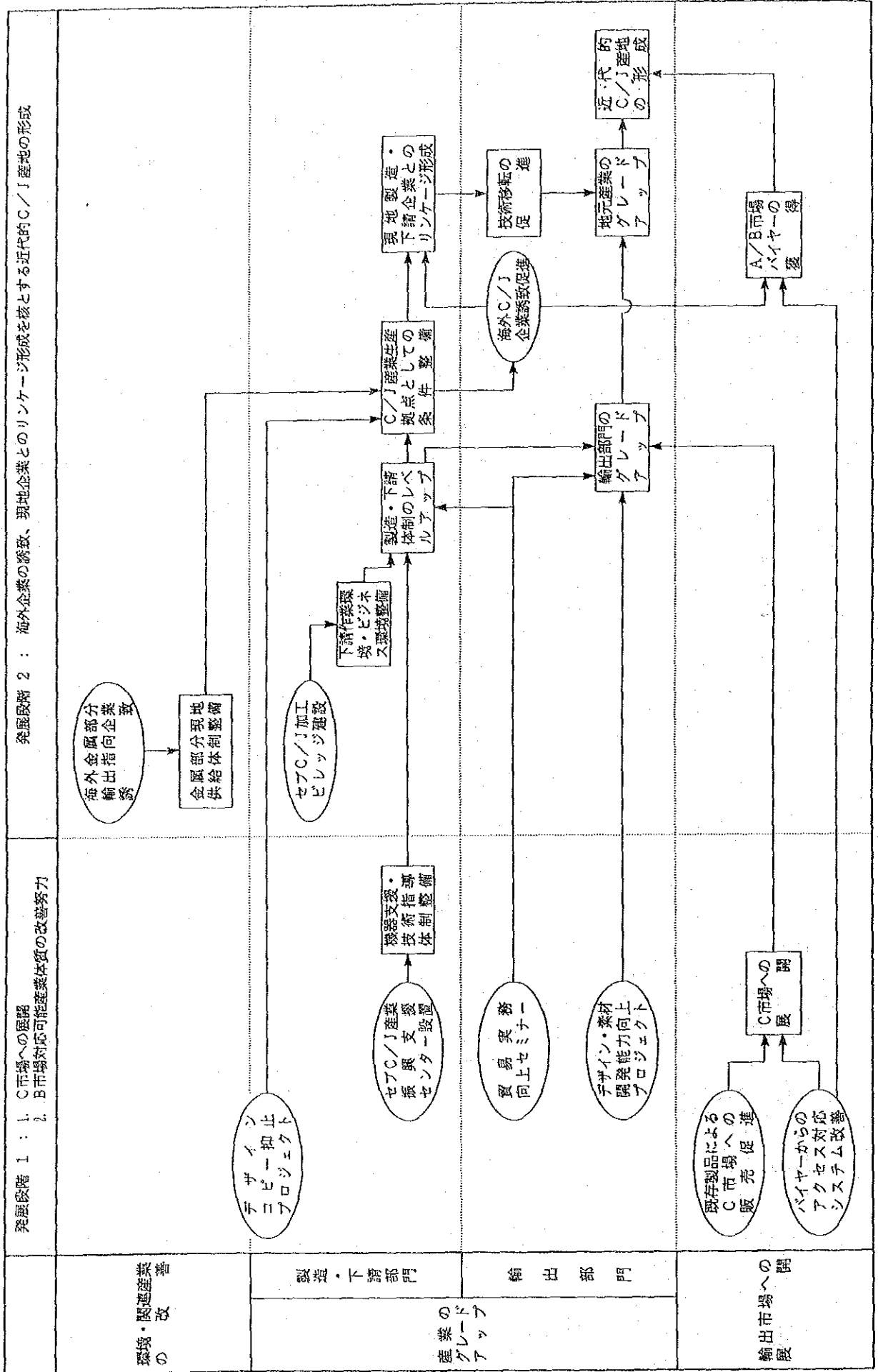
表IV-2-2 コスチュームジュエリー産業振興開発プロジェクト概要(2)

プログラム	プロジェクト	プロジェクトの概要	プロジェクトの要件	実施に対する提言	備考
既存コスチュームジュエリー製造・輸出部門の技術・経営向上プログラム	1. デザイン・素材開発能力向上プロジェクト	PODCP がデザイン情報の収集、分析、デザイン開発、素材開発面での指導的役割を果たし、かつ、その成果を民間部門が十分活用できるようPODCP の機能ならびに体制強化を図る。 1. PODCP におけるアパレル・ファッション部門内にコスチュームジュエリー専門スタッフを選任。 2. コスチュームジュエリー専門スタッフの機能を、1) 情報収集・分析・普及、2) 素材開発のためのR&D活動、3) コスチュームジュエリーデザイナーの養成、の面で強化。 3. PODCP のセブにおけるセブ・コスチュームジュエリーに焦点を当てた強化。	1. PODCP のデザイナー関連素材・開発面への機能拡張。 2. PODCP の活動を補佐するために、ファッション関連業界の指導的デザイナーによるファッションデザイン研究会の設立。 3. セブでのPODCP 機能の整備、強化に対するセブ地区政府機関・民間団体からの支持。	1. 計画の推進: CEBU-PAME およびFAMA-PHIL から要請に基づきPODCP。 2. プロジェクトの実施: PODCP。なお、ファッション関連業界・機関のファッションデザイナー研究会組織による実施への参加。 3. 実施時期: 直ちに準備に着手することが望ましい。	概算所要建設費 2億2,600万円 (1,800千米ドル)
2. セブコスチュームジュエリー産業振興支援センターの設置	セブ地区コスチューム製造・下請部門の次の分野における向上を促進・支援するためのセンター設立。 1. 技術移転および訓練。 2. 技術向上に必要な機器の提供。 3. 素材開発に関するR&D。 4. 貿易業務、品質管理等に関する訓練。	1. 輸出業者だけでなく製造業者・下請業者の支援を行うこと。 2. 技術向上の力点は金属と他の素材のコンビネーションに置くこと。 3. 技術指導とR&D、従って設置機器の重点は製品の仕上げ分野よりも金属部品加工分野に置かれること。 4. 機器操作だけでなく市場の要求する製品品質にも詳しい適切なスタッフの配置。 5. 対象輸出市場からの講師の招へい。	1. 計画の推進: CEBU-PAME の要請に基づきDITセブ事務所。 2. プロジェクトの実施: プロジェクト実施のため第三セクター組織。運営に対するアドバイザリー委員会を官民の代表から組織。 3. 実施時期: 直ちに準備に着手することが望ましい。		
3. デザインコピーの抑止プロジェクト(キャンペーン)	違法デザインコピーの抑止を図るキャンペーンの実施。 1. デザインコピー抑止協議会の設立。 2. 協議会不参加者に対し下請を委託しないよう業界メンバーに要請。 3. 訴訟費用に対する補助と、訴訟を利用したキャンペーン活動の実施。	1. 訴訟での勝訴よりもデザイナーコピーの違法性を訴えることに重点を置くこと。他のデザイナー関連業界との共同キャンペーンが望ましい。 2. 政府の協議会への参加。政府出版物を通じての協力。	1. 計画の推進: CEBU-PAME およびFAMA-PHIL。 2. プロジェクトの実施: デザインコピー抑止協議会。 3. 実施時期: 直ちに実施することが望ましい。		

表IV-2-2 コスチエリ産業振興開発計画概要(3)

プログラム	プロジェクト	プロジェクトの概要	プロジェクトの要件	実施に対する提言	備考
	<p>4. 輸出ビジネス実務の改善のためのセミナー</p>	<p>輸出ビジネス実務向上のための定期的セミナー/ワークショップ実施。 1. 貿易実務の基礎と輸出業者として守らねばならないルール。 2. 信用失墜原因とその対策に関するケーススタディ。 3. バイヤーへのアクセス。</p>	<p>1. 講師陣は、バイヤー、パイインダジェント、外国人コンサルタント等フィリピンの当業界からの輸出に精通している人選を選ぶこと。 2. マニラだけでなくセブでの開催。製造・下請業者対象のセミナーも行うこと。</p>	<p>1. 計画の推進: CBBU-FAME、FAMA-PHILの協力のもとPTTC。 2. プロジェクトの実施: CBBU-FAME、FAMA-PHILの協力のもとPTTC。 3. 実施時期: 直ちに実施することが望ましい。</p>	
<p>5. セブコスチエリ加工ビレッジの建設</p>	<p>下請業者の作業環境改善、コントラクターからのアクセス容易性改善、廃棄物処理および公害対策を目的として、下請業者の集合作業所(複数)を設立する。</p>	<p>1. 現在の下請との契約状況ではまだこうした集合作業所に対するニーズは弱い。将来コスチエリ産業の近代化を図る。このような条件の整った時点での実施が必要。 2. 当初は、パイロットプロジェクトとして実施、その効用を周知させることが必要。「コスチエリ産業振興支援センター」に隣接することが望ましい。</p>	<p>1. 計画の推進: セブ地方政府およびBOI。 2. プロジェクトの実施: 第三セクター方式による実施のための新組織。政府からの運営経費補助が必要。 3. 実施時期: コスチエリ産業近代化の過程で、ニーズの高まりに合わせて実施。</p>	<p>1. 計画の推進: セブ地方政府およびBOI</p>	
<p>海外のコスチエリ製造企業および関連部品メーカー誘致奨励</p>		<p>海外コスチエリ企業ならびに関連金属部品製造企業(いずれも輸出指向企業)のフィリピンへの投資を促進し、金属部品現地供給体制の整備、海外企業から現地企業への技術移転促進を図る。</p>	<p>誘致企業と現地企業とのリンク形成に必須である現地企業の実質改善。</p>	<p>1. 計画の推進: BOI</p>	

図IV-2-1 コスチュームジュエリー産業の発展段階と各プロジェクトの位置づけ



3. オーレオケミカル産業

3-1 オーレオケミカル産業振興開発計画の枠組み

3-1-1 オーレオケミカル産業振興の基本的考え方

フィリピンのオーレオケミカル産業として今後発展させてゆくことが有望であると考えられる分野は次のとおりである。

(1) フィリピンにおけるオーレオケミカル展開の方向

1. 基幹物質生産の拡大

この分野は、1) 全体としての需要が拡大していること、2) 需要規模は量的に最も大きな分野であり規模の経済性を追求でき原料国産地の優位性を確保できること、3) フィリピンとしての付加価値も他のレベルの製品に比べて決して小さいとはいえないこと等の点から、この基幹物質生産の拡大はもっとも重点を置いて指向されるべき分野であると考えられる。

世界の基幹物質需要は以下のように予測される。

(単位：1,000トン)

	脂 肪 酸	高級アルコール	メチルエステル	グリセリン
1995	2,400	1,170	570	390
2000	2,600	1,620	630	420
2005	2,850	2,120	700	450
2010	3,130	2,670	770	475

2. 大量生産誘導品への生産多様化

大量生産誘導品として考えられるのは脂肪酸エステル、脂肪アミン等である。これらの製品はその下流に位置する誘導体製品の需要量が大きく、このため規模の経済性を期待でき、原料立地の優位性が比較的期待し易い製品である。今後の需要増加見通しは次のとおりである。

(単位：1,000トン)

	脂肪酸エステル	脂肪アミン
1995	280	480
2000	335	530
2005	400	585
2010	470	615

(注) 上記の需要見通しは以下の方法によった。

1. 2010年までの世界の人口を予測し、それに最終製品の一人当たりの消費量を乗ずることにより、最終製品の需要規模を推定した。
2. 最終製品と基幹物質および中間品のプロセス上の関連から、基幹物質および中間品の需要規模を推定した。

3. ファインケミカル製品生産の振興

従来ファインケミカル製品は製品の物質そのものを売るよりも技術を売るという側面が強く、製品あるいはその用途を開発したメーカーが客先に対し密接な技術サービスを行いながら販売してきた。客先が海外に生産基地を移転した場合には、ファインケミカルメーカーがやはり海外生産基地にまで供給するが多かった。しかし、近年このような顧客側産業が単に海外移転するにとどまらず、更に現地企業による生産も増えてきており、これによって従来からの先進国企業とのつながりに依存した取引だけでなく、新しい取引関係が生まれつつある。従って、今後は、NIESやASEAN諸国におけるファインケミカル製品に対する引き合いが多様化してゆく事が期待される。

このような製品の中で最も期待できるのは、これら諸国において拡大の著しい次の産業を対象とする製品群である。

1. 繊維産業
2. 電気・電子産業
3. 自動車交通産業・自動車修理産業
4. プラスチック加工産業

4. 地元企業による地元市場ならびに一部輸出市場向け小規模生産に適したオーレオケミカル製品生産支援

マーケティングの観点からオーレオケミカル製品は次のような分類が出来る。

1. 化粧石鹸、洗剤、トイレタリー製品等のように最終消費者とメーカーとは直接的なつながりがなく、最終消費者を末端販売ポイントにおいて自社製品に引きつける事がきわめて重要である製品群： このために多くの広告宣伝経費が必要とされ、そのために資金力がなければ成功する事がむずかしい製品群である。従って、現在の市場では、巨大企業ならびにかなり大手の企業によって市場の大半が占められている。こういう市場へ新規に参入する事は、大企業といえども相当の投資効率の低い初期広告宣伝投資を覚悟する必要がある、ましてや中小企業においてはほとんど不可能に近い。
2. 中間製品の一部（たとえば、金属石鹸、潤滑油助剤、飼料原料等）、業務用洗濯石鹸等のように製品をメーカーによって特徴づける事ができず、差別化が難しい製品群：
このような製品の顧客拡大・維持のために必要なのは顧客との関係の維持と適切な価格設定だけである。顧客との関係の維持のためには、品質の維持、顧客の希望に応じられる適切な出荷体制等が含まれる。
3. ファインケミカル製品、中間財の中で規格仕様に細かい条件の要求されるもの：
これらの製品のマーケティングには、製品開発、使用上の密接な顧客との共同作業が

必要とされ、メーカー側としてはこれに対応できる研究開発体制、技術サービス体制が必要とされる。しかし、一定の期間をすぎるとこれらの製品の中にも一般化されるものがでて、比較的一般的対応で十分になってきているものもある。

4. 基礎製品ならびに大量消費型中間製品： 比較的規格仕様が一般的であるが、これらの中間製品はメーカー自身の自家消費に回される部分が多い。従って、新たな生産のためにはあらかじめ販売先との引き取り契約が不可欠と考えられる。

フィリピンの地場にはまだ需要が少なく現在のところ地場マーケットを対象としてのオーレオケミカル生産は困難であるが、将来的には地場ならびに周辺諸国を対象とした産業の形成も可能となるものと考えられる。しかし、上に述べたマーケティング上の特徴から、その生産は基本的に次のケースに限られてくると見られる。

1. 低価格品（知名度を問題としない）の消費者層を対象とする化粧石鹸、家庭用洗剤、トイレタリー製品
2. 製品差別化の困難な中間製品
3. ファインケミカルの中で仕様等が一般化されてきているもの
4. 長期引き取り契約に基づくもの

(2) 今後フィリピンで生産が有望と思われる誘導体

今後フィリピンで生産が有望と思われる誘導体を抽出することは極めて困難であるが、1) やし油脂肪酸が有効に使えること、2) フィリピン国内市場および輸出市場で需要拡大が期待されること、3) 石油系原料の使用が少なくコスト的に有利であること、4) 輸入代替により外貨節約が期待されること、5) 設備投資が比較的小さくて済むこと等の観点から、有望と考えられる誘導体を表IV-3-1に示す。

これらは製造技術の確立、副原料の調達あるいは市場開発の方法等克服すべき問題点は多い。しかし、フィリピンでやし油を中心とするオーレオケミカル産業を発展させ、世界の需要に応じてゆくために、ぜひとも検討する必要がある。

(3) 振興開発戦略の基本的考え方

フィリピンのオーレオケミカルメーカーも、他の諸国の場合と同様、外資系企業との提携企業が中心である。現地資本の主要企業は、CocochemおよびD&Lに限られる。いずれの企業も基本的にはそれぞれ自社の経営戦略に基づき事業を拡大してゆくのに十分な能力を有している。従って、振興開発戦略として必要な事は、今後新しくこの産業に参入してくる企業を含め、これら各企業が十分に能力を發揮できるだけの産業環境が整っているよう支援してゆく事である。言い替えれば、フィリピンのオーレオケミカル企業が、他の競合国における企業と比べて対等なスターティングポイントに立って競争が始められるような産業環境を準備する事である。

次の点がこのような視点から必要と考えられる。

1. 既存企業に対する他の競合国、特にマレーシアと比べて同等な奨励策の付与
2. 原料やし油の安定供給の確保
3. 新規海外投資にとっての障害の除去

このように各企業がそれぞれの経営方針にのっとって当然努力すると考えられる分野やあるいは努力すべき分野についてはあくまでこれら企業の活力に期待すべきであるが、フィリピンのオーレオケミカル産業の持つ限界の故に民間部門の活動によってその効果が期待できない分野については、別途配慮が必要である。このような点として、とりわけ、フィリピン独自の必要性はあってもオーレオケミカル産業の国際展開の視点からは特に興味の持たれない部分がある。これは、フィリピンのオーレオケミカル企業群のほとんどが多国籍企業あるいは海外資本との提携企業であり、基本的にはそれら企業の基本的関心のもとで活動しているためであり、必要があればフィリピンでの過剰な努力よりもより優位な立地を求めて他の生産拠点へ移動する性格を持っているためである。この点から特に強調されるべきは、フィリピン独自のニーズに根ざしたR&Dの振興である。

3-1-2 振興開発計画の目標

振興開発プログラムの、オーレオケミカル産業展開の中での位置づけを図IV-3-1に示す。

この振興開発計画の想定しているオーレオケミカル産業の発展段階には、次の2つの段階がある。

第一の段階は、世界のオーレオケミカル企業の注目を集め、彼らの世界戦略の中にフィリピンが組み入れられ、やし油を原料とする生産基地として更に展開してゆく段階である。

しかし、更にフィリピンのオーレオケミカル産業はこうした世界企業戦略の中での展開に加えて独自の産業展開を検討することが必要である。すなわち、世界的オーレオケミカル企業が注目している以外の利用分野での展開や、油脂原料一般の視点をやし油原料独自の視点から見直した場合の展開である。これが発展の第二段階である。これらがどのような展開となるのかはまだ明確にできる段階でない。世界規模のオーレオケミカル企業は、あらゆる可能性のある油脂原料の中から、企業にとって最適のものを利用する。しかしそれが最適のものでなくなった場合、それに固執することなく次の最適資源へ目を移す。しかし、フィリピンにとってはやし資源は固有の資源であり、それがオーレオケミカル企業にとって最適資源であり続けるようにすることが必要である。あるいは、世界規模のオーレオケミカル企業にとっては最適資源ではなくとも他の企業（例えば地場企業）にとっては最適でありうるよう努力が必要である。このために必要なのが、フィリピンで行うR & D活動である。

表 IV-3-1 フィリピンで有望と思われる中間誘導体の検討 (1)

	フィリピンで有望と考えられる理由	フィリピン側の問題点
金属石鹸 モノグリセリド・及び その誘導体	<ul style="list-style-type: none"> - C₈、C₁₀、C₁₂の活用。 - 先進国におけるプラスチック (含PVC) 安定剤用途の伸長。 - 国内需要が大き。 - 比較的設備投資が小さい。 - C₈、C₁₀、C₁₂の活用。 - 先進国における食品、化粧品、香粧品用途の伸長。 - 液体合成洗剤用途開発の進展。 - ラウリン酸、ミリスチン酸を使うモノグリセリドは、硬化ラードあるいは硬化大豆油を使うモノグリセリドより10°C以上融点が高く加工しやすい。 - 国内需要が大き (防かび剤等)。 - 比較的設備投資が小さい。 - 生産技術の他分野の応用 (高級合成潤滑油)。 	<ul style="list-style-type: none"> - 農薬部門との密接な協力 (カルシウム石鹸)。 - 水酸化カルシウム、酸化鉛、ジブチル酸化スズ等の入手。 - 提携による生産技術の導入。 - 提携による分子蒸留技術の導入。
MCT	<ul style="list-style-type: none"> - C₈、C₁₀の活用。 - 先進国における栄養食品、ダイエット商品用途の伸長。 - 先進国におけるリパーゼを利用した合成MCT製造技術の開発。 - 国内需要が見込める。 - 輸出の可能性。 - 比較的設備投資が小さい。 	<ul style="list-style-type: none"> - 提携による生産技術の導入 (無触媒による合成法の確立、品質管理)。
αスルホ脂肪酸 メチルエステル n-DOP	<ul style="list-style-type: none"> - 高圧還元設備を必要としないため、低コスト生産が可能。 - C₈、C₁₀、C₁₂の活用 (特にカプリル酸の活用)。 - 先進国におけるプラスチック用可塑剤用途の伸長。 - 国内需要が大き。 - 石油ベースの製品と比べ、価格面で有利。 - 生産技術の他分野の応用。 (フェノール系/リン系/イオウ系酸化防止剤、紫外線吸収剤)。 	<ul style="list-style-type: none"> - 基礎研究の充実 (やし油の利用、スルホン化技術、ソーダ塩の安定性等) - 無水フタル酸の関税率の軽減。 - 生産技術の改良による生産コストの削減。

表 IV-3-1 フィリピンで有望と思われる中間誘導体の検討(2)

	フィリピンで有望と考えられる理由	フィリピン側の問題点
A E 及びその誘導体	<ul style="list-style-type: none"> - 先進国における多様な用途の伸長。(化粧品、医薬品、各種界面活性剤等)。 - 液体合成洗剤用途の開拓の進展。 - 比較的設備投資が小さい。 - 生産技術の他分野への応用。 - 国内需要が大きい。 	<ul style="list-style-type: none"> - E O あるいは A E の関税率の軽減。
第一級アミン、第三級アミン、第四級アンモニウム塩	<ul style="list-style-type: none"> - C₈、C₁₀、C₁₂の活用。 - 先進国市場における需要の伸長。 - 国内需要が大きい。 	<ul style="list-style-type: none"> - 提携による生産技術の導入。 - 三酸化リン、ジメチルアミン、第4級化材の入手。
石鹼のチップ・ヌードル	<ul style="list-style-type: none"> - 先進国における需要の伸長(合成洗剤に混入して使用)。 - フィリピンで生産技術が確立している。 	<ul style="list-style-type: none"> - 基礎研究の充実。 - やし油以外の油脂原料の利用。
アルキルグリゴシド	<ul style="list-style-type: none"> - 高級アルコール及び澱粉の国内調達可能。 - 先進国市場における需要の伸長。 - 比較的設備投資が小さい。 	<ul style="list-style-type: none"> - 提携による生産技術の導入。

表IV-3-2 オーレオケミカル産業振興の課題と振興開発プロジェクト

振興の課題	効果的な施策	振興開発プロジェクト		
		マレーシアと同等の 投資奨励条件の付与	原材料調達に対する 障害要因除去	R & D体制の確立
		A	A	B/C**1)
(1)原料やし油の量・価格両面での 供給安定	実施時期 1. Replantingスキームの継続発展 やし関連産業振興に関する政策 2. やし栽培の改善 a. 品種改良R & D b. 小農・副業的栽培方式から企業経営へ 3. やし油流通過程の合理化 4. やし油品質の向上 5. 流通過程でのやし油劣化対策			
(2)オーレオケミカル製品市場の発展/ 生産における規模の経済確保	投資・環境整備による民間活力の利用	○	○	
(3)関連化学原料・中間製品調達上の 障害除去			○	
(4)独自R & Dの展開	1. R & Dネットワークの活性化 2. 民間企業からのバックアップ 3. やし関連国際センター機能	○		○ ○ ○

(注) 実施時期 A: 早急に実施の望ましいプロジェクト B: 早急に準備に着手することの望ましいプロジェクト C: 中・長期プロジェクト
** : キープロジェクト

1) 「B」は既存R & Dネットワークの個別分野毎の充実、「C」は総合的R & D体制の確立。

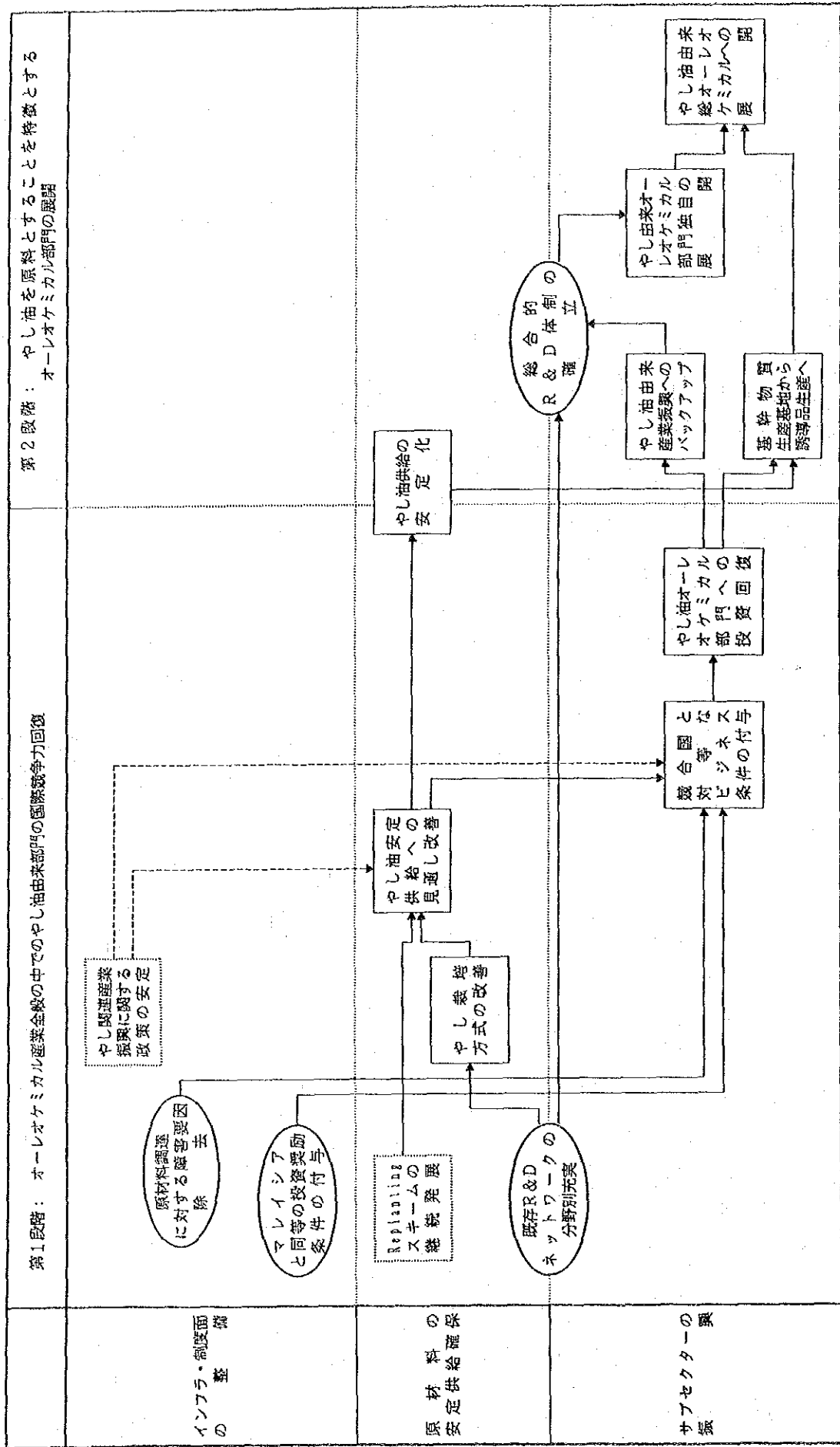
表IV-3-3 オーレオケミカル産業振興開発計画概要

プログラム	プロジェクト	プロジェクトの概要	プロジェクトの要件	実施に対する提言	備考
産業環境の改善	1. 他の競合国と同等の投資インセンティブの付与	やし油の競合油脂であるパーム核油生産国のマレーシア並みの投資インセンティブを整備する。以下の諸制度の確立が望ましい。 1. BOI登録企業を対象とする資本財の免税輸入措置の延長。 2. 純損失繰越しおよび加速償却制度。 3. 土地リース期間の延長等。		1. 計画の推進: BOI	
	2. 新規投資導入障害要因の除去	1. 原料であるやし油の供給量および価格の安定化を図る。 2. オーレオケミカルズの生産に必要な化学原料のうち、フィリピンで生産されないものの関税を優遇する。	- P C AはSmall Coconut Farms Development Projectの進捗状況を随時内外に発表し、やし油を使用する油脂メーカーの供給不安感を除去する。 - 関税コストが他の競合国と比べ不利となる場合は、E O 170 の引下げ予定にかかわらず、関税引下げを図ってゆく。	1. 計画の推進: P C A 1. 計画の推進: BOI 2. プロジェクトの実施: P O M Aが必要に応じ政府に働きかける。	
独自のR & D活動の強化	- ココナッツR & Dセンター（仮称）の設立	- ココナッツ産業の生産回復、オーレオケミカル産業の発展に寄与するため、フィリピン独自の子マに基づきR & Dを行う機関を設立する。ココナッツに関わる農業、工業分野が一体となった研究を推進し、マレーシアのP O R I Mと並びうるものを目指す。	1. 資金、人員、組織等で関係機関による合意形成。 2. 既設のココナッツ関連研究機関との分野調整。 3. 運営資金の確保。	1. 計画の推進: Coconut R & D Network（但し、推進機関はDOST） 2. プロジェクトの実施: DOST。但し、実際の運営はCoconut R & D Networkをベースとした推進協議会。土地の手当て等別途F/Sが必要。	P C Aに類似構想有り。建物、設備・機器で1億3,680万ペソ、運営コスト（5年間）は合計1億4,180万ペソ。

表IV-3-4 日本企業によるフィリピンのオーレオケミカル産業の評価

原料油脂としてのやし油の評価	フィリピンのオーレオケミカルの産業、市場、及び産業振興政策に対する評価
<p>1. パーム核油に比べ、価格の変動が激しい。 (以前、やし油のみを使用していた企業でも、最近パーム核油との併用が増えてきた。両者の使用量は、主として、価格により決められている。)</p> <p>2. C_8、C_{10}が多いため、可塑剤の分野ではやし油が有利である。 (ただし、高級アルコールを製造する場合、C_8、C_{10}が多いのはコスト的にデメリットと考える企業もある。)</p> <p>3. 食品の分野ではやし油が有利である。 (ただし、日本市場では、消費者の高級指向により、やし油の食品用途の需要は低迷している。)</p> <p>4. 化粧品分野では、刺激性のあるやし油よりマイルドなパーム核油が好まれている。</p>	<p>1. 最終製品の国内市場が小さく、大手企業による寡占状態にある。</p> <p>2. 中間誘導体の生産技術が確立されていない。</p> <p>3. 中間誘導体の生産に必要な化学品が現地で調達できない。特に現地では石油化学工業が未発達なため、事業拡大および多角化が難しいと指摘している。</p> <p>4. やし油のみならず、ハスク・ミール等を含むやし全体の用途の開発が進んでいない。</p> <p>5. インフラの整備が不十分である。</p> <p>6. フィリピン側に、長期的かつ一貫した産業育成の方針がない。</p> <p>7. 原料の調達に有利なミンダナオ島にオーレオケミカルの企業が少ない。</p> <p>8. 外国からの投資に十分なインセンティブが与えられていない。</p>

図IV-3-1 オールオケケミカル産業の発展段階と各プロジェクトの位置づけ



JICA