

2.3.4 振興策及びプログラムの提言

1) 基本的視点

① SWOT分析

スリランカのゴム製品産業の置かれている状況を理解するために優位点 (Strength)、劣位点 (Weakness)、機会 (Opportunity)、不安材料 (Threat) を SWOT分析により下図にまとめた。各項目の理由付けは、2.1、2.2及び 2.3.2～3 で詳述されているので繰り返さない。

(Strength)	(Weakness)
<ul style="list-style-type: none"> ・ Advantageous Labour cost and Workforce ・ Supply of Raw Material (Natural Rubber) ・ Competitive Export and Investment Incentives 	<ul style="list-style-type: none"> ・ Insufficient Support System (Standard, Inspection and Testing, R&D) ・ Import Requirements for Chemical Agents and Sub-materials ・ Insufficient Production Control, Management and Marketing Skills
(Opportunity)	(Threat)
<ul style="list-style-type: none"> ・ Preferential Treatment under GSP ・ Increasing Demand to N.R. Products 	<ul style="list-style-type: none"> ・ International Competition from ASEAN Producers

② 統合された支援策が必要

ゴム製品産業の特性は原料から製品まで垂直に統合されている産業ということである。原料の品質に問題があると質の面で国際競争力をもつ最終製品の製造は困難である。ゴム製品産業の輸出振興には、マレーシアで成功したように川上から川下及びマーケティングや規格制定などに至る統合的な政府の支援策が必要である。

③ 輸出振興対象企業の選定

スリランカのゴム製品産業は250社のうち輸出実施企業は約20社、輸出可能性企業は約15社である。輸出を行っている20社は外資系あるいは外国技術を導入している企業も多く、大半は規模も大きい。輸出可能性を有する企業は中小企業が多く、輸出意欲を持っているがマーケティングや生産技術などの点で改善が必要である。政府の役割は民間企業を助けることではなく、民間企業の努力を支援することである。ゴム産業の輸出振興に可能な資源は制約されており、当面振興対象企業は輸出可能企業15社を中心と

し、輸出実施企業20社もマーケティング面での支援を行うべきである。

④ 生産現場志向と振興策の段階的展開

輸出可能性企業は工場管理、生産技術、品質管理など製造段階から問題に直面している。従って、製造現場における指導が重要である。第一段階として製造段階の改善を進めながら、製品開発、展示会やミッションへの参加などマーケティング面での支援に進んでいくべきである。

⑤ 共通支援策の強化

ゴム製品産業の抱える問題点の多くは他の業種とも共通している。インフラの整備、規格・標準化の推進、マーケティングノウハウを有する人材の育成、中小企業の資金調達の容易化、企業家の育成などの課題はスリランカの工業の基盤を強化し、輸出を拡大するために全て早急に取り組むべき課題である。

2) 輸出期待製品の考察

① ラテックス製品 スモールホルダーから良質のラテックスの供給が増大すれば、a. 軍手の上にラテックスを塗布した手袋、b. 処置用の厚みを増した手袋の製造が可能となる。より良質のラテックスが安定して供給されれば、c. 医療用ラテックス製品の製造が可能となる。ただしこのためには、研究体制の整備と高度の試験機器の設置が必要である。d. コバルト60照射設備の設置により、放射線照射ラテックス製品の開発も可能となる。

② 固形ゴムを原料とする製品 現状の設備、技術水準に若干の改良を加えることで製造可能となる製品が考えられる。a. 自動車用タイヤ・チューブは世界市場を支配している大手メーカーの製品と品質、価格面で競争力を持たないと輸出は困難である。むしろ、オートバイ用タイヤ・チューブの方が可能性がある。b. ソリッドタイヤは金属加工によりキャスト等完成品とすることが望まれる。c. 更生タイヤ用練生地 合成ゴムとの混合、スコーチを起こさない配合、接着剤などの研究開発が必要である。その他、d. 糸ゴム、e. 床マット、f. 粉すり用ロール、g. 工用一輪車タイヤ、h. 消しゴムなども輸出が期待できる。

③ これら製品の市場は短期的には周辺国、中東、欧州が考えられるが、日本市場への参入も課題として研究し、努力をすべきである。

3) 課題と対応策

前節の現状分析で考察したように、スリランカのゴム製品産業は輸出産業としての成長という点からみると多くの問題に直面している。これらの課題はゴム産業固有のものと他の工業にも共通するものに分けられる。また、需要サイドの問題と供給サイドの問題にも分類できよう。これらの問題は需要、供給及び固有、共通という観点で次のように整理できる。

	供給サイドの問題	需要サイドの問題
ゴム産業 固有の問題	<ul style="list-style-type: none">・ スモールホルダーの生産するラテックスの品質不良・ 国産副資材の品質不良と規格の不備・ 輸出可能企業数が少ない・ 不完全な配合設計、配合技術・ 川上から川下までの統合的な振興策の推進	<ul style="list-style-type: none">・ ASEANとの競合の激化
工業全体に 共通する 問題	<ul style="list-style-type: none">・ 不十分な工場管理・ 生産設備の老朽化・ 試験機器の不備と品質管理の遅れ・ 金型、金属加工技術が低水準・ 不安定な電力供給・ 規格整備が不十分・ 試験・研究機関の整備の遅れ・ 中小企業の資金調達が困難・ 不十分な環境保全、安全衛生対策	<ul style="list-style-type: none">・ マーケティングの不在・ 輸出マーケティングの知識、経験を有する人材の不足・ 輸出検査制度の未確立

こうした問題に直面しているゴム製品産業の課題を、①生産技術に係わる課題、②マーケティングに係る課題、③公的支援サービスに係る課題に類型化し、対応策を示すと次のとおりである。

(1) 生産技術

① 原料、副資材の品質改善

大農園で生産されるフィールドラテックスは主として視覚格付ゴム（RSS、クレープ等）に使用されており、また政府の濃縮ラテックス工場で生産される濃縮ラテックスはほとんどが外資系企業に供給されている。一方、スモールホルダーの供給するフィールドラテックスは中小企業向けに生産されているが、品質が劣っている。例えば揮発性脂肪酸の数値が高く、薄い製品の製造には適していない。スモールホルダーに対し、RRIによる技術指導を強化することが望まれる。

副資材は国産品は品質が劣り、輸入品依存度が高い。SLSIによる副資材の品質規格の整備も必要である。

② 工場管理の指導

設備の老朽化、レイアウトの悪さが共通しているが改善には大きな投資を必要とする。従って、現状の設備を前提としてまず行うべき課題として生産現場の整理・整頓や区画通路、仕掛品の明示、製造上、管理上の指示などをはじめとする適切な工場管理を導入すべきである。これらはEDBが主体となりIDB、CISIRの協力を得て製造現場で指導を行うとともにセミナー等でもテーマとしてとりあげる必要がある。

③ 品質管理の推進

良質の製品の製造には、原料の品質の均一性、適切な配合設計と配合技術の管理、成型時の標準動作など工程管理、出荷前の製品検査など品質管理と標準化が製造の各段階で必要である。品質管理の手法、必要な試験、検査機器と正しい検査方法などをセミナーおよび工場現場で指導する必要がある。中小企業は試験検査機器を自社で導入することが困難なため、政府の振興機関に必要な機器を備え、指導を行えるよう職員を訓練する必要がある。

(2) マーケティング

① 輸出マーケティングの実施

生産現場における指導の実施を行うとともにEDBが主体となって輸出を行っている企業および輸出可能性のある企業に対し輸出に適した製品の開発や海外市場情報、技術情報の提供及びターゲット市場の市場調査を行う。工場管理指導に続くプログラムとして、指導対象企業製品の市場適合性についてのモニタリング、海外における展示会への参加、ミッションの

派遣、製造業者及び振興機関のスタッフによる海外市場の調査などを実施するべきである。

② 輸出マーケティングが可能な人材の育成

英語に加え主要輸出市場の言語及び貿易制度や取引慣行、市場概況に関する知識を有し、マーケティングの手法を会得している人材が民間企業、政府部門にも必要である。EDBが主体となり、輸出マーケティングを中心に輸出振興に必要な学科、技能、知識の体系的な研修を行い、人材を養成する。

(3) 公的支援サービス

① 研究開発機関、試験検査機関の強化

ゴム製品産業の振興には原料から製品に至る統合的な振興策が必要である。原料の改良を行うRRI、製品の研究開発、試験検査を担当するCISIR、中小企業を支援するIDB、RPDSCの設備の充実とスタッフの研修を行うとともにEDBを中心に相互の連携と協調を推進する。

② 規格の制定、標準化の推進、輸出検査制度の確立

ゴム製品に関連する規格の整備を進め、SLSIの試験検査能力も強化する。ゴム製品製造工場の認証制度や輸出検査制度をSLSIを主体として確立する。規格整備、工場認証制度と輸出検査制度の確立を円滑に進めるために、海外の先進的類似機関の協力を得るようにする。

③ インフラの整備

輸送、通信、電力など基礎的インフラの整備を進める。特に電力の安定供給は重要である。金型製造や金属加工技術はゴム製品だけでなく他の工業の発展のための基礎的要件の1つであり、政府のサポート、外資の導入などが必要である。

④ 環境保全、安全衛生対策

現在は問題解決を手がける状態ではないが、大気汚染、水質汚濁などの産業公害の防止は政府の主導により進めるべきである。また、従業員の安全衛生対策も政府の指導が必要である。

以上の課題のうち、品質管理の推進、輸出マーケティングが可能な人材の育成、規格の制定、標準化の推進、輸出検査制度の確立、インフラの整備、環境保全、安全衛生対策は他の工業にも共通している課題である。実施主体もED

B、MISTに加え他の政府機関も主体となっており、また、プログラムの規模やコストも大きなものである。いずれも、工業の持続的な発展と輸出の順調な拡大には不可欠であり、政府のイニシアチブにより早急に解決策が講じられることが期待される。

4) 主要振興プログラム

ゴム製品産業を輸出産業として育成するためには原料から製品までを統合し、研究開発、規格、マーケティング、さらにインフラ整備迄含んだ総合的な政策が必要である。

ここでは限られた資源の中で、まず何をなすべきかを短期プログラムとしてまとめ、産業の構造、基盤を強化し持続的成長を可能ならしめるために必要な施策を中長期プログラムとしてとりあげた。中長期プログラムプログラムのうち、①と④は他の工業の育成にも共通するプログラムである。

(1) 短期プログラム

① 工場管理の指導

輸出可能性のある企業を中心にEDBが主体となりIDBの協力を得て、現状設備を前提として工場管理の指導を行う。工場現場での実施指導を中心としてセミナーも実施する。対象企業への指導は継続的に行い改善状況をモニターする。対象企業の水準に応じ整理整頓など初歩的な事項から製品開発や品質管理、試験、検査の実施方法、最新の製造技術の紹介など多様な指導を行う。指導内容は段階的に高度化するとともに指導対象企業も毎年拡大する。

② 経営者の指導

中小規模の輸出可能性のある企業の経営者を対象にIDBが主体となりEDBと協力し経営、製造技術、品質管理などの指導を行う。セミナーに加え、工場での指導、経営者との対話を重視する。政策担当者も含め、経営者の海外での短期研修を実施する。指導及び海外研修を経営改善に活用するようモニターを行う。

③ 輸出適格品の開発指導

輸出可能性のある企業に対し、EDBが主体となり海外市場に適したゴム製品の製造を指導し、作られた製品の市場性を海外でテストする。テストの結果を製造企業にフィードバックし、製品の改良を行う。海外の市

場情報、技術情報も提供する。改良された製品は Export Promotion Window での展示、展示商談会での展示、引合いオファーなど市場開拓を行う。

④ 海外市場調査の実施

ターゲット市場と品目を選定し、EDBが主体となってスリランカのゴム製品の海外市場調査を実施する。海外市場調査は対象国の調査会社に委託する。調査結果は報告会の開催、レポートの印刷などにより製造業者が活用できるようにする。

⑤ 輸出振興活動の実施

工場管理、輸出適格品の開発に続くステップとして、海外の展示会への出品、ミッションへの参加、商談会の開催などをEDBが主体となって継続的に行う。海外市場、海外の技術などのスタディも同時に行う。

⑥ 振興機関担当スタッフの短期海外研修

民間企業を指導、支援する振興機関のゴム製品担当者は最新の海外市場の状況や技術動向を把握しておくことが必要である。主要輸入国及び競合国における短期研修を行う。

(2) 中長期プログラム

① 規格の整備、試験検査機関の強化、輸出検査制度の確立

SLSIを主体としてゴム製品に関する規格の整備、ゴム製品に関する試験検査機器の拡充、輸出検査制度の確立を図る。実施に当たっては、この分野の先進国の経験を参考にし、制度、組織の確立を円滑に進める。

② スモールホルダーの指導、支援

スモールホルダーの供給するフィールドラテックスの品質改良のため、RRIが主体となりスモールホルダーへの技術指導を行う。また良質のスラブシート製造のために、圧延ロール購入のための金融支援を行う。

③ 輸出マーケティングを行える人材の育成

中小企業を中心に大企業を含め、輸出マーケティングを展開できる人材を増加させるため、EDBが主体となって研修を行う。研修は1～2週間の短期から1年程度の長期までとし、内容もマーケティング、貿易実務、海外市場動向、外国語など民間企業のニーズに応えられる多様なものとする。

④ インフラの整備、環境保全対策

関連省庁の協力により輸送、通信、電力などの基礎的インフラの整備、金型及び金属加工産業の強化、産業公害の防止を進める。

⑤ R & D、訓練のためのCommon Service Facility の強化拡充

ゴム製品産業の持続的発展のために、原料、副資材、製品開発、製造技術の研究開発、品質管理、試験検査、技術者の教育、ワーカーの訓練の強化が必要であり、関係する施設機関の強化拡充を図る。

ゴム製品産業振興策のアクション・プログラム

プログラム	実施主体	アクション/アクティビティ		
		フォローアップ	短期 (1~3年)	中長期 (4年~)
1. 短期プログラム				
① 工場管理の指導 ・工場現場での指導 (工場管理、品質管理、試験検査など) ・セミナー	EDB IDB	・企業選定、指導計画の作成 ・専門家選定 ・セミナー準備	・短期外国人専門家招聘 (3年以上継続)	
② 経営者の指導 ・セミナー ・企業での指導 ・海外研修	IDB EDB	・内外関係機関との協議 ・企業との協議 (専門家の選定など) ・セミナー準備 ・研修企業の選定 ・研修計画作成	・短期外国人専門家招聘 ・海外研修	
③ 輸出適格品の開発指導 ・製品の市場開発テスト ・製品改良指導 (工場での指導) ・海外市場情報、技術情報の提供	EDB	・内外関係機関との協議 ・企業との協議 (専門家の選定、企業の決定、テストの準備)	・短期外国人専門家招聘 (3年以上継続)	
④ 海外市場調査の実施	EDB	・内外関係機関との協議 (市場、品目の選定など)	・海外市場調査 ・調査報告会の開催	
⑤ 輸出振興活動の実施 ・海外展示会参加 ・ミッションの派遣 ・商談会の開催	EDB	・内外関係機関との協議 (参加企業の選定、スケジュール決定、PR など)	・ミッション派遣	
⑥ 振興機関担当スタッフの短期海外研修 (Exposure Visit) ・海外市場動向、技術動向の調査	EDB	・内外関係機関との協議 (派遣者の選定、研修内容、スケジュール決定)	・短期海外研修 ・報告会の開催	
2. 中長期プログラム				
① 規格の整備、試験検査機関の強化、輸出検査制度の確立	SLSI	・協力要請	・外国人専門家招聘 ・開発調査	・資材供与 ・海外研修
② スモールホルダーの指導、支援	RRI		・世銀が実施	
③ 輸出マーケティングを行える人材の育成	EDB	・基本構想の策定	・開発調査	・外国人専門家招聘
④ (a) インフラの整備 (b) 環境保全	MIST他 CISIR	(b)協力要請	(a)工業団地建設 (b)外国人専門家招聘	(a)道路、港湾、通信などの整備 (b)資材供与, (c)海外研修
⑤ R&D、訓練のための Common Service Facility の強化拡充	EDB MIST	・EDB ゴム Advisory Committee での問題提起	・RRI, IDB, CISIR, MIST, EDB の連携, 調整の強化	・開発調査

2.4 その他3業種製品の貿易動向

2.4.1 セラミック製品 (Ceramic Products)

1) スリランカのセラミック製品産業

スリランカでは、陶磁器の原料 (ballclay, kaolin, fedspar, etc.) の国産、労働力の比較優位性等を生かし、日本や韓国企業の進出もあって、セラミック製品産業が労働集約型の輸出工業用の一つとして地歩を確立しつつある。その生産及び輸出品目は、タイル、テーブルウェア、装飾用品 (ornamental articles) が中心である。

セラミック製品の輸出額は、1991年に11.7億ルピー (約2,700万ドル) を記録した。89年の実績に比べ倍増の勢いで伸びているが、未だ総輸出額の中では1%強のシェアにとどまっている (表-5 参照)。輸出先は品目により多少の違いはあるものの、欧米、日本、オセアニア等の先進工業国のほか、アジアNIEsにも輸出され始めている。

2) 世界貿易

(1) OECDの輸入

世界のセラミック製品貿易は、80年代前半には景気低迷の影響を受け停滞したものの、同後半には景気回復を受けて拡大した。世界のセラミック輸入の大宗を占めるOECD諸国の輸入総額は、90年にタイル (舗装材料を含む、以下同じ) が35億ドル強、テーブルウェア (台所用品を含む、以下同じ) は26億ドル弱となっている (表-22)。

タイルの主要輸入国は、ドイツ、フランス、米国、英国等。テーブルウェアのそれは米国、ドイツ、イタリア、フランス、日本等、また装飾用品では、米国、ドイツ、英国、フランス、日本等で欧米諸国と日本が中心となっている。

OECD諸国への輸出は、近隣と同じメンバー国からのものが大宗を占めるが、アジアNIEs (韓国、台湾)、中国、ASEAN (タイ、マレーシア、インドネシア、フィリピン) からの輸出もテーブルウェアや装飾用品では増加している (表-23参照)。テーブルウェアでは、中国、台湾、韓国製品が低価格市場を中心に、90年のOECD輸入額の16%のシェアを占めるに至っている。ASEAN製品のシェアは4%弱、スリランカ製品は0.3%。

セラミック製品のうち特に労働集約度の高い装飾用品では、アジア諸国製品のシェアが大きくなっている。台湾製品は、90年のOECD輸入額の20%を占め最大の輸入相手国となっているほか、中国製品9%、タイ、マレーシア製品中心のASEAN製品が5%強となっている。スリランカ製品シェアは0.9%。

今後のOECD諸国の需要は、大まかにいって、テーブルウェアや装飾用品は、人口や所得の伸びを加えた程度の水準で増加するとみられている。中高級品と低価格品が併存しようが、テーブルウェアの場合、前者の市場が拡大する中で、多様な品揃えが求められ、後者でも品質志向が強まろう。タイルの生産設備は世界的に過剰義みであり、タイル需要は、経済成長、とりわけ建設活動に左右される。日本市場の場合、タイル需要では、ビルを中心とした外装用タイルの需要増が見込まれる。OECD諸国以外では、アジアの経済成長が続くとみられることから、域内のセラミック製品に対する需要増が見込まれる。

3) 日本の輸入

セラミック製品の国内需要は、80年代後半から内需主導の経済成長を受けて拡大し、輸入も特に87年から伸びが大きくなっている。テーブルウェアと装飾用品の輸入額は88~90年の間にそれぞれ1.9倍、1.7倍となっている(表-24参照)。

輸入市場の特徴は、テーブルウェアでは英国製品、装飾用品ではイタリア製品を筆頭に、欧州製の高級品のシェアが大きい。中低級品ではアジア製品も伸び、特に装飾用品の場合、韓国、中国、台湾製品が90年に23%のシェアをもつようになり、ASEAN製品の輸入も増えている(表-24参照)。

スリランカ製品の日本の輸入市場におけるシェアは、未だ非常に小さい(90年でテーブルウェア、装飾用品とも0.2%)。高級品志向の強いテーブルウェア市場、国産品が有利なタイル市場への参入は容易でないとみられるが、労働集約度の高い装飾用品は、日本市場への参入機会が大きいと考えられる。業界筋の見方によると、競争が激しい日本市場への輸出に当たっては、日本市場のニーズに適した製品の供給能力に加え、次の要件を満たしてバイヤーの信頼を得る努力が必要である。

- ・価格競争力があること
- ・十分な品質管理が行われていること
- ・納期が正確で安定していること

2.4.2 加工食品 (Processed Food)

1) スリランカの加工食品産業

古くから紅茶の輸出国として知られるスリランカは、多種多様な熱帯産品と亜熱帯産品の産出国である。これら産品の多くは食用に消費されるかあるいは食用に転用することが可能であり、現に数多くの品目が飾品として輸出されている。

このようなスリランカの食品の輸出潜在性に着目して、EDBでは多種類の食品を輸出振興プログラムの対象品目に取り上げ、これら品目の輸出拡大の途を探っている。現に輸出されている農産品と水産品を列記すると、最大の輸出品目である紅茶を筆頭に数多くの品目が数えられる。その主な品目は、農産品では紅茶、ココナッツ、果実、野菜、香辛料、コーヒー、ココア、エッセンシャルオイル、カシュー (Cashew) ナッツ、薬用ハーブ (Medicinal Herbs)、ハーブティー (Herbal Teas)、きのこ (Mushrooms) である。また農産物のほかに主として沿岸漁業により捕獲されるイエローフィン (Yellow fin)、まぐろ (Bigeye tuna)、スキップジャック (Skipjack)、マルリン (Marlin)、太刀魚 (Sword Fish) 及びさめ (Shark) などの水産物も将来の輸出品目としての潜在性を備えているものとみられる。

1991年のスリランカの輸出総計844億ルピー (約20億ドル 1 US\$ = 41.58Rp) に占める農業製品の割合は31%、輸出額は265億ルピーである。しかし、農業製品の中で紅茶、ゴム、ココナッツの3大伝統産品は農業製品輸出の87%を占め輸出金額222億ルピーを記録している。その他の農業製品の輸出は91年では農業製品輸出の13%に当たる42億6,000万ルピーである。加工食品を含む飲料品の輸出状況は、表-5に示した。

2) 世界の食料品貿易の動き

世界の食料品貿易は、世界第1位の純輸入国である日本、世界最大の輸出国でありかつ大輸入国である米国、輸出・輸入ともに大きなシェアを占めるEC主要国及び輸出に特化しているオーストラリアの4極を中心に展開されている。

このような視点に立って、以下米国、フランス、ドイツ及びオーストラリアの主要4カ国について各国の貿易構造の特色と変化を以下、簡略に概観してみたい。

① 米国

米国は世界最大の食料品の輸出国であるが同時に大輸入国である。輸出市場はECと日本が2大相手先である。

80年代後半に輸出構成が変化し、単価の低いバルクものから食肉、果実、野菜、魚介類など高付加価値品へ輸出がシフトする傾向が生じている。

また、食料品の輸入構成は80年代末に国産品との競合品が大幅に増加したのに対し、非競合品が減少した結果、競合品が輸入の約4分の3を占め、国内農林水産業に影響を及ぼしている。

② フランス

フランスはEC最大の食料品生産・輸出国であり、食料自給率は100%を越す。食料品は、総輸出の16.6%を占める輸外型産業を成し、91年の食料品の貿易黒字は259億フランである。

輸出相手国はEC域内が70%を占め、米国がこれに次ぐ。

③ ドイツ

ドイツは世界一の食料品輸入国（91年約413億ドル）であるが、輸出額も輸入額の2分の1を超える。（輸入から輸出を差し引いた純輸入額では日本が世界最大である。）

輸出品目は加工品が80%を占め、主な品目は、食肉・同加工品が最大、ほかに乳製品、穀類、野菜・果実、たばこ、粗糖など。

輸入品目は食肉類（50%強が豚肉・同加工品）、野菜・果実、乳製品、コーヒー、紅茶が主な品目である。

④ オーストラリア

世界有数の農産物生産国で総輸出の28%を農産物が占める。

輸出品目は食肉（牛肉70%）、穀物（小麦80%）、魚介類、砂糖、乳製品、野菜・果実。

輸出相手国は日本が最大で同国の農産物輸出の約25%が日本向けである。国別、品目別にみると日本、米国（食肉と魚貝類）、EC（食肉と野菜・果実）、中国を含むアジア諸国（穀類・同加工品、酪農製品・鶏卵）、中東諸国（穀類・同加工品）。

世界の人口と食料消費の動向をみると、先進国と発展途上国間の食料消費の

不均衡が目立つ。人口で16%を占めるにすぎない先進国が世界の穀物の24%、肉類の43%を消費する一方、発展途上国は人口で53%を占めているものの、消費は穀物では35%、肉類では23%である。特にアフリカは世界の人口の10%を擁しているが、穀物、肉類の消費はそれぞれ4%、3%にとどまっている。またアジアでは1960年代に比較して1人当たり穀物消費量、肉類消費量ともに増加しているが、アフリカはいずれも低下傾向にあり、発展途上国の中でも地域によって不均衡の拡大がみられる。

OECDの加工食品輸入例の分析は表-25に示した。

3) 日本の加工食品の輸入

① 輸入概況

日本における農産物輸入は肉類、野菜等の副食品や飲料等の嗜好食品を中心に依然増加を続けており、日本は世界最大の農産物純輸入国になっている。

食料品の輸入は1991年、351億ドルに達し、ドイツに次ぐ世界第2位であるが、同年輸出は16億ドルにすぎず輸入超過は335億ドルを記録し純輸入額では日本が世界最大である。なお、日本の食料自給率は、先進国中最低の47%である。

輸入先の地域別シェアをみると、米国が約3割を占めるが、シェアは少しづつ低下。一方、台湾、中国、オーストラリア、カナダ、タイ、韓国からの輸入は伯仲しているが、91年には中国、タイが急増し、これらの環太平洋主要7カ国で食料品輸入の4分の3を占める。

国別輸入食料品の構造をみると、北米とオセアニアが穀物と食肉、アジア諸国は野菜、魚貝類、ECは加工品のシェアが大きいのが特色である。

② 拡充する加工食品の輸入

食料品輸入の構造変化をみると、80年代始めまでは、穀物、油糧種子等バルクものを中心とする素材的食品が輸入の4割を占めたが、80年代を通じ日本の生産体制の変化を反映して、野菜・果実、食肉類、魚介等が急増し、シェアは素材的食品を上回るようになった。さらに80年代半ばより加工食品が着実に増加。しかも国内再加工のための輸入から直接消費のため最終加工品の形で輸入されるケースが増えている。その主なものとしては、食肉製品、チーズ、ワインなどがある。

また、一方では今年における食料品消費の高級嗜好を反映し、生きた魚など、価格の高い食品輸入が増加し、高級食料品の輸入が増大する傾向が生じている。これは輸送技術の革新により魚介類と野菜を冷凍・冷蔵し、あるいは生鮮のまま鮮度を保持しつつ航空貨物で輸送する技術が実用化されたことにも支援されている。91年は、えび、まぐろ、魚卵、まだい、あなご、かんばち、しまあじ等活魚の空輸が急拡大している。

海外開発輸入により消費者の嗜好に応じた食品輸入が増加していることも見逃せない。開発輸入の投資先は従来の韓国、台湾中心から88年以降はタイ、インドネシア、フィリピン、中国などの国々へシフトする傾向がある。

このように食料品輸入の拡大により、輸入食料品は、日本の食生活を維持していく上で、いまや不可欠のものである。このため、以上のような食料品輸入構造の変化を踏まえ、穀物を中心とする主食にとどまらず、特に副食に供せられる食料品輸入の安定確保のための努力が求められている。

スリランカの日本向け食料品輸出は、スリランカが日本向けの最大のサプライヤーである紅茶を別として、他の品目はまだサンプル輸出の域を脱せず、本格的な市場開拓は今後の課題とされている。

日本向け輸出を成功させるためには、競争が激しくかつ消費者の選考が厳しい日本市場の特性に対処して、品質、価格、納期等の基本的な要件を満たした製品の供給能力の確立が求められている。

また、バイヤー筋の意見では、有力食品インポーターは1回の取引に相当量のまとまったロットを好むうえ、さらに同様に基本的要件を満たしたロットが継続して確保されることが必要である。

OECD統計による日本の主要国別加工食品輸入は表-26に揚げた。また、スリランカの関心品目である加工食品の輸入動向の概況は以下の通り（表-27参照）。

紅茶：輸入紅茶には、そのまま販売に供することができる3kg以下の小売容器入りのものと、原料茶あるいはこれをブレンドしたブレンド茶として輸入され、国内において仕上げ加工等を行った後、小売容器に入れて販売するものとの2種類がある。前者が直接包装したもの（小売容器入りのもの）、後者がその他のもの（バルクもの）として取り扱われる。

91年の紅茶の輸入は、「小売容器入りのもの」は、金額では2,216万ドル、数量では約1,000トン、「その他」は3,948万ドル、12,000トンである。最大の輸入相手先はスリランカでありそのシェアは「小売容器入りのもの」で19%、「その他」では35%である。

日本における紅茶の需要量は、以前はコーヒー需要の増勢と多種飲料とその競合によって伸び悩み、7,000トン前後で低迷してきたが、近年では需要が回復する兆しが生じており、その需要量は90年1万4,083トン、91年1万3,316トンであった。

パイナップル缶詰 (Canned Pineapples)：1991年では数量で66,000トン、金額では6,473万ドルのパイナップル缶詰が輸入されている。輸入先は主にタイ、フィリピン、マレーシアであり、この3カ国でパイナップル缶詰の輸入の90%を占める。92年は主産地のタイの干ばつの影響が懸念されており、今後、世界的に需給はタイトな状況になるものと予想されるほか、在庫量も多いことから、輸入は前年度並み程度とみられる。

食用ナッツ (Edible Nuts)：1991年の日本の食用ナッツの輸入は、74,900トン、2億5,900万ドルである。主な品目は主として米国から輸入されるアーモンド、中国から輸入される栗である。この2品目で食用ナッツの輸入の約6割を占める。次いで、イランから輸入されるピスタチオとインドから輸入されるカシューナッツがある。91年のカシューナッツの輸入は、約5,000トン、3,000万ドルである。

カシューナッツは無税で輸入され、「つまみ」「中華料理」「ピクルス」等の用途に使われる。

日本のナッツ類の消費量は、先進国のなかでは多くないため、生産国によって日本は残された最大の市場となっている。このため米国産を中心とする産地国側の売り込みが激しさを増している。

野菜缶詰 (Canned Vegetables)：日本で輸入される野菜缶詰は業務用の大型缶が主体であるが、スイートコーン缶詰やアスパラガス缶詰には、家庭用も含まれる。

91年の野菜缶詰の輸入は、2億557万ドル、主な輸入品目はアスパラガス缶詰1,221万ドル、たけのこ缶詰1億1,094万ドル、フレンチマッシュルーム缶詰1,381万ドル、スイートコーン缶詰4,384万ドルである。

主な輸入先は、たけのこ缶詰は中国、タイおよび台湾、フレンチマッシュルーム缶詰は中国、台湾およびインドネシアである。

2.4.3 ココナッツファイバー(Coconut fibre)

1) スリランカのココナッツ産業とココナッツファイバー

スリランカのココナッツ産業はGDPの約5% (85年)、輸出の3% (91年)を占める重要な産業である。ココナッツ製品は、Kernel製品、ファイバー、ファイバー製品、Shell、その他製品に分類される。ココナッツオイル、乾燥ココナッツなどKernel製品が輸出の67% (91年)を占めている。ココナッツ製品輸出の問題点は、代替品 (ココナッツオイルと他の食用油、ココナッツファイバーと合成繊維) との競合であり、世界の需要は減少傾向にある。

本調査では、スリランカの輸出における日本のシェアが大きく、また、日本の輸入においてもスリランカのシェアの大きい品目であり、EDBが関心を示しているココナッツファイバー (たわし他) を対象とする。

たわしの原料はブリッスル (bristle) ファイバーである。輸出統計ではブリッスルファイバーは4品目に細分類されているが、これを合計した輸出額は88年の2億5,300万ルピーから89年には3億900万ルピー、90年には3億2,400万ルピーに増加したが、91年には9,800万ルピーに急減している (表-28)。急減の要因は、天候不順によるココナッツの不作 (個数で14%減) とファイバーからたわしへの製品化の進展によるものであろう。

たわしの輸出額は輸出統計から把握できないが、たわしを含むほうき、ブラシの輸出額は91年は前年比20%増加し2億8,300万ルピーとなっている。91年の輸出先をみると、日本が最大でブリッスルファイバーでは25%、ほうき、ブラシでは51%を占めている (表-29参照)。

EDBは、ココナッツファイバーの問題点として①代替品との競合、②ほこり (dust content)、③市場情報の不足、④天候不順による供給の変動、をあげている。

2) 日本の輸入

日本のココナッツ繊維の輸入は、89年に5億1,700万円に前年比31%増加した後、90年には3億6,800万円、91年は3億1,700万円に減少した (表-30参照)。日本市場への主要供給国は、スリランカ、フィリピン、タイ、インドネシアである。特にスリランカが圧倒的なシェアを占めており、生のココナッツファイバーでは97%、生ではないココナッツファイバーでは67%を占めている。

ココナッツファイバー製品のための統計がないため、植物を原料とするほうき、ブラシの輸入傾向をみる（表-31参照）。植物を原料とするほうき、ブラシの輸入は88年の5億800万円から91年には9億4,900万円に増加している。最大の供給国は中国で56%（91年）のシェアを占めている。スリランカは第5位の供給国で91年は前年比49%増の2,400万円を記録している。その他のほうき、ブラシ、モップ、スクイージーの輸入は、88年の21億5,300万円から91年には26億7,900万円に増加している。最大の供給国は31%（91年）を占める台湾だが、スリランカも88年以降第2位の輸出国の地位を占めており、91年は5億1,700万円と20%のシェアとなっている。

ココナッツ繊維あるいはたわしについては、日本市場の調査も行われておらずデータは極めて少ない。主要輸入業者によると、ココナッツ繊維はたわし及びベッドクッションに使用されている。廃棄の際公害がでないことおよび天然材への選好の増大などからココナッツ繊維の将来性は高いとみられている。スリランカのココナッツ繊維は日本市場では最上級の品質と評価されており、生産管理が良好と考えられている。日本国内でのココナッツ繊維の加工工程は3K（dirty, demanding, dangerous）とみられており、加工業者が減少している。将来的にはスリランカでの製品化（輸出代替）が更に進むと予測されている。

3. 輸出振興政策、制度、組織

3.1 調査対象

輸出振興政策には、為替レート政策、インフラ整備から金融及び財政上の優遇措置、プロモーション活動に至る広範な内容が含まれる。しかし、本調査では、輸出産業を直接支援する輸出振興政策の実施機関である輸出振興庁（EDB）の政策、組織を中心に分析を行った。為替レート政策など広義の輸出振興政策は必要な場合に言及している。

3.2 輸出振興政策、制度、組織の現状と背景

1) 輸出振興政策

スリランカでは、56年の自由党政権成立から77年の経済自由化までは輸入代替工業化が進められた。この時期の輸出振興策は、輸入代替政策による不利を一部是正する性格のもので67年のボーナスバウチャー制度（BVS）や非伝統産品輸出に優遇為替レートを認める外国為替許可証明制度（FEEC）、72～76年の5ヵ年計画期に導入された輸出工業に対する原材料輸入のための外貨の優先割当、タックスホリデーなどがある。BVSは輸出額の20%に相当する輸入クォータを輸出企業に与える制度である。

輸出振興政策が経済開発の最も重要な課題となるのは、77年の経済自由化以降である。経済自由化の背景には、①輸入代替工業化の行き詰まり、②国際収支の悪化、③輸入規制による工業部門の操業率低下、④公共セクターの低迷、⑤外国投資の伸び悩み、などによる経済の停滞と工業化の遅れがあげられる。

77年11月に発表された新経済開発戦略では①国家の介入から価格メカニズムを利用する資源配分への転換、②非伝統的産品の輸出奨励、③輸出志向型外国投資の促進が強調されている。79年には輸出振興の実施機関としてEDB、外国投資奨励機関としてGCEC、FIAC、LIACが設立され、カトナヤケに輸出加工区が創設された。また、輸入代替政策の是正も進められ、77年11月以降、数量規制から関税による規制への変更、輸入許可品目の削減、関税率体系の簡素化、為替レートの切下げなどが実施された。

83年には、87年までを対象とする第1次国家輸出開発計画が策定され、振興策として①輸出品生産のための投入財の自由な輸入、②適正な為替レートの維持、③特に運転資金調達を容易にするための金融面の奨励、④反輸出バイアスの是正、

が掲げられた。90年からは非伝統産品の目標輸出増加率を年13.7%とする第2次計画（90～94）が開始され、第1次計画の4つの振興策に伝統産品の輸出税の段階的撤廃が加えられた。また、関税還付、輸出入管理、為替管理、港湾など輸出に関連した手続の簡素化と処理の迅速化、航空貨物の利用の容易化、輸出農産物生産のための土地の政府による調達あるいはリース政策の見直しが課題として指摘されている。現在、輸出振興10ヶ年計画（1993-2002）が作成中である。

2) 現行の輸出振興政策

輸出振興政策は、広い意味では為替レート政策、道路、港湾などのインフラストラクチュアの整備、輸入の自由化、輸出志向型外資の誘致なども含むが、本節では、輸出産業に対する直接的な支援策を輸出振興政策として検討したい。

輸出振興政策は、①財政的奨励措置、②金融的奨励措置、③部分的貿易自由化、④輸出関連サービスの4つの範疇に分類できる。この分類により、スリランカの輸出振興政策を日本、韓国、タイ、マレーシアと比較すると、各国で採用された政策手段はほとんどスリランカでも実施されており、他国に比べ遜色がない。

輸出振興政策の比較

	スリランカ	日本	韓国	タイ	マレーシア
1.財政的（税制）奨励措置					
①法人税減免	○			○	○
②輸出所得控除		○	○	○	○
③加速償却	○	○	○	○	○
④輸出補助金			○		
2.金融上の奨励措置					
①中銀の再割引制度		○	○	○	○
②その他輸出金融	○	○			○
3.部分的貿易自由化					
①関税還付	○		○	○	○
②輸出加工区	○		○	○	○
4.その他					
①輸出振興機関	○	○	○	○	○
②輸出保険	○	○			○
③輸出組合育成	○	○	○		
④輸出検査制度		○			
⑤人材育成機関		○		○	
⑥電気料金割引			○	○	
⑦商社育成	○		○	○	

(注) 日本の輸出振興政策は主に50年代、60年代に実施されたものである。

以上は大きな分類だが、スリランカの輸出奨励策は、詳細にみると市場開拓のための経費の50%補助、輸出志向投資への出資など財政、金融面ではきめ細かく手厚いと評価できる。しかし、その他の奨励措置は輸出検査、人材育成など改善の余地がある。

3) 輸出振興組織

輸出振興の実施機関は輸出開発庁（EDB）である。EDBは79年に財とサービスの輸出の促進を目的に貿易省の下部機関として設立され、次の10の部に職員約280人を擁している。

- (i) Policy and Planning.
- (ii) Product Management
- (iii) Marketing
- (iv) Projects
- (v) Services
- (vi) Human Resource
- (vii) Finance
- (viii) World Trade Centre
- (ix) Trade Information Service
- (x) Board Secretariat

活動は、輸出開発計画の作成から、引合い処理、展示会の開設、ミッション派遣、調査、情報提供などであるが、EDBの特色は金融上の奨励策や出資を実施していることである。他国の輸出振興機関に比べ、活動内容が広いといえる。

オフィスはコロンボ市中心部のラマダホテルのコンプレックス内に設けられ、常設展示場である World Trade Center はビジネスセンターに設置されている。

EDBの組織は付図-9のとおりである。輸出開発閣僚会議（EDCM）は輸出振興政策に係わる最高決定機関であり、大統領を議長とし、貿易省、工業科学技術省、農業開発研究省、プランテーション産業省、繊維産業省、漁業省、政策計画実施省、大蔵省、外務省、村落工業開発省の9省大臣がメンバーとなっている。理事会は、長官と上記10省次官及びBOI、貿易大臣の任命する6名の有識者の16名で構成されている。

財政、金融上の奨励措置以外にEDBが実施しているサービスは次のようなものである。

- ① 情報収集、提供、貿易相談
- ② 引合
- ③ ミッション派遣、受入
- ④ 展示会開催、海外展示会、見本市参加
- ⑤ スリランカ産品の海外でのPR
- ⑥ プロシユアなど出版物作成
- ⑦ 調査（マーケティング調査、フィージビリティ調査）
- ⑧ 製品開発
- ⑨ 研修
- ⑩ 輸出貢献企業の表彰
- ⑪ 輸出産品村落の設立

アジアの輸出振興機関の比較

名称	スリランカ輸出開発庁 Export Development Board (EDB)	大韓貿易振興公社 Korea Trade Promotion Corporation (KOTRA)	タイ商省輸出振興局 Department of Export Promotion (DEP)	マレーシア輸出センター Malaysian Export Trade Center (MEXPO)
設立年	1979年	1962年	1952年	1980年
設立根拠法	貿易省の外局	大韓貿易振興公社法 (No. 1059, 1962)	(商務省の一部局)	(貿易産業省国際貿易局の 一セクション)
所管官庁	貿易省	商工部	商務省	貿易産業省
組織網 国内 海外	本部	本部(1)、支部(10) 76カ所	本部(1)、支部(3) 13カ所(その他に大使館 の商務参事官オフィスが 24カ所)	本部(1) 30カ所 (トレードコミッション派遣カ所)
職員数 国内 海外	280名	499名 193名	275名 26名	39名 -
活動概要	①財政的奨励措置の運用 ②金融上の奨励措置の 運用 ③出資 ④特定商品の輸出促進 ⑤引合い ⑥展示会、ミッション ⑦情報サービス ⑧輸出貢献企業の表彰 ⑨出版 ⑩常設展示場	①輸出入振興事業 ②工業協力事業 ③海外市場調査 ④貿易関連情報サービス ⑤展示会事業 ⑥出版事業 ⑦実質的な子会社 高麗貿易の経営	①貿易情報の収集・提供 ②国内外での展示会の 開催 ③貿易促進ミッションの 組織、派遣及び受入れ ④セミナー開催 ⑤常設展示場の開設、 国内商品情報の提供 ⑥引合処理、ライブラリ ーの運営 ⑦出版事業	①引合処理 ②貿易に関する情報提供 ③輸出企業登録、海外 輸入業者リスト整備 ④常設展示場の運営 ⑤アドバイザー・サー ビス ⑥商談アポイントメント 取付 ⑦展示会・ミッション 派遣
予算規模	①6億300万ルピー (約1,400万ドル) ②8,200万ルピー (出資分) (92年度)	363億ウォン(88年度) (約4,628万米ドル)	1億5,400万バーツ (89年度) (約592万米ドル)	100万Mドル(88年度) (約39万米ドル)

3.3 輸出奨励措置の利用状況と評価

1) 利用状況

アンケートを実施した企業は衣料品 100社、宝石・宝飾品59社、ゴム製品50社の計 209社である。このうち輸出企業の数とシェアは衣料品が91社、91%、宝石・宝飾品が30社51%、ゴム製品が22社で44%となっている。

輸出奨励措置の利用状況を業種別にみると、衣料品が極めて高い。衣料品は輸出志向型が多く、原料や製造設備をほぼ 100%輸入に依存しているため関税の還付を利用することが多いためである。一方、宝石・宝飾品とゴム製品は国内資源利用型産業であり、ゴムは輸出産業としての成長が不充分であること、宝石・宝飾品は外国からバイヤーがスリランカに來訪し宝石店で購入し携行するという取引形態が多いことが衣料品に比べ利用が少ない理由と考えられる。

業種別にみると、衣料品は関税に関する奨励措置が B O I Duty Concessions を除き 74~78社が利用し、税制上の奨励措置も Income Tax Concessions の 79社を筆頭に利用状況が高い。金融上の奨励措置の中では船積前輸出金融が 100社中63社と最も利用度が高いが E D B の Concessionary Financing Scheme の利用状況は低い。その他の奨励措置では Pre-shipment Credit Guarantees、E D I S S の利用が 35社と比較的高いが、E D B の補助金や支援サービスは低くなっている。(表-32)

宝石・宝飾品は税制上の奨励措置である Income Tax Concessions が 30社と B T T Concessions が 29社と利用企業数が輸出企業比でほぼ 100%と利用状況が高い。次に、E D B の Market Development Support が 19社、Information Service が 18社、Product Development Support が 11社と E D B のサービスの利用状況が比較的高くなっている。他は、E D I S S を除くと利用企業数は少ない。

ゴム製品は衣料品に比べ利用率は全般に低いが、衣料品と同様に関税、税制、金融上の奨励措置がよく利用されている。よく利用されているのは、Import Duty Rebates 12社、Duty Concessions 11社、Income Tax Concessions 10社、Short Term Pre-shipment Credit Scheme 11社、Medium and Long Term Credit Scheme 14社となっている。(表-32)

全業種を合計して奨励措置別にみると、税制上の奨励措置が最も多く利用されている。特に Income Tax Concessions は 119社と全ての奨励措置の中で最も利用企業が多い。B T T Concessions も 104社が利用している。次に、関税に関する奨励措置も、B O I Duty Concessions を除き、衣料品を中心に 90社前後と利用度が高い。金融上の奨励措置では、Short-term Pre-shipment (Packing) Credit Scheme が 81社、Medium and Long Term Credit Scheme が 68社と利用企業が多い。以上、関税、税制、

金融上の奨励措置が利用度が高くその他の奨励措置の利用状況はかなり少なくなる。その中では Pre-shipment Credit Guarantees、E D I S S が50社前後で比較的利用されている。E D B の支援サービスは宝石を除くと利用度は余り高くないが、その中では情報サービスがよく利用されている。

企業規模による利用状況を利用の多い奨励措置である Import Duty Rebate と Income Tax Concessions を例にみると、中小企業は大企業に比べ利用率が小さくなっている。例えば、全般に利用度の高い衣料品の場合は100名以下を中小企業、101名以上を大企業とすると、Income Tax Concessions は88.3%大企業が利用しているが、中小企業は47.8%にほぼ半減している。宝石・宝飾品も同様に、Income Tax Concessions の場合、大企業の利用率は78.6%あるが中小企業は40.9%と約半分である。ゴム製品はより差がはっきりしており、大企業の36.4%に対し、中小企業は7.1%にすぎず、Import Duty Rebate でも31.8%対7.1%と同様である。

Import Duty Rebate の利用状況

	衣料品			宝石・宝飾品			ゴム製品		
	企業数	利用企業	利用率	企業数	利用企業	利用率	企業数	利用企業	利用率
中小企業	23	8	34.8%	44	2	4.5%	28	2	7.1%
大企業	77	66	85.7%	14	5	35.7%	22	7	31.8%

(注) 中小企業は宝石・宝飾品、ゴム製品は就業者数49人以下、衣料品は100人以下

(出所) アンケート調査

Income Tax Concessions の利用状況

	衣料品			宝石・宝飾品			ゴム製品		
	企業数	利用企業	利用率	企業数	利用企業	利用率	企業数	利用企業	利用率
中小企業	23	11	47.8%	44	18	40.9%	28	2	7.1%
大企業	77	68	88.3%	14	11	78.6%	22	8	36.4%

(注) 同上

(出所) 〃

2) 評価と問題点

奨励措置利用企業はほぼ100%が奨励措置を有用と評価している。インタビュー調査でも奨励措置は高い評価が行われていた。多くの奨励措置で、有効と評価する企業数が利用企業数を超えており、奨励措置の有用性は広く認識されていると考えられる。利用企業が多い奨励措置を有用と評価する企業が多いのは当然だが、EDBの支援サービスや補助金、出資も有用との評価が利用企業に比べ多い。

輸出奨励措置の問題点

輸出奨励措置の問題点で最も多かったのは手続に時間がかかることであり、次に手続が複雑なことと情報の不足があげられている。これらは中小企業の利用率が低い理由と考えられ、改善が必要である。

輸出奨励措置の問題点

	衣料品	宝石・宝飾品	ゴム製品	計
1. 情報の不足	30	8	8	46
2. アクセスの困難	20	5	5	30
3. 不十分な奨励措置	25	6	4	35
4. 複雑な手続	40	10	3	53
5. 時間を要する手続	47	14	6	67
6. 政策の変更	18	6	3	27

(出所) アンケート調査

3) 政府に対する要望

最も多いのは情報サービスで、続いて従業員の訓練、展示会の開催、技術指導、ミッションの開催を60社以上が要望している。業種別にみると、衣料品では情報サービス、従業員の訓練、展示会開催の順で多く、宝石・宝飾品は展示会開催、情報サービス、ミッション派遣、ゴム製品は技術指導、情報サービス、従業員の訓練とミッション派遣となっている。

政府に対する要望

	衣料品	宝石・宝飾品	ゴム製品	計
1. 技術指導	26	16	19	61
2. 品質管理の指導	9	6	14	29
3. 従業員の訓練	39	17	17	73
4. 情報サービス	40	19	18	77
5. 引合サービス	15	14	9	38
6. 展示会開催	34	20	14	68
7. ミッション派遣	27	17	17	61
8. その他	32	8	8	48

(出所) アンケート調査

3.4 輸出産業に関する主要な問題

衣料品、宝石・宝飾品、ゴム製品の調査で明らかにされた問題点はスリランカの輸出産業に共通する問題である。以下に主要な問題点を整理した。

1) 生産面の問題点

- | | |
|------|-------------------------------|
| 生産要素 | ① 原料や副資材の供給不安定 (価格、品質、納期等) |
| | ② 人材確保問題
(熟練縫製工、経営・生産管理者等) |
| | ③ 老朽化した生産設備 |
| | ④ 不適切な設備の維持管理 |
| | ⑤ 低水準の加工技術 |
| | ⑥ 高い資本コスト (利子率) |
| 生産管理 | ① 不十分な工場・工程管理 |
| | ② Quality Controlの不備 |
| | ③ 試験、検査の不足 |
| | ④ インフラに対する信頼性不足 (特に、電力、通信) |

2) 販売面 (輸出) の問題点

- | | |
|------|--------------|
| 輸出市場 | ① 国際競争の激化 |
| | ② MFAのクォータ制約 |

- マーケティング
- ① マーケティング・コンセプトの不足
 - ② 輸出先市場の情報不足
 - ③ 販売促進活動不足
 - ④ 人材の不足

3) 公的支援サービスの問題点

- 企業支援サービス
- ① 政府機関の資源制約（人材、資金、設備、機器等）と機関相互間の調整不足
 - ② 情報提供不足
 - ③ 手続きの複雑さ、遅さ
 - ④ 不十分な規格
 - ⑤ 低利資金供給の不足

- ビジネス環境
- ① インフラの不備（特に、電力、通信、運輸）
 - ② 省エネ・環境保全の遅れ
 - ③ 人材の不足（経営管理、マーケティング、生産技術、品質管理など）
 - ④ サポートインダストリーの未発達

これらの問題点の分析は2. 輸出産業育成で詳細に行なわれている。

3.5 改善策の提言

1) 基本視点

① 経営、生産の改善による国際競争力強化

輸出は奨励措置やプロモーションに加え、産業の国際競争力を強化することによって持続的なものとなりうる。第2次大戦後の日本の輸出産業の急成長は、輸出振興政策と同時に技術の近代化、設備の近代化、競争条件の近代化、経営の近代化の4つの近代化が官民の協調により進められ、産業の国際競争力が強化されたことが要因である。輸出を開始し、拡大するには価格競争力に加え、品質、納期、パッケージ、デザイン、消費者の要求への対応など非価格競争力を強化することが不可欠である。輸出振興に際しては奨励措置により、輸出産業を有利化する資源配分を行うとともに、経営、生産の面での合理化、強化が必要である。

② 輸入代替政策の遺産の除去

輸入代替政策が長期に実施されると、産業保護による弊害が生じ輸出を行う際の阻害要因となる。輸入代替政策の遺産（弊害）は次の4点が一般的である。①経営、生産の効率、改善、販売努力を軽視し、保護や特権を求めようとする態度（rent seeking、wrong skills、wrong attitude）、②老朽化した生産設備、低い技術水準による高価格、低品質品の生産（wrong production base）、③企業活動や貿易に対する規制と複雑で時間がかかる手続（responsiveness slowed by regulation）、④国内市場での販売依存による輸出ノウハウ、経験の不足（lack of export know-how）。スリランカでは77年の経済自由化以降、輸入代替政策が修正され、特に88年以降の構造調整政策により規制緩和が進められている。しかし、以上のような遺産は依然として残っており輸出の阻害要因となっている。これら遺産の除去を進める必要がある。

③ 競争力を維持しうる為替レートの設定

85年9月のG5合意以降、アジアNIEs、ASEAN各国の通貨は米ドルと連動し、円やマルクに対し切下げられた。この為替レート調整により、NIEs、ASEANの工業品は価格競争力を著しく強化し、輸出は大幅に増加した。スリランカの実質為替レート（RER）は、79/80年から85/86年の間、主要国通貨に対し切上げられており、適切な為替レートの維持は、輸出振興のために重要である。

2) 課題

① インフラ、サポートシステムの整備

電力の安定供給、港湾、道路など輸送施設、電話など通信施設の整備、拡張は輸出および輸出志向型外国投資の誘致に不可欠であり、需要の拡大に備え、整備を進めるべきである。輸出検査、規格の整備、輸出業務を担える人材の育成など輸出振興に対するサポートシステムも確立強化及び有利な条件による輸出金融の拡充が急がれる。

② 戦略的振興事業の実施

限られた資源（予算、人的）を有効に活用するために、戦略的に輸出振興事業を実施する。具体的には、調査を行い、製品にプライオリティ、市場にター

ゲットを設定し、プロモーションの対象企業（チャンピオン企業の育成）も選択し、継続的（3年以上）振興事業を実施する。製品、市場、企業を確定した上で生産からマーケティングまでの統合された形で事業を行うべきである。

③ 生産現場での指導の重視

競争力の強化には経営、生産の効率、質の改善が必要である。振興対象企業（promising firms）を選定し、生産現場で企業に対し直接指導することを重視する（Production/Supply Oriented Approach）。また、同一企業への指導は継続的に行い、改善の状況をモニタリングし、段階的な指導を展開する。

④ EDBの強化

EDBは規模、職員数はアジアの類似輸出振興機関と比べ遜色なく、活動分野は金融的奨励措置が含まれるためより多様であるといえる。スリランカの民間企業の奨励措置の有用性への評価は高く、奨励措置の拡大よりも今後はアクセスや手続面の改善、情報の収集と提供や生産技術の指導、貿易を行える人材の育成などを強化、改善する必要がある。

3) 改善プログラム

スリランカ製品の輸出促進、輸出振興組織制度の改善のためのプログラムを以下に提言する。なお、アクションプログラムは別表にまとめた。

(1) 短期プログラム

直ちに実施すべきプログラムを短期プログラムとしてまとめた。このうちのいくつかはすでにアクションプログラムとして実施に移されているが、効果をあげるためには3年以上は継続されること及びプログラムの実施状況と成果のモニタリングが必要である。

- 1) EDBを主体とし、主に日本など重点市場をターゲットとした衣料品、ゴム製品、宝石・宝飾品を対象とした3年以上の統括的かつ育成企業を定めた輸出振興のプログラム

- ① 有望企業を対象とする振興プログラムパッケージの策定
 - ・産業、企業調査（課題の発見）
 - ・育成対象企業選定

- ・企業診断、指導計画の作成
 - ② 生産面の指導（工場管理、生産技術、試験検査、公害防止など）
 - ・対象企業の生産現場での指導
 - ・セミナーの開催
 - ・輸出適格品の開発指導
 - ③ 経営面の指導（経営近代化、品質管理など）
 - ・セミナー開催
 - ・海外研修（Exposure Visit）
 - ・業界団体育成
 - ④ マーケティングの強化
 - ・海外市場情報の収集、提供
 - ・日本市場を対象とする製品改良（モニタリング、プロダクトアダプテーション）
 - ・日本市場に関するセミナーの開催
 - ・ミッションの派遣（展示商談、市場調査）
 - ・ミッションの受入と商談会の開催
- 2) EDBを主体とする、上記3業種以外の業種を対象とする統括的かつ育成企業を定めた輸出振興プログラム
- ① 業種、企業選定のための調査
 - ② 統括的、継続的プログラムの策定
 - ③ 海外マーケティング調査の実施
 - ④ 海外市場情報の収集、提供
- 3) EDBの強化拡充プログラム

輸出振興に成功した他国の振興機関の経験（組織、施策など）をEDBの強化を活用する。

- ① 輸出企業支援強化
 - ・貿易相談、手続改善、地方からの輸出強化
 - ・情報提供機能の強化（ライブラリー、出版物、PR、CTIS）
 - ・展示技術の向上（World Trade Centre, EXPO etc.）

② EDB職員の能力向上

- ・製品振興担当者の海外市場、製品についての知識及び理解の増強

4) 海外におけるスリランカ製品の広報プロモーションの強化

スリランカのイメージは資源、ポテンシャルと比べ、低いのが実態である。スリランカのイメージアップを図り輸出品を中心に、投資、観光もあわせPR、プロモーションを行う。

- ・Export Promotion Window (EPW) の拡充
- ・インスタプロモーションの実施
- ・スリランカのイメージアップ

(2) 中長期プログラム

輸出が開始され一定期間を経過すると、製品の品質やサービス、新製品開発能力、技術者やマーケティングを行う人材の不足、インフラストラクチャの供給不足などの問題が持続的拡大の隘路となることはASEAN諸国で経験されていることである。これらの課題はいずれも短期的に解決すること難しく、政府のイニシアチブにより中長期的かつ計画的に対応すべきである。ASEANの経験とスリランカの民間企業及び政府関係省からの問題指摘をふまえ、以下に中長期的に取り組むべき課題を提示する。ただし、今回の調査は輸出制度、組織を対象が限定されており、以下のプログラムの実施に際しては別途事前調査が必要である。

1) 規格整備、標準化推進、企業におけるTQM強化

SLSIが中心となり国際水準の工業規格を整備し、試験検査能力を強化するとともに企業レベルにおける標準化TQM (Total Quality Management) の実施を推進する。

2) 輸出マーケティングにおける人材の養成

輸出の開始、拡大には、マーケティング、外国語、海外市場動向、貿易実務などに通じた人材が不可欠である。中小企業はこのような人材が不足しているし、輸出を行っている大企業にも輸出業務の拡大によりスタッフの不足に直面する可能性がある。EDBが中心となり、輸出実務を行える人材の養成を行う。

3) R & D、試験検査、訓練のためのCentral Common Service Facilityの強化拡充

原料、商品や製造技術やパッケージなどの研究開発、各種の試験検査、技術者の研修やワーカーの技能訓練は、輸出産業の発展のための土台である。M I S Tが中心となり主要輸出産業を中心に既存の公設施設を中心に強化、拡充と連携の強化を図る。

4) 経営者、マネージャーの育成、及び生産性の向上

企業経営の近代化は輸出業務の拡大を中心とするスリランカ企業の国際化のために避けられない課題である。また、民営化される公営企業の効率的経営のためにも、近代的企業経営に精通している経営者、管理者の育成が急務である。N I B Mを中心として経営者、管理者の育成を図るとともに生産性の向上運動も実施する。

5) 民間ベース長期専門家の派遣

輸出有望企業に対し、生産技術、企業経営やマーケティングなどの分野の専門家を1～2年間派遣し現場で指導を行う。

6) 輸出のための設備拡張、近代化を目的とする融資制度の拡充

スリランカの民間企業、特に中小企業は輸出を行うための資金の不足を訴えている。また、大企業を含めても生産設備は旧式でかつ能力も小さく試験検査機器を保有していない企業が多い。原料の手当など短期の融資に加え、設備拡張、近代化のために必要な資金の供給の拡大をE D Bが中心となり図るべきである。

7) SAARC貿易投資観光促進センター構想の検討

輸出、投資、観光のプロモーションを行う常設展示場を有する恒久施設をターゲット国に設置することが極めて効果的なことは、日本におけるASEANセンターが、ASEANの対日輸出、ASEANへの投資、ASEANの観光振興に大きな役割を果たしていることから明らかである。スリランカ1ヶ国でこのような恒久施設を設置することが困難であれば、SAARCとしてこのようなプロモーションセンターの設置が考えられる（第4章参照）。

8) インフラストラクチャの整備拡充

輸出工業の持続的発展のためには、道路、通信、電力、港湾などインフラストラクチャの整備が必要である。中長期には工業の集積地を中心にインフラストラクチャの整備を図るべきだが、当面このような産業インフラが完備した工業団地を建設する。

9) サポートインダストリーの育成

サポートインダストリーの育成は輸出工業の基盤強化及び中小企業の育成に必要である。ただし、スリランカの産業規模を考慮し、輸入代替によるコストペナルティーが発生しないように育成計画を策定すべきである。

輸出振興策のアクション・プログラム (1/3)

プログラム	実施主体	アクション/アクティビティ		
		フォローアップ	短期 (1~3年)	中長期 (4年~)
I. 短期プログラム				
1. 衣料品, 宝石, 宝飾品, ゴム製品を対象とする統括的かつ継続的プログラム				
① 有望企業を対象とする振興プログラムパッケージの策定 ・産業, 企業調査(課題の発見) ・育成対象企業選定 ・企業診断, 指導計画の作成	EDB	・内外関係機関との協議 ・業界及び企業との協議(専門家選定, 調査計画の決定)	・短期外国人専門家招聘(3年以上継続)	
② 生産面の指導(工場管理, 生産技術, 試験検査, 公害防止など) ・対象企業の生産現場での指導 ・セミナーの開催 ・輸出適格品の開発指導	EDB (IDB)	・内外関係機関との協議 ・企業との協議(指導準備, スケジュール決定) ・セミナー開催準備	・短期外国人専門家招聘(3年以上継続)(企業指導, セミナー)	・民間ベースの外国人専門家の招聘
③ 経営面の指導(経営近代化, 品質管理など) ・セミナーの開催 ・海外研修(Exposure Visit) ・業界団体育成	EDB 業界団体	・内外関係機関との協議 ・企業業界団体との協議(研修企業の選定, セミナー内容など) ・セミナー準備	・短期外国人専門家招聘(3年以上) ・海外への企業家派遣	
④ マーケティングの強化 ・海外市場情報の収集, 提供 ・日本市場等を対象とする製品改良(モニタリング, プロダクトアダプテーション) ・日本市場等に対するセミナーの開催 ・ミッションの派遣(展示商談, 市場調査) ・ミッションの受入れと商談会の開催	EDB 在外「ス」 大使館	・内外関係機関との協議 ・企業との協議(対象製品, 指導テーマ, スケジュールの決定, ミッション等参加企業の選定, カタログ, DMの準備等) ・セミナー準備	・短期外国人専門家招聘(セミナー, 企業指導)(3年以上) ・ミッションの派遣 ・海外展示会への参加 ・商談会開催(EXPO及び個別)	・民間ベースの外国人専門家の招聘
2. その他業種の輸出振興プログラム				
① 業種, 企業選定のための調査	EDB	・内外関係機関との協議 ・業界, 企業との協議(製品, 企業の決定, 調査計画の作成, 専門家決定など)	・短期外国人専門家招聘(企業指導, セミナー)	
② 統括的, 継続的プログラムの策定			・海外市場調査	
③ 海外マーケティング調査の実施			・海外研修	
④ 海外市場情報の収集, 提供				

輸出振興策のアクション・プログラム (2/3)

プログラム	実施主体	アクション/アクティビティ		
		フォローアップ	短期 (1~3年)	中長期 (4年~)
3. EDP の機能、活動の強化				
① 輸出企業の支援強化 ・貿易相談、手続改善、地方からの輸出強化	EDB	・内外関係機関との協議 (強化計画、スケジュールの決定、専門家の選定、資料、データの提供、海外研修対象者の決定) ・EDB 内ワークショップ及びOJTの準備	・短期外国人専門家招聘 (調査、ワークショップ、OJT) EDB 職員の海外研修	・長期外国人専門家招聘 ・地方事務所への情報データ提供
・情報提供の強化 (ライブラリー、出版物、PR、CTIS)	EDB 在外「ス」大使館	・内外関係機関との協議 (強化計画、スケジュールの決定、専門家の選定、資料、データの提供、海外研修対象者の決定) ・海外市場情報の収集、強化	・短期外国人専門家招聘 (調査、ワークショップ、OJT) ・EDB 職員の海外研修	
・展示技術の向上 (World Trade Centre, EXPO etc)	EDB	・内外関係機関との協議 (計画、スケジュールの決定、専門家選定) ・ワークショップ、OJTの準備	・短期外国人専門家招聘 (調査、ワークショップ、OJT) ・EDB 職員の海外研修	
② 製品担当者の専門的能力向上	EDB	・内外関係機関との協議 (製品、対象者の選定、研修テーマ、スケジュールの決定)	・EDB 職員の海外研修	
4. 海外におけるスリランカ商品の広報プロモーションの強化 ・Export Promotion Window (EPW) の拡充 ・インスタプロモーションの実施 ・スリランカのイメージアップ	EDB 在外「ス」大使館	・内外関係機関との協議 (長期的かつ統合的広報プロモーション計画の作成、EPW展示品の専門家による選定など)	・PR会社の利用 ・ジャーナリストのスリランカへの招聘 ・プロモーションマテリアルの作成	・SAARC 貿易投資観光促進センター設立

輸出振興策のアクション・プログラム (3/3)

プログラム	実施主体	アクション/アクティビティ		
		フォローアップ	短期 (1～3年)	中長期 (4年～)
II. 中長期プログラム				
1. 規格整備、企業における標準化推進、TQM強化	SLSI	・協力要請	・外国人専門家招聘 ・開発調査	・資材供与 ・海外研修
2. 輸出マーケティングにおける人材の養成	EDB	・基本構想の策定	・開発調査	
3. R & D、試験検査、訓練のための Central Common Facility の強化、拡充	MIST	・内外関係機関との協議 (現在の問題、ニーズ、プライオリティ、基本コンセプトの策定)	・開発調査	
4. 経営者、マネージャーの育成及び生産性の向上	NIBM	・協力要請	・外国人専門家招聘 ・開発調査	・資材供与 ・海外研修
5. 民間ベース長期専門家の招聘	EDB	・現行プログラムのPR	・希望企業と専門家のマッチング	・外国人専門家招聘
6. 輸出のための設備拡張、近代化を目的とする融資制度の拡充	EDB	・現行制度の調査	・ニーズの調査	
7. SAARC 貿易投資観光促進センター構想の検討	MIST BOI EDB 在外「ス」 大使館	・ASEAN センターの調査	・SAARC 内部での協議	・基本構想提案
8. インフラストラクチャの整備拡充	MIST 他		・工業団地建設	・道路、通信、港湾などの拡充
9. サポートインダストリーの育成	IDB MIST EDB	・開発調査の提案	・開発調査、育成策の策定	

4. 投資促進政策、制度、組織

4.1 調査対象

この調査は、スリランカが現在「新工業化戦略」の枢要な一環として進めている外国投資の促進に資するべく、スリランカにおける外国民間投資のあり方を明らかにし、今後の投資促進の方途について考察することを目的にした。

4.2 投資促進政策、制度、組織の現状と背景

1) 工業化政策の歩み

1948年の独立以降1977年に至るまでのスリランカの工業化政策は、輸入代替政策を基調とする国内産業保護政策であった。外資に対しては制限的な外資政策が運営され、スリランカへの外資の自由な進出は認められなかった。

1956年に発表された輸入代替産業政策は、スリランカ政府が公式な形で打ち出した初の工業政策である。この政策では、鉄鋼業、化学産業、セメント、肥料等の重化学工業からなる基幹産業を政府企業が所管し、植物油、皮革、セラミック、繊維等の消費財産業を民間に委ねる方針が明らかにされた。また1956年には外国資本が経営するプランテーション、運輸、保険会社、銀行等の国有化の方針が採択され、この方針に基づき石油会社は1960年代に、プランテーションは1970年代に国有化された。

さらに、1971年には、民族主義の世界的台頭によって『国有化促進法』が制定され、中小企業業種までも巻き込んだ産業の国有化が推進された。このような国有化政策は、民間の投資意欲に減退をきたしたばかりか、資本の海外逃避を招き、産業界の活力を失わせていった。スリランカの工業化が今日でも、ASEAN各国に比べれば立遅れた状況に置かれている遠因は、過去における過度の国有化政策に求められよう。

工業化政策に転換がもたらされたのは1977年、バンダラナイケ政権が退場しジャワルダナ政権（統一国民党）の登場による。ジャワルダナ政権は、開放的な市場経済体制下での経済開発を指向し、外資のスリランカへの進出に門戸を開くとともに企業の国際競争力の確保に努めた。1979年、コロンボ郊外のカトナヤケにスリランカ初の『輸出加工区』が創設され、続いてピヤガマにも『輸出加工区』が開設されている。

1977年以降の10年間、アジアNIEsおよびASEANにおいては目覚ましい工業化と経済の発展が実現したが、スリランカにおいては国内における民族紛争にも災いされ、開放政策の十分な成果がでないまま1980年代末を迎えるに至った。

1989年に誕生したプレマダーサ新政権は、前政権から引き継いだ開放的な自由主義経済政策を一段と進め、1989年末には「新工業化戦略」を採択し、外資の積極的な進出を呼びかけている。また、プレマダーサ新政権は世銀、UNDP等から支援を受けて政府企業の民営化を進めている。

2) 現行開発政策の目標と工業・外資政策

1989年末に採決された『スリランカの工業化戦略』(A Strategy for Industrialisation in Sri Lanka)は近い将来において輸出促進による工業化を達成し、スリランカが新興工業国(Newly Industrialising Economies)に到達するために①輸出指向型産業の育成、②雇用の拡充、③輸出品目の多様化、④所得配分の是正の4つの目標の達成を掲げた。そのための工業化戦略として掲げられた目標は以下の9項目である。

- ① マクロ経済の安定化
- ② 投資および輸出の振興
- ③ 貯蓄の振興
- ④ 資本流入、技術移転・海外市場開拓のための外国投資の奨励
- ⑤ 民営化の推進
- ⑥ 輸出指向型産業の育成
- ⑦ 大企業と中小企業の関係強化による産業構造の強化
- ⑧ 人材育成
- ⑨ 政府による各種規制の撤廃

このように、スリランカの工業化戦略策は、外国直接投資の導入による輸出産業の育成を重視し、国営企業の民営化、規制緩和による経済の自由化を進め、自国の持つ最大の資源たる労働力を最大に活用して経済の活性化を図ることを目的とする。

スリランカの現行の工業政策は、外国企業の直接投資により輸出指向型産業の育成を図ることが要諦である。過去における社会主義に基づいた閉鎖型経済開発の失敗の反省を踏まえ、アジアNIEs、ASEANにおける工業化の目覚ましい成功にも触発されて打出した現実的な改革と評価される。

3) 主要外資政策

アジアにおける外資の移動は依然として活発である。1980年代後半に日本、アジアNIEsからの投資が多量に流入し、続いて投資先は、ベトナムを中心とするインドシナ、中国の華南へと分散する傾向が強まった。またバングラ・スリランカ・パキスタンに加え最近ではインドも自由化と規制緩和を掲げ南アジアも新たな投資市場として浮上するに至った。

スリランカがこのような環境下で、外国投資の促進を図るためには他の競合相手国よりも優れた投資環境を構築する必要があり、そのためにハード、ソフト両面で諸々の政策が施行されている。ハード面ではBOIの管轄下に、コロombo郊外のKatonayakeとBiyagamaの2箇所に大規模な輸出加工区が創設され、すでに多数の外資企業の誘致に成功している。南部Koggalaには第3番目の輸出加工区が1991年にオープンとなり、92年末現在では外資系9工場が操業に入ったと伝えられる。

ソフト面では、外資に対する規制を緩和し、外資の投資認可制度を整備し、魅力的なインセンティブを供与する一連の政策が進められている。以下、投資認可制度を概観してみる。

投資認可分野：外国からの投資が認められない分野として、小規模小売業他5業種、BOI以外の政府機関の認可が必要な分野として銀行業他11業種を除いていずれの業種であってもBOIへの届け出により、投資の申請は承認される。

奨励分野・奨励企業：BOI所管地域に立地しかつ以下の3つの条件のいずれかを満たす企業はエリア企業 (Area Enterprise)としてのステータスが得られ、特別に有利なインセンティブの適用が得られる。

- 製品の90%以上を輸出する事業で、資本金および運転資金が外国から送金されており、かつ投資総額が25万US\$以上であること。
- 工業化または観光のためのインフラ整備事業
- 当初の投資額が5,000万US\$を超える大規模事業 (Flagship Company)

また上記の3つの条件のいずれかを満たす企業でBOI所管地域以外に立地する企業はライセンス企業 (Licensed Enterprise)として同じく優遇される。

輸出加工区への入居条件：①製品の90%以上を輸出すること (コガラは80%)、②資本金および運転資金が外国から送金されていること、③投資総額が25万US

\$以上であること。

出資比率に関する規制：外資参入規制分野を除いて原則とし外資比率 100%まで自動承認される。ただし、『国際間で取り決めのある輸出クォータ製品の製造業』他14業種については、外資比率が40%を超える場合、BOIの認可を必要とする。

4) 投資促進組織

(1) スリランカ投資庁 (Board of Investment of Sri Lanka: BOI)

BOIの前身、大コロombo経済委員会 (Greater Colombo Economic Commission: GCEC) は『大コロombo経済委員会法：第4号』(Greater Colombo Economic Commission Law No.4 of 1978) に基づき1978年に設立された外国投資の監督、促進の任を担った機関である。GCECの管轄範囲は当初はコロombo周辺のみ限定されていたが、1980年における法律改正により、その所管領域はコロombo周辺のみならずコロombo圏以外にも及ぶことになった。また1990年には従来GCEC所管以外の外国投資を所管していた外国投資諮問委員会 (FIAC) を併合し、外国投資を所管する唯一の官庁として "One-stop-centre" の機能を担っている。GCECの名称はコロombo圏のみを管轄する役所のような印象を与えるため、その名称をBOI (Board of Investment) に変更する構想が進められ、1992年11月、GCECは正式にBOIに名称変更された。

BOIは、これまでにコロombo郊外のカトナヤケとピヤガマの2か所に輸出加工区を造成し、外国企業多数の誘致に成功しているほか第3番目の輸出加工区を南部コガラにも開設した。特に、カトナヤケおよびピヤガマの輸出加工区は外資誘致にかなりの成功を収めている。

BOIは、潜在的投資家に対する広報から既存進出企業に対する様々な便益の供与に至るまで広範な業務に従事している。輸出加工区においては、BOIが人材バンクと同様の役割を担い、各進出企業の求人の斡旋に一手に応じるほか、輸出加工区内における「労使協議会」を設け、労働組合にかわる調整機能をこの協議会が担っている。

BOIには、5つの事業部門があり、外国投資家への支援、サービスのために様々な業務を実施している。各事業部の名称と業務内容は以下のとおりである。

投資促進部 (Promotion)

- ・ 事前調査における様々な質問に対して答える。
- ・ 様々な専門的技術的な資料を提供する。
- ・ 必要に応じて他の政府機関及び民間企業に対する窓口となる。

審査部 (Appraisal)

- ・ 外国企業と話し合っ、審査期間が最短ですむように調整を行う。

サービス部 (Investor Services)

- ・ 認可後においてプロジェクトがスムーズに進行するように外国企業に対する支援を行う。
- ・ 原材料及び機械設備の輸入手続きの手助けを行う。
- ・ 通信設備の設置の手助けを行う。

技術サービス部 (Engineering Services)

- ・ 工業敷地の選定、水道、ごみ処理サービス、電力等の供給を受ける手続きの手助けを行う。
- ・ 工場プランの許可取得のための手伝いを行う。
- ・ 建設資材の入手のために必要な助力を行う。

労使関係部 (Employment and Industrial Relations)

- ・ 求人の手伝いを行う。
- ・ 良好な労使関係を維持するための助言を行う。

BOIは、外国投資の促進のためのフォーラム、セミナー等のプロモーションを内外で数多く実施するようになった。1992年になってからは、国内ではガム・ウダワ Investment Forum を開催（7月）したほか韓国（7月）、日本（8月）へ投資ミッションを派遣し投資セミナーを開催したほか、シンガポールにおいても同様の事業を実施した。

BOIでは日本企業の誘致を重要視しており、日本の潜在的投資家へのアピールを念頭に置いて日本語によるスリランカの投資環境を紹介するビデオを作成したほか少数ながら日本語の資料も作成している。一般的に日本ではスリランカに関する情報は不十分にしか得られない状況にあるところから、今後BOIがさらに多く日本語資料を作成することが望ましく、対日広報の面でより一層の改善が期待される。

日本企業の誘致活動の展開のために、BOIの日本におけるPresentationは、

スリランカ大使館がその任を担っているにしても、企業誘致のための広報とプロモーションの拡充強化は今後再考を要する課題であろう。ASEAN各国の場合は、共同で運営している ASEAN CENTRE が日本政府のサポートにより東京に設立され活発な広報活動を行っているほか、タイ、マレーシアは独自に Thailand Board of Investment、Malaysian Industrial Development Authority の事務所を東京に設け、それぞれ投資誘致のために日本企業を対象に日本語による広報、情報照会を行っている（表-33）。南アジアの場合、南アジアを統合した ASEAN CENTRE に匹敵する機構を持たないほか、インドを除くと独自に事務所を日本に設けるには至っておらず、この面での改善を今後検討すべきである。

BOI が作成している英文の広報資料は概して好評であるが、投資統計についてはなお改善が必要であると思われる。統計内容については旧 G C E C が F I A C を統合した後の旧 F I A C に該当する投資の統計上の取扱いが明確に示されていないため、この面での今後の改善が望まれる。

アジアの投資認可・促進機関の日本における Presentation

	(スリランカ)	(マレーシア)	(タイ)
名 称	スリランカ投資庁 Board of Investment of Sri Lanka: BOISL	マレーシア工業開発庁 Malaysian Industrial Development Authority: MIDA	投資委員会 Board of Investment: BOI
設立根拠法	Greater Colombo Economic Commission Law No.4 of 1978	Industrial Coordination Act 1975	Investment Promotion Act, B.E.2520 (1977) Alien Business Law (1972) Working of Alien Act (1978)
所管省庁	大統領府	Ministry of International Trade and Industry	
日本事務所の 有無	無	マレーシア工業開発庁 東京事務所	タイ政府投資委員会 (BOI) 東京事務所
日本企業への サービス内容	投資制度の日本語資料が 少数作成されているほか 日本語による投資誘致 VIDEOも作成されている。	投資環境資料の提供および 設立後のフォローアップ援助 現地視察の調整	タイへの投資に関わる一般的 およびプロジェクトに応じた 情報の提供 投資奨励申請書に関する相談 タイ投資のための事前調査、 ミッション、セミナーのアレ ンジ

(2) 工業化委員会

BOI 以外に投資促進の任を担った政府機関には、工業化政策の策定および調整、広報等の任を担った工業科学技術省 (Ministry of Industries, Science and Tehnology: M I S T)、中小企業政策を任務とする工業開発庁 (Industrial Development Board: I D B) その他の政府機関があり、工業化に関する政策の樹立と各関連省庁間で政策の調整を行うための委員会に工業化委員会 (Industrialisation Commission) がある。また、工業化の推進のための融資を行う金融機関には、National Development Bank、Development Finance Corporation と Commercial Banks、Merchant Banks、Unit Trusts、Mutual Funds 等がある。

工業化委員会は、外資導入を円滑に進めることを主眼に1990年に制定した産業振興法に基づき1991年に発足し、大蔵省、工業科学技術省、政策立案実施省など7省の次官とBOI 委員長、中央銀行総裁、EDB 会長のほか民間企業代表5人から成る工業化推進のための最高決定機関である。91年9月に発表された「外国投資新ガイドライン」の採用などの投資に関わる重要な政策事項はこの委員会で審議される。

4.3 外国投資の現状

1) 外国投資の推移

スリランカにおける70年代以降の外国投資の推移をBOI 投資認可実績についてみると、過去最高を記録したのは、認可件数では1978年の53件、認可額 (外国投資予定額) では1980年の26億9,900万ルピーである。FIAC 案件については、操業開始件数では1980年と1981年が、それぞれ51件と50件をマークし過去最高である。FIAC 案件の外国投資予定額は、54億3,700万ルピーを記録した1983年が過去最大である。これは統制経済から自由化政策への転換が行われた1977年直後において生じた外資の対スリランカ進出機運の高まりを反映するものである。

その後、1980年代を通じて民族抗争の勃発により招来された治安の悪化により、外資のスリランカへの投資は急激な縮小をよぎなくされ、外国投資認可件数は1980年代前半では、年間認可件数十件を数えるにとどまり、投資認可額は83年、85年、86年では年1億ルピー台の低水準にとどまった。このような外国投資の低迷がようやく上向きに転じるのは、80年代末に至ってからである。

2) 最近の投資動向

民族抗争の局地化により治安の回復が得られた90年後半以降、外資の対スリランカ投資はようやく回復の兆しがみえはじめている。1990年の旧G C E C認可件数は40件、認可額22億3,400万ルピーが記録され、さらに91年には、認可件数79件、認可額78億9,600万ドルに上昇している。これは民族抗争が北東部諸州に限定され、他地域では治安が回復されていることに加え、89年以降において実施されている規制緩和と投資促進のための一連の施策が海外投資家の好感を呼んだ結果であろう。

さらに1992年（1月～6月）では、外国投資認可件数は101件に急上昇し、外国投資認可額は63億3,400万ルピーを記録している。

1978年以降92年6月末までのB O Iの外国投資認可累積件数は527件、外国投資認可額累計は294億500万ルピーであるが、これらの認可のうち契約（B O IとのContract）済みの外国投資は92年6月末で308件、190億4,400万ルピーを数える。認可に占める契約の割合は件数で58%、金額では64%である。

また既に商業生産を行っている外国投資件数は92年年央では179件、その立地地点を輸出加工区別にみると、Katunayake EPZ 77件、Biyagama EPZ 33件、Koggala EPZ 7件、EPZ以外のその他の地点62件と分布している。また、これら179社の国別件数は、韓国の32社をトップに、香港26社、日本17社、英国11社、スイス10社、オランダ10社、ドイツ9社、米国8社と分布しており、外国投資の主役を担っているのは韓国、香港、日本の3カ国である（表-34）。

産業分野別に外国投資の動向をみると、外国投資が最も集中している業種は衣料品産業である。179社のうち30%に当たる54社が衣料品の製造に従事しており、次いで宝石および宝飾品が14社、電子電機製品が12社、非鉄金属製品が10社、ゴム製品9社、金属加工9社、繊維9社、PVC製品9社と分布している（表-35）。

また、衣料品、宝石、宝飾品、ゴム製品の3業種について、アジアN I E s及び日本企業のB O Iとの投資契約プロジェクト数をみると、衣料品を中心に韓国と香港企業が多い（表-36）。

3) 日本企業の対スリランカ投資

日本の対スリランカ投資は、これまで毎年数件のペースで推移しており、日本の大蔵省届け出統計（表-37）によれば、1951/52～1991/92年度の届出の累計で

126件、1億200万ドルとなっている。スリランカは南西アジア地域ではインド、パキスタンに次ぐ投資先ではあるが、77年以降スリランカは経済自由化政策に転じ積極的な外資誘致政策を採っていることに加え、1985年の「プラザ合意」以降の日本の対外投資の趨勢からすれば対スリランカ投資は必ずしも多いとはいえない。

このように日本企業の対スリランカ投資がアセアン諸国等の他の国に比べ低調であるのは、日本企業のなかにスリランカの治安情勢について懸念する向きが多く、一方においては日本企業の多くがスリランカの投資環境について不認識であり、かつスリランカの側からも投資誘致のための対日広報が不足していることなどを要因とするものであろう。

4.4 日本及びアジアNIEsの海外直接投資

1) 日本の対アジア直接投資

大蔵省統計により日本の海外直接投資の動向を1951年以降1992年3月までの投資累計でみると(表-37)、地域別では投資が最も集中しているのは北米である。投資全体の44%が北米に向けられており、米国はシェア42.2%を占める。北米に次ぐ欧州が19.5%、続いてアジアへの投資が15.2%を占める。

アジアのなかでは、インドネシアへの投資が最も多く、件数2,021件、投資金額127億3,300万ドルを数える。インドネシアに続いて、香港、シンガポール、タイ、韓国、マレーシア、中国と続き、スリランカはアジアでは13番目の投資先にランクされる。投資件数126件、投資金額1億200万ドルを数える。

日本の海外投資は、80年代後半に急増したが、ここ2~3年では、日本国内の景気低迷、世界的な需要低迷や大型のプロジェクトの一巡などの要因から投資は低調に推移している。ただ、投資先としてはアジアへの投資需要が根強いと予測されており、80年代後半のASEANを中心とするアジアへの急速な投資の流れは、ここ2~3年では抑制に転じるとしても、長期的にみれば依然としてアジアへの投資は拡大基調にあるといえよう。そうした中で日本のアジアにおける製造業子会社は、その販売先で日本向け及びアジア域内向けの割合を増やしている(表-38)。

2) アジアNIEsの対ASEAN直接投資

中長期の趨勢でみると、アジアNIEsのアジア域内への直接投資が増加して

いるので、ASEAN3カ国の外国投資受入れからみる（表39～41）。

タイ：タイ国投資委員会（BOI）発表の認可ベースの統計では、1991年の外国投資は件数は前年比37%の減少に当たる390件、金額では65%減少の1,272億7,900万バーツを記録した。政情不安に加えて飽和状態に近づいているバンコックの道路事情にみられるインフラの問題、熟練工、中間管理職等の高級労働力の不足といった国内の要因に加えて主たる投資国たる日本、台湾等の景気の落ち込みによる資金調達難といった外部の要因に災いされて、このような投資の落ち込みが招来された。

しかし、このような傾向はここ数年は続くにしても、中長期の観点からみれば、日本、アジアNIEs、ASEANのタイへの投資が急速に終息に向かっているわけではなく、タイにおけるインフラ整備などによる投資環境の好転、投資国におけるリセッションの終結といった事態が生じればタイへの外国投資も好転をたどるものと思われる。

マレーシア：Malaysian Industrial Development Authority（MIDA）発表のマレーシアの外国投資認可実績は、1991年では前年より約10%の減少の159億マレーシアドルである。投資国上位10カ国のうち、トップの台湾、2位の日本に続きアジアの国が7カ国を占める。アジア7カ国が占める割合は、金額ベースで約73%である。

インドネシア：インドネシアのInvestment Coordinating Board（BKPM）では1967年以降の外国投資累計を発表しているので、1991年までの認可ベース累計をみてる。

インドネシアへの外国投資は、トップ日本が突出しており、件数では全体の21%を占め472件、金額では23%、約114億ドルである。上位10カ国のなかではトップの日本に続く香港、台湾、韓国、シンガポールとアジアの国5カ国が含まれ、これら5カ国を合わせると、件数の60%、金額の47%をアジア5カ国が占めている。

ASEAN3カ国におけるアジア各国の投資の動向から明らかなように、ASEAN3カ国への投資の主流を占めるのは、日本およびアジアNIEsからの投資である。またマレーシアおよびインドネシアの投資に上位10カ国にはシンガポールが含まれており、ASEANの域内での投資も拡充する機運にある。

また、昨今のASEANに生じているインフラのボトルネックや技術者、中間

管理職等高級労働力の不足といった制約から、特に労働集約財の生産を中心に投資はタイ、マレーシアからベトナム、中国さらに南西アジアへと分散する兆しが生じている。南西アジアのなかでスリランカは日本、NIEsのみならずシンガポール、マレーシア等からの投資先として徐々に注目されている。

4.5 スリランカ企業及び日本企業の投資需要

1) スリランカ企業の合併・技術提携に対する希望

衣料品、宝石・宝飾品、ゴム加工製品を対象に実施したアンケート調査では、衣料品、ゴム製品の分野では多数の企業が外国企業とのジョイントベンチャーの設立とともに、外国企業との技術提携を希望している。宝石・宝飾品の場合は前2分野に比べ、合併、技術提携とも希望回答数は少ないが、約半数は希望があると回答している。

希望する外国企業の国としては、合併、技術提携とも圧倒的に多数の回答者が日本と回答しており、日本企業に対する期待の高さがうかがわれる。また、外国企業に対する期待は、資本、技術、マーケティング、品質改善、製品開発の各項目のいずれにも分散しているが、とりわけ期待感が強い項目は、3分野に共通して技術と資本であり、次いでマーケティングに期待が寄せられている。

アンケートの結果の要約は、表-42に示すとおりである。

2) 日本企業のスリランカ投資環境評価

日本企業に対して実施した投資需要のアンケート調査の結果では（有効回答 179社）、スリランカを投資先として考えた場合のメリットは何かを問う質問に対して179社中125社が回答を行っている。メリットとして最も回答の多かったのは、人件費47%である。次いで輸出向け製造拠点の確保が20%、原料調達と人手不足がともに9%である。（表-43）

スリランカを投資先と考えた場合の問題点としては、インフラの未整備44%、関連産業の未発達43%、政治社会情勢が36%、技術者・技能工の不足32%、原料入手難29%である。また、スリランカの投資インセンティブについては、179社中82%に当たる146社がこれを知らなかったと回答しており、知っているとは回答したのは15%に当たる27社のみである。

スリランカへの投資に関心がない理由として、スリランカの投資環境について情報が十分ないと答えた企業が最も多く全体の35%、次いでスリランカの政治社会情勢30%となっている。この結果から、スリランカの投資環境に関して日本企業に対する情報提供の必要性が高いと判断される。

3) スリランカ進出日本企業の現状と投資環境評価

スリランカへ進出している日本企業34社にアンケートを行った。34社の内訳は、製造業26社、非製造業8社である。企業ステータス別には旧GCEC企業14社、旧FIAC企業15社である。以下は、有効回答を寄せた製造業16社の調査結果である。詳細は表-44参照。

(1) 進出動機

スリランカへ進出するに至った進出動機として、最多数の回答（複数回答）が寄せられた項目は「人手の確保」であり、日系企業16社中の8社が「人手の確保」と回答している。

次いで「第3国への製品の供給」が6社である。日本国内での労働力不足の問題に対処して、人件費が安くかつ労働力が十分に得られるスリランカに向けて輸出生産拠点をシフトさせた労働集約型業種が日系進出企業の最大のグループを成していることが明らかである。

「現地市場の販路拡大」と答えた企業が5社を数えるが、これは一部にはスリランカにおける輸入代替を目的とする進出が行われたことを物語る。

(2) スリランカを選んだ理由

最も回答数（複数回答）が多かったのは、「労働力／労働コスト」11社である。次いで7社が「輸出加工区」と答え、6社が「外資優遇策」と答えている。「従来からスリランカと取引関係があった」と答えている企業は4社である。

(3) スリランカにおける操業状態

スリランカにおける操業が「順調」（黒字経営）か「欠損」（赤字経営）かあるいは「均衡」（黒字でもなければ赤字でもなく、まあまあの状況）かを端的に問う質問である。これに対して、16社中11社が「順調」と答えており、60%強の過半数の企業の経営は順調に推移していることが明らかである。「欠損」と答えた企業は4社に及び、「均衡」と答えた回答は皆無であった。

「順調」と答えた企業のうち収益は操業開始後の何年目から上がっているか

の質問に対して「1年目」と答えた企業が4社、「2年目から」と答えた企業が3社を数え、数多くの企業が操業を開始して直後の段階から順調な経営を行っている。

(4) スリランカ製造品の品質とコストの比較

スリランカ製造品を日本で製造している同等品に比べて、品質的にどうか、またコストはスリランカ製品のほうがどの程度安いかを問うた。

スリランカで製造している製品のほうが日本で製造している同等品よりも品質がよいと答えたのは、16社中1社、品質的には同等であるとするのが12社、スリランカ品の品質が劣っていると答えたのは1社であった。

次に、製造コストは日本で生産している同等品に対して「安い」か、「同等」か、あるいは「高い」かを問う質問に対しては、16社中10社が「安い」と答え、2社が「同等」、「高い」と答えたのは1社のみであった。

(5) 経営上の問題点

経営上の問題点としてどのような問題に遭遇しているかとの質問に対して、最も回答数の多いのは「政治的不安定」の8件、次いで「インフラストラクチャー」7件である。

(6) 従業員に対する評価

「ワーカー」については「満足」とする企業7社に対し、「中間管理職」では「満足」が3社である。「不満足」は「ワーカー」では0、一方「中間管理職」では5社。「まあまあ」と答えているのは「ワーカー」で8社、中間管理職では7社を数える。

(7) 従業員の採用と研修

従業員の採用方法として注目されるのは、輸出加工区入居企業の場合、独自で採用する必要はなく、BOIの従業員あっせんサービスを受けている。16社中7社が、従業員はBOIを経由して採用していると答えており、9社がその他の方法で採用している。後者の方法は、新聞広告（6社）、州政府の紹介（1社）、地方出身の代議士の紹介（1社）、工場の貼り紙（1社）となっている。

従業員研修では、最も多数の企業が利用しているのは、日本への派遣研修が

11社、OJT 5社である。

(8) 投資環境についての評価

基本的な外資政策について、「満足」と答えている企業は2社、「不満足」は同じく2社、12社が「まあまあ」であるとの回答を寄せている。

外資政策についてのコメントは、「各省庁が統括されていないため、話し合いばかり多く無責任が横行するきらいがあるので、政策決定について統括を図るべきである」「進出時、輸入代替の企業を保護するとの前提で進出したにもかかわらず、その後政策が変更され、輸入代替企業であっても保護が受けられなくなった」との意見が寄せられている。

また、インフラの整備については、電気や電力に「満足」しているという回答は非常に小数にとどまり、逆に「不満足」であるとの回答が圧倒的多数を占めている。「電力」9社、「電気通信」9社、「陸上交通」(鉄道)7社、「陸上交通」(道路事情)12社、「ゴミ処理」(産業廃棄物処理)10社等である。

(9) 投資インセンティブの評価

外国投資誘致のための既存のインセンティブについて、総括的に満足と回答している企業4社に対し、「制度が制定されていても運用に問題あり」とする回答が5社、「インセンティブに改善の余地がある」とする回答が4社から寄せられている。

個別の投資インセンティブについての評価結果は表-45のとおりである。

4.6 改善策の提言

1) 基本的視点

(1) 投資環境の比較優位

スリランカは、インド洋の貿易ルートに沿った地勢に恵まれている上に、経済の自由化を進める中で他の国と比べて遜色ないインセンティブを整備している。また生産要素の中で労働力は、相対的に低廉豊富で質も高く、労働集約財輸出産業は比較優位性を発揮し得る。多くの天然資源の賦存状況に恵まれた国ではないが、宝石やセラミック原料等の鉱物資源を保有し、またゴム、ココナッツ、お茶等の栽培条件に適している。ただし、東南アジアには投資環境の良

い国が少なくなく、スリランカのそれが突出して良いとはいえない状況である。

(2) 投資環境の現状

一方、外資受け入れを巡る各国間の競争が激化する中で、スリランカの投資環境は、未だ投資市場として良いイメージが確立していない。民族抗争による治安問題、かつての民間企業の自由な活動を制約した経済政策等から、投資先としてのイメージ・ダウンがあることを否めない。また、前節でふれたように、インフラの整備や投資インセンティブ実行上の改善といった課題も残している。さらに、例えば日本の投資家からみると、スリランカの投資環境が未だ良く知られていない現状である。

(3) 海外投資の重要性

スリランカの民間企業活動を主体とした工業化、特に輸出工業化戦略は、経済開発の軸を成すものである。その中で、外国投資促進は大きな役割を担っている。1989年以降の経済回復で、輸出志向型工業の拡大が牽引力となった。その主役は外国投資を含む民間投資であり、輸出工業化戦略の効果が表れ始めている。

この方向を継続、強化してゆくためには、引き続き投資促進特にプロモーション活動の強化を図る必要がある。この問題意識の下に、以下では投資促進の課題をまとめ、それを踏まえた改善プログラムを提言する。

2) 課題

(1) 投資インセンティブ、政策の改善

インセンティブ、振興策等制度自体は、他の国と比べても遜色がないと評価できる。例えば、最長15年の tax holiday は多くのアジアの国で突出した優遇措置で、外資にとって魅力がある。また、BOI の “One Stop Service” や労働者の雇用あっせん等のサービスは、多くの進出外資が有用と評価している。

しかし、こうした優れたインセンティブやサービスの提供に当たって、運用上の改善やサービスの向上を求める要望も強い。それらの代表例を示すと次のとおりであり、さらなる改善が求められる。

- ① 投資認可やインセンティブ供与における simple で transparent、かつ automatic な基準の明示とその施行

② 通関を含む諸手続きのより一層の簡素化と迅速化

③ 関連法令の合理化、近代化

Termination of Workers Employment Act といった旧法の改正による well-balanced labor legislation 等の推進

④ 支援サービスの強化

従業員の通勤手段、人材教育・訓練等企業に対する公的支援サービスの強化。このうち、例えば前者はEPZs内立地企業においても企業自ら手当てをする原則となっているが、2シフト移行による生産性向上等に足かせとなっており、改善が求められる。

⑤ 現行インセンティブ、政策の維持

構造調整策の中で税制改善が進められているが、現行の投資インセンティブ、投資促進策は維持されることが望ましい。いずれこれらが見直されるとしても、少くも進出外資が不利益を被らないよう合理的な配慮が必要である。

(2) 投資環境の整備

外国投資は民間企業が主体であり、単なる輸出の取り決めと違って総合的な経営資源の移転を伴う。それだけに受入国の恩恵が大きい半面、企業のリスクも高い。したがって、進出企業はリスクの少ない、信頼性の高い投資環境を選好する。

この基本的特性と、多くの国が外資誘致に熱心になっている現状を踏まえると、スリランカでも以下のような点でより一層の投資環境の整備が求められる。①及び②は他の国においても外国投資のいわば前提条件であり、③も多くの国にみられるものの、スリランカの現状からみると今後の大きな課題である。

① 治安(Political and social stability)の維持

現在治安は一部地域を除き回復しているが、中長期的にその維持が求められる。

② 開放経済体制、政策の維持

民間企業の自由な活動を保証する現行の開放経済体制 (open market economy)、そしてそれを推進する政策 (market-oriented economic policy)を維持する。

③ インフラ、サポートシステムの整備

インフラ、特に電力の安定供給、輸送（道路、海運、空輸）及び通信（電話、電信）の整備を進めるべきである。これは物理的な整備にとどまらず、サービスに対する信頼性（reliability）も必要である。そして、インフラの整備には長い時間と大きな資金を要するから、短期的には基礎的なインフラを完備した工業団地開発が有効であろう。

インフラの整備に加えて、企業活動を支援する公的サービスシステムの整備も求められる。例えば、技術者や国際貿易人の育成等人材開発、規格の整備等である。

(3) 企業誘致活動の強化

スリランカの投資インセンティブ、政策は確立し、これを実施するBOIの組織や権限も拡充が図られてきた。しかし、せっかく優れた制度、政策を作っても、それらが外資に知られ、外国投資に結び付かないと投資促進の目的が全うされない。

前述したとおり、日本の投資需要調査によると、現状では、多くの日本企業のスリランカに対する投資先としての関心は低い。その原因には、東南アジアに比べ、距離的に遠いこと、貿易を通じた認識も相対的に小さいこと等に加え、スリランカの投資環境を含む情報不足がある。その結果、とりわけ多くの中小企業においては、スリランカになじみがなく、適格な認識を欠く結果をきたしている。

日本には現在、欧米諸国、東南アジアを中心に、各国の投資誘致機関や類似機関が多数進出している。その数は附表のとおり130にも及び（大使館を除く）、日本企業の誘致活動で競争している（表-33）。事務所はなくても、ベトナム、北朝鮮といった社会主義諸国も日本企業誘致に積極的になってきた。

このような現状を踏まえ、スリランカの投資促進では、今後以下のようなプロモーション活動が必要と判断される。

- ① 情報提供媒体の整備と提供
- ② マスコミ等を活用したPR、Publicityの強化
- ③ Potential Investors への働きかけ
- ④ 投資誘致重点対象国における専門コンサルタントの活用によるコマーシャルベースでの誘致活動

上記の①、②は、まずスリランカへの関心を醸成する国情紹介から始まり、次いで投資環境をコンパクトにわかり易く紹介する2本建てのものが有効である。また、英語に加え、日本語等誘致相手国の国語の使用が望ましい。③では、本社のみならず、東南アジアの進出している外資についても、再投資呼びかけの候補となり得ると思われる。

3) 改善プログラム

前節の課題に対応するため、次のプログラムを実施する。

(1) 短期プログラム

① 投資インセンティブ、政策の改善

BOI及びIndustrialisation Commissionのイニシアティブの下に、現行の制度、政策を維持するとともに、投資認可やインセンティブ供与の実行面の改善（simple、transparent、automaticな施行等）、通関を含む諸手続きにより一層の簡素化と迅速化、労働法の合理化、近代化等を進める。

② BOIの外資誘致活動強化

BOIは情報提供活動の強化を図るとともに、在外のスリランカ大使館と協調しスリランカ及びその投資環境のPR、Publicityに努める。その際、有力ジャーナリストの招へい、ミッションの派遣や受け入れとセミナー開催のほか、UNIDOや各国の投資促進機関の協力スキームを有効に活用する。また、在外大使館や上記投資促進機関の協力を得て、potential investorsの発掘と直接的な働きかけを強化し、内外企業の合弁や技術提携をあっせんするマッチング・サービスを行う。

③ 投資促進外国人アドバイザーの招へい

BOI内に企業誘致の重点国から投資促進のアドバイザーを招聘し、既進出企業との対話を通じた問題点の把握と改善策の提言、potential investorsへのプロモーション活動、投資相談等を担当させる。同アドバイザーの下に、重点国のデスク（例えば日本デスク）を置ければ、より有効と思われる。日本の中小企業の場合、日本語によるコミュニケーションが重要な要素である。

④ 情報提供媒体の改善

BOIは、外資誘致のパンフレット、投資ガイド等の媒体を引き続き改善する努力を行い、それを幅広く配布する。日本企業向けの場合、日本語による媒体も必要である。

すでにBOIが作成した日本語版広報ビデオは日本人関係者の間で好評であるが、今後は例えば、個別工業団地の詳細な紹介、スリランカの労務事情の詳細な紹介、スリランカのインフラの詳細な紹介等個別テーマ別ビデオが作成できれば、さらに効果的であると思われる。

⑤ 既進出外資との対話促進

新規外資の誘致とともに、既進出外資の定着に向けての努力も重要である。ASEANの投資誘致機関の多くはそうした努力を行っており、BOIにおいても既進出外資との対話促進を通じて問題点の改善努力が望まれる。

(2) 中長期プログラム

① インフラの整備

政府は、インフラ拡充のマスタープランを作成し、これにより特に電力の安定供給、輸送（道路、海運、空輸）及び通信（電話、電信）の整備を図る。これには中長期的な取り組みが必要なため、短期・中期的には基礎的なインフラを完備した工業団地を開発する。また、インフラの整備では、単に物理的な整備にとどまらず、サービスの信頼性（reliability）向上も推進する。

② BOIの拡充

BOIは、将来的にスリランカ全土をカバーし必要なサービスを提供し、また重点国での活動強化等外資誘致活動を海外で展開してゆく上で、現在の組織が十分といえない。先に実現したGC ECから Board of Investment への名称変更との関連から、それに伴うスタッフ、資金、内外のサービス網等の拡充を検討する。

③ SAARC貿易投資観光促進センター構想の検討

日本にあるASEANセンターは、日本企業の投資促進、日本とASEANの貿易拡大、ASEAN諸国の観光振興に大きな役割を果たしている。スリランカは、南西アジア諸国の域内経済協力機構であるSAARCの活動にイニシアティブをとっており、ASEANセンターの類似機関としてSAARCセンター設置構想をもっている。この構想にはメンバー国の利害調整等解決すべき課題も多いが、実現すればメリットが大きいので、中長期的に構想の検討を行なう。

④ 投資誘致重点対象国における広報および企業誘致活動の拡充

一般的に投資誘致対象国における広報および企業誘致活動は、さらに拡充する必要がある。この場合、投資誘致重点業種を設定し、（例えば今後最

も可能性が高いとみられる①電子・電機産業に加えて、②労働集約輸出向けの各種軽工業等が誘致対象としてふさわしい業種であると想定される)、これらの業種にポイントを置いた誘致活動が効果的ではないかとみられる。

(特定企業を選定して、BOI高官、担当者が直接会社訪問を行うことも考慮する)。

また、一般的なスリランカの広報を考慮する場合、誘致対象国のジャーナリスト(一般紙、経済紙以外に業界専門紙も有力メディア)の招聘(取材旅行)が効果的と思われる。

またこのような企業誘致活動は可能であれば専門コンサルタントをリテイーンし、コマーシャルベースで行うことができればさらに効果的とみられる。

投資促進策のアクション・プログラム

プログラム	実施主体	アクション/アクティビティ		
		フォローアップ	短期 (1~3年)	中長期 (4年~)
I 短期プログラム				
1. 投資インセンティブ、政策の改善	BOI/ MIST Industrialization Commission	・現行インセンティブ、政策のレビューと課題の把握 ・内外関係機関との協議	・現行制度・政策の維持 ・投資許可、インセンティブ供与の改善 ・諸手続 (通関を含む) の簡素化と迅速化の促進	
2. BOI の外資誘致活動強化	BOI 在外「ス」大使館 UNIDO 各国投資促進機関	・外国投資誘致活動プランの策定および誘致活動の強化 ・既存進出企業の対話促進のためのパネル設置	・ジャーナリスト招聘 ・ミッション派遣・受入れ ・セミナーの開催 ・UNIDO・各国関係機関スキームの活用 ・Potential Investors 発掘 ・直接的な働きかけ ・マッチング・サービス(合弁・技術提携等の斡旋)	
3. 投資促進外国人アドバイザーの招聘	BOI	・招聘計画策定 ・既存進出企業との対話促進のためのパネル設置	・既進出企業との対話促進 ・Potential Investors へのプロモーション活動 ・投資相談, Inquiry への対応	
4. 情報提供媒体の改善 ・スリランカおよびその投資環境のPR, Publicity強化	BOI	・外国投資誘致活動の強化	・外資誘致パンフ、投資ガイドの改善、普及 ・投資促進 Video の改善、普及	
5. 既進出外資との対話促進	BOI 投資促進アドバイザー 投資重点国関係機関	・既存進出企業との対話促進のためのパネル設置	・既進出企業の問題点、改善要請等の実施把握 ・対応可能なアクションの策定と施行	
II 中長期プログラム				
1. インフラの整備	BOI/MIST Industrialization Commission 各関係機関	・MISTのイニシアチブによる政府内のコンセンサスの形成 ・内外関係機関との協議	・工業団地造成 ・外国人専門家の招聘等による実施計画の策定	・インフラ拡充マスタープランの策定 ・電力の安定供給 ・輸送 (道路, 海運, 空輸) の整備 ・通信の整備 ・工業団地の開発
2. BOI の拡充	BOI	・BOI 拡充プランの策定	・BOI 拡充プランの実施	
3. SAARC センター構想の検討	BOI/ MIST 外務省	・内外関係機関との協議	・SAARC センター関係国への働きかけ	・BOI の組織強化
4. 投資誘致重点対象国における広報・企業誘致活動の拡充	BOI	・投資誘致アクティビティの拡充強化 ・特定ターゲット企業選定プランの策定	・投資誘致アクティビティの拡充強化 ・特定ターゲット企業選定のための事前調査	・SAARC センター 設立構想の推進 ・投資誘致重点業種の設定および重点業種に対する広報, 企業誘致活動の展開 ・特定ターゲット企業選定および企業訪問 ・ジャーナリスト招聘 (取材旅行)

5. 中長期優先プログラムの提言

5.1 基本的考え方

輸出産業育成に当たっては、まず衣料品、宝石・宝飾品、ゴム製品の項で述べた短期プログラムを早急に実施すべきである。これらは、各業種が抱える重点課題に対して早急に講じるべき対応策から成っている。また、多くの場合、企業自らの努力及びEDB、IDB、SLSIを初めとする既存の組織や資源、並びに国際機関や各国の海外援助機関のスキームを活用して、かなりの程度実施が可能と考えられる。

しかし、中長期のプログラムは、投入する諸資源も大きく、また実施までに時間を要する。これらは、本調査で実施した3業種にとどまらず、他の業種の産業育成、輸出振興上でも共通の課題に対応するものであり、プログラム実施の効果はそれだけ大きいとみられる。そして、これらのプログラムの実施は民間企業では困難であり、政府または政府機関が主体となり、イニシアチブをとるべきであろう。また、プログラムの実施に当たっては、スリランカの既存資源を最大限活用するとともに、国際機関や海外経済援助機関のスキームを活用する。

こうした考え方に立ち、①3業種の中長期プログラムをベースに、②他の業種に共通する重点課題への対応も考慮し、③スリランカ側の提案を踏まえて、以下のとおり中長期の優先プログラムを提言する。(図-10参照)

5.2 中長期の優先プログラム

1) 輸出を担う人材の育成

(1) 背景と目的

スリランカは輸出工業化を経済開発政策の根幹に据えており、90年代を“輸出振興の10年”(Decade of Exports)としている。

しかし、この計画の達成を担う人材を欠いており、行政府及び産業界における国際貿易に通じた人材開発・研修の必要性が高まるとみられる。現在、実務的な貿易研修を実施している機関は皆無に等しいので、中長期的に貿易研修センター(Trade Training Centre:仮称)の設立またはセンター機能の確立を検討する。

(2) 実施主体

貿易商業省傘下の機関で、サービス貿易を含めもっとも広範な業種をカバーし、輸出振興の中核的な組織である E D B (Export Development Board) に併設するのが適当とみられる。場所は、コロンボまたはその周辺で政府所有の遊休地を活用。その際、業種別の振興機関で類似の構想があれば、本センターに一元化し効率的運用を図るべきと思われる。

(3) 研修対象・内容

① 対象

産業界の人材研修を中心とするが、輸出振興行政を司る政府機関の職員も対象とする。

② 研修内容

研修内容としては、次の内容が考えられる。

- i) 貿易実務
- ii) 輸出マーケティング
- iii) 品質管理、標準化、検査
- iv) デザイン、パッケージング
- v) 地域研究、外国語研修

これらの研修を通じて、以下のようなsubjectsにおける実務知識の修得を図る。

Basic marketing concepts

Main elements of the marketing mix

Export marketing strategy and formulation of export plans

Trade promotion strategy and measures

Institutional infrastructure for export promotion

Trade information and documentation

Export market selection and export market research

Distribution channels

Product development and adaptation

Standardisation and quality control
Costing and pricing for export
Export design and packaging development
Export financing
Export credit guarantee and insurance
Export procedures and documentation
Trade fairs and exhibitions
Publicity and advertising in foreign markets
Organisation of trade missions and market orientation tours to overseas countries
Selection of export agents
Physical distribution management
Shipping and freight services
Marine insurance
Air cargo freight services
Trade terms (for instance incoterms)
Settlement of trade disputes
Other legal aspects of foreign trade (for instance intellectual property rights)
Joint ventures
International lending
Official commercial representation abroad
State trading
Trade policy matters
Preferential trading systems
Economic and technical cooperation in international trade
International monetary issues and environment

(4) 効果

民間企業の発展に伴い、輸出マーケティング等に通じた国際貿易人の養成が不可欠になるので、公的支援サービス機関として、広範な業種にまたがる輸出振興の担い手を開発する効果が期待できる。

(5) アクション・プラン

貿易研修センターの新設は資金制約等で現状では困難とみられる。したがって、新設は中長期的に検討するとともに、当面は、基本構想の策定、政府内におけるコンセンサスの形成等のフォローアップを行う。そして、EDBはコロンボでの貿易研修に加えて、地方における輸出振興プログラム (a programme of

export awareness in rural areas)を開始している。そうしたプログラムも通じて、輸出を担う人材を広く育成すべきである。

2) 標準化と品質管理の推進 (SLSIの拡充)

(1) 背景と目的

スリランカの輸出工業化政策の中で、政府は標準化や品質管理の推進、公的機関の民間企業に対する試験・検査・計量 (testing, inspection and metrology) サービス機能の強化が問われている。また、ISO 9000への対応 (inspection や certification) や民間企業に対するTQMの支援も求められている。これらは公的機関の民間企業支援サービスとして重要であるので、優先プログラムのひとつとして実現を図る。

(2) 実施主体

国家規格行政はMISTが所管し、その推進機関は、1965年創設のスリランカ規格協会 (SLSI)。現在330名の職員を擁し、コロンボに中央ラボ(2,500 m²)を新設した他、地方へのラボ建設計画を進めている。後者は地域開発計画に伴うニーズの増加に応えるもので、北西州に建設したラボ (Kurunegala)に加え、さらに3カ所にラボを作る予定。

こうした拡充計画に加え、MIST、SLSIが中心となって、ISO 9000への対応や民間企業へのTQMの支援を行なう。

(3) 拡充内容

① SLSI中央及び地方ラボにおける試験・検査・計量機器の強化

SLSIの中央ラボは、現在以下のような分野のラボ/ワークショップから成っている。

- 食 品 (food)
- 化学品 (chemicals)
- 微生物 (microbiology)
- 織 維 (textiles)
- 材 料 (materials)
- 計 量 (metrology/calibration)
- 電気・電子 (electrical/electronics)

これらのラボ／ワークショップの中で、SLSIは特に試験・検査及び計量機能の強化・拡充を図る方針である。地方ラボにおいても、民間企業への試験・検査サービスを実施する計画である。そのため、表-46のような機器（約1億7,500万ルピー）の導入・取替えが必要とされている。本調査で対象とした3業種では、地方での200工場建設計画が進む衣料品生産にの関連し、繊維の試験・検査機能の充実が図られる。

② ISO 9000への対応とTQMの推進

スリランカの輸出製品は、輸出相手国／地域の規格準拠によるケースが大半である。したがって、SLSIは国内独自の規格の整備よりも国際的な規格にいかん適合してゆくかに重点を置いている。特に国際的な品質管理規準であるISO 9000への対応を優先し、そのための検査（inspection）と認証（certification）制度の確立が中長期的に大きな検討課題である。

一方、民間企業への支援サービスとして、SLSIは上記①の試験・検査・計量機能の強化に加えて、スリランカの現状を踏まえたTQM（Total Quality Management）システムを開発し、企業へのコンサルティングや人材育成・訓練を実施してゆく計画である。この面では、SQC→TQC→TQMへと進展する課程で優れた成果をもつ、例えば日本等の経験を学びたい意向を示している。

③ 海外からの専門家受け入れ及びSLSI職員の海外研修

上記①及び②の拡充計画を実施するに当たり、海外から専門家を招聘する。招聘した専門家には、SLSI職員の試験・検査についての研修とともに、ISO 9000への対応やTQMシステムの開発に関する調査、アクション・プログラム案の策定を依頼する。

併せて、SLSI職員の試験・検査技能の向上のために、海外における研修を拡大する。

(4) 効果

標準化の推進、輸出品の品質保証等を通じて、工業分野の生産性向上や輸出拡大に資するとみられ、民間企業に対する政府の公的サービスとして大きな役割を担うものである。

(5) アクション・プラン

拡充内容の①については、機器の強化に対する資金手当を行ない、②については、具体的なアクション・プログラム等策定等のフォローアップを行なう。

3) 産業公害防止・省エネの推進 (C I S I Rの拡充)

(1) 背景と目的

スリランカの経済開発政策では工業開発に重点が置かれ、近年の工業部門の発展が目覚ましい。しかし、産業公害のモニタリング及び防止については、必要性が叫ばれつつも具体的な措置が講じられるには至っていない。企業家の意識も総じて低く、公害防止技術者の不足もめだつ。したがって、工業開発を進めるに伴って、環境保全、特に産業公害防止を早急に図る必要性が高まっている。併せて、省エネの推進を図る必要がある。

(2) 実施主体

環境保全政策を司る環境庁 (Central Environmental Authority: C E A) と調整しつつ、早急を実施すべき産業公害防止については、M I S T傘下の科学工業研究所 (Ceylon Institute of Scientific and Industrial Research: C I S I R) に産業公害防止技術センター (仮称) を併設、または公害防止機能を強化する。C I S I Rは1955年設立。

(3) センターの活動内容

① 産業公害モニタリング及び防止技術者の育成

C I S I Rには現在約70名の技術者 (そのうち約50名が大学院卒) がいるが、このうち産業公害防止関係者は8名程度で、関係者の増員とともに技能の向上を図る。これらの技術者が中心となって、民間企業の産業公害モニタリング及び防止技術者の育成・訓練を行なう。

② 産業廃棄物管理・処理技術の開発と民間企業への技術移転

スリランカの国情に合った産業公害防止技術、特に産業廃棄物の管理・処理技術を外国から導入するとともに、中長期的に国内で開発する。そして、それらの技術を民間企業、とりわけ資本力、技術力の弱い中小企業に

技術移転を行なう。

③ 省エネの推進

エネルギーの節約は、産業公害防止と生産性の向上に深くかかわっている。したがって、産業公害防止とともに、省エネ機器や生産方法の奨励等で民間企業を支援し、産業活動における省エネ推進のイニシアチブをとる。

④ 産業公害モニタリング及び防止機器の設置

技術者の育成・訓練、技術開発に必要な機器を設置し、この面における基礎的な機能を整備する。必要な機器としては、表-47のリストが考えられる。

(4) 効果

このプログラムは、中長期的に環境保全、少なくとも公害防止と省エネの推進を図りつつ、健全な工業開発を図る上で有効と目される。また、産業人を含めた国民の意識高揚に資するとみられる。

(5) アクション・プラン

当面、政府内のコンセンサス形式を図るとともに、センターの併設又はセンター機能の確立につき実施計画の策定から始める。

4) 近代的経営者の育成 (N I B Mの拡充・強化)

(1) 背景と目的

スリランカの工業開発、とりわけ今後の輸出工業化政策の推進にとって、担い手の経営者、管理者の開発、育成が急務となっている。また、公的部門の民営化の担い手の養成も必要な情勢となっている。工業省傘下の経営管理協会 (N I B M : National Institute of Business Management) は、こうしたニーズに応えるべく機能強化を図ろうとしている。

(2) 実施主体

既存のN I B Mに併設。N I B Mはアジア生産性機構 (A P O) のナショナル

ル・センターとしての役割を担っており、これまで主として実務的な経営管理の研修を行ってきた。そうした活動を通じて、経常支出を賄うくらいの収入をあげている。

(3) プログラムの概要

① 生産性向上訓練プログラムの強化

NIBMは、従来の民間中間管理者を対象にした経営管理訓練に加え、上級管理者、トップ・マネジメントに対する近代的経営管理、特に生産性向上訓練プログラムを強化しようとしている。この面で、プログラム開発、訓練者 (trainers) を指導・育成するに当たり、外国の専門家を招聘し、その指導を仰ぎたいとしている。

② マネージメント・コンサルタントの育成

NIBMは、スリランカにおけるマネージメント・コンサルタントの育成・訓練を行なおうとしているが、現在その能力は未だ整っていない。そこで、企業・産業の診断調査 (diagnostic study)、再建計画 (restructuring plan)、業績向上のビジネス・プラン等に習熟したコンサルタントの育成・訓練を実施してゆくに当たり、外国の専門家の協力を求めている。

③ CAPMの開発と普及

近代的経営管理では、コンピューターの導入が不可欠であり、スリランカにおいても中長期的にその必要性が高まるとみられる。特にCAPM (Computer Aided Production Management) の開発と普及が叫ばれているが、NIBMには経験・ノウハウが乏しい。そのため、スリランカの実情を踏まえたCAPMシステムの開発に関する調査を行なうに当たり、外国人専門家の協力を求めている。

(4) 効果

今後各産業セクターでニーズが高まる生産性向上、経営管理等に関し、その担い手を養成する。

(5) アクション・プラン

当面、上記プログラムの実施計画を経営管理専門家の助言を得て策定する。

5) インフラの整備

(1) 背景と目的

経済社会開発、特に輸出工業化戦略及び外資誘致の推進に当たって、インフラの整備は必須の要件のひとつである。しかし、スリランカのこの面の遅れにかんがみ、きちっとした全スリランカをカバーするマスタープランにもとづき、中長期的にインフラの整備を図る。

(2) 実施主体

所管行政機関は多岐にわたるが、輸出工業化の視点からは、MIST、特に Industrialisation Commissionがイニシアチブをとることが望まれる。また、民間企業、外国投資の活用を図る。

(3) 整備の内容

インフラ、特に電力の安定供給、輸送（道路、海運、空輸）、通信（電話、電信）の整備。物理的整備とともにサービスの信頼性 (reliability)の向上。中長期的に全土的なインフラ整備を図る。

(4) 効果

輸出工業化や広く経済社会開発に資するのみならず、国民生活に便益向上をもたらす。

(5) アクション・プラン

インフラの整備計画の策定。またインフラの整備には大きな資金と長い時間を要するので、当面、基礎的なインフラを備えた工業団地を造成し、そこに企業誘致を進める。

中長期優先プログラムのアクション・プラン

プログラム	実施主体	アクション/アクティビティ		
		フォローアップ	短期 (1～3年)	中長期 (4年～)
1) 輸出を担う人材の育成 ・貿易実務研修 ・輸出マーケティング研修 ・地域研究、外国語研修等	MTC EDB	・政府内におけるコンセンサスの形成 ・内外関係機関との協議 ・基本構想の策定	・EDB等の貿易研修機能の強化・拡充 ・貿易研修センター (Trade Training Centre: 仮称) 設立計画の策定 ・海外援助スキームの活用	・貿易研修センターの設立またはセンター機能の確立
2) 標準化と品質管理の推進 (SLSIの拡充・強化) ・試験・検査・計量機器の強化 ・ISO9000への対応とTQMの推進	MIST SLSI	・内外関係機関との協議 ・外国援助の要請 (機器、専門家) ・基礎調査 (ISO9000への対応及びTQMの推進計画) の実施	・外国専門家招聘 ・SLSI職員の海外研修 ・ISO9000の実施及びTQM推進計画の策定	・試験・検査・計量機能の充実 ・ISO9000の実施 (inspectionとcertification) ・TQMの推進
3) 産業公害防止・省エネの推進 (CISIRの拡充・強化) ・技術者の育成 ・産業廃棄物管理処理技術の開発 ・省エネの推進	CEA MIST CISIR	・政府内におけるコンセンサスの形成 ・内外関係機関との協議 ・実施計画の策定	・外国人専門家招聘 ・CISIR職員の海外研修 ・開発調査	・産業公害防止技術センター (仮称) の設立またはセンター機能の確立
4) 近代的経営者の育成 (NIBMの拡充・強化) ・生産性向上訓練プログラムの強化 ・マネージメント・コンサルタントの育成 ・CAPMの開発	MIST NIBM	・基礎調査の実施 ・実施計画の策定 ・内外関係機関との協議	・外国人専門家招聘 ・NIBM職員の海外研修	・生産性センター (Productivity Centre: 仮称) の設立またはセンター機能の確立
5) インフラの整備 ・電力の安定供給、輸送、通信の整備等	MIST Industrialisation Commission 等	・整備計画の策定 ・内外関係機関との協議	・工業団地造成	・インフラの改善

付 表

表-1 スリランカの第2次輸出開発計画 (NEDP) の概要

(Unit: Millions of constant 1989 Rs, %)

	Export values		Shares		Average annual growth rates	Contribution ratios to the growth (1989-1992)
	1989	1994	1989	1994		
Traditional exports	19,564	22,319	29.2	21.4	2.7	7.4
Tea	13,665	15,374	20.4	14.7	2.4	4.6
Rubber	3,111	3,451	4.6	3.3	2.1	0.9
Coconut	2,788	3,494	4.2	3.3	4.6	1.9
(Desiccated coconut)	1,023	1,402	1.5	1.3	6.5	1.0
(Other kernel products)	687	1,085	1.0	1.0	9.6	1.1
(Fibre, yarn, twine)	870	754	1.3	0.7	Δ2.8	Δ0.3
(Fibre finished goods)	50	95	0.1	0.1	13.8	0.1
(Shell charcoal)	158	158	0.2	0.1	0.0	0.0
Non-traditional exports	35,511	67,597	53.1	64.8	13.7	85.8
Other agricultural crops	2,318	3,645	3.5	3.5	9.5	3.6
Fisheries	835	1,425	1.2	1.4	11.3	1.6
Gems & jewellery	5,623	14,964	8.4	14.3	21.6	25.0
Textiles & garments	17,335	26,629	25.9	25.5	9.0	24.8
Garments	16,882	26,061	25.2	25.0	9.1	24.5
to U.S.A.	11,641	15,676	17.4	15.0	6.0	10.8
to EC	3,822	6,038	5.7	5.8	9.6	5.9
to Japan	225	1,684	0.3	1.6	49.5	3.9
Other manufactures	5,536	13,525	8.3	13.0	19.6	21.4
Food, beverages & tobacco	491	1,029	0.7	1.0	16.0	1.4
Leather products	476	1,023	0.7	1.0	16.9	1.5
Wood & wood products	307	667	0.5	0.6	16.8	1.0
Basic metal products	691	1,136	1.0	1.1	10.5	1.2
Ceramic products	458	1,029	0.7	1.0	17.6	1.5
Other minerals	504	777	0.8	0.7	9.1	0.7
Electronics & parts	50	376	0.1	0.4	50.0	0.9
Rubber-based products	739	2,445	1.1	2.3	27.0	4.6
Chemicals & plastics	897	1,956	1.3	1.9	16.9	2.8
Light engineering	403	1,014	0.6	1.0	20.3	1.6
Petroleum products	2,110	2,110	3.2	2.0	0.0	0.0
Total trad.& non-trad. (including others & re-exports)	55,075	89,916	82.3	86.2	10.3	93.1
Services	11,829	14,392	17.7	13.8	4.0	6.9
Total exports	66,904	104,308	100.0	100.0	9.3	100.0

Source: Sri Lanka Export Development Board, National Export Development Plan 1990-1994 Vol.I, Nov. 1990

表-2 O E C D の主要国別衣料品輸入 (1990)

(Unit: Billion US\$)

SITC Codes	OECD Total	Japan	USA	Canada	Australia	Germany	U.K.	France	Italy
84	100.6	8.7	27.0	2.4	0.7	20.0	7.0	8.4	2.6
841	22.1	1.7	5.5	0.5	0.1	4.5	1.5	2.1	0.7
842	26.1	1.7	7.7	0.6	0.1	5.8	1.8	1.5	0.4
843	3.2	0.4	0.8	0.1	-	0.6	0.4	0.3	0.1
844	7.1	0.5	2.2	0.1	-	1.4	0.6	0.6	0.1
845	27.5	2.4	7.2	0.7	0.2	5.1	2.0	2.7	0.8
846	5.4	0.6	0.9	0.1	0.1	1.0	0.4	0.6	0.1
848	9.1	1.4	2.7	0.3	0.1	1.6	0.4	0.6	0.2

Remark: Garments and apparel are covered under the following codes of SITC (Rev. 3).

- 84 Articles of apparel and clothing accessories
- 841 For men or boys; not knitted or crocheted
- 842 For women or girls; not knitted or crocheted
- 843 For men or boys; knitted or crocheted
- 844 For women or girls; knitted or crocheted
- 845 Articles of apparel of textile fabrics, N.E.S. (babies' garments, jerseys, pullovers, T-shirts, brassieres, swimwear, etc.)
- 846 Clothing accessories (handkerchiefs, scarves, ties, stockings, socks, etc.)
- 848 Articles of apparel and clothing accessories of other than textile fabrics; headgear of all materials

Source: OECD Foreign Trade Statistics (Series B)

表-3 O E C D 諸国の衣料品輸入

(Unit: Million US\$, %)

	1985	1987	1988	1989	1990	Average annual growth rates
World exports total	47,147	77,258	83,717	94,244	109,003	18.9
OECD imports total	42,088	71,870	76,523	84,754	100,200	18.9
From non-OECD	24,460	40,995	44,739	51,593	57,798	18.8
From Asia	20,108	33,208	35,828	41,397	44,548	17.2
(Major countries/area)						
USA	16,201	22,116	21,692	26,026	26,977	10.7
From Asia	12,197	16,765	15,973	19,502	20,037	10.4
Japan	2,011	4,672	6,739	8,972	8,737	34.1
From Asia	1,660	3,927	5,658	7,283	6,522	31.5
EC	17,615	34,375	37,068	38,385	50,672	23.5
From Asia	4,201	9,090	10,482	10,621	13,436	26.2

Source: OECD Foreign Trade by Commodities, UN Monthly Bulletin of Statistics

表-4 日本のスリランカからの衣料品輸入 (1991)

(Unit: Millions US\$, %)

	1991		Three Largest Countries			Import from Sri Lanka	
	Value	Growth Rate	of Origin (Share)			Rank	Share
Clothing (Except Knitwear)	4,689	7.1	(China) 40.9	(R Korea) 17.5	(Italy) 15.1	20	0.1
Outer Garments (Except Knitwear)	3,654	12.1	(China) 40.3	(R Korea) 16.7	(Italy) 15.6	21	0.1
Men's & Boys' Outer Garments	1,828	10.2	(China) 39.7	(R Korea) 20.3	(USA) 12.1	27	0.1
Women's & Girls' Outer Garments	1,825	14.2	(China) 40.9	(Italy) 19.1	(R Korea) 13.2	17	0.2
Women's & Girls' Overcoats etc.	376	14.2	(China) 42.4	(R Korea) 29.3	(Italy) 11.4	15	0.3
Women's & Girls' Suits, Dresses	543	27.6	(Italy) 30.3	(China) 27.5	(R Korea) 12.3	17	0.1
Women's & Girls' Skirts	577	11.5	(China) 53.8	(Italy) 14.4	(R Korea) 4.9	18	0.1
Women's & Girls' Blouses, Shirts	329	0.7	(China) 39.1	(Italy) 18.0	(R Korea) 10.7	16	0.3
Clothing Accessories (Except Knitwear)	496	-11.5	(Italy) 26.3	(R Korea) 26.2	(China) 21.1	19	0.2
Shawls, Scarves	89	-38.1	(Italy) 36.8	(R Korea) 20.3	(France) 16.5	8	0.8
Clothing & Clothing Accessories :Knitted Outer Garments (Knitted)	3,467	-18.8	(China) 34.4	(R Korea) 30.2	(Italy) 7.8	18	0.1
Women's Outer Garments (Knitted)	807	22.1	(R Korea) 33.5	(China) 21.3	(Italy) 11.0	13	0.5
Women's Dress, Skirts (Knitted)	432	18.4	(R Korea) 37.6	(China) 20.4	(Italy) 14.7	11	0.8
Women's Shirts or Blouse (Knitted)	106	18.7	(R Korea) 26.9	(Italy) 24.3	(China) 19.1	12	0.6
Clothing & Clothing Accessories Total	210	16.7	(R Korea) 45.8	(China) 17.9	(Italy) 10.6	11	0.9
Clothing & Clothing Accessories Total	8,157	11.8	(China) 38.1	(R Korea) 22.9	(Italy) 12.0	21	0.1

Remark: Items are selected for those with Sri Lanka's share being 0.1% or more.

Source: JETRO NBDC System Based on Foreign Trade Statistics by Ministry of Finance

表-5 スリランカの最近3ヶ年の品目別輸出

	Values (Millions of Rs)			Shares (%)		
	1989	1990	1991	1989	1990	1991
Agricultural crops	22,049	28,886	26,537	39.2	36.3	31.5
Tea	13,664	19,823	17,867	24.3	24.9	21.2
Rubber	3,112	3,080	2,641	5.5	3.9	3.1
Coconut	2,865	2,783	2,619	5.1	3.5	3.1
Mineral products	2,693	3,484	2,562	4.8	4.4	3.0
Gems	2,204	2,933	2,353	3.9	3.7	2.8
Manufactured products	28,470	41,510	50,736	50.7	52.2	60.1
Textile products	17,631	25,163	33,261	31.4	31.6	39.4
Garments and apparel	16,916	24,287	31,652	29.7	30.6	37.5
Petroleum products	2,242	3,974	3,289	4.0	5.0	3.9
Diamond	3,258	3,684	2,807	5.8	4.6	3.3
Machinery, mechanical and electrical appliances	705	2,379	2,650	1.3	3.0	3.1
Food, beverages and tobacco	1,000	1,270	1,471	1.8	1.6	1.7
Rubber-based products	932	1,198	1,247	1.7	1.5	1.5
Ceramic products	477	735	1,173	0.8	0.9	1.4
Jewellery	111	142	129	0.2	0.6	0.2
Others	2,963	5,601	4,543	5.3	7.1	5.4
Total	56,175	79,481	84,378	100.0	100.0	100.0

Remark: The figures for 1991 are tentative.

Source: Central Bank of Sri Lanka, Annual Report 1991

表-6 スリランカの衣料品主要国別輸出

(Qty: Million pieces, Value: Million Rs.)

	1987			1988			1989			1990			1991		
	Qty	Value	%												
U.S.A.	108	8,331	67.3	102	8,988	66.2	106	11,640	68.9	124	16,571	66.4	125	19,003	60.1
EC	80	3,165	25.5	63	3,685	27.1	60	4,029	23.9	69	6,647	26.6	96	10,214	32.3
Canada	6	323	2.6	5	357	2.6	4	418	2.5	4	666	2.7	5	775	2.5
Sweden	1	104	1.0	1	84	0.6	1	113	0.7	1	196	0.8	1	347	1.1
Norway	1	54	0.4	1	36	0.3	1	65	0.3	5	94	0.4	1	153	0.5
Japan	-	-	-	2	86	0.6	5	225	1.3	6	261	1.0	5	421	1.3
Others	11	406	3.2	1	345	2.6	8	403	2.4	3	497	2.0	9	713	2.3
Total	187	12,383	100.0	185	13,581	100.0	185	16,893	100.0	212	24,932	100.0	242	31,626	100.0

Source: Sri Lanka Customs

表-7 スリランカの日本向け有望衣料品例

Promising Items	Men's	Ladies'	Children's
JACKET (SHELL, FABRICS; PE100, C100, T/C JACKET WITH PADDING LINED JACKET UN-LINED JACKET	0	0	00
SKI-WEAR (PE100)	0	0	000
WOVEN CASUAL WEAR SHIRTS & BLOUSE PANTS & SKIRT ONE PIECE, DRESS SUIT	0	00	000
KNITTED CASUAL WEAR (C100 ETC.) T-SHIRTS, PORO SHIRTS TRAINER, JOGGING WEAR	0	00	0
SYNTHETIC WOVEN WEAR (PE100 ETC.) BLOUSE, SKIRT, PANTS		000	
DENIM WEAR PANTS, SKIRT, JACKET	0	00	000

Remark: Numbers of circulars indicate promising degrees by items.

Source: Comments by Japanese experts who visited factories in Sri Lanka to provide technological guidance.

表-9 衣料品生産管理上の改善措置例 (1/2)

	Problems	Measures
Fabrics and Auxiliary Materials	<ul style="list-style-type: none"> • Problems arising from defects in fabrics (uneven dyeing, stained fabrics, weaving cracs, uneven weaving, biased knit fabrics, fabrics with different lengths and widths, insufficient color fastness for washing and rubbing, etc.) • Troubles with auxiliary materials and accessories (snap buttons of uneven hardness, poor quality fasteners, thin inner linings, etc.) 	<ul style="list-style-type: none"> • Selection of reliable suppliers of good quality fabrics and auxiliary materials • Implementation of in-house inspection of fabrics and auxiliary materials before cutting, sewing or putting on
Work Environment	<ul style="list-style-type: none"> • Poor lighting (i.e., areas for sewing, band knives, inspection and trimming. Offices and meeting rooms are poorly lit in general.) • Low production efficiency and troubles with finishing, such as stains in rooms kept at unusually high temperatures (especially in pressing areas) 	<ul style="list-style-type: none"> • Installation of proper lighting • Maintenance of proper in-house temperature
Production Efficiency	<ul style="list-style-type: none"> • Inefficient production lines and process layouts (improper layouts of production processes, position and direction of machines, etc.) • Shortage of proper machinery and equipment (multi-needle sewing machines, rail cutters, etc.) • Lack of in-house communication (workers' indifference to linkage of processes) 	<ul style="list-style-type: none"> • Arrangements for efficient production lines and use of side tables, bins, waste boxes, etc. • Arrangements for and maintenance of proper machinery and equipment • Maintenance of good communication and sharing of information with workers in factories

表-9 衣料品生産管理上の改善措置例 (2/2)

	Problems	Measures
Quality Control	<ul style="list-style-type: none"> • Lack of awareness of the need to identify causes for defects and find measures to solve or improve (For example, stains are caused by machine oil or dust on the floor. Broken needles, pins, staples, etc. left in garments reflect improper management of these materials.) • Insufficient awareness or knowledge of required quality and inspection standards in foreign countries, including Japan • Lack of detailed quality checks and sophisticated workmanship required for the Japanese market (insufficient trimming, sewing thread breaks, needle holes, skip stitching, broken fabrics, incorrect positioning of buttons, etc. are not acceptable) • Dependence on inspection at the final stage of finishing (resulting in losses and inefficiency in when defects are produced prior to finishing) 	<ul style="list-style-type: none"> • Proper organisation, orderliness, cleanliness, and neatness of factories and proper management of needles, pins, staples, etc. including arrangements for iron detectors. • Recognition of requirements for foreign countries and implementation of required quality control • Implementation of detailed quality checks • Implementation of inspections at various stages of processes, including inspection of fabrics

Source: Comments by Japanese experts who visited garment factories in Sri Lanka to provide technological guidance.

表-10 OECDの主要国別宝石・宝飾品輸入(1990)

(Unit: Million US\$)

SITC Codes	OECD Total	Japan	USA	Canada	Australia	Germany	U.K.	France	Italy
667.2&3~ 897.3&4	31,714	156	1,669	56	127	681	3,946	628	2,494
667.2									
~3	24,187	138	1,249	30	122	214	3,773	102	14
667.2	22,005	134	1,095	26	78	120	3,701	56	11
667.3	2,182	4	154	4	44	94	72	46	3
897.3									
~4	7,527	18	420	26	5	467	173	526	2,480
897.3	7,376	17	415	24	5	441	156	497	2,458
897.4	151	1	5	2	-	26	17	29	22

Remark: Gems and Jewellery are covered under the following codes of SITC (Rev.3).

667.2 Diamonds, Whether or Not Worked,

667.3 Precious & Semi-precious Stones

897.3 Jewellery of Gold, Silver, Platinum Group Metals & Goldsmiths', etc.

897.4 Other Articles of Precious Metal/Rolled Precious Metals, N.E.S.

Source: OECD Foreign Trade Statistics (Series B)

表-11 OECD諸国の品目別宝石・宝飾品輸入 (1/3)

1) Diamonds, Whether or Not Worked (SITC 667.2)

(Unit: Million US\$)

		1988	1989	1990
OECD Total		19,233	20,867	22,005
Top Ten Countries/Area of Origin	U King	3,021	3,245	3,701
	Israel	2,460	2,692	2,813
	Bel Lux	2,184	2,442	2,465
	India	2,116	2,397	2,244
	USA	792	989	1,095
	S Africa	684	816	695
	Switzld	613	611	662
	Bermuda	608	602	604
	USSR	573	599	501
	Hong Kong	410	462	420
From Major Asian Countries/Areas				
	Thailand	82	162	228
	Philippines	1	3	4
	Malaysia	34	52	73
	Indonesia	1	0	1
	Singapore	13	43	60
	Sri Lanka	51	84	93
	India	2,116	2,442	2,244
	China	11	6	11
	R Korea	0	0	1
	Taiwan	1	3	4
	Hong Kong	410	413	420

Source: OECD Foreign Trade Statistics (Series B)

表-11 OECD諸国の品目別宝石・宝飾品輸入 (2/3)

2) Precious & Semi-precious Stones (SITC 667.3)

(Unit: Million US\$)

		1988	1989	1990
OECD Total		1,679	1,977	2,182
Top Ten Countries /Area of Origin	Thailand	351	426	544
	Colombia	185	228	197
	Hong Kong	166	202	181
	Switzld	116	147	168
	Brazil	107	130	154
	USA	84	118	130
	Germany	77	91	94
	U King	64	80	84
	India	64	63	73
	Sri Lanka	55	60	72
From Major Asian Countries/Areas				
	Thailand	351	426	544
	Philippines	1	1	1
	Singapore	3	3	6
	Sri Lanka	55	56	73
	India	64	80	84
	China	3	4	4
	R Korea	5	4	7
	Taiwan	11	8	10
	Hong Kong	166	228	197

Source: OECD Foreign Trade Statistics (Series B)

表-11 OECD諸国の品目別宝石・宝飾品輸入 (3/3)

3) Jewellery of Gold, Silver, Platinum Group Metals & Goldsmiths' (SITC 897.3)

(Unit: Million US\$)

	1988	1989	1990
OECD Total	3,392	6,623	7,376
Top Ten Countries/Area of Origin			
Italy	925	2,351	2,458
Germany	341	Hong Kong 637	Hong Kong 647
Hong Kong	321	France 445	Thailand 536
France	262	Thailand 440	France 497
Brunei	259	Germany 382	Germany 441
USA	181	USA 306	USA 415
Thailand	169	Brunei 301	Brunei 239
U King	147	Switzld 241	Switzld 219
Switzld	145	Israel 199	Israel 214
S Arabia	106	U King 168	Singapore 204
From Major Asian Countries/Areas			
Thailand	169	440	536
Philippines	0	2	3
Malaysia	6	28	23
Indonesia	5	9	11
Singapore	35	76	204
Sri Lanka	2	2	3
India	37	101	150
China	8	14	24
R Korea	3	20	28
Taiwan	13	28	26
Hong Kong	321	637	647

Source: OECD Foreign Trade Statistics (Series B)

表-12 日本の宝石・宝飾品輸入 (1/3)

1) Diamonds, Whether or Not Worked (SITC 667.2)

(Unit: Million US\$)

		1988	1989	1990
World Total		2,078	2,233	2,547
Top Ten Countries/Area of Origin	Bel Lux	570	637	682
	India	556	601	657
	Israel	527	567	629
	USA	221	242	301
	Hong Kong	67	54	83
	USSR	55	50	61
	Thailand	25	30	45
	U King	24	24	21
	Nethlds	8	8	14
	Switzld	8	4	12
From Major Asian Countries/Areas				
	Thailand	25	30	45
	Singapore	3	1	12
	Sri Lanka	1	4	5
	India	556	601	629
	China	1	1	2
	Hong Kong	67	50	83

Source: OECD Foreign Trade Statistics (Series B)

表-12 日本の宝石・宝飾品輸入 (2/3)

2) Precious & Semi-precious Stones (SITC 667.3)

(Unit: 1,000 US\$)

	1988	1989	1990
World Total	471,009	519,025	609,405
Top Ten Countries/Area of Origin			
Thailand	154,037	196,651	224,007
Colombia	98,325	99,806	102,235
Hong Kong	64,803	71,915	93,425
Sri Lanka	42,190	32,416	41,293
Australia	32,668	30,856	31,139
Brazil	23,578	25,443	28,663
India	13,448	15,980	18,815
USA	10,766	10,809	15,161
Germany	7,693	6,730	11,769
Burma	5,971	5,850	9,761
From Asian Countries/Areas			
Thailand	154,037	196,651	224,007
Philippines	-	10	57
Malaysia	22	188	162
Indonesia	-	7	35
Singapore	922	1,810	2,313
Sri Lanka	42,190	32,416	41,293
India	13,448	80,086	18,815
China	2,034	3,588	1,532
R Korea	976	982	993
Taiwan	1,293	1,383	2,200
Hong Kong	64,803	71,915	93,425

Source: OECD Foreign Trade Statistics (Series B)

表-12 日本の宝石・宝飾品輸入 (3/3)

3) Jewellery of Gold, Silver, Platinum Group Metals & Goldsmiths' (SITC 897.3)

(Unit: 1,000 US\$)

		1988	1989	1990
World Total		528,742	725,518	873,555
Top Ten Countries/Area of Origin	Hong Kong	184,852	Hong Kong 208,236	Hong Kong 208,527
	Italy	141,728	Italy 171,142	Italy 186,635
	Thailand	67,671	Thailand 97,769	USA 124,593
	France	45,421	USA 86,169	Thailand 110,473
	USA	31,574	France 65,207	France 98,407
	Switzld	9,705	Germany 15,748	Switzld 22,961
	Germany	9,453	Switzld 15,483	Spain 21,371
	Singapore	7,524	Spain 10,668	Singapore 19,565
	Spain	6,692	Singapore 10,538	Germany 19,222
	U King	6,442	U King 10,416	U King 18,631
From Asian Countries/Areas				
	Thailand	67,671	97,769	110,473
	Philippines	56	81	402
	Malaysia	195	222	313
	Indonesia	2,333	102	125
	Singapore	7,524	10,538	19,565
	Sri Lanka	299	229	814
	India	1,019	8,136	13,199
	China	339	3,779	2,228
	R Korea	1,795	3,007	2,634
	Taiwan	3,383	5,046	4,761
	Hong Kong	184,852	208,236	208,527

Source: OECD Foreign Trade Statistics (Series B)

表-13 米国の宝石・宝飾品輸入 (1/3)

1) Diamonds, Whether or Not Worked (SITC 667.2)

(Unit: Million US\$)

		1988	1989	1990
World Total		4,325	4,375	3,998
Top Ten Countries/Area of Origin	Israel	1,224	1,293	1,178
	Bel Lux	1,101	1,117	1,010
	India	1,002	1,082	917
	U King	387	300	350
	Switzld	141	243	86
	Hong Kong	104	101	81
	S Africa	91	68	79
	Zaire	50	63	66
	Nethlds	48	46	40
	Brazil	33	42	27
From Major Asian Countries/Areas				
	Thailand	10	12	11
	Singapore	2	4	4
	Sri Lanka	0	0	0
	India	1,002	1,117	917
	China	1	0	1
	R Korea	0	0	0
	Taiwan	0	1	0
	Hong Kong	104	68	79

Source: OECD Foreign Trade Statistics (Series B)

表-13 米国の宝石・宝飾品輸入 (2/3)

2) Precious & Semi-precious Stones (SITC 667.3)

(Unit: Million US\$)

		1988	1989	1990
World Total		461	546	523
Top Ten Countries/Area of Origin	Thailand	109	115	148
	Colombia	67	84	61
	Brazil	47	67	61
	Switzld	46	57	57
	Hong Kong	43	53	37
	Israel	29	37	34
	India	27	33	26
	Germany	20	28	24
	U King	11	12	16
	France	9	10	13
From Major Asian Countries/Areas				
	Thailand	109	115	148
	Singapore	1	-	2
	Sri Lanka	5	12	16
	India	27	33	34
	China	1	1	1
	R Korea	3	3	3
	Taiwan	7	4	3
	Hong Kong	43	53	37

Source: OECD Foreign Trade Statistics (Series B)

表-13 米国の宝石・宝飾品輸入 (3/3)

(Unit: Million US\$)

		1989	1990
World Total		2,393	2,347
Top Ten Countries /Area of Origin	Italy	1,181	1,082
	Hong Kong	259	258
	Thailand	200	226
	Israel	156	157
	Peru	113	116
	Domi-Rep	80	76
	Mexico	47	71
	India	47	41
	Spain	25	29
	France	22	23
From Major Asian Countries/Areas			
	Thailand	200	226
	Philippines	1	1
	Malaysia	10	14
	Indonesia	4	4
	Singapore	10	6
	Sri Lanka	0	0
	India	47	71
	China	2	6
	R Korea	16	23
	Taiwan	9	8
	Hong Kong	259	258

Source: OECD Foreign Trade Statistics (Series B)

表-14 米国の宝飾品貿易パターン

(Unit: Million dollars, %)

Exports			Imports		
	<u>Value</u>	<u>Share</u>		<u>Value</u>	<u>Share</u>
Canada & Mexico	54	9.9	Canada & Mexico	77	2.5
European Community	101	18.6	European Community	1,231	40.7
Japan	150	27.6	Japan	29	1.0
East Asia NIEs	57	10.6	East Asia NIEs	1,000	33.0
South America	22	4.1	South America	166	5.5
Other	159	29.3	Other	524	17.3
World Total	542	100.0	World Total	3,028	100.0

Top Five Countries					
	<u>Value</u>	<u>Share</u>		<u>Value</u>	<u>Share</u>
Japan	150	27.6	Italy	1,090	36.0
Switzerland	95	17.5	Hong Kong	368	12.2
Hong Kong	36	6.7	Thailand	271	9.0
France	33	6.1	Israel	158	5.2
Canada	30	5.5	Korea, South	155	5.1

Source: U.S. Department of Commerce: Bureau of the Census; International Trade Administration.

表-15 OECDの主要国別ゴム製品輸入

(Unit: Million US\$)

SITC Codes	OECD Total	Japan	USA	Canada	Australia	Germany	U.K.	France	Italy
621, 625									
&629	20,363	2,288	1,843	884	38	3,055	1,421	2,701	1,554
621	3,254	175	452	85	3	607	206	305	396
625	13,008	1,736	893	645	28	1,657	959	2,009	805
629	4,101	377	498	154	7	791	256	387	353

Remark: Rubber-based Products are covered under the following codes of SITC (Rev. 3).

621 Materials of Rubber

625 Rubber Tyres, Interchangeable Tyres, Tyre Flaps & Inner Tubes

629 Articles of Rubber, N.E.S.

Source: OECD Foreign Trade Statistics (Series B)

表-16 OECD諸国のゴム製品輸入

(Unit: Millions US\$, %)

	1985	1987	1988	1989	1990	Average Annual Growth Rates (1985-1989)
World Exports Total	10,056	15,030	17,489	17,997		15.6
OECD Imports Total	8,001	12,768	14,967	15,753	20,234	17.2
From Non-OECD	1,150	1,673	2,035	2,129	2,358	15.3
From Asia	719	1,017	1,261	1,281	1,473	15.4
(Major Countries/Area)						
USA	2,639	3,149	3,456	3,816	3,764	7.4
From Asia	481	533	575	546	596	4.4
Japan	186	437	600	707	743	31.9
From Asia	23	63	100	117	132	41.8
EC	4,376	7,937	9,290	9,428	11,411	21.1
From Asia	121	276	373	384	496	32.6

Source: OECD Foreign Trade by Commodities, UN Monthly Bulletin of statistics