

2. 現在の外国投資政策

(1) 製造業投資に対する優遇措置

現在の製造業部門に対する主な優遇措置は「1986年投資促進法」および1991年11月の同法改正、および1992年度以降の各年度予算案発表によっている。

1) 一般的な奨励制度

パイオニア・ステータスまたは投資税額控除の認可は、通産大臣が定める振興事業および製品に関する優先度に応じて決定される。

ア. 創始産業資格（パイオニア・ステータス）

パイオニア・ステータスを認められた企業は、所得税の一部免除を受けることができ、法定所得の30%についてのみ課税される。減税期間は、通産大臣が決定する生産開始日から5年間となっている。期間の延長は認められない。

政府は国家にとり重要とみなされるプロジェクトに対して、最高100%の免税をケースバイケースで考慮することがある。そうしたプロジェクトは資本集約的かつハイ・テク・プロジェクトなどである。

イ. 投資税額控除（ITA）

同控除を認められた企業は、プロジェクト認可日から5年以内に生じた適格資本支出に対して最高60%までの控除が受けられる。この控除は賦課年度の法定所得の70%を相殺するのに利用することができる。残りの30%は現行の法人税率で課税される。未利用の控除は、その全額が利用されるまで次年度に繰り越せる。

ウ. 再投資控除（RA）

このRAは、以下の目的のために適格資本支出を行う企業に与えられる。

- 生産能力の拡大
- 生産設備の近代化、品質向上化
- 関連製品の多様化

この再投資控除により、企業が実施する適格資本支出のうち50%が控除される。

2) 輸出奨励制度

輸出奨励制度については次節で詳述するものとする。

3) 研究開発 (R & D) に対する奨励措置

- ア. 研究開発を行うために設立された企業に対し、イ. 5年間の免税措置、ロ. 免税期間の累積の免税期間後への繰り越し、が認められる。
- イ. 事業当事者または代理人が直接行った将来の収益に結びつく性質の研究に対する経費は二重控除の対象となる。大蔵大臣が認定した研究への支出も二重控除が認められる。
- ウ. 認定を受けた研究に使用される建造物には、初年度10%、年次2%の工業用建造物控除が認められる。
- エ. 認定を受けた研究のために使用されるプラント、および機械は減価償却の対象となる。
- オ. 認定された研究機関への寄付金は、二重控除の対象となる。
- カ. 持ち株/関係/関連会社のためにR & Dプロジェクトを遂行している承認を得た企業に対して、10年間に発生する適格資本支出の100%の投資税額控除を認める。ただし、各年の法定所得の70%を限度とする(1993年10月29日より適用)。
- キ. 自社内でR & Dを行っている企業には、10年間にわたり適格資本支出の50%の投資税額控除が認められる。ただし、各年の法定所得の70%を限度とする(1993年10月29日より適用)。
- ク. 承認を得た研究機関あるいは企業が研究目的で使用している建物は、工業用建物と認定する(1993年10月29日より適用)。

4) 訓練に対する奨励制度

- ア. 技術あるいは職業訓練を行おうとする会社に対し、10年以内に生じた適格資本支出に対する100%の投資税額控除が与えられる。この控除は法定所得から控除されるが、各賦課年度の控除額は法定所得の70%までを限度としている。
- イ. 訓練に使用される機械、備品及び材料に対する輸入関税、販売税及び物品税は免税の資格を有する。
- ウ. 認定された訓練に係る支出に対して二重控除が与えられる。従業員が認定済の訓練機関で訓練を受けた場合、支出に対する二重控除が自動的に与えられる。

ただし、この優遇措置はマレーシア人従業員50名以下を雇用する会社に対してのみ適用される。

- エ. マレーシア人従業員50名以上を雇用する会社は、人的資源開発基金（HRDF）による訓練助成金を利用できる。ただし、会社は各従業員に対する報酬の1%をHRDFに支払わねばならない。
- オ. 工業用建造物控除（IBA）が、認定済の工業訓練に使用される建造物に支出した会社に与えられる。この奨励制度は、当初10%、年次2%の控除からなる。

5) 租税の減免

- ア. 居住および非居住企業に対する法人税は1993年まで34%であったが、1994年より32%、1995年より30%へ削減された。
- イ. 優遇税制：製造業に対する主要な優遇措置は、1986年投資促進法、および1967年所得税法に規定されている。1986年以降、優遇措置を大幅拡充してきたが、1991年11月以降、税制面での優遇策は合理化の方向に向かっている。

(2) 出資比率ガイドライン

外資に対する出資比率は弾力的に適用されている。ガイドラインは次のとおり。

- ア. 品輸出比率80%以上の場合、外資100%が認められる。しかし、一部の下請け業種（プラスチック加工、プレス金型など）は、原則合弁の方針となっている。
- イ. 品輸出比率50%以上～80%未満の場合、次の条件に適合すれば、外資100%が認められる。
 - ① 外国投資家の固定資産（土地を除く）への投資が5,000万リンギ以上か、少なくとも50%以上の付加価値を持つプロジェクトで、かつ、
 - ② 当該企業の製品が、既存の国内市場向けに地場生産されている製品と競合しないこと。
- ウ. その他の製品輸出比率51～79%の場合、外資出資比率は最高51%まで認められる。さらに、技術水準、波及効果、投資規模、立地場所、付加価値、現

地調達の度合いなどにより、最高79%まで認められることもある。

- エ. 製品輸出比率20~50%の場合、技術水準、波及効果、投資規模、立地場所、付加価値、現地調達の度合いなどにより外資出資比率は、30~51%の範囲で認められる。
- オ. 製品輸出比率20%の場合、外資出資比率は最大30%の範囲でしか認められない。
- カ. 先端技術製品、政府により定められる優先業種製品を国内向けに生産する場合、外資出資比率は最大100%まで認められる場合もある。

(3) 工業調整法 (ICA) による工業ライセンス取得

株主資本250万リング以上、または常備従業員75人以上、の規模で製造活動を行う企業は、1975年工業調整法に基づくライセンス取得義務がある。一方、工業ライセンスの申請が免除される企業は、出資比率、雇用などの制約からも免除となる。

ライセンス取得企業が、生産能力の拡大あるいは製品の多様化を実施する際に、内容、条件に応じて、申請が必要な場合と報告義務だけの場合がある。

(4) 現地資金調達規制

- ア. 非居住者支配企業 (NRCC、いわゆる外国企業) は、マレーシアで設立された金融機関から少なくとも与信枠の60%を得ることを条件に、管理当局の許可なしに、国内すべての供給源から1,000万リングまでの借り入れを行うことができる。
- イ. NRCCによる国内での1,000万リング以上の借り入れは、管理当局の許可が必要。許可は、必要性、国内での与信状況、当該企業の株主資本総額、海外からの5年以上の長期借り入れの状況など、に基づいて出される。

(5) 送金・再投資

- ア. 1回の支払いが5万リング以上、あるいは外貨による5万リング相当を超える送金については書式の記入を求められる。資金の用途 (外国株式の取得、非居住者への信用供与ほか) により、かつ、それが国内での信用供与を伴う場合は、

当該銀行は管理当局へ照会することになっている。

- イ. ロイヤルティーの送金は、技術援助協定が政府の承認を受けていれば規制はない。通常、ロイヤルティーの場合は、総売上高の1～5%を限度とするよう要請される。
- ウ. 利益の再投資には優遇措置が設けられている。行政指導など強制的な姿勢はない。

(6) 工業所有権

- ア. 1983年特許法、および1986年特許規制により工業所有権を保護。特許権は交付の日より15年後に消滅。
- イ. 1976年商標法、および1983年商標規則により商標を保護。登用商標の定期更新、継続使用が可能、また、商標権の保護期間制限はない。
- ウ. 1987年著作権法(1987年12月1日施行。1969年著作権法は、新法制定により廃止。)により、コンピュータソフトなども保護。期間は50年。

(7) 外国人の雇用

- ア. マレーシア人が訓練を受けて、究極的にあらゆる職種において雇用されるようにするのが、政府の方針である。
- イ. 外国企業の場合は、専門知識や能力を有するマレーシア人が少ない分野で外国人の雇用が必要な場合に特定の「外国人ポスト」が認められる。
- ウ. 外資の払い込み資本金が200万米ドル以上の企業では、1人のキーポストを含む5人の外国人ポストが認められる。必要に応じて外国人ポストの追加が認められることもある。
- エ. 外資の払い込み資本金が200万米ドル未満の企業では、外国資本参加規模(おおむね50万リングでキーポストを考慮)や条件付き(マレーシア人の訓練など)で外国人ポストが認められる。

3. 技術提携促進政策

(1) 「技術移転」契約の形態

マレーシアにおける「技術移転」契約の形態は、以下の形式をとっている。

1) 合弁事業契約

2 またはそれ以上の当事者間の合弁事業関係を明確にする基本的な契約で、合弁事業の名称と目的、株式の保有、取締役会の構成、財務、ノウハウ、人事、資産、さらに清算が可能となる諸条件を規定する。契約当事者の財務およびマネジメントその他の権利またはこうした権利を決定する際に採る方法もはっきりと規定される。

2) 技術援助契約

この目的は、プロジェクトの設備取付けおよび運営のための技術的な援助を得るため、移転する技術の詳細並びに移転の条件が規定される。製品が競争力を持つためには、通常、専門の技術情報とサービスが必要である。この契約には、科学および技術援助、技術サービス並びに訓練およびマネジメントの援助を提供（当該契約の有効期間中に）することも含まれる。

技術援助および技術サービスという範囲は、ノウハウおよび特許の範囲外のものに限定する。

3) ノウハウ契約

知的所有権の移転について契約当事者を拘束する。この契約は通常、製法と製造工程および工業技術に関する具体的な情報をカバーする。独占ノウハウは、提供者が開発した秘密の化学的製法から特別な製造技術まで様々なものになる可能性がある。

ノウハウとは、技術援助と特許の中間に位置するものである。ノウハウは、包括的な技術情報のもとで、その情報のかなりの部分が秘密にされ、その所有権に技術および/またはマーケティング面の利点をもたらすものである。特許の所有権と異なり、ノウハウの所有権は、第三者が特許が認められていないノウハウの重要部分を開発し、

利用することを禁ずる法的手段を持っていない。従って、秘密保持の条項は、ノウハウ契約の基本である。

4) ライセンス契約／特許契約

ア. ライセンス契約

これは、製品を製造し販売するために所定の地域に対し、すべての権利（法律で認められた権利を除く）をライセンシーに譲渡すると規定する契約である。この契約には、第三者にサブライセンスを付与する（ライセンシーの）権利も盛り込むことができる。通常のライセンス契約では、ライセンサーは、特許、商標および技術援助を含む工業所有権および／または専門技術を利用する権利をライセンシーに付与、売却または賃貸する。

イ. 特許契約

通常、特定の技術的発明を利用する独占的または非独占的な権利をカバーする。国は、特許法を通じて、特許の所有権（特許権者）に一定期間にわたり特定の独占的な権利を付与する。この契約は主として、その特許が認められた国の領土内で他の者が発明品、技術または製法の製造、利用および販売を行うことを禁ずる権利に関するものである。

5) 商標契約

通常、周知の登録商標／商品名を使用する独占的または非独占的な権利をカバーする。特許と同様に、商標は財産権を構成する。商標は、他と識別できる視覚的な、時として聴覚的な言葉もしくは図案（記号）あるいはそれらの組合せで、企業が自社の商品またはサービスであることを一般の人々に示すために付すもの。商標は、それによって異なるメーカーの製品を消費者が区別することができるので、重要な役割を果たしている。また、その商品が一定水準の品質を有することを保証する役目も果たしている。

6) マネジメント契約

これは、2またはそれ以上の当事者間で締結される契約であり、それによって1契約当事者がその会社の総括経営に対し責任を負い、取締役会に対しては報告の責任を負う。

この契約では、専務取締役の権限、報酬さらにその職務に伴う特典を規定すること

ができる。この契約ではまた、財務、技術、管理、マーケティングなどの経営上の他の業務についても規定することができる。

7) 販売委託契約／購入契約

ア. 販売委託契約

これは、製品の販売促進など他の販売活動を含む、特定の販売地域で製品を販売する権利の付与に関わる契約である。

イ. 購入契約

これは、生産者がその製品を一定の期間にわたり、その購入者に一定数量販売するかまたは一定の契約価格で販売することを義務づける契約である。

8) ターンキー契約

これは、1 契約当事者がプラントの建造およびその操業に責任を負う 2 またはそれ以上の当事者間で締結される契約である。プラントの性格および必要な技術の水準により様々であるが、ターンキー契約の請負業者は、技術の所有権か、機械類の納入者か、コンサルタント業務を行っているエンジニアリング会社のいずれかになる。

9) その他の契約

ア. サービス契約

基本的には、上記の諸契約の中に盛り込むことができる特別な契約または専門契約である。

イ. エンジニアリング・サービス契約

この契約は短期的な契約で、通常、エンジニアリング・サービスを提供する側が遂行しなければならない技術作業を列挙している。

ウ. 供給契約

これは基本的には、完成品に必要な原材料・部品の供給を保証するための契約である。

エ. フランチャイズ契約

これは、商品またサービスを一手販売する権利を付与する契約であり、評判が高い商標およびサービス・マークが関係してくることが多い。

(2) 技術導入動向

MIDAおよび通産省によると、1975年～1994年12月までに認可されたマレーシアの技術移転の総計は2,360件であった。その動向を5年毎にみると、1975年～1979年が313件、1980年～1984年が589件、1985年～1989年が677件、そして1990年～1994年は781件と確実に増加している。

1975年から1994年までの国別合計では、第1位に日本がランクされ940件で、全体のほぼ4割を占めている。第2位は米国で275件、第3位は英国の259件、以下、ドイツ107件、オーストラリア98件、香港80件、シンガポール73件、インド71件、韓国53件などと続いている(表3-3-9参照)。

業種別合計(同)では、第1位が電気・電子機器で530件、第2位は化学の304件、そして第3位には輸送機器がランクされ256件となっている(表3-3-10参照)。

表 3 - 3 - 9 国別技術移転契約動向

(単位：件数)

	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994*	合計	
日本	22	21	7	32	21	32	35	33	46	39	33	38	37	54	87	82	92	69	91	69	940	
英国	10	6	4	13	11	20	17	6	19	11	14	21	17	17	21	8	14	12	8	10	259	
米国	6	4	1	9	8	11	14	10	18	12	13	12	12	22	23	10	18	10	34	28	275	
ドイツ	-	1	4	6	11	9	11	10	2	2	3	2	5	5	6	8	5	6	3	8	8	107
オーストラリア	3	2	1	-	4	10	5	6	2	5	3	9	3	16	2	7	4	5	8	3	98	
香港	1	-	3	3	2	9	2	3	2	7	4	7	7	5	9	3	6	3	4	-	80	
インド	3	5	8	7	5	5	4	4	4	2	6	1	-	2	2	1	1	3	6	2	71	
シンガポール	3	2	2	1	2	4	7	5	3	8	2	3	4	4	3	6	4	1	3	3	6	73
韓国	-	1	-	1	-	-	-	2	4	6	1	3	1	-	3	10	2	9	8	2	53	
フランス	2	4	-	-	2	-	7	-	4	1	-	4	3	2	4	-	6	5	4	3	51	
スイス	-	-	-	2	1	-	3	1	2	2	1	1	1	3	2	1	1	3	5	-	29	
ノルウェー	-	-	-	-	1	1	-	2	1	2	5	-	2	1	-	1	1	2	-	1	20	
イタリア	1	1	-	1	1	2	-	-	-	-	2	1	1	-	3	3	-	1	-	-	17	
パナマ	-	-	3	-	1	1	-	1	-	-	-	5	1	-	-	-	-	-	-	1	13	
その他	7	6	-	7	17	10	26	11	24	22	9	16	16	19	33	15	1	7	11	3	274	
合計	58	53	33	82	87	114	131	94	131	119	96	123	110	150	198	155	165	140	185	136	2,360	

注：*1995年5月暫定値

出所：通産省、MIDA

表 3-3-10 業種別技術移転契約動向

(単位：件)

	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994*	合計
電気・電子機器	17	9	5	21	15	19	16	19	15	21	20	12	29	37	40	41	45	38	69	42	530
金属製品	8	3	5	7	16	6	14	7	12	3	9	22	21	17	7	4	13	6	11	5	196
化学	3	-	4	19	8	11	21	5	15	17	16	15	18	29	27	24	21	19	20	12	304
輸送機器	5	4	-	5	7	10	11	11	22	17	20	15	4	1	15	18	16	28	25	22	256
食品及び飲料水	4	7	2	2	8	14	15	4	21	6	10	8	8	16	21	14	9	3	15	4	191
繊維、衣料	6	7	2	4	-	8	5	2	5	6	1	7	2	6	4	7	6	7	3	1	89
一次金属	-	5	3	3	5	7	10	13	5	5	1	1	2	-	6	4	7	2	5	4	88
木材及び木製品	4	1	6	5	4	-	-	4	1	6	-	4	1	-	-	5	4	-	1	-	46
パ。印。紙、印刷	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	4	1	3	-	4	4	2	3	1	25
出版	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ゴム及びゴム製品	6	-	1	2	5	8	14	2	7	5	4	13	8	22	18	8	10	8	5	4	150
非金属鉱物製品	1	6	1	1	7	5	4	16	9	17	7	7	12	4	10	7	7	12	5	10	148
鉄及び観光	-	5	1	-	2	4	2	4	8	7	4	4	1	2	6	3	8	1	5	-	67
機械類	1	-	2	-	3	5	6	1	2	7	-	4	-	2	7	6	6	5	2	2	28
プラスチック	3	6	1	13	7	17	13	6	9	2	1	7	3	11	31	5	6	6	11	4	71
その他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
合計	58	53	33	82	87	114	131	94	131	119	96	123	110	150	198	155	165	140	185	136	2,360

注：*1995年5月暫定値

出所：通産省、MIDA

第4節 輸出促進政策

1. 輸出に関する基本政策

(1) 輸出政策の変遷

1960年代以降のマレーシアの輸出政策の変遷を概略的に追ってみると以下のようになる。

独立直後におけるマレーシアにおいては資源ベース産業の比重が大きく、輸出においても天然ゴムとスズが輸出総額の約7割を占めるというきわめて偏った構造を持っていた。このような構造を改めるための政策として、先ず政府は資源ベース輸出品目の多様化を目指した。

1970年代に入り、2大品目依存の構造から脱却を目指した輸出品目の多様化が進んだ。まず資源ベース品目では木材、パーム油が新しい輸出品目として登場し、1970年代末には両品目で輸出総額中2割以上のシェアを占めるに至った。また、1960年代から始まった輸入代替が進展するとともに、輸出工業の育成が始まった。輸出工業の中心に位置付けられたのは電気・電子部門であった。労働コスト面でのメリットを求め、海外からマレーシアへの労働集約的工程の移転が進んだ。

1980年代には、重工業分野の輸入代替を進める一方、後半以降においては輸出志向型の外国資本の受入を更に積極化した。1985年に始まった為替調整による経済環境の変化は日本の製造業企業の生産拠点の海外移転を促す効果をもたらし、マレーシア国内に生産拠点を移すことになった。その結果電気・電子機器分野を筆頭に輸出は更なる伸びを示した。

(2) 1990年代以後の輸出政策

輸出工業化政策の成功により、これまでのマレーシア経済発展のかなりの部分を輸出が担ってきた。政府としては、今後も経済発展の牽引者としての役割を輸出に期待している。

輸出に関する基本政策はおよそ以下のようにとまとめることができる。

1) 輸出構造の改善

品目の多様化は対外的な経済環境変化に強い体質を作り上げるための輸出品目多様化の努力は、すでに述べたように、以前から行なわれてきている。その具体的な課題は、輸出産業の発展にしたがって変わってきている。現在の課題は次の2点である。第1は製品輸出の比率を高めることである。すでに93年において73%（金額ベース）に達しており、2000年には81%の製品輸出比率を目標としている。第2に製品輸出における電気・電子機器分野への過度の依存を改善することである。

2) 世界的な自由貿易体制維持・発展への支持と協力

輸出を経済発展の主要な柱としているマレーシアは自由貿易体制の維持・発展を強く支持し、積極的に貢献する姿勢を表明している。それらは例えばGATTウルグアイ・ラウンドおよびそれに続くWTO体制構築への支持、また世界的な自由貿易体制実現へのステップとしてのAFTA-CEPTやEAECなど地域経済協力関係の構築への努力などである。またマレーシア自体の貿易制度についても定期的な見直しを行なって自由化を進める方針である。

3) 域内貿易の拡大、対途上国貿易の強化

欧州や北米における地域経済統合の動きは、それが対外的に開放的なものとなっても、また閉鎖的なものとなっても、マレーシアの輸出に対し、より厳しい競争を強いることになると予想される。

その備えとして重視されているのが、第一にアジア地域との貿易拡大の取組み、すなわちAFTA-CEPTやEAEC等であり、また第二は、さらに新しい市場を開拓する取組み、すなわち「南-南協力(SOUTH-SOUTH COOPERATION)」の拡大である。これらは、上述の世界的な貿易自由化へのステップとして位置付けられると同時に、他地域の経済統合が閉鎖的ブロック化の方向へ進んだ場合に備えた市場確保のための戦略でもあるという両義性をもっている。

4) 輸出製品の競争力強化・高付加価値化

競争力強化のための要件は幾つかあるが、中でも技術力の向上が最も重要である。そのため、現在、公的部門、民間部門をあげてのR&D活動強化、人材育成の強化が行なわれている。また工業製品の規格化、国際規格の取得促進といった取り組みも同様の範疇に含まれるであろう。

競争力の向上は上述の市場規模の拡大とも相関関係にある。すなわち、競争力の向上は市場の拡大をもたらすと同時に、市場の拡大→生産の拡大→スケールメリットの実現という図式によって競争力をさらに強化する。

技術力の向上はマレーシアが抱えるもう一つの課題解決にとっても必須の要件である。その課題とは輸出品の高付加価値化である。労働コストの上昇と労働人口の不足、また中国、ベトナムという新しい投資受入国の出現により、もはやマレーシアにおいて労働集約的な産業を立地するメリットは失われつつある。高付加価値化はこうした状況を解決する重要な方策と考えられている。

5) マーケティング力の強化

市場の開拓、あるいは開拓された市場への輸出品の一層の普及を図るためにはマーケティング力の強化も必要である。そのため近年旧MEXPOの組織と機能を拡大発展させた新貿易振興機関MATRADEの設立、欧州における常設展示、営業活動拠点施設の設置などを行なっている。

6) 輸出促進制度・手段の整備

輸出を促進するためのインセンティブや具体的な輸出活動を円滑化する各種の制度、機関の整備を進めるものである。ただし、輸出補助金的な性格を持つインセンティブは、貿易自由化の流れに逆行するものであるため、削減される方向にある。

2. 輸出促進のための制度・政策

上述の基本政策に沿って実施される輸出促進のための制度・政策はきわめて多岐にわたっている。これらの内、適用対象が自動車産業に限定されるのは(6)-2)のBrand to Brand Complementationスキームと(7)のExport Credit制度のみである。それ以外の制度は自動車部品産業を含めたいくつもの業種に適用される。

(1) 税制面の支援による促進制度

輸出促進を目的とした税制上の支援としては関税、間接税関連の免税、戻税と所得税関連の二重控除、税額控除等のインセンティブがある。

1) Free Zone(FZ)、Licensed Manufacturing Warehouse(LMW)

FZに立地する企業およびLMWの認定を受けた企業は原材料、部品、包装材料等の輸入に関し輸入税、物品税、販売税、サービス税を免除される。FZ、LMWは製品の全てを輸出することとされているが、20%までの国内向け販売も認められる。また、FZ、LMWへの販売は輸出とみなされるのでその他の輸出インセンティブの適用対象になる。

2) 免税(Exemption)

原材料、部品で国内での調達が可能かあるいは調達が可能であっても品質、価格面で受容しがたいと認められ、最終的にそれらを使用した製品の80%以上が輸出される場合にはそれら原材料、部品の輸入関税、販売税の免税を受けることが可能である。

3) 戻税(Drawback)

輸入した原材料、部品などを使用した製品を最終的に輸出する製造業者は輸入税、物品税、販売税の戻税を受けることが可能である。戻税の申請は輸出3ヶ月以内に行なわなければならない。一旦申請されると2週間以内に処理される。

4) 二重控除(Double Deduction)

所得税関連輸出信用保険料や輸出拡大を目的とした企業活動に関する支出については二重控除(Double Deduction)が認められる。

5) 税額控除(Allowance)

輸出を目的とした倉庫設備の建設費は税額控除(Allowance)の対象となる。控除額は初年度が10%でその後毎年2%となっている

6) 利用状況

今回の調査で確認できた各制度の利用状況は次のとおりである。

ア.FZ、LMW

最近のFZ、LMWの立地状況は下の表3-4-1および3-4-2のとおりである。

表3-4-1 FZ立地企業数

立地場所	1991	1992
Johor	8	5
Melaka	24	25
Selangor	4	4
Wilayah Persekutuan	21	22
Perak	19	23
その他	143	134
計	219	213

出所：「Laporan Tahunan」、関税局(Royal Customs and Excise Department)、1992年

表3-4-2 LMW工場数

立地場所	1991	1992
Johor	318	343
Melaka	41	50
N. Sembilan	35	44
Pahang	12	15
Terengganu	3	3
Selangor	167	213
Wilayah Persekutuan	101	121
Perak	77	90
Kelantan	10	10
Kedah	60	120
Perlis	6	9
Pulau Pinang/S. P.	217	257
Sabah	0	1
Sarawak	0	1
計	1,047	1,277

出所：表3-4-1に同じ

FZについては1991年と1992年の比較で立地企業数、出荷額とも若干の減少となっているが、長期的には増加傾向にある（1986年は101件であった）。地域的にはペナンに半分以上が集中している。LMW工場数は1992年だけで230件増加している（1988年は205件であった）。こちらは地域的に見るとFZよりは分散しており、ジョホールが300件以上と最も多いが、ペナン、セランゴールに200件以上、ケダ、クアラルンプールにも100件以上存在している。

イ. 免税、戻税の利用状況

1992年の免税件数は2,720件、戻税は同じく562件であった。過去の調査によると1987年第4四半期の戻税が179件という実績があるが、それに比較するとかなりの増加である（戻税だけで比較すると減少しているが、これはIMPの提言によって1988年からインセンティブの主力が戻税から免税に移ったため。関税インセンティブ全体としては増加している）。戻税の申請後の処理期間についても1987年に3週間以内だったのが現在では2週間以内になっているということであり、この点でも改善がみられる。

ウ. 二重控除、税額控除の利用状況

今回の調査では所得税関連のインセンティブについては正確な利用件数、金額等は明かにできなかった。しかし、内国税局(DEPARTMENT OF INLAND REVENUE)の担当官によると、これまで制度利用のために登録している企業は約4,000社であり、大雑把

な申請件数の推定は一ヶ月当たり100件以上であるという。ただしこの数字には1994年から廃止された輸出税額控除、所得減額に関する申請件数も含まれている。処理に要する期間は、担当者が数名ときわめて少ないために、2ヶ月以上要するとのことである。

(2) 輸出金融

公的な輸出金融制度としては輸出信用リファイナンス(ECR)がある。ECRにはPRE-SHIPMENT ECR (船積み前のもの)とPOST-SHIPMENT ECR (船積み後のもの)がある。前者は輸出者または間接輸出者(輸出品を製造し輸出者に販売する)に対し、契約額の80%を上限に輸出に必要な運転資金を提供するもので、期間は最長4ヶ月である。後者は30日以上信用ベースの輸出において、船積み後、輸出者に対して即時資金を提供するもので、こちらは契約額の100%まで可能、ただし上限は5,000万リングギである。期間は最長6ヶ月である。なお両者とも利用の条件として、輸出品目が適用除外リストに含まれていないこと、ローカルコンテンツ率(30%以上)、付加価値率(20%以上)等の基準を満たさなければならない。また、原材料等の輸入に対しては適用されない。ECRはマレーシア中央銀行(BANK NEGARA)のスキームであるが、実際の利用は一般の商業銀行を通じて行なわれる。金利はBANK NEGARAにより決定されるが、ECRの目的に従って市中金利よりも低く設定されるようになっている。1994年7月現在では6.5%(このうち1.5%は取扱い銀行のマージン)である。

ECRの利用実績は表3-4-3のとおりである。

表3-4-3 ECRによる割引総額

(単位 リンギ)

年	金額
1988	1,126,916,563
1989	2,370,992,772
1990	4,049,770,905
1991	5,194,601,331
1992	3,859,888,390
1993	3,523,941,034

出所：「ANNUAL REPORT」、BANK NEGARA、1989年～1994年の各年版

1992年を境にかなりの減少がみられるのは、同年からPRE-SHIPMENTについてFOREIGN INPUT LOAN(原材料等の輸入に対して適用された融資)が廃止され、POST-SHIPMENTについては限度額が50百万リングギに制限されたことによる。

(3) 輸出信用保険

マレーシアの輸出保険制度はマレーシア工業銀行(BANK INDUSTRY MALAYSIA)傘下のマレーシア輸出信用保険公社(MECIB)によって運営されている。同公社はCOMPREHENSIVE POLICY(輸出信用保険制度)およびBANKER'S EXPORT FINANCE INSURANCE POLICY(輸出金融保険制度)という二種類の制度を持つ。前者は輸出者、後者は輸出者に対し輸出金融を行なう金融機関を対象とした制度である。なお、輸出者は間接輸出する製造業者も含む。一定割合以上のローカルコンテンツを求める規定はなく、輸出される貨物は一部がマレーシアで製造・加工されていればよい。保険料は最高1%で仕向地の危険度、支払期間の長さによって異なる。輸出金融保険の保険料は金融機関を通して輸出者が支払う。付保の対象となる危険の種類はバイヤーリスク(輸入者の破産、輸入代金の不払、輸入者による貨物の受取拒否)とカントリーリスク(支払送金の阻害・遅延、輸入規制、輸入ライセンスの取消、戦争・革命その他の秩序混乱、政府〔=輸入者〕の不払、その他輸出者により管理不能なマレーシア国外の要因により発生するもの)であり、これらに対し最高で85%まで補償する。

MECIBの各制度を合わせた利用状況は表3-4-4のようになっている。

表3-4-4 MECIB制度利用実績

(単位 百万リンギ)

年	件数	金額
1988	173	782
1989	192	1,117
1990	250	1,641
1991	305	2,103
1992	353	2,820

出所: 「Annual Report 1992」、MECIB、1992年

自動車部品関連で現在付保中のものは二つの制度を合わせて19件(バッテリー、排気管、カー・オーディオ等)で、中東向けの案件が多い。

第6次マレーシア計画では、期間中にMECIB制度の利用を倍増させることが求められ

ている。付保件数、金額は、1988年の173件、782百万リングに対して1992年は353件、2,820百万リングと増加した(延べ件数では1994年で約2000件)。利用している商業銀行数は全38行中20行である。しかしMECIBによれば、必ずしも期待通りの普及状況ではないという。普及のための努力がされているにもかかわらず、実際の利用が伸び悩んでいる理由として、MECIBは、第一に、輸出のおよそ7割がLCベースで行なわれており、それによって、すでに取引の安全性がかなりの程度確保されていること、第二に、損失のカバー率が100%ではないことがあるのではないかとみている(ただし85%という水準は国際的にみても必ずしも低い水準ではない)。現在の利用はこうしたLCベース取引の不能な地域、危険度の高い仕向地への案件が中心となっている。具体的には中東地域向けの案件が多い。

(4) マーケティング面の支援

この分野では、旧MEXPOを拡大改組したMATRADEによる各種の輸出振興活動が支援策の中心となっている。他にヨーロッパや発展途上国等に市場を限定した支援も実行されており、今後重要な役割を果たすことが期待されている。

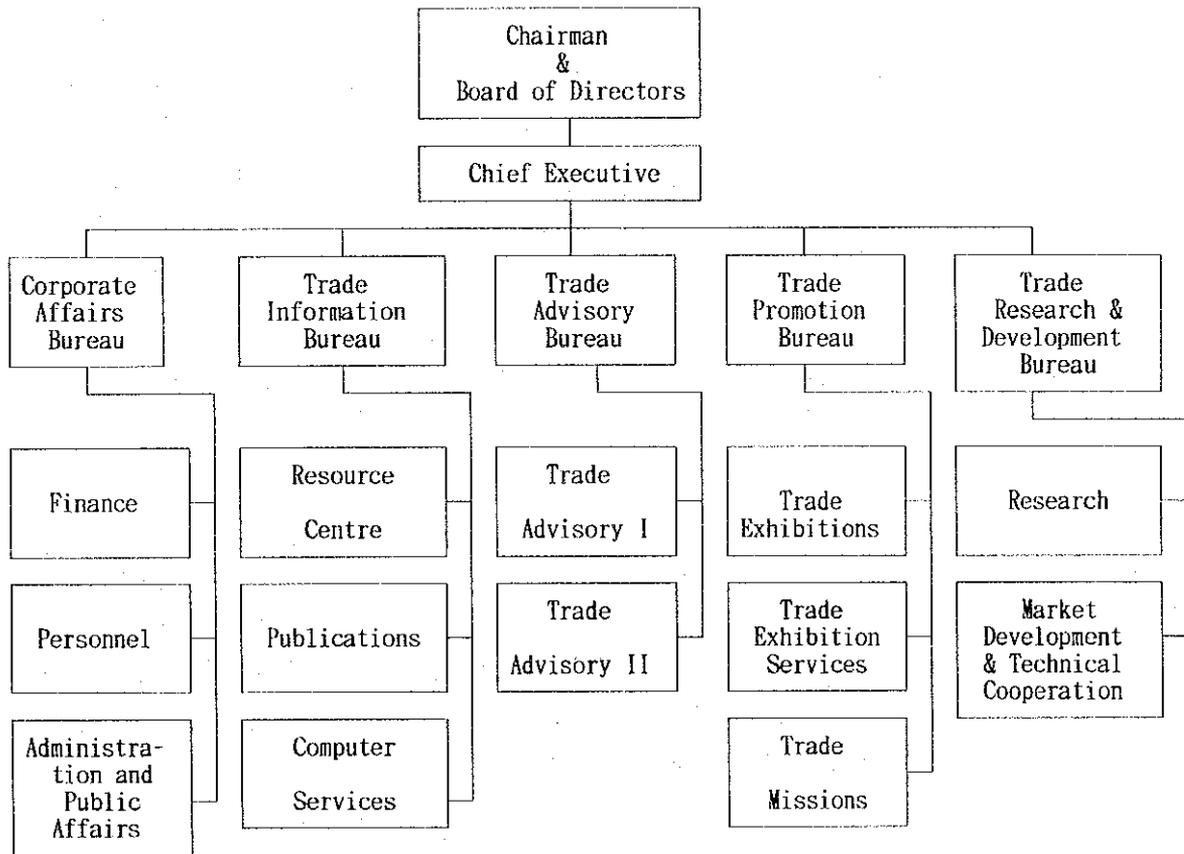
1) Malaysia External Trade Development Corporation (MATRADE)

MATRADEは通産省傘下の機関で、通産省内のユニットの一つであった旧MEXPOを拡大改組しCorporationとして発足した。1994年度予算演説においても貿易政策の柱として特に言及されている。

ア. 組織・予算

組織は図3-4-1のようになっている。現在機能強化のため、施設、人員とも大幅な拡充を行いつつあり、人員については旧MEXPOの約40人から2倍以上の108人となり、近い将来130人程度まで増員する意向である。予算は1993年度2,800万リング、1994年度2,100万リングである。1995年度も1994年度と同程度の配分が見込まれている。1987/88年度の旧MEXPO予算約200万リングと比較して大幅な増加である。

図 3 - 4 - 1 MATRADE の組織図



出所：MATRADEパンフレット

イ.各Bureauの活動

① Corporate Affairs Bureau

同Bureauは総務系部署であり、具体的な貿易促進事業とは関連がないので省略する。

② Trade Information Bureau

同Bureauは貿易関連資料の収集・整理、出版、コンピューターによる貿易統計、企業情報、見本市情報の処理を行なっている。保有の資料は図書館に配架され一般に利用されている。

コンピューターによる情報提供はハードコピーの形態で行なわれている。現在、より迅速な情報提供を可能にするためにシステム開発を行なっており、これに対しては設備、技術の面で日本からの支援がなされることになっている。

③ Trade Advisory Bureau

同Bureauは企業紹介、相談等の業務を行なっている。海外企業に関する問い合わせの場合はコンピューターに入力されている企業情報の検索、またダイレクトリーによる検索により情報を提供する。併せて訪問受入確約の取得、また交通手段の手配（交通費そのものは利用者負担）も行なう。これらのサービスはすべて原則無料である。

活動実績、今後の目標は表3-4-5の通りである。

表3-4-5 Trade Advisory Bureauの活動

(単位：件数)

項目	1994年		1995年
	上半期実績	下半期目標	目標
Trade Inquiries	1,662	1,500	4,000
Business Meetings /Visitors	372	500	500
In-coming Mission	5	-	15
Seminars/Workshops /Briefing for Other Agencies	6	8	20
Company Registration	225	250	500
International Tenders	129	50	200
Trade Complaints	14	-	-
Factory Visits	14	20	100

出所：MATRADE

④ Trade Promotion Bureau

同Bureauは見本市、ミッション派遣、常設展示等の業務を行なっている。1994

年の参加見本市数は24件（今後の予定を含む）で、開催地はアジア、欧州、北米、南米、中東の広い地域にわたっている。この他スウェーデン、南ア共和国、UAEの3カ国でマレーシア製品のPRを目的としたMALAYSIA WEEKを開催する（スウェーデンは既に4月に実施）。1994年のミッション派遣は8件（今後の予定含む）で、訪問先はアジア、欧州、北米、中東、アフリカである。

今年の対ASEANミッションは海洋レジャー器具、建設資材、食材、家具、コンピューター、軍用品、安全靴等を扱う50以上の民間企業、10以上の州およびその他公的機関が参加。商談会、セミナーへの出席者数はのべ約2,000人、商談件数は約900件、成約額（Potential）は約2億リングであった。

常設展示場では間口1.5m奥行き1m程度のスペースを一コマとして70コマの企業が展示を行なっている。展示者はメンバー企業に限られ、6ヶ月ごとに入れ替えが行なわれる。入れ替えに際しては新規の希望者が優先されることになっているが、新規を受け入れた上で余裕がある場合には継続、再利用も可能である。6ヶ月間のスペース使用料は300リングである。

⑤ Trade Research & Development Bureau

同Bureauは調査および海外との技術協力事業を担当している。これらの業務はMATRADE新設に当たって特に拡充が求められている分野であり、現在日本をはじめ各国の協力により機能強化が進められつつある。現在はまだ準備段階にあり十分な機能を発揮するに至っていない。マレーシアの特定商品の輸出可能性をさぐるための海外調査は殆ど行なわれていないようである。なおITAF4の実施も同Bureauの担当となっている。

⑥ Trade Commissions

現在世界23カ所に設置されている。本来はMITIに属していたものがMATRADEの海外支所となった。各CommissionにはTrade Commissioner 1名がマレーシアより派遣され、その下にローカル採用のMarketing Officer 1名と若干の事務職員がいる。月ごと、年ごとに設置国内の経済情報等に関する報告を行なう他、マレーシアとの貿易に関する具体的な問い合わせについても随時本国のMATRADEへ連絡する。Trade Commissionによる各年の定期報告に基づき、各国の基礎情報をまとめたCountry Profileが作成されている。今後は途上国への設置を拡大する計画である。

ウ. MATRADE登録企業制度

一般企業は企業概要、取り扱い品目等を記入した所定の様式を提出し年会費250リングを支払うことによってMATRADEの登録企業になることができる。登録企業は

MATRADEが提供する各種サービスの利用に際して優遇を受けられる。また、海外からの引合いに対しては優先的に紹介される。1994年7月現在約800社が登録している。

エ. 海外との協力

輸出促進のため日本、ドイツ、オランダ、オーストラリア等海外の機関との協力を行なっている。協力内容は市場調査、製品改良、ミッション派遣、貿易セミナー、展示会開催等である。

オ. ITAF4

ITAFスキームはMITI所管のSMI支援事業である。その第4スキームの内容は企業の市場開拓活動に対し4,000リンギまでの補助金を与えるというものである。対象となる活動は、輸出版促品の製造、海外見本市への参加、輸出ミッションへの参加等である。実績は表3-4-6に示す通りである。

表3-4-6 ITAF 4の利用実績

(単位 リンギ)

	承認済	審査中	合計	構成(%)
電気・電子製品	39,373.75	83,167.50	122,541.25	11.94
食品	55,944.17	22,618.95	79,563.12	7.75
家具、同部品	71,529.75	148,314.57	219,844.32	21.43
インテリア用品	43,462.50	31,117.13	74,579.63	7.27
医薬品	13,500.00	2,650.00	16,150.00	1.57
金属加工機械	16,650.00	12,412.75	29,062.75	2.83
金属製品	18,985.06	3,800.00	22,785.06	2.22
プラスチック製品	26,000.00	10,908.50	36,908.50	3.60
ゴム製品	21,117.00	0.00	21,117.00	2.06
繊維、衣料	100,424.38	57,500.00	157,924.38	15.39
玩具、スポーツ用品	0.00	20,000.00	20,000.00	1.95
木製品	14,115.00	0.00	14,115.00	1.38
皮革製品	12,500.00	21,344.64	33,844.64	3.30
石油製品	27,500.00	0.00	27,500.00	2.68
履物	22,194.28	104,436.38	126,630.66	12.34
その他	0.00	23,436.50	23,436.50	2.28
計	484,295.89	541,706.92	1,026,002.81	100.00

出所：MATRADE

カ. 施設

1994年9月には総務系、調査系部門とResource Centreが一次的にWisma Simederbyに移転（後、再度新ビルに移転）されることになっている。その他は当面現在のWisma PKNSに残り、1996年の新ビル完成によって全ての部門が一ヶ所に統合される予定である。

キ. 問題点

予算面では政府から十分な支援が与えられており、さらに外国からの協力もあるため特段の問題はないとのことである。

現在機能強化のため職員数も増大しているが、マレーシアで一般に問題となっているのと同様、人材の確保には苦労がある。現在のところ多くは旧MEXPOの職員、その他政府、公的機関から人材を受け入れることによって職員を確保している。また若干民間からの人材も受け入れている。これらの職員の多くは一時的な出向ではなく、長期的にMATRADEの業務に従事することになっている。

旧MEXPOでカバーしていた範囲外の活動は未だ準備段階にあり、具体的な内容が明確になってくるのはこれからである。今後特に充実が期待されるのは新設の調査部門であろう。

2) SIRIM Library Service

SIRIMの機能は基本的には次の(5)の範疇に含まれるものであるが、Library Serviceは輸出に関連した情報提供活動ともいえるのでここで紹介する。

ア. 概要

同制度はSIRIMのStandard Information Unitにより昨年から実施されている。同UnitはIEC、ISOに関する20万種類の規格情報、1万5,000冊の書籍、3,000冊の技術レポート、200種類の専門誌、英国、フランス、ドイツの工業規格およびISOに関する情報を収録したCD-ROMを備えた図書館とマレーシア工業規格(MS)、ASEAN工業規格等に関する情報をオンラインで提供するシステムを有して外部からの情報提供依頼に応じている。なお、以前からあった情報提供制度TEXPROは名称としては廃止され実質的には強化されて本制度に受け継がれている。

オンライン以外の情報提供は基本的に無料で行なわれる。既存の情報で回答できない場合には海外から情報収集を行なうこともあるが、それに要する費用も特に請求し

ていないとのことである。情報提供依頼に際しては所定の様式を提出しなければならないことになっている。

オンラインによる情報提供サービス（SIRIM Link）は有料となっており、年会費 250リンギ、通信費 30セン/分が必要である。このほか 500 企業を収録した業種別メイリングリストを作成しており、各業種に関連のある資料が発行される場合にはダイレクトメールで通知している。

イ. 利用状況

問い合わせのおよその件数は 92 年で約 250 件、93 年で約 1,000 件と順調に伸びている。利用の伸びに併せて人員の不足（現在 2 名のオフィサーと 2 名のサポート・スタッフのみ）および訓練の不足、情報管理システムの不備、海外情報収集のための予算の不足、特殊語による資料の翻訳が困難といった問題を露呈してきている。

3) その他の支援

MATRADE 以外のマーケティング強化策としては、Malaysia Trade and Distribution Centre (MTDC; ヨーロッパ市場をターゲットとした常設展示、営業活動拠点施設)、South Investment, Trade and Technology Data Exchange Centre (CITTDEC; 対途上国貿易促進のための情報提供機関)、General Trading Company (GTC) など今後重要な役割を果たすことになると思われる。

(5) 製品競争力の強化に関する促進策

技術の向上、工業製品の規格化の推進は、製品の品質、ひいては国際競争力を高めることになり、結果として輸出の促進につながる。この分野に属するのは SIRIM 等での研究・開発活動や MTDC による新技術の事業化促進活動、MIDA による外国直接投資、技術提携を通じた技術導入促進活動等であるが、これらについてはそれぞれ関連の章で詳述される。

(6) ASEAN 域内協力

域内貿易自由化の努力は 1970 年代から始まったが、1980 年代の終わりまでは各国が域内よりも域外との関係を重視した政策を維持したことから、十分な効果を

伴った制度の導入には至らなかった。しかしながら1990年代に入り、国際経済環境の変化による共通の危機感から貿易自由化へのコンセンサスが急速に成立することになった。これにより域内貿易の拡大、域内産業の効率化および競争力強化、外国投資の維持および域内投資の促進といった効果をもたらされると期待される。

1) ASEAN自由貿易地域(AFTA)、共通実効特惠関税制度(CEPT)

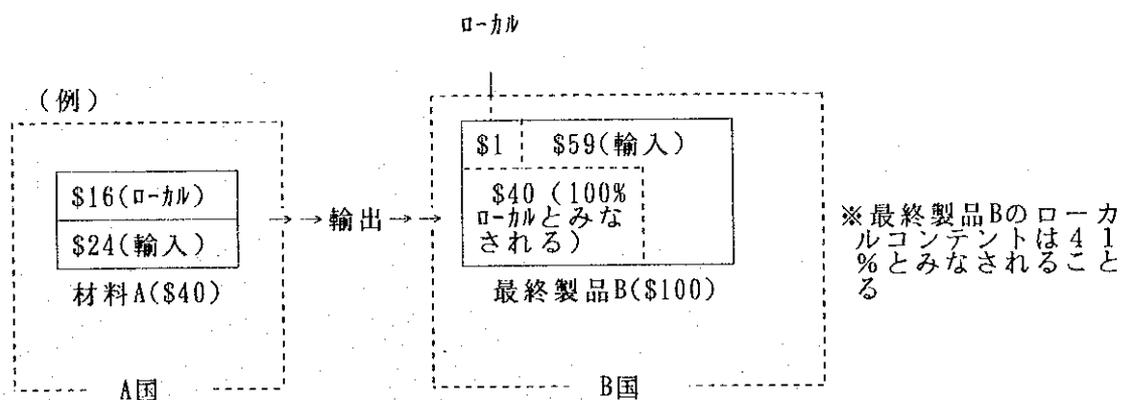
ア.概要

1992年のASEANサミットにおける正式合意に基づき、翌1993年からAFTAが発足した。その構築のための具体的メカニズムがCEPTである。CEPTの基本的内容は次の通りである。

すなわち、ASEAN各国は15年かけて資本財と農産加工物、一部の農産物を除く全ての品目の関税を0-5%に引き下げる。また、関税の引下げを無意味化するような非関税障壁の維持・導入を行なわないこと、規格の域内統一、試験・証明の相互承認等に関する協力を行なうことが合意されている。

原産地規則はASEAN PTAよりも緩和されローカルコンテンツ率が40%以上で、かつ最終工程が域内で行なわれていればよいことになっている。原材料・部品として域内から輸入される製品は、そのローカルコンテンツ率が40%以上の場合、100%域内製品とみなされる。そのため、域内の2カ国以上で付加価値を与えられた製品は、実質的なローカルコンテンツが40%以下であっても域内製とみなされる(図3-4-2)。

図3-4-2 域内から輸入した原材料を使用した製品のローカルコンテンツ率



イ. CEPTの関税引下げスケジュール

関税引下げのスケジュールは大きく二つに分けられる。それらは関税引下げを早期に実施する促進プログラム(Fast Track)とそれよりやや遅れて引き下げる通常プログラム(Normal Track)である。これらは、さらに、現行の関税率が20%未満のものと、20%以上のものと分けられる。具体的には図3-4-3のようになっている。

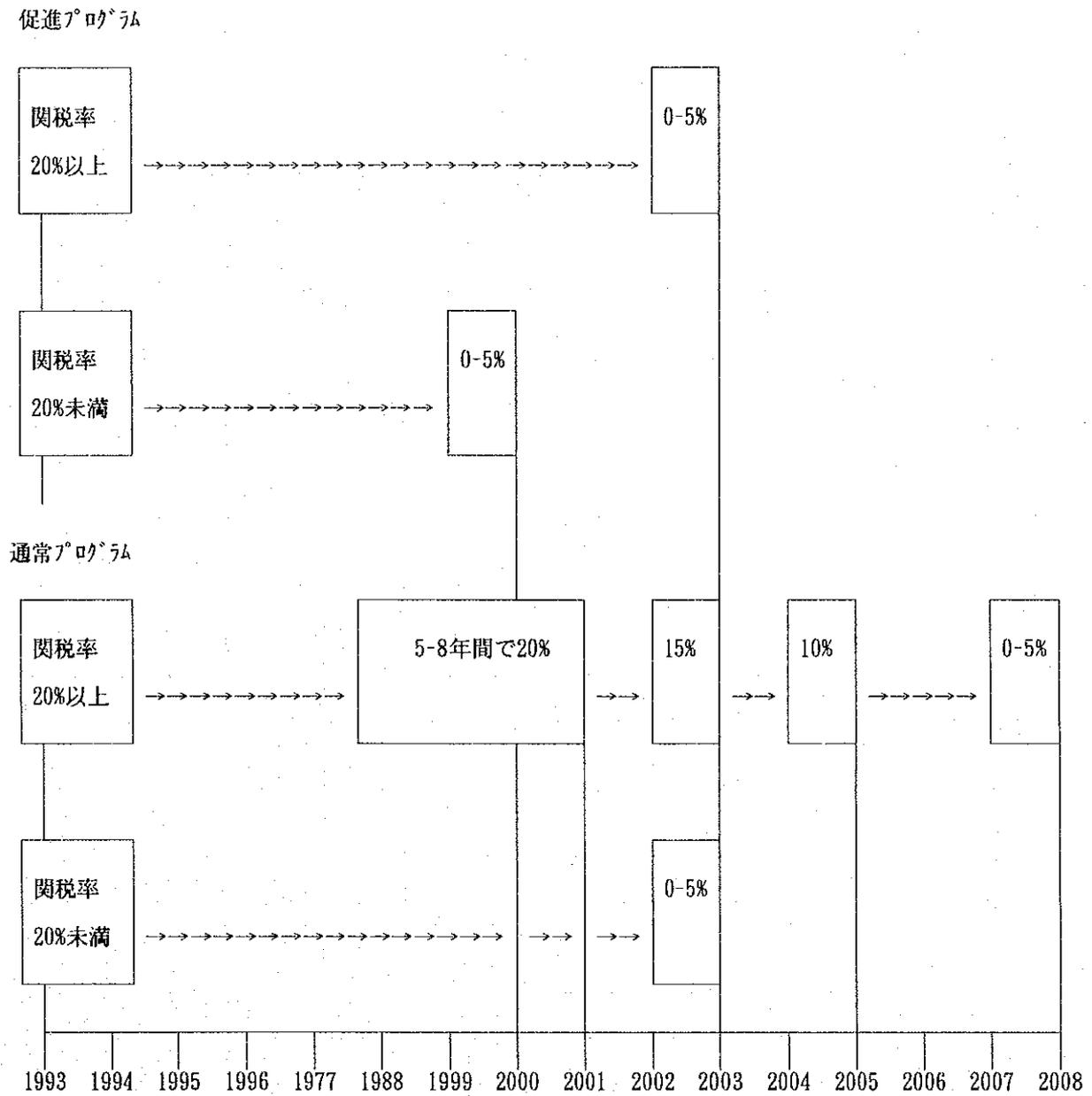
また、各国の事情に応じて、準備の整っていない一部の品目は一時的除外品目(Exclusive)とすることが認められるが、2000年12月31日には参加品目とすべく見直しが必要とされている。よって将来的にもCEPTから除かれる品目は防衛、保健・衛生、学術関連の一般的除外品目、農産物等の永久除外品目に限られる。

ウ. 問題点

上述のように、CEPTでは一時的除外品目が認められており、自動車部品についても、いくつかの品目がそれに含まれている(表3-4-7)。また促進プログラム、通常プログラムの品目についても、規定により、相手国が自国と同レベルの引下げ率を達成していない場合には、その国からの輸入に対し、スケジュール通りの関税引下げ率を適用しなくともよいことになっている。よって、2008年にかなり近い時点にならないと、関税引下げの実際効果が出てこないおそれもある。

また、非関税障壁については、撤廃状況をチェックするためのモニタリングを行なうことになっているが、これがうまく機能するかどうか危惧する声もある。

図3-4-3 CEPTの一般的関税引き下げスケジュール



出所：「AFTAセミナー配布資料」、アセアンセンター、1993年5月

表3-4-7 ASEAN各国の品目別CEPTスケジュールの概要

HSコード	品目名	ブルネイ	インドネシア	マレーシア	フィリピン	シンガポール	タイ
401110	タイヤ	F	N	E	F	F	F
401120	タイヤ	E	N	E	F	F	F
401210	タイヤ	E	N	E	F	F	F
401220	タイヤ	E	N	F	F	F	F
401310	チューブ	E	N	*	*	F	F
681310	ブレーキライニングとブレーキパッド	N	N	N	N	N	N
732010	鉄鋼製板ばね、ばね板	N	N	N	N	N	N
732020	鉄鋼製のコイルばね	N	N	N	N	N	N
840734	エンジン(1000cc以上)	N	N/E	N	N	N	N
840790	エンジン(その他)	N	N	N	N	N	N
840820	エンジン(ディーゼル)	N	N/E	N	N	N	N
840991	エンジン部品	N	N	N	N	N	N
840999	エンジン部品	N	N	N	N	N	N
841581	エアコン	N	N	N	N	N	N
841582	エアコン	N	N	N	E	N	N
841583	エアコン	N	N	N	E	N	N
841590	エアコンの部品	N	N	N	E	N	N
851110	プラグ	F	E	*	N	N	N
851120	点火用発電機	F	N	*	N	N	N
851130	ディストリビューター、イグニッションコイル	F	N	*	N	N	N
851140	スターター、始動充電発電機	F	E	*	N	N	N
851150	その他の発電機	F	E	*	N	N	N
851180	グロープラグ	F	N	*	N	N	N
851190	電気部品の部品	F	N	*	N	N	N
851220	照明機器	F	N	*	N	N	N
851230	音響信号機器	F	N	*	N	N	N
851240	ワイパー、除去装置	F	N	*	N	N	N
851290	照明機器、音響信号機器、ワイパー等の部品	E	N	*	N	N	N
852721	ステレオ	F	F	F	N	F	E
852729	ラジオ	E	*	*	N	F	E
852731	ステレオ	F	F	F	N	F	E
853910	シールドビーム	F	N	F	N	N	N
853921	ハログンランプ	F	N	F	N	N	N
853929	フィラメントランプ	F	N	F	N	N	N
870600	エンジン付きシャーシ	N	E	E	N	E	N
870710	車体	N	E	N	E	*	E
870810	バンパー	N	E	N	E	N	N
870821	シートベルト	N	E	N	N	N	N
870829	その他の車体部品	N	E	N	E	N	N
870831	ブレーキパッド(取り付けられたもの)	N	E	N	N	N	N
870839	ブレーキとサーボブレーキ	N	E	N	N	N	N
870840	ギヤボックス	N	E	N	N	N	N
870850	駆動軸	N	E	N	N	N	N
870860	非駆動軸	N	E	N	N	N	N
870870	車輪	N	E	N	N	N	N
870880	懸架装置用ショックアブソーバー	N	E	N	N	N	N
870891	ラジエーター	N	E	N	E	N	N
870892	消音装置、排気管	N	E	N	E	N	N
870893	クラッチ	N	E	N	N	N	N
870894	ハンドル、スティングコラム、スティングボックス	N	E	N	E	N	N
870899	その他の部品	N	E	N	N	N	N
940120	シート	N	N	N	N	F	*
	FおよびF'の数	15	2	6	4	9	5
	NおよびN'の数	30	27	29	38	41	42
	N/Eの数	0	2	0	0	0	0
	EおよびE'の数	7	20	4	9	1	4
	*(資料中で区分されていないもの)	0	1	13	1	1	1

注1: この表はHS6桁ベースで見た場合の、およその引下げスケジュールを示したものである。

2: Nは通常、Fは促進、Eは一時的除外品目を示す。

3: 'の付きのものは他のカテゴリーのものを一部含む。

4: N/Eは両者が混在しているもの。

出所: 「Products and Tariff Reduction under the CEPT」、ASEAN事務局、1993年11月

2) Brand to Brand Complementation Scheme (BBC)

BBCは1981年に導入されたASEAN Industrial Complementation Scheme (AIC)の流れをくむ制度である。AICはASEAN域内の製造業における水平分業体制の構築、またそれによって実現される規模の経済の実現を目指したものであった。

AICにおいて実際に承認されたのはASEAN自動車連盟により提案された自動車部品に関する2件の事業のみであった。これらの事業は各国における産業事情の違い、また同一ブランド内での分業でなかったことにより生産された製品の割当についての調整が困難であったことから成功を収めることができなかった。

その反省のもとに1988年から同一ブランド間に関係を限定した自動車部品の相互補完制度がスタートすることになった。

ア. 規定

BBCの主体はBrand Owner (BO) または Brand-Related Original Equipment Manufacturer (B-R OEM)に限られる。BOとは例えばトヨタ、日産といった独自のブランドを有する企業で完成車、サブアセンブリー、機能部品、部品の設計に関する権利を有する企業であり、B-R OEMとはそれらと資本、業務、技術等についての提携関係を有する自動車製造・組立業者を指す。

制度を適用される製品(BBC PRODUCT)を製造するBrand to Brand Parts/Components Manufacturer (BBPM)はBO、B-R OEM自身でもよいし、別個の独立した製造業者でもよい。製品はPTAの定める原産国規定を満たす必要があり、国際的な水準で品質を保証する規格に従って製造されなければならない。さらに、市場よりも安い価格で生産されなければならない。

製品の品質がBOの求める水準に満たない場合、BO、B-R OEM、BBPMは協力してその品質向上に務めなくてはならない。新製品の導入、仕様の変更に際しては、BO、B-R OEMはその決定後90日以内にBBPMへ仕様書を渡さなくてはならない。

イ. 特典

BBCによって輸入された部品は、国産品とみなされ、国産化率の向上に資することができる。輸入関税について最低50%の減税を受けることができる。

ウ. 手続

B0、B-R OEMは部品が使用される車のブランド、車種、モデル、下位区分、コンポーネント/部品名を特定し、ASEANのSEOM(SENIOR ECONOMIC OFFICIALS MEETING)に申請する。また関係国に提案する。関心のある国々は部品、コンポーネントの調達・供給体制について協議し、結果をリスト化してSEOMに提出する。

SEOMは案件の承認書(CERTIFICATE)を発行する。

エ. 実施状況

1992年までのBBCの承認件数は表3-4-8の通り

表 3 - 4 - 8 BBC認可件数 (1992年まで)

企業名	件数
トヨタ	7
三菱自動車	6
日産	4
ボルボ	6
ベンツ	2
DAF	1
ルノー	1
合計	27

出所：MITI ASEAN Divisionの資料より

オ) 問題点

BBCはブランド内の相互補完体制の構築を条件としている。そのためBBCの実現によって参加国はそれぞれ部品貿易の拡大と生産規模の拡大を図ることができる。しかしながら、問題は、相互補完関係が、数量ベースではなく、金額ベースで等しくなるよう求められている点である。たとえばA国から単価10ドルの部品1万セットが輸出される場合、B国が生産する単価100ドルの部品は1,000セットしか輸出できない(ただし上下10%の幅は認められる)。しかし、この1万:1,000の関係は両国で生産される自動車の台数の関係とは必ずしも一致しない。仮にA国で生産される自動車の台数が1,200台だとすれば、BBCで調達できないわずかな不足分を別途調達しなくてはならない。その不足分の生産効率は極端に低くなり、せっかく実現されたメリットを相殺してしまうことになるのである。

3) ASEAN Industrial Joint Venture (AIJV)

AIJVは1983年より導入されたスキームで、ASEANの民間セクターにおける合弁事業の設立を促進することによって域内の産業協力体制を構築し、さらに生産の集中による規模の経済の実現を目指したものである。投資促進のスキームであるが、そのインセンティブとして域内貿易について輸入関税の減税を規定していること、また規模の経済による製品の競争力強化もねらいとされていることから貿易促進の性格も持っている。

ア. 規定

AIJVには域内の2ヶ国以上の国の企業が参加しなくてはならない。参加国は最低5%のシェアを持たなければならないが、操業後4年が経過していれば、5%以下になってもよい。また資本の40%以上がASEAN域内国によって占められる必要がある(ASEAN比率については操業開始4年以後も維持しなくてはならない)。ただし製品の50%以上が域外へ輸出される場合、同じ製品が参加国内ですでに生産されている場合およびその生産が認可されている場合は40%以下でも認められることがある。なお生産拠点が置かれる国(Host Country)の資本比率に関する規定はAIJVの規定よりも優先される。そのためHost Countryにおいて他のASEAN参加国の資本がどのように扱われるかはHost Countryの政策による。

AIJVにおいて生産される製品は参加国内ですでに生産されているもの、されていないものいずれでもよい。

イ. 特典

AIJVによって輸入された部品は国産品とみなされ国産化率の向上に資する。輸入関税について90%の減税を受けることができる。

ウ. 手続

AIJVの設立を希望するパートナーは出資比率その他の事業の詳細について基本的な合意を行う。各パートナーは自国の政府に対し計画を説明し、以後の支援を取り付ける。各国政府、またはASEAN商工会議所(ASEAN-CCI)を通してSEOMへ特定品目のAIJV指定を申請する。提案に対し関心を示す国が2ヶ国以上あればSEOMは同品目をAIJV品目として指定する。生産拠点の置かれる国において製造の認可を申請する。政府は製造を認可したらその旨SEOMに通知する。SEOMは事業の開始を認める承認書(Certificate)を発行する。AIJV企業は実際の生産が開始されたらSEOM、関係国政府へ通知する。

エ. 実施状況

1992年までに26件の事業が承認された。今回の調査で確認できた自動車部品関連の事業は8件、自動二輪車部品関連が1件である。その内、一旦承認された後、中止されている例が5件あり、しかもその内自動車部品関連が3件となっている

オ. 問題点

AIJVはAICよりもスケールを小型化し、認可の条件にも柔軟性をもたせ、かつ民間セクターのイニシアティブを引き出すことにより域内協力実現の容易化を試みたものである。しかし、制度導入後すでに20年が経過しているが、実現している事業数、規模は大きなものではない。

AIJVはBBCのようにブランド内での補完関係の構築を条件としていない。つまり個々のAIJV事業についてみれば製品の生産はHost Country一カ国に集中し、また輸出はHost Countryから他の参加国へ一方的に行なわれることになる。そのためASEAN全体として見た場合には生産体制の合理化を実現するものとなっても、個々に見れば、Host Countryとなるかならないかでメリットに大きな差が生まれることになる。よって、国レベルでの合意の形成にはかなりの困難を伴うと思われる。

また、AIJVが新たな投資を必要とすること、合併事業であるため、参加者が多くなればなるほど意志統一が難しくなることも阻害要因である。

(7) Export Credit

自動車の新国産化政策には部品を輸出することにより、最大20ポイントまで国産化ポイントが与えられるExport Creditの規定がある。与えられるポイントの計算式は次の通りである。

$$\frac{\text{輸出された部品の総額}}{\text{輸入されたCKDパックの総額}} \times 100$$

3. 自動車部品の輸出促進策の基本的な方向について

今後の輸出政策を考える場合、議論の主要な前提となるのは1993年からスタートしたCEPTであろう。CEPTの実現により、遅くとも2008年には、ほぼすべての輸出製品が域内における自由競争に直面する。輸出拡大のためには、まずこの域内の競争に勝ち残るための競争力をつける必要がある。

競争力強化のための最も直接的、速効的な手段としては、補助金制度あるいはそれと同様の効果を持つ優遇税制、低利融資制度等の導入が考えられる。アンケート調査からも、こうした支援策への期待が強いことがうかがわれた。しかし、CEPTは、自由競争を取入れることにより、最終的にはASEAN全体の域外に対する競争力の強化を目指しており、補助金的性格を持った輸出促進手段の導入は、そうしたCEPTの目的からはずれたものとなる。また、世界的な貿易自由化の潮流に逆行するものとしてASEAN域外からの批判を招来することにもなる。事実、マレーシア政府としても、この種の促進制度を徐々に削減していく方針であり、具体的には、1992年のECR制度の一部改正、1994年の所得減額、控除制度廃止などを行なってきた。

そのため、今後の自動車部品の輸出促進策は、ASEAN域内協力やその他の途上国との協力を通じた市場拡大への努力を基調に、MATRADEを中心としたマーケティング力強化への支援策に重点を置いたものになろう（もちろん技術力の向上も競争力強化につながるものであるが、これは技術政策の関連で検討される）。

アンケート調査結果から、マーケティング力強化支援策への期待度をみると表3-4-9に示す通りとなる。

表3-4-9 政府に期待する輸出促進策

促進策	期待度 (%)		
	非常に効果的	効果的	効果的でない
海外ミッション派遣	20	56	24
海外見本市	17	58	25
海外市場情報	7	58	35
貿易業者登録制度	6	59	35
貿易相談	4	43	53
貿易実務研修	2	42	56

出所：マレーシア部品製造企業アンケート調査

これによると、ミッション派遣、海外見本市、海外市場情報、貿易業者登録制度への期待度が高く、貿易相談、貿易実務研修については関心が低い。つまり海外とのビジネスチャンスを広げる促進策の拡充が期待されていることが分かる。このアンケート結果は、今後、具体的な輸出促進策を検討するにあたっての重要な参考となるであろう。

なおBBC、AIJVは、民間のイニシアティブに基づいて成立するものであり、また複数国の参加を前提としているので、マレーシア一国の政策によって、これを強力に推進しようとしても難しい。また、CEPTによる関税引き下げも進行し、最終的にはCEPTに包摂される結果となるだろう。しかしながら、ASEAN各国とも自動車部品の一部を一時的除外品目としており（前出の表3-4-7）、当面は関税の引き下げが進まないおそれもある。そのため、CEPTが完全実施される前の期間においては、域内分業、生産集約のための手段として両制度の活用を検討することも必要であろう。

第5節 R & D 政策

マレーシアの産業開発は、1980年代が輸出型産業導入の時代であったとすれば、1990年代はR & D型産業の誘致と育成の時代といわれている。本節では、マレーシアにおける技術開発について検討することが目的であるが、すべての範囲をカバーすることは広範にすぎる。そこで、ここでは、主として製造業に関わる技術開発を中心として見ることにする。また、製造業でも、食料品・木材関連等の資源型産業ではなく、機械系工業および中小企業に関わる技術開発を中心にみることにする。

(1) R & D 政策の概要

マレーシアにおけるR & Dの特徴は、伝統的に農業関連での支出が多く、公的部門の比率が高いことである。(データの若干古い、1988年でみると、公的部門の全R & D支出に占める比率は90%であり、農業関連の公的R & D支出は、全支出の61.7%であった。)そのため、政府では、産業部門のR & D支出比率を1994年を目標として34%までに高める、R & D基金を産業用技術開発に焦点を当てて強化する、さらに各研究機関の自らの資金調達比率を向上させることを目標としている。

R & D政策は、科学技術環境省(MOSTE)を中心として実施されている(農業関連等は別)。MOSTEでは、現在第7次国家計画をめざしてR & Dに関する計画を策定中である。

(2) 製造業で必要とされる技術開発政策

マレーシア政府は、これまでの調査から製造業が要素技術の蓄積の面で弱点を持っていることを十分に把握しており、さらにその強化が今後の産業開発にとって決定的に重要であることも認識していることは現在講じられている種々のR & D施策から理解される。本節では主として現在実施しているR & D活動と、政府の実施している施策について概観する。

MOSTEの下部機関であるSIRIMは、後述する標準化と共に、製造業の技術開発政策の具体的な実施機関である。SIRIMは、マレーシア産業の国際競争力を強化することを目的としており、具体的には、製造業の製造工程の改善・開発、外国からの技術導入とその応用、技術移転およびコンサルタントサービスを実施している。これは、政府のR & D政策が基礎的な研究開発よりも、より製造に近いところ、応用

面に重点をおいているという理由によるものと考えられる。

SIRIMは、本年（1994年）改組され、以下の4部局を持つ。Corporate Service Division、Standards & Quality Division、R&T Development Division およびTechnical Service Division である。R&D活動はR&T Development Division で実施されている。この部局は、さらに、Material Technology Centre、Advanced Manufacturing Technology Centre、Chemical & Biotechnology Centre および Product & Machine Development Centreの4つのセンターを抱える。製造工程、機械系の要素技術については主としてAMTC、PMDCが実施している。大まかにいえば、AMTCが製造システムに関するソフトを、PMDCがハードを受け持っていると見ることができる。AMTCは、製造業経営者、技術者等を対象としてセミナー、ワークショップを開催し、中小企業の近代化に対する技術的なサポートを実施している。一方、PMDCは、金型のデザイン・製作等の試作品開発を実施している。民間とのJVによる開発も実施している。両機関とも、製造業と密接な関係を持って事業を実施しているが、人員・予算両面の制約から、現状以上に事業の拡大を行うことは困難であると思われる。

SIRIMは、これまで各種の自動車関連産業による自動車部品開発プログラムに参加してきた。SIRIMは、国内企業に対してプロトタイプ開発、製品評価、計測、故障分析など幅広いサービスを提供している。実績のある主な自動車部品としては、リーフスプリング、コイルスプリング、ホイールナット及びスタッド、ホイールジャッキ、鎖歯車（スプロケット）、トランスミッション・チェーン、ブレーキ及びコントロール・ケーブル、電気メッキ・コーティング、塗装コーティング、アルミ・ピストン等がある。

SIRIMは、電気・電子、機械・物理、冶金、化学、プラスチック、セラミックの分野の各種検査装置を有しており、自動車部品のR&Dを行う国内企業より利用されている。部品メーカーが開発プロジェクトに着手した際には、プロジェクト実施のためにSIRIMが内外に有する専門技術が活用されている。また、SIRIMを通じて、以下の制度を利用したプロジェクトの実施が可能である。

1. Contract Research Program (CRP)
2. Joint Research Venture Program (JRVP)
3. SIRIM Tripartite Research Venture (STRIVE)

また、IRPAを通じたプロジェクトの実施も可能である。

MTDCは、政府と国内企業14社（現在は民間企業17社）の合弁会社として1

992年に設立された。MTDCは、大学、研究機関によるR&D活動の成果を商業化し、ベンチャーキャピタルとしてマレーシアの技術志向型企業の成長を促進することを主たる設立目的としている。同社は、200百万リンギの資本金を持ち、以下の4社の子会社と2社の関連会社を有している。

子会社

- MTDC-HQ Venture Capital Management (米国との合弁)
- Malaysian Technology Venture One
- Malaysian Technology Development Johor
- Malaysian Technology Development Penang

関連会社

- Malaysian Hi-technology Industries
- Malaysian Technology Consultants

これまでにMTDCは、電気、薬品、情報、金型、プレス部品の分野の18社に投資している。投資重点技術は、主に次の分野である。

- 高度製技術
- 高度材料技術
- バイオテクノロジー
- エレクトロニクス
- 情報技術

(3) R&D活動推進のための優遇策

現在利用可能なR&Dに関する優遇策は以下の通りである。

1) R&D関連支出に関する2重控除

- ① 自社内・契約ベースでの認可された研究プロジェクトに関する支出
- ② 認可された開発会社・研究所によるサービス、機器利用に関する支出
- ③ 認可された研究機関に対する寄付

2) 認可された開発会社・研究機関に対する5年間の所得税減免

3) 研究活動に利用する機器類・原材料等に関する輸入税・物品税・販売税の免税

4) 新技術をベースとする企業に対する5年間の所得税減免

(4) 標準化

標準化はSIRIMのStandards & Quality Divisionで実施している。これまでSIRIMではMS(マレーシアスタンダード)を中心としてきたが、現在、ISO9000に取り組んでいる。正確な数は現在のところ不明だが、約350工場がISO9000の工場に認定されている。政府では標準化を進めるために、SIRIMにおいてセミナーを実施しているほか、NPCでも品質管理プログラムの1講座として「IMPLEMENTATION OF ISO9000」をもっている。

(5) 品質管理

QC活動については、日系企業がマレーシアで操業して以来、関連企業にも広げており、今回の訪問調査で日本流のQC活動を実践しているマレーシア企業を多数確認した。一方、生産性の向上、ひいては競争力の強化という観点から政府もQC活動の普及を図っており、様々なプログラムが用意されている。

NPCは、MITI傘下であり、製造業の生産性および品質に関して普及活動を実施している。品質管理については、「Quality Management Programs」として、1994年現在で25のコースを実施している。このコースは年度によって変動しており、1988年の90件をピークに減少してきている。

(6) 試験・検査

製造業の試験・検査については、SIRIMの「Technical Service Division」で実施している。同部局にTesting Service Sectionがあり、機械・自動車、土木、材料、電気、化学のユニットがあり、試験・検査サービスを実施している。

これら試験・検査の実態については、次回本格調査で把握するとともに、方向性について言及する。

標準化、品質管理、試験・検査については、今回調査では不十分であり、第3回本格調査において補完的調査を実施する。また、さきに述べたように、これらの施策に対する企業の意見が、アンケート調査という限られたものであるにせよ、必ずしも満足できる結果でなかったことをふまえ、何が課題であるかの検討を再度行うこととする。

第6節 工業団地開発の現状

1. 一般工業団地開発の現状

工業団地開発主体は、各州の開発公社（SEDC）、地方開発庁（RDA）、港湾局等の政府機関および民間で、MIDAの資料によれば、政府関連機関は26を数える。このうち、団地開発を最も多く実施しているのは、SEDCである。

マレーシアでは、これまで176の工業団地の開発実績がある。これら176団地全体の面積は（複合開発の場合の住宅用地を除くと）、約22,800haであり、うち約11,540haが分譲され、現在（1994年1月現在）2,788haが分譲可能である。（一般に工業団地の場合、リースであり、リース期間は、最短で21年、最長99年で、60年・99年という例が多い。ここでの分譲はリースを意味する。）すでに分譲が完了している団地は103団地である。さらに、マレーシアでは58の団地が、構想・計画もしくは造成中であり、これらの計画面積は、分かっているだけで、約9,000ha強である。

州別に、工業団地の分布状況を見ると、団地数では、ペラ州が最も多く26団地、次いでジョホール州が23団地、セランゴール州が22団地、トレンガヌ州が17団地、ケダ州が15団地（団地の多い州）などとなっている。分譲可能面積でみると、ジョホール州が最も多く2,341ha、次いで、セランゴール州が2,036ha、トレンガヌ州が1,772ha、ペナン州が1,423ha、ペラ州が1,214haとなっている。全国平均の1団地当たり分譲可能面積は、75.5haであるが、ペナン州、トレンガヌ州、ジョホール州がそれぞれ、129.4ha、104.2ha、101.8haと、100haを超え、セランゴール州が92.5haと、これらの各州で比較的大型の団地が多いことが分かる。分譲済み面積についてみると、全国では、先にみたように、11,540haがすでに分譲されているが、これは分譲可能面積の86.9%に当たる。これを上回る州は7州あるが、セランゴール州、フェデラルテリトリーでは、100%分譲済みであり、1994年1月時点では供給余力はなかった。現時点で供給余力の大きい州は、パハン州、ジョホール州、トレンガヌ州で、それぞれ、914ha、616ha、509haである。

今後開発が予定されている58団地の分布を見ると、セランゴール州、フェデラルテリトリー（クアラルンプール）がそれぞれ9団地と最も多く、次いでマラッカ州が7団地、ペラ州、パハン州、サバ州がそれぞれ5団地となっている。開発規模のつい

てはかなりの部分が不明だが、ヌグリスンビラン州、クアラルンプールでは、概ね20ha程度の比較的小型のものとなっている。クアラルンプールについては、市内に立地している中小企業の移転先としての整備が進んでいるものと想定される。

表 3 - 6 - 1 工業団地開発の状況

(単位：h a)

州		団地数	全面積	分譲面積	分譲済み	未分譲
1. Johor	既 存	23	3,097	2,341	1,638	616
	計 画	3	2,141			
2. Melaka	既 存	8	781	622	512	110
	計 画	7	803			
3. N. Sembilan	既 存	7	477	335	328	7
	計 画	4	76			
4. Selangor	既 存	22	2,732	2,036	2,036	0
	計 画	9				
5. Federal Territory	既 存	2	214	199	199	0
	計 画	9	200			
6. Perak	既 存	26	2,066	1,214	982	232
	計 画	5	907	41	26	15
7. Penang	既 存	11	1,967	1,423	1,321	101
	計 画	-	-	-		
8. Kedah	既 存	15	905	750	712	39
	計 画	2	1,644			
9. Perlis	既 存	4	154	62	52	10
	計 画	2	88			
10. Pahang	既 存	13	2,448	1,033	763	914
	計 画	5	1,118			
11. Kelantan	既 存	7	738	366	307	159
	計 画	-	-			
12. Terengganu	既 存	17	2,796	1,772	1,402	509
	計 画	4	1,458			
13. Sabah	既 存	8	230	144	137	7
	計 画	5	452	28		
14. Sarawak	既 存	13	4,194	983	1,151	84
	計 画	3	114			
TOTAL	既 存	176	22,799	13,280	11,540	2,788
	計 画	58	9,002	69	26	

注：分譲済みには、未開発の土地を含む。全面積には住居開発を含まない。

Federal Territoryは、Labuan（既存団地）とKL（計画団地）である。

出所：M I D A、1994年1月現在

2. スペシャル工業団地（S I E）開発の現状

工業団地のうち、特定の目的を持って開発されたものをS I Eとしてとりまとめている。必ずしも明示的な定義はないが、概ね以下のように分類できる。

- ① 特定業種を入居企業とする団地。家具、木材関連、鋳物、窯業、石油・ガス関連等。
- ② R & D・ハイテク産業のための団地。

M I D A資料では、既存S I Eとして18団地があげられているが、その内の1団地は計画中とされている。従って、既存のS I Eは、全国で17団地、現在計画中・造成中は22団地（フェーズ毎に1団地として数えた。）である。既存団地中7団地はすでに完売であり、全開発面積2,205haの内、入居可能な面積は328.7haである。規模的にみると、石油・ガス関連のS I Eが大きく（最大のものは900haの開発面積）、次いで木材関連が最大のもので348ha、家具団地で161.9haというものがあるが、あとは30～50haのものが多くなっている。

計画中のS I Eについては、木材関連が、サラワク州を中心として多く、次いでエレクトロニクスを中心とするハイテクパーク、テクノロジーパークとなっている。規模的には、計画段階ということもあり、200haを超えるものが中心である。

S I Eは、このように、業種に着目したものが多く、一部を除けば入居企業が中小企業となっているものと想定される。しかし、これらは結果として入居企業が中小企業であったというものであり、当初から中小企業を目的としたものは数えるほどである。M I E Lによって開発されているMukim Batu Industrial Park (M B I P)は、中小企業を当初から入居企業としているものである。ただし、開発計画では、標準工場の提供のみであり、その意味では小企業対象と見ることができる。これは、M I E Lが、これまで各州のS E D Cと共同でその工業団地内で標準工場を提供してきたという経緯があり、それ故であると想定される。この調査の主なターゲットは、自動車関連産業であり、また中小企業である（育成すべき産業の候補は後で検討されるので、ここでの議論は一般論である）。

日本の場合、マレーシアにおけるS I Eのような分類は、公式にはなされていない。しかし、工業団地およびリサーチパークに関する分類がなされており、中小企業を主要な入居企業とする団地の開発が、主として中小企業事業団および環境事業団によってなされている。

3. 公害防止

工業団地開発は、その国の産業開発と密接に関連している。しかし、一般には国民経済・地域経済の発展のために、製造業を立地させるための一つのツールとみることができる。マレーシアにおける工業団地開発の主要な目的は、企業誘致にあったと見ることができる。しかし、先にみたように、住工混在の解消のために工業団地の開発がなされることもある。これは、住居地域に立地している工場に対して良好な生産環境を確保するとともに、住環境の向上を図るという意味で、重要である。さらに言えば、単独に立地している企業や、資金面の制約による公害防止設備の揃っていない零細企業を工業団地に集約することにより、公害防止をより確実にするための工業団地開発も考えられる。マレーシアにおける環境基準は世界的にみても極めて高水準にあり、従って、製造業事業者がこの基準を満たすためには相当程度の投資が必要である。多くの企業で、基準が遵守されているものとは想定されるが、今後参入を予定している中小企業、現在不法に操業している一部企業（零細が多い）では、資金的にみて万全の公害対策が行われているか不明である。こうした企業が成長し、マレーシア経済に貢献できるまでには何らかの支援が必要である。例えば、産業排水についてみると、多くの工業団地では、排水処理は個々の企業で行うことが原則である。従って、工業団地としては、中央処理施設を持たない例が多い。排水処理施設としてあるのは酸化池という例が圧倒的である。これは、SS、COD、BOD等を微生物で分解するというものであり、重金属類等は処理できない。これらの処理は個別の企業が行うことになる。原則として、各企業が処理することに異論はないが、中小企業ではこれらの処理に対して投資できるだけの体力のあるものは少ないと想定されている。これらのための工業団地の開発も重要な課題である。

第4章 主要な自動車メーカー・自動車部品アSEMBラーのア ジア地域戦略

第1節 アジア地域における日米欧主要自動車メーカーの事業体制

1. アジア地域の自動車ビジネス環境と自動車産業の対応

最近のアジア地域の自動車産業をめぐる事業環境の変化の主なものは以下の通りである。

①高まるアジアの市場としての重要性

自動車産業の生産は、従来、北米、西欧、日本の3地域に集中していた。しかし、自動車産業は、好調な経済成長を続けるアジア市場を今後ますます重視していく方向にある。この背景には、日本の自動車産業は、及びイ)これまで成長を支えてきた北米市場、欧米市場において日本車規制が強まっていること、ロ)国内市場が停滞していることから新規に成長市場を開拓する必要に迫られている。なお、世界の地域別自動車市場の現状は表4-1-1に示した通りである。また、アセアン地域における自動車販売・生産の現状は図4-1-1～2に示した。

②アジア地域における生産基盤の充実

アジア地域では、1985年以降に進行した対円の現地通貨交換レートの下落により人件費を中心にコスト面での優位性が高まっている。また、アジア地域での技術力の向上、産業基盤の充実が着実に進んでいる。

③日本国内での自動車生産コストの上昇

日本国内での生産コストの上昇から日本の自動車メーカーは部品の海外調達を増加する方向にある。

④貿易黒字の増大による部品輸入への圧力

日本の貿易黒字の解消のため日本の自動車メーカーの部品輸入、生産の現地調達の拡大努力への要求が欧米諸国を中心とする諸外国から日本へ向けられている。

⑤円高によるアジアにおける現地KD生産コストの上昇

円高によりKD部品輸入価格が上昇していることからアジア諸国における日系自動車メーカーの現地KD生産コストが上昇している。この為、現地でも生産コスト低減

ニーズが高まっている。

⑥ アセアン域内での部品相互補完の体制の整備の進展

アセアン加盟各国は、1988年に開催された経済閣僚会議で自動車部品生産を各国に分散した上で集中生産し、それを相互供給することにより域内の国際的な市場競争力を向上させることを目的としたブランド内補完計画（BBC）の確立について合意し、覚書を調印した。また、1992年に開催されたアセアン首脳会議でアセアン自由貿易圏（AFTA）を実現していく一環として共通効果特惠関税協定（CEPT）が調印され、向こう15年間で段階的にアセアン間の貿易関税の引き下げが進められることとなった。

主要自動車メーカーのアジア地域における事業展開の現状は、表4-1-3に示した通りである。

日本をはじめとする各国の自動車メーカーは、アジア地域における自動車ビジネス環境の変化に対応するため、対アジア戦略見直しの必要に迫られている。自動車メーカーのアジア戦略の今後の方向は以下の通りである。

① 有望市場への参入

中国、ベトナムなど有望市場への参入が各国の自動車メーカーの最重要課題となっており、各社とも積極的なアプローチを行っている。

② アジア域内分業体制の確立

アセアン地域に進出している日本の自動車メーカー各社は、それまで分散生産していた部品を相互に供給しあって車を生産する自社内における域内分業体制の確立に乗り出している。

③ アジアカーの生産

拡大する東南アジア市場で生き残りを果たすには低価格で実用性の高い車を現地で生産し、販売していく必要がある。このため日本の自動車メーカーはアジア市場向けに商品化し、アジアの製造拠点で生産するいわゆるアジア専用車の生産を計画している。

④ 海外調達増加による生産コストの削減

日本の自動車メーカーは、日本からアジア域内に部品調達先を移すことにより部品調達コストの削減を進める方向にある。この前提として域内相互補完やアジア各国の市場成長の将来性を見込んだ上で新たな国際分業体制の見直しと、アジアでの部品生産が優位性を持つ分野の絞り込みに取り組んでいる。

表4-1-1 世界の自動車販売台数（1993年）

地域		販売台数(台)	シェア
アジア	日本	6,467,279	14%
	韓国	1,437,929	3%
	中国	1,342,109	3%
	ASEAN	744,854	2%
	その他	1,317,852	3%
北米	米国	13,940,626	30%
	カナダ	1,182,044	3%
ヨーロッパ	西欧	13,302,843	29%
	東欧	2,116,585	5%
その他		4,303,213	9%
合計		46,155,334	100%

注：組立を含む。

出所：「主要国自動車統計」日本自動車工業会

表4-1-2 世界の自動車生産台数（1993年）

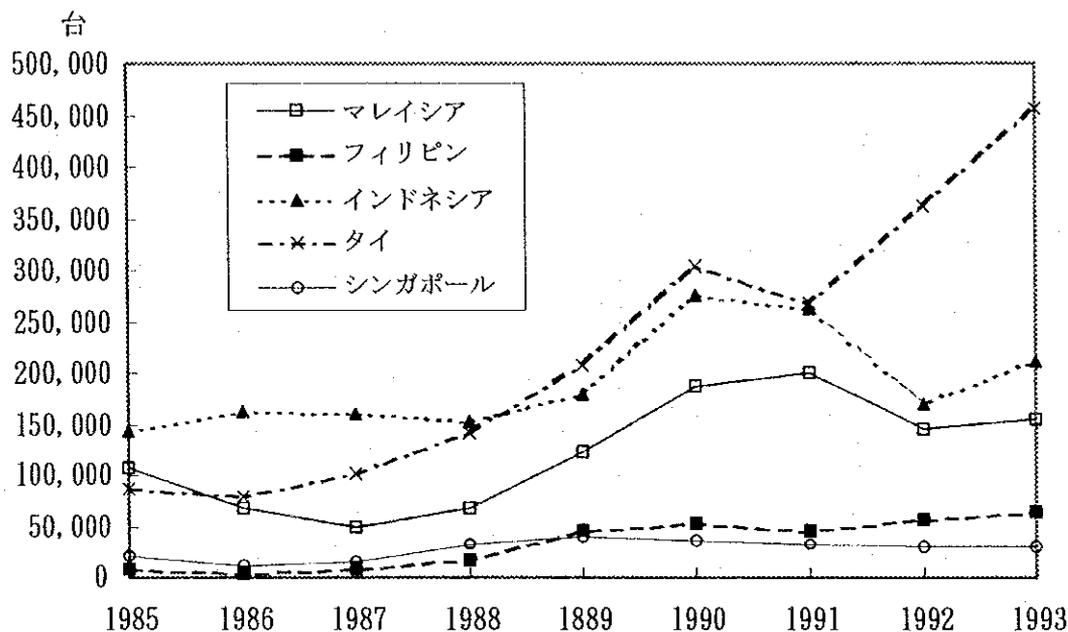
地域		生産台数(台)*1	シェア
アジア	日本	11,227,545	23%
	韓国	2,050,058	4%
	中国	1,280,000	3%
	ASEAN*2	803,856	2%
	その他	818,287	2%
北米	米国	10,897,665	22%
	カナダ	2,246,703	5%
ヨーロッパ	西欧	13,949,365	28%
	東欧	2,369,672	5%
その他		3,719,674	8%
合計		49,362,825	100%

注：*1 組立を含む。

*2 フィリピンを含まず。

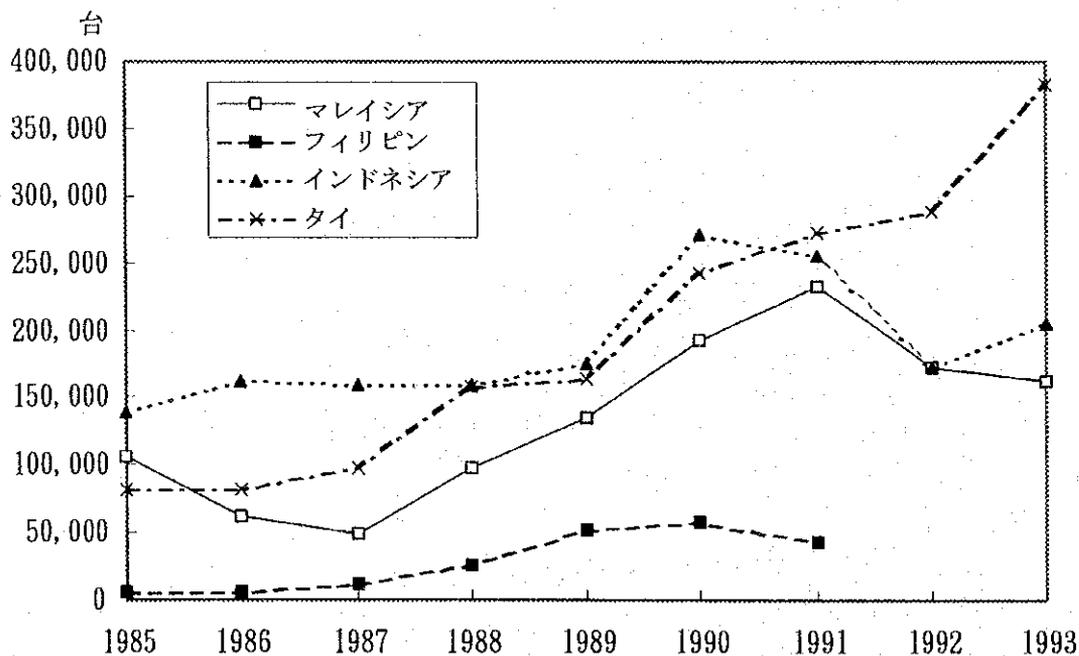
出所：「主要国自動車統計」日本自動車工業会

図4-1-1 ASEAN各国の自動車販売台数



出所：「主要国自動車統計」日本自動車工業会
 「自動車ハンドブック」日刊自動車新聞社

図4-1-2 ASEAN各国の自動車生産台数



出所：「主要国自動車統計」日本自動車工業会
 「自動車ハンドブック」日刊自動車新聞社

表4-1-3 主要自動車メーカーのアジア地域における事業展開

	トヨタ	日産	三菱	GM	Ford	VW
タイ	組立 販売 部品生産 (スズキ・ホンダ) (販売シェア 35.1%)	組立 販売 部品生産 (ホンダ・日産) (販売シェア 7.1%)	組立 販売 部品生産 (スズキ・ホンダ) (販売シェア 2.9%)	組立 (94年より) 販売 (-)	組立 販売 部品生産 (フォード) (販売シェア 33.3%)	—
インドネシア	組立 販売 部品生産 (スズキ・ホンダ) (販売シェア 26.4%)	組立(委託) 販売(委託) (販売シェア 15.7%)	組立 販売(委託) 部品生産 (スズキ・ホンダ他) (販売シェア 15.4%)	組立(委託) 販売(委託) (-)	組立(委託) 販売(委託) (-)	—
フィリピン	組立 販売 部品生産 (トヨタ・スズキ) (販売シェア 24.5%)	組立 販売 部品生産 (ホンダ・日産) (販売シェア 16.7%)	組立 販売 部品生産 (スズキ) (販売シェア 30.0%)	組立 (-)	— (-)	— (-)
台湾	組立 販売 部品生産 (ホンダ・日産) (販売シェア 19.6%)	組立 販売 部品生産 (ホンダ・日産) (販売シェア 12.8%)	組立 販売 部品生産 (ホンダ・日産) (販売シェア 13.8%)	組立 販売 (-)	組立 販売 部品生産 (販売シェア 21.6%)	組立 販売 (-)
中国	組立 (技術供与) 販売(委託)	組立(合併) 販売(委託)	組立(委託) 販売(委託) 部品生産 (PROTONらと共同で交渉中)	組立(合併) 販売(委託) 部品生産	販売(委託) 部品生産(合併) (プラスチック・ガラス部品)	組立(委託合併) 販売(委託) 部品生産(スズキ・トヨタ・ホンダ他)
韓国	—	組立 (技術供与) (-)	組立 (技術供与) (-)	部品生産(合併) (-)	組立(出資) 販売 部品生産 (-)	— (-)
ベトナム	販売(委託)	組立(委託) 販売(委託)	組立(合併) 販売(合併) 部品生産(合併)	組立(交渉中) 販売(委託) 部品生産	組立(交渉中)	—
	シンガポールで アジア域内の物 流を統括	タイのアセアン オフィスで域内 部品補完を統括	注)マレーシア PROTONのシェア は57.7%・韓 国現代のシェア は43.0%	GMのアジア事 業は香港事務所 がとる。	Fordのアジア事 業統括はDetroit 本社が担当。	VWのアジア事 業の統括は香港 が担当。

出所：フォーイン

2. 主要自動車メーカーのアジア戦略

(1) トヨタ自動車

トヨタ自動車は、1993年12月に発表した中期計画の中で、アジア、中南米など今後需要拡大が見込める地域での現地生産、販売を拡大していく方針を打ち出している。

アジア域内の生産においても円高の影響を緩和するためにアセアン域内の部品調達率を拡大していく方針である。加えて、日本から調達していた部品・材料を最も安い調達先から最適購入出来るような体制を整備中である。

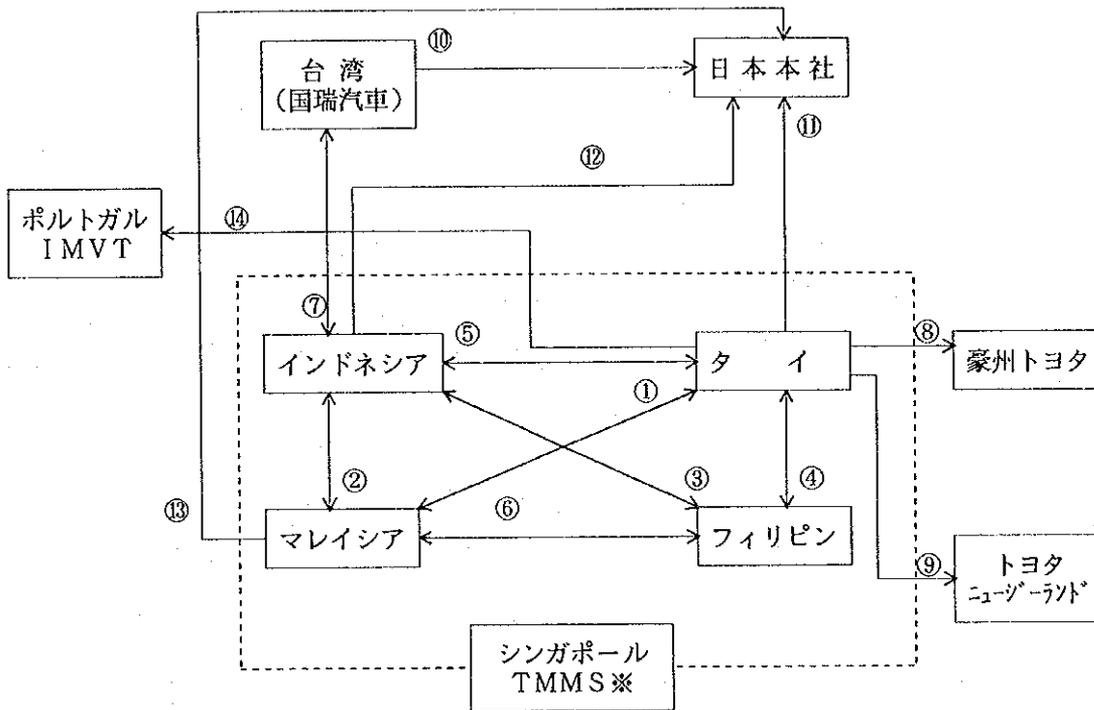
6割以上を輸入部品が占めるアセアン地域における乗用車生産は、円高の進展により深刻なコスト上昇の問題に直面している。このため部品の現地調達率、域内調達率を引き上げることが急務の課題となっている。タイにおいては部品コストの6～7割が材料費で占められる。今後、日本から輸入している材料の調達先を多角化することにより材料費の削減を図っていく計画である。トヨタ自動車のアジア地域における部品相互補完体制は図4-1-3に示した通りである。

部品の現地採用、域内採用拡大には本社技術部による材料評価が必要となる。現在、タイには本社からの技術者が派遣されて技術評価を行っている。将来的にはタイにアセアン技術センターを設置して部品材料評価、設計変更対応などを行っていく予定である。

アジア専用車をタイで生産するのを機に、域内の部品補完体制を強化する考えである。アジア専用車のコンセプトである「廉価車」を実現するためにアジア域内の経営資源を集中する計画である。将来を考えて、ユニットはアセアン全域で分離生産するが、部品の多くはタイで調達する。またマレーシアでは国民車プロジェクトにより部品生産の規模の経済が実現されると考えている。従って、マレーシアからの部品の購買に取り組んでいくことも部品調達の中で重要な要因となるものと考えている。

アジア地域への進出を希望する主要部品メーカーが増えている。こうした状況下、トヨタ自動車は、基本的には各部品メーカーの国際化に関する事業計画を尊重する方針を採っている。しかし、トヨタ自動車は、アジア地域への部品メーカーの進出が集中することによる問題を解消するため、部品メーカー各社のアジア進出計画の調整を行っている。

図4-1-3 トヨタ自動車のアセアンを中心とした部品相互補完計画



番号	物流方向	品目
①	タイ → マレーシア	2L型ディーゼルのエンジン('91. 10から年間2, 300基) プレス部品、電装品
②	マレーシア → タイ	ステアリングキック*1、ショックアブソーバー
③	マレーシア → インドネシア	ステアリングキック*1
④	インドネシア → マレーシア	5Kエンジン
⑤	インドネシア → フィリピン	5Kエンジン
⑥	フィリピン → インドネシア	G系トランスミッション*2
⑦	フィリピン → タイ	G系トランスミッション*2
⑧	タイ → フィリピン	電装品
⑨	タイ → インドネシア	電装品、金型
⑩	インドネシア → タイ	プレス部品
⑪	フィリピン → マレーシア	G系トランスミッション*2
⑫	マレーシア → フィリピン	ステアリングキック*1、電装品
⑬	インドネシア → 台湾	5Kエンジン、Kijang、金型
⑭	台湾 → インドネシア	プラスチック部品
⑮	タイ → オーストラリア	金型、治具、部品
⑯	タイ → ニュージーランド	2L型ディーゼルのエンジン('91. 11から年間400基)
⑰	台湾 → 日本本社	プラスチック部品
⑱	タイ → 日本本社	ディーゼルのエンジン用シリンダーヘッド・ロック・カムシャフト ('92. 4以降から年間6万個を下山工場(愛知県豊田市)に供給)、金型、 ディーゼルのエンジン
⑲	インドネシア → 日本本社	5Kエンジン('93. 3以降年間7万基)
⑳	マレーシア → 日本本社	ステアリングキック
㉑	タイ → ポルトガル	2L型ディーゼルのエンジン

注:*1 '92年10月から開始されているタイ・インドネシア・フィリピンへの輸出量は、3ヶ国合計で年間12万基。

*2 '93年1月から開始されているマレーシア・インドネシア・タイの輸出量は3ヶ国合計で年間15万基。

出所：フォーイン

(2) 日産自動車

日産自動車は、アジア・太平洋地域において2000年までに年間100万台体制を確立するとの計画を1994年に発表している。

日産自動車は、アジア地域においては、台湾、タイ、フィリピン、マレーシア、インドにおいて合弁会社により自動車の生産を行っている。日産ではこれらアジア地域での生産を支援するための部品相互補完体制作りを進めている。日産のアジア地域におけるの部品相互補完体制は図4-1-4に示した通りである。

日産自動車は、サニーADバンをベースとしたアジア専用車の生産をタイ、台湾、マレーシア、フィリピンで順次生産し、販売していく計画を持っている。日産自動車では各国の拠点で生産する部品を相互補完することにより投資の効率化、コスト低減を図る方針を採っている。

(3) 三菱自動車工業

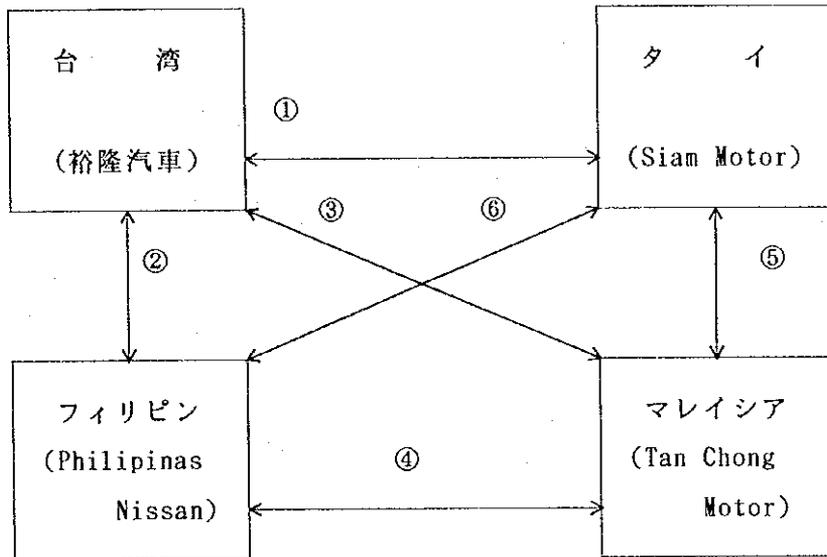
三菱自動車工業は、1993年時点でアセアン6カ国において最大の販売シェアを有している。この理由としては三菱自動車が他の日本の自動車メーカーに比べて北米・欧州市場への進出が遅れたために、国際事業展開においてはアジア市場に重点を置かざるをえなかった点が挙げられる。

三菱自動車工業は、1990年代末をめぐりにアセアン域内で年間40万台の生産体制を築く計画を1994年に発表している。

円高の進行によりアジア市場におけるコスト競争力が急速に低下している点に加えて、欧米の自動車メーカーが小型車によるアジア市場参入を予定していることから、アジア市場における価格競争の激化が予測されている。これに対応するため、三菱自動車はアセアン域内の部品補完、原材料調達先の多様化を進めている。三菱自動車のアジアにおける部品補完体制は図4-1-5に示した通りである。

アジア諸国においては市場の特性、顧客の要望、実際の使用方法、政府の諸制度、関税等が国によって異なるため、アジア専用車については多目的車をベースにしたモデルの開発を検討中である。

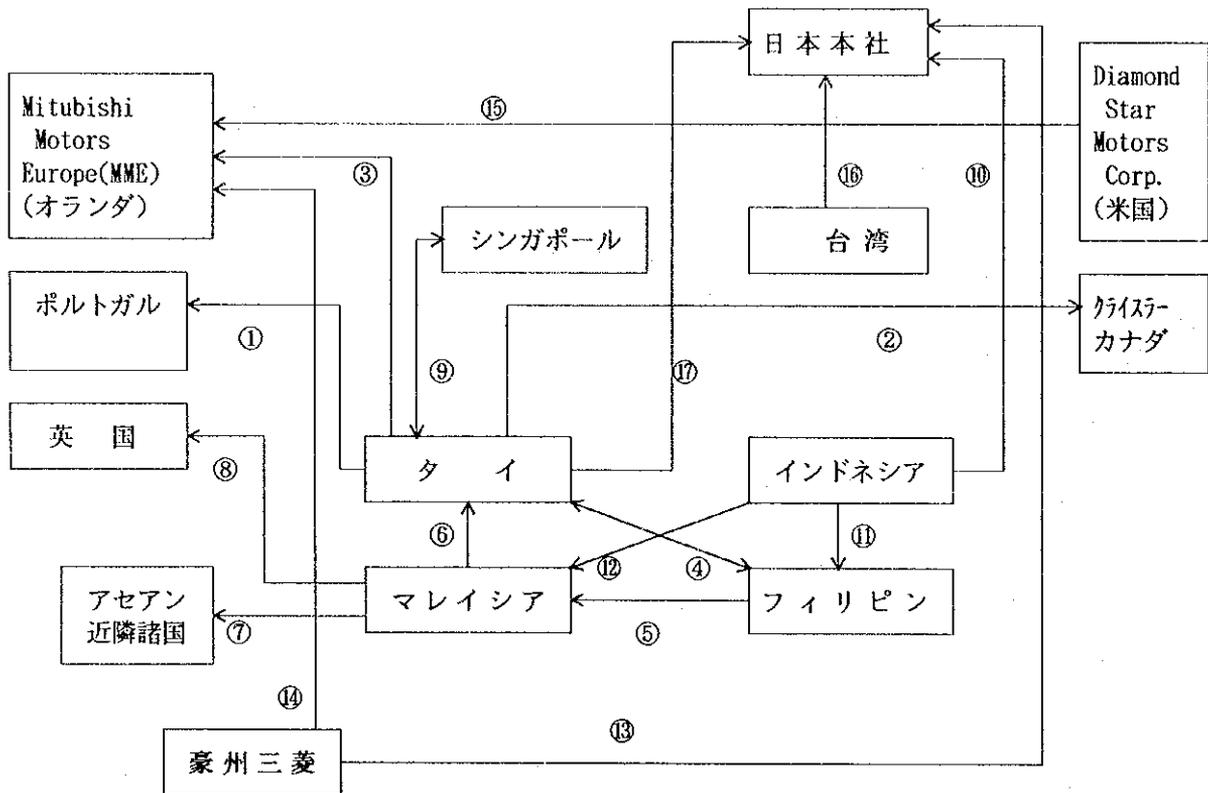
図4-1-4 日産自動車のアセアンを中心とした部品相互補完計画



番号	物流方向	品目
①	台湾 → タイ	新型サニー用電装品(年間4,800台分)
②	タイ → 台湾	新型サニー用燃料タンク・フロントフロア
③	台湾 → フィリピン	新型サニー用電装品(年間7,200台分)
④	フィリピン → 台湾	新型サニー用リアフロント・ホイールハウスなど13品目
⑤	台湾 → マレーシア	新型サニー用電装品(年間4,800台分)
⑥	マレーシア → 台湾	新型サニー用ホーンネット部品・燃料タンクなど6品目
⑦	フィリピン → マレーシア	新型サニー用ホーンネット部品・燃料タンクなど
⑧	マレーシア → フィリピン	新型サニー用リアフロア・ホイールハウスなど
⑨	マレーシア → タイ	サイト・モール・トリム
⑩	タイ → マレーシア	新型サニー用燃料タンク・フロントフロア、デューセルエンジン(年間2,400基)
⑪	フィリピン → タイ	心がTサニー用リアフロア・ホイールハウス
⑫	タイ → フィリピン	新型サニー用燃料タンク・フロントフロア

出所：フォーイン

図4-1-5 三菱自動車工業のアセアンを中心とした部品相互補完計画



番号	物流方向	品目
①	タイ → ポルトガル(Univex)	ピックアップ用ディーゼルエンジン・ボンネット・ドア・プロペラシャフト
②	タイ → Chrysler Canada	完成車コルト、新型ミラージュ('92.6予定)
③	タイ → MME	1トンピックアップ('92年内から年間数百台)
④	タイ → フィリピン	バンパーなどプレス部品
④	フィリピン → タイ	トランスミッション
⑤	フィリピン → マレーシア	トランスミッション部品
⑥	マレーシア → タイ	ドア・ボディー部品
⑦	マレーシア → アセアン近隣諸国	完成車 Proton Saga
⑧	マレーシア → 英国	完成車 Proton Saga
⑨	シンガポール → タイ	カーラジオ
⑨	タイ → シンガポール	完成車コルト
⑩	インドネシア → 日本本社	6トントラックフレーム(計画、'91.9発表)
⑪	インドネシア → フィリピン	金型・治具
⑫	インドネシア → マレーシア	金型・治具
⑬	豪州三菱 → 日本本社	完成車マグナ
⑭	豪州三菱 → MME	マグナワゴン('92年末から年間2,000~3,000台)
⑮	DSMC → MME	新型ギャランベースのエクリップス
⑯	台湾 → 日本本社	ブレーキドラム・内外装プレス部品
⑰	タイ → 日本本社	小物部品・熱間鍛造・樹脂部品用金型、板金部品

出所：フォーイン

部品の生産拠点間の相互補完は、ランサーの共通部品を軸に行う形になっており、ドアパネル、プラスチック部品を補完している。この他、鋼材をブラジルや韓国から、プラスチック材料やペイントをマレーシアから、アルミ材をオーストラリアから調達している。

(4) ゼネラル・モーターズ

ゼネラル・モーターズ(GM)は、北米、欧州市場に次いでアジア市場を重視している。アジアにおいて最も重点を置いているのは中国と日本である。その他、台湾、タイ、インドネシア、マレーシアも重視している。

GMのアジア地域でのプレゼンスは相対的に低く、GMの販売シェアは殆どの国で1%未満となっている。GMは、インドネシア、中国、台湾では合弁事業により自動車・自動車部品の生産を行っているが、GMはアジア地域においては自動車の生産事業よりも部品事業が先行してきた。

アジア地域における販売シェアの拡大に向けて、乗用車部門では欧州GM下のオペルの小型乗用車を戦略車種に、小型商用車分野では米国GMの小型トラックを戦略車種に設定している。

(5) フォード

フォードのアジア、太平洋地域での事業展開は、日本、オーストラリア、ニュージーランド、韓国、台湾での事業展開が先行している。

マツダに24.5%資本参加しており、KD部品、コンポーネントの供給拠点としている。また、韓国の起亜自動車に10%資本参加し、北米への自動車供給を行っている。

戦略的にはアジア地域の中では中国に今後重点を置く方針であるが、現在は合弁事業により部品の生産を行うのみである。グループ企業であるマツダ、起亜自動車が中国では合弁事業により商用車の生産を計画している。

フォードはアジア地域での販売拡大のための諸策の一環としてマツダとの車種の共通化を検討している。

(6) フォルクスワーゲン

フォルクスワーゲン(VW)は、2000年までにアジア・太平洋地域で年間85万台生産、年間100万台販売体制を構築する計画を持っている。

生産拠点は中国と台湾に置く計画であり、販売面ではこの2カ国に加えて、日本、タイ、インドネシア、シンガポール、香港、ニュージーランドの市場を重視している。

中国では、1985年から上海VWがSantanaを、88年からは長春第一汽車でAudi100のライセンス生産を行っている。また長春第一汽車とは合弁会社を設立し、1993年からJettaの生産を行っている。台湾では合弁会社により商用車の生産を1993年に開始している。

3. アジア域内補完体制にかかわるアジア専用車生産の動向

(1) トヨタ自動車

1) アジア専用車計画の概要

トヨタ自動車のアジア専用車はターセル、スターレットクラスの乗用車となる。ベースになるモデルはなく、新規開発モデルとなる。生産にあたっては過去のもしくは現行モデルの主要コンポーネントが共通利用される。スタイリングは独自に開発されるが、内装品は他のモデルと出来るかぎり共通化する方針である。

アジア専用車の生産は1997年頃より年産5万台の規模でタイにおいて行われる。敷地は十分な広さを確保しているため年間10万台の生産には十分対応出来るようになっている。

価格格設を市場投入時点で中間所得層の共働き家庭の年間収入とほぼ同額にすることにより需要拡大を狙っている。このためには徹底したコスト削減を域内全体で行う必要があるとしている。

2) 部品調達

アジア専用車の生産はタイで最初に開始するが、将来はアセアン各国で生産を行う予定である。このため大物ユニットの生産はあらかじめ各国に分散して配置する。

タイではボディーパネル、内装品を製造する予定である。外板のボディーパネルは金型も現地化する予定であり、CAD/CAMにより金型を開発・製造する。金型開発には内製工場に加えて、日系および地場の外部メーカーも活用する方針である。

マレーシアからは、現在同国で製造している部品でアジア専用車に転用出来るものがタイへ送られる。こうした部品調達についてはタイ側がコントロールする。また、PROTONなどの国民車用部品で転用出来る部品も購入する予定になっているが、こうした部品を使用するにあたっては大幅な設計変更が必要となるため、日本側がコントロールすることになる。その他、マレーシアからは日系部品メーカー光洋精工の現地合弁企業T&Kからステアリングギアを調達する計画もある。

インドネシアは、これまでの5Kエンジン生産の蓄積を活かしてアジア専用車向けエンジンの生産拠点となる可能性がある。

フィリピンのトランスミッション工場は商用車向けの製品が中心となっているため、すぐにはアジア専用車用部品には転用出来ない。しかし、今後の乗用車向けトランスミッション生産の可能性を探っていく方針である。

(2) 日産自動車

1) アジア専用車の概要

日産自動車のアジア専用車はサニーADバンをベースにしたものとなる。台湾、タイ、フィリピン、マレーシアの4カ国で生産される。これらの各国で部品生産を分担する。

2) 部品調達

日産自動車のアジア専用車生産に関する部品相互補完の特徴は、各拠点がともにパネル用プレス部品を製造し、相互に供給した後、別々に組み立てていく点にある。各拠点のパネルの精度、品質が標準化されていなければ各拠点の組立が行えない状況にある。

アジア専用車向けユニット部品の分業は1994年より開始されているが、現地パートナーの意向もあって調整は難航が予想されている。

大物部品ではフィリピンがプレス部品とトランスミッションを、マレーシアがパワーステアリング関連部品、タイではエンジンとエアコン部品を担当する予定になっている。

(3) 三菱自動車工業

1) アジア専用車の概要

三菱自動車工業（三菱自動車）は小型商用車ベースの多目的車をアジア専用車とする形で検討を進めている。多目的車とするのは購買力、経済発展段階、税体系など異なる各国の事業環境に幅広く対応していく必要があると考えているためである。また、大家族制が多く残っていること、道路整備事情などを考慮するとアジア市場における多目的車のニーズは高いと考えられることも理由となっている。

2) 部品調達

三菱自動車ではまだ明確なアジア専用車構想が出来上がっていないため、部品補完についてもこれから検討していく段階である。各国の三菱自動車のパートナーの意向をいかに調整していくかが部品補完の規模に大きく影響を与えるものと考えられている。

(4) 本田技研工業

1) アジア専用車の概要

本田技研工業（ホンダ）はアジア専用車を現行ジビックもしくは先代シビックをベースに外装を全く新しくする形で開発する予定である。アジア地域では人気の高い4ドア専用モデルとする計画である。

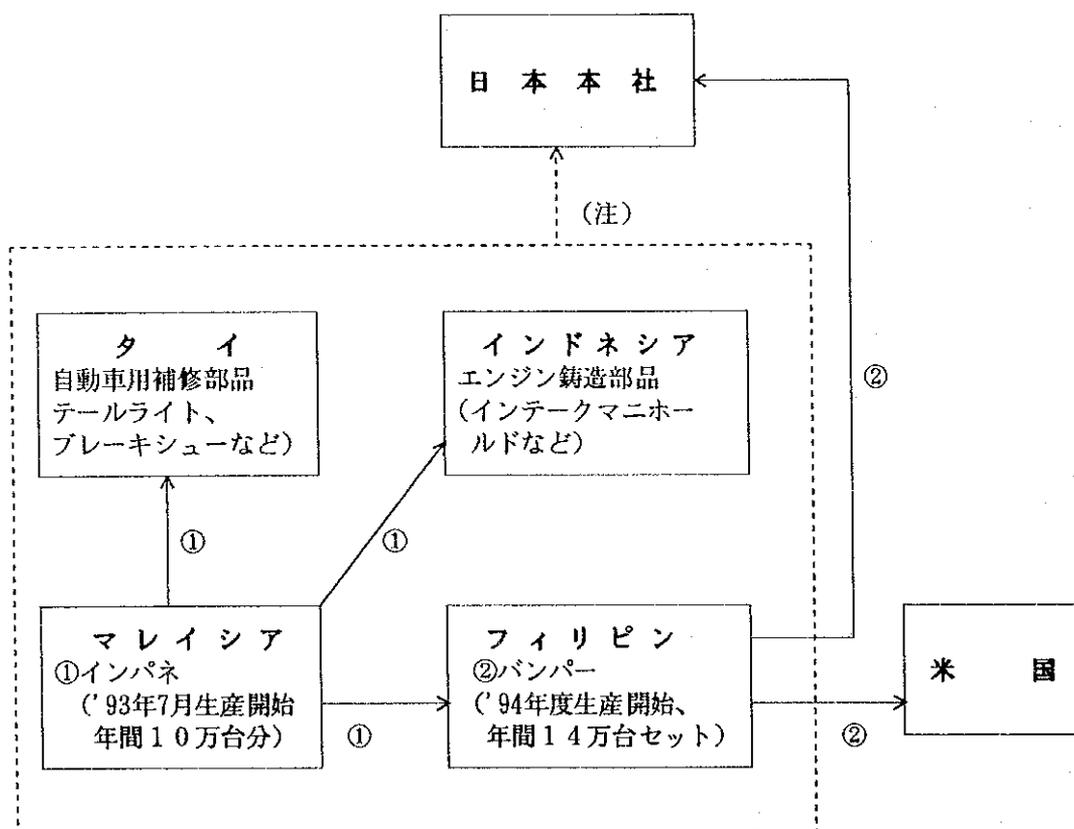
2) 部品調達

ホンダではアジア専用車の部品調達にあたって域内補完を積極的に活用する方針である。インドネシアでは安価なアルミ素材を活用してアルミ製シリンダーブロックを、マ

レイシアでは安価な設備購入コストを活かして大型プラスチック成形部品を、またフィリピンではワイヤーハーネスを製造する予定である。最も市場の拡大が期待できるタイでは設備投資コストの高い部品、かさばる大物部品を製造する予定である。

ホンダのアジア地域における現在の部品の相互補完体制は図4-1-6に示した通りである。

図4-1-6 本田技研工業のアセアンを中心とした部品相互補完計画



注： 本田は、自動車用純正・補修用部品の製造が可能なアセアン部品企業から輸入を開始する計画。

日本本社	<ul style="list-style-type: none"> •本田は、日本国内の補修部品メーカーの人手不足に対応するため、自動車補修用部品の国際分業体制を確立し、本田の純正部品を受注生産できるアセアン部品企業を選定し、1993年以降をめどに輸入を開始する計画。 当初は発売後5年以上を経過した自動車用補修部品の供給拠点を確保するのが狙い。 受注メーカーに対しては技術指導を行い、品質の確保を図る。
インドネシア	<ul style="list-style-type: none"> •Honda Prospect Engine Mfg. (HPEM)にインテークマニホールド[®]の機械加工用設備を新しく設置、これまで日本から輸入していたアルミ製エンジン部品を今後は全量を現地生産に切り替える計画。
フィリピン	<ul style="list-style-type: none"> •Honda Parts Mfg. を設立(申請中)、約11億円を投資して新工場を建設、'94年をめどにバンパー構造材とバンパーを車体にとりつけるプレス部品を年間14万セットで生産する計画。 生産した補修部品は全量をフィリピンから輸出、その大半を日本や米国の旧型車用として輸出する。
マレーシア	<ul style="list-style-type: none"> •Honda Auto Parts Mfg. を設立、'93年7月からインスツルメントパネルを年間10万台分生産、タイ・マレーシア・インドネシアの各自社組立工場に供給する計画。

出所：フォーイン

第2節 アジア地域における日系自動車部品アSEMBラーの事業体制

1. 自動車部品アSEMBラーのアジア地域における事業展開の概要

自動車メーカーがアジア地域での事業展開を強化していることに対応して部品メーカーのアジア進出も増加している。

最近の日本の部品メーカーの地域別海外法人の設立状況は表4-2-1に示した通りである。

自動車メーカーの間での共同開発や相互供給が進められていることも、自動車部品メーカーの事業戦略に影響を与えている。具体的な対応としては、部品メーカー間の合併の増加やこれまでの系列にとらわれずに取引先の拡大を図ろうという動きである。こうした動きは今後の部品メーカーの海外での事業展開にも影響を与えるものと考えられている。

表4-2-1 日本の自動車部品メーカーの海外現地法人設立状況

	企業数		構成比 (93年)	91/93年 増減(社)
	1991年6月	1993年9月		
アジア	372	391	42%	19
台湾	86	88	9%	2
韓国	52	51	5%	-1
中国	5	11	1%	6
タイ	73	79	8%	6
インドネシア	35	39	4%	4
マレーシア	37	39	4%	2
シンガポール	37	35	4%	-2
その他	47	49	5%	2
北米	338	353	38%	15
米国	295	306	33%	11
カナダ	26	24	3%	-2
メキシコ	17	23	2%	6
欧州	142	147	16%	5
その他	53	46	5%	-7
合計	905	937	100%	32

出所：「日本の自動車部品工業」日本自動車部品工業会

従来は、輸出された日本車に対する補修部品をいかに供給していくかが部品メーカーの国際事業展開の中心であった。しかし、現在では、①現地生産に移行した自動車メーカーの現地生産体制にどう組み込まれていくのか、②各国における自動車国産化計画と日本の自動車メーカーに対する進出要請にどう対応していくのか、③系列関係を越えて世界の自動車メーカーに部品をどう売り込んでいくのかという点が部品メーカーの国際事業展開の主要課題となっている。

アセアン諸国では従来、完成車輸入が禁止されたり高関税が課せられたりしてきたことから自動車メーカーは現地でのCKD生産を余儀なくされてきた。加えて各国では部品国産化規制が行われ、国内部品の調達に義務づけられている。従って、これまでは部品国産化のニーズを抱えた自動車メーカーからの要請に基づいて部品メーカーがアジア地域へ進出するケースが多かった。

しかし、アセアン地域においてBBCスキームやCEPTスキームが導入され、また、自動車メーカーがアジア専用車の計画を明確化し、また円高により日本からの調達をより低コストの調達先へシフトするという動きを見せているなど、自動車部品産業をめぐる動きが活発化している。こうした動きはアセアン域内の自動車部品産業は事業拡大の可能性を増大させている。日本の自動車部品メーカーにとってはアセアン全体を見通した戦略の見直しが必要となっている。

2. アセアン地域における国別進出状況の特徴

(1) タイ

1) 自動車部品産業の概況

タイの自動車部品産業は組立工程が中心となっている。加工工程のなかではプレス工程の現地化が進んでいる。機械加工については遅れている。铸造分野では比較的精度の問われない分野が拡大してきたが、精密铸造の分野は遅れている。鍛造分野は弱い。

タイ政府が小型商用車用エンジンの国産化政策を進めてきたことが背景となって、エンジン回りの部品を含めて、電装品、铸造品、金型など幅広い業種がタイに進出している。特に外国メーカーは労働集約度の高い部品を中心に投資を行ってきた。電装品、金

型の分野は円高の進展から低コストの生産拠点を求めて日系メーカーが進出しており、一部は既に輸出競争力を持つまでに至っている。

1991年にCKD輸入に課せられる輸入関税が乗用車、商用車ともに20%に引き下げられたために、KD部品の部品国産化のメリットは小さくなった。自動車部品製造に必要な原材料については多くの分野でKD部品よりも高い輸入関税が課せられており、国内部品メーカーの競争力を弱める要因となっている。

また、タイの労働コストは増大する傾向にあり、労働集約型産業の分野では中国、インドネシア、ベトナムなどの低労働コストの国との競争にさらされる方向にある。従って、タイの自動車部品産業は、従来の労働集約性の高い部品の分野では、高品質、高効率により競争力を強化していくと同時に、資本集約性が高い部品・高技術が要求される部品に重点を置いていく必要に迫られている。

2) 日系部品メーカーの投資動向

電装品では、バッテリー関係で日本電池、古河電池、ユアサが、照明関係で小糸製作所、スタンレー電気が、その他では日本電装、日本特殊陶業、矢崎総業が参入している。鋳造部品の分野ではエンジン回りでアート金属工業、旭テック、イズミ工業、自動車部品工業、リケンなどが参入している。

アセアンの中では自動車市場の成長スピードが最も高いこと、トヨタと本田技研がタイをアジア・カーの生産拠点としたこと、三菱自動車は1トン・ピックアップトラック生産をタイに集中したことなどの要因から、1993年以降、自動車部品メーカーによる新規参入、既存工場の拡張が相次いでいる。

1993年以降に新工場を設立した自動車部品メーカーの例としては次の企業がある。

企業名	生産品目
スタンレー電気	電装品
ショーワ	ショックアブソーバー
サンデン	コンデンサー、エバポレーター
YUASA	バッテリー
大同メタル工業	ベアリング
イズミ工業	中・小型ガソリン・ディーゼルエンジン用ピストン

林テレンプ	フロアカーペット
自動車部品工業	中・小型トラック及び乗用車用フライホイール、リングギア
東京部品工業	ファンクラッチ、エンジンポンプ
旭テック	鋳鉄部品（ハブ、ディスク、クラッチハウジング、フライホイール、ドラムなど）
日信工業	ブレーキ用鋳造部品、ブレーキパッド
三ツ葉電機製作所	電装品（ワイパーモーター、スターターモーター、ウイinkerリレー、ウィンドーウォッシャー、ワイパーリンク）
豊田合成	ハンドル用樹脂部品

（２）インドネシア

１）自動車部品産業の概況

インドネシアで生産されるOEM部品は、組立加工、スタンピング成形加工が中心で、原材料の殆どが輸入されている。

インドネシアでは一部機械加工、熱処理加工、鋳造加工が開始されている。しかし、いずれも単純な加工が中心となっている。アルミ鋳造については原料を国内で安価に調達できることから今後の有望分野として期待されている。

日本の自動車産業が円高に対応してアセアン諸国に生産拠点を設けた時期に投資が主にマレーシア、タイに向けられたことから、インドネシアは外国部品メーカーの投資誘致の面ではタイ、マレーシアに遅れをとっている。

今後は中国、ベトナムなどの国が投資対象国として伸びてくることが見込まれており、安価で豊富な労働力という強みだけではインドネシアが輸出志向型の自動車部品産業を確立していくことは困難になっている。

当面インドネシアの部品生産は、資本装備率が低く、原材料調達の容易なものが中心になって成長していくことが見込まれている。

2) 日系部品メーカーの投資動向

インドネシアへの部品メーカーの進出は、これまでの部品国産化規制に対応したものが多く、投資分野としては、ショックアブソーバー、ワイヤーハーネス、バッテリー、リレーなどである。その他、エンジン国産化への要請に対応した投資も行われている。

1993年6月以降は、国産化計画が大幅に改定されたことから、自動車部品メーカーはインドネシア国内での部品生産の事業機会の再検討に迫られているのが現状である。

新政策発表後に事業拡大、新規参入を発表した日系部品メーカーには日本精工、日本プラスト、三菱、大同特殊鋼、リケン、ショーワなどがある。

(3) フィリピン

1) 自動車部品産業の概況

フィリピンの国内自動車部品産業の発達は遅れており、自動車産業の部品国産化率は50%以下である。

フィリピンでは自動車メーカーはCKD部品輸入のための外貨を自動車・自動車部品の輸出によって獲得しなければならないため、自ら輸出志向型の部品生産事業を育成しなければならない状況にある。

自動車メーカーによる部品生産の代表的なものとしては次のような例がある。

トランスミッション：	三菱自動車工業、トヨタ自動車
計器盤用ワイヤーハーネス：	日産自動車
補修用バンパー：	本田技研工業

自動車部品メーカーにより輸出される自動車部品としては、ワイヤーハーネス、アルミホイール、ラジエーター、バネ、ゴム製品などがある。

2) 日系部品メーカーの投資動向

フィリピンへの自動車部品産業の進出は、自動車メーカーに対する外貨獲得規制に対応するものであるから輸出を前提にした投資が中心となる。従って、自動車メーカーが

主体となった投資、国際競争力の高い自動車部品メーカーによる投資がフィリピンでの部品生産の中心となってきた。

フィリピンで生産を行う主要自動車メーカーはプレス部品生産能力を強化したり、傘下の二次、三次下請け部品メーカーに対するフィリピン進出への働きかけをしている。1993年後半以降進出または事業拡大を発表した部品メーカーにはユタカ技研、愛知製鋼、光生アルミニウム工業、クラリオンなどがある。

第3節 アジア主要諸国の自動車産業育成策と自動車部品産業育成策

1. アジア各国の自動車・自動車部品産業育成策の概要

アセアン各国の自動車産業政策は、自動車・自動車部品市場の自由化に向かう傾向にある。この背景には、GATT参加の要件としての市場自由化への要請と、アセアン域内のCEPTへの移行がある。

アセアン各国は完成車輸入の解禁、完成車・部品輸入関税の削減、国産化規制の撤廃に取り組んでいる。同時に国内自動車産業、自動車部品産業の育成のために国産化や輸出企業に対する各種インセンティブの付与を行っている。

国産化率向上のためのアプローチについても輸出クレジットやBBCなど柔軟性を持たせる方向にある。選択肢に幅のある国産化を認めることで、タイやインドネシアのように特定セグメント、特定のモデルに販売が集中してきた傾向が緩和されつつある。

アセアン各国における自動車産業育成の基本方針が輸入代替から輸出志向型に移ったことから、形式的な組立や単純加工の部品生産の育成を広く進めるよりも、重点分野を絞って付加価値の高い工程を現地化していくことが重視される傾向にある。

アセアン周辺国でも自動車・自動車部品産業については完成車輸入の自由化と部品国産化、拡大する国内自動車需要への対応、輸出競争力の拡大が目指されている。特に中国、ベトナムは高い市場成長が期待されていると同時に、低廉で豊富な労働力を抱えており、両国の自動車・自動車部品産業育成策が自動車メーカー、自動車部品メーカーの今後の事業戦略に与える影響は大きい。

シンガポールを除いたアセアン各国の自動車関連制度・指標は表4-3-1に示した通りである。

表4-3-1 主要アジア諸国の自動車関連指標の比較

	マレーシア	タイ	インドネシア	フィリピン	中国
自動車生産台数(1992年)(台)	171,437 乗用車 136,383 商用車 35,054	324,608 104,565 220,043	172,234 29,368 142,866	46,000(1991) 26,000(1991) 20,000(1991)	1,080,000 160,000 920,000
自動車保有台数(1991年)(台)	2,462,000 乗用車 1,819,000 商用車 643,000	2,727,509 825,072 1,902,437	3,001,508 1,416,157 1,585,351	615,434 456,606 158,828	6,114,089 1,764,871 4,349,218
乗用車一人当り人口(1991年)	9人	69人	136人	144人	652人
一人当り国民所得(1991年)(米ドル)	2,490	1,303(1990)	560	719	257
自動車輸入台数(1991年)(台)	131,116 乗用車 58,131 商用車 72,985	104,699 66,679 38,020	59,301 38,105 21,196	48,157 34,149 14,008	111,544 62,454 49,090
完成車輸入規制	原則禁止(マレニア人には輸入許可供与)	自由、KD輸入については許可証が必要。	輸入解禁	商用車は輸入解禁(88年) 大型乗用車は輸入解禁(87年) 大型乗用車は輸入解禁(87年)	輸入許可証の需給者のみ輸入可。
完成車輸入関税	乗用車140~300% 商用車0% 4WD 50%	乗用車2.01超 220% 2.01以下180% 商用車60%	60~300%	乗用車(大型)40% 商用車55%	乗用車2.01超 220% 2.01以下180% トラック50%
自動車販売に関連する税制度	乗用車25~65%、商用車15%等の物品税。 売上税10%	乗用車には35.75%(2.41未満)、41.8%(2.41以上)の物品税	奢侈税:乗用車(1600CC超)35%、乗用車(1600CC以下)と一部の商用車は国産化率により20%又は35%	物品税 サイズに応じても100% 付加価値税 16%	輸入1台当たり4万円が課税。他に工商統一税、地方付加税あり。
部品輸入関税 KD 部品	乗用車 42.0% 商用車 5.0%	20.0% (部品15~60%)	0.0~100.0% (部品 0.0~40.0%)	乗用車 30.0% 商用車 20.0%	
部品国産化目標	30品目の国産化義務 1850cc以下の乗用車 94年50%、96年60% 1851cc超の乗用車 2.51%の商用車 96年45%	乗用車は現在54% 商用車は77% 1995年以降70%の国産化義務づけ。	国産化率に応じて部品税率を上げる。	国産化率は88年から順次引き上げられ、90年までに40%に達している。 乗用車 40% 商用車 57.24%	KD部品輸入の為に外国産部品は50%を超えないことによる輸入規制の適用が免除。

出所:「自動車ハンドブック」日刊自動車統計、「主要国自動車統計」日本自動車工業会

2. タイの自動車・自動車部品産業育成策

(1) 自動車産業育成策

タイ政府は、1978年に国内自動車産業の保護のため2.31以下の乗用車、大型バスの輸入を禁止する政策を実施した。

しかし、規制緩和措置として1991年、1992年には完成車の輸入解禁、輸入CKD部品の輸入関税の引き下げが行われた。また、タイ政府は、それまでは税制上、商用車を優遇する措置を採ってきたが、この規制緩和措置に伴い商用車と乗用車の税制上の格差は縮小した。

表4-3-2 タイの自動車・自動車部品の輸入関税

	乗 用 車			ピックアップトラック	
	完 成 車		C K D	完成車	C K D
	2.31以下	2.31超			
1991年7月改正前	180%	300%	112%	120%	30%
1991年7月改正	60%	100%	20%	60%	20%
1992年1月改正	42%	68.5%	20%	60%	20%

出所：フォーイン

すべての自動車・部品に付加価値税7%が課せられる他、乗用車・ステーションワゴン、ジープの完成車・CKD部品については物品税32.5%（2.41以下）、38%（2.41超）、国税3.25%（2.41以下）、3.8%（2.41超）が課せられる。

タイでは乗用車組立事業には政府の許可が必要とされ、原則的に自動車メーカーの新規参入は禁止されてきた。しかし、1993年11月、自動車組立工場の新設禁止措置は解除されている。トラック、バス、4トン以下のピックアップトラック、二輪車の組

立については新規参入は自由である。

1994年4月には外国資本の誘致と輸出振興を目的として自動車組立産業に対する奨励措置を発表した。奨励措置の概要は以下の通りである。

①地域別奨励措置

- ・第1地域（バンコク周辺6県）

税の減免なし。

- ・第2地域（第1地域周辺10県）

輸出に向けられる分について法人税7年間免除
機械類にかかる輸入関税50%免除

- ・第3地域（その他の県、レムチャバン工業団地）

輸出に向けられる分について法人税8年間免除
機械類にかかる輸入関税免除

水道・電力・運輸にかかる費用の25%所得控除

②年間1,000台輸出する企業に対し、原材料にかかる輸入関税の減免

③地方に移転する企業に対し、輸出向け分について法人税免除

(2) 自動車部品産業育成策

タイの自動車国産化規制は、タイ政府の公表している国産部品調達率リストに基づいて実施されており、国産化率目標は乗用車54%、商用車65~80%となっている。

タイの国産化規制は、ギブンパーセント方式である。タイ工業省が自動車の構成部品を分類し、各々の部品が国産化された場合に与えられる国産化率がパーセントで示されたリストを作成している。乗用車の場合には21の大分類の下に75の中分類があり、その下に299の小分類がある。この小分類ごとにパーセントが与えられており、その合計が100になっている。国産化が義務づけられた部品は29品目あり、これらを合計すると27.07%の国産化率となる。

タイでは1989年から小型商用車エンジンの国産化計画がスタートしている。1989年に20%の国産化率からスタートし、毎年10%ずつ向上させ、7年間で80%の国産化率を達成することを目標としている。

タイは1993年9月以降、サポーターティング産業に対する奨励措置を打ち出している。

93年9月には優先4業種が指定され、94年4月にはさらに10業種が追加された。
奨励措置の内容は以下の通りである。

- ・法人税 立地にかかわらず8年間免除
- ・機械類にかかる輸入関税
 - 第1・2地域に立地する場合 50%減税。但し、輸入関税率10%未満のものを除く。
 - 第3地域に立地する場合 免税
- ・100%出資も可能。
- ・タイ国投資委員会(BOI)の裁量により、立地により異なる奨励措置が与えられる。
- ・適用業種
 - 93年9月発表4業種 金型、治具、鍛造品、鋳造品(誘導電気炉による)
 - 94年4月発表10業種 工具、切削工具、研削工具、焼結物、表面処理、熱処理、精密機械のセンサー、電子コネクタ、ニッケル・カドミウム電池、エンジニアリングプラスチック部品

また、従来は第3地域に立地することが条件であった投資奨励対象業種のうち自動車部品、タイヤを含む20業種が、94年6月の発表により第2地域に立地する場合にも投資奨励対象業種となった。

(3) 今後の方向

現在、タイ政府は新自動車育成政策を検討中であり、この政策は1995年には公表される予定になっている。この新自動車産業育成政策は2000年までの5年間を対象としたものであり、CEPTの実施をにらんでいかにタイの自動車産業が国際市場の中で生き残っていくか、いかに自動車産業を輸出産業に育成していくかが骨子となる模様である。

タイ政府は、自動車部品を3グループに分けて部品産業の育成を考えている。

第1グループ-ハイテクノロジーを必要とする分野

鋳造、鍛造、エンジン部品、トランスミッションパーツなど

第2グループ-中程度の技術レベルを必要とする部品群

ボディパーツ、電装品、サスペンション、スプリング、ショックアブソーバなど

第3グループ-労働集約度の高い部品群

ゴム部品、内装品、安全ガラスなど

第1グループは国内需要を満たすことが主な目的であって国際市場での競争は困難であると考えており、輸出型部品産業の主力は第2、第3グループの構成部品である。タ

イの置かれている条件を考えると単にコストだけでは国際競争力がないので、労働コストのみが主要な競争条件ではない第2グループの商品群を中心に、国際競争力を持った部品産業の育成を図っていきたいと考えている。

タイ政府では、自動車部品以外のサポーターティング産業では金型製造業、表面処理加工（メッキ、塗装、表面仕上げなど）、鋳造、鍛造加工分野の育成も重視している。

3. インドネシアの自動車・自動車部品産業育成策

(1) 自動車産業育成策

インドネシア政府は、1969年以降、完成車輸入の禁止、国内資本によるCKD組立の義務づけ、組立メーカーの認可制を柱とする自動車産業政策を導入した。1976年からは商用車国産化政策を開始し、優遇関税の設定と部品ごとの国産化期限の設定により国産化を進めた。

インドネシア政府は、1993年6月、従来の保護政策から一転して自動車産業の規制を緩和する政策を打ち出した。これは完成車の輸入自由化、部品輸入関税の引き下げ、奢侈税引き下げなどにより、自動車産業の体質強化と消費の刺激により市場拡大を目指したものである。

乗用車についてみると国内で組立生産されている車種については200%の関税で一般業者に、生産されていない車種については300%の関税で単一代理店に対して輸入が許可された。

表4-3-3 インドネシアの自動車に対する輸入関税

	国内で生産されているモデル	国内で生産されていないモデル
乗用車	200%	300%
商用車カテゴリーⅠ	60%	100%
商用車カテゴリーⅡ、Ⅲ	40%	80%
商用車カテゴリーⅣ	100%	140%
商用車カテゴリーⅤ	5%	5%

注：商用車カテゴリーⅠ 2.5トンGVW以下、カテゴリーⅡ 2.5～9トンのGVW、カテゴリーⅢ 9～24トンのGVW、カテゴリーⅣ 多目的車、カテゴリーⅤ 24トンのGVW超
出所：フォーイン

奢侈税は、商用車カテゴリーⅣと1600cc以下の乗用車は、国産化率60%以下の場合には35%、国産化率60%超の場合には20%が課せられる。奢侈税は商用車カテゴリーⅡ、Ⅲ、Ⅴについては適用されない。

(2) 自動車部品産業育成策

インドネシア政府は、国産化率に応じて部品輸入関税を引き下げるインセンティブを中心とした自動車産業政策を1994年1月に導入した。国産化率表により部品毎に国産化率がパーセントで示されており、国産化された部品のパーセントを合計することにより完成車の国産化率が計算される。

部品輸入関税は国産化率に応じて表4-3-4の税率が適用される。

表4-3-4 インドネシアの自動車部品に対する輸入関税

単位：%

		20% 未満	20%以上 30%以下	30%超 40%以下	40%超 60%以下	60% 超
KD部品 輸入関税	商用車カテゴリーⅠ、Ⅳ	40	30	20	0	0
	商用車カテゴリーⅡ、Ⅲ	40	30	0	0	0
	乗用車・ステーションワゴン	100	80	60	40	0
部品 輸入関税	乗用車、商用車カテゴリーⅠ、Ⅳ	40	30	20	0	0
	商用車カテゴリーⅡ、Ⅲ	40* 20*	0	0		

注：* 国産化率が10%未満のとき関税率40%。国産化率が10%以上20%未満のとき20%

出所：フォーイン

4. フィリピンの自動車・自動車部品産業育成策

(1) 自動車産業育成策

フィリピンにおいては1951年から外貨割当規制により完成車輸入が規制されたことにより、自動車の現地組立が開始された。フィリピン政府は、1971年には乗用車国産化計画(PCMP)を打ち出し、73年から外国自動車メーカーに対して段階的国産化率引き上げを条件に乗用車生産を認可した。1977年には商用車についても国産化計画(PTMP)を導入した。

しかしながら、1970年代末以降の景気の停滞により国内需要が低迷し、1980年代に入ると乗用車組立からの撤退が相次いだ。その結果、乗用車組立についてはPNI、PAMC、TMPCの3社独占の状況になった。

1987年には乗用車開発政策(CDP)、88年には商用車開発計画(CVDP)が発表され、国産化率向上と国内メーカーを保護する政策が採られた。CDPには前記の3社のメーカーの参加が認められた。

1990年3月には「国民車構想」(People's Car Program, PCP)が打ち出され、1.2l以下の乗用車生産の新規参入を認可した。この措置によりPCP生産メーカーとして7社が登録された。1991年には2.8l以上の乗用車の組立も解禁された。

(2) 自動車部品産業育成策

フィリピン政府は車種毎に国産化率の目標を設定している。乗用車についてはCDPの場合、92年の目標は40%であり、PCPの場合、93年の目標は51%とされている。商用車についても同様に目標が設定されている。1990年の商用車の目標は表4-3-5の通りであった。

表 4-3-5 フィリピンの商用車国産化目標

カテゴリー	国産化率
カテゴリー I (GVW3.0ト以下の Asian Utility Vehicle)	54.86%
カテゴリー II (GVW3.0ト以下の小型トラック、バン、4WD車)	44.42%
カテゴリー III (GVW3.001~6.0トンのトラック、バス)	21.90%
カテゴリー IV (GVW6.001~18.0トンのトラック、バス)	
(A)GVW6.001~9.0トン	21.44%
(B)GVW9.001~12.0トン	22.24%
(C)GVW12.001~15.0トン	13.53%
(D)GVW15.001~18.0トン	13.77%

出所：フォーイン

CKD輸入に必要な外貨については乗用車の場合50%、商用車の場合で25%を自動車メーカーが独自に調達することを義務づけている。外貨獲得の為にを行う自動車メーカーによる輸出の内容についても規制があり、自動車・部品とその他のフィリピン産品の比率を決めている。CDP及びCVDPでは自動車・部品の占める比率を1991年には60%、92年には80%、93年には100%にすることが規定されている。また、PCPでは90年には20%、91年には30%、92年には60%、93年には100%とすることが要求されている。

自動車部品の輸入にかかる関税について、フィリピン政府は、1991年に次のような計画を打ち出している。

表 4-3-6 フィリピンの自動車部品に対する輸入関税計画

	1991年	1992年	1993年	1994年	1995年
乗用車用部品	20%	20%	20%	20%	10%
商用車用部品	30%	30%	20%	20%	10%
エンジン付きトラックシャシ	30%	30%	30%	20%	20%
乗・商用車用ボディ (キャブを含む)	30%	30%	30%	20%	20%
Asian Utility Car用シャシ、燃料タンク、アームレスト、サンバイザー、バッテリー	30%	30%	30%	30%	30%

出所：「Amendment to the Philippines Customs & Tariff Code」 July 20, 1991

(3) 今後の方向

フィリピンの自動車市場は、2年以内に完成車の輸入、自動車生産が自由化される予定である。市場の自由化への動きに対応してによりPROTONを含めた外国自動車メーカーが現地生産を予定している。

フィリピン政府は、現在、輸入・国内生産の長期バランスを含めた自動車産業政策の中・長期マスタープランの策定を検討している。このマスタープランでは老朽化した自動車の更新策も含まれるものとみられている。環境規制を新車から強化するとともに、既存モデルについても徐々に規制を強化していく方向で検討が進んでいる。

5. 中国の自動車・自動車部品産業育成策

(1) 自動車産業育成策

中国は1964年に中国汽車工業公司を設立し、地域ごとの分業体制の確立による自動車産業の統一的発展を目指した。その後の文化大革命期には地域一貫体制が主張され1972年には1省1工場体制が確立された。第5次5ヶ年計画期(1976~80年)以降は現代化路線に政策が転換され、自由化、対外開放政策が進められた。その結果、多くの自動車工場で海外メーカーとの技術提携、合弁事業が進められることとなった。1982年には自動車生産のスケールメリットを実現する目的から自動車工業公司が全国の工場を7つの連合公司にグループ化した。自動車工業公司は1990年には全自動車工場を傘下におさめる公社的統括機関「中国自動車工業総公司」に改組されている。

中国は1989年に国内の6自動車事業グループを乗用車国産化の重点投資対象とする「三大三小プロジェクト」を発表している。年産30万台の大規模拠点と年産10万台の小規模拠点をそれぞれ3ヶ所設ける計画であり、フォルクスワーゲン、クライスラー、シトロエン、プジョーが合弁パートナーとして参加している他、ダイハツ工業も技術供与を行っている。中国はこれ以外の乗用車の生産プロジェクトへの外国メーカーの参入を制限している。

1994年7月に公布された「中国自動車工業産業政策」によると、中国政府は20

00年には自動車国内生産量が国内市場の90%以上の需要を満たし、また、乗用車生産量が生産量全体の半分以上を占めるようにする方針を打ち出している。第9次5ヶ年計画（1996～2000年）期には自動車事業グループの2～3社を大企業として、6～7社を中堅企業として育成する方針である。また、モーターサイクル生産については8～10社を支援していくものとしている。

新規に許可される完成車生産、エンジン生産プロジェクトは以下の分野である。

- ・エンジン排気量 1,600cc 以下の乗用車生産（最低年間生産能力 15 万台）
- ・軽型トラック生産（最低年間生産能力 1 万台）
- ・重型トラック生産（最低年間生産能力 1 万台）
- ・軽型バス生産（最低年間生産能力 5 万台）
- ・エンジン排気量 150cc 以下の二輪車生産（最低年間生産能力 20 万台）
- ・排気量 2,500cc 以下の自動車用エンジン（最低年間生産能力 15 万台）
- ・排気量 3,500cc 以下の自動車用ディーゼルエンジン（最低年間生産能力 10 万台）

自動車、二輪車の完成車生産及びエンジン生産について外国メーカーの投資も認められるが、中国側の出資比率は50%以上でなければならない。外国メーカーが出資する場合には、①中国製自動車部品の使用を優先すること、②最新の生産技術を移転すること、③新製品開発に備えた研究開発機関を併設することなどが要求されている。

（2）自動車部品産業育成策

中国は部品産業の集約、技術向上に力を入れている。自動車部品のなかの重点育成製品としては、次の品目が挙げられている。

- 自動車部品： 乗用車重要部品
- 人員輸送車両（M類）： 大・中型バス専用シャーシー
- 貨物輸送車両（N類）： 新型エンジン
- オートバイ（L類）： エンジン
- 技術設備： 金型
- 基礎パーツ： 鋳造、鍛造パーツ

中国政府は、新自動車産業政策の方針に基づいて重要部品を指定し、指定された品目の生産者に対しては税制・金融面での優遇措置を付与して、部品産業の奨励に努めているものとしている。また、特に重要な新規部品を生産する場合には、集中的な投資を行い、最初の段階から大規模生産を実現していく方針である。

中国政府は国産化率向上の為に自動車メーカーに対して以下の政策を採っていくものとしている。

①SKD、CKD部品の輸入組立生産の禁止

新規完成車生産計画の認可を行う際には国産化目標を義務づける。国産化率は最初の段階で最低40%とし、生産開始後3年以降は、60%を達成し、さらには80%を達成するよう義務づけられる。

②国産化率に応じた部品輸入関税の優遇税率の適用

M類完成車技術を導入した製品の場合、国産化率40%、60%、80%で優遇税率を変更。N類、L類完成車技術を導入した製品の場合、国産化率50%、70%、90%で優遇税率を変更。自動車、オートバイの全部および重要部品技術を導入した製品の場合、国産化率50%、70%、90%で優遇税率を変更。

第5章 日本からの投資および技術提携の可能性

第1節 アジアにおける日本の対外直接投資

1. 日本企業のアジアにおける製造業向け対外投資の動向

(1) 拡大基調の対アジア製造業投資

日本の対外直接投資は、1951年～1994年度末累計で4,636億USドル（大蔵省「対外直接投資届出実績」）に達し、そのうち27.8%の1,289億USドルが製造業向けであった。

製造業分野で日本企業の対外投資が本格化した要因は、1985年9月のプラザ合意以降の円高および日本国内の労働コスト上昇に対応するものであった。1986年度から1988年度まで、年間の日本の製造業向け対外投資はほぼ倍増を続け、1989年度にはピークの162億8,400万USドルに達したのである。こうしたことから、1988年～90年度の3か年の製造業向け対外投資額は455億7,500万USドルで1951年～93年度累計のほぼ4割を占めていた（表5-1-1参照）。

1990年代に入りバブル崩壊後、企業は収益の悪化に対応するため海外戦略の見直しを行い、対外投資を選別化もしくは手びかえることになる。この結果、1991年～93年度の3年間にわたる製造業向け対外投資は335億USドルと、前3年間に比べ27%落ち込むことになった。

1993年春以降、円高傾向が激しさを加えるにつれ、製造業企業の対外投資が再び増大し始め、1994年度には前年度比で23.8%増の137億8,400万USドルとなった。

さらに、為替レートが1ドル85円前後で推移すれば、国内の生産コストの相対的な重圧および既存輸出の採算悪化は避けられず、逆輸入をも志向した海外生産の拡大傾向は1995年以降も継続されることになろう。

1980年央から対外直接投資が拡大してきたため、日本企業の海外生産比率（現地法人売上高／国内企業売上高）もまた確実に上昇してきた。通産省の「海外事業活動基本調査」によると海外生産比率は1985年度の3.0%から毎年上昇し続け、1993

年度には7.4%となっている。とりわけ輸送機械の伸びが高く、1986年度の4.8%から1992年度には17.5%に達したのである。

今後とも、輸送機械の海外生産比率の増大が見込まれ、これに伴い自動車部品メーカーの対外投資が増大していくものと思われる。

同時にまた、1980年代半からアジア諸国の所得水準の上昇に応じて耐久消費財の現地需要が高まっており、製造業部門でのアジア向け（ASEANおよび中国）対外直接投資は拡大基調が続くものとみられる。

(2) 日本の製造業新規対外投資はANIES→ASEAN→中国へ徐々にシフト

過去10年間におけるアジアにおける製造業への対外投資推移（フロー）を概観してみる。日本のアジア向け製造業投資規模は1984、85年度の両年、5億USドル前後であった。しかし、プラザ合意以降の円高により、対アジア投資は急増を続け、1986年度は前年度比で74.7%増の8億400万USドル、1987年度は同108.8%増の16億7,900万USドルとほぼ倍増となり、1989年度には32億2,000万USドルにまで達した。

しかしながらバブル崩壊に伴い、1990年度の30億6,800万USドル、1991年度29億2,800万USドルへと減少し続けた。1993年度は再度の円高基調により、前年同期比で17.8%増の36億5,900万USドルとなった。また、製造業投資全体に占めるアジアのシェアは1990年度以降着実に増大し、1991年度23.8%、1992年度30.9%、1993年では32.9%となり、過去10年間で最大のシェアを占めることになった。ここから、日本企業の対アジア・シフトがうかがえる。（表5-1-1参照）

さらに、新規のアジア向け製造業対外投資をここ10年間で概観すると、日本企業の投資動向は、ANIES（韓国、台湾、香港、シンガポール）からASEAN（マレーシア、タイ、インドネシア、フィリピン）、そしてASEANから中国へと大きくシフトしている。

ANIES向けは、1984年度から1987年度まで毎年40～60%増で急増し、1988年度に一度減少したものの1989年度にピークの13億4,670万USドルに達した。しかし、1990年代に入ってから1992年度まで減退し続けた。

ASEAN向けは1984年度にANIESの1.7倍の3億USドルから翌年には45%減へと激減したものの1986年度から1990年度のピーク20億2,820万USドルまで増大を続けた。ところが1991年度以降対ASEAN向け投資は、①バブル崩壊の影響と②中国へのシフトにより減少傾向を続けている。

日本の中国向け製造業投資は、1988年度に対前年比2.9倍増の2億USドルを記録した。1990年度には1989年6月の天安門事件の余波で落ち込んだものの、1991年度に3億USドルを突破し、1992年度に6.5億USドル、そして1993年度には13億7,710万USドルと倍増を続けてきた。

日本の製造業向け対外投資（利益再投資、現地借入れを除く）の動向を5年間毎のタイムで対比すると、ANIES→ASEAN→中国へのシフトがより鮮明になる。

ANIES向けは、1984～88年度計の26億5,370万USドル、1989～93年度計が39億6,700万USドルで両5年間の変動は49.4%増であった。

ASEAN向けは、1984～88年度計の27億2,470万USドルから1989～93年度計では88億770万USドルであり、5か年の対比で223%増であった。

中国向けについてみると、1984～88年度計は3億3,830万USドルで、ANIES向けおよびASEAN向け投資の12.3%規模であったが、1989～93年度計では27億290万USドルとなり、5か年の対比で実に8倍増を記録したのである。

ただし、日本の大蔵省の届出ベース統計には、現地における利益再投資および借入れによる拡張投資が含まれていない。したがって、これらを入れると、政情安定を前提に、1990年代半以降、20～30年程度は、ASEANおよび中国双方で製造業投資が増大し続けていくものと思われる。

表5-1-1 日本の対アジア製造業投資額の動向

(単位：百万USドル)

	1984年度	1985年度	1986年度	1987年度	1988年度	1989年度	1990年度	1991年度	1992年度	1993年度	1984～ 88年度計	1989～ 93年度計	1984～ 93年度合計
ANIES	175.4	252.5	573.0	878.2	774.6	1,346.7	804.7	640.3	439.1	736.2	2,653.7	3,967.0	6,620.7
韓国	37.5	36.9	142.6	247.2	253.9	250.7	146.9	157.3	90.6	77.0	718.1	722.5	1,440.6
シンガポール	74.6	92.3	104.5	268.1	173.2	677.6	269.7	176.9	136.9	202.7	712.7	1,463.8	2,176.5
香港	5.7	14.0	52.4	108.0	84.8	116.3	113.5	120.6	85.3	260.6	264.9	696.3	961.2
台湾	57.6	109.3	273.5	254.9	262.7	302.1	274.6	195.5	126.3	195.9	958.0	1,084.4	2,042.4
ASEAN	301.0	166.5	193.2	704.2	1,359.8	1,553.1	2,028.2	1,944.6	1,808.0	1,473.8	2,724.7	8,807.7	11,532.4
マレーシア	114.1	32.8	64.6	147.8	346.2	470.6	582.3	612.7	465.4	684.8	705.5	2,815.8	3,521.3
タイ	79.4	25.3	87.3	210.2	626.1	789.1	714.3	594.8	297.2	414.5	1,028.3	2,809.9	3,838.2
インドネシア	91.0	66.1	25.5	294.9	297.9	165.8	535.8	578.5	941.3	244.5	776.4	2,465.9	3,242.3
フィリピン	16.5	42.3	14.8	51.3	89.6	127.6	195.8	158.6	104.1	130.0	214.5	716.1	930.6
中国	20.7	22.0	22.8	70.1	202.7	206.3	161.0	308.8	649.7	1,377.1	338.3	2,702.9	3,041.2
アジア	516.0	460.0	804.0	1,679.0	2,370.0	3,220.0	3,068.0	2,928.0	3,104.0	3,659.0	5,829.0	15,979.0	21,808.0
北米	1,242.0	1,223.0	2,199.0	4,848.0	9,191.0	9,586.0	6,793.0	5,868.0	4,177.0	4,147.0	18,703.0	30,571.0	49,274
欧州	337.0	323.0	370.0	851.0	1,548.0	3,090.0	4,599.0	2,690.0	2,101.0	2,041.0	3,429.0	14,515.0	17,944
合計	2,505.0	2,352.0	3,806.0	7,692.0	13,805.0	16,264.0	15,486.0	12,311.0	10,057.0	11,132.0	30,300	65,270	95,570

出所：大蔵省国際金融局年報

(3) 輸送機器・同部品メーカー、ASEANと中国を重視

プラザ合意以降の日本企業による対アジアの輸送機器向け対外投資動向を地域・国別にみる(表5-1-2参照)。

ANIE Sに対しては、1986～88年度計が2億5,950万USドル(対ANIE S製造業投資合計比11.7%)、1989～91年度計が1億6,460億万USドル(同5.9%)、そして1992～93年度計が9,430万USドル(同8.0%)と、減少傾向を続けている。

ASEAN向けでは、1986～88年度計の1億9,300万USドル(対ASEAN製造業投資合計比8.5%)から、1989～91年度計では5億1,160万USドル(同9.3%)へと3年対比で165%増となり、ANIE Sからのシフトが続けられたといえよう。

1992～93年度計は1億5,900万USドルで、対ASEAN製造業投資のシェアが落ち4.8%となった。

日本企業のマレーシアに対する輸送機器向け投資動向を競合国と対比する。1986～88年度計は9,120万USドルでアジアの中では台湾、韓国に次ぐ第3位、ASEAN内のシェアでは47%を占めている。しかし、1989～91年度計では、4,040万USドルとなり、第1位のインドネシア、第2位のタイ、第3位韓国、第4位フィリピンに抜かれ第5位となり、ASEAN内シェアでも7.9%へと激減した。

さらに、1992～93年度計では1,150万USドルと低迷、第1位の中国に比べ10分の1、ASEAN内に占めるシェアでもタイ、フィリピンおよびインドネシアより少なく7.2%にとどまっている。

中国向けでは、1986～88年度計の490万USドルから1989～91年度計で1,120万USドルへと倍増、そして1992～93年度の2年間では1億1,600万USドルへと1983～91年度合計の1,670万USドルに対比して7倍増を記録している。

ここからも、日本の輸送機器(同部品)メーカーの新規対外投資はANIE SからASEAN、そして中国へと徐々に投資先をシフトしていることがうかがえる。

表5-1-2 日本の対アジア主要製造業投資動向

(単位：百万USドル)

	輸送機器・同部品			電気・電子機器			機械			その他含む合計		
	1986~ 88年度計	1989~ 91年度計	1992~ 93年度計									
	ANIES	259.5	164.6	94.3	748.4	609.9	317.6	198.8	254.2	140.5	2,225.8	2,791.7
韓国	103.8	186.7	35.6	245.9	101.7	26.4	67.3	41.5	33.0	643.7	554.9	167.6
シンガポール	9.0	-	0.6	182.7	198.9	99.3	37.8	54.7	53.1	545.8	1,124.2	339.6
香港	0.6	0.6	45.2	85.9	109.6	126.4	36.4	72.4	36.8	245.2	350.4	345.9
台湾	146.1	27.3	12.9	233.9	199.7	65.5	57.3	85.6	17.6	791.1	762.2	322.2
ASEAN	193.0	511.6	159.0	670.9	1,767.5	562.3	236.7	491.3	225.4	2,257.2	5,525.9	3,281.8
マレーシア	91.2	40.4	11.5	285.6	817.5	248.5	39.4	132.8	77.0	558.6	1,665.6	1,150.2
タイ	39.4	152.7	69.0	320.5	623.9	173.2	185.2	316.9	130.0	923.6	2,098.2	711.7
インドネシア	32.8	221.8	34.7	20.3	103.6	80.4	7.0	31.6	8.3	619.3	1,280.1	1,185.8
フィリピン	29.6	96.7	43.8	44.5	222.5	60.2	5.1	10.0	10.1	155.7	482.0	234.1
中国	4.9	11.2	116.0	149.0	225.7	521.2	16.6	121.2	279.2	295.6	676.1	2,026.8

出所：各年度・大蔵省国際金融局年報

2. 日系企業の対アジア製造業投資の動機

アジアの製造業向けに投資した日本企業の投資動機を、日本貿易振興会（ジェトロ）および日本輸出入銀行の調査からみる。

(1) 対ASEAN製造業投資の最大の動機は「現地市場」

ジェトロの1987年調査（回答企業数330社）では、プラザ合意（1985年秋）以降にASEAN4カ国（マレーシア、タイ、フィリピン、インドネシア）に投資した企業の投資動機のうち、「国内市場確保」と回答した企業は全体の65.2%であった。次いで「日本向け輸出」が16.7%、「日本を除く第3国向け」が13.3%となっていた。

これに対して、1993年12月の調査結果をみると以下の通りであった。この調査対象国はASEAN4カ国、ANIESからシンガポール、南西アジア4カ国（インド、スリランカ、パキスタン、バングラディシュ）の9カ国で、対象企業合計913社、うち回答社数は866社であった。

有効回答のうち日本企業のアジア9カ国向け投資動機（複数回答）の第1位は「現地市場の販路拡大」で336社、38.8%である。この相手国市場志向の投資動機はASEAN向けでも第1位で、690社のうち255社（37.0%）であった。これはASEAN各国の国民所得の向上と需要増大への対応とみることもできる。対アジア投資動機の第2位は、輸出志向型の「第3国への製品の供給」で146社（16.9%）、第3位に「得意先日系企業の要請」が134社（15.5%）となっている。ASEAN向けの第2位は、「第3国への製品の供給」および「得意先日系企業の要請」で、ともに108社（15.7%）であった。

1993年以降、円高傾向が続いているものの、「円高対策」を対ASEAN投資の動機にあげた企業は100社（14.5%）で、「人手の確保」の106社（15.4%）を下回っている。

国別にみると各国の第1位は「販路拡大」で共通している。しかし、投資動機の第2位は、マレーシアが「日系企業の要請」24.3%、タイが「人手の確保」18.1%、フィリピンは「第3国への製品供給」23.7%、そしてインドネシアは「人手の確保」および「第3国への製品供給」でともに13.2%であった。マレーシア向け第3位は

「第3国への製品供給」、第4位に「円高対策」がきている。「人手の確保」は労働集約型向けといえるが、マレーシアでは第5位にランクされている。これは、タイおよびインドネシアと異なり、日本企業のマレーシア向け投資が労働集約型から輸出志向型へ移行してきたことをうかがわせる（表5-1-3参照）。

表 5-1-1-3 日系企業のアジア向け製造業投資の動機（複数回答）

	回答企業	現地市場 の販路拡 大	輸入規制 の回避	第3国へ の製品の 供給	原材料、 部品の確 保	技術情 報、市場 情報の確 保	人手の確 保	円高対策	得意先日 系企業の 要請
	866	336 38.8	46 5.3	146 16.9	58 6.7	9 1.0	123 14.2	119 13.7	134 15.5
マレーシア	214	69 32.2	5 2.3	39 18.2	22 10.3	2 0.9	24 11.2	34 15.9	52 24.3
タイ	281	99 35.2	16 5.7	37 13.2	12 4.3	1 0.4	51 18.1	45 16.0	46 16.4
フィリピン	59	20 33.9	4 6.8	14 23.7	8 13.6	-	13 22.0	8 13.6	2 3.4
インドネシア	136	67 49.3	17 12.5	18 13.2	6 4.4	1 0.7	18 13.2	13 9.6	8 5.9
シンガポール	118	62 52.5	-	29 24.6	5 4.2	5 4.2	5 4.2	16 13.6	17 14.4
インド	24	12 50.0	2 8.3	1 4.2	-	-	2 8.3	-	7 29.2
ASEAN4カ国	690	255 37.0	42 6.1	108 15.7	48 7.0	4 0.6	106 15.4	100 14.5	108 15.7
南アジア	58	19 32.8	4 6.9	9 15.5	5 8.6	-	12 20.7	3 5.2	9 15.5

注：上段：回答社数
下段：%

出所：日本貿易振興会、1993年12月アンケート調査

(2) 「第3国への輸出」を理由にした投資動機も増大

日本輸出入銀行は、アジアへ進出した日系製造業企業（生産拠点1社以上を含む海外現地法人3社以上を保有する企業）の投資理由のアンケート調査を1990年から実施している。

輸銀調査によると1990～93年度の投資理由で、ANIE S向けの第1位は「進出先マーケットの維持・拡大」で、50～60%を占めている。次いで多いのが「新規市場の開拓」13.6～19.7%であるが、1993年度調査では「第3国への輸出」が26.3%と1990年度の5.6%から急上昇してきた。

反面、「生産拠点の海外分散化（水平分業）」は1990年度の18.5%から毎年減り続け、1993年度には8.8%へと落ち込んでいる。

「日本への逆輸入」は1990年度の16.7%から1992年度には6.5%へと大幅減を続けたが、1993年度には11.3%へと回復した。

ASEAN向けの第1位は1990年度から93年度まで「進出先マーケットの維持・拡大」で46.4～50.5%を占める。「第3国への輸出」を目的とする投資は1990年度の13.3%から1993年度には投資理由第2位の32.4%にまで大きく伸びている。

ASEANの「安い労働力の確保」を投資理由として重視している企業は減少しており、1990年度の第2位38.1%から1993年度には第4位20.0%にまで落ち込んでいる。

同じ20%の第4位には、「新規市場の開拓」および「生産拠点の海外分散化（水平分業）」があげられている。

「日本への逆輸入」は1990年度の17.7%から1991年には8.7%にまで落ち込んだが、1993年度には第3位の21.0%にまで回復している（表5-1-4参照）。

表5-1-1-4 日系企業の対アジア製造業投資理由の推移

(単位 : %)

地域・年度	ANIES				ASEAN				中 国			
	1990	1991	1992	1993	1990	1991	1992	1993	1991	1992	1993	
投資理由												
進出先マーケットの維持・拡大	55.6	59.1	50.0	60.0	39.8	47.8	46.4	50.5	22.9	39.0	33.6	
新規市場の拡大	18.5	13.6	19.4	17.5	19.5	12.2	15.5	20.0	28.6	37.3	44.9	
日本への逆輸入	16.7	10.2	6.5	11.3	17.7	8.7	10.3	21.0	8.6	8.5	19.6	
第3国への輸出	5.6	11.4	8.1	26.3	13.3	16.5	12.4	32.4	8.6	6.8	15.9	
輸出自主規制、ダンピング課税等相手国の貿易制限への対応	0.0	1.1	0.0	0.0	0.9	2.6	3.1	1.0	2.9	3.4	0.9	
企業内分業体制の一環（工程間分業）	11.1	12.5	16.1	2.5	9.7	12.2	16.5	7.6	2.9	5.1	3.7	
生産拠点の海外分散化（水平分業）	18.5	18.2	11.3	8.8	31.9	23.5	18.6	20.0	14.3	6.8	15.0	
安い労働力の確保	11.1	6.8	3.2	2.5	38.1	27.8	27.8	20.0	40.0	11.9	30.8	
組立メーカー（日系を含む）への部品供給	7.4	2.3	0.0	3.8	4.4	6.1	8.2	17.1	0.0	3.4	12.2	
資源・原材料の安定確保	5.6	10.2	8.1	2.5	6.2	12.2	9.3	1.0	5.7	11.9	1.9	
相手国の要請	5.6	4.5	0.0	1.3	0.9	4.3	5.2	1.9	14.3	16.9	6.5	
為替リスクの回避	3.7	1.1	1.6	3.8	2.7	0.9	4.1	10.5	0.0	5.1	6.5	
現地マーケットに合わせた商品開発	3.7	2.3	1.6	1.3	2.7	3.5	2.1	2.9	2.9	3.4	1.9	
有効回答数	54	88	62	80	113	115	97	105	35	59	107	

出所 : 日本輸出入銀行

3. マレーシア選択の最大の理由は「政治社会の安定」

ジェトロの1993年12月調査によると、在アジア（ASEAN4カ国、シンガポール、南西アジア4カ国）日系企業の現地選択の理由で最も多く回答された項目は、「政治社会の安定」である。有効回答企業数877社の過半数を超えて、476社で54.3%を占めている。次いで「労働コストの低さ」があげられている。（表5-1-5参照）

ASEAN平均では、58.0%であるが、国別ではインドネシアが66.4%、タイ62.2%で、ともに第1位の選択理由とされている。フィリピン選択の第1位は「労働力」の確保で68.3%、第2位に「労働コストの低さ」が51.7%となり、労働集約型投資の比重が高い。

ところが、日本企業が対マレーシア投資を選択した最大の理由は、「政治社会の安定」で、215社のうち163社75.8%が回答している。この評価の度合いは、シンガポールの74.2%を超え、ASEAN4カ国平均55.1%をはるかにしのいでいる。マレーシアでは1980年代以降治安を含めた政情の安定が続いているが、投資環境の優位を確保する観点からも、社会情勢の安定が今後とも求められよう。

マレーシアを投資先として選択した第2の要因は「外資優遇策」115社で、53.5%を占め、ASEAN平均の34.1%、タイの28.3%と対比し評価のポイントが高い。以下、評価の高い要因は、「労働コストの低さ」105社（48.8%）および「インフラストラクチャー（整備）」99社（46.0%）があげられている。とくにインフラ面での評価は、シンガポールの74.2%に次いで第2位、ASEAN平均の17.4%と比較し大きな優位点といえる。

マレーシアの「輸出促進策」を評価している企業は、42社、19.5%で、タイの21.2%に次いで第2位となっている。

他方、ASEAN平均より低い評価項目は「国内市場の将来性」でインドの73.1%、インドネシアの59.1%、およびタイの40.3%などに比べて、マレーシアは28.4%と低い。

表 5-1-5 在アジア日系企業の現地選択の理由（複数回答）

	回答企業計	政治社会の安定	外資優遇策	輸出促進策	インフラストラクチャー	特許・ライセンスの充実	部品、資材の関税、輸入政策	労働力	労働コストの低さ	金融情勢	行政手続きの柔軟さ	租税優遇	国内市場の稼働率
	877	476 54.3	277 31.6	135 15.4	213 24.3	76 8.7	102 11.6	366 41.7	451 52.6	14 1.6	54 6.2	43 4.9	330 37.6
マレーシア	215	163 75.8	115 53.3	42 19.5	99 46.0	23 10.7	24 11.2	84 39.1	105 48.8	3 1.4	8 3.7	13 6.0	61 28.4
タイ	283	165 58.3	80 28.3	60 21.2	15 5.3	16 5.7	21 7.4	128 45.2	176 62.2	1 0.4	9 3.2	10 3.5	114 40.3
フィリピン	60	3 5.0	20 33.3	6 10.0	-	5 8.3	6 10.0	41 68.3	31 51.7	1 1.7	3 5.0	4 6.7	24 40.0
インドネシア	137	52 38.0	22 16.1	9 6.6	7 5.1	9 6.6	12 8.8	36 26.3	91 66.4	2 1.5	2 1.5	-	81 59.1
シンガポール	120	69 74.2	29 24.2	12 10.0	99 74.2	21 17.5	30 25.0	52 43.3	24 20.0	6 5.0	29 24.2	8 6.7	17 14.2
インド	26	1 3.8	1 3.8	1 3.8	3 11.5	2 7.7	2 7.7	10 38.5	12 46.2	1 3.8	1 3.8	1 3.8	19 73.1
ASEAN4 各国	695 97.5	383 55.1	237 34.1	117 16.8	121 17.4	53 7.6	63 9.1	289 41.6	403 58.0	7 1.0	22 3.2	27 3.9	280 40.3
南アジア	62 89.9	4 6.5	11 17.7	6 9.7	3 4.8	2 3.2	9 14.5	25 40.3	34 54.8	1 1.6	3 4.8	8 12.9	33 53.2

注：上段：回答社数
下段：%

出所：日本貿易振興会、1993年12月調査

4. 在アジア(9ヵ国)日系企業の経営上の問題点、「労務問題」が最大

ASEAN4ヵ国、シンガポールおよび南西アジア4ヵ国(アジア9ヵ国、以下、アジアと記述)で現地生産する日系製造業企業は、経営・操業上でさまざまな問題に直面している。

1993年12月のジェットロ調査では、最大の問題点として「労務問題」があげられている。アジアで58.9%、ASEAN4ヵ国平均では57.7%、そしてマレーシアでは80.7%と操業中の212社の8割が問題にしている。「労務問題」はタイでも第1位としてあげられ57.2%である(表5-1-6参照)。これは、主にジョブ・ホッピングに起因していると思われる。

アジアおよびASEANで第2に問題点としてあげられるのは、「従業員の賃金上昇」でアジアで48.4%、ASEANでは45.4%となっている。シンガポールは賃金上昇が最大の問題で、80.6%と極めて高い。

マレーシアおよびタイで操業する日本企業も、1990年代に入ってから賃金上昇を第2の問題点としているが、他方で耐久消費財等の需要増を期待しうる賃金水準の確保という面でバランスのとれた給与システムが必要とされる。

マレーシアで第3に問題にされているのは円高を含む「為替不安定」(39.6%)、以下「品質管理」(39.2%)、「他社との競合」(36.3%)、「ビザ・労働許可」(29.7%)、「資金調達」(27.4%)、「インフラストラクチャー」(22.6%)、および「行政手続きの煩雑さ」(21.2%)等となっている。

3位以下の中でASEAN平均より比較的大きくマレーシアが問題とされている項目は、「ビザ・労働許可」、「ロイヤリティー」、「外資政策」等である。とくに「ビザ・労働許可」については、タイの12.7%、インド11.5%、フィリピン10.5%、シンガポールの9.3%等と比べ問題視されている度合いが高い。この面でのマレーシア行政当局による改善努力が望まれる。

他方、「関税」についてはASEANで在タイの日系企業の過半数51.9%が問題としているが、マレーシアでは9.9%とそれほど問題にはされていない。また、マレーシアのインフラストラクチャーの不十分さを問題視する企業は、工業用水や電力不足などの改善を望んでいるのであって、他のASEAN諸国と比べ問題とされる比率は低い。

表 5-1-1-6 在アジア日系企業の経営上の問題点（アンケート複数回答）
 （上段：回答社数、下段：％）

	マレーシア	タイ	フィリピン	インドネシア	ASEANカ国	その他	南西アジアカ国	77'79カ国
回答企業数	212	283	57	140	692	129	80	881
外貨収支	38	17	7	24	86	1	4	91
資金調達	17.9	6.0	12.3	17.1	12.4	0.8	6.7	10.3
国産化義務	58	53	20	38	169	32	32	206
輸出義務	27.4	18.7	35.1	27.1	24.4	3.9	58.3	23.4
利益送金	19	9	3	12	43	2.3	6.7	5.7
ロイヤリティ	9.0	3.2	5.9	8.3	6.2	-	6.7	6.6
関税	18	33	-	9.1	63	-	5.0	7.5
国内諸税	8.5	11.7	15.8	2.1	20	-	5.4	3.0
行政手続きの煩雑さ	4.7	3.2	-	0.7	2.9	1.6	6.7	3.0
労働問題	23	25	1	5.0	38	5.5	15.0	5.9
関税	10.8	14.7	1.6	5.5	55	3.4	15.0	5.9
国内諸税	21	17	16	55	239	3.1	50.0	27.3
行政手続きの煩雑さ	9.9	51.6	28.1	39.3	34.5	3.6	26	31.0
労働問題	4.2	10.9	24.6	29.3	94	4.7	43.3	14.3
関税	45	76	21	68	136	1.6	25	23.7
国内諸税	21.2	26.9	36.8	48.6	30.3	1.6	41.7	26.9
行政手続きの煩雑さ	171	162	23	43	399	9.8	36.7	51.9
労働問題	80.7	57.2	40.4	30.7	57.7	76.0	36.7	58.9
関税	68	36	6	28	133	1.2	8.3	17.0
国内諸税	29.7	12.7	10.3	20.0	19.2	9.3	8.3	15.0
行政手続きの煩雑さ	48	31	31	56	226	2.2	26	25.4
労働問題	22.6	32.2	54.4	40.0	82.7	1.6	43.3	28.8
関税	5	8	19	7	39	-	18.3	5.7
国内諸税	2.4	2.8	33.3	5.0	5.6	-	11	2.1
行政手続きの煩雑さ	-	4	5	-	-	0.8	18.3	2.4
労働問題	84	102	8.8	55	275	7.9	21	37.5
関税	39.6	36.0	59.6	39.3	93.7	61.2	35.0	42.6
国内諸税	39	74	7	35	155	3.3	14	20.2
行政手続きの煩雑さ	18.4	26.1	12.3	25.0	22.4	25.6	23.3	22.9
労働問題	77	69	13	47	206	7.1	16	29.3
関税	36.3	24.4	22.8	33.6	29.8	55.0	26.7	33.3
国内諸税	8	15	4	22	49	-	5	5.6
行政手続きの煩雑さ	3.8	5.3	7.0	15.7	7.1	1.6	8.3	6.4
労働問題	43	69	4	27	143	1.6	6	16.9
関税	20.3	24.4	7.9	19.3	20.7	15.5	10.0	19.2
国内諸税	83	129	12	50	274	3.8	23	33.5
行政手続きの煩雑さ	39.2	45.9	21.1	35.7	35.6	29.5	38.3	38.0
労働問題	98	155	22	39	314	10.4	8	42.6
関税	46.2	54.8	38.6	27.9	45.4	80.6	13.3	48.4
国内諸税	12	13	4	1	30	3.3	9	4.2
行政手続きの煩雑さ	5.7	4.6	7.0	0.7	4.3	2.3	15.0	4.8

出所：日本貿易振興会1993年12月調査

第2節 マレーシアにおける日系輸送用機器メーカーの投資の理由と 経営上の問題点

1. 市場確保と得意先の要請が投資の主因

ジェットロ・クアラランプール・センターは1994年12月、在マレーシア製造業企業566社にアンケート調査を実施し、254社から回答を得た。

その有効回答(249社)によると、日本企業がマレーシアの製造業に投資した最大の理由は「現地市場の販路拡大」83社(33.3%を占める)である。

ついで「得意先日系企業の要請」が62社(24.9%)、「円高対策」が40社(16.1%)、「人手の確保」37社(14.9%)、「第3国への製品の供給」が36社(14.5%)であった。

輸送用機器(自動車部品含むメーカー12社)では投資動機の第1位に「販路拡大」6社(50.0%)、次いで「輸入規制の回避」4社(33.3%)と「得意先日系企業の要請」が3社(25%)となっている(表5-2-1参照)。

輸入規制を投資理由と回答した4社は、自動車メーカーである。

電機機器などを含めた自動車用部品メーカーは「販路拡大および得意先の要請」によるものが多い。

表5-2-1 日系企業のマレーシア向け製造業投資の理由（複数回答）

	回答企業	現地市場 の販路拡 大	輸入規制 の回避	第3国への 製品の 供給	原材料、 部品の 確保	技術、 情報 の確保	人手の 確保	円高対策	得先 企業 の 要請
	249	83 33.3	8 3.2	36 14.5	27 10.8	3 1.2	37 14.9	40 16.1	52 24.9
食品・農水産加工	5	20.0	-	-	20.0	20.0	20.0	20.0	-
繊維・同製品	8	-	-	37.5	-	-	52.5	25.0	-
木材・パルプ・紙	15	6.7	-	-	12 80.0	-	6.7	-	6.7
化学・医薬品	14	50.0	-	-	3 21.4	-	-	-	4 28.6
石油製品	2	50.0	-	-	-	-	-	50.0	1 50.0
窯業	9	55.5	-	-	11.1	-	22.2	33.3	11.1
鉄鋼・非鉄金属	14	35.7	-	7.1	-	-	7.1	7.1	6 42.9
金属製品	22	36.4	-	4 18.2	-	-	3 13.6	4.5	6 27.3
一般機械	4	50.0	-	1 25.0	-	-	-	-	2 50.0
電子・電気機器	78	30.7	-	15 20.5	1.3	1.3	11.3	23.1	23 29.5
輸送用機器	12	50.0	4 33.3	8.3	-	-	8.3	8.3	3 25.0
精密機器	6	16.7	-	-	16.7	-	16.7	33.3	2 33.3
その他製造業	48	35.4	3 6.3	9 18.8	7 14.6	2.1	10 20.8	14.6	11 22.9
業種不特定	12	41.7	1 8.3	8.3	1 8.3	-	3 25.0	25.0	2 16.7

注：上段：回答社数
下段：% 日本貿易振興会、1994年12月調査
出所

2. 「政治社会の安定」が最大の選択理由

マレーシアにおいて日本企業が生産すると決定した最大の理由は、「政治社会の安定」である。回答企業243社のうち177社、72.8%がマレーシア社会の安定を評価している。次いで「外資優遇策」が50.6%、「インフラストラクチャー」整備に46.1%と高い評価点が与えられている（表5-2-2参照）。

輸送用機器メーカーもまた、第1のマレーシア選定理由として「政治社会の安定」（72.7%）をあげている。次いで「インフラ」整備に5社（63.6%）が回答をよせている。

「サポーティング・インダストリー充実」を選択理由として回答した企業数は、回答243社のほぼ1割の25社である。これら25社のうち、電子・電気機器メーカーが9社、鉄鋼・非鉄金属が3社、金属製品および輸送機器2社がマレーシアの技術水準を評価している。

このサポーティング・インダストリーを形成するマレーシアの下請け企業に対して、日系151社の回答は、「とても満足」が2社、「満足」が104社、「不満足」が45社となっていた。また、調査対象の輸送用機器メーカー12社のうち10社が回答し、うち1社が「とても満足」で、「満足」は5社、そして「不満足」は4社となっていた。

なお、在マレーシア日系メーカー137社のうち、質問項目「現地調達化の手段」に対する複数回答として、104社が「現地下請け企業の育成」をあげ、次いで39社が「企業内の内製化」、そして29社が「日本下請け企業に現地進出を要請」をあげていた。

表5-2-2 在マレーシア日系企業の現地選択の理由（複数回答）

	回答企業数	会社定数の割合	外資獲得の割合	輸出促進の割合	インフラストラクチャーの充実	部品・材料の関税優待	労働力の豊富さ	コストの低さ	行政手続の簡便さ	国内市場の大きさ
食品・農水産加工	243	177 72.8	123 50.6	86 14.8	112 46.1	25 10.3	103 42.4	6 2.5	16 6.6	57 23.5
繊維・同製品	5	3	1	1	-	-	20.0	-	-	2 40.0
木材・パルプ・紙	8	7	7	1	1	-	75.0	-	25.0	-
化学・医薬品	14	11	4	2	5	-	57.1	-	7.1	1 7.1
石油製品	14	11	9	1	6	1	28.6	-	-	6 46.9
窯業	2	2	-	-	1	-	-	-	-	1 50.0
鉄鋼・非鉄金属	9	6	4	1	4	-	44.4	-	33.3	3 33.3
金属製品	13	9	6	2	4	3	46.2	-	7.7	2 15.4
一般機械	21	15	13	1	9	2	23.8	1	9.5	10 47.6
電子・電気機器	4	2	3	-	2	-	50.0	25.0	-	2 50.0
輸送用機器	75	58	42	9	37	9	34	1.3	4.0	9 12.0
精密機器	11	8	2	3	7	2	36.4	-	-	2 18.2
その他製造業	6	5	4	2	4	-	66.7	-	16.7	-
業種不特定	49	31	22	13	25	7	17	4.1	4.1	15 30.6
	12	9	6	-	7	1	66.7	8.3	8.3	4 33.3

注：上段：回答社数
下段：% 日本貿易振興会、1994年12月調査
出所：

3. 経営上の問題点

マレーシアで操業中の日系の輸送用機器メーカー12社が経営上の問題点として1994年12月時点で指摘した項目は以下の通りである。

表5-2-3 在マレーシア日系輸送用機器メーカーの経営上の問題点（複数回答）

項目	回答社数	%
労務問題	10	83.3
為替不安定	6	50.0
従業員の賃金上昇	5	41.7
国産化義務	4	33.3
他社との競合	4	33.3
国内諸税	4	33.3
市況	3	25.0
外資政策	3	25.0
輸出義務	3	25.0
技術移転	3	25.0
関税・税関手続	3	25.0
ビザ・労働許可	2	16.7
品質管理	2	16.7
資金調達	2	16.7
インフラストラクチャー	2	16.7

出所：日本貿易振興会1994年12月調査

有効回答をよせた在マレーシア製造業メーカー208社のうち、経営上の問題は「労務問題」が第1要因で175社（84.1%）であった。

次いで「従業員の賃金上昇」139社（66.8%）、「為替不安定」109社（52.4%）、「ビザ・労働許可」77社（37.0%）、「品質管理」71社（34.1%）、「他社との競合」64社（30.8%）、「技術移転」52社（25.0%）、「関税・税関手続」51社（24.5%）、「行政手続きの煩雑さ」48社（23.1%）、「資金調達」43社（20.7%）および「外資政策」40社（19.2%）等となっている。

製造業メーカー全般の問題意識と輸送機器メーカーの問題意識とで近似しているのは、人材引き抜きを中心とする労務問題、品質管理の低さ、市況の不安定さ、および賃金上昇である。

輸送機器メーカーの4社（33.3%）が問題としている「国産化義務」については、電子・電気機器メーカー79社のうち11社が回答しており、全体で27社（10.6%）となっている。マレーシアにおける国産化規制に関して、自動車アSEMBラーがより多く悩んでいることがあらわれている。

制度面で問題にされているのが、「ビザ・労働許可証」の発給に伴う困難さである。特に電子・電気機器メーカーでは、ほぼ半数26社（32.9%）が問題としており、マレーシア政府の善処が望まれる。

「技術移転」を問題にあげた企業数は、自動車部品産業と深く関連する電子・電気機器（回答65社中）12社、金属製品（同18社中）4社、鉄鋼・非鉄金属（同14社中）4社、精密機械（同4社中）2社で、輸送用機器メーカー（同10社中）3社を加えると、回答企業208社中25社となり、25.0%と全体の平均値20.5%を上回る。これは人材育成プログラムが必要とされる背景でもある。

第3節 日本の自動車部品製造企業の海外進出動向

－本調査団によるアンケート調査より－

1. マレーシアへの投資の可能性

(1) アンケート調査の目的

マレーシアにおいては、日本をはじめとする各国民間企業の積極的な進出や、マレーシア政府の工業化推進努力の結果、近年著しい経済発展・工業化の進展がみられる。しかし反面、こうした急速な発展を支えるサポーター・インダストリーの未発達が大きな課題となってきた。

マレーシア政府は、自動車産業を電気・電子機器産業等続く戦略産業の一つとして育成しようとしており、かかる観点から日本政府に対して自動車部品産業育成のマスタープラン策定への支援を求めてきた。

一方、これまで高い技術力で日本の自動車産業を支えてきたわが国の自動車部品企業においても、①自動車アSEMBラーの海外生産比率の上昇、②円高による海外からの輸入部品との競合の激化、③自動車アSEMBラーからのコストダウン要請の高まり等から、事業の国際化を進め、競争力を一層高めていくことが緊急の課題になっている。

こうした状況の中で、本調査団は日本の自動車部品企業各社の国際化の現状や今後のアジア諸国への事業展開の方向に関するアンケート調査を実施して、マレーシア企業と日本企業の今後の協力可能性を探ろうとした。アンケート票回収期間は1994年6月から9月までであった。

(2) 調査対象企業の概要

対象企業約3,600社のうち有効回答が611社から得られた。この611社のうちマレーシアに対し投資や技術提携を含む事業の可能性があると回答した企業は、129社であった。

但しこのうち、マレーシアに対し現在(1994年央)具体的な投資計画を持っている、あるいは将来投資したいとの具体的意志を示した企業は41社であった。

表 5 - 3 - 1 今後の海外事業展開への意向

海外事業活動への興味	企業数	％(%)
海外投資は考えていない	323	52.9
海外投資や技術提携の意思がある (うちマレーシアに興味がある)	288 (129)	47.1 (21.1)
有効回答数	611	100.0

出所：日本の自動車部品製造企業海外進出動向調査、
JICA調査団1994年11月まとめ

マレーシアで事業を行う可能性のある企業129社の地域分布は、関東が59社（45.7%）、東海で49社（38.0%）、近畿および中国地方が18社（14.0%）で、北海道、東北および四国地方の企業はゼロとなっている。

資本金の規模別では、1,000～5,000万円が最も多く38社、次いで300～1,000万円が27社、以下、5億円以上が24社、1～5億円で21社、5,000万円～1億円が14社、300万円未満が5社となっている。

また従業員規模の平均値は463人となっており、株式の上場別では、一部上場企業が5社、2部上場が6社、そして非上場が118社であった。日本の中堅・中小企業がいよいよマレーシアに目を向けてきたことをうかがわせる。

企業の生産品目は下表の通りである。エンジン部品が最も多く46社（35.7%）次いで車体関連部品が39社（30.2%）、トランスミッション部品が19社（14.7%）となっている。

表5-3-2 対マレーシア事業に関心のある企業の生産品目

生産品目	企業数	シェア(%)
エンジン部品	46	35.7
トランスミッション関連部品	19	14.7
電装品	7	5.4
ブレーキ部品	13	10.1
サスペンション・ステアリング関連部品	3	2.3
ホイール部品	6	4.7
車体関連部品	39	30.2
アクセサリ類	6	4.7
その他	21	16.3
有効回答企業数	129	

注：複数回答のためシェア合計は100%を超える

出所：前表に同じ

車種別では、乗用車用118社(94.4%)、ピックアップ・トラック用67社(53.6%)、大型トラック用56社(44.8%)、大型バス用36社(28.8%)、および自動二輪用が35社(28.0%)となっている。

製品の納入先は、組立メーカー向けが87社(67.4%)で最も多く、次いで一次下請けメーカー向け62社(48.1%)であるが、修理部品を直接REM市場へ出荷している企業も26社(20.2%)ある。

自動車メーカーを中心として、近年部品の海外調達比率が伸びているが、その影響についてマレーシアで事業したいと回答している129社の自動車部品メーカーのうち下表の通り取引金額は「減少」していると答えた企業が3割弱の100社にのぼっている。

表 5 - 3 - 3 取引先企業の部品海外調達戦略による取引金額への影響

生産品目	企業数	シェア(%)
大幅に減少した	30	23.8
やや減少した	70	55.6
殆ど変化はない	18	14.3
やや増加した	8	6.3
回答なし	3	2.3
合 計	129	100.0

出所：前表に同じ

2. 日本の自動車部品メーカーの対外投資意向

(1) マレーシア向け投資可能性を持つ企業はまだ少数

1994年6月～9月の調査時点で、マレーシアで事業を展開したいとの意向を持つ企業129社のうち、海外投資を経験していない企業は93社(72.1%)、既経験は36社(27.9%)である。

既に海外に投資している自動車部品メーカー36社のうち、対マレーシアは4社である。ASEAN向けでは、対タイが9社、対インドネシアが3社、対フィリピンが2社となっている。最も多い投資先は北米で22社となっている。ANIESでは台湾に8社、韓国に4社、シンガポールに1社となっている。また、中国に対しても4社が進出している。

マレーシアでの事業に関心を持つ日本の自動車部品メーカー129社のうち、「現在、具体的な海外投資計画を持っている」と答えた企業は13社、「まだ具体的になっていないが海外投資をする意志はある」と回答した企業が108社であった。この121社は、アンケート調査対象自動車部品メーカー約3,600社の4%に満たないが、外国に対して「投資計画を持っている/投資する意志はある」と回答した企業数258社の46.8%となっている。

ちなみに、回答をよせた自動車部品メーカー611社のうち、1994年時点、対外投資の対象国として、127社が中国をあげ、タイは57社、マレーシアの41社は第3位にランクされている。以下、北米29社、インドネシア27社、フィリピン15社、台湾9社、韓国8社等となっている。

(2) 日本の自動車部品メーカーの対外投資動機は「円高対策」がトップ

有効回答企業数302社は複数回答をしているが、海外投資をする理由・動機の最大の項目として、「円高による日本国内生産の価格競争力が低下」を162社(回答件数の53.6%)があげている。第2位は、「日本の土地・人件費・電気代などのコスト高」から回避するためであり、124社(同41.1%)であった。

以下、「納入先企業の海外進出による日本国内市場の縮小」112社(同37.1%)、「親企業等関連企業からの海外進出要請に応じるため」84社(同27.8%)、「積極

的な海外戦略の一環として」81社（同26.8%）と続いている。

マレーシア向け投資の動機として、第1位は「円高対策」で対マレーシア事業関心企業（122社複数回答）の61.5%、第2位に「日本国内市場の縮小」が45.9%、第3位に「生産コスト」36.1%、第4位として「海外戦略の一環」31.1%、そして第5位に「親企業の要請」24.6%があげられている。

(3) 投資先選択の重視点は「労働面の質とコストでの競争力」

日本の自動車部品メーカーがマレーシアを投資先として選択する際、最も重視する項目は「労働が質とコストの面で競争力があるか」である。100社の複数回答のうち76社が労働生産性を重視点としてあげている。

次いで、マレーシア国内の市場が重視され、原料および素材の入手、電力・水・運輸・通信などのインフラストラクチャーの整備、技術者・技能工の確保、および信用できる現地パートナーの有無が重視されている（表5-3-4参照）。

表5-3-4 対マレーシア投資選択時の重視点

重視する項目	回答社数	ランク
投資先国の国内に納入先や市場があるか	67	2
技術者、技能工の確保ができるか	51	5
労働が質とコストの面で競争力があるか	76	1
原料や素材が現地で入手できるか	62	3
部品供給者など関連企業が現地にあるか	36	8
工場用地が安価に入手できるか	18	10
電力・水、運輸、通信などのインフラ整備が十分か	60	4
海外投資に対して、手厚い優遇策があるか	35	9
検査機関、試験所などの施設が整っているか	1	14
信用できる現地パートナーがいるかどうか	49	6
現地の金融事情はどうか、金利は安いのか	5	13
対日感情はよいか、投資誘致に熱心か	17	11
政治的に安定しているか	38	7
経済の成長力があり、インフレが低いのか	14	12

(注) 有効回答100社による複数回答
出所：前表に同じ

(4) 投資重視項目に対する評価

日本の自動車部品メーカーが投資の際、最も重視する「労働力の競争力」に関して、有効回答84社のうち43社が「比較的優れている」とし、「普通」が32社、「懸念がある」は9社であった。

第2ランクの「市場」については、優れているとみなしている企業が87社中30社（34.5%）だが、第3ランクの「原料・素材」については82社中34社（41.5%）が懸念している（表5-3-5参照）。

表5-3-5 日本企業の対マレーシア投資環境評価

重視する項目	有効回答数	比較的優れている	普通	懸念がある
投資先国の国内に納入先や市場があるか	87	30	29	28
技術者、技能工の確保ができるか	75	15	37	23
労働が質とコストの面で競争力があるか	84	43	32	9
原料や素材が現地で入手できるか	82	15	33	34
部品供給者など関連企業が現地にあるか	69	12	34	23
工場用地が安価に入手できるか	60	27	27	6
電力・水、運輸、通信などのインフラ整備が十分か	77	20	45	12
海外投資に対して、手厚い優遇策があるか	64	14	42	8
検査機関、試験所などの施設が整っているか	50	4	22	24
信用できる現地パートナーがいるかどうか	69	12	40	17
現地の金融事情はどうか、金利は安い	53	-	38	15
対日感情はよいか、投資誘致に熱心か	64	37	22	5
政治的に安定しているか	69	50	16	3
経済の成長力があり、インフレが低い	53	33	18	2

出所：前表に同じ

この中で、「政治的安定」および「経済の成長力があり、インフレが低い」に高い評価がされていることは、マレーシアの投資環境として、大きなメリットといえる。

(5) 投資決定までの難点

海外投資を経験していない企業を中心として、日本の自動車部品メーカーは海外投資を決定するまでにいろいろな不安や悩みに直面している。この投資決定プロセスで、現在困っていること、あるいは過去に困ったことについて、マレーシア事業可能性企業（有効回答108社）があげる海外投資決定までの難点は以下の通りである。

表5-3-6 マレーシア事業可能性企業の海外投資決定までの難点（複数回答）

項目	回答社数	%
現地調査をやりたいが、相手国が協力してくれる所がない。	4	3.7
投資前調査（フィジビリティスタディ）のやり方がわからない。	29	26.9
現地に工場を建設するとして、日本から派遣・常駐させる人材がいない。	46	42.6
過半数または100%の株を保有したいが、相手国の制限があつてできない。	13	12.0
相手国のパートナーの探し方がわからない。	30	27.8
投資資金が不足している。	37	34.3
現地生産の製品の納入先が確定しない。	37	34.3
言語や風習の違いによって、現地従業員の労務管理に不安がある。	49	45.4
各種の手続き・法律・会計制度などの方法がわからない。	48	44.4
現地派遣者の安全確保、子弟の教育などに不安がある。	20	18.5

（注）マレーシア事業可能性企業129社中有効回答108社。無回答21社

出所：前表に同じ

最も多く難点としてだされた要因は「言語や風習による不安」である。日本の中小企業経営者／エンジニアの多くが今日なお直面している弱点は言語の壁である。これは日本での語学教育に問題があり、早急な解決策は見あたらない。マレーシア側の対応策の一つとして日本語教育の普及がなされれば幸いである。「風習の違い」の克服は相互努力によるものであるが、マレーシア側の対応策の一つとして、マレーシアの実情を積極的に視聴覚メディアでPRすることがあげられよう。

「法・制度などの方法」については、マレーシア工業開発庁（MIDA）の東京、大阪事務所を通じる積極的な情報提供活動で対応できよう。

「事前調査」や「投資資金」の問題については、マレーシア・日本相互にある諸機関へのアプローチで解決の方向性は得ることができる。

「相手国のパートナー」については、MIDA の RICOM システムの日本での普及があげられる。この RICOM 登録制度に関し、有効回答 73 社のうち「希望する」企業は 69 社となっている。

(6) 対マレーシア投資計画および RICOM 制度登録希望自動車部品製造企業

マレーシアに投資計画を現在もしくは将来持ち、かつ RICOM 制度に登録を希望する企業は 36 であった。また今のところ投資は考えないが RICOM 制度に登録を希望する企業は 38 社となっていた。（表 5-3-7 参照）MIDA の早急なアプローチが期待される。

企業コード	設立年	資本金 100万円	従業員 (人)	生産品目	対外投資			
					投資計画 (注1)	投資動機 (注2)	投資先重視項目 (注3)	登録希望
II-24	1965	42	32	車体	△	1, 2, 5	2, 3, 4, 6, 7, 8, 10	○
II-25	1965	120	90	メーター、ランプ、ブレーキ、シャフト	△	2, 3, 5		○
II-26	1965	20	60	ミッション、ギヤ、リヤアクセルシャフト	△	1, 2		○
II-27	1968	10	15	自動二輪	△	1, 2, 3	2, 3, 4, 6, 7, 8	○
II-28	1969	12	85	工具製品	△	1, 2	1, 3, 4, 5, 13	○
II-29	1972	3	35	内燃機関、回閉器	△	1, 2, 3	1, 2, 3, 4, 7	○
II-30	1973	3	45	自動車部品	△	1, 2, 3		○
II-31	1993	10	28	自動車部品	△	1, 2, 3		○
III投資意志のみ								
III-1	1928	98	950	加メソノ-Ass'y, キヤリイックコノハ-ター-Ass'y	△	6	2, 3, 7, 10, 14	×
III-2	1936	84	640	フェーイカクCo, リヤ-サイト, メハ- ASS'y	△	2, 3	2, 3, 6, 7, 8	×
III-3	1939	1,478	1,800	シ-トスリフトレ-ル, シ-トリライニ-ク	△	1, 4, 6	1, 2, 3, 4, 6, 7	×
III-4	1968	100	650	メハ-インストルメント, トアトリム	△	3, 4, 4	1, 2, 3, 4, 5	×
III-5	1970	15	95	内燃機用ピストン	△	2, 4	3, 4, 7, 10, 12	×
IV登録希望のみ								
IV-1	1924	9	65	FROP, シヤフト	×	3	1, 4, 7, 8, 10, 13	○
IV-2	1938	1,114	1,300	トコカ-ハ-ツト, シヤフト	×	1, 4, 5	1, 2, 3, 4, 7	○
IV-3	1947	246	1,197	内装部品	×	1, 3, 4, 5	1, 3, 4, 10, 12	○
IV-4	1948	8	220	トコカ-ハ-ツト, シヤフト	×	1, 2, 3, 5	1, 4, 5, 10, 13	○
IV-5	1949	12	930	トコカ-ハ-ツト, シヤフト	×	3	1, 3, 8, 10, 14	○
IV-6	1949	101	1,500	トコカ-ハ-ツト, シヤフト	×	1, 3, 5	1, 7, 10, 12, 13	○
IV-7	1950	3,600	1,500	トコカ-ハ-ツト, シヤフト	×	1, 2, 3, 4	1, 3, 4, 6, 7	○
IV-8	1950	25	43	トコカ-ハ-ツト, シヤフト	×	3	1, 2, 4, 5, 7	○
IV-9	1950	50	140	トコカ-ハ-ツト, シヤフト	×	1, 5, 7, 10, 13	1, 3, 4, 5, 7	○
IV-10	1954	22	105	トコカ-ハ-ツト, シヤフト	×	1, 2, 3	1, 5, 7, 10, 13	○
IV-11	1955	98	180	トコカ-ハ-ツト, シヤフト	×	1, 3	2, 4, 6, 7, 8, 14	○
IV-12	1956	153	580	トコカ-ハ-ツト, シヤフト	×	1, 3	1, 5, 10, 12, 14	○
IV-13	1958	12	190	トコカ-ハ-ツト, シヤフト	×	1, 2, 3	1, 3, 4, 7, 13	○
IV-14	1959	35	20	トコカ-ハ-ツト, シヤフト	×	2	2, 3, 4, 5, 8	○
IV-15	1961	4	803	トコカ-ハ-ツト, シヤフト	×			○
IV-16	1964	680	4	トコカ-ハ-ツト, シヤフト	×			○
IV-17	1964	30	48	トコカ-ハ-ツト, シヤフト	×			○

企業コード	設立年	資本金 100万円	従業員 (人)	生産品目	対外投資			
					投資計画 (注1)	投資動機 (注2)	投資先重視項目 (注3)	
IV-1-1-8	1964	20	60	アウトラット	×	2	3, 4, 6, 7, 10	○
IV-1-1-9	1965	36	80	ドラフト	×	1, 2	2, 3, 4, 5, 7, 10	○
IV-1-2-0	1965	4	20	エンジン	×	5	1, 2, 4, 5, 7, 14	○
IV-1-2-1	1965	11	45	部品	×	4, 6	1, 2, 4, 5, 7	○
IV-1-2-2	1967	48	260	ラッパ	×	1, 2, 3	1, 3, 4, 7, 13	○
IV-1-2-3	1968	10	43	パイプ	×	1	1, 3, 10, 13, 14	○
IV-1-2-4	1968	10	370	パイプ	×	1	1, 3, 5, 9, 10, 13	○
IV-1-2-5	1969	300	70	エンジン	×	4	1, 3, 3, 7, 8, 10	○
IV-1-2-6	1970	20	30	エンジン	×	5	2, 3, 3, 4, 7, 12	○
IV-1-2-7	1970	40	161	エンジン	×	2, 5	1, 2, 3, 4, 8	○
IV-1-2-8	1971	5	20	エンジン	×	2	1, 4, 7, 8, 10	○
IV-1-2-9	1972	5	18	エンジン	×	2	3, 4, 6, 7, 13	○
IV-1-3-0	1974	22	25	エンジン	×	4	1, 2, 3, 4, 5	○
IV-1-3-1	1974	200	464	エンジン	×	2, 3, 4	2, 4, 5, 7, 8, 10, 11	○
IV-1-3-2	1975	17	225	エンジン	×	1	1, 2, 3, 4, 5	○
IV-1-3-3	1975	10	10	エンジン	×	1	2, 4, 5, 7, 8, 10, 11	○
IV-1-3-4	1978	10	15	エンジン	×	5	1, 2, 3, 4, 5	○
IV-1-3-5	1981	15	18	エンジン	×	3, 4, 5	1, 2, 3, 4, 5	○
IV-1-3-6	1984	1,312	1,070	エンジン	×	1, 3, 4	1, 2, 3, 4, 5	○
IV-1-3-7	1986	5	12	エンジン	×	3, 4	1, 2, 3, 4, 5	○
IV-1-3-8	1988	5	4	エンジン	×	5	1, 2, 3, 4, 5	○

(注1) ○：具体的な計画を持っていない。△：具体的な計画を持っていない。×：投資は考慮されていない。

(注2) 1. 国内生産の競争力向上のため。2. 国内市場の拡大。3. 海外市場の拡大。4. 親会社からの海外展開。5. 親会社の海外展開。6. その他。

(注3) 投資先重視項目
1. 技術者
2. 技術者
3. 技術者
4. 技術者
5. 技術者
6. 技術者
7. 技術者
8. 技術者
9. 技術者
10. 技術者
11. 技術者
12. 技術者
13. 技術者
14. 技術者

出所：自動車製造企業海外投資動向、JICA調査団1994年11月