

国際協力事業団

南アフリカ共和国 貿易産業省
クワズールナタール州 経済開発観光局

南アフリカ国 クワズールナタール州 中小企業振興計画調査 報告書

2002年3月

ユニコ インターナショナル株式会社

鉦調工

JR

02-091

国際協力事業団

南アフリカ共和国 貿易産業省

クワズールナタール州 経済開発観光局

**南アフリカ国
クワズールナタール州
中小企業振興計画調査
報告書**

2002 年 3 月

ユニコ インターナショナル株式会社

序 文

日本国政府は、南アフリカ共和国政府の要請に基づき、同国の中小企業振興計画調査を行うことを決定し、国際協力事業団がこの調査を実施しました。

当事業団は、2001年3月から2002年3月までの間、4回にわたりユニコ インターナショナル株式会社の猪岡哲男氏を団長とする調査団を現地に派遣しました。

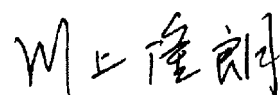
調査団は、南アフリカ共和国政府関係者と協議を行うとともに、調査対象地域における現地調査を実施し、帰国後の国内作業を経て、ここに本報告書完成の運びとなりました。

この報告書が、同国の中小企業振興および経済発展に寄与するとともに両国の友好親善の一層の発展に役立つことを願うものです。

終わりに、調査にご協力とご支援をいただいた関係各位に対し、心から感謝申し上げます。

2002年3月

国際協力事業団



(川上 隆朗)

総裁

2002 年 3 月

国際協力事業団
総裁 川上 隆 朗 殿

伝 達 状

南アフリカ国クワズールナタール州中小企業振興計画調査最終報告書を提出致します。本報告書では 3 つの視点から南アフリカ国における中小企業振興の重要性を認め、その振興を図ることを提言しています。すなわち、産業の競争力強化への貢献や社会経済上の不均衡・貧富の差是正への貢献など中小企業に期待される社会経済的役割を活用する視点、中小企業の困難な状況の改善を支援する視点、さらに南アフリカ国の社会経済的重要課題のひとつである、過去のアパルトヘイト政策下で不利な立場におかれていた人たちの中小企業開業・成立を促す視点です。

本調査の過程では、訪問調査、質問票調査の他に、中小企業の競争力向上を目指した企業診断・指導も行いました。この方法は現地関連産業側に高く評価され、中小企業による生産管理技術等の習得・適用が競争力向上の上で不可欠である事を確信してもらうのに役立ちました。また同時に、南アフリカ国の裾野産業を形成する中小企業の現状や限界についても具体的に把握でき、施策提案の検証にも極めて有効でした。

こうした成果をもとに本報告書では、国際競争力を持った産業を築き上げ、経済の全体的拡大を図ることが同国の産業経済上の最重要事項であるとの認識から、裾野産業を形成する中小企業の高度化をまず第一に取り組むべき重要事項としています。しかし同時に、その結果得られた経済効果を国民各層、特にこれまで不利を被ってきた層（PDI – Previously Disadvantaged Individuals）が享受できるよう、その中小企業開業支援施策についても同様に重視したマスタープランを提案しています。

南アフリカ側は、政府、クワズールナタール州政府、関連産業界ともにこれら提言の実施に多大の関心を示し、また現地関連産業界では一部の提案実施について実際に行動を起しつつあります。しかし、残念ながらこれらの提言全体を実施するに当たって必要な経験・能力が南アフリカには不足している面もあり、実施を進めるに当たっても引き続きご支援を賜ることが出来ますれば効果的であると考えます。

本調査の実施に当たりましては、貴事業団、外務省、経済産業省各位の貴重なご指導、ご支援を頂きました。心より感謝いたします。また、貿易産業省、クワズールナタール州経済開発観光局をはじめ南アフリカ国の関係機関各位のご協力とご支援に深くお礼申し上げます。

国際協力事業団

南アフリカ国クワズールナタール州

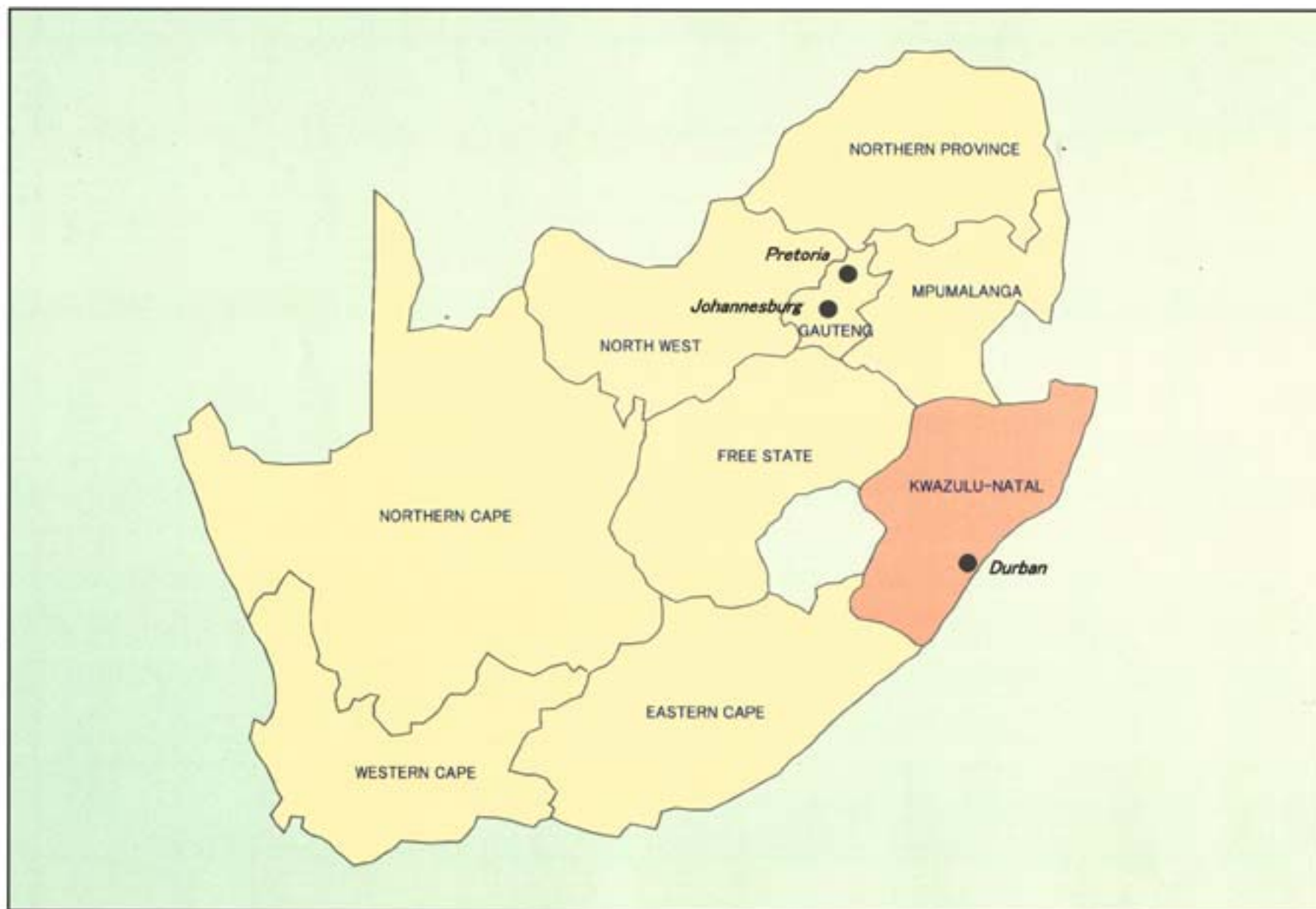
中小企業振興計画調査団 団長

ユニコ インターナショナル株式会社

猪岡 哲男



南アフリカ共和国（州別）地図



Abbreviations

ABET	Adult Basic Education and Training
AIDC	Automotive Industry Development Centre
ANC	African National Congress
BEBP	Bureau of Economic and Policy Analysis, DTI
CBU	Completely Built-Up
CKD	Completely Knocked Down
CQD	Cost, quality, and delivery
CSBP	Centre for Small Business Promotion, DTI
CSIR	Council for Scientific and Industrial Research
DEDT	
DTI	Department of Trade and Industries
DUMAC	Durban Manufacturing Advisory Centre
EU	European Union
FDI	Foreign Direct Investment
GDP	Gross National Products
GEAR	Growth, Employment and Redistribution Strategy
GEIS	General Export Incentive Scheme
GGP	Gross Geographical Product
IDC	Industrial Development Corporation
IEC	Import-Export Complementation Scheme
JIT	Just-in-time
JV	Joint Venture
KHULA	Khula Enterprise Finance Limited
KMI	KwaZulu-Natal Marketing Initiative
KZN	KwaZulu-Natal (Province)
LBSC	Local Business Service Centre
LC	Local contents
LCP	Local Contents Program
LCR	Local Contents Regulations
MAC	Manufacturing Advisory Centre
MERSETA	Metal, Engineering and Related Industrial Sector Educational Training Authority
MIDP	Motor Industry Development Programme
NAACAM	National Association of Automotive Component and Allied Manufacturers
NAAMSA	National Association of Automotive Manufacturers of South Africa
NGO	Non-Governmental Organization
NPI	National Productivity Institute
NQF	National Qualification Framework
NSDS	The National Skills Development Strategy
NTSIKA	Ntsika Enterprise Promotion Agency
OEM	Original Equipment Manufacturer
OJT	On the job training
PDI	Previously Disadvantaged Individual

RDP	Reconstruction and Development Programme
REM	Replacement Equipment Manufacturing
RFI	Retail Financial Intermediary
SABS	South African Bureau of Standards
SADC	Southern African Development Community
SAQA	South African Qualification Authority
SETA	Sector Educational Training Authority
SME(s)	Small and medium enterprise(s)
SMME(s)	Small, medium and microenterprises
SPF	Service Providers Forum
Stats SA	Statistics South Africa
TAC	Tender Advice Centre

目 次

I 調査の概要と報告書の構成

1 調査の目的・範囲.....	I-1-1
1.1 調査の背景.....	I-1-1
1.2 調査の経緯.....	I-1-2
1.3 日本による協力と本件調査.....	I-1-2
1.4 調査の目的.....	I-1-3
2 調査実施の概要と報告書の構成.....	I-2-1
2.1 調査実施の概要.....	I-2-1
2.2 現地調査と技術移転プログラム.....	I-2-1
2.3 報告書の構成.....	I-2-3

II 現状分析

1 南アフリカ国およびクワズールナタール州の社会経済と経済・産業開発計画.....	II-1-1
1.1 南アフリカ国およびクワズールナタール州の社会経済概況.....	II-1-1
1.1.1 南ア国一般概況.....	II-1-1
1.1.2 クワズールナタール州の一般概況.....	II-1-3
1.2 経済構造と経済成長推移.....	II-1-4
1.2.1 概況.....	II-1-4
1.2.2 産業別 GDP 構成と成長.....	II-1-5
1.2.3 国内貯蓄および資本形成.....	II-1-5
1.2.4 貿易および経常収支.....	II-1-9
1.2.5 雇用.....	II-1-12
1.2.6 国家財政.....	II-1-14
1.3 経済政策.....	II-1-14
1.4 経済・産業開発計画.....	II-1-19
1.4.1 概要.....	II-1-19
1.4.2 産業開発計画の推移.....	II-1-20
1.4.3 現行計画の基本目標と政策の枠組み.....	II-1-20

2	南アフリカ国およびクワズールナタール州における製造業部門と機械産業および同裾野産業部門の概要.....	II-2-1
2.1	製造業部門概要.....	II-2-1
2.1.1	南アフリカ国における製造業部門概要	II-2-1
2.1.2	南アの製造業部門におけるクワズールナタール州製造業の位置.....	II-2-4
2.1.3	クワズールナタール州における製造業部門概要.....	II-2-7
2.2	機械産業（自動車産業を除く）および同裾野産業概要	II-2-10
2.2.1	南アにおける自動車産業を除く機械産業概要	II-2-10
2.2.2	南アにおける機械関連サブセクター	II-2-11
2.2.3	クワズールナタール州における自動車産業を除く機械産業概要.....	II-2-13
3	南アおよびクワズールナタール州における自動車および同部品産業.....	II-3-1
3.1	自動車産業.....	II-3-1
3.1.1	概要.....	II-3-1
3.1.2	原材料部品調達	II-3-12
3.2	南アにおける自動車部品供給.....	II-3-19
3.2.1	概要.....	II-3-19
3.2.2	従業員数.....	II-3-22
3.2.3	生産高およびマーケット	II-3-23
3.2.4	輸出.....	II-3-23
3.3	クワズールナタール州における自動車部品産業	II-3-28
3.3.1	概観.....	II-3-28
3.3.2	自動車部品産業の立地	II-3-34
3.3.3	雇用	II-3-34
3.3.4	製造活動および生産量	II-3-37
3.3.5	原料の利用	II-3-40
3.3.6	市場.....	II-3-47
3.3.7	輸出.....	II-3-50
3.4	自動車産業のポジションと部品調達の今後の見通し	II-3-50
3.4.1	自動車産業政策と自動車産業の対応	II-3-50
3.4.2	部品調達の今後の見通し	II-3-55
3.5	クワズールナタール州における金属加工およびプラスチック成形サブセクター ー中小企業育成の可能性と課題.....	II-3-58
3.5.1	クワズールナタール州における金属加工およびプラスチック成形サブセクター ー中小企業の概況.....	II-3-58
3.5.2	自動車部品産業としての育成の可能性と課題	II-3-60

4	南アフリカ国およびクワズールナタール州における中小企業	II-4-1
4.1	中小零細企業の定義と統計的現状	II-4-1
4.1.1	中小零細企業の定義と態様	II-4-1
4.1.2	中小零細企業の統計的現状	II-4-2
4.2	クワズールナタール州における中小企業	II-4-12
4.3	PDI 企業家による中小企業	II-4-19
4.3.1	PDI 企業家に対する過去の制約	II-4-19
4.3.2	クワズールナタール州における PDI 企業の事例	II-4-21
4.3.3	PDI 企業家の特徴と問題点	II-4-22
5	中小企業振興政策・施策、体制および活動の現状	II-5-1
5.1	中小企業振興にかかる政策方向	II-5-1
5.1.1	National Small Business Strategy	II-5-1
5.1.2	策定の経緯	II-5-1
5.1.3	基本視点と目的	II-5-2
5.1.4	振興への取り組み姿勢	II-5-3
5.1.5	振興の枠組み	II-5-5
5.2	中小企業振興の体制と活動の現状	II-5-5
5.2.1	The National Strategy 以前の体制と活動	II-5-7
5.2.2	中央レベルでの体制と活動	II-5-7
5.2.3	州レベルでの体制と活動	II-5-11
5.2.4	現行体制と活動の問題点	II-5-13
5.3	民間企業による振興への協力	II-5-18
5.4	人材育成	II-5-20
5.4.1	南アにおける人材育成の重要性	II-5-20
5.4.2	南アにおける教育訓練制度の歴史と今後の見通し	II-5-20
5.4.3	人材育成制度の現状と整備の方向	II-5-22
5.4.4	スキルトレーニングの方向	II-5-27
III	結論と提言	
1	結論	III-1-1
1.1	南アおよびクワズールナタール州中小企業の現状	III-1-1
1.2	南アの社会経済・産業開発上の課題と中小企業への期待	III-1-4
1.3	中小企業振興の方針	III-1-8
1.3.1	基本的考え方	III-1-8
1.3.2	中小企業振興の方針	III-1-10

1.4 振興の体制について	III-1-20
2 クワズールナタール州中小企業振興マスタープラン提言	III-2-1
2.1 振興の方向と戦略目標	III-2-1
2.2 中小企業振興全般にかかる政策・施策	III-2-4
2.3 機械産業裾野産業の高度化を目標とする政策・施策	III-2-8
2.3.1 序	III-2-8
2.3.2 施策およびアクションプランの提案	III-2-9
2.3.3 実施上考慮すべき事項	III-2-19
2.4 PDI 企業の振興を目的とする政策・施策	III-2-20
2.4.1 序	III-2-20
2.4.2 施策およびアクションプランの提案	III-2-21
2.4.3 実施上考慮すべき事項	III-2-27
2.5 中小企業支援環境整備を目標とする政策・施策	III-2-28
2.5.1 序	III-2-28
2.5.2 施策およびアクションプラン提案	III-2-28
2.5.3 実施上の考慮すべき事項	III-2-30
2.6 実施計画案	III-2-30
3 アクションプランの詳細	III-3-1
戦略目標 1: 機械産業裾野産業の高度化	III-3-1
1-1 中小企業生産技術センターの設立	III-3-1
1-2 自動車部品開発力向上のための開放型試験研究設備提供	III-3-11
1-3 中小企業の設備機器高度化のための情報提供	III-3-16
1-4 企業の Apprenticeship 制度余裕部分の公的活用	III-3-19
1-5 コンピュータ・ネットワークを利用した職業教育・訓練 e-learning システムの 構築	III-3-23
1-6 技能検定体制の整備	III-3-28
1-7 優良 SME Database の構築と発信	III-3-31
戦略目標 2: PDI 企業の振興	III-3-36
2-1 PDI 企業（あるいは事業協同組合）のためのインキュベータ	III-3-36
戦略目標 3: 中小企業支援環境の改善	III-3-40
3-1 One-Stop Shop 型中小企業支援センターの設立	III-3-40
3-2 情報面での中小企業支援機能の整備	III-3-43

付編

付編 1: 金属加工、プラスチック成形加工分野における技術・経営上の課題

1	金属プレス加工.....	A1-1-1
1.1	管理技術力評価と改善への課題.....	A1-1-1
1.1.1	生産管理.....	A1-1-1
1.1.2	設備管理.....	A1-1-2
1.1.3	金型管理.....	A1-1-3
1.1.4	安全管理／職場環境管理.....	A1-1-3
1.1.5	品質管理.....	A1-1-4
1.2	工程技術力評価と改善への課題.....	A1-1-5
1.2.1	機械設備.....	A1-1-5
1.2.2	金型.....	A1-1-7
1.2.3	材料.....	A1-1-8
1.2.4	プレス作業.....	A1-1-8
1.3	製品技術力評価と改善への課題.....	A1-1-9
1.3.1	製品品質.....	A1-1-9
1.3.2	製品材質.....	A1-1-10
2	その他金属加工.....	A1-2-1
2.1	管理技術力の評価と改善への課題.....	A1-2-1
2.1.1	生産管理.....	A1-2-1
2.1.2	品質管理.....	A1-2-2
2.1.3	設備管理.....	A1-2-4
2.1.4	安全管理／職場環境管理.....	A1-2-5
2.2	工程技術力の評価と改善への課題.....	A1-2-5
2.2.1	製造プロセス／機械設備.....	A1-2-5
2.2.2	レイアウト.....	A1-2-7
2.2.3	金型／治工具.....	A1-2-8
2.3	コスト改善への課題.....	A1-2-8
3	プラスチック成形.....	A1-3-1
3.1	全般的課題.....	A1-3-1
3.2	管理技術力評価と改善への課題.....	A1-3-2
3.3	工程技術力評価と改善への課題.....	A1-3-2
3.4	製品技術力評価と改善への課題.....	A1-3-3
3.5	コスト改善への課題.....	A1-3-3
3.6	マーケティング強化への課題.....	A1-3-4

付編 2: 金属加工、プラスチック成形産業の概況	A2-1
--------------------------------	------

1 金属プレス加工産業	A2-1
2 金属加工産業	A2-2
3 プラスチック成形産業	A2-4
4 JICA 企業診断プログラムへの関心	A2-5

付編 3: 自動車産業、同部品産業訪問調査記録

A Automotive Parts Manufacturing (KZN)	A3-1
B Metal Pressing (KZN)	A3-13
C Other Metalworking (KZN)	A3-23
D Plastics Molding (KZN)	A3-43
E Automotive Parts Manufacturing (out of KZN)	A3-63
F Automotive Assembler (out of KZN)	A3-95

付編 4: 中小企業振興関連機関の概要	A4-1
---------------------------	------

NTSIKA	A4-1
AIDC (Automotive Industry Development Centre、自動車工業開発センター)	A4-4
ITHALA Development Finance Corporation Ltd.	A4-8
Khula Enterprise Finance Ltd. (KHULA)	A4-11
SABS (South African Bureau of Standards、南ア規格局)	A4-14
NPI (National Productivity Institute)	A4-17
SBAC (Small Business Advice Center)	A4-20
DCC (Durban Chamber of Commerce and Industry、ダーバン商工会議所)	A4-22

図表リスト(表)

第 II 部 現状分析		(頁)
表	II-1-1 南アおよび KZN の主要社会経済指標	II-1-2
	II-1-2 経済活動別国内総生産 (GDP) (1995 恒常価格表示) (1988 - 2000)	II-1-6
	II-1-3 GDP 実質成長率	II-1-7
	II-1-4 総貯蓄および総資本形成 (1992 - 2000)	II-1-8
	II-1-5 外国直接投資 (FDI) 推移	II-1-10
	II-1-6 経常収支 (1992 - 2000)	II-1-11
	II-1-7 経済人口 (15歳～65歳) (1996)	II-1-15
	II-1-8 国家歳入および他の歳入	II-1-16
付表 1	経済活動別国内総生産 (GDP) (経常価格表示) (1987 - 2000)	
2	経済活動別国内総生産 (GDP) (1995 恒常価格表示) (1987 - 2000)	
3	経済活動別 GDP 支出 (経常価格表示) (1992 - 2000)	
4	経済活動別 GDP 支出 (1995 恒常価格表示) (1992 - 2000)	
5	経済活動別資本形成 (1992 - 2000)	
6	国際収支 (1992 - 2000)	
7	政府収支 (1992 - 2000)	
8	製造業におけるセクター別販売額 (1993 - 2000)	
表	II-2-1 経済活動別国内総生産 (GDP) (1995 恒常価格表示) (1988 - 2000)	II-2-2
	II-2-2 産業別・州別 GGP (Gross Geographic Product) (1999)	II-2-3
	II-2-3 州別・産業別 GGP	II-2-4
	II-2-4 南ア全体に占める KZN 製造業の地位	II-2-6
	II-2-5 産業別産出高 (R'000)	II-2-8
	II-2-6 セクター別事業所数、従業員数、一事業所あたりの従業員数	II-2-9
	II-2-7 KMI が設立に関与・支援したプロジェクト (セクター別) 1996～1999年度	II-2-10
表	II-3-1 南アの自動車の生産・販売 (1995 - 2000)	II-3-3
	II-3-2 南アフリカ年間新車販売・輸出状況 (タイプ別)	II-3-4
	II-3-3 南アフリカの自動車関連産業における収入	II-3-6
	II-3-4 南アフリカの自動車組立産業における資本支出	II-3-7
	II-3-5 自動車製造能力の実働水準	II-3-8
	II-3-6 月間平均雇用水準	II-3-9
	II-3-7 自動車市場の成長予測	II-3-11
	II-3-8 自動車部品産業指標、1999～2000	II-3-24
	II-3-9 主要部品の輸出状況	II-3-26
	II-3-10 部品輸出の仕向先	II-3-27
	II-3-11 KZN 州における自動車関連産業主要指標	II-3-29
	II-3-12 KZN における自動車部品産業の立地状況 (n=40)	II-3-33
	II-3-13 各立地における企業規模別雇用状況	II-3-36
	II-3-14 1次サプライヤー・2次サプライヤーの内訳 (立地別)	II-3-37

		(頁)
表	II-3-15 企業規模別自動車部品メーカー売上高 (KZN州)	II-3-39
	II-3-16 自動車部品メーカーの主要な製造活動 (企業規模別)	II-3-42
	II-3-17 自動車部品メーカーの主要な製造活動 (工場所在地別)	II-3-43
	II-3-18 原料使用の状況 (工場所在地別)	II-3-45
	II-3-19 原料使用の状況 (企業規模別)	II-3-46
	II-3-20 立地別 KZN 自動車部品メーカーの主要客先	II-3-48
	II-3-21 企業規模別 KZN 自動車部品メーカーの主要客先	II-3-49
	II-3-22 企業規模別輸出状況	II-3-52

表	II-4-1 人種グループ別経済活動人口	II-4-4
	II-4-2 産業部門別中小企業層別 GDPシェア	II-4-6
	II-4-3 産業部門別中小企業層別雇用割合	II-4-7
	II-4-4 中小企業層別雇用の産業別割合	II-4-8
	II-4-5 過去 20年間ににおける中小企業層別雇用の平均成長率	II-4-9
	II-4-6 産業部門別中小企業層別企業数割合	II-4-10
	II-4-7 中小企業層別企業数の産業別割合	II-4-11
	II-4-8 産業部門別中小企業層別企業あたり平均従業員数	II-4-13
	II-4-9 産業部門別中小企業層別賃金・給与への寄与率	II-4-14
	II-4-10 中小企業層別賃金・給与の産業別寄与率	II-4-15
	II-4-11 中小企業層別従業員一人あたり人件費	II-4-16
	II-4-12 過去 20年間ににおける中小企業層別賃金・給与の伸び率	II-4-17

表	II-5-1 現行中小企業振興施策	II-5-14
---	-------------------	---------

第 III 部 結論と提言

表	III-2-1 機械産業裾野産業 (特に自動車部品産業) の高度化促進	III-2-11
	III-2-2 PDI 企業の振興	III-2-23
	III-2-3 中小企業支援環境の整備	III-2-29
	III-2-4 段階的实施計画試案	III-2-32
	III-2-5 アクションプラン実施関係機関案	III-2-34
表	III-3-1 生産技術センターのステップ別内容詳細	III-3-6
	III-3-2 生産技術センター、トレーニングコース・コンセプト	III-3-8

図表リスト (図)

第Ⅰ部 調査の概要と報告書の構成		(頁)
図	I-2-1 報告書の構成	I-2-4
第Ⅱ部 現状分析		
図	II-1-1 認可プロジェクトの累計 (撤退を含む) - 1991年 8月から 1998年 6月まで -	II-1-4
	II-1-2 雇用数 (農業セクターおよび国内サービスを除く)	II-1-13
	II-1-3 公的負債総額	II-1-17
図	II-2-1 州別・産業別 GGPの内訳	II-2-5
	II-2-2 製造業産出高の州別内訳	II-2-7
図	II-3-1 南アの自動車メーカー立地図	II-3-2
	II-3-2 南アにおける自動車部品の生産フロー	II-3-13
	II-3-3 南アにおける自動車部品の流れ	II-3-25
	II-3-4 クワズールナタール州における自動車部品供給構造	II-3-31
	II-3-5 KZN の自動車部品産業の平均雇用水準	II-3-35
	II-3-6 KZN 自動車部品産業の生産水準	II-3-38
	II-3-7 KZN 自動車部品メーカーの主要な製造活動	II-3-41
	II-3-8 KZN 自動車部品産業の原料使用状況	II-3-44
	II-3-9 KZN 自動車部品産業の輸出状況	II-3-51
	II-3-10 タイプ別自動車部品現地化計画	II-3-57
図	II-5-1 中小企業振興支援体制	II-5-6
	II-5-2 国家資格制度枠組み (NQF)	II-5-24
第Ⅲ部 結論と提言		
図	III-1-1 クワズールナタール州における自動車部品供給構造	III-1-12
図	III-2-1 中小企業振興マスタープランの体系	III-2-5
	III-2-2 機械産業裾野産業の高度化に必要な施策とプロセス	III-2-10
	III-2-3 クワズールナタール州、中小企業産業技術拠点の概念図	III-2-18
	III-2-4 PDI 企業振興に必要な施策とプロセス	III-2-22
	III-2-5 インキュベータの概念図	III-2-24
	III-2-6 中小企業情報拠点の概念図	III-2-31
図	III-3-1 職業教育・訓練 E-learningシステムの概念	III-3-26

I 調査の概要と報告書の構成

1 調査の目的・範囲

1.1 調査の背景

中小企業振興の重要性

南アフリカは 1994 年に行われた全人種の総選挙による国民融和政府の成立で新しい時代に入った。これにより社会経済政策にも新たな方向が打ち出され、現在の主要な目標は、経済成長を強化することと、所得と機会のより良い分配に貢献できる社会経済開発を確実にする事に向けられている。

産業経済政策にあっては、開放された市場と自由競争を原則とする産業・貿易政策が採用されており、これまで国際社会の経済制裁のもとで輸入品との競合もほとんどなく一種の保護されたと同然の状態に置かれてきた産業にとっては、国際競争力の育成が緊急のテーマとなっている。

このような状況のもと、中小企業の振興は特に二つの面から重要な意味を持っている。すなわち、ひとつは競争力を持った産業を築きあげる上で、産業の裾野を形成し競争力を支える視点からである。もうひとつは、人種間の経済格差を是正する上で、特にこれまで不利益をこうむってきた層 (PDI) を対象とする雇用の創出、所得向上の視点からである。

中小企業振興の現状

新政策時代になってからの南アにおける中小企業振興は「National Strategy for Small Businesses」で方向付けられている。すなわち、The Strategy は世界中において中小企業が雇用の吸収、新規市場への浸透、創造的・革新的な経済の伸張に重要な役割を果たしてきたことを指摘し、南アの中小企業振興の基本的視点も中小企業のこうした特性を生かし南ア経済の多様化、生産性強化、投資促進、企業家精神の高揚に貢献させることにあるとしている。

また、the Strategy は、中小企業振興における政府部門の役割について、政府はビジネス環境の整備には最大の努力を行うが、持続性のある、バランスの取れた成長の推進主体は民間部門であるとしている。

この National Small Business Strategy の方向に沿って、中央政府では DTI (Department of Trade and Industry) が全体の調整を担当、非金融面の施策を担当する Ntsika Enterprise Promotion Agency、金融面の施策を担当する Khula Enterprise Finance Ltd.が設立され振興のための活動を行っている。また、実際の実施はより企業の実情を反映できるレベルの機関・団体で行うと

いうことで、例えば、特定地域に根ざした NGO、民間コンサルタントなどが参加している。

こうした動きにもかかわらず、中小企業振興による雇用創出はまだ目に見える効果をあげていない。

クワズールナタール州の人口の 83%は黒人が占め、これに対し、白人、アジア系人はそれぞれ 7%、9%となっている。しかし、雇用創造の最重点と目されるべき黒人によるビジネスの振興は、かつては都市部での黒人によるビジネスが禁止されていたという事情があり、ビジネスを起すベースがほとんどないところから出発するため、限られた例を除き極めて零細な取引が見られるにとどまっている。

1.2 調査の経緯

上記背景から、JICA は南アフリカにおける中小（零細）企業振興に対する協力方法の検討を始め、まずは国別特設コースの研修員受入が始まり、次いで同国におけるさらなる協力の可能性を探るため、企画調査員による調査、在外プロジェクト形成調査、プロジェクト形成調査が行われた。これにより製造業の集積が見られるクワズールナタール州における専門家派遣、研修員受入、開発福祉支援等の活用によるプログラム協力計画について議論がなされ、とくに開発調査については、中小規模の企業を対象にすること、裾野産業を重点業種とすること等についての確認がなされた。

以上の結果を踏まえて、本要請は開発調査案件として 2000 年 1 月に採択され、事業団は 2000 年 3 月に事前調査団を派遣し、2001 年 3 月に南ア国貿易産業省、クワズールナタール州経済開発観光局との間で本調査実施にかかる実施細則（S/W）署名を行った。

1.3 日本による協力と本件調査

かかる背景から、JICA は南アフリカにおける中小企業振興に対する協力を総合的に実施してきており、これらは振興対象により、

- 1) 零細企業を対象とする協力
- 2) 中小企業を対象とする協力
- 3) 全体の政策アドバイスと両者間のコーディネート

というスキームで行われてきた。

本件調査は、上記の中で中小企業を対象とする協力を目的として実施されたものである。

1.4 調査の目的

クワズールナタール州における中小企業振興による雇用の拡大に寄与することを目標としつつ、以下の３点を本調査の直接的な目的としている。

- 1) 裾野産業を主たる対象とし、中小企業振興戦略およびアクションプランを含む中小企業振興計画を策定すること。
- 2) ワークショップを通して、クワズールナタール州内関係者が中小企業振興に対するビジョンを共有し、官民が意見を交換する場を提供すること。
- 3) 南ア国のカウンターパートおよび中小企業に対し技術移転を行うこと。

調査業務の内容

本調査に関する調査実施細則¹により、本調査の内容は次のように規定されている。

調査項目

- (1) 南ア国およびクワズールナタール州の経済一般について現状を調査する。
- (2) クワズールナタール州における中小企業を取り巻く諸制度、振興施策、および民間部門を含む各種支援制度について、機能状況を把握し問題点の分析を行う。
- (3) クワズールナタール州において、自動車を含む機械産業とその裾野を形成する戦略的サブセクターとしての金属加工、プラスチック成形、アルミニウム加工²について、現状を把握し問題点の分析を行う。
- (4) アセンブラー、外資系サプライヤー、裾野産業を現在構成している地元企業および将来的に構成する可能性のある予備軍企業をについて、各企業の現況を調査し、裾野産業（予備軍企業も含む）に対して企業診断を実施する。
- (5) 関連機関・企業からの参加者を広く集め、次を内容とするワークショップを開催する。
 - 1) 裾野産業としての戦略的セクターを現在構成している地元企業および将来的に構成する可能性のある地元予備軍企業の直面している問題、成長阻害要因の抽出
 - 2) 調査団作成による計画案を基にした中小企業振興計画の策定
- (6) 中小企業振興戦略、および特定製造業へ部品供給を行っている、又は将来的に行う可能性のある中小企業（裾野産業）を主な対象としたアクションプラン/プロジェクトを含む中小企業振興計画を策定する。

¹ 2001年3月10日付

² 調査開始にあたり、金属プレス加工、その他金属加工、プラスチック成形に改められた。

調査対象業種

機械産業（自動車産業を含む）の裾野産業を対象とし、特に次のサブセクターを優先させるべき戦略サブセクターとする。

1. 金属プレス加工
2. その他金属加工
3. プラスチック成形

2 調査実施の概要と報告書の構成

2.1 調査実施の概要

本調査は次の主要調査項目より構成されている。

(1) 中小企業実態の把握と振興計画の策定

- 1) 企業調査による中小企業、機械産業概要把握
- 2) 企業診断・技術指導を通じての問題精査、施策の有効性検証
- 3) ワークショップ、分野別協議を通じての問題確認、振興計画策定プロセスの理解促進、施策の有効性検証

(2) 中小企業競争力強化を目的とする技術移転

- 1) 企業診断・セミナーを通じての中小企業に対する技術移転
- 2) 企業診断・セミナーを通じてのカウンターパート、ローカルコンサルタントに対する指導手法技術移転

2.2 現地調査と技術移転プログラム

本調査では、調査計画の合意・詳細化、企業経営の概要把握ならびに各プログラムへの参加促進のために行われた第1次現地調査（その1）の他、3回にわたる現地本格調査（第1次その2、第2次、第3次現地調査）を行った。また、調査結果を協議するとともに、調査の成果を関係者一般に普及するための第4次現地調査を実施した。

現地調査と企業調査・企業診断、ワークショップ、セミナー実施の概要は次のとおりである。

(1) 第1次現地調査（その1）

3月11日より3月29日まで19日間にわたって実施、主として次の事項を行った。

- 1) ステアリングコミッティーに対しインセプションレポートを説明、調査の内容・方法等について合意
- 2) 南ア経済およびクワズールナタール州経済の現状、調査対象産業の現況、クワズールナタール州における中小企業振興政策の概要等に関する資料収集
- 3) ワークショップ、セミナー、企業調査・診断等実施にかかる準備

(2) 第1次現地調査（その2）

5月20日より6月15日まで27日間にわたって実施、主として次の事項を行った。

1) 企業に対する現状調査の実施

下記企業について実施。

- アセンブラー（機械産業セクターの実態調査）
 - ◇ 自動車アセンブラー
 - ◇ その他機械アセンブラー
 - ◇ その他製造業
- 部品サプライヤー（裾野産業を構成している地元企業および将来的に構成する可能性のある予備軍企業の実態調査）
 - ◇ 金属プレス加工
 - ◇ その他金属加工
 - ◇ プラスチック成形

2) 関係機関に対する現状調査の実施

1. 南ア国およびクワズールナタール州の経済状況（マクロ経済状況、産業連関、産業開発計画）
2. 南ア国における中小企業関連法制度
3. 南ア国における中小企業関連機関の概要とその機能状況
4. クワズールナタール州における中小企業を取り巻く諸制度、振興施策、民間部門を含む各種支援制度（金融制度、税・会計制度、貿易と投資促進、経営アドバイス、技術振興、情報提供サービス、その他関連プログラム、他ドナーによる協力）

(3) 第2次現地調査

7月8日より8月26日まで50日間にわたって実施、主として次の事項を行った。

1) 第一次現地調査後に引き続き実施された企業調査結果の確認・分析

2) ワークショップIの開催

（地元の関連中小企業並びに予備軍企業の直面している問題、成長阻害要因の抽出、参加者が中小企業振興に関して共通認識形成）

3) 簡易企業診断の実施

- 金属プレス加工
- その他金属加工
- プラスチック成形

4) プログレス・レポートの作成提出

(4) 第3次現地調査

10月17日より11月29日まで44日間にわたって実施、主として次の事項を行った。

1) インタリム・レポートの説明・協議

(特に振興計画の方向について関係業界、機関などとの協議を実施)

2) ワークショップⅡの開催

(インタリム・レポートにて提案した中小企業振興計画案の有効性について検討)

3) 簡易企業診断のフォローアップ

4) 詳細企業診断の実施

- 金属プレス加工
- その他金属加工
- プラスチック成形

(5) 第4次現地調査

2月20日より3月7日まで16日間にわたって実施、主として次の事項を行った。

1) 詳細企業診断のフォローアップ

2) ワークショップⅢの開催（ダーバンにて）

(ドラフトファイナルレポートを説明・協議)

3) セミナーの開催（プレトリアにて）

(ドラフトファイナルレポートを説明・協議)

4) ステアリングコミッティーへの参加

2.3 報告書の構成

最終報告書は、調査過程で作成したプログレス・レポートおよびインタリム・レポートにおいて報告した内容を含む、調査結果のすべてを記載している。

報告書は、「要約」、「本文」および「企業診断事例集」の3冊から構成されている。

図 I-2-1 報告書の構成

- 要約
 - 提言要約
 - 要約
- 本文
 - I 調査の概要と報告書の構成
 - II 現状分析
 - III 結論と提言
- 付編
- 企業診断事例集

「本文」は、「調査の概要と報告書の構成」、「現状分析」、「結論と提言」の 3 部および付編からなる。「調査の概要と報告書の構成」では調査の目的、範囲、実施状況などについて述べている。「現状分析」では、南アおよびクワズールナタール州の工業部門、自動車および部品産業、中小企業および同振興策について現状の把握と問題の分析を行っている。

「結論と提言」では、調査の結論として中小企業振興の方向を提起、振興体制を検討、実施戦略を提示している。また、提言では中小企業振興のマスタープランを示し、それを具体的なアクションプランに展開している。

付編では、自動車産業を中心とする機械産業およびその裾野産業調査、企業診断プログラムの実施詳細、各プログラムから得られた所見などをまとめている。

「企業診断事例集」は、将来南ア側が同様の企業診断プログラムを実施する場合の参考となるよう、企業診断プログラムでの診断・指導事例をまとめている。

II 現状分析

1 南アフリカ国およびクワズールナタール州の社会経済と経済・産業開発計画

1.1 南アフリカ国およびクワズールナタール州の社会経済概況

1.1.1 南ア国一般概況

南アフリカ国およびクワズールナタール（KwaZulu-Natal）州の主な社会経済指標を表 II-1-1 に示す。参考値として示したハウテン（Gauteng）州、東ケープ（Eastern Cape）州は南アフリカ国の自動車産業集積地である。

南アフリカ国の国土面積は約 120 万 km² であり、ペルー、アンゴラなどとほぼ同規模である。人口は約 4,060 万人であるが、人口密度は 33 人/km² と低い。南アフリカ国は多民族国家であり、人口構成では圧倒的多数約 76.7%が African、次いで White 10.9%、Colored 8.9%、Indian / Asian 2.6%の順となっている。さらに African はその約 3 分の 2 を占める Nguni をはじめ多くの民族より構成される。この結果、公用語としてアフリカーンス、英語を含む 11 言語が認められている。

GDP（1998 年）は約 7,280 億ランド（1,300 億米ドル）でありほぼインドネシアなどと同レベルにある。また、一人当たり GDP は約 3,000 米ドルでありマレーシアと同レベルではあるが、貧富の差が極めて大きいため、高い所得層と低い所得層とが両極に分離しており、平均所得層はほとんどいないと推定される。クワズールナタール州の GGP は約 940 億ランドであり、南ア全体の 13%に当たる。一人当たり GGP は約 1 万 1,000 ランドで、Gauteng の 3 分の 1 であるが、Eastern Cape より高い。

産業構成では製造業部門が最大の部門でありほぼ 20%を占めている。その他部門では金融、政府、商業、運輸部門がそれぞれ 18%、15%、14%、11%を占めいずれも年々増加している（恒常価格ベース）。

失業率の高いことが南アにとってきわめて深刻な問題であり、99 年では 23% に達している。中でも African の失業率が高く全国レベルでは 29%を越えている。この状態はクワズールナタール州においてはさらに深刻で、全体の失業率 26%、African では 30% に達している。

新政権の誕生

1994 年 4 月、南アフリカでは初めて暫定憲法の下で民主的な選挙が行われ、ANC が 62%の支持を得て登場した。ANC に率いられた政府は国と制度の再建と開発をすすめるプログラムに着手した。これは民主化と社会経済的変革の同時遂行、すべての南アフリカ国民、とりわ

表 II-1-1 南アおよび KZN の主要社会経済指標

	South Africa	KZN Province	(For reference)	
			Gauteng	Eastern Cape
Land areas (km ²)	1,219,090	92,100	17,010	169,580
Total population	40,583,573	8,417,021	7,348,423	6,302,525
African	31,127,631	6,880,652	5,147,444	5,448,495
White	4,434,697	558,182	1,702,343	330,294
Colored	3,600,446	117,951	278,692	468,532
Indian / Asian	1,045,596	790,813	161,289	19,356
Other	375,204	69,423	58,654	35,849
Population density	33.3	91.4	432.0	37.2
GDP / GGP (R mil.)	728,055	93,851	267,973	51,760
(Per capita, R)	17,940	11,150	36,467	8,213
GDP distribution (%)				
Agriculture	3.3	2.8	0.6	5.3
Mining	5.9	0.5	4.1	0.4
Manufacturing	16.6	28.8	19.4	20.2
Electricity & water	3.0	2.3	2.2	1.6
Construction	2.6	3.0	3.1	2.8
Trade	11.9	12.2	13.6	13.3
Transport	9.1	11.9	11.5	7.8
Finance	26.7	14.1	25.7	11.8
Community services	21.0	24.3	19.6	36.8
Unemployment ratio (%)	23.3	25.9	20.6	29.8

Sources: Statistics South Africa, "South African Statistics 2000"

IMF, "International Financial Statistics 2000"

WEFA, "Regional Economic Focus 1999"

け貧困層の生活向上の約束の上に築かれる和解と総意形成を要請するものであった。現在の政府はこの流れの上にある。

政府組織

政府は国、州、地域/地区のレベルで組織されている。州は 9 つあり、以下を含む一定の分野での立法権および行政権を持つ事ができる。

- 総合大学、工科大学（technikon）教育を除くあらゆるレベルの教育
- 環境
- 地域開発計画
- 観光
- 商工業振興

州は立法権および行政権を、州が責任を負える管理能力の程度に応じて執行することができることになっている。

地域/地区レベルの政府組織として、憲法は、A、B、C の 3 つのカテゴリーを想定している。カテゴリー A は Metropolitan Municipality、カテゴリー B は District Municipality、カテゴリー C は Local Area または Municipality である。クワズールナタール州の場合では、Durban が Metropolitan Municipality である。Metropolitan Municipality 議会は独立の予算を持ち、独自の固定資産評価およびサービス料体系を持ち、単独の雇用体となる。

1.1.2 クワズールナタール州の一般概況

クワズールナタール州は土地面積で南ア全体の 7.6%、人口では 842 万人と 20.7%を占めている。クワズールナタール州の南アフリカ全体の GDP におけるポジションは Gauteng 州について高い。

クワズールナタール州の経済活動は主に、Durban（Pinetown/ eThekweni metropole）と Pietermaritzburg に集中しているが、Richards Bay/ Empangeni 地区、Ladysmith/ Ezakheni 地区、the Newcastle/ Mdedeni 地域、South Coast 地域でも活発な活動が見られる。

1996 年におけるクワズールナタール州の GDP は 550 億ランドで、その 36%を製造業が占めており、商業と観光がそれに続く。

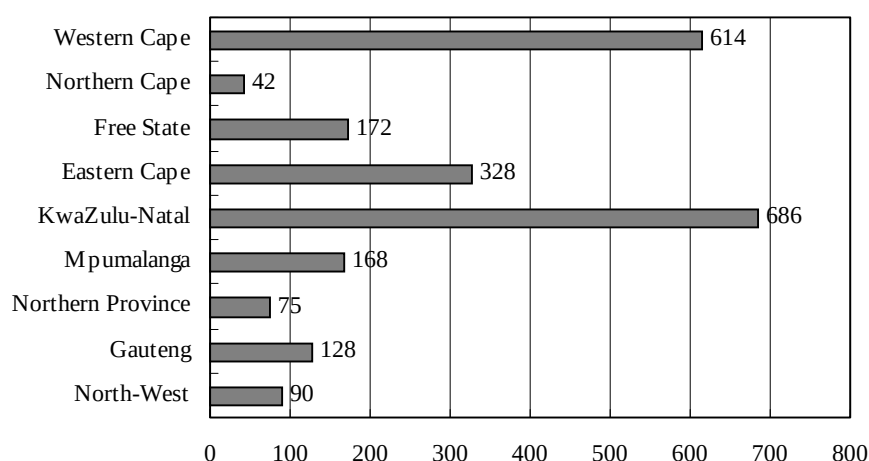
製造業部門は民間部門では最大の雇用先である。

製造業部門では輸出が多く、南アの製造業輸出品の 3 分の 1 近くはクワズールナタール州産である。

輸出構成の変化を見ると、アルミニウムをはじめとする非鉄金属製品が輸出の伸びに大きく貢献していることがわかる。

1991 年 8 月から 1998 年 6 月の期間、図 II-1-1 が示すように、クワズールナタール州は目覚ましい投資誘致に成功している。

図 II-1-1 認可プロジェクトの累計（撤退を含む）
- 1991 年 8 月から 1998 年 6 月まで -



1.2 経済構造と経済成長推移

1.2.1 概況

南アフリカは現在金融・貿易自由化を進めており、このため国内市場は開放され、国内産業は外国との競争増大にさらされている。経済の門戸開放に対応して、成熟に達した産業は再建をすすめ、他方多くの新規産業が発展してきた。

このような構造調整が効を奏して、1998 年の後半以降南ア経済は緩やかな上昇傾向を示している。1999 年代 4 四半期に至る 5 四半期では実質 GDP の増加が年率換算 4%を越えるなど高い成長を見せた。2000 年の前半期には若干の逆行も見られたが、その後民間部門投資の拡大に先導されて再度上向きに転じ、実質 GDP は 2000 年には 3%の成長を示した。

1.2.2 産業別 GDP 構成と成長

GDP 構成

産業別 GDP 構成を表 II-1-2 に示す。

農業部門は GDP の 4%を占めるにすぎない。鉱業部門は南ア経済の発展に重要な役割を演じているにもかかわらず、その重要性はこの 10 年で減少し、現在では GDP の 6%を占めるのみである。製造業部門は南ア GDP の約 5 分の 1 を占める。金融サービスとビジネスは 1990 年代に、12%から 18%近くまで伸び、観光もシェアを拡大させている。

経済成長

南アの GDP 実質成長率の推移を表 II-1-3 に示す。1990 年代の年間平均成長率は 1.26%である。92 年までの 3 年間はマイナス成長に終わったが、93 年以降は年々緩やかな成長を持続した。この成長は 97 年および 98 年前半には減速したものの、先にも述べたように、98 年後半以降再び上昇傾向を示している。

このような経済回復を支えているのは、しっかりした財政政策であるとされている¹。特に、公的部門の財政状況が引き続き強く、競争力のある為替レートを維持するのに貢献していること、また、長期金利上昇への圧力を緩和していることが指摘されている。税務管理が強化され、歳出面でのコントロールが効果を挙げ、さらに、いくつかのプロジェクトでの支出が予算を下回ったこともあり、1999/2000 年度の中央政府の財政赤字は GDP の 2.0%にとどまった（当初目標は 2.8%）。このため、1999/2000 年度の公的部門の借り入れ必要額は、その前年 GDP の 3%を越えたのに対し、1%強にとどまった。2000/01 年の財政赤字も GDP の 2.4%程度にとどまると見られている。

1.2.3 国内貯蓄および資本形成

南アの総貯蓄および総資本形成の推移（名目ベース）を表 II-1-4 に示す。92 年から 99 年にかけて、家計貯蓄が大きく減少する一方で、固定資本消費が大きく増加している。全体の規模は、この間に 2 倍に膨らんでいる。外国投資が、94 年より資本の流入が流出を上回っている。その結果、総資本形成は 95 年以降、総貯蓄を上回っている。

国内総貯蓄は年々上昇傾向を示しているが、その内で家計貯蓄の占める割合の小さいこと、さらに、年々減少していることが特徴的である。一般政府貯蓄は年々マイナスであり、他方、法人企業貯蓄も低迷している。したがって、資本形成における国内ソースはそのほとんどを

¹ 2001 年 3 月まとめられた IMF の文書 "Article IV"による。

表 II-1-2 經濟活動別国内総生産 (GDP) (1995 恒常価格表示) (1988 - 2000)

	1988		1989		1990		1991		1992		1993		1994		1995		1996		1997		1998		1999		2000	
	R million	%	R million	%	R million	%	R million	%	R million	%	R million	%	R million	%	R million	%	R million	%	R million	%	R million	%	R million	%	R million	%
13 Agriculture, forestry and fishing	22,283	4.7	25,559	5.3	23,735	4.9	24,795	5.2	18,036	3.9	22,366	4.7	24,125	5.0	19,317	3.9	23,950	4.6	24,313	4.6	22,539	4.2	23,304	4.2	24,200	4.3
14 Mining and quarrying	35,827	7.6	35,451	7.3	35,171	7.3	34,397	7.2	34,978	7.5	35,782	7.6	35,946	7.4	34,830	7.0	34,542	6.6	35,118	6.6	34,846	6.5	34,499	6.3	33,875	6.0
15 Manufacturing	105,851	22.4	107,828	22.2	105,405	21.9	100,590	21.1	97,291	20.9	97,114	20.6	99,706	20.5	106,180	21.2	107,648	20.7	110,249	20.7	108,447	20.2	108,282	19.7	112,198	19.8
16 Electricity, gas and water	14,350	3.0	14,881	3.1	15,141	3.1	15,436	3.2	15,520	3.3	16,133	3.4	17,069	3.5	17,408	3.5	18,403	3.5	19,206	3.6	19,317	3.6	19,688	3.6	20,598	3.6
17 Construction	16,242	3.4	17,611	3.6	17,774	3.7	16,942	3.6	15,889	3.4	14,804	3.1	15,233	3.1	15,774	3.2	16,092	3.1	16,572	3.1	16,777	3.1	16,135	2.9	15,987	2.8
18 Wholesale and retail trade, catering and accommodation	67,754	14.3	68,031	14.0	68,580	14.3	67,349	14.2	65,768	14.1	66,121	14.0	67,780	14.0	71,768	14.3	74,415	14.3	74,748	14.0	73,704	13.7	74,676	13.6	78,499	13.9
19 Transport, storage and communication	36,157	7.6	37,732	7.8	37,745	7.8	36,919	7.8	37,620	8.1	38,507	8.2	40,281	8.3	44,538	8.9	47,368	9.1	50,884	9.5	54,443	10.1	58,558	10.7	62,355	11.0
20 Financial intermediation, insurance, real estate and business services	73,172	15.5	74,546	15.4	74,720	15.5	75,875	16.0	76,199	16.4	76,580	16.2	79,378	16.3	82,162	16.4	87,668	16.8	91,454	17.1	96,602	18.0	102,721	18.7	107,679	19.0
21 General government services	73,537	15.5	75,337	15.5	76,552	15.9	78,286	16.5	79,161	17.0	79,366	16.8	80,157	16.5	80,832	16.2	82,422	15.8	82,860	15.5	82,458	15.3	81,879	14.9	80,930	14.3
22 Other services	10,521	2.2	10,728	2.2	10,880	2.3	11,035	2.3	11,198	2.4	11,341	2.4	12,420	2.6	13,690	2.7	14,210	2.7	13,971	2.6	13,902	2.6	14,186	2.6	14,517	2.6
23 Other producers	12,858	2.7	13,318	2.7	13,353	2.8	13,432	2.8	13,499	2.9	13,556	2.9	13,687	2.8	13,855	2.8	14,066	2.7	14,298	2.7	14,626	2.7	14,918	2.7	15,281	2.7
24 Gross value added at basic prices	473,121		484,728		481,077		475,697		465,159		471,670		485,782		500,354		520,785		533,673		537,662		548,846		566,119	
47 Gross domestic product per capita	15,128		15,167		14,806		14,357		13,749		13,621		13,759		13,884		14,150		14,196		13,979		13,847		n.a.	

Source: Statistics South Africa, "South African Statistics 2001"

表 II-1-3 GDP 實質成長率

Year	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
GDP at Constant 1995 prices (R billion)					531.5	548.1	570.9	585.1	589.1	600.2	618.7
GDP (%)	-0.3	-1.0	-2.1	1.2	3.2	3.1	4.2	2.5	0.7	1.9	3.1

Source: 1990-1994; IMF, International Financial Statistics, 1995-2000; South African Statistics 2001.

表 II-1-4 総貯蓄および総資本形成 (1992 - 2000)

(Unit: R million)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Saving by households ¹⁾	13,226	12,434	8,478	6,213	6,975	6,569	3,417	1,358	2,386
Corporate savings ¹⁾	20,283	27,656	36,750	35,656	42,448	37,712	32,452	32,679	33,390
Saving of general government ¹⁾	-27,249	-28,593	-28,330	-23,128	-30,613	-32,362	-25,635	-20,811	-15,868
Consumption of fixed capital ²⁾	54,227	58,575	64,500	71,827	78,923	87,155	94,781	103,272	112,633
Gross saving ³⁾	60,487	70,072	81,398	90,568	97,733	98,074	105,015	116,498	132,541
Foreign investment	-5,551	-4,868	-340	7,991	8,125	10,427	12,867	3,398	3,050
Net capital inflow from the rest of the world	-4,179	-6,355	2,137	11,270	3,017	29,377	13,377	29,198	6,242
Change in gold and other foreign reserves ⁴⁾	-1,372	1,487	-2,477	-3,279	5,108	-18,950	-510	-25,800	-3,192
Gross capital formation	54,936	65,204	81,058	98,559	105,858	109,501	117,882	119,896	135,591

Notes: 1) After consumption of fixed capital and after inventory valuation adjustment.

2) At replacement value.

3) After inventory valuation adjustment.

4) Increase -: Decrease +.

Source: Statistics South Africa, "South African Statistics 2001"

企業による再投資に依存しているといえる。外国投資では、97 年、99 年には流入が流出を比較的大幅に上回る結果を見せたが、必ずしも安定していない。

外国直接投資

南アでは外国直接投資を重視しており、外国人による投資に対し、方法、金額面でまったく制限をしていないだけでなく、政府の承認も必要としない。

外国直接投資の推移を表 II-1-5 に示す。1997 年以降総資本形成に対し年々約 15%を越える外国直接投資を記録してきており、増加の傾向にある。

外国直接投資について新たなマーケットとの間で競合が激しくなっている状況の下、南アはキーとなるマーケットへのアクセスを確保するために、強力な経済ブロックを形成することを重視してきた。政府は EU との貿易、開発、協力面での合意形成に積極的に活動を展開している。これが合意されれば、南アベースの事業の EU でのマーケット確保に大いに貢献することになる。同様に、ブラジルとの自由貿易協定を通じて南米 MERCOSUR、インド、14 の sub-Sahara 諸国よりなる Southern African Development Community (SADC) への参加などがある。

外国人（非居住者）に対する外国為替制限については、順次かつ体系だった解除を計画しており、実際、確実に進捗している。すなわち、現状では、Reserve Bank が行っていた権限のほとんどは一般商業銀行に移管され、なお権限外となっている事項についての必要な申請は商業銀行を通じて The Exchange Control に提出されることになっている。

The Exchange Control への申請の必要な事項は次のとおりである。

- 1) 非居住者によって行われる融資の導入
- 2) ロイヤリティ、ライセンス・アグリーメントの締結
- 3) 現金以外による非居住者への株持分発行
- 4) 輸入における出荷前支払い
- 5) 貸付制限の一時的緩和
- 6) 配当の支払い
- 7) 関係会社へのサービス・フィー支払い

1.2.4 貿易および経常収支

南アの貿易・サービス収支および経常収支の推移を表 II-1-6 に示す。92 年以降、貿易・サービス収支は黒字、所得収支および経常移転収支は赤字となっている。所得収支と経常移転収支の赤字幅は拡大傾向にあり、その結果、経常収支は 95 年以降、マイナスに転じている。

表 II-1-5 外国直接投資 (FDI) 推移

Year	FDI (R million)	前年比 (%)
1994	6,101	
1995	5,712	-6.4
1996	8,711	52.5
1997	15,721	80.5
1998	17,949	14.2
1999	24,292	35.3

Source: Business Map

表 II-1-6 經常收支 (1992 - 2000)

(Unit: R million)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Trade Balance	14,995	15,659	11,095	4,777	8,455	7,696	9,121	21,851	25,886
Exports	79,398	91,578	106,842	125,869	151,795	168,415	190,189	205,883	253,804
Imports	64,403	75,919	95,747	121,092	143,340	160,719	181,068	184,032	227,918
Income balance	-8,401	-8,700	-8,599	-10,426	-13,378	-14,797	-17,331	-19,587	-22,514
Current transfers	-1,042	-2,092	-2,160	-2,340	-3,206	-3,328	-4,093	-5,662	-6,422
Balance on current account	5,552	4,867	336	-7,989	-8,128	-10,426	-12,867	-3,398	-3,050

Source: Statistics South Africa, "South African Statistics 2001"

しかしなお、先に述べた財政面での政府の姿勢が外部に対する競争力維持に貢献し、輸出が引き続き好調なため、高い石油代金支払い、弱い金の国際価格の減という南アにとっては不利な条件下にありながらも、経常収支赤字は 99 年には GDP の 0.4%、2000 年には 0.3%に改善されてきている。

南アにおける現在の輸出入は基本的に自由化の方向にあるが、次の点の規制が存在している。

(1) 輸入許可

政府が通知した商品の輸入は輸入許可証の発行がないと輸入できない。廃棄物やスクラップを含む、全ての中古品は輸入許可証が必要である。

(2) 輸出許可

輸出規制やライセンスの必要な輸出品が現在いくつか存在する。現在規制されているのは、戦略的商品（枯渇しやすい資源）、規制委員会の決めた農産品、金属廃棄物およびスクラップである。

また、輸出促進政策上、次の施策がとられている。

(1) 税額控除スキーム

輸出品製造に使用する原料に支払われた輸入税に対しては、税額控除があり償還される。製造業者は償還金を最終製品の輸出の際に申請することができる。

(2) リベート付き製造プログラム

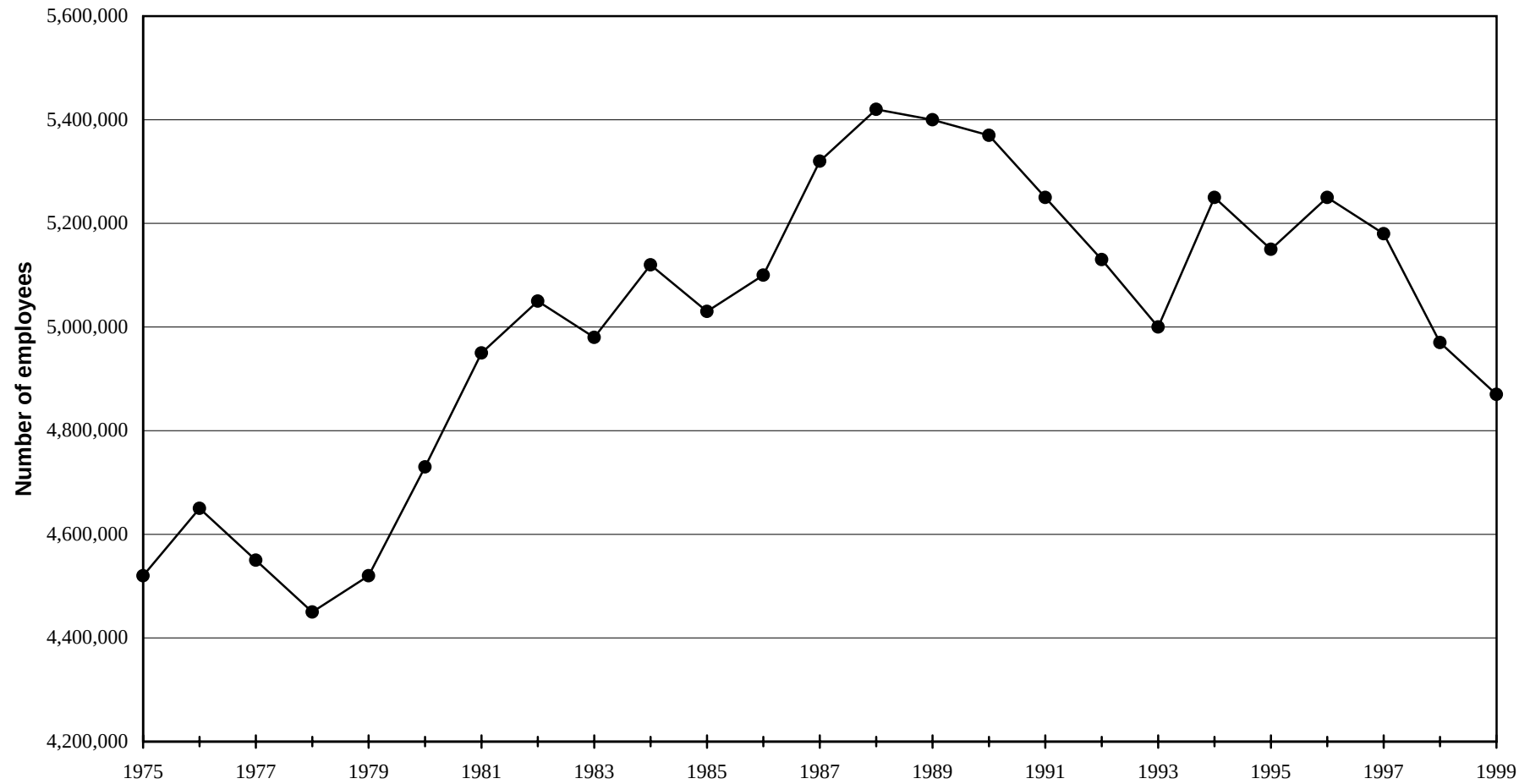
SACE (South African Customs and Excise) は、リベート付き製造プログラムをすすめている。このプログラムにおいては製造業者らは輸出品製造に使われる原料の輸入代金についてリベートを請求できる。輸入原料は 12 ヶ月以内に使用されなければならない。

この制度は輸出促進を目的とするものであり、製造業者はその私有地内に課税される原料を貯蔵する設備を確保していなければならない。

1.2.5 雇用

農業セクターおよび国内サービスを除く雇用の状況を図 II-1-2 に示す。雇用数は 1988 年をピークに 93 年まで減少し、94 年から 96 年にかけて一時増勢となったが、97 年以降、再び減少傾向にある。99 年の雇用数は約 490 万人である。

図 II-1-2 雇用数 (農業セクターおよび国内サービスを除く)



Source: Statistics South Africa, "South African Statistics 2000"

表 II-1-7 は、96 年における農業セクターや国内サービスを含む 15 歳から 65 歳の経済人口数（雇用数）を示したものである。これによると、総数は 911 万人であり、製造業セクターは 112 万人で全体の 12.3%を占めている。製造業セクターでの男性の雇用数は、女性のほぼ 2 倍となっている。また、この表によれば、国内の失業者数（不完全失業者を含む）は、96 年の時点で 467 万人である。

1.2.6 国家財政

中央政府の歳出入の推移を表 II-1-8 に示す。所得税、VAT、関税等による収入と公債金のバランスを見ると、1980 年代はほぼ同規模で推移してきたが、1990 年代になって、公債金が急増している。公債金は、97 年には 9 億ランドを超え、歳入全体の 86%を占めるに至っている。

97 年の歳入の内訳は、所得税 56%、VAT 24%、関税（ネット）13%、その他 7%となっている。87 年から 97 年の期間で、所得税や VAT の構成比に大きな変化は見られないが、関税（ネット）の構成比が上昇している（1987 年は 7%）。

国債、借入金等の推移を図 II-1-3 に示す。これらの公的負債は、87 年から 97 年の間に年々増加し、97 年には 2,900 億ランドを超えている。これらの 97%が内国債である。

税収

南アの税収で最も多くを占めているのは個人からの税収で 43.2%である一方、企業からの税収は 1990 年代に 10%近くに落ち込んだ。金鉱からの税金は 1980 年代には 8.9%を占めて最大であったが、今では 0.1%になっている。

間接税は 40.2%で、そのうち、付加価値税が総税収の 23.7%、消費税 (excise duties) が 4.3%、燃料税が 7.4%、印紙税と公共料金が 0.8%を占めている。

1.3 経済政策

経済政策は、現在の経済成長を強化することと、社会経済開発の成果を確実に所得と就業機会の分配の改善に貢献させる事に向けられている。

政府の構造改革においてキーとされているのは、金融政策、民営化、国際貿易、および労働市場改革である。

表 II-1-7 經濟人口 (15歲~65歲) (1996)

Industry divisions	Total		
	Male	Female	Total
Employed			
Agriculture, hunting, forestry and fishing	573,082	241,267	814,350
Mining and quarrying	521,003	20,544	541,546
Manufacturing	742,900	377,073	1,119,973
Electricity, gas and water	94,320	15,014	109,334
Construction	517,441	37,688	555,129
Wholesale and retail trade	621,314	476,737	1,098,051
Transport, storage and communication	412,788	70,864	483,652
Financial, insurance, real estate and business services	390,448	289,707	680,156
Community, social and personal services	731,259	849,425	1,580,684
Private households	204,276	848,826	1,053,103
Unspecified	673,071	404,797	1,077,868
Total	5,481,903	3,631,944	9,113,847
Unemployed	2,039,917	2,631,729	4,671,647

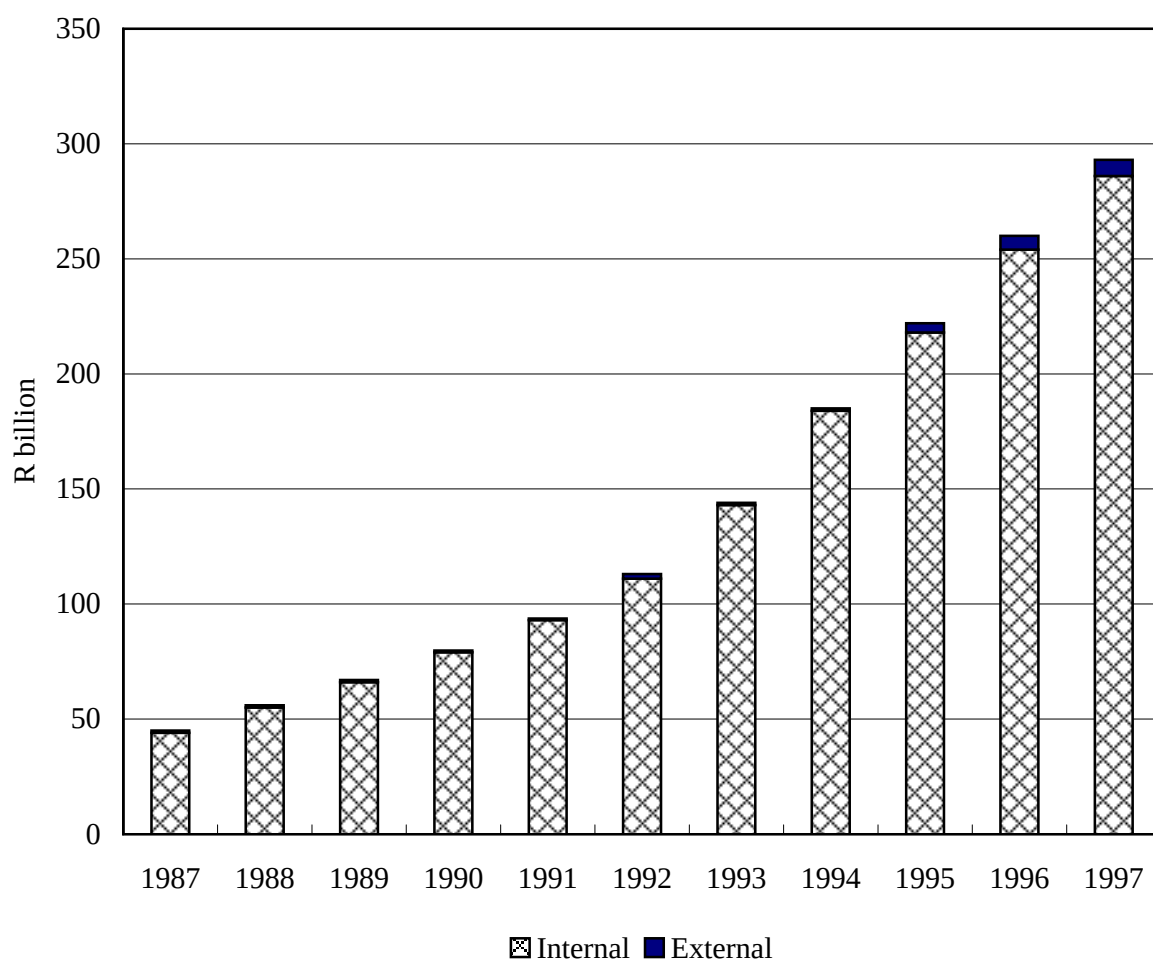
Source: Statistics South Africa, "South African Statistics 2001"

表 II-1-8 国家歳入および他の歳入

Year ending March	Revenue	Loans raised	Total
1980	10,577,287	10,798,886	21,376,173
1981	13,758,334	13,264,496	27,022,830
1982	14,893,458	20,178,316	35,071,774
1983	17,656,614	15,564,041	33,220,655
1984	20,477,862	19,504,183	39,982,045
1985	24,223,350	19,785,663	44,009,013
1986	29,871,431	24,229,704	54,101,135
1987	34,744,819	34,882,535	69,627,354
1988	39,641,983	39,814,068	79,456,051
1989	49,587,227	33,063,574	82,650,801
1990	65,877,131	94,403,971	160,281,102
1991	68,029,915	51,633,397	119,663,311
1992	73,993,456	103,920,915	177,914,371
1993	77,689,879	109,989,091	187,678,970
1994	92,488,759	318,051,896	410,540,655
1995	110,425,278	487,866,367	598,291,045
1996	127,742,621	541,462,073	669,204,694
1997	149,055,891	935,717,015	1,084,772,906

Source: Statistics South Africa, "South African Statistics 2000"

図 II-1-3 公的負債総額



Source: Statistics South Africa, "South African Statistics 2000"

金融政策

政府と中央銀行は、金融政策と物価安定化への新しいアプローチの一部としてインフレ・ターゲットを設定することに同意した。この目的はインフレ期待を減じて、経済の確実性増大、リスク減少、利率低減にある。

物価インフレ率は 1991 年の 15%から 99 年の 5.2%に減じた。インフレ・ターゲットは 2 年間に年間消費者物価指数平均で 3%から 6%の間に抑えることである。

国家資産のリストラクチャリング

政府は国営企業のリストラと民営化を行っている。

国営企業のほとんど、特にエネルギー、通信、輸送部門の国営企業は現在、法人化されていて、経営改革や財務資源配分における透明性の拡大が期待できる状況になっている。政府は、4 つの大規模な国有企業である Telkom、Eskom、Transnet および Danel のリストラをさらに進めると約束している。

より開かれた経済へ

1990 年より南ア経済はかなりな程度世界に向けて開かれてきた。関税保護は単なる輸入関税平均でいうと 1990 年に 30%であったのが 98 年には 14%に落ちている。EU や SADC との自由貿易協定は南ア経済の門戸をさらに広げるものと期待されており、国内産業は輸入品との競争にさらされ、南アへの輸出業者にとっては市場アクセスが改善される。

輸出も輸入も大きく増大しており、南アの貿易相手先は拡大してきた。サブサハラアフリカへの輸出は急速に伸びており、アジアやアメリカ市場への輸出も大きく拡大している。

外国投資は低い国内貯蓄や産業力の不足を補う上で欠かせない。

為替制限緩和は現在の強い資本フローで可能となった。資本フローは 1999 年の伸びが目立っている。外国投資家の南ア市場での購入が進み 98 年の 600 億ランドから 99 年の最初の 3 四半期での 580 億ランドと増加している。南アは投資格付けにおいて第 3 グレードに格付けされ、ポートフォリオのインフローもさらに増大することが期待されている。

外国直接投資は、EU および SADC との貿易協定が成立したことにより、あらたに輸出リンク型投資への期待が高まり、強化されるものと期待されている。

労働力市場

失業は南アでは深刻な問題であり、特に中途退学者や若い求職者には深刻な問題である。94 年以来、労働力供給が増加を続けている一方で、経済成長によって通常ならば期待できる

はずの雇用需要は、経済の生産構造の雇用吸収能力減のほうを上回る結果となり、相殺されてきた。

政府は、経済の成長、労働市場のよりよい統制、労働者への近代的経済に必要な技能訓練などを並行して強化する事で、労働力吸収はいずれ改善されるという見解をとっている。これらの努力は、単位あたり労働コストの増加を年 5%に下げることができるよう労働生産性を向上させる事で補完できると仮定されている。

1.4 経済・産業開発計画

1.4.1 概要

南ア政府は 1994 年以来、国家経済を再び国際経済と統合させること、持続的な輸出成長、健全な資本インフロー、投資家の信頼改善のための環境を作り出すことを目的とし、広範な社会経済政策を採用してきた。

南ア政府のマクロ経済政策の概要は成長雇用最配分戦略（GEAR）に述べられている。この戦略に設定されている主要な目標は、成長と雇用の増大で、長期間にわたって経済の競争力を強化しながら財政赤字を減らし、貿易と為替を自由化し、国有企業のリストラをすすめてスキル開発を促進することである。

具体的には次の点が想定されている。

- 関税障壁を WTO のタイムテーブルに先駆けて削減し、SADC 地域の平均保護率で最小となることを目指す。
- 市場に連動した競争的な為替レートを維持する。
- 投資の型や対象に制限を設けず、政府の承認も必要としない。
- 競争をすすめ、産業クラスターを支援するプログラムを開発する。
- 非居住者の為替制限を撤廃し、居住者の為替制限を削減する。
- 外国の投資家を国有企業やインフラの再建プロセスに引き入れる。
- 労働市場の柔軟性を確保する。
- 国際競争、技術移転、外国直接投資を促進するため、投資インセンティブを設ける。

1.4.2 産業開発計画の推移

アパルトヘイト体制における産業政策は輸入代替工業化であった。経済的所有権の集中度が高い状況下での輸入保護は、国内の諸物価を上昇させ、不均等なものにしてきた。製造業部門は内向きで、その政府との関係は、しばしば「レント・シーキング」として特徴付けられた。

この改革が産業開発上の第一の課題であり、次の点が着手された。

- 1) 輸入自由化と、輸出マーケティング支援やその他の施策を通しての輸出奨励
- 2) 需要サイド施策（輸入管理、関税、補助金、GEIS）から、供給サイド施策への転換

投入価格のあるもの、特に未熟練・半熟練労働の価格が、多くの競争国と比較して、生産性の低さや過去の経済的政治的ゆがみを反映した賃金システム構造のため、高いことが指摘された。その対策として、ターゲットを設定しないアプローチがとられた。供給サイド施策はほとんどの製造業企業に対して適用された。しかし自動車組立・部品、衣料、繊維、靴の各産業には、各産業向けに策定された施策が適用された。

貿易に関しては、段階的関税撤廃と関税調整という正式なプログラムが、1993 年に WTO に提出された申請オファーに沿って 95 年から開始された。EU との自由貿易協定が 99 年の初期に締結された。貿易自由化の進行にともない、DTI はサプライサイドの企業に対し多大な支援を与えた。

1.4.3 現行計画の基本目標と政策の枠組み

雇用を創出し、人々によりよい生活を供給することが、経済政策の中心となる目標である。再建開発計画（RDP）は現在もこの目標を達成するための基本的な政策の枠組みであり、成長・雇用・再配分（GEAR）プログラムはそれに付随するマクロ経済戦略である。さらに、成長を促進するアクションプランが最近発表された。このアクションプランは、さらに投資を増大させるため、マクロ経済の改革を強調するものである。

産業戦略をより明確にし、その後の環境の変化に対応したものとするため、討議用資料、「競争力の向上：持続可能な雇用と成長のための統合的工業化戦略」が 2001 年 5 月に策定された。

工業化戦略の基本的考え方

この討議資料は、工業化を進めるに当たっての留意点として次の点を指摘している。これらは現工業化戦略の基本的考え方をあらわしている。

(1) 伝統に頼るな

製造業生産のかなりのシェア、そして輸出品の多くが原料やエネルギー集約である。しかし、安い原料へのアクセスの重要性は低下しており、もはや競争優位の確かな基礎ではない。

(2) 安い労働力をあてにするな

工業発展の歴史は、安く使い捨て可能な未熟練・半熟練労働が持続可能な産業政策の基本となり得るなどとは決して教えていない。グローバル化の進行にともない、熟練労働の需要が増加し、未熟練・半熟練労働の需要が減少する傾向にある。未熟練・半熟練労働のコストを下げ、採用の融通性を拡大することは、南アの製造業の大部分にとって持続可能な土台とはならない。

(3) 保護はないと思え

政府は貿易の自由化をさらに進めると約束した。製造業者は、内外の市場でより厳しい競争に直面するであろう。

(4) イノベーションに注意を払え

わずかの例外を除いて、南アの製造業では専売特許の技術開発が見られなかった。南ア製造業企業は一般に、イノベーションにかかる費用が少ない。イノベーション活動の強化が重要であり、新しい技術の主な提供元は引き続き海外からの移転となろう。

(5) ナレッジ能力を高めよ

世界の貿易発展パターンでは、商品生産や原料集約的な単純製造商品からより知識集約型の商品やサービスへの構造的シフトが見られる。

II-1 付 表

(マクロ経済データ)

付表 1 經濟活動別国内総生産 (GDP) (經常価格表示) (1987 - 2000)

(Unit: R million)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
1 Agriculture, forestry and fishing	8,994	11,149	12,332	12,184	13,825	13,056	16,284	20,252	19,317	23,721	25,325	24,452	24,555	25,375
2 Mining and quarrying	19,127	21,441	22,891	24,107	25,542	26,575	30,052	32,111	34,830	38,768	40,524	43,445	44,187	51,563
3 Manufacturing	35,962	43,782	53,471	62,208	69,398	75,102	82,642	92,068	106,180	114,127	124,604	129,057	135,952	148,875
4 Electricity, gas and water	6,653	7,918	9,020	10,563	11,681	12,479	13,930	15,975	17,408	18,128	20,387	20,964	21,408	22,995
5 Construction	5,181	6,177	7,276	8,638	9,764	10,979	12,318	13,797	15,774	17,631	19,386	20,682	21,262	22,152
6 Wholesale and retail trade, catering and accommodation	20,274	24,216	30,564	37,650	42,376	49,726	56,468	62,474	71,768	79,463	85,858	89,222	95,159	103,923
7 Transport, storage and communication	14,462	17,179	18,999	21,575	25,501	31,634	33,972	38,296	44,538	51,787	57,765	63,499	71,340	80,063
8 Financial intermediation, insurance, real estate and business services	20,688	25,069	30,265	36,039	44,945	53,265	62,861	70,491	82,162	94,116	109,601	123,370	141,929	160,954
9 General government services	21,803	24,739	31,432	37,684	46,005	54,516	62,375	71,279	80,832	97,197	106,792	116,443	123,809	129,735
10 Other services	2,893	3,310	3,971	4,775	5,847	7,088	9,435	11,349	13,690	15,368	17,374	19,094	21,119	23,532
11 Other producers	5,242	6,135	7,167	7,834	8,642	9,583	10,505	12,054	13,855	15,671	17,803	20,154	22,527	24,826
12 Gross value added at basic prices	163,786	194,192	231,012	266,783	307,089	344,003	390,841	440,144	500,354	565,978	625,418	670,383	723,247	793,993
26 Taxes on products	16,141	20,936	26,505	29,153	31,096	33,190	41,611	48,374	53,644	58,185	63,713	70,656	77,000	84,453
27 Less subsidies on products	2,146	2,241	2,375	2,488	2,523	4,519	6,321	6,400	5,898	5,746	5,387	5,953	4,672	4,809
28 Gross domestic product at market prices	174,647	209,613	251,676	289,816	331,980	372,227	426,132	482,119	548,100	618,417	683,744	735,086	795,575	873,637
46 Gross domestic product at market prices (per capita R)	5,244	6,164	7,247	8,172	9,171	10,062	11,273	12,480	13,884	15,329	16,583	17,578	18,607	n.a.

Source: Statistics South Africa, "South African Statistics 2001"

Note: n.a. - Not available.

付表 2 経済活動別国内総生産 (GDP) (1995 恒常価格表示) (1987 - 2000)

(Unit: R million)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
13 Agriculture, forestry and fishing	21,675	22,283	25,559	23,735	24,795	18,036	22,366	24,125	19,317	23,950	24,313	22,539	23,304	24,200
14 Mining and quarrying	35,213	35,827	35,451	35,171	34,397	34,978	35,782	35,946	34,830	34,542	35,118	34,846	34,499	33,875
15 Manufacturing	99,384	105,851	107,828	105,405	100,590	97,291	97,114	99,706	106,180	107,648	110,249	108,447	108,282	112,198
16 Electricity, gas and water	13,613	14,350	14,881	15,141	15,436	15,520	16,133	17,069	17,408	18,403	19,206	19,317	19,688	20,598
17 Construction	15,733	16,242	17,611	17,774	16,942	15,889	14,804	15,233	15,774	16,092	16,572	16,777	16,135	15,987
18 Wholesale and retail trade, catering and accommodation	65,042	67,754	68,031	68,580	67,349	65,768	66,121	67,780	71,768	74,415	74,748	73,704	74,676	78,499
19 Transport, storage and communication	34,507	36,157	37,732	37,745	36,919	37,620	38,507	40,281	44,538	47,368	50,884	54,443	58,558	62,355
20 Financial intermediation, insurance, real estate and business services	71,750	73,172	74,546	74,720	75,875	76,199	76,580	79,378	82,162	87,668	91,454	96,602	102,721	107,679
21 General government services	71,349	73,537	75,337	76,552	78,286	79,161	79,366	80,157	80,832	82,422	82,860	82,458	81,879	80,930
22 Other services	10,243	10,521	10,728	10,880	11,035	11,198	11,341	12,420	13,690	14,210	13,971	13,902	14,186	14,517
23 Other producers	12,392	12,858	13,318	13,353	13,432	13,499	13,556	13,687	13,855	14,066	14,298	14,626	14,918	15,281
24 Gross value added at basic prices	445,810	473,121	484,728	481,077	475,697	465,159	471,670	485,782	500,354	520,785	533,673	537,662	548,846	566,119
47 Gross domestic product per capita	14,825	15,128	15,167	14,806	14,357	13,749	13,621	13,759	13,884	14,150	14,196	13,979	13,847	n.a.

Source: Statistics South Africa, "South African Statistics 2001"

Note: n.a. - Not available.

付表 3 經濟活動別GDP支出 (經常價格表示) (1992 - 2000)

(Unit: R million)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Final consumption expenditure	312,447	350,943	396,044	443,461	505,419	566,671	612,480	657,568	716,458
by households ¹⁾	237,190	265,392	299,541	343,037	385,280	431,072	465,680	503,502	555,818
by general government ²⁾	75,257	85,551	96,503	100,424	120,139	135,599	146,800	154,066	160,640
Gross capital formation	54,936	65,204	81,058	98,559	105,858	109,501	117,882	119,896	135,591
Gross fixed capital formation	58,255	62,601	73,045	87,042	99,381	111,279	123,209	121,242	130,320
Change in inventories ³⁾	-3,319	2,603	8,013	11,517	6,477	-1,778	-5,327	-1,346	5,271
Residual item	-10,153	-5,675	-6,079	1,304	-1,315	-124	-3,833	-3,740	-4,298
Gross domestic expenditure	357,230	410,472	471,023	543,324	609,962	676,048	726,529	773,724	847,751
Exports of goods and services	79,399	91,578	106,844	125,867	151,795	168,415	190,189	205,883	253,804
Exports of goods	69,837	80,877	93,537	109,117	130,206	143,830	161,121	174,883	218,507
Exports of services	9,562	10,701	13,307	16,750	21,589	24,585	29,127	31,000	35,297
Less: Imports of goods and services	64,404	75,917	95,747	121,091	143,340	160,719	181,068	184,032	227,918
Import of goods	51,976	60,512	77,675	99,425	118,659	133,061	150,705	149,540	189,012
Import of services	12,428	15,405	18,072	21,666	24,681	27,658	30,927	34,492	38,907
Expenditure on gross domestic product	372,225	426,133	482,120	548,100	618,417	683,744	735,086	795,575	873,637

Notes: 1) Including non-profit institutions serving households.

2) Current expenditure on salaries and wages and on goods and other services of a non-capital nature by the service departments (non business enterprises) of general government. General government includes central government, provincial governments, local authorities and extra-budgetary institutions.

3) After inventory valuation adjustment.

Source: Statistics South Africa, "South African Statistics 2001"

付表 4 經濟活動別GDP支出 (1995 恒常價格表示) (1992 - 2000)

(Unit: R million)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Final consumption expenditure	413,585	419,706	432,326	443,461	465,233	479,901	484,205	486,325	495,923
by households ¹⁾	308,826	313,719	325,482	343,037	360,046	369,930	374,793	379,010	391,262
by general government ²⁾	104,759	105,987	106,844	100,424	105,187	109,971	109,412	107,315	104,661
Gross capital formation	69,660	74,491	87,272	98,559	99,050	97,026	99,432	96,614	103,161
Gross fixed capital formation	73,049	72,644	78,635	87,042	93,551	98,452	104,203	97,982	99,288
Change in inventories ³⁾	-3,389	1,847	8,637	11,517	5,499	-1,426	-4,771	-1,368	3,873
Residual item	4,946	590	1,458	1,304	699	1,807	-2,434	-3,020	-3,443
Gross domestic expenditure	488,192	494,787	521,056	543,324	564,982	578,734	581,203	579,919	595,641
Exports of goods and services	104,276	109,324	114,061	125,867	137,514	145,097	148,262	150,145	162,500
Exports of goods	92,209	96,679	99,577	109,117	117,250	123,624	125,007	126,767	137,400
Exports of services	12,067	12,645	14,484	16,750	20,264	21,473	23,255	23,378	25,100
Less: Imports of goods and services	82,523	89,224	103,579	121,091	131,641	138,729	141,345	129,902	139,475
Import of goods	65,505	70,432	83,477	99,425	110,554	117,006	118,179	108,314	118,496
Import of services	17,018	18,792	20,102	21,666	21,087	21,723	22,166	21,588	20,979
Expenditure on gross domestic product	508,613	514,887	531,538	548,100	570,854	585,102	589,120	600,162	618,666

Notes: 1) Including non-profit institutions serving households.

2) Current expenditure on salaries and wages and on goods and other services of a non-capital nature by the service departments (non business enterprises) of general government. General government includes central government, provincial governments, local authorities and extra-budgetary institutions.

3) After inventory valuation adjustment.

Source: Statistics South Africa, "South African Statistics 2001"

付表 5 經濟活動別資本形成 (1992 - 2000)

(Unit: R million)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Gross capital formation ¹⁾	54,936	65,204	81,058	98,559	105,858	109,501	117,882	119,896	135,591
General government	10,592	10,606	11,314	13,113	14,909	16,725	17,805	17,919	19,071
Public corporations	8,983	7,806	6,712	10,086	11,535	14,106	23,798	18,564	17,259
Private business enterprises	35,361	46,792	63,032	75,360	79,414	78,670	76,279	83,413	99,261
Consumption of fixed capital ²⁾	54,227	58,575	64,500	71,827	78,923	87,155	94,781	103,272	112,633
General government	7,910	8,664	9,516	10,631	11,877	13,090	14,129	15,299	16,790
Public corporations	13,013	13,543	14,193	14,829	15,385	16,100	16,986	18,121	18,844
Private business enterprises	33,304	36,368	40,791	46,367	51,661	57,965	63,666	69,852	76,999
Net capital formation	709	6,629	16,558	26,732	26,935	22,346	23,101	16,624	22,958
General government	2,682	1,942	1,798	2,482	3,032	3,635	3,676	2,620	2,281
Public corporations	-4,030	-5,737	-7,481	-4,743	-3,850	-1,994	6,812	443	-1,585
Private business enterprises	2,057	10,424	22,241	28,993	27,753	20,705	12,613	13,561	22,262

Notes: 1) After inventory valuation adjustment.

2) At replacement value.

Source: Statistics South Africa, "South African Statistics 2001"

付表 6 國際收支¹⁾ (1992 - 2000)

(Unit: R million)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Current account									
Merchandise export, f.o.b. ²⁾	50,446	58,428	69,866	86,580	103,906	118,012	135,214	150,604	135,054
Net gold exports ³⁾	19,391	22,449	23,670	22,538	26,300	25,818	25,907	24,279	27,162
Service receipts	9,561	10,701	13,306	16,751	21,589	24,587	29,068	31,000	35,297
Income receipts	2,649	2,286	3,455	4,128	4,663	6,011	7,193	9,424	15,124
Less: Merchandise imports f.o.b. ²⁾	51,976	60,512	77,675	99,425	118,658	133,061	150,705	149,540	189,012
Less: Payments for services	12,427	15,407	18,072	21,667	24,681	27,657	30,927	34,492	38,906
Less: Income payments	11,050	10,986	12,054	14,554	18,041	20,808	24,524	29,011	37,638
Current transfers (net receipts +)	-1,042	-2,092	-2,160	-2,340	-3,206	-3,328	-4,093	-5,662	-6,422
Balance on current account	5,552	4,867	336	-7,989	-8,128	-10,426	-12,867	-3,398	-3,050
Capital transfer account (net receipts +)	-120	-188	-236	-145	-203	-892	-309	-260	-363
Financial account									
Direct investment	-5,514	-941	-3,040	-4,557	-970	6,756	-6,737	-2,730	2,170
Portfolio investments	4,950	2,417	10,008	9,020	9,576	30,580	20,375	52,346	-13,835
Other investments	-927	-7,145	-2,609	15,318	4,788	-10,287	3,662	-27,266	2,111
Balance on financial account	-1,491	-5,669	4,359	19,781	13,394	27,049	17,300	22,350	-9,554
Change in gross gold and other foreign reserves	1,698	123	2,818	3,596	-1,864	19,208	6,677	26,943	15,111
Memo item:									
Change in capital transfer and financial accounts, including unrecorded transactions	-4,988	-13,780	2,551	16,576	3,025	21,288	8,848	29,263	8,164

Notes: 1) Data for the last four years are preliminary and subject to revision.

2) Published customs figures adjusted for balance of payments purposes.

3) Net foreign sales of gold plus changes in gold holdings of the SA Reserve Bank and other banking institutions.

Source: Statistics South Africa, "South African Statistics 2001"

附表 7 政府收支 (1992 - 2000)

(Unit: R million)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Income from property ¹⁾	4,022	4,397	4,997	5,357	7,562	7,102	7,550	8,110	8,439
Taxes on production and imports	40,643	50,249	57,990	64,161	69,829	76,084	84,217	91,393	100,476
Current income ²⁾	91,395	105,630	123,701	139,427	162,033	179,587	203,174	220,101	237,163
Current taxes on income and wealth	46,013	50,178	59,845	67,911	83,032	94,256	109,399	118,426	125,510
Interest on public debt	19,021	22,157	26,631	32,551	39,152	41,455	46,534	49,137	51,337
Subsidies	7,820	9,453	8,998	8,250	8,592	8,138	8,498	6,827	7,176
Current expenditure	118,644	134,223	152,031	162,555	192,646	211,949	228,809	240,912	253,031
Savings ²⁾	-27,249	-28,593	-28,330	-23,128	-30,613	-32,362	-25,635	-20,811	-15,868

Notes: 1) Income from property by general government consists of interest, dividend and rent receipts by general government and the surpluses/ deficits of general government business enterprises.

2) After consumption of fixed capital and after inventory valuation adjustment.

Source: Statistics South Africa, "South African Statistics 2001"

付表 8 製造業におけるセクター別販売額 (1993 - 2000)

(Unit: R '000)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Manufacturing - Total	232,442,277	259,366,761	308,790,007	339,096,803	368,283,280	373,568,657	398,640,599	448,253,737
Food	36,237,104	39,260,553	43,129,483	49,582,693	52,677,086	54,944,819	57,230,629	59,836,880
Textiles	7,065,907	7,895,555	8,913,256	9,293,150	10,332,502	9,764,976	9,770,275	10,164,459
Wearing apparel	7,207,280	8,176,302	9,857,058	9,774,489	10,923,363	10,640,609	10,994,539	10,523,645
Wood and wood products	4,204,630	5,015,719	5,923,525	6,751,896	7,812,151	7,661,759	8,386,436	9,073,197
Paper and paper products	10,599,291	12,076,190	15,981,900	16,215,891	17,522,541	18,347,044	20,400,594	23,434,546
Publishing and printing	7,063,486	7,923,322	9,310,264	9,996,628	10,876,140	11,150,070	11,664,938	11,678,548
Coke, refined petroleum products and nuclear fuel	14,305,180	13,280,093	14,513,422	16,388,763	18,017,284	17,726,058	20,999,687	31,823,682
Basic chemicals	9,395,767	10,756,353	13,062,185	15,480,771	17,139,195	17,756,594	19,872,911	21,571,212
Other chemical products	14,354,585	15,848,151	18,700,900	20,782,826	22,920,816	23,774,566	25,490,045	26,327,958
Rubber products	2,902,127	3,147,059	3,635,334	3,755,667	3,979,494	4,096,126	4,167,229	4,645,737
Plastic products	5,809,667	6,941,489	8,481,252	9,159,628	9,540,184	9,539,465	9,723,276	10,669,187
Glass	1,605,521	1,962,923	2,188,679	2,177,299	2,206,996	2,177,817	2,140,820	2,280,493
Non-metallic mineral products	6,183,466	6,733,760	7,947,731	8,722,642	9,460,882	9,395,700	9,257,131	10,249,683
Basic iron and steel products	15,041,200	17,051,820	21,479,443	22,638,731	25,108,228	25,819,013	26,056,845	33,529,317
Basic precious and non-ferrous metal products	4,540,558	5,362,627	7,039,301	10,409,168	11,516,740	11,659,371	13,107,160	15,542,665
Fabricated metal products	14,574,396	16,926,342	19,887,845	22,236,105	25,249,466	24,615,193	23,450,896	24,753,734

Source: Statistics South Africa, "South African Statistics 2001"

2 南アフリカ国およびクワズールナタール州における製造業部門と 機械産業および同裾野産業部門の概要

2.1 製造業部門概要

2.1.1 南アフリカ国における製造業部門概要

南ア経済の中での製造業部門

製造業部門は南アの GDP の中では 1999 年で約 20%を占めており（表 II-2-1、95 年恒常価格表示、以下同じ）、単独部門としては最大の産業部門である。この割合は 87 年以来のデータで見る限り、88 年に 22.4%を記録し、その後緩やかな下降傾向を示してきた。産出額では 80 年代後半以降、上下を繰り返しながら 97 年に最大の 1,102 億 4,900 万ランドを記録したが、その後減少、2000 年では 1,121 億 9,800 万ランドに回復している。

製造業部門サブセクター

表 II-2-2 は製造業部門内サブセクター別、州別 GGP（Gross Geographical Products）を示す。製造業部門の中で最大のサブセクターは金属製品・機械・家電製品製造部門で全体の約 25%を占める。ついで、燃料・石油製品・化学品等製造部門が大きく、自動車を含む輸送機器製造部門は約 8%を占める¹。

州別製造業部門生産

州別製造業部門生産では Gauteng 州が最大で全体の 39%を占め、ついで、KwaZulu-Natal 州の 20%、Western Cape 州の 16.5%とこれら 3 州で 75.5%を占める。いずれのサブセクターについてもこれら 3 州における生産が一般に大きい。燃料・石油製品・化学製品と家具その他製品では Mpumalanga 州が、輸送機器では Eastern Cape 州が高い生産割合を示している。

工業製品輸出

工業製品輸出は着実に重要性を増してきた。輸出額は、94 年以前の伸び率に比べて倍以上のスピードで伸びている。しかも、94 年以後の強い輸出成長は、製造業部門のほとんどあらゆるセクターにおよんでいる（最も伸びの大きいセクターは、化学、金属、金属加工製品、機械、自動車およびその部品である。食品、衣料、履物は輸出が低下している）。94 年には

¹ 自動車部品のうち、プラスチック部品は化学製品に、金属部品は金属製品に分類されており、輸送機器には含まれていない。

表 II-2-1 經濟活動別国内総生産 (GDP) (1995 恒常価格表示) (1988 - 2000)

	1988		1989		1990		1991		1992		1993		1994		1995		1996		1997		1998		1999		2000	
	R million	%	R million	%	R million	%	R million	%	R million	%	R million	%	R million	%	R million	%	R million	%	R million	%	R million	%	R million	%	R million	%
13 Agriculture, forestry and fishing	22,283	4.7	25,559	5.3	23,735	4.9	24,795	5.2	18,036	3.9	22,366	4.7	24,125	5.0	19,317	3.9	23,950	4.6	24,313	4.6	22,539	4.2	23,304	4.2	24,200	4.3
14 Mining and quarrying	35,827	7.6	35,451	7.3	35,171	7.3	34,397	7.2	34,978	7.5	35,782	7.6	35,946	7.4	34,830	7.0	34,542	6.6	35,118	6.6	34,846	6.5	34,499	6.3	33,875	6.0
15 Manufacturing	105,851	22.4	107,828	22.2	105,405	21.9	100,590	21.1	97,291	20.9	97,114	20.6	99,706	20.5	106,180	21.2	107,648	20.7	110,249	20.7	108,447	20.2	108,282	19.7	112,198	19.8
16 Electricity, gas and water	14,350	3.0	14,881	3.1	15,141	3.1	15,436	3.2	15,520	3.3	16,133	3.4	17,069	3.5	17,408	3.5	18,403	3.5	19,206	3.6	19,317	3.6	19,688	3.6	20,598	3.6
17 Construction	16,242	3.4	17,611	3.6	17,774	3.7	16,942	3.6	15,889	3.4	14,804	3.1	15,233	3.1	15,774	3.2	16,092	3.1	16,572	3.1	16,777	3.1	16,135	2.9	15,987	2.8
18 Wholesale and retail trade, catering and accommodation	67,754	14.3	68,031	14.0	68,580	14.3	67,349	14.2	65,768	14.1	66,121	14.0	67,780	14.0	71,768	14.3	74,415	14.3	74,748	14.0	73,704	13.7	74,676	13.6	78,499	13.9
19 Transport, storage and communication	36,157	7.6	37,732	7.8	37,745	7.8	36,919	7.8	37,620	8.1	38,507	8.2	40,281	8.3	44,538	8.9	47,368	9.1	50,884	9.5	54,443	10.1	58,558	10.7	62,355	11.0
20 Financial intermediation, insurance, real estate and business services	73,172	15.5	74,546	15.4	74,720	15.5	75,875	16.0	76,199	16.4	76,580	16.2	79,378	16.3	82,162	16.4	87,668	16.8	91,454	17.1	96,602	18.0	102,721	18.7	107,679	19.0
21 General government services	73,537	15.5	75,337	15.5	76,552	15.9	78,286	16.5	79,161	17.0	79,366	16.8	80,157	16.5	80,832	16.2	82,422	15.8	82,860	15.5	82,458	15.3	81,879	14.9	80,930	14.3
22 Other services	10,521	2.2	10,728	2.2	10,880	2.3	11,035	2.3	11,198	2.4	11,341	2.4	12,420	2.6	13,690	2.7	14,210	2.7	13,971	2.6	13,902	2.6	14,186	2.6	14,517	2.6
23 Other producers	12,858	2.7	13,318	2.7	13,353	2.8	13,432	2.8	13,499	2.9	13,556	2.9	13,687	2.8	13,855	2.8	14,066	2.7	14,298	2.7	14,626	2.7	14,918	2.7	15,281	2.7
24 Gross value added at basic prices	473,121		484,728		481,077		475,697		465,159		471,670		485,782		500,354		520,785		533,673		537,662		548,846		566,119	
47 Gross domestic product per capita	15,128		15,167		14,806		14,357		13,749		13,621		13,759		13,884		14,150		14,196		13,979		13,847		n.a.	

Source: Statistics South Africa, "South African Statistics 2001"

表 II-2-2 産業別・州別 GGP (Gross Geographic Product) (1999)

Sector	Gauteng	Western Cape	KwaZulu- Natal	Eastern Cape	Mpuma- langa	North-West	Free State	Northern Province	Northern Cape	SA Total
Agriculture	1,486.9	6,191.9	2,650.7	2,725.3	2,732.7	2,843.4	3,653.7	2,360.3	1,989.2	26,634.1
Mining	11,941.4	492.5	492.2	217.7	8,418.1	13,779.3	7,273.7	3,376.3	1,147.5	47,138.7
Mining of coal and lignite	74.3	22.0	156.2	130.3	5,295.3	65.2	118.3	181.8	1.2	6,044.6
Extraction of crude petroleum and natural gas	53.5	143.7	6.6	1.5	252.0	2.4	18.1	22.9	0.0	500.7
Mining of gold and uranium ore	10,859.2	32.3	101.3	62.9	2,262.8	5,463.0	7,006.4	411.6	29.4	26,228.9
Mining of metal ores	293.7	27.1	105.6	6.5	175.5	7,779.5	5.7	2,041.4	494.7	10,929.7
Other mining and quarrying	511.9	239.8	104.9	11.4	354.1	386.1	111.3	692.6	567.6	2,979.7
Service activities incidental to mining	148.8	27.6	17.6	5.1	78.4	83.1	13.9	26.0	54.6	455.1
Manufacturing	51,910.5	21,929.0	27,062.9	10,431.6	11,368.6	3,583.2	4,107.2	1,506.1	741.2	132,640.3
Food, beverages and tobacco products	5,782.8	4,658.0	3,965.9	1,419.2	719.3	598.0	832.5	679.2	170.7	18,825.6
Textiles, clothing and leather goods	1,104.3	4,132.2	3,823.4	1,223.9	178.9	30.8	209.1	26.7	57.4	10,786.7
Wood and wood products	4,371.3	2,845.6	4,390.4	608.9	1,012.5	71.5	135.6	189.2	23.3	13,648.3
Fuel, petroleum, chemical and rubber products	7,547.1	4,213.1	4,213.7	1,787.7	4,868.4	555.0	2,281.2	181.4	16.0	25,663.6
Other non-metallic mineral products	4,612.9	1,464.2	902.0	484.7	191.8	1,084.7	179.3	162.5	360.1	9,442.2
Metal products, machinery and hold appliances	18,135.7	2,518.5	7,503.4	807.8	2,885.8	961.8	278.0	89.4	71.2	33,251.6
Electrical machinery and apparatus	1,259.7	148.1	98.6	284.8	25.4	133.7	7.0	5.7	1.8	1,964.8
Electronic, sound/vision, medical & other appliances	2,806.6	710.4	428.4	150.0	173.3	13.0	43.1	83.8	1.0	4,409.6
Transport equipment	4,934.0	465.0	1,479.6	3,592.9	51.2	82.1	97.1	55.5	28.5	10,785.9
Furniture and other items NEC and recycling	1,356.1	773.9	257.5	71.7	1,262.0	52.6	44.3	32.7	11.2	3,862.0
Electricity & water	5,912.9	1,987.3	2,141.8	810.7	8,609.4	491.4	2,150.5	1,377.9	303.2	23,785.1
Construction	8,227.3	4,329.1	2,852.8	1,443.1	1,053.2	763.3	824.7	1,103.3	321.2	20,918.0
Trade	36,443.8	21,576.4	11,445.3	6,905.8	4,499.0	4,635.4	4,058.9	3,915.2	1,731.1	95,210.9
Transport	30,822.1	15,311.9	11,194.1	4,052.2	2,686.0	2,367.4	3,166.6	1,982.7	1,563.1	73,146.1
Land transport	15,798.8	7,131.6	6,629.9	2,386.2	2,025.3	1,753.0	2,303.5	1,334.6	1,084.5	40,447.4
Water transport	449.9	1,236.9	1,411.6	152.6	49.8	13.3	20.9	27.1	3.1	3,365.2
Air transport	3,755.4	772.1	328.7	88.2	27.1	15.0	57.8	144.9	6.9	5,196.1
Supporting transport activities (inc. storage)	1,987.5	1,886.1	752.5	190.1	109.1	37.5	52.2	107.0	36.2	5,158.2
Post and telecommunication	8,830.5	4,285.2	2,071.4	1,235.1	474.7	548.6	732.2	369.1	432.4	18,979.2
Finance	68,797.2	39,802.5	13,198.5	6,100.9	2,520.5	2,676.9	3,911.7	2,345.9	1,278.4	140,632.5
Community services	52,431.0	27,778.4	22,812.5	19,072.4	9,228.1	10,720.4	10,883.9	11,471.9	3,551.1	167,949.7

Source: WEFA, Regional Economic Focus, 1999

製造業部門生産高の 15%が輸出されたが、2000 年には倍増して 28%であった。

輸出品の単価は上昇している。これは輸出企業側のバリューチェーンに顕著な上昇があったことを示唆している。94 年以来労働生産性は着実に上昇している。労働生産性は 94 年に比して 30%増加した。

製造業部門投資

製造業部門の中には投資が急速に増加したセクターがある（たとえばガラス・ガラス製品、非鉄金属製品）。しかし、全体としての製造業向け投資は 96 年にピークを迎えた後、99 年末にやや上昇したが、下降傾向にある。

雇用

特に関心を払わなければならないのは、雇用数が確実に減少していることである。94 年から 96 年まで雇用は若干増加したが、その後 5 年間、製造業部門の雇用数は 11.5%減少した。

2.1.2 南アの製造業部門におけるクワズールナタール州製造業の位置

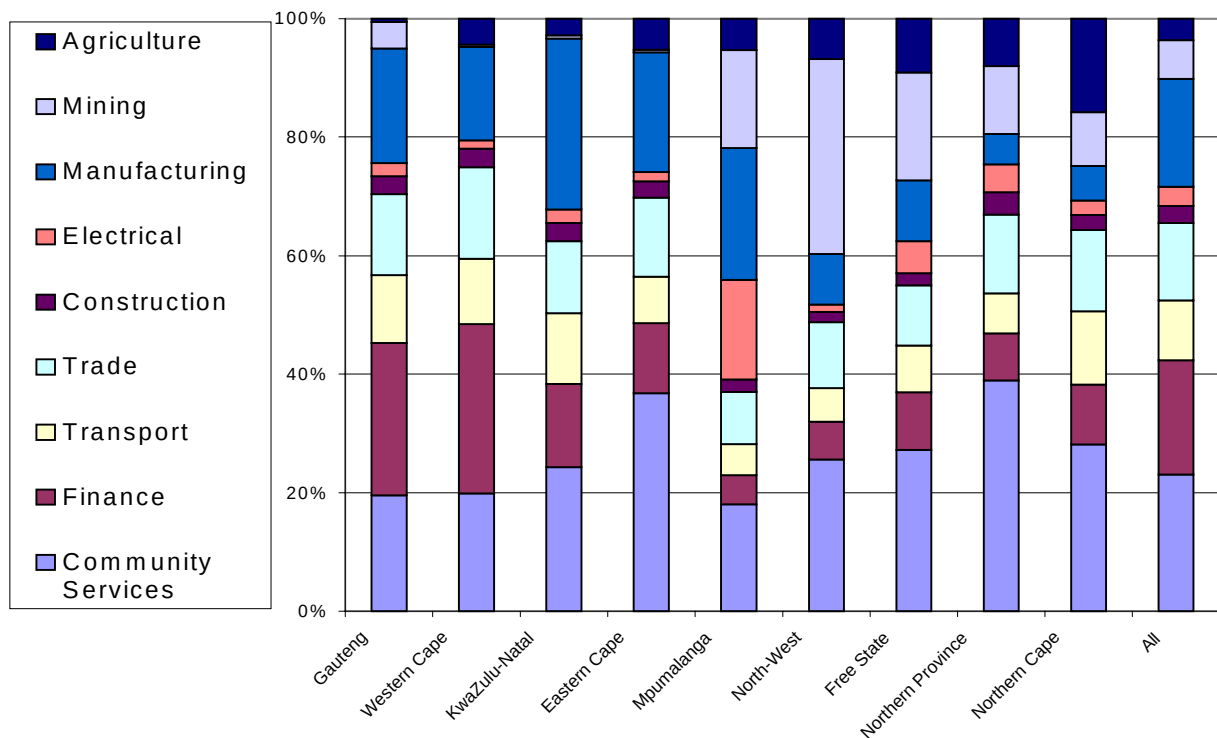
表 II-2-3 と図 II-2-1 は、州別・産業別の Gross Geographic Product を示したものである。

表 II-2-3 州別・産業別 GGP

Sector	Gauteng	Western Cape	KwaZulu-Natal	Eastern Cape	Mpumalanga	North-West	Free State	Northern Province	Northern Cape
Agriculture	1,486.9	6,191.9	2,650.7	2,725.2	2,732.7	2,843.3	3,653.7	2,360.3	1,989.3
Mining	11,941.6	492.5	492.3	217.8	8,417.9	13,779.3	7,273.7	3,376.4	1,147.6
Manufacturing	51,910.4	21,928.8	27,063.0	10,431.5	11,368.8	3,583.3	4,107.2	1,506.0	741.1
Electricity & water	5,912.9	1,987.2	2,141.8	810.7	8,609.4	491.4	2,150.5	1,378.0	303.2
Construction	8,227.3	4,329.1	2,852.8	1,443.1	1,053.2	763.3	824.7	1,103.3	321.2
Trade	36,443.8	21,576.5	11,445.4	6,905.8	4,499.0	4,635.3	4,059.0	3,915.3	1,731.0
Transport	30,822.1	15,311.9	11,193.9	4,052.3	2,686.0	2,367.4	3,166.6	1,982.7	1,563.1
Finance	68,797.2	39,802.4	13,198.4	6,100.9	2,520.4	2,676.9	3,911.6	2,345.9	1,278.3
Community services	52,431.1	27,778.3	22,812.6	19,072.4	9,228.1	10,720.5	10,884.1	11,471.9	3,551.1
Total	267,973.3	139,398.6	93,850.6	51,759.7	51,115.6	41,860.6	40,031.0	29,439.7	12,625.9

Source: WEFA, Regional Economic Focus, 1999

図 II-2-1 州別・産業別 GGP の内訳



クワズールナタール州には製造業が集中しているのが特徴的である。同州は、製造業が最大の産業部門である 2 つの州のうちの一つである（もう一つの Mpumalanga 州の製造業部門は 1 位であっても圧倒的に規模が小さい）。製造業部門の GGP に占める割合は全国平均で 17%であるが、クワズールナタール州の場合は 29%である。

1996 年の製造業センサスによると南アには 2 万 5,839 社の製造業事業所があり、143 万 2,884 人を雇用していて、3,344 億 1,600 万ランドの生産高があるが、表 II-2-4 に示すように、クワズールナタール州の製造業は総じて南ア全体の 5 分の 1 を占めている。製造業が最も集積しているのは Gauteng 州で、事業所数、雇用数、産出高とも最大（図 II-2-2 参照）である。クワズールナタール州は 2 番目に製造業のシェアが大きく、西ケープ州がこれに次いでいる。

表 II-2-4 南ア全体に占める KZN 製造業の地位

(Unit: %)

	Establishments	Employees	Output	Value Added	Salaries & Wages
1 Food & food products	16.7	20.1	22.8	24.7	22.1
2 Beverages	11.4	14.4	15.0	19.1	14.7
3 Textiles, clothing, leather goods	37.2	42.3	41.8	39.9	41.1
4 Wood & wood products, paper & paper products, publishing & printing	18.9	26.9	34.9	35.0	28.3
5 Coke, refined petroleum products, chemicals, rubber & plastic products	19.2	19.6	20.9	17.8	17.1
6 Other non-metallic mineral products	16.6	12.0	11.6	10.0	9.7
7 Basic metals, fabricated metal products, machinery & equipment	15.9	16.5	19.0	21.5	16.7
8 Electrical machinery & apparatus	10.9	6.5	6.1	5.4	5.5
9 Radio, TV & communication equipment; medical, precision & optical instruments	12.2	14.5	10.9	8.1	8.2
10 Transport equipment	18.9	17.4	19.1	14.8	16.9
11 Furniture & other industries not elsewhere classified	20.9	17.5	12.8	10.9	16.3
Total	19.4	22.5	22.0	21.6	20.0

図 II-2-2 製造業産出高の州別内訳

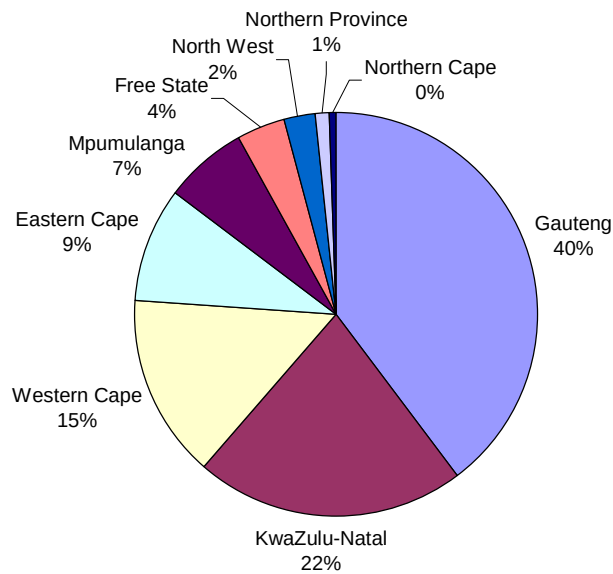


表 II-2-4 は、クワズールナタール州が 3「繊維、衣料、皮製品」、4「木材、木工品、紙・紙製品、出版・印刷」のセクターで製造業部門平均のシェアより高いシェアを占める一方、8「電気機械・電気器具」、9「ラジオ、テレビ・通信機器、医療機械・器具、精密機械、光学機器」などのセクターではシェアが低いことを示している。

2.1.3 クワズールナタール州における製造業部門概要

産出高

表 II-2-5 に示すように、2 つのサブセクター、5「コークス、石油精製品、ケミカル、ゴム・プラスチック製品」、と 7「基礎金属、組立金属製品、機械・機械設備」が、それぞれ州全体の総産出高²の約 18%強を占め、最大のサブセクターとなっている。他に、4「木材、木製品、紙、紙製品、出版・印刷」、1「食品、加工食品」、3「繊維、衣料、皮製品」も大きなセクターである。

² 産出高は、生産された財の価値と投入された労働の総計であり、「中間消費」と「付加価値」の合計として計算される。中間消費とは、原料購買費、地代、ロイヤリティ、広告、保険、一般管理費等の価値を付加する行為に直接関係しない費用全ての価値を指し、「付加価値」とは製造工程において原料のコストに付加される直接的な価値を指す。

表 II-2-5 産業別産出高 (R '000)

	Total output		Intermediate consumption	Value added	Value added as % of output
1 Food & food products	10,785,390	14.7%	8,196,348	2,589,042	24.0%
2 Beverages	2,191,369	3.0%	1,332,753	858,616	39.2%
3 Textiles, clothing, leather goods	10,062,351	13.7%	6,999,737	3,062,614	30.4%
4 Wood & wood products, paper & paper products, publishing & printing	11,731,383	15.9%	7,853,857	3,877,526	33.1%
5 Coke, refined petroleum products, chemicals, rubber & plastic products	13,835,443	18.8%	10,468,153	3,367,290	24.3%
6 Other non-metallic mineral products	1,266,479	1.7%	825,013	441,466	34.9%
7 Basic metals, fabricated metal products, machinery & equipment	13,595,641	18.5%	8,622,758	4,972,883	36.6%
8 Electrical machinery & apparatus	630,025	0.9%	445,345	184,680	29.3%
9 Radio, TV & communication equipment; medical, precision & optical instruments	476,777	0.6%	359,275	117,502	24.6%
10 Transport equipment	7,382,112	10.0%	6,070,074	1,312,038	17.8%
11 Furniture & other industries not elsewhere classified	1,629,359	2.2%	1,183,528	445,831	27.4%
Total	73,586,329	100.0%	52,356,841	21,229,488	24.0%

雇用と事業所

クワズールナタール州内で事業所数が最も多い製造業セクターは、7「基礎金属、組立金属製品、機械・設備」であり、製造業事業所数全体のほぼ4分の1を占めている（表 II-2-6 参照）。このセクター内で、最大の事業所数をもつのは「その他の組立金属製品」、「金属加工サービス」である。次に大きいセクターは3「繊維、衣料、皮製品」で、総事業所数の5分の1を占めている。4「木材、紙・印刷」の事業所数は720である。

7「基礎金属、組立金属製品、機械・設備」は事業所数が最大であるが、雇用数は2番目で、総雇用数の14.6%を占めるにすぎない。このセクターの一事業所当たり平均雇用者数は40.6人で、全体の平均64.4人より少ない。雇用数が最大のセクターは3「繊維、衣料、皮製品」で、総雇用の3分の1を占め、一事業所当たり平均103人の雇用者を抱えている。このセクター内で最も重要なのは衣料製造業で、5万4,410人を雇用している。

一事業所あたりの雇用者数が最大のセクターは2「飲料」である。このセクターでは事業所数が一番少ない。これとは対照的に、11「家具その他」のセクターでは、企業数584に対し、一事業所あたりの平均雇用数は23人に過ぎない。

表 II-2-6 セクター別事業所数、従業員数、一事業所あたりの従業員数

	Establishments		Paid employees		Average employees
1 Food & food products	333	6.6%	38,627	12.0%	116.0
2 Beverages	26	0.5%	5,200	1.6%	200.0
3 Textiles, clothing, leather goods	1,033	20.6%	106,438	33.0%	103.0
4 Wood & wood products, paper & paper products, publishing & printing	720	14.4%	43,521	13.5%	60.4
5 Coke, refined petroleum products, chemicals, rubber & plastic products	466	9.3%	33,887	10.5%	72.7
6 Other non-metallic mineral products	229	4.6%	9,012	2.8%	39.4
7 Basic metals, fabricated metal products, machinery & equipment	1,164	23.2%	47,219	14.6%	40.6
8 Electrical machinery & apparatus	121	2.4%	3,120	1.0%	25.8
9 Radio, TV & communication equipment; medical, precision & optical instruments	71	1.4%	3,070	1.0%	43.2
10 Transport equipment	270	5.4%	19,719	6.1%	73.0
11 Furniture & other industries not elsewhere classified	584	11.6%	13,166	4.1%	22.5
Total	5,017	100.0%	322,979	100.0%	64.4

投資誘致の目標業種と潜在的可能性

クワズールナタール州は 1997/98 年に、州への投資受け入れの 9 つの主要目標業種を明らかにしている。すなわち、繊維、衣料、プラスチック製品、ケミカル、組立金属製品、自動車部品、木材・木工品、履物、機械・機器である。特に、アルミニウム原料と加工アルミニウムを国際価格で国内調達できることは、投資家にとって魅力であるとしている。

クワズールナタール州に対する投資誘致の可能性について、ブリュッセルに本拠をおく国際投資アドバイザー、Plant Location International が行った調査は次のように結論づけている³。

まず第一には、クワズールナタール州は、外国投資、とくにダーバン港を經由して再輸出

³ KMI (KwaZulu-Natal Marketing Initiative) の資料による。同調査は、企業家がプラントの立地を検討するときに検討する社会経済的要素をマトリックスにとり、欧州、米国、環太平洋における 4,000 の事業例の調査をもとに行なわれた。

を考える企業の投資を誘引するのに競争力のある地域であること。

第二に、コスト面で考えるとき、ある種の選択された業種の事業にとっては、世界のどの競争する地域よりもクワズールナタール州が有利であること。

第二点に関して、例えば KMI が最近おこなった調査では、英国ノッティンガムとクワズールナタール州ダーバンで同じ衣料製造業に投資すると仮定し、その投資リターンを比較したが、双方の企業とも高品質な男性用シャツを年間 200 万枚製造するとして、ダーバン工場での製造コストはノッティンガム工場より 60%も安くなるという結果が出ている。

KMI の報告では、KMI は 1996 年 4 月 1 日から 99 年 3 月 31 日までの 3 年間に、同州で 128 の外国会社の設立に関与・支援している。製造業関連では、繊維・衣料（24.2%）、ケミカル・プラスチック（19.5%）、組立金属製品・機械（21.1%）の 3 つが主要なセクターであった。

**表 II-2-7 KMI が設立に関与・支援した
プロジェクト (セクター別)
1996～1999年度**

Sector	No.	Investment R'mil	Employment
Textiles	11	274	1,420
Clothing	20	62	3,672
Fabricated metal	18	248	1,363
Electrical / Mechanical	9	23	371
Plastic products	21	42	460
Chemicals	5	48	213
Paper	5	23	226
Other	39	218	1,627
Total	128	938	9,352

2.2 機械産業（自動車産業を除く）および同裾野産業概要

2.2.1 南アにおける自動車産業を除く機械産業概要

DTI による産業分類では南アの機械関連産業を次のカテゴリーで分類している。

- Motor vehicle assembly and component industries
- Machinery and allied industries
- Electrical, electronics and allied industries

他方、統計上は上記産業分野は、

- Metal products, machinery and household appliances
- Electrical machinery and apparatus
- Electronic, sound/vision, medical and other appliances
- Transport equipment

に分類されている。産業規模等についてはこれらの統計から推定せざるを得ないが、Metal products が同じ範疇で分類されており、Metal products の鉄鋼製品やアルミ製品の割合がかなり高い。このため機械産業だけの規模を推定することを一層難しくしている。また、部品産業は金属部品、プラスチック部品などそれぞれの産業分野に分類されており、このため部品生産の規模の推定もまた困難な状態にある。

南アの産業構造は 1994 年の政策転換以来大幅な変化を遂げてきた。政策転換以前においては、各国による経済制裁に対応するためにあらゆる産業を国内に持つことが必要であった。このために圧倒的な国内産業保護政策がとられ、基本的な産業いずれもが国内に成立した。

機械産業の場合も同じであった。ダイヤモンド、金、石炭などの鉱山をサポートする鉱山機械産業、精糖機械産業、造船および船舶修理業、自動車産業、農業機械産業などが成立し、その部品を生産する部品産業、金属エンジニアリング産業も成立した。これらの機械産業は一般に重機械エンジニアリング産業として成立していた。

しかし、94 年の政策転換は各国からの経済制裁解除をもたらし、同時に経済政策としても開放市場政策、規制緩和が急速に進み、今まで保護産業政策下で成立していた各産業は海外からの輸入品との競争をもたらし、早急に国際競争力をつける必要に迫られるにいたった。

機械産業においても急速にリストラクチャリングが進行している。重機械エンジニアリング産業、鑄造産業などでは多くの企業が閉鎖に追い込まれた。

2.2.2 南アにおける機械関連サブセクター

(1) 金属工業

南アの金属工業は大規模で程度も高く、生産範囲も広い。製造業全体のほぼ 3 分の 1 を占め、9,000 社で 32 万人を雇用している。1998 年の金属工業の総生産高は 980 億ランドを超えた。また鉄・鋼鉄製品の売上は 250 億ランドであった。

製品は、ステンレス鋼から、電気トースター、触媒変換装置（自動車の公害防止装置）、鋼管、車体、エンジン・ブロック、合金製歯車、ケーブル・ワイヤー、板金、刃物、容器など多岐にわたる。

製鋼

南アフリカの製鋼会社は世界の先進的な技術レベルにある近代的工場を保有している。

Iscor 社の 50%子会社 Saldanha Steel 社は超薄熱導線（UTHRC）というニッチ製品を生産しており、年間生産能力 120 万トンに対し現在年間 80 万トンを生産している。

ステンレス鋼

Mpumalanga 州の Middleburg にある Columbus Stainless Steel 社は、南アで唯一のステンレス鋼生産企業で、年間生産能力は 50 万トンであり、その 70%以上を輸出している。ステンレス鋼の生産高は 1993 年 15 万トンであったのが 99 年には 40 万トンにまでなり、毎年 18%の伸びであった。国内での生産やステンレス鋼利用は 92 年の 4 万 9,000 トンから 99 年には 11 万 9,000 トンとなり毎年 13%の伸びである。ステンレス鋼製品の輸出は毎年 40%以上の伸びを示しており、現在では国内消費を上回っている。南アは現在、世界のステンレス鋼製触媒変換装置生産数の 10%以上（800 万）を生産し、世界有数の自動車会社のほとんどに供給している。このまま推移すると、3～4 年後には 20%を越え、年間ステンレス鋼 8 万トン以上を消費するにいたると予想される。

アルミニウム

南アで唯一の原料アルミニウム生産会社が Alusaf 社であり、Billiton 社が所有している。Alusaf 社の Hillside および Bayside の精錬所は、合計で年産約 69 万トンの生産能力があるが、現在は年産 65 万トンである。これは世界の原料アルミニウム供給量の 3.1%にあたる。南アの原料アルミニウム生産能力は国内需要の 5 倍になる。南部アフリカにおけるアルミニウム生産能力は、モザンビークの Mozal 社の年間生産能力 23 万 3,000 トンの新しい精錬所がスタートすればさらに増大する。Hulett アルミニウム社は年産 6 万トンの圧延製品市場を支配している。同社は現在、Pietermaritzburg 工場の圧延製品生産能力を年 5 万トンから 18 万 5,000 トンへと 3 倍に拡張する 24 億ランドプロジェクトを遂行している。現在は開始段階であるが、2003 年末にはフル生産に到達するとしている。

(2) プラスチック産業

南アフリカプラスチック産業は包装セクター向けの製品が主役である。包装セクターには多数の小～中規模の、エンドユーザー向け各種成形ビジネスが存在する。パイプ、ケーブル、灌漑用水路の備品、梱包用クレート、フィルムシート、飲料などの容器ほか、数多の射出成形品の市場があり競争が激しい。

現在、プラスチック業界では、1,018 社がヨハネスブルグ、ダーバン、ケープタウン周辺にひしめいている。

プラスチック産業は最近着実に成長を遂げてきた。プラスチック産業協会提供の数字によると、96 年の消費は 87 万 5,000 トンで、95 年に比べて 9%増加（97 年のデータはまだ公開されていない）している。このうち、ポリエチレン（LD、LLD と HD）が 35 万 3,000 トン、ポリプロピレンが 12 万 5,000 トン、PVC が 14 万 3,000 トンで全消費量の 4 分の 3 を占め、包装の需要が主であることを示している。

最近の南ア自動車製造業の成長は、エンジニアリング・プラスチック製造業が成長できる可能性を示している。ただし、現在のところは、主に欧州から供給を受けている。

南アでの一人当たりプラスチック消費量はこの数年 16kg で、国際標準から見て低いものにとどまっているが、この数字は徐々に伸びるはずで、1998 年には 18kg を越えると見られる。

プラスチック製品の輸出入は、付加価値の低い製品の輸出入は輸送コストが割高になるため、付加価値の高い製品に限られている。

2.2.3 クワズールナタール州における自動車産業を除く機械産業概要

上記統計ではクワズールナタール州における機械関連産業のうち、アルミ生産を含む Metal products, machinery and household appliances 部門が突出して大きい。しかし、アルミ生産を除外すると Transport equipment 部門の割合が大きい。更にこれに自動車部品生産を加えるとクワズールナタール州では自動車産業とその部品産業の重要性が明らかとなる。

クワズールナタール州での機械産業の成立と変遷もほぼ南ア全体の動きと類似している。クワズールナタール州の場合、Gauteng 州に見られるような鉱山機械を中心とする機械産業はみられないが、ダーバンに寄港する船舶を対象とした船舶修理作業関連のエンジニアリング、製糖工場関連機械、森林機械、繊維産業関連機械など当地での産業を反映した各種産業機械周辺装置などの製作、また、それらを輸入機械に組み込んで納入するなどの機械エンジニアリング産業として多数の企業が成立している。これらは鋳・鍛造、板金加工および機械加工

等の金属加工をともなうものであった。

ダーバン商工会議所の会員企業のうち、機械アSEMBラーとして記載されている 65 社のうち 45 社は次の 5 分野に分類される。

Agricultural Machinery:	4 社
Hydraulic Equipment:	15 社
Mechanical Engineering:	11 社
Hoists, Winches, Lifting Equipment:	6 社
Boiler & Heating Equipment:	9 社

Hydraulic Equipment 分野の企業では建機などに使用する油圧装置などの、また、Mechanical Engineering 分野に属する企業では、タンクその他の各種機械の周辺機械装置などを注文一品生産しているケースが見られる。Lifting Equipment に属する企業では、チェンブロック、特殊チェーン、セーフティハーネス等がつくられている。

機械関連産業の多くはこうした背景を持ち多様なエンジニアリング業務需要に対応するものであるが、船舶修理や機械エンジニアリングの業務は衰退の方向にある。このため自動車部品生産に転換し成功した企業もあるが、かなりの企業は閉鎖に追い込まれている。

自動車および同部品産業以外の機械産業の中で目立つ大手企業には、農業機械および建設機械の生産を行う Bell Equipment 社と白物家電を生産する Defy Appliances 社がある。

Bell Equipment 社は Richards Bay に本拠を置き、従業員 1,850 人の企業で、ダンプトラック、フロントエンドホイールローダー、シュガーケーンローダー、フォレストリーローダーなどを製作している。同社は国内外 268 社より部品・原材料を調達、うち、80 社はダーバン、Richards Bay、New Castle などクワズールナタール州内の企業からの調達である。

DEFY Appliances 社は従業員 3,000 人の南アでは大手に属する白物家電メーカーである。電気オーブン、洗濯機、冷蔵庫、エアコンなどが主要製品で、国内需要の約 30%を占める。同社では必要なスタンピングパーツはほぼ 100%内製している。また、コンプレッサー、モーター、フリクションダンパーなどの重要部品は輸入している。これに対しプラスチック部品は特殊材料を使用するもの以外国内企業から調達している。

家電関係では他に小物の電気用品を作る企業が数社ある程度である。

3 南アおよびクワズールナタール州における自動車および同部品産業

3.1 自動車産業

3.1.1 概要

自動車産業は単一産業としては最大の機械産業である。

南アの自動車産業では 1920 年代初めに CBU の輸入が始まり、1924 年には Ford が Port Elizabeth で組立作業を開始している。続いて 1926 年には GM が同じ Port Elizabeth で組立を開始している。生産開始当初は CKD からスタート、アフターマーケット性の高いバッテリー、ガラス製品、タイヤから国産化を開始している。クワズールナタール州のダーバンに生産拠点を置く Toyota は、1961 年に現地資本 Metair Group の Wessel とライセンス供与の形で進出している。

上記 GM、Ford、Toyota の他に Nissan、BMW が Rosslyn に、Volkswagen が Uitenhage に、そして Daimler Chrysler が East London に相次いで進出した。The First Local Contents Program（1961～64 年）が輸入制限の目的で施行されるが、現在の 7 アセンブラーがそろったのもこの時期である（図 II-3-1 参照）。

南アの自動車産業では、国内新車販売総数 30 数万～40 数万台の小さい市場に 7 社の主要アセンブラーが進出している。これら乗用車、小型、中型、大型の商用車生産に加えて、Man 社は、小規模ながらバス、大型トラックの組立を行っている。この国に生産拠点を持っていない世界の主要自動車メーカーは、自社の CBU を輸入したり、生産拠点を持つ他のアセンブラーへ CKD 部品を供給して組立を委託している。例えば、Volvo、Land Rover が Ford に、Fiat が Nissan にその加工・組立を委託している。日本の Mazda、Isuzu、Mitsubishi は、それぞれの関連会社である Ford、Delta (GM)、Daimler Chrysler 等で乗用車、商用車の加工・組立を行っている。

産業規模

南アフリカでの自動車生産の規模は年約 31 万台から 39 万台のレベルにある。表 II-3-1 に南アの自動車生産・販売台数および輸出入の推移（1995～2000 年）を示す。また、表 II-3-2 に車種別新車販売台数および輸出台数の推移（1995～2000 年）を示す。国内市場は 96 年に 42 万台に達したが、その後年々 10%以上の減少を続け、99 年には 32 万台まで落ち込んだ。他方、輸出は年々上昇傾向にあり、2000 年には 6 万 6,000 台を記録した。この結果、国内生産も

図 II-3-1 南アの自動車メーカー立地図

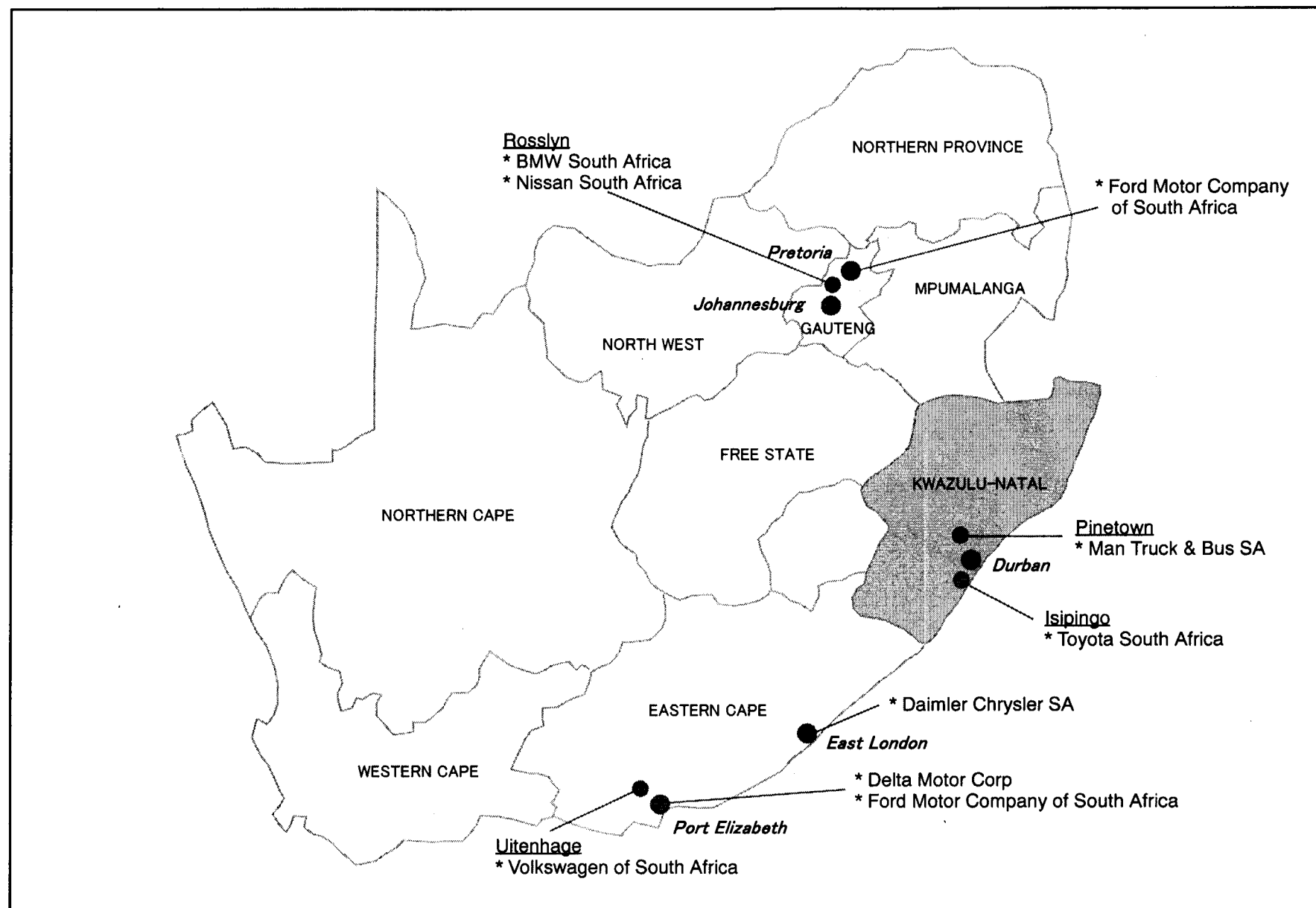


表 II-3-1 南アの自動車の生産・販売 (1995 - 2000)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Sales of domestically produced vehicles	373,712	374,758	342,535	286,159	266,349	289,333
Exports	15,764	11,553	19,569	25,896	59,716	68,031
Total domestic production	389,476	386,311	362,104	312,055	326,065	357,364
Exports as percentage of domestic production	4.0%	3.0%	5.4%	8.3%	18.3%	19.0%
Imports	22,081	46,318	56,740	65,351	59,426	66,749
Total local market (including imports)	395,793	421,076	399,275	351,510	325,775	356,082
Imports as percentage of local market	5.5%	11.0%	14.2%	18.6%	18.2%	18.7%

Note: Domestically produced vehicles include cars, light, medium and heavy commercials.

Source: NAAMSA

表 II-3-2 南アフリカ年間新車販売・輸出状況(タイプ別)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
<Domestic sales>						
Motor cars	236,584	249,838	239,762	203,821	189,370	224,122
Light commercials	128,397	129,575	114,354	99,078	96,169	105,235
Medium commercials	4,139	5,457	5,636	5,092	4,668	5,162
Trucks and buses	7,664	8,110	7,123	6,419	5,568	6,563
Total domestic sales	376,784	392,980	366,875	314,410	295,775	341,082
GDP growth rate (%)	3.4	3.2	1.7	0.1	1.2	3.1
<Exports>						
Cars	8,976	3,743	10,458	18,342	52,347	58,204
Light commercials	6,356	7,125	8,000	6,806	6,581	9,148
Trucks and buses	432	685	1,111	748	788	679
Total exports	15,764	11,553	19,569	25,898	59,716	68,031

Source: NAAMSA

1995 年最高時の 38 万 9,000 台にまでは回復していないが、2000 年には 35 万 7,000 台に戻っている。

自動車関連産業の収入は表 II-3-3 に示すように最近順調に増加している。国内関係では、1998 年に約 633 億ランドであったものが 2000 年には 813 億ランドに増加している。この中で最大の活動は新車関係であるが部品、アクセサリ関連も大きい。輸出による収入も 1998 年 100 億ランドから 2000 年には 189 億ランドに増加している。この中では完成車輸出による収入よりも自動車部品輸出による収入のほうが大きいことに注目すべきである。

投資、生産設備

自動車産業における投資は年々増加してきたが 1999 年、2000 年における投資はいずれも 15 億ランドを超えるにいたっている (表 II-3-4)。NAAMSA の予測では、さらに 2001 年には 27 億ランドを超える見込みである。なかでも、開かれた市場で国際競争力をつけ、輸出を増加させるための投資に焦点が当てられており、製品改善、部品の現地調達、輸出対応の投資が顕著な増加を示している。

これに対し、生産設備に対する投資は逆に減少気味である。これは、表 II-3-5 に見られるように、生産設備にまだなお余裕があるためであり、乗用車生産では 2000 年においてもまだその稼働率は 66% のレベルにとどまっている (国際平均では 76%)。

なお、同表によれば重商用車 (トラック等) の設備稼働率は上昇している。これは重商用車の輸入関税削減によりトラック部門からの撤退があり、結果として生産量自体は減少したが、稼働率としては上昇となったものである。

雇用

自動車組立産業の従業員数は表 II-3-6 に示すように、現在約 3 万 2,000 人のレベルにある。これは、95 年の 3 万 8,600 人から減少を続けてきたものであるが、2000 年では若干の上昇に転じている。自動車部品製造、自動車販売を加えた関連産業全体としての従業員数は 2000 年で約 25 万 4,000 人であり、内、自動車販売における雇用が大きい。

表 II-3-3 南アフリカの自動車関連産業における収入

(Unit: R million)

	1998	1999	2000
Domestic sales revenue			
New vehicles	24,200	24,900	32,650
Used vehicles	12,372	14,477	18,320
Workshop revenue	8,650	8,746	10,122
Spares, accessories & other trading revenue	18,064	17,671	20,190
Total	63,286	65,794	81,282
Export revenue			
Components	7,895	9,600	11,500
Built-up vehicle	2,100	5,200	7,400
Total	9,995	14,800	18,900
Total revenue	73,281	80,594	100,182

Source: NAAMSA

表 II-3-4 南アフリカの自動車組立産業における資本支出

(Unit: R million)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Product, Local content and Export investments	388.5	586.1	729.7	734.5	1,170.4	1,108.7
Plant, Machinery and Production facilities	345.3	409.6	294.9	409.1	143.7	202.5
Land and Buildings	34.9	46.2	129.1	60.0	81.5	109.7
OEM support structure	78.1	129.4	111.6	138.5	115.4	140.6
Total	846.8	1,171.3	1,265.3	1,342.1	1,511.0	1,561.5

Source: NAAMSA

表 II-3-5 自動車製造能力の実働水準

(Unit: %)

	Industry average capacity utilisation levels					
	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Cars	84.3	78.9	77.3	64.3	64.6	66.1
Light commercials	81.7	75.9	70.6	59.1	57.5	60.2
Medium commercials	81.3	80.0	77.6	73.6	69.7	64.2
Heavy commercials	81.9	68.3	74.2	69.3	61.9	74.8

Source: NAAMSA

表 II-3-6 月間平均雇用水準

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Assembly industry	38,600	38,600	37,100	33,700	32,000	32,300
Component industry	47,000	45,000	44,000	40,000	39,000	38,500
Tyre industry	11,000	10,000	9,500	9,100	9,000	8,600
Motor trade	178,000	180,000	180,000	170,000	175,000	175,000
Total	274,600	272,600	270,600	252,800	255,000	254,400

Source: NAAMSA, Retail Motor Industry organisation (RMI), National Association of Automotive Component and Allied Manufacturers (NAACAM) and SA Tyre Manufacturers Conference (SATMC)

市場の見通し

国内での自動車需要については、次の点から今後とも増加すると期待されている（DTI, “Current Developments in the Automotive Industry,” (September 2000) による）。

- 1) 一人当たり所得の引き続く増加への期待
- 2) 他の発展途上国に比べて現時点での自動車保有率の低さ、特に、黒人層における巨大な需要増加の可能性。すなわち、白人の自動車保有率が 1,000 人に対して 450 台、インド系住民の場合 200 台、カラードは 100 台であるのに対し、黒人の場合は 26 台に過ぎない。
- 3) 国内産自動車および部品に対する保護策の削減により自動車価格が年々低下している事
- 4) 現在国内で保有されている 460 万台の乗用車のうち、280 万台はすでに製造後 10 年を経過しており、買い替え時期が近づいている事

その他、金利が低く景気の回復が期待できる事、物価上昇の抑制に成功している事、消費者の自動車に対する好みが多様化しており、各自動車メーカーもそれに応えるべく多様なモデルを提供している事などがその他の理由として挙げられている。

表 II-3-7 は NAAMSA による自動車の国内販売、輸出入予測である。これによれば乗用車の国内市場は 2001 年には 8%、2002 年には 8.3% 拡大し、2002 年の乗用車販売は 27 万 4,000 台になると見ている。この場合輸入は 2001 年 26.3%、2002 年 20.5% と著しい増加が見込まれている。しかし同時に輸出についてもそれぞれ 63.2%、10.5% の増加が見込まれ、結果として国内生産はそれぞれ 17.1%、5.6% の増加、2002 年には 28 万 5,000 台に達すると予測されている。

これに対し軽商用車では輸出入ともにあまり変わりがなく、国内販売が年約 8% 増加、2002 年の国内生産は 13 万 3,100 台になると見ている。

また、上記による 2002 年の自動車輸出は金額にして 130 億ランドと 2000 年の 74 億ランドから 1.75 倍に増加すると予測され、各メーカーは生産性の向上、国際レベルの技術導入のための投資を増加させると見込まれている。

クワズールナタール州における自動車産業

クワズールナタール州に立地する主要自動車メーカーはダーバンにある Toyota SA 1 社であるが、他にトラックの組立を行う MAN 社が Pinetown にある。また、Richards Bay にはダンプトラックを組み立てる Bell 社がある。

表 II-3-7 自動車市場の成長予測

	2000	2001	2002
Cars			
Domestically produced			
Local sales	172,373	175,000	180,000
Exports	58,204	95,000	105,000
Sub-total	230,577	270,000	285,000
CBU imports			
NAAMSA	51,749	64,000	94,000
Non-NAAMSA	10,000	14,000	-
Sub-total	61,749	78,000	94,000
Total local market	234,122	253,000	274,000
Light commercials			
Domestically Produced			
Local sales	105,235	113,500	123,000
Exports	9,148	9,000	10,100
Sub-total	114,383	122,500	133,100
CBU imports (Non-NAAMSA)	3,000	3,000	3,000
Total local market	108,235	116,500	126,000
Medium and heavy commercials			
NAAMSA sales	11,725	13,000	14,000
Exports	679	800	900
Imports (Non-NAAMSA)	2,000	2,200	2,400
MCV/HCV market	13,725	15,200	16,400
Total aggregate market	356,082	384,700	416,400
Total aggregate exports	68,031	104,800	116,000
GDP growth rate (%)	3.1	3.3	3.5

Source: NAAMSA

Toyota SA 社の全南アフリカでの販売シェアはほぼ 25%前後であり、販売台数は 1997 年までは 9 万台を超えていた。1998、99 年には生産台数が大幅に減少、7 万台強にまで落ち込んでいる。同社の生産状況および計画はおおよそ次のとおり見込まれている。

年度	1999 (実績)	2000 (見込み)	計画		
			2001	2002	2003
生産台数	69,500	80,800	84,300	85,600	89,300

生産車種は 7 車種に上り (2000 年時点)、最大車種であるカローラでさえも年間生産台数は 4 万台程度である (国際平均では 7 万台程度)。この多種少量生産を国際競争力を保ちつつどう維持するかが南アの自動車メーカーの課題であり、現地自動車部品メーカーもこれに対応できることが求められている。

3.1.2 原材料部品調達

部品調達の現状は各社の事情によってかなり異なる。更に、LCP のもとで増加してきた国内部品調達率は、MIDP 導入により大幅な方向転換の段階にある。すなわち、自動車部品の現地調達率規制は廃止され、輸入・現地生産については各社がそれぞれの国際的生産・部品調達の総合的戦略から決定できるようになった。結果として一時的に現地生産部品点数は減少、現地調達率も低下する傾向にある。しかし、生産は無理な現地生産をさけ、経済合理性が指向される方向にある (自動車、自動車部品に対する産業政策とその結果としての生産・輸出動向は 3.4 に述べる)。

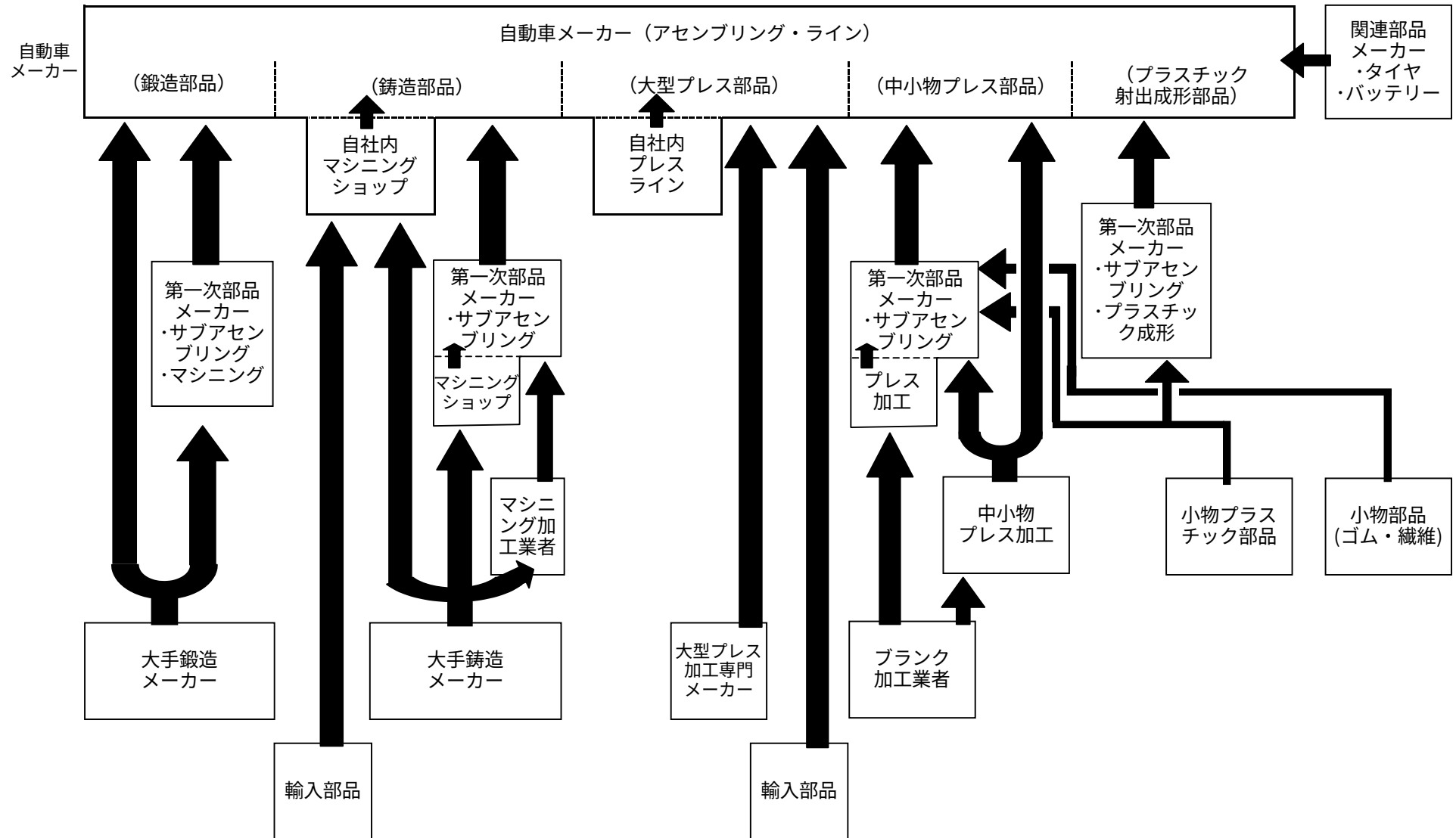
現在の国内部品調達率は社によって異なるが一般に 40～60%のレベルにある。各アセンブラーへの部品供給メーカー数は概ね次のとおりである¹。

- Toyota: 108 社
- Nissan: 98 社
- Ford: 164 社
- Volkswagen: 210 社
- Daimler Chrysler: 140 社

全国レベルで見た原材料部品調達の現状は次のとおりである。その概要を図 II-3-2 に示す。

¹ 各社訪問調査の結果による。

図 11-3-2 南アにおける自動車部品の生産フロー



(出所) 調査団による自動車アSEMBラー、部品メーカーからの聞き取り

原材料

自動車産業におけるもっとも主要な原材料は鋼板である。車体のスキンパネルに使われる鋼板以外は、国内の製鋼工場 ISCOR より調達しているアSEMBラーが多い。但し、独占企業の ISCOR と価格で折り合いがつかず全量輸入しているアSEMBラーもある。

車体のスキンパネルには電気亜鉛めっき鋼板が使用されているが、ISCOR 製鋼板は品質に問題があり、Toyota、BMW、Daimler Chrysler の 3 社は全量輸入に依存している。ISCOR は、現在新日本製鉄（NSC）の技術指導を受けており、新しい検査設備も 2002 年後半には稼働を開始する見込みである。Toyota SA のスタンピング部門では使用鋼板の 5～10% を輸入に依存しているが、ISCOR の品質が改善されれば全量国産品に切り替える予定である。ステンレス鋼版、シームレスパイプ等を含めたその他の鋼材は一部の特殊なものを除き、すべて ISCOR をはじめとする国内製鋼工場より調達可能である。

次に、主要原材料の一つである鋼材は鋼板、鋼管、線棒材を問わず普通鋼、ステンレス鋼とも、特殊なものを除き、国内製鋼工場製のものが使われている。ただ、亜鉛めっき鋼板の国内製品は、Q.C.D.（品質、コスト、納入）すべての点で問題があり、現在はアSEMBラー同様その多くを輸入に依存している。

厚肉ホローチューブ、応力除去熱処理を必要とする薄肉スチールミート、高級スプリング材用ワイヤ、ステンレスメッシュ等は、輸入品が使われている。

鋼材溶接用溶接線棒は、国産品が使われているが、非鉄合金のろう付けに使われる線棒は輸入されている。

アルミニウム合金材料は、押出し、板材とも主として国内 Hulett 社のものが多く使われているが、仕様が合わずドイツ、スイスよりの輸入品が使われることもある。

プラスチックレジンは外資系メーカーも進出しており、国産品、輸入品の両方が使われている。

プラスチック成形品の塗装に使われる水性塗料は外資系メーカーの国産品を使っている。

レジン、塗料は客先より銘柄を指定されることが多い。

座席カバー、トリムに使われる皮革、繊維製品は主に国産品が使われている。

部品

自動車部品供給メーカーが外部調達する主要部材は、鋳・鍛造品、プレスパーツ、機械加工品等の金属加工品とプラスチック射出成形品である。

金属加工品については、その製造の歴史も古く、技術水準も一定のレベルに到達しており、国内製品が多く使われている。ただし、鋳造品の中でも高圧ダイカスト部品は、中小形のものに限られている。

鋳鉄製品でも高圧気密性を要するブレーキ用ブースターシリンダーや、クラッチ用マスターシリンダー等は輸入品が使われている。

鋳造品の問題点は、ブローホール等の鑄巣の発生が多く、返品不良率が高いことである。

プラスチック射出成形品については、1 次サプライヤーも内製するところが多く、プラスチック射出成形専門の 2 次サプライヤーの数は少なく、その企業規模も小さい。外部調達品ではほとんど小物部品に限られている。

ラジエターホース、ラジエターガスケット／シール、CV ジョイントブーツ等のゴム成形、押出加工品では、外資系の Dunlop や Durban ベースの Wayne rubber 等のサプライヤーがある。

金属加工部品

金属加工産業は、自動車産業（部品産業を含む）を支える重要なサポーティングインダストリーである。この国の金属加工産業は、自動車の国産化の進展にともない急速に発展した。その主要なものは、プレス、鋳造および鍛造であるが、さらにそれらを支えるプロセスとして、溶接、ろう付け、機械加工、熱処理、めっき、表面処理および金型加工等が見られる。

(1) 金属プレス部品

自社内に大型プレスラインを持つ Toyota、Nissan、Volkswagen、Daimler Chrysler の 4 社は、大型部品は社内で製造し、中小物部品は国内メーカーより調達している。社内にプレスラインのない Ford の場合は、重要保安部品については輸入するが、他は国内より調達している。

上記 4 社の場合、ボディパネル、シャシーフレーム、フューエルタンク等の大型プレスパーツは、内製している。しかし、内製部門を持たない Delta および Ford は外部調達である。大型プレスパーツを供給できるスタンピング加工専門メーカーとしては、外資系の Comau S.A. (Uitenhage)、August Læppler S.A. (Rosslyn) および Stateline 等がある。また、スタンピングパーツを主要部材として使う部品メーカーの多くは、スタンピング部門を社内に持っている (GUD、Luk、Dorbyl etc.)。クロスメンバー、ボディインナー、バンパーインナー金具、サスペンションコンポーネント、アクスルキャリアー、キャタリティックコンバータケース等の中小物プレスパーツをつくるスタンピング加工専門メーカーも多数ある。

クワズールナタール州では、Toyota 向けの中小物スタンピングパーツをつくる専門メーカーが、Durban、Pinetown 周辺に存在する。これらのスタンピング加工専門メーカーは、そのほとんどが溶接加工などのサブアSEMBル加工まで行っている。塗装を行って客先へ納入する所もある。スタンピング加工に使用する金型のうち、簡単なものは内製しているが、順送りダイや高精度で複雑な特殊型は、輸入に依存している。輸入相手先はヨーロッパ、台湾、日本等である。

スタンピング部門が抱えている最大の問題点は、設備の老朽化である。特にスタンピング専門の中小メーカーの設備は更新が進んでいない。材料のオートフィード、作業のオートトランファー方式、順送りダイおよび高速プレスマシンの採用の遅れが目立つ。また金型の迅速交換についての知識も不足している。

(2) 鋳造

社内に鋳造部門を持つ自動車メーカーはない。

エンジンおよび足回り部品に多く使われる鋳・鍛造部品については、輸入部品を除き国内メーカーより調達している。例えば、

- シリンダーブロック (Grey iron)
- シリンダーヘッド (アルミ合金鋳物)
- ピストン (アルミ合金鋳物)
- インテークマニホールド (アルミ合金鋳物)
- エキゾーストマニホールド (Grey iron)
- クランクシャフト (SG iron)
- フライホイール (SG iron)
- ブレーキディスク (Grey iron)
- ブレーキドラム (Grey iron)
- ハブ (SG iron)
- ステアリングナックル (SG iron)

等である。

上記金属加工部品は国産化の歴史も古く、なお改善の余地は残すもののその品質は一応の水準に達しているものとアSEMBラーは見ている。

自動車用鋳造部品 (Grey iron、SG iron、アルミ合金など) の最大手のサプライヤーは、M&R Foundries でグループ内に下記の鋳造工場を持っている。

Autocast Div (Britz) :

Grey iron & SG iron

Port Elizabeth Foundry:	Grey iron & SG iron
Gearing Foundry Division (Cape Town) :	Grey iron & SG iron
GEMTEC (Port Elizabeth) :	アルミ合金

M&R グループ以外にも、Dorbyl の SALCAST Div. (Benoni South)、Atlantis Foundries (Western Cape) の大手 2 社があり、オートアSEMBラーへの鑄造部品供給は、ほとんどこの 3 社で行っている。クワズールナタール州 Pinetown には中小の鑄物工場がある。

高圧ダイカスト部品については、小物部品のみ国産化されており、

Zealous Pressure Castings

Natal Die-Casting Co. (Pinetown)

FEMCO

ECOSSE

Krynie Brothers (Johannesburg)

等よりダイカストパーツを調達している。

また、輸出用が主体ではあるが、アルミホイールも、

Alloy Wheels International (Port Elizabeth)

NF Die Casting (Johannesburg)

TSW (Port Elizabeth)

Tiger Wheel

等の大手メーカーが製造している。クワズールナタール州には、アルミホイールメーカーはない。鑄造部品、特に鑄鉄部品 (Grey iron & SG iron) 調達の問題点は、ブローホールなどの鑄巣による納入後返品率が高いことである。

(3) 鍛造

社内に鍛造部門を持つ自動車メーカーはなく、すべて外部調達に依存している。一部重要保安部品を輸入している自動車メーカーはあるが、鍛造部門を持たない 1 次サプライヤーも含めて、すべて下記の大手鍛造メーカーより鍛造部品を調達している。

Atlantis Forge (Western Cape)

Dorbyl Group-Guestro Forge (Uitenhage)

Auto Industrial Group HUBCO (Johannesburg)

主要鍛造自動車部品は、クランクシャフト、カムシャフト、コネクティングロッド、アクセルシャフト、ステアリングナックル、ギヤブランクなどである。

鍛造品調達について、客先のアSEMBラーおよび 1 次サプライヤーからの苦情は特に聞かれない。

(4) 機械加工

Nissan、Ford、Toyota、Volkswagen、Daimler Chrysler 等の自動車メーカーは、すべて外部より調達したエンジン部品の金属加工素材を、社内のマシンショップで機械加工を行っている。

Robert Bosch、TENNECO、Luk、Spicer Axle、Dorbyl Group のイタリア系エンジニアリング企業および Precision Tools、M&R Group の Gemtec Machinery 等のように、1 次サプライヤーも自社製あるいは外部調達の金属加工素材を社内のマシンショップで加工しているところが多い。

これらの金属加工素材はマシニングと同時に誘導加熱による硬化を含めた熱処理や、滲炭・窒化処理、黒染（Blacking）などの表面処理加工などを施して、部品として仕上げられる。

クワズールナタール州にも、Triple C Productions や C&J Services Group の Production Components のようなマシニング専門の 2 次サプライヤーがある。

(5) 金型製作

金型を必要とする成形加工産業に属する企業の多くは、社内に金型工場（tool & die making shop）を備えている。金型製作を専業とする企業は極めて少ない。大型の社内金型工場を持っているのは、自動車メーカーと大手のスタンピング専門メーカーである。

Toyota の金型内製部門 TDM (Toyota Die Manufacturing Factory) は南ア最大の能力を有する。ドア、ボディパーツ、ダッシュボード、シャシーフレーム、フューエルタンク等の大型、中型のプレス用金型をつくっている。

Toyota に次ぐ生産能力を持つのは、

Comau S.A. Body Systems (Uitenhage) プレスパーツメーカー

Delta (Port Elizabeth) オートアSEMBラー

August Læpple S.A. (Rosslyn) プレスパーツメーカー

の 3 社である。

Nissan は TDM 以上の能力を持っていたが、現在は縮小しており、一部タイの日系金型メーカーより輸入している。

また、Volkswagen は金型部門をブラジルへ移転したといわれる。大型プレス金型の素材に使われるのは、鑄鉄鑄物（Grey iron & SG iron）であるが、EXMECO Foundry (Port Elizabeth) がその最大手サプライヤーである。同社は、金型メーカーより支給された発泡スチレン模型

を使って、ロストフォーム方式で金型素材をつくる。模型材料のポリスチレンフォーム材料の大手サプライヤーは、SAGEX（Durban）である。

小物のプレス用金型は、順送りダイや高精度金型等一部を除き、プレス加工メーカーの内製金型工場で作られている。

しかし、プラスチックのインジェクションモールドとダイカストモールドの多くは、輸入に依存している。輸入先は、イタリア、台湾、ブラジル、日本などである。

小物スタンピング金型の材料である工具鋼は、主にドイツよりの輸入品が使われている。

金型産業の最大の問題点は、その仕事量が自動車のモデルチェンジサイクルに合わせて大きく変動することである。従って、金型製作を専業とするメーカーが育たず、各成形メーカーは、自衛上社内に金型製作職場を持たざるを得ない。

(6) プラスチック射出成形品

自動車部品用プラスチック射出成形品を作れる会社は少なく、外資系を中心に 10 社に満たない。特にバンパーインストルメントパネル等の大型成形品になると、未だ内製、輸入に頼るアSEMBラーが多い。国産化をはじめた外資系メーカーもあるが、その品質、技術、コストに対するアSEMBラーの不満は強い。

(7) 組立部品

組立品の国内調達に対するアSEMBラー各社の対応は必ずしも同じではない。MIDP・IEC 対応が速かったドイツ系の BMW、Volkswagen および Daimler Chrysler は、いち早く部品のモジュール化と JIT 納入態勢の確立を進め、1 次サプライヤー、特に欧米系大手部品メーカーに協力を呼びかけた。この結果、外資系大手部品メーカーの進出、国内大手サプライヤーとの J.V. 技術提携が進み、組立部品の国内調達も促進されつつある。1 次に属する国内部品メーカーの技術水準が上がれば、従来 P&A (Parts & Accessories)、アフターマーケット向け、輸出向けが中心であった組立部品の国内 OE マーケットへの進出が促進されるであろう。

3.2 南アにおける自動車部品供給

3.2.1 概要

南アの自動車部品の国産化は、アフターマーケット市場向けのバッテリー、タイヤ、ガラス製品から始まった。国内需要が 10 万台の大台に乗せた 1958 年には、部品生産の現地化率が 20%に達している。

1960年代になり、アパルトヘイトに反対する国際的世論の高まりが激しくなったとき、政府は国際的経済制裁を恐れ、工業製品、特に防衛産業および自動車産業製品の現地化を進める事業開発戦略を採用した。すなわち、事業上、金融上のインセンティブと保護策を用意し、自動車、消費財、武器の現地生産ができる中小企業の創出を図った。

70年代、80年代には南アの白人社会における出生率の低下もあり、ヨーロッパ、周辺アフリカ諸国からの白人移民を奨励した。これら移民によりレストラン、商店などが都市部で盛んとなり、同時に、自動車修理、板金加工、金型加工などの多くがこうした移住者により始められた。

61年から始まって、95年に終わったLCP (Local Contents Program) のバックアップもあって部品の国産化が進んだ。国産化の程度が一番進んでいるのは鋳鍛造品、プレス部品、機械加工部品等の機械・金属部品と射出成形品を除くプラスチック成形品（モールデッドプロダクツ）である。

他の発展途上国に比べて、南アにおける部品供給構造上の特徴として次の点を上げることが出来る。

- 1) ヨーロッパ系の国際的部品企業の進出が目立ち、大型鋳造、鍛造に専門メーカー（いずれも複数）が見られる。プレス加工についても自動車アSEMBラー自身が社内にプレスラインを持つなど、大型プレス加工メーカーの成立が見られる。マシニングについても高度なものは専門メーカーが進出している。このようになかなり国際的にも高いレベルの部品加工技術が、大手・中企業として存在している。
- 2) 地元資本により（あるいは外資と提携し）大手の自動車部品企業グループの形成が行われている。高度なプロセスはすでに述べたように外国部品企業が進出するか、あるいは自動車アSEMBラーが直接プロセスを保有して製作を行っている。
- 3) 上記の自動車アSEMBラー、大手金属加工企業、大手自動車部品供給企業が、それぞれかなりの範囲で自社内に必要なプロセスを抱え込む形で成立しており、それ以外の周辺産業（特に自動車部品関連専門企業としての）との連関は比較的貧弱である。その中でもこうした連関の最も見られるのは中・小物スタンピング部品関係である。プラスチック部品についても周辺産業間の連関は希薄である。自動車アSEMBラーあるいは大手第1次部品メーカーが自社内にほとんどの成形機を保有し、外部から調達しているのは小さな部品だけである。
- 4) 自動車アSEMBラー、部品供給企業の関係は特定アSEMBラーの下でアSEMBラーを頂点とする供給構造をなしているわけではない。第1次部品供給企業、大手金属加工業者

(鋳鍛造、プレス加工など)は特定アSEMBラーとだけ取引を行っているわけではない。それぞれ多数のアSEMBラーと供給関係を形成している。第2次、第3次メーカーになるとますますその系列関係は希薄となる。

自動車部品供給に関連している企業は概ね次のタイプにグループ分けすることができる。

- 1) 大型鋳鍛造、プレス、機械加工などをベースとする企業で、大型あるいは高度の専門部品を製造している。外資との技術提携、あるいは資本系列下にある企業が多く、JV 企業の場合は現地資本グループ傘下企業が多い。
- 2) 専門部品企業で、第1次部品供給の主要な部分を占める企業。前記タイプの企業と異なるのは特に金属加工などに特化しているのではなく、それぞれの企業によって異なったタイプの多様な部品製造技術を保有している。たとえば、ワイヤハーネス、フロントエンドモジュール、ドアモジュール、座席モジュールなどを製造している。サブアSEMBリングに特徴があり、欧米系自動車アSEMBラーのアSEMBリングのモジュール化に対応してゆくのもこうした部品企業であると推定される。現地資本グループ傘下の企業が多く外資との技術・資本提携をしている。外資部品企業の進出も盛んである。電子安全装置などを開発している現地企業もある。
- 3) 上記に比べるとより下請け的性格が強い部品企業で、スタンピング部品を中心とし、マシニング、塗装、金属表面処理などをともなう金属加工部品を製造、自動車アSEMBラー、あるいは第1次部品企業に納入している。プラスチック部品を製造しているところもあるが少ない。ほとんどのプラスチック部品は上記2)の企業グループが大型のプラントを保有している。このタイプの企業では自動車部品の製造が主たる業務であり、中小企業がほとんどである。
- 4) 上記3)に比べて、業務のきわめてマイナーな部分としてより小さなあるいは単純な部品を加工し部品メーカーに納入している企業である。納入先により、第1次～第3次部品供給企業の立場におかれる。スタンピング、板金加工、マシニングなどの金属加工作業によるものが多いが、プラスチック成形部品、ゴム部品、繊維部品などの供給を行っている企業もある。いずれも他の顧客が業務のメインであり自動車部品はその中の一部分でしかない。いずれも中小・零細企業である。
- 5) これら企業のように部品の注文を受けて納入する企業に対し、部品メーカーから半完成部品を持ち込まれ金属加工を中心とする作業の依頼を受けている企業がある。塗装、めっき、熱処理、マシニングなどの作業が見られる。これらの業務も主体は他の顧客であり、自動車部品は彼らの業務のマイナーな一部でしかない。持ち込む企業は第1次～第2次部品企業が多い。いずれも中小・零細企業である。

6) スタンピング用のブランクや、チューブ、鋼鉄製ワイヤの一部加工品、フランジ、ばね類などを自動車部品企業に納入する企業が多数ある。また、同様にボルトやナットなどのハードウェアを供給する企業も多数ある。これらの中には必ずしも常時自動車部品メーカーにこれらを供給しているのではなく、供給する可能性がある企業も多数含まれている。原材料流通業に属するともいえる企業で、一部の加工を請け負っている。中小・零細企業が多いが、鋼材センターなどもこうした機能を持っている。

自動車アSEMBラーが社内に保有する部品供給プラントは、一般に大型で輸入に向かず、また現地にはこれを担当できる企業がない製造設備を使う必要のあるものであったが、次第に外注が可能になってきている。欧州系アSEMBラーでは、モジュール化を進め一層の外注化が進む傾向にある。従って、内製の意義は必ずしも一定でなくなっている。むしろかつての部品現地生産化の流れの中で製造設備を社内に持った経緯からそれを継続あるいは発展・維持しているケースも見られる。

第2次、第3次供給メーカーを含めると部品供給メーカーは南ア全体で300社前後はあると推定される²。これらには上記4)～6)に分類される企業のうち比較的自動車部品の発注を受けている企業も含まれているものと推定される。なお、主として1)～3)に分類される企業で構成される自動車部品製造企業の業界NAACAMのメンバー数は84社である。

国内資本の大手サプライヤーには、Dorbyl Automotive Technologies グループの会社や Metair グループの会社等があり、広い範囲にわたる部品をつくっている。

また、外資系サプライヤーとしては、欧米系の大手サプライヤーが多く進出している。Federal Mogul、Johnson Controls、Dunlop、Behr、Bosch、ZF、Venture 等である。

3.2.2 従業員数

表 II-3-6（前掲）に全自動車関連産業の1995年から2000年までのセクター別従業員数の推移を示す。部品産業部門の従業員数は一貫して減少を続けて来たが2000年時点で3万8,500人である。

² 各自動車アSEMBラーからの聞き取りによる。

3.2.3 生産高およびマーケット

表 II-3-8 に NAACAM 加入メンバー 84 社の 1999 年、2000 年両年度の売上高を市場セクター別に示す。図 II-3-3 はこれをチャート化したものである。これによれば、OE コンポーネントとしてアSEMBラーへ納入されるものが全体の約 3 分の 1 を占める。このうちの一部は、アSEMBラー経由輸出にまわされていると推定される。

サービスパーツとしてアSEMBラーへ納入され、アSEMBラーの販売ルートでアフターマーケットに売られる部分 (Parts & Accessories) は 1999 年には 17%、2000 年には 19%であった。部品メーカーの販売ルートでアフターマーケットに直接売られるものは 99 年 18.5%、2000 年には 14%であった。

しかし、部品メーカーに供給される部品 (Other NAACAM Members 向け) は、比較的少なく、せいぜい全体の 2%にすぎない。すなわち、南アでの部品産業の拡大はあまり大きくないと推定される。

これに対し部品メーカーによる部品輸出は、全体の約 30%を占める。

なお、NAACAM では、売上のほぼ 50%をメンバーが占めていると見ているので、非会員の売上を含めると南ア全体の売上高はほぼこの 2 倍になるものと推定される。

3.2.4 輸出

表 II-3-9 に 1995 年から 99 年まで 5 年間の主要部品別の輸出実績の推移を示す。表より明らかなように、MIDP・IEC スキーム実施後コンポーネントの輸出が急速に伸びている。DTI では、2000 年の輸出額は控え目にみても 120 億ランドに達すると推定している。

特に、国内資源を活用した Catalytic converters と Stitched leather components の両品目の総輸出額に占める比率が高い。また、Silencers / exhaust pipes と Road wheels (アルミ合金) の伸びも大きい。

輸出の主要向け先は、表 II-3-10 に示すとおりで EU 向けが 70% を超えている。特にドイツ向けが最も多い。部品生産全体に占める輸出の比率は NAACAM 会員だけを対象としてみれば 30% 前後 (表 II-3-8 (前掲)) である (NAACAM 会員外 (自動車メーカーによる内製も含め) を含む部品全体の生産を表す統計は得られなかった)。

表 II-3-8 自動車部品産業指標、1999～2000

Year	Employee (persons)			Capital Expenses (R '000)	Sales to: (R '000)					
	Monthly	Hourly	Total		OE	P&A	P. AFT.	Other NAACAM members	Export	Total
1999	5,151	17,744	22,895	371,527	2,765,697	1,422,644	1,562,181	118,955	2,570,885	8,440,362
2000	6,377	19,376	25,753	429,284	4,032,188	2,209,504	1,630,526	308,885	3,444,448	11,625,551

Notes: 84 NAACAM members only.

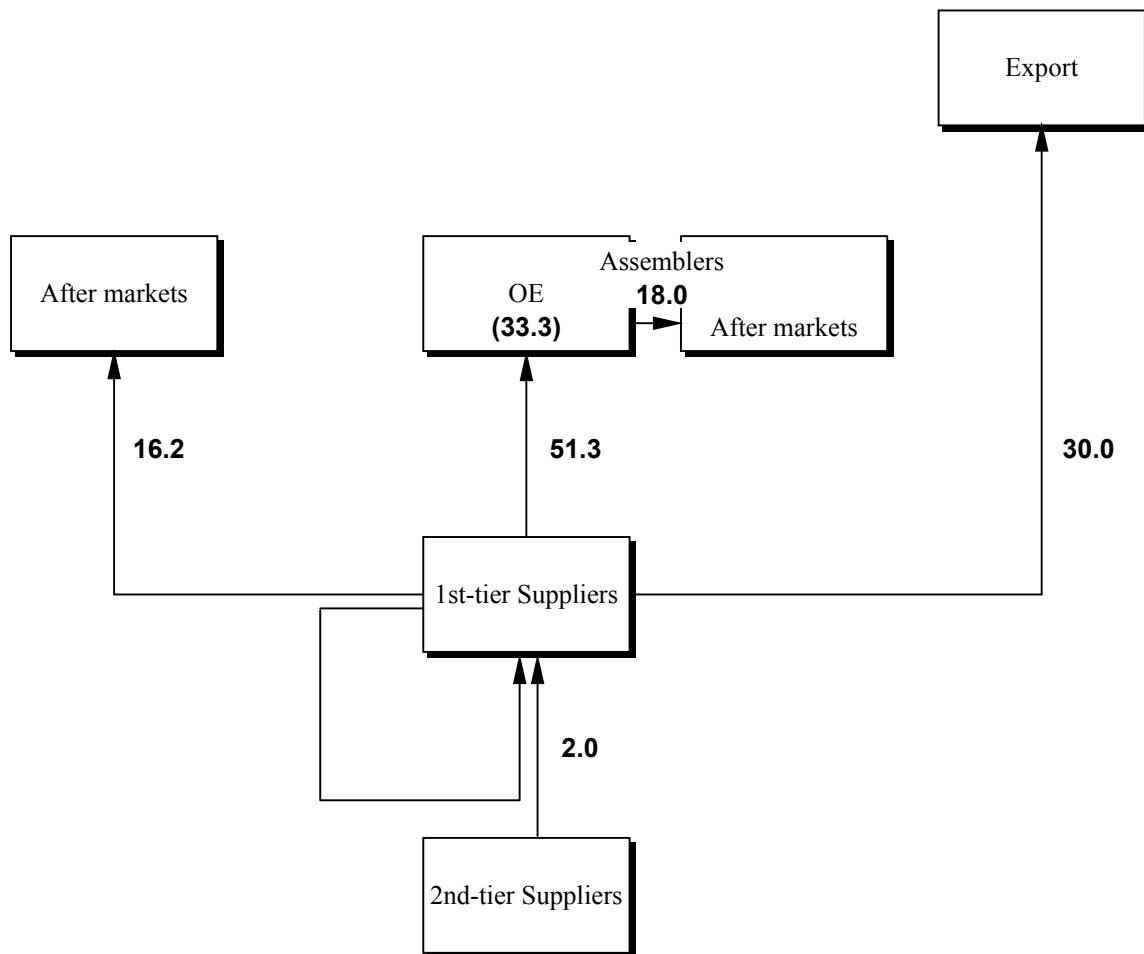
OE: Original equipment

P&A: Parts & accessories

P. AFT.: Parts for aftermarket

Source: NAACAM statistical survey

図 II-3-3 南アにおける自動車部品の流れ



(注) 数字は全部品生産量を 100 とする指標 (1999～2000年平均)。

NAACAM会員のみ。

(出所) NAACAM

表 II-3-9 主要部品の輸出状況

(Unit: R million)

	1995	1996	1997	1998	1999	% of total (1999)
Catalytic converters	388	485	835	1,520	2,569	29.6
Stitched leather components	1,019	1,259	1,408	1,854	1,888	19.5
Tyres	219	296	342	498	639	6.6
Silencers/ exhaust pipes	76	170	151	493	598	6.2
Road wheels and parts	175	227	325	446	518	5.4
Engine parts	112	137	285	390	383	4.0
Wiring harnesses	41	92	136	207	304	3.1
Automotive tooling	259	279	309	256	264	2.7
Glass	49	71	105	112	147	1.5
Radiators	77	107	93	108	111	1.1
Ignition/ starting equipment	4	16	30	47	94	1.0
Transmission shafts and cranks	29	38	7	62	85	0.9
Filters	13	42	55	72	85	0.9
Brake parts	23	29	38	76	79	0.8
Shock absorbers	38	53	56	63	77	0.8
Body parts/ panels	18	39	39	30	75	0.8
Car radios	7	4	29	47	73	0.7
Batteries	53	60	88	79	68	0.7
Gauges/ instruments/ parts	18	28	29	30	59	0.6
Clutches/ shaft couplings	16	21	33	51	54	0.6
Other components	684	598	722	1,454	1,504	15.5
Total component exports	3,318	4,051	5,115	7,895	9,674	100.0

Note: Complete disaggregation of customs data is not always possible and certain categories, such as tooling, may contain a small percentage of non-automotive exports.

Source: DTI

表 II-3-10 部品輸出の仕向先

(Unit: %)

	1995	1996	1997	1998	1999
Germany	45.0	47.1	48.9	49.1	46.1
United Kingdom	6.4	8.0	9.5	9.1	10.3
USA	4.2	5.0	6.4	6.1	10.0
Belgium	8.0	6.2	4.6	5.2	5.6
Spain	3.6	2.7	1.7	4.7	4.3
Zimbabwe	4.4	5.9	6.5	4.2	3.3
Italy	1.3	1.5	1.1	2.4	3.3
Netherlands	1.9	3.0	2.4	1.6	1.9
France	0.7	0.8	2.1	1.3	1.6
Mozambique	1.4	1.2	1.4	1.1	1.3
Zambia	1.7	1.9	2.0	1.4	1.0
Japan	0.3	0.2	0.2	0.8	1.0
Other	21.1	16.5	13.2	13.0	10.3
EU	67.7	69.7	70.7	73.8	73.6
Africa (incl. SADC)	13.2	14.6	13.9	10.6	9.2
SADC	10.2	13.5	12.7	9.0	7.6
North America	4.7	5.3	6.0	7.7	10.3
Latin America	4.3	3.7	2.2	0.8	0.9

Source: DTI

3.3 クワズールナタール州における自動車部品産業

3.3.1 概観

自動車部品産業はクワズールナタール州にとって極めて重要である。

表 II-3-11 は自動車、同部品を含む機械関連部門のデータである。

このうち、自動車および同部品企業に関連する分野としては、鑄造部門 (Casting of metals)、その他金属加工サービス (Other fabricated metal products; metalwork service activities)、自動車・車体・部品部門 (Motor vehicles, bodies & parts for motor vehicles; trailers & semi-trailers) などがある。これらの部門合計では次のようになる。

	自動車・車体・ 部品部門	全製造業 に占める 割合 (%)	当該 3 部門合計	全製造業 に占める 割合 (%)
企業数	213	4.2	690	13.8
従業員数	17,989	5.6	28,912	9.0
産出高 (R million)	7,165,398	9.7	9,018,551	12.3
付加価値額 (R million)	1,220,151	5.7	1,855,136	8.7

自動車および同部品産業は上記の自動車・車体・部品部門だけでは代表できていない。金属加工サービスにもかなりの数が分類されていると推定される。上記のほか、プラスチック製品部門が別にあるが、下記に述べるようにプラスチック製品部門に分類されている自動車部品企業は少ないと見られる。他方、金属加工サービスには多分に自動車および同部品部門と異なる企業も入り込んでいる事が推定できる。

さらに、データは前回の工業センサスによるもので 1996 年のものである。現在では産業機械関連および造船・船舶修理関連産業のウエイトはさらに低下しており、自動車・同部品関連部門の相対的ウエイトが高くなっているものと推定される。

3.3.2 以下では、この産業分類上の不備を補い、同州の自動車部品産業の実態を明らかにするため、主要な自動車部品メーカー 40 社についての分析を行っている。これら以外にも自動車産業の裾野産業であり部品供給に関連する企業があるが、これらの自動車部品メーカーを完全な形で網羅したリストは基本的に存在しない。調査団は自動車部品メーカーの実態を把握するために、アSEMBラー、主な一次部品供給企業より部品原材料の調達先リストを提供

表 II-3-11 KZN州における自動車関連産業主要指標

Sectors & sub sectors	Establishments		Paid Employees		Salaries & wages		Output		Intermediate consumption		Value added		Net profit/ loss	
	No.	%	No.	%	R '000	%	R '000	%	R '000	%	R '000	%	R '000	%
Basic metals, fabricated metal products, machinery & equip.	1,164	23.20	47,219	14.62	2,526,082	21.62	13,595,641	18.48	8,622,758	16.47	4,972,883	23.42	1,548,938	26.71
Of which:														
Casting of metals	4	0.08	127	0.04	5,316	0.05	18,985	0.03	10,984	0.02	8,001	0.04	2,029	0.03
Other fabricated metal products; metalwork service activities	473	9.43	10,798	3.34	408,302	3.49	1,834,168	2.49	1,207,184	2.31	626,984	2.95	167,735	2.89
Electrical machinery & apparatus	121	2.41	3,120	0.97	132,588	1.13	630,025	0.86	445,345	0.85	184,680	0.87	36,042	0.62
Radio, television & communication equip. & apparatus; medical, precision & optical instr.	71	1.42	3,070	0.95	82,527	0.71	476,777	0.65	359,275	0.69	117,502	0.55	1,983	0.03
Transport equip.	270	5.38	19,719	6.11	907,792	7.77	7,382,112	10.03	6,070,074	11.59	1,312,038	6.18	237,899	4.10
Of which:														
Motor vehicles, bodies & parts for motor vehicles; trailers & semi-trailers	213	4.25	17,989	5.57	836,711	7.16	7,165,398	9.74	5,945,247	11.36	1,220,151	5.75	224,020	3.86
Total: KwaZulu-Natal	5,017		322,979		11,685,940		73,586,329		52,356,841		21,229,488		5,798,900	

Source: Statistics South Africa

してもらった。これらのリストには実際に部品調達を現段階で行っていないところ (かつて調達していた、あるいは将来調達する可能性がある企業) も含まれている。このリストをもとに訪問調査により実態把握を行ったが、調査を拒否された企業、連絡のつかない企業 (すでに閉鎖したものもある)、実際には自動車部品を扱っていない企業なども見られた。図 II-3-4 はこれらの調査結果をもとにクワズールナタール州における自動車部品供給構造の全体を推定したものである。

クワズールナタール州唯一の自動車の主要アセンブラーである Toyota SA によれば資材、原材料、サービスを含む現地購買先は約 300 社を越えるとしている。これには州外の調達先も含まれている。また、部品以外の原材料、サービスの提供先も含まれている。これを自動車部品に限れば 108 社である。

他方、Toyota SA の場合社内に二つの自動車部品内製部門を持っている。ひとつは TSD (Toyota Stamping Division) で、大型のプレス加工部品を内製している。もうひとつは TAC (Toyota Automotive Components) であり、組み付け部品および予備部品、アクセサリを製造している。さらに社内には大型のプラスチック成形機があり、バンパーを成形している。

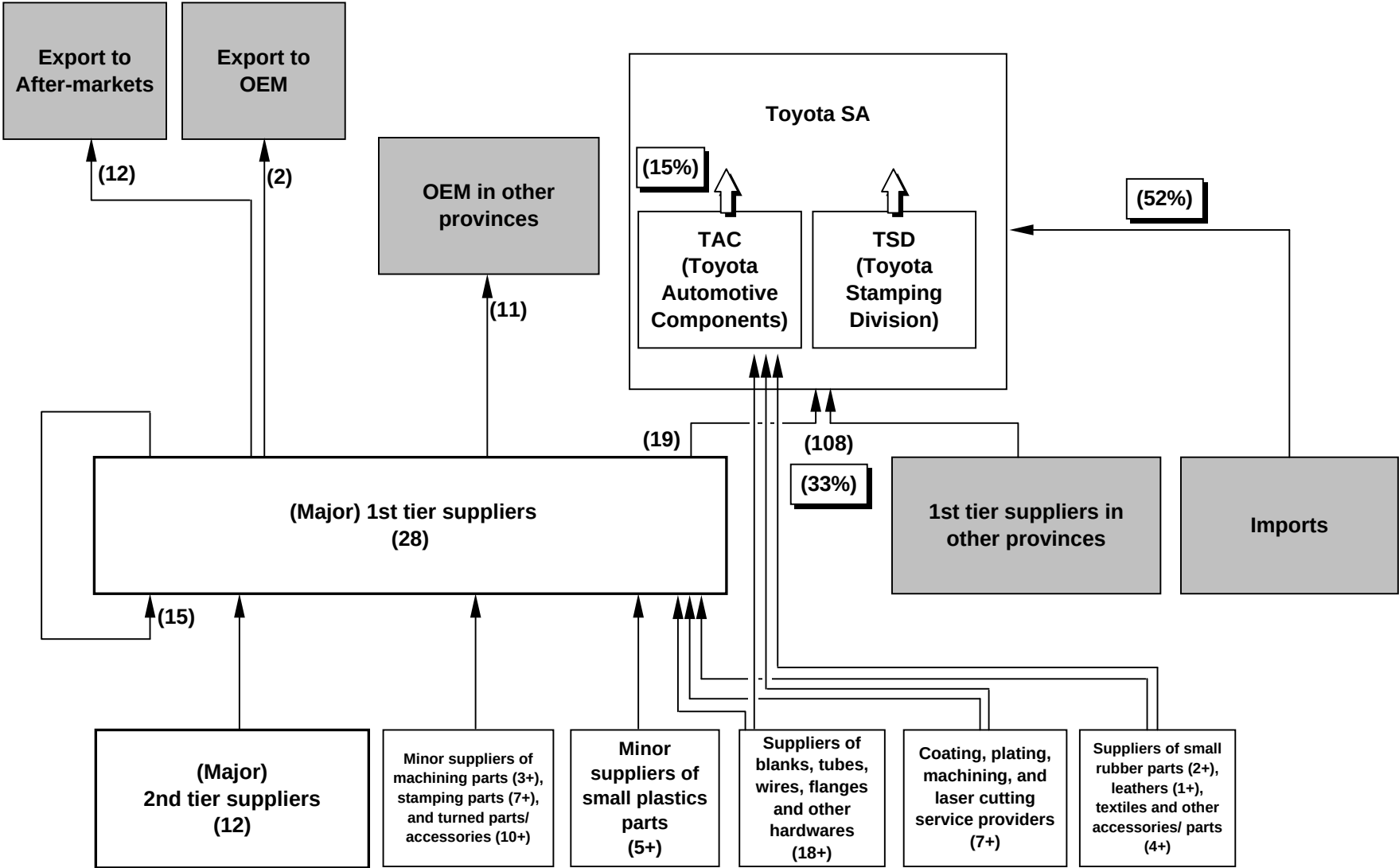
クワズールナタール州内の主たる第 1 次部品供給企業は 28 社あり、このうち 19 社が Toyota SA に部品を供給している。Toyota SA の部品現地調達率は 48% であり、うち、15% は TAC が供給している。従って、残る 33% が外部から調達されていることになる。しかし、ほとんどすべての鋳鍛造部品、かなりのプレス部品が州外から調達されている。

州内の主たる第 1 次部品供給企業 28 社のうち、11 社は州外の自動車アセンブラーに部品を納入している。また、2 社が海外の自動車アセンブラーに部品を輸出、12 社が海外のアフターマーケットに直接輸出している。

その他に 12 社の自動車部品製造を主たる業務とする企業があり、これらは第 1 次部品企業に部品を供給する第 2 次部品供給企業である。構成はスタンピング部品製造を中心に機械加工、表面処理などを行うもの 5 社、プラスチック成形 3 社、ダイカスト 2 社、その他 2 社である。これらはいずれも、その他 (アルミニウム押し出しパイプを供給する大手企業) 1 社を除き中あるいは小企業である。

これらの主たる部品供給企業 40 社の他に、クワズールナタール州内には次の部品製造に関連する企業が見られる。いずれも自動車部品供給は主たる業務ではなく、その業務の一部であるに過ぎない。また、毎年確実に自動車部品関連業務が発生しているわけではない。

図 II-3-4 クワズールナタール州における自動車部品供給構造



Notes: Figures in brackets mean the estimated number of companies involved on the flows or the jobs.

Figures in boxes mean the approximate percentage of parts supplied to Toyota SA, through the route.

分類		推定企業数
金属小物部品の供給	マシニング部品を中心に	3 +
	スタンピング部品を中心に	7 +
	組立部品/アクセサリ	10 +
プラスチック小物部品の供給		5 +
ブランク、チューブ、ワイヤ、フランジ、その他金属製品の予備加工と供給		18 +
塗装、めっき、機械加工などの金属加工サービスの提供		7 +
その他小物部品の供給	ゴム部品	2 +
	皮革部品	1 +
	その他部品/アクセサリ	4 +

(注) +は上記を若干上回る数の企業が存在すると推定。

また、これらの企業のほかに、ハードウェアの供給、金属加工サービス・エンジニアリング企業を中心に約 50～60 社程度の企業があり、上記の予備軍企業を形成している。ただし、この中にはトレーディング・エージェントも含まれている可能性が高い。

また、このほかに関連産業としては、鋼材の供給企業、燃料・化学品などの材料の調達先などがある。

以下では、上記に述べた主たる自動車部品メーカー (第 1 次供給および第 2 次供給を含む) 40 社について現状を統計的に分析する³。これら 40 社はクワズールナタール州の自動車部品メーカーの代表的企業であり、その所在地、規模別の分類は表 II-3-12 に示すとおりである。

³ これら 40 社のデータは KZN Benchmarking 社の自動車部品企業データベースから集計している。

表 II-3-12 KZN における自動車部品産業の立地状況 (n=40)

Location	% of firms	Large firms (employ <200)	Medium firms (employ <100, >=200)	Small firms (employ >=100)
Southern Durban Industrial Basin ¹⁾ (n=13)	32.5	· Aunde TAP · Federal Mogul Friction · Feltex Foam Mouldings · GUD Filters · Rockham · Wayne Rubber (n=6)	· Fascor · Feltex Automotive Trim · Venture SA (n=3)	· Commercial Elastic · Grupo Antolin · L&J Tools · SAI Automotive Autoplastic (n=4)
Central Durban ²⁾ (n=3)	7.5	· Aunde Cartrim · PFK Electronics (n=2)		· Sabex Manufacturing (n=1)
Pinetown ³⁾ (n=16)	40.0	· Behr Engine Cooling · Federal Mogul Engine Bearings · Midlands Trim · Smiths Manufacturing (n=4)	· Duys Component Manufacturers · Federal Mogul Valves · Microfinish · Natal Die Casting (n=4)	· Automould · Braceable · era-Beier · Component Technologies · Triple C · Houghton Plastics · Sondor · Technique (n=8)
Pietermaritzburg (n=7)	17.5	· Filpro · Shurlok International · Ramsay Engineering (n=3)	· Pressure Die Castings (n=1)	· Kaymac Rotomoulders · Stronga Exhausts · Webroy (n=3)
Other ⁴⁾ (n=1)	2.5	· Hesto Harnesses (n=1)		

Notes: 1) Including Mobeni, Jacobs, Prospecton, Rossburgh and Umbogintwini

2) Including Umbilo and Springfield Park

3) Including Westmead and New Germany

4) Areas outside of metropolitan locations

Source: KZN Benchmarking cc

3.3.2 自動車部品産業の立地

自動車部品産業の立地は、下記の 5 つの地域に集中している。このことは、雇用、売上高、製造、原料、輸出手段等に関し、州全体と個別立地のレベルの双方から調査・検討された結果と考えられる。5 つの地域とは、Southern Durban Industrial Basin (Prospecton, Jacobs, and Mobeni)、Pinetown (New Germany と Westmead を含む)、Central Durban (Springfield Park を含む)、Pietermaritzburg (主として、Willowton)、および Rest of KZN (主として、Isithebe と Stanger)である。

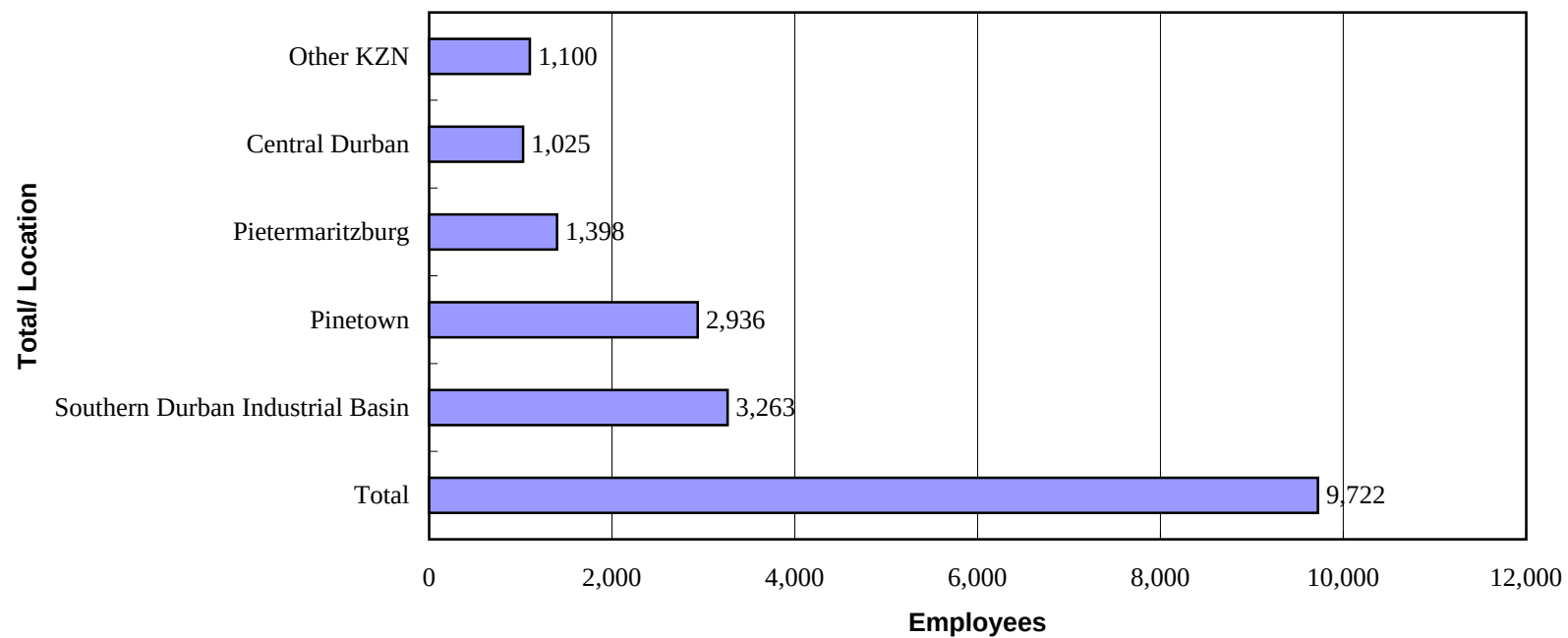
表 II-3-12（前掲）に示すように、クワズールナタール州において自動車部品メーカーの最も重要な所在地は Pinetown であり、40% の企業が立地している。次に重要な所在地は、Southern Durban Industrial Basin で、32.5% の企業が立地している。Southern Durban Industrial Basin の重要性が主として、同地に Toyota SA 社が立地していることに起因するのに対して、Pinetown の重要性は過去からの工業投資地としての良好な評価、用地のアベイラビリティ、ダーバン港、Gauteng 州、Southern Durban Industrial Basin (Toyota SA 社への供給) 等へのアクセスの有利性等の諸要因によるものである。他の所在地の中では、自動車部品メーカー 7 社が立地する Pietermaritzburg が重要である。また、同表に示すように、Southern Durban Industrial Basin は、Pinetown に比べ、メーカー数は少ないが、大企業の立地する割合が高く、雇用面で重要となっている。他方、生産高のレベルでは、Pinetown の方が Southern Durban Industrial Basin より重要である。

3.3.3 雇用

クワズールナタール州の自動車部品メーカー 40 社の 4 割が Pinetown および周辺地域に立地しているけれども、雇用の観点から見ると、Southern Durban Industrial Basin の方がより重要である。これら 40 社の総雇用数 9,722 人のうち、33.6% にあたる 3,263 人が Southern Durban Industrial Basin で雇用されている。このことは、図 II-3-5 により明らかである。Pinetown も雇用面で重要な地域であり、総雇用の 30.2% にあたる 2,936 人を雇用している。また、Pietermaritzburg、Central Durban、Rest of KZN の雇用率はそれぞれ、14.4%、10.5%、11.3%である。

更に、雇用の大半は 201 人以上を雇用する大企業に集中している。このことは、表 II-3-13 により示される。従業員の 78% がこれら的大企業で雇用されており、12% が中企業（従業員数 101 人から 200 人まで）で、10% が小企業（従業員数 100 人以下）で雇用されている。この産業では、中小規模の企業が多数存在しているが、雇用の大半は大企業によって創出さ

図 II-3-5 KZN の自動車部品産業の平均雇用水準
(n=40)



Source: KZN Benchmarking cc

表 II-3-13 各立地における企業規模別雇用状況

Location	Large firms (employ <200)	%	Medium firms (employ <100, >=200)	%	Small firms (employ >=100)	%	Total	%
Southern Durban Industrial Basin	2,576	33.9	449	39.0	238	24.4	3,263	33.6
Central Durban	960	12.6	0	0.0	65	6.7	1,025	10.8
Pinetown	1,894	24.9	571	49.7	471	48.2	2,936	20.2
Pietermaritzburg	1,065	14.0	130	11.3	203	20.8	1,398	14.3
Other	1,100	14.5	0	0.0	0	0.0	1,100	11.3
Total	7,595	100.0	1,150	100.0	977	100.0	9,722	100.0

Source: KZN Benchmarking cc

れている。

3.3.4 製造活動および生産量

クワズールナタール州には自動車部品の 1 次サプライヤーだけでなく 2 次サプライヤーも存在する。これはクワズールナタール州におけるこの産業の歴史的な定着を示すものといえる。原材料調達を輸入に依存している多数の新興の開発途上国とは異なり、クワズールナタール州の自動車部品産業は国内経済と後方および前方連関を保持しており、ここに取り上げた 40 社の内でも、12 社が 2 次サプライヤーとしての機能が主である企業と分類される（表 II-3-14）。

表 II-3-14 1次サプライヤー・2次サプライヤーの内訳
(立地別)

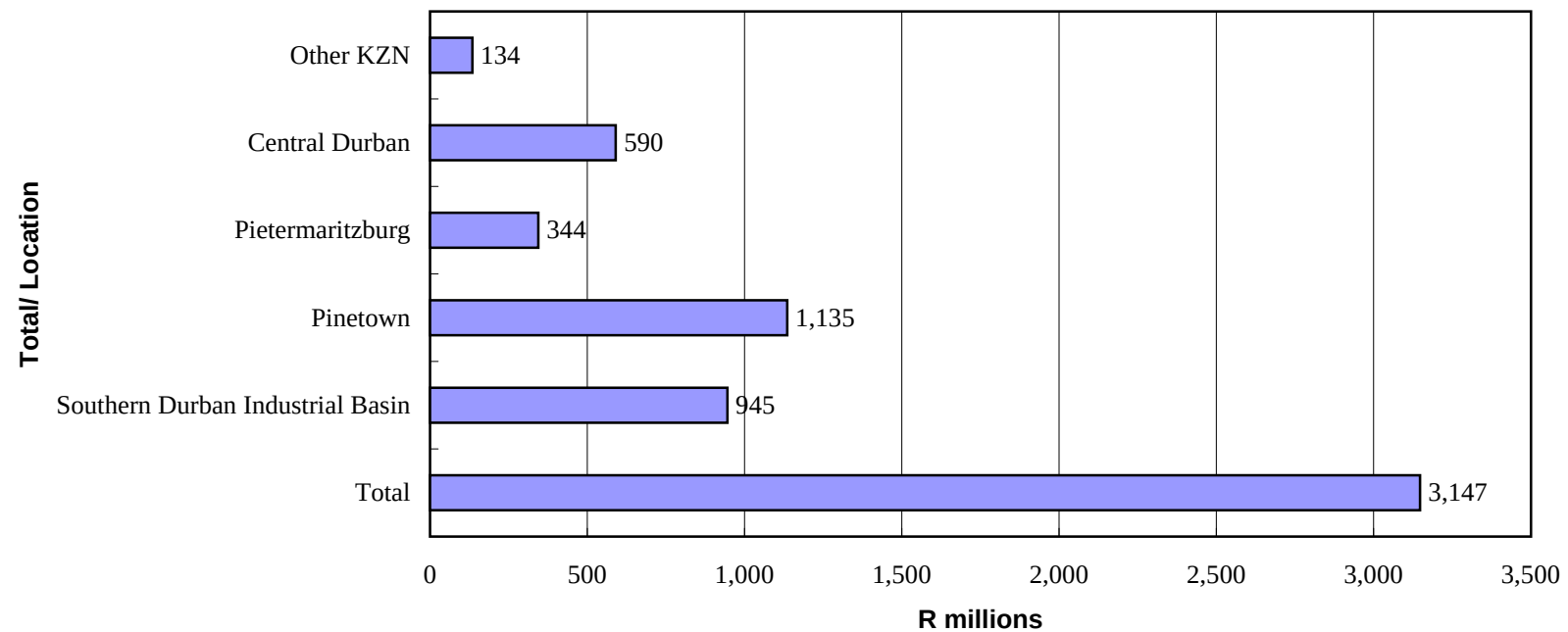
Location	Tier 1 count	% of firms	Tier 2 count	% of firms	Total
Southern Durban Industrial Basin	10	76.9	3	23.1	13
Central Durban	3	100.0	0	0.0	3
Pinetown	9	56.3	7	43.7	16
Pietermaritzburg	5	71.4	2	28.6	7
Other	1	100.0	0	0.0	1
Total	28	70.0	12	30.0	40

Source: KZN Benchmarking cc

同州の自動車部品産業の生産額は約 31 億 5,000 万ランドであり、先に言及した雇用内訳に対応する水準となっている。所在地別付加価値の差は大きくない。Southern Durban Industrial Basin に比べ、Pinetown および周辺地域の従業員当たりの生産額が多少高い傾向にあるが、これは Pinetown 地域に Midlands Trim のような高コストのレザーシートカバーの企業が立地していることに関連している。所在地別の生産額は、Pinetown が 11 億 3,500 万ランド（全体の 36.1%）、Southern Durban Industrial Basin が 9 億 4,500 万ランド（同 30.3%）、Central Durban が 5 億 9,000 万ランド（同 18.7%）である（図 II-3-6）。

従業員 200 人以上の大企業が生産額の大半を創出し、重要な役割を果たしている事が明確である。大企業 16 社の売上高の合計は 27 億ランドで、中小企業の売上高の合計の 6 倍に達し、全体の 85.7%を占めている（表 II-3-15 参照）。

図 II-3-6 KZN 自動車部品産業の生産水準
(n=40, Rand millions)



Source: KZN Benchmarking cc

表 II-3-15 企業規模別自動車部品メーカー売上高(KZN州)

	n	Turnover (R million)	Average turnover per firm (R '000)	% Provincial industry
Large firms (employ <200)	16	2,697	168,563	85.7
Medium firms (employ <100, >=200)	8	250	31,250	7.9
Small firms (employ <1, >=100)	16	200	12,500	6.4
Total	40	3,147	78,675	100

Source: KZN Benchmarking cc

これまで輸入代替政策がとられてきたため、同州の自動車産業は多数の異なるサブセクターに分かれている。主要サブセクターは金属加工、金属プレスおよび組立で、それぞれ同州の製造活動の 17.5% を占めている⁴。他に、成形も重要なサブセクターであり、製造活動の 15.9% を占める。成形には、回転成形やゴム成形もあるが、主要なものはプラスチック射出成形である。図 II-3-7 に、これらの製造プロセスに従事する企業数を示す。規模別企業分布は各サブセクターにより大幅に異なる。金属加工および金属プレスサブセクターでは小規模企業が多い。更に、クワズールナタール州の自動車部品メーカーの大手 4 社のうちの 2 社では裁断と縫製が主要な製造活動になっている。これらの裁断と縫製は、図 II-3-7（前掲）に示した数字から見られるよりはるかに規模としてその存在は大きく、表 II-3-16 の企業の規模別分類からも明らかである。

これらの製造活動の企業規模別内訳を見ると、裁断および縫製作業が大企業に限定されていることがわかる。アセンブリも限定されてはいないが、大企業のウエイトが高い。金属プレス、金属加工、成形等の作業では、小規模企業のウエイトが高くなる。

表 II-3-17 は、工場所在地別作業形態の分布を示す。Southern Durban Industrial Basin と Pinetown の両地域で、他地域と比べて、製造活動が多様化していることを示している。前者では成形および組立を行う企業が多く、後者では金属プレス、金属加工、成形に従事する企業が多い。その他に Pietermaritzburg で組立、成形のウエイトが高くなっている。その他の地域、Central Durban 地域やその他のクワズールナタール州地域には顕著な部品企業の存在は見られない。

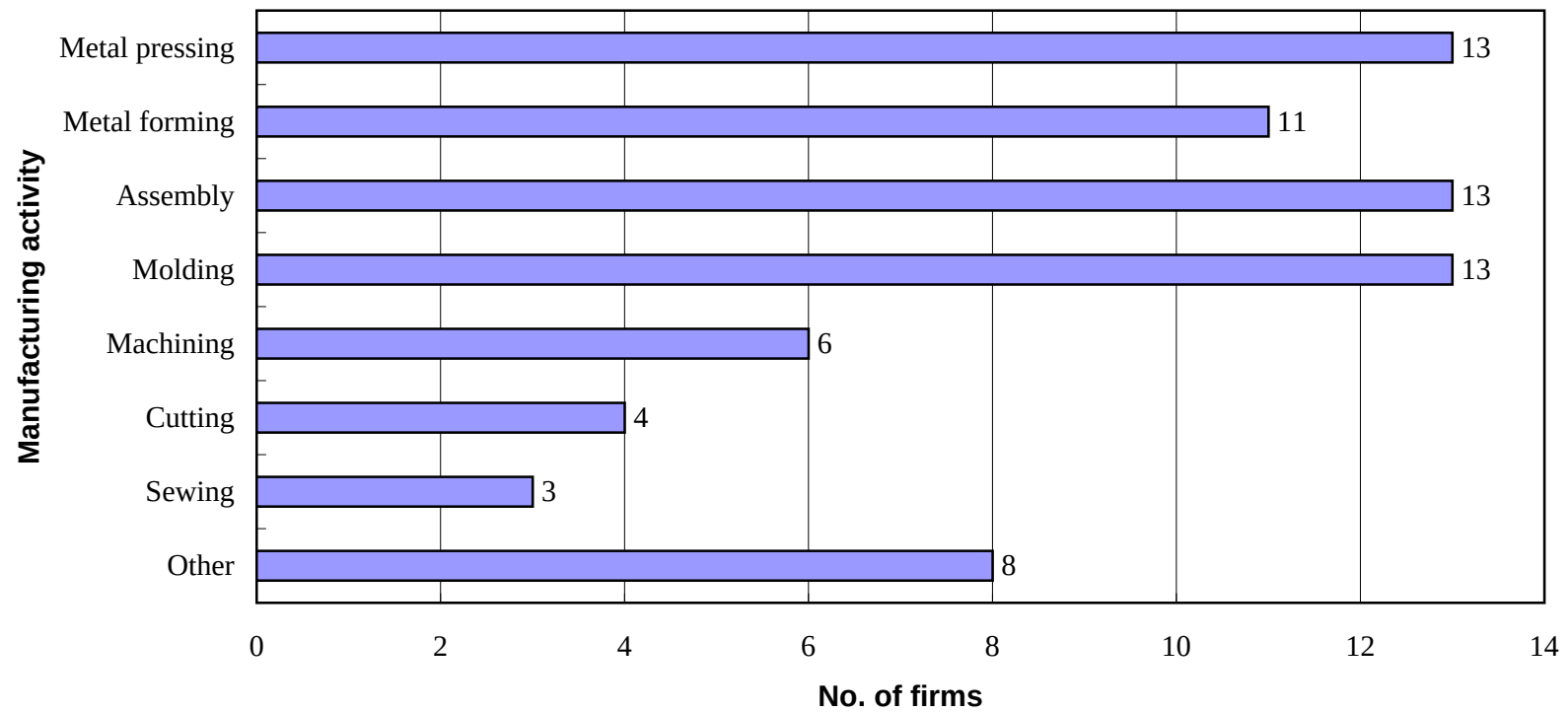
3.3.5 原料の利用

工場所在地が分散しているため、同州の自動車部品メーカーの原料の利用状況も多様である。図 II-3-8 に示すように、この産業で最も重要な原料は鉄金属、ポリマー、化学品、繊維で、非鉄金属がこれに次いでいる。

表 II-3-18 に原料の工場所在地別利用状況を示す。表 II-3-19 は、それを企業規模別に見たものである。両表を見ると、Southern Durban Industrial Basin で化学品、鉄金属、繊維を原料とする企業が集中している。他方、Central Durban では鉄金属、非鉄金属、ポリマーを原料とする企業が、Pinetown では鉄金属とポリマーを原料とする企業が多い。また、どの企業規模でも、

⁴ 一部の企業では 2 つ以上の製造活動を行っているため、製造活動数（71）が企業数（40）を超えている。

図 II-3-7 KZN 自動車部品メーカーの主要な製造活動
(n=71)



Source: KZN Benchmarking cc

表 II-3-16 自動車部品メーカーの主要な製造活動(企業規模別)

Location	Large firms (employ <200)	Medium firms (employ <100, >=200)	Small firms (employ >=100)	Total
Metal pressing	5	2	6	13
Metal forming	5	2	4	11
Assembly	10	1	2	13
Molding	5	3	5	13
Machining	2	2	2	6
Cutting	4			4
Sewing	3			3
Other	4	3	1	8
Total	38	13	20	71

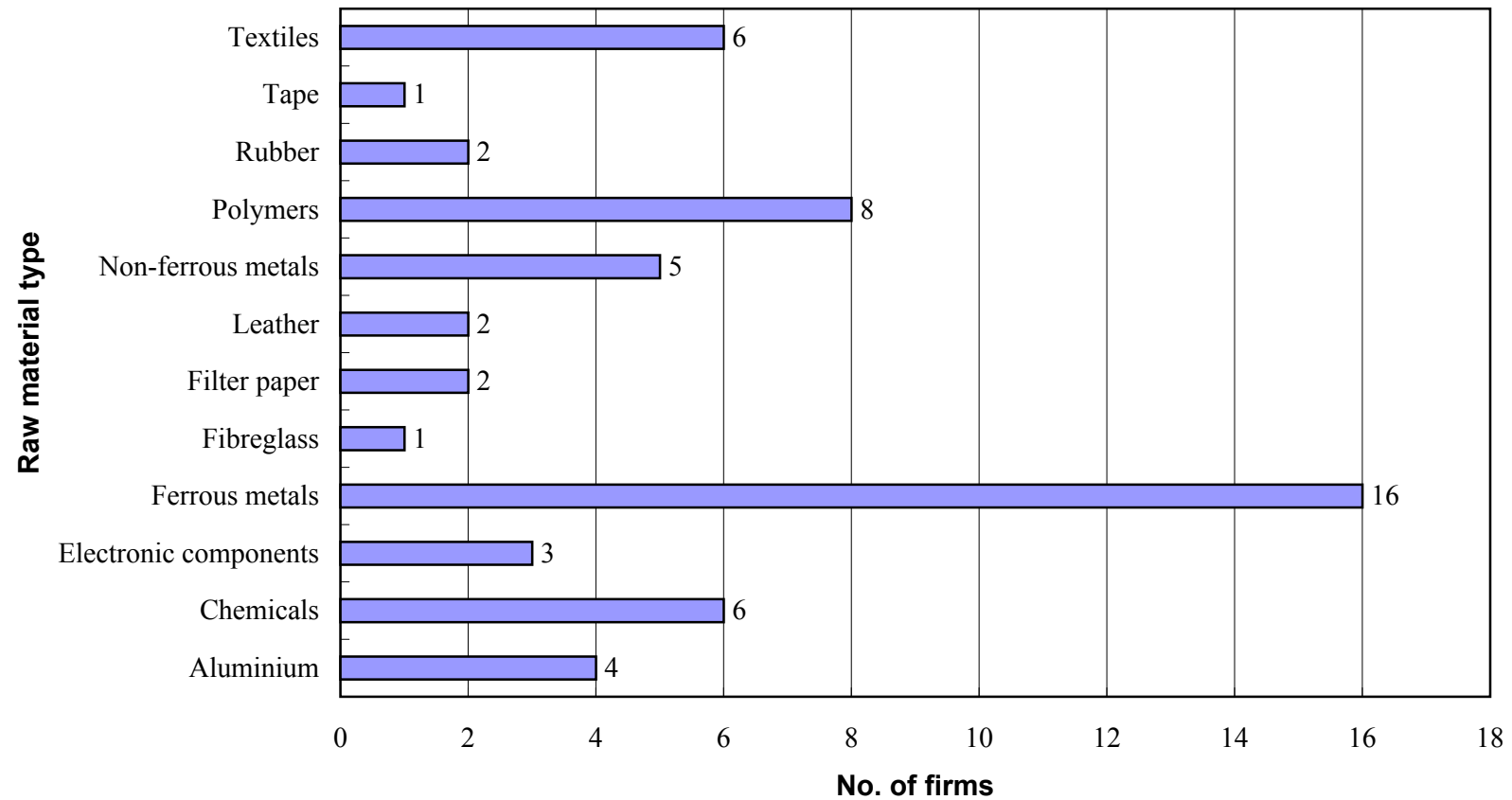
Source: KZN Benchmarking cc

表 II-3-17 自動車部品メーカーの主要な製造活動(工場所在地別)

Location	Southern Durban Industrial Basin	Pinetown	Pietermaritzburg	Central Durban	Other KZN	Total
Metal pressing	4	6	3			13
Metal forming	3	6	2			11
Assembly	4	3	4	1	1	13
Molding	6	5	2			13
Machining	1	3	1	1		6
Cutting	1	1		1	1	4
Sewing	1	1		1		3
Other	4	2	1	1		8
Total	24	27	13	5	2	71

Source: KZN Benchmarking cc

図 II-3-8 KZN 自動車部品産業の原料使用状況
(n=56)



Source: KZN Benchmarking cc

表 II-3-18 原料使用の状況(工場所在地別)

Location	Southern Durban Industrial Basin	Central Durban	Pinetown	Pietermaritzburg	Other KZN	Total
Chemicals	5	1				6
Electronic components			1	1	1	3
Ferrous metals	5	7	3	1		16
Fiberglass	1					1
Filter paper	1		1			2
Leather		1		1		2
Non-ferrous metals		7	2			9
Polymers	2	4	2			8
Rubber	1	1				2
Tape					1	1
Textiles	5	1				6
Total	20	22	9	3	2	56

Source: KZN Benchmarking cc

表 II-3-19 原料使用の状況(企業規模別)

Location	Large firm contribution (employ <200)	Medium firm contribution (employ <100, >=200)	Small firm contribution (employ <1, >=100)	Total
Chemicals	2	2	2	6
Electronic components	3			3
Ferrous metals	6	4	6	16
Fiberglass			1	1
Filter paper	2			2
Leather	2			2
Non-ferrous metals	3	3	3	9
Polymers	2	2	4	8
Rubber	1		1	2
Tape	1			1
Textiles	2	1	3	6
Total	24	12	20	56

Source: KZN Benchmarking cc

鉄金属が重要な原料となっていることがわかる。また、同表は、ポリマーが小企業にとって特に重要な原料となっていることを示している。

3.3.6 市場

Southern Durban Industrial Basin に立地する自動車部品メーカーにとって、単一かつ最も重要なマーケットは、OEM、OES 供給の両方で Toyota SA 社であるが、これらのメーカーにとって、他の OEM、アフターマーケット、輸出マーケットも同様に重要である。大規模自動車部品メーカーのすべてが Toyota SA に製品を供給しているわけではなく、MAN Truck and Bus 社（Pinetown に立地）や Bell Equipment 社（Richards Bay に立地）も同州の自動車部品の重要な購入者である。

所有権、グローバル戦略等の観点から、一部の自動車部品メーカーは、国際アフターマーケットや南アでの他の OEM にも力を入れている。

表 II-3-20 に、本節で使っている地理的な工場所在地分類による顧客先の内訳を示す。これによると、この産業で重要な諸パターンが現れていることがわかる。Toyota は Southern Durban Industrial Basin に立地する企業にとって最も重要なマーケットである。これらの企業ではアフターマーケットへの輸出比率も極めて低く、国際的な OEM を行っているものも存在しない。他方、Pinetown の企業は Southern Durban Industrial Basin の企業とは異なり、Toyota は依然として彼らのマーケットの重要部分を構成しているものの、彼らの第一のマーケットは 1 次サプライヤーとなっている。これは、Pinetown およびその周辺地域に 2 次サプライヤーが多数立地していることに起因している。

表 II-3-21 は、この顧客先を企業規模別に示したものである。Southern Durban Industrial Basin では、「Toyota」と「他の国内 OEM」のプレゼンスが大きく、これらに比べて「1 次サプライヤー」のプレゼンスは低い。Central Durban の主要なマーケットは「1 次サプライヤー」、「国内アフターマーケット」、「海外アフターマーケット」、「Toyota」の 4 つである。クワズールナタール州の大企業のマーケットは広く、「Toyota」を筆頭に、「他の国内 OEM」、「国内アフターマーケット」、「海外アフターマーケット」が主要なマーケットとなっている。これらの大企業では、「海外 OEM」と「1 次サプライヤー」のプレゼンスは低い。中企業は「Toyota」のプレゼンスが高く、小企業では「Toyota」と「1 次サプライヤー」のプレゼンスが高くなっている。

表 II-3-20 立地別 KZN 自動車部品メーカーの主要客先

	Toyota	International OEM	Other SA OEM	Domestic aftermarket	International aftermarket	Tier 1	Total
Southern Durban Industrial Basin	12		5	2	2	4	25
Central Durban	4	1	3	6	5	9	28
Pinetown	2		2	3	3	2	12
Pietermaritzburg		1		1	2		4
Other	1		1				2
Total	19	2	11	12	12	15	71

Source: KZN Benchmarking cc

表 II-3-21 企業規模別 KZN 自動車部品メーカーの主要客先

	Toyota	International OEM	Other SA OEM	Domestic aftermarket	International aftermarket	Tier 1	Total
Large firm contribution (employ <200)	9	2	8	8	7	2	36
Medium firm contribution (employ <100, >=200)	5		3	3	2	3	16
Small firm contribution (employ <1, >=100)	5			1	3	10	19
Total	19	2	11	12	12	15	71

Source: KZN Benchmarking cc

3.3.7 輸出

アフターマーケットへの進出意向が高まっていること、および Greater Durban 地域でレザーシートの大企業が 2 社設立されたことによって、クワズールナタール州の輸出水準は他州より高くなっている。図 II-3-9 を見ると、2000 年の輸出額は約 13 億ランドであり、これは 40 社の生産額の 40.6%に当たる。輸出は Pinetown と Central Durban の 2つの地域に集中しており、Southern Durban Industrial Basin からの輸出は少ない。

表 II-3-22 を見ると、輸出の大半は大企業によるものであり、中小規模の企業は依然として国内自動車産業向けに限られている。

3.4 自動車産業のポジションと部品調達の今後の見通し

3.4.1 自動車産業政策と自動車産業の対応

概要

南ア政府は自動車産業および自動車部品産業の南ア経済における重要性を早くから認識し、これら産業に焦点を当てた産業諸政策を実施してきた。

1995 年までの自動車産業政策は主として国産化、国内産業奨励に視点が置かれていた。

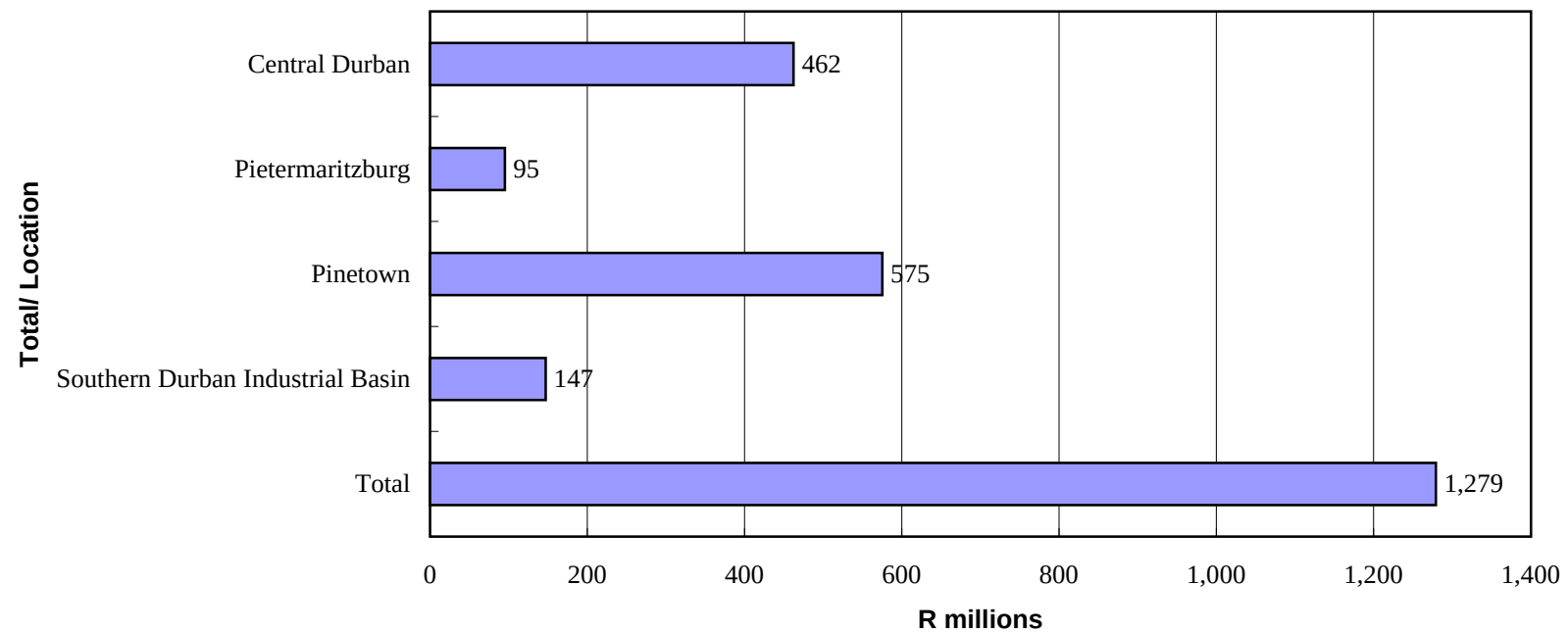
1961 年に開始された LCP (Local Contents Program) は、第 6 次 (1989～95 年) まで改訂を重ねて延長された。この間、国内自動車生産台数も漸増し 30 万～40 万台になった。これにつれて部品産業も、LCP 品目の増加、LC 比率の上昇 (66%)、アフターマーケットの成長などにより拡大した。

しかし、この 1961 年から 95 年まで続いた LCP は、南ア自動車産業の国産化を推進した反面、グローバリゼーションの波に乗り遅れる原因になった。特に、小さい市場に 7 社のアセンブラーがひしめき、34 モデルの自動車を造る多種少量生産 (1993 年)、高コスト体質を作り上げていた。

1995 年以降こうした自動車産業政策は大幅な方向転換が行われた。そのキーになるのは MIDP (Motor Industry Development Program) である。

自動車産業を輸入代替型から自由化し、国際競争型産業へ軌道転換をはかることを意図し、1995 年に第 1 次 MIDP (1995～2002 年) が導入された。この MIDP では、すべての Local Contents 規制を廃止し、CBU、CKD 部品に対する関税を 2002 年までにそれぞれ 40%、30%に段階的に減らすことにしたものである。

図 II-3-9 KZN 自動車部品産業の輸出状況



Source: KZN Benchmarking cc

表 II-3-22 企業規模別輸出狀況

	n	% Firms exporting less than 10% of turnover	% Firms exporting more than 10% of turnover	Average: exports as turnover %	Total value of exports (R000s)
Large firms (employ <200)	16	5	11	31.6	1,229,610
Medium firms (employ <100, >=200)	8	6	2	15.3	26,850
Small firms (employ <1, >=100)	16	13	3	11.2	22,500

Source: KZN Benchmarking cc

同時に、Import-Export Complementation Scheme (IEC) もスタートし、Duty rebate 制を導入、アセンブラー、部品メーカー両者の輸出入意欲を刺激することになった。この MIDP は更に 2007 年まで延長されることになっている。CBU 関税も 2007 年までに 30%まで引き下げられ、CKD 部品関税も 2007 年までに 25%に引き下げられることになっている。

MIDP (Motor Industry Development Program)

MIDP は、自動車産業および同部品産業が国際競争力を持ち、かつ成長してゆける力をつけることができるようにすることを目的としている。すなわち、一方で、今まで保護 (あるいは規制) のもとにあった自動車産業を、順次国際競争の中に誘導し、他方で、生産の合理化と近代化を推し進めようとするものであり、次の施策を含むものである。

1) 保護関税の段階的削減と現地調達規制の廃止による国際競争への誘導

完成車 (CBU) 輸入、CKD 部品輸入に対する関税引き下げ計画は次のとおりである (単位 %)。

	1995	1999	2002	2007
CBU	65.0	50.5	40.0	30.0
CKD 部品	49.0	37.5	30.0	25.0

2) 輸出企業による自動車輸入関税割戻し (Import rebate) 稼得を認めることで、より大量化および特化を奨励

これは、いくつかの関税削減制度と組み合わせて、完成車や部品輸出の奨励を図りそれぞれの生産規模拡大を意図するとともに、経済合理性に反する国内生産を強制することをやめ、特定の車種や部品に国内生産を集中することを勧めている。

関税削減制度には、DFA (Duty Free Allowance)、IEC (Import/export complementation) スキームなどがあり、これらはこの IRCCs (Import Rebate Credit Certificates) を登録された輸出業者に発行することで統制されている。すなわち、輸入税免税の権利をこれによって証明するとともに、その権利を登録された輸入業者に移転 (一度限り) したり売却することが認められている。

DFA は MIDP 参加企業に、自動車の工場渡し売上高の 27%までの輸入について輸入関税の

免税を認めているものである。また、IEC では、乗用車、軽商用車の輸出金額に見合う完成車あるいは自動車部品の輸入が免税で認められる。また、自動車部品輸出に関しては、完成車輸入ではその輸出額の 70%相当が、また、部品輸入では 100%相当が輸入関税を免除されることになっている（この比率は年々段階的に削減されることになっている）。

1998 年では、この関税割戻しのための輸出対象として部品が全体の 83.7%を占めていたが、1999 年には完成車輸出が増加、全体の 24.7%を占めるまでになった。すなわち、これが完成車の輸出促進の上でも効果を現わしていることを示している。

3) あらゆる領域での産業の能力向上を図る供給サイド向けの施策の導入

この点では地域自動車クラスターに焦点を当てた取り組みが注目される。クワズールナタール州においても Greater Metro Durban 地域における自動車、自動車部品関連企業が Cluster Initiative を構成、自分たちの開発プラン（ビジネスプラン）に取り組んでいる。

また、自動車技術向上のための取り組みでは、CSIR を核として AIDC (Automotive Industry Development Center) が設立された。

自動車アSEMBラーの対応

自動車アSEMBラーはこれに次の方向で対応している。

- 1) まず第一は車種の合理化である。各社ともに車種の整理を進めている。4～5 年前には 47 車種が生産されていたが、現在では 37 車種に整理されてきている。更に将来は 27 車種程度にまで減少するであろうと NAAMSA は予想している。同時に部品調達は現地ソースにこだわらず、マルチナショナルのサプライヤーから調達、部品のモジュール化、JIT 納入を進めるなど、生産の合理化を進めている。例えば、BMW では 3、5、7 というシリーズを生産していたが、現在では 3 シリーズのみに集中している。Toyota ではカムのモデルチェンジをこれ以上行わず生産を中止し、国内生産はカローラを中心とするその他の車種に集中、カムリはオーストラリアから新しいモデルを輸入する予定である。
- 2) 次に、集中した車種について完成車としての輸出拡大である。先に述べた BMW の 3 シリーズについては、南アを輸出拠点と位置づけ全世界向けの輸出を行うことになっている。Daimler Chrysler は C クラス右ハンドル車の全世界への輸出拠点としている。
- 3) 第三に、部品輸出の拡大である。IEC の活用をねらった部品輸出にドライブがかかっている。Ford は現在エンジンの輸出を行っているが、その生産能力を年産 2 万台から 20 万台に引き上げるため Port Elizabeth にあるエンジン工場を拡張中である。これは特定の部品に生産を集中することでその生産の合理化を図るもので、従来のように国内供給だけを

前提としていては実現できないものである。これがまた、国内生産車に使用する部品輸入の関税節約に貢献する。

上記政策はこれまで自動車、部品の輸出を促進し、投資、生産、雇用の増加を招くなど、予定通りの成果を収めつつある。

表 II-3-2 (前掲) の輸出実績の推移、表 II-3-7 (前掲) の輸出見込みより明らかなように乗用車輸出の伸びが著しい。また、これにともない投資も増加している。新車組立産業の資本支出 (1995～2000 年) 表 II-3-4 (前掲) は 1996 年から一貫して増加傾向にあるが、NAAMSA は 2001 年には更に 27 億ランドになると見込んでいる。ただし、表 II-3-5 (前掲) に示すように設備稼働率は 1996 年以降 70%前後と低迷を続けていることもあり、これらの投資は CBU 増産のためのものではなく、MIDP、IEC 対応または、グローバリゼーション対応のものと推定される。

3.4.2 部品調達の今後の見通し

部品の調達は今後ますます各社の部品供給の世界戦略の中で決定されることになる。国内生産される車種の集中が行われ、それにともない部品点数は減少する。また、国内生産される車種の部品についてもすべてが国内生産されるわけではない。特定の部品への集中が行われる。

しかし他方、市場のニーズに応え国内生産される車種を補完するために完成車輸入が行われる。また、国内で生産する部品以外は輸入される。従って、少なくともこれらの輸入に対応するだけの完成車あるいは部品の輸出をする方向でのドライブがかかるはずである。この点では各社とも自社生産車の部品の国内生産にはこだわっていない。むしろ南アとして有利な立場にあるキャタリティックコンバータの生産が輸出市場を狙いとして拡大される方向にある。

この場合、国内で生産される完成車、部品のいずれについても同一部品あるいは同一車種あたり生産量が増加する方向で進められることは間違いない。結果として国内で生産される部品の点数は全体として増加するか減少するかはどちらともいえない。しかし、総量としては増加する方向にあると期待できる。近年の部品生産および輸出量の増加はこうした傾向を反映しているといえる。また、こうした動きはモデルチェンジに合わせて更に本格化してゆくものと考えられる。

図 II-3-10 はある第 1 次自動車部品メーカーによる自動車部品の種類別現地化目標であるが、自動車アSEMBラー、他の第 1 次自動車部品メーカーもほぼ見方は共通している。すなわち、

- 1) 現在最も現地化が進んでいるのはプレス加工部品である。しかし、まだこれからも現地化を進める余地は大きい。大型部品については専業加工業者あるいはアSEMBラーが大型プレスラインを持っており、その稼働率にはまだ余裕がある。しかし、中小物については現地化が進めば、それにともない外注の機会はますます増加するものと見込まれる。
- 2) もっとも急速な伸びの見込まれるのは鋳物部品である。しかし、優れた鋳物部品供給業者は Port Elizabeth や Gauteng など特定地域に集中している。クワズールナタール州に見られるのは中小物のダイカストだけである。
- 3) プラスチック部品については、適切な能力を持った成形業者を見つけることが困難であり、もっとも現地化が進んでいない上に今後も進めにくい部品と見ている。ただし、自動車アSEMBラーが内製したり、大手部品企業が自社内設備の拡張を図るなどの動きは見られる。

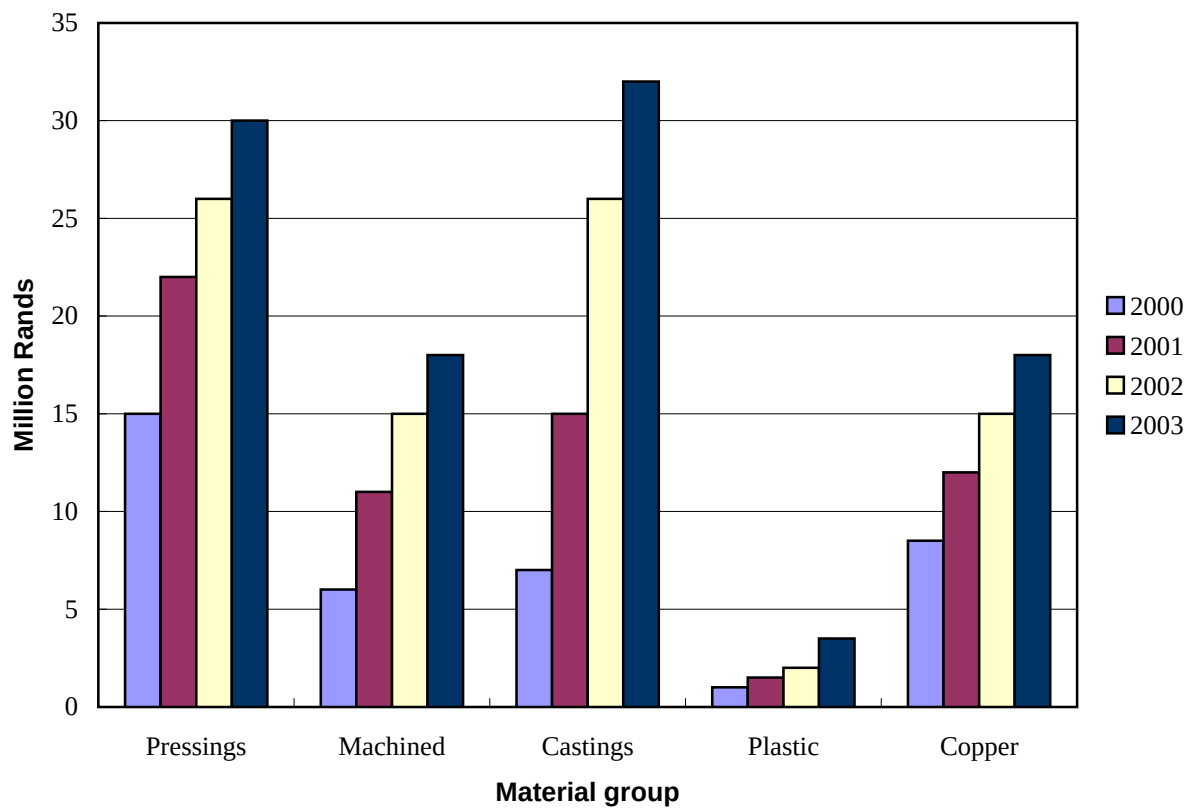
南アで生産される部品がどういう部品となるかは今のところ各社とも特に方針を提示していない。

しかし、MIDP の実施にともないアSEMBラー各社は完成車輸出において競争力をつけなければならないだけでなく、国内でも輸入車との競争に打ち勝たなければならない立場にある。第 1 次部品供給メーカーについても国際競争力の強化が強く求められる立場にある。すなわち、国内 OEM においては各アSEMBラーからの要求が厳しく出されており、欧州系メーカーではモジュール化、JIT 化促進のため国内部品メーカーが対応できないなら欧州部品メーカーを誘致してでも競争力をつけなければならないとの考えを持っている。また、REM においては自社で直接輸出する場合はいうに及ばず、アSEMBラーを介して輸出する場合にも国際市場で競争のできる商品が求められている。

すなわち、今後の現地での部品生産の拡大の視点から言えば、南アフリカの場合特に次の点が特徴的であるといえる。

- 1) 自動車の国内市場が小さく、モデル数が大きいなど、今後ともますます多種少量生産に対応できる部品供給が求められる。すなわち、多種少量生産を行ってもなおかつ国際競争力を持った部品供給である。この点に関し、多数の企業において企業の実行力を国際的に類似企業と対比するベンチマーキングの試みがすでに進められてきた。結論としては、南ア企業が品質、コスト、生産時間、在庫レベルなど、"lean manufacturing" ベンチマークの点で国際レベルに遅れをとっていることが指摘されている。これらは基本的に広義の生産

図 II-3-10 タイプ別自動車部品現地化計画



(出所) 大手自動車部品メーカー

管理に関する事項であり、後に述べるように多くの企業がその内容について理解できていない。

- 2) 部品の生産技術については、南ア全体としてひとつのレベルがカバーできている。現在の小さな市場でこれ以上の鋳鍛造メーカー、大物プレス加工業者などの成立は規模の経済からも困難である。また、鋳造、鍛造部品についてアSEMBラーからも特に問題を指摘する声は聞かれていない。大物プレスは基本的にアSEMBラーが自社内にラインを持ったり、外資系大手部品企業が実施しており、特に問題は生じていない。中小物プレス加工については、ひとつには、生産効率や製品品質を考慮した金型設計ができていないこと、もうひとつには、古い設備機器による精度の低下の問題が指摘できるが、最大の問題は生産技術よりも上記の生産管理が問題である。生産技術上で最も問題が多いのはプラスチック成形である。中小企業はもちろんではあるが、大手企業でも生産技術の基礎が理解されていないのが一般的である。

こうした状況下にあって、アSEMBラー、第 1 次部品供給メーカーは取引先部品供給メーカーの品質、コスト、納期対応能力を厳しく評価しなおし、その選別を進めつつある。各社それぞれに品質要求基準を示し、部品供給メーカーの努力には協力している。また、業界全体として安定して生産効率を上げ、C.Q.D.で国際競争力をつけるために今特に必要とされるのは、第 1 次部品メーカーだけでなく、第 2 次部品メーカー以下が同様に向上しなければ難しいことが認識されてきている。

しかし、旧態依然としたメーカーも数多くあり、ある自動車アSEMBラーの評価では将来既存メーカーの少なくとも 30%以上が淘汰されることになると見ている。実際、Natal 大学 Dr. Justin Barnes の調査は、クワズールナタール州における自動車部品メーカーのうち、上位 4 分の 1 については受注も増加し好況を呈しているのに対し、下位 4 分の 1 のメーカーは受注量が低下し経営の困難を感じていると報告している。

3.5 クワズールナタール州における金属加工およびプラスチック成形サブセクター中小企業育成の可能性と課題

3.5.1 クワズールナタール州における金属加工およびプラスチック成形サブセクター中小企業の概況

先に述べたように、自動車部品製造企業の主要な企業は大手企業を入れても約 40 社である。自動車および関連部品企業は特に機械関連部門に関しては重要な産業部門ではあるが、比較

的大手、中規模企業に偏った構造を示している。

金属加工部門に属する企業では主たる部品企業（ほとんどは第 1 次部品供給業に分類される）の他、主としてスタンピングに従事し自動車メーカーに直接、あるいは第 1 次部品供給企業に部品の一部を納める企業がある。また、企業全体のビジネスの中での割合は低いが自動車部品を構成する小物部品を作っている企業もある。しかし、大部分の金属加工部門の企業は自動車およびその部品とかかわりのないところにある。すなわち、

- 1) 部品、工具、設備、器具など主として産業用製品・半製品を機械により量産製造している企業
- 2) 部品、工具、設備、器具など主として産業用製品・半製品を一品ごとに作り納入する企業。製糖機械、製紙機械、木工機械など地場の機械産業や農園、公共事業などが主たる客先である。
- 3) 客先の注文を受けて板金加工、溶接加工などにより鉄製の構造物などを納入する企業。典型は鉄工所。
- 4) 小規模な事務所、家庭用の窓枠、ドアなどの注文を受けて納入するアルミ加工業などである。

プラスチック成形部門ではほとんどの中小企業が自動車部品製造とはあまり関係がない。一部に自動車部品に使われる単純小物部品を成形している企業もあるが、その企業の全体の事業量に比べれば小さい。

しかし、南ア経済にとって自動車産業の役割は GDP への貢献の度合い、輸出への貢献の度合いのいずれをとっても大きい。また、自動車産業による国内調達額を全調達額の 60%と想定するとその国内産業に及ぼす経済効果、雇用創造効果ともに大きい。その効果は部品産業、素材産業など自動車に直接組み込まれる部分を製造する産業だけでなく、事務用品・什器類の供給、水・電力などの提供、警備、輸送その他のサービス提供にかかわる産業にも効果がある。また、失業率の高い南アの現状では、これらにともなう雇用の維持・創出はそのまま労働者の生活消費による需要の維持・創出にもつながる。

こうした点から、中小企業が自動車産業の創出する経済効果を適切に受け取れるようにすることが重要である。すなわち、部品、素材、各種の物品の調達のうち、国内生産に経済的合理性の想定されるものについては国内生産が可能なように中小企業側への認識を高めて行くことが必要である。このような視点からの可能性と制約要因について以下で検討する。

3.5.2 自動車部品産業としての育成の可能性と課題

自動車アSEMBラー、第 1 次部品サプライヤーは共に厳しい国際競争にさらされる立場にあり、競争力を彼等のサプライヤーを含めて（Supply Chain として）確保しようとしている。

具体的には各部品サプライヤーに対し、次の点についての更なる向上を要求している。

- 1) 品質
- 2) コスト
- 3) デリバリー
- 4) 製造技術

品質面では継続的な品質改善活動、顧客クレームに対する迅速な処置、工程での作りこみと不良を後工程へ出さない品質維持活動などが必要である。コスト低減面からは生産性の向上と継続的な低減活動などが必要で、ポイントは能率向上、在庫縮小、品質不良ゼロである。

デリバリー改善にはリードタイム縮小、納期日程管理・生産管理向上、品質不良ゼロなどが必要であり、品質、コスト、デリバリーそれぞれ関連している。製造技術の向上には設備面での新たな対応とノウハウの取得が必要となる。

しかし、地場系中小企業にはこうした要求に必ずしも対応できる体制にない。その結果、地場中小企業の部品メーカー数は短・中期で見ると、減少する恐れがある。すなわち、自動車メーカーが品質、コスト、デリバリー上のニーズを充足させるため、海外部品企業による部品生産のための投資を誘致する方向にあることがひとつの要素である。自動車アSEMBラーは、これにより輸出品質の部品生産およびモジュール・アSEMBリの増加を計画する方向にある。他方、輸出品質の部品を製造できる少数のメーカーに、部品生産を集中させる傾向が見られる。実際、第 1 次サプライヤーの多くは第 2 次や第 3 次のサプライヤーより品質の高い部品を供給できる能力を持っていると同時に過剰生産設備を抱えており、また、更に必要があれば新たな投資をすることも可能である。アSEMBラー側からは今後、部品サプライヤーに対して、より高度な技術を導入するための投資が要求されると推測されるが、中小企業の大半はそのような投資を行う余裕がないと考えられる。

プラスチック成形のサブセクターの場合、現在ほとんどのプラスチック成形部品は少数の外資系あるいは大手部品サプライヤーにより供給されており、他の中小プラスチック成形企業は単純な小物部品を主として金属部品メーカーなどに納入しているに過ぎない。現在外資系あるいは大手プラスチック部品サプライヤーと他のプラスチック成形メーカーとの間には、技術および経営姿勢の面で著しいギャップが存在している。更に、これら外資系および大手

成形メーカーはほとんどが過剰設備を保有している。従って、一般のプラスチック成形メーカーが新たに自動車部品生産に参入する可能性は極めて限られている。

他方、金属加工サブセクターでは、各主要メーカーは自らの得意とする分野に注力し、単純部品、小物部品、および社内に抱えることが適当でない補助的工程をアウトソーシングする傾向にある。従って、このセクターの中小企業は、第 2 次あるいは第 3 次の部品サプライヤーとして生き残る可能性を持っている。しかしながら、一定水準の技術力とアクティブな経営姿勢を持たない企業は淘汰され、中小企業数は減少するとみられる。

こうした状況から、自動車部品産業への新たな企業の参入はあったとしても（実際外国投資による新たな参入の可能性は大きい）全体としては企業数は減少するものと見込まれ、この分野において中小企業が新たに部品供給産業に参入する可能性は、特に短中期的に見ると、限定され则认为られる。

しかしながら、MIDP が継続され、部品サプライヤーが競争力強化への努力を続けるという条件下で、南アの自動車部品産業の未来は明るいと認められ、サプライヤー数は減少するけれども、全体の産業規模は拡大すると予測される。

中小企業がこの分野で存続、成長するためには、自動車アSEMBラー、あるいは 1 次部品供給企業の国際競争力向上のニーズに応え、かれらの生産・経営の合理化を下支えできる生産・経営を確立する必要がある。

(1) 経営・技術上の課題

一般に自動車部品技術は、1) 管理技術、2) 製造工程技術（工程技術）、および 3) 製品技術（製品自体にこめられた技術）、という三つの技術体系が三位一体となって形成する総合的なシステム技術概念であるとされる⁵。通常、各々の技術は自動車メーカー・部品メーカー間に一定のバランスを保って分布し、全体として高度に有機的な垂直分業体制を形作っている。これが自動車産業総体の技術水準となって現れることにより、価格・品質・納期のいずれの面においても高度な水準を実現することが可能となる。

自動車産業における管理技術は、購入資材や部品の流通合理化を起点として形成されているもので、部品メーカーの生産工程にも対応を促すもので JIT 方式などに象徴される。

自動車部品メーカーに要請されている工程技術上の課題は、自動車需要の多様化に対応して要請される生産のフレキシブル化である。具体的には、コンピュータで各種機器を統合し

⁵ 大島卓「現代日本の自動車部品工業」（日本経済評論社、1987 年）

フレキシブルな生産を行うシステムの構築、コンピュータでコントロールされる工作機械やロボットなどの汎用機械の導入、従来からの量産型専用機械の改善などの面で進められている。

製品技術で言えば、近年は現代のニーズである環境への対応、安全への対応、便宜性の向上などに焦点を当て、エレクトロニクス化、素材転換などの面で革新が進められている。

しかし、このような技術が総体的に求められる第 1 次部品メーカーおよび高度な技術を有する一部の 2 次部品メーカーと異なり、南ア特にクワズールナタール州の中小企業がタッチする自動車部品企業は付加価値の低い部品加工が大部分であり、今やっと管理技術の面で改善を求められている段階である。このため、こうした管理技術の基礎についても十分に理解されているとはいいがたい。現在大部分の中小企業は生産能力に余力がある。その結果生産管理を無視しがちである。しかし、自動車メーカーは競争力向上を強く推し進める必要があり、部品メーカーも今後ますます不必要な時間、動き、コストの削減を要求されるようになる。開放市場の下で競争するためには、経営のスリム化は避けて通れない過程である。

実際、工場ではかなりの無駄な仕事が見られる。仮にこれらの無駄な仕事が削減され、その時間が他の改善にかかわる業務に振り向けられるならば、生産性は顕著に向上するであろうし、労働者のモラルも強化されるはずである。

従って、工程技術についてはこうした管理を可能にする基礎であるにもかかわらず、むしろ上記のような高度化以前の、工場レイアウトの改善など基本的事項についてすらも重要性認識が欠けている。

製品技術については、一部中堅企業が製品開発を行っているのを除き、ほとんどが市場のニーズに合わせ製品技術を改善する立場にはなく、アSEMBラーも国内調達に国内企業が製造可能なものだけに限っているのが現状である。更に、ダーバンで行われている業務は一般に特に進んだ技術を必要とするものではないこともあり、現在の部品メーカーの技術レベルは現在の生産上要求されるレベルを満たしているように見受けられる。進んだ技術を要求される企業は Port Elizabeth に立地している。南アのマーケットの規模を考えると Port Elizabeth に対抗できる金属加工産業をダーバンに新たに求めることは必要ない。しかし、特に上に述べたようなダーバンに求められている業種の特性に対応するための技術、例えば多種少量生産に対応するための改善は必要であると考えられる。例えば、

- 良質で効率のよい生産というニーズに合う金型生産技術能力

従って、クワズールナタール州の自動車部品関連中小企業については、管理技術面での改善が急務であり、そのベースとなる工程技術については特に基本的事項からその重要性認識高めてゆく必要がある。

(2) 管理技術面での課題

クワズールナタール州の金属プレス加工、その他の金属加工、プラスチック成形の各分野における中小企業の自動車部品産業の視点から評価した管理技術面での課題を以下に列挙する。

品質

最終検査はきちんと行われ不良品は出荷されていない。ただし現場の検査員はいるが品質を管理するスタッフがいらないため、品質データは自動車関係を除くと記録されていない企業が多く、また記録されていても品質管理に十分使われていない等の問題がある。更に、品質の継続的な改善ができていない、品質問題の解決手法もよく理解されていない等の問題がある。

1) 品質の維持

自動車部品を製造している一部の企業で QC Flow Sheet が使用されている。しかし、測定したデータを管理図にして管理に使用する等までしている企業はまれである。データを使って品質管理している企業はなく、データは不良品のカウントで終わっている。データにもとづく品質管理手法の教育は緊急の課題の一つである。

2) 品質改善活動

自動車部品製造の一部の企業で工程不具合の対策検討会を毎日実施しているが、目標を決めての改善活動はされていない。ワーカーを含めての全員が参加して品質改善活動をしている企業はない。チームによる QC サークルと類似の改善活動手法、品質問題解決手法（QC 七つ道具）、再発防止まで含めた組織的な品質改善活動手法を教育する必要がある。

3) 顧客クレームの処置

自動車部品製造企業、めっき処理企業の一部で品質管理部門を持ち顧客クレームの対応はしているが、クレーム対応の記録に留まり再発防止までしていない。品質に対する認識が顧客より甘い場合が多い。顧客の品質部門との協力体制を作り、品質保証部門を担当するスタッフによる全社活動をするのが望ましい。

コスト

実績コストは製品別売上額、作業時間等でつかんでいるだけの企業が多い。製品別、工程別に実績原価を把握しているところはない。従ってコスト改善活動が行われていない。生産性向上活動もされていない。まず製品別、工程別原価を把握できる仕組みを作り予算と実績を把握し管理する。その上で部門ごとに目標を割り付け、原価低減活動をすることが必要である。

1) 生産性向上

物の流れを考慮したライン構成になっていない。作業者の作業性に配慮した作業になっていない。生産性向上活動がない。生産性向上をコストとして評価する仕組みができていない。

2) 在庫縮小

原材料の在庫管理はされているが月単位の管理のため在庫が多く改善の余地が多い。中間在庫も一般的に多いが管理されていない。完成品在庫は受注生産が多いこともあり問題はなさそうである。在庫をコストとして評価する仕組み作りが必要である。

デリバリー

現在のところ顧客へのデリバリーは自動車部品製造企業でも多くて 1 回／日程度であり問題にはなっていないが、将来の課題としてカンバン方式の導入がある。その場合生産管理技術の向上が必須となる。また原材料在庫は納入ロットが大きいと短くても 1 週間あり、中間在庫も多いためリードタイムが長いことが問題である。

(3) 製造技術面での課題

現在製造している製品については問題ない。自動車の場合、新技術はモデルチェンジ毎に多数織り込まれるため常に追いつくための努力が必要である。新製品製造のためには新しい機械設備が必要になる場合が出てくる。ノウハウ取得のために技術提携、資本提携などの方法がある。新しい製造技術を獲得した場合、注文量増加、販路拡大をめざしてマーケティングをどう進めるかが企業としては重要である。

(4) 工程技術面での課題

自動車アSEMBラーが要求する生産効率の改善には工程技術面での改善がなければ達成できないものが数多く見られる。クワズールナタール州の自動車部品関連中小企業では、次のような基本的な事項での改善が必要とされている。

1) 設備の配置（レイアウト）改善

2) 人と機械の位置関係（作業姿勢、安全性、作業の容易性など）の改善

- 3) 被加工物の機械に対する脱着の仕方改善
- 4) 機械の動きと人の動きの分離
- 5) ものの流れの改善
- 6) 補助作業設備の活用

特に中小企業では中間管理職、技術者が欠けており、多くの企業では経営者が直接あらゆる問題の指示を行っている。この状態ではこのような工程技術面での改善を期待することが難しい。

4 南アフリカ国およびクワズールナタール州における中小企業

4.1 中小零細企業の定義と統計的現状

4.1.1 中小零細企業の定義と態様

中小企業の一般的定義はないが、いろいろな機関がそれぞれの業務上中小零細企業について定義をしている。

南アにおける中小企業政策の基本方向を提示している The National Strategy for the Development and Promotion of Small Business in South Africa (以下、the National Strategy と呼ぶ) (詳細は II-5 参照) では、次のような中小零細企業の特徴をベースに、定義を必要とする政策のそれぞれの視点により定義づけることを提唱している¹。

サバイバリスト企業 Survivalist enterprises

賃金等の支払いを受けることのできる職を見つけたり、希望するセクターに入ってゆけなかったりした人たちによる (事業) 活動で、一般にそこから得られる収入は必要な最低収入レベルにも不足し、きわめてわずかな元手と、ほとんど訓練なしに始めることのできる活動で特徴付けられる。きわめて多くの人たち、特に女性がこうした活動に携わっている。

零細企業 Micro-enterprises

オーナーだけ、あるいは数人の家族、多くても 1~2 人の従業員により成り立つ企業。営業ライセンスの取得、正規の帳簿付け、VAT 登録などとはほとんど無縁で、きわめて小額の資本と初歩的な技術あるいは経営手法を使って事業を行っているものであるが、多くのこのタイプの企業は次に述べる小企業へと発展して行っている。

小企業 Small enterprises

従業員 5 人から 50 人程度で、経営者が直接経営あるいは管理している。税法その他必要な登録は行っており、個人の家屋で事業を行うものも多い。資産や年間売り上げはセクター、業種によりいろいろである。

中企業 Medium enterprises

大企業と小企業の間を構成する企業で、従業員数 200 人、資産 500 万ランド程度が上限と見られる。基本的にオーナーがコントロールしているという性格を残しているところに特徴がある。先に述べた The National Strategy では、いろいろの障害や制約があり、それを通常の市場メカニズムでは解決できない中企業を対象とするとしている。

¹ ただしこの分類にもとづいて統計的把握・分析することは困難である。

なお、KHULA が使用している中小零細企業の定義は次のとおりである。

	従業員数	年間売上高	資産
Micro	5 人以下	R50,000 以下	R20,000 以下
Small	50 人以下	R5,000,000 以下	R500,000 以下
Medium	150 人以下	R20,000,000 以下	R5,000,000 以下

実際、中小・零細企業の大部分は個人経営から始まり今なお家族・親戚による経営の色彩を残しているところが多く、製造業では従業員 200 人前後が中小企業と大企業との境界に近い。しかし、業種によっていろいろであり、当然従業員数が少なくとも近代的組織的経営を行っているところもあれば、従業員数は多くとも家族経営的色彩を多く残しているところも見られる。

また、南アの中小零細企業問題においては、こうした経済的分類に加えて、過去にみられた人種差別という特殊な条件下で不利益をこうむった人々に対する配慮をすることが極めて重要である（詳細は 4.3）。

4.1.2 中小零細企業の統計的現状

中小企業統計

南アフリカ国における中小企業の実態を把握できるよう設計された統計システムは現在のところ存在しない。

以下の分析に使用している中小企業の現状に関するデータは、Ntsika Enterprise Promotion Agency, "State of Small Business in South Africa, Annual Review 2000"より引用している。このデータは、Statistics South Africa の工業センサス各年版、2000 年に Ntsika のために行われた BEPA (Bureau for Economic and Policy Analysis) の調査（やはり工業センサスを基にした調査）をもとにして編纂されたもので、現在南アにおいて中小企業の統計的現状をまとめて示す事ができる唯一のデータである²。しかし、これらのデータでもフォーマル・セクターだけが対象となっており、インフォーマル・セクターに関するデータは欠落している。

この Annual Review 2000 によれば³、全国で約 162 万 9,000 人の企業家があり、内、114 万人

² ただし、データはいずれも%シェアで示され、中小企業数は記載されていない。

³ データの出所は、"Statistics South Africa 2000".

はインフォーマル・セクター、残る 48 万 9,000 人がフォーマル・セクターであるとしている。また、経済人口は全国で 1,037 万人で、内、270 万人がインフォーマル・セクター、767 万人がフォーマル・セクターにかかわっているとしている。

これに対し、the National Strategy によれば、80 万の中小・零細企業があり、1,500 万人の労働力のうち約 4 分の 1 を雇用していると推定している（執筆は 95 年）。これは 350 万のサバイバリスト企業活動に従事している人々を除いた数字であるとしている。

統計的概観

中小企業は多くの国において次のような点で社会経済上貢献しており、これらは中小企業振興への主要な期待のひとつである。

- 1) 労働集約的で失業改善効果が大きい。
- 2) 全国各地に多数設立可能であり、地域間の不均衡や貧富の差是正に貢献。
- 3) 大企業の先端技術に比べ中小企業の使用する技術はすでに知られたものが多く、また移転も容易。従って創業が容易で産業の多様化を促進。
- 4) 創造性に優れ、大企業の手がまわらない分野を補完、強化。産業の活性化に貢献。
- 5) 経営上柔軟な対応ができることから、大企業の手が回らない小回りの効く生産ができ、その基盤の上に立つ大企業の発展を通して国全体の経済開発促進に貢献。

南アにおける中小企業も雇用創造効果、起業効果の点では顕著な貢献をしている。すなわち、南アにおける中小企業は GDP の 34.8%を占めるのに対し、雇用では 54.5%、企業数では 97.5%を占めている。これに対し大企業は GDP の 65.2%を占めるが、雇用では 45.5%、企業数では 2.5%を占めるに過ぎない。

ただし、雇用、起業効果ともに、人種グループ (Population Group) 別の視点からはかなりのアンバランスが見られる。直接アンバランスを示すデータはないが、雇用については失業率の人種グループ間アンバランスからも明白であり（表 II-4-1）、企業家についてはたとえばクワズールナタール州において製造業に携わる黒人企業家が極めて少ないことから明らかである。

産業の多様化への貢献では、大企業の従事しない多様な分野で中小企業の展開が見られるもののまだ不十分であり、産業、個人消費ともに多くの分野で輸入品に依存する結果となっている。また、経済基盤の形成という点では、いろいろな産業における裾野産業の形成において十分な技術力、競争力を持った中小企業の育成が遅れており、中小企業の競争力強化が南ア産業全体の国際競争力強化上重要な課題のひとつとなっている。

表 II-4-1 人種グループ別経済活動人口

(単位: 1,000人)

Population group	African	White	Colored	Asian	Total
Youth and elderly (younger than 15 and older than 65 years)	13,772	1,461	1,435	350	17,045
Not economically active	10,525	1,004	907	300	12,753
Workers	6,668	2,004	1,288	392	10,369
Employed in formal sector	4,425	1,839	1,040	346	7,664
Employed in informal sector	2,243	165	248	46	2,705
Unemployed	2,751	99	232	72	3,158
Unemployment rate (%)	29.2	4.7	15.2	15.6	23.3
Total	33,716	4,568	3,862	1,114	43,325

Source: Statistics South Africa 2000

中小企業の GDP 貢献

中小企業による GDP への貢献は全産業平均で 34.8%であり、セクター別では農業分野が 56.5%と最も高く、ついで建設部門の 50.9%である（表 II-4-2）。製造業では 33.7%であり全体平均をやや下回る。これに対し鉱業部門、電力部門はほぼ大企業が独占しておりそれぞれ 94.7%、100%が大企業である。

製造業中小企業の GDP への貢献 33.7%のうちでは、中企業の占める割合が最も高く 21%に達しており、小企業、零細企業はそれぞれ 7.4%、5.3%を占めるに過ぎない。

中小企業の雇用への貢献

中小企業が雇用全体に占める割合は全産業平均で 54.5%であり（表 II-4-3）、他の諸国に比べると小さいが、雇用創出上果たしている役割は大きい。特に顕著なのは商業、農業でありそれぞれ 72.5%、70.3%を中小企業による雇用が占めている。製造業では中小企業による雇用が 43.5%であり、その内、24.6%を中企業、10.6%を小企業、8.4%を零細企業が占めている。表 II-4-4 は各企業層ごとの産業別雇用割合を示す。

1980 年から 2000 年に至る過去 20 年間南アの人口は年平均 2.2%で増加した。これに対しフォーマル・セクターにおける雇用は年平均 1.3%の増加にとどまり、失業の増加とインフォーマル・セクターへの雇用が増加したことを示している（表 II-4-5）。特に大企業における雇用創出の増加率は過去 20 年間年平均 0.93%にとどまった。これに対し、中小企業特に零細企業による雇用創出は一定の効果を収めたことを示している。

製造業に関していえば、過去 20 年間に年平均 0.99%雇用が増加したが、それらは主として小・零細企業によるもので、大企業の場合 0.47%、中企業では 1.05%にとどまっている。これに対し、小・零細企業による雇用の増加はそれぞれ 2.35%、3.83%であった。

中小企業の企業創出への貢献

南アの全企業のうち、企業数では大企業は 2.5%を占めるに過ぎず、67.4%が零細企業、19.4%が小企業、10.7%が中企業である。製造業ではこれに比べて大企業、中企業がやや多く（それぞれ 5.7%、14.1%）、零細企業が少ない（61.3%）（表 II-4-6）。表 II-4-7 は各企業層ごとの産業別企業数割合を示す。

中小企業数の推移に関するデータはないが、年々の企業登録数を小規模企業を代表するものとしての CCs (Closed Corporations) の数と中・大企業を代表するものとしての Pty Ltd (Private Companies) の数で比較する。製造業では、1994 年までは毎年 CCs は Pty Ltd の約 3 倍の登録数であったが、1995 年以降は CCs の登録数比率が高まり、99 年、2000 年ではそれぞれ約 5 倍の登録が行われている。これは、大企業に比べて中小企業の開業がより容易である

表 II-4-2 産業部門別中小企業層別 GDPシェア

(単位: %)

	Micro	Small	Medium	Large	Total
Agriculture	4.13	8.67	43.71	43.49	100.00
Mining	1.01	1.74	2.55	94.70	100.00
Manufacturing	5.27	7.37	21.02	66.34	100.00
Electricity	0.00	0.00	0.00	100.00	100.00
Construction	3.14	35.60	12.20	49.06	100.00
Trade	2.27	23.41	17.12	57.21	100.00
Transport	7.07	18.50	20.30	54.13	100.00
Business & other services	14.90	12.90	2.90	69.30	100.00
Average: all sectors	5.82	13.90	15.05	65.23	100.00

Source: NTSIKA 2000

表 II-4-3 産業部門別中小企業層別雇用割合

(単位: %)

	Micro	Small	Medium	Large	Total
Agriculture	4.17	13.81	52.31	29.71	100.00
Mining	0.92	2.51	2.59	93.97	100.00
Manufacturing	8.39	10.57	24.58	56.46	100.00
Electricity	0.00	0.00	0.00	100.00	100.00
Construction	2.93	37.28	13.45	46.34	100.00
Trade	35.77	23.73	13.00	27.49	100.00
Transport	11.38	23.50	20.84	44.27	100.00
Business services	25.14	19.18	5.20	50.48	100.00
Other services	52.68	18.22	8.23	20.86	100.00
Average: all sectors	17.38	16.34	20.76	45.52	100.00

Source: NTSIKA 2000

表 II-4-4 中小企業層別雇用の産業別割合

(単位: %)

	Micro	Small	Medium	Large
Agriculture	2.95	9.28	37.31	6.33
Mining	0.65	1.69	1.85	20.01
Manufacturing	5.93	7.10	17.53	12.02
Electricity	0.00	0.00	0.00	21.29
Construction	2.07	25.05	9.59	9.87
Trade	25.30	15.95	9.27	5.85
Transport	8.05	15.79	14.86	9.43
Business services	17.78	12.89	3.71	10.75
Other services	37.26	12.25	5.87	4.44
Total	100.00	100.00	100.00	100.00

Source: NTSIKA 2000

表 II-4-5 過去 20年間における中小企業層別雇用の平均成長率

(単位: %)

	Micro	Small	Medium	Large	Average
Agriculture	-3.42	-2.28	5.25	5.32	2.97
Mining	0.14	2.70	1.02	-1.04	-0.91
Manufacturing	3.83	2.35	1.05	0.47	0.99
Construction	1.47	-0.56	-0.78	-3.88	-2.38
Trade	4.28	1.65	0.56	6.00	3.40
Transport	-4.62	-1.19	-0.51	3.11	-0.19
Business services	4.46	11.24	22.97	5.70	6.75
Other services	12.91	19.97	-21.82	N/A	2.33
Average growth	3.42	1.22	0.96	0.93	1.33

Source: NTSIKA 2000

表 II-4-6 産業部門別中小企業層別企業数割合

(単位: %)

	Micro	Small	Medium	Large	Total
Agriculture	24.86	28.35	40.96	5.82	100.00
Mining	57.89	18.98	7.24	15.90	100.00
Manufacturing	61.27	18.92	14.11	5.70	100.00
Electricity	0.00	0.00	0.00	100.00	100.00
Construction	24.50	67.05	4.84	3.61	100.00
Trade	82.57	14.59	1.75	1.09	100.00
Transport	64.66	28.39	5.34	1.61	100.00
Business services	84.99	13.03	0.99	0.99	100.00
Other services	89.26	8.95	1.02	0.77	100.00
Average: all sectors	67.41	19.35	10.74	2.50	100.00

Source: NTSIKA 2000

表 II-4-7 中小企業層別企業数の産業別割合

(単位: %)

	Micro	Small	Medium	Large
Agriculture	5.07	14.30	53.72	4.30
Mining	11.81	9.57	9.49	11.73
Manufacturing	12.50	9.54	18.50	4.21
Electricity	0.00	0.00	0.00	73.81
Construction	5.00	33.82	6.34	2.67
Trade	16.85	7.36	2.30	0.80
Transport	13.20	14.32	7.01	1.19
Business services	17.34	6.57	1.30	0.73
Other services	18.22	4.51	1.34	0.57
Total	100.00	100.00	100.00	100.00

Source: NTSIKA 2000

ことを示すものといえる。

しかしながらその創出は地域的にかなり偏っており、中小企業の創出による地域間の所得均等化効果への貢献はまだ不十分であるといえる。再び CCs の登録企業数に着目すると、1990 年から 2000 年までの登録企業数約 55 万企業の内、Gauteng 州が約 30 万企業を占め、ついで Western Cape 州の 8 万企業、クワズールナタール州の約 7 万企業とこれら 3 州で登録された企業だけで全体の 82%を越える。ただし、この数値だけでは人口の多い州に多くの中小企業が設立されている可能性が高いことを示しているに過ぎない。しかし、他の統計によれば、人口当たりの企業家数でも同様な傾向 (Gauteng 州 4.9%、Western Cape 州 4.3%、クワズールナタール州 4.2%、その他の州では Mpumalanga 州の 4.1%を除き 3.1%以下) が見られ、これら 3 州における企業創出割合の高さを証明している。

中小企業の規模、待遇

製造業における中小企業の規模を企業あたり平均従業員数で見ると、大企業の 594.5 人に比べて、零細企業は 7.8 人、小企業 29.1 人、中企業 96.6 人である (表 II-4-8)。表 II-4-9 はそれぞれの産業における賃金・給与への企業層別寄与率を示す。表 II-4-10 は各企業層内での産業別の賃金・給与への寄与率を示す。

従業員一人当たり賃金・給与等支払額では、製造業平均を 100 とすると大企業 121、中企業 80.3、小企業 67.4、零細企業 57.4 となっており、中小企業での従業員に対する待遇が大企業との間で顕著な違いがあることがわかる (表 II-4-11)。また、表 II-4-12 は過去 20 年間における中小企業層別賃金・給与の伸び率を示している。

4.2 クワズールナタール州における中小企業

今回の調査は自動車産業を中心とする機械産業の、裾野産業としての中小企業に焦点を当てることとなっている (これら中小企業の現状および開発上の課題については、II-3.3 および II-3.5 に述べた)。このため、中小企業一般に対する調査は十分ではない。そうした限られた調査をベースとするものではあるが、調査に関連する中小企業以外での状況を含めて概観する。

クワズールナタール州における中小企業には、当地における歴史的背景を反映し、概して次のタイプの中小企業が見られる。

表 II-4-8 産業部門別中小企業層別企業あたり平均従業員数

(単位: 人)

	Micro	Small	Medium	Large	Average
Agriculture	2.6	7.4	19.5	77.9	15.3
Mining	10.1	84.8	229.5	3,785.9	640.4
Manufacturing	7.8	29.1	96.6	594.5	55.9
Electricity	0.0	0.0	0.0	37,311.0	37,311.0
Construction	2.9	13.4	67.1	309.4	24.1
Trade	4.5	16.9	77.2	263.3	10.4
Transport	4.1	19.4	91.4	645.4	2.4
Business services	4.2	20.8	74.0	718.3	14.1
Other services	5.3	18.3	72.5	245.0	9.0
All sectors	4.7	15.3	35.1	330.7	18.2

Source: NTSIKA 2000

表 II-4-9 産業部門別中小企業層別賃金・給与への寄与率

(単位: %)

	Micro	Small	Medium	Large	Total
Agriculture	2.95	6.84	38.81	51.40	100.00
Mining	0.69	1.48	1.97	95.86	100.00
Manufacturing	6.84	8.51	21.58	63.07	100.00
Electricity	0.00	0.00	0.00	100.00	100.00
Construction	2.30	33.58	12.88	51.24	100.00
Trade	16.80	36.10	29.90	17.20	100.00
Transport	5.87	18.91	22.25	52.97	100.00
Business services	14.90	13.10	2.90	69.10	100.00
Other services	14.90	13.10	2.90	69.10	100.00
Average: all sectors	10.07	16.94	15.69	57.30	100.00

Source: NTSIKA 2000

表 II-4-10 中小企業層別賃金・給与の産業別寄与率

(単位: %)

	Micro	Small	Medium	Large
Agriculture	4.52	5.20	29.14	9.02
Mining	1.06	1.12	1.48	16.82
Manufacturing	10.48	6.47	16.20	11.07
Electricity	0.00	0.00	0.00	17.55
Construction	3.53	25.52	9.67	8.99
Trade	25.75	27.43	22.45	3.02
Transport	9.00	14.37	16.71	9.29
Business services	22.83	9.95	2.18	12.12
Other services	22.83	9.95	2.18	12.12
Total	100.00	100.00	100.00	100.00

Source: NTSIKA 2000

表 II-4-11 中小企業層別従業員一人あたり人件費

(単位: %)

	Micro	Small	Medium	Large	Average
Agriculture	9.83	32.38	75.36	187.45	100.00
Mining	104.70	44.14	73.25	102.19	100.00
Manufacturing	57.42	67.44	80.28	121.01	100.00
Electricity	0.00	0.00	0.00	100.00	100.00
Construction	101.26	101.65	74.00	106.13	100.00
Trade	18.45	91.01	138.43	195.67	100.00
Transport	70.80	76.11	88.30	125.70	100.00
Business services	59.27	67.27	55.76	137.28	100.00
Other services	28.28	70.79	35.23	332.17	100.00
All sectors	37.88	68.26	68.75	149.36	100.00

Source: NTSIKA 2000

表 II-4-12 過去 20年間にける中小企業層別賃金・給与の伸び率
(名目平均年率)

(単位: %)

	Micro	Small	Medium	Large	Sectoral average
Agriculture	1.28	-0.58	9.39	7.73	6.89
Mining	3.78	2.66	2.95	2.05	2.51
Manufacturing	4.42	2.97	2.48	2.50	4.26
Construction	0.64	-0.56	-1.00	-2.69	-2.39
Trade	9.07	4.45	5.43	3.97	6.99
Transport	-1.40	0.49	1.23	3.65	2.24
Average	6.14	2.94	3.60	2.35	3.90

Source: NTSIKA 2000

(1) 白人企業

1) 上昇型企業

白人企業者による企業で、経営者には他の企業で技術・技能を修得し開業したケースが多い。この中には、先に勤めていた企業等においてかなりしっかりとした経営・技術能力を身につけ、また、比較的安定した客先を確保した上で開業、その後も外資企業や外国企業との技術支援、技術提携などを通じて新しい技術を導入、また、客先の開発にも成功している企業がある。中には他社に見られない独特の開発力を持ちニッチマーケットを確保している企業もある。自動車部品企業の中でも客先から評価され受注好調なのはこのような企業である。規模的には小から中規模のことが多い。

2) 停滞型企業

しかし、同じ白人企業者による企業でも、技術力、経営力が不十分で、機器設備も中古機械に依存し、製品も特徴を持ったものではなく、特に特徴のある経営方針を打ち出せないまま、国内市場が拡大しない中で低操業にあえいでいる企業が多い。ほとんどの企業は客が注文を持ってくるのを待っている。これらの企業では企業内組織の確立があまり行われておらず、経営者がすべてを抱え込んでしまっているため新たな取り組みにも困難が生じる。自動車部品（1次、2次部品）などは自分たちの分野ではないとし、その他に低価格、低品質品を自分たちの対象としている。

3) 独創型小・個人企業

白人企業者による小・個人企業で、家具、インテリア用品、家庭用消費財などに独創的なデザインを開発、製造上の特徴を持ち、それぞれのニッチ分野を確保している企業がある。機械産業分野ではたとえば独自で南アの生産形態にあった機械を設計、組み立てるなどの企業もある。また、機械産業、建設産業などで使用する装備類に独自の分野を開発している企業などもある。国内市場の規模に限界があるためこれらの企業は決して大きな需要は期待できないが、それなりのマーケットを確保している。

(2) PDI 企業

PDIにより設立、操業している製造業は極めてまれである。彼らが設立、操業している企業はほとんど建設、ビル保全、庭園維持、選択、食事サービス、警備、車の改造、家具製造などに限られている。その内、黒人により設立、操業されている企業になると更に限られてくる。

1) Asia 人企業

アジア系住民による企業は、後に述べる黒人企業の場合と同様 1994 年までは表面上自由な事業機会は奪われてはいたが、たとえば表面上白人を企業者に立てるなどして一定の事業経営を行ってきた。また、94 年以降の規制緩和後は学歴も比較的高く事業意欲も高いため急速に企業数を増やしてきている。自動車部品を直接生産する企業はまだ見られないが、めっき分野などで他企業が追随できない大物分野に特徴を出すことで客先の確保に成功しているものもある。一般に官公需の恩恵を多く受けている。

2) 黒人企業

小規模で最低限の機器を保有し経営する黒人零細製造企業がいくつかある。彼らの場合販売先が限られ、また、販売先に商品を卸した後、商品がそこで売れるまで資金を回収できず、次の材料購入に困難が生ずる。他方、事業に対するスキルが不足しており、記帳、収支計算なども行われていないケースも見られる。福祉団体による買い付け、官公需などが中心であるが、それ以上の販売ルート開発は行っていない。

しかし、黒人企業で製造分野で成功している企業もある。この企業は自動車部品産業においてアSEMBラーからも一応の評価を受けている。このケースは CSIR のインキュベーションセンターから育ったものであるが、経営者のマインドも客先指向である。

4.3 PDI 企業家による中小企業

4.3.1 PDI 企業家に対する過去の制約

アパルトヘイトの時代には、政府は種々の政策を使って黒人企業の展開を制限した。黒人は白人人口の多い都市部においては一切の事業を行うことを禁じていた。黒人居住地域や黒人コミュニティにおいてすらも黒人による事業には多くの規制があり、事業を行うにはライセンスを要求され、ライセンスは小さな商店、床屋、肉屋、靴修理、アルコールなしの食堂などに限られていた。黒人は白人企業（大企業に限らず）の安い労働力源とすることが政府の政策であった⁴。

黒人企業は事業上困難に直面した場合に対応する能力に欠けていると指摘されるが、その主要な要因のひとつにこのようなアパルトヘイトからの負の遺産があり、次に示すように、

⁴ インド系住民に対する規制もほぼ黒人に対するものと同様であったが、違法なビジネスに対する取締りは黒人に対する場合に比べると厳格でなく、また、インド系住民の場合は黒人に比べより高い教育を受けたり、より良い条件の就職機会を得る事ができた。

何十年にもわたって、大多数の黒人はいろいろな事業機会を奪われてきたことを指摘しなければならない。

- (1) 民族教育（Bantu Education）が黒人による技術および職業上のスキルの習得機会を制限してきたこと。
- (2) 黒人の若い人たちに対する事業をおこなう、あるいは企業家精神を学ぶといった企業家教育は全く行われてこなかったこと。
- (3) アフリカ人の大半が、その中では生活水準やビジネスチャンスが最低であるだけでなく、ビジネスをおこなう原動力を欠くホームランドに閉じ込められていたこと。
- (4) ホームランド外でも、アパルトヘイトのために、潜在黒人企業家が非黒人企業と、事業上の徒弟制度やパートナーシップを組む機会が奪われてきたこと。
- (5) Group Area Act により強制的におこなわれた人種隔離居住地域への移住は、人々を居住やビジネスの場所から追い払い、大きな資本を失わせ、黒人小企業の成長の萌芽を摘み取ってきたこと。
- (6) 隔離は黒人居住地と仕事の地域との距離を増大させ、ビジネスを行うコストとリスクを増加させたこと。
- (7) 土地所有権の大幅な削減は、黒人が資産を所有する事を不可能にし、資産を担保に融資を受けることができなくした。また、同時に、資産の価格上昇から来る資本発生とその増殖の過程を享受する事を不可能にしたこと。
- (8) アパルトヘイトは黒人女性の事業機会を全く奪ってしまったこと。すなわち、結婚法によって、女性は契約能力を奪われたこと。結婚法が改定されても慣習法が残り、黒人女性に対する差別の風潮は変わらず、特に農村地域では、黒人女性の事業機会が大きく制限された。

94 年の総選挙による新政権成立でそれまでの事業に対するいろいろな制約はすべて解除された。新政権は各種の既存サービスシステムの検討と改革に取り組んでいる。しかし、上記を考慮すると、南アの中小企業支援政策は、かなりの期間にわたって黒人企業特有のニーズや上記による負の遺産を克服する方法に焦点を当てる必要があることがわかる。

4.3.2 クワズールナタール州における PDI 企業の事例

このような過去における制約された条件があり PDI の失業率は他に比べ顕著に高い。従って、PDI による中小企業開業・存続支援は、南アの社会経済的視点から緊急できわめて重要な課題である。その重要性は早くから認識され、数多くの施策が打ち出されてきた⁵にもかかわらずその効果は顕著ではないとされている⁶。とりわけ PDI のなかでも黒人による企業の成立が進んでおらず、黒人事業家による中小企業の事例はまだ極めて限られた分野でのみ見られる。特に、製造業についていえば黒人によって経営されている企業は極めてまれである。

本調査では、クワズールナタール州にある PDI 製造企業について限られた数ではあるが訪問調査を行っている。訪問調査の対象とした PDI 企業は主として金属加工部門、プラスチック加工部門の企業であるが、この中には黒人により経営されている企業は見られなかった。その他に、分野を問わず黒人 PDI 製造企業について調査を行ったが、製造業における黒人企業の例は極めて少ないとされており、訪問調査ができたのは、洗剤製造、革靴製造、自動車用座席・予備タイヤ用プラスチックカバー製造の3社である。

これらの内、洗剤製造、靴製造企業が黒人企業の中でも最も原初的形態をなしているものと推定される。従業員はいないか、いてもせいぜいパートタイムで1~2人程度を雇用しているだけで、使用する設備機器も手作業用の道具類にとどまっている。技術的にも特別なものはなく、靴製造に若干の熟練が要求されるとみられる程度である。資金は原材料の買い付けのための小額資金を保有するだけで、従って販売を外部に委託している場合、その製品が売れるまで次の原材料買い付けにも困難を来す状態である。販売先は官公需、福祉団体などからの買い付けが主たるものであり、一部販売を一般販売店に委託したり、その場で店頭販売を行ったりしている。

自動車用座席・予備タイヤ用プラスチックカバーを製造している企業は、黒人企業の中では最も成功している企業のひとつといわれている。この企業の製品は自動車メーカーに直接納入される純正部品である。この企業は、当工場が売りに出たときに、設備、従業員ともに買い取ることに成功、顧客も引き続き購入を約束してくれたという点で注目すべき事例である。顧客からのこの企業の製品品質、納期などに対する評価は高く、優秀工場として顧客に

⁵ 大部分の中小企業支援施策は PDI 企業を想定している。

⁶ PDI 企業について焦点を当てたデータはないが、DTI 次官の 2001 年 11 月の国会における報告でも効果が顕著でなかったことを認めている。

よる表彰が予定されている。

クワズールナタール州の PDI 企業では他にインド系住民による企業がかなり見られる。彼らが従事する業種は多様である。大部分は、高度の技術を要し外資系企業との競合の恐れがあるところは避け、ニッチマーケットを追求している。たとえばメッキ加工では、大物のメッキができるメッキ槽を持ち、他社ではできない分野のメッキにねらいをつけている事例が見られる。

この他に NGO 等が実施を支援するプロジェクトがいくつかあるが、これらを含め、何れのケースにおいても成功するための必須条件となっているのが顧客の確保である。一般にプロダクト・アウト型の操業が多く、何とか製品を作り出すところまでが重視され、顧客が何を求めているのかまでは把握できていないケースが多い。このため、官公需、福祉団体からの買い取り、民間企業の社会貢献としての調達などが主要なマーケットとなっている。

4.3.3 PDI 企業家の特徴と問題点

PDI 企業家には優れた操業を行っている企業もあるが、大部分の企業、特に黒人企業の場合、過去における制約もあり、事業に対する基礎的な知識・経験が欠如しており、次のような問題が見られる。

かれらは事業をやりたいとは考えているが、具体的に何をやるかについての知識が不足している。自分たちは何でもできると信じているが、何でも知っているわけではない。何でもいいからやりたい。何か客先が提示してほしい。そうすれば自分たちは何とかできると考えている。しかし、買う立場から見ればその企業から買い付けることを期待できるものはほとんどないのが実態である。すなわち、実際には彼らは客がほしいものについて理解できていない。誰が買ってくれるのか、どのレベルの品物なら買ってくれるのかが理解されていない。

すなわち、ビジネスプランニングができない。これゆえに、多くのプロジェクトはビジネスプランニング手法について力を割いている。しかし、これを講義で教えることは決して容易ではない。実際の事業に携わりながら習得する手法をとる必要がある。一般にこうした知識経験は企業に雇用されて習得するものである。しかし、彼らの場合就職の機会が限られているという現在の状況を前提とすると、たとえば、開業および初期操業を経験者が指導しながら行い、それをとおして実務を経験させるなどの手法をとる必要がある。事業協同組合による開業もひとつの手法である。

PDI 企業家にとって次に大きな問題は資金の問題である。

PDI による大部分の事業は極めて限られた資金で始められる。公設の中小企業を対象とする金融を利用している例は少なく、開業・操業資金を友人や親戚などから借りて都合しているケースが多い。従って、最初の原材料を購入するとそれが売れ資金を回収できるまで次の仕事にかかれないう状況が見られる。事業拡張では更に困難をともなう。

各種の資金提供プログラムがあるが、事業計画上の欠陥により適用されないケースも多い。もちろん、金融機関側の過度の収支の安全性要求もひとつの大きな原因である。この点については中小企業の持つリスク度の高さを勘案し公的金融システムの構築とその経済効果評価に基づく融資を考える必要がある。

5 中小企業振興政策・施策、体制および活動の現状

5.1 中小企業振興にかかる政策方向

5.1.1 National Small Business Strategy

南アフリカ国における中小企業振興についての基本文書として National Strategy for the Development and Promotion of Small Business in South Africa がある。この「戦略」はきわめて包括的なもので、ビジョン、目的、基本原則、支援の枠組み、組織的改革、2005 年までの行動プログラムなどが含まれている。

中小企業およびその振興を総括的に扱う法は存在せず、中小企業も金融、税制、雇用・労働、取引関係などそれぞれの領域における法が適用される。また、振興関連機関についてはそれぞれの機関についての法が根拠となっている。

上記、National Strategy は他国の例から、中小企業の振興について総括的に扱う法の存在が振興上有効であると認め、少なくとも取引関係、官公庁による調達関係、金融関係についての立法を検討すると述べている。

中小企業が関連する各法・規制については、The National Small Business Regulatory Review により、中小企業への影響という視点から見直しが行われ、その勧告に基づき改定等が予定されている（一部は改定済み）。

5.1.2 策定の経緯

95 年 3 月、新政権により中小企業（SME）の振興を通じて雇用と成長を図ることを眼目とする The White Paper が議会に上程された。このなかで SME の the Reconstruction and Development Program への貢献を規定した。これは National Strategy for the Development and Promotion of Small Business in South Africa とタイトルされている（以下、the Strategy と呼ぶ）。この the Strategy は、94 年 10 月 DTI（当時 MTI）が "Discussion Paper on Strategies for the Development of an Integrated Policy and Support Program for Small, Medium and Micro-Enterprises in South Africa" を提出、これをもとに全国で約 60 のワークショップが開催され討議が進められた結果である。The Discussion Paper 自体が中小企業関連諸機関・団体等の意見を反映して作られたものであり、更に、その後多数のコメント、提案を得てこの the Strategy が作り上げられたため、内容的にはきわめて総合的で中小企業振興の基本方向がそれまでの経験の総括のもとに提示されている。

しかしなお、この時点（95 年）では旧政権時代の政策からの移行過程にあり、政策改革に

向けての多方面からの示唆が行われている段階のため、この the Strategy は中小企業振興の枠組みを決定するものというよりも、長期にわたって行われる移行・改革過程へのこの時点でのベースとして位置づけるべきであるとしている。

5.1.3 基本視点と目的

The Strategy は次の 7 部から構成されている。

- 1) 策定プロセスとビジョン
- 2) 南アの経済開発での中小企業の位置づけ
- 3) 目的および原則
- 4) 支援施策の枠組み
- 5) 組織体制上の改革
- 6) アクションプログラム
- 7) 資金的裏づけ

基本視点

経済の活性化と成長は 94 年の選挙以来の全国民統合政権のテーマのうちでも高い位置におかれているが、失業・潜在失業が極めて高いことから、特に雇用創造という基本的な課題への取り組みと、持続的で均等な経済成長に全力をつくすことが選択の余地のない政策テーマとなっている。

The Strategy はその Foreword において、中小企業 (SME) はこれを達成する重要な手段と位置づけている。すなわち、the Strategy は、世界中において中小企業が雇用の吸収、新規市場への浸透、創造的・革新的な経済の伸張に重要な役割を果たしてきたことを指摘し、南アの中小企業振興の基本的視点も中小企業のこうした特性を生かし、南ア経済の多様化、生産性強化、投資促進、企業家精神の高揚に貢献させることにあるとしている。

また、the Strategy は、中小企業振興における政府部門の役割について、政府はビジネス環境の整備には最大の努力を行うが、持続性のある、バランスの取れた成長の推進主体は民間部門であるとしている。

振興の目的

このような視点から、the Strategy は、中小企業 (SME) 振興の目的を、以下のように設定している。

- 中小企業にとって有用な事業環境の創出
- 所得、財産、稼得機会の均等化促進
- アパルトヘイトに基づく黒人による事業への障害という負の遺産への着目
- すべてのビジネス分野での女性の進出支援
- 長期雇用の創出
- セクターに焦点を当てた経済成長の奨励
- 小企業間の連携促進
- 大企業・小企業、地方・都市間の活動分野の公平化
- 中小企業による国際競争経済への挑戦支援

5.1.4 振興への取り組み姿勢

政府の姿勢

また、政府は中小企業（SME）振興に取り組む姿勢として、同 strategy の中で次の点を挙げている。

- 1) 大企業、多国籍企業、国営企業、NGO や非商業活動等を含む大きな経済と密接に関連する部分としての SME の違った側面を見ること
- 2) 財政的支援のもとでの中小企業開発という従来の静的アプローチをやめ、まず SME のニーズの多様性を認め、動的で、需要主導の創造的な活動を約束すること
- 3) 提供されるサービスが支払われるべきものである場合は常に「サービスに対する手数料」の考え方を適用すること
- 4) 一般受け入れられているビジネス行動に従うようにすること。これは、多分に納税、企業登録、合理的な社会基準、中小企業の財務、原価計算のルールなど、労働および経営にかかる基準に関係する。
- 5) 中小企業をよりダイナミックで高い競争力を持ったものとするとともに、新しく効率的な技術の採用、効果的な職場組織技術などの採用により社会的に受け入れられる労働基準に沿うようにさせること。これは、マーケティング、研究開発、技能習得、更には生産に至るまでセクター内の中小企業間で協力、調整、ネットワーキングを増やすことを含む組織的行為により達成が可能になる。
- 6) SME の需要サイドが SME の成長と開発にとって重要な要素であると認識すること。このために、国レベルの枠組みの中に、中小企業の政府調達や民間大企業の調達、輸出市場へのアクセスの改善を図ること。
- 7) 企業活動の分野において、アパルトヘイト時代に不利益を受けたグループを含む黒人の

前進に強調点を置くこと。

- 8) SME 支援のための公的リソースの不足が、すべての支援策の根本的な制限要因となっていることを認識すること。
- 9) 経済システムは市場指向であり、国家予算に制約があることを考慮し、資金調達における他の方法を探究すること。すなわち、公的基金の活用、外国からのドナー資金や技術援助の活用、民間部門の態度を変えるための税制上のインセンティブ導入、自助あるいは地域コミュニティの小企業支援の努力などである。
- 10) SME の経済における重要な役割に比べ、中央、州、地方政府の予算の中で SME 支援に使われている割合が現在あまりにも低すぎるという基本的な原則を受け入れること。
- 11) 中小企業が遭遇している制約や問題が広い範囲にわたり、かつ多様であること。その結果、失敗や重複は高くつくことから、少なくとも当初は支援プログラムの範囲を縮小すること。
- 12) 実施能力は簡単には養成できないことから構造的改革は時間をかけて行うこと。
- 13) 国家レベルと州/地方レベルのいずれにおいても、開発支援機関の範囲を多様なものとする
- 14) 高い経済成長と、財政および物価水準の安定を促進する国家経済政策の姿勢が、SME セクター拡大への最も重要な支援策であることが議論の余地がないものと理解すること
- 15) 南アの SME に対する支援戦略と SME 振興の一般的アプローチの展開がより広い SADC の視点から孤立しないようにすること
- 16) この戦略の原則が不変のものとは見ないこと、また、各戦略のすべてを最初から完全に追求しなければならないというものとしめないこと。財源や人的能力に制約があるため、漸進主義は避けられない。

戦略上の原則

中小企業 (SME) 振興戦略における 10 のキーとなる原則が次のように掲げられている。

- 1) この戦略は、大企業、中企業、および小企業を含む統合されたビジョンをもとにしている。
- 2) SME セクターの全てのセグメント（サバイバリスト企業、零細企業、小企業、中企業）に対して注意が払われるべきである。
- 3) SME セクター全体の効率化と競争力強化は、社会的、財政的、および国際的な競争経済に関係するその他の基準を正しく認識し追求されるべきである。
- 4) 統合的な支援戦略は SME の需給の両サイドに留意したものとなるべきである。
- 5) 企業分野における黒人の前進が、他の限界あるいは不利な立場にあるグループと同時に、

振興戦略のすべての領域でキーとなる要素である。

- 6) 公的資金が不足しているため、支援プログラムにプライオリティを付けたり、各種リソースを効果的にマッチングさせることが必要である。
- 7) 支援政策はセクターに焦点を当て、目標を設定する。この場合、公的基金の適用と南ア経済は市場指向であることの認識が必要である。
- 8) 支援の組織的枠組みは、組織的多様化の進展、政策実施における州レベルの課題、効果的なボトムアップ、トップダウン間の協力と調整などを反映し、再編成する必要がある。
- 9) DTI がこの振興戦略に対しての最終的責任を負う。
- 10) 民間セクター、協同組合、NGO、経済・産業団体、外国の支援プログラム等はこの統合された振興戦略においていずれも重要な役割を担う。

5.1.5 振興の枠組み

支援枠組みを構成する要素

The Strategy は振興の枠組みを構成するに当たって必要な要素を次のように挙げている。

- 1) 振興を可能とする法的枠組みの創出
- 2) 規制条件の簡素化
- 3) 情報やアドバイスへのアクセス
- 4) マーケティングや調達へのアクセス
- 5) 資金へのアクセス
- 6) 物理的インフラ
- 7) 企業家教育、技能訓練、経営管理教育
- 8) 産業関係および労働環境
- 9) 適正技術へのアクセス
- 10) ジョイントベンチャーの促進
- 11) 能力開発および組織強化
- 12) 差別的課税および他の財政的インセンティブ

5.2 中小企業振興の体制と活動の現状

中小企業振興体制の概要を図 II-5-1 に示す。中小企業に特に焦点を当てた施策の体系について以下に述べるが、具体的な中小企業支援現行プログラムの詳細は 5.2.4 でリストアップしている。

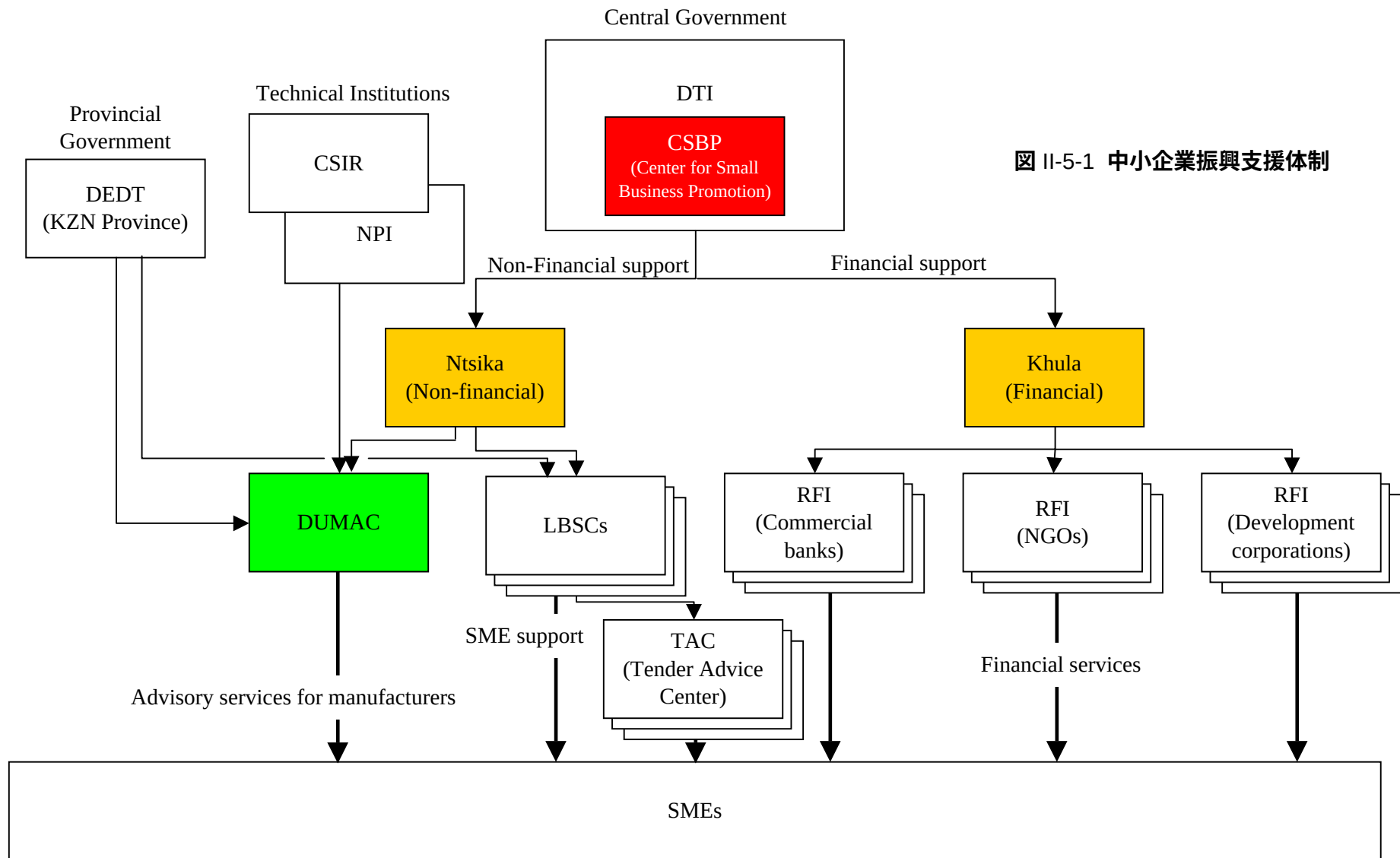


图 II-5-1 中小企業振興支援体制

以下に述べる中小企業振興施策のほか、南アでは産業政策の視点から施策が提供されているが、これら施策では特に中小企業を対象とした配慮は行われていない。その中でも本調査の主たる対象となる中小企業に影響のあるのは次の二つである。

- 1) 各地に見られる産業セクターの集積を対象としたクラスター開発戦略（Initiatives）がとられ、該当するクラスターに包含される中小企業もその開発プログラムに参加している。
- 2) 同様に、産業政策の視点から、輸出振興策も実施されており、関係する中小企業に大きな影響を与えている（自動車産業および同・部品産業にかかる輸出振興策については II-3.4.1 参照）。

5.2.1 The National Strategy 以前の体制と活動

南アではこの数十年間、多数の機関が限定的かつ断片的な範囲で小規模事業に対する支援策を策定・実行してきた。この内、いくつかの政策は互いに競合しており、また、全ての政策に人種的かつ性的なバイアスがかかっていたといつてよい。半官半民の機関の中には、ホームランドをベースとする開発公社、Transido のような中小企業を対象とする支援機関、南ア開発銀行（DBSA）、小規模事業開発公社（SBDC）、融資機関である産業開発公社（IDC）、および幾つかの商業銀行が含まれていた。

中央政府のレベルでは、黒人のビジネスセクターを直接な対象とする支援措置やプログラムはほとんどなく、例えば、政府調達も、大半は白人企業が受注していた。また、大学をベースとする幾つかの小規模事業ユニットが政府から資金援助を受けて活動を行っているが、黒人の小規模事業セクターのニーズに十分応えるには至っていない。民間および NGO のセクターでは、最近十年間に、様々な小事業支援団体が設立されてきたが、ここでも、活動が競合するケースが少なくない。総体的に見て、これらの機関や団体は、中小企業振興に目立った効果を上げるまでにはまだ至っていないが、その多様な活動を通じて、地域の投資家やドナー、外国の支援機関等の中小企業に対する関心を喚起してきた。

5.2.2 中央レベルでの体制と活動

National Small Business Strategy を中央政府レベルで担当するのは DTI である。しかし the Strategy の実施については、より中小企業の実態を把握できている諸機関を通じて実施することを想定している。すなわち、DTI の役割はここではプロモーター（facilitator）であり、(1) 財政的サポートと、(2) 現地の中小企業関連団体（service providers）に対する能力強化（capacity building）のためのサポートを提供することとなっている。

DTI 内で上記を直接担当するのは CSBP (Center for Small Business Promotion) である。CSBP の機能は、the Strategy の実施、モニタリング、評価であり、実施では活動の企画立案、法制化、関係機関の強化支援などが主たる活動である。

CSBP のもとには the Strategy に基づき新しく設立された 2 つの全国レベル機関がある。Khula Enterprise Finance および Ntsika Enterprise Promotion Agency であり、前者は金融面から、後者は非金融面から中小企業振興を担当している。

その他、旧政権下で存在した SBDC (Small Business Development Corporation) と IDC (Industrial Development Corporation) は the Strategy の趣旨に沿って活動の焦点を見直されることになった。

非金融面からの中小企業振興活動

非金融面での中小企業振興活動の主要なものは Ntsika によるものである。Ntsika は 1995 年 DTI により Section 21 に規定する法人（公益法人）として設立され、96 年 National Small Business Act により制定された機関となった。97 年には公企業 (public entity) となり現在に至っている。Ntsika は中小・零細企業に対する非金融面での支援と開発業務を他の機関を通して行う中央レベルの機関である。Ntsika の機能は自分たちで各種サービスを実施するのではなく、他の機関が実施するのを支援することにある。98/99 年度に DTI より Ntsika に支給された金額は約 47 兆 5,500 億ランドであった。主要な活動は次のとおりである。

Ntsika がクワズールナタール州において実際に行っている活動の主なものは LBSC (地域ビジネス支援センター) の設立と運用支援である。Ntsika は中小・零細企業に対し適切なビジネス開発支援を行える機関・団体を探し出し、認定 LBSC として認定している。また、適切な機関・団体の見つからないところでは新たに組織することも行っている。

Ntsika のもうひとつの重要な活動は TAC (入札業務指導センター) の展開である。このセンターは中小・零細企業が政府や大規模企業が行う入札に参加するのを支援し、両者間の連携を促進しようとするものである。

また、Ntsika は州政府（クワズールナタール州の場合は DEDT）、CSIR、NPI、DTI と共同し MAC (製造業指導センター) をダーバンと Port Elizabeth に設立している。このセンターは製造業における中小企業の競争力と成長を促進しようとするものである。

Ntsika の提供している業務で主要なものにはこの他に次のようなものがある。

- 1) BRAIN (Business Referral and Information Network): インターネットベースでの情報提供プログラムである。他の関係機関からの情報も取り入れ、中小企業が必要とする情報を提供することを目的としている。サービスプロバイダーの検索、ビジネスの方法についての指導、LBSC と地域との情報交換などが出来るようになっている。
- 2) SMEDP (Small and Medium Enterprise Development Program): 製造業をはじめとするいくつかの業種において新規事業投資の一部を助成するもので、労働集約的事業への投資、外国投資をとまなう機器設備への投資が対象となっている。

Ntsika の活動以外では、政府省庁では、農業省、社会関係省などが中小・零細企業支援を行っている。その活動は特に小・零細企業に焦点を当てている。これら機関の活動のひとつに協同組合活動がある。

財務省は中小・零細企業に官公調達における優遇条件を与えている。

CSIR、NPI、SABS などの技術機関もそれぞれの分野での中小企業支援を行う部門を持っている。

多くの商工会議所もセミナーやワークショップなどを通して技術・経営面での支援を行っている。

私企業でも自主的な小規模事業育成を目的とする支援プログラムをもつところが多い（詳細は 5.3 に述べる）。

NGO、大学、民間コンサルタントも中小・零細企業に対するサービスを提供している。

（主な関係機関の詳細は付編 4 に収録。）

金融面からの中小企業振興活動

南アの中小企業向け金融では商業銀行部門の果たす役割が圧倒的に大きい。一般の、既存中および小企業向け貸し出しは銀行にとって利益が期待でき、概して中および小企業は銀行から融資を受けるに当たってあまり問題は見られない。しかし、新しく事業を始める中および小企業では、しばしば銀行からの融資を受ける上で困難な場合がある。

零細企業以下の企業への融資は銀行にとってコスト高であるため、困難である。これから事業を始めようとする零細企業以下の企業の場合、リスク高という要素も加わり、さらに融資を受けることは困難な状況にある。

南アでは、中小企業振興を目的とする制度金融は Khula が担当している。

Khula は小規模事業に対する金融へのアクセスを提供することを目的として DTI により 96 年に設立された。Khula の主たる資金ソースは政府による拠出、外国ドナーから提供される有償・無償の資金である。Khula の融資等の運用は、一般銀行、NGO、州レベルの開発公社などの末端金融機関（RFI）を経由して行われている。

Khula の主たる活動は、RFI を通しての事業融資と RFI への信用保証である。海外ドナーからの資金が融資等の重要なソースとなっている。

Khula の提供する主要なプログラムには次のようなものがある。

- 1) KhulaStart: 初めて融資を受ける人を対象とした小規模融資プログラムで、MCOs (Micro Credit Organizations) を通じて融資される。MCO は 7 つの州に 22 機関存在する。1 件当たり平均融資額は約 850 ランドである。
- 2) Micro Lending Program: 上記より一段大きな融資プログラムである。一般商業銀行、NGO などの RFI (Retail Financial Intermediaries) を通じて融資される。規模は 600 ランドから 50 万ランドまでいろいろである。実際には一般商業銀行を経由しての融資はほとんど見られない。小企業が一般銀行に対するアクセスを持たないためである。
- 3) Credit Guarantee Scheme: さらに大きな規模の融資を対象とするプログラムで、一般商業銀行経由で行われる融資において、保証、担保を準備できない利用者に Khula が信用保証を行うものである。年間全国で 550~800 件の利用が見られる。
- 4) Equity Funds: さらに大規模な金融プログラムであり、事業開始や拡大に当たって事業パートナーとして Khula が参加するものである。
- 5) The Thuso Mentorship Program: 商業銀行経由のローンを申請する中小企業に対し、融資前支援（ビジネス計画作成とアドバイス）、融資後支援（アフターケア）をおこなうもので、先に述べた Credit Guarantee Scheme の推進を目的としている。このために Khula は、Mentor のネットワークを構築しており、必要に応じ彼らを指導に派遣する体制を作っている。

こうした融資、信用保証のほか、RFI や MCO に対するトレーニングが Khula の重要な業務とされている。

Khula 以外の非商業銀行機関で中小企業向け金融業務を行っているものに IDC (Industrial Development Corporation) がある。IDC は最近中小企業向け金融に力を入れており、承認ベースでは IDC の融資総額の 40% (2000 年、1996 年では 16%) が中小企業向けであった。IDC は中小企業振興の中でも Black Economic Empowerment (BEE) を優先的に扱っている。

5.2.3 州レベルでの体制と活動

概観

クワズールナタール州においては DEDT に SMME Desk が設置され、「戦略」実施の調整を担当している。また、SMME Desk のもとには、直接的な中小企業サポート活動を行う LBSC が多数設立されている。LBSC は非金融面での支援サービスを提供する主要機関と前提されている。DUMAC（ダーバン製造業アドバイスセンター）は Ntsika の MAC プログラムのもとで設立され製造業企業にサービスを提供している機関である。次の分野での支援サービスへの需要が多い。

- 品質システム
- 融資へのアクセス
- マーケティング
- 生産性向上
- 人材育成

CSIR、NPI、SABS などの技術機関もそれぞれ支部を持ち、それぞれの分野でのサービスを提供している。

かなりの数の NGO があり、主として PDI を中心に多様なサービスを提供している。民間および大学のビジネスコンサルタントもビジネス関連サービスを提供している。ただし、彼らのサービスは大部分政府のプログラムのもとでのサービスに限られている。

大手企業には特に PDI に対してビジネスチャンスを提供するプログラムを実施しているところが多い。この中には、物品の調達にかかるプログラムや、事業を行う小企業に対して工場内の敷地に小さなオフィスをつくりこれを無料で提供するようなプログラムが含まれている。

州政府ではその物品やサービスの調達にあたり中小企業に優遇条件を与えている。この場合、中小企業の出してきた入札価格を、あらかじめ定められた割引率で割り引いた低い価格に換算して評価したり、オーダーを分割し中小企業にも入札しやすいようにするなどの方法がとられている。しかし、適切なサービスを供給できる中小企業数は限られており、特に製造業では少ない。

金融面でのサービスでは、Ithala が中小企業に金融サービスを提供する唯一の公的機関である。中小企業は多くの場合、一般銀行のほうが日常からの付き合いがあるということで一般銀行を利用している。

LBSC

LBSC は中小企業に対し非金融面でのサービスを提供、具体的な中小企業支援活動の中核と想定されている。クワズールナタール州では、州内 5 つの地区 (Region) すべてにそれぞれ Ntsika の認定した LBSC が設立されており、中には Region 3 のように支所 (Satellite centers) を設立しているところもある。大部分の LBSC は市、商工会議所、その地域の大手企業など地域社会や産業側の支援を得て設立されている。Ntsika は DEDT の協力を得て、設立のための資金を提供するなど LBSC の設立を促進してきた。

LBSC の主たる活動は、ほとんどの場合 LBSC に付設されている TAC の活動を含め、ビジネス・トレーニング、情報の普及、指導業務などである。いろいろな企業、外国ドナーから提供される支援もこのセンターを通してその地区の中小企業に提供されてゆく仕組みになっている。

Ntsika の LBSC についての基本的な考え方では、LBSC は自分たちの提供するサービスからの収入により自立的に運営することとなっている。大手民間企業が立地する Durban、Richards Bay など大都市の LBSC はサービスプロジェクトのための資金ソースを探し出すことができるが、小さな都市の LBSC では資金不足による運営困難に陥っているところも多い。顧客は多額の料金は支払えないので、トレーニング・コース、セミナー、ワークショップなどビジネス支援プログラムからの収入だけでは運営は難しい。

Service Providers Forum (SPF)

SPF は DEDT の議長の下で開催されている州内の中小企業振興に関わる機関によるフォーラムである。各 LBSC からの活動報告、サービスプロバイダーからのプログラム紹介など情報交流が行われる。次の参加者が見られる。

- 政府機関 (州および中央の州駐在): Metro Council, Tender Board, Department of Labor, Department of Transport, Department of Agriculture
- 中小企業振興機関: Ntsika, Ithala, DUMAC, IDC
- 研究・技術機関 (中央機関の州駐在を含む): NPI, CSIR, SABS, Pretoria Technikon
- コンサルタント: NGO、大手民間企業
- 各LBSC
- 各商工会議所

Ithala Development Finance Corporation

Ithala は 1999 年、かつてのクワズール金融投資公社を引き継ぎ、DEDT 管轄下に設立された公社である。州政府により設立された唯一の金融仲介機関であるが、州政府からは独立して運営されている。Ithala は Khula の想定する末端金融機関のひとつではあるが、資金は金利 10.5～14.5%で調達され、中小企業に対し 16.5～18.5%で提供されるため一般銀行に比較して魅力的ではない。

Ithala は多数の工業団地や複合工場施設などを州のあちこちに建設・提供すると同時に、その入居者に対しコンサルティングサービスを行っている。

5.2.4 現行体制と活動の問題点

The Strategy では世界中において中小企業が雇用の吸収、新規市場への浸透、創造的・革新的な経済の伸張に重要な役割を果たしてきたことを指摘し、南アの中小企業振興の基本的視点も中小企業のこうした特性を生かし南ア経済の多様化、生産性強化、投資促進、企業家精神の高揚に貢献させることにあるとしている。しかし、現行の体制および活動についてまず第一に指摘しなければならないのは、ここまで述べてきた組織、活動のほとんどが PDI 企業の振興に焦点を当てており、中小企業の生産性向上、競争力強化は必ずしも中小企業政策の枠組みの中では扱われてこなかったということである。これらの問題はむしろ産業政策の中で扱われ、中央政府の DTI と関係産業界との関係で取り組まれてきた。本調査での主要なテーマとなっている第 2 次、あるいは第 3 次自動車部品供給業に従事する中小企業の質的向上も、中小企業政策の枠組みよりも自動車産業クラスターを対象とする地域開発政策、あるいは産業政策のもとで扱わざるを得ない状況にある。

それでは中小企業振興のすべての活用可能資源を PDI 企業振興のために集中していたかという点も必ずしもそうとはいえない。表 II-5-1 は種々の機関・団体により提供されている振興のためのプログラムのリストであり、それぞれの目的別に分類されている。こうした多くのプログラムが、振興上の必要な目的にあわせ用意されているにもかかわらず、必ずしも目覚ましい効果が見られていない。とくに黒人企業の創出ではいまだ限られた数の黒人企業が見られるにとどまっている。更に、そうした企業において、これらのプログラムは必ずしも活用されていない。

表 II-5-1 現行中小企業振興施策

	Provision of Business Opportunities					Start-up Support for Utilizing the Business Opportunities Provided			Operation/growth Support					Infrastructure Building	
	Affirmative action in Government Procurement	Affirmative Action in Private/Public Enterprise Procurement	Facilitation of partnership/business matching	Facilitation of Development Projects under Private Initiative	Increased Business Opportunities through Economic Development	Business Information	Basic Business Plan Support	Co-operative/ consortium formation for create businesses or contracting	Business and Technical Skill Support for Operation and Management	Credit Guarantee for access to funding	Loans and/or equity participation	Training support for nurturing middle management	Training support for basics of employees	Financial Schemes targeting SMME	Technical and managerial advisory institutional building
National SMME Support Programs															
DTI															
<i>BRAIN (Business Referral and Information Network)</i>						X									X
<i>National MAC Program</i>									X						
DTI Incentive Schemes															
<i>Competitiveness Fund</i>															
<i>Short-term Export Finance Guarantee Scheme</i>															
<i>EMIA (Export Marketing and Investment Assistance Scheme)</i>															
<i>Venture Capital Scheme</i>															
<i>Standard Leased Factory Building Scheme</i>															
<i>Entrepreneurial Finance and Economics Empowerment</i>															
<i>Low Interest Rate Empowerment Scheme</i>															
<i>Standard Credit Guarantee Scheme</i>															
<i>Emerging Entrepreneur Scheme</i>															
<i>SMEDP (SME Development Program)</i>											X				
LED Program															
<i>Unpackaging of Investment Projects</i>		X													
<i>CPPP (Community Public Private Sector Partnership)</i>		X													
<i>Emerging Contractor Development Program</i>	X					X			X					X	
<i>National Small-scale Mining Development Framework</i>					X		X		X						

(出所: 各機関の資料より作成)

	Provision of Business Opportunities					Start-up Support for Utilizing the Business Opportunities Provided			Operation/growth Support					Infrastructure Building	
	Affirmative action in Government Procurement	Affirmative Action in Private/Public Enterprise Procurement	Facilitation of partnership/ business matching	Facilitation of Development Projects under Private Initiative	Increased Business Opportunities through Economic Development	Business Information	Basic Business Plan Support	Co-operative/ consortium formation for create businesses or contracting	Business and Technical Skill Support for Operation and Management	Credit Guarantee for access to funding	Loans and/or equity participation	Training support for nurturing middle management	Training support for basics of employees	Financial Schemes targeting SMME	Technical and managerial advisory institutional building
Ntsika															
Service provider supporting programs															
Local Business Service Centres															X
Training of Trainee Program															X
Service Provider Organizational Development															X
Materials Development															X
SMME support programs															
Mentorship Program									X						
TAC (Tender Advice Center) Program						X	X								
TIDP (Trade and Investment Development Program)									X						
Targeted Assistance Program							(X)		(X)						
Khula Enterprise Finance Ltd															
KhulaStart Program											X				
Micro Lending Program											X				
Capacity building programs for MCOs/RFIs														X	
Credit Guarantee Scheme										X					
Khula Mentorship Program (Thuso Mentorship Program)							X		X						
The Equity Funds											X				
Ordinary Products														X	
IDC															
Equity investments											X				
Quasi equity investments											X				
Highly flexible commercial loans											X				
Wholesale financing											X				

	Provision of Business Opportunities					Start-up Support for Utilizing the Business Opportunities Provided			Operation/growth Support					Infrastructure Building	
	Affirmative action in Government Procurement	Affirmative Action in Private/Public Enterprise Procurement	Facilitation of partnership/ business matching	Facilitation of Development Projects under Private Initiative	Increased Business Opportunities through Economic Development	Business Information	Basic Business Plan Support	Co-operative/ consortium formation for create businesses or contracting	Business and Technical Skill Support for Operation and Management	Credit Guarantee for access to funding	Loans and/or equity participation	Training support for nurturing middle management	Training support for basics of employees	Financial Schemes targeting SMME	Technical and managerial advisory institutional building
KZN Province SMME Support Programs															
<i>The KwaZulu Natal Rehabilitation Trust Fund</i>							(x)		(x)	(x)					
<i>The Equity Fund</i>															
<i>Craft Sector Program</i>								(x)	(x)					(x)	
<i>Support for Emerging Contractors</i>			x					x	x						
<i>Business Development Kit</i>															x
<i>DUMAC</i>									x						
<i>LBSCs</i>						x	x								
KZN Provincial Skills Pilot Project															
<i>- The Venture Creation Learnership</i>							x		x						
The Greater Durban Community Foundation											x				
Activities by private/public enterprises/organizations															
Affirmative activities in procurement		x													
Incubation support, and/or business advice and support									x						
Affirmative action in Government procurement	x								x						
Services provided by technical institutions															
CSIR									x						
SABS									x						
NPI									x						
University of Natal							x				x				
Technikon Natal							x								

これらプログラム実施に直接関わっている担当者のこうしたプログラムに対する評価はさまざまであり、必ずしも統一されたものではないが、次のような評価が聞かれる¹。

- 1) 多くのプログラムには公表されるが実施になかなか至らないものがある。
- 2) プログラムの存在が知られていない。
- 3) プログラムの内容が魅力的ではない。
- 4) 実施者 (特に Intermediaries や Service Providers) が良く内容を理解していない、あるいは実施するためのスキルが不足。
- 5) トレーニングは理論だけで役に立たないものが多い。

上記から推測するに、これらプログラムが支援の対象と目標が明確でなく、使いにくい、あるいは使えない状況にあったのではないと思われる。すなわち、生産性向上、国際競争力強化を目指す中小企業にとっても、これから開業を意図する PDI 企業家にとってもいずれも中途半端なプログラムとなっている可能性がある。

また、the Strategy はきわめて総合的でいろいろな要素に配慮がなされており、また、いろいろな法的、組織的体制作りも行われてはきたが、実施面では必ずしもうまくいっていない。

この点でまず第一に指摘しなければならないのは、中小企業振興の中核となる Ntsika、Khula、州政府 SMME Desk のいずれもが新政権下で新たに作られた組織であり、この構築のために多大な時間が使われてきたことである。更に直接的実施母体である LBSC は今なお設立段階にあるものも多い。このように、今までの努力の多くはこうした機関の設立に使われてきたこともあり、実質的な効果を生み出すまでにはまだいたっていない。

更に、施策実現にあたっては、関係する機関・団体が多く、その間のコンセンサス形成に多くの時間が使われている。関係機関が納得の上実施に着手する、あるいは施策をより最適なものとする意図は必要ではあるが、あらゆることについて各機関のコンセンサス形成を必要としていては実施までに時間がかかりすぎ、最終受益者である中小企業から見れば何もやってももらえないという結果に終わる。

施策構築に至るプロセスにおいては実情の把握、制約要素の分析、施策構築への提案など関係機関のインプットを必要するが、一旦できあがれば実施に必要な体制を作り上げ、それにより迅速に実施にかかることができるよう組み立てる必要がある。

¹ 本調査で実施された、中小企業振興計画を討議するためのワークショップ（2001 年 11 月 Pinetown にて開催）での発言より。

更に、振興のための多くの組織、特に LBSC が新たに設立されたが、LBSC の運営はその地域の産業界、地方自治体などからの貢献とサービス収入でまかなう事を原則としている。しかし、サービスの受益者はそうしたフィーを払えない人たちが多く、そのために公的な支援を必要としている人たちであり、この運営原則には矛盾がある。実際、地元産業界に財務的支援力がない地域では運営に困難をきたしている。

次に指摘できるのは、多くの企業創出プロジェクトにおいて、マーケット・インの発想が不足している事である。いいかえれば、対象となる中小企業や、これから事業を起こしたい人たちのニーズ側から出発しすぎているのではないかということである。

確かに中小企業者やこれからのポテンシャル起業家にとっては手続きや資金手当など制約となる事項は多いが、それが解決しただけでは次のどうやって仕事を取れるかという問題が残し、それゆえに資金繰りが難しくなり、前に進めることができなくなる。これは、プロジェクト開始に当たってマーケット側のニーズを把握し、それに対応する形でのプロジェクトとして発想されていないためである。

現状では多くの場合、主たる販売先が特別な条件を付与された官公庁調達、企業の社会貢献活動としての調達、福祉機関による調達などに限定されている。これらの販売先はプロジェクトの出発点としては大いに活用すべきではあるが、更に活動を拡大してゆくためにはこれらの範囲を超えた一般販売先に参入してゆく事が必要となる。また、需要の拡大を意図した先行誘導プロジェクトの開発（たとえば観光開発など）についても、支援側は積極的に取り組む事が必要と考えられる²。

5.3 民間企業による振興への協力

多くの大手、中堅企業は社会貢献のプログラムをもっており、小規模企業支援、特に黒人企業・創業支援もこうしたプログラムに含まれている。社会貢献事業は各社（あるいはグループレベル）のトップが指揮をとって実施しているケースが多い。一般にこうした社会貢献は次の3つの方法で実施している。すなわち、

- 1) Affirmative activities（積極的差別是正活動）
- 2) Employment equity（雇用衡平）
- 3) Social investment activities（社会貢献投資活動）

² MIDP など一種の先行誘導プロジェクトとみなす事ができる。すなわち、輸出促進をベースに競争力強化を進めることで、自動車および同部品産業の経済活動が拡大し、それにとりまう物品・サービス調達も拡大する。これを先行誘導プロジェクトとして、物品・サービス提供プロジェクトを実施するなどである。

第三の Social investment activities については、一般に 21 条会社（non-profit seeking company）である財団を設立し、その財団を通して実施している。基本教育への支援などが行われている。

Affirmative activities では、PDI へのインキューベーション支援や、PDI 企業からの物品・サービス調達がある。

たとえば、ある大手企業では、無償で事務所等を小企業に提供、電気、水道などの費用も無料としている。

ある大手企業では、調達担当が極力可能なものについては黒人企業から調達しようとしている。しかし実際には、適切な黒人企業が存在していないことが実施上のネックとなっている。特に、製造、エンジニアリングなどの関連分野にはほとんど黒人企業がない。

自動車アSEMBラーの場合も同様な活動を行っている。その中で特に特徴的なのは買い付けにおける PDI 企業に対する特別な配慮である。しかしながら買い付けの最も大きな部分を占める自動車部品の買い付けについては非常に難しさがある。すなわち、自動車メーカーにとっては当然必要な安全度と精度を確保しなければならない。その上、国際市場での競争に打ち勝つ必要があり、部品の調達はこの競争力を形成する極めて重要な要素である。実際、自動車部品供給企業はすでに自動車メーカーから選別されつつある段階である。他方、PDI 企業側にとっては技術、経営手法、事業経験があまりにも不足しており、PDI 企業の製品から自動車部品として使えるものを探し出すことには極めて困難がある。

実際、現在クワズールナタールにある自動車メーカーが PDI 企業から自動車部品を調達できているのはまだ 4 社である。また、いずれの部品も非保安部品や高度の技術の要求されない部品である。これらの調達では、自動車メーカーの要求する CQD で必ずしも満足できる状態にないものも多い。

こうした中でひとつの極めて成功事例として、かつて白人企業であった企業を買い取り、販売先、従業員を引き継いだ例がある。このケースでは技術、経営手法、販売先をそのまま引き継ぐことができ、買い付け先の自動車メーカーからの評価も高い。

5.4 人材育成

5.4.1 南アにおける人材育成の重要性

人材育成は中小企業振興の視点からだけでなく、南ア経済の持続的発展を確保する上でもきわめて重要なテーマとなっている。

一方では 37%にも上る高い失業率の問題がある。これら失業者の大部分は少なくとも 9 年間の学校教育を終えた若年層である。彼らの問題は働きたくとも要求されるスキルがないことである。他方、産業・企業から見れば適切な資格を持った人材が見つけれられないという問題がある。適切な資格を持った人材は非常に少ないため高賃金を払わなければならない。

こうした状況にもかかわらず、失業者側も雇用側も職業訓練には熱心ではない。失業者側は資金もスキルもいらない物売りや洗車、駐車場番などを始める。雇用側は直ちに使える人間を探そうとする。訓練を施すとその経験を持ってより賃金の高い他の企業へと移ってしまうという問題があるためである。

5.4.2 南アにおける教育訓練制度の歴史と今後の見通し

アパルトヘイト時代における訓練制度は、多数の実習生（見習い）訓練コース（apprenticeship training courses）を中心として構成されていた。ここでは、それぞれの訓練生が所属する業種分野の範囲内の訓練内容について、主として白人若年層を対象として実施されてきた。しかし、技術、仕事組織方法の変化などの結果、この apprenticeship training は時代の要請に合わなくなってきていた。訓練内容も次第に理論を中心とするものとなり、次第に実用性を失っていった。

1981 年に制定された Manpower Training Act (MTA) は、70 年代における労働市場での供給不足を反映し、Training 分野での人種差別を撤廃するものとなった。この MTA に基づき National Training Board (NTB) が設置され、National Training Strategy の準備が始められた。その結論として NTB は 94 年に National Training Strategy Initiative (NTSI) を討議資料として作成したが、これは今後の政策立案と組織整備の枠組みとして採用されるにとどまった。

1995 年 the South African Qualification Act が制定され、その後 South African Qualification Authority (SAQA) が設立された。SAQA の重要な業務のひとつとして National Qualification Framework (NQF) の設定がある。これは今まで別個に発展させられてきた教育制度と訓練制度を統合された資格構造とし、職場や訓練提供団体等での学習と正規の教育訓練機関での学習を統一して扱おうとするものである。

同年、NEDLAC (National, Economic, Development and Labor Council) は National Training Strategy に対する新しい財源確保のため、the levy grant system を提案した。

97 年には、DoL は Skill Development Strategy Green Paper を提出、先の NTSI のベースの上に、新しい学習制度 (learning system) のための次の組織的構築を行うことを決定した。

- 1) NSA (National Skills Authority): 関係者による大臣に対する諮問機関として
- 2) SETAs (Sector Education and Training Authorities): セクターごとの職業教育と訓練プログラムにかかるスキル立案 (skill planning)、助成金支出 (grant disbursement)、質的保証 (quality assurance)を担当する機関として
- 3) NQF とリンクする新しい学習者制度 (Learnership system): 業務上・非業務上学習を含み、一般・技術スキルを統合した、今までの訓練生制度 (apprenticeship) に変わる新しいモジュール方式のコース。
- 4) 新 skills levy system: 全従業員への賃金・給与支払いの 1% (2001 年 4 月より) を徴収、認定された訓練実施者に還元。
- 5) National skill fund: 国の戦略目的、特に長期失業者およびその他の目標グループを支援するための基金

この Green Paper に基づき、次の法律が制定された。

- Skills Development Act (SDA) (98年11月)
- Skills Development Levels Act (SDLA) (99年4月)

2001 年、NSDS (National Skills Development Strategy) が提案され、これが今後 5 年間の人材育成のガイドラインとなることが前提されている。この NSDS は、NSA と共同して DoL により、広く、労働組合、企業経営者、教育関係者、公共・地域機関、障害者代表、外国政府および労働関係専門家等との協議を行った上で策定されたものである。

この Strategy は現在、各 SETAs との詳細な協議をとおして実施について詰めが行われており、それが終わったところで必要資金の支出が決定され、実施に移されることになっているが、実施までにはまだ数年を要すると見込まれる。

5.4.3 人材育成制度の現状と整備の方向

これまでの人材育成制度における問題を総括し、新しい教育訓練制度が現在整備されつつある。新しい教育訓練制度は次の点を踏まえて準備されている。

- 1) 今までの制度においては、教育と訓練がそれぞれ別個の制度として発展してきたが、これらは統一的な制度として整備される必要があること。
- 2) 職業訓練が、産業側のニーズにあった内容であること。
- 3) 今までの南アでの教育の実情を踏まえ、今までの教育システムで阻害されてきて人たちが多くいることを認識したものであること。
- 4) 提供される教育訓練が資格として広く全国的に認知されたものとなること。

これらをベースとして現在全国的教育訓練制度の整備が進められている。

新教育訓練制度

新しい教育訓練制度は NSDS (National Skills Development Strategy) に基本コンセプトをおくもので、次の要素から構成されている。

- 1) Skill Development Levy の実施者への還元

これは、すべての民間部門の企業に対し、従業員への支払い (payroll) の 1%を政府が徴収し (2001 年 4 月より、開始された 2000 年 4 月時点では 0.5%であった)、訓練を行った企業に助成金としてこれを与えるものである。これは企業による訓練制度へのインセンティブを与えると同時に、訓練生が将来退社し他社へ就職したりすることで起こる、訓練を施した企業に対する不公平をこれによって公平化しようとするものでもある。

この制度は Skills Development Levies Act (SDLA) に基づき行われているもので、2000 年 4 月より実施されている。徴収された税の 20%は NSF (National Skill Fund) として若年層失業者対策など戦略的に重要な活動のために使用され、10%は SETAs の活動のために、残る 70%が助成金として使用されることになっている。

助成金支払いは各 SETA を通して行われる。

助成金は訓練実施の段階 (計画、実施など) ごとに支給される。小企業では特に次の 2 つの点から問題がある。ひとつは、社内での訓練そのものを実施することが困難であること。また、後に述べるように外部に適切な訓練を行う機関がないこと。もうひとつは、助成を受けるためには詳細な報告・申請書を作成する必要があるが、小企業ではそれを作成できる能力、人手に限界があることである。このため多くの小企業はこの助成金を受けていない。言い換えれば、小企業の従業員にはこの恩恵に浴する機会がないといえる。

2) NQF の設定と SAQA による修了生に対する公的認定資格供与

NQF (National Qualification Framework) は今まで別個に組み立てられてきた教育と訓練をひとつの枠組みの中で構成したものである (図 II-5-2)。公的資格認定は、NQF に示された基準をもとに、EQTA (Education and Quality Training Authority) が訓練コースについて審査・認定を行うもので、認定されたコースを修了した者は受けた機関 (それが社内研修であろうと) にかかわらずその資格を全国的に活用することができることになる。図 II-5-2 に示すように、基準自体は学習分野ごとに設立された NSB (National Standard Body) により設定されることになっている。

3) National Skills Authority による実務に有効なプログラムの策定

今までも多くの大手企業が社内訓練制度を実施してこざるを得なかった背景には、外部機関による訓練内容が実務に即していないという問題があった。中小企業にとっては自社で訓練を実施できる力がないため更に問題は深刻であった。こうした点を克服し産業側の意向を十分に取り入れたスキル開発のプログラムを策定するために、NSA (National Skill Authority) のもとに業種ごとの SETA (Sector Education and Training Authority) が設立され、現在プログラム内容の詳細化作業を行っている。それぞれの SETA はその業種の労働組合、経営者代表などから構成されており、実作業を行う Education and Training Board が設置されている。

更に、NQF の構造 (図 II-5-2 前掲) に見られるように、1) ABET (Adult Basic Education and Training) が含まれており、また、中学卒業以前のコースも設定されるなど、今まで十分な教育を受けることができずに社会に出た成人に対する配慮が行われている。また、2) 学校、大学などの教育機関だけでなく、職場、コミュニティなどで行われるプログラムも 1 モジュールとして認められるため、とりやすくまた取得にインセンティブが働く。

図 II-5-2 国家資格制度枠組み(NQF)

Band	NQF Level	Type of Qualifications and Certificates		Locations of Learning for Units and Qualifications			
Higher Education and Training Certificate (HETC)	8	Doctorates Further research degrees		Tertiary/ Research/ Professional Institutes			
	7	Higher degrees Professional qualifications					
	6	First degrees Higher diplomas		Universities/ Technikons/ Colleges/ Private/ Professional Workplace, etc.			
	5	Diplomas/ Occupational certificates					
Further Education and Training Certificate (FETC)	4			Schools Colleges Trade certificates Mix of units from all	Formal high schools Private/ state schools	Colleges: Technical/ Community/ Police Nursing/ Private	RDP and Labor market schemes Industry training boards Unions/ Workplace, etc.
	3						
	2						
General Education and Training Certificate (GETC)	1	Senior phase	ABET Level 4	Formal schools (Urban/ Rural/ Farm/ Special)	Occupation/ work-based training RDP/ Labor market schemes Upliftment/ Community programs	NGO's Churches Night schools ABET programs Private providers/ Industry training boards Unions/ Workplace, etc.	
		Intermediate phase	ABET Level 3				
		Foundation phase	ABET Level 2				
		Preschool	ABET Level 1				

機械金属・エンジニアリング産業における教育訓練制度

上記の新教育訓練制度に基づき、機械金属・エンジニアリング部門においても Sector Skill Plan (SSP) の策定と実施に当たっての仕組みづくりが進められている。これを担当しているのは、MERSETA (Manufacturing, Engineering and Related Services SETA) である。

この部門におけるサブセクターとそれぞれのサブセクターにおける企業数、従業員数を下記に示す。

Chamber	No. of employers	No. of employees
Auto	7	33,000
Metal	9,760	255,000
Motor	14,230	180,000
Plastics	800	32,000
Tire	4	7,969
Total	24,801	507,969

Source: MERSETA, "SSP Executive Summary".

以下、MERSETA の SSP Executive Summary をもとに、当該産業における教育・訓練実施状況について概要を述べる。

現在の教育・訓練実施状況はサブセクターおよびそれぞれの企業の規模によって大幅に異なっている。いくつかのサブセクターでは、それぞれの企業が社内ではほとんどのトレーニングを行っているので (前 Training Board により) 認定された外部のトレーニング機関はない。その他では、特定の職種についてのトレーニング機関がある。しかし、いずれにも MERSETA により認定された機関はない。

MERSETA の調査によれば、トレーニング経費は今までは企業、政府 (Department of Manpower)、従業員によって分担されていた。しかし、次第に企業側の考え方もトレーニングはコストだという考え方から、投資であるという考え方に変わってきている。しかしそれも限界があり、MERSETA からの助成金支給手続きが難しくならないようにとの懸念を持っているとしている。

今後の教育・訓練のあり方について次の点が(労使ともに)合意された見方である³。

- 1) これからのトレーニングは実務に関連しているもので、かつ、高い品質のものでなければならない。
- 2) 成人基礎教育 (ABET) は最優先課題であり、当セクターでもセクター全体として取り組みを強化する必要がある。現在の取り組み方は企業によりさまざまであるが、できれば学習上通らなければならない課程とリンクさせたい (ABET の時間、教材と使用言語、ABET 出席への報酬上のインセンティブがないことについては解決すべき問題として提起されている)。
- 3) 技術的スキルトレーニングとして行われる生産関連トレーニングは、技術の進歩と自動化に遅れないよう、また、労働力の技能多面化に資するよう引き続き行われるべきである。
- 4) 生活技術 (life-skills; 特に HIV/Aids、お金にかかわる生活技術) のような、職場での一般教育は労働者の発展を助けるために強調されるべきである。
- 5) 高度技術関連スキル (特に、レベル 4 からレベル 7 にいたるような) は、強化されるべきである。また、明確な学習過程にリンクさせるべきである。
- 6) 経営側の位置にある人には、意思疎通、人間関係、および、より一般的な経営スキルに関するソフト・スキルトレーニングが必要である。
- 7) 関係する労働法規、スキル開発関連法規についてのトレーニングを強化すべきである。
- 8) 節約する労働者にはスキル開発の面から支援するべきである。

ただし、次の点については合意に達せず、更に協議することになっている。

- 1) 国際市場における競争力強化のために、多能スキル、チームワーク、品質トレーニングについて強調すること。
- 2) 職務上の必要を超えて IT トレーニングの機会を拡大すること

現在クワズールナタール州では今まであった Natal Training Center が新しい制度への移行にともない助成金を受けられなくなり、最近閉鎖された。そのほかに金属機械・エンジニアリング産業で利用されているシステムには、製糖業者によって製糖工場のエンジニアリング、メンテナンスを行える人材育成を目的として設立されているトレーニングセンターがある。実際には砂糖工場に関係ない企業からの訓練生も受け入れてはいるが、基本的には旧来の

³ ここでは教育・訓練を、(1) ABET、(2) 職場における一般スキル (General workplace skills)、(3) 生産関連トレーニング (Production-related training)、(4) 技術および訓練生(徒弟制)トレーニング (Technical and apprenticeship training)、(5) 高度教育 (Higher education) に分けて質問している。

apprenticeship によるもので対象が狭い。従って、現状では実務に即応できるトレーニングを提供する適切な外部トレーニングの施設はない。

その他、プラスチック業界では、Plastics Federation がプログラムを実施している。しかし、詳細は不明である。

MERSETA では、Technical colleges の施設、能力にまだ余裕があり、これらの活用について考えている。

5.4.4 スキルトレーニングの方向

スキルトレーニングの必要性については多くのところで語られている。しかし、必要とするトレーニングの内容と目的、対象等をより明確にして議論する必要がある。

すなわち、中小企業振興にかかるスキルトレーニングについては、(1) 中小企業の競争力強化の視点からと、(2) PDI の就業機会増加、開業支援の視点からに分けて検討する必要がある。

中小企業の競争力強化の視点から

中小企業の競争力強化のベースとなるのは経営、技術面での人材育成（すなわち、経営者、管理職層、技術者層の育成）、また、実際の操業を支える現場ワーカーおよびその管理者の積極的な経営、生産管理への参加である。この視点から特に次の面での能力を持った人材の育成が必要である。

- 1) 広義の生産管理をベースとした経営・生産管理手法を習得した経営者、上級管理職層、技術者層（レベル 1）
- 2) 上記経営・生産管理手法を理解し、上司の指示を受けて、自主的に具体的アクションをとれる中間管理職層（レベル 2）
- 3) 実用度の高い技能と生産管理の基礎を身につけた労働者層（レベル 3）
- 4) 就業についての基礎的な理解、基礎教育、基礎技能など何らかの職につくのに必要な基本事項を身につけた労働者予備軍（レベル 4）。臨時的な日雇い単純業務についている労働者についてもこのレベルが欠けている。更に、すでに職についている者の中にもこのレベルについての欠如が問題となるものも多く、特に中小企業にあってはこのレベルの教育・訓練を社内で行うことはあまりにも負担が大きすぎる。

これらのうち、レベル 4 については、すでに職業訓練機関や学校が存在しており、それぞれがむしろ応募者の確保に苦勞している状況である。しかし他方で、基礎教育を含め極めて基礎事項についての知識も持たない労働者しか採用できないため、採用後の訓練に苦勞をし

ている企業が多く見られる。受け入れるための器は整っているが、必要な受講料を払えない、地理的にアクセスが難しい、通うための時間が取れないなどの問題があって実際にはこれらの教育・訓練を受けられていないことが問題といえる。

レベル 3 については、実際に適用する場によってそのニーズが異なる。大手企業の場合は自社内の訓練制度である Apprenticeship System を持ち、従業員を教育しているケースが多い。中小企業の場合は OJT で必要な部分はしのいでいるが実際にはほとんどこのレベルの教育はできていない。最近は大手企業の Apprenticeship System に空きが出ているケースが多い。これは、各企業の採用する人員が減っているためで、同じコストをかけながら小数の要員のために運営することになっている。このレベルでの訓練は機械加工などが主たるテーマである。この他、Sugar Miller Association がエンジニアリング関連技能の研修コースを提供しており、中小企業ではこれを利用しているケースが見られる。

しかしながら、このレベルのトレーニングについてもまだこれらのトレーニング機会だけでは不十分な面も多く、とりわけ今回調査の分野について言えば、(1) 金属加工用金型設計、(2) プラスチック成形用金型設計、(3) プラスチック成形における成形条件設定などの分野における固有技術、生産管理の基礎とデータの取り方に関する知識については新たな訓練機会が必要と判断される。

レベル 2、レベル 1 については現在これらの訓練の機会を提供するところはなく、競争力強化の必要性に対応できていない。

PDI の就業機会、開業機会増加の視点から

PDI の就業、開業機会に関し、PDI の基礎的なスキルの欠如が就業、開業に対する大きな障害であると指摘されることが多い。これには 2 つのレベルの教育・訓練が指摘されている。

- 1) 上記レベル 4 に対応し、就職するのに必要なまさに基礎的なレベル。すでに述べたようにこのレベルの教育・訓練を提供する機関は存在するが、問題は金、時間、あるいは更に基礎的な教育の欠如によりこうした教育・訓練を受けられない人たちが多く存在していることである。
- 2) 上記 3 レベルに対応するものであるが、特に企業家の中にこの要求が見られる。事業意欲は十分にありながら、事業に必要な技術的な知識がないために事業拡大ができないことに根ざしている。この場合はそれぞれのケースによってかなり要求する分野も異なり、また、より実用的な教育・訓練が要求される。従って、このケースの場合は、教育・訓練というより技術相談制度などによる対応が適しているといえる。

零細企業家の場合、帳簿付け、事業計画の立て方、販売のやり方などなどの基礎事項についての知識不足がしばしば指摘される。これらは現在 LBSC や Service provider によるプロジェクトを通して実施されている。現段階で行われている教育・訓練は上記レベル 4 に対応するものに近い。しかしながら、こうしたレベルの事業家による開業促進についてはむしろかなり疑問が残る。無理に促進しても実際にはほとんど持続的な操業ができないで終わっている。いいかえれば、問題はスキル不足だけの問題ではなく、金融、マーケティング、原材料調達等、より多面的に問題が解決される必要があるといえる。