

独立行政法人  
国際協力機構  
フィリピン国貿易産業省

フィリピン国  
中小企業開発計画  
策定支援プログラム

報告書

平成 16 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、フィリピン国政府の要請に基づき、同国の中小企業開発計画の策定にかかる開発調査を行うことを決定し、国際協力機構がこの調査を実施いたしました。

当機構は、平成 15 年 2 月から平成 15 年 9 月まで 4 回にわたり、ユニコインターナショナル株式会社猪岡哲男氏を団長とし、同社の団員により構成される調査団を現地に派遣しました。

調査団は、フィリピン国政府関係者と協議を行うとともに、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、本計画の推進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。

平成 16 年 3 月

独立行政法人国際協力機構

理事 伊沢 正

2004年3月

独立行政法人 国際協力機構  
理事 伊沢正 殿

## 伝 達 状

フィリピン国中小企業開発計画策定支援プログラム最終報告書を提出致します。

本調査は、フィリピン側の開発計画策定を側面的に支援するという立場で実施されました。このため、計画策定各段階での大小のセミナー・ワークショップを通じて、フィリピン側の中小企業支援に携わる人々を対象に、日本や周辺諸国における中小企業支援事例や、セクターの課題分析、計画枠組み策定、アクションプラン評価などについて技術移転を行いました。これらは同時に、フィリピン側の関係者に本調査での提案について、その有効性を確信してもらうのにも役立ったと考えております。

こうした計画策定過程での支援に加えて、本報告書では、同国中小企業の開発や中小企業支援体制上の課題について十分に把握した上で、中小企業開発のためのマーケティング、経営・技術、金融、人材育成面からの支援策と、支援体制整備のための提言を含むマスタープランを提案しています。

こうした提案をもとに、フィリピン側での開発計画策定が現在最終段階にあります。今後フィリピン側が開発計画を適切に実施し効果を上げるためには、まず、支援の中心となる必要な数の、適切な指導の出来る能力を持ったカウンセラーの育成が不可欠であり、この面での引き続きご支援を賜ることができれば効果的であると考えます。また、フィリピンにおける中小企業支援の経験には限界があり、計画の実施に当たっても多面的な支援が望まれるところです。

本調査の実施に当たりましては、貴機構、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、貿易産業省を始めとするフィリピン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。

国際協力機構

フィリピン国 中小企業開発計画策定支援プログラム  
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

## 略語表

ACAPP	: Association of Consolidated Automotive Parts Producer, Inc.	
ACTETSME	: APEC Center for Technology Exchange and Training for Small and Medium Enterprises	APEC 中小企業技術交流・訓練センター
ADB	: Asia Development Bank	アジア開発銀行
AFFI	: Association of Filipino Franchisers Inc.	
AFIC	: ASEAN Furniture Industries Council	アセアン家具産業協議会
AFTA	: ASEAN Free Trade Area	アセアン自由貿易圏
AICO	: ASEAN Industrial Cooperation	ASEAN 産業協力計画
APEC	: Asia-Pacific Economic Cooperation	アジア太平洋経済協力
AHAM	: Association of Home Appliances Manufacturers	
ASEAN	: Association of South East Asian Nations	東南アジア諸国連合
ASPBI	: Annual Survey of Philippine Business and Industry	
BAP	: Bankers Association of the Philippines	
BBC	: Brand-to-Brand Complementation Scheme	ブランド間補完スキーム
BDT	: Bureau of Domestic Trade, DTI	
BEMB	: Bonded Export Marketing Board, DTI	
BETP	: Bureau of Export Trade Promotion, DTI	
BIS	: Bureau of Import Services, DTI	
BITR	: Bureau of International Trade Relations, DTI	
BMBEs	: Barangay Micro Business Enterprises	
BOI	: Board of Investments, DTI	投資委員会
BPS	: Bureau of Products Standards, DTI	製品標準局
BSMED	: Bureau of Small and Medium Enterprises Development, DTI	中小企業開発局
BSMI	: Bureau of Small and Medium Industries	中小工業局（旧 BSMED）
BSP	: Bangko Sentral ng Philipinas	フィリピン中央銀行
BTRCP	: Bureau of Trade Regulation & Consumer Protection, DTI	
CAD	: Computer Aided Design	コンピュータ支援設計
CALABARZON	: Cavite, Laguna, Batangas, Rizal, Quezon	カラバルソン（地域）
CAMPI	: Chamber of Automotive manufacturers of the Philippines, Inc.	
CARP	: Comprehensive Agrarian Reform Program	包括農地改革プログラム
CDP	: Car Development Plan	乗用車開発計画
CEPMA	: Consumer Electronics Products Manufacturers Association	
CEPT	: Common Effective Preferential Tariff	共通効果特惠関税
CFIF	: Cebu Furniture Industries Foundation, Inc.	

CFIP	: Chamber of Furniture Industries of the Philippines	
CIC	: Center for International Competitiveness, DTI	
CIDA	: Canadian International Development Agency	カナダ国際開発庁
CKD	: Complete Knocked Down	完全現地組み立て
CITC	: Cottage Industry Technology Center, DTI	
CITEM	: Center for International Trade Expositions & Missions, DTI	
CMDF	: Construction Manpower Development Foundation	
COMDDAP	: Computer Manufacturers, Distributors and Dealers Association of the Philippines	
CVDP	: Commercial Vehicle Development Plan	商用車開発計画
DBP	: Development Bank of Philippines	フィリピン国立開発銀行
DOE	: Department of Energy	エネルギー省
DOF	: Department of Finance	大蔵省
DOLE	: Department of Labor and Employment	労働雇用省
DOST	: Department of Science and Technology	科学技術省
DTI	: Department of Trade and Industry	貿易産業省
EBITDA	: Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization	利払い前、税引き前、償却前利益
EDC	: Export Development Council	輸出促進審議会
EIAPI	: Electronics Industries Association of the Philippines, Inc.	
EMG	: Economic Mobilization Group	
EPZ	: Export Processing Zone	輸出加工区
FAME	: Fashion Accessories Manufacturers and Exporters. Inc.	
FDA	: Food & Drug Administration	
FDC	: Food Development Center	
FMS	: Financial Management Services	
FPRDC	: Forest Product Research & Development Center	
GAS	: General Administrative Services, DTI	
GDP	: Gross Domestic Product	国内総生産
GFI	: Government Finance Institutions	政府系金融機関
GFSME	: Guarantee Fund for Small and Medium Enterprises	
GNP	: Gross National Product	国民総生産
GPJI	: Guild of Philippine Jewelers, Inc.	
GSIS	: Government Social Insurance System	
GTEB	: Garments & Textile Export Board	
GTZ	: Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit GmbH	ドイツ技術協力公社
HACCP	: Hazard Analysis and Critical Control Point	危害分析重要管理点方式

HRDS	: Human Resource Development Services	
IAC-IPR	: Inter-Agency Committee on Intellectual Property Rights	
IAP	: Individual Action Plan	
ICCA	: International Coffee and Certifying Agency	
ICT	: Information and Communication Technology	
IDE	: Institute of Development Economics	アジア経済研究所
IMF	: International Monetary Fund	国際通貨基金
INFOMAP	: Integrated Food Manufacturers Association of the Philippines, for Productivity	
INTERSMEX	: Internet Services for SMEs	
IT	: Information technology	情報技術
ITG	: International Trade Group	
JASDAQ	: Japan Association of Securities Dealers Automated Quotations	株式店頭市場システム
JBIC	: Japan Bank for International Cooperation	国際協力銀行
JETRO	: Japan External Trade Organization	独立行政法人 日本貿易振機構（ジェトロ）
JICA	: Japan International Cooperation Agency	独立行政法人 国際協力機構
KfW	: Kreditanstalt für Wiederaufbau	ドイツ復興銀行
LBP	: Land Bank of the Philippines	フィリピン不動産銀行
LGU	: Local Government Unit	地方自治体
MDF	: Medium-density Fiber board	中密度ファイバーボード
MDPPA	: Motorcycle Development Program Participants Association, Inc.	
MEP	: Market Encounter Program	
MIAP	: Metal Working Industries Association of the Philippines	
MIRDC	: Metals Industry Research and Development Center	
MIS	: Management Information Services	経営情報システム
MISSI	: Monthly Integrated Survey of Selected Industry	
MJAI	: Meycauayan Jewelry Association, Inc.	
MNC	: Multinational Company	多国籍企業
MOI	: Ministry of Industry	工業省
MSP	: Monthly Survey of Production	
MTPDP	: Middle Term Philippine Development Plan	フィリピン中期国家開発計画
MVPMAP	: Motor Vehicle Parts & Manufacturers Association of the Philippines	
NASDAQ	: National Association of Securities Dealers Automated Quotation	
NBR	: National Business Registry	

NCAC	: National Consumer Affairs Council	
NCC	: National Computer Center	
NCIDA	: National Cottage Industry Development Authority	
NCR	: National Capital Region	マニラ首都圏
NDC	: National Development Company	
NEDA	: National Economic Development Agency	国家経済開発庁
NGO	: Non-Government Organizations	
NIMTC	: National Industrial Manpower Training Council	
NLSF	: National Livelihood Support Fund	
NPCC	: National Price Coordinating Council	
NSCB	: National Statistics Coordination Board	国家統計調整委員会
NSO	: National Statistic Office	国家統計局
ODA	: Official Development Assistance	政府開発援助
OJT	: On-the-Job Training	実務訓練
OLA	: Office of Legal Affairs	
OOP	: Office of Operational Planning	
OPR	: Office of Policy Research	
OSC	: Office of Special Concerns	
PAFI	: Philippine Automotive Federation, Inc.	
PBSP	: Philippine Business for Social Progress	
PEARL	: Private Enterprise Accelerated Resource Linkage	
PCB	: Printed Circuit Board	プリント基板
PCCI	: Philippine Chamber of Commerce & Industry	フィリピン商工会議所
PCFM	: Philippine Chamber of Food Manufacturers	
PCNFI	: Philippine CEFE Network Foundation, Inc.	
PDCD	: Program Development & Coordination Division	
PDDCP	: Product Development & Design Center of the Philippines, DTI	
PDMA	: Philippine Die and Mold Association	
PEEAIF	: Philippine Electrical, Electronics & Allied Industries Federation	
PEZA	: Philippine Economic Zone Authority	フィリピン輸出加工庁
PFA	: Philippine Franchise Association	
PHILEXPORT	: Philippine Exporters Confederation, Inc.	
PHILFOODEX	: Philippine Food Processors and Exporters Organization	
PHILTINS	: Philippine Trade Information and Network Systems	
PIC	: Philippine Investment Corporation	
PIMSSG	: Policy, Information & Management Support Services	

PITC	: Philippine International Trading Corporation	
PMAI	: Philippine Metal Casting Association, Inc.	
PPRD	: Policy Planning & Research Division	
PPSE	: Promoting Participation in Sustainable Enterprises	
PQIP	: Productivity and Quality Improvement Program	
PRA	: Philippine Retailers Association	
PRDCP	: Packaging Research and Design Center of the Philippines, DOST	
PRIA	: Philippine Rubber Industries Association	
PTTC	: Philippine Trade Training Center, DTI	フィリピン貿易研修センター
QSPBI	: Quarterly Survey of Philippine Business and Industry	
QUENDANCOR	: Quedan & Rural Credit Guarantee Corporation	
ROG	: Regional Operation Group	
SBC(SBGFC)	: Small Business Guarantee and Finance Corporation	中小企業金融保証公社
SBIC	: Small Business Investment Company	
SEC	: Securities and Exchange Commission	証券取引委員会
SEDCOP	: Socio-Economic Development through Cooperative in the Philippines	
SEIPI	: Semiconductor and Electronics Industries in the Philippines, Inc.	
SERDEF	: Small Enterprises Research and Development Foundation	
SME	: Small and Medium Enterprises	中小企業
SMEDC	: Small and Medium Enterprises Development Council	中小企業開発審議会
SMEPC	: SME Promotion Center	
SRTC	: Statistical Research and Training Center	
SSS	: Social Security System	
SULONG	: SME Unified Lending Opportunities for National Growth	
TESDA	: Technical Education and Skills Development Authority	技術訓練センター
TIDC	: Trade & Investment Development Council	
TLRC	: Technology & Livelihood Research Center	
UL	: Underwriters Laboratories, Inc.	損害保険者研究所
UP-ISSI	: University of the Philippines Institute for Small Scale Industries	フィリピン大学中小企業研究所
USAID	: U.S. Agency for International Development	米国国際開発庁
WB	: World Bank	世界銀行
WTO	: World Trade Organization	世界貿易機関



表1 開発課題と戦略提案概要

現状と問題点	問題の原因と背景	開発課題と戦略	現行計画による取り組みの進捗状況	ドナーの取り組み	想定される成果目標
<p>地場資源ベース輸出指向産業(家具、輸出雑貨、食品加工産業など)の中小企業</p>					
<p>輸出市場、国内市場での厳しい国際競争。主要市場でのシェアも小さい。</p>	<p>特に大量低価格生産による中国との競合。フィリピンは大量生産が出来ないためニッチマーケットを開発することが必要。</p>	<p><u>国際競争力強化</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 創造性の高い商品開発とマーケティング</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・国内外向けトレードフェアの開催(実施中。高く評価されている)</li> <li>・常設商品展示場の設置(計画あるも実施に至らず)</li> <li>・海外市場調査支援(実施中)</li> <li>・デザインワークショップ(過去に実施した経験あり。外国ドナーからの支援打ち切りにより中断)</li> <li>・バイヤー・サプライヤー紹介(計画あるも具体化に進捗せず)</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>・輸出売り上げの増加</li> <li>・市場分析に基づく創造的商品開発の必要性についての認識向上</li> <li>・フィリピンデザイナーのデザインレベル向上</li> </ul>
	<p>家族や地域をベースとするアルバイト的作業から始められた事業が多く、近代的経営手法が定着していない。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 経営・生産管理能力の向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・商品デザイン・包装改善(PRDCPのプログラムとして実施中。ただし、予算・要員上の制約が大きい)</li> <li>・政府関係機関の提供する研修プログラムのリスト作成(実施済み)</li> <li>・HACCP認識向上キャンペーン(National Caravanなどを通して実施中)</li> <li>・業界によるトレーニングプログラム作成推進(計画あるも具体化なし)</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>・商品付加価値の向上</li> <li>・価格競争力の向上</li> </ul>

現状と問題点	問題の原因と背景	開発課題と戦略	現行計画による取り組みの進捗状況	ドナーの取り組み	想定される成果目標
<b>フィリピン先進企業(電子・電気、自動車産業など)裾野産業を形成する可能性のある中小企業</b>					
フィリピン産業を主導する先進企業と地場中小企業とのリンクの欠如。先進企業は部品・サービスの供給を輸入や国内の外資系企業に依存。	先進企業の経営・管理、技術に対する要求とのギャップが大。	<u>リンク形成促進</u> - 先進産業との部品・サービス供給関係成立のための具体的な支援が必要	バイヤー・サプライヤー紹介(計画あるも具体化に進捗せず)		・先進企業への部品・サービス供給の拡大 ・先進企業以外の国内他産業とのリンク拡大 ・部品輸出
	リンク促進のベースとなる経営手法、管理手法、技術力を持った中小企業の不足。	- 裾野産業の底辺拡大		・JETRO「裾野産業育成」(実施中。専門家派遣) ・GTZ "Dual Education and Training"(実施中。技能者養成)	・先進企業以外の国内他産業とのリンク拡大
<b>限られた地場の需要に立脚する中小企業</b>					
企業数では大部分を占める小・零細企業の安定・成長、新たな開業での困難。	事業機会の不足。また、開業や事業拡大に当たっての中小企業が抱える諸問題に適切に対応し支援できる体制がない。	<u>事業機会発掘・創出</u> - 経営上の多様な問題への対応(基礎経営力強化)と事業機会の創出、発掘、提供	・DOST開発技術の商品化キャンペーン(実施中) ・商品クリニック/相談プログラム(実施中)	・GTZ "Private Sector Development Program"(計画中) ・CIDA "Private Enterprise Accelerated Resource Linkages"(終了予定。新たなプログラムを検討中) ・CIDA "Promoting Participation in Sustainable Enterprises"(実施中)	・輸入代替 ・雇用の増加

現状と問題点	問題の原因と背景	開発課題と戦略	現行計画による取り組みの進捗状況	ドナーの取り組み	想定される成果目標
<b>各中小企業セクター共通</b>					
<p>短期資金を中心に金融に対する需要は高いが、1/3を越える中小企業がインフォーマルなソースからの資金に依存しており、高金利に悩まされている。フォーマルなソースからの融資を受けている企業についても、その手続きや金利などに大きな不満を持っている。</p>	<p>高い物的担保への依存、審査手続きの複雑さ、高金利により、融資を受けられる中小企業が限られている。</p>	<p><b>中小企業の金融アクセス改善</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 中小企業融資の高リスク感緩和</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・SULONGプログラム(実施中。融資実績上昇中なるも審査プロセスでの遅れが指摘されている。)</li> <li>・Rural bank, thrift bank認定制度(実施中)</li> <li>・クレジット・ビューローの開発(計画中)</li> <li>・ベンチャー・ファンドの設立(準備中)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・JBIC "ISSEP-II"(実施中。中小企業向けツーステップ・ローン)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・担保に過度に依存しない中小企業金融</li> <li>・中小企業経営の近代化、信用情報の提供</li> <li>・融資審査処理の迅速化</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>- 中小企業金融における政策ニーズにあった施策展開</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>・SBCによる積極的な中小企業金融プログラムの実施</li> </ul>	
<b>中小企業開発計画実施の中央体制構築</b>					
<p>中小企業振興政策・制度は従来より確立されたものが存在する。しかし、実効が伴っていない。</p>	<p>中小企業開発政策の立案、実施促進、管理が多数機関でそれぞれに行われており、その調整はDTI内ではSME コアグループ、省庁間ではSMED審議会など会議を中心として運営されている。</p>	<p><b>中小企業開発計画策定、実施促進、進捗管理の体制構築</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 中小企業開発担当中央政府機関の創設</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・SMEコアグループのDTI内恒常組織化(検討中)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・JICA「中小企業政策アドバイザー派遣」(実施中)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・中小企業開発庁の創設</li> </ul>
	<p>振興政策・開発計画実施の裏づけとなる資金が確保できていない。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 中小企業開発計画実施のための資金確保</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>・中小企業開発計画実施のための資金確保</li> <li>・ドナーの提供するプログラムの有効活用</li> </ul>

表2 提言アクション・プランの概要

開発課題	開発戦略	開発施策の視点	開発施策	実施計画							実施上のポイント	
				2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010		
地場資源ベース輸出指向産業(家具、輸出雑貨、食品加工産業など)の中小企業												
国際競争力強化	創造性の高い商品開発とマーケティング	これまで行われてきた「国内外トレードフェア参加者への総合的支援」は高い評価を受けており、この施策を継続・補強する施策の展開に焦点を当てる	* 国内外トレードフェア参加者への総合的支援の提供	—	—	—	—	—	—	—		
			1 デザイン(商品開発)ワークショップによるデザイン開発力支援		...	...	...	...	...	...	...	・海外の目標市場に詳しいデザイナーの招聘
			2 国内、海外デザイナーを対象とするデザインコンペの実施			..	..	..	..	..	..	・国際レベルでのデザインコンペ
			* 市場調査支援	—	—	—	—	—	—	—	—	
			3 新たな素材・事業機会シーズ発掘とその事業化支援		.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	
			4 バイヤー・サプライヤーデータベースの構築と運用		.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	
			13 家具・輸出雑貨産業支援センター		.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	
			14 食品加工産業支援センター		.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	
	経営・生産管理能力の向上	商品付加価値の向上、生産効率向上による価格競争力維持に焦点	5 食品加工産業に焦点を当てた包装技術の普及		.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	・資金、技術ノウハウについての外部からの支援が必要
			6 生産管理、品質管理、衛生管理の浸透		...	...	...	...	...	...	...	
			11 実効性の高い技能工トレーニング用標準カリキュラム策定・普及		.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	
			13 家具・輸出雑貨産業支援センター		.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	
			14 食品加工産業支援センター		.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	

注:  は主たる施策、 は実施体制整備施策、 現行施策の継続、 提案施策、開発施策番号は図III-2-1による参照番号





## 目 次

頁

### 第 I 部 序

第 1 章 調査の背景・目的、範囲 .....	I - 1 - 1
1.1 調査の目的 .....	I - 1 - 1
1.2 調査の背景 .....	I - 1 - 1
1.3 調査の範囲 .....	I - 1 - 2
1.3.1 業務の範囲 .....	I - 1 - 2
1.3.2 調査対象地域 .....	I - 1 - 3
第 2 章 調査実施の概要と報告書の構成 .....	I - 2 - 1
2.1 調査の構成 .....	I - 2 - 1
2.2 現地調査 .....	I - 2 - 1
2.3 セミナーおよびワークショップの開催 .....	I - 2 - 2

### 第 II 部 中小企業の現状と開発課題解析

第 1 章 フィリピンの経済と経済開発計画 .....	II - 1 - 1
1.1 1990 年代フィリピン経済の概況 .....	II - 1 - 1
1.2 貿易の自由化とフィリピンへの影響 .....	II - 1 - 2
1.3 産業構造の特徴と開発課題 .....	II - 1 - 3
1.4 中小企業経営への影響 .....	II - 1 - 10
1.5 中期国家開発計画と中小企業開発 .....	II - 1 - 11
第 2 章 フィリピン中小企業の概要 .....	II - 2 - 1
2.1 中小企業の定義 .....	II - 2 - 1
2.2 中小企業の統計的現状 .....	II - 2 - 1
2.2.1 中小企業事業所数及び従事者数 .....	II - 2 - 1
2.2.2 中小企業の地理的分布 .....	II - 2 - 4
2.2.3 中小企業の売上高と付加価値額 .....	II - 2 - 4
2.3 中小企業質問表調査結果の分析 .....	II - 2 - 5
2.3.1 調査方法 .....	II - 2 - 5

2.3.2	中小企業開発における問題点の概観 .....	II - 2 - 6
2.3.3	調査結果の分析 .....	II - 2 - 9
付属資料(II-2)		
Questionnaire		
第3章	主要業種における中小企業の現状と開発課題 .....	II - 3 - 1
3.1	食品加工産業 .....	II - 3 - 1
3.1.1	食品加工産業の概要 .....	II - 3 - 1
3.1.2	フィリピン食品産業における中小企業 .....	II - 3 - 4
3.1.3	食品加工産業における中小企業開発上の課題 .....	II - 3 - 5
3.2	家具 .....	II - 3 - 10
3.2.1	家具産業の概要 .....	II - 3 - 10
3.2.2	フィリピン家具産業における中小企業 .....	II - 3 - 11
3.2.3	家具産業における中小企業開発上の課題 .....	II - 3 - 13
3.3	輸出雑貨産業 .....	II - 3 - 17
3.3.1	輸出雑貨産業の概要 .....	II - 3 - 17
3.3.2	フィリピン輸出雑貨産業における中小企業 .....	II - 3 - 18
3.3.3	輸出雑貨産業における中小企業開発上の課題 .....	II - 3 - 19
3.4	電気および電子部品産業 .....	II - 3 - 24
3.4.1	電気および電子部品産業の概要 .....	II - 3 - 24
3.4.2	フィリピンの電子産業における中小企業 .....	II - 3 - 26
3.4.3	電子産業分野およびその裾野産業分野での中小企業開発上の課題 .....	II - 3 - 29
3.5	自動車部品産業 .....	II - 3 - 32
3.5.1	自動車部品産業の概要 .....	II - 3 - 32
3.5.2	フィリピンの自動車部品産業および同裾野産業における中小企業 .....	II - 3 - 35
3.5.3	自動車部品産業およびその裾野産業での中小企業開発上の課題 .....	II - 3 - 39



第4章 中小企業金融の現状と課題.....	II - 4 - 1
4.1 フィリピンの金融制度.....	II - 4 - 1
4.1.1 概要.....	II - 4 - 1
4.1.2 金融関係規制.....	II - 4 - 1
4.1.3 金融機関と活動状況.....	II - 4 - 3
4.2 中小企業向け金融の現状.....	II - 4 - 6
4.2.1 民間銀行による中小企業向け金融.....	II - 4 - 6
4.2.2 政府系金融機関による中小企業向け金融.....	II - 4 - 9
4.2.3 信用保証制度.....	II - 4 - 15
4.2.4 ベンチャーキャピタル.....	II - 4 - 7
4.3 中小企業金融改善への課題.....	II - 4 - 21
第5章 中小企業振興政策・制度および組織.....	II - 5 - 1
5.1 主要な中小企業関連法.....	II - 5 - 1
5.2 中小企業開発計画.....	II - 5 - 2
5.3 中小企業振興機関・体制.....	II - 5 - 7
5.3.1 DTIの中小企業振興体制.....	II - 5 - 7
5.3.2 その他の中小企業支援機関.....	II - 5 - 13
5.3.3 地方自治体による中小企業振興.....	II - 5 - 14
5.4 中小企業振興施策.....	II - 5 - 15
5.4.1 BSMEDによる現行中小企業振興施策の評価.....	II - 5 - 15
5.4.2 その他の中小企業振興施策.....	II - 5 - 19
5.4.3 これまでの中小企業振興政策・制度における問題点.....	II - 5 - 20
付属資料(II-5)	
1. List of SME Development Programs/Projects	
2. 中小企業振興関連機関概要	

第 6 章	その他政策立案のための環境と現状	II - 6 - 1
6.1	外国ドナーによる中小企業支援状況	II - 6 - 1
6.1.1	フィリピンと政府開発援助（ODA）	II - 6 - 1
6.1.2	主要ドナーのフィリピン支援状況	II - 6 - 2
6.2	中小企業統計整備の現状と課題	II - 6 - 5
6.2.1	構造統計	II - 6 - 6
6.2.2	動態統計・生産実数値統計	II - 6 - 7
6.2.3	DTI の統計と活用	II - 6 - 8
6.2.4	中小企業統計整備の課題	II - 6 - 8
付属資料(II-6)		
外国ドナー支援プログラム一覧		
第 III 部	中小企業開発計画提言	
第 1 章	中小企業開発計画の基本方向と政策枠組み	III - 1 - 1
1.1	中小企業開発の目標と課題	III - 1 - 1
1.1.1	経済開発における中小企業への期待と役割	III - 1 - 1
1.1.2	中小企業開発目標と課題	III - 1 - 2
1.1.3	中小企業開発に向けての政策枠組み	III - 1 - 4
1.2	政府の役割	III - 1 - 8
1.3	開発計画の必要性	III - 1 - 11
1.4	中小企業開発計画の対象	III - 1 - 12
1.5	現行中小企業開発政策、制度、施策上の制約	III - 1 - 13
第 2 章	中小企業開発計画の提言	III - 2 - 1
2.1	中小企業開発の戦略	III - 2 - 1
2.1.1	開発課題の確認	III - 2 - 1
2.1.2	中小企業開発の戦略	III - 2 - 1
2.1.3	重点施策	III - 2 - 9
2.2	中小企業開発アクションプラン提言	III - 2 - 11

2.3 中小企業開発計画の実施体制.....	III - 2 - 44
2.3.1 中小企業開発計画実施の中央体制構築.....	III - 2 - 44
2.3.2 中小企業開発資金の確保.....	III - 2 - 47
2.3.3 中小企業開発実施の効率向上を図る施策提言.....	III - 2 - 50
2.3.4 中小企業の事業環境改善のための政策・施策変更への取り組み.....	III - 2 - 51
2.4 中小企業開発計画の重点と実施のタイムフレーム.....	III - 2 - 52
付属資料(III-2)	
1. 家具産出、輸出雑貨産出、食品加工産出、裾野産業における開発課題 と施策の検討	
2. 提言施策にかかる検討	
第3章 施策および提言詳細.....	III - 3 - 1
プログラム1： デザイン（商品開発）ワークショップによるデザイン開発 力支援.....	III - 3 - 1
プログラム2： 国内、海外デザイナーを対象とするデザインコンペの実施.....	III - 3 - 7
プログラム3： 新たな素材・事業機会シーズの発掘とその事業化支援.....	III - 3 - 11
プログラム4： バイヤー・サプライヤーデータベースの構築と運用.....	III - 3 - 14
プログラム5： 食品加工産業に焦点を当てた包装技術の普及.....	III - 3 - 18
プログラム6： 地場資源活用型産業における生産管理、品質管理、衛生管 理の浸透.....	III - 3 - 24
プログラム7： 部品調達企業による調達セミナーの開催.....	III - 3 - 28
プログラム8： 受注業務遂行に必要な、金融、経営、先進技術導入につい ての総合支援.....	III - 3 - 31
プログラム9： 裾野産業中小企業に対する生産管理普及.....	III - 3 - 34
プログラム10： 高度技術移転支援センターによる高度技術移転、技能訓練.....	III - 3 - 39
プログラム11： 実効性の高い技能工トレーニング用標準カリキュラム策 定・普及.....	III - 3 - 43
プログラム12： 創造的企業家育成プログラム.....	III - 3 - 46
プログラム13： 家具・輸出雑貨産業支援センター.....	III - 3 - 50
プログラム14： 食品加工産業支援センター設立.....	III - 3 - 54

頁

プログラム 15：裾野産業支援センター設立 .....	III - 3 - 57
プログラム 16：SME 支援ネットワークによる相談窓口地方展開.....	III - 3 - 60
プログラム 17：中小企業カウンセラー育成 .....	III - 3 - 70
プログラム 18：経営・金融指導を受けた中小企業に対する無担保融資プログラム .....	III - 3 - 81
プログラム 19：保証債務制度推進による物的担保補完.....	III - 3 - 86
プログラム 20：預託金利制度導入 .....	III - 3 - 92
プログラム 21：信用保証付き融資案件での審査システム改善.....	III - 3 - 95
プログラム 22：中小企業開発庁 .....	III - 3 - 102
プログラム 23：中小企業開発基金 .....	III - 3 - 110
プログラム 24：SBC の政策金融機関としての位置付け明確化 .....	III - 3 - 113
プログラム 25：中小企業統計の整備 .....	III - 3 - 114
プログラム 26：中小企業支援のための情報整備.....	III - 3 - 117
プログラム 27：LGU、地方 CCI 主導の地域振興プロジェクト発掘・実施.....	III - 3 - 119

## 図表リスト(表)

表 II-1-1	主要経済指標での比較
表 II-1-2	フィリピン産業別国民総生産の推移
表 II-1-3	主要 ASEAN 諸国への外国投資
表 II-1-4	フィリピン 10 大輸出品目
表 II-1-5	フィリピン製造業業種別構成 (1997)
表 II-1-6	中期開発計画におけるセクター別目標成長率
表 II-2-1	フィリピン・産業セクター別事業所数 (2001)
表 II-2-2	フィリピン・産業セクター別従業員数 (2001)
表 II-2-3	地域別全国事業所数 (2000 年)
表 II-2-4	地域別・企業規模別雇用者数 (2000 年)
表 II-2-5	企業規模別製造業付加価値額の推移
表 II-2-6	企業規模別製造業売上高の推移
表 II-2-7	中小企業質問票調査目標数
表 II-2-8	業種別調査企業数
表 II-2-9	設立年度・規模別調査企業数
表 II-2-10	業種別・払込資本金規模別企業数
表 II-2-11	業種別、定期財務報告を行っている企業数
表 II-2-12	業種別市場内訳
表 II-2-13(a)	地域別、食品加工市場内訳
表 II-2-13(b)	地域別、家具産業企業の市場内訳
表 II-2-13(c)	地域別、電子産業企業の市場内訳
表 II-2-13(d)	地域別、金属加工企業の市場内訳
表 II-2-14	業種別、企業設立時の問題点
表 II-2-15	業種別、技術系 (Productive) ・事務系 (Non-Productive) 労働者数
表 II-2-16	業種別、従業員の最終学歴
表 II-2-17	企業設立年度別従業員平均滞留年数
表 II-2-18	企業設立年度別従業員平均年齢

表 II-2-19	業種別従業員平均年齢
表 II-2-20	業種別従業員平均滞留年数
表 II-2-21	業種別、人員採用・管理面における最も一般的な問題
表 II-2-22	業種別最も一般的に行われているトレーニング方法
表 II-2-23	資金ソース別金利利率
表 II-2-24(a)	地域別、食品加工業の資金ソース
表 II-2-24(b)	地域別、家具産業企業の資金ソース
表 II-2-24(c)	地域別、金属加工企業の資金ソース
表 II-2-25	業種別、融資を必要とする企業数
表 II-2-26	業種別融資必要金額
表 II-2-27	業種別、融資の希望借入れ先
表 II-2-28	銀行 / 公社からの借入れにあたっての問題点
表 II-2-29	重要度順、中小企業操業上の 3 つの重要問題
表 II-2-30	業種別、重要度順、中小企業操業上の 3 つの重要問題
表 II-2-31	重要度順、食品加工、家具、金属加工企業操業上の重要問題点
表 II-2-32	業種別、認知度の高い政府系技術機関
表 II-2-33	業種別、技術機関利用にあたっての問題点
表 II-3-1	フィリピンの食品・加工食品輸出
表 II-3-2	フィリピンの家具の輸出
表 II-3-3	フィリピンの雑貨輸出
表 II-3-4	主要アセアン諸国の自動車市場規模比較（販売台数）
表 II-3-5	フィリピンにおける自動車生産の推移
表 II-3-6	自動車部品産業の推移
表 II-3-7	主要自動車部品輸出
表 II-3-8	リバース・トレードフェア参加企業数
表 II-4-1	全銀行総資産と支店数
表 II-4-2	商業銀行ベース業種別貸出傾向（2000 年と 2002 年）
表 II-4-3	中小企業向け貸出額の推移
表 II-4-4	銀行群別中小企業向け貸出状況（2002 年 6 月）

表 II-4-5	商業銀行による地域別・業種別中小企業向け貸出傾向(2002)
表 II-4-6	政府系金融機関の貸出残高の推移
表 II-4-7	政府系金融機関の中小企業向け貸出残高
表 II-4-8	非居住者による証券投資の推移
表 II-4-9	非居住者による直接投資の推移
表 II-4-10	アセアン主要国の証券市場比較
表 II-4-11	SEC セクター別売買金額
表 II-5-1	フィリピン中小企業開発計画の推移
表 II-5-2	フィリピンの主な中小企業政策一覧
表 II-5-3	Number of Agencies per Functional/Service Area (Cluster Rank)
表 II-5-4	Number of Programs per Agency, per Functional Area
表 II-6-1	フィリピンへの ODA 供与トップ 10
表 III-2-1	開発戦略を構成する施策リスト
表 III-2-3	戦略別時間フレーム
表 III-2-4	個別施策別時間フレーム
Table III-3-1	実施にあたっての必要投入想定(#1)
Table III-3-2	実施にあたっての必要投入想定(#2)
Table III-3-3	実施にあたっての必要投入想定(#3)
Table III-3-4	実施にあたっての必要投入想定(#4)
Table III-3-5	実施にあたっての必要投入想定(#5)
Table III-3-6	実施にあたっての必要投入想定(#6)
Table III-3-7	実施にあたっての必要投入想定(#7)
Table III-3-8	実施にあたっての必要投入想定(#8)
Table III-3-9	実施にあたっての必要投入想定(#9)
Table III-3-10	実施にあたっての必要投入想定(#10)
Table III-3-11	実施にあたっての必要投入想定(#11)
Table III-3-12	実施にあたっての必要投入想定(#12)
Table III-3-13	実施にあたっての必要投入想定(#13)
Table III-3-14	実施にあたっての必要投入想定(#14)

## 図表リスト(図)

- 図 II-1-1 GDP 実質成長率の推移
- 図 II-1-2 PEZA 業種別投資金額累計 (1994 ~ 2001 年)
- 図 II-1-3 フィリピン輸出品目の推移
- 図 II-1-4 2001 年度ジェットロ日系製造業実態調査 (現地調査)
- 図 II-2-1 企業規模別事業所分布
- 図 II-2-2 企業規模別従事者分布
- 図 II-2-3 地域別調査企業数
- 図 II-2-4 業種別調査企業数
- 図 II-2-5 業種別、家族を雇用する企業数
- 図 II-2-6 輸出にあたっての問題点
- 図 II-2-7(a) 地域別、食品加工企業の輸出にあたっての問題点
- 図 II-2-7(b) 地域別、家具産業企業の輸出にあたっての問題点
- 図 II-2-7(c) 地域別、金属加工企業の輸出にあたっての問題点
- 図 II-2-8 融資タイプ別資金ソース
- 図 II-2-9 業種別資金ソース
- 図 II-2-10 Most Common Use of Loans/Credit of Sample SMEs by Industry
- 図 II-2-11 融資を必要とする企業
- 図 II-2-12 業種別、銀行 / 公社からの借りにあたっての問題点
- 図 II-5-1 フィリピン貿易産業省組織図
- 図 II-5-2 中小企業開発局組織図
- 図 II-5-3 零細企業技術センター (CITC) 組織図
- 図 II-5-4 貿易産業省の中小企業振興体制
- 図 II-5-5 フィリピン地方自治体別
- 図 III-1-1 中小企業のセクター、層別関係図
- 図 III-1-2 中小企業開発の政策枠組み
- 図 III-2-1 中小企業開発課題・開発戦略体系と開発施策選定プロセス
- 図 III-2-2 中小企業開発課題・戦略・施策要約



- 図 III-2-3 地域資源ベース輸出指向産業（家具、輸出雑貨、食品加工産業など）における中小企業の、創造性の高い商品開発とマーケティング活動への支援強化
- 図 III-2-4 高い後方連関効果を期待できるフィリピン先進産業（電子・電気および自動車産業）とその現地裾野産業中小企業のリンケージ形成を促進するために、ポテンシャルの高い中小企業に焦点を当て総合的支援を提供
- 図 III-2-5 地場の市場に立脚する中小企業の多様なニーズに対応した、中小企業カウンセラー、中小企業アドバイザーの育成と地方展開を中心とする支援の提供
- 図 III-2-6 キャッシュフローと経営者等の信用を重視し、担保に過度に依存しない中小企業向け金融の SBC を中心とした展開

## 第I部 序

# 第1章 調査の背景・目的、範囲

## 第1章 調査の背景・目的、範囲

### 1.1 調査の目的

本調査は、フィリピン政府による「中小企業開発計画」の策定を側面から支援すると共に、調査を通し、貿易産業省を中心とするフィリピン側関係諸機関の施策担当者、関係支援機関、中小企業者等への知識・技術移転を行い、中小企業発展に関する能力向上を支援することを目的として行われた。

計画策定の主体はフィリピン側であり、その策定の過程においてフィリピン側へ必要な支援を行うことが調査の役割とされている。

### 1.2 調査の背景

フィリピン経済における中小企業の役割は大きく、全事業所数の 99.6%、従事者数で 69%、生産額（付加価値ベース）では 25%を占めている（2001 年）。これまでの歴代政権は、主に社会経済政策の観点から中小企業育成の重要性を認識し、様々な施策を実施してきた。最近では 1991 年に制定された「小企業憲章」（Magna Carta for Small Enterprises: Republic Act 6977）において、中小企業育成の重要性と発展性が謳われ、政策立案のための中小企業開発審議会（SMEDC）の設置、中小企業金融保証公社（SBGFC）の設立、民間銀行に対する中小企業向け融資最低義務枠制度などが具体化されている。

しかし、一方でフィリピン政府は、これら既存の開発施策の策定において、根拠となるべき基礎情報の収集、及び中小企業に対するニーズ分析が不十分であったとの認識も抱いてきた。また施策の実際面においても予算や人員の制約、あるいは関係機関の連携の悪さから生じる非効率性などから期待された程の効果があがっていないことも指摘している。同時に、中小企業振興施策を実施していく上で国内体制の整備も課題となっている。こうしたことから、既存の中小企業関連施策を総点検し、中小企業育成、外資誘致、輸出振興などを有機的にリンクさせた総合的、かつ実行可能性の高い中小企業開発計画を策定することへのニーズがフィリピン国内で近年高まってきた。このような背景を踏まえ、現アロヨ政権では長期的展望に立った 2010 年までの中小企業開発計画の策定を新たに行うこととなった。

かかる状況の下、フィリピン貿易産業省は日本政府に対し、「中小企業開発計画」の策定支援を目的とした開発調査の実施を要請した。これに対し、日本政府は当該分野においてこれまで多くの協力が複数のドナーによって実施されてきた経緯から、中小企業開発計画の策定能力がある程度はすでにフィリピン側に蓄積されていると判断、同開発計画策定がフィリピン側主導により実施されることを基本方針として支援することとなった。日本

政府の決定を受け国際協力事業団は2002年9月に予備調査を実施し、その時に交わされた実施細則（I/A）を踏まえ、2003年2月より本格調査が実施されたものである。

本調査での支援を受けて策定される「中小企業開発計画」の枠組みは以下のとおりである。

- (1) 政策的位置付け： 国家中小企業開発計画として全国で適用される中小企業開発の基本計画とする。
- (2) 開発計画期間： 2004年より2010年までの長期開発計画とする。
- (3) 開発計画の基本骨子： 2002年11月に発表された「National SME Development Plan」の基本方針を参考にし、本調査での調査結果を踏まえ新たな中小企業開発計画を策定する。

### 1.3 調査の範囲

#### 1.3.1 業務の範囲

本調査は大きく分けると、「現状調査・分析」、「振興策/短期活動計画の策定支援」、および「振興策/計画の公開・確認」の3フェーズから構成されている。

本調査にかかる実施細則（I/A）において取り決められている調査範囲は以下のとおりである。

#### (1) 基礎調査の実施・分析

次の項目を含む、フィリピン国内中小企業の現状、政策・施策、あるいは各ドナーの当該分野における協力体制など、中小企業振興に関する基礎的情報の収集・分析を行う。

- 1) フィリピン産業構造の分析（調査対象産業の位置付け含む）
- 2) 調査対象産業における中小企業の現況、活動実態にかかる基礎情報の収集・分析
- 3) 既存の中小企業政策・施策のレビュー
- 4) 既存の民間セクターによる中小企業支援施策の内容と実施状況の分析
- 5) 中小企業開発分野における他ドナーの協力実態の整理
- 6) フィリピン中小企業に関する各種統計データの収集・分析
- 7) 上記の分析結果を踏まえたフィリピン中小企業の現状・課題の分析

#### (2) 「中小企業開発計画」策定に資する参考情報及び関連施設情報の提供

日本やASEAN諸国の中小企業施策の成功事例から教訓を得ることを目的とするものである。日本、タイ、マレーシアの3ヶ国を取り上げる。

(3) フィリピン中小企業振興における重要課題の特定

(4) 「中小企業開発計画」の中で実施される個別施策及びアクションプランの提言  
具体的な施策の策定には次の分野を含むものとする。

- 1) 中小企業金融（信用保証を含む）
- 2) マーケティング
- 3) 人材育成
- 4) 製造技術（技術革新）・生産工程
- 5) 中小企業施策支援策に関する情報提供

(5) 「中小企業開発計画」策定の支援

(6) セミナー/ワークショップの開催

調査過程において、セミナーないしはワークショップを開催し、開発計画のあり方についての協議および技術移転を行う。

### 1.3.2 調査対象地域

調査は全国レベルでの中小企業開発計画策定を目的としている。しかし、調査上の制約から次の4地域を調査対象とすることが、予備調査団とフィリピン側で合意された。

- (1) マニラ首都圏およびカラバルソン（CARABARZON）地域
- (2) 中央ルソン
- (3) セブ
- (4) ダバオ

調査ではこれら対象をフィリピンの行政区分にあわせて次のように設定した。

- |                          |            |
|--------------------------|------------|
| (1) 首都圏地域(NCR)           | = マニラ首都圏   |
| (2) 南タガログ地域(Region 4)    | = カラバルソン地域 |
| (3) 中央ルソン地域(Region 3)    | = 中央ルソン地域  |
| (4) 中央ビサヤス地域(Region 7)   | = セブ地域     |
| (5) 南部ミンダナオ地域(Region 11) | = ダバオ地域    |

これら5地域は、フィリピン全体の人口の51.4%（2000年）、国内総生産額の68.3%を占めている。また、事業所数では全国の65%、雇用者では76%がこの地域に集まっている。

中小企業については、全国の 65%がこの 5 地域に立地しており、この 5 地域での現状を把握することにより、概ねフィリピン中小企業の実態は類推出来る。

なお上記地域の内、ダバオ特別市を含む南部ミンダナオ地域は、調査期間中、日本国外務省により「渡航の是非を検討する地域」として危険情報が出されていたため、同地域での調査団員による訪問調査は行っていない。それに代わる手段として中小企業への質問票調査を現地ローカルコンサルタントに再委託して実施すると共に、ダバオ特別市の中小企業、および中小企業振興機関の代表者とのミーティングをマニラ、セブにおいて行った。

## 第2章 調査実施の概要と報告書の構成



## 第2章 調査実施の概要と報告書の構成

### 2.1 調査の構成

本調査は2003年1月下旬より日本国内で作業を開始し、2004年3月に最終報告書を提出した。調査期間をフェーズ毎に分けると下記のようなになる。

調査フェーズ	調査時期
I. 現状調査・分析 ・現状調査・分析（中小企業、政策・制度など） ・課題の分析、整理 ・キックオフセミナーの開催	2003年1月下旬～同年5月中旬 ・国内準備作業 ・第1次現地調査 ・第1次国内作業
II. 振興策 / 短期活動計画の策定支援 ・技術移転セミナー、ワークショップの開催 ・現状分析に係る補足調査 ・重点課題の特定 ・個別施策、計画策定に関する提言・支援	2003年5月中旬～同年9月下旬 ・第2次現地調査 ・第2次国内作業 ・第3次現地調査
III. 振興策 / 計画の公開・確認 ・技術移転セミナー、ワークショップの開催 ・個別施策、計画の推敲・公開・検証 ・最終報告書（案）の作成 ・中小企業開発計画の完成 ・最終報告書の完成	2003年10月上旬～2004年3月中旬 ・第3次国内作業 ・第4次現地調査 ・第5次現地調査 ・第4次国内作業

### 2.2 現地調査

現地調査期間ならびに提出報告書は次のとおりである。

#### 現地調査期間

第一次現地調査	2003年2月9日～3月25日
第二次現地調査	2003年5月11日～7月17日
第三次現地調査	2003年9月7日～10月7日
第四次現地調査	2003年11月2日～11月8日
第五次現地調査	2004年3月2日～3月6日

## 報告書の提出

インセプション・レポート	2003年2月10日
プロGRESS・レポート	2003年3月21日
インテリム・レポート	2003年7月14日
ドラフト・ファイナル・レポート	2003年10月下旬
ファイナル・レポート	2004年3月15日

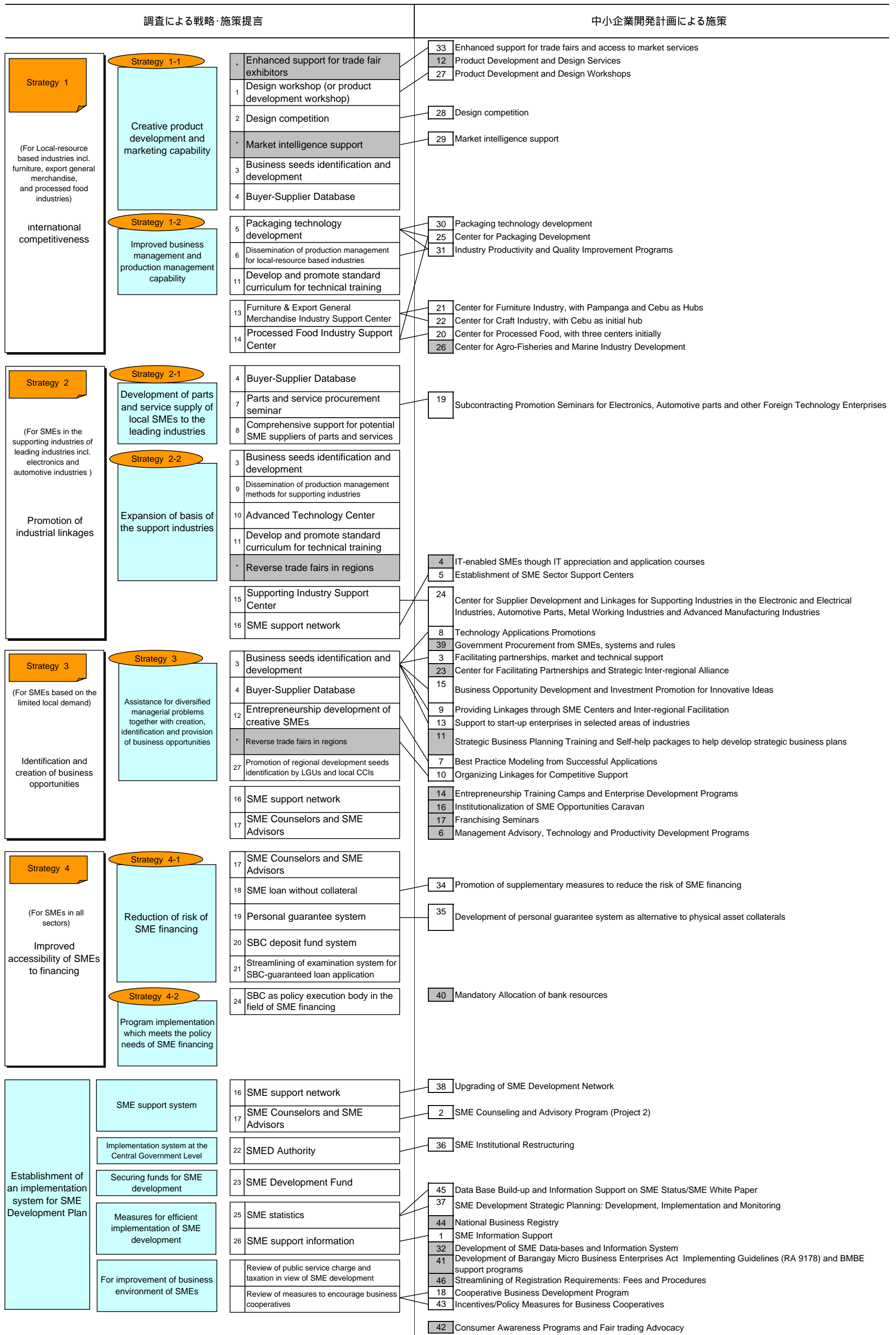
## 2.3 セミナーおよびワークショップの開催


ワークショップならびにセミナーを次のように実施した。

### セミナー/ワークショップ

- ・キックオフセミナー 2003年2月19日 マニラ
- ・ワークショップ(1)~(4) 2003年5月20~21日 マニラ  
(セクター分析)
- ・技術移転セミナー(1)(計画策定能力向上) 2003年6月27日 マニラ
- ・ワークショップ(5) 2003年9月22日 セブ  
(計画枠組み、アクションプランの評価、セブ、ダバオ地区対象)
- ・ワークショップ(5) 2003年10月3日 マニラ  
(計画枠組み、アクションプランの評価、中央省庁、首都圏および Region III、IV 対象)
- ・技術移転セミナー(2) 2003年11月4日 マニラ  
(DF/R、および主要アクションプランの説明)
- ・「中小企業開発計画」発表セミナー 2004年3月4日~5日 マニラ、セブ  
(フィリピン側策定「中小企業開発計画」の発表(公聴会))

調査による戦略・施策提言とフィリピン側中小企業開発計画プロジェクト対比



Notes: Figures refer to the project reference numbers.  
 Projects with  show the projects already under implementation.

## 第Ⅱ部 中小企業の現状と開発課題解析

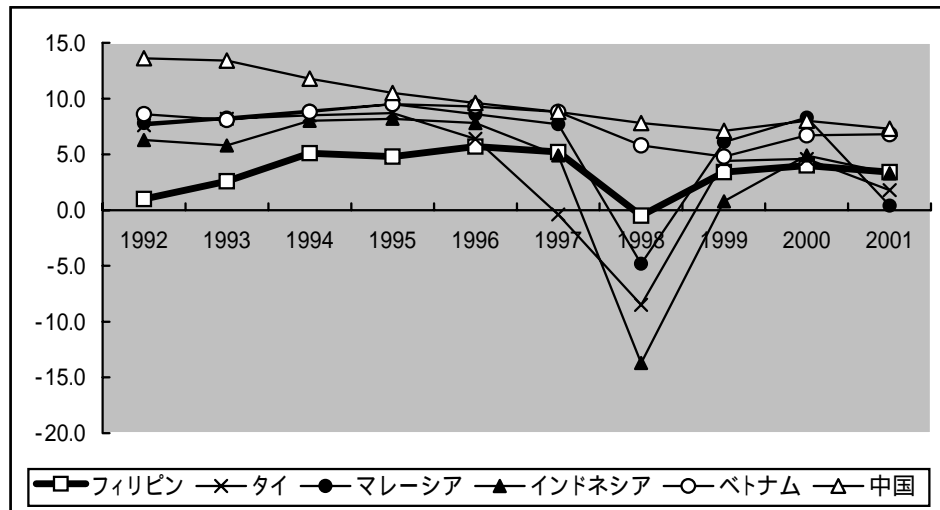
# 第1章 フィリピンの経済と経済開発計画

## 第 1 章 フィリピンの経済と経済開発計画

### 1.1 1990 年代フィリピン経済の概況

1990 年代のフィリピン経済を国内総生産（GDP）実質成長率で見ると、アジア金融危機の影響が残った 1998 年を除き、概ね順調に推移してきたと言える。特に 1992 年～1996 年は年率 5.2%を達成している。しかし、これを ASEAN 諸国と比較すると、必ずしも高い経済成長を示したとは言えない。むしろ 1990 年代は様々な内政面の問題から東アジア地域の中での発展に十分に同調できなかった面が覗える（図 II-1-1 参照）。

図 II-1-1 GDP 実質成長率の推移



(調査団作成)

1997 年～98 年のアジア金融危機はアセアン各国に多大な影響を与えたが、フィリピンの場合は外資による輸出に依存した構造のためその影響は比較的軽微ですみ、景気回復のテンポはタイやマレーシアに比べ早かった。しかし、ここ数年は日・米市場の景気後退による影響から、工業製品の輸出が減少しており、GDP 全体の伸びにややブレーキがかかっている。

2003 年 5 月 30 日に発表された経済速報によれば、2003 年第 1 四半期の GDP は金額ベースで 2,547 億ペソ、伸び率で 4.5%と、ほぼ予想された範囲内（年率 4.2～5.2%）にあり、年間 GDP 額は 1 兆ペソ強となると見られている。

フィリピン産業における最大セクターは製造業であり、その GDP 構成比は 2001 年で 24.7%となっている（表 II-1-2 参照）。従って、製造業の伸びがフィリピン経済全体に

大きな影響を与えている。1990年代前半、特に1993年～96年の製造業の伸びは年率平均5%を超えてはいたが、その間の主要ASEAN諸国や中国では製造業の伸びは10%に近く、フィリピンをはるかに上回っていた。1998年を底とした後の景気回復時期においても同様、これらの諸国の成長率はフィリピンを上回る国が多い。

2003年第一四半期の製造業伸び率は速報値で4%である。依然としてサービス産業が産業全体をリードしている。3月の生産指数だけを見れば前年同月期より7.3%の上昇を見せており、傾向としては回復の兆しが見えているとも言える。

一方、実質的に失業率はいまだ10%近くあり、ASEAN諸国の中では最も高い比率となっている。貧困問題の改善は歴代フィリピン政権の最大の政策課題であるが改善の兆しは見ておらず、2000年調査でも貧困ライン以下の生活を余儀なくされている世帯が33.7%に上っている。この失業率の高さの一因として、製造業における雇用吸収力がタイやマレーシアに比べて弱いことを指摘できる。

このように、フィリピン最大の産業セクターである製造業に、フィリピン経済全体を牽引するだけの力強さが欠ける点が、今日のフィリピン経済の重要な問題点のひとつである<sup>1</sup>。

2002年の経済成長実績と2003年の予想値をNEDAの公表データを基に以下に記す。

	2002年実績値(%)	2003年予想値(%)
GNP	5.2	4.5 - 5.4
GDP	4.6	4.2 - 5.2
農業部門	3.5	3.0 - 4.0
工業部門	4.1	3.4 - 4.4
サービス部門	5.4	5.2 - 6.2
失業率	3.1	4.5 - 5.5

(出所) NEDA 2003年6月新聞発表

## 1.2 貿易の自由化とフィリピンへの影響

世界的な貿易自由化の流れが、フィリピン経済、とりわけ国内中小企業に与える影響は大きい。フィリピンはWTOの加盟国であると同時にAFTA(ASEAN Free Trade Area)やAPEC(Asia-Pacific Economic Cooperation)の一員でもある。AFTAではCEPT(Common Effective Preferential Tariff)スキームにおいて、2008年までに原則として域

<sup>1</sup> フィリピンではGDPとGNPの差が通常の国より大きい。これは海外からの所得移転(送金)が大きい事による。海外への出稼ぎ労働者は一説には800万人に近いとも言われており、フィリピン国内における雇用の場の確保は大きな政策課題でもある。

内の関税を 0 から 5%にまで下げることが加盟国間で合意されている。APEC に関しては、フィリピンの Individual Action Plan (IAP) として、2003 年 1 月から原材料・中間財については 3%、最終製品については 10%の関税率を適用し、さらに 2004 年からは最終製品についても 5%以下を目指すことになっている。

こうした国際的な貿易自由化の流れは、国際競争力の弱い企業、あるいは産業にとっては厳しい局面に直面する事を意味する。フィリピンでも外資系企業が中心である電気・電子産業や自動車産業は別として、伝統的な繊維・縫製産業、木工・家具、雑貨、食品産業などは、すでに欧米市場で中国や他の発展途上国との厳しい競争にさらされている。これら競合国は輸出市場だけでなく、フィリピンの国内市場においても大きな脅威となっており、こうした貿易の自由化は更にこれに拍車をかけることになっている。

このような事態に対応し、国内の中小企業は意識改革と、具体的な国際競争に立ち向かうだけの基盤整備に取り掛からなければならない状況にあり、政府をはじめとして公的な支援も期待されるところであるが、これまでのところ十分な支援は提供されていない。

### 1.3 産業構造の特徴と開発課題

#### (1) 製造業の伸び悩み

今日のフィリピンの産業構造を ASEAN 諸国との比較で語る上で、最も特異なのは GDP における製造業の割合が過去 25 年間ほとんど変化していない点である。アジアにあって第二次大戦後いち早く工業化に成功したフィリピンは、1975 年の時点で GDP における製造業割合が既に 25.6%に達していたのに対し、タイやマレーシアは当時 10%台にすぎなかった。それから 25 年以上経過した今日、フィリピンの GDP における製造業の割合にはほとんど変化がないのに対し(2001 年で 24.9%)、タイやマレーシアは既に 30%を超えている。またこの間、タイ、マレーシアの農林漁業の割合は低下し、工業国としての産業構造を形成しつつある。



表II-1-1 主要経済指標での比較

	年	1人当りGDP (名目ドル)	対実質GDP構成比(%)		総輸出額 (百万USドル)	貿易収支 (百万USドル)	失業率(%)
			農林漁業	製造業			
フィリピン	2000	953	20.0	24.8	38,078	6,691	10.1
	2001	892	20.1	24.9	32,150	2,600	9.8
タイ	2000	1,926	8.8	33.6	67,889	5,466	3.6
	2001	1,800	8.6	33.5	63,190	2,525	3.9
マレーシア	2000	3,853	8.4	33.4	98,429	20,854	3.1
	2001	3,678	8.6	31.5	87,754	18,204	3.3
インドネシア	2000	748	17.0	26.2	62,124	28,609	6.1
	2001	n.a.	16.4	26.1	56,035	25,248	n.a.
ベトナム	2000	400	24.3	18.7	14,308	-892	6.5
	2001	n.a.	n.a.	n.a.	15,100	-900	n.a.
中国	2000	855	15.9	44.3	249,212	24,115	3.1
	2001	908	15.2	44.4	266,200	22,600	3.6

(出所)IDE-JETRO「アジア動向年報2002」より編集

表II-1-1 は最近のフィリピンおよび競合国の主要経済指標を比較したものである。この表の対GDP構成比からも明らかなように、現在、フィリピンはASEAN発足時メンバー国<sup>2</sup>の中では製造業の割合が最も低い国となっている。

この製造業の低調ぶりは最近5年間だけをとって見ても言える。表II-1-2は1996年～2001年のフィリピンのセクター毎のGDP構成および毎年の伸びを示している。製造業の対前年伸びは2000年こそ全セクター平均を上回っているものの、それまでの4年間は全て下回っている。また6年間平均で見ても、運輸・通信、金融、サービス業や商業にははるかに及ばない。製造業がフィリピン最大の産業セクターである事に変わりはないが、その伸びが近隣諸国との比較で見ると限り低い事がまず特徴として指摘できる。

<sup>2</sup> 1967年の設立時加盟国、フィリピン、タイ、マレーシア、インドネシア、シンガポールの5ヶ国。

表 II-1-2 フィリピン産業別国民総生産の推移

単位：百万ペソ、%

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2001年構成比
	(対前年比)	(対前年比)	(対前年比)	(対前年比)	(対前年比)	(対前年比)	(6年間平均)
農林水産業	179,451 (3.8)	185,004 (3.1)	173,106 (-6.4)	183,407 (6.0)	189,678 (3.4)	197,737 (4.2)	20.0% (2.35)
鉱業	10,166 (1.3)	10,338 (1.7)	10,624 (2.8)	9,736 (-8.4)	10,580 (8.7)	10,002 (-5.5)	1.0% (0.10)
製造業	214,613 (5.6)	223,672 (4.2)	221,151 (-1.1)	224,667 (1.6)	237,223 (5.6)	244,082 (2.9)	24.7% (3.13)
建設業	49,339 (10.9)	57,322 (16.2)	51,791 (-9.6)	50,988 (-1.6)	47,947 (-6.0)	49,836 (3.9)	5.0% (2.30)
電気・ガス・水道業	28,008 (7.5)	29,357 (4.8)	30,315 (3.3)	31,259 (3.1)	32,401 (3.7)	32,777 (1.2)	3.3% (3.93)
運輸・通信業	50,878 (7.4)	55,067 (8.2)	58,640 (6.5)	61,726 (5.3)	67,837 (9.9)	74,181 (9.4)	7.5% (7.78)
卸売・小売業	130,247 (5.5)	135,326 (3.9)	138,641 (2.4)	145,406 (4.9)	153,549 (5.6)	161,487 (5.2)	16.3% (4.58)
金融・保険業	38,513 (13.8)	43,509 (13.0)	45,445 (4.4)	46,311 (1.9)	46,728 (0.9)	47,293 (1.2)	4.8% (5.87)
不動産業	45,576 (4.1)	47,297 (3.8)	48,065 (1.6)	48,350 (0.6)	48,495 (0.3)	48,119 (-0.8)	4.9% (1.60)
サービス業	58,231 (5.0)	61,040 (4.8)	63,883 (4.7)	67,582 (5.8)	70,758 (4.7)	73,973 (4.5)	7.5% (4.92)
公務	44,099 (5.9)	45,219 (2.5)	46,244 (2.3)	47,950 (3.7)	48,382 (0.9)	49,771 (2.9)	5.0% (3.03)
GDP計	849,121 (5.8)	893,151 (5.2)	887,905 (-0.6)	917,382 (3.3)	953,578 (3.9)	989,258 (3.7)	100.0% (3.55)

(出所) NSCB; NEDAなどの資料より編集

## (2) 特定工業分野への投資の集中

1990年代におけるタイ、マレーシア、インドネシアなどの高度経済成長は日本を初めとする東アジアからの直接投資、および工業化の進展による輸出促進が大きな推進力となっている。フィリピンにおいても同様の動きはあったものの、予期せぬ自然災害の発生や、政情不安など投資促進において不運な面も重なり、結果的に1980年代後半から90年代前半にASEANでおきた「第二次投資ブーム」では、タイ、マレーシア、インドネシアに比べ外資導入と言う面で大きく水をあけられてしまった(表II-1-3参照)。

それでも現在の工業構造は、外資主導によって形成されていることには違いない。しかしその投資内容はフィリピンの場合、半導体後工程を含む電子機器・部品分野への投資に偏っている。図II-1-2は全国134ヶ所にある経済特別区への1994年から2001年までの業種別投資動向を示している。全体の75%(金額ベース)が半導体を含む電気・電子分野に集中しており、輸送機器は7.3%に過ぎない。

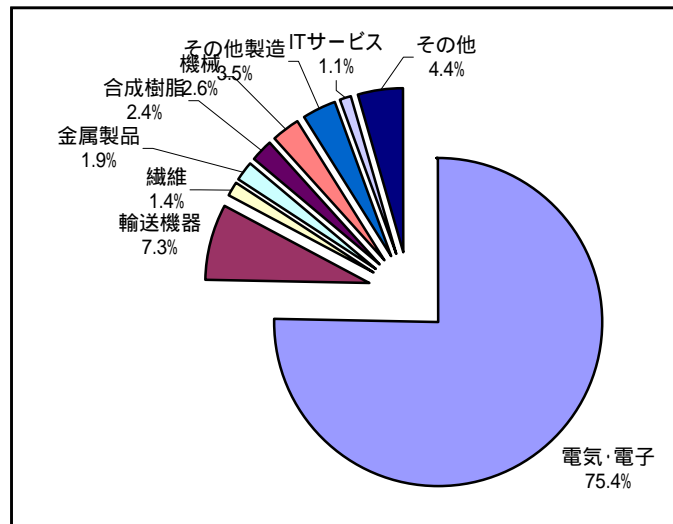
表II-1-3 主要ASEAN諸国への外国投資

(単位:百万ドル、%)

	フィリピン		タイ		マレーシア		インドネシア	
	金額	伸び率	金額	伸び率	金額	伸び率	金額	伸び率
1989	804	75.1	7,966	29.3	3,188	71.1	4,719	6.4
1990	961	19.5	8,029	0.8	6,517	104.4	8,750	85.4
1991	838	-12.8	4,987	-37.9	6,201	-4.8	8,778	0.3
1992	285	-66.0	10,022	100.9	6,796	9.6	10,313	17.5
1993	569	99.6	4,295	-57.1	2,995	55.9	8,144	21.0
1994	2,470	334.1	5,881	36.9	4,385	46.4	23,494	221.9

(注)外国投資は製造業分野への投資のみ示すものではない。

(出所)IDE「アジア動向年報1995」



図II-1-2 PEZA業種別投資金額累計 (1994～2001年)

(出所)国家統計調整委員会(NSCB)

電気・電子分野への投資が多いという点では、タイやマレーシアも同様な傾向を示しているが、これらの国では電子部品だけではなく、家電組立て分野への投資も大きい。また同時に自動車産業の裾野の広がりに着目し、同分野への投資優遇を投資政策、関税政策を含め積極的に行っている。この結果、タイやマレーシアではフィリピンで見られるような特定産業（電子機器）だけへの集中を緩和する事ができている。

### (3) 多様性を欠く産業構造

フィリピン製造業を事業所数、雇用者数、および付加価値額で見ると、いずれも「食品加工」、「繊維・縫製」、「電気・電子及び周辺機器」の3業種で全体の45.3%、

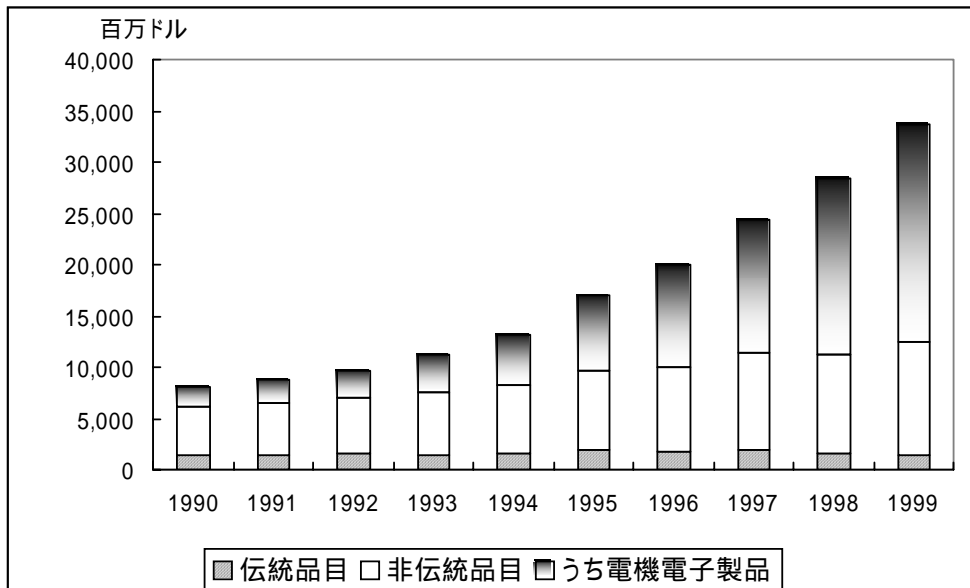
49.1%、そして付加価値額で 37.6%を占めている。この内、特に企業数では食品加工業への特化が顕著である。タイで見られるように、食品加工業、縫製業の減少にかわって機械や輸送機器が伸び、主要業種が 5~6 業種あるという多様な業種構成に成功していない。

さらに業種別には、食品加工業が事業所数、雇用者数で産業として最大ではあるものの、サン・ミゲル社を始めとする少数の大手企業が市場を支配しており、残る大多数が零細・小規模企業からなっている。繊維・縫製は品目別輸出で 1993 年までリーディング産業であった。しかし、輸入に依存する原料、設備の老朽化から、新たな輸出国である中国やベトナムに遅れをとっている状況である。電気・電子及び周辺機器は現在、フィリピンの主要輸出産業となっている。しかしこの産業は付加価値が低く、GDP に占める比率も低い。また、外資主導で成長しており、現地企業とのリンケージが形成されていない。

#### (4) 委託加工輸出への依存

フィリピンの輸出品目はココナツ製品、砂糖、木材、フルーツなどを中心とした伝統品目と、電子製品、アパレル、自動車部品などの非伝統輸出品目に分けられる。70 年代から徐々に増えてきた非伝統輸出品目の輸出は 1987 年に全体の 70%を超え、さらに外資系輸出企業の進出により 1998 年にはついに 90%を超えるまでに増大している。この間、伝統品目の輸出額には大きな変化はなく、輸出の伸びはもっぱら非伝統品目によるものである。伝統品目と非伝統輸出品目の輸出額の比は 1990 年には 1:4.6 であったが、1999 年には 24.4 倍にまで広がっている（図 II-1-3 参照）。

表 II-1-4 に示すように、非伝統輸出品目の中でも電子機器・部品は圧倒的な比率を占めている。フィリピンにおける電子機器・部品の生産は輸入部品を使って組み立て、そのまま輸出する（国内の次工程で使用するのではなく）委託加工形態のものが大半で、結果的としてフィリピンの工業構造は前方・後方への産業連関性が薄い。



(出所) BSP「Annual Report 2001」

図II-1-3 フィリピン輸出品目の推移

表II-1-4 フィリピン10大輸出品目

単位: 百万ドル

	1995	1996	1997	1998	1999
電機・電子器機及び部品	7,413	9,988	13,028	17,138	21,166
機械及び輸送機械	741	1,294	2,685	3,316	4,951
衣類	2,570	2,423	2,349	2,356	2,267
ココナツ油	826	571	673	706	342
化学品	343	353	383	340	294
加工食品及び飲料	292	334	346	306	256
家具及び装備品	276	293	322	323	353
織物用糸及び織物	208	253	299	242	219
石油製品	171	273	257	129	216
銅金属	341	297	232	178	236
輸出総計(その他含む)	17,447	20,543	25,228	29,496	35,032

(出所) BSP「Annual Report 2001」

表 II-1-5 フィリピン製造業業種別構成 (1997)

業種	事業所数	%	従事者数 ('000)	%	付加価値額 (百万ペソ)	%
食品加工	3,718	25.2%	190.6	17.1%	103,558	18.1%
飲料品	124	0.8%	29.6	2.7%	36,376	6.3%
たばこ	18	0.1%	11.2	1.0%	21,531	3.8%
繊維品	583	4.0%	54.6	4.9%	11,848	2.1%
衣類	2,003	13.6%	155.3	13.9%	22,410	3.9%
皮製品	559	3.8%	39.6	3.5%	3,860	0.7%
木及びコルク製品	574	3.9%	28.0	2.5%	5,140	0.9%
家具	659	4.5%	32.6	2.9%	4,452	0.8%
紙類及び同製品	288	2.0%	22.3	2.0%	11,243	2.0%
印刷・出版	910	6.2%	29.9	2.7%	7,378	1.3%
化学工業	321	2.2%	20.3	1.8%	10,427	1.8%
その他化学製品	393	2.7%	39.4	3.5%	48,281	8.4%
石油精製業	5	0.0%	2.1	0.2%	68,153	11.9%
その他石油製品・石炭製品	15	0.1%	1.0	0.1%	627	0.1%
ゴム製品	146	1.0%	9.8	0.9%	2,878	0.5%
プラスチック製品	457	3.1%	33.3	3.0%	11,757	2.0%
ガラス及び同製品	65	0.4%	6.2	0.6%	4,362	0.8%
セメント	19	0.1%	8.0	0.7%	14,967	2.6%
非金属鉱物製品	666	4.5%	32.9	2.9%	6,719	1.2%
鉄鋼	374	2.5%	30.2	2.7%	15,970	2.8%
非鉄金属	26	0.2%	3.9	0.3%	4,849	0.8%
金属製品	895	6.1%	37.3	3.3%	8,759	1.5%
機械	726	4.9%	32.4	2.9%	7,168	1.2%
電気・電子及び周辺機器	371	2.5%	147.4	13.2%	77,246	13.5%
輸送機械	351	2.4%	39.7	3.6%	40,819	7.1%
その他を含む合計	14,734	100.00%	1,116.9	100.00	573,552	100.00

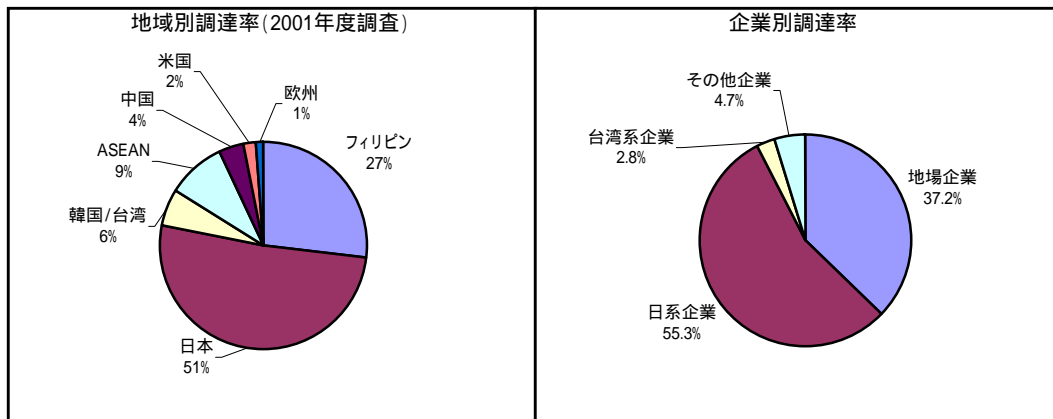
(注) 従業員10人以上の企業を対象とする。

(出所) NSO 'Establishments in the Philippines」

#### (5) 現地地下請産業の未成熟

フィリピンの自動車、および電気・電子産業の概要は第3章に述べるが、国内の現地企業による関連産業（下請として様々な加工（金属加工、プラスチック加工、ゴムなど）を専門とする現地中小企業）が少ない事も産業構造の特徴のひとつである。フィリピンの場合、半導体製造は、委託加工方式により部品・部材を持ち込み、製品はそのまま輸出される。そのため国内からの部品・部材調達比率は低く、生産のためのネットワーク形成は極めて限られた範囲でしかない。これに対し、電気・通信機器、電子部品や輸送機器などの組立企業では国内の裾野産業との結びつきはより範囲が広く、また、組立企業側が今後も国内部品調達を増やす方向にある。しかしこうした国内調達ニーズに応えられる現地中小企業はまだ十分に育っていない。図 II-1-4 はマニラ JETRO 事務所による 2001 年の日系製造企業調査結果の一部である。日系製造企業のフィリピンからの調達比率は 27% にすぎず、それ以外は日本を中心とする海外から補っている。またフィリピン国内調達についてもフィリピンに立地する日系企業からの調達率が圧倒的に高

く、現地企業は品質、コスト、納期などの面で外資系組立企業の信頼を得るまでには至っていない。



図II-1-4 2001年度ジェトロ日系製造業実態調査(現地調査)

(出所)JETROマニラ事務所「2001年度日系企業実態調査」

このように、「製造業の成長の停滞」、「特定工業分野への外国投資の集中」、「多様性のない業種構成」、「委託加工型輸出への依存」、「国内下請産業の未成熟」などが今日のフィリピン産業構造の特徴であり、工業開発の課題である。

#### 1.4 中小企業経営への影響

こうしたフィリピン産業構造の課題はまだ克服できる方向には進んでいない。この結果、国内中小企業の経営へも次のような点で直接的、間接的な影響がある。

- (1) フィリピン産業全体として、まだ十分な雇用機会を提供できていない。
- (2) その結果、経済所得が低く人口のわりに国内市場が小さい。
- (3) 一方、より有利な雇用を求めて海外への労働力・知能流出が著しく、技術・技能の定着が悪い。
- (4) 原材料の大部分を輸入に依存する工業構造から、経営基盤も脆弱である。
- (5) 産業インフラの整備が不十分で、電力・燃料費高、輸送コスト高が見られる。

これは同時に、中小企業開発により克服が期待される課題でもある。

## 1.5 中期国家開発計画と中小企業開発

アロヨ大統領は、2001年7月の施政方針演説において、「今後10年以内に貧困に対する闘いに勝利する」ことを最終政策目標として掲げ、その実現のための計画として同年11月に「中期国家開発計画（Medium-Term Philippine Development Plan 2001-2004：MTPDP）」<sup>3</sup>を公表している。その中で掲げられたセクター別目標成長率は表II-1-6のとおりである。概して、2002年を境に高い成長率を達成することを想定している。そのための経済政策の方向性として、マクロエコノミーレベルでの安定化を図る事、新規雇用の創出と収入の継続性を図る事、自由経済の促進などを謳っている。またMTPDPは、国家開発計画を進める上で障害のひとつである歳入不足の問題に積極的に取り組み、2006年までに何とか国家財政をバランスさせるところまで改善する方針を打出している。

表II-1-6 中期開発計画におけるセクター別目標成長率

(単位:%)

	2001	2002	2003	2004	Average 2001-2004
工業	2.3	4.0-4.3	5.8-6.2	6.2-6.6	4.6-4.9
鉱業	0.0	5.0-5.5	7.0-7.5	7.0-7.5	4.8-5.1
製造業	2.8	3.6-4.0	5.5-5.9	5.6-6.0	4.4-4.7
建設	-0.4	5.0-5.3	7.3-7.7	8.7-9.2	5.1-5.5
電気・ガス・水道	3.8	4.6-5.1	6.2-6.7	6.5-7.0	5.3-5.7
サービス	4.0	4.5-5.0	5.8-6.3	6.1-6.6	5.1-5.5
運輸・通信	9.0	9.4-9.8	9.5-10.0	9.5-10.0	9.3-9.7
商業	5.0	5.2-5.7	5.8-6.3	6.0-6.5	5.5-5.9
金融・保険	0.7	1.4-1.9	6.5-7.0	6.9-7.4	3.8-4.2
不動産業	-1.8	(0.2)-0.3	4.0-4.5	5.0-5.5	1.8-2.1
個人サービス業	5.0	5.0-5.5	5.6-6.1	5.8-6.3	5.4-5.7
公務	1.5	1.6-2.0	1.6-2.1	1.7-2.2	1.6-2.0

(出所) NEDA「Medium-Term Philippines Development Plan, 2001-2004」

中小企業振興は MTPDP 2001-2004 において重視されている分野のひとつである。具体的には MTPDP 第三章の“Enhancing Competitiveness of Industry and Services”において開発方針が示されている。そこではまず、零細を含む中小企業をステップアップさせ、最終的にはグローバルエコノミーの中でやっていけるだけの競争力をつける事を目標としている。そのステップアップのための戦略としてつぎのような項目を挙げている。

### (1) 金融へのアクセスビリティの改善

資金供給量の増大、手続き・必要書類の見直し、マイクロファイナンスの強化などを通じた金融支援。

<sup>3</sup> The Medium-Term Philippine Development Plan 2001-2004



(2) クラスター開発戦略

原材料、技術、市場、社会基盤など物理的、社会的な結びつきを活かしたグループによる開発促進。

(3) 既存のトレーニングプログラム、機関の活用

既存のプログラムや各機関が提供しているサービスの重複を見直し、民間との連携の中で効率的な活用を図る。

(4) SME Development Center の活用

中小企業が情報やアドバイスサービスにアクセスできる拠点として活用すると共に、ビジネスネーム登録を推進。

(5) 情報技術の活用

情報技術や e-commerce の活用。

MTPDP 2001-2004 は国家経済開発庁（NEDA）が主体となって纏めたもので、その原案は 1999 年～2004 年までの 5 ヶ年計画として既に公表されていたものである。現アロヨ政権において 2001 年に改めて見直しが行われた。MTPDP 自体は国家社会経済開発計画として全体的な開発方向性を示しているにすぎず、各分野毎の開発戦略、アクション・プラン、実施手順などは関係する省庁が具体案を策定することとなっている。

これを受けて DTI は 2002 年 11 月、国家中小企業開発計画（National SME Development Plan）の骨子を発表している。同計画は今後の開発指針となるもので、開発目標として向こう 3 年間に零細企業を除く中小企業の数に現在の 8.7% から 12% に、同じく中小企業の付加価値額比率を 32% から 40% に増やすと言う目標数値を設定している。これが現在のフィリピン中小企業開発の基本となっており、先の開発戦略を踏まえ様々な施策が実施に移されている。これらについては本報告書第 5 章において詳細を述べる。

## 第2章 フィリピン中小企業の概要

## 第2章 フィリピン中小企業の概要

### 2.1 中小企業の定義

フィリピンにおける中小企業の定義は、現在、総資産額（土地資産部分除く）か、従業員数によって行われている。この定義は2003年1月に中小企業開発審議会（SMEDC）の決定（Resolution）No.1によって改訂されたものである。それまでの定義では零細企業は総資産額で1,500,000ペソ以下、また、中規模企業の上限が60,000,000ペソとされていた。フィリピンでは製造業、商業などセクターや、法人形態の違いに関わりなく同一の定義が適用されている。

フィリピン中小企業の定義		
	<u>総資産額（土地資産除く）</u>	<u>従業員数</u>
零細	P3,000,000 以下	1-9 人
小規模	P3,000,001 - P15,000,000	10-99 人
中規模	P15,000,001 - P100,000,000	100-199 人

上記に合わせフィリピン中央銀行（BSP）でも2003年3月に金融委員会（Monetary Board）の決定（Resolution）No.328によって、上記定義をBSPの中小企業定義とする旨、伝達を出している。従って、中小企業金融プログラムでの対象の区分は現在、上記定義が適用されている。

本報告書では特に注記しない場合、「中小企業」には零細企業を含めた小規模企業を含むものとしている。また、2.3の中小企業質問表調査分析では300万ペソ以下を零細企業として区分している。それ以外の部分で用いている統計データは旧定義に基づくものである。

### 2.2 中小企業の統計的現状

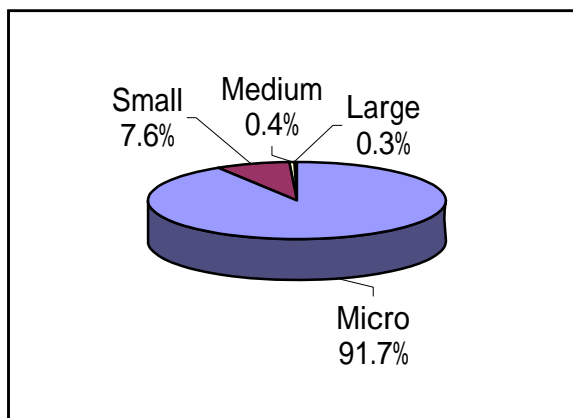
#### 2.2.1 中小企業事業所数及び従事者数

##### 企業規模別構成比

フィリピン国家統計局（NSO）が公表した2001年の全国事業所統計<sup>1</sup>によれば、国内総事業所数は811,589社となっている。その内訳は、743,949社（91.7%）が零細（Micro）企業、61,759社（7.6%）が小規模（Small）企業、2,923社（0.4%）が中規模（Medium）企業で、残りの2,958社（0.3%）が大（Large）企業である。企業規模別従事者数は、零細が

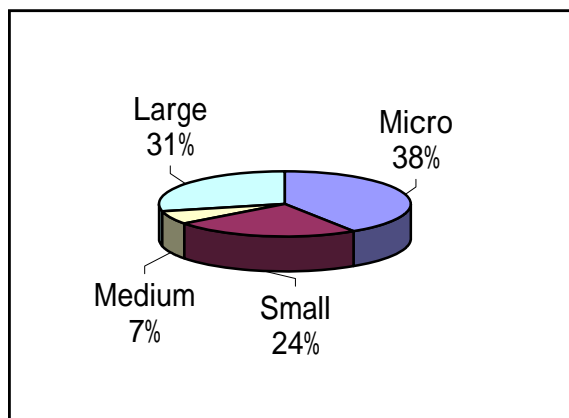
<sup>1</sup> NSO, “Establishments in the Philippines in 2001”

38.0%、小規模 24.0%、中規模 7.0%である。すなわち、フィリピンにおける中小企業は事業所数で全体の 99.6%、従事者数で 69.1%を占めていることになる。



(出所) NSO「Establishment in the Philippines」

図II-2-1 企業規模別事業所分布



(出所) NSO「Establishment in the Philippines」

図II-2-2 企業規模別従事者分布

#### 構成比の変化

1999～2001年の3年間の統計では、全体の事業所数や従事者数は年々減少する傾向にあるが、企業規模別構成はほとんど変化が見られない。すなわち中小企業も含め、押並べて遞減傾向にあるといえる。これは近年の国内外の経済状況の悪化が大きく影響しているためと推定される。これを10年前の1993年と比較すると、事業所数で約30%、従事者数で約23%増加しているが、企業規模別構成比はあまり変わっていない。

#### 産業セクター別構成比

産業セクター別事業所統計によれば、事業所数が最も多いセクターは「卸し・小売業（商業）」であり、全体の53.6%を占めている。次いで「製造業」が15.3%と、両者間には約40%の大きな差が見られる。しかし、従業員数のセクター別分布は「卸し・小売業」が165万人（29.2%）に対し、「製造業」は153万人（27.1%）と事業所数ほどの差は見られない。「製造業」の企業規模別事業所数分布は{零細88.0%、小規模10.2%、中規模0.8%、大企業1.0%}であるのに対し、「卸し・小売業」では{零細95.6%、小規模4.2%、中規模0.1%、大企業0.08%}と圧倒的に零細企業の比率が高い。また、「製造業」従事者別分布は{零細23.0%、小規模21.2%、中規模8.9%、大企業47.9%}であるのに対し、「卸し・小売業」では{零細67.1%、小規模21.3%、中規模3.3%、大企業8.3%}と、製造業での大企業の比率が高く、産業セクター間の特性の違いが如実にでている（表II-2-1、表II-2-2、図II-2-1および図II-2-2参照）。

表II-2-1 フィリピン・産業セクター別事業所数(2001)

単位:事業所、%

PCIC分類	事業所数				
	零細 (%)	小規模 (%)	中規模 (%)	大企業 (%)	計 (%)
農林水産業	1,956 (46.1)	2,014 (47.4)	124 (2.9)	153 (3.6)	4,247 (100.0)
鉱業	216 (62.4)	100 (28.9)	14 (4.0)	16 (4.6)	346 (100.0)
製造業	108,986 (88.0)	12,627 (10.2)	988 (0.8)	1,194 (1.0)	123,795 (100.0)
電気・ガス・水道業	485 (41.8)	483 (41.6)	99 (8.5)	94 (8.1)	1,161 (100.0)
建設業	1,530 (55.0)	1,037 (37.3)	105 (3.8)	111 (4.0)	2,783 (100.0)
卸売・小売業	415,924 (95.6)	18,469 (4.2)	408 (0.1)	300 (0.1)	435,101 (100.0)
金融業	17,791 (75.8)	5,477 (23.3)	84 (0.4)	109 (0.5)	23,461 (100.0)
不動産業	34,527 (88.3)	3,928 (10.0)	299 (0.8)	361 (0.9)	39,115 (100.0)
サービス業	92,500 (89.5)	10,237 (9.9)	318 (0.3)	244 (0.2)	103,299 (100.0)
公務	70,034 (89.5)	7,390 (9.4)	484 (0.6)	376 (0.5)	78,284 (100.0)
計	743,949 (91.7)	61,762 (7.6)	2,923 (0.4)	2,958 (0.4)	811,592 (100.0)
全体構成比率	91.7%	7.6%	0.4%	0.3%	100.0%

(出所) NSO「Establishment in the Philippines」

表II-2-2 フィリピン・産業セクター別従業員数(2001)

単位:人

PCIC分類	事業所数				
	零細 (%)	小規模 (%)	中規模 (%)	大企業 (%)	計 (%)
農林水産業	8,077 (4.9)	47,745 (29.2)	16,740 (10.2)	90,942 (55.6)	163,504 (100.0)
鉱業	1,029 (4.9)	3,049 (14.4)	2,128 (10.1)	14,897 (70.6)	21,103 (100.0)
製造業	353,415 (23.0)	309,952 (20.2)	136,648 (8.9)	734,088 (47.9)	1,534,103 (100.0)
電気・ガス・水道業	2,152 (2.8)	14,509 (18.9)	14,124 (18.4)	46,140 (60.0)	76,925 (100.0)
建設業	6,848 (4.6)	26,928 (18.2)	13,843 (9.3)	100,472 (67.8)	148,091 (100.0)
卸売・小売業	1,109,473 (67.1)	350,368 (21.2)	55,184 (3.3)	137,925 (8.3)	1,652,950 (100.0)
金融業	74,175 (29.2)	97,782 (38.5)	11,458 (4.5)	70,469 (27.8)	253,884 (100.0)
不動産業	103,153 (25.1)	92,936 (22.6)	41,199 (10.0)	173,926 (42.3)	411,214 (100.0)
サービス業	307,369 (39.8)	230,866 (29.9)	41,909 (5.4)	191,602 (24.8)	771,746 (100.0)
公務	186,194 (29.8)	183,527 (29.4)	66,125 (10.6)	188,600 (30.2)	624,446 (100.0)
計	2,151,885 (38.0)	1,357,662 (24.0)	399,358 (7.1)	1,749,061 (30.9)	5,657,966 (100.0)
全体構成比率	38.0%	24.0%	7.1%	30.9%	100.0%

(出所) NSO「Statistical Year Book」2002

## 2.2.2 中小企業の地理的分布

中小企業の地理的分布では、事業所数、従業員数いずれもマニラ首都圏（NCR）への集中度が高く、それぞれ 24.4%、40.1%となっている。これを今回調査対象とした 5 地域（NCR、Region-3、4、7、および 11）とすると、大企業を含む総事業所数では全体の 65.0%の事業所が集まっているが、中小企業のみでもその比率は 64.9%とほぼ同じである。従事者数も 5 地域で 72.1%に上っている。すなわち全国中小企業の 65%、中小企業従事者の 72%が調査対象 5 地域に集中していることになる（表 II-2-3、II-2-4 参照）。

表II-2-3 地域別全国事業所数(2000年)

単位:事業所

地域区分	計	全国比(%)	零細	小規模	中規模	大企業
首都圏地域(NCR)	196,491	23.9	167,208	26,440	1,384	1,459
南タガログ地域(R-4)	144,530	17.6	135,526	8,088	431	485
中央ルソン地域(R-3)	87,383	10.6	81,866	5,140	190	187
中央ビサヤス地域(R-7)	49,179	6.0	44,466	4,247	220	246
南部ミンダナオ地域(R-11)	35,885	4.4	32,830	2,795	127	133
その他11地域	307,492	37.5	285,844	20,456	718	474
計	820,960	100.0	747,740	67,166	3,070	2,984
内、調査対象5地域	533,250	65.0%	61.8%	69.5%	76.6%	84.1%

(出所) NSO「Establishments in the Philippines in 2000」

表II-2-4 地域別・企業規模別雇用者数(2000年)

単位:人

地域区分	計	全国比(%)	零細	小規模	中規模	大企業
首都圏地域(NCR)	2,364,533	40.1	549,796	703,159	193,801	917,777
南タガログ地域(R-4)	925,625	15.7	370,807	191,900	68,778	294,140
中央ルソン地域(R-3)	488,644	8.3	234,451	122,236	30,675	101,282
中央ビサヤス地域(R-7)	400,483	6.8	129,075	108,931	30,364	132,113
南部ミンダナオ地域(R-11)	326,376	5.5	129,867	74,909	18,670	102,930
その他11地域	1,396,525	23.7	751,104	321,092	74,398	249,931
計	5,902,186	100.0	2,165,100	1,522,227	416,686	1,798,173
内、調査対象5地域	4,505,661	76.3%	65.3%	78.9%	82.1%	86.1%

(出所) NSO「Establishments in the Philippines in 2000」

## 2.2.3 中小企業の売上高と付加価値額

フィリピン中小企業の付加価値額と売上高の推移を表 II-2-5、および表 II-2-6 に示す。この表ではインフレ分が考慮されていないため、金額の変化からそれぞれの実質伸び率を推定することはできないが、傾向としては全体に占める中小企業の割合が大きくなってきている。即ち、企業数や従事者数も含め、中小企業が産業全体に占める重要性が年々大きくなってきていると言える。しかし、事業所数や従事者数に占める中小企業の大きさに比べ、付加価値額や売上高に占める割合は全体の約 30%程度に留まっており、この点から中小企業

の開発可能性はまだまだ大きいとも言える。なお、ここでの付加価値額は“ census value added ”である。

表II-2-5 企業規模別製造業付加価値額の推移

単位:百万ペソ

	1983	%	1993	%	1998	%
零細	1,381		11,013		16,086	
小規模	5,891		44,754		669,338	
中規模	4,687	8.3	31,283	10.1		
大企業	44,801	78.9	223,111	71.9		
計	55,379	87.2	299,148	82.0		0.0
(内、中小)	11,959	21.1	87,050	28.1		30.2

(注)1998年の零細規模以外のデータは従業員数10名以上の企業の合計値である。  
(出所)NSO, Census of Establishments (Manufacturing)

表II-2-6 企業規模別製造業売上高の推移

単位:百万ペソ

	1983	%	1993	%	1998	%
零細	1,859		24,707		31,672	
小規模	20,369		152,531		1,641,583	
中規模	13,630	8.4	79,006	9.6		
大企業	127,092	78.0	590,665	71.8		
計	161,091	86.4	822,202	100.0		0.0
(内、中小)	35,859	22.0	231,539	28.2		30.7

(注)1998年の零細規模以外のデータは従業員数10名以上の企業の合計値である。  
(出所)NSO, Census of Establishments (Manufacturing)

### 2.3 中小企業質問表調査結果の分析

本調査では、中小企業の実態を把握するために、調査票による調査を行った。調査は委託した調査員による訪問調査を中心とし、一部は本調査調査団員による訪問調査を行った。2.3.1はその対象、調査方法等について述べる。2.3.2は調査結果から読み取れる中小企業の経営上の特徴を概観している。調査結果の詳細は2.3.3に述べる。

#### 2.3.1 調査方法

##### (1) 目的

中小企業質問票調査の目的は、中小企業の実態、現在抱える問題点を明らかにし、中小企業開発計画における施策上のニーズを把握することにある。

## (2) 調査対象地域と業種

調査対象地域は調査団とフィリピン側カウンターパートの協議により、合計 5 地域 (Region) を選定した。さらに両者の協議により、各対象地域毎に主要業種を指定し、それぞれの地域・業種毎に 15 社を調査目標とした。調査対象地域名と対象業種を表 II-2-7 に示す。

調査企業目標数は合計 165 社である (これに対し、最終的に調査票を回収したのは 175 社)。

表 II-2-7 中小企業質問票調査目標数

調査対象地域	調査対象業種	調査目標 企業数
首都圏地域 (NCR)	食品加工 (Area II)、贈答品・飾り物 (Area IV)	30 社
南タガログ地域 (R4)	自動車部品 (Laguna)、食品加工 (Cavite)、電気電子部品 (Rizal)	45 社
中央ルソン地域 (R3)	木工・家具 (Pampanga)、装飾品 (Bulacan)	30 社
中央ビサヤス地域 (R7)	木工・家具 (Cebu)、電気電子部品 (Cebu)	30 社
南部ミンダナオ地域 (R11)	木工・家具 (Davao City)、食品加工 (N. Davao)	30 社

(注) 選定業種の ( ) 内は各業種の調査対象州 (Province) 名を示す。

## (3) 調査方法

調査は現地調査会社に委託し、調査員によるインタビュー方式により行った。但し、南部ミンダナオ地域を除く 4 地域においては一部、調査団員によるインタビュー調査も行った。調査票を付属資料 I に添付している。

### 2.3.2 中小企業開発における問題点の概観

#### (1) 振興上の問題点

中小企業の振興上の問題としては、マーケティングおよび金融が全体として最大の問題として指摘されている。

マーケティングを特に問題としているのは、食品加工、家具であり、金属加工がこれに次いでいる。金融上の問題を特に指摘しているのもこれらの業種である。これに対し、贈答品・家庭用品、高級宝飾品、木工製品では問題が分散しており、マーケティング、金融、客先の要求、生産能力不足などが同列に上げられている。

この違いは、食品加工、家具にあっては小企業もサブコントラクターを抱えて仕事をしており、それぞれが運転資金の確保をする必要があるのに比べ、贈答品・家庭用品では輸



出業者が資金手当てを行う（中小メーカーはむしろ輸出業者に製品を納入する間接輸出）ためではないかと推測される。

電子部品の場合は他の産業と異なり、マーケティング、金融を特に問題とはしておらず、むしろ客先の要求に困難を感じている。

客先からの要求に困難を感じている件数が多いのは、食品加工、家具、金属加工、電子部品、贈答品・家庭用品であり、この問題は性格はことなるが最終製品を製造する業種、部品として納入する業種のいずれにも存在することを示している。

生産能力不足をあげている企業が多いのは、食品加工、家具、金属加工、高級宝飾品、贈答品・家庭用品である。食品加工、家具、金属加工では一方で運転資金の制約から生産能力をあげることができない（原料調達、サブコントラクターへの支払いが資金不足により制約される）、機械設備への投資が行われていないために能力上の制約があるなどが見られ、この問題は金融上の困難と密接に結びついているといえる。

これらは中小企業振興上の困難についてではあるが、起業上の困難についての指摘も上記とほぼ同じ傾向を示しており、各業種ともに他の問題点と比べて金融上の困難が圧倒的に第一に指摘され、ついでマーケティング上の困難が指摘されている。

## (2) 経営

中小企業は個人・家族企業から出発するケースが多く、経営が発展してもなおその経営を家族に依存するケースが多い。フィリピンの場合、金属加工業および食品加工業にその特徴が最も多く出ており、金属加工業では家族を従業員として雇用する企業が、しない企業を上回り、食品加工業では両者がほぼ同数である。

これに対し電子部品企業では、家族を従業員として雇用しない企業の方がほとんどであり、他の業種における中小企業との経営形態の違いを浮き彫りにしている。その他の調査対象業種である家具、木工品、ファッションジュエリー、贈答品・家庭用品では一般に家族企業から出発してもその後の発展により家族労働力だけに依存できないこと、サブコントラクターを必要とすることなどから家族経営的性格を脱皮する方向にあり、家族従業員を雇用する企業は、しない企業の半数程度にとどまっている。

しかしながら、このことは必ずしも家族経営的経営から十分脱皮し、近代的経営を行えるに至っていることを示すものではないことは、同時に行った訪問調査からも明らかであり、この点については後に述べる。

近代的経営を示す指標のひとつである財務報告書の作成は調査対象企業の 85%が行っていると回答しているが、これは調査対象企業がいずれも DTI あるいは SEC (あるいは両方) に登録企業であるという点で全体の中小企業の実態を代表しているとはいえない。

それにもかかわらず、各業種ごとの経営態様の違いを示している。電子部品産業の企業はいずれも財務報告書を作成しているが、その他の業種では作成していないか時々作成するという企業がいくつか見られる。業種ごとのサンプル数によりデータが振れやすいのでその違いはあまりはっきりとしないが、贈答品・家庭用品、高級宝飾品、食品での作成しない企業数の割合が高く 17～29%である。

### (3) 資金調達

資金調達上の困難についてはいずれの業種においても最大の問題として指摘されている。事業規模が小さい場合には自己資金による運営を目標としているところも多いが、事業の拡大にともない外部資金の調達を行うようになる。

外部資金調達を行っている 146 社 (調査企業総数 175 社) の内、41%は商業銀行から、34%がインフォーマルなソースから資金を調達している。インフォーマルなソースを利用している企業には、高級宝飾品、金属加工、食品加工の内 Region 4 の企業など、国内市場を主たる市場とする企業に多い。

これに対し輸出指向度の高い電子部品企業では全企業が商業銀行から資金を調達している。

これに対し、今後期待する資金ソースとしては 43%の企業が商業銀行を、次いで 25%が政府系銀行を挙げている。商業銀行をあげている企業は、取引実績による融資額の引き上げと迅速な対応に期待しており、政府系銀行をあげている企業は金利や返済期間等の融資条件のよさを期待している。また、政府の融資プログラムに対しては、融資条件のよさに加えて DOST が融資に伴い実施している技術的支援にも期待している。

資金の用途は、電子部品企業の場合を除き運転資金が圧倒的に多い。電子部品企業の場合は運転資金と設備資金がほぼ同率となっている。

必要資金規模は 100 万ペソから 1,000 万ペソの範囲が最も多いが、最も多いのは 300 万ペソのレベルである。

ローンを利用する上で最大の障害となっているのは担保の不足であり、40%の企業が指摘している。これに次いでいるのが手続きの煩雑さ・緩慢さ (27%)、金融機関の消極的スタンス (17%) である。

(4) 人材育成

労務面で最も指摘されているのは規律やモラルの不足で（45%）、次いでトレーニングの困難さ（35%）がある。特に、家具、高級宝飾品ではトレーニングの困難さが規律やモラルの不足を上回り強く指摘されている。

2.3.3 調査結果の分析

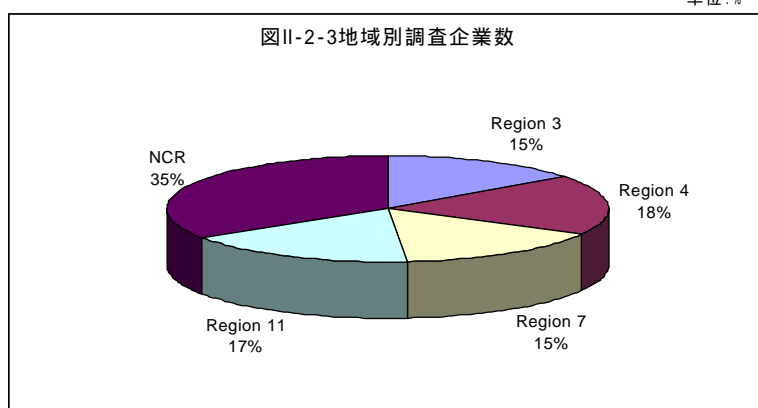
(1) 調査対象企業の概要

最終的に調査票を回収した中小企業数は、175社である。地域別に見ると、NCR が 60社（35%）、Region 3（Bulacan, Pampanga）が 26社（15%）、Region 4（Laguna, Cavite, Rizal）が 32社（18%）、Region 7（Cebu）が 27社（15%）、Region 11（Davao City, Davao Del Norte, Davao Del Sur）が 30社（17%）である。表 II-2-8 に調査企業の地域別、産業別の内訳を示す（図 II-2-3 も参照）。

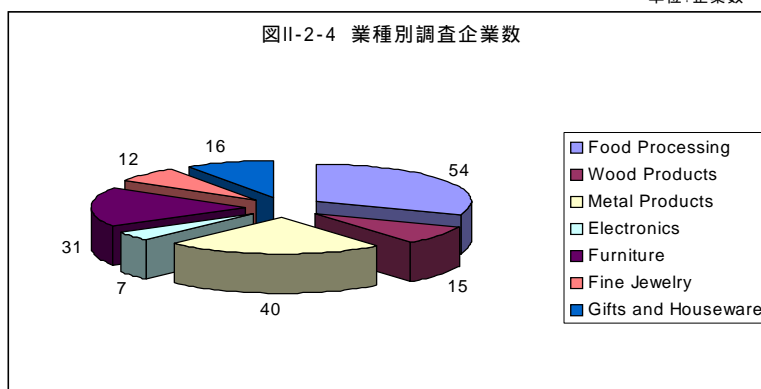
表II-2-8 業種別調査企業数

Industry/Region	Number
<b>Food Processing</b>	
Region 4	19
Region 11	15
NCR	20
<b>Wood Products</b>	
Region 11	15
<b>Metal Products</b>	
Region 4	10
Region 7	6
NCR	24
<b>Electronics</b>	
Region 4	3
Region 7	4
<b>Furniture</b>	
Region 3	14
Region 7	17
<b>Fine Jewelry</b>	
Region 3	12
<b>Gifts and Houseware</b>	
NCR	16
<b>All Industries</b>	175

単位：%



単位：企業数



食品加工及び金属加工では、それぞれ 3 つの地域で調査企業を抽出し、電子及び家具では、それぞれ 2 つの地域から調査企業を抽出している。高級宝飾品のサンプルは Region 3

の Bulacan から、贈答品・家庭用品の調査企業は NCR から採っている。調査企業の内訳を図 II-2-4 に示すように、食品加工が 54 社で最も多く、全体の 31% を占めている。金属加工は 40 社 (23%)、家具は 31 社 (17%) でそれに次ぐ。贈答品・家庭用品、木工品、高級宝飾品の 3 業種は、各 16 社、15 社、12 社で、それぞれ全体の 8% から 9% を占め、電子は 7 社で 4% である。

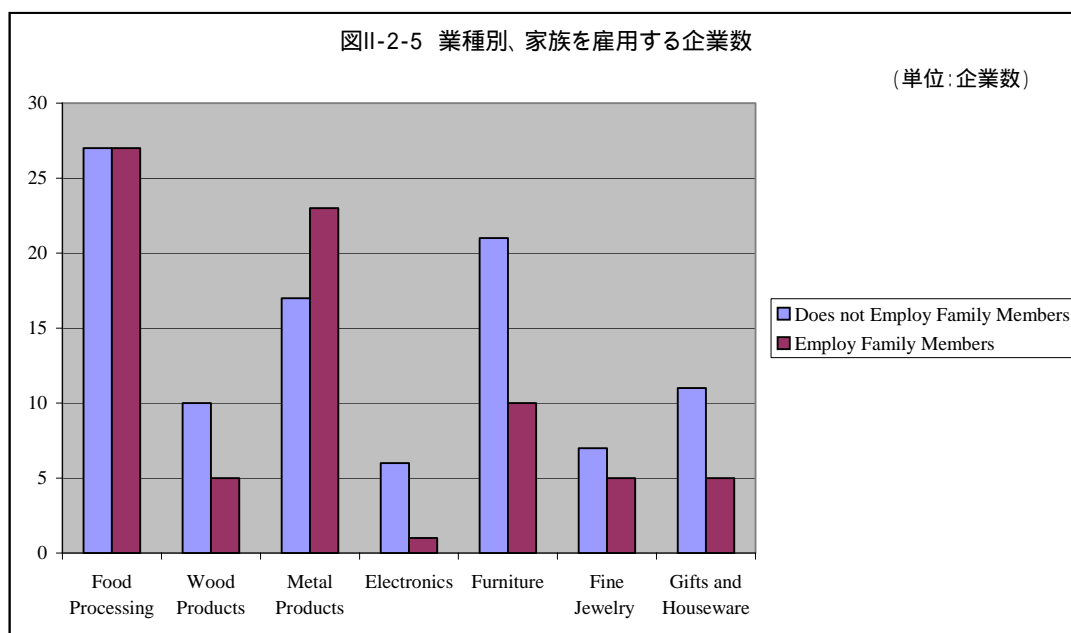
表II-2-9 設立年度・規模別調査企業数

単位:企業数

従業員数規模	設立年度						合計
	<1969	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2003	Not Specified	
>=9	1	2	3	12	5	0	23
10-19	5	6	7	10	3	0	31
20-24	0	2	2	6	4	0	14
25-29	1	1	1	5	1	0	9
30-34	0	1	7	1	2	1	12
35-49	5	2	7	1	1	0	16
50-99	2	2	9	12	2	0	27
100-399	3	5	5	13	1	0	27
400 and over	1	0	3	3	0	0	7
Not Specified	0	4	1	2	1	1	9
合計	18	25	45	65	20	2	175

表 II-2-9 は、調査企業の創業時期及び事業規模（従業員数を基準）を示す。全体では、1990 年から 1999 年の間に創業した企業（事業年数 13 年から 14 年）が最も多いが、100 人以上の従業員を抱える比較的大きな企業では、1990 年以前に事業を開始した企業も多い。従業員数は、調査企業の 31% が 19 人以下の企業である。

調査企業の内、家族経営でない企業が 99 社あり、過半数を占めるが、家族経営の企業も 43% あり。業種別には、金属加工で過半数の企業が家族経営である。食品加工では半数が、高級宝飾品では 43% の企業が家族経営となっている（図 II-2-5 参照）。



表II-2-10 業種別・払込資本金規模別企業数

単位:企業数

業種	零細 Up to 3M	小企業 3M - 15M	中企業 15M-100M	無回答	合計
食品加工	35	10	5	4	54
木工	7	2	2	4	15
金属加工	16	9	6	8	39
電子	0	1	6	0	7
家具	17	5	3	6	31
宝飾品	2	2	0	8	12
贈答品・家庭用品	12	2	0	1	15
合計	89	31	22	31	173

調査企業 175 社の内 144 社が払込資本を回答している。回答の内訳は、300 万ペソ未満（零細規模）が 91 社（63%）、300 万ペソから 1,500 万ペソ未満（小規模）が 31 社（22%）、1,500 万ペソから 1 億ペソ未満（中規模）が 22 社（15%）となっている。尚、無回答の 31 社についても調査企業は全て DTI に登録された中小企業リストから抽出しているため、零細・小規模の企業である。食品加工とギフト・室内装飾のセクターでは払込資本の少ない企業が多く、これら両セクターでは比較的少ない資金で起業が可能であることを示している。

木工セクターの 1 社を除く全ての調査企業が DTI か SEC、または両方に登録している（木工セクターの 1 社は無回答）。DTI のみに登録している企業は全体の約 45% を占め、DTI と SEC の双方に登録している企業は 36% を占めている。85% の企業は毎年財務報告書を作成している。

表II-2-11 業種別、定期財務報告を行っている企業数

単位：企業数

Industry	Regularly Accomplish Financial Statements?				Total
	Yes	No	Occasional	Not Specified	
Food Processing	44	6	3	1	54
Wood Products	13	1	1	0	15
Metal Products	37	1	2	0	40
Electronics	7	0	0	0	7
Furniture	27	3	1	0	31
Fine Jewelry	10	2	0	0	12
Gifts and Houseware	10	1	3	2	16
Total	148	14	10	3	175

業界団体への加盟状況を見ると、食品加工では PHILFOODEX への加盟企業が最も多く、木工では半数以上が Chamber of Furniture Industries of the Philippines (CFIP) に加盟している。家具でも、大半の企業が CFIP 及び PHILEXPORT のメンバーとなっている。金属加工業の多くは Metal Working Industries Association of the Philippines (MIAP)、Bulacan に立地するジュエリー製造企業の多くは Meycauayan Jewelry Industry Association に加盟している。他方、電子部品のセクターではサンプル数が極めて少ないため、また、ギフト・室内装飾のセクターでは商品が多岐に渡るため、それぞれ加盟企業の多い業界団体を特定することは困難である。

ギフト・室内装飾では、それぞれの地の経済・商工団体との結びつきも強い。これに対し、何の業界団体にも加盟していない企業は全体で 43 社である。

(2) 生産と市場

表 II-2-12 に調査企業の製品の市場を示す。81 社（全体の 46%）の企業が国内市場にのみ製品を供給している。輸出市場にのみ製品を供給している企業は 26 社（同 15%）に過ぎない。家具セクターは例外で、輸出市場 100%の企業が半数を占めている。輸出を行っている企業の内、6 割の企業が BOI の免税措置を受けている。

表II-2-12 業種別市場内訳

単位：企業数

Market Breakdown	Industry							Total
	Food Processing	Wood Products	Metal Products	Electronics	Furniture	Fine Jewelry	Gifts and Houseware	
Local 100%	27	10	27	1	3	7	6	81
99-50%	13 (7)	1	8 (6)	1	4 (1)	4 (3)	4 (4)	35
Less 50%	10 (2)	4 (1)	3 (2)	1	7 (3)	0	2 (2)	27
Export 100%	3	0	1	3	16	0	3	26
Indirect Export 100%	0	0	1	0	1	1	0	3
Indirectly Exporting & Exporting	0	0	0	1	0	0	0	1
Not Specified	1	0	0	0	0	0	1	2
Total	54	15	40	7	31	12	16	175

注：( )内は間接的に輸出を行っている企業数(内数)

製品の市場は地域と業種によってかなり異なる。食品加工では Region 4 の企業は Region 11 や NCR の企業と比べ国内市場の比率が高い。家具では、Region 7 (Cebu) の企業は Region 3 の企業より輸出企業比率が高い。電子部品では、Region 7 の 3 企業はいずれも 100%輸出である。他方、金属加工では、Region 7 及び NCR でも輸出企業比率が低い。表 II-2-13 に業種別の市場を示しているが、概して家具と電子部品は輸出を行っている企業が多く、食品加工や金属加工は国内市場が中心の企業が多いと言える。

表II-2-13(a) 地域別、食品加工市場内訳

単位：企業数

Market Breakdown	Region			Total
	Region 4	Region 11	NCR	
Local 100%	13	9	5	27
99-50%	5 (4)	2 (1)	6 (1)	13
Less 50%	1	1	8 (1)	10
Export 100%	0	2	1	3
Not Specified	0	1	0	1
Total	19	15	20	54

(注) ( )内は間接的に輸出を行っている企業数(内数)

表II-2-13(b) 地域別、家具産業企業の市場内訳

単位：企業数

Market Breakdown	Region		Total
	Region 3	Region 7	
Local 100%	3	0	3
99-50%	4 (1)	0	4
Less 50%	4 (1)	3 (2)	7
Export 100%	3	13	16
Indirectly Exporting & Exporting	0	1	1
Total	14	17	31

(注) ( )内は間接的に輸出を行っている企業数(内数)

表II-2-13(c) 地域別、電子産業企業の市場内訳

単位：企業数

Market Breakdown	Region		Total
	Region 4	Region 7	
Local 100%	0	1	1
99-50%	1	0	1
Less 50%	1	0	1
Export 100%	0	3	3
Indirectly Exporting & Exporting	1	0	1
Total	3	4	7

(注) ( )内は間接的に輸出を行っている企業数(内数)

表II-2-13(d) 地域別、金属加工企業の市場内訳

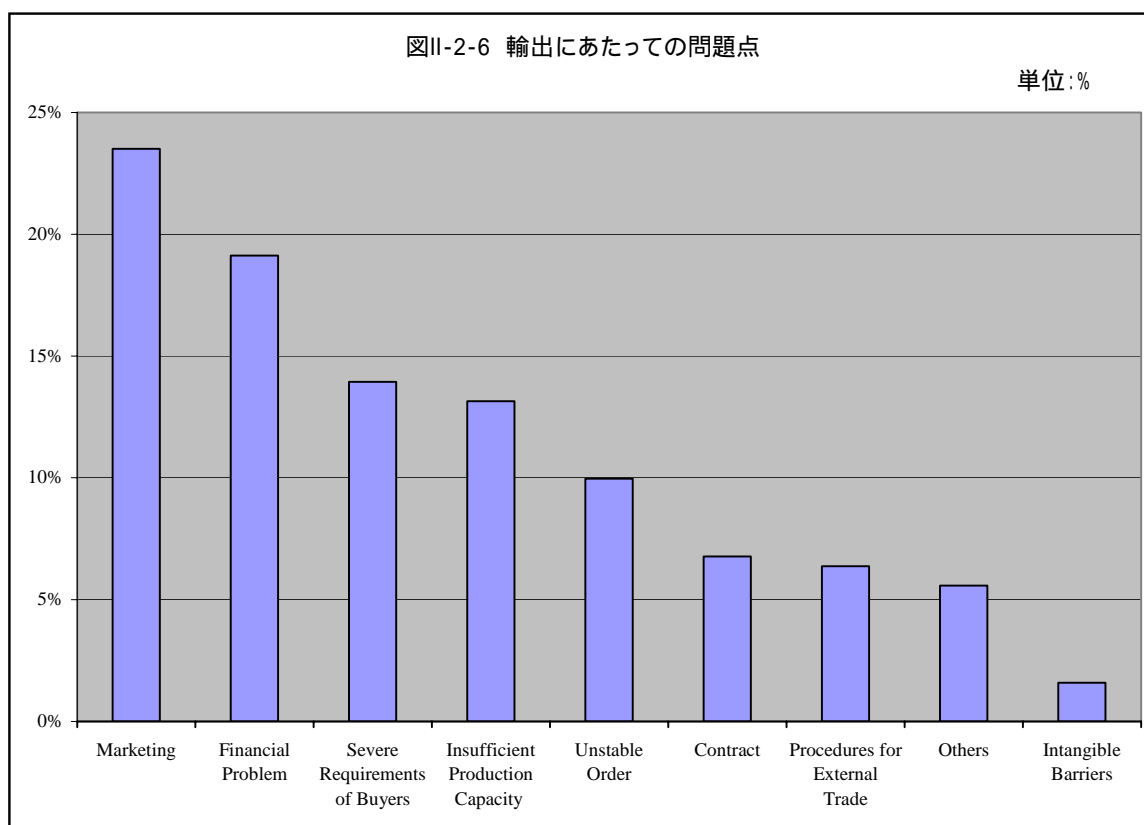
単位：企業数

Market Breakdown	Region			Total
	Region 4	Region 7	NCR	
Local 100%	8	4	15	27
99-50%	2 (1)	1 (1)	5 (4)	8
Less 50%	0	0	3 (2)	3
Export 100%	0	1	0	1
IExport 100%	0	0	1	1
Total	10	6	24	40

注：( )内は間接的に輸出を行っている企業数(内数)

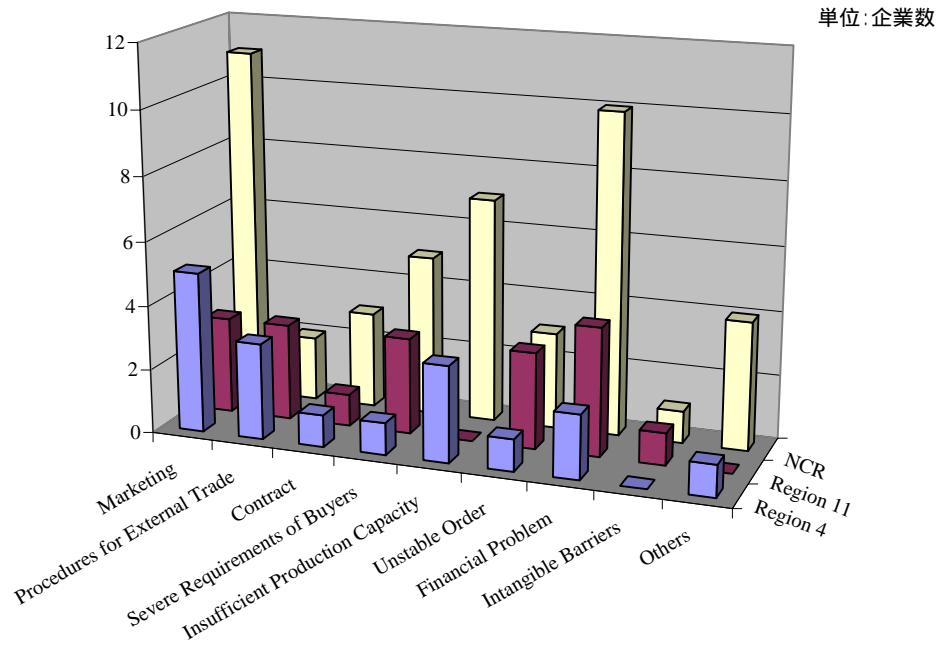
調査企業の 55%は輸出を開始・拡大する意向を持っており、輸出先として、米国、ヨーロッパ、日本、中東を挙げている。これらの企業は輸出を開始・拡大する上での問題点として、ギフト・室内装飾セクターを除き、マーケティング力の不足を最も多く挙げており、資金不足がこれに続いている。ギフト・室内装飾の企業は、資金不足と並んで生産能力の不足が最も深刻な問題としている。「特に問題なし」と回答した企業は 9 社あり、その内 3 社は電子部品の企業である(図 II-2-6)。

輸出開始の時点での問題点を地域別に見ると、食品加工、家具、金属加工では相互に違いが見られる。「資金不足」が最も多く、回答の 39%を占める。「マーケティング力の不足」が 18%でこれに次ぐ(図 II-2-7)。

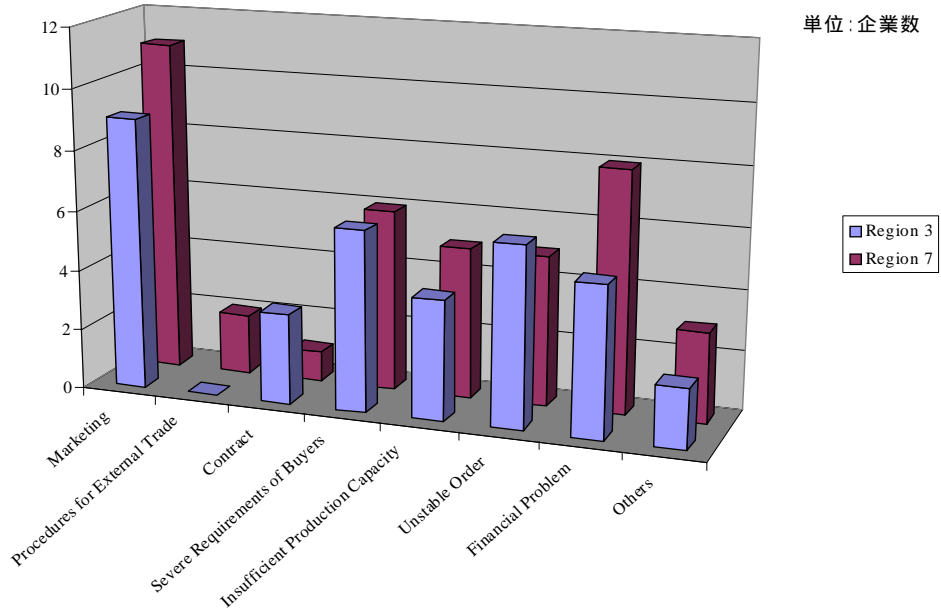




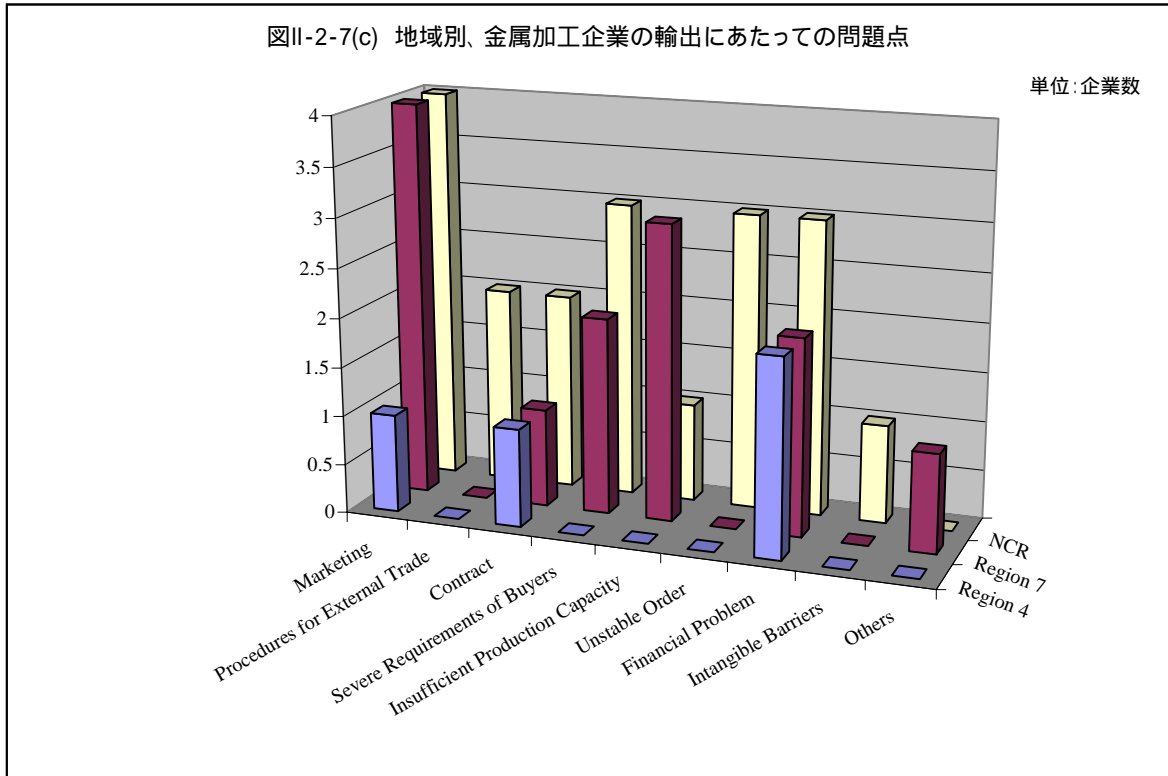
図II-2-7(a) 地域別、食品加工企業の輸出にあたっての問題点



図II-2-7(b) 地域別、家具産業企業の輸出にあたっての問題点



図II-2-7(c) 地域別、金属加工企業の輸出にあたっての問題点



表II-2-14 業種別、企業設立時の問題点

単位: 企業数

Problem	Industry							Total
	Food Processing	Wood Products	Metal Products	Electronics	Furniture	Fine Jewelry	Gifts and Houseware	
Lack Financing/Capital	29	7	22	1	17	7	10	93
Market Penetration/Development	22	2	5	0	6	3	5	43
Others	1	0	13	0	7	2	1	24
Lack Skilled/Competent Workers	2	1	5	1	6	0	2	17
Technical Production/Product Development	2	1	6	1	2	1	1	14
Bureaucratic Process	6	0	0	1	4	0	0	11
Materials	5	2	1	0	2	0	1	11
Machinery & Eqmpt	3	2	2	0	0	1	0	8
Bureaucratic Process	1	0	0	0	2	2	1	6
High Demand/Client Orders	1	0	1	0	1	0	2	5
Company Management	0	1	0	0	0	1	0	2
Factory/Plant Facilities	1	0	0	0	1	0	0	2
Labor Problems/Min. Wage	0	0	0	0	1	0	1	2
Total Responses	73	16	55	4	49	17	24	238

(3) 人材

調査企業全体の雇用構成は、「技術系 ( Productive ) 」74%、「事務系 ( Non-Productive ) 」26%である。被雇用者の学歴は、高校・職業高校卒が 64%、短期大学・大学

卒が 20%、小・中学校卒が 15%である。高校・職業高校を卒業した従業員が技能作業を担っていることを示している。調査企業の過半数で家族や親戚を雇用しており、小規模になるほどこの傾向は強い。セクター別では、高級宝飾品で家族・親戚を雇用する企業が特に多い。勤続年数は 5 年未満が全体の 29%、5 年以上 10 年未満が 33%、10 年以上 15 年未満が 16%である。被雇用者の平均年齢は、半数の企業で 25 歳以上 34 歳以下となっており、金属加工と木工のセクターでは特に平均年齢が高い。

表II-2-15 業種別、技術系 (Productive)・事務系 (Non-Productive) 労働者数

単位：人、%

Industry	Technical	Non-Technical	Total
Food Processing	886 70%	374 30%	1,260
Wood Products	1,122 88%	148 12%	1,270
Metal Products	2,188 73%	817 27%	3,005
Electronics	1,435 85%	244 15%	1,679
Furniture	833 57%	640 43%	1,473
Fine Jewelry	38 56%	30 44%	68
Gifts and Houseware	379 78%	109 22%	488
Total	6,881 74%	2,362 26%	9,243

表II-2-16 業種別、従業員の最終学歴

単位：人、%

Industry	Diploma/University Level	High School Level	Primary/Elementary	Total
Food Processing	447 21%	1,339 63%	354 17%	2,140
Wood Products	348 27%	871 69%	51 4%	1,270
Metal Products	743 24%	2,015 65%	323 10%	3,081
Electronics	445 26%	1,252 73%	26 2%	1,723
Furniture	435 13%	2,060 60%	913 27%	3,408
Fine Jewelry	24 27%	55 62%	10 11%	89
Gifts and Houseware	69 12%	331 56%	188 32%	588
Total	2,512 20%	7,927 64%	1,866 15%	12,299

表II-2-17 企業設立年度別従業員平均滞留年数

単位:企業数

滞留年数	企業設立年度						Total
	<1969	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2003	Not Specified	
<4	1	3	11	22	12	2	51
5-9	5	5	16	31	1	0	58
10-14	2	5	15	5	1	0	28
15-19	5	6	1	1	0	0	13
20-24	2	1	1	0	0	0	4
25-29	1	2	0	0	0	0	3
30 and above	1	1	1	0	0	0	3
Not Specified	1	2	0	6	6	0	15
Total	18	25	45	65	20	2	175

表II-2-18 企業設立年度別従業員平均年齢

単位:企業数

年齢	企業設立年度						Total
	<1969	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2003	Not Specified	
15-19	0	0	2	2	0	0	4
20-24	1	4	7	13	5	1	31
25-34	7	10	24	34	11	1	87
35-44	4	8	7	4	0	0	23
45-54	1	0	2	6	0	0	9
55-64	2	0	0	0	1	0	3
Not Specified	3	3	3	6	3	0	18
Total	18	25	45	65	20	2	175

表II-2-19 業種別従業員平均年齢

単位:企業数

年齢	業種							Total
	食品加工	木工	金属加工	電子	家具	宝飾品	贈答品・家庭用品	
15-19	1	1	0	0	0	1	1	4
20-24	13	1	3	3	6	1	4	31
25-34	28	4	13	4	20	10	8	87
35-44	6	6	5	0	4	0	2	23
45-54	0	2	6	0	1	0	0	9
55-64	1	0	2	0	0	0	0	3
Not Specified	5	1	11	0	0	0	1	18
Total	54	15	40	7	31	12	16	175

表II-2-20 業種別従業員平均滞留年数

単位:企業数

滞留年数	業種							Total
	食品加工	木工	金属加工	電子	家具	宝飾品	贈答品・家庭用品	
<4	16	1	2	0	3	0	3	15
5-9	17	0	11	1	12	7	4	51
10-14	9	3	17	3	10	3	5	58
15-19	3	5	4	1	5	2	2	28
20-24	2	3	5	1	0	0	1	13
25-29	1	0	1	0	0	0	1	4
30 and above	0	1	0	0	1	0	0	3
Not Specified	6	2	0	1	0	0	0	3
Total	54	15	40	7	31	12	16	175

表II-2-21 業種別、人員採用・管理面における最も一般的な問題

単位:企業数、%

問題点	業種							合計 (企業数)	合計 (%)
	食品加工	木工	金属加工	電子	家具	宝飾品	贈答品・家庭用品		
規律やモラルの不足	29	8	19	2	15	4	7	84	45%
トレーニングの困難さ	20	6	9	1	16	7	6	65	35%
給与・賃金の上昇	15	4	9	1	8	1	7	45	24%
高学歴の人材の不足	9	0	10	2	12	5	1	39	21%
ジョブ・ホッピング(常習的転職)	3	3	7	2	4	2	1	22	12%
その他	1	0	5	1	1	1	0	9	5%
労働争闘	0	0	4	0	2	0	0	6	3%
合計	48	13	44	7	43	16	15	186	

人員採用・管理面での問題点として、45%の企業が「規律やモラルの不足」を挙げている。「トレーニングの困難さ」(35%)、「給与・賃金の上昇」(24%)、「高学歴の人材の不足」(21%)を指摘する企業も多い。家具及び高級宝飾品のセクターでは、「トレーニングの困難さ」が「規律やモラルの不足」を上回り、技能の向上が最大の関心事になっている。トレーニングの方法では、「OJT」が最も多く(回答の52%)、「セミナー・ワークショップ」(同31%)がこれに次ぐ(表II-2-21、表II-2-22参照)。

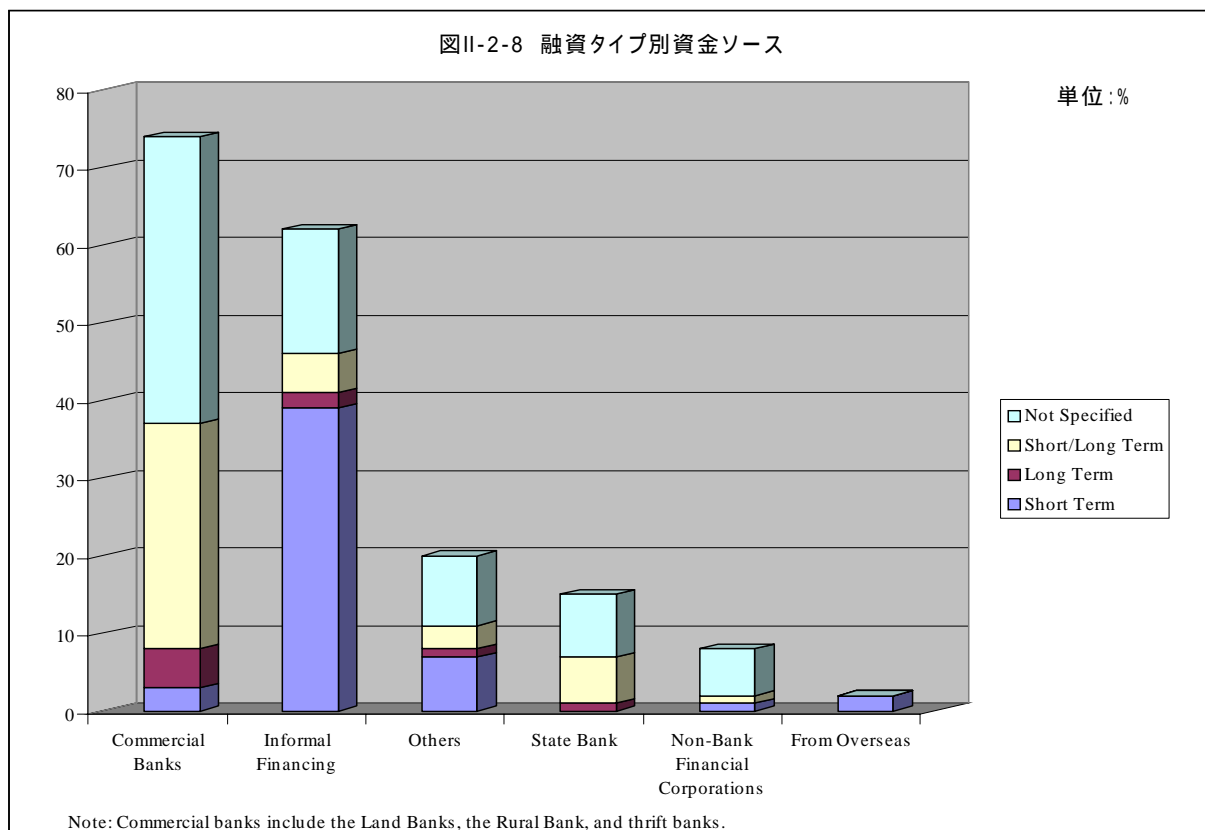
表II-2-22 業種別最も一般的に行われているトレーニング方法

単位:企業数、%

トレーニング方法	Industry							合計 (企業数)	合計 (%)
	食品加工	木工	金属加工	電子	家具	宝飾品	贈答品・家庭用品		
実地訓練(OJT)	48	13	37	7	26	11	15	157	52%
セミナー・ワークショップ	24	12	24	4	23	3	4	94	31%
学校等でのトレーニング科目	5	2	6	1	11	2	1	28	9%
海外派遣	4	0	5	3	2	0	1	15	5%
その他	2	0	3	0	1	0	0	6	2%
合計	83	27	75	15	63	16	21	300	

#### (4) 資金調達

資金調達に関する設問に対し、146 社が回答している。資金ソースは、「商業銀行」が最も多く回答の 41% を占め、「インフォーマルな融資組織・団体」が 34% でこれに次いでいる。商業銀行から短期及び長期のローンを借り、「インフォーマルな融資組織・団体」から短期ローンを借りる企業が多い。また、資金の調達金利は 11% から 20% が最も多い。



インフォーマルからの借り入れについては大半の企業がその調達金利を明らかにしていないが、これは親族や、友人などから借りる場合、特段の取り決めをしていないなど不透明な契約のためと思われる。

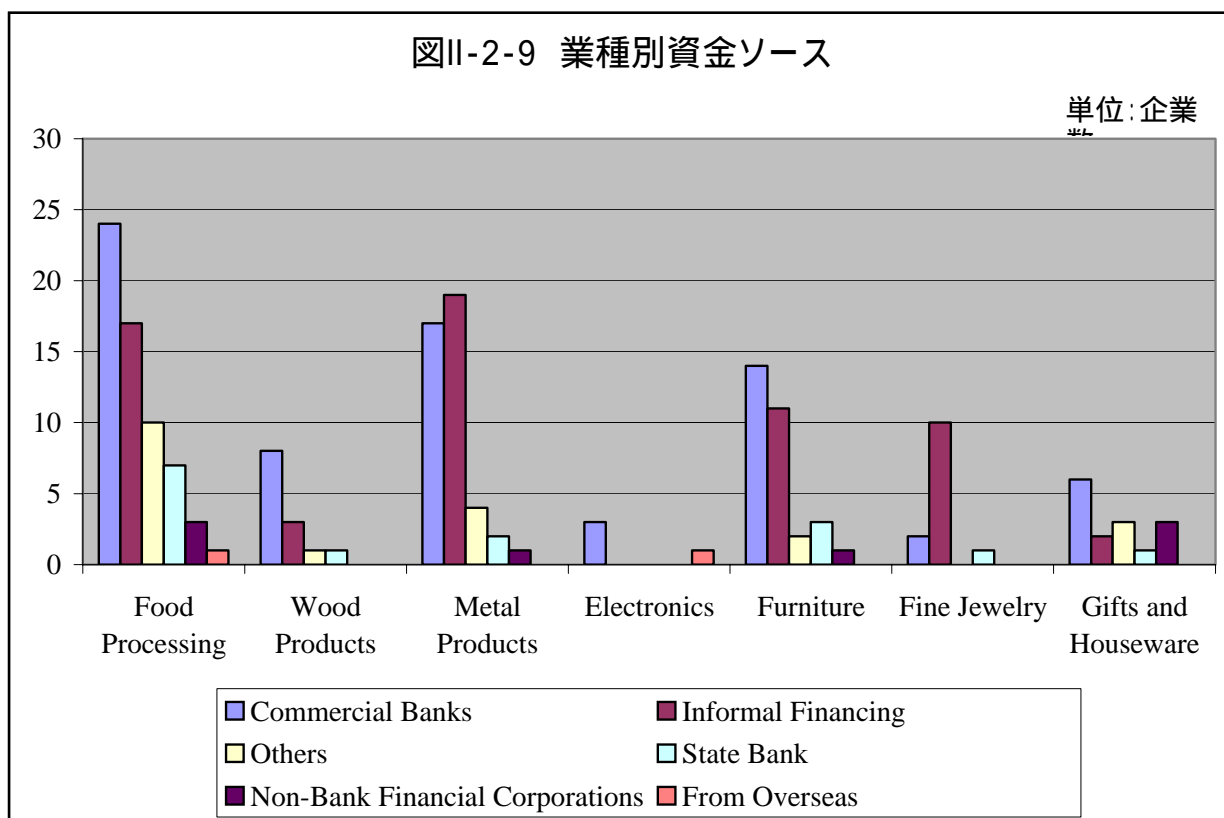
表II-2-23 資金ソース別金利利率

単位:企業数

Financing Sources	Interest Rate					Total Responses
	<=5	6-10	11-20	21 & above	Not Specified	
Commercial Banks	1	18	45	2	8	74
Informal Financing	3	2	5	7	45	62
Others	3	0	1	3	13	20
State Bank	0	3	10	0	2	15
Non-Bank Financial Corporations	0	1	4	2	1	8
From Overseas	0	0	0	0	2	2
Total Responses	7	24	65	14	71	181
	4%	13%	36%	8%	39%	

図II-2-9 業種別資金ソース

単位:企業数



セクター別資金ソースは高級宝飾品と金属加工で「インフォーマル」の比重が高い。他方、電子部品では、回答企業の全てが商業銀行を主要なソースとしている。地域別では、食品加工のセクターで Region 4 の「インフォーマル」への依存度が高い。全体的に「インフォーマル」の比重が高い金属加工では、特に NCR で「インフォーマル」への依存度が高くなっている。

表II-2-24(a) 地域別、食品加工業の資金ソース

Sources	Region						Total Responses	
	Region 4		Region 11		NCR		No.	Percent
	No.	Percent	No.	Percent	No.	Percent		
State Bank	4	18%	1	8%	2	7%	7	11%
Commercial Banks	5	23%	3	25%	16	57%	24	39%
Non-Bank Financial Corporations	1	5%	1	8%	1	4%	3	5%
Informal Financing	10	45%	1	8%	6	21%	17	27%
From Overseas	0	0%	1	8%	0	0%	1	2%
Others	2	9%	5	42%	3	11%	10	16%
Total Responses	22	100%	12	100%	28	100%	62	100%

表II-2-24(b) 地域別、家具産業企業の資金ソース

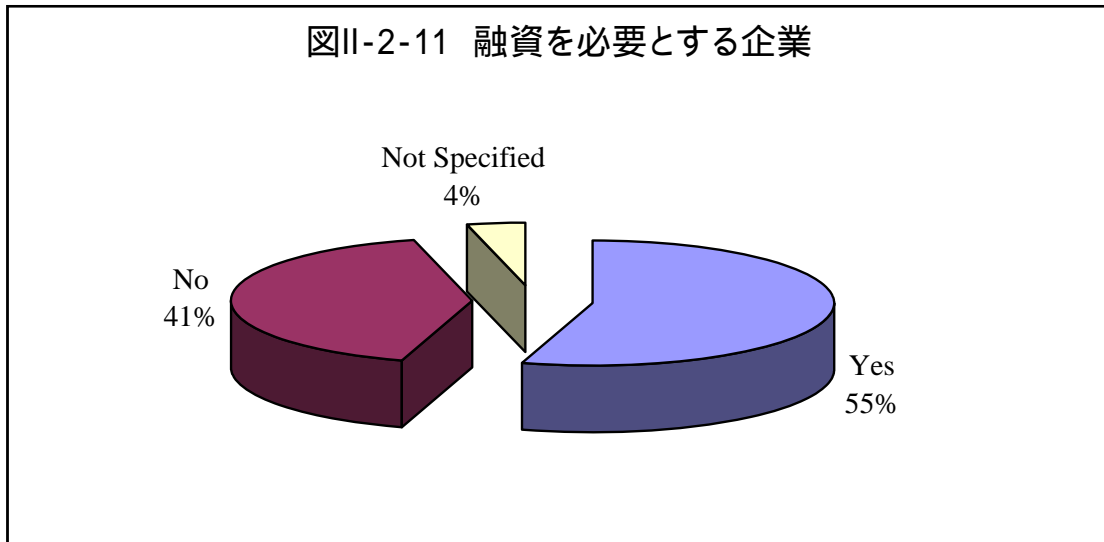
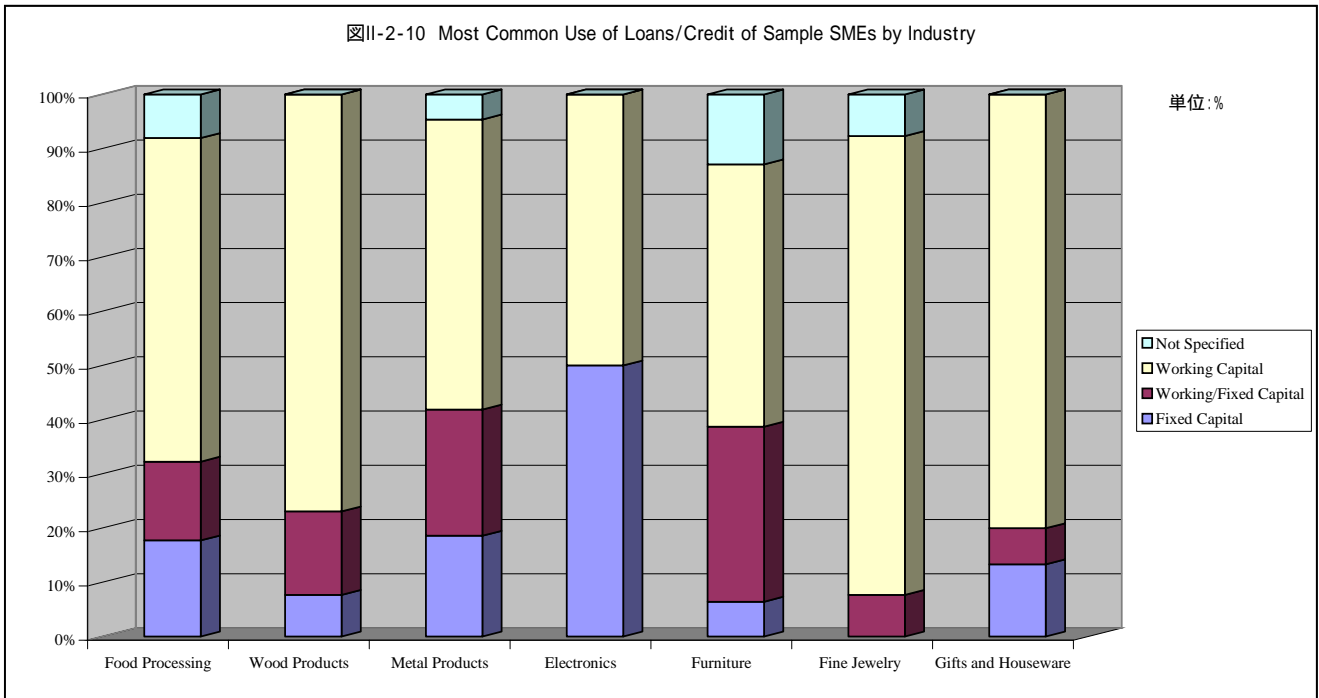
Sources	Region				Total	
	Region 3		Region 7		No.	Percent
	No.	Percent	No.	Percent		
State Bank	1	7%	2	13%	3	10%
Commercial Banks	6	40%	8	50%	14	45%
Non-Bank Financial Corporations	1	7%	0	0%	1	3%
Informal Financing	5	33%	6	38%	11	35%
Others	2	13%	0	0%	2	6%
Total	15	100%	16	100%	31	100%

表II-2-24(c) 地域別、金属加工企業の資金ソース

Sources	Region						Total Responses	
	Region 4		Region 7		NCR		No.	Percent
	No.	Percent	No.	Percent	No.	Percent		
State Bank	0	0%	1	17%	1	4%	2	5%
Commercial Banks	3	30%	3	50%	11	46%	17	43%
Non-Bank Financial Corporations	0	0%	0	0%	1	4%	1	3%
Informal Financing	2	20%	3	50%	14	58%	19	48%
Others	1	10%	2	33%	1	4%	4	10%
Total	10	100%	6	100%	24	100%	40	100%



融資の使途では、「運転資金」が最も多く、高級宝飾品ではこの傾向が顕著である。他方、電子部品のセクターでは、「運転資金」と「設備資金」がほぼ同率となっており、大半が長期融資である。



表II-2-25 業種別、融資を必要とする企業数

単位:企業数

業種	Yes	No	未記入	合計
食品加工	36	17	1	54
木工	9	3	3	15
金属加工	16	22	2	40
電子	2	5	0	7
家具	20	11	0	31
宝飾品	4	8	0	12
贈答品・家庭用品	9	6	1	16
合計	96	72	7	175

調査企業の55%が「融資や信用が必要である」と回答している(図II-2-11、表II-2-24参照)。金属加工、高級宝飾品、及び電子部品の各セクターでは、「必要ない」と回答する企業の方が多い。必要とする融資・信用の金額を見ると、100万ペソから1,000万ペソの範囲が最も多い。平均は約880万ペソ、中央値は約300万ペソである(表II-2-26)。

表II-2-26 業種別融資必要金額

単位:企業数

業種	総計					合計
	<1M	1M-10M	11M-20M	above 20M	Not Specified	
食品加工	2	18	4	1	11	36
木工	1	5	0	3	0	9
金属加工	2	10	1	1	2	16
電子	0	0	2	0	0	2
家具	1	10	1	0	8	20
宝飾品	0	1	0	0	3	4
贈答品・家庭用品	4	3	0	1	1	9
合計	10	47	8	6	25	96
	10%	49%	8%	6%	26%	
Mean	8,833,944.00					
Median	3,000,000.00					

資金ソースとして最も期待されているのは商業銀行で、回答の43%を占め、政府系銀行が25%でこれに次いでいる。商業銀行は、取引実績により増額される融資額の大きさと迅速な対応が、政府系銀行は、金利や返済期間等の融資条件の良さがそれぞれ期待される理由となっている。政府の融資プログラムは、表II-2-27では資金ソースの「その他」に含まれているが、これらのプログラムに対しては、融資条件に加えて、DOSTが融資に伴い実施しているような技術的支援に対する期待も大きい。

表II-2-27 業種別、融資の希望借入れ先

単位:企業数

Sources	Industry							Total Reponses	Percent to Total Reponses
	Food Processing	Wood Products	Metal Products	Electronics	Furniture	Fine Jewelry	Gifts and Houseware		
Commercial Banks	19	5	9	2	14	3	4	56	43%
State Bank	14	0	3	0	11	3	2	33	25%
Others	10	2	4	0	1	0	0	17	13%
Non-Bank Financial Corporations	4	0	2	0	4	2	3	15	12%
Informal Financing	1	1	1	0	1	0	3	7	5%
From Overseas	0	1	0	0	1	0	0	2	2%
Total Responses	48	9	19	2	32	8	12	130	

融資を利用する上で最大の障害となっているのは「担保の不足」で、回答数の 40%を占める。「手続きの煩雑さ・緩慢さ」が次いで 27%、「金融機関の消極的スタンス」が 17%で、これらの2点も第一番目の「担保の不足」に付随するものと推測される。

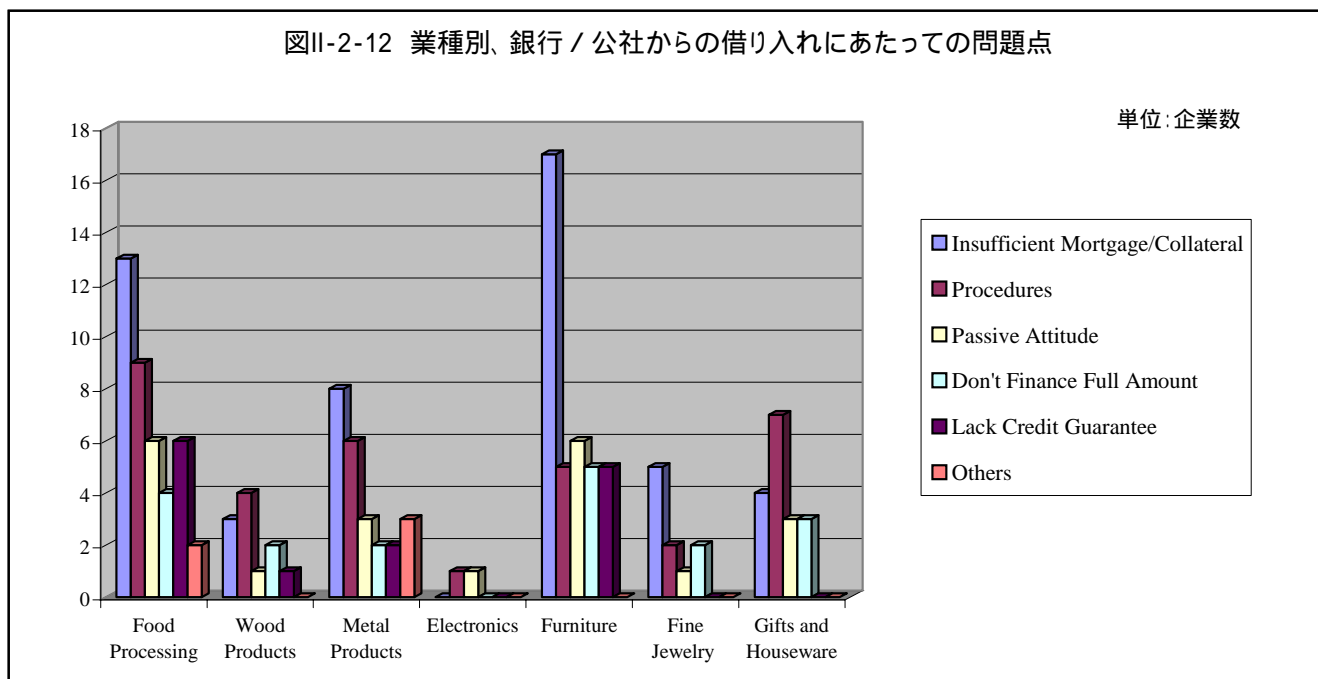
セクター別には、木工及びギフト・室内装飾で、「手続きの煩雑さ・緩慢さ」が第一の障害となっている。地域別には、障害となる理由について相互に大きな差異は見られない。

表II-2-28 銀行 / 公社からの借入れにあたっての問題点

単位:企業数

Difficulty	Total Reponses	Percent to Total Reponses
Insufficient Mortgage/Collateral	50	40%
Procedures	34	27%
Passive Attitude	21	17%
Don't Finance Full Amount	0	0%
Lack Credit Guarantee	14	11%
Others	5	4%
Total Responses	124	

図II-2-12 業種別、銀行 / 会社からの借りにあたっての問題点



(5) 経営全般

経営全般における最大の問題点としては、「受注の不安定」を挙げる企業が最も多い。また、2番目に重要な問題点では「市場開拓の困難さ」を、3番目に重要な問題点では「技術力の低さ・ジョブホッピング」を挙げる企業が最も多い(表II-2-29参照)。第1番目と第2番目の問題点はいずれもマーケティングに関連するものである。

表II-2-29 重要度順、中小企業操業上の3つの重要問題

Problem	1st Major Problem		2nd Major Problem		3rd Major Problem	
	No.	Percent	No.	Percent	No.	Percent
Difficulties in Borrowing Loans or Financing	30	17%	14	8%	6	3%
Low Technical Capability and/or Job-hopping	20	11%	16	9%	17	10%
Increase in Salaries and Wages	11	6%	21	12%	10	6%
High Import Duties of Raw Materials	25	14%	19	11%	10	6%
Obsolescence of Production Technology and/or Facilities	12	7%	13	7%	16	9%
Unstable Purchasing Order of Customers	32	18%	20	11%	12	7%
Severe Requirement of Customers for Quality, Price and/or Delivery	15	9%	14	8%	13	7%
Difficulties in Market Development	11	6%	28	16%	23	13%
Lack of Reliable Business Partner	1	1%	3	2%	1	1%
Others	11	6%	5	3%	10	6%
None	7	4%	22	13%	57	33%
Total	175		175		175	

表II-2-30 業種別、重要度順、中小企業操業上の3つの重要問題

Industry	Problem		
	1st	2nd	3rd
Food Processing	a	h	(h) b
Wood Products	a/j	(a) d	e/h
Metal Products	g	f	a/c/h
Electronics	f	h/e/c/b	g
Furniture	a	h	d
Fine Jewelry	c	a	h
Gifts and Houseware	f	(f)/c/a	g

Legend:

- a- Difficulties in Borrowing Loans or Financing
- b- Low Technical Capability and/or Job-hopping
- c- Increase in Salaries and Wages
- d- High Import Duties of Raw Materials
- e- Obsolescence of Production Technology and/or Facilities
- f- Unstable Purchasing Order of Customers
- g- Severe Requirement of Customers
- h- Difficulties in Market Development
- i- Lack of Reliable Business Partner
- j- Others

調査では、これら経営における重要問題について、その原因および解決方法を問うている。これに対し、「受注の不安定」の原因は「季節による需給の変動」や「輸入品（特に中国産品）との競合」としている。また、これらは「政府による積極的な支援政策の実施」により解決されると考えている。他方、「市場開拓の困難さ」の主要な原因は「情報の不足」や「プロモーションの不足」とし、「情報の収集、トレードフェアへの参加、新製品の開発等の企業努力」により解決可能であると考えている。

「技術力の低さ・ジョブホッピング」の原因は「ワーカーのトレーニング・技能の不足」とし、「トレーニングやセミナー等の増加・充実」や「機械化」により解決可能としている。

調査企業が直面している最大の問題点として、「受注の不安定」の次に指摘する企業が多いのが「資金調達の困難さ」であり、「担保の不足」と「金利の高さ」を主要な原因としている。

セクター別には、食品加工と家具では、「資金調達」が最も深刻な問題であり、「市場開拓」がそれに次ぐとしている。木工も「資金調達」が最大の問題であるが、「輸入関税の高さ」が2番目に重要な問題としている。電子部品とギフト・室内装飾では「受注」が最大の問題であり、ギフト・室内装飾では「資金調達」や「給与・賃金の上昇」を2番目の問題としている。他方、金属加工では「顧客からのコストダウンの要請」、高級宝飾品

では「給与・賃金の上昇」を、それぞれ最大の問題点とする企業が最も多い。これらの傾向は、地域により大きな差異が見られない。

表II-2-31 重要度順、食品加工、家具、金属加工  
企業操業上の重要問題点

Region	Problem		
	1st	2nd	3rd
Food Processing Industry			
Region 4	f	h	b
Region 11	a/e/h	c	d
NCR	a	h	(h)/a/b/e/f
Furniture Industry			
Region 3	f	b/c	e
Region 7	a	g/h	f
Metal Products Industry			
Region 4	j	d	(j)/g/h
Region 7	e	d	e
NCR	d	h	(h)/b/c/f

Legend:

- a- Difficulties in Borrowing Loans or Financing
- b- Low Technical Capability and/or Job-hopping
- c- Increase in Salaries and Wages
- d- High Import Duties of Raw Materials
- e- Obsolescence of Production Technology and/or Facilities
- f- Unstable Purchasing Order of Customers
- g- Severe Requirement of Customers
- h- Difficulties in Market Development
- i- Lack of Reliable Business Partner
- j- Others

#### (6) 政府の支援

政府の支援機関に関して、調査企業全体で最も認知度が高いのは、CITEM 及び TLRC である。セクター別には、CITEM と TLRC の他に、食品加工で FPRDC と PDDCP、木工及び家具で PDDCP、高級宝飾品で FPRDC、ギフト・室内装飾で FPRDC と PDDCP、金属加工で MIRDC の認知度が高い。利用状況を見ると、食品加工で CITEM と PDDCP、木工で FPRDI、家具で CITEM と PDDCP、高級宝飾品で CITEM、ギフト・室内装飾で CITEM、PDDCP、及び TLRC、金属加工で MIRDC と CITEM の頻度が、それぞれ高くなっている。

表II-2-32 業種別、認知度の高い政府系技術機関

単位:企業数

機関	業種							合計	合計 (%)
	食品加工	木工	金属加工	電子	家具	宝飾品	贈答品・家庭用品		
FPRDC	26	1	5	2	0	12	15	140	25%
CITEM	37	8	26	3	24	9	13	120	21%
TLRC	34	4	24	4	19	9	10	104	18%
PDDCP	27	10	9	3	20	4	10	83	15%
MIRDC	6	4	32	3	4	5	3	57	10%
SMEC	11	4	6	2	4	1	1	29	5%
SMEPC	2	2	6	2	1	1	2	16	3%
ACTETSME	4	0	8	2	0	2	0	16	3%
Total Responses	147	33	116	21	72	43	54	565	

表II-2-33 業種別、技術機関利用にあたっての問題点

単位:企業数

問題点	業種							合計	合計 (%)
	食品加工	木工	金属加工	電子	家具	宝飾品	贈答品・家庭用品		
サービス内容に関する情報不足	10	0	6	1	6	5	2	30	24%
サービス料金が低い	14	2	4	0	4	1	5	30	24%
立地が不便	7	1	7	0	6	2	1	24	19%
サービスに時間がかかる	5	0	3	1	3	3	0	15	12%
申込の手順が複雑	6	0	2	0	1	0	1	10	8%
その他	4	1	1	0	2	1	0	9	7%
設備や技術が古い	0	0	5	0	0	1	1	7	6%
合計	42	8	33	3	20	10	10	126	

これらの政府機関を利用する際の問題点では、「サービス内容に関する情報が不足している」及び「サービス料金が低い」ことを指摘する企業が最も多く、それぞれ回答の24%を占める。他に、「立地が不便である」や「サービスに時間がかかる」ことを問題としている。金属加工では、とくに「設備や技術が古い」ことも問題点として挙げている。

付属資料

(11-2)

Questionnaire



## **CONTENTS OF QUESTIONNAIRE**

- A. Company Profile
- B. Production & Market
- C. Manpower
- D. Financing
- E. Overall Management
- F. Support of the Government

Date \_\_\_\_\_

## QUESTIONNAIRE TO SMEs

Serial No. : \_\_\_\_\_ List No. : \_\_\_\_\_  
Interviewee : Name \_\_\_\_\_ Position \_\_\_\_\_  
Interviewer : Name \_\_\_\_\_ Signature \_\_\_\_\_

### A. Company Profile

#### A.1 General

- 1) Name of Company \_\_\_\_\_
- 2) Address \_\_\_\_\_
- 3) Telephone No. \_\_\_\_\_
- 4) Facsimile No. \_\_\_\_\_
- 5) Email Address \_\_\_\_\_

#### A.2 Status of the company

- 1) Established in the year of 19 \_\_\_\_\_
- 2) Formality of the Company
  1. Formal (registered) company at SEC, at DTI
  2. Informal (not registered) company
- 3) Number of employees \_\_\_\_\_ of which, families \_\_\_\_\_
- 4) Paid-up share capital  
Amount \_\_\_\_\_ Peso  
of which, domestic \_\_\_\_\_% foreign \_\_\_\_\_% (Countries: \_\_\_\_\_)

#### A.3 Membership of your company

Write the names of membership such as industrial associations, clubs and/or groups that you participate.

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_

#### A.4 Do you make your company's financial statements every years?

- a. yes      b. no      c. occasionally

### B. Production & Market

Items

- | Items    | % of Total sales       |
|----------|------------------------|
| a. _____ | _____ % of Total sales |
| b. _____ | _____ % of Total sales |
| c. _____ | _____ % of Total sales |

- B.2 Market Breakdown**
- |                    |   |  |                               |   |
|--------------------|---|--|-------------------------------|---|
| a. Domestic        | : |  | % of which to Provincial area | % |
| b. Indirect export | : |  | %                             |   |
| c. Export          | : |  | %                             |   |

**B.3 What was your biggest problem when you established your company. Please describe freely.**

**B.4 If you are exporting your products, what export incentives provided by government are you using? e.g. export finance, refund of duties, investment incentive, etc..**

Specify: ( )

**B.5 Do you desire to begin or expand direct exports?**

1. No idea, so far.
2. Yes.

If yes, answer the following:

Destination (Countries): \_\_\_\_\_  
 Anticipated Amount: ( ) % of total sales

**B.6 What are your difficulties in promotion of exportation? Choose all answers applicable to you.**

1. Marketing (Market info., How to get inquiries)
2. Procedures for the external trade (Correspondence, Documentation, Shipping)
3. Contract (Legal matters, Guarantee)
4. Severe requirements of buyers in quality, cost and delivery.
5. Insufficient production capacity to meet lots of orders
6. Unstable order (spot-order)
7. Financial problem (Lack of working capital for exportation)
8. Intangible barriers in language and business custom, etc.
9. Others (Specify: )

**B.7 Major Equipment & Machinery for Production**

(Questions B.8 and B.9 are for auto parts and E&E parts manufacturers only)

**B.8 Is your existing production capacity good enough to cope with market demand?**

1. Over capacity                      2. Appropriate                      3. Short capacity

**B.9 Do you have a plan to modernize your existing M & E and/or expand the existing capacity by purchasing new M & E?**

1. No plan so far.                      2. Yes, we do.

**When you buy new and modern M & E, what kind of problems do you face? Choose two (2) answers applicable.**

1. Difficulty to get financing sources.
2. High interest rates of loans.
3. Too expensive to buy the M & E.
4. Insufficient market size for installation of the modern M & E.
5. Insufficient information such as catalogues on modern M & E.
6. Lack of capability and knowledge to operate the modern M & E.
7. Others (Specify: \_\_\_\_\_ )

C. Manpower

**C.1 What is the educational background of your employees by grade of education? Write in the number of personnel.**

	<u>Technical</u>	<u>Non-technical</u>	<u>Total</u>
1. Diploma & above	_____	_____	_____
2. High school & Vocational certificate	_____	_____	_____
3. Primary & Lower secondary	_____	_____	_____
Total	_____	_____	_____

**C.2 How long is the average stay of workers in your factory? \_\_\_\_\_ years**

**C.3 How old is the average age of workers in your factory? \_\_\_\_\_ years old**

**C.4 What is the problems faced by your company in manpower recruitment and management?**

**Choose two (2) answers applicable to your company?**

1. Difficulty to recruit highly educated persons, namely diploma and above.
2. Difficulty in training and education in the company.
3. Lack of discipline and moral for their jobs.
4. Job-hopping (They tend to easily move to another company.)
5. Labour dispute or strikes.
6. Increase in salaries and wages.
7. Others (Specify: \_\_\_\_\_ )

**C.5 How do you train or educate your employees? Choose all items applicable to your company.**

1. On-the-job training in your factory or customer's factories.
2. By participation to seminars and workshops.
3. By a scheduled training course in schools and centers.
4. Dispatch to overseas.
5. Others (Specify: \_\_\_\_\_ )

**D. Financing**

**D.1 What is your financing sources and a use of them?**

	<u>a) Typed financiers</u>	<u>b) S/L</u>	<u>c) Rate</u>	<u>d) Use</u>
1.	_____	(    )	_____ %	_____
2.	_____	(    )	_____ %	_____
3.	_____	(    )	_____ %	_____
4.	_____	(    )	_____ %	_____

Use the followings symbols for filling columns a) to d).

- a) Type (A) State banks  
 (B) Commercial banks  
 (C) Non-bank financial corporations  
 (D) Informal financing (family, friends, relatives groups for credit)  
 (E) Form overseas (off shore)  
 (F) Others (specify in the column)
- b) S/L S: Short-term loan (repay within one year)  
 L: Long-term loan (repay within more than one year). Please fill in a repayment period.
- c) Rate write the interest rate per year.
- d) Use WC: Use for working capital. (purchasing raw materials, bridge loan etc.)  
 FX: Use for purchasing fixed assets including machinery, equipment land and factory buildings.  
 Others: Specify in the column.

**D.2 At present, do you need loans or credit?**

1. Yes.                      2. No.

If yes, answer the following:

Approx. amount: \_\_\_\_\_ Peso

For what do you use them? Choose all applicable to you.

- a. Working capital
- b. Purchase of machinery and equipment
- c. Purchase of inspection/measuring equipment
- d. Land acquisition
- e. Factory building construction

- f. Expenditure for R&D
- g. Relocation of the factory site
- h. Purchase of waste treatment facilities
- i. Others (Specify: \_\_\_\_\_ )

**D.3. From where do you intend to borrow a loan?**

- (A) State banks
- (B) Commercial banks
- (C) Non-bank financial corporations
- (D) Informal financing (family, friends, relatives groups for credit)
- (E) From overseas (off shore)
- (F) Others (specify in the column)

Reasons: \_\_\_\_\_

**D.4 What are the difficulties or problems you face in borrowing from banks or corporations?**

Choose two (2) answers from the following.

- 1. Insufficient mortgage or collateral to meet your loan requirement
- 2. The complicated procedure, the requirements for documentation and long time requirement for evaluation of you application
- 3. Lack of official credit guarantee system to compliment the insufficient mortgage
- 4. Banks' passive attitude to finance small- and medium- scale enterprises
- 5. Banks don't finance the full amount of loan requirements, for example 80% of total requirements is a limit of the loan.
- 6. Others (Specify: \_\_\_\_\_ )

E. Overall Management

**What are your major problems in operation of your company?**

**E.1 Choose three (3) items applicable to your company from the following, giving an order of seriousness in the parenthesis as 1st, 2nd, or 3rd.**

- a. (     ) Difficulties in borrowing of loans or financing
- b. (     ) Low technical capability and/or job-hopping of employees
- c. (     ) Increase in salaries and wages of employees
- d. (     ) High import duties of raw materials, intermediates or parts
- e. (     ) Obsolescence of production technology and/or facilities
- f. (     ) Unstable purchasing order of customers
- g. (     ) Severe requirements of customers for quality, price and/or delivery of products
- h. (     ) Difficulty in market development
- i. (     ) Lack of reliable business partner
- j. (     ) Others \_\_\_\_\_

**E.2 What do you think are major causes of the three problems which you chose at Question E.1?**

- a. Problem: Difficulties in borrowing of loans or financing  
Causes: 1.( \_\_\_\_\_ )  
2.( \_\_\_\_\_ )
- b. Problem: Low technical capability and/or job-hopping of employees  
Causes: 1.( \_\_\_\_\_ )  
2.( \_\_\_\_\_ )
- c. Problem: Increase in salaries and wages of employees  
Causes: 1.( \_\_\_\_\_ )  
2.( \_\_\_\_\_ )
- d. Problem: High import duties of raw materials, intermediate or part  
Causes: 1.( \_\_\_\_\_ )  
2.( \_\_\_\_\_ )
- e. Problem: Obsolescence of production technology and/or facilities  
Causes: 1.( \_\_\_\_\_ )  
2.( \_\_\_\_\_ )
- f. Problem: Unstable purchasing order of customers  
Causes: 1.( \_\_\_\_\_ )  
2.( \_\_\_\_\_ )
- g. Problem: Severe requirements of customers for quality, price and/or delivery of products  
Causes: 1.( \_\_\_\_\_ )  
2.( \_\_\_\_\_ )
- h. Problem: Difficulties in market development  
Causes: 1.( \_\_\_\_\_ )  
2.( \_\_\_\_\_ )
- i. Problem: Lack of reliable business partner  
Causes: 1.( \_\_\_\_\_ )  
2.( \_\_\_\_\_ )
- j. Problem: Others  
Causes: 1.( \_\_\_\_\_ )  
2.( \_\_\_\_\_ )

**E.3 What do you think are passable solutions of the three problems which you choose at Question E1?**

- a. Problem: Difficulties in borrowing of loans or financing  
Causes: 1.( \_\_\_\_\_ )  
2.( \_\_\_\_\_ )

- b. Problem: Low technical capability and/or job-hopping of employees  
 Causes: 1.( )  
 2.( )
- c. Problem: Increase in salaries and wages of employees  
 Causes: 1.( )  
 2.( )
- d. Problem: High import duties of raw materials, intermediate or part  
 Causes: 1.( )  
 2.( )
- e. Problem: Obsolescence of production technology and/or facilities  
 Causes: 1.( )  
 2.( )
- f. Problem: Unstable purchasing order of customers  
 Causes: 1.( )  
 2.( )
- g. Problem: Severe requirements of customers for quality, price and/or delivery of products  
 Causes: 1.( )  
 2.( )
- h. Problem: Difficulties in market development  
 Causes: 1.( )  
 2.( )
- i. Problem: Lack of reliable business partner  
 Causes: 1.( )  
 2.( )
- j. Problem: Others  
 Causes: 1.( )  
 2.( )

**F. Support of the Government**

**F.1 Do you know the name and its functions of the following technical institutions? Please check what you know.**

1. SMEC (Regional SME Center)
2. MIRDC (Metal Industry Research and Development Center)
3. FPRDC (Food Packaging Research and Development Center)
4. SMEPC (SME Production Center)
5. ACTETSME (APEC Center for Technology Exchange and Training and Medium Enterprise)
6. CITEM (Center for International Trade Expositions and Missions)
7. PDDCP (Product Development and Design Center of the Philippines)
8. TLRC (Technology Livelihood and Resource Center)



**F.2 Have you ever used any technical, marketing, training and managerial institutions, such as the above institutions, Universities, private laboratories and so on? If yes, please specify.**

<u>Name of Institutions</u>	<u>Objectives</u>
1. _____	_____
2. _____	_____
3. _____	_____
4. _____	_____
5. _____	_____

**F.3 What kind of problems have you faced in using such institutions? Choose two (2) answers applicable to you.**

1. Lack of information about the services & functions they provide.
2. Complicated procedures for application
3. Time consuming for the services (Not quick services)
4. Those institutions are far in location
5. Obsolete equipment and technologies in the institutions
6. Expensive in service charges
7. Others (Specify: \_\_\_\_\_ )

**F.4 Freely describe your requests to the government of Philippines**

### 第3章 主要業種における中小企業の現状 と開発課題

## 第3章 主要業種における中小企業の現状と開発課題

### 3.1 食品加工産業における中小企業の現状と開発上の課題

#### 3.1.1 食品加工産業の概要

##### (1) 生産

食品・飲料製造業の付加価値生産額は約 3,900 億ペソで、全製造業の総付加価値産出額の 47%を占める（2001 年、NSCB による。1997 年の NSO のデータでは、食品加工産業についてのデータとして、産出額 2,970 億ペソ、総付加価値 1,100 億ペソとしている）。

##### (2) 企業数および従業員数

フィリピンで食品・加工食品産業に従事する企業数については、後に述べるように異なったレベルで企業数を推定するいくつかの統計があり、あらゆる企業を含めると約 20 万社を越えるものと推定される。これらの大部分は狭い地場の需要を対象とする個人企業あるいは零細企業であると見られ、ある程度のひろがりのある地域（Regional）あるいは全国（National）需要を対象とする企業は、この内で従業員 10 人以上の企業とみられる約 4,000 社程度と推定される。

従業員数は NSO によれば 1997 年でほぼ 400,000 人であるが、これにはインフォーマルセクターでの従事者は入っていない。

フィリピンの食品加工産業の業種を企業数の多い順に並べると次のとおりである（1998 年における企業数で、DTI-DOST の Processed Food Development Program での Dr. Mario Capariaana の調査によるもの）。

• 製パン	1,649
• 加工果物および野菜類	1,128
• 加工魚類および他の水産製品	456
• 肉および肉調理品	375
• 穀類および同調理品	290
• 菓子類	212
• 乳製品	161
• ソース、調味料、その他エスニック製品	105
• 飲料品	87
• コーヒー、ココア製品	45
• ナッツ、やし製品	..
• 砂糖および同調理品	..

• 茶、マテ	..
• 野菜油脂	..
• その他	409
合計	4,917

(「..」は、このデータには明記されていないがフィリピンの食品加工産業では比較的大きな業種である。上記では“その他”に含まれているものと推定される。)

この数字は実際に飲料製造を含む食品加工に従事する企業数の一部を示しているに過ぎないが、後に述べるデータから推定すると食品製造に従事する主要な大手、中小企業の大部分を含み、さらに一部の零細企業が含まれていると推定できる。

これら企業の大部分は中小企業である。Mr. Jesus T. Tanchanco<sup>1</sup>によれば何らかの形で食品製造に従事する企業は全国で 200,000 を下らないと推定している。この内、政府に登録している企業は 15%程度であり、大企業は 30 社程度であるとしている。同氏によれば、フィリピンの食品産業では原料生産から製造、流通に至る高度に統合されたプロセスを持つ 6 社の巨大企業と 2 社のMNC (Multinational company) が重要な部分を占めている。世界的な流通網を持つMNCを除き、これら巨大企業は国内市場に焦点を当て消費者向け食品の広い品揃えを行っている。

また、少し古いですが、NSO のデータは食品および飲料製造に従事する企業は 1995 年で約 44,000 企業としている。その内、年間平均従業員数が 10 人以上の企業は約 2,600 に過ぎない。この企業数には食品加工だけでなく、新鮮食品 (Fresh Food) を製造する企業も含まれているがこれを除く企業数についてはデータがない。

上記約 4,900 社の地域別分布では、NCR および Region 4 に所在する企業が全体の約 55% を占める。

---

<sup>1</sup> President of the Philippine Food Exporters and Processors Organization (PHILFOODEX). 上記は、"As They Sow So Shall SMEs Reap, Globalized Market Demands Met" (Oscar M. Alfonso, et.al., "Bridging the Gap; Philippine SMEs & Globalization" (2001: Small Enterprises Research and Development Foundation - UP-ISSI)による。

(3) 輸出入

フィリピンの食品・加工食品輸出の推移を表 II-3-1 に示す。

表II-3-1 フィリピンの食品・加工食品輸出

	2002		2001		2000		1999		1998	
	Value	% Share	Value	% Share	Value	% Share	Value	% Share	Value	% Share
Food and Food Preparations	1,393,401,754	3.97	1,308,188,935	4.07	1,290,177,365	3.39	1,183,185,762	3.38	1,272,606,859	4.31
Processed Foods	588,271,599	1.68	558,546,250	1.74	512,521,576	1.35	491,987,895	1.40	520,019,122	1.76
• Meat and Meat Preparations	1,142,135	0.00	1,146,691	0.00	1,615,477	0.00	937,432	0.00	515,164	0.00
• Dairy Products and Bird's Eggs (Processed)	49,472,766	0.14	32,201,424	0.10	13,804,613	0.04	2,013,256	0.01	1,243,872	0.00
• Margarine, Shortening, Vegetable Fats and Oil	243,589	0.00	295,942	0.00	135,476	0.00	119,643	0.00	537,293	0.00
• Cereal and Flour Preparations	38,469,092	0.11	38,002,580	0.12	29,564,412	0.08	34,368,504	0.10	25,500,989	0.09
• Processed Fruits	205,944,047	0.59	219,893,735	0.68	201,377,463	0.53	179,063,128	0.51	180,377,881	0.61
• Dried, Glazed, Crystallized Fruits	25,659,240	0.07	28,063,114	0.09	26,514,457	0.07	24,704,431	0.07	23,507,115	0.08
• Jams, Jellies, Marmalades and Prepared	129,296,520	0.37	129,273,394	0.40	122,538,261	0.32	115,279,425	0.33	109,505,601	0.37
• Juices, Purees and Concentrates	50,988,287	0.15	62,557,227	0.19	52,324,745	0.14	39,079,272	0.11	47,365,165	0.06
• Processed Vegetables	4,775,781	0.01	3,587,283	0.01	3,547,692	0.01	4,302,220	0.01	3,696,880	0.01
• Sugar and Sugar Preparations	46,550,673	0.13	32,301,639	0.10	57,039,350	0.15	71,253,075	0.20	99,639,778	0.34
• Coffee (Processed)	3,080,591	0.01	3,725,889	0.01	1,757,349	0.00	887,677	0.00	1,373,854	0.00
• Cocoa (Processed)	9,452,270	0.03	8,271,027	0.03	7,635,672	0.02	10,551,698	0.03	16,615,762	0.06
• Beverages	21,085,559	0.06	21,274,452	0.07	14,214,277	0.04	12,625,175	0.04	13,862,841	0.05
• Non-Alcoholic Beverages	5,396,484	0.02	3,750,122	0.01	2,989,619	0.01	3,148,598	0.01	5,410,380	0.02
• Alcoholic Beverages	15,689,075	0.04	17,524,330	0.05	11,224,658	0.03	9,476,577	0.03	8,452,461	0.03
• Nuts and Coconut Products (Processed)	105,668,469	0.30	74,282,161	0.23	80,591,730	0.21	99,089,577	0.28	82,345,723	0.28
• Sauces, Condiments, Spices, Mixes and Mfrs	21,057,000	0.06	18,427,394	0.06	19,481,536	0.05	17,921,289	0.05	17,564,305	0.06
• Animal Feeding Stuff	32,284,740	0.09	41,182,841	0.13	31,246,752	0.08	27,358,339	0.08	45,902,235	0.16
• Confectionery and Honey	22,212,872	0.06	27,898,107	0.09	28,461,707	0.07	18,420,147	0.05	18,710,928	0.06
• Tea and Mate	557,976	0.00	502,086	0.00	561,556	0.00	484,804	0.00	361,240	0.00
• Miscellaneous Edible Preparations	26,274,039	0.07	35,552,999	0.11	21,486,514	0.06	12,591,931	0.04	11,770,377	0.04
Fresh Foods	396,016,914	1	380,023,798	1	379,410,083	1	321,005,362	1	310,595,222	1.05
• Fresh Fruits	371,145,823	1.06	357,206,957	1.11	354,143,351	0.93	297,467,653	0.85	280,233,069	0.95
• Fresh Vegetables	23,119,147	0.07	21,915,120	0.07	23,668,895	0.06	21,525,998	0.06	23,526,133	0.08
• Others	1,751,944	0.00	901,721	0.00	1,597,837	0.00	2,011,711	0.00	6,836,020	0.02
Marine Products	409,113,241	1.17	369,618,887	1.15	398,245,706	1.05	370,192,505	1.06	441,992,515	1.50

(出所) BETP: Tradeline Philippines

フィリピンでは食品・加工食品輸出はフィリピン全輸出額の約 4% を占めている。この内、加工食品の輸出は年間 6 億米ドル弱、食品・加工食品合計の 42% を占める (2002 年、以下同じ)。加工食品輸出額で最大のものは加工された果物類で加工食品のうち 35% を占め、その 60% 以上がジャム類 (Jams, jellies, marmalades and preparations) である。次いで、ナッツおよびココナッツ製品が 18% を占める。

輸出加工食品の最大市場は米国で、加工食品輸出全体の 1/3 強を占める。次いで多いのは日本であるが、その輸出額は全体の 7% 弱と第 1 位の米国に比べ大きな差がある。しかし、全体の約 40% 強は日本を含むアジア諸国向けに占められており、その他地域への輸出は限られている。

この輸出額を他のアジア諸国の食品輸出額と比較すると、中国はフィリピンの 7.2 倍、タイは 5 倍、インドネシアは 1.9 倍となっている。

他方、これをフィリピンの食品・加工食品輸入額と対比すると加工食品では輸出額の約2.4倍の輸入が行われている。その最大のもは国内生産の少ない乳製品類であるが、その他に、動物用飼料、飲料品、穀物および同製品、砂糖・砂糖調整品、加工された野菜類などで輸入/輸出倍率が高い。

### 3.1.2 フィリピン食品産業における中小企業

食品・加工食品の国内市場はある資料<sup>2</sup>によれば年間8,000億ペソ（輸出額の約2.2倍）と推定されている。その内、家庭用消費は約75%、業務用消費（ホテル、レストラン、ファーストフードなど）は約25%程度と見られる。近年、都市部における生活パターンの変化が顕著であり、外食およびインスタント食品消費が増加の傾向にある。

フィリピンの加工食品国内市場での最大の特徴は、外資系企業、国内大企業グループが占めるブランド品が主流を占めていることである。スーパーマーケットなどをとおしての食料品流通の約95%程度はこれらブランド品が占めている<sup>3</sup>。

これに対し、中小企業製品が主体を占めているのは、スーパーマーケットなど全国レベル市場では濃縮ジュース、調味料、ソース、香辛料などの分野の食品と有機食品（Organics）である。ファーストフードチェーン向けの食材供給、大手食品加工メーカー向けの原料供給でも中小企業の比率が高い。しかしこうした分野の中小企業は、一般に中規模企業であり、小・零細企業はまとまった規模の注文に対応できないこと、安定した供給ができないこと、品質管理が難しいことなどからこうした市場へは参入できていない。

今日見られる加工食品の大部分は、過剰に製造されたものを腐らせるよりも利用しようという意図から始められたものである。その中で、より長期保存に耐えるものがさらに広い市場に販売先を拡大してきた。包装方法の改善は保存期間の長期化に貢献、これまで地場の需要だけを対象としていたものがより広範囲な市場を対象とするようになってきている。

地方にはまだいろいろな種類のケーキ、スナック類など、もし適切な包装が行われれば全国をカバーする広範囲な国内市場に流通させられる可能性を持ち、さらには輸出可能な、多様食品類がある。しかし、多くの食品加工メーカーは、単純で台所の延長のような生産技術と設備で、手作業、労働集約的操業を行っているのが現状である。

---

<sup>2</sup> DBP, “Processed Food Industry Profile”, (April 2002)

<sup>3</sup> あるスーパーマーケットの情報による。

輸出分野での中小企業製品もこの国内市場供給の延長線上にある。海外に居住するフィリピン人を対象とした上記のような製品（濃縮ジュース、調味料、ソース、香辛料など）の他、フィリピン独特の味付けをしたスナック菓子、ナッツ類などが多い。

最近は中小企業における商品開発も盛んに行われており、果物や野菜の加工品、缶詰、瓶詰めなどフィリピン独特の特徴を持つ素材を生かした商品が生み出されている。

### 3.1.3 食品加工産業における中小企業開発上の課題

#### (1) 開発の方向

食品加工産業における中小企業開発は、既に地方市場、全国市場レベルで販売を行っていたり、さらには輸出を行っている中小企業を対象とする開発と、限られた地場の需要を対象としている中小企業の開発とに分けて考える必要がある。前者の場合は、今後さらに国内・輸出市場での競争力をつけ、販売を拡大できるようにすることが必要であり、後者の場合は、地方あるいは全国市場に進出できるよう脱皮することが必要である。

以下、それぞれのケースについての開発上の課題を述べる。

#### (2) 限られた地場需要から地方/全国市場需要への脱皮

地場の食品店や菓子店で売られる特定の地場の需要を対象とする加工食品（たとえば、菓子類、スナック類、あるいは調味料類など）がさらに地方あるいは全国市場に進出できるよう脱皮するに当たっては、特に次の点での向上が必要である。

##### 1) より広い市場での販売を可能とする保存可能期限の改善

これまでは作った後短時間で消費されることを前提としていたが、より広い市場で販売するためにはそれに対応できる品質保持可能期間がなければならない。これを可能とする主要な要素としては、品質保持に悪影響を与えないよう菌の混入を防止するための対策、包装上の改善などがある。

##### 2) 包装の改善

これらの商品はほとんどがまったく包装されていないか、されていてもその場限りの包装でしかない。商品イメージの向上を図る包装の改善が必要である。また、包装を改善することで賞味期限を延ばすことができる商品も多い。

##### 3) 経営記録

取引上の最小限必要なルール、手法についての知識が必要である。これには、帳簿をつけること、事業計画を立てることなどが含まれる。

#### 4) 食品産業として必要な技術基準、法的規制などについての遵守

食品衛生、使用の許容される添加物、食品の表示についての規制など、食品を供給する者として最低限守らなければならない技術基準、法的規制などについて十分理解し、それに沿った管理を行うことは最低限必要である。

### (3) 国内・輸出マーケットにおける国際競争力の確保と有望商品の供給力拡大

既に地方/全国レベルの市場に販売している中小企業の開発では、今後さらにこれら市場での競争力をつけ、販売を拡大できるようにすることが必要である。そのためには、次のような課題に対処する必要がある。

#### 1) マーケット情報の入手、商品開発、商品改善、販売促進能力の向上

多くの中小企業は対象としている市場についての正確な情報を持ちえていない。第一に、自分の商品に対する消費者の反応など基本的なことについて十分な情報が得られていない。さらに、買い手側のニーズについて情報を入手出来ていない。大部分のマーケティング努力は国内・海外各地で行われるトレード・フェアへの参加に集中されている。Web を利用した広告宣伝活動を行っているのは中小企業の中でも比較的先進層に限られている。

何回かのトレード・フェアに参加しバイヤーとコンタクトする中で、市場において商品をアピールする手法、手持ち商品の改善の手法について一定の知識や経験を得ることの出来た企業も増えて来てはいるが、大部分の中小企業はこれらについてまだ不十分である。

最近ではトレード・フェアを通して新しい商品を紹介する企業も増えてはいるが、これも限られた企業だけである。

国内バイヤー（スーパーマーケットやフランチャイズなど）のサプライヤーに対する情報ソースも限られており、トレード・フェアが主たるものである。サプライヤーが直接の売り込みを行っているケースは極めてまれである。BOI や DTI の提供するデータベースは情報内容が不十分であり使われていない。また、バイヤー側からは、中小企業製品の品質のバラツキ、包装の悪さ（品質・印刷など）が指摘されている。

#### 2) 国際競争力強化

中小企業が多く従事するエスニック系加工食品においては、中国やタイとの競合が激しくなっている。これは、輸出市場における競合だけでなく、国内市場においても同じである。特に問題の深刻なのは、ジュース、菓子類、ビスケット、保存果物食品などで、国内市場でタイ、マレーシア、インドネシア、さらには中国などの製品と競合が激化してきている。



これらの商品の顧客は、国内は言うまでもなく、輸出の場合も海外に在住するフィリピン人である。中国やタイなどの商品は、味付けなどについてフィリピンの調理上の特性を研究しフィリピン人市場に浸透を図っている。フィリピン商品はさらに、包装上のイメージなどでの改善を図り、消費者にアピールできるようにしなければならない。

フィリピン商品はコストが高いため価格の面でも厳しい立場に追い込まれている。コスト削減に貢献できると考えられる要素は多数見られる。例えば、生産性向上、包装工程の機械化による人件費削減、原料の買い付け・輸送・保管でのコスト改善、などは各企業の努力で改善できる要素である。地場の中小企業の中には開業の段階から地元の労働力に支えられて成長してきている企業も多く、機械化により従業員を減らすことのために思いを感じているところも多い。これが機械化を遅らせる要因ともなっている。

これに対し、個別企業だけでは解決のできない要素もある。国内の輸送費（特に海上輸送費）が高いこと、原料用砂糖、電力、労賃、包装材などのコスト高である。

原料では、砂糖調達での問題が指摘されている。加工食品産業では砂糖を多量に消費する<sup>4</sup>。フィリピンで産出される砂糖は基本的にクォータにより全量米国向けに輸出されることになっており、国内消費向けには特別枠で一部を振り向けている。しかし、この特別枠が中小企業では確保できず、輸入砂糖に依存することになる。輸入砂糖には国産砂糖を保護するために高い関税がかけられており<sup>5</sup>、結果として原料の砂糖代が高くついている。

労賃は、労働生産性が低いままで上昇する傾向にあり、これは食品加工だけの問題ではなく、フィリピンの産業全体にとっての問題である。

### 3) 供給能力の拡大

有望な商品でありながら供給力不足でオーダーに対応できていないものが多く見られる。スナック製品で特に供給能力に問題があると指摘されている<sup>6</sup>。小規模食品加工企業では注文を受けてから原材料を調達し、生産にかかることが多い。この場合、原材料調達は一般に小口で行われ、場合によれば農家や漁師から直接現金で買い付ける。他方、国内販売の場合の販売代金回収は普通 45 日サイトで、実際には 60 日程度かかっている。この間の資金繰りが中小企業にとっては重要な問題である。金融機関から融資を受けることは困難であり、自己資金や親戚・友人からの融資によって資金を調達するケースが多い。輸出の場合はLC、また、大手企業からの買い付けの場合はPurchase Orderを示すことで金融機関から融資を受けることができる。しかしいずれの場合も、受注分に応じた融資に過ぎず、生産規模を拡大するための資金としては使用できない。したがってたま

---

<sup>4</sup> コストの約 18%を占める。

<sup>5</sup> AFTAの協定により、すべての輸入品の関税は最大 5%にまで引き下げられることになっているが、砂糖については国内砂糖産業保護の視点からその実施を 2010 年まで遅らせることとなった。

<sup>6</sup> スーパーマーケットの情報による。

たま市場に大幅に受け入れられる商品の販売促進に成功しても引き合いの増加に対応することができないで終わっている。

設備の近代化が遅れていることも供給力拡大上の制約となっている。ほとんどの企業が近年の事業環境の悪さから新たな設備投資を行うことに躊躇しており、機械化が行われておらず、製造工程のほとんどを手作業に頼っている。

#### 4) 品質安定、技術基準遵守

また、中小企業の加工食品では品質の安定していないことがバイヤーからは指摘されている。食品安全、衛生、栄養分表示など市場が要求する技術的規制をクリアし消費者が安心して購入できる商品とする努力も必要である。

特に輸出食品については、輸入国側からの厳しい衛生基準、添加物規制、栄養表示規定などがある。

衛生管理、品質安定のための設備投資が遅れていることはフィリピンの中小食品加工産業に見られる一般的傾向である。品質に重要な影響を与える工程について機械化し、品質を安定化させることが必要である。

#### 5) 原料供給の安定化

食品加工産業にとって、品質の一定した、量的にまとまった原料の供給は重要な課題である。原料調達の難しさのために需要があるにもかかわらず生産規模を拡大できないケースも多い。一般に季節性のある原材料については収穫期に全量調達を行って原材料の確保を行っているところが多く、これは在庫投資を増大させる結果ともなっている。また、農産物の価格弾力性がなく、新商品開発により原材料使用が増えた場合直ちに供給不足、価格の高騰に結びつきやすい。

原材料調達では輸送・保管プロセスでの損傷も大きな問題である。一般に輸送・保管プロセスでの損傷の発生によるコストは原材料コストの 20-40%を占めると推定されている<sup>7</sup>。日中の暑い中を保冷設備のないトラックで運んだり、商品を過度に重ねたり、乱暴な荷扱いなどが原因であり、これらは保冷流通や標準パッケージで改善できるはずである。

原料調達に当たっては、海上輸送費が高いことも指摘されている。これは、遠方からの原料を買い付けたり、地方の生産者が製品をマニラなどへ輸送する場合に問題となっている。ファーストチェーンなど業務用では、地方での食材買い付けに当たって買い付け地で事前処理を施し、廃棄部分を取り除いた上で航空輸送を行っているケースも見られる。大手企業ではこうした合理化も可能であるが、中小企業が単独で対策を採ることは困難であり、産地側での事業の共同化による輸送前処理、ポストハーベスト・プロセ

---

<sup>7</sup> PRDCP

スの改善、物流施設の整備、包装の改善などのためには政府が主導して支援を行う必要がある分野である。

#### 6) 金融へのアクセス容易性改善

中小企業にとって金融上の当面の重要な課題は運転のための資金手当てである。メーカーは原料を農家、漁師等から個別・小規模に調達しているケースが多く、原料調達は現金ベースで行われる。これに対し、国内販売の場合 45 日サイトであり、実際には 60 日程度かかっている。輸出や国内でも信用力のある顧客向けを受注できた場合には LC や注文書 (Purchase Order) により融資を受けることができるが、それ以外のオーダーでは担保力がないため、担保を要求しない友人や親戚から高利で資金を調達している。

金融機関での問題は、担保能力がないことによる金融機関へのアクセス困難の他、金利の高さ、要求される書類の煩雑さ、融資までに時間がかかることなどが上げられる。やむを得ずインフォーマルなソースから借り入れることでさらに高い金利を支払っているケースが多い。

中小企業でも輸出好調な企業の場合は商業銀行による輸出限度額設定を受けることができている。しかし、限度額は安全を取って設定されており、受注好調な場合にはたちまち資金不足に陥る。

中小企業製品の輸出販売流通に当たっては Consolidator (輸出混載商社) が仲介している。Consolidator は一般に各地市場のバイヤーとの関係を保ち、バイヤーからの発注を受けてメーカーに発注、多数のメーカー宛の小口の注文を輸送ロットにまとめて発送する。食品業界ではコンソリデータがメーカーに対する資金融通を行っており、このコンソリデータに設定される金融機関の融資限度額が小さいため輸出拡大のネックとなっているケースが見られる。

中小企業の場合自己資金による運営を方針としているところが目立つ。これは金利高による採算性、リスクを不安視しているためである。しかし、衛生管理、生産規模拡大などの投資資金は自己資金では手当てできない。輸出企業にとって衛生設備の改善は避けて通れない問題である。

#### 7) 技術基準、ビジネスルール遵守

管理面では特に衛生管理が重要である。衛生面での基準をクリアすることは特に輸出を指向する企業には重要なテーマである。

さらに今後特に留意しておく必要があるのは、それぞれの国で規制している食品添加物、使用規制成分、残留農薬などの問題である。中小企業にとってこうした情報は極めて得にくいいため、知らずに出荷することで当該企業だけでなくフィリピンの食品産業全般にまで悪いイメージを与えかねない。情報の徹底は重要なテーマである。

今後は水質、廃棄物処理の問題などについても経営の責任が要求されることになる。

## 3.2 家具

### 3.2.1 家具産業の概要

#### (1) 生産

NSCB のデータによれば、家具製造業 (Furniture & fixtures sector) の付加価値生産額は 2001 年では 48 億ペソで、全製造業付加価値生産額の 1.5% に相当する。同付加価値額は 1996 年から 2001 年までの 5 年間、平均年率 5.06% と比較的順調に増加してきている (1985 年固定価格による。製造業全体では年平均 2.6%)。

#### (2) 企業数および従業員数

フィリピンの家具産業は、セブに最大の産地があり、ついでマニラ周辺およびパンパンガに大きな産地がある。そのほかミンダナオなど各地に小さな産地が点在している。

家具製造に従事する企業はサブコントラクターを含めると約 15,000 あると推定されている<sup>8</sup>。この内、輸出 (直接輸出) に従事する企業は 400 から 500 企業である。

従業員数は家具製造企業の従業員数が約 481,500 人で、その他にサブコントラクターの従業員が約 300,000 人と推定されている。

#### (3) 輸出入

家具の輸出額は 316 百万 US\$ (2002 年、BETP による) で、フィリピン全輸出額の 0.9% に相当する (表 II-3-2)。

---

<sup>8</sup> DBP, "Furniture Industry Profile", (March 2002)による。以下、同じ。但し、セブのデータはCFIFによる。

表II-3-2 フィリピンの家具の輸出

	2002		2001		2000		1999		1998	
	Value	% Share	Value	% Share	Value	% Share	Value	% Share	Value	% Share
Furniture	316,015,625	0.90	296,772,062	0.93	381,395,174	1.00	352,523,833	1.00	323,356,352	1.11
・ Bamboo Furniture	3,343,939	0.01	2,929,625	0.01	3,180,533	0.01	2,673,867	0.01	1,903,731	0.01
・ Buri Furniture	201,242	0.00	161,301	0.00	458,130	0.00	253,424	0.00	1,758,606	0.01
・ Furnishings	7,020,389	0.02	5,804,520	0.02	1,713,392	0.00	1,450,493	0.00	2,524,815	0.01
・ Metal Furniture	40,938,731	0.12	39,849,335	0.12	49,438,590	0.13	43,948,507	0.13	35,578,890	0.12
・ Parts of Furniture	28,276,979	0.08	28,366,499	0.09	53,311,062	0.14	43,616,025	0.12	28,231,772	0.10
・ Plastic Furniture	608,994	0.00	615,534	0.00	724,958	0.00	486,075	0.00	530,413	0.00
・ Rattan Furniture	96,939,841	0.28	91,980,072	0.29	118,024,536	0.31	112,886,571	0.32	108,263,807	0.37
・ Stone Furniture	11,851,329	0.03	8,675,289	0.03	9,086,525	0.02	13,455,563	0.04	15,331,877	0.05
・ Wood Furniture	122,526,674	0.35	114,850,751	0.36	143,295,184	0.38	132,669,481	0.38	128,326,693	0.44
・ Furniture of Other Materials	4,307,507	0.01	3,539,136	0.01	2,162,264	0.01	1,083,827	0	905,748	0.00

(出所) BETP: Tradeline Philippines

家具の最大輸出市場は米国で、全体の約 60%前後が米国に輸出されている。次いで大きいのは日本であるが約 10-15%を占めるに過ぎない。EU 諸国は各国を合わせると日本と同規模の輸入額となるが、最近では減少傾向にある。

かつて 1970 年代から 80 年代前半にかけてフィリピンは家具輸出ではアセアン諸国のトップの位置にあったが、AFIC (ASEAN Furniture Industries Council) の 1999 年のデータでは、マレーシアがフィリピンの約 3.7 倍、インドネシアが 3.4 倍、タイが 2.4 倍と各メンバー国に大幅な差をつけられる結果となっている。

フィリピンの最大の市場である米国市場においては、フィリピンの家具輸出は約 2%強を占めるに過ぎない。これに対し、他のアジア諸国からの輸出額は中国の場合フィリピンの約 13 倍、インドネシアおよびマレーシアはいずれも約 1.7 倍である。

### 3.2.2 フィリピン家具産業における中小企業

#### (1) 概要

家具の輸入/輸出比率は 13-17%前後である。家具の国内需要に関する情報は極めて乏しいが、高級家具、ホテルやレストラン向けの業務用家具には比較的安定した需要があるものと見られる一方、Low-end/Low-price 家具は輸入品が流通していると推定される。

家具産業に従事する企業のほとんどは中小企業である。DBPの“ Furniture Industry Profile ” (家具産業プロフィール)によれば、大企業は 10%に過ぎず、65%が小・零細企業、25%が中企業であるとしている。なお、家具生産ではサブコントラクターが果たす役割が大きく、特にセブの場合、サブコントラクターが生産にシめる役割の重要度は全生産の約 80%にも達すると見ている<sup>9</sup>。

<sup>9</sup> CFIFより聴き取り。

中小企業の中でもいくつかの層がある。有力なバイヤーと関係を維持し、デザイン開発力も優れている中企業では国際トレードフェアの開催など事業実施上の環境整備で政府の支援を期待している他は、技術情報の入手など基本的に自社で全てを行うことができる力を持っている。

これに対し、継続的なバイヤーを持っていない小企業では、トレードフェアへの参加における支援、金融上の支援、技術情報の入手など多くの支援を必要としている。

部品供給を請け負ったり、一部工程を請け負うサブコントラクターの場合は、家具メーカーと工程を分業している。また、サブコントラクターは受注量が変動した場合の緩衝機能も果たしている。

## (2) 主産地

家具の主要産地はセブ、パンパンガ、マニラ首都圏であり、最近ではミンダナオでも生産が活発化している。

セブは輸出指向の強い産地であり、フィリピンの家具輸出の 60%以上をセブから輸出している。家具メーカーの 53%は輸出家具だけを製造しており、42%が輸出・国内向け、国内向けだけの企業は 5%にすぎない。セブの場合輸出先は全国平均に比べてさらに米国に集中しており、米国（72%）、ついでヨーロッパ（12%）、日本（4%）、オーストラリア（3%）となっている。

セブの家具業界CFIF会員の場合、その 98%は中小企業であり、25%が中企業、70%が小企業、3%が零細企業である。セブの家具業界の特徴として挙げられるのはサブコントラクターの役割である。輸出家具生産では部品生産だけでなく、ほとんど最終製品の生産までをサブコントラクターに依存している場合も多い。このため、セブの家具製造業の従業員数が約 52,000 人であるのに対し、サブコントラクターの従業員数は約 80,000 人とされている<sup>10</sup>。

セブの家具業界は、アジア家具のセンターとしてセブを位置付けられるようにしたいとの意欲を持っている。セブで開催される家具の国際トレードフェア Cebu X はすでに世界のバイヤーに浸透し、2002、2003 年とも約 1,300 人のバイヤーが各地から参加している（バイヤーだけの参加者数）。

パンパンガはもともとあった木彫り技術やラタン編み技術が家具製造へと結びついたものである。その上、米軍基地が存在したことで基地関係米国人の家具需要と結びつき、大規模な家具産業集積地として発展したものである。米軍基地撤退後の現在もパンパンガは

---

<sup>10</sup> CFIFより聞き取り。

米国市場向け家具の生産地となっている。ここでは、同時に家具だけでなく木彫り製品、ドアなどの木製品の製造業も集積している。家具製造メーカーは約 200 社である。

マニラ首都圏の家具メーカーは輸出および国内市場に焦点を当て、高級家具を指向するメーカーが多い。規模としては決して大きくはなく、手作り高級家具を指向し、サブコントクターを使うケースは品質維持上少ない。規模は小さいが収益力が高く、市場情報の収集なども独自で行っている。

### 3.2.3 家具産業における中小企業開発上の課題

#### (1) 開発の方向

フィリピンの家具産業はスペインからもたらされた木製箱物家具（Cabinets）類の製造技術から出発したものであり、当初は木製家具における彫刻にその特徴があった。しかし、その後フィリピンからラタンの輸出が禁止されてラタン家具の生産が起った。他方、米国の需要の影響を受けて装飾、デザイン面での変化があり、さらに、原料木材の入手困難、ラタンの輸出解禁による他国とのラタン家具での競争激化などを経て、最近では新しい素材を使った家具への進出が顕著に見られるなど、フィリピンの家具生産も多様化してきている。

木製家具については特に中国製との競争が激しくなっている。中国は設備の近代化も進んでおり、大量生産で価格競争力がある。これに対し、フィリピンでは、機械化が進んでおらず、さらに、国内産家具用材が安定的に入手できない状況にあり、一般に輸入材、MDF、合板を使用する方向にあるなど不利な状況にある。

フィリピンが中国に対抗して大量生産品を手がけることは、中国に比べて各種インフラが整備されていないこと（輸出のための製品輸送費も高い）、人件費が高いこと、労働生産性が悪いこと、家具用材の適切な価格での入手が困難なことなどから、難しいと見られている。

このため、フィリピンの家具業界は、新たな素材を使った家具、一品作りの高級家具、デザインを生かした家具など競合しない分野でのニッチを追及している。

こうした流れに沿って、近年は、ロートアイアン・フレームとラタンの組み合わせによる業務用家具（椅子、一般にメタル家具に分類されている）が伸びてきている。カビテ、パンパンガが生産の主力である。これはデザインが評価されたものであり、やはり今後もデザイン開発力の向上がかぎとなる。

ストーンクラフト家具はセブで主として生産されており、天板、脚部などの家具部材としても注目されている。

しかし、依然として家具の主流は木製家具およびラタン家具である。ラタン家具は米国、ヨーロッパ向け家庭用にデザイン、高品質、短納期が評価され引き続き輸出が行われてい

る。ホテル、レストラン、喫茶店用の業務用は今後も期待できる。しかしいずれもデザイン開発力にかかっている。

木製家具では、一般家具は品質、価格ともにタイ、マレーシアなどと比べて競争力に劣り、国内向けを除き少なくなっている。セブでは、有力メーカー多数が椅子・テーブル類の生産からアーリー・アメリカン調のアンティーク塗装を施したより付加価値の高い木製ケースグッズ（キャビネット類）に移行し、椅子・テーブル類の生産をやめている。マニラ周辺では低価格帯家具から一品作りに近い高級品家具への移行が見られる。

このように、フィリピン家具では中国などの安い大量生産品との競合を避けてあらたなニッチを探す方向を追及している。ここでキーとなるのは商品開発であり、素材とデザイン開発力である。

## (2) 開発上の課題

### 1) トレードフェアを中心に据えたマーケティング活動・商品開発への総合的・集中的支援

家具のマーケティング上最も重要な役割を果たしてきたのが国際トレードフェアである。小規模企業も含めマーケティングにはかなりの力を注いでおり、トレードフェアには各企業とも積極的に参加している。

実際、取引はこうしたフェアで関心を持つ輸出市場のバイヤーが、その商品あるいはバイヤーが示す商品を作らせ、それを輸出市場で現地バイヤーに示すことで売買が成立する。

したがって、トレードフェアの準備に当たって商品開発、価格表やフェアでの販促ツールの準備、マーケットの理解など多くの活動が集中的に行われており、各企業ともこのフェアをどう活用できるかがマーケティング上きわめて重要である。

個々の企業レベルではまだこうした準備が十分できないで出展している企業も多い。

家具業界はトレード・ミッションの派遣にも力を入れており、一般の販促ミッション（Normal Promotion Mission）の他、マーケット情報収集ミッション（Market information mission）、商品開発ミッション（Product Development Mission）、比較ミッション（Bench mark Mission）などいろいろな目的で Trade Mission を派遣しており、そこで得られた情報は業界で共有活用されている。今後はさらにこうした活動を強化するとともに、トレードフェア以外の時期においても、重要なバイヤーにはいつもフィリピンに顔を向けさせる努力を継続することが必要であり、ネットワーク作りや常設のマーケティング指導機関なども検討すべきである。

現在こうしたミッション派遣のための費用はそれぞれの参加者が負担しており、負担が大きい。他方、外国ドナーの提供する海外トレード・フェア出典も利用されているが、



これを利用するとフィリピン製品もアジアのコーナーにまとめられるなど、フィリピン製品のニッチを主張するためには限界がある。

また、セブの家具業界では、Cebu X の開催を CFIF の最大のマーケティング活動と位置づけ、フィリピンの基幹プロジェクト（Flagship Project）として大規模な国際見本市の開ける場所がほしいとしている。現在はホテルを利用して開催しているが、必要スペースを年々25%拡大しても展示参加者を制限しなければならない状態である。既に Cebu X は世界の家具見本市としては一定の地位を占めるに至っており、セブを核としたフィリピン産業のマーケティングという視点からは検討に値するプロジェクトである。

## 2) デザイン開発力、素材開発力の強化

フィリピンの家具業界は新たな商品提案をすることで他国との競争に打ち勝つことがますます必要となっている。商品提案の基礎は上記のようなマーケティング活動、情報収集活動にある。収集された情報をもとに新しい提案をするに当たって特に重要なのは、デザイン開発力と素材開発力である。

フィリピンのデザイナーは優秀であるといわれ、また、中国等に流出もしている割には本格的なデザイナー育成への努力が不足している。

フィリピンには工業デザインコースをもつ大学がなく、工業デザインについての知識・経験を持つデザイナーが不足している。セブには伝統的にデザイナーギルドがあるが、これも短期での育成を目的とするもので限界がある。また、デザイナーが海外に行って研修できる機会がほとんどない。

素材開発の面では、活用できる素材の特性について家具として使用するという視点から十分把握し、家具メーカーからの相談に乗ったり、試験を行ったり、指導できる体制が必要である。

## 3) 生産管理手法の修得

管理面で最も問題が多いのはサブコントラクターの品質、納期管理である。先にも述べたように家具生産の 80% は実際にはサブコントラクターによって行われていると推定されている（CFIF）。しかし、納期が信頼できないのが一般的である。また、納期に間に合って納入された場合でも、品質管理に問題があり、10-20%の不良品（やり直し品）があり、結局納期が遅れることになる。従って製造・輸出企業の中には外注を内製に切り替えたり、コストを負担してサブコントラクターに品質管理のトレーニングを受けさせるところもある。

他方家具メーカーについてもサブコントラクターから納入された部品を組み立てたり、塗装仕上げを行う工程を自社内に持つ。フィリピンの家具産業は大量生産よりも多種類少量生産を売り物としている。これらの工程に合わせた多量少量生産の管理、外注管理

などの工程管理技術を修得することにより生産性の向上を図ることが、競争力の向上を図る上で重要である。コンピュータによる管理などの手法も多く取り入れてゆく必要がある。

#### 4) 実用度の高い技能工トレーニング

中小企業家具メーカーにとって自社で技能工をトレーニングできる余裕のあるところは少ない。ほとんどは外部の訓練コースを利用している。しかし、一般的トレーニングが多く社内で再教育が必要という意見が強い。また、既存の設備では設備が古く、実際の工場設備にそのまま適用しがたいところがほとんどである。

パンパンガには家具センター（Production Center）があり、技能工トレーニングを行うことになっている。かつてはセブからも訓練生を出していたが、遠距離であることもあり訓練生が定着しないため、一度限りで現在は送っていない。マニラのメーカーも訓練生を送っておらず、現在はパンパンガのみを対象としたセンターとなっている。

セブでは一般の研修コースに飽き足らず、CFIF が家具業界向けの総合的トレーニングカリキュラムを長年かけて作り上げてきた。今年は 32 コースあり、次の 4 レベルのコースを持つ。

- 1) Executive management レベル: 大学とコースを共用し MBA も取得可能。
- 2) Middle management レベル: Supervisor 対象。
- 3) Technical レベル
- 4) Personnel manager コース: 人事担当向けコース。

これらは TESDA の認定コースとして認定を受け、講師は CFIF の内部で養成している。研修施設は保有せず、他の施設を利用している。機器設備が必要な場合にはメンバー企業のを借りて行っているが、やはり他社の人間を生産現場に入れたがらないので適切な場所の確保が難しい。Don Bosco などの職業訓練校はあるが、機械が旧く、カリキュラムも実用的ではない。今では CFIF で作成したカリキュラムをこうした職業訓練校に提供している。

このように、現在企業がもっているレベルでの最新の機器設備を備えたトレーニング設備が不足している。

CFIF では研修はすべて有料で実施している（補助金なし）。輸出にかかわる中小企業は有料でも受け入れるが、零細企業では人間への投資はコスト増に過ぎないという意識がまだ強い。

#### 5) 金融へのアクセス容易性改善

中小家具企業にとっても最大の問題は金融である。大手や中企業は輸出金融を中心に商業銀行を利用しているが、小・マイクロ企業にとっては政府関係金融機関、商業銀行とも 1) 金利の高さ、2) 親しみにくい手続き・時間の長さ、3) 担保要求などの点でアクセスが困難であると指摘している。

また、輸出メーカーは下請メーカーに対し前払い金や手付金の金融機能を果たしており、輸出メーカーへの金融がスムーズでなければそれに続く小規模企業などでの生産にも影響を与えることになるなど、輸出メーカーへの金融確保も重要なテーマである。

セブの家具業界 CFIF は、次の点でメンバーに対する金融アクセスを改善するための支援を行っており、今後中小企業の金融アクセス改善の上で参考となる。

- 1) メンバーに対する証明書の発行: 次の条件を満たすメンバーに対し証明書を発行し、銀行に対し優良企業であることを証明。
  - 業界の中で特に問題を起こしていない会員であること
  - 既存企業で輸出を継続していること
  - 滞った支払いがないこと
- 2) 政府機関のプログラムをメンバーにつなぐ
- 3) 銀行と協力して金融に関するセミナーの開催

### 3.3 輸出雑貨産業

#### 3.3.1 輸出雑貨産業の概要

ここにいう輸出雑貨 (Export General Merchandise) は、室内インテリア雑貨、生活用品、祭事飾り (クリスマス・デコ)、ギフト用品、玩具、装身具などを指し、もともと手作りの民芸品、バスケットなど、地場の原材料と民芸技術を出発点とするものである。

輸出を指向するものが主力であり、フィリピンの大きな輸出商品分野を形成している。一方、雑貨 (General Merchandise) の中でもプラスチック製品や工業加工品の製造はフィリピンでは盛んでなく、輸入品が主体である。

これらの商品製造に関わる企業数、従業員数などの統計はなく不詳である。

但し、業界の情報によれば、例えば、Holiday Decorations では約 180 社がマニラを中心に生産に従事しており (NCR 141 社、南ルソン 30 社、中央ルソン 4 社など)、関係する従業員数はサブコントラクターを含めて 250,000 に上ると推定されている。

かご類 (Basketware) の場合は約 3,000 社、従業員数約 50,000 と推定され、その上、約 100,000 のサブコントラクト・ワーカーがいると見ている<sup>11</sup>。

---

<sup>11</sup> BETP, "Tradeline Philippines"による。

DETPの輸出商品分類によれば、これらは“Consumer Manufactures”の分類の中に分類されており、それぞれの商品分類ごとの輸出額はフィリピンの総輸出額の1%に満たない程度に過ぎないが(2002年実績、以下同じ)、家具を含めて全体として2.6%強となる<sup>12</sup>(表II-3-3)。

表II-3-3 フィリピンの雑貨輸出

	2002		2001		2000		1999		1998	
	Value	% Share	Value	% Share	Value	% Share	Value	% Share	Value	% Share
Housewares	267,444,666	0.76	268,377,184	0.83	318,137,138	0.84	327,315,359	0.93	331,899,048	1
• Basketwork/Wickerwork	68,689,428	0.20	73,261,839	0.23	85,836,740	0.23	80,445,431	0.23	84,009,766	0.28
• Shellcraft and Other Carving Materials	16,129,069	0.05	14,551,597	0.05	14,348,756	0.04	16,575,076	0.05	15,579,359	0.05
• Woodcraft	25,860,656	0.07	28,496,217	0.09	36,335,917	0.10	43,942,102	0.13	51,086,412	0.17
• Ceramics/Stoneware	30,213,458	0.09	33,195,965	0.10	41,726,624	0.11	50,753,626	0.14	59,132,343	0.20
• Articles of Textile materials	49,088,692	0.14	53,751,819	0.17	63,270,413	0.17	64,365,615	0.18	52,271,398	0.18
• Artificial Flowers and Trees	2,672,883	0.01	3,365,815	0.01	4,639,123	0.01	4,569,687	0.01	5,317,950	0.02
• Metalware	28,446,436	0.08	20,868,846	0.06	28,968,281	0.08	28,667,577	0.08	29,879,930	0.10
• Articles Made of Glass	2,562,231	0.01	2,654,701	0.01	3,355,352	0.01	2,543,498	0.01	3,169,203	0.01
• Handmade Paper	222,947	0.00	149,447	0.00	210,000	0.00	1,544,985	0.00	582,140	0.00
• Other Housewares	43,558,866	0.12	38,080,938	0.12	39,445,932	0.10	33,907,762	0.10	30,870,547	0.10
• Holiday Decorations	62,992,482	0.18	74,666,007	0.23	102,275,898	0.27	95,104,370	0.27	96,586,841	0.33
• Toys and Dolls	20,886,633	0.06	25,434,156	0.08	24,606,919	0.06	27,534,917	0.08	32,269,388	0.11
Fashion Accessories	256,758,450	1	357,114,908	1.11	363,928,590	0.96	321,127,889	0.92	335,083,886	1
• Jewelry	57,655,763	0	44,837,055	0.14	51,067,613	0.13	48,391,426	0.14	33,514,542	0
• Costume Jewelry	36,965,737	0.11	25,280,722	0.08	30,181,185	0.08	30,159,063	0.09	16,330,912	0.06
• Precious Jewelry	20,690,026	0.06	19,556,333	0.06	20,886,428	0.05	18,232,363	0.05	17,183,630	0.06
• Hats and Other Headgear	11,999,262	0.03	11,647,279	0.04	16,538,532	0.04	12,407,886	0.04	12,834,705	0.04
• Leather Goods	168,906,807	0	274,801,555	0.85	272,716,369	0.72	238,096,535	0.68	265,589,342	1
• Handbags and Belts	17,848,891	0.05	24,705,855	0.08	22,618,920	0.06	14,570,136	0.04	20,078,148	0.07
• Leather and Non-Leather Gloves	73,768,562	0.21	84,786,321	0.26	79,893,442	0.21	75,218,820	0.21	75,557,254	0.26
• Travel Goods	77,289,354	0.22	165,309,379	0.51	170,204,007	0.45	148,307,579	0.42	169,953,940	0.58
• Other Fashion Accessories	18,196,618	0.05	25,829,019	0.08	23,606,076	0.06	22,232,042	0.06	23,145,297	0.08

(出所)BETP: "Tradeline Philippines"

### 3.3.2 フィリピン輸出雑貨産業における中小企業

フィリピン国内市場での日用品、雑貨品流通は、スーパーマーケットなどの情報では国内製品70%、輸入製品30%程度である。国内製品の内では大企業製品が60%程度を占め、中小企業製品は40%程度である。

しかし、輸出雑貨の生産はほとんどが中小・零細企業によるものである。輸出雑貨生産の頂点には中小企業である製造・輸出業者がある。彼らは一般に自社工場で大量生産をすることは行わず、中小・零細企業のサブコントラクターを傘下に持ち、サブコントラクターが作ったものを集荷し、最終加工、塗装、包装を行って出荷している。サブコントラクターは一般に零細企業、家庭・内職型の企業あるいは個人で、製造・輸出業者がデザイン、

<sup>12</sup> Consumer Manufacturesの内、Garments、Builders' Woodwork、Wood Products、NES、Footwear、Other Consumer Manufacturesを除いたもの。

材料支給を行うケースが多い。また、発注に当たっては一定の前払い金を手渡すなど問屋的機能も有している。

例えば、天然植物素材（弦など）のかご類、植物繊維を編んだ民芸品類などの場合では、輸出業者が素材の使い方を開発し、製品デザインを行い、それぞれの素材産地（地方の）家庭の主婦などに手織りを委託する。それを集荷してサブコントラクターに製品仕上げプロセスを委託、取りまとめて輸出している。すなわち、この場合輸出業者は商品開発、問屋金融、マーケティングなどの機能を果たしている。

### 3.3.3 輸出雑貨産業における中小企業開発上の課題

#### (1) 開発の方向

需要面から見れば、フィリピンの輸出雑貨は次のように分類することができる。

- 1) 室内インテリア
- 2) 日用家庭用品・生活雑貨
- 3) 玩具
- 4) 贈答用品
- 5) 身装・衣装品: 革製品、靴、コスチュームジュエリ、ファインジュエリ、その他ファッション・アクセサリ、帽子
- 6) 祭日用品: クリスマス、イースター、ハロウィン用品など

祭日用品（Holiday Decorations）の世界のマーケット規模はUS\$5.8billion程度と見られ、最近も年々約 8%で拡大している<sup>13</sup>。最大の市場は米国で世界の需要の 45%以上を占めている。ついで、香港が約 20%を占め、欧州各国（英国、ドイツ、フランス、イタリア、オランダ、ベルギーの合計）が全体で 20%弱である。

他方、Holiday Decorations の世界市場への輸出国では、中国の割合が圧倒的に大きく、世界の 77%（1999 まで。但し、2000 年について別の統計では 58%としている）を占め、ついでフィリピン、台湾、ドイツ、米国、タイなどがあるがいずれもそれぞれ 1.4-4.9%にすぎない（年度とデータソースによって異なる）。

フィリピンからの輸出はほとんどがクリスマス製品に集中しており（全体の 95%）、また、米国市場がその 60%を占める。フィリピンからの輸出は最近年々減少してきている（1997-2001 年で年率 7.3%の減。2001 年には前年比 27%の減）。その一方で、輸入は年々増加しており、2000 年には輸入額は輸出額の 14.5%に相当するまでになってきている。

---

<sup>13</sup> 年率は 1996-2000 年の期間。BETP資料による。以下同じ。

贈答用品（Giftware）の世界の市場規模もほぼ同様に約US\$5.7billion程度と推定されている<sup>14</sup>。また、1996-2000年の期間に世界の需要規模は年率4.57%で拡大してきたとしている。最大の市場は同じく米国で、2000年時点では世界総需要の約35%を占め、次いで欧州各国の13%、香港の12%などがそれに続く。

他方輸出国では中国が他を離して大きく25-39%（データソースによりことなる）を占め、ついで米国、イタリア、タイ、メキシコなどが大きい（それぞれ4-7%）。フィリピンは約2%前後を占めていると推定される。

フィリピンからのGiftware輸出の約80%はデスク・アクセサリーであり、木、金属、陶器などで作った小さな彫像statuettesや置物ornamentsである。しかし、輸出額は年々減少してきており、1996-2001年では年平均9.9%の減、2001年には21.7%の減少を記録した。フィリピンの輸出の50%強は米国向けである。

このように、世界の輸出雑貨市場が拡大しているにもかかわらず、フィリピンからの輸出が減少し、フィリピン国内市場への輸入が増加している。これには中国の輸出雑貨が大量生産品（プラスチックや金属製品を含む）を主体とするものであり、フィリピンの場合は手作りをベースとしているといったフィリピンの輸出雑貨における品揃えの特性によるところも大きい。しかし、タイ、インドネシア、ヴィエトナムなどの製品との競合の場合は価格であったり、品質であったりさまざまな要因が推定されるものの、市場での問題点の分析はこれまでのところ十分には行われていない。

フィリピンの雑貨デザイナーの能力はバイヤーから高く評価されているが、他国の輸出業者によるデザインのコピーがあったり、中国ではフィリピンのデザイナーや職人craftsmenをフィリピン国内での報酬より高い水準で雇用しているところもある。

また、素材についてもインドやタイなどの素材とフィリピンの素材があまり変わらないという見方もある。さらには、フィリピンの素材が中国へ輸出され、そこで加工されて輸出されているものも多い。

このように、フィリピンの国際的なシェアはまだ小さく、努力によっては大きな潜在市場があると見ることが可能であるが、他方でこの分野での他国との競合は激しく、フィリピンがはっきりとした特徴を打ち出せなければ、このまま減少は続く恐れも大きい。

---

<sup>14</sup> 2000年。BETP資料。

## (2) 開発上の課題

### 1) 市場分析の不足

輸出雑貨のマーケティングもトレードフェアを中心に組み立てられている。一般にトレードフェアでバイヤーにアピールし受注の機会を作るのがパターンである<sup>15</sup>。

家具の場合に比べると輸出雑貨企業には一般に小・零細企業が多く、自分で市場についての情報を集めるだけの余力のある企業は少なく、トレードフェアに出展するだけに終わっている。近年、輸出が年々減少しているが、それについて組織だって情報を集め、分析する力に欠けている。

例えば、ホリデーデコの分野では、世界市場は徐々に拡大しているにもかかわらず、むしろフィリピンからの輸出は減少している。この点についても原因の究明と改善の方向を見いださなければならない。

市場は商品によって異なるが一般に米国向けが圧倒的に大きく、ついで日本である。しかし、フィリピンのデザイナーは特に米国市場に強いが、日本市場の嗜好は理解できていない。輸出国の移り変わる消費者感覚を常に把握することが必要である。

### 2) トレードフェアに向けた総合的なマーケティング・商品開発

トレードフェアは現段階では最も重要なマーケティングの機会を提供している。しかし出展するだけでなく、出展に当たってどのようにバイヤーをひきつけるか、市場の動向を十分に把握し、新しい、バイヤーをひきつけられる商品開発によりいっそうの力を注ぐ必要がある。

現在は、これを支援するため公設技術機関等の支援を得ている。これをさらに総合的、集中的に行うためには、家具の場合に見られるように、マーケット情報収集ミッション（Market Intelligence Mission）派遣など業界が商品の市場についての情報を絶えず収集し商品動向を十分把握するとともに、指導力のある国内外の民間のデザイナーやバイヤーの力を借りるなどにより行うことが必要である。特に、フィリピンの場合は素材、技術、キャラクターなどの面での情報が十分に入手できていない。

また、フィリピンの開発方向はビジュアルな面に集中している感がある。動く、光る、音、匂いなど機能面での追求が遅れていると考えられる。

商品ぞろえについても Holiday Decorations ではクリスマス関連商品、Giftware では小彫像や置物類に商品が集中している。ファッションアクセサリーでは天然素材を手作りした自然指向商品に偏っているため、マーケットトレンドが周期的に変わることによって売り上げも大きな影響を受けている。このように、商品ぞろえについても検討しなおし、より安定した経営を指向することが重要である。

---

<sup>15</sup> 商品によってはフィリピンにバイヤー（流通チェーンの買い付け担当）が常駐し、本国からの買い付け指示により買い付けを行っているケースもある。

### 3) デザイナー育成

日用品・室内装飾品については、基本的には伝統的生活用品等が現代的感覚で見直され、再造形・デザインされたものである。民芸品、おみやげ物の範疇から脱皮し、現代の生活の中で使用されることがポイントである。フィリピンの商品は基本的に「機械による大量生産」、「画一的なもの」に対する、「より人間的なもの」、「自然回帰」をテーマにしている。素材の持つ自然の美しさを引き出すことが必要であり、創作力（発想とデザイン）が求められる。同時に輸出国の消費者感覚を十分に備えていることが必要である。また、製造技術も重要ではあるが、特に難しい技術を必要とするものでもなく、一般にはデザインとそれを表現する技能が基本となっている。

商品によって異なるが輸出市場は一般に米国向けが圧倒的に大きく、ついで日本である。しかし、フィリピンのデザイナーは米国市場には強いが、日本市場の嗜好は理解できていない。デザイナーには海外の嗜好を理解させるために数多く海外の商品と接触させる機会を持つ必要がある。

また、海外の市場の動向をつかむためには、その市場のデザイナーを招く方法がある。フィリピンのデザイナーでは理解しにくい特別な好みを持つ市場にはフィリピンのデザイナーにそれを学ばせるよりも、その市場からデザイナーを招く方がよりの確に状況を把握する上で有効である。

### 4) 組織的な素材開発

フィリピンの輸出雑貨ではフィリピン産の素材であることにその特徴を出しているが、その開発に当たって素材の特徴を十分に引き出す研究開発が必要である。しかし、素材それぞれについてフィリピンとして改めて研究開発を最初から始める必要はない。むしろ、他の国で既に行われてきた開発結果をまず調査し、その導入を図り、なお不足するところをフィリピンで行うという方法をとるべきである。例えば、木材・竹の調湿技術や曲げ技術などの基礎的技術は日本において既に技術が確立しており、入手可能である。

また、研究開発に当たっては、素材から出発するのではなく、輸出雑貨の商品開発の視点からはじめる必要がある。すなわち、フィリピンでは現在、研究所が素材別研究所となっているため素材の研究から始められがちであるが、商品の機能、デザインなどから始まり、それを実現できる素材とその利用技術の開発に集中すべきである。

### 5) 常設の市場への対応体制

フェアが開催されていないときにバイヤーからの問い合わせ等に対応できるシステムができていない。常設展示場の確保、インターネットを介しての情報発信システムなどを確保する必要がある。



さらには国内での需要にも注目する必要がある。近年輸入品が増加しており、フィリピン国内のバイヤーに対する販売促進方法も検討すべきである。

#### 6) 輸出雑貨生産工程に対応できる生産管理技術

フィリピンの輸出雑貨は手作りが主体であり、多品種、少量受注が可能であるところに強みがある。しかし、他方で手作りの良さは品質不安定、不ぞろいが多いという欠点を伴いがちである。納期にも問題が発生しやすい。

中国と対抗できる力をつけるには、まず第一に市場の動向を把握し、新規性、トレンドのデザインへの反映を行うことが第一であるが、同時に、サブコントラクターを含めた生産性向上、コスト管理により、生産の合理化を図る必要がある。現在コスト上問題となっているのは、1) 金融コスト、2) 労賃、3) 電力とされており、中国に比べて 30-35% 高と推定される。これらのコスト高要因のそれぞれに対しどのように対処するか、あるいは他のコスト要素の改善で対応するかなどが検討されていない。

#### 7) 事業経営の基礎の不足

フィリピンの雑貨企業には主婦のホビーなどから始めた企業も多く、ビジネス経験が未熟であり、価格政策、コスト管理、下請け管理などが不十分である。これもまた中国に比べてのフィリピンの競争力低下の大きな要因である。

生産プロセスもほとんどが手作業であり、個々の企業はほとんど加工設備を保有していない。従って金具・部品等も輸入に依存しなければならないケースが多く、コスト競争力の上でも問題がある。このセクターの場合（特に、ジュエリーやファッションアクセサリーなど特定地区に小・零細企業が集積している場合）、CSF（共同設備）やそれを核とした共同事業組合などは生産・経営の合理化の上で検討すべき事項である。

最近米国のバイヤーは Vendor Compliance（供給者遵守要件への適合）を求めてきており、それには、労働条件、環境基準、電気製品における UL や CE 規格などの技術基準について基本要件を満たした操業が行われていることをベンダーとしての取引要件としている。こうした買い手側からの要件に対応するための取り組みは、早急に行わなければならないれば将来ビジネス上の決定的な障害となる恐れがある。この点からも、技術面だけでなく、セクター振興の視点から業界指導を行える政府指導機関の必要性が痛感される。

国内でも、金融機関から要求される書類では厳しい審査が行われているため、書類不備により融資が受けられなくなり倒産に至った例がある。これまでの家内工業的マネジメントから国際基準に沿ったマネジメントへの脱皮は緊急の課題である。

#### 8) 金融へのアクセス容易性改善

輸出雑貨産業の場合、生産のほとんどは零細企業あるいは個人の下請け作業に依存している。これらの零細企業、個人の必要資金を供給しているのは輸出・製造企業である。

比較的安定した中企業（輸出企業）の場合商業銀行から融資限度額 credit line 設定を受けており、その範囲内で銀行から借り入れることが可能である。しかし一般にその限度額は低く設定されており、事業規模の拡大に必要な運転資金確保は難しい。このような場合企業はインフォーマルなソースから資金を調達する。インフォーマルなソースから調達された資金は月 5%、年にして 60%もの金利条件である。

小規模な輸出企業の場合銀行から融資を受けることが困難なため極力自己資金によっているが、不足部分はやはりインフォーマルなソースから貸付を受けている。

銀行から融資を受けることが困難な理由の第一に、厳密な担保が要求されることがあげられる。他方、中小企業側も銀行の要求する書類を準備できないために融資を断られる結果となっている。

このように、金融コストの高さはフィリピンの輸出雑貨産業競争力の大きなマイナス要因のひとつである。

貸し付ける側は、長期にわたって同じところで安定して事業を営んでいる企業に対する担保の評価方法を緩和すべきであるし、他方、融資を受ける側の企業としては銀行側が容易に評価のできる会計記録を継続するなど、両面での改善が必要である。

### 3.4 電気および電子部品産業

#### 3.4.1 電気および電子部品産業の概要

##### (1) 生産

NSCB のデータによれば、電子・電気産業の付加価値生産額は 2001 年では 960 億ペソで、全製造業付加価値生産額の 11.5%に相当する。同付加価値額は 1996 年から 2001 年までの 5 年間、平均年率 15.9%と急速に増加してきている（1985 年固定価格による。製造業全体では年平均 2.6%）。

##### (2) 企業数および従業員数

電子産業企業は 2002 年時点で約 800 社あり、その地域分布は次に示すように Calabarzon およびマニラ首都圏に集中している。

	Number of Enterprises
Northern/Central Luzon	22
Metro Manila	328
Calabarzon	400
Cebu	50
Total	800

(出所) PEZA & BOI (Reporduced from “SEIPI Information Book 2003”)

従業員数は約 335,000 人で、2001 年に若干減少した以外、年々10%以上の成長を示してきた。特に、1994 年以降のコンピュータ周辺機器生産への外資系企業進出期、96 年から2000 年にかけての電子産業の国際的伸張期における従業員数の増加が顕著である。

### (3) 輸出入

電子産業はフィリピン最大の輸出産業でフィリピンの全輸出額の 69%を輸出している(2002 年)。

次の表は電子産業輸出のサブセクター別割合の変化を示している。全体の約 94%は半導体とコンピュータ周辺機器で占められている。最近ではコンピュータ周辺機器の割合が増加している。

	% share		
	2002	2000	1998
Components and devices (Semiconductors)	69.42	75.73	78.00
Electronic data processing	24.22	18.57	14.99
Office equipment	0.52	0.30	0.51
Medical and industrial	0.01	0.00	0.00
Control & instrumentation	0.06	0.06	0.05
Communications and radar	1.56	1.66	0.51
Telecommunications	0.85	0.67	2.19
Automotive electronics	1.32	1.29	1.40
Consumer electronics	2.04	1.72	2.35
Total electronics (in US\$ millions)	24,221	26,569	17,932

(出所) SEIPI: “Information Book 2003”

### 3.4.2 フィリピンの電子産業における中小企業

#### (1) 電子産業の成立経緯

フィリピンの電子産業には過去 2 度、外資による投資が集中した時期が見られた。第一回目は 1970 年代で欧米系大手メーカーの半導体後工程分野への進出の時期であり、第二回目は 1994 年ごろから始まった日本企業のコンピュータ周辺機器分野への進出の時期である。このそれぞれの時期に形成された半導体後工程およびコンピュータ周辺機器の両分野が現在もフィリピン電子産業の 2 つの主たる業種分野を構成している。

半導体生産工程には、シリコン・ウェハーを半導体チップに加工する前工程と、組み立て工程である後工程とがある。半導体生産企業は、かつては米国のシリコンバレー等に集中していたが、人件費の高騰により 1970 年代、労働集約度の高い後工程を労働コストの安い海外へ移転することが行われた。しかし労働集約度の高い後工程とはいえ、自動車や家電製品等の組み立てに比べるとより微細で精密な加工・検査工程を含んでおり、ある程度高度な労働力が、歩どまり、生産性向上に欠かせない。また、必要材料はすべて持ち込み、生産された部品はすべて自国へ持ち帰るため、投資、輸入、輸出等に対する優遇処置が得られる事が必要であった。当時そうした条件を提供したフィリピンに対し欧米系大手半導体企業の進出が行われたものである。

これに対し、1994 年以降に見られたコンピュータ周辺機器の生産を中心とする日系企業の進出は、大手電子機器メーカーの国際的な分業の一環として国際生産・輸出基地形成を目的とするものであり、国際部品調達体制を背景に成立している。当時、特に技術的に安定している品目の生産は積極的に日本から海外への生産に移転が促進され、同時に、進出部品メーカーの生産による生産現地化促進に加えて、地場企業による生産の促進が指向された。これらはシンガポール、台湾に加えて、タイ、マレーシアなどで著しい展開がみられた。フィリピンでも良質な労働力を確保できる事、部品輸入、製品輸出に対する便宜処置、外資進出に対する奨励処置等の付与、などを評価して進出が行われたものの、現地部品調達に関しては、進出外資系部品企業が現地で生産するに留まり、地場企業は後に述べるような極めて限られた事例を除き、いつまでも部品供給関係にはタッチできないで終わっている。これは現地での部品調達が長期安定的な供給体制を指向するものであり、それができるためには、調達側と供給側の間に、納期の短縮、品質の維持等の面での信頼関係があることが前提となるが、フィリピンではこうした関係がまだ樹立できないでいるためである。

多くの途上国で見られる外資系電子産業企業進出の第三番目のパターンは、国内の家庭電気製品需要に対応するものである。成立の当初は、基本的には国内市場をベースとしている企業である。一般には、このケースでは外資系企業が現地企業として将来にわたり当

地で存続することを基本的な考え方とするもので、部品の現地生産化への取り組みも積極的である。

1985 年以降の円高はこうした海外市場での需要に対応した現地での生産をさらに促進し、その海外生産拠点から他の海外市場、あるいは自国へ輸出することを目的としたプラントがたてられるケースが増加した。この場合、製品は特定品目に特化され、生産規模も輸出市場を対象としているため大きい。しかしながらフィリピンの場合、この時期、このタイプの外資系企業進出がほとんど見られなかったことが特徴的である。これは、1980 年代後半から 1990 年代の初めにかけてフィリピンの政治・経済における不安定のために各企業がフィリピンへの投資を敬遠したためである。この結果としてフィリピンでは一般電子部品の国内需要がほとんどなく、半導体を除く一般電子部品生産では一部のチップ抵抗、コンデンサー、基板、コネクタなどが見られる程度に終わっている。

## (2) 電子産業企業

フィリピンの電子産業企業約 800 社の内、72%は外国・外資系企業であり、フィリピン企業は 28%である。外国・外資系企業の内には、マレーシア系、シンガポール系企業がそれぞれ 2%ずつ含まれている。

電子産業企業の大部分は輸出加工区に立地している（2000 年末時点で 589 社）か、あるいは BOI に登録し輸出企業としてのインセンティブを受けている企業である。

## (3) 電子産業における中小企業

電子産業の分野の内、半導体分野は全て欧米系の多国籍企業により占められており、その部品供給においても中小企業の存在余地がない。

コンピュータ周辺機器分野（HDD、FDD、プリンター、CD-R/W、DVD など）では、電子企業は大部分の部品を国際的生産拠点戦略に基づく他国の自社工場から輸入するか、自社の国際調達本部あるいは国際調達企業により各国から調達するケースが多い。半導体分野に比べるとフィリピン国内で調達される部品も多い（ある日系企業では約 20%）が、そのほとんどは国内に立地する外資系企業からの調達である。

これらの国内調達部品については次の傾向が見られる。

1. プレス部品やダイキャスト部品などかさ高品が多いが、その中でも精密品については外資系企業からの調達である。
2. 小型モーター、磁石、コイル、ラベル、シールなどの一般部品については、国内の外資系企業が輸出を目的とする生産を行っており、これら企業からの調達が行われている。

3. 金型や治具類についても国内調達の一部行われている（レーザーカットによる精密金型は日本、韓国、シンガポールなど海外から調達）が、フィリピン現地企業からの調達はそのうちの一部（特に治具類中心）に限られている。
4. PCB は基本的に国内調達されているが、いずれも外資系企業（日系、韓国系など）からの調達である。
5. 金属加工では板金加工が比較的現地中小企業が受注している。
6. その他フィリピン現地企業への発注では組み立て作業の発注、包装材料の発注、プラスチック製非成形品、印刷物、事務用品やサービスの発注があるが金額的にはきわめて小さい割合を占めるに過ぎない（ある日系企業では1%程度）。
7. 中には輸出用と国内消費で製品仕様を分け、国内消費だけにフィリピン現地企業の部品を採用しているケースも見られる。

こうした結果、電子産業企業あるいはその裾野産業企業と位置づけられる中小企業はほとんどが外資系企業であり、いずれもマニラ周辺から2時間程度の範囲を中心に立地している。それ以外の電子企業と位置づけられている現地中小企業はきわめて限られた先進的存在の企業であるか、あるいは他の産業に主要な顧客を持つ金属加工産業企業、プラスチック成形産業企業などである。

たとえばセブの金属加工業の場合、客先はほとんど（約90%）はセブあるいは他のビサヤ地域の企業であり、マニラの客を対象としているのは10%程度に過ぎない。しかも、セブの客先は基本的にマクタンEPZの企業ではない。食品工業、船舶修理などへの金属加工品の納入である。EPZの企業からの発注はジグ類など規模が小さくりピート性の少ないものに限られている。

#### (4) 家庭用電気機器産業と中小企業

上記電子機器産業が輸出を主体とするのに比べ、家庭用電気機器産業は国内マーケットを主体としている。また、現地生産の歴史も長く、現地企業による部品供給の体制も整ってきている。

M電器の場合、約170社の部品供給企業を持つが、その内、外資系企業は一部に限られ、主として輸出商品向け部品を担当している。その他の現地企業は1970年代初頭の同社操業開始（フィリピンでの）以来時間をかけて育成してきたものである。これら部品供給企業は家庭用電気機器部品だけでなく、一部の電子機器部品や自動車部品などにも進出している。これら企業は電気機器メーカー側の要求に応えることができるよう、特に次の事項についての向上を重要テーマとして改善に努めている（そのための技術委員会を各社で構成、活動している）。

- 生産性向上（Productivity Enhancement）
- 品質向上（Quality Improvement）
- コスト競争力（Cost Competitiveness）
- 電子データ交換（Electronic Data Interchange）

さらに、同社では、現地調達部品について公開し、新しい企業の参入を呼びかける活動も行っている。

しかしながら、これに対し、同社グループの場合でも電子企業の場合には輸出が主体であり、この場合は現段階での現地企業からの部品供給はまだ限られている。

### 3.4.3 電子産業分野およびその裾野産業分野での中小企業開発上の課題

#### (1) 開発の方向

進出外資系電子産業企業は、彼らが部品等を調達するに当たって現地調達と国際調達の間で特に差をつける理由がない。電子産業企業（アSEMBラー）は、自社の仕様に合う技術的水準にあり、納期が遵守され、コストが希望に合うならばどこから調達してもよいとしている。しかし実際には、主要な部品調達への現地中小企業の新たな参入は、多くの面からほとんど不可能となっている。

特に、重要部品の生産には規模の経済性が要求され、いずれかの国際生産拠点で集中生産されている。その場合の重要部品の販売先は、多数の国内・海外企業にまたがっている。フィリピンに立地する外資系部品企業についても、基本的にフィリピン国内の顧客だけを対象としているわけではない。したがって、特定の顧客へのコンタクトだけで現地中小企業が主要部品の供給に進出できる可能性は非常に限られている。

たとえ国内の電子企業から発注を受けることができたとしても、部品生産のための原材料調達が部品生産の障害となる。例えば、部品生産に必要な特殊な金属材料は国内で入手することが難しく、自社だけのために輸入しようとするればコスト高となるなどである。

さらに最近では部品調達を自社の国際調達本部ではなく、フィリピンで国際調達を請け負う企業（物流企業）に依存しているところも増加している。これにより電子産業企業は自社の在庫管理上の負担およびそれによる資本負担の軽減が可能となっている。すなわち、部品供給企業の所在地を意識せず国際調達が可能となっており、仮に現地中小企業が技術的に供給可能な部品があったとしても、それが成功するには国際的な供給競争のスクリーニングをクリアしなければならないことになる。

このように、電子産業分野での現地中小企業育成の焦点を主要部品供給に当てるならば、その可能性は極めて低いといえる。このことは、これまで長期にわたって多様な努力が行われてきたにもかかわらず実際に効果が上がらなかったことから十分に推定される。

しかし他方、部品の現地調達傾向に見られるように、ある程度規模の経済性が関係しないもので、かさ高品などには現地企業に優位性が期待されるし、メッキや熱処理などの加工プロセスについては物流の視点から現地でのサービス提供が期待されている分野もある。その他、規模は小さいが多面的な資材の供給やサービスの提供という面での中小企業に対する新たな事業機会を提供できる可能性もある。

また、進出電子産業企業の中には、フィリピンを優秀かつ豊富で質の高い労働力を持ち、英語が標準語であること、ペソ安、地理的利点などから、従来の輸出型生産拠点とみなすだけでなく、ソフトウェア開発、IT、R&D 拠点などとしてフィリピンを見てゆこうという動きも見られる。

むしろ、この分野での中小企業振興の焦点は、部品供給にこだわらず、多様な事業機会の提供を期待することに置くべきである。

また、部品供給については、可能性のある企業だけに焦点を当て、パイロット的に集中育成を図り、そこでの経験を順次広げてゆくことが必要である。

## (2) 多様な事業機会の追求

### 1) 電子企業、現地中小企業間のコミュニケーション手段の開発

電子産業企業に対する部品等の売り込みは、シンガポール、タイ、マレーシア、中国などの企業からはあるが、現地企業からはほとんどないといわれている（日系企業による）。

他方、現地中小企業にとっては外資系電子産業企業についての情報はほとんど入手不可能であり、コンタクトの方法がないとしている。

この分野での市場開拓に当たったのまず第一の課題は、一方で、中小企業側にとっては顧客情報の不足であり、他方で、顧客側にとっても中小企業についての情報がないことである。

顧客（電子産業企業）側がどのようなニーズを持っているかについては、具体的にはどこも把握していない。特に中小企業にとっては電子産業企業とのコンタクトポイントがなく、情報入手ができない。また、中小企業の場合は特に営業担当も十分に配置できない状況であり、情報の収集も困難である。



他方、電子産業企業側からは、現地調達を拡大できるかどうかの可能性検討のための情報がない。中小企業側にどのレベルの企業があるかについては同業者間の情報交換で入手する程度である。

逆見本市はこうした電子産業企業が現地調達を進める上で一つのきっかけを提供するものと期待される。

これまでのリバース・トレードフェアを実施したデータからは、一定の事業機会創出の成果があったとも見られることから、さらに展示者募集方法についての工夫、商談後契約実現への金融、技術面などでの総合的支援などが行われればより効果を期待することができるのではないかと考えられる（リバース・トレードフェアについての詳細は3.5.3の(2)-1参照）。

しかし、リバース・トレードフェア自体は効果の割には経費がかかりすぎる面がある。これに変わるセミナーや、ITを使った他の手法を検討することも必要である。

例えば、電子産業企業に対し供給ポテンシャルをもった中小企業についての情報を提供する上では、中小企業側の企業データベースの整備と提供が有効と考えられる。現在 BOI、DTI をはじめいくつかの政府機関によりデータベース構築が進められているが、多くのものが単に企業名を掲載するだけで、掲載企業のポテンシャルを知らせるものとはならないと見られる。

現在セブの日本人商工会議所がメンバー企業データベースを PIC（Philippine Investment Corporation）に提供、接続する計画がある。これなども電子産業企業側のニーズを中小企業に伝えるうえで一定の効果を期待できる。

## 2) 生産管理・品質管理の向上

電子産業企業と現地中小企業とのリンケージを進める上で焦点を当てるべきは、すでに実際に一部で成立している、精度があまり問題とならない、また、生産規模が供給の経済性にあまり影響を与えない部品・用品類（板金加工品、非成形プラスチック部品・用品）、資材、サービス（組み立てサービスを含む）などの供給関係である。これらの供給については製造技術も必要ではあるが、求められる品質のものを定められた納期に納入できる生産管理能力が特に必要とされる。この点については、現地進出の外資系企業にあっても不十分なケースが見られ、一定の技術指導が電子産業企業側から行われてきたことが電子産業企業側からは指摘されている。

これは、フィリピンの労働者に生産管理、品質管理についてのベースができていないことによるもので、少なくとも大学や職業訓練学校では管理技術についての一定の教育が必要である。また、フィリピンの中小企業と外資系進出企業とのリンケージを促進する上ではこの生産管理（品質管理を含めて）の普及が不可欠である。

### 3) 部品供給のための技術導入の奨励

これまでにも述べたように、電子産業企業に対する供給関係を現地中小企業との間に主要部品について進めることは、基本的にむりである。これは技術上の問題ではなく、部品生産の経済規模の問題である。

むしろ、電子産業企業と現地中小企業とのリンケージはすでに実際に一部で成立しているかさ高部品の供給、金型の供給など、生産規模があまり問題とならない部品、金型類の供給関係で進めるべきである。

しかし、これについては供給企業側がかなりの技術力をつけることを要求される。現在現地企業からのこの分野での調達は、極めて限られたフィリピンの先進企業その他、多数のマレーシア系企業、シンガポール系企業などから行われている。これらは企業の技術力は既に国際レベルでの水準に達しているが、このレベル達するための技術力は、こうした企業の大部分がその発展プロセスで先進工業諸国から技術を導入したり、共同研究により技術を開発したりしてきたものである。工業機械産業分野への部品や金型供給を行っている企業や鉄工所などの保有する技術では、公的支援を受けたとしてもこの分野の部品・金型供給者としての技術力を開発することは困難である。こうした技術力を持つ企業からの技術導入が不可欠と考えられる。

## 3.5 自動車部品産業

### 3.5.1 自動車部品産業の概要

#### (1) 生産

NSCBのデータによれば、輸送機械産業<sup>16</sup>の付加価値生産額は2001年では88億ペソで、全製造業付加価値生産額の1%を占めるに過ぎない。同付加価値生産額は1996年から2001年までの5年間、平均年率約2%で増加してきているが、これを1985年固定価格により表示すると1995年、96年の30億ペソ強から99年まで著しい減少となっている。2000年、01年には少しずつ回復してきたが、2001年の付加価値生産額は同固定価格によるとこれまでのピークであった96年の付加価値生産額に比べ75%にとどまっている。

自動車部品生産の生産動向は、上記の輸送機械産業の生産動向に基本的には示されると見られるが、より詳細に自動車部品生産だけの動向を示すデータは得られなかった。

フィリピンと他のアセアン諸国との自動車販売台数比較を表 II-3-4 に示す。

<sup>16</sup> NSCB統計では自動車製造および自動車部品製造はいずれも“Transport equipment”に含まれているが、自動車産業、あるいは自動車部品産業だけを取り出した統計はない。

表 II-3-4 主要アセアン諸国の自動車市場規模比較 (販売台数)

	1996	1997	1998	1999	2000
Philippines	161,823	145,128	81,062	74,288	83,652
Thailand	589,126	363,156	144,065	218,330	262,189
Indonesia	332,035	386,711	58,198	93,814	300,967
Malaysia	364,811	404,831	164,151	288,640	343,409

(出所) フィリピン日本人商工会議所「フィリピン・ハンドブック 2002」

フィリピンの場合、上記生産に加えてジブニーや自家用タイプのジープ類似車が製造され、さらに、輸入中古車、外交官車、出稼ぎ者持ち込み車両などを加えると年数万台単位の登録が行われていると推定されるが、正確なデータはない(2002年では新車の登録 8.6万台に対し、新車を含む全ての登録台数は約 16万台であった)。

フィリピンの自動車生産台数は 1980 年代後半から 90 年代前半にかけて急速な増加を示し、1996 年には 16 万台を超える生産台数のピークを示した。しかしその後 1997 年の通貨危機発生により 1998 年にはピーク時の約半数にまで激減、現在も回復できずに年間 7~8 万台で推移している(表 II-3-5)。

表 II-3-5 フィリピンにおける自動車生産の推移

	1986	1991	1996	1999	2000	2001
乗用車	3,610	27,796	88,846	27,565	28,814	23,684
商用車	93	20,158	72,977	46,847	55,136	52,986
合計	3,703	47,954	161,823	74,412	83,950	76,670

(出所) フィリピン日本人商工会議所「フィリピン・ハンドブック 2002」

その他のアセアン諸国も 1996~97 年にかけて生産台数のピークを記録し、やはり通貨危機の発生を受けて激減するというパターンを示したが、その後徐々に回復に向かいつつある。これに比べるとフィリピンの場合の回復は遅く、さらに国内市場が小さいこともあり、生産台数が低迷している。

## (2) 企業数および従業員数

フィリピンの自動車部品産業は、後に述べるフィリピンの自動車政策に沿った部品生産の現地化率引き上げ、自動車関連の輸出による CKD 部品輸入のための外貨獲得義務付け、ASEAN 諸国間での部品の集中生産・相互輸出入などを契機に拡大した。特に 90 年代前半

におけるアセアン諸国の経済の急成長により、部品産業も目覚ましい成長を遂げた。しかし、その後は97年より始まった通貨危機により現地資本企業の倒産や廃業が続き停滞している。自動車部品産業の規模を次表に示す。

表 II-3-6 自動車部品産業の推移

	1988	1993	2000
企業数	60	176	194
雇員数	11,000	36,500	40,000

(出所) MVPMAP、"MVPMAP"

2000年時点ではフィリピンには194社の自動車部品メーカーが存在し、約40,000名の雇用を創出している。業種別では、金属加工部品が48% 93社、ゴム部品15%、内装部品10%、プラスチック部品9%、電気・電子部品8%、その他10%である。

### (3) 輸出入

自動車部品市場は、国内市場については1996年以来、年2億米ドル前後の規模で停滞しており、自動車の国内生産が低迷しているため、当面は国内市場の急速な回復は望めそうもない。

これに対し輸出は増加を続けており、1995年の7億5,400万米ドルから2000年には10億米ドルに達した。

表 II-3-7 主要自動車部品輸出

単位：百万米ドル (FOB)

製品	% Share		
	1998	1999	2000
ワイヤーハーネス	66.98	60.14	56.99
トランスミッション	8.94	12.15	14.07
タイヤ	3.83	4.74	3.70
アルミホイール	3.85	3.45	2.99
車体部品	2.17	2.80	2.46
ペダル及びシャシー部品	0.44	0.82	1.20
ラジエター	2.03	1.48	1.11
バッテリー	0.80	0.79	0.95
その他	10.96	13.63	16.53
合計	100.00	100.00	100.00

(出所) BETP : Tradeline Philippines

最大の輸出部品はワイヤハーネスであり、部品輸出全体の 57%を占める（2000 年）。次いで大きいのがトランスミッション（14%）である。

### 3.5.2 フィリピンの自動車部品産業および同裾野産業における中小企業

#### (1) 自動車産業政策と部品生産

フィリピンの自動車部品生産はこれまでのフィリピンの自動車産業政策の影響を強く受けている。すなわち、自動車部品の輸出（により外貨獲得を義務化する）規制、部品の現地化（を義務付ける）規制による国内部品生産の奨励である。

最初の自動車産業政策といえるのが、1971 年の段階的乗用車国産化計画（PCMC）である。政府はこれにより大物部品の輸出の義務化、段階的国産化率引き上げを打ち出し、これを条件に乗用車メーカーを 5 社に集中することとした。1977 年には同様の政策が商用車にも適用されている（商用車国産化計画 PTMP）。

この政策は 79 年のオイルショックにより国内需要が低迷する中、多数自動車企業の撤退があり、1987 年、88 年には上記政策に代わって乗用車開発計画（CDP）、商用車開発計画（CVDP）が実施された。この政策は、さらに廉価車、高級乗用車にも拡大された（92 年）。

こうした部品輸出規制や部品生産の現地化規制を基礎とする諸政策は、IMF・世銀による国内産業保護の撤廃、自由競争の促進を目的とする勧告、AFTA 設立に向けての動き、APEC の貿易自由化目標設定、WTO の国産化規制による貿易障壁撤廃方針などにより方向転換を図ることを余儀なくされ、1996 年の新自動車政策の発表となった。しかし、この新自動車政策はなお国産化規制・外貨獲得義務などを含むものであり、現在なお政府はこの政策を WTO のルールに沿ったものとすべく改定作業を進めている段階である。

#### (2) 自動車部品輸出

先にも述べたように、自動車部品の国内需要が低迷しているにもかかわらず、輸出は 1995 年の 7 億 5,400 米ドルから 2000 年には 10 億米ドルに増加している。

こうした輸出の伸びは、ASEAN 域内における BBC スキーム、AICO スキームによるところが大きい。例えば、トランスミッション、電装メーター、スイッチ類などが自動車メーカーの域内部品調達方針でフィリピンを供給者とするところになっており、これらは自動車メーカーによる内製、あるいは系列の外資系部品企業により生産され、自動車メーカーのチャンネルを通して輸出されている。

フィリピンの部品メーカーの場合、1) 国内の自動車生産台数が少ないこと、2) 人件費、電力費が相対的に高いこと、3) 原材料を全て輸入に頼らざるを得ないこと、4) 裾野産業がほとんど育っていないこと、5) 労働問題、治安問題のために事業環境が悪いことなどが

ら、他の ASEAN 諸国の一部に比べて部品生産上不利条件下にある。このため、部品現地化は小物部品で進んでいるが、嵩張るもの、外枠部品はフィリピンでの現地化が少ない。アフターマーケットにも外国からの部品が流れ込んできている現状にある。

### (3) 自動車部品産業における中小企業

現地資本部品企業は、ワイヤハーネスの組み立てに従事している企業を除くと、ほとんどが第二次部品以下を供給する企業か、あるいは予備部品を自社で製造・販売する企業である。各企業の実態についての詳細は不明であるが、機械加工、プラスチック成形、金型製造、組み立て加工などの分野に、事業の一部として自動車部品製造を行っている企業が多い。

自動車企業 A 社の場合では、第一次部品供給企業として 14 社の日系企業があり、その下に 45 社の現地資本の第二次部品供給（あるいは作業下請け）企業がある。いずれも A 社の要求する生産管理（特に品質管理、納期管理）について合格とされた企業である。これら以外に第三次部品供給（あるいは作業下請け）企業、その他材料・消耗品供給、サービス提供などを行っている企業が 85 社ある。これらの 85 社では A 社との取引は彼らの業務の一部を構成しているに過ぎないところがほとんどである。

自動車企業 B 社の場合は、車の部品点数は 3 万点ぐらいあるが、それをアSEMBル化するため、数千のオーダーになる。操業開始当初はほとんどの部品を日本から輸入し、現地では組立てだけを行うという方法であったが、日系企業の進出に伴って部品の現地調達化が始まり、更に、近隣諸国からも輸入するようになった。現在は現地調達を出来る限り促進する方向にあり、全取引先約 60 社の内 30 数社程度が現地資本企業である。但し、付加価値の低い部品が多く金額では半分まで行っていない。

現地調達は、世界最適調達を目標とし、東南アジアの調達本部において各国の供給可能性を検討した上で行うため、国際競争力が前提となる。他方、資格ありと認められた部品企業はフィリピンの B 社向けだけでなく、他国の B 社向けにも供給できる可能性がある。フィリピンの B 社は、どのような部品が現地企業で供給できるかを調べ、その結果を踏まえて、フィリピンで出来そうな未現地調達 123 部品をサプライヤーに公開し、ポテンシャルサプライヤーに応募を呼びかけている。すでにポテンシャルサプライヤーが試作中のものもあり、123 部品の 3 分の 2 ぐらい現地調達が可能となると見られている。バキュームフォーミングによる成形の他、ゴムホース、ラジエター、ウォッシュポンプ、ケーブル、プレス部品などが含まれている。ただし、重要保安部品、レベルの高い部品は対象外としている。

自動車メーカーや部品企業、電子産業企業などのいずれかと下請け契約できている現地企業は、もう一方の産業分野の企業とも取引関係を持つところが多い。

自動車部品裾野産業での現地中小企業の自動車部品供給状況は次のとおりである。

#### 1) 鍛造

フィリピンでは鍛造の発注元である自動車産業、機械加工・組み立て産業、部品加工産業などの規模が小さいため、専門の鍛造企業は自動車部品を中心とする外資系企業 1 社のみである。他に小規模な非専門企業が数社ある。

#### 2) シート及びパイプフォーミング（プレス加工）

プレス加工産業は溶接産業とともに、古くからジブニー、トライシクル生産の中心的メーカーとして育っており、企業数は数百社存在すると推定される。自動車産業とのかわりも深くほとんどのプレス製品は現地企業で調達できる体制が整っている。しかし、自動化が遅れているため、モデルチェンジなどの場合には部品供給に遅れが発生するなど問題が残っている。

#### 3) 鋳造

フィリピンの鋳造企業は約 200 社程度と推定されている<sup>17</sup>。この内大規模企業は 9.6% にすぎず、中企業が 21.2%、小企業 38.2%、零細企業 31% である。

自動車産業との関連では、エンジンプロックのような重要保安部品の生産は行われていないが、小物の形状の簡単な鋳鉄鋳造品（ディスクブレーキ、ドラムブレーキ、クランクシャフトプーリー、フロントバルブリテーナー、排気管など）やアルミホイールなどの鋳造が現地中小企業により行われている。自動車部品供給に参入しているのは月産 200 トン程度の中規模レベルの企業である。球状黒鉛鋳鉄の生産も増えつつある。

#### 4) 金型製造

フィリピンの中小企業の内、電子・同部品産業、自動車・同部品産業における外資系企業から最もよく受注できているのは金型製造である。精密金型にはまだ手を出せていないが、治具製造、プラスチック成形用金型の一部などには比較的進出している。金型製作の CAD 利用はかなり進んでいる。

これらの成功企業は、オーナー、あるいは主たる技術者がかつて外資系の電子産業、自動車産業、あるいはこれらの外資系部品企業、あるいはこれら企業に対する供給企業に勤めていたなどの経験を持つケースが多い。こうした経験は、客先の要求する精度、

---

<sup>17</sup> 1996 年の MIRDC の調査による。

納期などについての理解ができること、客先とのコミュニケーションのルートがあることなどから、市場開拓、生産・管理技術面で役立っている。

逆に言えば、一般の金型製造中小企業は、客先についての情報がない、技術・管理面でのこうした客先のニーズが理解できないなどに問題がある。また、上記のように一定の成功をしているケースでも、これまでに受注したことがない他の客先についての情報はほとんど得ることができないでいる。他方、こうした取引のない客先も、有望な下請け先を探すためには、同業者などから技術力、管理能力などについての情報を得るのがせいぜいで、幅広く多くの下請け先についての情報を持ってはいない。

#### 5) 組み立て業

フィリピンの組み立て業は外資系電気・電子、自動車企業との下請け契約があって始めて成立している産業である。ワイヤ・ハーネスのアセンブリングが最も典型的な業種である。

金型製造業の場合と同様、オーナーあるいは中心となる技術者がかつて外資系電子・電気、自動車、同部品産業に関係していたことが客先をつかむきっかけとなっている。同時に、生産管理・品質管理に対する外資系企業のニーズをよく理解しているところに成功の要因がある。

その他の組み立て業では、いろいろな組み立て、仕上げ工程をまとめて請け負うものがある。生産管理、品質管理を従業員に徹底させることができるかどうか、こうした分野での成功不成功の要素となっている。

#### 6) 機械加工業

多くの中小機械加工業はその顧客に食品加工機械、船舶修理、鉱山機械関係などあまり精度を必要としないものを対象としている。自動車部品製造に従事している企業はない。自動車部品製造に必要な生産計画、生産管理、品質管理、納期管理についてほとんど理解できていないか、実施できていない。設計図面を読める従業員も限られている。

#### 7) プラスチック成形

射出成型を中心としたプラスチック成型業は 400 社程度あるといわれる。自動車部品の製造は、あまり精度を要求されない（工業部品としての成形品ではなく、日用最終製品としての成形品レベルの）プラスチック成形品部品の製造が主体である。しかし、先進的な企業にはどの日系自動車メーカーへも供給できるだけの技術力及び生産力を持っている企業もある。また、バッテリーなどのメーカーも存在する。こうした先進中小企業は海外との取引も行っており、グローバル展開を図れるところまで育っている。大型、複雑、高精度成型用金型の現地企業からの調達は難しく、自動車メーカーから支給を受けるか、輸入している。



一般的なプラスチック成型メーカーは依然容器、日用品の製造しているところが多い。

#### 8) その他

その他では、PCB の実装を行う現地資本企業がある。プリンターやマウンターを装備している。創業に当たっては外資系企業などで経験を積んだオーナーや技術者が製造ラインの立ち上げに従事している。資本集約的業種である。

このほか、ゴム部品、ガラス部品などの製造はいずれも外資系企業に占められている。ガラス成型用金型は鋳鉄鋳造企業が指導を受けながら供給している。

オーディオ、エンジン、アンテナなどの電子部品の供給はほとんど PEZA 内の外資系企業に依存し、ローカル企業による供給はほとんどない。

### 3.5.3 自動車部品産業およびその裾野産業での中小企業開発上の課題

#### (1) 開発の方向

自動車産業は裾野の広い産業である。フィリピンの自動車企業はいずれもそれぞれ MNC グループとしての国際的生産戦略のもとで生産、輸出を行っている。部品調達についてもグループ内での国際最適調達の視点から行われている。BBC スキーム、AICO スキームといえどもその国の既得権益ではなく、そこで最適な部品供給が行えるという前提で成り立っている。

しかし他方、国際調達される重要部品以外については、ほとんどの MNC が現地調達を進める方針を採っている。すなわち、技術的、コスト的に要求を満たせる部品供給が可能な場合には、いずれの現地企業も部品供給に参入できる可能性はあるといえる。

部品供給には技術的にかなり高度な部品の供給と、技術的に比較的容易に参入できる部品供給とがある。また、すでにかなり高い技術を持つ先進企業は、フィリピンの自動車 MNC への部品供給を行うことで、国内部品供給の枠にとらわれず、国際部品メーカーへ展開できる可能性もある。すなわち、その MNC グループの他国の自動車企業への部品供給拡大である。

このように、技術レベルに合わせた、部品供給参入の戦略を立てることが必要である。

また、MNC 部品供給（いろいろな技術レベルでの）に参入できるということは、それを通じて技術的ノウハウを蓄積することでさらに将来の予備部品輸出への展開も期待できることを意味している。

(2) 開発上の課題

1) 自動車メーカー、自動車部品メーカー、裾野産業企業間のコミュニケーション手段の開発

一般に自動車メーカーは、部品供給企業にグループを結成させ、そのグループに属する企業には自社の今後の買い付け方針や、生産管理上の改善要求などを徹底させる方法をとっている。しかし、こうした自動車メーカーの傘下にある企業を除く他の現地中小企業は、自動車部品業界のニーズについて把握できていない。まず第一にコンタクトする方法について知らない中企業の中には自分たちでコンタクトしているところもあるが限られている。

他方、自動車企業側も自社部品について、現地調達可能と想定されるものについて展示し、供給力を持った企業の参入を期待している。しかし、こうした情報は現地中小企業の間であまり知られていない。これを一般化した方法としてリバース・トレードフェアがある。逆見本市は、“Industry Search”と呼ばれ、これまでに CITEM によって数回にわたり実施されてきた。最近の展示参加社の状況を次に示す。

表 II-3-8 リバース・トレードフェア参加企業数

(単位: 企業数)

	1999	2000	2001
<b>タイプ別</b>			
Commercial		54	62
Trade Association		2	3
Trade Service		7	8
計		63	73
<b>製品分野別</b>			
Auto Parts	11	11	18
Electronics	35	11	24
Industrial Materials/Machineries	9	32	31
Others	12	9	9
計	67	63	82
<b>企業規模別</b>			
Small			26
Medium			24
Large			14
Trade Associations/ Gov't Agencies			9
計			73

(出所) CITEM, "Trade Fair Report"

- (注) 1. 2001年の製品分野別は複数回答。  
2. 製品分野別の Others は、Institutional agencies、manpower contracting である。  
3. 1999年の展示者数内訳は報告書では%表示されており、その数値をもとに推定。

これに対し、参加者数は 1999 年では 575 人、2000 年 1,716 人、2001 年 2,575 人となっている。2001 年に参加者数が多かったのは、民間の展示業者のよって開催された“ PHILTRONICS 2001 ”、“ Enviro-tech Philippines 2001 ” と同時開催されたためである。

2000 年のフェアによる交渉中の商談は約 1,600 万ペソ、2001 年では 2,000 万ペソ強とされている。また、1999 年のケースでは 1,326 件の商談が行われたとされている。しかし、その後の結果を深く分析した資料がなく、効果が明確ではない。限られた情報ではあるが、初期の逆見本市について、当時かなりの電子産業企業が参加したにもかかわらず、品質、納期、コストの面から客先の要求と現地企業の能力には大きなギャップがあり、商談がまったく成立しなかったこと、これにこりて大手企業の展示側の参加が少ないことなどが指摘されている。

自動車部品に関しても、あまり有効には活用されていない。訪問客は多いものの、自動車部品の製造経験のない企業の参加が多く、成果に結びつかなかったという評価である。

リバース・トレードフェアに変わる、調達側、供給側を結び情報を交換できる手段を検討する必要がある。この場合、第一次部品供給だけでなく、第二次、第三次供給関係についても同様であり、可能性のある手段としては、例えば、部品調達者によるセミナー開催や、供給者データベースの構築などがある。

## 2) 目標部品に合わせた総合的・集中的技術支援の展開

自動車企業が新しい部品の買い付けを行う場合には、可能性のある企業から試作品を提出させ、それを評価した上で買い付けるのが一般的方法である。すでに自動車部品供給に参加している企業はこうした情報を得ることができるが、それ以外の企業については情報もなく、また、試作品を作るために技術的、資金的支援を受ける先もない。自動車企業や部品企業の調達情報を提供するとともに、技術、金融面でのこのような相談に乗り、適切な支援先、あるいは共同先を紹介するような総合的支援がまず第一に必要である。

次に、生産技術面では金型技術、設計指導など、より高度でソフトな技術について中小企業は学ぶ機会がなく、調達情報があっても断念せざるを得ないことが多い。

現在も多数の技術トレーニングコースはある。たとえば、金属加工業界では MIRDC による技術訓練を比較的高く評価している。しかし、外資系企業ではほとんど MIRDC に期待していない。これは MIRDC の提供するコースが基本的な技能トレーニングにとどまり、中小企業の将来の発展を支援するものにはなっていないためである。これらの

コースが実際に効果を上げているのは、電子部品や自動車部品の製造にかかる企業ではない。まだ初期の技術レベルにある企業の満足を得られるにとどまっている。

さらに、外資系企業からの受注を目指すのであれば、品質管理、生産管理について習得することが不可欠である。フィリピン自動車産業は市場が小さく、量産技術が定着しにくい。そのため、中小企業は従来技術の延長線上での操業で満足する傾向が強い。しかし、電子企業にしても、自動車企業にしても部品納入は日本式の生産方式が取り入れられており（日本企業であるかどうかに関わらず）Just in Time が原則である。しかも、納入前に部品性能の機能チェック、精度確認などをしなければならない。

このような技術面での支援に対しては、次の3つレベルでの技術移転の方法がある。

1. 公設機関等で行うトレーニング（技能トレーニング、より高度な技術についての基礎）
2. 個別企業での診断・指導（生産管理の現場への適用）
3. 商業ベースでの技術導入（具体的な部品製造のノウハウ）

潜在的可能性を持った企業に対し、それぞれの目標部品のレベルにあわせ、こうした技術的支援を総合的に展開し、効果的な支援を行うことが必要である。

### 3) 技能者育成

技能者育成については TESDA をはじめ多くの公的機関がトレーニングコースを提供している。外国ドナーによるトレーニングコースも設定されている。しかし、目標レベルと内容とがちぐはぐなものが多いという評価がある。こうした評価は公的機関により運営されるコースに対するものである。フィリピンには民間企業に有能な人材育成をおこなえるトレーニングコースを持ち、自社だけではなく業界他社に技能者を供給している企業もある。こうした企業に実施を委託するなど、政府機関はプログラムについての基本的ニーズだけを示し、ニーズの解析、目標レベルの設定、カリキュラムその他の運営は民間に委託する方が有効なトレーニングが期待できるように見える。

日系企業で成功している人材育成策（生産現場の監督ができる技術者、技能者）の事例として多く見られるのが、日本における親会社、または関連会社において仕事に従事した経験のある労働者をフィリピンの工場で使う例である。これは技術移転上もよく成功している。

将来は、セブの家具業界に見られるように、業界が中心となり、部品調達企業などの意見を求めて実用性の高い標準カリキュラムを策定、その実施を企業や学校、訓練機関などに委託するなどの方法も考えるべきである。

#### 4) 設備近代化のための投資奨励

フィリピンの企業は最近の景気後退を反映し、特に設備投資には慎重である。結果として他の競合国との間に生産性の上で大きな差をつけられる結果となっている。また、品質・精度についても遅れをとっている。このような設備機器の老朽化は先進企業にも見られる。

外資系企業との下請け契約を行っているような比較的すぐれた中小企業では、一般に商業銀行から融資を受けることが可能である。設備資金についても融資可能である。また、先進的中小企業では、銀行から融資を受けるよりも外国資本との提携、合併を指向する企業もある。

しかし、地場の金属加工業で金融にアクセスできる企業は極めて少ない。金融への需要の最大のものは短期の運転資金で、受注から入金までのつなぎを目的とするものである。材料調達では特に小・零細企業は現金決済が要求される。他方製品代金の支払いは出荷後 30-60 日サイトである。この間のつなぎが必要とされる。

金融機関へのアクセスが困難な理由の第一は、多くの中小企業が適切な事業記録を持たないか、二重帳簿のような不適切な帳簿をつけていることである。第二は担保における問題で、資産の 20%しか担保として評価してもらえなかったり、機械類が担保の対象とならないことなどである。第三に、煩雑な書類準備が必要なことである。多くの中小企業ではこうした書類を準備できるのは、いたとしてもせいぜい経営者ぐらいであり、経営者はあらゆることを担当せざるを得ず時間が割けないなどである。かつて、スプレッドの大きいときには銀行側が書類作成サービスも行ったが現在ではこうしたサービスはない。また、政府系金融機関にはこうしたサービスがない。

これらの企業では、資金手当ては親戚、友人というケースが多いが、資金規模が大きくなるとこれらも限界となっている。

経営拡大、設備の近代化を行おうとする場合、金融上の問題がある。既存の金融プログラムでは最小融資額が中小企業にとっては大きすぎるとの指摘がある。DBP の金融プログラムの場合は、最小融資額が 5,000 万ペソ以上であり、中小企業が必要とするのは 500 万ペソ程度である。

政府系の金融機関に対しては、利子は市中銀行と変わらなくてもよいから、返済期間を長くしてもらいたいとの希望がある（融資額が 1 千万ペソとすれば 4-5 年以内で返済することは不可能）。

比較的規模の大きい企業の場合は、機械をマシンディラーから月賦で購入している。この月賦制度では、利子なしで 1 年間の月賦が普通だが、高価な機械は 2,3 年の月賦である。この方法が中小企業の機械購入の一般的な方法となってきた。

機械購入のための低利融資、あるいは機械の月賦制度への金利補助などにより、部品供給のチャンスに的確に投資できるような金融上の支援策が必要である。

## 第4章 中小企業金融の現状と課題

## 第4章 中小企業金融の現状と課題

### 4.1 フィリピンの金融制度

#### 4.1.1 概要

フィリピンの金融制度はフォーマル金融とインフォーマル金融に大別できる。フォーマル金融はフィリピン中央銀行（Bangko Sentral ng Philipinas: BSP）を頂点として、商業銀行（Commercial Banks）、拡大商業銀行（Expanded Commercial Banks）、政府系特殊銀行（Governmental Specialized Banks）、貯蓄銀行（Thrift Banks）、農村銀行（Rural Bank）、および非銀行金融会社などによって構成されている。一方、インフォーマル金融は町の個人金融業者、無尽講（Rotating savings and credit associations : ROSCAs）、あるいは親類縁者からのファイナンスが含まれるがその実態は十分に把握出来ていない。また、政府系特殊銀行や非銀行金融会社はノンバンクとして分類される場合もある。ノンバンクの中には、フィリピンで最大規模の年金組合である Social Security System（SSS）と、Government Social Insurance System（GSIS）も含まれている。これらは組合員に対してハウジングローンや小規模ローンを提供している。また近年は、卸売銀行として地域の金融機関を通じて中小企業へのローン原資の提供も行っている。

#### 4.1.2 金融関係規制

1997年7月にタイの通貨危機を発端に発生したアジア通貨危機は、元々脆弱なフィリピン金融機関にも影響を与え、政府は金融制度改革の動きを加速させている。具体的に近年実施に移された金融関係規制としては次の項目があげられる<sup>1</sup>。

##### (1) 自己資本規制

金融機関は危険資産に対する自己資本の割合を10%以上に保つ必要がある。この点について国際決済銀行（BIS）の規制と異なるのは全てリスクアセットを100%危険資産とするとしていることである。（従来、中小企業向け融資は100%リスクウェイトがかけられていたが、2003年1月、フィリピン中央銀行の通達により75%までをリスクとすることが発表された）。

##### (2) 最低資本金規制

中央銀行は1997年のアジア通貨危機以降、脆弱な金融機関の体力を強化するため、1998年5月金融機関の最低資本金を3年間にわたって段階的に引き上げるスケジュールを発表した。これにより、銀行は各年末までに資本金を引き上げる義務が発生し、基準

---

<sup>1</sup> フィリピン日本人商工会議所「フィリピンハンドブック2002」他。



を達成できない場合は格下げ（拡大商業銀行を商業銀行へ格下げなど）となる。この最低資本金規制はその後の経済環境悪化もあり、現在の最低資本金は、拡大商業銀行が 54 億ペソ、商業銀行が 28 億ペソ、貯蓄銀行が 4 億ペソ、農村銀行が 3,200 万ペソとなっている<sup>2</sup>。

### (3) 貸出に関する規制

#### 1) 1 社あたりの与信限度額（Single Borrowers Limit）

1 社あたりの与信限度額は、各銀行の資本金の 25% 以下とすること。

#### 2) 農業及び農地改革に関する貸付規制

各銀行は預金及び資本金の 15% を農業関連、10% を農地改革関連融資に向けなければならない。但し、農業関連融資を行えない場合は、政府発行、あるいは政府認定の債券の保有による代替が認められている。

#### 3) 不動産融資規制

不動産融資に関わる融資は総貸出の 20% までとする。

#### 4) 中小企業貸付規制

各銀行は総貸出額の内、6% を小規模企業、2% を中規模企業に融資しなければならない。但し、中小企業への 8% 枠融資が行えない場合には、中央銀行への資金放出、政府認定の債券の保有による代替が認められている。

（1991 年に制定された小企業憲章（Republic Act 16977）において、当初は、中小企業向け貸出は総貸出額の 10% 以上とすることが義務付けられていた。その後 1997 年の Republic Act 8289 の改正によって 2007 年までこの規制を延長することが制定され、また、総貸出額の 6% を小規模企業に、2% を中規模企業に貸出ることが義務付けられた）。

### (4) 不良債権と貸倒引当金

#### 1) 不良債権の定義

不良債権は 3 ヶ月以上の延滞債権と定義されている。但し、担保で 100% カバーされる債権については、不良債権から除外される。

---

<sup>2</sup> 貯蓄銀行、農村銀行の最低資本金については本店の所在地によって異なる。上記最低資本金額は本店がマニラの場合。

## 2) 分類債権と貸倒引当金

### 分類債権の認定と要引当額

分類債権	要引当額	認定要件
Special Mentioned	5%	Substandard よりも資産としての質は高いが潜在的に脆弱な債権。例えば、信用情報、文書類が不足しているため、一層精緻な管理を要するもの。
Substandard	25%	元本返済の減免を伴わない 3 ヶ月以上の担保付き延滞債権や 90 日以上の担保無し延滞債権など。
Doubtful	50%	担保付き延滞債権のうち、担保価値が著しく低下し、債務者側からの追加担保提供の申し出がなく、かつ債務者の財務状態が悪化しているものなど。
Loss	100%	3 ヶ月以上利払いが滞りかつ回収作業が行われていない担保付き債券や担保が無価値とみなされかつ債務者ないし連帯保証人が破産した債権など。

また、個別の分類債権に対する貸倒引当金とは別に、融資残高の 2% に相当する一般貸倒引当金を積むことが 1999 年 10 月義務付けられた。

### 4.1.3 金融機関と活動状況

#### 4.1.3.1 金融機関の種類と機能

現在、国内の金融機関を大別すると次のようになる。

#### (1) 中央銀行 (BSP ; Bangko Sentral ng Philipinas )

1948 年の中央銀行法に基づき 1948 年 1 月に設立された全額政府出資の特殊法人。1993 年 6 月金融改革の一環として新銀行法の制定により、同年 7 月 6 日新中央銀行として発足した (旧「中央銀行」Central Bank of The Philippines は清算財団となった)。

主業務は、通貨発行、国債の売買、引受業務、国庫代理業務、銀行等金融機関に対する監督、ペソ通貨の安定等である。中でも、物価の安定、健全な銀行システムの構築、ペソ通貨の安定は政策上の重要任務となっている。また市中銀行に対しては手形の再割引 (Rediscounting of Promissory Note) を積極的に行うことにより通貨供給のモニタリングを行っている。

#### (2) 民間金融機関 (Private Financial Institutions )

##### 1) 商業銀行 (Commercial Banks )

(一般) 商業銀行と拡大商業銀行に分けられる。(一般) 商業銀行は預金・貸出・信用状 (L/C) 発行・外国為替業務・信託業務を行っているが、投資 (出資) 業務には制限がある。一方、拡大商業銀行 (Expanded Commercial Banks) は 1980 年の制度改

革により創設され、現在 17 行が認可を受けている。拡大商業銀行の業務は、商業銀行の業務の他、証券の引き受け、株式の売買業務及び金融業以外の分野にも投資（出資）業務が出来ることである。資本金、その他金融機関としての規模も商業銀行より大きい。

2) 貯蓄銀行（Thrift Banks）

個人向けの小口貯蓄商品により零細な貯蓄を取り込んで、低利の小口貸出、住宅ローン及び換金性の高い債権、抵当証券での運用を行っている。

3) 農村銀行（Rural Bank）

1952 年の農村銀行法に基づき設立されたもの。農村開発を支援する中小規模の金融機関である。規模は小さいが数は多い。

(3) 政府系金融機関

1) フィリピン開発銀行（Development Bank of the Philippines）

フィリピン復興開発公社を 1958 年に改組して設立したもので、農業、工業関連の中長期貸付及び保証業務を行っている。対中小企業への融資にも積極的に取り組んでいる。現在、中小企業向け融資プログラムとして日本の JBIC と、ドイツの kfw からの借入を原資として、長期の固定金利融資を行っている。

2) フィリピン不動産銀行（Land Bank of the Philippines）

政府による農地改革計画推進機関として 1963 年に設立された。卸売銀行として地方の産業振興に資金を提供する一方、自らも 300 の支店を通じてリテールを行っている（レンディングセンターは 45 ヶ所ある）。世界銀行、ドイツ kfw、アジア開発銀行などからの借入を基に、主に地域開発の目的で地域産業への資金を提供している。

3) アマーナ・イスラム銀行（A1-Amanah Islamic Bank）

ミンダナオ島のイスラム社会への融資機関である。

4) 中小企業金融保証公社（Small Business Guarantee and Finance Corporation : SBC）

中小企業金融保証公社は、1991 年に制定された「小企業憲章」（Magna Carta for Small Enterprises: Republic Act 6977）において設置が謳われ、民間金融機関等の中小企業向け融資に対し、信用保証を提供する機関として 1992 年 7 月に設立された。

それまでは、1984 年に設立された中小企業保証基金（GFSME）が中小企業向け融資の保証を行っていたが、1992 年以降は SBGFC（SBC）と GFSME が金融保証を行うようになった。しかし、この 2 機関は 2001 年 11 月に統合され、SBGFC（SBC）が存

続機関となっている。現在 SBGFC (SBC) は信用保証業務の他、ホールセール、リーテルによる中小企業向け融資業務も行っている。( Small Business Guarantee and Finance Corporation は現在、SBC と略されるケースが多く、以下、本報告書でも SBC と称す)。

#### 4.1.3.2 金融機関の活動状況

2002 年末現在、金融機関の数は、商業銀行が 42 行 (内、拡大商業銀行 17 行)、貯蓄銀行が 94 行、農村銀行が 776 行となっている。これら銀行の合計支店数は 7,454 店にのぼる (表 II-4-1 参照)。しかしフォーマル金融部門の銀行数(支店含む)は全体の 42% にすぎず、残りはノンバンクが占めている。また、商業銀行の支店の約半分がメトロマニラ周辺に位置しているのに対し、貯蓄銀行や農村銀行はメトロマニラ以外の地域に広く展開している。

フィリピンの金融機関数は他のアセアン諸国と比べると極めて多い。現在、最低資本金引き上げ措置により、既存金融機関の合併・吸収が進みつつある。中でも、1999 年の Equitable Bank と PCI Bank の合併、Bank of Philippine Island と Far-East Bank の合併、あるいは 2001 年の Metro Bank による Solid Bank の買収は、一部金融機関の巨大化を加速し、金融機関の中での規模の格差が広がっている。なお、この傾向は今後も暫くは続くものと見られている。

表 II-4-1 全銀行総資産と支店数

Type	総資産 (2002 年末 10 億 <sup>ペソ</sup> )	%	資本金 (10 億 <sup>ペソ</sup> )	%	銀行数(支店数) (2002 年末)	%
A 金融機関	3,475.72	82.47	464.45	100.0	912(6,542)	41.86
1. 商業銀行	3,141.41	74.54	408.78	88.0	42(4,223)	23.95
2. 貯蓄銀行	253.41	6.01	42.50	9.2	94(1,184)	7.18
3. 農村銀行	80.91	1.92	13.17	2.8	776(1,135)	10.73
B ノンバンク	738.80	17.53	n.a		5,381(4,959)	58.07
合計	4,214.53	100.0	464.45		6,304(11,502)	100.0

( ) 内は本店数、2002 年末現在  
(出所) BSP からの入手資料

フォーマル金融部門の総資産額は約 4.2 兆ペソに上る。総資産額では商業銀行だけで全体の 74.5% を占めており、その比率は極めて高い。しかし、各銀行の規模はいずれも小さく、表にはでていないが、商業銀行の上位 5 行で全銀行総資産保有高の 50% を占めている。また、その規模は 5 行合わせても 2 兆ペソ程度であり、アセアンで最大規模を

誇るタイの Bangkok Bank 一行の総資産額とほぼ同規模である。これらのことから、先の金融機関数と比較すると、商業銀行のみならず、貯蓄銀行や農村銀行の資金規模が如何に小さいかが推察される。この金融機関の数は多いが、各行とも資産規模が小さい点がフィリピン金融機関の特徴のひとつと言えよう。

次に商業銀行の業種別貸出残高を 2000 年と 2002 年末時点で比較する（表 II-4-2 参照）。概ね、各産業とも貸出残高が減少する中、卸・小売業とサービス産業を中心とするその他の部分が増額している。その結果、僅かではあるが 2002 年は 2000 年と比べ貸出総額は増えている。しかし、製造業のみで見れば 6%の減少であり、輸出市場の伸び悩みから、投資が進んでいない事が推察される。

表 II-4-2 商業銀行ベース業種別貸出傾向(2000 年と 2002 年)

(単位：百万ペソ)

	2000 年 12 月	2002 年 12 月	差額	対 2000 年比
製造業	405,664	381,258	24,406	6.0
電気・ガス	75,479	71,437	4,042	5.4
建設業	46,499	35,543	10,956	24.0
卸・小売業	205,608	218,898	13,290	6.5
運輸業	99,776	71,914	27,862	27.9
不動産業	223,535	203,790	19,745	8.8
その他	571,653	672,305	100,652	17.6
計	1,628,214	1,655,145	26,931	1.7

(出所) BSP からの入手資料

## 4.2 中小企業向け金融の現状

### 4.2.1 民間銀行による中小企業向け金融

#### (1) 中小企業向け貸出状況概要

表 II-4-3 は 1998 年 12 月から 2002 年 6 月までの中小企業向け貸出額の推移を示している。1998 年以降年々、全体の貸出額が僅かながらも減少する中、中小企業向け貸出の割合は 1998 年の 23.3%から 2002 年上半期には 27.0%まで増加してきている。総貸出額の 1/4 以上が中小企業向けに貸し出されており、中小企業向け金融の絶対額は、表面上ほとんど変わらないものの、金融機関の貸出ポートフォリオの中では徐々に拡大してきていると言える。

但し一方で、貸出額に大きな変化が見られないという点では、近年、政府による積極的な中小企業向け融資の促進活動のわりに、それに見合うだけの成果が十分に上がっていないとの見方もできる。これについて金融機関関係者は 1990 年代末頃の景気動向の

悪さが中小企業金融にも影響を与えている事を指摘している。しかし、2002 年ごろからは資金需要も増えてきており、表には現れていないが 2003 年の SULONG 導入後は中小企業向け融資が明らかに増加している。

表 II-4-3 中小企業向け貸出額の推移

(単位：10 億ペソ、%)

Year	Small		Medium		Small & Medium		Net Loan Portfolio	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比
'98.12	141	13.7	99	9.6	240	23.3	1,028	100
'99.12	148	14.8	100	10.00	248	24.8	1,002	100
'00.12	125	12.7	106	10.8	231	23.4	986	100
'01.12	155	15.6	94	9.5	249	25.1	992	100
'02.12	166	16.9	99	10.1	265	27.0	983	100

(出所) BSP からの入手資料

## (2) 銀行群別貸出状況

表 II-4-4 は 2002 年 6 月時点での銀行群別に見た中小企業への貸出状況を示している。商業銀行は小企業では 82.4%、中企業 84.9%、中小企業全体では 83.3%を占めており、中小企業向け金融の主力となっている。貯蓄銀行は中小企業合わせて 11.7%であり、農村銀行は中小企業合わせて 5%にすぎない。即ち、都市部を基盤とする商業銀行が中小企業向け融資の大半を占めており、貯蓄銀行や農村銀行は小規模、零細企業が多い地方部で事業を展開している割には、中小企業向け貸出比率が低い。しかしこれは、貯蓄銀行や農村銀行の規模が小さく、また拠点とする地域に中規模企業が少ない(零細以下が中心)ことによるものでもある。このことは、これら銀行群の全体貸出ポートフォリオの構成比の中で中小企業貸出比率が高く、逆に商業銀行は低くなっていることから明らかである。

また、大手銀行はホールセール分を中小企業向けにカウントしたり、政府債権の購入措置などにより中小企業向け比率を代替したりしているとの情報もある。また、農村銀行の中には地域において中規模企業を見つける事が困難で、結果として正確な中小企業向けポートフォリオを中央銀行に報告していないケースなども指摘されている。これらの点は調査団による金融機関へのインタビュー調査においても裏づけされており、必ずしも公表されたデータどおりに中小企業向け融資が伸びているわけではない事を示している。

表 II-4-4 銀行群別中小企業向け貸出状況(2002年6月)

(単位：10億ペソ)

	Small		Medium		Small & Medium		Net Loan Portfolio	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比
商業銀行	136	82.4	84	84.9	220	83.3	879	89.4
貯蓄銀行	19	11.5	12	12.1	31	11.7	76	7.7
農村銀行	10	6.1	3	3.0	13	5.0	28	2.9
合計	165	100.0	99	100.0	264	100.0	983	100.0

(出所) BSP からの入手資料

フィリピン中央銀行のデータによれば、中小企業融資の 58.6% が 5 つの金融機関に集中している。しかも融資総額がトップの銀行は一行で 36% を占めている。全国に 912 行の銀行があるが、わずか 5 行で中小企業金融の半分を占めているという現状は、中小企業側にとって見れば、実質的にアクセスできる銀行が限られているかを示していると言える。

### (3) 地域別貸出状況

地域別中小企業向け貸出状況をルソン、ビサヤス、ミンダナオの 3 地域について分析する。表 II-4-5 は商業銀行の地域別・業種別中小企業向け貸出残高を示している。この 3 地域だけに限れば、おおよそルソン 80%、ビサヤス 10%、ミンダナオ 10% の配分となっている。貸出先の業種として最も多いのは卸・小売業であり、次いで製造業である。

表 II-4-5 商業銀行による地域別・業種別中小企業向け貸出傾向(2002)

(単位：100万ペソ)

	ルソン	ビサヤス	ミンダナオ	合計
製造業	46,842	4,530	1,947	53,319
電気・ガス	409	109	59	577
建設業	6,276	996	1,149	8,421
卸・小売業	49,076	7,407	8,674	65,157
運輸・倉庫	3,734	777	806	5,317
不動産業	20,718	2,109	1,642	24,469

(出所) BSP からの入手資料

ルソン	卸・小売業	31.0%	製造業	29.6%	不動産業	13.1%
ビサヤス	卸・小売業	33.7%	製造業	20.4%	不動産業	9.5%
ミンダナオ	卸・小売業	43.7%	製造業	9.8%	農業	8.7%

3 地域とも卸・小売業と製造業で 50%以上を占めている。ルソンとビサヤスの業種別順位は同じであるが、ミンダナオでは 3 番目に農業が入っている。またミンダナオは製造業向けも 10%を切っており、その産業構造がルソンやビサヤスとは異なる事が伺われる。

以上から、製造業は依然として都市部やルソンに集中しており、中小企業からの金融ニーズもそれらの地域で高いといえる。貯蓄銀行や農村銀行が基盤とする地域では零細・小規模企業が中心で、産業金融としての金融制度より、むしろ社会政策的な金融制度が依然として求められている。

#### 4.2.2 政府系金融機関による中小企業向け金融

ここでは政府系金融機関の中から中小企業金融の取り扱いが多い、フィリピン開発銀行（DBP）、フィリピン不動産銀行（LBP）、中小企業金融保証公社（SBC）の 3 行を取り上げる。

##### (1) 貸出状況

###### 1) DBP、LBP

一般に政府系金融機関は民間の補完を行う分野での金融活動を基本的任務としている。フィリピンも例外ではない。DBP と LBP は全国に支店数がそれぞれ 80 ヶ所と 300 ヶ所にあり、これらの支店を通じて直接中小企業への貸出を行う一方、各民間銀行（LBP の場合は協同組合も含む）へのホールセール金融も行っている。DBP は産業金融の提供であり、必ずしも中小企業が主対象とはなっていないが、LBP は地方の製造業のみならず、農家（small farmers）や漁業者を主な対象としている。また LBP の子会社である People's Credit and Finance Corporation は融資額 1 件あたり 5,000 ペソ～10,000 ペソのマイクロ金融を提供している。

政府系金融機関における貸出残高は表 II-4-6 のとおり、約 2,000 億ペソ、商業銀行合計に対する割合では 12%～13%を占めている。これは、フィリピン全体の金融機関の数、金融市場の資金ニーズからすれば高いと言える。また、民間銀行へのホールセール機能を果たしている点からも、政府系金融機関の役割は大きい。



表 II-4-6 政府系金融機関の貸出残高の推移

(単位：百万ペソ)

年	政府系金融機関		商業銀行の合計	
		構成比(%)		構成比(%)
1998年12月	185,916	12.1	1,542,644	100
1999年12月	200,989	12.7	1,582,894	100
2000年12月	222,388	13.7	1,628,214	100
2001年12月	200,304	12.3	1,625,052	100
2002年12月	196,966	11.9	1,655,145	100

(出所) BSP からの入手資料

また、中小企業向け貸出残高を表 II-4-7 でみると、全体の貸出額が減少する中で小企業は 12,344 百万ペソ、中企業は 8,826 百万ペソと中小企業への貸出が増加している。

表 II-4-7 政府系金融機関の中小企業向貸出残高

(単位：百万ペソ)

Year	Small		Medium		Small & Medium		Net Loan Portfolio	
		6% 構成比 (%)		2% 構成比 (%)		8% 構成比 (%)		構成比 (%)
2000年12月	11,290	10.0	6,497	5.7	17,787	15.7	113,053	100
2001年12月	12,334	15.9	8,826	11.4	21,160	27.3	77,548	100

(出所) BSP からの入手資料

近年、政府系金融機関は、中小企業振興分野においてより積極的な役割を果たそうとしている。その表れが例えば、貸出条件を緩和した中小企業向け貸出プログラムの創設や積極的な店舗の増設などである<sup>3</sup>。しかし一方では中小企業への直接的な貸出を増やす事により民間金融機関との貸出競争が激化する方向にある。また、リテイル金融における健全性を確保する必要性から融資条件（中でも担保の徴求）を厳しくする動きがあり、結果として民間補完の役割が疎かになってきているとの指摘もある<sup>4</sup>。

## 2) SBC

SBCは中小企業の金融機関からの借入債務を保証することにより、中小企業に対する金融の円滑化を図ることを目的とし、中小企業金融保証を行っている機関である。1991年のRepublic Act 6977（通称“中小企業マグナカルタ”）において設立が規定さ

<sup>3</sup> 政府、中央銀行も政府系金融機関の店舗増設を認め、1990年の76店舗から2002年には418店舗にまで増加している。

<sup>4</sup> 企業訪問調査による。

れ、今日では中小企業への直接融資のほか、ベンチャーキャピタルについても創設準備中であり、総合的な中小企業金融機関への道を歩んでいる。設立経緯から貿易産業省（DTI）の管轄下におかれ、中小企業開発審議会（SMEDC）の政策プログラムに従って業務を行っている。2002年3月現在の資本金は18億2,500万ペソ、全国4ヶ所に支店を有し<sup>5</sup>、職員数は約100名である。

（注：フィリピンでは従来から第一次産業向けの Quedan and Rural Credit Guarantee Corporation、住宅保険の Home Guarantee Corporation、大企業向け輸出信用の Philippine Export & Import Credit Agency などが全国規模で信用保証や保険を提供していたが、中小企業向けは GFSME が最初であった）。

2002年末時点での SBC の業務は大別して信用保証部門と融資部門（ホールセール金融とリテイル金融）に分けられる。SBC の資料によれば、SBC は金融保証プログラムとして5種類、融資プログラムとして6種類を提供している。2002年度の業務実績は次のとおり。

1) Guarantee Program	119 百万ペソ
2) Long-term Loan	53 百万ペソ
3) Short-term Loan	242 百万ペソ
4) Wholesale Lending	17 百万ペソ
5) Discount Financing	741 百万ペソ

2002年の実績によれば、本来の金融保証業務よりも融資や再割引業務の比率が高くなっている。SBCによれば2003年度の目標額は信用保証部門で6億ペソ（2002年の約6倍）、融資部門（再割引含む）で12億ペソ（2002年は10億5千万ペソ）であり、信用保証の目標額を高目にとつてはあるものの、融資業務の比率が高い。また、5年後の目標額は信用保証部門で80億ペソ、その他で120億ペソと設定されている。これは、5年間で10倍以上の伸びと極めて野心的な計画であるが、達成のための具体策は明確ではない。

## (2) SULONG プログラム

SULONG（SME Unified Lending Opportunities for National Growth）プログラムは2002年12月、大統領令によって定められた、新たな中小企業向け融資プログラムである。現行の National SME Development Plan の施策の一環として行われている。具体的には、

---

<sup>5</sup> 2004年度までに5ヶ所の支店設置が予定され、うち2ヶ所は2003年中に設置される事になっている。

これまで中小企業金融において問題とされてきた、申請書類の煩雑性、担保徴求の厳しさ、金利の高さなどを改善し、中小企業への資金供給の拡大を狙いとするもので、政府系金融機関（government financial institutions :GFIs）が連携して 2003 年 1 月より実施している。プログラム概要は次のとおり。

1) プログラム参加金融機関

- Development Bank of the Philippines (DBP)
- Land Bank of the Philippines (LBP)
- National Livelihood Support Fund (NLSF)
- Small Business Guarantee and Finance Corp. (SBC)
- Philippine Export-Import Credit Agency (Ex-Im)
- Quedan & Rural Credit Guarantee Corporation (QUENDANCOR)
- Social Security System (SSS)
- Peoples Credit and Finance Corporation

2) プログラム基金

本プログラムの為に政府が基金を特別に設けているわけではない。各参加銀行が本プログラムの為に準備できる原資額をコミットしているにすぎない。本年上半期（2003.1-6）の予定額は参加銀行全体で 100 億ペソが設定されている。

3) 融資対象者

フィリピン側出資比率 60%以上の中小企業。業種は輸入商、酒、タバコなどを除く全業種。

4) 融資制度と金利

各参加銀行の融資はホールセール（卸し貸付）とリテイル（直接貸付）の二つによって行われる。卸し貸付は全国のThrift BankとRural Bank（ただしこれらも一定の基準を満たした銀行でなければならない）を通じて行われる<sup>6</sup>。中小企業にとっては申請用紙が統一化されているため、以前に比べ多くの金融機関へのアクセスが容易になった。本プログラムでは返済期間 1 年以下の運転資金と、返済期間 5 年（内、猶予期間 1 年含む）以下の長期資金が提供される。運転資金の金利はプログラムに参加している政府系金融機関から直接借入れる場合、9% / 年、長期資金が 12.75% / 年である（この他、3 年ものとして金利 11.25% / 年もある）。なお、融資限度額は長期・短期に関わらず、5 百万ペソを限度としている。

---

<sup>6</sup> SULONG取り扱いのThrift BanksとRural Banksは 12-Point Accreditation Guidelinesに沿って選ばれる。現在、約 200 行が取り扱い銀行となっている。

#### 5) 従来の中小企業融資との違い

これまでの中小企業向け融資と SULONG プログラムの違いとして、つぎの点が上げられる。

- 金利が従来に比べ低い。参加 GFIs から直接借入れる場合、1 年もので年 9%である。一般の中小企業向け金利が GFIs の場合、11% ~ 12% 程度である事からすれば、かなり低いと言える。
- これまで担保設定を 100% 求めていたが、SULONG については個人保証など他の担保要件を補う形で物的担保を求めている。
- 申請書類は 2 枚で、しかも各行で使えるよう様式が統一されており、従来に比べ簡素化された。またこれによって、審査期間が短くなった（但し、現在は申請件数が多い事から、期間短縮効果があまりでない）。

#### 6) これまでの実績

2003 年 1 月から 8 月までの融資実績を見ると、すでに 150 億ペソを超えており、予想をはるかに上回るペースで融資がなされている。特に Land Bank は全体の 55% を占め、かつ、その大半が自行の支店を通じてなされているものである。SBC も積極的であり、8 月末現在、約 15 億ペソの貸付を実行している。これは先述した 2003 年の SBC としての融資目標額（12 億ペソ）を SULONG だけですでに達成していることになる。なお、表にある Account は申請件数を表すものであり、一中小企業が複数回申請を出すケースもある。

まだ返済開始の案件が少なく、プログラムとして全体を評価するには早過ぎるが、概ね、中小企業には従来に比べてよりよいプログラムとして受け止められている。ただし、SULONG の狙いとした、担保徴求の見直しや、審査の簡素化、金利の低減化などは、まだ十分に徹底されていないとの点も指摘されている。

SULONG プログラムの進捗状況  
(Jan.-Aug. 2003)

	GFI	Lending Mode	Accounts	Releases (million Pesos)	
SME	Land Bank	Wholesale	45	284	
	Land Bank	Retail	9,750	8,132	
	<b>Land Bank</b>	<b>Total</b>	<b>9,795</b>	<b>8,415</b>	
	DBP	Wholesale	114	1,097	
	DBP	Retail	1,052	2,918	
	<b>DBP</b>	<b>Total</b>	<b>1,166</b>	<b>4,015</b>	
	SB Corp	Wholesale	314	713	
	SB Corp	Retail	930	576	
	SB Corp	Guarantee	46	208	
	<b>SB Corp</b>	<b>Total</b>	<b>1,290</b>	<b>1,497</b>	
	Philexim	Retail	13	58	
	Philexim	Guarantee	20	106	
	<b>Philexim</b>	<b>Total</b>	<b>33</b>	<b>164</b>	
	Sub-total			12,284	14,091
	Micro	Qudeancor	Retail	157,235	1,265
<b>Quedancor</b>		<b>Total</b>	<b>157,235</b>	<b>1,265</b>	
NLSF		Wholesale	6,556	77	
	<b>NLSF</b>	<b>Total</b>	<b>6,556</b>	<b>77</b>	
Sub-total			163,791	1,341	
Grand Total			176,075	15,432	

(出所) SBC

(3) 零細企業金融

フィリピン中央銀行 (Bangko Sentral ng Pilipinas : BSP) は、中小企業金融とは別に零細企業金融への取組みについて指針を出している。その中で零細企業金融は、金額が 15 万ペソ以下、無担保の短期貸しで、返済期日が一日、1 週間、半月、1 ヶ月ベースのものとしている。金利について BSP は、特別に低く設定するということではなく、市場金利ベースで適切に設定すべきとしている。BSP では全貸出額の 15% 以上を零細企業に貸し出す Microfinance-Oriented Banks を Thrift Banks と Rural Banks において定め、再割引を行うことによって資金を供給している。2003 年 2 月現在、Microfince-Oriented Banks

は4行あり、それ以外にも88のRural Banksを零細企業金融に特化している金融機関として認定している。

昨年11月に大統領が署名したBarangay Micro Business Enterprises (BMBEs) Act of 2002は、新たに零細企業金融について優遇措置を規定している。同法では零細企業金融についてGFIによる特別融資窓口の設置を決めている。また同様に信用保証についても零細企業向け特別枠を設けることとしている。同法はまだ実施に移されたばかりであるが、零細企業をさらに支援するものとしてその成果が注目される。

#### 4.2.3 信用保証制度

##### (1) 信用保証制度の概要

SBCが提供している一般的な信用保証制度の概要は以下のとおりである。

##### (保証対象資金)

- |         |           |
|---------|-----------|
| ・土地の購入  | ・貿易業務等の資金 |
| ・建物、設備  | ・借り替え資金   |
| ・固定運転資金 | ・リース機械資金  |
| ・短期運転資金 | ・中古機械購入資金 |

##### (保証料)

保証融資部分の2%。

この他、審査手数料(Processing fee)として融資額の1%以下、ないしは1,000ペソのどちらか高い方の金額を徴収する。

##### (担保)

借入金による購入資産が担保となる(他の担保も含む)。

##### (提出書類)

- 1) 銀行の融資承諾書
- 2) 銀行の融資審査レポート
- 3) 借入人の信用調査レポート
- 4) 担保物件の評価レポート
- 5) 借入人の事業所名登録(Business Name Registration)
- 6) 借入人の納税証明
- 7) 借入人/企業の財務報告書
- 8) 業務関連先などに関する報告

9) その他借入人に関する情報

(保証融資限度及び填補率は以下の通り)

クリーンローン保証

(担保により全く填補されていないローン)

	融資限度額	最高保証填補率
Start-Up Projects		
Local Producers	100 万ペソ	60%
Franchises	300 万ペソ	60%
New Exporters	300 万ペソ	85%
Non Start-Up Projects	500 万ペソ	70% ~ 85%

クレジット・リスク保証

(全部あるいは一部を担保により填補されているローン)

	融資限度額	最高保証填補率
Start-Up Projects		
Local Producers	200 万ペソ	80%
Franchises	500 万ペソ	80%
New Exporters	500 万ペソ	85%
Non Start-Up Projects	2,000 万ペソ	85%

\* 保証決定までの期間

10 百万ペソ以下 ..... 約 2 週間

10 百万ペソ超 ..... 月 1 回開かれる役員会の承認が必要、約 1 ヶ月

(2) 信用保証制度の実績

SBC は、マニラの本店及び 4 ヶ所の支店を通じ、合計 45 の金融機関（商業銀行 20 行、貯蓄銀行 15 行、農村銀行 10 行）に対し信用保証の提供を行っている。2002 年（単年）の信用保証実績は 42 件、1 億 1,886 万ペソ（1 件平均 283 万ペソ）であり、保証目標額達成率は 17%と低調であった。供与銀行別では商業銀行向けが 50%、貯蓄銀行向けが 35%、残り 15%が農村銀行向けとなっている。地域別に見た実績は次のとおりである。

メトロマニラ	15 件	42.8 百万ペソ	(1 件当たり平均 285 万ペソ)
ルソン	9 件	27.0 百万ペソ	(1 件当たり平均 300 万ペソ)

ピサヤス	16 件	43.7 百万ペソ	(1 件当たり平均 273 万ペソ)
ミンダナオ	2 件	5.3 百万ペソ	(1 件当たり平均 265 万ペソ)

提携先金融機関の実績では Plantersbank が 16 件 (38%) と断然高い。次いで Export Industry Bank と Bank of Commerce の各 5 件となっている。SBC の株主でもある DBP や LDP は各 1 件にすぎない。

2002 年の信用保証が低調であった理由として、SBC は、中小企業の融資自体の伸びが低調であった事を上げている。しかし一方で、企業訪問調査からは信用保証制度自体の認知度がまだまだ低いことが指摘されている。

#### 4.2.4 ベンチャーキャピタル

##### (1) 直接金融市場の概況

フィリピンの中小企業金融は、今のところインフォーマルを含む間接金融が唯一の手段となっている。直接金融の役割を担うベンチャーキャピタル (VC) やプライベート・エクイティ (PE) は未発達であり、中小企業向けに限定すれば皆無といい。フィリピンは、1970 年代に、米国 Small Business Investment Company (SBIC) の制度を取り入れ、商業銀行各行に VC 子会社を設立させて投資業務を行ったが、結果として成功した事例はないとされる。

中小企業が事業資金源として、間接金融のみならず直接金融を活用できなければ、その成長は制約される。直接金融の特色はリスクマネーの供給である。即ち、担保を設定することでリスクをヘッジする間接金融とは異なり、直接金融では供給される資金元金が担保等により保証されることは稀である。ここでは、株式 (証券) 価値が増大した時にそれを転売することで得られる価格差が資金提供者の利益となる。企業が倒産すれば株式 (証券) は紙屑となり、逆にその企業が持つポテンシャルが最大限発揮されれば、資金元金は何倍あるいは何十倍にもなって戻ってくることもあり得る。要はハイリスク・ハイリターンの投資となるが故、リスクマネーと呼ばれる。

フィリピンにおけるリスクマネーの流入を、非居住者 (法人および個人) による証券投資 (Foreign Portfolio Investments) の推移から概観する (表 II-4-8)。海外投資家のフィリピン証券マーケットに対する投資意欲は、1997 年のアジア金融危機後、一時持ち直したように見えたが、直近 3 年間は低迷が続いている。昨年の投資額は 1996 年に比較して 5 分の 1 になり、特に製造業に対する投資額の減少が目立っている。



表 II-4-8 非居住者による証券投資の推移

単位：百万米ドル

投資先 セクター	1996年	1997年	1998年	1999年	2000年	2001年	2002年
合計	9,099	10,251	4,916	10,000	3,587	1,778	1,862
金融	3,587	3,068	1,165	1,989	847	262	341
製造	1,235	1,299	716	730	227	121	85
鉱業	49	59	40	7	5	0	0
商業/不動産	1,718	1,693	980	972	274	279	352
サービス	199	681	99	107	13	4	4
公益事業	1,341	1,720	1,190	1,562	1,091	590	307
建設	35	12	1	2	0	0	0
その他	932	1,716	721	4,628	1,127	520	770

(出所) BSP からの入手資料

一方、非居住者による直接投資 (Foreign Direct Equity Investments) の推移を表 II-4-9 に示す。直接投資とは、海外企業等による自社工場や支店等の建設、ローカル企業への出資および買収を意味するが、証券投資に較べて、コンスタントに資金が流入している。すなわち、海外投資家はフィリピンに対し生産拠点やサービス拠点としては一定の評価をしているが、フィリピン証券市場やそこに上場されている企業には魅力を感じておらず、リスクマネーの供給が先細りしていることが伺える。

表 II-4-9 非居住者による直接投資の推移

単位：百万米ドル

投資先 セクター	1996年	1997年	1998年	1999年	2000年	2001年	2002年
合計	1,281	1,053	884	2,106	1,398	857	1,431
金融	513	226	193	258	483	476	153
製造	477	172	245	1,049	171	262	943
鉱業	3	2	161	27	239	66	114
商業/不動産	84	78	161	166	62	23	26
サービス	34	33	12	16	5	8	21
農林漁業	1	0	0	0	0	0	0
建設	45	242	6	1	0	0	40
その他	0	0	36	33	10	0	0

(出所) BSP からの入手資料

## (2) 直接金融市場発展の要件

直接金融が発達する要件の第一としては、リスクマネーが存在するかどうかがある。次いで資金流動化のためのセカンダリー市場として、株式市場の発展や企業買収機会の増大が欠かせない。さらに未上場株式への投資すなわち中小企業への直接金融の担い手であるベンチャーキャピタリストやファンド・マネジャーの養成が必要である。この養成には通常の銀行融資業務とは異なる職能が要求され、時間がかかる。

他方、企業側には、担保に代わって精緻なビジネスプランの作成とその予実がチェックされるため、経営能力が容赦なく審査査定されることになる。また、定期的な経営情報の開示やコーポレート・ガバナンスが厳しく要求される。さらには、期待された成果が達成されなければ、その経営者は市場からの撤退も覚悟しなくてはならない。

直接金融と間接金融は、その機能が異なり、相互に補完的であるが故に企業はその双方を利用することで機動的な資金手当てを行うことができる。しかし、フィリピンの中小企業金融では、直接金融の機能不足が見られ、これが中小企業育成の制約要件のひとつとなっている。

## (3) 株式市場

ベンチャーキャピタルでは、株式（証券）価値が増大した時に転売することで得られる価格差が資金提供者の利益となる。その転売する場として株式市場が機能していることが重要である。新規上場会社や既上場会社が成長資金を取り込むために公募を行う（プライマリー市場）と共に、その株式（証券）の売買を司る（セカンダリー市場）のが株式市場の役割である。

表 II-4-10 はフィリピンを含むアセアン主要 4 ヶ国の証券市場を比較したものである。2000 年 12 月末時点と 2002 年 6 月末時点における時価総額と上場会社数とについて比較を行っている。1997 年 7 月タイを中心に金融危機が広まり、一時株式市場の機能が停止するまでに至ったが、その金融危機以降の回復状況をこの 2 年半で比べて見ると、フィリピンだけは株式時価総額が減少しており、市場への資金還流の停滞が顕著である。新規上場企業数もフィリピン（7 社）とタイ（3 社）は、マレーシア（41 社）、インドネシア（40 社）に大きく差をつけられている。

表 II-4-10 アセアン主要国の証券市場比較

	証券市場時価総額 (10 億ドル)			上場企業社数		
	2000 年 12 月末	2002 年 6 月末	増減 (%)	2000 年 12 月末	2002 年 6 月末	増減 (%)
フィリピン	51.6	44.4	- 7.2 ( - 13.9%)	230	237	+7 (+3.0%)
タイ	29.8	51.2	+21.4 (+71.8%)	381	384	+3 (+0.7%)
マレーシア	116.9	133.0	+16.1 (+13.7%)	795	836	+41 (+5.1%)
インドネシア	27.1	36.2	+9.1 (+33.5%)	284	324	+40 (+14.0%)

(出所) 野村総研、ブルームバーグ

次に、フィリピンのセカンダリー市場すなわち流通市場の状況を分析する。表 II-4-11 に見られるように、フィリピン証券取引所の各セクターにおける年間株式売買金額は、リスクマネーの後退を受けて大きく収縮している。

表 II-4-11 SEC セクター別売買金額

単位：百万ペソ

	1997 年	1998 年	1999 年	2000 年	2001 年	2002 年
合計	586,172	408,679	780,963	357,659	159,555	159,727
金融	96,795	50,763	167,216	81,065	24,298	32,395
商業/工業	310,672	285,009	519,058	232,252	108,272	98,285
不動産	125,403	69,400	82,407	28,113	26,177	28,500
鉱業	22,502	1,363	8,933	9,647	633	374
石油	30,799	2,142	3,347	6,579	169	154
SME*	0	0	0	0	0	17

\*SME ボードにおける株式売買開始は、2002 年 7 月 20 日からである。

(出所) フィリピン証券取引所

直接金融においては、証券市場の活性化がリスクマネーを誘引する大きな要因となる。中小企業向け直接金融も資金の流動化を行う出口が整備されないと活発にならない。ベンチャー市場として大成功をおさめた米国 NASDAQ の場合、高い企業成長を続けるハイテクベンチャーや、ユニークなサービスを売り物にする企業が多く上場することで、ベンチャーキャピタル・ファンドへの資金流入が増大し、結果として中小企業への投資額も年々大きくなってきた。フィリピンにおいても、中小企業向け証券市場である SME ボードの活性化が中小企業向け直接金融の成功の鍵と言える。

#### (4) 新興株式市場

フィリピン証券取引所の SME ボードの場合、2000 年の開所から上場企業数は 2 社に留まっている。この上場実績が非常に少ない原因としては、(1)企業家の株式上場のメリット及びデメリットについての理解不足、(2)SME ボードに関する広報不十分、(3)上場準備にあたり社内体制整備等を指導するコンサルタント不足、(4)投資家から見て魅力的な公開会社がないために上場後の株式売買高も先細りであること、等を挙げることができる。特に(1)については、フィリピンにベンチャーキャピタル・ファンド等直接金融担当機関がないため、企業家に対し上場の必要性を説く機会がないことが大きい。

日本の場合には、1980 年代後半金融機関の子会社および関連会社として多数の VC が設立され、親会社である証券会社や銀行と共同して、それら VC が中小企業のオーナーに対して上場のメリットを説明し、且つ投資を行った。当時の日本では、中小企業が上場することは一般的ではなく、証券市場は大企業のためにあるというのが一般的な見方であった。それにもかかわらず、その後店頭市場（現在の JASDAQ 市場）が興隆し、数々の中小企業が上場を行った歴史を鑑みるに、フィリピンにおいても投資会社を設立し、一社一社中小企業を訪問して企業家達と共に上場に関するディスカッションを重ね、上場意向があり企業成長が見込まれる中小企業に対して投資活動を行うことが必要とされている。

フィリピンでは、授権資本額 20～100 百万ペソ、うち 25%が払込予約と払込済みであること、純有形資産 5 百万ペソ、2 年以上の営業実績があり、且つ EBITDA 指標がプラスであること等が上場形式基準となっている。この上場基準の緩和は現在検討されているが、中小企業経営者にとって現行の上場基準をクリアすることは容易ではない。特に、所有する株式を上場時に売却出来ない現行の制度では、創業者である企業家にとって上場するインセンティブがない。中小企業の創業者にメリットが与えられるような証券市場改革が必要である。

### 4.3 中小企業金融改善への課題

調査から明らかとなったフィリピン中小企業金融の課題についてまとめると次のような点があげられる。

#### (1) 金融機関の脆弱性

フィリピン金融機関の特徴として、資産規模が小さい点（かつ、金融機関数が多い）を先に指摘した。この背景として、国民の所得が低いことや貯蓄性向が低いことが先ず上げられる。さらに、金融機関自体への信頼性が低く、このため資金の海外への逃避やインフォーマル金融への流出が見られ、資金回収が十分に機能していない点が指摘でき

る。その結果、多くの金融機関が融資を行うための原資調達に問題を抱えている。預金が少ないため、大手金融機関、政府系金融機関から資金調達を行い、これがコストアップ（金利を含む）の要因となっている。また、規模が小さいことによって機械化など低コスト体制への取り組みが遅れている。いくら金融機関の数は多くとも、中小企業が実質的にアクセスできる、あるいは妥当な内容で借り入れができる金融機関の数は限られているのが現状である。これらはすべて金融機関側の問題点であるが、中小企業金融をさらに促進させるためにも、まず金融機関の整備を急ぐべきである。例えば、地方の金融機関に対し、いかに低コストの貸出し原資を提供していけるか、そのシステムを作ることなどが課題となっている。

## (2) 担保偏重主義による弊害

一般的に中小企業金融はハイリスク・ローリターンと見なされ、十分な担保がない企業の借入は難しい。特に中・長期資金の確保においてはこの点が顕著である。フィリピンの中小企業融資案件評価においてプロジェクトの採算性、人的担保による信用力を重視する考え方はほとんど取られていない。2003年より導入されたSULONGプログラムではこの点での改善がなされているが、実際の運営上は、いまだ担保偏重の動きが強い。その背景にある問題点として、もちろん中小企業側の担保能力の不足がまずあるが、一方で、物的担保を評価する以外の方法を持たない金融機関の審査能力にも問題があると言える。その結果、本来は振興の対象とすべき“not bankable but viable project”への金融支援がほとんど整備されていない状況である。担保偏重主義から来る弊害が新たな中小企業の創業、あるいは事業の拡大を妨げているとも言える。

担保不足については信用保証制度をさらに利用しやすくすることが先ずあげられる。これは、信用保証制度の仕組み(保証料など)を改善するとともに、まずは取り扱い窓口や職員数を増やすことが必要である。また、中小企業側でも金融機関の要求に耐えうる申請書類の作成能力や、企業経営の能力向上が求められている。またさらには、物的担保以外の信用保証として人的担保の活用も今後増やすことを検討すべきである。

## (3) 信用情報システムの未整備と中央集中審査体制

全国展開を行っている大手金融機関では大半の融資を本店の審査部において決定している。この結果、審査期間の長期化が見られ、顧客が支払や投資のタイミングを逸するなど顧客サービスと言う観点から問題がある。また、支店の行員は自ら判断する(できる)余地が少なく、審査に時間がかかる要因ともなっている。それに対し、金融機関が支店行員の能力向上に取組む意欲は現在のところ低い。さらに、審査に必要な信用情報(企業情報、土地評価額、過去の債務履行状況など)が整備されておらず、各金融機関での審査体制のシステム化が遅れている。

#### (4) 中小企業への助言・指導体制の整備

一般にフィリピンの中小企業はインフォーマル金融セクターや民間金融機関から資金を調達している。民間金融機関は貸出に際し、中小企業から財務諸表の提出、事業計画や資金使途等の説明を受けているが、中小企業との窓口相談に応じたり、中小企業への助言・指導を行っている例は少ない（企業調査結果より）。金融機関は一般に顧客情報はもちろん、業界情報等について、個々の中小企業より多くの情報を持ち合わせているものであり、これらを生かして財務諸表の主要項目等に基づいて経営分析するなど、金融機関が地域における金融ドクターとして、中小企業への助言・指導を行える（コンピュータ診断等を利用）体制を整える必要がある。

#### (5) 中小企業向け直接金融における課題

このほか、直接金融、および信用保証制度をさらに発達させるために検討すべき課題は次のような点が挙げられる。

##### 1) SME ボードの魅力欠如

まず、新興株式市場である SME ボードの魅力ある投資先があまりにも少ないことである。当市場が開設されてすでに 3 年が経過しようとしているが、上場会社数は 2 社のみである。まずは、上場会社数の増大に努力を払うべきである。フィリピンの比較優位産業から中小会社や有望な起業家をリストアップし、個別に企業経営者と上場に向けての議論を重ねることが必要である。あわせて、政府の持つ中小企業向け各種サポート施策を優先的にそれら企業に提供することが大切である。広く薄くの政策ではなく、点を狙い集中的に行わなければならない。例えば、50 社程度の上場可能企業を選別する目標で、500 社の有望企業をリストアップし、徹底的に指導・育成するなどである。

##### 2) 投資家、投資会社の育成

政府系投資会社の設立も検討すべきである。現在、Small Business Guarantee and Finance Corporation (SBC) が中小企業向け投資を行うべく社内体制を整えようとしている。しかし、投資業務は、資金の性格、リスクに対する考え方等運営方法において保証・融資業務とかなり異なる。当座は保証・融資業務を行う企業と同一企業内で試験的に投資活動を始めることもやむを得ないが、アセット・ライアビリティ・マネジメントの観点からも、投資部門は別会社とすることが必要である。さらに自己資金の範囲では投資資金に限りがあるため、近い将来は、民法上の有限責任組合を通じて幅広く国内外から投資家を募り、投資を活発に行えるように体制を整えるべきである。また、機関投資家からリスクマネーの還流を促すため、政府は法制度や税制度を整え、中小企業向け

投資がポートフォリオ資産上、重要な運用対象になるよう後方支援をしなくてはならない。

### 3) 上場基準の見直し

証券市場においても、企業家や投資会社が上場することにインセンティブを感じるよう、その上場基準や運用政策を見なおさなければならない。魅力ある多数の中小企業が上場を目指せば、その株式の引き受け手である引受証券会社も様々なサービスをそれら中小企業に対して施すようになる。また、そのような企業が上場すれば、当然国内外の投資家も流通市場（セカンダリー市場）に積極的に参加するようになる。その結果、プライマリー市場である発行市場も活発してくるし、投資会社およびそのリスクマネーの担い手である機関投資家も潤う。このような資金の好循環を作り上げるためには、有望な中小企業の発掘活動が当面の重要なテーマとなる。

フィリピンでは、授権資本額 20～100 百万ペソ、うち 25%が払込予約と払込済みであること、純有形資産 5 百万ペソ、2 年以上の営業実績があり、且つ EBITDA がプラスであること等が上場形式基準となっている。この上場基準の緩和は現在検討されてはいるが、中小企業経営者にとって現行の上場基準をクリアーすることは容易ではない。特に、所有する株式を上場時に売却出来ない現行の制度では、創業者である企業家にとって上場するインセンティブがない。中小企業の創業者にメリットが与えられるような証券市場改革が必要である。

## (6) SBC の信用保証制度における課題

### 1) 信用保証制度についての認知度が低いこと

民間銀行 5 行、政府系銀行 5 行、および中小企業約 40 社における SBC の金融保証制度に関する調査結果によれば、銀行関係者は全員が金融保証制度の内容について理解していたが、企業レベルでは SBC についてまったく知らないか、名前は聞いていても金融保証制度についてその概要さえ知らない経営者が全体の半数近く見られた。2002 年の保証実績が 2 億ペソにも満たないことと、および上記企業調査の結果から推察すると、中小企業において SBC の金融保証制度が広く認知されている状況とは言い難い。

SBCは信用保証についての宣伝活動には既に力を入れており、主な推進活動には、各地の商業銀行との間で行う対話（Bank dialog）や、毎週土曜日午後のテレビ放映によるコマーシャルなどが上げられる。この他、日常の営業活動において、工業団体や商工会議所、あるいは中小企業者への直接普及活動がある。しかしマニラ本店におけ

る 6 名の専従職員のほか<sup>7</sup>、地方 4 支店の陣容では普及活動にも制限がある。早急な陣容の拡大、金融保証による成功事例の効果的な宣伝などにより、中小企業に金融保証制度の優位性を知らしめる努力が求められている。

## 2) 企業信用情報に関わるデータ整備の遅れ

フィリピンには信用調査所（Credit Bureau）としての役割を果たす機関がない。そのため各金融機関は独自の顧客蓄積データにより、企業の評価付けを行っている。この信用調査所機能の不在が、中小企業金融、あるいは小規模金融において審査に時間がかかる要因として問題視されている。SBC は審査期間を一般保証案件では 2 週間～3 週間としている。しかし、借入人から見れば、SBC での審査の前に、融資銀行において平均 2 ヶ月の審査期間がとられているため、全体で見れば決して短い期間とは言えず、タイムリーな融資時期を逃すことにもなっている。

データ不整備の問題は SBC だけの問題ではなく、金融界全体の問題である。元々フィリピンでは、中小企業についての基礎データ（統計）が整備されておらず、また、企業側では外部に企業情報を出したがない状況がある。信用調査所については Bankers Association of the Philippines（BAP）を中心に改善策を検討している。フィリピン政府としても、政策立案の基礎となる中小企業データの整備にさらに注力する必要がある。

## 3) 保証条件面の見直し

調査では、信用保証を利用している金融機関から、保証料や審査手数料が高いことへの不満と、厳しい担保徴求、提出書類の多さなどが問題点として指摘された。保証料は、基本的には過去の経験値に基いて設定された事故率、および回収率を前提として、収支が運用益を含めて均衡する範囲内で設定されるべきである。SBC の貴重な収入源でもあり、現行システムの中では単純には引き下げられない。しかし他方で、融資金利が下がりつつある現在、借入側にとって 2% プラス審査手数料は相対的に割高感がでてきているのも事実である。このバランスを如何にとるかが課題となる。今後、優良案件、あるいは戦略分野については利率を優遇するなどの工夫、あるいは政府補填による仕組みづくりなども検討すべきである。

---

<sup>7</sup> 本店の信用保証グループには 15 名が所属しているが、保証業務の専従者は 6 名にすぎない。



## 第5章 中小企業振興政策・制度および組織

## 第5章 中小企業振興政策・制度および組織

### 5.1 主要な中小企業関連法

現在、中小企業の振興に関し、最も重要な法律は小企業憲章（RA8289 改訂）と、バラングアイ零細企業法（RA9178）である。以下、その概要を述べる。

#### (1) 小企業憲章（RA6977、RA8289 改訂）

フィリピンには中小企業基本法にあたるものとして小企業憲章（Magna Carta for Small Enterprises）がある。もとは1991年に策定されたRA（Republic Act）6977である。全体は四つの章と17か条からなる短いものであり、中小企業振興の基本を定めたものと言える。中小企業の定義もこの中で決められている。また、現行の中小企業振興体制・施策の重要な部分である、中小企業開発審議会（Small and Medium Enterprises Development Council：SMEDC）設置、中小企業金融保証公社（Small Business Guarantee and Finance Corporation：SBC）設立、金融機関に対する中小企業向け融資の貸出（最低保証）枠規制<sup>1</sup>などもこの法律の規定によるものである。この小企業憲章は1997年に改訂され（RA8289）、更に現在も内容の見直し作業が行われている。

RA8289は、中小企業振興の指針（“Guiding Principles”）として次の4項目を掲げている。

- 規制の最小化と政府機関における諸手続簡素化  
(Minimal set of rules and simplification of procedures and requirements)
- 中小企業振興への民間セクター参加促進  
(Role of the private sector)
- 政府努力の目的一貫性確保への調整  
(Coordination of government efforts)
- 地方分散化  
(Decentralization)

#### (2) バランガイ零細企業法（RA9178）

バラングアイ零細企業法（Barangay Micro Business Enterprises Act: RA9178）は金融危機を切りぬけた零細企業やインフォーマルセクターを支援するために、2002年11月に新

---

<sup>1</sup> 全ての金融機関は官・民を問わず中小企業向け貸出（最低）枠の設定が求められ、改訂法では1997年から2007年の間、全貸出枠の6%（小規模企業向け）、2%（中規模企業向け）以上を各々貸し出すことが義務付けられた。

に制定された法律である。この法律においては、零細企業は総資産額 3 百万ペソ以下と定義されている。RA9178 は貧困緩和のための諸プログラムに対応した公的支援を規定している。また、地方における産業振興、特に地場資源活用、雇用創出に焦点を当てた企業振興を規定している。同法は零細企業に対し次の奨励施策を用意している。

- 2 年間の事業税免除
- 最低賃金制度の適用除外
- Development Bank of the Philippines ( DBP )、Social Security System ( SSS )、Government Service Insurance System ( GSIS ) など政府系金融機関からの金融支援
- DTI、DOST、UP-ISSI、TESDA などの機関を通じた技術、生産管理、市場開拓などの支援

## 5.2 中小企業開発計画

フィリピンでは中小企業開発計画（あるいは戦略）は、これまでもいくつか発表されているが、現在の中小企業開発の方向を示すベースとなっているのは、1998 年 6 月に SMEDC 委員長である DTI 長官が発表した「SME Development Strategy 1998」である。その後、これを踏まえるかたちで「SME Development Plan/SME Core Group Action Plan for 2002」が 2002 年 9 月に公表され、さらに 2002 年 11 月発表の「National SME Development Plan 2002」へと繋がっている。SME Development Strategy 1998、The SME Development Plan 2002、および National SME Development Plan 2002 の骨子を表 II-5-1 に示す。これら 1998 年以來の中小企業開発計画における主たる方向性は次の 3 点にある。

- 1) 産業（企業間）リンケージを強化すること
- 2) 中小企業への金融支援（アクセシビリティ）を強化すること
- 3) これまでの施策を見直し、施策体系全体としての効率化を図ること

なお、2002 年 9 月の「SME Development Plan」は、同年 11 月の「National SME Development Plan」の草案としての位置づけになっており、後者はそれを踏まえてアロヨ大統領より発表されたものである。従って現行の中小企業開発計画とはこの 2002 年 11 月の「National SME Development Plan 2002」を指している。

このほか、現アロヨ政権下では“National SME Development Agenda”として主要施策を取りまとめている。一部は提言のままでもどまっているものもあるが、DTI が中心となって一部は実施に移され、現行の中小企業施策の枠組みをなすものと言うことができる。次の各施策が挙げられている。

National SME Agenda Key Components	現状
<u>Finance</u>	
➤ SULONG:GFI unified lending program for SMEs	実施中
➤ Unified accreditation for rural and thrift banks	実施中
➤ Improved SME lending rules by Monetary Board	実施中
➤ Credit bureau development	計画段階
➤ Equity venture fund establishment	計画段階
<u>Marketing</u>	
➤ Trade fairs, local & international	実施中
➤ Buyer-supplier matching	実施中
➤ Permanent display corners	不明
<u>Training/HRD</u>	
➤ Compendium of government training programs	不明
➤ Business counselors program: DTI staff and professional volunteers	実施中
➤ Entrepreneurship and skills training: Free seminars on “How to Start a Business”	実施中
➤ Review academic curricula	計画段階
➤ Provide special request or industry association training programs	計画段階
<u>Product Development/Technology Intervention</u>	
➤ Product technology	
Product development compendium	
Product commercialization campaigns of DOST-developed technologies	
HACCP awareness campaigns	
Preparing Halal and Kosher food primers	不明
➤ Product clinics/consultations	実施中
➤ Product design and packaging	実施中
➤ Common service facilities (CSFs) nationwide	計画段階
➤ DOST Set-up Program	不明
<u>Advocacy for an Enabling Business Environment</u>	
➤ Barangay Micro-Business Enterprise Law (RA 9178)	成立済
➤ Simplification/harmonization of LGU business registration process	計画段階
➤ Review of laws affecting SMEs	実施中
<u>Regional</u>	
➤ SME Forums nationwide	実施中
➤ Strengthened SME Centers	実施中
➤ SME Caravans	実施中

表 II-5-1(1/2)

表 II-5-1(2/2)

## 5.3 中小企業振興機関・体制

### 5.3.1 DTIの中小企業振興体制

#### (1) 中央レベル

フィリピンの中小企業振興に関わる行政は貿易産業省（DTI）の中小企業開発局（Bureau of Small and Medium Enterprises Development：BSMED）が担当している。フィリピンでは、1962年、地場資源活用型の零細・小規模企業を振興する目的で家内工業開発庁（National Cottage Industry Development Authority：NCIDA）が設立された。これが同国における中小企業振興の始まりといえる。1969年にはRA6041によってフィリピン大学小規模企業研究所（UP-ISSI）が設立され、人材育成や、企業指導を通じて小規模企業の振興を図ることが行われた。UP-ISSIはフィリピンで第1号となる小規模金融プログラムも同時に手掛けている。

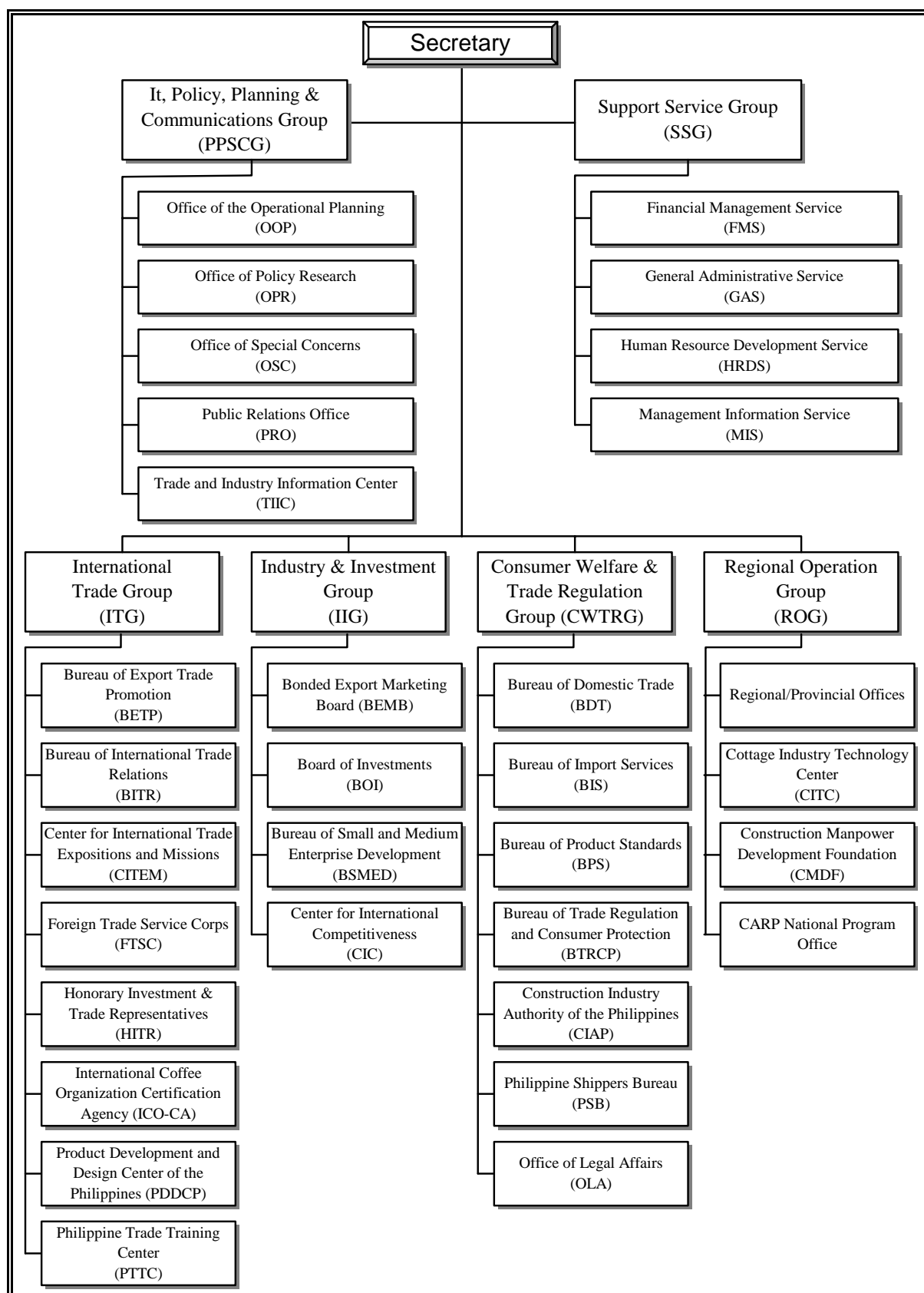
その後1974年に国家開発計画の中で中小企業振興の重要性が打出され、中小工業局（Bureau of Small and Medium Industries：BSMI）がDTI内に設立されている。BSMIは1987年にBSMBDへと改組され、さらに2002年よりBSMEDへ（BusinessからEnterpriseへ）と名称を変更、現在に至っている。現在DTIは行政分野別に国際貿易部門（International Trade Group）、工業・投資部門（Industry & Investments Group）など、6部門にグループ化されている。BSMEDは投資委員会（BOI）と同じく工業・投資部門に属し、「中小企業開発支援」、「支援・関連機関の機能強化支援」、および「中小企業政策企画・調整」を主管している（図II-5-1、図II-5-2組織図参照）。

さらに、中小企業行政については中小企業開発審議会（Small and Medium Enterprises Development Council：SMEDC、DTI長官を議長とする）が小企業憲章（RA6977）に基づき設置されている。当審議会は中小企業振興に関わる施策、組織・制度全体の監督や、関係機関への意見具申などを行う機関として中小企業行政上極めて重要な地位が与えられている。SMEDCは中央レベルと地方レベルにそれぞれ組織されている。中央レベルのSMEDCは官側から10名、民間から4名の計14名の委員によって構成され、事務局はBSMEDの中におかれている。また、地方レベルにおいては州毎にSMEDCが組織され、地方での意見を中央のSMEDCに具申するシステムとなっている<sup>2</sup>。先に”National SME Development Agenda”のキーコンポーネントを列記したが、SMEDCでは各開発分野ごとに責任者となる人をメンバーの中から指名している。

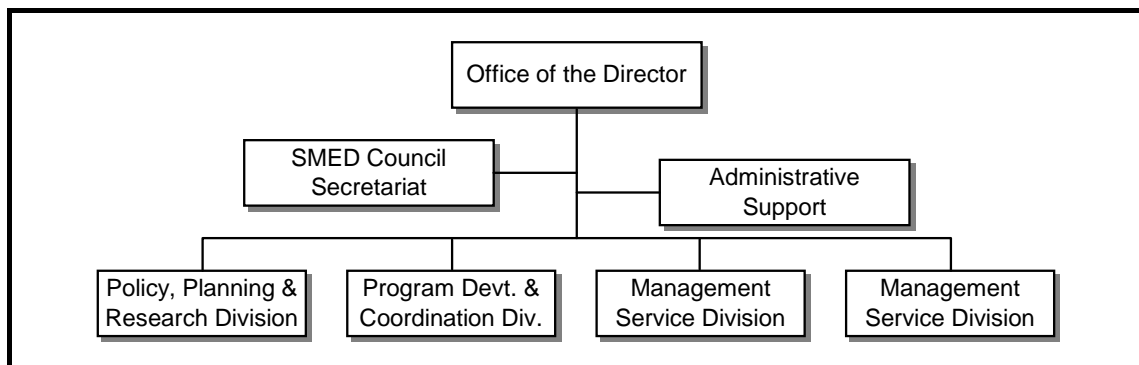
---

<sup>2</sup> 今のところまだ設置されていない州もある。

図II-5-1 フィリピン貿易産業省組織図(2003年10月現在)





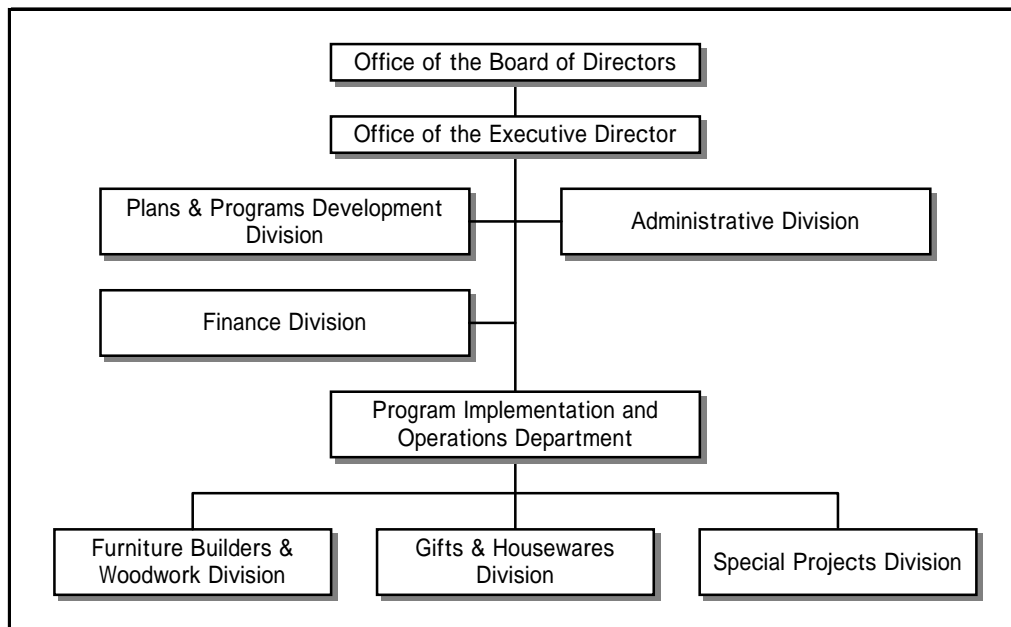


図II-5-2 中小企業開発局組織図

また、小企業憲章（RA8289 改訂）の中では、従来の組織を踏まえて、政府横断的な新たな中小企業振興機関の設置を計画している。しかし、今のところ、検討はなされているものの、具体的に新たな機関を設置するまでには至っていない。これに対し、DTI の中では、中小企業振興に関わる部局をグループ化（SME コアグループの恒常組織化）し、中小企業行政を DTI の中だけでも効率化することが現在進められている。しかし 2003 年 11 月現在、正式に採用決定されるまでには至っていない。

この他中央レベルには、地場産業振興を主として担当する Cottage Industry Technology Center（CITC）がある。CITC は、JICA の支援でできた Technology Development Center に端を発するもので、発足当時は NCIDA に属していたが、現在は DTI の Regional Operation Group に属し、木工・家具、贈答品・雑貨などを製造する零細企業（Micro-enterprises）への技術的支援を行う機関と位置付けられている。主に地域におけるトレーニングプログラムを開催するほか、竹細工、木工、金属加工については一部施設の民間利用への開放も行っている。また、トレーニングとして、専門的な技術向上のための支援とともに、潜在失業者に対する初歩的な技術の移転も バランガイ（Barangay）<sup>3</sup> ベースで進めているが、予算不足から活動は規模の小さいものに留まっている。

<sup>3</sup> 行政区分で最小レベル



図II-5-3 零細企業技術センター (CITC) 組織図

## (2) 地方レベル

地方における振興体制として、全国に DTI 地方および州事務所 (DTI-Regional/Provincial Offices) がおかれている。これは DTI の機能 (6 部門) をそのまま地方レベルで執行するもので、州あるいは地域の DTI 窓口である。中小企業振興については、BSMED の予算の枠内で地方に降ろされ、DTI 地方事務所を通じて実施されるが、地方事務所毎には、必ずしも中小企業振興の担当者が配置されているわけではない。また、DTI 地方事務所は DTI 内の組織では Regional Operation Group (ROG) の管轄下であり、日常の業務報告も ROG に対して行われる。DTI 地方事務所 (DTI-Regional Office) の規模は職員数で平均 55 名程度で、地域内の Provincial Office を管轄している。

DTI 地方事務所では、事業所名登録業務 (Business Name Registration) を行っている。これは個人事業主を対象とし、300 ペソの登録料で事業所名を登録することにより、5 年間、その登録名を他人が使用することが出来ないようにしている。これは名称登録であり、事業所の内容を把握できる事業所データベースとは異なる。

## (3) 中小企業センター

中小企業センター (SME Centers) は 1996 年以降各州毎に設置する方針で展開され、現在全国に 79 ヶ所あるが、その内 65 ヶ所は DTI の地方事務所 (DTI-Regional/Provincial Offices) に併設されている。それ以外は、地方の商工会議所、ないしは地方政府に置かれている。中小企業センターの主な機能は中小企業に対する情報の提供、及びプロジェクト/プログラムの実施であり、具体的業務としては次のようなものがある。

- 1) パンフレット、ポスター、ダイレクトリー、機関紙などによる情報提供
- 2) 経営コンサルタント、企業、金融機関などの紹介
- 3) 経営計画策定に伴うアドバイス
- 4) その他、企業化などに関わるアドバイス
- 5) ワークショップ、セミナー、トレーニングなどに関わる場所の提供

SME センターは毎月、活動報告を DTI 地方事務所に報告し、さらに同事務所は四半期毎に ROG に対し報告を行っている。しかし、現在 79 ヶ所に開設されているセンターの内、実質的な活動を行っているセンターは 10 ヶ所にも満たないと言われている。その主な原因は DTI の予算不足、人員不足にあり、活動しているセンターは地元商工会議所の支援を得ているケースが多い。何等かの支援措置が打ち出されない限り、中小企業センターの存続は難しい状況にある。

DTI、ならびに SMEDC は現在、中小企業センターの再活用を図ろうとしている。具体的には全国で 25 ヶ所の中小企業センターを強化優先センターとして指定し、活動に要する事務機器やスタッフの強化を図る意向である。そのための予算措置もなされているが、実際の予算支出は 9 月現在その内の一部がなされたのみである（フィリピン政府の財政上の問題）。

参考までに、今回訪問調査を行った中小企業センターの中で成功事例として見られている Pasig City Business Center のケースを以下に紹介しておく。

#### Pasig City Business Center の事例

マニラ首都圏（NCR）に位置する Pasig 市の中小企業センターは市政府と商工会議所の支援によって運営されている。センター事務所は市政府の建物内に置かれ、家賃のほか水道、光熱費等は市が負担している。専従スタッフとして 4 名が働いており、市が 3 名、商工会議所が 1 名分の費用を負担している。主な活動は セミナーワークショップの開催、Web ページによる情報提供、ビジネス・ワンストップショップ（BOSS）である。スタッフが 4 名と、他の中小企業センターからすれば恵まれた環境にあるが、それでもプログラムを実施するための運営予算が少なく、実質的にはセンター内で受身型のサービス提供が多い。2002 年の実績としては計 10 回のセミナー開催と、BOSS で約 1000 件の相談に応じている。DTI が実施するプログラムの支援を行う場合もあるが、DTI から運営費用の支出などはない。

なお、同センターは本然度強化される予定の 24 ヶ所のセンターのひとつとなっている。

(4) 中小企業生産センター (SME Production Center)

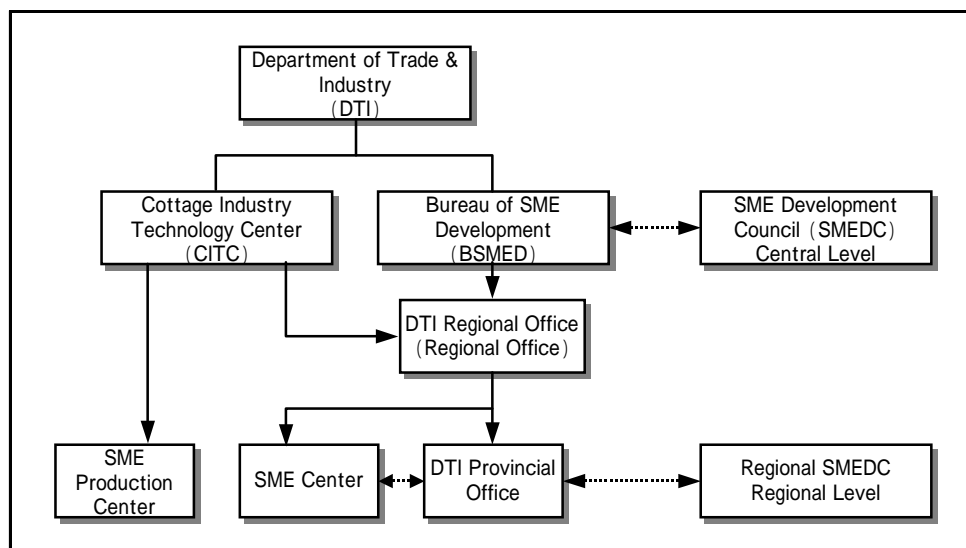
政府は 1994 年一般支出法 (General Appropriations Act of 1994) により全国 7 ヶ所に「SME Production Center」を設置することを DTI に認めている。これを受け DTI は次の 7 ヶ所にセンターを設置した。

• Los Banos かが細工センター	1996 年 7 月開所
• Bicutan セラミックトレーニングセンター	1997 年 7 月開所
• Albay セラミックセンター	1999 年 10 月開所
• Cebu 装飾品センター	1997 年 6 月開所
• Bgy 大理石加工センター	1999 年 10 月開所
• Mabalacat 家具センター	1998 年 6 月開所
• Guiguinto 大理石加工センター	1998 年 11 月開所

これらのセンターは基本的に最初の 5 年間のみ政府から運営基金が拠出されるものの、その後は独立採算で運営することが求められている。従って、いかに運営費用をまかなえる業務を増やしていくかがセンターにとっては経営上の重要な課題であり、そのための工夫が各センター長に求められている。例えば、内部設備の貸出や委託加工の請負などがその一例としてあげられる。しかし、採算上の問題から、7 センターのうち、既に 3 ヶ所 (Los Banos、Bicutan、Albay) が業務を中断している。また操業を継続しているセンターも予算不足から、施設・設備の維持が必ずしも十分とは言えない。地域の業界団体の支援が、センター存続のカギとなっている。

操業中のセンターの内、今回の調査対象地域にある Cebu 装飾品 (Fashion Accessories) センターと、Mabalacat (Pangpanga) 家具センターのケースでは、いずれも土地、建物は政府 (DTI) のものであり、内部のトレーニング設備や機材も DTI や外国ドナーからの寄贈によるものである。例えば、Cebu の場合は日本から、Mabalacat の場合はデンマークなどから支援を受けている。しかし運営面では、現在この 2 ヶ所はいずれも政府からの財政支援は受けていない。地元の業界団体の支援により運営されており、主に地元企業の人材育成に寄与している。利用者の数も多く業界への貢献度も大きい。しかしながら、5 年以上たった現在、いずれも企業側が求める訓練内容が発足当初と変わってきており、新たな機材の導入やカリキュラムの作成に取り組む必要に迫られている。また、両センターともに運営資金を賄うため、周辺企業からの受託加工に積極的であり、トレーナースタッフも、実際の受託工作作業にアサインされている状況である。時代の流れと共にトレーニング・センターに求められる役割は変わりつつあるが、今後さらに人材育成センターとしての機能を発揮させるための新たな追加支援を政府として考えるべきと考えられる。

ここまで述べた中央、地方における DTI 傘下の中小企業振興体制を図 II-5-4 に示す。



図II-5-4 貿易産業省の中小企業振興体制

### 5.3.2 その他の中小企業支援機関

#### (1) その他の公的機関

DTI の他にも、各省に中小企業支援を実施している機関がある。

DTI 以外で中小企業支援プログラムを最も多く実施しているのは科学技術省 (Department of Science and Technology) である。技術分野での支援が中心であるが、これには設備更新に関わる融資プログラムも含まれる。その他、UP-ISSI も大学の一機関としてではあるが、歴史的にも中小企業との関わりが深く、提供するサービス分野も広い。少しでも中小企業振興にかかわる機関を挙げると多岐にわたるため、本報告書では添付資料として中小企業支援関連各機関の概要をまとめている (付属資料 II-5-2 参照)。

#### (2) NGO と中小企業振興

地方の零細企業に対しては、NGO (Non-government Organizations) が様々な支援活動を行っている。全国規模で活動を行っている NGO から、限定された地域で活動している NGO まで様々であるが、その中で代表的な NGO としては次の機関がある。

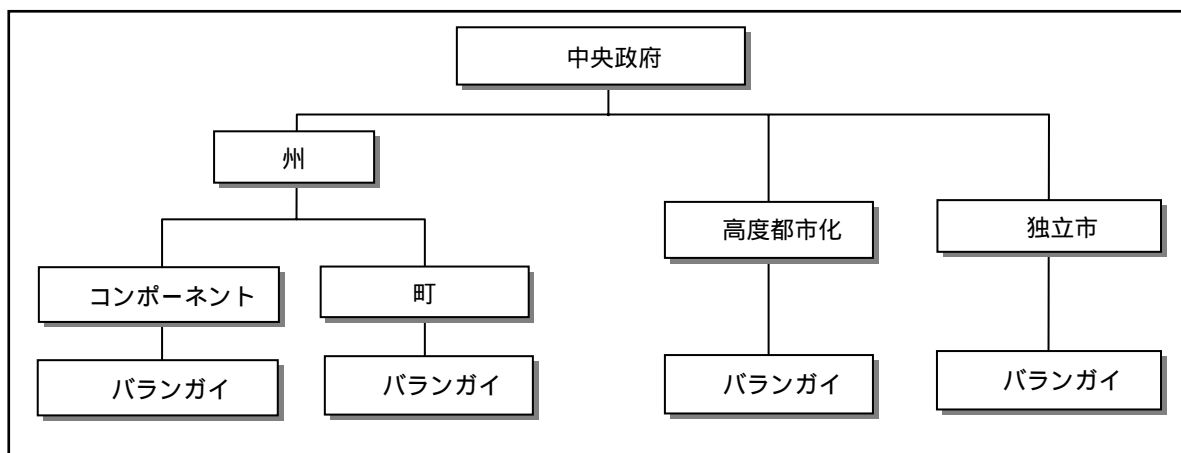
- Philippine Business for Social Progress (PBSP)
- Small Enterprises Research and Development Foundation (SERDEF)
- Philippine CEFENET Network Foundation, Inc. (PCNFI)
- Center for Small Entrepreneurs (CSE)

NGO の支援分野は技術分野での訓練、指導が多い。但し、外国ドナー機関の提供する支援を委託されて行うケースが多い。また、フィリピンの NGO の活動として金融を扱うものが多い事も特徴のひとつである。地方において零細企業との接点が多い NGO を貸付先の信用確認や、貸付けた後の回収に活かそうとするものである。

### 5.3.3 地方自治体による中小企業振興

#### (1) フィリピンの地方自治体 (LGU)

フィリピンの地方行政区画は 1987 年のフィリピン憲法、および 1991 年の地方自治法 (Local Government Code) により、州 (Province)、市 (City)、町 (Municipality)、バランガイ (Barangay) に分けられ、市にはさらに、高度都市化市 (Highly Urbanized City) とコンポーネント市 (Component City) の特別区分がある (図 II-5-5)。2003 年 10 月現在、自治体の数は州が 79、市が 115、町が 1497、行政最小単位であるバランガイは 41,959 程度であり、いずれも行政機能と共に議会がおかれている。これらは Local Government Unit (LGU) と総称されており、1991 年地方自治法により、一定の政府業務が LGU に移管されている。その中には工業振興に関わる業務も含まれているが、現在までのところ LGU が独自の判断で予算をつけている分野は道路などのインフラ整備や、教育、医療などの分野が中心であり、工業振興まで手掛けている LGU は極めて少ないのが現状である。



(注) 州、市、町は人口、面積の他過去 3 年間の平均歳入によって分けられる。

図 II-5-5 フィリピン地方自治体別

但し、Bulacan あるいは Pasig City、Marikina などに見られるように一部には地域の特色ある工業を振興するための役割を果たそうとしている LGU も見られる。他の LGU の首長にも工業振興に大きな関心を寄せているところもあるが、限られた財源の中で、地

方がやれることには限界を感じているケースが多く、中央政府、民間団体、NGO などの更なる連携が求められている。

## (2) LGU の新たな取組み

1991 年の地方自治法は単に地方政府の組織体制を変えただけに留まらず、地方政府による開発への取組みをも変えるものである。すなわち、一部の権限が地方へ移譲され、地域の状況を良く知る LGU が地域経済の開発を直接担当することが期待されている。例えば、次のような開発行動がとれる事を地方自治体 (LGU) に期待している。

- (1) 企業家にとってより魅力的な用地の提供 (経済特別地域の開設含む)
- (2) 地域の公的機関への財政的支援
- (3) 計画を効果的に実施するための特別チームやユニットの編成
- (4) 民間投資家、NGO、市民グループなどとの連携促進
- (5) 自治体の経済開発部隊の能力向上 (内部の行政能力を強化)
- (6) 自治体が直接的に雇用創出の障害を取り除き、雇用創出のための働きかけ
- (7) 環境に配慮した持続的な開発計画の推進

## 5.4 中小企業振興施策

### 5.4.1 BSMED による現行中小企業振興施策の評価

BSMED が中心となって現在取組んでいる中小企業支援策 (短期開発計画プログラムとして位置づけられる) には次のプログラムが上げられる。

#### (1) トレード・フェア

これは国内の展示者、バイヤーを対象とするもので、国レベルの商談会と地域レベルの商談会とがある。2003 年の国レベルの商談会 (National Trade Fair) は 3 月 12 日から 16 日の間、マニラ首都圏で行われている。中小企業 186 社が全国から出展し、会期中、約 15,000 人の来場者があった。また会期中は、中小企業を対象としたデザインアドバイスやトレーニングプログラムも実施されている。このほか、地域レベルでの商談会は DTI 地方事務所、地方自治体 (LGU) とが協力して実施している。こうしたトレード・フェアは DTI の支援で定期的に行われているが、DTI は、今後は商談会の主催者を民間団体としたり、LGU からの支援を増やす事によって、DTI の財政的負担を少なくする方向で継続したいとしている。本プログラムに関わる DTI の予算は 4 百万ペソであった。

## (2) SME キャラバン (SME Opportunities Caravans)

このプログラムは、中小企業の競争力強化を目的とし、2003 年上半期に全国各地で実施している中小企業セミナープログラムである。La Union での開催を最初とし、全国 27 ヶ所での開催が予定されている。BSMED はそのために 6 百万ペソの予算を計上している。プログラムは概ね三つの部分から構成される。即ち、(1)中小企業のニーズ分析、(2)セミナー形式によるトレーニング、(3)フォローアップである。このうち(1)と(2)が一日セミナーの形で行われ、実際の運営は PTTC に委託されている。プログラム参加者を集める作業や、その後のフォローアップは DTI 地方事務所 (Regional Office) の役割である。本来このプログラムで行われている内容は、各地の SME センターの活動として期待されているものである。しかし現状は各センターがその機能を発揮できるに至っておらず、他方、現行 National SME Development Plan の目標である中小企業数増加のためには集中的な中小企業強化プログラムを短期間で行う事が必要となっていることから、このプログラムを上半期に集中して行う事となったものである。今後このプログラムを継続して行うかどうかは、SME センターの再活性化をどうするかを含めて再検討が必要となっている。

## (3) 企業家トレーニング (Entrepreneurship Training)

BSMED は起業家養成のためのプログラムとして “Entrepreneurship Training” を実施している。対象は今後事業を始める可能性を持つ人で、海外からの帰国者、大企業の退職者、事業意欲のある大学生、あるいはトライシクルの運転手など極めて幅が広い。トレーニングプログラムは一日限りであり、実質的なトレーニングプログラムと言うよりも新たに事業を興すにあたっての心構えを伝える意味合いが強い。本プログラムと類似するプログラムが TESD によっても行われているが、TESD はむしろ技術・技能面でのトレーニングが中心である。これに対し、BSMED はいかに事業を始めるかのノウハウを教えており、2003 年は 1 月から 5 月末までに既に 16 回開催し約 400 名の参加者を集めている。BSMED の本プログラムに関わる予算は、わずか 334,000 ペソである。

## (4) フランチャイズ・セミナー (Franchise Seminars)

飲食業を中心とするフランチャイズへの参加を促進させるため、フランチャイザーとのマッチメイキングをセミナー方式で行っている。BSMED が Philippine Franchise Association (PFA) や Association of Filipino Franchisers Inc. (AFFI) と共同で行っているもので、ここ数年間に亘って行われている継続プログラムである。予算としては 48 万ペソ (2003 年) が計上されている。フランチャイザー側の意向により、年によって開催頻度が異なるが、2003 年は既に 2 回開催され、170 名近い参加者を集めている。これまでにこのプログラムを通じて具体的にフランチャイズとなったケースは 15 件報告され



ている。このプログラムは上記トレーニングプログラムと同様、事業を始めるきっかけ作りを提供するものである。

(5) 展示館あるいは中小企業コーナーの設置 ( Display House/SME Corner )

このプログラムは、デパートなどの一角に中小企業製品展示コーナーを設置しようというものであるが、今年度の実施は見送られている。

(6) 中小企業センター ( SME Centers ) 活性化プログラム

地域中小企業のワンストップセンターとしてこれまで設置を進めてきた既存の SME センターの活性化を図るプログラムである。全国 20 ヶ所を優先強化センターとして選び、センターの機能向上のためにパソコンなどの機材整備を計画している。予算として 8 百万ペソが計上されているが、政府の財政上の都合から実際の支出は遅れている。

このほか BSMED の継続的なプログラムとして SME Week や、SME Awards の開催などがあげられる。

表II-5-2 フィリピンの主な中小企業政策一覧

政策・制度、振興プラン	策定年度	策定機関
Magna Carta for Small Enterprises (Republic Act 6977) (Republic Act 8289)	1991年に策定され、その後、 1996年に改訂	BSMBD/SMEDC
Barangay Micro Business Enterprises Act (RA9178)	2002年	BSMED/DTI
SME Development Plan	2002年	BSMED/DTI
SME Development Strategy, 1998	1998年	BSMBD/SMEDC
National Business Registry	2001年	SMEDC
Database Build Up	2001年	DTI
<b>技術分野での支援・振興策</b>		
Increase Awareness of SMEs toward ISO Certification		DOST/BPSCT
APEC Center for Technology Exchange and Training for SMEs	1996年	DTI/BSMBD
Improve and Expand Technology Service/Transfer to SMEs Focusing on DTI Priority Sectors	毎年見直し	DOST
Comprehensive Program to Enhance Technology Enterprises		DOST
Establishment of a National Packaging R & D Center		DOST
Expansion of Regional Metrology Centers		MTPDP
S & T Program for Mindanao		DOST
<b>人材育成分野での支援・振興策</b>		
Countryside Entrepreneurship Development Program	1995年	BSMBD & UPISSI
"Links Model" Pilot Implementation	1999年	CITI/CARP Philexport
Benchmarking and Documentation of Best Practices on HRD for SMEs		CIC/ECOP/PCCI
Values Formation for SMEs and their Workforce		UP-ISSI/SMEDC
Franchising Seminars	2001年	BSMED
<b>市場開拓分野での支援・振興策</b>		
Market Encounter Program	1983年から断続的に行われている。	DTI/BDT
Trade Fairs		DTI/BDT
Determine SME Volume Requirement for Bulk Buying of Say Raw Materials		Philexport/DT
Involve Overseas Filipinos in Marketing Products	1997年	PRA/PITC
Government procurement from SMEs		PRA/DTI
E-commerce Law (Republic Act 8792)	1999年	ICT、DTI他
Philippine Export Development Program, 1999-2001	1999年	EDC
<b>金融分野での支援・振興策</b>		
Establishment of Small Business Guarantee and Finance	1996年	
Compile Best Practices of Banks in Streamlining their Documentary Requirements	1998年	
Act of Providing Assistance to Women (Republic Act 7882)	1995年	DTI/MOF/GFIs/DBP

(出所) Philippine SME Best Practices、他より編集

#### 5.4.2 その他の中小企業振興施策

2002年の、フィリピンにおける中小企業育成のための主要な施策を表 II-5-2 に纏めている。この中には以前より継続して実施されている施策も多く含まれている。

DTI の各機関を含む中小企業機関により実施されている振興支援施策を表 II-5-3 および表 II-5-4 に示す。表 II-5-3 は、中小企業支援のプログラムを実施している代表的公的機関 32 機関（内、13 機関は DTI の管轄下にある）が提供するサービス分野を本調査での重点分野である下記の 5 分野について集計したものである。

- ・マーケティング
- ・製造技術・生産工程
- ・中小企業金融
- ・人材育成
- ・中小企業支援施策に関する情報提供

例えば、市場情報の提供と関わりがある機関は 28 機関に上る。また、公的金融機関は数が少ないため、金融サービスを提供する関連機関数は少ない。但し、中小企業金融支援を行う機関全体が少ないわけではなく、市場で大半を占める民間金融機関がその役割を担っている。

全体的に見れば、教育・訓練、あるいは技術面での支援機関が多い。これまで公的支援を最もやり易かった分野とも言える。また、教育・訓練分野で最も多くの機関が扱っているのが技能スキルであり、技術面での支援が提供機関数の上では最も充実していることが伺える。これらには一定の場所で長期訓練を行うものよりも、コンサルタントやアドバイザーを中小企業に派遣し、指導にあたっているケースの方が多い。これら機関にほぼ共通して言える問題として、設備の老朽化、稼働可能な機械の少なさ等である。その背景には予算不足や管理上の問題がある。

DTIの各機関とDTI以外の機関では多くの分野でサービス内容が重複している。それぞれの機関間では対象分野の棲み分けが図られているということになっているが<sup>4</sup>、実際には他の機関の業務内容を十分に承知してないなど、まだまだ調整を図る余地があると見られる。各機関に共通した予算不足の問題も、各機関間で棲み分けを図ることによって、効率的な予算活用が可能となるものと期待される。

---

<sup>4</sup> 各機関訪問調査による

#### 5.4.3 これまでの中小企業振興政策・制度における問題点

フィリピンでの中小企業振興政策・制度の枠組みは、従来よりかなり確立されたものが存在する。実際、フィリピン政府の中小企業振興への取組みは他のアセアン諸国と比較しても早い方である。しかし、その実効がともなっていない点が、これまでの最大の問題である。これに対し現行の開発計画では、従来の地場産業育成や地域開発と言う視点から、フィリピン産業構造改善の中心課題として中小企業振興を捉えるように変わってきている点に、振興への強い意気込みが見られる。また、現行の中小企業開発計画では具体的な数値目標（新規事業所数や付加価値額など）を掲げ、短期間でより高い目標を目指している<sup>5</sup>。しかし、予算実行の遅れや、人材不足による施策実施上の限界があることはこれまでと変わりがない。したがって、こうした前提を踏まえて、実効を伴う中小企業開発計画を作ることが特に大きな今後の課題と言える。

---

<sup>5</sup> この計画目標の達成には、現在の中小企業を取り巻く環境上の制約、支援実施の遅れなどに伴う多くの困難が予想されている。

表II-5-3 中小企業関連支援プログラムの機能 / サービス分野別実施機関数

Code	Functional Area	No of Agencies
1. Market Development, Sales Promotion, Product Development, providing with:		
1.1	Direct sales opportunity (e.g. priority in Government procurement, etc)	9
1.2	Market Information	28
1.3	Opportunity to access to market (e.g. support for participation to trade fair; Business Matching, etc)	15
1.4	Assistance for enhancement of capability (e.g. consultancy/advisory service; workshop; seminars, etc)	22
2. Technology (including Production Management)		
2.1	Direct advice / diagnosis on production management	16
2.2	Direct advice/diagnosis on production technology	16
2.3	Support through provision of technical infrastructure (e.g. tests, research, calibration, etc)	11
2.4	Equipment Modernization	11
2.5	Common Service Facilities	11
3. Financing		
3.1	Short term loan	0
3.2	Long term loan for investment on equipment	2
3.3	Equity Financing	7
3.4	Credit Guarantee	6
3.5	Rental/Leasing	8
4. Training and Education on:		
4.1	Start-up Business	14
4.2	Mid/high level management method	14
4.3	Production Management (incl: quality management, cost management, production plan management, etc)	15
4.4	Technical Skills	20
4.5	Training of private SME catalysts	18
5. Legislative and Institutional Development		
5.1	Basic policy framework	19
5.2	Encouraging Business (incl. investment promotion; export promotion, etc)	19
5.3	Protection of Domestic Market/Industry	16
5.4	Training and Education of Administrative staff of government agencies or SME Development Catalyst	20

(出所) 調査団作成

表II-5-4 機関別、機能分野別中小企業関連支援プログラム数

Agencies Programs/ Projects	No. of Programs	F U N C T I O N A L   A R E A S																							
		Market Development				Technology					Financing					Training and Education					Legislative and Institutional Development				
		1	2	3	4	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	
DTI Line Agencies	57	7	27	14	14	8	9	4	4	6	0	0	2	2	2	6	6	6	9	9	11	17	11	8	
DTI Attached Agencies	33	8	9	6	5	3	4	5	5	3	0	2	4	4	4	4	7	5	7	8	6	12	7	6	
Department of Science & Technology	23	0	8	1	8	7	8	10	5	2	1	1	1	0	2	1	1	1	3	0	1	0	0	1	
Department of Labor & Employment	4	0	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	1	0	0	1	
Other Institutions	5	0	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	
University of the Philippines Associations	7 12	0 1	2 2	3 3	4 8	2 2	2 1	2 0	1 1	0 2	0 0	0 0	0 0	1 1	0 1	4 3	3 4	4 2	3 3	3 7	2 3	1 3	0 6	3 4	
Total Number of Programs	141	16	54	28	40	22	24	21	16	13	1	3	7	8	9	19	21	18	26	28	25	33	24	23	
Percentage [Programs/Total Progs]	100%	11%	38%	20%	28%	16%	17%	15%	11%	9%	1%	2%	5%	6%	6%	13%	15%	13%	18%	20%	18%	23%	17%	16%	

(出所)調査団作成

# 付属資料

## ( II-5 )

1. 中小企業振興プログラム / サービス一覧 .....	AII-5-1
1. List of SME Development Programs/Projects .....	AII-5-1
表 1 貿易産業省内局機関・部局とプログラム / サービス一覧 .....	AII-5-2
Table 1 Matrix of Department of Trade and Industry Line Agencies & their Programs/Services .....	AII-5-2
表 2 貿易産業省外局機関とプログラム / サービス一覧 .....	AII-5-4
Table 2 Matrix of Department of Trade and Industry Attached Agencies & their Programs/Services .....	AII-5-4
表 3 科学技術省 / 労働雇用省管轄機関とプログラム / サービス一覧 .....	AII-5-5
Table 3 Matrix of DOST/DOLE Agencies & their Programs/Services.....	AII-5-5
表 4 その他政府機関・大学とプログラム / サービス一覧 .....	AII-5-6
Table 4 Matrix of Other Institutions & their Programs/Services .....	AII-5-6
表 5 中小企業団体とプログラム / サービス一覧 .....	AII-5-7
Table 5 Matrix of SME Associations & their Programs/Services .....	AII-5-7
表 6 非政府組織とプログラム / サービス一覧 .....	AII-5-8
Table 6 Matrix of Non-Government Organizations/Foundations & their Programs/Services .....	AII-5-8
表 7 貿易団体とプログラム / サービス一覧 .....	AII-5-10
Table 7 Matrix of Trade Associations & their Programs/Services .....	AII-5-10
2. 中小企業振興関連機関概要	
Center for Small Entrepreneurs (CSE) .....	AII-5-11
Chamber of Furniture Industries of the Philippines (CFIP) .....	AII-5-13
Cebu Furniture Industries Foundation, Inc. (CFIF).....	AII-5-15
Bicol Small Business Institute Foundation, Inc. (BSBI).....	AII-5-16

Visayas Cooperative Development Center (VICTO) .....	AII-5-17
Philippine Food Processors and Exporters Organization, Inc. (PHILFOODEX) .....	AII-5-18
Saint Louis University Extension Institute for Small-Scale Industries Foundation (SLU-EISSIF).....	AII-5-20
Philippine Partnership for the Development of Human Resources in Rural Areas (PhilDHRRA) .....	AII-5-21
Small Enterprises Research and Development Foundation of the Philippines, Inc. (SERDEF).....	AII-5-23
APEC Center for Technology Exchange and Training for Small and Medium Enterprises (ACTETSME) .....	AII-5-24
Bureau of Import Services (BIS) .....	AII-5-25
Board of Investments (BOI) .....	AII-5-26
Bureau of Trade Regulation & Consumer Protection (BTRCP) .....	AII-5-28
Construction Industry Authority of the Philippines (CIAP).....	AII-5-30
Center for Industrial Competitiveness (CIC).....	AII-5-32
Cottage Industries Technology Center (CITC).....	AII-5-34
Construction Manpower Development Foundation (CMDF) .....	AII-5-36
Food and Nutrition Research Institute (FNRI) .....	AII-5-37
Industrial Technology Development Institute (ITDI).....	AII-5-39
Metals Industry Research and Development Center (MIRDC).....	AII-5-41
National Statistics Office (NSO) .....	AII-5-43
Product Development & Design Center of the Philippines (PDDCP) .....	AII-5-45
Philippine Trade Training Center (PTTC) .....	AII-5-46
Technical Education and Skills Development Authority (TESDA) .....	AII-5-48
UP Institute for Small Scale Industries (UP ISSI).....	AII-5-50
Philippine Chamber of Commerce and Industry (PCCI).....	AII-5-52
Bureau of Export Trade Promotion (BETP) .....	AII-5-54
Bureau of International Trade Relations (BITR).....	AII-5-56



Center for International Trade and Exposition Mission (CITEM) .....	AII-5-58
Philippine International Trade Corporation (PITC) .....	AII-5-60
Garments Export Textile Board (GETB).....	AII-5-62
Philippine Export Zone Authority (PEZA).....	AII-5-64
National Development Corporation (NDC) .....	AII-5-66
Bureau of Domestic Trade Promotion (BDTP) .....	AII-5-68
SME Private Sector Participation in Managing the Environment (PRIME)..	AII-5-69

## **Explanatory notes: Meaning of Functional Areas**

### **Market Development, Sale Promotion, Product Development, providing with:**

- 1 Direct sales opportunity (e.g. priority in Government procurement, etc)
- 2 Market Information
- 3 Opportunity to access to market (e.g. support for participation to trade fair; Business Matching, etc)
- 4 Assistance for enhancement of capability (e.g. consultancy/advisory service; workshop; seminars, etc)

### **Technology (including production management) on:**

- 1 Direct advice / diagnosis on production management  
(including quality management; cost management; production control; shop floor management, etc.)
- 2 Direct advice/diagnosis on production technology
- 3 Support through provision of technical infrastructure (e.g. tests, research, calibration, etc)
- 4 Equipment Modernization
- 5 Common Service Facilities

### **Financing**

- 1 Short term loan
- 2 Long term loan for investment on equipment
- 3 Equity Financing
- 4 Credit Guarantee
- 5 Rental/Leasing

### **Training and Education on:**

- 1 Start-up Business
- 2 Mid/high level management method
- 3 Production Management (incl: quality management, cost management, production plan management, etc)
- 4 Technical Skills
- 5 Training of private SME catalysts

### **Legislative and Institutional Development**

- 1 Basic policy framework
- 2 Encouraging Business (incl. investment promotion; export promotion, etc)
- 3 Protection of Domestic Market/Industry
- 4 Training and Education of Administrative staff of government agencies or SME Development Catalyst

**Table 1: Matrix of Department of Trade and Industry Line Agencies & their Programs/Services**

Agencies Programs/Projects	F U N C T I O N A L A R E A S																								Micro or SME
	Market Development				Technology					Financing					Training and Education					Legislative and Institutional Development					
	1	2	3	4	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4		
<b>DTI LINE AGENCIES</b>																									
<b>BETP (Bureau of Export Trade Promotion)</b>																									<b>All</b>
Export Promotion Arm of DTI	X																						X	X	
Export Trade Facilitation	X	X											X										X	X	X
Business Matching			X																						
Product & Market Consultancy		X	X	X		X													X	X					
Trade Information Services			X	X	X				X	X															
<b>BIS (Bureau of Import Services)</b>																									<b>All</b>
Monitoring Price Levels of Imports		X																							
Trade Remedy Measures																						X			
Import Procedures																							X		
Import Statistics		X																							
<b>BTR (Bureau of International Trade Relations)</b>																									
Supervise Int'l Trade Negotiations		X																							
Formulate Phil. Position & Strategies			X																						
Evaluate Commercial Policies																							X		
Coordinate Foreign Trade Negotiations		X																				X			
Consultancy /Technical Assistance		X	X	X				X		X															X
<b>BOI (Board of Investments)</b>			X	X	X																	X	X		X
Industry Investment Information		X																							
Technical Consultancy			X	X											X								X		
Training																							X		X
Support for Investors		X	X	X																			X		
Missions/Seminars/Conferences		X	X	X																			X		
<b>BPS (Bureau of Product Standards)</b>																									<b>All</b>
Standards Development																							X		X
Accreditation of Assessment Bodies																							X		
Laboratory Accreditation																							X		X
Product Certification & Testing				X																			X		
Technical Info & Training		X						X																	
<b>BTRCP (Bureau of Trade Regulation and Consumer Protection)</b>																									<b>All</b>
Business Regulation		X																						X	
Consumer Welfare		X																						X	
Fair Trade																								X	X
Price Monitoring		X																							
Monitor Enforcement of Trade Laws																							X	X	
<b>CIC (Center for Industrial Competitiveness)</b>																									<b>All</b>
Philippine Quality Awards		X																						X	
Training															X	X	X								
Policy Development																							X	X	
Linkages		X																							

**Table 1: Matrix of Department of Trade and Industry Line Agencies & their Programs/Services**

Agencies Programs/Projects	FUNCTIONAL AREAS																				Micro or SME			
	Market Development				Technology					Financing					Training and Education					Legislative and Institutional Development				
	1	2	3	4	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1		2	3	4
<b>DTI LINE AGENCIES Continued...</b>																								
<b>CITC (Cottage Industries Technology Center)</b>																								<b>Micro</b>
Technology Transfer & Skills Development Programs																								
Common Service Facility																								
Technical Consultancy																								
<b>CITEM (Center for International Trade Expositions and Mission)</b>																								<b>SME</b>
Trade Fairs Local and Overseas																								
Out-Going Trade Missions																								
In-Coming Trade Missions																								
Enterprise & Market Dev. Program																								
Mechandise/Technical Consultancy																								
Export Awards																								
Special Projects																								
<b>IPO (Intellectual Property Office)</b>																								<b>All</b>
Promote Intellectual Property																								
Patent/Trademarks Registration																								
Technology Transfer Registration																								
Dispute Settlements																								
Statistical Reports																								
<b>PDDCP (Product Development and Design Center of the Philippines)</b>																								<b>All</b>
Product/Package Design																								
Product Technology Demo																								
Design & Technology Info/Seminars																								
Library																								
<b>PITC (Philippine International Trading Corporation)</b>																								<b>All</b>
Trade & Bus. Opportunities																								
Bonded Warehousing																								
Trade Financing																								
Raw Materials procurement																								
Package of Trade Services & Facilities																								
Product Development																								
Services to Int'l Buyers																								
Trade Info and Assistance																								
<b>PTTC (Philippine Trade Training Center)</b>																								<b>SME</b>
Trade Management/Exhibition/Testing & Inspection Courses																								
Expert-SME Matching																								
Facilities																								
Publications/Resource Centers																								

**Table 2: Matrix of Department of Trade and Industry Attached Agencies & their Programs/Services**

Agencies Programs/Projects	FUNCTIONAL AREAS																								Micro or SME
	Market Development				Technology					Financing					Training and Education					Legislative and Institutional Development					
	1	2	3	4	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4		
<b>DTI ATTACHED AGENCIES</b>																									
<b>CIAP (Construction Industry Authority of the Philippines)</b>																									<b>All</b>
Policy Development		X																					X		X
Licensing				X																			X		X
Export Development		X																					X		X
Domestic Construction Dev't																							X		
Arbitration													X										X		
<b>CMDF (Construction Manpower Development Foundation)</b>																									<b>All</b>
Training & Certification															X	X	X	X							
<b>GETB (Garment Export Textile Board)</b>																									<b>All</b>
Export Promotions & Development	X														X								X		
Trade Facilitation and Policy		X														X						X	X		
Market /Merchandize Development			X		X	X	X											X	X						
Industry Development								X				X	X	X										X	
Organization strengthening				X									X									X			X
<b>NDC (National Development Company)</b>																									<b>All</b>
Investment promotion	X		X									X	X		X						X	X	X	X	
Operations and Promotions			X		X			X										X	X	X		X			
Undertake Divestments																									
Promote Agro-based Projects								X						X											
Promote Info. & Technology Proj.		X		X		X			X							X									X
<b>PEZA (Philippine Export Zone Authority)</b>																									<b>SME</b>
Promo. & Estab'mt of Eco-Zones	X						X	X															X		
Acceleration of Export Opportunities	X	X		X			X	X			X					X							X		
Promotion/Support of Investment	X	X							X			X	X	X									X		X
Coordination			X															X	X						
Formulation of Legal Policy Framewk.																						X		X	
<b>PSB (Philippine Shippers Bureau)</b>																									<b>ALL</b>
Promote/Protect Interest of Shippers																							X		
Licensing & Acceleration				X								X						X					X		
Consumers Protection							X	X				X			X							X		X	
SME Dev. & Promotion	X	X	X													X									
<b>SME Centers **</b>																									<b>SME</b>
SME Promotion and Dev.	X														X								X		
Information Services and Monitoring		X			X	X												X	X				X	X	
Economic Reports																									
Economic & Development Studies																									
Technical Assistance																		X	X						
SME Training and Development	X	X	X				X	X								X								X	

\*\* There are 20 existing DTI -SME Centers located in the following areas:  
 Cordillera Autonomous Region - Benguet  
 Region II - Pangasinan, La Union, Isabella, Nueva Viscaya  
 Region III - Pampanga, Olongapo  
 Region IV-A - Cavite, Laguna  
 Region IV-B - Palawan  
 Region V - Albay

Region VI - Negros Oriental, Negros Occidental, Iloilo  
 Region VII - Cebu  
 Region VIII - Leyte  
 Region IX - Zamboanga City  
 Region X - Misamis Oriental  
 Region XI - Davao City  
 Region XII - South Cotabato, Coronadal, Agusan del Norte

Table 3: Matrix of DOST/DOLE Agencies & their Programs/Services

Agencies Programs/Projects	FUNCTIONAL AREAS																				Micro or SME			
	Market Development				Technology					Financing					Training and Education					Legislative and Institutional Development				
	1	2	3	4	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1		2	3	4
<b>DEPARTMENT OF SCIENCE &amp; TECHNOLOGY</b>																								
<b>FNRI (Food and Nutrition Research Institute)</b>																								<b>All</b>
Nutritional Surveys/Studies		X																						
Food Product Development					X	X	X		X															
Nutrition Database/Library		X																						
Pilot Plants/Biz Incubators				X	X	X	X						X	X				X	X					
Food Demo/Tech Transfer		X							X															
Lab Services/Food Analysis									X															
Research & Consultancy		X		X		X																		
<b>ITDI (Industrial Technology Development Institute)</b>																								<b>All</b>
Technology Transfer				X	X	X	X	X																
Test, Analysis, Calibration								X																
Industry Training & Skills Devt																			X					
Technical Info		X																						
Design & Fabrication of Equipment								X	X															
Labs/Plants/Incubators				X	X	X	X	X						X										
<b>MIRDC (Metals Industry Research and Development Center)</b>																								<b>All</b>
R&D (Technology/Process/ Design)		X		X				X	X															
Specialized Industrial Training				X														X						X
Technical Information																								
Tech Biz Incubation Program				X	X	X			X															
Technical Consultancy		X		X	X	X																		
Analysis and Testing									X															
<b>DEPARTMENT OF LABOR &amp; EMPLOYMENT</b>																								
<b>TESDA (Technical Education and Skills Development Authority)</b>																								<b>All</b>
Policy																								X
Information		X																						
Assessment & Certification				X																				
Training																X				X	X			X

**Table 4: Matrix of Other Institutions & their Programs/Services**

Agencies Programs/Projects	FUNCTIONAL AREAS																				Micro or SME				
	Market Development				Technology					Financing					Training and Education					Legislative and Institutional Development					
	1	2	3	4	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1		2	3	4	
<b>OTHER INSTITUTIONS</b>																									
<b>NEDA (National Economic &amp; Development Authority)</b>		X																							<b>All</b>
<b>NSO (National Statistics Office)</b>																									<b>All</b>
Census		X																							
Socio-Econ/Industry/Price Survey		X																							
Econ & Social Studies		X																							
Administrative Statistics		X																							
<b>UNIVERSITY OF THE PHILIPPINES</b>																									
<b>UP ISSI (UP Institute for Small Scale Industries)</b>																									<b>All</b>
Training				X										X	X	X	X	X						X	
Research				X			X													X				X	
Consultancy				X	X	X																			
Advocacy		X																			X				
Institution Building				X	X	X	X							X	X	X	X	X	X					X	
<b>ACTETSME (APEC Center for Technology Exchange and Training for Small and Medium Enterprises)</b>																									<b>SME</b>
Information Exchange		X																							
Business Matching			X																						

**Table 5: Matrix of SME Associations & their Programs/Services**

Agencies Programs/Projects	F U N C T I O N A L A R E A S																				Micro or SME			
	Market Development				Technology					Financing					Training and Education					Legislative and Institutional Development				
	1	2	3	4	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1		2	3	4
<b>OTHER INSTITUTIONS</b>																								
<b>PCCI (Philippine Chamber of Commerce and Industry)</b>																								<b>All</b>
Economic Policies/Thrust																								
Advocacy																								
Economic Reports/Analysis				X																				
Economic & Development Research				X																				
Technical Assistance		X		X																				
Local/Global Representation			X																					
<b>Philexport (Philippine Exporters Confederation Inc)</b>																								<b>All</b>
Trade Advisory and Facilitation																								
Trade & Investment Promo. Progrm	X		X																					
Info. & Tech Support		X	X	X	X				X	X														
One-Stop Export Doc. Processing				X																				
Advocacy / Policy Anaysis																								
Bonded Warehousing Operation									X					X										
<b>SME PRIME</b>																								<b>SME</b>
Promote Environmental Policies				X																				
Transfer of Technology					X																			
Environmental Management				X		X																		
Industrial Environmental Sytems				X																				







**Table 7: Matrix of Trade Associations & their Programs/Services**

Trade Associations Programs/Projects	F U N C T I O N A L   A R E A S																				Micro or SME			
	Market Development				Technology					Financing					Training and Education					Legislative and Institutional Development				
	1	2	3	4	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1		2	3	4
<b>CFIF (Cebu Furniture Industries Foundation)</b>																								<b>SME</b>
Technology Assistance					X	X	X	X	X															
<b>CFIP (Chamber of Furniture Industries of the Philippines)</b>																								<b>SME</b>
Exposition	X	X	X	X																				
Seminars				X	X	X		X									X	X						
Information/Advocacy		X		X																				
<b>Philfoodex (Phil. Food Processors and Exporters Organization)</b>																								<b>All</b>
Information Dissemination	X	X																						
Fairs/Programs	X	X	X																	X	X			
Policy																								
Research/Advocacy																				X	X			
Trainings/Seminars		X		X													X							
Market Matching			X																					
Technical Assistance					X	X	X																	

## Center for Small Entrepreneurs (CSE)

Address: Rm. 122, Asian Social Institute Building  
1518 L. Guinto corner Escoda St.  
Malate, Manila

Telephone: 525-6268; 523-8266 local 313

Email: [cse@pacific.net.ph](mailto:cse@pacific.net.ph)

Type of Organization: Academe-based NGO  
Private Service Delivery Institution  
Social Development NGO

Scope/Nature of Work: Education, Training and Resource Development  
Enterprise, Livelihood Development  
Micro Credit/Micro Finance  
Social Services

### Organization Description:

The Center for Small Entrepreneurs, Inc. (CSE) is a non-stock, non-profit organization whose main thrust is to aid in the development of business management skills of individuals engaged in micro and small-scale businesses. It was established in Manila in February, 1996. The Center is committed to promoting the recognition of small entrepreneurs as significant contributors to economic growth by developing their knowledge, skills and attitude in running successful businesses through trainings/seminars, management consultation, marketing assistance, technological information, supervised credit facility, legal assistance, organizing and advocacy.

### Services/Activities:

CSE has focused its activities on promoting its services for the empowerment and capacity building of the micro and small entrepreneurs under its "Enterprise Enhancement Plan". The services which are being offered and are continuously developed are:

1. Supervised Credit: The objective of this service is to provide an alternative financing package for micro and small entrepreneurs and assist them in utilizing the funds efficiently through business development assistance.

2. Record-keeping Services: This service aims to instill appreciation of the usefulness of systematic recording process system.
3. Business Training: This service package is the formation component of CSE services to clients in order for them to improve their business operations and increase their capacities to manage their businesses.
4. Networking and Product Development: This service takes care of the database of all entrepreneur contacts of CSE. From the database, analyses on common needs of entrepreneurs are done. This will aid the CSE in matching their programs and services to the clients' needs with accessible resources. New service packages can be conceptualized and developed to address the growing needs of entrepreneurs.
5. Entrepinoy Newsletter/Publication: The service is intended to be a strategic medium in fostering a continuing relationship between CSE, the micro and small entrepreneurs, other organizations with orientation towards entrepreneurship, and local government bodies and entities. The publication also intends to update entrepreneurs of current business trends, entrepreneur trainings, and current government policies affecting their existence and operations.
6. Organizing of Entrepreneurs: This aims to group together the entrepreneurs for the promotion of their welfare, in recognition of their capacities to develop themselves collectively.

## **Chamber of Furniture Industries of the Philippines (CFIP)**

Address: 9/F, Unit H, Strata 100 Bldg.  
Emerald Avenue, Ortigas Center, Pasig City

Telephone: 632-9007, 631-12834

Type of Organization: Industry Association

Scope/Nature of Work: Advocacy  
Adviser/Consultant  
Establishing Linkages  
Catalyst

### **Organization Description:**

The establishment of the Chamber of Furniture Industries of the Philippines was prompted by common problems besetting the furniture makers: lack of knowledge of and appreciation for fellow furniture makers, lack of information on developing technological expertise and the realization of the value of the collective use of influence. CFIP is a national association of companies and affiliates working together for mutual benefit and the sustained growth of the Philippine Furniture Industry.

### **Services/Activities:**

The CFIP performs the following services to its members:

1. **Advocacy:** It identifies, responds to and facilitates the implementation of changes adverse to the continued growth of the furniture industry. This could be in the areas of government policy, environment, or inter-company cooperation networking, to name a few.
2. **Catalyst:** CFIP provides the impetus for the industry-wide implementation of productivity improvement schemes and similar novel ideas by organizing opportunities for pilot-testing and trial implementation of these projects.
3. **Advisor/Consultant:** CFIP utilizes the talents and capabilities of its members as well as external technical assistance to provide advice and consultancy services to the association in order to maintain the continued growth and positive image of the industry. This assistance could be in the form of marketing, product development or business ethics.
4. **Linkage:** CFIP establishes linkages with government agencies and other institutions and associations to ensure that the growth of the furniture industry is

aligned with, and benefits from their respective initiatives and programs. The linkage could be in the areas such as fund sourcing for training and development, product design, etc.

## **Cebu Furniture Industries Foundation, Inc. (CFIF)**

Address: 3/F, LDM Bldg.  
Legaspi Street corner M.J. Cuenco Avenue  
Cebu City

Telephone: 63(32)253-3091, 253-0274

Fax: 63(32)254-8246

Email: [cfif@furniturecebu.com](mailto:cfif@furniturecebu.com)

### **Organization Description:**

The Cebu Furniture Industries Foundation, Inc. (CFIF) is a non-profit organization composed of 153 of the bigger and more successful furniture manufacturing and exporting firms in Cebu. The association's mission is to contribute to the continued growth of the furniture industry by rationalizing the furniture industry and providing direction to its development efforts. It serves as a forum wherein industry-related issues are discussed and resolved.

### **Services/Activities:**

CFIF undertakes the following services for its members:

#### Training

Areas: Production Capability; Woodworking - Challenges in Drying and Lumber Grading; Product Development; Strategy Concerns of HRM; Organizational Research, Design and Development; Management of Change; Participative Quality Management; Jigs & Fixtures: Secrets to Faster, Safer and Cost Effective Production, etc.

#### Consultancy

When training courses and development programs are not enough to bring about the changes and improvements needed in the factories, consultancy services can be rendered by CFIF consultants. The consultants have broad and lengthy experiences in the field of furniture manufacturing. Aside from in-house trainers and consultants, CFIF links with external specialists, individual and organizations, who can provide the needed expertise and services to the enterprise.



## **BICOL SMALL BUSINESS INSTITUTE FOUNDATION, INC. (BSBI)**

Address: Bicol University Compound  
Legaspi City  
Telephone: (052)820 6469  
Fax:  
Email: [bsbi@globalink.net.ph](mailto:bsbi@globalink.net.ph)

### **Organization Description:**

The Foundation operates in the Bicol Region, specifically in the province of Albay. Its mission is to help create a self-reliant community by developing the human resources in the Region through community organizing, education and training. It also helps in the promotion of SMEs by providing adequate knowledge and skills in enterprise development. At the same time, the Foundation develops and introduces innovative schemes that will generate adequate funds for micro, cottage, and small-scale enterprises, including cooperatives.

The Foundation started as an NGO whose main function is to package and facilitate seminars for cottage, micro and small businessmen, especially for the members of the local Chamber of Commerce and Industry. It has since then expanded its programs by organizing communities and extending credit assistance to community livelihood projects of organized groups, e.g., cooperatives, women's groups and micro enterprises.

### **Services/Activities:**

BSBI's programs for SMEs include Community Mobilization for Enterprise Development; Enterprise Development and Management; Micro, Cottage, and Small Business Start-Up Course for Women Entrepreneurs; New Business Creation Course and Business Improvement Course.

Other support given to SMEs includes: Business Consultancy; Credit Assistance; Organizational Diagnosis; Marketing Assistance and Linkaging and Networking.

## **Visayas Cooperative Development Center (VICTO)**

Address: VICTO Iloilo  
202 Rizal Street, Mandurriao  
Iloilo City  
Telephone: (033)321 0824  
Fax:  
Email: [victo@cebu-online.com](mailto:victo@cebu-online.com)  
[victor-6@mozcom.com](mailto:victor-6@mozcom.com)

### **Organization Description:**

The Visayas Cooperative Development Center (VICTO) is an active cooperative-owned institution in the Visayas with a membership of two hundred forty-nine (249) cooperatives. Its mission is to act as a catalyst and unifying force in the promotion, development and cooperation of cooperatives at all levels towards the improvement of the quality of life. Among its goals is the strengthening of primary cooperatives by ensuring their management effectiveness and accountability through programs and services. It enhances the economic viability of cooperatives by assisting cooperatives in the development of programs and projects that will enable members to become independent and productive.

### **Services/Activities:**

Training  
Audit  
Consultancy

**Philippine Food Processors and Exporters Organization, Inc.  
(PHILFOODEX)**

Address: Room 305, Ang Bahay ng Alumni  
Ramon Magsaysay Avenue  
UP Campus, Diliman, Quezon City

Telephone: 925-3519; 436-3556

Fax: 925-3518

Email: [pfdexsec@philonline.com](mailto:pfdexsec@philonline.com)

**Organization Description:**

Philfoodex is a non-stock, non-profit organization of small, medium and large-sized food manufacturers and exporters. Philfoodex focuses on the planning, development and sourcing of raw materials, on research and technology development in producing world class quality products, on the improvement of manufacturing efficiency and productivity and on the promotion of sound trade practices in order to be competitive and responsive to the changing international food market trends. It assists its members in their marketing, technology, raw material requirements, and financing, among others.

**Services/Activities:**

- Information Dissemination: Publication of a quarterly newsletter incorporating market updates, the latest developments in food technology, policy issues affecting the industry, trade and business opportunities for the food processor/exporter.
- Fairs and Promotion: Participation in local and international trade missions and expositions to promote Philippine food products.
- Policy Research & Advocacy: advocacy of export-oriented government policies by closely coordinating with government and private institutions toward this end.
- Trainings and Seminars: conduct of training and seminars aimed at improving or enhancing productivity and marketing/promotion.
- Market-Matching Activities: assists members in securing better strategic raw materials and supplies from local and/or international sources at competitive rates.

Technical Assistance: assists members in acquiring quality and safety accreditation and certification.

## **Saint Louis University Extension Institute for Small-Scale Industries Foundation (SLU-EISSIF)**

Address: CCA Building  
SLU Complex  
Bonifacio Street, Baguio City

Telephone: (074)442-3043

Fax:

Email: [eissif@perfecto.slu.edu.ph](mailto:eissif@perfecto.slu.edu.ph)

### **Organization Description:**

The primary objective of SLU-EISSIF is to perform extension work for small businesses in the form of entrepreneurship, management and technical training, consultancy or advice, research and information. Its mission is to bring about a more equitable distribution of income through strong programs in entrepreneurship and small enterprise development, community credit projects and community organizing.

### **Services/Activities:**

Its current program thrusts are in the areas of education and training, enterprise livelihood development, sustainable beekeeping, consultancy, micro finance, community organizing and research and information.

Current services include seminars and mini-courses on subjects that are useful to small enterprise owner-managers like small business planning, entrepreneurship development, taxation for small enterprises, financial management, accounting for non-accountants, marketing management, and supervisory leadership training; publications that meet the information needs of small businessmen; consultancy on areas such as personnel, financial and marketing management and technical consultancy on beekeeping; conduct of researches on the various industries operating in the region, dialogues among entrepreneurs belonging to the same industry to motivate them to get together and work out solutions to common problems and conduct of enterprise studies for businesses that need to be appraised.

## **Philippine Partnership for the Development of Human Resources in Rural Areas (PhilDHRRA)**

Address: 59 C. Salvador St.  
Loyola Heights, Quezon City  
Telephone: 426-6740; 426-0713  
Fax: 426-0305  
Email: [phildhrra@netasia.net](mailto:phildhrra@netasia.net)

### **Organization Description:**

PhilDHRRA is composed of 64 member-NGOs that are involved in appropriate technology, income generation, community organizing, education and training of grassroots leaders, agricultural extension, cooperatives development, integration of gender and environment concerns and advocacy for agrarian reform. It serves as a catalyst for participatory human community and national development. While doing so, it strengthens and broadens the network of social development organizations at all levels through various programs like institution building, information dissemination and exchange.

### **Services/Activities:**

Institution Building: It helps in building the institutional capability of member NGOs to manage the delivery of services to their target communities.

Enterprise Development: It helps generate income for local communities. It promotes responsible development and management of resources.

Policy Research and Advocacy: Convenes consultation and discussion groups on issues.  
Gathers, processes and disseminates issue-related data

**Project Development and Resource Accessing:** Provides technical assistance in project development & packaging to member-NGO's.

Monitors & evaluates projects granted assistance by donor agencies.

Conducts project-related training where needed.

## **Small Enterprises Research and Development Foundation of the Philippines, Inc. (SERDEF)**

Address: Virata Hall, UP Campus  
Diliman, Quezon City  
Telephone: 928-7076 to 79  
Fax: 920-6923  
Email: [serdef.issi@up.edu.ph](mailto:serdef.issi@up.edu.ph)

### **Organization Description:**

The Small Enterprises Research and Development Foundation (SERDEF), the partner organization of the UP Institute for Small-Scale Industries, is a non-profit, non-stock corporation established to provide a private institutional medium that initiates, sponsors, promotes and assists or conducts researches, programs and projects geared towards the promotion and development of small and medium enterprises.

### **Services/Activities:**

The conduct of training courses, workshops, seminars, conferences, etc. on matters of vital importance to small and medium enterprises development.

The gathering, compilation, evaluation and study of activities and other informative data and materials on small and medium enterprises development.

The publication and dissemination of information, researches, studies, workshops, conferences and other activities.



**APEC Center for Technology Exchange and Training  
for Small and Medium Enterprises  
(ACTETSME)**

Address: ACTETSME Center  
Science Park, University of the Philippines  
Los Baños, Laguna

Telephone: (63 049) 536 4225

Fax: (63 049) 536 4224

Website: <http://www.actetsme.org>

Scope/Nature of Work: SME Referral Center/Resource Facility

**Organization Description:**

The ACTETSME is seen as a medium to assist the SME sector in preparation for and in adjusting in the age of globalization by providing (a) access to quality and timely information; (b) technology exchange and transfer; and (c) training and human resource development

**Services/Activities:**

Information Exchange

ACTETSME facilitates and expedites the acquisition of information through a network of sources and/or providers of information exchange between information users and providers.

Training

ACTETSME provides training as a vehicle for human resource development. It delivers information on programs appropriate for the entrepreneur and their employees, development catalysts and policy/decision makers available through print and electronic medium.

Technology Exchange

ACTETSME provides the venue for business matching that leads to technology exchange between suppliers and recipients.

## **Bureau of Import Services (BIS)**

Address: 3rd Floor, OPPEN Bldg, 349 Sen. Gil Puyat Avenue,  
Makati City, Philippines

Telephone: 890-54-18/895-54-74/895-92-28/  
895-92-28/896-44-30/896-44-31

Fax: 895-74-66

Email: [bis@dti.gov.ph](mailto:bis@dti.gov.ph)

Website: <http://www.dti.gov.ph/bis/>

Type of Organization: DTI Line Agency

Scope/Nature of Work: Importation Monitoring

### **Organization Description:**

The Bureau of Import Services (BIS) is the unit in the Department of Trade Industry, which provides a wide range of import services to businessmen and the general public. It works closely with the Office of the President and the Bangko Sentral ng Pilipinas (BSP) with respect to issues related to import transactions.

### **In particular, the BIS is responsible for:**

- Monitoring the levels and prices of imports
- Initiating and conducting preliminary determination of cases involving trade remedy measures

### **Services/Activities:**

#### Trade law enforcement and accreditation

Initiates and conducts preliminary determination of cases involving trade remedy measures under the Anti Dumping (RA 8752), Countervailing Act (RA 8751) and the Safeguard Measures Act (RA 8800).

#### Trade Information

- General import procedures
- Import statistics

## **Board of Investments (BOI)**

Address: Industry & Investments Bldg.  
385 Sen. Gil Puyat Avenue,  
Makati City 1200, Philippines

Telephone: (632) 897-6682, 895-3640 to 41

Website: <http://www.boi.gov.ph/>

Type of Organization: DTI Line Agency

Scope/Nature of Work: Promotion of Investments in the Philippines

### **Organization Description:**

The BOI, an attached agency of the DTI is the lead government agency responsible for the promotion of investments in the Philippines.

Taking the lead in the promotion of investments, BOI assists Filipino and foreign investors to venture and prosper in desirable areas of economic activities. Investors are welcome to experience the potentials of the booming Philippine Industry sectors. Profitable business opportunities abound in the food processing, construction, metal products, telecommunications, power and infrastructure projects among others.

### **Services/Activities:**

- Information assistance to local and foreign investor
- Timely investment advice and facilitation regarding investor's business transactions
- Assistance in the selection of ideal investment location
- Joint Venture Matching Services for international local and foreign entrepreneurs
- Investment advice and facilitation for Small and Medium Entrepreneur (SMEs)
- Business linkages with public and private sector
- Evaluation and supervision of investment applications
- Training on Investment Promotion
- Seminar on Investment Networking for Local Executives
- Facilitation of Environmental Clearance Certificate and advocacy for environment-related projects

- Investment briefings, inbound and outbound missions, seminars and conferences for local and foreign investors
- After-sales service through the Investment Promotion Network (IPN), a system of hotlines connecting Investment Promotion Units (IPUs) across 24 related government agencies
- Entrepreneurial assistance to Overseas Filipino Workers
- Industry sectors planning and preparation of Industry sector profiles

## **Bureau of Trade Regulation & Consumer Protection (BTRCP)**

Address: 2nd Flr. DTI Bldg.  
#361 Sen Gil Puyat Avenue Makati City  
Telephone: 896-5785 or 890-4901  
Fax: 890-4949  
E-mail: [btrco@dti.gov.ph](mailto:btrco@dti.gov.ph)  
Website: [www.dti.gov.ph/btrcp/](http://www.dti.gov.ph/btrcp/)  
Type of Organization: DTI Line Agency  
Scope/Nature of Work: Trade Regulation/Consumer Protection

### **Organization Description:**

The Bureau of Trade Regulation and Consumer Protection (BTRCP) formulates and monitors the implementation of programs for the effective enforcement of laws, correct interpretation and adoption of policies on monopolies and restraint of trade, mislabeling, product misrepresentation and other unfair trade practices; monitor the registration of business names and the licensing and accreditation of establishments and practitioners; protect and safeguard the interest of customers and the public, particularly the health and safety implications of intrinsic product features, product representation, and the like; and establish the basis for evaluating consumer complaints and product utility failures.

### **Services/Activities:**

#### Business Regulation

- Oversees effective implementation of Trade Regulation Laws.
- Provides standards and systems in issuance of licenses and permits for realty service practice, fire extinguisher, bonded warehouse, and retail trade nationalization.
- Oversees compliance of business name registration

#### Consumer Welfare

- Releases information materials such as Consumer Alerts, Consumer Tips and flyers
- Provides mechanism for the speedy resolution of consumer complaints

- Prepares guidelines in the development and strengthening of consumer organizations

#### Fair Trade

- Oversees the effective implementation of Fair Trade Laws
- Monitors Congress bills and resolutions which directly affect the consumers
- Conducts regional consultancy on enforcement.

#### Price Monitoring

Provides protection to consumers by stabilizing the prices of basic and prime commodities through: regular price monitoring; strict enforcement of the Price Act; regular dialogue with the manufacturers.

## **Construction Industry Authority of the Philippines (CIAP)**

Address: 2nd - 4th Floors, Jupiter I Bldg.,  
56 Jupiter St., Belair Village,  
Makati City 1209, Philippines

Telephone: (632) 895-4424

Fax: (634) 897-9336

E-mail: [ciap@info.com.ph](mailto:ciap@info.com.ph)

Website: <http://www.dti.gov.ph/ciap/>

Type of Organization: DTI Attached Agency

Scope/Nature of Work: Construction Promotion/Licensing/Development

### **Organization Description:**

DTI attached agency mandated to promote, accelerate and regulate the growth and development of the construction industry.

### **Services/Activities:**

#### Licensing

- Issues licenses to contractors; suspend/revokes licenses
- Registers and classifies contractors for government projects
- Registers Philippine contractors for overseas construction operations

#### Export Development

- Prepares and disseminates project opportunities/studies
- Monitors the performance of registered contractors
- Promotes Philippine construction capabilities in the overseas market.

#### Domestic Construction Development

- Formulates and promotes the Contractors Performance Evaluation System (CPES) implementing guidelines
- Accredits Construction Performance Evaluators of government agencies

#### Arbitration/Dispute Settlement

- Resolves construction contract disputes through arbitration and mediation.

- Offers subsidy to small claims (P1 Million and below) through the Arbitration Development Fund

#### Industry Policy Development

- Formulates/recommends policy measures for industry development; provides information about the Philippine construction industry



## Center for Industrial Competitiveness (CIC)

Address: 2nd Floor Trade and Industry Building,  
361 Sen. Gil Puyat Avenue,  
Makati City, Philippines 1200

Telephone: (632) 890-4889 or 890-4901 loc. 463, 464, 535

Fax: (632) 897-5554

E-mail: [cic@dti.gov.ph](mailto:cic@dti.gov.ph)

Website: <http://www.dti.gov.ph/cic-nimtc/>

Type of Organization: DTI Line Agency

Scope/Nature of Work: Industrial Policy Development

### Organization Description:

The CIC aims to sustain leadership in promotion and implementation of sustainable programs to achieve industrial harmony, quality and productivity. As a member of the DTI Family, the Center is also involved in the identification of necessary interventions, in terms of policies and programs, relative to human resource requirements of different sectors and industries.

### Services/Activities:

#### Pro-Active Training Programs

For Competitiveness on Human Relations, Management Development and Quality and Productivity

#### Philippine Quality Award

The Philippine Quality Award (PQA) is a specific strategy to promote quality and productivity excellence in private and public sector organizations. It will provide a framework for assessing organizational performance and recognizing quality and productivity excellence. It shall also serve as the apex of all awards, the highest level of national recognition for organization performance.

#### Industrial Manpower Development Policy Planning

- Technical inputs to: TESDA Law Review, TESDA Comprehensive Employment Strategy Program monitoring, National Technical Education and

Skills Development Research Agenda, Medium-Term Youth Development Plan specific of the Monitoring and Evaluation Instrument

- Compendium of Industrial HRD Policies: Resolutions and Implied Policy Directives prepared and disseminated to relevant GOs, State Colleges and Universities and Technical Vocational Institutions numbering 160
- Policy Brief on Global Competitiveness and Rural Development: HRD Implications

Linkage with local and international HRD policy makers and planners

## **Cottage Industries Technology Center (CITC)**

Address: No. 20 Russet Street SSS Village,  
Marikina City  
Telephone: (632) 948-2875, 942-0880, 942-3974  
Fax: (632) 942-0107  
E-mail: [citc\\_dti@edsamail.com.ph](mailto:citc_dti@edsamail.com.ph)  
Website: <http://www.dti.gov.ph/citc/>  
Type of Organization: DTI Line Agency  
Scope/Nature of Work: Cottage Industries

### **Organization Description:**

The CITC is an attached DTI agency mandated to encourage and support the establishment of micro, cottage and small industries to improve product quality towards becoming globally competitive and thereby generate employment and livelihood opportunities and contribute to building a reliable supply base for exports of furniture, Gifts and House wares, Fine Jewelry and Foot ware and Leather goods. Provides skills training, technical consultancy and common facility services.

### **Services/Activities:**

#### Technology Transfer and Skills Development

To develop and conduct skills development programs aimed to develop the economic initiatives of individuals or potential entrepreneurs for livelihood and self-employment as well as address the existing entrepreneurs' needs for skilled production workers and supervisors. Also, along CITC's field of expertise, implement programs to improve the skill capabilities of trainers from other institutions.

#### Common Facility Service

As a production capacity enhancement program, CITC provides facility servicing assistance to *Micro-Cottage, Small and Medium Enterprises* by making available to them the use of productivity-increasing machines and equipment for raw material and product processing.

### Technical Consultancy Services

Extension of technical assistance and consultancy services for product improvement, prototyping and improved production techniques, including the fabrication and provision of quality-enhancing tools and gadgets for the furniture, gifts and houseware sectors.

## **Construction Manpower Development Foundation (CMDF)**

Address: Office of the Executive Director  
6th Floor Prudential Bank Bldg.,  
2158 Pasong Tamo, Makati City

E-mail: [cmdf@dti.gov.ph](mailto:cmdf@dti.gov.ph)

Website: <http://www.dti.gov.ph/rog/cmdf.html>

Type of Organization: DTI Attached Agency

Scope/Nature of Work: HR Development of the Construction Industry

### **Organization Description:**

THE CMDF is an attached agency of the DTI mandated to oversee the development of human resources of the construction industry to include all levels of manpower - labor, engineers, supervisors, managers and contractors.

### **Services/Activities:**

#### Training and Certification

Training Focus:

Quality, Productivity, Livelihood, Management Competence, Training capability build-up

Training and Certification Courses:

- Construction Management Series
- Construction Manager's Training and Certification Program
- Skills Development Program
- Construction Technology Courses for Engineers and supervisors/Fresh Engineers

## **Food and Nutrition Research Institute (FNRI)**

Address: FNRI, DOST Compound, Gen. Santos Avenue  
Bicutan, Taguig, Metro Manila, PHILIPPINES

Telephone/Fax: 837-2934;837-3164

E-mail: [cvcb@fnri.dost.gov.ph](mailto:cvcb@fnri.dost.gov.ph)

Website: <http://www.fnri.dost.gov.ph>

Type of Organization: DOST Line Agency

Scope/Nature of Work: Research on Food and Nutrition

### **Organization Description:**

Principal research arm of the Philippine government on food and nutrition.

### **Services/Activities:**

#### Nutritional Assessment and Monitoring (Surveys)

#### Food Science and Technology

Dev't of food products in terms of nutritional value, sensory acceptability, packaging and shelf-life; composition of foods including nutrients, microbial pathogens, chemical toxins, contaminants and other deleterious factors in foods)

#### Nutrition Science and Technology Studies

- Medical Nutrition Studies
- Nutrition Intervention and Policy Studies
- Nutritional Biochemical Studies
- Nutritional Anthropology and Education Studies

#### Nutrition Information Dissemination & Technology Transfer

Seminars/press con/materials

### **Other Services:**

Information and Consultancy  
Library and Documentation  
Technologies Business Incubator  
Communal Food Processing Plants

Food Analysis  
Sensory Evaluation

## **Industrial Technology Development Institute (ITDI)**

Address: Industrial Technology Development Institute  
DOST Cmpd, Gen. Santos Ave., Bicutan,  
Taguig Metro Manila, Philippines 164

Telephone: (062) 837-2071 to 82 locs. 2182/2218/2180;

Fax: (062) 837-3167/837-6150/837-6156

Website: <http://mis.dost.gov.ph/itdi/services.htm>

Type of Organization: Department of Science and Technology  
Attached Agency

Scope/Nature of Work: Industrial Technology/Manufacturing Development

### **Organization Description:**

Mandated by virtue of Executive Order No. 128 dated 30 January 1987 to render a variety of services to local industries, ITDI is multidisciplinary with a unique blend of scientific disciplines linking the institute as an active partner in the country's industrialization program. ITDI plays a vital role in providing tests and analytical services needed by government agencies and industries in the discharge of their functions and by industries for product and raw material evaluation/testing. With the acquisition of new and modern instruments and facilities, the Institute is now one of the most fully equipped testing laboratories in the country.

### **Services/Activities:**

#### Research and Development (R&D)

Multidisciplinary applied researches in the fields of industrial manufacturing, mineral processing, energy and environment using local raw materials.

#### Technology Transfer and Contract Projects

Mature technologies with techno-economic viability, from product/process development to techno-assessment to commercialization.

#### Tests, Analyses and Calibration

Testing, analytical and calibration services.



### Industry Trainings and Skills Development

On-the-job trainings of technical manpower through participation in the Institute's test and analyses, R&D, equipment design and fabrication, and trainings on ITDI technologies.

### Technical Information

Publication and dissemination of information on S&T services, technologies and other technical inquiry data.

### Design and Fabrication

Local design and fabrication of equipment and apparatus needed in process development and scale- up production.

### Use of Laboratory/Pilot Plant Facilities

R&D and testing infrastructures including pilot plants can be availed of by industry.

### Technology Business Incubators

Designed for technology to spin off from the laboratories to industries, ITDI offers tenancy to prospective investors to set up their own business, from technical to marketing to managerial services.

## **Metals Industry Research and Development Center (MIRDC)**

Address: MIRDC Compound Gen. Santos Ave. Bicutan,  
Taguig, Metro Manila  
Telephone: 837-04-31 to 38;  
Fax: 837-04-30  
Website: <http://www.mirdc.dost.gov.ph/tis.htm>  
Type of Organization: DOST Line Agency focused on Metals  
Scope/Nature of Work: Research, Training, Consultancy on Metal Products

### **Organization Description:**

The Center utilizes conventional and specialized machining process specifically in the fabrication of tools, dies, jigs, and fixtures, plastic molds and components.

### **Services/Activities:**

#### Research and Development

- Conduct research and development studies on Philippine produced and processed metals
- Provide engineering design and analysis services for the industry

#### Specialized Industrial Training

Seminars, workshops and hands-on training courses are conducted regularly for industry maintenance managers, engineers, supervisors and trainers for the effective practice of preventive maintenance.

#### Technical Information Dissemination

- Industry and sectoral studies
- Technical Information Service (through the MIRDC Technical Library) which supplies pre-determined technical information needs with data culled from the most up-to-date technical books/journals
- Technical information brochures on newly-developed or adapted technologies and newsletter on industry trends and events exhibits/fairs

### Technology Business Incubation Program

The TBI Program is for start-up businesses with limited capital and in need of readily available infrastructure and utilities for their production and business operations. The TBI Program provides business space equipped with common service facilities at reasonable rates. It also provides technical assistance, progressively phased development process of technology transfer and engineering design services

### Technical Consultancy & Extension Services

Management consultancy, feasibility studies, periodic analysis of industry status, and extension of S&T services to rural areas.

## National Statistics Office (NSO)

Address National Statistics Office  
Vibal Building EDSA, Quezon City

Telephone: 737-1111

Website: <http://www.census.gov.ph>

Scope/Nature of Work: Philippine Statistics

### Organization Description:

Major Statistical agency responsible in collecting, compiling, classifying, producing, publishing and disseminating general-purpose statistics

### Services/Activities:

#### Census

- Census of Population and Housing
- Census of Agriculture and Fisheries
- Census of Establishments
- Census of Buildings

#### Socioeconomic Household Surveys

- Labor Force Survey
- National Health Survey
- National Demographic Survey
- Family Income and Expenditures Survey
- Survey on Overseas Filipinos
- Survey on Household Operated Activities
- Functional Literacy, Education and Mass Media Survey

#### Industry and Price Surveys

- Weekly and Monthly Price Surveys
- Monthly, Quarterly and Annual Surveys of Establishments
- Annual Survey on Construction Projects of Local Governments
- Quarterly Survey of Employment and Compensation in the National Gov't
- Quarterly Survey on Employment and Compensation in the National Gov't

### Administrative Based Stats

- Foreign Trade Statistics
- Commodity Flow (Domestic Trade) Statistics
- Private Building Construction (Building Permits) Statistics
- Vital Statistics

### Economic and Social Studies

1. Input-Output Table
2. Population Studies
3. Economic Studies

### Civil Registration Services

## **Product Development & Design Center of the Philippines (PDDCP)**

Address: CCP Complex, Roxas Boulevard,  
Pasay City 1300, Philippines  
Telephone: (632) 832-1112 to 19  
Fax: (632) 832-3649  
E-mail: [pddcp@dti.gov.ph](mailto:pddcp@dti.gov.ph)  
Website: <http://www2.mozcom.com/~pddcp/>  
Type of Organization: DTI Line Agency  
Scope/Nature of Work: Product/Packaging Design

### **Organization Description:**

The PDDCP is mandated to promote industrial design as a tool for improving the quality and competitiveness of Philippine products.

### **Services/Activities:**

#### Product Design

Design of a new product, product adaptation, product diversification or expansion of existing product or line based on market needs and available technology.

#### Package Design

New design or redesign of packages of food and non-food products based on requirements of target market.

#### Product Technology Demonstration

Hands-on learning and application of skills such as finishing techniques related to product development.

#### Design and Technical Information

Seminars on product development and trends, and information on generic product and package design details and processes related to product development.

#### Library

The PDDCP Library holds over 1,000 book and magazine titles on design and related topics.

## Philippine Trade Training Center (PTTC)

Address: PTTC Building  
Sen Gil J. Puyat Avenue Cor Roxas Blvd.,  
1300 Pasay City, Philippines

Telephone: (63-2) 834-1344 to 49

Fax: (63-2) 834-1343

E-mail: [pttc@netgazer.com.ph](mailto:pttc@netgazer.com.ph)

Website: <http://www.dti.gov.ph/pttc>

Type of Organization: DTI Line Agency

Status/Nature of Work: Trade Training and Promotion

### Organization Description:

The Philippine Trade Training Center (PTTC) is the training arm of the Department of Trade and Industry that provides training programs and advisory services in the fields of export business management, entrepreneurship, quality and productivity and related subjects to exporters and entrepreneurs in various industries to satisfy their customers' needs for competitive products and services.

The Center likewise markets and rents out exhibition and conference facilities to exhibition organizers, trade and industry associations, government agencies, and educational and other institutions.

### Services/Activities:

#### Training

- Trade Business Management Courses
- Trade Exhibition Courses
- Testing and Inspection Courses

#### Expert-SME Matching Services (Expertise matching database system)

Facilities -**Exhibition Halls, Seminar Rooms, Audio-Visual Studios**  
**WTO Resource Center/** International Trade Center

## Publications

- Trade Secrets Book
- E-commerce Book



## **Technical Education and Skills Development\* Authority (TESDA)**

Address: TESDA Complex  
East Service Road South Super Highway,  
Taguig, Metro Manila

Telephone: (63)2 8174076 to 81

Website: <http://www.tesda.gov.ph>

Type of Organization: Department of Labor and Employment Line Agency

Scope/Nature of Work: Skills training for middle-level manpower

### **Organization Description:**

#### Institute mandated to:

1. Integrate, coordinate and monitor skills development programs
2. Restructure efforts to promote and develop middle-level manpower;
3. Approve skills standards and tests;
4. Develop an accreditation system for institutions involved in middle-level manpower development;
5. Fund programs and projects for technical education and skills development;
6. Assist trainers training programs.

### **Services/Activities:**

#### Direction Setting

- TESD\* Policy Formulation
- Info Series
- Labor Market Intelligence Report
- Industry Studies/TESD Statistics

#### Assessment and Certification Services

- Registry of Certified Workers
- Accredited Assessment Centers
- Accredited Competency Assessors

#### Program Registration and Accreditation

### TESD Services

- School-Based Training
- Enterprise-Based Training
- Community Based Training and Entrepreneurship Development Services
- Center Based Training Services

## UP Institute for Small Scale Industries (UP ISSI)

Address: UP Institute For Small Scale Industries  
E. Virata Hall, E. Jacinto St.  
U.P. Diliman, Quezon City 1101

Telephone: (63 2) 920-7076 to 79 or 927 9238

Fax: (63 2) 920-69 23

Website: <http://www.up.edu.ph/~issi>

Type of Organization: University of the Philippines Extension Unit

Scope/Nature of Work: SME Promotion and Development

### Organization Description:

Business Training, research and consultancy organization established by law as a research and extension unit of the University of the Philippines.

### Services/Activities:

#### Training

- Training of SME Consultants, trainers, credit officers and other change agents.
- New enterprise/Small business development and management programs
- Technology upgrading, including factory automation and robotics
- Manager's Course for SMEs, supervisory effectiveness
- Human resource development programs
- Customized programs even for large industries NGOs, MNC etc.

#### Research

- Policy research in aid of legislation
- Program evaluation research
- Entrepreneurship research
- Area economics/market studies
- Training oriented research (case studies, training manuals...)
- Extension oriented research (project feasibility studies, business plans, market studies, borrowing manuals, etc)

### Consultancy

- Productivity desks/data bases for industry clusters
- Volunteer extension services to industry associations
- In-plant survey/ management audit programs
- Contract training with consultancy component

### Advocacy and Information

- Policy Position Papers
- Advocacy articles in national newspapers
- Roundtable Forums
- Organizing & facilitating conferences, for a, etc.
- Small Business Primers, management guides and credit manuals
- Entrepreneurship training manuals
- Casebooks on entrepreneurs

## **Philippine Chamber of Commerce and Industry (PCCI)**

Address: 14<sup>th</sup> Floor Multinational Bancorporation Center  
6805 Ayala Avenue  
Makati City, Philippines

Tel: (632) 844-5713 / 843-4098

Fax no: (632) 843-4102 / 843-4103

Email: <http://www.philcham.com>

Type of Organization: Chamber/Business Association

Scope/Nature of Work: Acts As a Consultative Mechanisms for Business and Industry.  
Represents the Private Business Sector in Government and  
International Fora

### **Agency Description:**

1. The Chamber movement in the Philippines has been in a constant state of evolution for over a century. Forged into one unified organization in July 1978, the Philippine Chamber of Commerce and Industry continues to act as a consultative mechanism for the business community to put forward proposals and policy recommendations geared towards the promotion of a sound and dynamic business environment.
2. The PCCI has a corporate membership of about 1,113 and 18,000 Small and Medium Enterprise Members in 5 geographical areas in the Philippines: North Luzon; National Capital Region; South Luzon; Visayas and Mindanao. It has 110 Local chamber affiliates and 112 Industry Associations. The PCCI continues to promote the interest of the business community by making representations in government and quasi government bodies. These forums are used to constructively engage government on issues affecting the business community.
3. PCCI also takes on the role of a “salesman” as it promotes trade and business among and in behalf of its members. PCCI is a critical catalyst in building globally competitive businesses and strengthening local chambers and affiliated businesses associations. It achieves its vision and mission through focused advocacy for business growth, strategic business services, and national and

international business networking resulting in sustainable economic growth for the long-term benefit of the business sector.

**Services/Activities**

1. Acts as consultative mechanism for the business community to put forward proposals and put forward proposals and policy recommendations geared towards the promotion of a sound and dynamic business environment.
2. Promotes the interest of the business community by making representations in government and quasi government bodies and in all for a at the local, regional, national and international levels
3. Establishes and maintains linkages with global organizations representing agriculture, commerce and industry
4. Initiates, submits recommendations and assist in the formulation, development, implementation and evaluation of plans, policies, programs, and all other activities that will promote the interest of private business;
5. Conducts, assists and encourage the compilation of data, research materials and studies for use in the development of socio-economic plans, policies and programs and related activities
6. Acts as primary liaison and channels of communication between business and government on matters and issues of interest to both;
7. Enhances the country's role and status in the community of nations.

## **Bureau of Export Trade Promotion (BETP)**

Address: 5th Floor Solid Bidg.  
357 Sen. Gil J. Puyat Ave.  
Makati City, Phillipines

Telephone: 890-46-59; 890-47-26

Fax No. 890-47-16

E-mail: [betplynp@dti.gov.ph](mailto:betplynp@dti.gov.ph)

Type of Organization: DTI Line Agency

Scope/Nature of Work: Export Promotion Arm of the Department of Trade and Industry

### **Agency Description**

BETP provides front-line assistance, information, and consultancy services to all exporters, would-be exporters, as well as the general public. As the lead agency tasked to develop and promote export trade, BETP seeks to enable the Philippine exporters to compete with world class products and services in the international marketplace.

### **Services/Activities**

(1) Export Trade Facilitation:

Through the Export Assistance Network (EXPONET), a one-stop shot export information center, BETP provides information an assistance to exporters in connection with specific export problems.

(2) Business Matching

Provides consultancy and assistance to potential buyers and suppliers of Philippine export products and service.

(3) Product Consultancy

Product officers provide product consultancy services. Consultation meetings with major industry representatives are held regularly to discuss issues and concerns affecting Philippine exports.

(4) Market Consultancy

Country Desk Officers provide updated market information on major markets of Philippine exports such as Americas, Europe, Japan, ASEAN, the Middle East, and Greater China.

(5) International Trade Resource Center

An electronic trade library with a comprehensive collection of trade books, journals, and audio-visuals on international trade, specifically focused on product and market information.

(6) Tradeline Philippines

An on line trade information systems on trade statistics, product and market information, exporters' directory, trade directory, and product-market matching information.



## **Bureau of International Trade Relations (BITR)**

Address:

Telephone:

Fax:

E-mail:

Type of Organization: DTI Line Agency

Scope/nature of Work: Foreign Trade Relations

### **Agency Description**

The Bureau of International Trade Relations (BITR) is the primary arm of the Department of Trade and Industry responsible for all matters pertaining to foreign trade relations. Specifically, BITR is responsible for all international trade matters and market access related to the following fora:

- 1.1 Bilateral Trade Agreements (all countries)
- 1.2 Regional Trade Agreement which covers the:
  - Association of southeast Asian Nations (ASEAN);
  - Asia Pacific Economic Cooperative (APEC);
  - Economic and Social Commission or Asia and Pacific (ESCAP);
  - Global System on Trade preferences (GSTP); and
  - Asia Europe Meeting (ASEM)
- 1.3 Multi-lateral
  - World Trade Organization (WTO);
  - United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD)

### **Functions/Services:**

1. Supervise international trade negotiations, consultations and conferences;
2. Formulate Philippine positions and strategies for trade negotiations, consultations and conferences;
3. Evaluate and submit recommendations on existing and proposed commercial policies of the Philippines;
4. Identify tariffs and non-tariff barriers affecting products of export interest to the Philippines and negotiate measures for liberalizing them at the bilateral , regional and multilateral fora;

5. Coordinate with other Departments and Agencies of the Philippine government with the view to assuring consistency of Philippine positions in trade negotiations and other activities pertaining to foreign trade negotiations
6. Consult with industry groups and provide technical assistance on the above matters and activities, and,
7. Chairmanship/Secretariat functions on the Bilateral, Regional and Multilateral Committees

## **Center for International Trade and Exposition Mission (CITEM)**

Address: Golden Shell Pavilion, International Trade Center  
Roxas Boulevard, 1300 Pasay City  
Metro Manila, Philippines

Telephone: (632) 832-5001 / 831-2201

Fax: (632) 832-3965 / 834-0177

E-mail: <http://www.citem.com.ph>  
[info@citem.com.ph](mailto:info@citem.com.ph)

Type of Organization: DTI Line Agency

Scope/Nature of Work: Export promotion arm of the DTI through trade expositions and missions showcasing the country's image as a reliable source of products in the international market.

### **Agency Description:**

1. CITEM mandate is to contribute to DTI's export growth targets by promoting the country's image as a reliable source of products in the international market through well-selected and professionally managed trade fairs, trade missions, and other export promotion programs and activities held in the Philippines and abroad.
2. CITEM manages opportunities in the export market by assisting Filipino exporters develop their core competencies in the areas of marketing, promotion and capability building through professionally managed and well selected programs and export activities.
3. As the export arm of the government, CITEM has been credited with having helped the Philippines earn its reputation in the global trading community as a source of reliable and high-quality products and services.

### **Services/Activities**

1. Develop, implement and manage international trade fairs, special exhibits, trade missions (incoming and out going) and other marketing promotional activities in the Philippines and abroad
2. Provide assistance in matching buyers with exporters

3. Assist in merchandize development and provide technical consultancy programs
4. Develop enterprises and market special programs as well as export awards
5. Coordinate integrated promotional programs to foster the growth of emerging export industries

## **Philippine International Trade Corporation (PITC)**

Address: PITC Bldg., 46 Sen. Gil J. Puyat Ave.  
Makati City, Philippines  
Telephone: 845-47-76  
Fax: 845-43-63 / 845-43-73 / 845-43-76  
E-mail: [pitc\\_cmc@mnl.wequel.net](mailto:pitc_cmc@mnl.wequel.net)  
Type of Organization: DTI Line Agency  
Scope/Nature of Work: International Trading

### **Agency Description**

1. The Philippine International Trading corporation (PITC) is the international trading arm of the government which undertakes both the import and export of new nontraditional products.
2. Trading is usually in markets not normally pursued by private business. It can supply foreign buyers with a broad range of Philippine products that meet international quality standards. Likewise it can offer manufacturers ready access to international and domestic marketing channels

### **Services/Nature**

1. Consumer Goods Merchandising
2. Merchandising operations like :
  - Export sales
  - “Order Regalo” or indirect exports mainly aimed at overseas Filipinos sending presents to the Philippines
  - Direct marketing and Trade promotions
3. Merchandising Services
  - Product development/Raw materials procurement/Financial assistance
  - Quality assurance/Handling and delivery
4. Commodity Trading
  - Trading Operations which includes (Exports, Bulk procurement, Non-conventional trading, Third-country trading)
  - Trading Services which includes (market development, Trade promotion, Trade financing)

## 5. Services Trading

- Exports of Philippine labor, e.g. film animation, ship repair and dry docking, medical and tourism trades

## 6. Auxiliary Trade Services

- Customs bonded trading warehouse
- Common customs bonded warehouse (for garments)/Ship chartering
- Counter-trade packaging and monitoring
- Research and development of new products

## **Garments Export Textile Board (GETB)**

Address: 3rd Floor new Solid Bldg  
357 Sen. Gil J. Puyat Ave.  
Makati City, Philippines

Telephone: 890-46-46

Fax No: 890-46-53

E-mail: [gtebbaby@dti.gov.ph](mailto:gtebbaby@dti.gov.ph)

Type of Organization: DTI Attached Agency

Scope/Nature of Work: Integrate and rationalize government policies and procedures governing the Philippine garment industry

### **Agency Description**

1. The Garment and Textile export Board (GETB) is the lead agency of the Philippine government responsible for the development of garments and textile export through its mission, objectives, policies and strategies and prescribed rules and regulations. Created on May 24, 1979 by virtue of Executive Order no. 537, GETB's mandate is to integrate and rationalize government policies and procedures governing the garment industry in the country. Its operation is envisioned to accelerate the growth of garment exports, maximize the benefits from textiles agreements with major importing countries, and optimize foreign exchange earnings through export of garments.
2. GETB's primary mission is to be the industry's active partner in propelling the Philippines as the one stop sourcing center for globally competitive apparel and textile products. It aims to optimize foreign exchange earnings through garments and textiles exports, to help achieve the national goals of sustaining economic growth. Also it aims to establish a secure position in the international market through an expanded export base, and provide employment opportunities to help reduce the poverty level of the country.

### **Services/Activities**

1. Promote Exports through:
  - 1.1 Trade Facilitation
    - Improve efficiency of systems, processes and procedures

- Develop and implement innovations in service delivery

#### 1.2 Trade Policy

- Improve market access

#### 1.3 Quota System

- Maximize utilization in terms of both quantity and value

### 2. Market /Merchandise Development

2.1 promote the Philippines as the preferred manufacturing and sourcing base in the Asia-pacific region

2.2 regain market niches in Europe

2.3 expand exports to the US with high value products

2.4 conduct image building/Conference building programs for the country and the industry

### 3. Industry Development



## **Philippine Export Zone Authority (PEZA)**

Address: Roxas Boulevard Cor. San Luis St.  
Pasay City, Philippines  
Telephone: 551-34-36 / 551-34-38  
Fax: 551-34-36  
E-mail: [Imagsanoc@hotmail.com](mailto:Imagsanoc@hotmail.com)  
Type of Organization: DTI Line Agency  
Scope/Nature of Work: Economic Zones

### **Agency Description**

1. The Philippine Economic Zone Authority (PEZA) is a government corporation established through legislative enactment known as “The Special Economic Zone Act of 1995”. As an important national development strategy, the government promotes the establishment of world-class, environment-friendly economic zones (ecozones) all over the country to respond to demands for ready-to-occupy locations for foreign investments.
2. PEZA assist in the national effort to accelerate the creation of employment opportunities particularly in the countryside, and to spur the growth and diversification of export by attracting foreign investors to develop or put up export manufacturing plants or regional warehouses in world-class, environment friendly economic zones. PEZA administers and manages the incentives of 114 approved special economic zones in various parts of the country.

### **Services/Activities**

- (1) Registers local and foreign investors as; Export enterprise; Domestic market enterprise; Pioneer enterprise; Free trade enterprise; Zone facilities and utilities enterprise; Service and Tourism enterprise; Ecozones developers and Regional warehouse operators.
- (2) Processes application of Zone locators and developers for availment of incentives like: (a) application of Zone locators and developer like: Income tax holiday (four years for non-pioneer firms; six years for pioneer firms) (b) Exemptions from payment of import duties, and taxes; Export taxes and fee; Local taxes and

fees; Tax credits and wharfage fees; Exemption from value added (VAT) on local purchases; Additional deduction for labor training expenses; Permanent resident status for foreign investors and immediate family members; and Employment of foreign nationals.

- (3) Administers the use of zone facilities in public ecozones (power and water, communication, standard factory buildings, recreational areas.
- (4) Assist in maintaining industrial harmony in the zones and resolving ecozone-related problems,
- (5) Provides information on: Investment prospects; Tax incentives, privileges and requirements, rules and regulations; Availability of standard factory building and areas in the ecozones, General business conditions prevailing in the country, Functions and roles of ecozones in economic development.

## **National Development Corporation (NDC)**

Address:

Telephone:

Email:

Type of Organization: DTI Attached Agency

Scope/Nature of Work: - A Catalyst in the Establishment of Philippine Enterprises.

- Government's corporate arm in developing financing and implementing pioneering projects vital to the advancement of the government's industrialization program

### **Agency Description**

The National Development Company is an attached agency of the Department of trade and Industry acting as a catalyst of key industries in the country for national growth. NDC is proud to have helped the contemporary national economy by acting as a catalyst in the establishment of Philippine enterprises and industries. Today NDC is again at the forefront of the country's industrial development, performing a strategic role as the government's corporate arm for developing arm financing, and implementing projects vital to the government's new industrialization program.

### **Services/Activities**

NDC is committed to uplift the quality of life of Filipinos worldwide and to be the globally preferred business partner of the private sector through its 3 pronged functions. To wit:

1. **Invest.** NDC undertakes pioneering projects that the private sector is reluctant to invest due to high risks or lack of financial resources
2. **Operate.** NDC either operates or monitors the performance of its companies to ensure that returns on NDC's equity investments are maximized
3. **Divest.** Once there are willing buyers from the private sector, NDC embarks on the divestment of its shareholdings in these companies.

With the entry of the Arroyo Administration and its focus on poverty alleviation, good governance, among others, NDC will again be in the forefront of economic and social development programs. As such:

- NDC will be a key player in harnessing the country's potential to excel in agro-based and information technology projects
- NDC shall give prime attention to small and medium enterprise in order to create a strong entrepreneurial base that will lead to job creation and ultimately to the government's goal of reducing the gap between the rich and the poor.
- NDC shall favorably pursue projects with high social development impact putting to action NDC's exemplary corporate citizenship.

With a revitalized corporate thrust, good governance and a more stable balance sheet, the National Development Company will be ready to take on the challenges of the 21st century to pursue its given objectives

## **Bureau of Domestic Trade Promotion (BDTP)**

Address: 2nd Floor Trade and Industry Bldg.  
361 Sen. Gil J. Puyat Ave.  
Makati City  
Telephone: 890-49-33  
Fax: 890-48-58  
Type of Organization: DTI Line Agency  
Scope/nature of Work: Domestic Trade Promotion

### **Agency Description**

1. Develops and strengthens domestic linkages among establishments in the manufacturing and trade sector. The Bureau undertakes: National Trade Fair, Island Fair, Selling Fair, Regional Fairs, Subcontractors Fair, Trade Mission
2. BDTP promotes efficient marketing and distribution of local products and services in the domestic market and expands and strengthens linkages among an between small, medium and large enterprise from all over the country thru information exchange, market matching and the mounting of domestic marketing events

### **Services/Activities**

#### SME Development

- 1.1 Trade Facilitation/Market Matching/Bulk Trading
- 1.2 Policy Advocacy
- 1.3 Subconex

#### Institutional Development and Strengthening

- 1.4 Retailers' Council
- 1.5 Franchising Seminar Cum Business matching

#### Market Information

- 1.6 Data base of Domestic Suppliers
- 1.7 Directory of Trade Associations
- 1.8 Regional and Provincial profile
- 1.9 Trade Houses

## **SME Private Sector Participation in Managing the Environment (PRIME)**

Address: SME PRIME Project Management Office  
3rd Floor, Board of Investment Bldg.  
385 Sen, Gil J. Puyat Ave.  
Makati City

Telephone: 897-6682 Loc. 300

E-mail/Fax No. 895-3982

Type of Organization: A Project of United National Development Organization  
(UNDP)

Scope/Nature of Work: Environmental Management Systems in the Business Sector  
Philippine Agenda 21  
Promotion of Cleaner production in the country's growth centers  
Environmental self regulations among industries

### **Agency Description**

1. The PRIME Project is a joint project of the United Nations Development Program (UNDP) and the Department of Trade and Industry - Board of Investment and the Department of the Environment and Natural Resources.
2. Project PRIME is expected to initiate the introduction of clear means of production and adoption of environmental management systems in the business sector. These measures will enhance the global competitiveness of the Philippines firms as these will lead to better production efficiency as firms will meet international environmental standards improving competitiveness of export-oriented firms.
3. PRIME is directed towards enhancing emerging private initiatives in minimizing industrial environmental impact. The project aims to strengthen the role of the private sector in environmental management to complement regulatory mechanisms. Prime seeks to attain this objectives through four thrust, namely;

### **Services/Activities**

PRIME is composed of four major thrust Modules. To wit:

#### Module 1. The Business Agenda 21

The Philippines Agenda 21 has been adopted as the nation's blueprint for sustainable development. It lays down the principles that should govern the actions of major stakeholders, as well as an action agenda for each ecosystem. This first thrust aims to catalyze the development of the Business Agenda 21 in consonance with the principles laid down by the Philippine Agenda 21.

#### Module 2. Industrial Ecology

This second thrust will promote cleaner production in the country's growth centers through adopting concepts of industrial ecology in areas designed for industrialization. Industrial ecology is a new innovative concept that involves restructuring the industrial systems to minimize wastes and maximize the cycling materials and energy.

#### Module 3 Environmental Management Systems

The 3<sup>rd</sup> thrust aims to promote environmental self-regulation among industries. A growing trend among firms, particularly the large corporations, is to move beyond a position of mere compliance to a more proactive stance. This leads to a "total quality systems" approach to environmental issues. EMS integrates environmental procedures with an organization's business strategies. It is closely linked with the new set of international environmental management standards, ISO 14001.

This PRIME module is designed to facilitate the efforts of businesses to track their own environmental operations and performance and therefore can be a means of reducing the need for regular control from the environmental agencies.

#### Module 4 Environmental Entrepreneurship

The government alone cannot fully meet the demands of the general public for basic environmental services. Hence, the 4<sup>th</sup> component of the PRIME Project will examine various environmental services especially those related to pollution abatement, which can be provided by the private sector. The objective is to encourage investment from the private sector in such activities that will provide environmental services and infrastructure.

## 第6章 その他施策立案のための環境と現状



## 第6章 その他政策立案のための環境と現状

### 6.1 外国ドナーによる中小企業支援状況

#### 6.1.1 フィリピンと政府開発援助(ODA)

NEDA が毎年発表している ODA ポートフォリオによれば、フィリピンでは 2001 年に 195 件のプロジェクト、および 7 件のローンプログラムが ODA 資金によって行われている。金額ベースではこれら全体で 132 億米ドルに上る（継続中の案件も含む）。これはフィリピン国家予算の約 90% に匹敵する。

ODA の対象分野について見ると、最も多いのが社会基盤の整備（Infrastructure development）であり、全体の 69%、金額で 91 億米ドルが充てられている。農業関連分野（資源開発、農地改革含む）がそれに次ぐ規模で 15% を占めている。工業・サービスセクターは全体の 9%、金額ベースで 12 億米ドルとなっている。これら ODA の大半は中央政府が実施機関となってプロジェクト、プログラムを遂行しているが、3 件の社会基盤整備プロジェクトは LGU が直接 ODA ローンを借り入れ、実施母体となっている。

フィリピンへの ODA の約 60% が日本からのものである。次いでアジア開発銀行（ADB）が 22%、世界銀行（WB）が 12% となっている。ADB が実施しているプログラムの中には日本政府からの資金を原資として行われているものもあり、その意味では日本からの ODA がフィリピンで占める比率はきわめて高いと言える。

地域的には金額ベースでマニラ首都圏（NCR）で全体の約 20% が使われている。さらに首都圏に近い Region 3、セブを中心とする Region 6、ミンダナオの Region 7 などがそれぞれ約 10% を占めている。近年、ミンダナオ地域におけるイスラム系民族との紛争に配慮し、Region 7 における ODA の配分は大きくなる傾向にある。

一方、フィリピン政府の方針として、NEDA はフィリピン側の財政負担が求められる ODA については今後極力抑えていくことを発表している。これは単に、プロジェクト実施時のカウンターポーション負担だけでなく、将来必要とされる事業運営費なども含まれる。従って、所謂、建屋の建設に主題を置くプロジェクトを ODA で実施することは敬遠される傾向にある。

表 II-6-1 フィリピンへの ODA 供与トップ 10

単位:百万USドル

		1990年	1995年	1998年	1999年
二国間	日本	647	416	298	413
	アメリカ	248	112	27	73
	オーストラリア	29	56	45	29
	ドイツ	44	68	45	22
	スペイン	5	12	15	13
	フランス	32	36	24	10
	オランダ	22	19	20	10
	カナダ	29	20	15	11
多国間	欧州委員会 (EC)	11	41	36	30
	アジア開発銀行 (ADB)	128	55	21	24
ODA合計		1,276	883	607	690
二国間ODA比率 (%)		86.6	84.8	87.0	89.2

出典: OECD (DAC)

(注記) 国、機関名は'99年の実績の順。

次に、工業開発、中小企業振興分野を中心とする主要ドナーのフィリピンへの支援状況を見てみる。フィリピンでは主要ドナーが中小企業振興をテーマに定期的に協議する会合を開いている。付属資料 II-6 はそのドナーミーティングがまとめた中小企業関連 ODA プロジェクトの一覧である。この内容については次項で述べる。

### 6.1.2 主要ドナーのフィリピン支援状況

#### (1) 日本政府のフィリピンにおける支援実績

フィリピンは、日本の政府開発援助の最重点供与国の一つであり、2000年の対フィリピン援助は2国間 ODA 支出純額で第6位、また、2000年までの累計額ではインドネシア、中国に次いで第3位となっている。一方、フィリピンにとって日本は最大の援助供与国(トップドナー)である。1999年実績ベースでフィリピンが受け取った ODA の約60%が日本からのものであり、1990年からの実績では毎年供与全体額の約半分を日本が占めている。日本政府は、フィリピンにおける開発の現状と課題、開発計画等に関する調査、研究、および1999年3月に行われた経済協力総合調査団とフィリピン政府側との政策対話を踏まえ、フィリピン援助における日本政府の重点分野として下記の4分野を定め、援助の基本方針としている。

- 1) 持続的成長のための経済体質強化及び成長制約要因の克服  
(産業構造の強化として特に裾野産業育成への支援が含まれる)
- 2) 貧困削減及び地域格差の是正  
(農村における基礎的社会・経済インフラ整備が含まれる)

- 3) 環境保全及び防災  
(産業公害対策を含む)
- 4) 人材育成及び制度作り  
(地域社会の産業ニーズに合った技能・技術教育の充実が含まれる)

工業開発、あるいは中小企業分野への協力では、JICA による開発調査、および、JODC や JETRO などを含む専門家派遣・指導など、技術協力が中心となっている。特に DTI に対し現在、中小企業専門家を長期で派遣しており、新たな中小企業開発計画の策定を含む中小企業振興に積極的に関与している。また、JBIC では、フィリピン開発銀行 (DBP) を通じて、中小企業向けのツーステップ・ローン (ISSEP-II) を提供している。

## (2) その他主要ドナー国の支援状況

日本以外の主要ドナー国としては、アメリカ、カナダ、オーストラリア、ドイツ等が挙げられる。この内、中小企業、あるいは地域の産業開発に焦点をあてているのがドイツとカナダである。

### 1) GTZ

ドイツの GTZ がフィリピンで行っている援助プログラムで最も規模が大きいのが TESDA をカウンターパートとして実施している Promotion of Dual Education and Training である。1996 年に始まり、現在も継続中である。このプログラムでは、TESDA などの訓練施設での教育を受けながら、同時に、自らの職場でも与えられた課題に取り組むことで、より高い技能者養成を目指している。GTZ はプログラムの運営支援と共に、訓練に必要な機械設備の購入のために、7 百万ドルを TESDA に貸し付けている。

その他、2004 年から本格的に開始予定の Private Sector Development Program では中小企業振興体制への強化や、Business Development Service (事業開発サービス) を行うことになっており、向こう 3 年間で 5 百万ドルの予算がつけられる予定である。このプログラムはカウンターパートとして商工会議所が中心となることが想定されている。GTZ とは別に KfW が中小企業 (特に零細、小規模) 金融での支援も以前より行っており、今後も地域を限定する形で継続される予定である。

ドイツの援助はこれまでのところ主として職業訓練など人材育成に向けられており、対象地域はフィリピン全土を対象とはするものの、ピサヤス地域に集中しているのが特徴的である。

## 2) CIDA

CIDA は対フィリピン開発援助の戦略目的 (Strategic Objective) として、次の 3 点を掲げている。

- 効率的で、透明性の高い当地システムの推進
- 雇用創出を促す中小企業の振興
- 社会開発支援による貧困の削減

この方針に従って、現在、CIDA は合計 15 件のプロジェクトを実施している。民間セクターの開発案件としては次の 5 件のプロジェクトが実施中である。

- Private Enterprise Accelerated Resource Linkage (PEARL)
- Promoting Participation in Sustainable Enterprises (PPSE)
- Socia-Economic Development through Cooperative in the Philippines (SEDCOP)
- Business Advisory Project (BAP)

このうち “ Private Enterprise Accelerated Resource Linkages ( PEARL ) ” や、“ Promoting Participation in Sustainable Enterprises ( PPSE ) ” などが中小企業振興と深く関わりのあるプログラムである。基本的に小規模企業の競争力強化が狙いであり、技術指導やコンサルティングを通じて企業を支援している。CIDA では一旦、PEARL を終了させ、新たな中小企業支援プログラムを現在検討中である。

CIDA の対フィリピン援助の 60% がミンダナオ地域、30% がビサヤス地域である。また、きわめて規模が小さい零細企業への支援が多い事も CIDA の特徴的な点である。

先述したように産業振興、中でも中小企業振興分野においては JICA (日本)、GTZ (ドイツ)、CIDA (カナダ) の 3 機関が最も積極的といえる。CIDA については現在、新たな中小企業支援プログラムを検討中であるが、GTZ については 2004 年から開始が決定されている Private Sector Development Program が、本調査の中で予定されている提言案と部分的に重なり合うことが予想される。その一方で、GTZ が今後の ODA をビサヤス地域に集中させる中、CIDA はミンダナオ地域でのプログラムの展開を中心に考えている。日本からの支援はほぼ全国的なものであるが、今後効率的な ODA を実施する上で、ドナーミーティングの場において、お互いの役割、支援地域などが調整される予定である。

## 3) その他

その他、アメリカからの援助は、両国のテロ撲滅運動の一環として進められており、ミンダナオ島での共同軍事作戦を支える立場から、ミンダナオの経済開発に資する援

助が中心となっているのが特徴である。そのような中、1997年までUSAIDがPCCIをカウンターパートとして主要都市での商工会議所の機能強化と地域開発政策調査を行ってきた（Regional Enterprises Development Project）。このプロジェクトを踏まえて、現在ダバオの商工会議所が運営しているDavao Business Centerが生まれたとされている。

オーストラリアは農村における現金収入の確保、衛生改善や、ミンダナオ島における環境改善などを行っている。その他、世界銀行やアジア開発銀行が行う中小企業支援は貧困撲滅に関わる基礎的分野での支援が中心である。

## 6.2 中小企業統計整備の現状と課題

効果的な産業政策・中小企業振興策の策定には中小・零細企業に関わる統計の整備が不可欠である。特に1997年のアジア通貨危機以降、国内の産業構造再生を図るアセアン各国において、その基礎統計の有無がその後の対策を検討する上で重要な足掛かりとなり、その重要性が再認識されている。ここでいう統計の整備とは1) 企業・事業所数、地域分布、資本構成、従業員数、などの情報を得る構造統計、2) 生産の動向をリアルタイムでモニターする動態統計、さらに3) 国際比較などに必要な生産の規模・水準を示す生産数量統計などを指している。

現行のフィリピン統計システム（Philippine Statistical System）は1987年の政令121号（Executive Order No.121）によって規定されたもので、NSCB（National Statistical Coordination Board）およびSRTC（Statistical Research and Training Center）の設立、国家統計局（National Statistics Office）の新たな役割などを明記している。政令121号によれば、NSCBは国全体の統計政策を立案し、各機関による統計の調整業務を行うと共に、センサスなども担当する事になっている。同時に農業・水産業分野の生産統計の担当として農務省（Department of Agriculture）の下にBureau of Agricultural Statistics（EO No. 116）、労働関係の統計担当として労働省（Department of Labor and Employment）の下にBureau of Labor and Employment Statistics（EO No. 126）が生まれている。全体としてフィリピンの統計は分散型統計システムといえることができる。

以下、産業政策・中小企業振興策が必要とする構造統計、動態統計・生産実数値統計などについて、フィリピンでの現状と問題点を整理する。

### 6.2.1 構造統計

国家統計局（NSO）は構造統計調査である事業所調査として 5 年に一度の CPBI（Census of Philippine Business and Industry）、年次調査である ASPBI（Annual Survey of Philippine Business and Industry）、四半期調査である QSPBI（Quarterly Survey of Philippine Business and Industry）を実施しており、形の上では必要な構造統計は揃っていることになる。因みに最近のセンサスは 1999 年を対象年として 2000 年に実施した CSPBI2000 であるがその結果はまだ一部が公表されているのみでデータの集計は遅れている。

構造統計調査の精度と信頼性は事業所母集団の精度に左右される。NSO は母集団として List of Establishments を保有し使用している。フィールドワークによって最初の listing を行い、以後はセンサス毎のフィールドワークによる検証、他の政府機関や民間団体のデータとの照合、新聞情報・電話帳とのつき合わせ、また証券取引委員会（SEC）リストなどとの照合で記載項目の更新を行ってきただけではあるが、予算不足が原因で計画通りには進んでいないのが現実である。

フィリピンにおいては NSO 以外にも幾つかの機関が企業・事業所リストを作成し保有している。現在行われている企業登録・事業所登録は次のように纏めることが出来る。

- (1) 全ての企業（Partnership も含む）、支店、駐在員事務所、非営利団体は法務省傘下の SEC への登録義務がある。ただし企業登録であり事業所登録ではない。
- (2) 個人経営事業所は SEC ではなく、Business Name Registration（事業所各登録）のために DTI の州事務所へ登録する。
- (3) 一方全ての事業所は Business Permit（Mayer's Permit）（事業認可）を受ける為にその場所の地方自治体（Local government units）へ申請、登録をする。
- (4) BOI/PEZA による各種のインセンティブを受ける企業は BOI/PEZA に登録する。

即ち複数の機関が企業・事業所に関わる基礎統計を蓄積している事になる。NSO は既に自らが持つ事業所リストと他のデータベースとの照合を行った経験があるが、それぞれの登録に必要な情報が異なり NSO が必要とする項目が抜けている、事業所分類の基準が統一されていない、あるいは登録用紙が束ねられているだけで電子化されていない、などの問題がある事を指摘している。そのため、これらデータベースをリンクし、お互いが使える事を困難にしている。現在ある中では NSO の事業所リストか、LGU での Business Permit が中小企業の網羅的把握と言う点では最も整理されていると思われる。ただし、全てのデータベースが共通して抱える問題は倒産事業所や生産停止事業所の情

報が反映されていないことで、この情報は DOLE（労働省）の Bureau of Labor and Employment Statistics の協力が必要になる。

企業の基礎的統計だけでもこのような問題を抱えている。

### 6.2.2 動態統計・生産実数値統計

動態統計は生産や在庫など日々変動する産業活動の動きを表す統計である。フィリピンの動態統計としては嘗て DTI が DTI-MIS として製造業対象の月次調査を実施していたこともあったが、現在は NSO による MISSI (Monthly Integrated Survey of Selected Industry) に統合されている。MISSI は 16 の製造業セクターを対象としており、毎月セクター別の生産金額指数 (VaPI)、生産数量指数 (VoPI) を公表している。しかし未だ政府部内あるいは民間による認知と利用の度合いは低く、次ぎのような問題が指摘されている。

- (1) 一般的に生産指数といえば本来価格要素を含まない生産数量指数を指す。しかし MISSI では事業所単位の総生産金額に基づいてセクター VaPI を算出し、それを価格指数で割ることによって生産数量指数 (VoPI) を求めている。所謂間接法と呼ばれる方法であり、生産数量指数とはいえ実質金額指数と同じものである。価格要素が介入することによる不正確さが懸念される。
- (2) 品目データがない為に、品目別の生産実数値も数量指数もない。品目別の生産実数値は政府、企業側の双方から強く求められている情報であるが、現在フィリピンにおいては、エネルギー省 (DOE) による石油製品などごく一部を除いて、公式には存在しない。幾つかの民間企業団体も統計を作成しているがほとんどは販売データであり、またデータは加入企業からのものに限られている。

これらの課題に対応する為に NSO は MISSI の調査方法の改善を意図しており、2002 年より MISSI と併行して MSP (Monthly Survey of Production) を実施している。半導体など品目別数量調査に不向きな品目が中心であるセクターを除いた製造業 11 セクターの品目別数量調査である。直説法による品目レベル、セクターレベルの数量生産指数、品目ごとに生産実数値の公表を目指している。さらに生産指数に加えて販売指数、在庫指数の公表も可能であり、将来は在庫循環による短期の景気予想なども可能となる事が予想される。

### 6.2.3 DTI の統計と活用

DTI ではシステム開発、および統計の管理を行う部署として Management Information Services (MIS) がある。しかし、実際のデータ収集、統計処理、活用はそれぞれの部署が必要に応じて行っているのが現状である。例えば、BOI は投資データを、BSMED は中小企業データを、それぞれ独自に集め、データベースを作っている。また、DTI は全国の州事務所 (Provincial Offices) を通じて、Business Name の登録業務を行い、この登録企業のデータが Bureau of Trade Registration for Consumer's Protection において統計処理され、DTI 内部で活用されている。

Business Name データは DTI が持つ企業データの中では最も広範囲に亘るものであるが、一度登録されれば、その後の更新は 5 年後以降である。基本的に企業側の登録を待つ情報を得るものであり、DTI が能動的に中小企業データを整備しているわけではない。ましてや中小企業の動態を Business Name 登録から把握する事は不可能である。このため SME コアグループはまず中小企業の基礎データ整備に主眼をおき、BSMED が主体となった National SME Database の構築に 2003 年から着手している。約 6 ヶ月間で 8 万の SME データベースを整備する予定である<sup>1</sup>。このため全国で調査員を活用し、データの収集が行われている最中であるが、限られた予算<sup>2</sup>の中で期限内に 8 万社のデータを整備できるかどうかは疑問視されている。

また National SME Database プロジェクトとは別に、Establishment of a National Business Registry (NBR) と呼ばれるプログラムも計画されている。前者が DTI 内部でのデータ活用を目指しているのに対し、後者は政府内の関係機関をオンラインで結び、組織横断的に中小企業データを整備しようとするものである。2001 年に SMED Council より計画が発表されたが、今のところ具体的な進展は見られない。しかし、計画では DTI の他、NSO や DOLE、BIR など加わるもので、実現すればデータとして極めて利用価値の高いものが含まれるものと期待されている。またこの場合、政策立案の基礎データというよりも、むしろ金融機関などが求めている企業信用情報としての活用も考えられる。

### 6.2.4 中小企業統計整備の課題

フィリピンの企業統計は NSO をはじめ様々な機関がデータベースを持っているが、お互いが似たような内容を独自に整備しようとしているのが現状である。しかし、フィリピン政府機関に共通する予算不足の問題は、結局どの統計も不完全なままで終わらざ

---

<sup>1</sup> 対象は全国の零細も含む中小企業である。NSO 事業所統計では 2001 年でも 81 万社に上るが、BSMED では当面この一割のデータ整備を行っている事になる。

<sup>2</sup> National SME Database の整備費が 18 百万ペソ、その内調査員の起用には 130 万ペソが充てられる予定である。



るを得ない現象を生んでいる。これは統計としての充実度が他の機関よりも高い NSO においても例外ではない。その意味で、政府として予算を含む統計整備への資源を特定機関に集中的に配分し、効率的な統計整備を図る事が求められている。特に、事業所母集団リストなどは DTI が最初から構築するのではなく、NSO や他機関のデータベースとのリンク構築を図る方が統計の網羅性からも、また継続性からも勧められる。他の省庁はそれぞれの統計活用目的に沿って、この基本統計との調整を図ることになる。

中小企業政策の立案と、実施結果モニターの視点からは、統計的に次の点が特に重要である。

- 1) マクロ経済的視点から、事業所数、従事者数、地域分布、産業別分布など中小企業の量的な実態とその変化の把握
- 2) 政策立案に際し必要な、中小企業定義指標と経営実態との関係の把握
- 3) 特定の政策テーマ（あるいは施策）についての影響、効果などの把握

従って、中小企業政策担当機関（現在のフィリピンでは DTI あるいは SMED Council）は NSO と連携して企業規模、従業員数などについての区分を定め、企業統計集計に使用されるようにすることが必要である。これにより、上記 1)、2) に関する総量把握（あるいは推定）が可能となる。

また、上記の国家統計とは別に、中小企業政策担当機関として、2) および 3) についての把握を目的とし、独自のサンプル調査を定期的を実施すべきである。これには、企業規模と経営実態を把握する定型調査と、特定政策あるいは特定の経済変化による影響を把握するための政策影響把握調査（実施前および実施後）を組み合わせる実施することが望ましい。

付属資料

(11-6)

外国ドナー支援プログラム一覧

**SUMMARY OF  
THE OFFICIAL DEVELOPMENT ASSISTANCE (ODA) TO  
SMALL AND MEDIUM SCALE ENTERPRISES (SMEs)  
AND OTHER ASSISTANCE PROGRAMS TO SMEs IN THE PHILIPPINES  
(As of June and Dec. 2002 and April 2003)**

SOURCE(S) OF GRANT PORTFOLIOS and DONOR'S TRUST	DETAILS OF ASSISTANCE PROVIDED			PARTNER AGENCIES / COUNTERPARTS
	AREAS OF ASSISTANCE / and STATUS of PROJECT	DISCRPTION OF ASSISTANCE PROVIDED	BENEFICIARIES / INSTITUTION	
<b>1. Asian Development Bank (ADB)</b>				
<u>Technical Assistance</u>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Technical assistance on policy and Institutional reform studies</li> <li>- Institutional capacity building</li> <li>- Project preparation activities</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Technical assistance on policy and Institutional reform studies</li> <li>- Institutional capacity building</li> <li>- project preparation activities</li> </ul>	Agriculture and Natural Resources Energy, Finance, Industry Social Infrastructure Transport and communication	Department of Education DILG SEC
<u>SME Policy</u>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Strengthening Export Competitiveness (TA No. 3345)</li> <li>- (2000-2001) Completed Nov. 2001</li> </ul>	The advisory TA covers trade policy, investment policy and promotion, competition policy, trade finance, SME policy and credit, labor policies and customs admin policies and plans, and strengthen investment nistration. Furthermore, the TA has outlined methods to Improve formulation of trade and investment promotion. The TA provides in-depth analysis of labor policies, identifies skill shortages and makes recommendations to improve tertiary education. Finally, there is an assessment of competition and detailed recommendations for formulation of competition policy and associated legislation.	Dept. of Trade and Industry and Dept. of Finance	The primary results indicate that there is a need to strengthen the policy environment for SMEs facilitating access to credit streamline the registration and licensing procedures and develop trade finance for export-oriented firms.
<u>ADB (TASF) Coordination and Integration</u>	Regional Technical assistance SME Development in the EAGA Region (TA No. 5880) approved in December 1999	Primary goal; reduce poverty in the targeted sub-region by stimulating long term economic growth and creating opportunities for employment.	DTI/MEDCO	DTI /ADB

SOURCE(S) OF GRANT PORTFOLIOS and DONOR'S TRUST	DETAILS OF ASSISTANCE PROVIDED				PARTNER AGENCIES / COUNTERPARTS
	AREAS OF ASSISTANCE / and STATUS of PROJECT	DISCRPTION OF ASSISTANCE PROVIDED	BENEFICIARIES / INSTITUTION		
	for \$300,000  2000-2002 Project is on going	Areas covered: only part of the EAGA region: Southern Philippines ad Eastern Indonesia as they lag behind their respective countries as a whole in economic development and social progress. SMEs were targeted for assistance, because of their employment generating potential and because of their impact on the regional economies.			
ADB (TASF)  <u>Coordination and Integration</u>	Regional Technical Assistance for SME Development Expanding the Strategy in the East Asean Growth Area (TA No. 6018) approved in December 2001 for \$240,000.  2002-2003 Consultants are recruited underway	Support the revival of economic activities in BIMP-EAGA by promoting the development of SMEs in the sub-region. Identify the constraints to and opportunities for SMEs development through cooperations in EAGA, particularly focusing on the economic linkages of Malaya and Brunie Darussalam and with other EAGA regions to complement the results of the recently completed Strategy for SME Development in the EAGA which is focused on the Indonesia and Philippines parts of EAGA.	SMEs/ LGU and other stakeholders in the BIMP-EAGA region.	EPU/ MPR	

SOURCE(S) OF GRANT PORTFOLIOS and DONOR'S TRUST	DETAILS OF ASSISTANCE PROVIDED			PARTNER AGENCIES / COUNTERPARTS
	AREAS OF ASSISTANCE / and STATUS of PROJECT	DISCRPTION OF ASSISTANCE PROVIDED	BENEFICIARIES / INSTITUTION	
<b>2. CANADA</b>				
Canada International Development Agency (CIDA)	Role of Women – Institutional Strengthening Project II (NCRFW)	Gender training Capacity transferred to institutions like (Ateneo de Manila and University of the Philippines, Los Banos	Filipino Women (NCRFW)	Training for Academic institutions, non governmental organizations and private organizations
SME POLICY	Enterprise Support Program (ESP) Enterprise Linkages Project (ELP)  1994-2000 Project completed 2001	Number of studies have been made on the various issues done under ESP/ ELP project	DTI / BSMBD  Selected areas in Negros Occidental, Cebu and Sultan Kudarat	Improved productivity, profitability, investment and market share of medium-scale enterprises (MSEs)  Improved and increased business sales Increased investments and job opportunities
CIDA-PEARL I & II	Rural Enterprise Development Project (RED)	Adopted Sustainable Agro- Forestry Systems	Women beneficiaries involved in swine fattening and basket industries	Contributed to the improvement of food supply for beneficiaries Generated income to women beneficiaries
	Private enterprise SME Promotion and Dev. Technical assistance to local chambers and industry associations	Institutional and capability building to chamber and industry groups Investment promotion	Dept. of Trade and Industry Local Chambers and Industry Associations PCCI	PCCI Development of identified SMEs

SOURCE(S) OF GRANT PORTFOLIOS and DONOR'S TRUST	DETAILS OF ASSISTANCE PROVIDED				PARTNER AGENCIES / COUNTERPARTS
	AREAS OF ASSISTANCE / and STATUS of PROJECT	DISCRPTION OF ASSISTANCE PROVIDED	BENEFICIARIES / INSTITUTION		
<u>SME BUSINESS SUPPORT</u>	PEARL-private Enterprise Accelerated Resource Linkages 1997-2002 Project completed	To foster an environment conducive to the development of dynamic Philippines SMEs via sub-projects that integrate and improve coordination of existing SMEs support programs by the government business associations, donors and non- governmental associations in order for SMEs to expand their operations and increase their competitiveness; and to promote the development of long-term linkages between Canadian and Philippines SMEs for the transfer of technology.	SMEs	DTI BOI	
<u>SME BUSINESS SUPPORT</u>	CESO-BAP- Canadian Executive Service organization (CESO)- Business Advisory Project (BAP) 1999-2003 Project is ongoing	To increase the operating effectiveness of Small and Medium Enterprises (SMEs) in selected sectors and selected regions of the Philippines in order to promote sustained and equitable economic growth.	SME	CESO	
<u>SME BUSINESS SUPPORT</u> CIDA/COA/DID /NATCCO	Socio-Economic Development Through Cooperatives in the Philippines (SEDCOP) 1998-2003 Project is ongoing	To increase the performance and effectiveness of people-based co- operatives as enterprises , notably in financial intermediation, insurance, housing and commodity trading.	SMEs	CCA/DID/	

SOURCE(S) OF GRANT PORTFOLIOS and DONOR'S TRUST	DETAILS OF ASSISTANCE PROVIDED				PARTNER AGENCIES / COUNTERPARTS
	AREAS OF ASSISTANCE / and STATUS of PROJECT	DISCRIPTION OF ASSISTANCE PROVIDED	BENEFICIARIES / INSTITUTION		
<u>SME BUSINESS SUPPORT</u>  <u>CIDA</u>	PDAP-PPSE Philippines Development Assistance Program (PDAP) promoting Participation in Sustainable Development (PPSE)  1997-2003 Project is on going	To support rural sustainable enterprises by promoting private sector development at the household, community, and regional levels; to build suitable policy and Institutional environment at the local, national and international levels in support to sustainable enterprise development; to increase the participation of the Philippine and Canadian community groups, private ectors, academe, and governments in sustainable enterprise development			
<u>SME BUSINESS SUPPORT</u>	Private Enterprise Accelerated Resource Linkages (PEARL II)  2002-2007 Project in preparation	To support the development of SMEs that create meaningful jobs for both women and men via support to key labor intensive sectors; key SMEs0 related organizations and through capacity development for investment.	SMEs DTI/ BOI		DTI/ BOI
<u>SME POLICY</u>	Policy Training and Technical Assistance Facility (PTTAF) 1999-2004 Project on going  WTO Implementation Support / APEC 2002-2005 In preparation	Technical assistance and training to national agencies on sub- project basis  To enhance compliance with WTO obligations and / or WTO accession requirement of 6 Southeast Asian nations and to increase the ability of the nations to take advantage of their WTO rights	Various NEDA field offices  TBC		TBC

SOURCE(S) OF GRANT PORTFOLIOS and DONOR'S TRUST	DETAILS OF ASSISTANCE PROVIDED			PARTNER AGENCIES / COUNTERPARTS
	AREAS OF ASSISTANCE / and STATUS of PROJECT	DISCRIPTION OF ASSISTANCE PROVIDED	BENEFICIARIES / INSTITUTION	
<b>3. EUROPEAN COMMISSION</b>				
<u>Credit Support Systems</u>	Agricultural production and marketing, rural infrastructure; cooperative and credit Schemes Support micro, cottage, and medium scale enterprises Agrarian reform support	Capability strengthening for LGUs  Environmental protection program	Partnership with NGOs and LGUs Western Samar, Catanduanes, Aurora Province	Projects encouraged communities to take part in the implementation using the micro-project approach as instrument of development
<u>SME SUPPORT</u>	Partnership Programs:  Adopted centralized and participatory approach to development and emphasized partnership with LGUs and NGOs	Equipped local planning units with the skills I community planning through training and hands on formulation of Barangay Development Plans	Cordillera Regions Municipalities in the provinces of Nueva Ecija, Southern Mindanao, Camarines Sur, Negros Occidental, Agusan del Sur and Agusan del Norte	Empowerment of beneficiaries in LGUs and Upland agrarian reform communities through participative approaches
<u>Credit Support Systems</u>	Livelihood Programs Credit Support Systems	Establishment of Credit Support Systems	Catanduanes, Western Samar and Aurora	Improved living conditions of target beneficiaries noted
<b>4. GERMANY</b>				
German Technical Cooperation (GTZ)	Vocational Training and Dual Technology Training for the development of underdeveloped regions	TESDA	TESDA Visayas Region (start in 2003)	Visayas Region
German Government /KfW	Industrial Pollution Control Project 1 1997- 2001 Project completed	Provision of financial support to industrial enterprises, primarily the SMEs for their environment - related requirements	SMEs	DBP
<b>SME Credit and Finance</b>	Industrial Pollution Control Project 2 2001-2005 Project on going	Continuation of IPCLP I which involves the provision of financial support to industrial enterprises, primarily the SMEs	SME	DBP
-do-				



SOURCE(S) OF GRANT PORTFOLIOS and DONOR'S TRUST	DETAILS OF ASSISTANCE PROVIDED				PARTNER AGENCIES / COUNTERPARTS
	AREAS OF ASSISTANCE / and STATUS of PROJECT	DISCRIPTION OF ASSISTANCE PROVIDED	BENEFICIARIES / INSTITUTION		
-do- Credit Lines for SMEs	Credit Lines for SMEs 2000-2002 On going	Involves the provision of sub-loans to finance SMEs importation of capital and intermediate goods and spare parts.	SMEs	DBP	
-do- Promotion of Small enterprises Project II	Promotion of Small enterprises Project II 1998-2002 Project on going	Involves the provision of sub-loans to finance SMEs to finance their working capital, fixed and asset investments. The sectors include trading, manufacturing, processing and services.		LBP	
-do- Credit Lines for SMEs	Credit Lines for SMEs 199-2002 Project on going	Involves the provision of sub-loans to finance SMEs importation of capital and intermediates goods and spare parts		LBP	
-do- SME POLICY German Government /GTZ	Country Study: The financial Sector in the Philippines 1998 Project completed	The country study focused on: (1) impact of financial market reforms at the institutional level and on client target groups accorded development policy priority (SMEs and poor sections of the population); (2) assessment of new financial market products, particularly in capital market development;(3) identification on successful and viable financial institutions; (4) identification of successful and sustainable development of models.			The study focused more on the assessment of the macro, sectoral and institutional levels and development approaches and programs in place with specific regard to poverty alleviation projects
SME Promotion / Infrastructure German Government/ GTZ	SME promotion (Private Sector Development Program) 2002 Project in the Pipeline	The TA will consist of a three pillar approach: (1) promotion of a business friendly environment (improve framework conditions for private sector development; (2) business development service for SMEs; and (3) improved access to financial services. The program will also be developed consistent with other program		DTI	There is no detailed proposal yet. The appraisal Mission on the program design, approach and components will be dispatched in April 2002 and be convened in June /July 2002 to finalize the program

SOURCE(S) OF GRANT PORTFOLIOS and DONOR'S TRUST	DETAILS OF ASSISTANCE PROVIDED				PARTNER AGENCIES / COUNTERPARTS
	AREAS OF ASSISTANCE / and STATUS of PROJECT	DISCRIPTION OF ASSISTANCE PROVIDED	BENEFICIARIES / INSTITUTION		
<b>SME BUSINESS SUPPORT</b> GTZ	Countryside Entrepreneurship Development Project 1997-2001 Project is completed	focal area strategies on environment and rural development, donor coordination and public-private partnership.  The project aims to strengthen the capacity of existing and potential entrepreneurs in selected provinces on entrepreneurial an organizational competence or to run competitive an sustainable enterprise to contribute to socio-economic development of the selected provinces. The project uses the competency-based Economies through the Formation of Entrepreneurs (CEFE) approach which promotes the creation and upgrading of existing micro, cottage, small and medium enterprises. It also aims to influence SME support institutions to help promote the environment conducive to the SME sector and its entrepreneurs.		DTI	
<b>SME BUSINESS SUPPORT</b> GTZ	Promotion of Small and Medium Industries in Southern Mindanao, Business Center Davao (BCD)  1992-2000 Project is completed	The project's objective was to promote SMEs in Mindanao by strengthening the SME SME associations and establishing a self- help organization called the Business Center Davao, as a non-stock, no profit organization. The BCD serves as center for networking and cooperation in procurement, marketing, organizational development and linkage for individual businesses among all SMEs in Mindanao. A	DTI Region XI and Business Center Davao	As of 1998, BCD and 25 member organization out of 12 different industry and service sectors with over 8,000 individual enterprises as members of micro, small and medium industry and service levels. Creation of the Dual Vocational Training Institute	

SOURCE(S) OF GRANT PORTFOLIOS and DONOR'S TRUST	DETAILS OF ASSISTANCE PROVIDED				PARTNER AGENCIES / COUNTERPARTS
	AREAS OF ASSISTANCE / and STATUS of PROJECT	DISCRIPTION OF ASSISTANCE PROVIDED	BENEFICIARIES / INSTITUTION		
		training arm of the BCD called the Dual Vocational Training Institute was also created under the project. In its last phase from 1997 to 2000, the project focused on accelerating the growth and development of the SMEs in Southern Mindanao.			
<b>5. THE NETHERLANDS</b>					
Support Systems	Sustainable Agrarian Reform Communities Project	Installation of Farming Systems Development Approach	Nationwide program DAR personnel Farmers	Improvement in the capabilities of DAR personnel to handle training on cooperative strengthening Adoption of the farming system development approach wherein farming techniques were disseminated to the farmers by means of the BWC	
Support Systems	Cooperative strengthening	Barangay Workshop Consultation (BWCs) and Training –cum– planning Activities	Laguna de Bay communities	Extended knowledge and understanding of the land and water resources issues in Laguna de Bay	
	Sustainable Development for the Laguna de Bay Environment	Technical assistance in the development and use of databases, management information systems and decision support systems			
<b>6. JAPAN</b>					
JICA 2002	Japan's Experts Dispatched Program: Expert on SME Promotion and Development To be dispatched	This consultancy is aiming to create a favorable policy environment and well-coordinated institutional set up for the promotion and development of SMEs in the Philippines	SMEs		DTI
<u>SME POLICY</u>	Philippine Small and Medium Scale enterprise Development Plan 2002 To be dispatched	To hasten the growth of SMEs, this Development Study assess the present condition of local small and medium scale enterprises, identify competitive advantage of the priority sector and revalidate current SMEs policies, strategies and	SMEs SMEs stakeholders		DTI

SOURCE(S) OF GRANT PORTFOLIOS and DONOR'S TRUST	DETAILS OF ASSISTANCE PROVIDED				PARTNER AGENCIES / COUNTERPARTS
	AREAS OF ASSISTANCE / and STATUS of PROJECT	DISCRPTION OF ASSISTANCE PROVIDED	BENEFICIARIES / INSTITUTION		
SME PROMOTION/ INFRASTRUCTURE	Project for Modernization of Industrial Property administration 1999- 2003  On going	programs. Subsequently, preparations of SMEs development plan and its presentations to the stakeholders to be conducted  This project Type Technical Cooperation aims to make IPO be able to grant industrial property rights more promptly with increased accuracy. The project purpose is that the patent administration process shall be facilitated in IPO	IPOs  IPO		
JICA SME PROMOTION/ INFRASTRUCTURE	Investment Promotion Project 1989  On going	Advisor is being dispatched as the Foreign Desk Officers of BOI to promote the entry of Japanese investment to the Philippines and to formulate and recommend tot he Philippine Government authorities, measures and action programs for the promotion of foreign as well as local investment in the Philippines	BOI / DTI  BOI / DTI		BOI / DTI
JICA SUPPORT For INDUSTRIES	Upgrading Project for Plastic Molding Tool Technology 1997-2002 Project is on going	This project Type Technical Cooperation aims to make the Philippine tool and die producers to be able to supply tool and die products of good quality. The project purpose is that MIRDC will be able to provide training and technical support related to plastic molding tools for tool and die engineers	MIRD / DOS		
JICA SUPPORT FOR INDUSTRIES	Electric and Electrical Appliance Testing project 1999-2003	This project Type of Technical Cooperation aims to improve the safety of the electrical and electronic appliances in the	BPS / DTI		

SOURCE(S) OF GRANT PORTFOLIOS and DONOR'S TRUST	DETAILS OF ASSISTANCE PROVIDED			PARTNER AGENCIES / COUNTERPARTS
	AREAS OF ASSISTANCE / and STATUS of PROJECT	DISCRIPTION OF ASSISTANCE PROVIDED	BENEFICIARIES / INSTITUTION	
	Project is on going	market of the Philippines .the project purpose is that BPS Testing Center will be able to provide appropriate technical service in the field of electrical and electronic appliance testing.		
	Japan's Expert Dispatch Program	Technical assistance to enhance Technology and Scientific Knowledge in toxin and microscopic analysis	Filipino counterparts	Bureau of Fisheries and Aquatic Resources (BFAR)
ISSEP-II Program Japan Bank for International Cooperation (JIBIC)	Technical Assistance Financing plus and a wide range of credit plans and technical information services to small and medium scale firms belonging to the priority sub sectors and industry associations	SME Financing Scheme ISSEP II is the Industrial and Support Services Expansion Program (Phase II) a 35.35. B credit facility for the growth and expansion needs of the Philippine manufacturing sector as well as selected non-manufacturing (services and educational) enterprises.	SMES	Development Bank of the Philippines Services for this project included the following:  Business diagnosis and training needs analysis Management and technical training Advisory and information services Marketing of firms with strategic partners
Japan Cooperation International Agency (JICA)	Covers: Technical Assistance to SMEs Long term grant in support of an SME Development Plan	Product safety and Standardization  SME Development Plan SME promotion Policies	Small and Medium Scale Enterprises in the Philippines Selected Industry Sector	Dept. of Trade and Industry (DTI) Bureau of Product Standards Dept. of Science and Technology (DOST) Partnership with the Philippine Chamber of Commerce and Industry (PCCI)
<b>7. THE NETHERLANDS</b>				
Netherlands Management Cooperation Programme (NMCP)	Consultancy through Volunteer Services in the Philippines within selected sector :  Printing, Metal Industry, processed Food, Horticulture, Irrigation and Flood control and Agri-Industries Flower	Consultancy through Volunteer Services Technical Assistance to SMEs through consultancy services of Senior Volunteers	Luzon area; Baguio, Pampanga, Banagas Visayas : Cebu City Mindanao: Davao City	Provided consultancy to the Diary Foundation of Quezon City Build up the social market economy of

SOURCE(S) OF GRANT PORTFOLIOS and DONOR'S TRUST	DETAILS OF ASSISTANCE PROVIDED			PARTNER AGENCIES / COUNTERPARTS
	AREAS OF ASSISTANCE / and STATUS of PROJECT	DISCRIPTION OF ASSISTANCE PROVIDED	BENEFICIARIES / INSTITUTION	
<b>8. United Nations SYSTEMS</b>				
	Under the Philippine Assistance Program Support Project (PAPSP) funding,	Credit facilities Strengthening of financial institutions	Micro-enterprise sector through market oriented credit policies Financial Institutions	Changes made with Credit Policy Improvement Program's assistance now enables GOP to save financial resources committed to inefficient GOP sponsored credit programs, and to give private financial institutions opportunities to provide financial services to micro-enterprise sector through market oriented credit policies
<b>9. UNITED STATES OF AMERICA</b>				
USAID	Developmental Programs Designed new strategy for development aid			
<b>SME.BUSINESS SUPPORT</b>	Growth With Equity Mindanao Program (GEM) 1999-2002 Project is on going	Technical support and training to the Mindanao Business Council and other BSOs to enable them to provide production and marketing assistance to their members, and to advocate for needed policy reforms	Local Government SMEs	MEDCO
10. THE WORD BANK The Global Environmental Facility (GEF)	Phase Out Investment Program and Metro Manila Urban Transport Integrated Project under the Global Environmental Facility (GEF)	Assistance to the development of alternative income generating activities	Metro Manila selected industry association groups (e.g. Bicycle Network Demonstration Pilot Project)	Positive results noted
INTERNATIONAL FUND FOR AGRICULTURAL DEVELOPMENT (IFAD)	Agrarian Reform Agenda Land Ownership Awards Support projects for the Indigenous Communities and Mindanao National Liberation Front Communities in the Investment areas	Instillation of Agrarian reforms through the distribution of CLOAS	Indigenous communities in MNLF and Farmer beneficiaries in the ZOPAD areas	A total of 932 Certificates of Land Ownership Awards (CLOAS) was prepared for indigenous communities in the Zone of Peace and Agrarian Reform Communities (ZOPAD) in Mindanao
ASTA FOUNDATION	Investment areas	Identification Investment areas	Manila	Commissioned a study on the ICT in

SOURCE(S) OF GRANT PORTFOLIOS and DONOR'S TRUST	DETAILS OF ASSISTANCE PROVIDED				PARTNER AGENCIES / COUNTERPARTS
	AREAS OF ASSISTANCE / and STATUS of PROJECT	DISCRPTION OF ASSISTANCE PROVIDED	BENEFICIARIES / INSTITUTION		
	Financing investment schemes Information and Communication Technology (ICT)	Reviewing strategic investments to nurture businesses in the country	Cebu Davao		Metro Manila, Cebu, Davao to assess ICT use in these areas
<b>SME Credit and Finance</b>	Avalon Professional Website  Project completed	IFC has provided a partial guaranty facility to working capital loans granted by Banco de Oro through APW to furniture manufacturers in Cebu, IFC also has and equity investment in APW	Cebu		Cebu Furniture Manufacturers