

## オセアニア (オーストラリア、ニュージーランド)

### ◆2008年度から ASEAN、南西アジアと横並びで調査実施

オセアニアは、以前は単独で進出日系企業の活動に関する調査を実施していたところ、2008年度は、「在アジア・オセアニア日系企業活動実態調査」の対象国として ASEAN および南西アジアとの横並びで調査を実施した。

オセアニアの有効回答数（合計）は 263 社で、内訳はオーストラリアが 201 社（シェア 76.4%）、ニュージーランドが 62 社（同 23.6%）となった。地域全体の回答率は 47.8%であった。

### ◆2008年の営業利益見込み黒字率、オセアニアの非製造業が最高値

2008年の営業利益見込みについて、オセアニアに進出する日系製造業の 62.0%、非製造業の 74.5%が「黒字」と回答した。目立つのは非製造業の黒字率の高さである。非製造業の黒字率は、ASEAN の 67.5%、南西アジアの 45.4%よりも高い。特に、オーストラリアの黒字率は 77.9%と、調査対象 13 カ国中で最も高い。

### ◆雇用・労働面での問題は従業員の賃金上昇

経営上の問題における雇用・労働面の問題点では、オセアニア進出製造業の 81.6%、非製造業の 70.6%が「従業員の賃金上昇」と回答した。同割合は、製造業、非製造業とも ASEAN、南西アジアより高い結果となった。特に、オーストラリアにおいては、製造業で「従業員の賃金上昇」と回答した企業の割合は 94.1%を記録し、調査対象国中の最高値となった。

### ◆成熟した市場を背景に、今後もビジネス活動は安定

今後 1～2年間の事業展開の方向性について、オセアニア進出製造業、非製造業ともに、「拡大」と回答した企業の割合は ASEAN、南西アジアと比べて低いが、「現状維持」の割合は製造業、非製造業ともに 3 地域の中で最も高くなった。「縮小」および「第 3 国へ移転・撤退」を挙げた割合は、製造業のゼロに対し、非製造業では 11 社あり、理由では、「現地（地域含む）内における拠点統合」が 6 社と最も多かった。



## オーストラリア

### 調査対象および回答企業の内訳

調査対象 : オーストラリア進出日系企業 457 社  
 回答企業数 : 201 社 (製造業 35 社、非製造業 166 社)  
 回答企業の業種別内訳 : 以下表の通り

(単位:社、%)

| 製造業              |     |       | 非製造業      |     |       |
|------------------|-----|-------|-----------|-----|-------|
| 業種               | 企業数 | 構成比   | 業種        | 企業数 | 構成比   |
| 食品・農水産加工         | 10  | 28.6  | 農・林業      | 7   | 4.2   |
| 木材・木製品           | 2   | 5.7   | 鉱業        | 14  | 8.4   |
| 紙・パルプ            | 1   | 2.9   | 流通        | 2   | 1.2   |
| 化学品              | 2   | 5.7   | 商社        | 23  | 13.9  |
| ゴム製品             | 1   | 2.9   | 販売会社      | 50  | 30.1  |
| 窯業・土石            | 2   | 5.7   | 銀行        | 4   | 2.4   |
| 非鉄金属             | 2   | 5.7   | 保険        | 5   | 3.0   |
| 金属製品(メッキ加工を含む)   | 1   | 2.9   | 証券        | 2   | 1.2   |
| 一般機械(金型・機械工具を含む) | 2   | 5.7   | 運輸/倉庫     | 8   | 4.8   |
| 電気機械・電子機器        | 3   | 8.6   | 不動産       | 2   | 1.2   |
| 電気・電子部品          | 1   | 2.9   | ホテル/旅行/外食 | 13  | 7.8   |
| 輸送用機器            | 4   | 11.4  | 通信/ソフトウェア | 4   | 2.4   |
| 輸送用機器部品          | 3   | 8.6   | 建設/プラント   | 1   | 0.6   |
| その他              | 1   | 2.9   | その他       | 31  | 18.7  |
| 合計               | 35  | 100.0 | 合計        | 166 | 100.0 |

### 1. 営業見通し

2008年の営業利益見込みは、製造業と非製造業を合わせて「黒字」と回答した企業の割合は75.1%、「赤字」と回答した企業の割合は7.6%となった(有効回答197社)。

「黒字」と回答した企業の割合は、製造業では61.8%(有効回答34社)、非製造業では77.9%(有効回答163社)となった。非製造業における黒字の割合は、調査対象13カ国中で最も高い(有効回答884社)。業種別では、鉱業で92.9%(有効回答14社)、商社で86.4%(有効回答22社)が「黒字」と回答した。

2008年の営業利益が07年と比べて「改善する」と回答した企業の割合は、製造業と非製造業を合わせて39.1%となっている(有効回答197社)。

製造業では「改善」および「悪化」の回答が同率で、ともに35.3%となった(有効回答34社)。また、非製造業では「改善」が39.9%、「悪化」が31.3%となった(有効回答163社)。

図表 60 2008年および2009年の営業利益見通し(対前年比)

|              | 単位:構成比(%) |      |      |      |     | 有効回答数 |
|--------------|-----------|------|------|------|-----|-------|
|              | 改善        | 横ばい  | 悪化   | DI値  |     |       |
| 2008年営業利益見込み | 39.1      | 28.9 | 32.0 | 7.1  | 197 |       |
| うち製造業        | 35.3      | 29.4 | 35.3 | 0.0  | 34  |       |
| うち非製造業       | 39.9      | 28.8 | 31.3 | 8.6  | 163 |       |
| 2009年営業利益見込み | 41.7      | 39.1 | 19.3 | 22.4 | 192 |       |
| うち製造業        | 45.5      | 21.2 | 33.3 | 12.2 | 33  |       |
| うち非製造業       | 40.9      | 42.8 | 16.4 | 24.5 | 159 |       |

2009年の営業利益見通しについては、製造業、非製造業ともに、08年からの改善が見込まれる。製造業、非製造業を合わせて「改善」と回答した企業の割合は41.7%、「悪化」は19.3%となった（有効回答192社）。DI値は08年の7.1ポイント（改善39.1%、悪化32.0%）から、09年は22.4ポイント（改善41.7%、悪化19.3%）と改善した。

2009年の営業利益が改善する理由（製造業）は、上位順に、①「現地市場での売上増加」ならびに「生産効率の改善」（40.0%）、③「輸出拡大による売上増加」（33.3%）となった（有効回答15社）。

非製造業では、上位順に、①「現地市場での自社の売上増加」（58.5%）、②「販売（サービス）効率の改善」（36.9%）、③「新規商品・サービスの開拓」（35.4%）となった（有効回答65社）。製造業、非製造業ともに、「売上の増加」を見込むとともに、「効率の改善」に向けた取り組みを推進する姿勢が見られる。

## 2. 輸出入の状況

輸出があると回答した全29社のうち、輸出先として「日本」を挙げた企業は15社、「ASEAN」および「オセアニア」が7社、「米国」が6社となった。

既存の二国間/多国間でのFTA/EPA活用状況では、輸出に際して「現在活用中」と回答した企業の割合は20.8%（有効回答24社）、輸入に際しては同42.1%（有効回答19社）となった。輸入に際してFTAを活用している企業の割合は、調査対象国13ヶ国中で最も高い。

また、輸出で「活用を検討中」の企業の割合は20.8%、輸入は同10.5%となった。

## 3. 原材料・部品の調達（製造業）

製造業において原材料・部品の50%以上を現地（オーストラリア国内）で調達している企業の割合は68.7%となった（有効回答32社）。70%以上を現地調達している企業の割合も56.2%にのぼり、現地調達率100%の企業の割合も25.0%と高い。他の国々と比べても、オーストラリアの現地調達率は非常に高くなっている。

現地調達先の内訳では、進出日系企業や外資系企業に比べ、地場企業からの調達割合が極めて高いのが特徴となっている。現地調達している原材料・部品のうち、地場企業からの調達内訳が100%（全量）と回答した企業は82.8%と非常に高くなっている（有効回答29社）。

図表 61 原材料・部品の現地調達率と内訳（地場、日系、その他外資）

|               |       | 上段：回答企業数（社）、下段：構成比（%） |        |        |        |         |      |
|---------------|-------|-----------------------|--------|--------|--------|---------|------|
|               | 有効回答  | 0～10%                 | 10～50% | 50～70% | 70～90% | 90～100% | 100% |
| 現地調達率         | 32    | 3                     | 7      | 4      | 5      | 5       | 8    |
|               | 100.0 | 9.4                   | 21.9   | 12.5   | 15.6   | 15.6    | 25.0 |
| うち地場企業からの調達   | 29    | 0                     | 4      | 1      | 0      | 0       | 24   |
|               | 100.0 | 0.0                   | 13.8   | 3.5    | 0.0    | 0.0     | 82.8 |
| 現地進出日系企業からの調達 | 5     | 0                     | 0      | 2      | 2      | 0       | 1    |
|               | 100.0 | 0.0                   | 0.0    | 40.0   | 40.0   | 0.0     | 20.0 |
| その他外資系企業からの調達 | 4     | 0                     | 2      | 1      | 0      | 0       | 1    |
|               | 100.0 | 0.0                   | 50.0   | 25.0   | 0.0    | 0.0     | 25.0 |

オーストラリア国外の主な部品・原材料調達先（1%以上を調達している国、複数回答）としては、①日本（17社）、②中国本土（10社）、ASEAN（9社）となり、アジア諸国からの調達が多い。他方で、アジア以外では、米国、欧州（ともに7社）から調達している企業が見られた。

但し、現地調達先で第1位の日本の内訳をみると、日本から部品・原材料を調達している企業の全て（17社）が、調達割合「1～70%未満」の間で回答している（有効回答17社）。なお、今後の原材料・部品調達の方針（複数回答）について、「日本からの調達率を引き上げる」と回答した企業はゼロだった（有効回答25社）。

#### 4. 経営上の問題点

販売・営業面での問題点（複数回答）は、製造業では、①「現地市場への安価な輸入品の流入」（40.0%）、②「主要取引先からの値下げ要請（34.3%）、③「主要販売市場の低迷（消費低迷）」（31.4%）となっている（有効回答35社）。非製造業では①「主要販売市場の低迷（消費低迷）」（42.9%）、②「競合相手の台頭（コスト面で競合）」（33.7%）、③「新規顧客の開拓が進まない」（27.0%）となった（有効回答163社）。

雇用・労働面での問題点（複数回答）は、製造業、非製造業ともに「従業員の賃金上昇」が最大となった（有効回答190社、製造業94.1%、非製造業73.1%）。年前半のインフレの影響が、人件費上昇に影響を与えた模様だ。「従業員の賃金上昇」以外には、製造業で「人材（中間管理職）の採用難」および「人材（技術者）の採用難」と回答した企業の割合が38.2%、「従業員の定着率」が35.3%となった（有効回答34社）。「人材（一般ワーカー）の採用難」は17.7%となっている

非製造業では、「人材（一般スタッフ・事務員）の採用難」が38.5%、「従業員の定着率」が37.2%となった（有効回答156社）。「人材（技術者）の採用難」と回答した企業の割合は28.2%となっている。製造業、非製造業ともに日系企業は人材雇用難を大きな問題点としている。

図表 62 雇用・労働面での問題点(上位3項目)

| 項目          |      | 有効回答  | 第1位      | 第2位                |             | 第3位     |
|-------------|------|-------|----------|--------------------|-------------|---------|
| 雇用・労働面での問題点 | 製造業  | 34    | 従業員の賃金上昇 | 人材(中間管理職)の採用難      | 人材(技術者)の採用難 | 従業員の定着率 |
|             |      | 100.0 | 94.1     | 38.2               |             | 35.3    |
|             | 非製造業 | 156   | 従業員の賃金上昇 | 人材(一般スタッフ・事務員)の採用難 |             | 従業員の定着率 |
|             |      | 100.0 | 73.1     | 38.5               |             | 37.2    |

投資・環境面での問題点（複数回答）では、製造業では「行政手続きの煩雑さ」（28.0%）、「関税水準の低下、引下げ」（16.0%）、「現地政府の不透明な政策運営」（8.0%）が上位を占めた（図表64）。ASEAN、南西アジアと比較したのが図表63である。

東アジア大での投資環境を考えると、先進国オーストラリアの特徴が見てとれる。

図表 63 投資環境面での問題点(上位3項目)(製造業)

|         |       | 単位:%、複数回答     |               |               |              |
|---------|-------|---------------|---------------|---------------|--------------|
|         | 有効回答  | 第1位           | 第2位           | 第3位           |              |
| 総数      | 832   | 不安定な政治・社会情勢   | インフラの整備状況が不十分 | 現地政府の不透明な政策運営 |              |
|         | 100.0 | 42.4          | 41.7          | 39.8          |              |
| ASEAN 計 | 694   | 不安定な政治・社会情勢   | 現地政府の不透明な政策運営 | インフラの整備状況が不十分 |              |
|         | 100.0 | 44.5          | 41.1          | 38.3          |              |
| 南西アジア 計 | 100   | インフラの整備状況が不十分 | 不安定な政治・社会情勢   | 行政手続きの煩雑さ     |              |
|         | 100.0 | 76.0          | 43.0          | 42.0          |              |
| オセアニア 計 | 38    | 行政手続きの煩雑さ     | 現地政府の不透明な政策運営 | インフラの整備状況が不十分 | 関税水準の低下・引き下げ |
|         | 100.0 | 23.7          | 18.4          | 13.2          |              |
| オーストラリア | 25    | 行政手続きの煩雑さ     | 関税水準の低下・引き下げ  | 現地政府の不透明な政策運営 |              |
|         | 100.0 | 28.0          | 16.0          | 8.0           |              |

図表 64 投資・環境面での問題点(上位3項目)

|      |       | 単位:%、複数回答        |                  |                          |  |
|------|-------|------------------|------------------|--------------------------|--|
|      | 有効回答  | 第1位              | 第2位              | 第3位                      |  |
| 製造業  | 25    | 行政手続きの煩雑さ        | 関税水準の低下・引き下げ     | 現地政府の不透明な政策運営            |  |
|      | 100.0 | 28.0             | 16.0             | 8.0                      |  |
| 非製造業 | 147   | 事務所スペースの不足や賃料の上昇 | 行政手続きの煩雑さ(許認可など) | インフラ(電力、運輸、通信等)の整備状況が不十分 |  |
|      | 100.0 | 51.7             | 17.0             | 15.0                     |  |

## 5. 競争力(競争相手)

現地市場での製品/サービスを販売するにあたり、現時点での最大の競争相手(調査時点)は、製造業では「中国」、非製造業では「オーストラリア」企業との回答が最多となった。製造業の回答は、上位順に①「中国」(26.1%)、②「米国」(17.4%) および「オーストラリア」(17.4%) となった(有効回答 23 社)。非製造業については、①「オーストラリア」(28.1%)、②「中国」および「欧州」(ともに 15.1%) と回答した(有効回答 146 社)。

## 6. 今後の事業展開

今後1~2年の事業展開の方向性について、製造業と非製造業を合わせて「拡大」と回答した企業の割合は52.5%にのぼり、「現状維持」は44.5%、「縮小」は2.5%となった(有効回答 200 社)。

今後1~2年の事業展開の方向性について、製造業では「拡大」と回答した企業の割合は42.9%、「現状維持」は57.1%となっており、「縮小」を選択した企業数はゼロだった(有効回答 35 社)。非製造業でも「拡大」と回答した企業の割合は54.6%、「現状維持」は41.8%、「縮小」が3.0%となっている(有効回答 165 社)。

今後の事業展開が縮小、または第3国(地域)へ移転・撤退をする理由(具体的な方針)について、「縮小」と回答した企業全てが「現地(地域含む)内における拠点統合」を理由に挙げている。

今後の事業展開が拡大する理由(複数回答)は、製造業では「追加投資による事業規模の拡大」

(46.7%)、非製造業では「製品・サービス範囲の拡大（市場開拓）（57.8%）」が最大となっている。

中長期的な生産拠点（5～10年）では（製造業）、自国以外では「インド」と回答した企業の割合が7.1%と最大となっている（有効回答28社）。中長期的（5～10年程度）な製品・サービスの販売拠点（非製造業）については、自国以外で「インド」および「シンガポール」と回答した企業の割合が6.2%と最も高くなった（有効回答146社）。製造業、非製造業ともに、自国以外ではアジア市場への進出を考えている企業が多い。

**図表 65 今後1～2年の事業展開の方向性**

上段:回答企業数(社)、下段:構成比(%)

|          | 有効回答  | 拡大   | 現状維持 | 縮小  | 第3国(地域)へ<br>移転・撤退 |
|----------|-------|------|------|-----|-------------------|
| 製造業と非製造業 | 200   | 105  | 89   | 5   | 1                 |
|          | 100.0 | 52.5 | 44.5 | 2.5 | 0.5               |
| 製造業      | 35    | 15   | 20   | 0   | 0                 |
|          | 100.0 | 42.9 | 57.1 | 0.0 | 0.0               |
| 非製造業     | 165   | 90   | 69   | 5   | 1                 |
|          | 100.0 | 54.6 | 41.8 | 3.0 | 0.6               |

最適な生産拠点に求める中心的な役割・機能（複数回答）について、製造業、非製造業ともに「国内市場向け高付加価値品の生産拠点」が最大となった（有効回答は製造業28社、非製造業135社）。

特に製造業の割合（46.4%）は、調査対象国13ヶ国中最も高い。製造業、非製造業ともに第3国ではなく、内需、内販市場向けの展開を考えている模様だ。

## 7. インフレの影響・対策

インフレの進行による収益への影響では、製造業と非製造業を合わせて、ほとんどの企業が「悪化」と回答した。

製造業では、「大いにある（悪化）」（57.1%）と「多少ある（悪化）」（34.3%）とを合わせると91.4%を占めた（有効回答35社）。非製造業についても、「大いにある（悪化）」（42.4%）と「多少ある（悪化）」（33.3%）との合計は75.7%を占めた（有効回答165社）。

**図表 66 インフレの進行による収益への影響**

上段:回答企業数(社)、下段:構成比(%)

|          | 有効回答  | 大いにある<br>(悪化) | 大いにある<br>(改善) | 多少ある<br>(悪化) | 多少ある<br>(改善) | あまりない | ない  |
|----------|-------|---------------|---------------|--------------|--------------|-------|-----|
| 製造業と非製造業 | 200   | 90            | 9             | 67           | 8            | 20    | 6   |
|          | 100.0 | 45.0          | 4.5           | 33.5         | 4.0          | 10.0  | 3.0 |
| 製造業      | 35    | 20            | 0             | 12           | 1            | 2     | 0   |
|          | 100.0 | 57.1          | 0.0           | 34.3         | 2.9          | 5.7   | 0.0 |
| 非製造業     | 165   | 70            | 9             | 55           | 7            | 18    | 6   |
|          | 100.0 | 42.4          | 5.5           | 33.3         | 4.2          | 10.9  | 3.6 |

インフレの進行による具体的な影響では、製造業では①「輸送コストの上昇」（75.8%）、②「調達コストの上昇」（69.7%）、③「人件費の上昇」（66.7%）が上位3つとなっており、「売上減少」（9.1%）は低かった（有効回答33社）。非製造業では、①「人件費の上昇」（62.1%）、②「輸送コストの上昇」

(50.7%)、③「調達コスト増大」(50.0%)が上位3つとなっており、製造業よりも人件費の占める割合の大きい非製造業においては、「人件費の上昇」が最も収益を圧迫した(有効回答140社)。他方で、非製造業の中には「売上の増加」(8.6%)を挙げた企業も一部に見られた。

## 8. CSR活動

進出国において求められるCSR活動(複数回答)については、製造業と非製造業を合わせると、「現地の法令順守徹底、およびISOなどの国際規範尊重」と回答した企業の割合が82.5%で最大、「商品・サービスの安全性の確保などを提供すること」が47.5%、「労働環境の改善を図ること」が37.0%となった(有効回答200社)。

製造業では、①「現地の法令順守徹底、およびISOなどの国際規範尊重」と回答した企業の割合が97.1%を占め、②「労働環境の改善を図ること」が58.8%、「商品・サービスの安全性の確保などを提供すること」および「現地などの環境問題に取り組むこと」が55.9%となっている(有効回答34社)。

CSR活動に取り組む際の主体(複数回答)としては、製造業の85.3%、非製造業の82.3%が「自社が独自に行っている(企画・実行・評価など)」と回答した(有効回答は製造業34社、非製造業164社)。

また製造業の26.5%、非製造業の14.6%が「現地政府機関との連携」において、CSR活動を展開している。



## ニュージーランド

### 調査対象および回答企業の内訳

調査対象 : ニュージーランド進出日系企業 93 社  
 回答企業数 : 62 社 (製造業 : 16 社、非製造業 : 46 社)  
 回答企業の業種別内訳 : 以下表の通り

(単位:社、%)

| 製造業            |     |       | 非製造業      |     |       |
|----------------|-----|-------|-----------|-----|-------|
| 業種             | 企業数 | 構成比   | 業種        | 企業数 | 構成比   |
| 食品・農水産加工       | 4   | 25.0  | 商社        | 9   | 19.6  |
| 繊維(紡績・織物・化学繊維) | 1   | 6.3   | 流通        | 5   | 10.9  |
| 木材・木製品         | 5   | 31.3  | 販売会社      | 9   | 19.6  |
| 紙・パルプ          | 1   | 6.3   | 銀行        | 1   | 2.2   |
| 化学品            | 1   | 6.3   | 保険        | 2   | 4.4   |
| 非鉄金属           | 1   | 6.3   | 運輸/倉庫     | 4   | 8.7   |
| 金属製品(メッキ加工を含む) | 1   | 6.3   | ホテル/旅行/外食 | 7   | 15.2  |
| その他            | 2   | 12.5  | 通信/ソフトウェア | 4   | 8.7   |
| 合計(有効回答)       | 16  | 100.0 | その他       | 5   | 10.9  |
|                |     |       | 合計(有効回答)  | 46  | 100.0 |

## 1. 営業見通し

### (1) 2008年の黒字見込みが約6割

2008年の営業利益見込みは、「黒字」と回答した企業の割合は62.2%、「赤字」と回答した企業の割合は14.8%となった(有効回答61社)。

これを製造業、非製造業別にみると、製造業で「黒字」と回答した企業の割合は62.5%、「赤字」の割合は12.5%(有効回答16社)、非製造業では「黒字」が62.2%、「赤字」が15.6%となった(有効回答45社)。

また、2008年の営業利益が07年と比べて「改善する」と回答した企業の割合は、全体で36.1%となっている(有効回答61社)。製造業では「改善」、「悪化」と回答した企業の割合はともに43.8%となった(有効回答16社)。非製造業では「改善」が33.3%、「悪化」が35.6%となった(有効回答45社)。

2008年の営業利益が悪化する理由(複数回答)は、非製造業で「現地市場での自社の売上減少」との回答が56.3%で最多となり、「価格上昇/値上げによる売上減少」が43.8%となった(有効回答16社)。ニュージーランド経済は2007年秋に住宅ブームが終焉、その後景気後退に入っている。また2008年後半から金融危機の影響が追い打ちをかけ、国内の消費意欲も減退しており、これらが営業利益悪化の要因として考えられる。

### (2) 2009年の営業利益見通し、非製造業で大幅な改善が見込まれる

2009年の営業利益見通しについては、製造業、非製造業を合わせて「改善」と回答した企業の割合は36.1%、「悪化」は27.9%となった(有効回答61社)。DI値は、08年のマイナス1.6ポイント(改善36.1%、悪化37.7%)から、09年は8.2ポイント(改善36.1%、悪化27.9%)と改善した。

2009年の営業利益見通しについて、製造業でのDI値は0ポイントとなり(改善37.5%、悪化37.5%、有効回答16社)、08年の0ポイント(改善43.8%、非製造業43.8%)から変化はなかった。一方、

非製造業では、DI 値が 08 年のマイナス 2.3 ポイント（改善 33.3%、悪化 35.6%）から 11.2 ポイント（改善 35.6%、悪化 24.4%）と大幅に改善した。業種別では「通信/ソフトウェア」が 4 社中 3 社（75.0%）、「商社」が 8 社中 5 社（62.5%）が、09 年の営業利益見通しを「改善」と回答した。

2009 年の営業利益が改善する理由（複数回答）は、非製造業で「現地市場での自社の売上増加」が 56.3%と最多となり、次いで「新規商品・サービスの開拓」が 50.0%、「輸出拡大による売上増加」が 37.5%と続いた（有効回答 16 社）。

図表 67 2008 年および 2009 年の営業利益見通し(対前年比)

単位:構成比(%)

|              | 改善   | 横ばい  | 悪化   | DI値  | 有効回答数 |
|--------------|------|------|------|------|-------|
| 2008年営業利益見通し | 36.1 | 26.2 | 37.7 | -1.6 | 61    |
| うち製造業        | 43.8 | 12.5 | 43.8 | 0.0  | 16    |
| うち非製造業       | 33.3 | 31.1 | 35.6 | -2.3 | 45    |
| 2009年営業利益見通し | 36.1 | 36.1 | 27.9 | 8.2  | 61    |
| うち製造業        | 37.5 | 25.0 | 37.5 | 0.0  | 16    |
| うち非製造業       | 35.6 | 40.0 | 24.4 | 11.2 | 45    |

## 2. 輸出入の状況（製造業）

### （1）輸出指向型企業が大多数を占める

売上高に占める輸出の割合については、70%以上を輸出している企業の割合は 81.3%にのぼり（有効回答 16 社）、輸出指向型企業が大半を占めている。業種別では食品・農水産加工、繊維（紡績・織物・化学繊維）、木材・木製品、紙・パルプ、非鉄金属などである。

このうち、100%輸出していると回答した企業は、木材・木製品、非鉄金属となった。一方、輸出割合が 0%、つまり全量を国内市場に販売している企業数はゼロだった。

輸出があると回答した企業のうち、輸出先として「日本」を挙げた企業は 14 社にのぼった（複数回答）。日本向けに 100%輸出していると回答した企業は、食品・農水産加工、木材・木製品、非鉄金属となった。その他の国・地域では「オセアニア」が 7 社、「ASEAN」、「その他アジア」が各々 5 社となった。ニュージーランド進出日系企業にとって、アジア市場が主な輸出先となっている。

### （2）FTA の活用は限定的-輸出で 3 社、輸入で 1 社にとどまる

既存の二国間/多国間での FTA/EPA 活用状況では、輸出に際して「現在、活用中」と回答した企業は 3 社（有効回答 15 社）、輸入において「現在、活用中」は 1 社（有効回答 8 社）にとどまった。輸出において FTA/EPA を活用している 3 社のうち、2 社はニュージーランド-タイ FTA を活用している。「活用を検討中」と回答した企業数も、輸出、輸入ともに 1 社にとどまっている。輸出では食品・農水産加工が、輸入では化学品が「活用を検討中」と回答している。

## 3. 原材料・部品の調達（製造業）

製造業で原材料・部品を現地（ニュージーランド国内）から 100%調達している企業の割合は、64.3%にのぼった（有効回答 14 社）。繊維（紡績・織物・化学繊維）、木材・木製品、紙・パルプ、非鉄金属がこれに含まれる。現地調達率が 100%の企業の割合は、ASEAN の 5.8%(40 社)、南西アジアの 10.1%（8 社）と比べて、非常に高い。

これは組み立て加工型輸送用機器、輸送用機器部品、電気機械・電子機器といった業種の進出がない一方、木材・木製品（5社）、食品・農水産加工（4社）といった現地の原料を加工するタイプの投資が多いためと思われる。

現地調達先の内訳では、進出日系企業や外資企業に比べ、地場企業からの調達割合が高いのが特徴となっている。地場企業からの調達内訳が100%（全量）と回答した企業の割合は72.7%（8社）を占めている。

**図表 68 原材料・部品の現地調達率と内訳（地場、日系、その他外資）**

上段:回答企業数(社)、下段:構成比(%)

|               | 有効回答  | 0～10% | 10～50% | 50～70% | 70～90% | 90～100% | 100% |
|---------------|-------|-------|--------|--------|--------|---------|------|
| 現地調達率         | 14    | -     | 1      | 1      | 3      | -       | 9    |
|               | 100.0 | -     | 7.1    | 7.1    | 21.4   | -       | 64.3 |
| うち地場企業からの調達   | 11    | -     | 2      | -      | 1      | -       | 8    |
|               | 100.0 | -     | 18.2   | -      | 9.1    | -       | 72.7 |
| 現地進出日系企業からの調達 | -     | -     | -      | -      | -      | -       | -    |
|               | -     | -     | -      | -      | -      | -       | -    |
| その他外資系企業からの調達 | 4     | -     | 1      | 1      | 1      | -       | 1    |
|               | 100.0 | -     | 25.0   | 25.0   | 25.0   | -       | 25.0 |

ニュージーランド以外の部品・原材料調達先（1%以上を調達している国）は、欧州（5社）、日本、オセアニア、米国（ともに4社）、中国本土（3社）、ASEAN（2社）、その他アジア（1社）と、多様な調達先を示している。

今後の原材料・部品調達の方針（複数回答）については、「現状の現地調達率を維持する」と回答した企業の割合が77.8%を占め、最多となった（有効回答9社）。

## 4. 経営上の問題点

### （1）調達コストの増加、値下げ要請圧力に

販売・営業面での問題点（複数回答）は、非製造業では「競合相手の台頭（コスト面で競合）」を挙げる企業の割合が40.0%となっており（有効回答45社）、主要取引先からの値下げ要請、および競合激化により、企業へのコスト引き下げ圧力が強まっていることが分かる。

雇用・労働面での問題点（複数回答）では、製造業（有効回答15社）、非製造業（有効回答38社）ともに「従業員の賃金上昇」との回答が最多となった。

図表 69 経営上の問題点(上位3項目)

| 項目          |      | 有効回答  | 第1位                 | 第2位                    | 第3位                |
|-------------|------|-------|---------------------|------------------------|--------------------|
| 販売・営業面での問題点 | 製造業  | 16    | 主要販売市場の低迷<br>(消費低迷) | 新規顧客の開拓が<br>進まない       | 主要取引先からの<br>発注量の減少 |
|             |      | 100.0 | 68.8                | 43.8                   | 33.3               |
|             | 非製造業 | 45    | 主要販売市場の低迷<br>(消費低迷) | 競合相手の台頭<br>(コスト面で競合)   | 主要取引先からの<br>値下げ要請  |
|             |      | 100.0 | 66.7                | 40.0                   | 33.3               |
| 雇用・労働面での問題点 | 製造業  | 15    | 従業員の賃金上昇            | 人材(中間管理職)の<br>採用難      | 従業員の定着率            |
|             |      | 100.0 | 53.3                | 40.0                   | 33.3               |
|             | 非製造業 | 38    | 従業員の賃金上昇            | 人材(一般スタッフ・<br>事務員)の採用難 | 人材(技術者)の<br>採用難    |
|             |      | 100.0 | 60.5                | 34.2                   | 31.6               |

(2) 非製造業では「事務所スペースの不足や賃料の上昇」が唯一の投資上の問題点に

生産面での問題点(製造業のみ、複数回答)では、「調達コストの上昇」をあげる企業が87.5%を占め、2位の「限界に近づきつつあるコスト削減」の約2倍の回答があった(有効回答16社)。2008年前半のインフレの影響が製造業の調達コスト上昇に繋がった模様だ。

投資環境面での問題点(複数回答)では、製造業では「現地政府の不透明な政策運営」との回答が38.5%で最大となっている(有効回答13社)。

非製造業では、「事務所スペースの不足や賃料の上昇」との回答が34.4%、「現地政府の不透明な政策運営」、税務手続きの煩雑さ、「経済法制度の未整備・恣意的な法制度の運用」がともに9.4%となった(有効回答32社)。

図表 70 経営上の問題点(上位3項目)

| 項目          |      | 有効回答  | 第1位                  | 第2位                              | 第3位                   |               |                                  |
|-------------|------|-------|----------------------|----------------------------------|-----------------------|---------------|----------------------------------|
| 生産面での問題点    | 製造業  | 16    | 調達コストの上昇             | 限界に近づきつつ<br>あるコスト削減              | 環境規制の厳格化              |               |                                  |
|             |      | 100.0 | 87.5                 | 43.8                             | 25.0                  |               |                                  |
| 投資・環境面での問題点 | 製造業  | 13    | 現地政府の<br>不透明な政策運営    | インフラの整備<br>状況が不十分                | 行政手続きの煩雑さ             |               |                                  |
|             |      | 100.0 | 38.5                 | 30.8                             | 15.4                  |               |                                  |
|             | 非製造業 | 32    | 事務所スペースの<br>不足や賃料の上昇 | インフラ(電力、運<br>輸、通信等)の整<br>備状況が不十分 | 現地政府の<br>不透明な<br>政策運営 | 税務手続き<br>の煩雑さ | 経済法制度<br>の未整備・<br>恣意的な法<br>制度の運用 |
|             |      | 100.0 | 34.4                 | 18.8                             | 9.4                   |               |                                  |

5. 競争力(競争相手)

現地市場での製品/サービス販売に際しての最大の競争相手では、製造業と非製造業を合わせると、「中国」と回答した企業の割合は21.1%と最大となった(有効回答57社)。次いで、「ニュージーランド」が19.3%、「オーストラリア」および「米国」が15.8%と続く。

製造業では、現地市場で製品を販売するにあたり、現地市場での最大の競争相手は、「ニュージーランド」との回答が41.7%を占め、「オーストラリア」、「米国」がともに16.7%となった(有効回答12社)。「中国」との回答は1社にとどまった。

一方、非製造業では、現地市場で製品・サービスを販売するにあたり、現時点での最大の競争相手

として、「中国」と回答した企業の割合が 24.4%で最大、「韓国」が 17.8%、「オーストラリア」「米国」がともに 15.6%、「ニュージーランド」が 13.3%となった（有効回答 45 社）。特に「商社」が 9 社中 4 社（44.4%）、最大の競争相手として「中国」と回答した。現地では日系の流通・小売会社と中国産の土産物や日本食品などを扱う中国系の販売会社との競争が激しくなっているという。

競争相手の競争力（複数回答）では、製造業と非製造業を合計して「価格」と回答した企業の割合が 77.2%を占めた（有効回答 57 社）。競争相手に対する対抗手段（複数回答）としては、「製品・サービスの高付加価値化」との回答が 63.8%となった（有効回答 58 社）。

## 6. 今後の事業展開

今後 1~2 年間の事業展開の方向性では、製造業と非製造業を合計して「拡大」と回答した企業の割合は 48.4%、「現状維持」は 43.5%、「縮小」は 8.1%となった（有効回答 62 社）。「縮小」と回答した企業は全て非製造業であった。

「拡大」との回答を業種別に見ると、製造業では食品・農水産加工が 4 社中 3 社（75.0%）、非製造業では販売会社が 9 社中 6 社（66.7%）、商社が 9 社中 5 社（55.6%）となった。

非製造業で「縮小」と回答した企業のうち、その理由（複数回答）をみると、「一部製品・サービスを第 3 国(地域)の関係会社へ移転」との回答が 75.0%、「現地（地域含む）内における拠点統合」は 25.0%となった（有効回答 4 社）。また、拠点を第 3 国へ移転、一部製品・サービスを第 3 国の関係会社へ移転する場合の移転先（複数回答）としては、「オーストラリア」、「日本」との回答がともに 1 社ずつとなった（有効回答 2 社）。

移転先として「オーストラリア」と回答した企業は、移転先の決定理由（複数回答）として、「移転先市場における自社競争力」を挙げ、「日本」と回答した企業は「管理・運営コスト」を決定理由として挙げている。

## 7. インフレの影響・対策

### （1）製造業への影響がより深刻

インフレの進行による収益への影響では、製造業と非製造業を合わせて、ほとんどの企業が「悪化」と回答した。但し、その程度については製造業と非製造業で異なった。

収益への影響について「大いにある（悪化）」との回答が製造業では 43.8%となった（有効回答 16 社）のに対し、非製造業では 26.1%にとどまった（有効回答 46 社）。非製造業では収益は悪化しているものの、影響の度合いは製造業よりは深刻ではないことが分かる。

図表 71 インフレの進行による収益への影響

|          | 有効回答        | 大いにある<br>(悪化) | 大いにある<br>(改善) | 多少ある<br>(悪化) | 多少ある<br>(改善) | あまりない     | ない        |
|----------|-------------|---------------|---------------|--------------|--------------|-----------|-----------|
| 製造業と非製造業 | 61<br>100.0 | 19<br>31.1    | 1<br>1.6      | 27<br>44.3   | 3<br>4.9     | 7<br>11.5 | 5<br>8.2  |
| 製造業      | 16<br>100.0 | 7<br>43.8     | -<br>-        | 7<br>43.8    | -<br>-       | 2<br>12.5 | -<br>-    |
| 非製造業     | 46<br>100.0 | 12<br>26.1    | 1<br>2.2      | 20<br>43.5   | 3<br>6.5     | 5<br>10.9 | 5<br>10.9 |

## (2) 非製造業でインフレの影響は、人件費増加には及ばず

「インフレの進行による具体的な影響（複数回答）」については、製造業では、上位順に①「輸送コストの上昇」（85.7%）、②「調達コスト増大」（71.4%）、③「燃料コストの増大」および「人件費の上昇」（57.1%）の順となった（有効回答 14 社）。

一方、非製造業における具体的な影響は、上位順に①「輸送コストの上昇」（63.9%）、②「調達コスト増大」（58.3%）、③「燃料コストの増大」（38.9%）となった（有効回答 36 社）。なお、非製造業で「人件費の増加」と回答した企業の割合は 25.0%にとどまっている。この値は、調査対象 13 カ国中最も低く、ASEAN 平均値の 56.3%、南西アジアの 72.7%、オセアニアの 54.6%と比べても非常に低くなっている。08 年秋の選挙で労働党政権から国民党政権に移行したものの、9 年間に及ぶ労働党政権は労働者に手厚い政策を行ってきたという認識を労使双方から抱かれていた。実際に、日系企業で賃金改定を行う際は、原則消費者物価指数の上昇率内もしくはそれ以下の場合が多いとされる。

## 8. CSR 活動への取り組み

進出国において求められる CSR 活動（複数回答）については、製造業と非製造業を合わせると、「現地の法令順守徹底、および ISO などの国際規範尊重」と回答した企業の割合が 78.7%で最多となり、「商品・サービスの安全性の確保などを提供すること」が 63.9%、「労働環境の改善を図ること」が 42.6%となった（有効回答 61 社）。一方、「人材育成、技術移転、現地調達率を引き上げること」は 23.0%、「現地などの貧困や教育問題に取り組むこと」は 3.3%にとどまった。先進国であるニュージーランドは、ASEAN 諸国や南西アジアと比べてこの値が非常に低くなっている。

CSR 活動に取り組む際の主体（複数回答）としては、製造業と非製造業を合わせて、「自社が独自に行っている（企画・実行・評価など）」と回答した企業の割合が 70.7%を占め、「現地政府機関との連携」が 31.0%、「民間非営利団体（NGO・NPO）との連携」が 13.8%となった（有効回答 58 社）。他国と比べると、「民間非営利団体（NGO・NPO）との連携」との回答が高い。現地では、ロータリークラブやオークランドクラブ（企業人の集まり）などの非営利団体の活動が活発である。企業はそういう団体とともに CSR 活動に取り組んでいるとされる。