

## 4. 経営上の問題点(1)

### 総合編(全分野上位10項目、複数回答)

	回答項目	分野	回答率
1位	従業員の賃金上昇	(雇用・労働面)	60.5%
2位	競合相手の台頭(コスト面で競合)	(販売・営業面)	54.4%
3位	調達コストの上昇	(生産面)	52.7%
4位	従業員の質	(雇用・労働面)	43.4%
5位	原材料・部品の現地調達の難しさ	(生産面)	43.3%
6位	主要取引先からの値下げ要請	(販売・営業面)	42.8%
7位	品質管理の難しさ	(生産面)	40.8%
8位	幹部候補人材の採用難	(経営の現地化)	40.2%
9位	限界に近づきつつあるコスト削減	(生産面)	39.8%
10位	現地人材の育成が進まない	(経営の現地化)	39.1%

(注1)各分野で一つでも回答を選択した企業の総数を母数としているため、各分野ごとにサンプル数は異なる。サンプル数は、各分野ごとのスライドに記載。  
 (注2)「特に問題はない」を除く、回答率上位10項目。

- 経営上の問題点では、「従業員の賃金の上昇」、「競合相手の台頭(コスト面で競合)」、「調達コストの上昇」を回答した企業がいずれも5割を超えた。
- 日系企業は主に、コスト引き下げ圧力(「従業員の賃金の上昇」、「調達コストの上昇」、「主要取引先からの値下げ要請」、「競合相手の台頭(コスト面で競合)」など)や、進出先での人材確保(「従業員の質」、「幹部候補人材の採用難」、「現地人材の育成が進まない」といった面で問題を抱えていることがうかがえる。

## 4. 経営上の問題点(2)

### 総合編(国・地域別上位3項目、複数回答)

 <b>中国</b>	(%)	 <b>タイ</b>	(%)
1位 従業員の賃金上昇	79.6	1位 競合相手の台頭(コスト面で競合)	59.1
2位 競合相手の台頭(コスト面で競合)	57.5	2位 調達コストの上昇	52.0
3位 調達コストの上昇	55.9	3位 従業員の賃金上昇	50.4
 <b>韓国</b>	(%)	 <b>インドネシア</b>	(%)
1位 現地通貨の対ドル為替レートの変動	66.7	1位 従業員の賃金上昇	72.7
2位 競合相手の台頭(コスト面で競合)	59.5	2位 税務(法人税、移転価格課税など)の負担	65.6
3位 限界に近づきつつあるコスト削減	57.1	3位 現地通貨の対ドル為替レートの変動	61.7
 <b>インド</b>	(%)	 <b>ベトナム</b>	(%)
1位 従業員の賃金上昇	64.5	1位 従業員の賃金上昇	80.6
2位 競合相手の台頭(コスト面で競合)	62.9	2位 電力不足・停電	70.3
3位 電力不足・停電	56.8	3位 原材料・部品の現地調達の難しさ	67.3
 <b>シンガポール</b>	(%)		
1位 限界に近づきつつあるコスト削減	67.2		
2位 競合相手の台頭(コスト面で競合)	60.8		
3位 従業員の賃金上昇	59.1		

- 経営上の問題点としては、「競合相手の台頭(コスト面で競合)」や「従業員の賃金の上昇」などが各国・地域で上位にあがった。
- 「従業員の賃金の上昇」では、特にベトナム(80.6%、116社)、中国(79.6%、627社)においては約8割と全体の60.5%(2,073社)を大きく上回った。

(注) 各分野で一つでも回答を選択した企業の総数を母数としているため、各分野ごとにサンプル数は異なる。サンプル数は、各分野ごとのスライドに記載。

## 4. 経営上の問題点(3)

### 販売・営業面での問題点 (国・地域別上位3項目、複数回答)

<b>中国(n=783)</b> 1位 57.5% 競合相手の台頭 (コスト面で競合) 2位 44.1% 主要取引先からの値下げ要請 3位 36.9% 新規顧客の開拓が進まない	<b>香港(n=83)</b> 1位 49.4% 競合相手の台頭 (コスト面で競合) 2位 43.4% 主要取引先からの値下げ要請 3位 34.9% 新規顧客の開拓が進まない	<b>韓国(n=84)</b> 1位 59.5% 競合相手の台頭 (コスト面で競合) 2位 47.6% 主要取引先からの値下げ要請 3位 36.9% 新規顧客の開拓が進まない	<b>シンガポール(n=232)</b> 1位 60.8% 競合相手の台頭 (コスト面で競合) 2位 37.1% 主要取引先からの値下げ要請 3位 33.2% 新規顧客の開拓が進まない	<b>タイ(n=818)</b> 1位 59.1% 競合相手の台頭 (コスト面で競合) 2位 46.8% 主要取引先からの値下げ要請 3位 32.8% 新規顧客の開拓が進まない
<b>マレーシア(n=332)</b> 1位 49.7% 競合相手の台頭 (コスト面で競合) 2位 42.8% 主要取引先からの値下げ要請 3位 32.8% 新規顧客の開拓が進まない	<b>インドネシア(n=126)</b> 1位 57.1% 競合相手の台頭 (コスト面で競合) 2位 39.7% 主要取引先からの値下げ要請 3位 29.4% 新規顧客の開拓が進まない	<b>フィリピン(n=145)</b> 1位 39.3% 主要取引先からの値下げ要請 2位 37.2% 競合相手の台頭 (コスト面で競合) 3位 33.1% 新規顧客の開拓が進まない	<b>ベトナム(n=139)</b> 1位 50.4% 競合相手の台頭 (コスト面で競合) 2位 38.9% 主要取引先からの値下げ要請 3位 34.5% 新規顧客の開拓が進まない	<b>ミャンマー(n=21)</b> 1位 42.9% 競合相手の台頭 (コスト面で競合) 2位 28.6% 主要販売市場の低迷 (消費低迷) 3位 23.8% 現地の規制緩和が進まない
<b>インド(n=197)</b> 1位 62.9% 競合相手の台頭 (コスト面で競合) 2位 49.2% 主要取引先からの値下げ要請 3位 24.9% 新規顧客の開拓が進まない	<b>台湾(n=127)</b> 1位 57.5% 競合相手の台頭 (コスト面で競合) 2位 48.8% 主要取引先からの値下げ要請 3位 31.5% 主要販売市場の低迷 (消費低迷)	<b>スリランカ(n=23)</b> 1位 34.8% 競合相手の台頭 (コスト面で競合) 同1位 34.8% 新規顧客の開拓が進まない 2位 26.1% 主要取引先からの値下げ要請 主要販売市場の低迷 (消費低迷)	<b>オーストラリア(n=167)</b> 1位 41.9% 競合相手の台頭 (コスト面で競合) 2位 39.5% 主要販売市場の低迷 (消費低迷) 3位 28.7% 主要取引先からの値下げ要請	<b>ニュージーランド(n=92)</b> 1位 46.7% 主要販売市場の低迷 (消費低迷) 2位 35.9% 主要取引先からの値下げ要請 3位 30.4% 競合相手の台頭 (コスト面で競合)

Copyright © 2010 JETRO. All rights reserved. 禁無断掲載

33

## 4. 経営上の問題点(4)

### 財務・金融・為替面での問題点 (国・地域別上位3項目、複数回答)

<b>中国(n=770)</b> 1位 30.8% 税務(法人税、 移転価格課税など)の負担 2位 30.7% 現地通貨の対円為替レートの変動 3位 27.5% 現地通貨の 対ドル為替レートの変動	<b>香港(n=83)</b> 1位 39.8% 円の対ドル為替レートの変動 2位 36.1% 現地通貨の対円為替レートの変動 3位 18.1% 特に問題はない	<b>韓国(n=84)</b> 1位 66.7% 現地通貨の対円為替レートの変動 2位 36.9% 現地通貨の 対ドル為替レートの変動 3位 19.1% 税務(法人税、 移転価格課税など)の負担	<b>シンガポール(n=235)</b> 1位 38.7% 円の対ドル為替レートの変動 2位 32.8% 現地通貨の 対ドル為替レートの変動 3位 31.9% 現地通貨の対円為替レートの変動	<b>タイ(n=811)</b> 1位 40.0% 現地通貨の対円為替レートの変動 2位 30.6% 現地通貨の 対ドル為替レートの変動 3位 21.2% 特に問題はない
<b>マレーシア(n=328)</b> 1位 42.4% 現地通貨の 対ドル為替レートの変動 2位 29.9% 現地通貨の対円為替レートの変動 3位 28.4% 円の対ドル為替レートの変動	<b>インドネシア(n=128)</b> 1位 65.6% 税務(法人税、 移転価格課税など)の負担 2位 61.7% 現地通貨の 対ドル為替レートの変動 3位 32.8% 現地通貨の対円為替レートの変動	<b>フィリピン(n=142)</b> 1位 45.1% 現地通貨の 対ドル為替レートの変動 2位 40.9% 円の対ドル為替レートの変動 3位 27.5% 税務(法人税、 移転価格課税など)の負担	<b>ベトナム(n=142)</b> 1位 35.9% 円の対ドル為替レートの変動 2位 32.4% 現地通貨の 対ドル為替レートの変動 3位 28.2% 業務規模拡大に必要な キャッシュフローの不足	<b>ミャンマー(n=21)</b> 1位 52.4% 現地通貨の 対ドル為替レートの変動 2位 42.9% 円の対ドル為替レートの変動 3位 33.3% 資金調達・決済に関わる規制
<b>インド(n=198)</b> 1位 42.9% 税務(法人税、 移転価格課税など)の負担 2位 36.4% 現地通貨の対円為替レートの変動 3位 25.8% 現地通貨の 対ドル為替レートの変動	<b>台湾(n=127)</b> 1位 45.7% 現地通貨の対円為替レートの変動 2位 31.5% 現地通貨の 対ドル為替レートの変動 同2位 31.5% 円の対ドル為替レートの変動	<b>スリランカ(n=23)</b> 1位 30.4% 税務(法人税、 移転価格課税など)の負担 同1位 30.4% 円の対ドル為替レートの変動 3位 26.1% 特に問題はない	<b>オーストラリア(n=162)</b> 1位 46.9% 現地通貨の 対ドル為替レートの変動 2位 35.2% 現地通貨の対円為替レートの変動 3位 20.4% 特に問題はない	<b>ニュージーランド(n=92)</b> 1位 39.1% 現地通貨の 対ドル為替レートの変動 2位 35.9% 現地通貨の対円為替レートの変動 3位 34.8% 特に問題はない

Copyright © 2010 JETRO. All rights reserved. 禁無断掲載

34

## 4. 経営上の問題点(5)

### 雇用・労働面での問題点 (国・地域別上位3項目、複数回答)

<b>中国(n=788)</b> 1位 79.6% 従業員の賃金上昇 2位 48.4% 従業員の質 3位 42.7% 人材(ワーカー)の採用難 (製造業のみ)	<b>香港(n=84)</b> 1位 54.8% 従業員の賃金上昇 2位 34.5% 従業員の質 3位 29.8% 日本人出向役職員(駐在員) コスト 人材(中間管理職)の採用難	<b>韓国(n=84)</b> 1位 53.6% 従業員の賃金上昇 2位 32.1% 従業員の質 3位 23.9% 人材(技術者)の採用難 (製造業のみ)	<b>シンガポール(n=232)</b> 1位 59.1% 従業員の賃金上昇 2位 30.6% 従業員の質 3位 28.9% 人材(中間管理職)の採用難	<b>タイ(n=821)</b> 1位 50.4% 従業員の賃金上昇 2位 50.1% 従業員の質 3位 39.0% 人材(ワーカー)の採用難 (製造業のみ)
<b>マレーシア(n=332)</b> 1位 53.3% 従業員の賃金上昇 2位 49.8% 人材(ワーカー)の採用難 (製造業のみ) 3位 41.0% 従業員の質	<b>インドネシア(n=128)</b> 1位 72.7% 従業員の賃金上昇 2位 50.0% 従業員の質 3位 43.8% 解雇・人員削減に対する規制	<b>フィリピン(n=146)</b> 1位 44.5% 従業員の賃金上昇 2位 41.8% 従業員の質 3位 32.6% 人材(技術者)の採用難 (製造業のみ)	<b>ベトナム(n=144)</b> 1位 80.6% 従業員の賃金上昇 2位 52.8% 従業員の質 3位 45.1% 従業員の定着率	<b>ミャンマー(n=21)</b> 1位 57.1% 人材(ワーカー)の採用難 (製造業のみ) 2位 52.4% 人材(中間管理職)の採用難 3位 42.9% 従業員の質 同3位 42.9% 従業員の定着率
<b>インド(n=197)</b> 1位 64.5% 従業員の賃金上昇 2位 41.1% 従業員の質 3位 40.1% 日本人出向役職員(駐在員) コスト	<b>台湾(n=127)</b> 1位 37.0% 従業員の質 2位 35.4% 従業員の賃金上昇 3位 23.6% 人材(中間管理職)の採用難	<b>スリランカ(n=23)</b> 1位 52.2% 従業員の賃金上昇 2位 43.5% 解雇・人員削減に対する規制 3位 41.7% 人材(技術者)の採用難 (製造業のみ)	<b>オーストラリア(n=168)</b> 1位 60.7% 従業員の賃金上昇 2位 32.1% 従業員の質 3位 25.6% 解雇・人員削減に対する規制	<b>ニュージーランド(n=92)</b> 1位 40.2% 従業員の賃金上昇 2位 35.9% 特に問題はない 3位 18.5% 従業員の質

Copyright © 2010 JETRO. All rights reserved. 禁無断掲載

35

## 4. 経営上の問題点(6)

### 貿易制度面での問題点 (国・地域別上位3項目、複数回答)

<b>中国(n=734)</b> 1位 41.0% 通関等諸手続きが煩雑 2位 33.5% 通関に時間を要する 3位 28.5% 通達・規則内容の周知徹底が 不十分	<b>香港(n=79)</b> 1位 69.6% 特に問題はない 2位 15.2% 通達・規則内容の周知徹底が 不十分 3位 12.7% 通関等諸手続きが煩雑	<b>韓国(n=83)</b> 1位 66.3% 特に問題はない 2位 8.4% 関税分類の認定基準が不明瞭 同2位 8.4% 通関等諸手続きが煩雑	<b>シンガポール(n=204)</b> 1位 80.4% 特に問題はない 2位 7.8% 通関等諸手続きが煩雑 3位 5.4% 通関に時間を要する	<b>タイ(n=779)</b> 1位 39.3% 特に問題はない 2位 25.2% 通達・規則内容の周知徹底が 不十分 3位 24.8% 関税の課税評価の査定が 不明瞭
<b>マレーシア(n=308)</b> 1位 50.0% 特に問題はない 2位 21.8% 通達・規則内容の周知徹底が 不十分 3位 16.9% 通関等諸手続きが煩雑	<b>インドネシア(n=125)</b> 1位 50.4% 通達・規則内容の周知徹底が 不十分 2位 46.4% 通関等諸手続きが煩雑 3位 42.4% 通関に時間を要する	<b>フィリピン(n=142)</b> 1位 41.6% 特に問題はない 2位 28.2% 通関に時間を要する 3位 26.8% 通達・規則内容の周知徹底が 不十分	<b>ベトナム(n=139)</b> 1位 60.4% 通関等諸手続きが煩雑 2位 43.9% 通関に時間を要する 3位 42.5% 通達・規則内容の周知徹底が 不十分	<b>ミャンマー(n=20)</b> 1位 50.0% 通関等諸手続きが煩雑 2位 40.0% 特に問題はない 3位 30.0% 通関に時間を要する 同3位 30.0% 通達・規則内容の周知徹底が 不十分
<b>インド(n=192)</b> 1位 52.6% 通関に時間を要する 2位 50.5% 通関等諸手続きが煩雑 3位 30.7% 通達・規則内容の周知徹底が 不十分	<b>台湾(n=118)</b> 1位 60.2% 特に問題はない 2位 11.0% 通関に時間を要する 3位 10.2% 関税の課税評価の査定が 不明瞭	<b>スリランカ(n=23)</b> 1位 30.4% 通関等諸手続きが煩雑 2位 26.1% 通関に時間を要する 同2位 26.1% 関税分類の認定基準が不明瞭 同2位 26.1% 特に問題はない	<b>オーストラリア(n=156)</b> 1位 79.5% 特に問題はない 2位 9.0% 厳格な検疫制度 3位 6.4% 通関に時間を要する	<b>ニュージーランド(n=86)</b> 1位 75.6% 特に問題はない 2位 8.1% 通関に時間を要する 3位 7.0% 通達・規則内容の周知徹底が 不十分

Copyright © 2010 JETRO. All rights reserved. 禁無断掲載

36

## 4. 経営上の問題点(7)

### 生産面での問題点(製造業のみ) (国・地域別上位3項目、複数回答)

<b>中国(n=476)</b> 1位 55.9% 調達コストの上昇 2位 43.3% 品質管理の難しさ 3位 43.1% 原材料・部品の現地調達 の難しさ	<b>香港(n=9)</b> 1位 55.6% 限界に近づきつつある コスト削減 同1位 55.6% 調達コストの上昇 3位 33.3% 設備面での生産能力の不足	<b>韓国(n=42)</b> 1位 57.1% 限界に近づきつつある コスト削減 2位 35.7% 調達コストの上昇 3位 33.3% 品質管理の難しさ	<b>シンガポール(n=58)</b> 1位 67.2% 限界に近づきつつある コスト削減 2位 51.7% 調達コストの上昇 3位 24.1% 品質管理の難しさ 原材料・部品の現地調達 の難しさ	<b>タイ(n=512)</b> 1位 52.0% 調達コストの上昇 2位 44.3% 品質管理の難しさ 3位 40.0% 原材料・部品の現地調達 の難しさ
<b>マレーシア(n=186)</b> 1位 56.5% 調達コストの上昇 2位 44.1% 原材料・部品の現地調達 の難しさ 3位 43.0% 限界に近づきつつある コスト削減	<b>インドネシア(n=91)</b> 1位 53.9% 原材料・部品の現地調達 の難しさ 2位 52.8% 調達コストの上昇 3位 40.7% 設備面での生産能力の不足 電力不足・停電	<b>フィリピン(n=94)</b> 1位 56.4% 原材料・部品の現地調達 の難しさ 2位 47.9% 調達コストの上昇 3位 46.8% 電力不足・停電	<b>ベトナム(n=101)</b> 1位 70.3% 電力不足・停電 2位 67.3% 原材料・部品の現地調達 の難しさ 3位 49.5% 品質管理の難しさ	<b>バングラデシュ(n=11)</b> 1位 63.6% 電力不足・停電 同1位 63.6% 原材料・部品の現地調達 の難しさ 3位 54.6% 調達コストの上昇
<b>インド(n=81)</b> 1位 56.8% 電力不足・停電 2位 54.3% 物流インフラの未整備 3位 51.9% 原材料・部品の現地調達 の難しさ	<b>台湾(n=61)</b> 1位 57.4% 調達コストの上昇 2位 45.9% 限界に近づきつつある コスト削減 3位 39.3% 品質管理の難しさ	<b>スリランカ(n=11)</b> 1位 54.6% 品質管理の難しさ 2位 45.5% 調達コストの上昇 同2位 45.5% 原材料・部品の現地調達 の難しさ	<b>オーストラリア(n=41)</b> 1位 51.2% 調達コストの上昇 2位 31.7% 限界に近づきつつある コスト削減 3位 26.8% 原材料・部品の現地調達 の難しさ 品質管理の難しさ	<b>ニュージーランド(n=18)</b> 1位 66.7% 調達コストの上昇 2位 50.0% 限界に近づきつつある コスト削減 3位 27.8% 環境規制の厳格化

Copyright © 2010 JETRO. All rights reserved. 禁無断掲載

37

## 4. 経営上の問題点(8)

### 経営の現地化を進めるに当たっての問題点 (国・地域別上位3項目、複数回答)

<b>中国(n=747)</b> 1位 44.0% 現地人材の育成が進まない 2位 42.0% 幹部候補人材の採用難 3位 39.6% 現地人材の能力・意識の 低さ	<b>香港(n=83)</b> 1位 47.0% 幹部候補人材の採用難 2位 39.8% 現地人材の育成が進まない 3位 31.3% 本社から現地への権限委譲が 進まない	<b>韓国(n=82)</b> 1位 31.7% 現地人材の能力・意識の 低さ 2位 25.6% 幹部候補人材の採用難 同2位 25.6% 特に問題はない	<b>シンガポール(n=216)</b> 1位 35.2% 幹部候補人材の採用難 2位 33.8% 現地人材の育成が進まない 3位 26.9% 現地人材の能力・意識の 低さ	<b>タイ(n=782)</b> 1位 45.9% 現地人材の育成が進まない 2位 44.3% 現地人材の能力・意識の 低さ 3位 42.8% 幹部候補人材の採用難
<b>マレーシア(n=312)</b> 1位 34.9% 現地人材の育成が進まない 2位 34.6% 幹部候補人材の採用難 3位 33.7% 現地人材の能力・意識の 低さ	<b>インドネシア(n=121)</b> 1位 52.1% 幹部候補人材の採用難 2位 51.2% 現地人材の育成が進まない 同2位 51.2% 現地人材の能力・意識の 低さ	<b>フィリピン(n=142)</b> 1位 47.2% 現地人材の能力・意識の 低さ 2位 40.9% 幹部候補人材の採用難 同2位 40.9% 現地人材の育成が進まない	<b>ベトナム(n=138)</b> 1位 58.7% 現地人材の能力・意識の 低さ 2位 50.0% 幹部候補人材の採用難 3位 47.1% 現地人材の育成が進まない	<b>ミャンマー(n=21)</b> 1位 57.1% 現地人材の能力・意識の 低さ 2位 47.6% 現地人材の育成が進まない 3位 42.9% 幹部候補人材の採用難
<b>インド(n=187)</b> 1位 44.4% 幹部候補人材の採用難 2位 27.3% 現地人材の能力・意識の 低さ 3位 26.2% 現地人材の育成が進まない	<b>台湾(n=122)</b> 1位 43.4% 現地人材の育成が進まない 2位 37.7% 幹部候補人材の採用難 3位 29.5% 現地人材の能力・意識の 低さ	<b>スリランカ(n=21)</b> 1位 52.4% 現地人材の能力・意識の低さ 2位 28.6% 幹部候補人材の採用難 3位 23.8% 現地人材の育成が進まない	<b>オーストラリア(n=162)</b> 1位 31.5% 幹部候補人材の採用難 2位 30.3% 特に問題はない 3位 23.5% 本社から現地への権限委譲が 進まない	<b>ニュージーランド(n=84)</b> 1位 48.8% 特に問題はない 2位 21.4% 幹部候補人材の採用難 3位 17.9% 現地人材の育成が進まない

Copyright © 2010 JETRO. All rights reserved. 禁無断掲載

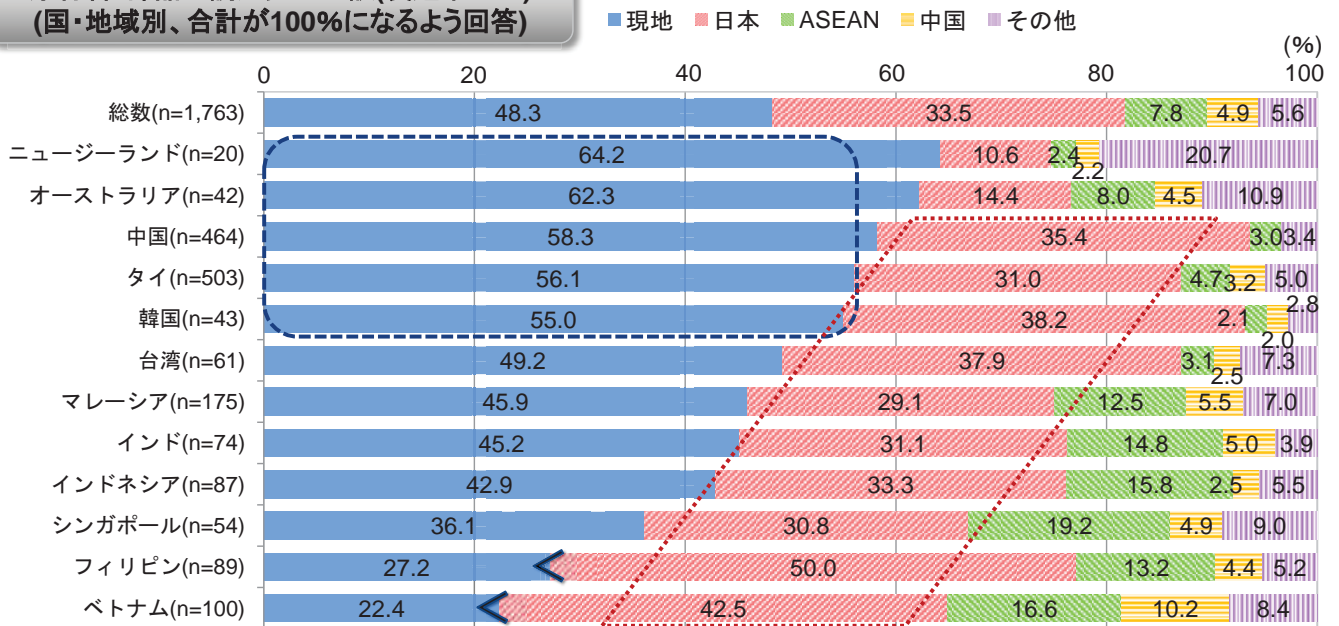
38



# 5. 原材料・部品の調達(1)

原材料・部品の調達先の内訳(製造業のみ)  
(国・地域別、合計が100%になるよう回答)

注:n=20社以上の国・地域。



- 原材料・部品の調達先の内訳は、「現地」(48.3%)が最も高く、「日本」(33.5%)、「ASEAN」(7.8%)が続く。「現地」からの調達率の推移は、08年(43.4%)⇒09年(45.3%)⇒10年(48.3%)と年々拡大傾向にある。
- ニュージーランド、オーストラリア、中国、タイ、韓国では、現地調達率が5割を上回る。
- 現地調達率が60%を超えるニュージーランド、オーストラリアでは食料品と木材・パルプが現地調達率の引き上げに貢献。
- フィリピンおよびベトナムは日本からの調達率がそれぞれ50.0%、42.5%と高く、いずれも現地調達率を上回る。特に電気機械器具に属する企業で日本からの調達率が高い傾向。輸出加工型の企業を中心に、電気・電子部品の多くを日本からの輸入に依存していることが背景。
- ASEAN6のうち、シンガポール、ベトナム、インドネシア、フィリピン、マレーシアでは、自国を除くASEAN域内からの調達率が1～2割を占める。現地調達率の高いタイでは、自国を除くASEAN域内からの調達は4.7%と低い。

Copyright © 2010 JETRO. All rights reserved. 禁無断掲載

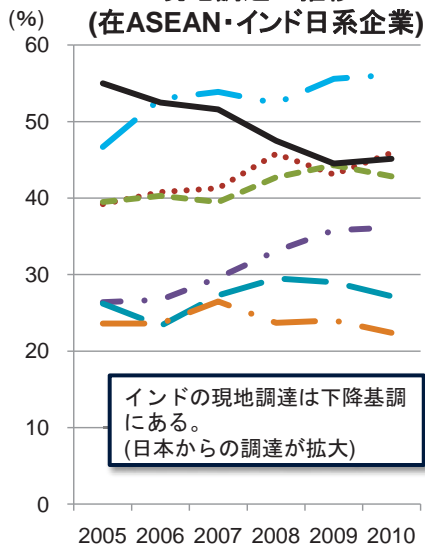
39

# 5. 原材料・部品の調達(2)

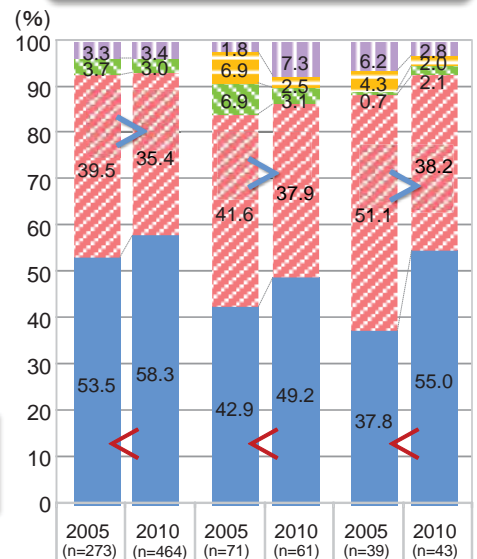
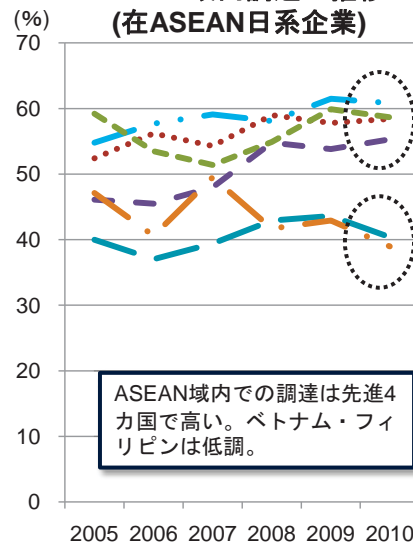
調達先の内訳の推移(国・地域別)

05年度調査と10年度調査の比較  
(在北東アジア日系企業)

現地調達の推移  
(在ASEAN・インド日系企業)



ASEAN域内調達の推移  
(在ASEAN日系企業)



- 2005年以降の現地調達率の推移を国・地域別に見ると、タイ、マレーシア、シンガポール、インドネシアでは、調達率の上昇が見られるのに対し、インドは下降傾向にある。近年、新規の企業進出が加速しているインド南部において現地調達率が特に低い特徴が見られる。
- 一方、ASEAN各国における同域内調達の割合は、タイ、マレーシア、インドネシア、シンガポールで上昇傾向にある。ベトナム、フィリピンは日本からの調達への依存度が高く、他国・地域に比べ、域内調達は進んでいない。
- 中国、台湾、韓国はいずれも、ここ05年⇒10年の5年間で現地調達率が拡大する一方、日本からの調達比率が減少している。

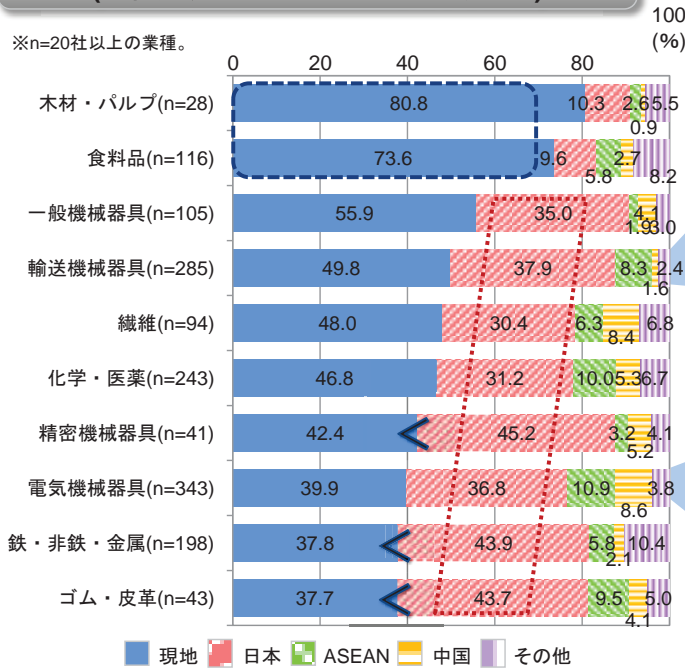
Copyright © 2010 JETRO. All rights reserved. 禁無断掲載

40

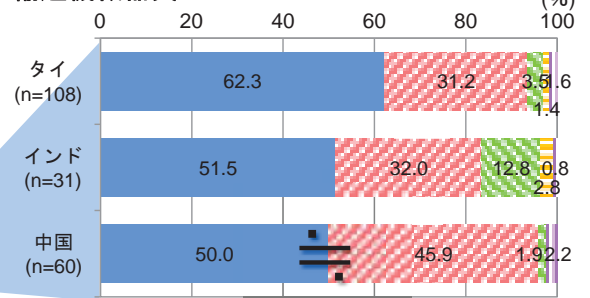
# 5. 原材料・部品の調達(3)

## 原材料・部品の調達先の内訳 (製造業のみ) (業種別、合計が100%になるよう回答)

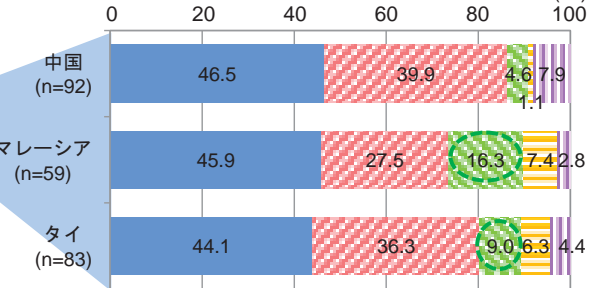
※n=20社以上の業種。



### 輸送機械器具



### 電気機械器具



- 原材料・部品の調達先を業種別に見ると、「現地」からの調達率は、木材・パルプと食料品が高く、それぞれ80.8%と73.6%。一方、その他の業種では、日本からの調達率が3割を超え、精密機械、鉄・非鉄・金属、ゴム・皮革では、日本からの調達率が現地調達比率を上回る。
- 回答企業数ベースの上位2業種(輸送機械器具、電気機械器具)で主要国・地域別の調達状況を見ると、輸送機械器具では、タイにおける現地調達率が62.3%と高く、インド、中国でも50%を超える。電気機械器具は、中国およびマレーシアにおいて現地調達率が高く、いずれも45%を超える。マレーシアでは、自国を除くASEAN域内からの調達率も16.3%を占める。

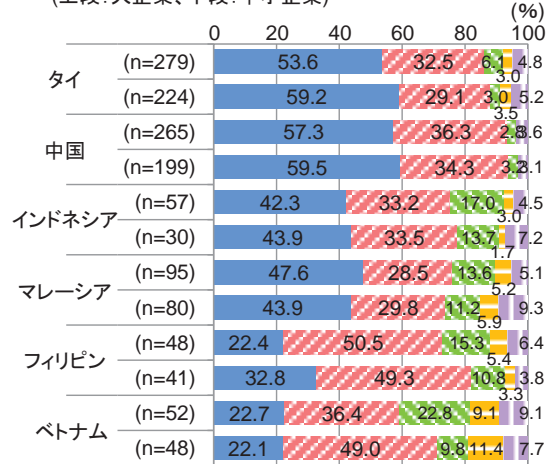
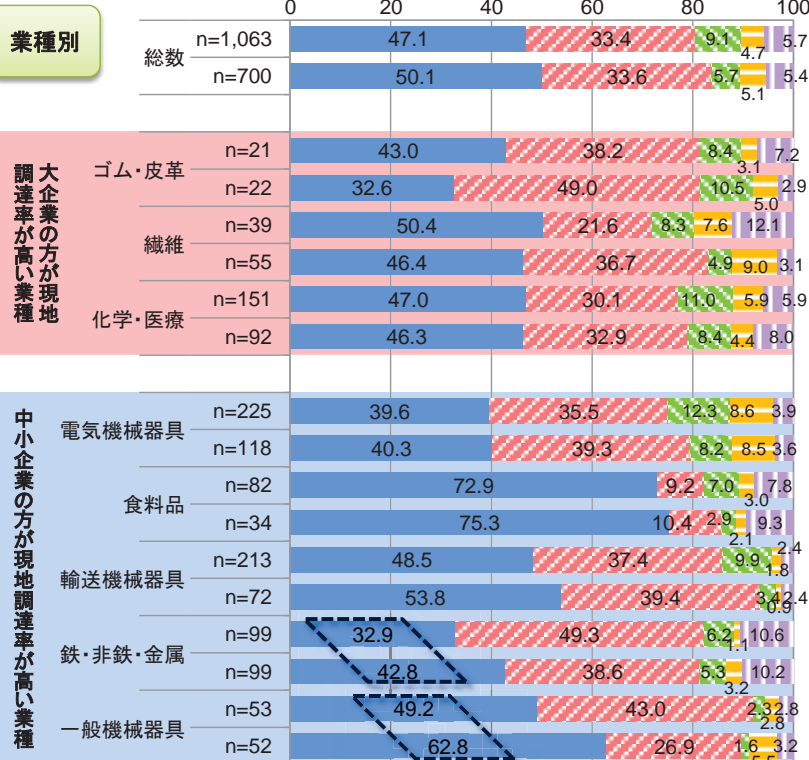
# 5. 原材料・部品の調達(4)

## 企業規模別の調達先内訳 (製造業のみ、企業規模別)

■ 現地 ■ 日本 ■ ASEAN ■ 中国 ■ その他 (上段:大企業、下段:中小企業)

### 国・地域別

■ 現地 ■ 日本 ■ ASEAN ■ 中国 ■ その他 (上段:大企業、下段:中小企業)

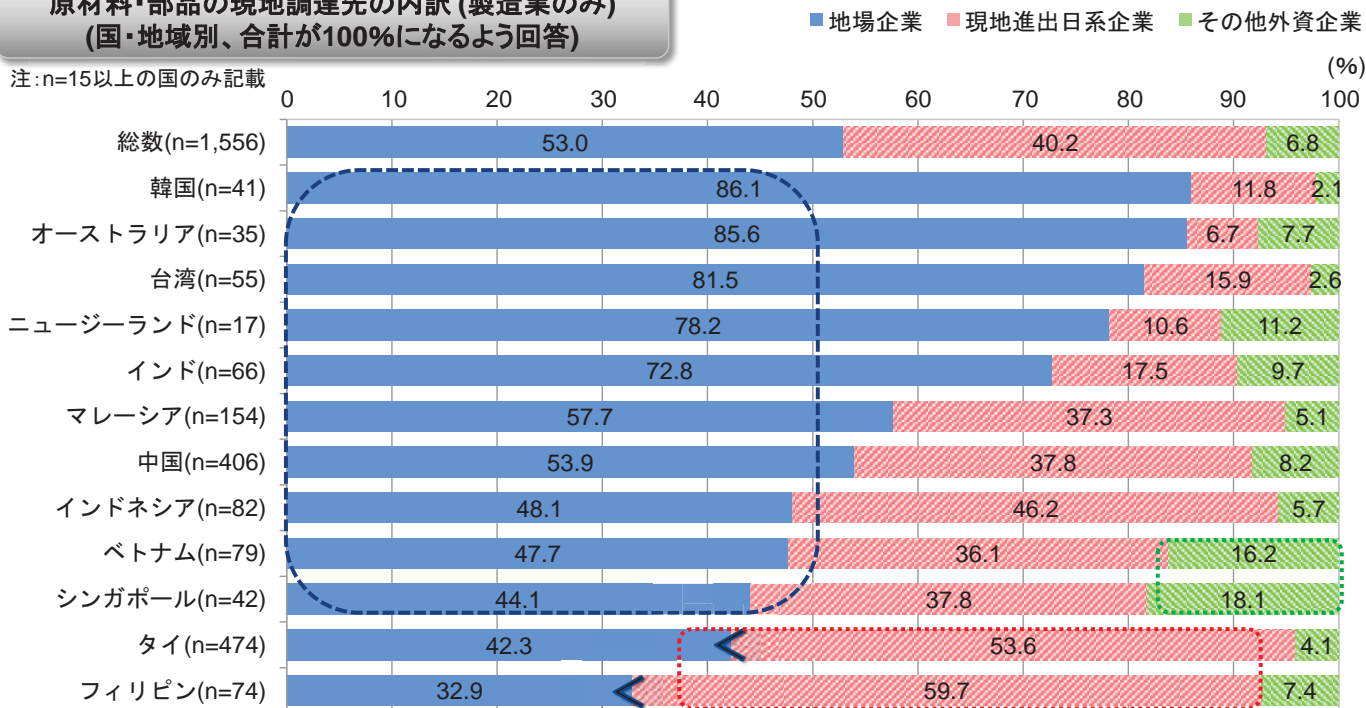


- 企業規模別の特徴を見ると、中小企業の現地調達率が大企業を若干上回る。特に、一般機械器具、鉄・非鉄・金属では、中小企業の現地調達率が大企業に比べ10ポイント近く高い。
- 国・地域別 - 企業規模別の調達状況の比較では、タイでは中小企業の現地調達率が59.2%と高く、大企業を5.6ポイント上回る。
- ベトナムでは、中小企業の日本からの調達率が49.0%と、大企業より12.6ポイント高い。他方、ASEAN域内からの調達は大企業よりも13.0ポイント低い。

## 5. 原材料・部品の調達(5)

原材料・部品の現地調達先の内訳(製造業のみ)  
(国・地域別、合計が100%になるよう回答)

注:n=15以上の国のみ記載



- 現地調達先の内訳は、「地場企業」の構成比が53.0%と最も高く、次いで「現地進出日系企業」が40.2%、「その他外資企業」は6.8%であった。オーストラリアやニュージーランドは、そもそもの現地調達率が高いことに加え、その調達先として地場企業の構成比が80%前後を占めており、自国内でのサプライヤー開拓が進んでいる状況が分かる。
- タイおよびフィリピンでは「現地進出日系企業」の構成比が相対的に高い。また、シンガポールおよびベトナムでは「その他外資企業」の構成比がいずれも15%以上と、相対的に高い。

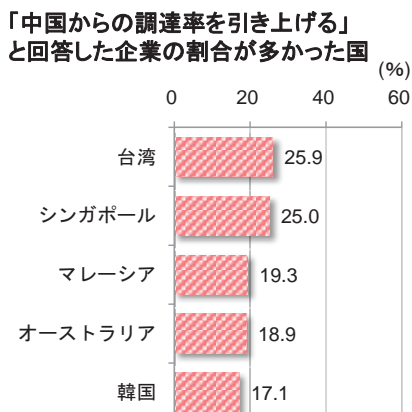
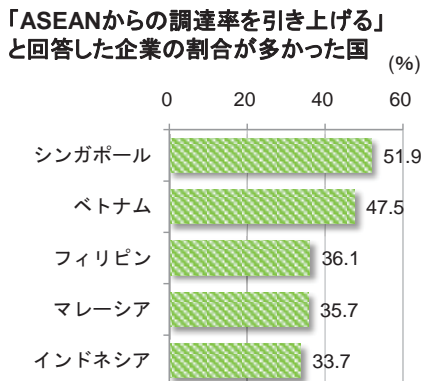
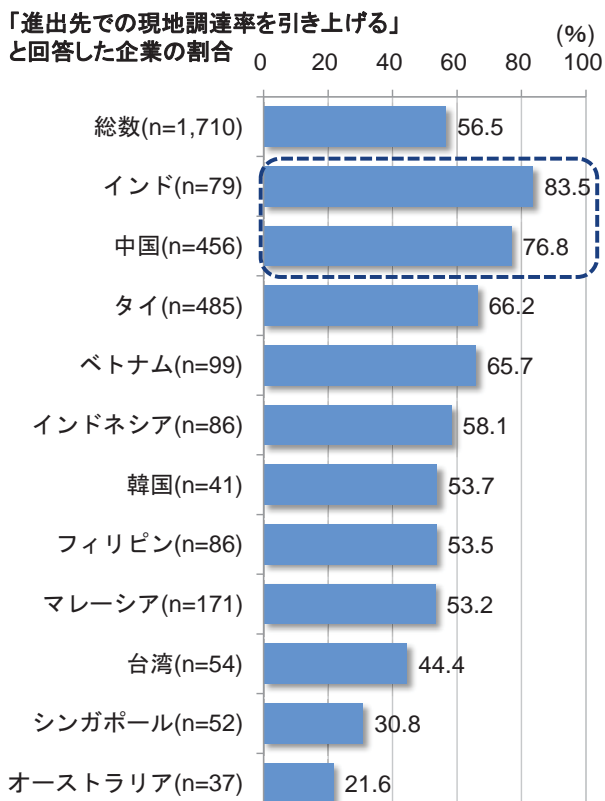
Copyright © 2010 JETRO. All rights reserved. 禁無断掲載

43

## 5. 原材料・部品の調達(6)

今後の原材料・部品調達の方針(国・地域別、複数回答)

注:n=15社以上の国・地域。



- 今後の原材料・部品調達の方針については、「進出先での現地調達率を引き上げる」と回答した企業の割合が56.5%で最大。
- インドでは83.5%、中国では76.8%の企業が現地調達引き上げの方針を示している。
- ASEAN諸国では、シンガポールやベトナムを中心に、「ASEANからの調達率を引き上げる」と回答した企業の割合がASEAN域外の国・地域と比べ相対的に高い。
- 「中国からの調達率を引き上げる」と回答した企業は台湾で25.9%にのぼり、業種では輸送機器の関心が高い。
- シンガポールでは、ASEANや中国、インドなど、様々な国・地域から調達率を引き上げる方針が示されており、調達先の多角化戦略がうかがえる。

Copyright © 2010 JETRO. All rights reserved. 禁無断掲載

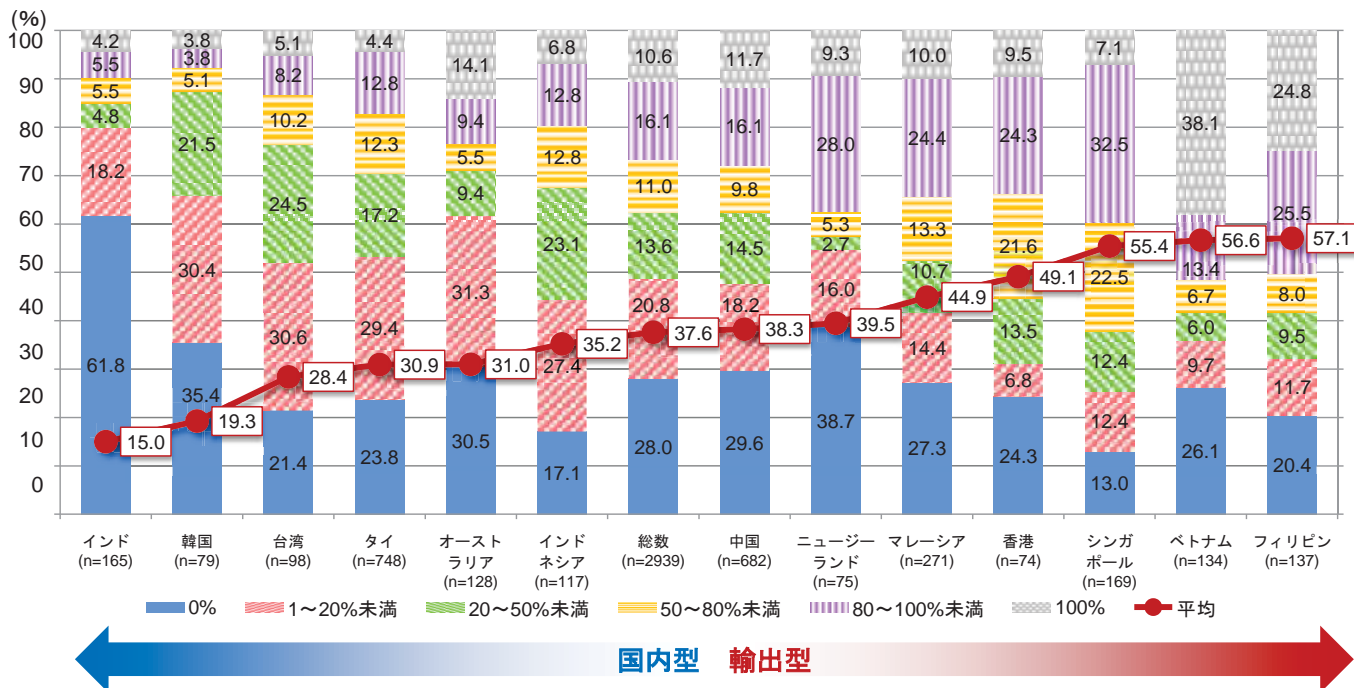
44



# 6. 輸出入の状況(1)

売上高に占める輸出の比率(国・地域別、0~100%で回答)

注:n=30社以上の国/地域。

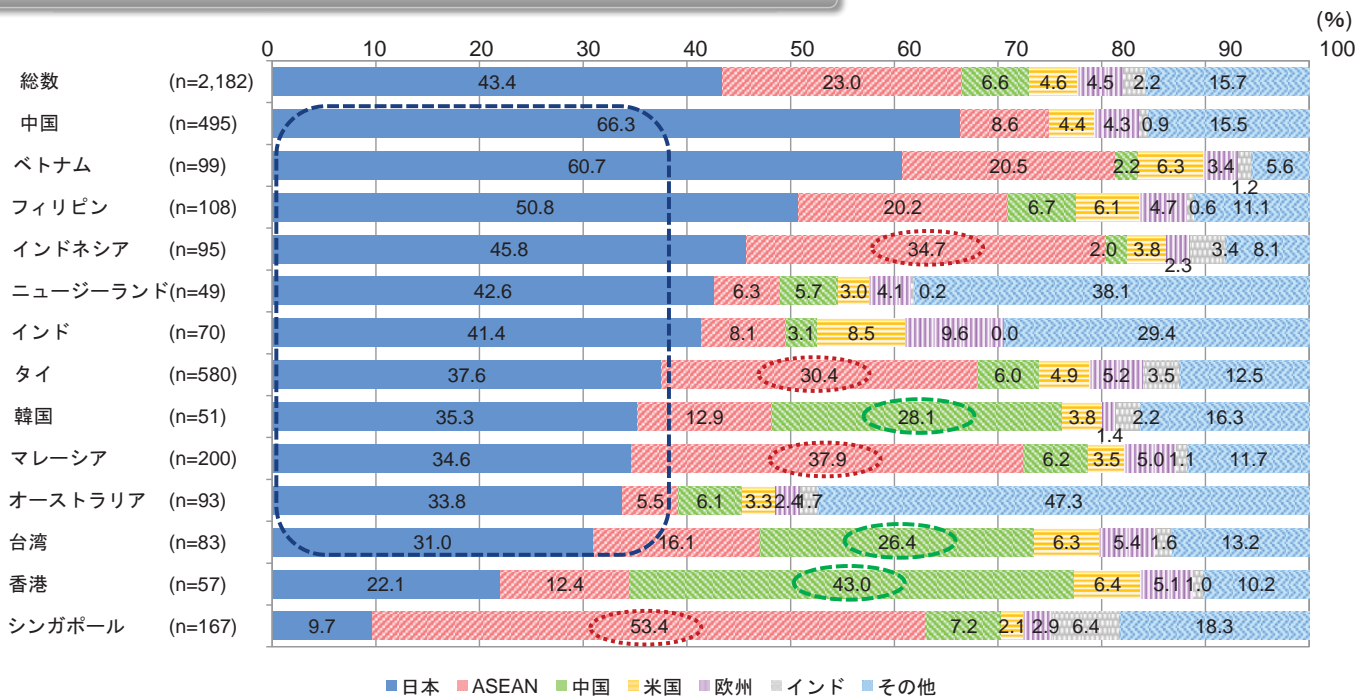


●売上高に占める輸出比率はフィリピン(57.1%)、ベトナム(56.6%)、シンガポール(55.4%)で5割を超える。他方、インド(15.0%)、韓国(19.3%)、台湾(28.4%)、タイ(30.9%)では、輸出比率が相対的に低い。  
 ●インドでは、全量国内販売型企業(輸出比率ゼロ)が61.8%を占める。インド以外で、全量国内販売型企業が3割以上を占める国はニュージーランド(38.7%)、韓国(35.4%)、オーストラリア(30.5%)。一方、輸出による売上が100%の全量輸出型企業はベトナム(38.1%)やフィリピン(24.8%)に多い。

# 6. 輸出入の状況(2)

輸出先の内訳 (国・地域別、合計が100%となるよう回答)

注:n=30社以上の国/地域。



●輸出先の内訳をみると、輸出全体における「日本」の構成比が43.4%と最大となり、次いで「ASEAN」が23.0%となった。中国およびベトナムではとりわけ「日本」の構成比が高く、それぞれ66.3%、60.7%となった。  
 ●ASEAN各国では、「日本」に加え「ASEAN」域内への輸出比率が高く、特にシンガポール(53.4%)、マレーシア(37.9%)、インドネシア(34.7%)、タイ(30.4%)では域内輸出の構成比が3割を上回る。  
 ●香港、韓国、台湾では、「日本」向け輸出と同程度もしくはそれ以上に、「中国」への輸出比率が高い。



# 6. 輸出入の状況(3)

今後1~3年の事業/製品の輸出市場として最も重要と考える国・地域(国・地域別)

注:n=20社以上の国/地域。

香港(n=65)

順位	国名	比率
1	中国	58.5
2	ベトナム	9.2
3	日本	7.7
4	インドネシア	4.6
5	米国	4.6

「中国」を最重要とした国・地域

総数

総数(n=2,234)

順位	国名	比率
1	日本	20.8
2	インド	14.5
3	中国	14.1
4	インドネシア	9.6
5	ベトナム	7.4

「日本」を最重要とした国・地域

インドネシア(n=88)

順位	国名	比率
1	日本	23.9
2	インド	12.5
3	中国	10.2
4	タイ	10.2
5	ベトナム	8.0

韓国(n=59)

順位	国名	比率
1	中国	44.1
2	日本	25.4
3	中東	5.1
4	その他	5.1
5	インドネシア	3.4

オーストラリア(n=101)

順位	国名	比率
1	中国	24.8
1	オセアニア	24.8
3	日本	13.9
4	インドネシア	6.9
5	インド	4.0

「インドネシア」を最重要とした国

中国(n=425)

順位	国名	比率
1	日本	39.1
2	インド	13.2
3	ベトナム	7.1
4	欧州	7.1
5	米国	6.8

ベトナム(n=103)

順位	国名	比率
1	日本	28.2
2	中国	17.5
3	米国	10.7
4	インドネシア	7.8
5	インド	6.8

台湾(n=82)

順位	国名	比率
1	中国	54.9
2	日本	13.4
3	インド	7.3
4	欧州	4.9
5	ベトナム	3.7

ニュージーランド(n=50)

順位	国名	比率
1	中国	30.0
2	日本	26.0
3	オセアニア	18.0
4	ベトナム	8.0
5	インド	2.0

マレーシア(n=225)

順位	国名	比率
1	インドネシア	23.6
2	日本	13.8
3	中国	12.9
4	インド	10.7
5	タイ	9.8

インド(n=91)

順位	国名	比率
1	日本	26.4
2	中東	14.3
3	欧州	12.1
4	その他	12.1
5	タイ	8.8

フィリピン(n=113)

順位	国名	比率
1	日本	21.2
2	中国	17.7
3	タイ	9.7
4	米国	8.8
5	インド	8.0

「インド」を最重要とした国

シンガポール(n=141)

順位	国名	比率
1	インド	28.4
2	インドネシア	19.9
3	中国	12.8
4	ベトナム	9.2
5	タイ	6.4

タイ(n=644)

順位	国名	比率
1	インド	24.8
2	日本	14.4
3	インドネシア	14.3
4	ベトナム	10.9
5	中国	9.0

- 今後1~3年の有望な輸出市場は、上位順に①日本、②インド、③中国となった。最重要輸出市場として「日本」を挙げる企業の割合が最も多かった国・地域は中国、ベトナム、インド、インドネシア、フィリピンであった。
- 「インド」を最重要市場とする企業の割合が最も高かった国・地域は、シンガポール、タイ、また「中国」が最重要輸出市場とされた国・地域は、香港、台湾、韓国、オーストラリア、ニュージーランドであった。

# 6. 輸出入の状況(4)

FTA/EPAの利用状況 (利用企業数5社以上)

注:アリー・ハーベスト(特定品目の早期関税引き下げ)の利用も含む。

	輸出/輸入相手国	輸出入企業数(社)	FTA/EPA利用企業数(社)	FTA/EPA利用率	利用社数 上位3業種(社)			FTA/EPA利用検討企業数(社)			
					1位	2位	3位				
タイ	輸出	ASEAN	271	115	42.4	輸送機械器具	24 化学・医薬	17 電気機械器具ほか	各15	66	
		日本	324	92	28.4	卸売・小売業	14 繊維	13 食料品、輸送機器	各10	64	
		中国	137	37	27.0	化学・医薬	7 電気機械器具	5 卸売・小売業	5	38	
		オーストラリア	71	26	36.6	輸送機械器具	6 電気機械器具	5 化学・医薬ほか	各3	16	
		インド	113	22	19.5	輸送機械器具	5 鉄・非鉄・金属	5 電気機械器具	4	38	
	輸入	韓国	53	11	20.8	輸送機械器具	3 電気機器、輸送機器、繊維、化学・医薬ほか	各1	各1	14	
		ニュージーランド	25	7	28.0	電気機械器具	3 輸送機械器具、ゴム・皮革、運輸業	各1	各1	4	
		日本	404	132	32.7	卸売・小売業	28 輸送機械器具	26 鉄・非鉄・金属	14	95	
		ASEAN	164	79	48.2	輸送機械器具	16 卸売・小売業	16 電気機械器具	9	29	
		中国	151	40	26.5	卸売・小売業	11 輸送機械器具	7 電気機械器具	5	40	
シンガポール	輸出	韓国	52	11	21.2	鉄・非鉄・金属	4 電気機械器具、輸送機械器具、卸売・小売	各2	各1	10	
		オーストラリア	21	8	38.1	鉄・非鉄・金属	5 卸売・小売業	2 輸送機械器具	1	3	
		インド	26	8	30.8	輸送機械器具	4 電気機器、鉄・非鉄・金属、卸売・小売ほか	各1	各1	7	
		ASEAN	142	53	37.3	卸売・小売業	29 化学・医薬	13 電気機械器具	4	20	
		日本	69	23	33.3	卸売・小売業	9 化学・医薬	9 電気機械器具ほか	各1	各1	4
	輸入	中国	59	22	37.3	卸売・小売業	11 化学・医薬	7 食料品ほか	各1	各1	6
		インド	71	19	26.8	卸売・小売業	10 化学・医薬	5 一般機械器具	2	15	
		オーストラリア	49	13	26.5	卸売・小売業	6 化学・医薬	6 ゴム・皮革	1	5	
		韓国	29	9	31.0	卸売・小売業	5 化学・医薬	3 一般機械器具	1	1	
		米国	24	8	33.3	卸売・小売業	3 化学・医薬	3 ゴム・皮革ほか	各1	各1	1
マレーシア	輸出	ニュージーランド	30	8	26.7	化学・医薬	5 卸売・小売業	2 ゴム・皮革	1	3	
		ASEAN	122	52	42.6	電気機械器具	15 化学・医薬	9 卸売・小売業	7	14	
		日本	122	42	34.4	鉄・非鉄・金属	9 化学・医薬	6 電気機械器具	5	8	
		中国	66	23	34.8	電気機械器具	6 化学・医薬	4 鉄・非鉄・金属	3	11	
		韓国	30	15	50.0	電気機械器具	5 化学・医薬	2 輸送機械器具ほか	1	3	
	輸入	オーストラリア	26	8	30.8	電気機械器具	4 化学・医薬	1 その他製造業	3	2	
		インド	35	7	20.0	電気機械器具	2 卸売・小売業、化学・医薬ほか	各1	各1	12	
		パキスタン	10	6	60.0	卸売・小売業	2 電気機械器具、化学・医薬ほか	各1	各1	0	
		日本	173	47	27.2	卸売・小売業	13 鉄・非鉄・金属	9 電気機械器具	8	10	
		ASEAN	101	39	38.6	卸売・小売業	16 電気機械器具	8 化学・医薬	5	10	
中国	77	23	29.9	卸売・小売業	8 電気機械器具	6 鉄・非鉄・金属	2	8			

- FTA/EPAを「利用中」と回答した企業はASEANに多く、特にタイ、シンガポール、マレーシア、インドネシアで利用企業数が多い。
- タイでは輸送機械器具の利用が多く、輸出入共に相手国はASEAN域内・オーストラリア・インドが中心。一方、日本向けには卸売・小売業が最も多く、利用者は商社が中心となっている。
- シンガポールでFTA/EPAの利用率が高い業種は卸売・小売業で、販売会社を中心となっている。マレーシアは輸出で電気機械器具、輸入で卸売・小売業による利用が多い。インドネシアは輸出において繊維、輸入において輸送機械器具の利用が多い。

# 6. 輸出入の状況(4)

## FTA/EPAの利用状況 (利用企業数5社以上)

注: アーリー・ハーベスト(特定品目の早期関税引き下げ)の利用も含む。

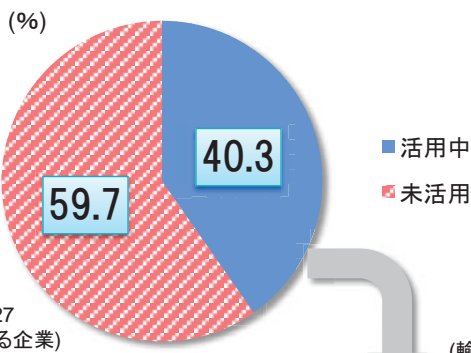
	輸出/輸入相手国	輸出入企業数(社)	FTA/EPA利用企業数(社)	FTA/EPA利用率	利用社数 上位3業種 (社)			FTA/EPA利用検討企業数(社)		
					1位	2位	3位			
インドネシア	輸出	ASEAN	58	27	46.6	輸送機械器具	6繊維	5化学・医薬	4	13
		日本	60	26	43.3	繊維	9電気機械器具	3化学・医薬	3	12
		中国	17	5	29.4	繊維	2化学・医薬	1ゴム・皮革	1	4
	輸入	日本	81	34	42.0	輸送機械器具	7鉄・非鉄・金属	7繊維	6	21
		ASEAN	53	28	52.8	輸送機械器具	8化学・医薬	6鉄・非鉄・金属ほか	3	6
		中国	22	8	36.4	鉄・非鉄・金属	2卸売・小売業	2化学・医薬ほか	1	5
フィリピン	輸出	ASEAN	45	15	33.3	輸送機械器具	6鉄・非鉄・金属	3化学・医薬ほか	各2	2
		日本	73	14	19.2	電気機械器具	5輸送機械器具	3繊維ほか	各2	4
		中国	27	6	22.2	電気機械器具	2輸送機械器具	2化学・医薬ほか	各1	2
	輸入	日本	77	20	26.0	電気機械器具	5輸送機械器具	5卸売・小売業	3	9
		ASEAN	47	16	34.0	電気機械器具	3輸送機械器具	3卸売・小売業	3	5
		中国	31	8	25.8	電気機械器具	4化学・医薬	1運輸業	1	5
ベトナム	輸出	日本	64	22	34.4	電気機械器具	6化学・医薬	4繊維	3	9
		ASEAN	39	14	35.9	電気機械器具	5鉄・非鉄・金属	3化学・医薬	3	5
		中国	24	5	20.8	電気機械器具	3化学・医薬	1輸送機械器具	1	4
	輸入	日本	73	19	26.0	電気機械器具	5輸送機械器具	3化学・医薬ほか	各2	13
		ASEAN	52	13	25.0	輸送機械器具	4電気機械器具	3鉄・非鉄・金属	1	12
		中国	35	5	14.3	電気機械器具	2輸送機械器具	1化学・医薬	1	4
中国	輸出	香港	118	22	18.6	電気機械器具	7化学・医薬	4鉄・非鉄・金属	3	17
		ASEAN	94	18	19.1	卸売・小売業	4輸送機械器具	4食料品など	各2	24
	輸入	香港	106	19	17.9	電気機械器具	7卸売・小売業	3化学・医薬	3	16
		ASEAN	67	19	28.4	卸売・小売業	8電気機械器具	3化学・医薬	4	15
		シンガポール	24	7	29.2	卸売・小売業	2電気機械器具、輸送機械器具など		各1	6
韓国	輸出	22	6	27.3	電気機械器具、輸送機械器具、鉄・非鉄・金属、化学・医薬など			各1	4	
	輸入	14	10	71.4	卸売・小売業	5輸送機械器具	2化学・医薬	1	2	
インド	輸入	タイ	47	18	38.3	輸送機械器具	9卸売・小売業	3電気機械器具	2	18
オーストラリア	輸出	ニュージーランド	36	9	25.0	卸売・小売業	6輸送機械器具	1その他製造業	2	3
		タイ	27	12	44.4	卸売・小売業	6輸送機械器具	3電気機械器具	2	1
	輸入	米国	21	5	23.8	輸送機械器具	1卸売・小売業	1電気機械器具	1	2
ニュージーランド	輸出	中国	16	7	43.8	卸売・小売業	4食料品	2木材・パルプ	1	1
		オーストラリア	19	5	26.3	卸売・小売業	2食料品	1木材・パルプ	1	2
		ASEAN	14	5	35.7	卸売・小売業	3食料品	1木材・パルプ	1	0
	輸入	オーストラリア	22	6	27.3	卸売・小売業	3食料品	2ゴム・皮革	1	0
		タイ	13	6	46.2	卸売・小売業	5ゴム・皮革	1	0	

- 一方、フィリピン、ベトナムでは他のASEAN原加盟国に比べて活用が進んでいない。中国、韓国、インドでもFTA/EPAの利用は限定的である。
- インドはタイからの輸入で利用するケースが圧倒的に多く、輸送用機械器具が中心。ニュージーランドは食料品、木材・パルプの利用が多い。

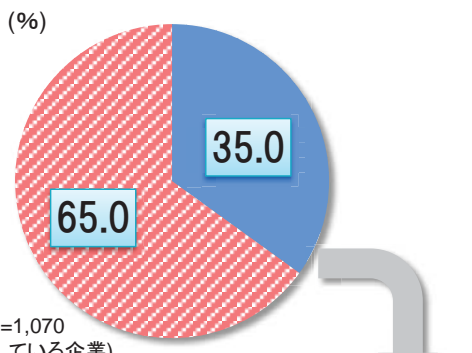
# 6. 輸出入の状況(5)

## 在ASEAN日系企業のFTA/EPA活用率

### 輸出側



### 輸入側



- 在ASEAN日系企業に限定した場合、輸出で40.3%の企業が、輸入で35.0%の企業が何らかのFTA/EPAを利用している。
- FTA/EPA利用企業数の多い上位4業種について、企業規模別のFTA/EPA利用率を見ると、輸出入ともに大企業のほうが利用率が高い。
- 特に化学・医薬では大企業と中小企業の利用率の差が顕著であり、輸出で19.8ポイント、輸入で14.3ポイントもの開きがある。
- 輸出と輸入で比べた場合、大企業・中小企業ともに、輸入よりも輸出においてFTA/EPAの活用が進んでいる。他方、輸送機械器具では、輸入での利用率が輸出を上回る。

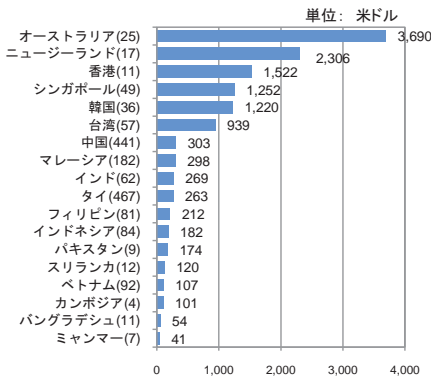
業種	企業規模	活用率 (%)
総数	大企業(n=626)	43.4
	中小企業(n=401)	35.4
化学・医薬	大企業(n=70)	58.6
	中小企業(n=49)	38.8
輸送機械器具	大企業(n=86)	47.7
	中小企業(n=33)	36.4
電気機械器具	大企業(n=126)	37.3
	中小企業(n=48)	27.1
卸売・小売業	大企業(n=122)	40.2
	中小企業(n=50)	32.0

業種	企業規模	活用率 (%)
総数	大企業(n=678)	37.9
	中小企業(n=392)	29.8
化学・医薬	大企業(n=70)	41.4
	中小企業(n=48)	27.1
卸売・小売業	大企業(n=169)	42.0
	中小企業(n=59)	32.2
電気機械器具	大企業(n=119)	27.7
	中小企業(n=49)	20.4
輸送機械器具	大企業(n=94)	47.9
	中小企業(n=31)	45.2

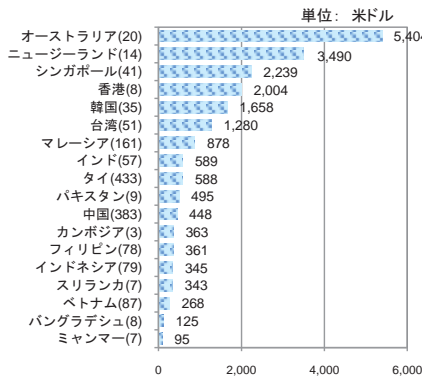
(注)nは輸出(輸入)をしている企業数。少なくとも1つ以上のFTA/EPAを、輸出(輸入)で利用している企業数をnで除して算出。

# 7. 賃金(1) 基本給・月額

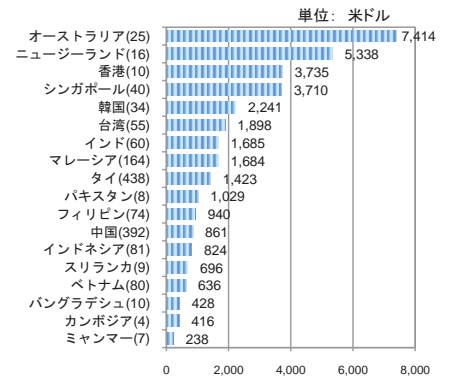
## 製造業・作業員



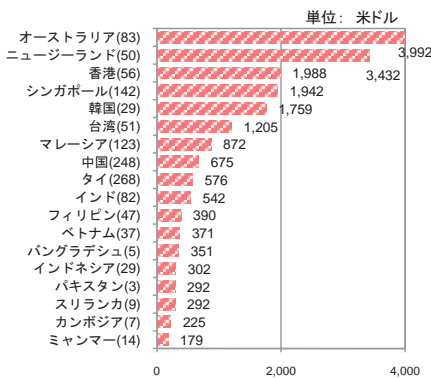
## 製造業・エンジニア



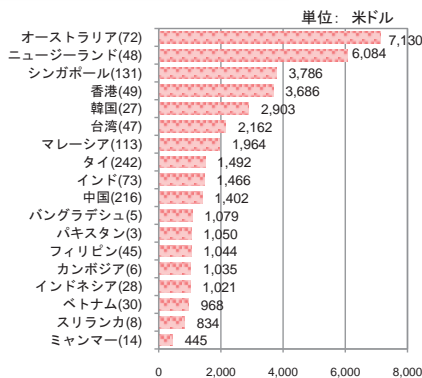
## 製造業・マネージャー



## 非製造業・スタッフ



## 非製造業・マネージャー



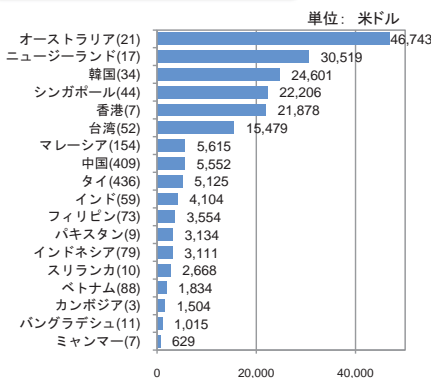
基本給：諸手当を除いた給与、2010年8月時点。

作業員：正規雇用の一般職種で実務経験3年程度の場合。請負労働者および試用期間中の作業員を除く。  
 エンジニア：正規雇用の中堅技術者で専門学校もしくは大卒以上かつ実務経験5年程度の場合。  
 マネージャー（製造業）：正規雇用の営業担当課長クラスで大卒以上、かつ実務経験10年程度の場合。  
 スタッフ：正規雇用の一般職種で実務経験3年程度の場合。ただし派遣社員および試用期間中の社員は除く。  
 マネージャー（非製造業）：正規雇用の営業担当課長クラスで大卒以上、かつ実務経験10年程度の場合。

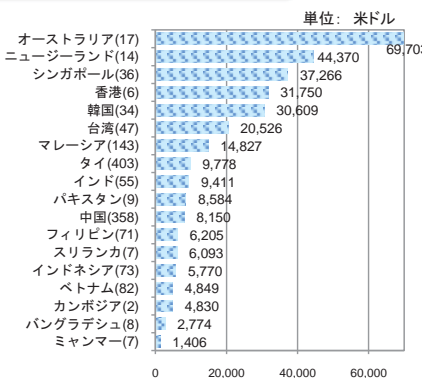
注：ベトナム、ミャンマー以外の国については、回答は自国通貨建て。各職種の自国通貨建て賃金の平均値を、2010年8月の平均為替レート(各国中央銀行発表)で米ドルに換算した。ミャンマーについては10年8月の現地実勢レートで米ドルに換算した。ベトナム、ミャンマーは、回答企業によって通貨が異なる(自国通貨建てまたは米ドル建て)ため、自国通貨建ての企業の回答を米ドルに換算した上で平均をとった。

# 7. 賃金(2) 年間実負担額

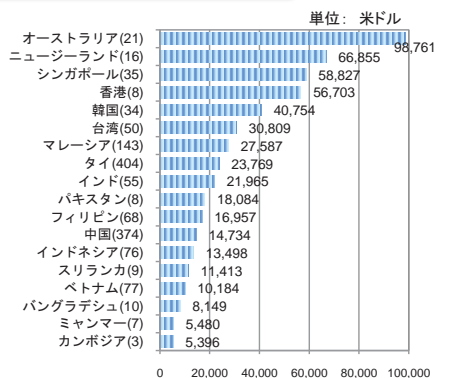
## 製造業・作業員



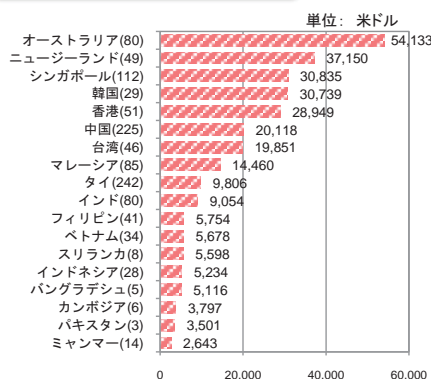
## 製造業・エンジニア



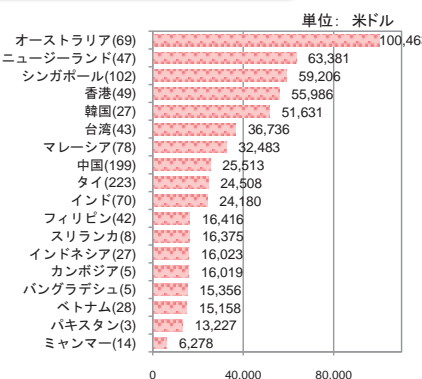
## 製造業・マネージャー



## 非製造業・スタッフ



## 非製造業・マネージャー



年間実負担額：一人あたり社員に対する負担総額(基本給、諸手当、社会保障、残業、賞与などの年間合計)。

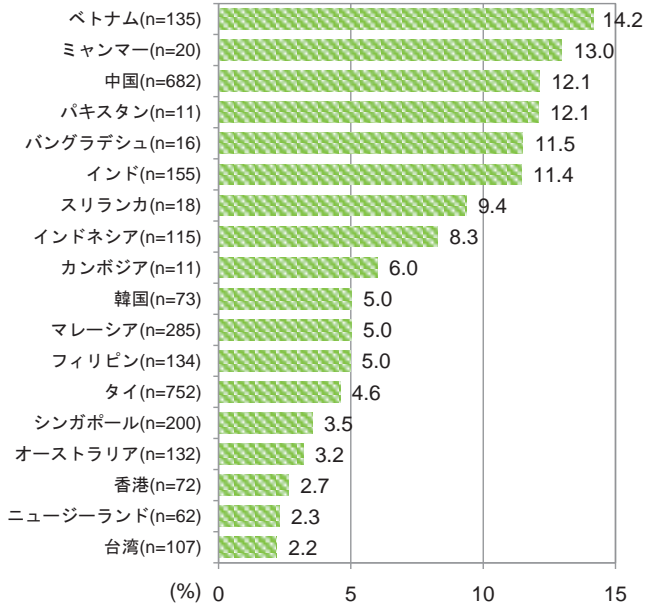
作業員、エンジニア、マネージャー(製造業)、スタッフ、マネージャー(非製造業)：前頁を参照。

注：ベトナム、ミャンマー以外の国については、回答は自国通貨建て。各職種の自国通貨建て賃金の平均値を、2010年8月の平均為替レート(各国中央銀行発表)で米ドルに換算した。ミャンマーについては10年8月の現地実勢レートで米ドルに換算した。ベトナム、ミャンマーは、回答企業によって通貨が異なる(自国通貨建てまたは米ドル建て)ため、自国通貨建ての企業の回答を米ドルに換算した上で平均をとった。

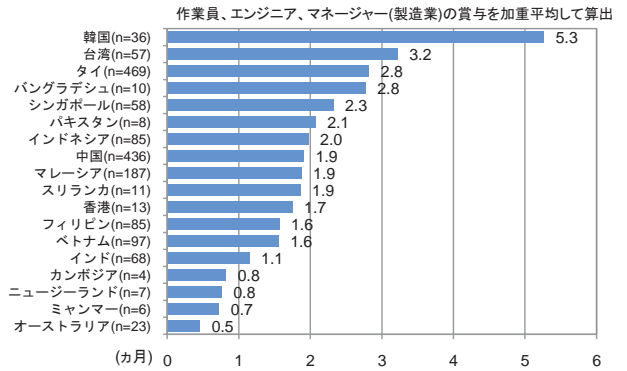


# 7. 賃金(3) 前年比ベースアップ率、賞与

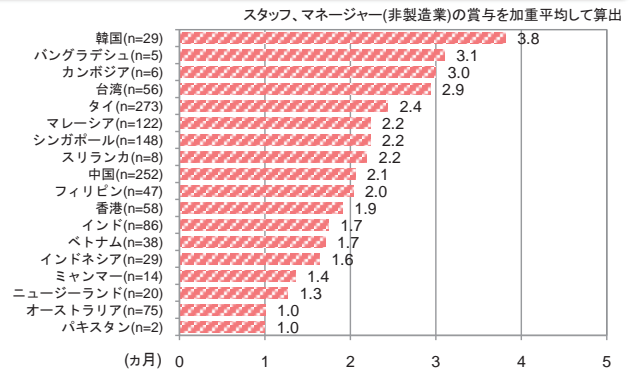
前年比ベースアップ率・平均



賞与・製造業・平均



賞与・非製造業・平均

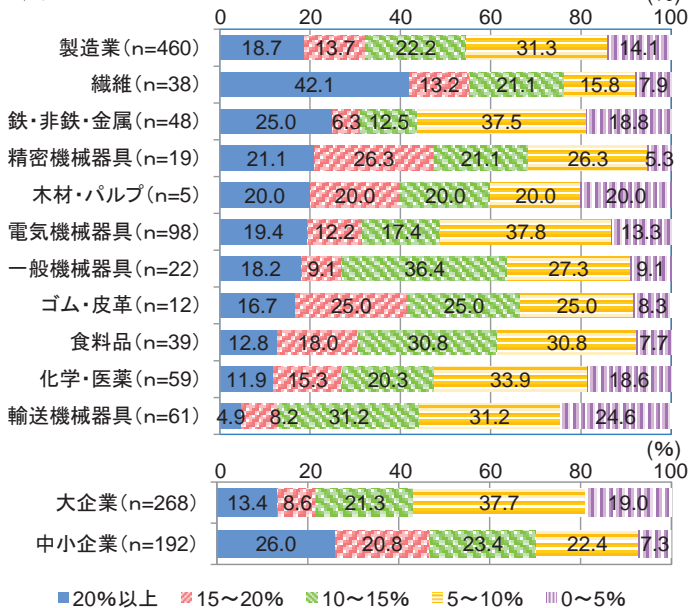


- 前年比ベースアップ率(平均値)はベトナムで最も高く、14.2%となった。新興地域では10%前後となっており、中国(12.1%)、CLMV諸国、インド(11.4%)と周辺の南西アジア諸国で賃金上昇が激しい。
- 賞与の基本給に対する割合をみると、2カ月前後に集中しているが、各種手当の厚い韓国では、製造業で5.3カ月となっている。

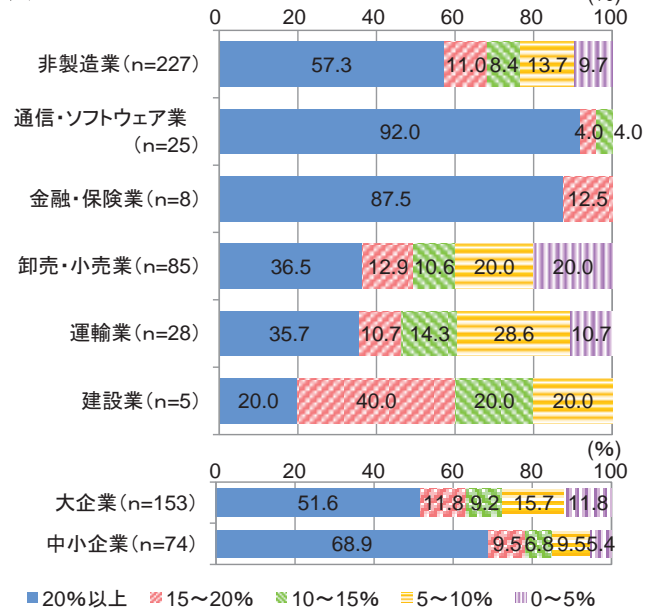
# 8. 中国 (1) 労務管理①

製品/サービスの原価に占める人件費率(業種別・企業規模別)

製造業



非製造業



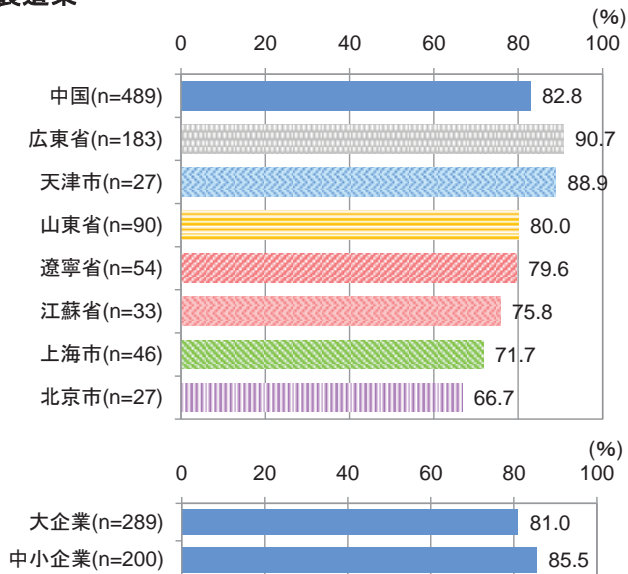
- 製造業では労働集約型産業の繊維で原価にしめる人件費の割合が「20%以上」と回答した企業が4割を越えたが、その他の業種ではおおむね1~2割となっている。電気機械器具、一般機械器具などでは原価に占める人件費の割合は低くなっている。とりわけ輸送機械器具で「20%以上」と回答した企業は4.9%にとどまり、他方「0~5%」と回答した企業は24.6%と業種別では最も多かった。
- 非製造業では、ホワイトカラー人材の多い通信・ソフトウェア業、金融・保険業で、原価に占める人件費の割合は約9割となっている。
- 大企業と中小企業では、製造業・非製造業ともに中小企業のほうが原価に占める人件費の割合が高くなっている。



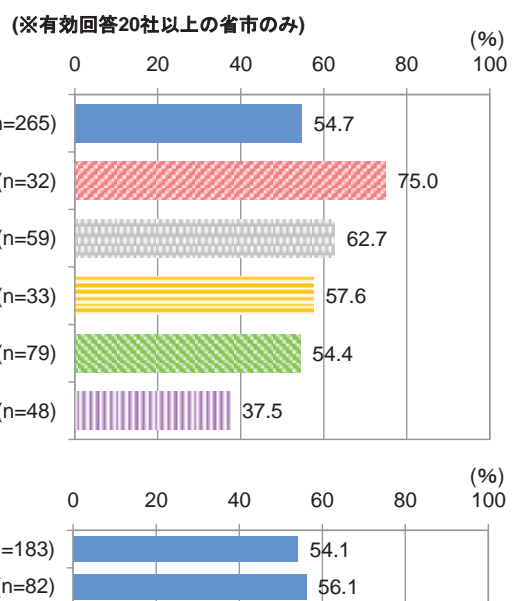
## 8. 中国 (1) 労務管理②

### この1年に給与体系の見直しを行った企業の割合

#### 製造業



#### 非製造業

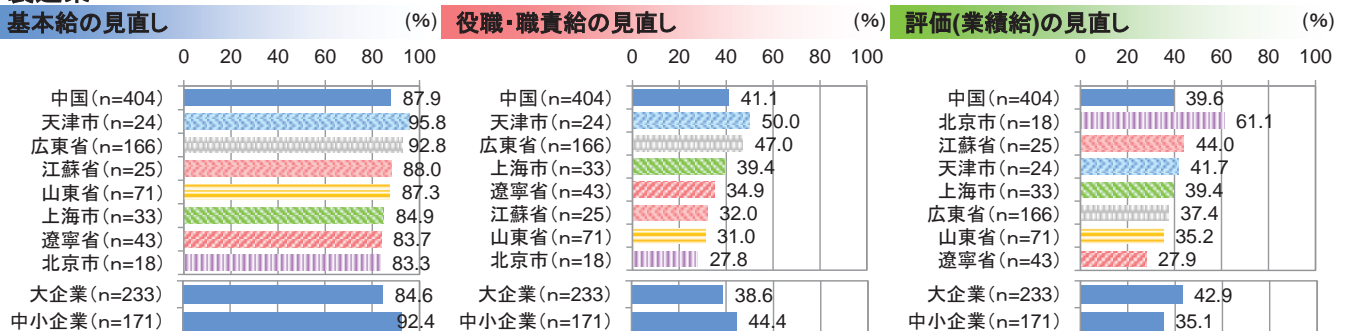


- この1年の給与体系見直しの有無については、製造業(82.8%)が非製造業(54.7%)を上回った。
- 省市別にみると、製造業では、広東省(90.7%)を筆頭に、天津市(88.9%)、山東省(80.0%)、遼寧省(79.6%)、江蘇省(75.8%)と8~9割の企業で給与見直しが行われた。
- 非製造業では、通信・ソフトウェア産業が比較的多い遼寧省(75.0%)で見直しを行った企業の割合が高い。

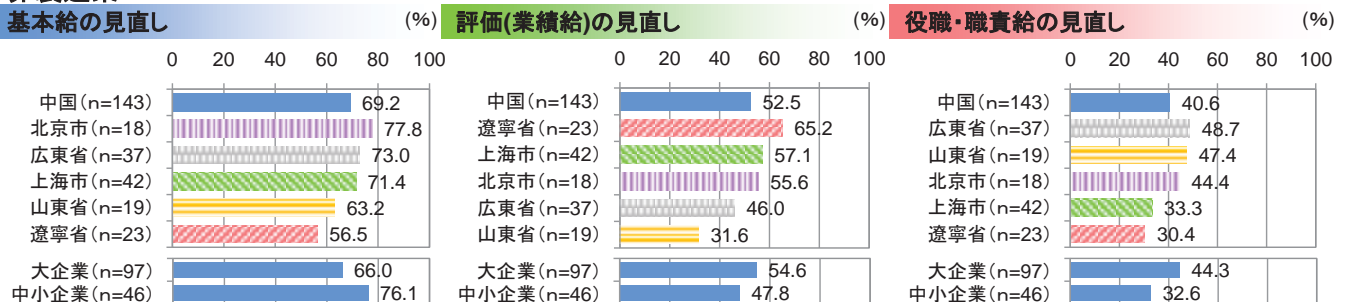
## 8. 中国 (1) 労務管理③

### 給与体系の見直し内容(複数回答)

#### 製造業



#### 非製造業

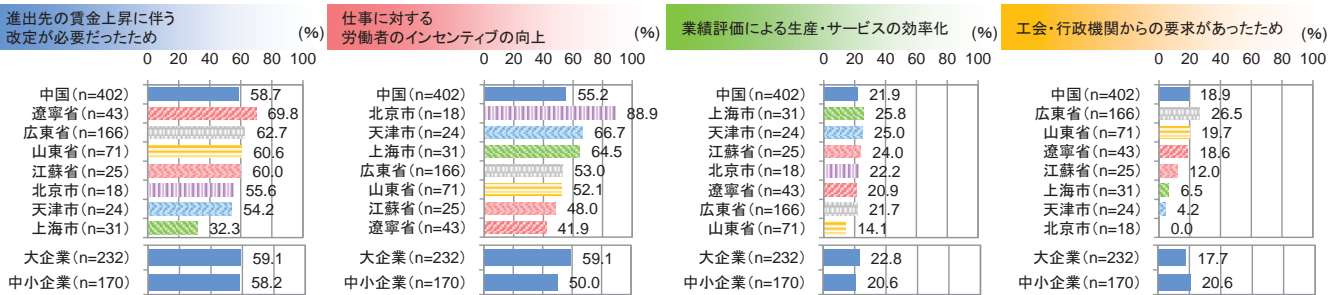


- 給与体系の見直しを行った企業に、内容を尋ねたところ、製造業では「基本給の見直し」(87.9%)が約9割と高く、次いで、「役職・職責給の見直し」(41.1%)、「評価(業績給)の見直し」(39.6%)となっている。
- 非製造業では、「評価(業績給)の見直し」を行った企業の割合が、製造業と比べて高かった。
- 企業規模別にみると、「基本給の見直し」については、中小企業の割合が大企業に比べて高い一方で、「評価(業績給)の見直し」は低い。

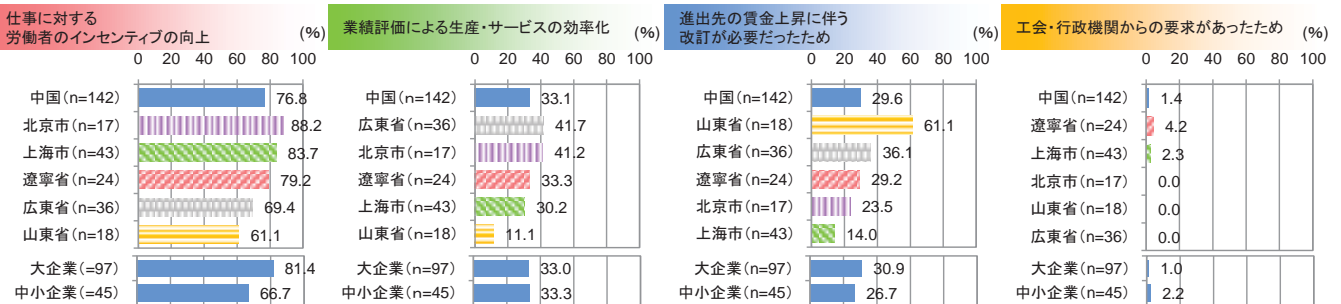
# 8. 中国 (1) 労務管理④

## 給与体系の見直しを行った理由(複数回答)

### 製造業



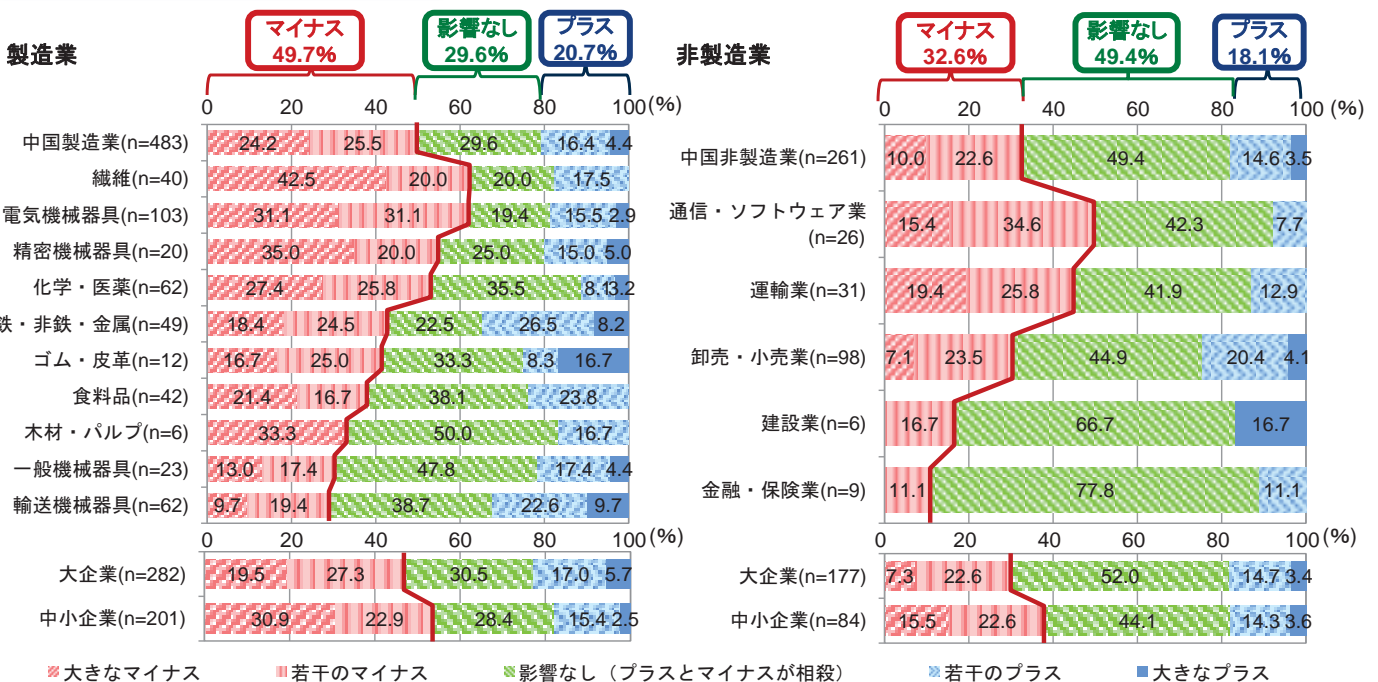
### 非製造業



- 給与体系の見直しを行った理由について、製造業では、「進出先の賃金上昇に伴う改定」(58.7%)が最も高いが、非製造業では、「仕事に対する労働者のインセンティブの向上」(76.8%)が最も高く、特に、大企業では81.4%に上る。
- 「工会(労働組合)・行政機関からの要求があったため」については、非製造業では1.4%に過ぎないが、製造業では18.9%に上るなど、製造業と非製造業で、傾向に違いが見られた。

# 8. 中国 (2) 人民元①

## 人民元高の影響(業種別)



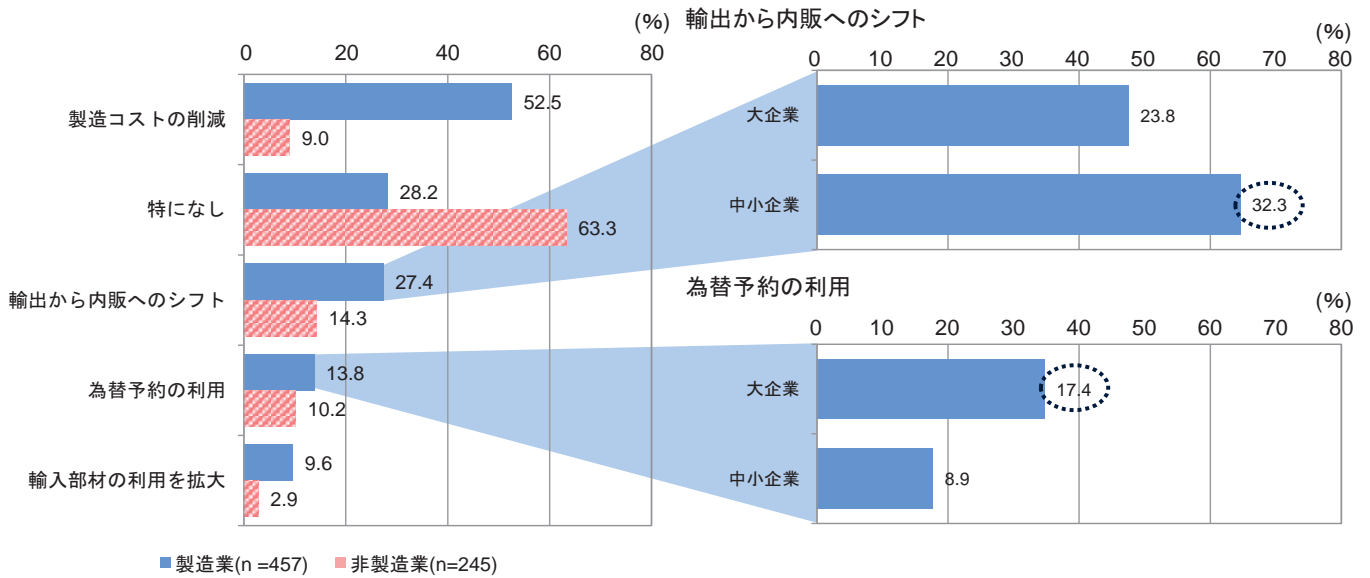
- 人民元レートの上昇による影響について、製造業では、「大きなマイナス」「若干のマイナス」と回答した企業の割合は49.7%と、約5割の企業がマイナスの影響があると回答している。特に、繊維、電気機械器具ではマイナスと回答した企業の割合が6割を上回る。
- 内需型産業が多い非製造業では、マイナスの影響があると回答した企業の割合は32.6%と、製造業と比べて低かった。
- 企業規模別にみると、マイナスの影響があると回答した企業の割合が、製造業、非製造業ともに中小企業が大企業より多い。

## 8. 中国 (2) 人民元②

### 人民元高への対応策 (複数回答)

### 製造業の大企業、中小企業で傾向に差が見られた回答

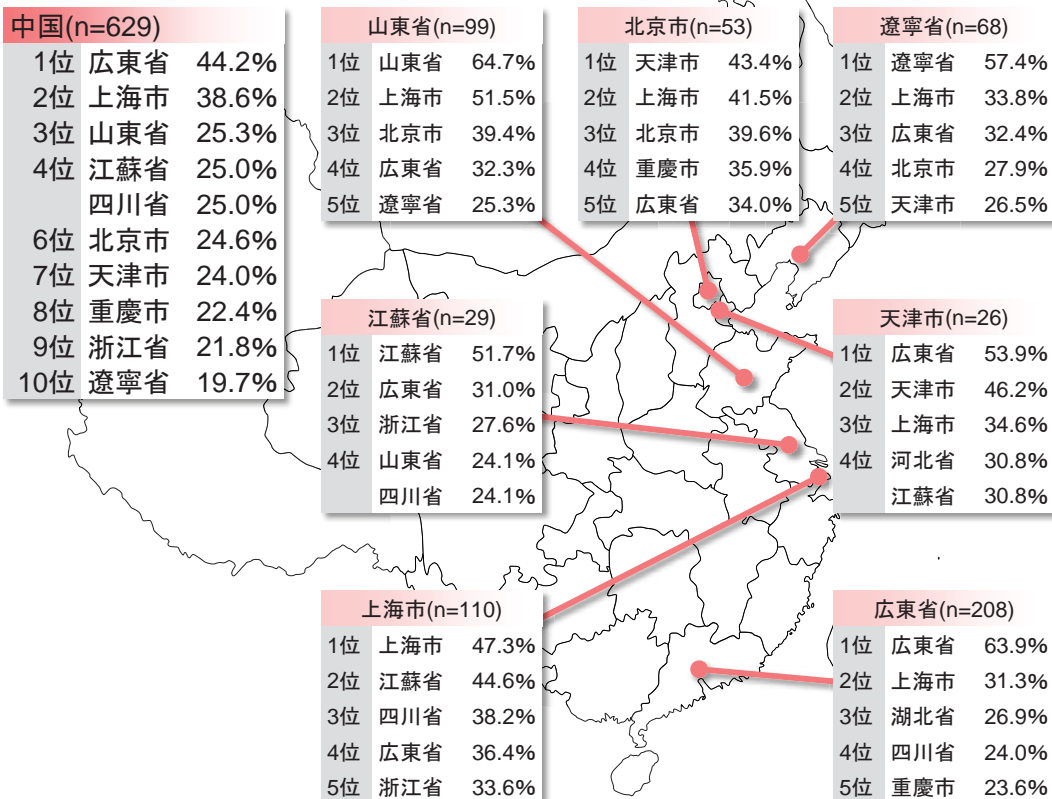
大企業(n=265) 中小企業(n=192)



- 人民元高への対応策については、製造業では多い順に、「製造コストの削減」(52.5%)、「特になし」(28.2%)、「輸出から内販へのシフト」(27.4%)だった。
- 製造業で、企業規模により傾向に差が見られた回答をみると、中小企業では、「輸出から内販へのシフト」が相対的に高い一方で、大企業では、「為替の予約」が中小企業と比べて高い。

## 8. 中国 (3) 国内販売

### 今後3～5年の有望な内販事業展開地域 (複数回答)



- 今後有望な内販事業展開地域を複数回答で尋ねた結果、「広東省」(44.2%)を挙げる企業の割合が最も高く、特に、自動車関連産業が集積する広東省、天津市で過半数の企業が「広東省」を挙げている。
- 地域別にみると、各省市ともに、自分の省市が上位に挙げられ、進出先周辺でまず内販事業に取り組もうとする傾向が強いことがうかがえる。
- 中国全体で、上位10省市をみると、進出企業が多い、沿海部の省市に加え、新興地域として注目される内陸の四川省(4位)、重慶市(8位)が挙げられた。