

日スリランカ・ビジネスニーズ調査

2013年10月14日

日本貿易振興機構 (JETRO)

1.	戦略の方向性	1
2.	調査の概要	7
3.	投資環境上の利点	9
4.	有望ビジネスモデル	17
5.	優先的に解決すべき課題	31
6.	ジェトロの支援	42
7.	(参考)その他の調査結果	44

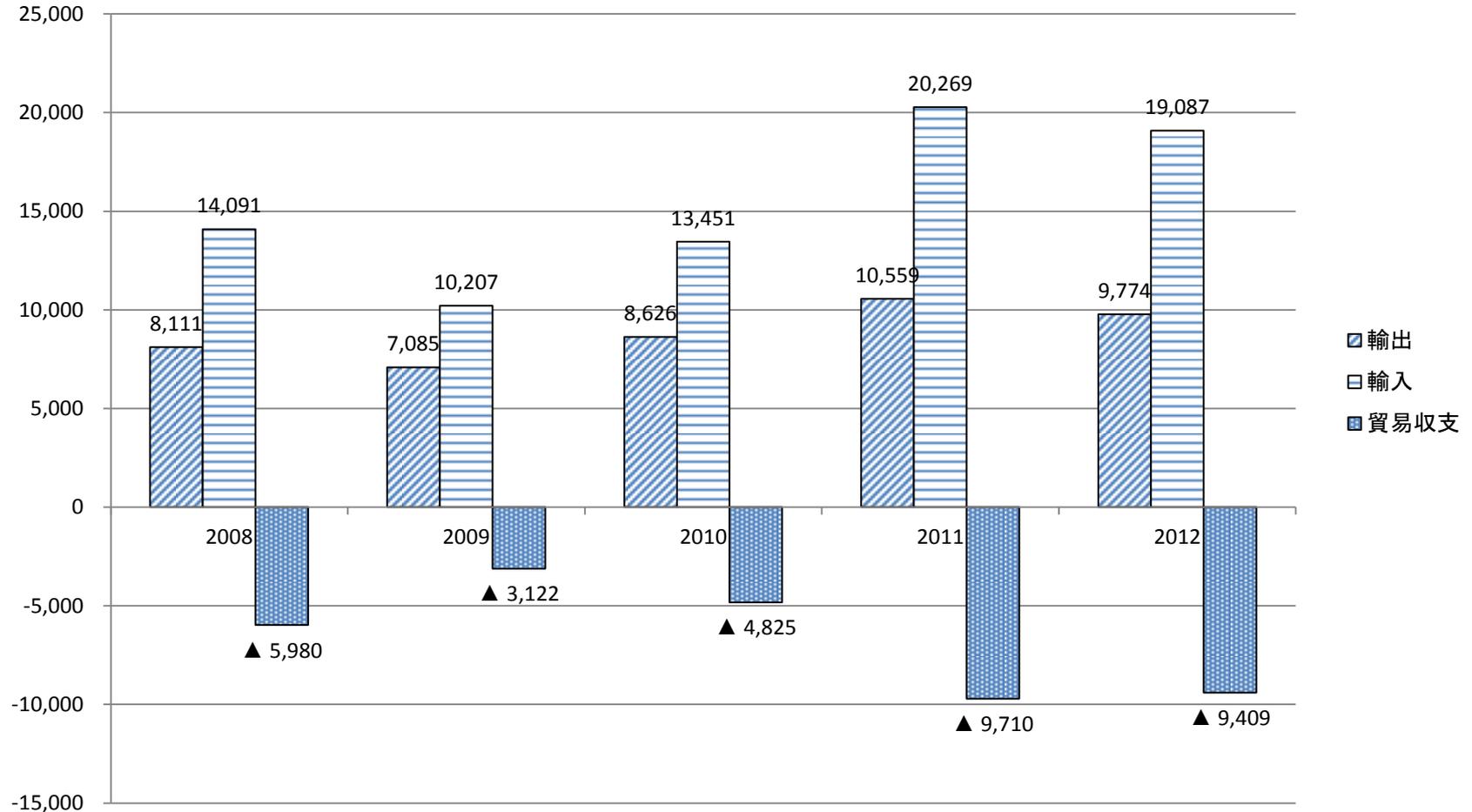
1. 戦略の方向性

拡大する貿易赤字

◆輸入抑制策により、2012年の貿易赤字は横ばい。しかし依然として大幅な赤字を抱える。

◆主要輸出品目は、繊維製品・衣料品、農産品（紅茶等）。

(100万ドル)

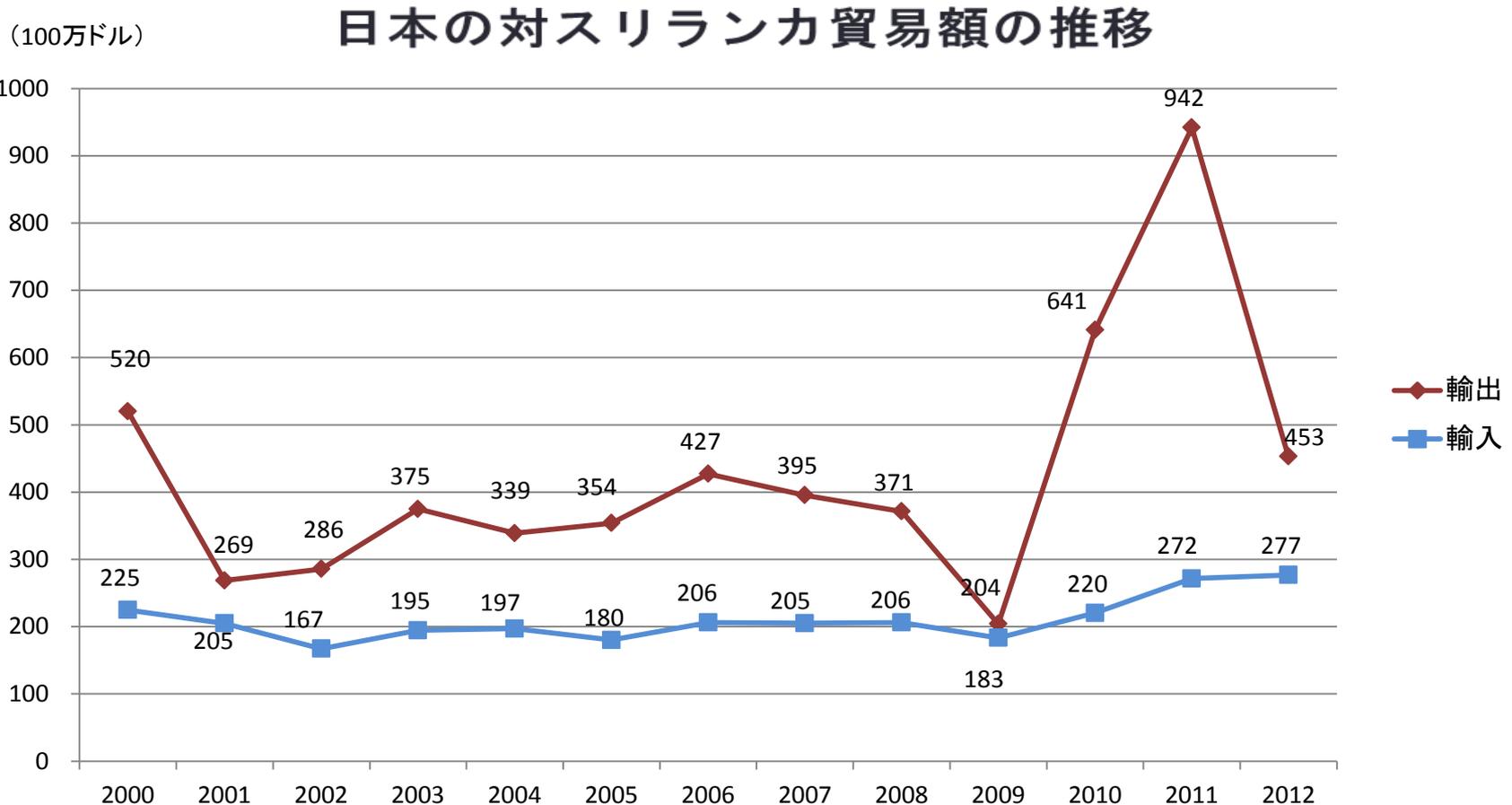


注：2012年は暫定値

出所：スリランカ中央銀行『Annual Report, 2012』

対日貿易においても赤字基調

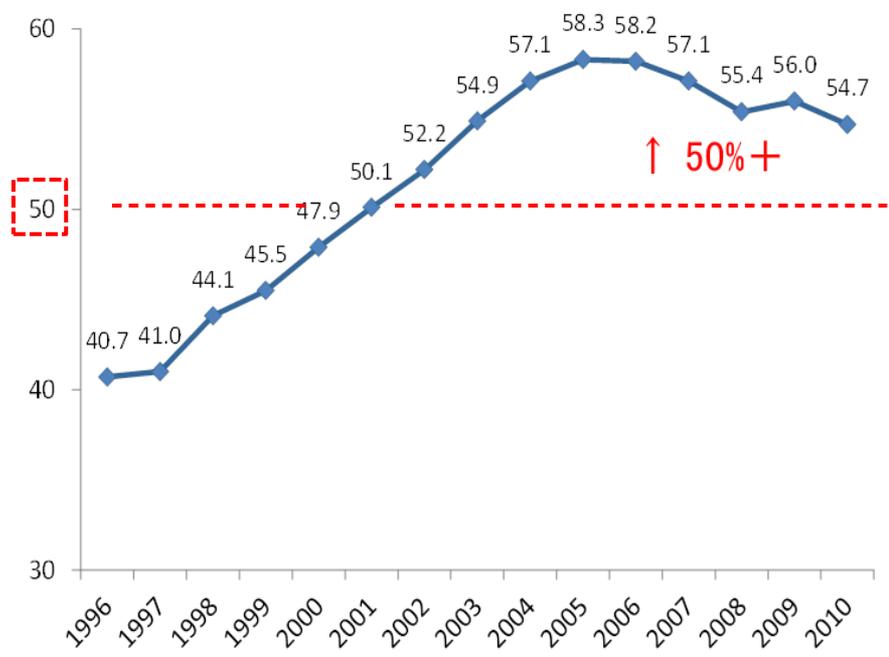
- ◆対日貿易においても、赤字基調が続く。
- ◆対日輸入は中古乗用車、貨物自動車を中心。対日輸出は紅茶、マグロ、エビなど一次産品が中心。



注：2012年3月末にスリランカ政府が輸入自動車に対する輸入税率を大幅に引き上げたこと
とで、同年の対日輸入が前年比で激減した。

出所：日本貿易統計データベース(ジェトロ)をもとに作成

Share of foreign companies in total exports from China



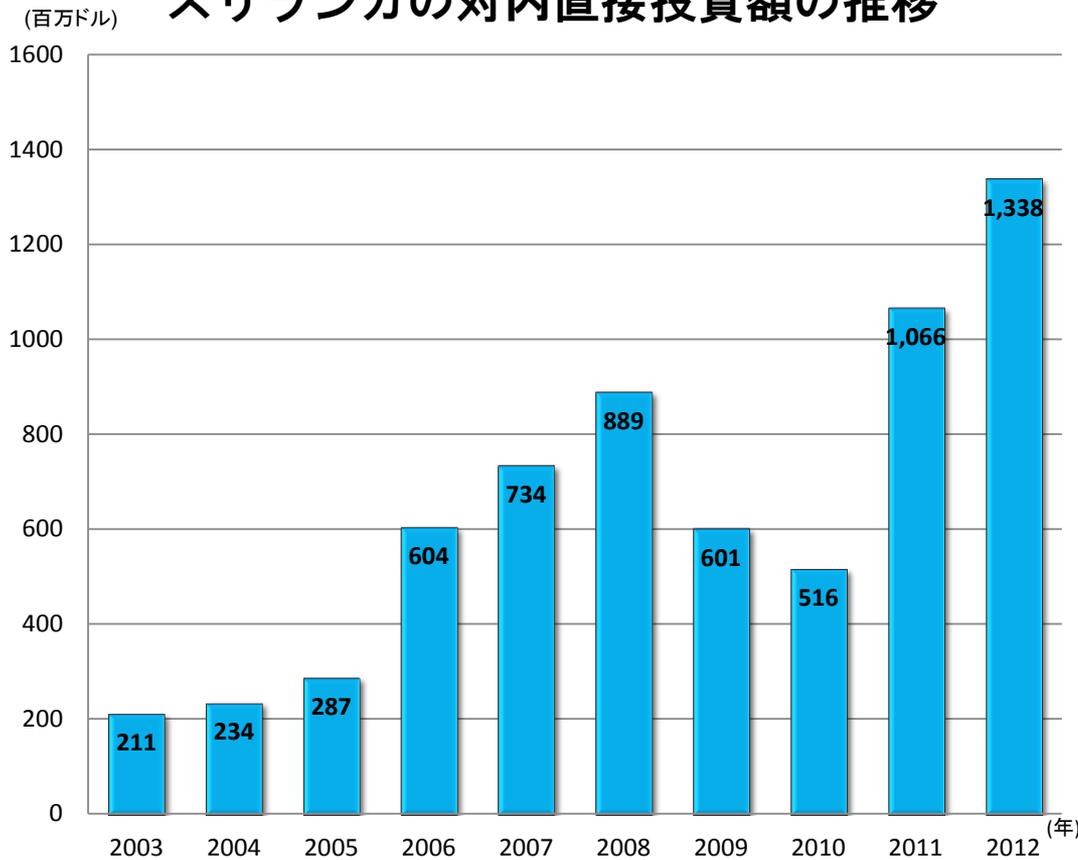
Source: Ministry of Commerce of China
Ministry of Corporate Affairs of India



対内直接投資はインフラ関連が主流

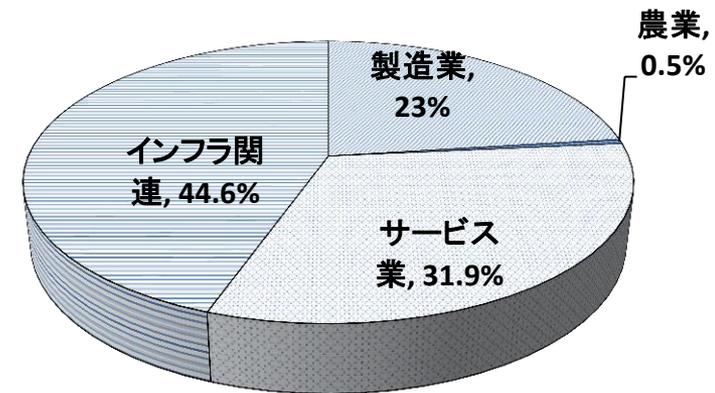
- ◆2012年は当初目標(20億ドル)を下回るも、スリランカの対内直接投資は増加傾向にある。
- ◆しかし、スリランカの対内直接投資(2012年)に占める製造業の割合は約2割と少ない。

スリランカの対内直接投資額の推移



注: BOI認可企業による投資額 (非BOI企業は含まない)
出所: スリランカ投資庁 (BOI) 資料、BOI関係者へのヒアリングをもとに作成。

スリランカ対内直接投資 (2012年) の業種別内訳



注: BOI認可企業による投資額
出所: スリランカ投資庁 (BOI) 資料をもとに作成



主要輸出産品が縫製品、農産品に限られることもあり、スリランカの貿易は赤字基調が続く



中国での人件費の上昇など「中国リスク」の高まりを背景に、日本企業によるチャイナプラスワン（中国以外への投資分散）が加速



輸出品目の多角化、貿易赤字の縮小には
輸出型製造業分野の外国投資誘致が不可欠であり、
日本企業の誘致には今が絶好のタイミング

2.調査の概要

◆目的:

日スリランカ間の貿易投資を促進するために、①進出日系企業のビジネス戦略及び直面している課題、②企業によるスリランカの立地の活用事例、などを調査し、日スリランカ両国政府に報告するとともに、調査結果を日本企業に広く普及する。

◆調査期間:2013年6月12日～10月7日

◆手法:アンケート及びインタビュー調査

◆対象企業数:計102社・機関

在スリランカ企業 73社(日系63社、シンガポール企業10社)

在シンガポール企業 7社(日系7社)

在インド企業 13社(日系7社、インド企業5社、1機関)

在日本企業 9社

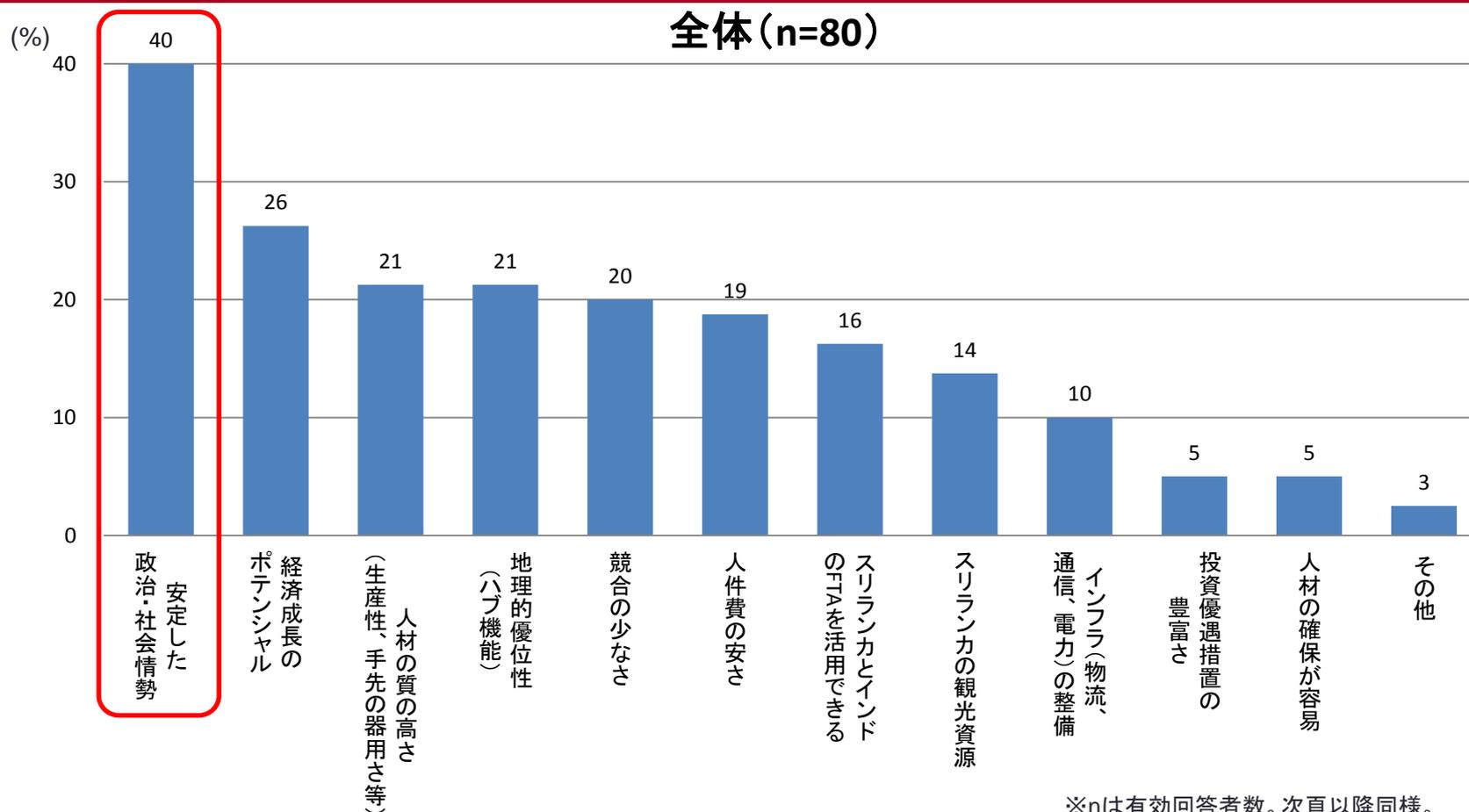
◆定量的調査結果(アンケートベース)の対象は、上記102社のうち、在スリランカ日系・シンガポール企業、在日本企業(計80社)

3.投資環境上の利点

安定した社会情勢を評価(全体)

◆回答企業全体では、「安定した政治・社会情勢」がスリランカの投資環境に利点と回答した企業が40%にのぼる。

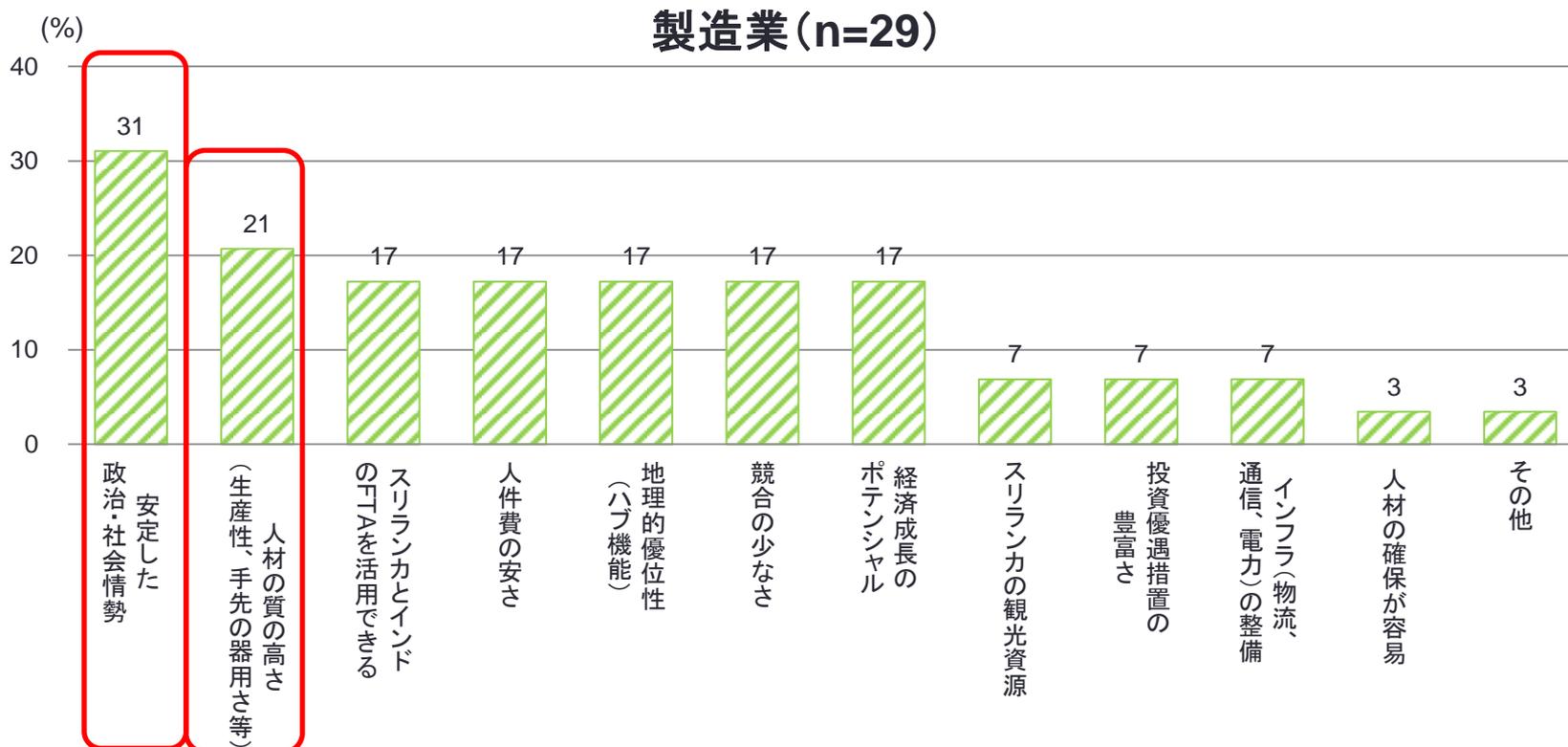
◆続いて、「経済成長のポテンシャル」、「人材の質の高さ」、「地理的優位性」が特に評価されている。



※nは有効回答者数。次頁以降同様。

製造業は人材の質を評価

- ◆製造業においては、「安定した政治・社会情勢」に加え、「人材の質の高さ」を評価する割合が高い。
- ◆「人材の質の高さ」と回答した企業の具体的なコメント:「細かな部品の組立作業をうまくこなしている」、「会社へのロイヤリティが高い、定着率が高い、技術の伝承がスムーズ」など。
- ◆「スリランカーインドのFTAを活用できる」と回答した企業の業種は、電気・電子部品、一般機械などが中心。
- ◆その他は、「スリランカ人の親日性」など。

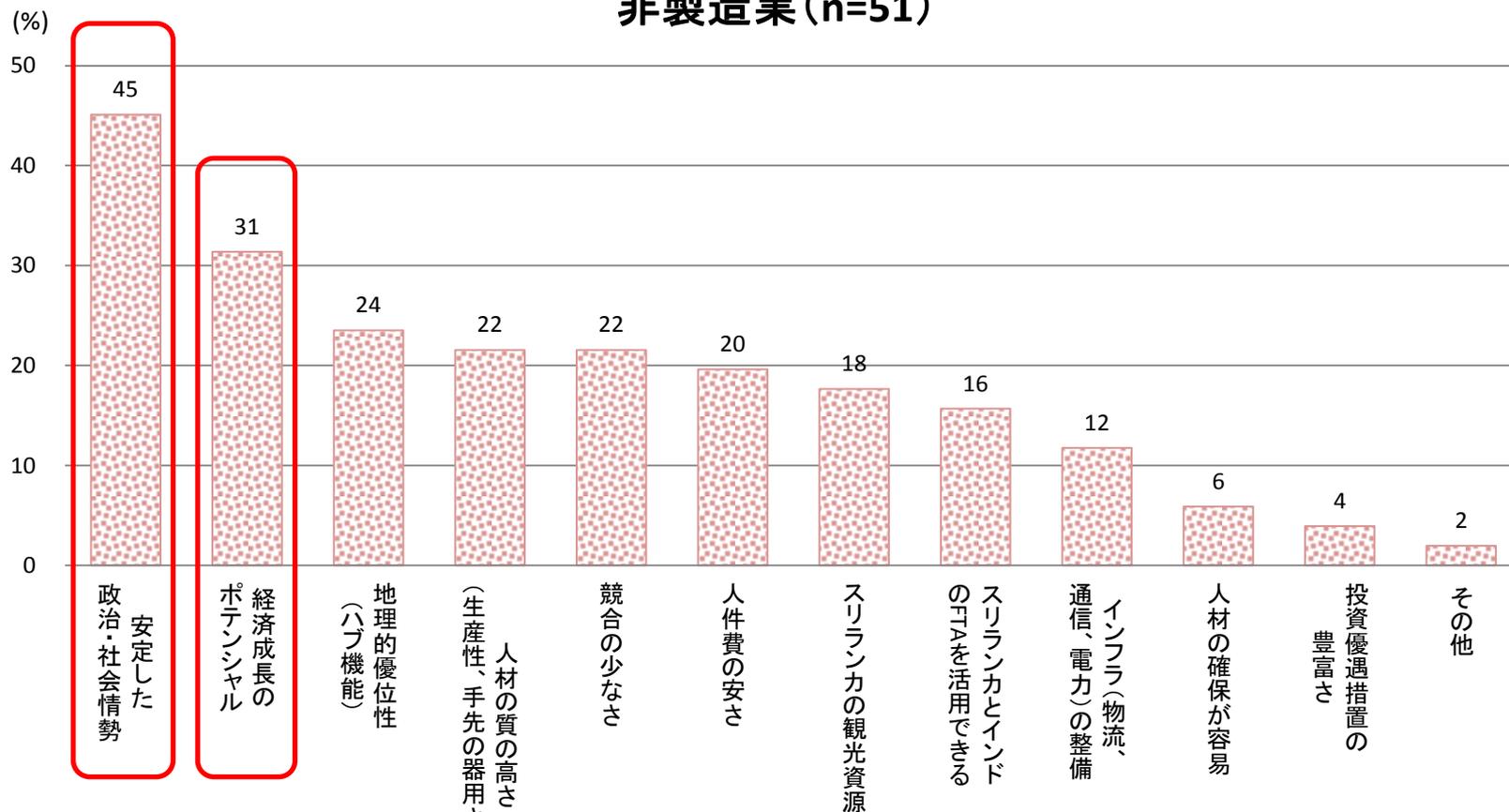


非製造業は経済成長のポテンシャルを評価

◆非製造業においては、「安定した政治・社会情勢」を投資環境上の利点とした企業が、45%と最大。回答企業の多くが、アジアを中心に多数の海外拠点を持っている。

◆続いて、「経済成長のポテンシャル」が評価されている。

非製造業(n=51)



1. 安定した政治・社会情勢

2. 人材の質の高さ

3. 経済成長のポテンシャル

4. 地理的優位性

1. 安定した政治・社会情勢

- ◆内戦中は、納品先から、「政情不安のため、納期どおりに納品できないだろう」と言われた。このため、オーダーをキャンセルされることが多く、利益が出なかった。(在ス日系製造業)
- ◆内戦が終了し、国情が安定している。(在ス日系非製造業)
- ◆内戦が終わり政治も安定してきた。**今後の市場の発展に期待**。(在シンガポール日系製造業)
- ◆内戦終了により、これまで未開発である北部の開発にポテンシャルがある。(在インド機関)
- ◆内戦終了を契機として、**インフラ開発やホテル、観光、ヘルスケア等の分野**でスリランカ向け事業が活発化している。特に中心部に比べ、北部でのビジネスチャンスが高まっている。(在インド非製造業)
- ◆内戦終了後の復旧・再建事業の開始等により、**建設機械需要**は高まっている。(在インド製造業)

2. 人材の質の高さ

- ◆**労働者は優秀**。スピード、正確さにおいて、日本のワーカーを数倍上回る。視力もいい。(在ス日系製造業)
- ◆**従業員は非常にまじめ**。生産性はタイ人の倍。進出当時は生産性がとても低く、不良品率が高かったが、1年間でタイの生産性を追い越した。(在ス日系製造業)
- ◆**スリランカ人はまじめ**。生産性も高く不良品率は200PPM(0.0002%)。(在ス日系製造業)
- ◆スリランカ人の**英語習熟率が大きく**、かつ発音がきれい。またシンハラ語は日本語と文法(語順)が同じであるため日本語習得をしやすい。(在ス日系非製造業)
- ◆スリランカのワーカーにはアパレル製品に関する感性がある。ミャンマーやベトナムも見てきたが、それらの国には無い感性を持っている。(在ス日系製造業)

3. 経済成長のポテンシャル

◆GDPおよび一人当たりGDPの伸び率大きい。経済が活性化している。内戦中は消費する動きがほとんどなく貯蓄傾向が強かったが、内戦が終了し人々が**ライフスタイルを楽しむ傾向**にある。**消費も活性化**しておりローンなどを組んで車、家などを購入している。マイクロファイナンスも充実しており、金利は高いが(18%程度)個人が資金を調達できるようになっている。(在ス日系非製造業)

4. 地理的優位性

- ◆地理的観点から**ハブ拠点**となり得る。**インドには当然近いし、バンコクまでは2~3日あれば輸送できる。欧州、米国からは中間地点**にある。当社にとっても、チャイナプラスワンとして、インドに次ぐ拠点の位置づけ。(在ス日系製造業)
- ◆**東欧市場は日本よりも近く、ロケーション上のメリット**がある。(在ス日系製造業)
- ◆スリランカに拠点を構え、同拠点から**ASEANや中東市場にアクセス**していただくだけのポテンシャルを感じている。(在インド非製造業)
- ◆スリランカは地理的に**世界中をターゲット**にできる。ASEANに拠点をもち、ASEANでの事業が悪化した場合、ほかの拠点を考えなければならないが、スリランカでは**世界中に輸出できる位置**にある。(在ス日系製造業)

4. 有望ビジネスモデル

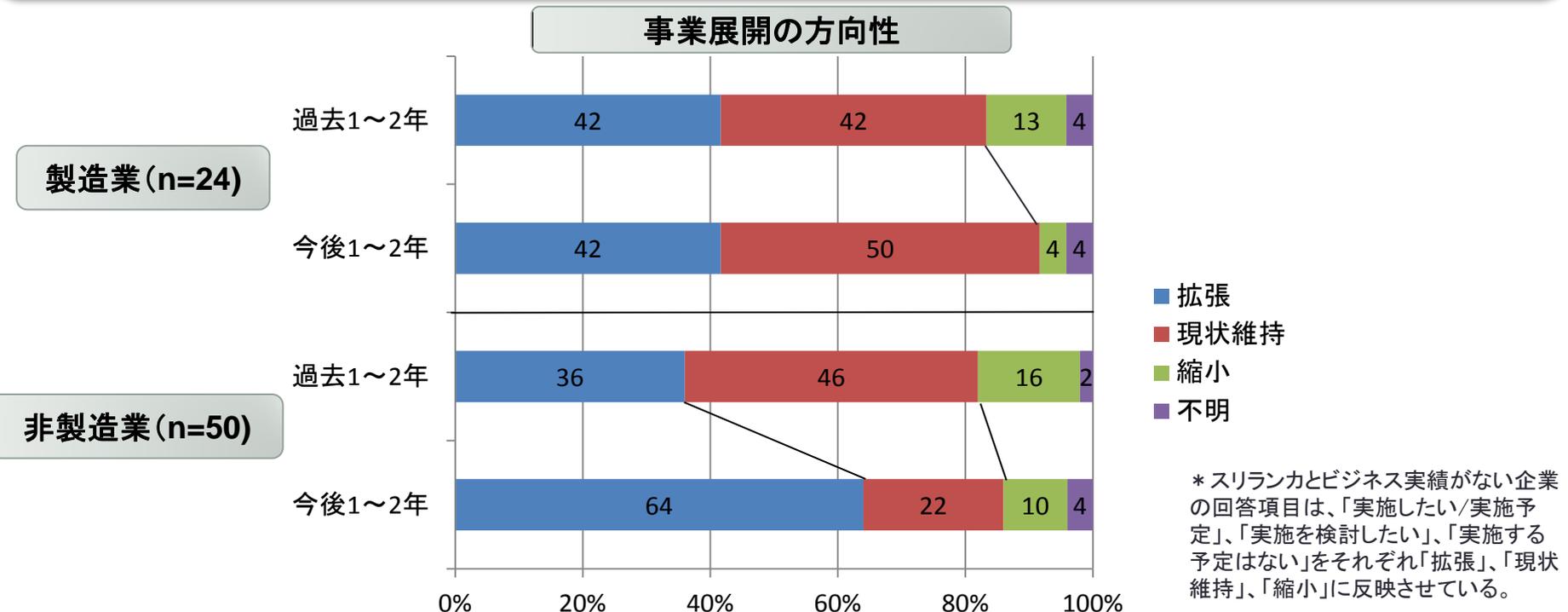
事業展開の方向性(定量的評価)

■ 製造業では、「事業を拡張する」と回答した企業の割合は、過去1～2年、今後1～2年共に42%であったものの、「現状維持」とあわせると84%から92%に増加。さらに今後1～2年に、「縮小」と回答した企業の割合は、13%から4%に大幅減少。

■ 非製造業では、「事業を拡張する」と回答した企業の割合は、過去1～2年は36%であったのに対し、今後1～2年は64%と大幅に増加。

＜拡張すると回答した企業の具体的な事業内容＞

- 製造業・・・非鉄金属、金属製品の生産拡大、金型部品のみ製造から金型一式を製造、など。
- 非製造業・・・販売拠点の増加、通信事業の拡大、ITオフショア開発の拡大(チャイナプラスワンの受け皿を目指す)、物流分野の人材育成、不動産開発の拡大など。



1. インドへのゲートウェイ

2. Look NEW Market

3. 富裕層、観光客を対象とした市場開拓

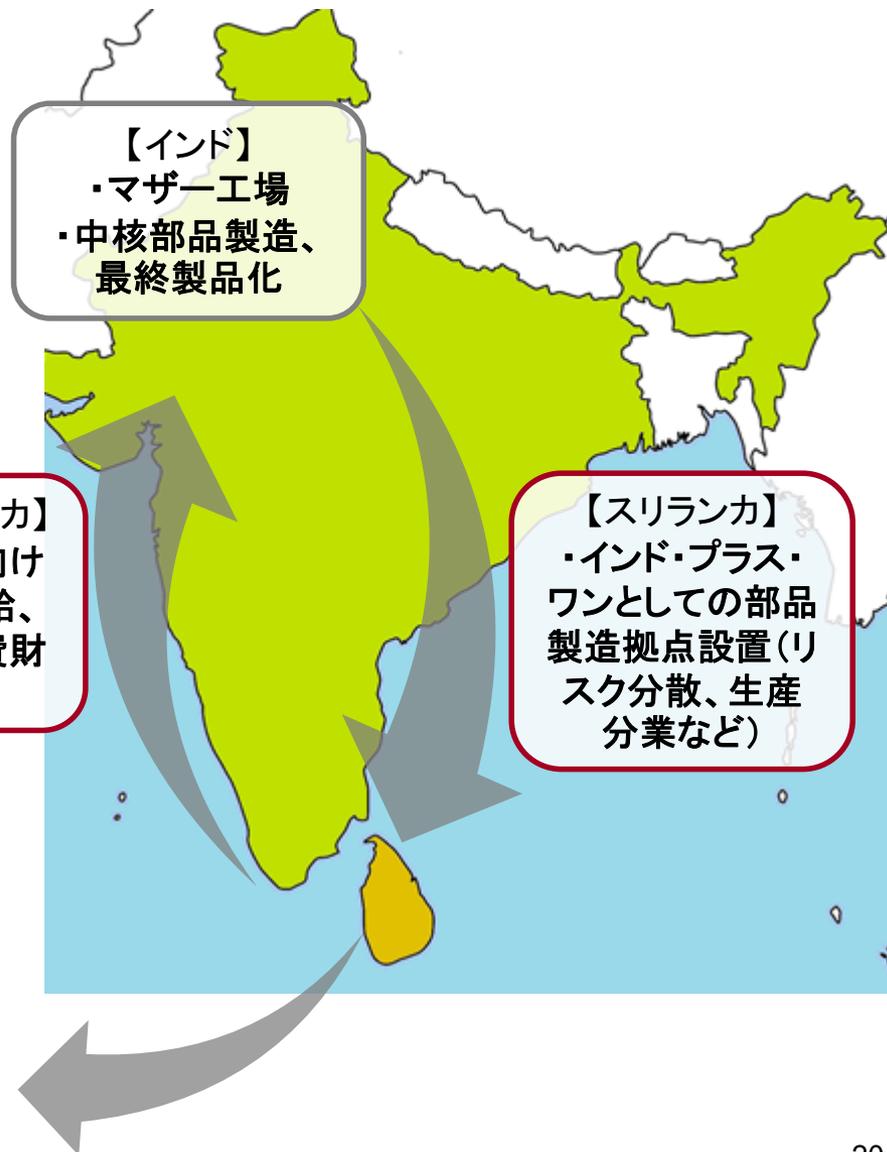
スリランカの強みを活用

- ◆ インドに比べ相対的に優れた投資環境(税体系、代金回収等)
- ◆ インドとのFTA
- ◆ ITや英語の高い習熟率を生かした高付加価値製品の製造基盤



インド・プラス・ワン拠点

- ◆ インドの既存製造拠点のリスク分散や生産分業先としての拠点をスリランカに設置
- ◆ さらには、スリランカから中東、アフリカなど第三国への輸出拠点として活用



【スリランカ】
・インド製品の西側への(中東、アフリカ、欧州など)輸出拠点

(具体的なコメント)

<インドに比べ相対的に優れた投資環境>

◆スリランカで製造できて、インドで作れないものはない。しかし、**インドは州を跨いだ輸送は州税がかかり、税金体系も複雑**なため、スリランカで製造し、インドの各都市へ直接輸出する方が競争力がある。また、**スリランカの投資環境は、インドよりも、電力の供給や人材の生産性などで優れている**。また、インドよりスリランカのほうが生活環境がいいことや仏教国のため日本人との調和もあることも、スリランカのメリット。(在ス日系製造業)

◆スリランカには**インドのような州税なども無い**。また**インドでは代金回収も難しい、生活環境も決して良くない**。スリランカから**インド向けに製造販売する潜在性もある**。(在ス日系非製造業)

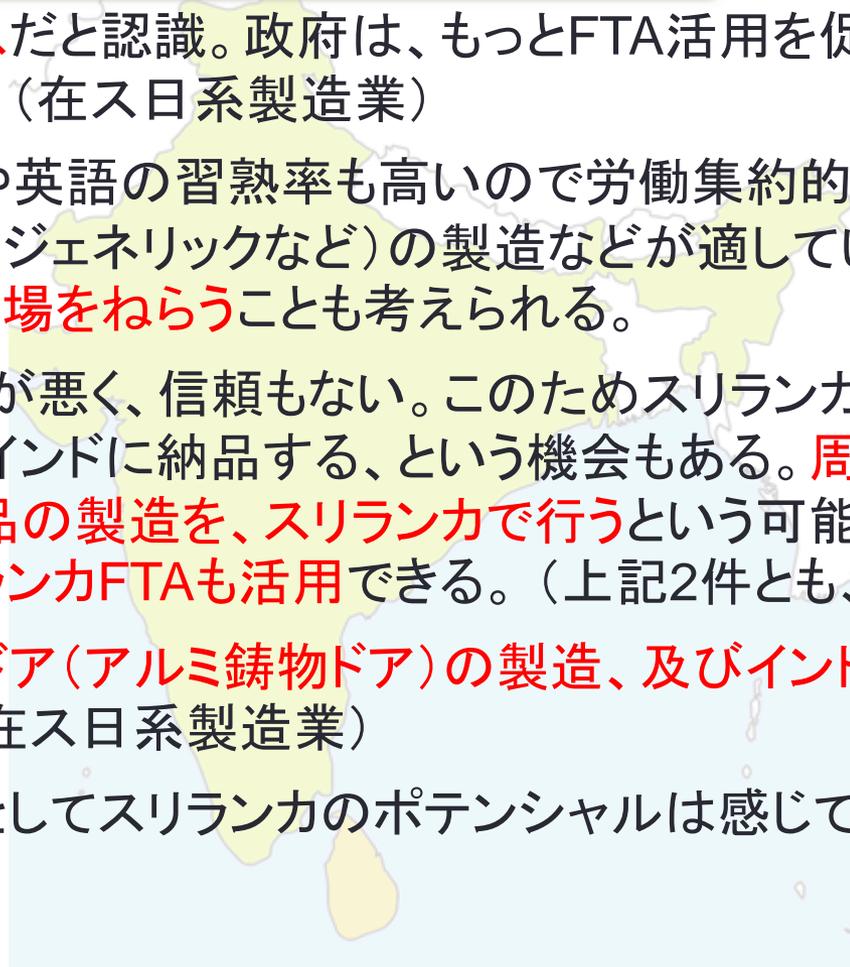
◆インドは**レッドテープ(政府関連手続きの煩雑さ・非効率)がひどく、インド国営船会社もメンテナンスをインドよりもスリランカでやったほうがよい**と言っている(在シンガポール日系製造業)

◆**食品加工技術、当該産業に従事する労働者、流通等の面ではインドより圧倒的に品質が高く、生産拠点として優れている**。(在インド非製造業)

(具体的なコメント)

＜インドとのFTAなどを活用してインド市場に参入＞

- ◆ **インド市場はチャンス**だと認識。政府は、もっとFTA活用を促進して、企業の投資誘致をサポートすべき。(在ス日系製造業)
- ◆ 教育水準も高く、ITや英語の習熟率も高いので労働集約的な産業ではなく、装置産業、たとえば医薬品(ジェネリックなど)の製造などが適している。**付加価値の高いものを生産してインド市場をねらう**ことも考えられる。
- ◆ インドの造船業は質が悪く、信頼もない。このためスリランカやベトナムなどで安定した質の船を作ってインドに納品する、という機会もある。**周辺国では一定の質を確保できない部品・製品の製造を、スリランカで行う**という可能性はある。造船用の工材含め**インドースリランカFTAも活用**できる。(上記2件とも、在ス日系製造業)
- ◆ **インドにはない高級ドア(アルミ鋳物ドア)の製造、及びインドへの販売拠点**としてのポテンシャルあり。(在ス日系製造業)
- ◆ **インドを攻める拠点**としてスリランカのポテンシャルは感じている。(在シンガポール日系製造業)



事例:精密プレス用金型部品

スリランカ拠点のメリット

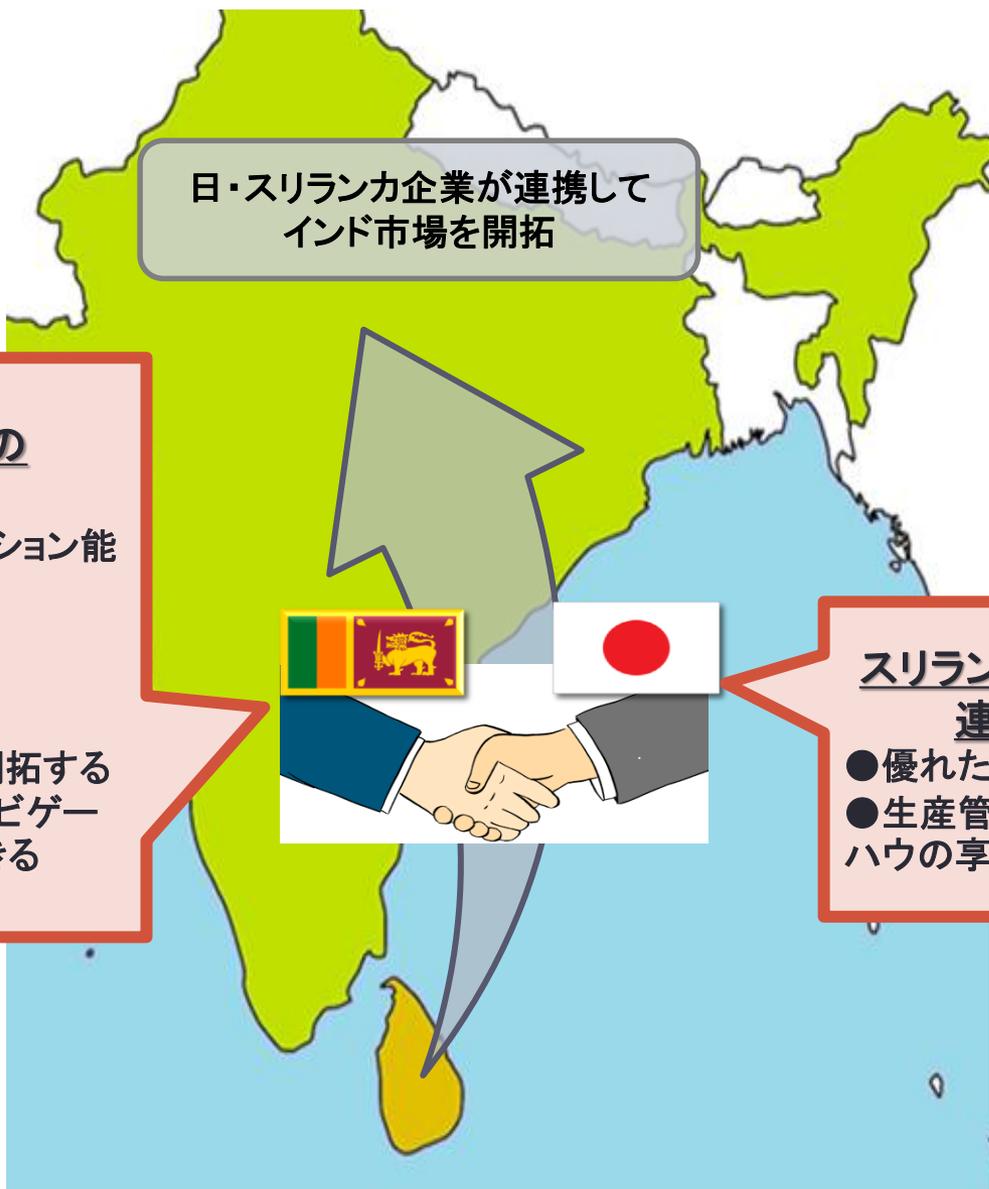
- インドの一部ともいえるロケーション
- インドと比較して住環境は良好(飲料水・日本食)
- インドスリランカFTA
- 人材の質の高さ(教育レベルの高さ、英語が通じる、仏教徒が多く穏やかな気質、手先が器用、チームワークが上手、会社への帰属意識が高いなど)



事業展開の方向性

精密プレス用金型部品の製造のみならず、プレス生産を開始する予定

今後の可能性/ 日スリランカ企業の連携



日・スリランカ企業が連携して
インド市場を開拓

日本企業にとっての 連携のメリット:

- インド人とのコミュニケーション能力
- インドとの文化的親和性
- 良好な対日感情

↓
日本企業がインド市場を開拓する
際、スリランカ企業がナビゲーター
となることができる

スリランカ企業にとっての 連携のメリット:

- 優れた技術力の享受
- 生産管理やマネジメントノウハウの享受

◆ インド(N)、ASEAN (E)、中東・アフリカ(W)などNEW Marketを1カ所で狙える地理的ロケーション。

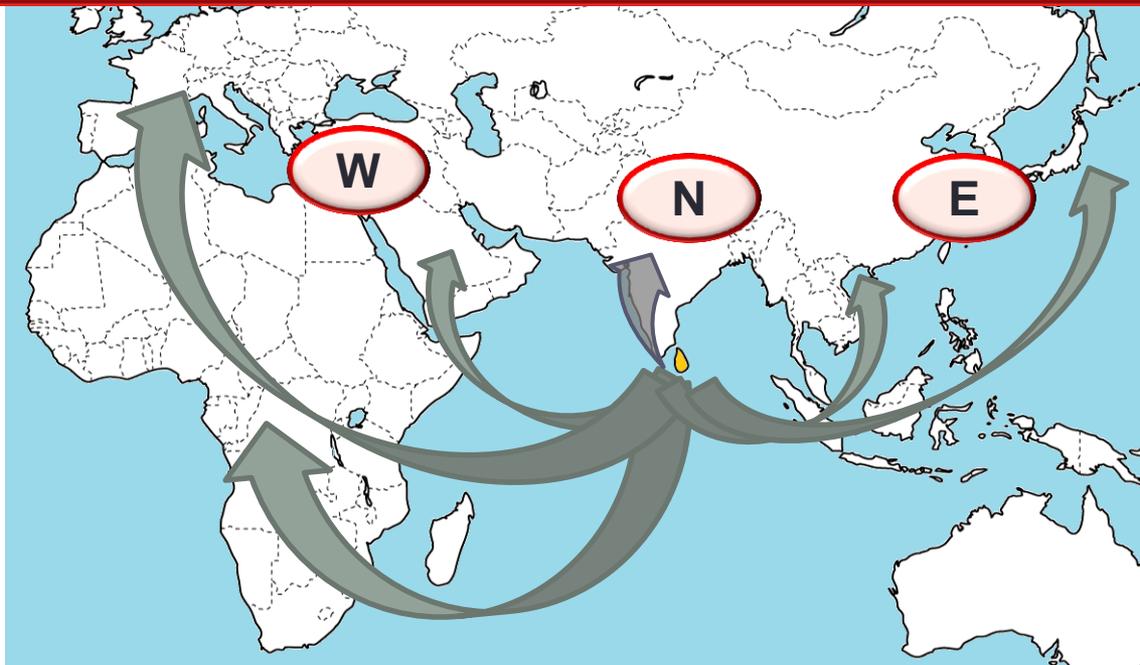
◆ コロンボ港を初めとする整備された港湾インフラ



◆ NEW Marketの生産、消費地に向けた供給拠点

◆ グローバルビジネスにおける輸送・積替え拠点

N(Look North)=インド、パキスタン、バングラデシュ、
E(Look East)=ASEAN、中国、日本
W(Look West)=中東、アフリカ、欧州



(具体的なコメント)

<整備された港湾等の活用で輸送・積替えの拠点に>

◆**地理的な強み**がある。インド、パキスタン、バングラデシュには良い港湾が無い(ソフトインフラ含め)。たとえばインドでは種々の手続きがビューロクラティックで進まない。そこで**スリランカの港を積み替え拠点として使いそれらの国に向けて配送する拠点とするのも一案**。コロンボ港でも400万TEUのコンテナのうち75~85%はフィーダー船でインド向けに輸送されている。今後の港湾の整備状況次第で、スリランカが積み替え拠点になる可能性も十分ある。(在ス日系製造業)

◆**港湾インフラは良い**。(在インド機関)

◆**空港・港湾インフラはインドよりもコロンボ周辺の方が優れており**、その意味で輸出拠点としての可能性がある。(在インド非製造業)

◆スリランカ工場からの主な輸出先は、日本。一部の製品は中国、ASEAN。**シンガポールまでの輸送費を比較すると、中国から輸出するよりもスリランカから輸出した方が安価**。(在ス日系製造業)

◆特に、インドを中心に南西アジアの物流量が増えれば、相対的にコロンボ港のニーズも高まり、**コロンボ港が南西アジアと他地域をつなぐ積み替え拠点**となるだろう。(在日本非製造業)

(具体的なコメント)

<多岐にわたる輸出先>

- ◆現在の輸出先は**日本**、**米国**がそれぞれ3分の1で残りの3分の1がその他。
(在ス日系製造業)
- ◆輸出先の内訳は、**インド5%**(地場メーカー向け)、**欧州50%**、**米国5%**。欧州向けの輸出はスリランカから行っている。スリランカに拠点を持ってから、欧州向けの輸出が増えた。(在ス日系製造業)
- ◆輸出先は**日本(60%)**、**ルーマニア(25%)**、**タイ(15%)**、**ドイツ**、**インドネシア**、**インド**。スリランカは地の利がいいと認識。欧州向けの輸出は日本から運ぶより、10日短い。(在ス日系製造業)
- ◆今後、**インド**、**中東**に輸出していきたい。(在ス日系製造業)

事例: 自動車用電子電気部品

進出のきっかけ

- ・在スリランカ日系企業に生産発注の実績あり。
- ・仕事量の拡大を背景に自ら進出、生産開始。

<全世界への輸出拠点>

- ・日本、EU、ASEAN、インド(取引先メーカーの海外拠点)に輸出

↑

- ・原材料・部品を日本から100%輸入
- ・スリランカで加工、生産



スリランカ拠点のメリット

- 世界の需要にあわせ、輸出先を柔軟に変更できる
(欧州は有望な市場。ASEAN市場は拡大しているが競合も多い。)
- 欧州へのアクセスの良さ
(日本で受注した欧州向けの受注も、スリランカ拠点で生産。スリランカで生産した方が、輸送日数がかからないため、発注から納品まで素早く対応できる。)

事業展開の方向性

今後も生産を拡大していく予定。

- ◆ 政治の安定化、経済活動の活発化により、国民の生活スタイルが変化、中間層・富裕層が増加
- ◆ 政府による政府の観光産業育成ビジョン(今後10年間で観光客1人当たりの1日の支出額が200ドル以上になることを見込む、2016年までに250万人の観光客を呼び込む)
↓
- ◆ 増える中間層・富裕層、及び観光客を対象とした市場開拓の可能性が拡大

【事例1: 株式会社ノリタケカンパニーリミテド】



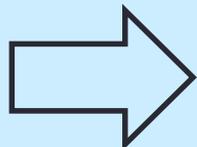
Noritake
NORITAKE CO., LIMITED

当初、輸出用のノリタケブランドとスリランカ市場向けの地場ブランドの洋食器を製造。その後、国内富裕層・観光客の増加等の市場の変化に伴い、現在は、輸出向け製品の販売が、国内市場でも過半数を占める。

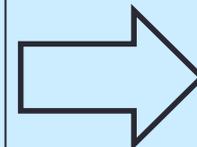
【事例2: 日系家電メーカーA社】 コロンボに家電製品の販売拠点を設置準備中。

(ビジネスの発展パターン)

販売の増加



国内向け現地
生産の開始



輸出拠点に
発展

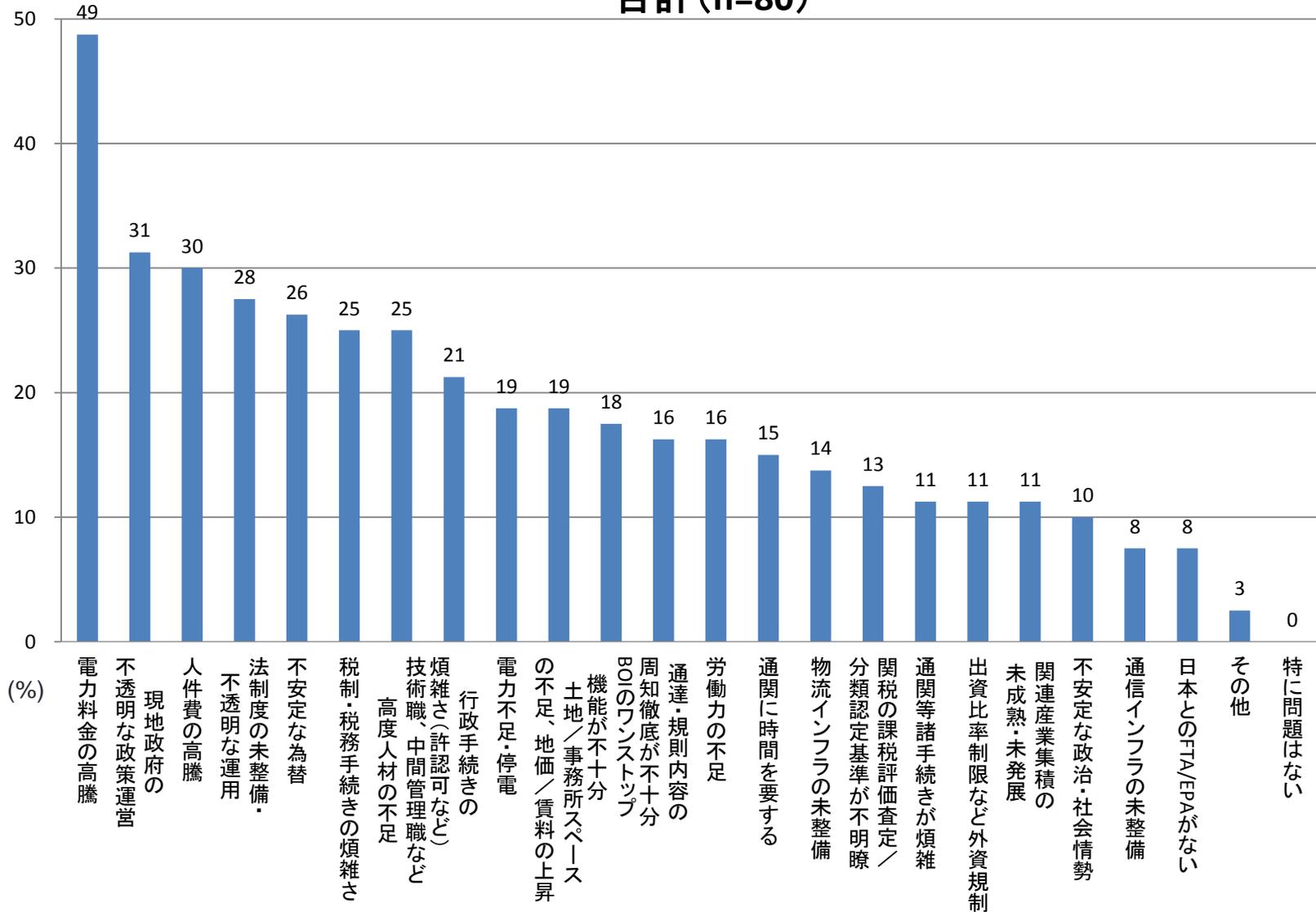
具体的なコメント

<国内市場の拡大に期待>

- ◆内戦終了後、**観光客が増加**しており、ホスピタリティ産業はポテンシャルが高い分野の一つ。例えばコロンボーモルディブーコーチン(インド・ケララ州)で**メディカルツーリズムの一つの中心地域**となっていく等の可能性もある。(在インド機関)
- ◆政治の安定化や**中間層の拡大**等を背景に、自動車産業でもまだまだビジネスチャンスはあると思われる。(在インド非製造業)
- ◆ホスピタリティ産業が活発化、西洋的な食品の需要も高まっており、**スリランカ国内の市場も拡大**(在インド非製造業)
- ◆インドとスリランカの関係は良好。タミル・ナドゥ(TN)州はスリランカ向けに輸出を行う主要な州の一つ。(在インド日系製造業)
- ◆市場調査を行うと、インドと同等もしくはそれ以上の高品質の材料が用いられていることが分かってきた。漠然としてではあるが、**インドよりも高級路線の製品が受け入れられる可能性がある**。(在インド日系製造業)

5. 優先的に解決すべき課題

合計(n=80)

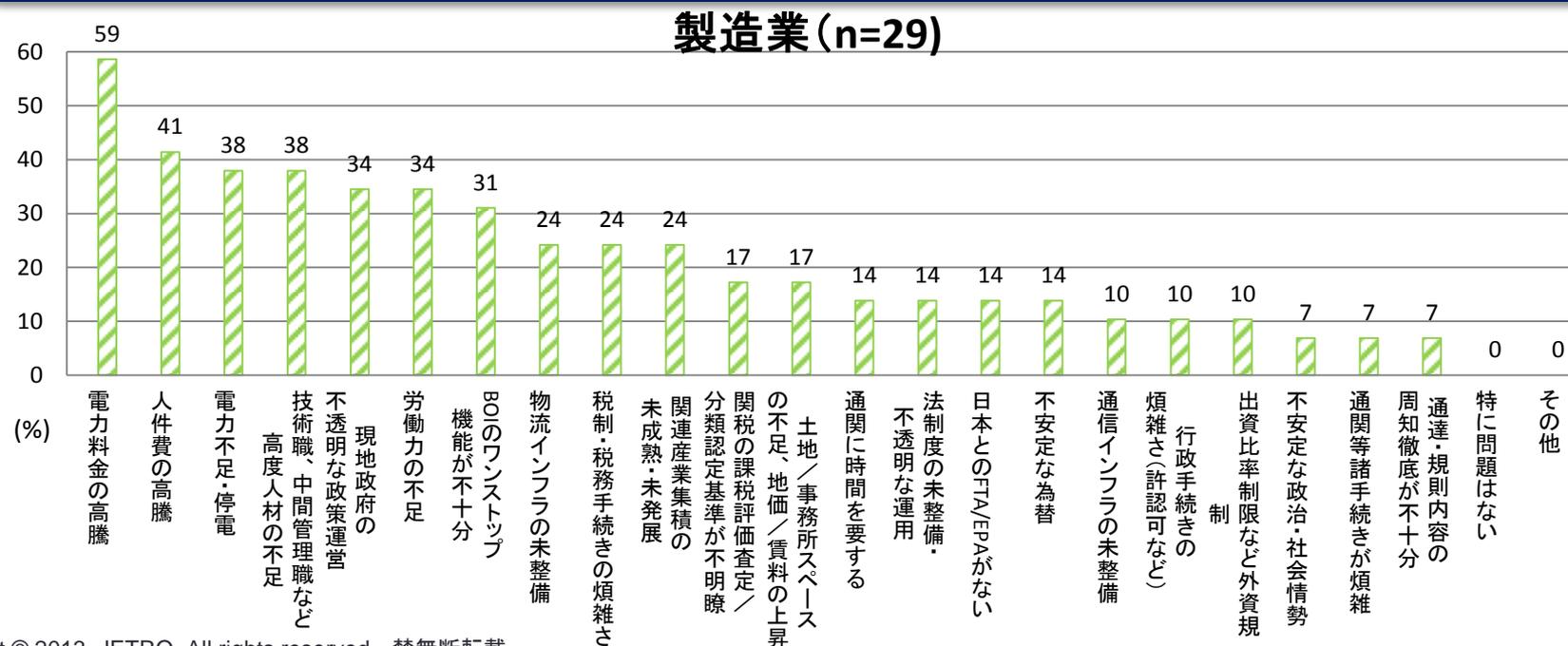


<電力料金の高騰、電力不足・停電>

- 停電が、設備故障や製品不良の発生につながる。
- 電力料金の高騰は、直接製造コストアップになる。10%、20%など突然の大幅な価格上昇がある。
- 常に自家発電機の用意が必要。
- 安定した電力供給体制確立に向けた動きが全くない事が問題。

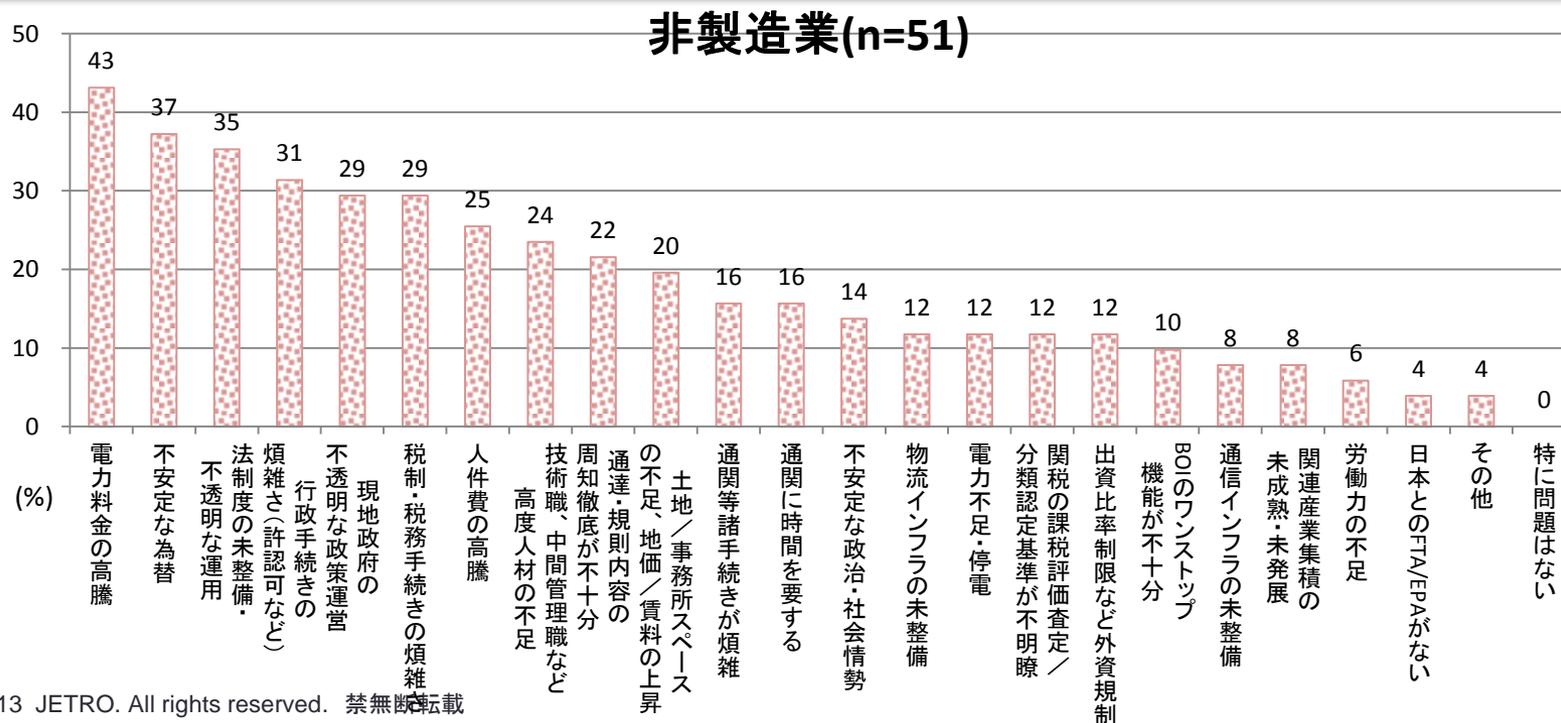
<人件費の高騰、労働力不足>

- 一般ワーカーが会社に根付かない。毎月人材を補充しているが、同等数の人が辞めていってしまう。
 - 労働力不足。依然として採用に苦労している。
- (企業の具体的なコメント)



＜法制度や政策運営の不透明さ＞

- 土地取引の不透明さ(権利保持者の特定が困難)
- 税還付制度が変わったが、旧制度上での還付手続き煩雑及び支払遅延。
- 投資の認可、優遇制度、その他規制などにおいてケースバイケースでの対応が多い。柔軟に対応するのは好都合の場合もあると思うが、これがグレーゾーンとなっており、投資家の投資制度への理解を阻んでいたり、政府側職員が特定の企業と癒着する可能性を作っている。
- 現地法人の設立など、BOIにも会社登録局にも管轄されていない事項があり、担当職員に問い合わせても説明が一貫しておらず、不明確なところがある。
- BOI企業でないビジネスビザの取得が大変困難。 (企業の具体的なコメント)



1. 製造業を担う労働力、高度産業人材の不足

- ◆労働力の不足
- ◆技術職、中間管理職など高度人材の不足
- ◆人件費の高騰

2. 一貫した産業政策の欠如

- ◆現地政府の不透明な政策運営
- ◆法制度の未整備、不透明な運用
- ◆電気料金の高騰
- ◆税制、税務手続きの煩雑さ
- ◆関連産業集積の未発達、未成熟

3. BOIの機能不足

- ◆BOIのワンストップ機能が不十分

1. 製造業を担う労働力、高度産業人材の不足

- ◆生産を増強するための人材確保が難しい。特に課長、係長クラスの人材が不足。アパレル以外の製造業がないため、モノづくりの人材の蓄積がない。国として、製造業に慣れていない。(在ス日系製造業)
- ◆ワーカーの確保が大変。毎月10~20名がやめていく。常に補充している必要がある。工場勤務の人气が落ちている模様。細かい作業が多いので、2, 3日やって、すぐにやめてしまう。(在ス日系製造業)
- ◆日本でエンジニアになるためには、建築士や土木技士など、大学に行かなくても資格を取ればなれる。一方、スリランカでは、高卒が取れる資格や専門学校がなく、大卒でないとエンジニアになれないため人手不足。(スリランカの大学進学率は5~7%)。マネジメント人材も不足しているため、インド人やフィリピン人を雇っている。(在ス日系製造業)
- ◆製造業のバックグラウンドがない点が問題。工場・プラント管理、設備、機械のメンテナンスなどテクニカルスタッフの人材がいない。即戦力がいない。自社で育てるしかない。(在ス日系製造業)
- ◆新聞などに広告を出して募集をかけるが、応募者は減っている。かつては10人応募者のうち1人の割合で採用すればよかったが、今は半分ほど採用せざるを得ない。(在ス日系製造業)
- ◆最近大卒といった高学歴層は通信、IT、ホテル業といったサービス業を好む傾向が強くなっておりこれまでのように人が集まらない。(在ス日系製造業)

2. 一貫した産業政策の欠如

- ◆政府の政策からは**製造業軽視**が見え隠れする。政府は将来を見越してないのではないか。(在ス日系製造業)
- ◆政府が**製造業を育成することの重要性を理解していない**。しっかりした産業政策がない。(在ス日系製造業)
- ◆**機械産業の集積がなく**、機械のパーツも調達できない。(在ス日系製造業)
- ◆各種手続きが全体的に管理されておらず、遅い(BOIは別)。IT化が全体的になされておらずマニュアル作業になっているところが大きい。(在ス日系非製造業)
- ◆直接投資を呼び込むためには、**特に電力をはじめとするインフラ整備**を積極的に進めることが必要。(在インド非製造業)
- ◆スリランカ政府においては、**輸出を促進**していくために、税制上のインセンティブの付与等を期待しているほか、スリランカの製造コストが上がってきているので、これに対する支援を期待している。(在インド非製造業)
- ◆電力や(スリランカ国内を繋ぐ)鉄道・道路インフラの整備が遅れており、これらの改善が求められる。**輸出志向の産業に対する優遇措置等の政策**が講じられていくことを期待。(在インド非製造業)

優先的に解決すべき課題(定性的評価)

2. 一貫した産業政策の欠如(具体例)

2013年4月に、ピーク時間帯の電力料金を大幅値上げ。現地製造業のコスト増に。

産業用I-2

(単位)
LKR/kWh

	引上げ前	引上げ後	上昇率
Peak (18:30-22:30)	13.60	21.00	54.4%
Off Peak (22:30-05:30)	7.35	7.00	△4.8%
Day (05:30-18:30)	10.45	11.30	8.1%

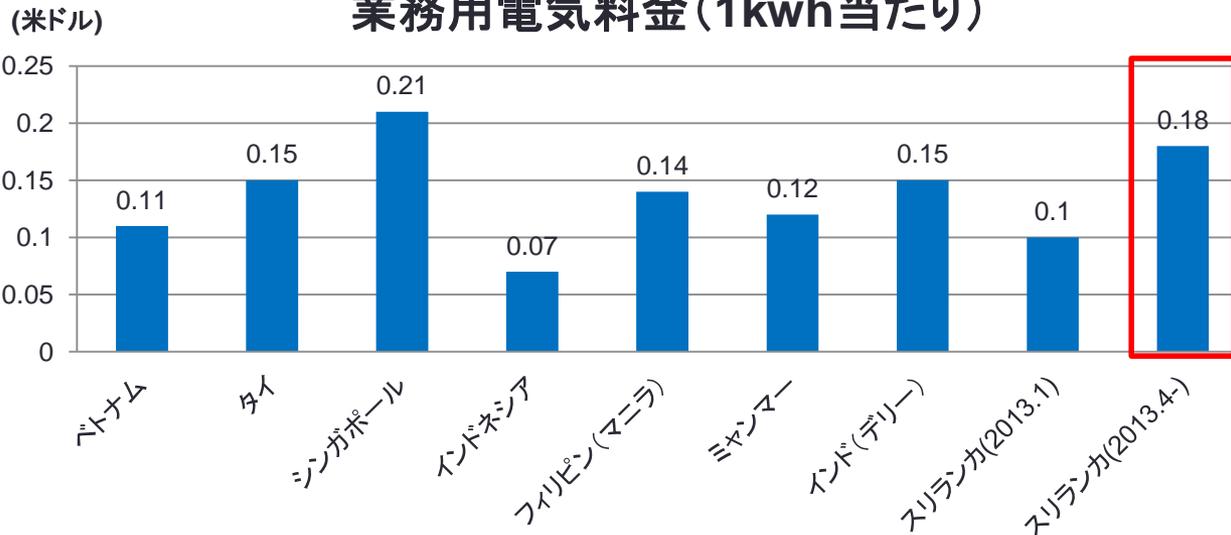
産業用I-3

(単位)
LKR/kWh

	引上げ前	引上げ後	上昇率
Peak	13.40	24.00	79.1%
Off Peak	7.15	6.00	△16.1%
Day	10.25	10.50	2.4%

(出所)スリランカ公共事業委員会の発表資料を基に作成

業務用電気料金(1kwh当たり)



I-1: 公称電圧400/230V, 契約需要42kVA以下
 I-2: 公称電圧400/230V, 契約需要42kVA超
 I-3: 公称電圧11,000V以上

(出所)「スリランカ(2013.4-)」のみ、13年8月16日付レートで算出。そのほかは、『第23回アジア・オセアニア主要都市・地域の投資関連コスト比較』(JETRO, 2013年5月)

3. BOIの機能不足

- ◆本来BOIが企業誘致すべきだが、**政府がBOIの重要性を認識しておらず**、権限を持たせていないように見える。(在ス日系製造業)
- ◆BOIのサービスには不満が残る。森林省などの関係機関を自ら探し、動かなければならない。土地利用についても何のアドバイスもなかった。(在ス日系製造業)
- ◆BOIが力を発揮し、**歯止めの役目**を果たしてほしい。(在ス日系製造業)
- ◆BOIの認可がなかなかおかない。(在ス日系製造業)
- ◆原材料をスリランカへ輸出し加工品を日本に戻す際に、BOI手続きの中で、日本に返送できないという問題が発生している。また、未加工で日本に返送しなければならない場合も、返送許可がでるまでに数ヶ月を要し、機敏な輸出入ができない状況。(在ス日系製造業)
- ◆BOI企業として設立したが、車両などを購入するときに一般と同率の輸入税を支払わなくてはならない。(在ス日系非製造業)
- ◆BOI企業として登録する際の投資額上限を引き下げてほしい(在ス日系非製造業)

(One Start One Stop Investment Center)

○タイでは2009年11月、バンコク市内に「ワンスタートワンストップ投資センター」を開設。

○タイ政府各省庁の21部局の担当者が常駐しており、進出に必要な許認可の手続きを1カ所ですますことが可能。また、進出に関わるあらゆる相談に対応（日本語での相談も可能）。

○ビザ・ワークパミットも書類が整っていれば、3時間以内に承認される。



<課題>

<対応策>

<例>

1. 製造業を担う
労働力、高度産業
人材の不足

産業人材育成の強化

2. 一貫した産業
政策の欠如

製造業育成策、投資
誘致策の策定・実施

3. BOIの機能不
足

ワンストップサービス
などの機能強化

e.g. 「ピーク」時の
電力料金引き下げ

e.g. 機械設備輸入時
に課せられるPAL,
NBTの免除

e.g. BOIによる日本人
専門家の受け入れ

6. ジェトロの支援

◆スリランカ進出日系企業支援

スリランカ日本商工会事務局業務、官民合同フォーラムの取りまとめ等を通じて、進出日系企業の活動を支援

◆日本企業向けのスリランカ・ビジネス環境紹介

セミナーやミッション受入れを通じたスリランカのビジネス環境紹介、お問合せへの対応、各種調査など

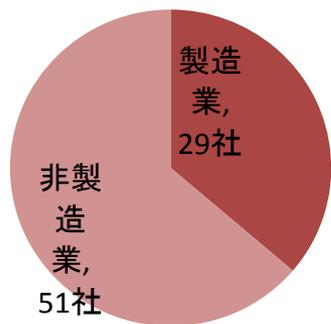
◆スリランカ企業と日本企業とのビジネス・マッチング支援

FOODEX(国際食糧・飲料展)へのスリランカ企業出展支援

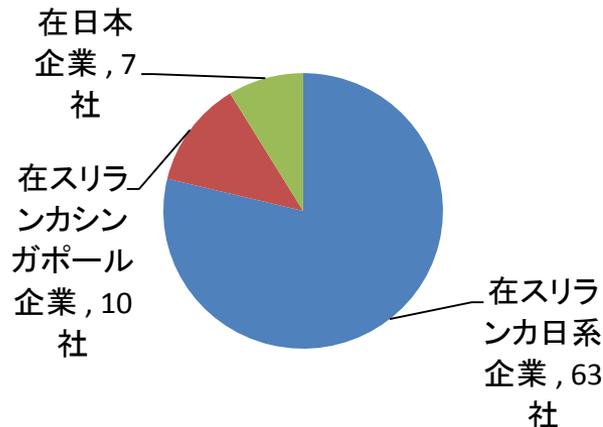
7. (参考)その他の調査結果

アンケート回答企業基礎データ

◆業種:

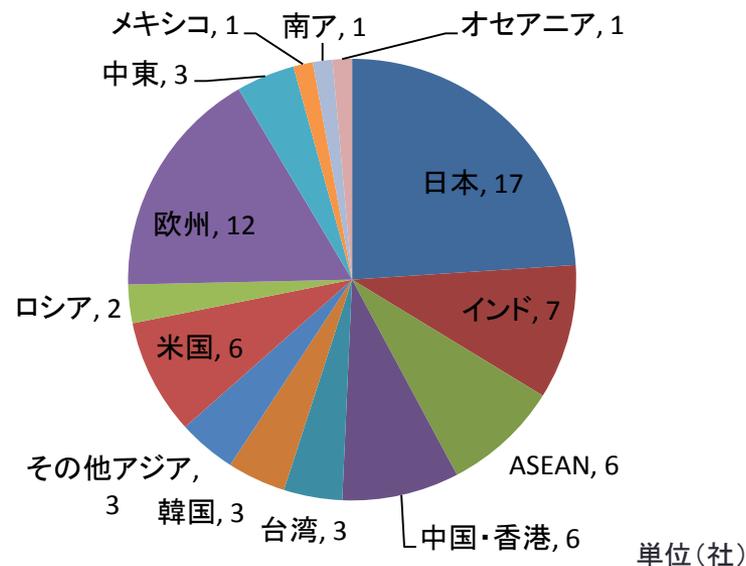


◆投資元国:



◆製品の販売に占める輸出比率(平均値/製造業のみ): 67.2%

◆輸出先の国・地域:

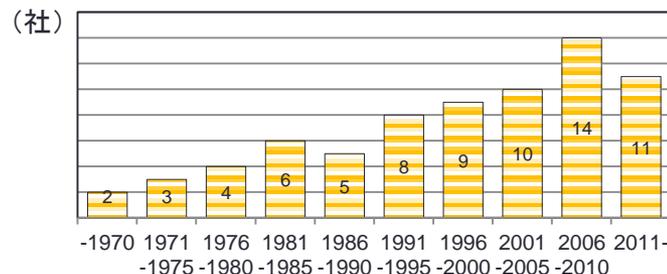


◆スリランカ国内での原材料・部品調達比率(平均値/製造業のみ): 30.5%

◆スリランカで調達している原材料・部品等(製造業のみ):

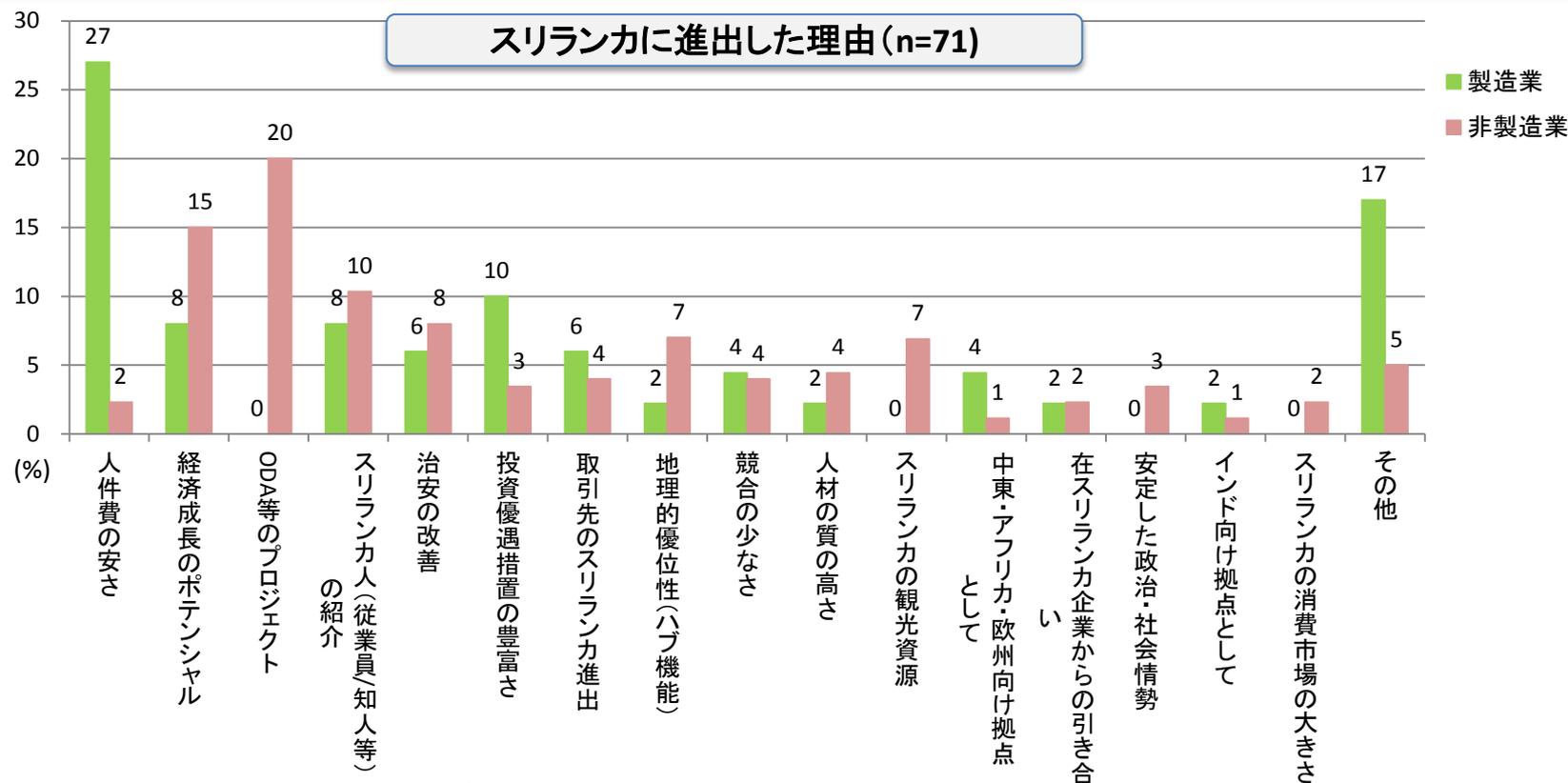
梱包材、潤滑油、メッキ関連薬品、ベアリング、オイル関連(パーム油)、ヤシ殻(ココナッツ・ココピート)、鉱石等

◆進出年



スリランカに進出した理由

- 製造業では、「人件費の安さ」が進出理由となった企業が27%。
- 「人件費の安さ」を回答した企業の中には、過去、他国に拠点を持っていたが人件費高騰のため、スリランカに拠点を移した企業もある。
- 非製造業では、建設業中心に「ODA等のプロジェクト」が20%の企業の進出理由となった。
- 「治安改善」を進出理由とした企業は、2009年の内戦終結後、進出を決めている。
- その他は、「スリランカ国内での原材料調達が可能であった」(3社)、「取引先がスリランカ国内にあった」(3社)、「知人(日本人)の紹介」(2社)など。

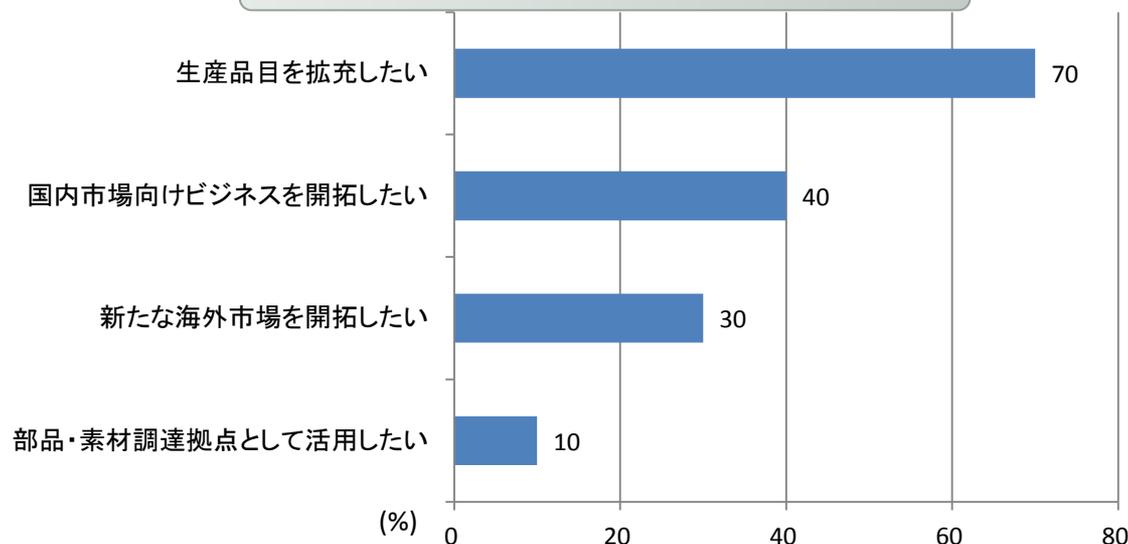


企業の具体的なコメント

- 現在生産しているコンデンサの生產品種を拡大することで、製品供給能力を高めたい
- 地の利を生かすと言う観点から、インド国内はもとより、ASEANへの輸出も拡充したい。ASEAN拡充に於いては、中国からの出荷より、スリランカからの出荷の方が、輸送時間、費用に於いてメリットを見出せる。
- 地勢的利点を生かしたインド・中近東市場への営業ハブ機能
- インドへのアルミ鋳物ドアなど販売(インドにない高級ドアの販売)
- 基本設計は日本、それを受けた詳細設計がスリランカで可能になる設計機能の強化
- スリランカ富裕層向け、及び観光客向け商品の販売。
- 客先が生產品目の高度化を図る中で、サプライヤーである自社も高機能商品を生産し供給していく
- 対インド農業ビジネス(ODA)

※「新たな海外市場を開拓したい」と回答した企業の仕向け地は、インド3社、中東1社、ASEAN1社

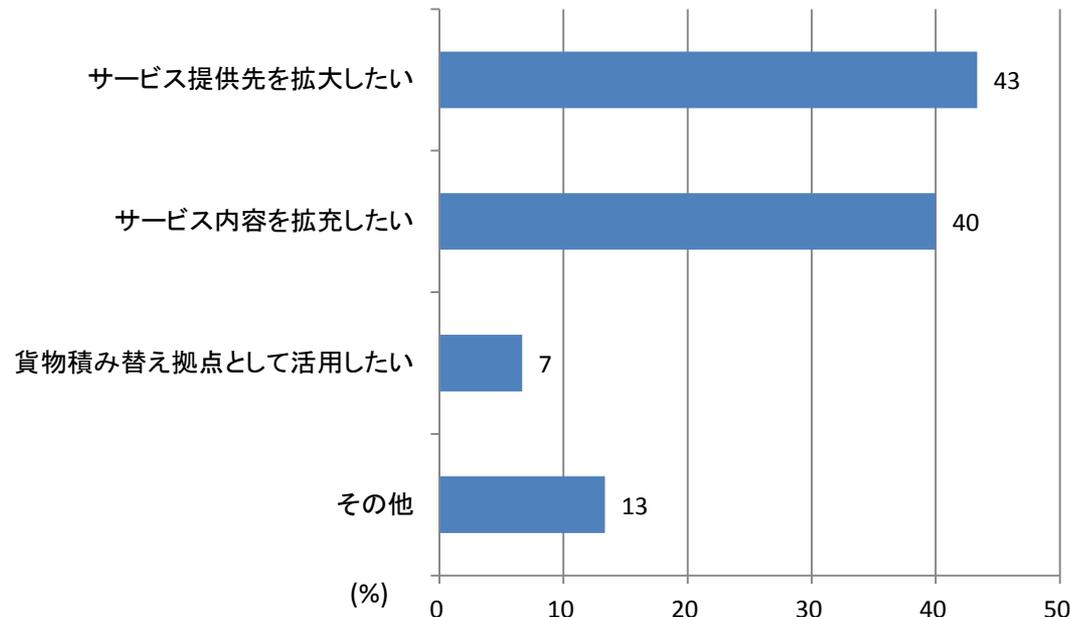
将来的に行いたい事業展開の内容(n=20)



企業の具体的なコメント

- 販売金融事業への進出
- 国内旅行事業のスリランカ国内の裕福層を対象とした、海外旅行事業、国内旅行事業。新たなアトラクションの創造。サービス業としての人材の育成、に取り組みたい。
- ODA分野のコンサルティングを中心としつつ、民活事業分野のコンサルティングも拡大を希望
- ITソフトウェア関係の技術オフショア開発
- 電力IPP事業の実施
- デザイン分野における高度教育の提供
- ショッピングモール開発計画、高級マンションの提供、自社開発及び第三者開発業者の物件の運用

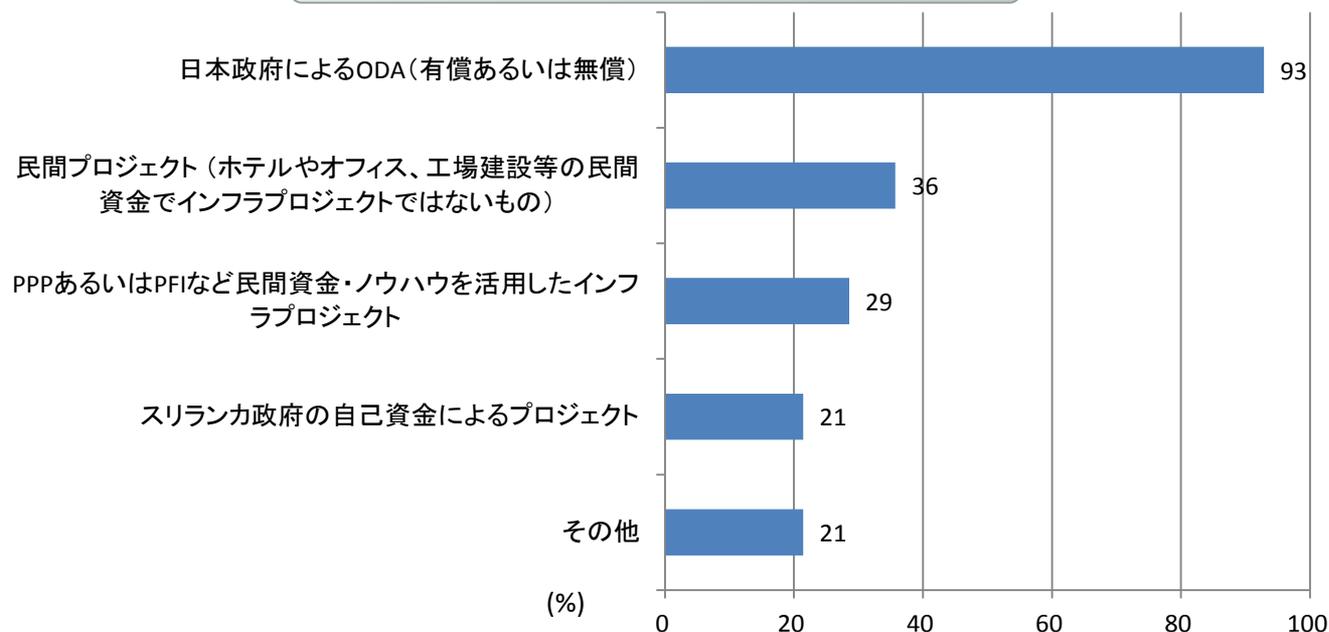
将来的に行いたい事業展開の内容 (n=30)



企業の具体的なコメント

- インフラ関連工事に対象を絞って、良質な案件を精査して取り組む予定
- 今後、日本政府によるODAの案件について、積極的に入札に参加する予定。
- 日本による円借款STEP案件(有償案件)
- ADB等国際機関融資による有償案件の受注。
- 機会があれば、スリランカにおける舗装工事に新しい技術を取り入れたい。

将来的に行いたい事業展開の内容(n=14)





調査に関するお問い合わせ先

日本貿易振興機構 海外調査部アジア大洋州課

ORF@jetro.go.jp TEL : 03-3582-5179 FAX : 03-3582-5309

【免責条項】

本レポートで提供している情報は、ご利用される方のご判断・責任においてご使用ください。ジェトロでは、できるだけ正確な情報の提供を心掛けておりますが、本レポートで提供した内容に関連して、ご利用される方が不利益等を被る事態が生じたとしても、ジェトロ及び執筆者は一切の責任を負いかねますので、ご了承ください。

アンケート返送先 FAX : 03-3582-5309

e-mail : orf@jetro.go.jp

日本貿易振興機構 海外調査部 アジア大洋州課宛

● ジェトロアンケート ●

調査タイトル：日スリランカ・ビジネスニーズ調査

ジェトロでは、①進出日系企業のビジネス戦略及び直面している課題、②企業によるスリランカの立地の活用事例、などを把握し、その結果を広く提供することを目的とし、本調査を実施いたしました。本調査結果をご覧いただいた後、是非アンケートにご協力をお願い致します。今後の調査項目選定などの参考にさせていただきます。

■質問1：今回、ご提供させていただきました「日スリランカ・ビジネスニーズ調査」について、どのように思われましたでしょうか？（○をひとつ）

4：役に立った 3：まあ役に立った 2：あまり役に立たなかった 1：役に立たなかった

■質問2：①使用用途、②上記のように判断された理由、③その他、本報告書に関するご感想をご記入下さい。

--

■質問3：今後のジェトロの調査テーマについてご希望等がございましたら、ご記入願います。

--

■お客様の会社名等をご記入ください。（任意記入）

ご所属	<input type="checkbox"/> 企業・団体	会社・団体名
		部署名
	<input type="checkbox"/> 個人	会社名
		個人名

※ご提供頂いたお客様の情報については、ジェトロ個人情報保護方針 (<http://www.jetro.go.jp/privacy/>) に基づき、適正に管理運用させていただきます。また、上記のアンケートにご記載いただいた内容については、ジェトロの事業活動の評価及び業務改善、事業フォローアップのために利用いたします。

～ご協力有難うございました～