

日スリランカビジネスニーズ調査

<要約版>

2013年10月14日

日本貿易振興機構(JETRO)



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

◆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)

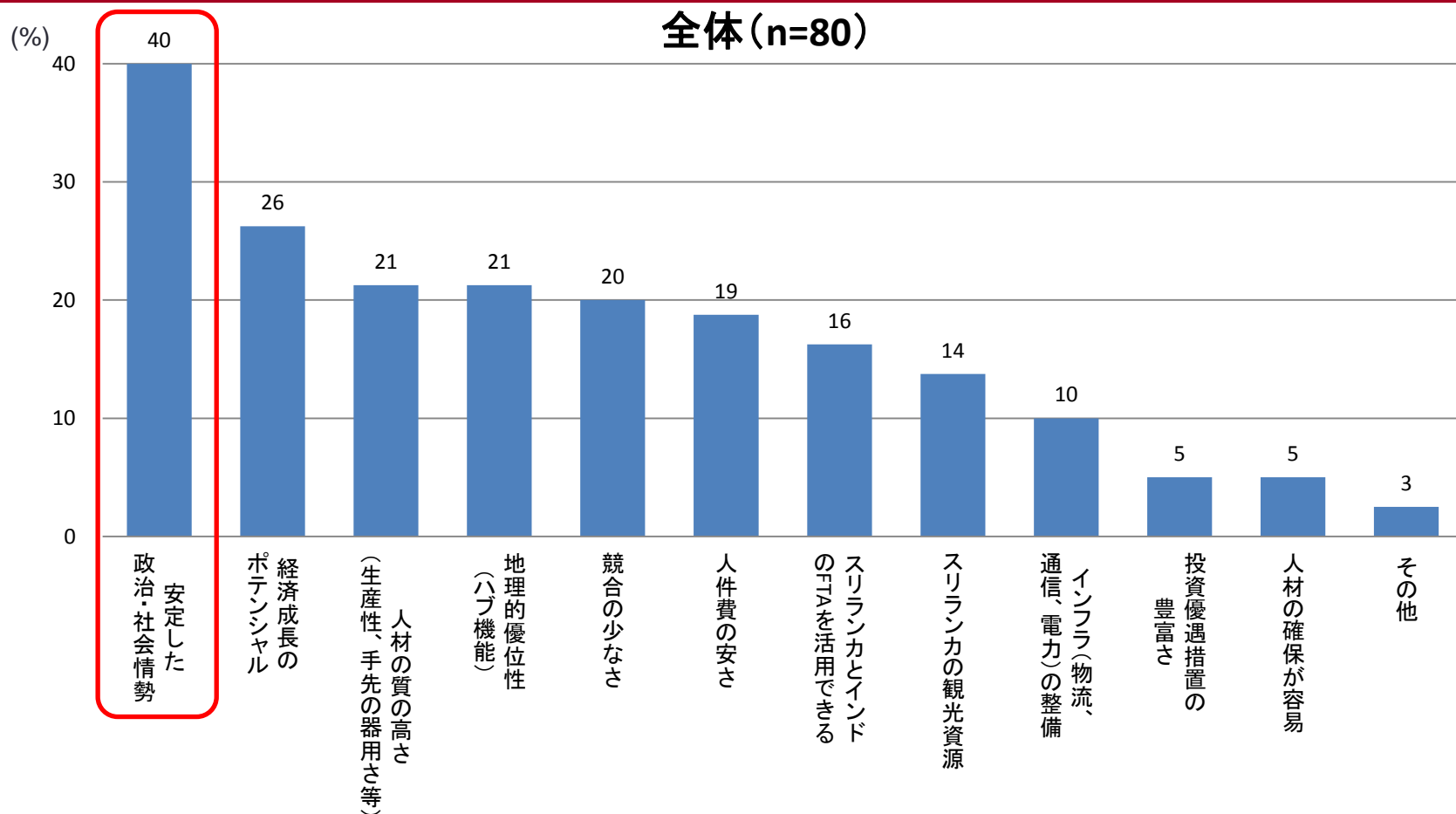
在日本企業 9社

◆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)

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。



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

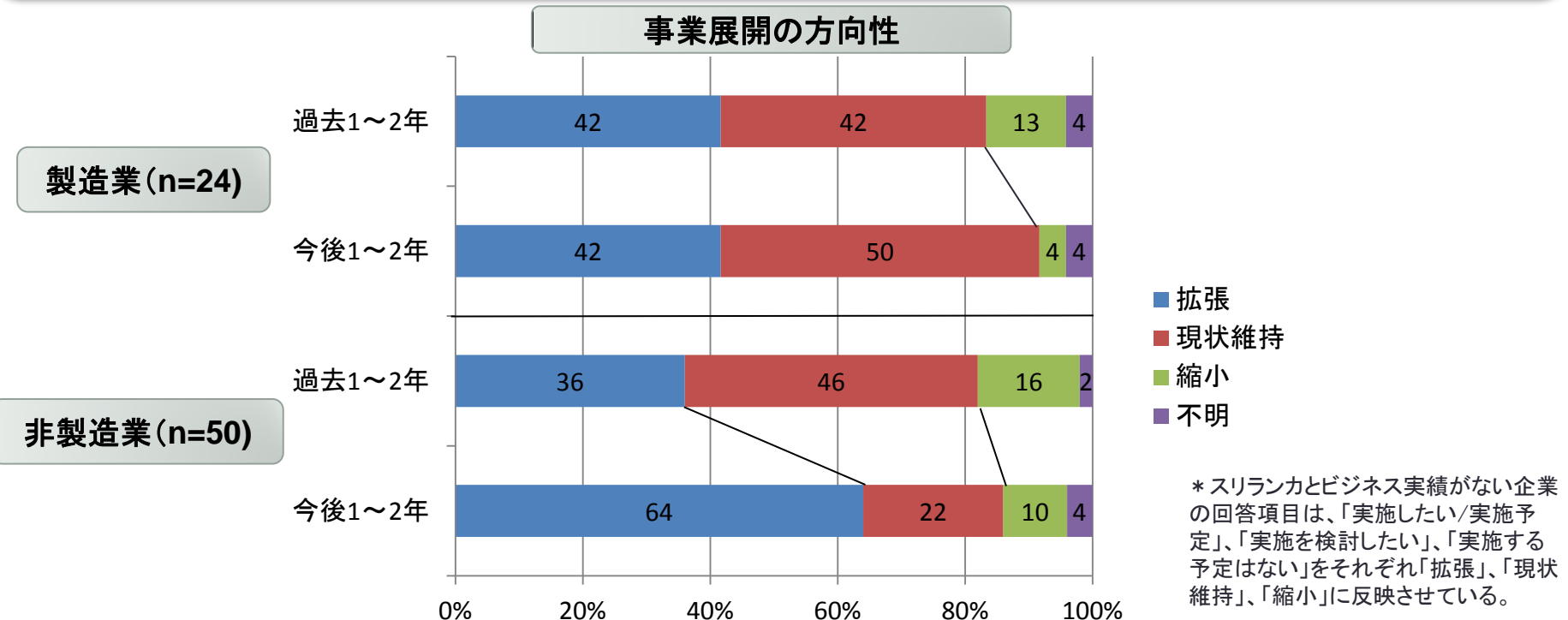
事業展開の方向性(定量的評価)

■ 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

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)

- FTAを利用しインドへ金型部品を輸出
- ムンバイとコーチン(ケーララ州)へ空路で輸出

原材料・部品の96%は日本・シンガポールから輸入

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



日・スリランカ企業が連携して
インド市場を開拓

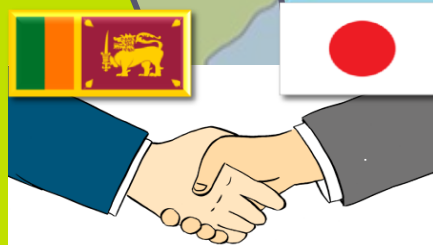
日本企業にとっての 連携のメリット:

- 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。

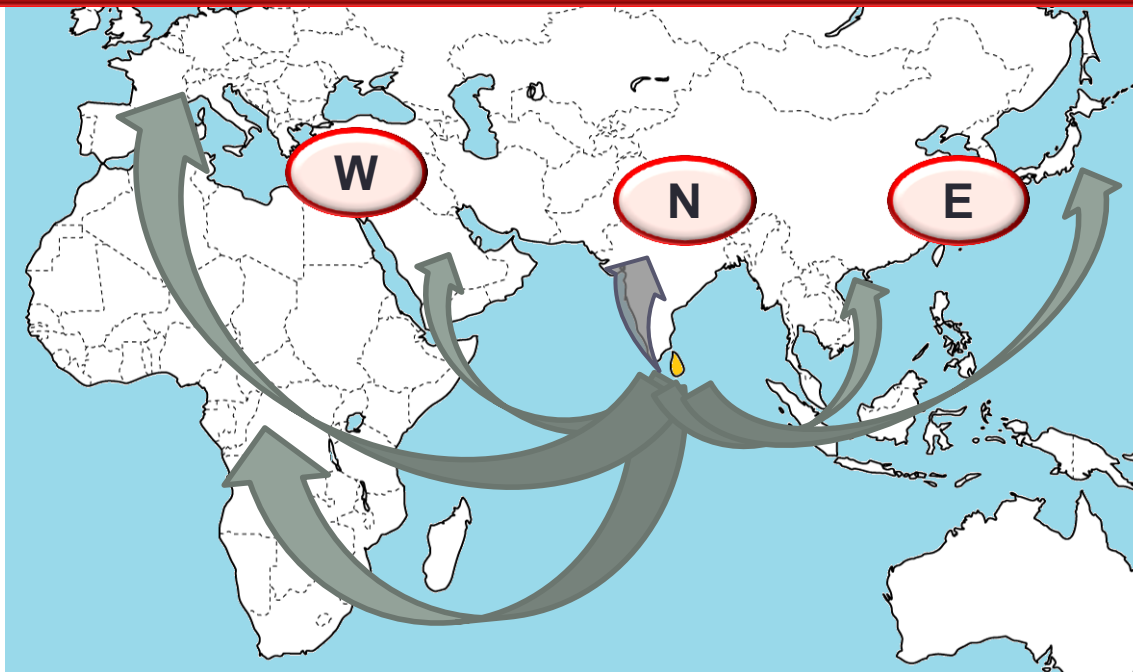
◆ コロンボ港を初めとする整備された港湾インフラ



◆ NEW Marketの生産、消費地に向けた供給拠点

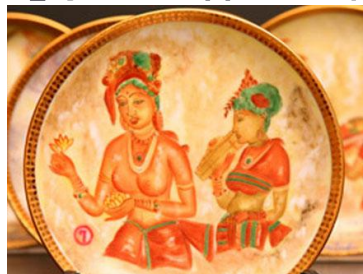
◆ グローバルビジネスにおける輸送・積替え拠点

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



- ◆ 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】



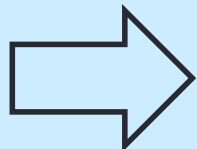
Noritake
NORITAKE CO., LIMITED

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。

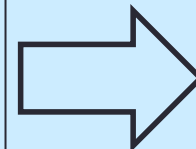
【事例2: 日系家電メーカーA社】 コロンボに家電製品の販売拠点を設置準備中。

(ビジネスの発展パターン)

販売の増加

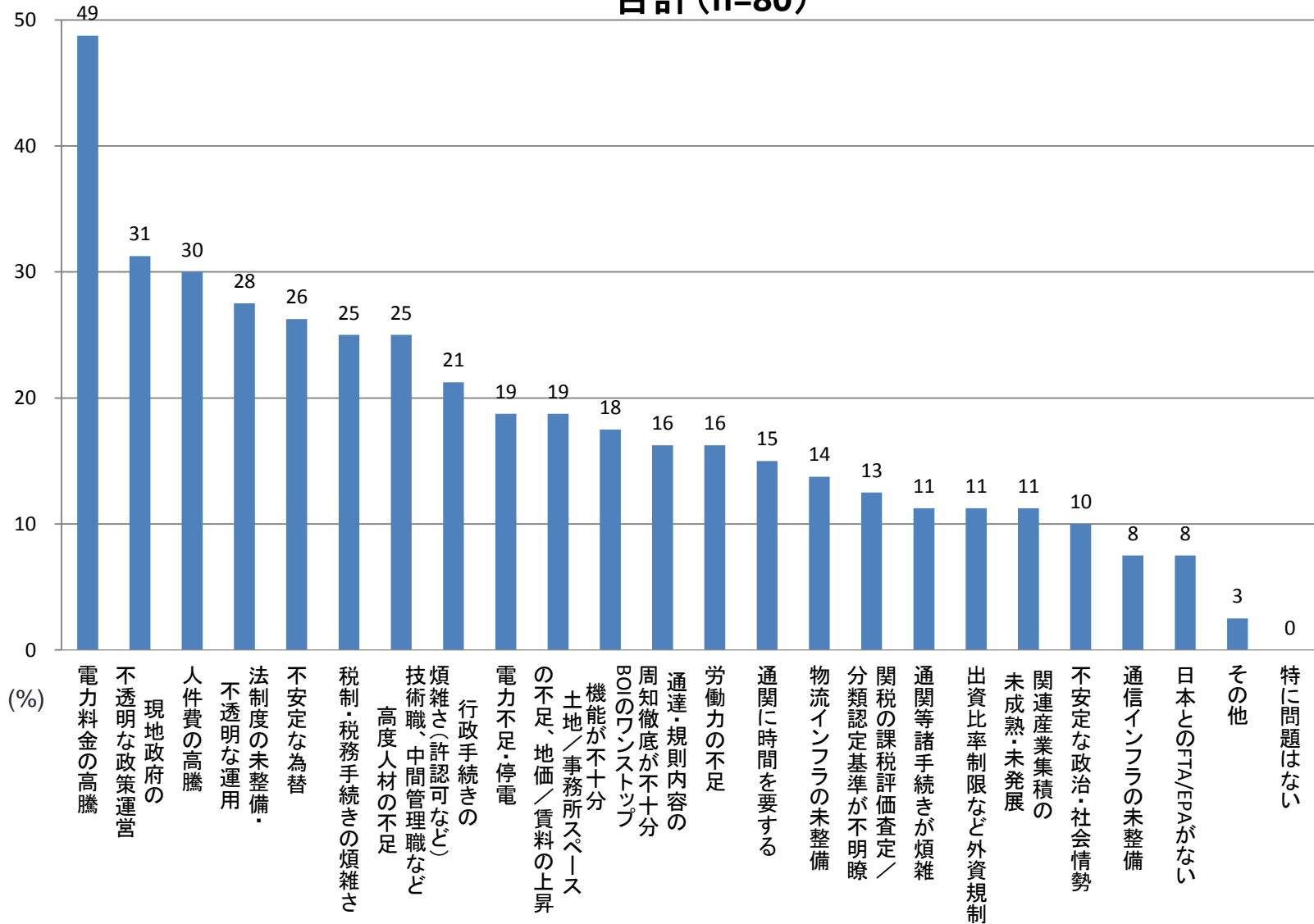


国内向け現地
生産の開始



輸出拠点に
発展

合計(n=80)

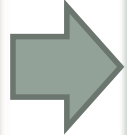


<課題>

<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



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
	<input type="checkbox"/> 個人	部署名

※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～