

# タイにおける日系製造業企業の概況

## ERC アンケート調査の結果より

神戸学院大学東アジア研究センター 梶谷 懐

このレポートの基になるアンケート調査は、2004年2月に実施された、タイに進出している日系製造業企業800社あまりを対象に、現地での生産動向、ならびに東アジアにおける地域間分業の状況の調査を目的に行われ、その結果106社から回答を得た。ただし、一部の企業については直接現地法人を訪問してインタビューを行いアンケートを回収した。ご回答いただいた企業、ならびに調査に当たって全面的な協力を得たT.J. Bridge社にこの場を借りて厚く御礼申し上げます。このレポートは、アンケートの結果を、梶谷懐（神戸学院大学、ERCメンバー）が中心となってまとめたものである。

### I. 回答企業の概況

まず分析に当たって、アンケートに回答があった企業(以下、「回答企業」)を従業員数、業種、現地法人の設立・創業年次、日本人スタッフの数、日本側出資比率のそれぞれの項目について分類した(表1-1)。そこから回答のあった企業についての大まかな傾向をみてみると、まず、約6割企業が従業員数300人以下であり、日本の基準では中小企業に分類される企業となっている。そのうち日本人スタッフの数は、1-5人が最も多く、全体の6割以上を占める。11人以上の日本人スタッフが常駐している企業もあったが、すべて従業員301人以上の企業であった。業種では機械工業が最も多く、ついで化学・金属となっている。なお、対象とした企業は「日系製造企業」ということであるが、日本側の出資が合計50%に満たない企業も全体の20%程度含まれている。

また、回答企業を販売額に占める海外輸出の比率によっても分類しておこう(表1-2)。このうち、海外輸出の比率が30%未満の企業と70%を占める企業をそれぞれ「内販型」「輸外型」とし、その中間を「中間型」と分類しておくことにする。

業種別に海外輸出比率の違いを見ると、金属産業がほとんど内販型であるほかは、とくに目立った差はない(表1-3)。また、日本側の出資比率による違いを見ると、日本側の出資比率が高いものほど「輸出形態」企業の比率が増えていることがわかる(表1-4)。

次に、回答企業の過去3年間の業績の基本状況についてみておこう(表1-5,6)。まず3年間の損益状況についてであるが、80%近くの企業が「黒字」と答えており、またその比率は年々高まっている。また業績の前年比較についても毎年70%近くの企業が「改善している」と回答しており、2003年に「赤字」の企業も、半分近くは設立3年未満の会社であることを考えれば、

回答企業のほとんどは営業状況が好調であるとみてよいであろう。

ただし、販売形態別に見た場合(表1-7,8) 輸出型の企業で2003年度に前年度と比べて「業績が悪化」と回答して企業が比較的多いのが若干気になるが、その詳しい原因は不明である。

## II. タイでの現地生産について

まず、「タイに生産拠点を設ける理由」をみると(表2-1)「賃金が安いから」が最も多く全体の約60%を占める。ついで「現地市場への進出」、「優遇政策があるから」、「取引先がタイに移転したから」と続く。これを販売形態別に見ると、「内販型」企業が当然のことながら「現地市場への進出」が最も多いのに対し、「輸出型」の企業では「賃金が安いから」、「部品・材料の調達コストが有利だから」といったコストの削減要因が重視されていることがわかる。

次にタイの生産拠点についての今後の方針についてみると(表2-3) 全体的にタイでの生産を拡大したいと考えている企業が多い。ただし、内販型企業はそのほとんどがタイでの生産を拡大する計画があると回答しているのに対し、輸出型の企業ではそれほどでもない、という傾向の違いがみられる(表2-4)。

次に、タイ以外の生産拠点をみると(表2-5) 中国が圧倒的に多い。

また、研究開発活動については、「現地では行う予定はない」と回答した企業が半数近くに上ったほか(表2-6) 活動を何らかの形で行っている企業も、その多くは新製品の開発やマイナーチェンジのレベルであり、基礎研究はほとんど行われていない(表2-7)。

## AFTA について

次に、回答企業が AFTA の枠組みをどの程度利用しているかについてみてみよう。AFTA を「利用する計画がない」と回答する企業が半数近くを占めるなど、全体としてみると、AFTA に対する関心はあまり高くないようである。AFTA の枠組みを利用するメリットとしては、原材料・部品調達コストの削減、製品販売市場の拡大などが上位にあがっているものの、例えば表2-2の結果からも、そもそもタイで生産を行う理由として AFTA の利用はあまり重視されていないことがうかがえる。

さらに企業の属性によってより細かく見ていくと、例えば主な(総輸出額の50%以上)輸出先別にみた AFTA の利用状況を整理した表2-10から、輸出先として日本が中心であるような企業は AFTA についてほとんど関心がないのに対し、主な輸出先が ASEAN 域内である企業は AFTA の枠組みへの関心が高い、ということがわかる。また、AFTA の枠組みを現在利用している企業のほとんどはタイでの生産を強化する計画がある、と答えており(表2-11) AFTA の利用においてタイでの生産拡大が一つの前提となっていることがうかがえる。また、日本側出資比

率別にみると（表2 12）、日本側の出資比率が低いほど AFTA の枠組みを積極的に利用する傾向がみられる。

### Ⅲ．部品・原材料（部材）の現地調達について

まず、表3 1によって回答企業の主な（50%以上、金額ベース）部材調達先に関する状況についてみておこう。これによると、半数以上の企業が部材調達の50%以上を現地調達していると回答している。次に多いのが日本からの調達で、この二つを合わせると全体の80%を超える。また、今後の部材調達を増やしていく方針にある地域としては70%以上の企業が現地調達と答えた（表3 2）。次に多かったのはASEAN 域内、ついで中国・香港である。また、部材調達を行う際に重視している点としては、いずれも全体のほぼ90%の企業が調達コスト供給と品質の安定性という二つの点を挙げており、現地調達を増やすことに意欲的な企業が多いということは現地調達によってこの二つの条件を満たすことが可能になっている、ということの意味するものと思われる。

部材調達の状況について、企業の属性によってより細かく見ていくと、まず輸出比率別では輸出型の方が内販型に比べて日本からの調達に多くを依存する傾向がある（表3 4）。さらに、業種別では、繊維・軽工業・化学が現地調達の比率が比較的高く、機械は日本からの調達の比率が高いという傾向が見られる（表3 5）。設立・創業年度別では、設立年数が早い企業ほど現地調達・地場企業からの調達の比率が高い傾向がある（表3 6）。

次に、現地調達の内訳を見ると（表3 7）、タイの地場系企業と日系企業からの調達にほぼ二分される、特に日系企業からの調達が70%を超える企業が全体のほぼ40%と圧倒的に多くなっている。業種別にみると地場企業からの調達比率が比較的高いのは、軽工業および化学工業である（表3 8）。また、国内での主な販売先が地場企業と回答した企業のうち半数以上が、主な調達先も地場企業であると回答している（表3 9）。但し、有効回答数が少ないので、ここからなにか結論を導き出すのは早急に過ぎるかもしれない。

地場企業の実力については、「製品開発能力」に対する評価が低く、「コスト削減能力」への評価がやや高いほかはどの項目もほとんど同じで、日系企業に比べて「やや劣る」と評価した企業が最も多かった（表3 10）。一方地場企業への技術指導は、「行っていない」と回答した企業が半数近くにのぼった（表3 11）。しかし実際に訪問して聞き取りを行った結果、「現在は行っていないが以前には行っていた」という企業もあり、アンケートの質問項目にも「過去に行った技術指導」まで含めれば、もう少し多くの企業が「行っている（た）」と回答したかもしれない。

最後に、他の質問項目とのクロス集計をいくつか試みておこう。表3 12は、主な部材調達先別にみた研究開発活動の状況を示したもののだが、そこからは研究開発活動に積極的な企業は、部材調達において現地調達を重視する傾向にあり、逆に日本からの調達に依存する企業は現地

の研究開発活動を重視しない傾向にある、ということが読み取れる。

さらに、表3 13からは、内販型より輸出型の方が現地調達拡大を計画している比率が多く、内販型はむしろ現状維持の方針を取る企業が多いことが読み取れる。これは、一見すると意外な結果のようだが、内販型の企業は現段階ですでに現地調達の比率が高いことを示しているものと解釈できるであろう。

#### Ⅳ．製品販売について

続いて、製品の販売先に関する状況を見てみよう。販売額に占める海外輸出の比率については表1 2ですで見たとおりである。一方、主な（総輸出額の50%以上）海外輸出先の内訳については、最も多いのは当然の事ながら日本で、その次にASEAN域内への輸出となっている（表4 1）。これを業種別に見てみると、機械産業の日本への輸出比率がやや他に比べて高い（表4 2）。さらに販売形態別に主な輸出先をみてみると（表4 3）主な輸出先としてASEAN域内を回答した企業の大半が内販型の企業であることがわかる。このことからタイ国内の市場とASEAN域内の市場は、代替的なものというよりは、相互補完的な役割を果たしているものと考えられる（ⅠにおけるAFTAの枠組みの利用に関する分析の項を参照）。

タイ国内における販売先としては、日系企業への販売が圧倒的に多い（表4 4）が、業種別に見た場合、繊維・軽工業に関しては必ずしもその傾向が明らかではない（表4 5。ただしサンプル数は少ない）。国内販売における問題点としては「競争が激しい」をあげた企業が最も多く全体の約55%。ついで「債権の回収に問題がある」「物流手段の未整備」と続く（表4 6）。主な競争相手としては、「日系企業」「タイの地場企業」を上げる企業がほぼ同数であった（表4 7）。このほか、販売相手に対する代金の回収方法について質問したところ（表4 9）ほとんどの企業が何らかの形で「掛売り」を行っていることがわかった。この点、「債権の回収が問題である」という声の一部で見られたものの、中国のように、債権回収問題を回避するためにいわゆるキャッシュ・オン・デリバリーが多用されるという状況は、タイにおいては少なくとも日系企業に関しては生じていないものと思われる。

#### Ⅴ．資金調達について

資金調達に関する項目については、まず質問段階においていくつかの問題があったことを指摘しておかなければならない。たとえば、表5 1のもとになった質問は、本来は「長期・短期それぞれのケースにおける現地資金調達の内訳」を尋ねたものであるが、実際には「現地資金調達の各項目のうち、長期資金と短期資金の比率」を回答したものが多かった。このため、アンケート結果の集計に当たっては、例えば「邦銀からの借り入れ」という項目にのみ長期資金と短期資

金の比率を回答していた場合、長期・短期のそれぞれについて、「邦銀からの借入れ」が全体の現地調達の中で100%を占めていると解釈する、といった処理を行った。

以上のような点に注意した上で、現地における資金調達の基本的な状況を見ると(表1)、長期・短期ともに邦銀からの借入が最も多い。ただし、回答のあった企業の中には、おそらく「資金調達」=債券発行や借入れとみなし、「内部留保による再投資」に関してはそもそも「資金調達」として考えていないと思われる企業も相当数に上ることから、「内部留保による再投資」を行っているとは回答した企業の数、実際よりも過小になっているものと思われる。また、株式・債券などの発行による資金調達はあまり行われていないようである。

より細かく見ていくと、まず部材の調達先別にみた場合(表5 2,3)は、主な現地調達先として日系企業を回答した企業は、他の場合よりも邦銀からの借入に対する依存が高くなる傾向がみられる。また、設立・創業年度別にみると(表5 4)設立年次の早い企業ほど「内部留保による再投資」での資金調達の比率が高くなる傾向がある。さらに、(表5 5,6)からは、長期・短期の資金調達ともに、日本側の出資比率が低くなるほど、「邦銀からの借入れ」の比率が下がり、「内部留保による再投資」「タイ系金融機関からの借入れ」を主な資金調達手段としている企業の数が増えるという傾向がうかがえる。

企業が邦銀から借入れるメリットとしては、親会社の保証で有利な融資条件を受けられる、日本人が対応してくれるので安心、タイ系の金融機関よりも手続きがスムーズに運ぶ、などの回答が上位を占めた(表5 5)。

次に、現地での資金調達の問題点に関しては(表5 7)、比較的多かった回答は「為替リスクの存在」「パーツ借入の金利の高さ」などであるが、「特に問題はない」と回答する企業が50%近くにのぼったことは注目に値する。総じて、タイに進出した日系企業は資金調達の面ではそれほど目立った困難に直面していないようである。

最後に、パーツによる借入についての状況をまとめておこう。表5 8と、表5 1の数字とを比べれば、現地において金融機関からの借入を行っている企業のほとんどがパーツによる借入を行っていると考えられる。

より細かく見ていくと、内販型の企業が輸出型の企業よりも長期・短期ともにパーツ借入を多く利用しており(表5 10,11)、またアジア通貨危機後にパーツ借入を増加させたと回答している企業の比率も高い。また、今後タイでの生産を強化する計画があると回答した企業は、それ以外の企業に比べてパーツ借入(短期)の比率が高くなっている(表5 12)。すなわち、タイでの生産や販売に積極的な企業にとっては、やはり資金調達をパーツで行うことにさまざまなメリットがある、ということであろう。

## まとめ

好景気を反映してか、ほとんどの企業が黒字を記録し、タイでの生産に自信を持っている。販売・部材調達・資金調達などの面においても、それほど深刻な問題には直面していないように思われる

内販型（あるいは ASEAN 域内販売型）の企業と輸出中心の企業とでは現地での経営パターンにかなりの違いがあるように思われる。すなわち、輸出型企業は、  
・日本からの部材調達が多い、  
・タイでの生産拡大にそれほど積極的ではない、  
・AFTA にはあまり関心がない、  
・パーツ借入についてそれほど積極的ではない、  
・タイで生産を行う要因としてはコスト要因を最も重視する、  
などといった傾向を持つのに対し、内販型企業は、  
・部材調達は現地調達中心、  
・タイでの生産拡大に積極的、  
・国内のほかに ASEAN 域内への輸出が多い、  
・AFTA に関心があり、  
・パーツ借入の比率が高い、  
・タイで生産を行う要因として現地市場への進出や取引先との関係などを重視する、  
など対照的ともいえる傾向を持っていると考えられる。総じていうと、内販型の企業の方がより強い「現地指向」を持っていると言えよう。同じような「現地指向」傾向は、日本側出資比率が49%以下の企業についても見られる。

部材調達については、現地調達を拡大しようとする意欲が高いが、地場系企業に対する評価はいま一つである。また、製品販売先としても日系企業が中心である企業が多く、日系企業同士の取引の連鎖が広がっていることがうかがわれる。

生産拠点・輸出先・部材調達先として中国への関心は高いが、現実問題としてはむしろタイ国内・ASEAN 域内での生産体制の調整により対応しようとしているものと思われる。

## ERC アンケート調査・データ編

### I . 回答企業の概況

表 1 1 回答企業のプロフィール

企業規模	企業数	比率(%)
100 人以下	24	22.6
101 人－300 人	39	36.8
301 人以上	38	35.8
不明	5	4.7
業種別		
繊維工業	8	7.5
その他軽工業	7	6.6
化学工業(ゴム・プラスチック含む)	22	20.8
金属工業	20	18.9
機械工業	39	36.8
その他	11	10.4
設立・創業年数(2003 年 12 月時点)		
3 年未満(2001-2003 年)	7	6.6
3-5 年(1998-2000 年)	15	14.2
5-10 年(1993-1997 年)	33	31.1
10 年以上(1992 年以前)	45	42.5
不明	6	5.7
日本人スタッフの数		
1-5 人	68	64.2
6-10 人	25	23.6
11 人以上	10	9.4
日本側出資比率		
49%以下	23	21.7
50%以上	49	46.2
100%	34	32.1
回答総数	106	100.0

表 1 2 製品の輸出比率

	企業数	比率(%)
30%未満	44	41.5
30-49%	12	11.3
50-69%	12	11.3
70%以上	35	33.0

表 1 3 業種別に見た販売形態の類型化

	内販型	輸出型	中間型	総計
繊維	2	4	2	8
軽工業	3	4	0	7
化学	10	6	6	22
機械	16	14	9	39
金属	14	2	4	20
その他	5	4	1	10
合計	50	34	22	106

表 1 4 日本側出資比率（行）と販売形態

	輸出型	内販型	中間型	総計
100%	16	14	4	34
50%以上	15	23	11	49
49%以下	3	13	7	23
合計	34	50	22	106

表 1 5 3年間の損益状況（企業数、カッコ内は比率）

	2001年	2002年	2003年
黒字	75(70.8)	80(75.5)	88(83.0)
均衡	5(4.7)	7(6.6)	7(6.6)
横ばい	19(17.9)	15(14.2)	7(6.6)
無回答	7(6.6)	4(3.8)	4(3.8)

2003年の数字は見込み

表 1 6 営業実績の前年比較（企業数、カッコ内は比率）

	2002年	2003年
改善	72(67.9)	68(64.2)
横ばい	11(10.4)	14(13.2)
悪化	17(16.0)	20(18.9)
無回答	(65.7)	4(3.8)

2003年の数字は見込み



表1 7 企業の販売形態別にみた営業実績(2003)

	内販型	輸出型	中間型	合計
黒字	45	26	17	88
均衡	1	4	2	7
赤字	3	3	1	7
無回答	1	1	2	4
合計	50	34	22	106

表1 8 企業の販売形態別にみた営業実績の前年比較(2003)

	内販型	輸出型	中間型	合計
改善	41	16	11	68
横ばい	4	4	6	14
悪化	4	14	2	20
無回答	1	0	3	4
合計	50	34	22	106

## II. タイでの現地生産について

表2 1 タイに生産拠点を設ける理由(複数回答)

	企業数	比率
賃金が安いから	65	61.3
部品・材料の調達コストが有利だから	23	21.7
現地市場への進出のため	53	50.0
優秀な労働者・技術者が存在するから	5	4.7
優遇政策があるから	36	34.0
取引先がタイに移転したから	35	33.0
AFTAによる域内関税引き下げがあるから	3	2.8
その他	13	12.3

表 2 2 販売形態別にみたタイへの進出理由

	内販型	輸出型	中間型
賃金が安いから	24	27	14
部品・材料の調達コストが有利だから	5	11	7
現地市場への進出のため	30	7	16
優秀な労働者・技術者が存在するから	2	3	0
優遇政策があるから	15	15	6
取引先がタイに移転したから	21	8	6
AFTAによる域内関税引き下げがあるから	0	1	2
その他	8	3	2
合計	50	34	22

表 2 3 タイの生産拠点についての今後の方針

	企業数	比率(%)
強化	71	67.0
現状維持	29	27.4
縮小・撤退	1	0.9
不明・無回答	5	4.7

表 2 4 タイでの生産の方針

	内販型	輸出型	中間型	合計
強化	36	18	17	71
現状維持	12	13	3	28
縮小	0	1	0	1
無回答	2	2	2	6
合計	50	34	22	106

表 2 5 現在タイ以外のどの国で生産を行っているか（複数回答）

	企業数	比率(%)
中国(香港を含む)	65	61.3
韓国・台湾	23	21.7
ASEAN 域内	39	36.8
その他アジア地域	11	10.4
欧米	40	37.7
その他	8	7.5

表 2 6 タイ国内での研究開発活動

	企業数	比率(%)
すでに社内に研究・開発部門があり、活動を行っている	15	14.2
現在は社内に研究・開発部門はないが、近い将来設ける予定である	17	16.0
専門の部門は設けていないが、研究・開発活動は行っている	19	17.9
現地での研究・開発活動を行う予定はない	48	45.3
その他	2	1.9
無回答	5	4.7

表 2 7 重視する研究開発活動機能

	企業数	比率(%)
基礎研究	3	2.8
新製品の開発	38	35.8
品質改善・マイナーチェンジ	33	31.1
新設備・工具の開発	5	4.7
その他	4	3.8

## AFTA の利用について

表 2 8 AFTA の枠組みを利用しているかどうか

	企業数	比率(%)
すでに利用している	22	20.8
計画中	36	34.0
利用する計画はない	46	43.4
無回答	2	1.9

表 2 9 AFTA の枠組みを利用するメリットは何か

	企業数	比率(%)
原材料・部品調達コストの削減	38	35.8
製品販売市場の拡大	33	31.1
域内生産拠点の集約化	7	6.6
貿易手続きの簡素化	5	4.7

表 2 10 主な輸出先（50%以上）別にみた AFTA の利用状況

	利用している	計画中	計画なし	無回答	合計
日本	2	15	15	0	32
ASEAN 域内	11	4	8	1	24
中国・香港	1	2	1	0	4
米国	1	2	2	1	6
欧州	0	0	2	0	2
その他	1	2	0	0	3
無回答	6	11	18	0	35
合計	22	36	46	2	106

表 2 11 タイでの生産の方針と AFTA の利用状況

	利用している	計画中	計画なし	無回答	合計
強化	18	24	27	2	71
現状維持	3	10	15	0	28
縮小	0	0	1	0	1
無回答	1	2	3	0	6
合計	22	36	46	2	106

表 2 12 日本側出資比率（行）と AFTA の利用状況

	利用している	計画中	計画なし	無回答	総計
100%	3	14	16	1	34
50%以上	11	18	19	1	49
49%以下	8	4	11		23
総計	22	36	46	2	106

### Ⅲ．部品・原材料（部材）の現地調達について

表3 1 主な（50%以上）部材調達先

	企業数	比率(%)
タイ（現地調達）	58	54.7
日本	34	32.1
中国（香港を含む）	2	1.9
韓国・台湾	0	0.0
ASEAN 域内	3	2.8
その他	3	2.8

表3 2 今後特に調達を拡大していく方針にある地域

	企業数	比率(%)
タイ（現地調達）	79	74.5
日本	7	6.6
中国（香港を含む）	26	24.5
韓国・台湾	4	3.8
ASEAN 域内	31	29.2
その他	4	3.8
現状維持	17	16.0

表3 3 部材調達を行う際に重視している点

	回答数	比率(%)
調達コスト	96	90.6
技術水準の高さ	24	22.6
供給・品質の安定性	92	86.8
供給の早さ	31	29.2
それまでの取引関係の継続性	6	5.7
現地政府の意向	1	0.9

表 3 4 販売形態別にみた部材調達先

	内販型	輸出型	中間型	合計
現地調達	30	16	12	58
日本	13	13	7	33
ASEAN 域内	2	0	1	3
韓国・台湾	0	1	0	1
その他	3	1	0	4
無回答	2	3	3	8
合計	50	34	22	106

表 3 5 事業内容別にみた現地調達先

	繊維	軽工業	化学	機械	金属	その他	合計
地場企業	3	7	8	9	5	4	36
日系企業	5	0	12	24	11	5	57
その他	0	0	1	4	1	0	6
無回答	1	0	2	4	3	2	12
合計	8	7	22	39	20	10	106

表 3 6 設立時期別にみた部材調達先

	現地調達	日本	ASEAN 域内	その他	無回答	合計
3 年未満	5	3	0	0	0	7
3-5 年	4	7	0	3	1	15
6-10 年	17	11	2	1	2	33
10 年以上	28	10	1	1	5	45
無回答	4	2	0	0	0	6
合計	58	33	3	5	8	106

表 3 7 現地調達先の内訳

	30%未満	30-49%	50-69%	70%以上
タイの地場企業	29	18	10	26
日系企業	20	11	17	40
中国系企業（香港資本含む）	6	0	1	0
自社内で生産	8	3	4	0
その他の外資系企業	7	2	1	0

表3 8 業種別に見た現地調達の内訳

	繊維	軽工業	化学	機械	金属	その他	合計
地場企業	3	7	8	9	5	4	36
日系企業	5	0	12	24	11	5	57
その他外資系企業	0	0	1	1	0	0	2
自社内で生産	0	0	0	3	1	0	4
—	1	0	2	4	3	2	12
合計	8	7	22	39	20	10	106

表3 9 主な現地調達先(行)とタイ国内での主な(50%以上)販売先(列)

	地場企業	日系企業	その他外資	無回答	合計
地場企業	7	14	0	16	36
日系企業	4	31	1	23	57
その他	1	1	0	4	6
無回答	0	10	0	2	12
合計	11	55	1	43	106

表3 10 タイ地場企業の評価(日系企業との比較)(企業数、カッコ内は比率)

	同程度あるいは 優れている	やや劣る	かなり劣る
技術水準(要求への対応度)	16(15.1)	53(50.0)	27(25.5)
品質の安定度	17(16.0)	55(51.9)	24(22.6)
納期を守る	21(19.8)	47(44.3)	27(25.5)
製品開発能力	7(6.6)	30(28.3)	56(52.8)
コスト削減能力	30(28.3)	43(40.6)	22(20.8)

表3 11 地場企業への技術指導

	企業数	比率(%)
スタッフをタイの地場企業に派遣し技術指導を行っている	18	17.0
タイの地場企業の社員を研修生として受け入れて指導	6	5.7
購買担当者が取引先を巡回する程度	21	19.8
技術指導は行っていない	50	47.2
その他	9	8.5

表3 12 主な部材調達先別にみた研究開発活動の状況

	部門あり	活動あり	計画あり	予定なし	無回答	合計
現地調達	11	14	8	21	34	58
日本	3	2	7	18	3	33
ASEAN 域内	0	0	0	2	1	3
その他	0	2	0	3	0	5
無回答	1	1	3	3	0	8
合計	15	19	18	47	7	106

表3 13 販売形態別にみた今後拡大する方針の部材調達先

	内販型	輸出型	中間型
タイ（現地調達）	31	30	18
日本	5	1	1
中国（香港を含む）	6	14	6
韓国・台湾	3	1	0
ASEAN 域内	12	9	10
その他	1	0	3
現状維持	12	3	2
合計	50	34	22

#### IV．製品販売について

表4 1 主な輸出先（50%以上の輸出先）

	企業数	比率(%)
日本	32	30.2
米国	6	5.7
欧州	2	1.9
ASEAN 域内	24	22.6
中国（香港を含む）	4	3.8
その他	3	2.8



表 4 2 業種別にみた主な輸出先

	繊維	軽工業	化学	機械	金属	その他	合計
日本	2	3	4	17	4	2	32
ASEAN 域内	0	3	5	6	8	2	24
中国・香港	0	0	3			1	4
米国	0	0	2	3	1	0	6
欧州	2	0	0	0	0	0	2
その他	1	0	0	2	0	0	3
無回答	3	1	8	11	7	5	35
合計	8	7	22	39	20	10	106

表 4 3 販売形態別にみた主な輸出先

	内販型	輸出型	中間型	合計
日本	13	16	3	32
ASEAN 域内	18	3	3	24
中国・香港	1	1	2	4
米国	2	2	2	6
欧州	0	2	0	2
その他	1	0	2	3
無回答	15	10	10	35
合計	50	34	22	106

表 4 4 タイ国内での販売先

	50%以上	70%以上
タイの日系企業	54	45
日系以外の外資系企業	1	0
地場系企業	10	8

表 4 5 業種別にみたタイ国内での販売先

	繊維	軽工業	化学	機械	金属	その他	合計
地場企業	2	2	2	4	0	0	10
日系企業	2	0	13	18	15	6	54
無回答	5	5	7	17	5	4	43
合計	8	7	22	39	20	10	106

表4 6 タイ国内市場での販売の問題点

	企業数	比率(%)
販売ルート構築ができない	10	9.4
国内市場での競争が激しい	55	51.9
債権の回収に問題がある	25	23.6
物流手段が整備されていない	19	17.9
政府の規制が多い	11	10.4
その他	7	6.6

表4 7 具体的な競争相手

	企業数	比率(%)
タイ地場企業	30	28.3
現地日系企業	33	31.1
現地韓国系企業	4	3.8
現地中国・香港系企業	7	6.6
その他の現地外資系企業	7	6.6
輸入品	12	11.3
その他	2	1.9

表4 8 競争の激化への具体的な対処法

	企業数	比率(%)
コスト削減・経営の合理化	37	34.9
生産品目の高付加価値化	27	25.5
マーケティング・物流システムの強化	7	6.6
生産施設の第三国への移転	1	0.9
その他	5	4.7

表4 9 代金の回収方法

	企業数	比率(%)
製品納入時に現金一括回収	6	5.7
製品納入時に現金、手形併用回収	5	4.7
掛売り（現金のみ）	37	34.9
掛売り（現金、手形併用）	48	45.3
前受け金	2	1.9
その他	2	1.9

## V. 資金調達について

表 5 1 現地における資金調達（回答数）

長期資金	調達あり	
	50%以上	
内部留保による再投資	23	19
株式・債券の新規発行	2	0
邦銀からの借り入れ	25	19
タイ系金融機関からの借り入れ	10	7
その他	4	3
短期資金	調達あり	
	50%以上	
内部留保による再投資	23	16
株式・債券の新規発行	2	0
邦銀からの借り入れ	47	40
タイ系金融機関からの借り入れ	20	9
その他	5	4

表 5 2 主な部材調達先と主な（50%以上）現地資金調達方法（長期）

	地場企業	日系企業	その他	無回答	合計
内部留保による再投資	7	8	1	3	19
邦銀からの借り入れ	5	14	0	1	19
タイ系金融機関からの借り入れ	3	2	1	1	7
その他	1	4	0	0	5
無回答	20	30	4	7	57
合計	36	57	6	12	106

表 5 3 主な部材調達先と主な（50%以上）現地資金調達方法（短期）

	地場企業	日系企業	その他	無回答	合計
内部留保による再投資	6	6	0	4	16
邦銀からの借り入れ	13	23	0	6	42
タイ系金融機関からの借り入れ	4	5	1	1	11
無回答	14	24	5	2	43
合計	36	57	6	12	106

表5 4 法人設立時期と主な（50%以上）現地資金調達方法（長期）

	3年未満	3-5年	6-10年	10年以上	無回答	合計
内部留保による再投資	0	1	5	10	0	16
邦銀からの借り入れ	2	9	10	16	1	38
タイ系金融機関からの借り入れ	1	0	2	2	2	7
邦銀・タイ系金融機関からの借り入れ	0	1	0	1	0	2
無回答	4	4	16	16	3	43
合計	7	15	33	45	6	106

表5 5 日本側出資比率（列）と主な（50%以上）現地資金調達方法（長期）

	100%	50%以上	49%以下	合計
内部留保による再投資	3	9	7	19
邦銀からの借り入れ	8	10	1	19
タイ系金融機関からの借り入れ	2	2	3	7
その他	2	1	3	6
無回答	21	27	9	57
合計	34	49	23	106

表5 6 日本側出資比率と主な（50%以上）現地資金調達方法（短期）

	100%	50%以上	49%以下	合計
内部留保による再投資	3	10	3	16
邦銀からの借り入れ	16	16	8	40
タイ系金融機関からの借り入れ	0	4	5	9
無回答	15	20	8	43
合計	34	49	23	106

表5 7 邦銀から借り入れを行う場合の主なメリット

	企業数	比率(%)
タイ系の金融機関よりも有利な金利で調達ができる	19	17.9
タイ系の金融機関よりも長期資金の借り入れが容易	5	4.7
タイ系の金融機関よりも手続きがスムーズに運ぶ	23	21.7
親会社の保証で有利な融資条件を受けられる	39	36.8
日本人が対応してくれるので安心	32	30.2
現地ビジネスについての情報提供を受けられる	22	20.8
その他	2	1.9

表5 6 タイ系金融機関から借入れを行う場合の主なメリット

	企業数	比率(%)
邦銀よりも有利な金利で調達ができる	11	10.4
邦銀よりも長期資金の借入れが容易である	4	3.8
邦銀よりもパーツでの借入れが容易である	12	11.3
合弁相手との関係を利用できる	14	13.2
現地ビジネスについての情報提供を受けられる	8	7.5
その他	5	4.7

表5 7 現地での資金調達する際の問題点

	企業数	比率(%)
金融市場が整備されていない	4	3.8
信用取引が十分に浸透していない	3	2.8
為替リスクが大きい	17	16.0
長期資金の調達が困難である	4	3.8
現地通貨借入れの金利が高い	12	11.3
特に問題はない	46	43.4
その他	6	5.7

表5 8 パーツ借入れの比率(企業数)

	借入あり	50%以上
長期	22	11
短期	48	39

表5 9 アジア通貨危機後のパーツ借入れの比率

	企業数	比率(%)
増加している	31	29.2
変わらない	22	20.8
減少している	13	12.3
無回答	28	26.4

表5 10 販売形態別にみたパーツ借入れの比率（長期）

	内販型	輸出型	中間型	合計
50%以上	23	11	9	43
借入あり	5	3	3	11
借入なし	6	11	5	22
無回答	16	9	5	30
合計	50	34	22	106

表5 11 販売形態別にみたパーツ借入れの比率（短期）

	内販型	輸出型	中間型	合計
50%以上	10	3	2	15
借入あり	3	4	4	11
借入なし	5	11	6	22
無回答	32	16	10	58
合計	50	34	22	106

表5 12 販売形態別にみたアジア通貨危機後のパーツ借入れの変化

	内販型	輸出型	中間型	合計
増加	21	10	6	37
変化なし	10	8	6	24
減少	5	1	6	12
無回答	14	15	4	33
合計	50	34	22	106

表5 13 タイでの生産拡大の方針とパーツ借入れの比率（短期）

	強化	現状維持	縮小	無回答	合計
50%以上	32	9	1	1	43
借入あり	6	5	0	0	11
借入なし	15	6	0	1	22
無回答	18	8	0	4	30
合計	71	28	1	6	106

注) クロスの集計表の中には、二つの項目にまたがって回答している企業をそれぞれの項目別にカウントしているため、各項目の数字を足し合わせたものと「合計」欄の数字が一致しないものもある。