

# アジア諸国経済の県内企業への影響

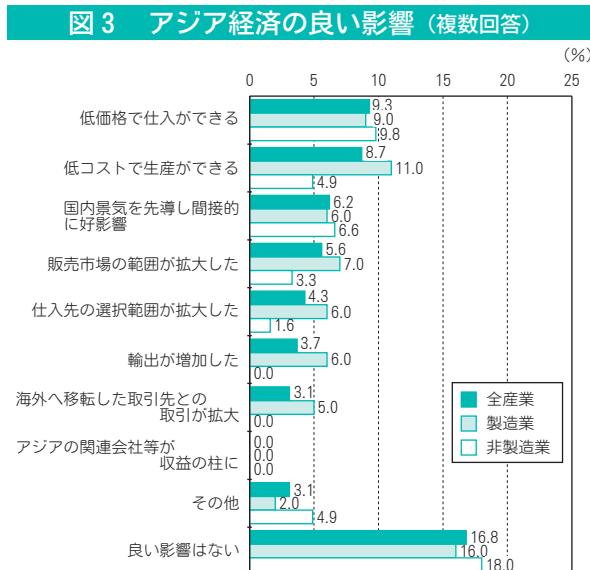
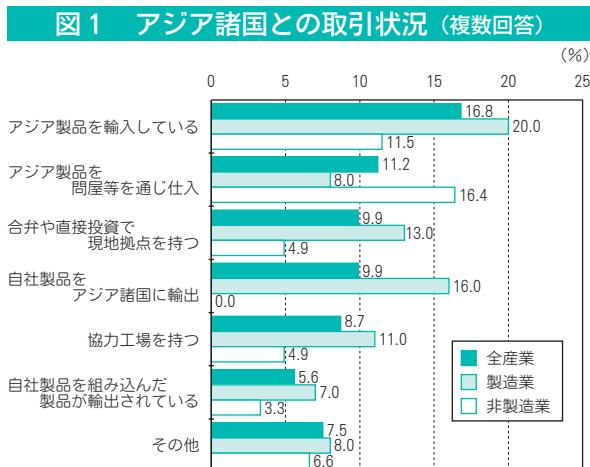
(第 128 回地元企業動向調査付帯調査)

近年の、中国を始めとしたアジア諸国のお好調な経済成長は、輸出や設備投資などを通じて日本の国内景気回復の原動力の一つとなっている。しかし、低価格競争や原材料価格高騰の要因となり企業収益を圧迫しているともいわれ、企業経営に大きな影響を及ぼしている。そこで、アジア経済の動向が奈良県内企業に及ぼす影響について調査した。

なお、調査対象企業として奈良県内企業 578 社に対し質問票を送付し、161 社から回答（無記名）を得た。（回収率 27.9%）

## 1. アジア諸国との取引関係について（図 1）

アジア製品を直接的に輸入、あるいは問屋等を通じ間接的に輸入しているとする企業が、全産業でそ



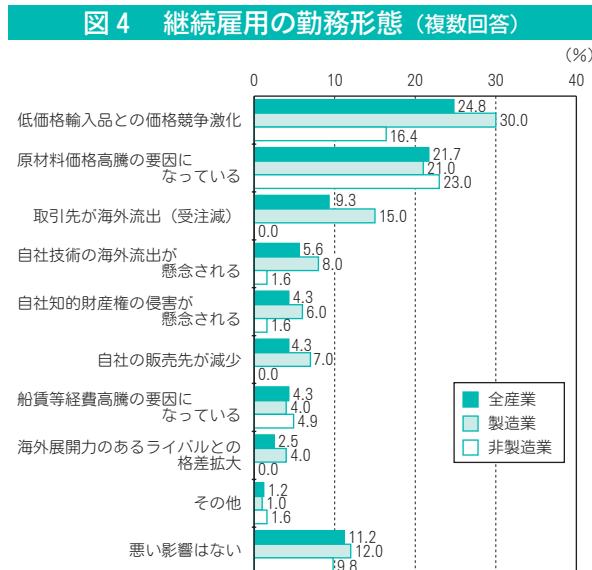
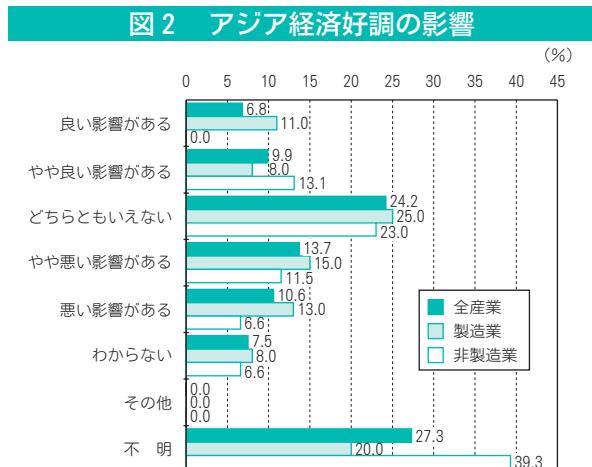
れぞれ 16.8%、11.2% となっている。輸出についても、製品輸出のある企業は、製造業の 16.0%、部品等として組み込まれた輸出では同 7.0%。また、合弁等で現地拠点を持つ、あるいは協力工場を持つ企業もそれぞれ約 1 割を占めるなど、輸入、輸出、生産の多方面でアジア経済との関係は深化している。

## 2. 好調なアジア経済の自社への影響（図 2）

良い影響、やや良い影響があるとする企業は、全産業で合計 16.7% となり、一方、悪い影響、およびやや悪い影響とする企業は合計 24.3% で、アジア経済の成長を脅威と感じる企業も多い。

## 3. アジア経済の良い影響（図 3）

アジア諸国経済からの良い影響は、国内に比し



て圧倒的に人件費や物価が低いだけに、製造業、非製造業ともにコスト面での影響を指摘する回答が最も多い。その他、仕入先、販売先の範囲拡大といった事業機会の提供ともなっている。また、良い影響はないとする回答は10%台半ばとなっている。

#### 4. アジア経済の悪い影響（図4）

低価格品との価格競争激化といった、直接的な競合を指摘する企業が最も多く、特に製造業では30%に達する。次いで、経済活動の活発化により原材料価格や輸送費等の高騰の要因とする回答も20%台に達し、また、国内取引先のアジア諸国流出の影響も15%の企業が指摘している。その他、自社技術や知的財産の流出を懸念する声も製造業を中心に多い。

#### 5. アジア諸国の成長と自社の対応策（図5）

製品、販売商品の品質の向上に注力する企業が全産業で35.4%、製造業の42.0%に達する。その他、新製品の開発、短納期化、開発・提案力の強化など、技術力や業務管理力といった自社の強みを磨き、価格以外の競争力の向上に努める企業が多い。

また、コスト削減に取り組む企業も全産業の24.8%、製造業の31.0%に上る。

#### 6. アジア諸国と自社の技術（図6）（製造業限定）

自社の技術が優れている、あるいはやや優れているとする企業が68.0%に達し、やや劣っている以下の回答企業は無い。アジアとの関係が深まるなか、技術等の優位性構築に努める企業、また、事業の中核部分を国内に残す企業は多く、技術に対する自信を持ち、それを生命線とする状況が表れている。

#### 7. アジア製輸入品との競合（図7）（製造業限定）

アジア製輸入品との競合については、感じる、やや感じるが合計で47.0%、感じない、あまり感じないは合計26.0%である。技術等の優位性が高いなか、現状のアジア諸国との競争の実態は、主として価格面での競争といえる。

ただ、製品・技術のライフサイクルが短期化するなか、アジア諸国の技術的な追い上げも急であり、競合の中身が変化する可能性もある。

#### 8. まとめ

アジア製品の品質向上が急速に進んでおり、アジア諸国との関係が強まるなか、海外関連企業の製品に自社の国内製品が競争で敗れるという局面も多くなるとみられる。これは、企業収益面では結果的に影響は軽いが、企業の国内諸活動の停滞、特に雇用減少などの結果に至り、国内的な問題は大きい。

製造業、非製造業を問わず、企画・開発・デザインの強化、新技術・新素材への対応、短納期化・品質保証など、消費者・需要家の高度なニーズへの対応が急がれる。調査結果の通り、現在でもそれらに取り組む企業は多いが、今後、価格競争から品質競争激化への動きも強まるとみられることから、さらに、社会全体の課題としても取り組みを強化する必要がある。

（山城 満）

図5 アジア諸国の成長と自社の対応策（複数回答）

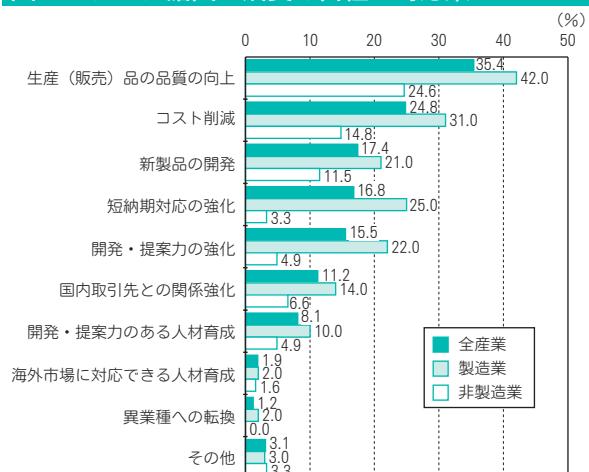


図6 アジア諸国と自社の技術の優劣

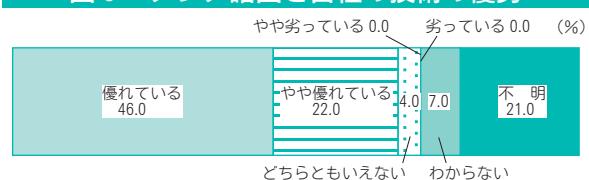


図7 アジア諸国からの輸入品との競合

