

2006年11月8日

各位

独立行政法人 中小企業基盤整備機構

経営基盤支援部

中小企業の国際化への対応状況に関する調査

(アンケート調査ご協力のお願い)

拝啓 時下ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

平素は、中小企業基盤整備機構の事業に対してご理解を賜り、厚く御礼申し上げます。

当機構は経済産業省中小企業庁所管の政府系機関であり、中小企業施策の実施を目的として設立された団体です。創業(ベンチャー企業)の促進や、中小企業の経営基盤強化のための各種支援策のほか、中小企業の国際化、海外進出などに対してもさまざまに支援を行っています。

さて、当機構では、今年度も中小企業の国際化への対応状況に関する調査を実施することとなりました。この調査は、中小企業の方々に国際化への対応状況などについてお伺いし、その実態を明らかにすることによって、今後当機構が中小企業の経営活動を支援する際の参考とすることを目的としています。

つきましては、ご多忙のところ大変恐縮ではございますが、本調査の趣旨を何卒ご理解いただき、ご協力くださいますようお願い申し上げます。アンケートにご回答いただいた内容は、統計的に処理いたしますので、個々の内容が公表されることは一切ございません。

なお、調査結果は来年3月までに集計し、報告書にとりまとめる予定をしております。**ご回答いただいた企業様には、とりまとめ結果をご送付申し上げます。**また、当機構の国際化支援事業等につきましては、ホームページ (<http://www.smrj.go.jp/keiei/kokusai/>) をご覧下さい。

敬具

個人情報の保護

本アンケートでご記入いただいた個人情報並びに企業情報は、本調査事業の報告書作成のための分析の他、当機構からの情報発信及び問合せのために利用します。また、当機構はご回答者の同意がある場合及び行政機関等から法令等に基づく要請があった場合を除き、当該情報の第三者(業務委託先を除きます。)への提供または開示をいたしません。ご提供いただいた情報は正確に処理するよう努めます。

本アンケートは、(独)中小企業基盤整備機構が(株)日本総合研究所に発送・回収及び集計業務を委託して、実施しております。

本件に関するお問い合わせは、sme@rcd.jri.co.jp または、下記の担当までお願いいたします。

<お問い合わせ先>

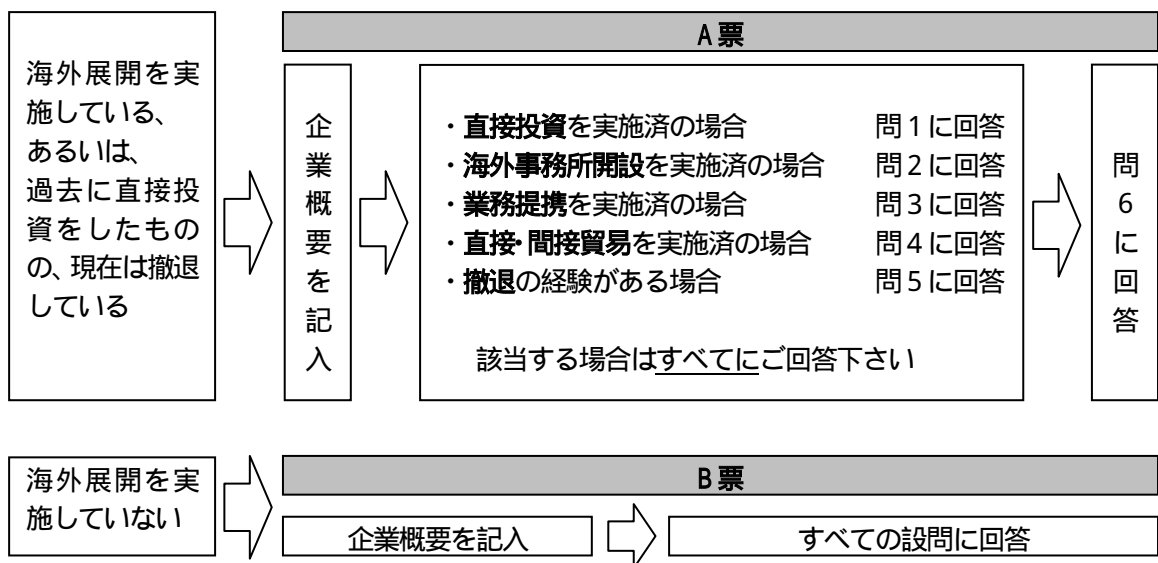
株式会社 日本総合研究所 研究事業本部	武山 尚道	tel : 03-3288-4641
〃	竹内 順子	tel : 03-3288-5264
〃	工藤 眞弓	tel : 03-3288-6560

ご記入にあたって

本アンケートのご回答は、貴社の経営や業務全般について把握されている方がご記入下さい。回答は、すべて調査票に直接ご記入下さい。

調査票はA、B 2種類送付しておりますが、いずれかの調査票についてのみご回答ください。現在、海外展開（直接投資 1、海外事務所開設 2、業務提携 3、直接貿易 4、間接貿易 5）を実施されている方、及び過去に直接投資を実施したものの、現在は撤退されている方は回答票Aの該当設問のすべてに、ご回答ください。

現在、海外展開を実施されていない方は調査票Bに、ご回答ください。



- 1 「直接投資」とは、資金を投下して海外に現地法人や支店を設立し、取引を行っている場合を指します。なお、海外事務所のみ場合は除きます。
- 2 「海外事務所開設」とは、取引はできないものの、情報収集などのために現地に登記された事務所を開設していることを指します。
- 3 「業務提携」とは、海外企業との間で契約及びその他の合意に基づき、業務上の協力関係を構築している場合を指します。（生産提携、販売提携、技術提携等）
- 4 「直接貿易」とは、上記以外で、自社の製品、商品あるいはソフトウェアなどの販売ないし調達を外国における特定の相手先企業（日系企業、現地資本企業などを問わず）との間で直接行うことを指します。自社製品・商品の販売や必要な品目の調達を全面的に商社等に依存している場合は除きます。
- 5 「間接貿易」とは、自社製品・商品の販売や必要な品目の調達を全面的に商社等に依存している場合を指します。

ご回答いただきましたら、お手数ですが返信用封筒、ファックス（アンケート票に記載があります）Eメールのいずれかの方法で、11月24日(金)までにご返信くださいますようお願い致します。

メールによる回答をご希望の方は、<http://www.smrj.go.jp/keiei/kokusai/017770.html> から回答フォーマットをダウンロードし、メールに添付した形で、sme@rcd.jri.co.jpまで、ご送付くださいますよう、お願い申し上げます。

調査票 A

海外事業展開を実施している方の回答票

ファックスでご返送される場合（このままご返送ください）

Fax No.03 - 3288 - 4691 中小企業アンケート係（武山、竹内、工藤）

E-Mail でご返送される場合（添付ファイルの形でご返送ください）

E-Mail アドレス sme@rcd.jri.co.jp

現在、海外展開（直接投資 1、海外事務所開設 2、業務提携 3、直接貿易 4、間接貿易 5）を実施している方はこちらの調査票でご回答下さい。また、過去に直接投資を実施したものの、現在は撤退している方も、こちらの調査票でお答え下さい。

- 1 「直接投資」とは、資金を投下して海外に現地法人や支店を設立し、取引を行っている場合を指します。なお、海外事務所のみ場合は除きます。
- 2 「海外事務所開設」とは、取引はできないものの、情報収集などのために現地に登記された事務所を開設していることを指します。
- 3 「業務提携」とは、海外企業との間で契約及びその他の合意に基づき、業務上の協力関係を構築している場合を指します。（生産提携、販売提携、技術提携等）
- 4 「直接貿易」とは、上記以外で、自社の製品、商品あるいはソフトウェアなどの販売ないし調達を外国における特定の相手先企業（日系企業、現地資本企業などを問わず）との間で直接行うことを指します。自社製品・商品の販売や必要な品目の調達を全面的に商社等に依存している場合は除きます。
- 5 「間接貿易」とは、自社製品・商品の販売や必要な品目の調達を全面的に商社等に依存している場合を指します。

【貴社の概要】

基準日 平成 18 年 10 月 1 日現在

貴社名	フリガナ		
貴社所在地	〒 -		
	代表 TEL	FAX	
	e-mail	@	
ホームページURL	http://		
代表者氏名・役職			
設立年月	西暦	年	月
従業員数	名（事業に従事している社長・役員・パートを含む）		
資本金	百万円	年間売上高	百万円
主要業種	別紙 業種番号表から該当する番号をご記入下さい。業種が複数の場合は、売上高がもっとも高いもののみご記入下さい。		
業務内容 (具体的に記入下さい)	(例：業務用調味料の製造・販売)		
取引先企業 (該当する番号1つに)	1. 中小企業が中心 2. 大手企業が中心 3. 中小企業と大手企業の双方 4. 主として消費者 5. その他 ()		
ご記入者氏名 (ご連絡先)	フリガナ	所属部署	
	TEL :	FAX :	
	e-mail :	@	

問 1 貴社の直接投資の現状

問 1-1 直接投資の状況

貴社は現在、海外への直接投資を実施していますか。該当する番号に 印をつけて下さい。

1.実施している (下表に概要をご記入下さい) 2.実施していない 問 2 へ

貴社の直接投資について主要なものから順に 3ヶ所までご記入下さい。なお、業種、進出国については、別紙より番号でご記入下さい。

	記入例	現地法人	現地法人	現地法人
法人名 (支店名)	ABC INDUSTRIES CO., LTD.			
業種	0103			
進出国	699 (イタリア)	()	()	()
都市名	ローマ			
操業開始年月	1999年12月	年 月	年 月	年 月
従業員数 (うち日本から の派遣者)	15人 (2人)	(人 人)	(人 人)	(人 人)
拠点機能 (該当するもの すべてに)	1.設計・開発 2.調達 3.生産 4.販売 5.その他	1.設計・開発 2.調達 3.生産 4.販売 5.その他	1.設計・開発 2.調達 3.生産 4.販売 5.その他	1.設計・開発 2.調達 3.生産 4.販売 5.その他
進出動機 (該当するもの 1つに)	1.取引先... 2.取引先の... 3.進出国の... 4.現地企業の... 5.国内市場の... 6.国内競争力... 7.将来の環境... 8.その他	1.取引先の要請 2.取引先の進出への追随 3.進出国の招き 4.現地企業の招き、合併の誘い 5.国内市場の縮小のため 6.国内競争力低下のため 7.将来の環境変化に備えて 8.その他	1.取引先の要請 2.取引先の進出への追随 3.進出国の招き 4.現地企業の招き、合併の誘い 5.国内市場の縮小のため 6.国内競争力低下のため 7.将来の環境変化に備えて 8.その他	1.取引先の要請 2.取引先の進出への追随 3.進出国の招き 4.現地企業の招き、合併の誘い 5.国内市場の縮小のため 6.国内競争力低下のため 7.将来の環境変化に備えて 8.その他
投資形態 (該当するもの 1つに)	1.単独... 2.合併... 3.合併...	1.単独出資 2.合併(現地資本含む) 3.合併(現地資本なし)	1.単独出資 2.合併(現地資本含む) 3.合併(現地資本なし)	1.単独出資 2.合併(現地資本含む) 3.合併(現地資本なし)
販売市場 (該当するもの 1つに)	1.現地市場中心 2.逆輸入... 3.第三国... 4.その他	1.現地市場中心 2.輸入中心 3.第三国への輸出中心 4.その他	1.現地市場中心 2.輸入中心 3.第三国への輸出中心 4.その他	1.現地市場中心 2.輸入中心 3.第三国への輸出中心 4.その他
現地法人の 調達先 (該当するもの 1つに)	1.日本国内の... 2.現地の日系... 3.その他現地... 4.第三国から... 5.その他	1.日本国内の企業中心 2.現地の日系企業中心 3.その他現地企業中心 4.第三国からの調達 5.その他	1.日本国内の企業中心 2.現地の日系企業中心 3.その他現地企業中心 4.第三国からの調達 5.その他	1.日本国内の企業中心 2.現地の日系企業中心 3.その他現地企業中心 4.第三国からの調達 5.その他
現地法人設立 に対する評価 (該当するもの 1つに)	1.良かった 2.悪かった 3.どちらとも...	1.良かった 2.悪かった 3.どちらともいえない	1.良かった 2.悪かった 3.どちらともいえない	1.良かった 2.悪かった 3.どちらともいえない

(次ページへ続く)

(前ページより続き)

	記入例	現地法人	現地法人	現地法人
上記の評価の 要因 (3つまで)	1 2 7			
進出先国・地域 に対する評価 (該当するもの 1つに)	1.このまま... 2.できれば... タイ (403) 3.撤退し...	1.このまま事業を継続する 2.できれば他の国・地域へ移 りたい / 希望移転先は () 3.撤退し、その機能を日本へ 移したい	1.このまま事業を継続する 2.できれば他の国・地域へ移 りたい / 希望移転先は () 3.撤退し、その機能を日本へ 移したい	1.このまま事業を継続する 2.できれば他の国・地域へ移 りたい / 希望移転先は () 3.撤退し、その機能を日本へ 移したい

【評価要因】(重要なもの3つまで)

- | | | |
|--------------|----------------------|---------------------|
| 1. 人材の確保 | 6. 物流インフラ | 11. 関税障壁 |
| 2. 用地の確保 | 7. 水、電力など操業環境 | 12. 生活環境 |
| 3. 販売先の確保・開拓 | 8. 立地優遇措置 | 13. カントリーリスク |
| 4. 部材等の調達 | 9. 金融、保険などの制度整備 | 14. 信頼すべき現地パートナーの存在 |
| 5. 労務管理 | 10. 税制、輸出入、投資などの法制整備 | 15. その他 |

問 1-2 海外直接投資(現地法人)の事業概況

(1) 海外直接投資を決定した時点において、貴社の国内生産についてはどのような変化がありましたか。最も主要な現地法人の場合について、該当する番号 1 つに 印をつけてください。

1. 国内生産は縮小 2. 国内生産は現状維持 3. 国内生産も拡大

(2) 上記の際、海外現地法人の役割はどのようなものでしたか。該当する番号 1 つに 印をつけてください。

1. 一部品目の一部加工工程を移管 3. 全品目の加工工程を移管
2. 一部品目の全加工工程を移管 4. その他 ()

問 1-3 直接投資が本社の経営にもたらすプラス面・マイナス面

(1) 海外直接投資によるプラス面の効果としてはどのようなものがありますか。最も主要な現地法人の場合について、該当する番号 すべて に 印をつけてください。

- | | |
|-------------------|------------------------|
| 1. 製造コストの削減 | 10. 有益な情報の収集 |
| 2. 物流コストの削減 | 11. 優れたノウハウや技術等の導入・習得 |
| 3. 幅広い製品・商品・部材の調達 | 12. 日本本社からの輸出増 |
| 4. 海外販路の開拓 | 13. 現地法人からの利益・ロイヤルティ取得 |
| 5. 取引先との関係維持・強化 | 14. 拠点分散によるリスクヘッジ |
| 6. 新規事業の開拓 | 15. 国内での信用力の向上 |
| 7. 労働力の確保 | 16. プラス面の効果は特になし |
| 8. 技術力の強化 | 17. 現時点では判断できない |
| 9. 販売力や顧客数の増大 | 18. その他 |

(2) 海外直接投資によるマイナス面の影響としてはどのようなものがありますか。最も主要な現地法人の場合について、該当する番号すべてに 印をつけてください。

- | | |
|--------------------|---------------------|
| 1. 品質の低下・不安定 | 10. 日本本社の売上の減少 |
| 2. 納期管理の遅れ・困難 | 11. 雇用・労務管理負担の増大 |
| 3. 日本からの派遣人材の費用の負担 | 12. 資金回収負担の増大 |
| 4. 国内における人材の希薄化・不足 | 13. 市場ニーズへの迅速な対応の困難 |
| 5. 製品輸送コストの増大 | 14. 取引先との関係悪化 |
| 6. 技術・ノウハウの流出 | 15. マイナス面の影響は特になし |
| 7. 為替リスクの回避困難 | 16. 現時点では判断できない |
| 8. 政治等のリスクの回避困難 | 17. その他 |
| 9. 物流の品質管理の困難 | |

問 1-4 直接投資の経営への影響

(1) 海外展開開始後、貴社の経営状態は概ね、どのように推移していますか。該当する番号 1つ に 印をつけてください。

- | |
|-------------------------|
| 1. 海外展開開始後、経営状態は改善した |
| 2. 海外展開開始後、経営状態は悪化した |
| 3. 海外展開開始後も、経営状態は変わらない |
| 4. 現時点では、なんともいえない/わからない |

(2) 海外事業は貴社にどのような影響をもたらしたと考えますか。該当する番号 すべてに 印をつけてください。

- | |
|----------------------------|
| 1. 海外事業収益の拡大を通じた経営の安定 |
| 2. 海外事業をきっかけとする国内取引の拡大 |
| 3. 海外事業をきっかけとする国内事業内容の転換 |
| 4. 海外事業との調整による国内事業の縮小 |
| 5. 海外事業に関する負担増大による国内事業の弱体化 |
| 6. その他 () |

問 2 貴社の海外事務所の状況

貴社は、海外事務所を開設していますか。該当する番号に 印をつけてください。

- | | | |
|----------------------------|------------|-------|
| 1. 開設している (下表に概要をご記入下さい) | 2. 開設していない | 問 3 へ |
|----------------------------|------------|-------|

海外事務所の概要について、主要なものから順に 3つまでご記入下さい。なお、相手国については、別紙より番号でご記入下さい。

	記入例	海外事務所	海外事務所	海外事務所
相手国	301 (中国)	()	()	()
都市名	大連市			
開設年月	1998年10月	年 月	年 月	年 月
機能 (該当するものすべてに)	1. 将来の生産... 2. 将来の販売... 3. 現在の事業... 4. 調査・情報... 5. その他	1. 将来の生産拠点作りの準備 2. 将来の販売体制作りの準備 3. 現在の事業の技術・販売・販促サポート 4. 調査・情報収集のため 5. その他	1. 将来の生産拠点作りの準備 2. 将来の販売体制作りの準備 3. 現在の事業の技術・販売・販促サポート 4. 調査・情報収集のため 5. その他	1. 将来の生産拠点作りの準備 2. 将来の販売体制作りの準備 3. 現在の事業の技術・販売・販促サポート 4. 調査・情報収集のため 5. その他

問3 貴社の業務提携の現状について

問3-1 現在、海外の企業との業務提携を実施していますか。該当する番号に 印をつけて下さい。

1. 実施している (下表に概要をご記入下さい) 2. 実施していない 問4へ

業務提携の概要について、主要なものから順に3つまでご記入下さい。なお、相手国については、別紙より番号でご記入下さい。

	記入例	業務提携	業務提携	業務提携
相手国	301 (中国)	()	()	()
都市名	大連市			
提携開始年月	1998年10月	年 月	年 月	年 月
提携内容 (該当するものすべてに)	1.生産提携 2.販売提携 3.技術提携 4.その他	1.生産提携 2.販売提携 3.技術提携 4.その他	1.生産提携 2.販売提携 3.技術提携 4.その他	1.生産提携 2.販売提携 3.技術提携 4.その他
提携の契機 (いずれか1つ)	1.先方から... 2.取引先から... 3.貴社から...	1.先方からの要請 2.取引先からの要請 3.貴社からの依頼	1.先方からの要請 2.取引先からの要請 3.貴社からの依頼	1.先方からの要請 2.取引先からの要請 3.貴社からの依頼
提携への評価 (該当するもの1つに)	1.良かった 2.悪かった 3.どちらとも...	1.良かった 2.悪かった 3.どちらともいえない	1.良かった 2.悪かった 3.どちらともいえない	1.良かった 2.悪かった 3.どちらともいえない

問3-2 業務提携が本社の経営にもたらすプラス面・マイナス面

(1) 海外との業務提携によるプラス面の効果としてはどのようなものがありますか。最も主要な業務提携の場合について、該当する番号すべてに 印をつけてください。

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> 1. 製造コストの削減 2. 物流コストの削減 3. 幅広い製品・商品・部材の調達 4. 海外販路の開拓 5. 取引先との関係維持・強化 6. 新規事業の開拓 7. 労働力の確保 8. 技術力の強化 9. 販売力、顧客基盤等の強化 | <ul style="list-style-type: none"> 10. 有益な情報の収集 11. 優れたノウハウや技術等の導入・習得 12. 日本本社からの輸出増 13. 現地法人からの利益・ロイヤルティなどの取得 14. 拠点分散によるリスクヘッジ 15. プラス面の効果はない 16. 現時点では判断できない 17. その他 |
|---|---|

(2) 海外との業務提携によるマイナス面の影響としてはどのようなものがありますか。最も主要な業務提携の場合について、該当する番号すべてに 印をつけてください。

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> 1. 品質の低下・不安定 2. 納期管理の遅れ・困難 3. 日本からの派遣人材の費用の負担 4. 国内における人材の希薄化・不足 5. 製品輸送コストの増大 6. 技術・ノウハウの流出 7. 為替リスクの回避困難 8. 政治等のリスクの回避困難 9. 物流の品質管理の困難 | <ul style="list-style-type: none"> 10. 日本本社の売上の減少 11. 雇用・労務管理負担の増大 12. 資金回収負担の増大 13. 市場ニーズへの迅速な対応の困難 14. 取引先との関係悪化 15. マイナス面の影響はない 16. 現時点では判断できない 17. その他 |
|--|--|

問4 貴社の貿易の現状について

問4-1 貴社は現在のところ海外の企業と直接貿易を実施していますか。該当する番号に 印をつけて下さい。ただし、自社の現地拠点（合併会社も含む）は除きます。

1. 実施している（ 下表に概要をご記入下さい） 2. 実施していない 問5へ

直接貿易をしている場合は、主要な輸出入先国を取引額の多い順に3つご記入ください。

	記入例	相手国	相手国	相手国
主要 輸出先国	699 (イタリア)	()	()	()
輸出の 取引形態 (いずれか 1つ)	1.スポット... 2.短期... 3.長期...	1.スポットの契約 2.短期(1年未満)の契約 3.長期(1年以上)の契約	1.スポットの契約 2.短期(1年未満)の契約 3.長期(1年以上)の契約	1.スポットの契約 2.短期(1年未満)の契約 3.長期(1年以上)の契約
主要 輸入先国	699 (イタリア)	()	()	()
輸入の 取引形態 (いずれか 1つ)	1.スポット... 2.短期... 3.長期...	1.スポットの契約 2.短期(1年未満)の契約 3.長期(1年以上)の契約	1.スポットの契約 2.短期(1年未満)の契約 3.長期(1年以上)の契約	1.スポットの契約 2.短期(1年未満)の契約 3.長期(1年以上)の契約

問4-2 貴社は現在のところ、商社等を介した間接貿易によって海外の企業と取引を実施していますか。該当する番号に 印をつけて下さい。ただし、自社の現地拠点（合併会社も含む）は除きます。

1. 実施している（ 下表に概要をご記入下さい） 2. 実施していない 問5へ

間接貿易をしている場合は、主要な輸出入先国を取引額の多い順に3つご記入ください。

	記入例	相手国	相手国	相手国
主要 輸出先国	699 (イタリア)	()	()	()
輸出の 取引形態 (いずれか 1つ)	1.スポット... 2.短期... 3.長期...	1.スポットの契約 2.短期(1年未満)の契約 3.長期(1年以上)の契約	1.スポットの契約 2.短期(1年未満)の契約 3.長期(1年以上)の契約	1.スポットの契約 2.短期(1年未満)の契約 3.長期(1年以上)の契約
主要 輸入先国	699 (イタリア)	()	()	()
輸入の 取引形態 (いずれか 1つ)	1.スポット... 2.短期... 3.長期...	1.スポットの契約 2.短期(1年未満)の契約 3.長期(1年以上)の契約	1.スポットの契約 2.短期(1年未満)の契約 3.長期(1年以上)の契約	1.スポットの契約 2.短期(1年未満)の契約 3.長期(1年以上)の契約

問5 貴社の海外からの撤退・移転経験について

問5-1 貴社はこれまで、海外の直接投資先から撤退した経験がありますか(手続き中も含む)。該当する番号に 印をつけて下さい。

1. 撤退した経験がある (下表に概要をご記入下さい) 2. 撤退した経験はない 問6へ

貴社の撤退した現地法人の概要について、直近のものから順に3つまでご記入下さい。なお、撤退した国については、別紙より番号でご記入下さい。

	記入例	撤退法人	撤退法人	撤退法人
撤退した国	499 (モンゴル)	()	()	()
都市名	ウランバートル			
設立登記年月	1998年10月	年 月	年 月	年 月
撤退時期	2000年12月	年 月	年 月	年 月
拠点機能 (該当するものすべてに)	1.生産 2.販売 3.設計・開発 4.製品等調達 5.その他	1.生産 2.販売 3.設計・開発 4.製品・中間財調達 5.その他	1.生産 2.販売 3.設計・開発 4.製品・中間財調達 5.その他	1.生産 2.販売 3.設計・開発 4.製品・中間財調達 5.その他
撤退の背景にある要因 (3つまで)	3 4 6			
投資形態 (該当するもの1つに)	1.単独... 2.合弁... 3.合弁...	1.単独出資 2.合弁(現地資本含む) 3.合弁(現地資本なし)	1.単独出資 2.合弁(現地資本含む) 3.合弁(現地資本なし)	1.単独出資 2.合弁(現地資本含む) 3.合弁(現地資本なし)

【撤退の背景にある要因】(重要なもの3つまで)

- | | | |
|------------------|----------------|-------------|
| 1.カルチャー・ギャップ | 4.現地市場に対する理解不足 | 7.日本側の人材不足 |
| 2.インフラの不足 | 5.カントリーリスクの上昇 | 8.日本本社の経営事情 |
| 3.現地の法制度に対する理解不足 | 6.質の高い現地人材の不足 | 9.その他 |

問5-2 移転、すなわち現地法人を撤退した後、それに代替する法人を新たに設立した場合について、その移転先をお尋ねします。設問5-1の撤退法人、 、 それぞれについてご回答ください。移転先国については、別紙より番号でご記入ください。

	記入例	撤退法人	撤退法人	撤退法人
移転先の国	409 (ベトナム)	()	()	()
移転先都市名	ハノイ			
移転先の選定要因 (3つまで)	3 5			
現在の操業状況	1.上手くいっている 2.まだ、わからない 3.上手くいっていない	1.上手くいっている 2.まだ、わからない 3.上手くいっていない	1.上手くいっている 2.まだ、わからない 3.上手くいっていない	1.上手くいっている 2.まだ、わからない 3.上手くいっていない

【移転先選定要因】(重要なもの3つまで)

- | | | |
|--------------|----------------------|---------------------|
| 1. 人材の確保 | 6. 物流インフラ | 11. 関税障壁 |
| 2. 用地の確保 | 7. 水、電力など操業環境 | 12. 生活環境 |
| 3. 販売先の確保・開拓 | 8. 立地優遇措置 | 13. カントリーリスク |
| 4. 部材等の調達 | 9. 金融、保険などの制度整備 | 14. 信頼すべき現地パートナーの存在 |
| 5. 労務管理 | 10. 税制、輸出入、投資などの法制整備 | 15. その他 |

問 5-3 貴社が実施した撤退に対して、現在、どのように評価しておられますか。該当する番号すべてに 印をつけてください。

- | |
|---|
| 1. 撤退は正解であった
2. 早期に決定を下した結果、損失を小さくとどめることができた
3. もっと早期に撤退に踏み切るべきであった
4. 撤退すべきではなかった
5. その他 () |
|---|

問 6 今後の取り組みについて

問 6-1 貴社の今後 2 ~ 3 年の事業展開において、海外事業と国内事業に対する比重をどのようにお考えになりますか。該当する番号 1 つに 印をご記入ください。

- | |
|--|
| 1. どちらかといえば、現在よりも国内事業に重点を置く
2. どちらかといえば、現在よりも海外事業に重点を置く
3. 現在のまま、特に比重は変えない
4. わからない |
|--|

問 6-2 今後、海外事業については、どのようにしたいとお考えですか。該当する番号 すべてに 印をご記入ください。

- | | |
|--|---|
| 1. 新規海外拠点の設立
2. 既存海外拠点の拡張
3. 既存海外拠点の撤退・移転・縮小
4. 新規業務提携の開始
5. 既存業務提携の解消
6. 直接貿易の開始
7. 直接貿易の拡大 | 8. 直接貿易の縮小・中止
9. 間接貿易の開始
10. 間接貿易の拡大
11. 間接貿易の縮小・中止
12. 現状維持
13. その他 () |
|--|---|

問 6-3 今後、海外事業における経営のあり方や機能としてはどのような方向性をお考えですか。該当する番号 すべてに 印をご記入ください。

- | | |
|--|--|
| 1. 販売機能の強化
2. 開発機能の強化
3. 現地調達機能の強化
4. 生産技術の高度化
5. 現地生産品目の高度化 | 6. 現地人の経営トップへの登用
7. 現地人幹部の登用
8. 海外からの日本への留学生の活用
9. 海外統括部門の設置
10. その他 () |
|--|--|

問 6-4 貴社が今後、さらなる海外展開を考慮する場合、関心のある国はどこですか。相手国については別紙より番号で、また海外展開の形態については、(1. **直接投資**、2. **業務提携**、3. **輸出**、4. **輸入**) のうち該当するもの すべてに 印をつけて下さい。

国番号	進出形態
記入例: 409 (ベトナム)	(1)直接投資 2.業務提携 3.輸出 4.輸入
()	1.直接投資 2.業務提携 3.輸出 4.輸入
()	1.直接投資 2.業務提携 3.輸出 4.輸入
()	1.直接投資 2.業務提携 3.輸出 4.輸入

問 6-5 今後の海外展開先を考えるにあたって、何を重要な判断材料と考えますか。該当するものを3つまで選び、 をつけてください。

- | | |
|----------------------|--------------------|
| 1. 進出・貿易相手国の経営コスト | 6. 知的財産権保護の状況 |
| 2. 進出国市場の成長性 | 7. 進出国のカントリーリスク |
| 3. 関税、税制、投資規制などの投資環境 | 8. 進出先の人的資源のポテンシャル |
| 4. 国際物流面の優位性 | 9. 生活環境 |
| 5. 価値観や行動様式を含むビジネス環境 | 10. その他() |

アンケート調査の結果を踏まえ、ご回答いただいた企業の中から数社を抽出し、回答内容に関する詳しい状況やその背景にある要因をインタビュー形式でお伺いすることを予定しております。このインタビュー調査へのご協力の可否をうかがいます。

- | | |
|----------|-----------|
| 1. 協力できる | 2. 協力できない |
|----------|-----------|

ご協力ありがとうございました。記入漏れがないかご確認のうえ、本調査票を同封の返信封筒、ファックス、またはEメールにて11月24日(金)までにご返送ください。

調査票 B

海外事業展開を実施していない方の回答票

ファックスでご返送される場合（このままご返送ください）

Fax No.03 - 3288 - 4691 中小企業アンケート係（武山、竹内、工藤）

E-Mail でご返送される場合（添付ファイルの形でご返送ください）

E-Mail アドレス sme@rcd.jri.co.jp

現在、海外展開（直接投資 1、業務提携 2、貿易 3、海外事務所開設 4）を実施していない方は、こちらの調査票でご回答下さい。ただし、現在は撤退しているものの、過去に直接投資の経験がある方は、調査票 A にてご回答下さい。

- 1 「直接投資」とは、資金を投下して海外に現地法人や支店を設立し、取引を行っている場合を指します。なお、海外事務所のみ場合は除きます。
- 2 「海外事務所開設」とは、取引はできないものの、情報収集などのために現地に登記された事務所を開設していることを指します。
- 3 「業務提携」とは、海外企業との間で契約及びその他の合意に基づき、業務上の協力関係を構築している場合を指します。（生産提携、販売提携、技術提携等）
- 4 「直接貿易」とは、上記以外で、自社の製品、商品あるいはソフトウェアなどの販売ないし調達を外国における特定の相手先企業（日系企業、現地資本企業などを問わず）との間で直接行うことを指します。自社製品・商品の販売や必要な品目の調達を全面的に商社等に依存している場合は除きます。
- 5 「間接貿易」とは、自社製品・商品の販売や必要な品目の調達を全面的に商社等に依存している場合を指します。

【貴社の概要】

基準日 平成 18 年 10 月 1 日現在

貴社名	フリガナ		
貴社所在地	〒	-	
	代表 TEL		FAX
	e-mail		@
ホームページURL	http://		
代表者氏名・役職			
設立年月	西暦	年	月
従業員数	名（事業に従事している社長・役員・パート等を含む）		
資本金	百万円	年間売上高	百万円
主要業種	別紙 業種番号表から該当する番号をご記入下さい。業種が複数の場合は、売上高がもっとも高いもののみご記入下さい。		
業務内容 (具体的にご記入下さい)	(例：業務用調味料の製造・販売)		
取引先企業 (該当する番号1つに)	1. 中小企業が中心	2. 大手企業が中心	
	3. 中小企業と大手企業の双方	4. 主として消費者	
	5. その他 ()		
ご記入者氏名 (ご連絡先)	フリガナ	所属部署	
	TEL :	FAX :	
	e-mail :	@	

問1 海外展開に対する意向について

貴社は現在、海外展開（直接投資、海外事務所開設、業務提携、直接貿易、間接貿易）について、どのようなご意向をお持ちですか。該当する番号1つに 印をつけて下さい。

- | | |
|------------------------------|------------|
| 1. 具体的に検討している | 問2にお進みください |
| 2. いずれは必要だと考えるが、具体的には検討していない | 問2にお進みください |
| 3. 現在は関心がない | 問5にお進みください |

問2 海外展開に際して興味のある国と形態および理由、展開上の問題点について

現在、海外展開を検討するにあたって興味のある国と形態および興味を持っている理由、展開を実現するにあたっての問題と思われる点についてご記入下さい。なお、進出国・相手先については、別紙より番号でご記入下さい。

	記入例	興味	興味	興味
進出国・相手先国	699 (イタリア)	()	()	()
形態 (どちらかに 印)	1. 直接投資 2. 海外事務所開設 ③ 生産提携 4. 販売提携 5. 技術提携 6. 直接貿易 7. 間接貿易	1. 直接投資 2. 海外事務所開設 3. 生産提携 4. 販売提携 5. 技術提携 6. 直接貿易 7. 間接貿易	1. 直接投資 2. 海外事務所開設 3. 生産提携 4. 販売提携 5. 技術提携 6. 直接貿易 7. 間接貿易	1. 直接投資 2. 海外事務所開設 3. 生産提携 4. 販売提携 5. 技術提携 6. 直接貿易 7. 間接貿易
期待される効果・メリット (該当するもの全てに 印)	1. 市場規模 2. 市場の将来性 3. 競合少ない 4. 生産コスト 5. 良質な人材 ⑥ 製品の品質 7. その他 ()	1. 市場規模 2. 市場の将来性 3. 競合少ない 4. 生産コスト 5. 良質な人材 6. 製品の品質 7. その他 ()	1. 市場規模 2. 市場の将来性 3. 競合少ない 4. 生産コスト 5. 良質な人材 6. 製品の品質 7. その他 ()	1. 市場規模 2. 市場の将来性 3. 競合少ない 4. 生産コスト 5. 良質な人材 6. 製品の品質 7. その他 ()
展開上の問題と思われる点 (該当するもの全てに 印)	1. 人材の不足 2. 資金の不足 ③ 情報の不足 4. ノウハウの不足 5. 提携相手がいない 6. 既存取引先との関係が悪くなる 7. 国内経営で精一杯 8. 地理的要因 9. その他	1. 人材の不足 2. 資金の不足 3. 情報の不足 4. ノウハウの不足 5. 提携相手がいない 6. 既存取引先との関係が悪くなる 7. 国内経営で精一杯 8. 地理的要因 9. その他	1. 人材の不足 2. 資金の不足 3. 情報の不足 4. ノウハウの不足 5. 提携相手がいない 6. 既存取引先との関係が悪くなる 7. 国内経営で精一杯 8. 地理的要因 9. その他	1. 人材の不足 2. 資金の不足 3. 情報の不足 4. ノウハウの不足 5. 提携相手がいない 6. 既存取引先との関係が悪くなる 7. 国内経営で精一杯 8. 地理的要因 9. その他

別紙

(業種番号および国番号表)

業種番号

国番号

■ 内の番号を選択した場合は、具体的な国名もご記入ください。

	番号	地域	国名	番号
< 製造業 >				
食料・飲料	0101	北米	アメリカ	101
繊維工業	0102		カナダ	102
衣服・その他繊維製品	0103	中南米	ブラジル	201
木材・木製品	0104		メキシコ	202
家具・装備品	0105		その他の中南米(国名も記入)	299
パルプ・紙・紙加工品	0106	中国	中国(大連周辺)	301
出版・印刷	0107		中国(北京・天津周辺)	302
化学	0108		中国(上海周辺)	303
石油・石炭製品	0109		中国(広州・深セン周辺)	304
プラスチック製品	0110		中国(内陸部)	305
ゴム製品	0111		香港	306
皮革・毛皮	0112		中国(その他の地域)	399
窯業・土石製品	0113		アジア	インドネシア
鉄鋼・非鉄金属	0114	シンガポール		402
金属製品	0115	タイ		403
一般機械器具	0116	韓国		404
電気・電子部品・コンピューター用部品	0117	マレーシア		405
輸送用機械	0118	台湾		406
精密機器・医療機器	0119	フィリピン		407
その他製造業	0199	インド		408
		ベトナム		409
		ミャンマー		410
		その他のアジア(国名も記入)	499	
		中東	中近東(国名も記入)	599
		欧州	イギリス	601
			ドイツ	602
			フランス	603
			ベルギー	604
			ロシア	605
			その他の欧州(国名も記入)	699
		アフリカ	アフリカ(国名も記入)	799
		大洋州	オーストラリア	801
			その他の大洋州(国名も記入)	899
		その他	未定・検討中	999
< 非製造業 >				
ソフトウェア	0201			
情報処理サービス	0202			
その他サービス業	0203			