

参考資料 アンケート調査票

アンケート回答票 恐れ入りますが、ご記入後、返送用封筒でご返送ください。

貴社の概要について

貴社の概要についてご記入ください。

(フリガナ) 貴社名	( )		
本社所在地	〒		
代表電話番号・FAX 番号	電話:	FAX:	
ホームページ URL	http://		
設立年	西暦	年	資本金額 百万円
代表者名・役職			
業 種	例) 02	別紙裏面にある 01~20 の業種コードより、あてはまる番号をご記入ください。業種が複数ある場合は、売上高がもっとも高い業種番号のみご記入ください。	
業務内容 (具体的にご記入ください)	例) 金属プレス製品生産/パソコン周辺機器の開発・製造・販売		
従業員数 (臨時職員も含めてください)	名 (うち正社員数: 名)	過去 3 年間における 従業員数の推移 (臨時職員も含めてください)	1. 増加傾向 2. 横ばい 3. 減少傾向
売上高	百万円	過去 3 年間における 売上高の推移	1. 増加傾向 2. 横ばい 3. 減少傾向
過去 3 年間における 売上数量の推移	1. 増加傾向 2. 横ばい 3. 減少傾向		
収支の状況	1. 黒字 2. とんとん 3. 赤字		

記入される方へのお願い

恐れ入りますが、下記に記入される方のご氏名と役職、お電話番号、Eメールアドレスをご記入ください。

ご記入者名・役職	
お電話番号	( ) -
Eメールアドレス	

問1 日本国内市場への販売について

すべての企業におたずねします(海外で生産した製品を日本で販売する場合も含めてください)。

問1-1 貴社の製品のうち、日本国内向けの主要製品は何ですか。2つ以上ある場合は、販売額の最も大きい製品をご記入ください。製品には、素材や半製品も含まれます。

日本国内向けの主要製品(1つ)		
例1)医療用電子機器	例2)金属洋食器	例3)シリコンウエハ

以下、この「主要製品」についておたずねします。  
まず、貴社だけではなく、日本国内市場全体についてお答えください。

問1-2 主要製品の市場規模は、過去3年間でどのように変化していますか。もっともあてはまる番号1つにをつけてください。貴社だけではなく、市場全体についてお答えください。

1. 拡大している	2. 横ばい	3. 縮小している
-----------	--------	-----------

問1-3 日本国内市場において、海外で生産されているものはどのくらいありますか。もっともあてはまる番号1つにをつけてください。海外生産品が過半数である、または海外生産品が少しはある場合は、主要製品に関し 現在最大シェアを占める生産国(海外)と、過去3年間でもっともシェアを伸ばしている生産国(海外)を、それぞれ1つずつご記入ください。貴社だけではなく、市場全体についてお答えください。

1. 海外生産品が過半数である	2. 海外生産品が少しはある	3. ほぼ国内生産品のみである
-----------------	----------------	-----------------

別紙裏面の国コードよりあてはまる国番号をご記入ください。  
国番号が05、22、23、29、30、32の場合は、国名もご記入ください。

現在最大シェアを占める 生産国(1つ)	過去3年間でシェアを拡大し ている海外生産国(1つ)
例)02 ⋮	例)05      チリ ⋮

次に、日本国内市場における貴社の現状についてお答えください。

問1-4 日本国内向けの主要製品について、貴社は現在、主にどの国で生産していますか。国名は、別紙裏面の国コードよりあてはまる国番号を1つご記入ください。主に日本で生産している場合は、日本(00)とご記入ください。国番号が05、22、23、29、30、32の場合は、国名もご記入ください。

貴社製品の主な生産国(1つ記入)
例)00 ⋮

問1-5 日本国内向けの主要製品について、貴社は現在、何割くらい海外で生産していますか。あてはまる番号 1つに をつけてください。

- |                |         |                  |
|----------------|---------|------------------|
| 1. 海外では生産していない | 5. 3割程度 | 9. 7割程度          |
| 2. 1割未満        | 6. 4割程度 | 10. 8割程度         |
| 3. 1割程度        | 7. 5割程度 | 11. 9割以上         |
| 4. 2割程度        | 8. 6割程度 | 12. すべて海外で生産している |

問1-6 日本国内向けの主要製品について、貴社は現在、価格と品質・機能の面でどのように他社との差別化を図っていますか。あてはまる番号 1つに をつけてください。

- |                                  |
|----------------------------------|
| 1. 他社よりも高価だが、高品質・高機能な製品を投入している   |
| 2. 他社と同等の価格で、高品質・高機能な製品を投入している   |
| 3. 他社よりも安価で、同等の品質・機能をもつ製品を投入している |
| 4. 他社よりも品質・機能は低いが、安価な製品を投入している   |
| 5. 特に他社との差別化を図っていない              |

問1-7 日本国内向けの主要製品について、貴社は現在、価格と品質・機能以外の面でどのように他社との差別化を図っていますか。あてはまる番号にいくつでも をつけてください。

- |                 |                         |
|-----------------|-------------------------|
| 1. 商品構成を充実させる   | 7. 製品のアフターサービスに力を入れる    |
| 2. 商品を絞りこむ      | 8. 外部の経営資源を利用する         |
| 3. 新製品の開発に力を入れる | 9. 市場・顧客のニーズへの対応力を高めている |
| 4. 納期を短縮する      | 10. その他(具体的に: _____)    |
| 5. 販売網を強化する     | 11. 特に他社との差別化を図っていない    |
| 6. 広告・宣伝に力を入れる  |                         |

**問2 海外市場への販売について**

すべての企業におたずねします (海外で生産した製品を海外で販売する場合も含めてください)。

問2-1 現在、貴社の製品を、海外に対しても販売していますか。どちらか 1 つに        をつけてください。  
(貴社の現地法人や代理店が販売を行っている場合なども含みます。)

1. 海外にも販売している      2. 日本国内でしか販売していない → 問 3-1 へ

以下、海外へ販売している企業にのみおたずねします。

問2-2 貴社の製品のうち、海外向けの主要製品は何ですか。2 つ以上ある場合は、販売額の最も大きい製品をご記入ください。製品には、素材や半製品も含まれます。

海外向けの主要製品(1つ)		
例1)医療用電子機器	例2)金属洋食器	例3)シリコンウエハ

以下、この「主要製品」についておたずねします。  
まず、貴社だけではなく、海外市場全体(日本以外全ての国)についてお答えください。

問2-3 主要製品の市場規模は、過去 3 年間でどのように変化していますか。もっともあてはまる番号 1 つに        をつけてください。貴社だけではなく、海外市場全体についてお答えください。

1. 拡大している      2. 横ばい      3. 縮小している

次に、海外市場の中での貴社の現状についてお答えください。

問2-4 海外向けの主要製品について、貴社は現在、主にどの国で生産していますか。国名は、別紙裏面の国コードよりあてはまる国番号を1つご記入ください。主に日本で生産している場合は、日本(00)とご記入ください。国番号が 05、22、23、29、30、32 の場合は、国名もご記入ください。

貴社製品の主な生産国(1つ)	
例)05	チリ

問2-5 海外向けの主要製品について、貴社は現在、何割くらい海外で生産していますか。あてはまる番号 1 つに        をつけてください。

- |                |         |                  |
|----------------|---------|------------------|
| 1. 海外では生産していない | 5. 3割程度 | 9. 7割程度          |
| 2. 1割未満        | 6. 4割程度 | 10. 8割程度         |
| 3. 1割程度        | 7. 5割程度 | 11. 9割以上         |
| 4. 2割程度        | 8. 6割程度 | 12. すべて海外で生産している |

問2-6 貴社の製品には主な競争相手がいますか。競争相手がいる場合、その製品は主にどの国で生産しているものですか。国名は、別紙裏面の国コードよりあてはまる国番号を1つご記入ください。国番号が05、22、23、29、30、32の場合は、国名もご記入ください。

貴社製品の競争相手の主な生産国(1つ)	
例)05	チリ

問2-7 主要製品について、貴社は現在、価格と品質・機能の面でどのように他社との差別化を図っていますか。あてはまる番号1つに      をつけてください。

1. 他社よりも高価だが、高品質・高機能な製品を投入している
2. 他社と同等の価格で、高品質・高機能な製品を投入している
3. 他社よりも安価で、同等の品質・機能をもつ製品を投入している
4. 他社よりも品質・機能は低いが、安価な製品を投入している
5. 特に他社との差別化を図っていない

問2-8 主要製品について、貴社は現在、価格と品質・機能以外でどのように他社との差別化を図っていますか。あてはまる番号にいくつでもをつけてください。

- |                 |                      |
|-----------------|----------------------|
| 1. 商品構成を充実させる   | 7. 製品のアフターサービスに力を入れる |
| 2. 商品を絞りこむ      | 8. 外部の経営資源を利用する      |
| 3. 新製品の開発に力を入れる | 9. 市場へのニーズ対応力を高めている  |
| 4. 納期を短縮する      | 10. その他(具体的に:_____)  |
| 5. 販売網を強化する     | 11. 特に他社との差別化を図っていない |
| 6. 広告・宣伝に力を入れる  |                      |

### 問3 国際展開への魅力について

貴社が開発拠点・生産拠点・販売拠点などを、海外に移転または新設(国際展開)した場合のメリット・デメリットについておたずねします。展開していない企業も含めて、すべての企業がお答えください。

問3-1 貴社が日本国内で生産するための環境は、過去3年間でどのように変化していますか。あてはまる番号にいくつでもをつけてください。

- |                       |                            |
|-----------------------|----------------------------|
| 1. 人件費が上昇傾向にある        | 6. 光熱費、生産設備や土地のコストが上昇傾向にある |
| 2. 労働者の確保が困難になっている    | 7. 環境規制が厳しくなりつつある          |
| 3. 原材料の確保が困難になっている    | 8. 特にあてはまるものはない            |
| 4. 原材料や部品のコストが上昇傾向にある |                            |
| 5. 物流費が上昇傾向にある        |                            |

問3-2 貴社が国際展開した場合(既にしている場合はしたことによって)、どのようなメリットが生じると考えられますか。あてはまる番号にいくつでもをつけてください。

- |                 |                     |
|-----------------|---------------------|
| 1. 安価・豊富な労働力の確保 | 8. 新しいノウハウや先端技術の習得  |
| 2. 優秀な人材の確保     | 9. 現地市場に関する情報収集     |
| 3. 原材料費や資材費の削減  | 10. 拠点分散によるリスクヘッジ   |
| 4. 既存取引先との関係強化  | 11. 日本国内の余剰人材の活用    |
| 5. 日本国内販路の新規開拓  | 12. 余剰生産設備の有効活用     |
| 6. 海外販路の新規開拓    | 13. その他(具体的に:_____) |
| 7. 新規事業の開拓      | 14. 特にない            |

問3-3 貴社が国際展開した場合(既に行っている場合はしたことによって)、どのようなデメリットが生じると考えられますか。あてはまる番号にいくつでもをつけてください。

- |                      |                                   |
|----------------------|-----------------------------------|
| 1. 品質管理の困難           | 9. 環境変化に対するリスク回避の困難<br>(カントリーリスク) |
| 2. 納期管理の困難           | 10. 受注先・販売先確保の困難                  |
| 3. 原材料・資材の調達困難       | 11. 人件費のコスト上昇                     |
| 4. 製品輸送の困難           | 12. 生産設備のコスト上昇                    |
| 5. 自社技術の流出・模倣品の出現    | 13. その他(具体的に: _____)              |
| 6. 企業イメージの低下         | 14. 特になし                          |
| 7. ニーズに対する迅速な対応の困難   |                                   |
| 8. 人材派遣による日本国内での人材不足 |                                   |

問3-4 貴社は、過去3年間で国際展開に関する情報収集を行いましたか。過去3年間で収集した経験がある場合は、あてはまる番号にいくつでもをつけてください。

- |                                |  |
|--------------------------------|--|
| 1. 日本国内の同業他社から                 | <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px;">                 【日本国内の公的機関】(いくつでも )<br/>                 1. 中小企業総合事業団    5. 地方公共団体<br/>                 2. 商工会・商工会議所等    6. 貿易協会<br/>                 3. 投資誘致機関    7. JETRO<br/>                 4. 在日大使館    8. その他             </div> |
| 2. 海外(現地)日系企業から                |  |
| 3. 取引先から                       |  |
| 4. 商社から                        |  |
| 5. 金融機関から                      |  |
| 6. 日本国内の公的機関から                 |  |
| 7. 海外(現地)の公的機関から               |  |
| 8. 日本国内の民間調査機関・コンサルタントから       |  |
| 9. 海外(現地)の民間調査機関・コンサルタントから     |  |
| 10. 新聞・雑誌・本・テレビ・インターネット等の媒体の利用 |  |
| 11. その他(具体的に: _____)           |  |

問3-5 貴社の今後の国際展開の予定についておたずねします。あてはまる番号に1つだけをつけてください。

- |                               |              |
|-------------------------------|--------------|
| 1. これまでと同様、今後も国際展開を行わない(国内のみ) | → 問3-7へ      |
| 2. 新規、あるいは追加的に国際展開を行う         | → 問3-6、問3-7へ |
| 3. 既存拠点を維持する                  | } → 問3-7へ    |
| 4. 既存拠点を縮小・撤退する               |              |

問3-6 新規展開を行う予定の企業におたずねします。展開先として興味がある国の上位3カ国までと考えている展開内容についてご回答ください。国名は、別紙裏面の国コードよりあてはまる国番号を1つご記入ください。国番号が05、22、23、29、30、32の場合は、国名もご記入ください。

	記入例	国1	国2	国3
興味がある国 (上位3カ国の国番号)	30    ザイール	⋮	⋮	⋮
考えている展開内容 (いくつでも)	1, 3, 5			

【展開内容】 以下の選択肢よりあてはまる番号をご記入ください(いくつでも記入)

- |             |                |
|-------------|----------------|
| 1. 原材料・資材調達 | 5. 企画・設計・研究開発  |
| 2. 生産       | 6. メンテナンス・サポート |
| 3. 販売       | 7. その他         |
| 4. 営業       |                |

問3-7 すべての企業におたずねします。貴社の今後の国際展開に対する考え方について、あてはまる番号にいくつでも をつけてください。

1. 国際展開を行わず、日本国内での事業に専念する
2. 日本では技術レベルの高いもの、海外では低いものと、生産分業する
3. 海外に生産を全部移管する
4. 企画・設計・研究開発を海外で行う
5. 海外では、労働集約的な工程のみ行う
6. できるだけ販売国に近いところで生産する
7. カントリーリスクを考慮して、拠点の分散をはかる
8. 現地調達比率を高める
9. 現地企業への販売比率を高める
10. 市場があれば、どの国でも進出する
11. 他社との競争が激化する前に、すばやい撤退・縮小をはかる
12. 低コストを求めて拠点の新設・移管を行っていく
13. その他(具体的に: \_\_\_\_\_)

#### 問4 国際展開の有無について

展開していない企業も含めて、すべての企業におたずねします。

問4-1 貴社の国際展開(直接投資、業務提携)の現在の実施状況についておたずねします。  
あてはまる番号 1 つに \_\_\_\_\_ をつけてください。

1. 直接投資と業務提携を行っている } 問 5-1 へ
2. 直接投資のみ行っている } 問 5-1 へ
3. 業務提携のみ行っている → 問 6-1 へ
4. 直接投資も業務提携も行っていない

業務提携とは、海外企業との間で契約およびその他の合意にもとづき、業務上の協力関係を構築している場合を指します(海外に子会社を設立し、取引を行っている場合は直接投資に含めてください。また、投資をせずに支店等を設けている場合は、「直接投資も業務提携も行っていない」としてください。)

以下、国際展開を実施していない企業にのみおたずねします。

問4-2 貴社が国際展開を実施していない理由について、もっともあてはまる番号 1 つに \_\_\_\_\_ をつけてください。

1. 国際展開する必要性・メリットがないから
2. 国際展開するための人材が不足しているから
3. 国際展開するための資金が不足しているから
4. 国際展開するための情報が不足しているから
5. その他(具体的に: \_\_\_\_\_)

→ 問 7-1 へ進んで下さい

問5 直接投資の実態について

直接投資を現在実施している企業にのみおたずねします。

問5-1 海外現地法人の所在する国の数、海外現地法人の数、海外生産拠点数をご記入ください。

海外現地法人の所在する国の数	海外現地法人の数	海外生産拠点数
カ国		

問5-2 海外現地法人の概要について、直近のものから3つまでご記入ください。国番号が05、22、23、29、30、32の場合は、国名もご記入ください。

	記入例	現地法人 1	現地法人 2	現地法人 3
法人名	ABC 公司			
業種 (別紙裏面より番号を記入)	02			
進出国 (別紙裏面より番号を記入)	08			
都市名	蘇州市			
設立登記年	西暦 1997 年	西暦 年	西暦 年	西暦 年
従業員数	23 名	名	名	名
拠点機能 (いくつでも)	2, 3			

↑ [拠点機能]  
(いくつでも記入)

- |             |                |
|-------------|----------------|
| 1. 原材料・資材調達 | 5. 企画・設計・研究開発  |
| 2. 生産       | 6. メンテナンス・サポート |
| 3. 販売       | 7. その他         |
| 4. 営業       |                |

まず、現地法人 1 についておたずねします。

問5-3 この直接投資を実施した一番のきっかけは何ですか。もっとも近いと思われる番号 1 つに      をつけてください。

1. 取引先の要請	5. 現地の法制度の変更
2. 現地政府・現地的機関の誘致	6. 海外視察・見本市への参加
3. 現地企業の要請	7. その他(具体的に: _____)
4. 現地の人材との出会い	

問5-4 この直接投資の実施に際して、貴社にとって何が一番大きな問題となりましたか。もっとも近いと思われる番号 1 つに      をつけてください。

1. 資金調達	6. 日本からの派遣人材の選定・確保
2. 情報収集	7. 現地従業員の確保
3. 進出国・進出地域の決定	8. 現地パートナーの選定
4. 展開形態(合併・独立資本)の決定	9. その他(具体的に: _____)
5. 進出機能(販売・生産等)の決定	



問5-5 この直接投資を実施した結果、現時点で貴社にとって何が問題となっていますか。あてはまる番号にいくつでもをつけてください。

- |                   |                      |
|-------------------|----------------------|
| 1. 品質管理の困難        | 10. 現地パートナーとのトラブル    |
| 2. 納期管理の困難        | 11. 売掛金の回収難          |
| 3. 原材料・資材の調達困難    | 12. 現地税制・法制の問題       |
| 4. 製品輸送の困難        | 13. 現地従業員の教育         |
| 5. 自社技術の流出・模倣品の出現 | 14. 人件費のコスト上昇        |
| 6. 日本本社のサポート不足    | 15. 生産設備のコスト上昇       |
| 7. 受注先・販売先確保の困難   | 16. その他(具体的に: _____) |
| 8. 他社との競合激化       | 17. 特になし             |
| 9. 主要取引先の撤退・倒産    |                      |

問5-6 この直接投資を実施した結果、国内拠点の規模は変化しましたか。国内拠点の各機能(1)～(7)であてはまるものそれぞれ1つにをつけてください。

拠点機能	1	2	3	4	5
	強化した	拡大・縮小した	撤廃した	変わらない	展開前と設けていない
(1) 原材料・資材調達	1	2	3	4	5
(2) 生産	1	2	3	4	5
(3) 販売	1	2	3	4	5
(4) 営業	1	2	3	4	5
(5) 企画・設計・研究開発	1	2	3	4	5
(6) メンテナンス・サポート	1	2	3	4	5
(7) 全体として	1	2	3	4	

次に、海外現地法人すべてについておたずねします。

問5-7 現地従業員の教育に関しておたずねします。現地従業員の教育を行う目的は何ですか。あてはまる番号に2つまでをつけてください。

- |           |                     |
|-----------|---------------------|
| 1. 生産部門強化 | 4. 企画部門強化           |
| 2. 営業部門強化 | 5. 管理部門強化           |
| 3. 財務部門強化 | 6. その他(具体的に: _____) |

問5-8 現地従業員の教育はどのような手段・方法で行っていますか。あてはまる番号に2つまでをつけてください。

- |                   |                     |
|-------------------|---------------------|
| 1. 外部研修機関を利用している  | 4. OJTによる教育訓練を行っている |
| 2. 社内で独自の研修を行っている | 5. 通信研修を受けさせている     |
| 3. 資格取得を助成している    | 6. その他(具体的に: _____) |

問5-9 どの立場の現地従業員の育成が急務ですか。あてはまる番号に2つまでをつけてください。

- |                     |   |
|---------------------|---|
| 1. 若手リーダー           | 業務提携を行っている企業<br>→ 問6-1へ<br>業務提携を行っていない企業<br>→ 問7-1へ |
| 2. 中堅管理者            |   |
| 3. 経営幹部             |   |
| 4. その他(具体的に: _____) |   |

問6 業務提携の実態について

現在、業務提携を実施している企業におたずねします。

問6-1 業務提携の概要について、直近のものから3つまでご記入ください。  
 国番号が05、22、23、29、30、32の場合は、国名もご記入ください。

	記入例	業務提携先 1	業務提携先 2	業務提携先 3
相手国 (別紙裏面よりあてはまる国番号を記入)	08			
都市名	蘇州市			
提携開始年	西暦 1996 年	西暦 年	西暦 年	西暦 年
提携内容 (いくつでも)	1			

【提携内容】  
(いくつでも記入)

1. 生産委託	5. その他
2. 技術供与	
3. 販売委託	

以下、業務提携先 1 についておたずねします。

問6-2 この業務提携を実施した具体的なきっかけは何ですか。  
 あてはまる番号 1 つに をつけてください。

- |                  |                     |
|------------------|---------------------|
| 1. 取引先の要請        | 5. 現地の法制度の変更        |
| 2. 現地政府・現地的機関の誘致 | 6. 海外視察・見本市への参加     |
| 3. 現地企業の要請       | 7. その他(具体的に: _____) |
| 4. 現地の人材との出会い    |                     |

問6-3 この業務提携を実施した結果、国内拠点の規模は変化しましたか。国内拠点の機能(1)～(7)について、あてはまるものそれぞれ 1 つに をつけてください。

拠点機能	1	2	3	4	5
	強 化 し た	縮 小 し た	撤 廃 し た	変 わ ら な い	展 開 前 と 設 け て い な い
(1) 原材料・資材調達	1	2	3	4	5
(2) 生産	1	2	3	4	5
(3) 販売	1	2	3	4	5
(4) 営業	1	2	3	4	5
(5) 企画・設計・研究開発	1	2	3	4	5
(6) メンテナンス・サポート	1	2	3	4	5
(7) 全体として	1	2	3	4	5

**問7 撤退経験について**

貴社の直接投資先からの撤退経験についておたずねします。すべての企業の方がお答えください。

問7-1 貴社は現在までに、海外の直接投資先から撤退した経験がありますか(もしくは撤退手続き中ですか)。どちらか1つに   をつけてください。撤退した経験がある(もしくは撤退手続き中の)場合は、次に撤退現地法人の概要について直近のものから3つまでご記入ください。

1. 撤退した経験がある(撤退手続き中である)     2. 撤退した経験がない → 問 8-1

国番号が 05、22、23、29、30、32 の場合は、国名もご記入ください。

	記入例	撤退現地法人 1	撤退現地法人 2	撤退現地法人 3
進出国 (別紙裏面よりあてはまる国番号を記入)	08			
都市名	蘇州市			
設立登記年	西暦 1997 年	西暦 年	西暦 年	西暦 年
撤退時期	西暦 1998 年	西暦 年	西暦 年	西暦 年
拠点機能 (いくつでも)	2, 3			

【拠点機能】下記の選択肢よりあてはまる番号をご記入ください(いくつでも記入)。

- |             |                |
|-------------|----------------|
| 1. 原材料・資材調達 | 5. 企画・設計・研究開発  |
| 2. 生産       | 6. メンテナンス・サポート |
| 3. 販売       | 7. その他         |
| 4. 営業       |                |

以下、撤退現地法人 1 についておたずねします。

問7-2 現地法人の撤退の理由について、あてはまるものにいくつでも   をつけてください。

- |                   |                      |
|-------------------|----------------------|
| 1. 品質管理の困難        | 8. 主要取引先の撤退・倒産       |
| 2. 納期管理の困難        | 9. 現地パートナーとのトラブル     |
| 3. 原材料・資材の調達の困難   | 10. 現地税制・法制の問題       |
| 4. 製品輸送の困難        | 11. 現地の政情の変化         |
| 5. 自社技術の流出・模倣品の出現 | 12. 人件費・生産設備等のコスト上昇  |
| 6. 受注先・販売先確保の困難   | 13. その他(具体的に: _____) |
| 7. 他社との競合激化       |                      |

問7-3 貴社は撤退現地法人の機能をどうしましたか。あてはまる番号にいくつでも   をつけてください。

- |                               |
|-------------------------------|
| 1. 撤退現地法人の機能を、既存の日本国内拠点に移転・統合 |
| 2. 撤退現地法人の機能を、新規の日本国内拠点に移転    |
| 3. 撤退現地法人の機能を、既存の海外拠点に移転・統合   |
| 4. 撤退現地法人の機能を、新規の海外拠点に移転      |
| 5. 撤退現地法人の該当する事業分野から撤退        |

→ 次ページへ続きます

問8 中小企業総合事業団のサービスについて

問8-1 国際化に関する様々な相談にお答えする**国際化支援アドバイス制度**(中小企業の方々を対象に、無料で、何度でも、海外ビジネスのエキスパートからアドバイスが受けられる制度)について利用した経験はありますか。また、今後利用したいと思いませんか。それぞれあてはまる番号1つに      をつけてください。

利用した経験	今後
1. すでに利用したことがある	1. 利用したい
2. 知っているが利用したことはない	2. <u>利用しない</u>
3. 知らない	



問8-2 前問で「2. 利用しない」と回答した企業におたずねします。その理由は何ですか。あてはまる番号にいくつでも      をつけてください。

- |   |
|---|
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 相談に出向く時間がない/人をさけない</li> <li>2. 国際化の計画が具体的になっていない</li> <li>3. 自社の動向を秘密にしたい</li> <li>4. 十分な情報源があり、必要ない(主な情報源: _____)</li> <li>5. 欲しい情報が十分得られない(欲しい情報: _____)</li> <li>6. 手続きが煩雑である</li> <li>7. 現在、国際化に関心がない</li> <li>8. その他(具体的に: _____)</li> </ol> |
|---|

問9 ご意見、ご要望など

ご自由にお書きください。

設問は以上です。ご協力ありがとうございました。  
記入もれがないか、もう一度ご確認の上、返送用封筒でご返送ください。