

平成20年度
中小企業海外事業活動実態調査
【要約報告書】

平成21年3月

独立行政法人
中小企業基盤整備機構
経営基盤支援部

I. 調査概要

調査目的：当機構では我が国中小企業の国際化の実態を把握するために、国内中小企業を対象として、「中小企業海外事業活動実態調査」をまとめている。本年度は、国内中小企業を対象に海外展開の現状と課題、今後の展望、及び海外展開に際する準備状況と外部支援サービスに対するニーズについて、アンケート及びヒアリング調査を実施した。

調査対象：全国の中小企業 55,569 社

- (1) 総務省「2006年事業所・企業統計」における全国の中小企業 4,197,719 社を業種別、全国 9 ブロック別に民間企業データベースから層化無作為抽出した 42,000 社
- (2) 当機構及び日本貿易振興機構の各種統計、実態調査データに基づき、海外事業活動展開の実施率が高い 8 業種を選定し、民間企業データベースから無作為抽出した 6,287 社
 - ①化学工業
 - ②一般機械器具製造業
 - ③電気機械製造業
 - ④精密機械製造業
 - ⑤輸送用機械器具製造業（特に自動車・同附属品製造業）
 - ⑥情報通信機械器具製造業
 - ⑦電子部品・デバイス製造業
 - ⑧衣服・その他の繊維製品製造業
- (3) 東洋経済新報社「海外進出企業総覧 2008 年版」、民間企業データベースより、海外に進出している中小企業 1,713 社
- (4) 当機構の「国際化支援アドバイス利用企業リスト」から 5,569 社

有効回収：6,728 社（有効回収率 12.1%）

【内訳】

海外事業活動を展開している企業 1,607 社（回答企業の 23.9%）

海外事業活動を展開していない企業 5,121 社（回答企業の 76.1%）

※内、国際化支援アドバイス利用企業 5,569 社の回答企業 769 社（有効回収率 13.8%）

有効回答企業の中から、海外事業展開企業 30 社及び撤退・移転経験企業 20 社を選定し、ヒアリング調査（訪問、又は電話）を実施した。

調査方法：郵送式

（調査票を郵送し、郵送にて回収。一部、ファックス回収を含む）

調査期間：平成 20 年 11 月 20 日～12 月 17 日

Ⅱ. 回答企業のプロフィール

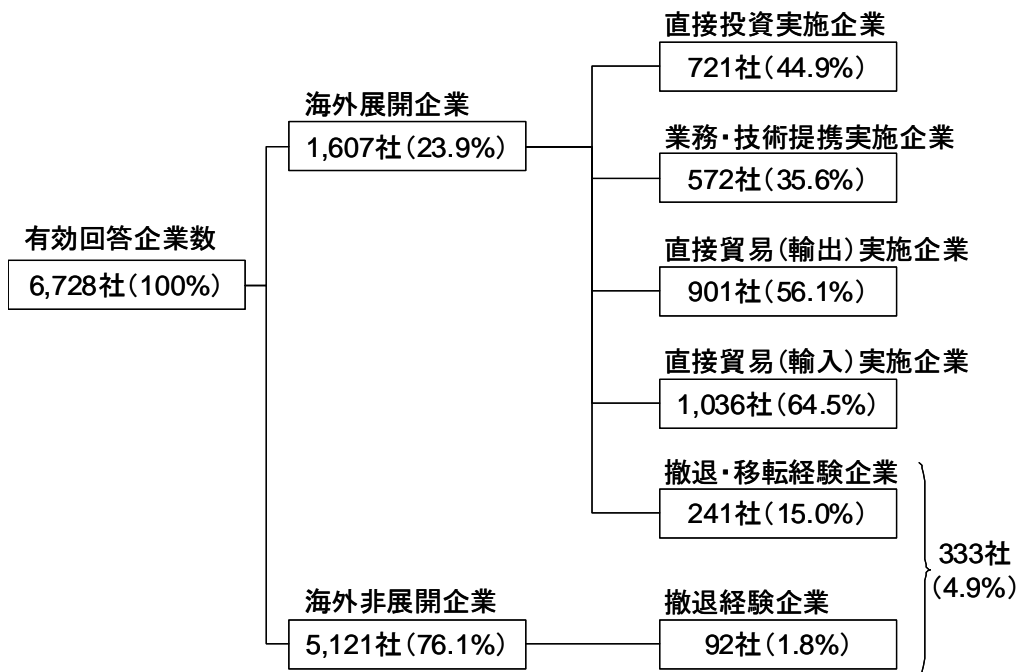
■ 中小企業の2割強が、海外事業を展開している。

6,728社の内、海外事業活動（直接投資、業務・技術提携、直接貿易）を展開している企業（以下、「海外展開企業」という）は1,607社で全体の23.9%を占める。一方、現在海外事業活動を展開していない企業（以下、「海外非展開企業」という）は5,121社で全体の76.1%を占めている。

■ 海外拠点の撤退・移転経験がある中小企業は5%弱。

これまでに海外拠点を撤退・移転した経験のある企業は333社で、全体の4.9%を占めている。

【回答企業の海外事業展開状況】



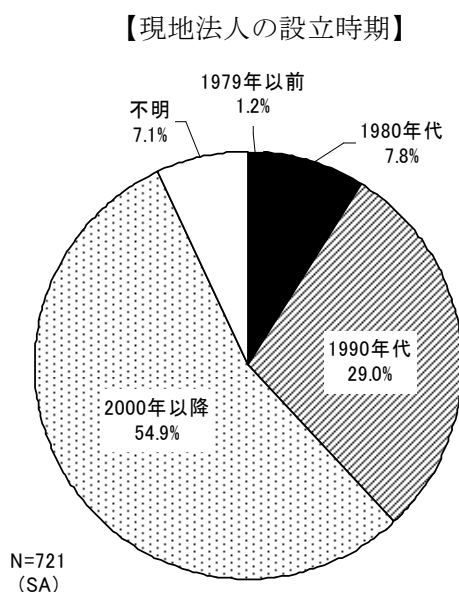
Ⅲ. 調査結果の要約

【海外展開企業調査結果の要約】

1. 直接投資の取組状況

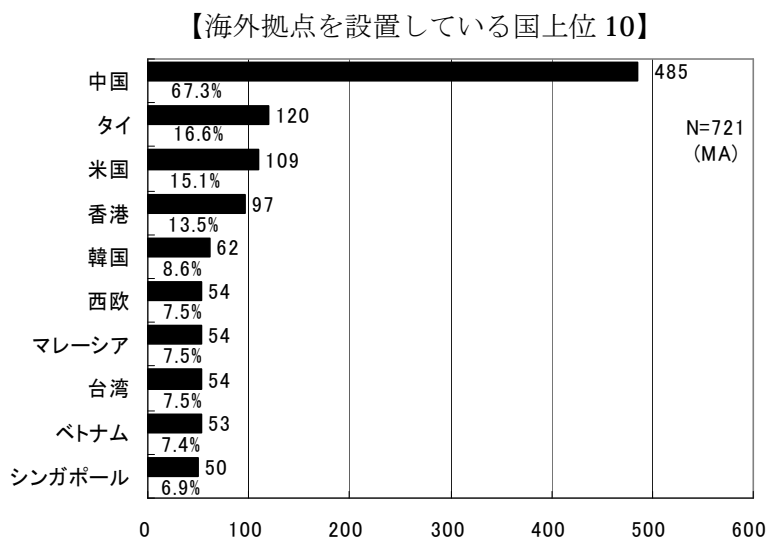
■2000年以降に、海外直接投資が活発化した。

海外展開企業の内、直接投資を行っている企業は721社で全体の44.9%を占める。海外進出時期を現地法人設立時期でみると、「2000年以降」が約半数（54.9%）を占め、1990年代（29.0%）、1980年代（7.8%）を大きく上回る。2000年以降、中小企業の海外直接投資が活発化したことが読み取れる。



■直接投資を行っている企業の進出先は中国がトップ。

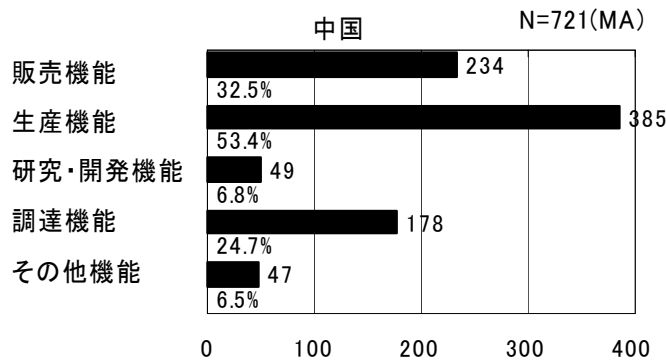
直接投資を行っている企業721社の海外拠点を見ると、485社（67.3%）が「中国」に進出している。次に「タイ」120社、「米国」109社、「香港」97社、「韓国」62社と続く。上位10ヶ国のうち、米国、西欧以外は全てアジアの国となっている。



■中国の拠点機能として最も多いのが生産機能。

中小企業の海外拠点が最も多い中国の拠点機能をみると、約半数(53.4%)の企業が「生産機能」を有する拠点を設置している。次が「販売機能」32.5%、「調達機能」24.7%と続いている。

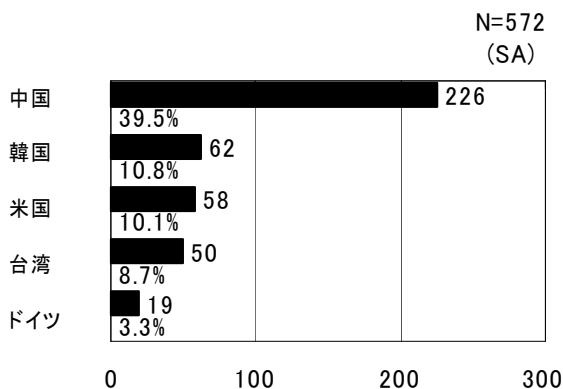
【中国に設置している拠点の機能】



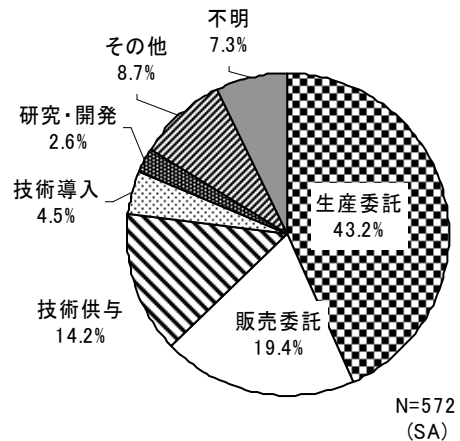
2. 業務・技術提携の取組状況

■業務・技術提携実施企業は3割強、中国を相手国にしている企業が4割強を占める。海外展開企業の内、業務・技術提携を実施している企業は572社で全体の35.6%を占めている。最も重要と認識している業務・技術提携案件における企業の相手国については、直接投資先同様「中国」が突出しており、39.5%の企業が「中国」を挙げている。また、業務・技術提携の内容としては「生産委託」が最も多く、全体の43.2%を占めている。

【業務・技術提携の相手国上位5】



【業務・技術提携の内容】



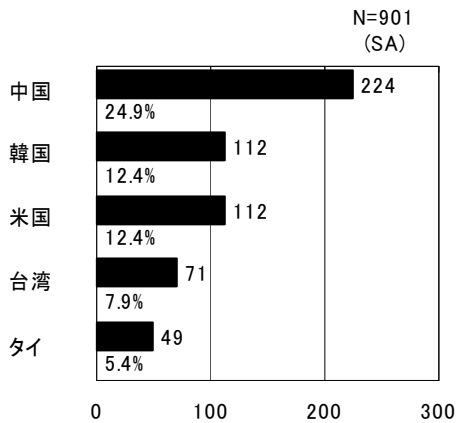
※ 上記図表は最も重要と認識している案件についての回答結果

3. 直接貿易（輸出、輸入）の取組状況

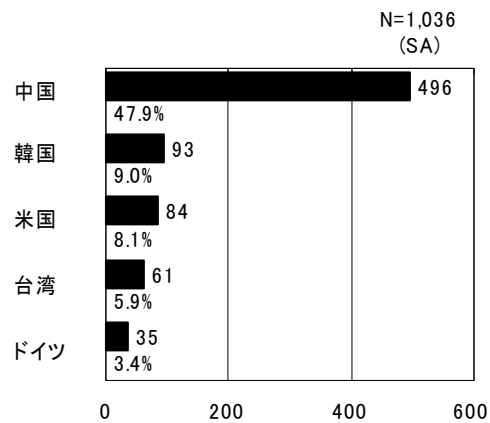
■輸出入とも、相手国として「中国」が突出している。

海外展開企業の内、直接貿易（輸出）を行っている企業は 901 社で全体の 56.1%、一方、直接貿易（輸入）を行っている企業は 1,036 社で 64.5%である。最も重要と認識している直接貿易の相手国をみると、輸出入とも「中国」が突出している。

【輸出相手国上位 5】



【輸入相手国上位 5】

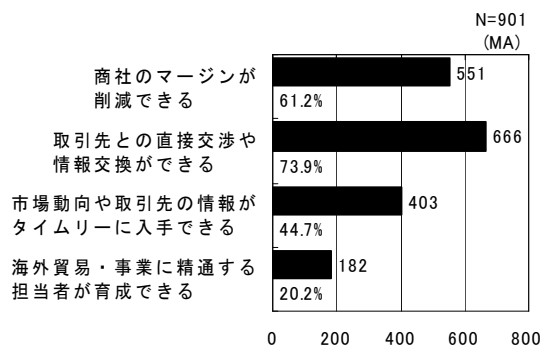


※ 上記図表は最も重要と認識している案件についての回答結果

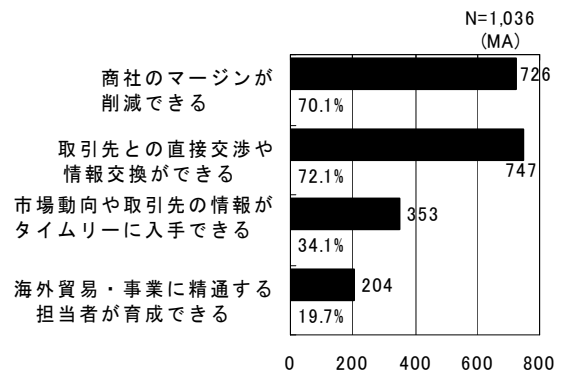
■輸出入とも、最初から直接貿易を実施した企業が 7 割強を占める。

「間接貿易から直接貿易に切り替えた」（輸出：19.3%、輸入：18.4%）「当初から直接貿易を行った」（輸出：70.8%、輸入：74.3%）と輸出入とも「最初から直接貿易を行った」企業が極めて多くなっている。また、輸出における直接貿易のメリットは「取引先との直接交渉や情報交換ができる」（73.9%）、「商社マージンが削減できる」（61.2%）の 2 項目が高い。輸入における直接貿易のメリットも同様の項目が高くなっている。

【直接貿易（輸出）のメリット】



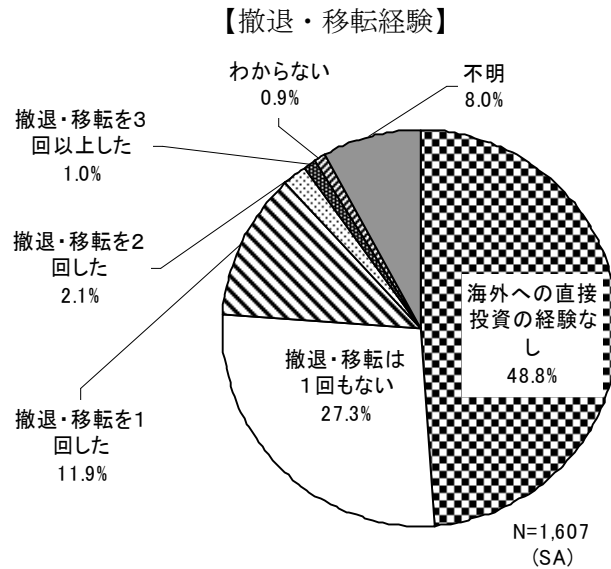
【直接貿易（輸入）のメリット】



4. 撤退・移転の状況

■海外展開企業の内、1割強が撤退・移転を経験している。

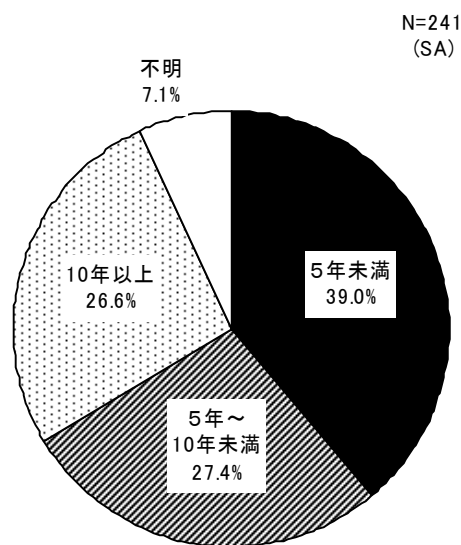
海外展開企業の内、撤退・移転の経験を有している企業は15.0%である。そのほとんどが「撤退・移転経験1回」の企業となっている。



■設立から5年未満での撤退・移転が全体の4割弱を占める。

最も直近の撤退・移転案件241件についてみると、「設立から5年未満」の撤退・移転が39.0%を占めている。設立からの事業活動期間が比較的短い海外拠点の撤退・移転が多いことが窺える。

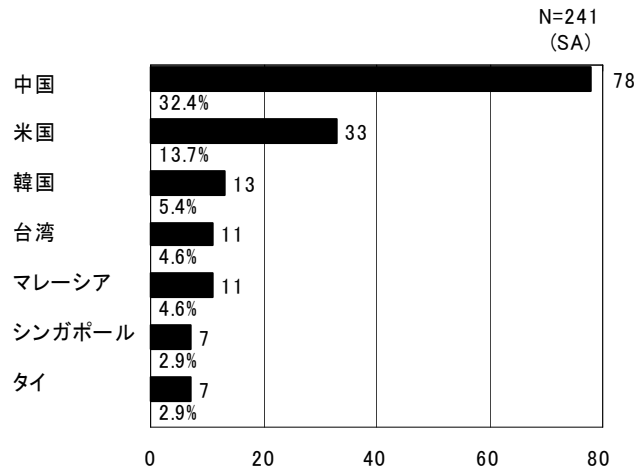
【設立～撤退・移転までの期間】



■海外進出が活発化している中国における撤退・移転が多い。

最も直近の撤退・移転案件の撤退・移転国は、中小企業の進出が極めて高い「中国」が最も多く、全体の32.4%を占めている。

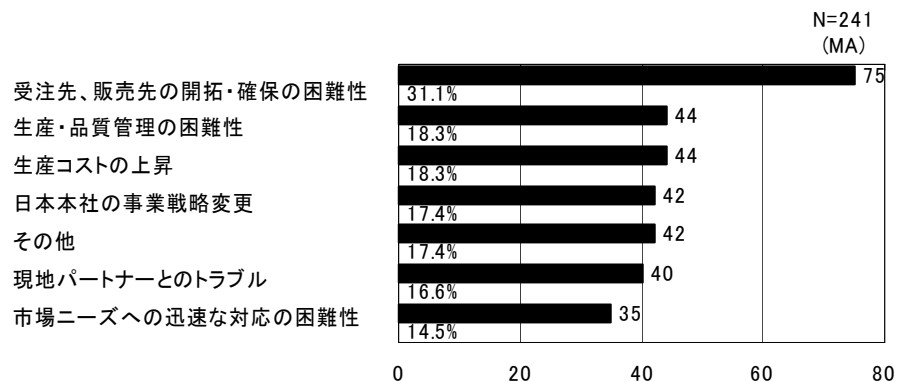
【撤退・移転した国上位 5】



■撤退・移転理由の3割強は、顧客確保の困難性。

撤退・移転理由として最も多いのが「受注先・販売先の開拓・確保の困難性」(31.1%)である。以下「生産・品質管理の困難性」(18.3%)、「生産コストの上昇」(18.3%)、「日本本社の事業戦略変更」(17.4%)、「その他」(17.4%)が続いている。

【撤退・移転理由上位 5】

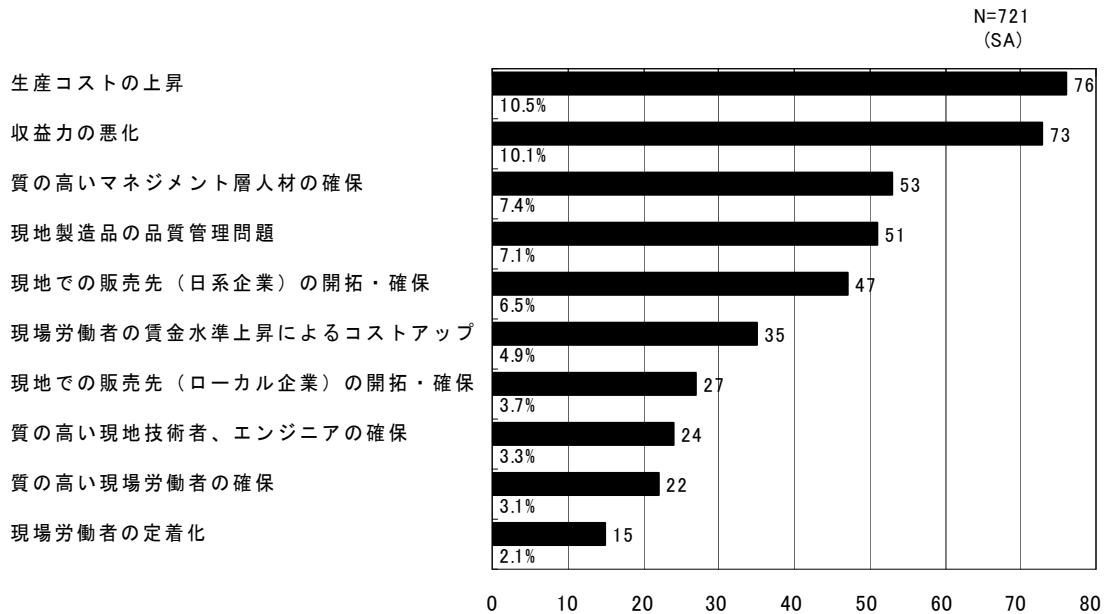


5. 直接投資の課題と今後の活動展開

■直接投資において、最も克服すべき課題は多様である。

直接投資を行っている 721 社に、最も重要と認識している海外拠点について、最も克服すべき課題をひとつ選んでもらった。その結果「生産コストの上昇」(10.5%)と「収益性の悪化」(10.1%)の2項目が1割を上回っているが、とくに突出している項目はない。

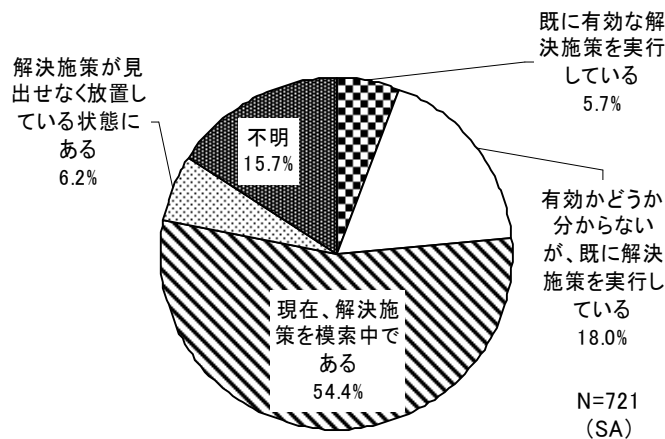
【最も克服すべき課題上位 10】



■半数以上の企業が、克服すべき課題の解決施策を模索中。

最も克服すべき課題に対する解決策の実施状況は「現在、解決施策を模索中である」が 54.4%と半数以上を占める。「既に有効な解決策を実行している」企業は 5.7%と僅少である。

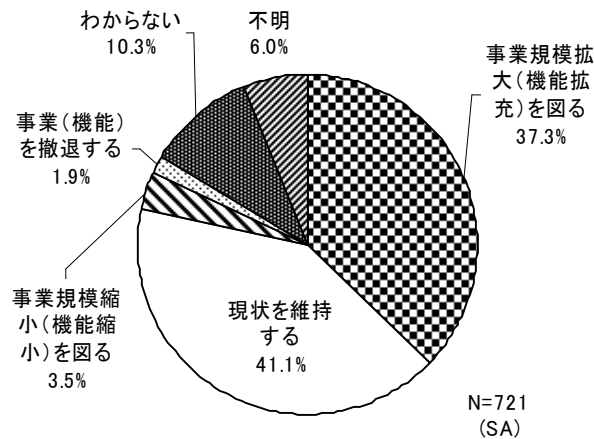
【最も克服すべき課題に対する解決策実施状況】



■直接投資について、4割弱が事業（機能）拡大意向を示している。

最も重要と認識している海外拠点の今後（3年程度）の事業展開については「現状を維持する」41.1%、「事業規模（機能）拡大を図る」37.3%であり、「事業（機能）縮小を図る」3.5%、「事業（機能）撤退する」1.9%と消極的な意向を示す企業は僅かとなっている。

【最も重要な拠点の今後の事業展開】



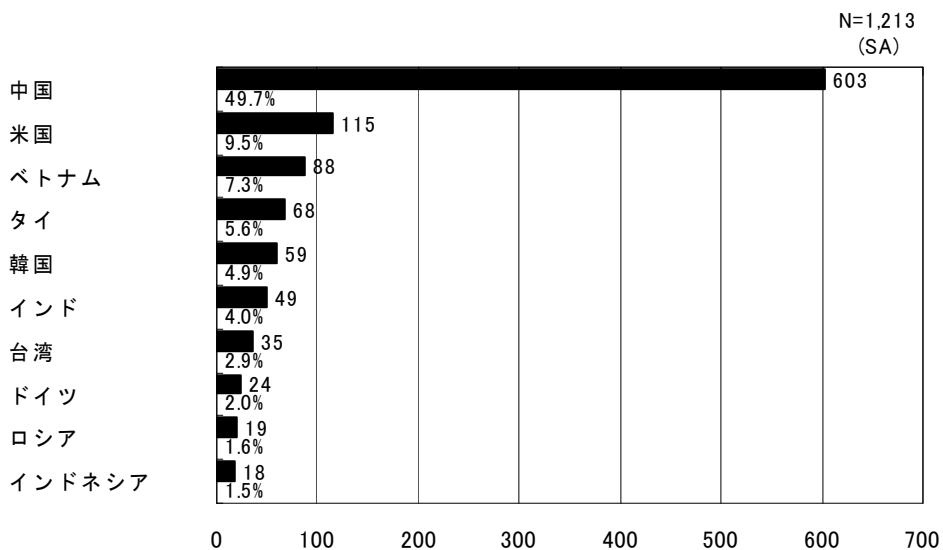
※ 上記図表は最も重要と認識している海外拠点についての回答結果

6. 今後の海外事業展開

■最も重視している国は、ダントツで中国。

海外展開企業が最も重視している国としては、「中国」が49.7%と極めて高くなっている。「ベトナム」(7.3%)が、「米国」(9.5%)に次いで第3位にランクされている。

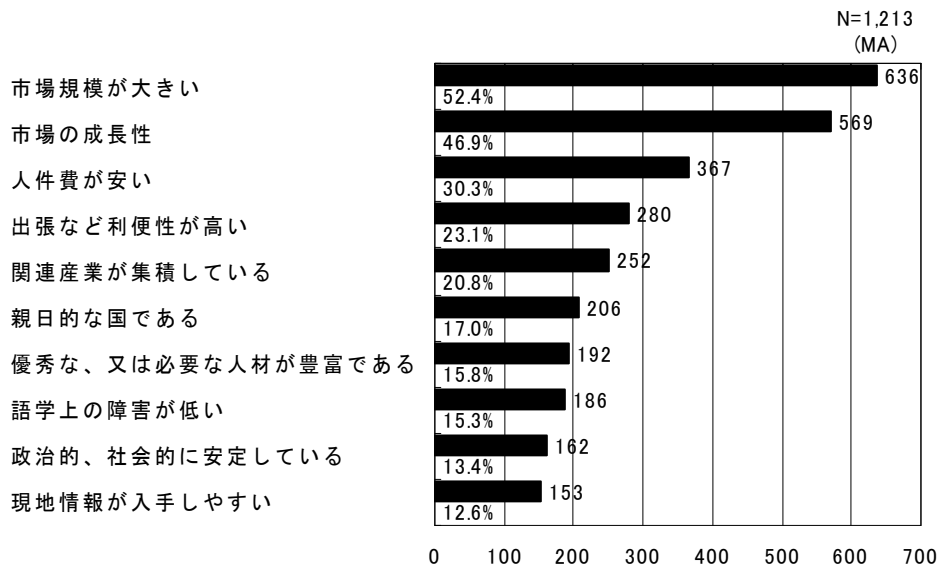
【最も重視している国上位10】



■市場性（市場規模、市場成長性）を重視。

重視している国の重視理由は「市場規模が大きい」52.4%と「市場の成長性」46.9%の2項目が高くなっている。中小企業の海外展開は市場拡大を狙いとしていることが窺える。

【最も重視している国の重視理由 10 位】

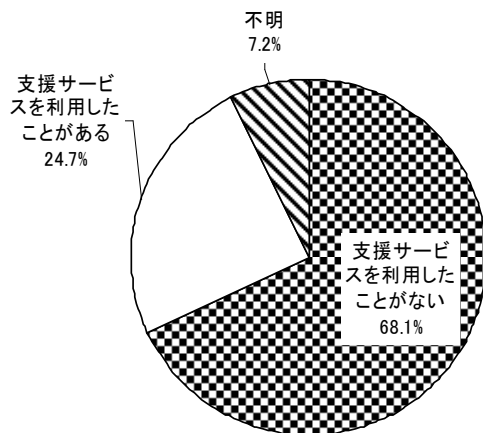


7. 海外展開支援サービス

■2割強の企業が、海外展開支援サービスを利用経験がある。

海外展開における国・地方自治体や商工会議所など公的機関や銀行・コンサル会社が実施している各種海外展開支援サービスの利用状況を「利用したことがある」は24.7%となっている。

【海外展開支援サービスの利用経験】

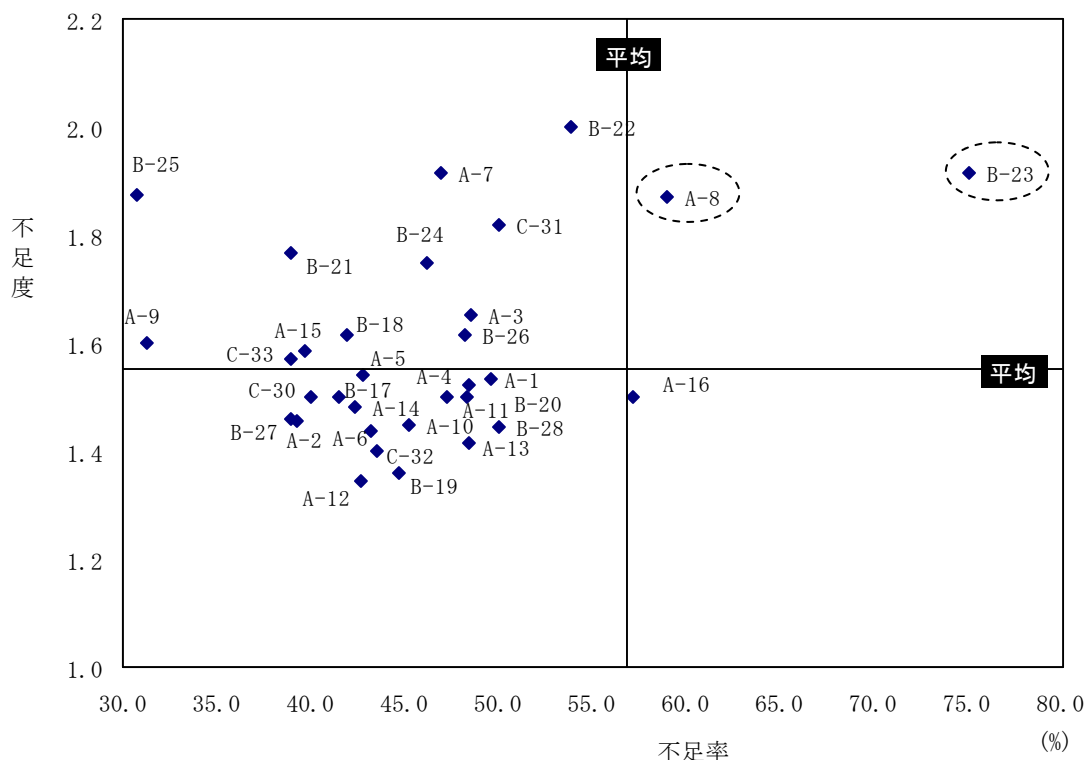


N=1,607 (SA)

■「販売委託・販売ルート構築に関する支援」および「原材料・部品等調達先の情報提供」の充実が期待されている。

海外展開企業における各種海外展開支援サービス（34項目）に対する期待度と満足度から、各種海外展開支援サービス毎の不足率（期待するほどの満足度が得られない人の割合）と不足度（不足感を抱く人の期待度と満足度の差の大きさ）を算出して、2次元マップに示した。その結果、不足率が高く、かつ不足度が高い項目は「販売委託・販売ルート構築に対する支援・アドバイス」（図表番号 B-23）と「原材料・部品等調達先の情報提供」（図表番号 A-8）である。この2つの項目に対する企業の強い要望が窺える。

【各種支援サービスの不足率×不足度マップ】



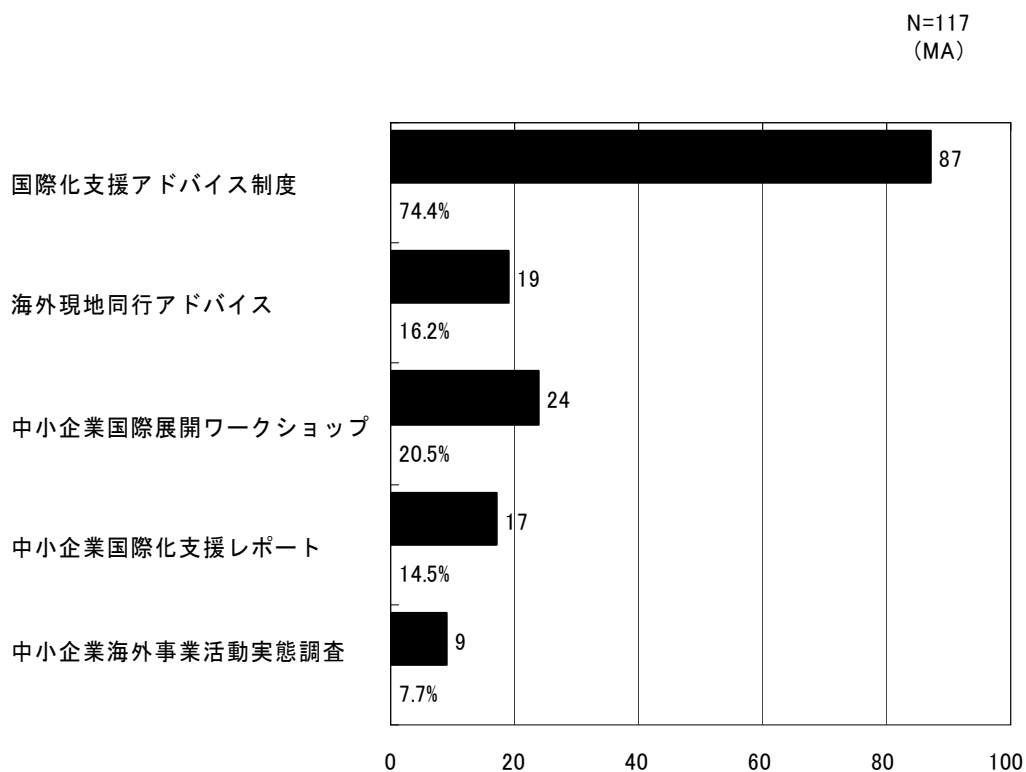
【上記図表番号項目一覧】

A-1	現地の市場環境・競合状況に関する情報提供	B-17	現地法人設立手続き等に関する支援・アドバイス
A-2	労働力の調達や人件費コストに関する情報提供	B-18	現地法人の経営組織等構築に関する支援・アドバイス
A-3	工場など進出先の立地環境(ｲﾝﾌﾗ)に関する情報提供	B-19	現地法人の賃金、人事考課制度構築に関する支援・アドバイス
A-4	港湾・倉庫など物流環境に関する情報提供	B-20	現地法人の雇用・採用に関する支援・アドバイス
A-5	輸出入手続き等に関する情報提供	B-21	現地法人の会計処理に関する支援・アドバイス
A-6	知的財産権などに関する情報提供	B-22	生産委託に関する支援・アドバイス
A-7	パートナー企業等の信用調査に関する情報提供	B-23	販売委託・販売ルート構築に関する支援・アドバイス
A-8	原材料・部品等調達先の情報提供	B-24	業務提携・技術提携契約に関する支援・アドバイス
A-9	外国企業に対する優遇措置・インセンティブに関する情報提供	B-25	商標、特許など知的財産権取得に関する支援・アドバイス
A-10	現地における会社設立の手続きなどに関する情報提供	B-26	現地赴任者の住宅手配等に関する支援
A-11	当該業界の関連法規等に関する情報提供	B-27	現地雇用者の日本派遣に関する支援・アドバイス
A-12	現地の税制度等に関する情報提供	B-28	現地雇用者の技術指導、事前教育に関する支援・アドバイス
A-13	現地法人の会計制度に関する情報提供	B-29	その他支援・アドバイス
A-14	日本本社と現地法人間の会計処理に関する情報提供	C-30	従業員教育に関する支援・アドバイス
A-15	現地の商慣習や商売の特殊性に関する情報提供	C-31	労働争議に関する支援・アドバイス
A-16	その他情報提供	C-32	各種のビジネス上のトラブルに関する支援・アドバイス
		C-33	撤退、移転に関する支援・アドバイス
		C-34	その他支援・アドバイス

■ 中小企業基盤整備機構の国際化支援サービスでは、国際化支援アドバイスの利用率が高い。

中小企業基盤整備機構の国際化支援サービス利用企業 117 社において、最も多く利用されているのは「国際化支援アドバイス制度」(74.4%)となっている。

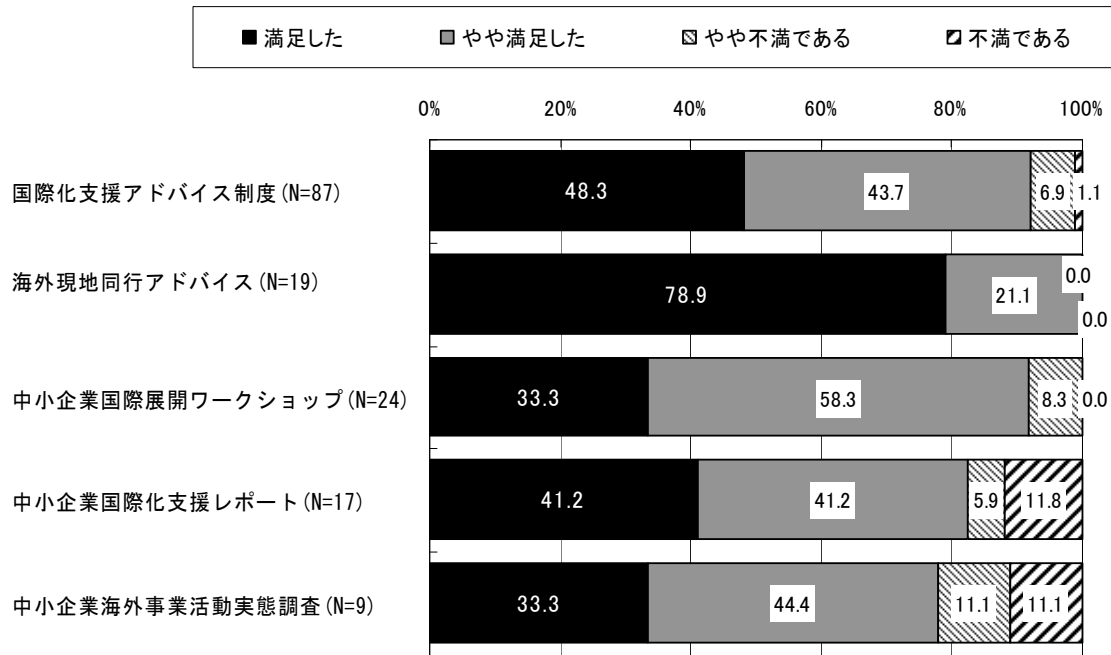
【中小企業基盤整備機構の支援サービス利用状況】



■ 中小企業基盤整備機構の海外現地同行アドバイスの満足度が極めて高い。

中小企業基盤整備機構が実施している国際化支援サービス毎の利用満足度においては、「海外現地同行アドバイス」が「満足した」(78.9%)、「やや満足した」(21.1%)と利用企業がすべて満足したと回答している。

【中小企業基盤整備機構の国際化支援サービス利用満足度】



<参考> 海外事業展開に関する支援サービスに対する意見・要望(例)

A	海外直接貿易をしたい国の情報、工場(生産)紹介等
B	各国に於ての商習慣等で、日本人の知りにくい情報等が必要。リスク回避の為。
C	ビジネスマッチングなど海外において具体的・個別のあっせんまでできる 支援サービスがあると良い。(有料でも良いので、中小企業が気軽に相談できる海外ビジネス版「かけこみ寺」のような組織、支援サービス等)
D	進出を予定している国に対して興味を持つ他の会社を日本国内で紹介等していただける機能が欲しい。同時に、G7諸国等世界の消耗国それぞれが、その国に対してどの程度の取組みしているか等知りうる情報ソースがあればよい。
E	中国の上海、北京、大連等の日本企業が多く進出している地域の状況に詳しいですが、その他地方都市の情報が少ないため、有効性が限定的でした。中国では各省、各都市独自のやり方があり、他地域の情報では間に合わないことが多く有ります。注意すべき点については、参考になりました。
F	サービスの内容が全くわからないので、もう少し働きかけしてもらえると良いと思う。
G	人材登録BANKサービスがあると良いとおもいます
H	取引先の与信情報が欲しい
I	日本との税制、会計処理の違い等を比較した小冊子の発行を望む
J	手軽なPC等による閲覧(現地情報)
K	中国、東南アジア等の国との貿易を行う際に役に立つようなセミナー等を全国で行って欲しい。
L	技術的、専門用語を含めての翻訳支援サービス (取り扱い説明書、技術マニュアル等、日本語への翻訳作業が非常に困難な為)
M	アジア圏(主にアセアン)におけるロジスティクスの普及、技術交流 ロジスティクスに関する業界団体の交流
N	セミナー講習会を多く実施してほしい。実際に海外で事業されている方の意見が聞きたい。
O	与信を取る方法が無いが、検討中ですが信頼できる手段がありません 何か良い方法があればご指導ください

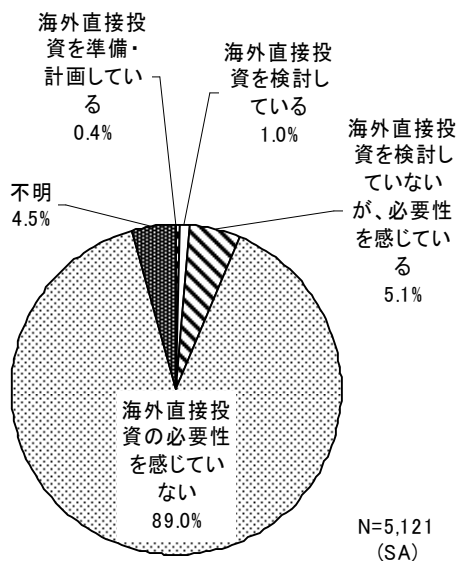
【海外非展開企業調査結果の要約】

1. 今後の直接投資の取組み

■9割弱が、海外直接投資の必要性を感じていない。

海外非展開企業（5,121社）の今後の直接投資に対する取組み意向は「海外直接投資の必要性を感じない」が89.0%を占めている。「必要性を感じる」、「準備・計画している」、「検討している」を合計しても6.5%に止まっている。

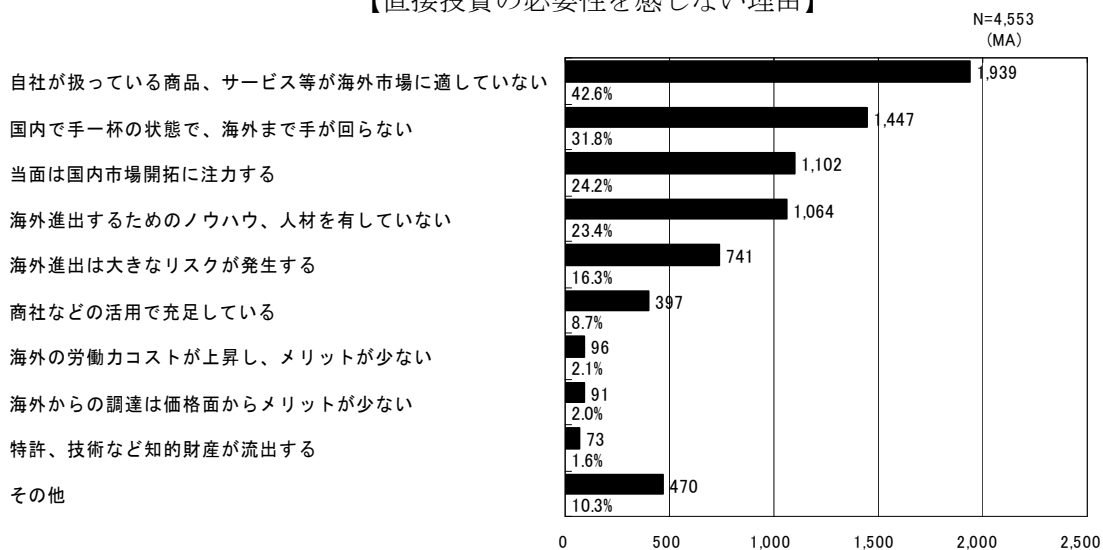
【今後の直接投資に対する取組み意向】



■海外直接投資の必要性を感じていない理由は様々。

海外直接投資の必要性を感じていない理由としては「自社商品、サービスが海外市場に適していない」(42.6%)が最も高く、以下「国内で手一杯、海外まで手が回らない」(31.8%)、「当面は国内市場開拓に注力する」(24.2%)、「海外進出するためのノウハウ、人材を有していない」(23.4%)など、理由は様々である。

【直接投資の必要性を感じない理由】



中小企業国際化支援アドバイス制度のご案内

海外ビジネスのエキスパートが皆様の国際化をしっかりとサポート！

中小企業国際化支援アドバイス制度とは・・・

海外投資や国際取引などの海外ビジネスに悩みを持つ中小企業の皆様に対し、豊富な実務知識・経験・ノウハウを持つ海外ビジネスの「エキスパート」がアドバイスをする公的サービスで、1981年（昭和56年）から実施しております。

このサービスの特徴は、お客様の個別具体的な質問に対し、国別担当の経営支援専門員（常設）が必要に応じて「国際化支援アドバイザー（現在約250名）」を適切にマッチングしているところにあります。さらに、このサービスは「無料」ですので、問題解決するまで「何度でも」ご利用頂くことができます。

また、継続的にアドバイスをお受けいただいている企業を対象に、海外での事業化可能性調査（F/S調査）、操業前・操業後調査を実施するにあたって、アドバイザーが同行し、情報収集・調査をサポートする「現地同行アドバイス制度」（一部有料）もあります。（審査会を経て、調査実施までお申込から1ヶ月程度かかります。）

○留意事項

本制度は中小企業の国際化に関する課題の解決や意思決定を側面から支援するものです。

- ・アドバイスの内容は当事者である企業の責任でご活用いただきます。
- ・契約の交渉や取引先、関係機関との交渉や仲立ちはいたしません。
- ・単なる調査の請負はいたしません。
- ・特定の取引先の紹介はいたしません。

○利用資格

本制度の利用者は、以下に示す中小企業者に限られます。中小企業の定義は、業種ごとに資本金又は従業員数で決められており、概略は以下の通りです。（現地法人の場合には日本本社が該当していることが必要です。）

- ・製造業・その他……………資本金3億円以下または従業員300人以下
- ・卸売業……………資本金1億円以下または従業員100人以下
- ・小売業……………資本金5千万円以下または従業員50人以下
- ・サービス業……………資本金5千万円以下または従業員100人以下

【本件に関するお問い合わせ先】

（東京）中小企業基盤整備機構 経営基盤支援部 海外展開相談課

〒105-8453 東京都港区虎ノ門3-5-1 虎ノ門37森ビル5階

TEL：03-5470-1522 FAX：03-5470-1527

E-mail：kei-kokusai@smrj.go.jp

HPアドレス：<http://www.smrj.go.jp/keiei/kokusai/index.html>

（大阪）近畿支部 経営支援課

TEL：06-6944-2278 FAX：06-6910-3867

（札幌）北海道支部 経営支援課

TEL：011-738-1365 FAX：011-738-1372

（仙台）東北支部 経営支援課

TEL：022-716-1751 FAX：022-716-1752

（金沢）北陸支部 経営支援課

TEL：076-223-5546 FAX：076-223-5762

（名古屋）中部支部 経営支援課

TEL：052-220-0516 FAX：052-220-0517

（広島）中国支部 経営支援課

TEL：082-502-6555 FAX：082-502-6558

（岡山）岡山オフィス

TEL：086-214-5711 FAX：086-214-5712

（高松）四国支部 経営支援課

TEL：087-811-1752 FAX：087-811-1753

（松山）松山オフィス

TEL：089-905-6523 FAX：089-905-6524

（福岡）九州支部 経営支援課

TEL：092-263-0300 FAX：092-263-0310