

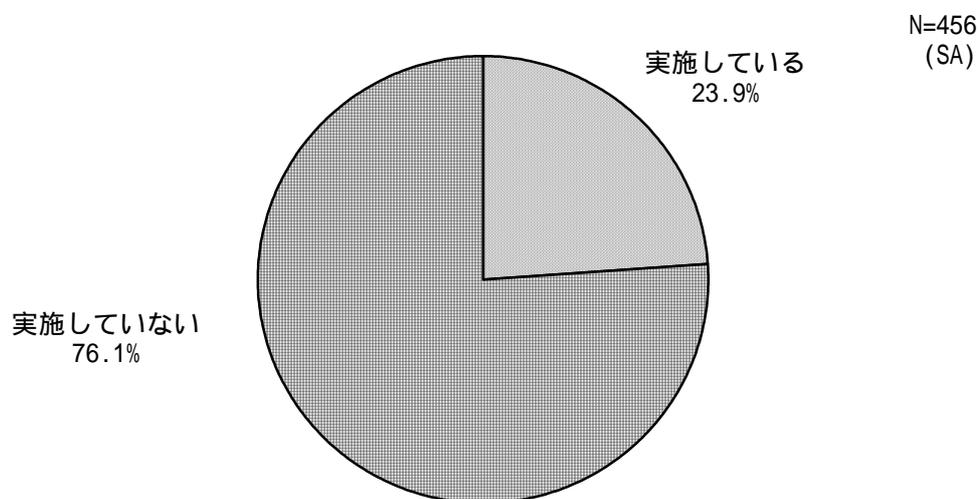
第3章 業務提携の現状

1. 実態（相手先／内容／契機／評価）

（1）業務提携の実施状況

何らかの形で海外展開を実施している企業 456 社のうち、業務提携を行っているとは回答した企業は 109 社、約 2 割であった。

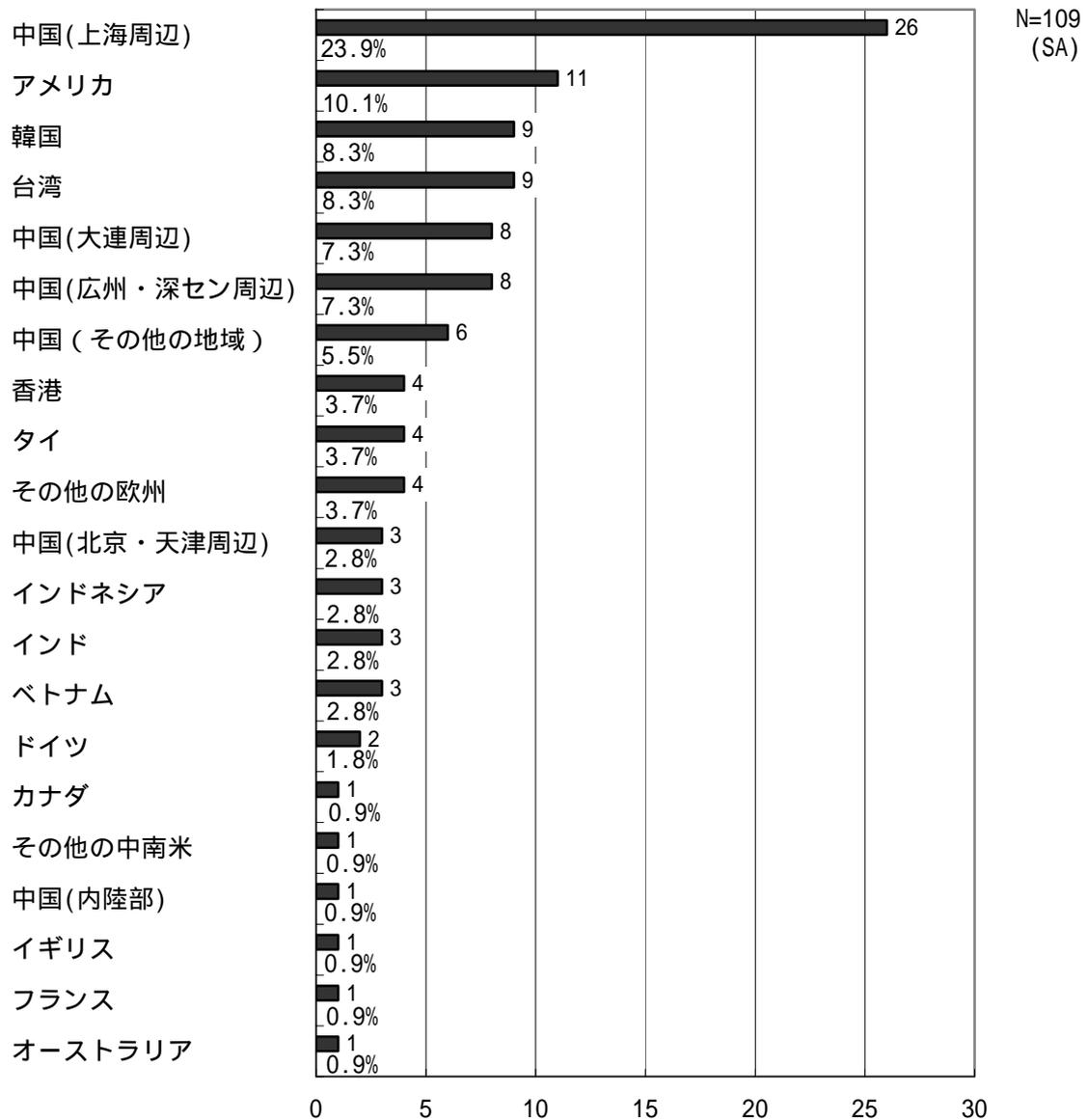
図表 3 - 1 海外の企業との業務提携



（2）業務提携の相手国

海外企業との業務提携のうちで最も主要なものについてその相手国・地域をみると、中国の上海周辺が約 2 割と最も多く、突出している。次いで、アメリカ、韓国、台湾（いずれも約 1 割）がこれに続き、以下、中国の各地域となっている。全体的にみると、海外事務所と同様に中国の各地域の占める割合は約 5 割と大きな比重を占めている。また、現地法人や海外事務所では進出先としての割合が低かった韓国が、提携先相手国としては第 3 位となっていることも特徴といえる。

図表 3 - 2 業務提携相手国

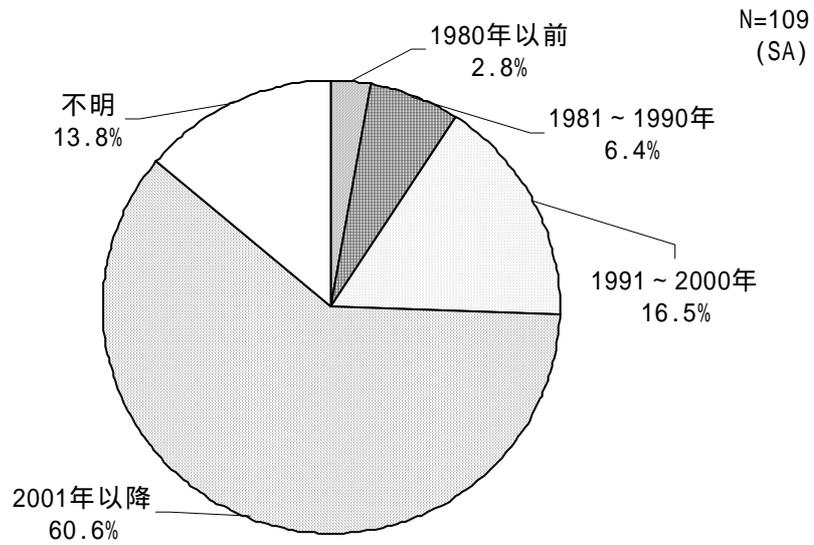


(3) 業務提携の開始時期

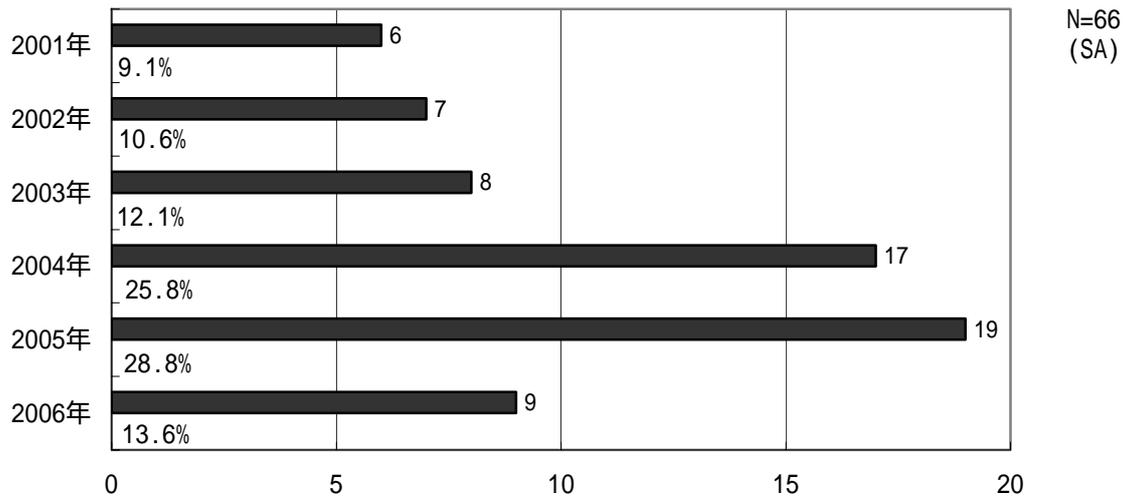
最も主要な業務提携についてそれを開始した時期をみると、最近になるにつれて増加している。特に2004年以降に大きな伸びを見せており、2005年は2001年と比べると倍以上に達している。

なお、2006年は本アンケートの実施時期に当り、途中段階の結果である。

図表 3 - 3 業務提携の提携開始年



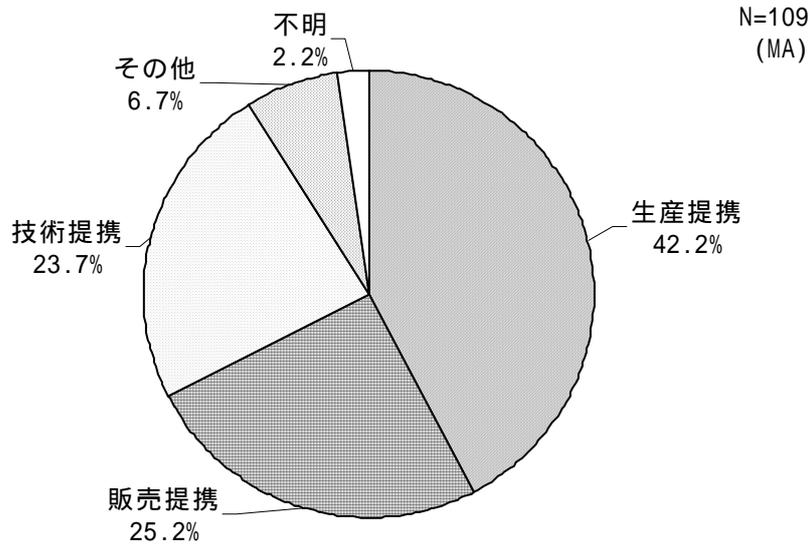
図表 3 - 4 業務提携 提携開始年 (2001年以降のみ)



(4) 業務提携の内容

最も主要な業務提携についてその内容をみると、「生産提携」が約4割と最も多くなっている。次いで「販売提携」、「技術提携」の順となっている。

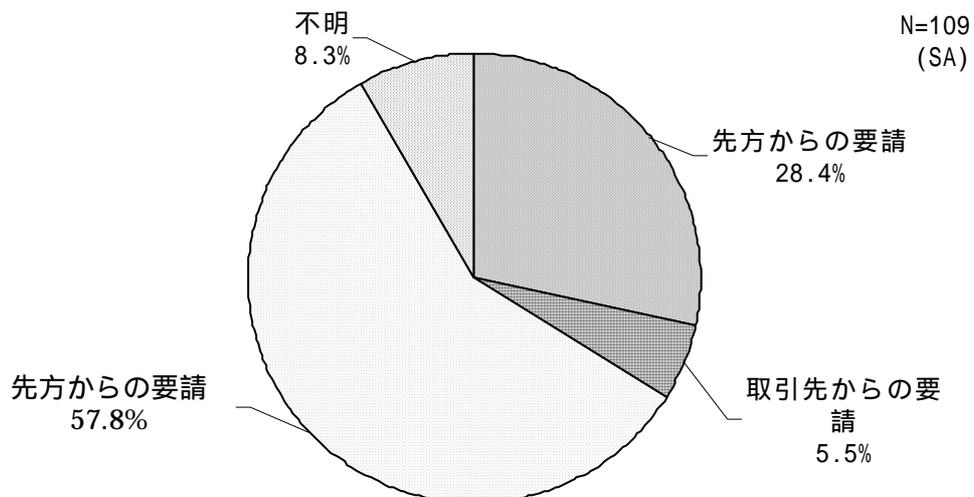
図表3-5 業務提携の内容



(5) 業務提携の契機

最も主要な業務提携についてその契機をみると、「自社からの依頼」が約6割と最も多く、「先方から要請」(約3割)の2倍近くに達している。

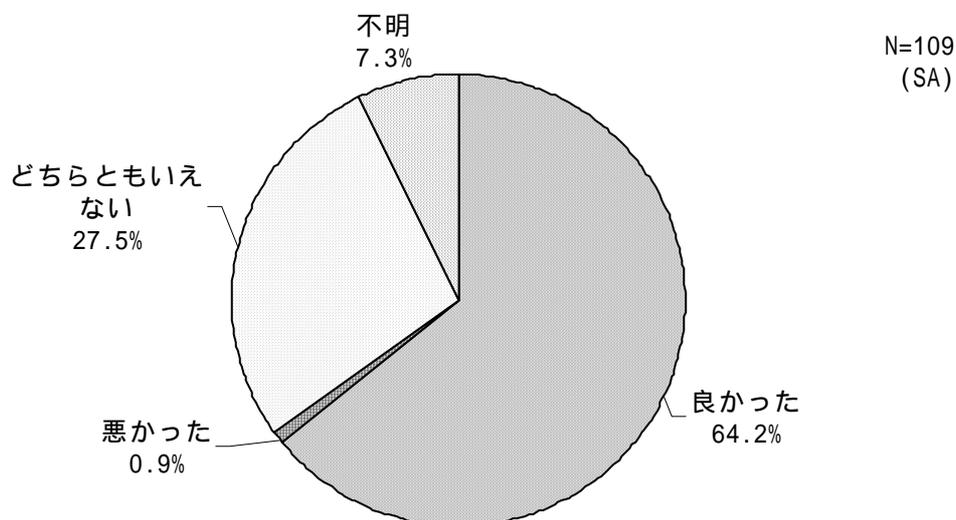
図表3-6 業務提携の契機



(6) 業務提携に対する評価

最も主要な業務提携についてその評価をみると、「良かった」と回答した企業が約7割を占め、「悪かった」と回答した企業はほとんどなかった。また、3割の企業が「どちらともいえない」という回答であった。

図表3 - 7 業務提携に対する評価



(7) 直接投資と業務提携との実施関係

ここでは、直接投資と業務提携との実施関係についてみる。「海外企業との業務提携を実施している」と回答した企業は、直接投資をしている割合が全体よりも低い。また、「海外企業との業務提携を実施していない」と回答した企業は、直接投資をしている割合が全体よりも高い。このように、すでにいずれかを実施している企業にとって、直接投資と業務提携は代替的な関係にあることがうかがえる。

図表3 - 8 直接投資と業務提携の実施関係

	直接投資を実施している	直接投資を実施していない
全体	40.6%	59.4%
海外の企業と業務提携を実施している	24.8%	75.2%
海外の企業と業務提携を実施していない	45.5%	54.5%

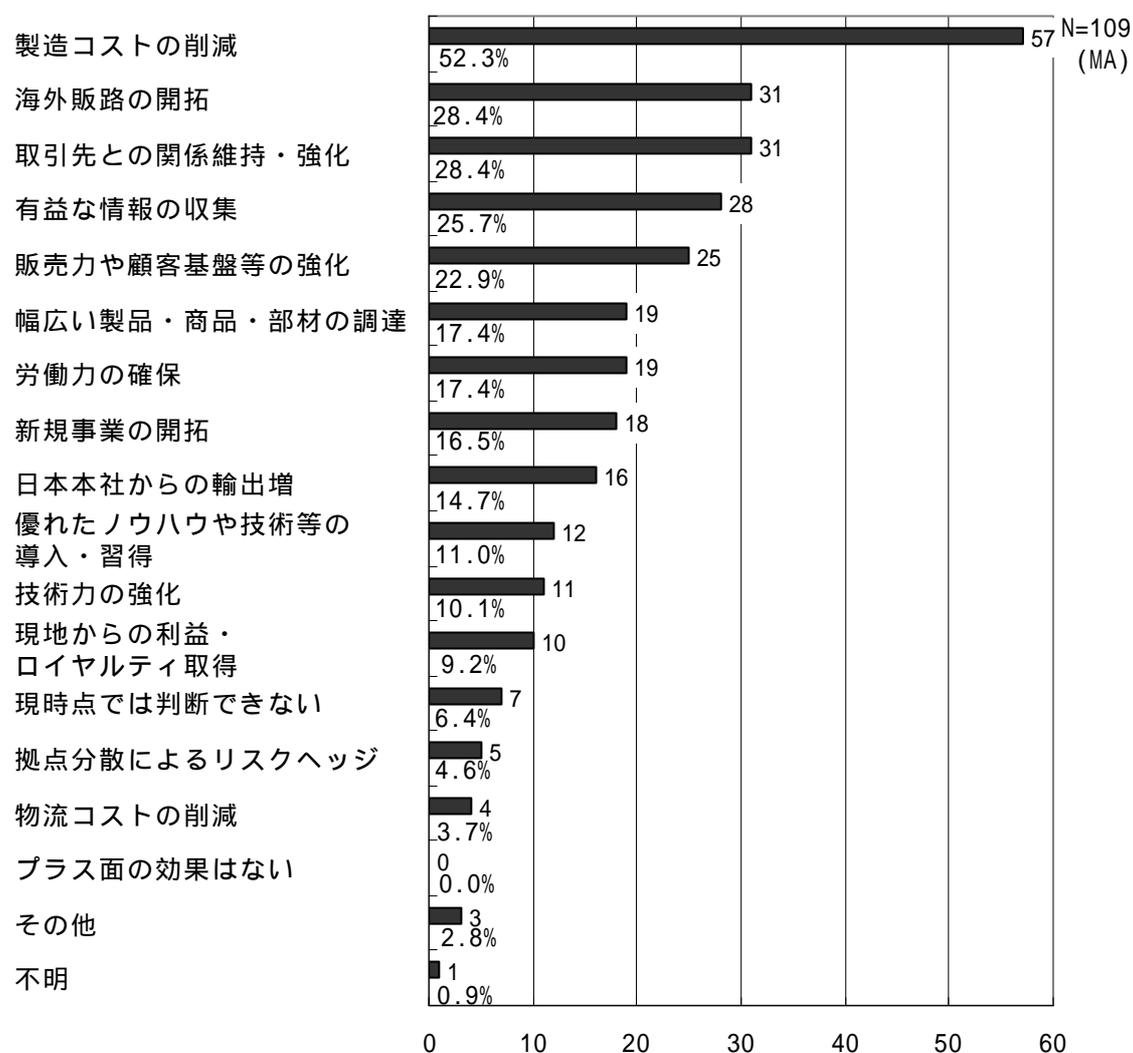
2. 業務提携の影響（プラス面・マイナス面）

（1）業務提携によるプラス面の効果

業務提携によるプラス面の効果として最も多いのは、「製造コストの削減」で、約5割の企業が回答としてあげている。次いで「海外販路の開拓」、「取引先との関係維持・強化」（いずれも約3割）となっている。また「有益な情報の収集」が4番目と目立っている。

このようにみると、中小企業の業務提携は、現地で安価に製品づくりを行うことを目的に、提携の相手先企業が有する工場の生産機能を活用しようとする面が、大きいことがうかがえる。

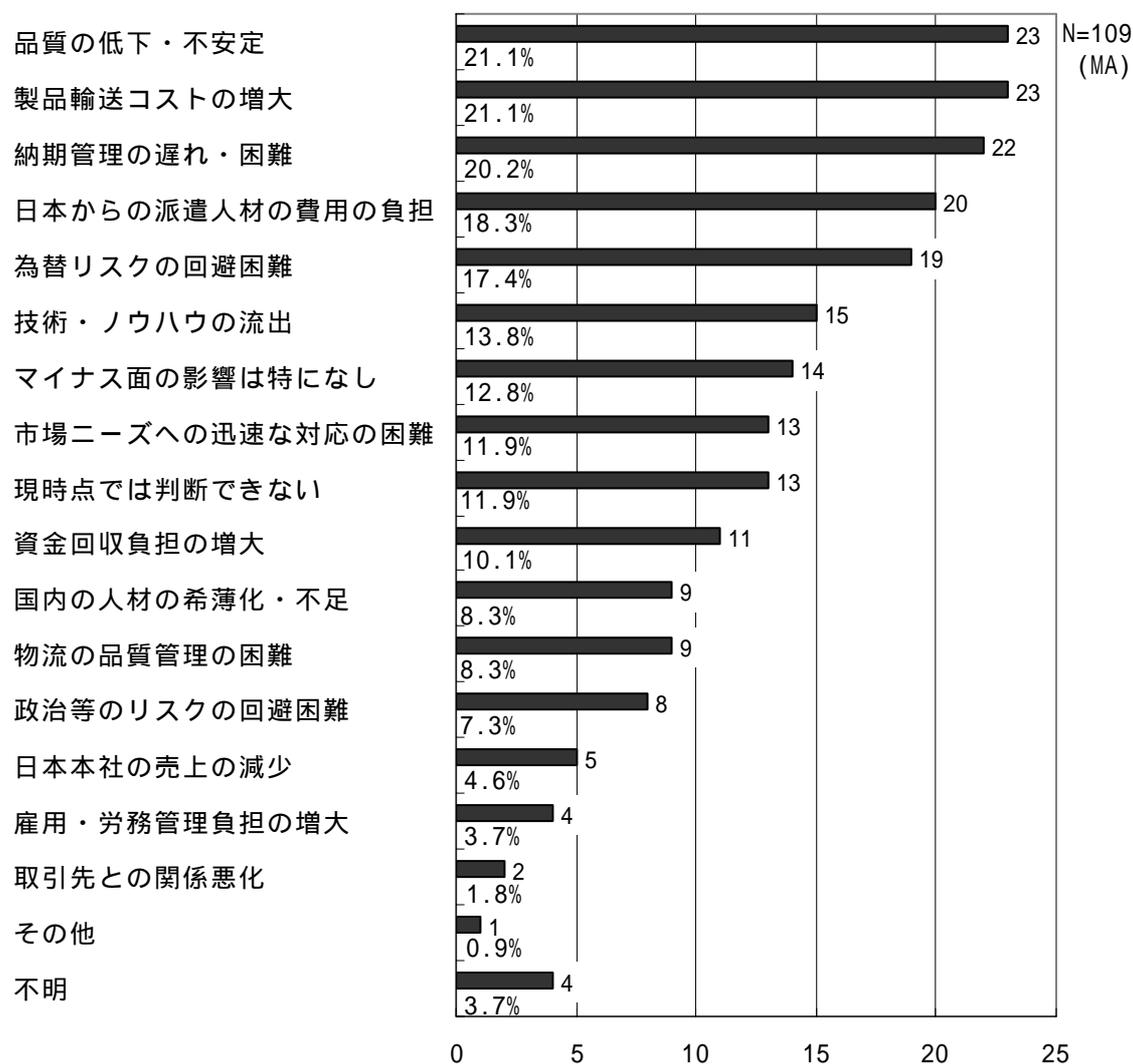
図表3-9 業務提携によるプラス面の効果



(2) 業務提携によるマイナス面の影響

業務提携によるマイナス面の影響をみると、「製品輸送コストの増大」、「品質の低下・不安定」、「納期管理の遅れ・困難」が多く、いずれも約2割の企業が回答としてあげている。それ以外では「日本からの派遣人材の費用の負担」や「為替リスクの回避困難」などの影響も目立っている。輸送コスト、品質、納期などの問題が多くあげられているのは、先に見たように生産機能の補完を目的とする業務提携が多いことが背景にあると考えられる。

図表3 - 10 業務提携によるマイナス面の影響



3 . 相手先の国別にみた傾向

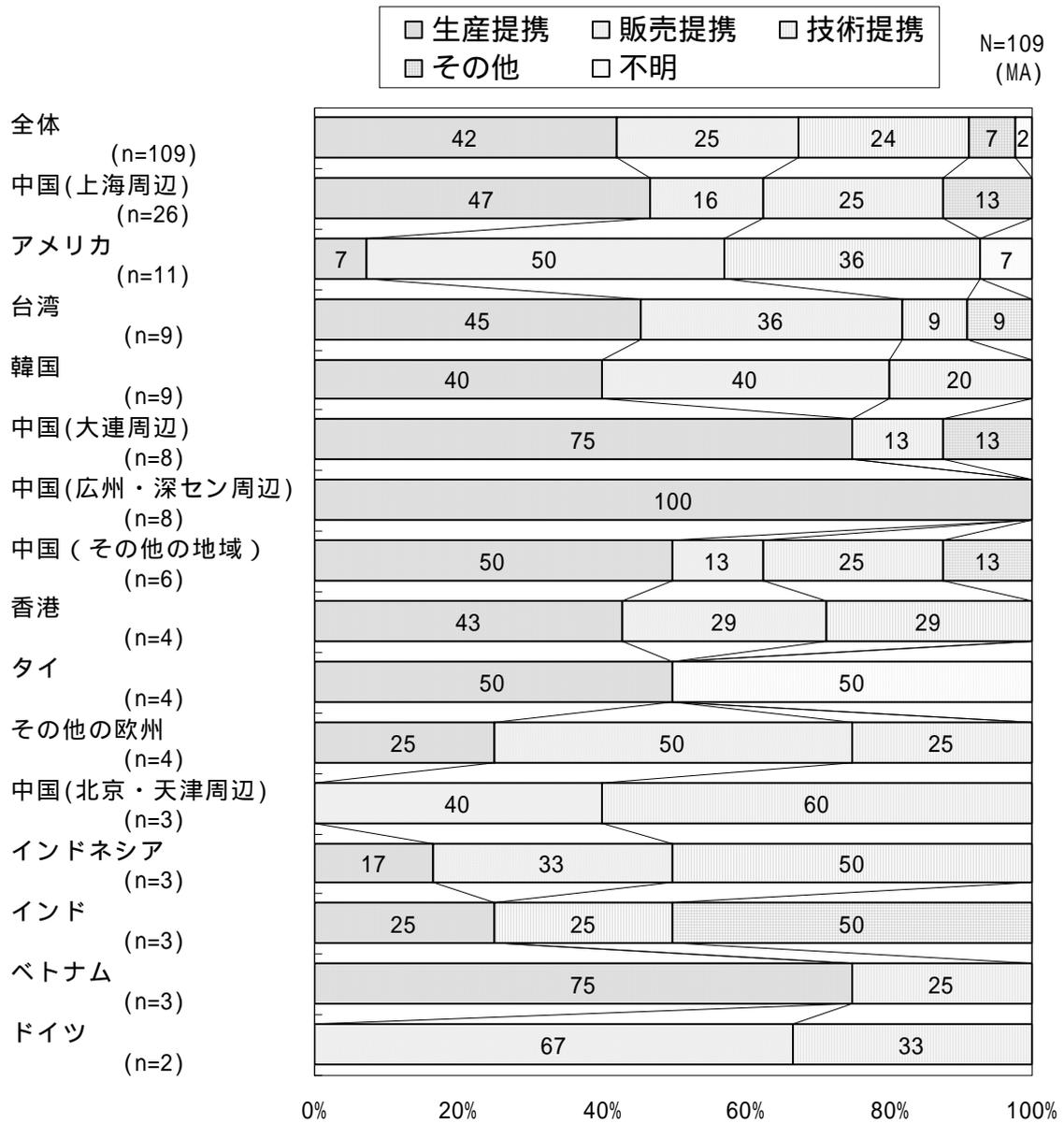
(1) 相手先の国別にみた業務提携の種類

ここでは、最も主要な業務提携について、その種類について相手先の国別にみる。提携先として最も多かった中国の上海周辺地域、及び台湾、韓国は、「生産提携」が約4割から5割となっている。ただし、「生産提携」に次いで、上海周辺地域で「技術提携」が多いのに対して、台湾、韓国では「販売提携」が多くなっている。

アメリカはこれらの国とは対照的であり、「生産提携」は少なく、「販売提携」や「技術提携」の割合が高い。また、中国の大連周辺、広州・深セン周辺、及び「その他の地域」については、「生産提携」の割合がかなり高い。

このように、提携先国の技術面、人材・労働力面、マーケット面の特性に応じて、提携の種類も異なっていることが分かる。

図表3 - 1 1 相手先の国別にみた業務提携の種類



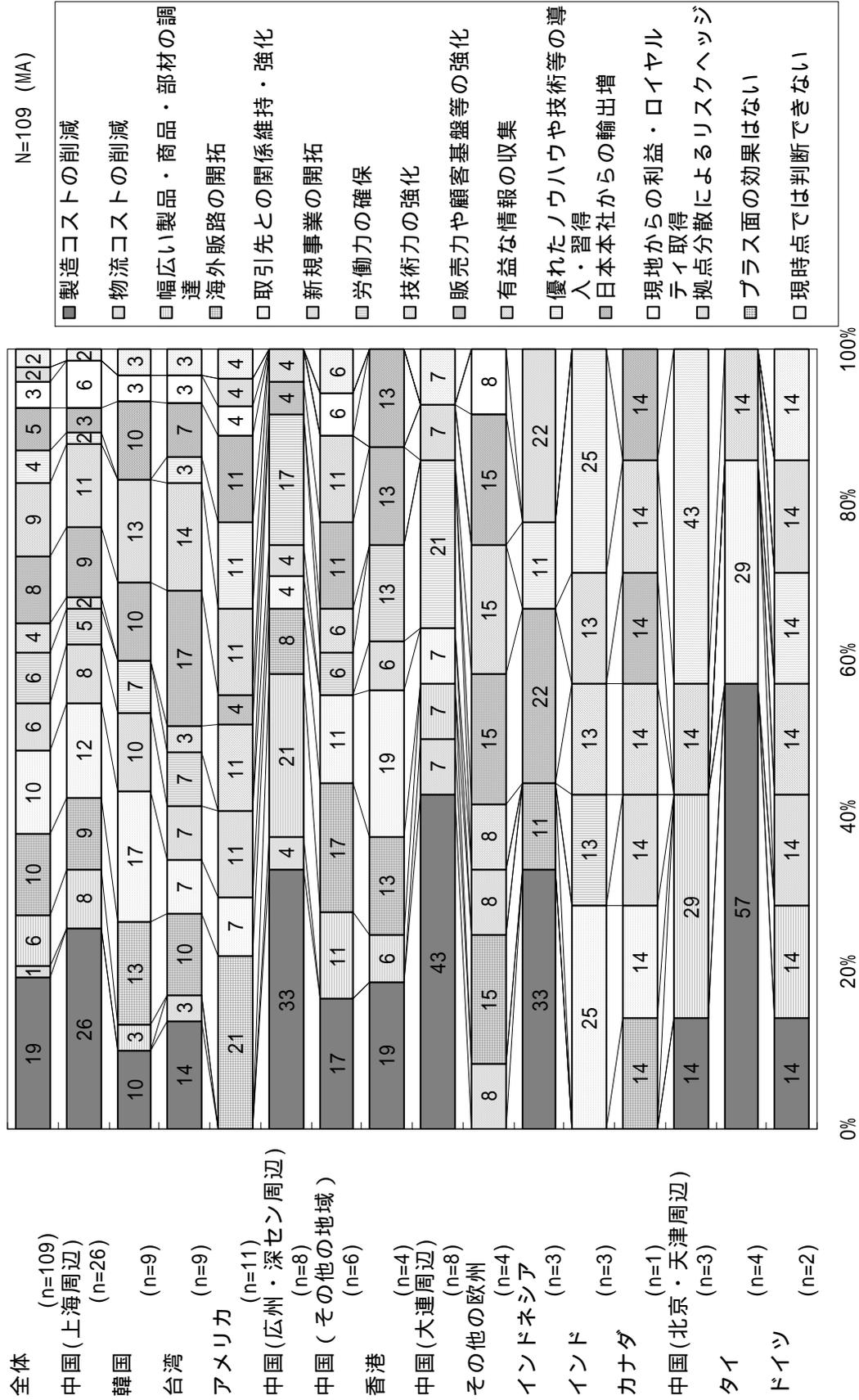
(2) 相手先の国別にみた業務提携のプラス面の効果

ここでは、最も主要な業務提携のプラス面の効果を相手先の国別にみる。なお、ここでは回答全体に対する選択肢の割合を分析するため、回答で選択された選択肢ののべ数を100とし、それを分母にして各選択肢の回答割合をみた。

「製造コストの削減」という回答が多かったのは中国の大連周辺、広州・深セン周辺、及び上海周辺の中国の各地域である。これらの国・地域は、業務提携の種類として「生産提携」の割合が高く、それが製造コストの削減効果となって現われているといえる。

台湾や韓国はこれとは反対に「販売力や顧客基盤の強化」、「取引先との関係維持・強化」などが目立つ。これは提携の種類として「販売提携」の比重が大きなことを反映したものといえる。また、アメリカは業務提携の種類として「販売提携」の割合が高かったことに対応し、「海外販売の開拓」の効果が大きいという回答結果となっている。

図表3 - 1 2 相手先の国別にみた業務提携のプラス面の効果



(3) 相手先の国別にみた業務提携のマイナス面の影響

ここでは、最も主要な業務提携によるマイナス面の影響を相手先の国別にみる。

提携先として大きな比重を占める中国の上海周辺、大連周辺、広州・深セン周辺地域では、「品質の低下・不安定」、「納期管理の遅れ・困難」をあげる割合が回答全体と比べて高い。その背景には、先にみたように、生産機能の補完を目的とした提携が多いことがあると考えられる。香港も「納期管理の遅れ・困難」が大きな割合を占めている。

これに対して、韓国では「物流の品質管理の困難」がマイナスとする回答が全体より高いが、「品質の低下・不安定」という回答は少ない。その反面、「日本本社の売上減少」をマイナス影響にとらえる割合が全体より高い。台湾に関しては、「技術・ノウハウの流出」、「政治等のリスクの回避困難」という回答の割合が他より高い。また、アメリカでは「市場ニーズへの迅速な対応の困難」という回答の割合が高い。

図表3-13 相手先の国別にみた業務提携のマイナス面の影響

