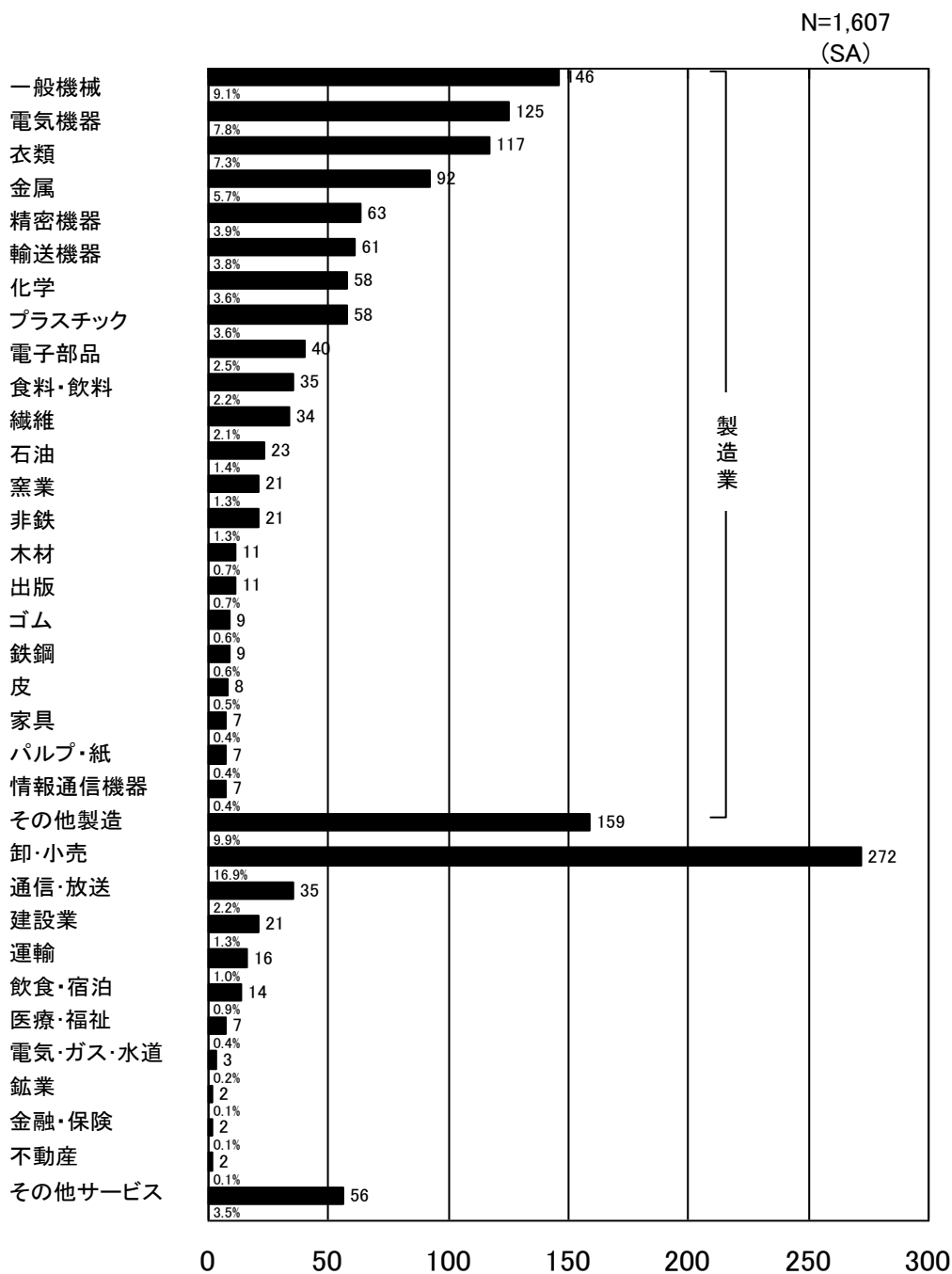


資料3. 海外展開中小企業実態調査集計結果

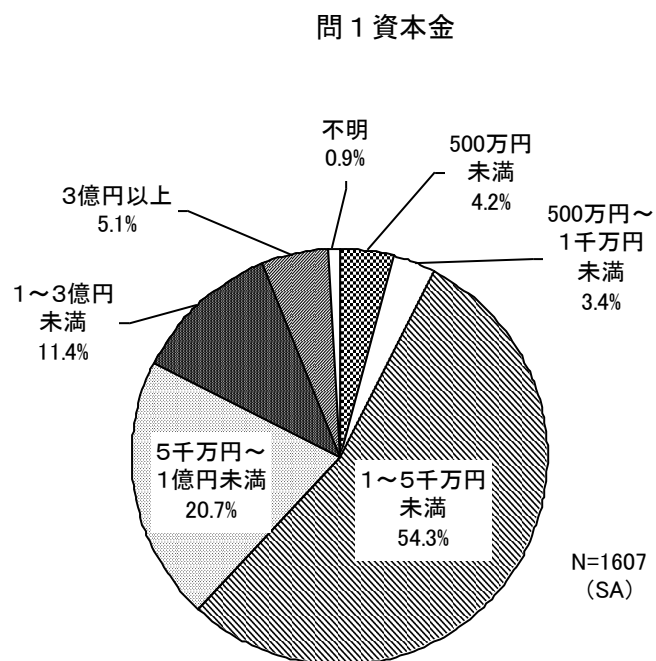
I. 海外展開企業の集計結果 (調査票 A)

◆回答企業のプロフィール

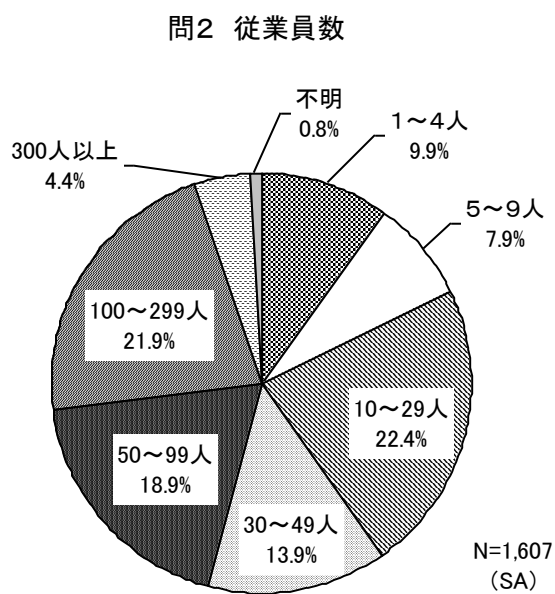
問 業種



問1 資本金

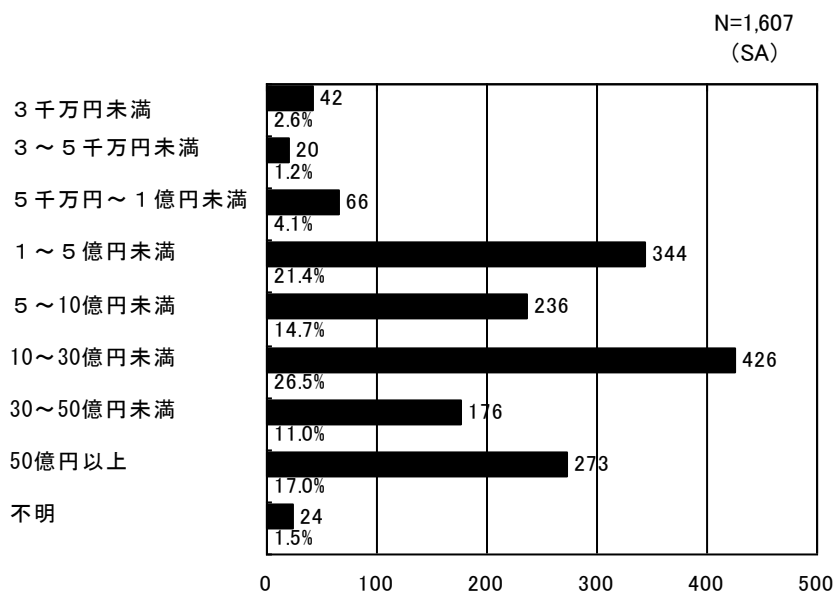


問2 従業員数



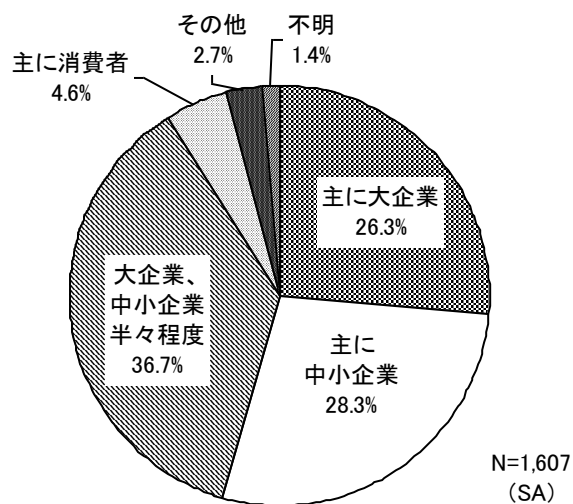
問3 売上高

問3 2007年度売上高



問4 取引先

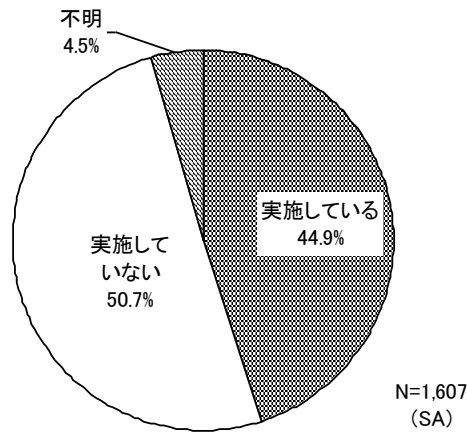
問4 取引先



◆海外への直接投資（海外拠点の設置）の状況と課題

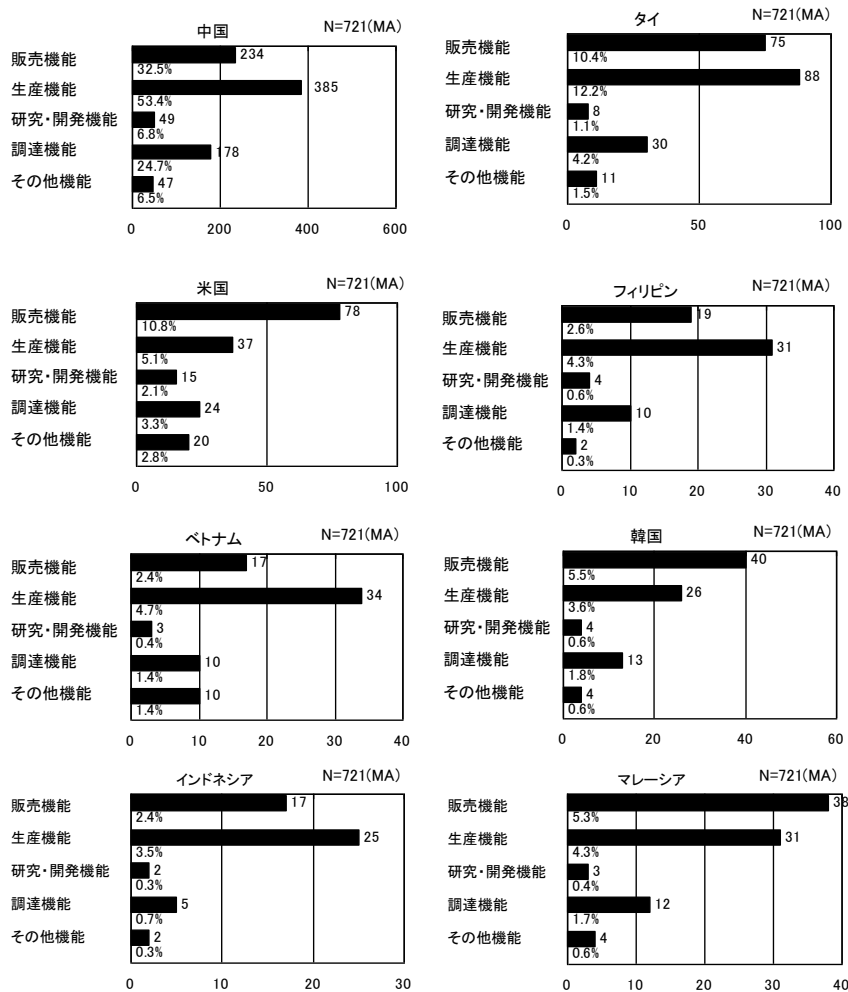
問5 直接投資の実施状況

問5 直接投資実施状況



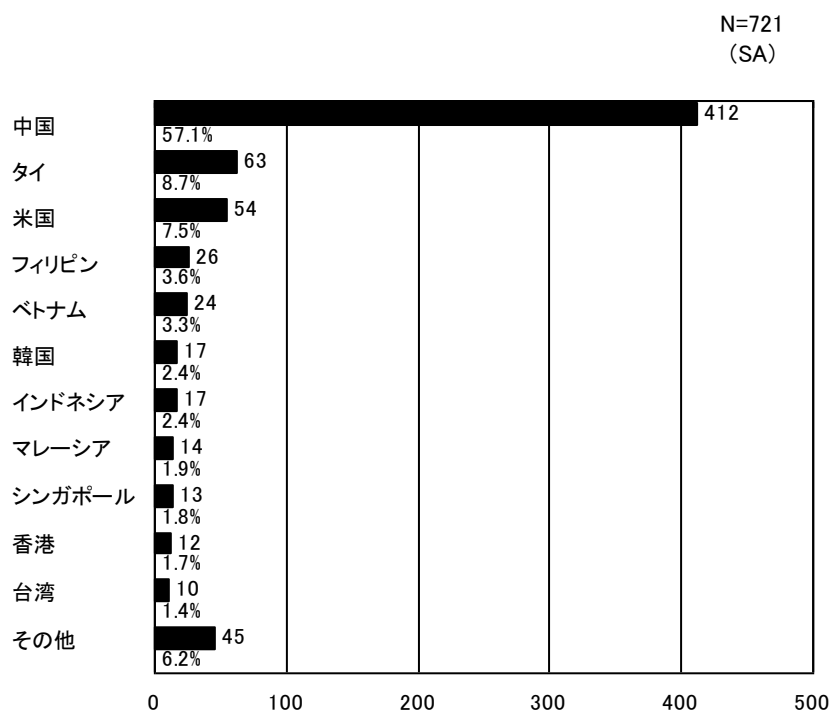
問5-1 海外拠点の機能

問5-1 海外拠点の機能（海外拠点別）

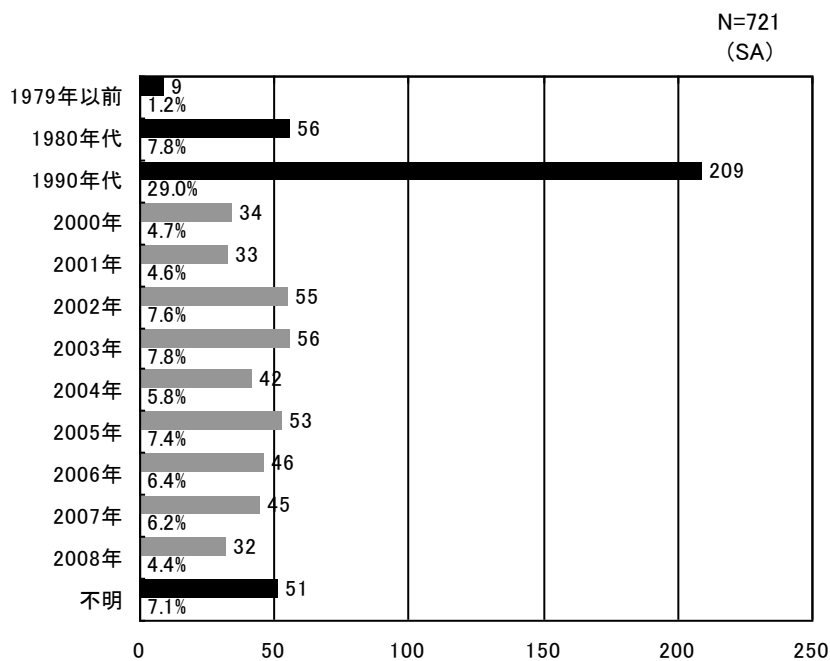


問6 最も重要な海外拠点

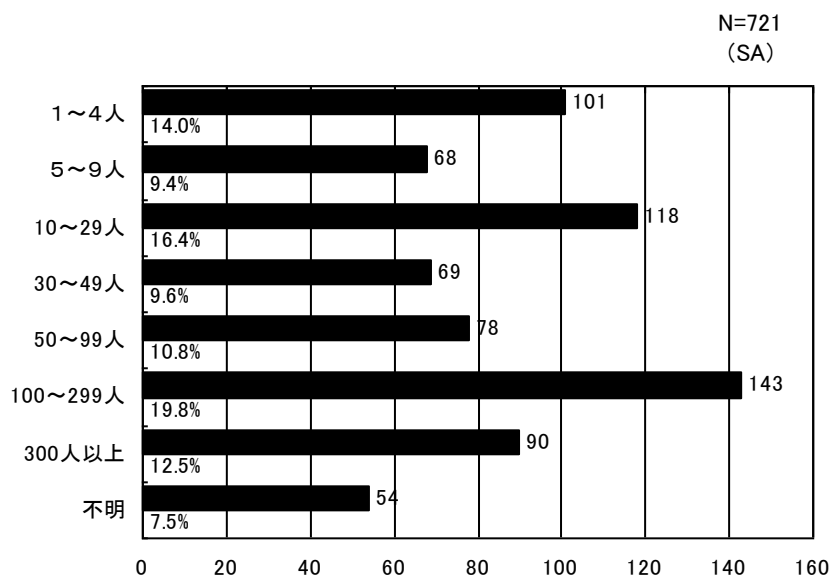
問6 a 海外拠点の進出国(最も重要な拠点)



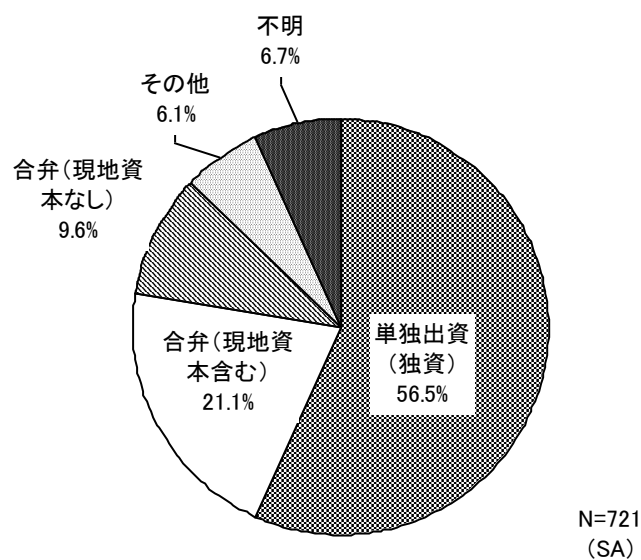
問6 c 海外拠点の設立時期(最も重要な拠点)



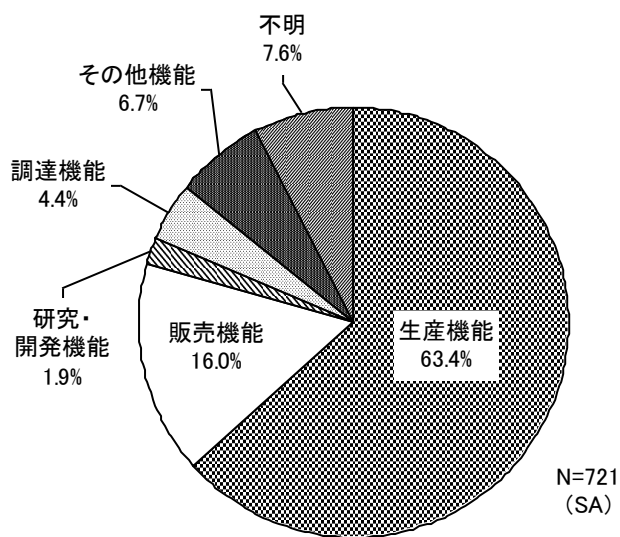
問6 d 海外拠点の従業員数(最も重要な拠点)



問6 e 海外拠点の投資形態 (最も重要な拠点)



問6 f 海外拠点の主な機能(最も重要な拠点)

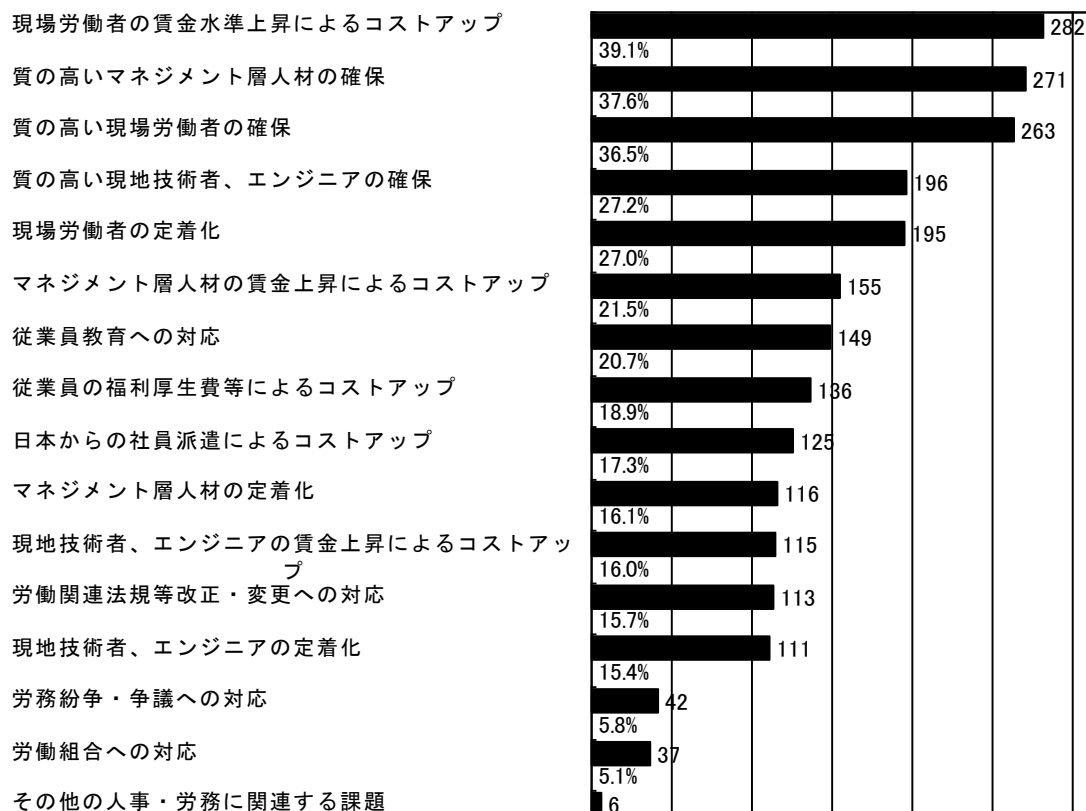


問7 海外投資の課題

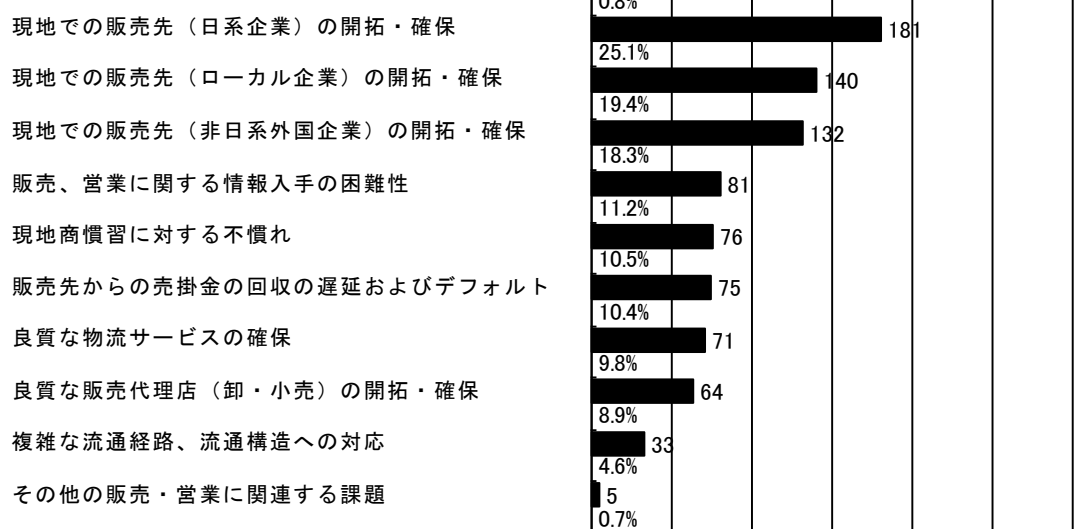
問7ア 直接投資の現状の課題

N=721
(MA)

A 人事・労務に関連する課題



B 販売・営業に関連する課題

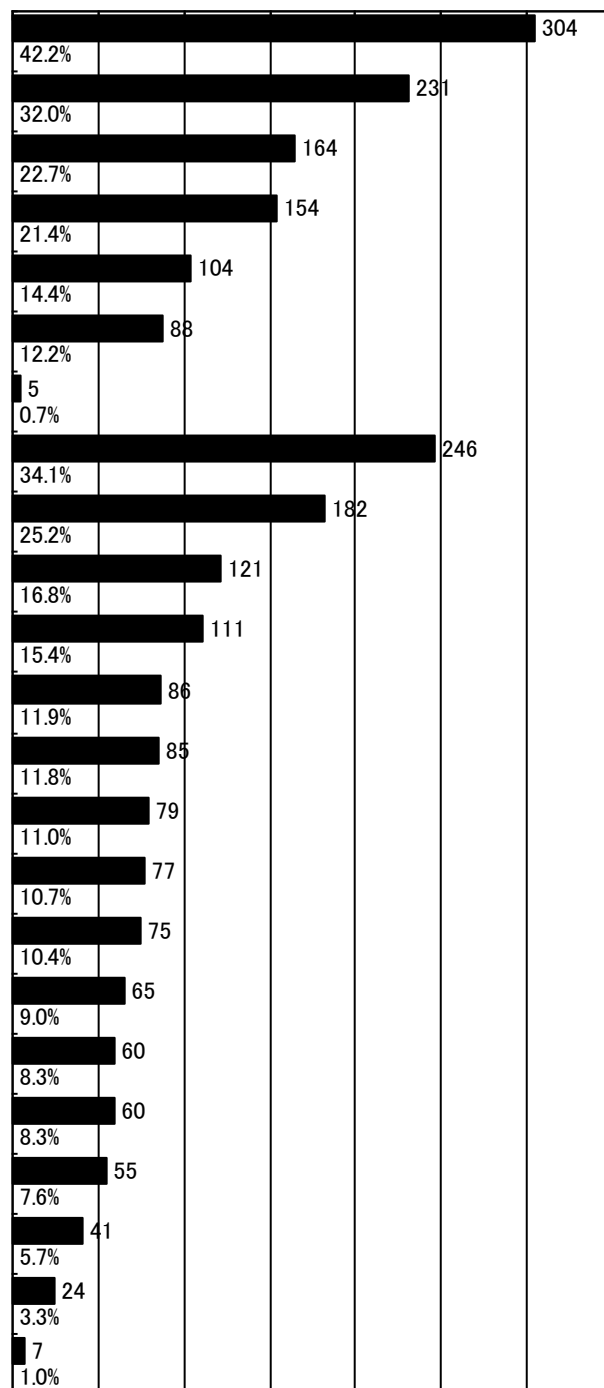


0 50 100 150 200 250 300 350

N=721
(MA)

C 生産・技術に関連する課題

- 生産コストの上昇
- 現地製造品の品質管理問題
- 現地での調達先（ローカル企業）の開拓・確保
- 納期確保や生産工程の効率化・製造時間の短縮化
- 現地での調達先（非日系外国企業）の開拓・確保
- 現地での調達先（日系企業）の開拓・確保
- その他の生産・技術に関連する課題



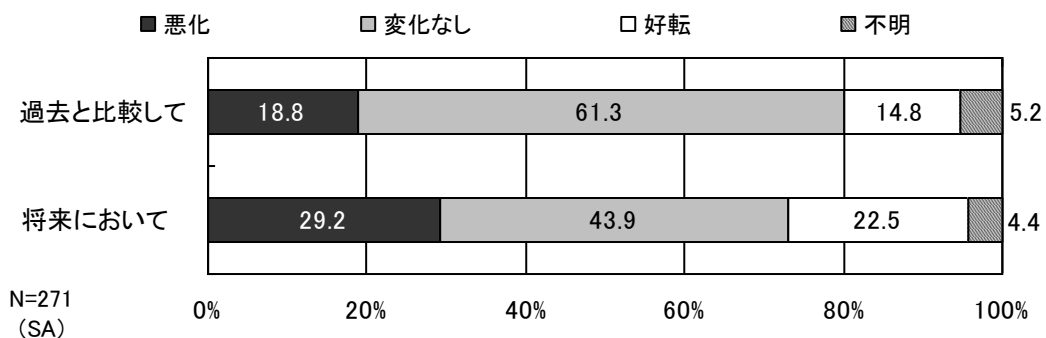
D 経営全般・事業環境に関連する課題

- 収益力の悪化
- 税制度・会計制度の解釈、適用、改訂への対応
- 電力、ガス等のコストや安定供給
- 現地ローカル企業との競争激化
- 現地日系企業との競争激化
- 発注契約など契約行為の確実性（契約遵守等）
- 環境・安全規制等への対応
- 操業に関する適用法規の解釈、適用、改訂への対応
- 現地非日系外国企業との競争激化
- 現地生活環境、治安等の悪化
- 工業用水、排水処理等のインフラ整備状況
- ビザ取得等外国人就労への対応
- 港湾、空港、高速道路等の広域物流基盤の整備状況
- 特許、著作権等知的所有権への対応
- 合併企業におけるパートナー企業とのトラブル
- その他の経営全般・事業環境に関連する課題

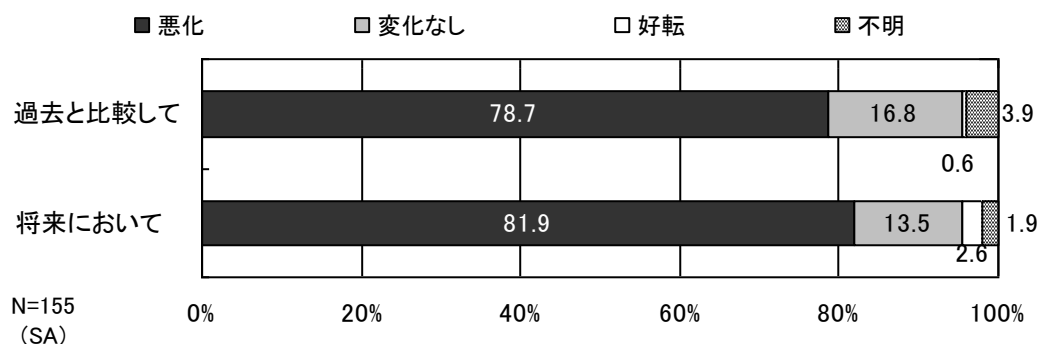
0 50 100 150 200 250 300 350

問7イウ 直接投資の課題の変化 A 人事・労務に関連する課題

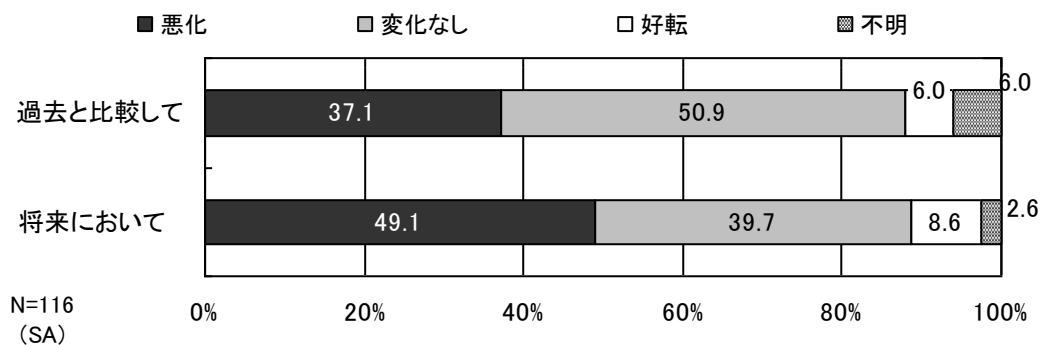
問7イウー1 質の高いマネジメント層人材の確保



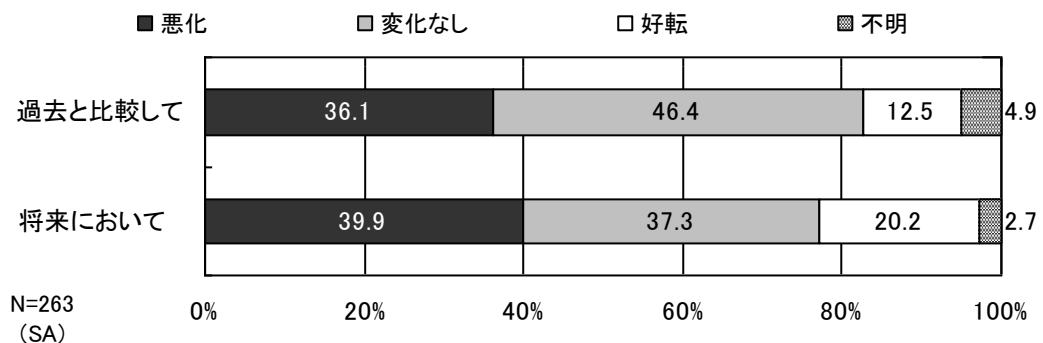
問7イウー2 マネジメント層人材の賃金上昇によるコストアップ



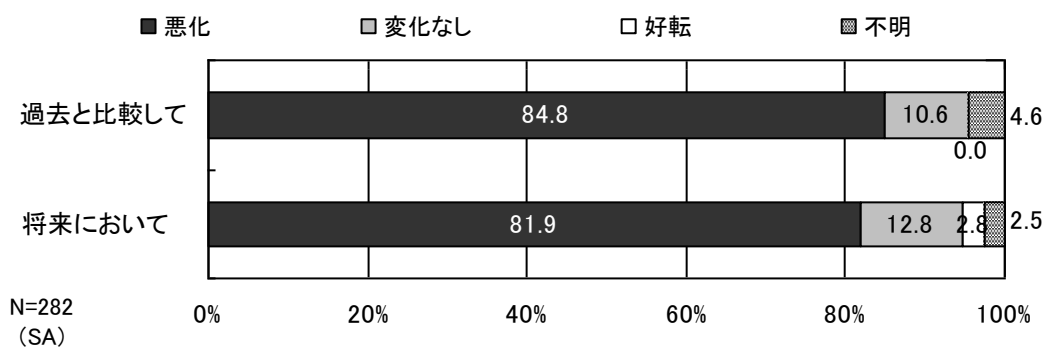
問7イウー3 マネジメント層人材の定着化



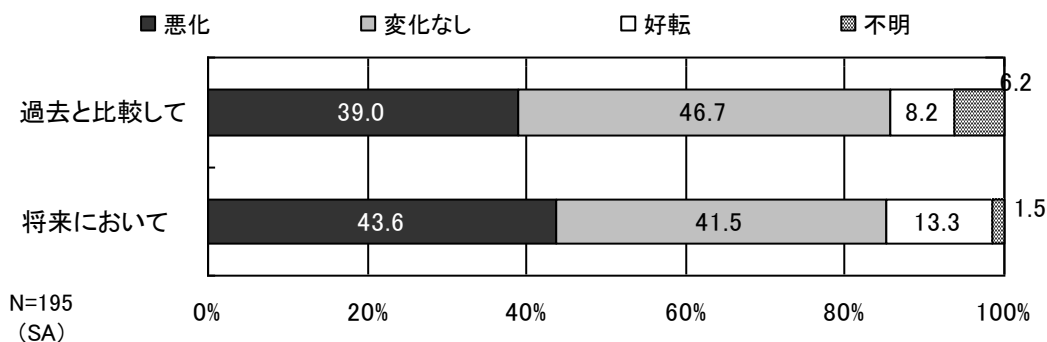
問7イウー4 質の高い現場労働者の確保



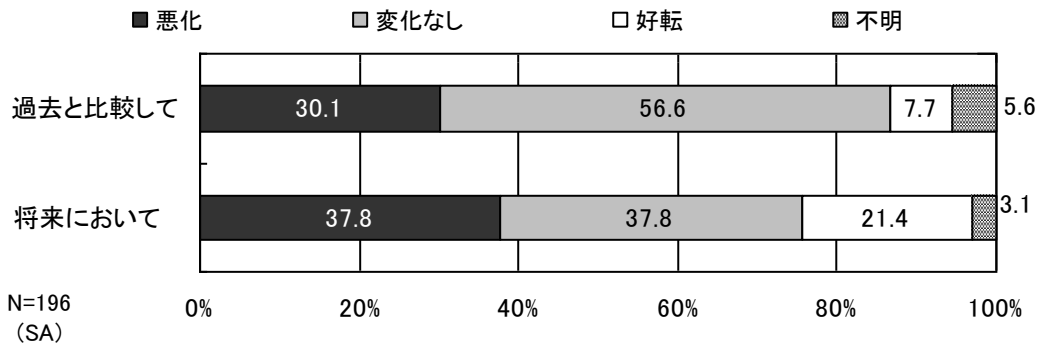
問7イウー5 現場労働者の賃金水準上昇によるコストアップ



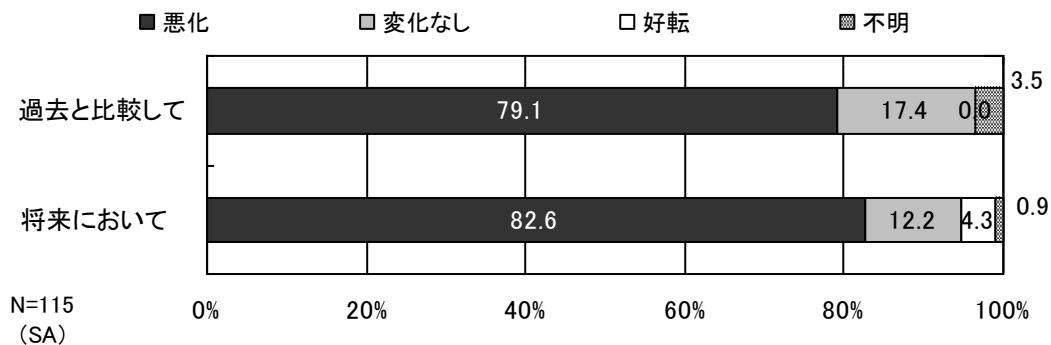
問7イウー6 現場労働者の定着化



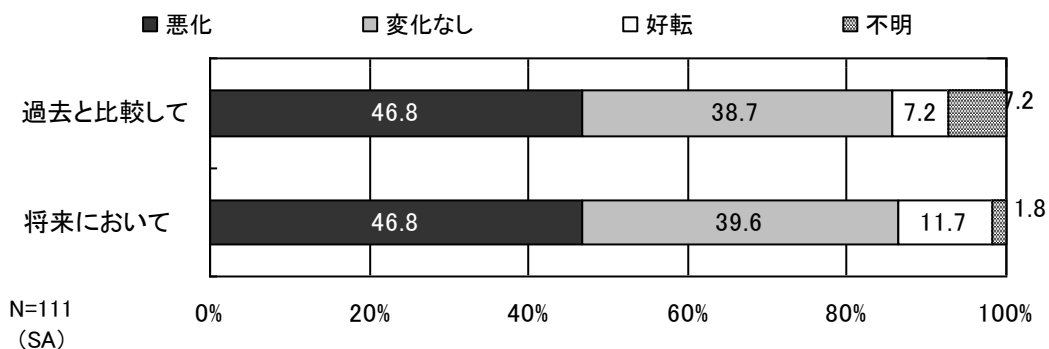
問7イウー7 質の高い現地技術者、エンジニアの確保



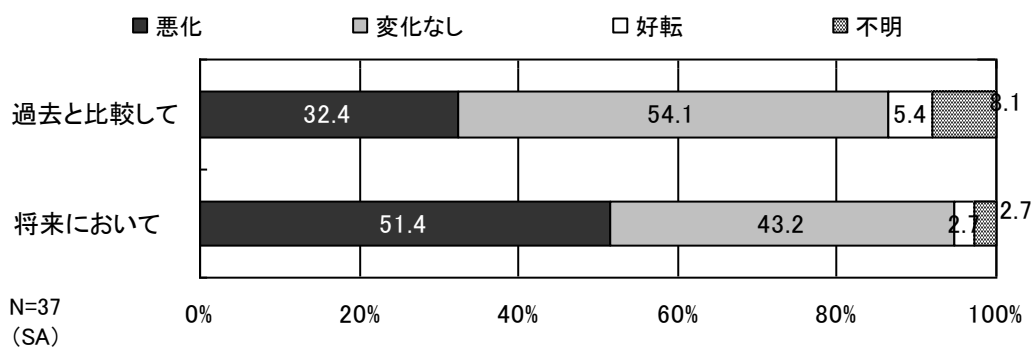
問7イウー8 現地技術者、エンジニアの賃金上昇によるコストアップ



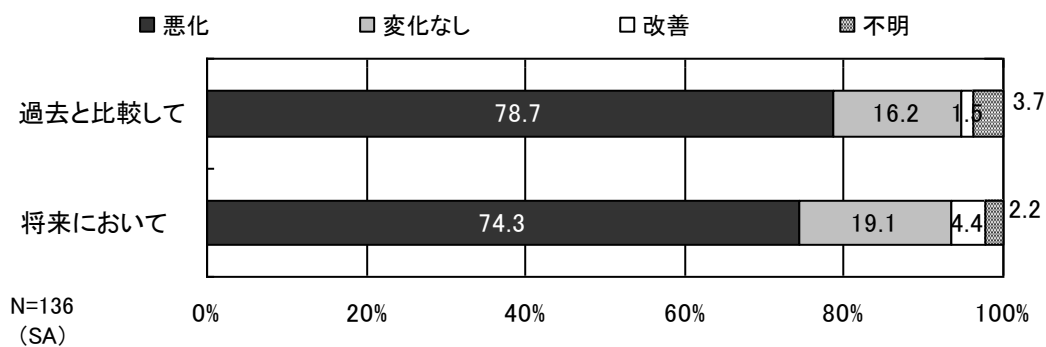
問7イウー9 現地技術者、エンジニアの定着化



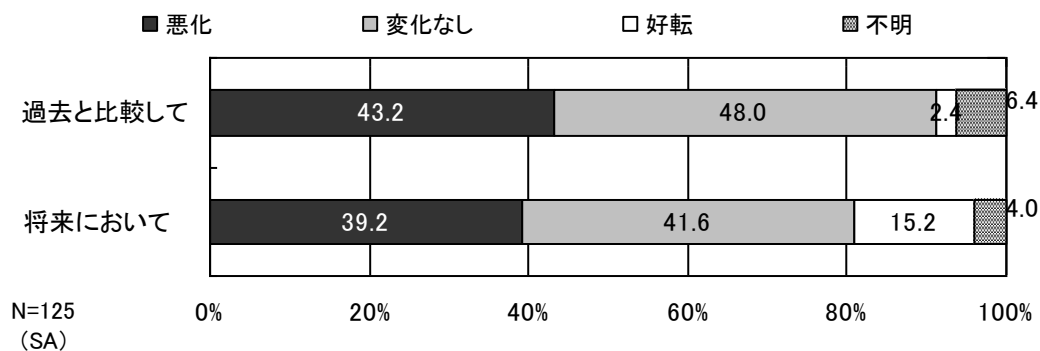
問7イウー10 労働組合への対応



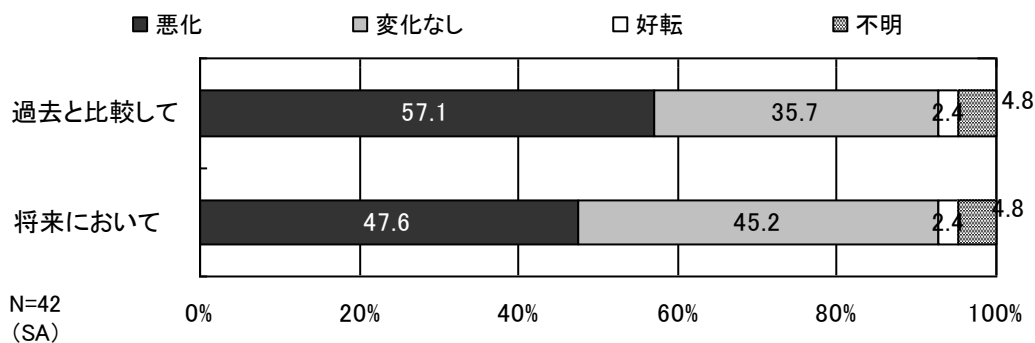
問7イウー11 従業員の福利厚生費等によるコストアップ



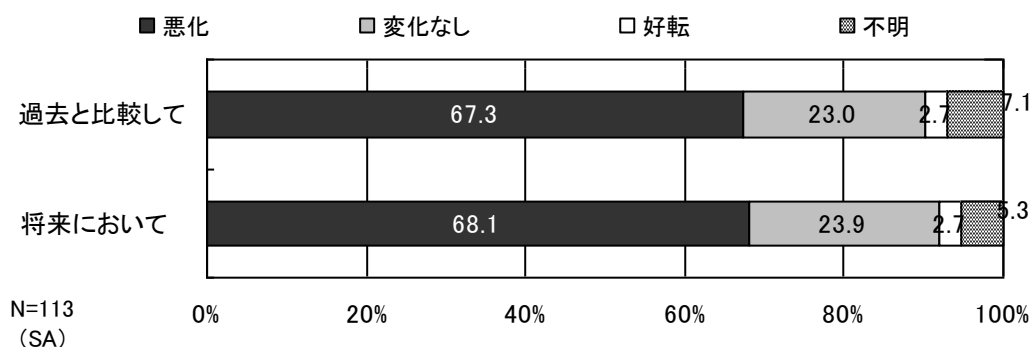
問7イウー12 日本からの社員派遣によるコストアップ



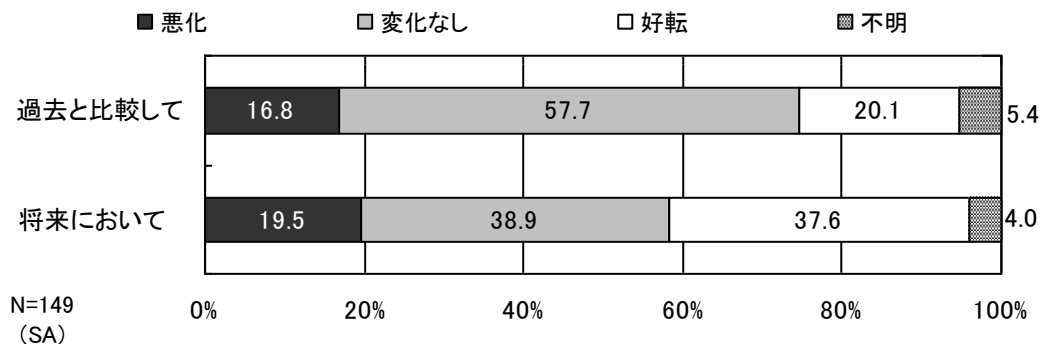
問7イウー13 労務紛争・争議への対応



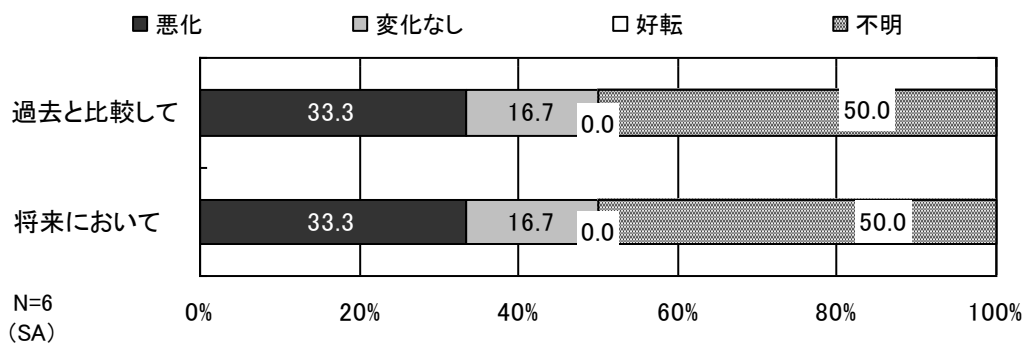
問7イウー14 労働関連法規等改正・変更への対応



問7イウー15 従業員教育への対応

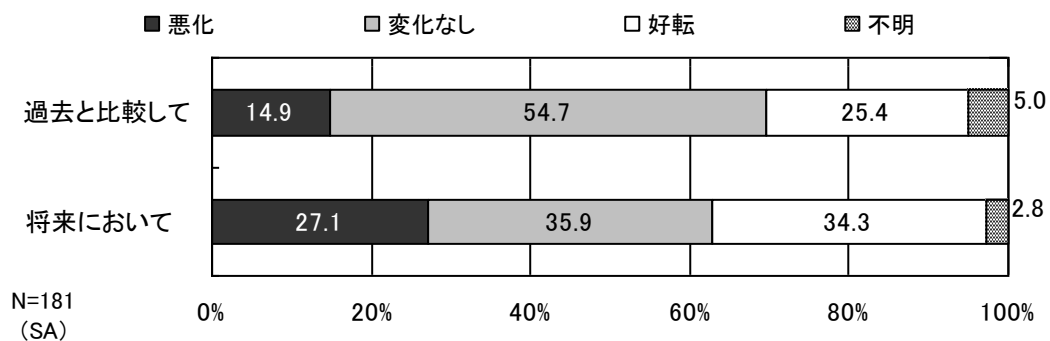


問7イウー16 その他の人事・労務に関する課題

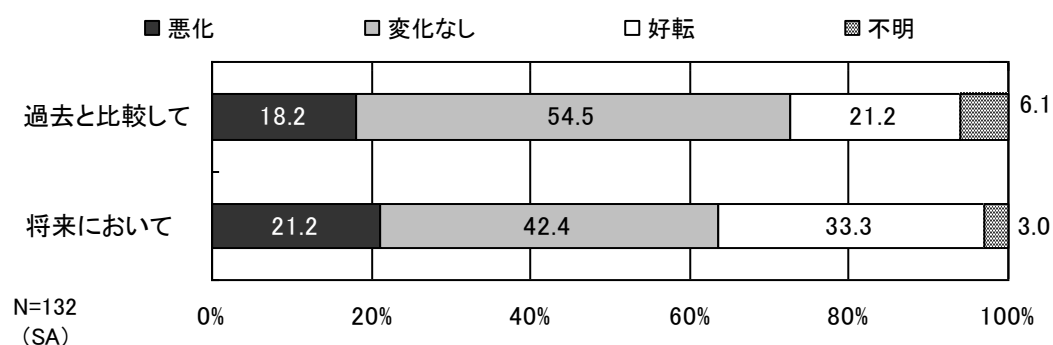


問7イウ 直接投資の課題の変化 B 販売・営業に関連する課題

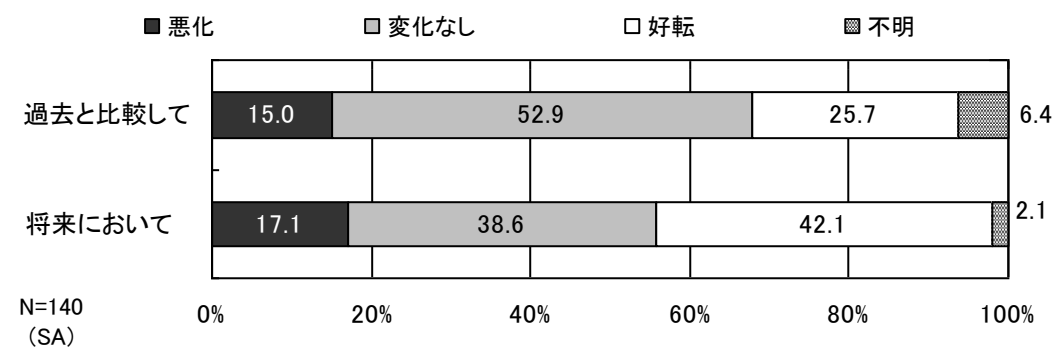
問7イウ-17 現地での販売先(日系企業)の開拓・確保



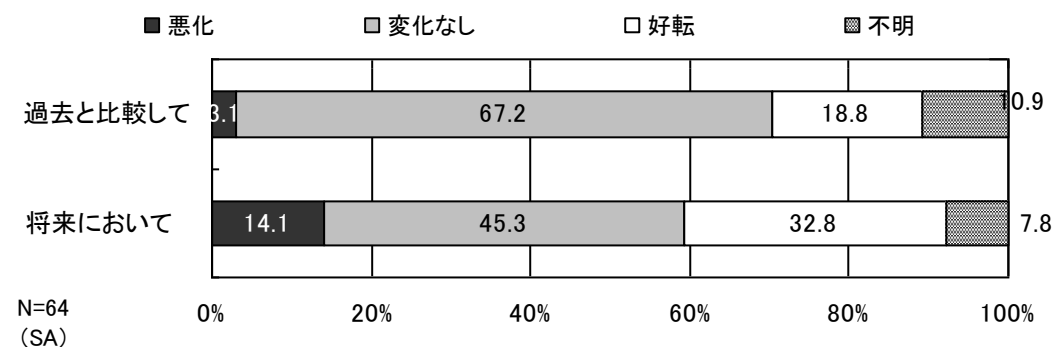
問7イウ-18 現地での販売先(非日系外国企業)の開拓・確保



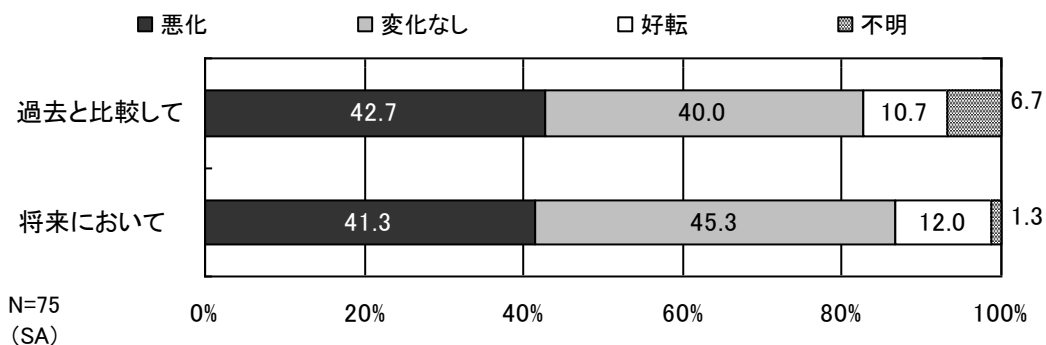
問7イウ-19 現地での販売先(ローカル企業)の開拓・確保



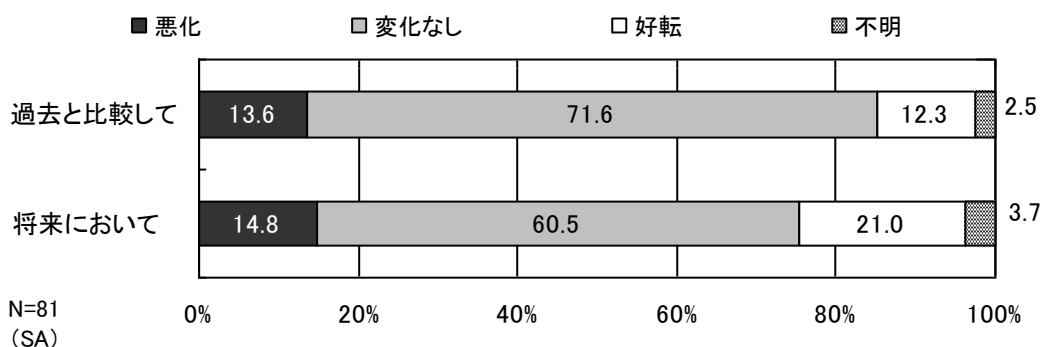
問7イウ-20 良質な販売代理店(卸・小売)の開拓・確保



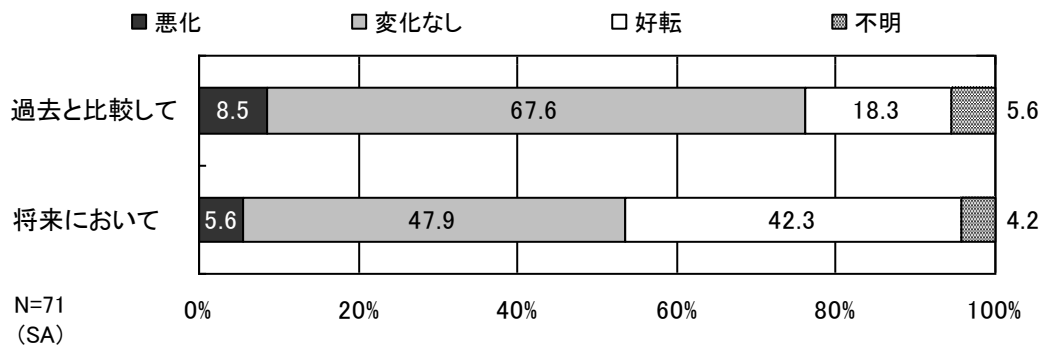
問7イウー21 販売先からの売掛金の回収の遅延およびデフォルト



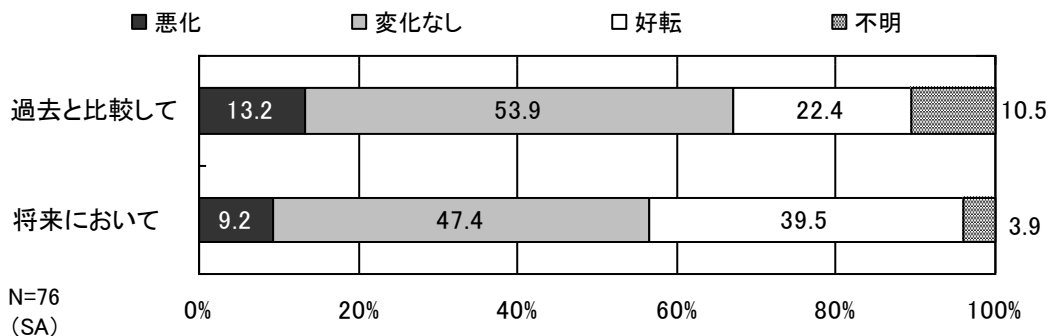
問7イウー22 販売、営業に関する情報入手の困難性



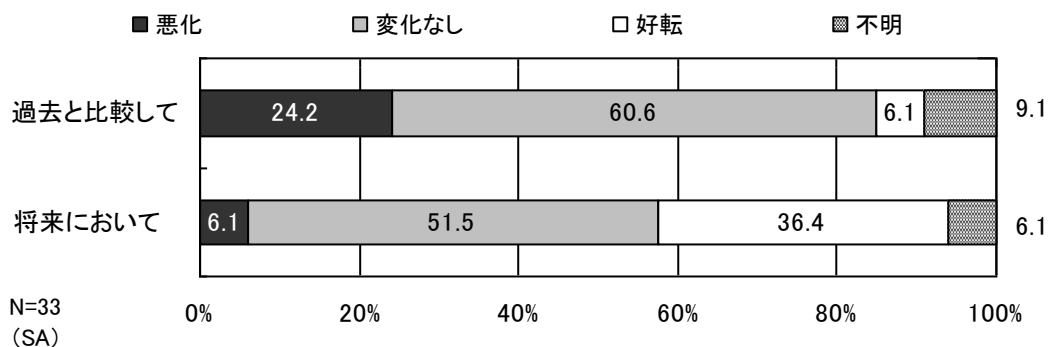
問7イウー23 良質な物流サービスの確保



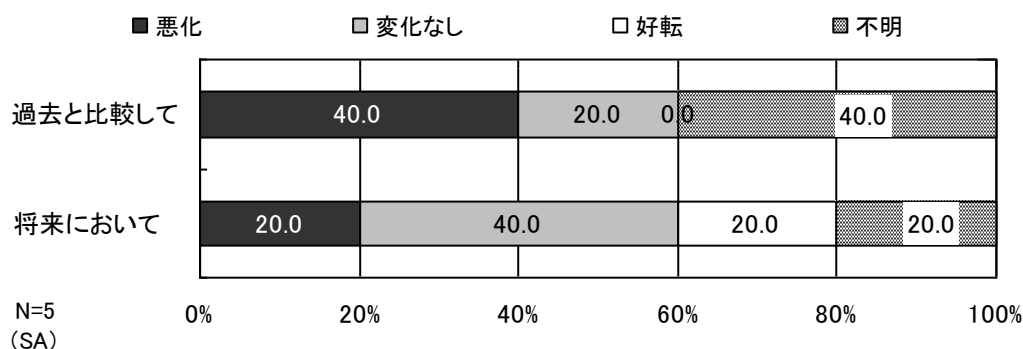
問7イウー24 現地商慣習に対する不慣れ



問7イウー25 複雑な流通経路、流通構造への対応

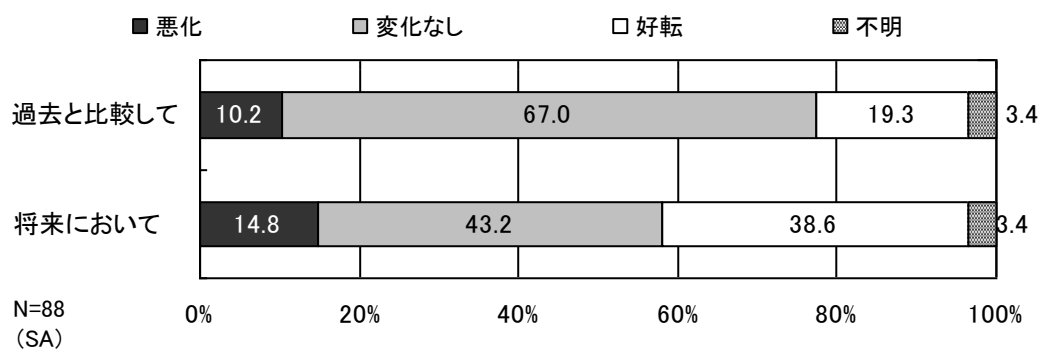


問7イウー26 その他の販売・営業に関連する課題

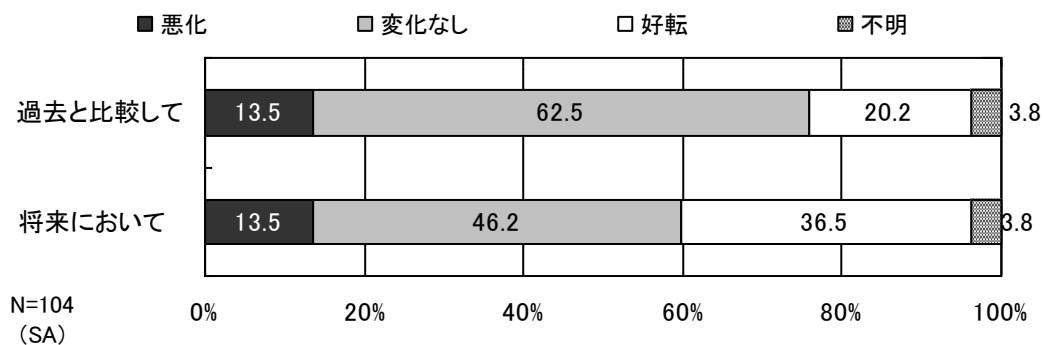


問7イウ 直接投資の課題の変化 C生産・技術に関連する課題

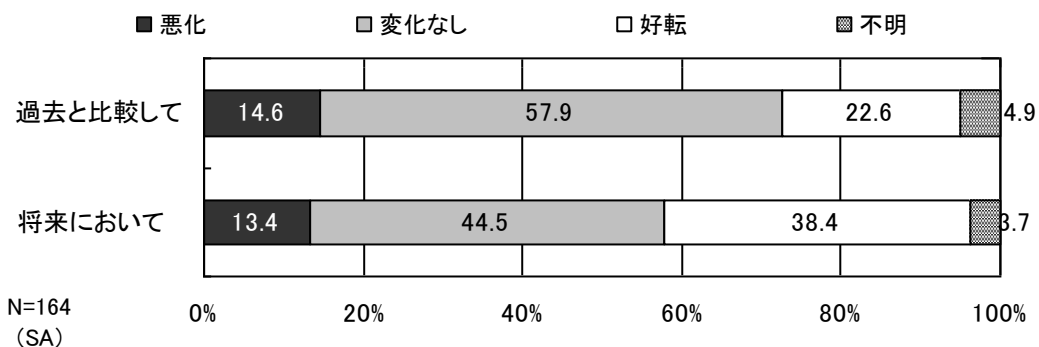
問7イウー27 現地での調達先(日系企業)の開拓・確保



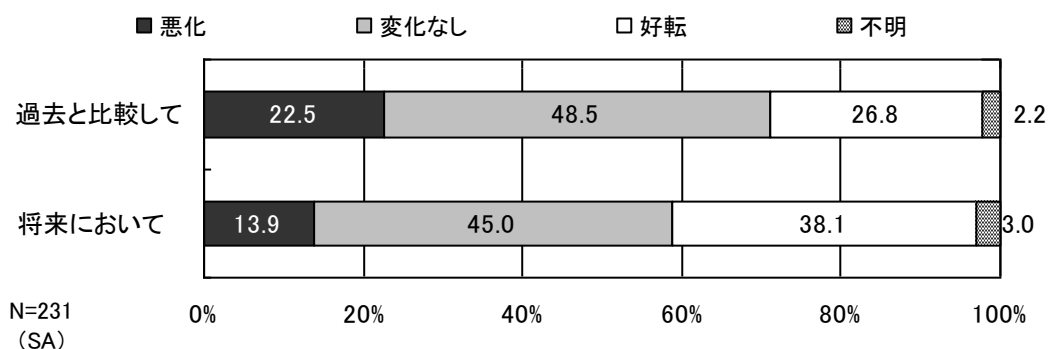
問7イウー28 現地での調達先(非日系外国企業)の開拓・確保



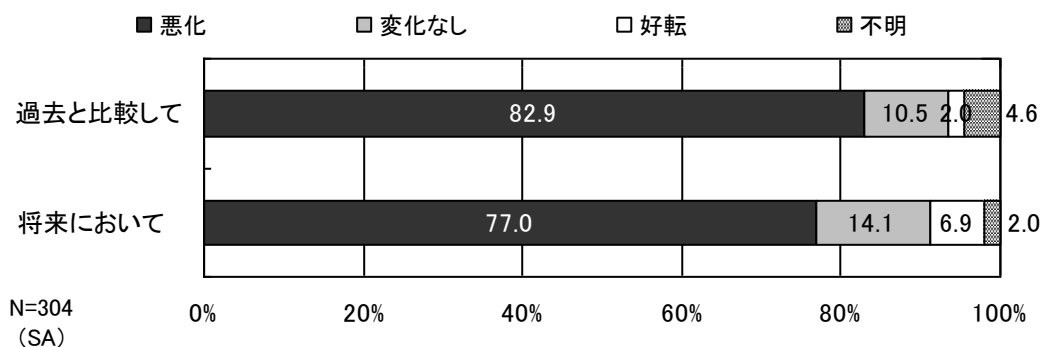
問7イウー29 現地での調達先(ローカル企業)の開拓・確保



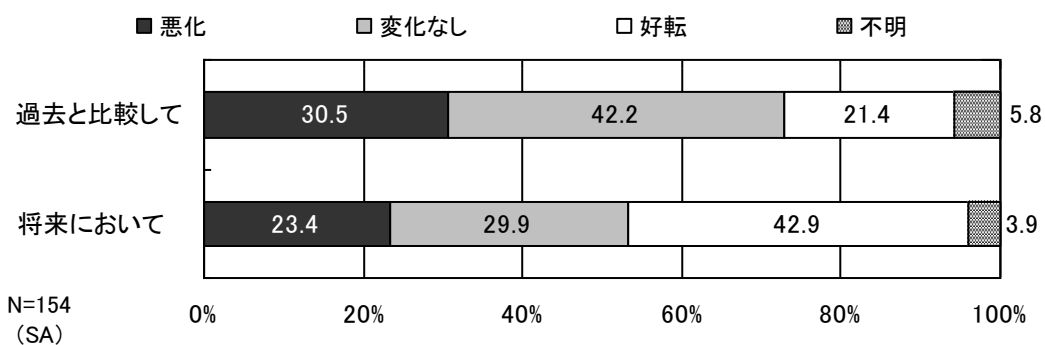
問7イウー30 現地製造品の品質管理問題



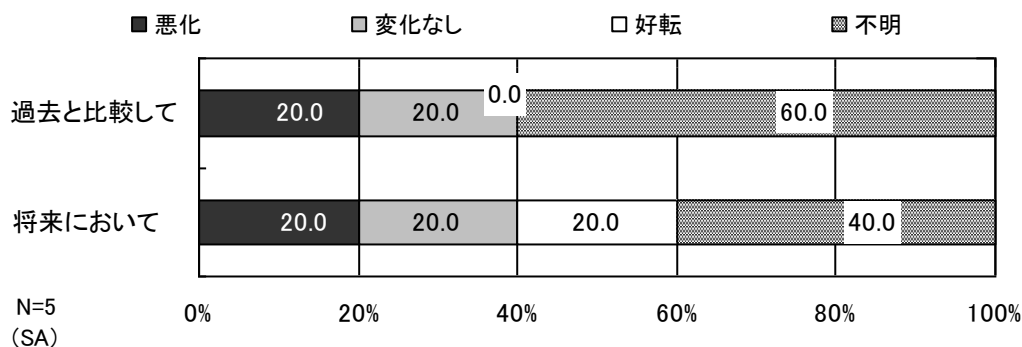
問7イウー31 生産コストの上昇



問7イウー32 納期確保や生産工程の効率化・製造時間の短縮化

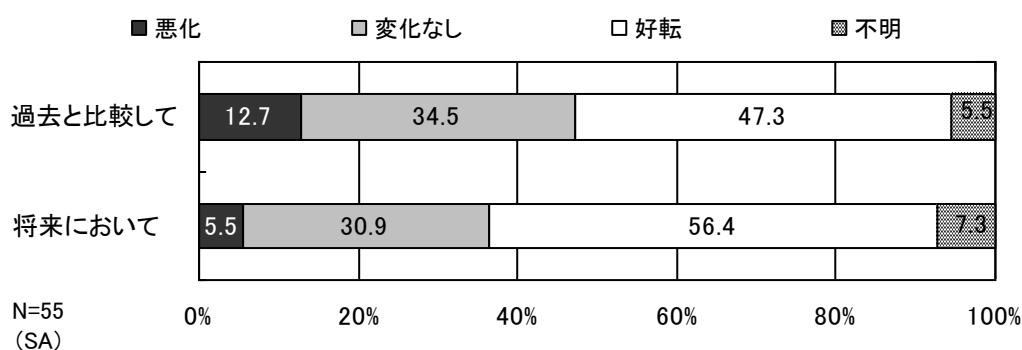


問7イウ-33 その他の生産・技術に関連する課題

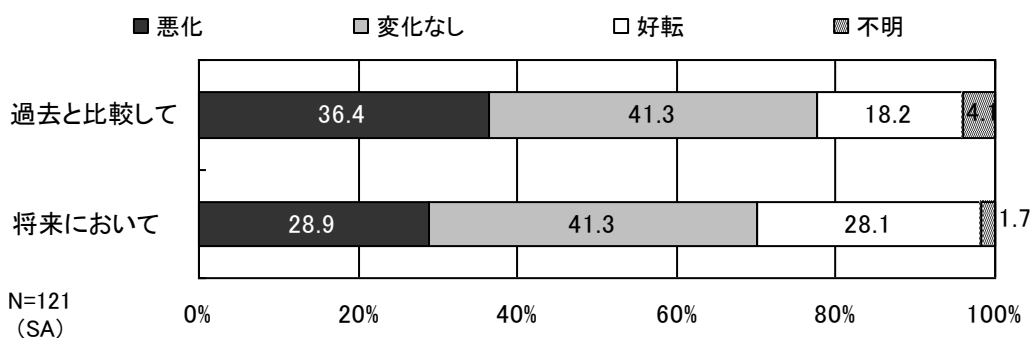


問7イウ 直接投資の課題の変化 D 経営全般・事業環境に関連する課題

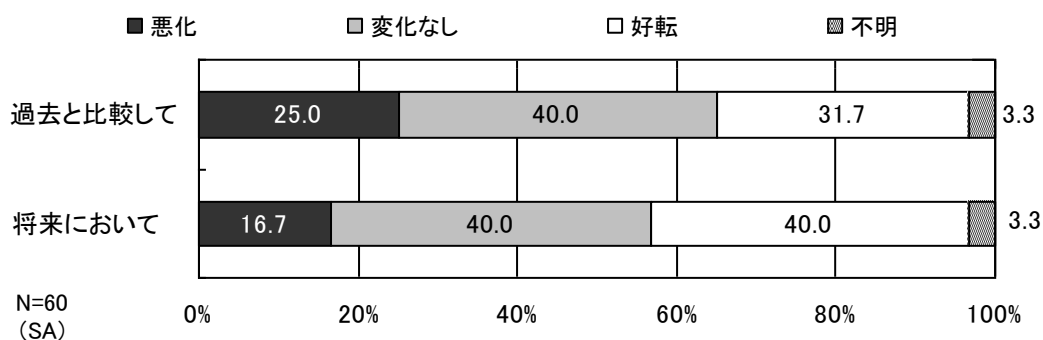
問7イウ-34 港湾、空港、高速道路等の広域物流基盤の整備状況



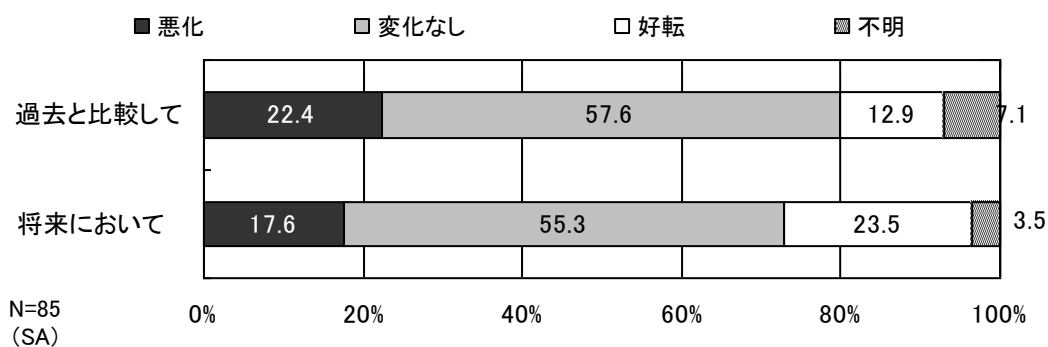
問7イウ-35 電力、ガス等のコストや安定供給



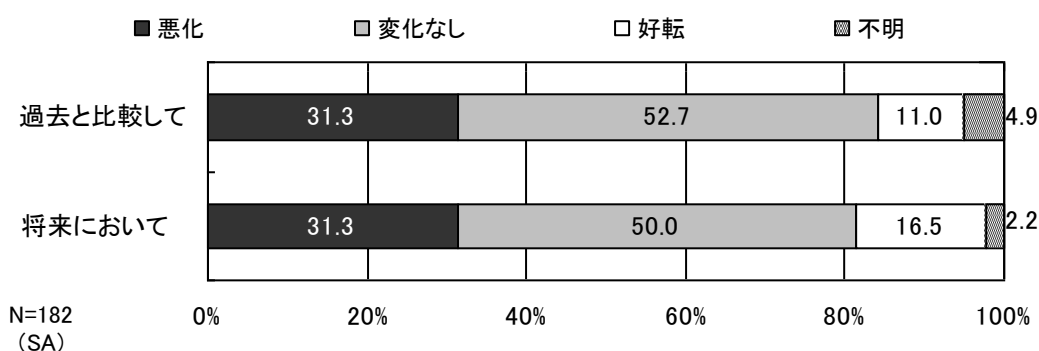
問7イウ-36 工業用水、排水処理等のインフラ整備状況



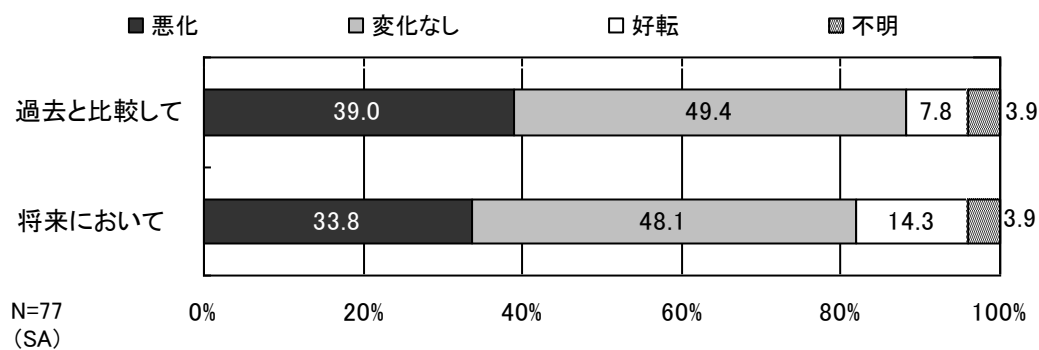
問7イウー37 発注契約など契約行為の確実性(契約遵守等)



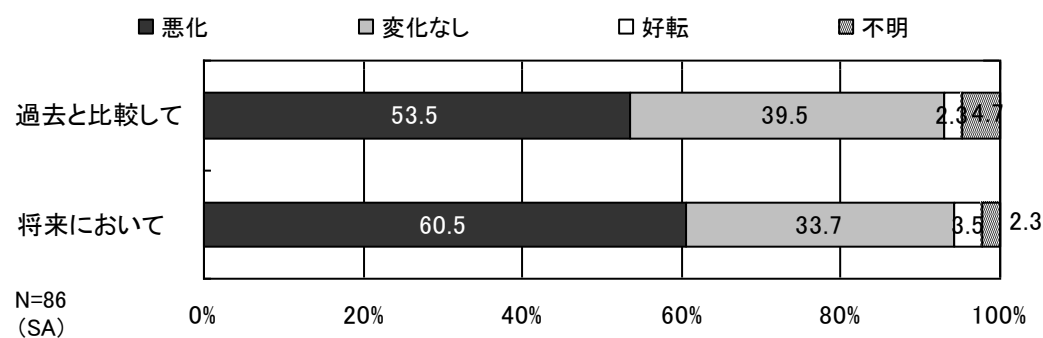
問7イウー38 税制度・会計制度の解釈、適用、改訂への対応



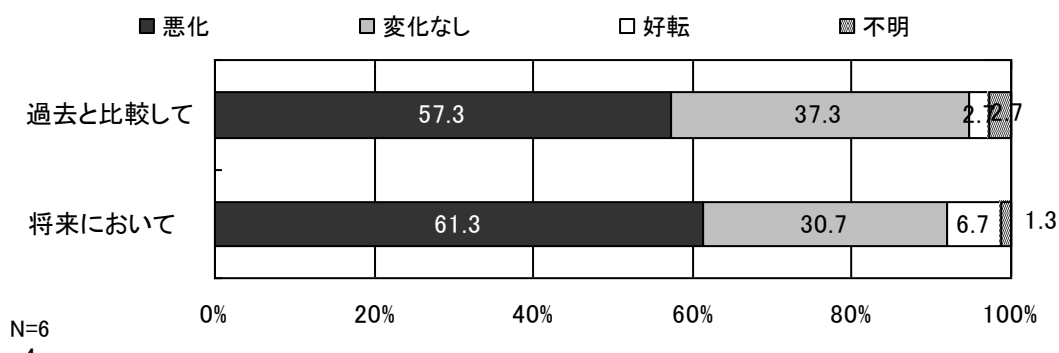
問7イウー39 操業に関する適用法規の解釈、適用、改訂への対応



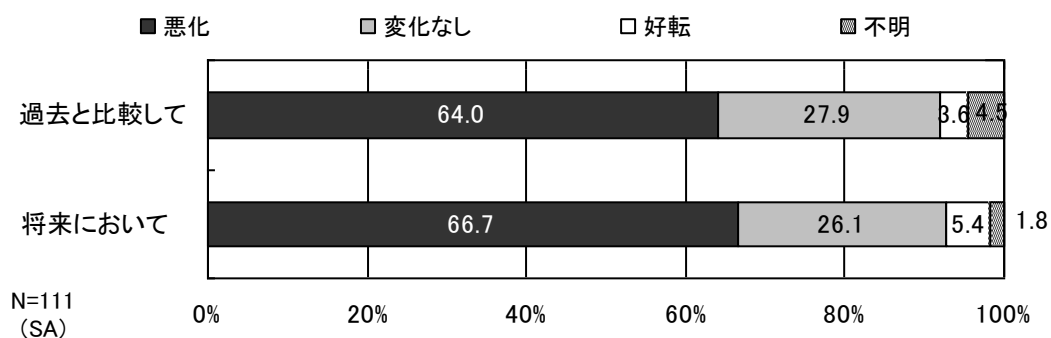
問7イウー40 現地日系企業との競争激化



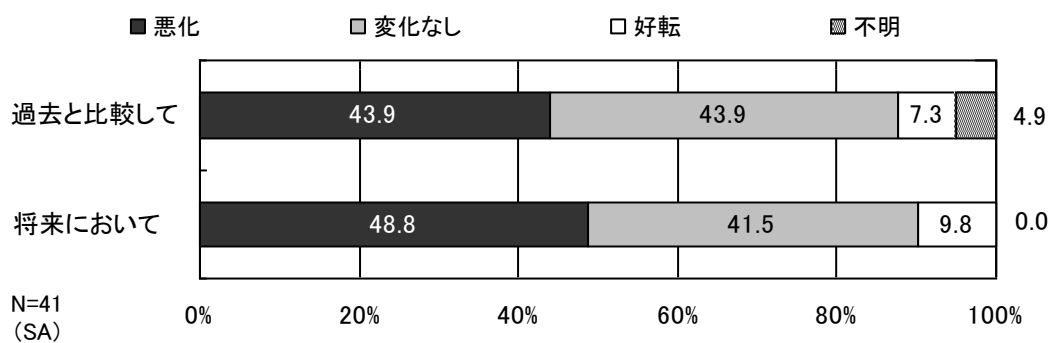
問7イウ-41 現地非日系外国企業との競争激化



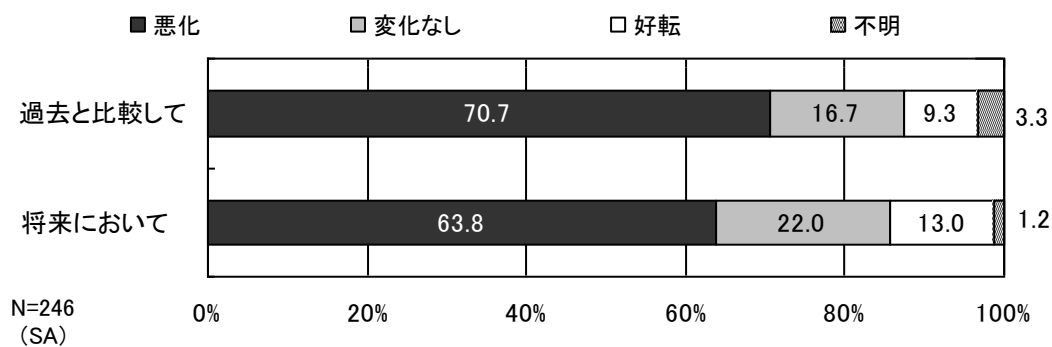
問7イウ-42 現地ローカル企業との競争激化



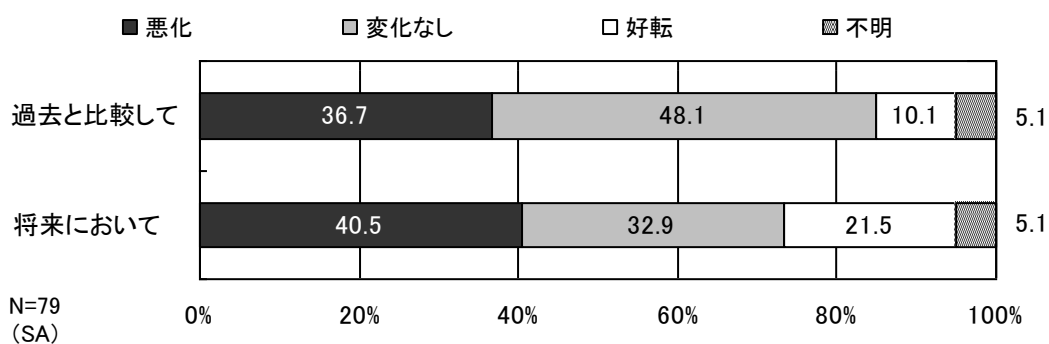
問7イウ-43 特許、著作権等知的所有権への対応



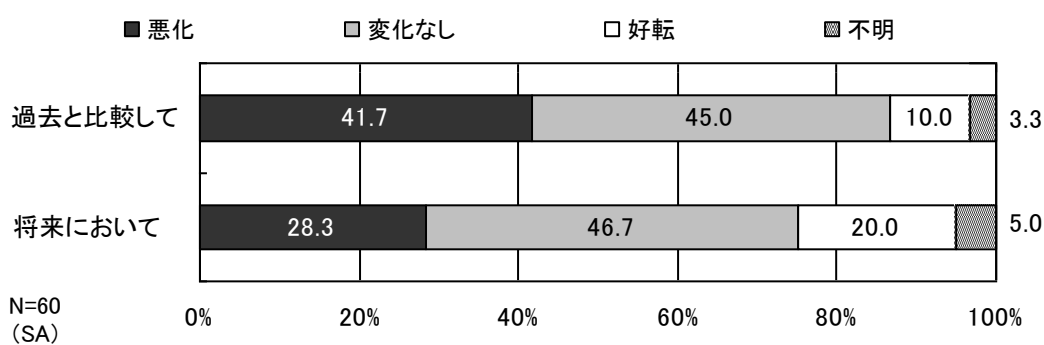
問7イウ-44 収益力の悪化



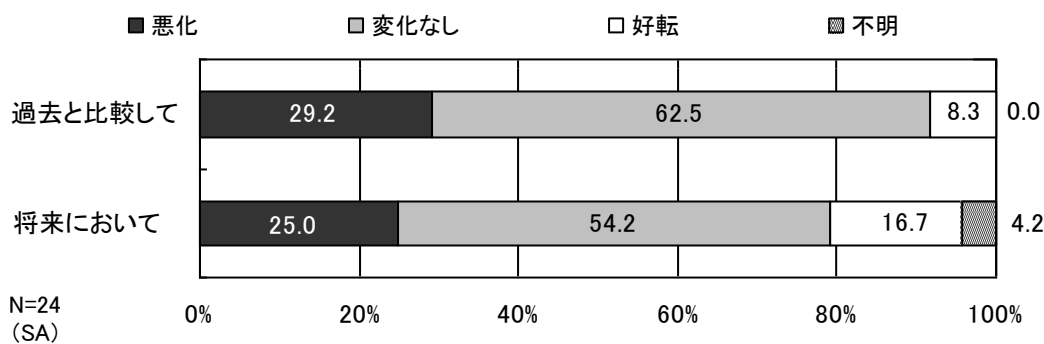
問7イウー45 環境・安全規制等への対応



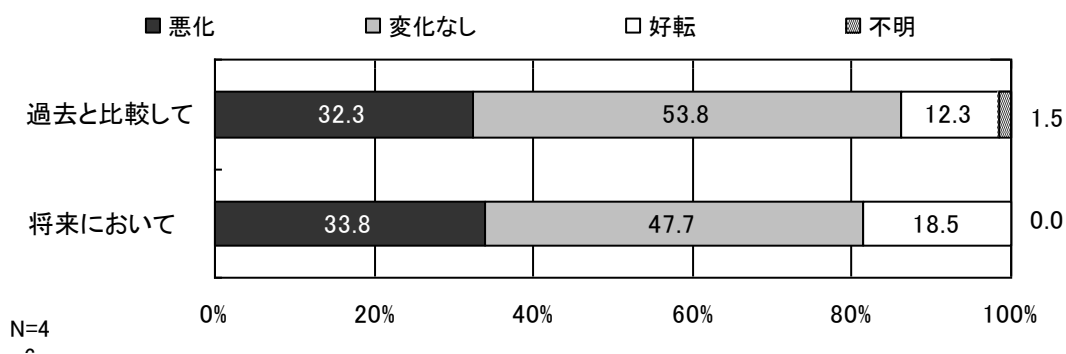
問7イウー46 ビザ取得等外国人就労への対応



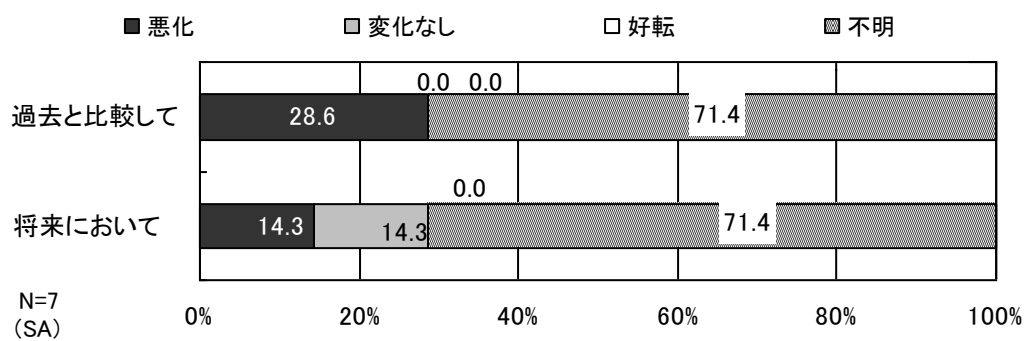
問7イウー47 合併企業におけるパートナー企業とのトラブル



問7イウー48 現地生活環境、治安等の悪化

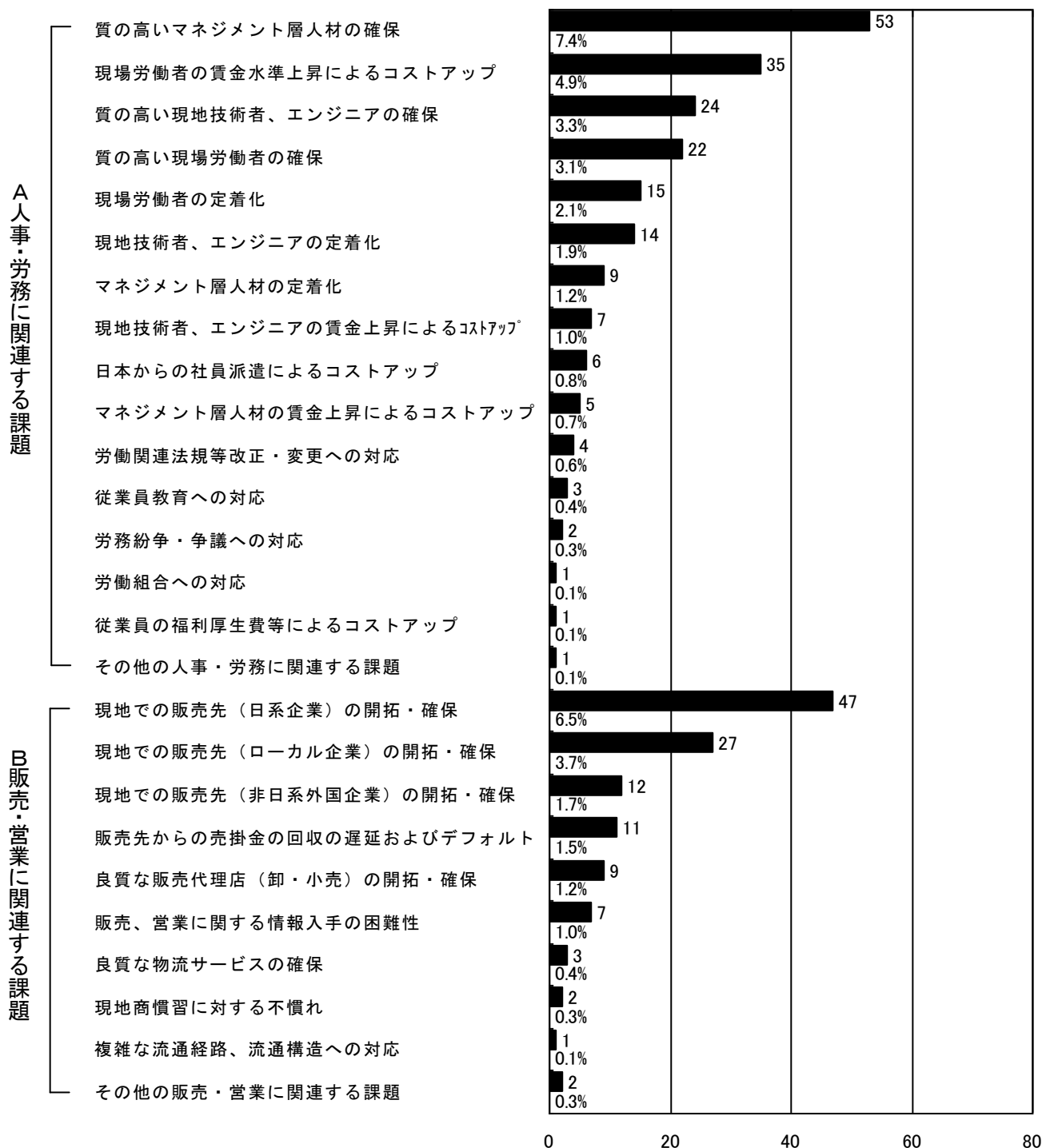


問7イウ-49 その他の経営全般・事業環境に関する課題



問7-1 最も克服すべき重要な課題

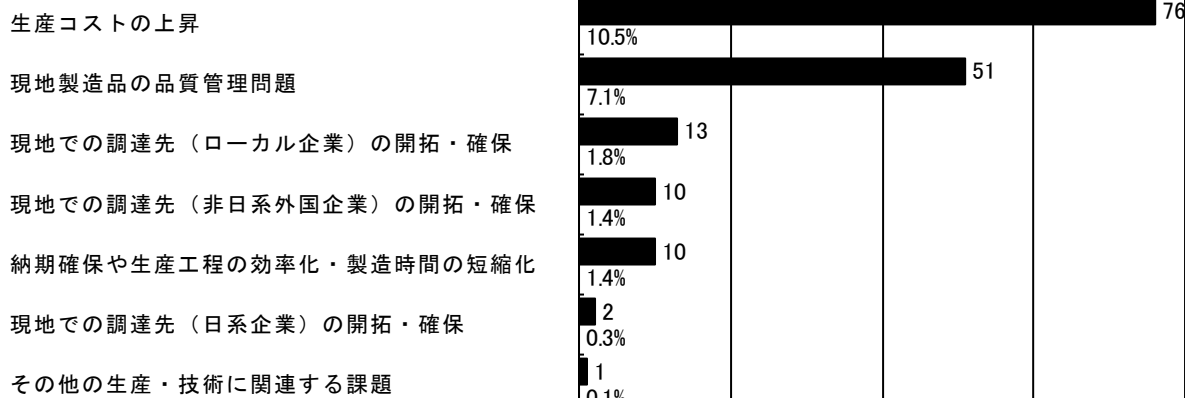
N=721
(SA)



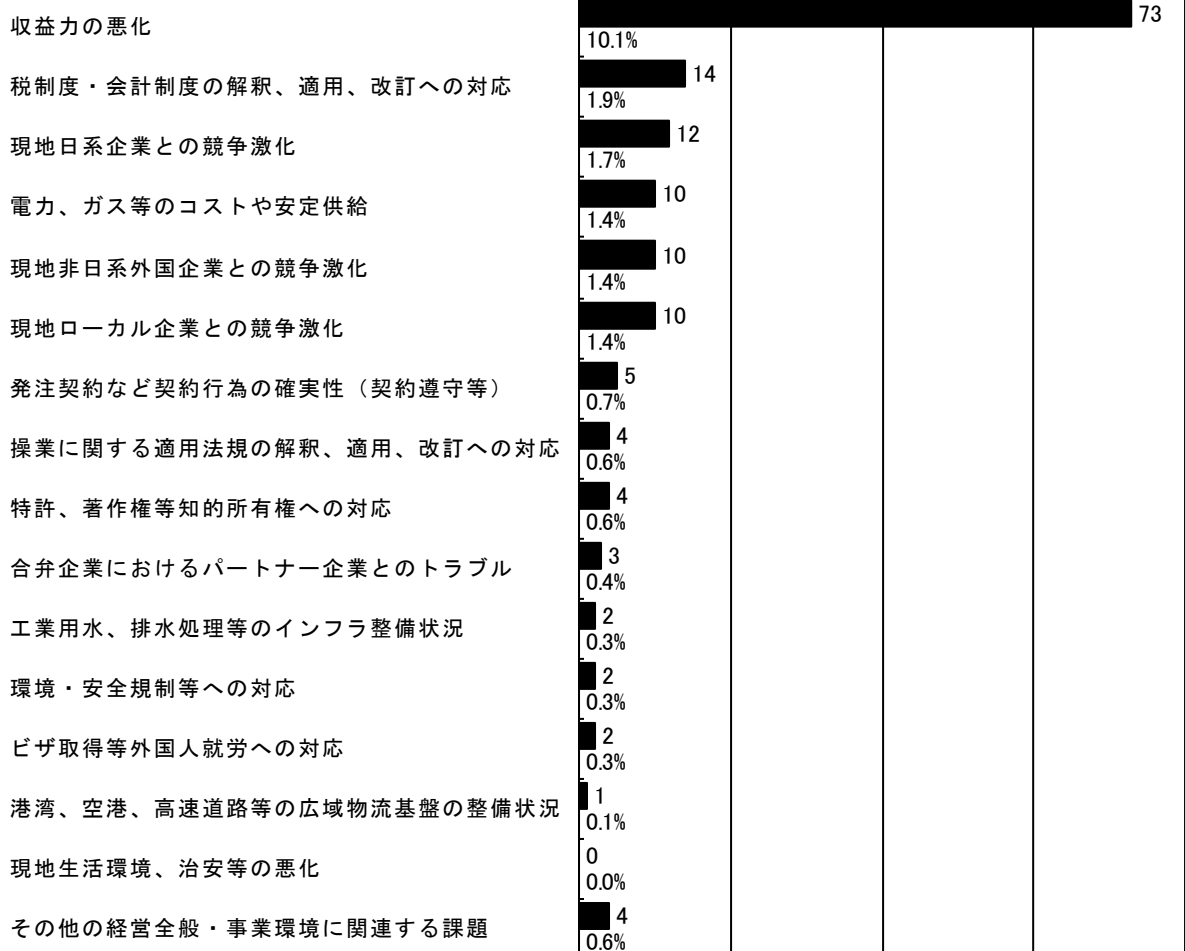
資料3- I 海外展開企業の集計結果(調査票 A)

N=721
(SA)

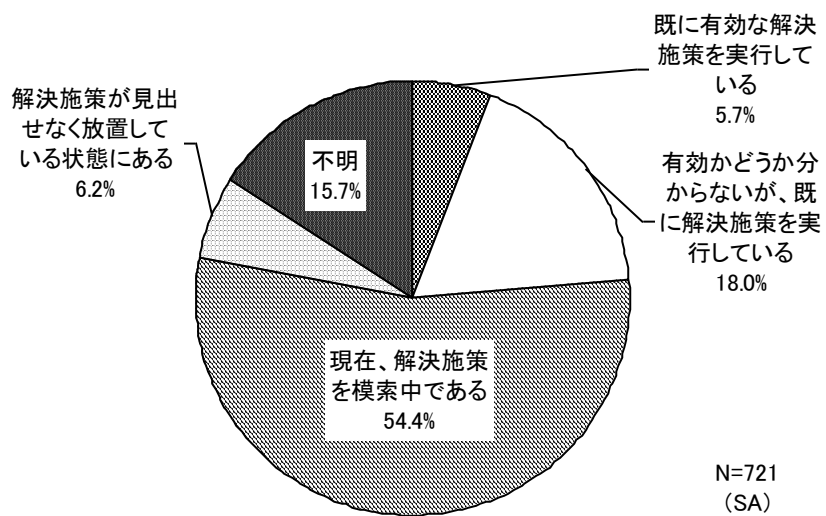
C 生産・技術に関連する課題



D 経営全般・事業環境に関連する課題



問7-2 最も克服すべき重要な課題に対する解決策の実施状況



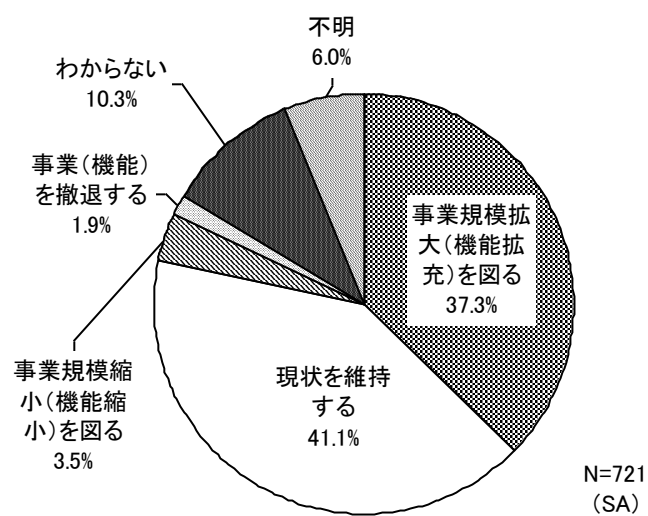
問7-3 既に実行している解決策の内容

課題	業種	解決施策事例
生産コストの上昇	一般機械器具製造業	さらに海外へ拠点を移す
	電子部品・デバイス製造業	ローカルの外注工場へ展開
	金属製品製造業	現地調達比率の向上
	卸売・小売業	効率的な工場の新設
	金属製品製造業	新規仕入先開拓
	その他の製造業	製造ラインの変更
	一般機械器具製造業	調達先を第3国にする 第3国への間接投資
	電気機械器具製造業	同じ敷地内にある友好的日系企業と工場運営を協力して行っている。
収益力の悪化	金属製品製造業	より付加価値が高い製品へのシフト
	その他サービス業	レンタル・リース品の活用を充分に行なう事。レント・人件費のコストダウン
	プラスチック製品製造業	為替リスクが大きくなり、収益を圧迫 顧客に対し為替リスクに対する説明とコストUPを要求
	プラスチック製品製造業	期間従業員をカット
	電気機械器具製造業	事業規模縮小中。
	電気・ガス・熱供給業・水道業	所有ポートフォリオの入替、追加のための新規案件探索、買取検討
	その他サービス業	新規ビジネスへの拡大
	衣料・その他の繊維製品製造業	全量日本向け輸出から国内販売を一部開始する。
質の高いマネジメント層人材の確保	繊維工業	・OJTによって、日本的な管理手法を教育し、現地スタッフの能力を上げる努力をしている。 ・それとは別に、日本で採用した中国人を現地の管理者として派遣している。(現地採用よりロイヤリティが高いと考えている)
	衣料・その他の繊維製品製造業	現地ローカルの経営幹部への登用
	プラスチック製品製造業	国内社員の派遣
	化学工業	社員教育
	電気機械器具製造業	定期的な面談により管理者、幹部教育を実施している。
	金属製品製造業	日本での人材採用を実施
	窯業・土石製品製造業	能力給の割合を高くし、ボーナスでの評価基準を明解にし、都度コミュニケーションを続け、ガス抜きをして目標を立てている。
	現地製造品の品質管理問題	なめし皮・同製品・毛皮製造業
衣料・その他の繊維製品製造業		検品業者の活用 OJTの回復
衣料・その他の繊維製品製造業		検品場を増設した
衣料・その他の繊維製品製造業		現地で委託して、検品、縫製指導等を行うチームを各工場へ派遣、生産、製品生産管理の向上を図っている。
電気機械器具製造業		社員教育 外作化→内製化
卸売・小売業		商品指示書・商品部分分析表・コスト分析表改善・統一化
卸売・小売業		生産委託先の絞込み(優良な企業との)
その他の製造業		日本本社から定期的な品質チェック、技術指導等を実施
一般機械器具製造業		品質管理に日本からの派遣社員を置き、ローカルスタッフの教育と実施に当たっている。
通信、放送、情報処理サービス		本社に要員を志向させ、日本の製造、テストの手順を習得させている。日本側SEも、中国の文化、習慣を考慮したスケジューリングを行なっている。
現地での販売先(日系企業)の開拓・確保	プラスチック製品製造業	グローバル営業課を置き、拠点間で連携した営業活動が出来る体勢を整えた。
	卸売・小売業	現地営業マンの採用と教育強化 日本人駐在員の増強
	プラスチック製品製造業	現地営業担当による既存先、新調先への営業許可
	金属製品製造業	新規開拓の営業担当を現地に月/1回渡航させている

※アンケート自由回答より抜粋

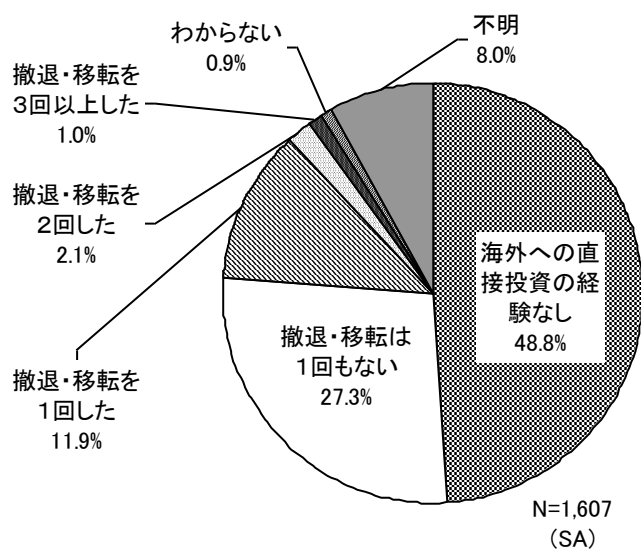
問7-4 今後の活動展開

問7-4 今後の活動展開 (最も重要な拠点)



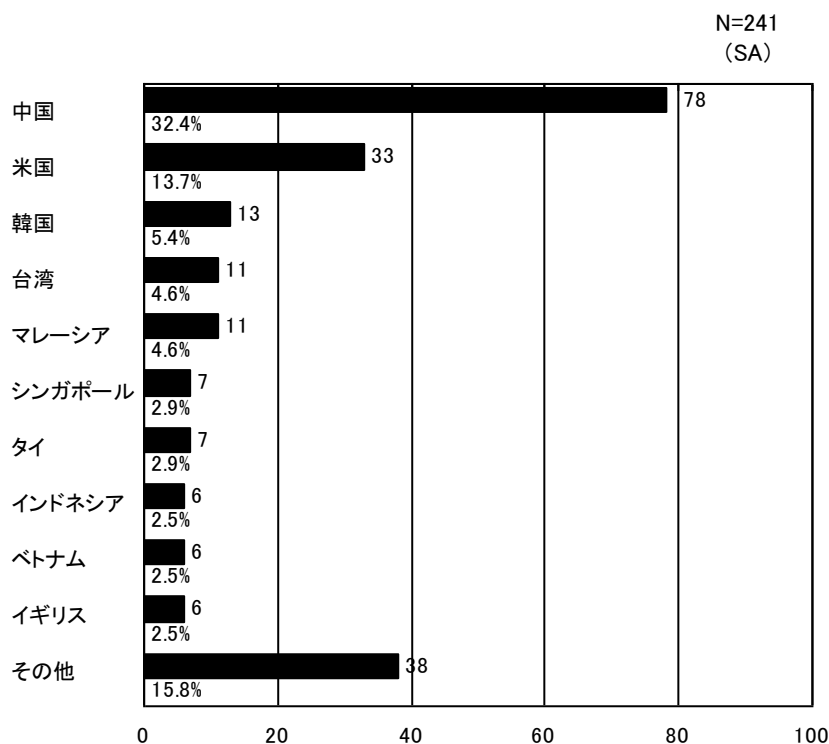
◆海外直接投資先からの撤退・移転経験

問8 撤退・移転経験



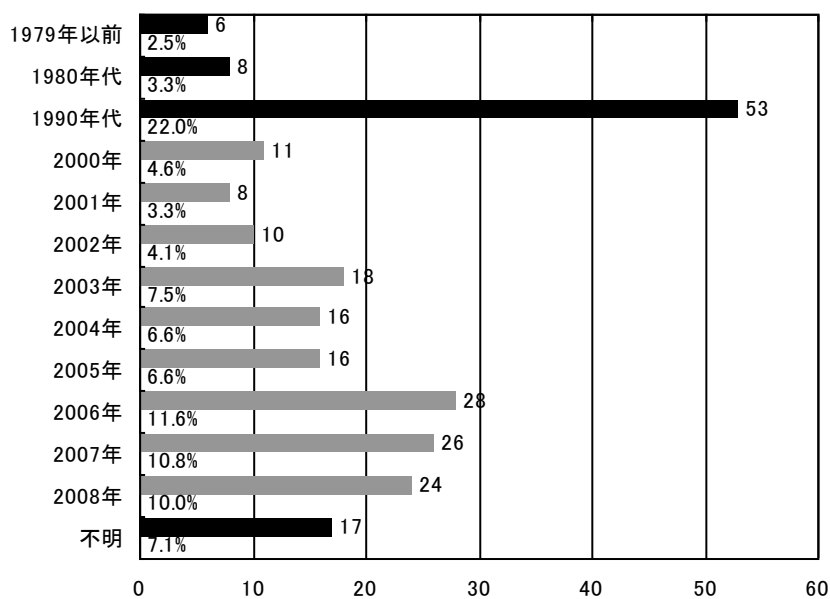
問9 撤退・移転した海外拠点の詳細

問9a 撤退・移転した国(最も直近の撤退・移転)



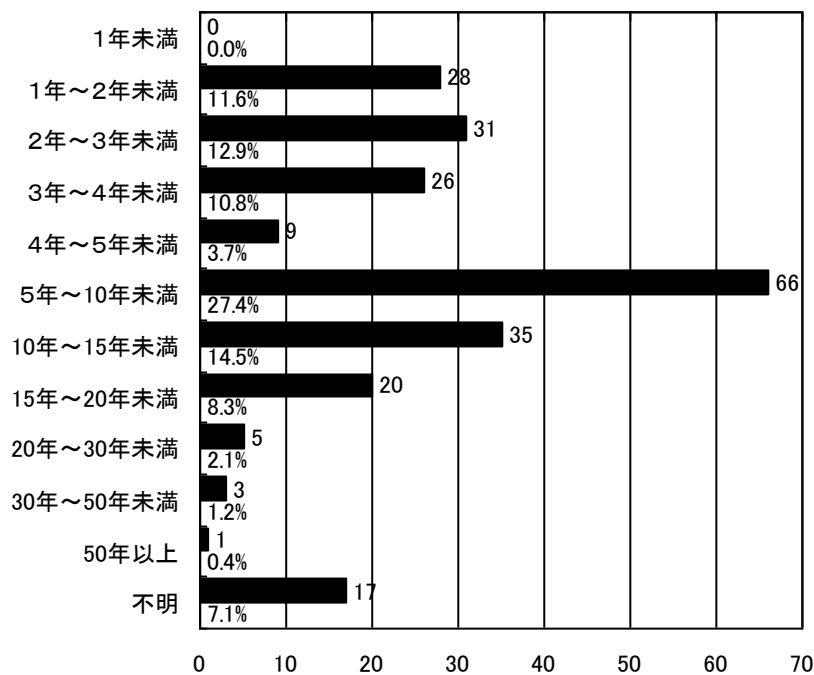
問9c 撤退・移転時期(最も直近の撤退・移転)

N=241
(SA)

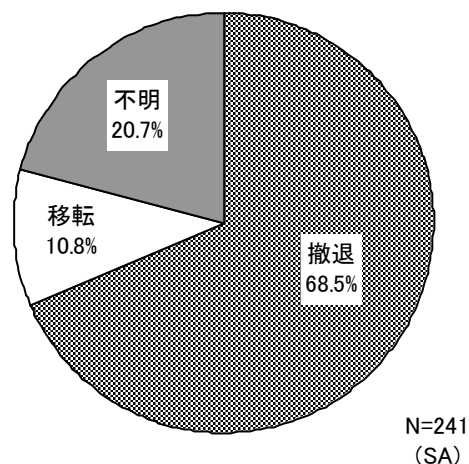


問9d 撤退・移転までの期間(最も直近の撤退・移転)

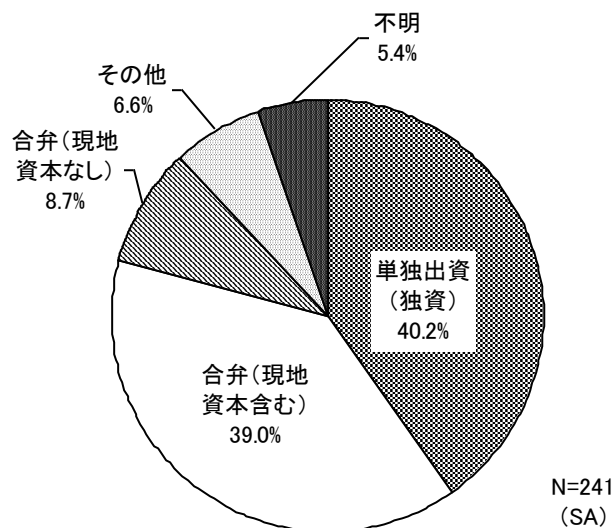
N=241
(SA)



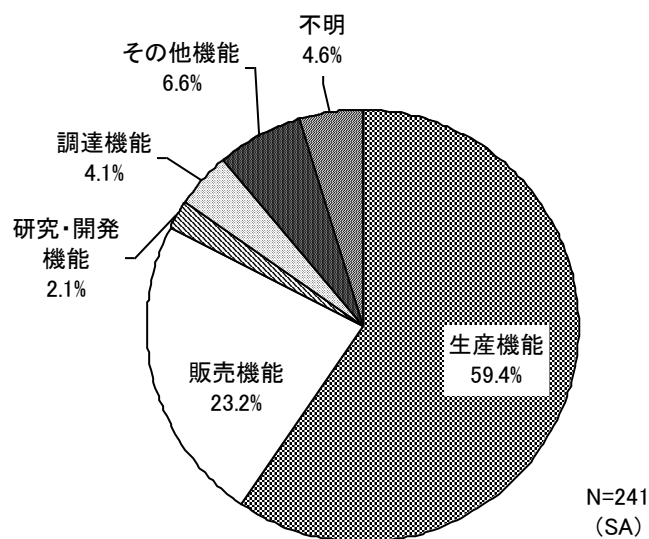
問9e 撤退・移転の別(最も直近の撤退・移転)



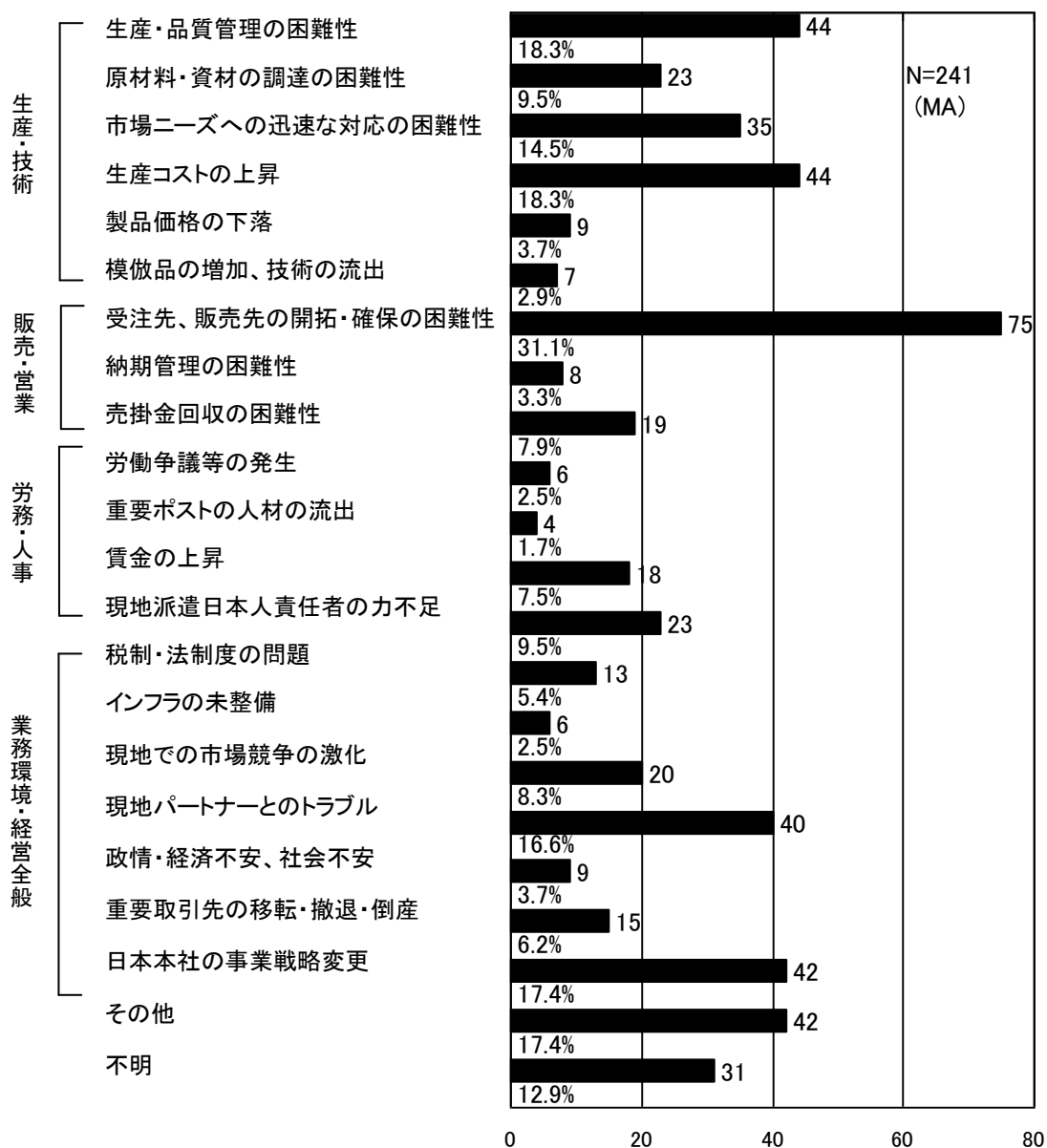
問9f 投資形態(最も直近の撤退・移転)



問9g 撤退・移転拠点の主な機能(最も直近の撤退・移転)



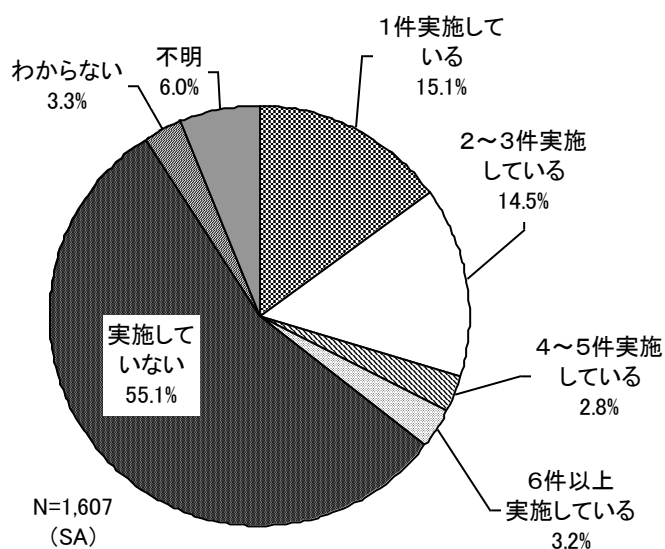
問 9h 撤退・移転の理由 (最も直近の撤退・移転)



◆海外との業務・技術提携の状況と課題

問10 海外との業務・技術提携状況

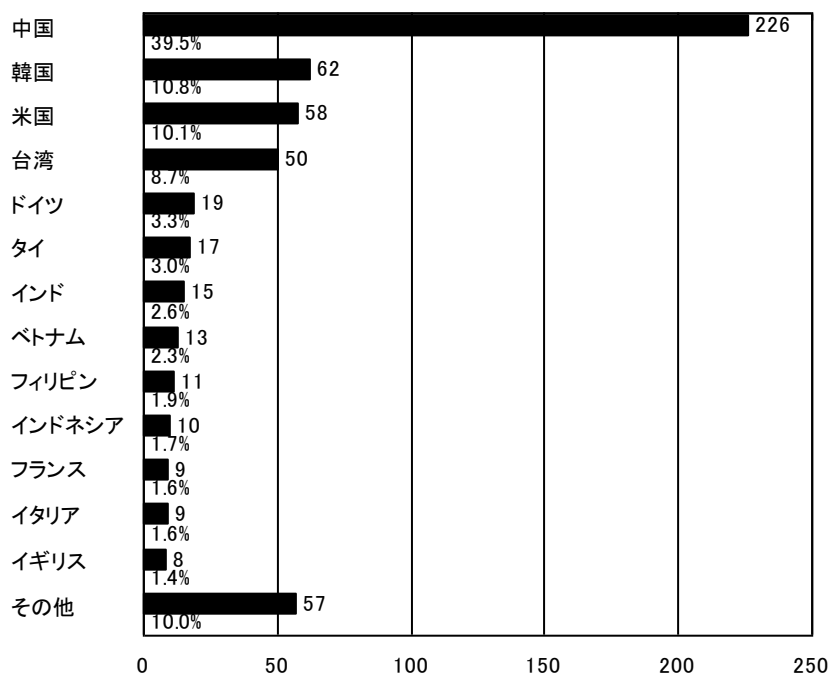
問 10 海外との業務・技術提携状況



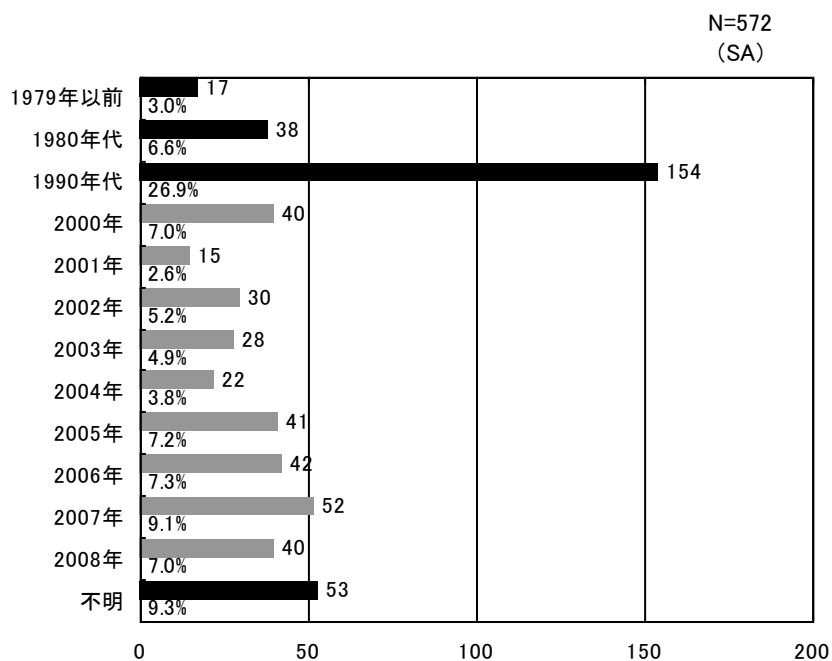
問11 海外との業務・技術提携の詳細

問 11a 業務・技術提携の相手国・地域(最も重要な提携)

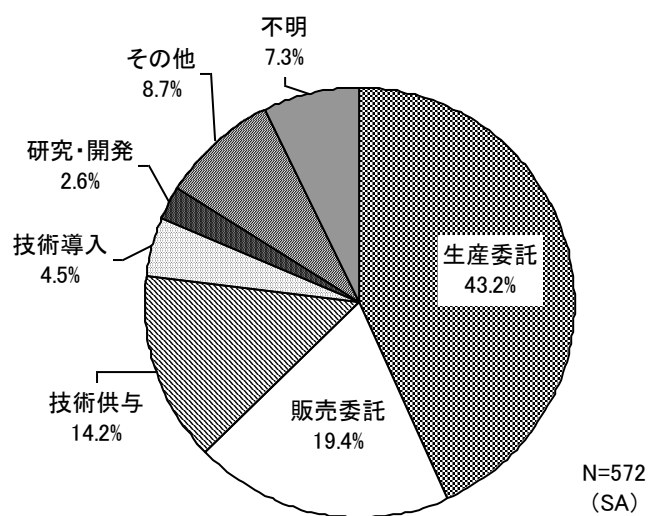
N=572 (SA)



問 11c 提携の開始時期(最も重要な提携)

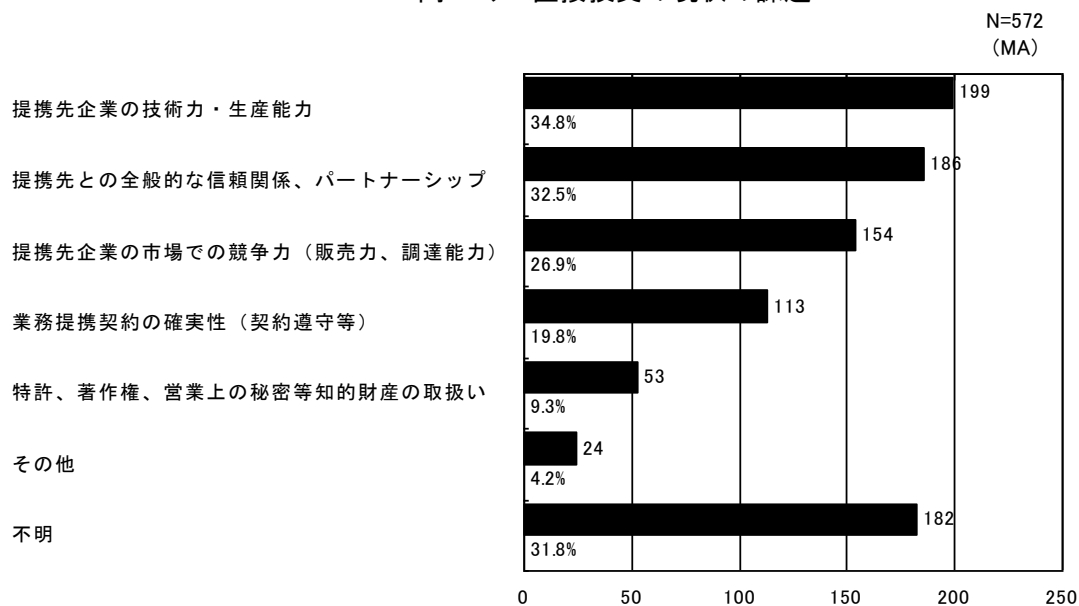


問 11d 業務・技術提携の内容(最も重要な提携)



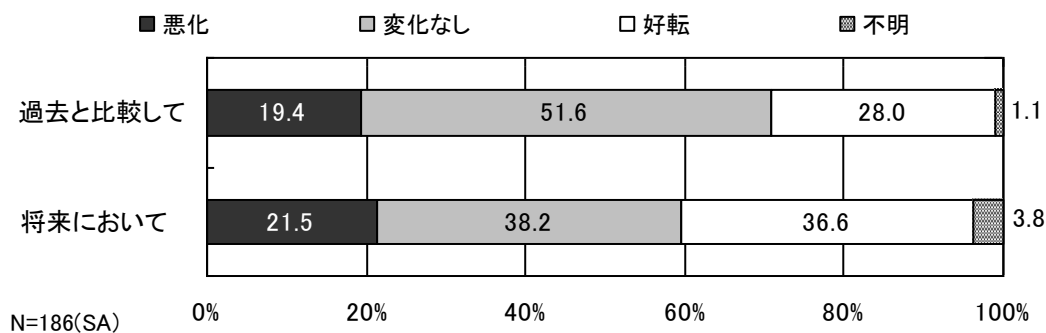
問12ア 業務・技術提携の課題

問 12 ア 直接投資の現状の課題

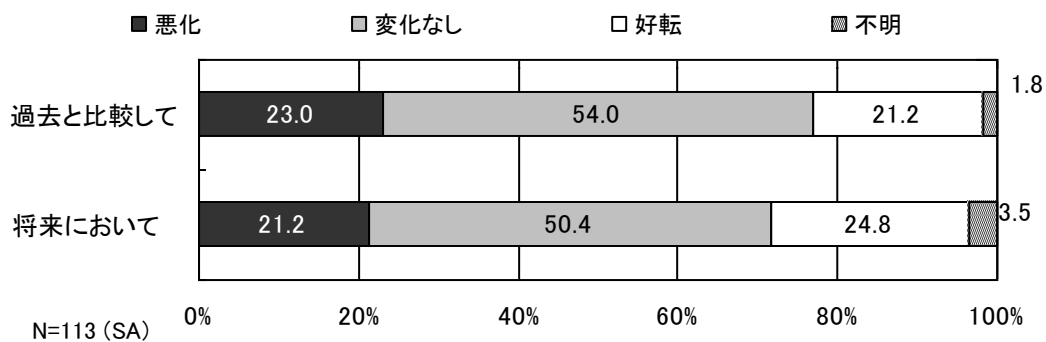


問 12 イウ 業務・技術提携の課題の変化

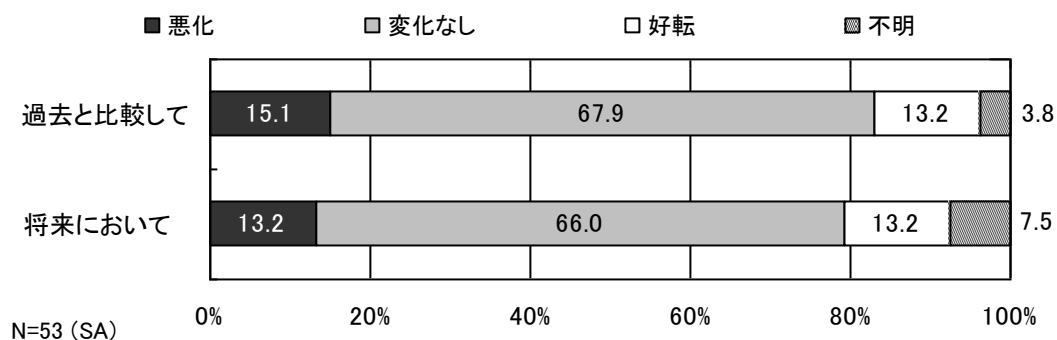
問12イウー1 提携先との全般的な信頼関係



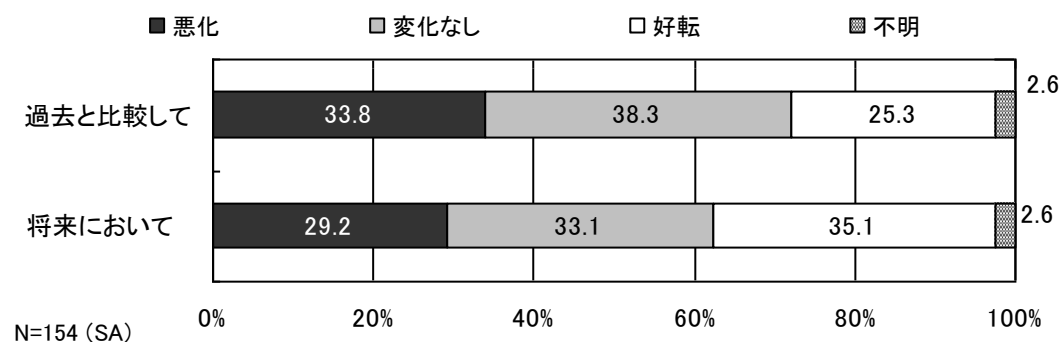
問12イウー2 業務提携契約の確実性(契約遵守等)



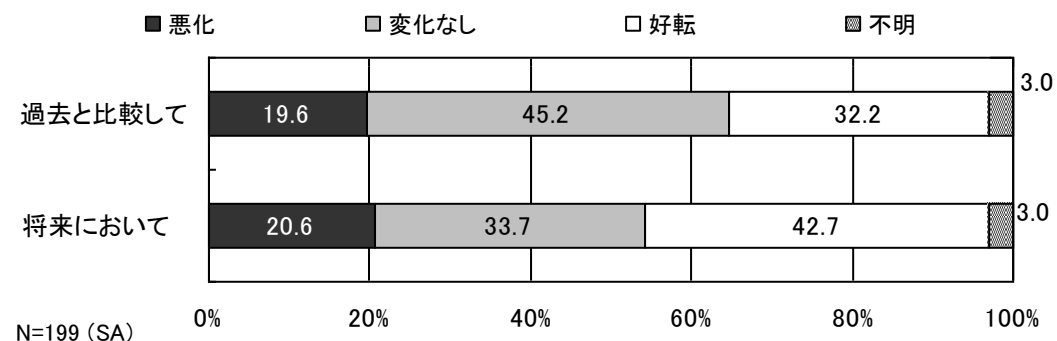
問12イウー3 特許、著作権、営業上の秘密等知的財産の取扱い



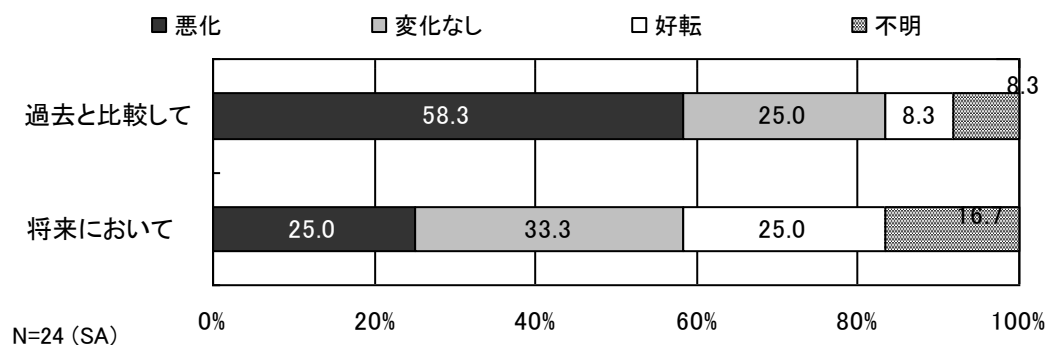
問12イウー4 提携先企業の市場での競争力(販売力、調達能力)



問12イウー5 提携先企業の技術力・生産能力

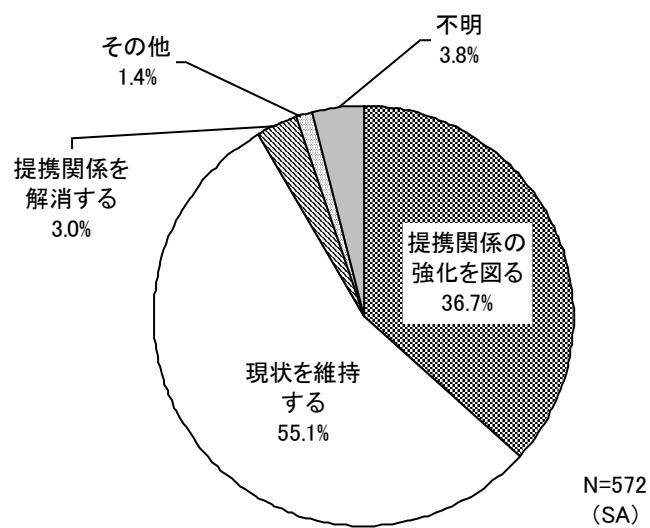


問12イウー6 その他



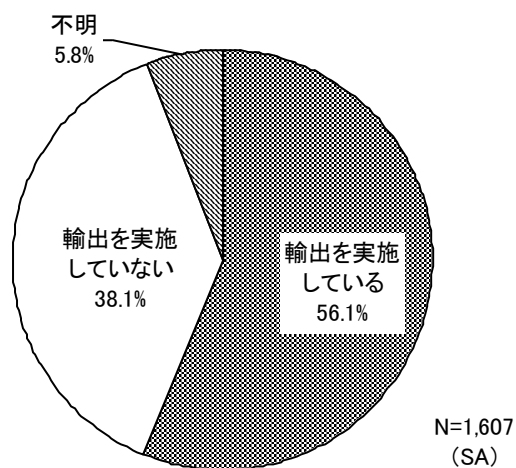
問12-1 今後(3年程度)の提携関係

問12-1 今後(3年程度)の提携関係(最も重要な提携)



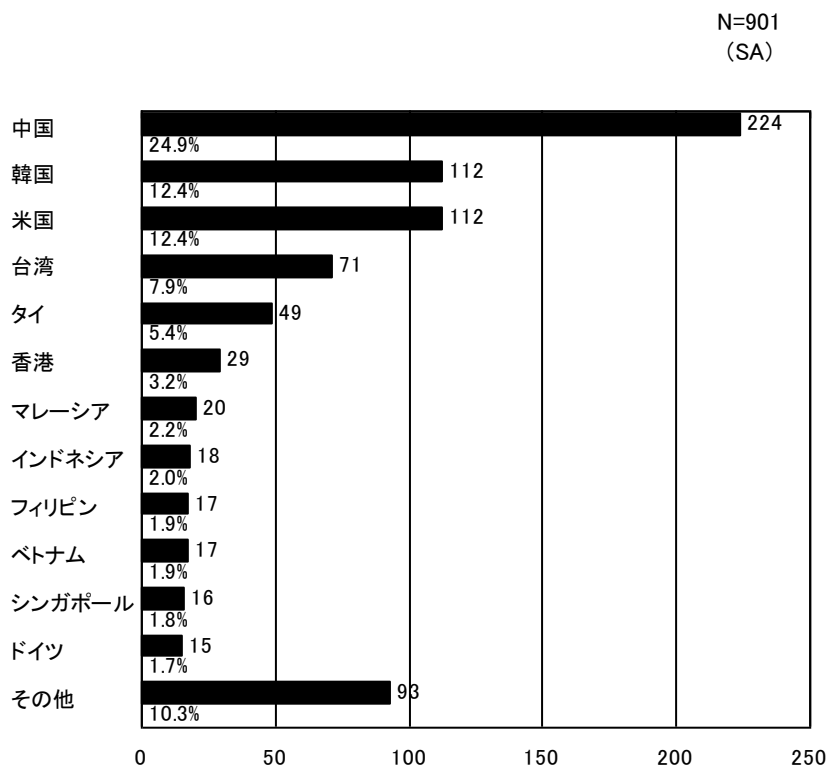
◆海外との直接貿易（輸出）の状況と課題

問13 海外との直接貿易(輸出)の実施状況

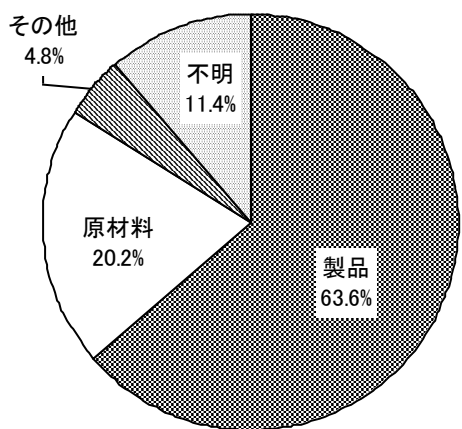


問14 海外との直接貿易(輸出)の詳細

問 14a 輸出先国(最も重要な輸出)

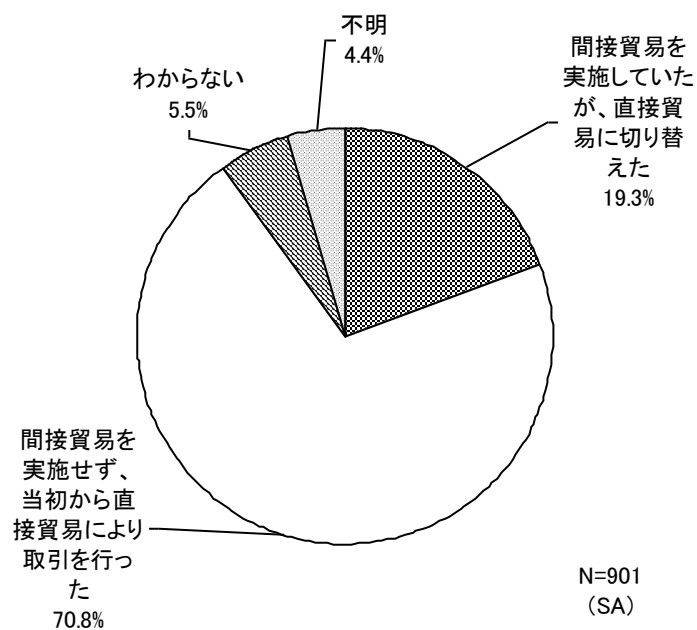


問14b 輸出内容(最も重要な輸出)



N=901
(SA)

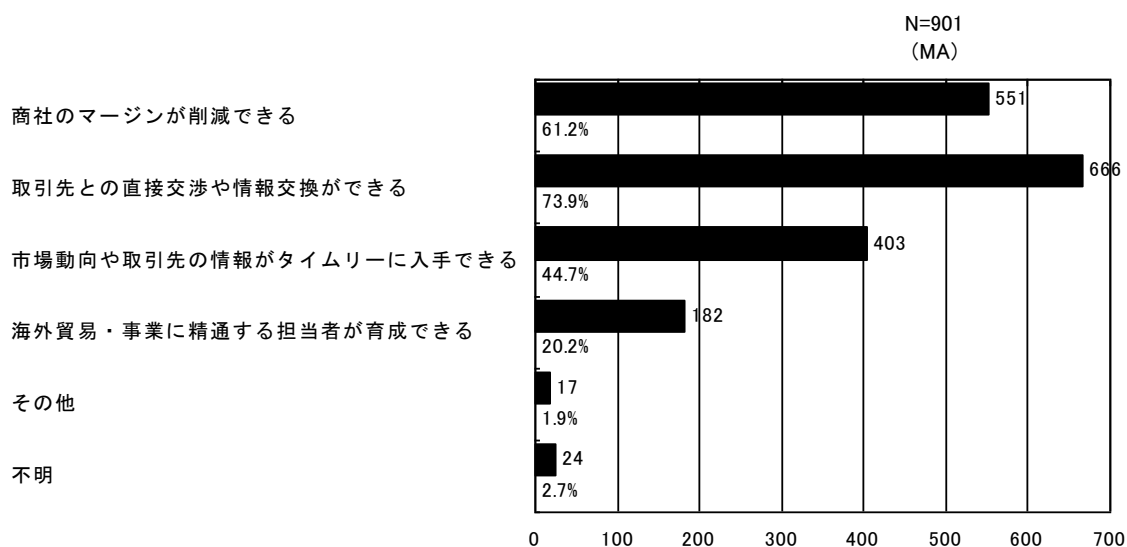
問14-1 直接貿易の前段階としての間接貿易の実施経験(輸出)



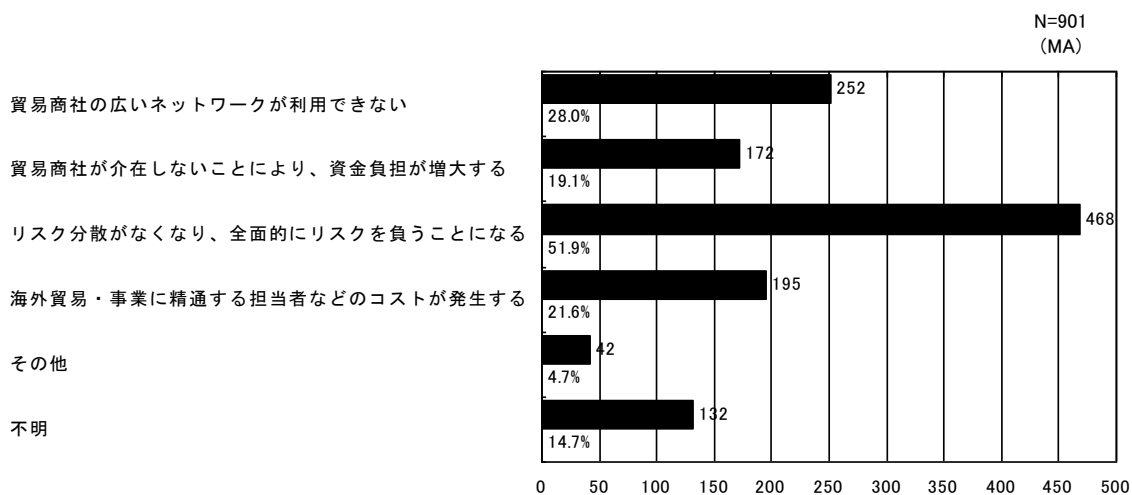
N=901
(SA)

問14-2 直接貿易(輸出)のメリット・デメリット

問 14-2A 直接貿易(輸出)のメリット

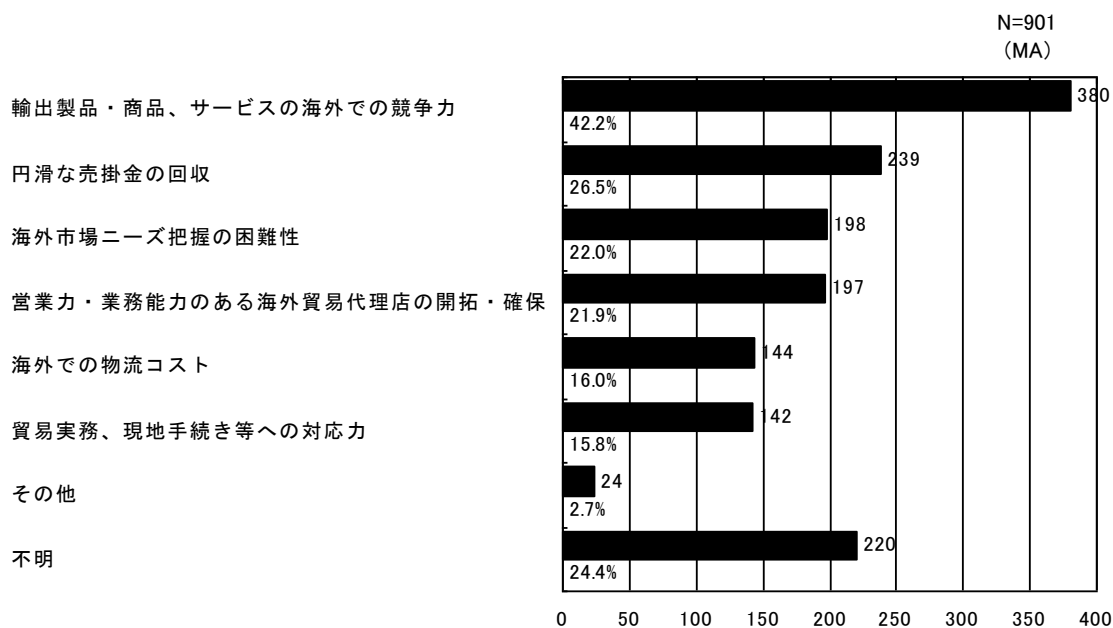


問 14-2B 直接貿易(輸出)のデメリット

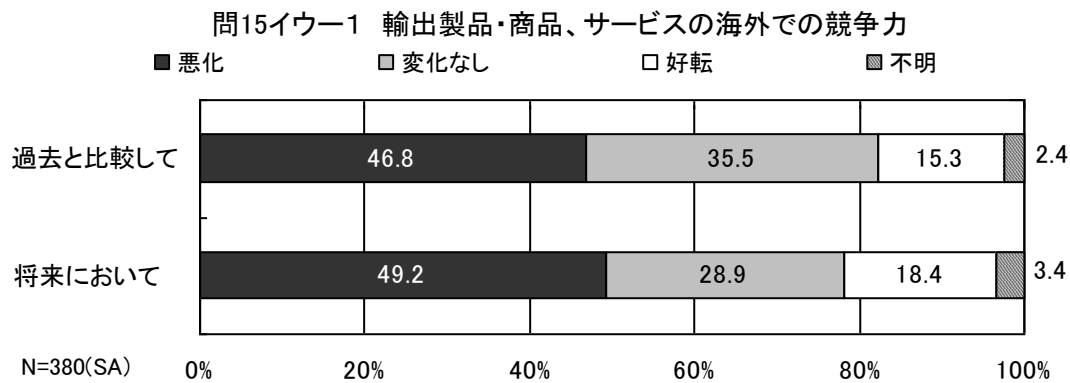


問15ア 直接貿易(輸出)の課題

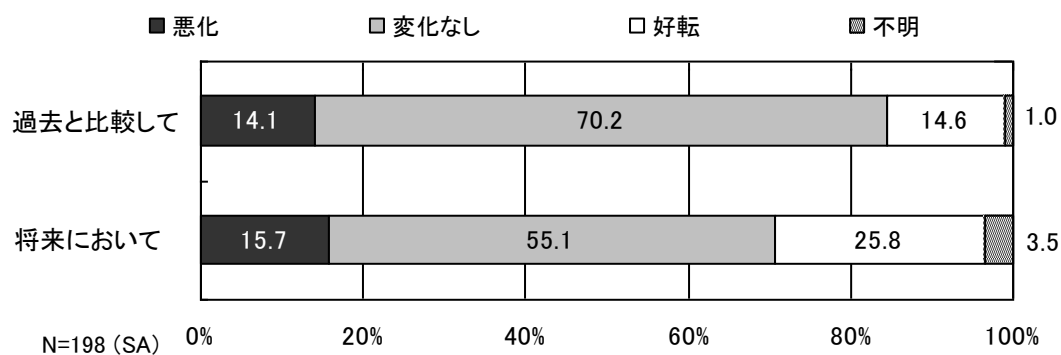
問 15 ア 直接貿易(輸出)の課題



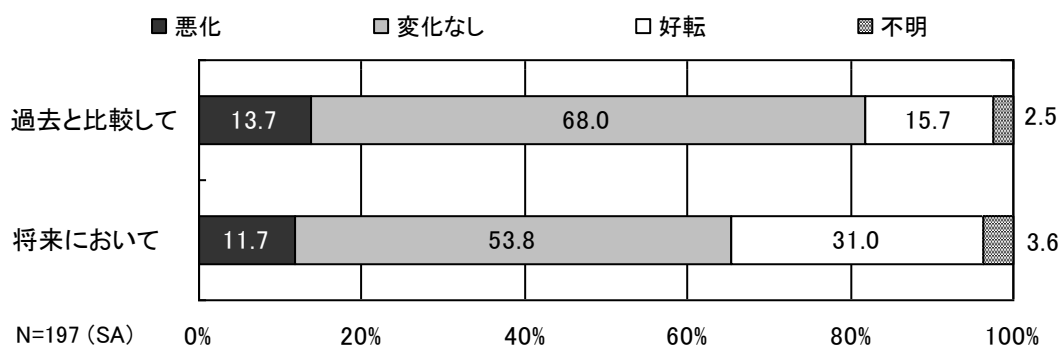
問 15 イウ 直接貿易(輸出)の課題の変化



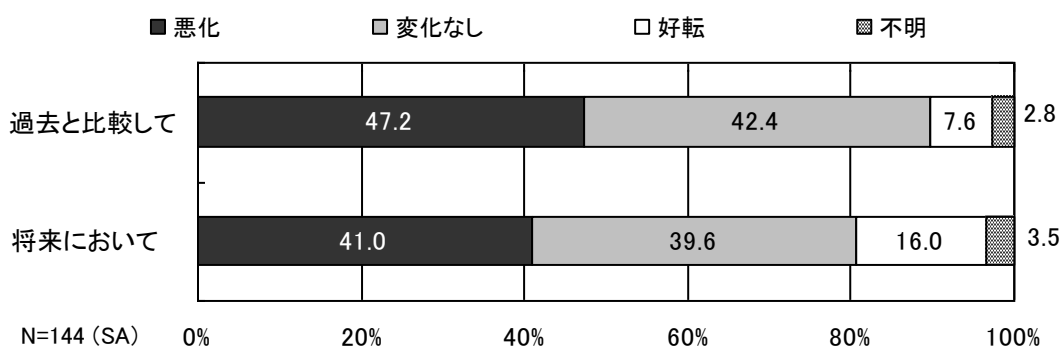
問15イウー2 海外市場ニーズ把握の困難性



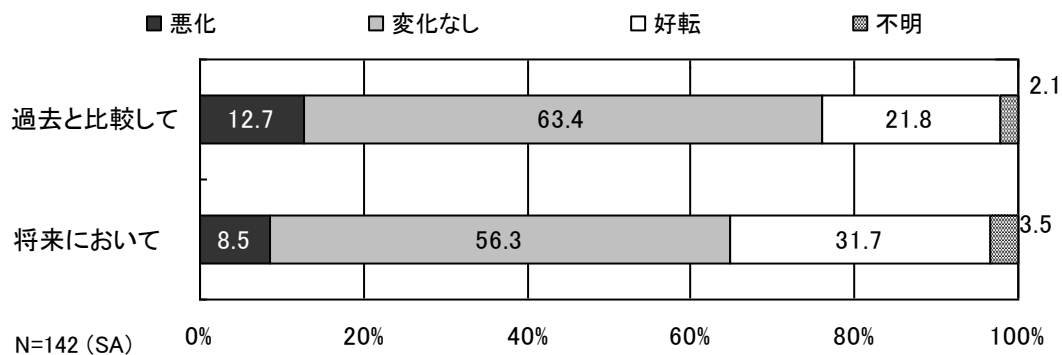
問15イウー3 営業力・業務能力のある海外貿易代理店の開拓・確保



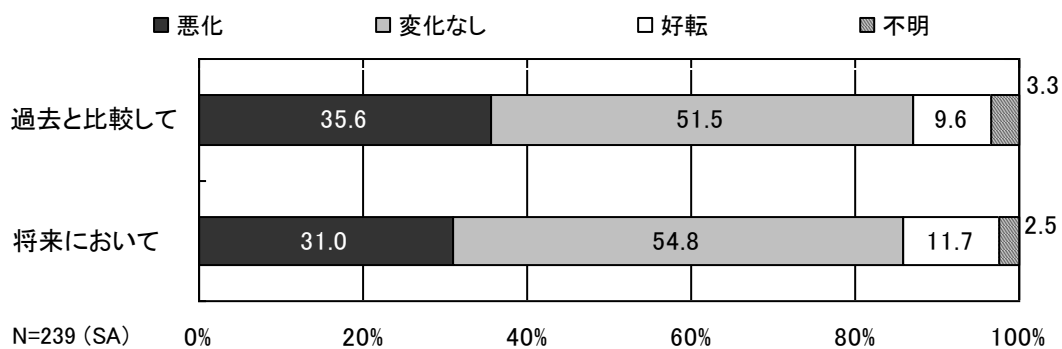
問15イウー4 海外での物流コスト



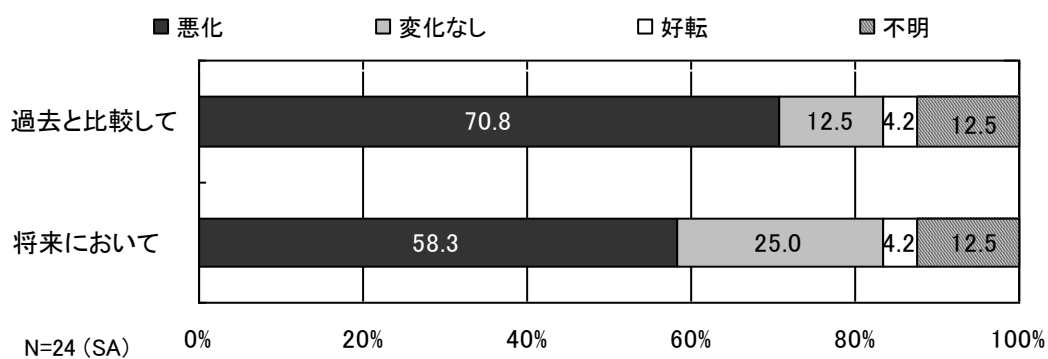
問15イウー5 貿易実務、現地手続き等への対応力



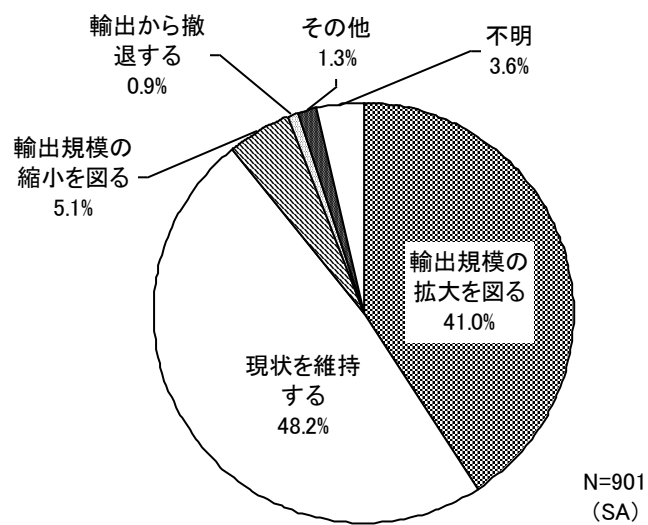
問15イウー6 円滑な売掛金の回収



問15イウー7 その他

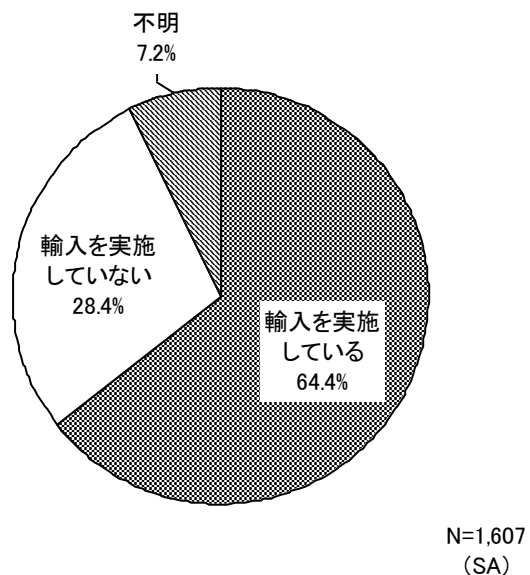


問15-1 今後(3年程度)の直接貿易(輸出)事業展開((最も重要な輸出))



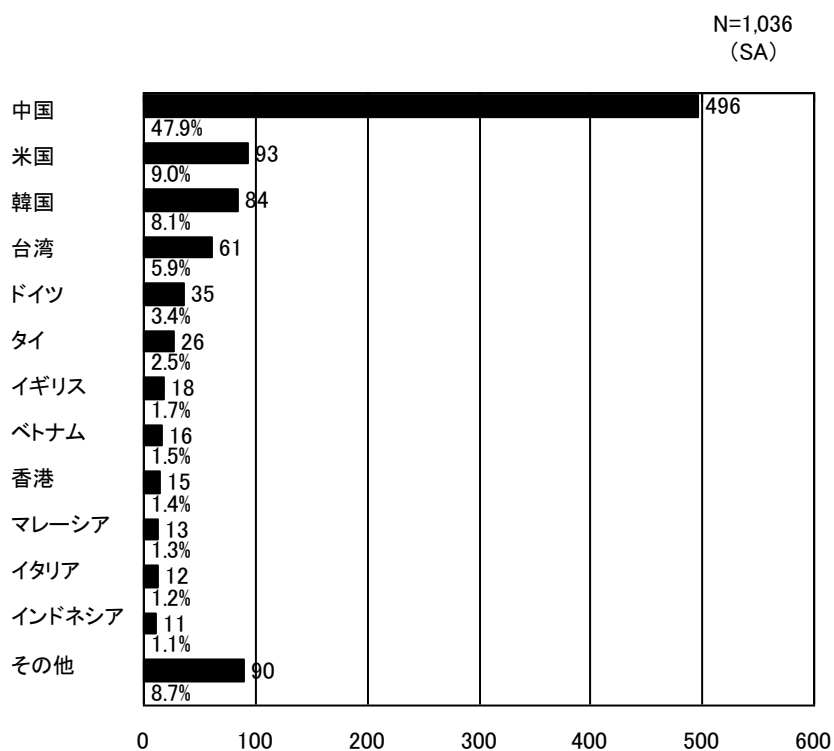
◆海外との直接貿易（輸入）の状況と課題

問16 海外との直接貿易(輸入)の実施状況

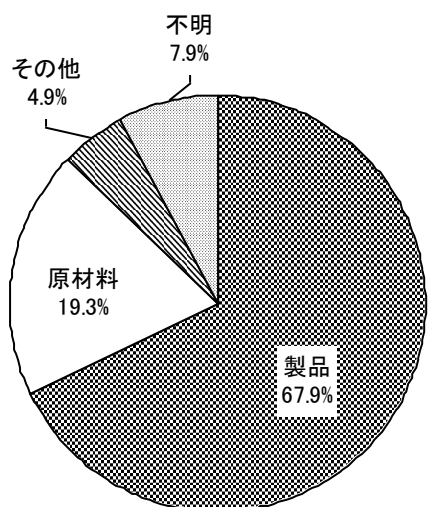


問17 海外との直接貿易(輸入)の詳細

問 17a 輸入国(最も重要な輸入)

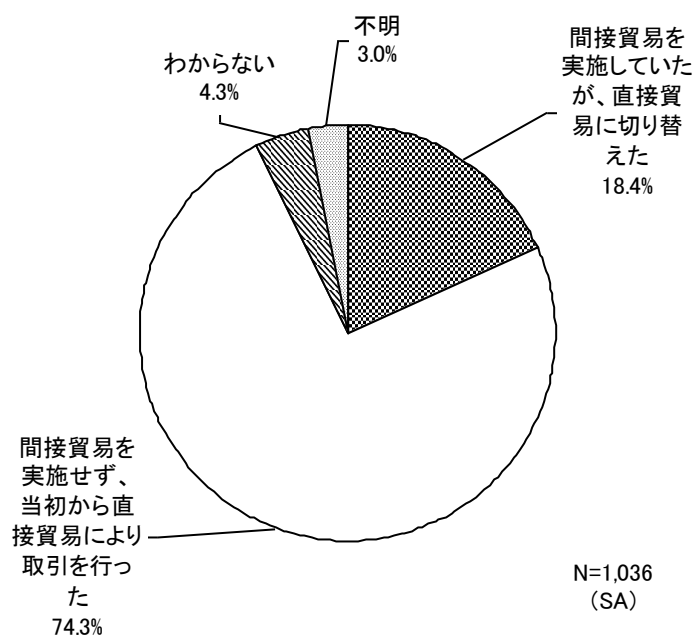


問17b 輸入内容(最も重要な輸入)



N=1,036
(SA)

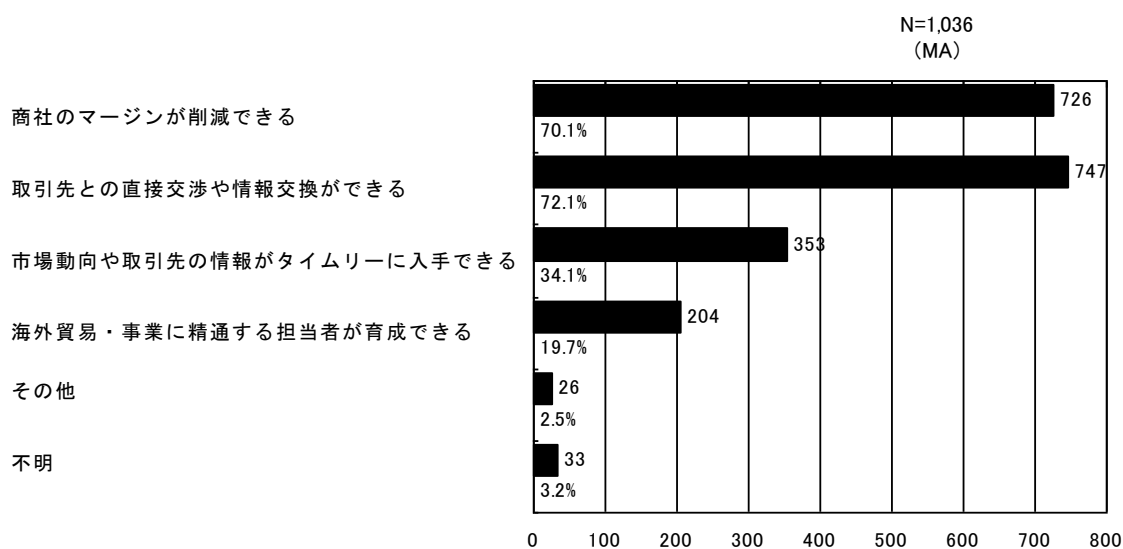
問17-1 直接貿易の前段階としての間接貿易の実施経験(輸入)



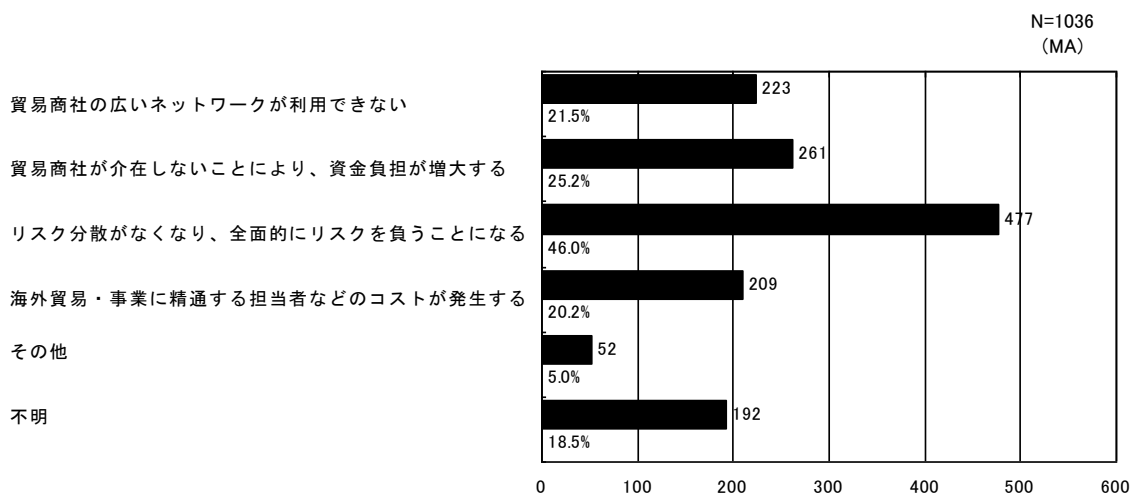
N=1,036
(SA)

問17-2 直接貿易(輸入)のメリット・デメリット

問 17-2A 直接貿易(輸入)のメリット

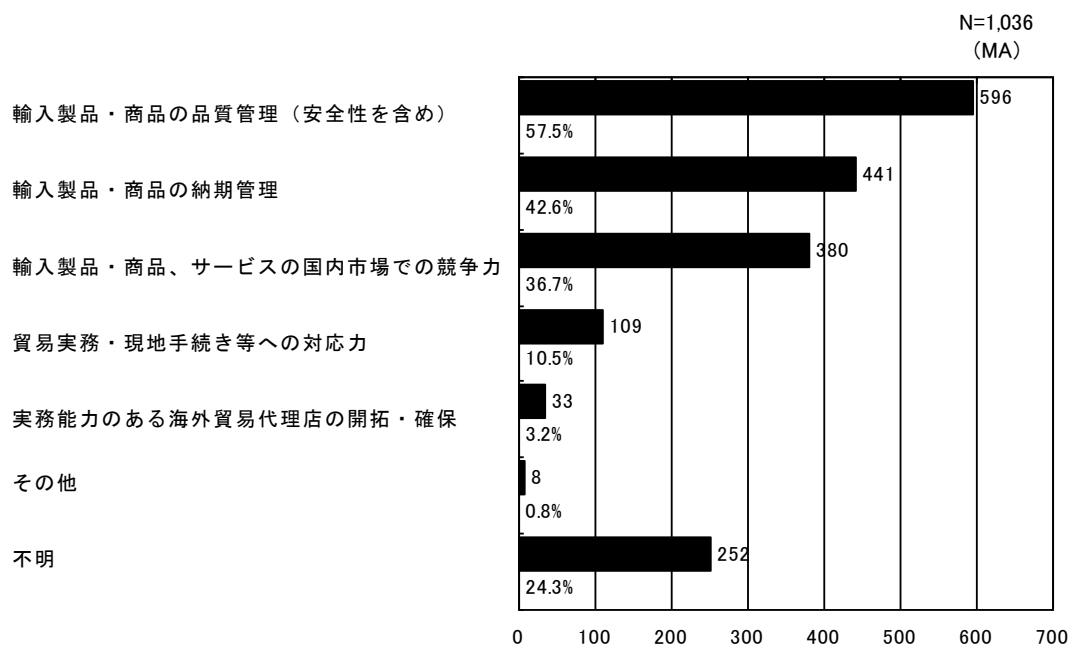


問 17-2B 直接貿易(輸入)のデメリット



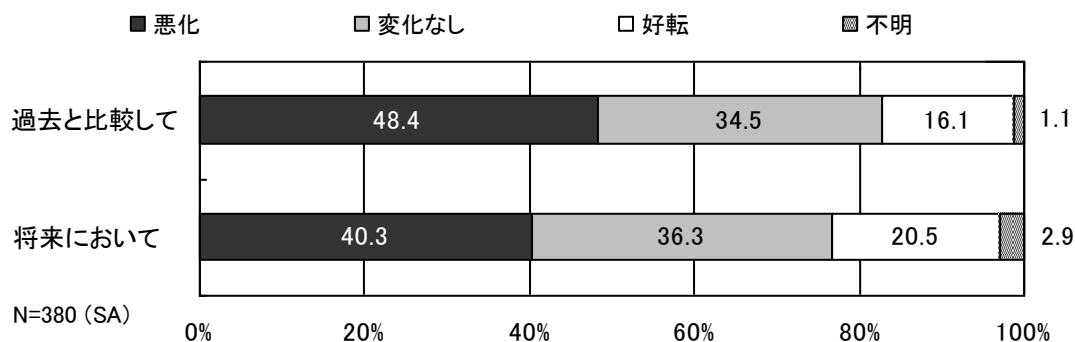
問18ア 直接貿易(輸入)の課題

問 18 ア 直接貿易(輸入)の課題

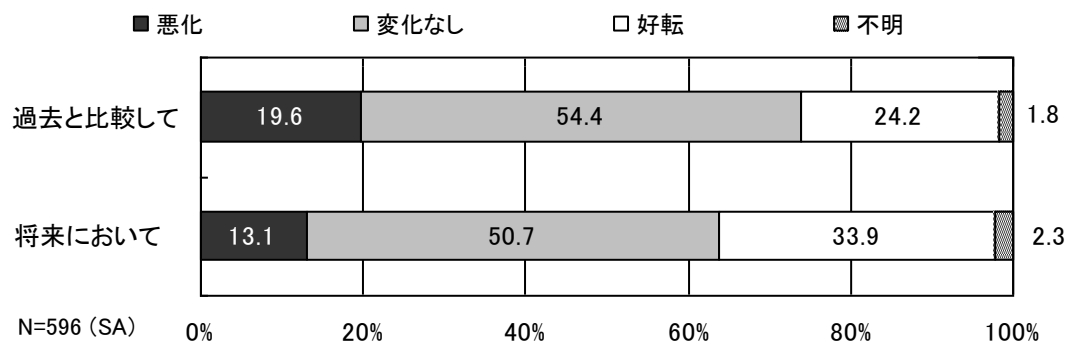


問 18 イウ 直接貿易(輸出)の課題の変化

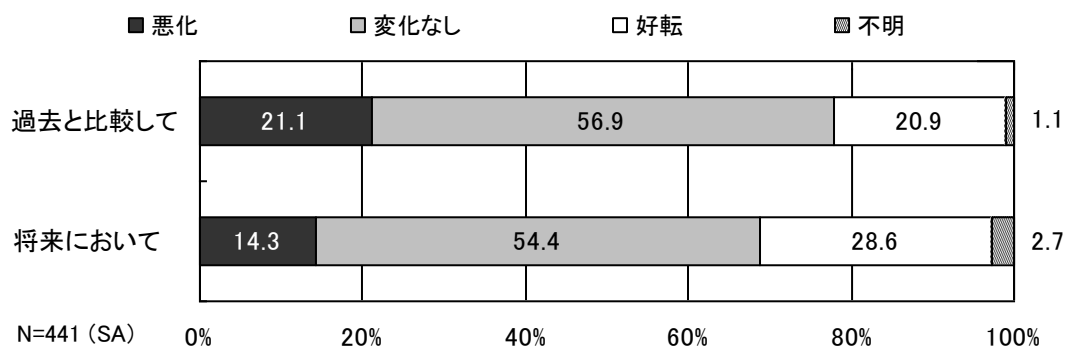
問18イウー1 輸入製品・商品、サービスの国内市場での競争力



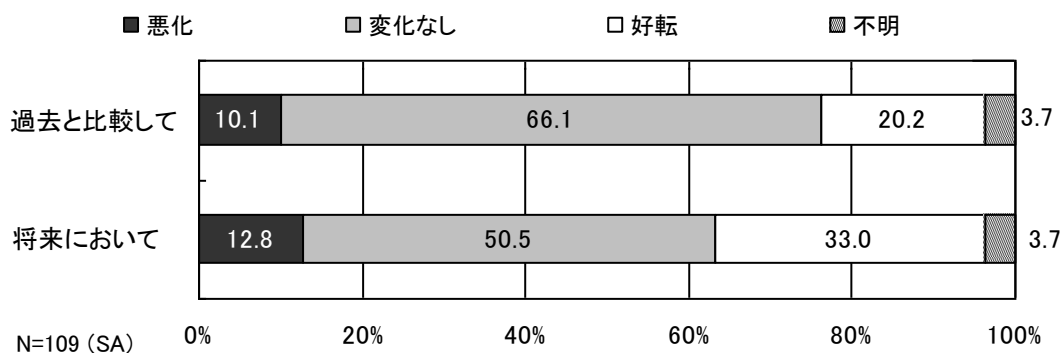
問18イウー2 輸入製品・商品の品質管理(安全性を含め)



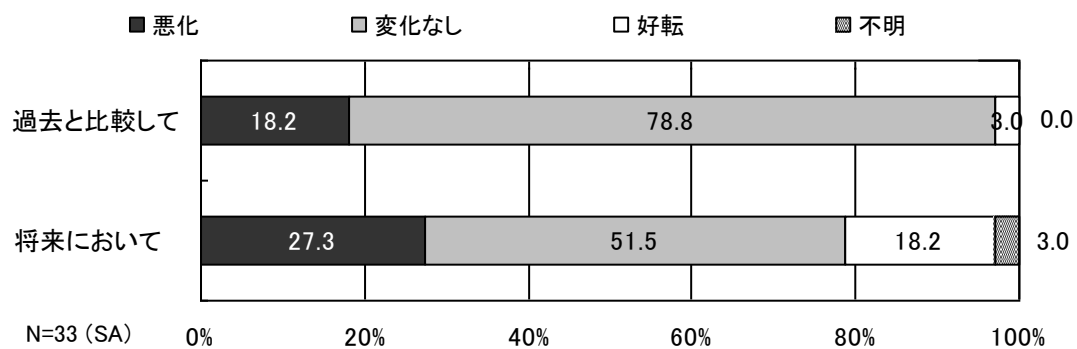
問18イウー3 輸入製品・商品の納期管理



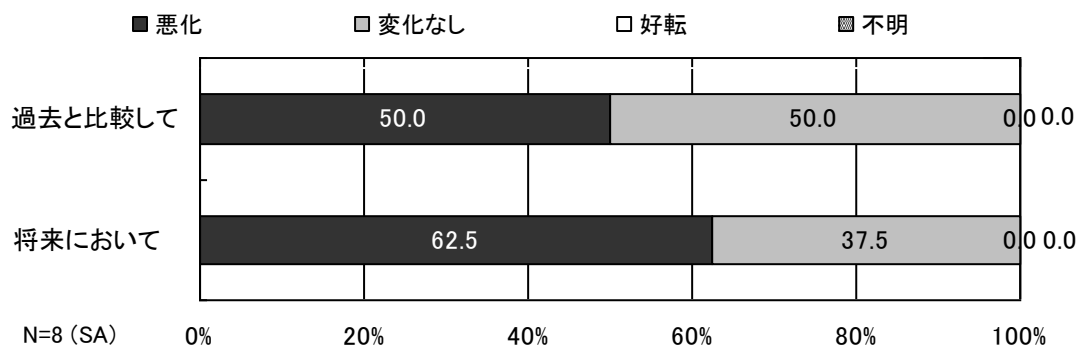
問18イウー4 貿易実務、現地手続き等への対応力



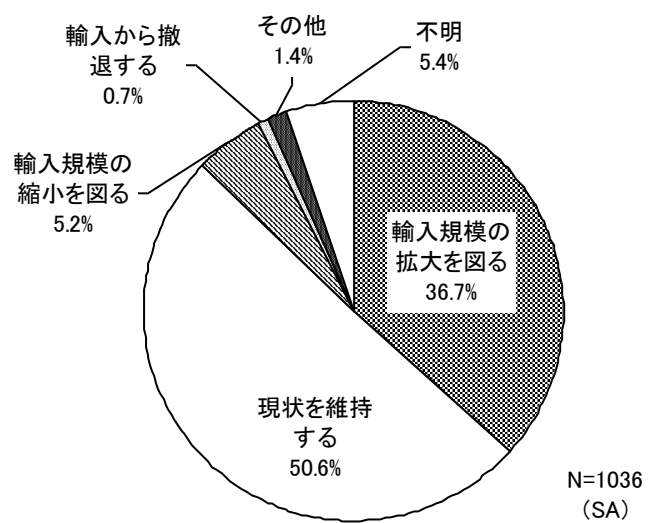
問18イウー5 実務能力のある海外貿易代理店の開拓・確保



問18イウー6 その他

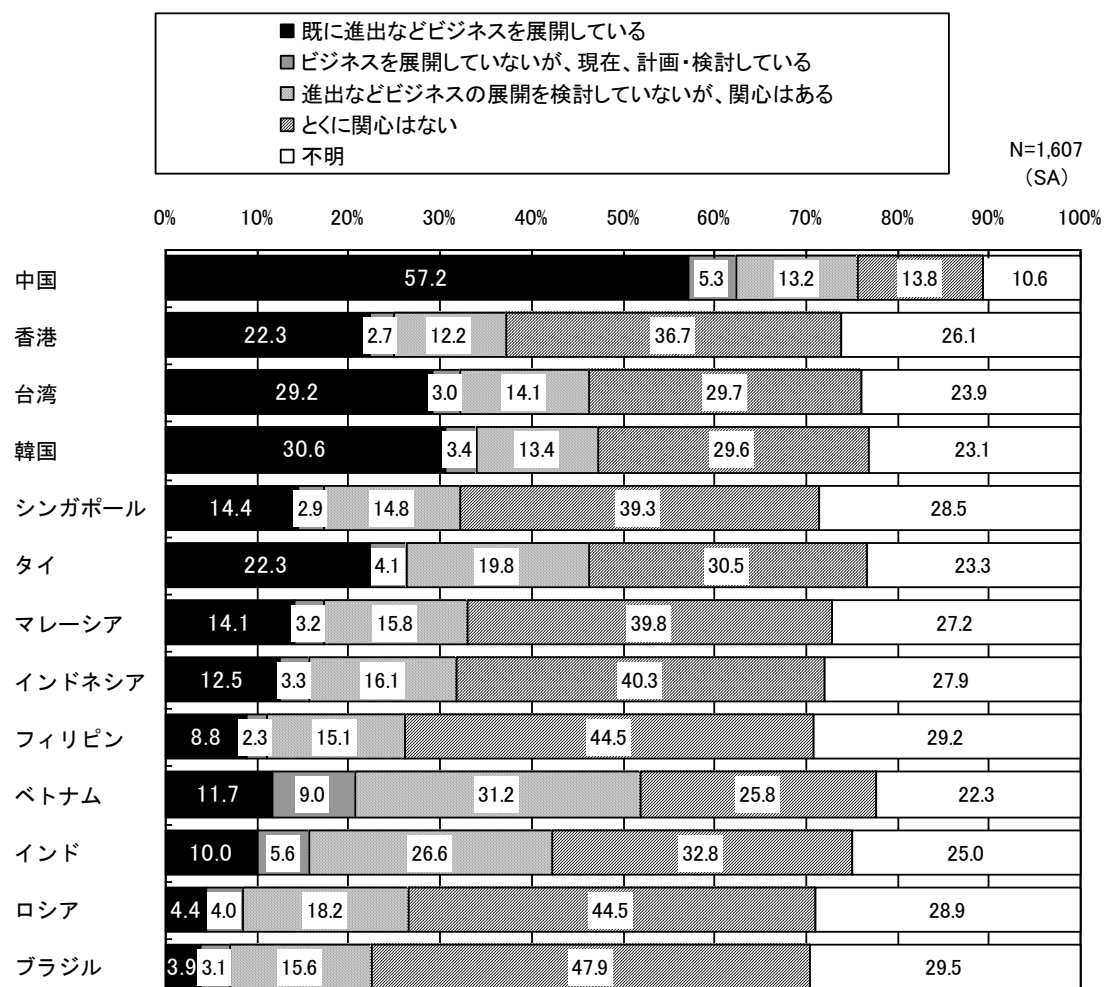


問18-1 今後(3年程度)の直接貿易(輸入)事業展開(最も重要な輸入)



◆海外のビジネス環境

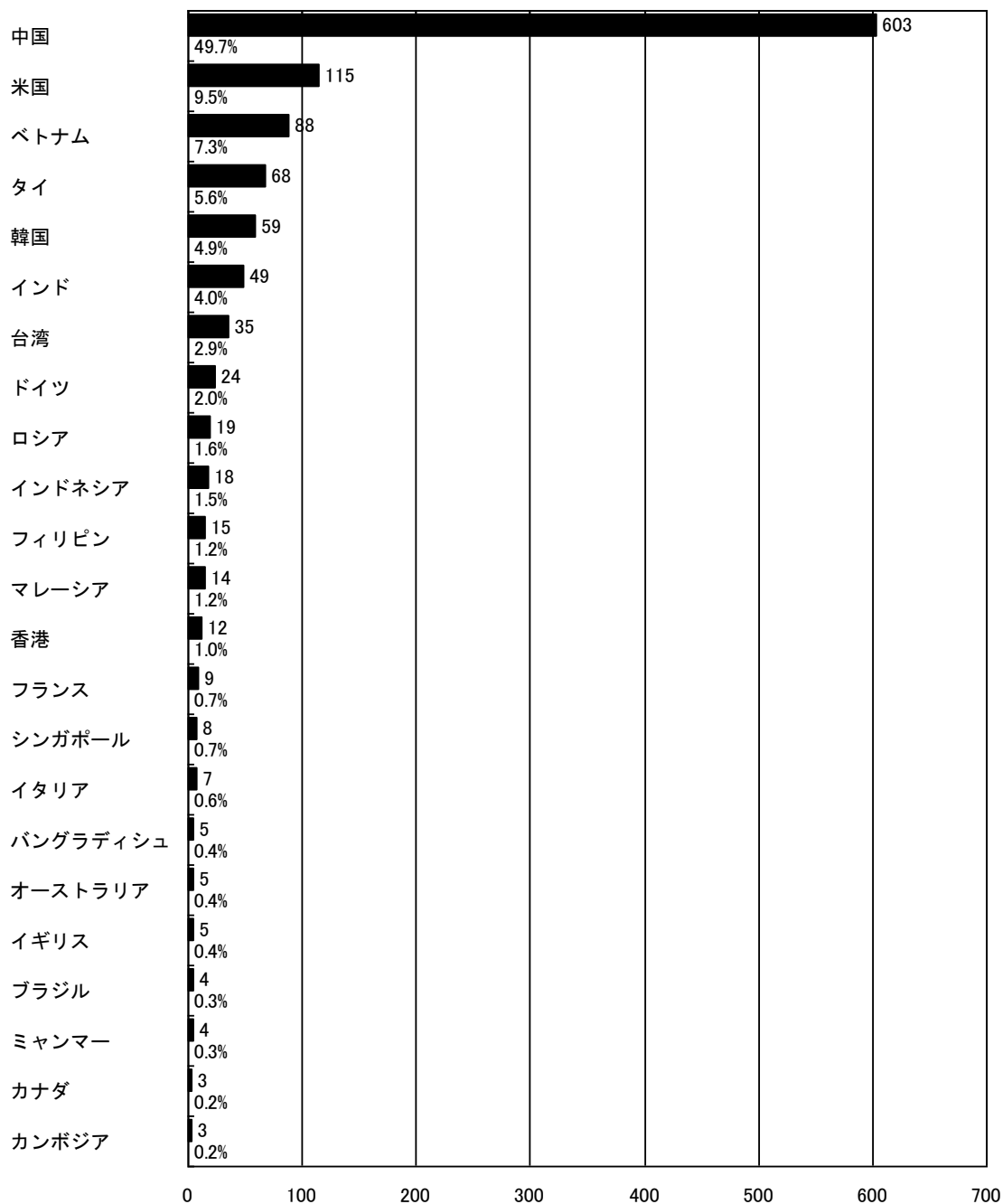
問19 アジア諸国、BRICs 諸国への関心度



問20 今後（3年程度）海外事業展開上重視する国

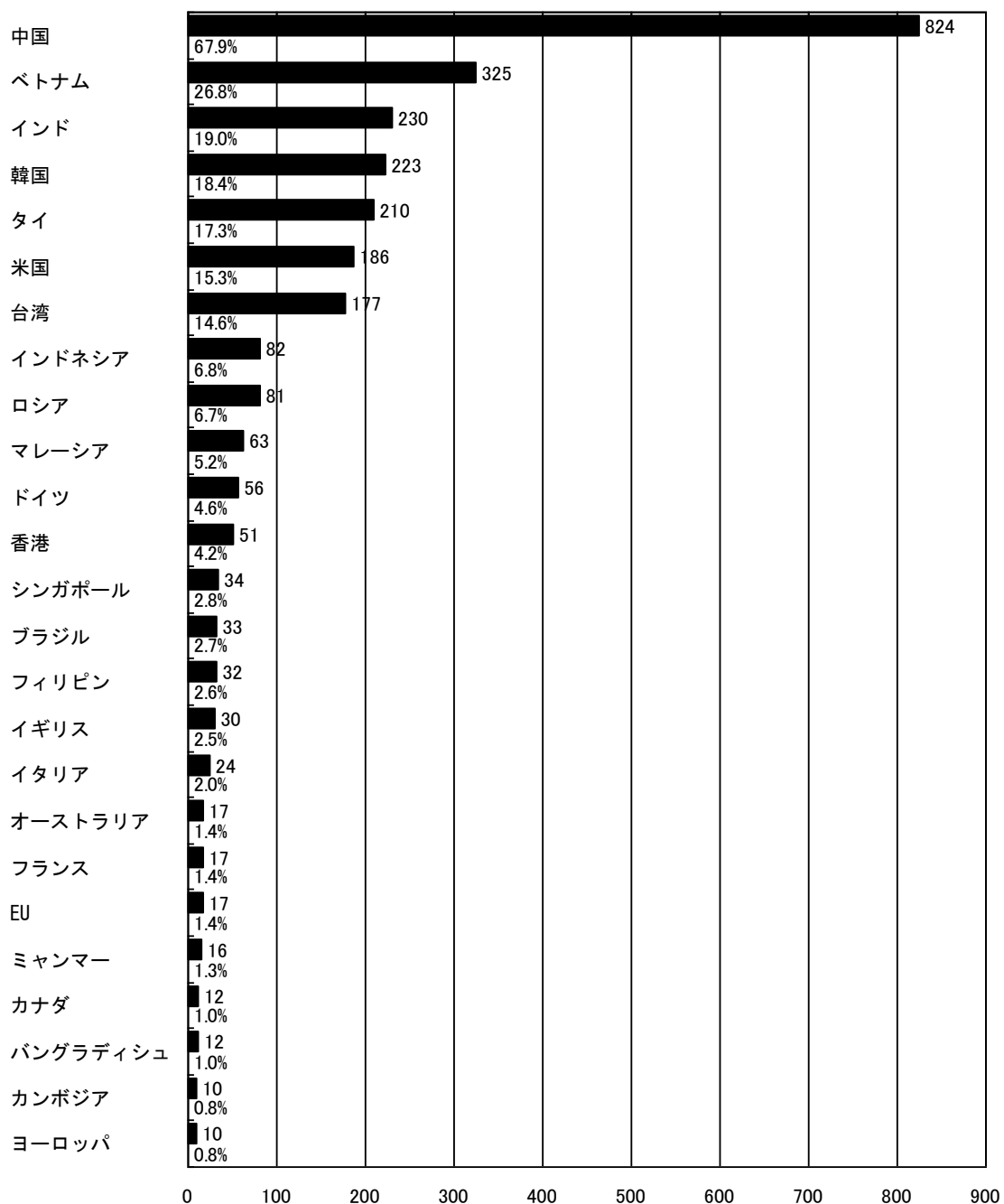
問 20A 最も重視する国

N=1,213
(SA)

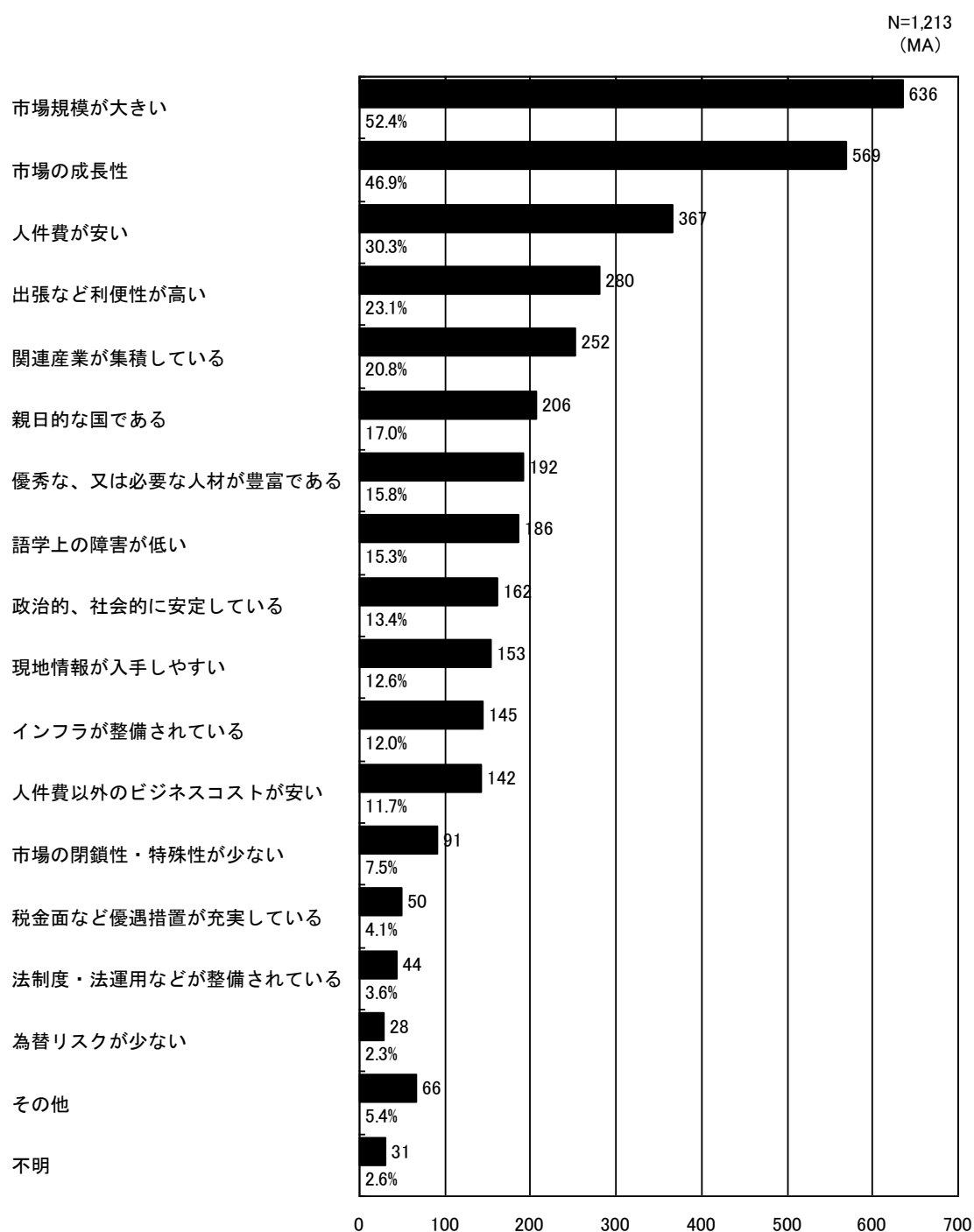


問 20A B C 3 番目までに重視する国

N=1,213
(MA)

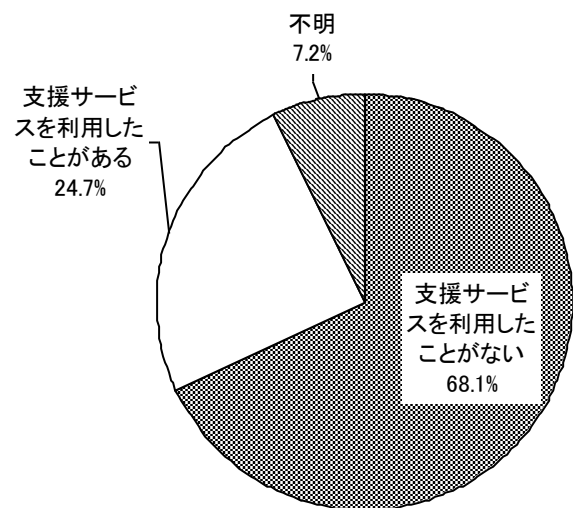


問20-1 最も重視する国を重視する理由



◆海外事業活動の外部支援サービス

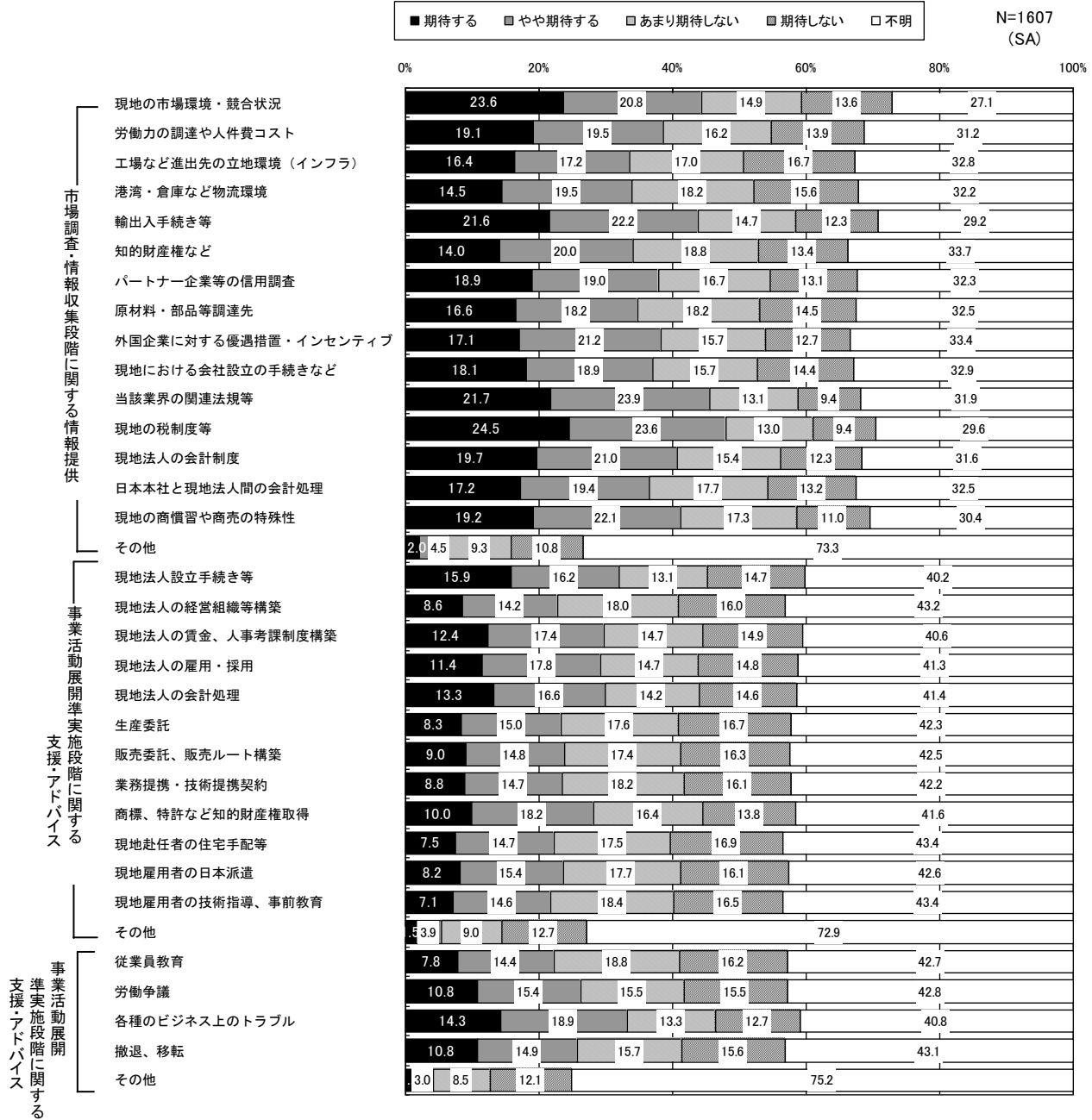
問21 外部支援サービスの利用経験



N=1,607
(SA)

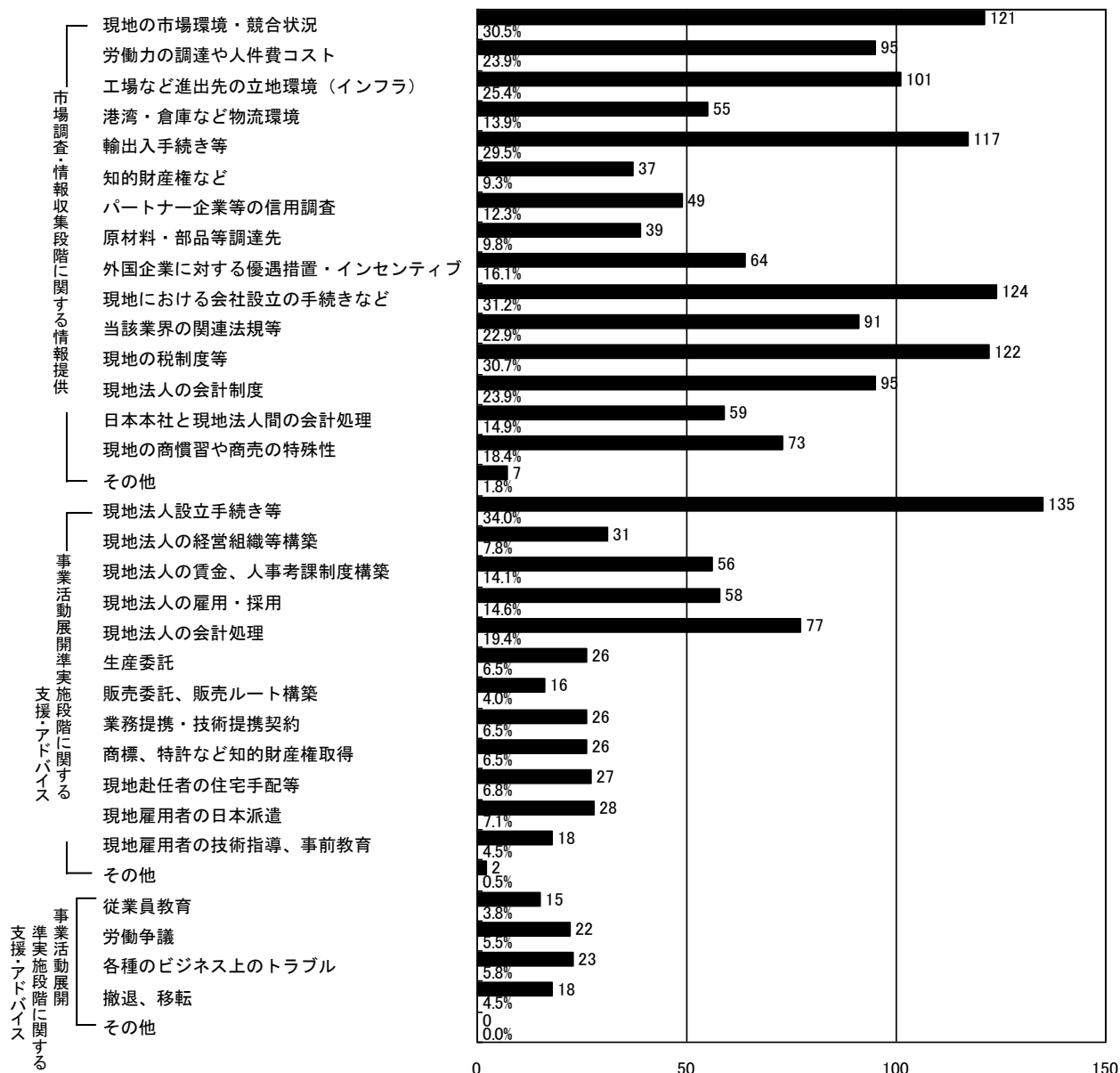
問22 外部支援サービスへの期待度、利用経験、満足度

問 22 ア 外部支援サービスへの期待度

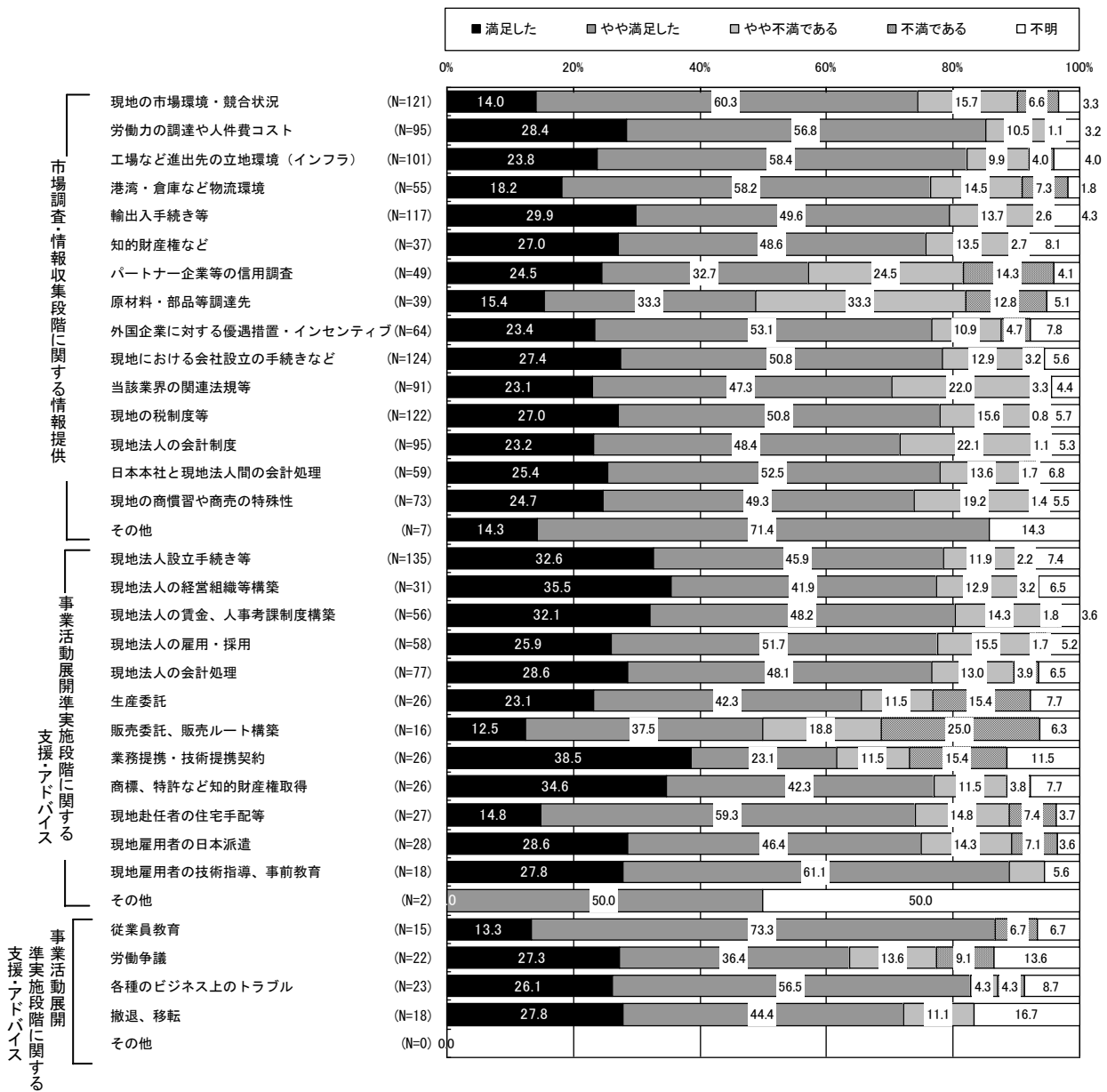


問 22 イ 外部支援サービスの利用経験

N=397
(MA)



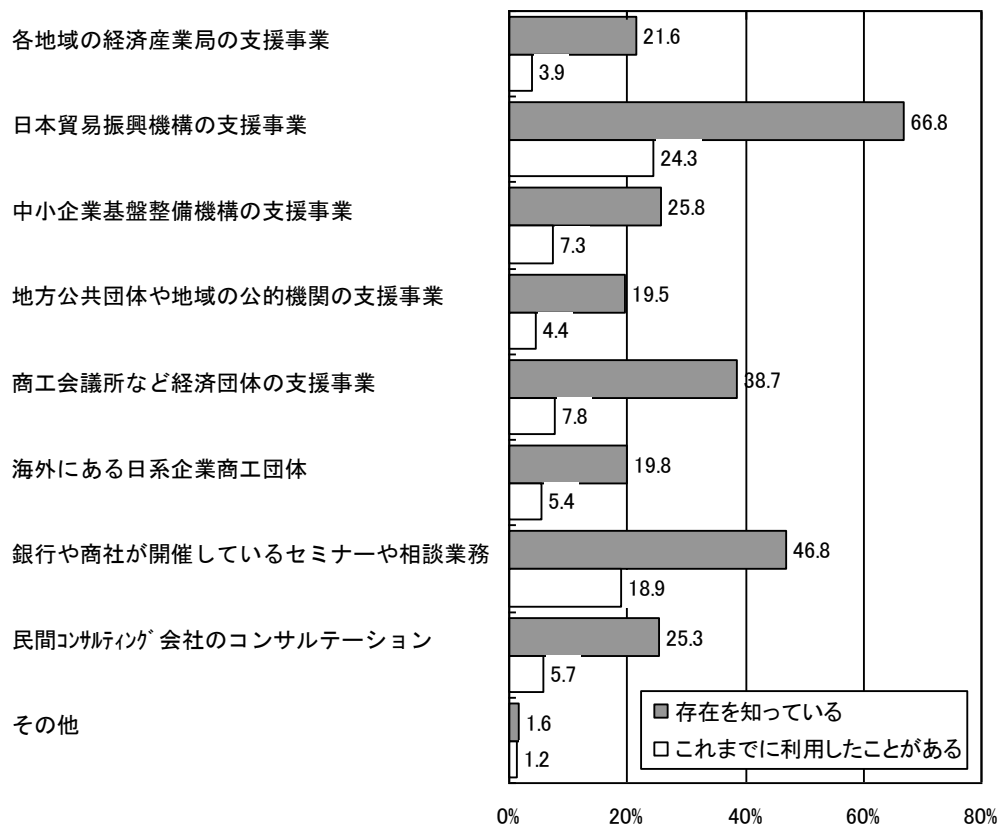
問 22 ウ 利用したことのある外部支援サービスの満足度



問23 支援サービス実施団体の認知・利用状況

問 23ab 支援サービス実施団体の認知・利用状況

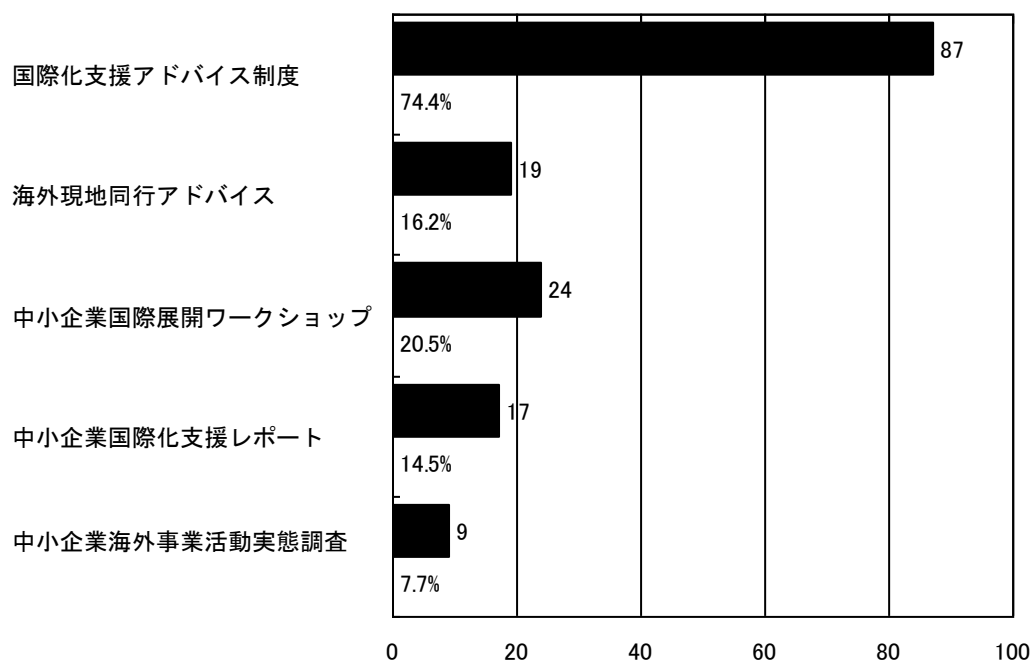
N=1,607
(MA)



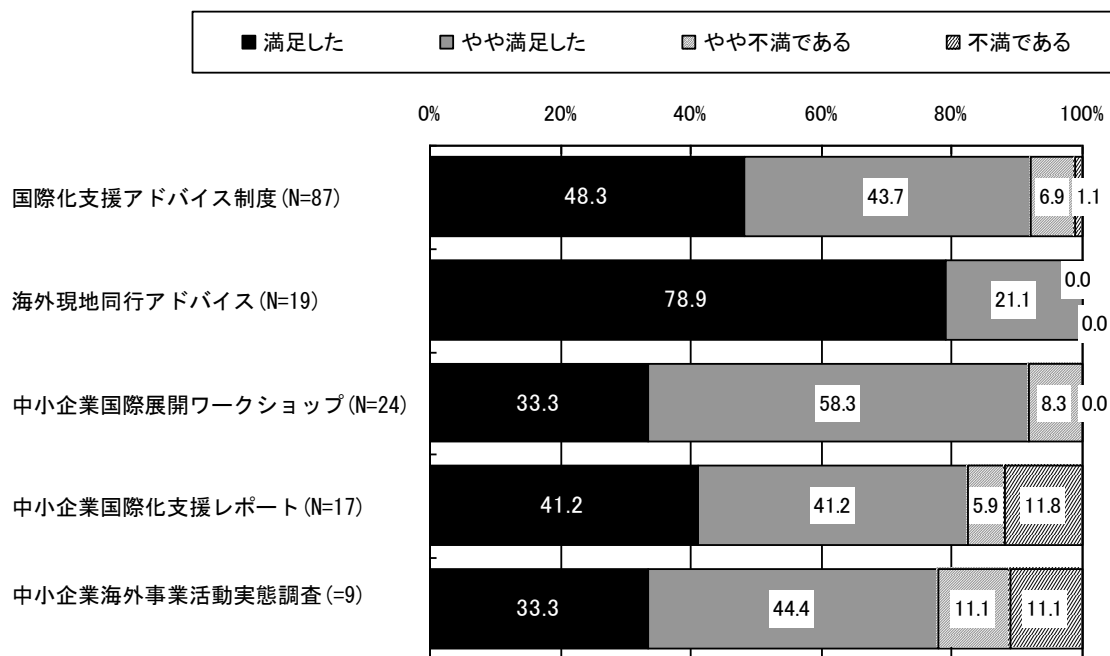
問24 中小企業基盤整備機構の支援事業のサービス利用状況・満足度

問 24a 利用した支援サービス

N=117
(MA)



問 24b 利用した支援サービスへの満足度



問25 海外事業展開に関する支援サービスについての意見・要望

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

※アンケート自由回答より抜粋