

7 巻末資料

本調査で調査対象企業に送付したアンケートの調査票(調査票A 及び調査票B)は以下のとおりである。

調査票A

中小企業海外事業活動状況に関するアンケート調査

～ご記入にあたって～

- ご回答は、貴社の**経営に携わる責任者**の方をお願いいたします。
- 本調査では、幅広い業種の企業様に調査票を送付しております。業種によっては、回答しにくい設問もあるかと存じますが、可能な範囲でご回答ください。
- **平成28年12月末日時点**でのご回答としてご記入ください。

①輸出 (直接輸出、間接輸出)	海外に自社製品等を販売すること。直接輸出だけでなく、日本国内の商社や卸売業者、輸出代理店等を通じて輸出を行っている場合(間接輸出)も含まれます。
②直接投資 (海外拠点設置等)	資金を投入し、海外現地法人の設立や支店、駐在員事務所等拠点の設置、あるいは海外現地法人への資本参加等を行うこと。
③業務・技術提携	海外の企業との間で契約やその他合意等に基づき、生産委託、生産設備貸借、共同生産、販売委託、技術供与、技術導入等の協力関係を構築すること。

※本調査票は**海外事業活動を展開している企業様(上記①～③のいずれかに該当)**を対象としております。
海外事業活動を展開していない企業様、あるいは過去は展開していたが、すでに撤退等した企業様は、同封の**調査票B**にご回答ください。

貴社の概要について以下太枠線内にご記入ください。続いて次の設問に進んでご回答ください。

貴社名	フリガナ			
貴社所在地	※都道府県名のみで結構です	都道府県	資本金	百万円
	売上高 (直近期)	百万円	従業者数	人
ご記入者氏名 (ご連絡先)	部署:	役職:		
	氏名:	電話:		
		Email:		

なお、弊社では、本調査票に関連して、アンケートの結果を踏まえて、平成29年3月頃にインタビュー調査を行う予定です。インタビュー調査にご協力いただけますか。

1. はい

2. いいえ

※ご協力いただける企業様には、本調査の報告書を進呈します。

以下より、本調査票は、「輸出の取り組み」、「海外投資(子会社、支店等拠点設置等)」、「海外企業との業務・技術提携」の順で設問が続きます。該当しない設問は飛ばして次の設問に移動してご回答ください。

- | | |
|----------------------------------|--------------------------|
| 輸出のみ実施(又は検討)している場合 | ⇒ 問 1 ～ 問 10 (回答後 問 26へ) |
| 海外投資のみ実施(又は検討)している場合 | ⇒ 問 11～ 問 20 (回答後 問 26へ) |
| 業務・技術提携のみ実施(又は検討)している場合 | ⇒ 問 21～ 問 25 (回答後 問 26へ) |
| 輸出、海外投資、業務・技術提携を複数実施(又は検討)している場合 | ⇒ 上記該当する設問回答後、問 26へ |

輸出への取組みについてお尋ねします。

問 1 【輸出の有無】

貴社は現在、輸出を行っていますか。該当する番号1つに○をつけてください。

- | | |
|---|------------------------------|
| 1. 輸出を行っている ⇒ <u>問 2 へ</u> | 2. 輸出を行っていない ⇒ <u>問 11 へ</u> |
| 3. 過去輸出を行ったことはあるが、現在は行っていない ⇒ <u>問 11 へ</u> | |

問 2～問 10は、前問 1で「1. 輸出を行っている」と回答された方にお尋ねします。他の回答をされた方は、問 11へお進みください。

問 2 【貴社が輸出している製品等】

貴社が輸出している主な製品等の概要について、下記回答欄にご記入ください。製品等の販売先は、該当する番号1つに○をつけてください。

製品等の名称	HSコード (上位 6桁)
製品等の販売先	1. 民間企業 2. 消費者 3. 官公庁・地方公共団体 4. その他()

※HSコードは、貿易手続き等で利用される世界共通の輸出入用商品分類です。回答欄には上位6桁までご記入ください。

問 3 【輸出の形態】

貴社の輸出の形態について、その割合(輸出金額に占める比率)をご記入ください。

	輸出金額に占める比率(%)
1. 自社名義で通関手続きを行って輸出している。(直接輸出)	%
2. 日本国内の商社や卸売業者、輸出代理店等を通じて輸出している。(間接輸出)	%

問 4 【輸出する国・地域】

現在、貴社が輸出を行っている国・地域として、該当する番号(複数可)に○をつけてください。

1. 中国	2. 香港	3. 台湾	4. 韓国	5. タイ
6. インドネシア	7. ベトナム	8. フィリピン	9. マレーシア	10. シンガポール
11. ミャンマー	12. カンボジア	13. ラオス	14. インド	15. バングラデシュ
16. その他アジア	17. 米国	18. カナダ	19. メキシコ	20. チリ
21. ペルー	22. ブラジル	23. その他中南米	24. 西欧	25. 中・東欧
26. ロシア	27. その他CIS	28. 中東	29. アフリカ	30. オーストラリア
31. ニュージーランド	32. その他(国名:)			

25. 中・東欧 (※本調査票における定義)	ポーランド、ハンガリー、チェコ、スロバキア、スロベニア、ルーマニア、ブルガリア、エストニア、ラトビア、リトアニア、アルバニア、マケドニア、クロアチア、ボスニア・ヘルツェゴビナ、セルビア、モンテネグロ、コソボ
27. その他 CIS (独立国家共同体)	ウクライナ、ベラルーシ、カザフスタン、ウズベキスタン、タジキスタン、キルギス、アゼルバイジャン、アルメニア、モルドバ、トルクメニスタン

問 5 【主要な輸出国・地域と輸出開始時期】

現在、貴社の主要な輸出先となっている国・地域の売上上位 3 つを前問 4 の選択肢 1～32 のなかから選び、回答欄にその番号と、その国・地域に輸出を開始した時期をご記入ください。

主要な輸出国・地域(売上上位) (問 4 の該当する番号を記入)	第 1 位	第 2 位	第 3 位
	輸出を開始した時期(西暦)	年	年

問 6-1 【輸出を開始するに当たって事業実現可能性調査実施の有無】

貴社が輸出を開始するに当たり事業実現可能性調査(Feasibility Study、以下「FS」と記します)は、実施しましたか。該当する番号1つに○をつけてください。

1. FSを実施した ⇒ <u>問 6-2 へ</u>	2. FSは実施していない ⇒ <u>問 7 へ</u>
-----------------------------	------------------------------

問 6-2 【輸出を開始するに当たって実施した事業実現可能性調査の内容】

貴社が輸出を開始するに当たり実施した FS の内容についてお尋ねします。以下のうち、実施した内容に該当する番号(複数可)に○をつけてください。

国内 予備 調査	1. 進出候補先(国)に関する基本情報収集(政治・経済・社会、労働、投資環境など) 2. 進出候補先の販売・流通(商習慣、市場特性等)に関する調査 3. 進出候補先の顧客候補、現地販売パートナー候補等に関する調査 4. 国際運送(船・航空)、現地物流・通関業者の検討(直接輸出の場合) 5. 日本国内の商社、卸売業者、輸出代理店等の検討(間接輸出の場合) 6. 海外事業を担当する人材の確保、育成(外国語、貿易関連事務等)
海外 現地 調査	7. 現地販売パートナーの開拓 8. 現地顧客の開拓 9. 現地政府等からの情報収集(許認可取得・優遇制度等の確認) 10. 現地専門家等からの情報収集(現地事情・実態の確認) 11. 現地市場のニーズ、競合製品、商標等に関する調査
その 他	12. 輸出の採算性、収益・コストの精査 13. その他()

問 7 【輸出を実現できた理由(成功要因)】

貴社が輸出を実現できたのは、特にどのような要因(理由)が重要だったと考えますか。以下のうち、該当する番号(複数可)に○をつけてください。また、該当する理由のうち、特に重要と考える番号1つと、その具体的な理由を回答欄にご記入ください。

1. 海外事業を担当する人材が確保、育成できたから	2. 現地の法制度・商慣習への対応ができたから
3. 顧客が開拓できたから	4. 現地販売パートナーが開拓できたから
5. 現地市場のニーズに製品等があったから	6. 現地で企業・製品等の認知度が向上できたから
7. 事業の採算性(黒字化)の目途がついたから	8. 必要な運転資金が確保できたから
9. 現地政府機関等の許認可が取得できたから	10. 進出先の景気、経済環境が良かったから
11. 為替変動が少なかったから	12. その他()

特に重要と考える理由 (番号を記入)	輸出を実現できた具体的な理由

問 8-1 【輸出に関する貴社の課題(現在)】

現在、貴社において輸出における課題は何でしょうか。該当するもの(複数可)に○をつけてください。
また、その課題は、過去と比較して、どのように変化しましたか。該当する番号1つに○をつけてください。

課題の内容	該当する 場合は○	過去と比較して		
		1 悪化した	2 変化なし	3 好転した
人材確保・労務				
1. 外国語や貿易事務等ができる人材の確保		1	2	3
製品等の企画・開発				
2. 現地ニーズに対応した製品開発(機能・仕様、デザイン等)		1	2	3
営業・販売				
3. 現地の法制度・商習慣への対応		1	2	3
4. 現地顧客の開拓		1	2	3
5. 現地顧客の信用調査、売掛金の回収		1	2	3
6. 現地での企業・製品等の認知度向上(外国語 Web サイト構築含む)		1	2	3
7. 現地販売パートナーの開拓、関係強化		1	2	3
8. 販売・代理店手数料等の見直し		1	2	3
9. 現地競合製品対策(価格見直し、アフターサービス等)		1	2	3
10. インターネットショッピングサイト(ECサイト)への出店		1	2	3
11. 現地の弁護士、コンサルタント等とのネットワーク構築		1	2	3
物流・流通				
12. 現地物流・流通体制の確立		1	2	3
13. 国際輸送・現地物流コストの低減		1	2	3
14. 返品対応		1	2	3
15. IT活用推進(業務効率化、正確性向上、情報共有)		1	2	3
管理マネジメント				
16. 現地顧客との契約履行		1	2	3
17. 技術・営業情報の漏えい防止		1	2	3
18. 商標等知的財産の保護		1	2	3
経営全般・事業環境変化				
19. 為替変動への対策		1	2	3
20. 現地の政情不安・治安悪化、自然災害		1	2	3
21. 国際ビジネス環境の変化・対策		1	2	3
その他(具体的にご記入ください)				
22. ()		1	2	3

問 8-2 【輸出における特に重要な課題(現在)】

貴社の現在の輸出における特に重要と考える課題を最大3つまで挙げるとしたら何でしょうか。

前問 8-1 の選択肢 1~22 から選び、回答欄にその番号をご記入ください。また、その課題に対する現在の取組状況について、該当する番号1つに○をつけてください。また、その具体的な取組状況や希望する支援内容を下記回答欄にご記入ください。

主要課題 (問 8-1 の番号を記入)	[取組状況]
	1. 十分取り組んでいる 2. ある程度、取り組んでいる 3. 取り組んでいるが、うまくいっていない 4. 全く取り組めていない
(具体的な取組状況や希望する支援内容をご記入ください)	

主要課題 (問 8-1 の番号を記入)	[取組状況]
	1. 十分取り組んでいる 2. ある程度、取り組んでいる 3. 取り組んでいるが、うまくいっていない 4. 全く取り組めていない
(具体的な取組状況や希望する支援内容をご記入ください)	

主要課題 (問 8-1 の番号を記入)	[取組状況]
	1. 十分取り組んでいる 2. ある程度、取り組んでいる 3. 取り組んでいるが、うまくいっていない 4. 全く取り組めていない
(具体的な取組状況や希望する支援内容をご記入ください)	

問 9 【輸出に関する貴社の方針(今後)】

輸出に関する貴社の今後の方針に最も近い番号1つに○をつけてください。

1. 今後、輸出の拡大を図りたい	⇒ <u>問 10-1</u> へ
2. 現状を維持したい	⇒ <u>問 11</u> へ
3. 輸出の縮小または中止を検討している	⇒ <u>問 11</u> へ

問 10-1～問 10-2は、前問 9で「1. 今後、輸出の拡大を図りたい」と回答された方にお尋ねします。問9で他の回答をされた方は、問11へお進みください。

問 10-1 【輸出を拡大する理由】

貴社が今後輸出を拡大する理由は何でしょうか。下記より、該当する番号(複数可)に○をつけてください。

- | | |
|-----------------------------|----------------------|
| 1. 海外で顧客を開拓するため | 2. 海外で新規事業を開発するため |
| 3. 既存の顧客や取引先から要請があったため | 4. 現地の顧客等から引き合いがあるから |
| 5. 自社製品等が現地市場で優位性があるから | 6. 円安により価格競争力が向上したから |
| 7. 関税の撤廃・削減によりビジネスチャンスがあるから | 8. 国内の雇用を守るために必要だから |
| 9. その他() | |

問 10-2 【輸出拡大のために重視する国(今後)】

貴社が今後輸出の拡大を図るため、重視している国はどこでしょうか。上位3つまでの番号とその国を選んだ理由の番号を下記回答欄にご記入ください。

1. 中国	2. 香港	3. 台湾	4. 韓国	5. タイ
6. インドネシア	7. ベトナム	8. フィリピン	9. マレーシア	10. シンガポール
11. ミャンマー	12. カンボジア	13. ラオス	14. インド	15. バングラデシュ
16. その他アジア	17. 米国	18. カナダ	19. メキシコ	20. チリ
21. ペルー	22. ブラジル	23. その他中南米	24. 西欧	25. 中・東欧
26. ロシア	27. その他 CIS	28. 中東	29. アフリカ	30. オーストラリア
31. ニュージーランド	32. その他(国名:)			

今後、輸出拡大のために重視する国 (上記より該当する番号を記入)	第1位	第2位	第3位
	その国を選んだ理由 (下記より該当する番号を記入)		

〔その国を選んだ理由〕

- | | |
|--------------------------|--------------------------|
| 1. 市場規模が大きいから | 2. 市場に成長性があるから |
| 3. 市場が開放的、特殊性が少ないから | 4. 現地市場で自社製品等の競争力があるから |
| 5. その市場に競合製品等が少ないから | 6. 現地在政治的、社会的に安定しているから |
| 7. 現地在親日的だから | 8. 物流・交通等インフラが整備されているから |
| 9. 現地の投資環境、法制度が整備されているから | 10. 為替変動が少ないから |
| 11. 日本からの距離が近い、時差が少ないから | 12. 英語によるコミュニケーションが可能だから |
| 13. 現地に人的ネットワークを有しているから | 14. その他() |

貴社の海外投資(海外拠点の設置等)の状況についてお尋ねします。

問 11 【海外拠点の有無】

貴社は現在、海外拠点(現地法人、支店・駐在員事務所等)を設置していますか。該当する番号1つに○をつけてください。

1. 海外拠点を設置している ⇒ **問 12 へ** 2. 海外拠点を設置していない ⇒ **問 21 へ**

問 12～問 20は前問 11で「1. 海外拠点を設置している」と回答された方にお尋ねします。他の回答をされた方は、問21へお進みください。

問 12 【海外拠点を設置している国・地域、主な機能、進出時期】

貴社が海外拠点を設置している国・地域について、その主な機能として該当する番号に○を、またその国・地域への進出した時期をご記入ください。

地域	国・地域名	1	2	3	4	5	進出した時期 (西暦)
		生産機能	販売機能	研究・ 開発機能	調達機能	その他	
アジア	1. 中国	1	2	3	4	5	年
	2. 香港	1	2	3	4	5	年
	3. 台湾	1	2	3	4	5	年
	4. 韓国	1	2	3	4	5	年
	5. タイ	1	2	3	4	5	年
	6. インドネシア	1	2	3	4	5	年
	7. ベトナム	1	2	3	4	5	年
	8. フィリピン	1	2	3	4	5	年
	9. マレーシア	1	2	3	4	5	年
	10. シンガポール	1	2	3	4	5	年
	11. ミャンマー	1	2	3	4	5	年
	12. カンボジア	1	2	3	4	5	年
	13. ラオス	1	2	3	4	5	年
	14. インド	1	2	3	4	5	年
	15. バングラデシュ	1	2	3	4	5	年
	16. その他アジア	1	2	3	4	5	年
北米	17. 米国	1	2	3	4	5	年
	18. カナダ	1	2	3	4	5	年
中南米	19. メキシコ	1	2	3	4	5	年
	20. チリ	1	2	3	4	5	年
	21. ペルー	1	2	3	4	5	年
	22. ブラジル	1	2	3	4	5	年
	23. その他中南米	1	2	3	4	5	年
欧州・CIS	24. 西欧	1	2	3	4	5	年
	25. 中・東欧	1	2	3	4	5	年
	26. ロシア	1	2	3	4	5	年
	27. その他 CIS	1	2	3	4	5	年
中東・ アフリカ	28. 中東	1	2	3	4	5	年
	29. アフリカ	1	2	3	4	5	年
オセアニア	30. オーストラリア	1	2	3	4	5	年
	31. ニュージーランド	1	2	3	4	5	年
	32. その他(国名:)	1	2	3	4	5	年

問 13-1 【最も重要な海外拠点の概要】

前問12で回答いただいた国・地域のうち、貴社にとって、**最も重要な海外拠点**についてお尋ねします。下記回答欄に、該当する内容をご記入、または番号に○をつけてください。

(1)最も重要な海外拠点がある国・地域	(前問12より該当する番号をご記入ください)	(2)現地従業員数	約	名
(3)投資形態	1. 独資(100%出資) 3. 現地企業との合弁(50%未満)	2. 現地企業との合弁(50%以上) 4. その他()		
(4)製品等の名称		HSコード (上位6桁)		
(5)製品等の販売先	1. 民間企業 3. 官公庁・地方公共団体	2. 消費者 4. その他()		
(6)投資資金の調達先	1. 自己資金 4. 金融機関からの借入	2. 合弁先からの出資・借入 5. 金融機関以外からの借入	3. 株式・資本調達 6. その他()	

※HSコードは、貿易手続き等で利用される世界共通の輸出入用商品分類です。回答欄には上位6桁までご記入ください。

問 13-2 【海外拠点を設置するに当たって事業実現可能性調査の実施の有無】

貴社が海外拠点を設置するに当たり事業実現可能性調査(Feasibility Study、以下「FS」と記します)は、実施しましたか。該当する番号1つに○をつけてください。

1. FSを実施した ⇒ <u>問 13-3 へ</u>	2. FSは実施していない ⇒ <u>問 13-4 へ</u>
------------------------------	---------------------------------

問 13-3 【海外拠点を設置するに当たって実施した事業実現可能性調査の内容】

貴社が海外拠点を設置するに当たり実施したFSの内容についてお尋ねします。以下のうち、実施した内容に該当する番号すべてに○をつけてください。

国内 予備 調査	1. 進出候補先(国)に関する基本情報収集(政治・経済・社会、労働、投資環境など) 2. 進出候補先の販売・流通(商習慣、市場特性等)に関する調査 3. 進出候補先の顧客候補、現地販売パートナー候補等に関する調査 4. 進出候補先の生産環境(原材料・部品調達、インフラ整備状況等)の調査 5. 海外展開を推進する体制整備、人材の開拓・確保
海外 現地 調査	6. 現地販売パートナーの開拓 7. 現地顧客の開拓 8. 現地生産協力会社の開拓 9. 現地政府等からの情報収集(許認可取得・優遇制度等の確認) 10. 現地専門家等からの情報収集(現地事情・実態の確認) 11. 現地市場のニーズ、競合製品、商標等に関する調査 12. 進出先の候補用地・建物立地等に関する調査 13. 現地従業員の採用・労働市場等に関する調査
その他	14. 海外事業の採算性、収益・コストの精査 15. その他()

問 13-4 【海外拠点の設置を実現できた理由(成功要因)】

貴社が海外拠点の設置を実現できたのは、特にどのような要因(理由)が重要だったと考えますか。下記より該当する番号(複数可)に○をつけてください。また、該当する理由のうち、特に重要と考える番号1つと、その具体的な理由を回答欄にご記入ください。

- | | |
|--------------------------|--------------------------|
| 1. 海外事業を推進する人材が獲得できたから | 2. 現地従業員の確保、育成、管理ができたから |
| 3. 現地の法制度・商慣習への対応ができたから | 4. 現地の顧客が開拓できたから |
| 5. 現地の販売パートナーが開拓できたから | 6. 現地市場ニーズにあった製品開発ができたから |
| 7. 現地で企業・製品等の認知度が向上できたから | 8. 品質、納期、原価低減等への対応ができたから |
| 9. 安定して供給できる体制ができたから | 10. 現地の生産協力会社が開拓できたから |
| 11. 事業の採算性(黒字化)の目途がついたから | 12. 必要な資金が確保できたから |
| 13. 現地政府機関等の許認可が取得できたから | 14. 進出先の景気、経済環境が良かったから |
| 15. 為替変動が少なかったから | 16. その他() |

特に重要と考える理由 (上記より番号を記入)	海外拠点の設置を実現できた具体的な理由

問 14-1 【海外拠点に関する貴社の課題(現在)】

現在、貴社が海外拠点を運営する際の課題は何でしょう。該当するものすべてに○をつけ、また、その課題が過去と比較してどのように変化したか該当する番号1つに○をつけてください。

課題の内容	該当する 場合は○	過去と比較して		
		1 悪化した	2 変化なし	3 好転した
人材確保・労務				
1. 海外事業を推進できる人材の確保、育成		1	2	3
2. 現地従業員の確保・定着化		1	2	3
3. 現地従業員の賃金上昇		1	2	3
4. 現地の労務問題(労働争議、従業員とのトラブルなど)		1	2	3
5. 現地従業員のモチベーション向上		1	2	3
製品等の企画・開発				
6. 現地向けの新製品開発		1	2	3
7. 現地向けの製品改良(機能・仕様、デザイン等)		1	2	3
営業・販売				
8. 現地の法制度・商慣習への対応(贈収賄対策含む)		1	2	3
9. 現地顧客の開拓		1	2	3
10. 現地顧客の信用調査、売掛金の回収		1	2	3
11. 現地で企業・製品等の認知度向上(外国語 Web サイト構築含む)		1	2	3
12. 現地の販売パートナーの開拓、関係強化		1	2	3
13. 販売・代理店手数料等の見直し		1	2	3
14. 現地競合製品対策(価格見直し、アフターサービス等)		1	2	3
15. インターネットショッピングサイト(ECサイト)への出店		1	2	3
16. 現地の弁護士、コンサルタント等とのネットワーク構築		1	2	3
物流・流通				
17. 現地物流・流通体制の確立		1	2	3
18. 現地物流コストの低減		1	2	3
19. 複雑な流通構造の変革・効率化		1	2	3
20. 製品等の盗難、破損・滅失の防止、品質維持		1	2	3
21. 返品対応		1	2	3
22. IT活用推進(業務効率化、正確性向上、情報共有)		1	2	3
生産・調達				
23. インフラの未整備(電力、物流・交通、通信等)		1	2	3
24. 生産コストの低減(原材料・部品等費用、原価低減対策)		1	2	3
25. 納期対応、製品等の安定供給体制構築		1	2	3
26. 生産の効率化(歩留まり向上、不良・ロス改善等)		1	2	3
27. 現地調達先の確保、関係強化		1	2	3
管理マネジメント				
28. 現地顧客、取引先との契約履行		1	2	3
29. 技術・営業情報の漏えい防止		1	2	3
30. 商標、特許等知的財産の保護		1	2	3
経営全般・事業環境変化				
31. 為替変動への対策		1	2	3
32. 現地の政情不安・治安悪化、自然災害		1	2	3
33. 国際ビジネス環境の変化・対策		1	2	3

問 14-2 【海外拠点に関する特に重要な課題(現在)】

現在、貴社海外拠点の運営において、特に重要と考える課題を最大3つまで挙げるとしたら何でしょうか。前問 14-1 の選択肢1~33から選び、回答欄にその番号をご記入ください。また、その課題に対する現在の取組状況について該当する番号1つに○をつけ、その具体的な取組状況や希望する支援内容を下記回答欄にご記入ください。

主要課題 (問 14-1 の番号を記入)	[取組状況]
	1. 十分取り組んでいる 2. ある程度、取り組んでいる 3. 取り組んでいるが、うまくいっていない 4. 全く取り組めていない
(具体的な取組状況や希望する支援内容をご記入ください)	

主要課題 (問 14-1 の番号を記入)	[取組状況]
	1. 十分取り組んでいる 2. ある程度、取り組んでいる 3. 取り組んでいるが、うまくいっていない 4. 全く取り組めていない
(具体的な取組状況や希望する支援内容をご記入ください)	

主要課題 (問 14-1 の番号を記入)	[取組状況]
	1. 十分取り組んでいる 2. ある程度、取り組んでいる 3. 取り組んでいるが、うまくいっていない 4. 全く取り組めていない
(具体的な取組状況や希望する支援内容をご記入ください)	

問 15 【海外拠点に関する貴社の方針(今後)】

貴社の海外拠点に関する今後の方針に最も近い番号1つに○をつけてください。

1. 今後、事業規模の拡大や機能の拡充(工場の新設等)を図りたい	⇒ 問 16-1へ
2. 現状を維持したい	⇒ 問17へ
3. 事業または機能の縮小や撤退、移転を検討している	⇒ 問17へ

問 16-1～問16-2は、前問15で「1. 今後、事業規模の拡大や機能の拡充(工場の新設等)を図りたい」と回答された方にお尋ねします。他の回答をされない方は、問17へお進みください。

問 16-1 【海外拠点を拡大等する理由】

貴社が今後海外拠点について、事業規模の拡大や機能の拡充(工場の新設等)を図りたい理由は何でしょうか。下記より該当する番号すべてに○をつけてください。

- | | |
|-------------------------|------------------------------|
| 1. 海外で顧客を開拓するため | 2. 海外で新規事業を開発するため |
| 3. 海外の高度で豊富な人材を活用するため | 4. 現地の安価なコストを活用し生産コストを削減するため |
| 5. 安価な部品等を調達する拠点を設置するため | 6. 自社製品等の優位性が活かせる市場がそこにあるから |
| 7. 既存の顧客や取引先から要請があるため | 8. 新たな顧客等から引き合いがあるため |
| 9. 第三国への輸出拠点とするため | 10. 国内の雇用を守るため |
| 11. その他() | |

問 16-2 【海外拠点拡大等のために重視する国・地域(今後)】

貴社が今後海外拠点拡大等を図るため、重視している国・地域はどこでしょうか。上位3つまでの番号とその国・地域を選んだ理由の番号を下記回答欄にご記入ください。

1. 中国	2. 香港	3. 台湾	4. 韓国	5. タイ
6. インドネシア	7. ベトナム	8. フィリピン	9. マレーシア	10. シンガポール
11. ミャンマー	12. カンボジア	13. ラオス	14. インド	15. バングラデシュ
16. その他アジア	17. 米国	18. カナダ	19. メキシコ	20. チリ
21. ペルー	22. ブラジル	23. その他中南米	24. 西欧	25. 中・東欧
26. ロシア	27. その他 CIS	28. 中東	29. アフリカ	30. オーストラリア
31. ニュージーランド	32. その他(国名:)			

今後、海外拠点拡大等のために重視する国・地域 (上記より該当する番号を記入)	第1位	第2位	第3位
	その国・地域を選んだ理由 (下記より該当する番号を記入)		

〔その国・地域を選んだ理由〕

- | | |
|--------------------------|--------------------------|
| 1. 市場規模が大きいから | 2. 市場に成長性があるから |
| 3. 市場が開放的、特殊性が少ないから | 4. 現地が政治的、社会的に安定しているから |
| 5. 現地が親日的だから | 6. 物流・交通等インフラが整備されているから |
| 7. 現地の投資環境、法制度が整備されているから | 8. 優秀な人材が豊富だから |
| 9. 現地の人件費が安いから | 10. 人件費以外のビジネスコストが安いから |
| 11. 為替変動が少ないから | 12. 関連する産業が集積しているから |
| 13. 日本から距離が近い、時差が少ないから | 14. 英語によるコミュニケーションが可能だから |
| 15. 現地に人的ネットワークを有しているから | 16. その他() |

海外拠点の撤退についてお伺いします。

問 17 【海外拠点の撤退の有無】

貴社は、海外拠点の撤退を経験したことはありますか。該当する番号1つに○をつけてください。

1. 海外拠点の撤退経験がある ⇒ 問 18 へ 2. 撤退経験はないが撤退を検討している ⇒ 問 18 へ
 3. 撤退の経験はなく検討もしていない ⇒ 問 21 へ

問 18は、問17で「1. 海外拠点の撤退経験がある」又は「2. 撤退経験はないが撤退を検討している」と回答された方にお尋ねします。該当されない方は、問 21へお進みください。

問 18 【撤退した(検討している)海外拠点とその理由】

貴社の海外拠点のうち、最も直近に撤退した、もしくは撤退を検討している国・地域名とその拠点の設置年、撤退(予定)時期をご記入ください。また、その海外拠点の投資形態や製品等の販売先について、該当する番号1つに○をつけてください。また、撤退の理由については、下記から該当する番号を3つまでご記入ください。

(1) 海外拠点が所在した(する)国・地域	(前問16-2の該当する番号をご記入ください)		
(2) 海外拠点の設置時期	(西暦) 年	(3) 撤退時期(予定)	(西暦) 年
(4) 投資形態	1. 独資(100%出資) 2. 現地企業との合併(50%以上) 3. 現地企業との合併(50%未満) 4. その他()		
(5) 製品等の販売先	1. 民間企業 2. 消費者 3. 官公庁・地方公共団体 4. その他()		
(6) 撤退の理由 (最大3つまで、下記より番号を記入)			

[撤退の理由]

1. 日本本社の経営悪化 3. 親会社や取引先の国内回帰 5. 現地従業員の確保、育成が困難 7. 現地販売パートナーとの関係見直し 9. 現地における競合激化 11. 現地における品質管理が困難・悪化 13. その他()	2. 日本本社の経営方針変更(海外拠点再配置等) 4. 現地の従業員人件費等のコスト上昇 6. 現地の原材料・部品コスト上昇、調達が困難 8. 現地生産協力会社との関係見直し 10. 資金調達が困難 12. 現地の商習慣、法制度等への対応が困難
---	---

問 19～問 20は、問17で「1. 海外拠点の撤退経験がある」と回答された方にお尋ねします。該当されない方は、設問21へお進みください。

問 19 【海外拠点の撤退を実施する上での課題】

貴社の海外拠点の撤退を実施する上での課題は何でしょうか。該当する番号(複数可)に○をつけてください。また、その具体的な内容を下記回答欄にご記入ください。

1. 現地パートナーとの契約解消等	2. 現地顧客との契約履行
3. 労使間、従業員との対応(退職・解雇等)	4. 税務関連の対策(税務調査、追徴課税)
5. 現地政府等との話合い	6. 営業情報・技術情報等の漏えい・紛失
7. 知的財産に関する問題	8. 環境汚染・原状回復等への対応
9. 事業譲渡先が見つからないこと	10. 部品等供給責任への対応
11. 投資資金の回収困難	12. その他契約不履行や解約等による責任問題
13. 撤退資金が不足	14. その他()
(回答に関する具体的な内容をご記入ください)	

問 20 【海外拠点の撤退に要した期間等】

撤退を決断したときから撤退が完了するまでにかかった期間や投下資本の回収状況について、該当する番号1つに○をつけてください。また、海外拠点の設置を決定した際、自社の撤退基準を設けていましたか。撤退基準「1. あり」と回答した方は、その基準の概要を下記回答欄にご記入ください。

(1) 撤退に要した期間	1. 1年未満	2. 1年以上2年未満	3. 2年以上3年未満
	4. 3年以上5年未満	5. 5年以上	6. わからない
(2) 投下資本の回収状況	1. 全額回収した	2. 半額程度回収した	
	3. ほとんど回収できなかった	4. わからない	
(3) 撤退基準の有無	1. あり	2. なし	
((3)で「1. あり」の場合、その基準の概要をご記入ください)			

貴社の海外企業との業務・技術提携の状況についてお尋ねします。

問 21 【海外企業との業務・技術提携の有無】

貴社は現在、海外企業との業務・技術提携を行っていますか。該当する番号1つに○をつけてください。

1. 行っている ⇒ 問 22 へ 2. 行っていない ⇒ 問 26 へ

問 22 【海外企業との業務・技術提携の概要】

貴社の海外企業との業務・技術提携のうち、最も重要と考える内容について該当する番号1つに○をつけてください。また、その相手企業の所在する国・地域、提携開始時期、製品等の名称をご記入ください。

(1)提携内容	1. 生産委託 4. 技術導入	2. 販売委託 5. 研究・開発	3. 技術供与 6. その他()
(2)相手企業の国・地域		(3)提携開始時期	(西暦) 年
(4)製品等の名称		HSコード (上位6桁)	

※HSコードは、貿易手続き等で利用される世界共通の輸出入用商品分類です。回答欄には上位6桁までご記入ください。

問 23 【海外企業との業務・技術提携における課題(現在)】

現在、貴社の海外企業との業務・技術提携における課題は何でしょうか。該当する番号(複数可)に○をつけ、また、その課題が過去と比較して、どのように変化したか、該当する番号1つに○をつけてください。

課題の内容	該当する 場合は○	過去との比較		
		1 悪化した	2 変化なし	3 好転した
1. 提携先との協力関係強化		1	2	3
2. 現地政府等の許認可取得		1	2	3
3. 提携先との契約履行、契約更新等への対応		1	2	3
4. ロイヤリティ等の見直し		1	2	3
5. 税務・現地法制度等への対応		1	2	3
6. 特許等知的財産の保護		1	2	3
7. 技術情報・営業情報の保護		1	2	3
8. 提携先の技術力・生産能力の強化		1	2	3
9. 提携先の販売力・競争力の強化		1	2	3
10. その他()		1	2	3

問 24 【海外企業との業務・技術提携に関する貴社の方針(今後)】

貴社は、今後海外企業との業務・技術提携をどのようにお考えですか。該当する番号1つに○をつけてください。

1. 提携関係の強化を図る ⇒ 問25-1へ
 2. 現状を維持する ⇒ 問26へ 3. 提携関係を縮小・解消する ⇒ 問26へ

問 25-1～問 25-2は前問24で「1. 提携関係の強化を図る」と回答された方にお尋ねします。他の回答をされた方は、問26へお進みください。

問 25-1 【海外企業との業務・技術提携関係の強化を図る理由】

貴社が今後海外企業との業務・技術提携関係の強化を図る理由は何でしょうか。下記より、該当する番号(複数可)に○をつけてください。

- | | |
|---------------------|-------------------------|
| 1. 海外で新たな事業を開拓したいから | 2. 海外の高度で豊富な人材を活用したいから |
| 3. 顧客や取引先から要請があったから | 4. 自社の技術や製品等の優位性が活かせるから |
| 5. その他() | |

問 25-2 【今後海外との業務・技術提携関係の強化を図るため重視する国・地域】

貴社が、今後海外企業との業務・技術提携関係の強化を図るため、重視している国・地域はどちらでしょうか。上位3つまでの番号とその国・地域を選んだ理由の番号を下記回答欄にご記入ください。

1. 中国	2. 香港	3. 台湾	4. 韓国	5. タイ
6. インドネシア	7. ベトナム	8. フィリピン	9. マレーシア	10. シンガポール
11. ミャンマー	12. カンボジア	13. ラオス	14. インド	15. バングラデシュ
16. その他アジア	17. 米国	18. カナダ	19. メキシコ	20. チリ
21. ペルー	22. ブラジル	23. その他中南米	24. 西欧	25. 中・東欧
26. ロシア	27. その他 CIS	28. 中東	29. アフリカ	30. オーストラリア
31. ニュージーランド	32. その他(国名:)			

	第1位	第2位	第3位
今後、海外企業との業務・技術関係の強化を図るため重視する国・地域 (上記より該当する番号を記入ください)			
その国・地域を選んだ理由 (下記より該当する番号を記入ください)			

[その国・地域を選んだ理由]

- | | |
|--------------------------|--------------------------|
| 1. 市場規模が大きいから | 2. 市場に成長性があるから |
| 3. 市場が開放的、特殊性が少ないから | 4. 現地が政治的、社会的に安定しているから |
| 5. 現地が親日的だから | 6. 物流・交通等インフラが整備されているから |
| 7. 現地の投資環境、法制度が整備されているから | 8. 優秀な人材が豊富だから |
| 9. 現地の人件費が安いから | 10. 人件費以外のビジネスコストが安いから |
| 11. 為替変動が少ないから | 12. 関連する産業が集積しているから |
| 13. 日本から距離が近い、時差が少ないから | 14. 英語によるコミュニケーションが可能だから |
| 15. 現地に人的ネットワークを有しているから | 16. その他() |

問 26以降は、全員の方に、最近の国際ビジネス環境に関する内容についてお尋ねします。

問 26 【米国トランプ政権が及ぼす影響の有無】

貴社の事業において、米国トランプ政権のTPP離脱宣言や北米自由貿易協定見直しなど、保護貿易主義的政策に対して、影響はありますか。該当する番号1つに○をつけてください。

- | | |
|----------------------------|-------------------------------|
| 1. 大きな影響がある ⇒ <u>問 27へ</u> | 2. ある程度の影響はある ⇒ <u>問 27へ</u> |
| 3. あまり影響はない ⇒ <u>問 28へ</u> | 4. 今はまだよくわからない ⇒ <u>問 28へ</u> |
| 5. その他() ⇒ <u>問 28へ</u> | |

問 27は、問 26で「1. 大きな影響はある」又は「2. ある程度の影響はある」と回答した方にお尋ねします。他の回答をされた方は、問28へお進みください。

問 27 【米国トランプ政権が及ぼす影響の内容】

前問26に関連して、貴社の海外事業において、具体的にどのような影響があるでしょうか。下記より当てはまる番号(複数可)に○をつけてください。また、該当する番号のうち、特に重要と考える番号1つと、その具体的な内容を回答欄にご記入ください。

- | | |
|--------------------|----------------------|
| 1. 米国への海外投資の増加 | 2. 米国への輸出の増加 |
| 3. 米国からの輸入の増加 | 4. 米国以外の海外拠点の規模縮小・撤退 |
| 5. 米国以外の国への海外投資の増加 | 6. 海外拠点を北米以外の第三国へ移転 |
| 7. 海外拠点を日本国内へ移転 | 8. 当面は様子を見る |
| 9. 取引先が海外から撤退・移転 | 10. その他() |

特に重要と考える番号 (上記より番号を記入)	具体的な理由

問 28 【今後貴社の海外事業の展開を考える際に注目する経済共同体等】

国際ビジネス環境において、多くの国・地域で経済共同体や経済連携等が具体的に動き始めています。貴社の海外事業において、特に注目している経済共同体等はどちらでしょうか。下記より該当する番号(複数可)に○をつけてください。また、該当する番号のうち、特に重要と考える番号1つと、その具体的な内容を回答欄にご記入ください。

- | | |
|------------------------|-----------------------|
| 1. 北米自由貿易協定 | 2. アセアン経済共同体(AEC) |
| 3. 東アジア地域包括的経済連携(RCEP) | 4. 日中韓自由貿易協定 |
| 5. 欧州経済共同体 | 6. 環太平洋戦略的経済連携協定(TPP) |
| 7. わからない・決めていない | 8. その他() |

特に重要と考える番号 (上記より番号を記入)	具体的な理由

※アセアン経済共同体(AEC)：東南アジア諸国連合(アセアン)に加盟する10カ国が域内の貿易自由化や市場統合などを通じて成長加速を目指す広域経済連携の枠組みで、平成27年12月発足した。
※東アジア地域包括的経済連携(RCEP)：東南アジア諸国連合加盟10カ国に、日本、中国、韓国、インド、オーストラリア、ニュージーランドの6カ国を含めた計16カ国で自由貿易を進める構想。

下記設問はすべての方に、お尋ねします。

問 29 【海外展開支援を行う公的機関等の認知度、利用の有無】

海外展開支援サービスを提供している機関や金融機関、同業企業等について、その存在を知っている場合は「1」に○を、さらに、これまでに利用したことがある場合には「2」に○をつけてください。

機関名	1. 存在を知っている	2. 利用したことがある
1. 中小企業基盤整備機構(中小機構)	1	2
2. 在外公館(日本大使館等)	1	2
3. 国際協力機構(JICA)	1	2
4. 日本貿易振興機構(JETRO)	1	2
5. 地方自治体、都道府県等中小企業支援センター	1	2
6. 商工会・商工会議所	1	2
7. 政府系金融機関	1	2
8. 都市銀行	1	2
9. 地方銀行	1	2
10. 信用金庫・信用組合	1	2
11. 取引先・同業企業	1	2
12. 商社・卸売業者	1	2
13. 民間コンサルティング会社	1	2
14. 弁護士・会計士・税理士	1	2
15. 現地ローカル企業	1	2
16. その他()	1	2

問 30 【利用して役に立った海外展開支援】

前問29で「2. 利用したことがある」と回答された支援機関等のうち、実際に利用して役に立ったと考える支援内容があれば、その支援内容の概要とその理由を下記回答欄にご記入ください。

支援機関 (問29の該当する 番号を記入)	利用した支援の名称、概要	理由

問 31 【輸出大国コンソーシアムの会員登録希望の有無】

政府の海外展開政策の一環として、約1,000の官民支援機関が連携し、中小企業の海外展開を一步踏み込んで支援していく「新輸出大国コンソーシアム」が平成28年2月設立されました。会員登録(無料)した企業には、新輸出大国コンシェルジュによる各種相談、情報提供、支援メニュー案内等を行っています。新輸出大国コンソーシアムの会員登録を希望されますか。該当する番号1つに○をつけてください。

1. 会員登録を希望する	2. 既に会員登録している
3. 会員登録は希望しない	4. その他()

問 32 【ご意見・ご感想】

海外展開支援に関するご意見等ございましたら下記回答欄にご記入ください。

--

アンケートは以上です。

ご協力誠にありがとうございました。

調査票B

中小企業の海外事業活動状況に関するアンケート調査

～ご記入にあたって～

- ご回答は、貴社の経営に携わる責任者の方にお願いいたします。
- 本調査では、幅広い業種の企業様に調査票を送付しております。業種によっては、回答しにくい設問もあるかと存じますが、可能な範囲でご回答ください。
- 平成28年12月末日時点でのご回答としてご記入ください。

①輸出 (直接輸出、間接輸出)	海外に自社製品等を販売すること。直接輸出だけでなく、日本国内の商社や卸売業者、輸出代理店等を通じて輸出を行っている場合(間接輸出)も含みます。
②直接投資 (海外拠点設置等)	資金を投入し、海外現地法人の設立や支店、駐在員事務所等拠点の設置、あるいは海外現地法人への資本参加等を行うこと。
③業務・技術提携	海外の企業との間で契約やその他合意等に基づき、生産委託、生産設備貸借、共同生産、販売委託、技術供与、技術導入等の協力関係を構築すること。

※本調査票は海外事業活動を検討している企業様(上記①～③のどれにも該当しない)を対象としています。
(過去海外展開していたが、現在は撤退等している企業様も含む)

現在、海外事業活動を展開している企業様は同封の **調査票A** にご回答ください。

貴社の概要について、以下の**太枠線内**にご記入ください。続いて次の設問に進んでご回答ください。

貴社名	フリガナ			
貴社所在地	※都道府県名のみで 結構です	都道府県	資本金	百万円
	売上高 (直近期)	百万円	従業者数	人
ご記入者氏名 (ご連絡先)	部署:		役職:	
	氏名:		電話:	
			Email:	

なお、弊社では、本調査票に関連して、アンケートの結果を踏まえて、平成29年3月頃にインタビュー調査を行う予定です。インタビュー調査にご協力いただけますか。

1. はい

2. いいえ

※ご協力いただける企業様には、本調査の報告書を進呈します。

以下より、本調査票は、「輸出の取り組み」、「海外投資(子会社、支店等拠点設置等)」、「海外企業との業務・技術提携」の順で設問が続きます。該当しない設問は飛ばして次の設問に移動してご回答ください。

- | | |
|----------------------------------|--------------------------|
| 輸出のみ実施(又は検討)している場合 | ⇒ 問 1 ～ 問 5 (回答後 問 15へ) |
| 海外投資のみ実施(又は検討)している場合 | ⇒ 問 6 ～ 問 10 (回答後 問 15へ) |
| 業務・技術提携のみ実施(又は検討)している場合 | ⇒ 問 11～ 問 14 (回答後 問 15へ) |
| 輸出、海外投資、業務・技術提携を複数実施(又は検討)している場合 | ⇒ 上記該当する設問回答後、問 15へ |

貴社の輸出の取組状況についてお尋ねします。

問 1 【輸出の実施の有無】

貴社はこれまで輸出を行ったことがありますか。該当する番号1つに○をつけてください。

- | | |
|--------------------|----------------------------|
| 1. 輸出はいままで行ったことはない | 2. 過去輸出を行ったことはあるが現在は行っていない |
|--------------------|----------------------------|

問 2 【輸出に関する貴社の方針(現在)】

輸出に関する現在の貴社の方針について、状況に近い番号1つに○をつけてください。

- | | |
|--------------------------------|----------------|
| 1. 輸出を実施に向けて準備をしている | ⇒ <u>問3-1へ</u> |
| 2. 関心があり機会があれば輸出をしたい、輸出を検討している | ⇒ <u>問4へ</u> |
| 3. 関心はない、輸出は考えていない | ⇒ <u>問6へ</u> |

問3-1～問3-7は、前問2で「1. 輸出を実施に向けて準備をしている」と回答された方にお尋ねします。他の回答をされた方は、次の設問へお進みください。

問 3-1 【準備している輸出の形態】

貴社が実施に向けて準備をしている輸出の形態について、該当する番号1つに○をつけてください。

- | |
|---------------------------------------|
| 1. 日本国内の商社や卸売業者、輸出代理店等を通じて輸出する。(間接輸出) |
| 2. 自己または自社名義で通関手続きを行って輸出する。(直接輸出) |
| 3. まだ決まっていない |

問 3-2 【準備している輸出先等】

貴社が準備している輸出について、その輸出する予定の国・地域と開始予定時期をご記入ください。

(1)輸出する予定の 国・地域	(2)開始予定時期	(西暦)	年	月	頃
--------------------	-----------	------	---	---	---

問 3-3 【輸出先としてその国・地域を選んだ理由】

前問3-2でご記入いただいた輸出先(国・地域)を選んだ理由について、該当する番号(複数可)に○をつけてください。

- | | |
|--------------------------|--------------------------|
| 1. 市場規模が大きいから | 2. 市場に成長性があるから |
| 3. 市場が開放的、特殊性が少ないから | 4. 現地市場で自社製品等の競争力があるから |
| 5. その市場に競合製品等が少ないから | 6. 現地在政治的、社会的に安定しているから |
| 7. 現地在親日的だから | 8. 物流・交通等インフラが整備されているから |
| 9. 現地の投資環境、法制度が整備されているから | 10. 為替変動が少ないから |
| 11. 日本からの距離が近い、時差が少ないから | 12. 英語によるコミュニケーションが可能だから |
| 13. 現地に人的ネットワークを有しているから | 14. その他() |

問 3-4 【貴社が輸出を検討している製品等】

貴社が輸出を検討している主な製品等の概要について、下記回答欄にご記入ください。製品等の販売先は、該当する番号1つに○をつけてください。

製品等の名称	HSコード (上位 6桁)
製品等の販売先	1. 民間企業 2. 消費者 3. 官公庁・地方公共団体 4. その他()

※HSコードは、貿易手続き等で利用される世界共通の輸出入用商品分類です。回答欄には上位6桁までご記入ください。

問 3-5 【輸出を検討する理由】

貴社が輸出の実施を検討する理由は何でしょうか。下記より、該当する番号(複数可)に○をつけてください。

1. 海外で顧客を開拓するため	2. 海外で新規事業を開発するため
3. 既存の顧客や取引先から要請があったため	4. 現地の顧客等から引き合いがあるから
5. 自社製品等が現地市場で優位性があるから	6. 円安により価格競争力が向上したから
7. 関税の撤廃・削減によりビジネスチャンスがあるから	8. 国内の雇用を守るために必要だから
9. その他()	

問 3-6 【輸出を実施するために準備していること(現在)】

貴社が現在行っている輸出を実施するために準備している内容について、該当する番号(複数可)に○をつけてください。

1. 輸出する製品等の出荷準備	2. 輸出形態(間接輸出、直接輸出)の検討
3. 国内の商社、卸売業者、代理店等の選定	4. 国際運送(船・航空)会社、現地物流業者等の選定
5. 現地顧客の開拓、契約準備	6. 現地販売パートナーの開拓
7. 輸出手続準備	8. 外国語や貿易関連事務ができる人材の採用、育成
9. 外国語 Web サイト作成	10. 製品等のカタログ・販促資料作成(外国語)
11. サンプル製品等の販売・評価	12. 代金回収方法の検討
13. 特に準備はしていない	14. その他()

問 3-7 【輸出を進める上での課題】

貴社が輸出を進める上での課題は何でしょうか。以下のうち、該当する番号(複数可)に○をつけてください。また、該当する番号のうち特に重要な課題と考える番号1つと、その具体的な内容を下記回答欄にご記入ください。

人材確保・労務	
1. 外国語や貿易事務等ができる人材の確保	
製品等の企画・開発	
2. 現地ニーズに対応した製品開発(機能・仕様、デザイン等)	
営業・販売	
3. 現地の法制度・商習慣への対応	
4. 現地顧客の開拓	
5. 現地顧客の信用調査、売掛金の回収	
6. 現地での企業・製品等の認知度向上(外国語 Web サイト構築含む)	
7. 現地販売パートナーの開拓、関係強化	
8. 販売・代理店手数料等の見直し	
9. 現地競合製品対策(価格見直し、アフターサービス等)	
10. インターネットショッピングサイト(ECサイト)への出店	
11. 現地の弁護士、コンサルタント等とのネットワーク構築	
物流・流通	
12. 現地物流・流通体制の確立	
13. 国際輸送・現地物流コストの低減	
14. 返品対応	
15. IT活用推進(業務効率化、正確性向上、情報共有)	
管理マネジメント	
16. 現地顧客との契約履行	
17. 技術・営業情報の漏えい防止	
18. 商標等知的財産の保護	
経営全般・事業環境変化	
19. 為替変動への対策	
20. 現地の政情不安・治安悪化、自然災害	
21. 国際ビジネス環境の変化・対策	
その他(具体的にお書きください)	
22. その他()	

特に重要と考える課題 (上記より該当する番号を記入)	輸出を進める上での課題の具体的な内容

問 4～問 5は、前問2で「2. 関心があり機会があれば輸出をしたい、輸出を検討している」と回答された方にお尋ねします。他の回答をされた方は、問6へお進みください。

問 4 【輸出の実現に至らない理由】

貴社が輸出の実施に至らない理由は何でしょうか。該当する番号(複数可)に○をつけてください。

1. 外国語や貿易事務ができる人材がない	2. 現地の法制度・商慣習が不明、対応できない
3. 現地の顧客が開拓できない	4. 現地の販売パートナーが開拓できない
5. 輸出について相談できる専門家等がない	6. 現地市場のニーズがわからない
7. 現地の競合製品に対抗できる製品等がない	8. 現地の価格条件が合わない、採算性がない
9. 現地政府等の許認可取得が難しい	10. 為替変動が大きい
11. 特に理由はない	12. その他()

問 5 【輸出の検討を進めるために希望する支援内容】

貴社が輸出の検討を進めるにあたり、必要と思われる支援は何でしょうか。該当する番号(複数可)に○をつけ、その具体的な内容を下記回答欄にご記入ください。

1. 外国語や貿易事務ができる人材の紹介	2. 現地の法制度・商慣習に関する情報提供や助言
3. 現地顧客候補の紹介	4. 現地販売パートナー候補の紹介
5. 輸出について相談できる専門家等の紹介	6. 現地市場のニーズに関する情報提供や助言
7. 外国語 WEB サイト構築、運用等への支援	8. 輸出の採算確保に関する情報提供や助言
9. 現地政府等の許認可取得に関する相談	10. 為替変動に関する情報提供や助言
11. 特に支援は希望しない	12. その他()

(選択した番号の具体的な内容)

貴社の直接投資(海外拠点の設置)の状況についてお尋ねします。

問 6 【海外拠点の設置について】

貴社はこれまで海外拠点(現地法人、支店、駐在事務所等)を設置したことがありますか。該当する番号1つに○をつけてください。

1. 海外拠点を設置していたことがあるが、現在は撤退した	⇒ 問 7 へ
2. 海外に拠点を設置したことはない	⇒ 問 8 へ

問 7は、前問 6で「1. 海外拠点を設置していたことがあるが、現在は撤退した」と回答された方にお尋ねします。他の回答をされた方は、問8へお進みください。

問 7 【撤退した海外拠点の概要と撤退理由】

貴社の海外拠点のうち、最も直近に撤退した国・地域名とその拠点の設置時期、撤退時期をご記入ください。また、その海外拠点の投資形態や製品等の販売先について、該当する番号1つに○をつけてください。また、撤退の理由については、下記から該当する番号を3つまでご記入ください。

(1)海外拠点が所在した国・地域			
(2)海外拠点の設置時期	(西暦) 年	(3)撤退時期	(西暦) 年
(4)投資形態	1. 独資(100%出資)	2. 現地企業との合弁(50%以上)	
	3. 現地企業との合弁(50%未満)	4. その他()	
(5)製品等の販売先	1. 民間企業	2. 消費者	
	3. 官公庁・地方公共団体	4. その他()	
(6)撤退の理由 (最大3つまで、下記より番号を記入)			

[撤退の理由]

1. 日本本社の経営悪化	2. 日本本社の経営方針変更(海外拠点再配置等)
3. 親会社や取引先の国内回帰	4. 現地の従業員人件費等のコスト上昇
5. 現地従業員の確保、育成が困難	6. 現地の原材料・部品コスト上昇、調達が困難
7. 現地販売パートナーとの関係見直し	8. 現地生産協力会社との関係見直し
9. 現地における競合激化	10. 資金調達が困難
11. 現地における品質管理が困難・悪化	12. 現地の商習慣、法制度等への対応が困難
13. その他()	

問 8 【海外拠点に関する貴社の方針(現在)】

海外拠点の設置等に関する現在の貴社の方針について、該当する番号1つに○をつけてください。

1. 海外拠点の設置に向けて準備をしている	⇒ <u>問 9-1</u> へ
2. 必要性を感じている、海外拠点の設置を検討している	⇒ <u>問 10</u> へ
3. 必要性は感じていない、海外拠点設置の予定はない	⇒ <u>問 11</u> へ

問 9-1～問 9-6は、前問 8で「1. 海外拠点の設置に向けて準備をしている」と回答された方にお尋ねします。他の回答をされた方は、次の設問へお進みください。

問 9-1 【海外拠点設置を準備する理由】

貴社が海外拠点設置を準備する理由は何でしょうか。該当する番号(複数可)に○をつけてください。

1. 海外で顧客を開拓するため	2. 海外で新規事業を開発するため
3. 海外の高度で豊富な人材を活用するため	4. 現地の安価なコストを活用し生産コストを削減するため
5. 安価な部品等を調達する拠点を設置するため	6. 自社製品等の優位性が活かせる市場がそこにあるから
7. 既存の顧客や取引先から要請があるため	8. 新たな顧客等から引き合いがあるため
9. 第三国への輸出拠点とするため	10. 国内の雇用を守るため
11. その他()	

問 9-2 【設置を準備している海外拠点の概要】

貴社が準備している海外拠点についてお尋ねします。下記回答欄に、該当する内容をご記入、または番号に○をつけてください。

(1) 海外拠点の設置を予定している国・地域		(2) 設置予定時期	(西暦) 年 月
(3) 投資形態	1. 独資(100%出資) 3. 現地企業との合弁(50%未満)	2. 現地企業との合弁(50%以上) 4. その他()	
(4) 製品等の名称		HSコード (上位6桁)	
(5) 製品等の販売先	1. 民間企業 3. 官公庁・地方公共団体	2. 消費者 4. その他()	
(6) 投資資金の調達先	1. 自己資金 4. 金融機関からの借入	2. 合弁先からの出資・借入 5. 金融機関以外からの借入	3. 株式・資本調達 6. その他()

※HSコードは、貿易手続き等で利用される世界共通の輸出入用商品分類です。回答欄には上位6桁までご記入ください。

問 9-3 【海外拠点の設置を準備する国・地域を選んだ理由】

前問 9-2 でご記入いただいた海外拠点について、その国・地域に設置する理由について、該当する番号(複数可)に○をつけてください。

1. 市場規模が大きいから	2. 市場に成長性があるから
3. 市場が開放的、特殊性が少ないから	4. 現地在政治的、社会的に安定しているから
5. 現地在親日的だから	6. 物流・交通等インフラが整備されているから
7. 現地の投資環境、法制度が整備されているから	8. 優秀な人材が豊富だから
9. 現地の人件費が安いから	10. 人件費以外のビジネスコストが安いから
11. 為替変動が少ないから	12. 関連する産業が集積しているから
13. 日本から距離が近い、時差が少ないから	14. 英語によるコミュニケーションが可能だから
15. 現地に人的ネットワークを有しているから	16. その他()

問 9-4 【海外拠点設置のため行っている準備(現在)】

貴社が現在行っている海外拠点設置に関する準備について、該当する番号(複数可)に○をつけてください。

1. 海外向け製品等の開発	2. 海外拠点形態(現地法人、支店設置等)の検討
3. 海外拠点設置のために必要な資金調達	4. 現地法人設立・出資手続き
5. 現地の用地・建物等の視察・選定、取得準備	6. 現地工場・建物の設計・建設、賃貸契約
7. 現地従業員の採用、研修	8. 現地顧客の開拓
9. 現地政府等への操業・営業許可申請	10. 現地販売パートナーの開拓
11. 現地生産協力会社の開拓	12. 外国語 Web サイト作成
13. 製品等のカタログ・販促資料作成(外国語)	14. 海外展開を推進する人材の採用、育成
15. その他()	

問 9-5 【海外拠点の設置を進めるための課題(今後)】

貴社が今後海外拠点の設置を進めるための課題は何でしょうか。以下のうち、該当する番号(複数可)に○をつけてください。また、該当する番号のうち特に重要な課題と考える番号1つと、その具体的な内容を下記回答欄にご記入ください。

人材確保・労務	
1. 海外事業を推進できる人材の確保、育成	
製品等の企画・開発	
2. 現地向け製品等の開発	
営業・販売	
3. 現地の法制度・商慣習への対応(贈収賄対策含む)	
4. 現地顧客の開拓	
5. 現地の販売パートナーの開拓	
6. 現地の弁護士、コンサルタント等とのネットワーク構築	
物流・流通	
7. 現地物流・流通体制の確立	
8. 現地物流コストの低減	
9. 複雑な流通構造の変革・効率化	
10. 製品等の盗難、破損・滅失の防止、品質維持	
生産・調達	
11. インフラの未整備(電力、物流・交通、通信等)	
12. 生産コストの低減(原材料・部品等費用、原価低減対策)	
13. 納期対応、製品等の安定供給体制構築	
14. 現地調達先の確保	
管理マネジメント	
15. 技術・営業情報の漏えい防止	
16. 商標、特許等知的財産の保護	
経営全般・事業環境変化	
17. 為替変動への対策	
18. 現地の政情不安・治安悪化、自然災害	
その他(具体的にお書きください)	
19. その他()	

特に重要と考える課題 (上記より該当する番号を記入)	海外拠点の設置を進める上での課題の具体的な内容

問 9-6 【海外拠点を検討するために希望する支援内容】

貴社が海外拠点の検討を進めるにあたり、貴社としてどのような支援があればよいと考えますか。
該当する番号(複数可)に○をつけてください。また、該当する番号のうち特に重要な課題と考える番号1つと、その具体的な内容を下記回答欄にご記入ください。

1. 海外展開を推進できる人材の紹介	2. 現地の候補用地・建物等に関する情報提供や助言
3. 現地の弁護士・コンサルタント等専門家の紹介	4. 現地の法制度・商慣習に関する情報提供や助言
5. 現地顧客の紹介	6. 現地販売パートナーの紹介
7. 現地生産協力会社の紹介	8. 現地政府等の許認可取得に関する相談
9. 事業の採算性(黒字化)実現に向けた助言	10. 資金調達等に関する相談
11. 特に支援は希望しない	12. その他()

特に重要と考える項目 (上記より該当する番号を記入)	具体的な内容

問 10は、前問 8で「2. 必要性を感じている、海外拠点の設置を検討している」と回答された方にお尋ねします。
他の回答をされた方は、次の設問へお進みください。

問 10 【海外拠点の検討が進まない理由】

貴社において、海外拠点の検討が進まない理由は何でしょうか。以下より該当する番号(複数可)に○をつけてください。

1. 海外展開を推進できる人材がいない	2. 海外拠点について相談できる専門家等がいない
3. 現地の法制度・商慣習がわからない	4. 現地顧客が開拓できない
5. 現地販売パートナーが開拓できない	6. 現地市場のニーズがわからない
7. 納入先の品質、納期、原価低減への対応が難しい	8. 現地生産協力会社が開拓できない
9. 事業の採算性(黒字化)の目途がつかない	10. 現地政府等の許認可取得ができない
11. 特に理由はない	12. その他()

貴社の業務・技術提携の状況についてお尋ねします。

問 11 【海外との業務・技術提携の有無】

貴社はこれまで海外企業との業務・技術提携を実施したことがありますか。該当する番号1つに○をつけてください。

1. 海外企業との業務・技術提携を実施したことがない
2. 過去実施したことがあるが、現在は実施していない

問 12 【海外との業務・技術提携の貴社の方針(現在)】

海外との業務・技術提携に関する現在の貴社の方針について、該当する番号1つに○をつけてください。

1. 実施に向けて準備をしている	⇒	問 13-1へ
2. 関心はある、検討したい	⇒	問 14へ
3. 関心はない、実施する予定はない	⇒	問 15へ

問 13-1～問 13-3は、前問 12で「1. 実施に向けて準備をしている」と回答された方にお尋ねします。他の回答をされた方は、次の設問へお進みください。

問 13-1 【実施に向けて準備している業務・技術提携の概要】

貴社が現在、準備している海外企業との業務・技術提携のうち、最も重要と考える内容について該当する番号1つに○をつけてください。また、その相手企業の所在する国・地域、提携開始予定時期、製品等の名称をご記入ください。

(1) 提携の形態	1. 生産委託 4. 技術導入	2. 販売委託 5. 研究・開発	3. 技術供与 6. その他()
(2) 相手企業の国・地域		(3)提携開始 予定時期	(西暦) 年 月 頃
(4) 製品等の名称		HSコード (上位6桁)	

※HSコードは、貿易手続き等で利用される世界共通の輸出入用商品分類です。回答欄には上位6桁までご記入ください。

問 13-2 【業務・技術提携を進める上での課題】

貴社が業務・技術提携を進める上での課題は何でしょうか。該当する番号(複数可)に○をつけてください。

1. 提携先との協力関係構築、契約締結	2. 現地政府等の許認可取得
3. 税務・現地法制度等への対応	4. 特許等知的財産の保護
5. 技術情報・営業情報の保護	6. その他()

問 13-3 【業務・技術提携を進めるために希望する支援内容】

貴社が海外企業との業務・技術提携の検討を進めるにあたり、貴社としてどのような支援があればよいと考えますか。該当する番号(複数可)に○をつけてください。該当する番号のうち特に重要な課題と考える番号1つと、その具体的な内容を下記回答欄にご記入ください。

1. 業務・技術提携候補の紹介	2. 外国語や契約事務等ができる人材の紹介
3. 提携先との契約等に関する助言	4. 現地に詳しいコンサルタント等専門家の紹介
5. 既に業務提携等を行っている企業との意見交換	6. 現地の税制、商習慣等に関する情報提供
7. 現地視察等の情報提供、視察参加へのサポート	8. 関係するテーマに関するセミナー等への参加
9. 特に支援希望はない	10. その他()
特に重要と考える項目 (上記より該当する番号を記入)	具体的な内容

問 14は、前問12で「2. 関心はある、検討したい」と回答された方にお尋ねします。他の回答をされた方は、次の設問へお進みください。

問 14 【海外との業務・技術提携の検討を阻害する理由】

貴社において、海外との業務・技術提携の検討を進めるために、阻害要因となること(理由)が何でしょうか。下記より該当する番号(複数可)に○をつけてください。

1. 提携先が見つからない	2. 契約・提携手続きの進め方がわからない
3. 外国語が使える人材が少ない	4. 外国語や文化の違いに不安がある
5. 現地のニーズがわからない	6. 技術・営業情報の漏えいが懸念される
7. 日本から派遣する人材に係るコストが高い	8. 技術指導のために派遣する人材が不足している
9. 特に理由はない	10. その他()

問 15以降は、全員の方に、最近の国際ビジネス環境に関する内容についてお尋ねします。

問 15 【米国トランプ政権が及ぼす影響の有無】

貴社の事業において、米国トランプ政権のTPP離脱宣言や北米自由貿易協定見直しなど、保護貿易主義的な政策に対して、影響はありますか。該当する番号1つに○をつけてください。

1. 大きな影響がある ⇒ <u>問 16へ</u>	2. ある程度の影響はある ⇒ <u>問 16へ</u>
3. あまり影響はない ⇒ <u>問 17へ</u>	4. 今はまだよくわからない ⇒ <u>問 17へ</u>
5. その他() ⇒ <u>問 17へ</u>	

問 16は、問 15で「1. 大きな影響はある」又は「2. ある程度の影響はある」と回答した方にお尋ねします。他の回答をされた方は、問17へお進みください。

問 16 【米国トランプ政権が及ぼす影響の内容】

前問15に関連して、貴社の海外事業において、具体的にどのような影響があるでしょうか。下記より当てはまる番号(複数可)に○をつけてください。また、該当する番号のうち、特に重要と考える番号1つと、その具体的な内容を回答欄にご記入ください。

1. 米国への海外投資の増加	2. 米国への輸出の増加
3. 米国からの輸入の増加	4. 米国以外の海外拠点の規模縮小・撤退
5. 米国以外の国への海外投資の増加	6. 海外拠点を北米以外の第三国へ移転
7. 海外拠点を日本国内へ移転	8. 当面は様子を見る
9. 取引先が海外から撤退・移転	10. その他()

特に重要と考える番号 (上記より番号を記入)	具体的な理由

問 17 【今後貴社の海外事業の展開を考える際に注目する経済共同体等】

国際ビジネス環境において、多くの国・地域で経済共同体や経済連携等が具体的に動き始めています。貴社の海外事業において、特に注目している経済共同体等はどちらでしょうか。下記より該当する番号(複数可)に○をつけてください。また、該当する番号のうち、特に重要と考える番号1つと、その具体的な内容を回答欄にご記入ください。

1. 北米自由貿易協定	2. アセアン経済共同体(AEC)
3. 東アジア地域包括的経済連携(RCEP)	4. 日中韓自由貿易協定
5. 欧州経済共同体	6. 環太平洋戦略的経済連携協定(TPP)
7. わからない・決めていない	8. その他()

特に重要と考える番号 (上記より番号を記入)	具体的な理由

※アセアン経済共同体(AEC): 東南アジア諸国連合(アセアン)に加盟する10カ国が域内の貿易自由化や市場統合などを通じて成長加速を目指す広域経済連携の枠組みで、平成27年12月発足した。

※東アジア地域包括的経済連携(RCEP): 東南アジア諸国連合加盟10カ国に、日本、中国、韓国、インド、オーストラリア、ニュージーランドの6カ国を含めた計16カ国で自由貿易を進める構想。

下記設問はすべての方に、お尋ねします。

問 18 【海外展開支援を行う公的機関等の認知度、利用の有無】

海外展開支援サービスを提供している機関や金融機関、同業企業等について、その存在を知っている場合は「1」に○を、さらに、これまでに利用したことがある場合には「2」に○をつけてください。

機関名	1. 存在を知っている	2. 利用したことがある
1. 中小企業基盤整備機構(中小機構)	1	2
2. 在外公館(日本大使館等)	1	2
3. 国際協力機構(JICA)	1	2
4. 日本貿易振興機構(JETRO)	1	2
5. 地方自治体、都道府県等中小企業支援センター	1	2
6. 商工会・商工会議所	1	2
7. 政府系金融機関	1	2
8. 都市銀行	1	2
9. 地方銀行	1	2
10. 信用金庫・信用組合	1	2
11. 取引先・同業企業	1	2
12. 商社・卸売業者	1	2
13. 民間コンサルティング会社	1	2
14. 弁護士・会計士・税理士	1	2
15. 現地ローカル企業	1	2
16. その他()	1	2

問 19 【利用して役に立った海外展開支援】

前問18で「2. 利用したことがある」と回答された支援機関等のうち、実際に利用して役に立ったと考える支援内容があれば、その支援内容の概要とその理由を下記回答欄にご記入ください。

支援機関 (問18の該当する 番号を記入)	利用した支援の名称、概要	理由

問 20 【輸出大国コンソーシアムの会員登録希望の有無】

政府の海外展開政策の一環として、約1,000の官民支援機関が連携し、中小企業の海外展開を一步踏み込んで支援していく「新輸出大国コンソーシアム」が平成28年2月設立されました。会員登録(無料)した企業には、新輸出大国コンシェルジュによる各種相談、情報提供、支援メニュー案内等を行っています。新輸出大国コンソーシアムの会員登録を希望されますか。該当する番号1つに○をつけてください。

1. 会員登録を希望する	2. 既に会員登録している
3. 会員登録は希望しない	4. その他()

問 21 【ご意見・ご感想】

海外展開支援に関するご意見等ございましたら下記回答欄にご記入ください。

--

アンケートは以上です。

ご協力誠にありがとうございました。

平成 28 年度
中小企業海外事業活動実態調査報告書

平成 29 年 3 月
独立行政法人 中小企業基盤整備機構

販路支援部 販路支援課
〒105-8453 東京都港区虎ノ門 3-5-1 虎ノ門 37 森ビル
電話:03-5470-1522

(調査委託先:株式会社綜研情報工芸)