

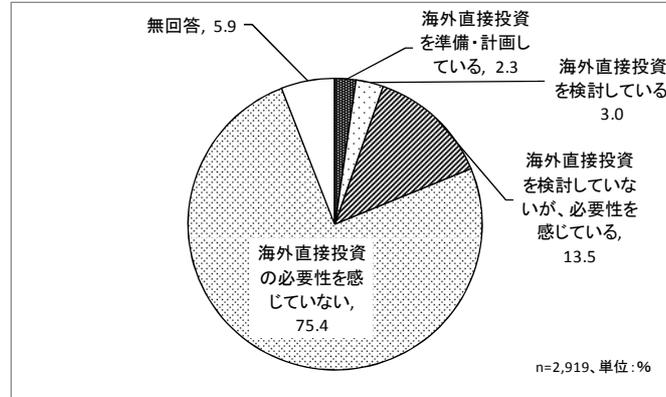
4. 海外非展開企業の活動状況

4-1 海外非展開企業における直接投資の状況

(1) 直接投資（海外拠点の設置）への取組み状況

「海外直接投資の必要性を感じていない」が75.4%を占めているが、「海外直接投資を検討していないが、必要性を感じている」という企業が13.5%あった。

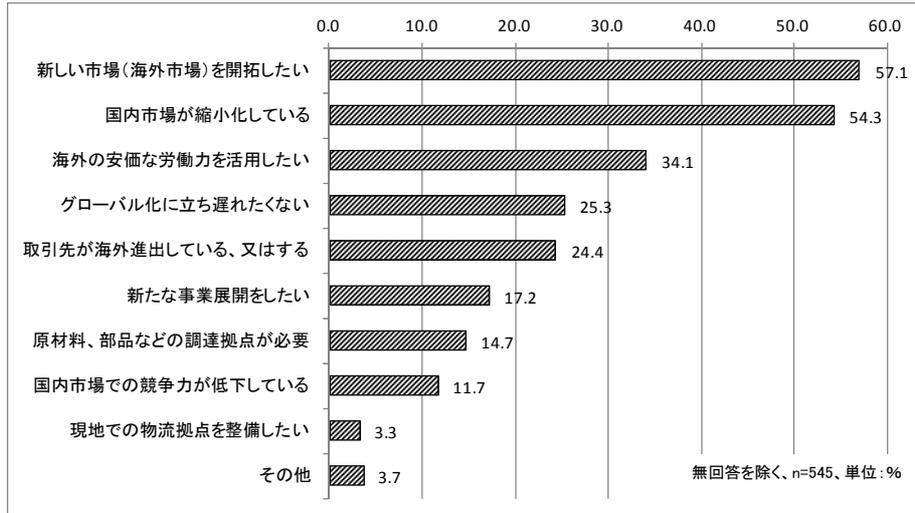
図表 4-1 直接投資（海外拠点の設置）への取組み状況



(2) 海外直接投資（海外拠点の設置）を準備・計画、検討、必要性を感じている理由

「新しい市場（海外市場）を開拓したい」が57.1%で最も多く、「国内市場が縮小化している」が54.3%でほぼ肩を並べ、「海外の安価な労働力を活用したい」が34.1%で続いている。

図表 4-2 海外直接投資（海外拠点の設置）を準備・計画、検討、必要性を感じている理由



「その他」の具体的記述としては、以下のようなものがあった。

- ・ 円高、日本の税制、政治の問題
- ・ 海外より要請あり
- ・ 海外顧客へのサービスレベルを上げない
- ・ 固定費の拡大
- ・ 現地での仕入と日本への輸出業務
- ・ 安定した拠点としての生産地確保
- ・ 国内での投資回収が難しい
- ・ 現地に根を下さないといけない
- ・ 商品の輸入
- ・ 労働人口の減少も理由
- ・ 海外の安価な製品が流入している
- ・ 中国の実習生受け入れ
- ・ 相続税が高いことも含め、税制問題
- ・ 品質向上を目的に検討
- ・ 韓国のF T Aの利用
- ・ 税金
- ・ 当社技術の他国拡大
- ・ 堆肥製造システムの引合やニーズがある
- ・ 国際特許の商品を販売したい

(3) 海外直接投資（海外拠点の設置）を準備・計画、検討、している海外拠点

① 対象とする国・地域

海外直接投資（海外拠点の設置）を準備・計画、検討している国・地域としては、「中国」が138件で最も多く、「ベトナム」が34件、「タイ」が33件、「米国」が23件、「インドネシア」が17件などと続いている。

図表 4-3 海外直接投資（海外拠点の設置）を準備・計画、検討している国・地域

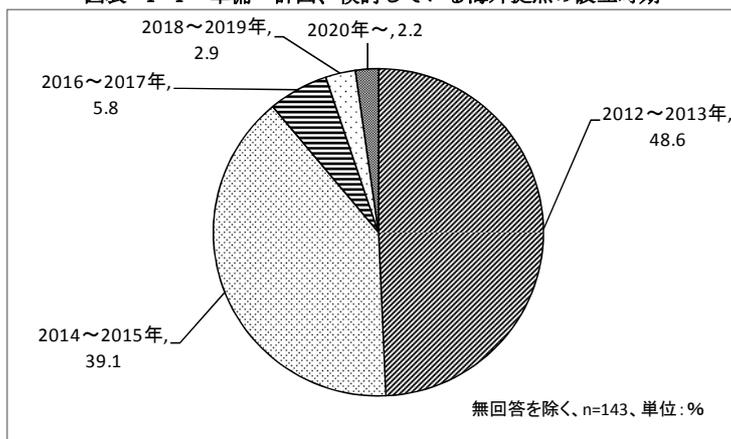
国・地域	件数
中国	138
ベトナム	34
タイ	33
米国	23
インドネシア	17
韓国	16
台湾	14
ミャンマー	8
シンガポール	7
インド	6
ドイツ	5
フィリピン	5
マレーシア	5
東南アジア	5

※5件以上の回答のあったもの。

② 設立時期

「2012～2013年」が48.6%で約半数を占め、「2014～2015年」が39.1%となっている。

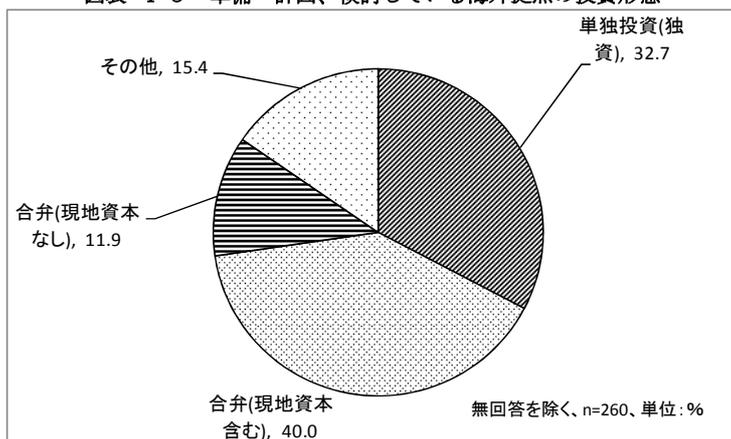
図表 4-4 準備・計画、検討している海外拠点の設立時期



③ 投資形態

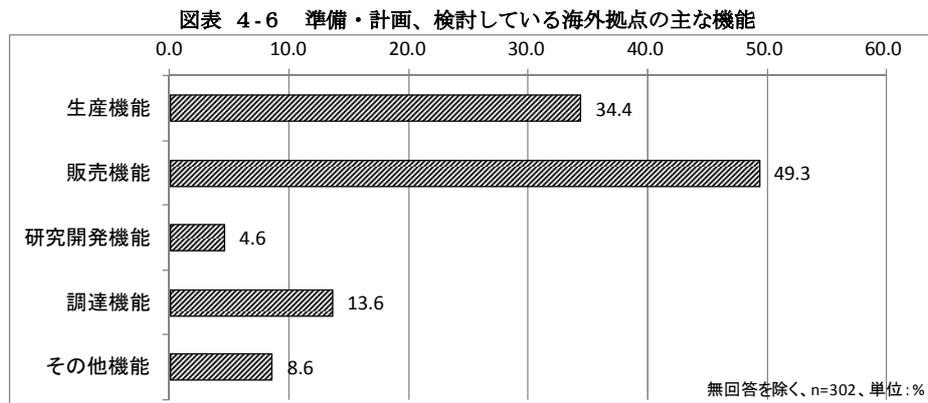
「単独投資(独資)」が32.7%、「合併(現地資本含む)」が40.0%、「合併(現地資本なし)」が11.9%などとなっている。

図表 4-5 準備・計画、検討している海外拠点の投資形態



④ 主な機能

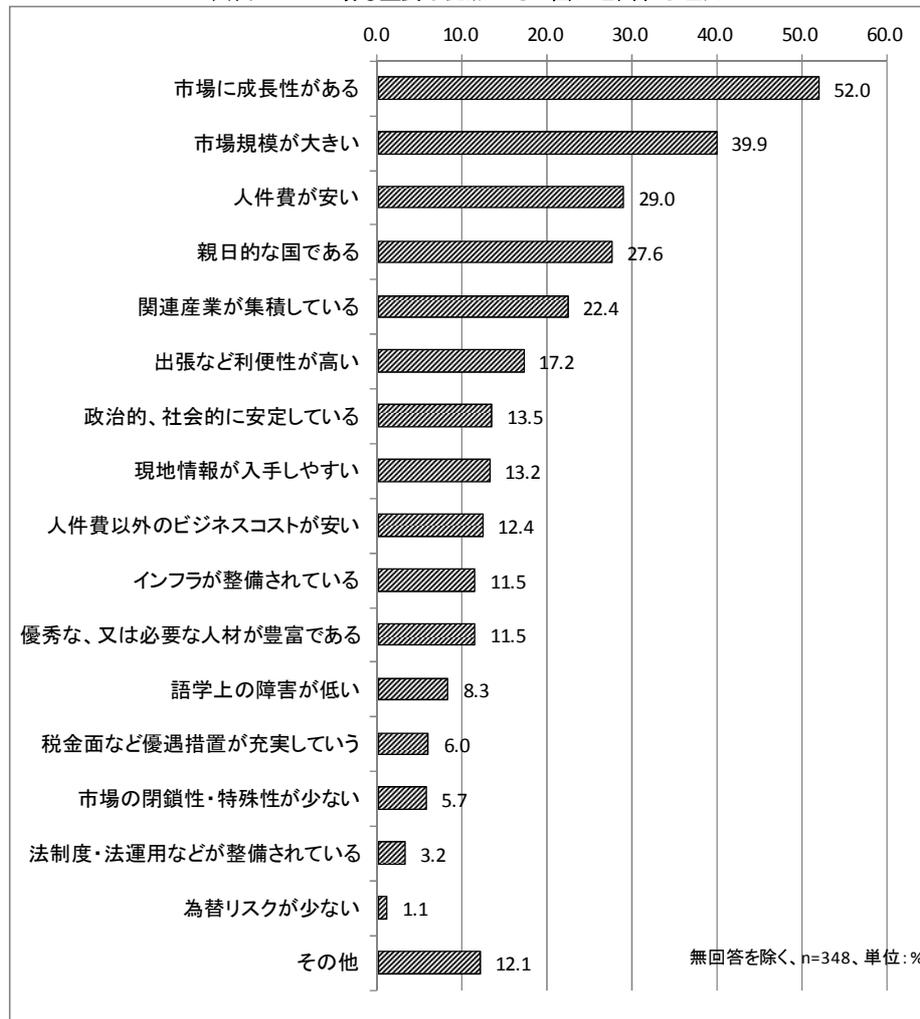
「生産機能」が34.4%、「販売機能」が49.3%、「研究開発機能」が4.6%、「調達機能」が13.6%となっており、「販売機能」が最も多くなっている。



⑤ 最も重要な拠点はその国に進出する理由

「市場に成長性がある」が52.0%で最も多く、「市場規模が大きい」が39.9%、「人件費が安い」が29.0%、「親日的な国である」が27.6%、「関連産業が集積している」が22.4%などと続いている。

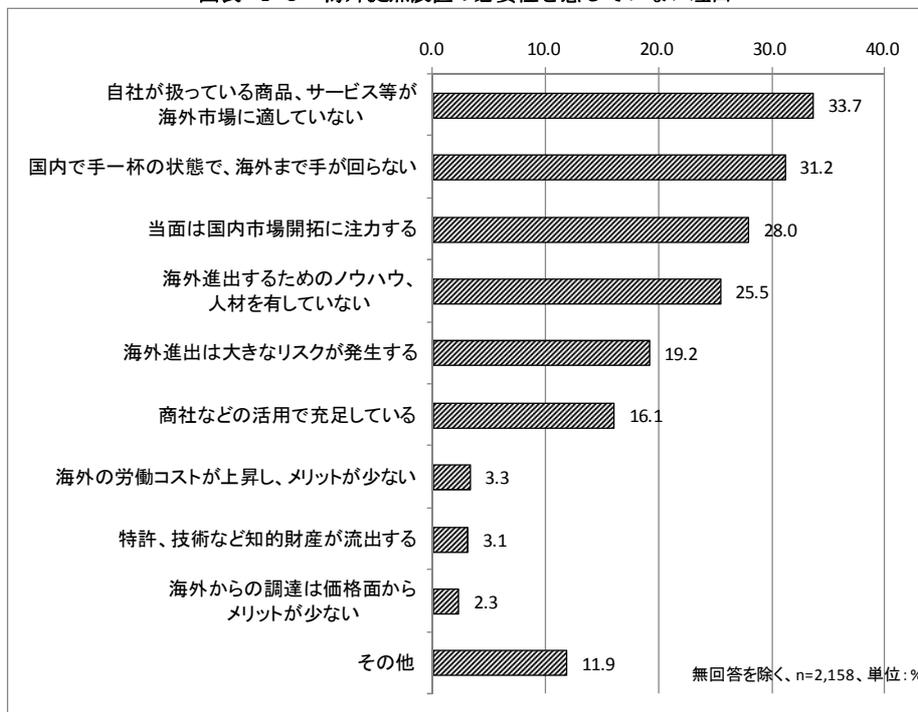
図表 4-7 最も重要な拠点はその国に進出する理由



⑥ 海外拠点設置の必要性を感じていない理由

「自社が扱っている商品、サービス等が海外市場に適していない」が33.7%で最も多く、「国内で手一杯の状態、海外まで手が回らない」が31.2%、「当面は国内市場開拓に注力する」が28.0%、「海外進出するためのノウハウ、人材を有していない」が25.5%などと続いている。

図表 4-8 海外拠点設置の必要性を感じていない理由

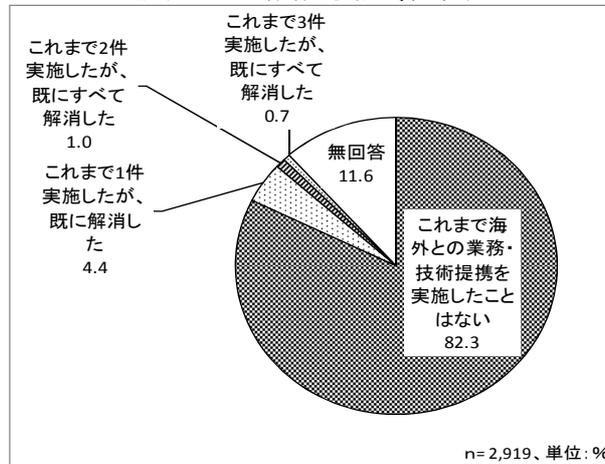


4-2 海外非展開企業における海外との業務・技術提携の状況

(1) 業務・技術提携の経験

「これまで海外との業務・技術提携を実施したことはない」が82.3%を占めており、実施経験があるのは5%程度に留まっている。

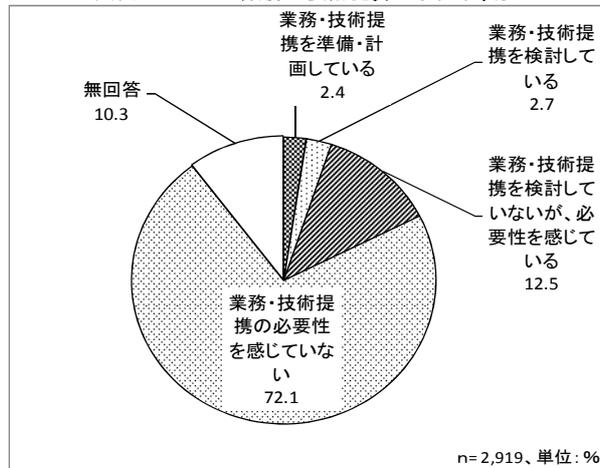
図表 4-9 業務・技術提携の経験



(2) 業務・技術提携に対する取組み状況

「業務・技術提携の必要性を感じていない」が72.1%を占めているが、「業務・技術提携を検討していないが、必要性を感じている」企業が12.5%あった。

図表 4-10 業務・技術提携の取組み状況



(3) 準備・計画、検討している業務・技術提携のうち最も重要なものについて

① 準備・計画、検討している最も重要な技術・業務提携の相手企業の国籍

「中国」が78件で最も多く、「米国」が21件、「タイ」、「ベトナム」、「韓国」が13件ずつで続いている。

図表 4-1 1 準備・計画、検討している最も重要な技術・業務提携の相手企業の国籍

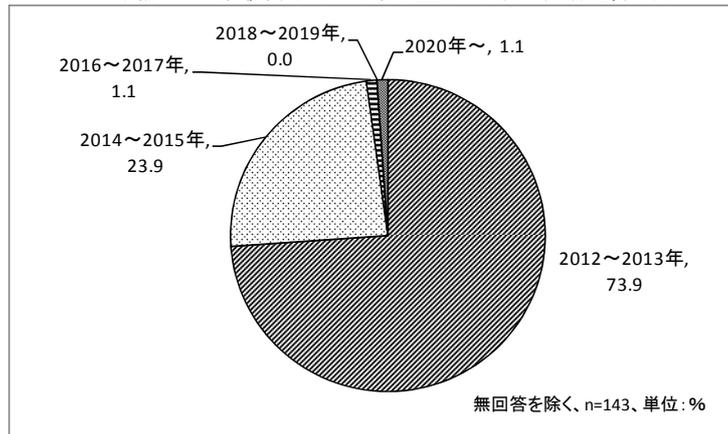
国・地域	件数
中国	78
米国	21
タイ	13
ベトナム	13
韓国	13
台湾	11
インドネシア	8
イタリア	7
インド	5
フランス	4
ドイツ	3
カンボジア	2
トルコ	2
マレーシア	2

※2件以上のもの

② 準備・計画、検討している最も重要な技術・業務提携の開始予定時期

「2012～2013年」が73.9%を占め、「2014～2015年」が23.9%となっている。

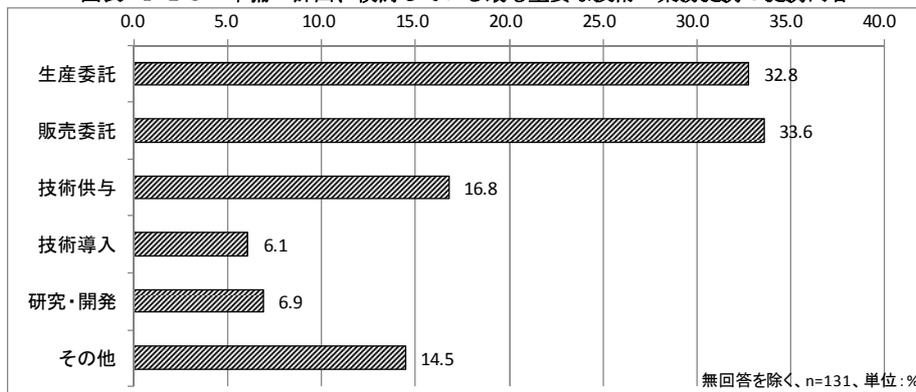
図表 4-1 2 準備・計画、検討している最も重要な技術・業務提携の開始予定時期



③ 準備・計画、検討している最も重要な技術・業務提携の提携内容

「生産委託」が 32.8%で最も多く、「販売委託」が 33.6%、「技術供与」が 16.8%、「研究開発」が 6.9%などとなっている。

図表 4-13 準備・計画、検討している最も重要な技術・業務提携の提携内容

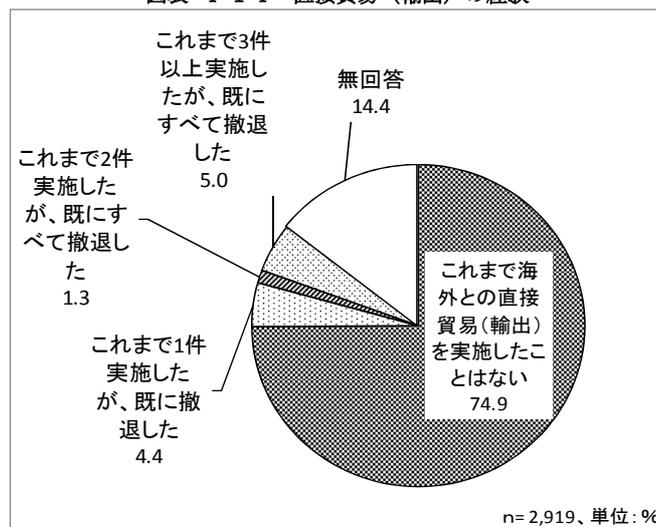


4-3 海外非展開企業における直接貿易（輸出）の状況

(1) 直接貿易（輸出）の経験

「これまで海外との直接貿易（輸出）を実施したことはない」企業が 74.9%を占め、経験のある企業は 1 割程度となっている。

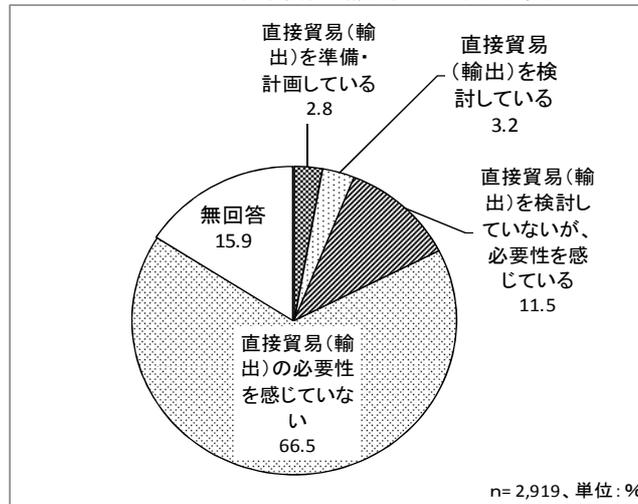
図表 4-14 直接貿易（輸出）の経験



(2) 直接貿易（輸出）への取組み状況

「直接貿易（輸出）の必要性を感じていない」企業が66.5%を占めているが、「直接貿易（輸出）を検討していないが、必要性を感じている」企業が11.5%あった。

図表 4-15 直接貿易（輸出）への取組み状況



(3) 準備・計画、検討している直接貿易（輸出）のうち、最も重要なものについて

① 最も重要な直接貿易（輸出）の相手国

「中国」が85件で最も多く、「韓国」が32件、「米国」が31件で続き、以下、「台湾」が19件、「タイ」が12件などと続いている。

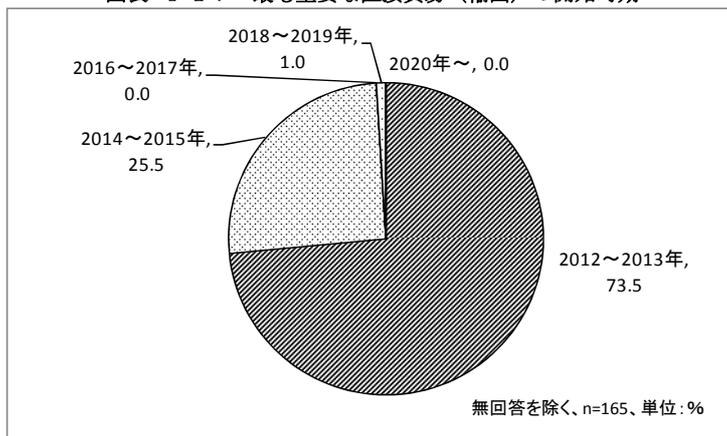
図表 4-16 最も重要な直接貿易（輸出）の相手国

国・地域	件数
中国	85
韓国	32
米国	31
台湾	19
タイ	12
ベトナム	9
ドイツ	7
インド	6
インドネシア	5
マレーシア	4
ミャンマー	3
イタリア	2
バングラディシュ	2
フランス	2
東南アジア	2
北米	2

② 最も重要な直接貿易（輸出）の開始予定時期

「2012～13年」が73.5%を占め、「2014～15年」が25.5%などとなっている。

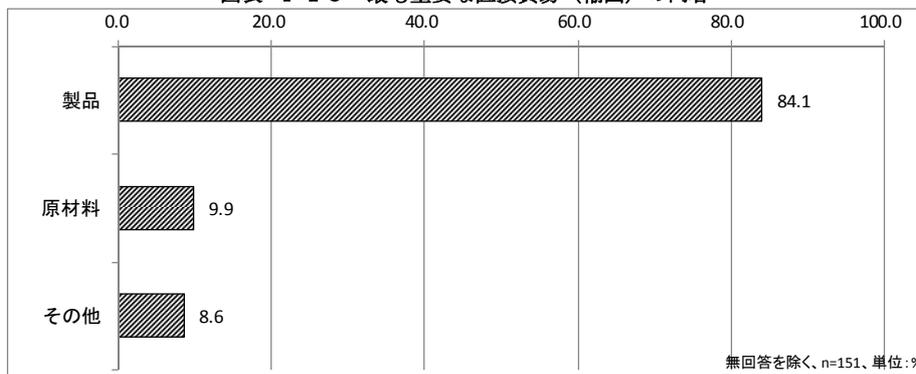
図表 4-17 最も重要な直接貿易（輸出）の開始時期



③ 最も重要な直接貿易（輸出）の内容

「製品」が84.1%、「原材料」が9.9%となっている。

図表 4-18 最も重要な直接貿易（輸出）の内容

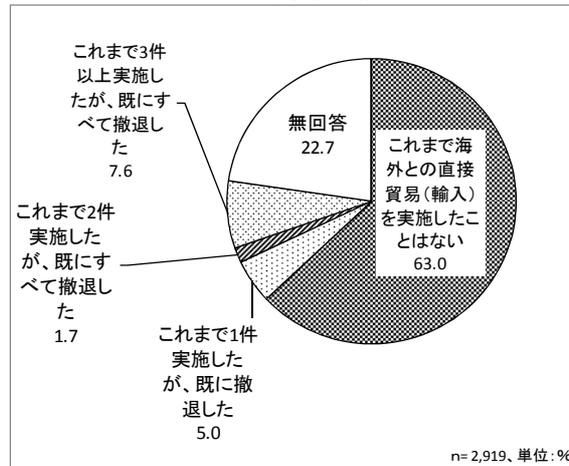


4-4 海外非展開企業における直接貿易（輸入）の状況

(1) 直接貿易（輸入）の経験

「これまで海外との直接貿易（輸入）を実施したことはない」が63.0%を占め、実施経験のある企業は1割強であった。

図表 4-19 直接貿易（輸入）の経験

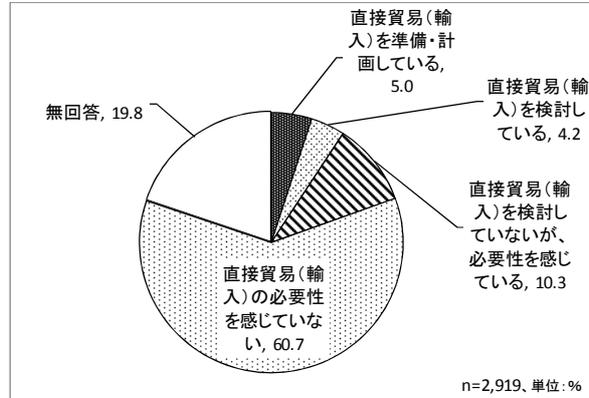


(2) 直接貿易（輸入）への取組み状況

① 直接貿易（輸入）への取組み状況

「直接貿易（輸入）の必要性を感じていない」が60.7%を占めているが、「直接貿易（輸入）を検討していないが、必要性を感じている」が10.3%あり、「直接貿易（輸入）を準備・計画している」、「直接貿易（輸入）を検討している」、「直接貿易（輸入）を検討していないが、必要性を感じている」も合わせて1割近くあった。

図表 4-20 直接貿易（輸入）への取組み状況



② 最も重要な直接貿易（輸入）の相手国

「中国」が151件で最も多く、「西欧」が55件、「韓国」が40件、「米国・カナダ」が38件、「台湾」が27件、「タイ」が25件などと続いている。

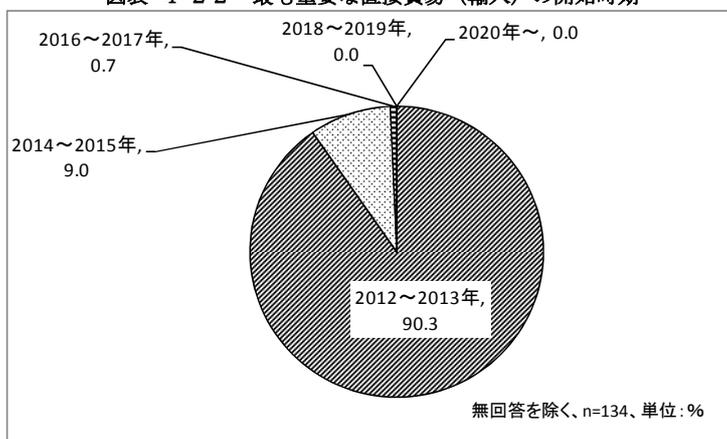
図表 4-2 1 最も重要な直接貿易（輸入）の相手国

国・地域	件数
中国	151
西欧	55
韓国	40
米国・カナダ	38
台湾	27
タイ	25
ベトナム	16
インドネシア	11
マレーシア・ミャンマー	11
香港・シンガポール	7
東欧・ロシア	4
その他	14

③ 最も重要な直接貿易（輸入）の開始予定時期

「2012～13年」が90.3%を占め、「2014～15年」が9.0%などとなっている。

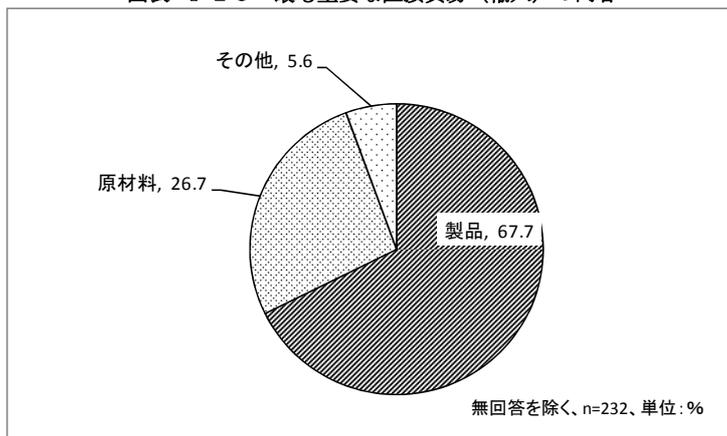
図表 4-2 2 最も重要な直接貿易（輸入）の開始時期



④ 最も重要な直接貿易（輸入）の内容

「製品」が67.7%を占め、「原材料」が26.7%となっている。

図表 4-23 最も重要な直接貿易（輸入）の内容

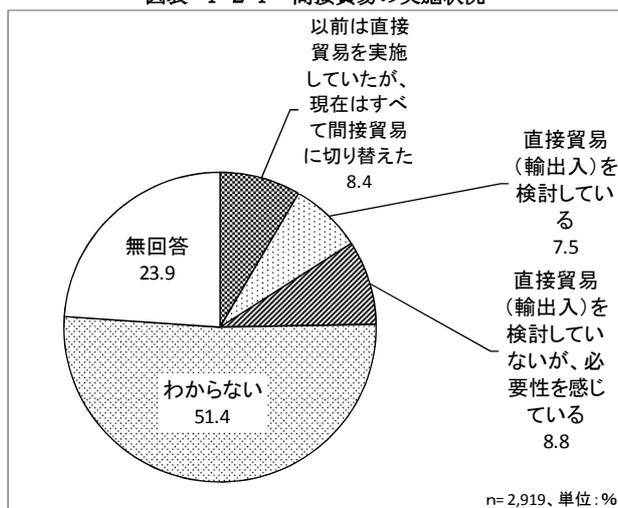


4-5 海外非展開企業における貿易全般について

(1) 間接貿易の実施状況

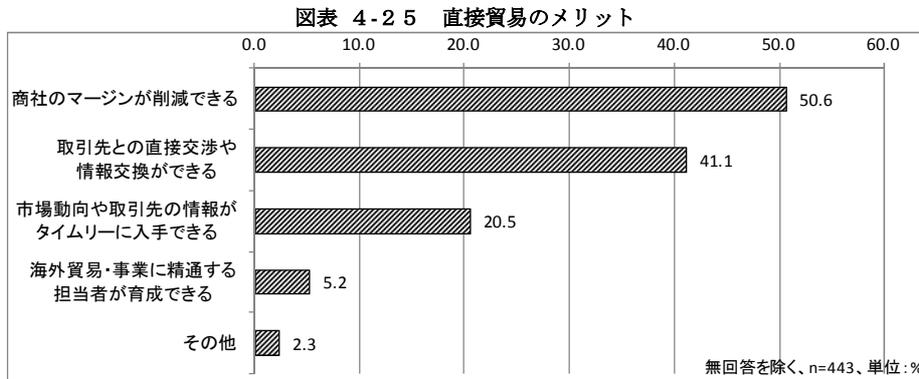
「わからない」が51.4%を占め、「以前は直接貿易を実施していたが、現在はすべて間接貿易に切り替えた」が8.4%、「直接貿易（輸出入）を検討している」が7.5%、「直接貿易（輸出入）を検討していないが、必要性を感じている」が8.8%などとなっている。

図表 4-24 間接貿易の実施状況



(2) 直接貿易のメリット

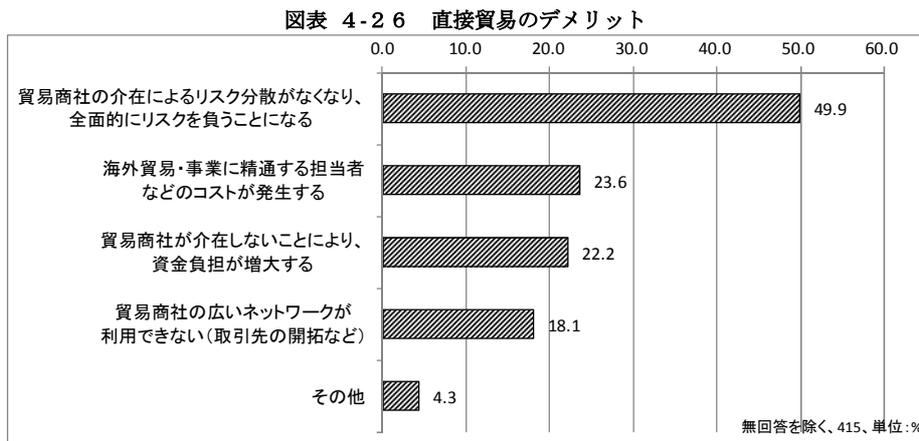
「商社のマージンが削減できる」が50.6%で最も多く、「取引先との直接交渉や情報交換ができる」が41.1%、「市場動向や取引先の情報がタイムリーに入手できる」が20.5%などとなっている。



「その他」としては、「品質管理に参加できる」、「製造のみならず、決済や流通に関して理解が深められる」、「新規開拓できる」、「技術の情報交換」などの記述があった。

(3) 直接貿易のデメリット

「貿易商社の介在によるリスク分散がなくなり、全面的にリスクを負うことになる」が49.9%で最も多く、「海外貿易・事業に精通する担当者などのコストが発生する」が23.6%、「貿易商社が介在しないことにより、資金負担が増大する」が22.2%、などとなっている。



「その他」の具体的記述としては、以下のようなものがあつた。

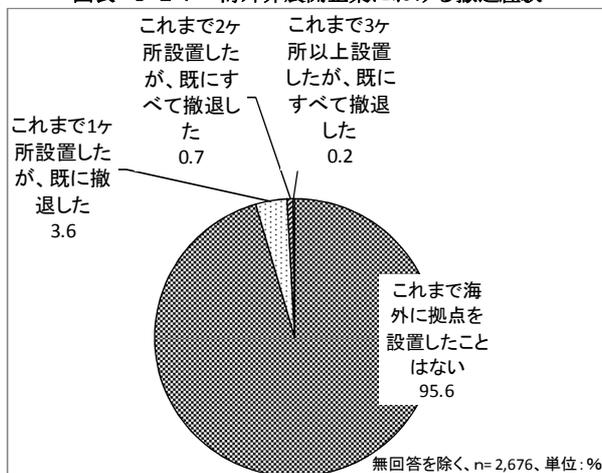
- ・ 海外送金が面倒
- ・ 空輸料が高い
- ・ 自己資金が必要
- ・ 発注から入荷までに期間が長く、その為回転在庫が多く必要になる
- ・ トラブル時の語学力
- ・ スタッフの必要性が生ずる
- ・ クレーム処理等について不要
- ・ L/Cの資金枠により、直接輸入がむずかしい
- ・ 想定外の円高により採算がとれない。海外企業の収益悪化の影響をもろに受けるリスクが高い
- ・ 為替のリスク
- ・ 商品の質の確認
- ・ 負担が大きすぎる
- ・ 不良品が多い
- ・ 手間がかかる、特に事務的なこと
- ・ 商品不良リスクが大である

4-6 撤退経験の状況

(1) 撤退経験

海外非展開企業における海外からの撤退経験の状況をみると、「これまで海外に拠点を設置したことはない」企業が95.6%を占め、「これまで設置したが、既に撤退した企業」は4%程度となっている。

図表 4-27 海外非展開企業における撤退経験



(2) 撤退した国・地域

撤退した国・地域としては、「中国」が53件で最も多く、「韓国」が13件、「米国」と「台湾」が11件ずつなどとなっている。

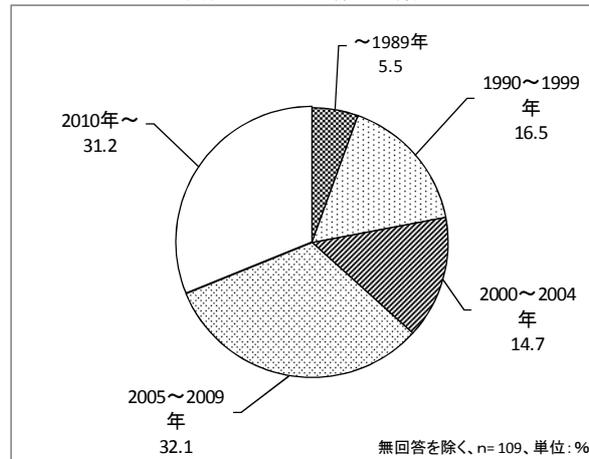
図表 4-28 撤退した国

国・地域	件数
中国	53
韓国	13
米国	11
台湾	11
タイ	8
インドネシア	6
フィリピン	5
カナダ	4
シンガポール	3
ドイツ	3
マレーシア	3
ベトナム	3
イタリア	2
フランス	2
パラグアイ	1
ハンガリー	1
ブラジル	1
ミャンマー	1
ロシア	1
香港	1

(3) 撤退した海外拠点の撤退時期

「2005～2009年」が32.1%でも最も多いが、「2010年～」の2年間で31.2%を占めている。

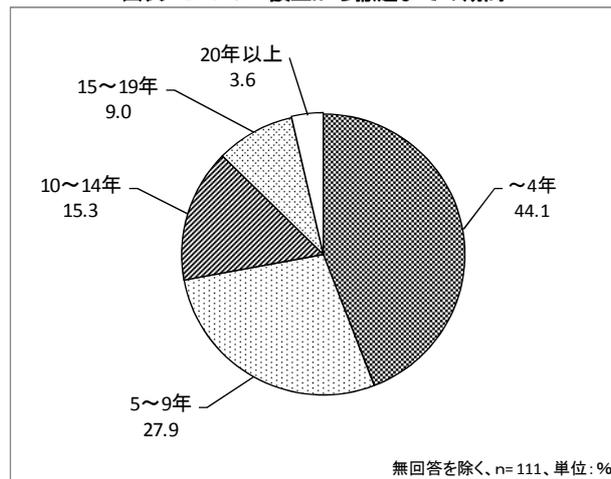
図表 4-29 撤退時期



(4) 撤退した海外拠点の設立から撤退までの期間

「～4年」が44.1%と最も多く、「5～9年」が27.9%、「10～14年」が15.3%などとなっている。

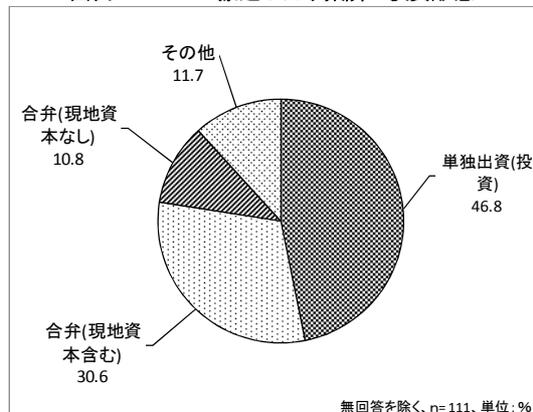
図表 4-30 設立から撤退までの期間



(5) 撤退した海外拠点の投資形態

撤退した海外拠点の投資形態は「単独出資(投資)」が46.8%と約半数を占め、「合併(現地資本含む)」が30.6%、「合併(現地資本なし)」が10.8%、「その他」が11.7%となっている。

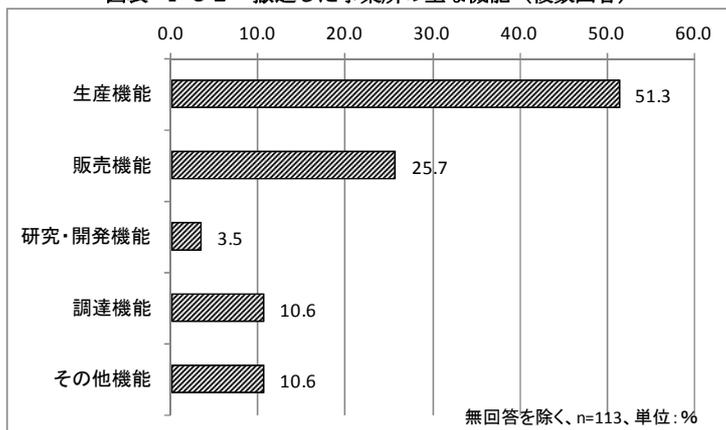
図表 4-3 1 撤退した事業所の投資形態



(6) 主な機能

「生産機能」が51.3%で最も多く、「販売機能」が25.7%で続き、「研究・開発機能」が3.5%、「調達機能」が10.6%となっている。

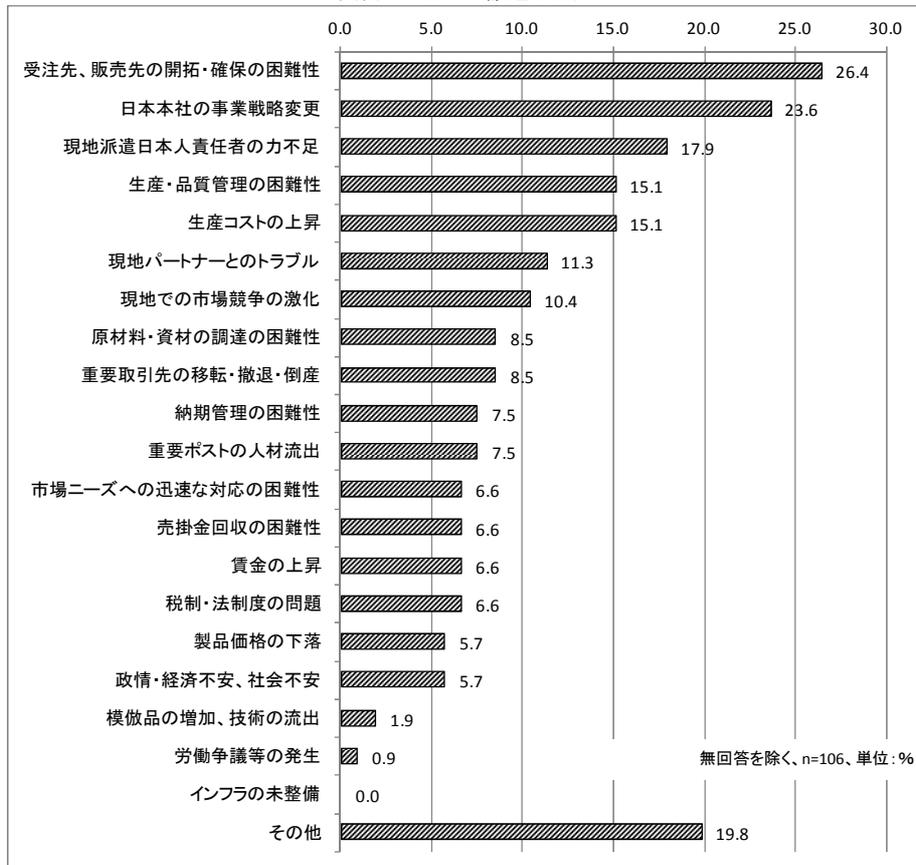
図表 4-3 2 撤退した事業所の主な機能 (複数回答)



(7) 撤退の理由

「受注先、販売先の開拓・確保の困難性」が26.4%で最も多く、「日本本社の事業戦略変更」が23.6%で続き、「現地派遣日本人責任者の力不足」が17.9%、「生産・品質管理の困難性」・「生産コストの上昇」が15.1%ずつなどとなっている。

図表 4-33 撤退の理由



◆撤退・移転における経営的な課題の例（ヒアリング調査結果より）

ヒアリング調査結果によれば、撤退・移転における課題としては、「撤退を決定してから終了するまでに1年を要し、その間、資本の引き揚げができなかった。また、抱えていた派遣員を同業他社に異動させることも、大きな課題であった。」、あるいは「国内での事業が低迷し、海外展開のための投資余力がなくなり、中国での追加の設備投資のタイミングを逸し、事業の縮小を行うも事業撤退が困難な状況となった。」といった意見があった。

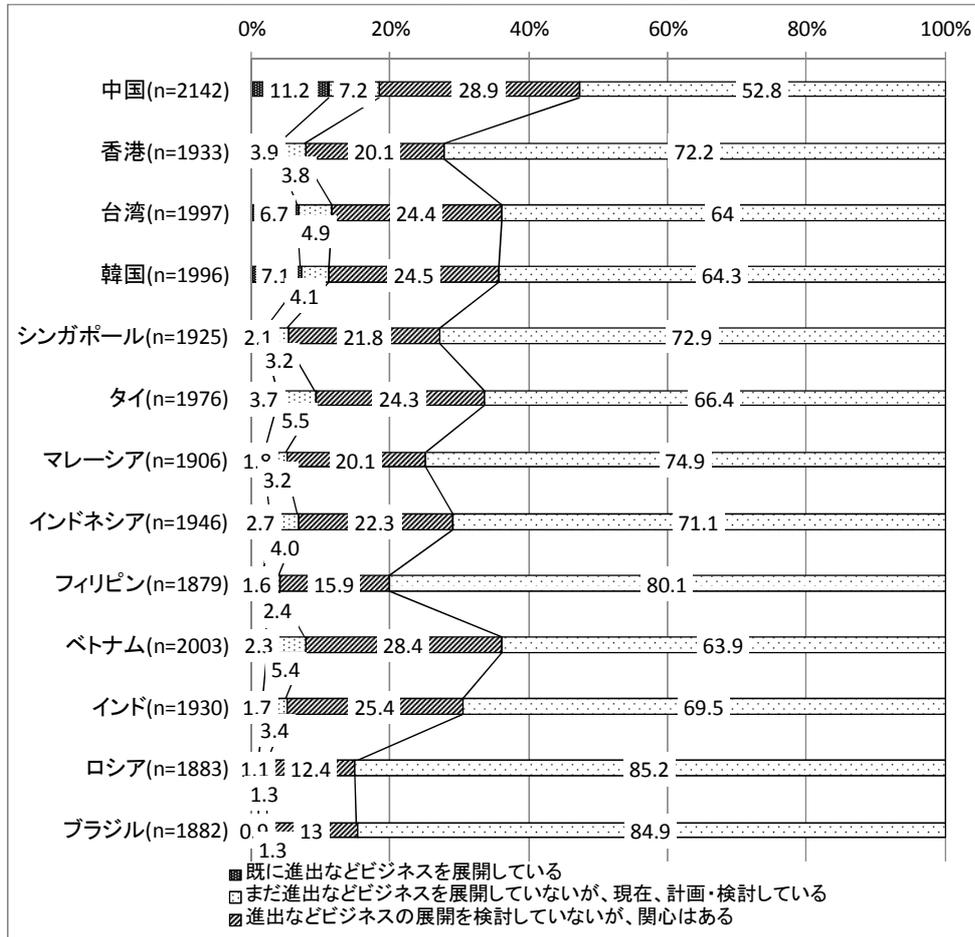
拠点の撤退・移転は、各社にとって大きな経営的な決断が必要であり、またそれに付随するさまざまな事業的な負担が生ずることがヒアリングで指摘された。

4-7 今後の海外展開について

(1) アジア諸国やBRICSに対する関心

「既に進出などビジネスを展開している」の割合は、とくに「中国」で高く、「まだ進出などビジネスを展開していないが、現在、計画・検討している」も「中国」で高い。しかし、「進出などビジネスの展開を検討していないが、関心はある」については、「中国」のほか、「台湾」、「韓国」、「タイ」、「ベトナム」、「インド」などでも高くなっている。

図表 4-34 アジア諸国やBRICSに対する関心

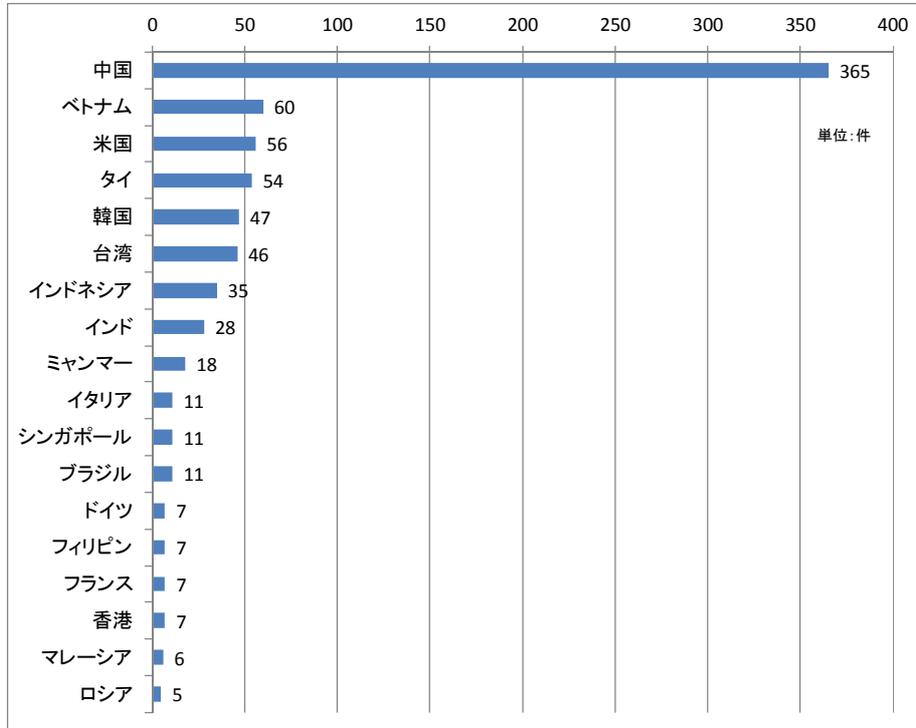


(2) 今後(3年程度)で海外事業展開上重視している国

① 今後(3年程度)海外事業展開上最も重視している国

「中国」が365件で突出しており、「ベトナム」が60件、「米国」が56件、「タイ」が54件、「韓国」が47件と続いている。

図表 4-35 今後(3年程度)で海外事業展開上最も重視している国



② 2番目・3番目に重視している国

最も重視している国から3番目に重視している国について、上位20位までをみると、以下のとおりである。

「2番目・3番目に重視している国」をみると、「タイ」、「インド」、「インドネシア」が順位を上げている。

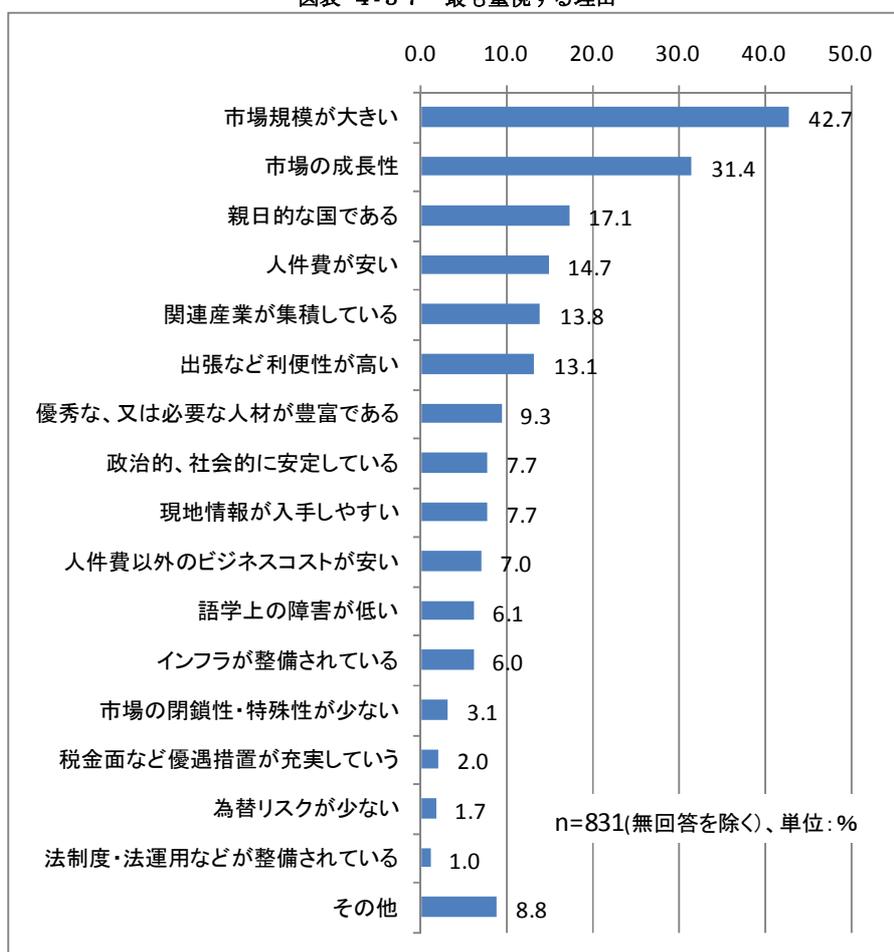
図表 4-36 2番目・3番目に重視している国

最も重視している国	件数	2番目に重視している国	件数	3番目に重視している国	件数
1 中国	365	ベトナム	89	タイ	53
2 ベトナム	60	韓国	69	インド	49
3 米国	56	中国	68	ベトナム	49
4 タイ	54	タイ	61	中国	45
5 韓国	47	インド	47	インドネシア	43
6 台湾	46	台湾	40	台湾	33
7 インドネシア	35	インドネシア	33	韓国	29
8 インド	28	米国	24	ミャンマー	23
9 ミャンマー	18	シンガポール	21	マレーシア	17
10 イタリア	11	香港	20	米国	14
11 シンガポール	11	マレーシア	19	シンガポール	13
12 ブラジル	11	ブラジル	10	ドイツ	7
13 ドイツ	7	ミャンマー	10	ブラジル	7
14 フィリピン	7	ドイツ	9	ロシア	6
15 フランス	7	イタリア	8	香港	6
16 香港	7	フィリピン	8	カンボジア	5
17 マレーシア	6	ロシア	8	フィリピン	5
18 ロシア	5	カンボジア	6	フランス	5
19 カンボジア	4	フランス	5	カナダ	3
20 トルコ	3	カナダ	4	アジア	2

③ 最も重視する理由

「市場規模が大きい」が42.7%で最も多く、「市場の成長性」が31.4%、「親日的な国である」が17.1%、「人件費が安い」が14.7%、「関連産業が集積している」が13.8%などと続いている。

図表 4-37 最も重視する理由



「その他」としては、51件の記述があり、「パートナーの存在」や「取引先の進出」、「品質の良さ」などが挙げられていた。