

福島県企業国際化実態調査報告書

令和7年3月

**福島県商工労働部
一般財団法人とうほう地域総合研究所**

目次

第1部 調査の概要	2
1. 福島県企業国際化実態調査の目的	3
2. 調査設計	3
3. 報告書の見方	3
4. 回答企業の状況	4
第2部 調査結果	7
I. 外国人の雇用	8
1. 外国人の雇用について	8
II. 輸出	21
1. 輸出について	21
2. 輸出実績のある企業について	23
3. 輸出実績のない企業について	39
III. 輸入	46
1. 輸入について	46
2. 輸入実績のある企業について	48
3. 輸入実績のない企業について	59
IV. 海外進出	64
1. 海外進出実績のある企業について	64
2. 海外進出実績のない企業について	88
V. 企業の国際化を支援する組織及び行政に対する要望	95
1. 海外との貿易または海外進出等を検討する際に相談する機関	95
2. 海外における経済交流支援組織	98
3. 行政に対し期待すること	102
4. 貿易・海外展開に関する各種事業について	104
5. 経済交流面で注目している国／地域	106
参考資料 福島県企業国際化実態調査 調査表	108

第 1 部 調査の概要

1. 福島県企業国際化実態調査の目的

この調査は、本県の貿易、県内企業の海外投資、外国人材の雇用及び行政等の支援機関に対するニーズなどを把握し、県内企業の国際化施策等に幅広く活用することにより、地域経済の国際化を推進することを目的として実施しました。

2. 調査設計

A) 調査対象

- ・ 総務省が定める日本標準産業分類（平成26年4月1日施行）の大分類 における製造業、情報通信業、卸売業、小売業、宿泊業、飲食サービス業、生活関連サービス業、娯楽業を営む者
- ・ 売り上げが1億円を超える者

B) 調査数 3,530社

C) 調査方法 郵送による配付・郵送による回収

D) 調査期間 令和6年12月16日～令和7年1月10日

E) 回収結果

項目	内容
調査企業数	3,530社
回答企業数	693社
有効回答率	19.6%

3. 報告書の見方

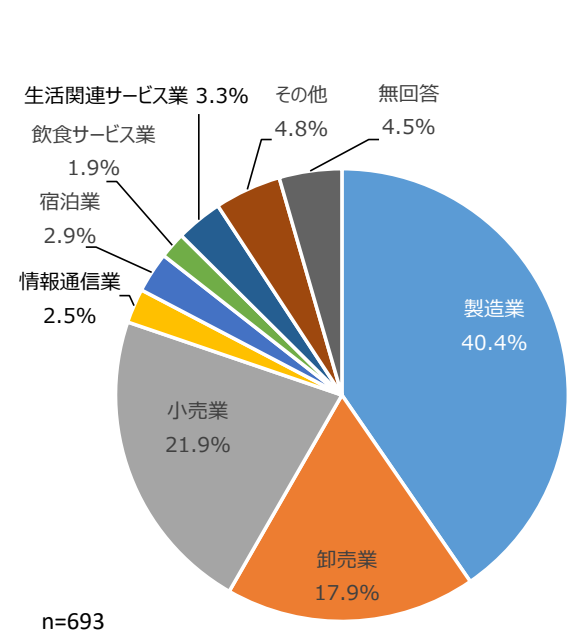
- A) 回答結果の割合「%」は、有効回答数に対してそれぞれの回答数の割合を小数点以下第2位で四捨五入したものです。そのため、単純回答（複数の選択肢から1つの選択肢を選ぶ方式）であっても、合計値が100%にならない場合があります。
- B) 複数回答（複数の選択肢から2つ以上の選択肢を選ぶ方式）の設問の場合、回答は、選択肢ごとの有効回答数に対してそれぞれの割合を示しています。そのため、合計が100%・回答数を超えることがあります。
- C) 図表中において「無回答」とあるものは、回答が示されていない、または回答の判別が困難なものです。
- D) クロス表の数値が低い部分については、グラフを見やすくするために表現を省略していることがあります。
- E) 各設問について「業種」「資本金」別でクロス集計を行い、必要に応じ設問同士のクロス集計を追加しています。
- F) 前回（平成26年度）調査と比較可能な設問については比較した図表を掲載しています。但し、前回調査は第1次調査で「貿易や海外投資等の実績ありまたは関心がある」と回答した企業を対象に第2次調査を実施したものであり、前回調査と今回調査の構成比等の比較については参考としてご覧ください。

4. 回答企業の状況

(1) 業種

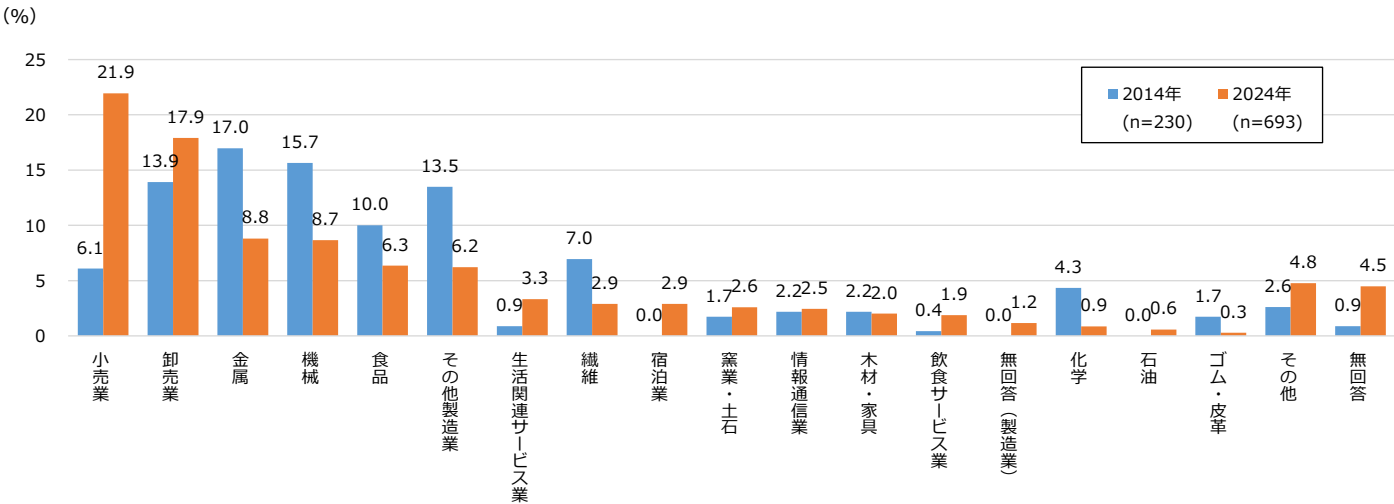
- 回答企業を業種別にみると「製造業」が40.4%と最も多く、次いで「小売業」が21.9%、「卸売業」が17.9%などとなっています。
- 製造業を中分類でみると、「金属」が8.8%、「機械」が8.7%、「食品」が6.3%などとなっています。
- 前回調査と比較すると、「小売業」「卸売業」の構成比が高くなっています。

業種別構成



業種		回答数 (社)	構成比 (%)
製造業	機械	60	8.7
	金属	61	8.8
	化学	6	0.9
	石油	4	0.6
	ゴム・皮革	2	0.3
	窯業・土石	18	2.6
	食品	44	6.3
	繊維	20	2.9
	木材・家具	14	2.0
	その他製造業	43	6.2
	無回答 (製造業)	8	1.2
非製造業	卸売業	124	17.9
	小売業	152	21.9
	情報通信業	17	2.5
	宿泊業	20	2.9
	飲食サービス業	13	1.9
	生活関連サービス業	23	3.3
その他		33	4.8
無回答		31	4.5
合計		693	100.0

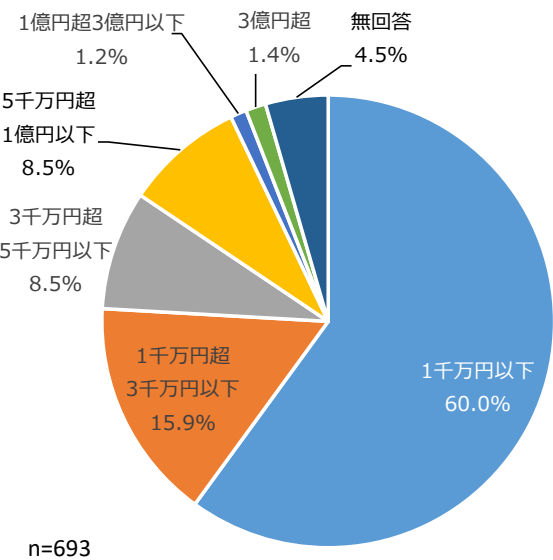
業種別構成 (中分類)



(2) 資本金

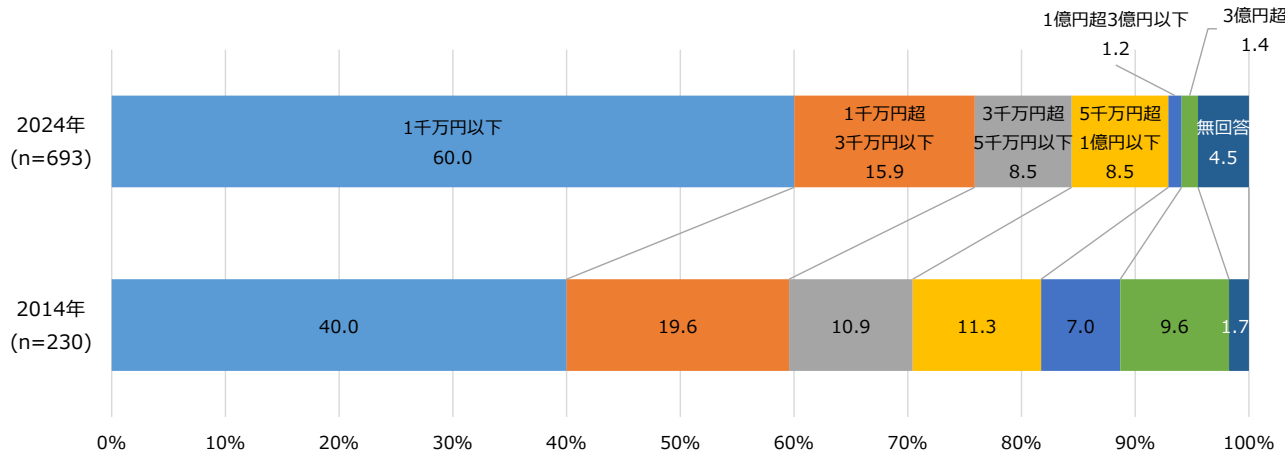
- 回答企業を資本金別にみると、「1千万円以下」が60.0%と最も多く、次いで「1千万円超3千万円以下」が15.9%、「3千万円超5千万円以下」と「5千万円超1億円以下」が8.5%などとなっています。
- 資本金が「1億円超」の企業は合わせて2.6%となっています。
- 前回調査と比較すると「1千万円以下」の構成比が20.0ポイント上昇しています。

資本金別構成



資本金	回答数（社）	構成比（%）
1千万円以下	416	60.0
1千万円超3千万円以下	110	15.9
3千万円超5千万円以下	59	8.5
5千万円超1億円以下	59	8.5
1億円超3億円以下	8	1.2
3億円超	10	1.4
無回答	31	4.5
合計	693	100.0

資本金別構成（前回調査比）



(3) 資本金×業種

- 回答企業の資本金を業種別にみると、「1千万円以下」は「飲食サービス」が84.6%と最も多く、「小売」も71.7%と7割を超えており、いずれの業種においても構成比が最も高くなっています。
- 「3億円超」の企業は、製造業で「機械」が6.7%、非製造業で「情報通信」が5.9%などとなっています。

資本金×業種

		n=	1千万円以下	1千万円超 3千万円以下	3千万円超 5千万円以下	5千万円超 1億円以下	1億円超 3億円以下	3億円超	無回答
全体		(693)	60.0	15.9	8.5	8.5	1.2	1.4	4.5
業 種	製造	(280)	56.8	17.5	7.9	12.1	1.4	2.1	2.1
	機械	(60)	60.0	11.7	6.7	10.0	3.3	6.7	1.7
	金属	(61)	62.3	18.0	3.3	11.5	3.3	1.6	
	化学	(6)	33.3	16.7	16.7	33.3			
	石油	(4)	50.0	50.0					
	ゴム・皮革	(2)	50.0	50.0					
	窯業・土石	(18)	61.1	22.2	5.6	11.1			
	食品	(44)	50.0	15.9	11.4	15.9	6.8		
	繊維	(20)	55.0	30.0	5.0	10.0			
	木材・家具	(14)	35.7	28.6	21.4	7.1	7.1		
	その他製造	(43)	60.5	16.3	9.3	14.0			
	無回答（製造）	(8)	62.5	12.5	12.5	12.5			
	非製造	(349)	63.0	15.5	9.5	6.0	1.1	4.0	
	卸売	(124)	59.7	17.7	11.3	8.1	3.2		
	小売	(152)	71.7	11.2	6.6	2.6	1.3	5.9	
	情報通信	(17)	52.9	17.6	5.9	11.8	5.9	5.9	
	宿泊	(20)	35.0	20.0	25.0	15.0	5.0		
	飲食サービス	(13)	84.6	7.7	7.7				
	生活関連サービス	(23)	43.5	30.4	13.0	4.3	4.3	4.3	
	その他	(33)	63.6	9.1	12.1	6.1	3.0	6.1	
	無回答	(31)	51.6	12.9	6.5	29.0			

第2部 調査結果

1. 外国人の雇用について

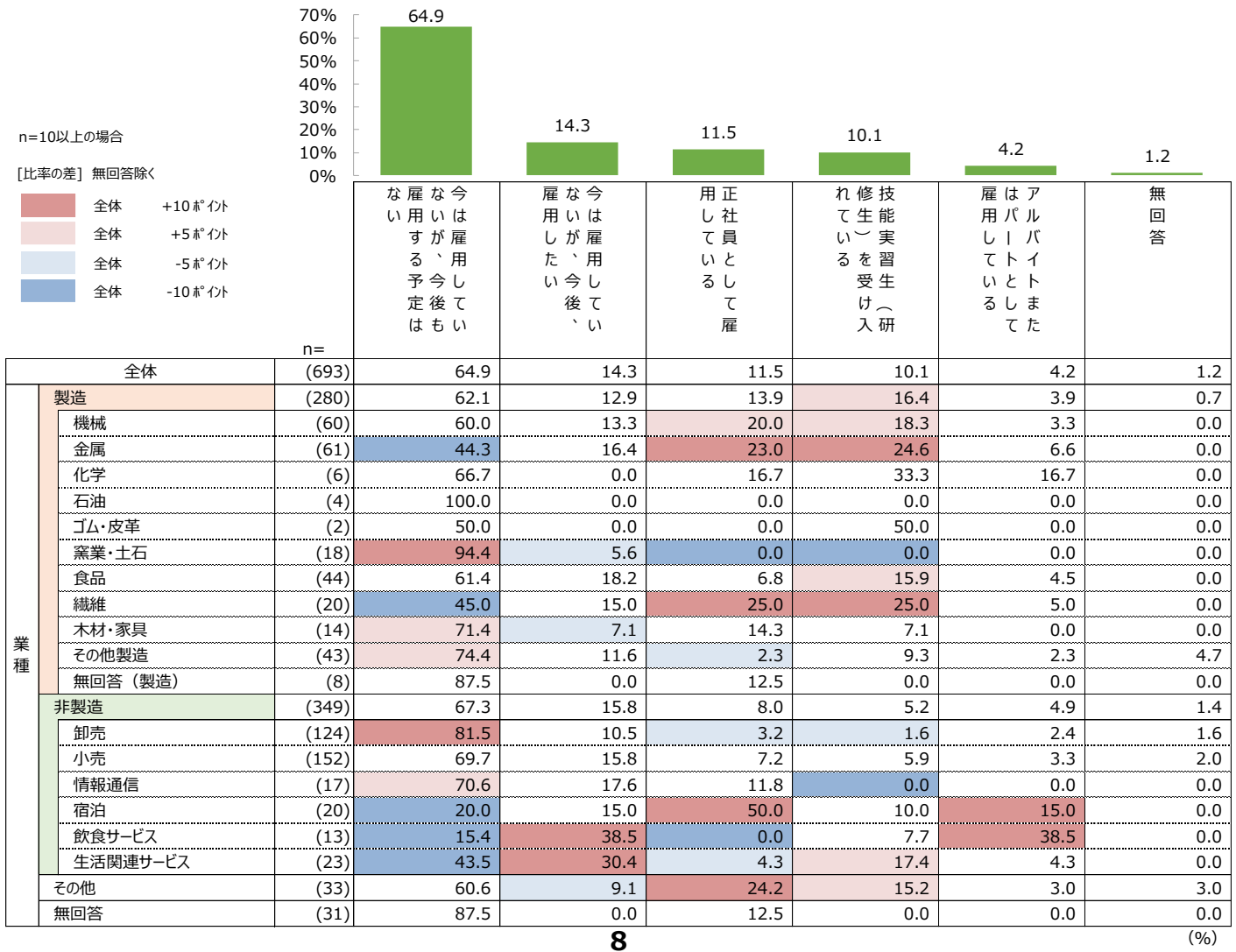
業種別

(1) 現在の雇用状況

A) 業種別

- 外国人の雇用状況については、全体で「今は雇用していないが、今後も雇用する予定はない」が64.9%と最も多く、次いで「今は雇用していないが、今後、雇用したい」が14.3%、「正社員として雇用している」が11.5%、「技能実習生（研修生）を受け入れている」が10.1%、「アルバイトまたはパートとして雇用している」が4.2%となっています。
- 業種別にみると「今は雇用していないが、今後も雇用する予定はない」は製造業・非製造業ともに6割を超えています。製造業は「技能実習生（研修生）を受け入れている」が16.4%で非製造業を11.2ポイント上回っています。
- 「正社員として雇用している」割合が高い業種をみると、製造業で「繊維」が25.0%、「金属」が23.0%、非製造業で「宿泊」などとなっています。

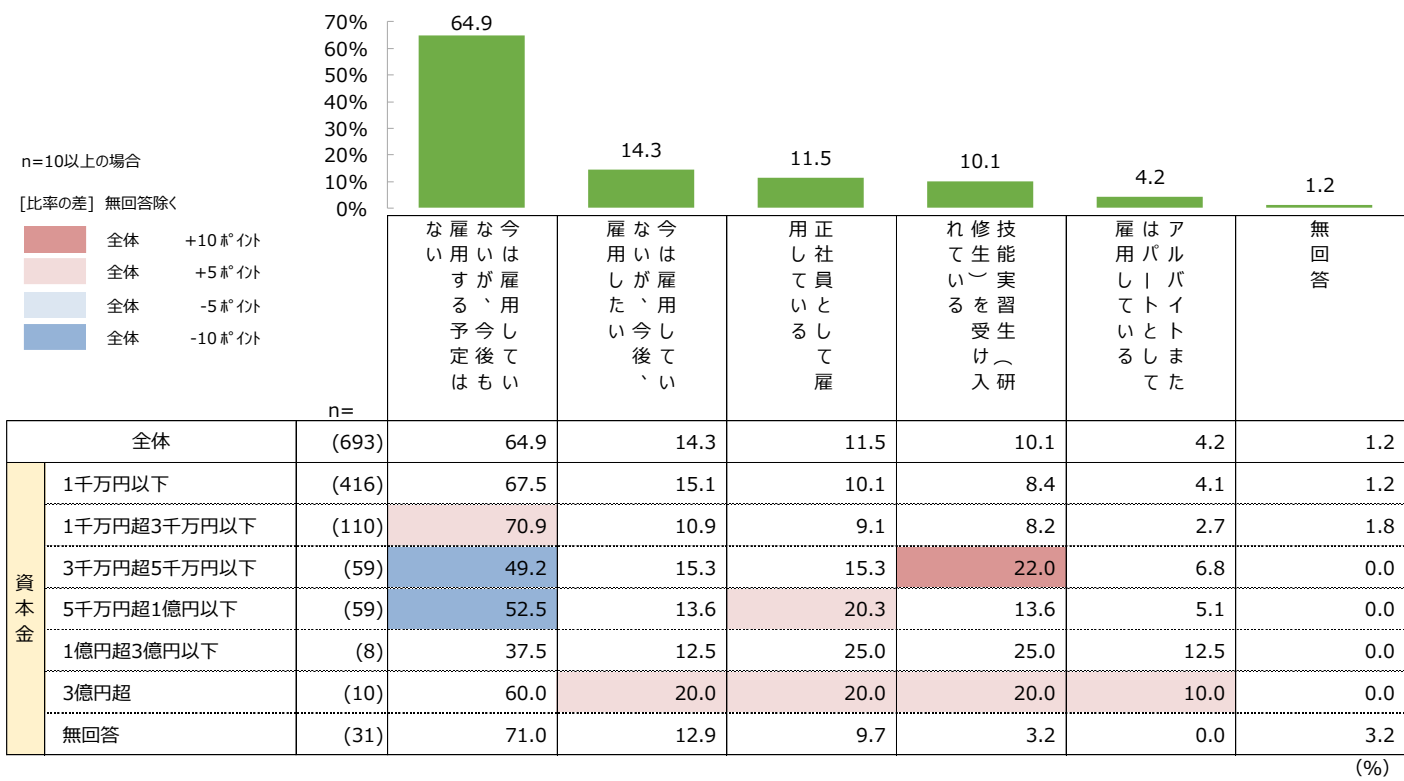
外国人の雇用状況（業種別、複数回答）



B) 資本金別

- 外国人の雇用状況について資本金別にみると、いずれの階層においても「今は雇用していないが、今後も雇用する予定はない」が最も高い結果となりました。
- 「3千万円超5千万円以下」は「技能実習生（研修生）を受け入れている」が22.0%となっています。
- 「正社員として雇用している」は「5千万円超」の階層で2割を超えるなど、資本金規模による差がみられます。

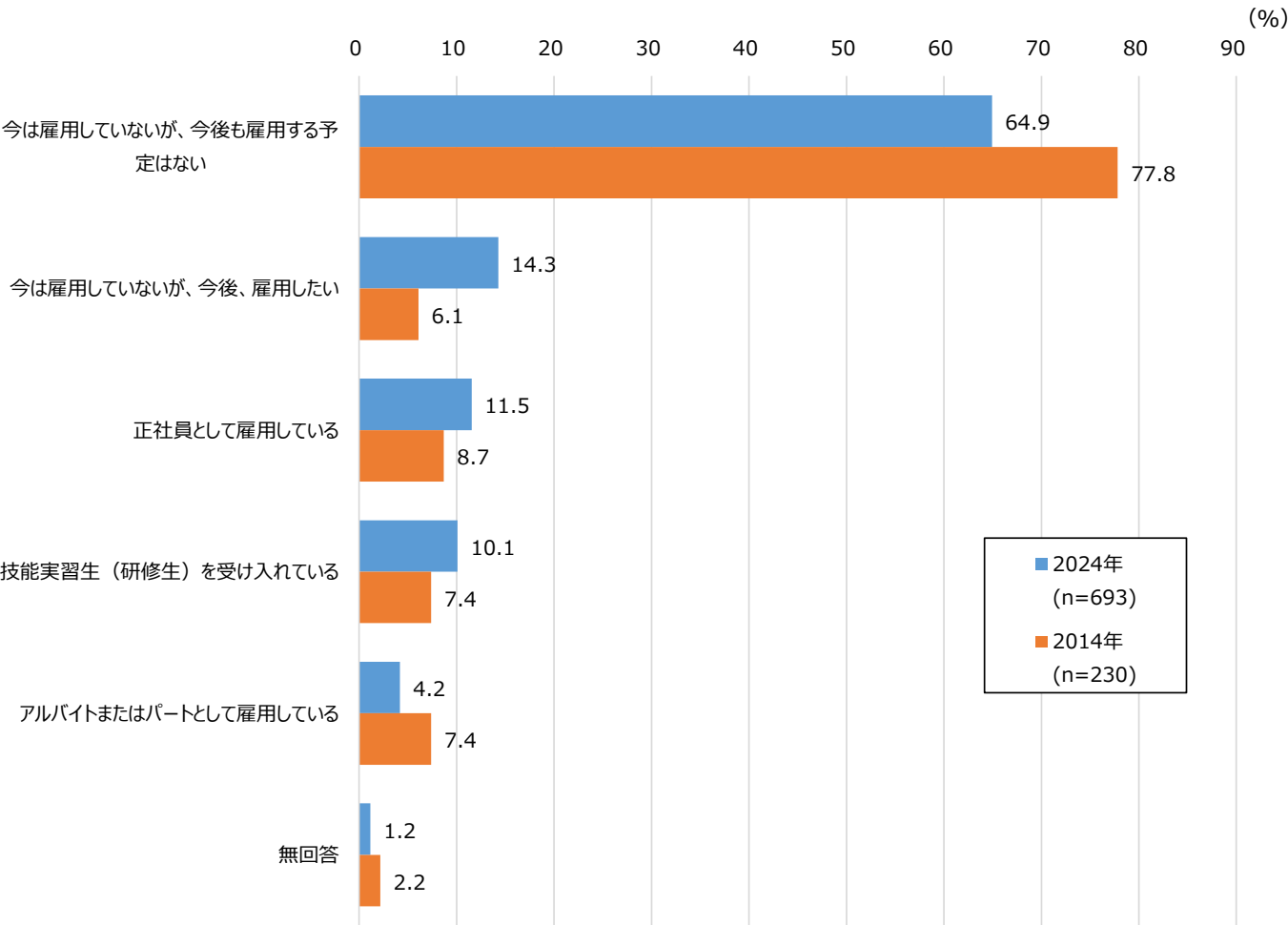
外国人の雇用状況（資本金別、複数回答）



C) 前回調査比

- 外国人の雇用状況について前回調査と比較すると、「今は雇用していないが、今後も雇用する予定はない」は前回調査の77.8%より12.9ポイント低下しましたが、圧倒的に多い状況は変わっていません。
- 一方、「今は雇用していないが、今後、雇用したい」「正社員として雇用している」「技能実習生（研修生）を受け入れている」はいずれも前回調査を上回っており、外国人の雇用が広がっている様子もうかがえます。

外国人の雇用状況（前回調査比、複数回答）



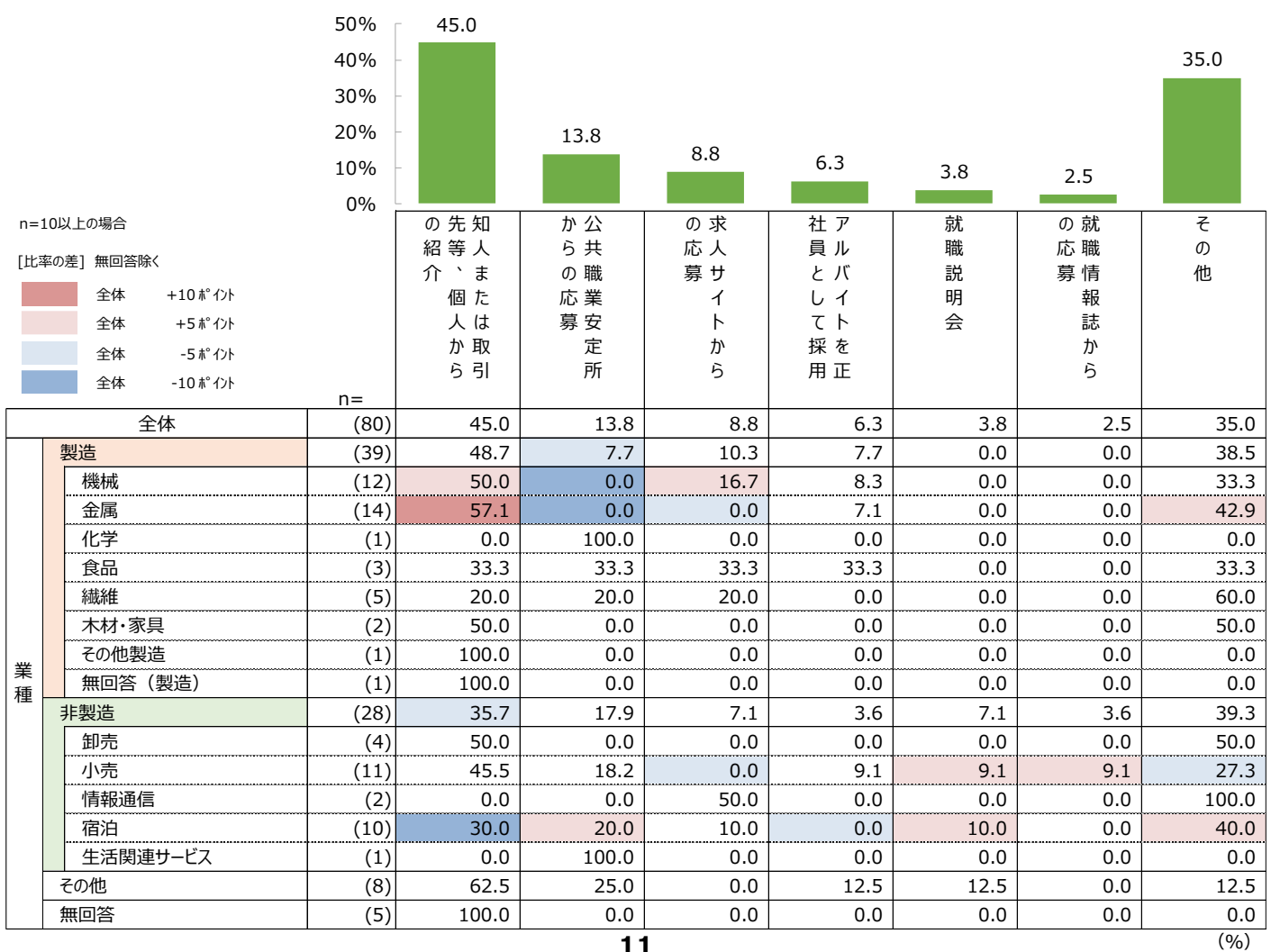
業種別

(2) 外国人の採用方法（外国人を「正社員として雇用している」と回答した企業のみ）

A) 業種別

- 正社員としての外国人の採用方法については、全体で「知人または取引先等、個人からの紹介」が45.0%と最も多く、次いで「公共職業安定所からの応募」が13.8%、「求人サイトからの応募」が8.8%などとなっています。
- 「その他」では、人材紹介会社や専門学校などからの紹介や技能実習終了後の雇用などに回答が多くみられたほか、SNSを活用した直接雇用の回答もありました。
- 業種別にみると、製造業・非製造ともに「公共職業安定所からの応募」「求人サイトからの応募」よりも「知人または取引先等、個人からの紹介」が上回るケースが多くみられます。

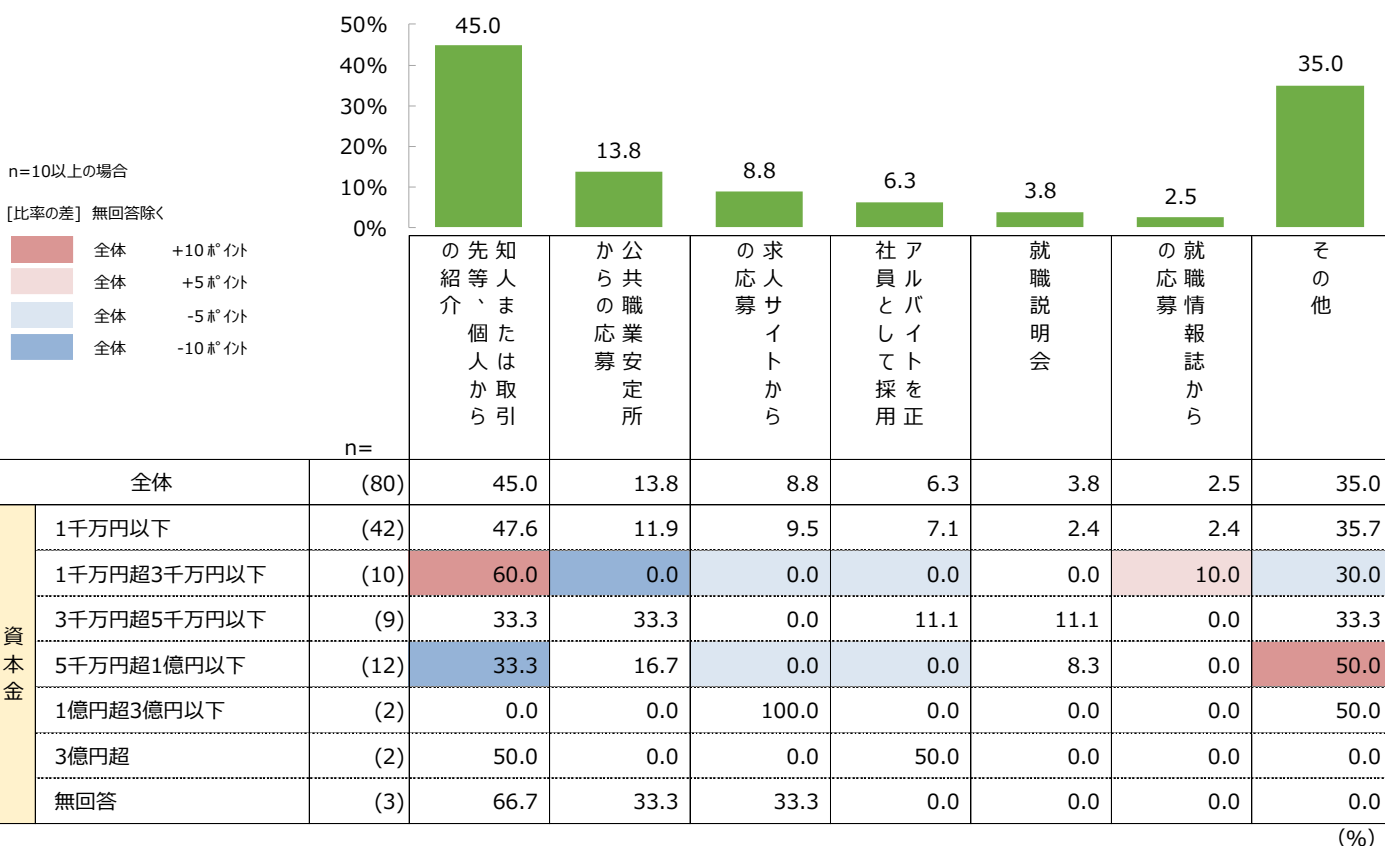
外国人の採用方法（業種別、複数回答）



B) 資本金別

- 外国人の採用方法について資本金別にみると、回答企業数が多い「1千万円以下」は「知人または取引先等、個人からの紹介」が47.6%と最も多く、全体の結果も同様となっています。
- 一方、「その他」で回答があった人材紹介会社の活用や技能実習終了後の雇用については、資本金規模にかかわらず活用されています。

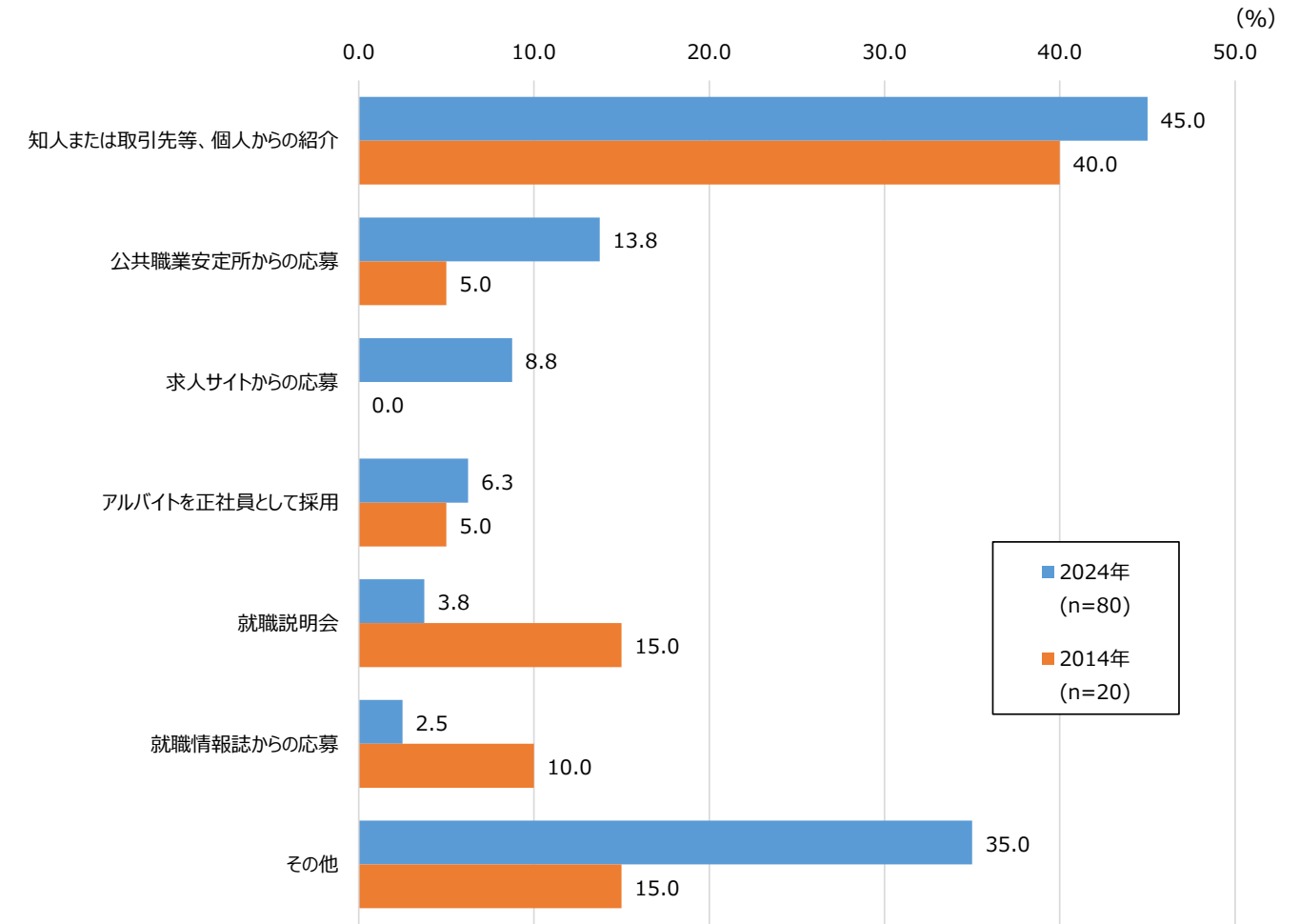
外国人の採用方法（資本金別、複数回答）



C) 前回調査比

- 外国人の採用方法について前回調査と比較すると、「知人または取引先等、個人からの紹介」が最も多い状況は変わっていません。
- 一方、「就職説明会」「就職情報誌からの応募」は前回調査より低下しており、採用方法の変化がうかがえます。

外国人の採用方法（前回調査比、複数回答）



業種別

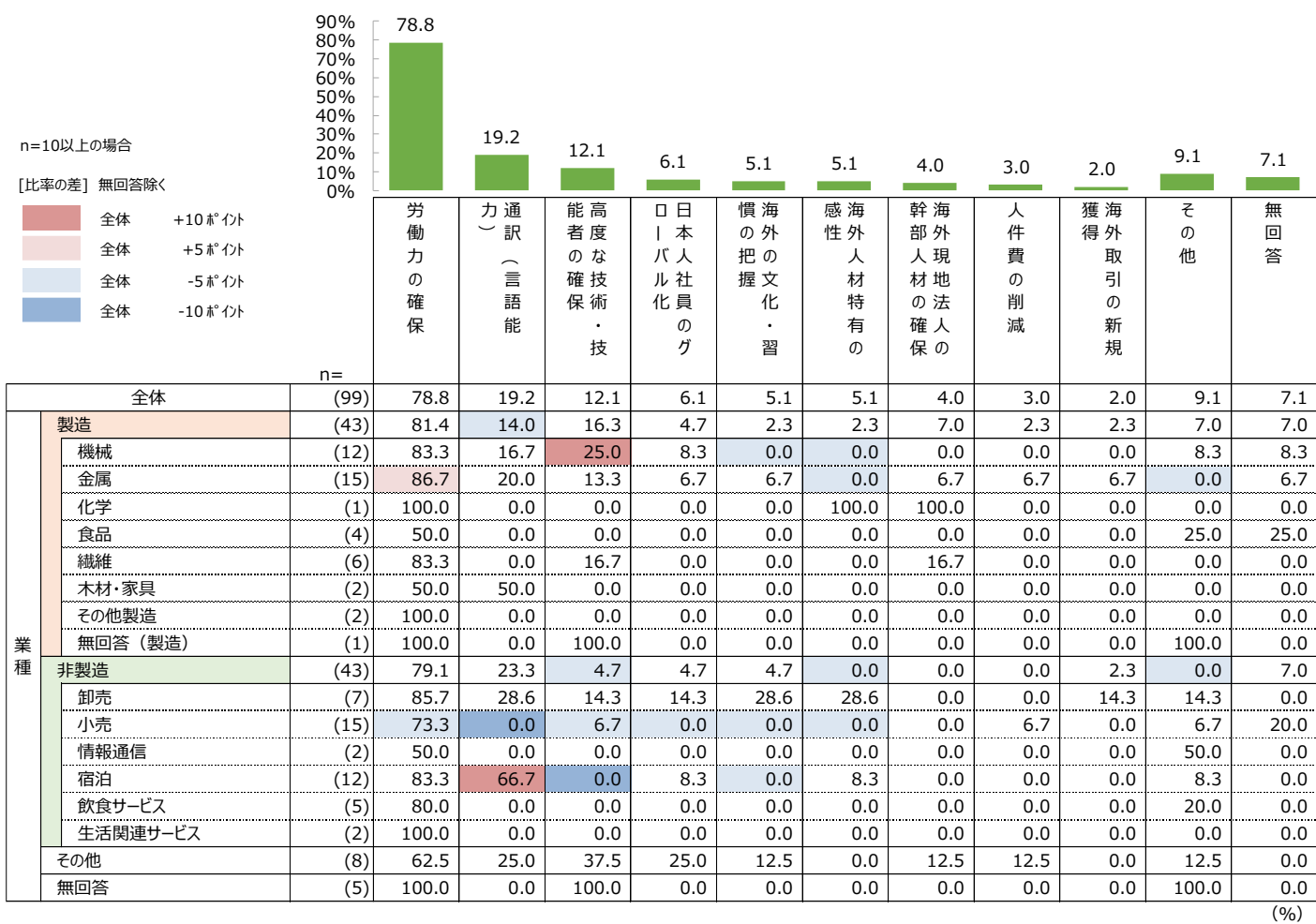
(3) 外国人を雇用しているメリット

(外国人を「正社員またはアルバイト・パートとして雇用している」と回答した企業のみ)

A) 業種別

- 外国人を雇用しているメリットについては、全体で「労働力の確保」が78.8%と突出して多く、次いで「通訳（言語能力）」が19.2%、「高度な技術・技能者の確保」が12.1%などとなっています。
- 業種別にみると、製造業・非製造ともに「労働力の確保」が圧倒的となっており、業種を問わず強い労働力不足が背景にあるものとみられます。
- 一方、「人件費の削減」は全体で3.0%にとどまり、安価な労働力のみを理由に採用するケースは少数とみられます。
- 「宿泊業」では「通訳（言語能力）」が66.7%と高く、インバウンド増加の影響がうかがえます。

外国人を雇用しているメリット（業種別、複数回答）

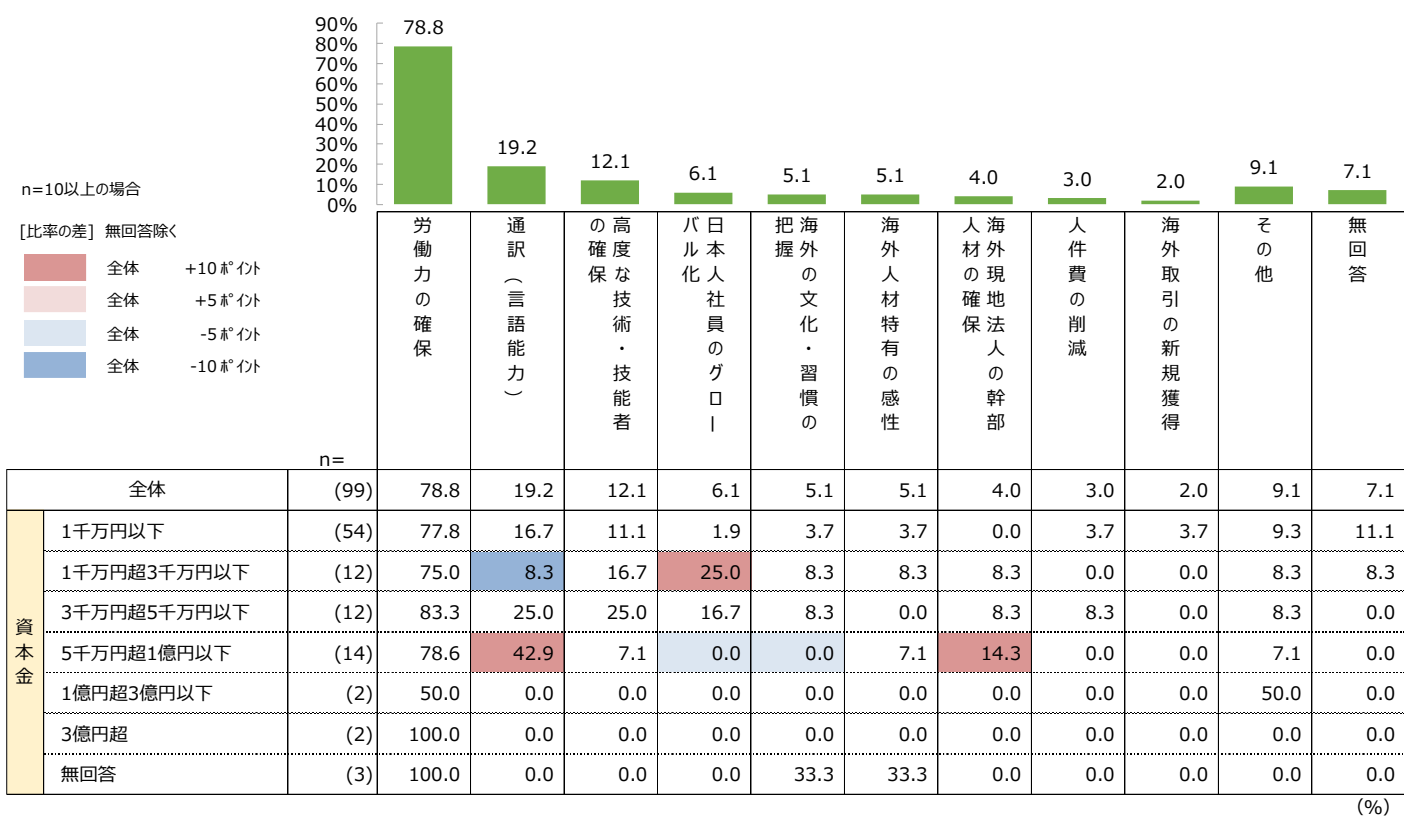


資本金別

B) 資本金別

- 外国人を雇用しているメリットについて資本金別にみると、「労働力の確保」は資本金規模にかかわらず最も大きなメリットとなっています。
- 一方、「海外取引の新規獲得」は「1千万円以下」でのみ回答があり、資本金規模の小さな階層では海外取引のきっかけとしての役割を期待されている様子がうかがえます。

外国人を雇用しているメリット（資本金別、複数回答）

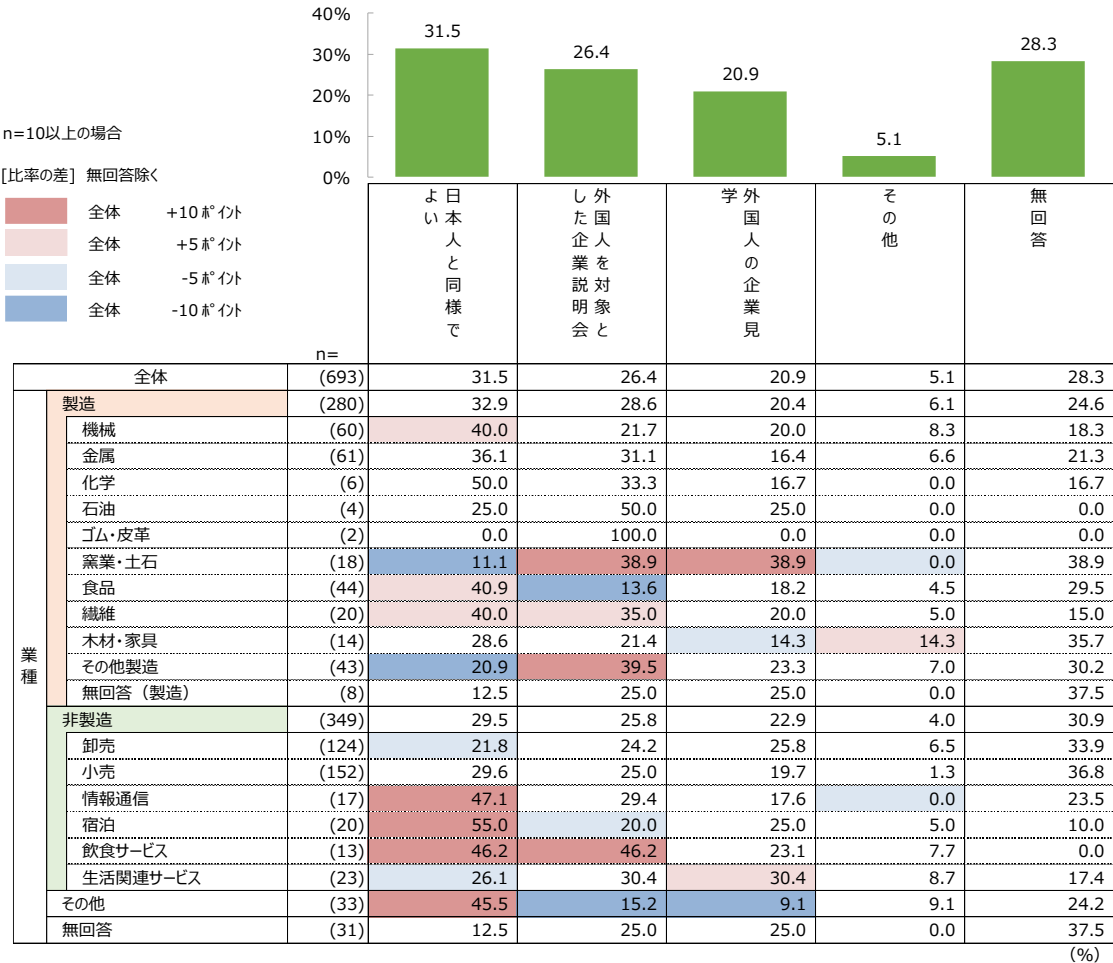


(4) 外国人を正職員として雇用する場合に効果があると思われる制度

A) 業種別

- 外国人を正職員として雇用する場合に効果があると思われる制度については、全体で「日本人と同様でよい」が31.5%と最も多く、次いで「外国人を対象とした企業説明会」が26.4%、「外国人の企業見学」が20.9%などとなっています。
- 業種別にみると、「日本人と同様でよい」は「宿泊」が55.0%と5割を超え、非製造業の「情報通信」「飲食サービス」、製造業の「食品」「機械」「繊維」が4割に達しています。

外国人を正職員として雇用する場合に効果があると思われる制度（業種別、複数回答）

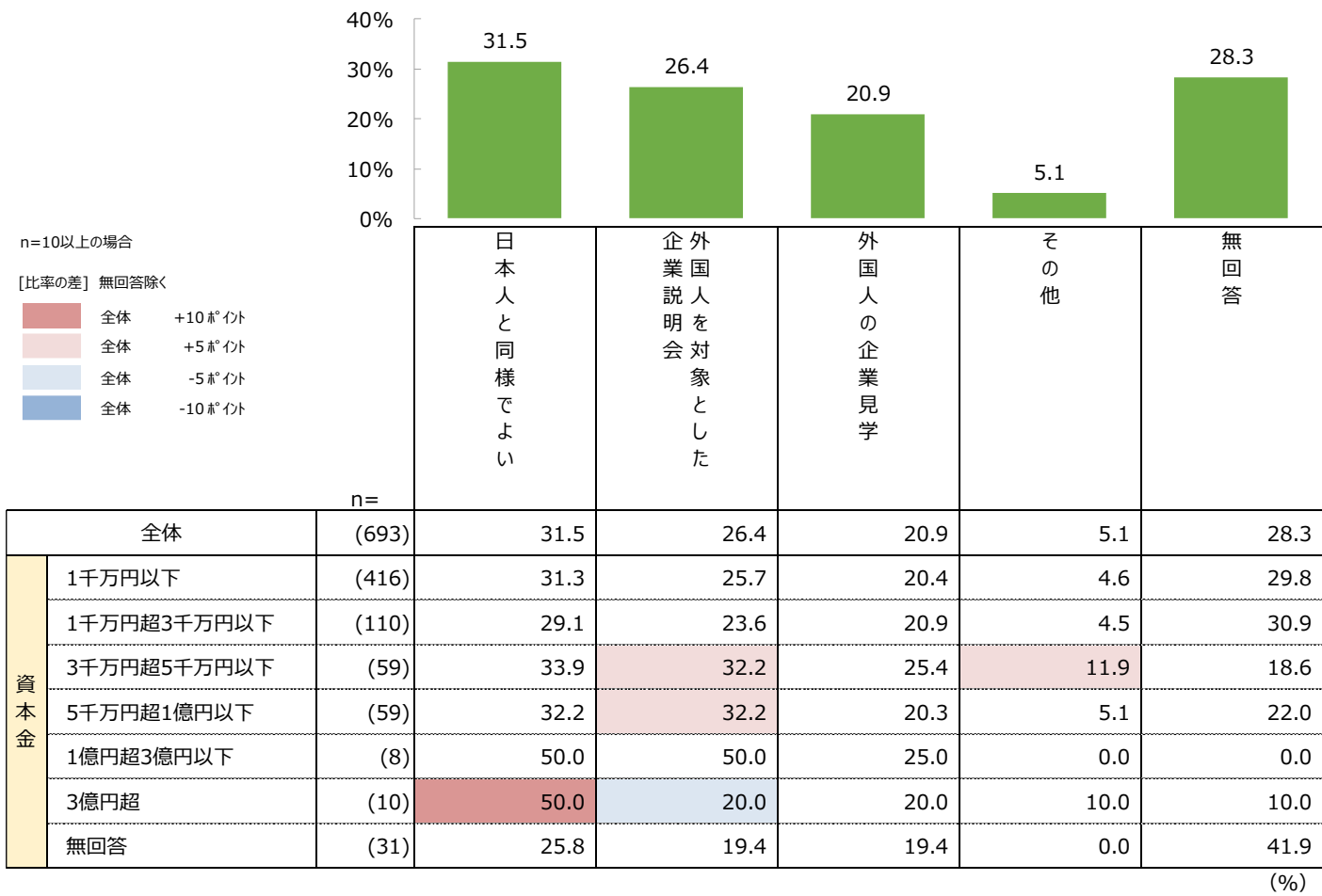


資本金別

B) 資本金別

- 外国人を正職員として雇用する場合に効果があると思われる制度について資本金別にみると、「日本人と同様でよい」は「1億円超」の階層で5割に達しています。
- 一方、「外国人を対象とした企業説明会」「外国人の企業見学」はすべての階層で2割に達しており、実施することで一定の効果につながっているものとみられます。

外国人を正職員として雇用する場合に効果があると思われる制度（資本金別、複数回答）



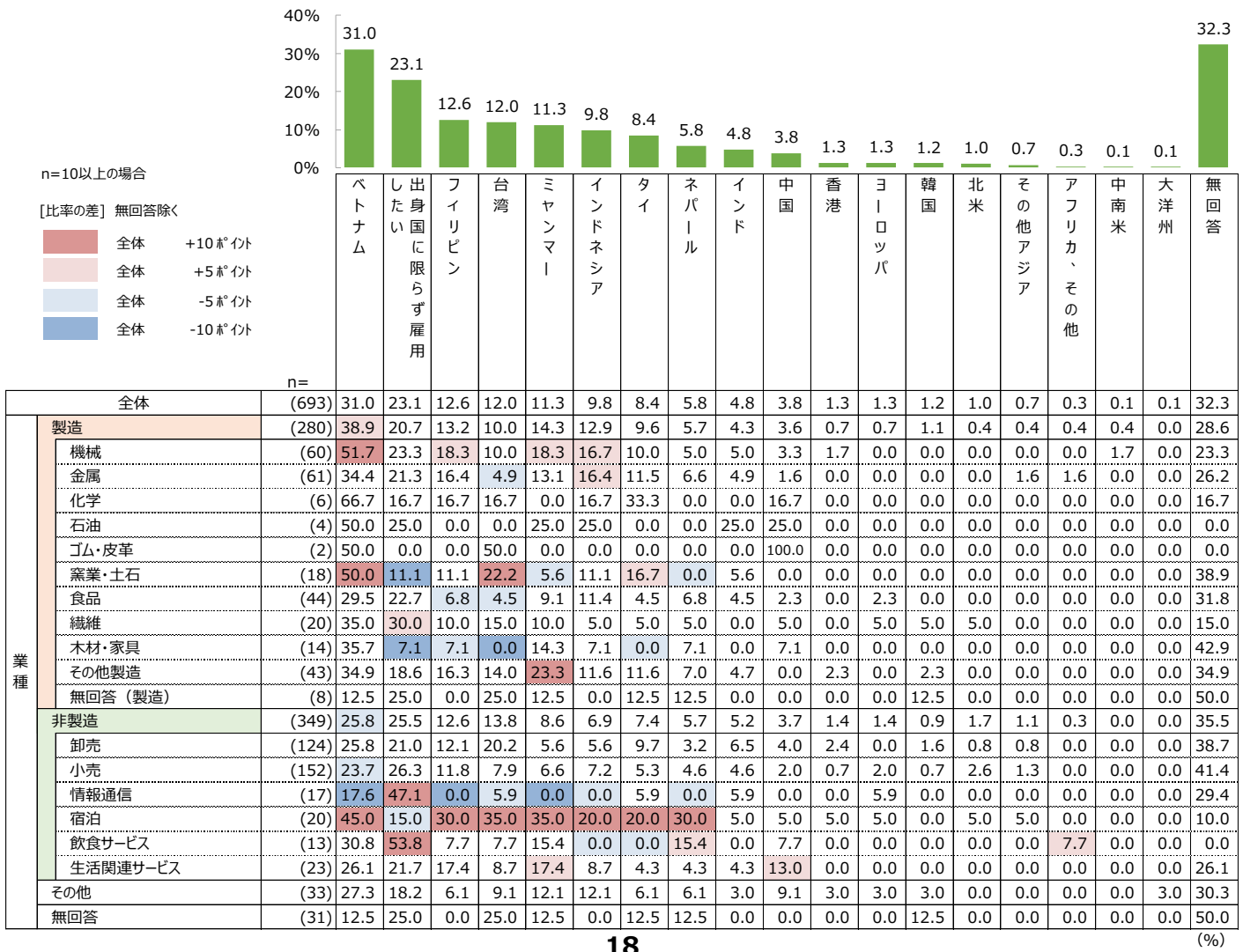
業種別

(5) 雇用したいと考える外国人の出身国（地域）

A) 業種別

- 雇用したいと考える外国人の出身国（地域）については、全体で「ベトナム」が31.0%と最も多く、次いで「出身国に限らず雇用したい」が23.1%、「フィリピン」が12.6%、「台湾」が12.0%などとなっています。
- 業種別にみると、「ベトナム」は多くの業種で最も多くなっています。「出身国に限らず雇用したい」は「飲食サービス」が53.8%、「情報通信」が47.1%と高いほか、多くの業種で回答がありました。
- 「宿泊」は「出身国に限らず雇用したい」が15.0%とやや低い結果ですが、「台湾」「ミャンマー」など具体的な国（地域）の回答割合が高くなっています。

雇用したいと考える外国人の出身国（地域）（業種別、複数回答）

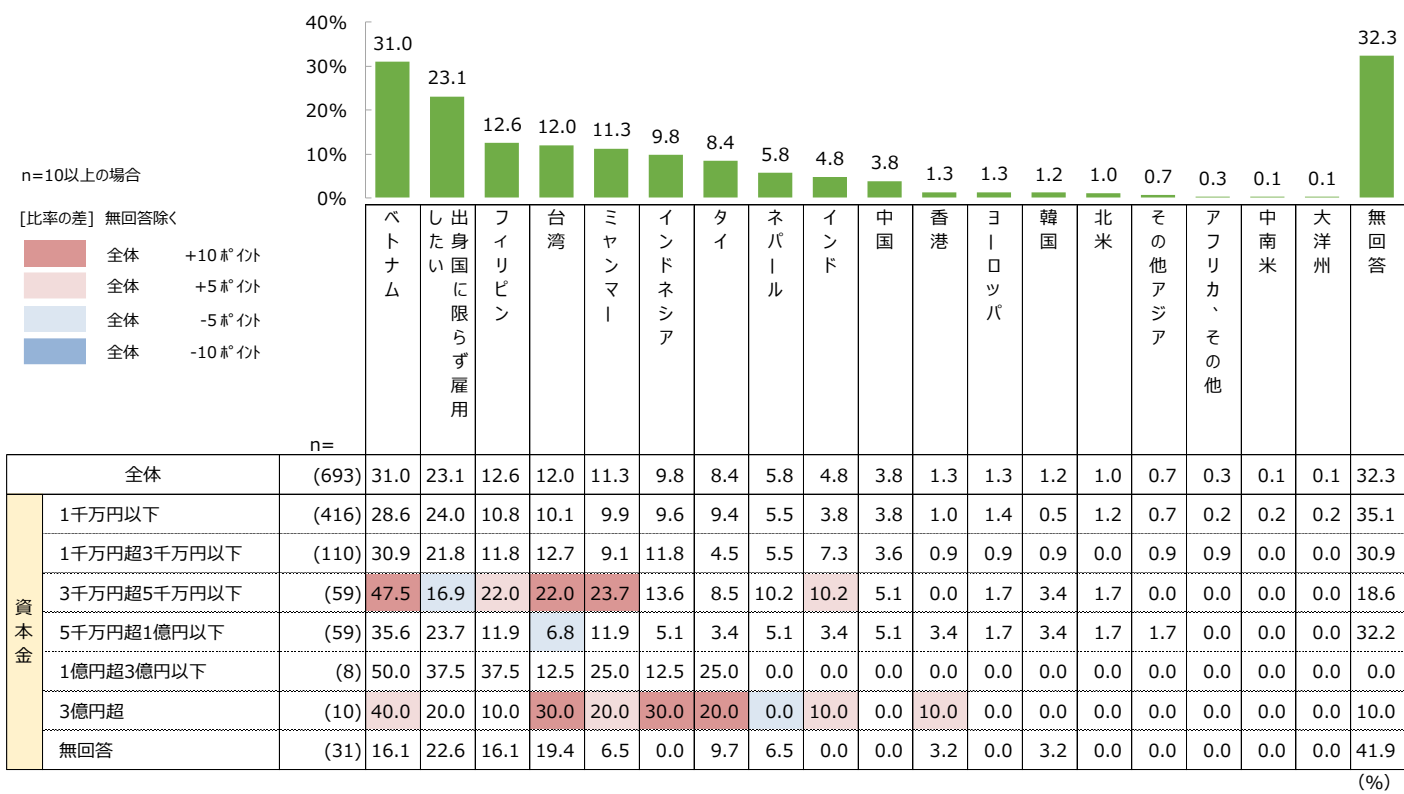


資本金別

B) 資本金別

- 雇用したいと考える外国人の出身国（地域）について資本金別にみると、いずれの階層においても「ベトナム」が最も多くなっています。
- 「3億円超」では「台湾」「インドネシア」「タイ」、「3千万円超5千万円以下」では「ミャンマー」「インド」など、幅広い国（地域）に回答がありました。

雇用したいと考える外国人の出身国（地域）（資本金別、複数回答）



雇用したいと考える外国人の出身国（地域）一覧

※ 構成比は回答があった国（地域）の総数より算出

地域		回答数（社）	構成比（％）	地域		回答数（社）	構成比（％）
アジア		710	79.8	北米		7	0.8
	ベトナム	215	24.2		アメリカ	3	0.3
	フィリピン	87	9.8		無回答	4	0.4
	台湾	83	9.3	ヨーロッパ		9	1.0
	ミャンマー	78	8.8		フランス	2	0.2
	インドネシア	68	7.6		オランダ	1	0.1
	タイ	58	6.5		イギリス	2	0.2
	ネパール	40	4.5		イタリア	1	0.1
	インド	33	3.7		ドイツ	1	0.1
	中国	26	2.9		無回答	2	0.2
	香港	9	1.0	中南米		1	0.1
	韓国	8	0.9		ブラジル	1	0.1
	カンボジア	1	0.1		大洋州		1
	モンゴル	1	0.1		オーストラリア	1	0.1
	バングラデシュ	1	0.1		アフリカ、その他		2
	スリランカ	1	0.1		無回答	2	0.2
	無回答	1	0.1		出身国に限らず雇用したい		160
				回答総数		890	100.0

1. 輸出について

業種別

(1) 輸出実績の有無

A) 業種別

- 輸出実績の有無については、全体で「実績あり」は12.0%と1割強にとどまり、「実績なし」が86.3%となっています。
- 業種別にみると「実績あり」は「化学」「食品」「機械」など製造業が中心となっています。
- 非製造業では「卸売」が唯一1割を超えています。

輸出実績の有無（業種別）

		n=	実績あり	実績なし	無回答
全体		(693)	12.0	86.3	1.7
業種	製造	(280)	20.0	78.6	1.4
	機械	(60)	26.7	71.7	1.7
	金属	(61)	14.8	85.2	
	化学	(6)	33.3	66.7	
	石油	(4)	25.0	75.0	
	ゴム・皮革	(2)		100.0	
	窯業・土石	(18)	5.6	94.4	
	食品	(44)	27.3	70.5	2.3
	繊維	(20)	25.0	75.0	
	木材・家具	(14)	14.3	85.7	
	その他製造	(43)	14.0	81.4	4.7
	無回答（製造）	(8)	25.0	75.0	
	非製造	(349)	6.6	92.0	1.4
	卸売	(124)	12.1	85.5	2.4
	小売	(152)	3.9	95.4	0.7
	情報通信	(17)	5.9	94.1	
	宿泊	(20)		100.0	
	飲食サービス	(13)	7.7	84.6	7.7
	生活関連サービス	(23)		100.0	
	その他	(33)	6.1	93.9	
	無回答	(31)	6.5	83.9	9.7

回答がない項目のデータラベルは非表示（%）

B) 資本金別

- 輸出実績の有無について資本金別にみると、「実績あり」は「3億円超」で3割となっています。
- 一方、回答企業数が多い「1千万円以下」は1割を下回り、輸出実績は資本金規模の大きな階層が中心となっています。

輸出実績の有無（資本金別）

		n=	実績あり	実績なし	無回答
全体		(693)	12.0	86.3	1.7
資本金	1千万円以下	(416)	9.9	87.7	2.4
	1千万円超3千万円以下	(110)	13.6	86.4	
	3千万円超5千万円以下	(59)	20.3	79.7	
	5千万円超1億円以下	(59)	16.9	83.1	
	1億円超3億円以下	(8)	12.5	87.5	
	3億円超	(10)	30.0	70.0	
	無回答	(31)	3.2	90.3	6.5

回答がない項目のデータラベルは非表示（％）

2. 輸出実績のある企業について

業種別	資本金別
-----	------

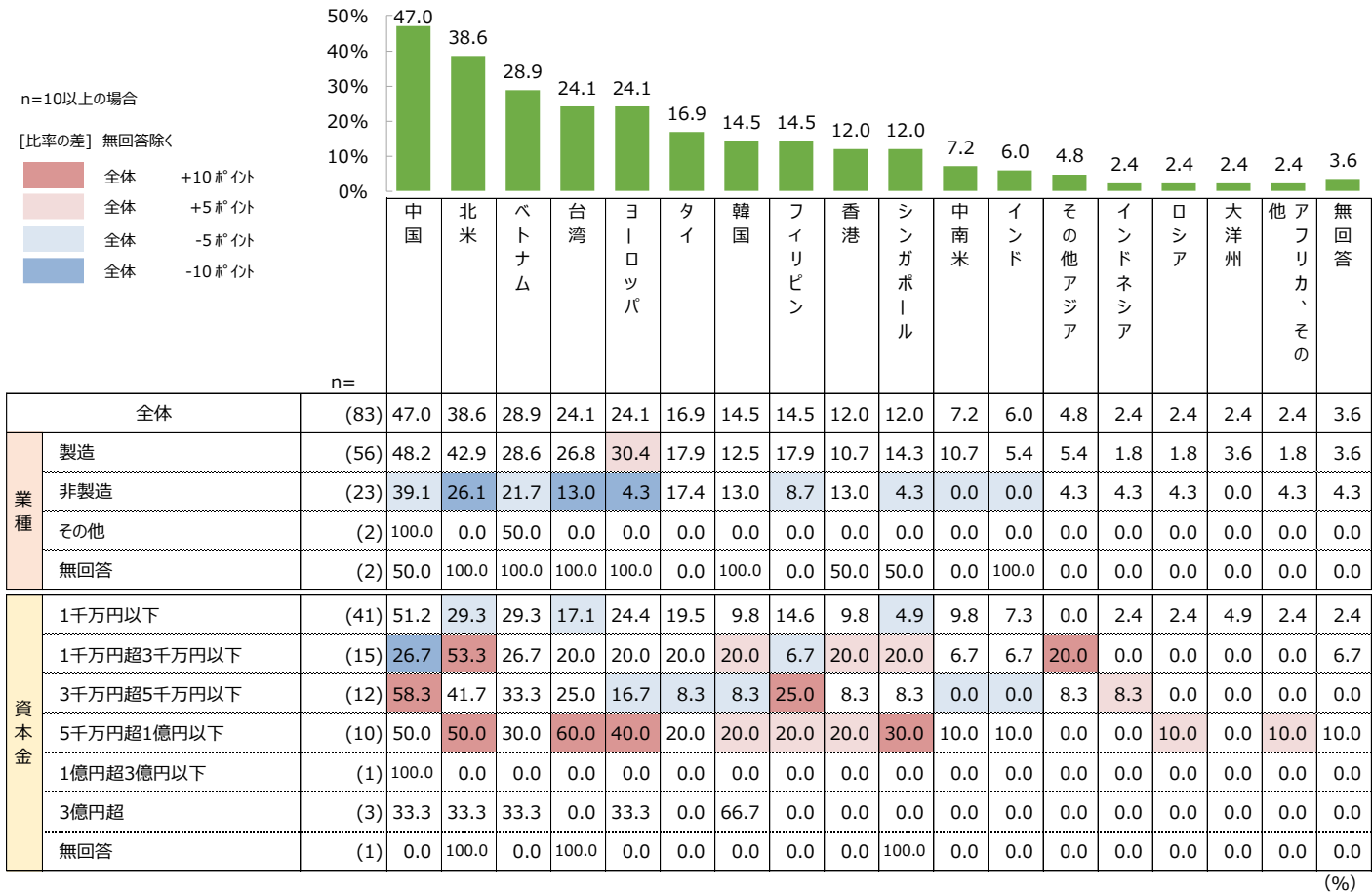
※ 輸出について「実績あり」と回答した企業が対象

(1) 主要な輸出国（地域）

A) 業種別・資本金別

- 主要な輸出国（地域）については、全体で「中国」が47.0%と最も多く、次いで「北米」が38.6%、「ベトナム」が28.9%、「台湾」が24.1%、「ヨーロッパ」が24.1%などとなっています。
- 業種別にみると、製造業・非製造業ともに「中国」が最も多くなっていますが、製造業では「ヨーロッパ」にも多くの回答がありました。
- 資本金別にみると、「5千万円超 1億円以下」では「北米」「台湾」「ヨーロッパ」「シンガポール」の回答割合が高くなっています。

主要な輸出国（地域）（業種別・資本金別、3カ国以内）



主要な輸出国（地域）一覧

※ 構成比は回答があった国（地域）の総数より算出

地域			回答数（社）	構成比（％）	地域			回答数（社）	構成比（％）
アジア			153	67.1	ヨーロッパ			26	11.4
	中国		39	17.1		フランス		6	2.6
	ベトナム		24	10.5		オランダ		4	1.8
	台湾		20	8.8		イギリス		1	0.4
	タイ		14	6.1		スペイン		2	0.9
	韓国		12	5.3		ドイツ		3	1.3
	フィリピン		12	5.3		イタリア		1	0.4
	香港		10	4.4		チェコ		2	0.9
	シンガポール		10	4.4		スウェーデン		1	0.4
	インド		5	2.2		スイス		1	0.4
	マレーシア		3	1.3		ポーランド		1	0.4
	インドネシア		2	0.9		無回答		4	1.8
	カンボジア		1	0.4	ロシア			2	0.9
	無回答		1	0.4		ロシア		2	0.9
北米			38	16.7	中南米			5	2.2
	アメリカ		24	10.5		ブラジル		3	1.3
	カナダ		4	1.8		パラグアイ		1	0.4
	メキシコ		3	1.3		無回答		1	0.4
	無回答		7	3.1	大洋州			3	1.3
						オーストラリア		3	1.3
					アフリカ、その他			1	0.4
						ドバイ		1	0.4
					回答総数			228	100.0

(2) 主要な輸出形態

A) 業種別・資本金別

- 主要な輸出形態については、全体で「製品」が73.5%と最も多く、「半製品、部品」が15.7%、「原材料」が9.6%となっています。
- 業種別にみると、「製品」「半製品、部品」は製造業が上回る一方、「原材料」は非製造が2割を超え高くなっています。
- 資本金別にみると、いずれの階層においても「製品」が最も多くなっていますが、「1千万円超3千万円以下」は「半製品、部品」が4分の1を占めています。

主要な輸出形態（業種別）

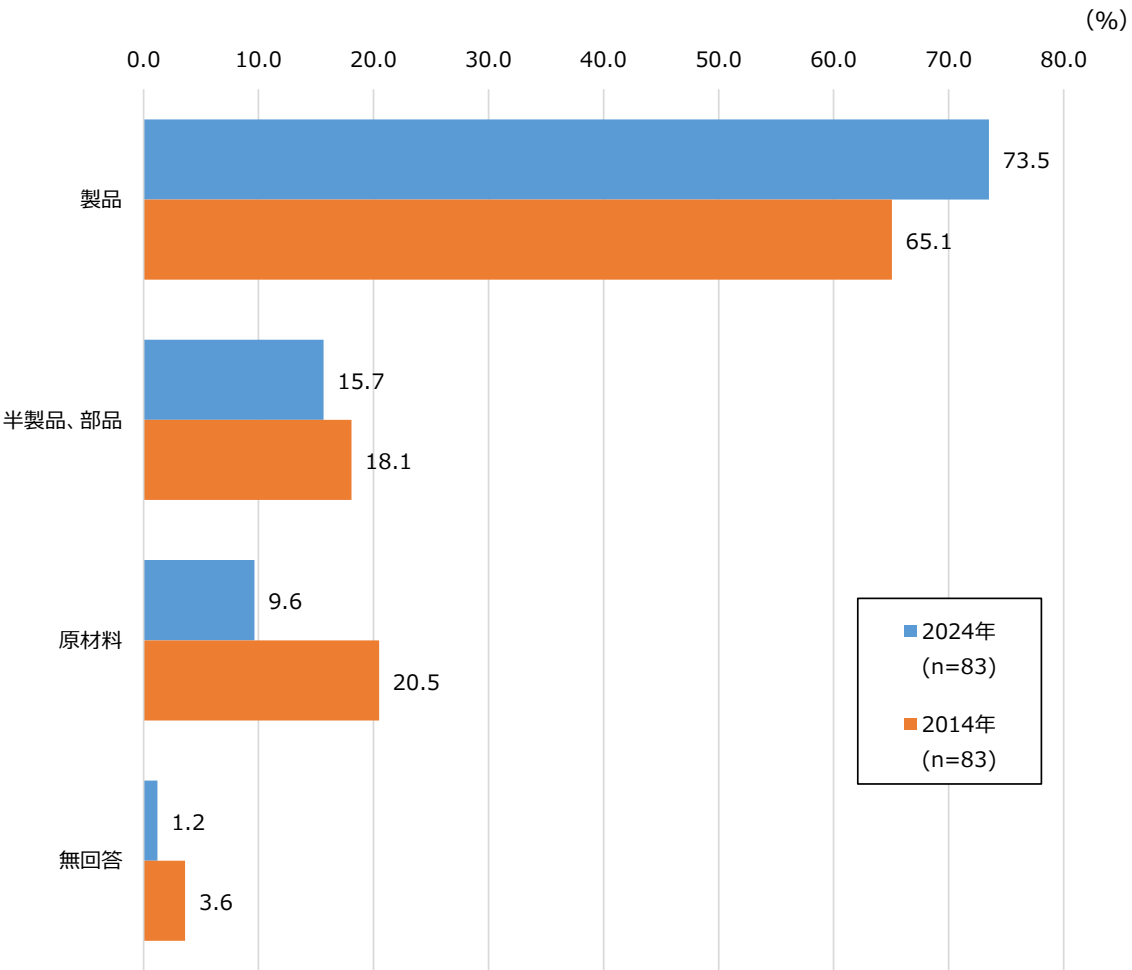
			製品	半製品、部品	原材料	無回答
n=						
全体			(83)	73.5	15.7	9.6 1.2
業種	製造	(56)	75.0	17.9	5.4	1.8
	非製造	(23)	69.6	8.7	21.7	
	その他	(2)	50.0	50.0		
	無回答	(2)	100.0			
資本金	1千万円以下	(41)	78.0	14.6	7.3	
	1千万円超3千万円以下	(15)	66.7	26.7	6.7	
	3千万円超5千万円以下	(12)	50.0	16.7	33.3	
	5千万円超1億円以下	(10)	90.0	10.0		
	1億円超3億円以下	(1)	100.0			
	3億円超	(3)	66.7	33.3		
	無回答	(1)	100.0			

回答がない項目のデータは非表示 (%)

B) 前回調査比

- 主要な輸出形態について前回調査と比較すると、「製品」が圧倒的に多い状況は変わっておらず、今回の調査では「製品」の構成比がさらに上昇しています。

主な輸出形態（前回調査比）

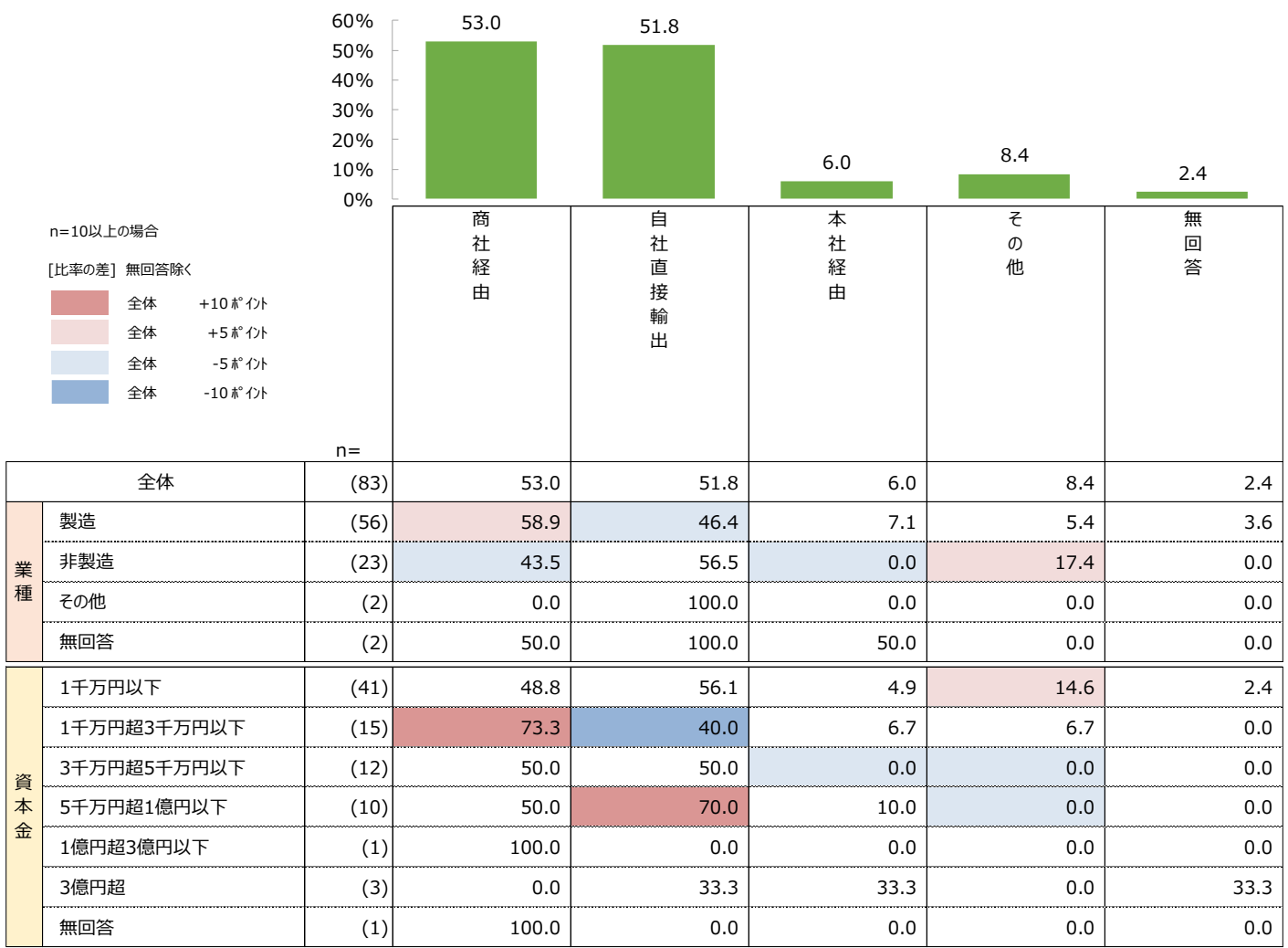


(3) 輸出取引のルート

A) 業種別・資本金別

- 輸出取引のルートについては、全体で「商社経由」が53.0%、「自社直接輸出」が51.8%とともに5割を超えています。
- 「その他」では、主要顧客やバイヤーが介在するケースなどが挙げられました。
- 業種別・資本金別にみると、「商社経由」「自社直接輸出」は階層による差もみられます。

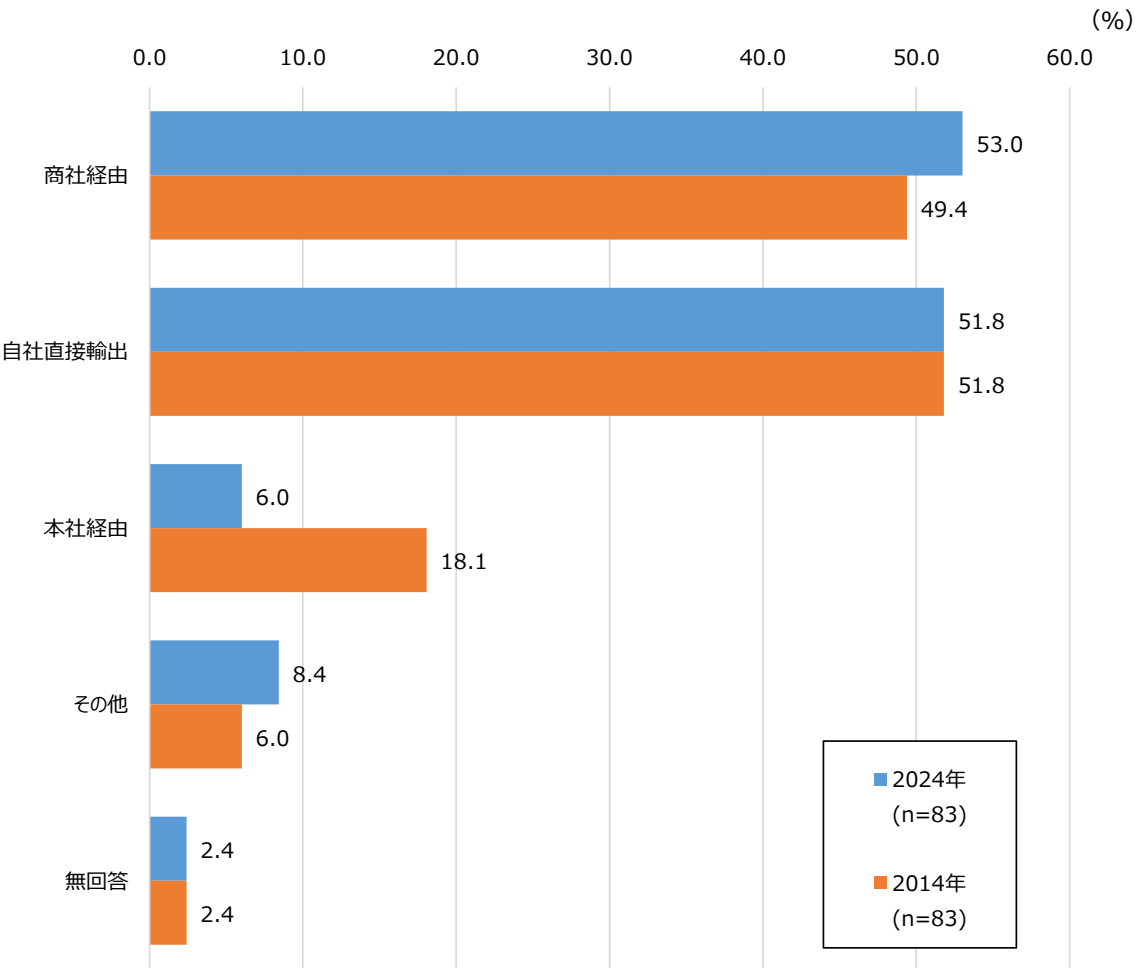
輸出取引のルート（業種別・資本金別、複数回答）



B) 前回調査比

- 輸出取引のルートについて前回調査と比較すると、「商社経由」「自社直接輸出」がともに5割前後を占める傾向は変わっていません。

主な輸出形態（前回調査比、複数回答）

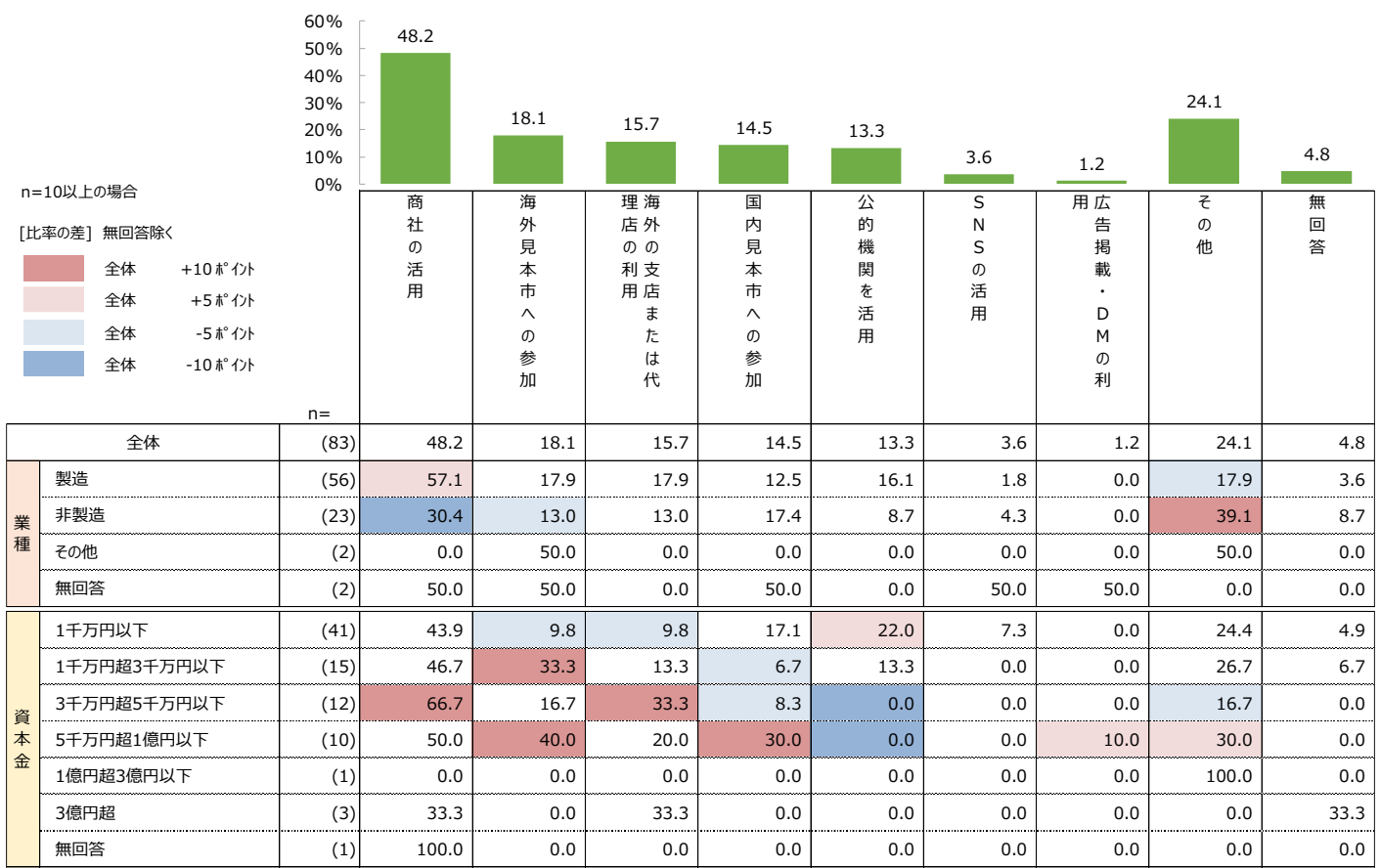


(4) 海外市場開拓の方法

A) 業種別・資本金別

- 海外市場開拓の方法については、全体で「商社の活用」が48.2%と最も多く、次いで「海外見本市への参加」が18.1%、「海外の支店または代理店の利用」が15.7%、「国内見本市への参加」が14.5%などとなっています。
- 業種別にみると、製造業は「商社の活用」が57.1%と5割を超えています。一方、非製造は「その他」が39.1%となり、取引先からの紹介などが比較的多いものとみられます。
- 資本金別にみると、「公的機関を活用」は「1千万円以下」が22.0%、「1千万円超3千万円以下」が13.3%となり、資本金規模の小さな階層では公的な支援を必要としていることがうかがえます。

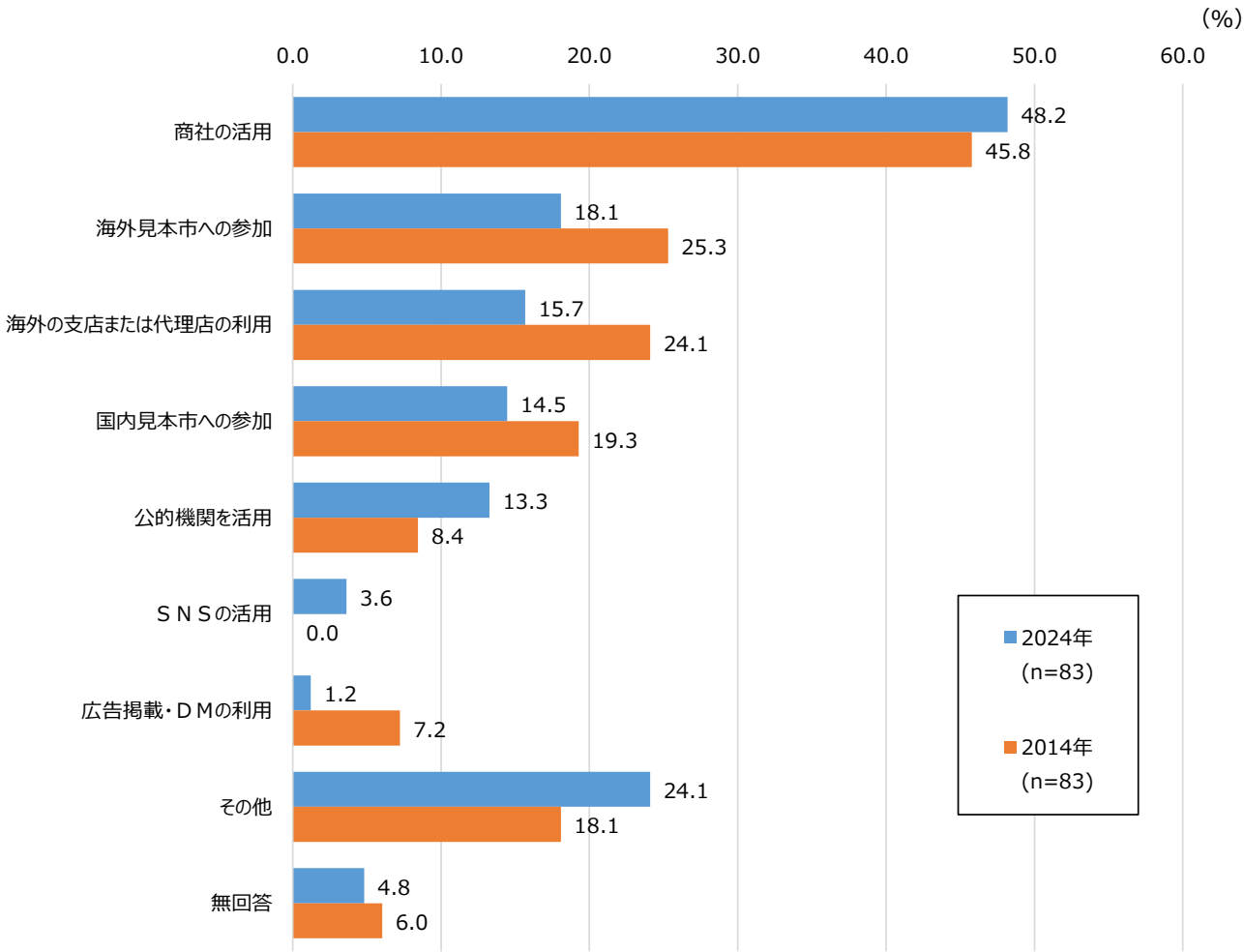
海外市場開拓の方法（業種別・資本金別、複数回答）



B) 前回調査比

- 海外市場開拓の方法について前回調査と比較すると、「商社の活用」はいずれも4割を超え最も多くなっています。
- 一方、見本市などへの回答割合は前回調査を下回り、「その他」が前回調査を上回っており、従来の方法から変化していることがうかがえます。
- また、「公的機関を活用」も前回調査を上回っており、公的な支援に対する期待が次第に高まっているものとみられます。

海外市場開拓の方法（前回調査比、複数回答）

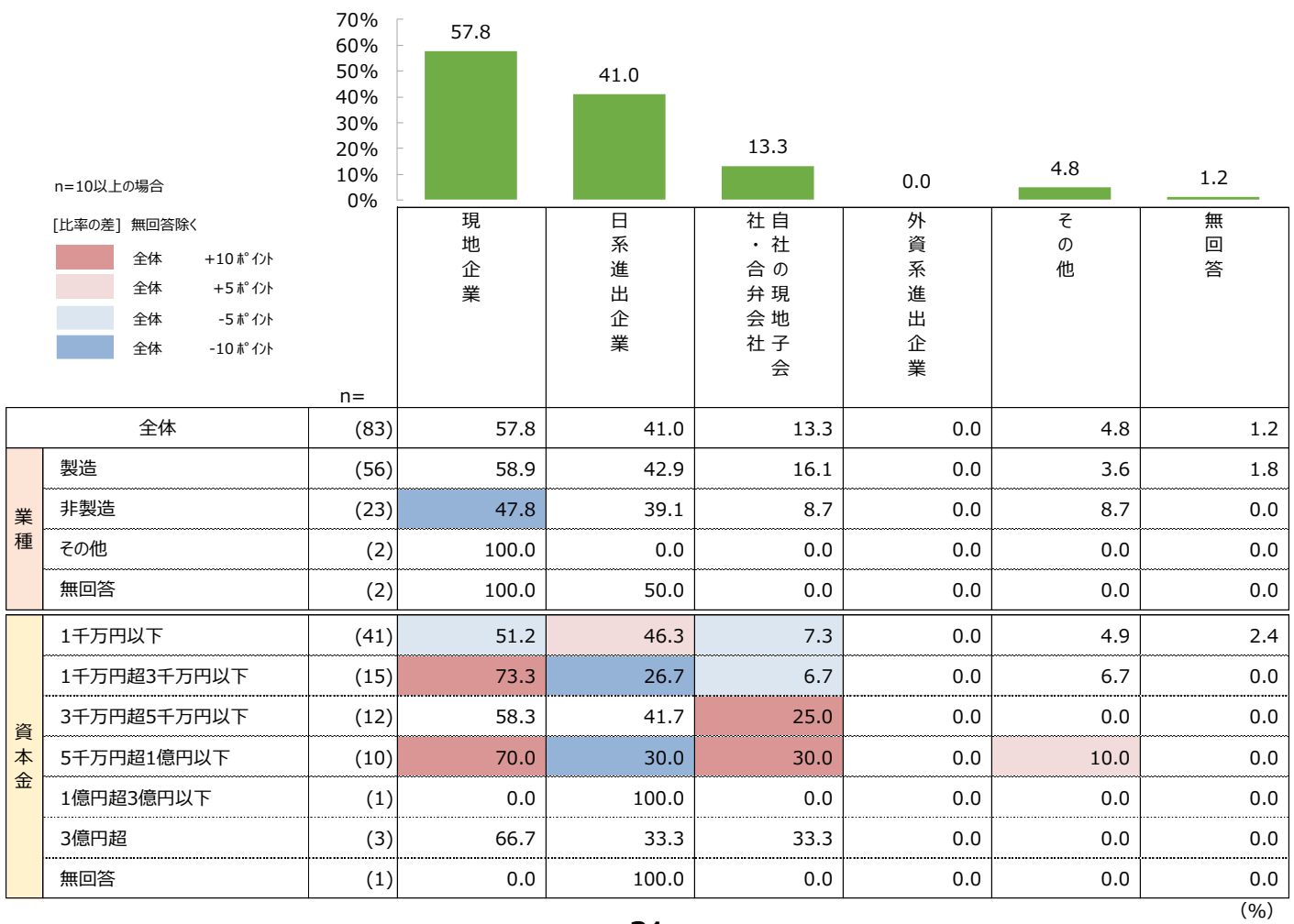


(5) 主な輸出の相手先企業

A) 業種別・資本金別

- 主な輸出の相手先企業については、全体で「現地企業」が57.8%と最も多く、次いで「日系進出企業」が41.0%、「自社の現地子会社・合併会社」が13.3%などとなっています。
- 今回調査では「外資系進出企業」に回答がありませんでした。
- 業種別にみると、製造業・非製造ともに「現地企業」「自社の現地子会社・合併会社」の順となっています。
- 資本金別にみると、大半の階層で「現地企業」が中心となっています。

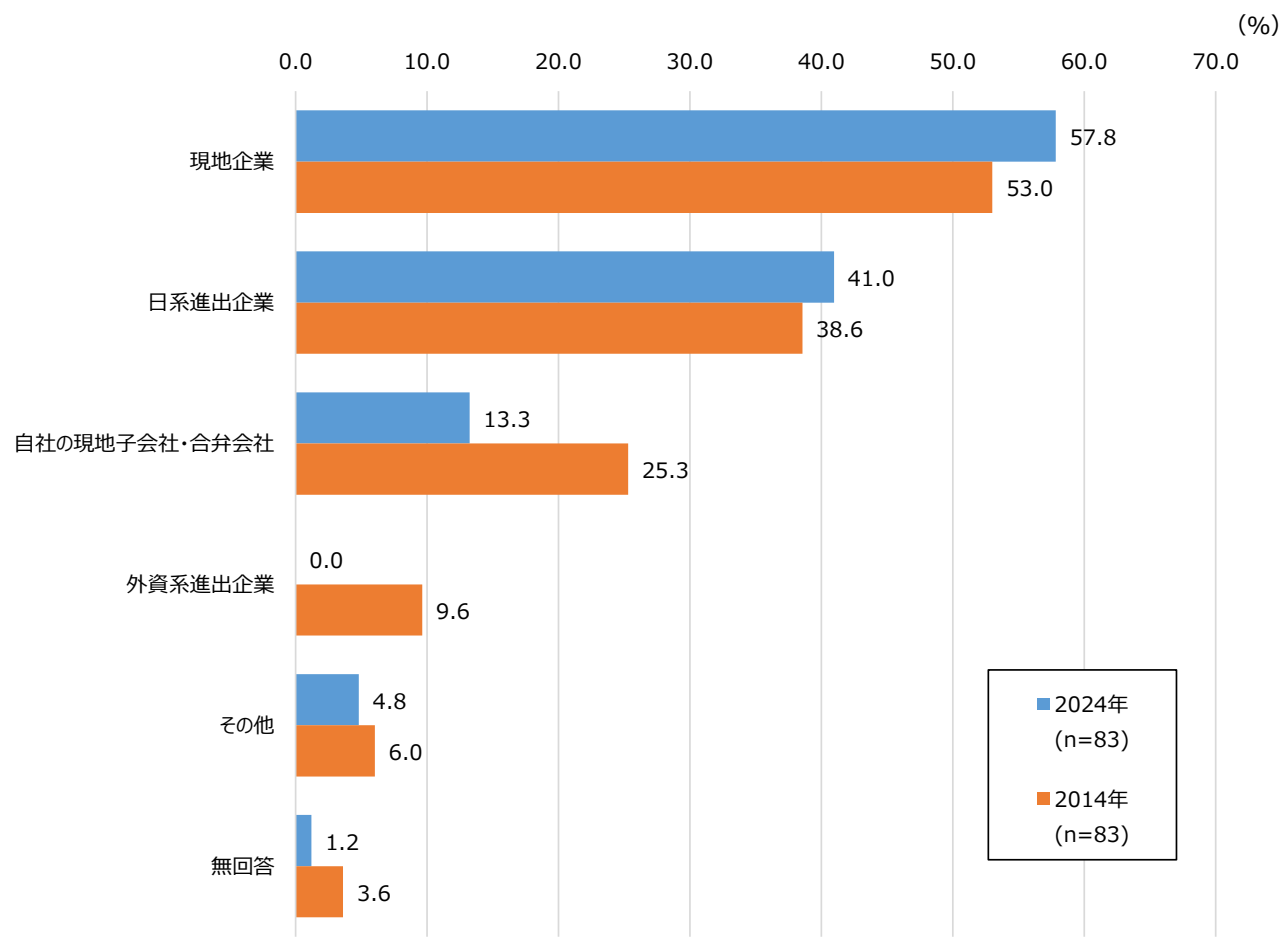
主な輸出の相手先企業（業種別、複数回答）



B) 前回調査比

- 主な輸出の相手先企業について前回調査と比較すると、「現地企業」はいずれも5割を超え、「日系進出企業」も4割前後となり、大きな差異はみられません。
- 一方、「外資系進出企業」は前回調査で9.6%でしたが、今回は回答がありませんでした。

主な輸出の相手先企業（前回調査比、複数回答）

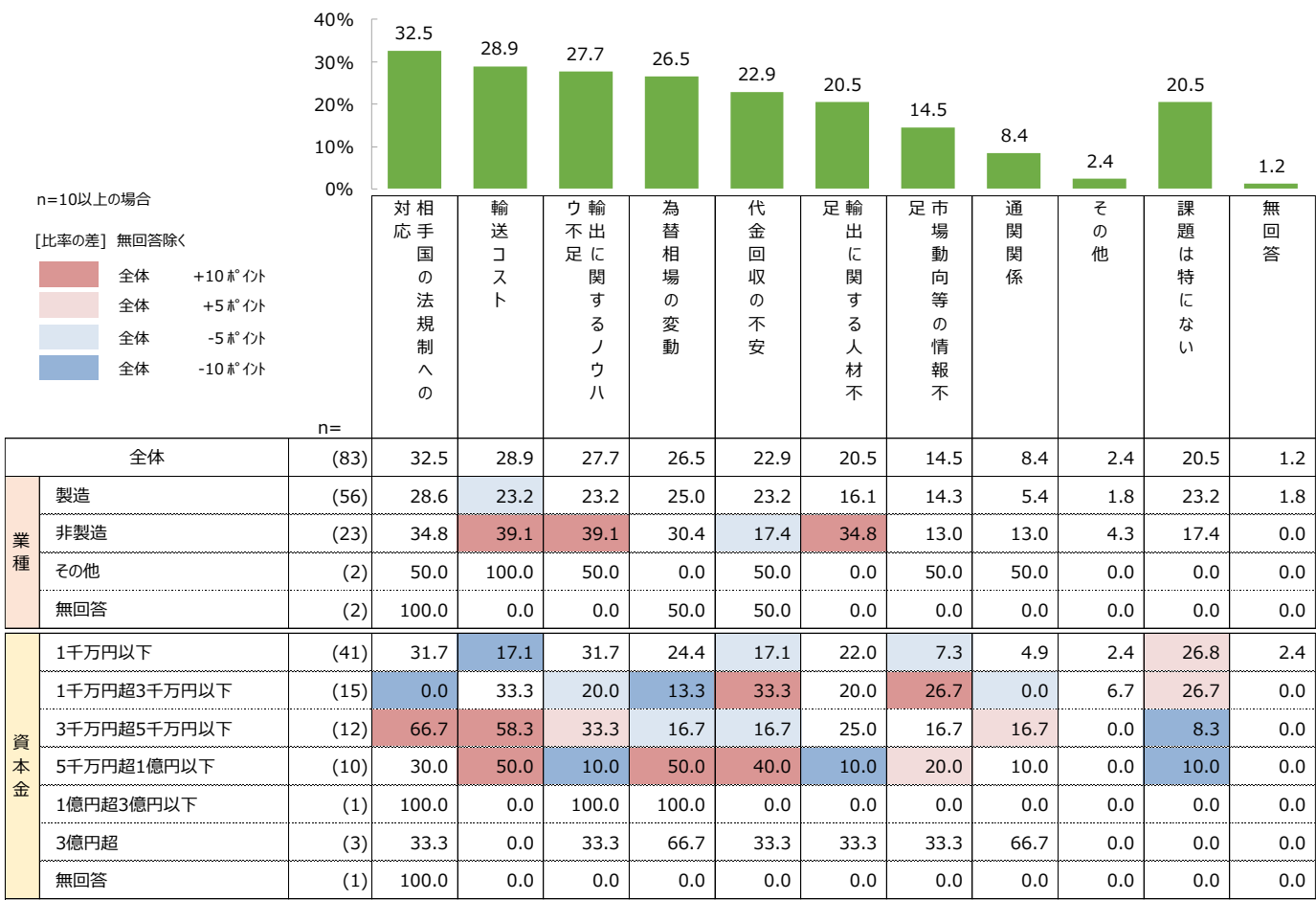


(6) 輸出する上での課題

A) 業種別・資本金別

- 輸出する上での課題については、全体で「相手国の法規制への対応」が32.5%と最も多く、次いで「輸送コスト」が28.9%、「輸出に関するノウハウ不足」が27.7%などとなっています。
- 業種別にみると、「輸送コスト」「輸出に関するノウハウ不足」「輸出に関する人材不足」など、多くの項目で非製造からの回答割合が高く、「課題は特にない」は製造業が23.2%と非製造業を上回っています。
- 資本金別にみると、資本金規模の大きな階層では取引量や取引金額も大きいとみられ、「輸送コスト」「為替相場の変動」への回答が目立っています。一方、資本金「3千万円以下」では「課題は特にない」が2割を超えています。

輸出する上での課題（業種別、複数回答）



33

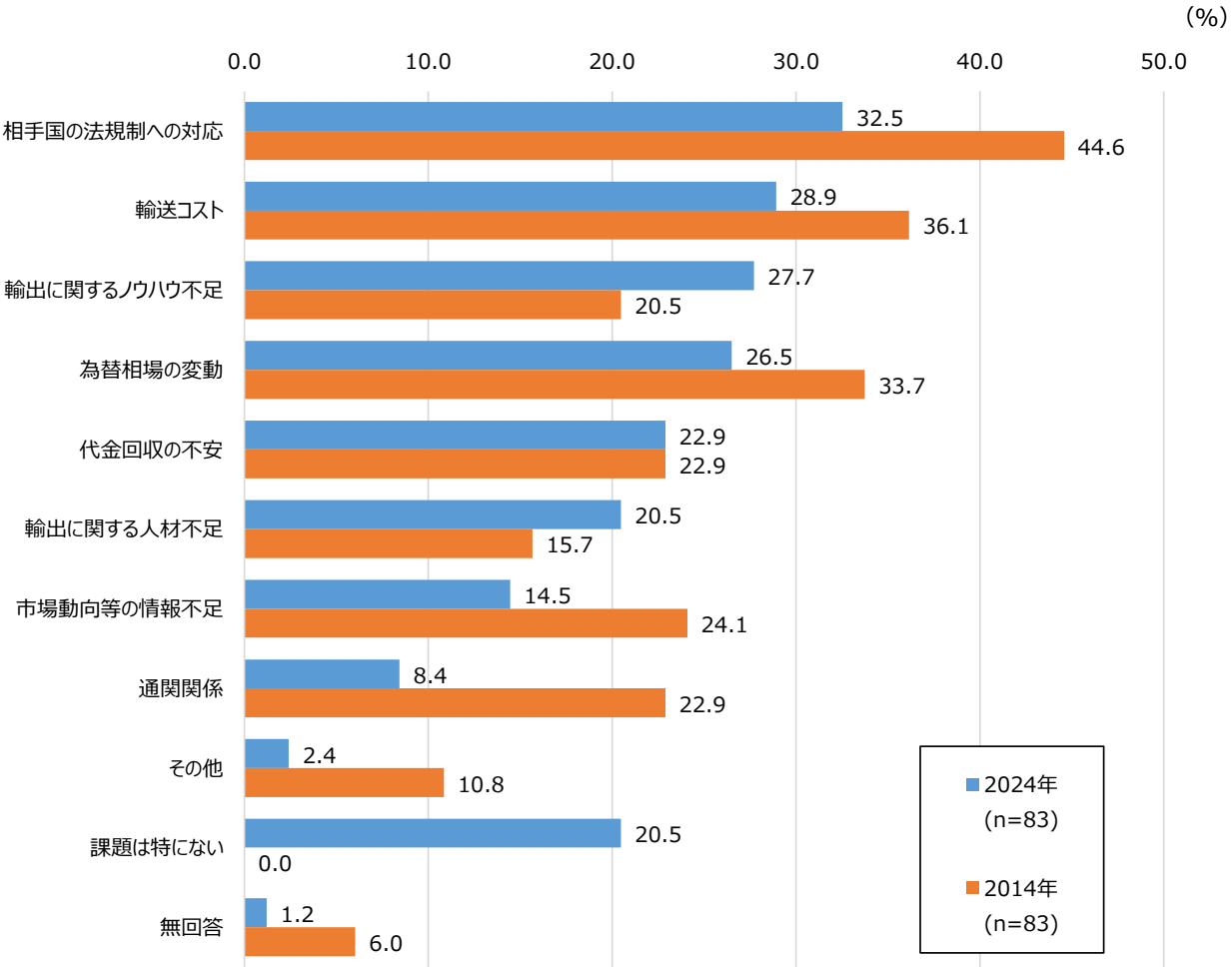
(%)

B) 前回調査比

- 輸送する上での課題について前回調査と比較すると、「輸出に関するノウハウ不足」は今回調査が27.7%と前回調査を上回り、輸出拡大に向けた動きの中で支援を求める企業は多いとみられます。

輸出する上での課題（前回調査比、複数回答）

※ 「課題は特にない」は今回調査のみの選択肢

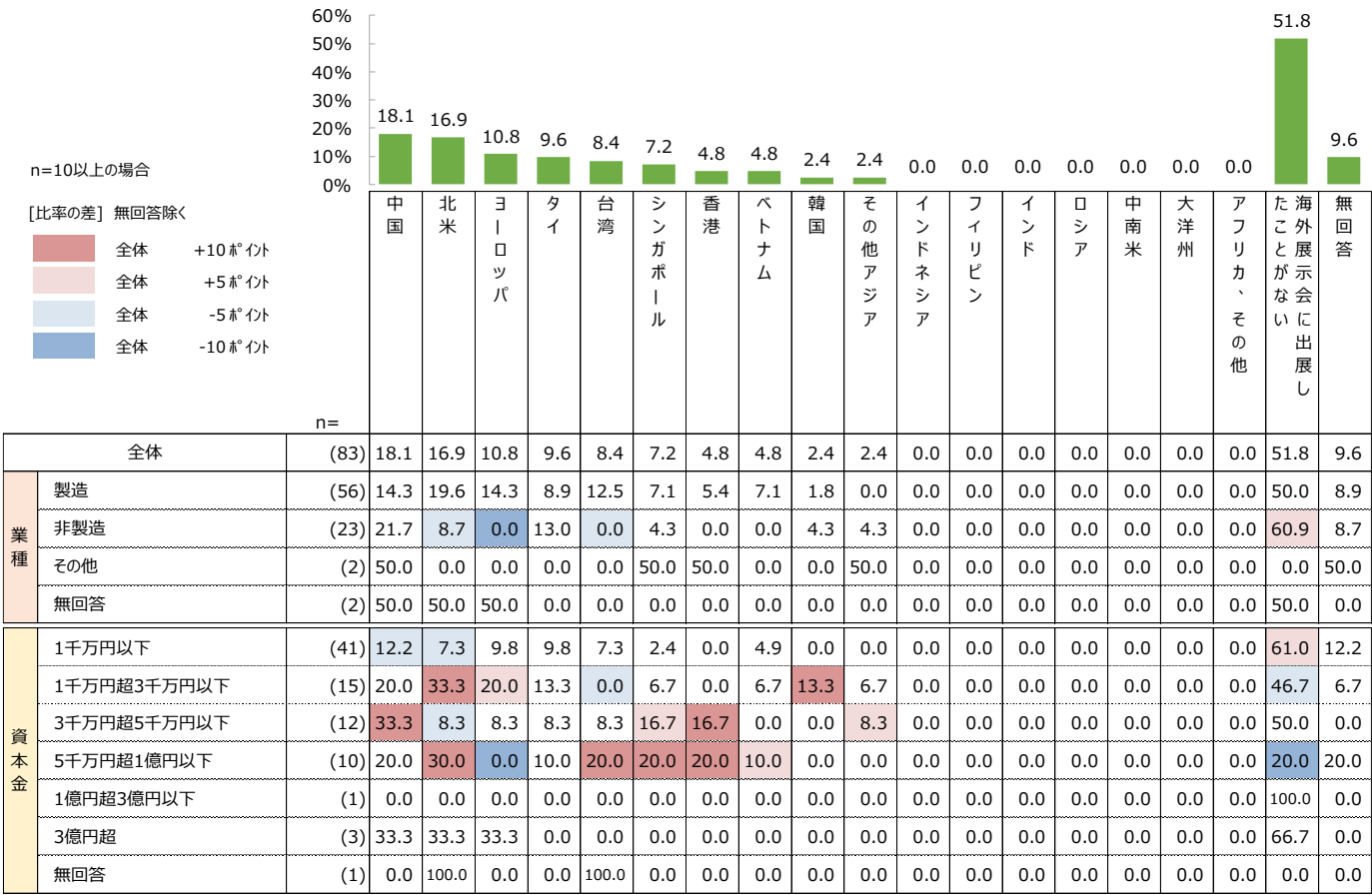


(7) 展示会に出展したことがある国（地域）

A) 業種別・資本金別

- 展示会に出展したことがある国（地域）については、全体で「海外展示会に出展したことがない」が51.8%と5割を超えています。
- 出展したことがある国（地域）では、「中国」が18.1%、「北米」が16.9%、「ヨーロッパ」が10.8%などとなっています。
- 業種別にみると、製造業は「北米」、非製造業は「中国」が最も多くなっています。
- 資本金別にみると、「5千万円超1億円以下」を除き「海外展示会に出展したことがない」の構成比が最も高い結果となっています。

展示会に出展したことがある国（地域）（業種別、複数回答）



35

(%)

展示会に出展したことがある国（地域）一覧

※ 構成比は回答があった国（地域）の総数より算出

地域	回答数（社）	構成比（％）
アジア	48	65.8
中国	15	20.5
ベトナム	4	5.5
台湾	7	9.6
タイ	8	11.0
韓国	2	2.7
香港	4	5.5
シンガポール	6	8.2
マレーシア	2	2.7
北米	14	19.2
アメリカ	12	16.4
無回答	2	2.7

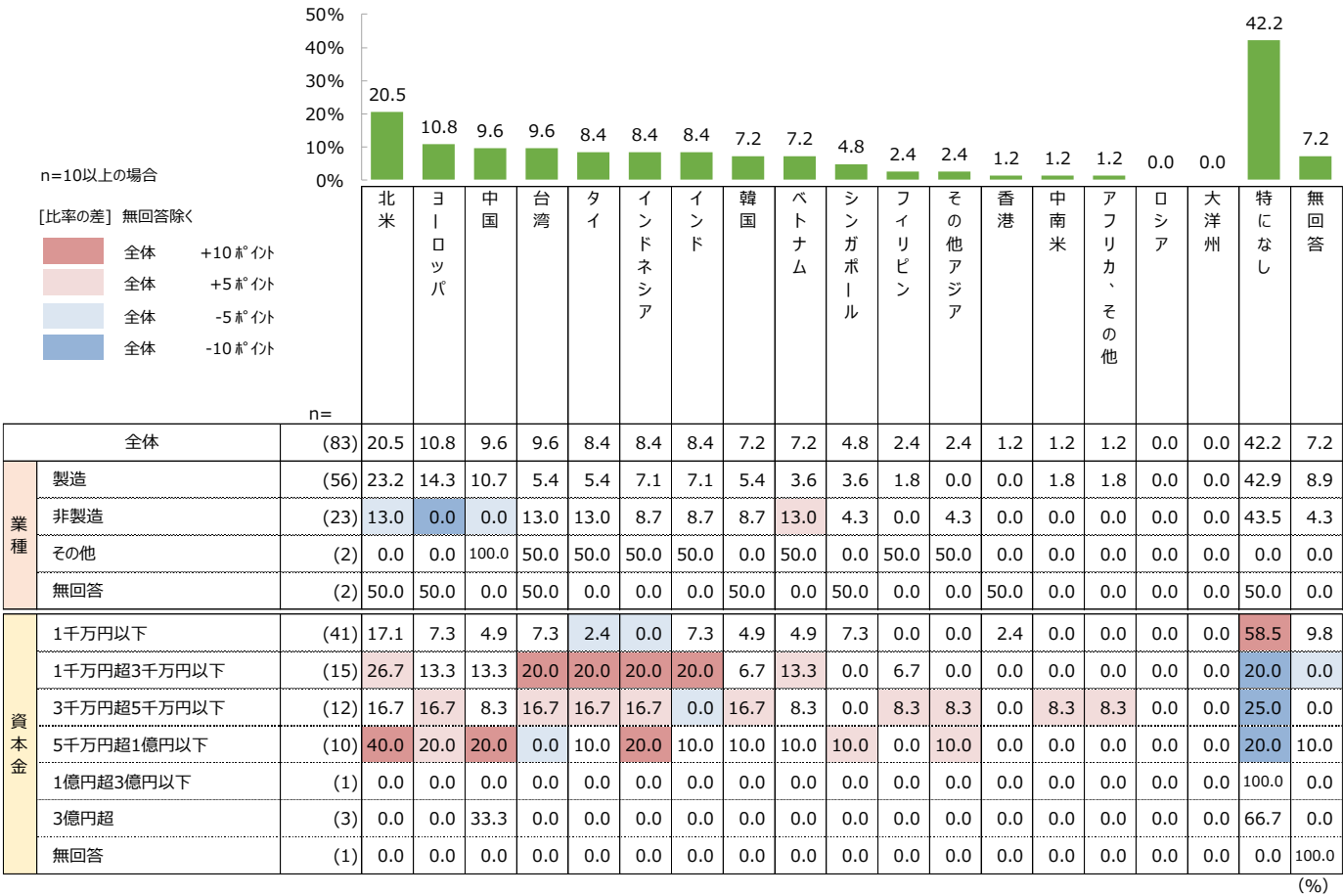
地域	回答数（社）	構成比（％）
ヨーロッパ	11	15.1
フランス	3	4.1
イギリス	1	1.4
ドイツ	4	5.5
イタリア	1	1.4
無回答	2	2.7
回答総数	73	100.0

(8) 新たに輸出や取引を拡大したい国（地域）

A) 業種別・資本金別

- 新たに輸出や取引を拡大したい国（地域）については、全体で「特になし」が4割を占めています。
- 輸出や取引を拡大したい国（地域）では「北米」が20.5%と最も多く、次いで「ヨーロッパ」が10.8%、「中国」「台湾」が9.6%などとなっています。
- 業種別にみると、製造業は「ヨーロッパ」「中国」が上位に入りましたが、非製造からは回答がなく、「台湾」「タイ」「ベトナム」などの回答割合が上回っています。
- 資本金別にみると、「1千万円以下」は「特になし」が58.5%と5割を超えています。

新たに輸出や取引を拡大したい国（地域）（業種別・資本金別、複数回答）



新たに輸出や取引を拡大したい国（地域）一覧

※ 構成比は回答があった国（地域）の総数より算出

地域		回答数（社）	構成比（％）
アジア		57	65.5
	中国	8	9.2
	ベトナム	6	6.9
	台湾	8	9.2
	タイ	7	8.0
	韓国	6	6.9
	フィリピン	2	2.3
	シンガポール	4	4.6
	インド	7	8.0
	マレーシア	2	2.3
	インドネシア	7	8.0
北米		19	21.8
	アメリカ	7	8.0
	カナダ	4	4.6
	無回答	8	9.2

地域		回答数（社）	構成比（％）
ヨーロッパ		9	10.3
	フランス	2	2.3
	ドイツ	1	1.1
	イタリア	1	1.1
	フィンランド	1	1.1
	無回答	4	4.6
中南米		1	1.1
	無回答	1	1.1
アフリカ、その他		1	1.1
	無回答	1	1.1
回答総数		87	100.0

3. 輸出実績のない企業について

業種別

※ 輸出について「実績なし」と回答した企業が対象

(1) 今後の輸出に関する計画等

A) 業種別

- 今後の輸出に関する計画等については、全体で「今後も輸出をする考えはない」が75.4%と4分の3を占め、「現在、輸出の計画がある」が0.3%、「条件が整えば、輸出をしたいと考えている」が7.9%、「いずれともいえない」が14.0%となっています。
- 業種別にみると「条件が整えば、輸出をしたいと考えている」は製造業の「木材・家具」「食品」「繊維」で2割を超えましたが、非製造業で1割を超える業種はありませんでした。

今後の輸出に関する計画等（業種別）

n=		現在、輸出の計画がある	条件が整えば、輸出を したいと考えている	今後も輸出をする考えは ない	いずれともいえない	無回答			
全体		(598)	0.3 7.9	75.4			14.0	2.3	
業 種	製造	(220)	10.0	70.5			18.2	1.4	
	機械	(43)	4.7	79.1			16.3		
	金属	(52)	5.8	61.5			30.8	1.9	
	化学	(4)	50.0			50.0			
	石油	(3)	100.0						
	ゴム・皮革	(2)	50.0			50.0			
	窯業・土石	(17)	100.0						
	食品	(31)	22.6	77.4					
	繊維	(15)	20.0	46.7			26.7	6.7	
	木材・家具	(12)	25.0	50.0			25.0		
	その他製造	(35)	5.7	68.6			22.9	2.9	
	無回答（製造）	(6)	16.7	83.3					
	非製造	(301)	0.3	84.4			12.3	3.0	
	卸売	(106)	0.9 6.6	75.5			16.0	0.9	
	小売	(145)	8.3	82.1			8.3	1.4	
	情報通信	(16)	56.3			37.5			6.3
	宿泊	(20)	85.0					15.0	
	飲食サービス	(11)	9.1	54.5			18.2	18.2	
	生活関連サービス	(23)	100.0						
	その他	(31)	6.5	77.4			12.9	3.2	
	無回答	(26)	3.8 11.5	69.2			11.5	3.8	

回答がない項目のデータレベルは非表示（%）

資本金別

B) 資本金別

- 今後の輸出に関する計画等について資本金別にみると、「条件が整えば、輸出をしたいと考えている」は「5千万円超1億円以下」が14.3%、「3千万円超5千万円以下」が10.6%と1割を超えました。
- 一方、「1億円超」では「現在、輸出の計画がある」「条件が整えば、輸出をしたいと考えている」いずれにも回答がありませんでした。

今後の輸出に関する計画等（資本金別）

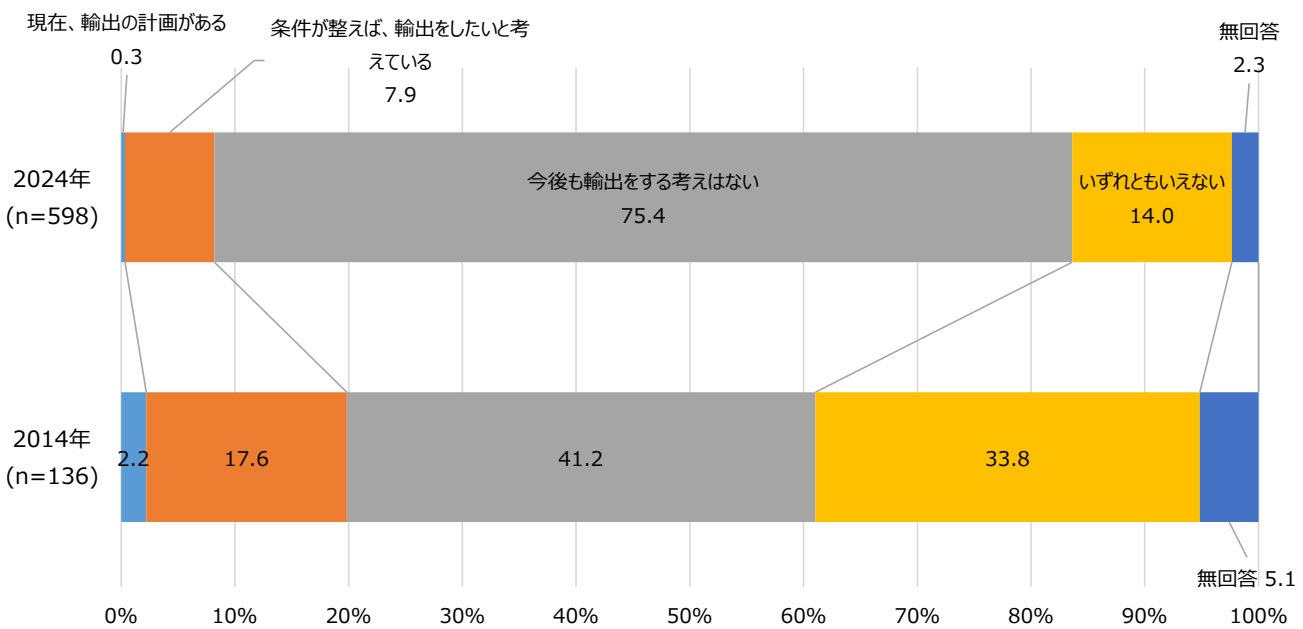
n=		現在、輸出の計画がある	条件が整えば、輸出をしたいと考えている	今後も輸出をする考えはない	いずれともいえない	無回答
全体		(598)	0.37.9	75.4	14.0	2.3
資本金	1千万円以下	(365)	0.37.7	76.2	12.9	3.0
	1千万円超3千万円以下	(95)	1.15.3	84.2	9.5	
	3千万円超5千万円以下	(47)	10.6	72.3	14.9	2.1
	5千万円超1億円以下	(49)	14.3	67.3	16.3	2.0
	1億円超3億円以下	(7)	14.3	71.4	14.3	
	3億円超	(7)		71.4	28.6	
	無回答	(28)	7.1	71.4	21.4	

回答がない項目のデータレベルは非表示（%）

C) 前回調査比

- 今後の輸出に関する計画等について前回調査と比較すると、「今後も輸出をする考えはない」は前回調査を30ポイント以上上回っています。
- 一方、「現在、輸出の計画がある」「条件が整えば、輸出をしたいと考えている」の合計は前回調査を10ポイント以上下回っており、新たに輸出取引を開始したいと考える企業は少数にとどまっています。

今後の輸出に関する計画等（前回調査比）



(2) 輸出を検討する際の最も大きな問題

※ 「現在、輸出の計画がある」または「条件が整えば、輸出をしたいと考えている」と回答した企業が対象

A) 業種別・資本金別

- 輸出を検討する際の最も大きな問題については、全体で「輸出相手国での販路開拓が困難」が24.5%と最も多く、次いで「社内に輸出に関する実務能力のある人材が不足している」が20.4%、「取引先を獲得するためのパートナーや支援機関の確保が難しい」が16.3%などとなっています。
- 業種別にみると、上位項目は製造業・非製造で大きな差異はみられませんでした、「資金不足」は非盛業のみ9.5%となっています。
- 資本金別にみると、「社内に輸出に関する実務能力のある人材が不足している」はいずれの階層においても一定の回答があり、人材不足は資本金規模を問わず課題となっていることがわかります。

輸出を検討する際の最も大きな問題（業種別）

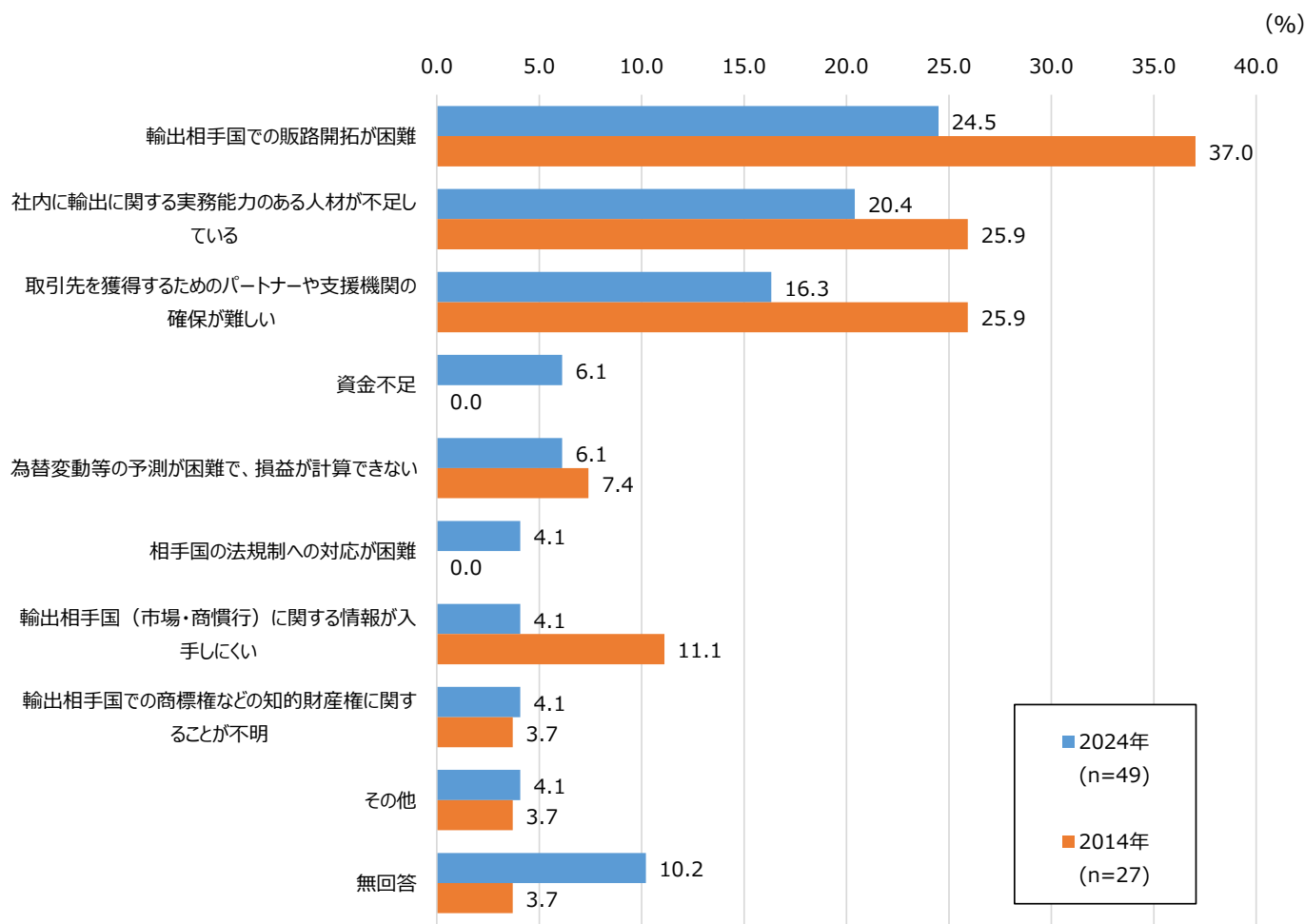
輸出相手国での販路開拓が困難		社内に輸出に関する実務能力のある人材が不足している		取引先を獲得するためのパートナーや支援機関の確保が難しい		資金不足		為替変動等の予測が困難で、損益が計算できない				
相手国の法規制への対応が困難		輸出相手国（市場・商慣行）に関する情報が入手にくい		輸出相手国での商標権などの知的財産権に関することが不明		その他		無回答				
n=												
全体		(49)	24.5	20.4	16.3	6.1	6.1	4.1	4.1	4.1	10.2	
業種	製造	(22)	27.3	22.7	13.6	4.5	4.5	9.1	4.5	4.5	9.1	
	非製造	(21)	28.6	19.0	14.3	9.5	9.5	4.8	14.3			
	その他	(2)	50.0				50.0					
	無回答	(4)	25.0	50.0				25.0				
資本金	1千万円以下	(29)	27.6	17.2	17.2	6.9	6.9	3.4	3.4	3.4	13.8	
	1千万円超3千万円以下	(6)	33.3	16.7	16.7	16.7		16.7				
	3千万円超5千万円以下	(5)	20.0	20.0	20.0	40.0						
	5千万円超1億円以下	(7)	28.6	28.6	28.6		14.3					
	1億円超3億円以下	(0)										
	3億円超	(0)										
	無回答	(2)	50.0				50.0					

回答がない項目のデータレベルは非表示 (%)

B) 前回調査比

- 輸出を検討する際の最も大きな問題について前回調査と比較すると、上位3項目は前回調査と同様となり、ある程度固定化された問題であることがうかがえます。
- 「資金不足」については、前回調査では回答がありませんでしたが、コロナ禍、エネルギー・原材料価格高騰などの影響がみられる中実施した今回調査においては6.1%となっています。

輸出を検討する際の最も大きな問題（前回調査比）



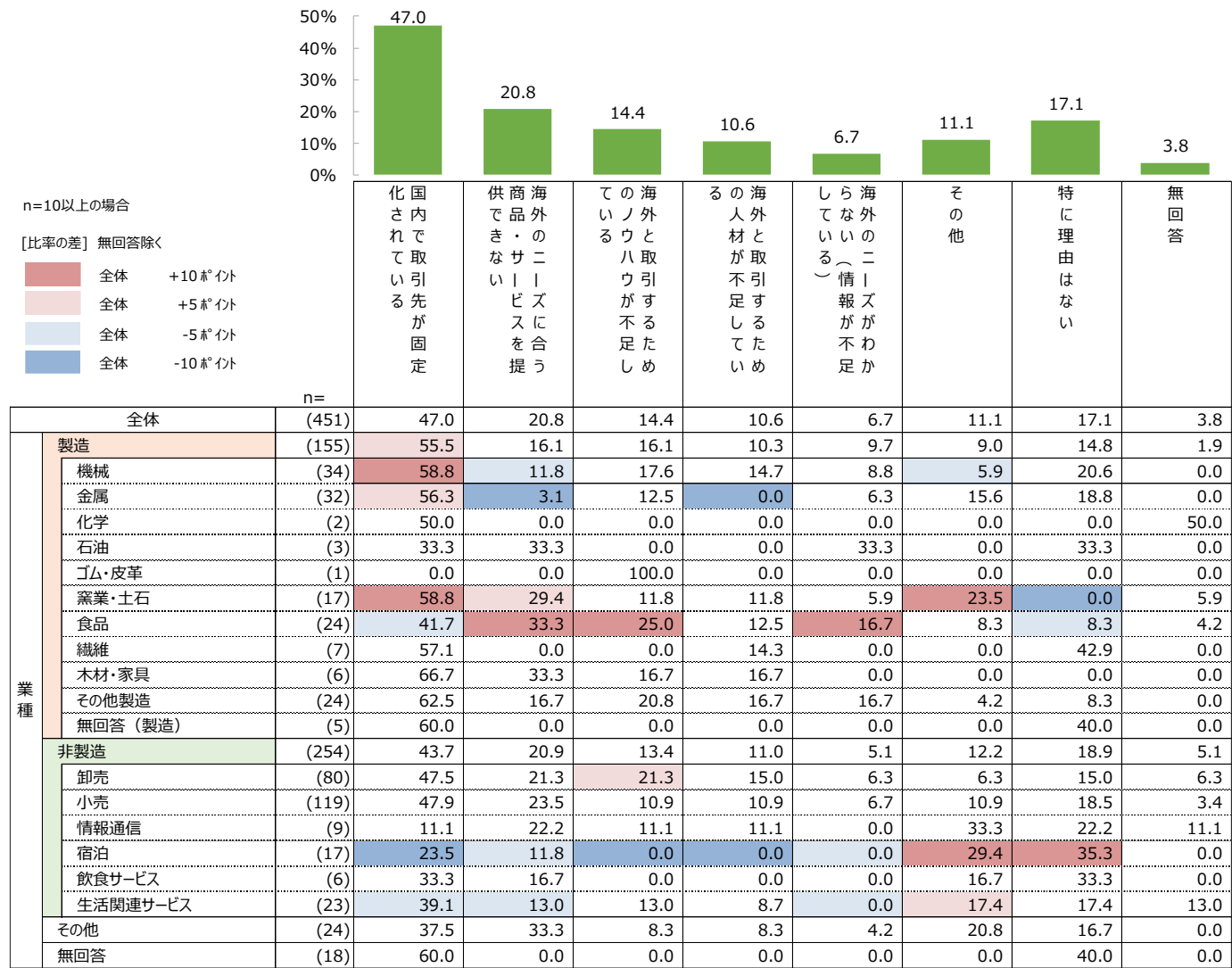
(3) 輸出をする考えがない理由

※ 「今後も輸出をする考えはない」と回答した企業が対象

A) 業種別

- 輸出をする考えがない理由については、全体で「国内で取引先が固定化されている」が47.0%と最も多く、次いで「海外のニーズに合う商品・サービスを提供できない」が20.8%、「海外と取引するためのノウハウが不足している」が14.4%などとなっています。
- 業種別にみると、「国内で取引先が固定化されている」は製造業の「機械」「窯業・土石」「金属」などで多くの回答がみられました。一方、非製造業の「宿泊」は輸出との関連が薄いとみられ、「特に理由はない」が35.3%と高くなっています。

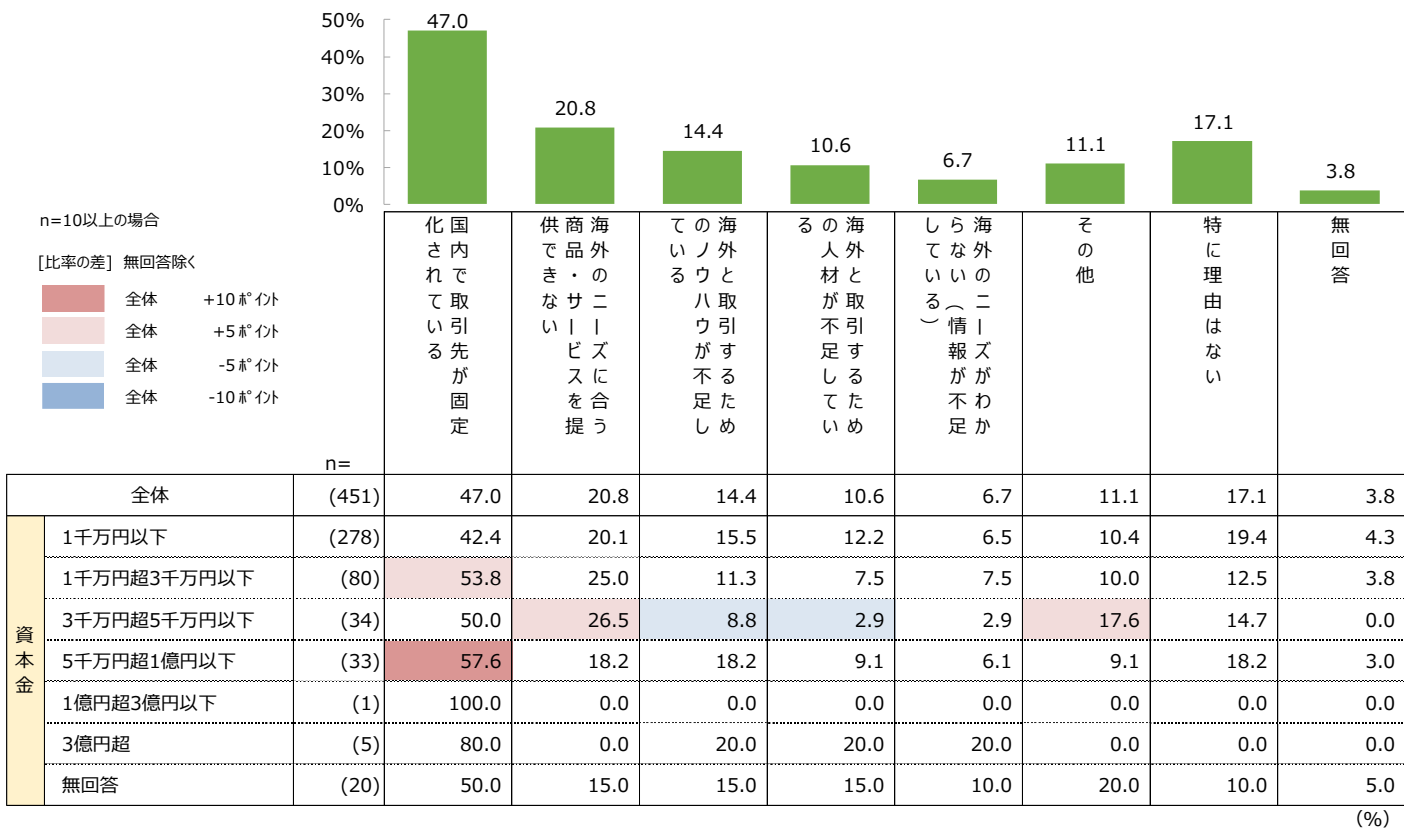
輸出をする考えがない理由（業種別、複数回答）



B) 資本金別

- 輸出をする考えがない理由について資本金別にみると、「国内で取引先が固定化されている」は資本金規模にかかわらず最も回答が多く、そもそも輸出の必要性がない、輸出になじまないなどの企業が多いものとみられます。

輸出をする考えがない理由（資本金別、複数回答）



1. 輸入について

業種別

(1) 輸入実績の有無

A) 業種別

- 輸入実績の有無については、全体で「実績あり」が19.3%と約 2 割にとどまり、「実績なし」が78.8%となっています。
- 業種別にみると「実績あり」は製造業が28.2%で、非製造業の11.7%を16.5ポイント上回り、製造業が中心となっています。
- 非製造業では「飲食サービス」が23.1%と唯一 2 割を超えています。

輸入実績の有無（業種別）

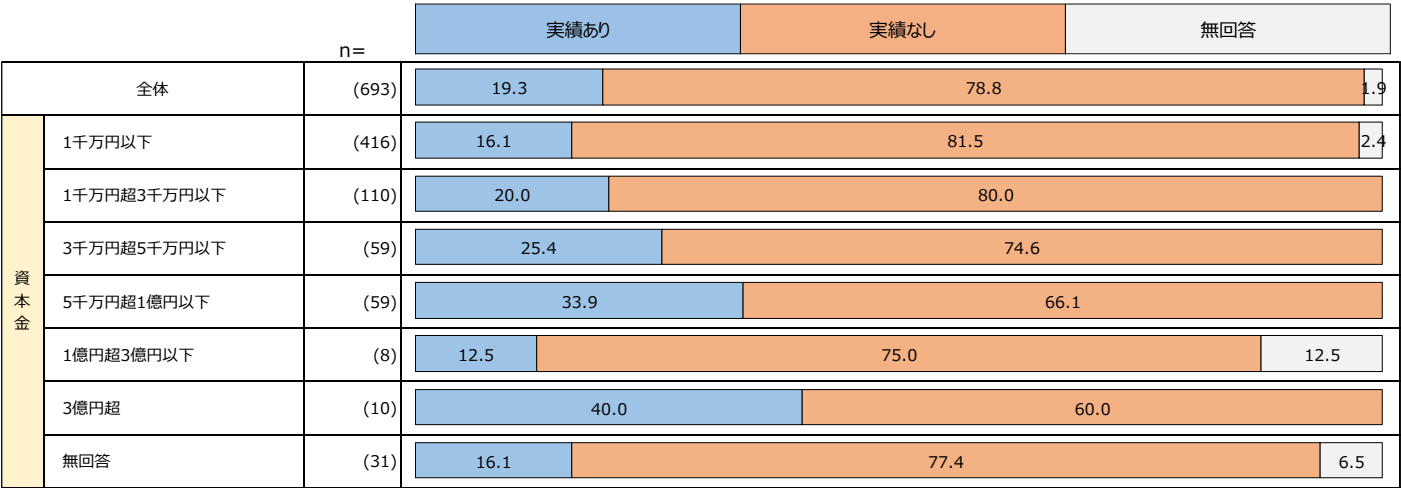
		n=	実績あり	実績なし	無回答
全体		(693)	19.3	78.8	1.9
業種	製造	(280)	28.2	70.4	1.4
	機械	(60)	30.0	70.0	
	金属	(61)	24.6	75.4	
	化学	(6)	50.0	33.3	16.7
	石油	(4)	25.0	75.0	
	ゴム・皮革	(2)	50.0	50.0	
	窯業・土石	(18)	5.6	94.4	
	食品	(44)	38.6	61.4	
	繊維	(20)	40.0	60.0	
	木材・家具	(14)	50.0	50.0	
	その他製造	(43)	14.0	79.1	7.0
	無回答（製造）	(8)	25.0	75.0	
	非製造	(349)	11.7	86.5	1.7
	卸売	(124)	15.3	83.9	0.8
	小売	(152)	10.5	87.5	2.0
	情報通信	(17)	5.9	94.1	
	宿泊	(20)		95.0	5.0
	飲食サービス	(13)	23.1	69.2	7.7
	生活関連サービス	(23)	8.7	91.3	
	その他	(33)	21.2	78.8	
	無回答	(31)	22.6	67.7	9.7

回答がない項目のデータラベルは非表示 (%)

B) 資本金別

- 輸入実績の有無について資本金別にみると、回答企業数が少ない「1億円超3億円以下」を除き、資本金規模が大きくなるほど「実績あり」の回答割合も高くなる傾向がみられます。
- 回答企業数が最も多い「1千万円以下」は「実績あり」が16.1%にとどまっています。

輸入実績の有無（資本金別）



回答がない項目のデータラベルは非表示（%）

2. 輸入実績のある企業について

業種別	資本金別
-----	------

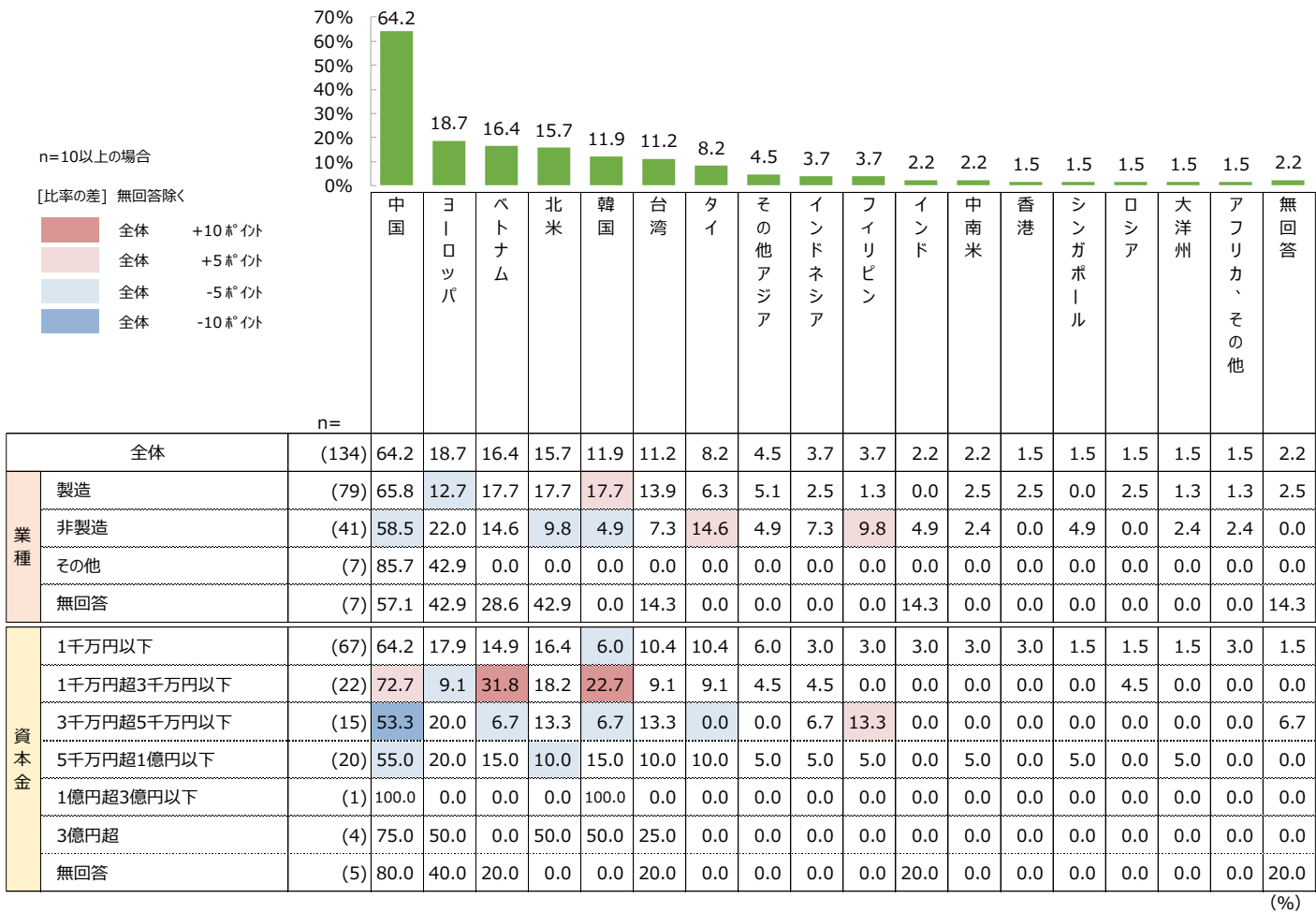
※ 輸入について「実績あり」と回答した企業が対象

(1) 主要な輸入元（3カ国／地域以内）

A) 業種別・資本金別

- 主要な輸入元（国／地域）については、全体で「中国」が64.2%と突出して多く、次いで「ヨーロッパ」が18.7%、「ベトナム」が16.4%、「北米」が15.7%などとなっています。
- 業種別にみると「中国」は製造業・非製造業いずれも圧倒的ですが、製造業では「韓国」、非製造業では「タイ」「フィリピン」の回答割合がやや高くなっています。
- 資本金規模にみると、「中国」は資本金規模にかかわらず最も多い結果となっています。

主要な輸入元（業種別・資本金別、3カ国／地域以内）



主要な輸入元の国（地域）一覧

※ 構成比は回答があった国（地域）の総数より算出

地域			回答数（社）	構成比（％）
アジア			174	75.7
	中国		86	37.4
	ベトナム		22	9.6
	台湾		15	6.5
	タイ		11	4.8
	韓国		16	7.0
	フィリピン		5	2.2
	香港		2	0.9
	シンガポール		2	0.9
	インド		3	1.3
	マレーシア		1	0.4
	インドネシア		5	2.2
	スリランカ		2	0.9
	バングラデシュ		1	0.4
	ラオス		1	0.4
	トルコ		1	0.4
	無回答		1	0.4
北米			21	9.1
	アメリカ		11	4.8
	カナダ		1	0.4
	無回答		9	3.9
地域			回答数（社）	構成比（％）
ヨーロッパ			28	12.2
	フランス		3	1.3
	オランダ		1	0.4
	イギリス		3	1.3
	スペイン		1	0.4
	ドイツ		2	0.9
	イタリア		3	1.3
	チェコ		1	0.4
	オーストリア		1	0.4
	スイス		1	0.4
	フィンランド		1	0.4
	無回答		11	4.8
中南米			3	1.3
	ブラジル		1	0.4
	無回答		2	0.9
大洋州			2	0.9
	オーストラリア		2	0.9
アフリカ、その他			2	0.9
	サウジアラビア		1	0.4
	無回答		1	0.4
回答総数			230	100.0

(2) 主要な輸入形態

A) 業種別

- 主要な輸入形態については、全体で「製品」が47.8%と最も多く、「半製品、部品」が22.4%、「原材料」が24.6%となっています。
- 業種別にみると、非製造は「製品」が80.5%と8割を占めています。一方、製造業は「半製品、部品」が32.9%、「原材料」が31.6%、「製品」が27.8%となり、製造業・非製造業の特徴が表れています。
- 資本金別にみると、「半製品、部品」「原材料」は概ね2割～3割の階層が多くなっています。

主要な輸入形態（業種別）

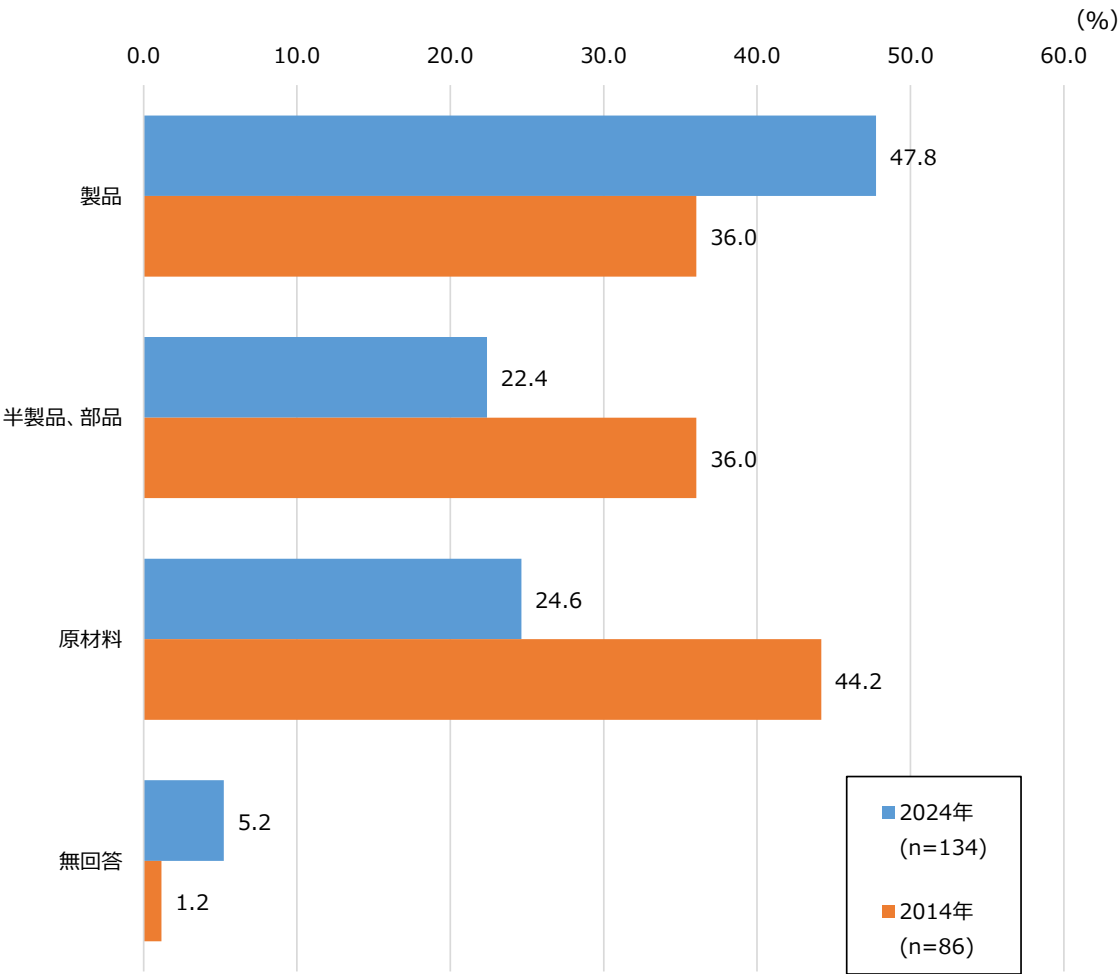
		n=	製品	半製品、部品	原材料	無回答
全体		(134)	47.8	22.4	24.6	5.2
業種	製造	(79)	27.8	32.9	31.6	7.6
	非製造	(41)	80.5	4.9	14.6	
	その他	(7)	85.7	14.3		
	無回答	(7)	42.9	14.3	28.6	14.3
資本金	1千万円以下	(67)	44.8	26.9	25.4	3.0
	1千万円超3千万円以下	(22)	36.4	27.3	36.4	
	3千万円超5千万円以下	(15)	53.3	20.0	13.3	13.3
	5千万円超1億円以下	(20)	70.0	20.0	20.0	10.0
	1億円超3億円以下	(1)	100.0			
	3億円超	(4)	25.0	50.0	25.0	
	無回答	(5)	60.0	20.0	20.0	

回答がない項目のデータは非表示 (%)

B) 前回調査比

- 主な輸入形態について前回調査と比較すると、今回調査では「製品」の回答割合が上昇し、「半製品、部品」「原材料」の回答割合が低下しています。

主要な輸入形態（前回調査比）

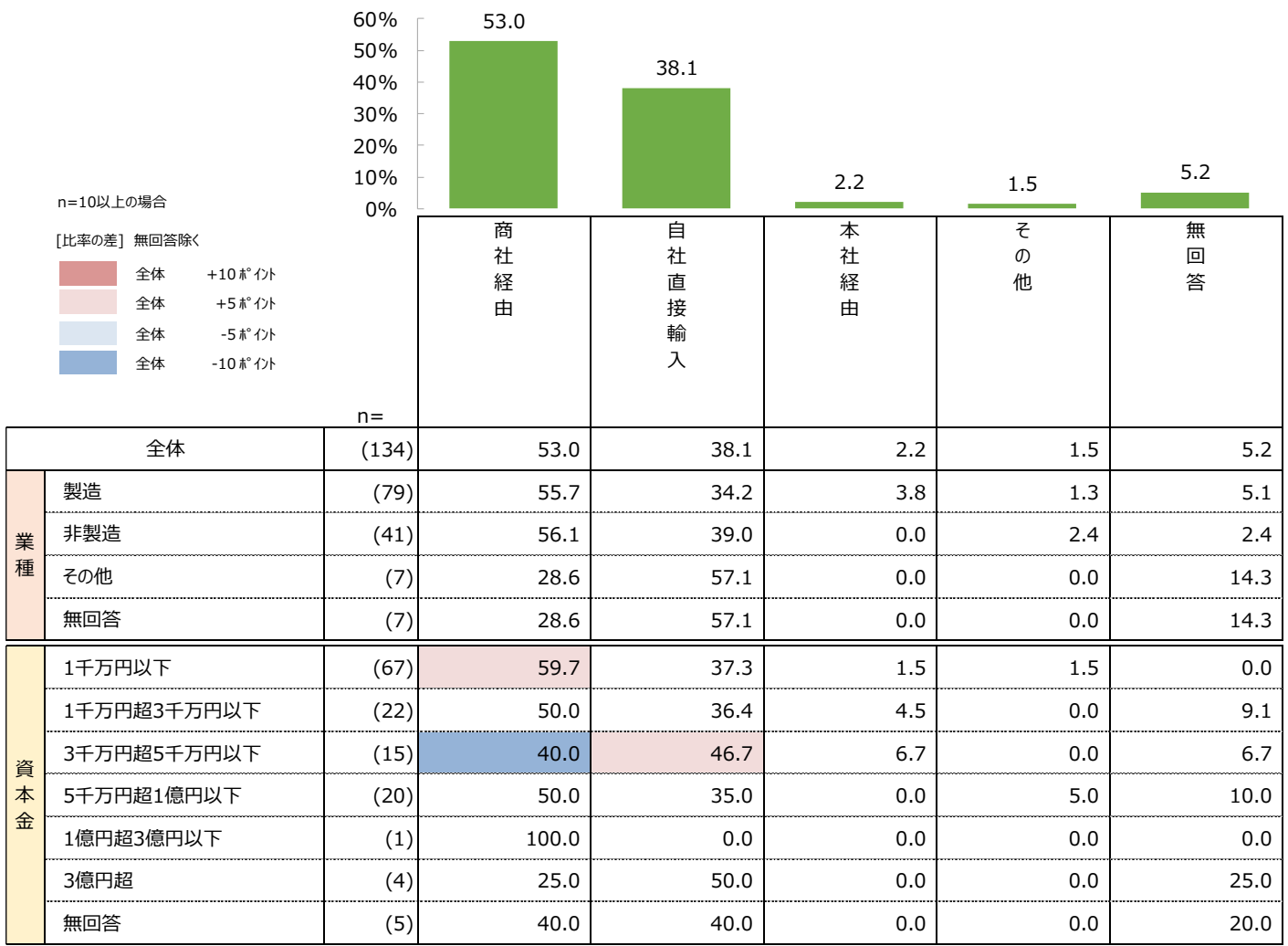


(3) 輸入取引のルート

A) 業種別・資本金別

- 輸入取引のルートについては、全体で「商社経由」が53.0%と最も多く、次いで「自社直接輸入」が38.1%、「本社経由」が2.2%などとなっています。
- 業種別による大きな差異はみられませんでした。
- 資本金別でみると、いずれの階層においても「商社経由」「自社直接輸入」のいずれかに回答が集中しており、大きな差異はみられません。

輸入取引のルート（業種別）



52

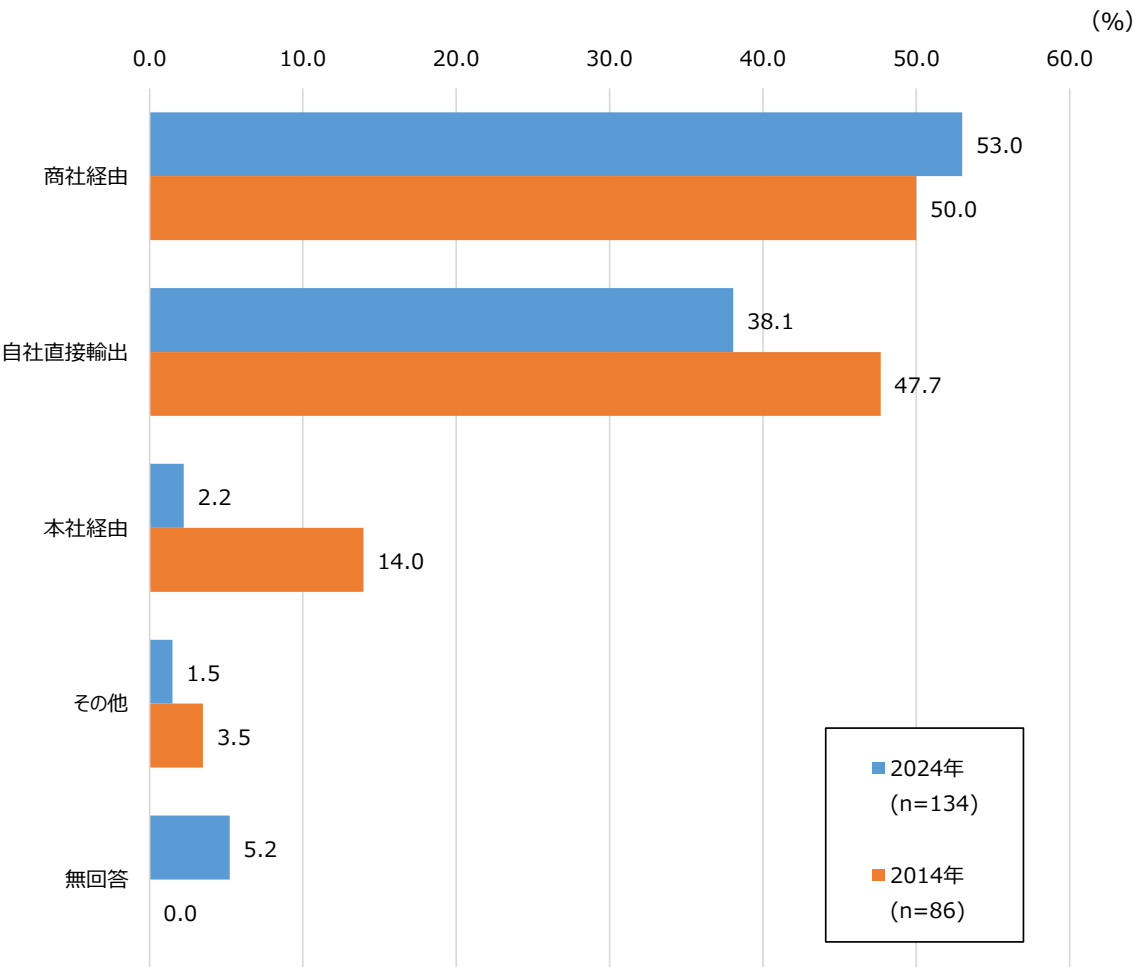
(%)

前回調査比

B) 前回調査比

- 輸入取引のルートについて前回調査と比較すると、「商社経由」は前回調査・今回調査ともに 5 割に達し、最も多い結果となっています。
- 「自社直接輸入」は前回調査よりやや低下しましたが、上位 2 項目が中心であることは変わっていません。

主要な輸入形態（前回調査比）

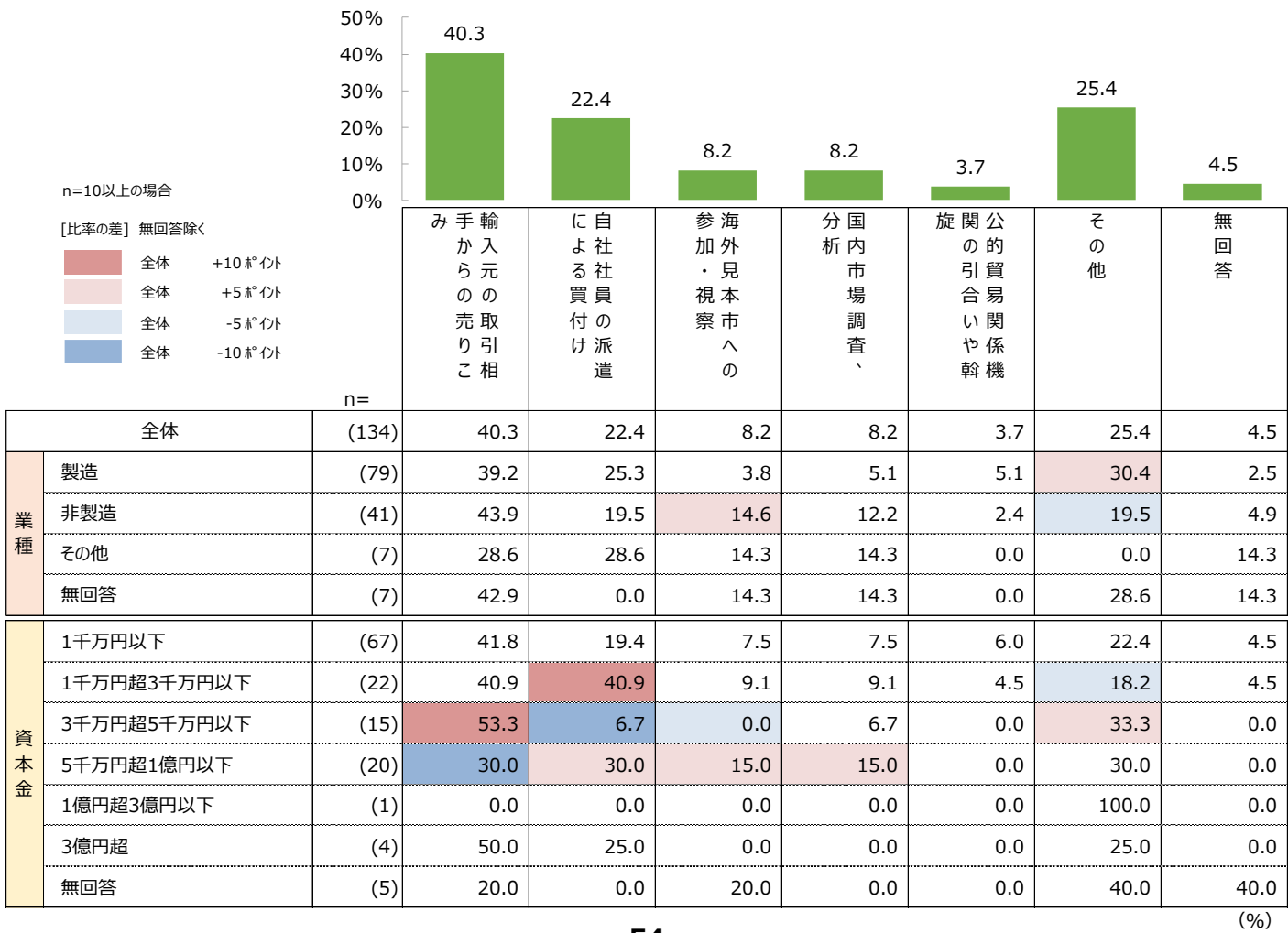


(4) 輸入品の選定方法

A) 業種別・資本金別

- 輸入品の選定方法については、全体で「輸入元の取引相手からの売りこみ」が40.3%と最も多く、次いで「自社社員の派遣による買付け」が22.4%、「海外見本市への参加・視察」「国内市場調査、分析」が8.2%などとなっています。
- 「その他」では、商社や同業者、親会社などからの紹介、取引先による指定などの回答が多くあり、自社で選定するほかに取引先により指定のケースもあるとみられます。
- 業種別にみると、製造業・非製造ともに「輸入元の取引相手からの売りこみ」が最も多いのは同様ですが、非製造業では「海外見本市への参加・視察」の回答割合が高くなっています。
- 資本金別にみると、大半の階層で上位項目に多くの回答がみられました。

輸入品の選定方法（業種別・資本金別、複数回答）

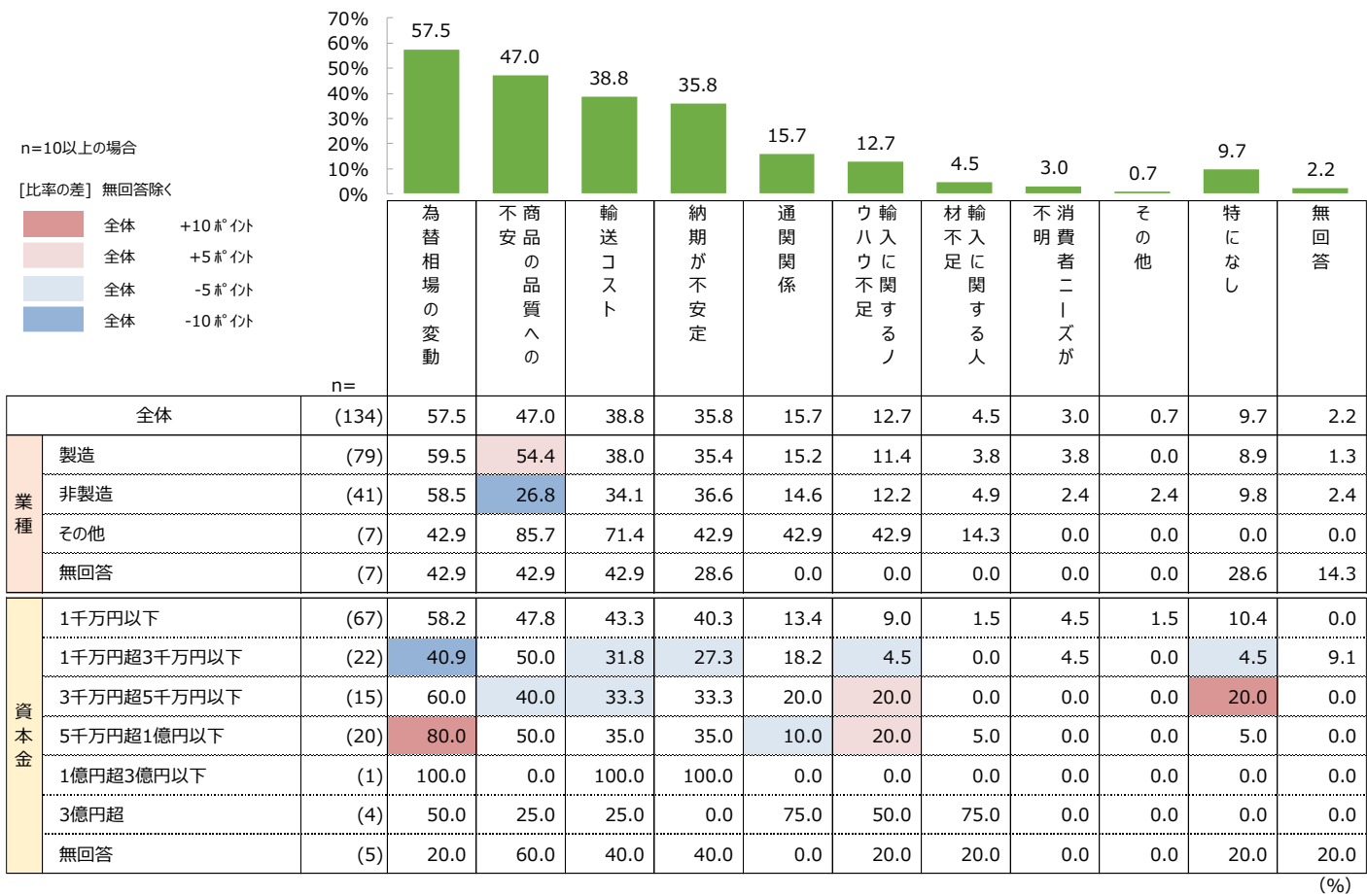


(5) 輸入する上での課題

A) 業種別・資本金別

- 輸入する上での課題については、全体で「為替相場の変動」が57.5%と最も多く、次いで「商品の品質への不安」が47.0%、「輸送コスト」が38.8%、「納期が不安定」が35.8%などとなっています。
- 業種別にみると、「為替相場の変動」は製造業・非製造業ともに6割近くに上っており、近年の為替相場の動向などから不安を抱く企業が多いものとみられます。
- また、製造業は「為替相場の変動」に続いて「商品の品質への不安」も5割を超えており、ものづくりにおける品質を重視する姿勢がみてとれます。
- 資本金別にみると、「為替相場の変動」は最も低い「1千万円超3千万円以下」でも4割となっています。

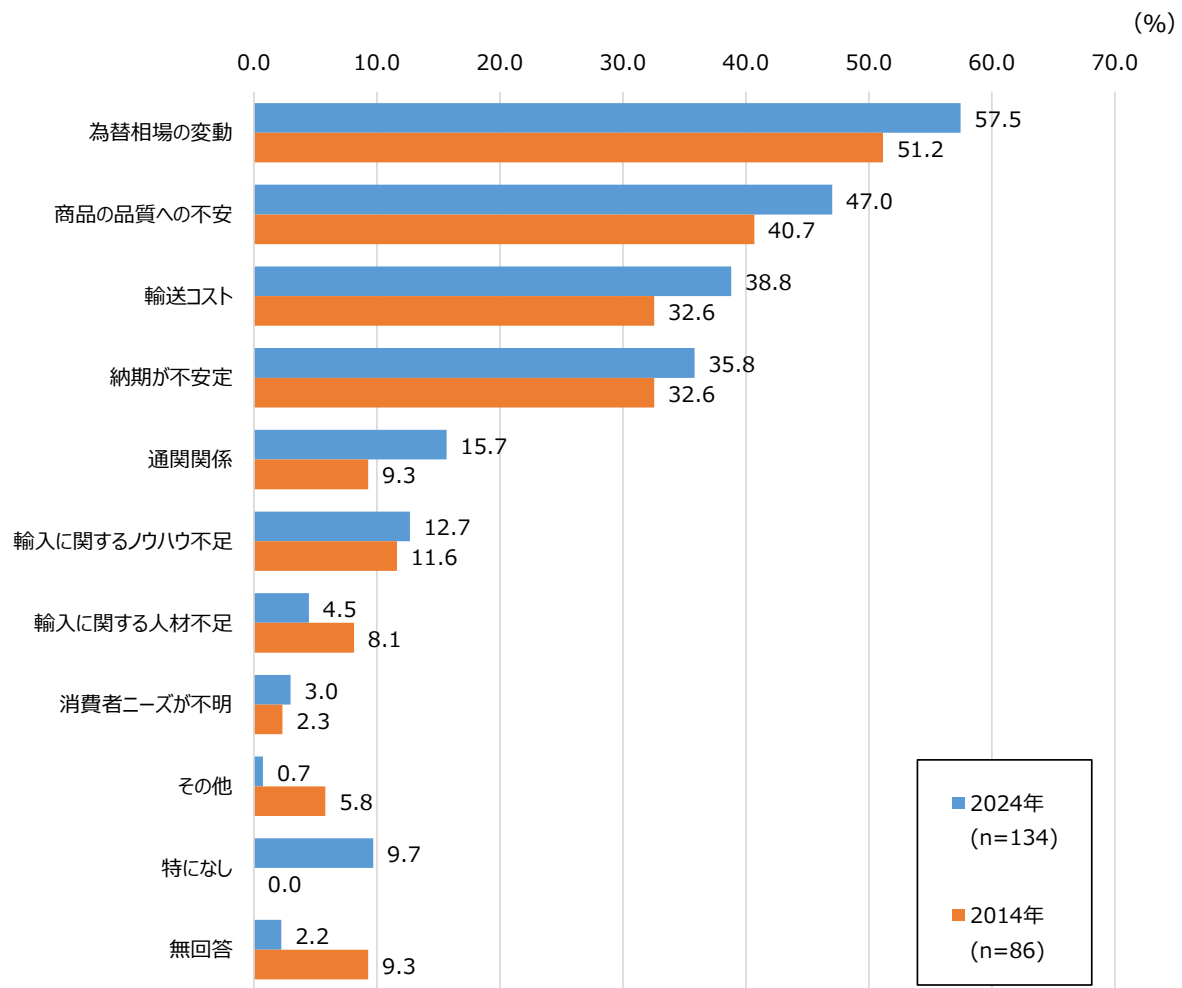
輸入する上での課題（業種別、複数回答）



B) 前回調査比

- 輸入する上での課題について前回調査と比較すると、上位項目の順位は前回調査と同様であり、従来からの共通課題となっていることがわかりますが、今回調査ではさらに回答割合が上昇しています。

輸入する上での課題（前回調査比）

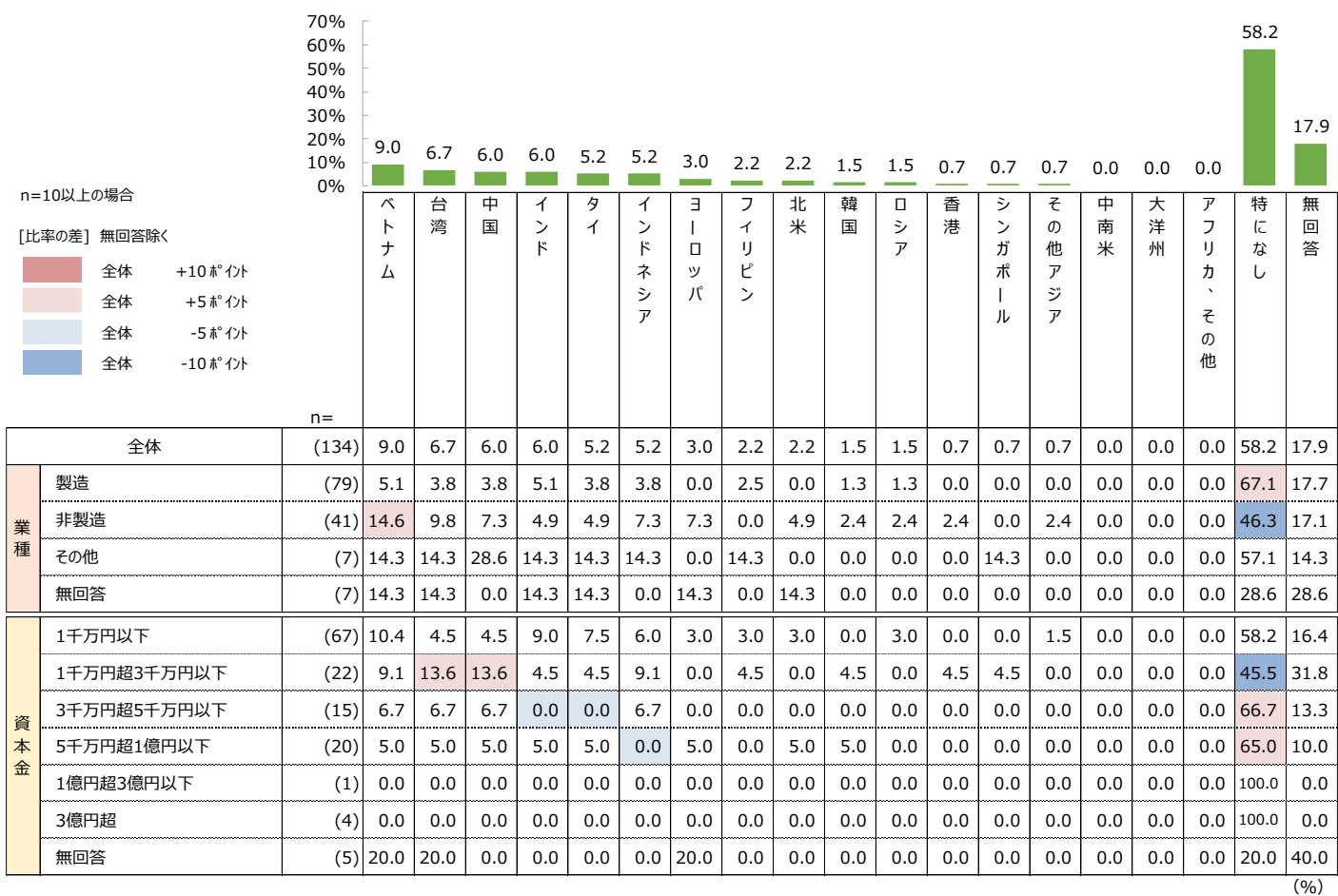


(6) 新たに輸入や取引を拡大したい国(地域)

A) 業種別・資本金別

- 新たに輸入や取引を拡大したい国(地域)については、全体で「特になし」が58.2%を占めました。具体的な国(地域)では「ベトナム」が9.0%と最も多く、次いで「台湾」が6.7%、「中国」「インド」が6.0%、「タイ」「インドネシア」が5.2%などとなっています。
- 業種別にみると、非製造業は「ベトナム」が14.6%、「台湾」が9.8%と製造業を上回っています。一方、製造業は「特になし」が67.1%と高く、既存の取引範囲で問題なしと考える企業が多くなっています。
- 資本金別にみると、資本金規模が大きな階層では「特になし」の回答割合が高くなっています。

新たに輸入や取引を拡大したい国(地域) (業種別・資本金別、複数回答)



新たに輸入や取引を拡大したい国（地域）一覧

※ 構成比は回答があった国（地域）の総数より算出

地域	回答数（社）	構成比（％）
アジア	59	88.1
中国	8	11.9
ベトナム	12	17.9
台湾	9	13.4
タイ	7	10.4
韓国	2	3.0
フィリピン	3	4.5
香港	1	1.5
シンガポール	1	1.5
インド	8	11.9
カンボジア	1	1.5
インドネシア	7	10.4

地域	回答数（社）	構成比（％）
北米	3	4.5
アメリカ	3	4.5
ヨーロッパ	5	7.5
スペイン	1	1.5
ドイツ	1	1.5
イタリア	1	1.5
無回答	2	3.0
回答総数	67	100.0

3. 輸入実績のない企業について

業種別

※ 輸入について「実績なし」と回答した企業が対象

(1) 今後の輸入に関する計画等

A) 業種別

- 今後の輸入に関する計画等については、全体で「今後も輸入をする計画はない」が72.9%と7割を超えています。「現在、輸入の計画がある」が0.2%、「条件が整えば、輸入をしたい」が5.1%で合わせて5.3%にとどまっています。
- 業種別にみると、「現在、輸入の計画がある」に回答があったのは「金属」の1社のみで、「条件が整えば、輸入をしたい」もすべての業種で少数にとどまっています。

今後の輸入に関する計画等（業種別）

		n=	現在、輸入の計画がある	条件が整えば、輸入をしたい	今後も輸入をする計画はない	いずれともいえない
全体		(546)	0.2	5.1	72.9	19.0
業種	製造	(197)	0.5	4.6	67.0	26.9
	機械	(42)	2.4		59.5	35.7
	金属	(46)	2.2	6.5	56.5	34.8
	化学	(2)			50.0	50.0
	石油	(3)			100.0	
	ゴム・皮革	(1)			100.0	
	窯業・土石	(17)			88.2	11.8
	食品	(27)			77.8	22.2
	繊維	(12)			83.3	16.7
	木材・家具	(7)	14.3		57.1	28.6
	その他製造	(34)	8.8		64.7	23.5
	無回答（製造）	(6)	16.7		83.3	
	非製造	(302)	5.3		77.5	14.2
	卸売	(104)	8.7		72.1	17.3
	小売	(133)	4.5		79.7	13.5
	情報通信	(16)			68.8	25.0
	宿泊	(19)			94.7	5.3
	飲食サービス	(9)			55.6	33.3
	生活関連サービス	(21)	4.8		90.5	4.8
	その他	(26)			80.8	11.5
	無回答	(21)	14.3		52.4	23.8

回答がない項目のデータレベルは非表示 (%)

資本金別

B) 資本金別

- 今後の輸入に関する計画等について資本金別にみると、「条件が整えば、輸入をしたい」は「5千万円超1億円以下」が10.3%と唯一1割を超え、「3千万円超5千万円以下」も9.1%となっています。
- 一方、「1億円超」では「現在、輸入の計画がある」「条件が整えば、輸入をしたい」のいずれにも回答がなく、資本金規模による大きな差異はみられませんでした。

今後の輸入に関する計画等（資本金別）

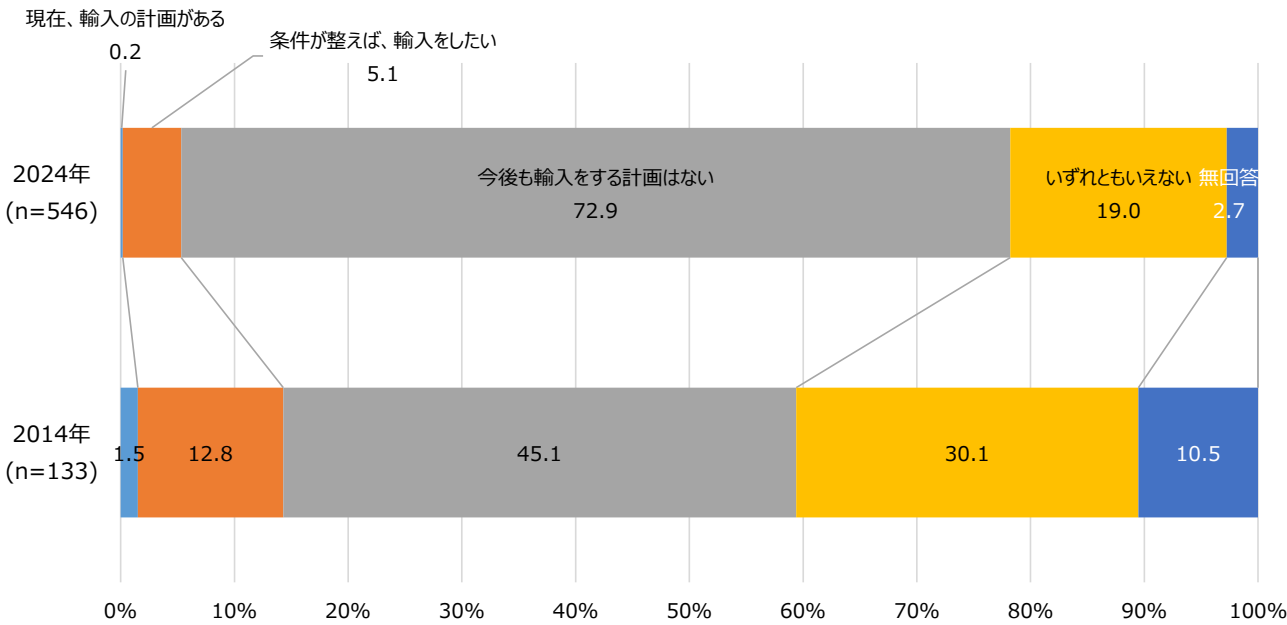
		n=	現在、輸入の計画がある	条件が整えば、輸入をしたい	今後も輸入をする計画はない	いずれともいえない	無回答
全体		(546)	25.1	72.9		19.0	2.7
資本金	1千万円以下	(339)	4.4	73.7		18.0	3.5
	1千万円超3千万円以下	(88)	4.5	76.1		18.2	1.1
	3千万円超5千万円以下	(44)	9.1	77.3		11.4	2.3
	5千万円超1億円以下	(39)	10.3	64.1		25.6	
	1億円超3億円以下	(6)		16.7	83.3		
	3億円超	(6)		66.7		33.3	
	無回答	(24)	4.2	70.8		20.8	4.2

回答がない項目のデータレベルは非表示（%）

C) 前回調査比

- 今後の輸入に関する計画等について前回調査と比較すると、「今後も輸入をする計画はない」は前回調査の45.1%より上昇し、7割を超える結果となっています。
- 一方、「現在、輸入の計画がある」「条件が整えば、輸入をしたい」の合計は9.0ポイント低下しており、不安定な海外情勢や為替相場への懸念が広がっている様子がうかがえます。

今後の輸入に関する計画等（前回調査比）



(2) 輸入を検討する際の最も大きな問題

A) 業種別・資本金別

- 輸入を検討する際の最も大きな問題については、全体で「社内に輸入に関する実務能力のある人材が不足している」が37.9%と最も多く、次いで「輸入相手国（製品・価格等）に関する情報が入手しにくい」が27.6%、「為替変動等の予測が困難で、損益が計算できない」が13.8%などとなっています。
- 業種別にみると、「社内に輸入に関する実務能力のある人材が不足している」は非製造で5割に上り、特に人材不足が深刻である状況がみとれます。
- 資本金別にみると、回答企業が多い「1千万円以下」で「社内に輸入に関する実務能力のある人材が不足している」が37.5%となり、人材の確保に関し支援が必要となっています。

輸入を検討する際の最も大きな問題（業種別）

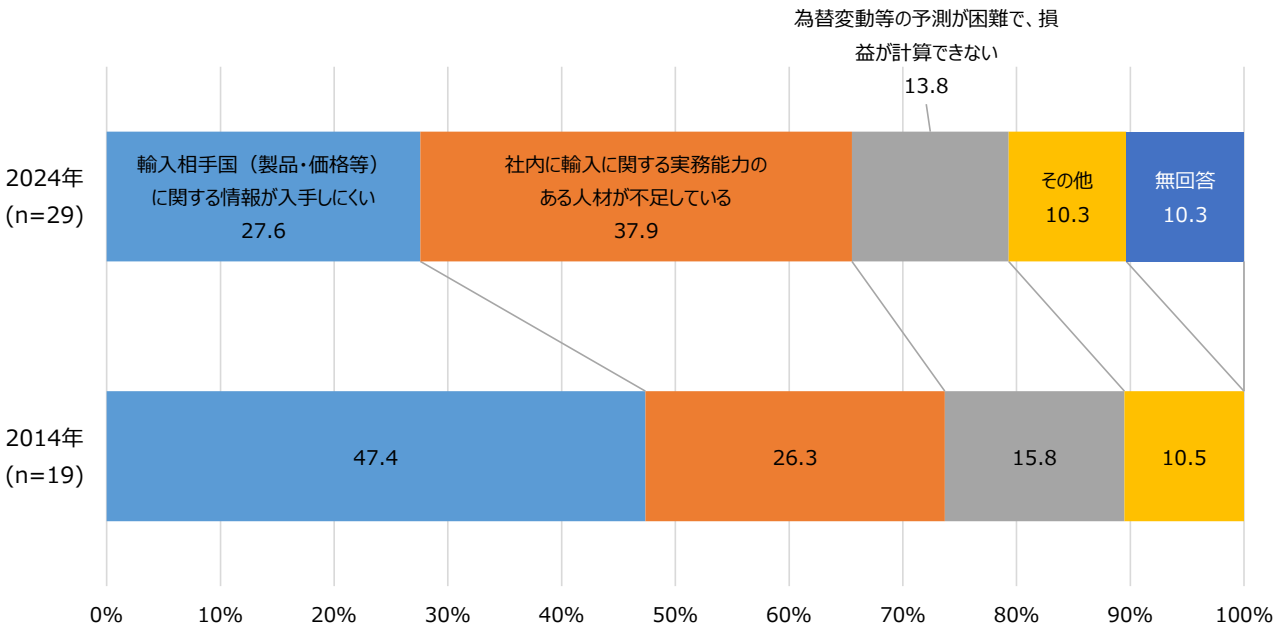
		n=	輸入相手国（製品・価格等）に関する情報が入手しにくい	社内に輸入に関する実務能力のある人材が不足している	為替変動等の予測が困難で、損益が計算できない	その他	無回答
全体		(29)	27.6	37.9	13.8	10.3	10.3
業種	製造	(10)	40.0	10.0	10.0	20.0	20.0
	非製造	(16)	18.8	50.0	18.8	6.3	6.3
	その他	(0)					
	無回答	(3)	33.3	66.7			
資本金	1千万円以下	(16)	31.3	37.5	12.5	12.5	6.3
	1千万円超3千万円以下	(4)	25.0	25.0	25.0		25.0
	3千万円超5千万円以下	(4)	50.0	50.0			
	5千万円超1億円以下	(4)		50.0	25.0		25.0
	1億円超3億円以下	(0)					
	3億円超	(0)					
	無回答	(1)		100.0			

回答がない項目のデータレベルは非表示（%）

B) 前回調査比

- 輸入を検討する際の最も大きな問題について前回調査と比較すると、前回調査では「輸入相手国（製品・価格等）に関する情報が入手しにくい」が最も多かったのに対し、今回調査では「社内に輸入に関する実務能力のある人材が不足している」が最も多くなり、人材に関する問題が最も大きな障壁となっていることがうかがえます。

輸入を検討する際の最も大きな問題（前回調査比）



1. 海外進出実績のある企業について

(1) 進出先

- 海外進出している事業所の概要を記入いただいた29社事業所について、進出先は「アジア」が26事業所で約9割を占め、「北米」が3事業所となり、進出先は「アジア」が中心となっています。

海外進出先（複数回答）

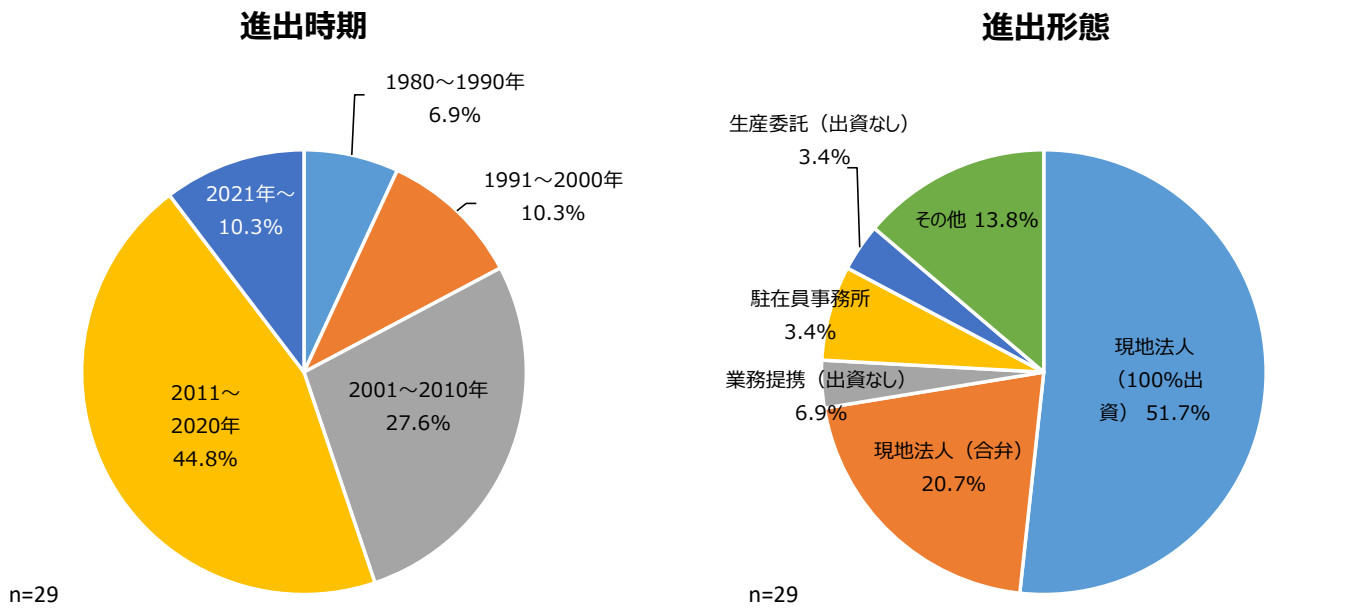
地域		回答数（社）	構成比（％）	地域		回答数（社）	構成比（％）
アジア		26	89.7	北米		3	10.3
	中国	9	31.0		アメリカ	3	10.3
	ベトナム	8	27.6	回答総数		29	100.0
	タイ	4	13.8				
	フィリピン	2	6.9				
	香港	1	3.4				
	シンガポール	1	3.4				
	インド	1	3.4				

(2) 進出時期

- 進出時期は「2011～2020年」が44.8%と最も多く、次いで「2001～2010年」が27.6%となっています。
- 2011年以降の進出が5割を超えています。

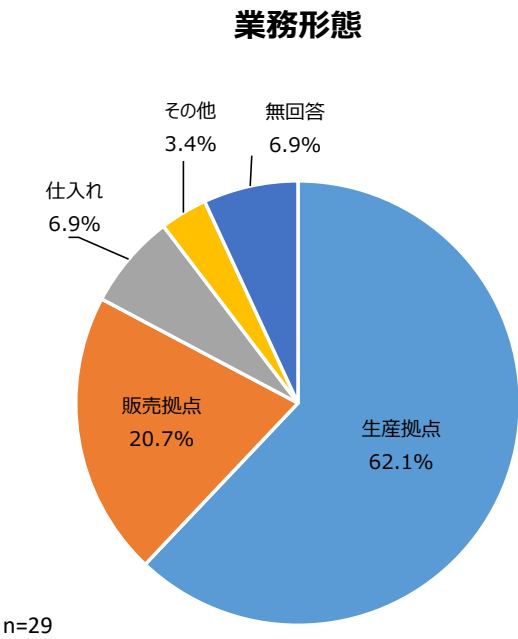
(3) 進出形態

- 進出形態は「現地法人（100%出資）」が51.7%と5割を超え、次いで「現地法人（合併）」が20.7%、「業務提携（出資なし）」が6.9%などとなっています。



(4) 業務形態

- 業務形態は「生産拠点」が62.1%と最も多く、次いで「販売拠点」が20.7%、「仕入れ」が6.9%などとなっています。



(5) 海外進出の目的、課題等

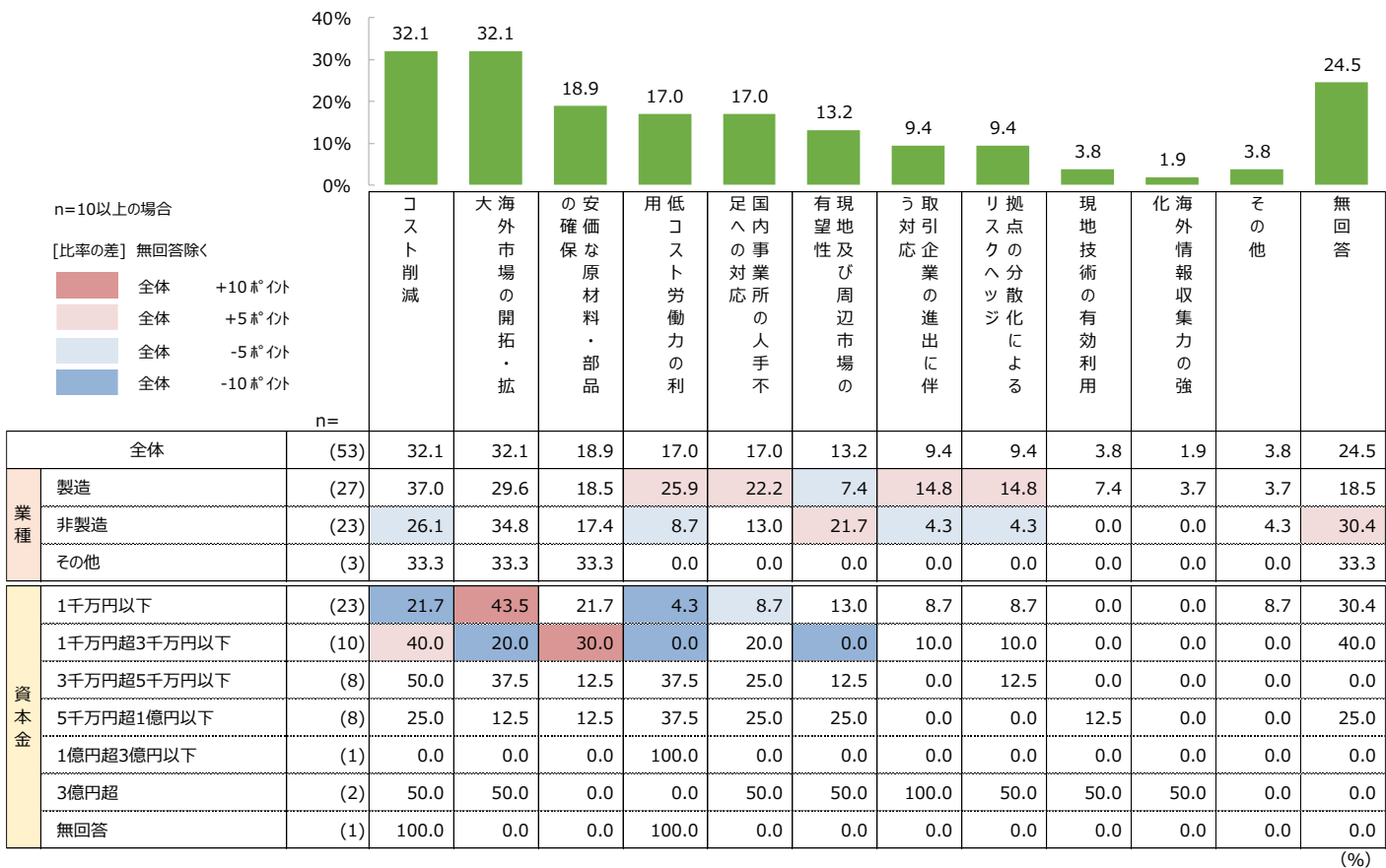
※ 海外進出の設問のいずれかに回答いただいた企業が対象

① 進出目的

A) 業種別・資本金別

- 海外進出の目的、課題等については、全体で「コスト削減」「海外市場の開拓・拡大」がともに32.1%と最も多く、次いで「安価な原材料・部品の確保」が18.9%、「低コスト労働力の利用」「国内事業所の人手不足への対応」がともに17.0%などとなっています。
- 業種別にみると、製造業は多くの項目に回答がみられました。
- 資本金別にみると、「1千万円以下」では「海外市場の開拓・拡大」が43.5%と最も多くの回答がありました。

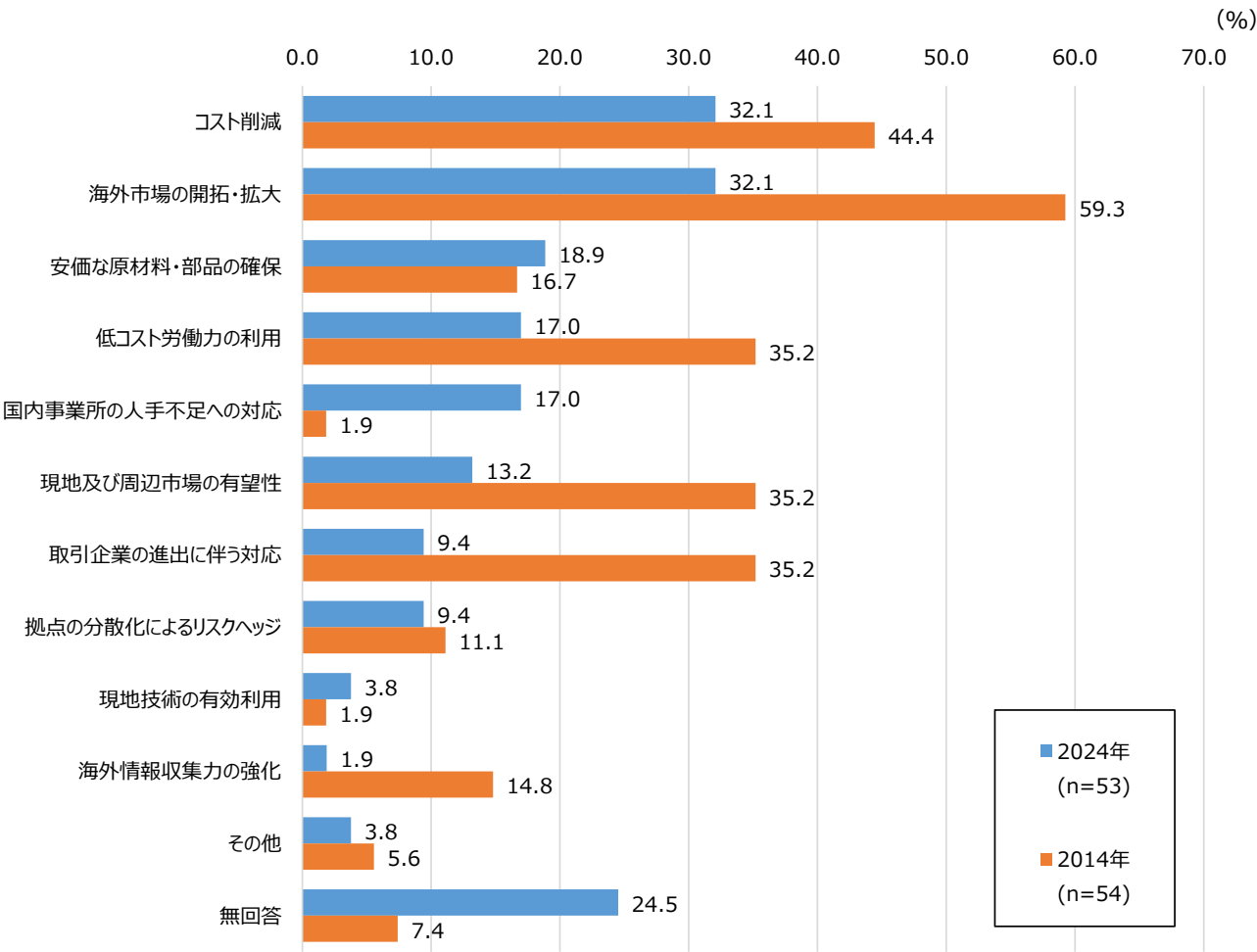
進出目的（業種別・資本金別、複数回答）



B) 前回調査比

- 海外進出の目的、課題等について前回調査と比較すると、今回調査は無回答が多かったこともあり、多くの項目で前回調査より回答割合が低下しています。
- ただし、「国内事業所の人手不足への対応」は前回調査の1.9%を15.1ポイント上回っており、海外進出を検討する大きな動機となってきたことがうかがえる結果となっています。

進出目的（前回調査比）



業種別

資本金別

② 現地での生産物の主な販売先

A) 業種別・資本金別

- ・ 現地での生産物の主な販売先については、全体で「現地」が52.4%と最も多く、次いで「日本」が42.9%、「中国」が4.8%となっています。
- ・ 業種別にみると、製造業は「日本」が6割を超えているのに対し、非製造は「現地」が9割近くに上り、大きな違いがみられます。

主な販売先（業種別・資本金別） 無回答除く集計

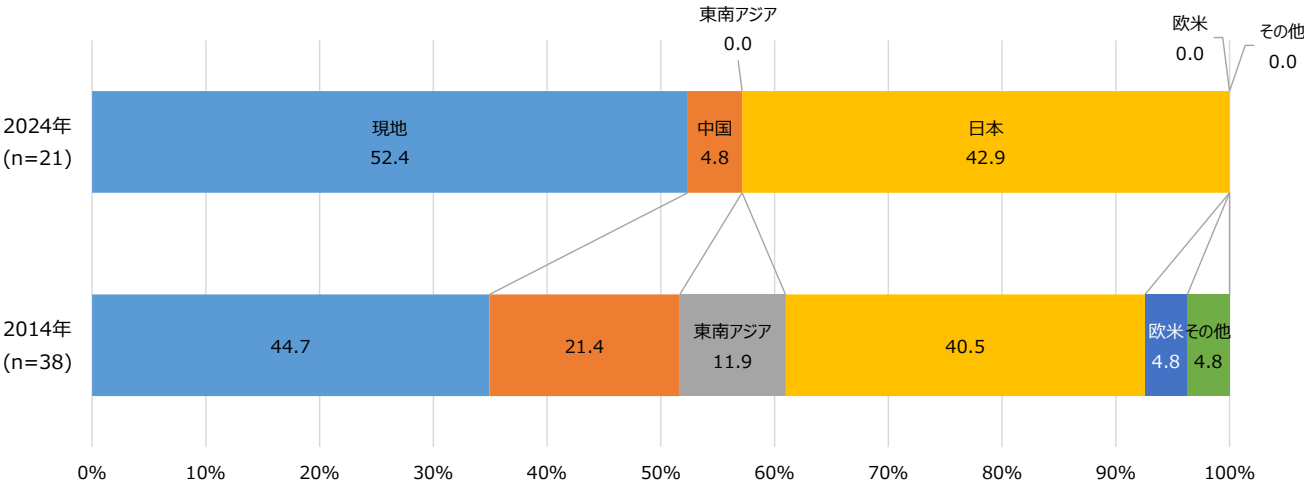
			n=						
			現地	中国	東南アジア	日本	欧米	その他	
全体			(21)	52.4			4.8	42.9	
業 種	製造	(13)	30.8		7.7	61.5			
	非製造	(8)	87.5					12.5	
	その他	(0)							
資 本 金	1千万円以下	(9)	66.7			33.3			
	1千万円超3千万円以下	(1)	100.0						
	3千万円超5千万円以下	(4)	50.0		50.0				
	5千万円超1億円以下	(5)	40.0		60.0				
	1億円超3億円以下	(0)							
	3億円超	(2)	50.0		50.0				
	無回答	(0)							

回答がない項目のデータレベルは非表示 (%)

B) 前回調査比

- 現地での生産物の主な販売先について前回調査と比較すると、今回調査では「中国」の回答割合が低下し、「現地」「日本」がともに上昇しています。

主な販売先（前回調査比）無回答除く集計



③ 原材料・部品・商品の現地調達割合

A) 業種別・資本金別

- 原材料・部品・商品の現地調達割合については、全体で「80～100%」が34.8%と最も多く、次いで「0～20%未満」が26.1%、「20～40%未満」が17.4%、「60～80%未満」が13.0%、「40～60%未満」が8.7%となっています。
- 業種別にみると、製造業は「60%未満」「60%以上」でそれぞれ5割となっています。
- 業種別・資本金別にみて、「80～100%」の構成比はいずれの階層においても3割程度には上るものとみられます。

原材料・部品・商品の現地調達割合（業種別・資本金別）

		n=	0～20%未満	20～40%未満	40～60%未満	60～80%未満	80～100%
全体		(23)	26.1	17.4	8.7	13.0	34.8
業種	製造	(14)	21.4	14.3	14.3	21.4	28.6
	非製造	(8)	37.5	25.0			37.5
	その他	(1)	100.0				
資本金	1千万円以下	(10)	30.0	20.0	10.0	10.0	30.0
	1千万円超3千万円以下	(2)	50.0				50.0
	3千万円超5千万円以下	(4)	25.0	25.0		25.0	25.0
	5千万円超1億円以下	(5)	20.0	20.0	20.0		40.0
	1億円超3億円以下	(0)					
	3億円超	(2)	50.0				50.0
	無回答	(0)					

回答がない項目のデータレベルは非表示 (%)

④ 進出時の課題

A) 業種別・資本金別

- 進出時の課題については、全体で「現地労働者の質の確保」が47.2%と最も多く、次いで「現地パートナーの選定」が26.4%、「現地駐在員の養成」が24.5%、「現地政府との窓口折衝」「資金調達」がともに22.6%などとなっています。
- 業種別にみると、「現地労働者の質の確保」「現地政府との窓口折衝」は製造業が高く、「現地パートナーの選定」は非製造が高い結果となっています。
- 資本金別にみると、「1千万円以下」では「資金調達」が34.8%と高く、資本金規模の小さな階層では資金の確保が大きな課題となっています。

進出時の課題（業種別・資本金別、複数回答）

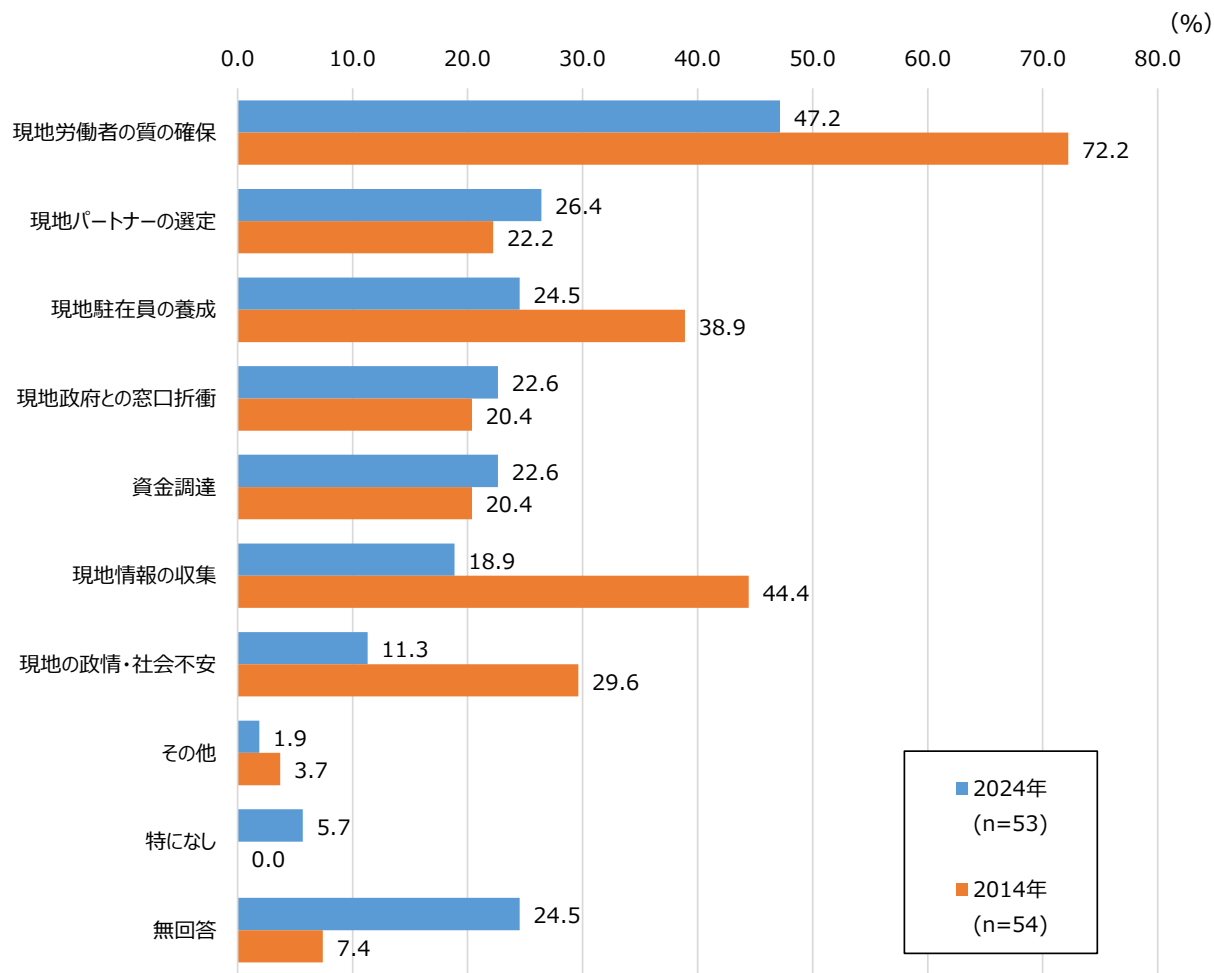


前回調査比

B) 前回調査比

- 進出時の課題について前回調査と比較すると、「現地労働者の質の確保」は前回調査の72.2%より低下しましたが、最も大きな課題であることは変わっていません。
- 「現地情報の収集」「現地の政情・社会不安」などは前回調査より低下しており、情報通信技術の発達により情報が取得しやすくなっているものとみられます。
- 一方、「資金調達」は前回調査をやや上回っており、課題の優先度が変化していることもうかがえる結果となっています。

進出時の課題（前回調査比）

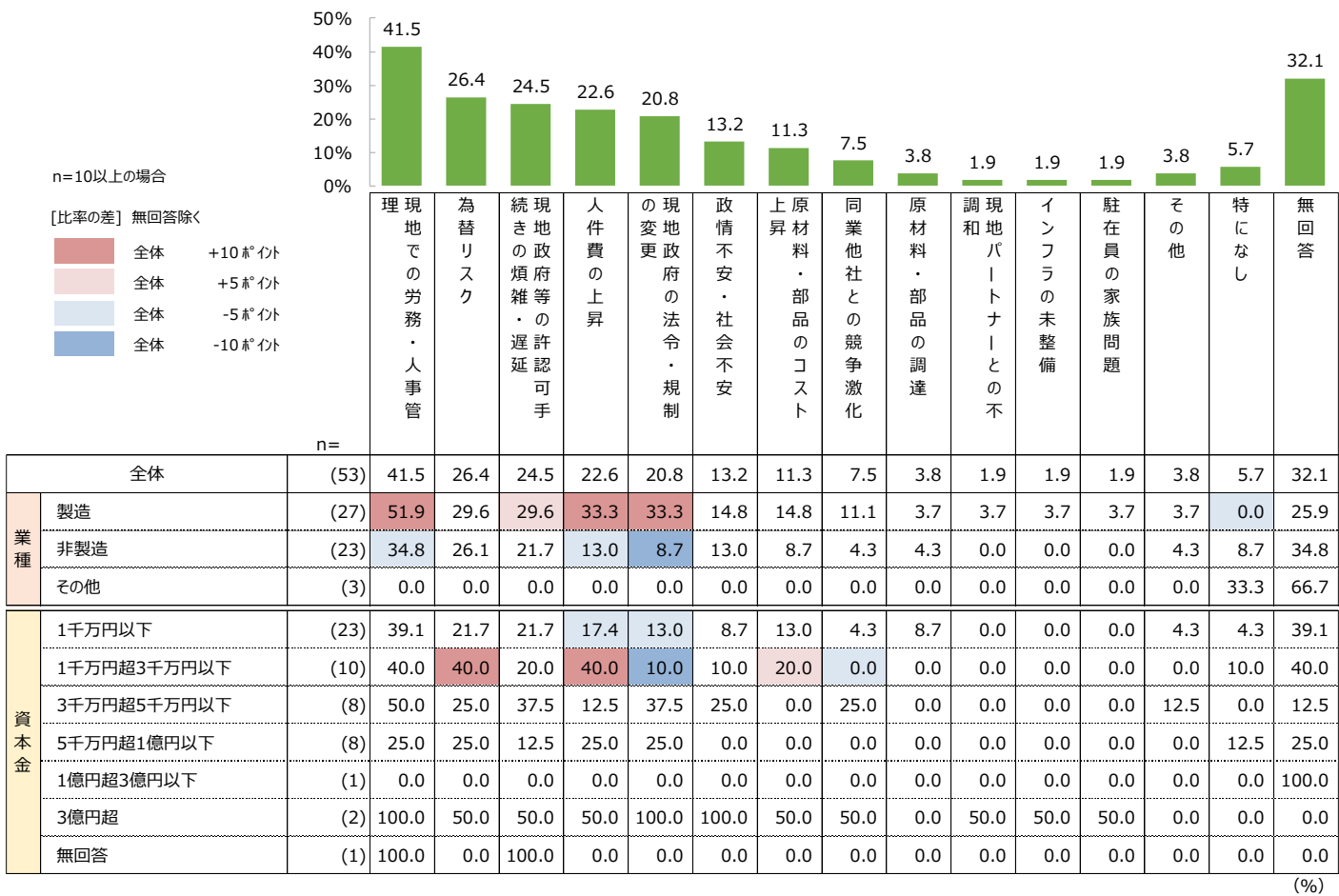


⑤ 進出後の課題

A) 業種別・資本金別

- 進出後の課題については、全体で「現地での労務・人事管理」が41.5%と最も多く、次いで「為替リスク」が26.4%、「現地政府等の許認可手続きの煩雑・遅延」が24.5%、「人件費の上昇」が22.6%などとなっています。
- 業種別にみると、製造業は「現地での労務・人事管理」が5割を超えています。また、「特になし」への回答がなく、多くの企業が何らかの課題を抱えているものとみられます。
- 「現地での労務・人事管理」は業種・資本金を問わず多くの回答があり、進出後の最も大きな課題として共通の認識となっていることがわかります。

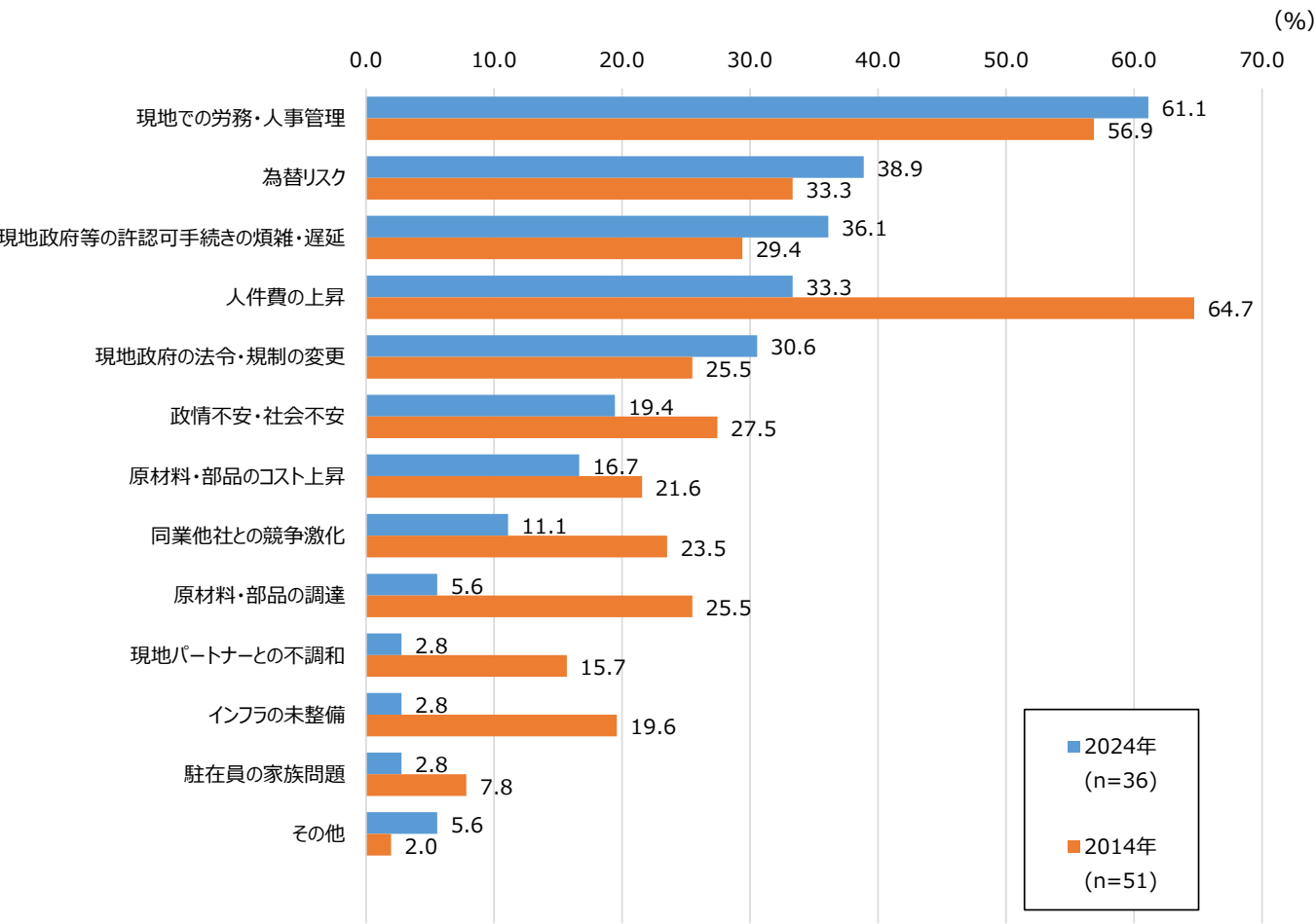
進出後の課題（業種別・資本金別、複数回答）



B) 前回調査比

- 進出後の課題について前回調査と比較すると、前回調査で最も多かった「人件費の上昇」は低下しましたが、引き続き課題としての認識は高いものとみられます。
- 「為替リスク」は前回調査を上回っており、海外進出における大きな課題となっていることがわかります。

進出後の課題（前回調査比、複数回答） 無回答除く集計

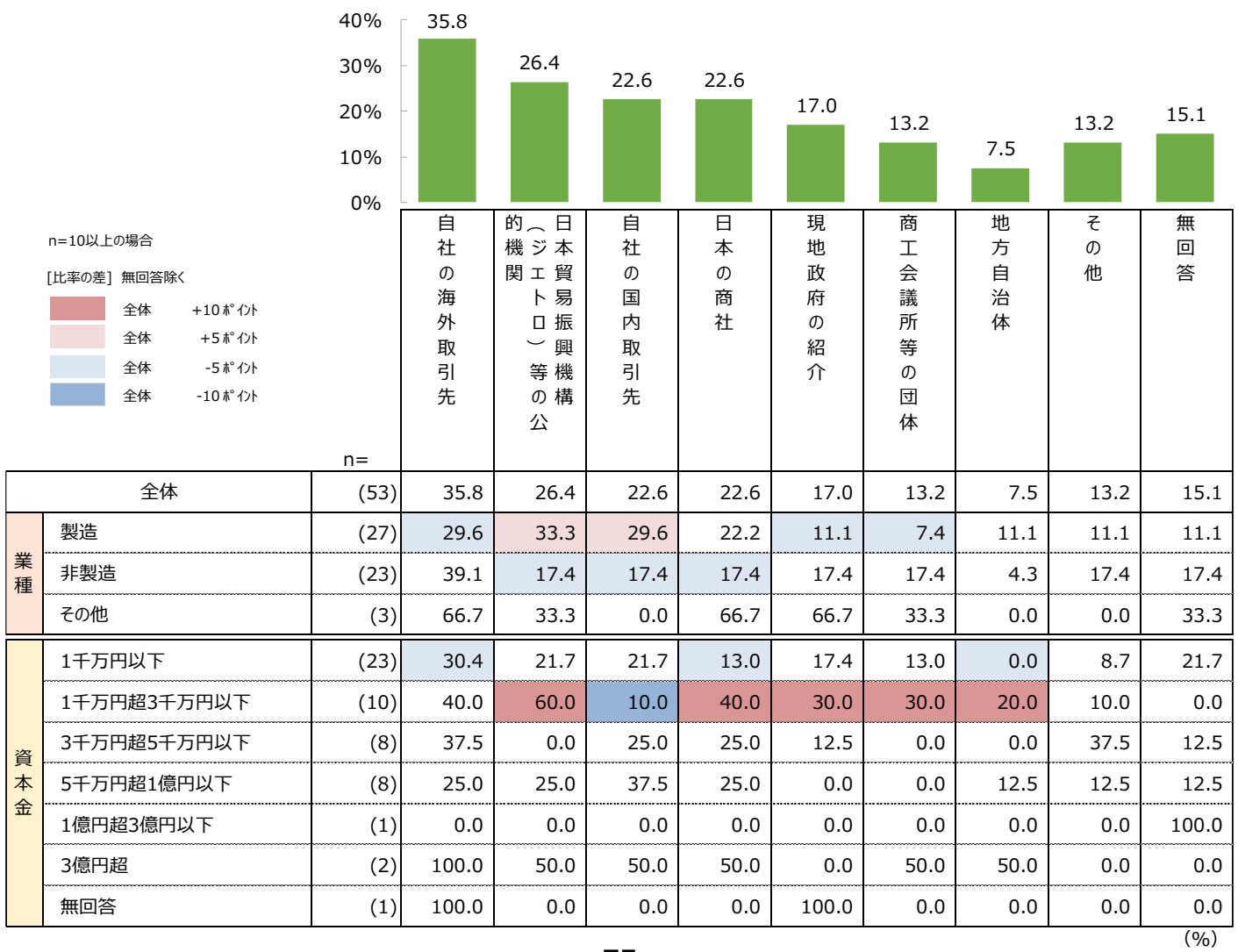


⑥ 海外進出先の情報ルート

A) 業種別・資本金別

- 海外進出先の情報ルートについては、全体で「自社の海外取引先」が35.8%と最も多く、次いで「日本貿易振興機構（ジェトロ）等の公的機関」が26.4%、「自社の国内取引先」「日本の商社」がともに22.6%などとなっています。
- 業種別にみると、製造業では「日本貿易振興機構（ジェトロ）等の公的機関」が最も多いほか、「地方自治体」も1割を超えています。

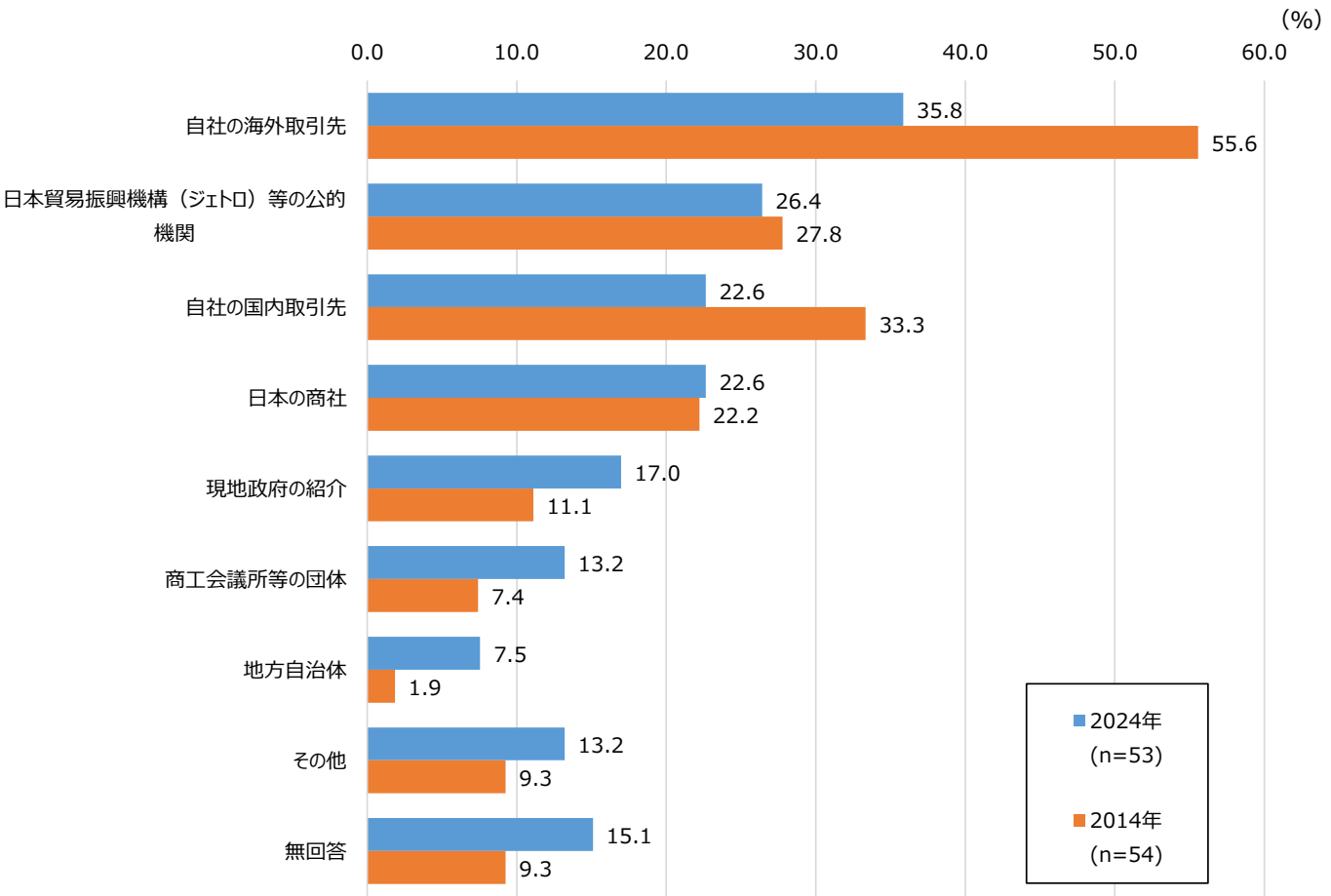
海外進出先の情報ルート（業種別・資本金別、複数回答）



B) 前回調査比

- 海外進出先の情報ルートについて前回調査と比較すると、「自社の海外取引先」が最も多いことは変わっていません。
- 「商工会議所等の団体」「地方自治体」はともに前回調査を上回っており、情報ルートとして活用するケースが広がっているものとみられます。

海外進出先の情報ルート（前回調査比、複数回答）



⑦ 進出前後の県内の雇用の変化

A) 業種別・資本金別

- 進出前後の県内の雇用の変化については、全体で「変わらない」が68.2%と最も多く、「増加した」が4.5%、「一時的に増加したが減少した」が9.1%、「減少した」が18.2%となり、「減少した」が合わせて3割近くに上っています。
- 業種別にみると、製造業は「減少した」が合わせて35.7%となっています。

進出前後の県内の雇用の変化（業種別・資本金別） 無回答除く集計

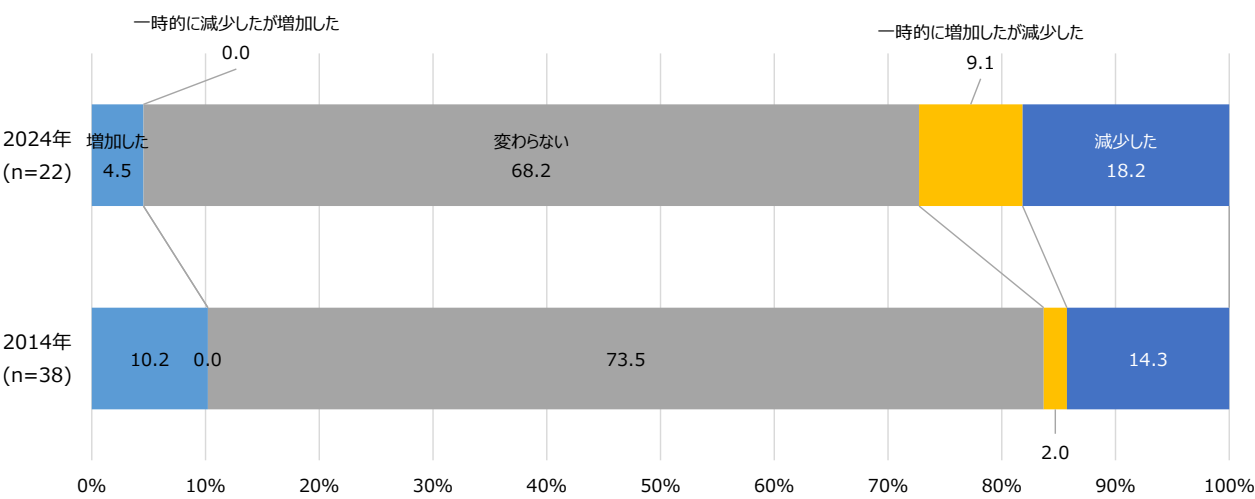
		n=	増加した	一時的に減少したが増加した	変わらない	一時的に増加したが減少した	減少した
全体		(22)	4.5	68.2	9.1	18.2	
業種	製造	(14)	64.3	14.3	21.4		
	非製造	(7)	85.7	14.3			
	その他	(1)	100.0				
資本金	1千万円以下	(9)	77.8	22.2			
	1千万円超3千万円以下	(2)	50.0	50.0			
	3千万円超5千万円以下	(4)	75.0	25.0			
	5千万円超1億円以下	(5)	60.0	20.0	20.0		
	1億円超3億円以下	(0)					
	3億円超	(2)	50.0	50.0			

回答がない項目のデータは非表示 (%)

B) 前回調査比

- 進出前後の県内の雇用の変化について前回調査と比較すると、「変わらない」が7割前後を占めることは変わっていませんが、「減少した」を合わせると前回調査より11.0ポイント上回っています。

進出前後の県内の雇用の変化（前回調査比） 無回答除く集計



⑧ 進出前後の全体の売上高の変化

A) 業種別・資本金別

- 進出前後の全体の売上高の変化については、全体で「変わらない」が50.0%となり、「増加した」が40.9%、「一時的に増加したが減少した」が9.1%となり、海外進出が売上高増加に一定程度寄与している様子がうかがえます。
- 業種別にみると、「一時的に増加したが減少した」は製造業のみ回答がありました。
- 資本金規模による大きな差異はみられませんでした。

進出前後の全体の売上高の変化（業種別・資本金別） 無回答除く集計

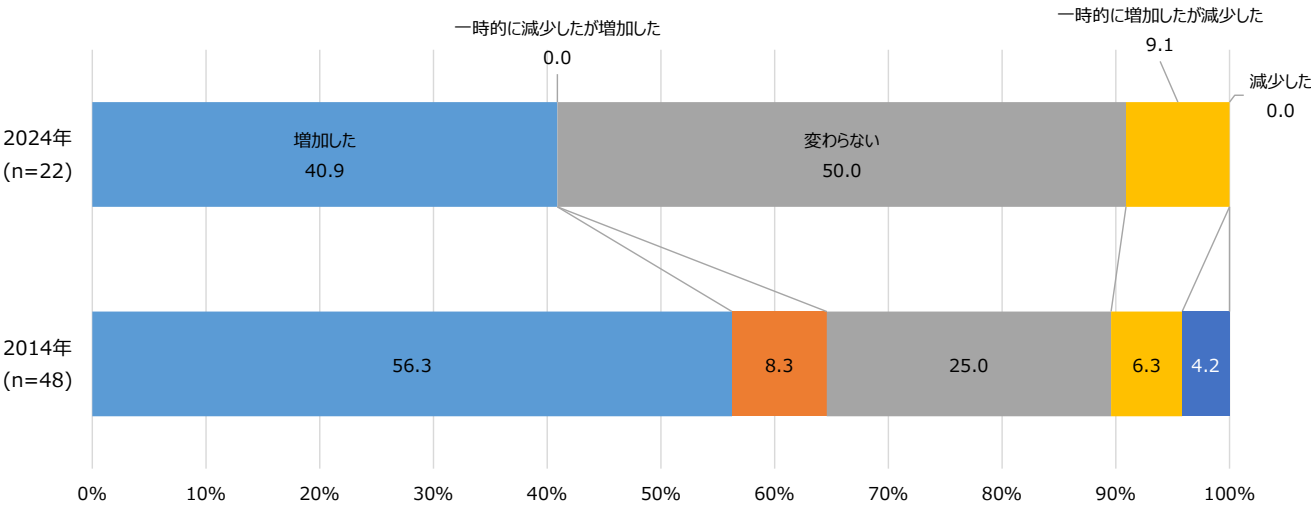
		n=	増加した	一時的に減少したが増加した	変わらない	一時的に増加したが減少した	減少した
全体		(22)	40.9		50.0		9.1
業種	製造	(14)	35.7		50.0		14.3
	非製造	(7)	42.9		57.1		
	その他	(1)	100.0				
資本金	1千万円以下	(9)	44.4		55.6		
	1千万円超3千万円以下	(2)	50.0		50.0		
	3千万円超5千万円以下	(4)	50.0		50.0		
	5千万円超1億円以下	(5)	40.0		40.0		20.0
	1億円超3億円以下	(0)					
	3億円超	(2)		50.0		50.0	

回答がない項目のデータは非表示（%）

B) 前回調査比

- 進出前後の全体の売上高の変化について前回調査と比較すると、「変わらない」の回答割合が上昇し、「増加した」が低下する結果となっています。
- 進出における課題やリスクも多い中、売上高に直結する効果を挙げることは容易ではなくなっていることがうかがえます。

進出前後の全体の売上高の変化（前回調査比） 無回答除く集計



⑨ 進出前後の国内の売上高の変化

A) 業種別・資本金別

- 進出前後の国内の売上高の変化については、全体で「変わらない」が45.5%、「増加した」が27.3%、「一時的に増加したが減少した」が9.1%、「減少した」が18.2%となり、「増加した」と「減少した」の合計がともに27.3%で拮抗しています。
- 業種別にみると、非製造は「増加した」が「減少した」を上回っています。

進出前後の国内の売上高の変化（業種別・資本金別） 無回答除く集計

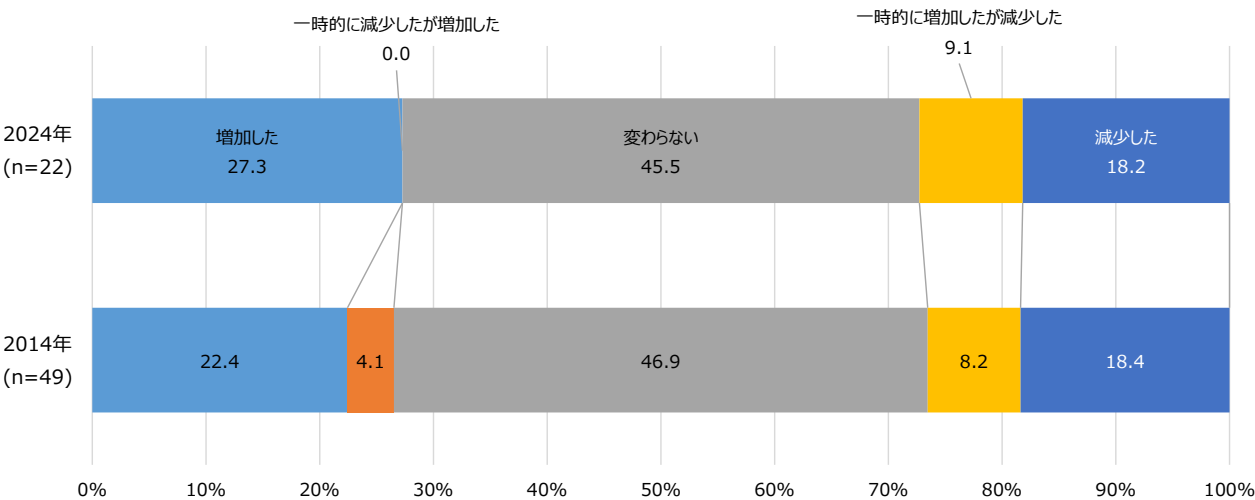
n=			増加した	一時的に減少したが増加した	変わらない	一時的に増加したが減少した	減少した
全体		(22)	27.3		45.5	9.1	18.2
業種	製造	(14)	21.4		42.9	14.3	21.4
	非製造	(7)	28.6		57.1		14.3
	その他	(1)	100.0				
資本金	1千万円以下	(9)	22.2		44.4		33.3
	1千万円超3千万円以下	(2)	50.0		50.0		
	3千万円超5千万円以下	(4)	25.0		50.0		25.0
	5千万円超1億円以下	(5)	40.0		40.0		20.0
	1億円超3億円以下	(0)					
	3億円超	(2)	50.0			50.0	

回答がない項目のデータレベルは非表示 (％)

B) 前回調査比

- 進出前後の国内の売上高の変化について前回調査と比較すると、「増加した」と「減少した」が概ね拮抗している状況は変わっていません。

進出前後の国内の売上高の変化（前回調査比） 無回答除く集計



⑩ 進出前後の国内での設備投資の変化

A) 業種別・資本金別

- 進出前後の国内での設備投資の変化について、全体で「変わらない」が59.1%、「増加した」が13.6%、「一時的に減少したが増加した」が9.1%、「減少した」が18.2%となり、「増加した」「一時的に減少したが増加した」の合計が「減少した」を上回っています。
- 業種別にみると、製造業は「増加した」「一時的に減少したが増加した」の合計が28.6%と「減少した」の21.4%を上回っています。

進出前後の国内での設備投資の変化（業種別・資本金別） 無回答除く集計

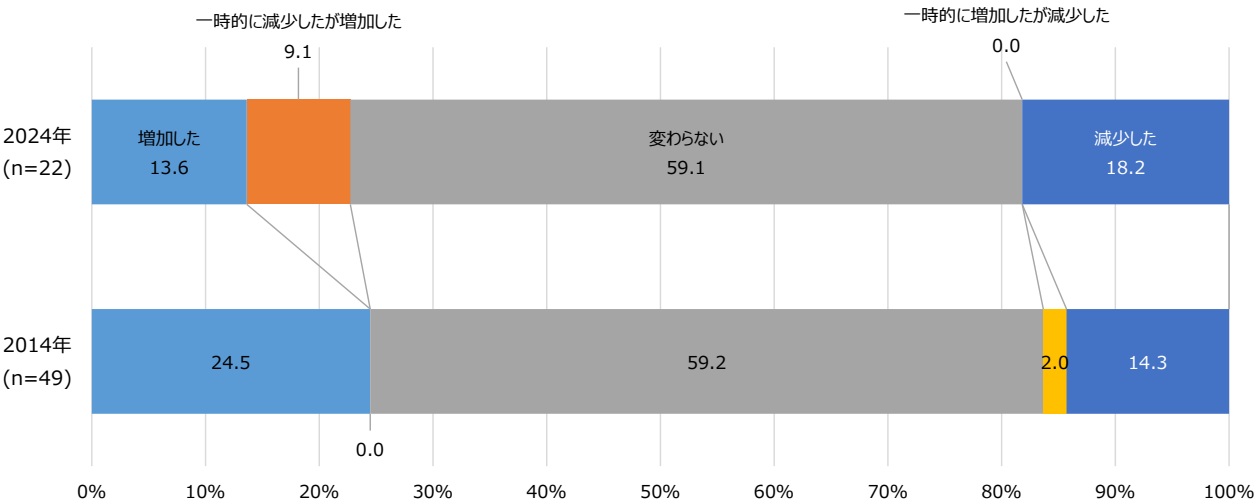
		n=	増加した	一時的に減少したが増加した	変わらない	一時的に増加したが減少した	減少した
全体		(22)	13.6	9.1	59.1		18.2
業種	製造	(14)	14.3	14.3	50.0		21.4
	非製造	(7)	14.3		71.4		14.3
	その他	(1)			100.0		
資本金	1千万円以下	(9)	11.1		77.8		11.1
	1千万円超3千万円以下	(2)			100.0		
	3千万円超5千万円以下	(4)	25.0		25.0	50.0	
	5千万円超1億円以下	(5)	40.0		20.0	40.0	
	1億円超3億円以下	(0)					
	3億円超	(2)			50.0	50.0	

回答がない項目のデータは非表示 (%)

B) 前回調査比

- 進出前後の国内での設備投資の変化について前回調査と比較すると、「増加した」と「減少した」が概ね拮抗している状況は変わっていません。

進出前後の国内での設備投資の変化（前回調査比） 無回答除く集計



(6) 今後の海外進出計画

① 海外進出計画について

A) 業種別・資本金別

- 海外進出計画については、全体で「当面新たな海外進出は考えていない」が50.0%と最も多く、「新たな進出計画がある」が9.1%、「新たな海外進出を検討している」が31.8%、「いずれともいえない」が9.1%となっています。
- 業種別にみると、「新たな進出計画がある」「新たな海外進出を検討している」は非製造からの回答が目立っています。

進出目的（業種別・資本金別） 無回答除く集計

新たな進出計画がある	新たな海外進出を検討している	当面新たな海外進出は考えていない	海外事業の縮小または撤退を検討している（国内への集約を検討）	海外事業の縮小または撤退を検討している（国内事業への影響はない）	いずれともいえない
------------	----------------	------------------	--------------------------------	----------------------------------	-----------

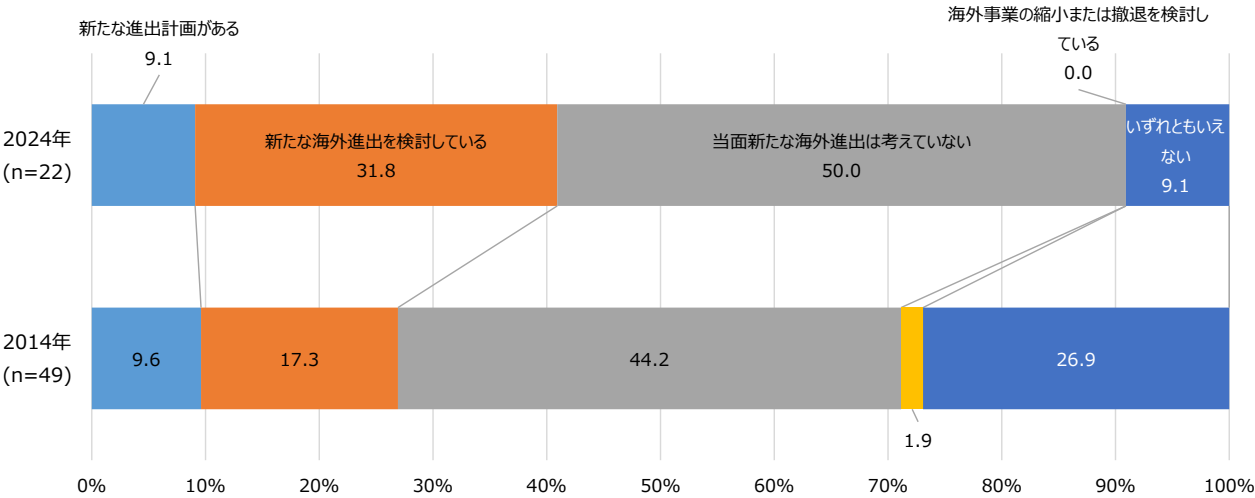
n=						
全体		(22)	9.1	31.8	50.0	9.1
業種	製造	(13)	7.7	76.9		15.4
	非製造	(8)	25.0	62.5		12.5
	その他	(1)	100.0			
資本金	1千万円以下	(10)	20.0	30.0	50.0	
	1千万円超3千万円以下	(2)	50.0		50.0	
	3千万円超5千万円以下	(4)	25.0	75.0		
	5千万円超1億円以下	(4)	50.0		50.0	
	1億円超3億円以下	(0)				
	3億円超	(2)	50.0		50.0	
	無回答	(0)				

回答がない項目のデータベルは非表示（%）

B) 前回調査比

- 海外進出計画について前回調査と比較すると、「新たな海外進出を検討している」が前回調査の17.3%を大きく上回り、具体的な計画策定には至らないものの検討段階にある企業が相応にあるとみられます。

進出前後の国内での設備投資の変化（前回調査比） 無回答除く集計



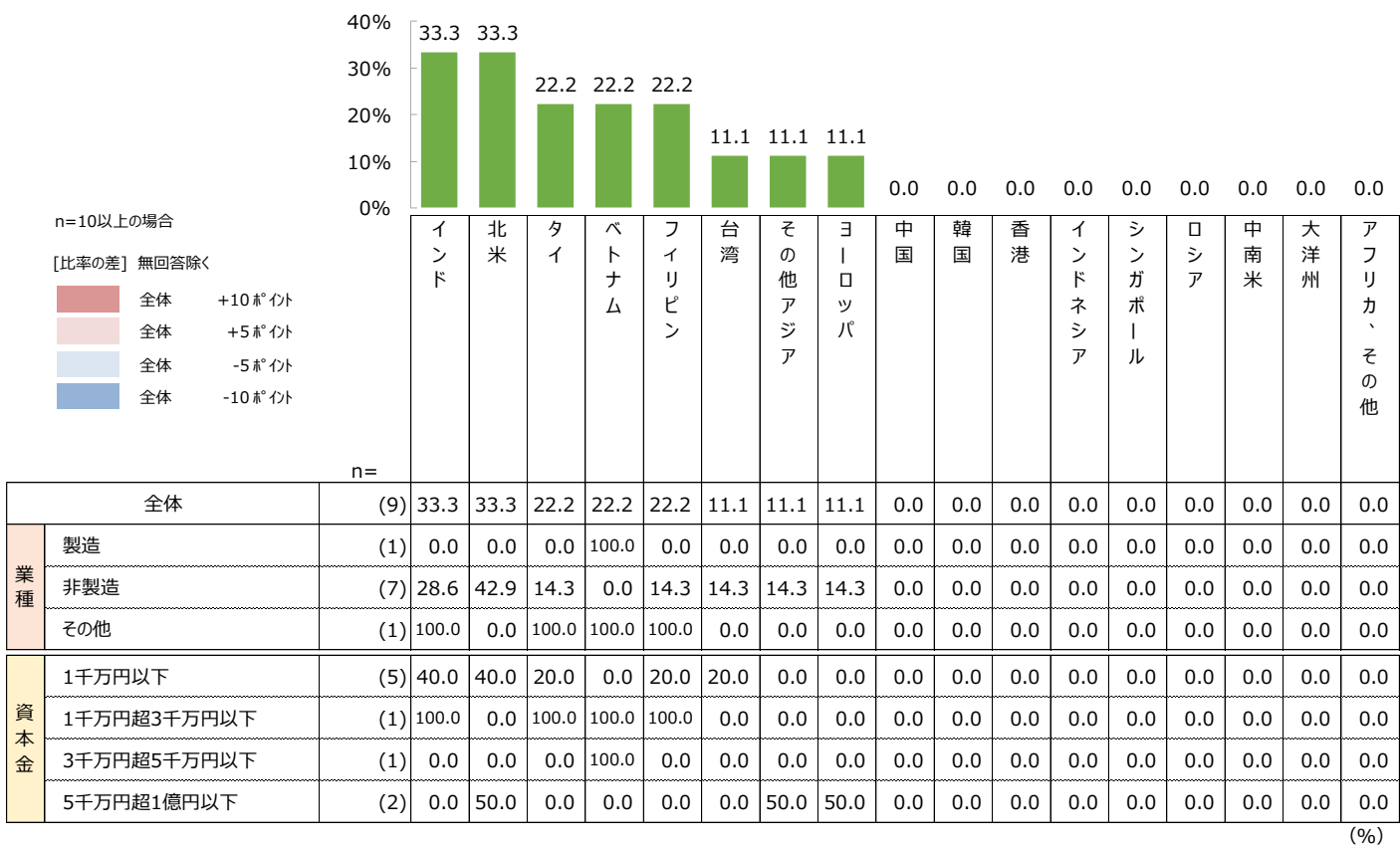
② 海外進出検討先

※ 「新たな進出計画がある」または「新たな海外進出を検討している」と回答した企業が対象

A) 業種別・資本金別

- 海外進出検討先については回答企業が少ないものの、全体で「インド」「北米」がともに33.3%、「タイ」「ベトナム」「フィリピン」がいずれも22.2%、「台湾」「その他アジア」「ヨーロッパ」がいずれも11.1%となっています。

海外進出検討先（業種別・資本金別） 無回答除く集計



2. 海外進出実績のない企業について

業種別

※ 海外進出の設問のいずれにも回答していない企業が対象

(1) 今後の海外進出の計画

A) 業種別

- 今後の海外進出の計画については、全体で「今後とも海外進出する考えはない」が72.0%と7割を超え、「現在、海外進出の計画がある」が0.5%、「条件が整えば、海外進出を検討する」が4.8%、「いずれともいえない」が15.8%となっています。
- 業種別にみると、「条件が整えば、海外進出を検討する」は製造業の「木材・家具」「金属」で1割を超えています。
- 海外進出実績のない企業で海外進出の計画を検討するケースは、業種を問わず少数であることがわかります。

今後の海外進出の計画（業種別）

		n=	現在、海外進出の計画 がある	条件が整えば、海外進出 を検討する	今後とも海外進出する考 えはない	いずれともいえない	無回答
全体		(640)	0.5	4.8	72.0	15.8	6.9
業 種	製造	(253)	0.4	5.5	70.0	17.8	6.3
	機械	(52)		3.8	65.4	23.1	7.7
	金属	(55)		10.9	60.0	25.5	3.6
	化学	(4)			50.0	50.0	
	石油	(3)			100.0		
	ゴム・皮革	(2)			100.0		
	窯業・土石	(17)		5.9	82.4	5.9	5.9
	食品	(42)		2.4	76.2	16.7	4.8
	繊維	(17)			76.5	17.6	5.9
	木材・家具	(12)		16.7	66.7	8.3	8.3
	その他製造	(41)		4.9	70.7	12.2	12.2
	無回答（製造）	(8)		12.5	87.5		
	非製造	(326)		4.0	75.2	15.3	5.5
	卸売	(117)		3.4	73.5	17.1	6.0
	小売	(143)		4.9	76.2	12.6	6.3
	情報通信	(17)		5.9	52.9	41.2	
	宿泊	(19)		5.3	89.5		5.3
	飲食サービス	(9)			55.6	33.3	11.1
	生活関連サービス	(21)			90.5		4.8 4.8
	その他	(30)	3.3	6.7	73.3	6.7	10.0
	無回答	(31)	3.2	6.5	54.8	12.9	22.6

回答がない項目のデータラベルは非表示（%）

B) 資本金別

- 今後の海外進出の計画について、資本金規模による大きな差異はみられませんでした。

今後の海外進出の計画（資本金別）

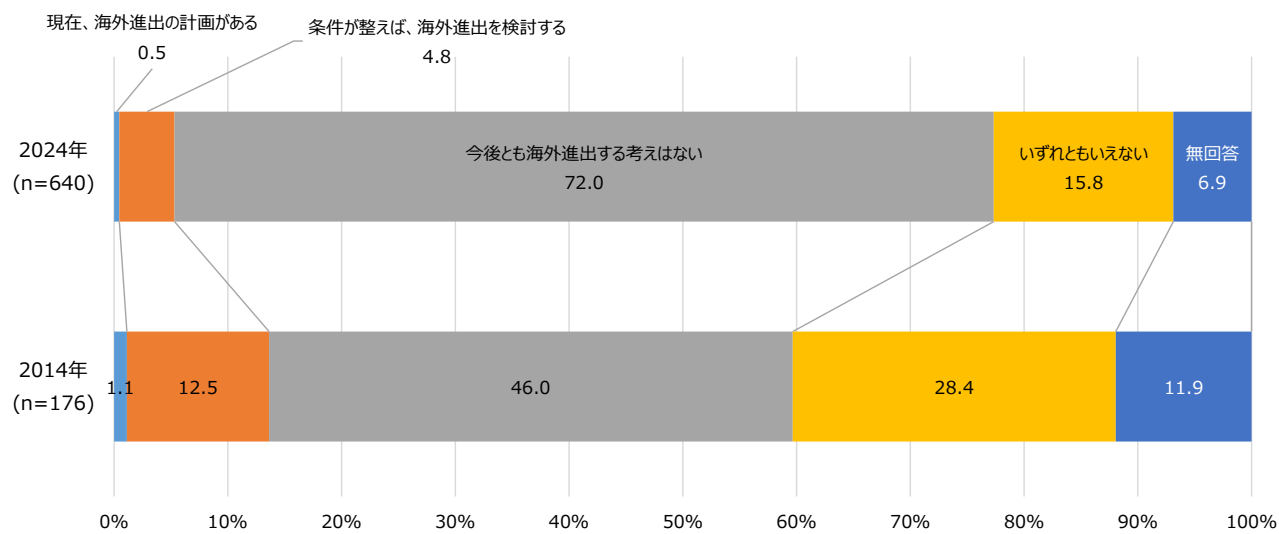
		n=	現在、海外進出の計画 がある	条件が整えば、海外進出 を検討する	今後とも海外進出する考 えはない	いずれともいえない	無回答
全体		(640)	0.5	4.8	72.0	15.8	6.9
資本金	1千万円以下	(393)	0.5	4.8	74.6	13.5	6.6
	1千万円超3千万円以下	(100)		7.0	77.0	12.0	4.0
	3千万円超5千万円以下	(51)	2.0	3.9	64.7	21.6	7.8
	5千万円超1億円以下	(51)		5.9	66.7	17.6	9.8
	1億円超3億円以下	(7)			28.6	71.4	
	3億円超	(8)			50.0	37.5	12.5
	無回答	(30)			60.0	26.7	13.3

回答がない項目のデータレベルは非表示（%）

C) 前回調査比

- 今後の海外進出の計画について前回調査と比較すると、「今後とも海外進出する考えはない」は前回調査の46.0%を大きく上回り、「現在、海外進出の計画がある」「条件が整えば、海外進出を検討する」はいずれも低下しています。

今後の海外進出の計画（前回調査比）



業種別

資本金別

(2) 海外進出の計画や検討における最も大きな問題

A) 業種別・資本金別

- 海外進出の計画や検討における最も大きな問題については、全体で「海外進出先を判断する情報が少ない」が20.6%、「海外進出後の販路の確保が不安」が17.6%などとなっています。
- 業種別にみると、製造業では「海外進出後の販路の確保が不安」、非製造では「海外進出先を判断する情報が少ない」への回答が目立っており、業種による違いもみられます。

海外進出の計画や検討における最も大きな問題（業種別・資本金別）

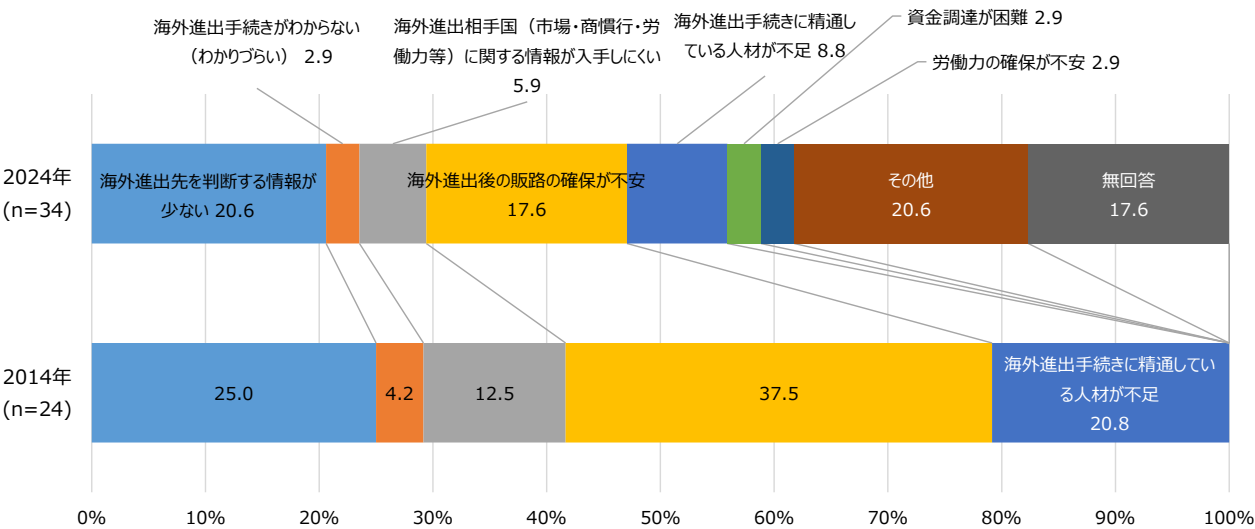
			海外進出先を判断する情報が少ない	海外進出手続きがわからない（わかりづらい）	海外進出相手国（市場・商慣行・労働力等）に関する情報が入手にくい	海外進出後の販路の確保が不安	海外進出手続きに精通している人材が不足	資金調達が困難	労働力の確保が不安	その他	無回答
		n=									
全体		(34)	20.6	2.9	5.9	17.6	8.8	2.9	2.9	20.6	17.6
業種	製造	(15)	13.3	6.7		40.0				20.0	20.0
	非製造	(13)	30.8		7.7	7.7	7.7	7.7		23.1	15.4
	その他	(3)				33.3				33.3	
資本金	1千万円以下	(21)	19.0	4.8	9.5	14.3	9.5	4.8	4.8	19.0	14.3
	1千万円超3千万円以下	(7)	14.3			28.6	14.3			28.6	14.3
	3千万円超5千万円以下	(3)				66.7				33.3	
	5千万円超1億円以下	(3)				33.3				66.7	
	1億円超3億円以下	(0)									
	3億円超	(0)									
	無回答	(0)									

回答がない項目のデータレベルは非表示（%）

B) 前回調査比

- 海外進出の計画や検討における最も大きな問題について前回調査と比較すると、「海外進出後の販路の確保が不安」は前回調査の37.5%より低下しました。
- 一方、「その他」では、海外進出による経営上のメリットなどの回答もみられ、検討段階での支援を必要とする企業もあるとみられます。

海外進出の計画や検討における最も大きな問題（前回調査比）

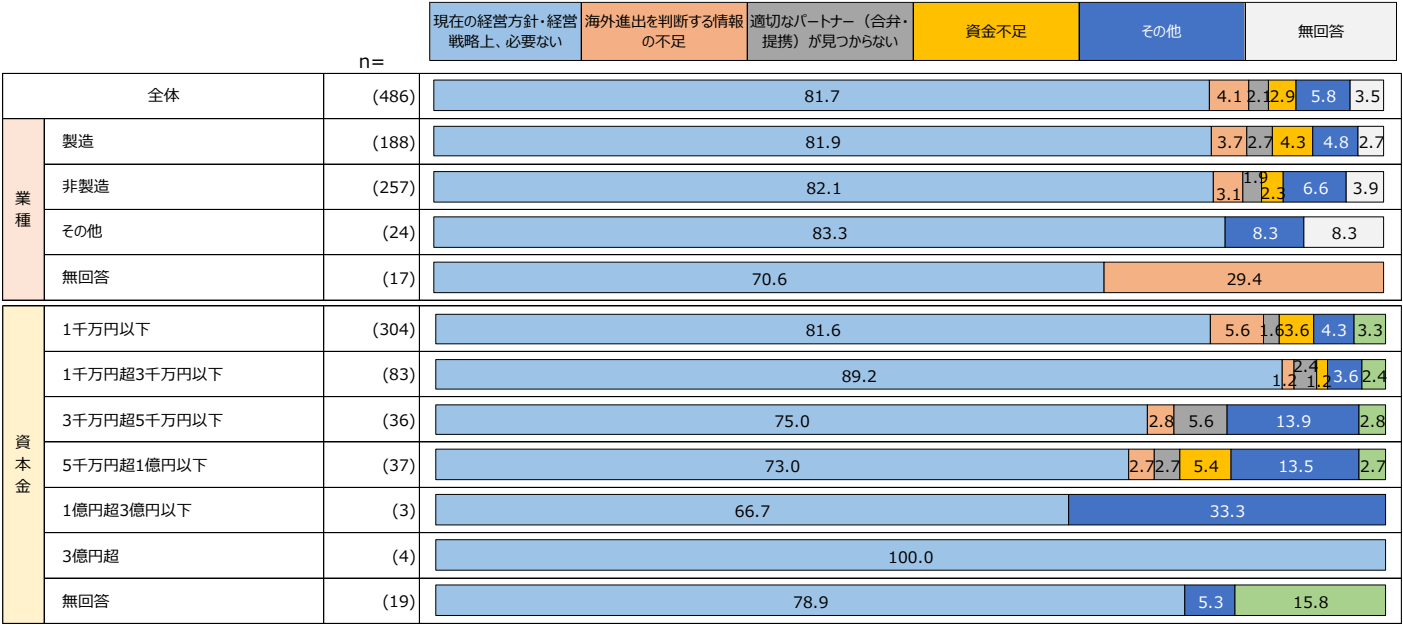


(3) 海外進出を計画（検討）しない最も大きな理由

A) 業種別・資本金別

- 海外進出を計画（検討）しない最も大きな理由については、全体で「現在の経営方針・経営戦略上、必要ない」が81.7%と圧倒的に多い結果となりました。
- 業種別・資本金別による大きな差異はみられませんでした。

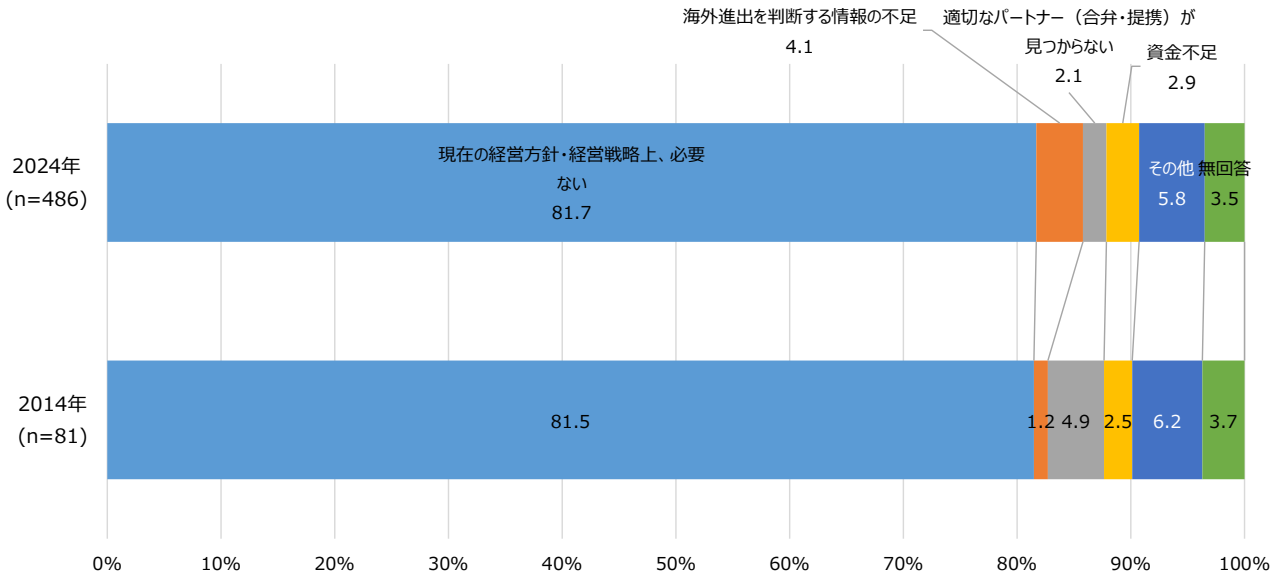
海外進出を計画（検討）しない最も大きな理由（業種別・資本金別）



B) 前回調査比

- 海外進出を計画（検討）しない最も大きな理由について前回調査と比較すると、「現在の経営方針・経営戦略上、必要ない」は前回調査の81.5%とほぼ横ばいとなり、大きな差異はみられませんでした。

海外進出を計画（検討）しない最も大きな理由（前回調査比）



1. 海外との貿易または海外進出等を検討する際に相談する機関

業種別

A) 業種別

- 海外との貿易または海外進出等を検討する際に相談する機関については、全体で「取引先企業」が37.2%と最も多く、次いで「取引銀行」が29.4%、「ジェトロ」が27.9%、「県」が22.8%などとなっています。
- 業種別にみると、製造業では「取引先企業」「商社」、非製造業では「取引銀行」「ジェトロ」「コンサルタント」などへの回答が目立ち、業種による違いもみられます。

海外との貿易または海外進出等を検討する際に相談する機関（業種別、複数回答）

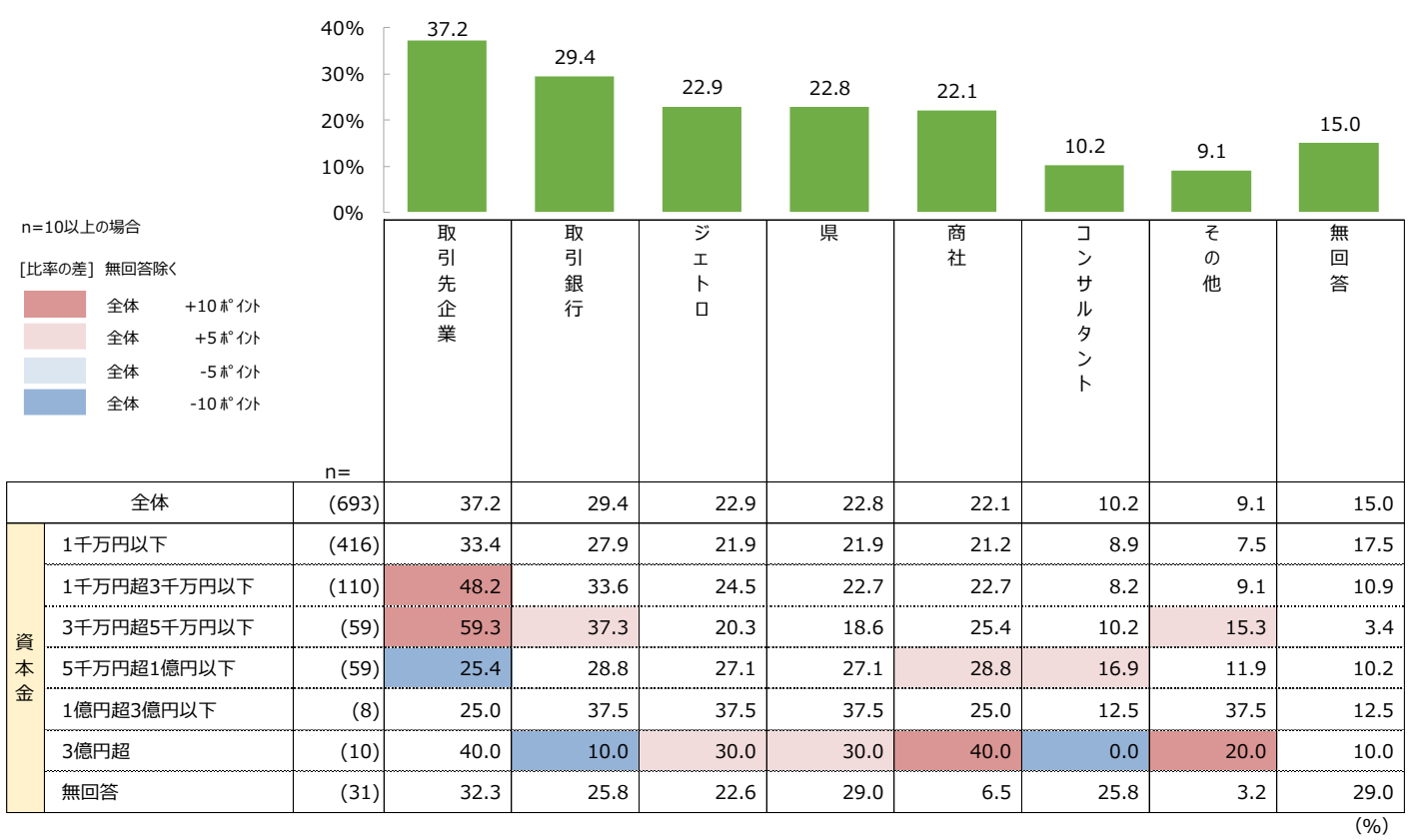


資本金別

B) 資本金別

- 海外との貿易または海外進出等を検討する際に相談する機関について資本金別にみると、「取引先企業」は資本金規模を問わず多くの回答がみられますが、「3億円超」では「商社」の回答割合も高くなっています。

海外との貿易または海外進出等を検討する際に相談する機関（資本金別、複数回答）

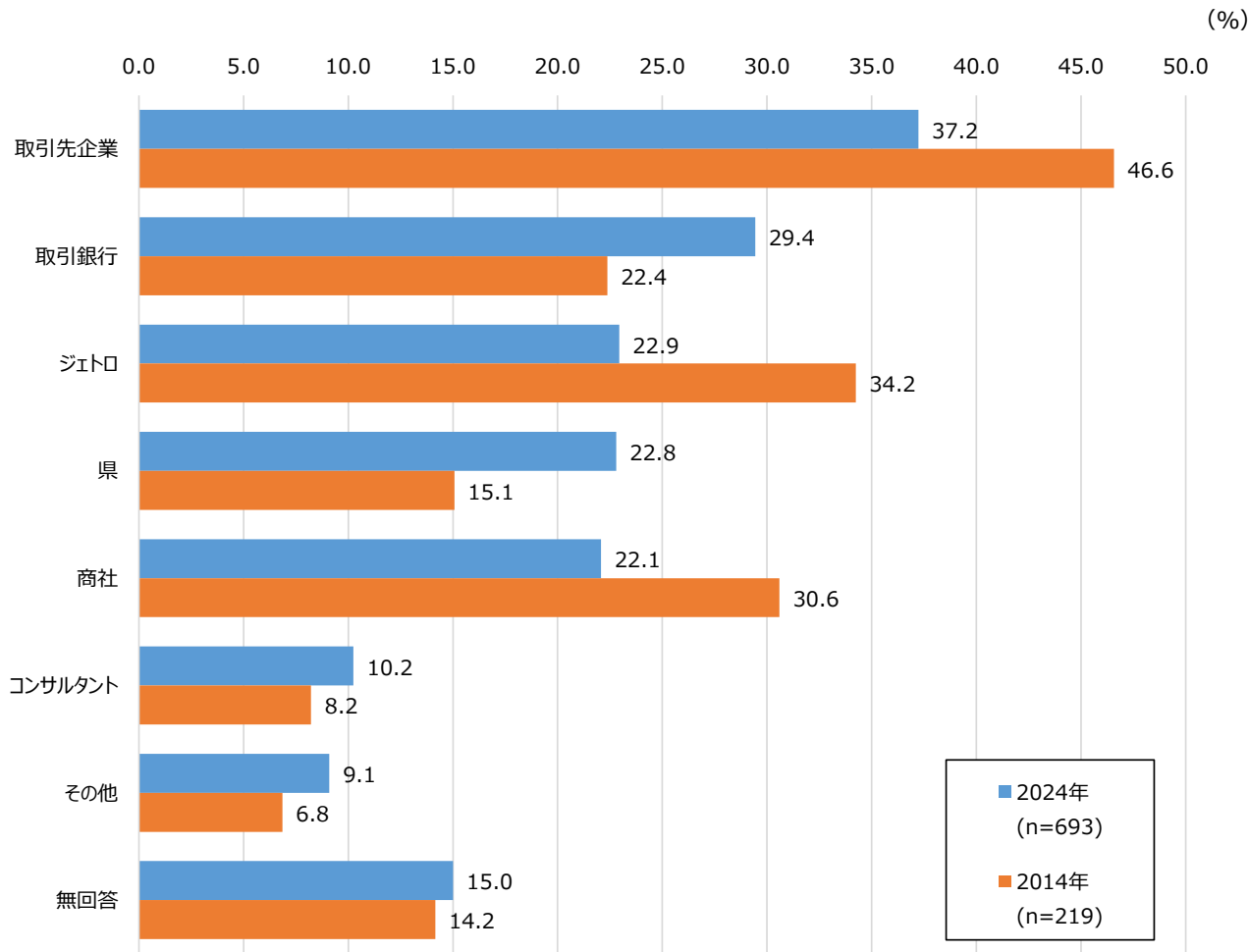


前回調査比

C) 前回調査比

- 海外との貿易または海外進出等を検討する際に相談する機関について前回調査と比較すると、「取引先企業」が最も多いことは変わっていませんが、今回調査では「取引銀行」が前回調査より7.0ポイント上昇し2番目となっています。
- 「県」が前回調査の15.1%から7.7ポイント上昇していることも今回調査の特徴的な変化となっています。

海外との貿易または海外進出等を検討する際に相談する機関（前回調査比、複数回答）



2. 海外における経済交流支援組織

業種別

① 海外における経済交流支援組織（海外事務所、契約コンサルタントなど）の必要性

A) 業種別

- 海外における経済交流支援組織の必要性については、全体で「是非必要である」が9.2%、「必要である」が25.5%となり、必要であるとする割合は合わせて34.7%となっています。「必要でない」は6.2%にとどまり、多くの企業が何かしらの役割を期待していることがわかります。
- 業種別にみると、「必要でない」が「是非必要である」「必要である」の合計を上回る業種はなく、いずれの業種においても経済交流支援組織の必要性を認めています。

経済交流支援組織の必要性（業種別）

		n=	是非必要である		必要である		必要でない		いずれともいえない		無回答			
全体			(693)	9.2	25.5			6.2	33.3			25.7		
業 種	製造		(280)	6.4	29.6			7.9	38.6			17.5		
	機械		(60)	10.0	21.7			10.0	45.0			13.3		
	金属		(61)	3.3	44.3					6.6	37.7			8.2
	化学		(6)	33.3				66.7						
	石油		(4)	50.0					25.0			25.0		
	ゴム・皮革		(2)	50.0					50.0					
	窯業・土石		(18)	5.6	27.8			5.6	27.8			33.3		
	食品		(44)	6.8	31.8			6.8	34.1			20.5		
	繊維		(20)	10.0	30.0			15.0	20.0		25.0			
	木材・家具		(14)	7.1	21.4			7.1	42.9			21.4		
	その他製造		(43)	4.7	20.9			9.3	37.2			27.9		
	無回答（製造）		(8)	12.5	12.5		75.0							
	非製造		(349)	10.6	22.6			5.2	30.4			31.2		
	卸売		(124)	12.9	22.6			5.6	29.0			29.8		
	小売		(152)	9.2	24.3			5.3	28.3			32.9		
情報通信		(17)	5.9	23.5			5.9	52.9			11.8			
宿泊		(20)	20.0		15.0		5.0	20.0		40.0				
飲食サービス		(13)	7.7	15.4		46.2				30.8				
生活関連サービス		(23)	4.3	21.7		4.3	34.8			34.8				
その他		(33)	12.1	27.3			9.1	24.2			27.3			
無回答		(31)	16.1	19.4		29.0			35.5					

回答がない項目のデータは非表示（%）

資本金別

B) 資本金別

- ・ 経済交流支援組織の必要性について資本金別にみると、「是非必要である」「必要である」の合計は「5千万円超1億円以下」が44.0%と最も回答割合が高くなっています。
- ・ 「必要でない」が1割を超える階層はありませんでした。

経済交流支援組織の必要性（資本金別）

		n=	是非必要である	必要である	必要でない	いずれともいえない	無回答
全体		(693)	9.2	25.5	6.2	33.3	25.7
資本金	1千万円以下	(416)	7.0	26.0	6.5	31.7	28.8
	1千万円超3千万円以下	(110)	14.5	26.4	4.5	31.8	22.7
	3千万円超5千万円以下	(59)	11.9	28.8	6.8	32.2	20.3
	5千万円超1億円以下	(59)	16.9	27.1	8.5	37.3	10.2
	1億円超3億円以下	(8)	12.5	12.5		62.5	12.5
	3億円超	(10)	10.0			70.0	20.0
	無回答	(31)	3.2	16.1	6.5	35.5	38.7

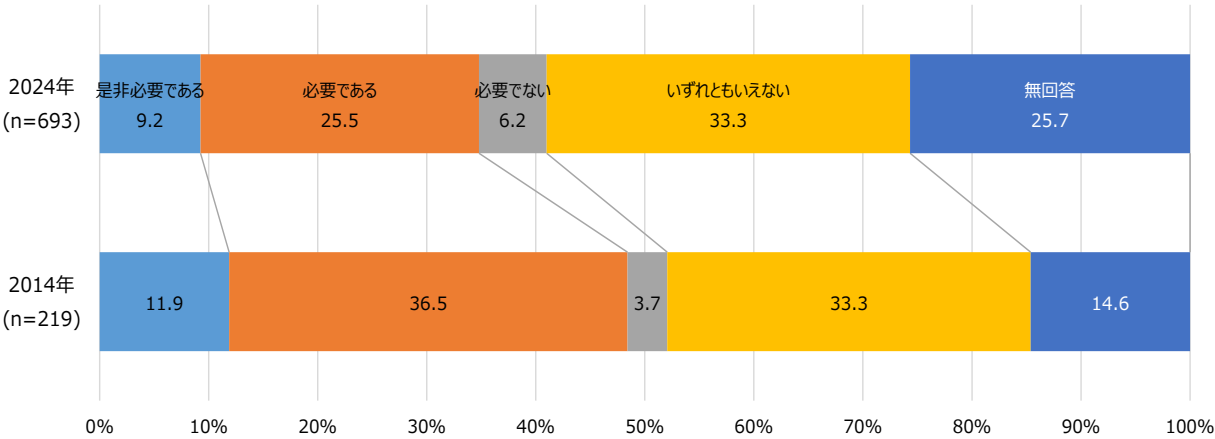
回答がない項目のデータは非表示（％）

前回調査比

C) 前回調査比

- 経済交流支援組織の必要性について前回調査と比較すると、「是非必要である」「必要である」はともに前回調査より低下しましたが、「必要でない」を大きく上回っています。

経済交流支援組織の必要性（前回調査比）



業種別	資本金別
-----	------

② 経済交流支援組織の設置が必要な地域

A) 業種別・資本金別

- ・ 経済交流支援組織の設置が必要な地域については、全体で「アジア」が85.9%と最も多く、次いで「北米」が8.3%、「ヨーロッパ」が3.4%などとなっています。
- ・ 業種別・資本金別のいずれの階層においても「アジア」が最も多く、大きな差異はみられませんでした。

経済交流支援組織の設置が必要な地域（業種別、資本金別） 無回答除く集計

			n=	アジア	中近東	ロシア	ヨーロッパ	北米	中南米	大洋州	その他
全体			(206)	85.9 3.4 8.3 1.5							
業 種	製造	(86)	87.2 1.2 2.3 8.1 1.2								
	非製造	(100)	85.0 4.0 8.0 3.0								
	その他	(10)	90.0 10.0								
	無回答	(10)	80.0 20.0								
資 本 金	1千万円以下	(117)	87.2 4.3 6.8 1.7								
	1千万円超3千万円以下	(36)	86.1 11.1 2.8								
	3千万円超5千万円以下	(22)	90.9 4.5 4.5								
	5千万円超1億円以下	(23)	73.9 4.3 8.7 13.0								
	1億円超3億円以下	(2)	50.0 50.0								
	3億円超	(1)	100.0								
	無回答	(5)	100.0								

1%未満のデータレベルは非表示 (%)

3. 行政に対し期待すること

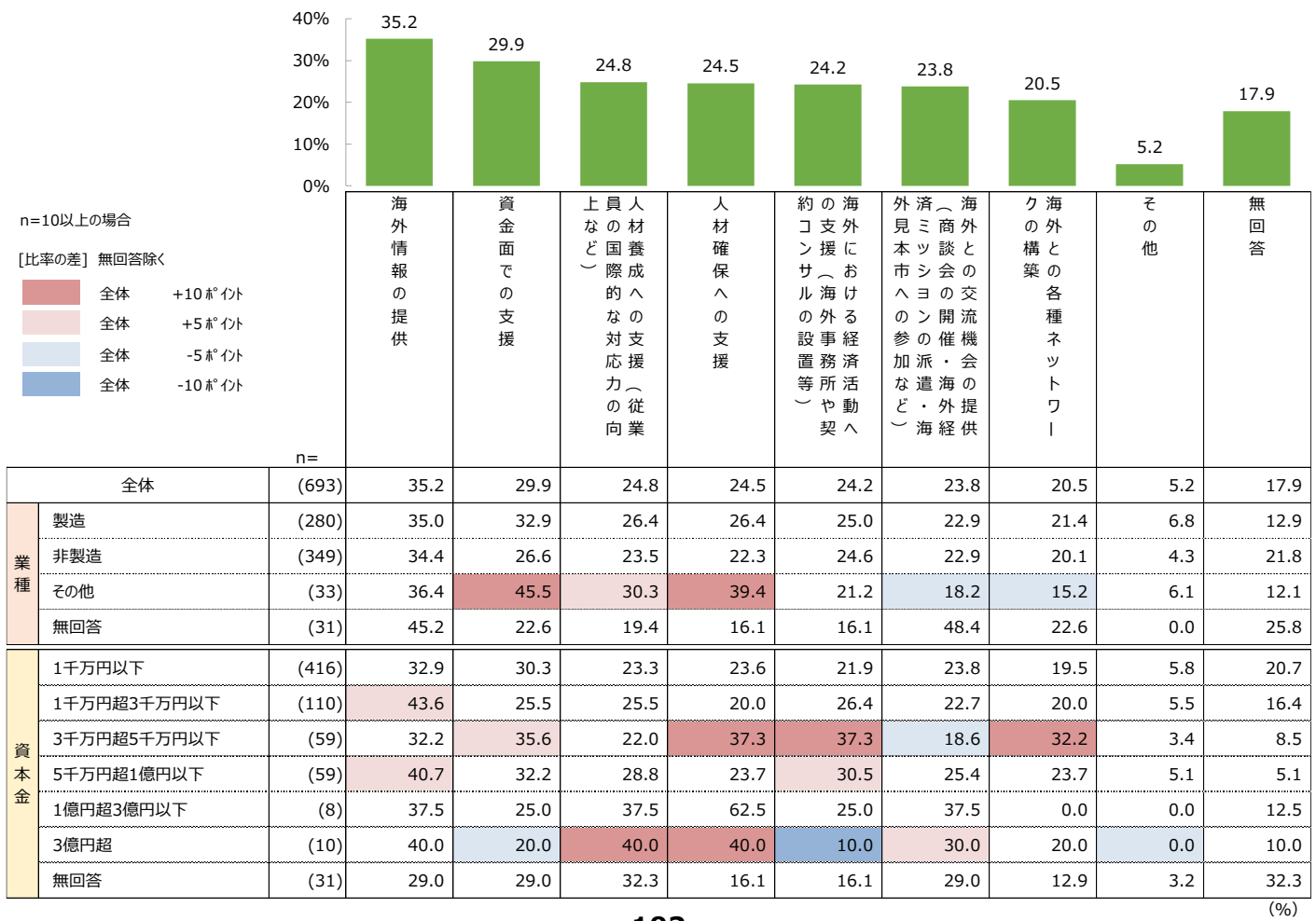
業種別

資本金別

A) 業種別・資本金別

- 行政に対し期待することについては、全体で「海外情報の提供」が35.2%と最も多く、次いで「資金面での支援」が29.9%、「人材養成への支援（従業員の国際的な対応力の向上など）」が24.8%、「人材確保への支援」が24.5%などとなっています。
- 製造業・非製造業による大きな差異はみられませんでした。
- 資本金別にみると、「海外情報の提供」はいずれの階層においても3割以上の回答があり、資本金規模にかかわらず要望がみられます。

行政に対し期待すること（業種別・資本金別、複数回答）

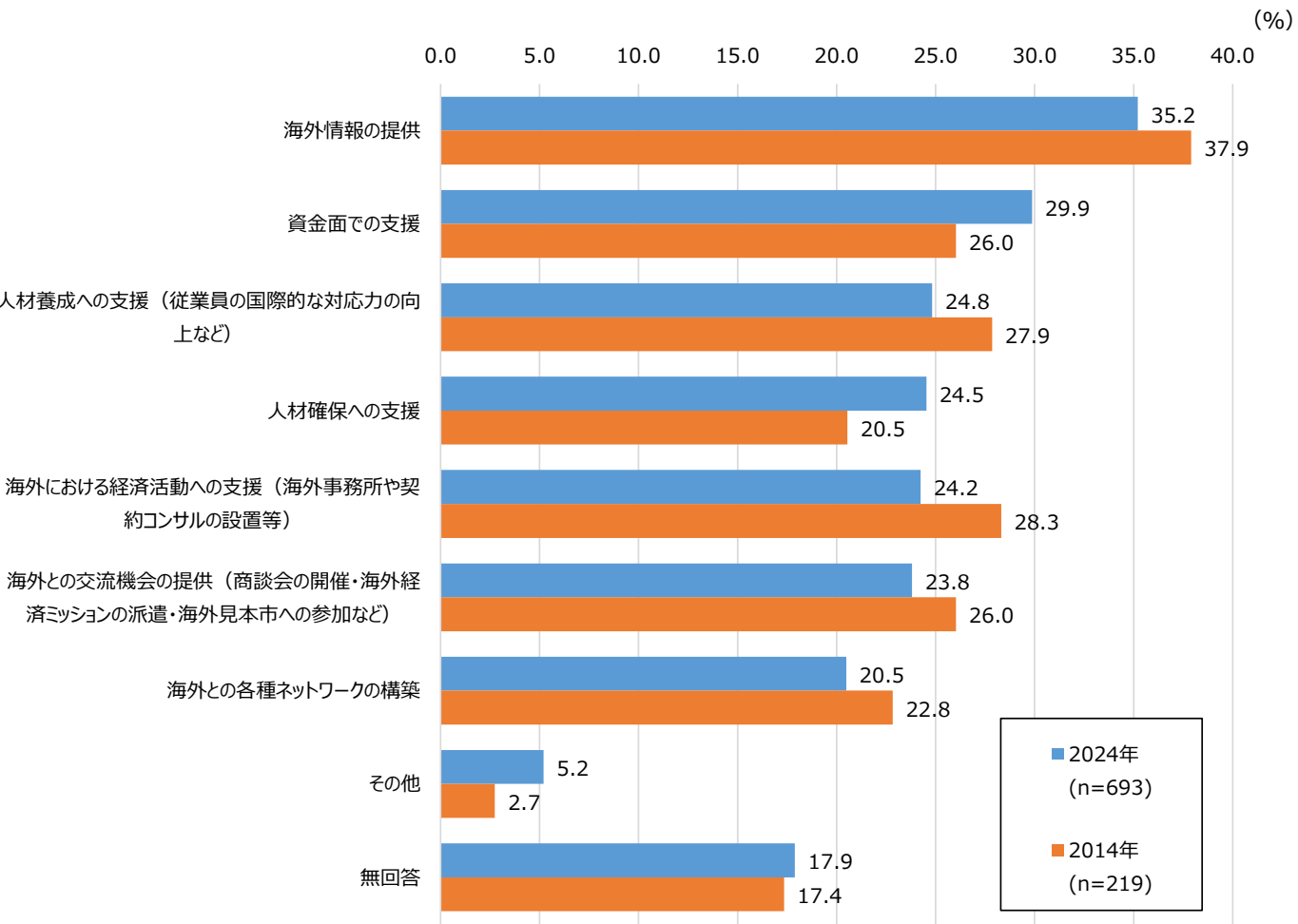


前回調査比

B) 前回調査比

- 行政に対し期待することについて前回調査と比較すると、「海外情報の提供」は前回調査・今回調査ともに3割を超え、最も多くなっています。
- 「資金面での支援」「人材確保への支援」の回答割合は前回調査を上回り、支援を求める企業が増えているものとみられます。

行政に対し期待すること（前回調査比、複数回答）



4. 貿易・海外展開に関する各種事業について

業種別	資本金別
-----	------

A) 業種別・資本金別

- 貿易・海外展開に関する各種事業において特に関心のある事業については、全体で「取引拡大の支援」が27.1%と最も多く、次いで「貿易セミナー」が24.7%、「補助金の交付」が19.8%、「貿易講座」が14.3%などとなっています。
- 業種別にみると「取引拡大の支援」は製造業が33.2%で、非製造業を10.6ポイント上回っています。
- 上位項目は資本金規模にかかわらず多くの回答がみられますが、「3億円超」では「知的財産セミナ」への回答も目立っています。

貿易・海外展開に関する各種事業において特に関心のある事業（業種別・資本金別、複数回答）

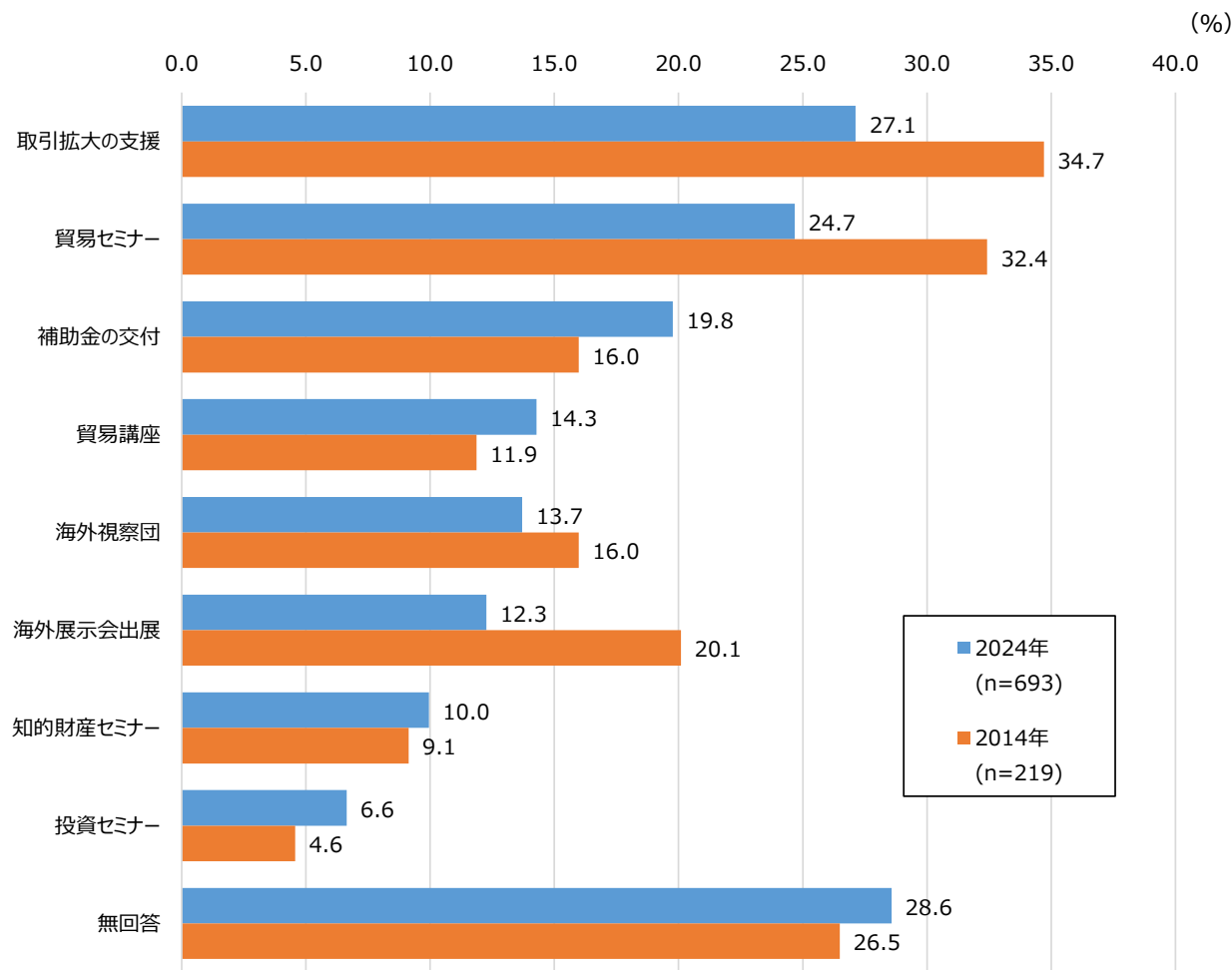


前回調査比

B) 前回調査比

- 貿易・海外展開に関する各種事業において特に関心のある事業について前回調査と比較すると、上位2項目は前回同様の順位となっています。
- 一方、「補助金の交付」「貿易講座」はいずれも前回調査を上回っており、関心が高まっている様子がみとれます。

貿易・海外展開に関する各種事業において特に関心のある事業（前回調査比、複数回答）



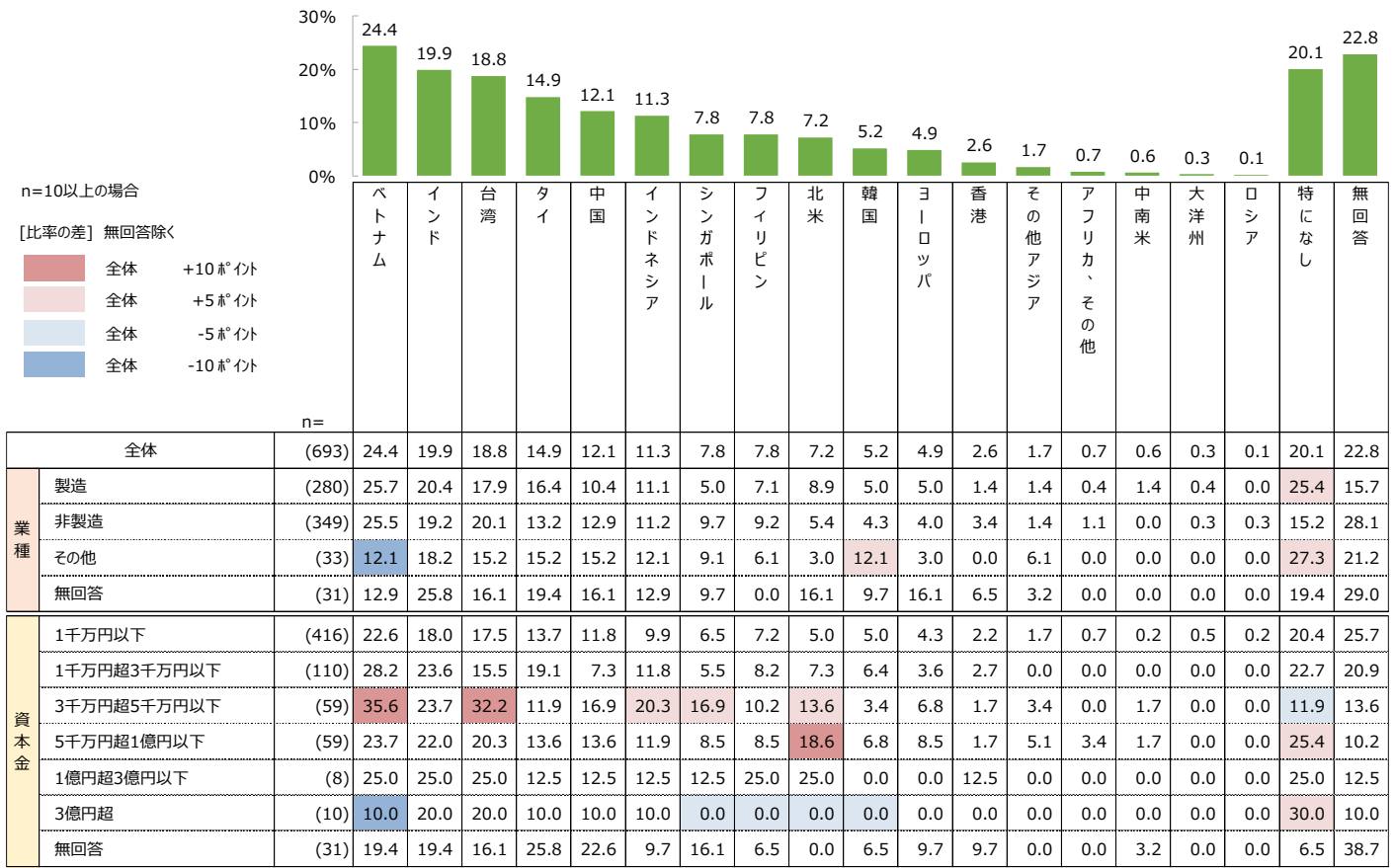
5. 経済交流面で注目している国／地域

業種別	資本金別
-----	------

A) 業種別・資本金別

- ・ 経済交流面で注目している国／地域については、全体で「ベトナム」が24.4%と最も多く、次いで「インド」が19.9%、「台湾」が18.8%、「タイ」が14.9%などとなっています。
- ・ 業種別で大きな差異はみられませんが、製造業は「特になし」が25.4%と非製造業を上回っています。
- ・ 資本金別にみると、「特になし」は「3千万円超5千万円以下」を除き2割を超えており、既存の取引先・取引範囲で十分とする企業も相応にあるとみられます。

経済交流面で注目している国／地域（業種別・資本金別、複数回答）



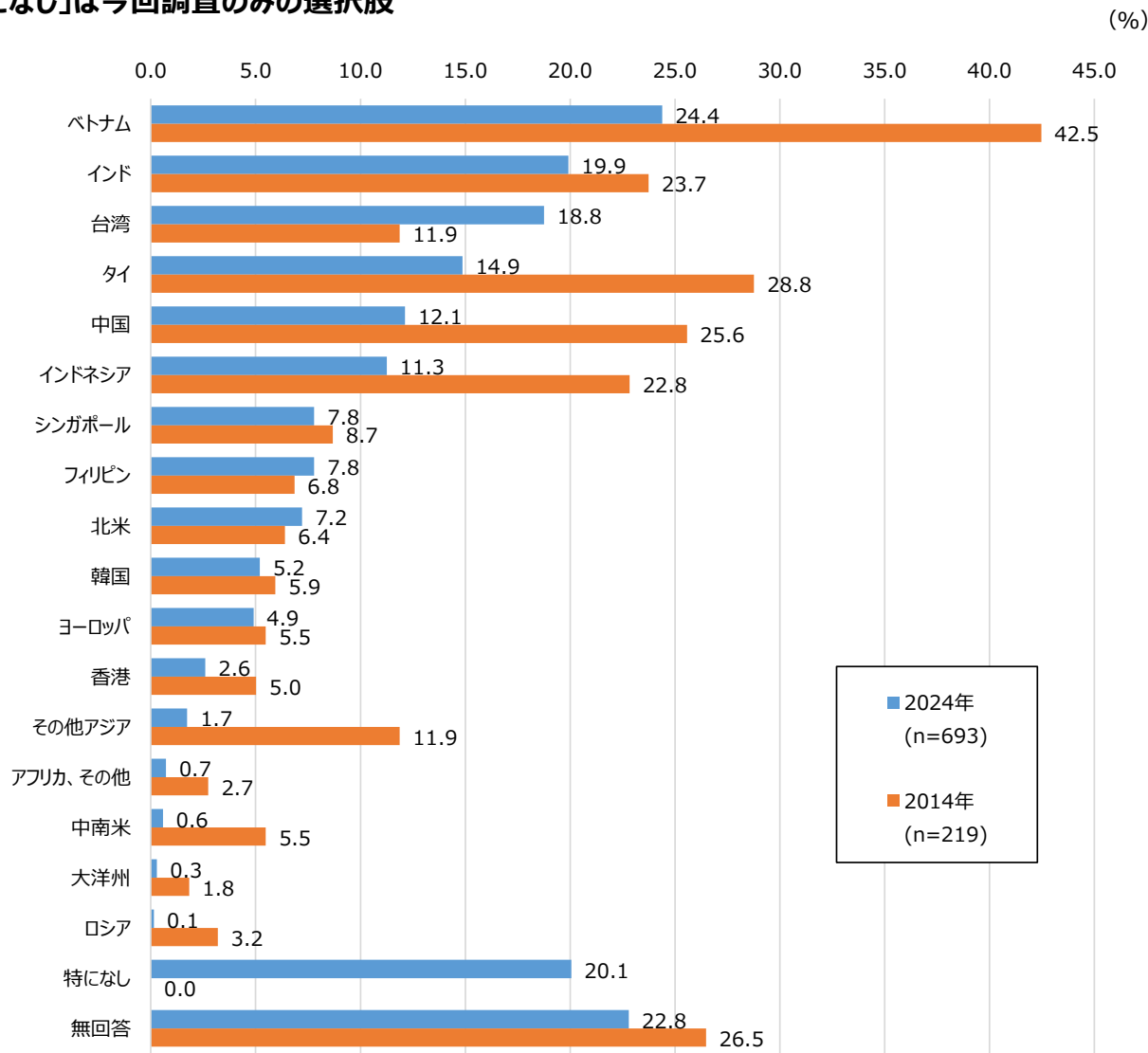
前回調査比

B) 前回調査比

- ・ 経済交流面で注目している国／地域について前回調査と比較すると、「ベトナム」は前回調査・今回調査ともに最も多くなっています。
- ・ 前回調査より回答割合が上昇した国／地域は、「台湾」「フィリピン」「北米」となっています。

経済交流面で注目している国／地域（前回調査比、複数回答）

※ 「特になし」は今回調査のみの選択肢



福島県企業国際化実態調査 調査票

アンケートご協力のお願い

拝啓 時下県内企業の皆様には益々ご清栄のこととお喜び申し上げます。

さて、世界経済のグローバル化が益々進展するなかで、企業の国際化支援施策の検討のため、また、県内企業の海外展開に役立てていただくため、県内企業の貿易や海外投資といった国際取引の実態を把握したいと考えております。

つきましては、ご多忙中のところたいへん恐縮に存じますが、アンケート調査票の該当欄にご記入の上、令和7年1月10日(金)までにご返送いただきますようお願いいたします。

なお、本調査結果を個別に公表することはありません。

ご回答いただいた内容は、集計を行ったのち、福島県のウェブサイトなどで結果を掲載いたします。また、ご提供いただいた情報については、統計処理後のデータを国際化支援施策の検討に役立てるとともに、今後の国際ビジネス環境の改善に向けて、国や市町村、各産業支援機関へ情報提供する場合があります。

(この調査は福島県から委託を受けて一般財団法人とうほう地域総合研究所が調査を実施しております。)

一般財団法人とうほう地域総合研究所
(福島県商工労働部)

令和6年12月

一般財団法人とうほう地域総合研究所
(福島県商工労働部商工総務課)

記入に際してのお願い

- 1 この調査票は、県内企業の国際化の現状等を明らかにするためのものです。
- 2 調査項目に関しては、**令和6年10月1日現在**でご記入ください。
- 3 ご記入にあたりまして、不明な点などがありましたら、下記までお問合せください。
- 4 ご記入いただきました本調査票は、同封の封筒にて、
令和7年1月10日(金)までにご投函くださるようお願い申し上げます。

お問合せ先：一般財団法人とうほう地域総合研究所
〒960-8041 福島市大町4番4号 東邦スクエアビル3階
TEL. 024-523-3171 FAX. 024-522-5663
(担当者)木村

ご記入者氏名	
所属部署名	
電話番号	
E-mailアドレス	

問 1 貴社の概要についてお伺いします。

貴社名 (事業所名)			
所在地	(〒)		
電話番号			
ウェブサイト			
資本金	千円	従業員数	人(うち非正規従業員数 人)
業種	該当する業種を1つ選んで○をつけてください。 1 製造業 ① 機械(一般機械、電気機械、輸送品機械、精密機械) ② 金属(鉄鋼、非鉄金属、金属製品、プラスチック) ③ 化学 ④ 石油(石油製品、石炭) ⑤ ゴム・皮革(ゴム製品、なめし革、毛皮) ⑥ 窯業・土石 ⑦ 食品(食料品、飲料、飼料、たばこ) ⑧ 繊維(繊維工業、医療・繊維製品) ⑨ 木材・家具(木材・木製品、家具・装備品) ⑩ その他製造業 2 卸売業 3 小売業 4 情報通信業 5 宿泊業 6 飲食サービス業 7 生活関連サービス業 8 その他()		
事業内容			

問2 外国人の雇用についてお聞きします。
該当する欄に○をつけるか、該当する欄にご記入ください。

1 外国人の雇用について

(1)現在の状況について次の番号に○をつけてください。(複数回答可)

- 1 正社員として雇用している
- 2 アルバイトまたはパートとして雇用している
- 3 技能実習生(研修生)を受け入れている
- 4 今は雇用していないが、今後、雇用したい
- 5 今は雇用していないが、今後も雇用する予定はない

(2)(1)で「1 正社員として雇用している」と回答した企業の方にお聞きします。外国人の採用方法について、次の番号に○をつけてください。(複数回答可)

- 1 求人サイトからの応募
- 2 就職情報誌からの応募
- 3 公共職業安定所からの応募
- 4 就職説明会
- 5 アルバイトを正社員として採用
- 6 知人または取引先等、個人からの紹介
- 7 その他()

(3)外国人を雇用している(正職員・アルバイトを含む)企業の方にお聞きします。外国人を採用したことのメリットは何ですか?(複数回答可)

- 1 労働力の確保
- 2 高度な技術・技能者の確保
- 3 海外取引の新規獲得
- 4 通訳(言語能力)
- 5 海外の文化・習慣の把握
- 6 日本人社員のグローバル化
- 7 海外人材特有の感性
- 8 海外現地法人の幹部人材の確保
- 9 人件費の削減
- 10 その他()

(4)今後、外国人を正職員として雇用する場合、効果があると思われる制度について、次の番号に○をつけてください。(複数回答可)

- 1 外国人を対象とした企業説明会
- 2 外国人の企業見学
- 3 日本人と同様でよい
- 4 その他()

(5) 今後、外国人を採用する場合、どの国(地域)の出身者を雇用したいとお考えですか？

(複数回答可)

- | | | | | | | | |
|----|--------------|-----|----|----|------|---|--------|
| 1 | ベトナム | 2 | 中国 | 3 | 台湾 | 4 | 香港 |
| 5 | フィリピン | 6 | 韓国 | 7 | ネパール | 8 | インドネシア |
| 9 | ミャンマー | 10 | タイ | 11 | インド | | |
| 12 | その他アジア | (国名 | | | |) | |
| 13 | 北米 | (国名 | | | |) | |
| 14 | ヨーロッパ | (国名 | | | |) | |
| 15 | 中南米 | (国名 | | | |) | |
| 16 | 大洋州 | (国名 | | | |) | |
| 17 | アフリカ、その他 | (国名 | | | |) | |
| 18 | 出身国に限らず雇用したい | | | | | | |

問3 輸出についてお聞きします。該当する欄にご記入いただくか、○をつけてください。(サンプル品の輸出は除きます)

1 輸出について

(1) 輸出実績の有無

- 1 実績あり(「2」にお進みください。)
- 2 実績なし(6ページ「3」にお進みください。)

2 輸出実績のある企業

(1) 主要な輸出国／地域(3カ国以内)

- | | | | |
|-------------|--------|----------|----------|
| 1 中国 | 2 韓国 | 3 台湾 | 4 香港 |
| 5 タイ | 6 ベトナム | 7 インドネシア | 8 シンガポール |
| 9 フィリピン | 10 インド | 11 ロシア | |
| 12 その他アジア | (国名 | |) |
| 13 北米 | (国名 | |) |
| 14 ヨーロッパ | (国名 | |) |
| 15 中南米 | (国名 | |) |
| 16 大洋州 | (国名 | |) |
| 17 アフリカ、その他 | (国名 | |) |

(2) 主要な輸出形態

- 1 製品
- 2 半製品、部品
- 3 原材料

(3) 輸出取引のルート(複数回答可)

- 1 自社直接輸出
- 2 本社経由
- 3 商社経由
- 4 その他()

(4) 海外市場開拓はどのように行っていますか？(複数回答可)

- 1 海外見本市への参加
- 2 国内見本市への参加
- 3 海外の支店または代理店の利用
- 4 広告掲載・DMの利用
- 5 SNSの活用
- 6 公的機関を活用
- 7 商社の活用
- 8 その他()

(5) 主な輸出の相手先企業(複数回答可)

- 1 現地企業
- 2 自社の現地子会社・合併会社
- 3 日系進出企業
- 4 外資系進出企業(国名：)
- 5 その他()

(6) 輸出する上での課題は何ですか？（複数回答可）

- | | | |
|---------------|----------------|-----------|
| 1 輸出に関する人材不足 | 2 輸出に関するノウハウ不足 | 3 代金回収の不安 |
| 4 相手国の法規制への対応 | 5 市場動向等の情報不足 | 6 輸送コスト |
| 7 為替相場の変動 | 8 通関関係 | |
| 9 その他() | | |
| 10 課題は特になし | | |

(7) これまで海外の展示会に出展したことがある場合、その国(地域)を回答してください。

- | | | | |
|--------------------|--------|----------|----------|
| 1 中国 | 2 韓国 | 3 台湾 | 4 香港 |
| 5 タイ | 6 ベトナム | 7 インドネシア | 8 シンガポール |
| 9 フィリピン | 10 インド | 11 ロシア | |
| 12 その他アジア | (国名 | |) |
| 13 北米 | (国名 | |) |
| 14 ヨーロッパ | (国名 | |) |
| 15 中南米 | (国名 | |) |
| 16 大洋州 | (国名 | |) |
| 17 アフリカ、その他 | (国名 | |) |
| 18 海外展示会に出展したことがない | | | |

(8) 今後、新たに輸出や取引を拡大したい国(地域)がある場合、その国(地域)を回答してください。

- | | | | |
|-------------|--------|----------|----------|
| 1 中国 | 2 韓国 | 3 台湾 | 4 香港 |
| 5 タイ | 6 ベトナム | 7 インドネシア | 8 シンガポール |
| 9 フィリピン | 10 インド | 11 ロシア | |
| 12 その他アジア | (国名 | |) |
| 13 北米 | (国名 | |) |
| 14 ヨーロッパ | (国名 | |) |
| 15 中南米 | (国名 | |) |
| 16 大洋州 | (国名 | |) |
| 17 アフリカ、その他 | (国名 | |) |
| 18 特になし | | | |

3 輸出実績のない企業

(1) 今後の輸出に関する計画等について、次の番号の1つに○をつけてください。

- 1 現在、輸出の計画がある
- 2 条件が整えば、輸出をしたいと考えている
- 3 今後も輸出をする考えはない
- 4 いずれともいえない

(2) (1) の質問で、「1 現在、輸出の計画がある」あるいは「2 条件が整えば、輸出をしたいと考えている」に○をつけた企業の方にお聞きます。輸出を検討する際、最も大きな問題の1つに○をつけてください。

- 1 輸出相手国での販路開拓が困難
- 2 社内に輸出に関する実務能力のある人材が不足している
- 3 取引先を獲得するためのパートナーや支援機関の確保が難しい
- 4 相手国の法規制への対応が困難
- 5 資金不足
- 6 輸出相手国(市場・商慣行)に関する情報が入手しにくい
- 7 為替変動等の予測が困難で、損益が計算できない
- 8 輸出相手国での商標権などの知的財産権に関することが不明
- 9 その他()

(3) (1) の質問で「3 今後も輸出をする考えはない」に○をつけた企業の方にお聞きます。その理由はなんですか。(複数回答可)

- 1 海外と取引するための人材が不足している
- 2 海外と取引するためのノウハウが不足している
- 3 海外のニーズがわからない(情報が不足している)
- 4 海外のニーズに合う商品・サービスを提供できない
- 5 国内で取引先が固定化されている
- 6 特に理由はない
- 7 その他()

問4 輸入についてお聞きします。該当する欄にご記入いただくか、○をつけてください。

1 輸入について

(1) 輸入実績の有無

- 1 実績あり(「2」にお進みください。)
- 2 実績なし(8ページ「3」にお進みください。)

2 輸入実績のある企業

(1) 主要な輸入元(3カ国／地域以内)

- | | | | |
|-------------|--------|----------|----------|
| 1 中国 | 2 韓国 | 3 台湾 | 4 香港 |
| 5 タイ | 6 ベトナム | 7 インドネシア | 8 シンガポール |
| 9 フィリピン | 10 インド | 11 ロシア | |
| 12 その他アジア | (国名 | |) |
| 13 北米 | (国名 | |) |
| 14 ヨーロッパ | (国名 | |) |
| 15 中南米 | (国名 | |) |
| 16 大洋州 | (国名 | |) |
| 17 アフリカ、その他 | (国名 | |) |

(2) 主要な輸入形態

- 1 製品
- 2 半製品、部品
- 3 原材料

(3) 輸入取引のルート

- 1 自社直接輸入
- 2 本社経由
- 3 商社経由
- 4 その他()

(4) 輸入品はどのように選定していますか？(複数回答可)

- 1 自社社員の派遣による買付け
- 2 海外見本市への参加・視察
- 3 公的貿易関係機関の引合いや斡旋
- 4 輸入元の取引相手からの売りこみ
- 5 国内市場調査、分析
- 6 その他()

(5) 輸入する上での課題は何ですか？(複数回答可)

- 1 輸入に関する人材不足
- 2 輸入に関するノウハウ不足
- 3 商品の品質への不安
- 4 納期が不安定
- 5 消費者ニーズが不明
- 6 輸送コスト
- 7 為替相場の変動
- 8 通関関係
- 9 特になし
- 10 その他()

(6) 今後、新たに輸入や取引を拡大したい国(地域)がある場合、その国(地域)を回答してください。

- | | | | |
|-------------|--------|----------|----------|
| 1 中国 | 2 韓国 | 3 台湾 | 4 香港 |
| 5 タイ | 6 ベトナム | 7 インドネシア | 8 シンガポール |
| 9 フィリピン | 10 インド | 11 ロシア | |
| 12 その他アジア | (国名 | |) |
| 13 北米 | (国名 | |) |
| 14 ヨーロッパ | (国名 | |) |
| 15 中南米 | (国名 | |) |
| 16 大洋州 | (国名 | |) |
| 17 アフリカ、その他 | (国名 | |) |
| 18 特になし | | | |

3 輸入実績のない企業

(1) 今後の輸入に関する計画等について、次の番号の1つに○をつけてください。

- | | |
|-----------------|-----------------|
| 1 現在、輸入の計画がある | 2 条件が整えば、輸入をしたい |
| 3 今後も輸入をする計画はない | 4 いずれともいえない |

(2) 上記の質問で、「1 現在、輸入の計画がある」あるいは「2 条件が整えば、輸入をしたい」と回答した企業の方にお聞きます。輸入を検討する際、最も大きな問題の1つに○をつけてください。

- | | |
|------------------------------|---|
| 1 輸入相手国(製品・価格等)に関する情報が入手しにくい | |
| 2 社内に輸入に関する実務能力のある人材が不足している | |
| 3 為替変動等の予測が困難で、損益が計算できない | |
| 4 その他(|) |

問5 海外進出についてお聞きします。該当する欄にご記入いただくか、○をつけてください。

※海外進出とは、海外に現地法人、支店・営業所、駐在員事務所等を有している、または海外の企業と業務提携、技術提携をしている場合をいい、輸出、輸入業務だけを行っている場合を除く。

- 1 海外進出実績のある企業（実績のない企業は14ページ「2」にお進みください。）
- (1) 海外事務所の概況について記入してください。
- なお、欄が不足する場合には、お手数をおかけしますが、本ページをコピーの上、回答をお願いします。

	事業所 1	事業所 2
①海外事業所名		
②国・地域名 及び都市名	国・地域名	国・地域名
	都市名	都市名
③進出時期	西暦 年	西暦 年
④進出形態	1 現地法人(100%出資) 2 現地法人(合併) 3 支店または営業所 4 駐在員事務所 5 業務提携(出資なし) 6 技術提携(出資なし) 7 生産委託(出資なし) 8 その他()	1 現地法人(100%出資) 2 現地法人(合併) 3 支店または営業所 4 駐在員事務所 5 業務提携(出資なし) 6 技術提携(出資なし) 7 生産委託(出資なし) 8 その他()
⑤業務形態 ※「1 生産拠点」の場合は、日本向け・第3国向け・現地市場向けのいずれかに○をつけてください。	1 生産拠点 (日本向け・第3国向け・ 現地市場向け) 2 販売拠点 3 仕入れ 4 情報収集、広報 5 メンテナンス・アフターサービス 6 その他	1 生産拠点 (日本向け・第3国向け・ 現地市場向け) 2 販売拠点 3 仕入れ 4 情報収集、広報 5 メンテナンス・アフターサービス 6 その他
⑥事業内容 例：「○○の製造」		
⑦従業員数	名 (うち日本人駐在員 名)	名 (うち日本人駐在員 名)

(2) 海外から撤退した事業所がある場合、以下に記入してください。

なお、欄が不足する場合には、お手数をおかけしますが、本ページをコピーの上、回答をお願いします。

進出年	撤退年	国 名	進出形態	業務形態	撤退理由
					1 労働力の確保困難 2 現地パートナーとの不調和 3 販売先の確保困難 4 日本本社の海外戦略の変更 5 製品需要の不振 6 賃金の上昇 7 主力販売先の移転・撤退 8 商習慣・文化の違い 9 賃金以外の生産コスト上昇 10 現地での市場競争の激化 11 その他
					1 労働力の確保困難 2 現地パートナーとの不調和 3 販売先の確保困難 4 日本本社の海外戦略の変更 5 製品需要の不振 6 賃金の上昇 7 主力販売先の移転・撤退 8 商習慣・文化の違い 9 賃金以外の生産コスト上昇 10 現地での市場競争の激化 11 その他
					1 労働力の確保困難 2 現地パートナーとの不調和 3 販売先の確保困難 4 日本本社の海外戦略の変更 5 製品需要の不振 6 賃金の上昇 7 主力販売先の移転・撤退 8 商習慣・文化の違い 9 賃金以外の生産コスト上昇 10 現地での市場競争の激化 11 その他

※「進出形態」は前ページの④の1～8のうち、当てはまる形態を数字で記入。

※「業務形態」は前ページの⑤の1～6のうち、当てはまる形態を数字で記入。

(3) 海外進出の目的、課題等について

※複数拠点がある場合は、貴社全体の経営方針等により回答してください。

①進出目的(複数回答可)

- | | |
|-------------------|-------------------|
| 1 コスト削減 | 2 海外市場の開拓・拡大 |
| 3 安価な原材料・部品の確保 | 4 低コスト労働力の利用 |
| 5 現地技術の有効利用 | 6 現地及び周辺市場の有望性 |
| 7 海外情報収集力の強化 | 8 取引企業の進出に伴う対応 |
| 9 拠点の分散化によるリスクヘッジ | 10 国内事業所の人手不足への対応 |
| 11 その他() | |

②現地での生産物の主な販売先(○は1つ)

- | | | |
|------|------|---------|
| 1 現地 | 2 中国 | 3 東南アジア |
| 4 日本 | 5 欧米 | 6 その他 |

③原材料・部品・商品の現地調達割合(○は1つ)

- | | | |
|------------|------------|------------|
| 1 0～20%未満 | 2 20～40%未満 | 3 40～60%未満 |
| 4 60～80%未満 | 5 80～100% | |

④進出時の課題(複数回答可)

- | | | |
|--------------|--------------|--------------|
| 1 現地駐在員の養成 | 2 現地情報の収集 | 3 現地パートナーの選定 |
| 4 現地労働者の質の確保 | 5 現地の政情・社会不安 | 6 現地政府との窓口折衝 |
| 7 資金調達 | 8 特になし | |
| 9 その他() | | |

⑤進出後の課題(複数回答可)

- | | |
|-----------------|----------------------|
| 1 現地での労務・人事管理 | 2 人件費の上昇 |
| 3 現地パートナーとの不調和 | 4 同業他社との競争激化 |
| 5 政情不安・社会不安 | 6 現地政府等の許認可手続きの煩雑・遅延 |
| 7 現地政府の法令・規制の変更 | 8 原材料・部品の調達 |
| 9 原材料・部品のコスト上昇 | 10 為替リスク |
| 11 インフラの未整備 | 12 駐在員の家族問題 |
| 13 特になし | |
| 14 その他() | |

⑥海外進出先の情報ルート(複数回答可)

- | | | |
|------------------------|-------------|------------|
| 1 自社の海外取引先 | 2 現地政府の紹介 | 3 自社の国内取引先 |
| 4 日本の商社 | 5 商工会議所等の団体 | 6 地方自治体 |
| 7 日本貿易振興機構(ジェトロ)等の公的機関 | | |
| 8 その他() | | |

⑦進出前後の県内の雇用の変化(○は1つ)

- | | |
|-----------------|-----------------|
| 1 減少した | 2 増加した |
| 3 一時的に減少したが増加した | 4 一時的に増加したが減少した |
| 5 変わらない | |

⑧進出前後の全体の売上高の変化(○は1つ)

- | | |
|-----------------|-----------------|
| 1 減少した | 2 増加した |
| 3 一時的に減少したが増加した | 4 一時的に増加したが減少した |
| 5 変わらない | |

⑨進出前後の国内の売上高の変化(○は1つ)

- | | |
|-----------------|-----------------|
| 1 減少した | 2 増加した |
| 3 一時的に減少したが増加した | 4 一時的に増加したが減少した |
| 5 変わらない | |

⑩進出前後の国内での設備投資の変化(○は1つ)

- | | |
|-----------------|-----------------|
| 1 減少した | 2 増加した |
| 3 一時的に減少したが増加した | 4 一時的に増加したが減少した |
| 5 変わらない | |

(4)今後の海外進出計画

①海外進出計画について(○は1つ)

- 1 新たな進出計画がある
- 2 新たな海外進出を検討している
- 3 当面新たな海外進出は考えていない
- 4 海外事業の縮小または撤退を検討している(国内への集約を検討)
- 5 海外事業の縮小または撤退を検討している(国内事業への影響はない)
- 6 いずれともいえない

②海外進出検討先((4)の質問で1または2と回答した場合のみ。複数回答可)

- | | | | |
|-------------|--------|----------|----------|
| 1 中国 | 2 韓国 | 3 台湾 | 4 香港 |
| 5 タイ | 6 ベトナム | 7 インドネシア | 8 シンガポール |
| 9 フィリピン | 10 インド | 11 ロシア | |
| 12 その他アジア | (国名 | |) |
| 13 北米 | (国名 | |) |
| 14 ヨーロッパ | (国名 | |) |
| 15 中南米 | (国名 | |) |
| 16 大洋州 | (国名 | |) |
| 17 アフリカ、その他 | (国名 | |) |

③撤退を検討している国・地域((4)の質問で4と回答した場合のみ。複数回答可)

- | | | | |
|----------------|--------|----------|----------|
| 1 中国 | 2 韓国 | 3 台湾 | 4 香港 |
| 5 タイ | 6 ベトナム | 7 インドネシア | 8 シンガポール |
| 9 フィリピン | 10 インド | 11 ロシア | |
| 12 その他アジア | (国名 | |) |
| 13 北米 | (国名 | |) |
| 14 ヨーロッパ | (国名 | |) |
| 15 中南米 | (国名 | |) |
| 16 大洋州 | (国名 | |) |
| 17 アフリカ、その他(国名 | | |) |

④撤退を検討している理由((4)の質問で4と回答した場合のみ。複数回答可)

- | | |
|----------------|----------------|
| 1 労働力の確保困難 | 2 現地パートナーとの不調和 |
| 3 販売先の確保困難 | 4 日本本社の海外戦略の変更 |
| 5 製品需要の不振 | 6 賃金の上昇 |
| 7 主力販売先の移転・撤退 | 8 商習慣・文化の違い |
| 9 賃金以外の生産コスト上昇 | 10 現地での市場競争の激化 |
| 11 その他(|) |

2 海外進出実績のない企業

(1) 今後の海外進出の計画について、次の番号の1つに○をつけてください。

- 1 現在、海外進出の計画がある →(2)へ
- 2 条件が整えば、海外進出を検討する →(2)へ
- 3 今後とも海外進出する考えはない →(3)へ
- 4 いずれともいえない

(2) 上記の質問で、「1 現在、海外進出の計画がある」あるいは「2 条件が整えば、海外進出を検討する」とお答えの企業の方にお聞きします。海外進出の計画または検討に当たり、最も大きな問題の1つに○をつけてください。

- 1 海外進出先を判断する情報が少ない
- 2 海外進出手続きがわからない(わかりづらい)
- 3 海外進出相手国(市場・商慣行・労働力等)に関する情報が入手しにくい
- 4 海外進出後の販路の確保が不安
- 5 海外進出手続きに精通している人材が不足
- 6 資金調達が困難
- 7 労働力の確保が不安
- 8 その他()

(3) 上記(1)の質問で「3 今後とも海外進出する考えはない」とお答えの企業の方にお聞きします。海外進出を計画(検討)しない最も大きな理由の1つに○をつけてください。

- 1 現在の経営方針・経営戦略上、必要ない
- 2 海外進出を判断する情報の不足
- 3 適切なパートナー(合併・提携)が見つからない
- 4 資金不足
- 5 その他()

問6 企業の国際化を支援する組織及び行政に対する要望についてお聞きします。該当する欄にご記入いただくか、○をつけてください。

(1) 海外との貿易または海外進出等を検討する際に、どの機関に相談されますか？（複数回答可）

- | | |
|----------|-----------|
| 1 県 | 2 ジェトロ |
| 3 取引先企業 | 4 取引銀行 |
| 5 商社 | 6 コンサルタント |
| 7 その他（ ） | |

(2) 海外における経済交流支援組織（海外事務所、契約コンサルタントなど）の必要性について

① 海外との貿易または海外進出等にあたり経済交流支援組織が必要であると思いますか？

- | | |
|-----------|-------------|
| 1 是非必要である | 2 必要である |
| 3 必要でない | 4 いずれともいえない |

②①で「1 是非必要である」または「2 必要である」に○をつけた企業の方にお聞きします。経済交流支援組織を設置するとすれば、どの地域が最も必要だと思われますか？最も必要だと思われる地域の1つに○をつけて、国/地域名をご記入ください。

- | | |
|----------|------------|
| 1 アジア（ ） | 2 中近東（ ） |
| 3 ロシア（ ） | 4 ヨーロッパ（ ） |
| 5 北 米（ ） | 6 中南米（ ） |
| 7 大洋州（ ） | 8 その他（ ） |

(3) 今後、海外との貿易または海外進出等を図る上で、行政に対して期待することは何ですか？（○は3つまで）

- 1 人材養成への支援（従業員の国際的な対応力の向上など）
- 2 人材確保への支援
- 3 海外情報の提供
- 4 海外との交流機会の提供
（商談会の開催・海外経済ミッションの派遣・海外見本市への参加など）
- 5 海外における経済活動への支援（海外事務所や契約コンサルの設置等）
- 6 海外との各種ネットワークの構築
- 7 資金面での支援
- 8 その他（ ）

(4)貿易・海外展開に関する各種事業において特に関心のある事業は何ですか？（○は3つまで）

- | | | |
|-----------------------|-----------|------------|
| 1 貿易セミナー | 2 投資セミナー | 3 貿易講座 |
| 4 海外視察団 | 5 海外展示会出展 | 6 知的財産セミナー |
| 7 取引拡大の支援 | | |
| 8 補助金の交付(要望する具体的な補助内容 | |) |

(5)今後、経済交流面で注目している国/地域はどこですか？（複数回答可）

- | | | | |
|----------------|--------|----------|----------|
| 1 中国 | 2 韓国 | 3 台湾 | 4 香港 |
| 5 タイ | 6 ベトナム | 7 インドネシア | 8 シンガポール |
| 9 フィリピン | 10 インド | 11 ロシア | |
| 12 その他アジア | (国名 | |) |
| 13 北米 | (国名 | |) |
| 14 ヨーロッパ | (国名 | |) |
| 15 中南米 | (国名 | |) |
| 16 大洋州 | (国名 | |) |
| 17 アフリカ、その他(国名 | | |) |
| 18 特になし | | | |

問8 その他

海外進出や貿易取引等について、意見等ございましたら、記入願います。

- 国際ビジネスを進めていくうえで困っていること
- 行政に対し要望したいこと

お忙しい中ご回答いただき、誠にありがとうございました。
本紙は、同封の返信用封筒にてご返送ください。