

欧州進出日系企業実態調査 (2016年度調査)

2016年12月5日

日本貿易振興機構(ジェトロ)
海外調査部 欧州ロシアCIS課



【免責条項】

本レポートで提供している情報は、ご利用される方のご判断・責任においてご使用下さい。ジェトロでは、できるだけ正確な情報の提供を心掛けておりますが、本レポートで提供した内容に関連して、ご利用される方が不利益等を被る事態が生じたとしても、ジェトロは一切の責任を負いかねますので、ご了承下さい。

調査概要

調査目的

- 欧州に進出している日系企業の活動実態をアンケート調査し、その集計・分析によって企業の業績に直接影響を与える経営上の課題等を明らかにすることにより、日系企業の海外事業戦略立案や関連機関の施策立案に資するものとし、現地政府への提言などにも活用する。また、欧州に展開する日系企業の拠点の把握、および支援のための事業メニューを検討する際の基礎情報として活用する。

調査対象

- 西欧 16カ国、中・東欧 6カ国において、直接出資および間接出資を含めて日本側による出資比率が10%以上の日系企業を調査対象とした。欧州あるいは欧州域外に進出している日系企業により設立された企業(孫会社)も含む。なお、駐在員事務所、連絡事務所、現地で日本人が起業した法人は対象外。

調査時期

- 2016年(平成28年) 9月20日～10月18日

回収状況

- 1,403社にアンケートを送付、1,000社から回答(有効回答率71.3%)

本調査の注意点

- ジェトロの欧州事務所が信頼できると思われる情報ソースを用い、本調査の対象となる欧州進出日系企業を捕捉したが、進出企業情報の完全な正確性・網羅性を保証するものではない。
- アンケートに回答した企業が、各設問に全て回答したわけではない。本資料における図表等の構成比は、四捨五入して表記したため、必ずしも合計が100%にならない場合がある。また、複数回答可能な設問は必ずしも合計が100%にならない。
- 各選択肢の回答企業数の分母が5社に満たない業種や国、選択肢は対象から外した。
- 各図表で業種・国・地域名を明記していない場合、欧州全体を意味する。
- 1983年以来、欧州進出日系製造業を対象に継続調査してきたが、2012年に非製造業を追加し、欧州進出日系企業実態調査に発展させた。そのため、2011年以前に遡ってデータを見る場合、データが存在する製造業のみで比較している。
- 英文版と一部、取り上げる視点が異なる部分がある。

対象国・業種（内訳）／調査結果

製造業

■電気機械・電子機器、輸送用機器部品（自動車・二輪車）、一般機械（金型・機械工具を含む）、化学品・石油製品、電気・電子部品、医薬品、輸送用機器（自動車・二輪車）、食品・農水産加工、精密機械、プラスチック製品、金属製品（メッキ加工を含む）、医療機器、ゴム製品、窯業・土石、繊維（紡績・織物・化学繊維）、衣服・繊維製品、木材・木製品（家具・インテリア製品を除く）、紙・パルプ、鉄鋼（鋳鍛造品を含む）、印刷・出版、非鉄金属、家具・インテリア製品、その他製造業

非製造業

■販売会社、商社、運輸・倉庫、通信・ソフトウェア、保険、ホテル・旅行・外食、銀行、証券、流通・鉱業、不動産、建設・プラント、漁・水産、その他非製造業

調査結果

1. 営業利益見通し
2. 経営上の問題点
3. 高付加価値化・差別化の取り組み
4. 今後1～2年の事業展開
5. 将来有望な販売先
6. 英国のEU離脱
7. EPA/FTA
8. 現地調達
9. 従業員数の推移

（社、％）

	調査企業数		内訳	
	有効回答	構成比	製造業	非製造業
総数	1,000	100.0	466	534
■ 西欧	896	89.6	411	485
英国	287	28.7	117	170
ドイツ	214	21.4	101	113
フランス	89	8.9	56	33
イタリア	31	3.1	10	21
オランダ	70	7.0	24	46
ベルギー	50	5.0	24	26
スペイン	39	3.9	22	17
アイルランド	24	2.4	7	17
フィンランド	19	1.9	12	7
スイス	15	1.5	6	9
ポルトガル	17	1.7	10	7
スウェーデン	18	1.8	11	7
オーストリア	12	1.2	7	5
デンマーク	3	0.3	2	1
ギリシャ	7	0.7	2	5
ルクセンブルク	1	0.1	-	1
■ 中・東欧	104	10.4	55	49
チェコ	26	2.6	14	12
ハンガリー	24	2.4	15	9
ポーランド	31	3.1	13	18
ルーマニア	14	1.4	7	7
ブルガリア	2	0.2	1	1
スロバキア	7	0.7	5	2

調査結果のポイント（1）

(1)業績見通し

営業利益見通しは高水準を維持、在英日系企業の2017年の見通しに減速の兆候

- 直近5年間の営業利益見通しの推移をみると、欧州全体の「黒字」の割合が年々増加している。2016年の営業利益見通しは「黒字」が72.7%、「均衡」は14.8%、「赤字」は12.6%であった。在英国日系企業のみで2016年の数値をみると、「黒字」が70.4%で、前年の調査結果から0.7ポイント低下し、欧州全体とは差異が生じている。【図表1、2】
- 2017年の営業利益見込みは、前年との比較で「横ばい」が45.0%、「改善」が43.0%、「悪化」が12.0%であった。約半数の企業が「横ばい」と見ている。「改善」と答えた企業の割合は、国別ではスロバキアが85.7%で最も高かった。他方、ギリシャが14.3%と最も低く、英国が31.6%で続いた。【図表8、12】
- 調査年と比較した翌年の営業利益見込みの推移において、直近5年でみると、在英国日系企業は在欧州日系企業全体と同じ傾向を示してきた。しかし、2017年の営業利益見込みはEU離脱の国民投票結果を受け、前年との比較で「改善」を選択した割合が前年比9.1ポイント減と大幅に減少、「横ばい」の比率が3.8ポイント増となった。【図表15】

(2)経営上の問題点

「欧州の政治・社会情勢」が最大の課題に浮上、中・東欧で高まる欧州企業との競合

- 経営上の課題として、前年に第4位であった「欧州の政治・社会情勢」(47.9%、前年比12.9ポイント増)が最大の課題に浮上した。EU懐疑主義やポピュリズムの台頭による政治の先行き不透明性に加え、テロ・移民問題などによる観光客の減少とそれに伴う消費への影響懸念が背景にあるとみられる。特に、非製造業で約半数(50.2%、前年比13.1ポイント増)の企業が「欧州の政治・社会情勢」を問題点として挙げた。【図表16】
- 「不安定な為替変動」(47.8%、同13.5ポイント増)は前年の第5位から第2位に浮上した。英国のEU離脱が大きく影響しているとみられる。特に製造業では最大(51.4%、同12.2ポイント増)の課題となった。「人材の確保」(47.8%、同4.4ポイント増)は、前年に続き第2位(「不安定な為替変動」と同率)だった。【図表16】
- 在英国日系企業における経営上の課題として、「不安定な為替変動」(59.8%、前年比18.1ポイント増)、「欧州の政治・社会情勢」(55.0%、19.9ポイント増)が上位2項目に浮上した。「景気低迷、市場縮小」が直近4年の調査結果をみると、年々順位を下げていたが、2016年に16.3ポイント増の39.5%を記録、第5位に再浮上した。英国のEU離脱による景気への影響を不安視する見方が強まったとみられる。【図表19】
- 特に、中・東欧の非製造業で問題視されている「新たな競合企業の出現」(欧州全体で32.4%、中・東欧の非製造業で39.6%、図表16、18)について、具体的な国籍を聞いたところ、欧州全体では、中国企業が57.1%(前年比1.3ポイント増)で最多だった。欧州企業が44.5%(4.5ポイント増)、韓国企業が21.0%(1.6ポイント減)と続いた。中・東欧では新たな競合企業として、欧州企業の比率が76.3%と特に高い。【図表21】

調査結果のポイント（2）

（3）今後1～2年の事業展開と将来有望な販売先

今後の事業展望において、英国のEU離脱の影響はまだ限定的、有望な販売先としてドイツが浮上

- 今後1～2年の事業展開の方向性として、「拡大」が50.6%、「現状維持」が45.4%、「縮小」が3.3%、「第3国（地域）へ移転・撤退」が0.7%であった。特に、中・東欧の非製造業において「拡大」の割合が、2015年調査結果の56.3%から15.1ポイント増え、71.4%となった。国別にみると、ポーランドで「拡大」の割合が80.6%と最も高く、ギリシャが14.3%で最も低かった。英国は36.5%でギリシャに続いて低かった。【図表24、25】
- 英国のEU離脱の国民投票結果は、今後1～2年の事業展開の方向性にはまだ大きく影響していない。製造業では、リーマンショックの影響が2009年の回答に与えたような大きな影響はみられない。ただし、拡大する機能として「地域統括機能」を選択した企業の割合が多い国順でみると、英国は第6位（8.7%）であり、前年調査の第2位（18.6%）から大きく後退した。日系企業の地域統括戦略には影響が出始めている。「英国のEU離脱（ブレグジット）による本社組織の移転検討」といった回答も既に一部にみられる。【図表26、27、28、33-1、33-2】
- 将来の有望な販売先として、前年首位のトルコが2位に後退し、ドイツが首位に入れ替わった。経済制裁が解除されたイランが前年の19位から10位に急浮上した。前年8位だった英国はEU離脱の影響もあってか、10位圏外に後退した。【図表36】

（4）英国のEU離脱への対応

多くの企業が「規制、法制度の変更」、「為替リスク」への対応を検討課題に

- 英国のEU離脱を受け、現在または今後対応を検討する可能性のある内容として、在英国日系企業のうち、製造業では「為替リスクへの対応」（64.0%）、非製造業では「規制、法制度の変更への対応」（53.9%）と回答した企業の割合が最も多かった。これらの項目に加え、製造業では、「サプライチェーンの見直し」（36.0%）、「物流ルートの見直し」（23.7%）、「製品・サービス価格の見直し」（22.8%）の回答比率が20%を超えた。在英国日系企業からは、「EU域内への移転を検討」、「統括拠点の立地国の再検討」といった回答もみられた。【図表40】
- 在英国日系企業を除く在EU日系企業では、製造業では「わからない」（41.6%）、非製造業では「為替リスクへの対応」（36.4%）と回答した企業がそれぞれ最多だった。非製造業では、「規制、法制度の変更への対応」も31.8%と高かったが、在英日系企業と比べると回答比率に差異がある。【図表40】
- 在英国日系製造業では、10.5%の企業が「製造体制の見直し（縮小）」を回答した。「販売体制の見直し（強化）」を回答した企業の割合は、「在英国日系企業」（7.9%）の方が、「在英国を除く在EU日系企業」（6.3%）より多かった。【図表40】

調査結果のポイント（3）

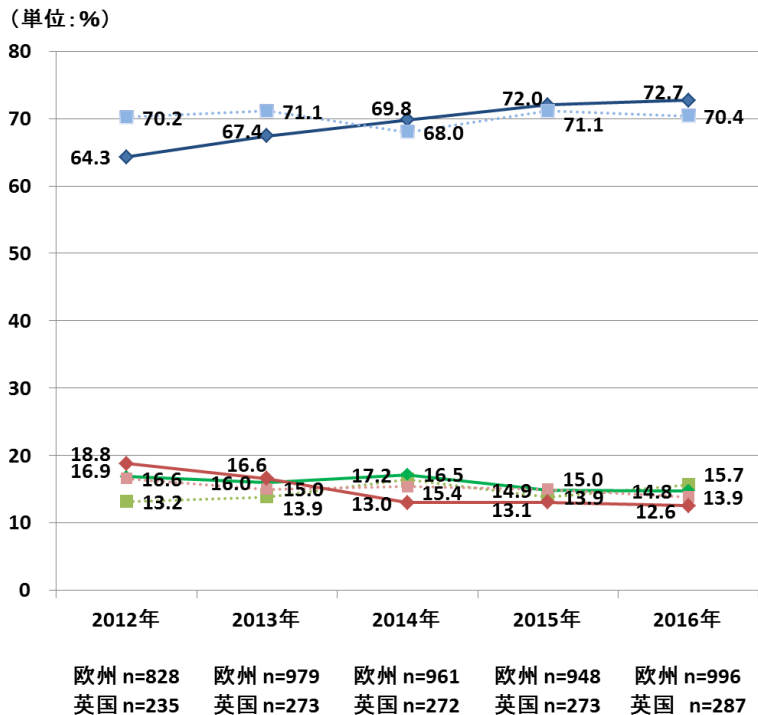
（5）EPA/FTAのメリットと現地調達

日EU・EPAの締結による関税削減・撤廃で、欧州での価格競争力の向上を期待

- EUが交渉を進める経済連携協定（EPA）/自由貿易協定（FTA）の影響については、37.8%（前年比2.9ポイント上昇）が「メリット大」と回答した日・EU EPAへの期待が他のEUのEPA/FTAに比べて高い。特に、中・東欧では「メリット大」とする回答が46.3%、その中で製造業に絞ると、54.8%に達しており、期待が大きい。理由として「価格競争力の向上」を挙げる回答が多かった。【図表42】
- 在EU日系製造業の部品・原材料の調達先（国・地域別）について、「日本」からの調達が29.0%に達しており、日・EU EPAの締結によりこれらの関税が削減・撤廃されれば、そのメリットは大きい。非製造業を含めた全業種における「日本」からの調達比率は32.2%でさらに高く、同EPAの効果が一層期待されている。【図表44、45】

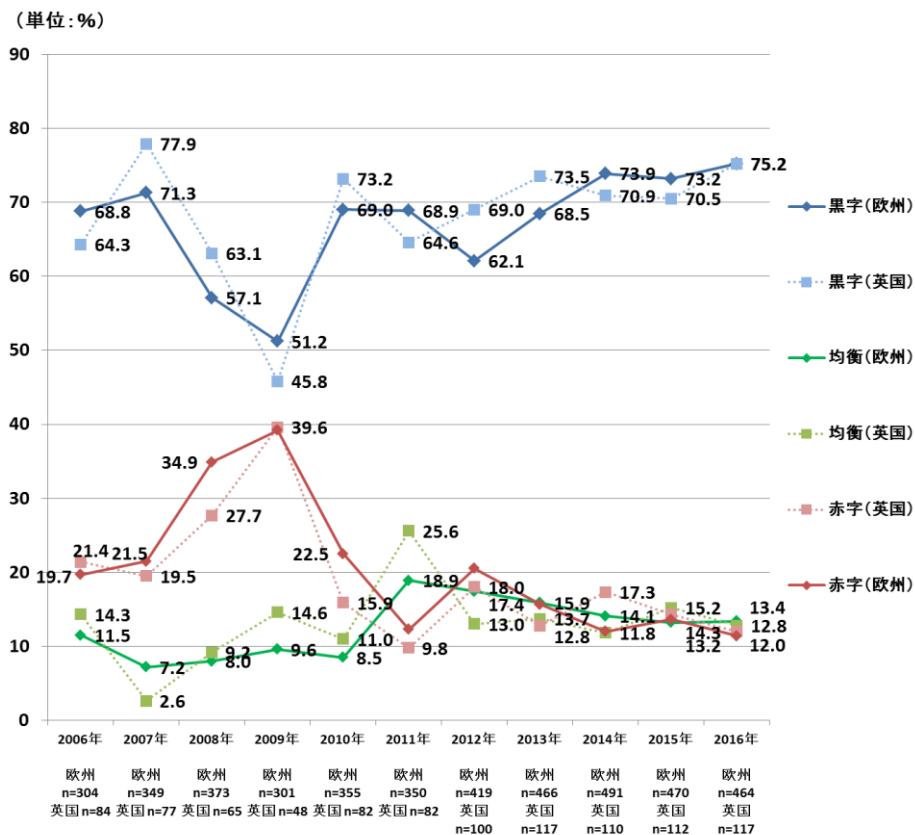
1. 営業利益見通し(1)

図表1 営業利益見通しの推移(欧州および英国)



(注) 2006年～2010年: 調査年の営業利益実績
 2011年～2016年: 調査年の営業利益見通し

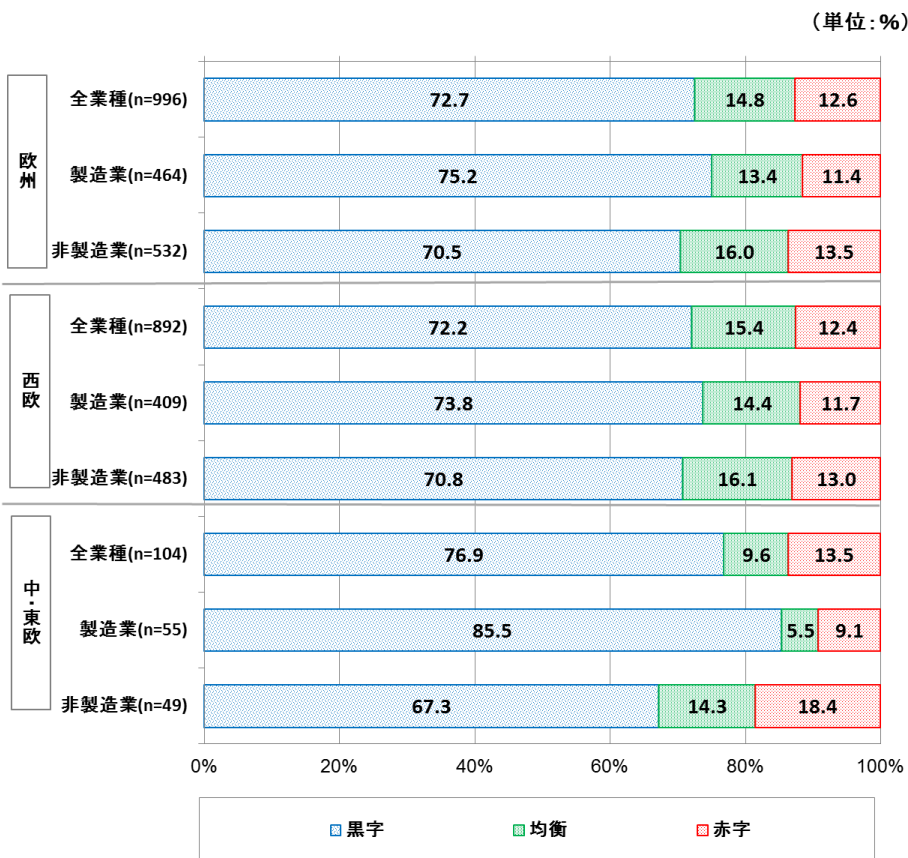
図表2 営業利益見通しの推移、製造業(欧州および英国)



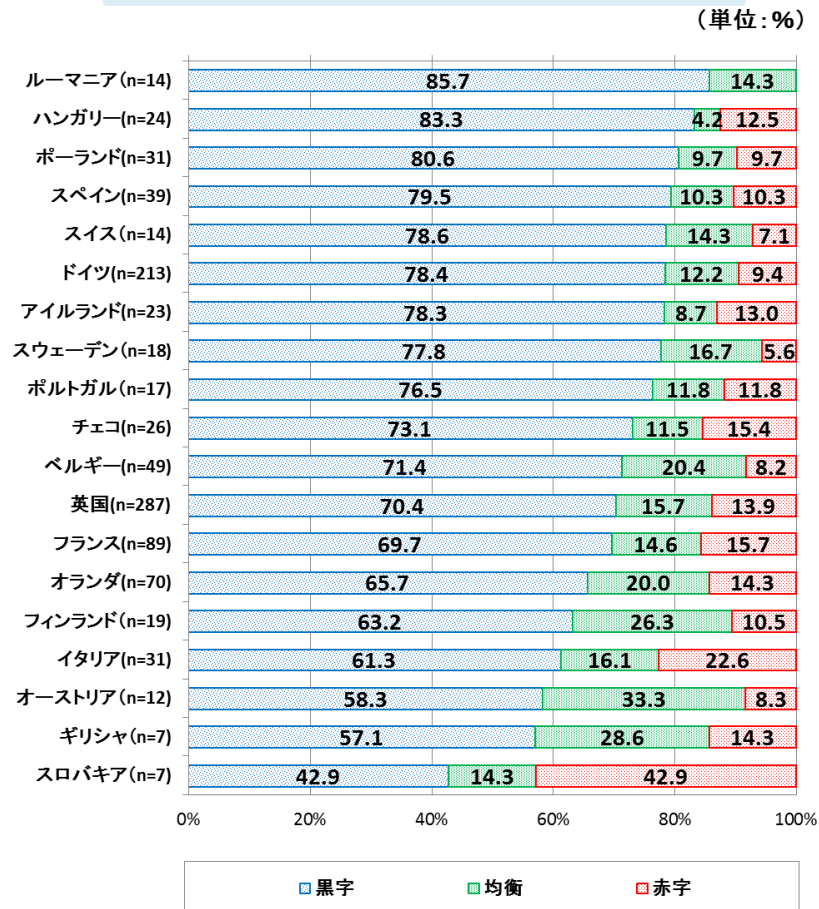
- 直近5年間の営業利益見通しの推移をみると、欧州全体の「黒字」の割合は年々増加している。
- 在英日系企業のみで2016年の数値をみると、「黒字」が70.4%で、前年の調査結果から0.7ポイント低下し、欧州全体とは差異が生じている。
- 在欧州日系製造業でみると、2016年の営業利益見通しは、リーマンショック前年の2007年を上回る高水準をここ3年間維持。
- 在英国日系製造業では、2007年の水準までは回復していない。

1. 営業利益見通し(2)

図表3 2016年の営業利益見通し(業種別)



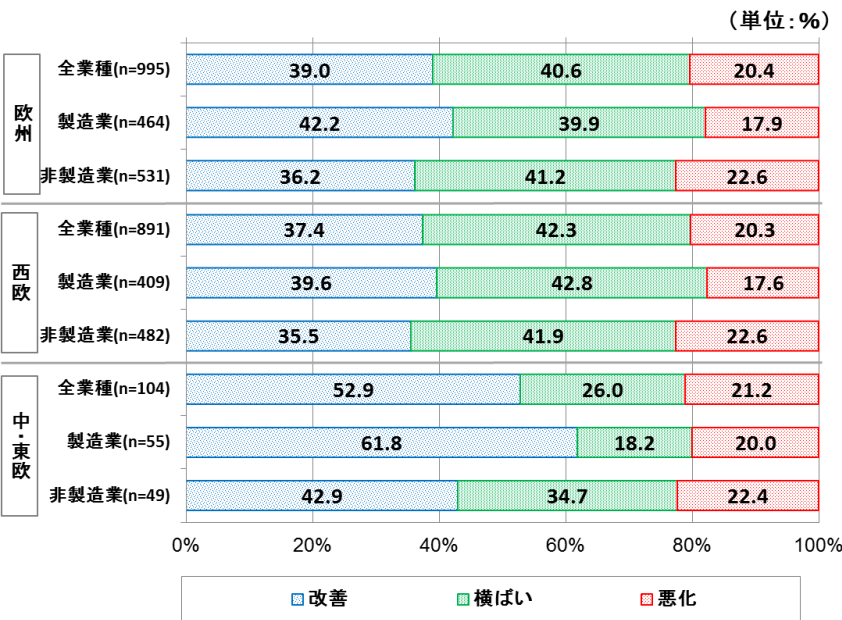
図表4 2016年の営業利益見通し(国別)



- 2016年の営業利益見通しは「黒字」が72.7%、「均衡」は14.8%、「赤字」は12.6%であった。
- 中・東欧について、製造業で「黒字」が85.5%だったのに対し、非製造業は67.3%と、前年に引き続き差異が大きい。
- 国別では、ルーマニアでの「黒字」が85.7%と最も高く、ハンガリー(83.3%)、ポーランド(80.6%)でも80%を超えた。

1. 営業利益見通し(3)

図表5 前年(2015年)実績と比べての2016年の営業利益見込み(業種別)



図表6 前年(2015年)実績と比べて2016年の営業利益見込みが「改善」、「悪化」の割合が多かった業種

(注)各選択肢の回答企業数の分母が5社に満たない業種は対象外とした。

「改善」(n=388)

(単位:社、%)

順位	業種	回答数	割合 (%)
1	食品/農水産加工	16	69.6
2	鉱業	4	66.7
3	医療機器	5	62.5
4	輸送用機器(自動車/二輪車)	16	57.1
5	窯業/土石	4	50.0
5	ゴム製品	7	50.0

「悪化」(n=203)

(単位:社、%)

順位	業種	回答数	割合 (%)
1	ホテル/旅行/外食	10	47.6
2	衣服/繊維製品	3	42.9
2	流通	3	42.9
4	運輸/倉庫	25	38.5
5	精密機械	8	38.1

図表7 前年(2015年)実績と比べて2016年の営業利益見込みが「改善」、「悪化」する理由<複数回答>

「改善」理由(n=384)

(単位:社、%)

順位	理由	回答数	割合 (%)
1	現地市場での売上増加	245	63.8
2	輸出拡大による売上増加	117	30.5
3	人件費の削減	68	17.7
3	その他支出(管理費、光熱費、燃料費等)の削減	68	17.7
5	生産効率の改善	64	16.7

「悪化」理由(n=203)

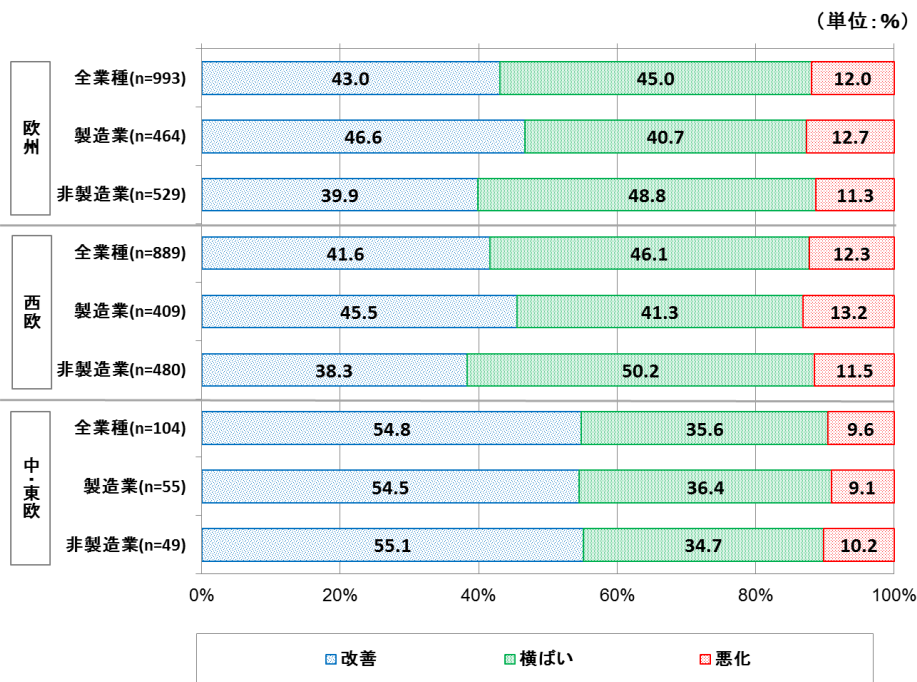
(単位:社、%)

順位	理由	回答数	割合 (%)
1	現地市場での売上減少	96	47.3
2	為替変動	81	39.9
3	人件費の上昇	40	19.7
4	販売価格への不十分な転嫁	35	17.2
5	輸出低迷による売上減少	34	16.7

- 前年(2015年)と比較した場合の2016年の営業利益見込みは、「改善」が39.0%、「横ばい」が40.6%、「悪化」が20.4%であった。中・東欧の製造業で、特に「改善」の割合が高い。
- 業種別では食品/農水産加工、鉱業、医療機器で「改善」の割合が6割を超えている。食品/農水産加工での「改善」理由として、「生産量増加と単価アップ」を挙げた企業があり、日本食品の需要増が背景にあるとみられる。また、中・東欧の製造業では、電気機械・電子機器、輸送用機器分野での「改善」の回答比率が高く、自動車市場の回復が背景にあるとみられる。
- 2016年の営業利益見込みが「改善」する理由は「現地市場での売上高増加」の割合が最も高い。「悪化」する理由は、ホテル/旅行/外食で、「テロ」や「難民騒動」を指摘する回答がみられた。

1. 営業利益見通し(4)

図表8 2016年と比較した2017年の営業利益見込み(業種別)



図表9 2016年と比較した2017年の営業利益見込みが「改善」、「悪化」の割合が多かった業種

(注)各選択肢の回答企業数の分母が5社に満たない業種は対象外とした。

「改善」(n=427)

(単位: 社、%)

	回答数	割合
1 医療機器	6	75.0
2 プラスチック製品	8	72.7
3 食品/農水産加工	15	65.2
4 窯業/土石	5	62.5
5 金属製品(メッキ加工を含む)	8	61.5

「悪化」(n=119)

(単位: 社、%)

	回答数	割合
1 鉱業	2	33.3
2 一般機械(金型/機械工具を含む)	10	27.0
3 保険	6	26.1
4 証券	2	25.0
5 輸送用機器部品(自動車/二輪車)	12	21.1

図表10 2016年と比較した2017年の営業利益見込みが「改善」、「悪化」する理由<複数回答>

「改善」理由(n=425)

(単位: 社、%)

	回答数	割合
1 現地市場での売上増加	296	69.6
2 輸出拡大による売上増加	144	33.9
3 生産効率の改善	88	20.7
4 販売効率の改善	74	17.4
5 その他支出(管理費、光熱費、燃料費等)の削減	70	16.5

「悪化」理由(n=119)

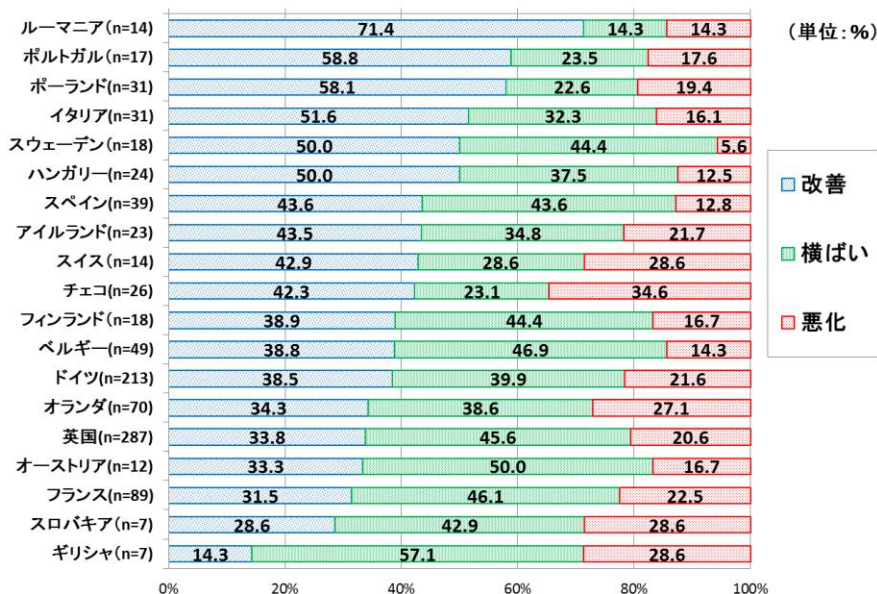
(単位: 社、%)

	回答数	割合
1 現地市場での売上減少	58	48.7
2 為替変動	55	46.2
3 調達コストの上昇	25	21.0
3 人件費の上昇	25	21.0
5 販売価格への不十分な転嫁	23	19.3

- 2017年の営業利益見込みは、前年との比較で「横ばい」が45.0%、「改善」が43.0%、「悪化」が12.0%であった。約半数の企業が「横ばい」と見ている。
- 業種別では医療機器での「改善」の回答割合が75.0%と最も高い。プラスチック製品が72.7%でそれに続いた。
- 2017年の営業利益見込みが「改善」する理由は「現地市場での売上高増加」の割合が69.6%と最も多い。
- 営業利益見込みが「悪化」する理由として、「為替変動」の割合が46.2%と、2015年の18.9%から急増した。

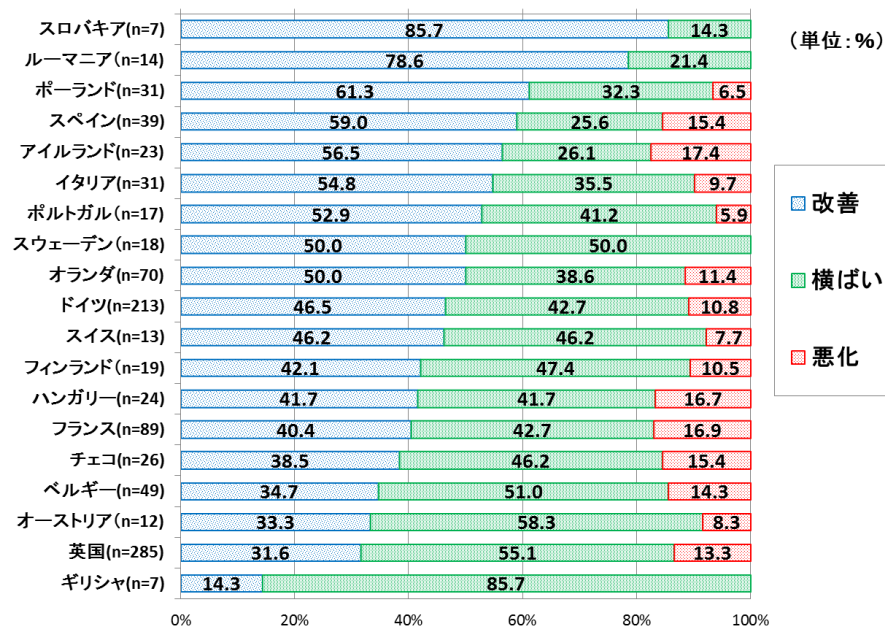
1. 営業利益見通し(5)

図表11 前年(2015年)実績と比較した2016年の営業利益見込み(国別)



図表12 2016年と比較した2017年の営業利益見込み(国別)

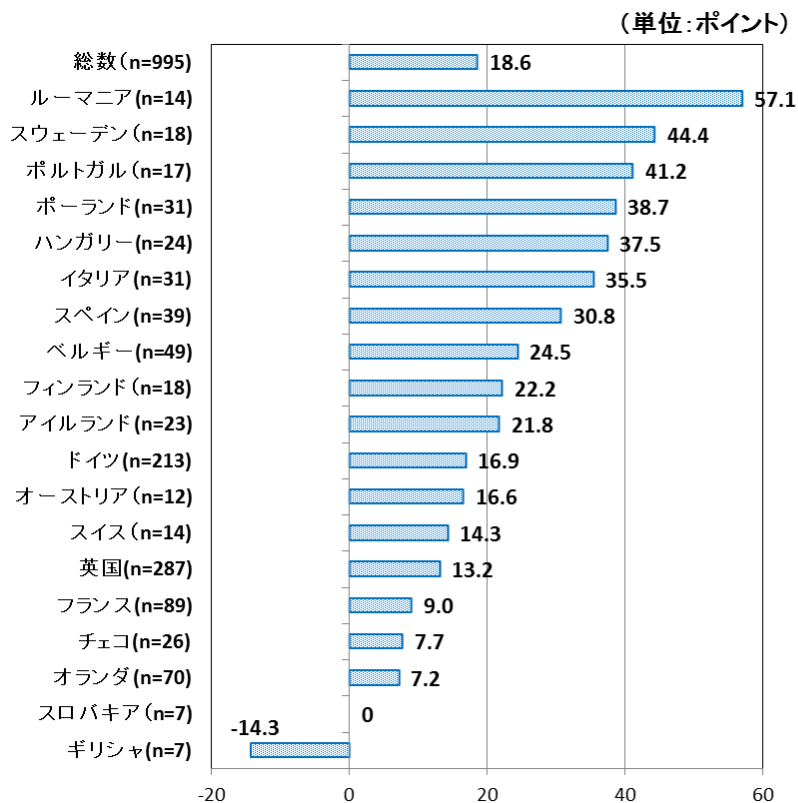
(注)各選択肢の回答企業数の分母が5社に満たない国は対象外とした。



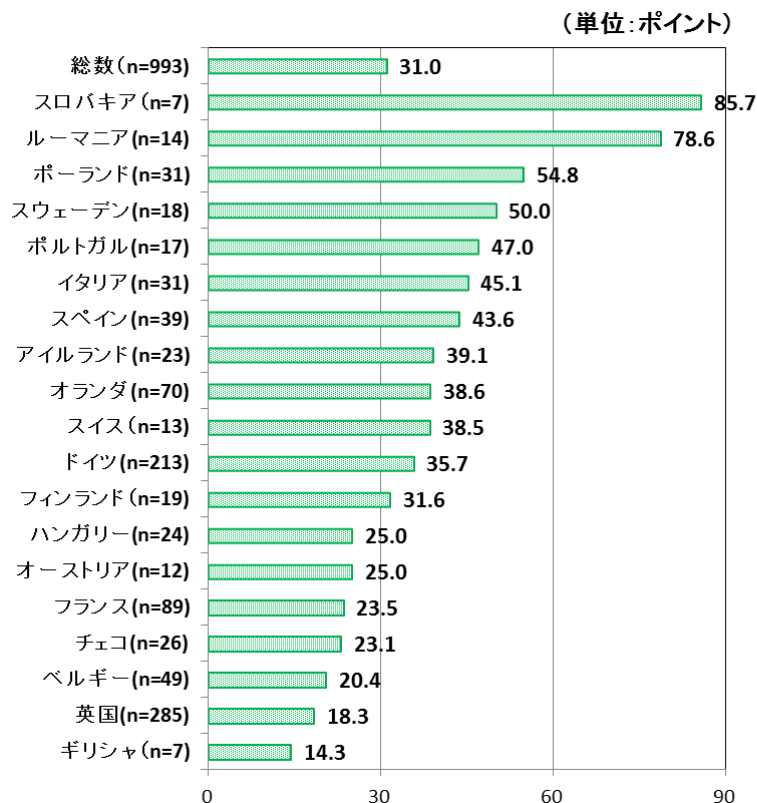
- 前年(2015年)実績と比較した2016年の営業利益見込みを国別にみると、ルーマニアでの「改善」の割合が71.4%と最も高く、ポルトガル、ポーランド、イタリア、スウェーデン、ハンガリーでも50%を超えた。
- 2016年と比較した2017年の営業利益見込みを国別にみると、スロバキアでの「改善」の割合が85.7%と最も高く、ルーマニア、ポーランド、スペイン、アイルランド、イタリア、ポルトガル、スウェーデン、オランダと続いた。
- 2016年と比較した2017年の営業利益見込みが「改善」する理由は「現地市場での売上高増加」が首位で、スウェーデンが88.9%、スロバキアが83.3%と、この2カ国が特に高く、80%を超えた。
- 前年(2015年)実績と比較した2016年の営業利益見込みの「改善」の割合と比べ、2016年と比較した2017年の営業利益見込みの「改善」の割合は、スロバキアで57.1ポイント増と大幅に上昇し、オランダが15.7ポイント増、スペインが15.4ポイント増、アイルランドが13.0ポイント増となり、この4カ国の上昇率が特に高かった。
- 2016年と比較した2017年の営業利益見込みが「改善」と答えた企業の割合は、ギリシャが14.3%で最も低く、英国が31.6%で2番目に低かった。

1. 営業利益見通し(6)

図表13 前年(2015年)実績と比較した
2016年の営業利益見込みのDI(国別)



図表14 2016年と比較した
2017年の営業利益見込みのDI(国別)



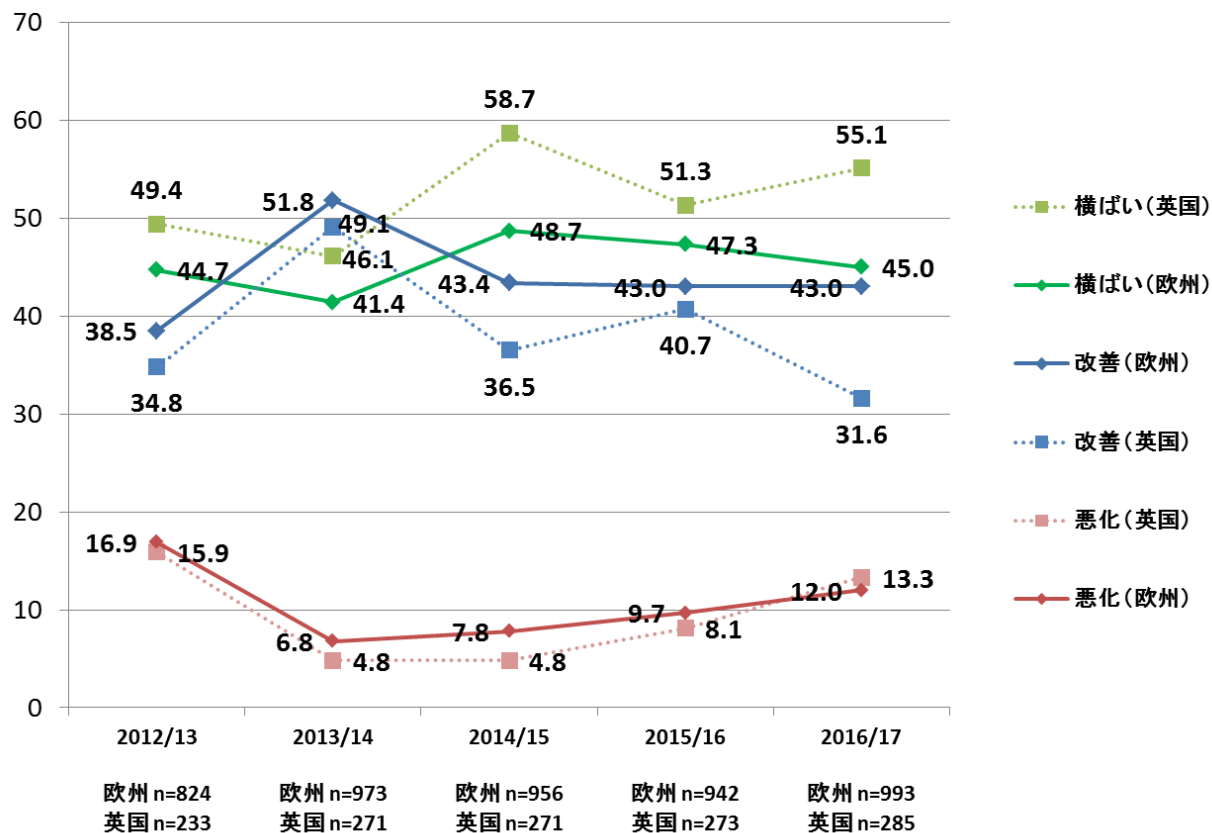
(注)DI値とは、Diffusion Index の略で、「改善」と回答した企業の割合から「悪化」と回答した企業の割合を差し引いた数値。景況感がどのように変化していくかを数値で示す指標。各選択肢の回答企業数の分母が5社に満たない国は対象外とした。

- 2016年と比較した2017年の営業利益見込みについて、景況感を示すDI値(注)でみると、2016年の18.6ポイントから12.4ポイント増加し、31.0ポイントとなった。スロバキアのDI値が85.7ポイントと特に高い。英国は2017年の営業利益見込みが18.3ポイントで前年の13.2ポイントから5.1ポイント増加しているが、最下位のギリシャに次いで2番目に低かった。

1. 営業利益見通し(7)

図表15 調査年と比較した翌年の営業利益見込みの推移(欧州および英国)

(単位:%)



- 調査年と比較した翌年の営業利益見込みの推移において、直近5年でみると、在英国日系企業は在欧州日系企業全体と同じ傾向を示してきた。しかし、2017年の営業利益見込みは英国のEU離脱に関する国民投票結果を受け、前年との比較で「改善」を選択した割合が前年比9.1ポイント減と大幅に減少、「横ばい」の比率が3.8ポイント増となった。

2. 経営上の問題点(1)

図表16 経営上の問題点<複数回答>

「全業種」(n=957) (単位:社、%)			「製造業」(n=453) (単位:社、%)			「非製造業」(n=504) (単位:社、%)					
		回答数	割合		回答数	割合		回答数	割合		
1	欧州の政治・社会情勢	458	47.9	1	不安定な為替変動	233	51.4	1	欧州の政治・社会情勢	253	50.2
2	不安定な為替変動	457	47.8	2	人材の確保	226	49.9	2	人材の確保	231	45.8
2	人材の確保	457	47.8	3	欧州の政治・社会情勢	205	45.3	3	不安定な為替変動	224	44.4
4	労働コストの高さ	394	41.2	4	労働コストの高さ	198	43.7	4	労働コストの高さ	196	38.9
5	移転価格税制	355	37.1	5	競合企業の製品価格の低下	194	42.8	5	治安(テロなど)	190	37.7
6	治安(テロなど)	327	34.2	6	移転価格税制	186	41.1	6	移転価格税制	169	33.5
7	競合企業の製品価格の低下	319	33.3	7	新たな競合企業の出現	149	32.9	7	新たな競合企業の出現	161	31.9
8	新たな競合企業の出現	310	32.4	8	景気低迷、市場縮小	139	30.7	8	景気低迷、市場縮小	160	31.7
9	景気低迷、市場縮小	299	31.2	9	治安(テロなど)	137	30.2	9	厳格な解雇法制	146	29.0
10	厳格な解雇法制	270	28.2	10	厳格な解雇法制	124	27.4	10	ビザ・労働許可	143	28.4

- 経営上の課題として、前年に第4位であった「欧州の政治・社会情勢」(47.9%、前年比12.9ポイント増)が最大の問題に浮上した。EU懐疑主義やポピュリズムの台頭による政治の先行き不透明性に加え、テロ・移民問題などによる観光客の減少とそれに伴う消費への影響懸念が背景にあるとみられる。特に、非製造業で約半数(50.2%、前年比13.1ポイント増)の企業が「欧州の政治・社会情勢」を問題点として挙げた。
- 「不安定な為替変動」(47.8%、同13.5ポイント増)は前年の第5位から第2位に浮上した。英国のEU離脱が大きく影響しているとみられる。特に製造業では最大(51.4%、同12.2ポイント増)の課題となった。
- 「人材の確保」(47.8%、同4.4ポイント増)は、前年に続き第2位(「不安定な為替変動」と同率)だった。
- 新たに設けた「治安(テロなど)」(34.2%)は第6位であった。
- 前年首位であった「労働コストの高さ」(41.2%、同4.0ポイント減)は第4位まで順位を下げた。
- 貿易制度、投資制度、税制度、労務問題、規制などの分野で、「英国のEU離脱に伴う不透明性」を指摘する回答が多くみられた。

2. 経営上の問題点(2)

図表17 西欧の経営上の問題点<複数回答>

【西欧】の「全業種」(n=854) (単位:社、%)			【西欧】の「製造業」(n=398) (単位:社、%)			【西欧】の「非製造業」(n=456) (単位:社、%)					
	回答数	割合		回答数	割合		回答数	割合			
1	欧州の政治・社会情勢	418	48.9	1	不安定な為替変動	211	53.0	1	欧州の政治・社会情勢	239	52.4
2	不安定な為替変動	415	48.6	2	労働コストの高さ	193	48.5	2	人材の確保	206	45.2
3	人材の確保	389	45.6	3	人材の確保	183	46.0	3	不安定な為替変動	204	44.7
4	労働コストの高さ	381	44.6	4	欧州の政治・社会情勢	179	45.0	4	労働コストの高さ	188	41.2
5	移転価格税制	317	37.1	5	競合企業の製品価格の低下	171	43.0	5	治安(テロなど)	182	39.9
6	治安(テロなど)	305	35.7	6	移転価格税制	160	40.2	6	移転価格税制	157	34.4
7	競合企業の製品価格の低下	276	32.3	7	新たな競合企業の出現	130	32.7	7	景気低迷、市場縮小	148	32.5
8	景気低迷、市場縮小	275	32.2	8	景気低迷、市場縮小	127	31.9	8	新たな競合企業の出現	142	31.1
9	新たな競合企業の出現	272	31.9	9	治安(テロなど)	123	30.9	9	厳格な解雇法制	140	30.7
10	厳格な解雇法制	254	29.7	10	厳格な解雇法制	114	28.6	10	ビザ・労働許可	129	28.3
11	ビザ・労働許可	209	24.5	11	調達コスト	99	24.9	11	労働力の質	112	24.6
12	労働力の質	203	23.8	12	労働力の質	91	22.9	12	競合企業の製品価格の低下	105	23.0
13	社会保障負担の高さ	173	20.3	13	REACH	89	22.4	13	社会保障負担の高さ	86	18.9
14	調達コスト	153	17.9	14	社会保障負担の高さ	87	21.9	14	頻繁な制度改定	69	15.1
15	REACH	148	17.3	15	労働コスト上昇率の高さ	81	20.4	15	競合企業の製品品質の向上	66	14.5
16	労働コスト上昇率の高さ	144	16.9	16	ビザ・労働許可	80	20.1	16	労働コスト上昇率の高さ	63	13.8
17	競合企業の製品品質の向上	136	15.9	17	納期	70	17.6	17	代金回収	59	12.9
18	頻繁な制度改定	119	13.9	17	競合企業の製品品質の向上	70	17.6	17	REACH	59	12.9
19	納期	110	12.9	19	品質	56	14.1	17	欧州個人情報保護法	59	12.9
20	通関	107	12.5	20	通関	55	13.8	20	VATの還付手続きが煩雑・不透明	58	12.7

- 西欧全体では、前年首位だった「労働コストの高さ」(44.6%、前年比4.0ポイント減)に代わり、「欧州の政治・社会情勢」(48.9%、前年比13.6ポイント増)が最多となった。
- 西欧の製造業では「不安定な為替変動」(53.0%、13.1ポイント増)が最大の問題点となり、「労働コストの高さ」(48.5%、3.7ポイント減)、「人材の確保」(46.0%、5.3ポイント増)が続いた。
- 西欧の非製造業では「欧州の政治・社会情勢」(52.4%、15.0ポイント増)が最大の問題点となり、「人材の確保」(45.2%、3.8ポイント増)、「不安定な為替変動」(44.7%、15.7ポイント増)が続いた。

2. 経営上の問題点(3)

図表18 中・東欧の経営上の問題点<複数回答>

【中・東欧】の「全業種」(n=103) (単位:社、%)

	回答数	割合
1 人材の確保	68	66.0
2 競合企業の製品価格の低下	43	41.7
3 不安定な為替変動	42	40.8
4 労働コスト上昇率の高さ	41	39.8
5 欧州の政治・社会情勢	40	38.8
6 移転価格税制	38	36.9
6 新たな競合企業の出現	38	36.9
8 ビザ・労働許可	37	35.9
9 労働力の質	33	32.0
10 景気低迷、市場縮小	24	23.3
11 現地調達先の不足	23	22.3
12 高速道路	22	21.4
12 治安(テロなど)	22	21.4
14 一般道路事情	19	18.4
15 頻繁な制度改定	18	17.5
15 調達コスト	18	17.5
17 品質	17	16.5
17 REACH	17	16.5
19 VATの還付手続きが煩雑・不透明	16	15.5
19 厳格な解雇法制	16	15.5

【中・東欧】の「製造業」(n=55) (単位:社、%)

	回答数	割合
1 人材の確保	43	78.2
2 労働コスト上昇率の高さ	28	50.9
3 欧州の政治・社会情勢	26	47.3
3 移転価格税制	26	47.3
5 ビザ・労働許可	23	41.8
5 労働力の質	23	41.8
5 競合企業の製品価格の低下	23	41.8
8 不安定な為替変動	22	40.0
9 新たな競合企業の出現	19	34.5
10 現地調達先の不足	15	27.3
11 REACH	14	25.5
11 治安(テロなど)	14	25.5
13 調達コスト	12	21.8
13 景気低迷、市場縮小	12	21.8
13 エネルギー・コストの上昇	12	21.8
16 一般道路事情	11	20.0
17 VATの還付手続きが煩雑・不透明	10	18.2
17 厳格な解雇法制	10	18.2
17 競合企業の製品品質の向上	10	18.2
20 通関	9	16.4
20 頻繁な制度改定	9	16.4
20 品質	9	16.4

【中・東欧】の「非製造業」(n=48) (単位:社、%)

	回答数	割合
1 人材の確保	25	52.1
2 不安定な為替変動	20	41.7
2 競合企業の製品価格の低下	20	41.7
4 新たな競合企業の出現	19	39.6
5 ビザ・労働許可	14	29.2
5 高速道路	14	29.2
5 欧州の政治・社会情勢	14	29.2
8 労働コスト上昇率の高さ	13	27.1
9 移転価格税制	12	25.0
9 景気低迷、市場縮小	12	25.0
11 代金回収	11	22.9
12 労働力の質	10	20.8
13 頻繁な制度改定	9	18.8
14 労働コストの高さ	8	16.7
14 品質	8	16.7
14 現地調達先の不足	8	16.7
14 一般道路事情	8	16.7
14 治安(テロなど)	8	16.7
19 納期	7	14.6
20 VATの還付手続きが煩雑・不透明	6	12.5
20 厳格な解雇法制	6	12.5
20 調達コスト	6	12.5

- 中・東欧では製造業・非製造業ともに、前年に引き続き「人材の確保」(それぞれ78.2%、52.1%)が最大の課題となっている。優秀な人材が英国などへ流出していることなども背景にある。
- 中・東欧の製造業では「労働コスト上昇率の高さ」が50.9%(前年比20.0ポイント増)に達し、「人材の確保」に続いた。さらに、「欧州の政治・社会情勢」が(47.3%、14.6ポイント増)と「移転価格税制」(47.3%、3.7ポイント増)が同率で続いた。前年に第2位であった「現地調達先の不足」(27.3%)は前年比16.3ポイント減となり、改善がみられた。
- 中・東欧の非製造業では「不安定な為替変動」(41.7%、6.0ポイント増)と「競合企業の製品価格の低下」(41.7%、2.4ポイント減)が同率で「人材の確保」に続いた。前年に第2位であった「ビザ・労働許可」(29.2%)は前年比20.8ポイント減と、大幅に改善した。

2. 経営上の問題点(4)

図表19 英国における経営上の問題点の推移<複数回答>

2012年 (n=218)		2013年 (n=267)		2014年 (n=255)		2015年 (n=259)		2016年 (n=271)						
	(%)		(%)		(%)		(%)		(%)					
1	ビザ・労働許可	35.8	1	人材の確保	43.4	1	人材の確保	42.7	1	労働コストの高さ	44.8	1	不安定な為替変動	59.8
2	人材の確保	35.3	2	不安定な為替変動	40.4	2	労働コストの高さ	39.6	2	人材の確保	43.6	2	欧州の政治・社会情勢	55.0
3	不安定な為替変動	34.9	3	景気低迷、市場縮小	37.1	3	ビザ・労働許可	34.5	3	不安定な為替変動	41.7	3	人材の確保	47.2
4	欧州の政治・社会情勢	29.8	4	ビザ・労働許可	36.3	4	移転価格税制	31.4	4	ビザ・労働許可	38.2	4	労働コストの高さ	46.1
5	移転価格税制	29.4	5	移転価格税制	33.7	4	不安定な為替変動	31.4	5	欧州の政治・社会情勢	35.1	5	景気低迷、市場縮小	39.5
6	労働力の質	28.9	6	労働コストの高さ	33.0	6	景気低迷、市場縮小	29.8	6	移転価格税制	30.9	6	治安(テロなど)	32.8
7	厳格な解雇法制	28.4	7	新たな競合企業の出現	29.6	7	労働力の質	27.5	7	競合企業の製品価格の低下	26.6	7	移転価格税制	32.1
8	競合企業の製品価格の低下	28.0	8	競合企業の製品価格の低下	25.5	8	競合企業の製品価格の低下	25.9	8	厳格な解雇法制	25.1	8	ビザ・労働許可	31.0
9	労働コストの高さ	27.5	8	厳格な解雇法制	22.5	9	欧州の政治・社会情勢	23.5	9	労働力の質	23.2	9	労働力の質	27.7
10	新たな競合企業の出現	22.0	8	労働力の質	22.5	10	厳格な解雇法制	20.8	9	景気低迷、市場縮小	23.2	9	新たな競合企業の出現	27.7
11	VATの還付手続きが煩雑・不透明	15.1	11	欧州の政治・社会情勢	20.2	10	新たな競合企業の出現	20.8	11	新たな競合企業の出現	22.8	11	競合企業の製品価格の低下	27.3
11	労働コスト上昇率の高さ	15.1	12	調達コスト	19.1	12	労働コスト上昇率の高さ	19.6	12	労働コスト上昇率の高さ	20.5	12	労働コスト上昇率の高さ	19.9
13	競合企業の製品品質の向上	13.8	13	納期	16.9	13	頻繁な制度改定	16.5	12	調達コスト	20.5	13	厳格な解雇法制	18.8
14	調達コスト	13.3	14	労働コスト上昇率の高さ	16.1	14	社会保障負担の高さ	15.7	14	社会保障負担の高さ	16.6	14	調達コスト	18.1
15	REACH	12.8	14	REACH	16.1	14	ウクライナ情勢を巡る問題の(ビジネスへの)波及	15.7	15	EU或いはユーロ圏離脱に関する議論の(ビジネスへの)波及	15.8	15	頻繁な制度改定	16.6
16	社会保障負担の高さ	11.9	16	社会保障負担の高さ	14.6	16	VATの還付手続きが煩雑・不透明	13.7	16	頻繁な制度改定	15.1	16	競合企業の製品品質の向上	14.8
16	代金回収	11.9	16	頻繁な制度改定	14.6	16	調達コスト	13.7	17	競合企業の製品品質の向上	14.7	17	通関	13.7
18	納期	11.0	18	税率の変更	13.1	18	納期	13.3	18	納期	12.7	18	品質	13.3
19	頻繁な制度改定	10.1	19	競合企業の製品品質の向上	11.6	18	REACH	13.3	18	REACH	12.7	19	納期	12.9
20	税率の変更	9.6	20	VATの還付手続きが煩雑・不透明	11.2	20	通関	12.2	20	通関	10.8	20	欧州個人情報保護法	12.5
20	品質	9.6												

(注)「景気低迷、市場縮小」は2013年から選択肢に追加

- 在英国日系企業における経営上の問題点として、「不安定な為替変動」(59.8%、前年比18.1ポイント増)、「欧州の政治・社会情勢」(55.0%、19.9ポイント増)が上位2項目に浮上した。
- 「景気低迷、市場縮小」は、設問に同選択肢を加えた2013年以降年々順位を下げていたが、2016年に前年比16.3ポイント増の39.5%を記録、第5位に再浮上した。英国のEU離脱による景気への影響を不安視する見方が強まったとみられる。

2. 経営上の問題点(5)

図表20-1 主要国における経営上の問題点<複数回答>

英国 (n=271)		(%)	ドイツ (n=207)		(%)	フランス (n=86)		(%)	スペイン (n=39)		(%)	イタリア (n=28)		(%)
1	不安定な為替変動	59.8	1	人材の確保	58.5	1	厳格な解雇法制	60.5	1	不安定な為替変動	64.1	1	厳格な解雇法制	50.0
2	欧州の政治・社会情勢	55.0	2	不安定な為替変動	48.8	2	労働コストの高さ	53.5	2	欧州の政治・社会情勢	53.8	1	欧州の政治・社会情勢	50.0
3	人材の確保	47.2	3	欧州の政治・社会情勢	46.9	3	移転価格税制	44.2	3	新たな競合企業の出現	46.2	3	景気低迷、市場縮小	46.4
4	労働コストの高さ	46.1	3	労働コストの高さ	46.9	3	社会保障負担の高さ	44.2	4	景気低迷、市場縮小	41.0	3	治安(テロなど)	46.4
5	景気低迷、市場縮小	39.5	3	移転価格税制	46.9	5	治安(テロなど)	41.9	4	競合企業の製品価格の低下	41.0	5	不安定な為替変動	39.3
6	治安(テロなど)	32.8	6	治安(テロなど)	39.6	6	不安定な為替変動	40.7	6	移転価格税制	30.8	6	移転価格税制	35.7
7	移転価格税制	32.1	7	競合企業の製品価格の低下	38.2	6	欧州の政治・社会情勢	40.7	6	人材の確保	30.8	6	労働コストの高さ	35.7
8	ビザ・労働許可	31.0	8	新たな競合企業の出現	35.3	8	競合企業の製品価格の低下	33.7	6	競合企業の製品品質の向上	30.8	6	新たな競合企業の出現	35.7
9	労働力の質	27.7	9	厳格な解雇法制	34.3	9	ビザ・労働許可	32.6	9	厳格な解雇法制	25.6	6	競合企業の製品価格の低下	35.7
9	新たな競合企業の出現	27.7	10	REACH	26.1	10	人材の確保	31.4	9	治安(テロなど)	25.6	10	ビザ・労働許可	32.1
11	競合企業の製品価格の低下	27.3	11	労働力の質	24.2	10	労働組合活動・ストライキ	31.4	11	ビザ・労働許可	23.1	10	社会保障負担の高さ	32.1
12	労働コスト上昇率の高さ	19.9	12	労働コスト上昇率の高さ	23.2	12	労働力の質	30.2	11	REACH	23.1	12	VATの還付手続きが煩雑・不透明	28.6
13	厳格な解雇法制	18.8	13	景気低迷、市場縮小	21.7	12	新たな競合企業の出現	30.2	13	労働コストの高さ	20.5	12	人材の確保	28.6
14	調達コスト	18.1	14	社会保障負担の高さ	19.8	14	景気低迷、市場縮小	29.1	13	労働力の質	20.5	14	代金回収	25.0
15	頻繁な制度改定	16.6	15	調達コスト	19.3	15	REACH	23.3	13	代金回収	20.5	14	納期	25.0

- 「不安定な為替変動」の割合が、減少したアイルランド、チェコ、ハンガリーを除いて、主要国で軒並み前年比10ポイント以上増えた。スペイン、ポーランドでそれぞれ33.1ポイント増、20.2ポイント増と、20ポイント以上の大幅な伸びを記録した。
- 「欧州の政治・社会情勢」は、英国、フランス、スペイン、アイルランド、ハンガリーでは15ポイントを上回る大幅な上昇がみられた。アイルランドでは40.9ポイント増と特に伸びが大きく、英国のEU離脱に伴う北アイルランドとの将来の関係への懸念も影響しているものとみられる。
- フランス、イタリア、オランダ、ベルギーでは「治安(テロなど)」の回答比率が高い。
- 2013年に新たに選択肢に加え、年々順位を下げていた「景気低迷・市場縮小」は、特に英国で前年比16.3ポイント増となり、主要国の中では最も顕著だった。
- フランス、イタリアでは、「厳格な解雇法制」と回答した企業が50%を超え、最大の問題点になっている。

2. 経営上の問題点(6)

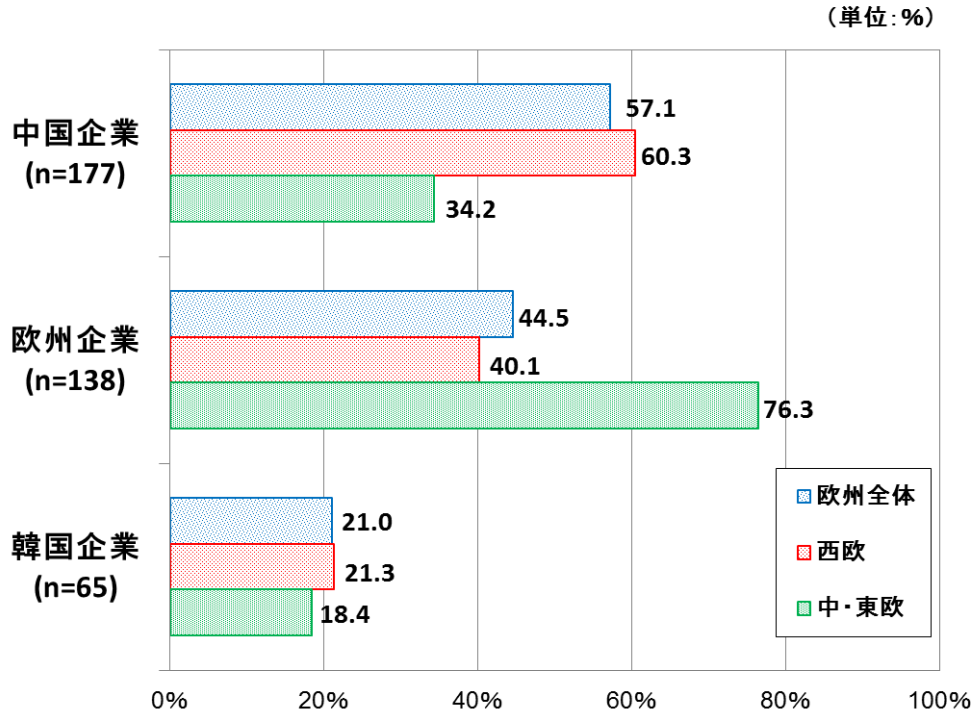
図表20-2 主要国における経営上の問題点<複数回答>

オランダ (n=69)		(%)	ベルギー (n=49)		(%)	アイルランド (n=22)		(%)	ポーランド (n=31)		(%)	チェコ (n=25)		(%)	ハンガリー (n=24)		(%)
1	欧州の政治・社会情勢	55.1	1	労働コストの高さ	53.1	1	欧州の政治・社会情勢	54.5	1	競合企業の製品価格の低下	61.3	1	人材の確保	72.0	1	人材の確保	87.5
1	治安(テロなど)	55.1	2	人材の確保	51.0	2	新たな競合企業の出現	40.9	2	人材の確保	58.1	2	移転価格税制	56.0	2	労働コスト上昇率の高さ	62.5
3	人材の確保	50.7	3	治安(テロなど)	46.9	3	不安定な為替変動	36.4	2	新たな競合企業の出現	58.1	3	欧州の政治・社会情勢	52.0	3	欧州の政治・社会情勢	50.0
4	移転価格税制	47.8	4	不安定な為替変動	42.9	3	労働コストの高さ	36.4	4	不安定な為替変動	45.2	3	労働コスト上昇率の高さ	52.0	3	労働力の質	50.0
5	厳格な解雇法制	42.0	5	欧州の政治・社会情勢	38.8	3	移転価格税制	36.4	5	欧州の政治・社会情勢	41.9	3	ビザ・労働許可	52.0	5	不安定な為替変動	41.7
6	不安定な為替変動	40.6	6	競合企業の製品価格の低下	30.6	6	ビザ・労働許可	31.8	5	ビザ・労働許可	41.9	6	不安定な為替変動	44.0	5	移転価格税制	41.7
7	労働コストの高さ	36.2	7	景気低迷、市場縮小	28.6	6	人材の確保	31.8	7	労働コスト上昇率の高さ	29.0	6	競合企業の製品価格の低下	44.0	7	景気低迷、市場縮小	37.5
7	競合企業の製品価格の低下	36.2	7	移転価格税制	28.6	8	景気低迷、市場縮小	27.3	8	移転価格税制	25.8	8	労働力の質	32.0	7	新たな競合企業の出現	37.5
9	景気低迷、市場縮小	31.9	7	ビザ・労働許可	28.6	8	労働コスト上昇率の高さ	27.3	8	治安(テロなど)	25.8	8	現地調達先の不足	32.0	9	ビザ・労働許可	29.2
10	新たな競合企業の出現	26.1	10	新たな競合企業の出現	26.5	10	税率の変更	22.7	10	競合企業の製品品質の向上	22.6	10	景気低迷、市場縮小	28.0	9	現地調達先の不足	29.2
11	労働力の質	24.6	11	社会保障負担の高さ	20.4	10	厳格な解雇法制	22.7	11	景気低迷、市場縮小	19.4	10	REACH	28.0	11	品質	20.8
12	競合企業の製品品質の向上	21.7	11	欧州個人情報保護法	20.4	10	競合企業の製品価格の低下	22.7	11	厳格な解雇法制	19.4	12	品質	24.0	11	調達コスト	20.8
13	社会保障負担の高さ	20.3	13	調達コスト	18.4	13	頻繁な制度改定	18.2	11	代金回収	19.4	12	調達コスト	24.0	11	エネルギー・コストの上昇	20.8
13	調達コスト	20.3	13	REACH	18.4	13	資金調達	18.2	11	納期	19.4	12	高速道路	24.0	11	治安(テロなど)	20.8
15	ビザ・労働許可	18.8	15	労働コスト上昇率の高さ	14.3	13	調達コスト	18.2	11	現地調達先の不足	19.4	12	治安(テロなど)	24.0	15	通関	16.7
15	代金回収	18.8	15	厳格な解雇法制	14.3	13	不動産バブル・地価高騰	18.2	11	高速道路	19.4				15	頻繁な制度改定	16.7
15	REACH	18.8	15	労働力の質	14.3				11	労働コストの高さ	19.4				15	税率の変更	16.7
			15	競合企業の製品品質の向上	14.3										15	VATの還付手続きが煩雑・不透明	16.7
															15	労働コストの高さ	16.7
															15	社会保障負担の高さ	16.7
															15	厳格な解雇法制	16.7
															15	納期	16.7
															15	競合企業の製品価格の低下	16.7
															15	REACH	16.7

- ドイツ、チェコ、ハンガリーでは、「人材の確保」が最大の問題点として挙げられた。オランダ、ベルギー、ポーランドでも50%を超えた。インダストリー4.0などIoT分野への取り組みも始まっており、日系企業にとって必要な「人材の確保」が今後、益々困難になり、人材育成がより一層重要になることが予測される。

2. 経営上の問題点(7)

図表21 新たな競合企業の国籍



「中国企業」を選択した上位3業種 (n=177) (単位: 社)

業種	回答数
1 販売会社	46
2 電気機械／電子機器	17
3 商社	14

「欧州企業」を選択した上位3業種 (n=138) (単位: 社)

業種	回答数
1 販売会社	21
2 運輸／倉庫	19
3 商社	15

「韓国企業」を選択した上位3業種 (n=65) (単位: 社)

業種	回答数
1 販売会社	19
2 電気機械／電子機器	6
2 商社	6

(注)各選択肢の回答企業数の分母が5社に満たない業種は対象外とした。

- 特に、中・東欧の非製造業で問題視されている「新たな競合企業の出現」(欧州全体で32.4%、中・東欧の非製造業で39.6%、図表16、18参照)について、具体的な国籍を聞いたところ、欧州全体では、中国企業が57.1%(前年比1.3ポイント増)で最多だった。欧州企業が44.5%(4.5ポイント増)、韓国企業が21.0%(1.6ポイント減)と続いた。中・東欧では、欧州企業の比率が76.3%と特に高い。
- 業種別では、販売会社に加え、電気機械／電子機器で中国・韓国企業を新たな競合企業とする回答が多い。欧州企業については運輸・倉庫分野での競合が目立った。

3. 高付加価値化・差別化の取り組み(1)

図表22 欧州で販売する製品・サービスの高付加価値化・差別化の取り組み(欧州、西欧、中・東欧)
 <複数回答、上段:2015年調査、下段:2016年調査>

「欧州」(n=820) (単位:社、%)			「西欧」(n=737) (単位:社、%)			「中・東欧」(n=83) (単位:社、%)		
	回答数	割合		回答数	割合		回答数	割合
1 研究・開発部門を強化	307	37.4	1 研究・開発部門を強化	281	38.1	1 技術者の人材育成強化、増員など	38	45.8
2 技術者の人材育成強化、増員など	282	34.4	2 技術者の人材育成強化、増員など	244	33.1	2 競合企業の徹底研究・調査	31	37.3
3 競合企業の徹底研究・調査	271	33.0	3 競合企業の徹底研究・調査	240	32.6	3 研究・開発部門を強化	26	31.3
4 高度な技術や必要なブランド・技術を有する他企業の買収または提携(検討中も含む)	153	18.7	4 高度な技術や必要なブランド・技術を有する他企業の買収または提携(検討中も含む)	147	19.9	4 製造拠点の最先端化	25	30.1
5 製造拠点の最先端化	144	17.6	5 大学・研究機関との連携を強化	124	16.8	5 大学・研究機関との連携を強化	9	10.8
6 大学・研究機関との連携を強化	133	16.2	6 自社の知財戦略の強化、見直しなど	121	16.4	5 自社の知財戦略の強化、見直しなど	9	10.8
7 自社の知財戦略の強化、見直しなど	130	15.9	7 製造拠点の最先端化	119	16.1	7 高度な技術や必要なブランド・技術を有する他企業の買収または提携(検討中も含む)	6	7.2
8 研究開発費税額控除などの研究開発初期段階の税制の活用	30	3.7	8 研究開発費税額控除などの研究開発初期段階の税制の活用	26	3.5	8 研究開発費税額控除などの研究開発初期段階の税制の活用	4	4.8
9 パテントボックス制度などの研究開発後に行われる商業活動を対象とする税制の活用	15	3.0	9 パテントボックス制度などの研究開発後に行われる商業活動を対象とする税制の活用	14	1.9	9 パテントボックス制度などの研究開発後に行われる商業活動を対象とする税制の活用	1	1.2
その他	76	9.3	その他	68	9.2	その他	8	9.6



「欧州」(n=880) (単位:社、%)			「西欧」(n=785) (単位:社、%)			「中・東欧」(n=95) (単位:社、%)		
	回答数	割合		回答数	割合		回答数	割合
1 競合企業の徹底研究・調査	315	35.8	1 競合企業の徹底研究・調査	284	36.2	1 技術者の人材育成強化、増員など	43	45.3
2 技術者の人材育成強化、増員など	306	34.8	2 技術者の人材育成強化、増員など	263	33.5	2 競合企業の徹底研究・調査	31	32.6
3 研究・開発部門を強化	259	29.4	3 研究・開発部門を強化	242	30.8	3 製造拠点の最先端化	26	27.4
4 高度な技術や必要なブランド・技術を有する他企業の買収または提携(検討中も含む)	182	20.7	4 高度な技術や必要なブランド・技術を有する他企業の買収または提携(検討中も含む)	170	21.7	4 研究・開発部門を強化	17	17.9
5 製造拠点の最先端化	158	18.0	5 製造拠点の最先端化	132	16.8	5 大学・研究機関との連携を強化	16	16.8
6 大学・研究機関との連携を強化	130	14.8	6 大学・研究機関との連携を強化	114	14.5	6 高度な技術や必要なブランド・技術を有する他企業の買収または提携(検討中も含む)	12	12.6
7 自社の知財戦略の強化、見直しなど	114	13.0	7 自社の知財戦略の強化、見直しなど	106	13.5	7 自社の知財戦略の強化、見直しなど	8	8.4
8 研究開発費税額控除などの研究開発初期段階の税制の活用	25	2.8	8 研究開発費税額控除などの研究開発初期段階の税制の活用	25	3.2	8 パテントボックス制度などの研究開発後に行われる商業活動を対象とする税制の活用	1	1.1
9 パテントボックス制度などの研究開発後に行われる商業活動を対象とする税制の活用	14	1.6	9 パテントボックス制度などの研究開発後に行われる商業活動を対象とする税制の活用	13	1.7	その他	11	11.6
その他	98	11.1	その他	87	11.1			

- 欧州で販売する製品・サービスの高付加価値化・差別化の取り組みでは、「競合企業の徹底研究・調査(35.8%、前年比2.8ポイント増)」の割合が最多であった。理由として、「廉価品への対応の分析のため」、「コスト競争が激化する中で、アドバンテージとなる要素を見出して売り込み活動を行うため」といった回答がみられた。
- 西欧では、「競合企業の徹底研究・調査(36.2%、3.6ポイント増)」が最多であった。中・東欧では、前年に引き続き、「技術者の人材育成強化、増員など(45.3%、0.5ポイント減)」が最多であった。

3. 高付加価値化・差別化の取り組み(2)

図表23 欧州で販売する製品・サービスの高付加価値化・差別化の取り組み(製造業・非製造業)
 <複数回答、上段:2015年調査、下段:2016年調査>

「製造業」(n=432) (単位:社、%)

	回答数	割合
1 研究・開発部門を強化	223	51.6
2 技術者の人材育成強化、増員など	165	38.2
3 製造拠点の最先端化	125	28.9
4 競合企業の徹底研究・調査	121	28.0
5 大学・研究機関との連携を強化	88	20.4
6 高度な技術や必要なブランド・技術を有する他企業の買収または提携(検討中も含む)	73	16.9
7 自社の知財戦略の強化、見直しなど	49	11.3
8 研究開発費税額控除などの研究開発初期段階の税制の活用	28	6.5
9 パテントボックス制度などの研究開発後に行われる商業活動を対象とする税制の活用	13	3.0
その他	28	6.5

「非製造業」(n=388) (単位:社、%)

	回答数	割合
1 競合企業の徹底研究・調査	150	38.7
2 技術者の人材育成強化、増員など	117	30.2
3 研究・開発部門を強化	84	21.6
4 自社の知財戦略の強化、見直しなど	81	20.9
5 高度な技術や必要なブランド・技術を有する他企業の買収または提携(検討中も含む)	80	20.6
6 大学・研究機関との連携を強化	45	11.6
7 製造拠点の最先端化	19	4.9
8 研究開発費税額控除などの研究開発初期段階の税制の活用	2	0.5
9 パテントボックス制度などの研究開発後に行われる商業活動を対象とする税制の活用	2	0.5
その他	48	12.4



「製造業」(n=433) (単位:社、%)

	回答数	割合
1 技術者の人材育成強化、増員など	180	41.6
2 研究・開発部門を強化	174	40.2
3 競合企業の徹底研究・調査	135	31.2
4 製造拠点の最先端化	132	30.5
5 大学・研究機関との連携を強化	83	19.2
6 高度な技術や必要なブランド・技術を有する他企業の買収または提携(検討中も含む)	72	16.6
7 自社の知財戦略の強化、見直しなど	39	9.0
8 研究開発費税額控除などの研究開発初期段階の税制の活用	23	5.3
9 パテントボックス制度などの研究開発後に行われる商業活動を対象とする税制の活用	11	2.5
その他	27	6.2

「非製造業」(n=447) (単位:社、%)

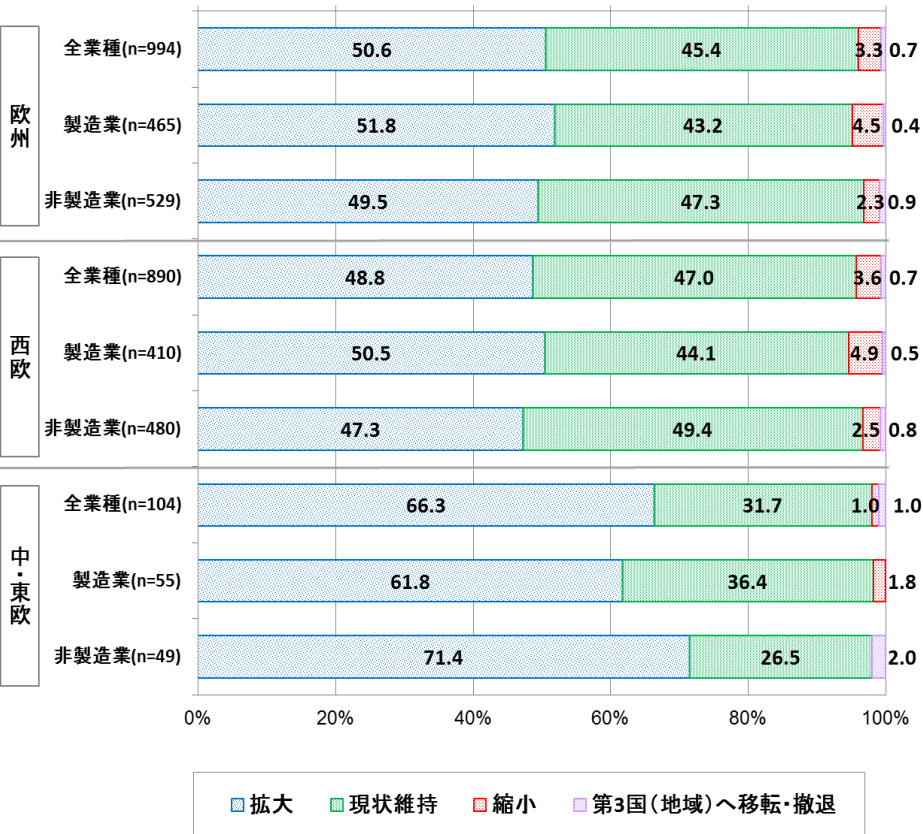
	回答数	割合
1 競合企業の徹底研究・調査	180	40.3
2 技術者の人材育成強化、増員など	126	28.2
3 高度な技術や必要なブランド・技術を有する他企業の買収または提携(検討中も含む)	110	24.6
4 研究・開発部門を強化	85	19.0
5 自社の知財戦略の強化、見直しなど	75	16.8
6 大学・研究機関との連携を強化	47	10.5
7 製造拠点の最先端化	26	5.8
8 パテントボックス制度などの研究開発後に行われる商業活動を対象とする税制の活用	3	0.7
9 研究開発費税額控除などの研究開発初期段階の税制の活用	2	0.4
その他	71	15.9

- 製造業では、前年に首位だった「研究・開発部門を強化」が11.4ポイント減の40.2%と、第2位に順位を下げた。「技術者の人材育成、増員」が3.4ポイント上昇し、高付加価値・差別化のための最大の取り組みとなった。
- 非製造業では、前年に引き続き、「競合企業の徹底研究・調査」が、最大の取り組みとなった。

4. 今後1～2年の事業展開(1)

図表24 今後1～2年の事業展開の方向性(業種別)

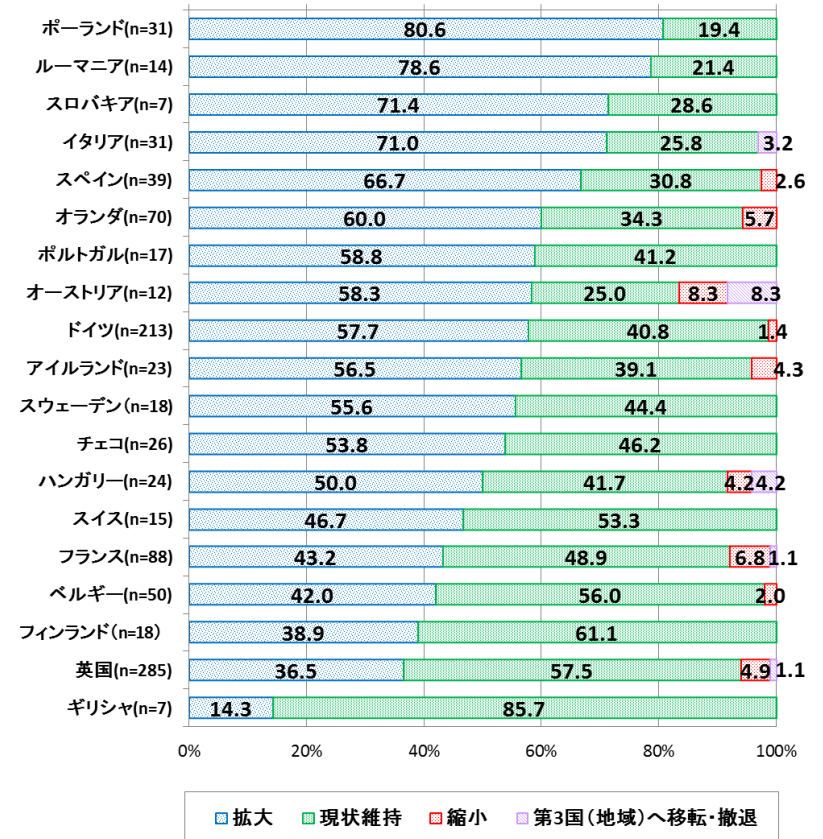
(単位: %)



図表25 今後1～2年の事業展開の方向性(国別)

(注)各選択肢の回答企業数の分母が5社に満たない国は対象外とした。

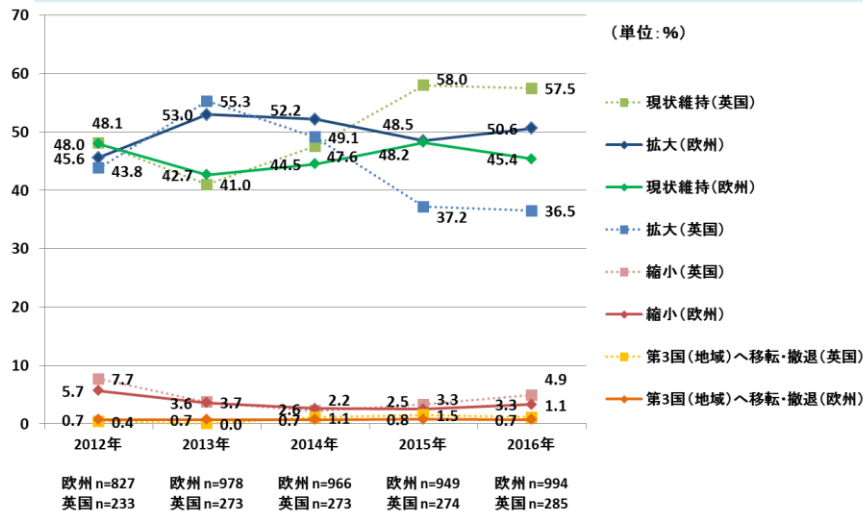
(単位: %)



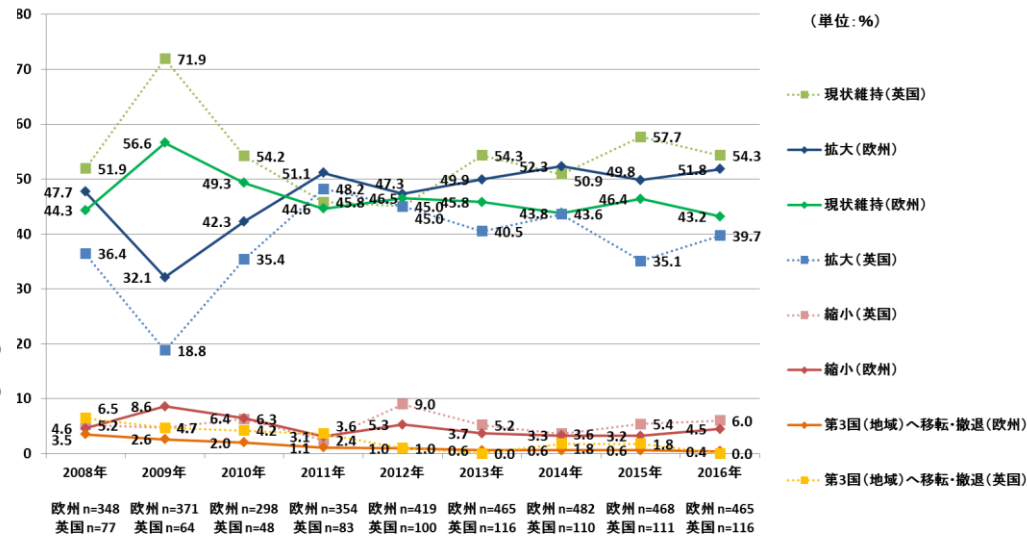
- 今後1～2年の事業展開の方向性として、「拡大」が50.6%、「現状維持」が45.4%、「縮小」が3.3%、「第3国(地域)へ移転・撤退」が0.7%であった。特に、中・東欧の非製造業において「拡大」の割合が、2015年調査結果の56.3%から15.1ポイント増え、71.4%となった。
- 国別にみると、ポーランドで「拡大」の割合が80.6%と最も高く、ギリシャが14.3%で最も低かった。英国は36.5%でギリシャに続いて低かった。

4. 今後1～2年の事業展開(2)

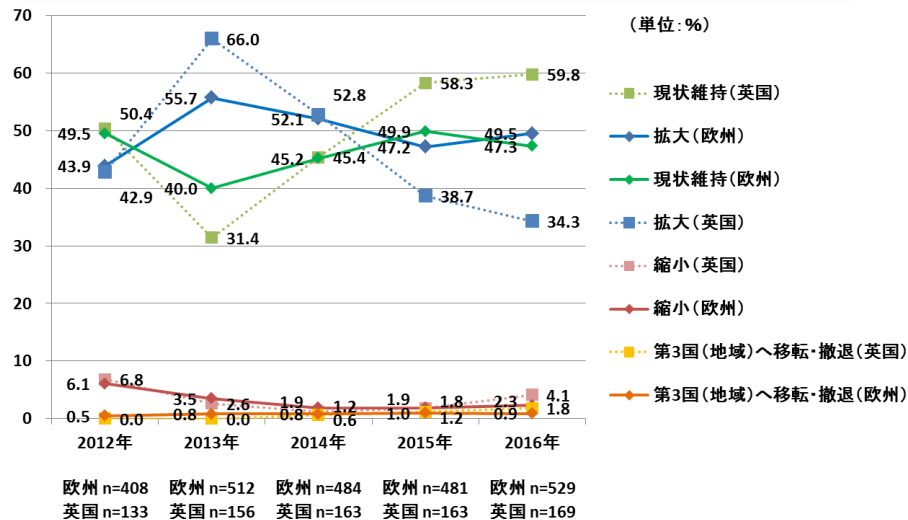
図表26 今後1～2年の事業展開の方向性の推移
(欧州および英国、全業種)



図表27 今後1～2年の事業展開の方向性の推移
(欧州および英国、製造業)



図表28 今後1～2年の事業展開の方向性の推移
(欧州および英国、非製造業)



(注)本調査は2011年度まで製造業のみを対象としていたため、過去に遡ってデータを見る場合、製造業のみで比較。

- 英国のEU離脱の国民投票結果は、今後1～2年の事業展開の方向性にはまだ大きく影響していない。
- 製造業では、リーマンショックの影響が2009年の回答に与えたような大きな影響はみられない。ただし、「英国のEU離脱(ブレグジット)による本社組織の移転検討」といった回答が一部にみられた。
- 非製造業では、在英国日系企業の「拡大」の割合が低下した。

4. 今後1～2年の事業展開(3)

図表29 今後1～2年の事業展開の方向性が「拡大」・「現状維持」の多かった業種

「拡大」

【欧州】(n=503) (単位:社、%)				【西欧】(n=434) (単位:社、%)				【中・東欧】(n=69) (単位:社、%)				【英国】(n=104) (単位:社、%)			
業種	回答数	割合		業種	回答数	割合		業種	回答数	割合		業種	回答数	割合	
1 医療機器	6	75.0		1 印刷／出版	4	80.0		1 建設／プラント	6	85.7		1 食品／農水産加工	6	75.0	
1 食品／農水産加工	18	75.0		2 ゴム製品	7	77.8		2 運輸／倉庫	5	83.3		2 電気／電子部品	9	64.3	
3 衣服／繊維製品	5	71.4		3 医療機器	6	75.0		3 販売会社	12	80.0		3 化学品／石油製品	6	60.0	
3 ゴム製品	10	71.4		4 食品／農水産加工	16	72.7		4 電気／電子部品	4	66.7		4 通信／ソフトウェア	6	54.5	
5 金属製品(メッキ加工を含む)	9	69.2		5 衣服／繊維製品	4	66.7		5 ゴム製品	3	60.0		5 商社	11	50.0	

「現状維持」

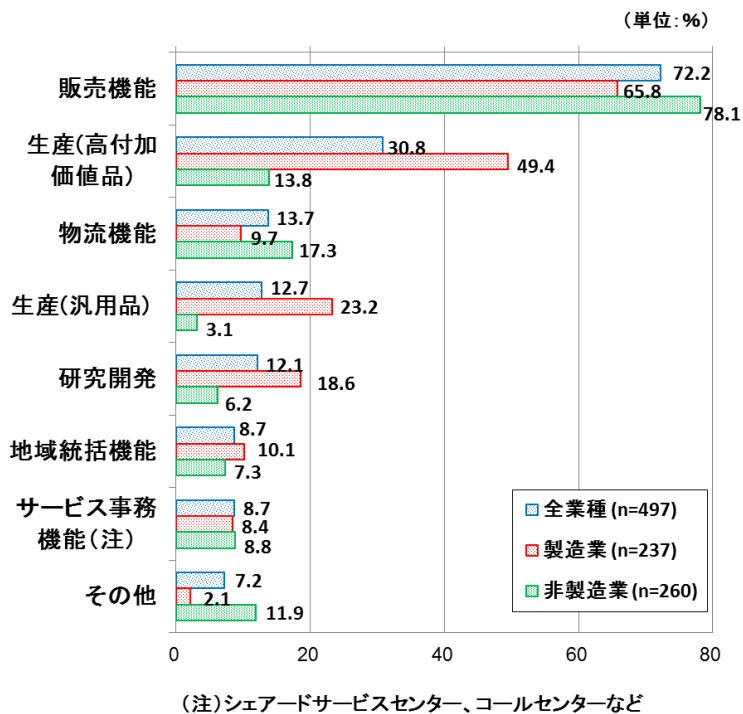
【欧州】(n=451) (単位:社、%)				【西欧】(n=418) (単位:社、%)				【中・東欧】(n=33) (単位:社、%)				【英国】(n=164) (単位:社、%)			
業種	回答数	割合		業種	回答数	割合		業種	回答数	割合		業種	回答数	割合	
1 証券	6	75.0		1 流通	4	80.0		1 輸送用機器(自動車／二輪車)	3	60.0		1 医薬品	6	85.7	
2 非鉄金属	4	66.7		2 証券	6	75.0		1 商社	6	60.0		2 運輸／倉庫	15	78.9	
3 ホテル／旅行／ / 外食	13	61.9		3 輸送用機器部品 (自動車／二輪車)	26	63.4		3 輸送用機器部品 (自動車／二輪車)	8	47.1		3 銀行	6	75.0	
4 輸送用機器部品 (自動車／二輪車)	34	58.6		4 運輸／倉庫	36	62.1		4 ゴム製品	2	40.0		4 輸送用機器部品(自動車／二輪車)	10	66.7	
5 運輸／倉庫	37	57.8		5 ホテル／旅行／ / 外食	12	60.0		5 電気／電子部品	2	33.3		4 一般機械(金型／機械工具を含む)	6	66.7	

(注)各選択肢の回答企業数の分母が5社に満たない業種は対象外とした。

- 「拡大」の割合は、欧州全体では「医療機器」、「食品／農水産加工」が多い。「医療機器」は前年(2015年)も76.9%が拡大と回答した。中・東欧では、「建設／プラント」、「運輸／倉庫」、「販売会社」で「拡大」の割合が80%を超えた。
- 英国では、「食品／農水産加工」の「拡大」の割合が75.0%で最多になった。これに、「電気／電子部品」(64.3%)、「化学品／石油製品」(60.0%)が続いた。

4. 今後1～2年の事業展開(4)

図表30 具体的に拡大する機能 <複数回答>



図表31 今後1～2年の事業展開の方向性が拡大の理由<複数回答>

「全業種」(n=503) (単位:社、%)			「製造業」(n=241) (単位:社、%)			「非製造業」(n=262) (単位:社、%)		
	回答数	割合		回答数	割合		回答数	割合
1 売上の増加	448	89.1	1 売上の増加	225	93.4	1 売上の増加	223	85.1
2 成長性、潜在力の高さ	221	43.9	2 成長性、潜在力の高さ	95	39.4	2 成長性、潜在力の高さ	126	48.1
3 高付加価値製品への高い受容性	140	27.8	3 高付加価値製品への高い受容性	82	34.0	3 高付加価値製品への高い受容性	58	22.1
4 生産・販売ネットワーク見直し	91	18.1	4 生産・販売ネットワーク見直し	57	23.7	4 取引先との関係	57	21.8
4 取引先との関係	91	18.1	5 取引先との関係	34	14.1	5 生産・販売ネットワーク見直し	34	13.0

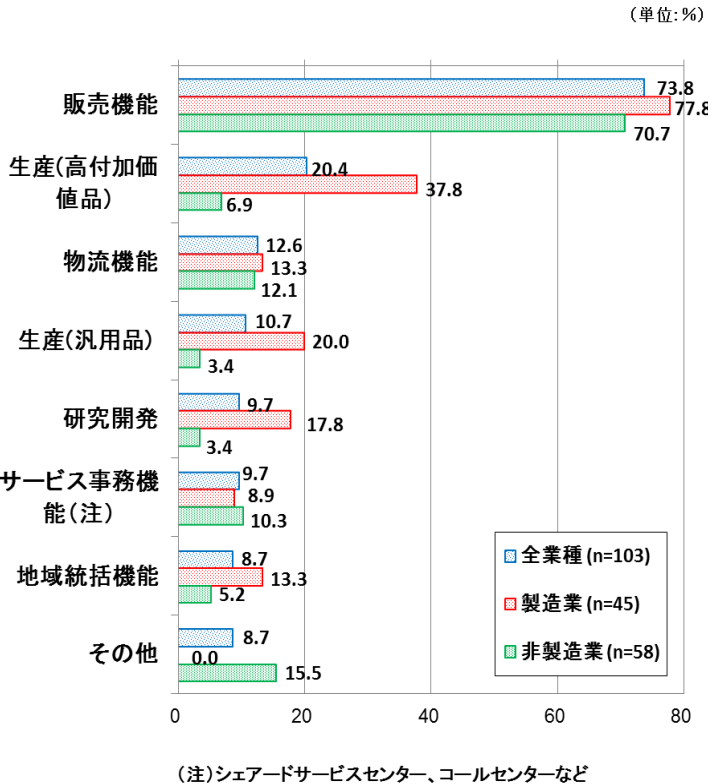
図表32 今後1～2年に事業を縮小あるいは第3国(地域)へ移転・撤退する理由<複数回答>

「全業種」(n=37) (単位:社、%)			「製造業」(n=22) (単位:社、%)			「非製造業」(n=15) (単位:社、%)		
	回答数	割合		回答数	割合		回答数	割合
1 売上の減少	20	54.1	1 売上の減少	11	50.0	1 売上の減少	9	60.0
2 コストの増加(調達コスト、人件費など)	14	37.8	2 コストの増加(調達コスト、人件費など)	8	36.4	2 コストの増加(調達コスト、人件費など)	6	40.0
3 生産・販売ネットワーク見直し	11	29.7	2 生産・販売ネットワーク見直し	8	36.4	3 成長性、潜在力の低さ	5	33.3

- 製造業・非製造業ともに拡大する機能として「販売機能」の割合が最も高い。
- 製造業では「生産(高付加価値品)」の回答比率が5割近くを占める。
- 「拡大」の理由は「売上の増加」が最も多く、「成長性、潜在力の高さ」が2番目。
- 拡大する機能として、「営業部門の強化」、「英国からの生産移管」といった回答もみられた。

4. 今後1～2年の事業展開(5)

図表33-1 具体的に拡大する機能(英国)
＜複数回答＞



図表33-2 具体的に拡大する機能のうち、「地域統括機能」を選択した企業割合が大きい国上位10カ国(欧州)

(単位: %)

2015年調査結果		2016年調査結果	
総数(n=449)	11.6	総数(n=497)	8.7
オランダ(n=29)	24.1	オランダ(n=41)	26.8
英国(n=102)	18.6	ベルギー(n=21)	14.3
ポルトガル(n=6)	16.7	スイス(n=7)	14.3
イタリア(n=24)	12.5	オーストリア(n=7)	14.3
フィンランド(n=8)	12.5	スウェーデン(n=10)	10.0
ドイツ(n=115)	11.3	英国(n=103)	8.7
チェコ(n=11)	9.1	ドイツ(n=121)	8.3
ベルギー(n=23)	8.7	ポーランド(n=25)	8.0
アイルランド(n=12)	8.3	フランス(n=38)	7.9
スウェーデン(n=12)	8.3	アイルランド(n=13)	7.7

図表34 今後1～2年の事業展開の方向性が拡大の理由(英国)＜複数回答＞

「全業種」(n=104) (単位: 社、%)

	回答数	割合
1 売上の増加	92	88.5
2 成長性、潜在力の高さ	39	37.5
3 高付加価値製品への高い受容性	20	19.2
3 取引先との関係	20	19.2
4 生産・販売ネットワーク見直し	19	18.3

図表35 今後1～2年に事業を縮小あるいは第3国(地域)へ移転・撤退する理由(英国)＜複数回答＞

「全業種」(n=17) (単位: 社、%)

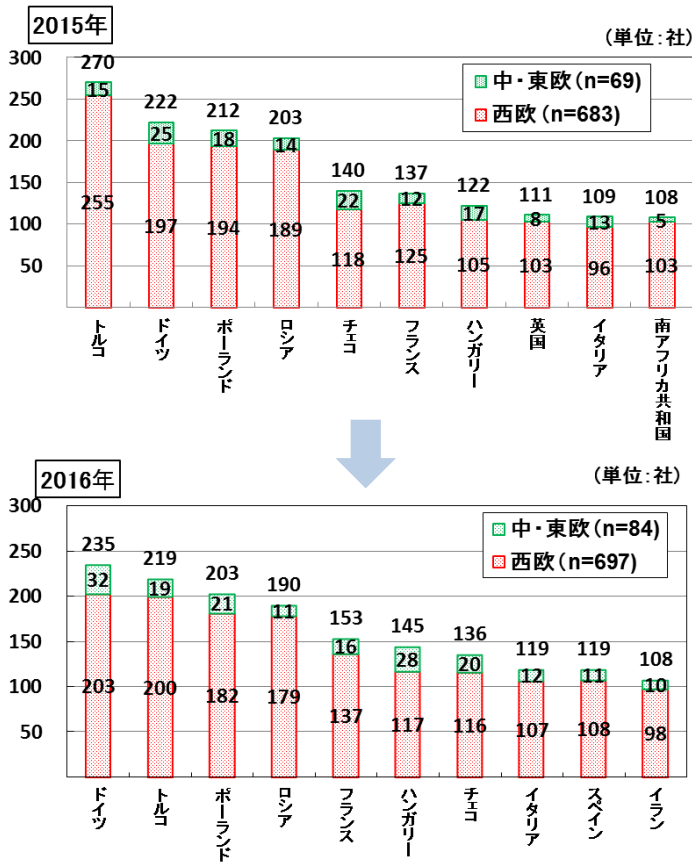
	回答数	割合
1 売上の減少	10	58.8
2 成長性、潜在力の低さ	7	41.2
2 コストの増加(調達コスト、人件費など)	7	41.2

- 英国でも、欧州全体と同様、製造業・非製造業ともに拡大する機能として「販売機能」の割合が最も高い。
- 拡大する機能として「地域統括機能」を選択した割合が多い国順でみると、英国は第6位(8.7%)であり、前年調査の第2位(18.6%)から大きく後退した。同国のEU離脱により、日系企業の地域統括戦略に影響が出始めている。
- 縮小・第3国(地域)への移転・撤退する理由として、「英国のEU離脱(BREXIT)による本社組織の移転検討」といった回答が一部にみられた。

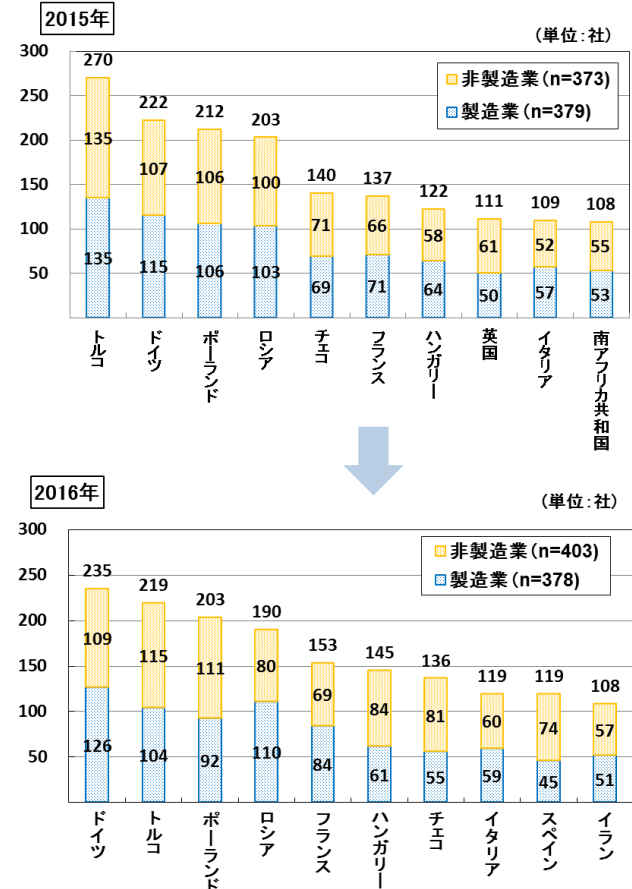
5. 将来有望な販売先(1)



図表36 将来有望な販売先(国・地域別)
 <複数回答、上段:2015年調査、下段:2016年調査>



図表37 将来有望な販売先(業種別)
 <複数回答、上段:2015年調査、下段:2016年調査>



- 将来の有望な販売先として、前年首位のトルコが2位に後退し、ドイツが首位に入れ替わった。ポーランド、ロシアは前年に引き続き、それぞれ3位、4位だった。前年11位(105社が回答)だったスペインは、9位に浮上した。
- 経済制裁が解除されたイランが前年の19位(72社が回答)から10位に急浮上した。
- 前年8位だった英国はEU離脱を選択した国民投票の結果もあってか、11位(107社が回答)に後退した。

5. 将来有望な販売先(2)

図表38 将来有望な販売先とみる理由
 <複数回答、左:2015年調査、右:2016年調査>



西欧の国を選んだ理由 (n=425) (単位:社、%)

	回答数	割合
1 需要増が期待できるため	193	45.4
2 高付加価値製品・サービスの高い受容性が期待できるため	141	33.2
3 既存の取引先が存在するため	131	30.8

西欧の国を選んだ理由 (n=451) (単位:社、%)

	回答数	割合
1 需要増が期待できるため	200	44.3
2 既存の取引先が存在するため	166	36.8
3 新規の取引先を発掘したため	145	32.2

中東の国を選んだ理由 (n=336) (単位:社、%)

	回答数	割合
1 需要増が期待できるため	266	79.2
2 既存の取引先が存在するため	92	27.4
3 新規の取引先を発掘したため	52	15.5

中東の国を選んだ理由 (n=329) (単位:社、%)

	回答数	割合
1 需要増が期待できるため	226	68.7
2 既存の取引先が存在するため	96	29.2
3 新規の取引先を発掘したため	67	20.4

中・東欧の国を選んだ理由 (n=322) (単位:社、%)

	回答数	割合
1 需要増が期待できるため	211	65.5
2 既存の取引先が存在するため	99	30.7
3 新規の取引先を発掘したため	55	17.1

中・東欧の国を選んだ理由 (n=331) (単位:社、%)

	回答数	割合
1 需要増が期待できるため	206	62.2
2 既存の取引先が存在するため	114	34.4
3 新規の取引先を発掘したため	87	26.3

ロシア・CISの国を選んだ理由 (n=200) (単位:社、%)

	回答数	割合
1 需要増が期待できるため	129	64.5
2 既存の取引先が存在するため	51	25.5
3 高付加価値製品・サービスの高い受容性が期待できるため	34	17.0

ロシア・CISの国を選んだ理由 (n=189) (単位:社、%)

	回答数	割合
1 需要増が期待できるため	110	58.2
2 既存の取引先が存在するため	61	32.3
3 新規の取引先を発掘したため	38	20.1

アフリカの国を選んだ理由 (n=220) (単位:社、%)

	回答数	割合
1 需要増が期待できるため	159	72.3
2 既存の取引先が存在するため	61	27.7
3 新規の取引先を発掘したため	37	16.8

アフリカの国を選んだ理由 (n=225) (単位:社、%)

	回答数	割合
1 需要増が期待できるため	137	60.9
2 既存の取引先が存在するため	63	28.0
3 新規の取引先を発掘したため	47	20.9

その他の国(注)を選んだ理由 (n=242) (単位:社、%)

	回答数	割合
1 需要増が期待できるため	169	69.8
2 高付加価値製品・サービスの高い受容性が期待できるため	72	29.8
3 既存の取引先が存在するため	71	29.3

その他の国(注)を選んだ理由 (n=249) (単位:社、%)

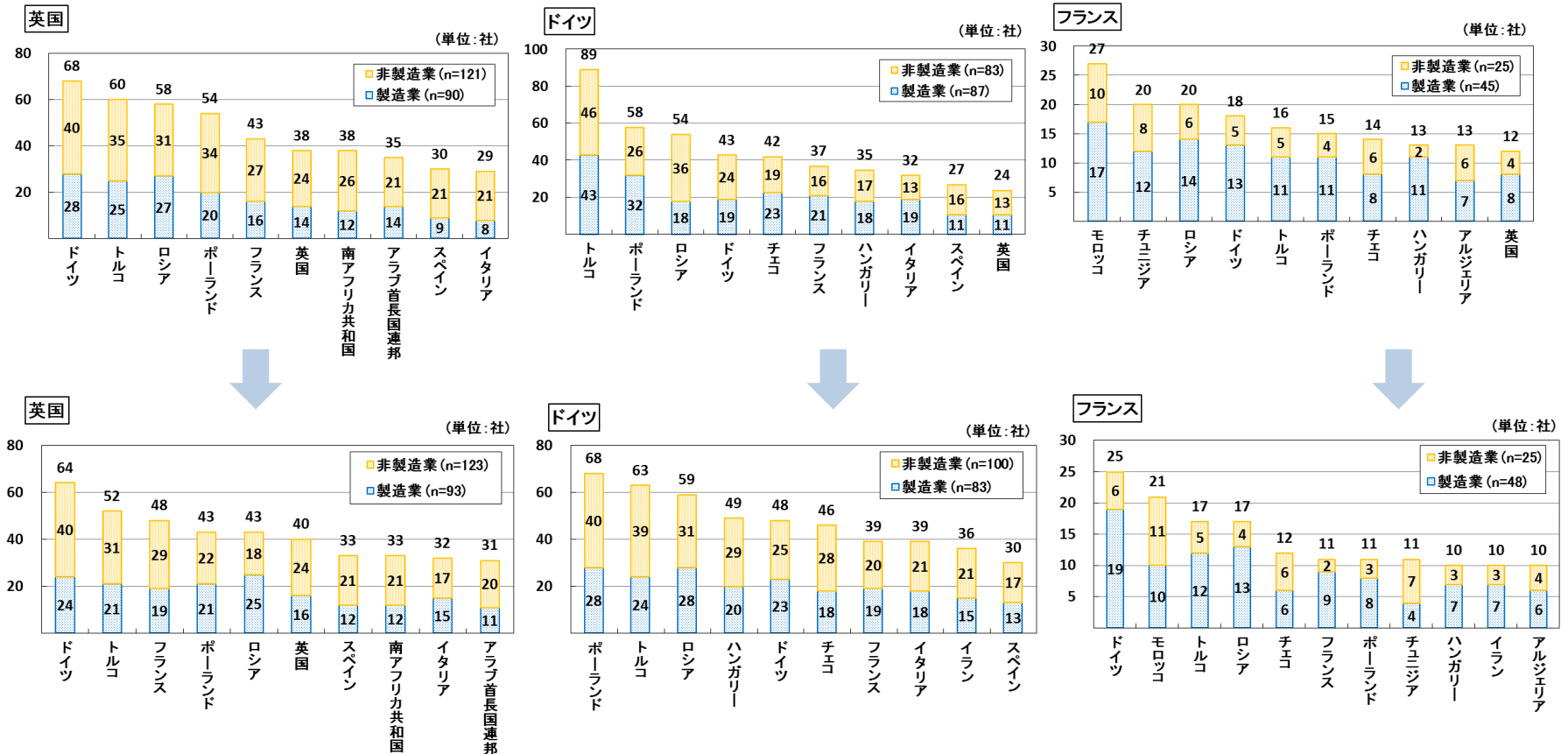
	回答数	割合
1 需要増が期待できるため	160	64.3
2 既存の取引先が存在するため	84	33.7
3 高付加価値製品・サービスの高い受容性が期待できるため	79	31.7

- 各地域を将来の有望な販売先として選択した理由は、いずれも「需要増が期待できるため」の割合が前年に引き続き、最大であった。しかし、その割合はいずれも前年と比べ減少した。
- 有望な販売先としての選択理由として、「既存の取引先が存在するため」、「新規の取引先を発掘したため」が続いた。いずれの割合とも前年に比べ増加した。
- 「新規の取引先を発掘したため」の回答の増加幅が最も大きかったのは、将来の有望な販売先として西欧の国を選択した回答で、前年比9.4ポイント増の32.2%だった。

(注)「その他の国」は、日本、中国、インド、ASEAN諸国、米国、上記いずれの選択肢にも当てはまらない国

5. 将来有望な販売先(3)

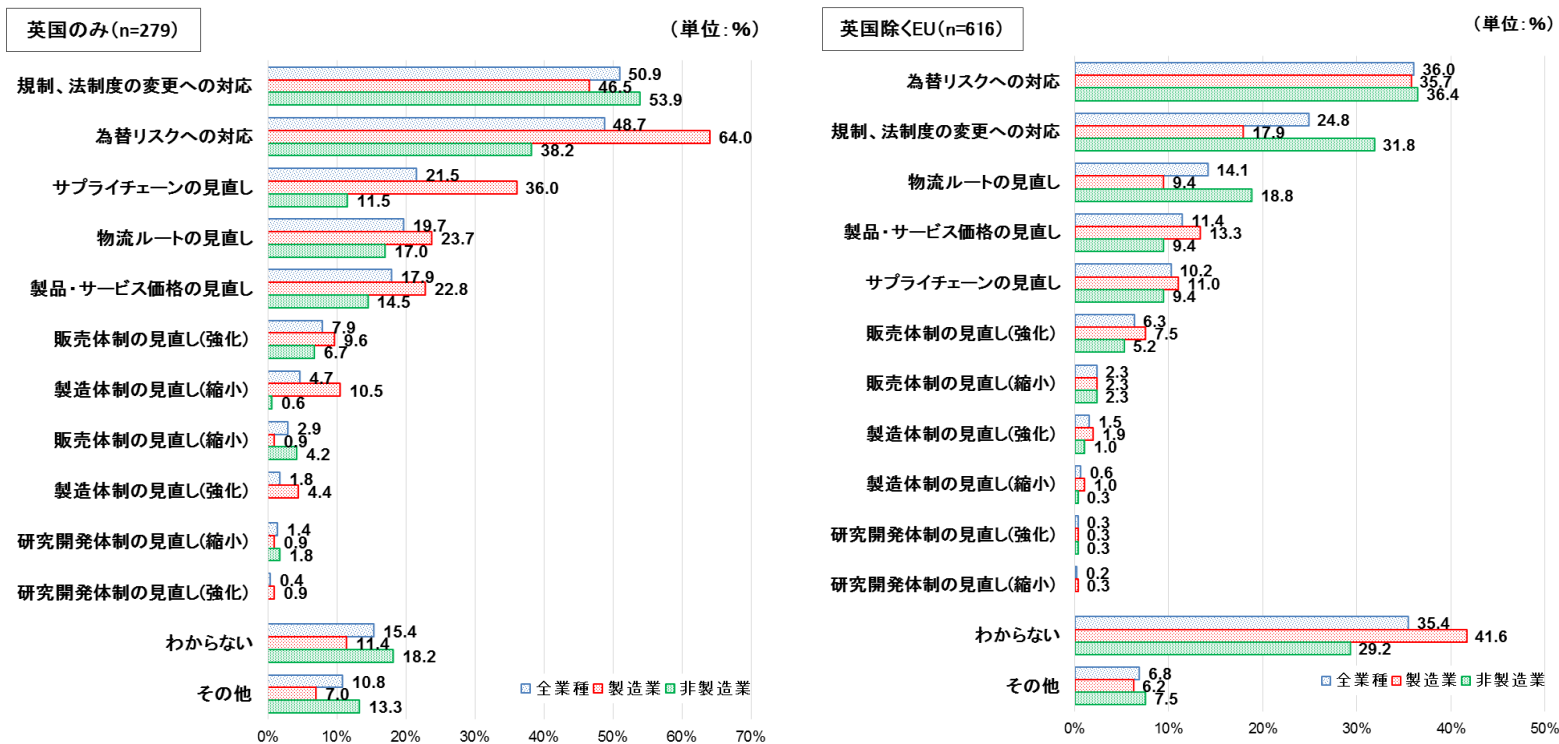
図表39 将来有望な販売先
(回答企業所在国別、業種別)
＜複数回答、上段:2015年調査、下段:2016年調査＞



- 在ドイツ、および在フランス日系企業が回答した将来有望な販売先のうち、英国はEU離脱を選択した国民投票の結果もあってか、10位圏外に順位を下げた。
- EU近隣のトルコやロシア、モロッコ、チュニジアが順位を下げた結果、在ドイツ日系企業においては中・東欧市場が、在フランス日系企業においてはドイツ市場が相対的に見直されている。

6. 英国のEU離脱

図表40 英国のEU離脱を受け、現在または今後、対応を検討していく可能性のある内容



- 英国のEU離脱を受け、現在または今後対応を検討する可能性のある内容として、在英国日系企業のうち製造業では「為替リスクへの対応」(64.0%)、非製造業では「規制、法制度の変更への対応」(53.9%)と回答した企業の割合が最も多かった。
- これらの項目に加え、製造業では、「サプライチェーンの見直し」(36.0%)、「物流ルートの見直し」(23.7%)、「製品・サービス価格の見直し」(22.8%)の回答比率が20%を超えた。在英国日系企業からは、「EU内への移転を検討」、「統括拠点の立地国の再検討」といった回答もみられた。
- 在英国日系企業を除く在EU日系企業では、製造業では「わからない」(41.6%)、非製造業では「為替リスクへの対応」(36.4%)と回答した企業がそれぞれ最多だった。非製造業では、「規制、法制度の変更への対応」も31.8%と高かったが、在英国日系企業と比べると回答比率に差異がある。
- 在英国日系製造業では、10.5%の企業が「製造体制の見直し(縮小)」を回答した。「販売体制の見直し(強化)」を回答した企業の割合は、「在英国日系企業」(7.9%)の方が、「在英国を除く在EU日系企業」(6.3%)より多かった。

7. EPA/FTA(1)

図表41 在EU企業の二国間／多国間FTAの利用状況について〈複数回答〉

(単位:社、%)

	輸出に際して、FTAの優遇税率を利用している／利用を検討していますか。			
	回答数	利用している	利用を検討中	利用していない (予定なし)
欧州経済領域 (EEA)(注)	191 100.0%	83 43.5%	16 8.4%	92 48.2%
トルコ	178 100.0%	68 38.2%	16 9.0%	94 52.8%
スイス	155 100.0%	60 38.7%	11 7.1%	84 54.2%
地中海諸国 (中東含む)	109 100.0%	34 31.2%	7 6.4%	68 62.4%
南アフリカ共和国	93 100.0%	24 25.8%	16 17.2%	53 57.0%
韓国	54 100.0%	18 33.3%	7 13.0%	29 53.7%
メキシコ	47 100.0%	16 34.0%	5 10.6%	26 55.3%
チリ	26 100.0%	9 34.6%	2 7.7%	15 57.7%

	輸入に際して、FTAの優遇税率を利用している／利用を検討していますか。			
	回答数	利用している	利用を検討中	利用していない (予定なし)
欧州経済領域 (EEA)(注)	81 100.0%	39 48.1%	7 8.6%	35 43.2%
韓国	56 100.0%	29 51.8%	6 10.7%	21 37.5%
トルコ	31 100.0%	20 64.5%	2 6.5%	9 29.0%
スイス	21 100.0%	10 47.6%	0 0.0%	11 52.4%
地中海諸国 (中東含む)	14 100.0%	5 35.7%	1 7.1%	8 57.1%
メキシコ	12 100.0%	5 41.7%	3 25.0%	4 33.3%
南アフリカ共和国	6 100.0%	1 16.7%	1 16.7%	4 66.7%
チリ	2 100.0%	0 0.0%	0 0.0%	2 100.0%

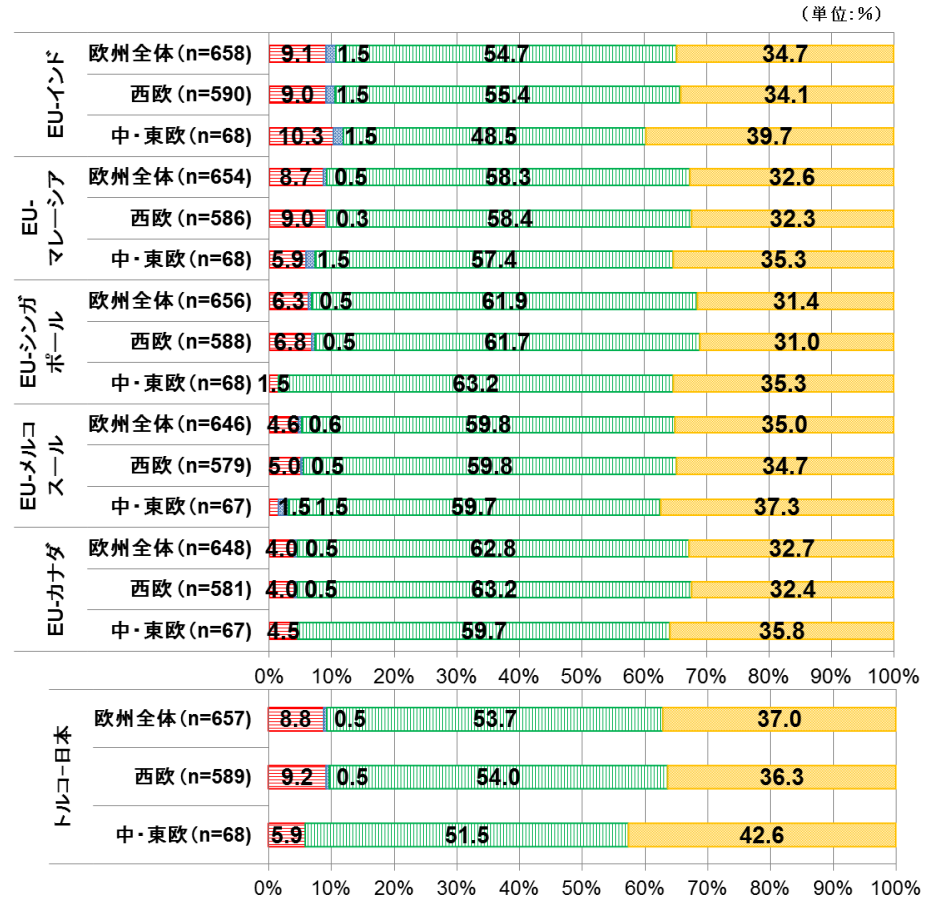
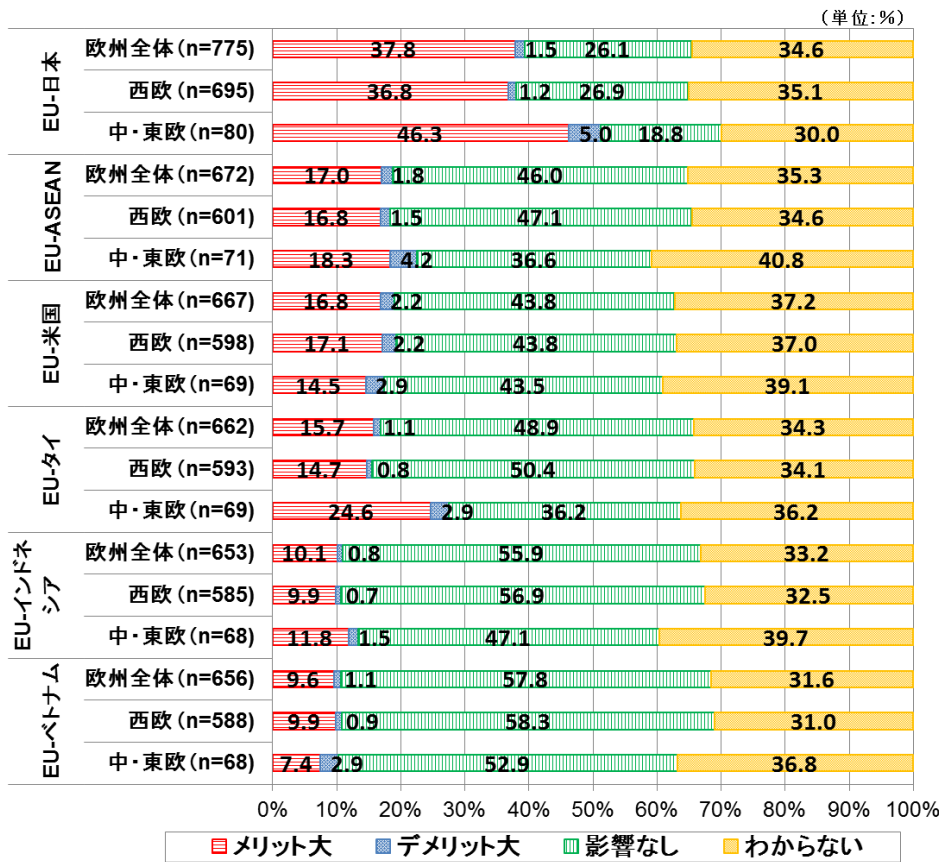
(注)この設問での欧州経済領域(EEA)はEU、スイスを除くEFTA加盟国(リヒテンシュタイン、ノルウェー、アイスランド)を指す。

- 在EU日系企業の二国間／多国間のFTAの利用状況について、輸出入ともにリヒテンシュタイン、ノルウェー、アイスランドとの間での利用が多い。韓国、南アフリカ共和国、メキシコを除く全ての選択肢で、輸出入ともに「利用している」と回答した割合が前年と比べ増加した。また、韓国からの輸入で「利用している」との回答も前年より増加した。

7. EPA/FTA(2)



図表42 EPA/FTAが与える影響



- EUが交渉を進める経済連携協定(EPA)/自由貿易協定(FTA)の影響については、37.8%(前年比2.9ポイント上昇)が「メリット大」と回答した日・EU EPAへの期待が他のEUのEPA/FTAに比べて高い。特に、中・東欧では「メリット大」とする回答が46.3%、その中で製造業に絞ると、54.8%に達しており、期待が大きい。理由として「価格競争力の向上」を挙げる回答が多かった。
- また、中・東欧では、EU・タイFTAについて、24.6%が「メリット大」と回答。特に、チェコでは40.0%の企業が「メリット大」と回答した。2015年1月からタイが、EUの一般特惠関税制度(GSP)の適用除外となったことから、EU・タイFTAの早期締結への期待が大きい。

7. EPA/FTA(3)

図表43 日・EU EPAが与える影響について「メリット大」の回答割合が多かった業種

(注)各選択肢の回答企業数の分母が5社に満たない業種は対象外とした。

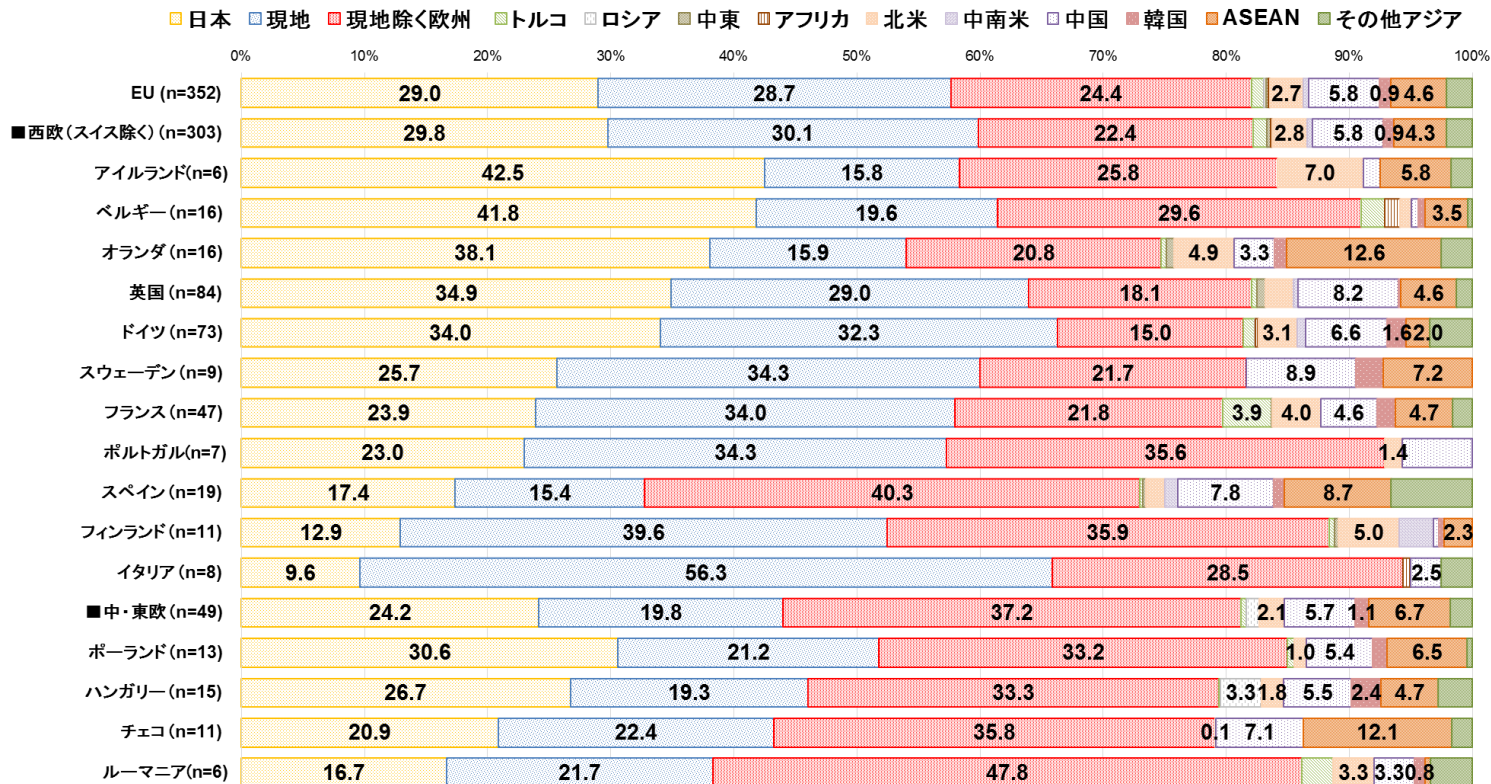
(単位:社、%)

		回答数	割合
1	輸送用機器部品(自動車／二輪車)	27	52.9
2	一般機械(金型／機械工具を含む)	17	51.5
3	輸送用機器(自動車／二輪車)	12	50.0

- 日・EU EPAが与える影響について「メリット大」と回答した割合が多かった業種は「輸送用機器部品」(52.9%)だった。
- 「一般機械」、「輸送用機器」が続き、特に製造業からの日・EU EPAに対する期待が高い。「現地調達」の次頁で示すように、これらの業種では、日本からの部品・原材料の調達比率が大きいことが背景にある。

8. 現地調達(1)

図表44 【製造業】部品・原材料の調達先(国・地域別)内訳

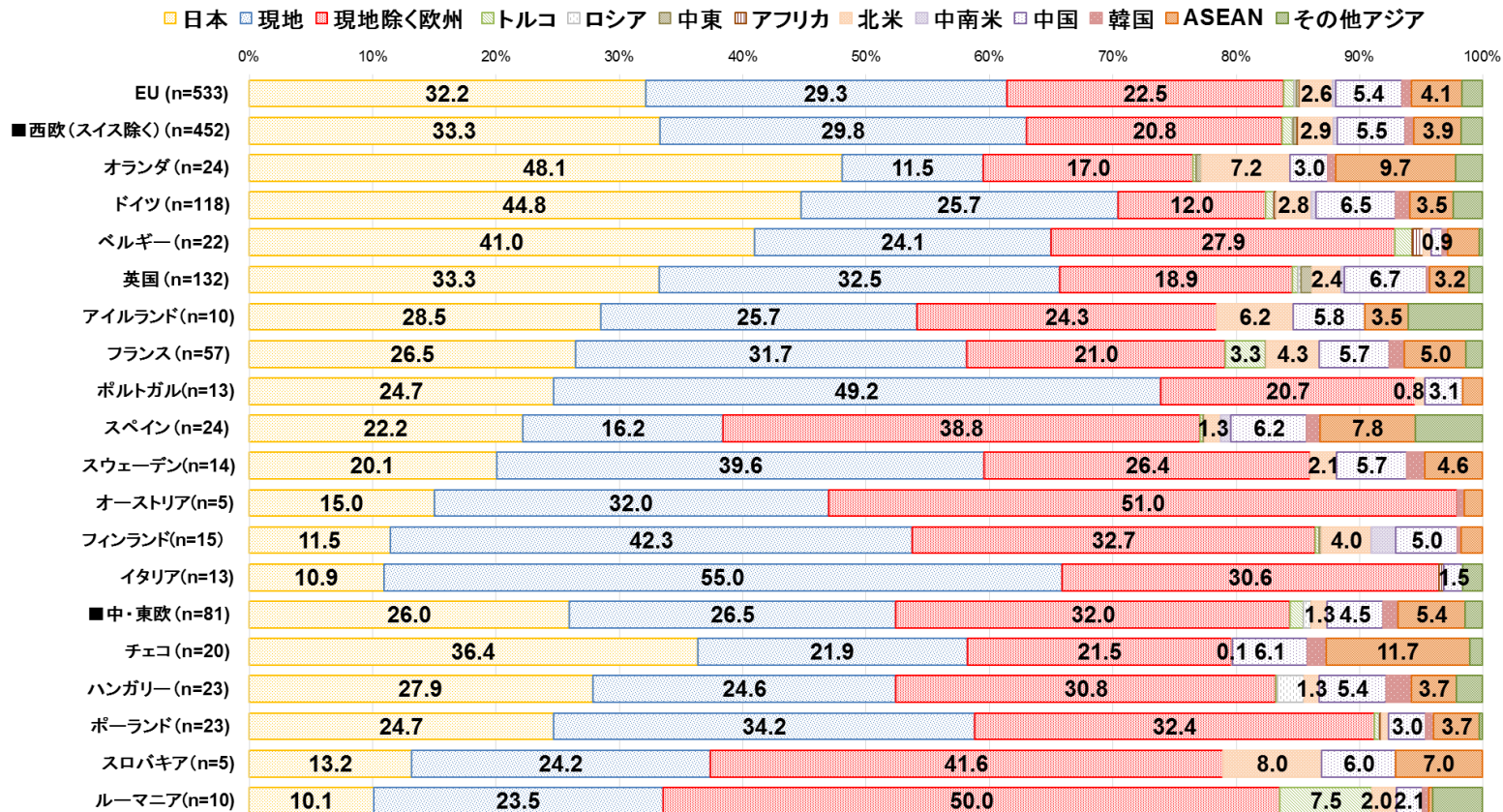


(注)「現地」は、所在国を指す。各選択肢の回答企業数の分母が5社に満たない国は対象外とした。

- 在EU日系製造業の部品・原材料の調達先(国・地域別)について、「日本」からの調達が29.0%に達しており、日・EU EPAの締結によりこれらの関税が削減・撤廃されれば、そのメリットは大きい。「現地」調達の割合は28.7%、「現地除く欧州」からの調達が24.4%と続いた。
- 西欧では「日本」と「現地」の双方からの調達が共に約30%となっている。一方、中・東欧では「現地除く欧州」での調達が37.2%で最も高い。

8. 現地調達(2)

図表45 【全業種】部品・原材料の調達先(国・地域別)内訳

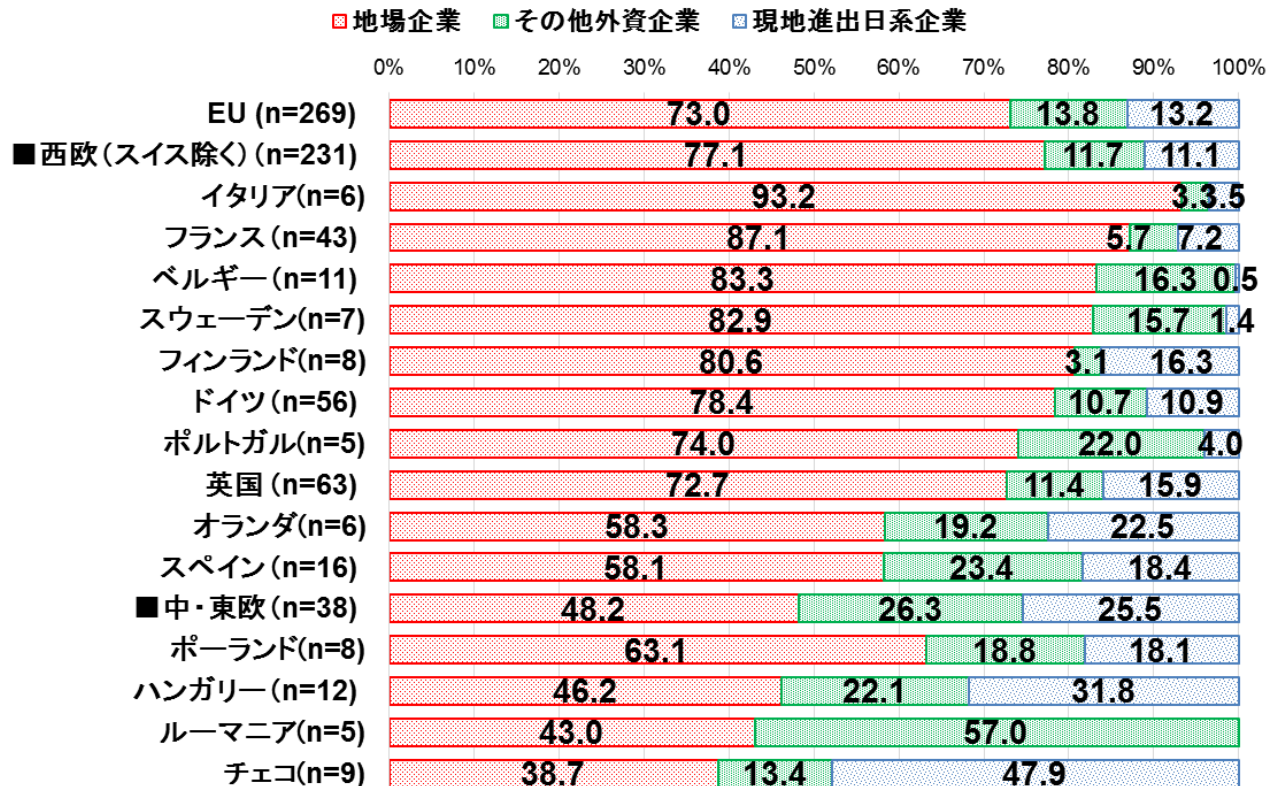


(注)「現地」は、所在国を指す。各選択肢の回答企業数の分母が5社に満たない国は対象外とした。

- 非製造業を含めた全業種における「日本」からの調達比率は32.2%でさらに高く、同EPAの効果が一層期待されている。製造業のみの場合よりも、日本からの調達比率が西欧(スイスを除く)で3.5ポイント、中・東欧で1.8ポイント高い。日・EU EPA締結による関税の削減・撤廃効果がさらに高いと言える。

8. 現地調達(3)

図表46 【製造業】現地からの調達先(企業)内訳

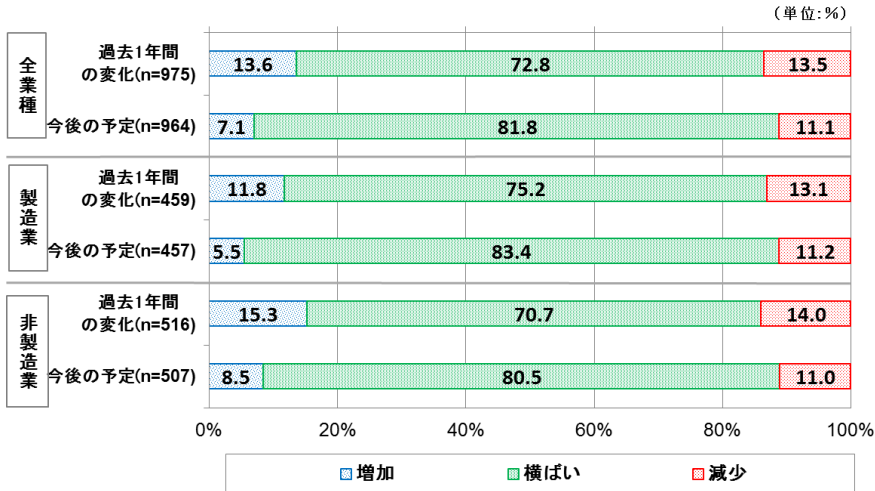


(注)「現地」「地場」は、所在国を指す。各選択肢の回答企業数の分母が5社に満たない国は対象外とした。

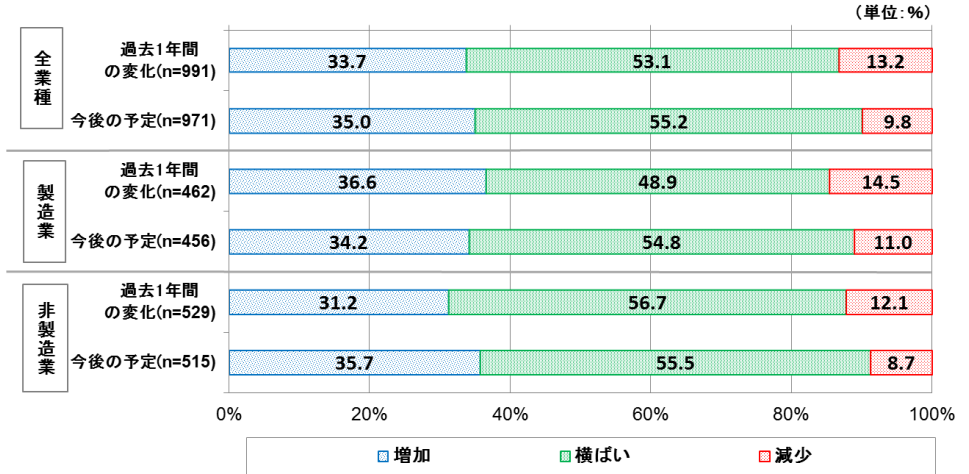
- 「現地」からの調達先(企業)の内訳は、地場企業が73.0%(前年比3.9ポイント減)と最も多く、その他外資企業が13.8%(同2.9ポイント増)で、現地進出日系企業は13.2%(同1.0ポイント増)だった。
- 西欧(スイスを除く)と比較して、中・東欧の方が現地進出日系企業から調達する割合が高い。このことは、現地調達できる地場企業が西欧と比べて限定されていることを示している。

9. 従業員数の推移

図表47 日本人駐在員数の過去1年間の変化と今後の予定



図表48 現地従業員数の過去1年間の変化と今後の予定



- 日本人駐在員数と現地従業員数との推移について、2015年に引き続き、過去1年間の変化および今後の予定とも「横ばい」の割合が最も高い。
- 2014年調査以降、日本人駐在員数の今後の予定で「増加」の割合が減少している。2014年調査では8.4%、2015年調査では7.6%、2016年調査では7.1%だった。

レポートをご覧いただいた後、アンケート(所要時間:約1分)にご協力ください。

<https://www.jetro.go.jp/form5/pub/ora2/20160098>



本レポートに関する問い合わせ先:
日本貿易振興機構(ジェトロ)
海外調査部 欧州ロシアCIS課

〒107-6006 東京都港区赤坂1-12-32
TEL: 03-3582-5569
E-mail: ORD@jetro.go.jp