

2012 年度 在欧日系企業活動実態調査

2013 年 1 月

日本貿易振興機構（ジェトロ）

海外調査部 欧州ロシア CIS 課

はしがき

「在欧日系企業活動実態調査」では欧州（トルコ含む）に拠点を持つ日系企業の活動実態（各企業の営業見通しや今後の事業展開、経営上の問題点など）を2012年11～12月にかけて調査・分析した。1983年以来¹、継続実施してきた「在欧州・トルコ日系製造業の経営実態調査」に「非製造業」も加えて対象業種を拡大し²、実施した。

本調査が長期にわたり、充実の度を加えて報告できるのは、在欧日本大使館および在欧日本商工会議所（商工会）関係各位の協力のもと各企業から真摯な回答を頂いたからであり、ここに深く感謝の意を表する。本報告書が、企業各位や欧州での事業展開にご関心をお持ちの方々のご参考になれば幸いである。

2013年1月

日本貿易振興機構（ジェトロ）

在欧州ジェトロ事務所

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、ジェトロ及び執筆者は一切の責任を負いかねますので、ご了承ください。

¹ 1998年から中・東欧を、1999年からトルコを調査対象に加えた。

² トルコについては製造業のみを調査対象としている。

目次

調査の概要.....	1
調査結果.....	2
1. 今後の事業展開.....	2
(1) 今後 1～2 年の事業展開の方向性.....	2
(2) 将来有望な販売先.....	6
(3) 従業員の推移.....	8
2. 欧州債務危機および円高の影響について.....	9
(1) 欧州債務危機のビジネスへの影響.....	9
(2) 円高のビジネスへの影響.....	12
3. 営業見通し.....	16
(1) 2012 年の売上高見通し.....	16
(2) 2012 年の営業利益見込み.....	18
(3) 2013 年の営業利益見通し（2012 年比）.....	21
4. 経営上の問題点.....	23
(1) 経営上の問題点.....	23
(2) 新たな競合先としてみる企業の国籍.....	31
5. 自由貿易協定（FTA）について.....	32
(1) 2 国間／多国間の FTA／EPA の利用状況.....	32
(2) FTA が与える影響.....	33
(3) 日・EU EPA／EIA に期待する内容（関税撤廃以外）.....	36

調査の概要

1. 調査目的

欧州・トルコ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する。また、欧州・トルコに展開する日系企業の拠点の把握、効率的な支援に役立てる。

2. 調査対象

西欧 15 カ国*、中・東欧 10 カ国**、およびトルコにおいて、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（ただし、トルコについては製造業のみが対象）。欧州あるいは欧州以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については対象外とした。

* 西欧 15 カ国：アイルランド、イタリア、英国、オーストリア、オランダ、ギリシャ、スイス、スウェーデン、スペイン、デンマーク、ドイツ、フィンランド、フランス、ベルギー、ポルトガル

**中・東欧 10 カ国：スロベニア、セルビア、チェコ、ハンガリー、ブルガリア、ポーランド、ボスニア・ヘルツェゴビナ、モンテネグロ、リトアニア、ルーマニア

3. 調査方法

アンケート調査は、回答者の電子メールアドレスにアンケート調査フォームの画面を掲載したインターネット・アドレス（URL）を通知し、この画面に直接回答を入力いただいた。ただし、一部は郵送も活用した。

4. 調査期間

2012年11月6日～12月17日

5. 回収状況

在欧州・トルコの日系企業 1,397 社にアンケートを送付し、843 社から回答を得た（有効回答率 60.3%）。

6. 調査結果に関する留意点

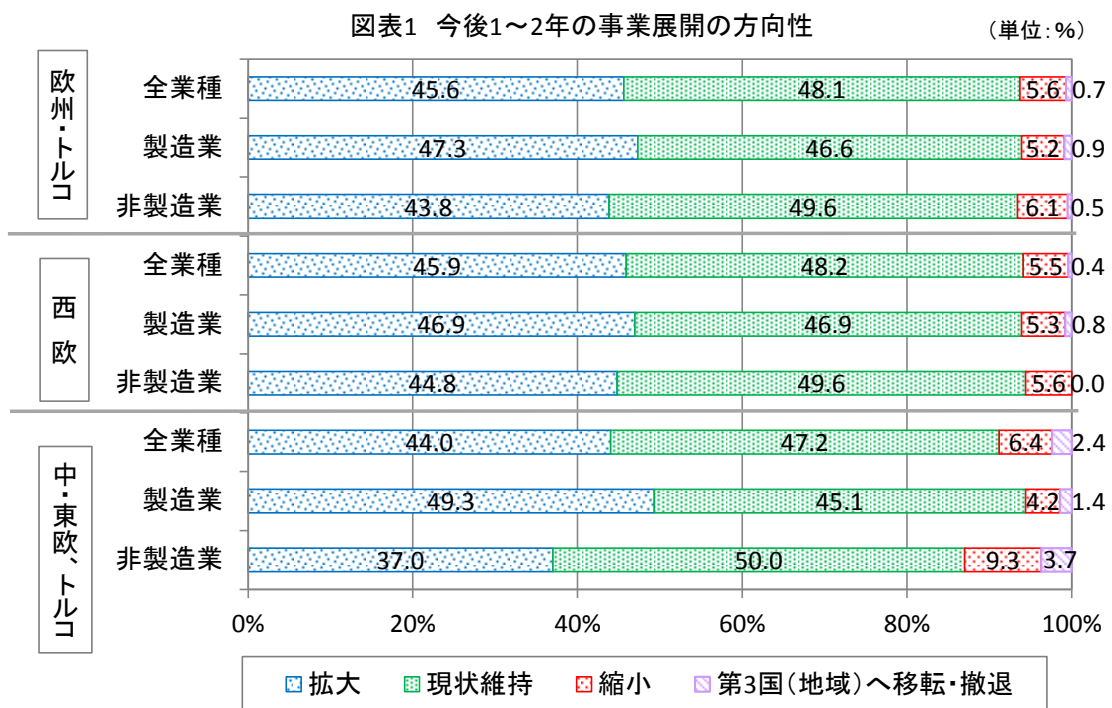
- (1) 在欧州・トルコのジェトロ事務所が信頼できると思われる情報ソースを用い、また各地の日本商工会議所（商工会）の協力のもと、本調査を集計したが、情報の完全な正確性・網羅性を保証するものではない。
- (2) アンケートに回答した企業が、各設問に全て回答したわけではない。また、複数回答可能な設問は必ずしも合計が 100%にはならない。
- (3) 各選択肢の回答企業数が 5 社に満たない業種や選択肢は掲載していない場合がある。

調査結果

1. 今後の事業展開

(1) 今後1～2年の事業展開の方向性

欧州・トルコ・全業種の今後1～2年の事業展開の方向性としては、「拡大」が45.6%、「現状維持」が48.1%、「縮小」が5.6%、「第3国（地域）へ移転・撤退」が0.7%となった。地域別、業種別にみても全てにおいて同様に「現状維持」と「拡大」が概ね4～5割前後となっている。



業種別に細かくみると、「拡大」回答が最も多かった業種は欧州・トルコでは医療機器（83.3%）、西欧では食品・農水産加工（71.4%）、中・東欧、トルコでは輸送用機器部品（自動車・二輪車）（51.6%）となった。また「現状維持」については全ての地域で建設・プラント（100.0%）が最も多かった。

図表2 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」回答の割合が多かった業種

【欧州・トルコ】 (単位:社、%)

業種	回答数	割合
1 医療機器	5	83.3
2 食品・農水産加工	16	72.7
3 その他製造業	22	64.7
4 金属製品 (メッキ加工を含む)	7	63.6
5 化学品、石油製品	17	53.1

【西欧】 (単位:社、%)

業種	回答数	割合
1 食品・農水産加工	15	71.4
2 金属製品 (メッキ加工を含む)	7	70.0
3 その他製造業	20	62.5
4 商社	27	54.0
5 販売会社	55	53.9

【中・東欧、トルコ】 (単位:社、%)

業種	回答数	割合
1 輸送用機器部品 (自動車・二輪車)	16	51.6
2 販売会社	10	47.6
3 商社	5	38.5

「現状維持」回答の割合が多かった業種

【欧州・トルコ】 (単位:社、%)

業種	回答数	割合
1 建設・プラント	10	100.0
2 輸送用機器 (自動車・二輪車)	18	72.0
3 銀行	13	65.0
4 証券	5	62.5
5 運輸・倉庫	30	60.0

【西欧】 (単位:社、%)

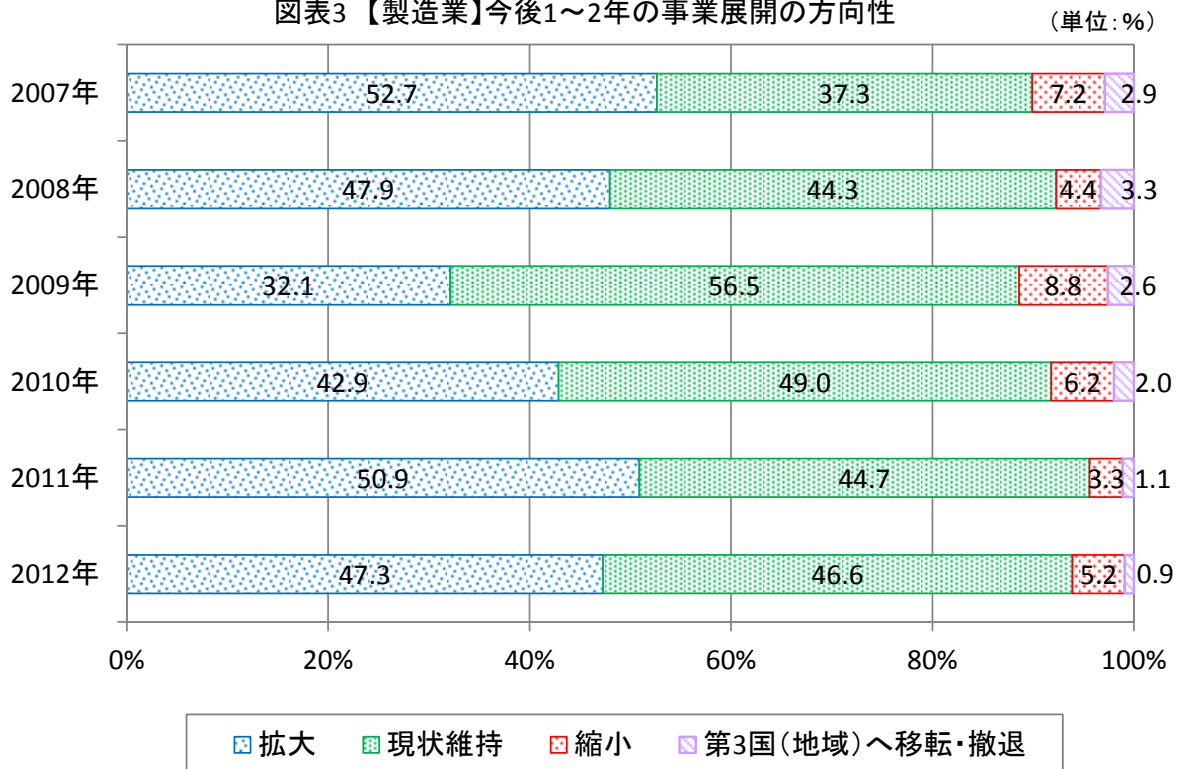
業種	回答数	割合
1 建設・プラント	5	100.0
2 輸送用機器 (自動車・二輪車)	15	78.9
3 運輸・倉庫	27	64.3
4 証券	5	62.5
5 銀行	11	61.1

【中・東欧、トルコ】 (単位:社、%)

業種	回答数	割合
1 建設・プラント	5	100.0
2 電気・電子部品	5	50.0
3 輸送用機器部品 (自動車・二輪車)	15	48.4
4 商社	6	46.2
5 販売会社	9	42.9

また、製造業に限定して³過去6年の推移をみると、「拡大」回答の割合は2007年：52.7%→2009年：32.1%→2011年：50.9%→2012年47.3%となり、2012年は欧州債務危機の影響が長引く中、拡大基調から再び減少となった。

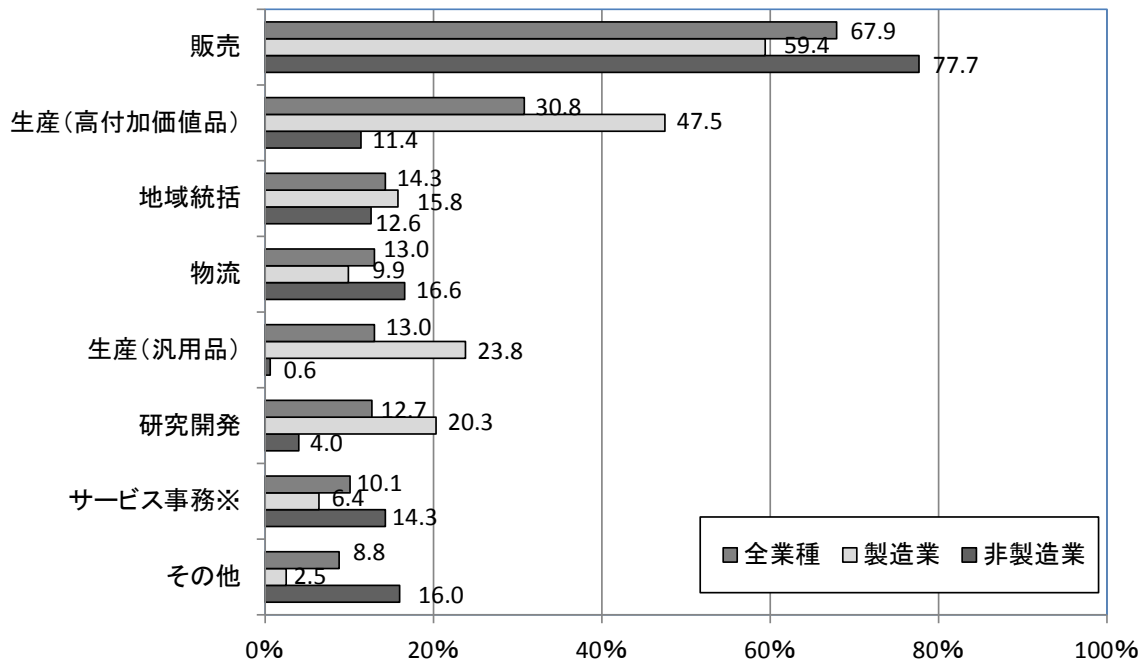
図表3 【製造業】今後1～2年の事業展開の方向性



³ 2012年までは製造業のみを対象としていたため、過去との比較の場合は製造業に限定する。

2012年に事業を「拡大」と回答した日系企業に具体的な内容を聞いたところ、全ての業種分類で「販売機能を拡大する」と回答した企業の割合が最も高かった。特に非製造業で75%を超えており、突出していた。また製造業では「高付加価値品の生産機能を拡大する」と回答した割合が高く、5割弱となった。

図表4 【欧州・トルコ】具体的に拡大する機能 <複数回答> (単位:%)



※ シェアードサービス、コールセンターなど

今後1~2年の間に事業を拡大する理由を聞いたところ、全ての業種分類で「売上高の増加」の割合が75%超と圧倒的であった。欧州の景気低迷も2012年に底をつき、2013年以降は徐々に回復するとみる企業が多いようだ。また、業種別にみると製造業では「高付加価値製品への高い受容性」が拡大理由として2番目に割合が高かった。非製造業では「成長性、潜在力の高さ」が2番目の理由に挙げられた。

図表5 【欧州・トルコ】今後1～2年に事業を拡大する理由 <複数回答>

「全業種」 (単位:社、%)			「製造業」 (単位:社、%)			「非製造業」 (単位:社、%)					
	回答数	割合		回答数	割合		回答数	割合			
1	売上高の増加	312	82.8	1	売上高の増加	174	86.1	1	売上高の増加	138	78.9
2	成長性、潜在力の高さ	146	38.7	2	高付加価値製品への高い受容性	72	35.6	2	成長性、潜在力の高さ	81	46.3
3	高付加価値製品への高い受容性	103	27.3	3	成長性、潜在力の高さ	65	32.2	3	取引先との関係	47	26.9
4	生産・販売ネットワーク見直し	95	25.2	4	生産・販売ネットワーク見直し	60	29.7	4	生産・販売ネットワーク見直し	35	20.0
5	取引先との関係	84	22.3	5	取引先との関係	37	18.3	5	高付加価値製品への高い受容性	31	17.7

また、今後1～2年の事業拡大の方向性として「縮小」または「第3国（地域）へ移転・撤退」と回答した日系企業にその理由を聞いたところ、全ての業種で「売上高の減少」を挙げる割合が8割程度となり、突出して高かった。また、全ての業種で「成長性、潜在力の低さ」を挙げる割合が4割弱と高かった。

図表6 【欧州・トルコ】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

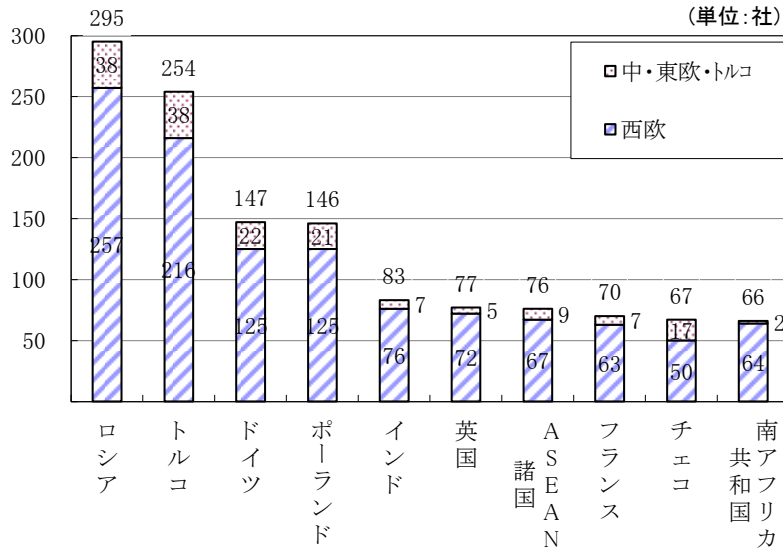
<複数回答>

「全業種」 (単位:社、%)			「製造業」 (単位:社、%)			「非製造業」 (単位:社、%)					
	回答数	割合		回答数	割合		回答数	割合			
1	売上高の減少	42	79.2	1	売上高の減少	21	80.8	1	売上高の減少	21	77.8
2	成長性、潜在力の低さ	20	37.7	2	成長性、潜在力の低さ	10	38.5	2	成長性、潜在力の低さ	10	37.0
3	コストの増加(調達コストや人件費など)	15	28.3	3	コストの増加(調達コストや人件費など)	10	38.5	3	コストの増加(調達コストや人件費など)	5	18.5
4	生産・販売ネットワーク見直し	9	17.0	4	生産・販売ネットワーク見直し	7	26.9				
5	高付加価値製品への低い受容性	5	9.4								

(2) 将来有望な販売先

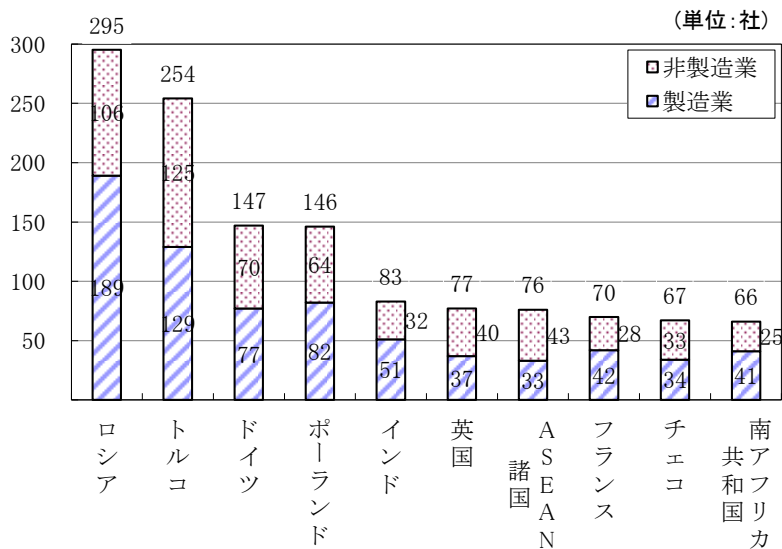
将来有望な販売先については、ロシア（295社）が1位となった。次いでトルコ（254社）、ドイツ（147社）、ポーランド（146社）、インド（83社）、英国（77社）、ASEAN諸国（76社）、フランス（70社）、チェコ（67社）、南アフリカ共和国（66社）と続いた。

図表7 【欧州・トルコ・全業種】将来有望な販売先 <複数回答>



なお、業種別にみると、製造業については、前回調査（2011年）と同様にロシアが第1位（189社）となった。他方、前回調査で2位だったドイツは4位（製造業77社）に順位を下げ、トルコは3位から2位（同129社）に順位を上げた。欧州の景気低迷により、欧州周辺の域外地域に期待している様子が見え始める。

図表8 【欧州・トルコ】将来有望な販売先 <複数回答>



上位5ヵ国について、これらの国々が属する地域が有望な理由としては、いずれも「需要増が期待できるため」の割合が最大であった。ロシア・CIS、中東、中・東欧およびその他の国（インド）については需要増への期待が突出していたが、ドイツが所属する西欧の国を選んだ理由については、「既存の取引先が存在するため」や「高付加価値製品・サービスの高い受容性が期待できる」もほぼ同程度であった。

図表9 将来有望な販売先とみる理由 <複数回答>

ロシア・CISの国を選んだ理由		(単位:社、%)	
		回答数	割合
1	需要増が期待できるため	279	88.3
2	既存の取引先が存在するため	79	25.0
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	54	17.1

中東の国を選んだ理由		(単位:社、%)	
		回答数	割合
1	需要増が期待できるため	258	85.1
2	既存の取引先が存在するため	77	25.4
3	新規の取引先を発掘したため	60	19.8

西欧の国を選んだ理由		(単位:社、%)	
		回答数	割合
1	需要増が期待できるため	113	37.3
2	既存の取引先が存在するため	112	37.0
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	105	34.7

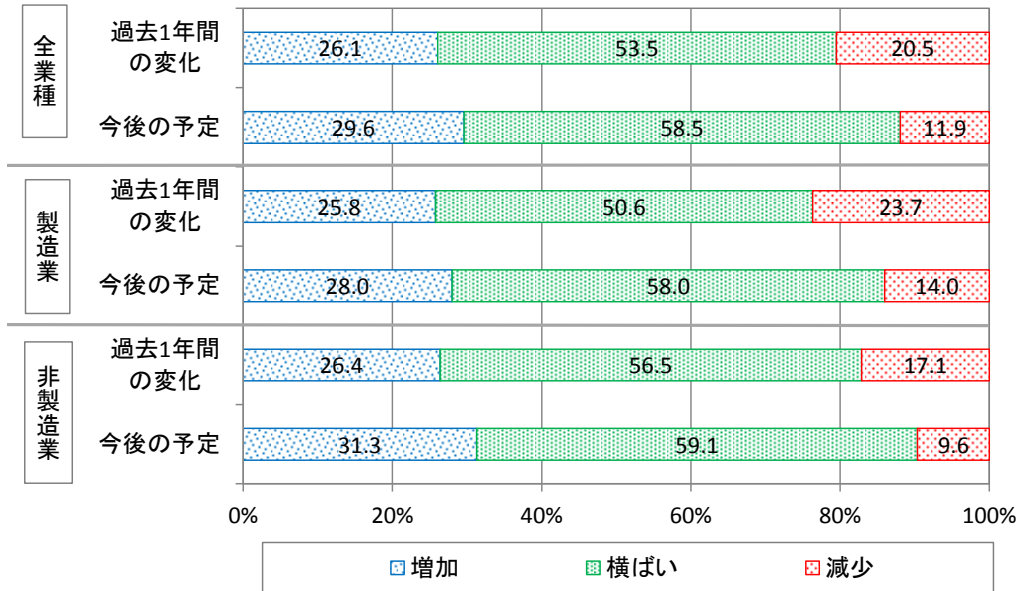
中・東欧の国を選んだ理由		(単位:社、%)	
		回答数	割合
1	需要増が期待できるため	172	66.4
2	既存の取引先が存在するため	80	30.9
3	新規の取引先を発掘したため	71	27.4

その他の国(インド含む)を選んだ理由		(単位:社、%)	
		回答数	割合
1	需要増が期待できるため	158	77.8
2	既存の取引先が存在するため	46	22.7
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	44	21.7

(3) 従業員の推移

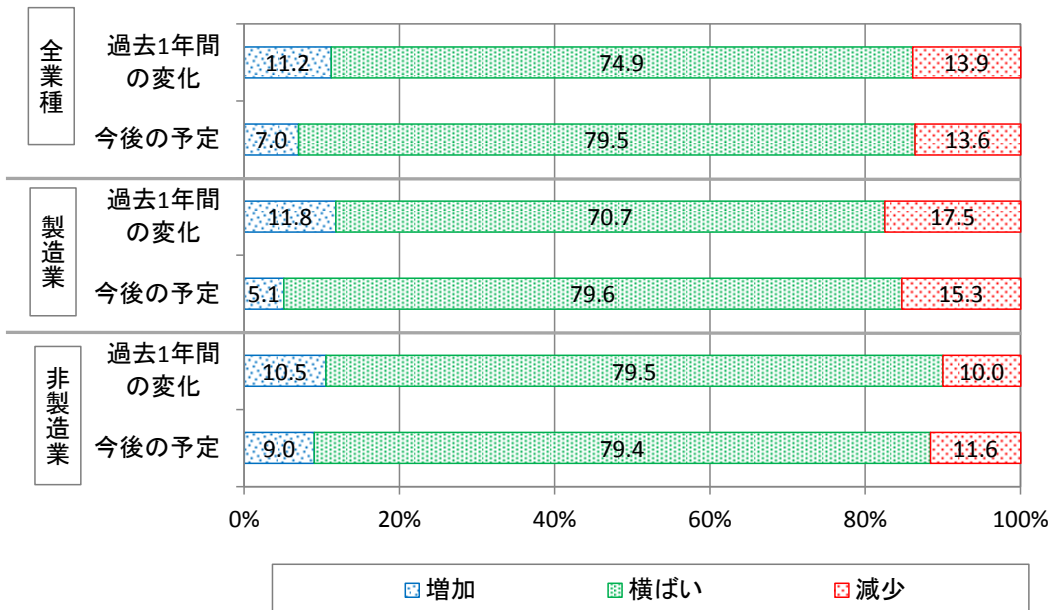
在欧州・トルコの現地従業員の推移について聞いたところ、全ての地域・業種分類において過去1年間の変化および今後の予定とも「横ばい」の割合が5割を超え最も高かった。

図表10 【欧州・トルコ】現地従業員の過去1年間の変化と今後の予定 (単位:%)



また、日本人駐在員の推移についても同様に、全ての業種分類において過去1年間の変化および今後の予定とも「横ばい」の割合が7割超となり突出して高かった。

図表11 【欧州・トルコ】日本人駐在員の過去1年間の変化と今後の予定 (単位:%)

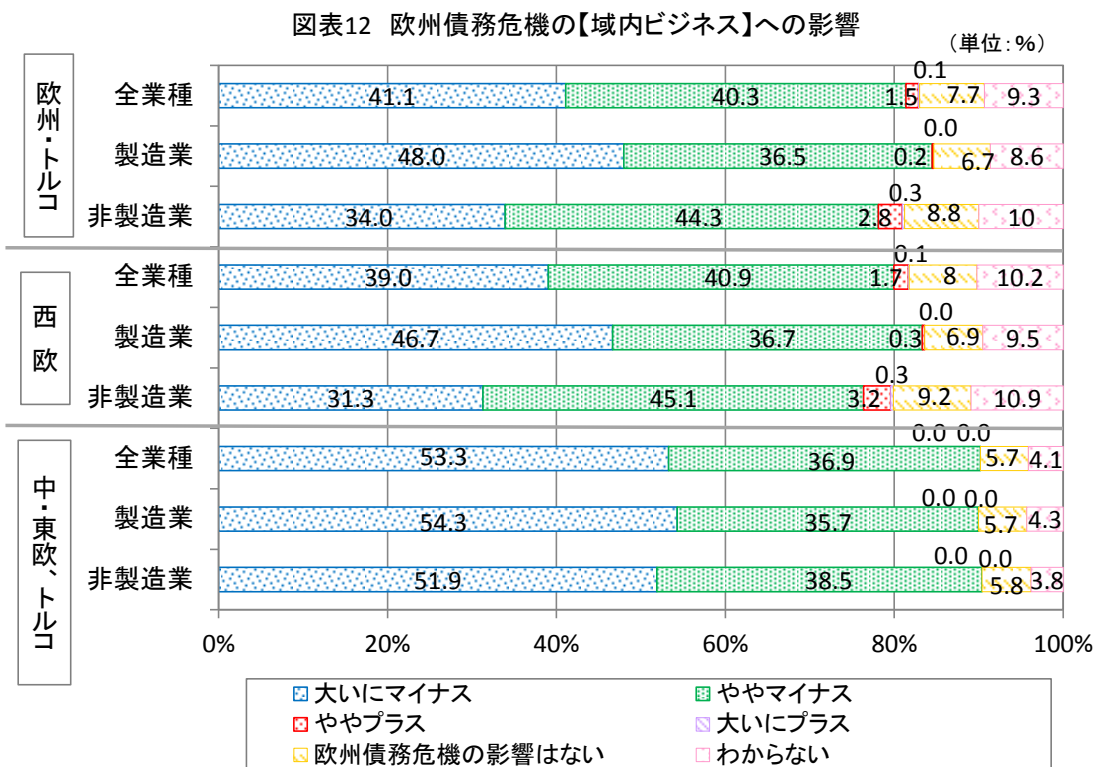


2. 欧州債務危機および円高の影響について

(1) 欧州債務危機のビジネスへの影響

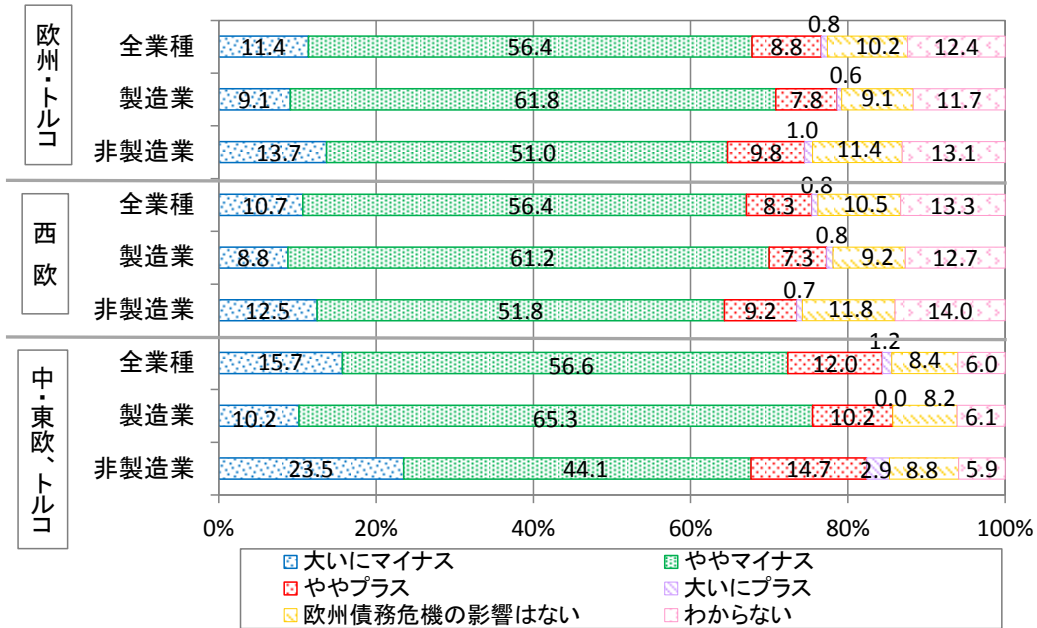
欧州債務危機の域内ビジネスへの影響については、欧州・トルコ・全業種で「大いにマイナス」が41.1%、「ややマイナス」が40.3%と、両者合わせて8割を超えた。

地域別にみると、中・東欧、トルコでは全業種で「大いにマイナス」と「ややマイナス」の合計が9割以上となった。また業種別にみると、全地域で「大いにマイナス」の割合について製造業が非製造業を上回った。



域外ビジネスへの影響については、欧州・トルコ・全業種で「ややマイナス」が56.4%と大半を占めた。「大いにマイナス」と合わせると67.8%となる。他方、「ややプラス」の回答も1割程度あった。

図表13 欧州債務危機の【域外ビジネス】への影響 (単位:%)



業種別にみると、域内ビジネスにマイナスの影響があると回答する割合が多い業種は電気・電子部品、プラスチック製品、窯業・土石、流通、医療機器だった。これら業種の回答者は全員が「大きくマイナス」または「ややマイナス」の影響があると回答しており、影響は深刻だ。また、影響がないと回答した割合が高かった業種の1位は食品・農水産加工だった。

図表14 【欧州・トルコ】欧州債務危機の影響について、域内ビジネスにマイナスの回答割合が多かった業種

(単位:社、%)

業種	回答数	割合
1 電気・電子部品	34	100.0
1 プラスチック製品	10	100.0
1 窯業・土石	7	100.0
1 流通	6	100.0
1 医療機器	5	100.0

図表 15 【欧州・トルコ】 欧州債務危機の影響はないとの回答割合が多かった業種

(単位:社、%)

	回答数	割合
1 食品・農水産加工	5	26.3
2 その他非製造業	11	22.0
3 商社	8	13.8

具体的に影響を感じる内容を聞いたところ、全ての業種分類において「需要の減少」の割合が最も高かった。次いで「売上高の減少」「収益率の低下」が続いた。

図表 16 【欧州・トルコ】 具体的に影響を感じる内容 <複数回答>

「全業種」 (単位:社、%)

	回答数	割合
1 需要の減少	498	74.8
2 売上高の減少	440	66.1
3 収益率の低下	255	38.3
4 円高による調達コストの増加	173	26.0
5 資金調達が困難	44	6.6

「製造業」 (単位:社、%)

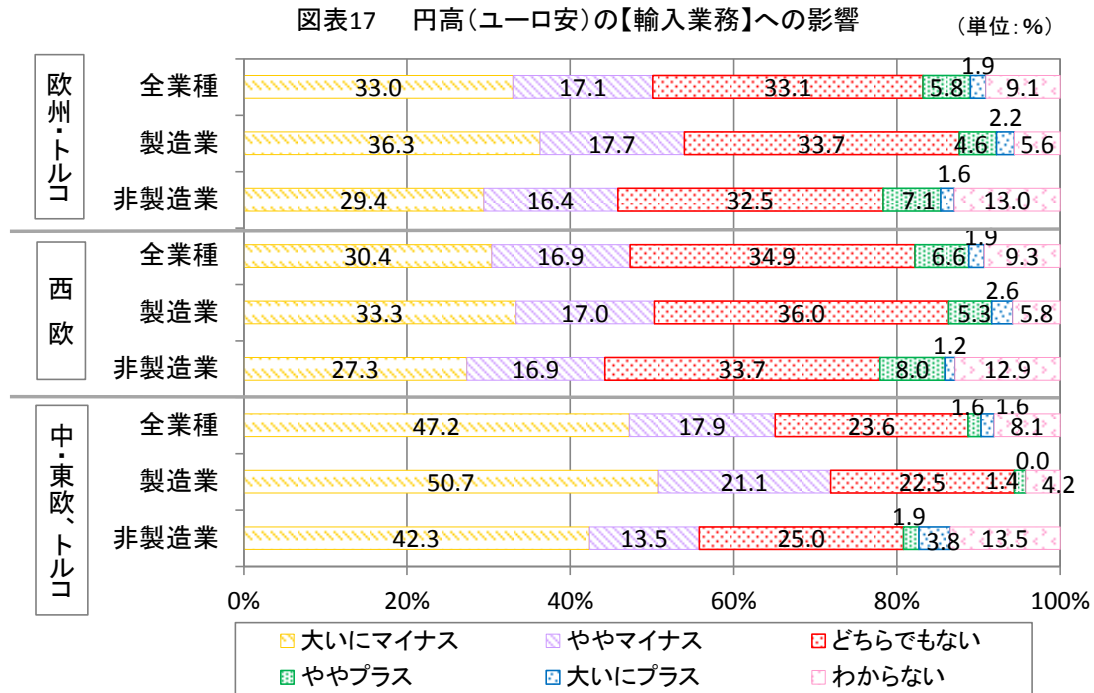
	回答数	割合
1 需要の減少	282	80.3
2 売上高の減少	244	69.5
3 収益率の低下	135	38.5
4 円高による調達コストの増加	101	28.8
5 資金調達が困難	22	6.3

「非製造業」 (単位:社、%)

	回答数	割合
1 需要の減少	216	68.6
2 売上高の減少	196	62.2
3 収益率の低下	120	38.1
4 円高による調達コストの増加	72	22.9
5 M&Aの検討/実施	25	7.9

(2) 円高のビジネスへの影響

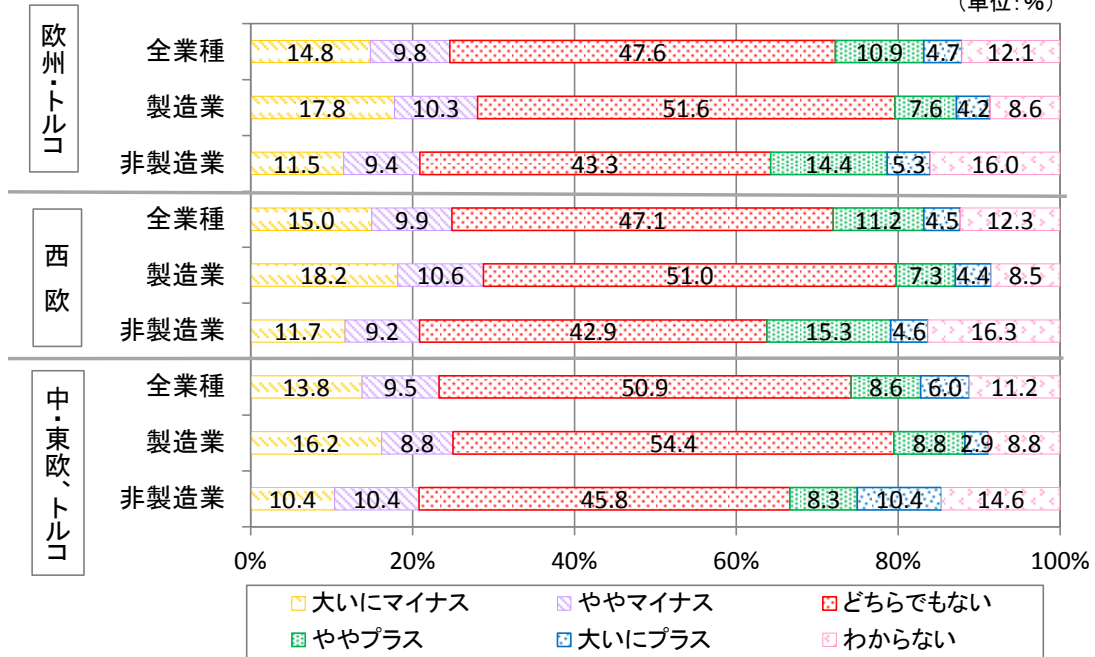
円高の欧州での輸入業務への影響については、欧州・トルコ・全業種で「大いにマイナス」が 33.0%、「ややマイナス」が 17.1%で合計 5 割程度となった。業種別にみると製造業で、地域別にみると中・東欧、トルコでマイナスの影響が目立つ。



欧州での輸出業務への影響をみると、「どちらでもない」が 47.6%と最も割合が大きかった。全ての地域・業種分類でも「どちらでもない」が 50%前後を占め、円高・ユーロ安は輸出業務にはさほど影響がなかったようだ。ただ、非製造業では「ややプラス」、「大いにプラス」の合計が約 2 割あり、運輸・倉庫、流通など輸出サポート関連業種などでユーロ安の恩恵を一部受けているようだ。

図表18 円高(ユーロ安)の【輸出業務】への影響

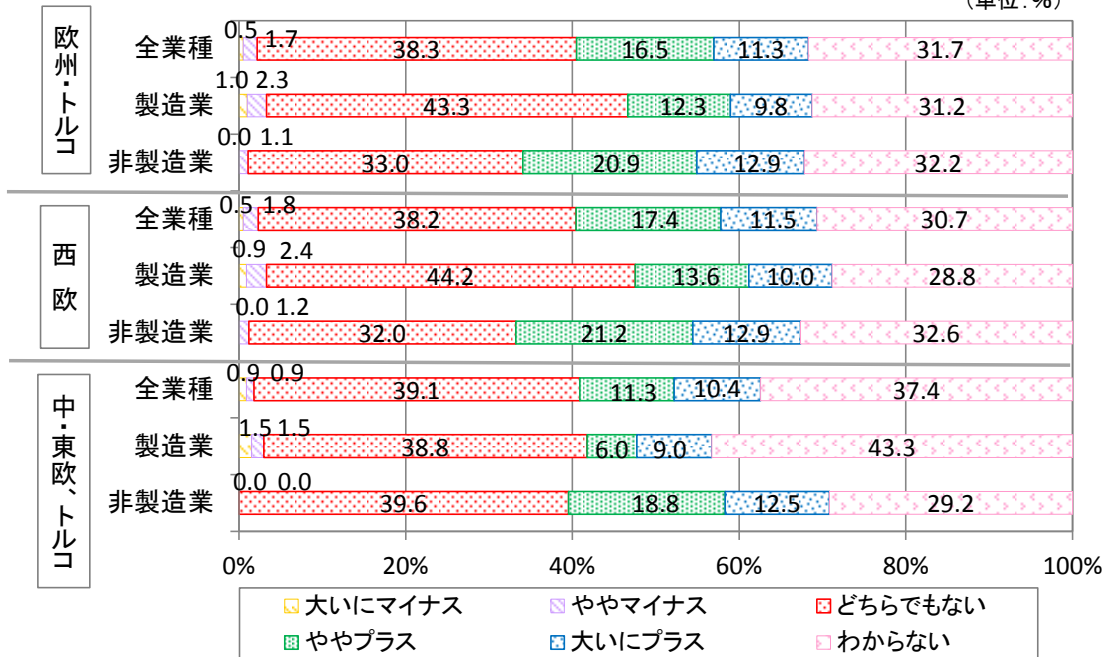
(単位:%)



また、M&A ビジネスへの影響については、全ての地域・業種分類で「どちらでもない」が最も多かった。マイナスの影響はほとんどなかったが、プラスの影響は2割弱から3割超あり、特に西欧の非製造業（大いにプラスとややプラスの合計で34.1%）で高かった。

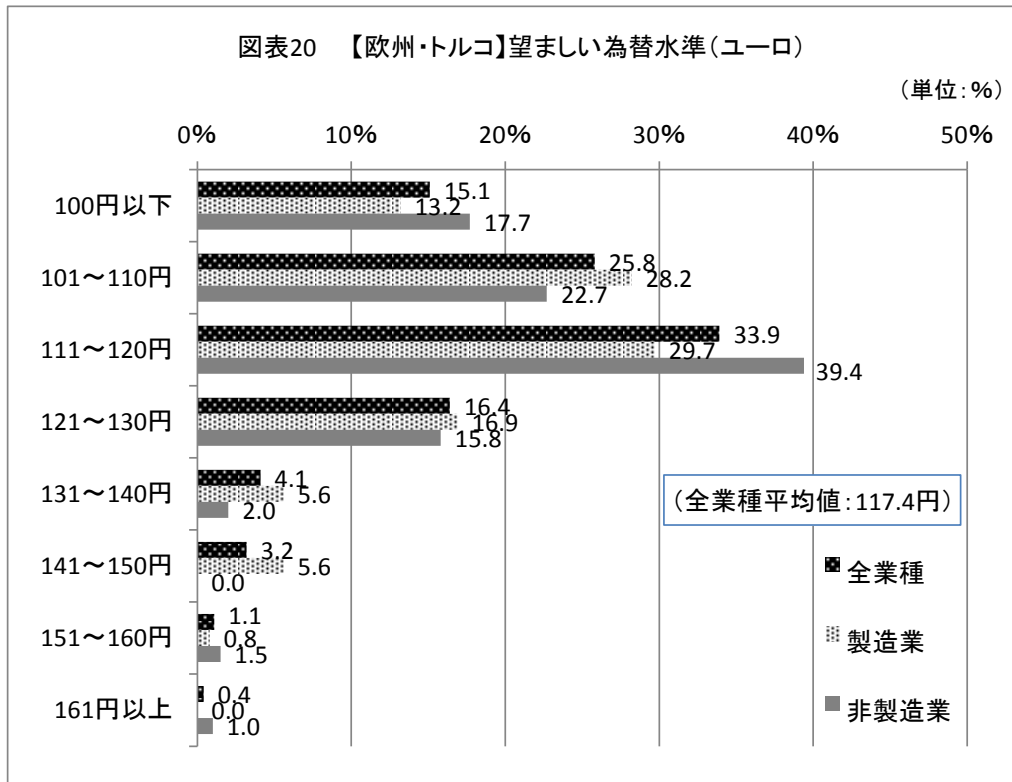
図表19 円高(ユーロ安)の【企業買収(M&A)ビジネス】への影響

(単位:%)



望ましいユーロの為替水準の平均は全業種で1ユーロ=117.4円となった。製造業では1ユーロ=118.3円、非製造業では1ユーロ=116.4円であった。

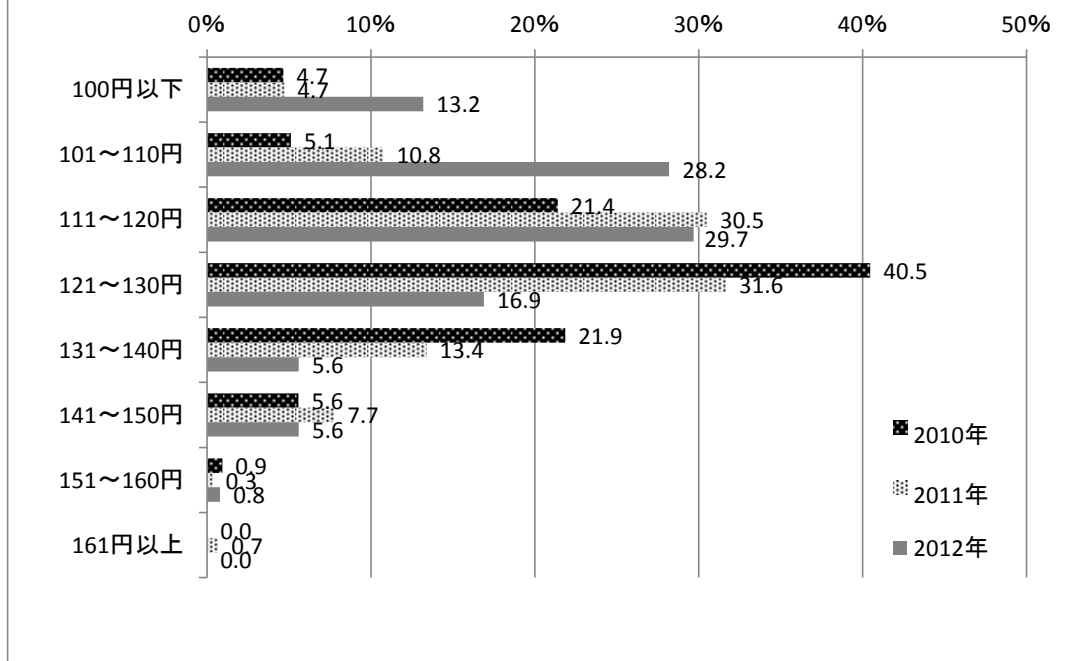
製造業のみで直近3年間の調査結果を比較すると、2010年の平均は1ユーロ=128円、2011年は1ユーロ=125円、2012年は1ユーロ=118.3円となり、円高の進行に合わせて望ましい水準も円高に推移している。しかし、実際の為替水準（アンケート実施期間中である2012年11月の期中平均値=103.94円⁴）との乖離は依然大きい。



⁴ 出所: EU 統計局 (ユーロスタット)

図表21 【欧州・トルコ・製造業】望ましい為替水準(ユーロ)の経年比較

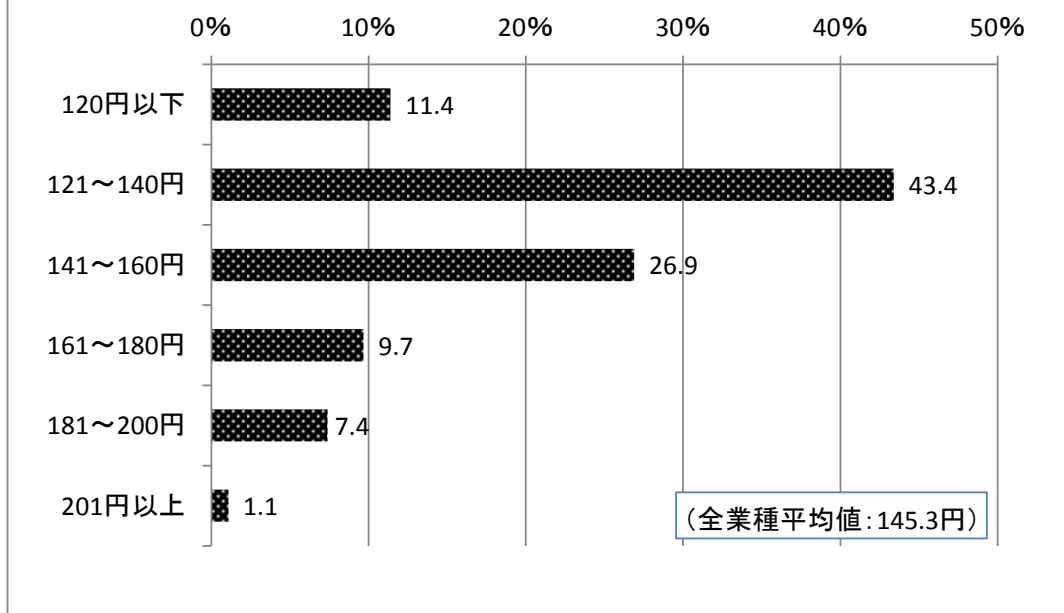
(単位:%)



また、在英企業の望ましいポンドの為替水準は、平均は1ポンド=145.3円となった。実際の為替水準(アンケート実施期間中である2012年11月の期中平均値=129.3円⁵)と比較すると大きく乖離した。

図表22 【英国・全業種】望ましい為替水準(ポンド)

(単位:%)

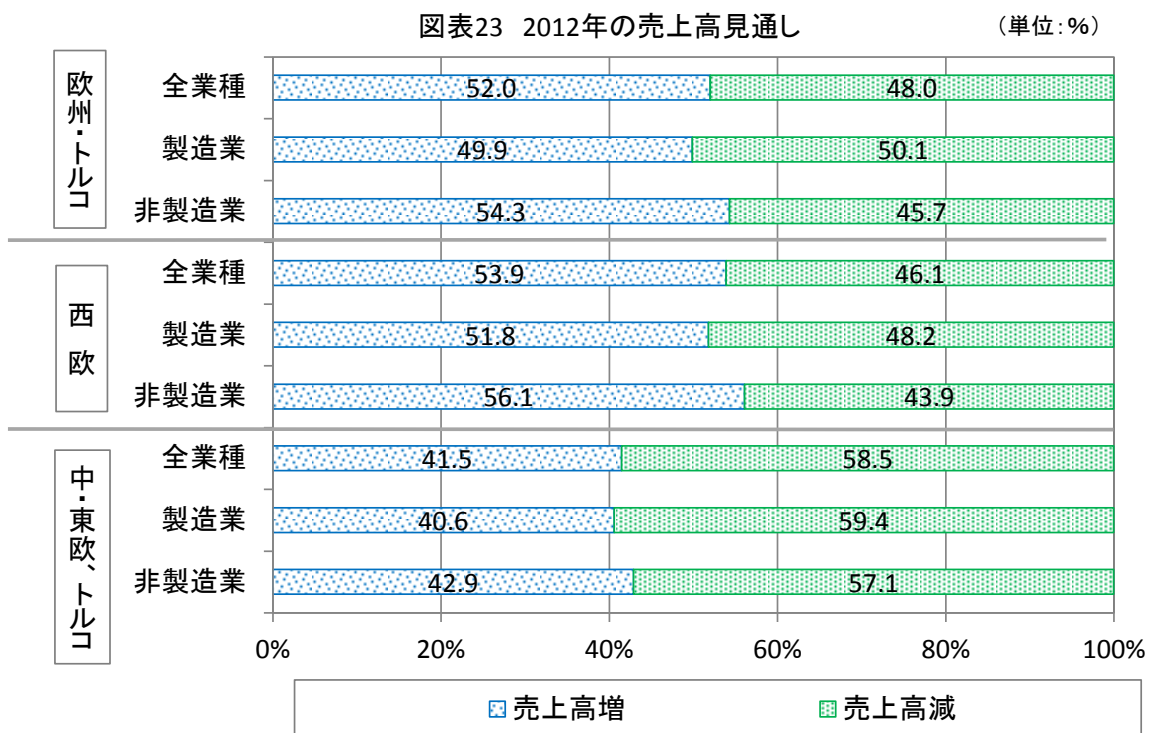


⁵ 出所：イングランド銀行

3. 営業見通し

(1) 2012年の売上高見通し

欧州・トルコ・全業種の2012年の売上高見通しをみると、増加と減少が同程度だった。西欧で増加（53.9%）が減少（46.1%）を上回り、中・東欧、トルコでは逆に、減少（58.5%）が増加（41.5%）を上回った。



要因をみると、売上高増の要因は欧州・トルコの全業種および製造業では「域内市場の需要増」が最も多かった。非製造業では「販売体制の強化」が多かった。また、売上高減の要因としては全ての業種分類で「域内市場の需要減」が圧倒的に最も多かった。次いで、「競合他社の台頭」が多く、「自社製品またはサービスの価格引き下げ」が3番目に多かった。

図表 24 【欧州・トルコ】売上高増／減の理由

「売上高増の要因」

「売上高増」の理由

「全業種」

(単位:社、%)

	回答数	割合
1 域内市場の需要増	195	49.7
2 販売体制の強化	175	44.6
3 自社製品またはサービスの品質向上	143	36.5
4 自社製品またはサービスの価格引き上げ	52	13.3
5 競合他社の撤退	21	5.4

「製造業」

(単位:社、%)

	回答数	割合
1 域内市場の需要増	110	55.8
2 販売体制の強化	71	36.0
3 自社製品またはサービスの品質向上	64	32.5
4 自社製品またはサービスの価格引き上げ	26	13.2
5 競合他社の撤退	12	6.1

「非製造業」

(単位:社、%)

	回答数	割合
1 販売体制の強化	104	53.3
2 域内市場の需要増	85	43.6
3 自社製品またはサービスの品質向上	79	40.5
4 自社製品またはサービスの価格引き上げ	26	13.3
5 競合他社の撤退	9	4.6

「売上高減の要因」

「売上高減」の理由

「全業種」

(単位:社、%)

	回答数	割合
1 域内市場の需要減	309	86.6
2 競合他社の台頭	65	18.2
3 自社製品またはサービスの価格引き下げ	61	17.1
4 販売体制の悪化	24	6.7
5 自社製品またはサービスの品質低下	6	1.7

「製造業」

(単位:社、%)

	回答数	割合
1 域内市場の需要減	172	87.8
2 競合他社の台頭	35	17.9
3 自社製品またはサービスの価格引き下げ	34	17.3
4 販売体制の悪化	9	4.6

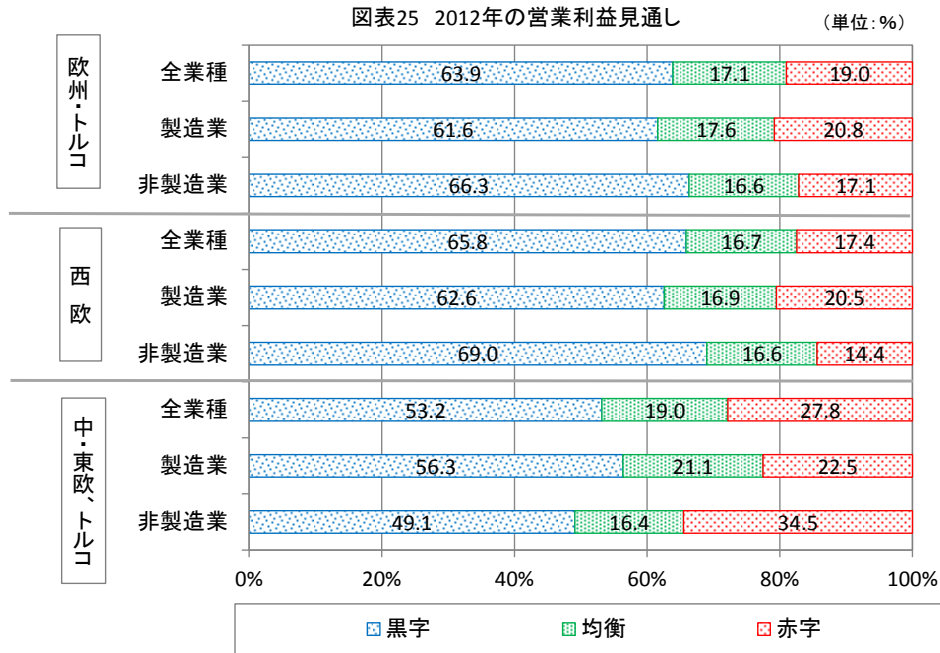
「非製造業」

(単位:社、%)

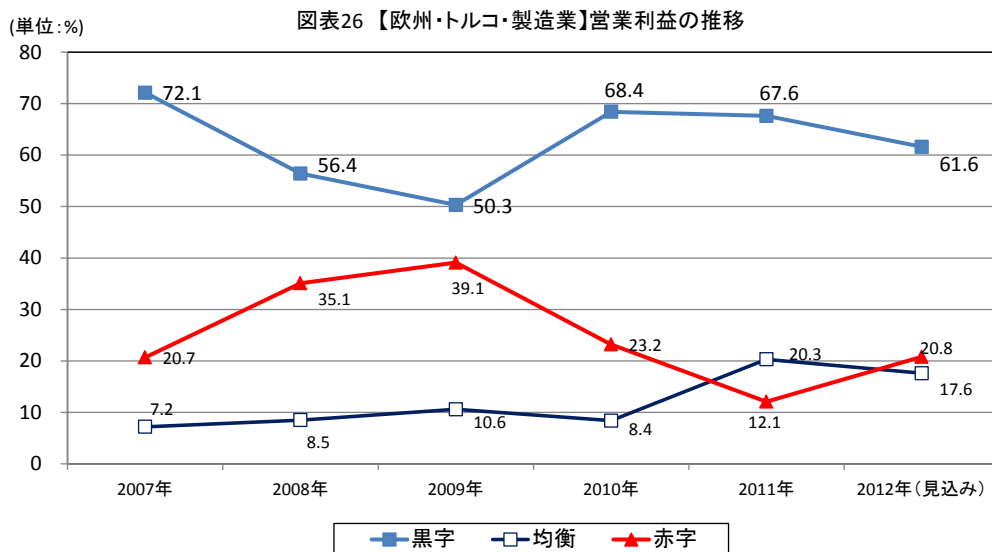
	回答数	割合
1 域内市場の需要減	137	85.1
2 競合他社の台頭	30	18.6
3 自社製品またはサービスの価格引き下げ	27	16.8
4 販売体制の悪化	15	9.3
5 自社製品またはサービスの品質低下	5	3.1

(2) 2012年の営業利益見込み

欧州・トルコ・全業種の2012年(1月～12月)の営業利益見込みは「黒字」が63.9%、「均衡」は17.1%、「赤字」は19.0%であった。全業種的に、「赤字」と回答している割合が、西欧(17.4%)より中・東欧、トルコ(27.8%)のほうが高く、状況は厳しそうだ。また、業種別でみると「黒字」の割合が製造業で61.6%、非製造業で66.3%と、非製造業のほうが高い。



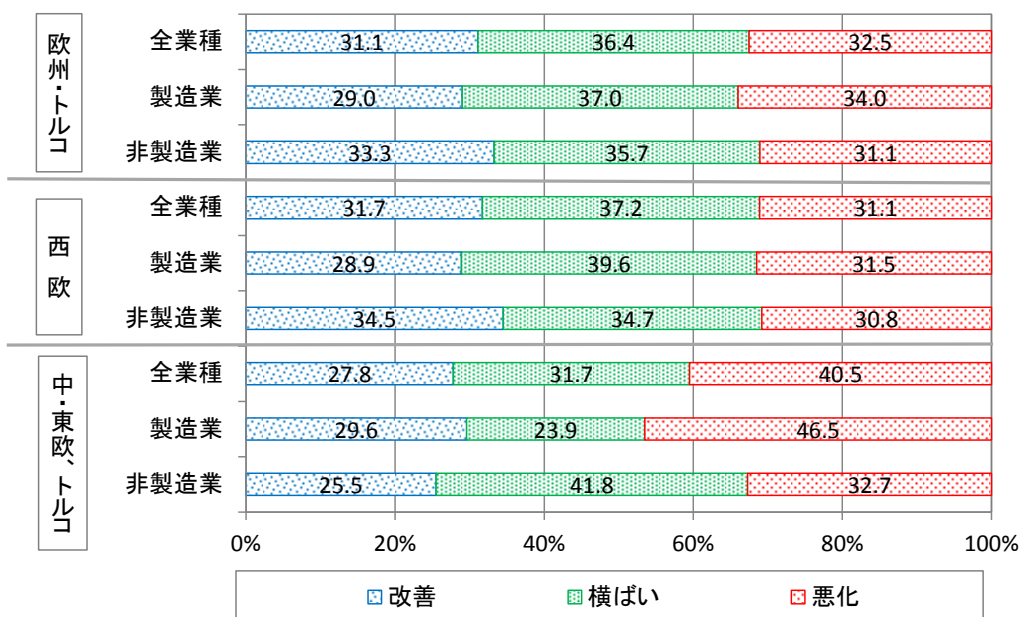
製造業について、過去6年の推移をみると、赤字回答の割合は2009年をピークに減少していたが、2012年は再び増加に転じており、悪化傾向が確認できる。2011年と比較してみても、2012年は黒字が6ポイント減、赤字が8.7ポイント増となり、悪化傾向が確認できる。



前年（2011年）実績と比較した場合の2012年の営業利益見込みは、欧州・トルコ・全業種で「改善」と回答した企業は31.1%、「横ばい」と回答した企業は36.4%、「悪化」と回答した企業は32.5%であった。なお、地域別にみると、中・東欧、トルコにおける製造業で「悪化」の回答が目立つ。

なお、製造業について、前回調査の2011年の営業利益見通しと比較してみると、悪化の回答が増加している。西欧の12.1ポイント増（19.4%→31.5%）に対し、中・東欧、トルコは20.7ポイント増（25.8%→46.5%）となり、悪化が深刻だ。

図表27 前年(2011年)実績と比べての2012年の営業利益見込み (単位:%)



欧州・トルコで業種別にみると、食品・農水産加工と銀行で「改善」が6割以上となった。一方、プラスチック製品と金属製品（メッキ加工を含む）で「悪化」が5割超となった。「改善」の回答割合が多い業種で非製造業が多数を占め、他方「悪化」の回答割合が多い業種で製造業が多数を占める。

図表28 【欧州・トルコ】前年（2011年）実績と比べて2012年の営業利益見込みが

「改善」、「悪化」の割合が多かった業種

「改善」回答の割合が多かった業種

(単位:社、%)

順位	業種	回答数	割合 (%)
1	食品・農水産加工	14	63.6
2	銀行	12	60.0
3	流通	5	55.6
4	証券	4	50.0
5	医療機器	3	50.0

「悪化」回答の割合が多かった業種

(単位:社、%)

順位	業種	回答数	割合 (%)
1	プラスチック製品	7	58.3
2	金属製品(メッキ加工を含む)	6	54.5
3	輸送用機器部品 (自動車・二輪車)	31	45.6
4	窯業・土石	3	42.9
5	運輸・倉庫	21	42.0

2012年の営業利益見込みが「改善」した理由を欧州・トルコ・全業種でみると、「現地市場での売上高増加」が56.4%と圧倒的であった。また、歴史的なユーロ安も手伝って、「輸出拡大による売上高増加」も3割近くあった。「悪化」した理由としては「現地市場での売上高減少」が圧倒的で68.0%となった。「現地市場での売上高増加／減少」が「改善」、「悪化」の双方で1番目の理由となっていることから、現地市場において企業同士の明暗が鮮明になっているとみられる。また「為替変動」も大きな悪化要因だったようだ。円高による日本からの輸入に影響があったものと思われる。

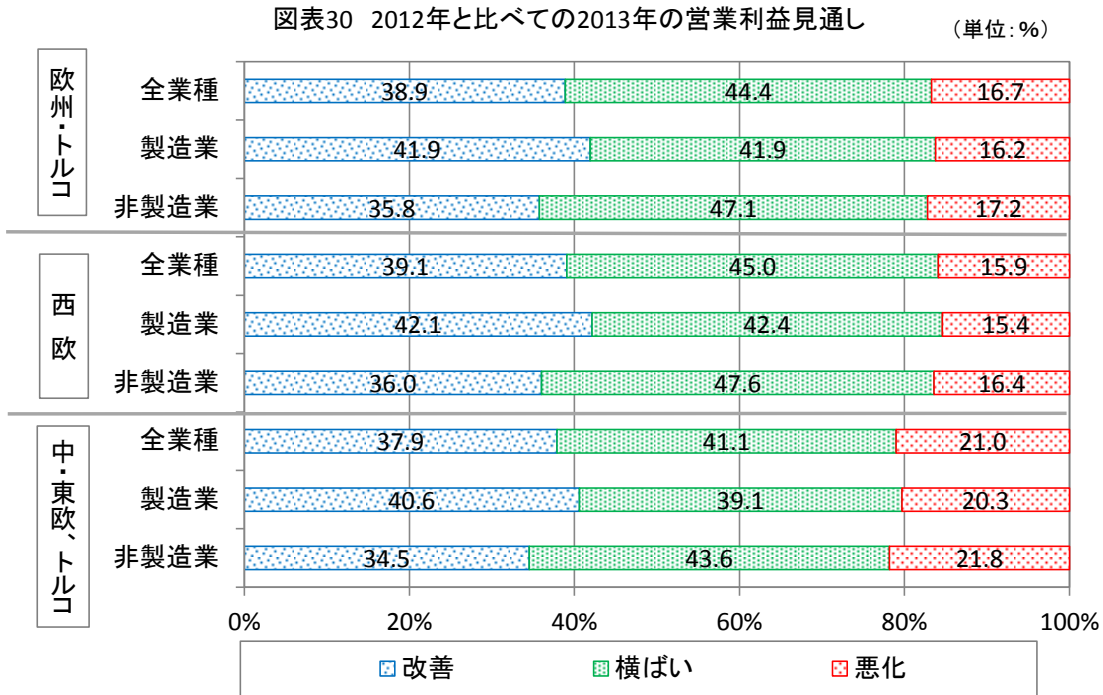
図表 29 【欧州・トルコ・全業種】前年（2011年）実績と比べての2012年の営業利益見込みが「改善」、「悪化」する理由

<複数回答>

「改善」理由		(単位:社、%)		「悪化」理由		(単位:社、%)	
		回答数	割合			回答数	割合
1	現地市場での売上高増加	146	56.4	1	現地市場での売上高減少	185	68.0
2	輸出拡大による売上高増加	76	29.3	2	為替変動	85	31.3
3	その他支出(管理費、光熱費等)の削減	59	22.8	3	輸出低迷による売上高減少	66	24.3
4	販売効率の改善	58	22.4	4	販売価格への不十分な転嫁	57	21.0
5	人件費の削減	55	21.2	5	調達コストの上昇	55	20.2

(3) 2013年の営業利益見通し（2012年比）

欧州・トルコ・全業種の2013年の前年比の営業利益見通しは「改善」が38.9%（前年比7.8ポイント増）、「横ばい」が44.4%（8.0ポイント増）、「悪化」が16.7%（15.8ポイント減）となった。地域別、業種別にみても同様に「改善」と「横ばい」が40%前後となっている。「悪化」は約半減しており、2013年には景気は回復基調になるのではないかという期待感がうかがえる。



欧州・トルコで業種別にみると、医療機器で「改善」が8割を超え、ゴム製品も7割超となった。他方、「悪化」の回答割合が多かった業種は窯業・土石、運輸・倉庫などがあるが、いずれも3割以下で、限定的であった。

図表31 【欧州・トルコ】2012年と比べて2013年の営業利益見通しが「改善」、「悪化」するとの回答割合が多かった業種

<複数回答>

「改善」回答の割合が多かった業種

(単位: 社、%)

	業種	回答数	割合
1	医療機器	5	83.3
2	ゴム製品	5	71.4
3	証券	5	62.5
4	非鉄金属	3	60.0
5	食品・農水産加工	13	59.1

「悪化」回答の割合が多かった業種

(単位: 社、%)

	業種	回答数	割合
1	窯業・土石	2	28.6
2	運輸・倉庫	13	26.0
3	一般機械(金型・機械工具を含む)	10	23.3
4	電気・電子部品	9	23.1
5	化学品・石油製品	7	21.9

国別にみると、2013年の営業利益見通しが改善すると見込む割合はトルコで最も高く77.8%であった。アイルランド、フィンランド、スペイン、ポルトガルが続いた。悪化と見込む割合については、ハンガリー（1位）、チェコ（2位）、ポーランド（4位）となり、中・東欧で「悪化」回答の割合が多い。

図表 32 【欧州・トルコ・全業種】2012年と比べての2013年の営業利益見通しが「改善」、「悪化」回答割合の多かった国

「改善」回答の割合が多かった国 (単位:社、%)				「悪化」回答の割合が多かった国 (単位:社、%)			
		回答数	割合			回答数	割合
1	トルコ	7	77.8	1	ハンガリー	9	27.3
2	アイルランド	11	61.1	2	チェコ	8	26.7
3	フィンランド	8	57.1	3	スイス	5	26.3
4	スペイン	13	54.2	4	ポーランド	8	23.5
5	ポルトガル	5	50.0	5	ドイツ	33	22.9

2013年の営業利益見通しが2012年に比べて「改善」すると見込む理由を欧州・トルコ・全業種で見ると、「現地市場での売上高増加」の割合が最も高かった。「悪化」すると見込む理由については「現地市場での売上高減少」の割合が最も高かった。また、前述の2012年の見通しで、「悪化」理由の2番目に挙げられていた「為替変動」が4番目に下がっていることから、為替変動に対するリスクが、2013年は多少軽減されると企業がみていることが分かる。

図表 33 【欧州・トルコ・全業種】2012年と比べての2013年の営業利益見通しが「改善」、「悪化」する理由
＜複数回答＞

「改善」理由 (単位:社、%)				「悪化」理由 (単位:社、%)			
		回答数	割合			回答数	割合
1	現地市場での売上高増加	199	61.4	1	現地市場での売上高減少	84	60.9
2	輸出拡大による売上高増加	109	33.6	2	輸出低迷による売上高減少	37	26.8
3	販売効率の改善	87	26.9	3	販売価格への不十分な転嫁	32	23.2
4	その他支出(管理費、光熱費等)の削減	67	20.7	4	為替変動	29	21.0
5	生産効率の改善(製造業のみ)	63	19.4	5	調達コストの上昇	26	18.8

4. 経営上の問題点

(1) 経営上の問題点

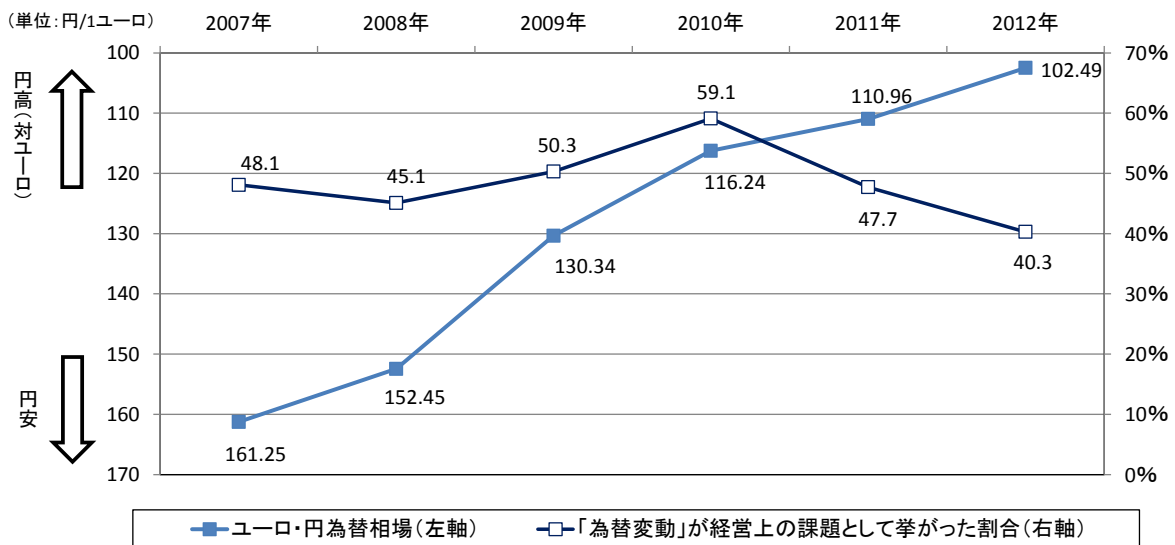
「不安定な為替変動」と「競合企業の製品価格の低下」が37.5%で同率1位であった。ただ、為替変動が大きいユーロの水準と「不安定な為替変動」を経営上の問題点として挙げる製造業の割合の推移を比較してみると、2010年以降は円高が進行しているにもかかわらず回答割合は低下していることから、対策が進んでいるともいえる。次いで「欧州の政治・社会情勢他」(35.9%)が挙げられた。欧州債務危機を発端とする、政治・社会情勢の不安が暗い影を落とす。

図表34 【欧州・トルコ・全業種】経営上の問題点 <複数回答>

(単位:社、%)

		回答数	割合
1	不安定な為替変動	300	37.5
1	競合企業の製品価格の低下	300	37.5
3	欧州の政治・社会情勢他	287	35.9
4	厳格な解雇法制	278	34.8
5	労働コストの高さ	267	33.4
6	移転価格税制	242	30.3
7	人材の確保	239	29.9
8	新たな競合企業の出現	233	29.1
9	ビザ・労働許可	190	23.8
9	社会保障負担の高さ	190	23.8

図表35 【欧州・トルコ・製造業】不安定な為替変動が経営上の問題点として挙げられた割合の推移 <複数回答>



(注)ユーロ・円為替相場はEU統計局(ユーロスタット)の為替データ(期中平均)を参照。

業種別にみると、製造業では「競合企業の製品価格の低下」(44.2%)が最多で、「不安定な為替変動」(40.3%)、「労働コストの高さ」および「厳格な解雇法制」(両者とも36.9%)が続いた。他方、非製造業では「欧州の政治・社会情勢他」(35.3%)が最も多く、「不安定な為替変動」(34.5%)、「人材の確保」および「厳格な解雇法制」(両者とも32.5%)と続いた。業種に関係なく多くの企業が労務問題に悩まされているようだ。

図表 36 【欧州・トルコ】経営上の問題点 <複数回答>

「製造業」				「非製造業」			
		(単位:社、%)				(単位:社、%)	
		回答数	割合			回答数	割合
1	競合企業の製品価格の低下	182	44.2	1	欧州の政治・社会情勢他	137	35.3
2	不安定な為替変動	166	40.3	2	不安定な為替変動	134	34.5
3	労働コストの高さ	152	36.9	3	人材の確保	126	32.5
3	厳格な解雇法制	152	36.9	3	厳格な解雇法制	126	32.5
5	欧州の政治・社会情勢他	150	36.4	5	競合企業の製品価格の低下	118	30.4
6	移転価格税制	135	32.8	6	労働コストの高さ	115	29.6
7	新たな競合企業の出現	131	31.8	7	移転価格税制	107	27.6
8	人材の確保	113	27.4	8	新たな競合企業の出現	102	26.3
9	社会保障負担の高さ	111	26.9	9	ビザ・労働許可	96	24.7
10	ビザ・労働許可	94	22.8	10	労働力の質	93	24.0

地域別にみると、西欧では全業種で「労働コストの高さ」(38.5%)が最多となった。また、「厳格な解雇法制」が非製造業では1位、製造業でも3位と上位に入り、労務関係の問題点が多いことがわかる。回答企業数の多かった上位4カ国の製造業の問題点をみると、英国は「不安定な為替変動」(41.2%)、ドイツとフランスは「労働コストの高さ」(前者46.9%、後者58.1%)、オランダは「競合企業の製品価格の低下」(55.6%)が1位だった。非製造業では、英国は「ビザ・労働許可」(39.7%)、ドイツは「不安定な為替変動」(46.4%)、フランスとオランダは「厳格な解雇法制」(前者72.0%、後者43.1%)となった。

図表 37 【西欧】経営上の問題点

【西欧】の「全業種」 (単位:社、%)

		回答数	割合
1	労働コストの高さ	261	38.5
2	厳格な解雇法制	255	37.6
3	競合企業の製品価格の低下	245	36.1
4	不安定な為替変動	235	34.7
5	欧州の政治・社会情勢他	234	34.5
6	移転価格税制	216	31.9
7	人材の確保	205	30.2
8	新たな競合企業の出現	192	28.3
9	ビザ・労働許可	156	23.0
10	社会保障負担の高さ	152	22.4
11	労働力の質	146	21.5
12	R E A C H	113	16.7
13	競合企業の製品品質の向上	110	16.2
14	代金回収	109	16.1
15	調達コスト	102	15.0
16	VAT の還付手続きが煩雑・不透明	91	13.4
17	労働コスト上昇率の高さ	87	12.8
18	税率の変更	66	9.7
19	納期	64	9.4
20	通関	62	9.1

【西欧】の「製造業」 (単位:社、%)

		回答数	割合
1	競合企業の製品価格の低下	149	43.4
2	労働コストの高さ	148	43.1
3	厳格な解雇法制	139	40.5
4	不安定な為替変動	130	37.9
5	欧州の政治・社会情勢他	120	35.0
6	移転価格税制	116	33.8
7	新たな競合企業の出現	108	31.5
8	人材の確保	94	27.4
9	社会保障負担の高さ	89	25.9
10	R E A C H	78	22.7
11	調達コスト	77	22.4
12	ビザ・労働許可	74	21.6
13	労働力の質	67	19.5
14	競合企業の製品品質の向上	65	19.0
15	代金回収	56	16.3
16	労働コスト上昇率の高さ	47	13.7
17	納期	44	12.8
18	労働組合活動・ストライキ	41	12.0
19	通関	40	11.7
20	VAT の還付手続きが煩雑・不透明	39	11.4

【西欧】の「非製造業」 (単位:社、%)

		回答数	割合
1	厳格な解雇法制	116	34.6
2	欧州の政治・社会情勢他	114	34.0
3	労働コストの高さ	113	33.7
4	人材の確保	111	33.1
5	不安定な為替変動	105	31.3
6	移転価格税制	100	29.9
7	競合企業の製品価格の低下	96	28.7
8	新たな競合企業の出現	84	25.1
9	ビザ・労働許可	82	24.5
10	労働力の質	79	23.6
11	社会保障負担の高さ	63	18.8
12	代金回収	53	15.8
13	VAT の還付手続きが煩雑・不透明	52	15.5
14	競合企業の製品品質の向上	45	13.4
15	労働コスト上昇率の高さ	40	11.9
16	税率の変更	38	11.3
17	R E A C H	35	10.4
18	調達コスト	25	7.5
18	その他(規制)	25	7.5
20	頻繁な制度改定	24	7.2

図表 38 西欧の主要国における経営上の問題点

「製造業」

英国		(%)	ドイツ		(%)	フランス		(%)	オランダ		(%)
1	不安定な為替変動	41.2	1	労働コストの高さ	46.9	1	労働コストの高さ	58.1	1	競合企業の製品価格の低下	55.6
2	競合企業の製品価格の低下	40.2	1	厳格な解雇法制	46.9	2	社会保障負担の高さ	51.6	2	不安定な為替変動	52.8
3	人材の確保	34.0	3	競合企業の製品価格の低下	43.2	3	厳格な解雇法制	48.4	3	労働コストの高さ	47.2
4	労働コストの高さ	32.0	4	不安定な為替変動	40.7	4	競合企業の製品価格の低下	45.2	4	厳格な解雇法制	44.4
5	厳格な解雇法制	32.0	4	移転価格税制	40.7	4	新たな競合企業の出現	45.2	5	欧州の政治・社会情勢他	36.1
6	ビザ・労働許可	30.9	6	新たな競合企業の出現	38.3	6	欧州の政治・社会情勢他	38.7	6	移転価格税制	30.6
6	移転価格税制	30.9	7	人材の確保	32.1	6	移転価格税制	38.7	6	新たな競合企業の出現	30.6
8	労働力の質	26.8	8	欧州の政治・社会情勢他	30.9	6	労働組合活動・ストライキ	38.7	8	人材の確保	25.0
8	欧州の政治・社会情勢他	26.8	9	調達コスト	25.9	9	調達コスト	29.0	8	REACH	25.0
10	新たな競合企業の出現	23.7	10	REACH	24.7	10	不安定な為替変動	25.8	10	競合企業の製品品質の向上	22.2
11	調達コスト	21.6	11	社会保障負担の高さ	21.0	10	納期	25.8	10	労働力の質	22.2
11	REACH	21.6	12	競合企業の製品品質の向上	18.5	10	ビザ・労働許可	25.8	12	社会保障負担の高さ	19.4
13	代金回収	16.5	13	労働力の質	17.3	13	人材の確保	19.4	13	税率の変更	16.7
13	競合企業の製品品質の向上	16.5	13	労働コスト上昇率の高さ	17.3	13	REACH	19.4	14	労働コスト上昇率の高さ	11.1
15	労働コスト上昇率の高さ	15.5	15	納期	14.8	13	労働力の質	19.4	14	代金回収	11.1
15	社会保障負担の高さ	15.5	15	通関	14.8	16	税率の変更	16.1	16	自動車CO2規制	8.3
17	納期	14.4	15	RoHS	14.8	16	代金回収	16.1	16	調達コスト	8.3
18	通関	13.4	18	VATの還付手続きが煩雑・不透明	12.3	16	通関	16.1	16	通関	8.3
19	現地調達先の不足	12.4	19	代金回収	11.1	19	品質	12.9	16	RoHS	8.3
20	頻繁な制度改定	11.3	19	現地調達先の不足	11.1	19	頻繁な制度改定	12.9	16	VATの還付手続きが煩雑・不透明	8.3
20	VATの還付手続きが煩雑・不透明	11.3				19	現地調達先の不足	12.9	16	品質	8.3
20	RoHS	11.3							16	通信	8.3
									16	東日本大震災の影響	8.3
									16	WE E E	8.3

「非製造業」

英国		(%)	ドイツ		(%)	フランス		(%)	オランダ		(%)
1	ビザ・労働許可	39.7	1	不安定な為替変動	46.4	1	厳格な解雇法制	72.0	1	厳格な解雇法制	43.1
2	人材の確保	36.4	1	移転価格税制	46.4	2	競合企業の製品価格の低下	56.0	2	欧州の政治・社会情勢他	41.2
3	欧州の政治・社会情勢他	32.2	3	労働コストの高さ	42.9	3	労働コストの高さ	52.0	3	人材の確保	39.2
4	労働力の質	30.6	4	人材の確保	39.3	4	社会保障負担の高さ	44.0	4	労働コストの高さ	35.3
5	不安定な為替変動	29.8	5	厳格な解雇法制	37.5	5	労働力の質	36.0	5	競合企業の製品価格の低下	31.4
6	移転価格税制	28.1	6	欧州の政治・社会情勢他	33.9	6	移転価格税制	32.0	5	労働力の質	31.4
7	厳格な解雇法制	25.6	7	競合企業の製品価格の低下	32.1	6	不安定な為替変動	32.0	7	移転価格税制	29.4
8	労働コストの高さ	24.0	8	REACH	26.8	6	ビザ・労働許可	32.0	7	新たな競合企業の出現	29.4
9	新たな競合企業の出現	20.7	9	競合企業の製品品質の向上	21.4	9	欧州の政治・社会情勢他	28.0	9	不安定な為替変動	27.5
10	VATの還付手続きが煩雑・不透明	18.2	10	新たな競合企業の出現	19.6	9	新たな競合企業の出現	28.0	10	代金回収	25.5
11	競合企業の製品価格の低下	18.2	10	代金回収	19.6	11	人材の確保	24.0	11	VATの還付手続きが煩雑・不透明	19.6
12	労働コスト上昇率の高さ	14.9	12	VATの還付手続きが煩雑・不透明	17.9	11	代金回収	24.0	12	REACH	15.7
13	税率の変更	14.0	12	社会保障負担の高さ	17.9	11	競合企業の製品品質の向上	24.0	12	競合企業の製品品質の向上	15.7
14	競合企業の製品品質の向上	11.6	14	労働力の質	16.1	14	労働コスト上昇率の高さ	16.0	14	社会保障負担の高さ	13.7
15	品質	10.7	15	RoHS	8.9	14	労働組合活動・ストライキ	16.0	14	調達コスト	13.7
15	その他（規制）	10.7	15	少子高齢化	8.9	14	行政手続きが煩雑・不透明（税制度）	16.0	16	税率の変更	11.8
15	インフレ	10.7	15	労働組合活動・ストライキ	8.9	17	調達コスト	12.0	17	通関	9.8
18	頻繁な制度改定	9.1	18	納期	7.1	17	税率の変更	12.0	17	労働コスト上昇率の高さ	9.8
18	社会保障負担の高さ	9.1	18	調達コスト	7.1	17	通関	12.0	19	その他（規制）	7.8
20	代金回収	8.3	18	通関	7.1	17	頻繁な制度改定	12.0	19	ビザ・労働許可	7.8
20	金利	8.3	18	通信	7.1	17	行政手続きが煩雑・不透明（貿易制度）	12.0	19	頻繁な制度改定	7.8
20	納期	8.3	18	東日本大震災の影響	7.1	17	納期	12.0			

また、中・東欧、トルコでは、「不安定な為替変動」が1位（西欧では4位）となり、非主要通貨であるがゆえの為替問題があるようだ。また、特徴的なものとしては、一般道路事情などインフラ整備に関する問題点が挙げられている。回答企業数の多かった上位3カ国の製造業の問題点をみると、ポーランドで「新たな競合先の出現」（64.3%）、ハンガリーで「不安定な為替変動」（65.0%）、チェコで「ビザ・労働許可」（61.1%）が第1位だった。非製造業ではポーランドで「一般道路事情」（76.2%）、ハンガリーで「不安定な為替変動」（92.3%）、チェコで「ビザ・労働許可」（81.8%）が最も多かった。

図表 39 【中・東欧、トルコ】経営上の問題点

【中・東欧・トルコ】の「全業種」 (単位:社、%)

		回答数	割合
1	不安定な為替変動	65	53.3
2	競合企業の製品価格の低下	55	45.1
3	欧州の政治・社会情勢他	53	43.4
4	新たな競合企業の出現	41	33.6
5	社会保障負担の高さ	38	31.1
5	一般道路事情	38	31.1
7	人材の確保	34	27.9
7	ビザ・労働許可	34	27.9
7	高速道路	34	27.9
10	現地調達先の不足	32	26.2
11	労働力の質	28	23.0
11	税率の変更	28	23.0
13	移転価格税制	26	21.3
14	厳格な解雇法制	23	18.9
15	VAT の還付手続きが煩雑・不透明	22	18.0
15	頻繁な制度改定	22	18.0
17	調達コスト	19	15.6
18	競合企業の製品品質の向上	18	14.8
18	労働コスト上昇率の高さ	18	14.8
20	通関	17	13.9

【中・東欧・トルコ】の「製造業」 (単位:社、%)

		回答数	割合
1	不安定な為替変動	36	52.2
2	競合企業の製品価格の低下	33	47.8
3	欧州の政治・社会情勢他	30	43.5
3	現地調達先の不足	30	43.5
5	新たな競合企業の出現	23	33.3
6	社会保障負担の高さ	22	31.9
7	ビザ・労働許可	20	29.0
8	移転価格税制	19	27.5
8	人材の確保	19	27.5
10	一般道路事情	17	24.6
11	労働コスト上昇率の高さ	16	23.2
12	調達コスト	15	21.7
12	VAT の還付手続きが煩雑・不透明	15	21.7
12	税率の変更	15	21.7
15	労働力の質	14	20.3
15	高速道路	14	20.3
17	厳格な解雇法制	13	18.8
18	REACH	11	15.9
18	競合企業の製品品質の向上	11	15.9
18	通関	11	15.9

【中・東欧、トルコ】の「非製造業」 (単位:社、%)

		回答数	割合
1	不安定な為替変動	29	54.7
2	欧州の政治・社会情勢他	23	43.4
3	競合企業の製品価格の低下	22	41.5
4	一般道路事情	21	39.6
5	高速道路	20	37.7
6	新たな競合企業の出現	18	34.0
7	社会保障負担の高さ	16	30.2
8	人材の確保	15	28.3
9	ビザ・労働許可	14	26.4
9	労働力の質	14	26.4
11	税率の変更	13	24.5
12	代金回収	12	22.6
12	頻繁な制度改定	12	22.6
14	鉄道	11	20.8
15	厳格な解雇法制	10	18.9
16	行政手続きが煩雑・不透明 (税制度)	9	17.0
17	行政手続きが煩雑・不透明 (貿易制度)	8	15.1
18	移転価格税制	7	13.2
18	VAT の還付手続きが煩雑・不透明	7	13.2
18	競合企業の製品品質の向上	7	13.2

図表 40 中・東欧、トルコの主要国における経営上の問題点

「製造業」

ポーランド		(%)	ハンガリー		(%)	チェコ		(%)
1	新たな競合企業の出現	64.3	1	不安定な為替変動	65.0	1	ビザ・労働許可	61.1
2	不安定な為替変動	57.1	2	欧州の政治・社会情勢他	55.0	1	競合企業の製品価格の低下	61.1
2	高速道路	57.1	3	社会保障負担の高さ	50.0	3	現地調達先の不足	50.0
4	現地調達先の不足	50.0	3	競合企業の製品価格の低下	50.0	4	不安定な為替変動	44.4
4	一般道路事情	50.0	5	人材の確保	45.0	5	移転価格税制	38.9
6	競合企業の製品価格の低下	42.9	5	現地調達先の不足	45.0	5	社会保障負担の高さ	38.9
6	欧州の政治・社会情勢他	42.9	7	税率の変更	40.0	5	REACH	38.9
8	労働コスト上昇率の高さ	35.7	8	移転価格税制	35.0	8	品質	33.3
8	競合企業の製品品質の向上	35.7	8	労働力の質	35.0	8	欧州の政治・社会情勢他	33.3
10	移転価格税制	28.6	8	新たな競合企業の出現	35.0	10	人材の確保	27.8
10	電力供給	28.6	11	調達コスト	30.0	10	労働力の質	27.8
12	通関	21.4	12	労働コスト上昇率の高さ	25.0	10	調達コスト	27.8
12	ビザ・労働許可	21.4	13	VAT の還付手続きが煩雑・不透明	20.0	13	頻繁な制度改定	22.2
12	投資優遇措置の不透明な運用	21.4	13	厳格な解雇法制	20.0	13	税率の変更	22.2
12	VAT の還付手続きが煩雑・不透明	21.4	15	通関	15.0	13	RoHS	22.2
12	調達コスト	21.4	15	頻繁な制度改定	15.0			
			15	労働コストの高さ	15.0			
			15	納期	15.0			

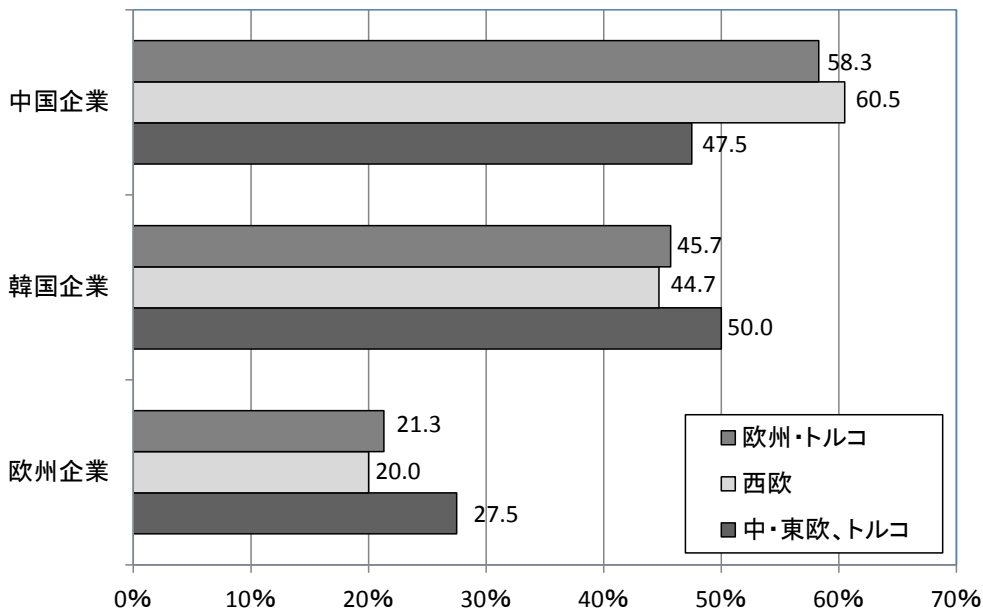
「非製造業」

ポーランド		(%)	ハンガリー		(%)	チェコ		(%)
1	一般道路事情	76.2	1	不安定な為替変動	92.3	1	ビザ・労働許可	81.8
1	高速道路	76.2	2	社会保障負担の高さ	53.8	2	労働力の質	45.5
3	不安定な為替変動	52.4	3	欧州の政治・社会情勢他	46.2	2	新たな競合企業の出現	45.5
4	鉄道	47.6	4	新たな競合企業の出現	38.5	2	欧州の政治・社会情勢他	45.5
5	欧州の政治・社会情勢他	42.9	4	競合企業の製品価格の低下	38.5	5	人材の確保	36.4
6	人材の確保	38.1	6	頻繁な制度改定	30.8	5	競合企業の製品価格の低下	36.4
7	競合企業の製品価格の低下	33.3	6	税率の変更	30.8	7	税率の変更	27.3
8	厳格な解雇法制	28.6	6	労働力の質	30.8	7	不安定な為替変動	27.3
8	新たな競合企業の出現	28.6	9	行政手続きが煩雑・不透明	23.1	9	頻繁な制度改定	18.2
8	競合企業の製品品質の向上	28.6	9	一般道路事情	23.1	9	移転価格税制	18.2
11	行政手続きが煩雑・不透明	23.8	11	通関	15.4	9	VAT の還付手続きが煩雑・不透明	18.2
12	ビザ・労働許可	19.0	11	代金回収	15.4	9	代金回収	18.2
12	移転価格税制	19.0	11	自然災害（地震・水害など）	15.4	9	調達コスト	18.2
12	行政手続きが煩雑・不透明	19.0	14	その他（貿易制度・手続き）	7.7	9	現地調達先の不足	18.2
12	社会保障負担の高さ	19.0	14	その他（投資制度・手続き）	7.7	9	REACH	18.2

(2) 新たな競合先としてみる企業の国籍

欧州・トルコ・全業種で「新たな競合先の出現」(29.1%、図表 34 参照)について、その具体的な企業国籍を聞いたところ、中国企業が 58.3%で最も多かった。中国企業による西欧企業の買収も相次いでおり、西欧において中国企業は強力な競合先となっている。次いで韓国(45.7%)、欧州(21.3%)となった。在中・東欧、トルコの日系企業については、韓国企業を競合先とみる割合(50.0%)が中国企業のそれ(47.5%)を上回っている。EU 韓国 FTA の暫定発効(2011年7月)以来、自動車、電気・電子分野など日・韓企業が競合する部分での競争が激化しているとみられる。

図表41 【全業種】新たな競合先企業の国籍 <複数回答> (単位:%)



業種の詳細をみると、販売会社が各国籍企業の台頭を痛感しているようだ。また、2位の業種については、中国企業を競合先とみるのは電気・電子機器、韓国企業は電気・電子部品、欧州企業は運輸・倉庫となった。

図表 42 【欧州・トルコ】新たな競合企業として各国籍企業を選んだ業種 <複数回答>

「中国企業」を選択した上位3業種 (単位:社)

	回答数
1 販売会社	25
2 電気・電子機器	14
3 商社	12

「韓国企業」を選択した上位3業種 (単位:社)

	回答数
1 販売会社	24
2 電気・電子部品	9
2 輸送用機器部品(自動車・二輪車)	9
2 電気・電子機器	9

「欧州企業」を選択した上位3業種 (単位:社)

	回答数
1 販売会社	8
2 運輸・倉庫	6
3 その他非製造業	5
3 輸送用機器部品(自動車・二輪車)	5

5. 自由貿易協定（FTA）について

(1) 2 国間／多国間の FTA／EPA の利用状況

在 EU 企業が 2 国間／多国間の FTA／EPA を利用していると回答した割合について、輸出に際しては EU 韓国 FTA（54.1%）が、輸入に際しては EU トルコ関税同盟（63.6%）が最も高かった。

図表 43 在 EU 企業の 2 国間／多国間 FTA／EPA の利用状況について

(単位:社、%)

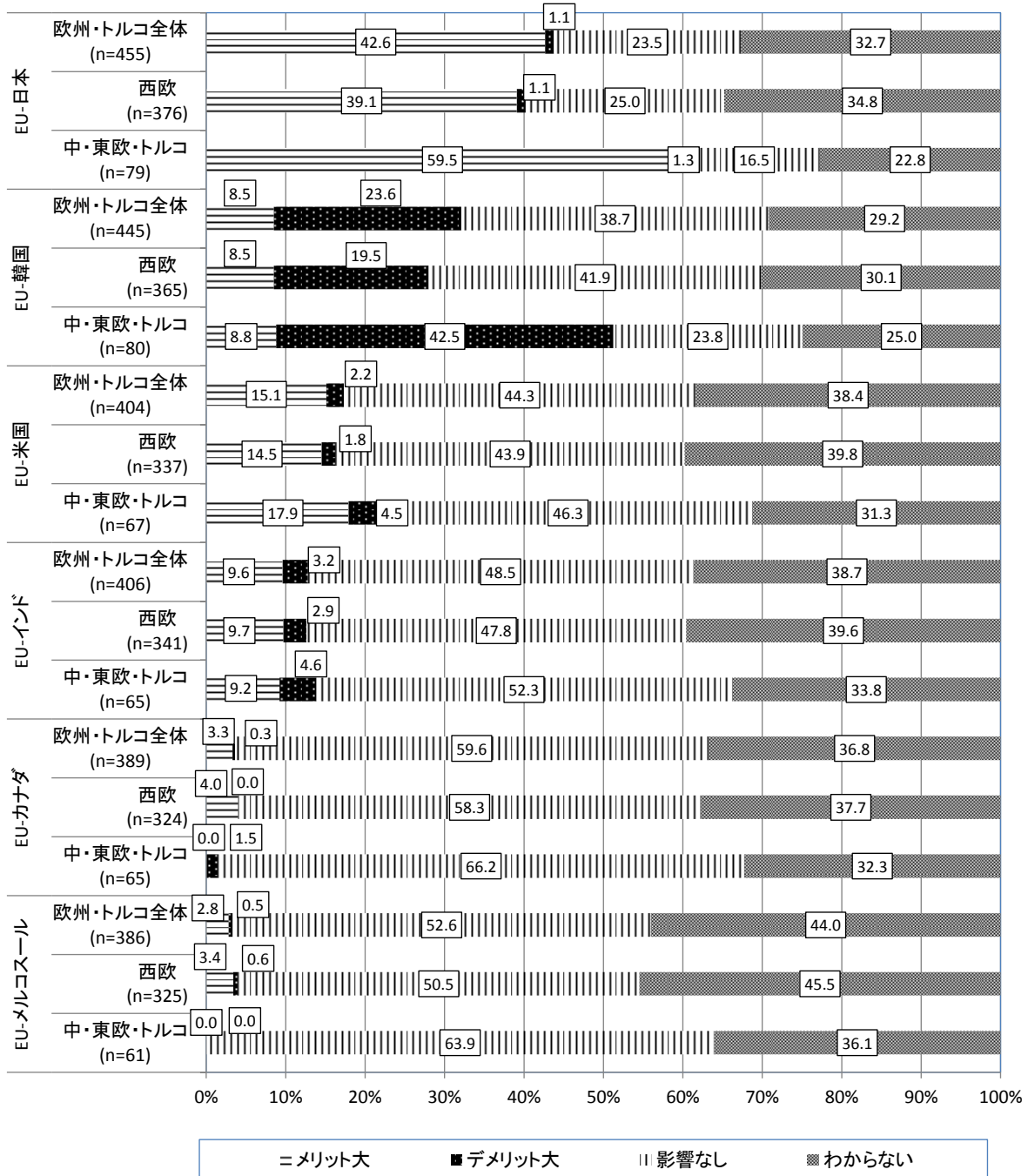
	輸出に際して、FTAの優遇税率を利用している／利用を検討していますか。				輸入に際して、FTAの優遇税率を利用している／利用を検討していますか。			
	回答数	利用している	利用を検討中	利用していない (予定なし)	回答数	利用している	利用を検討中	利用していない (予定なし)
韓国	37 100%	20 54.1%	5 13.5%	12 32.4%	39 100%	24 61.5%	6 15.4%	9 23.1%
トルコ関税同盟	86 100%	29 33.7%	12 14.0%	45 52.3%	22 100%	14 63.6%	4 18.2%	4 18.2%
欧州経済領域 (EEA)	172 100%	67 39.0%	20 11.6%	85 49.4%	96 100%	43 44.8%	6 6.3%	47 49.0%
スイス	91 100%	36 39.6%	13 14.3%	42 46.2%	10 100%	6 60.0%	-	4 40.0%
地中海諸国 (中東含む)	68 100%	16 23.5%	12 17.6%	40 58.8%	5 100%	2 40.0%	-	3 60.0%
メキシコ	24 100%	6 25.0%	7 29.2%	11 45.8%	6 100%	2 33.3%	1 16.7%	3 50.0%
チリ	13 100%	3 23.1%	3 23.1%	7 53.8%	4 100%	1 25.0%	1 25.0%	2 50.0%

(2) FTA が与える影響

EU が各国・地域と締結する FTA（交渉中・交渉開始検討中のもの含む）の影響については、日・EU EPA/EIA の「メリット大」が 42.6% となり、期待が強い。業種別では「輸送用機器（自動車・二輪車）」で「メリット大」が 65.0% と最も多かった。地域別では、中・東欧・トルコ（59.5%）が西欧（39.1%）を大きく上回り、製造拠点が集積する同地域における期待値がより高いことがうかがえる。

図表44 FTAが与える影響

(単位: %)

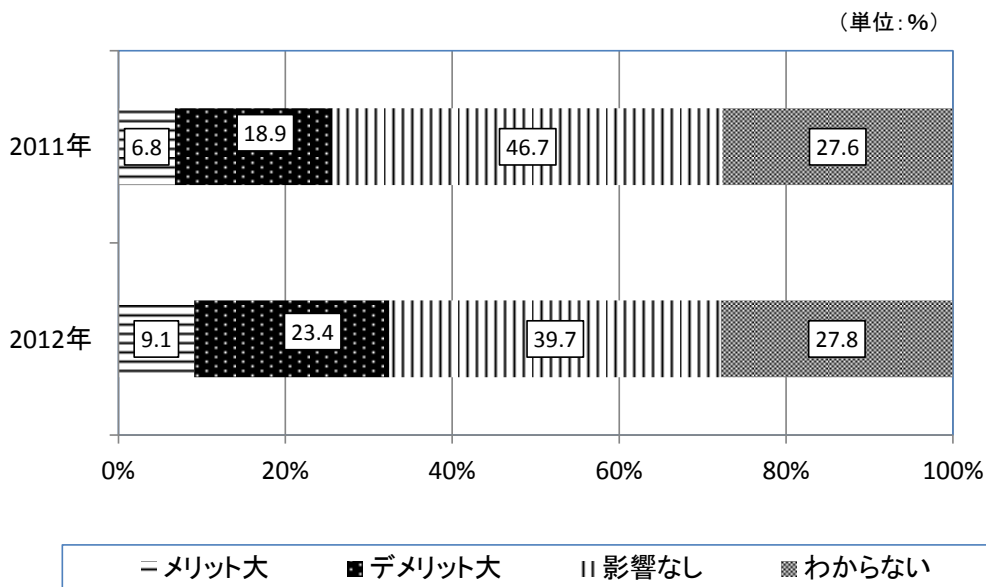


図表 45 日・EU EPA/EIA が与える影響について「メリット大」の回答割合が多かった業種

		(単位:社、%)	
		回答数	割合
1	輸送用機器(自動車・二輪車)	13	65.0
2	金属製品(メッキ加工を含む)	6	60.0
3	輸送用機器部品(自動車・二輪車)	23	54.8

EU 韓国 FTA は、今回調査した FTA で唯一、「デメリット大」(23.6%) が「メリット大」(8.5%) を上回った。製造業については「デメリット大」(23.4%) は前年比 4.5 ポイントも増加した。EU 韓国 FTA による関税の一部撤廃が、韓国企業の完成品・部品調達コスト削減などの優位性に繋がり、日本企業が厳しい競争下におかれているとみられる。

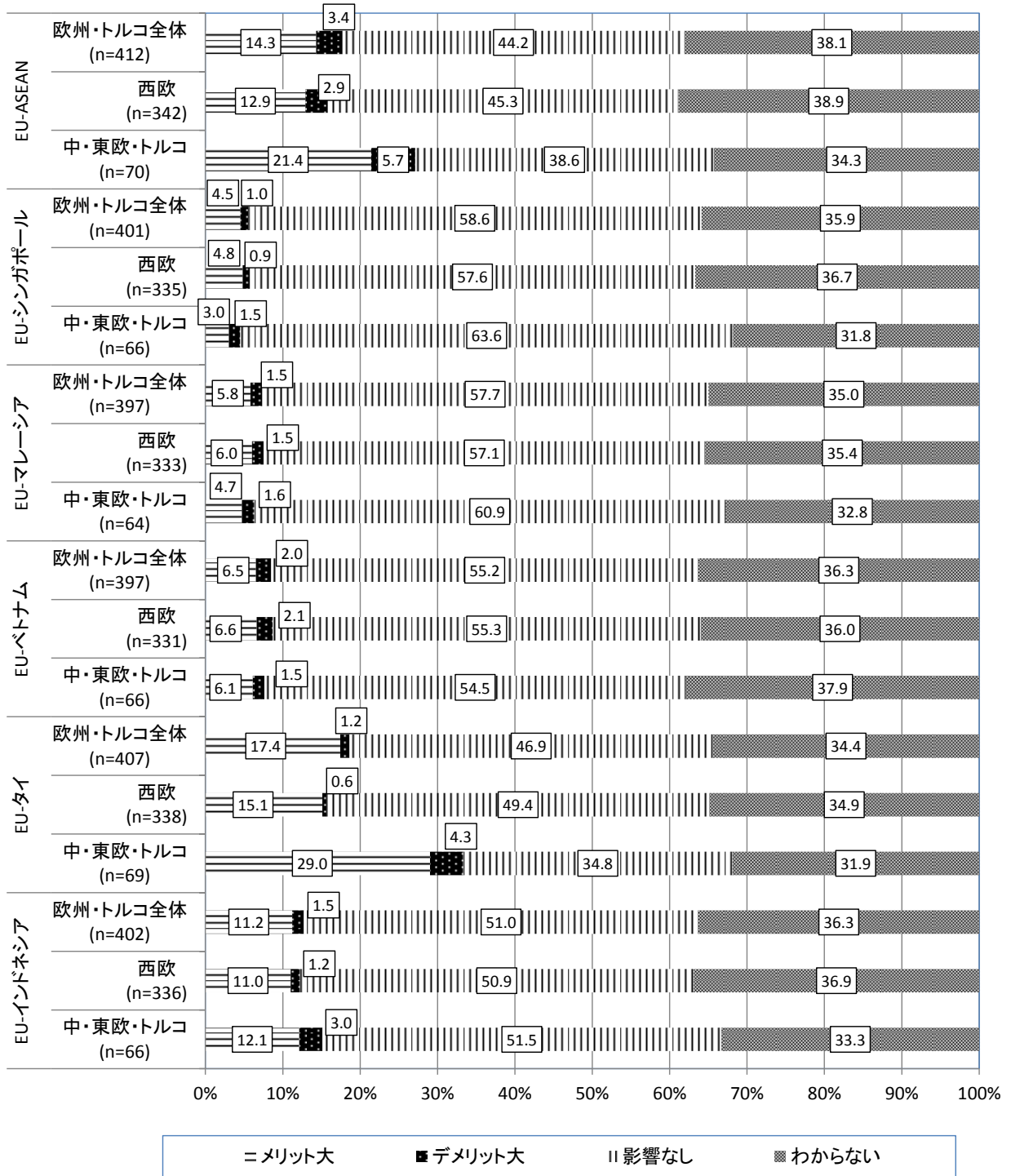
図表 46 【製造業】EU 韓国 FTA が与える影響



また、ASEAN、タイ、インドネシアとの FTA は「メリット大」が 1 割を上回った。2012 年 11 月、EU は開発途上国向けの一般特惠関税 (GSP) 制度を改正。特に対象国の基準が改正されたため、2014 年にはマレーシアが対象外に、2015 年にはタイが外れることがほぼ確定し、ASEAN 各国との FTA 締結の期待が今後ますます高まると予想される。

図表47 FTAが与える影響

(単位:%)



(3) 日・EU EPA/EIA に期待する内容（関税撤廃以外）

関税撤廃以外に期待する内容は、「通関手続きの円滑化」が突出して多かった。次いで「関税分類問題の解消」（製造業）、「企業内移転の円滑化」（非製造業：西欧）、「基準の相互認証・調和」（非製造業：東欧）がそれぞれ多かった。

図表48 関税撤廃以外で期待する内容

(単位:社)

