

2014年度 在欧州日系企業実態調査

2015年3月

日本貿易振興機構（ジェトロ）

在欧州・トルコ事務所

海外調査部 欧州ロシア CIS 課

はしがき

「在欧州日系企業実態調査」では欧州（トルコ含む）に拠点を有する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」に代わるものとして、2012年度に「製造業」に「非製造業」を加えて対象業種を拡大した²。

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、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。

2015年3月

日本貿易振興機構（ジェトロ）

在欧州・トルコ事務所

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、万一、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、ジェトロで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
I. 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. 従業員数の推移	9
II. 営業見通し	10
1. 2014 年の売上高見通し	10
2. 2014 年の営業利益見込み	12
3. 2015 年の営業利益見通し（2014 年比）	15
III. 経営上の問題点	17
1. 経営上の問題点	17
2. 新たな競合先としてみる企業の国籍	24
3. 経営の現地化	26
VI. 自由貿易協定（FTA）、欧州経済の先行き	27
1. 二国間／多国間の FTA の利用状況	27
2. EPA/FTA が与える影響	28
3. 欧州経済の先行き	30
V. 現地調達	31
1. 部品・原材料の調達先（国・地域別）	31
2. 現地からの調達先（企業）	32

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 16 カ国*、中・東欧 8 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 16 カ国：英国、ドイツ、フランス、イタリア、スペイン、オランダ、ベルギー、スウェーデン、アイルランド、ポルトガル、デンマーク、オーストリア、フィンランド、スイス、ルクセンブルク、ギリシャ

**中・東欧 8 カ国：チェコ、ポーランド、ハンガリー、ルーマニア、スロバキア、ブルガリア、モンテネグロ、スロベニア

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。

4. 調査期間

2014 年 10 月 14 日～11 月 14 日

5. 回収状況

在欧州・トルコの日系企業 1,496 社にアンケートを送付し、984 社から回答を得た（有効回答率 65.8%）。

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、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。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。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。具体的な業種の分析は、回答数 5 社以上の業種を対象とした。

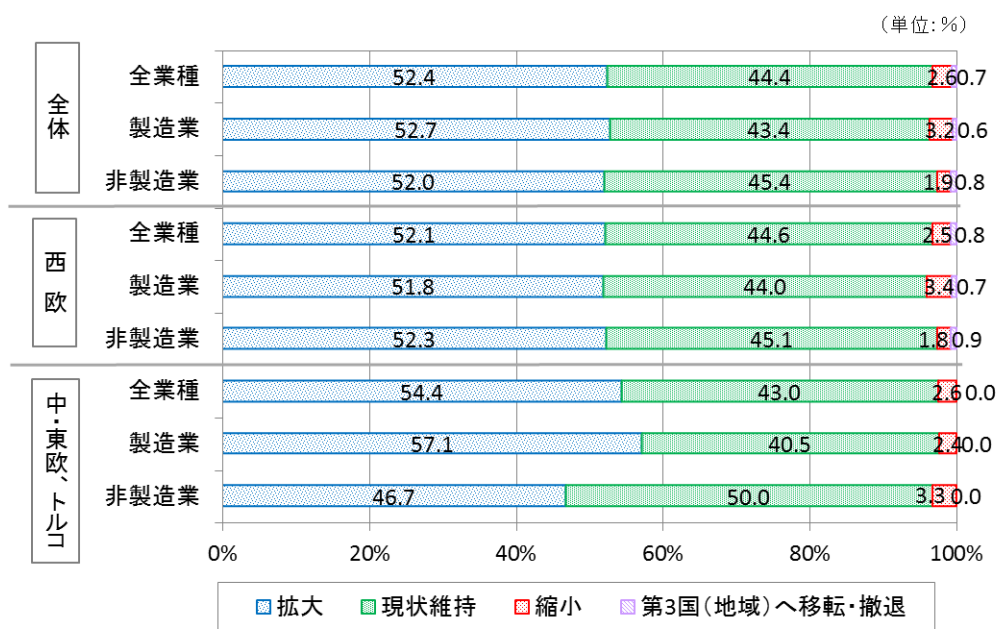
調査結果

I. 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52.4%、「現状維持」が44.4%、「縮小」が2.6%、「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「拡大」と「現状維持」がそれぞれ概ね4～6割前後となっている。

図表1 今後1～2年の事業展開の方向性



業種別にみると、「拡大」の回答が最も多かった業種は、欧州・トルコでは衣服・繊維貿易(80.0%)、西欧では建設/プラント(71.4%)、中・東欧、トルコではゴム製品及び電気・電子部品(66.7%)となった。

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、%)			【西欧】 (単位:社、%)			【中・東欧、トルコ】 (単位:社、%)		
業種	回答数	割合	業種	回答数	割合	業種	回答数	割合
1 衣服・繊維製品	4	80.0	1 建設/プラント	5	71.4	1 ゴム製品	4	66.7
2 食品・農水産加工	19	70.4	2 食品・農水産加工	17	68.0	1 電気・電子部品	4	66.7
3 証券	4	66.7	3 証券	4	66.7	3 電気機械・電子機器	3	60.0
4 化学品・石油製品	33	64.7	4 化学品・石油製品	33	66.0	4 商社	5	55.6
5 銀行	14	63.6	5 銀行	14	63.6	5 販売会社	5	50.0
5 保険	14	63.6	5 保険	14	63.6			

「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 運輸/倉庫	41	69.5
2 金属製品 (メッキ加工を含む)	9	56.3
3 電気機械・電子機器	34	54.8
4 輸送用機器 (自動車・二輪車)	12	54.5
5 その他非製造業	33	52.4

【西欧】

(単位:社、%)

業種	回答数	割合
1 運輸/倉庫	39	69.6
2 輸送用機器 (自動車・二輪車)	11	57.9
3 電気機械・電子機器	32	56.1
4 その他非製造業	32	53.3
5 その他製造業	14	51.9

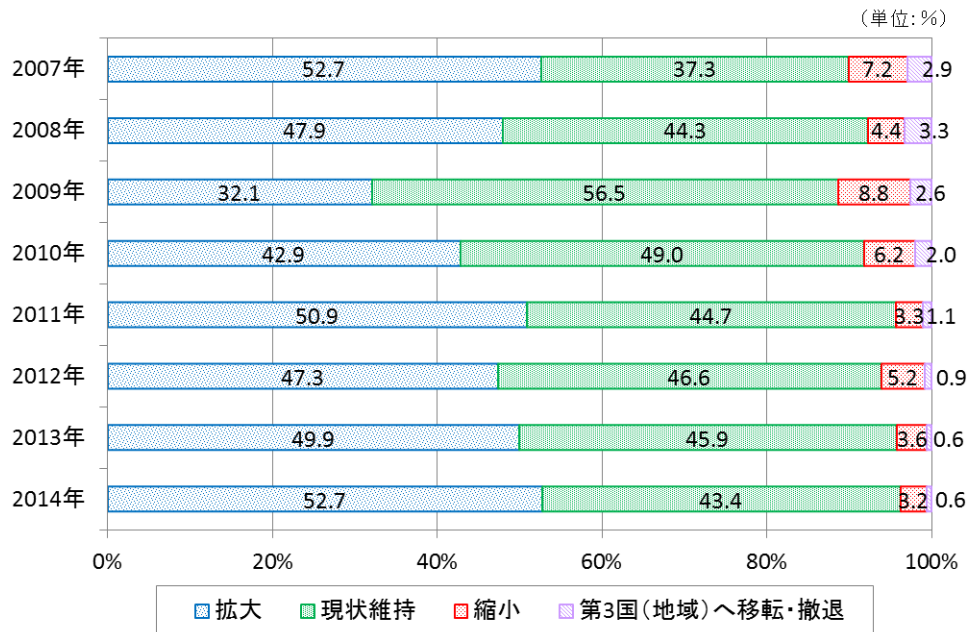
【中・東欧、トルコ】

(単位:社、%)

業種	回答数	割合
1 輸送用機器部品 (自動車・二輪車)	20	50.0
1 販売会社	5	50.0
3 商社	4	44.4
4 電気機械・電子機器	2	40.0
5 ゴム製品	2	33.3
5 電気・電子部品	2	33.3

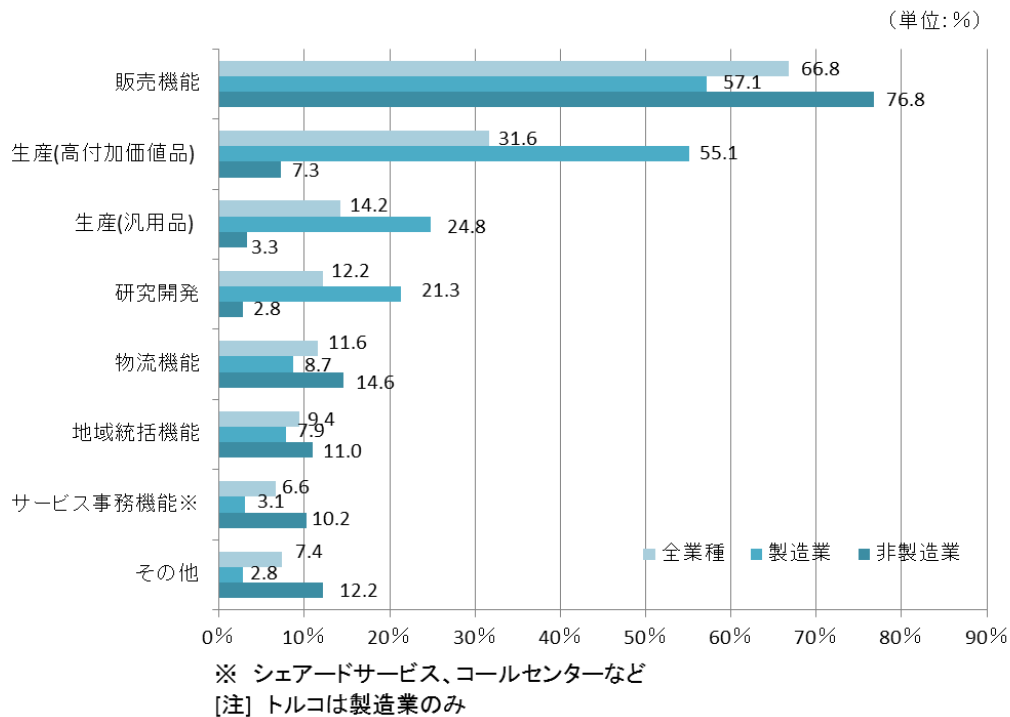
在欧州日系製造業で今後1~2年の事業展開を「拡大」と回答した企業は52.7%と2013年の49.9%より2.8ポイント増となり、リーマン・ショックや欧州債務危機が発生する以前の水準(2007年は52.7%)まで回復した。

図表3 製造業の今後1~2年の事業の方向性



今後1～2年の間に事業を「拡大」と回答した欧州日系企業に具体的な内容を聞いたところ、製造業、非製造業ともに「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。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割を超えた。

図表4 具体的に拡大する機能<複数回答>



今後1～2年の間に事業を「拡大」する理由を聞いたところ、全業種、製造業、非製造業のいずれも「売上の増加」の割合が最も多く、「成長性、潜在力の高さ」が2番目の理由に挙げられた。製造業では「高付加価値製品への高い受容性」も回答が多く、3番目の理由となった。

図表5 今後1～2年に事業を拡大する理由 <複数回答>

「全業種」			「製造業」			「非製造業」					
	(単位:社、%)			(単位:社、%)			(単位:社、%)				
	回答数	割合		回答数	割合		回答数	割合			
1	売上の増加	424	83.8	1	売上の増加	228	88.7	1	売上の増加	196	78.7
2	成長性、潜在力の高さ	192	37.9	2	成長性、潜在力の高さ	95	37.0	2	成長性、潜在力の高さ	97	39.0
3	高付加価値製品への高い受容性	136	26.9	3	高付加価値製品への高い受容性	91	35.4	3	取引先との関係	49	19.7
4	生産・販売ネットワーク見直し	85	16.8	4	生産・販売ネットワーク見直し	44	17.1	4	高付加価値製品への高い受容性	45	18.1
5	取引先との関係	80	15.8	5	取引先との関係	31	12.1	5	生産・販売ネットワーク見直し	41	16.5

※トルコ除く。

また、今後1～2年の事業拡大の方向性として「縮小」あるいは「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、全業種では「売上の減少」を挙げる割合が7割を上回った。

図表6 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、%)	
		回答数	割合
1	売上の減少	21	72.4
2	成長性、潜在力の低さ	11	37.9
3	生産・販売ネットワーク見直し	8	27.6
4	コストの増加(調達コストや人件費など)	7	24.1
5	取引先との関係	6	20.7

「製造業」

		(単位:社、%)	
		回答数	割合
1	売上の減少	14	82.4
2	成長性、潜在力の低さ	5	29.4
3	生産・販売ネットワーク見直し	5	29.4

「非製造業」

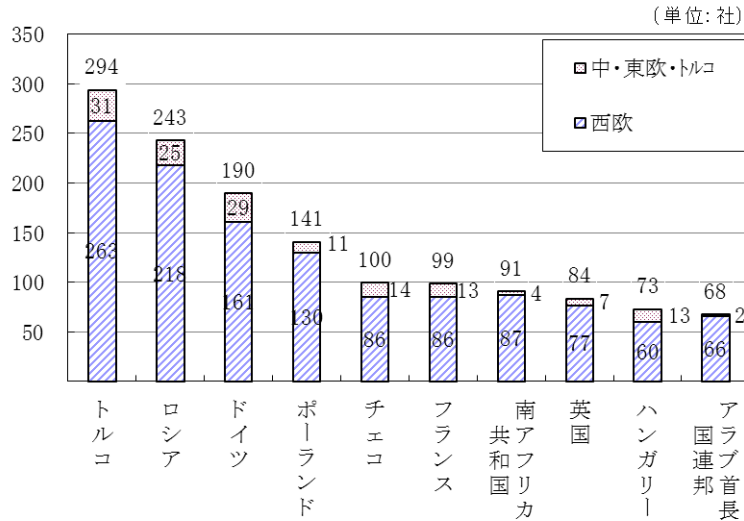
		(単位:社、%)	
		回答数	割合
1	売上の減少	7	58.3
2	成長性、潜在力の低さ	6	50.0

※トルコ除く。

2. 将来有望な販売先

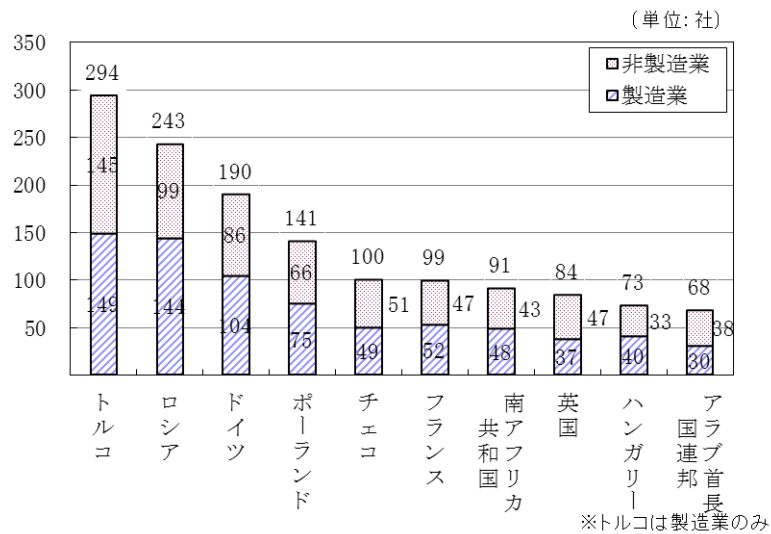
将来有望な販売先を国・地域別に見ると、トルコが1位だった。政治や為替面でリスクを抱えるロシアは前回調査の1位から2位に後退した。

図表7 将来有望な販売先（国・地域別） <複数回答>



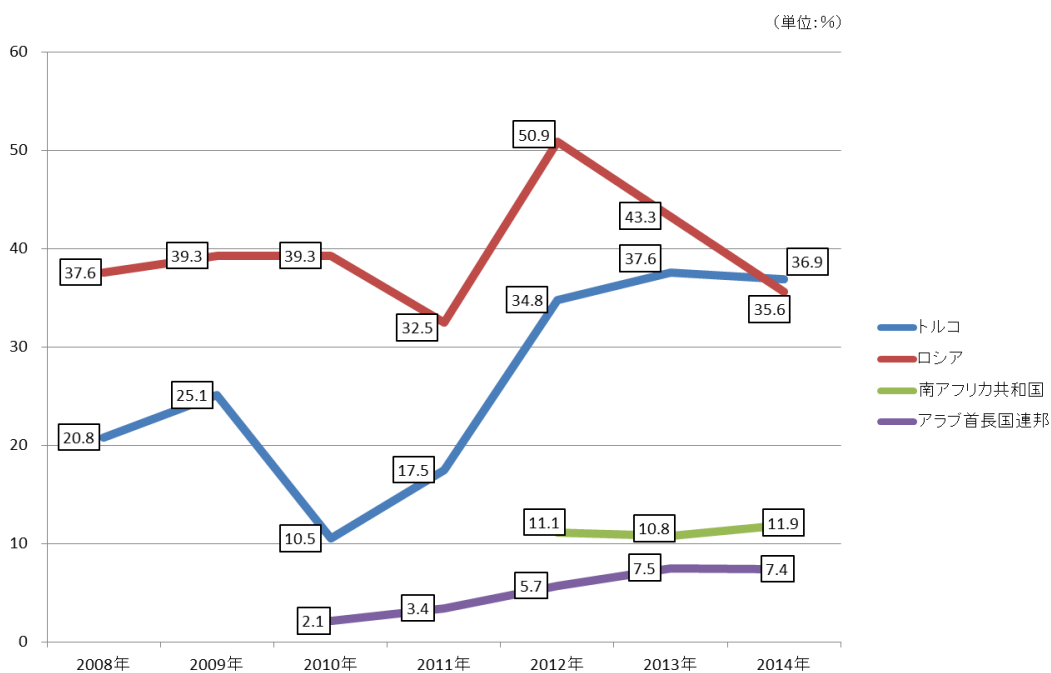
業種別に見ても、製造業・非製造業共にトルコが1位、ロシアが2位であった。特に、非製造業ではトルコがロシアを大きく上回った。

図表8 将来有望な販売先（業種別） <複数回答>



また、近年、製造業では欧州を拠点としてトルコなど周辺新興国へ販売展開する動きがみられる。南アフリカ共和国やアラブ首長国連邦なども将来有望な販売先と挙げる回答が多かった。

図表 9 製造業の将来有望な販売先（欧州域外）



注1: 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。
 注2: 2008～2011年の南アフリカ共和国、2008～2009年のアラブ首長国連邦のデータは未入手。

将来有望な販売先の上位 10 ヶ国について、これらの国々が属する地域が有望な理由として、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。中東、アフリカ、中・東欧を選んだ理由では、既存だけでなく新規の取引先を発掘したとする回答も多かった。西欧の国を選んだ理由については、「高付加価値製品・サービスの高い受容性が期待できる」の割合も高い。

図表 10 将来有望な販売先とみる理由<複数回答>

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	278	79.4
2	既存の取引先が存在するため	103	29.4
3	新規の取引先を発掘したため	58	16.6

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	199	79.0
2	既存の取引先が存在するため	65	25.8
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	37	14.7

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	181	46.2
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	36.0
3	既存の取引先が存在するため	136	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	210	72.9
2	既存の取引先が存在するため	95	33.0
3	新規の取引先を発掘したため	61	21.2

アフリカの国を選んだ理由

(単位:社、%)

		回答数	割合
1	需要増が期待できるため	137	73.3
2	既存の取引先が存在するため	44	23.5
3	新規の取引先を発掘したため	33	17.6

その他の国を選んだ理由

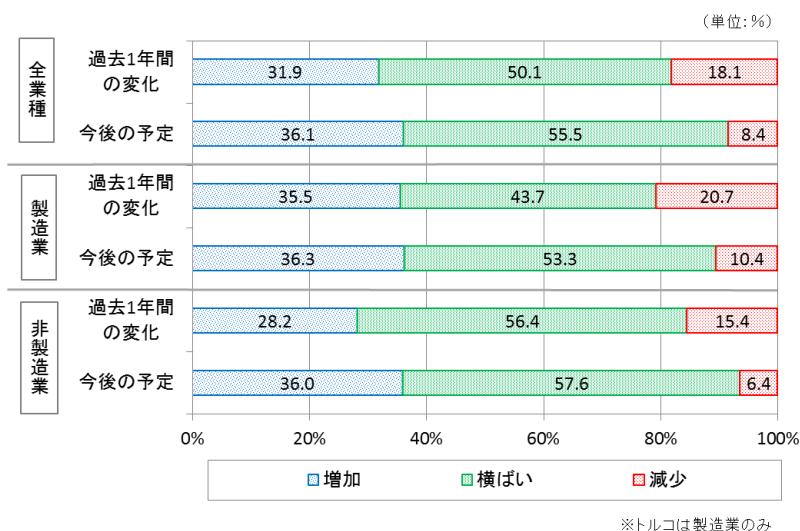
(単位:社、%)

		回答数	割合
1	需要増が期待できるため	166	76.1
2	既存の取引先が存在するため	70	32.1
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	47	21.6

3. 従業員数の推移

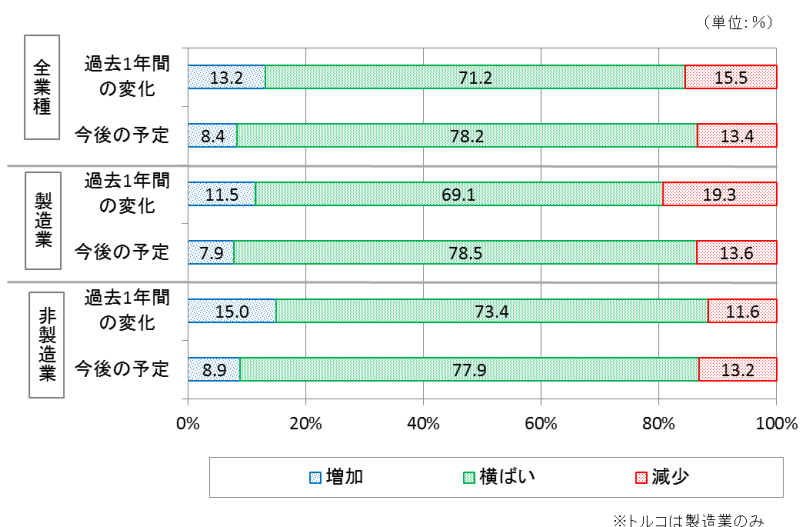
在欧州・トルコの現地従業員数の推移について聞いたところ、全ての地域・業種分類において過去1年間の変化および今後の予定とも「横ばい」の割合が最も高かった。今後の予定では、製造業の10.4%が「減少」と回答したのに対し、非製造業では6.4%に留まった。

図表 11 現地従業員の過去1年間の変化と今後の予定



日本人駐在員の推移についても同様に、全業種で過去1年間の変化および今後の予定とも「横ばい」の割合が高かった。また、製造業では過去1年間の変化で「減少」の割合が2割弱みられた。今後の予定では製造業、非製造業ともに約13%が「減少」と回答している。

図表 12 日本人駐在員の過去1年間の変化と今後の予定

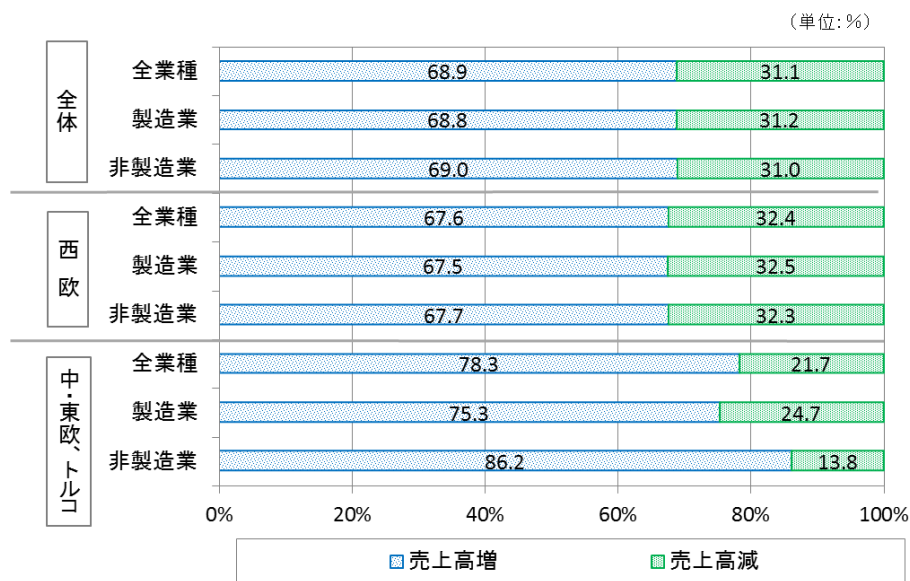


II. 営業見通し

1. 2014年の売上高見通し

2014年の売上高見通しについて、全体として増加が目立つ。特に、中・東欧、トルコでは製造業が75.3%、非製造業は86.2%が増加し、全業種で78.3%であった。

図表 13 2014年の売上高見通し



※トルコは製造業のみ

要因をみると、売上高増の要因は全業種で「域内市場の需要増」が最も多く、「販売体制の強化」、「自社製品またはサービスの品質向上」と続いた。また、売上高減の要因は全業種で「域内市場の需要減」が最も多かった。製造業と非製造業を比較すると、製造業の第2位は「自社製品またはサービスの価格引き下げ」であった一方、非製造業では「域外市場の需要減」と差異がみられる。

図表 14 売上高増／減の理由

「売上高増」の理由
「全業種」

(単位: 社、%)

順位	理由	回答数	割合 (%)
1	域内市場の需要増	340	57.2
2	販売体制の強化	265	44.6
3	自社製品またはサービスの品質向上	210	35.4
4	域外市場の需要増	161	27.1
5	自社製品またはサービスの価格引き上げ	43	7.2

「製造業」

(単位: 社、%)

順位	理由	回答数	割合 (%)
1	域内市場の需要増	184	59.5
2	自社製品またはサービスの品質向上	123	39.8
3	販売体制の強化	117	37.9
4	域外市場の需要増	98	31.7
5	自社製品またはサービスの価格引き上げ	23	7.4

「非製造業」

(単位: 社、%)

順位	理由	回答数	割合 (%)
1	域内市場の需要増	156	54.7
2	販売体制の強化	148	51.9
3	実写製品またはサービスの品質向上	87	30.5
4	域外市場の需要増	63	22.1
5	自社製品またはサービスの価格引き上げ	20	7.0

※トルコ除く。

「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	170	64.4
2	自社製品またはサービスの価格引き下げ	63	23.9
3	域外市場の需要減	62	23.5
4	競合他社の台頭	61	23.1
5	販売体制の悪化	27	10.2

「製造業」

(単位:社、%)

		回答数	割合
1	域内市場の需要減	91	66.4
2	自社製品またはサービスの価格引き下げ	38	27.7
3	競合他社の台頭	36	26.3
4	域外市場の需要減	32	23.4
5	販売体制の悪化	8	5.8

「非製造業」

(単位:社、%)

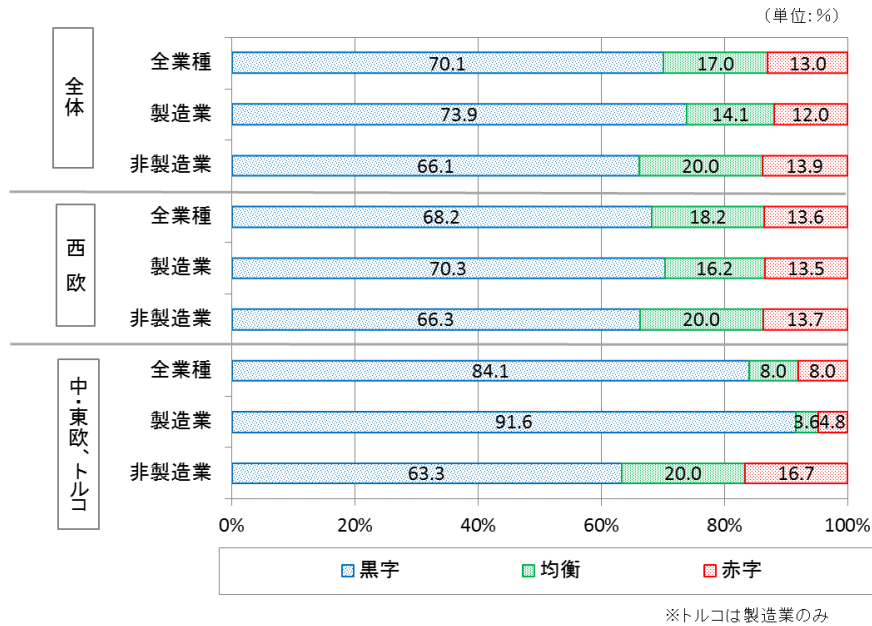
		回答数	割合
1	域内市場の需要減	79	62.2
2	域外市場の需要減	30	23.6
3	競合他社の台頭	25	19.7
4	自社製品またはサービスの価格引き下げ	25	19.7
5	販売体制の悪化	19	15.0

※トルコ除く。

2. 2014年の営業利益見込み

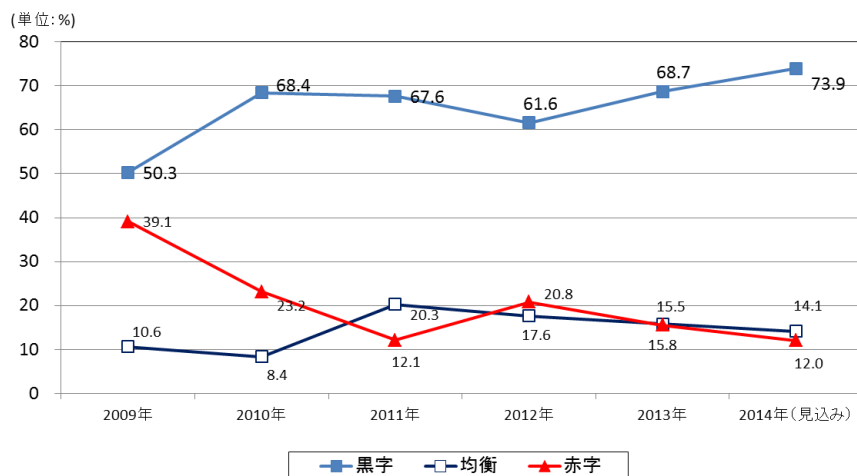
欧州・トルコ・全業種の2014年(1月～12月)の営業利益見込みは「黒字」が70.1%、「均衡」は17.0%、「赤字」は13.0%であった。中・東欧、トルコに関して、製造業は91.6%が「黒字」と回答したのに対し、非製造業では63.3%と差異がみられた。

図表 15 2014年の営業利益見通し



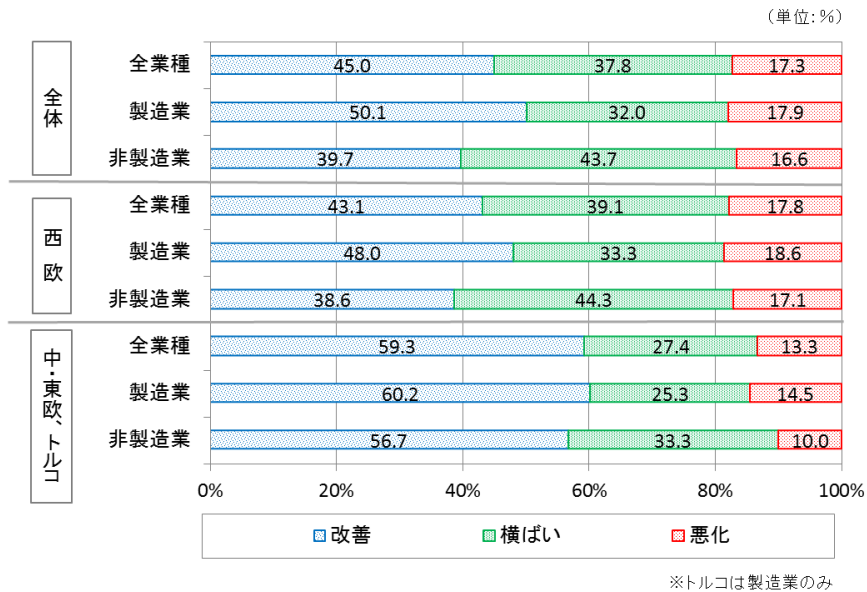
製造業について営業利益見込みの推移をみると、2014年(見込み)の「黒字」の割合は過去6年間で最大の73.9%となった。一方、「赤字」の割合は2009年をピークに減少、2014年は過去6年間で最小の12.0%となった。

図表 16 製造業の営業利益見込みの推移



前年（2013年）実績と比較した場合の2014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45.0%、「横ばい」と回答した企業は37.8%、「悪化」と回答した企業は17.3%であった。なお、国・地域別にみると、中・東欧、トルコで「改善」の回答が目立つ。

図表 17 前年（2013年）実績と比べての2014年の営業利益見込み



欧州・トルコで業種別にみると、窯業・土石、精密機械、輸送用機器（自動車・二輪車）で「改善」が顕著であった。一方、衣服・繊維製品、食品・農水産加工、化学品。石油製品で「悪化」が多くみられた。

図表 18 前年(2013年)実績と比べて2014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	窯業・土石	5	83.3
2	精密機械	10	62.5
3	輸送用機器(自動車・二輪車)	13	61.9
4	その他製造業	19	61.3
5	衣服・繊維製品	3	60.0

※トルコは製造業のみ

「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	衣服・繊維製品	2	40.0
2	食品・農水産加工	9	33.3
3	化学品・石油製品	15	29.4
3	運輸/倉庫	15	25.4
5	輸送用機器部品(自動車・二輪車)	22	25.3

※トルコは製造業のみ

2014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60.9%と最も高い。また、「輸出拡大による売上増加」も3割近くあった。「悪化」した理由としては、第1位は「現地市場での売上減少」(51.2%)であった。

図表 19 前年(2013年)実績と比べての2014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、%)	
		回答数	割合
1	現地市場での売上増加	266	60.9
2	輸出拡大による売上増加	125	28.6
3	為替変動	104	23.8
4	その他支出(管理費、光熱費等)の削減	100	22.9
5	調達コストの削減	96	22.0

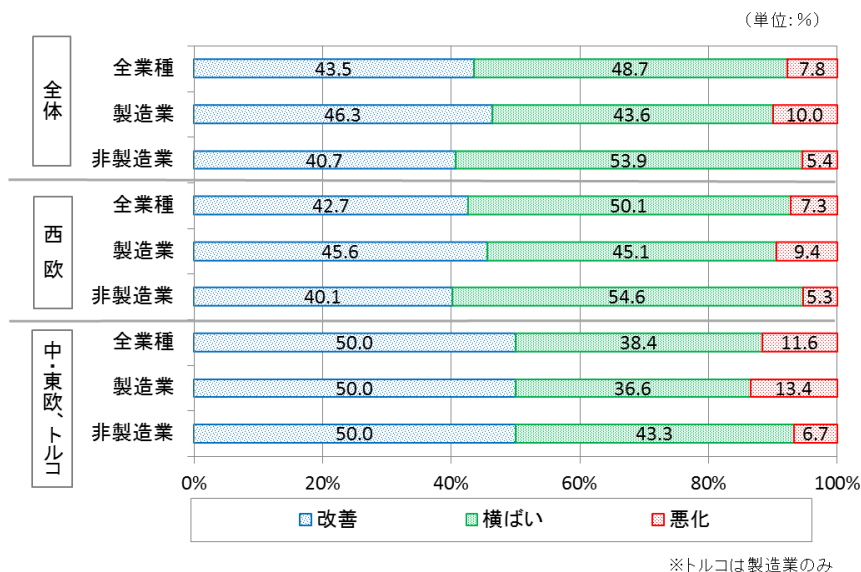
「悪化」理由

		(単位:社、%)	
		回答数	割合
1	現地市場での売上減少	86	51.2
2	輸出低迷による売上減少	39	23.2
3	その他	33	19.6
4	販売価格への不十分な転嫁	30	17.9
5	人件費の上昇	29	17.3

3. 2015年の営業利益見通し（2014年比）

欧州・トルコ・全業種の2015年の前年比の営業利益見通しは「改善」が43.5%（前年比8.3ポイント減）、「横ばい」が48.7%（7.2ポイント増）、「悪化」が7.8%（1.1ポイント増）であった。約半数の企業が2015年の営業利益見通しは横ばいと見ている。

図表 20 2014年と比較した2015年の営業利益見通し



欧州・トルコで業種別にみると、プラスチック製品で「改善」が66.7%と高く、前回調査に引き続き1位となった。輸送用機器（自動車・二輪車）、衣服・繊維製品と続く。他方、「悪化」の回答割合が多かった業種は、食品・農水産加工、医療機器であるが、いずれも3割以下であった。

図表 21 2014年と比べて2015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、%)

順位	業種	回答数	割合 (%)
1	プラスチック製品	10	66.7
2	輸送用機器(自動車・二輪車)	13	61.9
3	衣服・繊維製品	3	60.0
4	その他製造業	17	54.8
5	ゴム製品	8	53.3

※トルコは製造業のみ

「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	食品・農水産加工	7	28.0
2	医療機器	2	25.0
3	証券	1	16.7
4	輸送用機器部品(自動車・二輪車)	13	14.9
5	ゴム製品	2	13.3

※トルコは製造業のみ

2015年の営業利益見通しが2014年に比べて「改善」と見込む理由を欧州・トルコ・全業種でみると、「現地市場での売上増加」の割合が最も高かった。「悪化」と見込む理由については「現地市場での売上減少」の割合が最も高かった。

図表 22 【欧州・トルコ・全業種】2014年と比べての2015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、%)	
		回答数	割合
1	現地市場での売上増加	295	70.6
2	輸出拡大による売上増加	131	31.3
3	販売効率の改善	115	27.5
4	生産効率の改善	83	19.9
5	その他支出(管理費、光熱費等)の削減	76	18.2

「悪化」理由

		(単位:社、%)	
		回答数	割合
1	現地市場での売上減少	39	52.0
2	輸出低迷による売上減少	22	29.3
3	販売価格への不十分な転嫁	16	21.3
4	人件費の上昇	13	17.3
4	その他	13	17.3

III. 経営上の問題点

1. 経営上の問題点

最大の問題点は「労働コストの高さ」が45.0%と、前回調査と比較して5.1ポイント増加した。「人材の確保」も4.8ポイント増の42.6%となり、人材に関する問題が深刻化しつつある。前回調査で回答企業の45.7%が指摘した景気低迷、市場縮小は、その割合が減少した。

図表 23 経営上の問題点(1) <複数回答>

「全業種」

(単位:社、%)

		回答数	割合
1	労働コストの高さ	421	45.0
2	人材の確保	398	42.6
3	景気低迷、市場縮小	369	39.5
4	移転価格税制	330	35.3
5	競合企業の製品価格の低下	328	35.1
6	厳格な解雇法制	304	32.5
7	不安定な為替変動	290	31.0
8	新たな競合企業の出現	276	29.5
9	社会保障負担の高さ	274	29.3
10	ビザ・労働許可	249	26.6

業種別にみると、製造業では「労働コストの高さ」(46.3%)が最多で、「人材の確保」(43.1%)、「競合企業の製品価格の低下」(41.6%)と続いた。非製造業においても「労働コストの高さ」(43.7%)が最も多く、「人材の確保」(42.0%)、「景気低迷、市場縮小」(39.0%)と続いた。

図表 24 経営上の問題点(2) <複数回答>

「製造業」

(単位:社、%)

		回答数	割合
1	労働コストの高さ	219	46.3
2	人材の確保	204	43.1
3	競合企業の製品価格の低下	197	41.6
4	景気低迷、市場縮小	189	40.0
5	不安定な為替変動	176	37.2
6	移転価格税制	175	37.0
7	新たな競合企業の出現	149	31.5
8	厳格な解雇法制	146	30.9
9	社会保障負担の高さ	143	30.2
10	調達コスト	132	27.9

「非製造業」

(単位:社、%)

		回答数	割合
1	労働コストの高さ	202	43.7
2	人材の確保	194	42.0
3	景気低迷、市場縮小	180	39.0
4	厳格な解雇法制	158	34.2
5	移転価格税制	155	33.5
6	ビザ・労働許可	135	29.2
7	社会保障負担の高さ	131	28.4
7	競合企業の製品価格の低下	131	28.4
9	労働力の質	129	27.9
10	新たな競合企業の出現	127	27.5

※トルコ除く。

地域別にみると、西欧では全業種で「労働コストの高さ」(49.8%)が最多だった。回答企業数の多かった上位3カ国(英国、ドイツ、フランス)の製造業で指摘された問題点をみると、いずれの国でも「労働コストの高さ」(それぞれ42.9%、54.7%、70.7%)が1位だった。非製造業では、英国とドイツが共に「人材の確保」(それぞれ44.0%、54.0%)、フランスは「厳格な解雇法制」(61.5%)が1位となった。

図表 25 西欧の経営上の問題点

【西欧】の「全業種」

(単位:社、%)

	回答数	割合
1 労働コストの高さ	410	49.8
2 人材の確保	334	40.5
3 景気低迷、市場縮小	328	39.8
4 移転価格税制	284	34.5
5 競合企業の製品価格の低下	282	34.2
6 厳格な解雇法制	278	33.7
7 不安定な為替変動	240	29.1
8 社会保障負担の高さ	238	28.9
8 新たな競合企業の出現	238	28.9
10 労働力の質	214	26.0
11 欧州の政治・社会情勢	207	25.1
12 ビザ・労働許可	203	24.6
13 ウクライナ情勢を巡る問題の(ビジネスへの)波及	165	20.0
14 労働コスト上昇率の高さ	147	17.8
14 調達コスト	147	17.8
16 REACH	132	16.0
17 代金回収	131	15.9
18 VATの選付手続きが煩雑・不透明	128	15.5
19 納期	126	15.3
20 競合企業の製品品質の向上	116	14.1

【西欧】の「製造業」

(単位:社、%)

	回答数	割合
1 労働コストの高さ	212	54.2
2 競合企業の製品価格の低下	163	41.7
3 景気低迷、市場縮小	160	40.9
4 人材の確保	153	39.1
5 移転価格税制	137	35.0
6 不安定な為替変動	134	34.3
7 厳格な解雇法制	126	32.2
8 新たな競合企業の出現	122	31.2
9 社会保障負担の高さ	116	29.7
10 調達コスト	107	27.4
11 欧州の政治・社会情勢	94	24.0
12 労働力の質	92	23.5
13 ウクライナ情勢を巡る問題の(ビジネスへの)波及	89	22.8
14 REACH	86	22.0
15 ビザ・労働許可	82	21.0
15 労働コスト上昇率の高さ	82	21.0
17 納期	79	20.2
18 エネルギー・コストの上昇	69	17.6
19 品質	67	17.1
20 代金回収	63	16.1

【西欧】の「非製造業」

(単位:社、%)

	回答数	割合
1 労働コストの高さ	198	45.7
2 人材の確保	181	41.8
3 景気低迷、市場縮小	168	38.8
4 厳格な解雇法制	152	35.1
5 移転価格税制	147	33.9
6 社会保障負担の高さ	122	28.2
6 労働力の質	122	28.2
8 ビザ・労働許可	121	27.9
9 競合企業の製品価格の低下	119	27.5
10 新たな競合企業の出現	116	26.8
11 欧州の政治・社会情勢	113	26.1
12 不安定な為替変動	106	24.5
13 ウクライナ情勢を巡る問題の(ビジネスへの)波及	76	17.6
14 VATの選付手続きが煩雑・不透明	70	16.2
15 代金回収	68	15.7
16 労働コスト上昇率の高さ	65	15.0
17 頻繁な制度改定	61	14.1
18 競合企業の製品品質の向上	55	12.7
19 税率の変更	54	12.5
20 納期	47	10.9

図表 26 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		(%)
1	労働コストの高さ	42.9	1	労働コストの高さ	54.7	1	労働コストの高さ	70.7
2	人材の確保	41.0	2	人材の確保	53.5	2	社会保障負担の高さ	58.6
3	不安定な為替変動	40.0	3	競合企業の製品価格の低下	44.2	3	景気低迷、市場縮小	55.2
4	競合企業の製品価格の低下	36.2	4	移転価格税制	39.5	4	移転価格税制	46.6
5	ビザ・労働許可	31.4	5	欧州の政治・社会情勢	38.4	4	厳格な解雇法制	46.6
6	労働力の質	28.6	6	不安定な為替変動	34.9	6	人材の確保	39.7
7	新たな競合企業の出現	27.6	7	調達コスト	33.7	7	労働組合活動・ストライキ	36.2
7	景気低迷、市場縮小	27.6	7	新たな競合企業の出現	33.7	8	競合企業の製品価格の低下	34.5
9	移転価格税制	25.7	9	景気低迷、市場縮小	32.6	9	不安定な為替変動	27.6
10	労働コスト上昇率の高さ	24.8	10	ウクライナ情勢を巡る問題の(ビジネスへの)波及	31.4	9	新たな競合企業の出現	27.6
11	欧州の政治・社会情勢	22.9	11	厳格な解雇法制	30.2	11	調達コスト	25.9
12	REACH	21.9	12	労働コスト上昇率の高さ	25.6	12	REACH	24.1
13	調達コスト	21.0	12	納期	25.6	13	ビザ・労働許可	22.4
14	厳格な解雇法制	20.0	14	REACH	23.3	14	労働力の質	20.7
15	社会保障負担の高さ	19.0	15	労働力の質	20.9	14	納期	20.7
16	納期	17.1	16	エネルギー・コストの上昇	18.6	16	頻繁な制度改定	19.0
16	ウクライナ情勢を巡る問題の(ビジネスへの)波及	17.1	17	品質	17.4	17	労働コスト上昇率の高さ	17.2
18	通関	15.2	17	競合企業の製品品質の向上	17.4	17	ウクライナ情勢を巡る問題の(ビジネスへの)波及	17.2
19	頻繁な制度改定	14.3	19	VATの還付手続きが煩雑・不透明	15.1	19	代金回収	15.5
19	VATの還付手続きが煩雑・不透明	14.3	19	社会保障負担の高さ	15.1	19	品質	15.5
19	代金回収	14.3	19	労働組合活動・ストライキ	15.1	19	デフレ懸念	15.5
						19	エネルギー・コストの上昇	15.5

「非製造業」

英国		(%)	ドイツ		(%)	フランス		(%)
1	人材の確保	44.0	1	人材の確保	54.0	1	厳格な解雇法制	61.5
2	労働コストの高さ	37.3	2	労働コストの高さ	52.9	2	労働コストの高さ	59.0
3	ビザ・労働許可	36.7	3	移転価格税制	44.8	3	社会保障負担の高さ	56.4
4	移転価格税制	35.3	4	厳格な解雇法制	37.9	4	人材の確保	48.7
5	景気低迷、市場縮小	31.3	4	景気低迷、市場縮小	37.9	5	新たな競合企業の出現	46.2
6	労働力の質	26.7	6	労働力の質	34.5	6	景気低迷、市場縮小	38.5
7	不安定な為替変動	25.3	7	不安定な為替変動	32.2	7	ビザ・労働許可	33.3
8	欧州の政治・社会情勢	24.0	7	新たな競合企業の出現	32.2	7	移転価格税制	33.3
9	厳格な解雇法制	21.3	9	競合企業の製品価格の低下	29.9	7	不安定な為替変動	33.3
10	競合企業の製品価格の低下	18.7	9	欧州の政治・社会情勢	29.9	7	競合企業の製品価格の低下	33.3
11	頻繁な制度改定	18.0	11	VAT の還付手続きが煩雑・不透明	25.3	11	頻繁な制度改定	28.2
12	労働コスト上昇率の高さ	16.0	11	ウクライナ情勢を巡る問題の（ビジネスへの）波及	25.3	12	欧州の政治・社会情勢	23.1
12	新たな競合企業の出現	16.0	13	REACH	24.1	13	労働力の質	20.5
14	不動産バブル・地価高騰	15.3	14	社会保障負担の高さ	23.0	14	行政手続きが煩雑・不透明	17.9
15	税率の変更	14.7	15	競合企業の製品品質の向上	21.8	14	代金回収	17.9
15	ウクライナ情勢を巡る問題の（ビジネスへの）波及	14.7	16	労働コスト上昇率の高さ	14.9	14	ウクライナ情勢を巡る問題の（ビジネスへの）波及	17.9
17	VAT の還付手続きが煩雑・不透明	13.3	17	エネルギー・コストの上昇	13.8	17	労働組合活動・ストライキ	15.4
17	社会保障負担の高さ	13.3	18	代金回収	12.6	18	税率の変更	12.8
19	納期	10.7	18	納期	12.6	18	VAT の還付手続きが煩雑・不透明	12.8
20	通関	10.0	20	通関	11.5	18	調達コスト	12.8
20	代金回収	10.0	20	デフレ懸念	11.5	18	営業時間規制	12.8

中・東欧、トルコでも「人材の確保」(57.7%)が最多となった。回答企業数の多かった上位3カ国(チェコ、ハンガリー、ポーランド)の製造業で指摘された問題点をみると、チェコは「移転価格税制」が73.9%、ハンガリーとポーランドは共に「人材の確保」(それぞれ61.9%、58.3%)が1位だった。非製造業では、チェコは「ビザ・労働許可」(88.9%)、ハンガリーは「厳格な制度改正」と「人材の確保」、「景気低迷、市場縮小」(それぞれ50.0%)、ポーランドは「高速道路」(87.5%)が1位だった。

図表 27 【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	人材の確保	64	57.7
2	不安定な為替変動	50	45.0
3	ビザ・労働許可	46	41.4
3	移転価格税制	46	41.4
3	競合企業の製品価格の低下	46	41.4
6	景気低迷、市場縮小	41	36.9
7	新たな競合企業の出現	38	34.2
8	労働コスト上昇率の高さ	36	32.4
8	社会保障負担の高さ	36	32.4
10	頻繁な制度改定	31	27.9
10	調達コスト	31	27.9
10	現地調達先の不足	31	27.9
13	労働力の質	30	27.0
13	品質	30	27.0
13	一般道路事情	30	27.0
16	高速道路	29	26.1
16	欧州の政治・社会情勢	29	26.1
18	納期	28	25.2
18	REACH	28	25.2
20	VAT の還付手続きが煩雑・不透明	26	23.4
20	厳格な解雇法制	26	23.4

【中・東欧・トルコ】の「製造業」

(単位:社、%)

		回答数	割合
1	人材の確保	51	62.2
2	不安定な為替変動	42	51.2
3	移転価格税制	38	46.3
4	競合企業の製品価格の低下	34	41.5
5	ビザ・労働許可	32	39.0
6	労働コスト上昇率の高さ	29	35.4
6	現地調達先の不足	29	35.4
6	景気低迷、市場縮小	29	35.4
9	社会保障負担の高さ	27	32.9
9	品質	27	32.9
9	新たな競合企業の出現	27	32.9
12	調達コスト	25	30.5
13	労働力の質	23	28.0
14	頻繁な制度改定	21	25.6
14	納期	21	25.6
14	一般道路事情	21	25.6
17	厳格な解雇法制	20	24.4
17	欧州の政治・社会情勢	20	24.4
19	高速道路	19	23.2
19	ウクライナ情勢を巡る問題の(ビジネスへの)波及	19	23.2

【中・東欧、トルコ】の「非製造業」

(単位:社、%)

		回答数	割合
1	ビザ・労働許可	14	48.3
2	人材の確保	13	44.8
3	競合企業の製品価格の低下	12	41.4
4	景気低迷、市場縮小	12	41.4
5	VAT の還付手続きが煩雑・不透明	11	37.9
5	新たな競合企業の出現	11	37.9
7	頻繁な制度改定	10	34.5
7	高速道路	10	34.5
7	REACH	10	34.5
10	社会保障負担の高さ	9	31.0
10	一般道路事情	9	31.0
10	欧州の政治・社会情勢	9	31.0
13	移転価格税制	8	27.6
13	不安定な為替変動	8	27.6
15	労働コスト上昇率の高さ	7	24.1
15	労働力の質	7	24.1
15	納期	7	24.1
15	鉄道	7	24.1
19	通関	6	20.7
19	厳格な解雇法制	6	20.7
19	代金回収	6	20.7
19	調達コスト	6	20.7
19	競合企業の製品品質の向上	6	20.7
19	RoHS	6	20.7
19	ウクライナ情勢を巡る問題の(ビジネスへの)波及	6	20.7

※トルコ除く。

図表 28 【中・東欧、トルコ】中・東欧、トルコの主要国における経営上の問題点

「製造業」

チェコ		(%)	ハンガリー		(%)	ポーランド		(%)
1	移転価格税制	73.9	1	人材の確保	61.9	1	人材の確保	58.3
2	ビザ・労働許可	69.6	2	不安定な為替変動	52.4	1	不安定な為替変動	58.3
3	人材の確保	65.2	3	景気低迷、市場縮小	42.9	1	新たな競合企業の出現	58.3
4	不安定な為替変動	52.2	4	現地調達先の不足	38.1	4	ビザ・労働許可	50.0
5	品質	47.8	4	新たな競合企業の出現	38.1	4	移転価格税制	50.0
6	頻繁な制度改定	43.5	4	競合企業の製品価格の低下	38.1	4	調達コスト	50.0
6	社会保障負担の高さ	43.5	7	労働コスト上昇率の高さ	33.3	7	労働コスト上昇率の高さ	41.7
8	労働力の質	39.1	7	社会保障負担の高さ	33.3	7	高速道路	41.7
8	競合企業の製品価格の低下	39.1	7	調達コスト	33.3	9	現地調達先の不足	33.3
8	景気低迷、市場縮小	39.1	7	ウクライナ情勢を巡る問題の(ビジネスへの)波及	33.3	9	競合企業の製品価格の低下	33.3
11	納期	34.8	11	移転価格税制	28.6	9	競合企業の製品品質の向上	33.3
11	REACH	34.8	11	労働力の質	28.6	9	一般道路事情	33.3
13	労働コスト上昇率の高さ	30.4	11	欧州の政治・社会情勢	28.6	9	鉄道	33.3
13	調達コスト	30.4	14	頻繁な制度改定	23.8	9	ウクライナ情勢を巡る問題の(ビジネスへの)波及	33.3
13	現地調達先の不足	30.4	14	品質	23.8	15	通関	25.0
13	高速道路	30.4	14	一般道路事情	23.8	15	VATの還付手続きが煩雑・不透明	25.0
17	厳格な解雇法制	26.1	14	エネルギー・コストの上昇	23.8	15	厳格な解雇法制	25.0
17	新たな競合企業の出現	26.1	18	ビザ・労働許可	19.0	15	品質	25.0
17	欧州の政治・社会情勢	26.1	18	納期	19.0	15	納期	25.0
20	通関	21.7	18	競合企業の製品品質の向上	19.0	15	REACH	25.0
20	一般道路事情	21.7	18	REACH	19.0	15	欧州の政治・社会情勢	25.0
20	電力供給	21.7				15	景気低迷、市場縮小	25.0
20	RoHS	21.7						

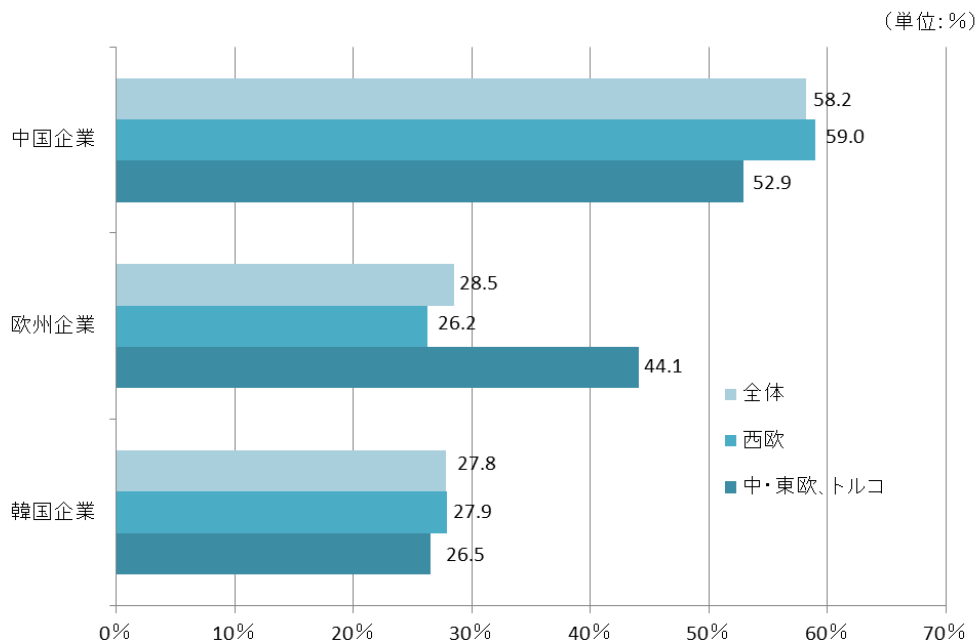
	チェコ	(%)	ハンガリー	(%)	ポーランド	(%)
1	ビザ・労働許可	88.9	1 頻繁な制度改定	50.0	1 高速道路	87.5
2	競合企業の製品価格の低下	66.7	1 人材の確保	50.0	2 新たな競合企業の出現	62.5
2	REACH	66.7	1 景気低迷、市場縮小	50.0	2 一般道路事情	62.5
4	景気低迷、市場縮小	55.6	4 行政手続きが煩雑・不透明	33.3	4 VATの還付手続きが煩雑・不透明	50.0
5	社会保障負担の高さ	44.4	4 ビザ・労働許可	33.3	4 競合企業の製品価格の低下	50.0
5	人材の確保	44.4	4 VATの還付手続きが煩雑・不透明	33.3	4 鉄道	50.0
5	新たな競合企業の出現	44.4	4 社会保障負担の高さ	33.3	4 欧州の政治・社会情勢	50.0
8	頻繁な制度改定	33.3	4 厳格な解雇法制	33.3	4 ウクライナ情勢を巡る問題の(ビジネスへの)波及	50.0
8	移転価格税制	33.3	4 労働力の質	33.3	9 移転価格税制	37.5
8	VATの還付手続きが煩雑・不透明	33.3	4 不安定な為替変動	33.3	9 厳格な解雇法制	37.5
8	不安定な為替変動	33.3	4 現地調達先の不足	33.3	9 代金回収	37.5
8	納期	33.3	4 競合企業の製品価格の低下	33.3	12 頻繁な制度改定	25.0
8	RoHS	33.3	4 競合企業の製品品質の向上	33.3	12 ビザ・労働許可	25.0
14	通関	22.2	4 一般道路事情	33.3	12 労働コスト上昇率の高さ	25.0
14	労働コスト上昇率の高さ	22.2	4 鉄道	33.3	12 人材の確保	25.0
14	労働力の質	22.2	4 欧州の政治・社会情勢	33.3	12 不安定な為替変動	25.0
14	調達コスト	22.2	17 通関	16.7	12 納期	25.0
14	競合企業の製品品質の向上	22.2	17 移転価格税制	16.7	12 競合企業の製品品質の向上	25.0
14	高速道路	22.2	17 行政手続きが煩雑・不透明	16.7	12 REACH	25.0
20	行政手続きが煩雑・不透明	11.1	17 労働コストの高さ	16.7	12 Euro6	25.0
20	税率の変更	11.1	17 資金調達	16.7	12 不動産バブル・地価高騰	25.0
20	労働コストの高さ	11.1	17 代金回収	16.7	12 景気低迷、市場縮小	25.0
20	資金調達	11.1	17 その他	16.7		
20	代金回収	11.1	17 調達コスト	16.7		
20	品質	11.1	17 通信	16.7		
20	一般道路事情	11.1	17 RoHS	16.7		
20	鉄道	11.1	17 REACH	16.7		
20	港湾	11.1	17 インフレ	16.7		
20	ELV	11.1	17 不完全な市場統合	16.7		
20	欧州の政治・社会情勢	11.1	17 エネルギー・コストの上昇	16.7		
20	少子高齢化	11.1				
20	インフレ	11.1				
20	自然災害(地震・水害など)	11.1				
20	ウクライナ情勢を巡る問題の(ビジネスへの)波及	11.1				

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「新たな競合企業の出現」(29.5%、図表 23 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 58.2%で最も多かった。欧州では中国企業による欧州企業の買収も相次いでおり、競合相手としての中国企業の存在感が増している。前回調査で中国企業に次いで回答の多かった韓国企業は 27.8%で欧州企業(28.5%)を下回る 3 位となった。

在中・東欧、トルコの日系企業については、欧州企業を新たな競合先とみる割合が 44.1%で前回調査から 2.6 ポイント増となった。また、前回調査では中国企業を競合先とみる割合は 39.0%であったが、52.9%と 13.9 ポイント増となった。中・東欧、トルコにおいても中国企業のプレゼンスがさらに高まりつつある。

図表 29 【全業種】新たな競合企業の国籍 <複数回答>



業種の詳細をみると、販売会社に加え、電気機械・電子機器や化学品・石油製品で中国企業や韓国企業を新たな競合企業とする回答が多くみられた。欧州企業については、運輸／倉庫や商社の分野が挙げられている。

図表 30 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	37
2 電気機械・電子機器	16
3 化学品・石油製品	14

「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	12
2 運輸／倉庫	9
3 商社	8

「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	21
2 化学品・石油製品	8
3 電気機械・電子機器	8

3. 経営の現地化

欧州・トルコ・全業種の経営の現地化を進めるにあたっての取り組みの割合は、「現地化を意識した現地人材の研修・育成の強化」が53.2%で最多であった。「現地人材の登用（部長・課長級）」も52.9%と5割以上を占めた。

図表 31 【欧州・トルコ】経営の現地化を進めるにあたっての取り組み＜複数回答＞

「全業種」

		(単位:社、%)	
		回答数	割合
1	現地化を意識した現地人材の研修・育成の強化	516	53.2
2	現地人材の登用(部長・課長級)	513	52.9
3	現地化を意識した即戦力となる現地人材の中途採用	421	43.4
4	現地人材の登用(役員級)	282	29.1
5	現地における製品・サービス開発力の強化	234	24.1
6	現地化を意識した能力主義など人事制度の改正	176	18.1
7	現地における販売戦略の決定権限強化	174	17.9
8	本社から現地への権限の委譲	167	17.2
9	現地化の取り組みはしていない	106	10.9
10	M&Aによる人材・経営資源の獲得	56	5.8

経営の現地化を進めるにあたっての問題点について、現地と本社・日本の双方の視点で聞いたところ、現地では「現地人材の能力・意識が現地化の推進に向けた課題」(35.6%)が最大であった。一方、本社・日本では「本社から現地への権限委譲が進まない」(26.7%)が問題として多く指摘された。

図表 32 【欧州・トルコ】経営の現地化を進めるにあたっての問題点＜複数回答＞

「全業種」

		(単位:社、%)	
		回答数	割合
1	(現地サイドの問題)現地人材の能力・意識が現地化の推進に向けた課題	340	35.6
2	(現地サイドの問題)幹部候補人材の採用難	334	35.0
3	(本社・日本サイドの問題)本社から現地への権限委譲が進まない	255	26.7
4	(本社・日本サイドの問題)日本人駐在員削減の難しさ	208	21.8
5	(本社・日本サイドの問題)日本人駐在員のマネジメント力	201	21.0
6	(現地サイドの問題)現地における企画・マーケティング力	200	20.9
7	(本社・日本サイドの問題)日本人駐在員の語学力(英語・現地語)が現地化の推進に向けた	193	20.2
8	特に問題はない	179	18.7
9	(現地サイドの問題)現地における製品・サービス開発力	134	14.0
10	(本社・日本サイドの問題)人材登用について本社方針との不一致	105	11.0

VI. 自由貿易協定 (FTA)、欧州経済の先行き

1. 二国間／多国間の FTA の利用状況

在 EU 企業が二国間／多国間の FTA を利用している回答数について、輸出では欧州経済領域 (EEA) やトルコ関税同盟、輸入では EEA や韓国との FTA の利用が多い。

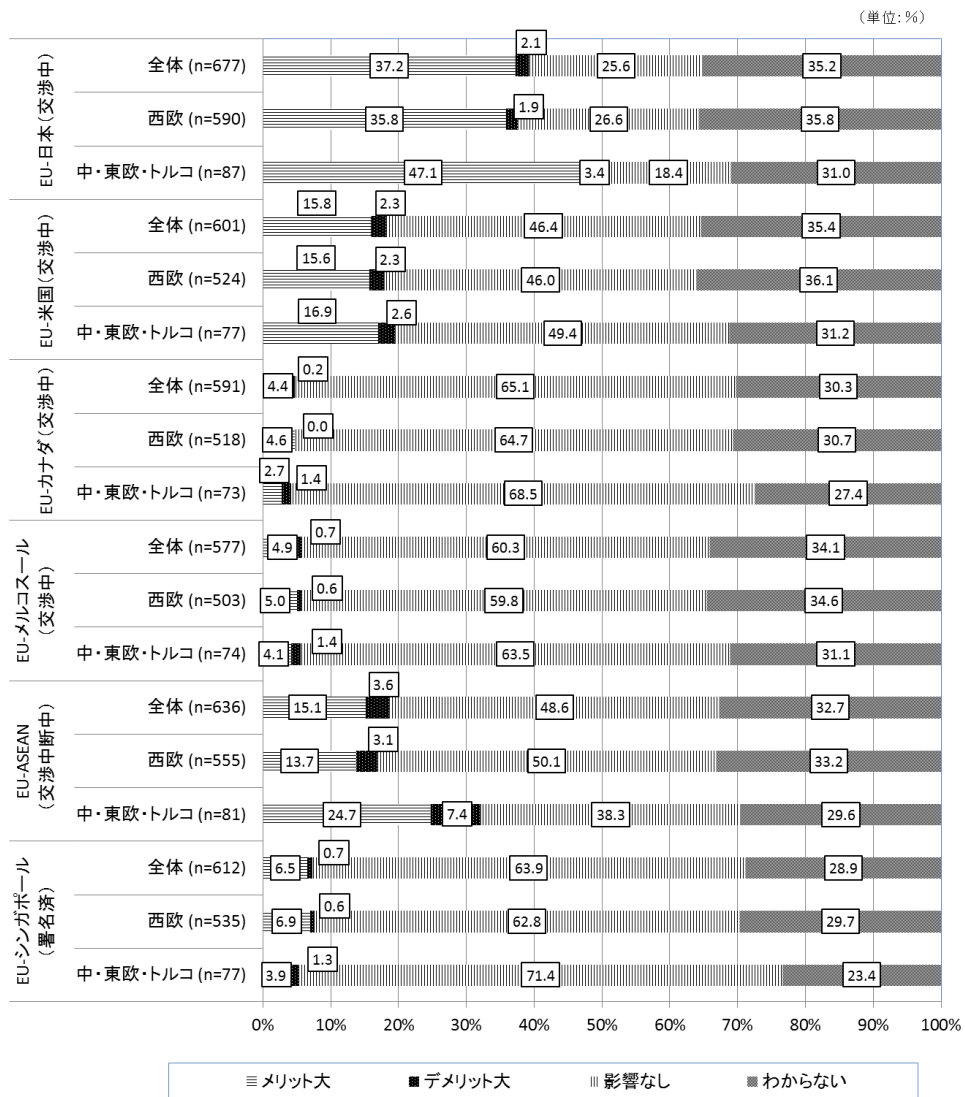
図表 33 在 EU 企業の二国間／多国間 FTA の利用状況について

	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	39 100.0%	17 43.6%	3 7.7%	19 48.7%	32 100.0%	20 62.5%	5 15.6%	7 21.9%
トルコ関税同盟	124 100.0%	50 40.3%	16 12.9%	58 46.8%	32 100.0%	15 46.9%	7 21.9%	10 31.3%
欧州経済領域 (EEA)	163 100.0%	69 42.3%	17 10.4%	77 47.2%	66 100.0%	30 45.5%	5 7.6%	31 47.0%
スイス	113 100.0%	46 40.7%	10 8.8%	57 50.4%	21 100.0%	8 38.1%	2 9.5%	11 52.4%
地中海諸国 (中東含む)	97 100.0%	30 30.9%	16 16.5%	51 52.6%	15 100.0%	7 46.7%	2 13.3%	6 40.0%
南アフリカ	69 100.0%	17 24.6%	11 15.9%	41 59.4%	11 100.0%	3 27.3%	1 9.1%	7 63.6%
メキシコ	35 100.0%	12 34.3%	7 20.0%	16 45.7%	7 100.0%	4 57.1%	-	3 42.9%
チリ	17 100.0%	7 41.2%	2 11.8%	8 47.1%	2 100.0%	2 100.0%	-	-

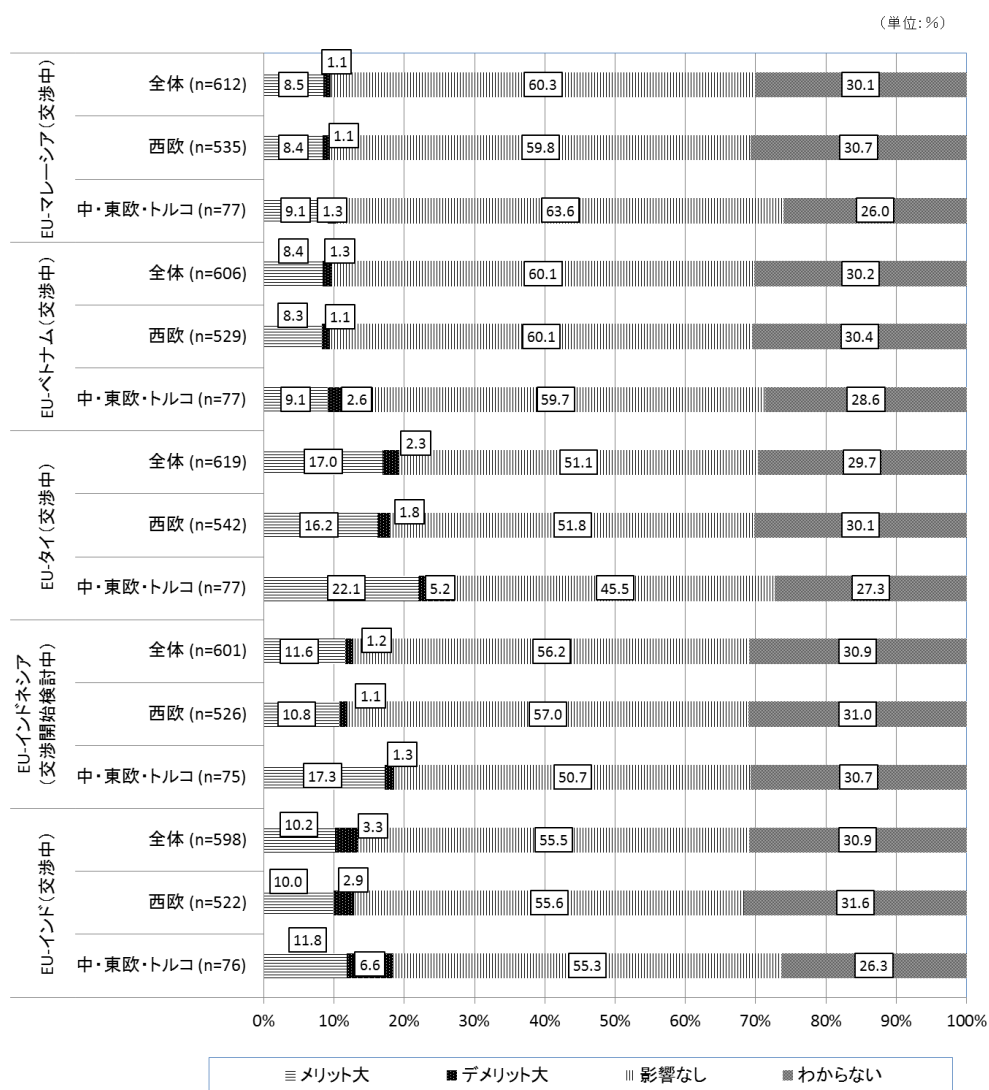
2. EPA/FTA が与える影響

各経済連携協定（EPA）/自由貿易協定（FTA）の影響については、日・EUEPAの「メリット大」が37.2%と他のEPA/FTAに比して期待が高い。国・地域別では、中・東欧・トルコ（47.1%）が西欧（35.8%）を上回っている。業種別では「非鉄金属」で「メリット大」が60.0%と最も高かった。

図表 34 FTA が与える影響(1)



図表 35 FTA が与える影響(2)



図表 36 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

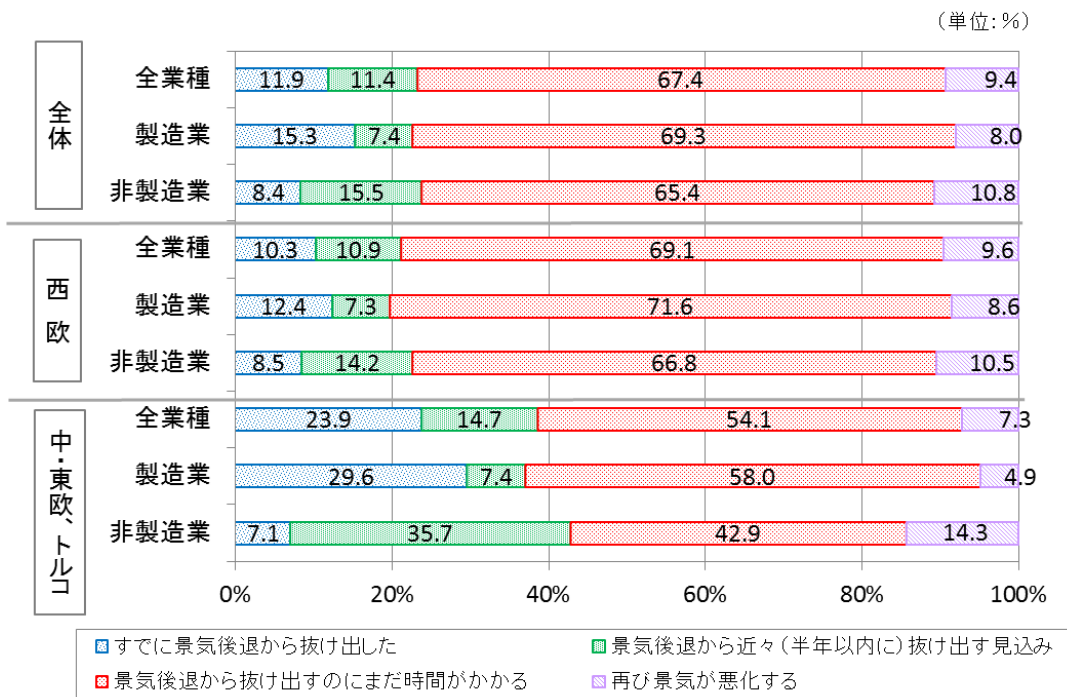
(単位: 社、%)

業種	回答数	割合
1 非鉄金属	3	60.0
2 その他製造業	12	57.1
3 商社	29	56.9

3. 欧州経済の先行き

欧州・トルコ・全業種で欧州経済の先行きに対して、「すでに景気後退から抜け出した」は11.9%で、「景気後退から抜け出すのにまだ時間がかかる」が67.4%と最大であった。前回調査に引き続き業績回復の兆しがみられるなか、景気先行きについては慎重な見方が多い。

図表 37 欧州経済の先行きに対する見方



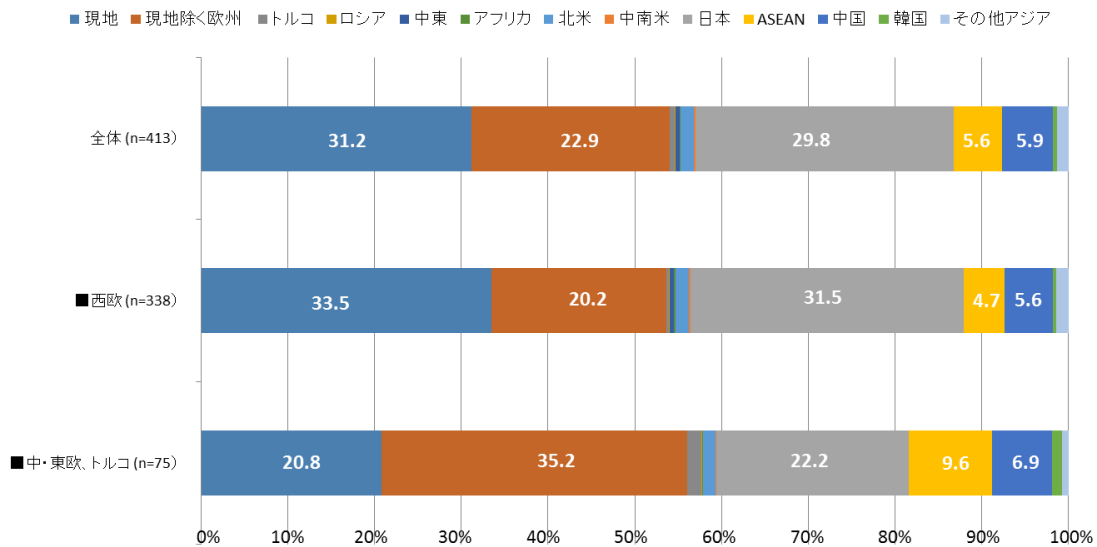
※トルコは製造業のみ

V. 現地調達

1. 部品・原材料の調達先（国・地域別）

部品・原材料の調達先（国・地域別）の内訳は、「現地」（31.2%）が最も多く、「日本」（29.8%）、「現地除く欧州」（22.9%）と続き、欧州と日本で8割以上を占める。西欧では「現地」と「日本」からの割合が共に3割を超えている一方、中・東欧・トルコでは「現地除く欧州」が最も高い。※「現地」は、所在国を指す。

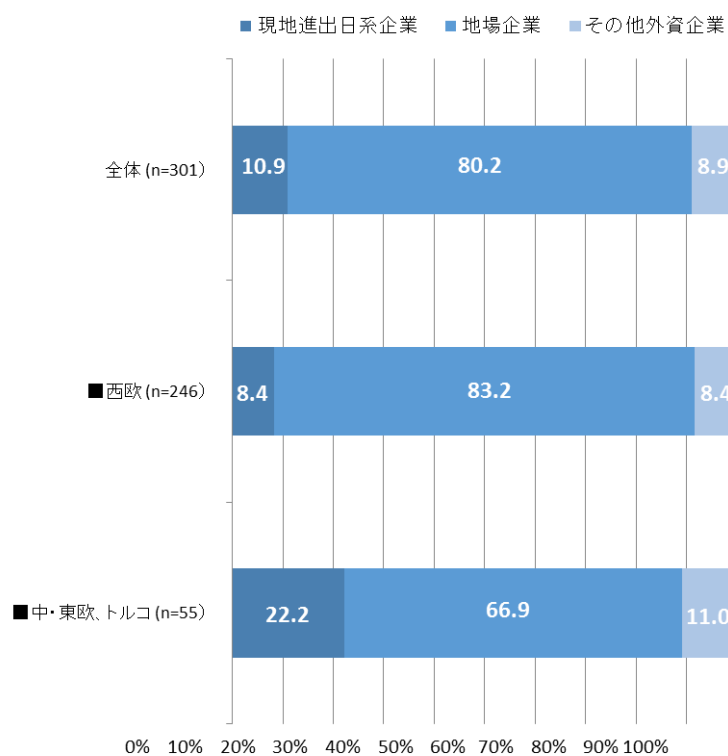
図表 38 部品・原材料の調達先(国・地域別)内訳



2. 現地からの調達先（企業）

「現地」からの調達先（企業）の内訳は、地場企業（80.2%）が最も多く、現地進出日系企業が10.9%、その他外資企業が8.9%であった。西欧と比較して、中・東欧、トルコでは現地進出日系企業から調達する割合が高い。※「現地」「地場」は、所在国を指す。

図表 39 現地からの調達先(企業)内訳



アンケート返送先 FAX : 03-3587-2485
e-mail : ORD@jetro. go. jp
日本貿易振興機構 海外調査部 欧州ロシア CIS 課宛



● ジェトロアンケート ●

調査タイトル : 2014 年度 在欧州日系企業実態調査

今般、ジェトロでは、標記調査を実施いたしました。報告書をお読みになった感想について、是非アンケートにご協力をお願い致します。今後の調査テーマ選定などの参考にさせていただきます。

■質問 1 : 今回、本報告書での内容について、どのように思われましたでしょうか？(○をひとつ)

4 : 役に立った 3 : まあ役に立った 2 : あまり役に立たなかった 1 : 役に立たなかった

■質問 2 : ①使用用途、②上記のように判断された理由、③その他、本報告書に関するご感想をご記入下さい。

--

■質問 3 : 今後のジェトロの調査テーマについてご希望等がございましたら、ご記入願います。

--

■お客様の会社名等をご記入ください。(任意記入)

ご所属	<input type="checkbox"/> 企業・団体	会社・団体名
	<input type="checkbox"/> 個人	部署名

※ご提供頂いたお客様の情報については、ジェトロ個人情報保護方針 (<http://www.jetro.go.jp/privacy/>) に基づき、適正に管理運用させていただきます。また、上記のアンケートにご記載いただいた内容については、ジェトロの事業活動の評価及び業務改善、事業フォローアップのために利用いたします。

～ご協力有難うございました～