

欧州進出日系企業実態調査 (2018年度調査)

2018年12月11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

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。調査結果は、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 14カ国、中・東欧 8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

- 2018年(平成30年)9月27日～10月25日

回収状況

- 908社にアンケートを送付、763社から回答(有効回答率84.0%)

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。
- n数は、各設問の有効回答数を示す。
- 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

■食品・農水産加工、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、紙・パルプ、印刷・出版、化学品・石油製品、医薬品、プラスチック製品、ゴム製品、窯業・土石、鉄鋼(鑄鍛造品を含む)、非鉄金属、金属製品(メッキ加工を含む)、はん用・生産用機器(金型・機械工具を含む)、業務用機器(事務機器・分析機器・医療機器など)、電気機械・電子機器(同部品を含む)、情報通信機器、輸送用機器(自動車・二輪車)、輸送用機器部品(自動車・二輪車)、輸送用機器(鉄道車両・船舶・航空・運搬車両)、輸送用機器部品(鉄道車両・船舶・航空・運搬車両)、その他製造業

非製造業

■漁・水産、鉱業、建設・プラント、電気・ガス・熱供給・水道、運輸・倉庫、情報通信(ソフトウェアを含む)、卸売・小売(商社を含む)、販売会社、金融・保険、不動産、専門・技術サービス、ホテル・旅行・外食、娯楽・生活サービス、教育、医療・福祉、その他サービス業

調査結果

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

	調査企業数		(社、%) 内訳	
	有効回答	構成比	製造業	非製造業
総数	763	100.0	367	396
■西欧	678	88.9	312	366
英国	193	25.3	75	118
ドイツ	182	23.9	86	96
フランス	85	11.1	50	35
ベルギー	49	6.4	23	26
スペイン	24	3.1	14	10
アイルランド	23	3.0	7	16
オーストリア	23	3.0	12	11
オランダ	21	2.8	7	14
イタリア	20	2.6	8	12
フィンランド	19	2.5	13	6
スウェーデン	14	1.8	5	9
スイス	11	1.4	5	6
ポルトガル	8	1.0	4	4
デンマーク	6	0.8	3	3
■中・東欧	85	11.1	55	30
ポーランド	25	3.3	12	13
チェコ	22	2.9	17	5
ルーマニア	16	2.1	9	7
ハンガリー	12	1.6	11	1
スロバキア	4	0.5	3	1
セルビア	3	0.4	1	2
ブルガリア	2	0.3	1	1
スロベニア	1	0.1	1	0

調査結果のポイント(1)

(1) 営業利益見通しと進出国の景気見通し

営業利益見通しは高水準を維持、チェコでは労働コストの上昇が利益の圧縮要因に

- 2018年の営業利益見通しをみると、在欧州日系企業で「黒字」と回答した企業の割合(73.9%)が前年比で初めて低下(1.1ポイント減)したが、非製造業を加えて本調査を開始した2012年以降で2番目に割合が高く、高水準を維持した。他方、欧州全体の「赤字」割合(12.8%)は、欧州景気が回復し始めた2014年(13.0%)に大きく減少し、2015年以降減少傾向にあったが増加に転じた。【6、7頁】
- 在英日系企業では、英国のEU離脱(ブレグジット)交渉が不透明な中でも、「黒字」企業の割合(75.4%)が拡大(3.8ポイント増)した。理由として、値上げによる利益率改善を挙げる企業などがみられた。【6、7頁】
- 2018年及び2019年の前年と比較した営業利益見込みをDI値でみると、両年ともチェコが唯一マイナスの数値を示した。進出国の景気の現状を国別にみると、チェコでは「良い」(59.1%)と「やや良い」(31.8%)を合わせて9割以上の進出企業が景気を実感しているにもかかわらず、失業率が低く、後述する「人材確保」が困難であることの結果としての「労働コストの上昇率の高さ」が利益を圧縮しているとみられる。【11、14頁】

(2) 経営上の問題点

欧州全体では「人材の確保」、英国ではブレグジット交渉による政治・社会情勢が引き続き課題

- 経営上の問題点として、「人材の確保」(43.6%)が前年より8.1ポイント縮小したものの、前年調査に引き続き、最大の課題となった。特に、中・東欧では7割を超える企業(70.4%)が課題として挙げている。中でもチェコは90.5%の企業が課題に挙げているほか、ハンガリー(66.7%)、ルーマニア(64.3%)、ポーランド(60.0%)でも6割を超えている。これら4カ国では「労働コスト上昇率の高さ」についても、それぞれ90.5%、83.3%、50.0%、64.0%の企業が課題としている。【15、18、20頁】
- 欧州全体での経営上の課題である「人材の確保」の内訳をみると、「マネージャーなどの管理職」(57.1%)の割合が最も多く、「工場ワーカー」(33.5%)、「IoT・AI等対応人材」(18.7%)が続く。中・東欧では、「工場ワーカー」(61.4%)を挙げる企業の割合が最も大きかった。なお、「IoT・AI等対応人材」について国別にみると、ドイツ(24社、28.9%)、ポーランド(5社、33.3%)で比較的、高い回答数と割合が観察された。【16頁】
- 「欧州の政治・社会情勢」(37.8%)の割合は前年比11ポイント減となり、第3位に後退した。国別にみると、ブレグジット交渉が続く英国が57.1%となり、ルーマニアと並び、この割合が最も高かった。カタルーニャ情勢が小康状態にあるスペインは54.2%と3番目に高かったが、前年の調査からは28.7ポイントの大幅な減少となった。【15、20頁】

調査結果のポイント(2)

(3) 英国のEU離脱と現地調達

金融・保険分野を中心に一部企業が統括機能を一部移転、懸念される英国経済の不振

- 英国のEU離脱によるこれまでの事業への影響は、「マイナスの影響」が16.1%となり、前年調査 結果より2ポイント上昇した。特に、「マイナスの影響」を挙げた在アイルランド日系企業の割合が38.1%と、前年の13.0%から25.1ポイント上昇した。EU加盟国の中では、在アイルランド日系企業の英国からの平均調達率が15.3%と特に高く、英国・アイルランド間で一定のサプライチェーンが構築されていることが背景にある。一方、「マイナスの影響」を挙げた在英日系企業の割合は25.3%で、前年の26.2%からほぼ横ばいだった。【24、32頁】
- 今後の事業への影響をみると、在英日系企業の59.8%が「マイナスの影響」(前年の46.9%から12.9ポイント上昇)を挙げた。理由をみると「関税」「通関手続き」「英国の欧州本社・物流ハブの再検討」などが挙がっており、影響が出るのはむしろこれからだと言える。【25頁】
- 日系企業が抱える懸念については、在英日系企業では、上位3項目は「英国経済の不振」(71.3%、前年比1.9ポイント増)、「英国の規制・法制の変更」(58.0%、3.9ポイント増)、「ポンド安の進行」(54.1%、2.0ポイント増)で、前年と変わらなかったが、回答割合が微増した。在英を除く在EU日系企業では、「英国経済の不振」(46.1%、1.0ポイント減)、「EU(英国を除く)拠点から英国への輸出」(38.0%、5.9ポイント増)、「英国の規制・法制の変更」(34.5%、1.7ポイント減)が上位3項目だった。双方の最大の懸念は「英国経済の不振」となっている。【26頁】
- 英国の規制・法制の変更に関する具体的な懸念は、欧州全体では「EU規則との一貫性」(欧州全体:77.3%、在英日系企業:74.3%、在英を除く在EU日系企業:79.9%)が最大だが、在英日系企業では、「変更対応の社内体制」(77.1%)の割合の方が高かった。また、懸念分野としては「関税」(在英日系企業:68.2%、在英を除く在EU日系企業:75.3%)が最上位で、特に製造業で、この割合(86.4%、82.9%)が高い。続いて「非関税障壁」(41.2%、46.8%)、「基準・認証」(30.6%、31.2%)を懸念する企業の割合も高かった。在英日系製造業では、「個人データ保護(EU規則との一貫性)」(41.2%)の割合が「基準・認証」より高く、ブレグジット後の懸念事項となっている。【26、27頁】
- 英国のEU離脱に備え、移転・撤退等を実施した／決定した拠点の機能について、「統括」(61.0%、25社)機能が最大で、「販売」(29.3%、12社)、「生産」(14.6%、6社)の各機能が続いた。また、「統括」機能の直し内容の8割は「一部移転(84.0%、21社)」だった。移転先として、「統括」では金融／保険を中心にドイツ(8社)、ルクセンブルク(7社)、オランダ(4社)、「販売」ではドイツ(4社)、「生産」ではポーランド、オランダ、フィリピンが挙げられた。【29頁】
- 英国がEUとの合意なくEU離脱に至った場合の対応策(コンティジェンシー・プラン)の策定状況について、「策定済み」「策定中」の回答割合は在英日系企業、在英を除く在EU日系企業とで大きな差はないが、「策定予定」を合わせると在英日系企業は26.8%となり、在英を除く在EU日系企業の12.8%を大きく上回る。「策定済み」「策定中」「策定予定」と回答した企業の対応策として、最も多く挙げられたのが「物流・税関の混乱等を想定した一定在庫の確保・積み増し」(20社)だった。【30頁】

調査結果のポイント(3)

(4) 今後1～2年の事業展開

ブレグジット交渉が続く中、製品の高付加価値化やブランド力強化を模索する在英日系企業も

- 英国のEU離脱に向けた動向は、在英日系企業の今後1～2年の事業展開の意欲にまだ大きく影響していない。しかし、製造業では、在英、在英を除く在EU日系企業ともに「現状維持」の割合(58.7%、41.3%)がそれぞれ4.4ポイント、2.9ポイント増加し、様子見傾向。【34、35頁】
- 在英日系企業では今後1～2年の事業展開を「拡大」と回答した企業に対し、具体的に拡大する機能を聞いたところ、「販売」(46社、前年比19社減)機能が最多で、「生産(高付加価値)」(17社)、「研究開発」(11社)が続いた。また、在英日系企業の製品・サービスの高付加価値化や差別化の取り組みとして、「自社ブランドの強化」(52.2%)や「技術者の人材育成強化、増員など」(30.2%)の回答割合が在英企業の中では高く、英国のEU離脱を控え、ブランド力や品質、技術で差別化を図る製品に軸足を移そうとする姿勢も読み取れる。【39、42頁】

(5) EPA/FTAのメリットと課題

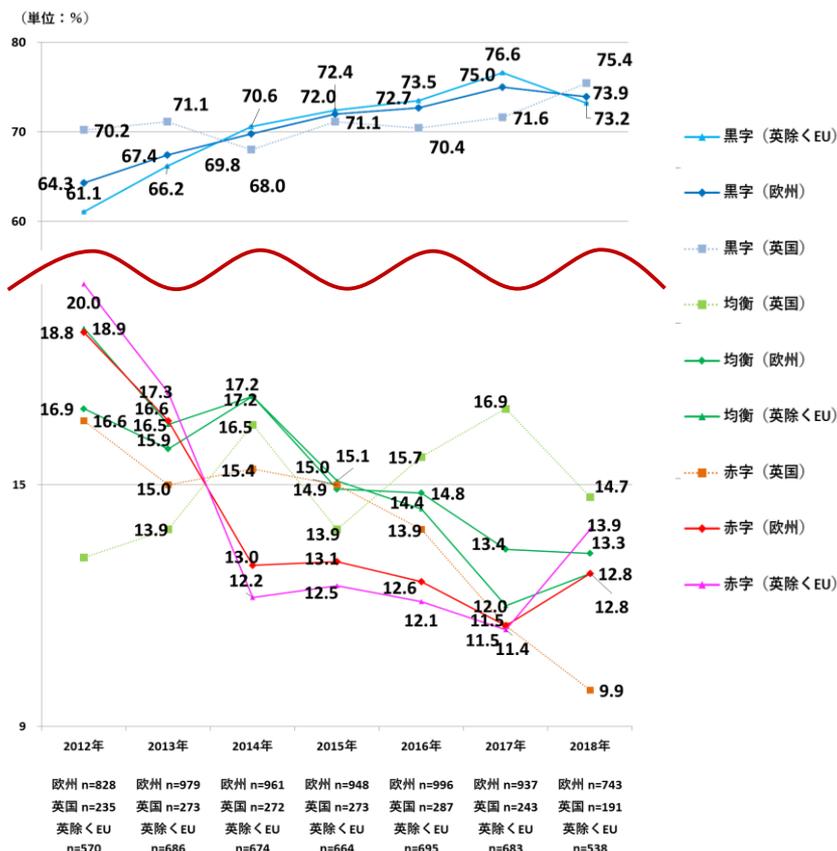
日EU・EPAの利用にあたっての課題は社内体制やサプライヤー／取引先との協力体制の整備

- 2019年早期の発効が期待される日EU・EPAについて、「メリット大」とする回答割合(42.0%)が、前年より12.3ポイント減少した。利用の検討が進み、「影響なし(25.3%)」「わからない(30.9%)」の割合が前年よりそれぞれ6.0ポイント、5.6ポイント増加したことも影響しているとみられる。在英を除く在EU企業では、「メリット大」の割合が48.1%となり、前年の割合に近づく。在英日系企業では、この割合が前年比20ポイント減の25.1%へ激減しており、英国のEU離脱により、同メリットを享受できなくなると考える企業が増えたためとみられる。【45頁】
- 日EU・EPAの利用にあたっての課題として、「社内体制の整備」(47.4%)、「サプライヤー／取引先との協力体制整備(原産地証明書に必要な書類の整備等)」(43.1%)、「自己証明制度の手続き」(34.6%)が上位に挙げられた。2018年7月の署名以降に合意内容の詳細が明らかになり、発効が近づくにつれて、課題が現実的な問題になりつつある。【47頁】
- EUが現在、署名に向けて手続きを進めているベトナムとのFTAについて、ベトナムからの輸入時に「利用する予定」「利用を検討中」とする回答がそれぞれ39.5%(15社)、34.2%(13社)あり、欧州進出企業の期待が高まっている。【50頁】
- EUが現在交渉中、あるいは英国単独も含めて将来的に交渉の可能性があるFTA/EPAのうち、「メリット大」の割合が大きいのは、「EU米国間の貿易協定」(14.2%)、「EUタイFTA」(13.9%)、「EU・ASEAN・FTA」(13.6%)で、欧州進出日系企業からみて、「日英EPA」(12.2%)や「英国のTPP11参加」(7.7%)の割合はより低い結果となった。英国のTPP11(環太平洋パートナーシップに関する包括的及び先進的な協定)参加について、「メリット大」と回答した理由にメンバー国であるベトナムで製造する製品が多いことを理由に挙げた企業がみられた。【51頁】

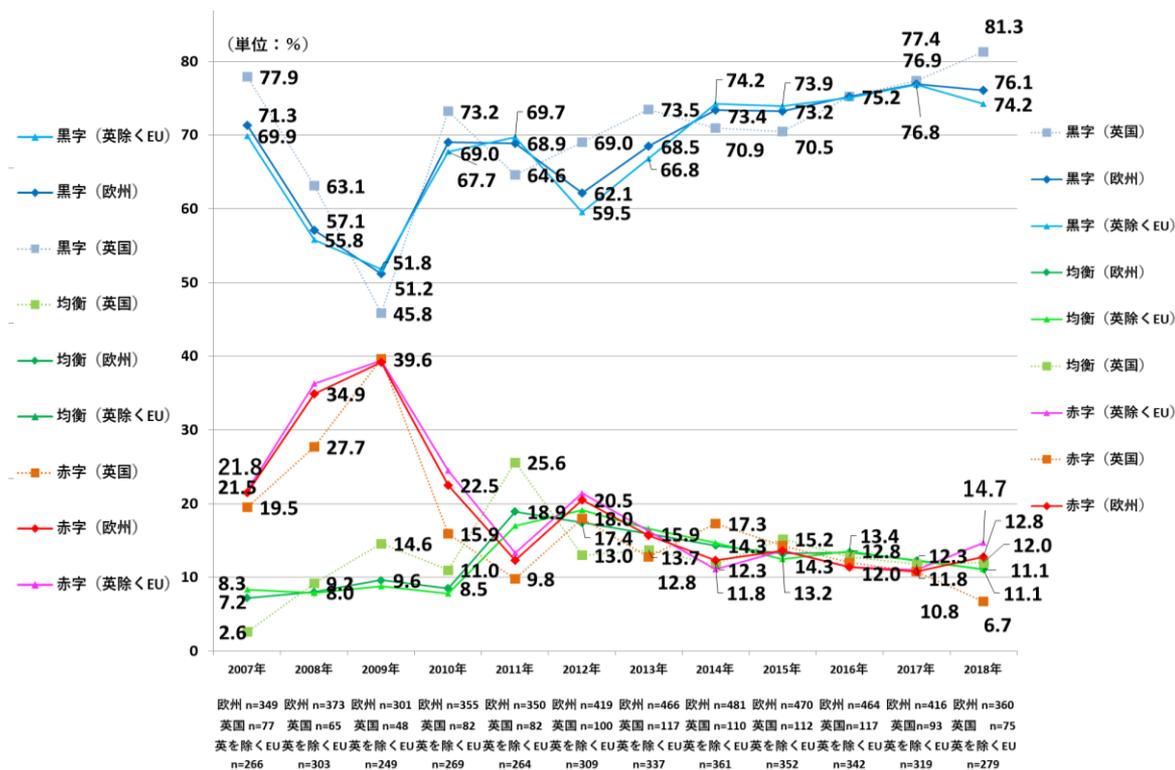
1. 営業利益見通し(1)

- 過去7年間の営業利益見通しの推移をみると、2018年は在欧州日系企業で「黒字」と回答した企業の割合(73.9%)が前年比で初めて低下(1.1ポイント減)したが、非製造業を加えて本調査を開始した2012年以降で2番目に割合が高く、高水準を維持した。
- 在欧州日系企業で2018年の営業利益見通しの推移をみると、「赤字」と回答した企業の割合は増加に転じた。
- 在欧州日系製造業で見ると、2018年の営業利益見通しの「黒字」の割合は76.1%と、前回調査から0.8ポイント減少した。
- 在英日系企業の2018年「黒字」の割合は75.4%と、前年調査から3.8ポイント増加した。在英製造業で2018年「黒字」と回答した企業が81.3%、「赤字」と回答した企業は6.7%となった。

営業利益見通しの推移(欧州および英国)



営業利益見通しの推移、製造業(欧州および英国)

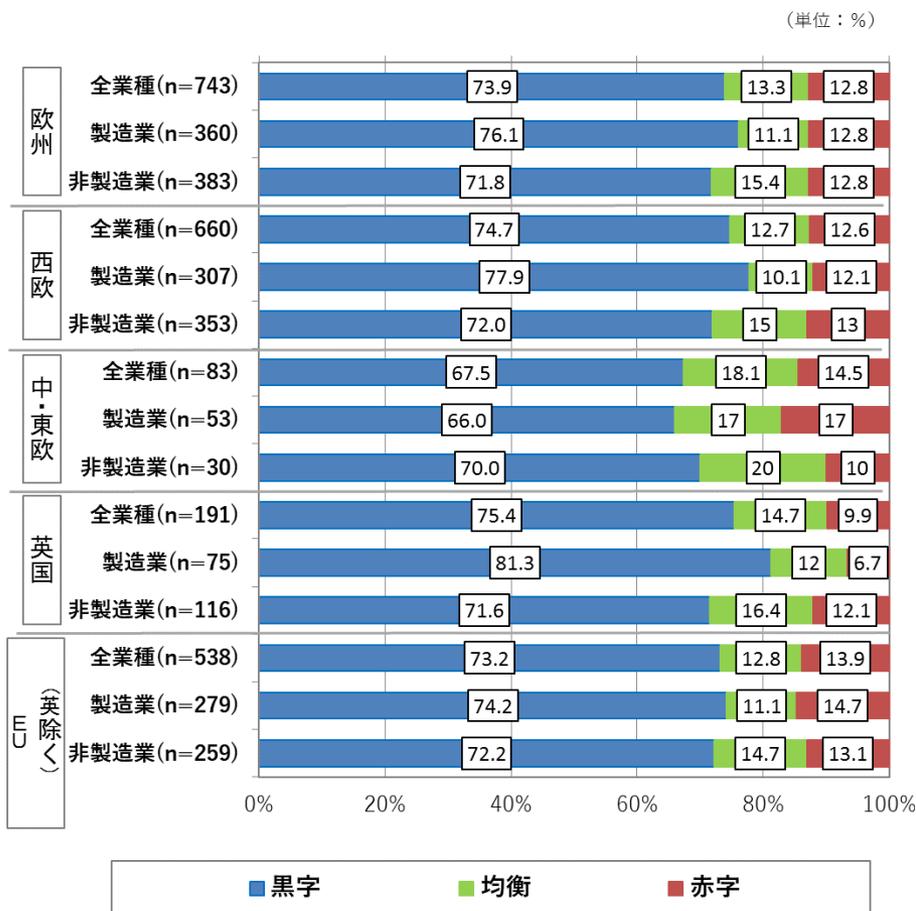


(注)2007年~2010年: 調査年の営業利益実績
2011年~2018年: 調査年の営業利益見通し

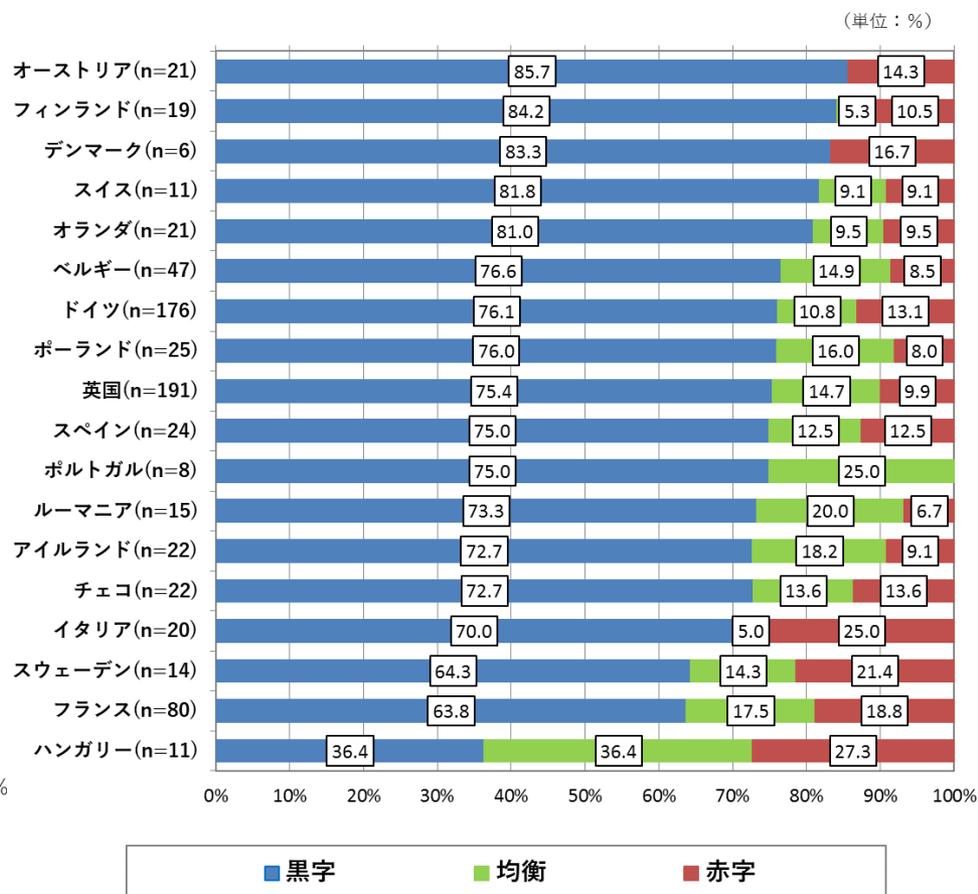
1. 営業利益見通し(2)

- 2018年の営業利益見通しは「黒字」が73.9%、「均衡」は13.3%、「赤字」は12.8%であった。
- 製造業では、西欧の「黒字」(77.9%)の割合が中・東欧の「黒字」(66.0%)割合より、前年に引き続き高かった。
- 在英日系製造業の「黒字」(81.3%)の割合が在英非製造業と比べて高かった。

2018年の営業利益見通し(業種別)



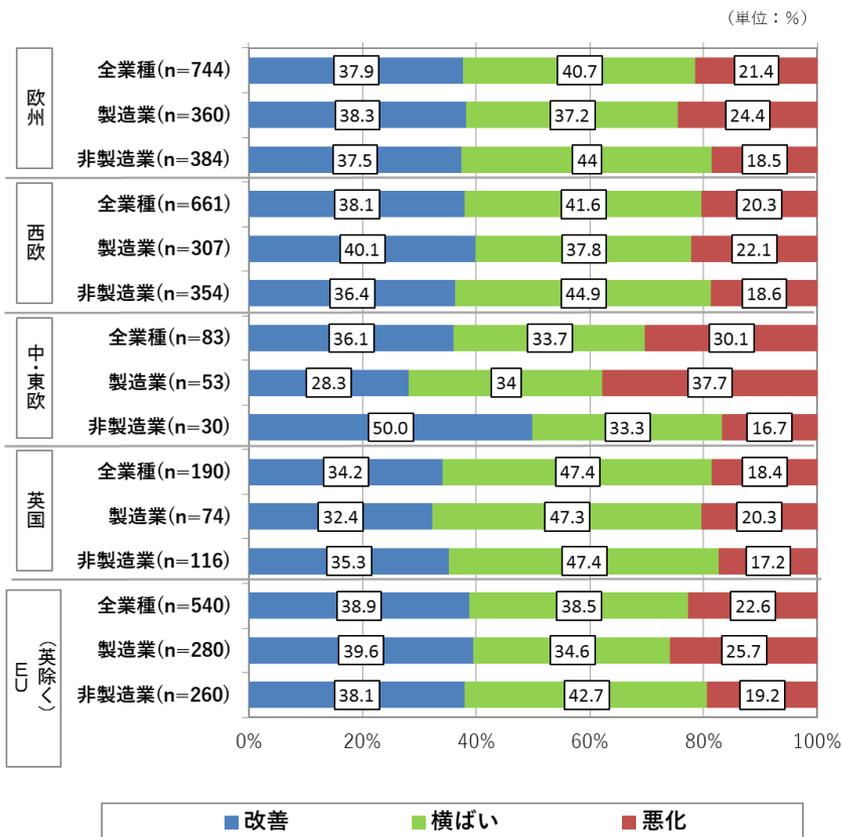
2018年の営業利益見通し(国別)



1. 営業利益見通し(3)

- 前年(2017年)と比較した場合の2018年の営業利益見込みは、中・東欧の非製造業で、特に「改善」(50.0%)の回答比率が高い。改善の理由としては、7割以上が「現地市場での売上増加」と回答した。
- 業種別にみると、「改善」の回答企業数が多く、比率も高かったのが「はん用・生産用機器」(18社、64.3%)、「食品/農水産加工」(12社、66.7%)、「情報通信(ソフトウェアを含む)」(12社、63.2%)で、改善理由として「現地市場での売上増加」や「輸出拡大による売上増加」を複数の企業が挙げた。他方、「悪化」と回答した企業のうち、特に回答企業数が多く、割合も比較的高かったのが「運輸/倉庫」(18社、43.9%)で、「輸出低迷による売上減少」、「現地市場での売上減少」を主な理由として挙げた。

前年(2017年)実績と比べての2018年の営業利益見込み(業種別)



前年(2017年)実績と比べて2018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」(n=282)		(単位: 社、%)		「悪化」(n=159)		(単位: 社、%)	
業種	回答数	割合	業種	回答数	割合		
1 非鉄金属	4	80.0	1 衣服/繊維製品	3	60.0		
2 専門・技術サービス	6	75.0	2 業務用機器(事務機器/分析機器/医療機器など)	9	52.9		
3 食品/農水産加工	12	66.7	3 窯業/土石	4	50.0		
4 はん用・生産用機器(金型/機械工具を含む)	18	64.3	4 運輸/倉庫	18	43.9		
5 情報通信(ソフトウェアを含む)	12	63.2	5 輸送用機器部品(自動車/二輪車)	23	37.1		

前年(2017年)実績と比べて2018年の営業利益見込みが「改善」、「悪化」する理由<複数回答>

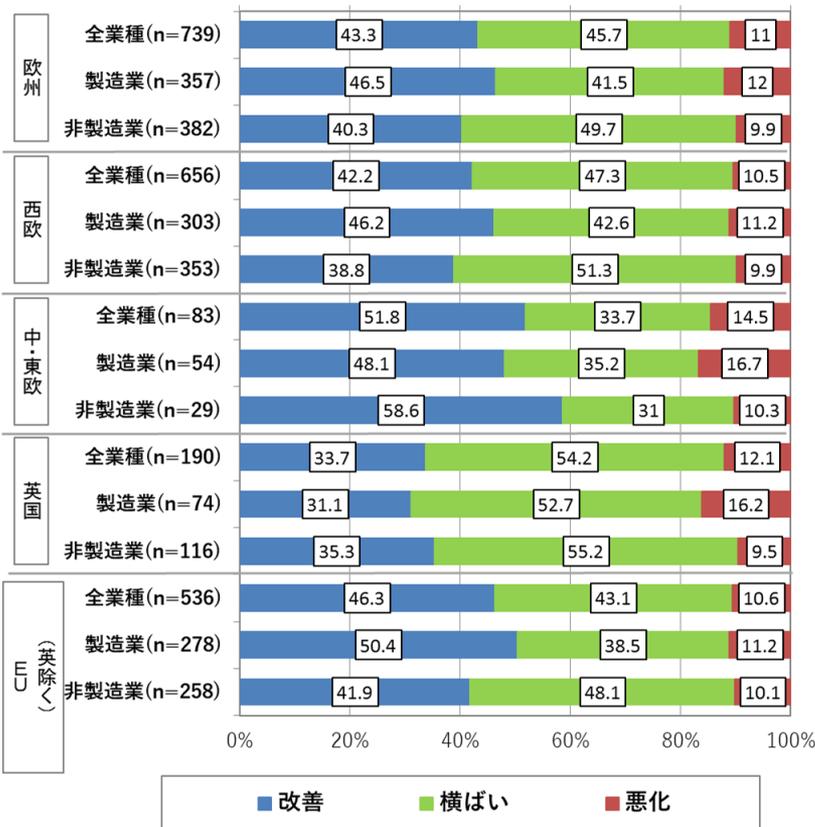
「改善」理由(n=281)		(単位: 社、%)		「悪化」理由(n=156)		(単位: 社、%)	
理由	回答数	割合	理由	回答数	割合		
1 現地市場での売上増加	197	70.1	1 現地市場での売上減少	69	44.2		
2 輸出拡大による売上増加	105	37.4	2 人件費の上昇	56	35.9		
3 販売効率の改善	48	17.1	3 調達コストの上昇	40	25.6		
4 その他支出(管理費、光熱費、燃料費等)の削減	44	15.7	4 その他	34	21.8		
5 生産効率の改善(製造業のみ)	40	14.2	5 その他支出(管理費、光熱費、燃料費等)の増加	31	19.9		

1. 営業利益見通し(4)

- 2019年の営業利益見込みは、2018年との比較で「横ばい」の割合が45.7%と最も大きく、「改善」が43.3%、「悪化」が11.0%であった。
- 2018年と比較した2019年の営業利益見込みは、2017年と比較した2018年の営業利益見込みと比較して、中・東欧での「改善」が51.8%と15.7ポイント大きい。理由として「現地市場での売上増加」や「輸出拡大による売上増加」に期待する声が多い。
- 業種別にみると、「改善」の回答企業数が多く、比較的回答割合が高い業種は「情報通信」(12社、63.2%)だった。

2018年と比較した2019年の営業利益見込み(業種別)

(単位：%)



2018年と比較した2019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」(n=320)

(単位：社、%)

	回答数	割合
1 繊維(紡績/織物/化学繊維)	4	80.0
1 衣服/繊維製品	4	80.0
1 非鉄金属	4	80.0
4 プラスチック製品	7	70.0
5 情報通信(ソフトウェアを含む)	12	63.2

「悪化」(n=81)

(単位：社、%)

	回答数	割合
1 金属製品(メッキ加工を含む)	2	33.3
2 窯業/土石	2	25.0
3 食品/農水産加工	4	23.5
4 繊維(紡績/織物/化学繊維)	1	20.0
4 衣服/繊維製品	1	20.0

2018年と比較した2019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=318)

(単位：社、%)

	回答数	割合
1 現地市場での売上増加	232	73.0
2 輸出拡大による売上増加	107	33.6
3 生産効率の改善(製造業のみ)	74	23.3
4 販売効率の改善	61	19.2
5 その他支出(管理費、光熱費、燃料費等)の削減	46	14.5

「悪化」理由(n=80)

(単位：社、%)

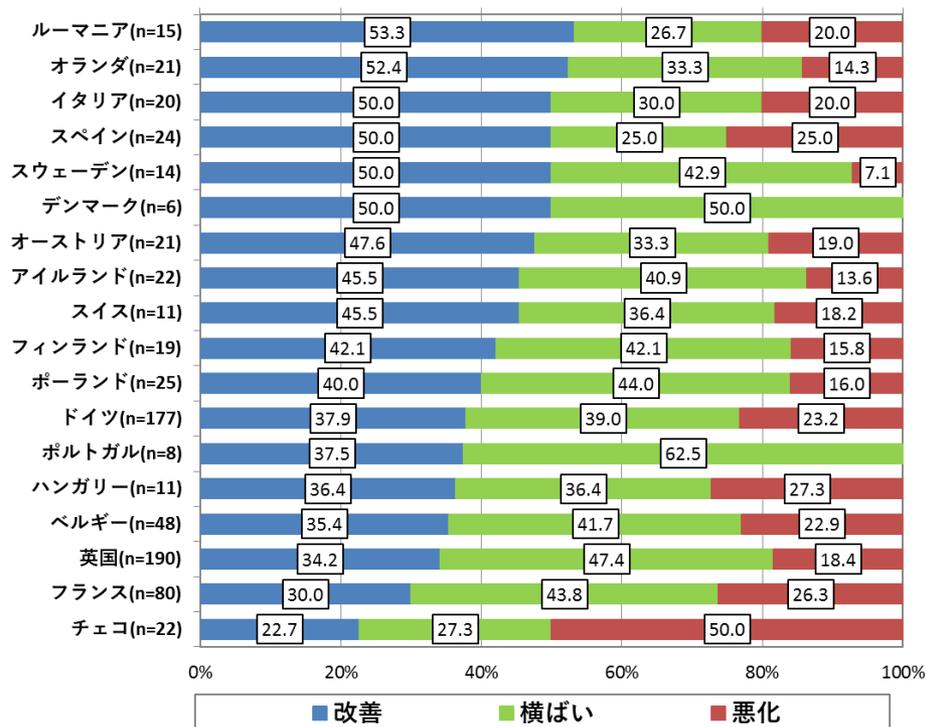
	回答数	割合
1 現地市場での売上減少	41	51.3
2 人件費の上昇	24	30.0
3 その他	19	23.8
4 調達コストの上昇	16	20.0
5 輸出低迷による売上減少	15	18.8

1. 営業利益見通し(5)

- 2017年と比較した2018年の営業利益見込みと、2018年と比較した2019年の営業利益見込みを比べると、ハンガリー、ルーマニア、イタリア、フランス、ポーランド、フィンランドで「改善」の回答割合が10ポイント以上増加し、2019年の営業利益への期待が高い。
- 2017年と比較した2018年の営業利益見込みと、2018年と比較した2019年の営業利益見込みともに、「改善」の理由として回答比率が高いのは「現地市場での売上増加」、「悪化」の理由として回答比率が高いのは、「現地市場での売上減少」だった。

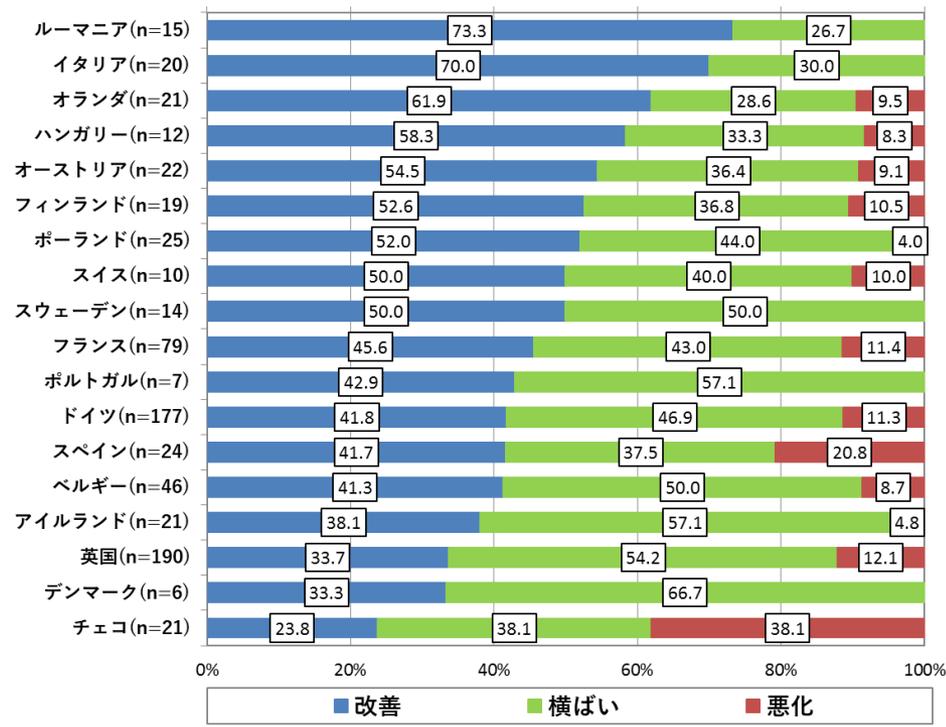
2017年実績と比較した
2018年の営業利益見込み(国別)

(単位：%)



2018年と比較した
2019年の営業利益見込み(国別)

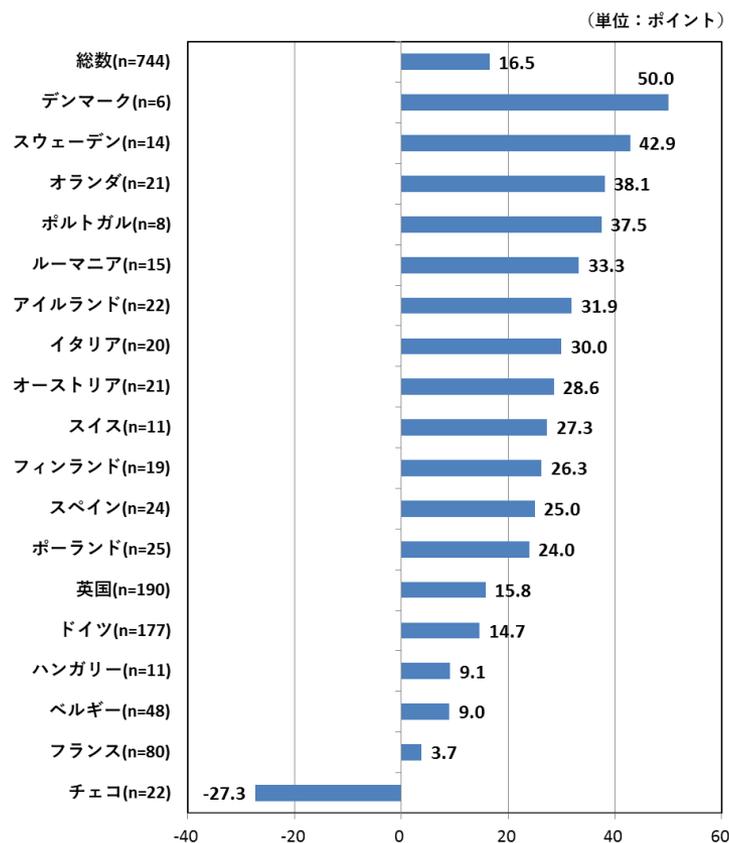
(単位：%)



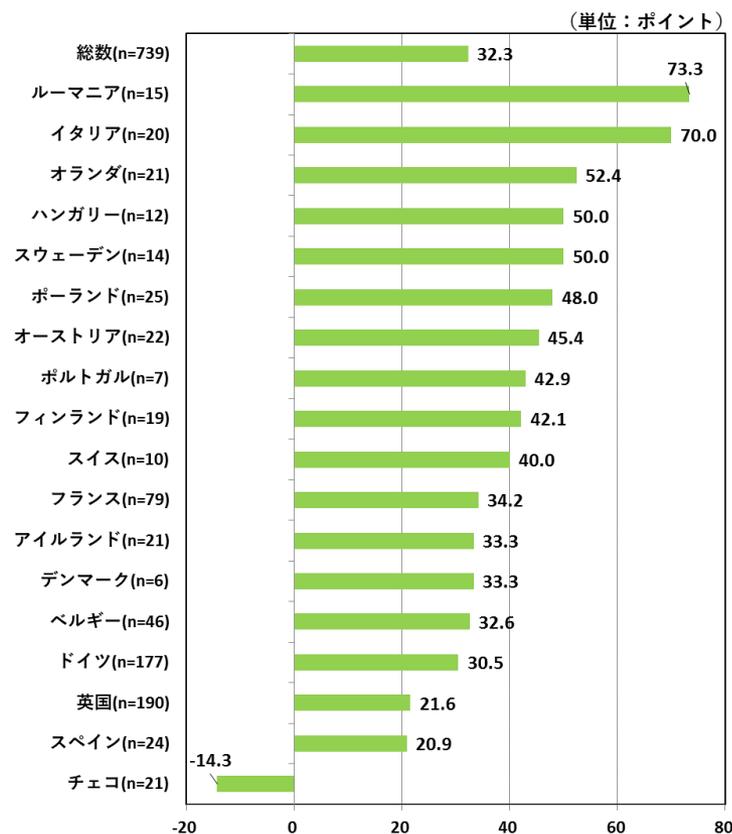
1. 営業利益見通し(6)

- 前年と比較した2018年及び2019年の営業利益見込みをDI値で見ると、両年ともチェコが唯一マイナスの数値を示した。
- 2017年と比較した2018年の営業利益見込みをDI値で見ると、フランスが3.7ポイントで、チェコに次いで低かった。
- 2018年と比較した2019年の営業利益見込みをDI値で見ると、スペイン(20.9ポイント)と英国(21.6ポイント)がチェコに次いで低かった。

前年(2017年)実績と比較した
2018年の営業利益見込みのDI(国別)



2018年と比較した
2019年の営業利益見込みのDI(国別)

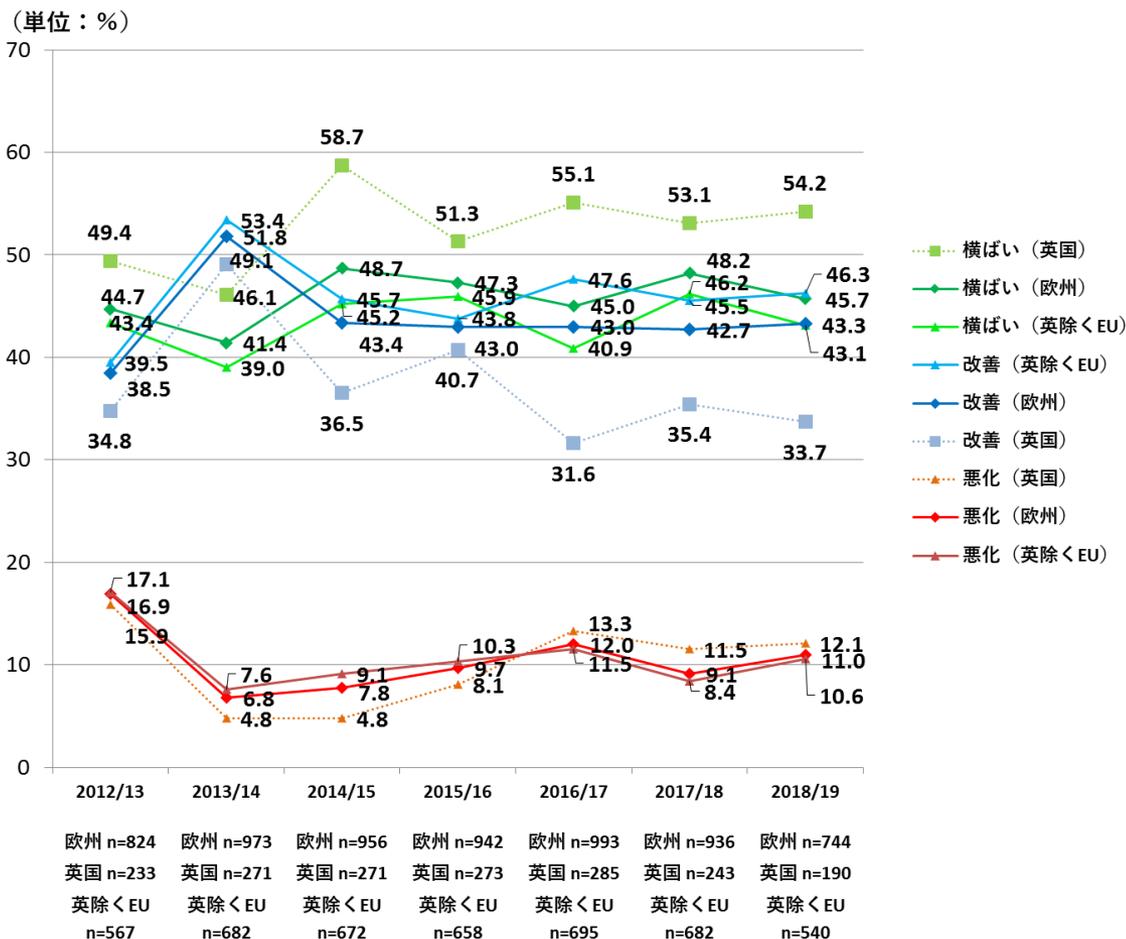


(注)DI値とは、Diffusion Index の略で、「改善」と回答した企業の割合から「悪化」と回答した企業の割合を差し引いた数値。景況感がどのように変化していくかを数値で示す指標。各選択肢の回答企業数の分母が5社に満たない国は対象外とした。

1. 営業利益見通し(7)

- 2018年と比較した2019年の営業利益見込みでは、在欧州日系企業の「改善」の回答割合が43.3%で前年から0.6ポイント増加した。「赤字」も11.0%に1.9ポイント増加し、「横ばい」が45.7%となり、2.5ポイント減少した。
- 在英日系企業において、2019年の営業見込みが「悪化」(12.1%)する理由として、英国のEU離脱(ブレグジット)による売上減少やブレグジットへの対応コストと複数の企業が回答した。

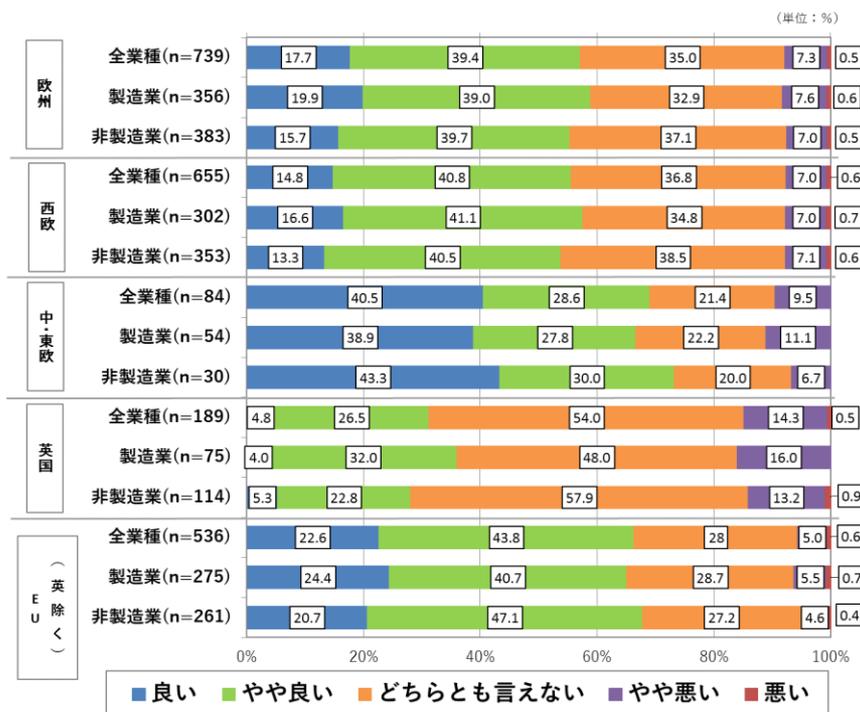
調査年と比較した翌年の営業利益見込みの推移(欧州および英国)



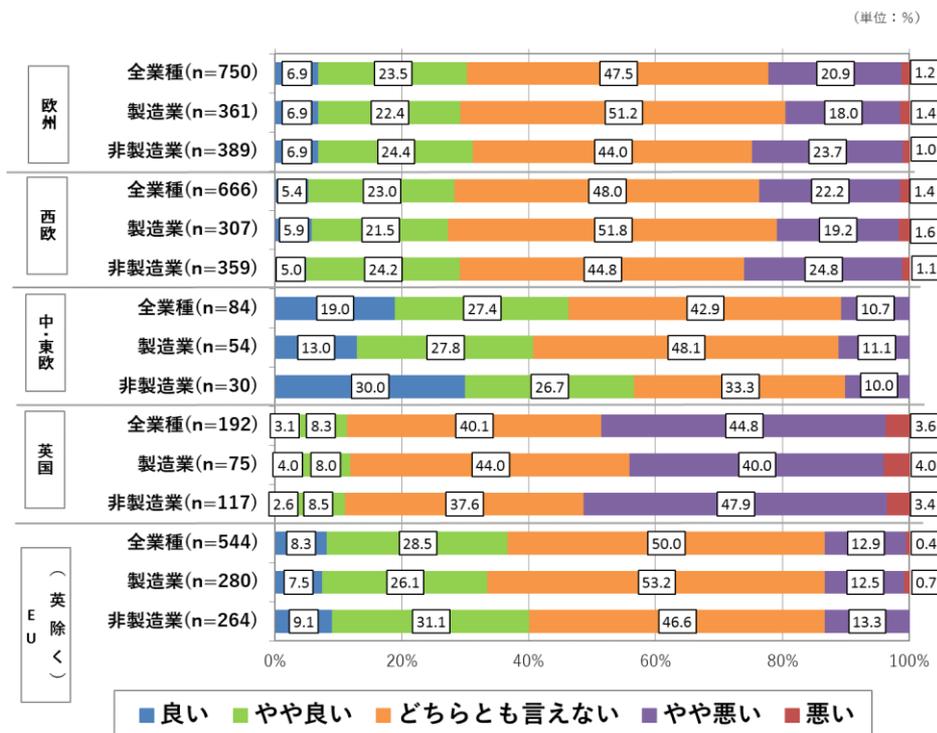
2. 進出国の景気の現状・見通し(1)

- 進出国の景気の現状については、中・東欧での「良い」の割合が西欧と比べて高く、前年調査から8.9ポイント増の40.5%を記録した。製造業(10.6ポイント増、38.9%)、非製造業(6.6ポイント増、43.3%)でも「良い」の割合が大きく増加している。
- 英国で「良い」と回答した企業が、全業種で4.8%と前年調査から1.1ポイント増加した。特に非製造業で5.3%と3.3ポイント増となった。英国の景気の見通しは、「やや悪い」「悪い」合わせて48.4%だった。
- 欧州全体で業種別にみると、景気の見通しについては「卸売/小売(商社を含む)」「はん用・生産用機器(金型/機械工具を含む)」「電気機械/電子機器(同部品を含む)」(11.3%)で特に「良い」との回答割合が高かった。

進出国の景気の現状(業種別)



進出国の景気の見通し(業種別)

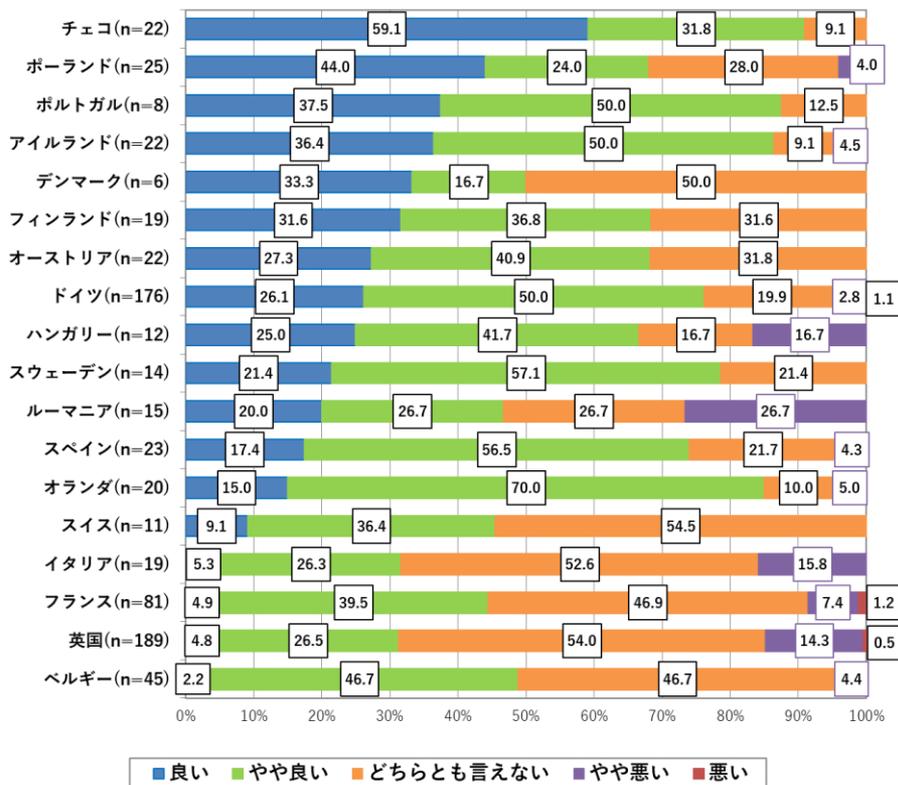


2. 進出国の景気の現状・見通し(2)

- 進出国の景気の現状を国別でみると、チェコで「良い」(59.1%)の回答割合が最も高く、「やや良い」(31.8%)と合わせると9割以上の進出企業が景気を実感している。失業率が低く、「人材確保」が困難であることの結果としての「労働コスト上昇率の高さ」(20頁参照)が利益を圧縮しているとみられる。特に輸送用機器部品(自動車/二輪車)で70.0%(7社)が「良い」と回答した。他方、英国は「良い」と「やや良い」を合わせた割合が31.3%で、一番低かった。
- 進出国の景気の見通しについて、英国で「やや悪化」(44.8%)の回答割合が他国と比べて高く、前年調査から11.3ポイント悪化している。ブレグジットに伴う景気減速への懸念が一層高まっていることが窺える。

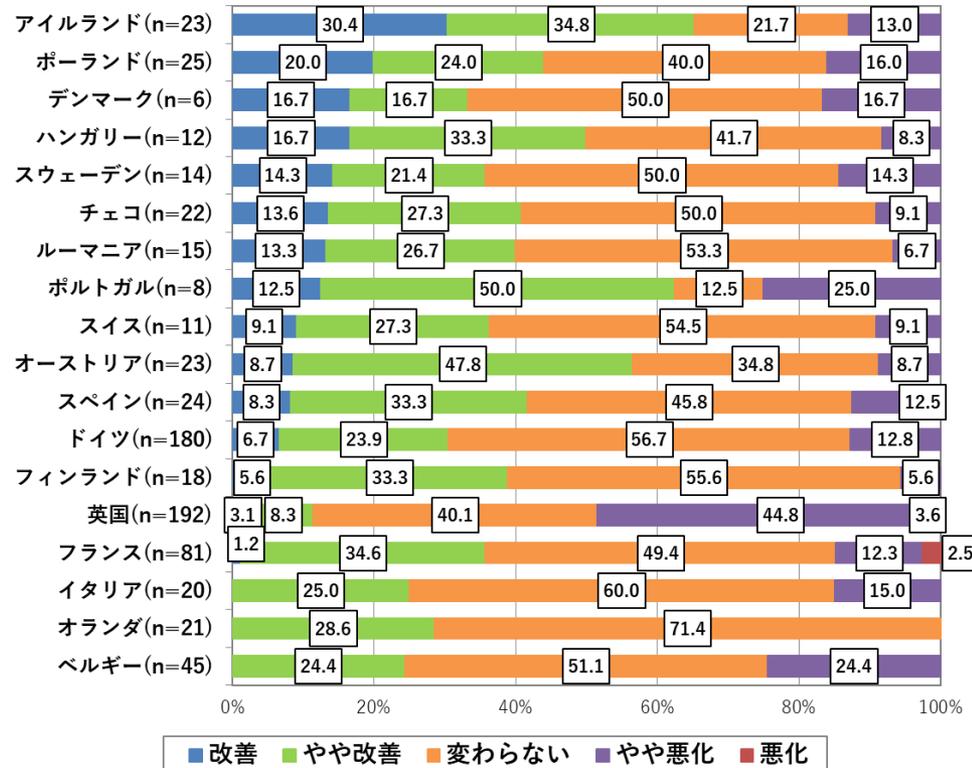
進出国の景気の現状(国別)

(単位：%)



進出国の景気の見通し(国別)

(単位：%)



3. 経営上の問題点(1)

- 経営上の問題点として、「人材の確保」(43.6%)が前年より8.1ポイント縮小したものの、前年調査に引き続き、最大の課題となった。特に、中・東欧では7割を超える企業(70.4%)が問題点として挙げている。中でもチェコは90.5%の企業が課題に挙げているほか、ハンガリー(66.7%)、ルーマニア(64.3%)、ポーランド(60.0%)でも6割を超えている。この他、「労働コストの高さ」(40.5%、1.8ポイント増)が第2位、「労働コスト上昇率の高さ」(30.5%、10.0ポイント増)が第5位と、労務面での課題が上位に入った。
- 2016年に最大課題だった「欧州の政治・社会情勢」(37.8%)は前年比11.0ポイント減となり、第3位に後退した。国別にみると、ブレグジット交渉が続く英国が57.1%となり、ルーマニアと並び、この割合が高かった。カタルーニャ情勢が小康状態にあるスペインは54.2%と3番目に高かったが、前年調査からは28.7ポイントの大幅な減少となった。
- 2018年5月から適用開始された「EU一般データ保護規則(GDPR)」(30.0%、3.7ポイント増)は、第6位の経営上の問題点として認識され、デンマーク(40.0%)、オーストリア(38.1%)、ベルギー(37.0%)で特に高かった。

経営上の問題点<複数回答>

(単位: %、ポイント)

	2016年調査 (n=957)	2017年調査 (n=909)	2018年調査 (n=711)	前年比 増減	業種別							
					製造業				非製造業			
					2016年 (n=453)	2017年 (n=406)	2018年 (n=347)	前年比 増減	2016年 (n=504)	2017年 (n=503)	2018年 (n=364)	前年比 増減
1 人材の確保	47.8	51.7	43.6	△ 8.1	49.9	53.9	53.0	△ 0.9	45.8	49.9	34.6	△ 15.3
2 労働コストの高さ	41.2	38.7	40.5	1.8	43.7	40.9	40.1	△ 0.8	38.9	37.0	40.9	3.9
3 欧州の政治・社会情勢	47.9	48.8	37.8	△ 11.0	45.3	49.0	32.6	△ 16.4	50.2	48.7	42.9	△ 5.8
4 移転価格税制	37.1	36.5	32.2	△ 4.3	41.1	39.4	36.6	△ 2.8	33.5	34.2	28.0	△ 6.2
5 労働コスト上昇率の高さ	19.3	20.5	30.5	10.0	24.1	26.4	36.6	10.2	15.1	15.7	24.7	9.0
6 EU一般データ保護規則(GDPR)	-	26.3	30.0	3.7	-	22.4	24.8	2.4	-	29.4	34.9	5.5
7 競合企業の製品価格の低下	33.3	33.4	29.4	△ 4.0	42.8	36.0	34.9	△ 1.1	24.8	31.4	24.2	△ 7.2
8 新たな競合企業の出現	32.4	26.3	27.3	1.0	32.9	26.6	26.2	△ 0.4	31.9	26.0	28.3	2.3
9 ビザ・労働許可	25.7	24.4	26.4	2.0	22.7	22.2	26.2	4.0	28.4	26.2	26.6	0.4
9 厳格な解雇法制	28.2	28.5	23.3	△ 5.2	27.4	26.8	19.3	△ 7.5	29.0	29.8	27.2	△ 2.6
11 不安定な為替変動	47.8	30.9	23.2	△ 7.7	51.4	34.0	26.2	△ 7.8	44.4	28.4	20.3	△ 8.1
12 労働力の質	24.7	26.0	21.9	△ 4.1	25.2	28.8	25.1	△ 3.7	24.2	23.7	19.0	△ 4.7
13 調達コスト	17.9	19.8	21.4	1.6	24.5	29.8	34.3	4.5	11.9	11.7	9.1	△ 2.6
14 米国の保護主義・EUの対米措置	-	-	20.8	-	-	-	23.6	-	-	-	18.1	-
15 社会保障負担の高さ	19.2	19.9	19.7	△ 0.2	24.1	26.4	19.3	△ 7.1	17.9	18.7	20.1	1.4

(注)米国の保護主義・EUの対米措置は2018年調査から、EU一般データ保護規則(GDPR)は2017年調査から新規追加した選択肢。

3. 経営上の問題点(2)

- 欧州全体での経営上の課題である「人材の確保」の内訳をみると、「マネージャーなどの管理職」(57.1%)の割合が最も多く、「工場ワーカー」(33.5%)、「IoT・AI等対応人材」(18.7%)が続く。西欧では「マネージャーなどの管理職」(59.7%)、中・東欧では「工場ワーカー」(61.4%)を挙げる企業の割合が最も大きかった。
- 「IoT・AI等対応人材」について国別にみると、ドイツ(24社、28.9%)、ポーランド(5社、33.3%)で比較的、高い回答数と割合が観察された。

必要とする「人材」の内訳<複数回答>

(上段:社、下段:%)

	有効回答	IoT・AI等対応人材	マネージャーなどの管理職	工場ワーカー	その他
欧州全体	310 100.0	58 18.7	177 57.1	104 33.5	79 25.5
西欧	253 100.0	48 19.0	151 59.7	69 27.3	64 25.3
英国	63 100.0	9 14.3	32 50.8	21 33.3	20 31.7
ドイツ	83 100.0	24 28.9	55 66.3	23 27.7	13 15.7
フランス	29 100.0	4 13.8	19 65.5	5 17.2	9 31.0
ベルギー	21 100.0	3 14.3	10 47.6	4 19.0	9 42.9
スペイン	11 100.0	2 18.2	8 72.7	1 9.1	3 27.3
アイルランド	9 100.0	1 11.1	4 44.4	2 22.2	2 22.2
中・東欧	57 100.0	10 17.5	26 45.6	35 61.4	15 26.3
チェコ	19 100.0	1 5.3	8 42.1	12 63.2	6 31.6
ハンガリー	8 100.0	0 0.0	4 50.0	7 87.5	2 25.0
ポーランド	15 100.0	5 33.3	7 46.7	9 60.0	3 20.0
ルーマニア	9 100.0	2 22.2	4 44.4	4 44.4	2 22.2

(注)有効回答が8社以上の国・地域を抽出。

3. 経営上の問題点(3)

- 西欧全体では、「労働コストの高さ」(42.5%、前年比2.0ポイント増)が最大の経営上の問題点で、「人材の確保」(40.2%、10.0ポイント減)が第2位だった。
- 「欧州の政治・社会情勢」(37.9%、11.9ポイント減)は、EU離脱交渉中の英国(57.1%)で最も割合が高く、スペイン(54.2%)、イタリア(40.0%)が続く。

西欧の経営上の問題点<複数回答>

(単位: %、ポイント)

	2017年調査 (n=834)	2018年調査 (n=630)	増減	業種別						
				2017年 製造業(n=360)	2018年 製造業(n=295)	増減	2017年 非製造業(n=474)	2018年 非製造業(n=335)	増減	
1 労働コストの高さ	40.5	42.5	2.0	43.6	42.7	△ 0.9	38.2	42.4	4.2	
2 人材の確保	50.2	40.2	△ 10.0	51.4	48.8	△ 2.6	49.4	32.5	△ 16.9	
3 欧州の政治・社会情勢	49.8	37.9	△ 11.9	50.0	32.2	△ 17.8	49.6	43.0	△ 6.6	
4 移転価格税制	37.5	33.2	△ 4.3	41.4	38.0	△ 3.4	34.6	29.0	△ 5.6	
5 EU一般データ保護規則(GDPR)	26.6	30.6	4.0	22.8	25.1	2.3	29.5	35.5	6.0	
6 競合企業の製品価格の低下	33.0	28.4	△ 4.6	35.6	34.6	△ 1.0	31.0	23.0	△ 8.0	
7 新たな競合企業の出現	25.8	27.1	1.3	26.1	26.4	0.3	25.5	27.8	2.3	
8 労働コスト上昇率の高さ	15.6	25.2	9.6	19.4	28.8	9.4	12.7	22.1	9.4	
9 厳格な解雇法制	30.3	24.9	△ 5.4	29.7	22.0	△ 7.7	30.8	27.5	△ 3.3	
10 ビザ・労働許可	23.5	23.3	△ 0.2	21.1	21.0	△ 0.1	25.3	25.4	0.1	
11 不安定な為替変動	30.9	23.2	△ 7.7	33.3	26.8	△ 6.5	29.1	20.0	△ 9.1	
12 米国の保護主義・EUの対米措置	-	21.0	-	-	23.4	-	-	18.8	-	
13 社会保障負担の高さ	19.9	20.6	0.7	21.1	20.3	△ 0.8	19.0	20.9	1.9	
14 労働力の質	25.2	20.2	△ 5.0	26.9	22.4	△ 4.5	23.8	18.2	△ 5.6	
15 通関	15.3	19.7	4.4	17.2	22.4	5.2	13.9	17.3	3.4	

3. 経営上の問題点(4)

- 中・東欧全体では、前年と同様に「労働コスト上昇率の高さ」(71.6%)が前年比3.1ポイント減で最大の課題だった。チェコ(90.5%)、ハンガリー(83.3%)、ポーランド(64.0%)、ルーマニア(50.0%)だった。
- 「人材の確保」(70.4%)が2.4ポイント増となり、特に製造業(76.9%)で3.0ポイント増となり、深刻な課題として受け止められている。
- 「ビザ・労働許可」は製造業(55.8%)では25.4ポイント増とその割合が大きく上昇した。

中・東欧の経営上の問題点<複数回答>

(単位: %、ポイント)

	2017年調査 (n=75)	2018年調査 (n=81)	増減	業種別					
				2017年 製造業(n=46)	2018年 製造業(n=52)	増減	2017年 非製造業(n=29)	2018年 非製造業(n=29)	増減
1 労働コスト上昇率の高さ	74.7	71.6	△ 3.1	80.4	80.8	0.4	65.5	55.2	△ 10.3
2 人材の確保	68.0	70.4	2.4	73.9	76.9	3.0	58.6	58.6	0.0
3 ビザ・労働許可	34.7	50.6	15.9	30.4	55.8	25.4	41.4	41.4	0.0
4 調達コスト	21.3	37.0	15.7	26.1	40.4	14.3	13.8	31.0	17.2
4 競合企業の製品価格の低下	38.7	37.0	△ 1.7	39.1	36.5	△ 2.6	37.9	37.9	0.0
4 欧州の政治・社会情勢	38.7	37.0	△ 1.7	41.3	34.6	△ 6.7	34.5	41.4	6.9
7 労働力の質	34.7	35.8	1.1	43.5	40.4	△ 3.1	20.7	27.6	6.9
8 新たな競合企業の出現	32.0	28.4	△ 3.6	30.4	25.0	△ 5.4	34.5	34.5	0.0
9 移転価格税制	25.3	24.7	△ 0.6	23.9	28.8	4.9	27.6	17.2	△ 10.4
9 労働コストの高さ	18.7	24.7	6.0	19.6	25.0	5.4	17.2	24.1	6.9
9 EU一般データ保護規則(GDPR)	22.7	24.7	2.0	19.6	23.1	3.5	27.6	27.6	0.0
12 不安定な為替変動	30.7	23.5	△ 7.2	39.1	23.1	-	17.2	24.1	-
12 現地調達先の不足	24.0	23.5	△ 0.5	34.8	26.9	△ 7.9	6.9	17.2	10.3
12 高速道路	26.7	23.5	△ 3.2	19.6	23.1	3.5	37.9	24.1	△ 13.8
12 エネルギー・コストの上昇	14.7	23.5	8.8	21.7	30.8	9.1	3.4	10.3	6.9

3. 経営上の問題点(5)

- 在英日系企業では、「欧州の政治・社会情勢」(57.1%、前年比7.6ポイント減)が最大の経営上の問題点だった。「EU一般データ保護規則(GDPR)」(33.9%、3.2ポイント増)と「通関」(27.1%、9.5ポイント増)が増加傾向にある。ノーディールの場合、こうした課題がEU・英国間の将来関係の交渉を待たずして現実的なものとなるため、コンティジェンシー・プランの策定が急務となっている。
- 「人材の確保」(35.6%、18.2ポイント減)が第2位、「労働コストの高さ」(32.8%、5.9ポイント減)が第4位と、労務面の課題も目立った。

英国における経営上の問題点の推移<複数回答>

(単位: %、ポイント)

	2016年調査 (n=271)	2017年調査 (n=238)	2018年調査 (n=177)	前年比 増減	業種別							
					製造業				非製造業			
					2016年 (n=112)	2017年 (n=93)	2018年 (n=71)	前年比 増減	2016年 (n=159)	2017年 (n=145)	2018年 (n=106)	前年比 増減
1 欧州の政治・社会情勢	55.0	64.7	57.1	△ 7.6	58.0	62.4	53.5	△ 8.9	52.8	66.2	59.4	△ 6.8
2 人材の確保	47.2	53.8	35.6	△ 18.2	55.4	55.9	49.3	△ 6.6	41.5	52.4	26.4	△ 26.0
3 EU一般データ保護規則(GDPR)	-	30.7	33.9	3.2	-	25.8	21.1	△ 4.7	-	33.8	42.5	8.7
4 労働コストの高さ	46.1	38.7	32.8	△ 5.9	51.8	36.6	25.4	△ 11.2	27.0	40.0	37.7	△ 2.3
4 不安定な為替変動	59.8	46.6	32.8	△ 13.8	69.6	50.5	38.0	△ 12.5	52.8	44.1	29.2	△ 14.9
6 ビザ・労働許可	31.0	31.9	28.2	△ 3.7	25.0	26.9	25.4	△ 1.5	35.2	35.2	30.2	△ 5.0
7 通関	13.7	17.6	27.1	9.5	18.8	25.8	35.2	9.4	10.1	12.4	21.7	9.3
7 移転価格税制	32.1	32.8	27.1	△ 5.7	33.9	38.7	26.8	△ 11.9	30.8	29.0	27.4	△ 1.6
9 労働コスト上昇率の高さ	19.9	15.1	26.0	10.9	22.3	20.4	26.8	6.4	18.2	11.7	25.5	13.8
10 新たな競合企業の出現	27.7	23.1	24.3	1.2	33.9	26.9	23.9	△ 3.0	23.3	20.7	24.5	3.8
11 競合企業の製品価格の低下	27.3	28.2	22.6	△ 5.6	38.4	35.5	25.4	△ 10.1	19.5	23.4	20.8	△ 2.6
12 労働力の質	27.7	26.1	20.3	△ 5.8	28.6	33.3	26.8	△ 6.5	27.0	21.4	16.0	△ 5.4
13 調達コスト	18.1	21.4	18.1	△ 3.3	32.1	33.3	33.8	0.5	8.2	13.8	7.5	△ 6.3
14 景気低迷、市場縮小	39.5	18.9	16.4	△ 2.5	36.6	18.3	12.7	△ 5.6	41.5	19.3	18.9	△ 0.4
15 社会保障負担の高さ	10.7	15.5	15.8	0.3	12.5	19.4	9.9	△ 9.5	9.4	13.1	19.8	6.7
15 厳格な解雇法制	18.8	15.5	15.8	0.3	17.9	18.3	11.3	△ 7.0	19.5	13.8	18.9	5.1

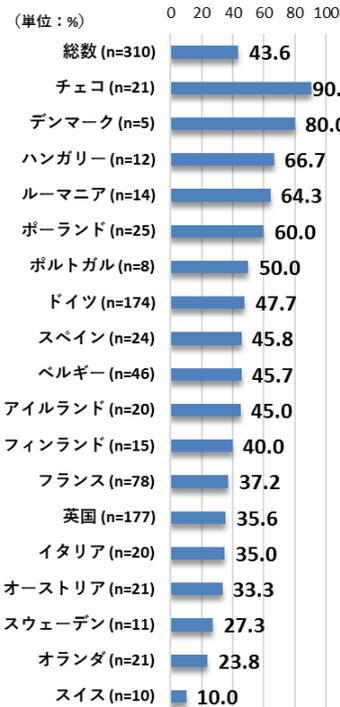
(注)EU一般データ保護規則(GDPR)は2017年調査から新規追加した選択肢。

3. 経営上の問題点(6)

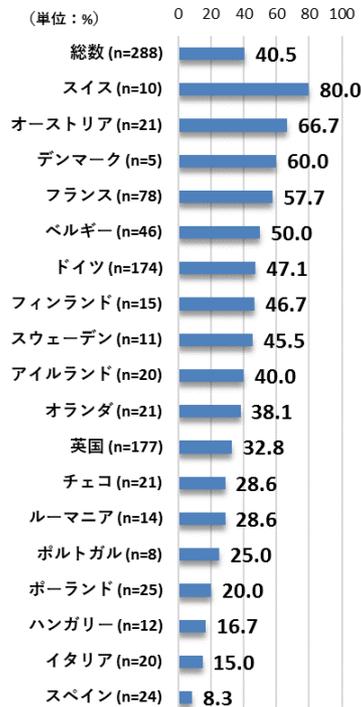
- 「人材の確保」の回答割合は中・東欧で特に高く、EU統計局による2018年9月の失業率が2.2%のチェコ(90.5%)、3.7%のハンガリー(66.7%)、3.9%のルーマニア(64.3%)、3.8%のポーランド(60.0%)が上位だった。この4カ国は「労働コスト上昇率の高さ」の回答割合もそれぞれ90.5、83.3%、50.0%、64.0%と高かった。
- 「労働コストの高さ」の回答割合は、スイス(80.0%)が最も高く、オーストリア(66.7%)、デンマーク(60.0%)が続いた。

経営上の問題点(上位10位) 各国の回答割合<複数回答>

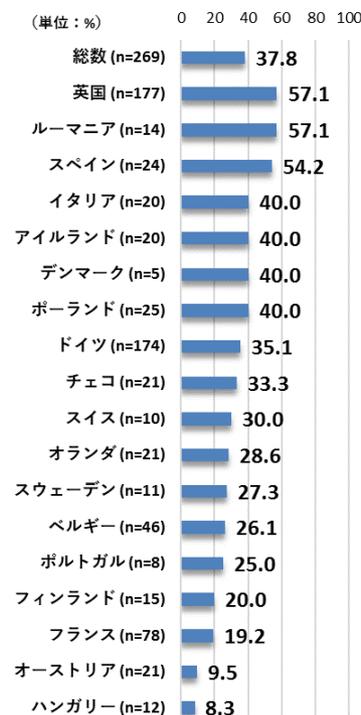
人材の確保



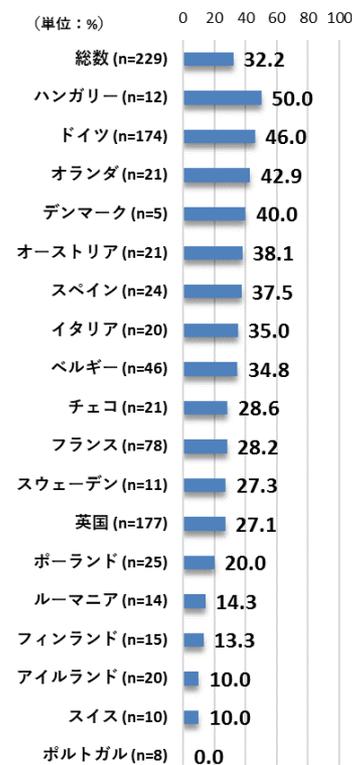
労働コストの高さ



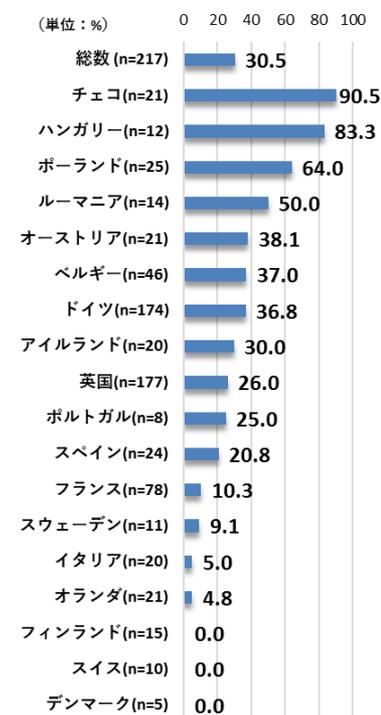
欧州の政治・社会情勢



移転価格税制



労働コスト上昇率の高さ

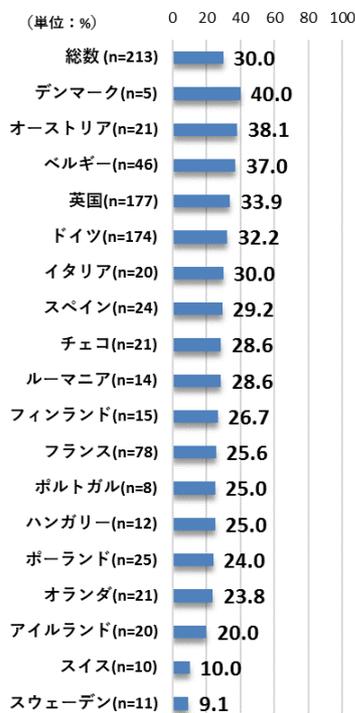


3. 経営上の問題点(7)

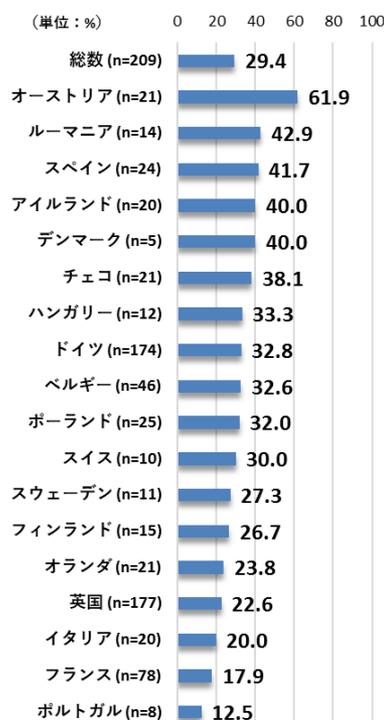
- 「ビザ・労働許可」の回答割合は、チェコ(85.7%)、オーストリア(52.4%)、ポーランド(52.0%)で特に高かった。
- 「厳格な解雇法制」の回答比率は、フランス(46.2%)で最も高い。マクロン大統領は、最優先の政策として労働法典改革を実施し、法律上の手続きの簡素化、不当解雇時の賠償金の上限設定などを通じて労働市場の柔軟化に取り組んでいるが、回答企業はその成果をまだ実感するに至っていない。

経営上の問題点(上位10位) 各国の回答割合<複数回答>

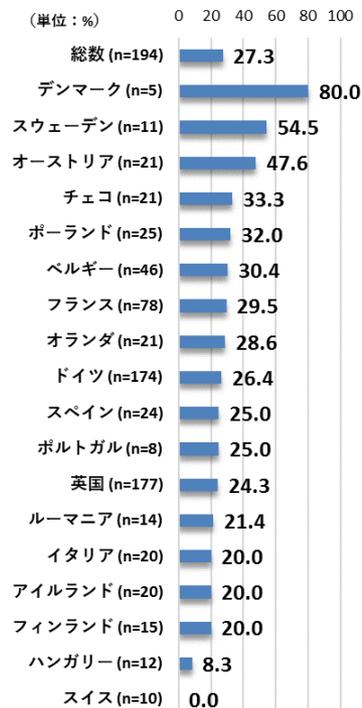
EU一般データ 保護規則(GDPR)



競合企業の 製品価格の低下



新たな競合企業の出現



ビザ・労働許可



厳格な解雇法制

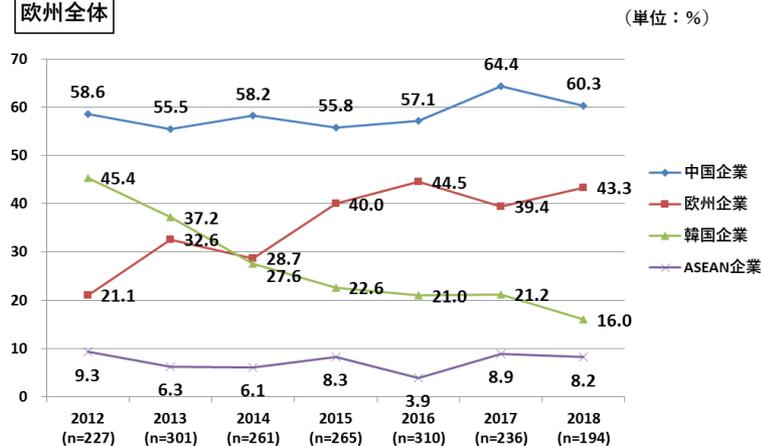


3. 経営上の問題点(8)

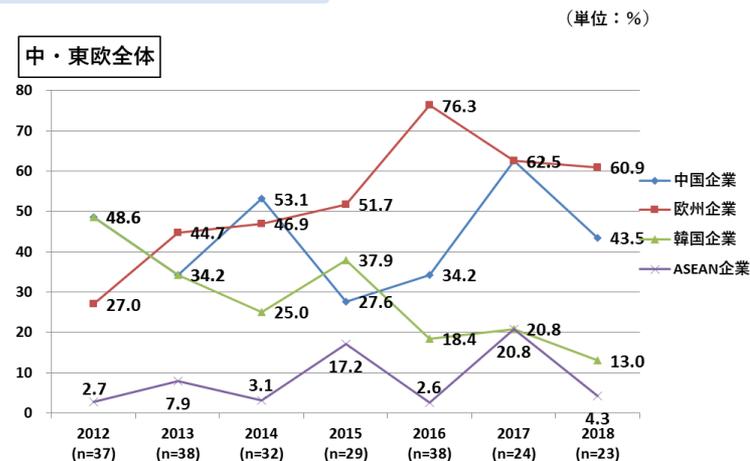
- 「新たな競合企業の出現」(欧州全体で27.3%)の回答割合は前年比1.0ポイント増だった。具体的な国籍を聞いたところ、欧州全体では、中国企業が60.3%(4.1ポイント減)で最多だった。西欧(62.6%、2.0ポイント減)、中・東欧(43.5%、19.0ポイント減)共に、競合企業としての中国企業の割合が減少した。
- 中・東欧では、欧州企業の比率が60.9%と前年に引き続き、特に高い。

新たな競合企業の国籍<複数回答>

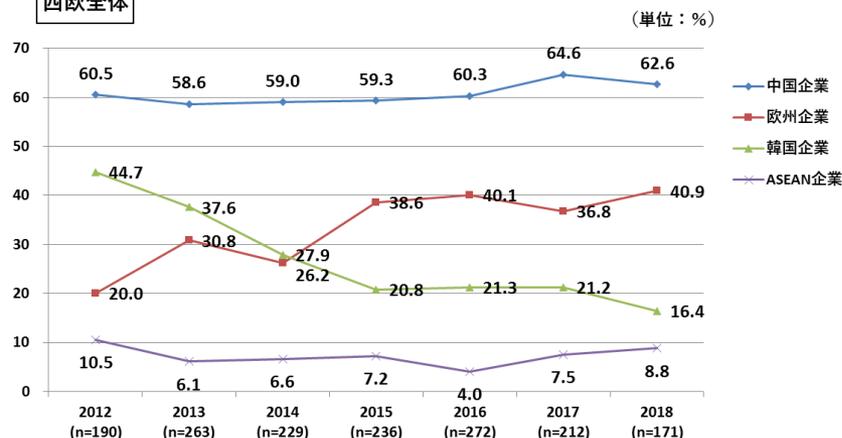
欧州全体



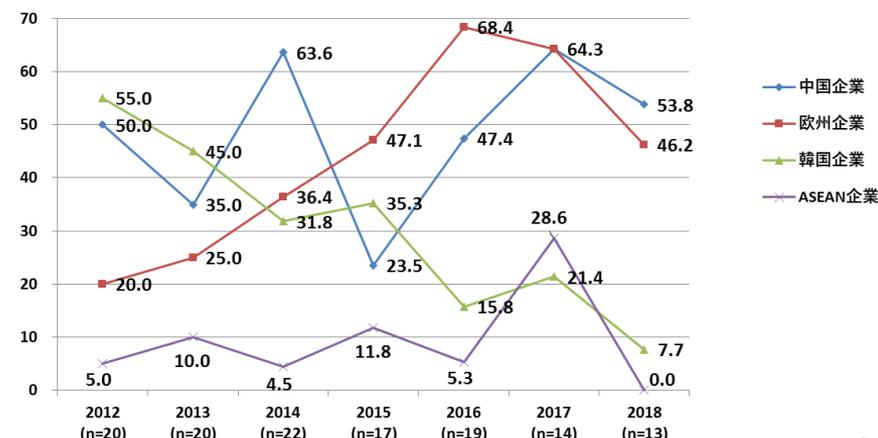
中・東欧全体



西欧全体



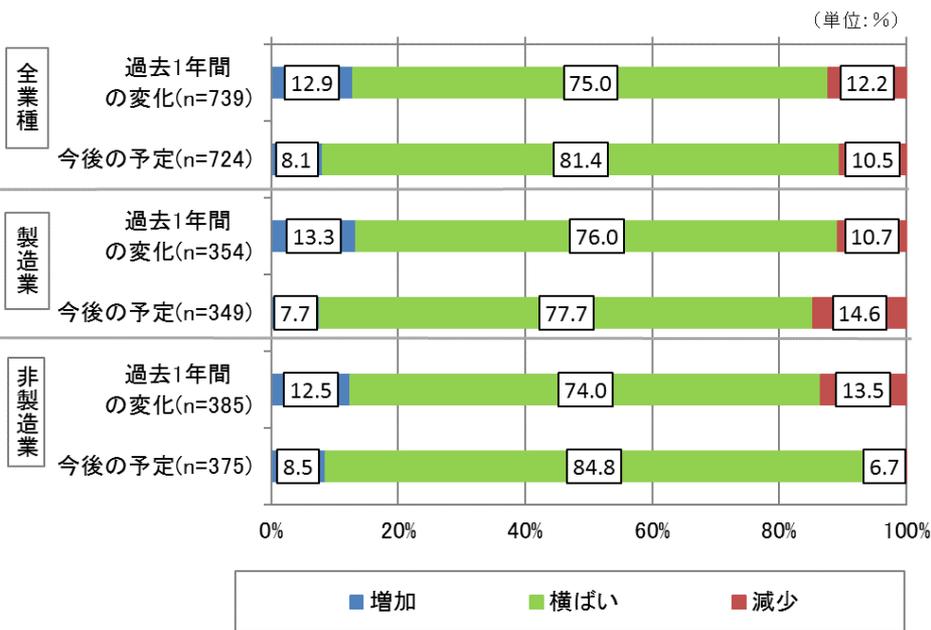
中・東欧全体、製造業



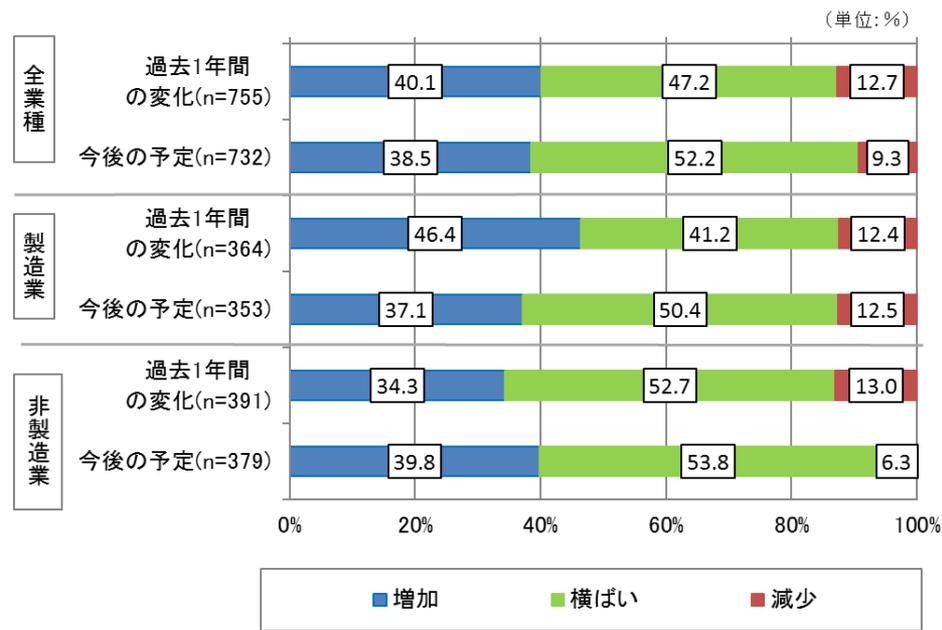
4. 従業員数の推移

- 日本人駐在員数と現地従業員数との推移について、2017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。
- 過去1年間の変化を前年調査と比較すると、日本人駐在員数では「増加」の割合が0.8ポイント増加し、「減少」の割合が1.7ポイント低下した。現地従業員数では「増加」の割合が4.3ポイント増と、増加傾向が目立つ一方、「減少」の割合は1.0ポイント低下した。

日本人駐在員数の過去1年間の変化と今後の予定



現地従業員数の過去1年間の変化と今後の予定

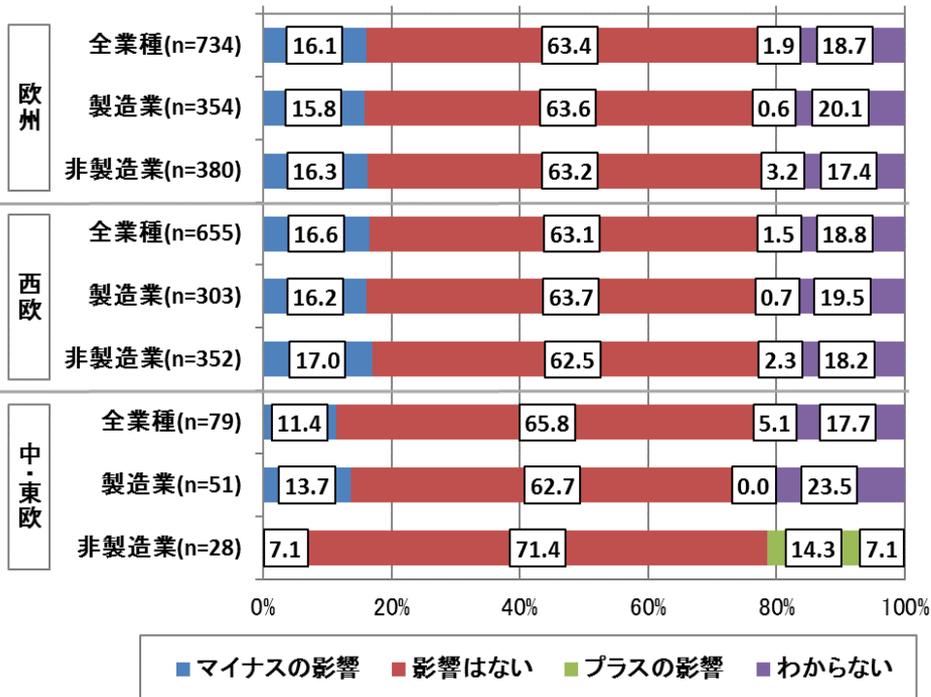


5. 英国のEU離脱(1)

- 英国のEU離脱によるこれまでの事業への影響は、欧州全体では「影響はない」の回答割合が63.4%と前年調査から2.7ポイント減少した一方、「マイナスの影響」は16.1%となり、2.0ポイント上昇した。
- 中・東欧の非製造業では、「プラスの影響」が前年調査から10.9ポイント増の14.3%となった。
- 国別にみると、「マイナスの影響」はアイルランドで38.1%と最も高く、前年の13.0%から25.1ポイント上昇した。スイスが30.0%で続き、英国(25.3%)を上回った。「プラスの影響」はポーランドが4.6ポイント増の8.0%で最も高かった。
- 「マイナスの影響」として在アイルランド日系企業からは、「英国サプライヤーに代わる調達先の発掘」「英国の顧客に対する売上減少」、在英日系企業からは、「EU離脱に向けた準備コストの発生」「国民投票後の為替変動による利益率の悪化」「英国内販売の減少傾向」「EU出身従業員による雇用の不安視」「取引相手のEU移転検討による設備投資控え」等が挙げられた。
- 「プラスの影響」として在英以外の在EU日系企業からは、「英国からの移転に伴う新規顧客からの受注」「中・東欧への投資増加」といった回答があった。

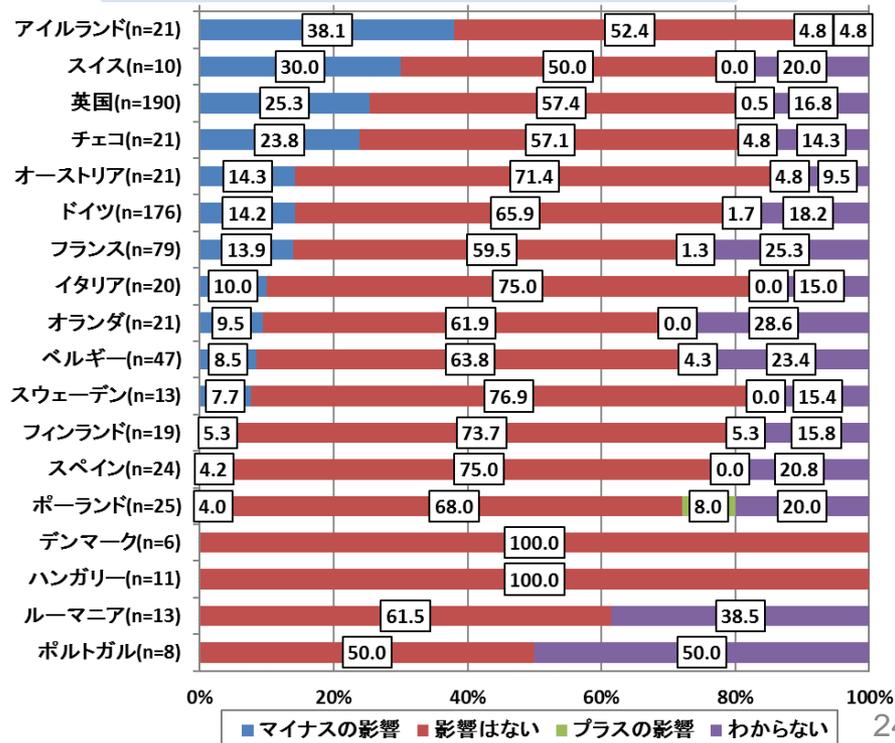
これまでの事業への影響(業種別)

(単位:%)



これまでの事業への影響(国別)

(単位:%)

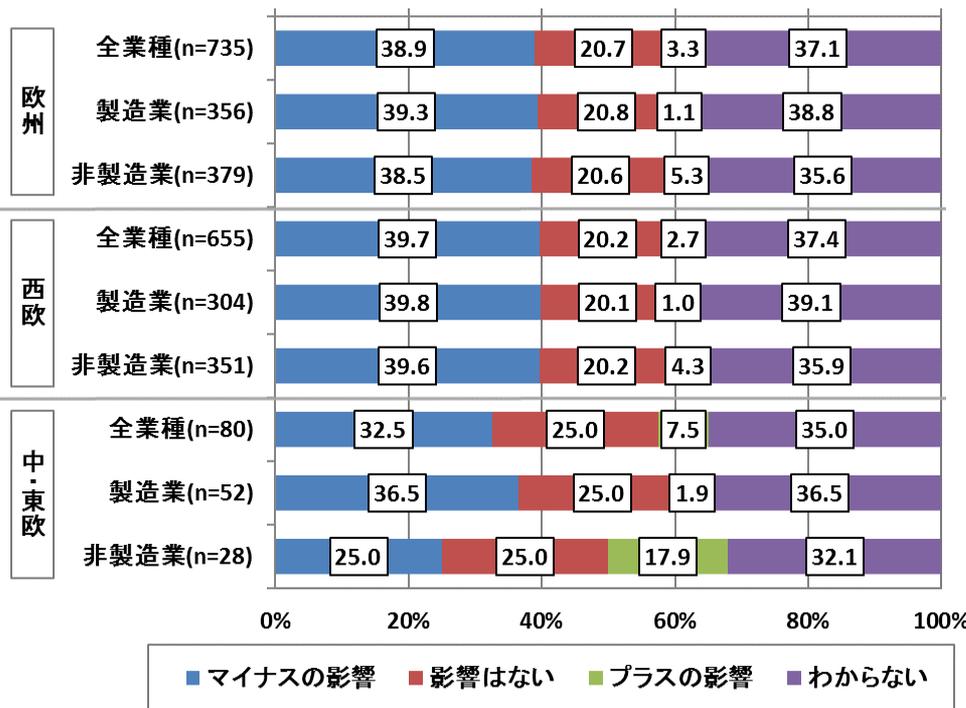


5. 英国のEU離脱(2)

- 英国のEU離脱による今後の事業への影響は、欧州全体では「マイナスの影響」が前年調査より12.0ポイント増の38.9%へと大きく増加した一方、「影響はない」が7.5ポイント減の20.7%となった。また、3.3ポイント減少したものの、依然として4割近くが「わからない」(37.1%)と回答しており、多くの企業にとって先を見通すことができない状況にある。
- 今後の事業への影響を国別にみると、「マイナスの影響」は前年調査から12.9ポイント増の英国が59.8%で最も高かった。
- 「マイナスの影響」として在英日系企業からは、「関税」「通関手続き」「英国の欧州本社・物流ハブの再検討」「事業免許のEU加盟国での再取得」「顧客の新規投資の見送り」「EU加盟国出身者の確保」などの回答がみられた。在英を除く在EU日系企業からは、「関税」「物流の停滞」「英国内での消費の落ち込み」といった回答が挙がった。
- 「プラスの影響」として、在EU日系企業からは、運輸／倉庫企業から「通関手続きの発生」「物流拠点の英国から欧州大陸への移転」に伴う新たなビジネス機会を見込む回答が多くみられた。また、金融や建設などの非製造業からは、英国からの欧州大陸への企業活動の移転に伴うビジネス活性化を期待する回答も目立った。

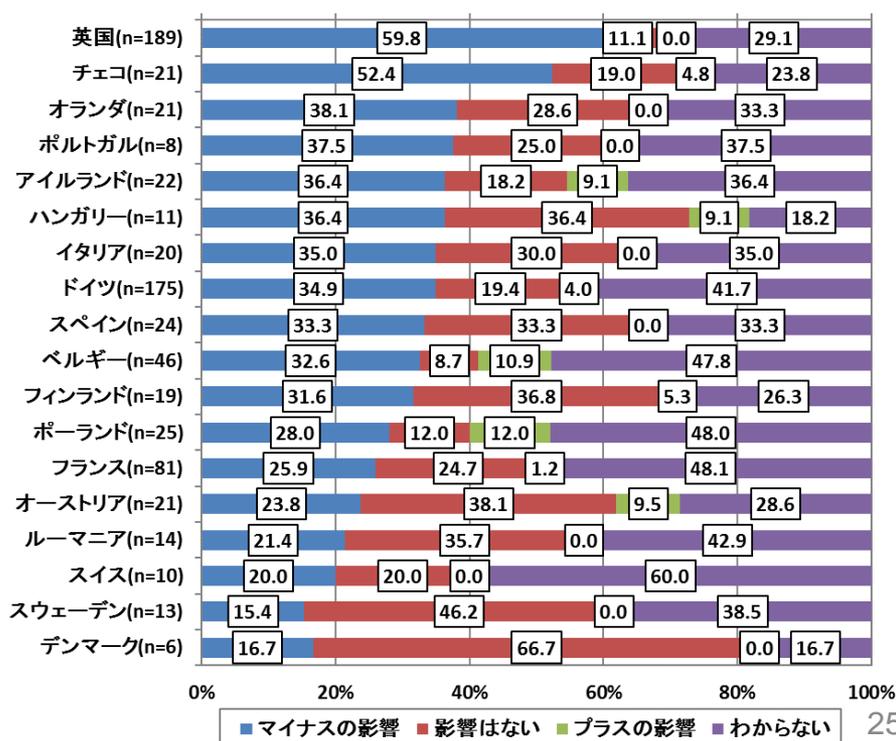
今後の事業への影響(業種別)

(単位:%)



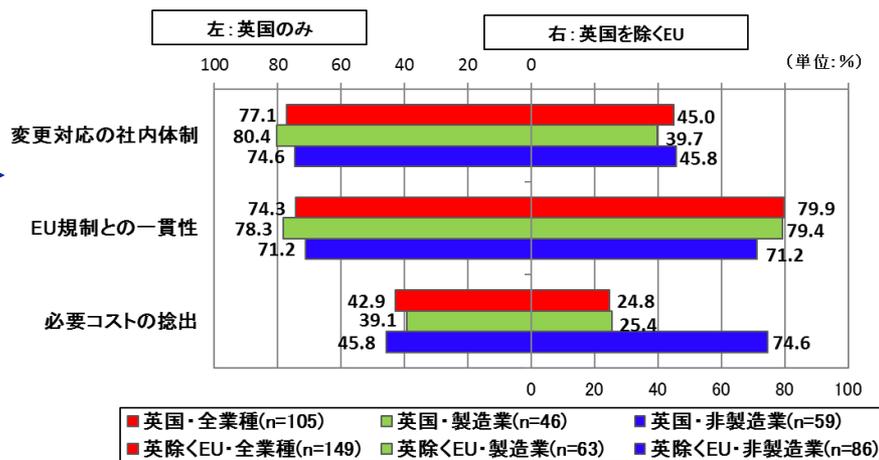
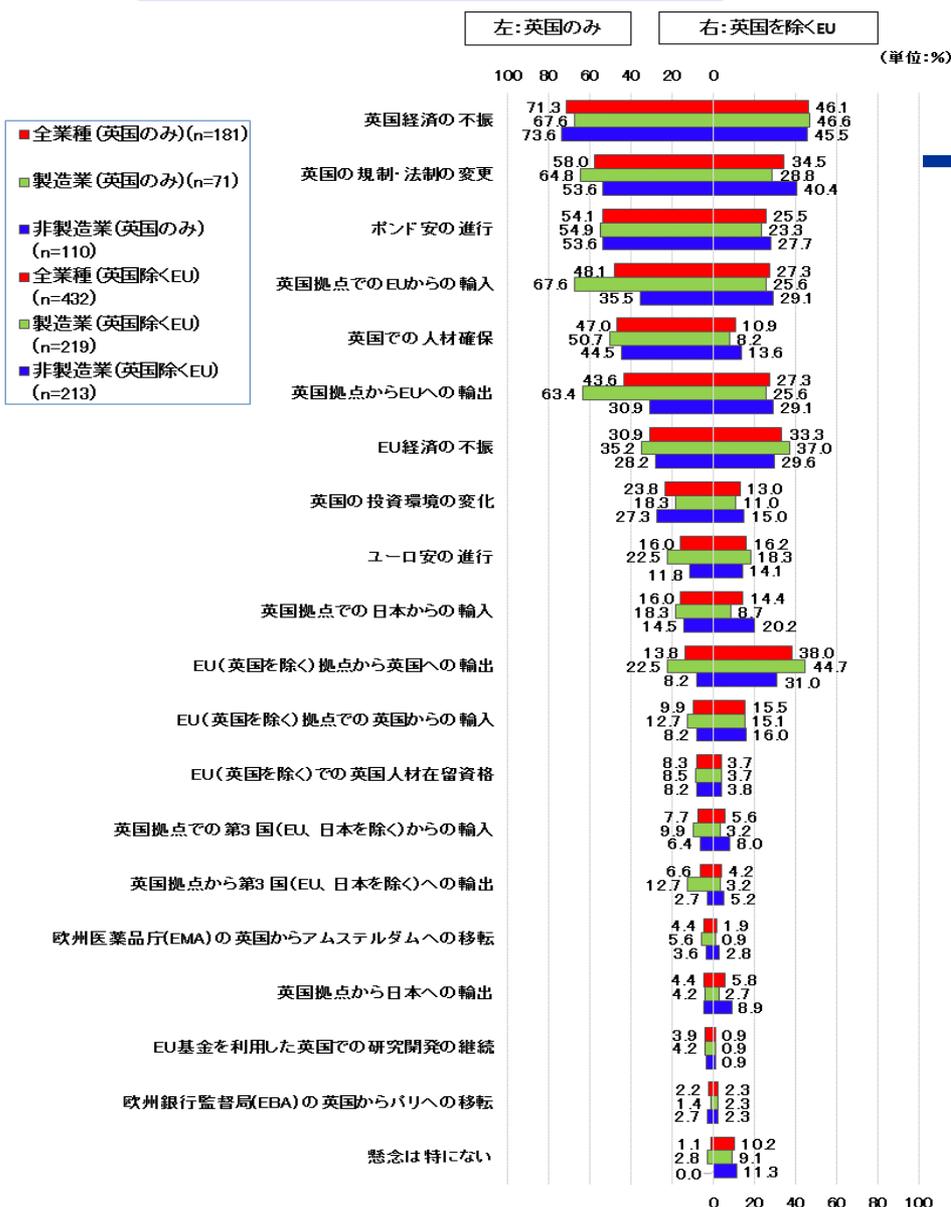
今後の事業への影響(国別)

(単位:%)



5. 英国のEU離脱(3)

日系企業が抱える懸念<複数回答>

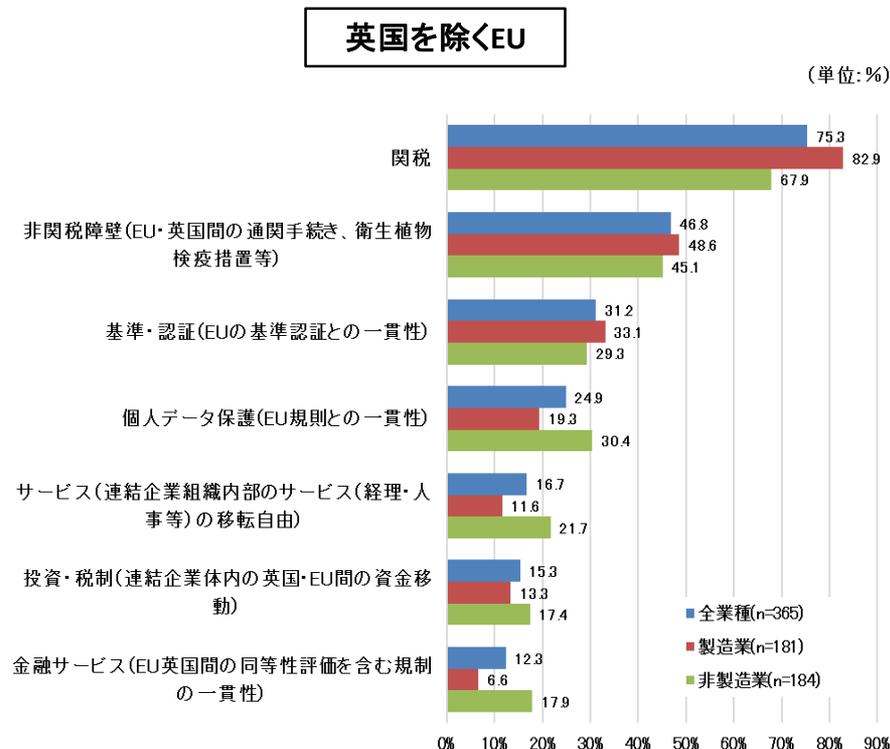
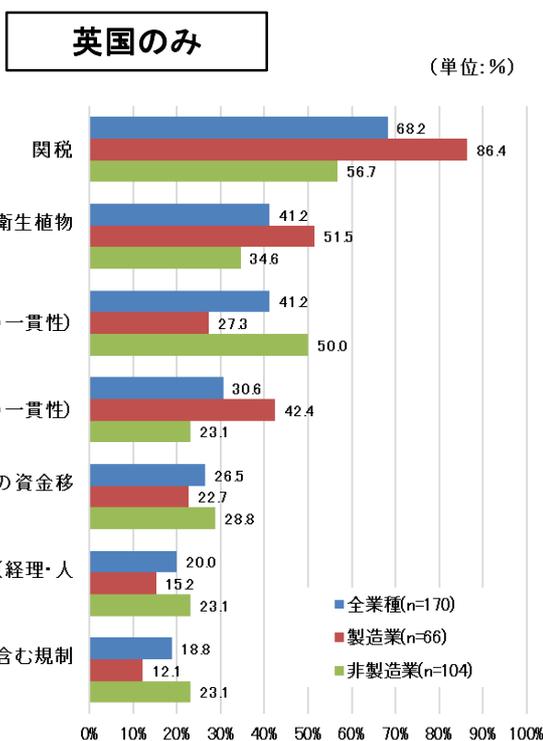


- 在英日系企業、在英を除く在EU日系企業ともに、「英国経済の不振」が最上位項目で、前者では「英国の規制・法制の変更」「ポンド安の進行」が、後者は「EU(英国を除く)拠点から英国への輸出」「英国の規制・法制の変更」が続いた。在英日系企業では、上位5項目全てで前年調査と比べて、懸念の回答割合が増加した。
- 在英日系製造業では「英国経済の不振」「英国拠点でのEUからの輸入」の回答割合が、在英を除く在EU日系製造業では「英国経済の不振」「EU(英国を除く)拠点から英国への輸出」が高かった。
- 「英国の規制・法制の変更」の具体的な懸念内容については、在英日系企業では「変更対応の社内体制」が最も高く、対応が企業にとって現実になりつつあることが窺える。一方、在英を除く在EU日系企業では「EU規制との一貫性」が最も高かった。

5. 英国のEU離脱(4)

- 「英国の規制・法制の変更」で懸念する分野としては、在英日系企業、在英を除く在EU日系企業ともに「関税」(それぞれ68.2%、75.3%)が最上位で、前年調査よりそれぞれ5.8ポイント、3.1ポイント増加した。特に製造業で、この回答割合(86.4%、82.9%)が高い。「非関税障壁(EU・英国間の通関手続き、衛生植物検疫措置等)」では、在英日系企業の4.5ポイント増に対し、在英を除く在EU日系企業では7.9ポイント増と大きく増加した。EU・英国間での合意なき離脱の可能性を織り込んだ回答が増えたためとみられる。また、「基準・認証」(30.6%、31.2%)を懸念する企業の割合も高かった。
- 在英日系企業では、在英を除く在EU企業に比べ、「個人データ保護」に対する懸念が16.3ポイント高い。特に、非製造業では回答企業の半数(50%)が懸念を示した。
- 在英日系企業では、選択肢のすべての項目において前年調査より回答割合が増加したが、「基準・認証(EUの基準認証との一貫性)」が9.4ポイント増で最も大きい伸びを示した。

「英国の規制・法制の変更」で懸念のある分野<複数回答>

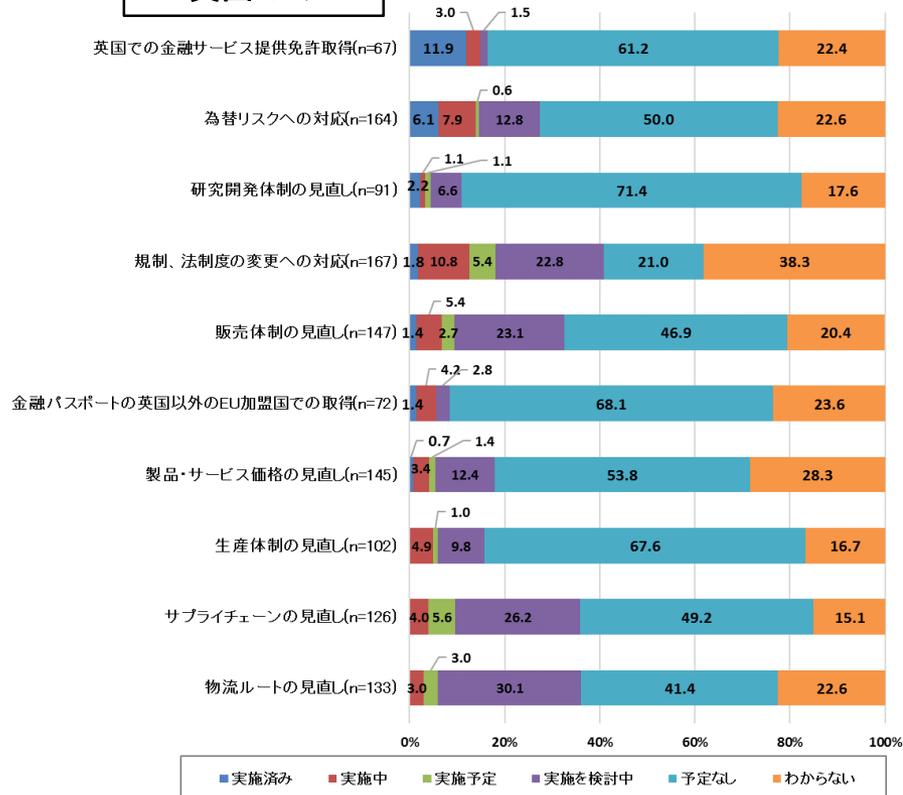


5. 英国のEU離脱(5)

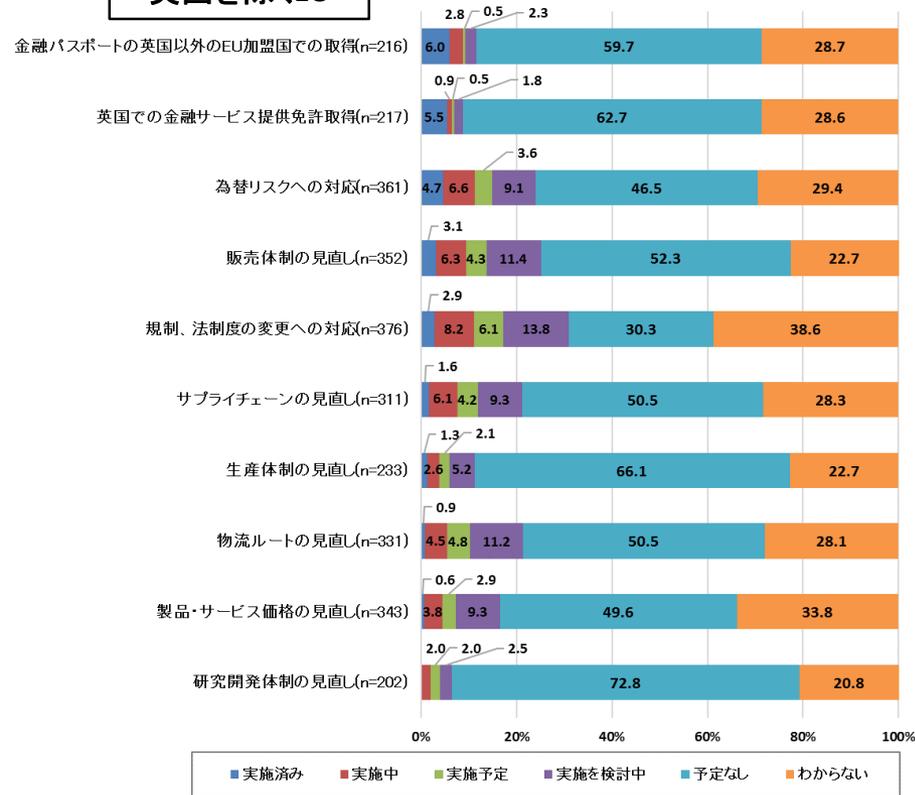
- 英国のEU離脱への対応の実施状況では、在英日系企業では「英国での金融サービス提供免許取得」、在英を除く在EU日系企業では「金融パスポートの英国以外のEU加盟国での取得」で「実施済み」の回答割合が他項目に比べ高かった。英国以外のEU加盟国での金融パスポート取得国として、ドイツ、オランダ、ルクセンブルクが挙げられた。
- 在英を除く在EU日系企業では、「英国での金融サービス提供免許取得」「為替リスクへの対応」「販売体制の見直し」「規制、法制度の変更への対応」「サプライチェーンの見直し」などの項目で前年調査と比べ「実施済み」の回答割合が増えた。
- 在英日系企業で「実施中」の割合が最も高い「規制、法制度の変更への対応」(10.8%)では、「EU一般データ保護規則(GDPR)対応」「認定通関業者(AEO)取得」等の回答がみられた。

英国のEU離脱への対応の実施状況

英国のみ



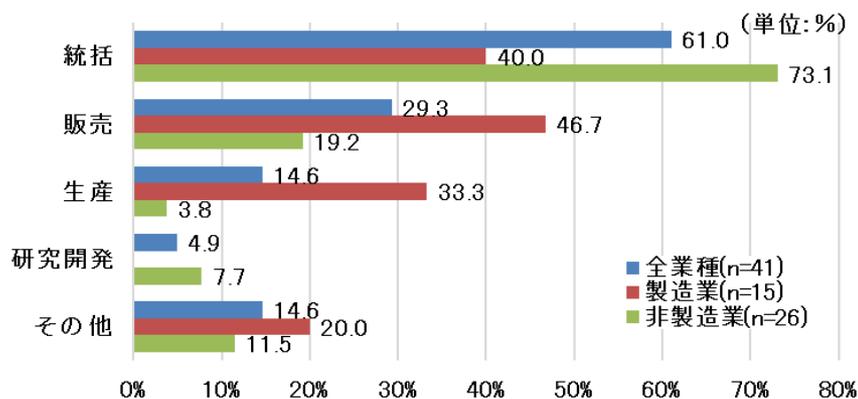
英国を除くEU



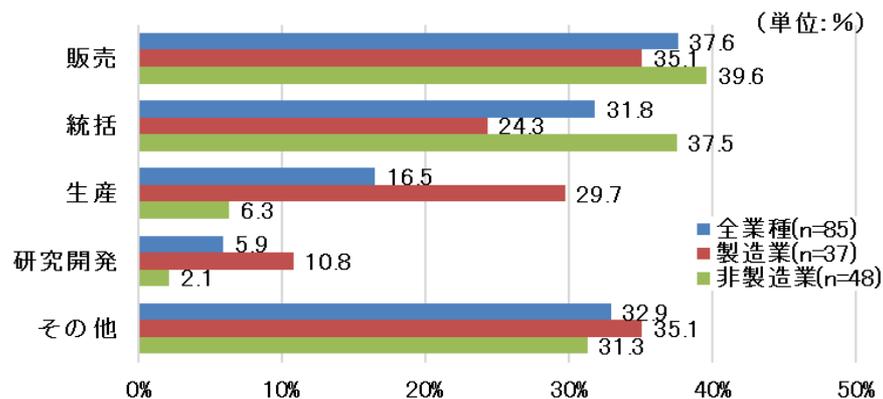
5. 英国のEU離脱(6)

- 英国のEU離脱に備え、移転・撤退等を実施した/決定した拠点の機能について、「統括」(61.0%)機能が最大で、その見直し内容の8割は「一部移転」(84.0%)だった。移転・撤退等を検討している拠点の機能は「販売」(37.6%)が最大で、その見直し内容の6割は「一部移転」(59.4%)だった。
- 「実施した/決定した」拠点機能の移転先として、「統括」では金融/保険を中心に「ドイツ」「ルクセンブルク」「オランダ」、「販売」では「ドイツ」、「生産」では「ポーランド」「オランダ」「フィリピン」が挙げた。

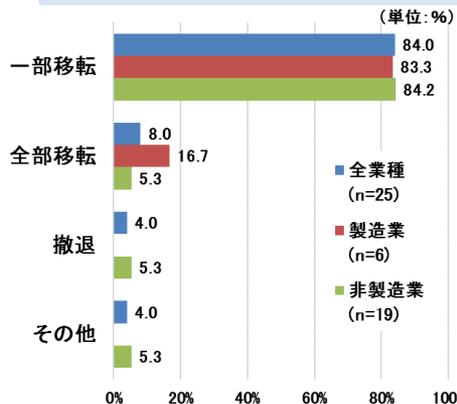
英国のEU離脱に備えて移転・撤退等を実施した/決定した拠点<複数回答>



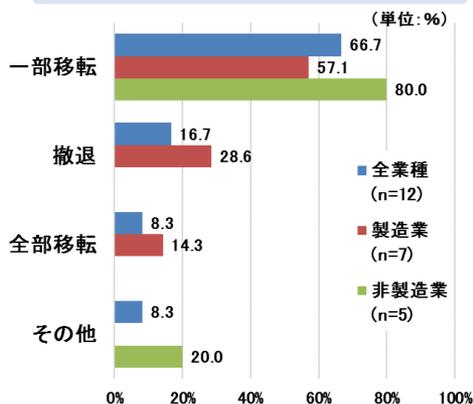
英国のEU離脱に備えて移転・撤退等を検討している拠点<複数回答>



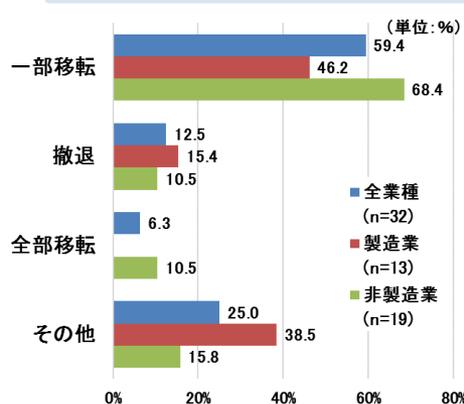
統括拠点の見直し内容



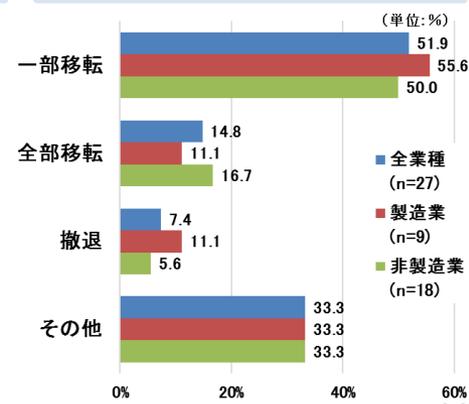
販売拠点の見直し内容



販売拠点の見直し内容



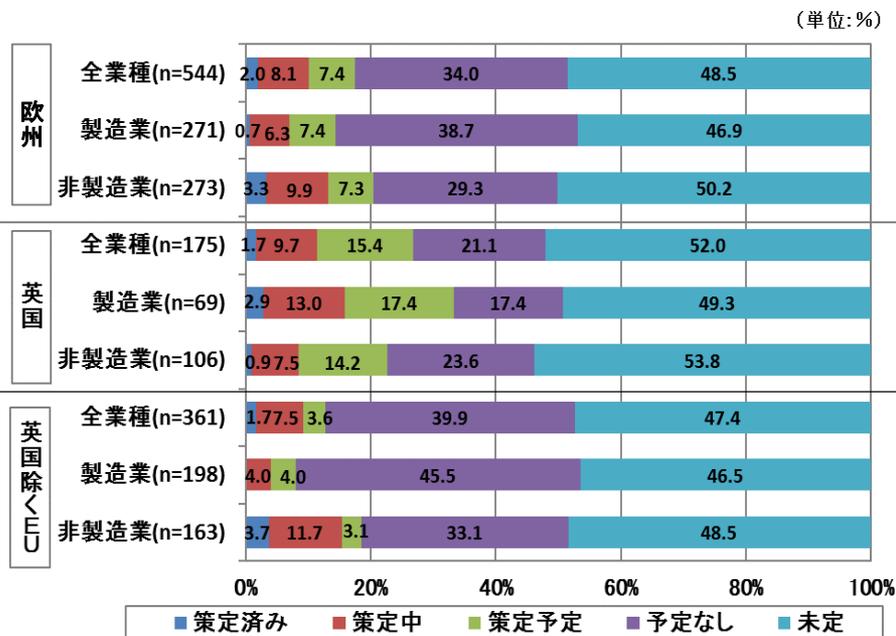
統括拠点の見直し内容



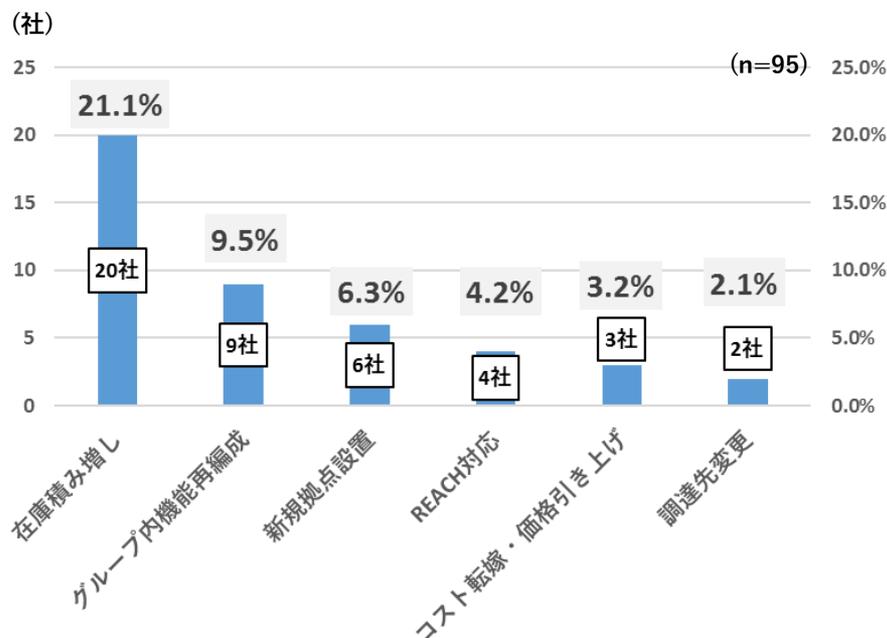
5. 英国のEU離脱(7)

- 英国がEUとの合意なくEUから離脱するに至った場合の対応策(コンティンジェンシー・プラン)の策定状況について、「策定済み」「策定中」の回答割合は在英日系企業、在英を除く在EU日系企業とで大きな差はないが、「策定予定」を合わせると在英日系企業は26.8%となり、在英を除く在EU日系企業の12.8%を大きく上回る。
- 在英日系企業の「策定済み」の内容として、「(販売先の英国以外のEU諸国における)在庫の積み増し」などが挙げられた。また、「策定中」「策定予定」まで含めると、「在庫の積み増し」を挙げた企業は20社となり、具体的な対応策を回答した企業の21.1%を占めた。そのほか、グループ内での機能を再編成すると答えた企業が9社(9.5%)、拠点を設立して対応すると答えた企業が6社(6.3%)あった。

対応策(コンティンジェンシー・プラン)の策定状況



対応策(コンティンジェンシー・プラン)の内訳
 <自由記述に基づき分類>

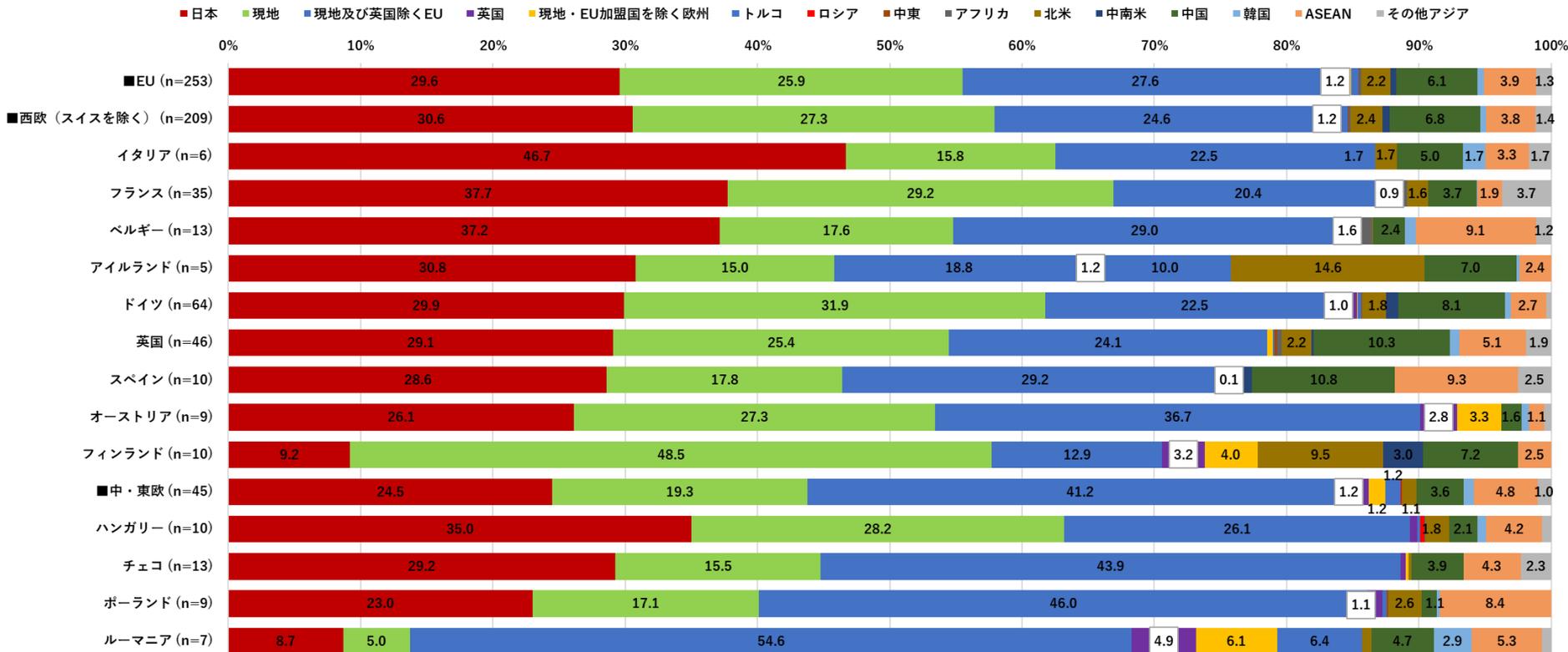


(注) %は回答者を母数とした数値で策定済み・策定中・策定予定を区別せずカウント

6. 現地調達(1)

- 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、各回答企業の回答(金額ベース)の単純平均を算出した。在英日系製造業では、英国からの平均調達率が25.4%である一方、英国除くEUからの調達率も24.1%あり、EU離脱により英国・EU間の取引に関税が課されないとしても、関税手続きが導入されることになる場合にはその影響が懸念される。
- 他方、在EU日系製造業では、「日本」からの平均調達率は前年比1.6ポイント減の29.6%で引き続き3割程度となっており、日EU・EPAの発効により、輸入時の関税が削減・撤廃されれば、そのメリットは大きい。また、「進出国(現地)除くEU」からの平均調達率が28.8%、「進出国(現地)」での平均調達率が25.9%と続いた。
- 西欧では「日本」と「現地(進出国)」からの平均調達率が、それぞれ30.6%、27.3%と大きなシェアを占めるのに対し、中・東欧ではこれらの数値はそれぞれ24.5%、19.3%と低く、「現地(進出国)及び英国を除くEU」での調達が4割を超える。

【製造業】部品・原材料の調達先(国・地域別)内訳(金額ベース)



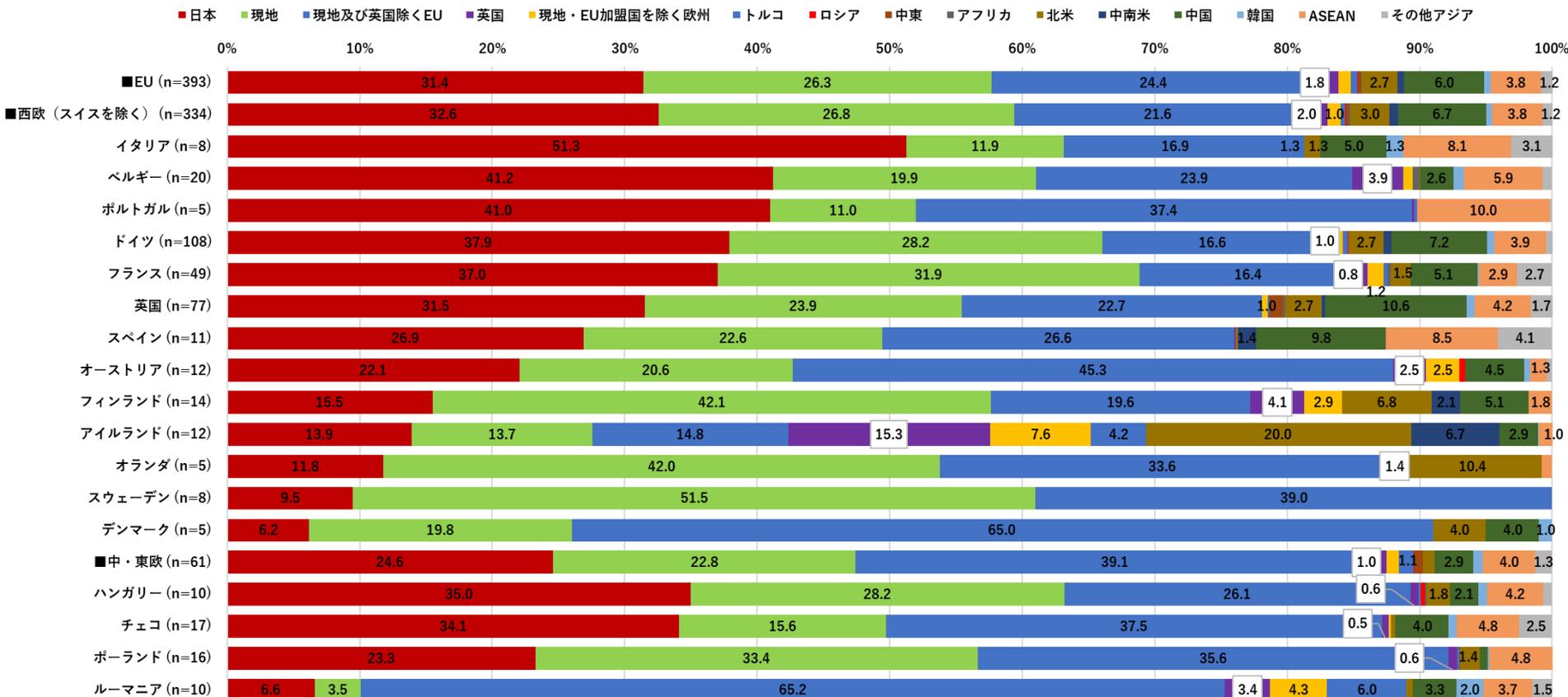
(注1)各回答企業の回答の平均を算出したもの。それぞれの企業の調達先の合計は100。

Copyright © 2018 JETRO. All rights reserved. 禁無断転載(注2)「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。

6. 現地調達(2)

- 在英日系企業では、英国内での平均調達率が23.9%である一方、英国を除くEUからの平均調達率も22.7%(前年比5.6ポイント増)と高く、EU離脱により英国・EU間の取引に関税が課された場合には、影響が懸念される。
- EU加盟国の中では、在アイルランド日系企業の英国からの調達率が15.3%と特に高く、英国・アイルランド間で一定のサプライチェーンが構築されていることが読み取れる。
- 他方、在EU日系企業の全業種における「日本」からの平均調達率は31.4%(前年比3.0ポイント減)で製造業より高く、日EU・EPAの効果により一層期待される。

【全業種】部品・原材料の調達先(国・地域別)内訳(金額ベース)



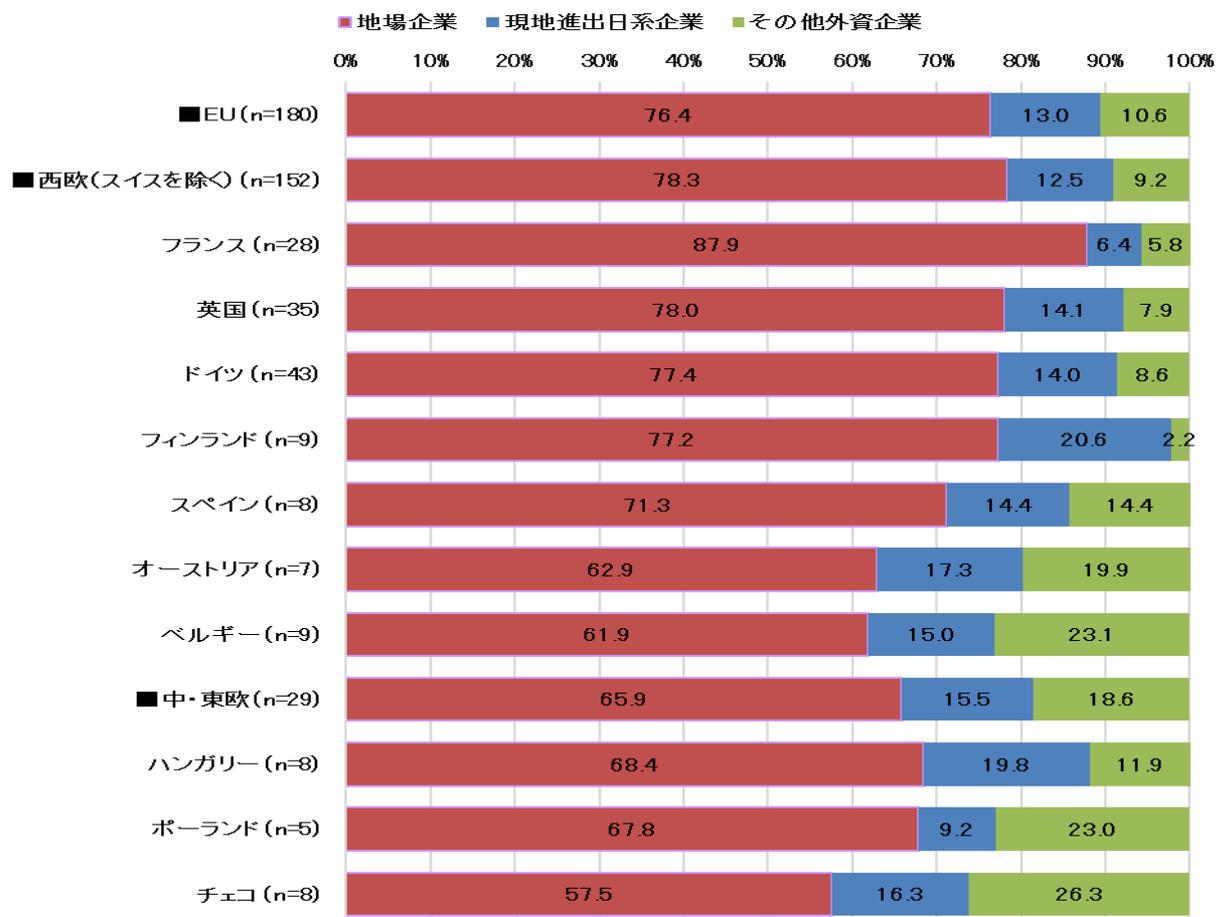
(注1) 各回答企業の回答の平均を算出したもの。それぞれの企業の調達先の合計は100。

(注2) 「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。

6. 現地調達(3)

- 「現地(進出国)」での調達先(企業)の内訳は、地場企業からが平均で76.4%(前年比0.9ポイント増)と最も多く、現地進出日系企業からは13.0%(同1.7ポイント減)、その他外資企業からは10.6%(0.8ポイント増)と続いた。
- 西欧(スイスを除く)と比較して、中・東欧では地場企業からの調達率は低いものの、前年比では6.7ポイント増加しており、現地調達できる地場企業のすそ野が広がっていることが窺える。

【製造業】現地での調達先(企業)内訳(金額ベース)

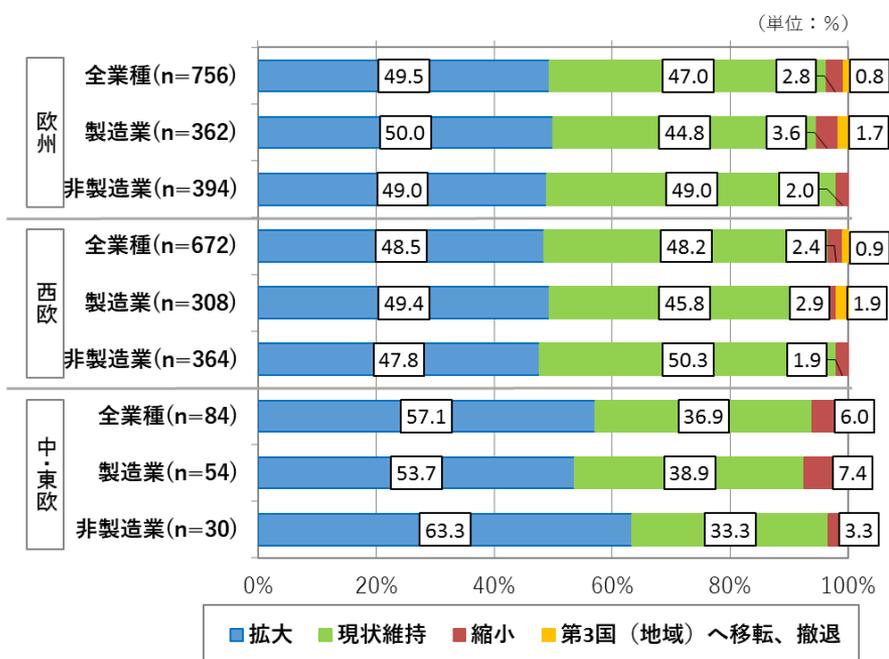


(注)「現地」「地場」は、所在国を指す。

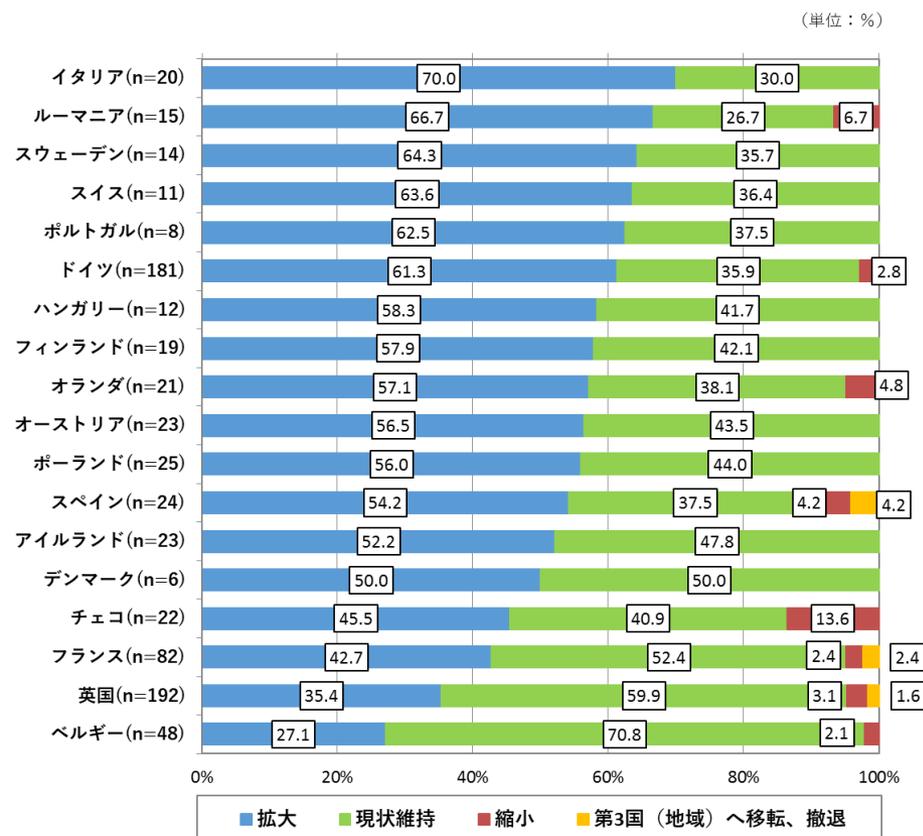
7. 今後1～2年の事業展開(1)

- 今後1～2年の事業展開の方向性では、「拡大」が49.5%、「現状維持」が47.0%、「縮小」が2.8%、「第3国(地域)への移転・撤退」が0.8%であった。西欧、中・東欧ともに製造業において「拡大」の割合が前年調査と比べて5.0ポイント減少した。中・東欧の非製造業で「拡大」(63.3%)が6.6ポイント増加した。
- 国別にみると、イタリアで「拡大」の割合が70.0%で前年に引き続きトップ。英国で「拡大」と回答した割合は35.4%で、前年調査同様、下から2番目だった。

今後1～2年の事業展開の方向性(業種別)



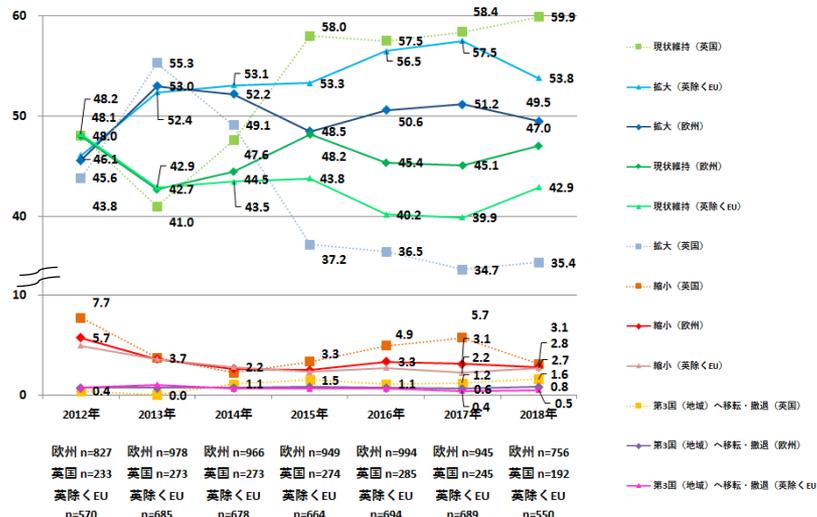
今後1～2年の事業展開の方向性(国別)



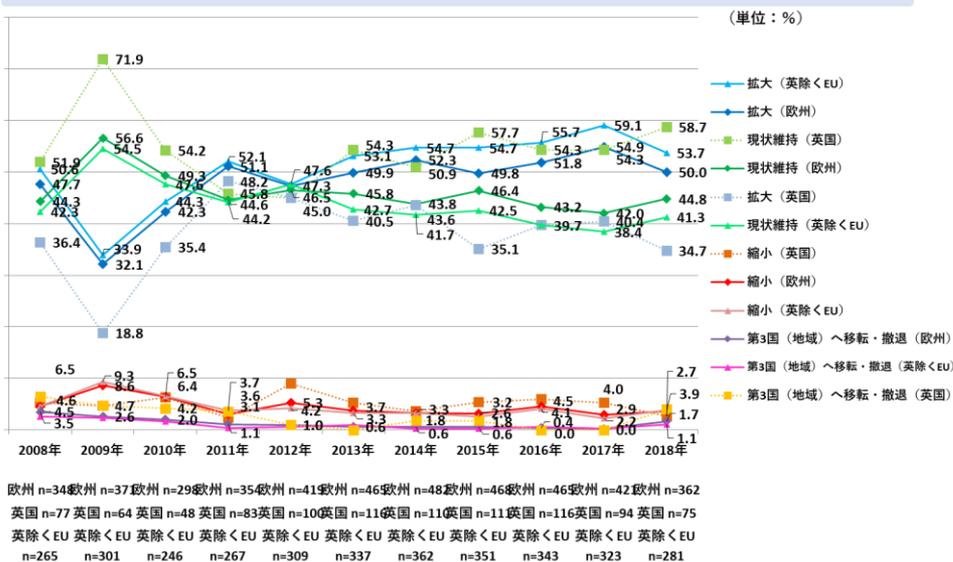
7. 今後1~2年の事業展開(2)

- 英国のEU離脱に向けた動向は、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。
- しかし、製造業では、在英・在EU日系企業ともに「現状維持」の割合(58.7%、41.3%)がそれぞれ4.4ポイント、2.9ポイント増加し、様子見傾向。
- 非製造業では、在英日系企業の「拡大」の割合が増加に転じた。
- 在英日系企業全体で、「縮小」の割合が3.1%と前年から2.6ポイント減少、必要なブレグジット対策を済ませた企業、今後の動向を静観する企業などが増えことが背景と推察される。
- ブレグジットによるグループ内管轄国再編成に伴う機能拡大を挙げる声も。

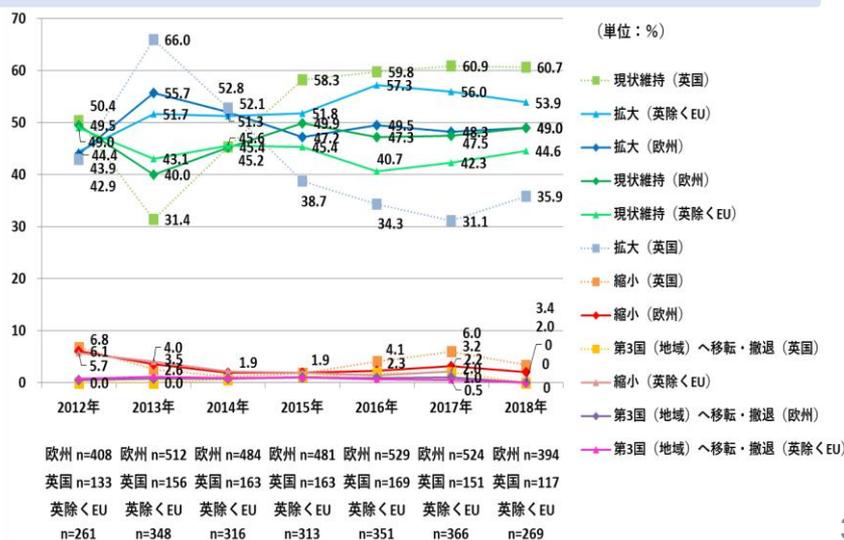
今後1~2年の事業展開の方向性の推移 (欧州および英国、全業種)



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)



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)

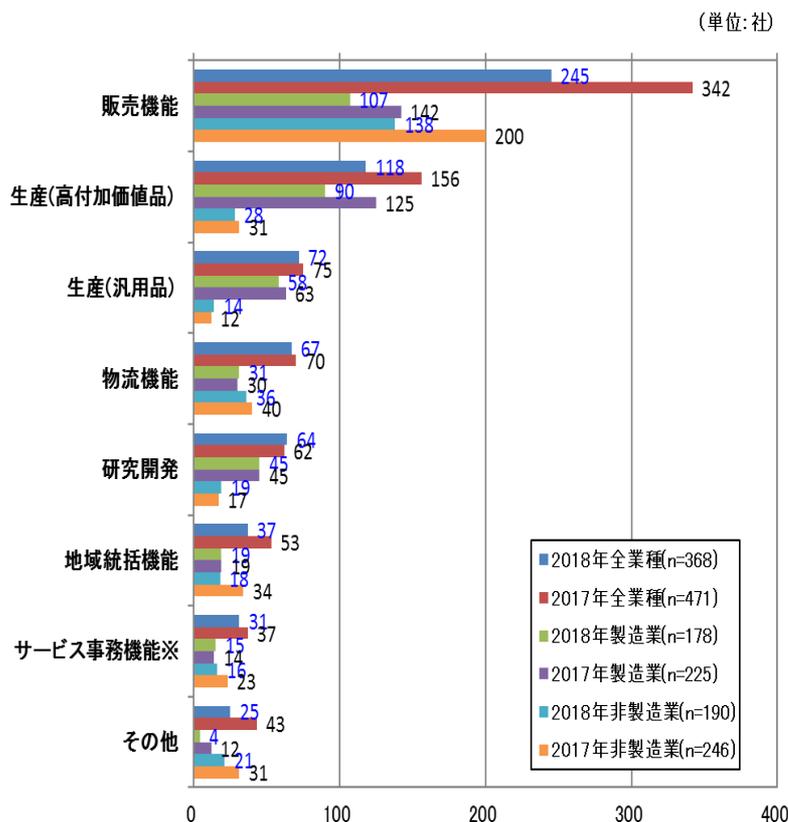


(注)本調査は2011年度まで製造業のみを対象としていたため、過去に遡ってデータを見る場合、製造業のみで比較。

7. 今後1～2年の事業展開(4)

- 今後1～2年の事業展開について「拡大」と回答した企業に対し、具体的に拡大する機能を聞いたところ、前年に引き続き「販売機能」(245社)と回答した企業数が最多だった。
- 「拡大」を選択した企業数は在ドイツ日系企業が最も多く、拡大する機能別にみても、在ドイツ日系企業の回答数が全ての機能において最も多い。

具体的に拡大する機能 <複数回答>



※ シェアードサービスセンター、コールセンターなど

各機能を選択した企業数が多い所在国上位

(単位:社)

販売機能

ドイツ	81
英国	46
フランス	27

物流機能

ドイツ	18
フランス	13
英国	9

地域統括機能

ドイツ	14
英国	9
フランス	2
スペイン	2
オーストリア	2

生産(高付加価値品)

ドイツ	31
英国	17
フランス	13

研究開発

ドイツ	23
英国	11
フランス	6

生産(汎用品)

ドイツ	20
英国	7
フランス	6

サービス事務機能

ドイツ	7
英国	5
フランス	5

7. 今後1～2年の事業展開(5)

- 今後1～2年の事業展開の方向性で「拡大」を選択した理由をみると、「現地市場での売上の増加」が最上位となった。製造業では、加えて「輸出拡大」、「高付加価値製品・サービスへの高い受容性」も後押し要因となっている。非製造業では「成長性、潜在力の高さ」の項目が高く、市場の拡大が追い風要因となっている。
- 一方、事業を「縮小」あるいは「第3国(地域)へ移転・撤退」する理由として、「現地市場での売上の減少」が主因となったほか、非製造業では、市場の成長性の低さが理由として挙げられている。

今後1～2年の事業展開の方向性で「拡大」を選択した理由<複数回答>

「全業種」(n=370) (単位:社、%)

	回答数	割合
1 現地市場での売上増加	278	75.1
2 輸出拡大による売上増加	153	41.4
3 成長性、潜在力の高さ	142	38.4
4 高付加価値製品・サービスへの高い受容性	118	31.9
5 取引先との関係	71	19.2

「製造業」(n=179) (単位:社、%)

	回答数	割合
1 現地市場での売上増加	137	76.5
2 輸出拡大による売上増加	94	52.5
3 高付加価値製品・サービスへの高い受容性	69	38.5
4 成長性、潜在力の高さ	59	33.0
5 生産・販売ネットワーク見直し	35	19.6

「非製造業」(n=191) (単位:社、%)

	回答数	割合
1 現地市場での売上増加	141	73.8
2 成長性、潜在力の高さ	83	43.5
3 輸出拡大による売上増加	59	30.9
4 高付加価値製品・サービスへの高い受容性	49	25.7
5 取引先との関係	42	22.0

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=26) (単位:社、%)

	回答数	割合
1 現地市場での売上の減少	14	53.8
2 成長性、潜在力の低さ	10	38.5
3 コストの増加(調達コスト、人件費など)	9	34.6
4 輸出低迷による売上の減少	5	19.2

「製造業」(n=18) (単位:社、%)

	回答数	割合
1 現地市場での売上の減少	12	66.7
2 コストの増加(調達コスト、人件費など)	6	33.3
3 成長性、潜在力の低さ	5	27.8

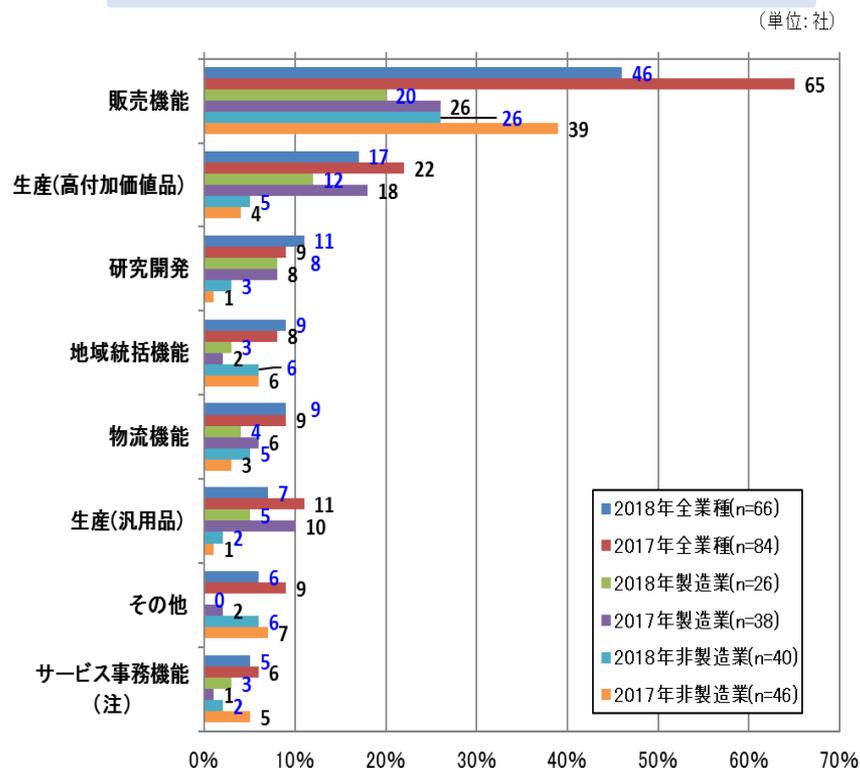
「非製造業」(n=8) (単位:社、%)

	回答数	割合
1 成長性、潜在力の低さ	5	62.5

7. 今後1～2年の事業展開(6)

- 在英日系企業で今後1～2年の事業展開を「拡大」と回答した企業に対し、具体的に拡大する機能を聞いたところ、「販売機能」(46社、前年比19社減)が最多だった。
- 「生産(高付加価値)」と回答する企業(17社)も引き続き多く、「研究開発」の回答が11社で続いた。一方、「生産(汎用品)」を拡大すると回答した企業は7社まで減少した。在英日系企業は英国のEU離脱を控え、同国での活動を価格重視の製品から、品質や技術での差別化を図る製品に軸足を移そうとする姿勢も読み取れる。

具体的に拡大する機能(英国)
＜複数回答＞



(注)シェアードサービスセンター、コールセンターなど

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=67) (単位:社、%)

	回答数	割合
1 現地市場での売上増加	51	76.1
2 成長性、潜在力の高さ	30	44.8
3 輸出拡大による売上増加	29	43.3
4 高付加価値製品・サービスへの高い受容性	22	32.8
5 取引先との関係	16	23.9

7. 今後1～2年の事業展開(7)

- 拡大する機能として「地域統括機能」を選択した企業数が多い国順でみると、英国は第2位(9社)であり、前年(8社)より1社増。中・東欧の「地域統括機能」を拡張するという回答例も見られている。
- 拡大する機能として「生産(高付加価値品)」を選択した企業数が多い国順でみると、ドイツ(31社)が首位だった。
- 拡大する機能に占める「生産(高付加価値品)」の回答割合でみると、ポルトガル、フィンランドで特に高かった。

具体的に拡大する機能で「地域統括機能」「生産(高付加価値品)」を選択した企業割合が大きい上位国(欧州)

回答数(単位:社)
割合(単位:%)

「地域統括機能」	2015年 調査結果	2016年 調査結果	2017年 調査結果	2018年 調査結果	増減
総数	52	43	53	37	△ 16
	11.6	8.7	11.3	10.1	△ 1.2
ドイツ	13	10	19	14	△ 5
	11.3	8.3	15.3	12.8	△ 2.5
英国	19	9	8	9	1
	18.6	8.7	9.5	13.6	4.1
オーストリア	-	1	1	2	1
	-	14.3	8.3	16.7	8.4
スペイン	-	1	3	2	△ 1
	-	3.8	14.3	15.4	1.1
フランス	2	3	3	2	△ 1
	6.1	7.9	5.8	5.9	0.1
スイス	-	1	1	1	0
	-	14.3	50.0	14.3	△ 35.7
ハンガリー	-	-	-	1	1
	-	-	-	14.3	14.3
チェコ	1	-	-	1	1
	9.1	-	-	10.0	10.0
ルーマニア	-	-	1	1	0
	-	-	33.3	10.0	△ 23.3
フィンランド	1	-	-	1	1
	12.5	-	-	9.1	9.1
オランダ	7	11	10	1	△ 9
	24.1	26.8	20.8	8.3	△ 12.5
ベルギー	2	3	3	1	△ 2
	8.7	14.3	20.0	7.7	△ 12.3
イタリア	3	-	1	1	0
	12.5	-	3.1	7.1	4.0

(注1) -は回答企業なし。

(注2) 今後1～2年の事業展開で「拡大」を選択した企業に、具体的に拡大する機能を聞いたもの。英国の結果である「13.6%」は、在英日系企業で今後1～2年で「拡大」する機能を回答した企業のうちの13.6%が、「地域統括機能」を選択したという意味である。

「生産(高付加価値品)」	2015年 調査結果	2016年 調査結果	2017年 調査結果	2018年 調査結果	増減
総数	140	153	156	118	△ 38
	31.2	30.8	33.1	32.1	△ 1.0
ドイツ	37	39	41	31	△ 10
	32.2	32.2	33.1	28.4	△ 4.7
英国	25	21	22	17	△ 5
	24.5	20.4	26.2	25.8	△ 0.4
フランス	13	15	17	13	△ 4
	39.4	39.5	32.7	38.2	5.5
フィンランド	4	4	6	6	0
	50.0	57.1	66.7	54.5	△ 12.2
ベルギー	5	8	8	6	△ 2
	21.7	38.1	53.3	46.2	△ 7.1
イタリア	9	7	12	6	△ 6
	37.5	31.8	37.5	42.9	5.4
スペイン	7	10	10	6	△ 4
	36.8	38.5	47.6	46.2	△ 1.4
ポルトガル	2	5	3	4	1
	33.3	50.0	37.5	80.0	42.5
オランダ	2	7	10	4	△ 6
	6.9	17.1	20.8	33.3	12.5
ルーマニア	2	3	1	4	3
	28.6	30.0	33.3	40.0	6.7
アイルランド	3	4	4	4	0
	25.0	30.8	30.8	33.3	2.5

(注) 今後1～2年の事業展開で「拡大」を選択した企業に、具体的に拡大する機能を聞いたもの。ドイツの結果である「28.4%」は、在ドイツ日系企業で今後1～2年で「拡大」する機能を回答した企業のうちの28.4%が、「生産(高付加価値品)」を選択したという意味である。

8. 高付加価値化・差別化の取り組み(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、「自社ブランドの強化」(50.1%、※今年度からの新規選択肢)の割合が最多で、「技術者の人材育成強化、増員など」(35.6%、前年比0.2ポイント増)が第2位だった。理由として、「日本では知名度が高いが、担当市場では低いことが販売拡大の障害の一つとなっているため」、「良いエンジニアがいれば受注拡大が見込まれるため」といった回答がみられた。

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 <複数回答>

(単位: %、ポイント)

	2017年調査 (n=821)	2018年調査 (n=674)	増減	業種別					
				2017年 製造業 (n=385)	2018年 製造業 (n=344)	増減	2017年 非製造業 (n=436)	2018年 非製造業 (n=330)	増減
1 自社ブランドの強化	-	50.1	-	-	45.6	-	-	54.8	-
2 技術者の人材育成強化、増員など	35.4	35.6	0.2	41.3	40.1	△ 1.2	30.3	30.9	0.6
3 研究・開発部門を強化	30.1	27.7	△ 2.4	41.6	39.2	△ 2.4	20.0	15.8	△ 4.2
4 競合企業の徹底研究・調査	34.2	25.5	△ 8.7	29.4	35.5	6.1	38.5	28.5	△ 10.0
5 製造拠点の最先端化	17.7	20.5	2.8	32.2	22.7	△ 9.5	4.8	4.8	0.0
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)	19.0	16.5	△ 2.5	15.1	14.2	△ 0.9	22.5	18.8	△ 3.7
7 大学・研究機関との連携を強化	13.6	13.1	△ 0.5	15.8	13.7	△ 2.1	11.7	12.4	0.7
8 自社の知財戦略の強化、見直しなど	17.5	9.2	△ 8.3	13.5	7.6	△ 5.9	21.1	10.9	△ 10.2
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	2.7	2.2	△ 0.5	4.4	2.9	△ 1.5	1.1	1.5	0.4
10 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	1.2	0.9	△ 0.3	1.8	0.9	△ 0.9	0.7	0.9	0.2
その他	11.4	5.9	△ 5.5	7.5	3.8	△ 3.7	14.9	8.2	△ 6.7

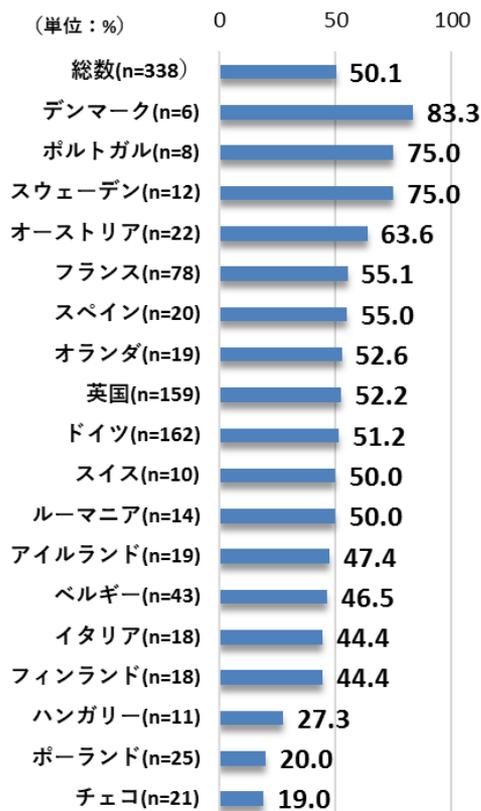
(注) 「自社ブランドの強化」は今年度調査で新規追加した選択肢。

8. 高付加価値化・差別化の取り組み(2)

■ 「技術者の人材育成強化、増員など」の回答割合は中・東欧で多く、ルーマニア(71.4%)、ハンガリー(54.5%)、チェコ(52.4%)、ポーランド(48.0%)、オーストリア(45.5%)だった。

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 <複数回答>

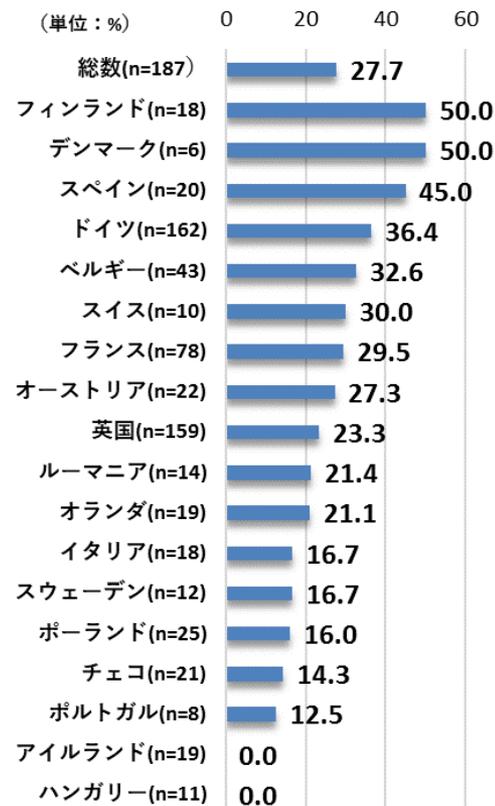
自社ブランドの強化



技術者の人材育成強化、増員など



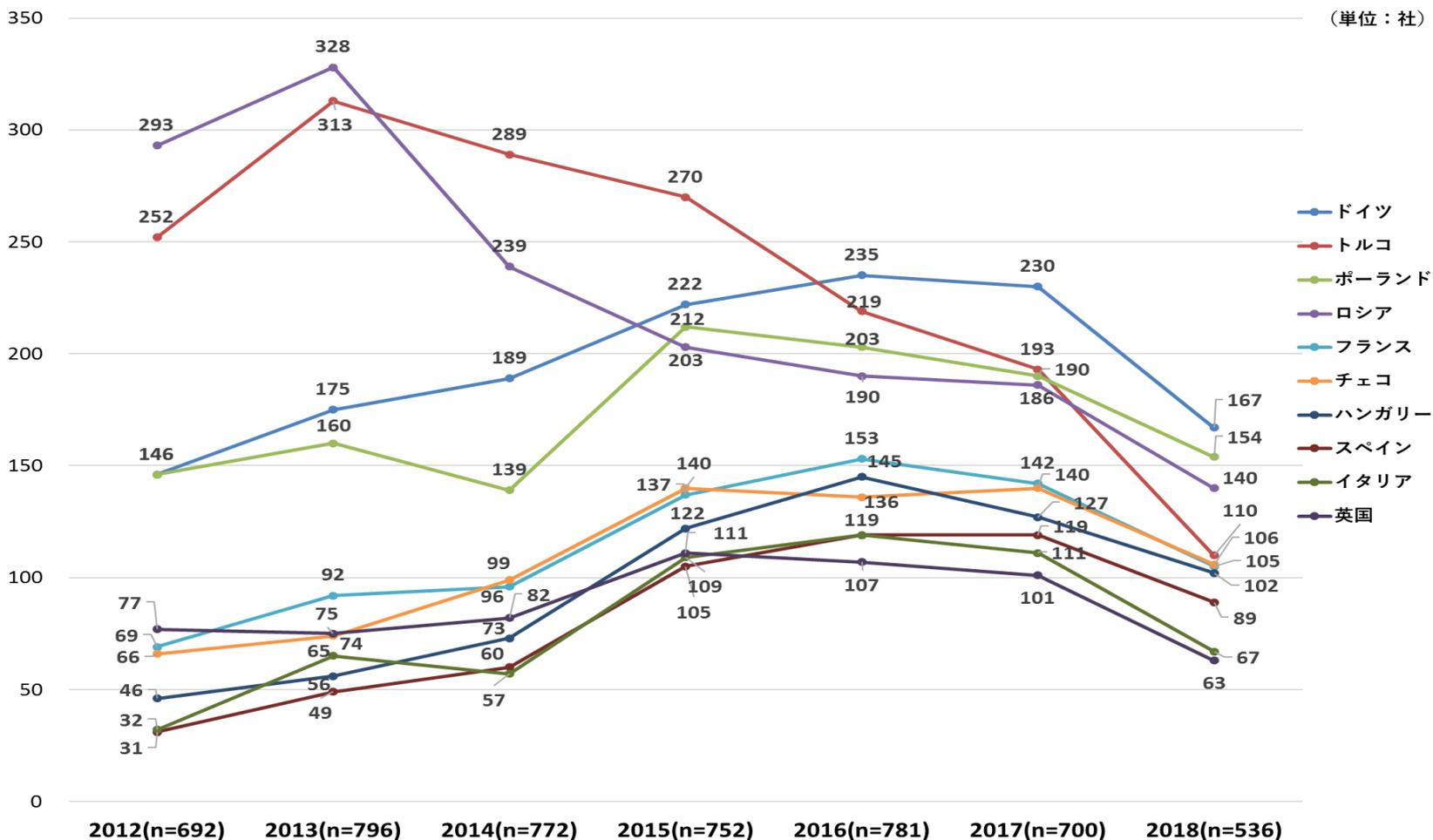
研究・開発部門を強化



9. 将来有望な販売先(1)

- 「ドイツ」が将来有望な販売先としてトップ。「ポーランド」が続いた。「ポーランド」に関しては有望視する企業の割合ベースが増加した。
- 2014年以降、「トルコ」「ロシア」を選択する回答企業数及び比率が低下傾向にある。今回の調査では、「ロシア」は下げ止まり傾向がみられた。一方、「トルコ」は、回答企業数及び比率ともに大きく下落した。

将来有望な販売先の推移(2018年調査の主要10カ国対象)＜複数回答＞



9. 将来有望な販売先(2)

- 将来有望な販売先とする理由は、「需要増が期待できるため」が最上位に挙げた。西欧に比べて、中・東欧での回答割合が高い。西欧に関しては、「既存の取引先が存在するため」と回答した企業の割合が増加し、取引先が拡大している様子が伺える。
- 中東については「新規の取引先を発掘したため」と回答した企業の割合が増加した。またアフリカの国を有望な販売先として挙げた企業数がロシア・CISを有望視する企業数を上回った。

回答数 (単位:社)

割合 (単位:%)

将来有望な販売先とみる理由<複数回答>

理由	2012年調査 (n=302)	2013年調査 (n=369)	2014年調査 (n=386)	2015年調査 (n=425)	2016年調査 (n=451)	2017年調査 (n=435)	2018年調査 (n=333)	増減
1 需要増が期待できるため	113 37.4	172 46.6	178 46.1	193 45.4	200 44.3	218 50.1	160 48.0	△ 58 △ 2.1
2 既存の取引先が存在するため	111 36.8	131 35.5	133 34.5	131 30.8	166 36.8	174 40.0	151 45.3	△ 23 △ 5.3
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	104 34.4	121 32.8	140 36.3	141 33.2	143 31.7	127 29.2	102 30.6	△ 25 1.4
4 新規の取引先を発掘したため	89 29.5	106 28.7	86 22.3	97 22.8	145 32.2	124 28.5	86 25.8	△ 38 △ 2.7
5 既存市場での販売が不振のため	31 10.3	37 10.0	25 6.5	33 7.8	166 36.8	23 5.3	23 6.9	0 1.6

理由	2012年調査 (n=298)	2013年調査 (n=374)	2014年調査 (n=343)	2015年調査 (n=336)	2016年調査 (n=329)	2017年調査 (n=278)	2018年調査 (n=170)	増減
1 需要増が期待できるため	254 85.2	316 84.5	272 79.3	266 79.2	226 68.7	202 72.7	105 61.8	△ 97 △ 10.9
2 既存の取引先が存在するため	75 25.2	93 24.9	101 29.4	92 27.4	96 29.2	98 35.3	58 34.1	△ 40 △ 1.2
3 新規の取引先を発掘したため	58 19.5	59 15.8	56 16.3	52 15.5	67 20.4	57 20.5	41 24.1	△ 16 3.6
4 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 12.4	60 16.0	52 15.2	50 14.9	61 18.5	45 16.2	32 18.8	△ 13 2.6
5 既存市場での販売が不振のため	12 4.0	16 4.3	12 3.5	10 3.0	9 2.7	8 2.9	6 3.5	△ 2 0.6

理由	2012年調査 (n=256)	2013年調査 (n=292)	2014年調査 (n=285)	2015年調査 (n=322)	2016年調査 (n=331)	2017年調査 (n=332)	2018年調査 (n=264)	増減
1 需要増が期待できるため	172 67.2	213 72.9	207 72.6	211 65.5	206 62.2	223 67.2	164 62.1	△ 59 △ 5.1
2 既存の取引先が存在するため	79 30.9	79 27.1	92 32.3	99 30.7	114 34.4	121 36.4	89 33.7	△ 32 △ 2.7
3 新規の取引先を発掘したため	69 27.0	67 22.9	61 21.4	55 17.1	87 26.3	86 25.9	70 26.5	△ 16 0.6
4 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	30 11.7	35 12.0	33 11.6	39 12.1	46 13.9	36 10.8	34 12.9	△ 2 2.1
5 既存の顧客企業が当該国に移転する ため	17 6.6	16 5.5	9 3.2	16 5.0	21 6.3	23 6.9	17 6.4	△ 6 △ 0.5

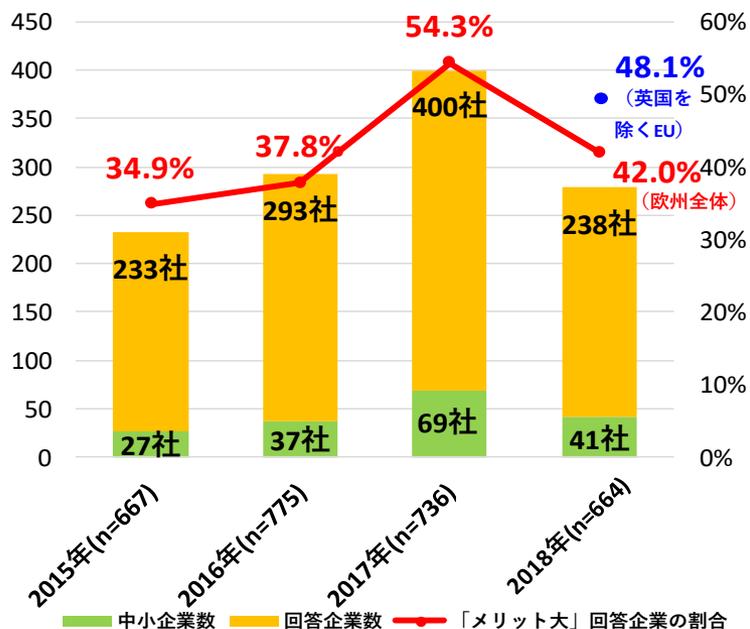
理由	2012年調査 (n=154)	2013年調査 (n=212)	2014年調査 (n=187)	2015年調査 (n=220)	2016年調査 (n=225)	2017年調査 (n=190)	2018年調査 (n=158)	増減
1 需要増が期待できるため	114 74.0	172 81.1	136 73.9	159 72.3	137 60.9	133 70.0	114 72.2	△ 19 2.2
2 既存の取引先が存在するため	49 31.8	52 24.5	43 23.4	61 27.7	63 28.0	58 30.5	39 24.7	△ 19 △ 5.8
3 新規の取引先を発掘したため	37 24.0	45 21.1	32 17.4	37 16.8	47 20.9	46 24.2	30 19.0	△ 16 △ 5.2
4 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	17 11.0	27 12.7	22 12.0	17 7.7	24 10.7	27 14.2	15 9.5	△ 12 △ 4.7
5 既存の顧客企業が当該国に移転する ため	10 6.5	9 4.2	7 3.8	7 3.2	6 2.7	7 3.7	9 5.7	2 2.0

理由	2012年調査 (n=314)	2013年調査 (n=353)	2014年調査 (n=247)	2015年調査 (n=200)	2016年調査 (n=189)	2017年調査 (n=203)	2018年調査 (n=153)	増減
1 需要増が期待できるため	277 88.2	299 84.7	195 78.9	129 64.5	110 58.2	136 67.0	104 68.0	△ 32 1.0
2 既存の取引先が存在するため	79 25.2	78 22.1	63 25.5	51 25.5	61 32.3	68 33.5	41 26.8	△ 27 △ 6.7
3 新規の取引先を発掘したため	52 16.6	63 17.8	33 13.4	26 13.0	38 20.1	44 21.7	35 22.9	△ 9 1.2
4 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 17.2	47 13.3	37 15.0	34 17.0	27 14.3	30 14.8	25 16.3	△ 5 1.5
5 既存市場での販売が不振のため	18 5.7	17 4.8	12 4.9	9 4.5	9 4.8	5 2.5	4 2.6	△ 1 0.1

10. EPA/FTA (1)

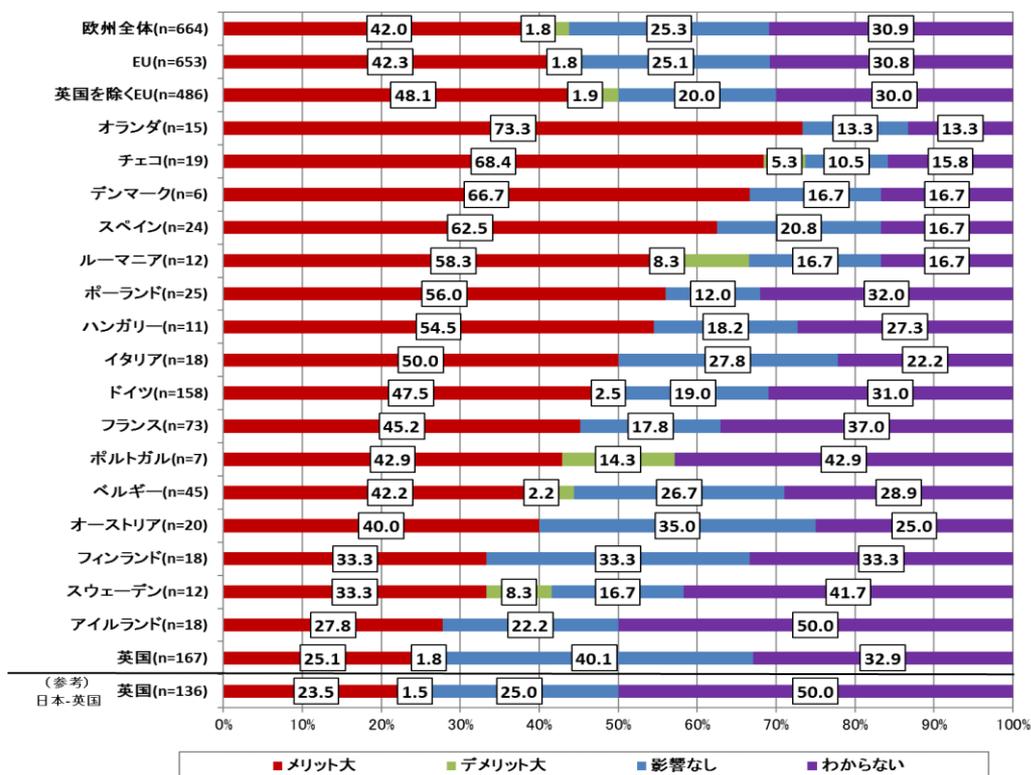
- 2018年7月に署名された日EU・EPAについて、「メリット大」とする回答割合(42.0%)が、前年より12.3ポイント減少した。在英を除く在EU企業では、この割合が48.1%となり、前年の割合に近づく。在英日系企業では、この割合が前年比20ポイント減の25.1%へ激減しており、英国のEU離脱により、同メリットを享受できなくなると考える企業が増えたためとみられる。
- 「影響なし(25.3%)」「わからない(30.9%)」の割合が前年よりそれぞれ6.0ポイント、5.6ポイント増加した。利用を検討する中で、影響がないことが判明したり、メリットが得られるかどうかの判断がまだ出来ていない企業が一定程度存在することを示している。
- 「メリット大」と回答した企業の割合を国別に見ると、オランダ(73.3%)、チェコ(68.4%)、デンマーク(66.7%)、スペイン(62.5%)、ルーマニア(58.3%)、ポーランド(56.0%)が、いずれも「メリット大」と回答した企業の割合が50%を超え、特に期待値が高かった。
- 日本と英国のEPAが与える影響についての在英企業の回答を見ると、「メリット大」の割合は23.5%で、日EU・EPA(25.1%)の割合と比較しても低かった。在英企業においても、日EU・EPAのメリットへの期待の方が日英EPAより高い結果が示された。

日EU・EPAについて「メリット大」と回答した企業数・割合の推移(欧州全体)



日EU・EPAが与える影響(国別)

(単位：%)



10. EPA/FTA(2)

- 日EU・EPAが与える影響で「メリット大」と回答した在EU企業の割合を業種別に見ると、繊維(紡績/織物/化学繊維)(80.0%)が最も高く、輸送機器(78.6%)、運輸/倉庫(71.1%)がこれに続いた。背景として、繊維製品は全般的にEUで高関税が課されており、日EU EPAの発効により関税撤廃効果が特に期待される分野であることが挙げられる。
- 「メリット大」を選んだ理由については、在EU企業のうち、8割以上(80.4%、221社)が「関税削減・撤廃(日本からの輸入)」を挙げた。そのうち、製造業では9割近く(89.0%、121社)に達した。10社以上がこの理由を挙げた業種を割合順にみると、電気機械/電子機器(同部品を含む)(100%、20社)、輸送用機器部品(自動車/二輪車)(96.0%、24社)、販売会社(94.0%、47社)、その他製造業(93.3%、14社)、化学品/石油製品(90.9%、10社)、卸売/小売(商社を含む)32社(78.0%、32社)と続いた。10社以上がこの理由を挙げた国を割合順に見ると、スペイン14社(93.3%)、ドイツ61社(82.4%)、英国34社(81.0%)、フランス26社(78.8%)と続いた。
- なお、日EU EPAによる食品関連の非関税障壁緩和等による更なる市場開拓についても、5.1%(14社)の企業がメリット大の理由に挙げた。最も回答社数が多かった国が9.5%の英国で4社だった。

日・EU EPA/FTAが与える影響について
「メリット大」の回答が多かった業種(在EU企業のみ)

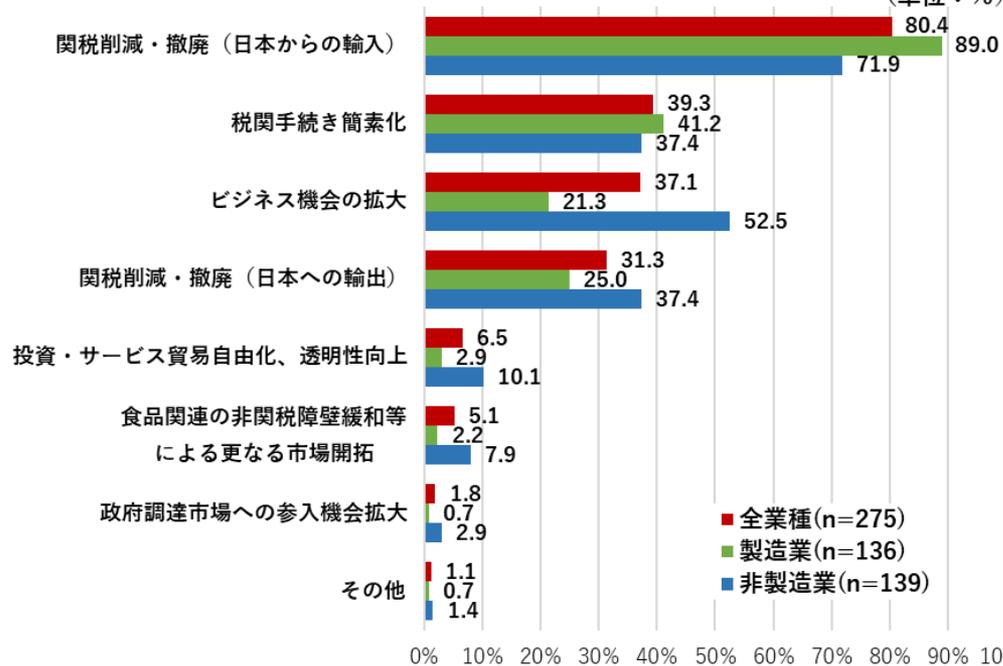
(単位:%)

	業種	回答数	割合
1	繊維(紡績/織物/化学繊維)	4	80.0
2	輸送用機器(自動車/二輪車)	11	78.6
3	運輸/倉庫	27	71.1
4	はん用・生産用機器 (金型/機械工具を含む)	16	66.7
5	プラスチック製品	6	60.0
5	金属製品(メッキ加工を含む)	3	60.0
5	情報通信機器	3	60.0
8	卸売/小売(商社を含む)	41	57.7
9	食品/農水産加工	7	53.8
10	販売会社	52	43.7

(注)回答数5社以上の業種が対象

日EU・EPAが与える影響で
「メリット大」を選んだ理由(在EU企業のみ) <複数回答>

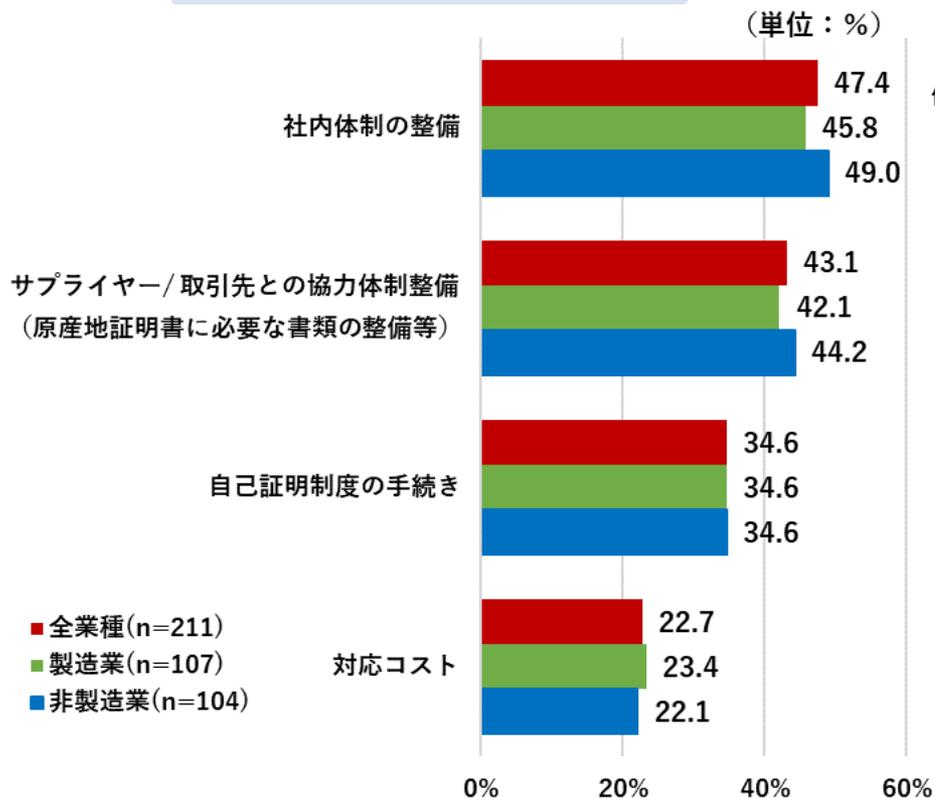
(単位:%)



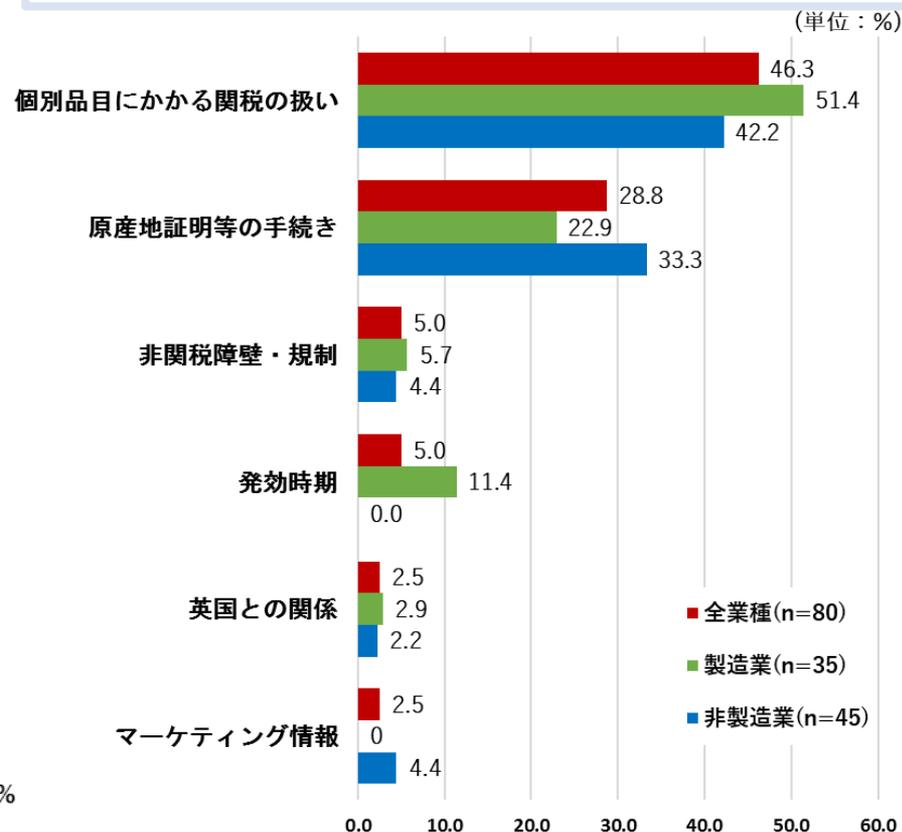
10. EPA/FTA(3)

- 日EU・EPAの利用にあたっての課題として、在EU企業の中で「社内体制の整備(47.4%)」、「サプライヤー／取引先との協力体制整備(原産地証明書に必要な書類の整備等)(43.1%)」、「自己証明制度の手続き(34.6%)」が上位に挙げられた。2018年7月の署名以降に合意内容の詳細が明らかになり、発効が近づくにつれて、課題が現実的な問題になりつつある。
- 日EU・EPAの利用に関し必要としている情報について、「個別品目の関税の扱い」が46.3%と最多で、次いで「原産地証明等の手続き」が28.8%となった。個別品目の関税の扱いについては、公開済のテキストで確認できるが、調べ方について認知度が低い点、また同EPAを実際に活用するための手続きについての情報ニーズの高さが読み取れる。

日EU・EPA利用にあたっての課題
(在EU企業のみ) <複数回答>



日EU・EPAの利用に関して、どのような情報を必要としているか
(在EU企業のみ) <自由記述に基づき分類>



10. EPA/FTA(4)

- 日EU・EPAの利用予定については、在英を除く在EU日系企業では、「利用する予定」「利用を検討中」と回答した企業割合の合計が輸出、輸入ともに約7割に達した。日本からの輸入に「利用する予定」と回答した企業の割合は、在英を除く在EU日系企業で34.3%であったのに対し、在英日系企業では20.8%にとどまり、利用予定の差が10ポイント以上開いた。

日EU・EPAの利用予定について<複数回答>

(単位:社、%)

	輸出に際して、FTAの優遇税率の利用を予定/検討していますか。			
	回答数	利用する予定	利用を検討中	利用予定なし
欧州全体	173 100%	45 26.0%	70 40.5%	58 33.5%
EU	173 100%	45 26.0%	70 40.5%	58 33.5%
英国を除くEU	147 100%	38 25.9%	63 42.9%	46 31.3%
ドイツ	65 100%	15 23.1%	28 43.1%	22 33.8%
英国	26 100%	7 26.9%	7 26.9%	12 46.2%
フランス	15 100%	4 26.7%	3 20.0%	8 53.3%
イタリア	8 100%	4 50.0%	3 37.5%	1 12.5%
スペイン	10 100%	3 30.0%	6 60.0%	1 10.0%
アイルランド	7 100%	2 28.6%	3 42.9%	2 28.6%
ベルギー	10 100%	1 10.0%	4 40.0%	5 50.0%
オーストリア	7 100%	1 14.3%	4 57.1%	2 28.6%
チェコ	7 100%	1 14.3%	4 57.1%	2 28.6%
ポーランド	5 100%	1 20.0%	3 60.0%	1 20.0%

	輸入に際して、FTAの優遇税率の利用を予定/検討していますか。			
	回答数	利用する予定	利用を検討中	利用予定なし
欧州全体	363 100%	114 31.4%	126 34.7%	123 33.9%
EU	360 100%	113 31.4%	125 34.7%	122 33.9%
英国を除くEU	283 100%	97 34.3%	99 35.0%	87 30.7%
ドイツ	109 100%	39 35.8%	39 35.8%	31 28.4%
英国	77 100%	16 20.8%	26 33.8%	35 45.5%
フランス	44 100%	11 25.0%	12 27.3%	21 47.7%
ベルギー	22 100%	10 45.5%	4 18.2%	8 36.4%
スペイン	18 100%	7 38.9%	6 33.3%	5 27.8%
チェコ	16 100%	6 37.5%	6 37.5%	4 25.0%
イタリア	12 100%	5 41.7%	4 33.3%	3 25.0%
ハンガリー	9 100%	4 44.4%	1 11.1%	4 44.4%
オーストリア	11 100%	3 27.3%	6 54.5%	2 18.2%
ポーランド	13 100%	2 15.4%	7 53.8%	4 30.8%

10. EPA/FTA(5)

- 発効済の二国間／多国間のFTAの利用状況について、輸出ではトルコとの間で「利用している」と回答した企業数が最も多く、輸入では、韓国、トルコとの間で「利用している」「利用を検討中」と回答した企業数が特に多かった。

EUの二国間／多国間FTAの利用状況について(欧州全体)＜複数回答＞

(単位:社、%)

	輸出に際して、FTAの優遇税率を利用、または利用を予定／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)
トルコ	101 100.0%	32 31.7%	20 19.8%	49 48.5%
スイス	91 100.0%	26 28.6%	13 14.3%	52 57.1%
地中海諸国 (中東含む)(注1)	57 100.0%	18 31.6%	8 14.0%	31 54.4%
南アフリカ	51 100.0%	13 25.5%	8 15.7%	30 58.8%
韓国	37 100.0%	12 32.4%	6 16.2%	19 51.4%
リヒテンシュタイン、 ノルウェー、アイスランド (注2)	40 100.0%	10 25.0%	7 17.5%	23 57.5%
メキシコ	34 100.0%	9 26.5%	10 29.4%	15 44.1%
チリ	20 100.0%	4 20.0%	6 30.0%	10 50.0%
カナダ	17 100.0%	4 23.5%	5 29.4%	8 47.1%

	輸入に際して、FTAの優遇税率を利用、または利用を予定／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)
韓国	33 100.0%	17 51.5%	9 27.3%	7 21.2%
トルコ	33 100.0%	14 42.4%	12 36.4%	7 21.2%
スイス	19 100.0%	7 36.8%	6 31.6%	6 31.6%
メキシコ	11 100.0%	4 36.4%	5 45.5%	2 18.2%
地中海諸国 (中東含む)(注1)	8 100.0%	3 37.5%	3 37.5%	2 25.0%
南アフリカ	4 100.0%	0 0.0%	2 50.0%	2 50.0%
リヒテンシュタイン、 ノルウェー、アイスランド (注2)	3 100.0%	0 0.0%	1 33.3%	2 66.7%
カナダ	3 100.0%	0 0.0%	2 66.7%	1 33.3%
チリ	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%

(注1)モロッコ、チュニジア、ヨルダン、イスラエル、エジプトなど中東・北アフリカ諸国(トルコを除く)

(注2)これら3カ国は、EU以外の欧州経済領域(EEA)加盟国。

10. EPA/FTA(6)

- EUが現在、署名に向けて手続きを進めているFTAのうち、ベトナムとのFTAについて、ベトナムからの輸入時に「利用する予定」、「利用を検討中」とする回答がそれぞれ39.5%、34.2%あり、欧州進出企業の期待が高まっている。さらに在英企業に絞ると、6社(50%)が「利用する予定」、4社(33.3%)が「利用を検討中」と回答し、EU内のすべての国の中で最大であった。

EUベトナムFTA、EUシンガポールFTAの利用予定について<複数回答>

(単位:社、%)

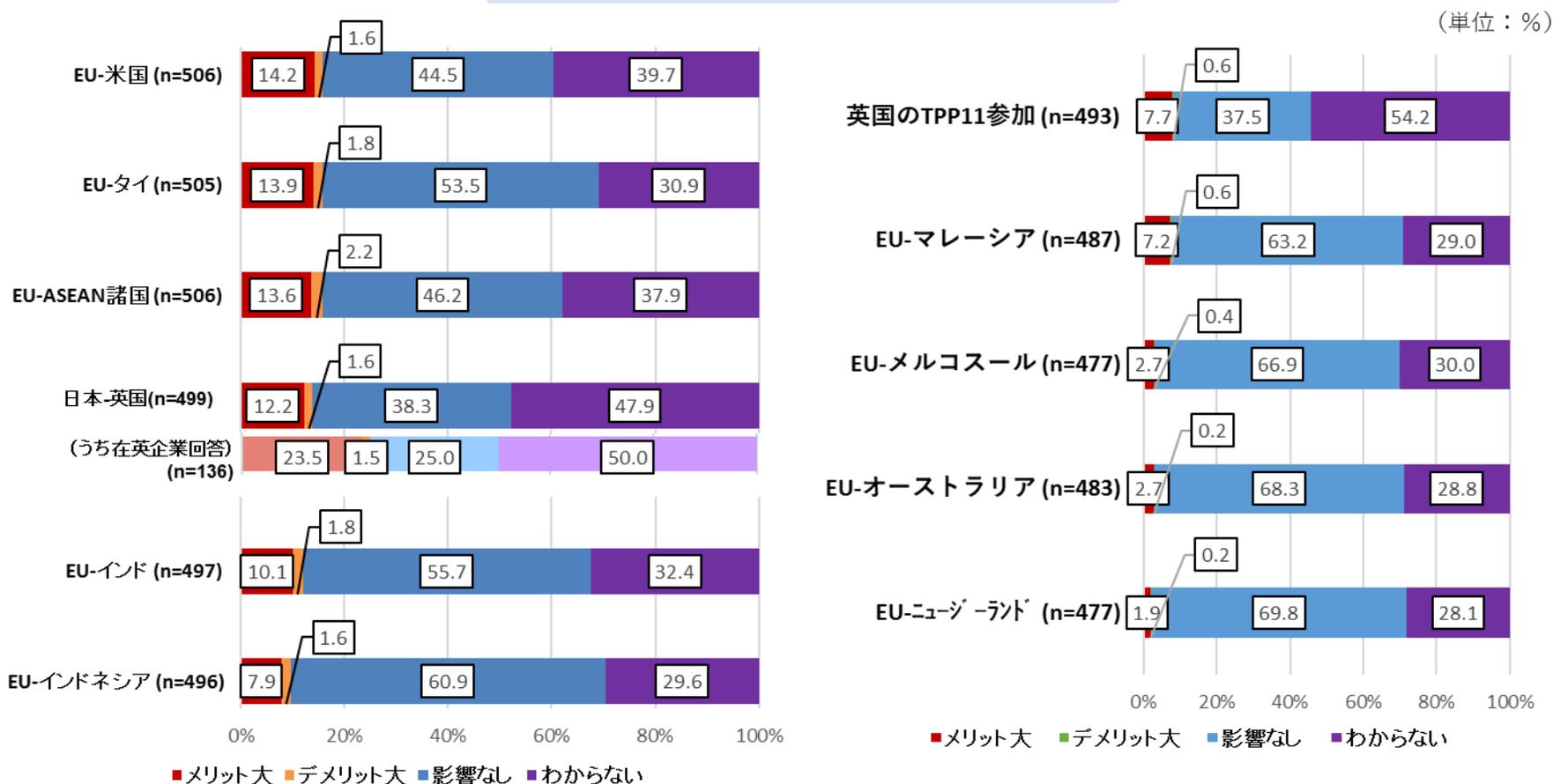
		輸出に際して、FTAの優遇税率の利用を予定/検討していますか。			
		回答数	利用する予定	利用を検討中	利用予定なし
ベトナム (15年12月最終合意)	欧州全体	27 100%	8 29.6%	6 22.2%	13 48.1%
	EU	27 100%	8 29.6%	6 22.2%	13 48.1%
	英国を除くEU	23 100%	7 30.4%	6 26.1%	10 43.5%
	英国	4 100%	1 25.0%	0 0.0%	3 75.0%
シンガポール (署名済、未発効)	欧州全体	32 100%	7 21.9%	6 18.8%	19 59.4%
	EU	32 100%	7 21.9%	6 18.8%	19 59.4%
	英国を除くEU	27 100%	7 25.9%	6 22.2%	14 51.9%
	英国	5 100%	0 0.0%	0 0.0%	5 100.0%

		輸入に際して、FTAの優遇税率の利用を予定/検討していますか。			
		回答数	利用する予定	利用を検討中	利用予定なし
ベトナム (15年12月最終合意)	欧州全体	38 100%	15 39.5%	13 34.2%	10 26.3%
	EU	37 100%	15 40.5%	12 32.4%	10 27.0%
	英国を除くEU	25 100%	9 36.0%	8 32.0%	8 32.0%
	英国	12 100%	6 50.0%	4 33.3%	2 16.7%
シンガポール (署名済、未発効)	欧州全体	34 100%	8 23.5%	10 29.4%	16 47.1%
	EU	34 100%	8 23.5%	10 29.4%	16 47.1%
	英国を除くEU	29 100%	8 27.6%	8 27.6%	13 44.8%
	英国	5 100%	0 0.0%	2 40.0%	3 60.0%

10. EPA/FTA(7)

- EUが現在交渉中の、あるいは英国単独も含めて将来的に交渉の可能性があるFTA/EPAのうち、「メリット大」の割合が大きいのは、「EU米国間の貿易協定(14.2%)」、「EUタイFTA(13.9%)」、「EU・ASEAN・FTA(13.6%)」で、欧州進出日系企業からみて、「日英EPA(12.2%)」や「英国のTPP11参加(7.7%)」の割合はより低い結果となった。
- 英国のTPP11(環太平洋パートナーシップに関する包括的及び先進的な協定)参加について、「メリット大」と回答した理由にメンバー国であるベトナムで製造する製品が多いことを理由に挙げた企業がみられた。

EPA/FTAが与える影響(欧州全体)



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/ora2/20180030>



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

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。