

# 欧州進出日系企業実態調査 (2017年度調査)

2017年12月4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 15カ国、中・東欧 9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

- 2017年(平成29年)9月25日～10月23日

## 回収状況

- 1,154社にアンケートを送付、952社から回答(有効回答率82.5%)

## 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. 高付加価値化・差別化の取り組み
5. 従業員数の推移
6. 今後1～2年の事業展開
7. 将来有望な販売先
8. 英国のEU離脱
9. EPA/FTA
10. 現地調達

(社、%)

	調査企業数		内訳	
	有効回答	構成比	製造業	非製造業
総数	952	100.0	424	528
■西欧	876	92.0	378	498
英国	245	25.7	94	151
ドイツ	211	22.2	97	114
フランス	97	10.2	55	42
オランダ	84	8.8	25	59
イタリア	47	4.9	15	32
ベルギー	45	4.7	21	24
スペイン	36	3.8	20	16
アイルランド	24	2.5	9	15
フィンランド	20	2.1	14	6
オーストリア	19	2.0	6	13
スウェーデン	16	1.7	8	8
ポルトガル	13	1.4	6	7
スイス	10	1.1	3	7
デンマーク	7	0.7	4	3
ギリシャ	2	0.2	1	1
■中・東欧	76	8.0	46	30
チェコ	19	2.0	14	5
ハンガリー	14	1.5	11	3
ポーランド	30	3.2	13	17
ルーマニア	5	0.5	2	3
スロバキア	4	0.4	2	2
ブルガリア	1	0.1	1	-
スロベニア	1	0.1	1	-
モンテネグロ	1	0.1	1	-
セルビア	1	0.1	1	-

# 調査結果のポイント(1)

## (1)業績見通し

### 営業利益見通しは高水準を維持、英国の景気見通しに「やや悪化」の懸念

- 直近6年間の営業利益見通しの推移をみると、欧州全体の「黒字」の割合が年々増加している。2017年の営業利益見通しは「黒字」が75.0%、「均衡」は13.4%、「赤字」は11.5%であった。在英日系企業のみで2017年の数値をみると、「黒字」が71.6%で、在英を除くEU日系企業(76.6%)とは5.0ポイント差となり、前年の3.1ポイント差から差異が拡大した。【6、7頁】
- 2018年の営業利益見込みは、前年との比較で「横ばい」の割合が48.2%と最も大きく、「改善」が42.7%、「悪化」が9.1%であった。「悪化」と回答した企業の割合が1割を下回った。業種別にみると、「改善」の回答企業数が多く、割合が高い業種は「食品／農林水産加工」(14社、66.7%)、「ホテル／旅行／外食」(12社、63.2%)だった。後者については、2017年の営業利益見込みでも、15社(78.9%)が前年比で「改善」としており、その理由として、「日本からの旅行者の増加」を複数の企業が挙げた。【8、9頁】
- 前年と比較した2018年の営業利益見込みについて、景況感を示すDI値でみると、在英日系企業のDI値(23.9ポイント)は在チェコ日系企業に続き、下から2番目だった。進出国の景気見通しに関する設問でも、英国では「やや悪化」(33.5%)との回答比率が他国と比べて圧倒的に高く、英国のEU離脱に向けて、景気減速への懸念が高まっていることが伺える。【11、13頁】

## (2)経営上の問題点

### 「人材の確保」が最大の課題に浮上、一部の国では引き続き「政治・社会情勢」が最大課題

- 経営上の問題として、前年2番目に回答比率が高かった「人材の確保」(51.7%、前年比3.9ポイント増)が最大の課題に浮上した。回答企業数全体の65%を占めるドイツや英国、オランダ、中・東欧諸国での労働市場の逼迫が、人材確保を最大の経営上の問題に押し上げた。また、国別でみると、「人材の確保」の回答比率が高いハンガリー(85.7%)、デンマーク(83.3%)、チェコ(68.4%)では、製品・サービスの高付加価値化・差別化のために、「技術者の人材育成強化、増員など」に取り組む企業の割合も高く、また、デンマーク、ポーランド(69.0%)、チェコでは、過去1年間の現地従業員数を「増加」させた企業の割合が高かった。【15、19、23、24頁】
- 前年に最大課題だった「欧州の政治・社会情勢」(48.8%)は0.9ポイント増と、回答比率がさらに上昇したが、「人材の確保」の伸び率に及ばなかった。2017年は主要国での選挙を乗り越えたものの、個別事情で、この項目の割合が大きく上昇した国もあり、全体の回答比率がわずかに押し上げられた。中でも、カタルーニャ州の独立問題で緊張が高まったスペイン(82.9%)、EU離脱交渉が始まった英国(64.7%)で最大の課題となった。【15、19頁】
- 前年に第2番目の課題であった「不安定な為替変動」(30.9%)は16.9ポイント減と大きく減少した。2016年比で為替の変動幅が縮小したことが背景にある。また、新たに設けた「EU一般データ保護規則(GDPR)」(26.3%)は、2018年5月からの適用開始を控え、第9位の経営上の問題として認識され、特に、在ベルギー日系企業では最大の課題となった。【15、20頁】
- 中・東欧全体では、「労働コスト上昇率の高さ」(74.7%)が前年比34.9ポイント増で最大の課題となった。2016年の名目賃金上昇率は、ブラチスラバ、ワルシャワ、プラハで前年比3%台、ブダペストやブカレストでは7~9%台だったことが日系企業の経営においても課題として受け止められている。【17頁】

# 調査結果のポイント(2)

## (3) 今後1~2年の事業展開と将来有望な販売先

### 在英日系企業の事業「拡大」比率が徐々に低下、ドイツが最も有望な販売市場に

- 今後1~2年の事業展開の方向性として、「拡大」が51.2%、「現状維持」が45.1%、「縮小」が3.1%、「第3国(地域)へ移転・撤退」が0.6%であった。国別にみると、イタリア、ポーランドで「拡大」の割合が前年に引き続き70%以上だった。英国で「拡大」(34.7%)と回答した割合は前年調査より1.8ポイント低下し、スイス(22.2%)に次いで低かった。【25、26頁】
- 英国のEU離脱に向けた動向は、欧州全体の今後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。在英日系企業(特に非製造業)での「拡大」の割合が低下する一方、「縮小」の割合が5.7%と前年からわずかに上昇した。「縮小」の理由として、「英国のEU離脱(ブレグジット)の影響により、一部業務のEEA(欧州経済領域)への移転を検討中」といった回答がみられた。【26頁】
- 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3位(8社)であり、前年(9社)より1社減った。EU離脱の是非を問う国民投票が実施された前年の2015年には19社で最多だったが、2016年以降、「地域統括機能」を拡大しようとする在英日系企業数は10社を下回っている。同国のEU離脱決定が影響しているとみられる。【31頁】
- 将来の有望な販売先として、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する一方で、「ドイツ」を筆頭に、西欧、中・東欧の国々を選択する回答比率が増加傾向にある。EUの対ロシア経済制裁や、トルコの政治情勢、欧州の景気回復などを背景に、欧州が販売先として見直される傾向にある。【32頁】

## (4) 英国のEU離脱への対応

### 影響は「為替変動」から「関税」「規制・法制の変更対応」「英国経済の不振」等へ

- 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「影響はない」(28.2%)と「マイナスの影響」(26.9%)の回答比率が拮抗している。これまでの影響と比べ、「影響はない」が37.9ポイント減と大きく減り、「マイナスの影響」が12.8ポイント増と増え、影響がより顕在化するの、これからと言える。国別にみると、「マイナスの影響」との回答比率は英国(46.9%)が最も高く、チェコ(36.8%)、ポーランド(36.7%)が続いた。在英日系企業からは、今後の「マイナスの影響」として、これまで挙げられた「為替変動」「ポンド安による輸入価格上昇」に加え、「関税」「人材確保」「規制、法制度 変更への対応」などが、在英を除く在EU日系企業からは、「関税」「輸出入処理の煩雑化」「EU・英国間の貿易制度の変更」などの回答が挙げられた。なお、在英日系企業のこれまでの影響では、「プラスの影響」(5.7%)も最も高く、「ポンド安による輸出の増加」などが理由に挙げられた。【36、35頁】
- 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」「英国の規制・法制の変更」が回答割合の高い上位2懸念として挙げられたが、在英日系企業の回答比率の方がいずれも20ポイント程度高い。「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」の回答割合がそれぞれ62.4%、72.2%と最も高かった。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」の割合が17.8ポイント高く、特に懸念が大きい。【37、38頁】
- 在英日系企業が英国のEU離脱に備え、拠点の見直しを実施・検討している機能の回答割合は「販売」機能(57.4%)が最も高く、「統括」機能(48.1%)、「生産」機能(20.4%)が続いた。実施・検討している対応としては、回答企業の8割以上が一部移転(85.2%)を、2割弱が全部移転(16.7%)を挙げた。拠点の見直しに関し、移転検討中、あるいは移転の可能性のある国名として、在英日系企業のうち、23社が「ドイツ」を、6社が「オランダ」を、各2社が「アイルランド」「フランス」「イタリア」「ベルギー」を挙げた。【40頁】

# 調査結果のポイント(3)

## (4) 英国のEU離脱への対応(つづき)

- 英国がEU単一市場・関税同盟に残留しない場合に必要な準備・対応について、在英日系企業、在英を除く在EU日系企業ともに、「特段の準備・対応は必要ない」と回答した比率が最も高く、それぞれ31.9%、43.1%だった。通関手続き導入への対応(関税が0%の場合も含む)が続いた。【42頁】
- 残留しない場合の対応に必要な移行期間について、「通関手続き導入への対応(関税率が0%の場合も含む)」には、在英日系企業の50.0%、在英を除く在EU日系企業の73.9%が「離脱日までに対応可能」と回答した。「物流ルートの見直し」については、「関税率が発生する場合」には「関税率が0%でも通関手続きが発生する場合」よりも、とくに在英日系製造業で準備・対応に2年以上の移行期間を必要とする回答比率が高かった。「英国の新たな基準・認証への対応」について、在英の非製造業では製造業に比べ、在英を除く在EUの製造業では非製造業に比べ、離脱日から1年以上の移行期間を必要とする回答比率が高かった。【43、44、45頁】

## (5) EPA/FTAのメリットと現地調達

### 過半数以上の回答企業が日EU・EPAのメリットに期待、在英日系製造業は約2割をEUから調達

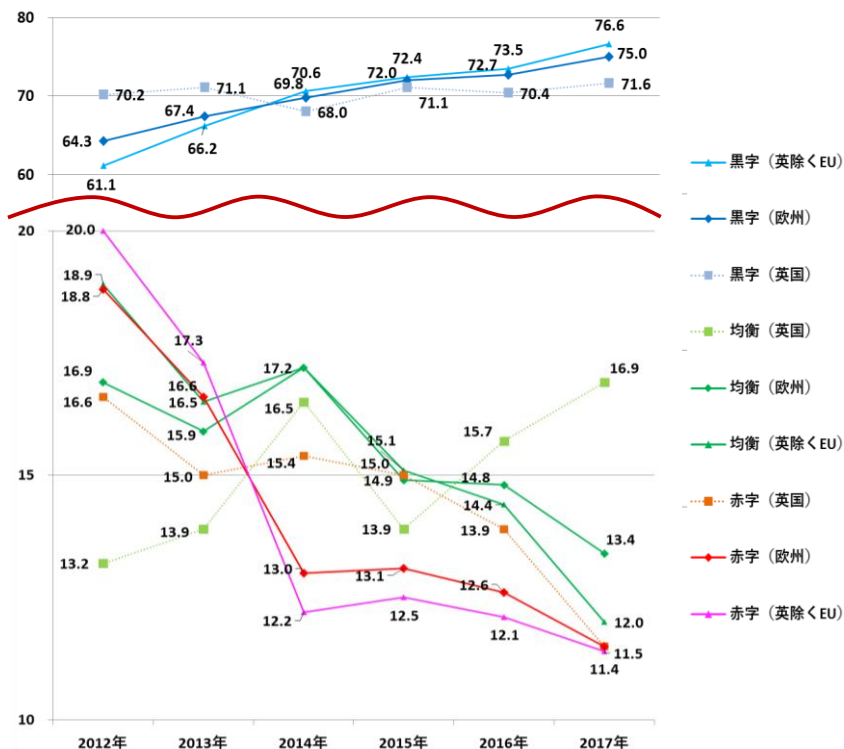
- EUが交渉を進める経済連携協定(EPA)/自由貿易協定(FTA)の影響については、2017年7月に大枠合意した日EU・EPAについて「メリット大」とする回答割合(54.3%)が最も大きく、回答企業数(400社、107社増)が前年から大きく増加した。特に、中・東欧では「メリット大」(70.4%)とする回答割合が高く、その中で非製造業に絞ると、77.3%に達しており、特に期待が大きい。また、「メリット大」を選んだ理由として、「関税削減・撤廃(日本からの輸入)」を挙げる企業数が最も多く、303社(78.5%)に達した。【48、49、51頁】
- 英国のEU離脱後の、将来的な日英EPAの可能性については、「メリット大」とする回答割合は欧州全体で14.3%に留まった。在英日系企業に絞った場合でも、「メリット大」の割合は26.7%で、日EU・EPA(45.1%)の割合と比較しても低かった。在英日系企業においても、日EU・EPAのメリットの方が日英EPAより高い結果が示された。【48頁】
- 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)の平均を算出した。「日本」からの平均調達率は前年比2.2ポイント増の31.2%に達しており、日EU・EPAの締結により、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。非製造業を含めた在EU日系企業の全業種における「日本」からの平均調達率は34.4%(前年比2.2ポイント増)でさらに高く、日EU・EPAの効果がより一層期待される。【52、53頁】
- 在英日系製造業では、英国からの平均調達率が25.2%である一方、英国除くEUからの調達率も18.4%あり、英国のEU離脱により英国・EU間の取引に関税が課されることになる場合にはその影響が懸念される。【52頁】

# 1. 営業利益見通し(1)

- 直近6年間の営業利益見通しの推移をみると、欧州全体の「黒字」の割合は年々増加している。
- 在英を除く在EU日系企業と在英日系企業の2017年の「黒字」の割合は5.0ポイント差があり、前年の調査結果(3.1ポイント差)より差が拡大した。
- 在欧州日系製造業でみると、2017年の営業利益見通しの「黒字」の割合は、リーマンショック前年の2007年を上回る高水準を2014年以降の4年間維持している。
- 在英日系製造業では、2007年の水準までは回復していない。

## 営業利益見通しの推移(欧州、英国、英国を除くEU)

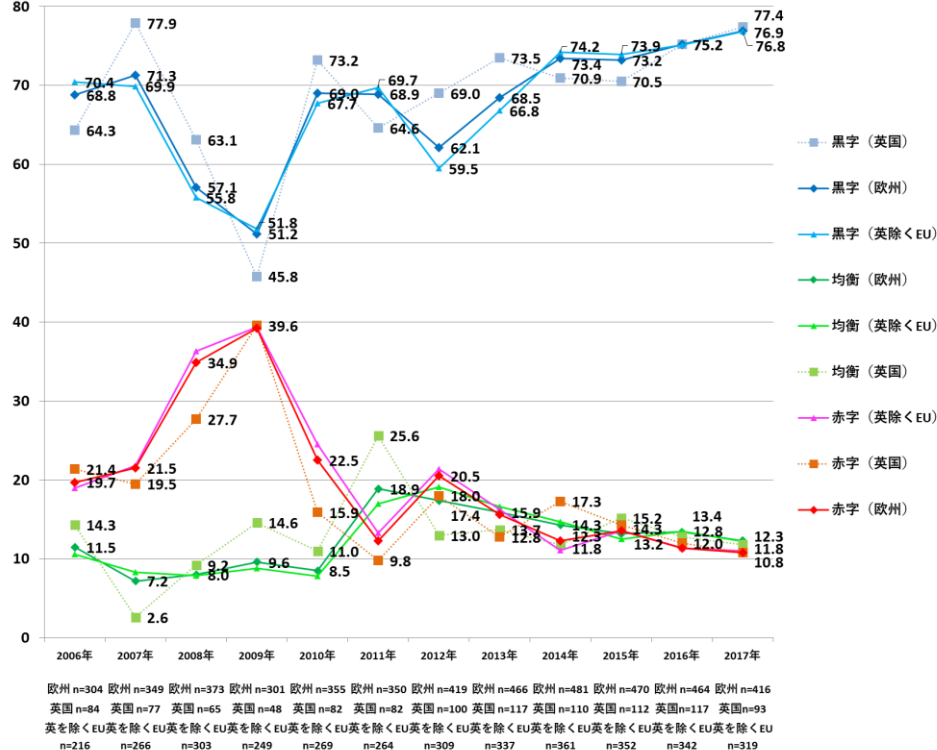
(単位: %)



欧州 n=828	欧州 n=979	欧州 n=961	欧州 n=948	欧州 n=996	欧州 n=937
英国 n=235	英国 n=273	英国 n=272	英国 n=273	英国 n=287	英国 n=243
英除くEU n=570	英除くEU n=686	英除くEU n=674	英除くEU n=664	英除くEU n=695	英除くEU n=683

## 営業利益見通しの推移、製造業(欧州、英国、英国を除くEU)

(単位: %)



欧州 n=304 欧州 n=349 欧州 n=373 欧州 n=301 欧州 n=355 欧州 n=350 欧州 n=419 欧州 n=466 欧州 n=481 欧州 n=470 欧州 n=464 欧州 n=416  
 英国 n=84 英国 n=77 英国 n=65 英国 n=48 英国 n=82 英国 n=82 英国 n=100 英国 n=117 英国 n=112 英国 n=110 英国 n=117 英国 n=93  
 英を除くEU n=216 英を除くEU n=266 英を除くEU n=303 英を除くEU n=249 英を除くEU n=269 英を除くEU n=264 英を除くEU n=309 英を除くEU n=337 英を除くEU n=361 英を除くEU n=352 英を除くEU n=342 英を除くEU n=319

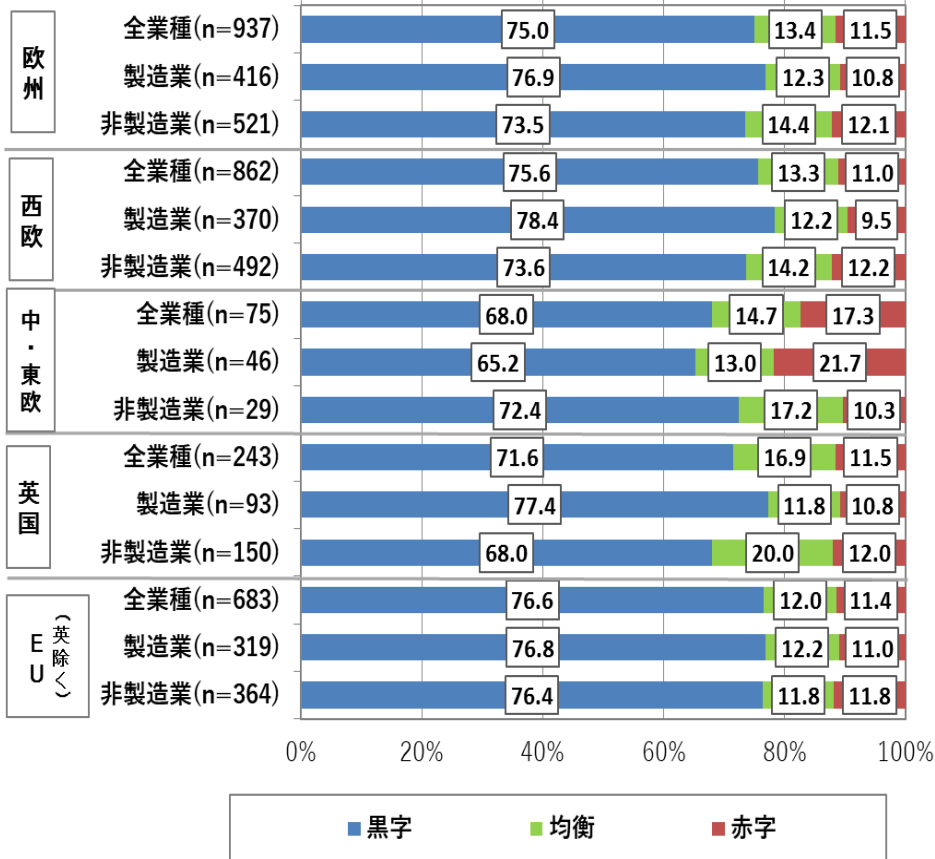
(注)2006年~2010年:調査年の営業利益実績  
 2011年~2017年:調査年の営業利益見通し

# 1. 営業利益見通し(2)

- 2017年の営業利益見通しは「黒字」が75.0%、「均衡」は13.4%、「赤字」は11.5%であった。
- 2017年の営業利益見通しは、西欧の製造業で「黒字」(78.4%)の割合が非製造業や中・東欧と比較して高かった。
- 中・東欧について、製造業の「黒字」(65.2%)の割合と、非製造業の「黒字」(72.4%)の割合の差が、前年に引き続き大きい。

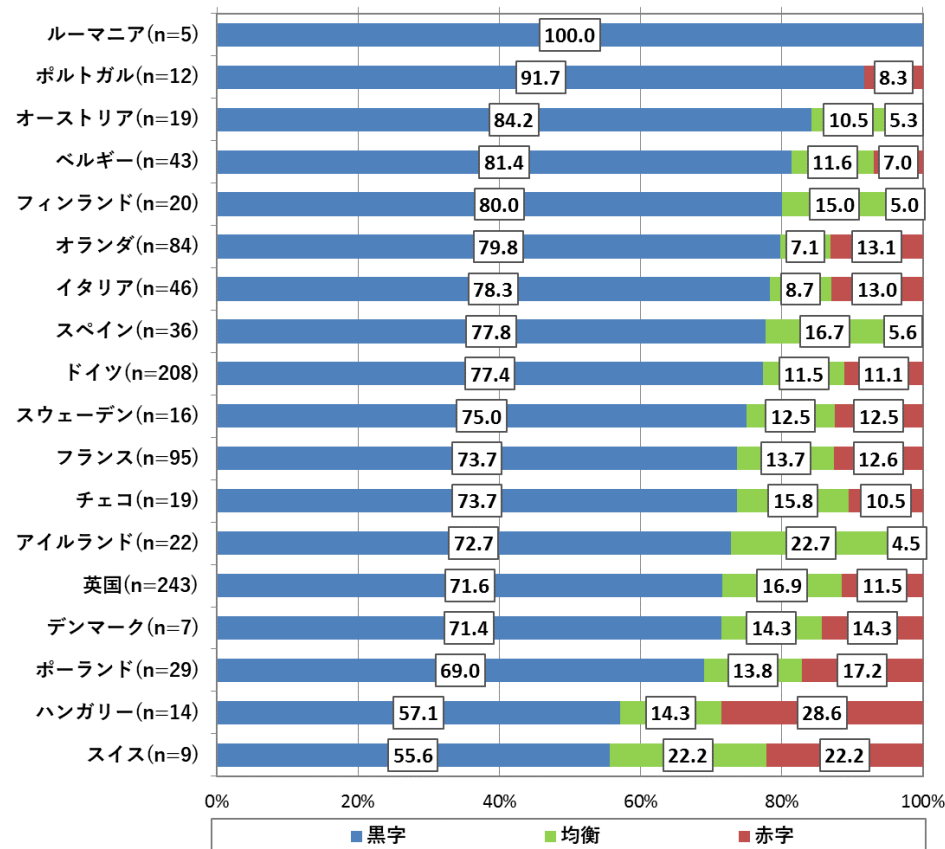
## 2017年の営業利益見通し(業種別)

(単位：%)



## 2017年の営業利益見通し(国別)

(単位：%)

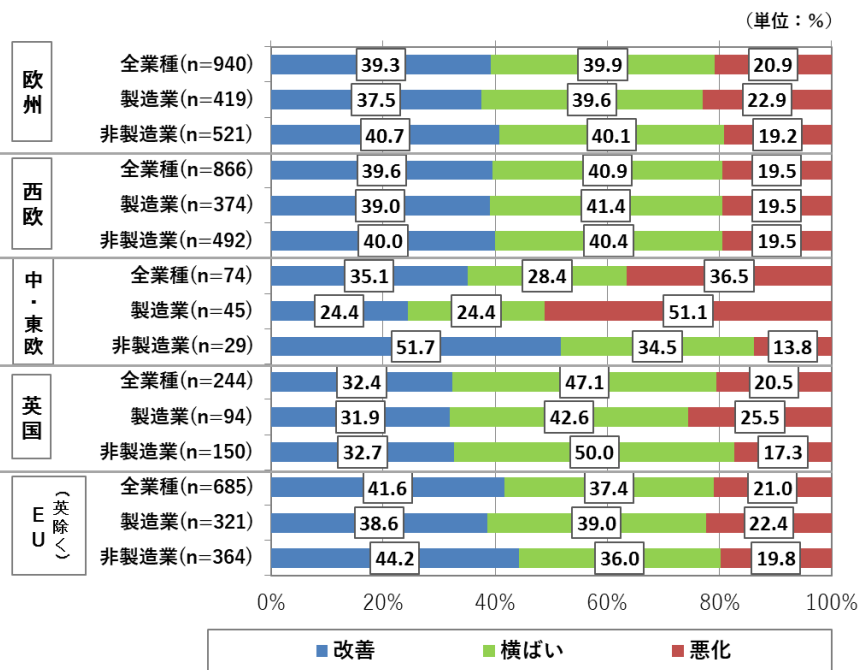




# 1. 営業利益見通し(3)

- 前年(2016年)と比較した場合の2017年の営業利益見込みは、中・東欧の非製造業で、特に「改善」(51.7%)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。中・東欧の製造業の「改善」(24.4%)の回答比率は前年比37.4ポイント減、「悪化」(51.1%)の回答比率は同31.1ポイント増となった。
- 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「ホテル／旅行／外食」(15社、78.9%)で、改善理由として「日本からの旅行客増加」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かったのが輸送用機器部品(自動車／二輪車)分野(23社)で、「人件費の上昇」(56.5%)、「為替変動」(47.8%)を主な理由として挙げた。

前年(2016年)実績と比べての2017年の営業利益見込み(業種別)



前年(2016年)実績と比べて2017年の営業利益見込みが「改善」、「悪化」の割合が多かった業種

(注)各選択肢の回答企業数の分母が5社に満たない業種は対象外とした。

「改善」(n=369) (単位：社、%)

順位	業種	回答数	割合 (%)
1	情報通信機器	4	80.0
2	ホテル／旅行／外食	15	78.9
3	食品／農水産加工	13	61.9
4	ゴム製品	6	60.0
5	情報通信 (ソフトウェアを含む)	14	51.9

「悪化」(n=196) (単位：社、%)

順位	業種	回答数	割合 (%)
1	衣服／繊維製品	4	57.1
2	輸送用機器部品 (自動車／二輪車)	23	35.4
3	輸送用機器 (自動車／二輪車)	5	33.3
4	金属製品 (メッキ加工を含む)	5	31.3
5	運輸／倉庫	19	24.7

前年(2016年)実績と比べて2017年の営業利益見込みが「改善」、「悪化」する理由<複数回答>

「改善」理由(n=366) (単位：社、%)

順位	理由	回答数	割合 (%)
1	現地市場での売上増加	248	67.8
2	輸出拡大による売上増加	127	34.7
3	販売効率の改善	56	15.3
4	人件費の削減	49	13.4
5	その他支出 (管理費、光熱費、燃料費等) の削減	47	12.8

「悪化」理由(n=195) (単位：社、%)

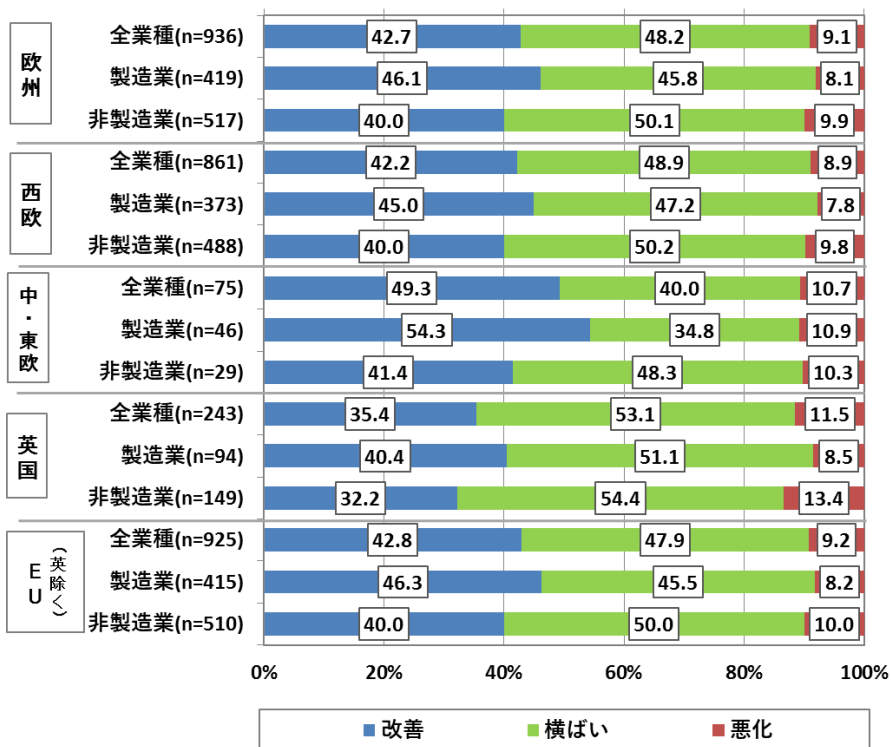
順位	理由	回答数	割合 (%)
1	現地市場での売上減少	82	42.1
2	人件費の上昇	57	29.2
3	調達コストの上昇	55	28.2
4	為替変動	45	23.1
5	その他	40	20.5

# 1. 営業利益見通し(4)

- 2018年の営業利益見込みは、前年との比較で「横ばい」の割合が48.2%と最も大きく、「改善」が42.7%、「悪化」が9.1%であった。
- 2017年と比較した2018年の営業利益見込みは、2016年と比較した2017年の営業利益見込みと比較して、欧州全体で「悪化」(9.1%)と回答した企業の比率が低下した。
- 業種別にみると、「改善」の回答企業数が多く、割合が高い業種は「食品／農林水産加工」(14社、66.7%)、「ホテル／旅行／外食」(12社、63.2%)だった。「悪化」の回答企業数も多く、割合が高い業種に「輸送用機器部品(自動車／二輪車)」が挙げられた。

## 2017年と比較した2018年の営業利益見込み(業種別)

(単位：%)



## 2017年と比較した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

(注) 各選択肢の回答企業数の分母が5社に満たない業種は対象外とした。

「改善」(n=400) (単位：社、%) 「悪化」(n=85) (単位：社、%)

業種	回答数	割合 (%)	業種	回答数	割合 (%)
1 衣服／繊維製品	6	85.7	1 専門・技術サービス	2	25.0
2 食品／農水産加工	14	66.7	2 窯業／土石	2	22.2
3 ゴム製品	7	63.6	3 輸送用機器(自動車／二輪車)	3	20.0
4 ホテル／旅行／外食	12	63.2	4 輸送用機器部品(自動車／二輪車)	10	15.6
5 情報通信機器	3	60.0	5 卸売／小売(商社を含む)	12	14.5

## 2017年と比較した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=396) (単位：社、%) 「悪化」理由(n=85) (単位：社、%)

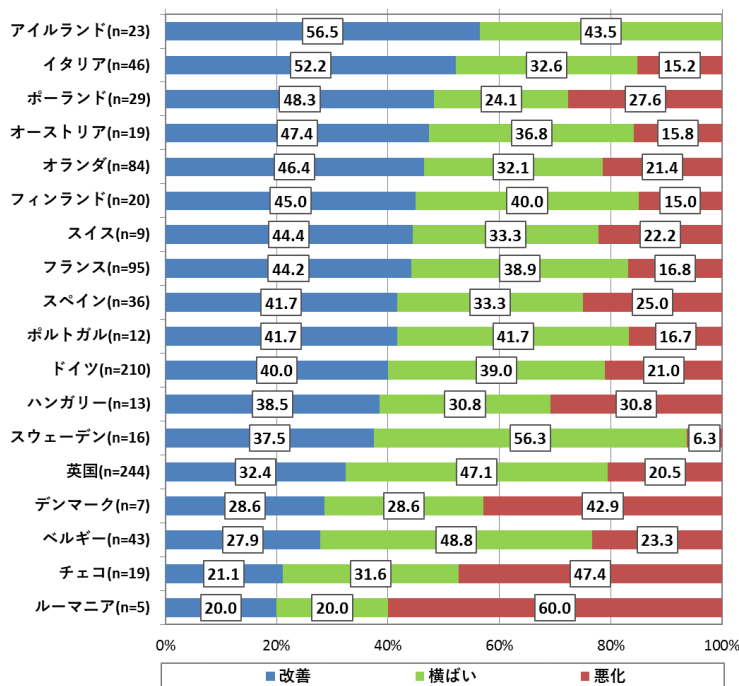
理由	回答数	割合 (%)	理由	回答数	割合 (%)
1 現地市場での売上増加	294	74.2	1 現地市場での売上減少	49	57.6
2 輸出拡大による売上増加	131	33.1	2 その他	24	28.2
3 生産効率の改善	66	16.7	3 人件費の上昇	20	23.5
4 販売効率の改善	66	16.7	4 調達コストの上昇	17	20.0
5 その他支出(管理費、光熱費、燃料費等)の削減	65	16.4	5 為替変動	14	16.5

# 1. 営業利益見通し(5)

- 2016年と比較した2017年の営業利益見込みと、2017年と比較した2018年の営業利益見込みを比べると、デンマーク、ルーマニア、ハンガリー、チェコで「改善」との回答比率が10ポイント以上増加し、2018年の営業利益への期待が高い。
- 2016年と比較した2017年の営業利益見込みと、2017年と比較した2018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。

前年(2016年)実績と比較した  
2017年の営業利益見込み(国別)

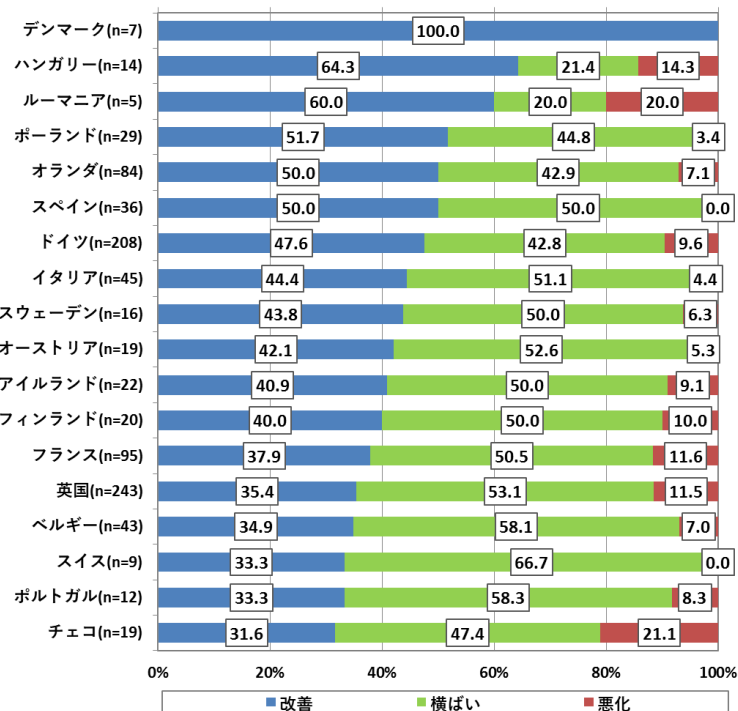
(単位：%)



2017年と比較した2018年の営業利益見込み(国別)

(注)各選択肢の回答企業数の分母が5社に満たない国は対象外とした。

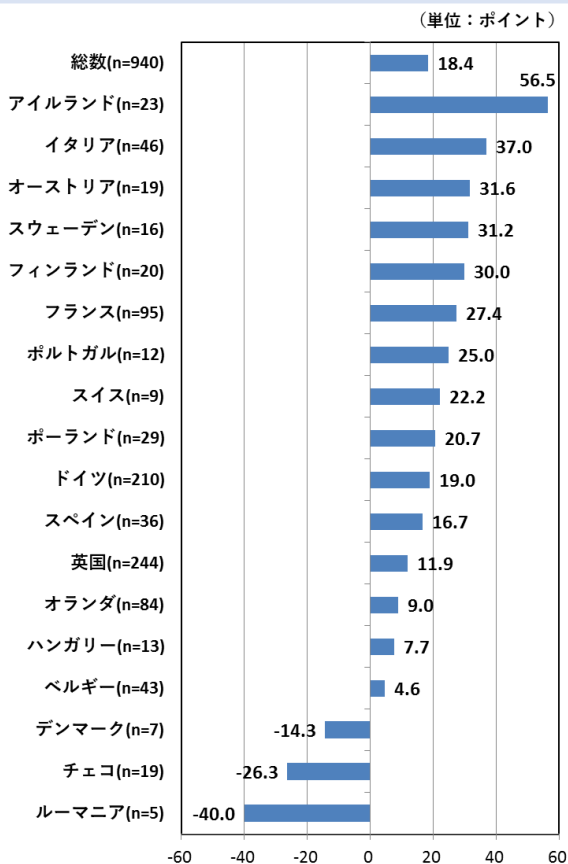
(単位：%)



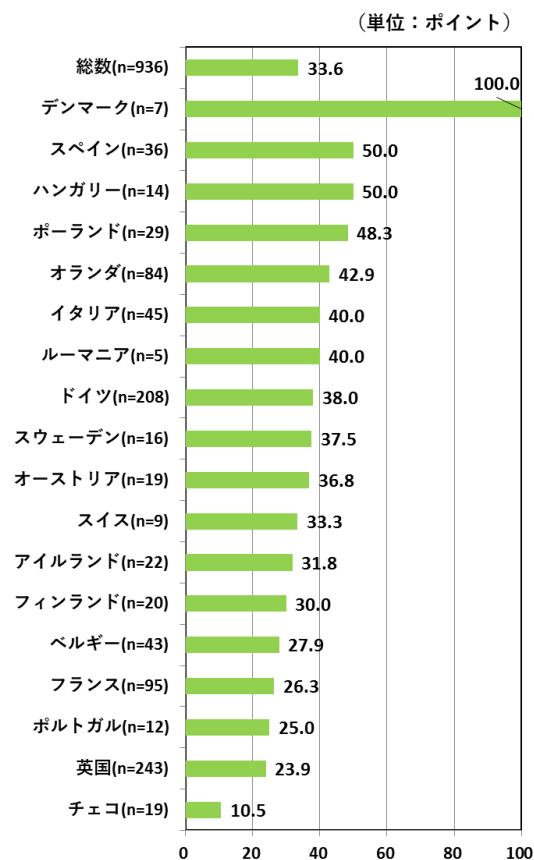
# 1. 営業利益見通し(6)

- 2017年と比較した2018年の営業利益見込みについて、景況感を示すDI値(注、33.6ポイント)でみると、英国のDI値(23.9ポイント)は2017年(11.9ポイント)から12.0ポイント増加しているが、前年の調査結果に引き続き、最下位から2番目に低かった。

前年(2016年)実績と比較した  
2017年の営業利益見込みのDI(国別)



2017年と比較した  
2018年の営業利益見込みのDI(国別)

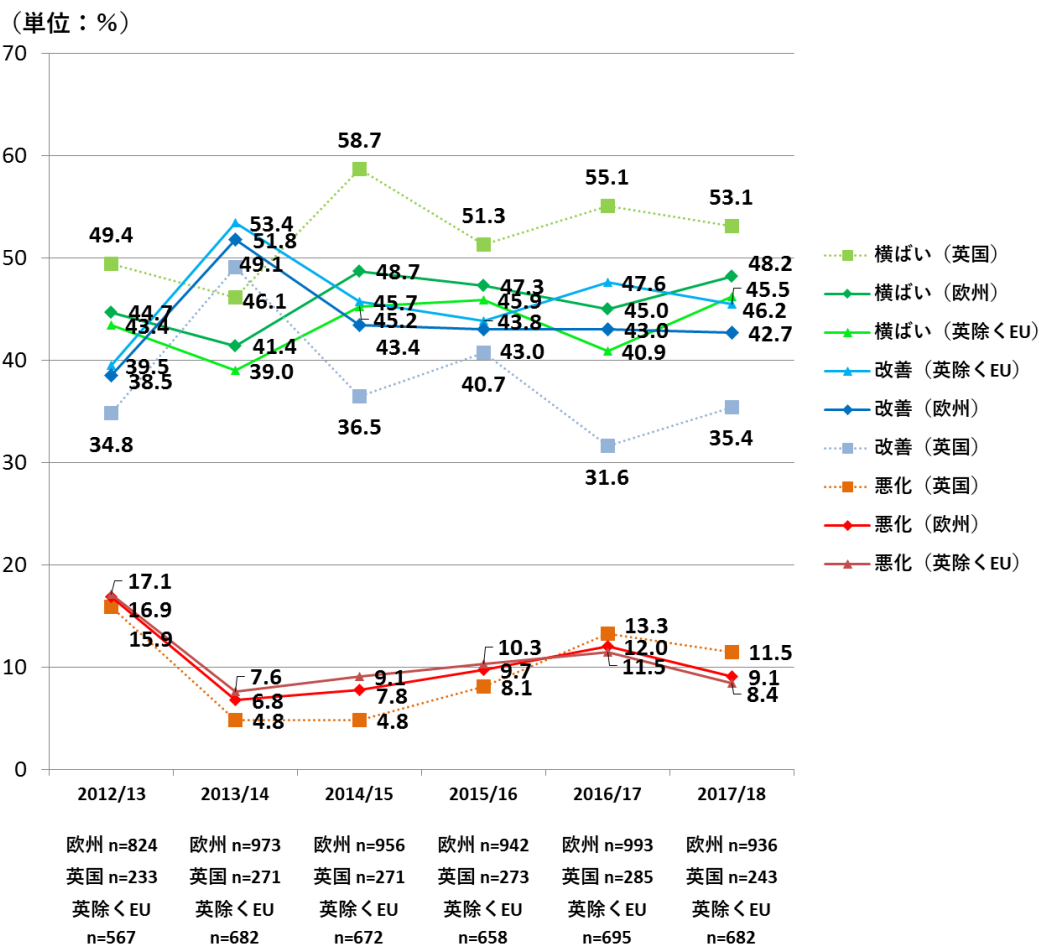


(注)DI値とは、Diffusion Index の略で、「改善」と回答した企業の割合から「悪化」と回答した企業の割合を差し引いた数値。景況感がどのように変化していくかを数値で示す指標。各選択肢の回答企業数の分母が5社に満たない国は対象外とした。

# 1. 営業利益見通し(7)

- 在英日系企業の英国景気の現状認識(13頁)では、「良い」「やや良い」とする回答割合が相対的には低いものの、2017年と比較した2018年の営業利益見込みでは、在英日系企業の「改善」(35.4%)の回答割合が前年と比較して増加した。その最大の理由は「現地市場での売上増加」(70.6%)だった。
- 在英日系企業において、「改善」の回答割合が特に高いのは、「食品／農水産加工」(71.4%)、「ホテル／旅行／外食」(66.7%)だった。

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)

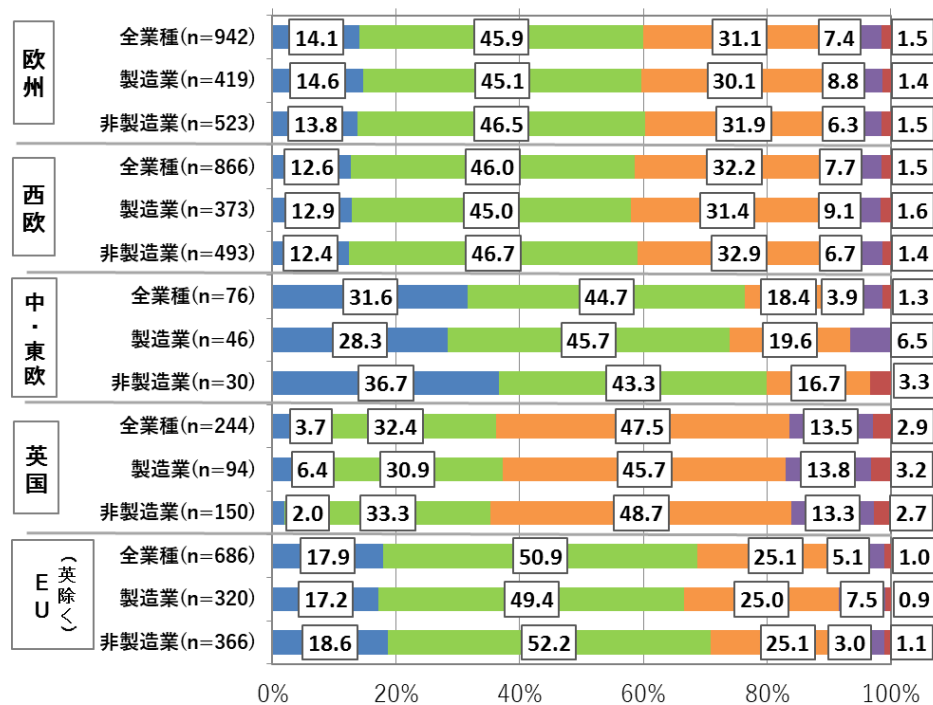


## 2. 進出国の景気の現状・見通し(1)

- 進出国の景気の現状については、「良い」の割合が中・東欧(31.6%)、中でも非製造業(36.7%)が高かった。進出国の景気の見通しでも同じ傾向がみられる。
- 業種別にみると、景気の現状については「はん用・生産用機器(金属/金型工具を含む)」(33.3%)、「輸送用機器部品(自動車/二輪車)」(25.0%)、「非鉄金属」(25.0%)で特に「良い」との回答比率が高かった。景気の見通しについては、「ホテル/旅行/外食」(22.2%)、「情報通信機器」(20.0%)で特に「良い」との回答比率が高かった。

### 進出国の景気の現状(業種別)

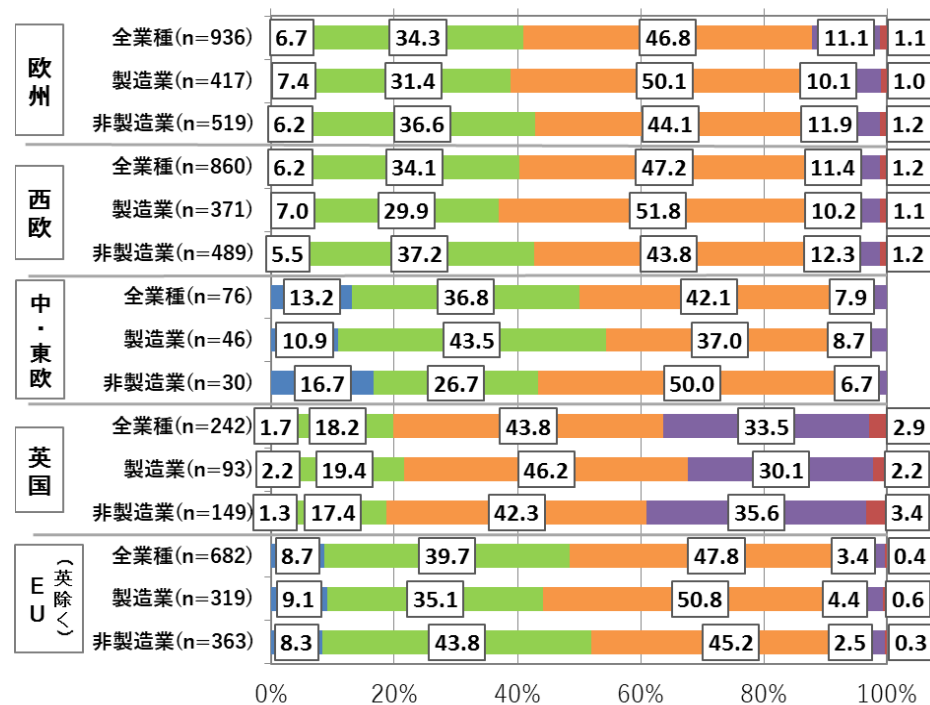
(単位: %)



■ 良い ■ やや良い ■ どちらとも言えない ■ やや悪い ■ 悪い

### 進出国の景気の見通し(業種別)

(単位: %)



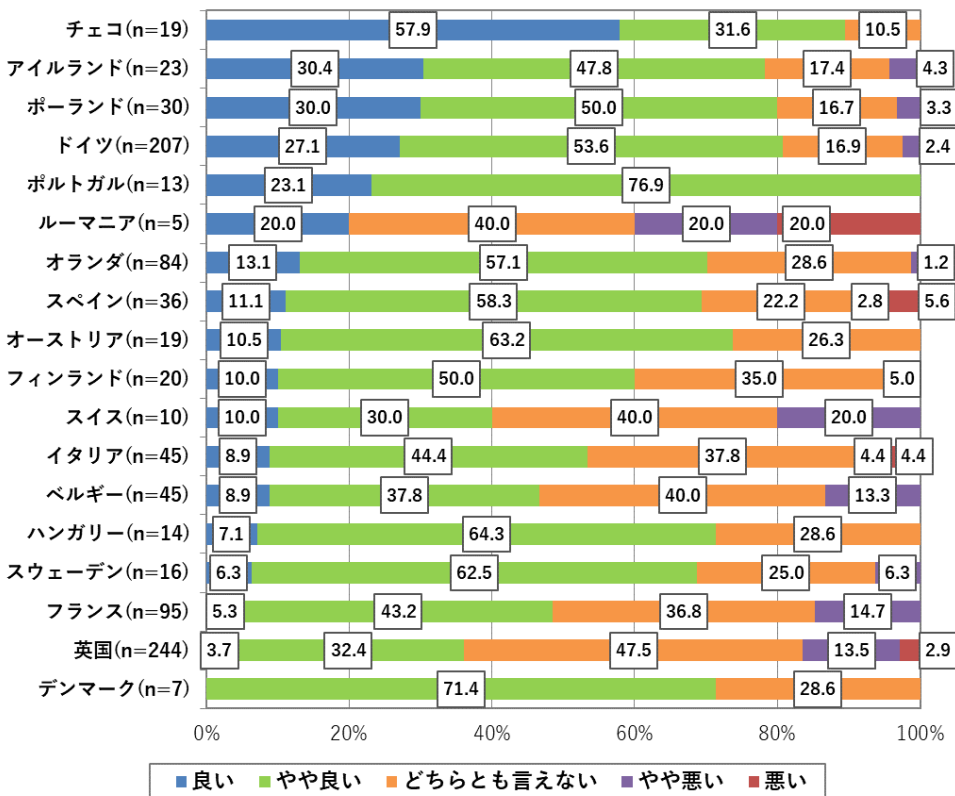
■ 良い ■ やや良い ■ どちらとも言えない ■ やや悪い ■ 悪い

## 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見ると、特に、チェコで「良い」(57.9%)の回答割合が、ハンガリー、ポーランドで「やや良い」(それぞれ64.3%、50.0%)の回答割合が高い。これは、3カ国の2017年の実質GDP成長率(予測値)について、EU平均(2.3%)を大幅に上回る高水準が予測されているのと同じ(欧州委員会の2017年秋季経済予測では、チェコ4.3%、ハンガリー3.7%、ポーランド4.2%)。他方、英国は「良い」(3.7%)と回答した比率がデンマークに次いで低かった。
- 進出国の景気の見通しについて、英国では「やや悪化」(33.5%)との回答比率が他国と比べて圧倒的に高く、英国のEU離脱に伴う景気減速への懸念が高まっていることが窺える。

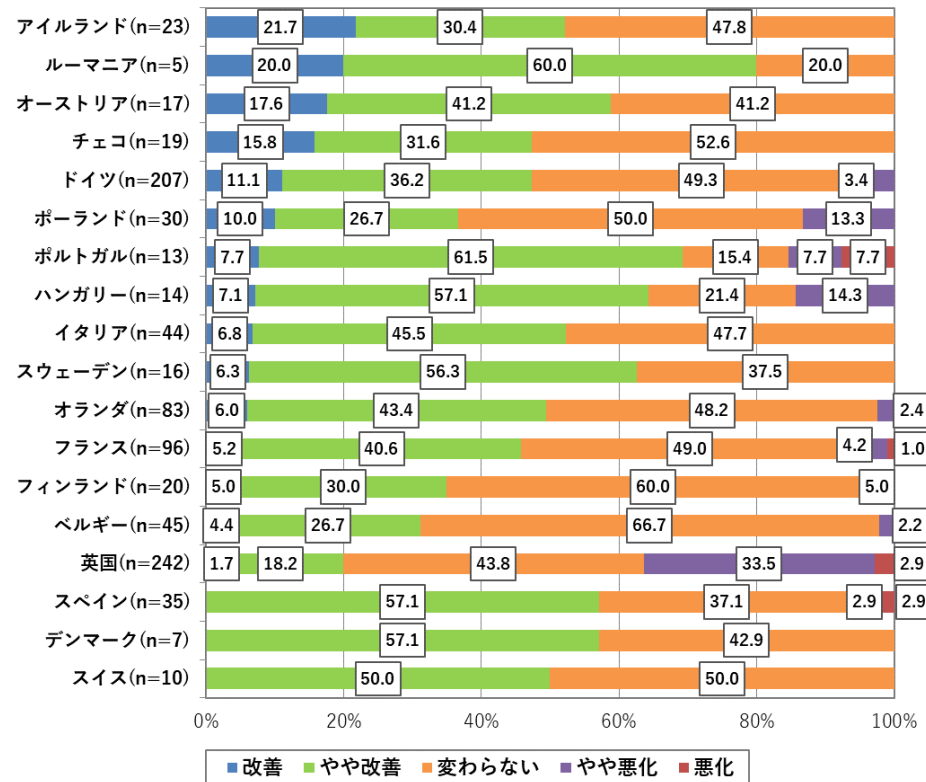
### 進出国の景気の現状(国別)

(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)

- 経営上の問題として、前年に2番目に回答比率が高かった「人材の確保」(51.7%、前年比3.9ポイント増)が最大の課題に浮上した。回答企業数全体の65%を占めるドイツや英国、オランダ、中・東欧諸国での労働市場の逼迫が、人材確保を最大の経営上の問題に押し上げた。また、国別でみると、「人材の確保」の回答比率が高いハンガリー(85.7%)、デンマーク(83.3%)、チェコ(68.4%)では、製品・サービスの高付加価値化・差別化のために、「技術者の人材育成強化、増員など」に取り組む企業の割合も高く、また、デンマーク、ポーランド(69.0%)、チェコでは、過去1年間の現地従業員数を「増加」させた企業の割合が高かった。
- 前年に最大課題だった「欧州の政治・社会情勢」(48.8%)は0.9ポイント増と、回答比率がさらに上昇したが、「人材の確保」の伸び率に及ばなかった。2017年は主要国での選挙を乗り越えたものの、個別事情で、この項目の割合が大きく上昇した国もあり、全体の回答比率がわずかに押し上げられた。中でも、カタルーニャ州の独立問題で緊張が高まったスペイン(82.9%)、EU離脱交渉が始まった英国(64.7%)で最大の課題となった。
- 前年に第2番目の課題であった「不安定な為替変動」(30.9%)は16.9ポイント減と大きく減少した。2016年比で為替の変動幅が縮小したことが背景にある。また、新たに設けた「EU一般データ保護規則(GDPR)」(26.3%)は、2018年5月からの適用開始を控え、第9位の経営上の問題として認識され、特に、在ベルギー日系企業では最大の課題となった。
- 中・東欧全体では、「労働コスト上昇率の高さ」(74.7%)が前年比34.9ポイント増で最大の課題となった。2016年の名目賃金上昇率は、ブラチスラバ、ワルシャワ、プラハで前年比3%台、ブダペストやブカレストでは7~9%台だったことが日系企業の経営においても課題として受け止められている。

#### 経営上の問題点<複数回答>

(単位: %)

	2015年調査 (n=894)	2016年調査 (n=957)	2017年調査 (n=909)	前年比 増減	業種別							
					製造業				非製造業			
					2015年 (n=446)	2016年 (n=453)	2017年 (n=406)	前年比 増減	2015年 (n=448)	2016年 (n=504)	2017年 (n=503)	前年比 増減
1 人材の確保	43.4	47.8	51.7	3.9	44.6	49.9	53.9	4.0	42.2	45.8	49.9	4.1
2 欧州の政治・社会情勢	35.0	47.9	48.8	0.9	33.0	45.3	49.0	3.7	37.1	50.2	48.7	△ 1.5
3 労働コストの高さ	45.2	41.2	38.7	△ 2.5	47.5	43.7	40.9	△ 2.8	42.9	38.9	37.0	△ 1.9
4 移転価格税制	35.8	37.1	36.5	△ 0.6	38.8	41.1	39.4	△ 1.7	32.8	33.5	34.2	0.7
5 競合企業の製品価格の低下	32.7	33.3	33.4	0.1	40.8	42.8	36.0	△ 6.8	24.6	24.8	31.4	6.6
6 治安(テロなど)	-	34.2	33.0	△ 1.2	-	30.2	30.0	△ 0.2	-	37.7	35.4	△ 2.3
7 不安定な為替変動	34.3	47.8	30.9	△ 16.9	39.2	51.4	34.0	△ 17.4	29.5	44.4	28.4	△ 16.0
8 厳格な解雇法制	31.1	28.2	28.5	0.3	29.1	27.4	26.8	△ 0.6	33.0	29.0	29.8	0.8
9 新たな競合企業の出現	30.0	32.4	26.3	△ 6.1	31.4	32.9	26.6	△ 6.3	28.6	31.9	26.0	△ 5.9
9 EU一般データ保護規則 (GDPR)	-	-	26.3	-	-	-	22.4	-	-	-	29.4	-
11 労働力の賃	25.3	24.7	26.0	1.3	25.8	25.2	28.8	3.6	24.8	24.2	23.7	△ 0.5
12 ビザ・労働許可	26.6	25.7	24.4	△ 1.3	23.1	22.7	22.2	△ 0.5	30.1	28.4	26.2	△ 2.2
13 労働コスト上昇率の高さ	19.0	19.3	20.5	1.2	20.6	24.1	26.4	2.3	17.4	15.1	15.7	0.6
14 社会保障負担の高さ	24.4	19.2	19.9	0.7	25.1	20.8	21.4	0.6	23.7	17.9	18.7	0.8
15 調達コスト	18.3	17.9	19.8	1.9	28.0	24.5	29.8	5.3	8.7	11.9	11.7	△ 0.2

(注) 治安(テロなど)は2016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)

- 西欧全体では、「人材の確保」(50.2%、前年比4.6ポイント増)が最大の経営上の問題点となったものの、「人材の確保」は中・東欧(68.0%)でより大きな問題となっている。
- 「欧州の政治・社会情勢」(49.8%、前年比0.9ポイント増)は、カタルーニャ州の独立問題で緊張が高まったスペイン(82.9%)で最も割合が大きかった。EU離脱交渉が始まった英国(64.7%)も回答割合が高く、交渉の先行き不透明感が影響しているとみられる。

#### 西欧の経営上の問題点<複数回答>

(単位：社、%)

	2016年調査 (n=854)	2017年調査 (n=834)	増減	業種別					
				2016年 製造業(n=398)	2017年 製造業(n=360)	増減	2016年 非製造業(n=456)	2017年 非製造業(n=474)	増減
1 人材の確保	45.6	50.2	4.6	46.0	51.4	5.4	45.2	49.4	4.2
2 欧州の政治・社会情勢	48.9	49.8	0.9	45.0	50.0	5.0	52.4	49.6	△ 2.8
3 労働コストの高さ	44.6	40.5	△ 4.1	48.5	43.6	△ 4.9	41.2	38.2	△ 3.0
4 移転価格税制	37.1	37.5	0.4	40.2	41.4	1.2	34.4	34.6	0.2
5 治安(テロなど)	35.7	34.7	△ 1.0	30.9	31.9	1.0	39.9	36.7	△ 3.2
6 競合企業の製品価格の低下	32.3	33.0	0.7	43.0	35.6	△ 7.4	23.0	31.0	8.0
7 不安定な為替変動	48.6	30.9	△ 17.7	53.0	33.3	△ 19.7	44.7	29.1	△ 15.6
8 厳格な解雇法制	29.7	30.3	0.6	28.6	29.7	1.1	30.7	30.8	0.1
9 EU一般データ保護規則 (GDPR)	-	26.6	-	-	22.8	-	-	29.5	-
10 新たな競合企業の出現	31.9	25.8	△ 6.1	32.7	26.1	△ 6.6	31.1	25.5	△ 5.6
11 労働力の質	23.8	25.2	1.4	22.9	26.9	4.0	24.6	23.8	△ 0.8
12 ビザ・労働許可	24.5	23.5	△ 1.0	20.1	21.1	1.0	28.3	25.3	△ 3.0
13 社会保障負担の高さ	20.3	19.9	△ 0.4	21.9	21.1	△ 0.8	18.9	19.0	0.1
14 調達コスト	17.9	19.7	1.8	24.9	30.3	5.4	11.8	11.6	△ 0.2
15 REACH	17.3	16.4	△ 0.9	22.4	22.5	0.1	12.9	11.8	△ 1.1

(注)「一般データ保護規則(GDPR)」は今年度調査で新規追加した選択肢。

### 3. 経営上の問題点(3)

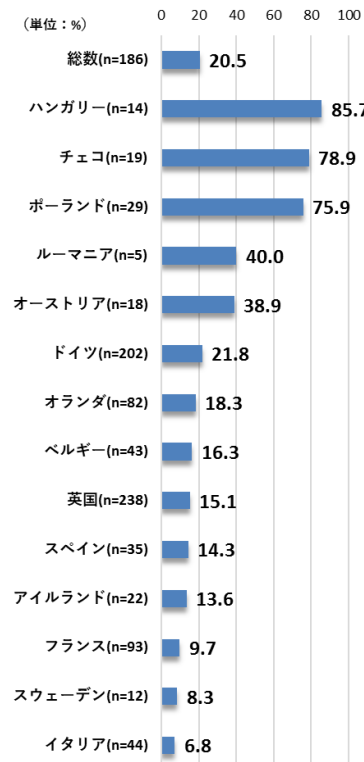
- 中・東欧全体では、「労働コスト上昇率の高さ」(74.7%)が前年比34.9ポイント増で最大の課題となった。2016年の名目賃金上昇率は、ブラチスラバ、ワルシャワ、プラハで前年比3%台、ブダペストやブカレストでは7~9%台だったことが日系企業の経営においても課題として受け止められている
- 「移転価格税制」(25.3%)が前年比11.6ポイント減となり、特に製造業(23.9%)で23.4ポイント減とその割合を大きく下げた。
- 「ビザ・労働許可」は製造業(30.4%)では前年比11.4ポイント減と改善したものの、非製造業では12.2ポイント増となった。

中・東欧の経営上の問題点<複数回答>

各国の回答割合<複数回答>

(単位：社、%)

#### 労働コスト上昇率の高さ



	2016年調査 (n=103)	2017年調査 (n=75)	増減	業種別							
				2016年 製造業(n=55)		2017年 製造業(n=46)		2016年 非製造業(n=48)		2017年 非製造業(n=29)	
						増減			増減		
1 労働コスト上昇率の高さ	39.8	74.7	34.9	50.9	80.4	29.5	27.1	65.5	38.4		
2 人材の確保	66.0	68.0	2.0	78.2	73.9	△ 4.3	52.1	58.6	6.5		
3 欧州の政治・社会情勢	38.8	38.7	△ 0.1	47.3	41.3	△ 6.0	29.2	34.5	5.3		
3 競合企業の製品価格の低下	41.7	38.7	△ 3.0	41.8	39.1	△ 2.7	41.7	37.9	△ 3.8		
5 ビザ・労働許可	35.9	34.7	△ 1.2	41.8	30.4	△ 11.4	29.2	41.4	12.2		
5 労働力の質	32.0	34.7	2.7	41.8	43.5	1.7	20.8	20.7	△ 0.1		
7 新たな競合企業の出現	36.9	32.0	△ 4.9	34.5	30.4	△ 4.1	39.6	34.5	△ 5.1		
8 不安定な為替変動	40.8	30.7	△ 10.1	40.0	39.1	△ 0.9	41.7	17.2	△ 24.5		
9 高速道路	21.4	26.7	5.3	14.5	19.6	5.1	29.2	37.9	8.7		
10 移転価格税制	36.9	25.3	△ 11.6	47.3	23.9	△ 23.4	25.0	27.6	2.6		
11 現地調達先の不足	22.3	24.0	1.7	27.3	34.8	7.5	16.7	6.9	△ 9.8		
12 EU一般データ保護規則 (GDPR)	-	22.7	-	-	19.6	-	-	27.6	-		
13 VATの還付手続きが煩雑・不透明	15.5	21.3	5.8	18.2	21.7	3.5	12.5	20.7	8.2		
13 品質	16.5	21.3	4.8	16.4	30.4	14.0	16.7	6.9	△ 9.8		
13 調達コスト	17.5	21.3	3.8	21.8	26.1	4.3	12.5	13.8	1.3		

(注)「一般データ保護規則(GDPR)」は今年度調査で新規追加した選択肢。

### 3. 経営上の問題点(4)

- 在英日系企業では、「欧州の政治・社会情勢」(64.7%、9.7ポイント増)が最大の経営上の問題点だった。
- 前年に最大の課題だった「不安定な為替変動」(46.6%、13.2ポイント減)は改善がみられた。ポンドが対米ドルで、国民投票前と比べて、2017年1月時点の約18%の減価から、同11月時点で約10%の減価まで戻ったことや、前年に比べ変動幅が小さいことが背景にある。
- 英国の2016年の実質GDP成長率は1.8%を記録した。2017年、18年のGDP成長率は減速が予測されているものの、英国のEU離脱の国民投票後、堅調な個人消費の効果もあり、前年に大きく増加した「景気低迷、市場縮小」(18.9%、20.6ポイント減)も改善した。

#### 英国における経営上の問題点の推移<複数回答>

(単位：社、%)

	2015年調査 (n=259)	2016年調査 (n=271)	2017年調査 (n=238)	前年比 増減	業種別							
					製造業				非製造業			
					2015年 (n=107)	2016年 (n=112)	2017年 (n=93)	前年比 増減	2015年 (n=152)	2016年 (n=159)	2017年 (n=145)	前年比 増減
1 欧州の政治・社会情勢	35.1	55.0	64.7	9.7	29.0	58.0	62.4	4.4	39.5	52.8	66.2	13.4
2 人材の確保	43.6	47.2	53.8	6.6	45.8	55.4	55.9	0.5	42.1	41.5	52.4	10.9
3 不安定な為替変動	41.7	59.8	46.6	△13.2	58.9	69.6	50.5	△19.1	29.6	52.8	44.1	△8.7
4 労働コストの高さ	44.8	46.1	38.7	△7.4	51.4	51.8	36.6	△15.2	40.1	27.0	40.0	13.0
5 治安(テロなど)	-	32.8	33.6	0.8	-	25.9	29.0	3.1	-	37.7	36.6	△1.1
6 移転価格税制	30.9	32.1	32.8	0.7	33.6	33.9	38.7	4.8	28.9	30.8	29.0	△1.8
7 ビザ・労働許可	38.2	31.0	31.9	0.9	28.0	25.0	26.9	1.9	45.4	35.2	35.2	0.0
8 EU一般データ保護規則(GDPR)	-	-	30.7	-	-	-	25.8	-	-	-	33.8	-
9 競合企業の製品価格の低下	26.6	27.3	28.2	0.9	38.3	38.4	35.5	△2.9	18.4	19.5	23.4	3.9
10 労働力の質	23.2	27.7	26.1	△1.6	21.5	28.6	33.3	4.7	24.3	27.0	21.4	△5.6
11 新たな競合企業の出現	22.8	27.7	23.1	△4.6	29.0	33.9	26.9	△7.0	18.4	23.3	20.7	△2.6
12 調達コスト	20.5	18.1	21.4	3.3	34.6	32.1	33.3	1.2	10.5	8.2	13.8	5.6
13 景気低迷、市場縮小	23.2	39.5	18.9	△20.6	25.2	36.6	18.3	△18.3	21.7	41.5	19.3	△22.2
14 通関	10.8	13.7	17.6	3.9	12.1	18.8	25.8	7.0	9.9	10.1	12.4	2.3
15 頻繁な制度改定	15.1	16.6	15.5	△1.1	8.4	14.3	11.8	△2.5	19.7	18.2	17.9	△0.3
15 社会保障負担の高さ	16.6	10.7	15.5	4.8	15.0	12.5	19.4	6.9	17.8	9.4	13.1	3.7
15 厳格な解雇法制	25.1	18.8	15.5	△3.3	28.0	17.9	18.3	0.4	23.0	19.5	13.8	△5.7

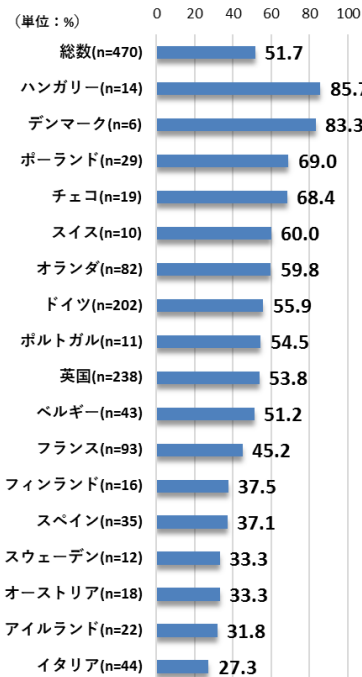
(注) 治安(テロなど)は2016年調査から、EU一般データ保護規則(GDPR)は2017年調査から新規追加した選択肢。

# 3. 経営上の問題点(5)

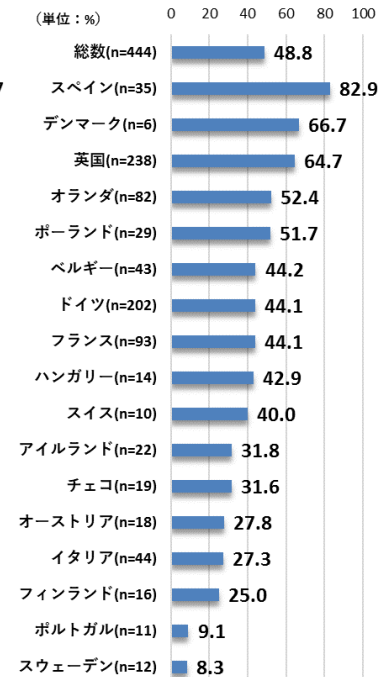
- 「人材の確保」の回答割合は中・東欧で特に高く、2017年8月の失業率が4.2%のハンガリー(85.7%)、4.7%のポーランド(69.0%)、2.8%のチェコ(68.4%)が上位だった。
- 「労働コストの高さ」の回答割合は、2016年の全業種平均の労働コスト(ユーロスタット)がEUで最も高かったデンマーク(66.7%)が最も高かった。

## 経営上の問題点(上位10位) 各国の回答割合<複数回答>

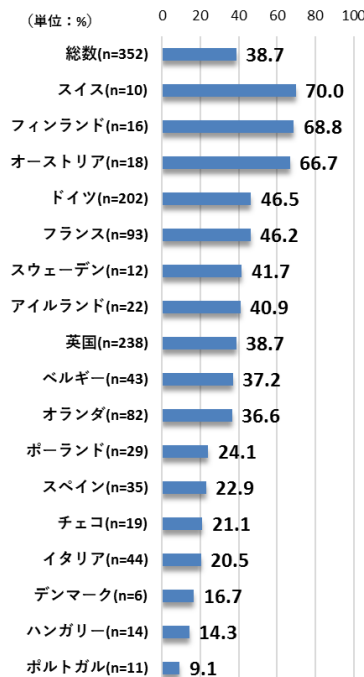
### 人材の確保



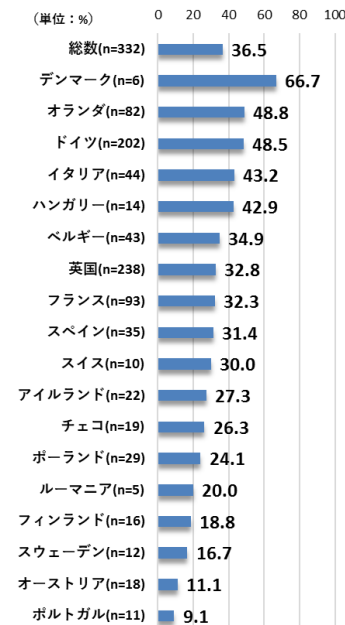
### 欧州の政治・社会情勢



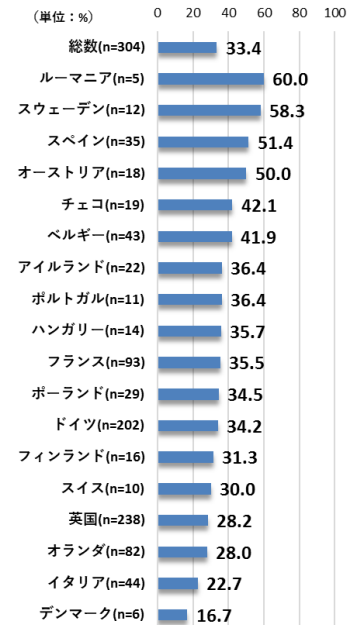
### 労働コストの高さ



### 移転価格税制



### 競争企業の 製品価格の低下



# 3. 経営上の問題点(6)

- 「治安(テロなど)」の回答割合は、2015年以降大規模なテロが発生しているベルギー(51.2%)、フランス(46.2%)で特に高かった。
- 「不安定な為替変動」の回答割合は、2017年に対米ドルで年初比約18%のコルナ高(11月時点)となっているチェコ(47.4%)で最も高く、EU離脱の国民投票前と比べ、対米ドルで10%程度のポンド安(11月時点)となっている英国(46.6%)が続いた。
- 「厳格な解雇法制」の回答比率は、フランス(57.0%)で最も高い。マクロン大統領は、最優先の政策として2017年9月に改正労働法を発効させ、解雇の簡素化、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。

## 経営上の問題点(上位10位) 各国の回答割合<複数回答>

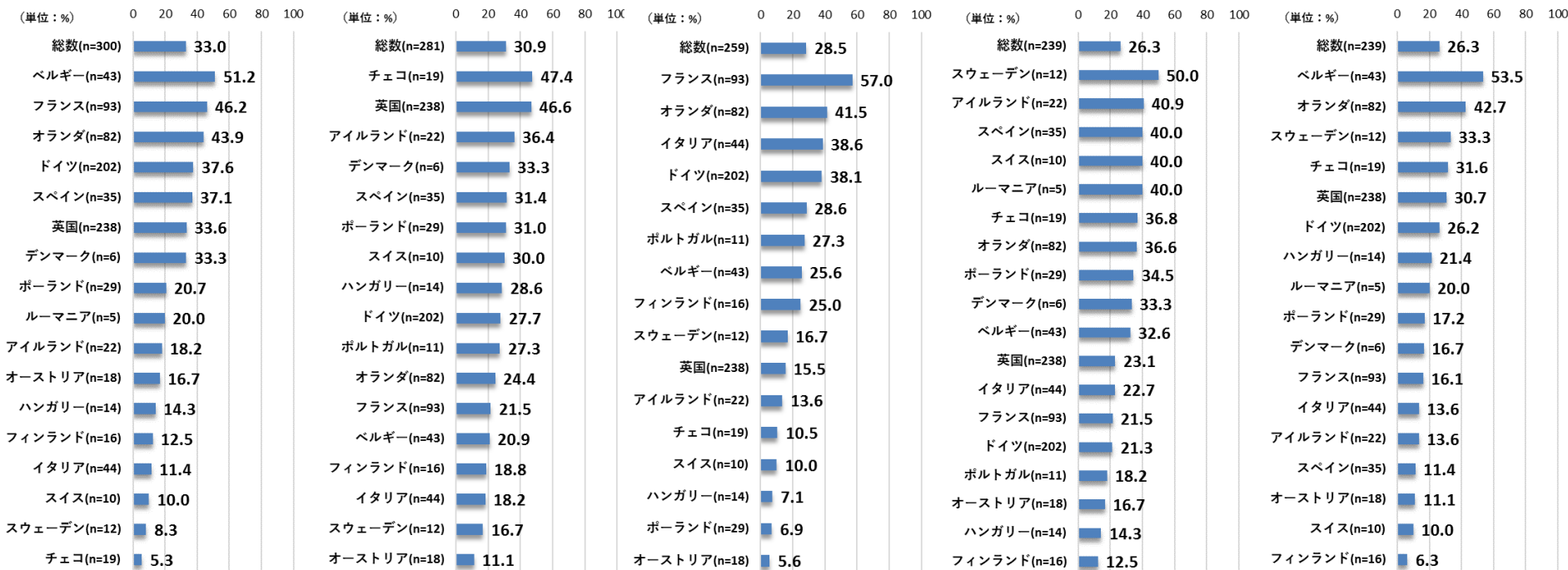
### 治安(テロなど)

### 不安定な為替変動

### 厳格な解雇法制

### 新たな競合企業の出現

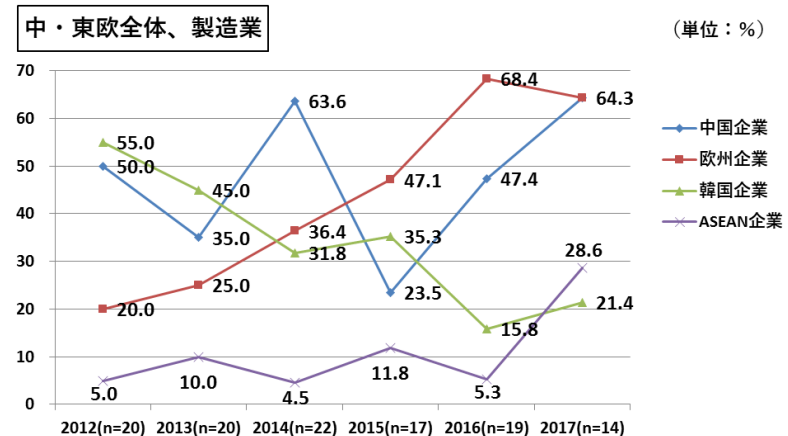
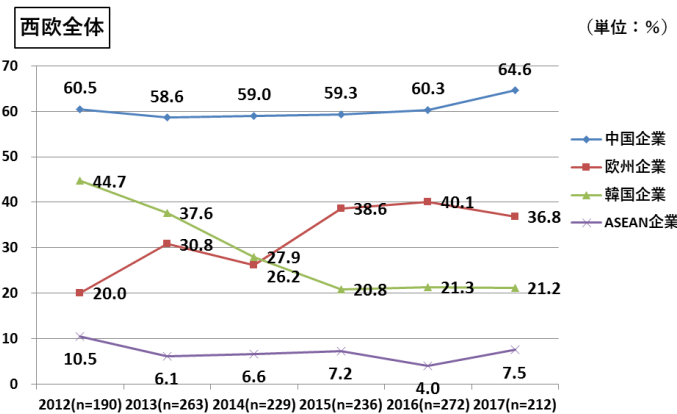
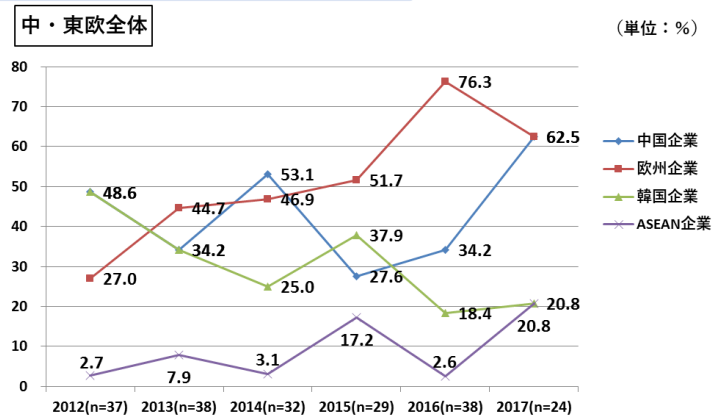
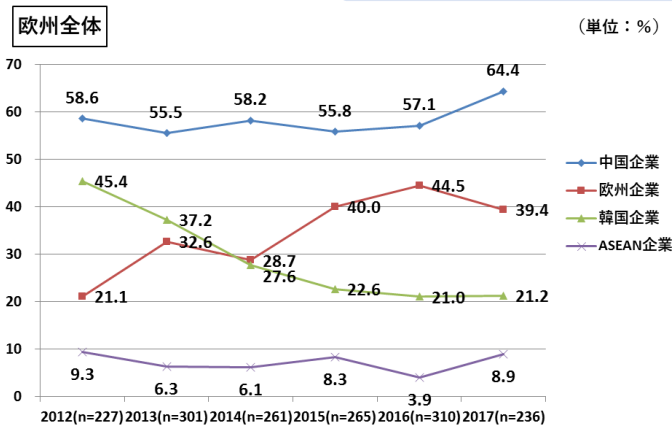
### EU一般データ 保護規則(GDPR)



# 3. 経営上の問題点(7)

- 「新たな競合企業の出現」(欧州全体で26.3%)の回答割合は前年に比べ減少している。具体的な国籍を聞いたところ、欧州全体では、中国企業が64.4%(前年比7.3ポイント増)で最多だった。中・東欧(62.5%、前年比28.3ポイント増)では、競合企業としての中国企業の割合が大きく増加した。
- 中・東欧では、欧州企業の比率が62.5%と前年に引き続き、特に高い。また、中・東欧の製造業でASEAN企業(28.6%)の割合が大幅に増加した。
- 業種別では、販売会社に加え、電気機械/電子機器で中国・韓国企業を新たな競合企業とする回答が多い。韓国企業については輸送用機器部品(自動車/二輪車)分野での競合が目立った。

新たな競合企業の国籍<複数回答>



## 4. 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、「技術者の人材育成強化、増員など」の割合が最多であった。理由として、「欧州の高付加価値市場向けの売上を伸ばすためには、マーケットのニーズに合った技術者の育成と知財戦略が不可欠」「技術者の高齢化により世代の入れ替えが必要になってきているため」といった回答が、具体的な内容としては「優秀な人材を確保すべく、大学との連携を深めていく」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：社、%)

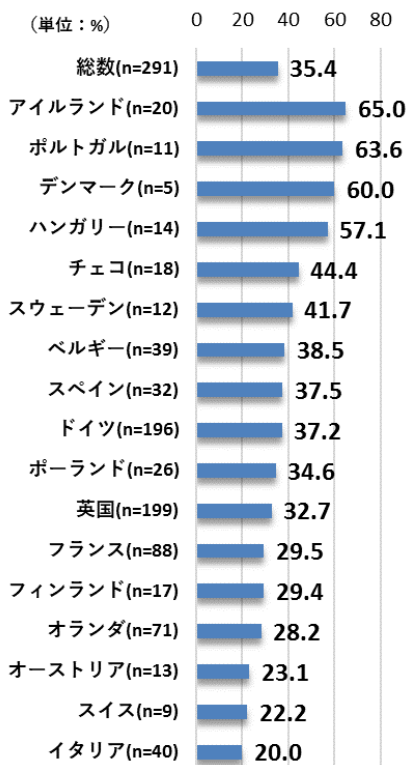
	2016年調査 (n=880)	2017年調査 (n=821)	増減	業種別					
				2016年 製造業 (n=433)	2017年 製造業 (n=385)	増減	2016年 非製造業 (n=447)	2017年 非製造業 (n=436)	増減
1 技術者の人材育成強化、増員など	34.8	35.4	0.6	41.6	41.3	△ 0.3	28.2	30.3	2.1
2 競合企業の徹底研究・調査	35.8	34.2	△ 1.6	31.2	29.4	△ 1.8	40.3	38.5	△ 1.8
3 研究・開発部門を強化	29.4	30.1	0.7	40.2	41.6	1.4	19.0	20.0	1.0
4 高度な技術や必要なブランド・技術を有する他企業の買収または提携（検討中も含む）	20.7	19.0	△ 1.7	16.6	15.1	△ 1.5	24.6	22.5	△ 2.1
5 製造拠点の最先端化	18.0	17.7	△ 0.3	30.5	32.2	1.7	5.8	4.8	△ 1.0
6 自社の知財戦略の強化、見直しなど	13.0	17.5	4.5	9.0	13.5	4.5	16.8	21.1	4.3
7 大学・研究機関との連携を強化	14.8	13.6	△ 1.2	19.2	15.8	△ 3.4	10.5	11.7	1.2
8 研究開発費税額控除などの研究開発初期段階の税制の活用	2.8	2.7	△ 0.1	5.3	4.4	△ 0.9	0.4	1.1	0.7
9 パテントボックス制度などの研究開発後に行われる商業活動を対象とする税制の活用	1.6	1.2	△ 0.4	2.5	1.8	△ 0.7	0.7	0.7	0.0
その他	11.1	11.4	0.3	6.2	7.5	1.3	15.9	14.9	△ 1.0

## 4. 高付加価値化・差別化の取り組み(2)

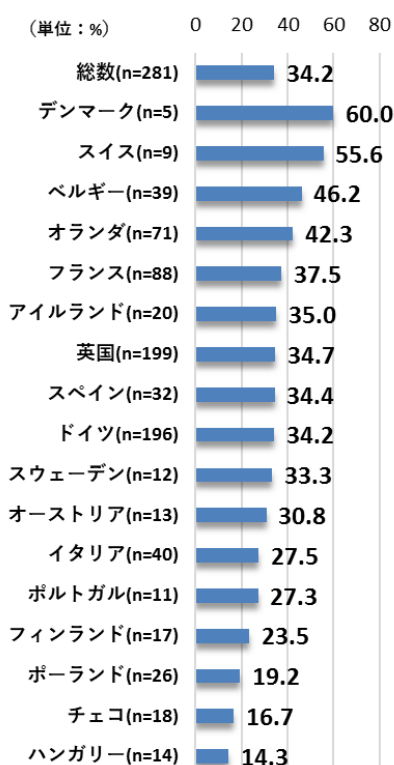
- 経営上の問題点として、「人材の確保」の回答割合が高かった国と、「技術者の人材育成強化、増員など」の回答割合が多かった国は、アイルランドを除いて概ね一致する。

### 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>

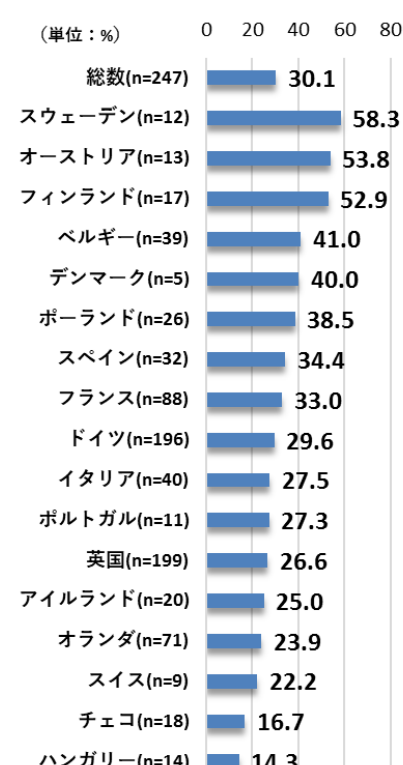
#### 技術者の人材育成強化、増員など



#### 競合企業の徹底研究・調査



#### 研究開発部門を強化

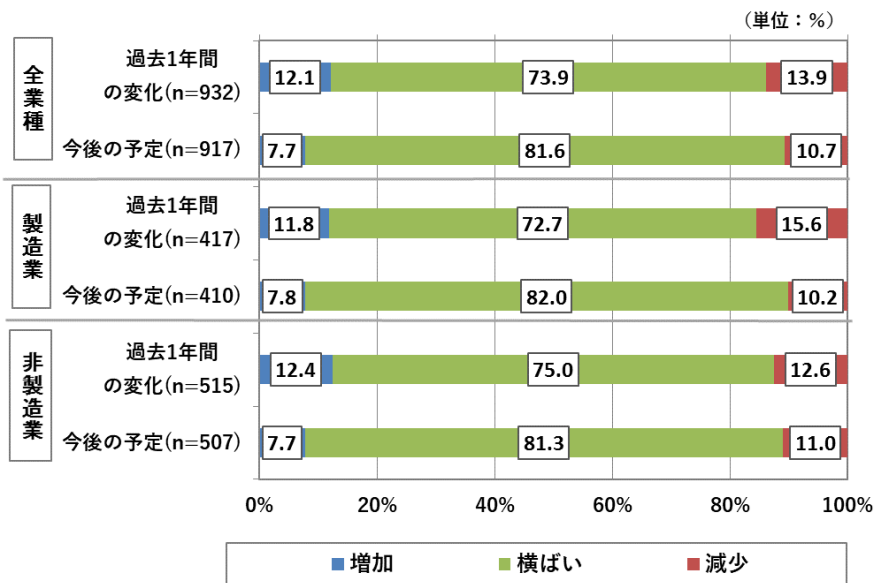




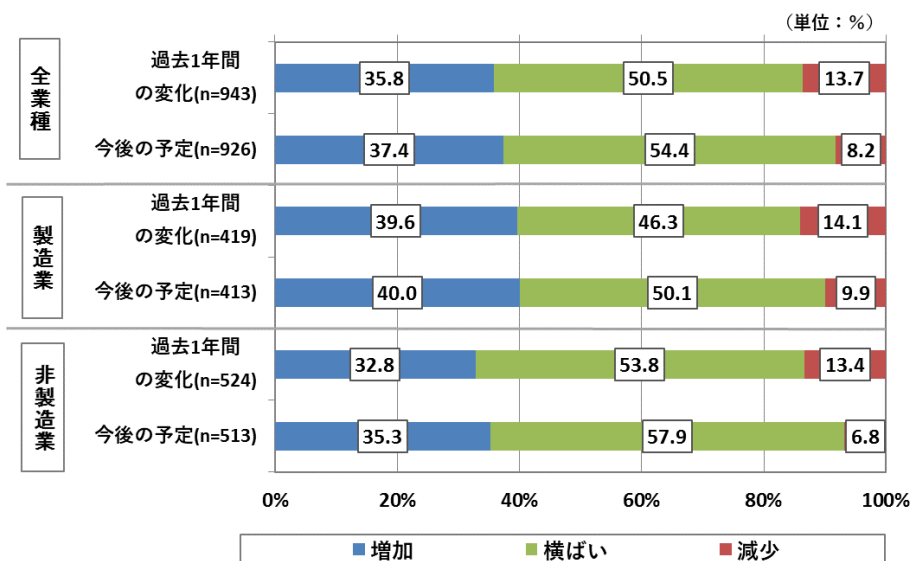
# 5. 従業員数の推移

- 日本人駐在員数と現地従業員数との推移について、2016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年間の現地従業員数で「増加」の回答割合が比較的高いデンマーク(71.4%)、チェコ(57.9%)、ポーランド(56.7%)は、経営上の問題点で「人材の確保」の回答割合が上位だった国と重なる。

日本人駐在員数の過去1年間の変化と今後の予定



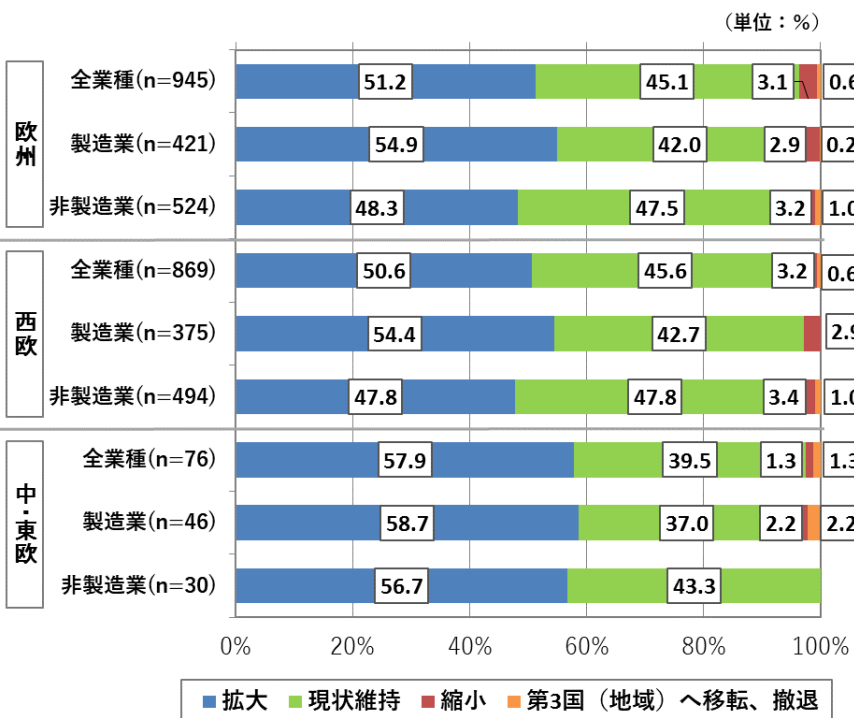
現地従業員数の過去1年間の変化と今後の予定



# 6. 今後1～2年の事業展開(1)

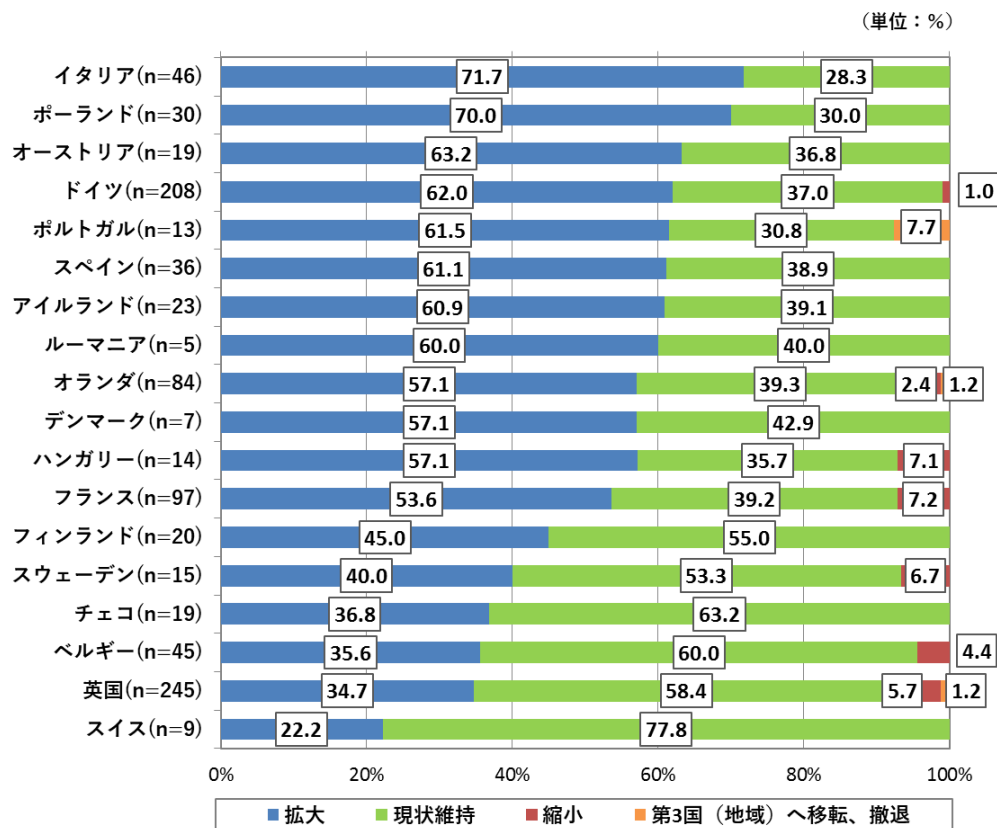
- 今後1～2年の事業展開の方向性では、「拡大」が51.2%、「現状維持」が45.1%、「縮小」が3.1%、「第3国(地域)への移転・撤退」が0.6%であった。中・東欧の非製造業において「拡大」(56.7%)の割合が、前年比14.7ポイント減と特に大きく減少した。
- 国別にみると、イタリア、ポーランドで「拡大」の割合が前年に引き続き70%以上だった。英国で「拡大」(34.7%)と回答した割合は、スイス(22.2%)に次いで低く、前年調査同様、下から2番目だった。

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)

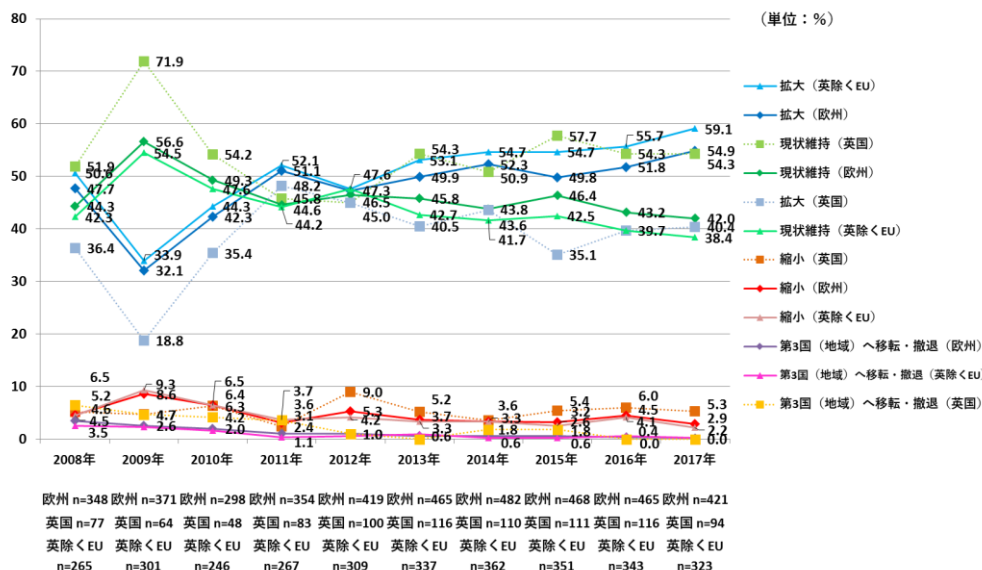
(注)各選択肢の回答企業数の分母が5社に満たない国は対象外とした。



# 6. 今後1～2年の事業展開(2)

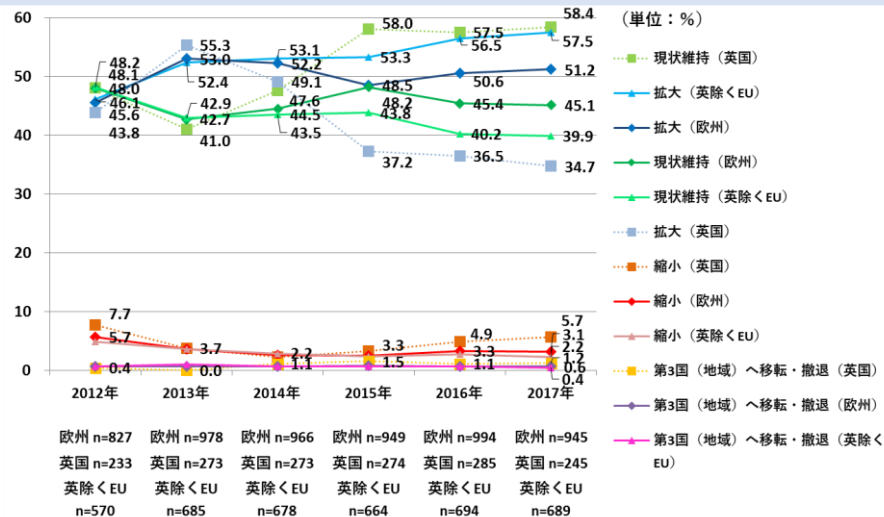
- 英国のEU離脱に向けた動向は、今後1～2年の事業展開の方向性にはまだ大きく影響していない。
- 製造業でも、リーマンショックの影響が2009年の回答に与えたような大きな影響はみられない。
- 非製造業では、在英日系企業の「拡大」の割合が低下した。
- 在英日系企業全体で、「縮小」の割合が5.7%と前年からわずかに上昇した。理由として、「英国のEU離脱(ブレグジット)の影響により、一部業務のEEA(欧州経済領域)への移転を検討中」といった回答がみられた。

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)

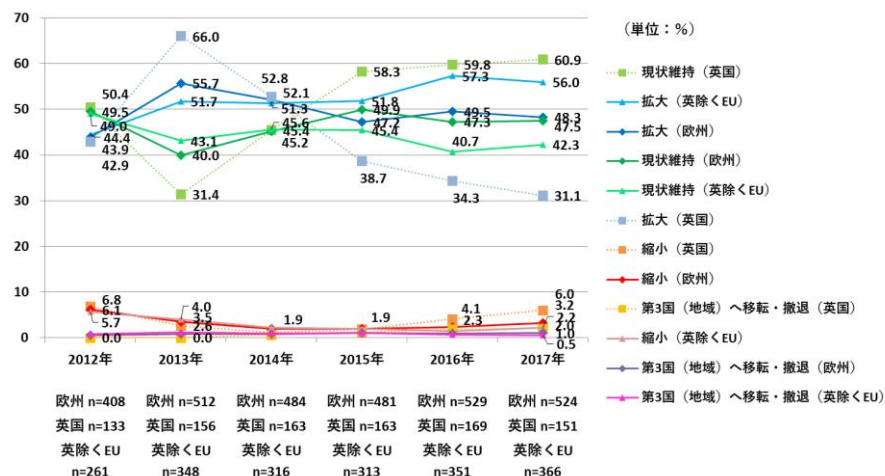


(注)本調査は2011年度まで製造業のみを対象としていたため、過去に遡ってデータを見る場合、製造業のみで比較。

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、非製造業)



# 6. 今後1～2年の事業展開(3)

■ 欧州全体で「拡大」の割合が高かった上位5業種のうち、「衣服／繊維製品」「ゴム製品」「金属製品(メッキ加工を含む)」「食品／農水産加工」の4業種は前年調査結果でも「拡大」の割合が高かった。「衣服／繊維製品」分野では、拡大の理由として「EC事業に本格的に着手済みで、今後拡散を目指す」との回答があった。

## 今後1～2年の事業展開の方向性が「拡大」・「現状維持」の多かった業種

### 「拡大」

【欧州】(n=484)		(単位：社、%)		【西欧】(n=440)		(単位：社、%)		【中・東欧】(n=44)		(単位：社、%)		【英国】(n=85)		(単位：社、%)	
業種	回答数	割合	業種	回答数	割合	業種	回答数	割合	業種	回答数	割合	業種	回答数	割合	
1 衣服／繊維製品	6	85.7	1 衣服／繊維製品	5	83.3	1 ゴム製品	4	80.0	1 食品／農水産加工	6	85.7	1 食品／農水産加工	6	85.7	
2 ゴム製品	9	81.8	1 ゴム製品	5	83.3	2 金属製品(メッキ加工を含む)	3	75.0	2 ホテル／旅行／外食	4	66.7	2 ホテル／旅行／外食	4	66.7	
3 金属製品(メッキ加工を含む)	12	75.0	3 金属製品(メッキ加工を含む)	9	75.0	3 販売会社	7	63.6	3 情報通信(ソフトウェアを含む)	6	60.0	3 情報通信(ソフトウェアを含む)	6	60.0	
4 はん用・生産用機器(金型／機械工具を含む)	17	68.0	4 はん用・生産用機器(金型／機械工具を含む)	17	68.0	4 電気機械／電子機器(同部品を含む)	5	55.6	4 その他製造業	4	57.1	4 その他製造業	4	57.1	
5 食品／農水産加工	14	66.7	5 化学品／石油製品	33	66.0	5 卸売／小売(商社を含む)	3	42.9	5 業務用機器(事務機器／分析機器／医療機器な)	3	50.0	5 業務用機器(事務機器／分析機器／医療機器な)	3	50.0	

### 「現状維持」

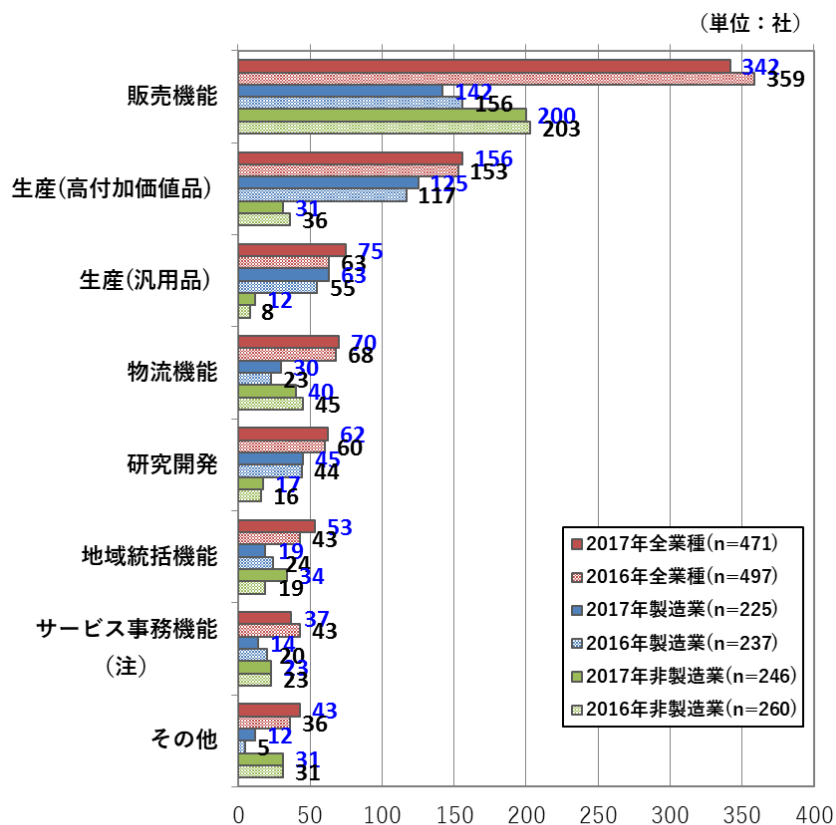
【欧州】(n=426)		(単位：社、%)		【西欧】(n=396)		(単位：社、%)		【中・東欧】(n=30)		(単位：社、%)		【英国】(n=143)		(単位：社、%)	
業種	回答数	割合	業種	回答数	割合	業種	回答数	割合	業種	回答数	割合	業種	回答数	割合	
1 専門・技術サービス	6	75.0	1 専門・技術サービス	5	71.4	1 運輸／倉庫	3	60.0	1 電気機械／電子機器(同部品を含む)	17	77.3	1 電気機械／電子機器(同部品を含む)	17	77.3	
2 プラスチック製品	6	60.0	2 プラスチック製品	6	66.7	2 卸売／小売(商社を含む)	4	57.1	2 卸売／小売(商社を含む)	16	76.2	2 卸売／小売(商社を含む)	16	76.2	
2 輸送用機器(自動車／二輪車)	9	60.0	3 輸送用機器部品(自動車／二輪車)	29	63.0	3 輸送用機器部品(自動車／二輪車)	10	52.6	3 運輸／倉庫	12	75.0	3 運輸／倉庫	12	75.0	
2 輸送用機器部品(自動車／二輪車)	39	60.0	4 輸送用機器(自動車／二輪車)	8	57.1	4 販売会社	4	36.4	4 金融／保険	16	64.0	4 金融／保険	16	64.0	
5 金融／保険	34	56.7	4 建設／プラント	4	57.1	5 電気機械／電子機器(同部品を含む)	3	33.3	5 輸送用機器部品(自動車／二輪車)	10	62.5	5 輸送用機器部品(自動車／二輪車)	10	62.5	

(注)各選択肢の回答企業数の分母が5社に満たない業種は対象外とした。

# 6. 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」(342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>



(注) 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3カ国

(単位：社)

販売機能

ドイツ	99
英国	65
フランス	41

生産(高付加価値品)

ドイツ	41
英国	22
フランス	17

生産(汎用品)

ドイツ	15
英国	11
フランス	9

物流機能

ドイツ	18
英国	9
オランダ	9

研究開発

ドイツ	18
英国	9
フランス	7

地域統括機能

ドイツ	19
オランダ	10
英国	8

サービス事務機能

ドイツ	11
英国	6
アイルランド	6

## 6. 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、「売上の増加」「成長性、潜在力の高さ」「高付加価値製品への高い受容性」の上位3項目の回答数が頭打ちする中、「生産・販売ネットワーク見直し」や「取引先との関係」の回答数が徐々に増加する傾向が窺える。
- 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」する理由として、「売上の減少」の回答割合が前年の調査結果と比較して減少した。

回答数 (単位:社)

割合 (単位:%)

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>

		2015年調査 (n=454)	2016年調査 (n=503)	2017年調査 (n=481)	前年比 増減	業種別							
						製造業				非製造業			
						2015年 (n=231)	2016年 (n=241)	2017年 (n=230)	前年比 増減	2015年 (n=223)	2016年 (n=262)	2017年 (n=251)	前年比 増減
1	売上の増加	384	448	416	△ 32	202	225	206	△ 19	182	223	210	△ 13
		84.6	89.1	86.5	△ 2.6	87.4	93.4	89.6	△ 3.8	81.6	85.1	83.7	△ 1.4
2	成長性、潜在力の高さ	186	221	216	△ 5	81	95	93	△ 2	105	126	123	△ 3
		41.0	43.9	44.9	1.0	35.1	39.4	40.4	1.0	47.1	48.1	49.0	0.9
3	高付加価値製品への 高い受容性	140	140	133	△ 7	94	82	76	△ 6	46	58	57	△ 1
		30.8	27.8	27.7	△ 0.1	40.7	34.0	33.0	△ 1.0	20.6	22.1	22.7	0.6
4	生産・販売 ネットワーク見直し	82	91	96	5	44	57	50	△ 7	38	34	46	12
		18.1	18.1	20.0	1.9	19.0	23.7	21.7	△ 2.0	17.0	13.0	18.3	5.3
5	取引先との関係	73	91	94	3	36	34	45	11	37	57	49	△ 8
		16.1	18.1	19.5	1.4	15.6	14.1	19.6	5.5	16.6	21.8	19.5	△ 2.3

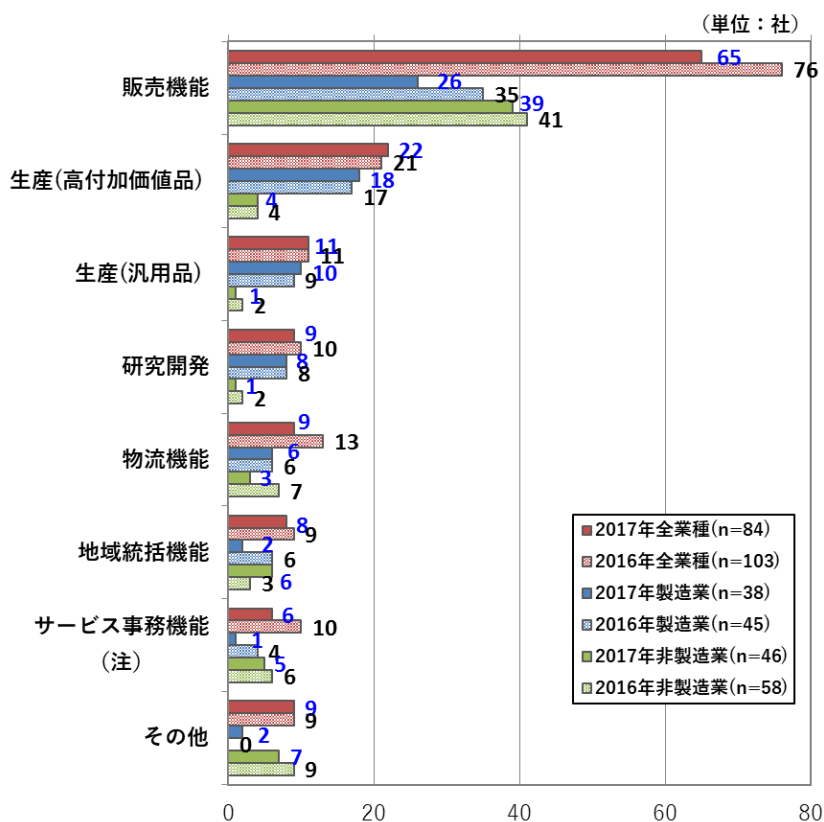
今後1～2年に事業を縮小あるいは第3国(地域)へ移転・撤退する理由<複数回答>

		2015年調査 (n=31)	2016年調査 (n=37)	2017年調査 (n=35)	前年比 増減	業種別							
						製造業				非製造業			
						2015年 (n=18)	2016年 (n=22)	2017年 (n=13)	前年比 増減	2015年 (n=13)	2016年 (n=15)	2017年 (n=22)	前年比 増減
1	売上の減少	20	20	12	△ 8	12	11	5	△ 6	8	9	7	△ 2
		64.5	54.1	34.3	△ 19.8	66.7	50.0	38.5	△ 11.5	61.5	60.0	31.8	△ 28.2
2	成長性、潜在力の低さ	10	9	11	2	7	4	1	△ 3	3	5	10	5
		32.3	24.3	31.4	7.1	38.9	18.2	7.7	△ 10.5	23.1	33.3	45.5	12.2
3	コストの増加(調査コ スト、人件費など)	5	14	8	△ 6	3	8	4	△ 4	2	6	4	△ 2
		16.1	37.8	22.9	△ 14.9	16.7	36.4	30.8	△ 5.6	15.4	40.0	18.2	△ 21.8
4	生産・販売 ネットワーク見直し	5	11	6	△ 5	4	8	3	△ 5	1	3	3	0
		16.1	29.7	17.1	△ 12.6	22.2	36.4	23.1	△ 13.3	7.7	20.0	13.6	△ 6.4
5	労働力の確保の難しさ	3	3	5	2	3	3	2	△ 1	-	-	3	-
		9.7	8.1	14.3	6.2	16.7	13.6	15.4	1.8	-	-	13.6	-

# 6. 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」(65社、前年比11社減)が最多で、特に非製造業で「販売機能」(39社、前年比2社減)と回答した企業数が多かった。
- 拡大する理由として、2017年の調査では前年と比較し、「売上の増加」の回答数が減少し、「成長性、潜在力の高さ」の回答数がやや増加した。

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＞

	2015年調査 (n=102)	2016年調査 (n=104)	2017年調査 (n=84)	増減
1 売上の増加	86	92	70	△ 22
	84.3	88.5	83.3	△ 5.2
2 成長性、潜在力の高さ	47	39	43	4
	46.1	37.5	51.2	13.7
3 高付加価値製品への高い受容性	26	20	21	1
	25.5	19.2	25.0	5.8
4 取引先との関係	17	20	18	△ 2
	16.7	19.2	21.4	2.2
5 生産・販売ネットワーク見直し	14	19	15	△ 4
	13.7	18.3	17.9	△ 0.4

回答数 (単位: 社)

割合 (単位: %)

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

	2015年調査 (n=12)	2016年調査 (n=17)	2017年調査 (n=17)	増減
1 成長性、潜在力の低さ	3	7	7	0
	25.0	41.2	41.2	0.0
2 生産・販売ネットワークの見直し	4	4	4	0
	33.3	23.5	23.5	0.0
3 売上の減少	7	10	3	△ 7
	58.3	58.8	17.6	△ 41.2
3 コストの増加(調達コスト、人件費など)	3	7	3	△ 4
	25.0	41.2	17.6	△ 23.6
4 規制の強化	1	-	2	-
	8	-	11.8	-
4 労働力の確保の難しさ	1	1	2	1
	8.3	5.9	11.8	5.9

## 6. 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3位(8社)であり、前年(9社)より1社減った。EU離脱の是非を問う国民投票が実施された2016年以降、「地域統括機能」を選択する在英日系企業数は10社を下回っている。同国のEU離脱決定が日系企業の地域統括機能の設置国に影響を与えていることが窺える。
- 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、分母となる今後1～2年の事業展開で「拡大」を選択した企業数(129社)が最も多いドイツ(41社)が首位だった。
- 拡大する事業に占める「生産(高付加価値品)」の回答割合でみると、中・東欧ではハンガリー、北欧ではフィンランド、西欧ではベルギーが高い。

### 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国 上位11カ国(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	増減
総数	52 11.6	43 8.7	53 11.3	10 2.6
ドイツ	13 11.3	10 8.3	19 15.3	9 7.0
オランダ	7 24.1	11 26.8	10 20.8	△1 △6.0
英国	19 18.6	9 8.7	8 9.5	△1 0.8
ベルギー	2 8.7	3 14.3	3 20.0	0 5.7
フランス	2 6.1	3 7.9	3 5.8	0 △2.1
スウェーデン	1 8.3	1 10.0	1 16.7	0 6.7
スペイン	- -	1 3.8	3 14.3	2 10.5
オーストリア	- -	1 14.3	1 8.3	0 △6.0
アイルランド	1 8.3	1 7.7	1 7.7	0 0.0
ポーランド	- -	2 8.0	1 5.3	△1 △2.7
イタリア	3 12.5	- -	1 3.1	- -

(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「9.5%」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9.5%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	増減
総数	140 31.2	153 30.8	156 33.1	3 2.3
ドイツ	37 32.2	39 32.2	41 33.1	2 0.9
英国	25 24.5	21 20.4	22 26.2	1 5.8
フランス	13 39.4	15 39.5	17 32.7	2 △6.8
イタリア	9 37.5	7 31.8	12 37.5	5 5.7
スペイン	7 36.8	10 38.5	10 47.6	0 9.1
オランダ	2 6.9	7 17.1	10 20.8	3 3.7
ベルギー	5 21.7	8 38.1	8 53.3	0 15.2
ハンガリー	5 45.5	6 54.5	7 87.5	1 33.0
フィンランド	4 50.0	4 57.1	6 66.7	2 9.6
アイルランド	3 25.0	4 30.8	4 30.8	0 0.0
ポーランド	3 25.0	6 24.0	4 21.1	△2 △2.9

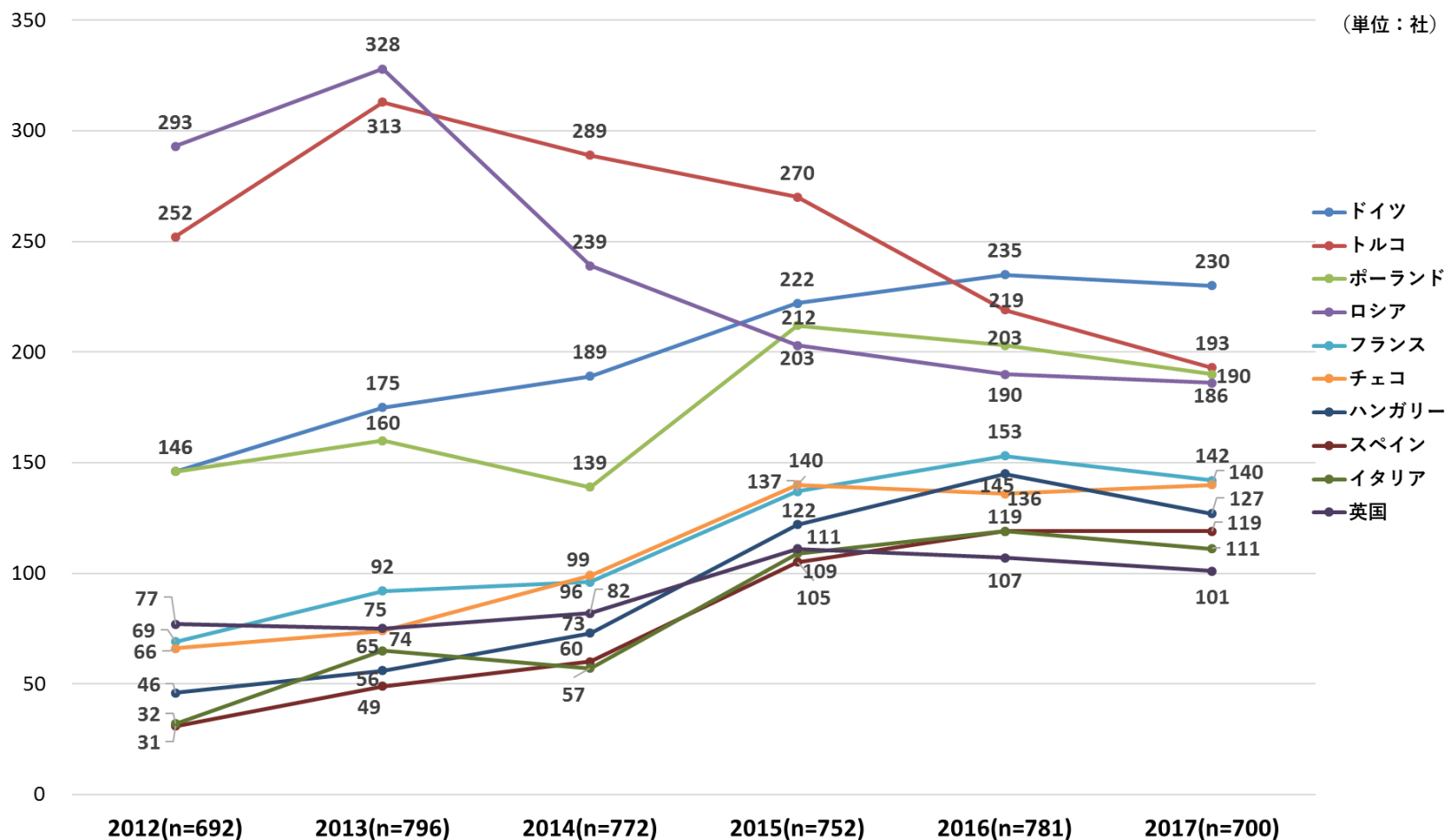
(注) 今後1～2年の事業展開で「拡大」を選択した企業に、具体的に拡大する機能を聞いたもの。ドイツの結果である「33.1%」は、在ドイツ日系企業で今後1～2年で「拡大」する機能を回答した企業のうちの33.1%が、「生産(高付加価値品)」を選択したという意味である。



# 7. 将来有望な販売先(1)

- 将来の有望な販売先として、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する一方で、「ドイツ」を筆頭に、西欧、中・東欧の国々を選択する回答比率が増加傾向にある。EUの対ロシア経済制裁や、トルコの政治情勢などを背景に、また、景気回復に伴い欧州が販売先として見直される傾向にある。
- 2017年は将来有望な販売先の設問で、回答した分母となる企業数が大幅に減り、過去5年で回答企業数が最も少なかった。

将来有望な販売先の推移(2017年調査の上位10カ国対象) <複数回答>



# 7. 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」が最上位に挙げたが、販売先となる地域により傾向が異なる。西欧について「需要増が期待できるため」と回答した企業数(218社)、中・東欧について「需要増が期待できるため」と回答した企業数(223社)は2012年比でそれぞれ約2倍、3割近く増加しており、西欧、中・東欧の両市場の回復を裏付ける結果となった。
- 中東について「需要増が期待できるため」と回答した企業数(202社)、ロシア・CISについて「需要増が期待できるため」と回答した企業数(136社)は過去6年間でピークだった2013年と比べて、それぞれ約4割、半分程度に減少している。

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>

西欧の国を選んだ理由	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)	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	18 5.8
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	8 3.2
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	△16 △2.5
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	△21 △3.7
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	△143 △31.5

中東の国を選んだ理由	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)	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	△24 4.0
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	2 6.1
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	△10 0.1
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	△16 △2.3
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	△1 0.2

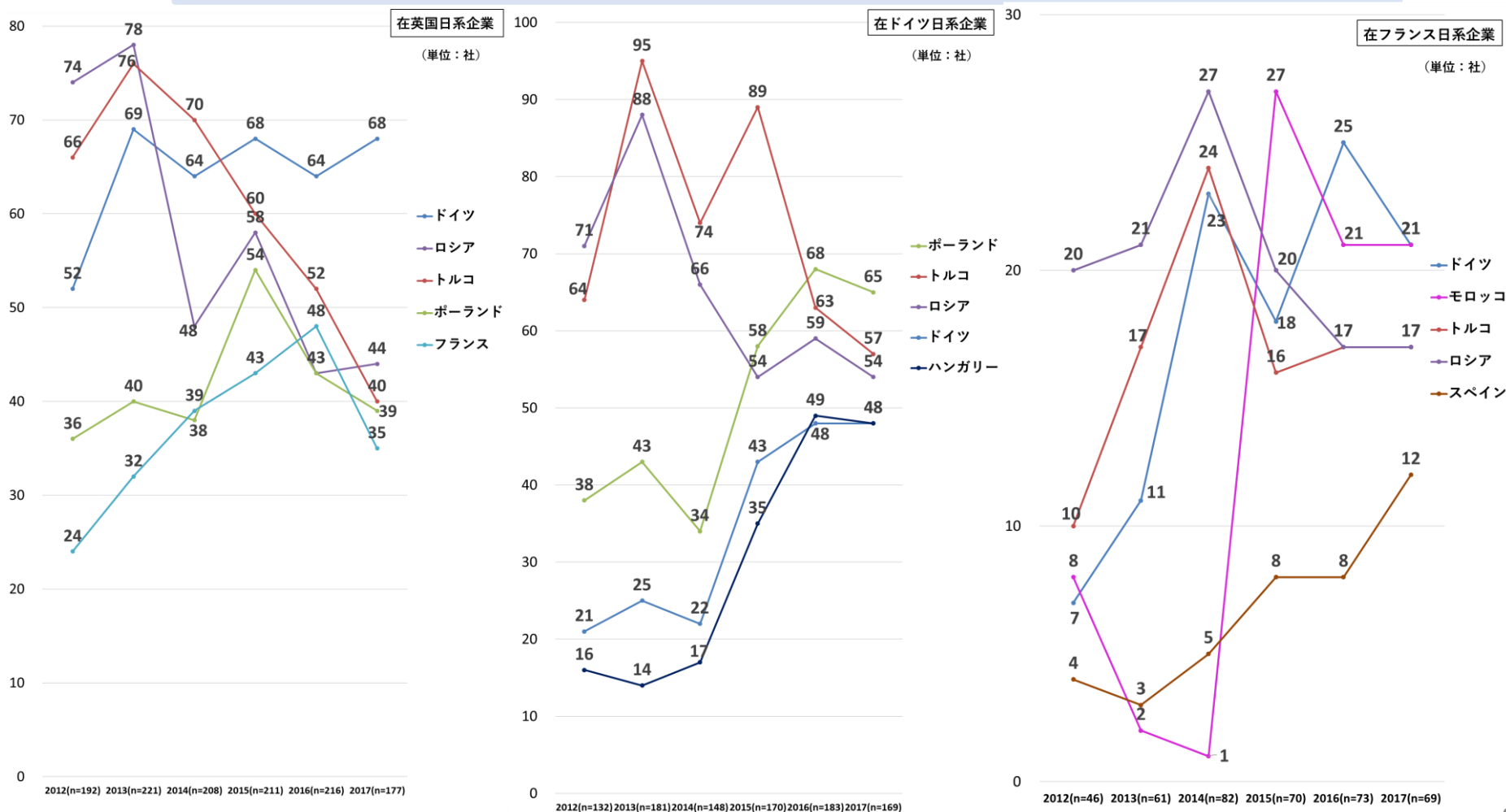
中・東欧の国を選んだ理由	2012年調査 (n=256)	2013年調査 (n=292)	2014年調査 (n=285)	2015年調査 (n=322)	2016年調査 (n=331)	2017年調査 (n=332)	増減
1 需要増が期待できるため	172 67.2	213 72.9	207 72.6	211 65.5	206 62.2	223 67.2	17 5.0
2 既存の取引先が存在するため	79 30.9	79 27.1	92 32.3	99 30.7	114 34.4	121 36.4	7 2.0
3 新規の取引先を発掘したため	69 27.0	67 22.9	61 21.4	55 17.1	87 26.3	86 25.9	△1 △0.4
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	△10 △3.1
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	2 0.6

ロシア・CISの国を選んだ理由	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)	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	26 8.8
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	7 1.2
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	6 1.6
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	54 17.2	47 13.3	37 15.0	34 17.0	27 14.3	30 14.8	3 0.5
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 △2.3

# 7. 将来有望な販売先(3)

- 回答企業の所在国別にみると、在英日系企業では、EU加盟国の「ドイツ」「ポーランド」「フランス」が将来有望な販売先の上位5カ国に入っている。英国はEU離脱交渉を進めているため、新たに構築されるEU・英国間の将来の関係が、在英日系企業の販売戦略にも大きく影響する可能性がある。
- 在フランス日系企業では、将来有望な販売先として、「モロッコ」を選択した企業数が、「ドイツ」と同数で一番多かった。

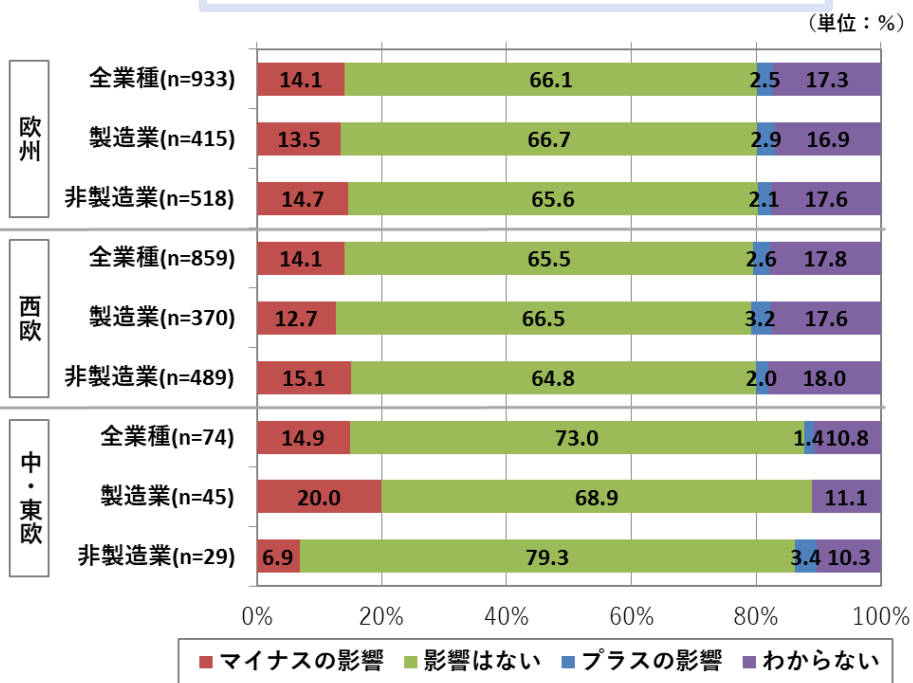
将来有望な販売先の推移(2017年調査の上位5カ国対象) <複数回答>



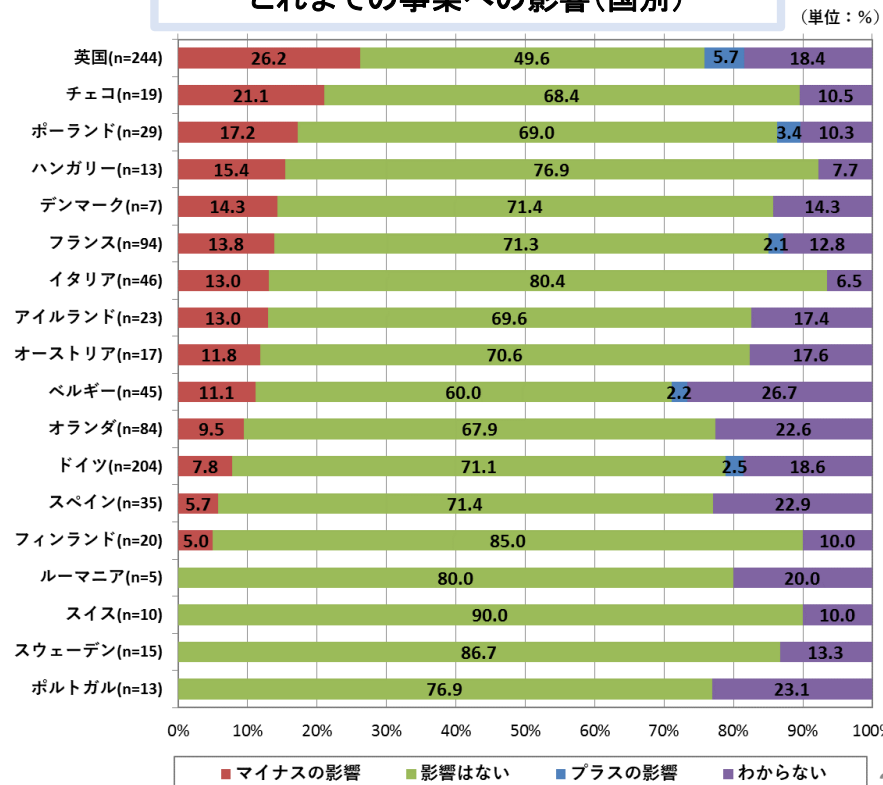
# 8. 英国のEU離脱(1)

- 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」(66.1%)との回答比率が最も大きく、「マイナスの影響」は14.1%だった。中・東欧の非製造業で、特に「影響はない」(79.3%)との回答比率が大きかった。
- これまでの事業への影響を国別にみると、英国で「マイナスの影響」の回答比率(26.2%)が最も高く、「プラスの影響」(5.7%)も最も高い。
- 「マイナスの影響」として在英日系企業からは、「為替変動」「ポンド安による輸入価格上昇」「先行き不透明感」「投資意欲減退」「ポンド安による売り上げの目減り」「新拠点設立対応のコスト」「情報収集、調査に費やす時間・費用」「英国におけるEU人材の確保」「単一パスポートへの影響」「個人消費意欲の減退」といった回答がみられた。在英を除く在EU日系企業からは、「為替変動」「ポンド安」を挙げる回答数が多く、「消費性向の縮小」といった回答もみられた。
- 「プラスの影響」として在英日系企業からは、「ポンド安による輸出の増加」「ユーロ建て販売で為替による売上額の増加」といった回答記述があった。

これまでの事業への影響(業種別)



これまでの事業への影響(国別)

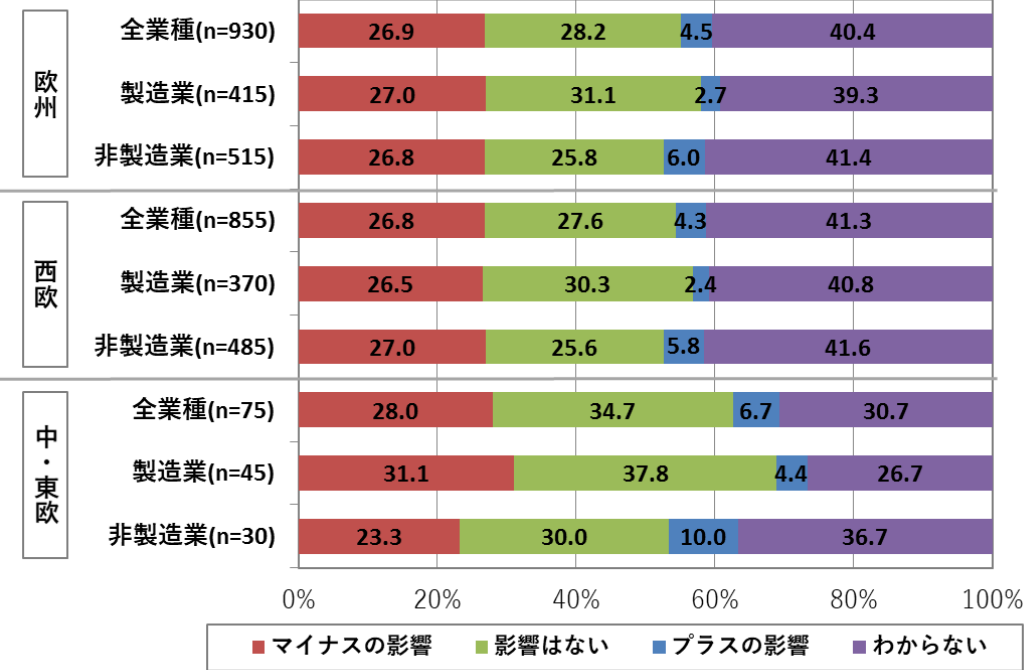


# 8. 英国のEU離脱(2)

- 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「影響はない」(28.2%)と「マイナスの影響」(26.9%)の回答比率が拮抗している。前頁のこれまでの影響と比べ、「影響はない」が37.9ポイント減と大きく減り、「マイナスの影響」が12.8ポイント増、と増え、影響がより顕在化するのとはこれからだと言える。
- 今後の事業への影響を国別にみると、「マイナスの影響」との回答比率は英国(46.9%)が最も高かった。
- 「マイナスの影響」として在英日系企業からは、「関税」「人材確保」「為替変動」「為替の不安定化」「規制、法制度変更への対応」「対EU輸出業務が煩雑になる可能性」「景気悪化に伴う需要減」「投資の抑制」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」「輸出入処理の煩雑化」「EU・英国間の貿易制度の変更」といった回答が挙げられた。
- 「プラスの影響」として、在英日系企業、在EU日系企業ともに、「物流の活発化によるプラスの影響」を見込む運輸／倉庫企業からの回答が多くみられた。また、在英を除く在EU日系企業からは、「在英国企業の事業の欧州大陸へのシフト」「人材の流動性」が上がり、優秀な人材の確保が容易になる」といった回答が挙げられた。

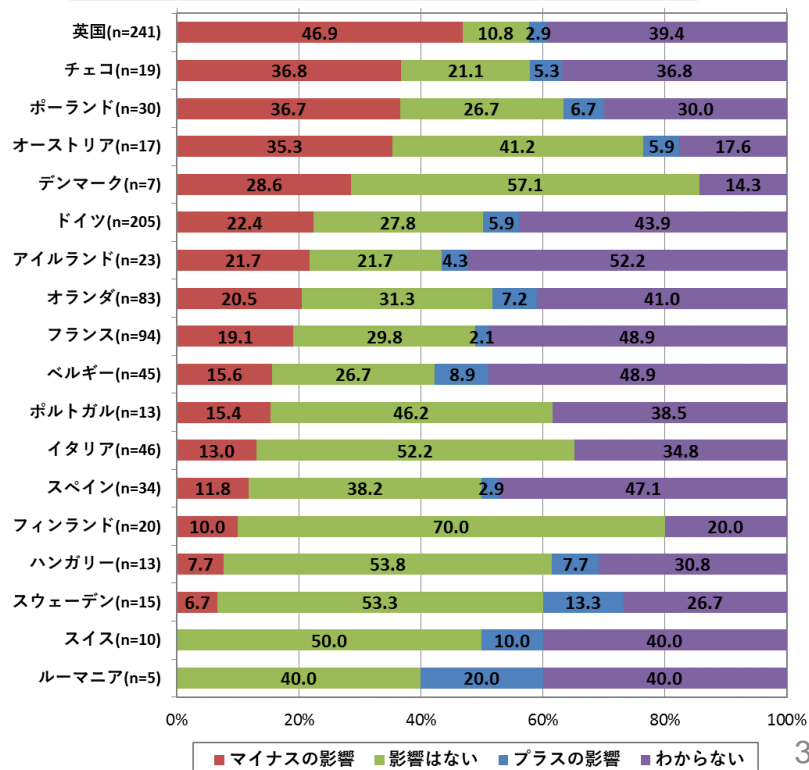
今後の事業への影響(業種別)

(単位: %)



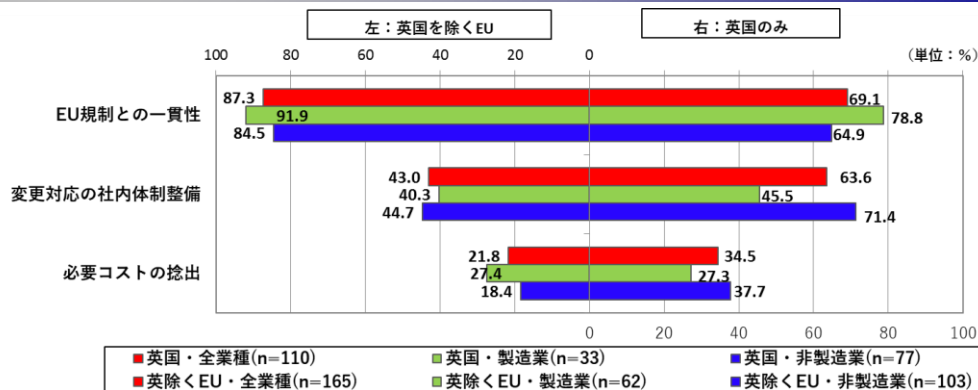
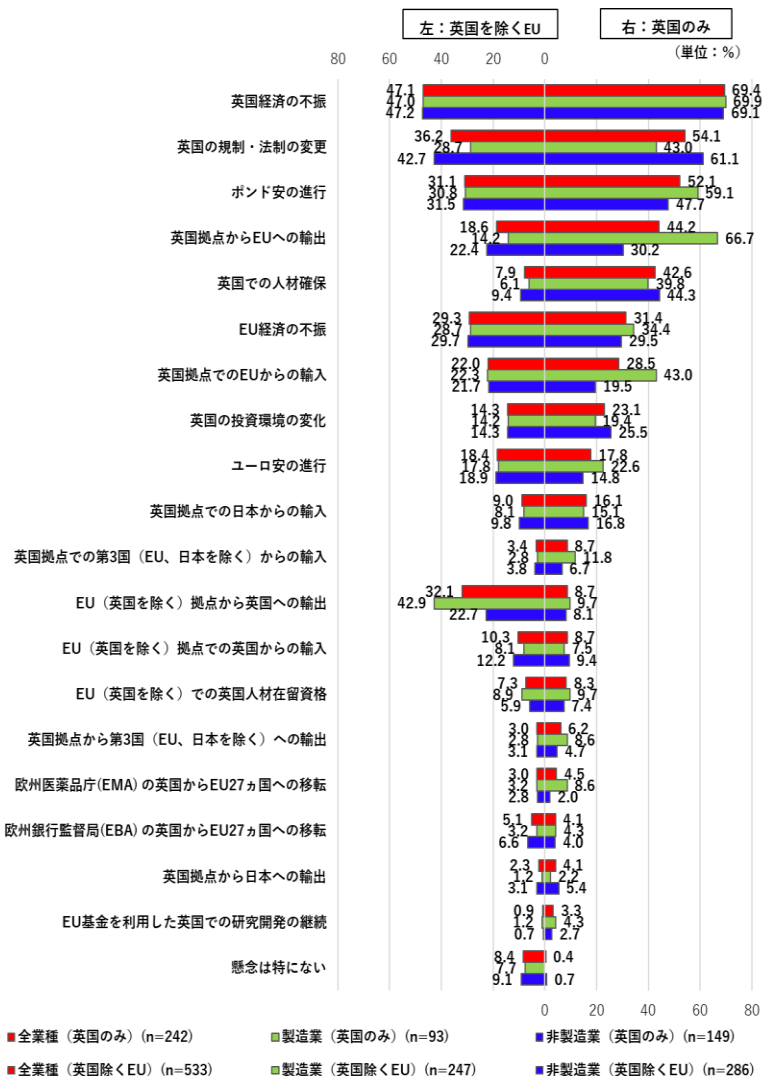
今後の事業への影響(国別)

(単位: %)



# 8. 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」「英国の規制・法制の変更」が上位2懸念項目として挙げたが、在英日系企業の回答比率の方がいずれも20ポイント程度高い。
- 製造業では、在英日系企業で「英国拠点からEUへの輸出」「英国拠点でのEUからの輸入」との回答比率が、在英を除く在EU日系企業では「EU(英国を除く)拠点から英国への輸出」との回答比率が高く、英・EU間で取引を行う企業、特に製造業で懸念が大きい。
- 「英国の規制・法制の変更」の懸念内容については、「EU規制との一貫性」が最も高く、特に在英を除く在EU日系企業の回答比率が18ポイント程度高い。
- 在英日系企業では、「英国での人材確保」(42.6%)の回答比率が4割を超え、離脱後のEU市民の取り扱いの交渉の行方も含めて懸念が高まっている様子が窺える。

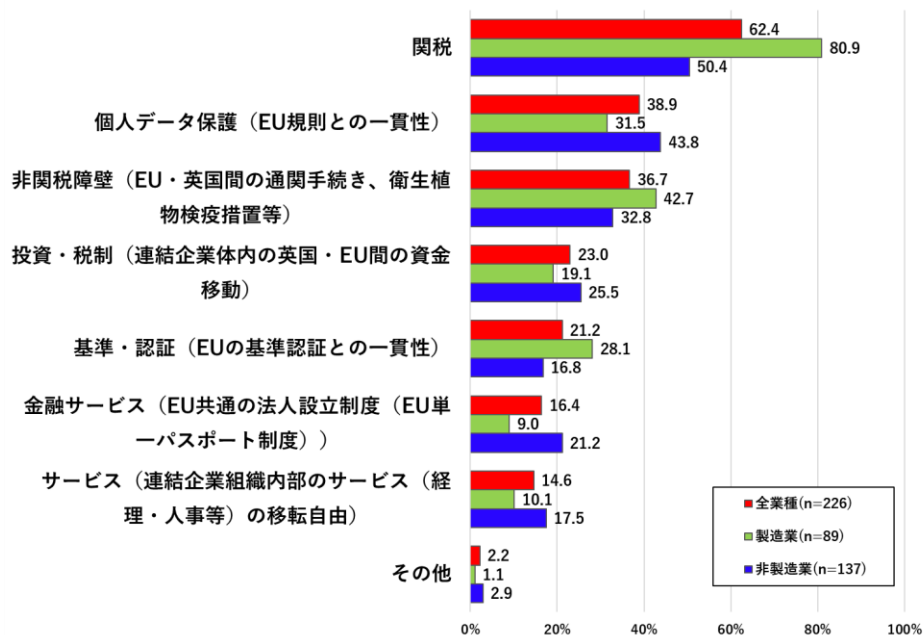
# 8. 英国のEU離脱(4)

- 「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」が最も高かった。
- 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」の割合が17.8ポイント高く、特に懸念が大きい。

「英国の規制・法制の変更」で懸念のある分野＜複数回答＞

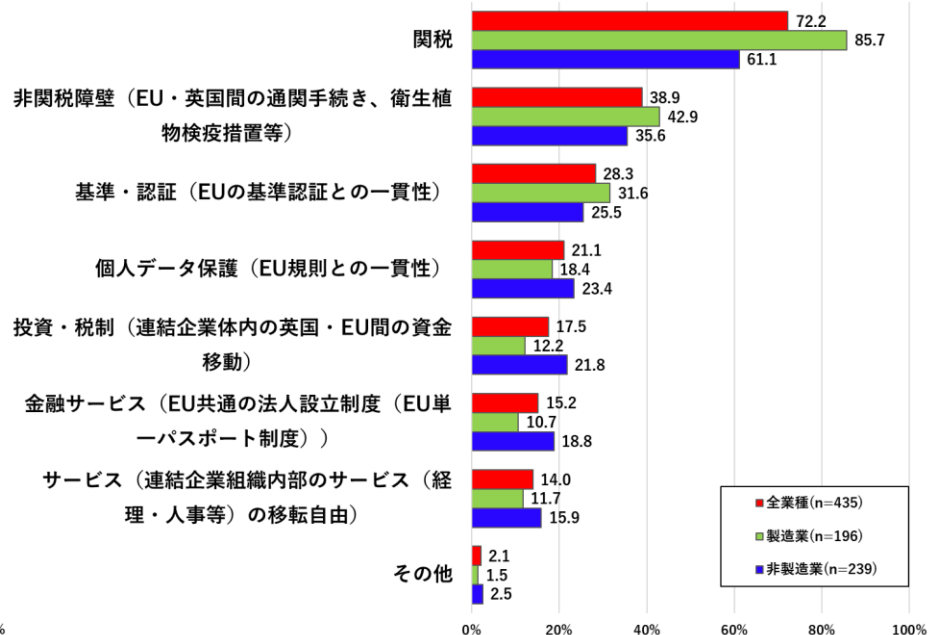
英国のみ

(単位：%)



英国を除くEU

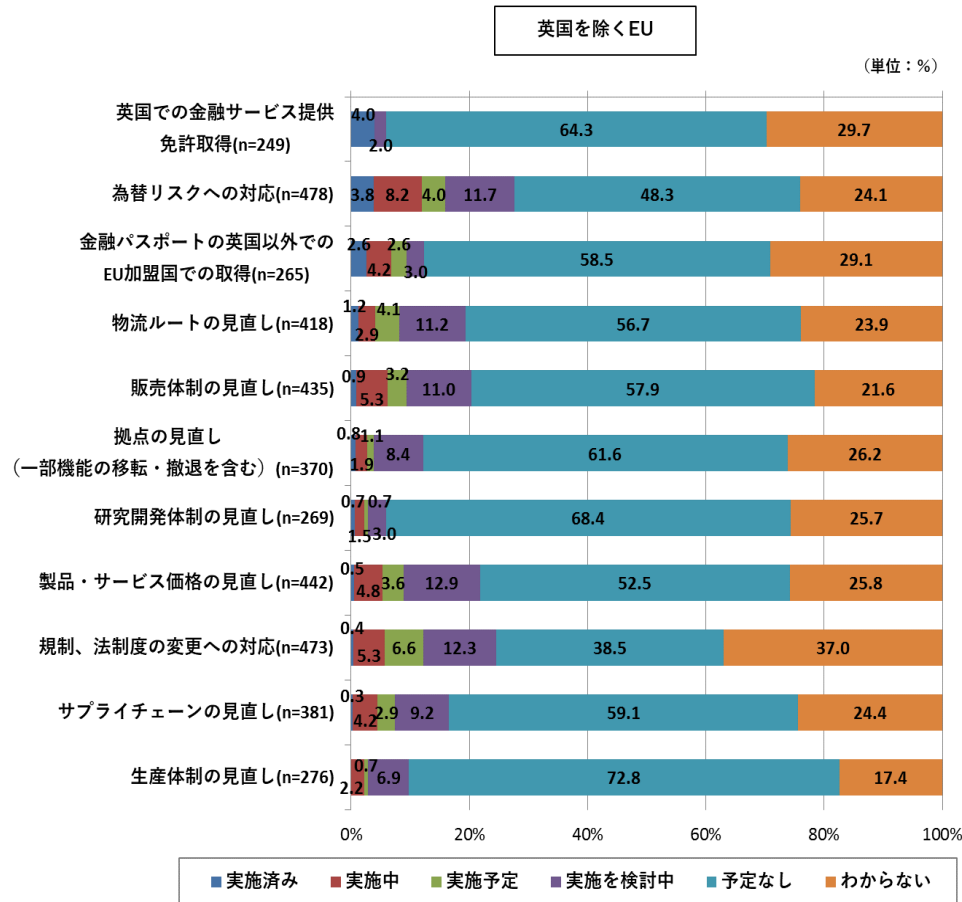
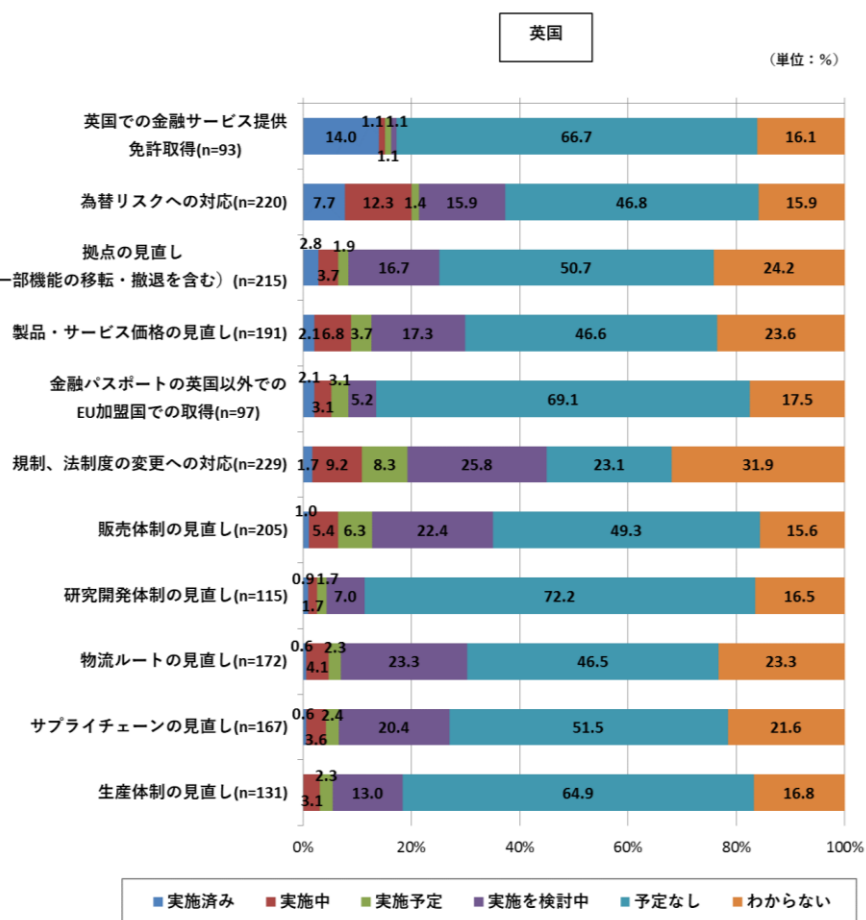
(単位：%)



# 8. 英国のEU離脱(5)

- 英国のEU離脱に対する対応の実施状況では、「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」の実施済みの割合が、在英日系企業、在英を除く在EU日系企業ともに高い。
- 在英日系企業で実施予定、実施を検討中の割合が多い「規制、法制度の変更への対応」では、「EU一般データ保護規則(GDPR)対策(実施予定)」「医薬品市販承認取得者(MAH)のEU域内移転(実施を検討中)」といった回答がみられた。

### 英国のEU離脱に対する対応の実施状況

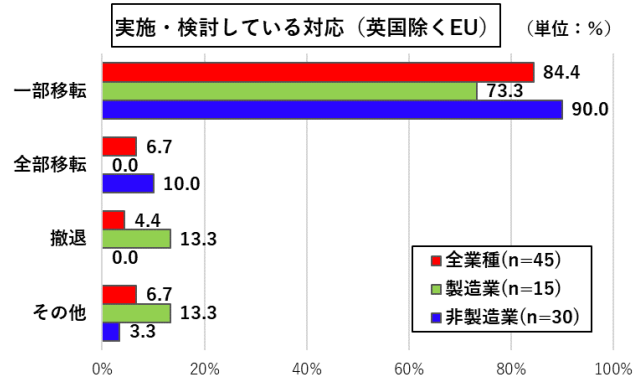
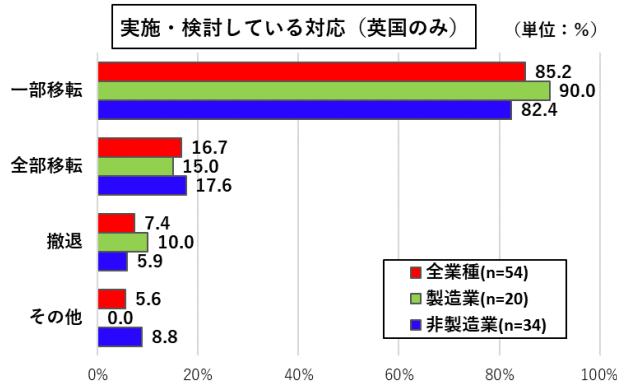
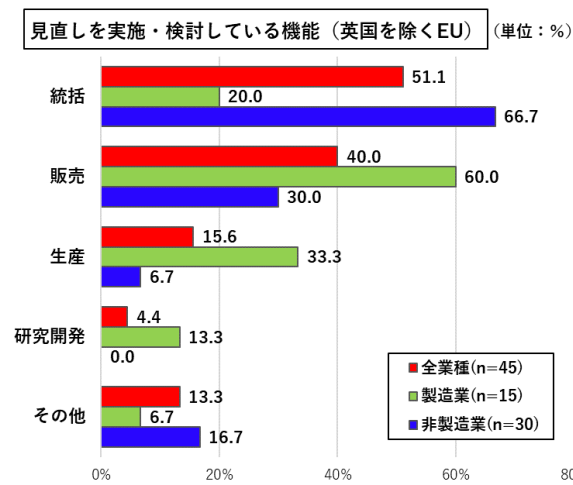
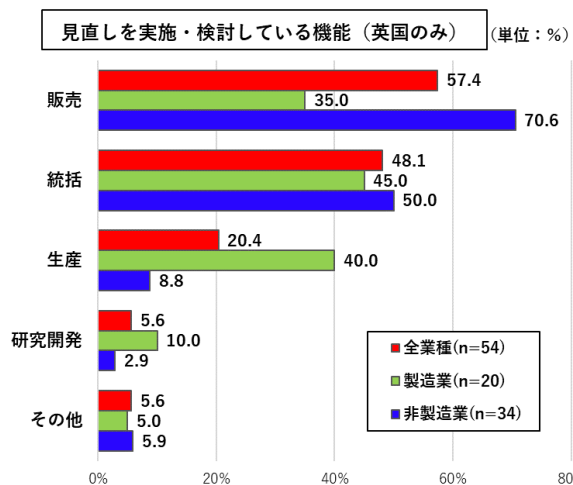




# 8. 英国のEU離脱(6)

- 39頁で拠点の見直しについて、「実施済み」「実施中」「実施予定」「実施を検討中」と回答した企業に対し、見直しを実施・検討している機能を尋ねたところ、在英日系企業では「販売」機能(57.4%)が最大、在英を除く在EU日系企業では、「統括」機能(51.1%)が最大だった。実施・検討している内容については、どちらも「一部移転」が回答企業の8割を超えた。
- 移転の可能性のある国名としては、在英日系企業のうち、23社が「ドイツ」を、6社が「オランダ」を候補に挙げた。その他「アイルランド(2社)」「フランス(2社)」「イタリア(2社)」「ベルギー(2社)」「チェコ」「ルーマニア」が挙げた。

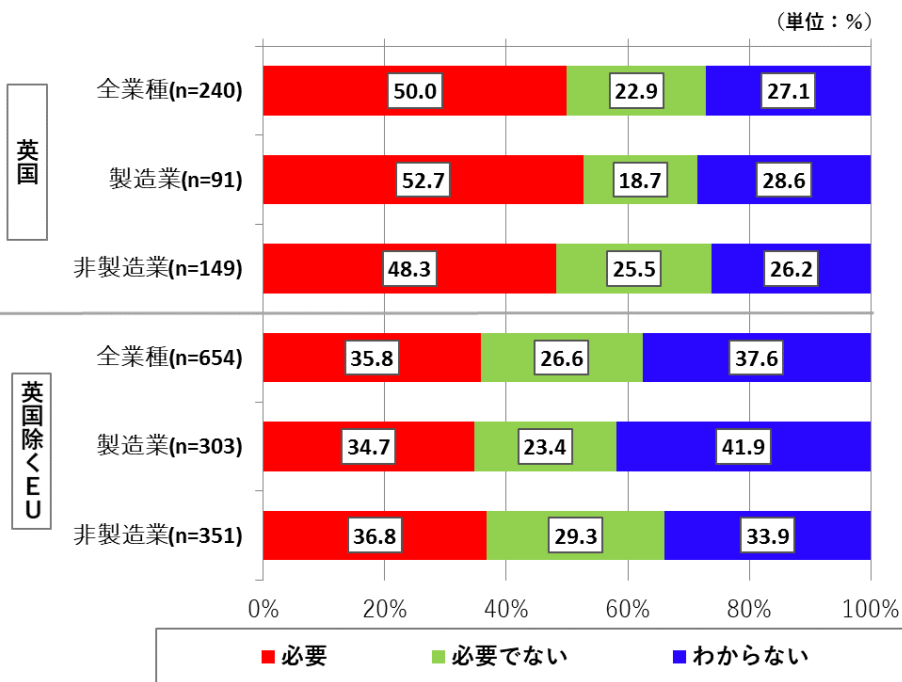
## 英国のEU離脱に対する対応の実施状況 <複数回答>



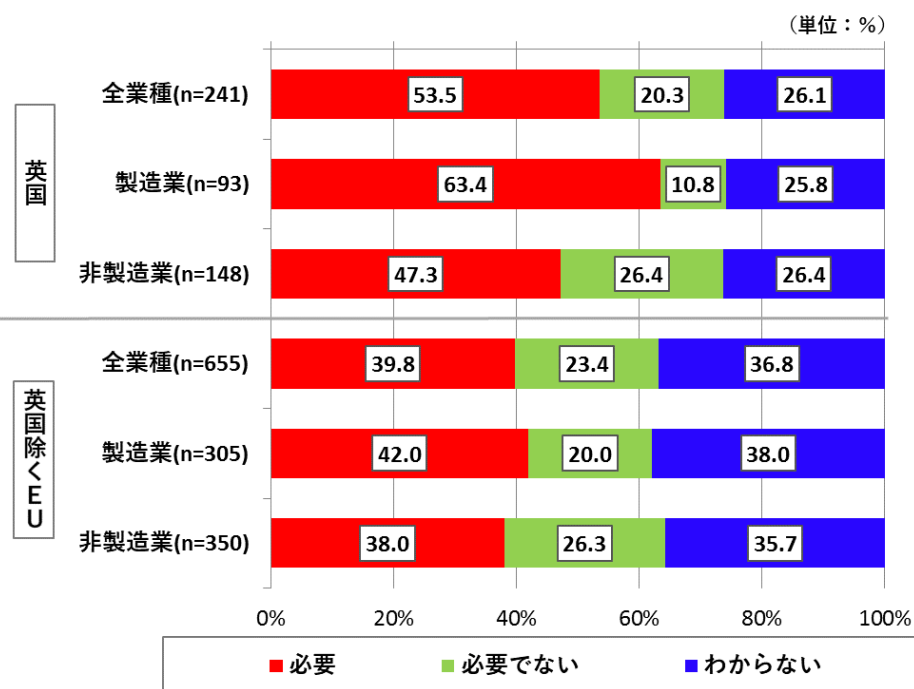
# 8. 英国のEU離脱(7)

- 英国がEU離脱後も単一市場、関税同盟に残ることが必要か聞いたところ、在英日系企業で「必要」とする回答は5割に留まった。在英を除く在EU日系企業では、さらに低く「必要」とする回答は4割に届かず、約36%だった。
- 単一市場への残留の必要性を求める回答比率は、在英日系製造業でより高く、関税同盟への残留の必要性を求める回答比率は在英日系製造業で6割を超えた。

EU離脱後の単一市場への残留の必要性



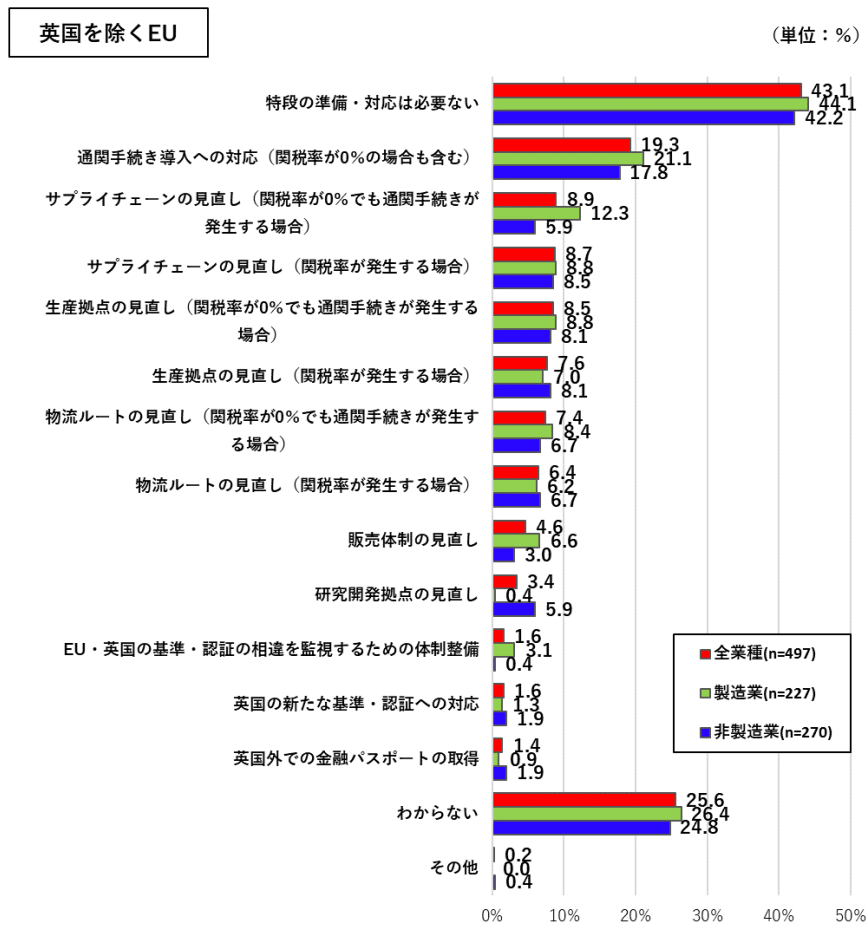
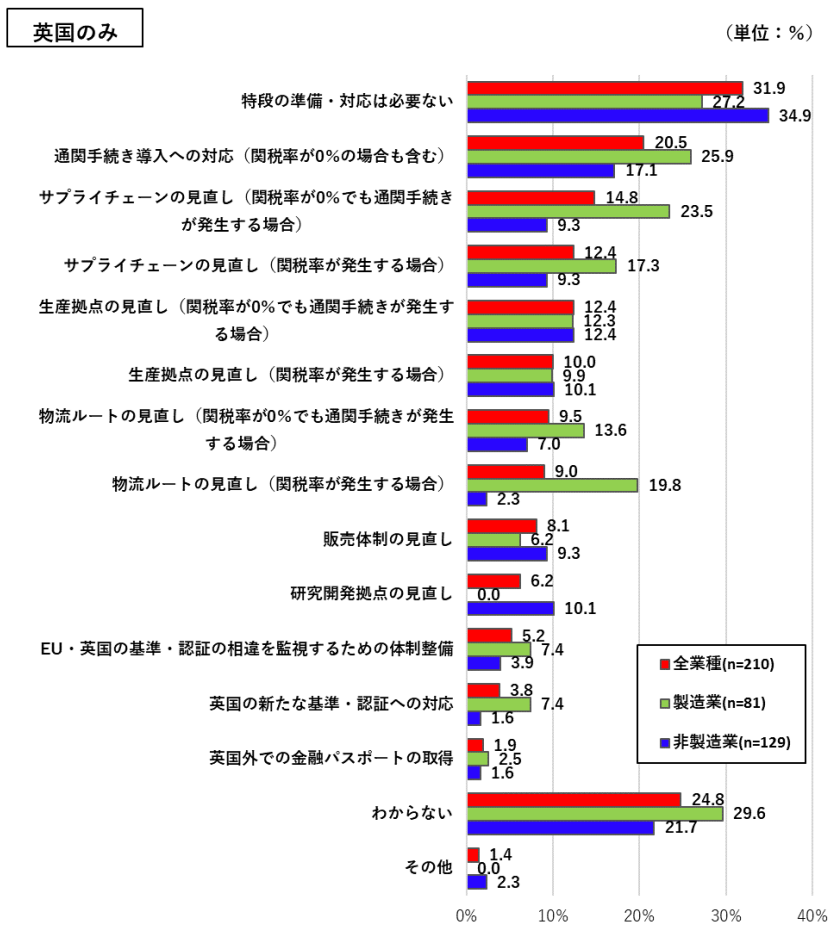
EU離脱後の関税同盟への残留の必要性



# 8. 英国のEU離脱(8)

- EU単一市場・関税同盟への残留がなされない場合、必要な準備・対応について、在英日系企業、在英を除く在EU日系企業ともに、「特段の準備・対応は必要ない」と回答した比率が最も高く、それぞれ31.9%、43.1%だった。
- 関税率が発生する場合の「物流ルートの見直し」について、在英日系製造業の回答比率は、在英を除く在EU日系製造業の回答比率より13.6ポイント高かった。

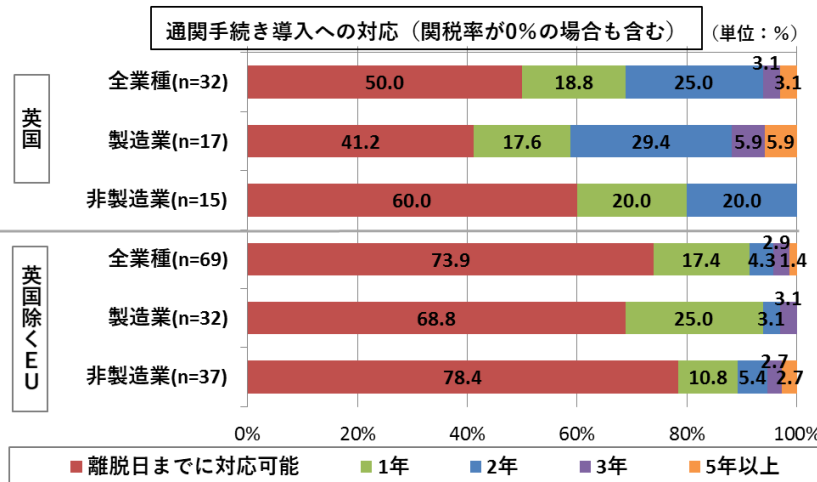
単一市場・関税同盟への残留がなされない場合、必要な準備・対応<複数回答>



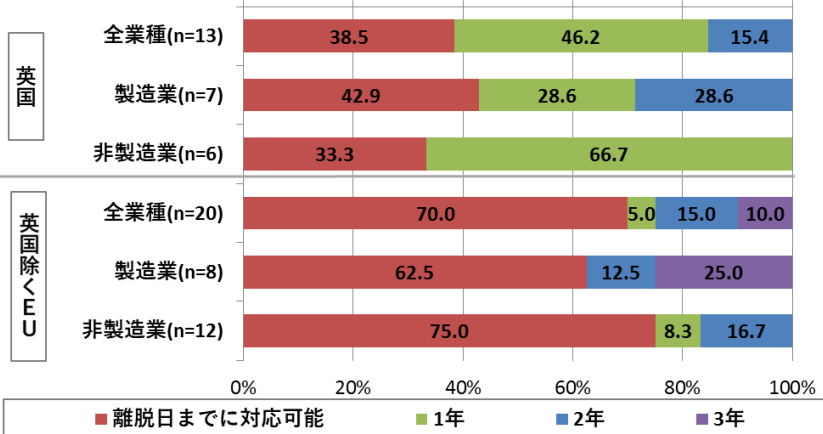
# 8. 英国のEU離脱(9)

- EU単一市場・関税同盟への残留がなされない場合、必要な移行期間について、「通関手続き導入への対応(関税率が0%の場合も含む)」には、在英日系企業の50.0%、在英を除く在EU日系企業の73.9%が「離脱日(2019年3月29日)までに対応可能」と回答した。しかしながら、離脱日までに対応可能を選択しながらも、「早期に方向性が示されれば対応可能」と条件付きにしている回答もみられた。
- 「サプライチェーンの見直し」については、在英日系企業において「関税率が発生する場合」の方が「関税率が0%でも通関手続きが発生する場合」よりも2年以上の移行期間を必要とする回答比率が高かった。
- 在英を除く在EU日系企業においては、関税率が発生しなければ、7割の企業が「サプライチェーンの見直し」について、離脱日までに対応可能とし、関税率が発生しても、6割以上が離脱日までに対応可能と回答した。

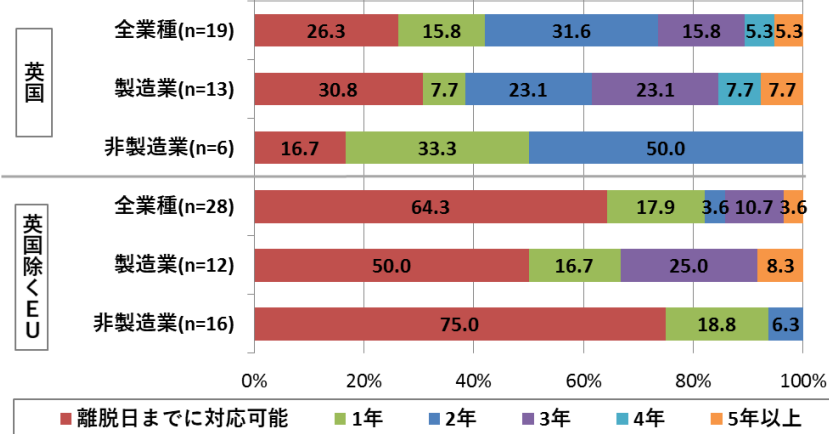
## 単一市場・関税同盟への残留がなされない場合、必要な移行期間



サプライチェーンの見直し (関税率が0%でも通関手続きが発生する場合) (単位: %)

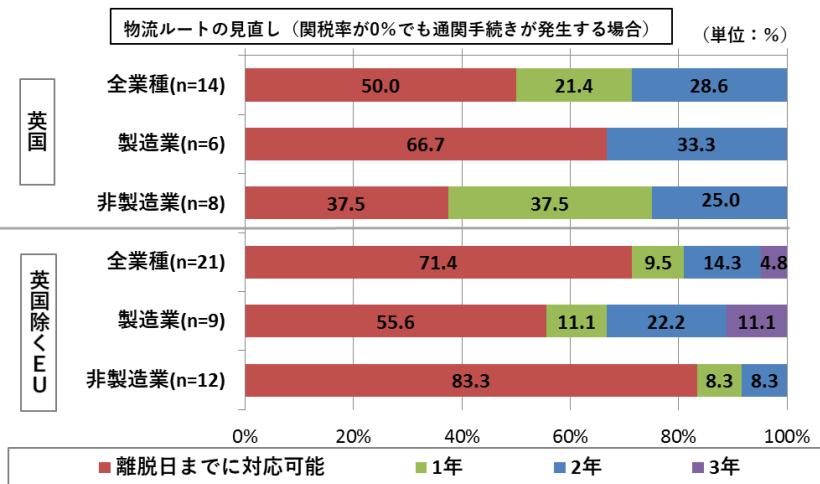


サプライチェーンの見直し (関税率が発生する場合) (単位: %)

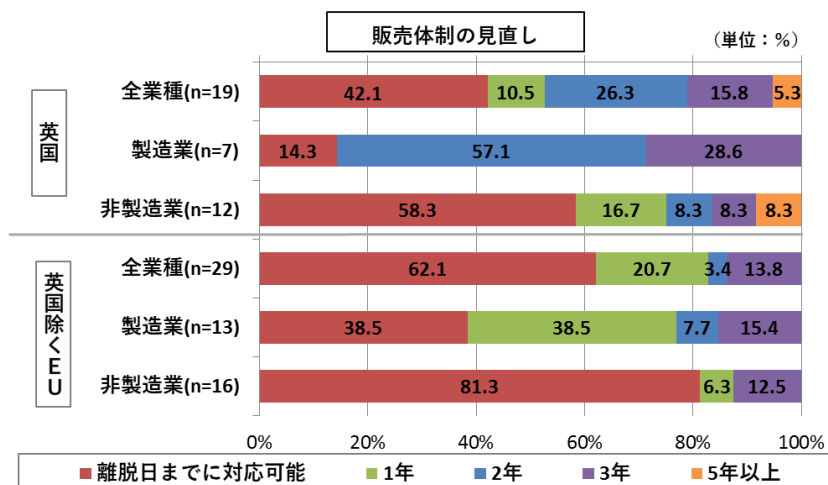
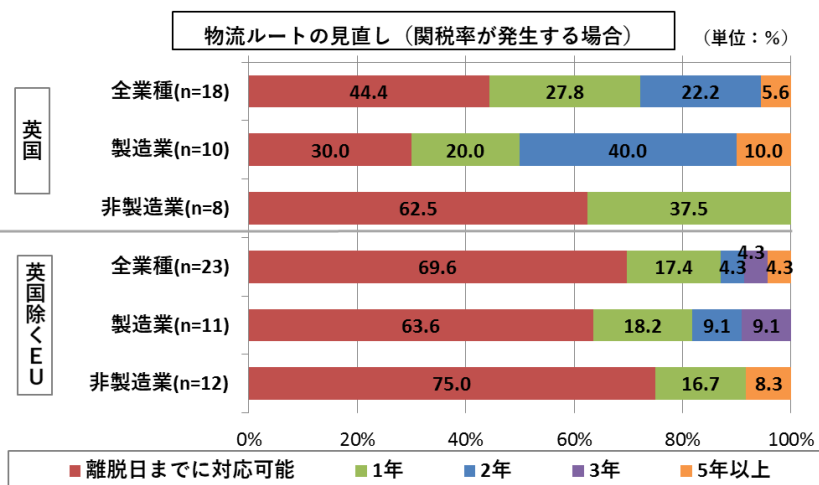


# 8. 英国のEU離脱(10)

## 単一市場・関税同盟への残留がなされない場合、必要な移行期間

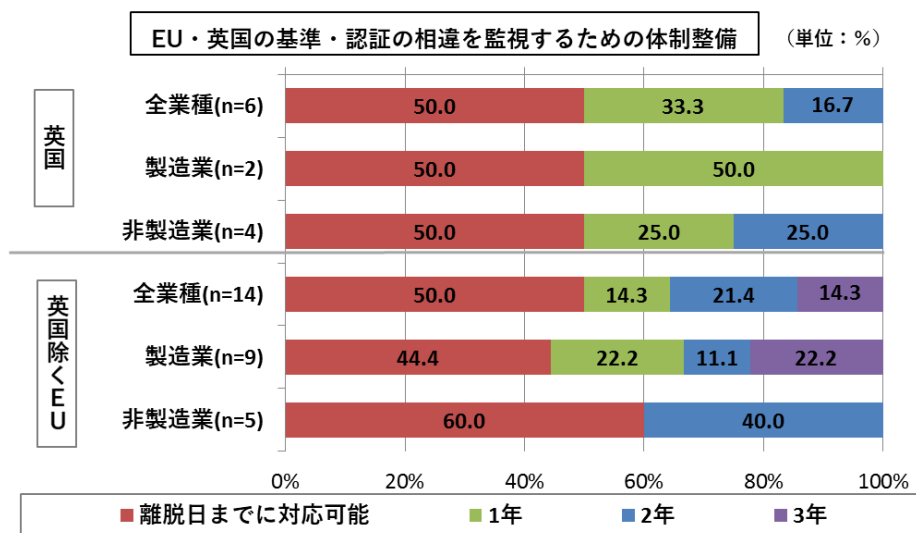


- 「物流ルートの見直し」については、「関税率が発生する場合」には「関税率が0%でも通関手続きが発生する場合」よりも、とくに在英日系製造業で2年以上の移行期間を必要とする回答比率が高かった。
- 「販売体制の見直し」では、在英日系企業では「離脱日(2019年3月29日)までに対応可能」(42.1%)との回答比率が高かったが、製造業では「離脱日から2年」以上必要とする回答比率が85.7%に達した。理由として、「経済減退の影響をよく精査する」「継続的に動向を注視して、柔軟に対応する必要がある」「懸念現実化後、対応実施」「人員の移動、新拠点での新規採用などが要件となるため」などの回答がみられた。

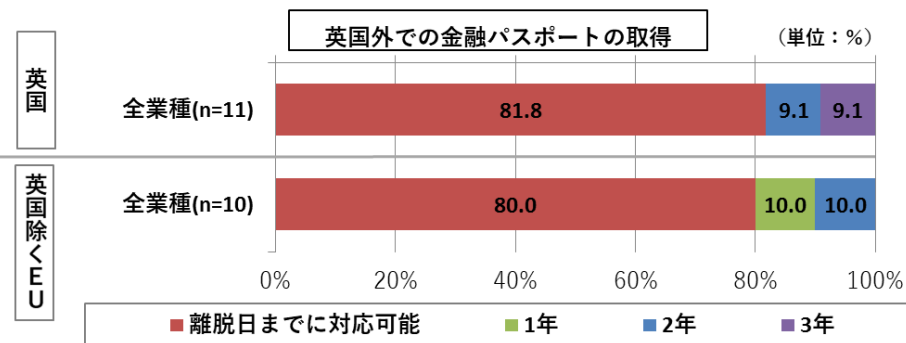
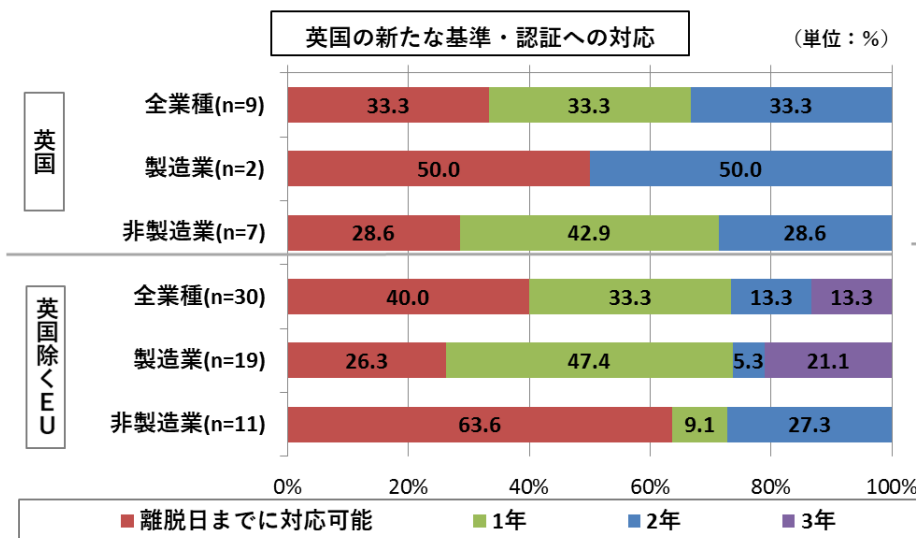


# 8. 英国のEU離脱(11)

## 単一市場・関税同盟への残留がなされない場合、必要な移行期間



- 「英国の新たな基準・認証への対応」について、在英を除く在EUの製造業で離脱日から1年以上必要とする回答比率がより高かった。在英の非製造業でも同様な結果が確認された。
- 「英国外での金融パスポートの取得」については、在英、在英を除く在EU企業ともに、「離脱日(2019年3月29日)までに対応可能」と回答した割合が8割を超えた。「離脱までに少なくとも既存顧客所在国のパスポート取得は必要」「EU加盟国に拠点を持ち、免許取得済み」「申請中」「現在鋭意取得中」といった回答を得られた。



# 9. EPA/FTA(1)

- 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、韓国との間で「利用している」と回答した企業数が最も多かった。

## 二国間／多国間FTAの利用状況について<複数回答>

(単位:社、%)

	輸出に際して、FTAの優遇税率を利用、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	142 100.0%	46 32.4%	34 23.9%	62 43.7%
スイス	110 100.0%	33 30.0%	26 23.6%	51 46.4%
地中海諸国 (中東含む) (注1)	74 100.0%	20 27.0%	18 24.3%	36 48.6%
南アフリカ	67 100.0%	19 28.4%	18 26.9%	30 44.8%
韓国	48 100.0%	20 41.7%	15 31.3%	13 27.1%
リヒテンシュタイン、 ノルウェー、アイスランド (注3)	41 100.0%	15 36.6%	9 22.0%	17 41.5%
メキシコ	40 100.0%	14 35.0%	13 32.5%	13 32.5%
カナダ	32 100.0%	5 15.6%	12 37.5%	15 46.9%
チリ	20 100.0%	5 25.0%	7 35.0%	8 40.0%

	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	47 100.0%	22 46.8%	14 29.8%	11 23.4%
トルコ	32 100.0%	16 50.0%	8 25.0%	8 25.0%
スイス (注2)	22 100.0%	9 40.9%	5 22.7%	8 36.4%
メキシコ	18 100.0%	5 27.8%	10 55.6%	3 16.7%
カナダ	12 100.0%	2 16.7%	4 33.3%	6 50.0%
地中海諸国 (中東含む) (注1)	11 100.0%	3 27.3%	3 27.3%	5 45.5%
南アフリカ	7 100.0%	2 28.6%	1 14.3%	4 57.1%
リヒテンシュタイン、 ノルウェー、アイスランド (注3)	4 100.0%	1 25.0%	1 25.0%	2 50.0%
チリ	3 100.0%	1 33.3%	-	2 66.7%

(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) 在スイス日系企業の「EUへの輸出」の回答を含む。

(注3) これら3カ国は、EU以外の欧州経済領域 (EEA) 加盟国。

## 9. EPA/FTA(2)

- EUとの間で現在交渉継続中、もしくは合意後発効に至っていない二国間／多国間のFTAの利用予定について、輸出・輸入ともに2017年7月に大枠合意した日EU・EPAを「利用する予定」「利用を検討中」と回答した企業数が最も多かった。

### 二国間／多国間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
日本 (大枠合意済み、交渉継続中)	187 100.0%	55 29.4%	65 34.8%	67 35.8%
シンガポール (2014年10月交渉妥結)	32 100.0%	8 25.0%	7 21.9%	17 53.1%
ベトナム (2015年12月最終合意)	23 100.0%	8 34.8%	5 21.7%	10 43.5%

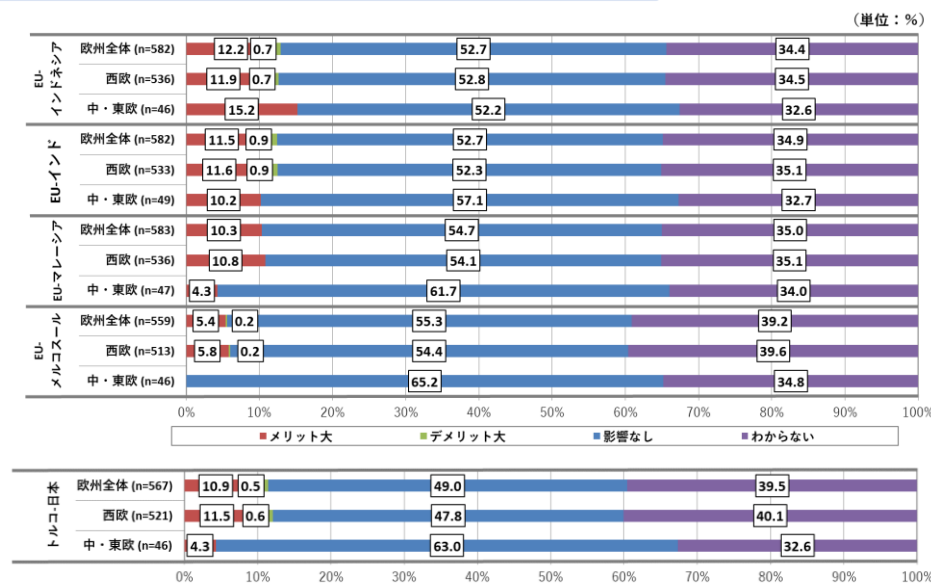
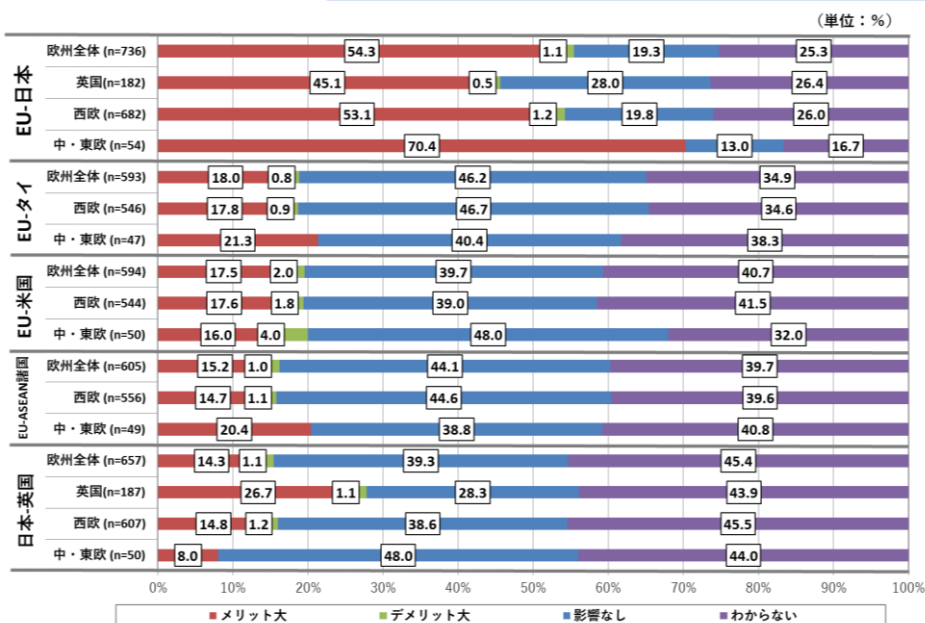
	輸入に際して、FTAの優遇税率の利用を予定／検討していますか。			
	回答数	利用する予定	利用を検討中	利用予定なし
日本 (大枠合意済み、交渉継続中)	433 100.0%	127 29.3%	161 37.2%	145 33.5%
ベトナム (2015年12月最終合意)	35 100.0%	17 48.6%	8 22.9%	10 28.6%
シンガポール (2014年10月交渉妥結)	28 100.0%	10 35.7%	9 32.1%	9 32.1%



# 9. EPA/FTA (3)

- EUが交渉を進める経済連携協定(EPA)/自由貿易協定(FTA)の影響については、2017年7月に大枠合意した日EU・EPAについて「メリット大」(54.3%、前年比16.5ポイント上昇)とする回答企業数及び割合が前年から大きく増加した。特に、中・東欧では「メリット大」(70.4%)とする回答割合が高く、その中で非製造業に絞ると、77.3%に達しており、特に期待が大きい。
- 日EU・EPAに次いで「メリット大」の割合が高いのは、EU・タイのFTA(18.0%)で、EU・米国(TTIP)(17.5%)、EU・ASEAN(15.2%)が続いた。EU・タイ、EU・ASEANでは、EUでの輸入時の関税削減をメリットとして挙げる声が多く、TTIPでは米国からの輸入における関税削減だけでなく、米国への輸出機会向上、競争力強化をメリットとして挙げる回答がみられた。
- 英国がEUを離脱した後の、将来的な日英EPAの可能性については、「メリット大」とする回答割合は欧州全体で14.3%に留まった。在英日系企業に絞った場合でも、「メリット大」の割合は26.7%で、日EU・EPA(45.1%)の割合と比較しても低かった。在英日系企業においても、日EU・EPAのメリットの方が日英EPAより高い結果が示された。

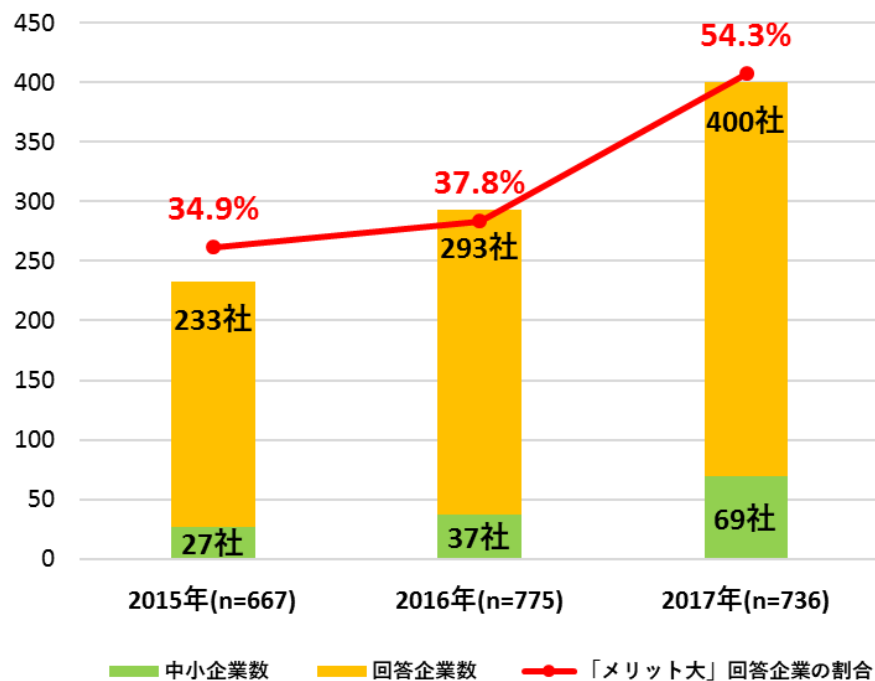
EPA/FTAが与える影響



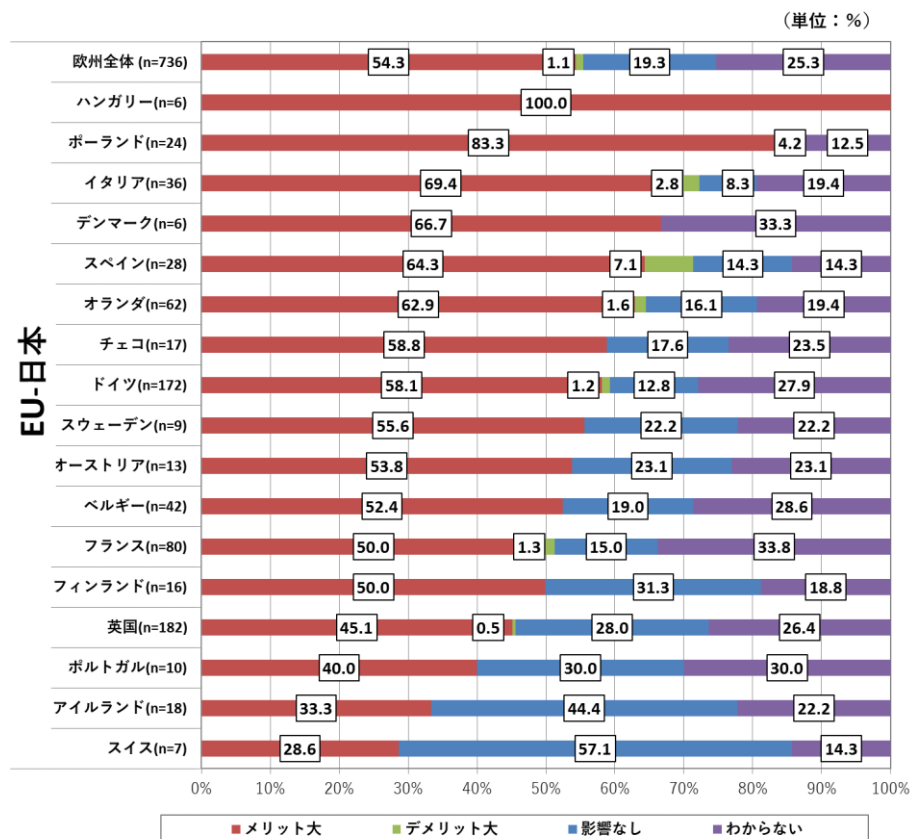
# 9. EPA/FTA (4)

- 日EU・EPAについて「メリット大」とする企業数・割合は、過去3年間で最も高くなった。最終合意が近づき、日系企業の期待が高まっているとみられる。
- 国別に日EU・EPAの「メリット大」と回答した割合をみると、ハンガリー(100%)が最も高く、ポーランド(83.3%)、イタリア(69.4%)が続く。

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



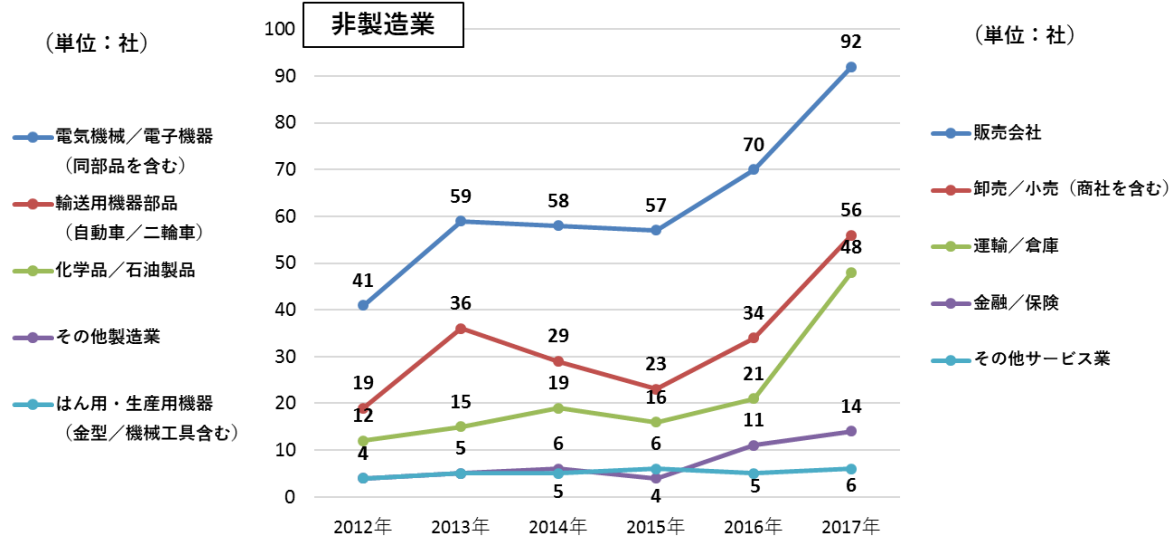
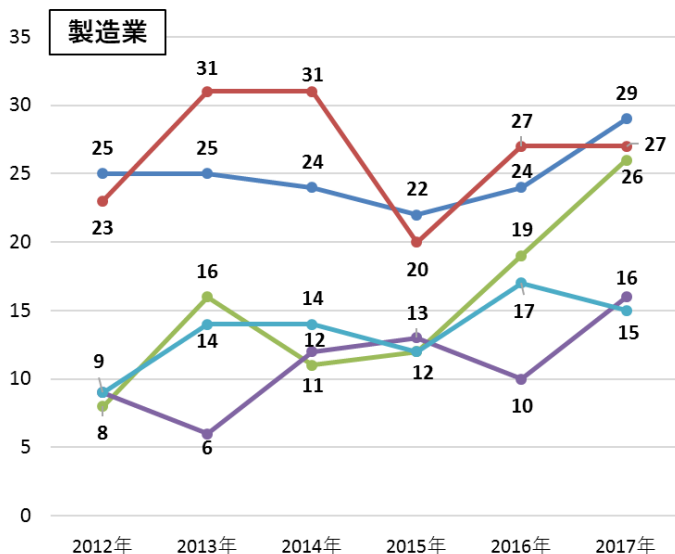
EPA/FTAが与える影響(国別)



# 9. EPA/FTA (5)

- 日EU・EPAが与える影響について「メリット大」と回答した企業数が多かった業種は、製造業では「電気機械／電子機器（同部品を含む）」で、「輸送用機器部品（自動車／二輪車）」、「化学品／石油製品」が続いた。
- 非製造業では「販売会社」「卸売／小売（商社を含む）」「運輸／倉庫」で「メリット大」の企業数が前年調査時から大きく増加し、日本からEUへの輸出での関税削減の効果が大きい業種や、物流の活発化によるビジネス機会創出が見込まれる業種において期待が高まっている。
- 日EU・EPAの利用に際して必要な情報として、関税引き下げの対象品目やスケジュール、関税率を挙げる回答が最も多かった。その他、ビザ取得条件、EPA発効後の具体的なメリットやメリット享受のための条件・手続き方法、欧州進出日系企業の動向、EU一般データ保護規則（GDPR）などの法規制に関する2国間の合意内容といった回答がみられた。

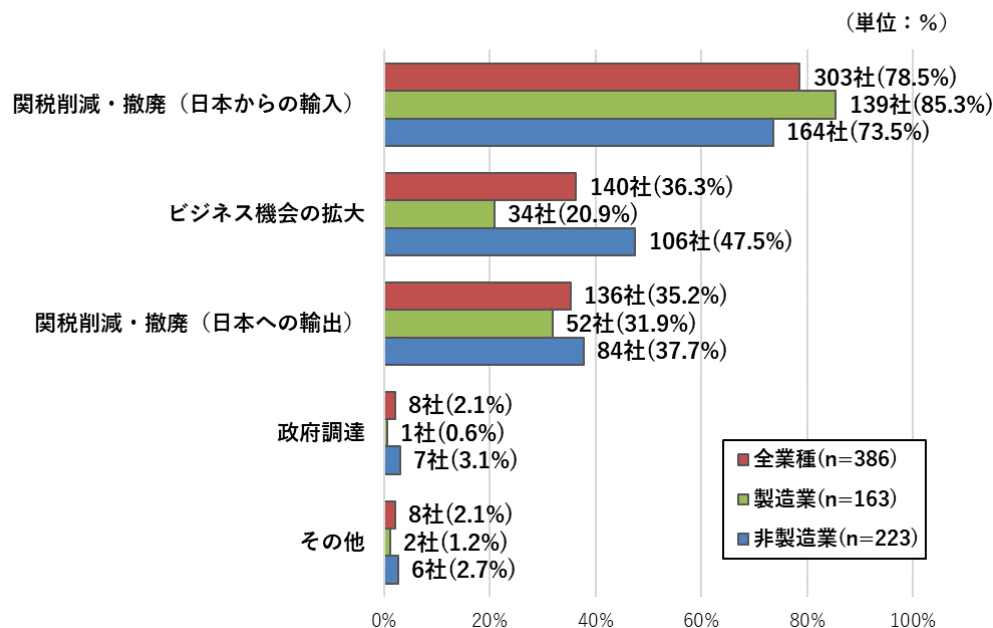
日・EU EPAが与える影響について「メリット大」の回答企業数が多かった業種



# 9. EPA/FTA (6)

- 日EU・EPAが与える影響で「メリット大」を選んだ理由については、「関税削減・撤廃（日本からの輸入）」との回答企業数が最も多く、303社（78.5%）に達した。業種別にみると、販売会社83社（93.3%）、卸売／小売（商社を含む）45社（81.8%）、運輸／倉庫27社（56.3%）、電気機械／電子機器（同部品を含む）25社（92.6%）、輸送用機器部品（自動車／二輪車）24社（88.9%）、化学品／石油製品21社（84.0%）と続いた。国別にみると、ドイツ85社（86.7%）、英国62社（78.5%）、フランス30社（75.0%）、オランダ28社（73.7%）と続いた。
- 「ビジネス機会の拡大」（140社、36.3%）と回答した企業数を業種別にみると、運輸／倉庫38社（79.2%）が最も多く、卸売／小売（商社を含む）24社（43.6%）、金融／保険14社（100.0%）と続いた。国別にみると、ドイツ38社（38.8%）、英国26社（32.9%）、オランダ17社（44.7%）と続いた。
- 「関税削減・撤廃（日本への輸出）」（136社、35.2%）と回答した企業数を業種別にみると、運輸／倉庫31社（64.6%）が一番多く、卸売／小売（商社を含む）36社（65.5%）が続いた。国別にみると、ドイツ29社（29.6%）、英国25社（31.6%）、フランス19社（47.5%）、オランダ17社（44.7%）と続いた。

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＞

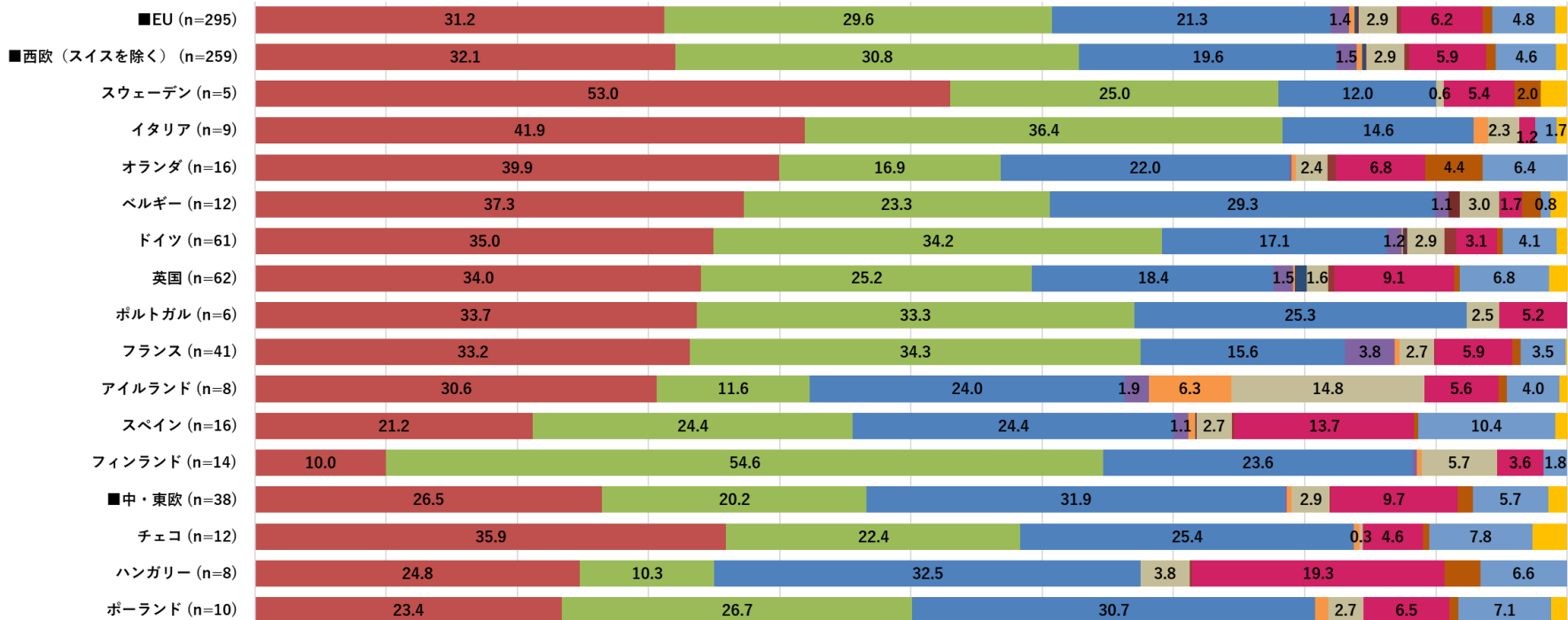


# 10. 現地調達(1)

- 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)の平均を算出した。「日本」からの平均調達率は前年比2.2ポイント増の31.2%に達しており、日EU・EPAの締結により、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。「現地」、すなわち進出国での平均調達率は29.6%、「現地(進出国)除くEU」からの平均調達率が21.3%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共に約30%となっている。一方、中・東欧では「現地(進出国)除くEU」での調達が31.9%で最も高い。
- 在英日系製造業では、英国からの平均調達率が25.2%である一方、英国除くEUからの調達率も18.4%あり、EU離脱により英国・EU間の取引に関税が課されることになる場合にはその影響が懸念される。

【製造業】部品・原材料の調達先(国・地域別)内訳(金額ベース)

■ 日本 ■ 現地 ■ 現地除くEU ■ 現地・EU加盟国を除く欧州 ■ トルコ ■ 中東 ■ アフリカ ■ 北米 ■ 中南米 ■ 中国 ■ 韓国 ■ ASEAN ■ その他アジア  
 0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%

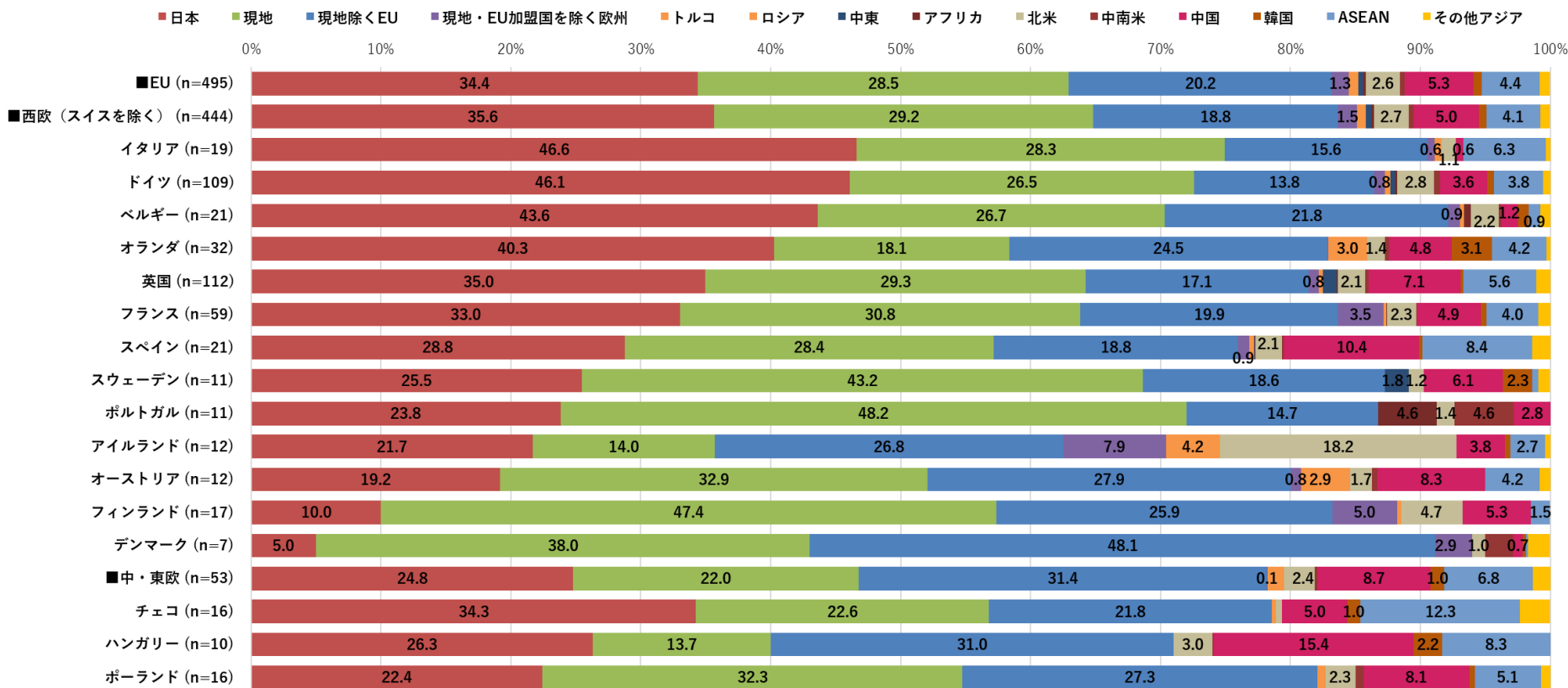


(注1) 各回答企業の回答の平均を算出したもの。それぞれの企業の調達先の合計は100。  
 (注2) 「現地」は、所在国を指す。各選択肢の回答企業数の分母が5社に満たない国は対象外とした。  
 (注3) ロシアからの調達はいずれの国でも0%だった。

# 10. 現地調達(2)

- 非製造業を含めた在EU日系企業の全業種における「日本」からの平均調達率は34.4%(前年比2.2ポイント増)でさらに高く、日EU・EPAの効果により一層期待される。製造業のみの場合よりも、日本からの調達率が西欧(スイスを除く)で3.5ポイント高い。
- 在英日系企業では、英国内での平均調達率が29.3%である一方、英国を除くEUからの平均調達率が17.1%あり、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、在英日系製造業の場合と同様に全体でもその影響が懸念される。

【全業種】部品・原材料の調達先(国・地域別)内訳(金額ベース)



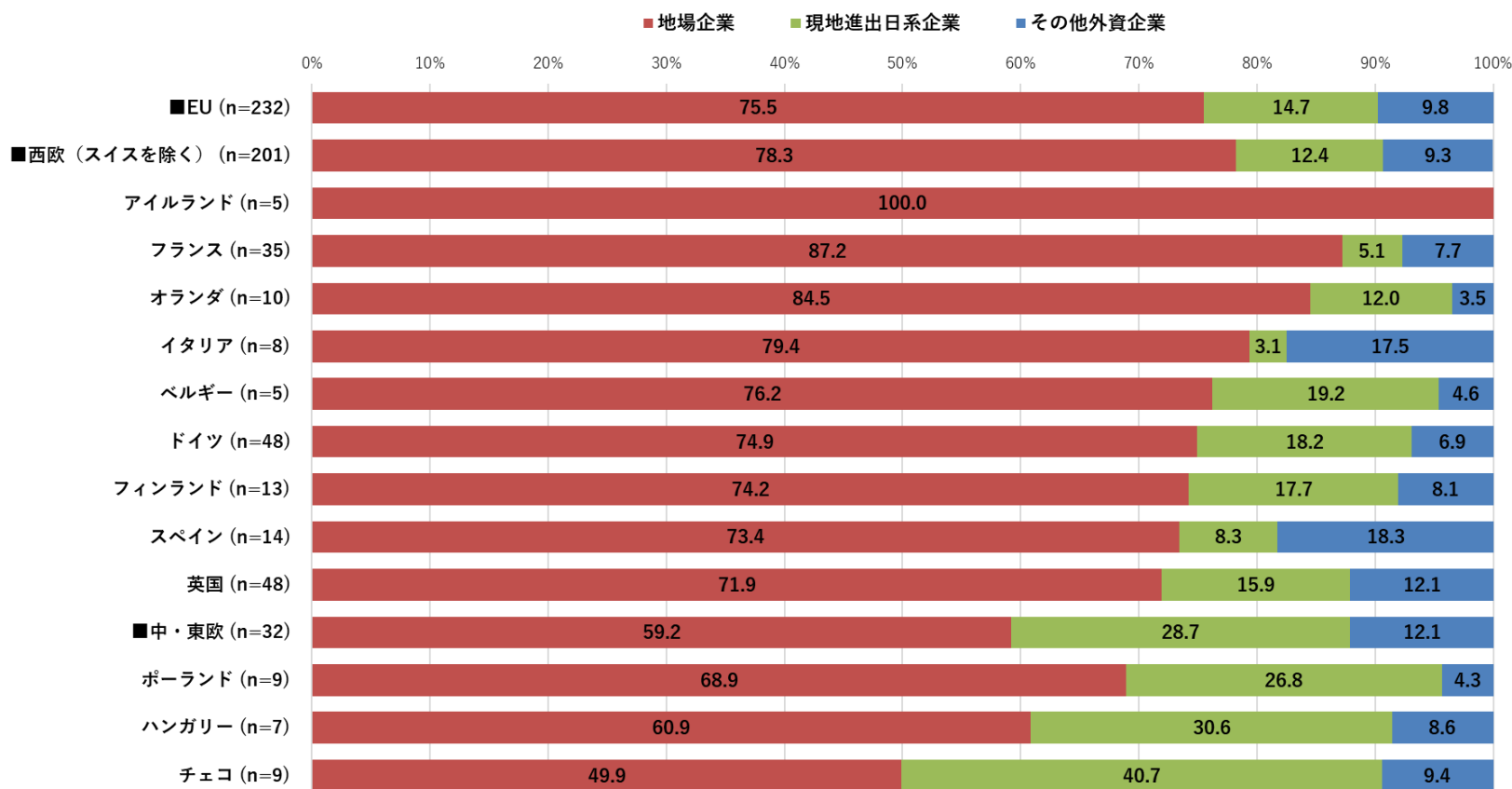
(注1) 各回答企業の回答の平均を算出したもの。それぞれの企業の調達先の合計は100。

(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。

# 10. 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75.5%(前年比2.5ポイント増)と最も多く、現地進出日系企業からは14.7%(同1.5ポイント増)、その他外資企業からは9.8%(4.0ポイント減)と続いた。
- 西欧(スイスを除く)と比較して、中・東欧の方が現地進出日系企業から調達する比率が高い。このことは、現地調達できる地場企業が西欧と比べて限定されていることを示している。

【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。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。

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/ora2/20170084>



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

**【免責条項】**

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