

# 欧州進出日系企業実態調査 (2015年度調査)

---

2015年12月16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ことにより、日系企業の海外事業戦略立案や関連機関の施策立案に資するものとする。また、欧州に展開する日系企業の拠点の把握、効率的な支援に役立てる。

## 調査対象

- 西欧 16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

- 2015年(平成27年)9月17日～10月15日

## 回収状況

- 1,399社にアンケートを送付、957社から回答(有効回答率68.4%)

## 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、本調査を集計したが、情報の完全な正確性・網羅性を保証するものではない。
- アンケートに回答した企業が、各設問に全て回答したわけではない。本資料における図表等の構成比は、四捨五入して表記したため、必ずしも合計が100%にならない。また、複数回答可能な設問は必ずしも合計が100%にならない。
- 各選択肢の回答企業数の分母が5社に満たない業種や選択肢は掲載していない場合がある。
- 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年以来継続、2012年に「製造業」に「非製造業」を追加した。そのため、5年以上過去に遡ってデータをみる場合、製造業のみで比較している。
- 2014年度まで調査対象国であったトルコは「2015年度 中東進出日系企業調査」に含まれている。

# 対象国・業種（内訳）

## 西欧

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

## 中・東欧

■チェコ、ハンガリー、ポーランド、ルーマニア、スロバキア、スロベニア、ブルガリア、モンテネグロ、セルビア

## 製造業

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

## 非製造業

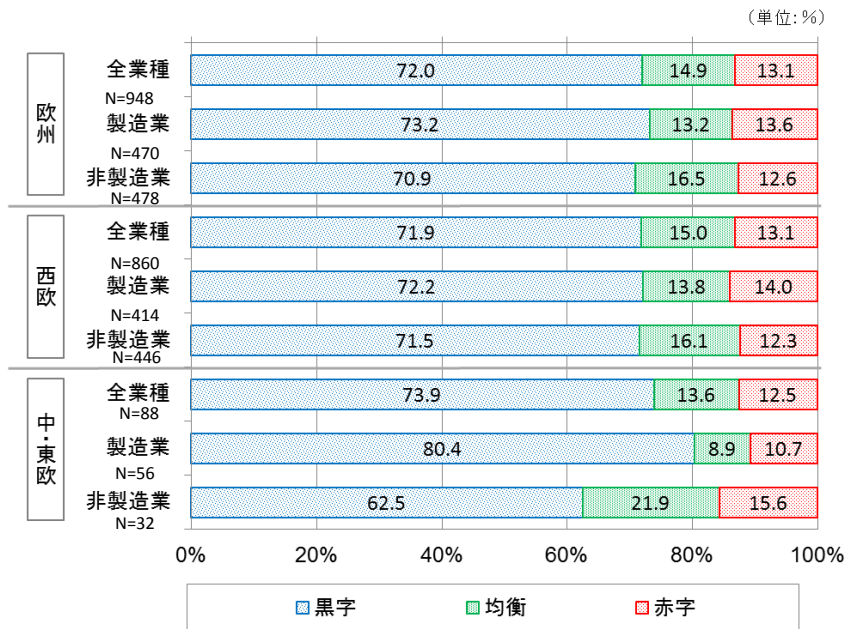
■販売会社、商社、運輸・倉庫、通信・ソフトウェア、保険、ホテル・旅行・外食、銀行、証券、流通、鉱業、不動産、建設・プラント、漁・水産、その他非製造業

# 調査結果

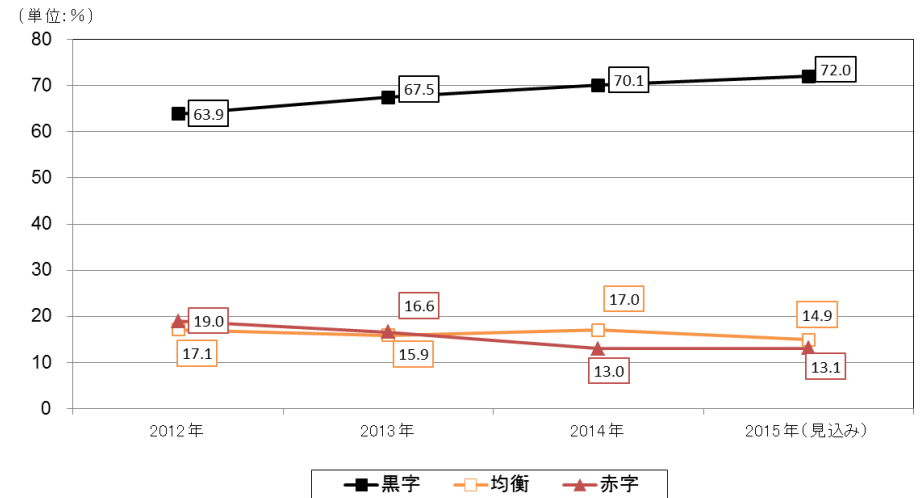
- I. 業績（営業利益・売上高）見通し
- II. 欧州経済の先行き、今後1～2年の事業展開
- III. 将来有望な販売先、従業員数の推移
- IV. 経営上の問題点、経営の現地化
- V. EPA/FTA
- VI. 現地調達

# I. 営業利益見通し①

図表1 2015年の営業利益見通し



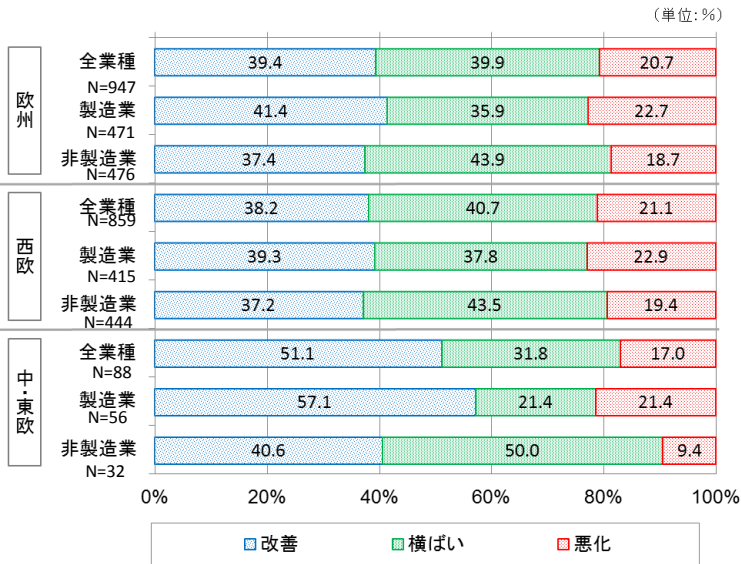
図表2 営業利益見通しの推移



- 2015年の営業利益見通しは「黒字」が72.0%、「均衡」は14.9%、「赤字」は13.1%であった。2012年以降、黒字の割合は増加している。
- 中・東欧について、製造業は「黒字」が80.4%だったのに対し、非製造業は62.5%と差が大きい。

# 1. 営業利益見通し②

図表3 前年(2014年)実績と比べての2015年の営業利益見込み



図表4 前年(2014年)実績と比べて2015年の営業利益見込みが「改善」、「悪化」の割合が多かった業種<複数回答>

「改善」

		(単位:社、%)	
		回答数	割合
1	ゴム製品	8	66.7
2	医薬品	17	65.4
3	不動産	3	60.0
4	食品/農水産加工	12	54.5
4	輸送用機器(自動車/二輪車)	12	54.5

「悪化」

		(単位:社、%)	
		回答数	割合
1	鉱業	4	80.0
2	窯業/土石	4	50.0
3	ホテル/旅行/外食	7	38.9
4	精密機械	6	37.5
5	証券	3	33.3
5	その他製造業	12	33.3

図表5 前年(2014年)実績と比べて2015年の営業利益見込みが「改善」、「悪化」する理由<複数回答>

「改善」理由

		(単位:社、%)	
		回答数	割合
1	現地市場での売上増加	233	63.8
2	輸出拡大による売上増加	128	35.1
3	販売効率の改善	68	18.6
4	生産効率の改善	65	17.8
5	調達コストの削減	63	17.3

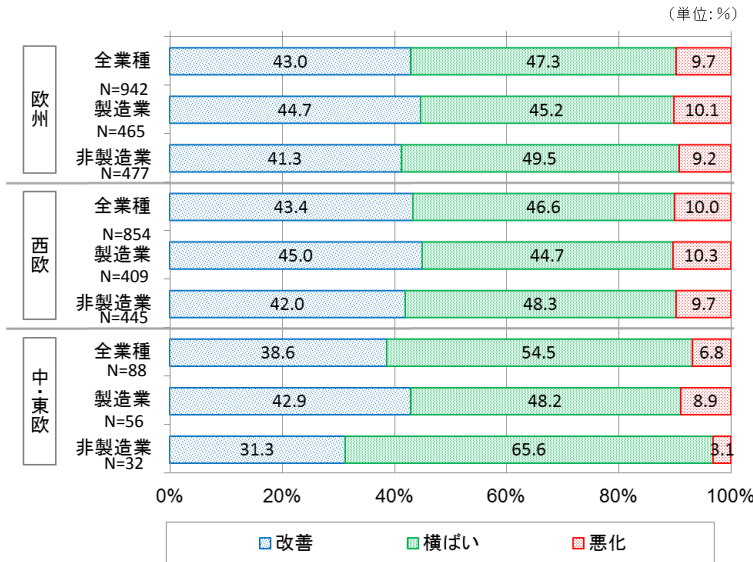
「悪化」理由

		(単位:社、%)	
		回答数	割合
1	現地市場での売上減少	84	43.3
2	為替変動	63	32.5
3	輸出低迷による売上減少	34	17.5
4	人件費の上昇	31	16.0
5	調達コストの上昇	27	13.9

- 前年(2014年)と比較した場合の2015年の営業利益見込みは、「改善」が39.4%、「横ばい」が39.9%、「悪化」が20.7%であった。中・東欧の製造業で「改善」の割合が高い。
- 業種別ではゴム製品、医薬品、不動産で「改善」の割合が6割を超えている。
- 2015年の営業利益見込みが「改善」した理由は「現地市場での売上高増加」が最も多い。

# 1. 営業利益見通し③

図表6 2015年と比較した2016年の営業利益見込み



図表7 2015年と比較した2016年の営業利益見込みが「改善」、「悪化」の割合が多かった業種<複数回答>

「改善」

(単位: 社、%)

	回答数	割合
1 プラスチック製品	10	66.7
2 食品／農水産加工	13	61.9
3 金属製品(メッキ加工を含む)	8	61.5
4 通信／ソフトウェア	14	60.9
5 医薬品	14	58.3

「悪化」

(単位: 社、%)

	回答数	割合
1 窯業／土石	2	25.0
2 医療機器	3	23.1
3 建設／プラント	1	20.0
4 一般機械(金型／機械工具を含む)	8	16.0
5 金属製品(メッキ加工を含む)	2	15.4

図表8 2015年と比較した2016年の営業利益見込みが「改善」、「悪化」する理由<複数回答>

「改善」理由

(単位: 社、%)

	回答数	割合
1 現地市場での売上増加	278	69.3
2 輸出拡大による売上増加	138	34.4
3 販売効率の改善	100	24.9
4 生産効率の改善	80	20.0
5 その他支出(管理費、光熱費、燃料費等)の削減	68	17.0

「悪化」理由

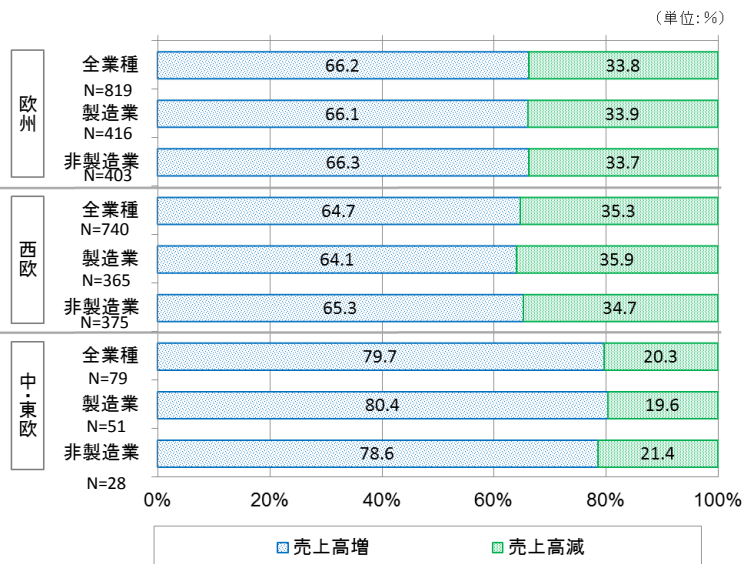
(単位: 社、%)

	回答数	割合
1 現地市場での売上減少	46	51.1
2 輸出低迷による売上減少	20	22.2
3 為替変動	17	18.9
3 販売価格への不十分な転嫁	17	18.9
3 その他	17	18.9

- 2016年の前年比の営業利益見込みは、「改善」が43.0%、「横ばい」が47.3%、「悪化」が9.7%であった。約半数の企業が「横ばい」と見ている。
- 業種別ではプラスチック製品で「改善」が66.7%と最も高い。食品・農水産加工、金属製品(メッキ加工を含む)と続く。
- 2016年の営業利益見込みが「改善」する理由は「現地市場での売上高増加」が最も多い。

# I. 売上高見通し

図表9 2015年の売上高見通し



図表10 売上高増／減の理由

「売上高増」の理由

「全業種」	(単位:社,%)	
	回答数	割合
1 域内市場の需要増	302	56.2
2 販売体制の強化	247	46.0
3 自社製品またはサービスの品質向上	190	35.4
4 域外市場の需要増	145	27.0
5 自社製品またはサービスの価格引き上げ	32	6.0

「製造業」	(単位:社,%)	
	回答数	割合
1 域内市場の需要増	158	57.5
2 販売体制の強化	108	39.3
3 自社製品またはサービスの品質向上	95	34.5
4 域外市場の需要増	82	29.8
5 自社製品またはサービスの価格引き上げ	16	5.8

「非製造業」	(単位:社,%)	
	回答数	割合
1 域内市場の需要増	144	55.0
2 販売体制の強化	139	53.1
3 自社製品またはサービスの品質向上	95	36.3
4 域外市場の需要増	63	24.0
5 自社製品またはサービスの価格引き上げ	16	6.1

「売上高減」の理由

「全業種」	(単位:社,%)	
	回答数	割合
1 域内市場の需要減	174	65.2
2 域外市場の需要減	75	28.1
3 競合他社の台頭	57	21.3
4 自社製品またはサービスの価格引き下げ	51	19.1
5 販売体制の悪化	26	9.7

「製造業」	(単位:社,%)	
	回答数	割合
1 域内市場の需要減	90	65.2
2 域外市場の需要減	43	31.2
3 競合他社の台頭	30	21.7
4 自社製品またはサービスの価格引き下げ	25	18.1
5 販売体制の悪化	12	8.7

「非製造業」	(単位:社,%)	
	回答数	割合
1 域内市場の需要減	84	65.1
2 域外市場の需要減	32	24.8
3 競合他社の台頭	27	20.9
4 自社製品またはサービスの価格引き下げ	26	20.2
5 販売体制の悪化	14	10.9

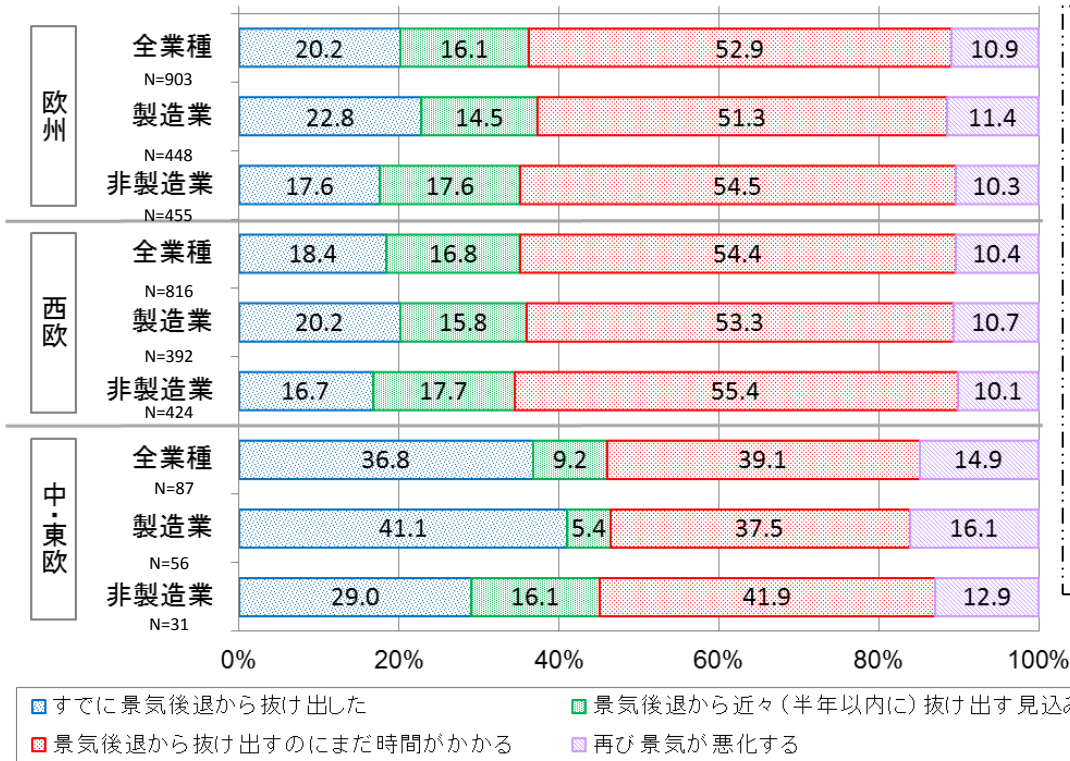
- 2015年の売上高見通しは増加傾向にある。特に、中・東欧の製造業では80.4%が増加と回答した。
- 売上高増の要因は、「域内市場の需要増」が最も多く、「販売体制の強化」、「自社製品またはサービスの品質向上」が続く。



## II. 欧州経済の先行き①

図表11 欧州経済の先行きに対する見方

(単位: %)



- 欧州経済の先行きに対して、「すでに景気後退から抜け出した」は20.2%と前回調査から8.3ポイント増となった。
- 「景気後退から抜け出すにはまだ時間がかかる」は52.9%と最大であり、景気先行きについては慎重な見方も多い。
- 中・東欧の製造業では「すでに景気後退から回復した」が41.1%を占めた。

## II. 欧州経済の先行き②

図表12 欧州経済の先行きに対する見方(業種別)

「すでに景気後退から抜け出した」

(単位:社、%)

	業種	回答数	割合
1	医療機器	5	41.7
2	不動産	2	40.0
3	銀行	5	38.5
4	輸送用機器部品(自動車/二輪車)	20	33.3
4	プラスチック製品	5	33.3
4	ゴム製品	4	33.3

「景気後退から近々(半年以内に)抜け出す見込み」

(単位:社、%)

	業種	回答数	割合
1	通信/ソフトウェア	9	39.1
2	窯業/土石	2	28.6
3	保険	5	22.7
4	商社	15	21.7
5	一般機械(金型/機械工具を含む)	10	20.0

「景気後退から抜け出すのにまだ時間がかかる」

(%)

	業種	回答数	割合
1	証券	6	85.7
2	ホテル/旅行/外食	12	75.0
3	保険	15	68.2
4	流通	4	66.7
5	精密機械	9	64.3

「再び景気が悪化する」

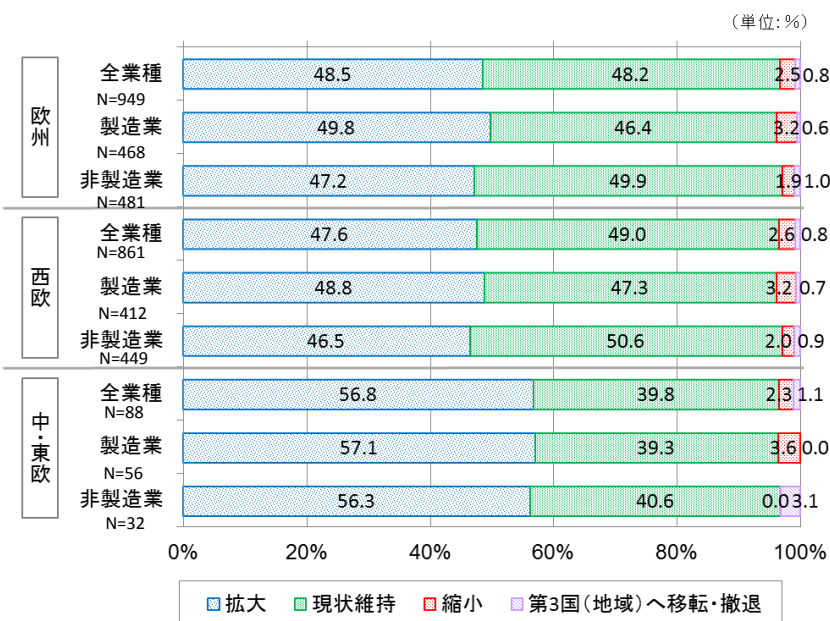
(%)

	業種	回答数	割合
1	金属製品(メッキ加工を含む)	3	23.1
2	不動産	1	20.0
2	建設/プラント	1	20.0
4	医療機器	2	16.7
4	流通	1	16.7

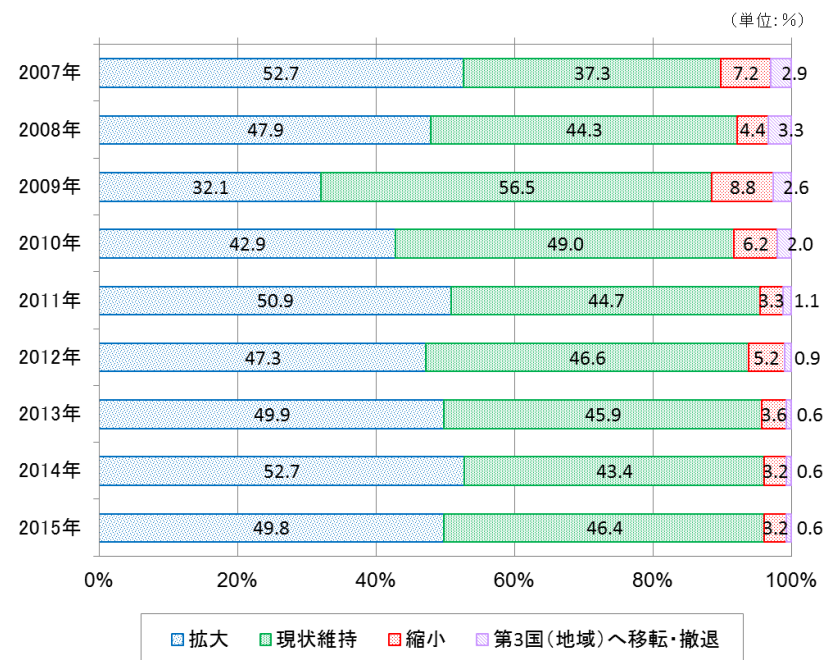
- 欧州経済の先行きについて、業種別では「医療機器」、「不動産」、「銀行」などで「すでに景気後退から抜け出した」と回答した割合が高い。
- 一方、「証券」や「ホテル・旅行・外食」、「保険」などで「景気後退から抜け出すのにまだ時間がかかる」と回答した割合が高い。

## II. 今後1～2年の事業展開①

図表13 今後1～2年の事業展開の方向性



図表14 【製造業】今後1～2年の事業展開の方向性



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として、「拡大」が48.5%、「現状維持」が48.2%、「縮小」が2.5%、「第3国(地域)へ移転・撤退」が0.8%であった。
- 製造業の「拡大」の割合は49.8%と2014年の52.7%より2.9ポイント減となった。

## II. 今後1～2年の事業展開②

図表15 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】

(単位:社、%)

	業種	回答数	割合
1	不動産	5	100.0
2	医療機器	10	76.9
3	窯業／土石	6	75.0
4	化学品／石油製品	30	65.2
5	金属製品(メッキ加工を含む)	8	61.5

【西欧】

(単位:社、%)

	業種	回答数	割合
1	不動産	5	100.0
2	医療機器	10	76.9
3	窯業／土石	5	71.4
4	化学品／石油製品	28	65.1
5	一般機械(金型／機械工具を含む)	29	59.2

【中・東欧】

(単位:社、%)

	業種	回答数	割合
1	販売会社	9	64.3
2	輸送用機器部品(自動車／二輪車)	10	47.6
3	商社	4	44.4
4	ゴム製品	2	40.0

「現状維持」

【欧州】

(単位:社、%)

	業種	回答数	割合
1	輸送用機器部品(自動車／二輪車)	40	66.7
1	証券	6	66.7
3	建設／プラント	3	60.0
4	運輸／倉庫	35	59.3
5	ゴム製品	7	58.3

【西欧】

(単位:社、%)

	業種	回答数	割合
1	輸送用機器部品(自動車／二輪車)	30	76.9
2	証券	6	66.7
3	通信／ソフトウェア	13	59.1
4	運輸／倉庫	33	58.9
5	ゴム製品	4	57.1

【中・東欧】

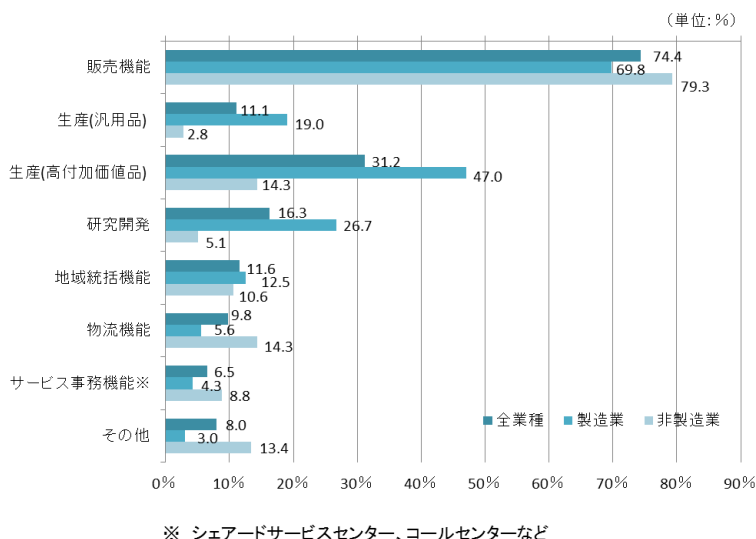
(単位:社、%)

	業種	回答数	割合
1	ゴム製品	3	60.0
2	商社	5	55.6
3	輸送用機器部品(自動車／二輪車)	10	47.6
4	販売会社	5	35.7

- 「拡大」の割合は、西欧では「不動産」、「医療機器」、「窯業／土石」、中・東欧では「販売会社」「輸送用機器部品(自動車／二輪車)」、「商社」が高い。

## II. 今後1～2年の事業展開③

図表16 具体的に拡大する機能 <複数回答>



図表17 今後1～2年の事業展開の方向性が拡大の理由<複数回答>

「全業種」 (単位:社、%)			「製造業」 (単位:社、%)			「非製造業」 (単位:社、%)		
理由	回答数	割合	理由	回答数	割合	理由	回答数	割合
1 売上の増加	384	84.6	1 売上の増加	202	87.4	1 売上の増加	182	81.6
2 成長性、潜在力の高さ	186	41.0	2 高付加価値製品への高い受容性	94	40.7	2 成長性、潜在力の高さ	105	47.1
3 高付加価値製品への高い受容性	140	30.8	3 成長性、潜在力の高さ	81	35.1	3 高付加価値製品への高い受容性	46	20.6
4 生産・販売ネットワーク見直し	82	18.1	4 生産・販売ネットワーク見直し	44	19.0	4 生産・販売ネットワーク見直し	38	17.0
5 取引先との関係	73	16.1	5 コストの低下(調達コスト、人件費など)	37	16.0	5 取引先との関係	37	16.6

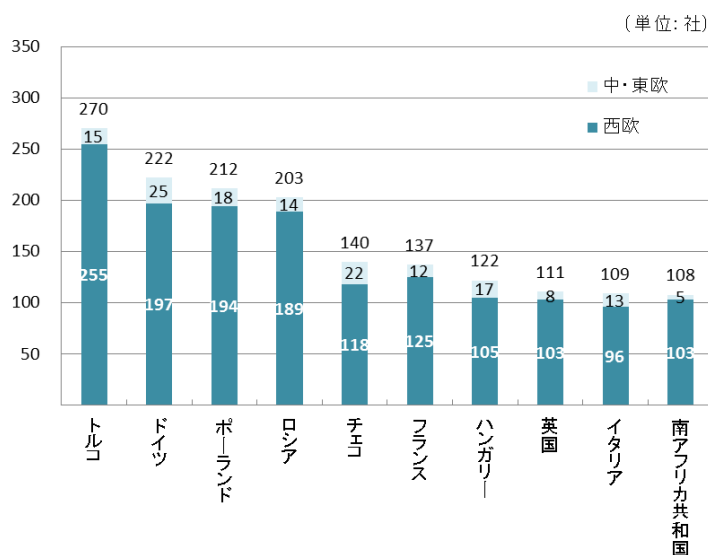
図表18 今後1～2年に事業を縮小あるいは第3国(地域)へ移転・徹底する理由<複数回答>

「全業種」 (単位:社、%)			「製造業」 (単位:社、%)			「非製造業」 (単位:社、%)		
理由	回答数	割合	理由	回答数	割合	理由	回答数	割合
1 売上の減少	20	64.5	1 売上の減少	12	66.7	1 売上の減少	8	61.5
2 成長性、潜在力の低さ	10	32.3	2 成長性、潜在力の低さ	7	38.9			
3 コストの増加(調達コスト、人件費など)	5	16.1						
3 生産・販売ネットワーク見直し	5	16.1						

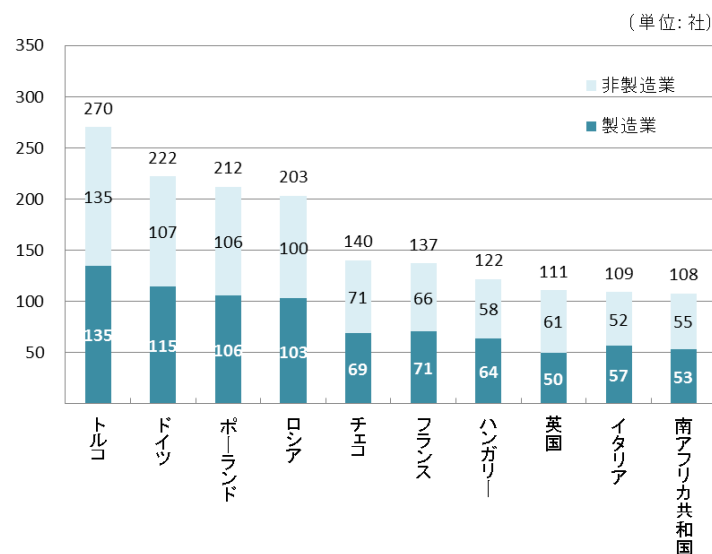
- 製造業・非製造業ともに拡大する機能として「販売機能」の割合が最も高い。
- 製造業では「生産(高付加価値品)」の割合が5割近くを占める。
- 「拡大」の理由は「売上の増加」が最も多く、「成長性、潜在力の高さ」が2番目。製造業では「高付加価値製品への高い受容性」という声も多い。

### III. 将来有望な販売先①

図表19 将来有望な販売先(国・地域別)



図表20 将来有望な販売先(業種別)



- 前回調査に引き続きトルコが1位であった。不安定な為替などでリスクを抱えるロシアは前回調査の2位から4位に後退した。
- 欧州域内ではドイツが2位、ポーランドが3位に浮上した。2014年以降の内需の拡大が背景にあると見られる。

## III. 将来有望な販売先②

図表21 将来有望な販売先とみる理由<複数回答>

中東の国を選んだ理由

(単位:社、%)

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

西欧の国を選んだ理由

(単位:社、%)

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

中・東欧の国を選んだ理由

(単位:社、%)

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

ロシア・CISの国を選んだ理由

(単位:社、%)

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

アフリカの国を選んだ理由

(単位:社、%)

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

その他の国を選んだ理由

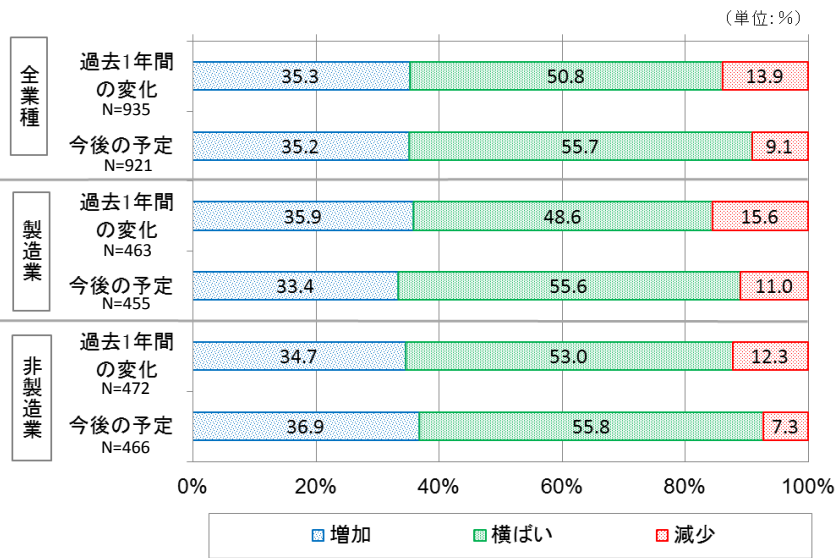
(単位:社、%)

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

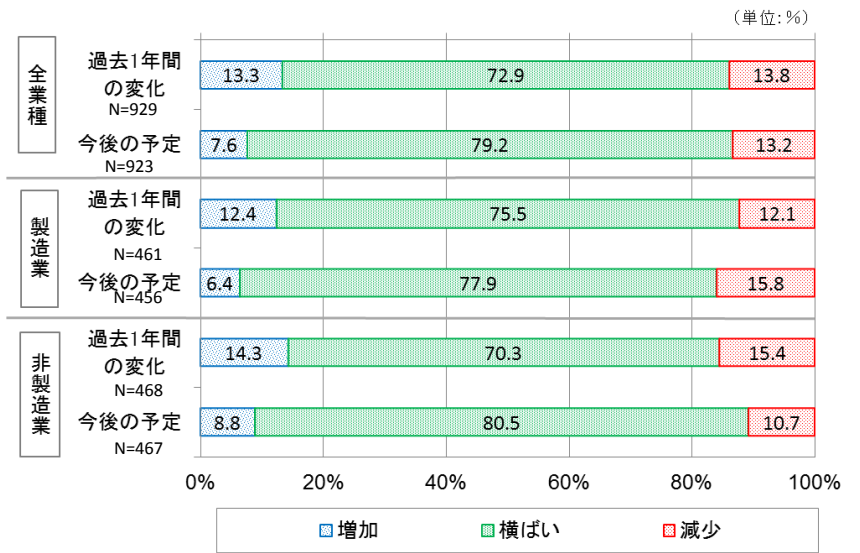
- 各地域が有望な理由は、いずれも「需要増が期待できるため」の割合が最大であった。
- 中東、中・東欧、アフリカを選んだ理由では、既存だけでなく新規の取引先を発掘したためとする回答も多い。
- 西欧やロシア・CISの国を選んだ理由については、「高付加価値品・サービスの高い受容性が期待できる」の割合も高い。

### III. 従業員数の推移

図表22 現地従業員数の過去1年間の変化と今後の予定



図表23 日本人駐在員数の過去1年間の変化と今後の予定



■ 現地従業員数と日本人駐在員の推移について、過去1年間の変化および今後の予定とも「横ばい」の割合が最も高い。



## IV. 経営上の問題点①

図表24 経営上の問題点<複数回答>

「全業種」 (単位:社、%)

	回答数	割合
1 労働コストの高さ	404	45.2
2 人材の確保	388	43.4
3 移転価格税制	320	35.8
4 欧州の政治・社会情勢	313	35.0
5 不安定な為替変動	307	34.3
6 競合企業の製品価格の低下	292	32.7
7 厳格な解雇法制	278	31.1
8 新たな競合企業の出現	268	30.0
9 景気低迷、市場縮小	248	27.7
10 ビザ・労働許可	238	26.6

「製造業」 (単位:社、%)

	回答数	割合
1 労働コストの高さ	212	47.5
2 人材の確保	199	44.6
3 競合企業の製品価格の低下	182	40.8
4 不安定な為替変動	175	39.2
5 移転価格税制	173	38.8
6 欧州の政治・社会情勢	147	33.0
7 新たな競合企業の出現	140	31.4
8 厳格な解雇法制	130	29.1
9 調達コスト	125	28.0
9 景気低迷、市場縮小	125	28.0

「非製造業」 (単位:社、%)

	回答数	割合
1 労働コストの高さ	192	42.9
2 人材の確保	189	42.2
3 欧州の政治・社会情勢	166	37.1
4 厳格な解雇法制	148	33.0
5 移転価格税制	147	32.8
6 ビザ・労働許可	135	30.1
7 不安定な為替変動	132	29.5
8 新たな競合企業の出現	128	28.6
9 景気低迷、市場縮小	123	27.5
10 労働力の質	111	24.8

- 最大の問題点は「労働コストの高さ」が45.2%(前年比0.2ポイント増)であった。製造業、非製造ともにそれぞれ47.5%(1.2ポイント増)、42.9%(前年比0.8ポイント減)と最多を占める。
- 「人材の確保」が43.4%(0.7ポイント増)、「移転価格税制」が35.8%(0.5ポイント増)と続く。
- 「欧州の政治・社会情勢」が35.0%(前年比9.8ポイント増)となり、上位項目として浮上した。

## IV. 経営上の問題点②

図表25 西欧の経営上の問題点＜複数回答＞

「全業種」		(単位:社、%)		「製造業」		(単位:社、%)		「非製造業」		(単位:社、%)	
		回答数	割合			回答数	割合			回答数	割合
1	労働コストの高さ	394	48.6	1	労働コストの高さ	204	52.2	1	労働コストの高さ	190	45.2
2	人材の確保	333	41.1	2	競合企業の製品価格の低下	161	41.2	2	人材の確保	174	41.4
3	移転価格税制	289	35.6	3	人材の確保	159	40.7	3	欧州の政治・社会情勢	157	37.4
4	欧州の政治・社会情勢	286	35.3	4	不安定な為替変動	156	39.9	4	厳格な解雇法制	143	34.0
5	不安定な為替変動	278	34.3	5	移転価格税制	149	38.1	5	移転価格税制	140	33.3
6	厳格な解雇法制	265	32.7	6	欧州の政治・社会情勢	129	33.0	6	不安定な為替変動	122	29.0
7	競合企業の製品価格の低下	260	32.1	7	新たな競合企業の出現	123	31.5	7	ビザ・労働許可	121	28.8
8	新たな競合企業の出現	239	29.5	8	厳格な解雇法制	122	31.2	8	景気低迷、市場縮小	117	27.9
9	景気低迷、市場縮小	227	28.0	9	調達コスト	111	28.4	9	新たな競合企業の出現	116	27.6
10	社会保障負担の高さ	208	25.6	10	景気低迷、市場縮小	110	28.1	10	労働力の質	104	24.8
11	ビザ・労働許可	203	25.0	11	社会保障負担の高さ	105	26.9	11	社会保障負担の高さ	103	24.5
12	労働力の質	197	24.3	12	労働力の質	93	23.8	12	競合企業の製品価格の低下	99	23.6
13	労働コスト上昇率の高さ	146	18.0	13	REACH	86	22.0	13	労働コスト上昇率の高さ	71	16.9
13	調達コスト	146	18.0	14	ビザ・労働許可	82	21.0	14	頻繁な投資制度改定	63	15.0
15	REACH	145	17.9	15	労働コスト上昇率の高さ	75	19.2	15	VATの還付手続きが煩雑・不透明	62	14.8
16	競合企業の製品品質の向上	128	15.8	16	納期	74	18.9	16	REACH	59	14.0
17	納期	115	14.2	17	競合企業の製品品質の向上	72	18.4	17	競合企業の製品品質の向上	56	13.3
18	頻繁な投資制度改定	109	13.4	18	労働組合活動・ストライキ	54	13.8	18	代金回収	52	12.4
19	VATの還付手続きが煩雑・不透明	106	13.1	18	品質	54	13.8	19	税率の変更	47	11.2
20	代金回収	101	12.5	20	代金回収	49	12.5	20	通関	43	10.2

- 西欧では製造業・非製造業ともに「労働コストの高さ」が最多だった。
- 製造業では「競合企業の製品価格の低下」、「人材の確保」と続く。
- 非製造業では「人材の確保」、「欧州の政治・社会情勢」と続く。

# IV. 経営上の問題点③

図表26 西欧の主要国における経営上の問題点＜複数回答＞

「製造業」						「非製造業」											
英国		(%)	ドイツ		(%)	フランス		(%)	英国		(%)	ドイツ		(%)	フランス		(%)
1	不安定な為替変動	58.9	1	労働コストの高さ	52.0	1	労働コストの高さ	58.6	1	ビザ・労働許可	45.4	1	人材の確保	50.0	1	社会保障負担の高さ	59.3
2	労働コストの高さ	51.4	2	移転価格税制	44.9	2	社会保障負担の高さ	48.3	2	人材の確保	42.1	2	労働コストの高さ	45.7	2	厳格な解雇法制	59.3
3	人材の確保	45.8	2	競合企業の製品価格の低下	44.9	2	厳格な解雇法制	48.3	3	労働コストの高さ	40.1	3	移転価格税制	43.6	3	労働コストの高さ	55.6
4	競合企業の製品価格の低下	38.3	2	欧州の政治・社会情勢	44.9	4	移転価格税制	43.1	4	欧州の政治・社会情勢	39.5	4	新たな競合企業の出現	38.3	4	ビザ・労働許可	37.0
5	調達コスト	34.6	5	人材の確保	41.8	5	労働組合活動・ストライキ	41.4	5	不安定な為替変動	29.6	5	厳格な解雇法制	37.2	5	移転価格税制	33.3
6	移転価格税制	33.6	6	不安定な為替変動	38.8	6	競合企業の製品価格の低下	39.7	6	移転価格税制	28.9	5	欧州の政治・社会情勢	37.2	5	人材の確保	33.3
7	新たな競合企業の出現	29.0	7	新たな競合企業の出現	35.7	7	人材の確保	34.5	7	労働力の質	24.3	7	不安定な為替変動	36.2	5	景気低迷、市場縮小	33.3
7	欧州の政治・社会情勢	29.0	8	調達コスト	29.6	8	新たな競合企業の出現	31.0	8	厳格な解雇法制	23.0	8	競合企業の製品価格の低下	29.8	8	労働力の質	29.6
9	ビザ・労働許可	28.0	9	労働コスト上昇率の高さ	27.6	9	調達コスト	29.3	9	景気低迷、市場縮小	21.7	9	景気低迷、市場縮小	27.7	8	新たな競合企業の出現	29.6
9	厳格な解雇法制	28.0	9	景気低迷、市場縮小	27.6	10	ビザ・労働許可	25.9	10	頻繁な投資制度改定	19.7	10	労働力の質	26.6	8	欧州の政治・社会情勢	29.6
11	景気低迷、市場縮小	25.2	11	厳格な解雇法制	26.5	11	品質	24.1	11	労働コスト上昇率の高さ	19.1	11	VATの還付手続きが煩雑・不透明	25.5	11	不安定な為替変動	25.9
12	労働コスト上昇率の高さ	22.4	12	REACH	24.5	11	REACH	24.1	12	新たな競合企業の出現	18.4	12	REACH	23.4	12	税制度の行政手続きが煩雑・不透明	22.2
13	労働力の質	21.5	13	競合企業の製品品質の向上	23.5	13	不安定な為替変動	22.4	12	競合企業の製品価格の低下	18.4	13	社会保障負担の高さ	19.1	12	競合企業の製品価格の低下	22.2
14	REACH	19.6	14	労働力の質	20.4	13	納期	22.4	14	社会保障負担の高さ	17.8	14	代金回収	18.1	14	労働組合活動・ストライキ	18.5
15	EU或いはユーロ圏離脱に関する議論の(ビジネスへの)波及	18.7	15	社会保障負担の高さ	19.4	13	欧州の政治・社会情勢	22.4	15	税率の変更	15.1	15	労働コスト上昇率の高さ	17.0	14	通信	18.5
16	納期	17.8	15	納期	19.4	13	景気低迷、市場縮小	22.4	16	EU或いはユーロ圏離脱に関する議論の(ビジネスへの)波及	13.8	15	競合企業の製品品質の向上	17.0	14	REACH	18.5
16	競合企業の製品品質の向上	17.8	17	VATの還付手続きが煩雑・不透明	18.4	17	労働力の質	20.7	17	競合企業の製品品質の向上	12.5	17	通関	16.0	17	競合企業の製品品質の向上	14.8
18	社会保障負担の高さ	15.0	18	頻繁な投資制度改定	16.3	18	頻繁な投資制度改定	15.5	17	不動産バブル・地価高騰	12.5	18	納期	14.9	18	通関	11.1
19	品質	14.0	18	エネルギーコストの上昇	16.3	18	競合企業の製品品質の向上	15.5	19	調達コスト	10.5	19	頻繁な投資制度改定	12.8	18	頻繁な投資制度改定	11.1
20	通関	12.1	20	通関	14.3	20	労働コスト上昇率の高さ	12.1	20	通関	9.9	20	EU或いはユーロ圏離脱に関する議論の(ビジネスへの)波及	11.7	18	投資制度の行政手続きが煩雑・不透明	11.1
						20	代金回収	12.1							18	代金回収	11.1
															18	RoHS	11.1

# IV. 経営上の問題点④

図表27 中・東欧の経営上の問題点<複数回答>

「全業種」		(単位:社、%)		「製造業」		(単位:社、%)		「非製造業」		(単位:社、%)	
		回答数	割合			回答数	割合			回答数	割合
1	人材の確保	55	66.3	1	人材の確保	40	72.7	1	人材の確保	15	53.6
2	ビザ・労働許可	35	42.2	2	移転価格税制	24	43.6	2	ビザ・労働許可	14	50.0
3	競合企業の製品価格の低下	32	38.6	2	現地調達先の不足	24	43.6	3	新たな競合企業の出現	12	42.9
4	移転価格税制	31	37.3	4	労働力の質	22	40.0	4	競合企業の製品価格の低下	11	39.3
5	労働力の質	29	34.9	5	ビザ・労働許可	21	38.2	5	不安定な為替変動	10	35.7
5	不安定な為替変動	29	34.9	5	競合企業の製品価格の低下	21	38.2	6	頻繁な投資制度改定	9	32.1
5	新たな競合企業の出現	29	34.9	7	品質	20	36.4	6	高速道路	9	32.1
8	欧州の政治・社会情勢	27	32.5	8	不安定な為替変動	19	34.5	6	欧州の政治・社会情勢	9	32.1
9	現地調達先の不足	26	31.3	9	欧州の政治・社会情勢	18	32.7	9	移転価格税制	7	25.0
10	労働コスト上昇率の高さ	24	28.9	10	労働コスト上昇率の高さ	17	30.9	9	税率の変更	7	25.0
11	頻繁な投資制度改定	23	27.7	10	新たな競合企業の出現	17	30.9	9	労働コスト上昇率の高さ	7	25.0
12	品質	22	26.5	12	景気低迷、市場縮小	15	27.3	9	労働力の質	7	25.0
13	景気低迷、市場縮小	21	25.3	13	頻繁な投資制度改定	14	25.5	9	一般道路事情	7	25.0
14	高速道路	20	24.1	13	調達コスト	14	25.5	14	納期	6	21.4
15	貿易制度の行政手続きが煩雑・不透明	18	21.7	15	貿易制度の行政手続きが煩雑・不透明	13	23.6	14	景気低迷、市場縮小	6	21.4
15	調達コスト	18	21.7	16	電力供給	12	21.8	16	貿易制度の行政手続きが煩雑・不透明	5	17.9
17	納期	17	20.5	17	VATの還付手続きが煩雑・不透明	11	20.0	16	厳格な解雇法制	5	17.9
18	一般道路事情	16	19.3	17	納期	11	20.0	18	調達コスト	4	14.3
19	VATの還付手続きが煩雑・不透明	14	16.9	17	高速道路	11	20.0	18	競合企業の製品品質の向上	4	14.3
20	厳格な解雇法制	13	15.7	20	REACH	10	18.2	18	鉄道	4	14.3

- 中・東欧では製造業・非製造業ともに「人材の確保」が最多だった。
- 製造業では「移転価格税制」、「現地調達先の不足」が続く。
- 非製造業では「ビザ・労働許可」、「新たな競合企業の出現」と続く。

# IV. 経営上の問題点⑤

図表28 中・東欧の主要国における経営上の問題点＜複数回答＞

「製造業」

ポーランド		ハンガリー		チェコ	
	(%)		(%)		(%)
1	ビザ・労働許可	1	人材の確保	1	人材の確保
	66.7		100.0		72.2
2	人材の確保	2	現地調達先の不足	2	移転価格税制
	55.6		58.3		66.7
3	移転価格税制	2	競合企業の製品価格の低下	3	ビザ・労働許可
	44.4		58.3		55.6
3	競合企業の製品価格の低下	4	労働力の質	3	労働コスト上昇率の高さ
	44.4		50.0		55.6
5	品質	4	不安定な為替変動	5	労働力の質
	33.3		50.0		44.4
5	現地調達先の不足	6	頻繁な投資制度改定	5	不安定な為替変動
	33.3		41.7		44.4
5	新たな競合企業の出現	7	貿易制度の行政手続きが煩雑・不透明	7	調達コスト
	33.3		33.3		38.9
5	電力供給	7	移転価格税制	7	現地調達先の不足
	33.3		33.3		38.9
5	景気低迷・市場縮小	7	品質	9	頻繁な投資制度改定
	33.3		33.3		33.3
10	貿易制度の行政手続きが煩雑・不透明	7	新たな競合企業の出現	9	VATの還付手続きが煩雑・不透明
	22.2		33.3		33.3
10	REACH	7	景気低迷・市場縮小	9	品質
	22.2		33.3		33.3
10	欧州の政治・社会情勢	12	税制度の行政手続きが煩雑・不透明	9	欧州の政治・社会情勢
	22.2		25.0		33.3
13	頻繁な投資制度改定	11	労働コスト上昇率の高さ	13	納期
	11.1		25.0		27.8
13	その他(労務問題)	11	納期	13	新たな競合企業の出現
	11.1		25.0		27.8
13	労働コストの高さ	11	エネルギーコストの上昇	13	REACH
	11.1		25.0		27.8
13	労働コスト上昇率の高さ	11	VATの還付手続きが煩雑・不透明	16	社会保障負担の高さ
	11.1		16.7		22.2
13	厳格な解雇法制	11	厳格な解雇法制	16	労働組合活動・ストライキ
	11.1		16.7		22.2
13	労働組合活動・ストライキ	11	調達コスト	16	競合企業の製品価格の低下
	11.1		16.7		22.2
13	その他	11	一般道路事情	16	高速道路
	11.1		16.7		22.2
13	不安定な為替変動	11	電力供給	16	電力供給
	11.1		16.7		22.2
13	調達コスト	11	REACH		
	11.1		16.7		
13	競合企業の製品品質の向上	11	欧州の政治・社会情勢		16.7
	11.1		16.7		
13	一般道路事情	11			
	11.1				
13	高速道路	11			
	11.1				
13	WEEE	11			
	11.1				
13	RoHS	11			
	11.1				
13	EU-ETS	11			
	11.1				
13	少子高齢化	11			
	11.1				

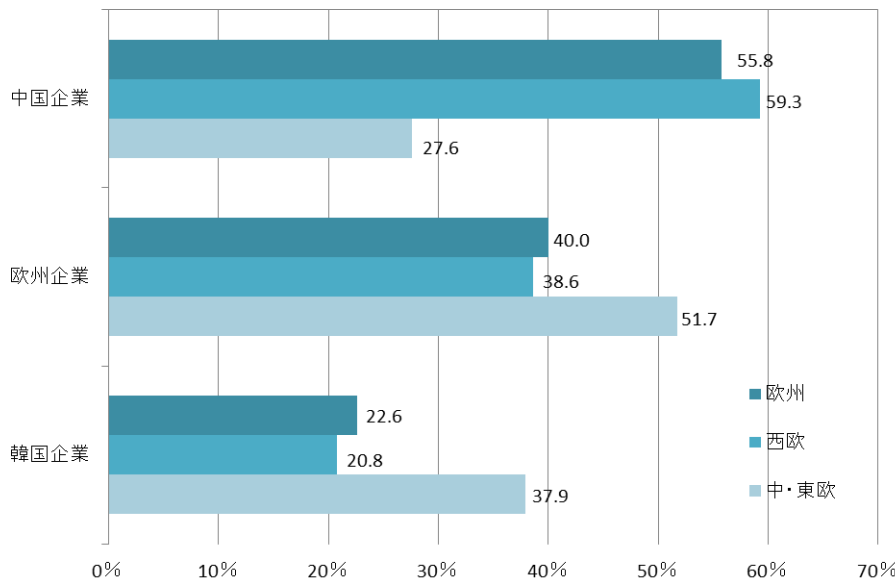
「非製造業」

ポーランド		ハンガリー		チェコ	
	(%)		(%)		(%)
1	人材の確保	1	人材の確保	1	ビザ・労働許可
	57.1		66.7		88.9
1	競合企業の製品価格の低下	2	頻繁な投資制度改定	2	人材の確保
	57.1		50.0		55.6
1	高速道路	2	労働力の質	2	不安定な為替変動
	57.1		50.0		55.6
4	不安定な為替変動	2	新たな競合企業の出現	2	新たな競合企業の出現
	42.9		50.0		55.6
4	欧州の政治・社会情勢	5	貿易制度の行政手続きが煩雑・不透明	5	頻繁な投資制度改定
	42.9		33.3		44.4
6	ビザ・労働許可	5	移転価格税制	5	競合企業の製品価格の低下
	28.6		33.3		44.4
6	移転価格税制	5	税率の変更	5	欧州の政治・社会情勢
	28.6		33.3		44.4
6	税率の変更	5	社会保障負担の高さ	8	移転価格税制
	28.6		33.3		33.3
6	労働コスト上昇率の高さ	5	不安定な為替変動	8	税率の変更
	28.6		33.3		33.3
6	厳格な解雇法制	5	景気低迷・市場縮小	8	労働コスト上昇率の高さ
	28.6		33.3		33.3
6	新たな競合企業の出現	11	ビザ・労働許可	8	調達コスト
	28.6		16.7		33.3
6	一般道路事情	11	行政手続きが煩雑・不透明	8	納期
	28.6		16.7		33.3
6	通信	11	VATの還付手続きが煩雑・不透明	8	競合企業の製品品質の向上
	28.6		16.7		33.3
14	通関	11	労働コスト上昇率の高さ	8	高速道路
	14.3		16.7		33.3
14	貿易制度の行政手続きが煩雑・不透明	11	厳格な解雇法制	8	景気低迷・市場縮小
	14.3		16.7		33.3
14	税制度の行政手続きが煩雑・不透明	11	代金回収	16	VATの還付手続きが煩雑・不透明
	14.3		16.7		22.2
14	労働力の質	11	納期	16	労働力の質
	14.3		16.7		22.2
14	その他(労務問題)	11	一般道路事情	16	現地調達先の不足
	14.3		16.7		22.2
14	代金回収	11	REACH	16	一般道路事情
	14.3		16.7		22.2
14	品質	11	欧州の政治・社会情勢	16	デフレ懸念
	14.3		16.7		22.2
14	調達コスト	14			
	14.3				
14	納期	14			
	14.3				
14	競合企業の製品品質の向上	14			
	14.3				
14	鉄道	14			
	14.3				
14	RoHS	14			
	14.3				
14	不動産バブル・地価高騰	14			
	14.3				
14	自然災害(地震・水害など)	14			
	14.3				
14	エネルギーコストの上昇	14			
	14.3				

# IV. 経営上の問題点⑥

図表29 新たな競合企業の国籍

(単位:%)



「中国企業」を選択した上位3業種 (単位:社)

	回答数
1 販売会社	31
2 化学品／石油製品	13
2 商社	13

「欧州企業」を選択した上位3業種 (単位:社)

	回答数
1 販売会社	21
2 運輸／倉庫	13
3 その他非製造業	9

「韓国企業」を選択した上位3業種 (単位:社)

	回答数
1 販売会社	13
2 化学品／石油製品	7
3 電気機械／電子機器	5
3 電気／電子部品	5

- 「新たな競合企業の出現」(30.0%、図表24参照)について、具体的な国籍を聞いたところ、中国企業が55.8%(前年比2.4ポイント減)で最多だった。欧州企業が40.0%(11.5ポイント増)、韓国企業が22.6%(5.2ポイント減)と続き、欧州企業の競争力が回復しつつあることが窺える。
- 業種別では、販売会社に加え、化学品・石油製品で中国・韓国企業を新たな競合企業とする回答が多い。欧州企業については運輸・倉庫が第2位である。

## IV. 経営の現地化①

図表30 経営の現地化を進めるにあたっての取り組み<複数回答>

「全業種」		(単位:社、%)	
		回答数	割合
1	現地化を意識した現地人材の研修・育成の強化	455	48.9
2	現地人材の登用(部長・課長級、店長)	425	45.7
3	現地化を意識した即戦力となる現地人材の中途採用	360	38.7
4	現地人材の登用(役員級)	260	28.0
5	現地における製品・サービス開発力の強化	244	26.2
6	現地化を意識した能力主義など人事制度の改正	178	19.1
7	現地における販売戦略の決定権限の強化	156	16.8
8	本社から現地への権限の委譲	143	15.4
9	現地化の取り組みはしていない	121	13.0
10	M&Aによる人材・経営資源の獲得	68	7.3

「製造業」		(単位:社、%)	
		回答数	割合
1	現地人材の登用(部長・課長級、店長)	241	52.4
2	現地化を意識した現地人材の研修・育成の強化	236	51.3
3	現地化を意識した即戦力となる現地人材の中途採用	180	39.1
4	現地人材の登用(役員級)	159	34.6
5	現地における製品・サービス開発力の強化	151	32.8
6	現地における販売戦略の決定権限の強化	91	19.8
7	現地化を意識した能力主義など人事制度の改正	76	16.5
8	本社から現地への権限の委譲	75	16.3
9	現地化の取り組みはしていない	42	9.1
10	M&Aによる人材・経営資源の獲得	27	5.9

「非製造業」		(単位:社、%)	
		回答数	割合
1	現地化を意識した現地人材の研修・育成の強化	219	46.6
2	現地人材の登用(部長・課長級、店長)	184	39.1
3	現地化を意識した即戦力となる現地人材の中途採用	180	38.3
4	現地化を意識した能力主義など人事制度の改正	102	21.7
5	現地人材の登用(役員級)	101	21.5
6	現地における製品・サービス開発力の強化	93	19.8
7	現地化の取り組みはしていない	79	16.8
8	本社から現地への権限の委譲	68	14.5
9	現地における販売戦略の決定権限の強化	65	13.8
10	M&Aによる人材・経営資源の獲得	41	8.7

- 経営の現地化を進めるにあたっての取り組みでは、「現地化を意識した現地人材の研修・育成の強化」が48.9%と最多で、「現地人材の登用(部長・課長級、店長)」が45.7%と続いた。現地人材に関わる取り組みが上位項目を占めている。

## IV. 経営の現地化②

図表31 経営の現地化を進めるにあたっての問題点<複数回答>

「全業種」 (単位:社、%)

	回答数	割合
1 (現地サイドの問題) 現地人材の能力・意識	367	39.8
2 (現地サイドの問題) 幹部候補人材の採用難	300	32.6
3 (本社・日本サイドの問題) 本社から現地への権限委譲が進まない	235	25.5
4 (本社・日本サイドの問題) 日本人駐在員削減の難しさ	187	20.3
5 (本社・日本サイドの問題) 日本人駐在員の語学力(英語・現地語)	181	19.7
6 (本社・日本サイドの問題) 日本人駐在員のマネジメント力	164	17.8
7 特に問題はない	158	17.2
8 (現地サイドの問題) 現地における企画・マーケティング力	154	16.7
9 本社・日本サイドのその他の問題	105	11.4
9 (現地サイドの問題) 幹部候補人材の離職率の高さ	105	11.4

「製造業」 (単位:社、%)

	回答数	割合
1 (現地サイドの問題) 現地人材の能力・意識	181	39.4
2 (現地サイドの問題) 幹部候補人材の採用難	147	32.0
3 (本社・日本サイドの問題) 本社から現地への権限委譲が進まない	116	25.3
4 特に問題はない	98	21.4
5 (本社・日本サイドの問題) 日本人駐在員の語学力(英語・現地語)	97	21.1
6 (本社・日本サイドの問題) 日本人駐在員削減の難しさ	95	20.7
7 (本社・日本サイドの問題) 日本人駐在員のマネジメント力	87	19.0
8 (現地サイドの問題) 現地における企画・マーケティング力	78	17.0
9 本社・日本サイドのその他の問題	65	14.2
10 (現地サイドの問題) 現地における製品・サービス開発力	58	12.6

「非製造業」 (単位:社、%)

	回答数	割合
1 (現地サイドの問題) 現地人材の能力・意識	186	40.3
2 (現地サイドの問題) 幹部候補人材の採用難	153	33.1
3 (本社・日本サイドの問題) 本社から現地への権限委譲が進まない	119	25.8
4 (本社・日本サイドの問題) 日本人駐在員削減の難しさ	92	19.9
5 (本社・日本サイドの問題) 日本人駐在員の語学力(英語・現地語)	84	18.2
6 (本社・日本サイドの問題) 日本人駐在員のマネジメント力	77	16.7
7 (現地サイドの問題) 現地における企画・マーケティング力	76	16.5
8 (本社・日本サイドの問題) 現地人材に割り振るポジションの不足	61	13.2
9 特に問題はない	60	13.0
10 (本社・日本サイドの問題) 人材登用に関する本社方針との不一致	51	11.0
10 (現地サイドの問題) 幹部候補人材の離職率の高さ	51	11.0

- 経営の現地化を進めるにあたっての問題点について、現地サイドでは「現地人材の能力・意識」(39.8%)が最多であった。一方、本社・日本サイドでは「本社から現地への権限委譲が進まない」(25.5%)が最多であった。



## IV. 経営の現地化③

図表32 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>

「全業種」 (単位:社、%)

	回答数	割合
1 研究・開発部門を強化	307	37.4
2 技術者の人材育成強化、増員など	282	34.4
3 競合企業の徹底研究・調査	271	33.0
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)	153	18.7
5 製造拠点の最先端化	144	17.6
6 大学・研究機関との連携を強化	133	16.2
7 自社の知財戦略の強化、見直しなど	130	15.9
8 その他	76	9.3
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	30	3.7
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	15	1.8

「製造業」 (単位:社、%)

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

「非製造業」 (単位:社、%)

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

■ 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、「研究・開発部門を強化」(37.4%)が最多であった。特に製造業では過半数を占めている。

## V. 二国間／多国間のFTAの利用状況

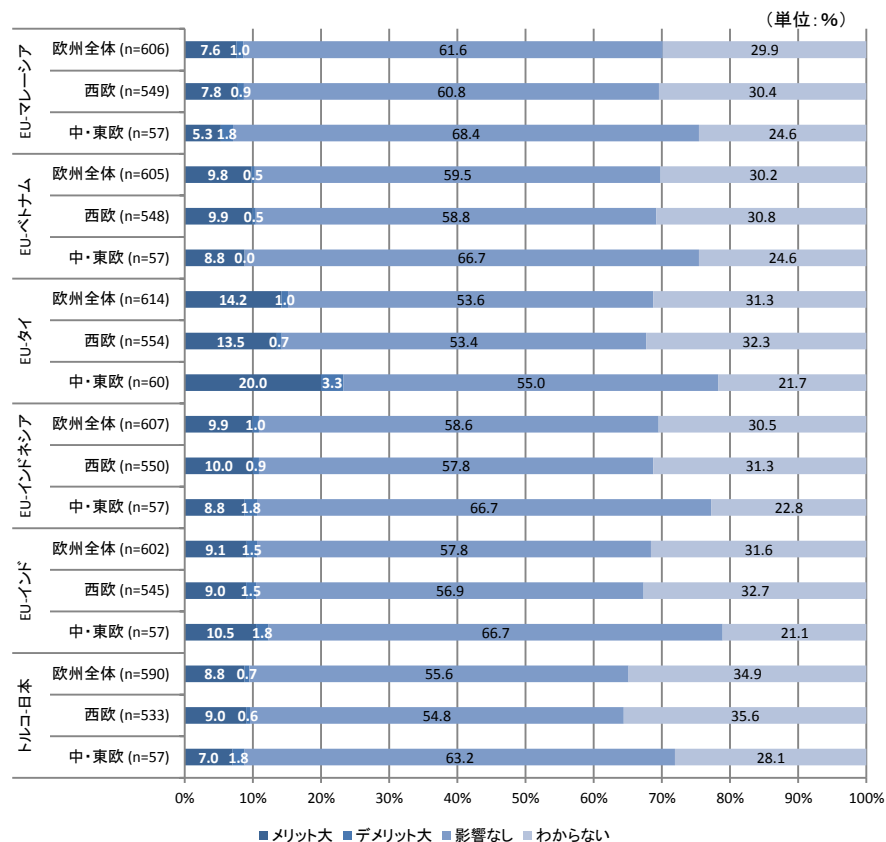
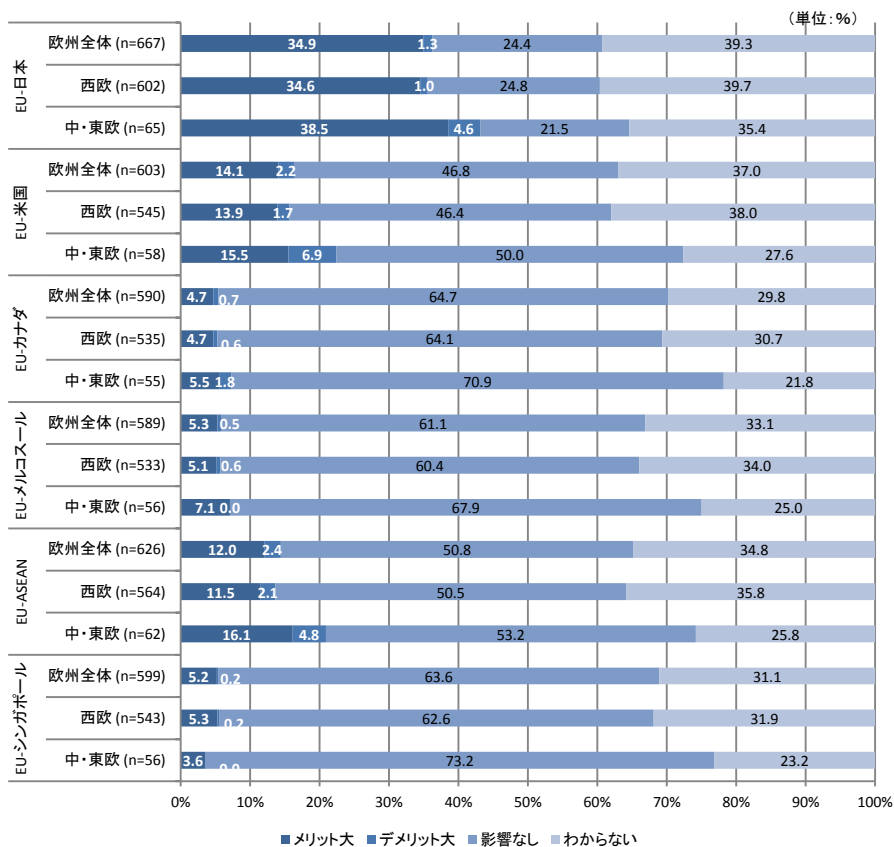
図表33 在EU企業の二国間／多国間FTAの利用状況について〈複数回答〉

	輸出に際して、FTAの優遇税率を利用している／利用を検討していますか。				輸入に際して、FTAの優遇税率を利用している／利用を検討していますか。			
	回答数	利用している	利用を検討中	利用していない (予定なし)	回答数	利用している	利用を検討中	利用していない (予定なし)
韓国	45 100.0%	15 33.3%	4 8.9%	26 57.8%	33 100.0%	17 51.5%	3 9.1%	13 39.4%
トルコ関税同盟	153 100.0%	57 37.3%	10 6.5%	86 56.2%	39 100.0%	20 51.3%	3 7.7%	16 41.0%
欧州経済領域 (EEA)	169 100.0%	51 30.2%	14 8.3%	104 61.5%	71 100.0%	21 29.6%	2 2.8%	48 67.6%
スイス	134 100.0%	39 29.1%	9 6.7%	86 64.2%	16 100.0%	5 31.3%	-	11 68.8%
地中海諸国 (中東含む)	96 100.0%	26 27.1%	6 6.3%	64 66.7%	11 100.0%	1 9.1%	2 18.2%	8 72.7%
南アフリカ共和国	70 100.0%	20 28.6%	2 2.9%	48 68.6%	10 100.0%	4 40.0%	-	6 60.0%
メキシコ	34 100.0%	12 35.3%	2 5.9%	20 58.8%	13 100.0%	6 46.2%	2 15.4%	5 38.5%
チリ	22 100.0%	5 22.7%	-	17 77.3%	3 100.0%	-	-	3 100.0%

- 在EU企業の二国間／多国間のFTAの利用状況について、輸出ではトルコ関税同盟、輸入では欧州経済領域(EEA)とのFTAの利用が多い。

# V. EPA/FTA①

図表34 EPA/FTAが与える影響



■ EUが交渉を進める経済連携協定(EPA)/自由貿易協定(FTA)の影響については、日・EU EPAの「メリット大」が34.9%と他のEPA/FTAに比して期待が高い。

## V. EPA/FTA②

図表35 日・EU EPAが与える影響について「メリット大」の回答割合が多かった業種

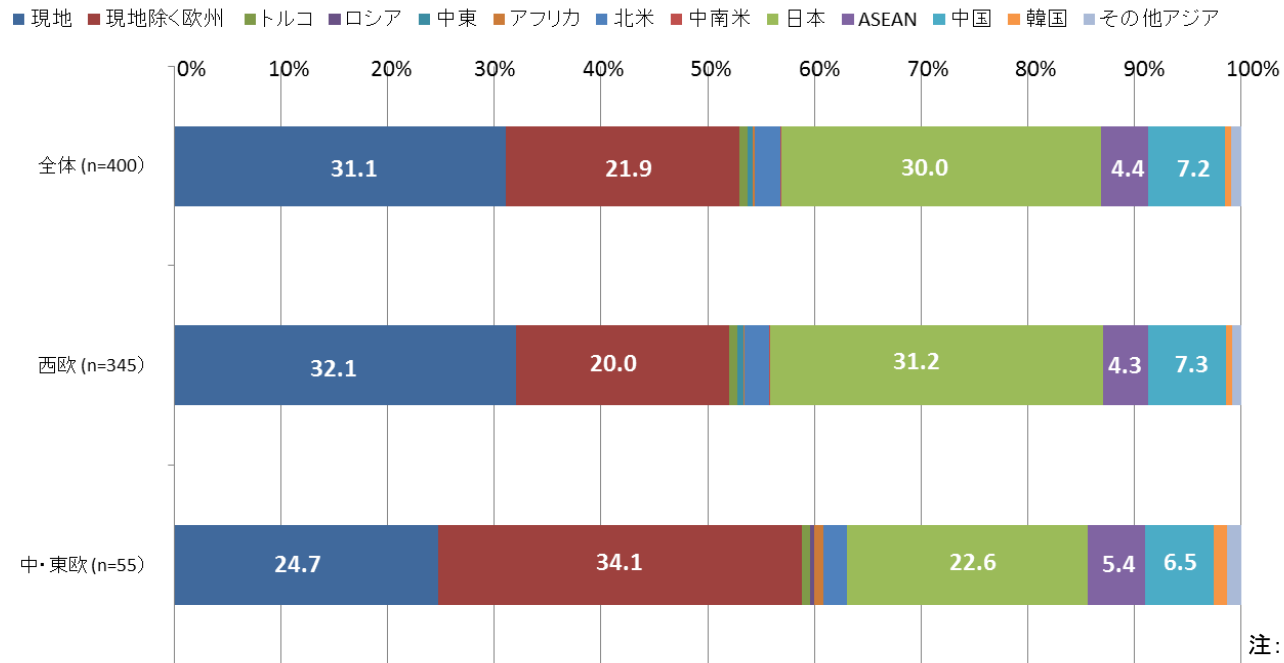
(単位:社、%)

		回答数	割合
1	輸送用機器(自動車／二輪車)	10	62.5
2	その他製造業	13	50.0
2	精密機械	7	50.0
2	ゴム製品	4	50.0

- 日・EU EPAが与える影響について「メリット大」と回答した割合が多かった業種は「輸送用機器」(62.5%)だった。
- 「その他製造業」、「精密機械」、「ゴム製品」が2位となり、製造業から日・EU EPAに対する期待が高い。

## VI. 現地調達①

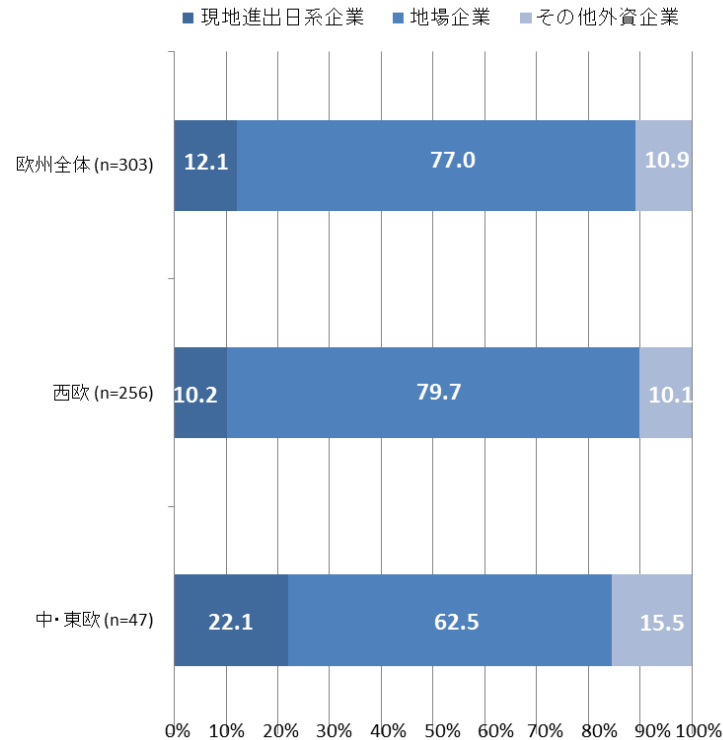
図表36 【製造業】部品・原材料の調達先(国・地域別)内訳



- 製造業の部品・原材料の調達先(国・地域別)について、「現地」(31.1%)が最も多く、「日本」(30.0%)、「現地除く欧州」(21.9%)と続き、欧州と日本で8割以上を占める。
- 西欧では「日本」と「現地」が共に3割を超えている。一方、中・東欧では「現地除く欧州」が最も高い。

## VI. 現地調達②

図表37 【製造業】現地からの調達先(企業)内訳



- 「現地」からの調達先(企業)の内訳は、地場企業(77.0%)が最も多く、現地進出日系企業は12.1%、その他外資企業が4.1%であった。
- 西欧と比較して、中・東欧の方が現地進出日系企業から調達する割合が高い。

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/ora2/20150147>



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。