

中小企業事業 取引先海外現地法人の 業況調査報告

【 要約版 】

2011年12月
日本政策金融公庫 中小企業事業本部
営業推進部 国際グループ

| | |
|-------------------------------------------|---|
| まえがき | 1 |
| 調査概要と回答企業概観 | |
| 調査概要 | 2 |
| 要旨 | |
| 1. 主要ポイント（全体概観） | 3 |
| 2. 主要ポイント（主要国別概観 中国・ベトナム・タイ・フィリピン・インドネシア） | 8 |

日本政策金融公庫(日本公庫)中小企業事業は、海外に現地法人を有するお取引先を対象に、「取引先現地法人の資金ニーズ等調査」を実施しました。本調査は、お取引先の海外での資金ニーズや事業展開の状況を把握し、調査結果を活用して中小企業の皆さまを資金面、情報面でサポートしていく趣旨で実施しております。日本公庫に統合前の中小企業金融公庫では、「アセアン進出企業の現地法人実態調査」「中国進出企業の現地法人実態調査」を行っていましたが、本調査はこれらを発展・統合させたものです。特にアセアンでの調査は1996年よりほぼ毎年実施しており、中小企業者の海外実態調査としては、息の長い調査となっています。ご協力いただいている企業の皆さまには改めて感謝申し上げます。

調査では、全般的に海外現地法人の業績は受注拡大を背景に概ね堅調に推移、今後も同様の基調を予想している企業も多く、見通しは明るいといえます。今後もアジア各国への投資は積極的な展開が見込まれますが、人口(マーケット)、物価、インフラ、日系企業の進出状況など、投資を判断するうえでの着目点は多様化しており、かつ国ごとにその優先順位が異なるといった興味深い結果が得られました。

一方で、人件費の上昇や人手不足は深刻で効率化や人材育成の面でも課題は山積しています。また、東日本大震災やタイ洪水によるサプライチェーンの影響は大きく、経済のグローバル化が実感される調査となりました。

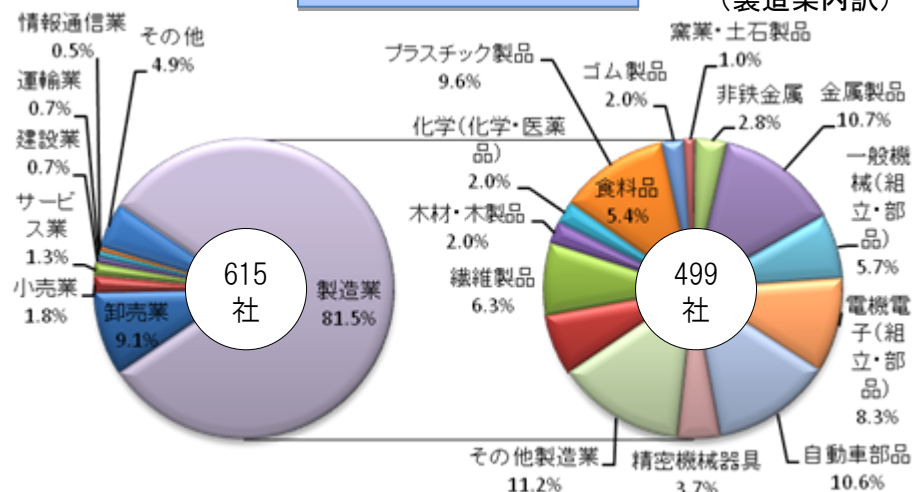
なお、今回の調査は、タイ洪水被害が拡大する前に実施しているため、集計されたデータは洪水の影響を反映しておりませんが、追加的に聴き取り調査を行い、洪水被害への対処事例を掲載いたしました。

調査概要と回答企業概観

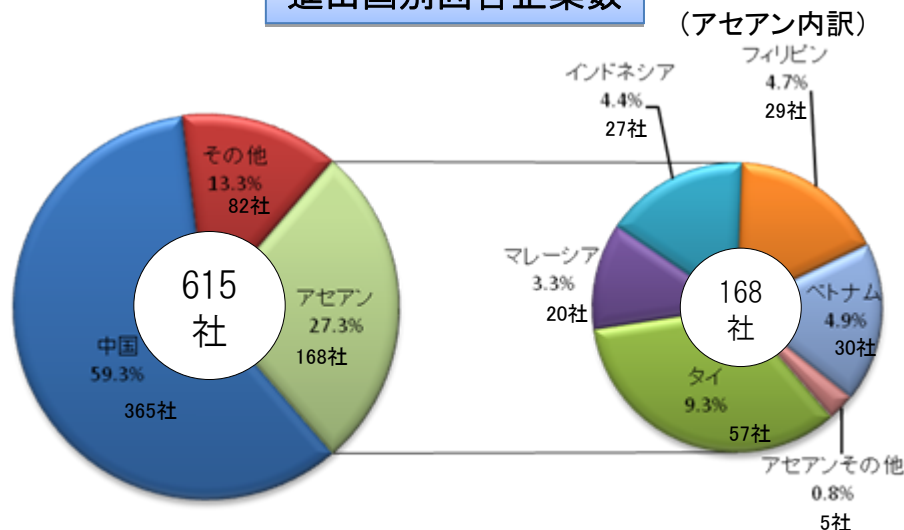
調査概要

- ◆調査目的：
我が国中小企業の海外での収支状況や経営課題などを把握し、既進出企業や海外進出予定企業に対する効果的な情報提供に資することを目的としている。
- ◆調査対象：海外に現地法人を有する日本公庫中小企業事業の取引先企業
- ◆調査票送付企業数：2,115社
- ◆回答企業数：615社（回収率：29.1%）
- ◆実施時期：2011年8月に発送
同8～9月に回収
※本調査はタイ洪水被害拡大前に実施したものである。
- ◆主な調査内容：
 - ・現状の収支
 - ・今後の見通し
 - ・中期的な事業展開先有望国
 - ・設備及び運転資金ニーズ
 - ・直面している問題点
 - ・東日本大震災の影響
 等
- ◆結果の見方：設問ごと有効回答数を100%としている。

業種別回答企業数



進出国別回答企業数



要旨

1. 主要ポイント(全体概観)

(1) 全体概観

ポイント① 現状の収支・今後の見通し・投資意欲

～ 全体の約63%が黒字確保、見通しも明るく、海外事業拡大に意欲的 ～

- ・ 全体の収支は概ね好調（72%が黒字または収支トントン）。
- ・ 前回調査と比較し、黒字企業の割合が増加（約9ポイント）。収支改善の割合が高いのはアセアンで、特にタイ、ベトナムが好調。ベトナムは比較的最近進出した企業が多く、黒字企業割合は前回約26%にとどまったが、今回は約48%にまで伸長。
- ・ 今後1年間の予想では約90%が増収、増益または横ばいを予想。
- ・ 資金導入予定は約29%で前回の約40%と比較すると慎重な姿勢が見えるが、設備資金・運転資金ともに平均単価は上昇。

■ 収支好調な企業の事例

| | | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|-----|----------|
| 業種 | 自動車部品加工業 | 資本金 | 約500百万円 |
| 従業員 | 約250名 | 所在地 | ベトナムハノイ市 |
| 操業3年後に黒字化したベトナム現地法人 | | | |
| <ul style="list-style-type: none">・ 自動車用アルミダイキャストの切削機械加工業者。・ 日本本社の主力得意先から進出依頼があり、同社ベトナム法人のアルミダイキャスト製品の機械加工を請け負うために2006年設立し、2008年から操業。・ 日本と同等の品質の製品を安いコストで生産する体制が整ったことから新規受注も順調に増加。またベトナム法人への生産移管を順次進めており、生産量は毎年倍増ペースで伸長。操業2年後で黒字化。・ 今年は工場及び機械の増設9億円、来年も機械増設を中心に7億円の設備投資を実施予定。従業員も来年3月までに300名まで増員し、生産能力を拡大予定。・ 最低賃金は月給8000円(3年前に比べ2倍強の水準)まで上昇しているが、生産工程の合理化、多能工化をすすめることで、人件費増を吸収している。・ 設備投資にかかる資金調達等の計画は、公庫取引支店窓口にご相談中。 | | | |

1. 主要ポイント(全体概観)

(1) 全体概観

ポイント② 投資有望国

～ 投資有望国は、中国、ベトナム、タイの順 ～

- ・ 投資有望国は中国、ベトナム、タイの順で昨年と変わらず。
- ・ 有望な理由としては、①中国：現地市場の将来性が高い、②ベトナム：労働力が低廉豊富、③タイ：既存取引先が既に進出（日系企業集積）と異なる結果となっている。

■マーケット目的の進出の事例①

| | | | |
|-----|------|-----|--------|
| 業種 | 写真業 | 資本金 | 約20百万円 |
| 従業員 | 約15名 | 所在地 | 中国 大連市 |

市場の将来性に着目、中国大連に写真スタジオをオープン

- ・ 日本では「子供写真スタジオ」を運営。
- ・ 日本国内は競合先との競争が年々激しくなっていることから、今後の市場拡大が期待できるアジア市場への進出を計画。
- ・ 進出国・地域として「中国・大連」を選択。その理由としては、
 - ① 一人っ子政策により子供にかかる費用が高いこと。
 - ② 日本のハイクオリティなサービスに見合う価格が受け入れられやすい環境にあること。
 - ③ 子供写真の市場は、上海とは異なりまだ競合先が少なく、市場の将来性が見込まれること。
- ・ しかし、当社では中国進出に際し、進出地域（大連市周辺）の市場調査方法や現地法人設立にかかる諸手続きなどについての課題を抱えていた。
- ・ これに対し公庫では、中国ビジネス専門支援機関の紹介等により経営課題の解決を支援。その結果、2011年4月に現地法人が無事設立し、同年11月に開店の運びとなった。

1. 主要ポイント(全体概観)

■マーケット目的の進出の事例②

| | | | |
|-----|------|-----|------------|
| 業 種 | 製麺業 | 資本金 | 約80百万円 |
| 従業員 | 約30名 | 所在地 | 中国 上海市、蘇州市 |

事業多角化と中国市場の開拓を目的に、ラーメン店を出店

- ・ 日本では全国のご当地ラーメンのパッケージ化などを手掛ける。
- ・ 上海市の百貨店で自社のパッケージラーメンを販売したところ、中国人にも好評で、百貨店から出店の誘いを受けた。
- ・ 製麺業者としてのノウハウを活かし、事業多角化と中国市場の開拓を目的に、2008年、上海市に第1号店を出店。富裕層をターゲットに価格も日本と同水準に設定した。
- ・ ①「札幌」「喜多方」「東京」など、バラエティー豊かなご当地ラーメンを用意したこと、②中国人のニーズにあわせて味付け、麺の量を工夫し、ラーメン以外のサイドメニューを充実させたこと等から、評判は上々。
- ・ 江蘇省蘇州市に2号店、上海市に3号店をオープンさせるとともに、1号店も拡張移転するなど、順次拡大を図っている。

■マーケット目的の進出の事例③

| | | | |
|-----|------|-----|--------|
| 業 種 | 飲食店 | 資本金 | 約14百万円 |
| 従業員 | 約36名 | 所在地 | シンガポール |

所得水準の高いシンガポール市場の開拓を目的に、寿司店を出店

- ・ 日本では、回転寿司店、テイクアウト店も含め、様々な形態の寿司店を幅広く展開。
- ・ 経済成長著しく、所得水準の高い国際都市シンガポールで、新潟の食材と日本酒をリーズナブルな価格帯で提供すべく、2010年、同国中心街の商業施設内に1号店をオープンさせた。
- ・ 個室なども完備し、商談などで活用する地元客、外国人客も多く、2011年には別の商業施設内に2号店を出店。

1. 主要ポイント(全体概観)

(1) 全体概観

ポイント③ 課題

～ 直面している問題は、労務費の上昇がトップ ～

- ・ 中国・ベトナムでは労務費の上昇が課題。特に中国では人件費が昨年から約22%上昇しており、損益悪化の主因となっている。一方でベトナムでは損益悪化の要因となるまでには至っていない。
- ・ タイではワーカーの確保と管理者の確保が並んで高く、人材不足が問題化している。

■人件費上昇の対処事例

| | | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|-----|--------|
| 業種 | 金属プレス部品製造、組立業 | 資本金 | 約50百万円 |
| 従業員 | 約80名 | 所在地 | 中国 蘇州市 |
| 自動化・外注化の促進により労務費の増加率を抑制 | | | |
| <ul style="list-style-type: none">・ 家電製品等の金属プレス部品の製造及び組立業者。・ 取引先の中国への生産シフトに伴い、受注は順調に増加。受注増加に対応するため、工場の拡張移転を計画中。・ ただし、年々上昇する労務費（1年前と比べて約15%増、5年前と比べて約2倍）が収益圧迫の要因になっており、工場の拡張移転に伴い、労務費比率をどのように抑制するかが課題。・ 対応策として、プレス設備の一部自動化、及び工員を最も必要とする組立工程の大部分を外注委託する方針。・ 外注先は取引のある地場企業を選択。その理由としては、<ul style="list-style-type: none">① 当社が4年に渡る取引の中で指導を行い、品質面は当社と同水準まで高まっていること② 外注先は組立を専門的に手掛け多能工を多く抱えるなど、効率的な作業ラインを組むのに慣れており、自社工場よりもコストを安く抑えられること・ これらの対策により、増員は20名程度に止まり（対策を行わない場合は約100名の増員が必要）、労務費の増加や労務管理コストを大幅に抑制できる見通し。 | | | |

1. 主要ポイント(全体概観)

(1) 全体概観

ポイント④ 東日本大震災

～ 半数近くの企業に影響が発生 ～

- ・ 東日本大震災の影響を受けている企業は約44%、うち約73%が売上減少。
- ・ アンケート実施後、タイ洪水被害が拡大、影響を受けた企業も多い。

■タイ洪水被害への対処事例(追加聴き取り調査)

| | | | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-----|----------|
| 業種 | 各種精密部品製造業 | 資本金 | 約140百万円 |
| 従業員 | 約40名 | 所在地 | タイ アユタヤ県 |
| 日本での代替生産により納期を遵守 | | | |
| <ul style="list-style-type: none">・ 2011年10月上旬まで昼夜フル稼働で生産していたが、想定外の洪水に見舞われ、工場浸水（水位2m）、設備の約80%が使用不能となった。・ 得意先からは製品の供給開始時期につき、再三の問合せあり。・ 浸水直後はボートと自動車を乗り継いで工場まで行き、工具・治具類を搬出。競合他社に先駆けていち早く日本での代替生産を開始し、納期を遵守したため、得意先も単価面で採算が採れるよう配慮してくれた。・ 得意先は高コストの日本での生産が長期化することは望んでおらず、早期にタイ法人の復旧が必要。・ 復旧のスケジュール感は、工場内排水・清掃等11月下旬～12月下旬、工場インフラの整備1月中旬、新規設備設置1月下旬、工場再開2月上旬。完全復旧は4月末頃を予定。・ 中長期的には、リスク分散のため、今回被害の少なかったタイ東部へ新たな工場用地の確保を検討中。・ 一連の設備投資にかかる資金調達等の計画は、公庫取引支店窓口、バンコク駐在員事務所に逐次相談中。 | | | |

2. 主要ポイント(主要国別概観:中国)

(2) 主要国別概観

【中国】

労務費上昇が課題

中国は回答企業の約59%、365社が中国に現地法人を有しており、最大の集積国である。リーマンショック後、いち早く経済回復を成し遂げた同国では、国民の所得向上のため最低賃金の引上げ等が積極的に行われており、ワーカーの月平均賃金が1年前と比較して約22%上昇し、直面する問題としても約59%の企業が「労務費の上昇」を挙げる等、進出企業の共通課題となっている。

短期的な見通しはやや厳しい

人件費高騰、人民元高の不安要素を反映してか、当面1年間の利益を「増加」と回答した企業割合は、全体平均をやや下回っている。

投資有望国としては第1位

他方、中期的な投資有望国としては、前回に引き続き第1位となっている。人口13億人超を抱える巨大市場を背景に「現地市場の将来性が高い」、「既存取引先が既に進出」が同国を選択した主な理由で、厳しい事業環境下にあるものの、旺盛な需要と裾野産業の集積は、中小企業にとって魅力的という結果となった。

2. 主要ポイント(主要国別概観:ベトナム)

(2) 主要国別概観

【ベトナム】

現状の収支が改善

直近決算における損益が「黒字」と回答した企業が約48%、また前期決算との比較でも「改善」と回答した企業割合は約71%と昨年約31%と比較して大幅に増加している。

今後の見通しも明るい

今後1年間の売上高・利益については、80%が売上高「増加」、約67%が利益「増加」を予想しており、昨年に引き続き全体との比較でも高い水準となっている。さらに、当面の経営方針として「拡大」と回答した企業割合も約73%で非常に高い。

労務費の上昇が課題

1年前と比較して人件費上昇率は約24%と高まっており、直面する問題点では70%が「労務費の上昇」を挙げている。

しかし、中国と異なり、損益の悪化理由として「人件費の増加」を挙げている企業はなく、現段階においては損益に大きな影響を与えるまでには至っていない。

2. 主要ポイント(主要国別概観:タイ)

(2) 主要国別概観

【タイ】

収支は概ね安定

直近決算における「黒字」企業割合は約64%と前回調査の約53%から10ポイント以上増加。今後1年間の売上高・利益については、約84%が売上高「増加」、約66%が利益「増加」を予想している。利益増加見込みは前回より下がったものの、全体の水準よりは高い。

投資意欲は旺盛

当面の経営方針として「拡大」と回答した企業割合が約79%で、他の進出国と比較して特に高く、事業活動を活発化させる姿勢が見られる。

労務費は比較的安定

中期的な投資有望国として、タイを選択した主な理由は、取引先が進出しており日系企業の集積が高いことから「既存取引先が既に進出」が挙げられている。また、ワーカーの平均賃金は約3.1万円で、日本と比較すれば安価であり、かつ上昇率が約8%と比較的安定していることも魅力として認識されている。

※今回の調査は、タイ洪水被害が拡大する前の調査で、一部現状を反映していない面もあります。

2. 主要ポイント(主要国別概観:フィリピン)

(2) 主要国別概観

【フィリピン】

現状の収支は好調

直近決算における「黒字」企業の割合が約70%と高く、また今後1年間の売上高及び利益の増加を予想する企業は、ともに約62%となっている。売上高予想で全体と比較して若干見劣りするも、利益は全体と同様の水準。

事業活動は安定

当面の経営方針は、「拡大」と回答した企業割合が約56%で全体と比較して低いものの半数を超え、続く「現状維持」とあわせて約93%に達する。

管理者の確保が課題

直面する問題点としては「管理者の確保」が約46%でトップ。「為替差損」と「仕入原価の上昇」が約30%超で続いている。

2. 主要ポイント(主要国別概観:インドネシア)

(2) 主要国別概観

【インドネシア】

現状の収支は好調(二輪車が牽引)

直近決算における「黒字」企業割合が約71%で高く、今後1年間の売上高及び利益の増加を予想する企業も、約74%と約70%と全体の水準を上回る。同国の二輪車市場では日系大手が高いシェアを占めているうえ、生産量を増加させているなど同国経済の好調ぶりが中小企業にも好影響を与えているものと見られる。

事業展開先としても期待がかかる

中期的な投資有望国では第4位で、選択した理由の「現地市場の将来性が高い」(68.6%)は前回調査と比較して約8ポイント高くなっており、今後の事業展開先として期待がされていることがうかがえる。

労務費上昇が課題

直面する問題点としては管理者の確保と現地ワーカー等に対する教育が4割に達する。また、ワーカーの月平均賃金は1年前と比べ約14%上昇しており、ベトナム、中国とともに高い上昇率となっている。