

中小企業による輸出の実態
～「輸出への取り組みに関するアンケート」から～

- I 調査目的
- II アンケートの実施要領
- III 調査結果
 - 1 輸出を行っている企業の割合
 - 2 輸出形態
 - 3 輸出を取り巻く環境
 - 4 輸出事業単独の採算
 - 5 輸出開始後の変化
 - 6 輸出企業が抱える課題
 - 7 輸出に対する今後の意向
 - 8 まとめ

<問い合わせ先>
日本政策金融公庫総合研究所
中小企業研究第二グループ
TEL 03-3270-1269
担当 丹下、安池

I 調査目的

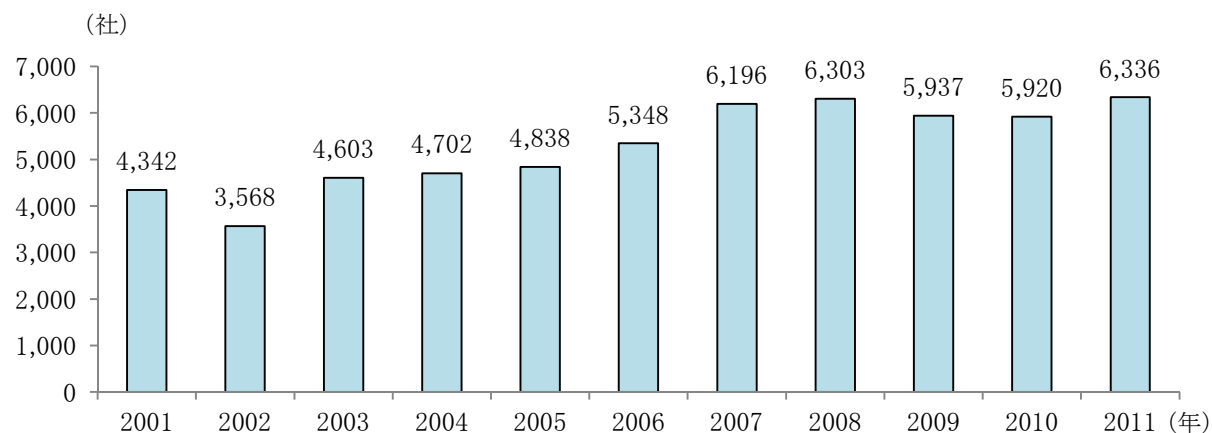
人口減少を背景に、今後、国内市場の縮小が見込まれるなか、新たな市場開拓に向け海外進出を目指す中小企業は少なくない。しかしながら、多くの中小企業は、経営資源の制約等もあり、国内でのみ事業展開せざるを得ないのが実情である。

そこで、日本政策金融公庫総合研究所では、国内にいながら外需を開拓する「輸出」に焦点を当てて、輸出に取り組む中小企業の実態を明らかにするために、「輸出への取り組みに関するアンケート」を実施した。

II アンケートの実施要領

- 1 調査時点 2016年6月
- 2 調査対象 日本政策金融公庫中小企業事業の取引先9,000社
- 3 調査方法 調査票の送付、回収ともに郵送による。調査票は無記名。
- 4 回答企業数 3,309社(回収率36.8%)

(参考) 直接輸出企業数の推移 (中小製造業)



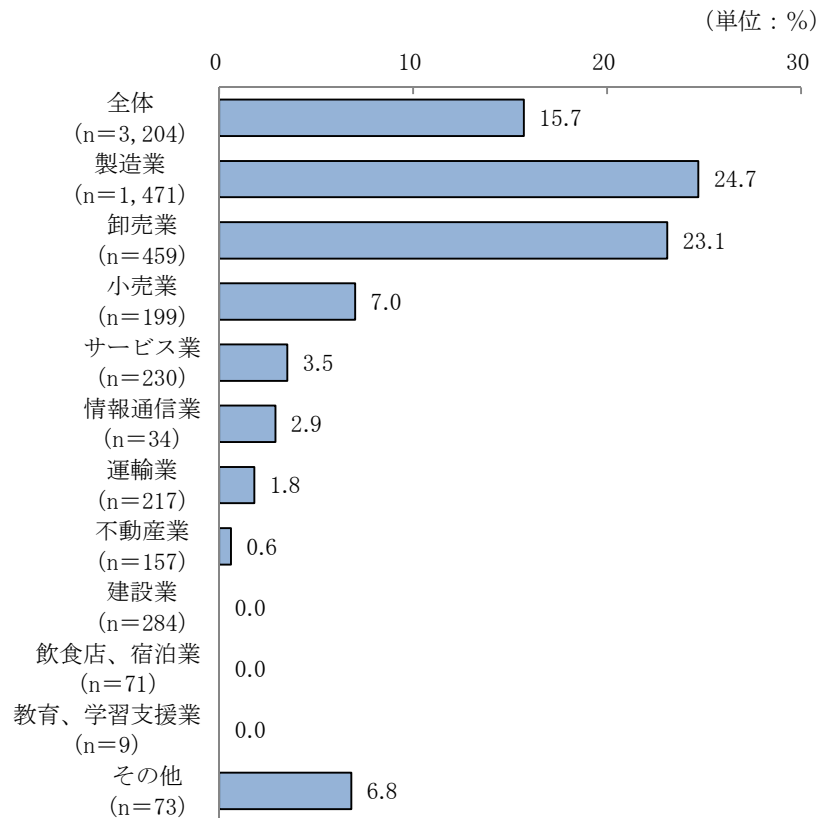
資料：経済産業省「工業統計表」、総務省・経済産業省「平成24年経済センサス-活動調査」再編加工
出所：中小企業庁（2014）「2014年版中小企業白書」

Ⅲ 調査結果

1 輸出を行っている企業の割合～製造業、卸売業、従業員規模が大きい企業で高い～

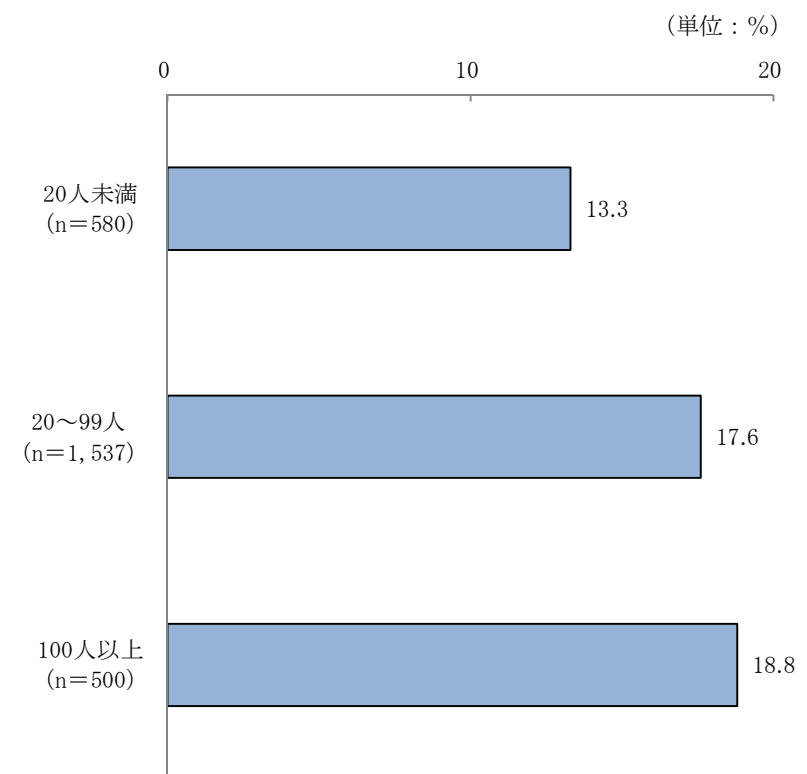
- アンケート回答企業全体では、輸出を行う企業の割合は、15.7%である（図-1）。業種別にみると、「製造業」が24.7%と最も高く、卸売業（23.1%）が続いている。
- 輸出を行う企業の割合は、従業員規模が大きいほど高くなっており、「20人未満」の企業では13.3%であるのに対し、「100人以上」の企業では、18.8%となっている（図-2）。

図-1 輸出を行う企業の割合（業種別）



(注) 輸出形態として「直接輸出」「間接輸出」「自社の海外販売拠点に輸出」のいずれかを選択した企業を、輸出を行う企業として集計（以下同じ）。

図-2 輸出を行う企業の割合（従業員規模別）

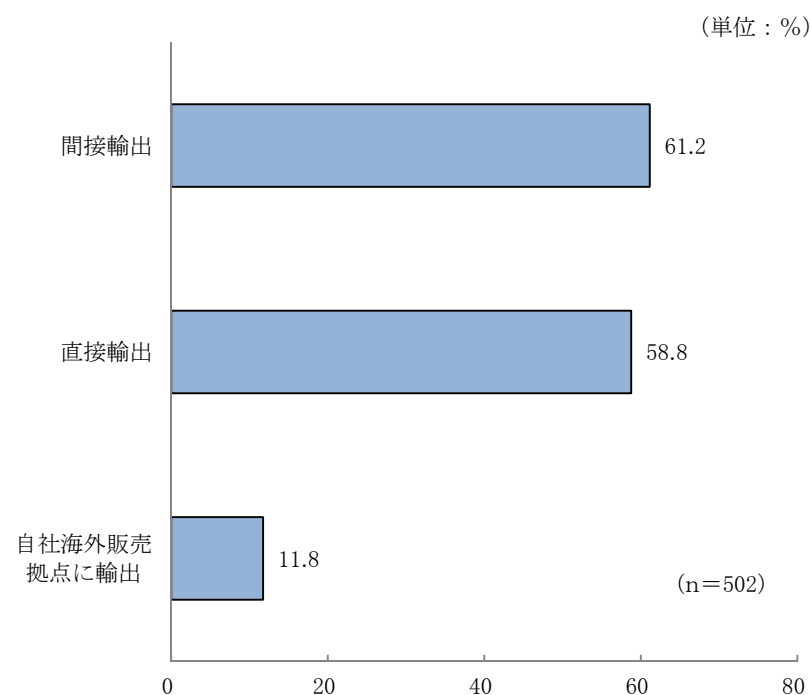


- (注) 1 従業員数を回答した企業のみ集計。
 2 従業員数は、常勤役員、正社員および非正社員（パート、アルバイト、派遣社員）の合計。

2 輸出形態～間接輸出だけでなく、直接輸出に取り組む中小企業も多い～

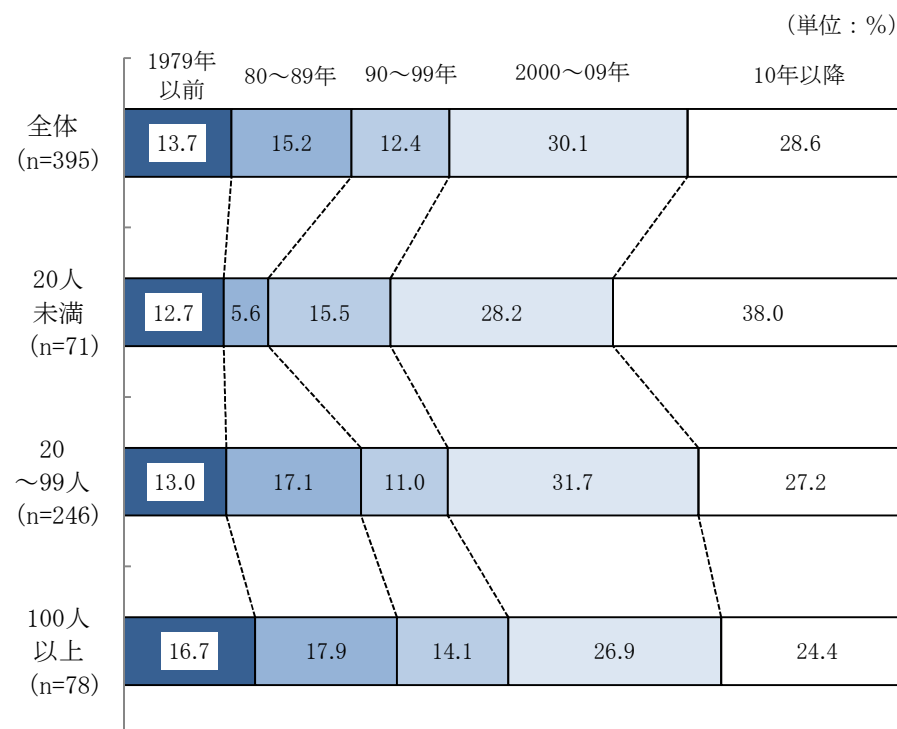
- 輸出企業の輸出形態をみると、「間接輸出」が61.2%と最も高い（図-3）。一方で、「直接輸出」も58.8%と高い割合を示しており、直接輸出に取り組む企業も多い。
- 輸出開始年をみると、「全体」では、「2000～09年」が30.1%、「10年以降」が28.6%を占めており、2000年以降に輸出を開始した企業が約6割を占めている（図-4）。従業員規模別では、「20人未満」で「10年以降」に輸出を開始した企業の割合が高い。

図-3 現在の輸出形態（複数回答）



(注) 直接輸出：企業が自己又は自社名義で通関手続きを行った輸出（自社海外販売拠点への輸出を除く）。
 間接輸出：輸出相手は分かっており、自国内商社や卸売業者、輸出代理店等を通じて行った輸出。

図-4 輸出開始年（従業員規模別）

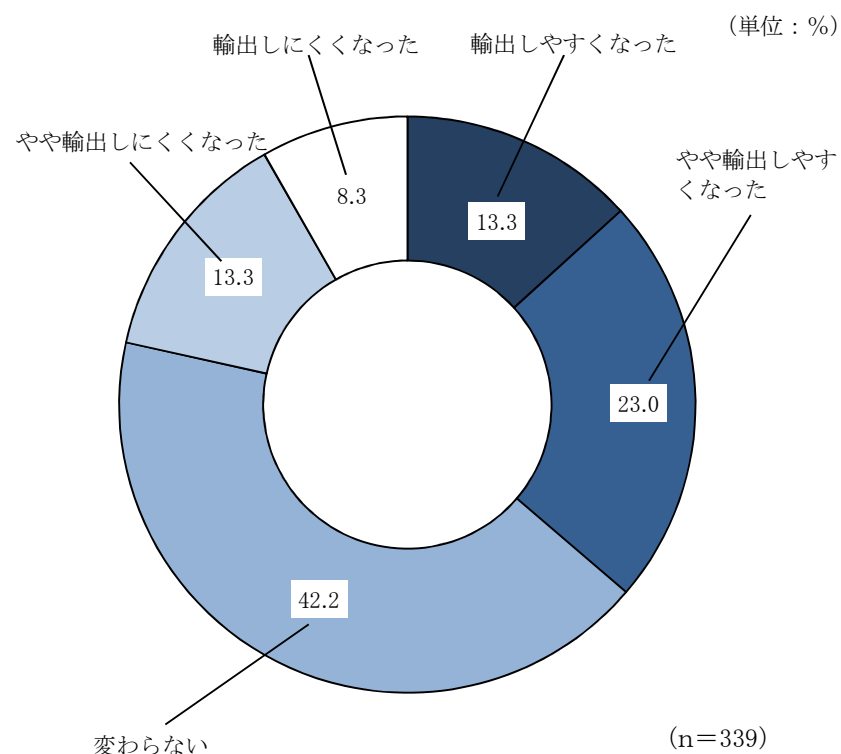


(注) 四捨五入のため、各項目の合計は100%とならない(以下同じ)。

3 輸出を取り巻く環境～輸出開始時に比べて、輸出環境は改善～

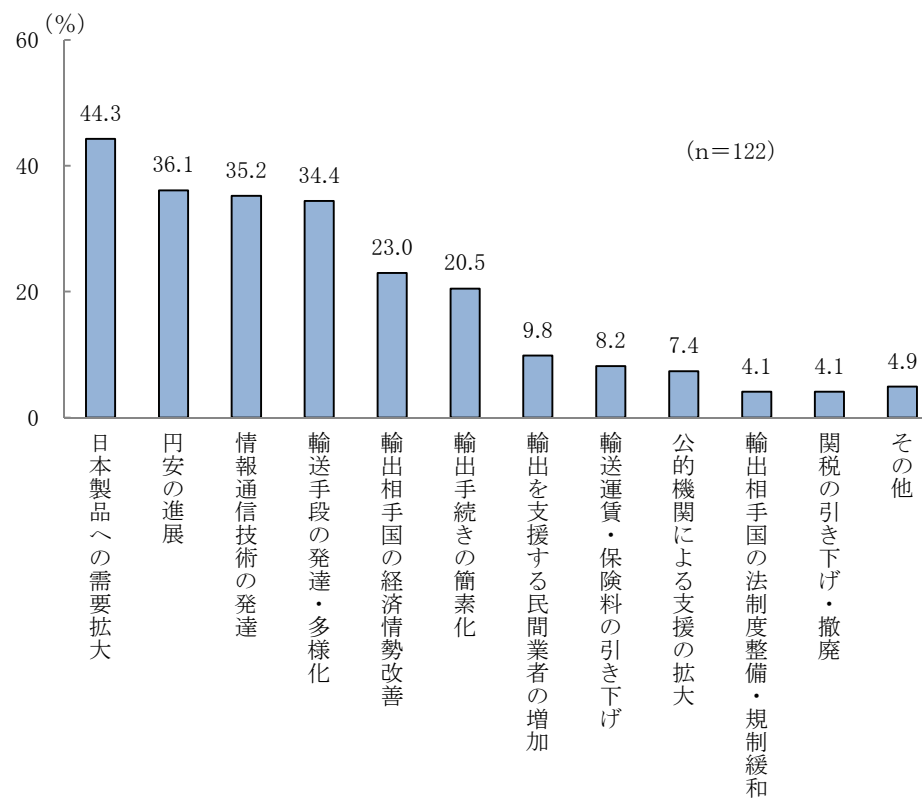
- 輸出開始時と比べた現在の輸出環境をみると、「輸出しやすくなった」（13.3%）、「やや輸出しやすくなった」（23.0%）をあわせて36.3%の企業が、輸出環境が好転していると回答しており、「輸出しにくくなった」（8.3%）、「やや輸出しにくくなった」（13.3%）の合計21.6%を上回る（図-5）。
- 輸出しやすくなった理由をみると、「日本製品への需要拡大」（44.3%）が最も高い（図-6）。以下、「円安の進展」（36.1%）、「情報通信技術の発達」（35.2%）、「輸送手段の発達・多様化」（34.4%）と続く。

図-5 自社を取り巻く輸出環境の変化



(注) 輸出開始時と比較したもの。

図-6 輸出しやすくなった理由（複数回答）

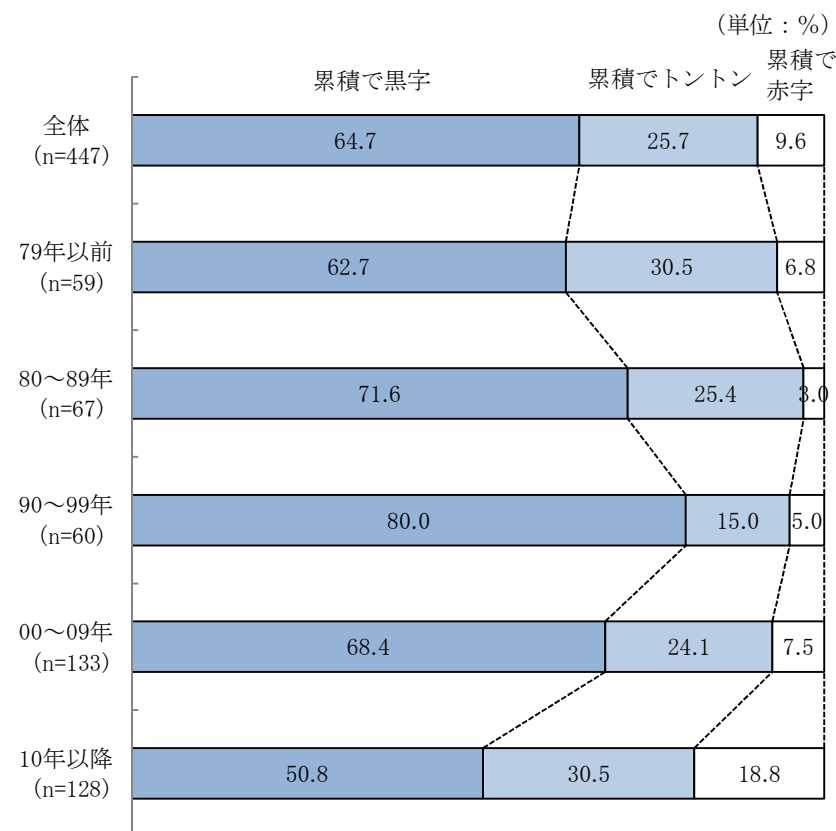


(注) 「輸出しやすくなった」「やや輸出しやすくなった」と回答した企業に対して、その理由をきいたもの。

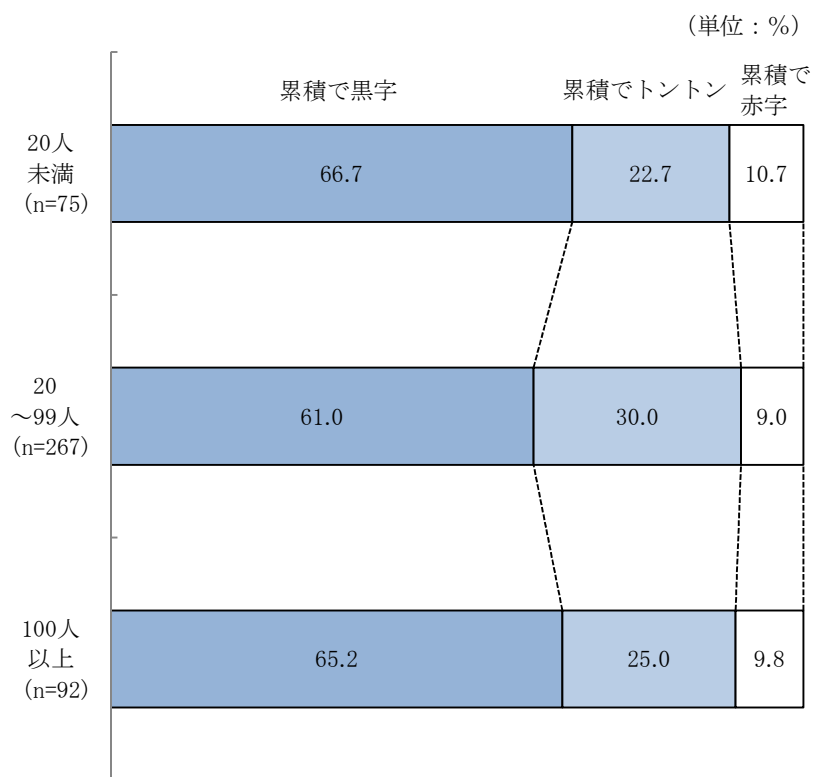
4 輸出事業単独の採算～従業員規模にかかわらず、「累積で黒字」が約6割～

- 輸出事業単独の採算を輸出開始年別にみると、「90～99年」で「累積で黒字」の割合が最も高く、輸出開始年が最近になるほど、「累積で黒字」の割合が低下している（図－7）。
- また、従業員規模にかかわらず、「累積で黒字」の割合が約6割、「累積でトントン」が約3割を占めている（図－8）。

図－7 輸出事業単独の採算（輸出開始年別）



図－8 輸出事業単独の採算（従業員規模別）



(注) 従業員数を回答した企業のみ集計。

5 輸出開始後の変化

① 企業全体の業績変化～従業員規模が大きく、輸出事業の採算がよい企業ほど、企業全体の業績は改善

- 企業全体の業績変化をみると、「全体」では、「売上高」「採算」「従業員数」とも、「増加」が「減少」を上回っており、DIは、プラスとなっている（図-9）。従業員規模別にみると、いずれの項目も「20人未満」より「20人以上」でDIが高い。
- 企業全体の業績変化について、輸出事業の採算別にみると、「売上高」「採算」ともに、「累積で黒字」の企業でDIが最も高い（図-10）。

図-9 企業全体の業績変化（従業員規模別）

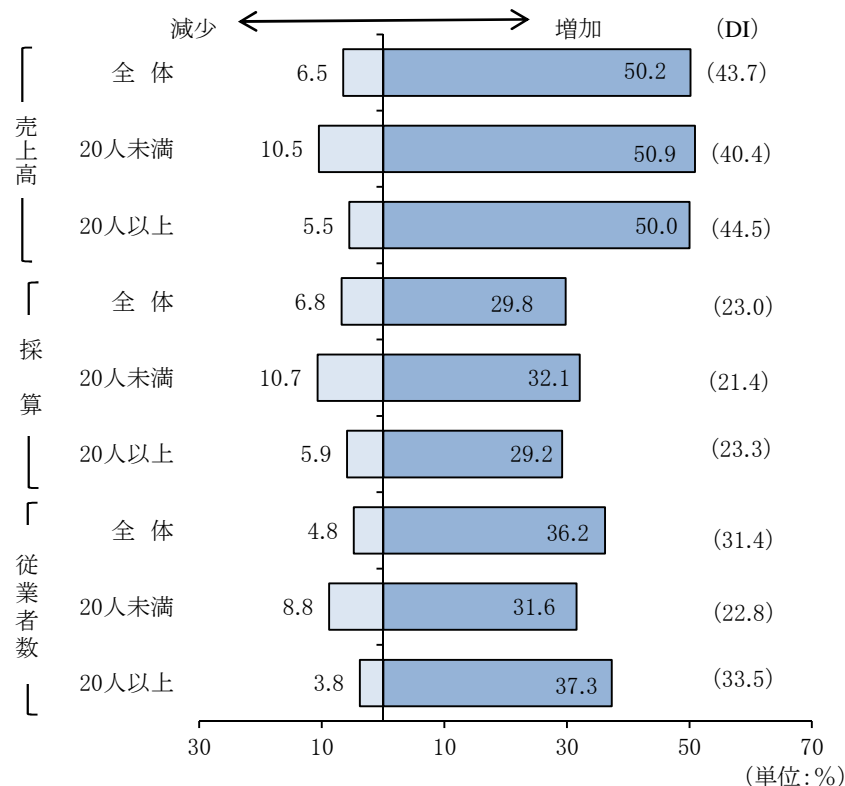
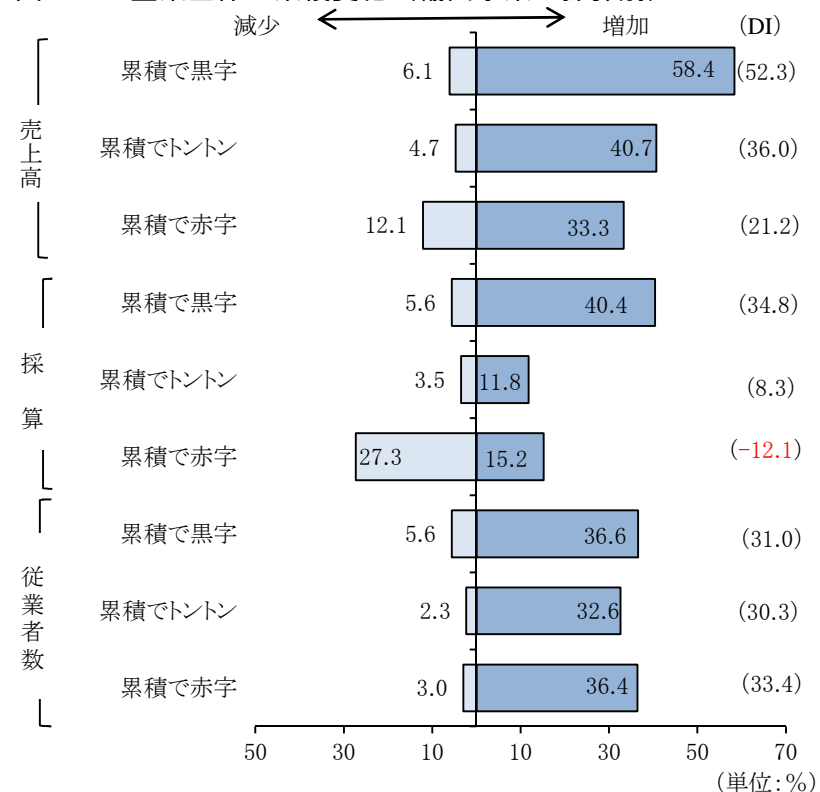


図-10 企業全体の業績変化（輸出事業の採算別）



(注) 1 輸出開始によって、回答企業全体の売上高、採算および従業員数にどのような変化があったのかをきいたもの。

2 DIの算出式は次のとおり。

- ・売上高DIおよび従業員数DI: 「増加」と回答した企業割合-「減少」と回答した企業割合。
- ・採算DI: 「良くなった」と回答した企業割合-「悪くなった」と回答した企業割合。

3 項目ごとに回答数は異なるが、記載は省略した。

② 業績以外の変化～従業員規模の小さい企業の方がよい影響を受けている～

- 輸出開始後の変化DIをみると、「全体」では、すべての項目でプラスとなっている（図-11）。項目別にみると、「企業・製品の評判・イメージ」（39.6）が最も高く、「従業員の士気」（37.3）、「品質管理」（33.9）が続く。
- 輸出開始後の変化DIを従業員規模別にみると、「100人以上」よりも、「20人未満」や「20人～99人」のほうが、「全体」に比べてDIが高い項目が多い。

図-11 輸出開始後の変化DI（従業員規模別）

項目	算出式	全体	20人未満	20～99人	100人以上
企業・製品の評判・イメージ	「良くなった」-「悪くなった」	39.6	36.4	43.3	32.1
従業員の士気	「上がった」-「下がった」	37.3	42.9	39.0	24.6
品質管理	「良くなった」-「悪くなった」	33.9	36.8	33.9	29.8
製品・サービスの品揃え	「良くなった」-「悪くなった」	31.0	29.6	32.4	31.6
営業・マーケティングの能力	「強くなった」-「弱くなった」	30.3	33.9	27.8	30.4
製品・サービスの品質	「良くなった」-「悪くなった」	28.8	31.5	26.6	29.8
デザイン・企画・研究開発の能力	「強くなった」-「弱くなった」	21.1	16.7	24.3	18.2
価格競争力	「強くなった」-「弱くなった」	17.6	12.7	18.2	17.5
納期	「短くなった」-「長くなった」	16.2	22.8	16.4	12.3
金融機関からの資金調達	「借りやすくなった」-「借りにくくなった」	16.2	14.3	16.3	8.8
従業員の採用	「採用しやすくなった」-「採用しにくくなった」	12.3	8.8	14.0	7.3
アフターサービス	「良くなった」-「悪くなった」	11.6	19.6	12.6	5.3

(注) 1 変化DI=良い影響を受けた企業割合-悪い影響を受けた企業割合(「良い影響」と「悪い影響」の意味は、表中の算出式による)。

2 項目ごとに回答数は異なるが、記載は省略した。

3 網掛けは、「全体」と比較して、DIが同じあるいは高い項目。

③ 業績以外の変化～輸出事業の採算が黒字の企業だけでなく、赤字の企業にもよい影響をもたらしている～

- 輸出開始後の変化DIを輸出事業の採算別にみると、「累積で黒字」の企業だけでなく、「累積でトントン」「累積で赤字」の企業でも、すべての項目でDIがプラスとなっている（図-12）。

図-12 輸出開始後の変化DI（輸出事業の採算別）

項目	算出式	全体	累積で黒字	累積でトントン	累積で赤字
企業・製品の評判・イメージ	「良くなった」-「悪くなった」	39.6	40.5	34.5	48.5
従業員の士気	「上がった」-「下がった」	37.3	39.3	30.2	45.5
品質管理	「良くなった」-「悪くなった」	33.9	37.2	23.2	42.4
製品・サービスの品揃え	「良くなった」-「悪くなった」	31.0	34.5	21.7	34.4
営業・マーケティングの能力	「強くなった」-「弱くなった」	30.3	32.2	20.2	45.5
製品・サービスの品質	「良くなった」-「悪くなった」	28.8	30.6	21.7	36.4
デザイン・企画・研究開発の能力	「強くなった」-「弱くなった」	21.1	23.8	11.0	31.3
価格競争力	「強くなった」-「弱くなった」	17.6	21.4	11.7	9.1
納期	「短くなった」-「長くなった」	16.2	16.5	16.3	15.2
金融機関からの資金調達	「借りやすくなった」-「借りにくくなった」	16.2	17.9	16.2	6.1
従業員の採用	「採用しやすくなった」-「採用しにくくなった」	12.3	10.8	11.9	24.2
アフターサービス	「良くなった」-「悪くなった」	11.6	15.8	4.7	3.0

(注) 1 変化DI=良い影響を受けた企業割合-悪い影響を受けた企業割合(「良い影響」と「悪い影響」の意味は、表中の算出式による)。

2 項目ごとに回答数は異なるが、記載は省略した。

6 輸出企業が抱える課題～輸出事業の採算や従業員規模によって異なる～

- 「全体」をみると、課題が「特になし」は7.7%にとどまっており、輸出企業の多くが何らかの課題を抱えている（図-13）。課題をみると、「販売先の確保」（37.8%）、「現地の市場動向・ニーズの把握」（31.8%）の順となっている。
- 輸出事業の採算別にみると、「累積で黒字」の企業は、「為替変動リスクへの対応」「代金の回収」、「累積で赤字」の企業は、「販売先の確保」「採算性の維持・管理」と回答した割合が他に比べて高い（図-13）。
- 従業員規模別にみると、「20人未満」では、「必要資金の確保」と回答した割合が他に比べて高い。一方、「100人以上」では、「為替変動リスクへの対応」「海外向け商品・サービスの開発」と回答した割合が、他に比べて高い（図-14）。

図-13 現在の課題（輸出事業の採算別、複数回答）

(単位：%)

項目	全体 (n=466)	累積で 黒字 (n=302)	累積で トントン (n=120)	累積で 赤字 (n=44)
販売先の確保	37.8	33.4	40.8	59.1
現地の市場動向・ニーズの把握	31.8	33.4	28.3	29.5
採算性の維持・管理	26.2	23.8	26.7	40.9
品質・納期管理	23.8	24.5	22.5	22.7
為替変動リスクへの対応	23.0	26.5	19.2	9.1
信頼できるパートナーの確保	21.9	19.9	23.3	31.8
代金の回収	15.2	17.5	12.5	6.8
外国語や貿易関連事務ができる人材の確保育成	15.0	15.6	15.8	9.1
海外向け商品・サービスの開発	14.8	14.2	15.0	18.2
輸出を主導する人材の確保育成	10.9	10.3	10.8	15.9
現地の法制度・商習慣への対応	10.3	9.3	10.8	15.9
必要資金の確保	8.4	8.9	5.8	11.4
知的財産・技術流出リスクへの対応	5.6	6.3	3.3	6.8
製造物責任制度への対応	4.1	5.3	1.7	2.3
貿易保険・海上保険への対応	1.5	1.7	1.7	0.0
その他	0.6	0.7	0.0	2.3
特になし	7.7	7.6	10.8	0.0

図-14 現在の課題（従業員規模別、複数回答）

(単位：%)

項目	20人 未満 (n=70)	20 ～99人 (n=252)	100人 以上 (n=91)
販売先の確保	31.4	41.3	30.8
現地の市場動向・ニーズの把握	37.1	31.3	30.8
採算性の維持・管理	32.9	22.6	28.6
品質・納期管理	20.0	24.2	27.5
為替変動リスクへの対応	20.0	21.4	30.8
信頼できるパートナーの確保	22.9	26.2	13.2
代金の回収	12.9	16.7	12.1
外国語や貿易関連事務ができる人材の確保育成	12.9	13.1	20.9
海外向け商品・サービスの開発	14.3	13.1	23.1
輸出を主導する人材の確保育成	7.1	11.1	15.4
現地の法制度・商習慣への対応	8.6	12.7	5.5
必要資金の確保	18.6	5.2	3.3
知的財産・技術流出リスクへの対応	4.3	3.6	12.1
製造物責任制度への対応	2.9	4.4	6.6
貿易保険・海上保険への対応	2.9	0.8	3.3
その他	0.0	1.2	0.0
特になし	7.1	8.3	6.6

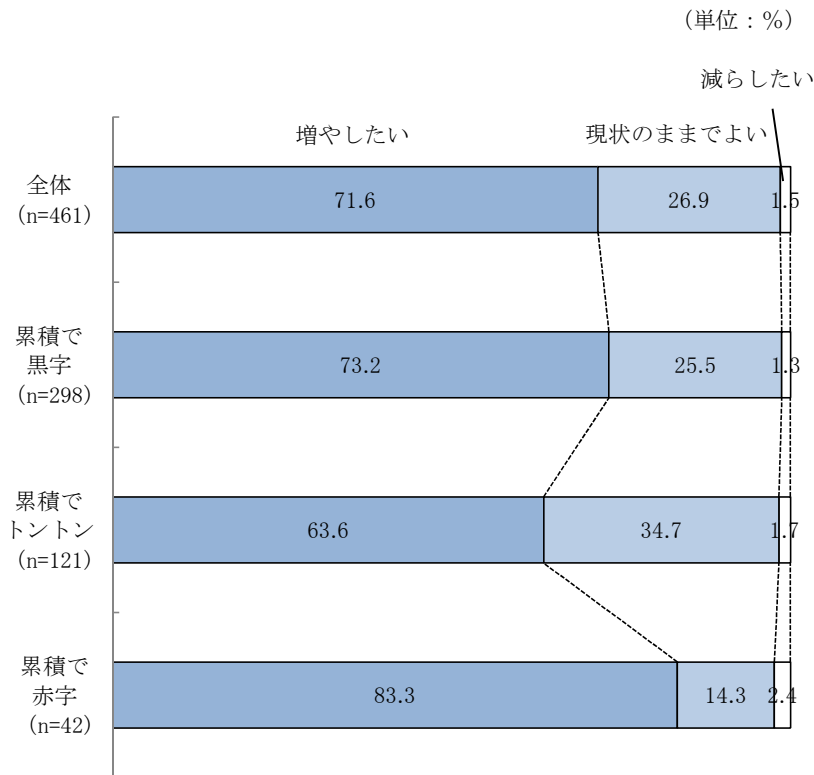
(注) 従業員数を回答した企業のみ集計。

7 輸出に対する今後の意向

①輸出企業～今後も輸出を拡大していく意向～

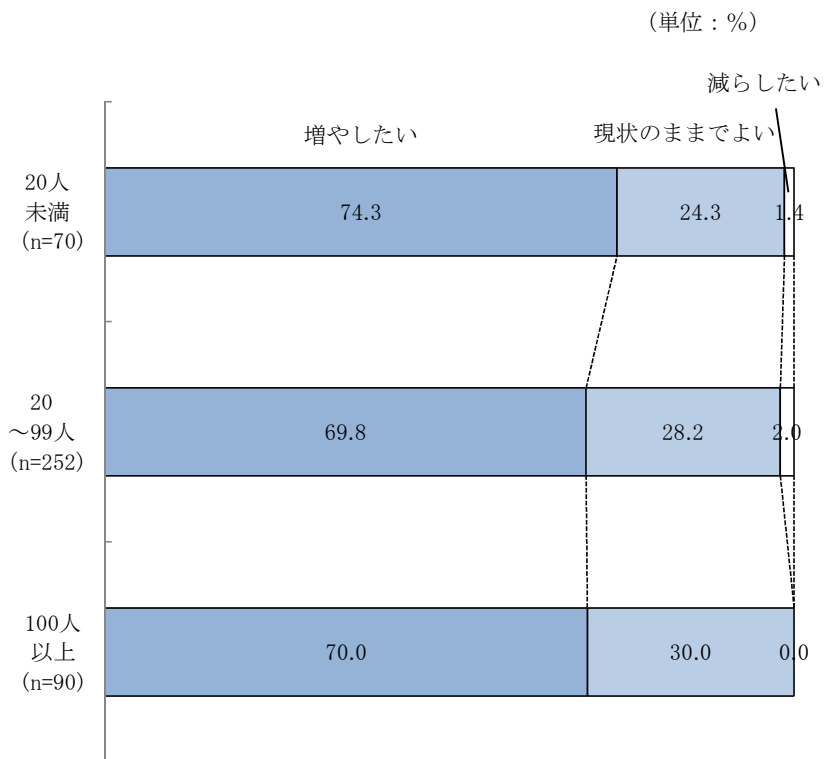
- 現在、輸出を行う企業のうち、今後、輸出を「増やしたい」と回答した企業の割合は、「全体」で71.6%となっており、「減らしたい」との回答は、わずか1.5%にとどまる（図-15）。輸出事業の採算別にみると、現在の輸出事業の採算にかかわらず、輸出を「増やしたい」との意向が強い。特に、「累積で赤字」の企業で輸出を増やしたいとの意向が強い。
- 従業員規模別にみると、「20人未満」の企業で「増やしたい」との回答割合が高い（図-16）。

図-15 今後の輸出に対する意向（輸出事業の採算別）



(注) 現在、輸出を行っている企業に対してきたもの。

図-16 今後の輸出に対する意向（従業員規模別）

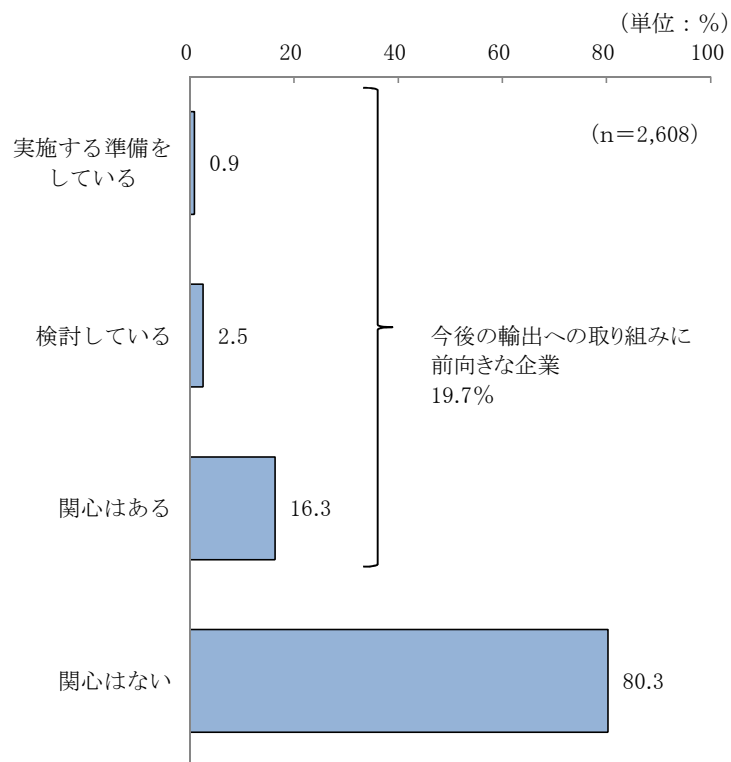


(注) 従業員数を回答した企業のみ集計。

② 非輸出企業～今後、輸出に取り組みたいと考える中小企業は約2割～

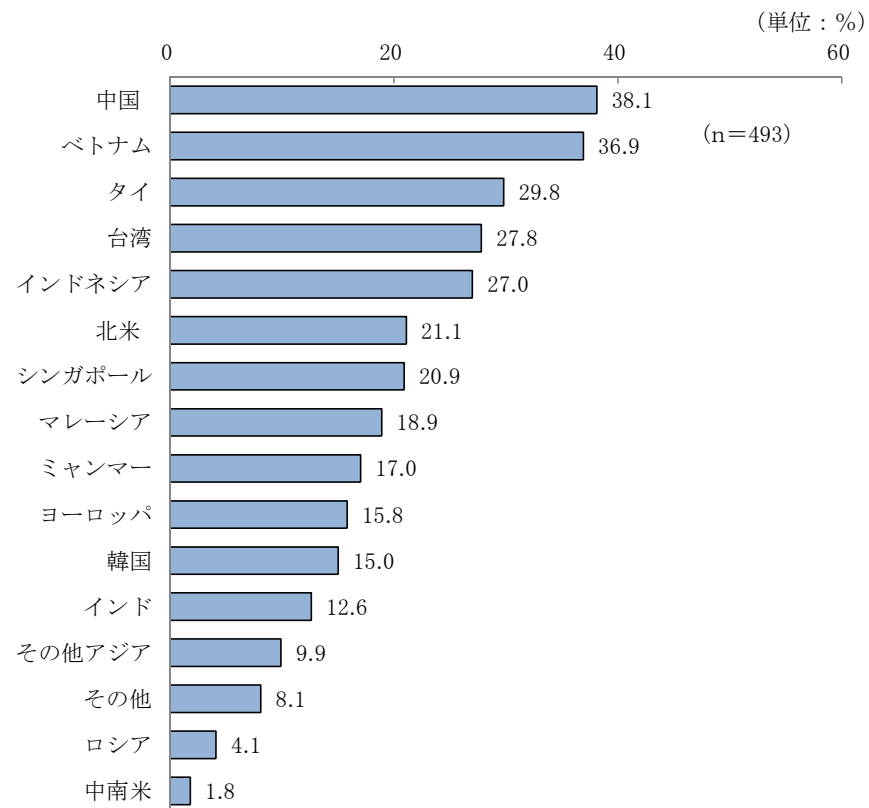
- 現在、輸出を行っていない企業のうち、今後の輸出への取り組みに前向きな企業は、19.7%にのぼる（図-17）。
- 輸出を検討している国としては、中国、ベトナム、タイなどアジアをあげる企業が多い（図-18）。

図-17 輸出への取り組み意向



（注）現在、輸出を行っていない企業に対してきいたもの。

図-18 輸出検討中の国（複数回答）



（注）1 「中国」には香港・マカオを含む。
2 「北米」は、アメリカとカナダの合計。

8 まとめ

- 輸出を行う企業の割合は、アンケート回答企業全体では15.7%を占める。業種別にみると、製造業や卸売業で高く、また従業員規模が大きい企業ほど高くなっている。輸出形態をみると、間接輸出が最も多いものの、直接輸出に取り組む企業も多い。
- 輸出開始時と比べた現在の輸出環境をみると、輸出環境がよくなったと回答した企業の割合が、悪くなったと回答した企業の割合を上回っている。輸出しやすくなった理由として、日本製品への需要拡大や円安の進展、情報通信技術の発達、輸送手段の発達・多様化などをあげる企業が多い。
- 輸出事業単独の採算は、累積で黒字の企業が約6割を占めている。輸出に取り組むことは、従業員規模にかかわらず、売上高の増加や採算の改善など、企業全体の業績にも好影響を及ぼしている。
- 輸出に取り組むことは、企業全体の業績だけでなく、企業・製品の評判・イメージや従業員の士気向上など、さまざまな項目で好影響を及ぼしている。特に、従業員規模が小さい企業において、そうした傾向が強い。また、輸出事業の採算が黒字の企業だけでなく、赤字の企業にもよい影響が及んでいる。
- 輸出企業が抱える課題は、従業員規模や輸出事業の採算によって異なる。輸出事業の採算別にみると、「累積で黒字」の企業は、「為替変動リスクへの対応」「代金の回収」、「累積で赤字」の企業は、「販売先の確保」「採算性の維持・管理」と回答した割合が他に比べて高い。従業員規模別にみると、「20人未満」では、「必要資金の確保」と回答した割合が他に比べて高い。一方、「100人以上」では、「為替変動リスクへの対応」「海外向け商品・サービスの開発」と回答した割合が、他に比べて高い。
- 輸出事業の採算や従業員規模にかかわらず、現在輸出を行う企業は、今後も輸出を拡大したいとの意向が強い。また、現在輸出を行っていない企業のうち、約2割が今後の輸出への取り組みに前向きである。