川崎市内企業の海外展開に関するアンケート調査

結果報告書

令和4(2022)年2月

川崎市・川崎国際ビジネス交流推進協議会

目次

Ⅰ.調査の概要	
1. 調査の目的	1
2. 実施期間	1
3. 調査方法	
4. 調査項目	
5. 送付社数•回答状況	
6. 回答企業の内訳	
7. 調査結果の見方	
1. 市内中小企業の海外展開状況等について	
1. 現在の海外展開の状況	
(1) 現在の海外展開の状況	
(2) 海外展開している理由	
(3) 海外展開していない理由	
2. 「海外展開している」企業の状況	
(1) 経営戦略上重要な国・地域	
(2) 海外展開の形態	
(3) 上位5か国・地域における進出形態(4) 合然の海界屋間の大倉	
(4) 今後の海外展開の方針	
(5) 今後、関心のある国・地域(6) 海外展開における課題	
3. 「海外展開していない」企業の状況	
(1) 今後の海外展開の方針	
(2) 新たに取り組みたい理由	
(3) 関心のある国・地域等	
4. 「川崎市海外ビジネス支援センター(KOBS)」の認知度について	
5. 市内企業向け情報を発信している広報媒体の利用状況について	
Ⅲ. 海外展開において市内中小企業が求めている支援について	
海が成所に630・と同れてが正来があるといる又扱について	
2. 海外展開のステージ別に求めている支援	
参考資料 アンケート調査票	19

I. 調査の概要

1. 調査の目的

市内企業の海外展開における課題やニーズ等を明らかにすることにより、効果的な海外展開支援施策を検証し、必要に応じて再構築することを目的に実施しました。

2. 実施期間

令和3(2021)年9月~10月

3. 調査方法

対象者に調査票を郵送し、回答は郵送またはインターネットで回収 ※一部、電話等による聞き取りを実施

4. 調査項目

- 現在の海外展開の状況
- 今後の海外展開の方針
- 関心のある国・地域
- 海外展開における課題
- 海外展開において求めている支援
- 「川崎市海外ビジネス支援センター(KOBS)」の認知状況
- 利用している市内企業向け情報の広報媒体

※調査票は巻末の参考資料を参照してください。

5. 送付社数•回答状況

送付社数: 2,808社

回 答 数: 880社 (回答率:31.3%)

有効回答数: 769社 (注1)

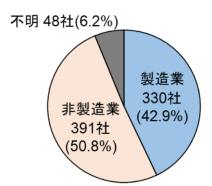
うち中小企業(注2)の有効回答数: 743社

(注1) 回答数のうち、記載漏れ等を除いた数

(注2) 中小企業基本法第2条の規定に基づく企業

6. 回答企業の内訳

回答企業の業種内訳 (製造業/非製造業)



回答企業の業種内訳(詳細)

No	分類	業種名	企業数	割合
INO	刀規	未性石 	(社)	(%)
1		食料品•飲料	25	3.3%
2		繊維	1	0.1%
3		パルプ・紙	2	0.3%
4		印刷	11	1.4%
5 6		化学工業	6	0.8%
6		石油製品	1	0.1%
7		プラスチック製品	14	1.8%
8	制	ゴム製品	1	0.1%
8	製 造	鉄鋼	9	1.2%
10	業	非鉄金属	7	0.9%
11	*	金属製品	83	10.8%
12		生産用機械	20	2.6%
13		業務用機械	12	1.6%
14		電子部品・デバイス	22	2.9%
15		電気機械	50	6.5%
16		情報通信機械	9	1.2%
17		輸送用機械	10	1.3%
18		その他	47	6.1%
19		建設業	114	14.7%
20		卸売業	33	4.3%
21		小売業	17	2.2%
22	非	宿泊業•飲食店	4	0.5%
23	製	情報通信業	28	3.6%
24	造	運輸業	27	3.5%
25	業	金融業・リース業	2	0.3%
26		不動産業	10	1.3%
27		医療•福祉	26	3.4%
28		その他	130	16.9%
		不明	48	6.4%
		総計	769	100.0%

7. 調査結果の見方

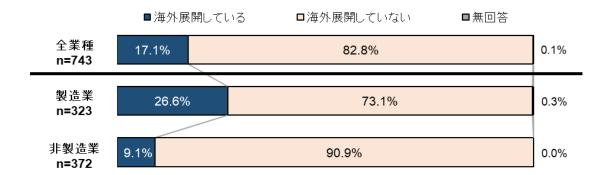
- ・次ページ以降は、全有効回答のうち、本市海外展開支援施策の主たる対象となる<u>中小企業の回答のみを集計・分析</u>したものです。
- ・グラフ中の「n」は設問に対する回答件数の総数です。
- ・グラフ中の構成比率は、小数点第二位以下を四捨五入しています。
- ・端数処理により、構成比率の合計が100%を超えることもあります。

Ⅱ. 市内中小企業の海外展開状況等について

1. 現在の海外展開の状況

(1) 現在の海外展開の状況

- ・現在、「海外展開している」と回答した企業の割合は全体の17.1%でした。
- ・業種別では、製造業では「海外展開している」割合が 26.6%なのに対し、非製造業では 9.1%と 1 割程度となっています。



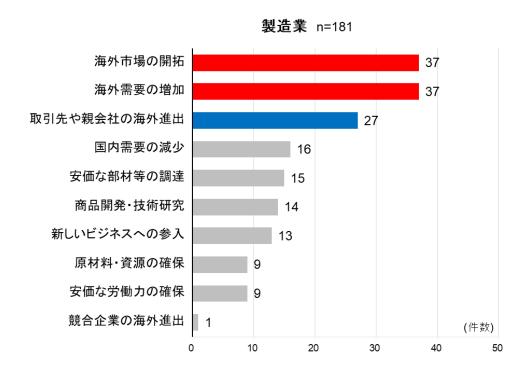
【海外展開状況の業種別詳細内訳】

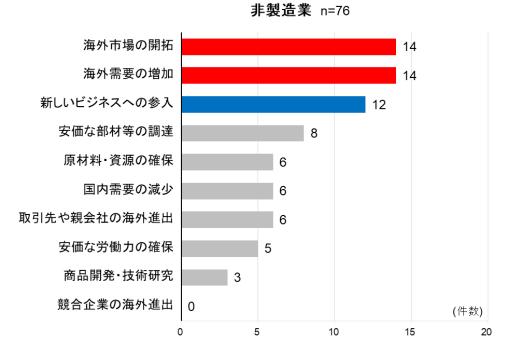
(単位:社)

	製造	業	非製	造業
	86	3	3	4
	電気機械	15 (17.4%)	卸売業	15 (44.1%)
海外展開	金属製品	13 (15.1%)	建設業	6 (17.6%)
している	電子部品	9 (10.5%)	情報通信業	2 (5.9%)
	生産用機械	7 (8.1%)	不動産業	2 (5.9%)
	上記以外	42 (48.8%)	上記以外	9 (26.5%)
	23	6	338	
	金属製品	69 (29.2%)	建設業	105 (31.1%)
海外展開	電気機械	34 (14.4%)	運輸業	26 (7.7%)
していない	食料品・飲料	19 (8.1%)	医療・福祉	23 (6.8%)
	生産用機械	13 (5.5%)	情報通信業	22 (6.5%)
	上記以外	101 (42.8%)	上記以外	161 (47.6%)

(2) 海外展開している理由

・海外展開している企業にその理由を尋ねたところ、「海外市場の開拓」「海外需要の増加」が多く挙げられ、他には製造業では「取引先や親会社の海外進出」、非製造業では「新しいビジネスへの参入」などの理由が 挙げられました。

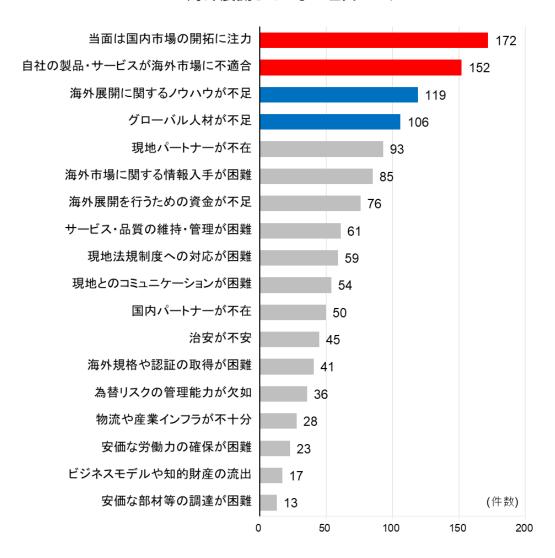




(3) 海外展開していない理由

・海外展開していない企業にその理由を尋ねたところ、「当面は国内市場の開拓に注力」「自社の製品・サービスが海外に不適合」との回答が多く、他には「海外展開に関するノウハウが不足」「グローバル人材が不足」などの理由も多く挙げられました。

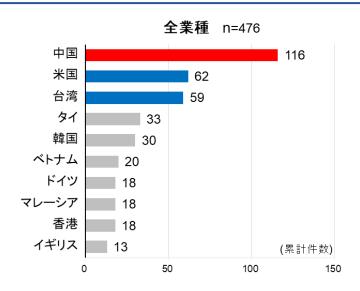
海外展開していない理由 n=1,349

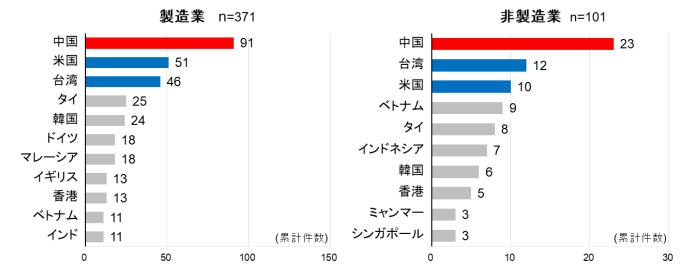


2. 「海外展開している」企業の状況

(1) 経営戦略上重要な国・地域

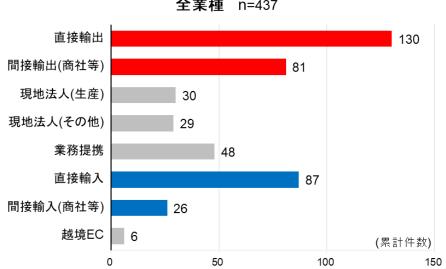
・海外展開している企業に、直接輸出、間接輸入など海外展開の形態ごとに重要な国・地域を挙げたもらった 累計件数をみると、製造業・非製造業ともに「中国」が最も多く、次いで「米国」「台湾」が上位となっています。





(2) 海外展開の形態

•海外展開している企業に挙げたもらった進出形態の累計件数をみると、「直接輸出」が最も多く、次いで「直 接輸入」「間接輸出(商社等を経由)」の順となっています。



全業種 n=437

(3) 上位5か国・地域における進出形態

・経営戦略上重要な上位5カ国・地域における進出形態は、「中国」は直接輸入と直接輸出が同程度、「米国」 は直接・間接の輸出中心、「台湾」では直接輸出が多くなっています。

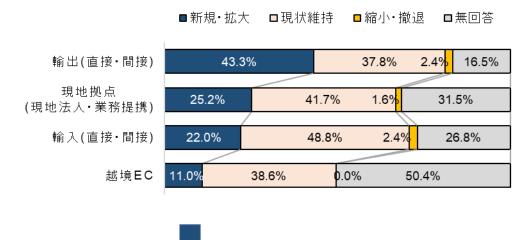
⊢#	こん団	・地域には	シルス米	山瓜飴	の順益
Г 177 :	יוצבויות כ	א או אפענותויי	つける種	ᇑᅏᄤ	(/) 1118 11/

国•地域	進出形態	
	直接輸入	28.4%
中国	直接輸出	27.6%
	間接輸出(商社等を経由)	16.4%
	直接輸出	33.9%
米 国	間接輸出(商社等を経由)	21.0%
	業務提携	14.5%
	直接輸出	33.9%
台湾	直接輸入	18.6%
	間接輸出(商社等を経由)	15.3%
	直接輸出	27.3%
タイ	間接輸出(商社等を経由)	27.3%
	現地法人(生産拠点)	18.2%
	直接輸入	33.3%
韓国	直接輸出	26.7%
	間接輸出(商社等を経由)	23.3%

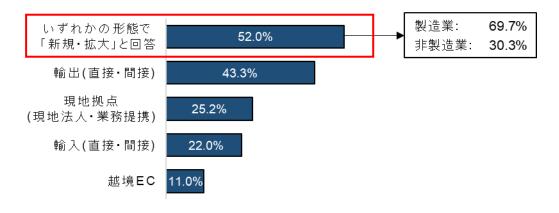
(4) 今後の海外展開の方針

- ・海外展開の形態ごとに今後の方針を尋ねたところ、「新規・拡大」の割合が最も高かったのは「輸出」で 4 割を超えています。
- ・なお、いずれかの形態で「新規・拡大」と回答した企業の割合は全体の 52.0%で、その内訳は、製造業が 69.7%、非製造業が 30.3%でした。

今後の海外展開の方針 n=127

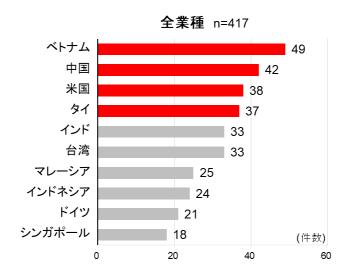


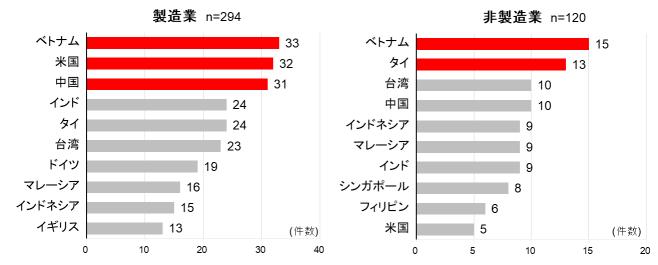
「新規·拡大」の割合 n=127



(5) 今後、関心のある国・地域

- ・海外展開している企業が今後、関心のある国・地域としては、「ベトナム」「中国」「米国」「タイ」などが多く挙 げられました。
- ・業種別では、製造業では「ベトナム」「米国」「中国」、非製造業では「ベトナム」「タイ」の関心度が高くなっています。
- ・現在展開している国・地域(6 頁)と比較すると、製造業を中心に「インド」を挙げる企業が多い一方、「韓国」を挙げる企業は少なくなっています。

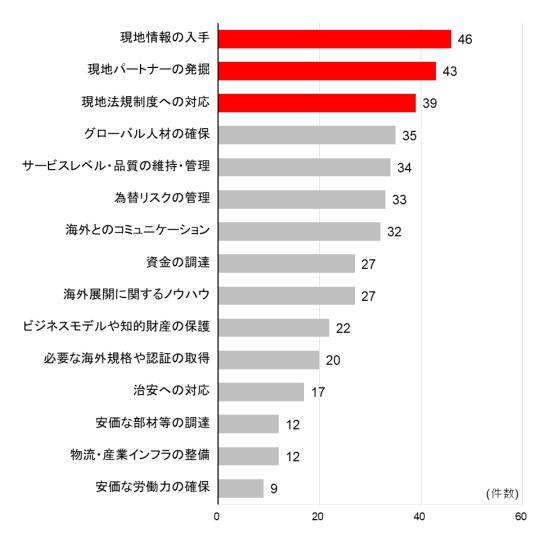




(6) 海外展開における課題

・海外展開している企業に海外展開における課題を尋ねたところ、「現地情報の入手」「現地パートナーの発掘」 「現地法規制度への対応」といった現地事情やビジネスマッチングに関する課題などが多く挙げられました。

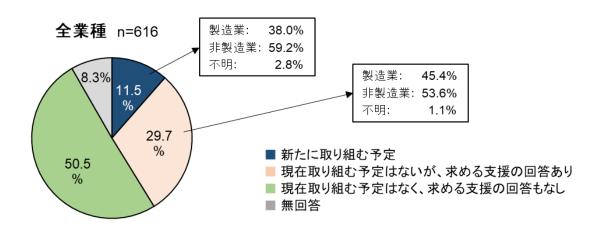




3. 「海外展開していない」企業の状況

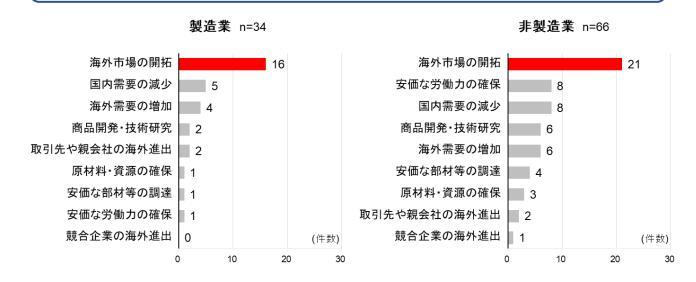
(1) 今後の海外展開の方針

- ・海外展開していない企業の中で、海外展開に「新たに取り組みたい」と答えたのは 11.5%で、その業種内訳 は非製造業が約 6 割となっています。
- ・「新たに取り組みたい」「現在取り組む予定はないが、求める支援の回答あり」が全体で約4割となっており、 海外展開への関心が依然としてあることがうかがえます。



(2) 新たに取り組みたい理由

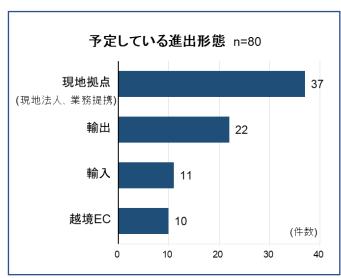
・海外展開に新たに取り組みたい理由としては、製造業・非製造業ともに「海外市場の開拓」が最も多く挙げられました。

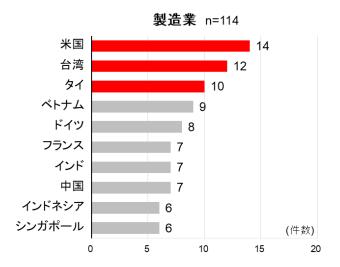


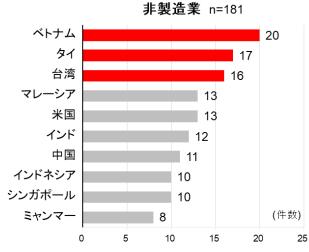
(3) 関心のある国・地域等

- ・海外展開していない企業が関心のある国・地域としては、「ベトナム」「台湾」「米国」「タイ」を挙げる企業が多い一方、既に海外展開している企業(9頁)と比べると、「中国」を挙げる企業が少なくなっています。
- ・なお、予定している進出形態としては「現地拠点(現地法人、業務提携)」が最も多く挙げられました。





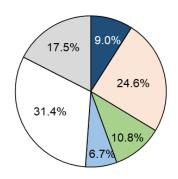




4. 「川崎市海外ビジネス支援センター(KOBS)」の認知度について

- ・「川崎市海外ビジネス支援センター(KOBS)※」の認知度について尋ねたところ、全体では「利用・相談したことがある」が9.0%、「知っているが、利用・相談したことはない」が24.6%で、両者を合わせ3分の1程度が知っていると回答しました。
- ・海外展開の有無で比べると、海外展開している企業では「利用・相談したことがある」が約3割で、知っている割合は6割以上なのに対し、海外展開していない企業においては、知っている割合が3割以下にとどまっています。
- ・なお、「知らなかったが、利用・相談してみたい」割合は、海外展開している企業・海外展開していない企業ともに 1 割程度でした。

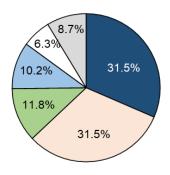


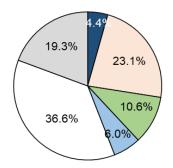


- 利用・相談したことがある
- 知っているが、利用・相談したことはない
- 知らなかったが、利用・相談してみたい
- 知らなかったが、他の支援機関を利用している
- □ その他
- 無回答

海外展開している n=127

海外展開していない n=615



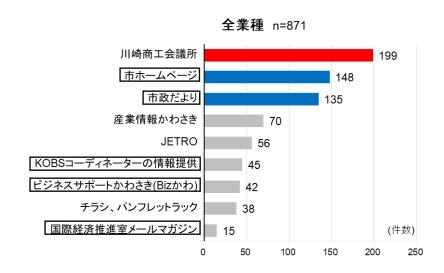


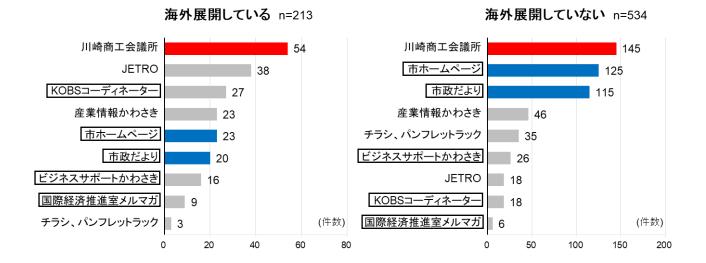
※川崎市は、市内企業の海外展開支援サービスをワンストップで提供する「川崎市海外ビジネス支援センター (略称/KOBS(コブス))」を開設しています。KOBS では、海外ビジネスに精通した海外支援コーディネーター が、市内企業の皆様の海外への販路開拓、海外進出等を支援しています。

(http://www.kawasaki-net.ne.jp/kobs/)

5. 市内企業向け情報を発信している広報媒体の利用状況について

- ・市内企業向けの情報を発信している広報媒体としては「川崎商工会議所」が最も多く利用されています。 四角で囲まれた市の広報媒体では「市ホームページ」と「市政だより」が多く利用されています。
- ・海外展開の有無で比べると、いずれも最も多いのは「川崎商工会議所」ですが、それ以外では、海外展開している企業で「JETRO」「KOBS コーディネーター」が上位に挙げられているのに対し、海外展開していない企業では「市ホームページ」「市政だより」の利用が多くなっています。



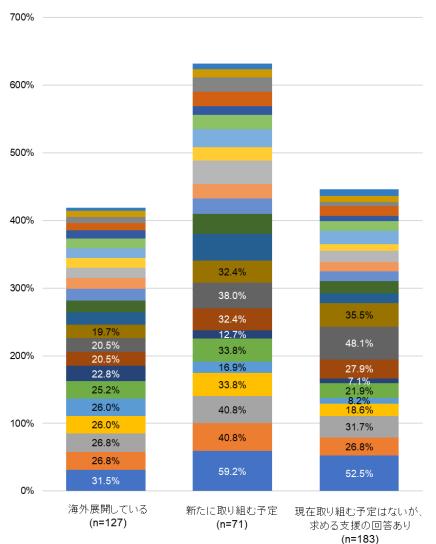


Ⅲ. 海外展開において市内中小企業が求めている支援について

1. 全体的な傾向

- ・海外展開状況や今後の方針別に、回答割合(%)で「海外展開において求めている支援」を比較すると、全体としては「海外展開全般の相談窓口」が最も多く、続いて「現地法規制などの情報提供」「現地企業等との連絡支援・関係構築支援」などが多く挙げられました。
- ・また、既に海外展開している企業よりも、新たに取り組む予定の企業の方が累計回答割合は高く(=平均の回答項目数が多い)、全体的に求める支援が多いことがうかがえます。

海外展開において求めている支援



- 就職イベント等の開催
- ■多言語Webサイトの開設
- ■越境ECの取組(補助金)
- ■セミナー・個別相談会等
- ■外資系企業との国内での商談機会
- ■外国語のコンテンツ作成(補助金)
- ■現地で必要となる規格等の取得支援
- ■海外とのオンライン商談等(補助金)
- ■現地政府等との連携による支援
- ■輸出商社等との国内での商談機会
- ■必要となる国際認証等の取得(補助金)
- ■マーケティング・ブランディング支援
- 販路開拓・拠点設立の現地調査(補助金)
- ■グローバル人材の紹介
- ■通訳者の手配・文書等の翻訳
- ■現地の商習慣などの情報提供
- ■海外展示会・商談会への出展
- ■現地マーケット等の情報提供
- ■海外展示会・商談会への出展(補助金)
- ■現地販売パートナー等の発掘
- ■現地企業等との連絡支援・関係構築支援
- ■現地法規制などの情報提供
- ■海外展開全般の相談窓口

2. 海外展開のステージ別に求めている支援

(1) 海外展開している企業

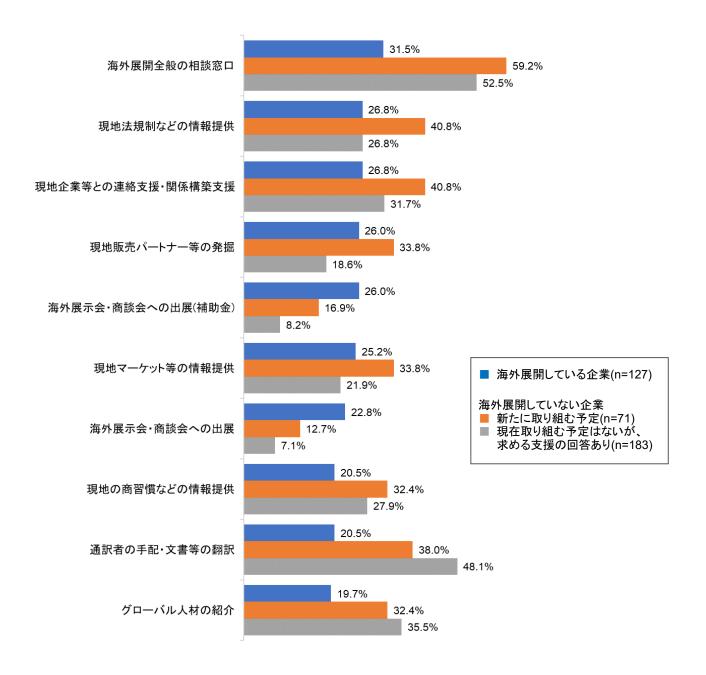
- ・海外展開している企業が求めている支援としては、「海外展開全般の相談窓口」「現地法規制などの情報提供」や「現地企業等との連絡支援・関係構築支援」あるいは「現地販売パートナー等の発掘」「海外展示会・商談会への出展(補助金)」などが多く挙げられました。
- ・海外展開において抱えている課題の解決につながる相談・情報提供や現地との関係構築、あるいはビジネスマッチングに関する支援が求められています。

(2) 海外展開していない企業

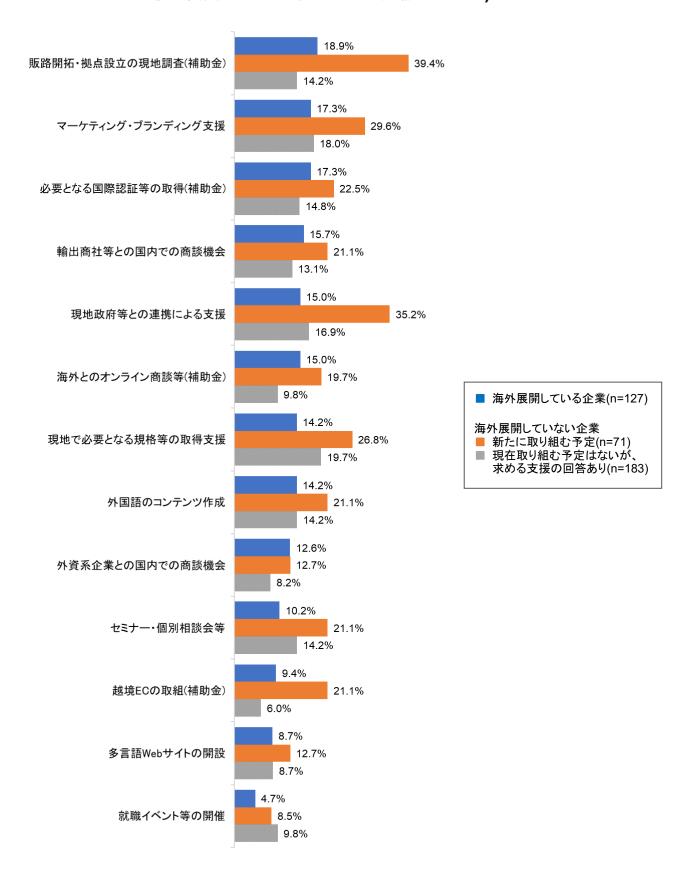
- ・海外展開していない企業が海外展開において求めている支援として、「海外展開全般の相談窓口」が最も 多く挙げられており、既に海外展開している企業と同じ傾向がみられました。
- ・既に海外展開している企業に比べると、「通訳者の手配・文書等の翻訳」「グローバル人材の紹介」など海外とのコミュニケーションに関する支援が求められています。
- ・さらに、海外展開のステージによって、求める支援の内容が異なることが分かりました。
- □新たに取り組む予定のある企業 「現地法規制などの情報提供」「販路開拓や拠点設立の現地調査(補助金)」など
- □現在取り組む予定はないが、求める支援の回答がある企業 「通訳者の手配・文書等の翻訳」など

海外展開において求めている支援(上位10項目)

※海外展開している企業で回答割合の高い順



海外展開において求めている支援(つづき)



参考資料 アンケート調査票

※返信期限:令和3年9月30日	認証 ID:
-----------------	--------

[Web 回答可] 川崎市内企業の海外展開に関するアンケート調査

貴社及び御担当者の情報をお伺いします。なお、次頁以降に続く設問への回答は、 貴社代表者または海外事業の担当者の方にお願いいたします。

貴社名	差込印刷			
所在地				
(誤りや変更がある場合は、				
赤字で訂正してください)				
部署・役職・氏名				
電話番号	()		
E-mail				
	口 5人以下		6~50 人	
	□ 51 人~100 人		101 人~300 人	
	□ 300 人以上			
資本金	□ 1 千万円未満		1千~5千万円未	満
	□ 5千万~1億円未満		1億~3億円未満	
	□ 3億円以上			
売上高	□ 1億円未満		1~10 億円未満	
	□ 10~30 億円未満		30~50 億円未満	
	□ 50~100 億円未満		100 億円以上	
業種 (売上高の中で	で最大の割合を占める業	種一つにチ	ェックしてくださ	5 (1)
製造業	□ 食料品・飲料		非鉄金属	
	□ 繊維		金属製品	
	□ パルプ・紙		生産用機械	
	□ 印刷		業務用機械	
	□ 化学工業		電子部品・デバイ	ス
	□ 石油製品		電気機械	
	□ プラスチック製品		情報通信機械	
	□ ゴム製品		輸送用機械	
ar deal est alle	□ 鉄鋼		その他()
非製造業	□ 建設業		運輸業	
	□ 卸売業		金融業・リース業	
	□ 小売業		不動産業	
	□ 宿泊業・飲食店		医療・福祉	,
十一十 エー・	□ 情報通信業		その他()
主要製品・サービス				
取得済の規格等	□ ISO (9001 · 140	001 ・その他	.) 🗆 CE	\Box GB
	□ その他()
多言語版 Web サイト	□有(□英語 □中国語	語 □その他	()	• □無
- FIRM, 1.50 7 1			,	
集計結果(概要版)の	Dメール送付 □希望 [*]	する	口希望し	ない

今後、川崎市から海外展開に関する支援策の情報等のご案内を希望しない方は 右の欄にチェックしてください。 □希望しない

問 1 貴社の現在の海外展開状況	JC 20.	し扱んしてん			
	選択	玻			
□ 海外展開している⇒ Ⅰ			 1~13を御	回答ください	
□ 海外展開していない※ ⇒ 「					
※現在は海外展開をしていないが過去	に海外国	展開を実施して	ていた場合を含	含みます。	
〉 問2~問7は、問1で「海外展開	している	」と回答した	-方のみお答え	Lください。	
問2 海外展開をしている理由に					
	選折	₹肢			
□海外需要の増加			や親会社の海		
□国内需要の減少			業の海外進出		
□ 海外市場の開拓			ビジネスへの		
□ 安価な労働力の確保 □ 安価な部材等(労働カロタ)。	の調達		発・技術研究 (
ロ 女間は即位す(刀側刀以クトノ゚゚	□ 安価な部材等(労働力以外)の調達 □ その他()				
引3 現在の海外展開の形態を教	なえてくだい。	ださい。また	· 、経営戦略」 営戦略上重要	上重要な国・地	
引3 現在の海外展開の形態を教 意から選び、番号を御記入くださし 形態(該当するもの全てにチェック	(えてく) ハ。 ウ)	ださい。また	:、経営戦略」	ニ重要な国・地	
引3 現在の海外展開の形態を教 気から選び、番号を御記入くださし 形態(該当するもの全てにチェック 直接輸出	なえてく; い。	ださい。また	· 、経営戦略」 営戦略上重要	上重要な国・地	
引3 現在の海外展開の形態を教 着から選び、番号を御記入くださし 形態(該当するもの全てにチェック 直接輸出 間接輸出(商社等を経由)※	れえてくたい。 ウ)	ださい。また	· 、経営戦略」 営戦略上重要	上重要な国・地	
覧から選び、番号を御記入ください 形態(該当するもの全てにチェック 直接輸出 間接輸出(商社等を経由)※ 現地法人等設立(生産拠点)	れえてくだい。	ださい。また	· 、経営戦略」 営戦略上重要	上重要な国・地	
引3 現在の海外展開の形態を教 をから選び、番号を御記入ください 形態(該当するもの全てにチェック 直接輸出 間接輸出(商社等を経由)※ 現地法人等設立(生産拠点) 現地法人等設立(その他)	(えてく) ハ。 ウ)	ださい。また	· 、経営戦略」 営戦略上重要	上重要な国・地	
引3 現在の海外展開の形態を教 をから選び、番号を御記入ください 形態(該当するもの全でにチェック 直接輸出 間接輸出(商社等を経由)※ 現地法人等設立(生産拠点) 現地法人等設立(その他) 業務提携(販売・生産・技術提携)	なえてくだ。 ,	ださい。また	· 、経営戦略」 営戦略上重要	上重要な国・地	
問3 現在の海外展開の形態を教 記から選び、番号を御記入ください 形態(該当するもの全てにチェック 直接輸出 間接輸出(商社等を経由)※ 現地法人等設立(生産拠点) 現地法人等設立(その他) 業務提携(販売・生産・技術提携) 直接輸入	(えてく) ハ。 ウ)	ださい。また	· 、経営戦略」 営戦略上重要	上重要な国・地	
引3 現在の海外展開の形態を教 着から選び、番号を御記入くださし 形態(該当するもの全てにチェック 直接輸出 間接輸出(商社等を経由)※	(えてく) ハ。 ウ) □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □	ださい。また	· 、経営戦略」 営戦略上重要	上重要な国・地	
問3 現在の海外展開の形態を教 記から選び、番号を御記入ください 形態(該当するもの全てにチェック 直接輸出 間接輸出(商社等を経由)※ 現地法人等設立(生産拠点) 現地法人等設立(その他) 業務提携(販売・生産・技術提携) 直接輸入 間接輸入(商社等を経由) 越境EC	(えてく) (ハ。	ださい。また <u>経</u> 1位	之、経営戦略上 営戦略上重要 2 位	上重要な国・地震な国・ 3位	
問3 現在の海外展開の形態を教 をから選び、番号を御記入ください 形態(該当するもの全てにチェック 直接輸出 間接輸出(商社等を経由)※ 現地法人等設立(生産拠点) 現地法人等設立(その他) 業務提携(販売・生産・技術提携) 直接輸入 間接輸入(商社等を経由) 越境 E C ※ 販売店・代理店契約等を締結し	(えてく) (ハ。	ださい。また <u>経</u> 1位	之、経営戦略上 営戦略上重要 2 位	上重要な国・地震な国・ 3位	
問3 現在の海外展開の形態を教 をから選び、番号を御記入ください 形態(該当するもの全でにチェック 直接輸出 間接輸出(商社等を経由)※ 現地法人等設立(生産拠点) 現地法人等設立(その他) 業務提携(販売・生産・技術提携) 直接輸入 間接輸入(商社等を経由) 越境EC ※ 販売店・代理店契約等を締結し 「国・地域」一覧	(えてく) ハ。 ウ) □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □	ださい。また 経 1位 場合は、「業	法、経営戦略上 営戦略上重要 2 位 務提携」を選	上重要な国・地 要な国 3位	
問3 現在の海外展開の形態を教 をから選び、番号を御記入ください 形態(該当するもの全てにチェック 直接輸出 間接輸出(商社等を経由)※ 現地法人等設立(生産拠点) 現地法人等設立(生産拠点) 現地法人等設立(その他) 業務提携(販売・生産・技術提携) 直接輸入 間接輸入(商社等を経由) 越境 E C ※ 販売店・代理店契約等を締結し 「国・地域」一覧 1. 中国 2. 台湾 3. 香港	(えてく) ハ。 ウ) ロロロロロロロロロロロロロロロロロロロロロロロロロロロロロロロロロロロ	ださい。また 経 1位 場合は、「業 国 5. シ	法、経営戦略上 営戦略上重要 2位 落提携」を選 ンガポール	上重要な国・地 を 3位 が は が は が は が は が は が は が は が は が は に が に が に が に が に が に が に が に が に が に に が に が に に に に に に に に に に に に に	
問3 現在の海外展開の形態を教 をから選び、番号を御記入ください 形態(該当するもの全てにチェック 直接輸出 間接輸出(商社等を経由)※ 現地法人等設立(生産拠点) 現地法人等設立(その他) 業務提携(販売・生産・技術提携) 直接輸入 間接輸入(商社等を経由) 越境EC ※ 販売店・代理店契約等を締結し 「国・地域」一覧 1. 中国 2. 台湾 3. 香港 7. マレーシア 8. ベトナム 9	(えてく) (えてく) () () () () () () () () () () () () ()	ださい。また 経 1位 場合は、「業 国 5. シ ス 10. カン	大経営戦略上重要営戦略上重要2位務提携」を選ンガポールボジア 11.	上重要な国・地 学な国 3位 説択してくださ 6. タイ フィリピン	
問3 現在の海外展開の形態を教 をから選び、番号を御記入ください 形態(該当するもの全てにチェック 直接輸出 間接輸出(商社等を経由)※ 現地法人等設立(生産拠点) 現地法人等設立(生産拠点) 現地法人等設立(その他) 業務提携(販売・生産・技術提携) 直接輸入 間接輸入(商社等を経由) 越境 E C ※ 販売店・代理店契約等を締結し 「国・地域」一覧 1. 中国 2. 台湾 3. 香港	(えてく) (えてく) () () () () () () () () () () () () ()	ださい。また 経 1位 場合は、「業 国 5. シ ス 10. カン	大経営戦略上重要営戦略上重要2位務提携」を選ンガポールボジア 11.	上重要な国・地 学な国 3位 説択してくださ 6. タイ フィリピン	

(自由記載)

問5 今後の海外展開の方針を教えてください。 (現在も今後も展開の予定がない形態については「現状維持」にチェックしてください。)

	杉態については「現状維持」にチェックしてくたさい。) 					
形態	方針					
輸出(直接・間接)	□ 新規・拡大 □ 現状維持 □ 縮小・撤退					
現地拠点(現地法人、業務提携)	□ 新規・拡大 □ 現状維持 □ 縮小・撤退					
輸入(直接・間接)	□ 新規・拡大 □ 現状維持 □ 縮小・撤退					
越境EC	□ 新規・拡大 □ 現状維持 □ 縮小・撤退					
問6 今後、関心のある国・地域を	を教えてください。(複数回答可)					
□ 中国 □ 台湾 □ 香港	□ 韓国 □ シンガポール □ タイ					
□ マレーシア □ ベトナム □	□ ラオス □ カンボジア □ フィリピン					
□ インドネシア □ ミャンマー	□ インド □ 米国 □ メキシコ					
□ イギリス □ フランス □	イギリス 🗆 フランス 🗆 ドイツ 🗆 その他()					
	こっていた。 (特別の一)					
問7 海外展開における課題を教え	えてください。(複数回答可)					
	選択肢					
□ 現地情報の入手	□資金の調達					
□ 現地法規制度への対応 □ 為替リスクの管理	□ 必要な海外規格や認証の取得□ グローバル人材の確保					
□ 為替リスクの管理 □ 治安への対応	□ 安価な労働力の確保					
□ 海外展開に関するノウハウ	□ 海外とのコミュニケーション					
□ ビジネスモデルや知的財産の保						
□ サービスレベル・品質の維持・管						
□ り ー し 入 じ い い に 同 し 好						
「海外展開している」と回答した方	がは裏面の問11へお進みください。					
「海外展開している」と回答した方	がは裏面の問11へお進みください。 を教えてください。(複数回答可)					
「海外展開している」と回答した方 問8 海外展開をしていない理由を	がは裏面の問 <u>11へお進みください。</u> を教えてください。(複数回答可) 選択肢					
「海外展開している」と回答した方 問8 海外展開をしていない理由る □ 海外市場に関する情報入手が困	5は裏面の問11へお進みください。を教えてください。(複数回答可)選択肢単					
「海外展開している」と回答した方 問8 海外展開をしていない理由る □ 海外市場に関する情報入手が困	がは裏面の問 <u>11へお進みください。</u> を教えてください。(複数回答可) 選択肢					
「海外展開している」と回答した方 問8 海外展開をしていない理由名 □ 海外市場に関する情報入手が困 □ 現地法規制度への対応が困難	がは裏面の問11へお進みください。を教えてください。(複数回答可)選択肢難□ グローバル人材が不足 □ 安価な労働力の確保が困難					
「海外展開している」と回答した方 問8 海外展開をしていない理由を □ 海外市場に関する情報入手が困 □ 現地法規制度への対応が困難 □ 為替リスクの管理能力が欠如	 がは裏面の問11へお進みください。 を教えてください。(複数回答可) 選択肢 難					
「海外展開している」と回答した方 問8 海外展開をしていない理由を □ 海外市場に関する情報入手が困 □ 現地法規制度への対応が困難 □ 為替リスクの管理能力が欠如 □ 治安が不安	 びは裏面の問11へお進みください。 を教えてください。(複数回答可) 選択肢 難 □ グローバル人材が不足 □ 安価な労働力の確保が困難 □ 現地とのコミュニケーションが困難 □ 現地パートナーが不在 足 □ 国内パートナーが不在 					
「海外展開している」と回答した方 問8 海外展開をしていない理由名 □ 海外市場に関する情報入手が困 □ 現地法規制度への対応が困難 □ 為替リスクの管理能力が欠如 □ 治安が不安 □ 海外展開に関するノウハウが不 □ ビジネスモデルや知的財産の流 □ サービス・品質の維持・管理が	fid裏面の問11へお進みください。 を教えてください。(複数回答可) 選択肢 難 グローバル人材が不足 安価な労働力の確保が困難 現地とのコミュニケーションが困難 現地パートナーが不在 国内パートナーが不在 出 安価な部材等(労働力以外)の調達が困難 困難 当面は国内市場の開拓に注力					
「海外展開している」と回答した方 問8 海外展開をしていない理由を	fid裏面の問11へお進みください。 を教えてください。(複数回答可) 選択肢 難 グローバル人材が不足 安価な労働力の確保が困難 現地とのコミュニケーションが困難 現地パートナーが不在 国内パートナーが不在 出 安価な部材等(労働力以外)の調達が困難 困難 当面は国内市場の開拓に注力 自社の製品・サービスが海外市場に					
「海外展開している」と回答した方 問8 海外展開をしていない理由を □ 海外市場に関する情報入手が困 □ 現地法規制度への対応が困難 □ 為替リスクの管理能力が欠如 □ 治安が不安 □ 海外展開に関するノウハウが不 □ ビジネスモデルや知的財産の流 □ サービス・品質の維持・管理が 物流や産業インフラが不十分 □ 海外展開を行うための資金が不	 佐装面の問11へお進みください。 を教えてください。(複数回答可) 選択肢 難					
「海外展開している」と回答した方 問8 海外展開をしていない理由を 海外市場に関する情報入手が困 □ 現地法規制度への対応が困難 □ 為替リスクの管理能力が欠如 □ 治安が不安 □ 海外展開に関するノウハウが不 □ ビジネスモデルや知的財産の流 □ サービス・品質の維持・管理が □ 物流や産業インフラが不十分	fid裏面の問11へお進みください。 を教えてください。(複数回答可) 選択肢 難 グローバル人材が不足 安価な労働力の確保が困難 現地とのコミュニケーションが困難 現地パートナーが不在 国内パートナーが不在 出 安価な部材等(労働力以外)の調達が困難 困難 当面は国内市場の開拓に注力 自社の製品・サービスが海外市場に					
「海外展開している」と回答した方 問8 海外展開をしていない理由を	fit裏面の問11へお進みください。 を教えてください。(複数回答可) 選択肢 難 グローバル人材が不足 安価な労働力の確保が困難 現地とのコミュニケーションが困難 現地パートナーが不在 足 国内パートナーが不在 出 安価な部材等(労働力以外)の調達が困難 困難 当面は国内市場の開拓に注力 自社の製品・サービスが海外市場に 不適合 その他()					
「海外展開している」と回答した方 問8 海外展開をしていない理由を 一 海外市場に関する情報入手が困 □ 現地法規制度への対応が困難 □ 為替リスクの管理能力が欠如 □ 治安が不安 □ 海外展開に関するノウハウが不 □ ビジネスモデルや知的財産の流 □ サービス・品質の維持・管理が □ 物流や産業インフラが不十分 □ 海外展開を行うための資金が不 □ 海外規格や認証の取得が困難	 広は裏面の問11へお進みください。 を教えてください。(複数回答可) 選択肢 難					
「海外展開している」と回答した方 問8 海外展開をしていない理由名 海外市場に関する情報入手が困 現地法規制度への対応が困難 為替リスクの管理能力が欠如 治安が不安 海外展開に関するノウハウが不 ビジネスモデルや知的財産の流 サービス・品質の維持・管理が 物流や産業インフラが不十分 海外展開を行うための資金が不 海外規格や認証の取得が困難 問9 今後、海外展開に取り組むる 新たに取り組む予定 ⇒進出形態	 佐教えてください。(複数回答可) 選択肢 難					
「海外展開している」と回答した方間8 海外展開をしていない理由名 「海外市場に関する情報入手が困」 現地法規制度への対応が困難」 為替リスクの管理能力が欠如 治安が不安 海外展開に関するノウハウが不治 サービス・品質の維持・管理が 物流や産業インフラがの資金が不 海外展開を行うための資金が不 海外規格や認証の取得が困難 問9 今後、海外展開に取り組む予定 →進出形態 今後も取り組む予定はない → 夏	 佐教えてください。(複数回答可) 選択肢 難					
「海外展開している」と回答した方 問8 海外展開をしていない理由名 海外市場に関する情報入手が困 現地法規制度への対応が困難 為替リスクの管理能力が欠如 治安が不安 海外展開に関するノウハウが不 治安が不安 一 一 世ジネスモデルや知的財産理が サービス・品質の維持・管理が 物流や産業インフラが高管理が 物流や産業インフラが不会 海外展開を行うための資を困難 問9 今後、海外展開に取り組む 高外規格や認証の取得が困難 問9 今後、海外展開に取り組む 一 新たに取り組む予定 →進出形態 一 今後も取り組む予定はない → 野 形態 □ 輸出 □ 現地拠点(現地	びは裏面の問11へお進みください。 を教えてください。(複数回答可) 選択肢 難 □ グローバル人材が不足 □ 安価な労働力の確保が困難 □ 現地とのコミュニケーションが困難 □ 現地パートナーが不在 足 □ 国内パートナーが不在 出 □ 安価な部材等(労働力以外)の調達が困難 困難 □ 当面は国内市場の開拓に注力 □ 自社の製品・サービスが海外市場に 足 不適合 □ その他 () 予定はありますか。 悲及び理由を教えてください。(複数回答可) 裏面の問11へお進みください。 世法人、業務提携) □ 輸入 □ 越境EC					
「海外展開している」と回答した方 問8 海外展開をしていない理由名 海外市場に関する情報入手が困 現地法規制度への対応が困難 為替リスクの管理能力が欠如 治安が不安 海外展開に関するノウハウが不治 治安が不安 一 神子スモデルや知的財産理が サービス・品質の維持・管理が 物流や産業インフラが不生分 海外展開を行うための資が困難 問9 今後、海外展開に取り組むる 海外規格や認証の取得が困難 問9 今後、海外展開に取り組むる 一 新たに取り組む予定 →進出形態 一 今後も取り組む予定はない → 調 形態 □ 輸出 □ 現地拠点(現地 一 海外需要の増加	fit裏面の問11へお進みください。 を教えてください。(複数回答可) 選択肢 難 グローバル人材が不足 安価な労働力の確保が困難 現地とのコミュニケーションが困難 現地パートナーが不在 財場 足 国内パートナーが不在 出 当面は国内市場の開拓に注力 自社の製品・サービスが海外市場に 不適合 その他()) P定はありますか。 態及び理由を教えてください。(複数回答可) 裏面の問11へお進みください。 地法人、業務提携) 輸入 原材料・資源の確保					
「海外展開している」と回答した方 18	 佐教えてください。(複数回答可) 選択肢 難 □ グローバル人材が不足 □ 安価な労働力の確保が困難 □ 現地とのコミュニケーションが困難 □ 現地パートナーが不在 足 □ 国内パートナーが不在 出 □ 安価な部材等(労働力以外)の調達が困難 困難 □ 当面は国内市場の開拓に注力 □ 自社の製品・サービスが海外市場に 足 不適合 □ その他() 予定はありますか。 該及び理由を教えてください。(複数回答可) 裏面の問11へお進みください。 世法人、業務提携) □ 輸入 □ 越境EC □ 原材料・資源の確保 □ 取引先や親会社の海外進出 					
「海外展開している」と回答した方 問8 海外展開をしていない理由記	fit裏面の問11へお進みください。 を教えてください。(複数回答可) 選択肢 難 グローバル人材が不足 安価な労働力の確保が困難 現地とのコミュニケーションが困難 現地パートナーが不在 財場 足 国内パートナーが不在 出 当面は国内市場の開拓に注力 自社の製品・サービスが海外市場に 不適合 その他()) P定はありますか。 態及び理由を教えてください。(複数回答可) 裏面の問11へお進みください。 地法人、業務提携) 輸入 原材料・資源の確保					

問10 今後、関心のある国・地域を教えてください。(複数回答可)

回 1 0 万 夜、 闰	心のめる国・地域を教えてくたさい。(複数四合可)
□ マレーシア □ インドネシア	台湾 □ 香港 □ 韓国 □ シンガポール □ タイ □ ベトナム □ ラオス □ カンボジア □ フィリピン □ ミャンマー □ インド □ 米国 □ メキシコ □ フランス □ ドイツ □ その他()
	<u>,全ての方がお答えください。</u> において貴社が求めている支援を教えてください。(複数回答可)
項目	において負社が求めている文族を教えてください。(複数回合可) 内容
情報収集・相談	 □ 海外展開全般について気軽に相談ができる窓口 □ セミナー・個別相談会等の開催 □ 現地の商習慣・慣行などの情報提供 □ 現地マーケット情報や為替動向などの情報提供 □ 現地法規制などの情報提供
通訳・翻訳	□ 通訳者の手配・文書等の翻訳
コンサルティ ング	□ マーケティング・ブランディング支援 □ 海外現地で必要となる規格・認証等の取得支援 □ 多言語 Web サイトの開設
人材の確保	□ グローバル人材の紹介 □ 就職イベント等の開催
現地との関係 構築	□ 現地企業等との連絡支援、ネットワークの構築支援 □ 現地政府や商工会議所等との連携による支援
ビジネスマッ チング	□ 輸出商社等との国内での商談機会の提供 □ 外資系企業との国内での商談機会の提供 □ 海外展示会・商談会への出展 □ 現地販売パートナー等の発掘
補助金	□ 越境ECの取組 □ 海外事業者とのオンライン商談等の取組 □ 海外への販路開拓や拠点設立に向けた現地調査 □ 海外展示会・商談会(オンライン含む)への出展 □ 海外展開に必要となる国際認証等の取得 □ 外国語のコンテンツ(資料、ホームページ、動画等)作成
その他	(
問12 「川崎市	海外ビジネス支援センター(KOBS)※」を御存知でしょうか。 選択肢
□ 知らなかった	たことがある □ 知らなかったが、他の支援機関を 利用・相談したことはない 利用している が、利用・相談してみたい □ その他 ()
※市の委託を受け、	コーディネーターによる市内企業の海外販路開拓、海外進出等の支援を実施。
問13 市内企業	向け情報を発信している広報媒体を利用していますか。(複数回答可) 選択肢
1	ージ □ KOBS コーディネーターの情報提供 □ 産業情報かわさき ペートかわさき(Biz かわ) □ 川崎商工会議所 □ チラシ、パンフレットラック □ その他 ()

御協力ありがとうございました



「川崎市内企業の海外展開に関するアンケート調査」結果報告書 令和4(2022)年2月

【お問い合わせ先】

川崎市経済労働局国際経済推進室 川崎国際ビジネス交流推進協議会事務局

電 話: 044-200-2336 FAX: 044-200-3920

電子メール: 28keisu@city.kawasaki.jp