# 輸出入の傾向

## 県内企業の輸出入の傾向について、関連する8項目についてのアンケート調査を行った。

### 1 輸出形態について

輸出の 有無	回 答 企業数	構成比 (%)	調査項目	回答 企業数	構成比 (%)
13///	並未及	(70)	輸出傾向	並未及	(70)
			増加傾向	13	26.5%
輸出	49	18.7%	減少傾向	23	46.9%
実績あり			変化無し	13	26.5%
			その他	0	0.0%
			計	49	100.0%
			今 後 の 計 画		
			計画無し	149	70.0%
輸出	213	81.3%	将来的にやってみたい	19	8.9%
実績なし			1~3年以内に計画	4	1.9%
			回答無し	41	19.2%
			計	213	100.0%
合 計	262	100.0%		•	

### 輸出増加傾向の理由

理由	回答数	構成比(%)
輸出先の需要拡大	11	64.7%
為替変動による	3	17.6%
価格競争力の向上	2	11.8%
そ の 他	1	5.9%
合 計	17	100.0%

(複数回答)

### 輸出減少傾向の理由

理由	回答数	構成比(%)
輸出先の需要縮小	20	80.0%
価格競争力の低下	3	12.0%
為替変動による	0	0.0%
そ の 他	2	8.0%
合 計	25	100.0%

# 2 輸入形態について

輸入の 有無	回 答 企業数	構成比 (%)	調査項目	回 答企業数	構成比 (%)
			輸 入 傾 向		
			増加傾向	25	30.9%
輸入	81	30.9%	減少傾向	29	35.8%
実績あり			変化無し	22	27.2%
			その他	5	6.2%
			計	81	100.0%
			今 後 の 計 画		
			計画無し	119	65.7%
輸入	181	69.1%	将来的にやってみたい	20	11.0%
実績なし			1~3年以内に計画	15	8.3%
			回答無し	27	14.9%
			計	181	100.0%
合 計	262	100.0%			

### 輸入増加傾向の理由

理由	回答数	構成比(%)
国内需要の拡大	15	45.5%
輸入品の品質向上	10	30.3%
為替変動による	2	6.1%
輸入価格の低下	2	6.1%
そ の 他	4	12.1%
合計	33	100.0%

(複数回答)

# 輸入減少傾向の理由

理由	回答数	構成比(%)
国内需要の減少	23	63.9%
為替変動による	4	11.1%
輸入品の品質難	2	5.6%
輸入価格の上昇	0	0.0%
そ の 他	7	19.4%
合 計	36	100.0%

(複数回答)

### 3 貿易実績がなかった企業について

現在輸出入を行っていない理由

	<u>. V 1/6 V 1/<del>±</del> Щ</u>	
理由	回答数	構成比(%)
メリットが 無 い	40	31.3%
関心がない	19	14.8%
方法がわからない	9	7.0%
過去にトラブルあり	4	3.1%
そ の 他	56	43.8%
合 計	128	100.0%

#### 4 貿易に関するトラブルについて

過去のトラブル事例	平成13年に輸出入実績のあった企業 平		平成13年に輸出入実績のなかった企業		合計	構成比
	回答数	構成比(%)	回答数	構成比(%)		(%)
商品の品質	37	33.0%	3	37.5%	40	33.3%
通 関 関係	14	12.5%	0	0.0%	14	11.7%
納 期 限 の 不 履 行	13	11.6%	2	25.0%	15	12.5%
輸送コスト	12	10.7%	0	0.0%	12	10.0%
商品の安定的確保		9.8%	0	0.0%	11	9.2%
言葉の問題	9	8.0%	1	12.5%	10	8.3%
為替 (決済)	9	8.0%	0	0.0%	9	7.5%
人 材 不 足		0.0%	0	0.0%	0	0.0%
そ の 他	7	6.3%	2	25.0%	9	7.5%
合 計	112	100.0%	8	100.0%	120	100.0%

(複数回答)

### 5 輸出入に関して知りたい情報

平成13年に輸出入実績のあった企業

構成比 知りたい情報 回答数 (%) 取引相手の信用 30 12.9% 海外の一般経済情報 26 11.2% 法的規制(外為法・関税等) 26 11.2% 25 10.8% 関 関 22 9.5% 取引相手の商習慣 20 8.6% 取引相手の発見方法 17 7.3% 送 関 16 6.9% 代 金 決 済 関 係 16 6.9% 他 34 の 14.7% 232 100.0%

一十川、コーに割山八夫婦ツはハブルに美	平成1	3年に輸出ノ	\実績のなか:	った企業
---------------------	-----	--------	---------	------

	<u> </u>	<u> </u>
知りたい情報	回答数	構成比 (%)
取引相手の信用	34	12.5%
海外の一般経済情報	33	12.1%
取引相手の発見方法	32	11.8%
法的規制(外為法‧関税等)	25	9.2%
クレーム対策	24	8.8%
代金決済関係	23	8.5%
取引相手の商習慣	19	7.0%
貿易相談の窓口	16	5.9%
通関関係その他	15	5.5%
そ の 他	51	18.8%
合 計	272	100.0%

(複数回答)

#### 6 今後輸出入の相手先として重要度が増すと予想される国及び地域

平成13年に輸出入実績のあった企業

	<u> </u>	こ別員マンリンファン	<u> </u>
国及び地域名		回答数	構成比 (%)
中国(香港除	()	47	47.0%
米	囲	10	10.0%
韓	国	7	7.0%
台 シ ン ガ ポ -	湾	5	5.0%
	ル	4	4.0%
そ の	他	14	14.0%
分 からな	しり	13	13.0%
合 計		100	100.0%
·			

平成13年に輸出入事績のなかった企業

	(天臓りなり)	ノル正未
国及び地域名	回答数	構成比 (%)
中国(香港除〈	) 37	36.3%
	9	8.8%
	3	2.9%
台	等 2	2.0%
そ の 作	<u>t</u> 4	3.9%
分からなし	١ 47	46.1%
合 計	102	100.0%
		(複数回答)

(複数回答)

#### 7 輸出入におけるインターネット利用について

#### 輸出入におけるインターネット利用の有無

利用の有無	回答数	構成比(%)
利用している	48	44.4%
利用していない	60	55.6%
合計	108	100.0%

#### 輸出入におけるインターネットの利用方法

利用方法	回答数	構成比 (%)
取引先との連絡手段	35	34.3%
輸出入情報の収集	23	22.5%
商品等の発注・受注	22	21.6%
取引相手の発掘	9	8.8%
企業案内・広告	8	7.8%
代 金 決 済	1	1.0%
そ の 他	4	3.9%
合 計	102	100.0%

(複数回答)

### 輸出入におけるインターネットの問題点

問題点	回答数	構成比 (%)
メール送受信の確実性		31.3%
ホームページの信憑性	12	25.0%
セキュリティが不安	12	25.0%
資 金 決 済 が 不 安	3	6.3%
利用効果が薄い	2	4.2%
その他	4	8.3%
合 計	48	100.0%

(複数回答)

### 8 県内企業の海外進出について

#### 海外進出状況

海外進出について	平成13年に輸出入実勢のあった企業		平成13年に輸出入実績のなかった企業		合計	構成比	
海外進出にづけて	回答数	構成比(%)	回答数	構成比(%)		(%)	
進出しておらず、計画も無し	71	72.4%	115	93.5%	186	84.2%	
現在進出している	20	20.4%	5	4.1%	25	11.3%	
現在進出を計画している	7	7.1%	3	2.4%	10	4.5%	
合 計	98	100.0%	123	100.0%	221	100.0%	

# 海外進出している企業について

#### ・進出の動機

~ <u>~~</u>		
進出の動機	回答数	構成比(%)
海 外 市 場 の 開 拓	25	20.7%
海 外 情 報 収 集 力	18	14.9%
現地消費ニーズへの対応	17	14.0%
安価な原材料の確保	15	12.4%
取引先・親会社の受注確保	14	11.6%
現地国・周辺国市場が有望	13	10.7%
低廉・豊富な労働力	9	7.4%
現 地 国 からの要請	6	5.0%
そ の 他	4	3.3%
計	121	100.0%

(複数回答)

#### 進出を計画している企業について

#### ・進出における課題

進出における課題					回答数	構成比(%)		
現	地	の	市	場	動	向	3	23.1%
相	手	玉	の	法	制	度	3	23.1%
貿	易	<b>元</b>	手	4	売	き	2	15.4%
税						制	1	7.7%
品		質		管		理	1	7.7%
政						情	1	7.7%
言	葞	ŧ	の	₽ P	归	題	1	7.7%
進出	出 先	政府	牙機	関と	の i	車 絡	1	7.7%
			計				13	100.0%
								/ <del>*                                     </del>