

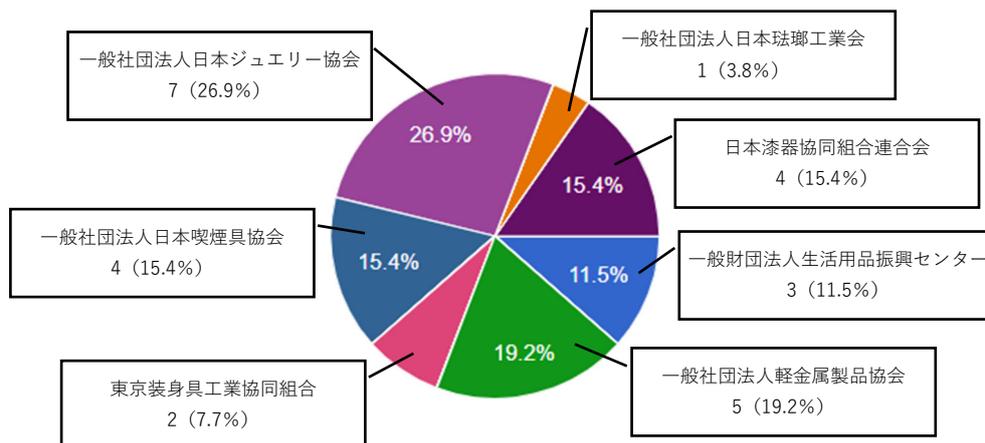
日本を起点とする輸出入・海外展開に関するアンケート結果報告

(実施期間：令和6年8月5日～12月13日)

このたびは、アンケート調査にご協力賜り、誠にありがとうございました。

本報告では、日用品関連企業の皆様の今後の事業展開にお役立ていただけるよう、調査結果の解説に加え、一般的なアドバイスも併記しております。ぜひご参考にいただければ幸いです。

アンケートにご協力いただいた業界団体（26の傘下日用品関連企業）の皆様が回答



【問1】貴社の製品輸出の現状について教えてください。

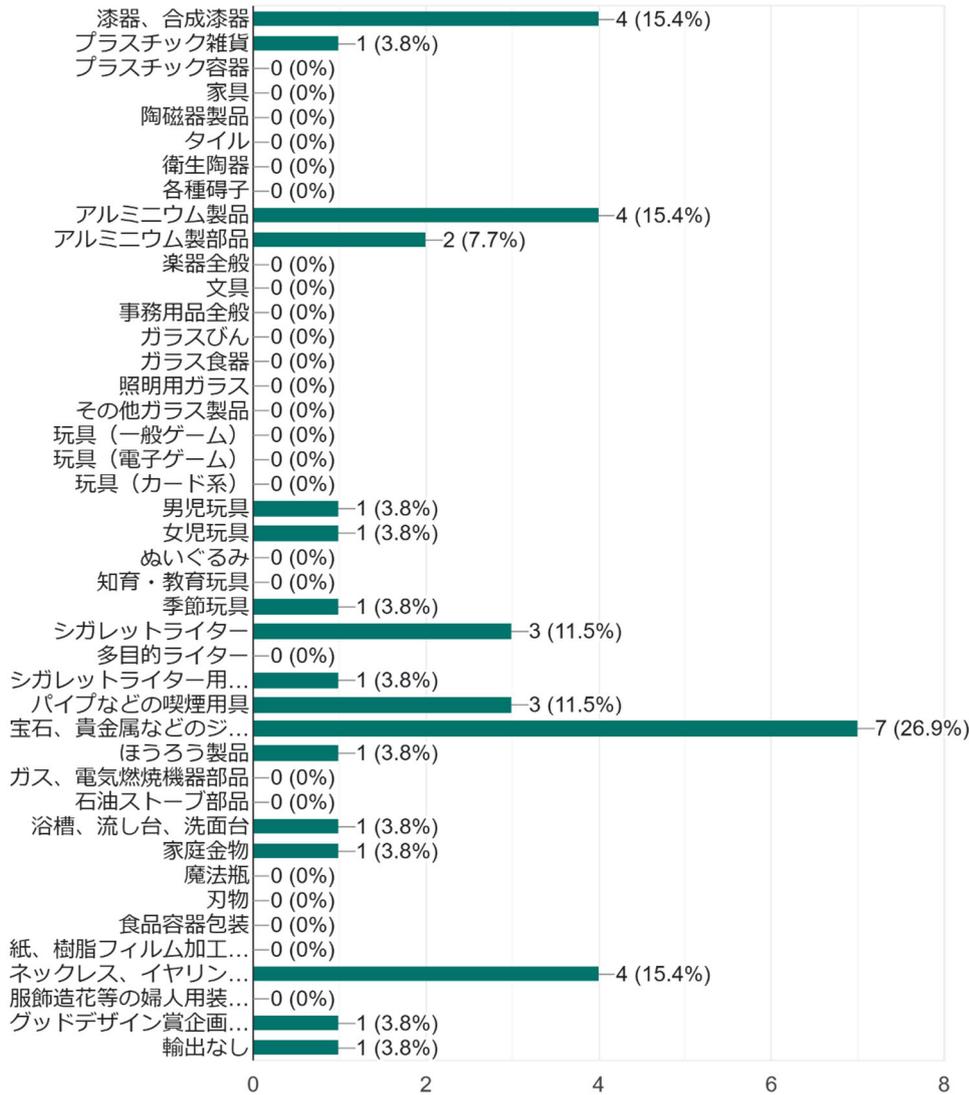
① 貴社の取り扱い製品について

解説：今回のアンケートにご回答いただいた日用品関連企業が輸出している製品については、次頁に記載のとおり、宝石・貴金属を中心としたジュエリー全般が最も多く挙げられています。次いで、ネックレス、イヤリング、ピアスなどの装身具や軽金属製品、漆器類が続きます。また、パイプやシガレットライターなどの喫煙用具も多く輸出されており、比較的趣味性の高い小物類が主力となっています。

アドバイス：これらの製品は、高所得層や趣味志向の強い市場で特に需要が高いため、輸出先市場の消費者動向やトレンドを的確に捉えることが重要です。また、ブランド価値を高めるプロモーションやパートナー企業との協業を通じて、現地市場での競争力を強化することが期待されます。

① 貴社の取り扱い製品について（複数選択可）

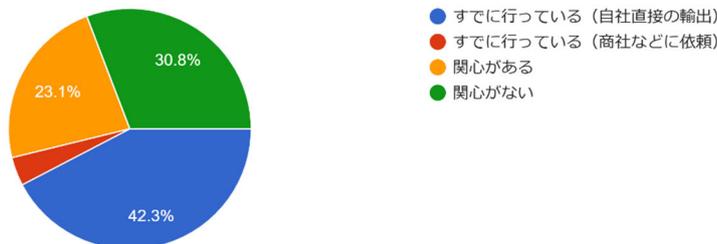
26件の回答



② 日本からの輸出について

②日本からの輸出について、

26件の回答



解説：すでに自社で直接輸出を行っている企業が4割を超え、商社経由で輸出している企業を含めるとさらに割合が増加します。また、輸出に関心を持つ企業は全体の約4分の1と、日本からの輸出に多くの日用品関連企業が積極的に関与し、高い関心を寄せていることが伺えます。

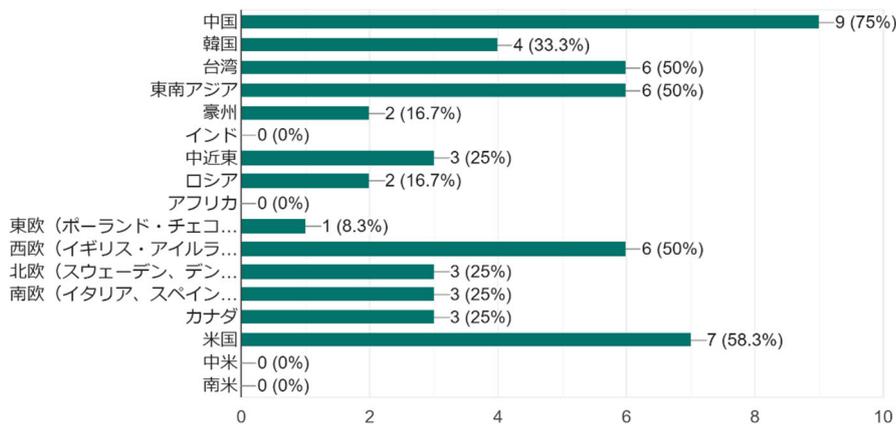
アドバイス：既に輸出を行っている企業は、自社の輸出ルートの効率化や、新たな輸出先市場の開拓を進めることで成長機会を広げることが期待されます。輸出に関心を持つ企業は、まず商社や貿易関連の専門家を活用して、小規模からのテスト輸出を実施するなど、リスクを抑えた形で取り組むことが効果的です。

日本からの輸出をすでに行っている場合にお聞きします。

③ 日本からの輸出仕向け国は何処ですか？

③日本からの輸出仕向け先（輸出先）はどこですか？（複数選択可）

12件の回答



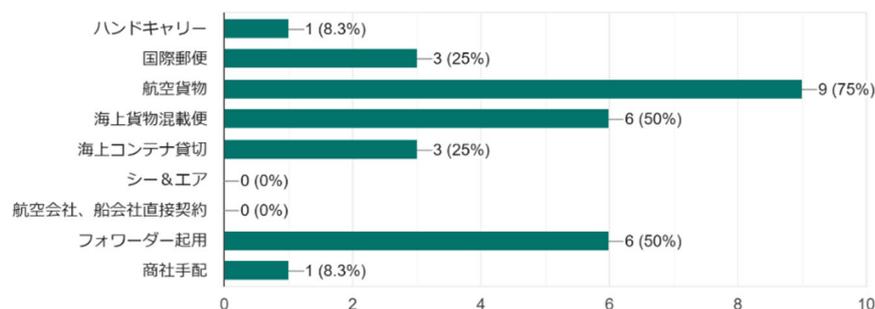
解説：輸出先として中国向けが圧倒的に多く、次いで米国、西欧諸国、台湾、東南アジア向けに万遍なく輸出されています。昨今、中国経済の停滞が顕著ではありますが、全世界的なサプライチェーンにおいて中国が依然として重要な位置を占めていることが確認されます。また、日用品関連企業が取り扱う高品質な製品が中国市場で幅広く受け入れられていることを示す結果ともいえます。

アドバイス：中国市場の重要性を踏まえつつ、輸出先を多角化することでリスク分散を図ることが推奨されます。特に東南アジアや欧州市場への展開を強化し、新たな成長機会を追求することで、経済動向に左右されにくい輸出基盤を構築することが重要です。

④ 輸送手段は何ですか？

④輸送手段は何ですか？（複数選択可）

12件の回答



解説：日用品関連企業が取り扱う製品は高価で比較的小型なものが多いため、輸送手段として航空貨物輸送が主流となっています。次いで、海上貨物混載便、国際郵便が多く利用されており、海上コンテナ貸切輸送も一定の割合を占めています。この場合、まとまったロットで輸送することでコストの低減を図る取り組みが見られます。

一方で、「シー&エア」と呼ばれる輸送方法は現状で活用されていません。この輸送モードは、日本から香港やシンガポールなどの中継地までコンテナ混載便で運び、そこから航空便に積み替えて目的地まで輸送します。輸送コストは航空便より安く、輸送期間は海上輸送より短縮されるという特徴があり、コストと効率を両立する手段として検討の価値があります。

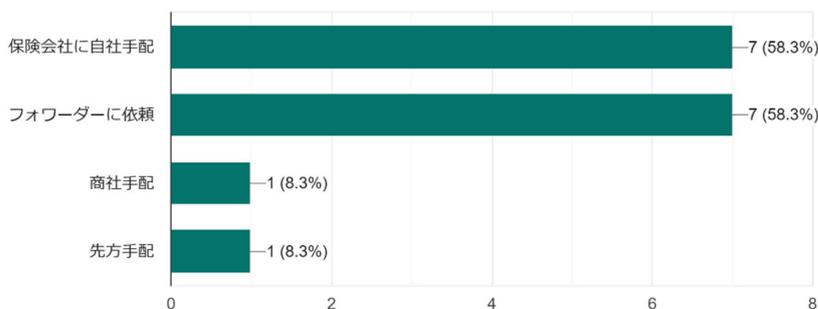
輸送手配については、フォワーダーを起用してブッキングを行う方法が主流です。一部では商社を介して輸送手配を行っており、商社のスケールメリットを活用して輸送費を削減し、貿易実務の効率化を実現している事例も見られます。

アドバイス：現在の輸送手段を見直し、特に「シー&エア」のようなハイブリッド輸送方法を試行することで、輸送コストの削減とリードタイムの短縮が期待されます。また、フォワーダーや商社を活用する際には、それぞれのメリットを十分に引き出すために条件交渉やパートナーシップを強化すると効果的です。

⑤ 貨物保険はどこが手配しますか？

⑤貨物保険はどこが手配していますか？（複数選択可）

12件の回答



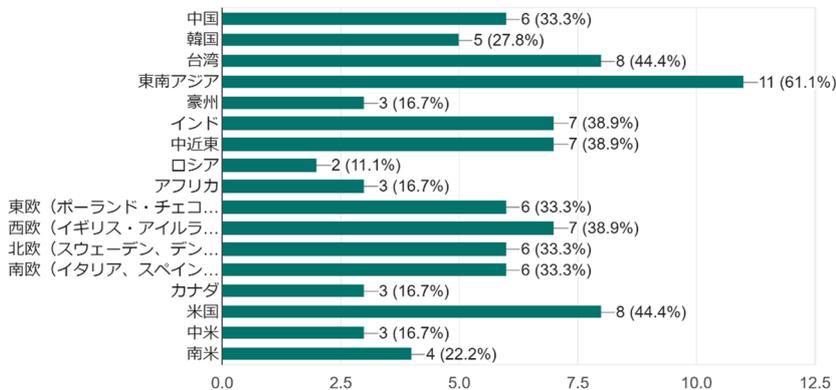
解説：調査結果によると、保険会社に貨物保険手配を直接手配する企業と、フォワーダー経由で依頼する企業がほぼ同数となっています。保険手配方法の選択は、企業ごとの運用体制や保険付保に要する労力やコストを勘案して適切と判断されて現体制を維持されているものと思われます。

アドバイス：海上貨物保険の仕組みや保険求償手続きについて理解を深めるためには、自社で直接保険手配を行うことが有効です。特に、保険会社との直接的な関係構築により、保険求償時の交渉がスムーズに進み、有利な条件を引き出せる可能性があります。また、直接手配を行うことで、リスク管理の精度を高め、輸送時の安心感を向上させることが期待されます。

日本からの輸出に関心がある場合にお聞きします。

⑥ 日本からの輸出先として、関心のある国はどこですか？

③日本からの輸出仕向け先（輸出先）として、関心のある国はどこですか？（複数選択可）
18件の回答



解説：現在の輸出仕向け先では中国が圧倒的に多い結果となっていますが（*③参照）、今後関心のある国としては、中国が大幅に減少し、東南アジア諸国が群を抜いてトップに挙げられています。また、台湾やインドも注目すべき市場と認識されており、欧州全域に対する関心も高いことが分かりました。

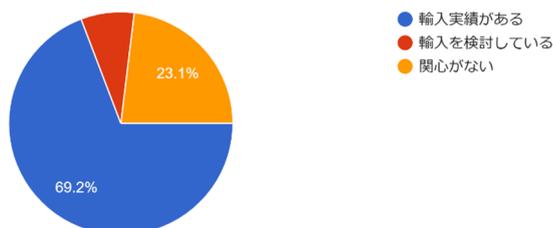
アンケートでは東欧、西欧、北欧、南欧と欧州市場を細分化して質問しましたが、それらを合計すると、東南アジアを上回る結果となっています。このことから、日用品関連企業が欧州市場を潜在需要が高い重要な地域と認識していることが読み取れます。

アドバイス：東南アジア市場は、人口増加や経済成長を背景に消費市場としての魅力が増しています。一方で、欧州市場は安定性や購買力の高さから、特に高付加価値製品を展開するうえで有望です。現地の規制や消費者ニーズに対応した製品開発やマーケティング戦略を立てることで、新たなビジネスチャンスを効果的に掴むことが期待されます。また、欧州の各地域の特性を活かしつつ、広域での連携を視野に入れた展開が有効です。

【問2】 貴社の輸入商品の現状について教えてください。

① 日本への輸入について

①日本への輸入について
26件の回答



解説：輸入実績のある日用品関連企業は全体の7割に達し、輸入を検討している企業を含めるとその割合は9割を超えています。これは、国内市場のニーズや製造プロセスの変化に伴い、産業構造が変化

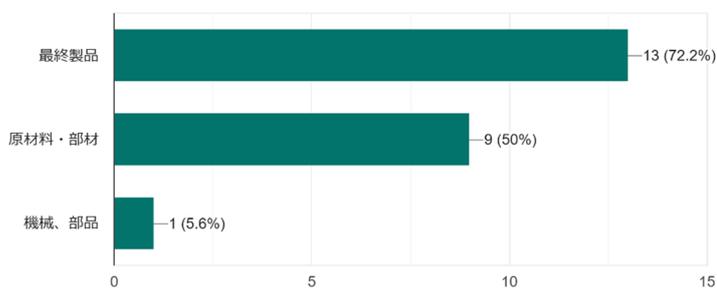
していることを示しています。一方で、昨今の円安の影響により、輸入コストの増加と企業の採算悪化が大きな課題となっています。

アドバイス：円安によるコスト増加への対策として、為替予約や多国間での調達先の多様化が重要です。また、輸入品の価値を最大化するために、付加価値を高める製品展開やコスト削減に取り組むことをお勧めします。さらに、輸入品目ごとの採算性を見直し、必要に応じて代替品の検討も行うことで、企業全体の収益性を確保することが可能です。

輸入実績場ある場合

② 輸入商品は何ですか？

②輸入商品は何ですか？（複数選択可）
18件の回答

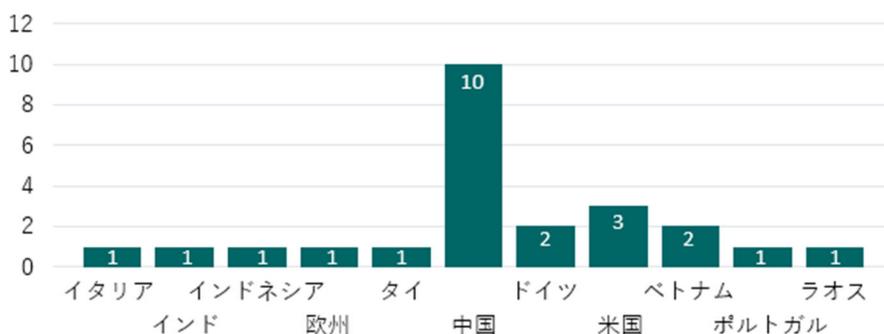


解説：輸入商品については、最終製品として輸入している日用品関連企業が多い一方で、原材料、部材、機械、部品として輸入している割合もほぼ同等です。このことから、輸入品目が広範囲にわたり、多様化が進んでいることが伺えます。

アドバイス：多様化した輸入品目に対応するためには、調達先の信頼性や品質管理体制を強化するとともに、輸入品目ごとのコスト構造や供給リスクを定期的に見直すことが重要です。また、製品や部材の輸入においては、現地サプライヤーとの関係強化や、安定した供給体制を築くことが、将来的な競争力向上に繋がります。

② 何処から輸入していますか？

③何処から輸入していますか？（複数回答可）
17件の回答



解説：調査結果によると、中国からの輸入が圧倒的多数を占めており、中国が「世界の工場」としての地位を引き続き維持していることが確認されました。また、輸出先としても中国が最大であることから、今後も中国との経済的連携を維持していくことが重要です。

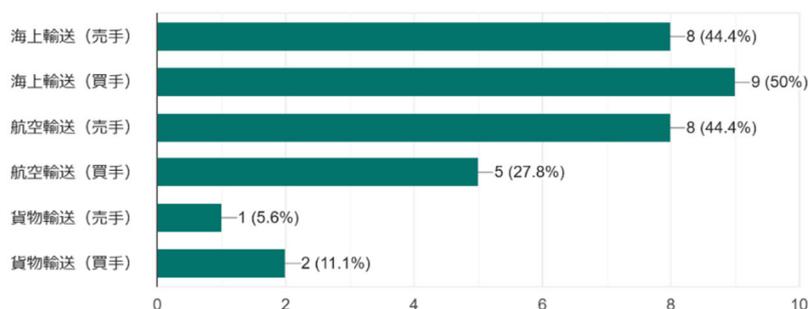
中国以外の輸入元としては、アメリカ、ドイツ、ベトナム、イタリア、インドネシア、欧州、タイ、ポルトガル、ラオス、が挙げられます。これらの国々からの輸入は、地域的な分散や特定製品の調達において重要な役割を果たしています。

アドバイス：中国との経済的連携を強化しつつ、輸入元の多様化を進めることで、供給リスクの分散を図ることが重要です。特にインドネシアやベトナムといった東南アジア諸国は、コスト競争力が高く、今後のサプライチェーン戦略の中核を担う可能性があります。また、欧米諸国との取引においては、高付加価値製品や技術的に優れた部材の調達を目指し、現地パートナーとの協力体制を構築することが効果的です。

④ 輸送、貨物保険はどちらが手配しますか？

④輸送、貨物保険はどこが手配していますか？（複数選択可）

18件の回答



解説：輸入契約の特性として、輸出地に配船情報や航空サービス情報が集まりやすいため、輸送手配は売手側が行う C&F 契約が一般的です。しかし、本アンケートでは、海上輸送手配において買手側（輸入者：日用品関連企業）がブッキングする FOB 契約が若干ながら多い結果となりました。

海上運賃には協定運賃（タリフレート）が存在しますが、貨物量の多さ（スケールメリット）、往復荷動き量のアンバランスによる運賃変動、輸送業者との信頼関係などによって運賃交渉の余地があります。こうした運賃交渉の可能性を活かし、コスト削減を図るためには、FOB 契約を選択することが得策と考えられます。

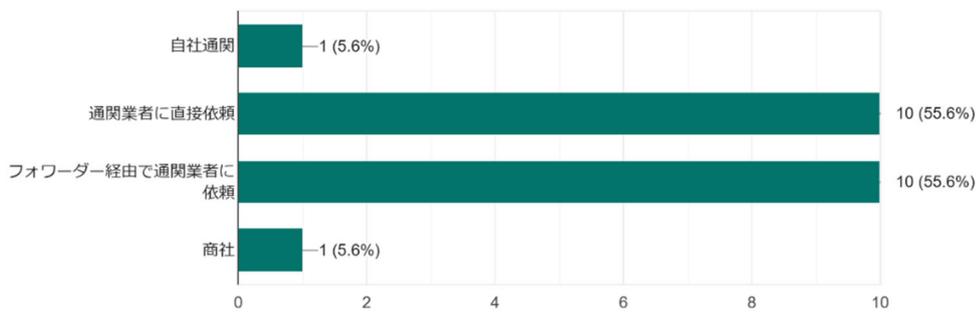
貨物保険については、買手側で手配するケースが多い傾向にあります。日本国内で日本の損害保険会社に付保することで、保険料率の交渉や、貨物到着後に発見された損害への保険求償手続きがスムーズに進むという利点があります。一方で、海外で付保された保険では、良く知らない保険会社とのやり取りが発生し、手続きに時間がかかる可能性があります。

アドバイス：輸送手配においては、FOB 契約の活用を検討し、運賃交渉を通じてコスト削減を図ることが推奨されます。特に、信頼できる輸送業者との長期的な関係を築くことで、安定した輸送体制とコストメリットを得ることが可能です。また、貨物保険については、日本国内の損害保険会社を活用することで、求償手続きの効率化とトラブルリスクの軽減を実現できます。

⑤ 通関業者はどのように起用していますか？

⑤通関業者はどのように起用していますか？（複数選択可）

18件の回答



解説：調査結果によると、自社通関を行っている企業の割合は非常に少なく、通関業者に依頼するケースと、通関業者を兼ねているフォワーダーに依頼するケースがほぼ半々となっています。大量の輸入貨物を扱う場合には、自社通関が有用な場合もありますが、通関士の雇用や輸入実務に精通したスタッフの育成が必要であり、組織体制の充実と運営コストが課題となります。

そのため、信頼できる通関業者やフォワーダーにアウトソーシングすることが、多くの日用品関連企業にとって効率的かつ現実的な選択となっています。

アドバイス：輸入業務の効率化とリスク管理を図るため、通関業者の選定では法令遵守を最優先にし、信頼性と実績を重視してください。また、通関業務を委託する際には、通関コンプライアンスを徹底し、専門知識を以って依頼主に適正通関を指導できる業者を選定することが重要です。さらに、定期的な業務レビューを行い、税関事後調査に備えて的確な証憑書類を整備することが肝要です。

日本への輸入を検討している場合

① 輸入を検討している商品は何ですか？

②輸入を検討している商品は何ですか？（複数選択可）

2件の回答



解説：輸入を検討している商品については、最終製品と原材料・部材の割合がほぼ半々となっています。この結果は、企業が完成品の調達だけでなく、製造に必要な部材や原材料の調達にも関心を持っていることを示しています。

アドバイス：輸入品目の選定にあたっては、供給元の品質基準や信頼性を確認し、安定的な調達体制を構築することが重要です。また、原材料や部材の調達では、現地サプライヤーとの連携を深めることで、コスト削減や品質向上を図ることが可能です。

② 何処からの輸入を検討していますか？

解説：輸入を検討している地域としては、中国、香港、台湾、インドが挙げられています。これらの地域は、それぞれ異なる特性を持つ市場であり、コスト面や供給力の観点から注目されています。

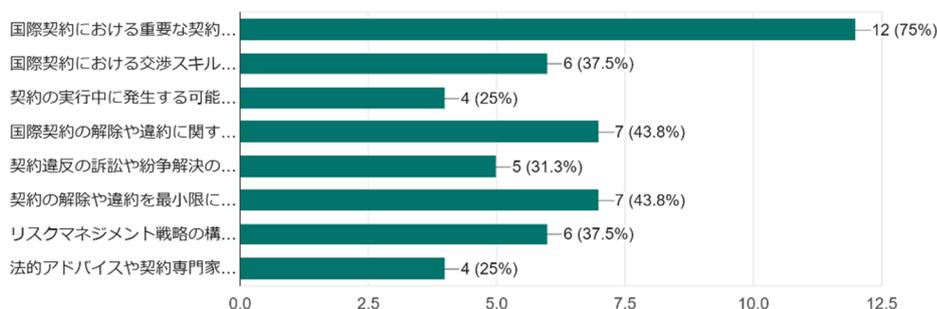
アドバイス：中国を含む東アジアの市場は、供給力とコスト競争力のバランスに優れている一方で、インドは成長市場としての可能性を秘めています。各地域の特性を活かした調達計画を立て、リスク分散を図りながら安定的な輸入を進めることが求められます。

【問3】 どんな事柄について詳しく知りたいか、ご関心のある事柄に✓してください。（複数選択可）

① [契約に関する事柄]

① 契約に関する事柄（複数選択可）

16件の回答



解説：調査結果では、国際契約における主要な契約条件、特に価格、納期、品質基準、支払条件に対する関心が最も高いことが分かりました。また、契約解除や違約に関する条件、さらにそれを最小限に抑えるための予防策への関心も非常に高く、契約解除に伴うリスク管理が重要なテーマとして浮き彫りになっています。契約解除や違約問題は、多くの企業にとって頭の痛い課題であり、国際取引の複雑性や相手国の法制度の違いが、そのリスクをさらに高めているものと考えられます。

アドバイス：契約リスクを最小限に抑えるためには、以下の対策が有効です。

- ・ 契約書作成時に専門家の助言を得て、明確かつ詳細な条件を盛り込む。
- ・ 違約時の救済措置や仲裁手続きについて明確に記載する。
- ・ 事前に相手方の信用調査を行い、信頼性の高い取引先と契約する。

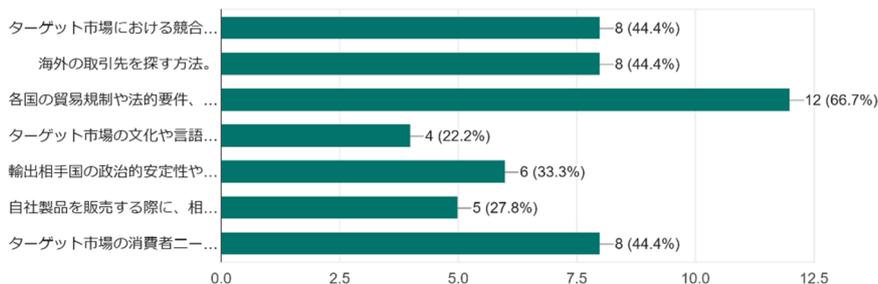
- ・トラブル発生時に迅速に対応できる社内体制を整備する。

これらの取り組みを通じて、国際契約に伴うリスクを軽減し、取引の安定性を確保することが期待されます。

② [市場選定に関する事柄]

②市場選定に関する事柄（複数選択可）

18件の回答



解説：調査結果によると、多くの企業が各国の貿易規制や法的要件、輸入に関する税制や関税の知識をさらに拡充したいと考えていることが分かりました。特に、今後有力市場として注目される東南アジアに関する情報への関心が高まっています。ただし、貿易規制や関税は各国ごとに大きく異なるため、関心の高い具体的な国を特定し、それに基づく詳細な質問をいただくことで、より有益な情報を提供できると考えます。また、多くの企業が新規市場開拓に注力しており、ターゲット市場の消費者ニーズや嗜好の把握、さらに海外取引先を探す方法について多くの関心が寄せられています。

アドバイス：新規市場開拓を進めるために、以下のポイントを意識してください。

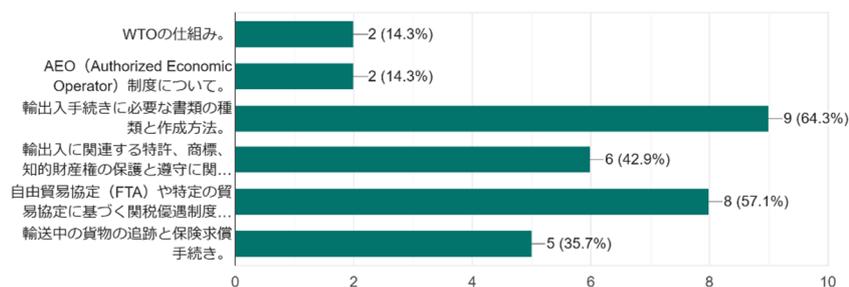
- ・各国の貿易規制や関税の詳細情報を把握するために、専門機関や貿易コンサルタントの活用を検討する。
- ・消費者ニーズや嗜好を調査するため、現地市場のリサーチやターゲット層を明確にする。
- ・信頼性の高い取引先を探すには、商談会や展示会への参加、業界ネットワークを活用する。

東南アジア市場は、地域間で多様性があるため、国ごとの特性を理解し、具体的な戦略を立てることが重要です。これにより、新たなビジネスチャンスをより確実に捉えることができるでしょう。

③ [貿易手続きに関する事柄]

③貿易手続きに関する事柄（複数選択可）

14件の回答



解説：調査結果から、多くの日用品関連企業が輸出入手続きに必要な書類の種類や作成方法に課題を感じている様子が浮かび上がりました。貿易実務は専門知識を要する分野であり、人材の育成には時間とコストがかかるため、対応が難しいという現状が見て取れます。また、自由貿易協定（FTA）や特定の貿易協定に基づく関税優遇制度に関する関心も非常に高いことが分かりました。

具体的な質問をお寄せいただければ、できる限り簡潔かつ分かりやすくお答えし、企業の課題解決に役立つ情報を提供いたします。

アドバイス：貿易手続きの効率化やトラブルの回避を図るため、以下の取り組みを検討してください。

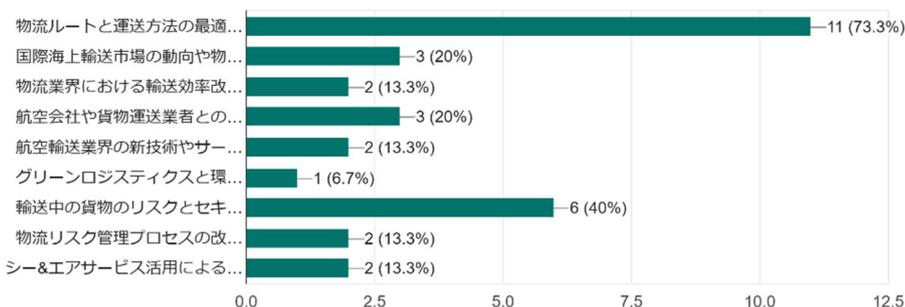
- ・必要書類や手続き方法に関する内部マニュアルの整備を進める。
- ・社内外で貿易実務の研修を実施し、専門知識を持つ人材を育成する。
- ・FTA や関税優遇制度の適用条件について専門機関に相談し、適切な活用方法を学ぶ。
- ・必要に応じて貿易コンサルタントやフォワーダーなど外部の専門家を活用し、リソースを補完する。

これらの取り組みにより、貿易業務の負担軽減と効率向上を図り、競争力のある輸出入活動を実現することが期待されます。

④ [物流・船積に関する事柄]

④ 物流・船積に関する事柄（複数選択可）

15件の回答



解説：調査結果によると、多くの企業が物流の現状に満足せず、さらなる改善の余地があると考えていることが分かりました。特に、物流ルートや運送方法の最適化を通じた輸送コストの削減、そして輸送中の貨物リスクやセキュリティ対策への関心が高まっています。

物流形態は日々変化しており、新しい輸送方法やルートが開発されることも多いため、企業にはそれらを積極的に取り入れる柔軟性が求められます。また、運賃は需給関係により大きく変動するため、常にモニタリングを行う必要があります。特に、運賃上昇時には輸送業者から値上げ要求が来る一方で、運賃が下がった際には業者からの価格見直し提案が少ない傾向があります。そのため、企業側から積極的に交渉を行う姿勢が重要です。

アドバイス：物流改善とコスト管理のため、以下の取り組みを検討してください。

- ・物流ルートや輸送方法の定期的な見直しを行い、効率的な手段を検討する。

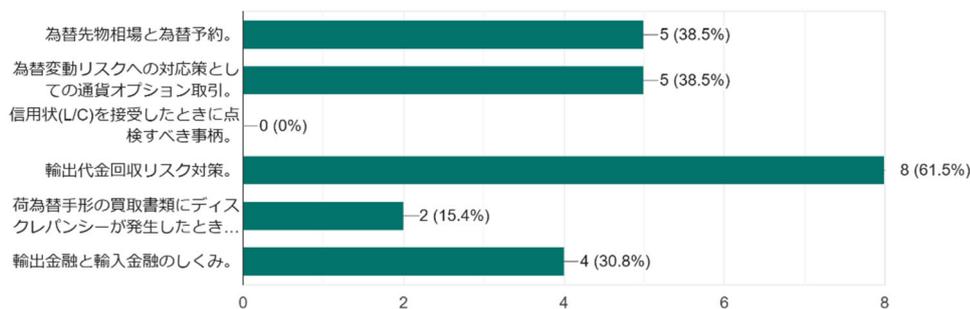
- ・ 運賃動向を把握するため、輸送業者との定期的な情報交換や市場調査を実施する。
- ・ 必要に応じて複数の輸送業者を比較し、最適な条件を見つけるための柔軟な選択肢を持つ。
- ・ リスク管理の観点から、貨物追跡システムや保険契約を活用して輸送中の安全性を向上させる。

物流は企業の競争力を左右する重要な要素です。効率的で信頼性の高い物流体制を構築することで、輸送コストの削減と顧客満足度の向上を実現することが期待されます。

⑤ [代金決済に関する事柄]

⑤代金決済に関する事柄（複数選択可）

13件の回答



解説：調査結果から、輸出代金回収リスク対策が最大の課題であることが明らかになりました。特に、信用度が不明な外国の顧客を相手にする場合、銀行の支払い保証が付いた L/C 決済（信用状）が最も安全で確実な手段とされています。しかしながら、L/C 決済には銀行保証のコストがかかるほか、信用状に適合する船積書類の作成には専門知識とコストが必要で、容易ではありません。

これらのコストをセーブ出来る D/P 決済（書類渡し後支払）や D/A 決済（手形引受後支払）がありますが、コスト減に反比例するように代金回収リスクは増加します。さらに、近年では銀行送金が広く普及し、迅速な決済手段として利用されています。その一方で、暗号通貨や仮想通貨を活用した新しい決済手段も台頭しており、決済の効率化を実現する可能性がある一方で、従来にはない新たなリスクにさらされる現状も見られます。

アドバイス：代金決済リスクを最小限に抑えるため、以下の取り組みを検討してください。

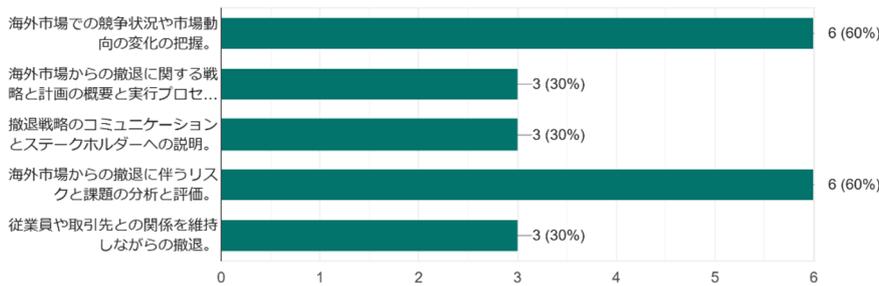
- ・ 信用調査機関や取引相手の財務状況を調査し、信用リスクを事前に評価する。
- ・ 取引金額や顧客信用度に応じて、L/C、D/P、D/A などの決済手段を適切に選択する。
- ・ 仮想通貨や暗号通貨を利用する場合は、そのリスクを十分に理解し、必要に応じて専門家に相談する。
- ・ 保険商品やファクタリングサービスを活用し、代金回収リスクに備える。

決済手段の選択は取引先との信頼関係構築に影響を与える重要な要素です。リスクとコストのバランスを考慮しながら、適切な手段を導入することで、安定した取引を実現できるでしょう。

⑥ [海外市場からの撤退に関する事柄]

⑥ 海外市場からの撤退に関する事柄（複数選択可）

10件の回答



解説：調査結果では、中国経済の減速により中国市場からの撤退を余儀なくされる企業が増加し、その過程での困難や課題が浮き彫りとなりました。特に、海外市場からの撤退に伴うリスクや課題の分析・評価に多くの関心が寄せられており、これは多くの企業が直面する緊急の課題と言えます。

また、中国市場に代わる新たな市場の開拓に向けた動きも見られています。これに伴い、海外市場での競争状況や市場動向の変化を正確に把握する必要性が高まっており、これも企業にとって重要な関心事となっています。

アドバイス：海外市場からの撤退に伴うリスクを軽減し、次のステップに備えるため、以下の取り組みを検討してください。

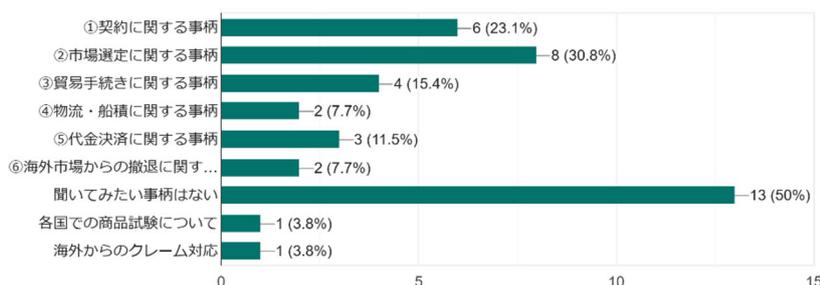
- ・撤退に伴うコストやリスクを事前に洗い出し、撤退計画を慎重に策定する。
- ・撤退後の新たな市場開拓に向け、ターゲット市場の競争状況や法規制を詳しく調査する。
- ・現地の信頼できるパートナー企業や専門家と協力し、スムーズな撤退プロセスを進める。
- ・新規市場進出の際には、現地消費者のニーズや文化に合った製品やサービスを展開し、競争力を高める。

中国市場の縮小により、東南アジアやインドなど新興市場への注目が高まっています。これらの市場の特性を理解し、柔軟かつ戦略的に対応することで、新たな成長機会を掴むことが期待されます。

【問4】質問3の①～⑥の事柄のなかで、セミナーなどで具体的に聞いてみたい事柄を選択してください。（複数選択可）

① 質問3の①～⑥の事柄のなかで、セミナーなどで...たい事柄を選択してください。（複数選択可）

26件の回答



解説：セミナーなどで聞いてみたい事項についての調査では、「特に聞いてみたい事柄はない」という回答が最も多くを占めました。一方で、関心のあるテーマとして挙げられた事項は以下の順でした。

1. 市場選定に関する事柄
2. 契約に関する事柄
3. 貿易手続きに関する事柄
4. 代金決済に関する事柄
5. 物流・船積に関する事柄
6. 海外市場からの撤退に関する事柄

これらのテーマは、現在の経済環境や国際取引の複雑化に伴い、多くの企業にとって重要な課題となっていることが伺えます。

アドバイス：これらのテーマに関心が高い企業は、次のような取り組みを通じて課題解決を目指すことが有効です。

- ・自社の状況に応じて、市場選定や契約条件の見直しを進め、リスクを軽減する。
- ・貿易手続きや代金決済における専門知識を強化し、実務効率を向上させる。
- ・海外市場の撤退や新規開拓について、事例や専門家の知見を参考にしながら計画を立てる。

これらの取り組みを通じて、企業の成長機会を広げ、国際取引における競争力を強化することが期待されます。

皆様からいただいた貴重なご意見を糧に、今後もさらなる研鑽を積んでまいります。

このたびはお忙しい中、貴重なお時間を割いてご協力いただき、誠にありがとうございました。心より感謝申し上げます。

以上