

サービス業のアジア展開の動向 と課題

2013年10月28日

経済研究所

猪本 有紀

Marubeni

目次

1. サービス産業海外展開の広がり～アジア、中小企業
参考①：進出サービス業内訳
参考②：ASEANの一人当たりGDP(2012)と経済の発展段階
参考③：ASEAN各発展段階のリーディング産業
2. 事業展開のステージ
3. 動き始めたBtoC
4. 中堅・中小サービス企業（BtoC）による海外展開事例
5. アジアにおける日系サービス企業の多様化と深化
 2. 小売・外食・宿泊・教育産業（BtoC）
 3. BtoB：総合商社のアジア展開
 4. 情報通信
6. 事業環境面の課題：BtoCの3～4割が現地諸規制への対応が課題
7. 業態別に見た事業達成度と相関性の高い課題
8. 総合商社のアジア展開事例①～⑤
9. メガFTAで解決を期待したい事項

1. サービス産業海外展開の広がり～アジア、中小企業

- 1352社中546社が海外展開

※JETRO、「H24年度 第2回サービス産業の海外展開実態調査」回答企業(以下同)

- 進出先は米国→アジアにシフト

- 米国進出の7割が1980年代まで
- 中国、タイは1990年以降本格化

- 2カ国目はアジア

- 396社が2カ国以上
 - 中国進出企業→2国目は8割強がアジア
 - 米国進出企業→同6割がアジア
- アジア購買力の高まりが背景

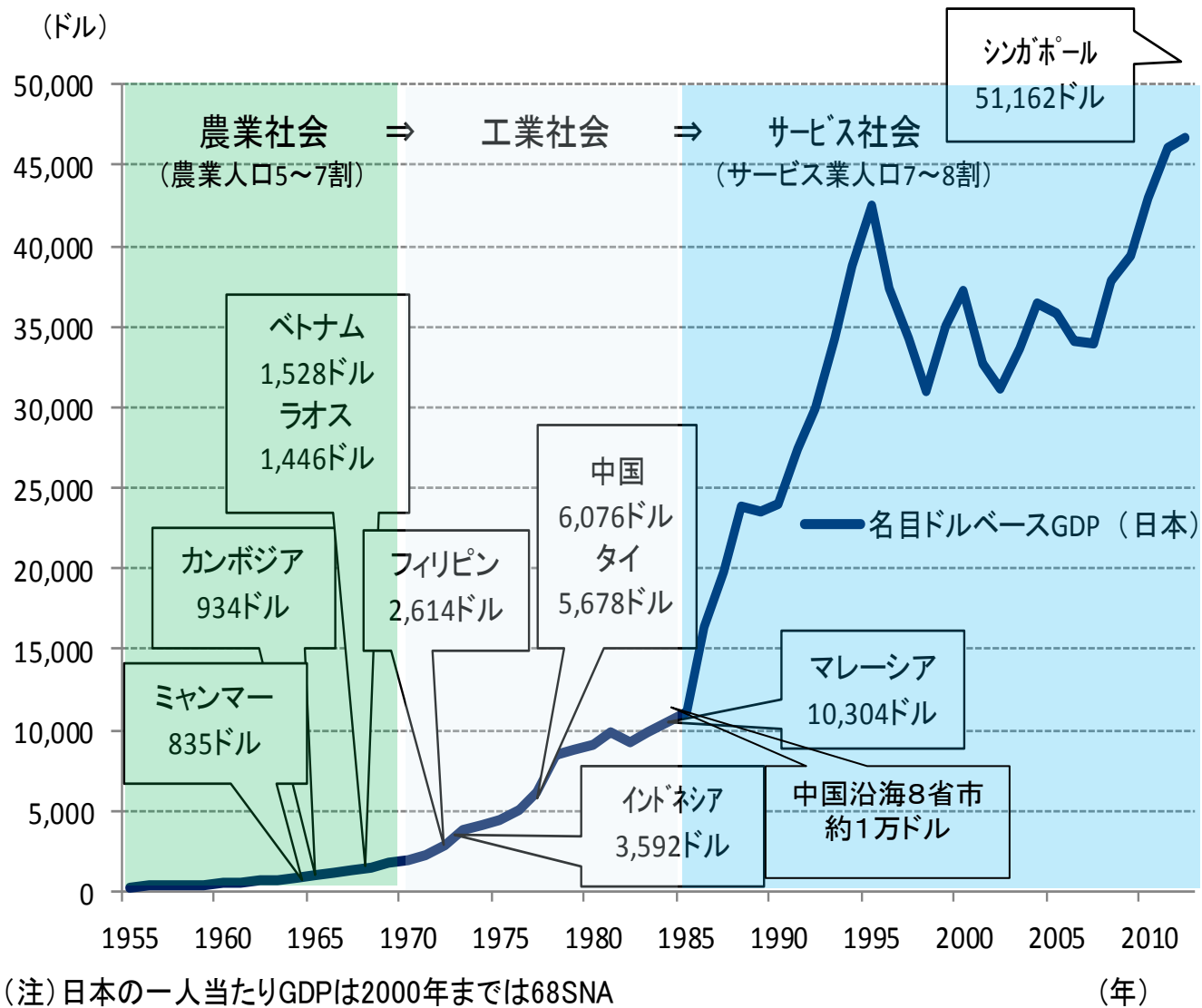
- 中小企業が動き出す

- 直近(2012年前)数年間
- 中小企業に多い未経験企業の海外進出も増加か？
- ただし、未進出企業の56%が全く、26%があまり関心なし
 - 理由は:「当面国内市場に注力」61%、「人材なし」57%、「ノウハウなし」51%、「国内で手一杯」47%

参考①:進出サービス業内訳

業種	企業数	構成比	
		分野別	全体
BtoB			
卸売業	392	51%	29%
運輸・郵便	116	15%	9%
情報通信	101	13%	7%
不動産・物品賃貸	54	7%	4%
建設	53	7%	4%
学術研究・専門技術サービス	30	4%	2%
金融・保険	22	3%	2%
小計	768	100%	57%
BtoC			
小売	117	35%	9%
飲食サービス	101	30%	7%
医療・福祉	55	16%	4%
宿泊	30	9%	2%
生活関連サービス	26	8%	2%
教育・学習支援	5	1%	0%
小計	334	100%	25%
その他	250		18%
合計	1,352		100%

参考②: ASEANの一人当たりGDP(2012)と経済の発展段階



参考③: ASEAN各発展段階のリーディング産業

発展段階		国	リーディング産業		動きが見える大型事業
			製造業	非製造業	
①	サービス化	シンガポール	化学、バイオ	医療・健康(高度医療)、金融、不動産、IT、教育、観光、物流、航空、ビジネスサービス、エンジニアリング	・ガストレードハブ化
②	工業成熟化	マレーシア、タイ	化学、機械部品、電子機器、半導体、自動車、精密機器、加工食品、ハラルフード(マレーシア)	医療・健康(高度医療、医療ツーリズム)、イスラム金融(マレーシア)、移民向け不動産、IT、観光、物流、高速鉄道	・タイ、2兆パーツの公共事業(高速鉄道等) ・イスカンダル・マレーシア
③	工業化	インドネシア、フィリピン、ベトナム	機械部品、電子機器、加工食品、ハラルフード(インドネシア)	小売、医療・健康、BPO(フィリピン)、観光、物流、都市交通、農産物、鉱産物、電力・ガス・水道、建設、不動産	・ジャカルタ首都圏投資促進特別地域(MPA) ・ベトナム・原発
④	工業化の兆し	カンボジア、ラオス、ミャンマー	加工食品、アパレル、機械部品、機械組立	小売、物流、通信、観光、農業、鉱業、電力・ガス・水道、鉄道、建設、不動産	・ミャンマー、ティキ工業団地。昆明-マンダレーヤンゴン鉄道建設・改修

(資料) 丸紅経済研究所

2. 事業展開のステージ

- タイと米国は拡大期
 - 「事業展開期」にある企業が6割強を占める→拡大している
- タイでは計画通りの進捗が多い
 - タイは、中国、米国と比べ、事業が「計画を通り」および「計画以上」の割合が約10～20ポイント高い
- 中国は事業の見直しも
 - 事業展開期は5割
 - 「事業転換期」および「撤退検討中」と回答した企業が全体の約4割

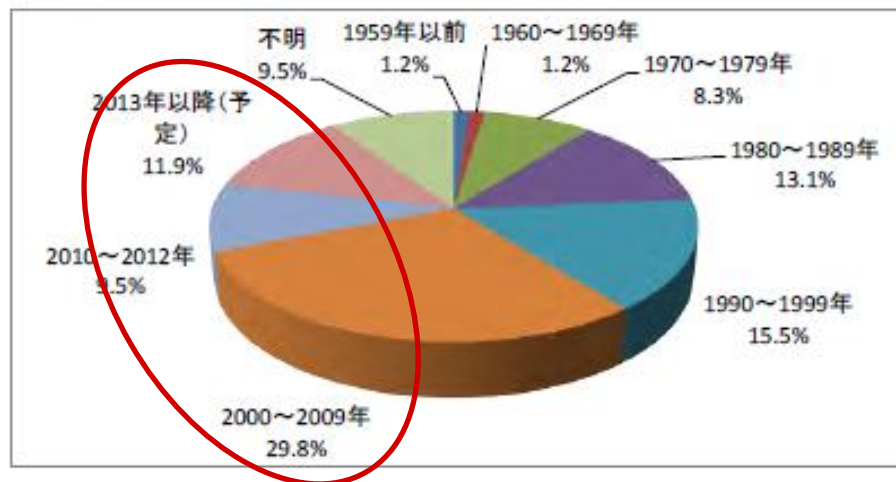
※JETRO、「H24年度 第2回サービス産業の海外展開実態調査」より

3. 動き始めたBtoC

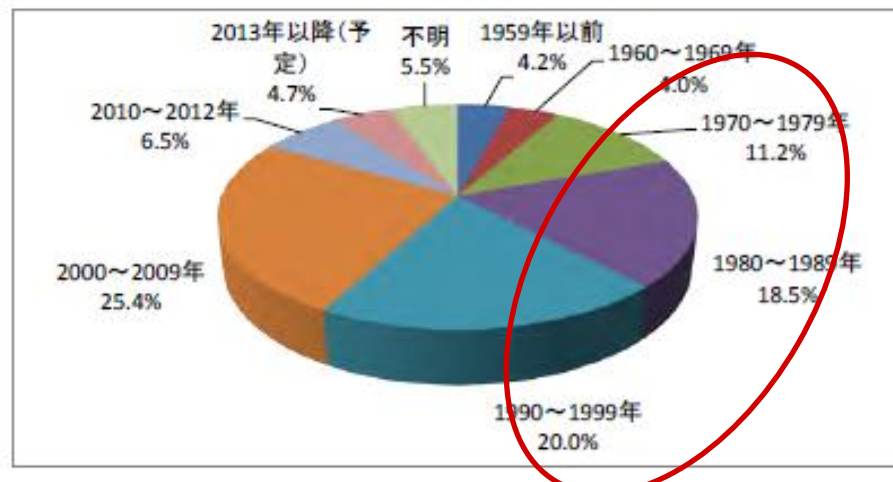
	合計 1,352社 (下記以外250社)			
	BtoB		BtoC	
	768社	56.8%	334社	24.7%
海外展開中	46%		19%	
海外展開予定・計画中	4%		3%	
展開後撤退済	2%		3%	
未経験	48%		75%	
合計	100%		100%	

出所:「H24年度 第2回サービス産業の海外展開実態調査」JETRO 2013年3月

図表(4)－4 海外進出時期[BtoC](n=84)



図表(4)－5 海外進出時期[BtoB](n=401)



4. 中堅・中小サービス企業(BtoC)による海外展開事例

分野	企業名(本社所在地)	海外進出先	進出のきっかけ, 現地ビジネスのポイント等
外食(ベーカリー)	エーワンベーカリー(大阪府大阪市)	香港, 中国(深セン)	香港での営業経験を生かし中国本土1号店を深センに出店。パン作りの経験を積んだ香港人スタッフが通勤可能で、香港と文化的共通点の多い深センを選択した。
外食(ベーカリー)	おかやま工房(岡山県岡山市)	インドネシア	ジャカルタ視察時に、30年前の日本との共通点を見いだす。今までのパン作り・販売の経験が生かせると考え、現地でのビジネス経験が長い日本人の協力を得て出店。品質を保ちつつ、味付けや店舗作りは現地の好みを考慮
外食(和菓子)	源吉兆庵(東京都中央区)(製造:岡山工場)	シンガポール, 台湾, 米国(ニューヨーク), 英国(ロンドン), 香港	対面販売により、米国人客の好みや商品別の購入年齢層などを分析して商品開発に生かす。日本では夏の売れ筋である白桃ゼリーを冬場でも販売するなど、日本での売れ筋や日本の季節感にこだわらないマーケティングを展開
外食(洋菓子)	麦の穂(大阪府大阪市)	韓国, 米国, タイ, インドネシアなど17カ国	ビアード・パパ(シュークリーム専門店)を中心に海外17カ国で219店を展開(2011年12月現在)。出来たてシュークリームの対面販売というオリジナリティを保ちながら、ニューヨークでは日本にないキャラメル味を商品化するなど、進出先の嗜好に合った商品を開発。
外食(ラーメン)	さんぱち(北海道札幌市)	中国(瀋陽, 長春, 武漢), 香港, 台湾, 韓国, カナダ	中国進出にあたってパートナー選びは非常に重要。海外進出のためにはまず現地に行くこと。必要となる資金も、現地を視察しなければ分からない。
外食(ラーメン)	ワイエスフード(「山小屋ラーメン」)(福岡県田川郡)	タイ, 中国(深?), 台湾	深?で山小屋ラーメンのビジネスに強い関心を示したパートナーと出会う。香港に隣接する深?は、日本の味を知る香港人客を取り込むことが可能。
小売り(ヤングカジュアル婦人服)	ハニーズ(福島県いわき市)	中国(北京, 上海, 広州, 成都など12都市)	中国全土で250店以上を展開。進出当初から「3年で100店舗」という目標を掲げており、従業員のモチベーションにつながった。
小売り(アイウェア)	金子眼鏡(福井県鯖江市)	米国(ニューヨーク)	米国進出の結果、日本の眼鏡作りの技にニューヨークのファッション・アート性を加えた商品開発を実現。ニューヨーク店ではきめ細かなサービスを徹底し顧客を獲得。
小売り(スーパー)	マックスパワー(島根県松江市)	中国(上海)「しんせん館」「魚屋しんせん館」など計55店を展開中(2011年3月時点)。	中国進出の際は労務, 法制度, 不動産の3つに注意。特に物件は賃料の高価な一等地を避けながら、好条件の物件を確保するのに苦労した。
美容サービス(ネイルサロン)	アレーズ(熊本県熊本市)	米国(ニューヨーク), 中国(上海)	高品質のサービスと従業員の育成に力を入れる。育成ではスタッフに月に一度、ネイルの技術・サービスの試験を実施。休店日には研修会を開催。

出所: ジェトロ世界貿易投資報告・2012年版[原典]各社へのヒアリング, 各社ウェブサイト等を基に作成。

5. アジアにおける日系サービス企業の多様化と深化

- 2011年はサービス業の対外買収が拡大
 - 従来、主流の情報通信分野の他、各分野で案件が増加
 - 生活関連サービス、航空・運輸、教育、宿泊・レストラン、人材サービス等の様々な分野で対外買収が拡大
(2012年版通商白書)
- 小売・外食・宿泊産業 (BtoC)
 - 日本の消費市場縮小とアジア諸国では中間層が台頭、消費者の購買力が拡大
 - アジア大都市圏では既に競争激化
- 卸・運輸・通信・工業団地などインフラ産業
 - 取引先の海外展開に応じて、自らも海外進出
 - 日本の製造業の海外子会社・関連会社2万3千社(2009年)のうち、非製造業企業が41%、内、卸売業が23%(販売機能強化)
 - 卸売業の海外子会社・関連会社8千社のうち、製造業が27%
 - 製造業と卸売業が製造や流通投資で相乗り
- 多様化する情報通信産業のアジア展開

5-2. 小売・外食・宿泊・教育産業(BtoC)

- 日本の社員教育の手法はアジア諸国において、評判が高い
 - 進出した日系企業を中心に、現地の店舗運営改善の手法として受け入れられつつある。
- 例えば、中国沿海部の主要大都市では、コンビニは飽和常態。欧米外資小売企業の店舗数も拡大
 - 競争の激化
 - 今後は、中国でもより手薄な地域への面的拡大と流通面の高度化志向
 - 特に温度帯管理や共配などは、中国においてもまだまだ不十分で流通面における課題は多い
- 商習慣の違いが顕著に出る分野。10年単位で時間が必要
⇒ 日系卸・運輸、あるいは現地有力企業などとも連携しながら、流通面の効率化を図る動きが広がっていく。
- アセアン諸国においても主要都市では既に小売業の競争は厳しくなっており、今後中国と同じような展開が考えられる。
 - アセアンでも近代小売は1割前後が多い。
- 教育：公文は日系駐在員子弟向けから世界のKUMONへ

5-3. BtoB: 総合商社のアジア展開

- 卸売り業
 - 輸入卸や地場卸など流通業に投資、日系物流企業などとのタイアップ
 - 日本からの輸入販売や、現地日本企業の調達支援、地場市場での販売など
 - 債権回収や、商品の検品、物流手配など流通業務
- コイルセンターなど鋼板流通
- 工業団地とそれに付属する電力・ガス・水道など公共的サービス
- 自動車の販売金融など
- 所謂周辺産業
 - 中国・アセアンなど海外諸地域における日系企業の進出・活動の拡大に伴い、総合商社の周辺産業への投資機会も増加
 - ⇒ 日本の高度成長期における製造業との相互補完的な関係がアジア広域に

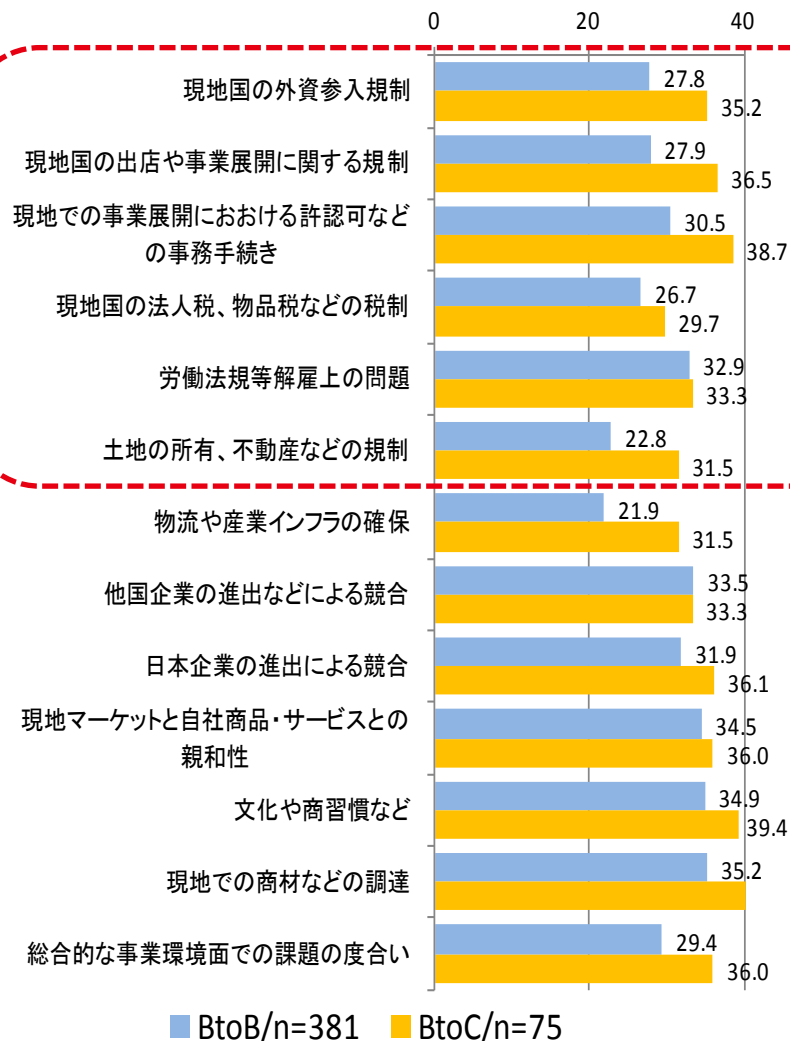
5-4. 情報通信

- 情報通信サービスでは、①ソフトウェア開発におけるエンジニア不足を背景とする、海外でのエンジニア調達、②システムインテグレーターサービス等における日本企業の海外展開サポート、③クラウドを利用したウェブサービスなどベンチャー企業などによるグローバルなサービス提供などが拡大。
- 大手のアジア展開
 - インドでの事業を数千人規模に拡大させる富士通コンサルティング
 - 海外企業の買収を通じてITコンサルティング事業を拡大させている日立
 - 「グローバルトータルICTアウトソーシング」というコンセプトを打ち出したNTTコミュニケーションズ
 - 総合商社の活動も活発化
- ソフトウェア開発やウェブサービスなどのベンチャー企業
 - 日本のスマートホン向けに、オフショア開発サービス
 - ベトナムで急成長する日系ベンチャー企業は、2008年設立、2012年12月現在約170名のベトナム人エンジニア、400社の顧客日本企業

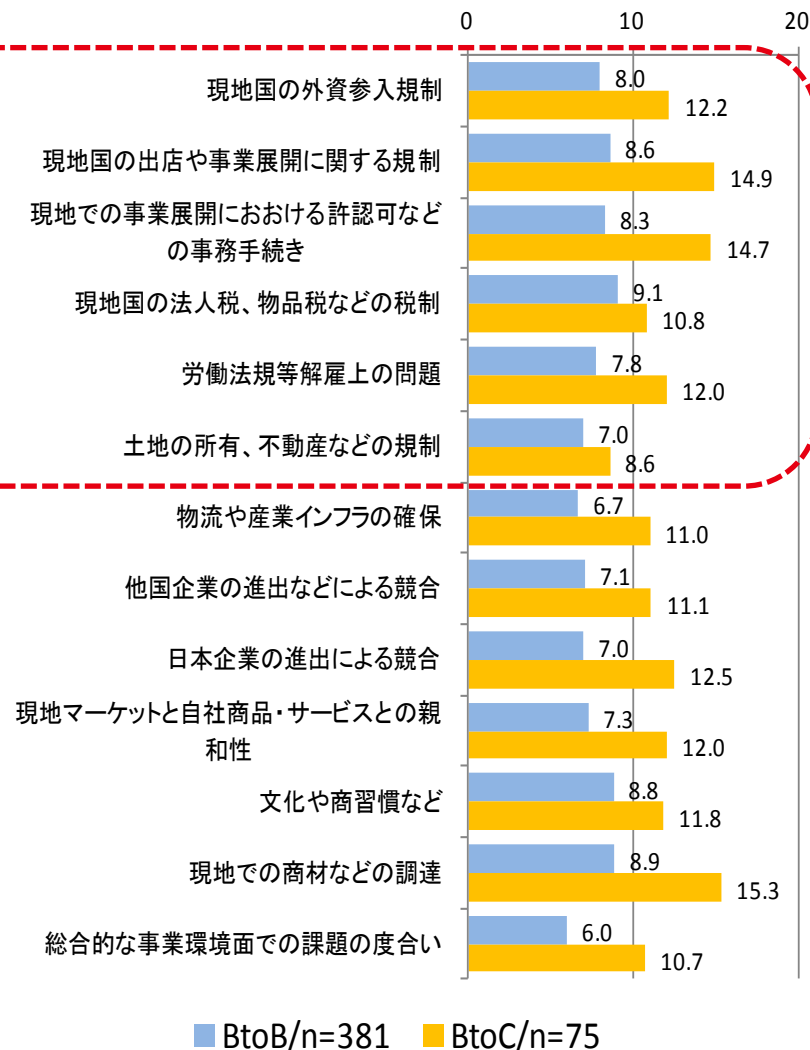
※ 2013/02/07 日経ITpro「ASEANコラボ新時代、ベトナムの今、日系ITはこぞって増員を急ぐ」
- ウェブサービスとしては、システムやソフトウェア製作などの所謂情報通信系サービスのみではなく、アジア広域を想定した人材マッチングのサービスも始まっている。
 - フェースブックなどのSNSを絡めたものもあり、マスの求人広告では効果を上げにくい中小企業にとっても、SNSにおけるコミュニケーションを通じることで、望ましい外国人人材を獲得する可能性も出てきている。
- 楽天の海外戦略では、日本型の楽天市場を始め、国に応じて様々なネット上の流通プラットフォームの提供や、トラベル事業、ネット金融など多様な展開を視野に入れている。

6. 事業環境面の課題：BtoCの3～4割が現地諸規制への対応が課題

一部課題+課題(%)



課題となっている(%)



JETRO、「H24年度 第2回サービス産業の海外展開実態調査」より

7. 業態別に見た事業達成度と相関性の高い課題

- 「人材面」「資金やコスト面」「事業や商品・サービス面」「経営・マネジメント面」「事業環境面」の5つの視点から事業達成度と相関性の高い課題を抽出

	事業達成度と相関が高い課題		左記の「事業達成度と相関が高い課題」それぞれについて課題全体との相関が高い個別課題		
			1位	2位	3位
全回答企業	1位	商品・サービス面での課題全体	現地に合わせた商品・サービスの供給	現地における商品・サービスの価格設定	商品・サービスの日本との同等供給
	2位	資金やコスト面での課題全体	事業投資のリスク管理	出店コスト	資金の確保
BtoB企業	1位	商品・サービス面での課題全体	現地に合わせた商品・サービスの供給	現地における商品・サービスの価格設定	商品・サービスの価格競争力
	2位	事業環境面での課題全体	労働法規等の問題	現地の税制	許認可の事務手続き
BtoC企業	1位	資金やコスト面での課題全体	出店コスト	現地での資金調達	インフラ等ビジネスコスト
	2位	商品・サービス面での課題全体	商品・サービスの安定供給(量)	現地における商品・サービスの価格設定	商品・サービスの価格競争力
卸売業	1位	人材面での課題全体	現地従業員の管理	現地人事評価システムの運用	現地従業員へのノウハウ移転
	2位	経営・マネジメント面での課題全体	進出先マーケット情報の収集・分析	パートナーとの戦略的提携	進出国決定に関する情報収集
その他全業種	1位	商品・サービス面での課題全体	現地に合わせた商品・サービスの供給	商品・サービスの日本との同等供給	商品・サービスの安定供給(量)
	2位	資金やコスト面での課題全体	事業投資のリスク管理	出店コスト	資金の確保
中国進出企業	1位	人材面での課題全体	現地従業員の管理	社内人材確保	現地従業員の勤労意欲
	2位	事業環境面での課題全体	労働法規等の問題	外資参入規制	文化・商習慣

JETRO、「H24年度 第2回サービス産業の海外展開実態調査」より

8. 総合商社のアジア展開事例①: 流通・物流

小売業	
三菱商事	インドネシア、ファーストリテイリングとの合弁会社設立と1号店出店
三井物産	中国・重慶市でのセブン-イレブン店舗展開
伊藤忠	「レスポートサック」と主婦の友社『mina(ミーナ)』のアジアでのタイアップ・プロモーション エキサイトがインドネシア初のポイント・プログラム・サイト開始 「VIVA HEART(ビバハート)」ブランドの中国展開 ファミリーマート、伊藤忠商事、AyalaグループとRustanグループの合弁会社“SIAL”の3社がフィリピンにおけるファミリーマートの展開を契約 中国におけるドラッグストア事業合弁会社設立 中国にて中古車オークション事業に参入
住友商事	中国及びインドネシアでのeコマース事業展開 台湾でのドラッグストア事業展開 タイでテレビ通販会社「SHOP Global (Thailand) Co., Ltd.」を設立 マレーシアおよびベトナムでのeコマース事業展開
丸紅	香港国際メディア集団と日本の農産物などの食品販売事業構築に関わる戦略提携
卸売業	
三菱商事	マックスバリュ3社が中国で展開するスーパーマーケット事業へ三菱食品・三菱商事が参画
三井物産	中国黒竜江省における穀物集荷事業への参画
伊藤忠	中国浙江省寧波における日用雑貨品卸の株式取得
住友商事	中国における米の集荷・精米・販売事業への出資参画に基本合意 海外食品卸売事業に関する投資会社設立およびベトナムへの進出 ベトナムにおける鉄鋼建材合弁会社設立について
丸紅	香港国際メディア集団と日本の農産物などの食品販売事業構築に関わる戦略提携
物流	
伊藤忠	伊藤忠ロジスティクス(株)の伊藤忠物流(中国)有限公司への出資
住友商事	タイ王国での物流事業拡大
丸紅	韓国SK 海運と共同でトータル向け新造LNG船2隻の長期傭船契約を締結

出所:各社記者発表資料より作成(次頁以降も同様)

8. 総合商社のアジア展開事例②: 情報・金融・リースなど

情報	
三菱商事	インド、タタ・コンサルタンシー・サービスズ(TCS)とITサービス共同事業会社を設立
伊藤忠	マレーシア及びシンガポールのITサービス事業者を買収 フジ・メディア・ホールディングスとアジア向け共同事業展開 インドネシアにおけるTV番組共同制作及び関連ライセンス事業の展開
住友商事	日本と中国間のデータ送受信サービス強化 日本およびアジア・パシフィック諸国における「CloudTV™ H5」ソリューションの独占的販売代理店契約締結
金融リース保険	
三菱商事	中国、中国の建設機械リース会社の合併事業を開始 韓国、産業金融事業に参入
三井物産	ダスキンと清掃用具のレンタル事業で韓国に初進出
伊藤忠	ベトナムでホンダのバイクユーザーに会員向け保険サービスを開始
丸紅	中国における自動車リースビジネス参画 インドネシア・二輪車販売金融事業への参画
ヘルスケア	
三菱商事	中国でヘルスケア事業を拡大
三井物産	シンガポールで肝臓疾患・生体肝移植専門クリニックを開設
伊藤忠	ベネフィット・ワンとシンガポールに合併会社を設立
その他	
三菱商事	ミャンマー、三菱自動車、三菱商事、YSH社、FMI社、ミャンマーにおけるアフターセールス事業に関する覚書を締結

8. 総合商社のアジア展開事例③: 建設・インフラなど

建設・インフラ・施設運営

三菱商事	ミャンマー マンダレー国際空港の運営事業
三井物産	台湾高速鉄道の南港延伸プロジェクト受注に協力 ミャンマー国ヤンゴン市と水道分野での覚書締結
伊藤忠	中国・遼寧省瀋陽市で下水処理契約を受注 インド・グジャラート州ダヘジにおける海水淡水化プロジェクトの共同開発契約を締結
住友商事	NECグループ、東芝、モリタとミャンマー向け空港・航空保安インフラ構築受注 住友商事とNEC、ミャンマー向け通信インフラ構築を受注
丸紅	フィリピン・マニラ首都圏上下水道事業への参画

建設・インフラ・施設運営

三菱商事	中国、大連市の大規模分譲住宅開発事業に参画 シンガポール、東南アジアにおけるタウンシップ開発に関するシンガポールSembcorp Development社との戦略提携について ミャンマー・ティラワ工業団地開発／有限責任事業組合設立の件
三井物産	シンガポールでビジネスパークのビル開発事業に参画 中国重慶市でビジネスパークの計画策定と企業誘致・土地斡旋事業に参画 マレーシアでのスマートシティ開発にマスターディベロッパーとして参入 台湾高速鉄道の南港延伸プロジェクト受注に協力
伊藤忠	インドネシア・カラワン工業団地の拡張事業
住友商事	カンボジア プノンペンSEZと工業団地事業で販売提携 フィリピンで開発・運営する工業団地の拡張について 中国・蘇州市でマンション開発に参画 ミャンマー・ティラワ工業団地開発／有限責任事業組合設立の件
丸紅	NEDO「インドネシア共和国・ジャワ島工業団地におけるスマートコミュニティ実証事業」の受託について 大和ハウス工業と支援する戦略的パートナーであるクリサス・リテール・トラストの発行株式が、シンガポール証券取引所に上場 中国吉林省長春市で三菱地所レジデンスと共同開発「(仮称)長春浄月プロジェクト」始動 ミャンマー・ティラワ工業団地開発／有限責任事業組合設立の件

8. 総合商社のアジア展開事例④: 発電

発電	
三菱商事	インドネシアで地熱発電の運営・開発に参画
伊藤忠	インドネシアにおけるサルーラ地熱IPP案件の長期売電契約締結
住友商事	タイ国立チュラロンコーン大学の再開発地区における電力・熱供給システム導入に関する事業性調査の実施 タイ国 発電公社向け 850メガワット級 大型複合火力発電所を受注 インドネシアにおいてアンタム社から循環流動層ボイラー採用の石炭火力発電設備一式を受注 インドネシアPT. Pertamina Geothermal Energy向けカモジャン地熱発電所5号機 建設工事を受注 インドネシアで大型地熱発電事業に開発初期段階から参画 マレーシア向け1,000MW マンジュン超々臨界圧石炭火力発電所建設請負工事を受注 フィリピンにて地熱発電所移設プロジェクト 受注及び着工 バングラデシュ電源開発公社から同国最大級の複合火力発電所建設請負契約を受注
丸紅	タイ・PTT傘下企業との新規IPP事業共同開発に関わる覚書締結について ベトナム・ギソン2 石炭焚き火力発電プロジェクトの優先交渉権獲得の件 バングラデシュ電源開発公社から同国最大級の複合火力発電所建設請負契約を受注 韓国における大型複合火力発電所設備3連続受注の件 インド政府系電力会社から複合火力発電所リハビリ請負契約受注の件 インドネシア・Rantau Dedap地熱発電プロジェクトの長期売電契約締結の件 インドネシア・チレボン火力発電所完工式典開催 ミャンマーで既設複合火力発電所向けガスタービン・オーバーホール案件受注

8. 総合商社のアジア展開事例⑤: 製造業

製造業	
三菱商事	マレーシア初の合成ゴム製造事業を新規設立 インドネシア共和国カンゲアン鉱区でのテラン・ガス田における生産開始 タイでエビの養殖事業に参入 広州汽車、三菱自動車、三菱商事による中国合弁事業 広汽三菱汽車が営業を開始
三井物産	ベトナムでエビ加工事業に出資参画 インドでのトマト加工品製造・販売事業に参画 インド医薬品中間体・原薬製造受託企業の株式追加取得 インドで大塚製薬工場と輸液製造・販売事業に参画 インドのTOTの子会社に資本参加 シンガポールで高機能ポリエチレン樹脂の製造・販売事業に参画 タイ製糖会社コンブリ社への資本参画
伊藤忠	インドネシアにおけるプロセスチーズ製造工場竣工 フィリピン、米国Dole社のアジア・青果物事業およびグローバル・加工食品事業の買収について
住友商事	タイ砂糖製造販売大手への出資参画 ベトナムにおける製粉事業合弁会社の設立 ベトナムにおける鉄鋼建材製品の製造販売合弁会社「日鐵住金建材ベトナム有限公司」の開業式開催 マレーシアにおけるマンガン系合金鉄製造販売事業会社への出資参画 マレーシアのマンガン系合金鉄製造販売事業会社への出資参画 インドにおける棒線二次加工事業合弁会社設立 韓国住友商事、韓国知識経済部傘下KITIAと業務提携覚書(MOU)を締結 中国でのステンレス冷延製造・販売合弁会社設立
丸紅	ミャンマーにおける飼料・養鶏事業への参入 タイ国Seafresh社との海老加工食品販売事業における合意書締結 インドでの段ボール加工合弁事業契約締結の件 中国新希望六和と中国外新興諸国での飼料畜産インテグレーション展開で合意

9. メガFTAで解決を期待したい事項

- サービス業で広範な外資規制
 - ベトナムでは、通信と流通サービス分野においては、業種によって49～65%の資本拠出および株式購入の上限規制。更に、複数サービス事業の場合、最低比率を適用
 - <http://www.jetro.go.jp/world/asia/vn/biznews/52009f575ad20>
 - インドのマルチブランド制限
- 小売業の出店規制
 - ベトナム等
 - <http://www.jetro.go.jp/world/asia/vn/biznews/5195e86674f18>
- 制約の残るASEAN国際物流
 - 物品の国境措置や交通規制
- その他アジア広域オペレーションに関わる各国規準の整合性
 - 通信、知財、金融決済、人の移動

丸紅経済研究所

〒100-8088 東京都千代田区大手町1丁目4番2号
TEL 03-3282-7682
<http://www.marubeni.co.jp/research/index.html>

(注記)

- 本資料は公開情報に基づいて作成されていますが、当社はその正確性、相当性、完全性を保証するものではありません。
- 本資料に従って決断した行為に起因する利害得失はその行為者自身に帰するもので、当社は何らの責任を負うものではありません。
- 本資料に掲載している内容は予告なしに変更することがあります。
- 本資料に掲載している個々の文章、写真、イラストなど(以下「情報」といいます)は、当社の著作物であり、日本の著作権法及びベルヌ条約などの国際条約により、著作権の保護を受けています。個人の私的使用および引用など、著作権法により認められている場合を除き、本資料に掲載している情報を、著作権者に無断で、複製、頒布、改変、翻訳、翻案、公衆送信、送信可能化などすることは著作権法違反となります。