

五カ国マネジャー 調査

五カ国マネジャー調査 目次

調査概要	4	Part V マネジャーのキャリア	129
本報告書に掲載している日本のデータについて	5	1. 転職経験	130
本報告書の分析軸について	5	1) これまでの退職回数	130
		2) 退職理由(複数回答)	131
		3) 最も重要な退職理由(単一回答)	133
Part I プロフィール	7	2. これまでの経験	135
1. 個人属性	8	1) 現在の会社で経験した職能分野(複数回答)	135
1) 性別	8	2) 現在の会社で最も長く経験した	137
2) 年齢	9	職能分野(単一回答)	137
3) 配偶者・子どもの有無	10	3) 現在の会社以外で経験した職能分野(複数回答)	139
2. 学歴	11	4) 現在の会社以外で最も長く経験した	141
1) 最終学歴	11	職能分野(単一回答)	141
2) 卒業学部(研究科)	12	5) 現在のポジション(役職)を得るための役立ち度	143
3) MBA取得有無	13	3. 転職意識	151
3. 年収	14	1) 転職意向	151
1) 現在の年収	14	2) 独立希望	152
2) 成果給の割合	20		
3) 子供の頃の経済的な暮らし向き	22	Part VI 就業意識	153
		1. 就業意識	154
Part II 就業実態	23	1) キャリア観	154
1. 勤務先属性	24	2) 望ましいと思う働き方	163
1) 従業員規模	24	2. 職場で最も解決すべき課題(自由回答)	170
2) 設立形態	25	3. 理想のマネジャー像(自由回答)	175
3) 業種	26		
4) 年間売上高	28	付録 調査画面見本	181
5) 幹部候補生早期選抜ルートの有無	34	調査画面見本	182
2. 就業の状況	35		
1) 現在の勤務先の勤続年数	35		
2) 雇用契約	37		
3) 所属部署	39		
4) 現在の役職	40		
5) 自身の労働日数	41		
6) 自身の週労働時間	42		
7) 働きかたの密度	44		
8) 現在の会社(仕事)への入職経路	45		
9) 現在の仕事・職場との適合性	47		
Part III 部署・部下の実態	53		
1. 部署の実態	54		
1) 所属している部署の従業員数	54		
2) 直属の部下の人数	55		
3) 管理している部署の実態	58		
2. 部下の実態	62		
1) 部下の1週間の労働日数	62		
2) 部下の週労働時間	63		
3) 部下の年間離職率	65		
Part IV マネジャーの仕事	67		
1. マネジャーの行動、仕事内容	68		
1) 仕事や職場の特徴	68		
2) 仕事の割合	76		
3) 業績を上げるために行っている行動	86		
4) 部下に対する仕事の指示の仕方	99		
5) 人事考課	113		
2. マネジャーのリーダーシップ	125		
1) 職務の大きさレベル	125		
2) 職務の遂行レベル	126		
3) 職務における人間関係のレベル	127		
4) 職務で関わる人々との信頼関係レベル	128		

調査票Qナンバー順目次

設問番号	国別・役職別・所属部署別	データ掲載ページ	設問番号	国別・役職別・所属部署別	データ掲載ページ
Q1	設立形態	25	F1	性別	8
Q2	業種	26	F2	年齢	9
Q3	年間売上高	28	F4	従業員規模	24
Q4	職務の大きさレベル	125	F5	現在の勤務先の勤続年数	35
Q5	職務の遂行レベル	126	F6	所属部署	39
Q6	職務における人間関係のレベル	127	F7	現在の役職	40
Q7	職務で関わる人たちとの信頼関係レベル	128	F8	雇用契約	37
Q8	仕事や職場の特徴	68			
Q9	所属している部署の従業員数	54			
Q10	直属の部下の人数	55			
Q11	自身の労働日数	41			
Q11	自身の週労働時間	42			
Q11	部下の1週間の労働日数	62			
Q11	部下の週労働時間	63			
Q12	働きかたの密度	44			
Q13	仕事の割合	76			
Q14	人事考課	113			
Q15	業績を上げるために行っている行動	86			
Q16	部下に対する仕事の指示の仕方	99			
Q17	これまでの退職回数	130			
Q18	退職理由(複数回答)	131			
Q18	最も重要な退職理由(単一回答)	133			
Q19	現在の会社(仕事)への入職経路	45			
Q23	現在のポジション(役職)を得るための役立ち度	143			
Q24	現在の会社で経験した職能分野(複数回答)	135			
Q24	現在の会社で最も長く経験した 職能分野(単一回答)	137			
Q24	現在の会社以外で経験した 職能分野(複数回答)	139			
Q24	現在の会社以外で最も長く経験した 職能分野(単一回答)	141			
Q25	幹部候補生早期選抜ルートの有無	34			
Q26	転職意向	151			
Q27	独立希望	152			
Q28	キャリア観	154			
Q29	望ましいと思う働き方	163			
Q30	現在の仕事・職場との適合性	47			
Q31	管理している部署の実態	58			
Q32	部下の年間離職率	65			
Q33	職場で最も解決すべき課題(自由回答)	170			
Q34	理想のマネジャー像(自由回答)	175			
Q35	最終学歴	11			
Q36	MBA取得有無	13			
Q37	卒業学部(研究科)	12			
Q38	配偶者・子どもの有無	10			
Q40	子供の頃の経済的な暮らし向き	22			
Q41	現在の年収	14			
Q41	成果給の割合	20			

調査概要

《五カ国マネジャー調査》

■目的

中国、インド、タイ、アメリカにおける職場の実態や、マネジャークラスの仕事を把握する。

■調査エリア

中国： 上海、北京、広州
 インド： デリー、ムンバイ、バンガロール
 タイ： 全域
 アメリカ： ニューヨーク圏、カリフォルニア圏

■調査対象

従業員100人以上の企業で課長～部長クラスかつ、勤続年数が1年以上
 所属部署がアドミニストレーション(人事)／アドミニストレーション(総務、法務、経理、経営企画等)／営業／販売

■サンプル数

中国：318名、インド：302名、タイ：302名、アメリカ：315名

■サンプリング

各国、調査対象に該当する者300名を回収目標とした。

■調査期間

2014年10月3日～10月20日

■調査方法

インターネットモニター調査

《ワーキングパーソン調査2014》

■目的

首都圏で働く人々の就業に関する実態と意識を明らかにする。

■調査対象母集団

首都圏50km(東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県)で、正規社員・正規職員、契約社員・嘱託、
 派遣、パート・アルバイト、業務委託として2014年8月最終週に1日でも就業している18～69歳の男女。(学生除く)

■サンプル数

9857名(男性：5600名、女性：4257名)
 (06年集計よりウエイトバックによる集計は行っていない)

■サンプリング

社員グループとパート・アルバイトグループに分け、性別・年齢5歳階級別・エリア別に割り付けを行った。
 社員グループは、「正規社員・正規職員」
 パート・アルバイトグループは、「契約社員・嘱託」「人材派遣企業の派遣社員」「パート」「アルバイト」「業務委託・フリーランス」

■調査期間

2014年9月4日～9月11日

■調査方法

インターネットモニター調査

＜マネジャーへの追跡調査＞

ワーキングパーソン調査回答者のうち、役職についている人へ追跡調査を実施。その調査結果も本報告書に含まれる。

■サンプル数

1583名(男性：1409名、女性：174名)

■サンプリング

ワーキングパーソン調査において、現在「部長クラスの管理職」「部長クラスと同待遇の専門職」「課長クラスの管理職」
 「課長クラスと同待遇の専門職」と回答した人全員へ調査を依頼。
 また、「係長・主任クラスの管理職」「係長・主任クラスと同待遇の専門職」と回答した人の中から、ランダムに対象者を
 抽出し、約500名の回答を得られるように調査を依頼。

■調査期間

2014年9月24日～9月29日

■調査方法

インターネットモニター調査

本報告書に掲載している日本のデータについて

本報告書の数表における日本のデータは、海外と並べて掲載するために、以下の条件を満たすサンプルの結果のみを掲載している。

以下の条件すべてに該当する人のみに限定

- ・勤務先従業員規模:100人以上
- ・役職のレベル:部長クラスの管理職、部長クラスと同待遇の専門職、課長クラスの管理職、課長クラスと同待遇の専門職のいずれか
- ・現在の勤務先における勤続年数:1年以上
- ・職種:事務系、営業系、販売系のいずれか

本報告書の分析軸について

本報告書の数表における「役職別」「所属部署別」は、具体的には以下の内容を指す。

■中国、インド、タイ、アメリカ

《役職別》

- 部長クラス :現在の役職が「部長・本部長レベル」
- 課長クラス :現在の役職が「課長レベル」
- その他 :現在の役職が「工場長」/「支店長」

《所属部署別》

- 人事 :所属部署が「アドミニストレーション(人事)」
- 総務、法務、経理、経営企画等:所属部署が「アドミニストレーション(総務、法務、経理、経営企画等)」
- 営業・販売 :所属部署が「営業」「販売」

■日本

《役職別》

- 部長クラス :現在の役職が「部長クラスの管理職」「部長クラスと同待遇の専門職」
- 課長クラス :現在の役職が「課長クラスの管理職」「課長クラスと同待遇の専門職」

《所属部署別》

- 事務系職種 :現在の職種が「管理職(事務職)」「総務」「人事」「企画」等の事務系
- 営業販売職 :現在の職種が「管理職(営業職)」「不動産営業」「システム営業」等の営業系/「管理職(販売職)」「不動産仲介・売買人、保険代理人など」等の販売系



Part I

プロフィール

1. 個人属性

1) 性別

- ◆ 回答者の性別は、アメリカをのぞくすべての国で「女性」より「男性」のほうが多く、特に日本では96.0%が「男性」
- ◆ 一方アメリカでは、「女性」が65.1%で「男性」よりも多い
- ◆ 役職別で見ると、日本をのぞくすべての国では、課長クラスより部長クラスのほうが「男性」の割合が高い

■ 性別

(全体/国別/国・役職別)

(単一回答・%)

		n	男性	女性
全体		1666	65.1	34.9
中国		318	51.6	48.4
インド		302	71.5	28.5
タイ		302	60.3	39.7
アメリカ		315	34.9	65.1
日本		429	96.0	4.0
中国	部長クラス	103	63.1	36.9
	課長クラス	205	46.3	53.7
	その他	10	40.0	60.0
インド	部長クラス	130	74.6	25.4
	課長クラス	120	69.2	30.8
	その他	52	69.2	30.8
タイ	部長クラス	166	63.3	36.7
	課長クラス	105	59.0	41.0
	その他	31	48.4	51.6
アメリカ	部長クラス	61	42.6	57.4
	課長クラス	234	33.3	66.7
	その他	20	30.0	70.0
日本		429	96.0	4.0
日本		287	96.5	3.5

(全体/国・所属部署別)

(単一回答・%)

		n	男性	女性
全体		1666	65.1	34.9
中国	人事	91	46.2	53.8
	総務、法務、経理、経営企画等	172	54.7	45.3
	営業・販売	55	50.9	49.1
インド	人事	82	63.4	36.6
	総務、法務、経理、経営企画等	143	71.3	28.7
	営業・販売	77	80.5	19.5
タイ	人事	75	50.7	49.3
	総務、法務、経理、経営企画等	180	68.9	31.1
	営業・販売	47	42.6	57.4
アメリカ	人事	61	18.0	82.0
	総務、法務、経理、経営企画等	146	30.1	69.9
	営業・販売	108	50.9	49.1
日本	事務系職種	312	95.2	4.8
	営業販売職	117	98.3	1.7

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

F1 あなたの性別をお答えください。

2) 年齢

- ◆ 回答者の年齢は、中国、インド、タイでは30代以下の割合が高いが、アメリカ、日本では40代以上が半数以上を占める
- ◆ 日本では課長クラスより部長クラスのほうが年齢が高い傾向があるが、他の国では顕著な違いはみられない

■ 年齢
(全体/国別/国・役職別)

		n	(単一回答:%)									
			24歳以下	25-29歳	30-34歳	35-39歳	40-44歳	45-49歳	50-54歳	55-59歳	60-64歳	65歳以上
全体		1666	3.7	12.3	17.5	17.7	12.7	12.8	9.8	8.8	3.4	1.3
中国		318	3.5	18.2	30.8	23.6	15.1	5.7	0.6	1.3	1.3	—
インド		302	8.6	24.8	27.2	20.2	9.3	4.3	3.6	1.3	0.3	0.3
タイ		302	7.6	16.6	21.5	32.8	8.3	9.3	2.3	1.7	—	—
アメリカ		315	0.6	6.3	13.0	10.5	15.6	16.5	12.7	14.3	7.3	3.2
日本		429	—	0.5	1.2	6.3	14.5	24.0	24.0	20.7	6.5	2.3
中国	部長クラス	103	1.9	17.5	32.0	20.4	20.4	4.9	1.0	1.0	1.0	—
	課長クラス	205	4.4	18.0	30.2	24.4	13.2	6.3	0.5	1.5	1.5	—
	その他	10	—	30.0	30.0	40.0	—	—	—	—	—	—
インド	部長クラス	130	6.9	24.6	23.8	23.1	8.5	6.9	3.1	2.3	0.8	—
	課長クラス	120	9.2	27.5	30.8	16.7	5.8	2.5	5.8	0.8	—	0.8
	その他	52	11.5	19.2	26.9	21.2	19.2	1.9	—	—	—	—
タイ	部長クラス	166	6.0	13.3	16.3	42.2	2.4	13.9	3.0	3.0	—	—
	課長クラス	105	9.5	20.0	22.9	24.8	17.1	3.8	1.9	—	—	—
	その他	31	9.7	22.6	45.2	9.7	9.7	3.2	—	—	—	—
アメリカ	部長クラス	61	—	8.2	11.5	8.2	19.7	16.4	11.5	13.1	6.6	4.9
	課長クラス	234	0.9	5.1	13.2	10.7	15.0	17.1	14.1	14.1	6.8	3.0
	その他	20	—	15.0	15.0	15.0	10.0	10.0	—	20.0	15.0	—
日本	部長クラス	142	—	0.7	1.4	2.8	7.0	16.2	28.9	26.8	9.9	6.3
	課長クラス	287	—	0.3	1.0	8.0	18.1	27.9	21.6	17.8	4.9	0.3

(全体/国・所属部署別)

		n	(単一回答:%)									
			24歳以下	25-29歳	30-34歳	35-39歳	40-44歳	45-49歳	50-54歳	55-59歳	60-64歳	65歳以上
全体		1666	3.7	12.3	17.5	17.7	12.7	12.8	9.8	8.8	3.4	1.3
中国	人事	91	3.3	17.6	33.0	22.0	14.3	5.5	—	2.2	2.2	—
	総務、法務、経理、経営企画等	172	1.2	19.2	28.5	25.0	17.4	5.8	0.6	1.2	1.2	—
	営業・販売	55	10.9	16.4	34.5	21.8	9.1	5.5	1.8	—	—	—
インド	人事	82	4.9	36.6	17.1	17.1	18.3	2.4	3.7	—	—	—
	総務、法務、経理、経営企画等	143	11.2	21.7	30.1	19.6	5.6	5.6	3.5	2.1	0.7	—
	営業・販売	77	7.8	18.2	32.5	24.7	6.5	3.9	3.9	1.3	—	1.3
タイ	人事	75	10.7	17.3	25.3	25.3	8.0	2.7	5.3	5.3	—	—
	総務、法務、経理、経営企画等	180	4.4	15.0	18.3	37.2	9.4	13.3	1.7	0.6	—	—
	営業・販売	47	14.9	21.3	27.7	27.7	4.3	4.3	—	—	—	—
アメリカ	人事	61	—	4.9	13.1	8.2	16.4	19.7	11.5	13.1	11.5	1.6
	総務、法務、経理、経営企画等	146	0.7	6.8	9.6	13.0	13.7	15.8	13.0	17.1	6.2	4.1
	営業・販売	108	0.9	6.5	17.6	8.3	17.6	15.7	13.0	11.1	6.5	2.8
日本	事務系職種	312	—	0.3	1.0	5.8	13.5	23.4	22.4	23.7	7.1	2.9
	営業販売職	117	—	0.9	1.7	7.7	17.1	25.6	28.2	12.8	5.1	0.9

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

F2 あなたの現在の年齢をお答えください。

3) 配偶者・子どもの有無

- ◆ 回答者の既婚率は、アメリカをのぞくすべての国で7割を超える。特に中国、日本においては「配偶者がおり、子どももいる」割合が約8割を占める
- ◆ 一方、アメリカでは未婚者が約4割を占める
- ◆ いずれの国でも、課長クラスより部長クラスで「配偶者がおり、子どももいる」の占める割合が高い

■ 配偶者・子どもの有無
(全体/国別/国・役職別)

		n	(単一回答:%)			
			配偶者がおり、子どももいる	配偶者がおり、子どもはいない	配偶者がおらず、子どもはいない	配偶者がおらず、子どももいる
全体		1666	66.3	11.5	18.6	3.6
中国		318	81.8	8.8	9.4	—
インド		302	63.6	6.6	27.5	2.3
タイ		302	61.6	14.9	22.5	1.0
アメリカ		315	43.8	15.2	26.0	14.9
日本		429	76.7	11.7	11.0	0.7
中国	部長クラス	103	90.3	5.8	3.9	—
	課長クラス	205	77.6	10.7	11.7	—
	その他	10	80.0	—	20.0	—
インド	部長クラス	130	66.9	6.9	24.6	1.5
	課長クラス	120	59.2	5.0	33.3	2.5
	その他	52	65.4	9.6	21.2	3.8
タイ	部長クラス	166	69.3	11.4	17.5	1.8
	課長クラス	105	55.2	21.0	23.8	—
	その他	31	41.9	12.9	45.2	—
アメリカ	部長クラス	61	55.7	14.8	14.8	14.8
	課長クラス	234	41.9	15.4	29.5	13.2
	その他	20	30.0	15.0	20.0	35.0
日本	部長クラス	142	83.8	7.7	8.5	—
	課長クラス	287	73.2	13.6	12.2	1.0

(全体/国・所属部署別)

		n	(単一回答:%)			
			配偶者がおり、子どももいる	配偶者がおり、子どもはいない	配偶者がおらず、子どもはいない	配偶者がおらず、子どももいる
全体		1666	66.3	11.5	18.6	3.6
中国	人事	91	83.5	7.7	8.8	—
	総務、法務、経理、経営企画等	172	84.9	8.7	6.4	—
	営業・販売	55	69.1	10.9	20.0	—
インド	人事	82	69.5	6.1	24.4	—
	総務、法務、経理、経営企画等	143	63.6	4.9	28.7	2.8
	営業・販売	77	57.1	10.4	28.6	3.9
タイ	人事	75	61.3	14.7	22.7	1.3
	総務、法務、経理、経営企画等	180	65.0	15.6	18.9	0.6
	営業・販売	47	48.9	12.8	36.2	2.1
アメリカ	人事	61	36.1	18.0	32.8	13.1
	総務、法務、経理、経営企画等	146	45.2	12.3	25.3	17.1
	営業・販売	108	46.3	17.6	23.1	13.0
日本	事務系職種	312	76.9	10.3	12.5	0.3
	営業販売職	117	76.1	15.4	6.8	1.7

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q38 あなたには現在、配偶者や子どもはいますか。あてはまるものを1つ選んでください。

2. 学歴

1) 最終学歴

- ◆ 最終学歴は、いずれの国でも「大学」以上が8割以上を占める
- ◆ インドでは67.5%が「大学院」修了。一方、日本では「大学院」が7.7%と1割弱にとどまる
- ◆ 中国をのぞくすべての国で、課長クラスよりも部長クラスのほうが「大学院」の割合が高い

■ 最終学歴

(全体/国別/国・役職別)

(単一回答:%)

		n	小・中学校	高等学校	専修各種学校	短期大学	高等工業専門学校	大学	大学院
全体		1666	—	3.3	2.5	3.4	0.9	61.3	28.6
中国		318	—	0.6	—	5.3	—	76.7	17.3
インド		302	—	2.3	4.3	0.7	1.7	23.5	67.5
タイ		302	—	0.3	—	1.7	1.3	65.2	31.5
アメリカ		315	—	5.4	5.1	8.3	1.3	51.4	28.6
日本		429	—	6.5	2.8	1.4	0.5	81.1	7.7
中国	部長クラス	103	—	—	—	1.0	—	82.5	16.5
	課長クラス	205	—	0.5	—	7.3	—	73.7	18.5
	その他	10	—	10.0	—	10.0	—	80.0	—
インド	部長クラス	130	—	1.5	5.4	0.8	—	17.7	74.6
	課長クラス	120	—	2.5	3.3	—	2.5	24.2	67.5
	その他	52	—	3.8	3.8	1.9	3.8	36.5	50.0
タイ	部長クラス	166	—	0.6	—	0.6	0.6	63.3	34.9
	課長クラス	105	—	—	—	2.9	1.9	69.5	25.7
	その他	31	—	—	—	3.2	3.2	61.3	32.3
アメリカ	部長クラス	61	—	6.6	6.6	4.9	3.3	44.3	34.4
	課長クラス	234	—	5.6	4.7	7.7	0.9	52.6	28.6
	その他	20	—	—	5.0	25.0	—	60.0	10.0
日本	部長クラス	142	—	3.5	2.8	1.4	0.7	83.1	8.5
	課長クラス	287	—	8.0	2.8	1.4	0.3	80.1	7.3

(全体/国/所属部署別)

(単一回答:%)

		n	小・中学校	高等学校	専修各種学校	短期大学	高等工業専門学校	大学	大学院
全体		1666	—	3.3	2.5	3.4	0.9	61.3	28.6
中国	人事	91	—	1.1	—	7.7	—	74.7	16.5
	総務、法務、経理、経営企画等	172	—	—	—	3.5	—	77.3	19.2
	営業・販売	55	—	1.8	—	7.3	—	78.2	12.7
インド	人事	82	—	2.4	7.3	1.2	—	25.6	63.4
	総務、法務、経理、経営企画等	143	—	0.7	3.5	0.7	2.1	23.8	69.2
	営業・販売	77	—	5.2	2.6	—	2.6	20.8	68.8
タイ	人事	75	—	—	—	2.7	4.0	45.3	48.0
	総務、法務、経理、経営企画等	180	—	—	—	1.1	0.6	73.3	25.0
	営業・販売	47	—	2.1	—	2.1	—	66.0	29.8
アメリカ	人事	61	—	9.8	4.9	4.9	1.6	50.8	27.9
	総務、法務、経理、経営企画等	146	—	1.4	5.5	5.5	1.4	51.4	34.9
	営業・販売	108	—	8.3	4.6	13.9	0.9	51.9	20.4
日本	事務系職種	312	—	5.8	3.2	1.6	0.6	79.2	9.6
	営業販売職	117	—	8.5	1.7	0.9	—	86.3	2.6

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q35 あなたの最終学歴は、次のうちのどれですか。あてはまるものを1つ選んでください。

2) 卒業学部 (研究科)

- ◆ いずれの国においても、半数以上が「社会科学 (経済学、経営学、商学、法学、政治学など)」を専攻
- ◆ 中国、インドでは「自然科学 (工学、理学、農学、情報工学など)」が3割弱を占める

■ 卒業学部 (研究科)

(全体/国別/国・役職別)

<最終学歴が大学・大学院 n=1499>

(複数回答: %)

	n	学、心理学、教育学など)	人文科学 (文学、史学、哲学、政治学など)	社会科学 (経済学、経営学、法学、政治学など)	自然科学 (工学、理学、農学、情報工学など)	医学・薬学	建築	芸術 (音楽、美術)	福祉	その他
全体	1499	13.6	61.3	19.0	2.3	2.1	1.9	1.7	5.5	
中国	299	14.7	55.2	26.4	3.0	5.0	0.7	0.7	3.0	
インド	275	14.5	50.9	29.1	3.3	2.9	4.4	6.2	6.9	
タイ	292	15.8	68.5	12.7	2.7	1.4	1.7	1.7	5.1	
アメリカ	252	19.8	61.1	5.6	1.6	0.4	2.4	0.4	11.5	
日本	381	6.3	68.2	19.7	1.0	1.0	0.8	0.3	2.6	
中国	部長クラス	102	16.7	48.0	30.4	1.0	9.8	—	1.0	1.0
	課長クラス	189	13.2	59.3	24.9	3.7	2.6	1.1	0.5	3.7
	その他	8	25.0	50.0	12.5	—	—	—	—	12.5
インド	部長クラス	120	11.7	60.0	30.0	2.5	3.3	4.2	7.5	2.5
	課長クラス	110	16.4	51.8	22.7	3.6	2.7	2.7	5.5	11.8
	その他	45	17.8	24.4	42.2	4.4	2.2	8.9	4.4	6.7
タイ	部長クラス	163	14.7	75.5	12.3	1.2	1.2	0.6	0.6	3.1
	課長クラス	100	17.0	62.0	13.0	5.0	1.0	3.0	3.0	7.0
	その他	29	17.2	51.7	13.8	3.4	3.4	3.4	3.4	10.3
アメリカ	部長クラス	48	29.2	50.0	8.3	4.2	—	—	2.1	8.3
	課長クラス	190	16.3	64.2	5.3	1.1	0.5	3.2	—	12.1
	その他	14	35.7	57.1	—	—	—	—	—	14.3
日本	部長クラス	130	5.4	70.0	21.5	—	—	0.8	—	2.3
	課長クラス	251	6.8	67.3	18.7	1.6	1.6	0.8	0.4	2.8

(全体/国・所属部署別)

<最終学歴が大学・大学院 n=1499>

(複数回答: %)

	n	学、心理学、教育学など)	人文科学 (文学、史学、哲学、政治学など)	社会科学 (経済学、経営学、法学、政治学など)	自然科学 (工学、理学、農学、情報工学など)	医学・薬学	建築	芸術 (音楽、美術)	福祉	その他
全体	1499	13.6	61.3	19.0	2.3	2.1	1.9	1.7	5.5	
中国	人事	83	26.5	49.4	26.5	3.6	4.8	1.2	1.2	3.6
	総務、法務、経理、経営企画等	166	10.2	59.6	27.1	1.2	6.6	—	0.6	1.2
	営業・販売	50	10.0	50.0	24.0	8.0	—	2.0	—	8.0
インド	人事	73	27.4	39.7	38.4	2.7	1.4	2.7	4.1	4.1
	総務、法務、経理、経営企画等	133	8.3	56.4	27.1	3.0	3.0	4.5	7.5	9.0
	営業・販売	69	13.0	52.2	23.2	4.3	4.3	5.8	5.8	5.8
タイ	人事	70	27.1	70.0	5.7	4.3	2.9	4.3	1.4	2.9
	総務、法務、経理、経営企画等	177	11.3	68.9	17.5	2.3	0.6	1.1	1.1	4.0
	営業・販売	45	15.6	64.4	4.4	2.2	2.2	—	4.4	13.3
アメリカ	人事	48	20.8	60.4	4.2	2.1	—	2.1	—	12.5
	総務、法務、経理、経営企画等	126	19.0	64.3	4.0	1.6	—	2.4	0.8	9.5
	営業・販売	78	20.5	56.4	9.0	1.3	1.3	2.6	—	14.1
日本	事務系職種	277	6.9	68.2	19.9	1.4	1.4	1.1	—	1.1
	営業販売職	104	4.8	68.3	19.2	—	—	—	1.0	6.7

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q37 卒業された学部 (研究科) は次のどれですか。

3) MBA取得有無

- ◆ 大学院修了者のうち、MBAを「取得している」割合は、インド、タイで6割以上
- ◆ 一方、中国、アメリカでは約4割にとどまり、日本においては2割弱

■ MBA取得有無

(全体/国別/国・役職別)
 <最終学歴が大学院 n=477>

(単一回答:%)

		n	取得している	取得していない
全体		477	56.8	43.2
中国		55	43.6	56.4
インド		204	63.2	36.8
タイ		95	78.9	21.1
アメリカ		90	41.1	58.9
日本		33	18.2	81.8
中国	部長クラス	17	41.2	58.8
	課長クラス	38	44.7	55.3
	その他	0	—	—
インド	部長クラス	97	67.0	33.0
	課長クラス	81	59.3	40.7
	その他	26	61.5	38.5
タイ	部長クラス	58	82.8	17.2
	課長クラス	27	63.0	37.0
	その他	10	100.0	—
アメリカ	部長クラス	21	28.6	71.4
	課長クラス	67	46.3	53.7
	その他	2	—	100.0
日本	部長クラス	12	16.7	83.3
	課長クラス	21	19.0	81.0

(全体/国・所属部署別)
 <最終学歴が大学院 n=477>

(単一回答:%)

		n	取得している	取得していない
全体		477	56.8	43.2
中国	人事	15	33.3	66.7
	総務、法務、経理、経営企画等	33	48.5	51.5
	営業・販売	7	42.9	57.1
インド	人事	52	80.8	19.2
	総務、法務、経理、経営企画等	99	61.6	38.4
	営業・販売	53	49.1	50.9
タイ	人事	36	83.3	16.7
	総務、法務、経理、経営企画等	45	77.8	22.2
	営業・販売	14	71.4	28.6
アメリカ	人事	17	29.4	70.6
	総務、法務、経理、経営企画等	51	41.2	58.8
日本	事務系職種	30	20.0	80.0
	営業販売職	3	—	100.0

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q36 あなたはMBAを取得していますか。あてはまるものを1つ選んでください。MBAを取得した人は、取得年をお答えください。

3. 年収

1) 現在の年収

- ◆ 中国の年収は「20万～25万元未満」が2割弱を占める
- ◆ 部長クラスでは、「50万元以上」が14.6%と、課長クラスよりも高い

■ 現在の年収(中国)
(全体/役職別)

(単一回答:%)

		n	10万元未満	10万 \leq 12万元未満	12万 \leq 15万元未満	15万 \leq 20万元未満	20万 \leq 25万元未満	25万 \leq 30万元未満	30万 \leq 35万元未満	35万 \leq 50万元未満	50万元以上	無回答
中国 全体		318	15.1	12.9	6.3	13.5	17.0	6.3	10.7	4.7	8.8	4.7
中国	部長クラス	103	9.7	5.8	3.9	12.6	18.4	9.7	14.6	7.8	14.6	2.9
	課長クラス	205	17.6	15.6	7.8	14.6	15.6	4.9	8.8	3.4	6.3	5.4
	その他	10	20.0	30.0	—	—	30.0	—	10.0	—	—	10.0

(全体/国・所属部署別)

(単一回答:%)

		n	10万元未満	10万 \leq 12万元未満	12万 \leq 15万元未満	15万 \leq 20万元未満	20万 \leq 25万元未満	25万 \leq 30万元未満	30万 \leq 35万元未満	35万 \leq 50万元未満	50万元以上	無回答
中国 全体		318	15.1	12.9	6.3	13.5	17.0	6.3	10.7	4.7	8.8	4.7
中国	人事	91	15.4	12.1	7.7	15.4	16.5	6.6	6.6	4.4	7.7	7.7
	総務、法務、経理、経営企画等	172	15.1	11.0	6.4	15.1	15.1	7.0	12.2	5.2	9.9	2.9
	営業・販売	55	14.5	20.0	3.6	5.5	23.6	3.6	12.7	3.6	7.3	5.5

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q41 あなたの現在の年収をお答えください。また、年収を100としたとき、うち業績に応じて支払われる部分(成果給)の割合をお答えください。

- ◆ インドの年収は「100万～200万ルピー未満」が13.9%を占め、「200万ルピー以上」とあわせると、25%程度を占める。一方、「20万ルピー未満」も13.2%となっている
- ◆ 部長クラスでは「100万～200万ルピー未満」「200万ルピー以上」で4割弱
- ◆ 所属部署別では、営業・販売で「200万ルピー以上」が2割以上を占め、他の部署よりも高い

■ 現在の年収(インド)
(全体/役職別)

(単一回答:%)

		n	20万ルピー未満	20万<30万ルピー未満	30万<40万ルピー未満	40万<50万ルピー未満	50万<60万ルピー未満	60万<80万ルピー未満	80万<100万ルピー未満	100万<200万ルピー未満	200万ルピー以上	無回答
インド 全体		302	13.2	6.6	7.6	7.9	10.9	12.3	9.9	13.9	11.6	6.0
インド	部長クラス	130	13.1	3.8	0.8	4.6	9.2	10.0	11.5	19.2	18.5	9.2
	課長クラス	120	8.3	7.5	12.5	9.2	10.0	17.5	10.8	11.7	8.3	4.2
	その他	52	25.0	11.5	13.5	13.5	17.3	5.8	3.8	5.8	1.9	1.9

(全体/国・所属部署別)

(単一回答:%)

		n	20万ルピー未満	20万<30万ルピー未満	30万<40万ルピー未満	40万<50万ルピー未満	50万<60万ルピー未満	60万<80万ルピー未満	80万<100万ルピー未満	100万<200万ルピー未満	200万ルピー以上	無回答
インド 全体		302	13.2	6.6	7.6	7.9	10.9	12.3	9.9	13.9	11.6	6.0
インド	人事	82	13.4	4.9	11.0	12.2	12.2	13.4	7.3	15.9	7.3	2.4
	総務、法務、経理、経営企画等	143	11.9	5.6	5.6	7.0	11.2	14.7	12.6	14.0	8.4	9.1
	営業・販売	77	15.6	10.4	7.8	5.2	9.1	6.5	7.8	11.7	22.1	3.9

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q41 あなたの現在の年収をお答えください。また、年収を100としたとき、うち業績に応じて支払われる部分(成果給)の割合をお答えください。

- ◆ タイの年収は「30万～40万パーツ未満」が2割弱を占める
- ◆ 総務、法務、経理、経営企画等では、「30万～40万パーツ未満」の占める割合が他部署よりも高い

■ 現在の年収(タイ)
(全体/役職別)

(単一回答:%)

		n	20万 パーツ 未満	20万 ～ 30万 パーツ 未満	30万 ～ 40万 パーツ 未満	40万 ～ 50万 パーツ 未満	50万 ～ 60万 パーツ 未満	60万 ～ 80万 パーツ 未満	80万 ～ 100万 パーツ 未満	100万 ～ 500万 パーツ 未満	500万 パーツ 以上	無 回 答
タイ 全体		302	10.6	8.9	19.2	8.3	8.9	11.9	11.6	13.2	6.0	1.3
タイ	部長クラス	166	10.8	6.6	24.7	7.2	6.0	12.0	12.7	13.3	5.4	1.2
	課長クラス	105	6.7	12.4	10.5	8.6	12.4	13.3	10.5	16.2	7.6	1.9
	その他	31	22.6	9.7	19.4	12.9	12.9	6.5	9.7	3.2	3.2	—

(全体/国・所属部署別)

(単一回答:%)

		n	20万 パーツ 未満	20万 ～ 30万 パーツ 未満	30万 ～ 40万 パーツ 未満	40万 ～ 50万 パーツ 未満	50万 ～ 60万 パーツ 未満	60万 ～ 80万 パーツ 未満	80万 ～ 100万 パーツ 未満	100万 ～ 500万 パーツ 未満	500万 パーツ 以上	無 回 答
タイ 全体		302	10.6	8.9	19.2	8.3	8.9	11.9	11.6	13.2	6.0	1.3
タイ	人事	75	13.3	10.7	6.7	10.7	13.3	10.7	8.0	17.3	9.3	—
	総務、法務、経理、経営企画等	180	10.6	7.8	25.0	6.1	7.2	13.3	13.9	10.6	4.4	1.1
	営業・販売	47	6.4	10.6	17.0	12.8	8.5	8.5	8.5	17.0	6.4	4.3

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q41 あなたの現在の年収をお答えください。また、年収を100としたとき、うち業績に応じて支払われる部分(成果給)の割合をお答えください。

- ◆ アメリカの年収は「10万～12万ドル未満」が13.7%で最も高く、「10万ドル以上」で約40%を占める
- ◆ 部長クラスの年収は、「16万ドル以上」が14.8%で最も高く、「14万～16万ドル未満」（11.5%）を合計すると、約4人に1人が14万ドル以上の年収

■ 現在の年収(アメリカ)
(全体/役職別)

(単一回答:%)

		n	5万ドル未満	5万～6万ドル未満	6万～7万ドル未満	7万～8万ドル未満	8万～9万ドル未満	9万～10万ドル未満	10万～12万ドル未満	12万～14万ドル未満	14万～16万ドル未満	16万ドル以上	無回答
アメリカ 全体		315	5.1	7.0	8.6	11.4	7.3	9.8	13.7	10.2	6.3	10.2	10.5
アメリカ	部長クラス	61	8.2	11.5	4.9	13.1	3.3	8.2	11.5	9.8	11.5	14.8	3.3
	課長クラス	234	3.4	5.6	9.4	11.1	7.7	9.4	15.0	10.7	5.6	9.8	12.4
	その他	20	15.0	10.0	10.0	10.0	15.0	20.0	5.0	5.0	—	—	10.0

(全体/国・所属部署別)

(単一回答:%)

		n	5万ドル未満	5万～6万ドル未満	6万～7万ドル未満	7万～8万ドル未満	8万～9万ドル未満	9万～10万ドル未満	10万～12万ドル未満	12万～14万ドル未満	14万～16万ドル未満	16万ドル以上	無回答
アメリカ 全体		315	5.1	7.0	8.6	11.4	7.3	9.8	13.7	10.2	6.3	10.2	10.5
アメリカ	人事	61	1.6	9.8	6.6	14.8	8.2	9.8	16.4	11.5	4.9	8.2	8.2
	総務、法務、経理、経営企画等	146	5.5	2.7	12.3	8.9	6.8	13.7	15.8	8.9	5.5	8.9	11.0
	営業・販売	108	6.5	11.1	4.6	13.0	7.4	4.6	9.3	11.1	8.3	13.0	11.1

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q41 あなたの現在の年収をお答えください。また、年収を100としたとき、うち業績に応じて支払われる部分（成果給）の割合をお答えください。

- ◆ 日本の年収は「1200万円以上」が22.4%となっており、「1000万~1200万円未満」(17.0%)を合計すると「1000万円以上」が40%近くを占める
- ◆ 部長クラスになるとさらに「1200万円以上」の割合が高まり、34.5%が年収「1200万円以上」

■ 現在の年収(日本)
(全体/役職別)

(単一回答:%)

		n	50万円未満	50万円~100万円未満	100万円~200万円未満	200万円~300万円未満	300万円~400万円未満	400万円~500万円未満	500万円~600万円未満	600万円~700万円未満	700万円~800万円未満	800万円~900万円未満	900万円~1000万円未満	1000万円~1200万円未満	1200万円以上	無回答
日本 全体		429	0.7	—	1.2	—	1.6	1.6	5.6	7.2	13.5	13.3	14.0	17.0	22.4	1.9
日本	部長クラス	142	0.7	—	0.7	—	3.5	1.4	5.6	2.8	9.9	7.7	8.5	21.8	34.5	2.8
	課長クラス	287	0.7	—	1.4	—	0.7	1.7	5.6	9.4	15.3	16.0	16.7	14.6	16.4	1.4

(全体/国・所属部署別)

(単一回答:%)

		n	50万円未満	50万円~100万円未満	100万円~200万円未満	200万円~300万円未満	300万円~400万円未満	400万円~500万円未満	500万円~600万円未満	600万円~700万円未満	700万円~800万円未満	800万円~900万円未満	900万円~1000万円未満	1000万円~1200万円未満	1200万円以上	無回答
日本 全体		429	0.7	—	1.2	—	1.6	1.6	5.6	7.2	13.5	13.3	14.0	17.0	22.4	1.9
日本	事務系職種	312	0.6	—	0.6	—	1.9	1.6	5.8	5.8	14.4	15.1	11.9	17.3	22.8	2.2
	営業販売職	117	0.9	—	2.6	—	0.9	1.7	5.1	11.1	11.1	8.5	19.7	16.2	21.4	0.9

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q41 あなたの現在の年収をお答えください。また、年収を100としたとき、うち業績に応じて支払われる部分(成果給)の割合をお答えください。

■ 現在の年収(平均年収)
(全体/国別)

国名 (現地通貨)	n	平均値	中央値	標準偏差
中国 (元)	318	288784.4	190000.0	677863.5
インド (ルピー)	302	1041352.6	600000.0	1378267.2
タイ (バーツ)	302	1298790.8	500000.0	3243223.7
アメリカ (ドル)	315	101696.6	94500.0	47971.4
日本 (万円)	429	943.2	900.0	417.1

Q41 あなたの現在の年収をお答えください。また、年収を100としたとき、うち業績に応じて支払われる部分(成果給)の割合をお答えください。

2) 成果給の割合

- ◆ タイでの成果給の割合の平均は72.2%。「90~100%」が28.5%で最も高い割合を占める
- ◆ 一方、日本の平均は28.7%。「0~10%未満」が23.3%、「10~20%未満」が18.2%で、成果給の割合が20%に満たない人が約40%を占める
- ◆ インド、アメリカでは、「90~100%」が3割前後であるが、「20%未満」も2割~3割を占め、ばらつきがみられる

■ 成果給の割合
(全体/国別/国・役職別)

(単一回答:%)

		n	0 ~ 10 % 未 満	1 0 ~ 2 0 % 未 満	2 0 ~ 3 0 % 未 満	3 0 ~ 4 0 % 未 満	4 0 ~ 5 0 % 未 満	5 0 ~ 6 0 % 未 満	6 0 ~ 7 0 % 未 満	7 0 ~ 8 0 % 未 満	8 0 ~ 9 0 % 未 満	9 0 ~ 1 0 0 % 未 満	無 回 答	平 均 (%)
全体		1666	12.2	12.1	13.2	7.8	5.6	8.0	4.7	5.8	8.0	17.8	4.8	46.2
中国		318	2.2	10.1	23.6	17.9	15.4	9.7	4.1	5.0	6.6	4.7	0.6	38.9
インド		302	6.3	17.5	12.3	4.3	3.0	5.6	5.3	5.6	9.9	24.5	5.6	52.7
タイ		302	1.7	2.0	2.6	2.0	3.0	10.3	10.3	13.6	18.5	28.5	7.6	72.2
アメリカ		315	23.2	10.2	8.9	3.5	2.2	3.5	1.6	2.9	4.1	30.2	9.8	48.3
日本		429	23.3	18.2	16.8	10.0	4.4	10.3	3.0	3.0	3.0	6.3	1.6	28.7
中国	部長クラス	103	1.0	6.8	22.3	19.4	16.5	11.7	7.8	3.9	6.8	3.9	—	40.5
	課長クラス	205	2.0	10.7	24.9	17.1	15.6	9.3	2.4	5.9	6.3	4.9	1.0	38.5
	その他	10	20.0	30.0	10.0	20.0	—	—	—	—	10.0	10.0	—	30.5
インド	部長クラス	130	11.5	13.8	15.4	3.8	3.8	6.2	4.6	6.9	6.2	20.0	7.7	47.4
	課長クラス	120	1.7	22.5	13.3	5.8	2.5	4.2	5.8	5.0	15.0	19.2	5.0	51.0
	その他	52	3.8	15.4	1.9	1.9	1.9	7.7	5.8	3.8	7.7	48.1	1.9	69.0
タイ	部長クラス	166	0.6	0.6	3.0	1.8	3.6	10.2	9.6	14.5	14.5	36.1	5.4	75.6
	課長クラス	105	1.9	3.8	2.9	2.9	1.0	8.6	8.6	14.3	24.8	21.0	10.5	69.5
	その他	31	6.5	3.2	—	—	6.5	16.1	19.4	6.5	19.4	12.9	9.7	62.0
アメリカ	部長クラス	61	19.7	14.8	9.8	6.6	1.6	3.3	—	4.9	1.6	32.8	4.9	48.6
	課長クラス	234	24.8	9.4	9.0	2.1	2.6	3.8	2.1	2.1	4.3	29.1	10.7	47.2
	その他	20	15.0	5.0	5.0	10.0	—	—	—	5.0	10.0	35.0	15.0	61.2
日本	部長クラス	142	25.4	14.8	16.2	11.3	2.8	7.0	3.5	4.2	3.5	7.7	3.5	29.8
	課長クラス	287	22.3	19.9	17.1	9.4	5.2	11.8	2.8	2.4	2.8	5.6	0.7	28.1

■ 成果給の割合
(全体/国・所属部署別)

(単一回答:%)

		n	0 0 1 0 % 未 満	1 0 1 2 0 % 未 満	2 0 1 3 0 % 未 満	3 0 1 4 0 % 未 満	4 0 1 5 0 % 未 満	5 0 1 6 0 % 未 満	6 0 1 7 0 % 未 満	7 0 1 8 0 % 未 満	8 0 1 9 0 % 未 満	9 0 1 0 0 %	無 回 答	平 均 (%)
全体		1666	12.2	12.1	13.2	7.8	5.6	8.0	4.7	5.8	8.0	17.8	4.8	46.2
中国	人事	91	—	8.8	24.2	16.5	16.5	8.8	4.4	6.6	6.6	7.7	—	42.4
	総務、法務、経理、経営企画等	172	3.5	11.0	23.8	19.8	15.7	9.3	4.1	3.5	5.2	2.9	1.2	35.7
	営業・販売	55	1.8	9.1	21.8	14.5	12.7	12.7	3.6	7.3	10.9	5.5	—	43.2
インド	人事	82	7.3	23.2	11.0	4.9	—	7.3	4.9	7.3	8.5	24.4	1.2	50.8
	総務、法務、経理、経営企画等	143	6.3	18.2	14.0	3.5	4.2	6.3	5.6	5.6	9.1	18.9	8.4	48.5
	営業・販売	77	5.2	10.4	10.4	5.2	3.9	2.6	5.2	3.9	13.0	35.1	5.2	62.4
タイ	人事	75	4.0	2.7	1.3	5.3	6.7	13.3	10.7	8.0	21.3	20.0	6.7	65.1
	総務、法務、経理、経営企画等	180	0.6	1.1	2.8	0.6	2.2	10.6	8.9	13.9	16.7	35.0	7.8	76.2
	営業・販売	47	2.1	4.3	4.3	2.1	—	4.3	14.9	21.3	21.3	17.0	8.5	68.0
アメリカ	人事	61	24.6	8.2	6.6	4.9	1.6	4.9	—	1.6	8.2	27.9	11.5	48.4
	総務、法務、経理、経営企画等	146	28.8	11.0	5.5	—	0.7	3.4	0.7	2.7	2.7	34.2	11.0	48.2
	営業・販売	108	14.8	10.2	14.8	7.4	4.6	2.8	3.7	3.7	4.6	25.9	7.4	48.3
日本	事務系職種	312	21.5	19.2	14.7	9.9	4.8	10.9	2.9	3.5	3.2	7.4	1.9	30.4
	営業販売職	117	28.2	15.4	22.2	10.3	3.4	8.5	3.4	1.7	2.6	3.4	0.9	24.1

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q41 あなたの現在の年収をお答えください。また、年収を100としたとき、うち業績に応じて支払われる部分（成果給）の割合をお答えください。

3) 子供の頃の経済的な暮らし向き

- ◆ 子供の頃の経済的な暮らし向きは、インドの4人に3人が、「とても裕福であった」あるいは「裕福であった」と回答
- ◆ インドをのぞくすべての国では、半数以上が「普通」と回答している
- ◆ 日本では、「貧しかった・計」が2割強を占める
- ◆ 役職別で見ると、中国では課長クラスより部長クラスで「裕福であった・計」が約20ポイント高い

■ 子供の頃の経済的な暮らし向き
(全体/国別/国・役職別)

(単一回答:%)

		n	とても裕福であった	裕福であった	普通	貧しかった	とても貧しかった	裕福であった・計	貧しかった・計
全体		1666	6.9	25.3	56.2	10.7	0.8	32.2	11.5
中国		318	2.5	31.4	57.9	7.5	0.6	34.0	8.2
インド		302	28.5	46.7	22.8	1.3	0.7	75.2	2.0
タイ		302	1.3	14.9	77.2	6.0	0.7	16.2	6.6
アメリカ		315	4.1	26.3	54.9	14.0	0.6	30.5	14.6
日本		429	0.9	12.4	64.8	20.7	1.2	13.3	21.9
中国	部長クラス	103	4.9	41.7	45.6	7.8	—	46.6	7.8
	課長クラス	205	1.5	25.4	65.4	6.8	1.0	26.8	7.8
	その他	10	—	50.0	30.0	20.0	—	50.0	20.0
インド	部長クラス	130	33.8	42.3	22.3	1.5	—	76.2	1.5
	課長クラス	120	22.5	51.7	22.5	1.7	1.7	74.2	3.3
	その他	52	28.8	46.2	25.0	—	—	75.0	—
タイ	部長クラス	166	1.8	14.5	79.5	4.2	—	16.3	4.2
	課長クラス	105	1.0	14.3	76.2	6.7	1.9	15.2	8.6
	その他	31	—	19.4	67.7	12.9	—	19.4	12.9
アメリカ	部長クラス	61	3.3	24.6	49.2	23.0	—	27.9	23.0
	課長クラス	234	4.3	26.1	56.4	12.8	0.4	30.3	13.2
	その他	20	5.0	35.0	55.0	—	5.0	40.0	5.0
日本	部長クラス	142	0.7	14.8	61.3	22.5	0.7	15.5	23.2
	課長クラス	287	1.0	11.1	66.6	19.9	1.4	12.2	21.3

(全体/国・所属部署別)

(単一回答:%)

		n	とても裕福であった	裕福であった	普通	貧しかった	とても貧しかった	裕福であった・計	貧しかった・計
全体		1666	6.9	25.3	56.2	10.7	0.8	32.2	11.5
中国	人事	91	2.2	35.2	51.6	9.9	1.1	37.4	11.0
	総務、法務、経理、経営企画等	172	3.5	30.8	58.7	7.0	—	34.3	7.0
	営業・販売	55	—	27.3	65.5	5.5	1.8	27.3	7.3
インド	人事	82	26.8	48.8	22.0	2.4	—	75.6	2.4
	総務、法務、経理、経営企画等	143	26.6	46.9	24.5	1.4	0.7	73.4	2.1
	営業・販売	77	33.8	44.2	20.8	—	1.3	77.9	1.3
タイ	人事	75	5.3	10.7	80.0	2.7	1.3	16.0	4.0
	総務、法務、経理、経営企画等	180	—	15.6	78.9	5.0	0.6	15.6	5.6
アメリカ	人事	47	—	19.1	66.0	14.9	—	19.1	14.9
	総務、法務、経理、経営企画等	61	1.6	21.3	57.4	19.7	—	23.0	19.7
日本	事務系職種	146	3.4	26.0	57.5	12.3	0.7	29.5	13.0
	営業販売職	108	6.5	29.6	50.0	13.0	0.9	36.1	13.9
日本	事務系職種	312	1.0	10.9	65.4	22.1	0.6	11.9	22.8
	営業販売職	117	0.9	16.2	63.2	17.1	2.6	17.1	19.7

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q40 あなたが子供の頃の経済的な暮らし向きは、次のどれに近いですか。あてはまるものを1つだけお答えください。

Part II

就業実態

1. 勤務先属性

1) 従業員規模

- ◆ 勤務先の従業員数は、アメリカ、日本では、「5000人以上」が3割前後を占める
- ◆ インドでは「100人~299人」「300~499人」がそれぞれ約2割

■ 従業員規模
(全体/国別/国・役職別)

		(単一回答:%)								
		n	1 ~ 99 人	1 0 0 ~ 2 9 9 人	3 0 0 ~ 4 9 9 人	5 0 0 ~ 9 9 9 人	1 0 0 0 ~ 1 9 9 9 人	2 0 0 0 ~ 4 9 9 9 人	5 0 0 0 人 以上	会 社 に は 勤 め て い な い (<small>公務員、自営業、学生、無職など</small>)
全体		1666	—	19.4	12.4	19.1	14.0	13.6	21.5	—
中国		318	—	22.6	11.6	22.3	23.0	11.9	8.5	—
インド		302	—	20.9	20.2	18.2	9.3	11.3	20.2	—
タイ		302	—	21.5	12.9	27.8	12.3	14.6	10.9	—
アメリカ		315	—	18.1	10.5	13.7	12.1	16.2	29.5	—
日本		429	—	15.4	8.6	15.2	13.3	14.0	33.6	—
中国	部長クラス	103	—	20.4	5.8	23.3	29.1	14.6	6.8	—
	課長クラス	205	—	23.9	13.2	22.4	21.0	10.7	8.8	—
	その他	10	—	20.0	40.0	10.0	—	10.0	20.0	—
インド	部長クラス	130	—	23.8	16.9	19.2	10.8	7.7	21.5	—
	課長クラス	120	—	13.3	21.7	19.2	10.8	14.2	20.8	—
	その他	52	—	30.8	25.0	13.5	1.9	13.5	15.4	—
タイ	部長クラス	166	—	14.5	7.8	36.7	13.3	13.9	13.9	—
	課長クラス	105	—	23.8	21.9	15.2	13.3	17.1	8.6	—
	その他	31	—	51.6	9.7	22.6	3.2	9.7	3.2	—
アメリカ	部長クラス	61	—	18.0	11.5	11.5	16.4	9.8	32.8	—
	課長クラス	234	—	18.8	9.8	13.7	11.1	17.5	29.1	—
	その他	20	—	10.0	15.0	20.0	10.0	20.0	25.0	—
日本	部長クラス	142	—	23.9	6.3	16.9	15.5	10.6	26.8	—
	課長クラス	287	—	11.1	9.8	14.3	12.2	15.7	36.9	—

(全体/国・所属部署別)

		(単一回答:%)								
		n	1 ~ 99 人	1 0 0 ~ 2 9 9 人	3 0 0 ~ 4 9 9 人	5 0 0 ~ 9 9 9 人	1 0 0 0 ~ 1 9 9 9 人	2 0 0 0 ~ 4 9 9 9 人	5 0 0 0 人 以上	会 社 に は 勤 め て い な い (<small>公務員、自営業、学生、無職など</small>)
全体		1666	—	19.4	12.4	19.1	14.0	13.6	21.5	—
中国	人事	91	—	19.8	8.8	16.5	26.4	18.7	9.9	—
	総務、法務、経理、経営企画等	172	—	22.7	11.0	25.6	23.3	11.0	6.4	—
	営業・販売	55	—	27.3	18.2	21.8	16.4	3.6	12.7	—
インド	人事	82	—	26.8	8.5	24.4	12.2	9.8	18.3	—
	総務、法務、経理、経営企画等	143	—	19.6	16.1	17.5	9.8	14.0	23.1	—
タイ	人事	75	—	26.7	8.0	22.7	10.7	16.0	16.0	—
	総務、法務、経理、経営企画等	180	—	19.4	12.8	31.7	11.1	16.1	8.9	—
アメリカ	営業・販売	47	—	21.3	21.3	21.3	19.1	6.4	10.6	—
	人事	61	—	11.5	9.8	13.1	21.3	21.3	23.0	—
日本	総務、法務、経理、経営企画等	146	—	19.2	11.0	15.8	9.6	19.2	25.3	—
	営業・販売	108	—	20.4	10.2	11.1	10.2	9.3	38.9	—
インド	事務系職種	312	—	13.8	8.3	17.0	12.2	13.5	35.3	—
	営業販売職	117	—	19.7	9.4	10.3	16.2	15.4	29.1	—

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

F4 あなたの会社の従業員数は何人ですか。あてはまるものを1つ選んでください。

2) 設立形態

- ◆ いずれの国においても「民間（内資）」勤務者の割合が最も高く、特に日本では9割弱を占める
- ◆ 中国、アメリカにおいては「国営・公営・公益法人」が約2割を占める
- ◆ タイでは「民間（内資）」（49.7%）に次いで、「民間（外資）」が35.8%

■ 設立形態

(全体/国別/国・役職別)

(単一回答:%)

		n	国営・公営・公益法人	民間（内資）	民間（外資）	合資（民間（内資+外資））	合資（国営・公営・公益法人+民間）
全体		1666	12.4	60.8	15.8	9.0	2.0
中国		318	23.9	34.9	16.7	20.4	4.1
インド		302	7.0	57.0	17.9	16.9	1.3
タイ		302	7.3	49.7	35.8	5.6	1.7
アメリカ		315	20.3	66.0	5.4	5.1	3.2
日本		429	5.6	86.7	7.2	0.2	0.2
中国	部長クラス	103	20.4	38.8	11.7	25.2	3.9
	課長クラス	205	26.3	32.2	18.5	18.5	4.4
	その他	10	10.0	50.0	30.0	10.0	—
インド	部長クラス	130	8.5	53.8	20.8	16.9	—
	課長クラス	120	5.8	55.8	17.5	19.2	1.7
	その他	52	5.8	67.3	11.5	11.5	3.8
タイ	部長クラス	166	5.4	39.8	49.4	3.6	1.8
	課長クラス	105	7.6	61.0	23.8	5.7	1.9
	その他	31	16.1	64.5	3.2	16.1	—
アメリカ	部長クラス	61	19.7	70.5	3.3	3.3	3.3
	課長クラス	234	20.9	64.5	6.0	5.6	3.0
	その他	20	15.0	70.0	5.0	5.0	5.0
日本	部長クラス	142	6.3	84.5	9.2	—	—
	課長クラス	287	5.2	87.8	6.3	0.3	0.3

(全体/国・所属部署別)

(単一回答:%)

		n	国営・公営・公益法人	民間（内資）	民間（外資）	合資（民間（内資+外資））	合資（国営・公営・公益法人+民間）
全体		1666	12.4	60.8	15.8	9.0	2.0
中国	人事	91	24.2	28.6	22.0	22.0	3.3
	総務、法務、経理、経営企画等	172	25.6	36.6	10.5	21.5	5.8
	営業・販売	55	18.2	40.0	27.3	14.5	—
インド	人事	82	7.3	65.9	11.0	12.2	3.7
	総務、法務、経理、経営企画等	143	6.3	51.7	23.8	17.5	0.7
	営業・販売	77	7.8	57.1	14.3	20.8	—
タイ	人事	75	12.0	44.0	33.3	6.7	4.0
	総務、法務、経理、経営企画等	180	6.1	50.0	38.9	3.9	1.1
	営業・販売	47	4.3	57.4	27.7	10.6	—
アメリカ	人事	61	37.7	55.7	3.3	1.6	1.6
	総務、法務、経理、経営企画等	146	23.3	64.4	4.8	4.1	3.4
	営業・販売	108	6.5	74.1	7.4	8.3	3.7
日本	事務系職種	312	6.7	84.6	8.0	0.3	0.3
	営業販売職	117	2.6	92.3	5.1	—	—

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q1 あなたの会社の設立形態は何ですか。あてはまるものを1つ選んでください。

3) 業種

- ◆ 中国、タイ、日本では、約3人に1人が「製造業」
- ◆ インドでは「情報通信業」が22.8%で最も高く、アメリカでは「卸売・小売業」が15.9%で最も高い
- ◆ アメリカの部長クラスでは、「教育・学習支援」が26.2%を占める

■ 業種
(全体/国別/国・役職別)

(単一回答:%)

		n	農林漁業	鉱業	建設業	製造業	電気・ガス・熱供給・水道業	情報通信業	運輸業	卸売・小売業	金融・保険業	不動産業	飲食店、宿泊業	医療・福祉	教育・学習支援	郵便	サービス業	公務	他に分類されないもの
全体		1666	0.9	0.9	4.6	28.3	1.8	10.1	3.9	12.5	10.2	2.8	2.2	3.1	5.0	0.3	5.9	2.0	5.5
中国		318	1.6	1.6	8.5	36.8	1.9	10.4	3.5	9.7	4.7	4.4	1.3	1.3	3.8	—	5.7	1.6	3.5
インド		302	0.7	1.3	3.6	19.9	4.6	22.8	5.0	10.3	12.9	0.7	2.0	1.7	6.0	—	5.3	0.3	3.0
タイ		302	1.7	1.3	5.3	38.1	1.3	3.6	2.0	15.2	3.0	5.3	4.6	3.6	2.0	0.3	6.0	3.6	3.0
アメリカ		315	0.6	0.3	1.6	13.3	0.6	5.1	2.2	15.9	12.1	1.9	2.5	7.9	12.1	—	5.4	5.4	13.0
日本		429	0.2	0.2	4.0	32.2	0.9	9.3	6.1	11.7	16.1	2.1	0.9	1.6	2.1	0.9	6.8	—	4.9
中国	部長クラス	103	1.9	1.0	14.6	35.0	1.9	11.7	1.9	8.7	4.9	5.8	1.0	1.9	4.9	—	3.9	1.0	—
	課長クラス	205	1.5	1.5	5.9	38.5	1.5	9.8	3.9	9.8	4.9	3.9	1.5	1.0	2.9	—	6.3	2.0	5.4
	その他	10	—	10.0	—	20.0	10.0	10.0	10.0	20.0	—	—	—	—	10.0	—	10.0	—	—
インド	部長クラス	130	0.8	1.5	3.1	19.2	4.6	24.6	3.8	10.8	13.1	—	1.5	2.3	6.2	—	5.4	0.8	2.3
	課長クラス	120	—	0.8	2.5	16.7	5.0	24.2	3.3	6.7	16.7	1.7	3.3	0.8	7.5	—	5.8	—	5.0
	その他	52	1.9	1.9	7.7	28.8	3.8	15.4	11.5	17.3	3.8	—	—	1.9	1.9	—	3.8	—	—
タイ	部長クラス	166	0.6	—	3.0	42.2	1.2	4.2	2.4	16.3	2.4	4.2	5.4	3.0	2.4	—	6.0	4.2	2.4
	課長クラス	105	3.8	3.8	5.7	36.2	1.0	3.8	1.0	11.4	1.9	6.7	3.8	4.8	1.9	1.0	5.7	2.9	4.8
	その他	31	—	—	16.1	22.6	3.2	—	3.2	22.6	9.7	6.5	3.2	3.2	—	—	6.5	3.2	—
アメリカ	部長クラス	61	—	—	1.6	3.3	—	—	4.9	21.3	11.5	3.3	1.6	6.6	26.2	—	3.3	3.3	13.1
	課長クラス	234	0.9	0.4	1.7	16.2	0.9	6.8	1.3	15.0	9.0	1.7	3.0	8.5	8.5	—	6.0	6.4	13.7
	その他	20	—	—	—	10.0	—	—	5.0	10.0	50.0	—	—	5.0	10.0	—	5.0	—	5.0
日本	部長クラス	142	—	—	2.8	33.1	2.1	11.3	3.5	9.2	14.8	2.1	2.1	1.4	1.4	—	9.9	—	6.3
	課長クラス	287	0.3	0.3	4.5	31.7	0.3	8.4	7.3	12.9	16.7	2.1	0.3	1.7	2.4	1.4	5.2	—	4.2

◆ インドの総務、法務、経理、経営企画等では、「情報通信業」に次いで「金融・保険業」の占める割合が高く、約2割となっている

■ 業種
(全体/国・所属部署別)

(単一回答:%)

		n	農林漁業	鉱業	建設業	製造業	電気・ガス・熱供給・水道業	情報通信業	運輸業	卸売・小売業	金融・保険業	不動産業	飲食店、宿泊業	医療・福祉	教育・学習支援	郵便	サービス業	公務	他に分類されないもの
全体		1666	0.9	0.9	4.6	28.3	1.8	10.1	3.9	12.5	10.2	2.8	2.2	3.1	5.0	0.3	5.9	2.0	5.5
中国	人事	91	1.1	1.1	5.5	37.4	2.2	7.7	3.3	13.2	2.2	3.3	1.1	3.3	5.5	—	6.6	2.2	4.4
	総務、法務、経理、経営企画等	172	2.3	1.7	11.0	37.2	1.7	13.4	3.5	5.2	5.2	4.7	1.2	—	2.3	—	5.2	1.7	3.5
	営業・販売	55	—	1.8	5.5	34.5	1.8	5.5	3.6	18.2	7.3	5.5	1.8	1.8	5.5	—	5.5	—	1.8
インド	人事	82	1.2	—	6.1	29.3	4.9	24.4	3.7	2.4	7.3	—	—	—	7.3	—	8.5	—	4.9
	総務、法務、経理、経営企画等	143	0.7	2.8	2.1	17.5	2.8	27.3	3.5	4.2	19.6	0.7	2.1	0.7	6.3	—	5.6	0.7	3.5
	営業・販売	77	—	—	3.9	14.3	7.8	13.0	9.1	29.9	6.5	1.3	3.9	5.2	3.9	—	1.3	—	—
タイ	人事	75	2.7	—	9.3	18.7	2.7	4.0	1.3	18.7	2.7	9.3	2.7	5.3	5.3	—	12.0	4.0	1.3
	総務、法務、経理、経営企画等	180	1.7	0.6	3.3	50.0	0.6	3.3	2.8	7.8	1.7	4.4	6.7	3.3	1.1	0.6	4.4	4.4	3.3
	営業・販売	47	—	6.4	6.4	23.4	2.1	4.3	—	38.3	8.5	2.1	—	2.1	—	—	2.1	—	4.3
アメリカ	人事	61	—	—	1.6	6.6	—	6.6	3.3	8.2	9.8	1.6	3.3	13.1	16.4	—	8.2	11.5	9.8
	総務、法務、経理、経営企画等	146	0.7	0.7	2.1	11.6	0.7	4.8	0.7	7.5	12.3	2.1	2.1	9.6	17.8	—	5.5	6.8	15.1
	営業・販売	108	0.9	—	0.9	19.4	0.9	4.6	3.7	31.5	13.0	1.9	2.8	2.8	1.9	—	3.7	—	12.0
日本	事務系職種	312	—	0.3	3.5	31.4	1.3	8.7	7.4	10.9	16.7	1.6	1.0	2.2	2.6	1.0	6.7	—	4.8
	営業販売職	117	0.9	—	5.1	34.2	—	11.1	2.6	13.7	14.5	3.4	0.9	—	0.9	0.9	6.8	—	5.1

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q2 あなたの会社の業種は何ですか。もっとも主要な事業を想定して、あてはまるものを1つ選んでください。

4) 年間売上高

◆ 勤務先の年間売上高は、中国では「5000万～1億円未満」が16.7%を占める

■ 年間売上高(中国)
(全体/役職別)

(単一回答:%)

		n	1000万円未満	1000万～10000万円未満	10000万～50000万円未満	50000万～1億円未満	1億～2億円未満	2億～5億円未満	5億～10億円未満	10億～100億円未満	100億円以上	無回答
中国 全体		318	4.7	5.7	12.3	16.7	8.8	10.1	8.8	9.7	9.1	14.2
中国	部長クラス	103	4.9	6.8	5.8	18.4	5.8	10.7	16.5	11.7	8.7	10.7
	課長クラス	205	4.9	4.4	15.1	15.1	10.7	10.2	5.4	9.3	9.3	15.6
	その他	10	—	20.0	20.0	30.0	—	—	—	—	10.0	20.0

(全体/国・所属部署別)

(単一回答:%)

		n	1000万円未満	1000万～10000万円未満	10000万～50000万円未満	50000万～1億円未満	1億～2億円未満	2億～5億円未満	5億～10億円未満	10億～100億円未満	100億円以上	無回答
中国 全体		318	4.7	5.7	12.3	16.7	8.8	10.1	8.8	9.7	9.1	14.2
中国	人事	91	5.5	6.6	9.9	16.5	4.4	4.4	14.3	13.2	11.0	14.3
	総務、法務、経理、経営企画等	172	4.1	4.1	12.2	18.0	10.5	14.0	7.6	9.3	7.6	12.8
	営業・販売	55	5.5	9.1	16.4	12.7	10.9	7.3	3.6	5.5	10.9	18.2

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q3 あなたの会社の売上高を教えてください。国外に支社・子会社がある場合は、それらでの売り上げは除外してお答えください。
※おおよその金額でお答えください。わからない場合は、無回答で結構です。

◆ インドでは「1000億～1兆ルピー未満」が約15%を占めるが、「100万～1000万ルピー未満」「1000万～1億ルピー未満」もそれぞれ10%超

■ 年間売上高(インド)
(全体/役職別)

(単一回答:%)

		n	100万ルピー未満	100万～1000万ルピー未満	1000万～1億ルピー未満	1億～10億ルピー未満	10億～100億ルピー未満	100億～1000億ルピー未満	1000億～1兆ルピー未満	1兆ルピー以上	無回答
インド 全体		302	4.6	11.9	11.6	7.6	7.0	10.3	14.9	9.6	22.5
インド	部長クラス	130	3.1	10.8	11.5	9.2	6.9	8.5	14.6	11.5	23.8
	課長クラス	120	6.7	14.2	14.2	9.2	8.3	5.8	11.7	6.7	23.3
	その他	52	3.8	9.6	5.8	—	3.8	25.0	23.1	11.5	17.3

(全体/国・所属部署別)

(単一回答:%)

		n	100万ルピー未満	100万～1000万ルピー未満	1000万～1億ルピー未満	1億～10億ルピー未満	10億～100億ルピー未満	100億～1000億ルピー未満	1000億～1兆ルピー未満	1兆ルピー以上	無回答
インド 全体		302	4.6	11.9	11.6	7.6	7.0	10.3	14.9	9.6	22.5
インド	人事	82	4.9	11.0	12.2	7.3	7.3	14.6	17.1	7.3	18.3
	総務、法務、経理、経営企画等	143	4.9	12.6	10.5	7.7	9.1	7.0	11.2	9.8	27.3
	営業・販売	77	3.9	11.7	13.0	7.8	2.6	11.7	19.5	11.7	18.2

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q3 あなたの会社の売上高を教えてください。国外に支社・子会社がある場合は、それらでの売り上げは除外してお答えください。
※おおよその金額でお答えください。わからない場合は、無回答で結構です。

◆ タイでは、「100万パーツ未満」が10.3%

■ 年間売上高(タイ)
(全体/役職別)

(単一回答:%)

		n	100万パーツ未満	100万~500万パーツ未満	500万~1000万パーツ未満	1000万~2000万パーツ未満	2000万~5000万パーツ未満	5000万~1億パーツ未満	1億~2億パーツ未満	2億~5億パーツ未満	5億~10億パーツ未満	10億~20億パーツ未満	20億パーツ以上	無回答
タイ 全体		302	10.3	4.3	0.7	5.3	7.0	5.6	2.6	7.3	7.3	9.3	6.3	34.1
タイ	部長クラス	166	11.4	3.0	—	6.6	3.0	3.6	1.2	6.6	6.0	13.9	4.2	40.4
	課長クラス	105	6.7	5.7	1.0	3.8	11.4	8.6	5.7	8.6	11.4	3.8	9.5	23.8
	その他	31	16.1	6.5	3.2	3.2	12.9	6.5	—	6.5	—	3.2	6.5	35.5

(全体/国・所属部署別)

(単一回答:%)

		n	100万パーツ未満	100万~500万パーツ未満	500万~1000万パーツ未満	1000万~2000万パーツ未満	2000万~5000万パーツ未満	5000万~1億パーツ未満	1億~2億パーツ未満	2億~5億パーツ未満	5億~10億パーツ未満	10億~20億パーツ未満	20億パーツ以上	無回答
タイ 全体		302	10.3	4.3	0.7	5.3	7.0	5.6	2.6	7.3	7.3	9.3	6.3	34.1
タイ	人事	75	10.7	4.0	—	6.7	8.0	2.7	2.7	13.3	5.3	5.3	8.0	33.3
	総務、法務、経理、経営企画等	180	10.6	4.4	1.1	3.9	6.1	7.8	2.2	3.9	8.3	11.7	6.7	33.3
	営業・販売	47	8.5	4.3	—	8.5	8.5	2.1	4.3	10.6	6.4	6.4	2.1	38.3

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q3 あなたの会社の売上高を教えてください。国外に支社・子会社がある場合は、それらでの売り上げは除外してお答えください。
※おおよその金額でお答えください。わからない場合は、無回答で結構です。

◆ アメリカでは「1億～5億ドル未満」が12.4%

■ 年間売上高(アメリカ)
(全体/役職別)

(単一回答:%)

		n	1 0 0 0 万 ド ル 未 満	1 0 0 0 万 ～ 5 0 0 0 万 ド ル 未 満	5 0 0 0 万 ～ 1 億 ド ル 未 満	1 億 ～ 5 億 ド ル 未 満	5 億 ～ 1 0 億 ド ル 未 満	1 0 億 ～ 1 0 0 億 ド ル 未 満	1 0 0 億 ～ 1 0 0 0 億 ド ル 未 満	1 0 0 0 億 ド ル 以 上	無 回 答
アメリカ 全体		315	10.2	9.5	4.4	12.4	9.5	8.3	2.5	0.3	42.9
アメリカ	部長クラス	61	13.1	13.1	3.3	9.8	19.7	3.3	3.3	—	34.4
	課長クラス	234	9.8	8.1	5.1	13.2	7.3	10.3	2.6	0.4	43.2
	その他	20	5.0	15.0	—	10.0	5.0	—	—	—	65.0

(全体/国・所属部署別)

(単一回答:%)

		n	1 0 0 0 万 ド ル 未 満	1 0 0 0 万 ～ 5 0 0 0 万 ド ル 未 満	5 0 0 0 万 ～ 1 億 ド ル 未 満	1 億 ～ 5 億 ド ル 未 満	5 億 ～ 1 0 億 ド ル 未 満	1 0 億 ～ 1 0 0 億 ド ル 未 満	1 0 0 億 ～ 1 0 0 0 億 ド ル 未 満	1 0 0 0 億 ド ル 以 上	無 回 答
アメリカ 全体		315	10.2	9.5	4.4	12.4	9.5	8.3	2.5	0.3	42.9
アメリカ	人事	61	24.6	4.9	4.9	11.5	3.3	4.9	—	—	45.9
	総務、法務、経理、経営企画等	146	6.2	9.6	2.7	11.6	6.8	10.3	1.4	—	51.4
	営業・販売	108	7.4	12.0	6.5	13.9	16.7	7.4	5.6	0.9	29.6

表中数字のアメリカは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q3 あなたの会社の売上高を教えてください。国外に支社・子会社がある場合は、それらでの売り上げは除外してお答えください。
※おおよその金額でお答えください。わからない場合は、無回答で結構です。

◆ 日本では「100億～500億円未満」が17.7%

■ 年間売上高(日本)
(全体/役職別)

(単一回答:%)

		n	1億円未満	1億～10億円未満	10億～100億円未満	100億～500億円未満	500億～1000億円未満	1000億～5000億円未満	5000億～1兆円未満	1兆円以上	無回答
日本 全体		429	2.6	4.7	11.0	17.7	6.5	12.6	4.9	9.6	30.5
日本	部長クラス	142	—	4.2	21.1	19.0	7.7	9.2	6.3	8.5	23.9
	課長クラス	287	3.8	4.9	5.9	17.1	5.9	14.3	4.2	10.1	33.8

(全体/国・所属部署別)

(単一回答:%)

		n	1億円未満	1億～10億円未満	10億～100億円未満	100億～500億円未満	500億～1000億円未満	1000億～5000億円未満	5000億～1兆円未満	1兆円以上	無回答
日本 全体		429	2.6	4.7	11.0	17.7	6.5	12.6	4.9	9.6	30.5
日本	事務系職種	312	1.9	4.2	8.7	17.9	7.4	11.9	4.8	10.9	32.4
	営業販売職	117	4.3	6.0	17.1	17.1	4.3	14.5	5.1	6.0	25.6

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q3 あなたの会社の売上高を教えてください。国外に支社・子会社がある場合は、それらでの売り上げは除外してお答えください。
※おおよその金額でお答えください。わからない場合は、無回答で結構です。

■ 年間売上高(平均売上高)
(全体/国別)

国名 (現地通貨)	n	平均値	中央値	標準偏差
中国 (万元)	318	4620684.0	10000.0	22280452.6
インド (十万里ピー)	302	9021987.0	40000.0	30694840.1
タイ (バーツ)	302	755435266.0	80000000.0	1723646960.4
アメリカ (百万ドル)	315	3092.0	165.0	16655.1
日本 (万円)	429	55367613.2	4000000.0	164677469.1

Q3 あなたの会社の売上高を教えてください。国外に支社・子会社がある場合は、それらでの売り上げは除外してお答えください。
※おおよその金額でお答えください。わからない場合は、無回答で結構です。

5) 幹部候補生早期選抜ルートの有無

- ◆ 幹部候補生早期選抜ルートの有無は、中国、インド、タイで「ある」が7～8割程度
- ◆ 一方、アメリカ、日本では、4～5割が「ない」

■ 幹部候補生早期選抜ルートの有無
(全体/国別/国・役職別)

(単一回答:%)

		n	ある	ない	わからない
全体		1666	55.8	32.0	12.2
中国		318	73.6	20.1	6.3
インド		302	80.5	14.2	5.3
タイ		302	66.6	25.2	8.3
アメリカ		315	41.9	41.3	16.8
日本		429	28.0	51.3	20.7
中国	部長クラス	103	81.6	16.5	1.9
	課長クラス	205	70.2	21.5	8.3
	その他	10	60.0	30.0	10.0
インド	部長クラス	130	79.2	15.4	5.4
	課長クラス	120	88.3	6.7	5.0
	その他	52	65.4	28.8	5.8
タイ	部長クラス	166	63.3	25.9	10.8
	課長クラス	105	70.5	25.7	3.8
	その他	31	71.0	19.4	9.7
アメリカ	部長クラス	61	39.3	47.5	13.1
	課長クラス	234	41.5	41.0	17.5
	その他	20	55.0	25.0	20.0
日本	部長クラス	142	31.7	50.7	17.6
	課長クラス	287	26.1	51.6	22.3

(全体/国・所属部署別)

(単一回答:%)

		n	ある	ない	わからない
全体		1666	55.8	32.0	12.2
中国	人事	91	81.3	12.1	6.6
	総務、法務、経理、経営企画等	172	69.8	24.4	5.8
	営業・販売	55	72.7	20.0	7.3
インド	人事	82	76.8	18.3	4.9
	総務、法務、経理、経営企画等	143	77.6	16.1	6.3
	営業・販売	77	89.6	6.5	3.9
タイ	人事	75	84.0	12.0	4.0
	総務、法務、経理、経営企画等	180	59.4	31.7	8.9
	営業・販売	47	66.0	21.3	12.8
アメリカ	人事	61	49.2	41.0	9.8
	総務、法務、経理、経営企画等	146	28.1	47.3	24.7
	営業・販売	108	56.5	33.3	10.2
日本	事務系職種	312	29.2	51.0	19.9
	営業販売職	117	24.8	52.1	23.1

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q25 あなたの会社では将来の幹部候補生（本社の部長職以上）を早期に選抜するキャリアルートはありますか。

2. 就業の状況

1) 現在の勤務先の勤続年数

- ◆ 勤務先の勤続年数は、日本をのぞくすべての国で「5～10年未満」が3割前後を占める
- ◆ インド、タイでは「5年未満」までで半数以上を占めるが、中国、アメリカ、日本では半数以上が「5年以上」
- ◆ 特に日本では、「20～30年未満」が40.3%で、「30年以上」（25.4%）を合計すると65.7%と7割近くが20年以上同じ会社に勤めている

■ 現在の勤務先の勤続年数
(全体/国別/国・役職別)

(単一回答・%)

		n	1 ～ 2 年 未 満	2 ～ 3 年 未 満	3 ～ 4 年 未 満	4 ～ 5 年 未 満	5 ～ 10 年 未 満	10 ～ 15 年 未 満	15 ～ 20 年 未 満	20 ～ 30 年 未 満	30 年 以上	平均 (か月)
全体		1666	5.8	8.4	11.9	7.2	26.5	11.9	6.8	13.7	7.8	137.8
中国		318	5.3	5.0	12.9	6.3	41.5	17.9	7.2	3.1	0.6	93.9
インド		302	8.6	20.5	23.8	10.3	28.8	4.6	2.6	0.7	—	59.1
タイ		302	9.3	10.3	15.6	16.6	31.5	11.6	3.0	1.0	1.3	74.1
アメリカ		315	6.3	7.6	9.2	4.1	26.3	18.7	10.2	12.7	4.8	135.7
日本		429	1.4	1.6	2.3	1.4	10.3	7.7	9.6	40.3	25.4	272.1
中国	部長クラス	103	1.9	1.0	9.7	6.8	46.6	23.3	7.8	2.9	—	98.9
	課長クラス	205	6.3	6.3	15.1	6.3	39.5	14.6	7.3	3.4	1.0	92.6
	その他	10	20.0	20.0	—	—	30.0	30.0	—	—	—	68.6
インド	部長クラス	130	7.7	19.2	24.6	10.8	28.5	4.6	3.8	0.8	—	60.6
	課長クラス	120	6.7	21.7	29.2	10.0	25.8	4.2	2.5	—	—	57.5
	その他	52	15.4	21.2	9.6	9.6	36.5	5.8	—	1.9	—	59.0
タイ	部長クラス	166	10.8	8.4	11.4	21.1	31.9	12.7	1.2	0.6	1.8	73.5
	課長クラス	105	3.8	12.4	21.0	9.5	31.4	12.4	6.7	1.9	1.0	81.9
	その他	31	19.4	12.9	19.4	16.1	29.0	3.2	—	—	—	50.6
アメリカ	部長クラス	61	1.6	3.3	19.7	3.3	26.2	18.0	11.5	14.8	1.6	132.0
	課長クラス	234	8.1	9.0	6.8	3.4	26.5	18.4	10.3	12.0	5.6	135.3
	その他	20	—	5.0	5.0	15.0	25.0	25.0	5.0	15.0	5.0	151.8
日本	部長クラス	142	2.8	2.1	1.4	2.1	13.4	7.0	7.7	28.2	35.2	277.2
	課長クラス	287	0.7	1.4	2.8	1.0	8.7	8.0	10.5	46.3	20.6	269.6

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

F5 あなたの現在の会社での勤続年数をお答えください。

◆ 所属部署別でみると、すべての国で、営業・販売の勤続年数が他部署より短め

■ 現在の勤務先の勤続年数
(全体/国・所属部署別)

(単一回答・%)

		n	1 ~ 2 年未 満	2 ~ 3 年未 満	3 ~ 4 年未 満	4 ~ 5 年未 満	5 ~ 10 年未 満	10 ~ 15 年未 満	15 ~ 20 年未 満	20 ~ 30 年未 満	30 年 以上	平均 (か 月)
全体		1666	5.8	8.4	11.9	7.2	26.5	11.9	6.8	13.7	7.8	137.8
中国	人事	91	6.6	6.6	11.0	5.5	38.5	19.8	8.8	7.1	2.2	99.9
	総務、法務、経理、経営企画等	172	3.5	4.1	9.9	7.6	44.2	19.2	7.0	4.7	—	96.6
	営業・販売	55	9.1	5.5	25.5	3.6	38.2	10.9	5.5	1.8	—	75.5
インド	人事	82	7.3	25.6	22.0	6.1	31.7	7.3	—	—	—	58.8
	総務、法務、経理、経営企画等	143	9.8	21.0	18.9	11.2	29.4	4.2	4.2	1.4	—	62.4
	営業・販売	77	7.8	14.3	35.1	13.0	24.7	2.6	2.6	—	—	53.1
タイ	人事	75	5.3	13.3	14.7	8.0	32.0	17.3	4.0	2.7	2.7	89.2
	総務、法務、経理、経営企画等	180	8.9	8.9	14.4	21.7	31.7	10.0	2.8	0.6	1.1	71.9
	営業・販売	47	17.0	10.6	21.3	10.6	29.8	8.5	2.1	—	—	58.6
アメリカ	人事	61	11.5	7.6	6.6	3.3	23.0	27.9	8.2	11.5	6.6	143.4
	総務、法務、経理、経営企画等	146	5.5	9.6	7.5	3.4	28.1	14.4	13.0	13.0	5.5	142.6
	営業・販売	108	4.6	8.3	13.0	5.6	25.9	19.4	7.4	13.0	2.8	122.0
日本	事務系職種	312	1.3	1.9	1.6	1.0	9.6	7.7	10.6	38.8	27.6	277.4
	営業販売職	117	1.7	0.9	4.3	2.6	12.0	7.7	6.8	44.4	19.7	258.0

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

F5 あなたの現在の会社での勤続年数をお答えください。

2) 雇用契約

- ◆ インド、タイ、アメリカでの雇用契約形態は「無期」が9割前後
- ◆ 一方、中国では約7割が「有期」契約である

■ 雇用契約形態

(全体/国別/国・役職別)
 <日本を除く n=1237>

(単一回答・%)

		n	有期	無期	分からない
全体		1237	22.5	74.5	3.1
中国		318	69.2	30.5	0.3
インド		302	7.6	89.4	3.0
タイ		302	7.6	92.4	—
アメリカ		315	3.8	87.3	8.9
中国	部長クラス	103	65.0	35.0	—
	課長クラス	205	71.2	28.8	—
	その他	10	70.0	20.0	10.0
インド	部長クラス	130	9.2	84.6	6.2
	課長クラス	120	3.3	95.8	0.8
	その他	52	13.5	86.5	—
タイ	部長クラス	166	7.8	92.2	—
	課長クラス	105	5.7	94.3	—
	その他	31	12.9	87.1	—
アメリカ	部長クラス	61	6.6	82.0	11.5
	課長クラス	234	3.0	88.5	8.5
	その他	20	5.0	90.0	5.0

(全体/国・所属部署別)
 <日本を除く n=1237>

(単一回答・%)

		n	有期	無期	分からない
全体		1237	22.5	74.5	3.1
中国	人事	91	70.3	28.6	1.1
	総務、法務、経理、経営企画等	172	64.5	35.5	—
	営業・販売	55	81.8	18.2	—
インド	人事	82	6.1	92.7	1.2
	総務、法務、経理、経営企画等	143	9.8	87.4	2.8
	営業・販売	77	5.2	89.6	5.2
タイ	人事	75	17.3	82.7	—
	総務、法務、経理、経営企画等	180	3.3	96.7	—
	営業・販売	47	8.5	91.5	—
アメリカ	人事	61	4.9	88.5	6.6
	総務、法務、経理、経営企画等	146	4.8	88.4	6.8
	営業・販売	108	1.9	85.2	13.0

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

F8 あなたの雇用契約期間について、あてはまるものを1つ選んでください。雇用契約期間が決まっている場合には、何年契約であるかも教えてください。

◆ 中国では、有期契約の人の36.4%が「3年」の雇用契約期間。「5年」が31.4%、「10年以上」が20.0%となっている

■ 雇用契約期間

(全体/国別/国・役職別)
<有期契約の者 n=278>

(単一回答:%)

		n	1年	2年	3年	4年	5年	6年	7年	8年	9年	10年以上	平均(年)
全体		278	4.3	6.1	33.1	1.1	31.7	1.8	1.1	2.2	—	18.7	5.6
中国		220	2.7	3.6	36.4	0.5	31.4	1.8	0.9	2.7	—	20.0	5.5
インド		23	4.3	17.4	30.4	—	43.5	—	—	—	—	4.3	3.9
タイ		23	8.7	4.3	13.0	8.7	34.8	—	—	—	—	30.4	9.4
アメリカ		12	25.0	33.3	16.7	—	8.3	8.3	8.3	—	—	—	2.9
中国	部長クラス	67	3.0	—	22.4	—	28.4	3.0	1.5	9.0	—	32.8	6.9
	課長クラス	146	2.1	5.5	42.5	0.7	34.2	1.4	0.7	—	—	13.0	4.8
	その他	7	14.3	—	42.9	—	—	—	—	—	—	42.9	5.7
インド	部長クラス	12	—	16.7	25.0	—	58.3	—	—	—	—	—	4.0
	課長クラス	4	25.0	25.0	25.0	—	—	—	—	—	—	25.0	4.0
	その他	7	—	14.3	42.9	—	42.9	—	—	—	—	—	3.7
タイ	部長クラス	13	7.7	7.7	7.7	7.7	30.8	—	—	—	—	38.5	10.8
	課長クラス	6	16.7	—	33.3	—	16.7	—	—	—	—	33.3	9.5
	その他	4	—	—	—	25.0	75.0	—	—	—	—	—	4.8
アメリカ	部長クラス	4	—	75.0	—	—	25.0	—	—	—	—	—	2.8
	課長クラス	7	28.6	14.3	28.6	—	—	14.3	14.3	—	—	—	3.3
その他	1	100.0	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1.0

(全体/国・所属部署別)
<有期契約の者 n=278>

(単一回答:%)

		n	1年	2年	3年	4年	5年	6年	7年	8年	9年	10年以上	平均(年)
全体		278	4.3	6.1	33.1	1.1	31.7	1.8	1.1	2.2	—	18.7	5.6
中国	人事	64	3.1	1.6	34.4	—	34.4	4.7	1.6	1.6	—	18.8	5.6
	総務、法務、経理、経営企画等	111	0.9	2.7	35.1	0.9	28.8	0.9	0.9	3.6	—	26.1	6.0
	営業・販売	45	6.7	8.9	42.2	—	33.3	—	—	2.2	—	6.7	4.0
インド	人事	5	—	20.0	—	—	80.0	—	—	—	—	—	4.4
	総務、法務、経理、経営企画等	14	7.1	7.1	42.9	—	42.9	—	—	—	—	—	3.6
	営業・販売	4	—	50.0	25.0	—	—	—	—	—	—	25.0	4.3
タイ	人事	13	—	7.7	7.7	15.4	30.8	—	—	—	—	38.5	10.6
	総務、法務、経理、経営企画等	6	33.3	—	16.7	—	16.7	—	—	—	—	33.3	10.0
	営業・販売	4	—	—	25.0	—	75.0	—	—	—	—	—	4.5
アメリカ	人事	3	—	—	—	—	33.3	33.3	33.3	—	—	—	6.0
	総務、法務、経理、経営企画等	7	28.6	57.1	14.3	—	—	—	—	—	—	—	1.9
	営業・販売	2	50.0	—	50.0	—	—	—	—	—	—	—	2.0

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

F8 あなたの雇用契約期間について、あてはまるものを1つ選んでください。雇用契約期間が決まっている場合には、何年契約であるかも教えてください。

3) 所属部署

- ◆ 回答者の所属部署は、「アドミニストレーション（人事）」「アドミニストレーション（総務、法務、経理、経営企画等）」のいずれかで7～8割程度を占める
- ◆ アメリカでは、約4人に1人が「営業」

■ 所属部署

(全体/国別/国・役職別)

(単一回答: 96)

		n	事 務 ア ド ミ ニ ス ト レ ー シ ヨ ン (人)	ア ド ミ ニ ス ト レ ー シ ヨ ン (総 務、 法 務、 経 理、 経 営 企 画 等)	営 業	販 売	そ の 他
全体		1666	37.3	38.5	17.0	7.2	—
中国		318	28.6	54.1	4.1	13.2	—
インド		302	27.2	47.4	16.6	8.9	—
タイ		302	24.8	59.6	8.6	7.0	—
アメリカ		315	19.4	46.3	24.8	9.5	—
日本		429	72.7		27.3		—
中国	部長クラス	103	35.0	58.3	1.9	4.9	—
	課長クラス	205	24.9	53.2	5.4	16.6	—
	その他	10	40.0	30.0	—	30.0	—
インド	部長クラス	130	21.5	56.2	13.8	8.5	—
	課長クラス	120	25.8	46.7	21.7	5.8	—
	その他	52	44.2	26.9	11.5	17.3	—
タイ	部長クラス	166	23.5	65.7	7.2	3.6	—
	課長クラス	105	29.5	54.3	7.6	8.6	—
	その他	31	16.1	45.2	19.4	19.4	—
アメリカ	部長クラス	61	14.8	50.8	21.3	13.1	—
	課長クラス	234	21.4	47.0	23.9	7.7	—
	その他	20	10.0	25.0	45.0	20.0	—
日本	部長クラス	142		67.6		32.4	—
	課長クラス	287		75.3		24.7	—

※日本は所属部署を聴取していないため、「事務系職種」「営業販売職」の割合を掲載

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

F6 あなたはどの部署に所属していますか。あてはまるものを1つ選んでください。

4) 現在の役職

- ◆ 回答者の現在の役職は、中国、アメリカ、日本では「課長レベル」が6～7割を占める
- ◆ インド、タイでは「部長・本部長レベル」が4割以上を占め、特にタイでは半数以上が「部長・本部長レベル」

■ 現在の役職
(全体/国別)

(単一回答:%)

	n	部長・本部長レベル	課長レベル	工場長	支店長	その他
全体	1666	36.1	57.1	1.9	4.9	—
中国	318	32.4	64.5	0.9	2.2	—
インド	302	43.0	39.7	6.6	10.6	—
タイ	302	55.0	34.8	2.6	7.6	—
アメリカ	315	19.4	74.3	—	6.3	—
日本	429	33.1	66.9	—	—	—

(全体/国・所属部署別)

(単一回答:%)

		n	部長・本部長レベル	課長レベル	工場長	支店長	その他
全体		1666	36.1	57.1	1.9	4.9	—
中国	人事	91	39.6	56.0	2.2	2.2	—
	総務、法務、経理、経営企画等	172	34.9	63.4	—	1.7	—
	営業・販売	55	12.7	81.8	1.8	3.6	—
インド	人事	82	34.1	37.8	15.9	12.2	—
	総務、法務、経理、経営企画等	143	51.0	39.2	0.7	9.1	—
	営業・販売	77	37.7	42.9	7.8	11.7	—
タイ	人事	75	52.0	41.3	1.3	5.3	—
	総務、法務、経理、経営企画等	180	60.6	31.7	1.7	6.1	—
	営業・販売	47	38.3	36.2	8.5	17.0	—
アメリカ	人事	61	14.8	82.0	—	3.3	—
	総務、法務、経理、経営企画等	146	21.2	75.3	—	3.4	—
	営業・販売	108	19.4	68.5	—	12.0	—
日本	事務系職種	312	30.8	69.2	—	—	—
	営業販売職	117	39.3	60.7	—	—	—

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

F7 あなたの役職は何ですか。次の職位のうちであてはまるものを1つ選んでください。また、あなたの役職の名称を具体的にお答えください。
※あてはまるものがない場合は、もっとも近い役職をお選びください。

5) 自身の労働日数

- ◆ 回答者自身の1週間の労働日数は、中国、アメリカ、日本では「5日」が8割以上を占め、平均労働日数は5.0日程度
- ◆ インド、タイでは「5日」と「6日」がそれぞれ4~5割を占め、平均労働日数も5.5日前後となっている

■ 自身の労働日数
(全体/国別/国・役職別)

		(単一回答・%)								
		n	1日	2日	3日	4日	5日	6日	7日	平均(日)
全体		1666	0.6	0.3	0.3	1.1	72.5	22.3	2.9	5.2
中国		318	1.6	0.3	—	0.3	82.7	13.2	1.9	5.1
インド		302	1.0	0.3	0.3	—	42.1	49.0	7.3	5.6
タイ		302	0.7	0.7	0.3	1.0	50.3	43.7	3.3	5.4
アメリカ		315	—	—	0.3	3.5	83.8	9.2	3.2	5.1
日本		429	—	0.2	0.5	0.7	93.7	4.7	0.2	5.0
中国	部長クラス	103	1.0	—	—	—	79.6	16.5	2.9	5.2
	課長クラス	205	2.0	0.5	—	0.5	84.4	11.2	1.5	5.0
	その他	10	—	—	—	—	80.0	20.0	—	5.2
インド	部長クラス	130	0.8	—	—	—	43.8	46.2	9.2	5.6
	課長クラス	120	1.7	0.8	0.8	—	39.2	55.8	1.7	5.5
	その他	52	—	—	—	—	44.2	40.4	15.4	5.7
タイ	部長クラス	166	1.2	1.2	0.6	1.8	45.8	46.4	3.0	5.4
	課長クラス	105	—	—	—	—	57.1	41.0	1.9	5.4
	その他	31	—	—	—	—	51.6	38.7	9.7	5.6
アメリカ	部長クラス	61	—	—	—	1.6	83.6	9.8	4.9	5.2
	課長クラス	234	—	—	0.4	3.4	85.0	8.5	2.6	5.1
	その他	20	—	—	—	10.0	70.0	15.0	5.0	5.2
日本	部長クラス	142	—	—	0.7	—	94.4	4.9	—	5.0
	課長クラス	287	—	0.3	0.3	1.0	93.4	4.5	0.3	5.0

(全体/国・所属部署別)

		(単一回答・%)								
		n	1日	2日	3日	4日	5日	6日	7日	平均(日)
全体		1666	0.6	0.3	0.3	1.1	72.5	22.3	2.9	5.2
中国	人事	91	2.2	—	—	—	84.6	11.0	2.2	5.1
	総務、法務、経理、経営企画等	172	0.6	—	—	0.6	83.1	14.5	1.2	5.1
	営業・販売	55	3.6	1.8	—	—	78.2	12.7	3.6	5.0
インド	人事	82	—	—	—	—	35.4	50.0	14.6	5.8
	総務、法務、経理、経営企画等	143	2.1	0.7	0.7	—	44.1	46.9	5.6	5.5
	営業・販売	77	—	—	—	—	45.5	51.9	2.6	5.6
タイ	人事	75	—	—	1.3	2.7	44.0	44.0	8.0	5.5
	総務、法務、経理、経営企画等	180	1.1	0.6	—	—	53.3	43.3	1.7	5.4
	営業・販売	47	—	2.1	—	2.1	48.9	44.7	2.1	5.4
アメリカ	人事	61	—	—	—	4.9	86.9	4.9	3.3	5.1
	総務、法務、経理、経営企画等	146	—	—	0.7	3.4	85.6	6.8	3.4	5.1
	営業・販売	108	—	—	—	2.8	79.6	14.8	2.8	5.2
日本	事務系職種	312	—	—	—	1.0	94.9	4.2	—	5.0
	営業販売職	117	—	0.9	1.7	—	90.6	6.0	0.9	5.0

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q11 あなたと、あなたの部下は、1週間のうち、何日働いていますか。また1週間の平均的労働時間は全部でどれくらいですか。

6) 自身の週労働時間

- ◆ 回答者の週労働時間は、いずれの国においても「35時間以上・計」が8割以上
- ◆ 中国では6割近くが「40～45時間未満」で、平均週労働時間は38.3時間と比較的短め
- ◆ インド、タイでは「40～45時間未満」「45～50時間未満」がそれぞれ2～3割を占め、合計すると5～6割前後が「40～50時間未満」となっている
- ◆ アメリカ、日本では「40～45時間未満」が最も多いが、それ以上にも分布し、平均週労働時間は45時間以上となっている

■ 自身の週労働時間
(全体/国別/国・役職別)

(単一回答:%)

		n	10時間未満	10～20時間未満	20～30時間未満	30～35時間未満	35～40時間未満	40～45時間未満	45～50時間未満	50～55時間未満	55～60時間未満	60～70時間未満	70時間以上	35時間未満・計	35時間以上・計	平均(時間)
全体		1666	3.7	1.0	1.7	2.2	8.7	34.9	20.5	14.7	2.6	7.1	2.9	8.6	91.4	43.4
中国		318	7.5	1.6	0.6	2.2	10.4	57.2	10.4	7.9	0.6	1.3	0.3	11.9	88.1	38.3
インド		302	5.6	0.7	1.7	5.6	7.6	20.2	28.1	13.9	1.7	9.9	5.0	13.6	86.4	44.5
タイ		302	4.0	1.0	4.6	3.3	13.2	26.8	33.1	7.9	1.3	2.0	2.6	12.9	87.1	41.7
アメリカ		315	1.9	—	1.6	0.3	6.7	33.3	14.9	17.1	7.3	14.3	2.5	3.8	96.2	46.5
日本		429	0.7	1.4	0.7	0.5	6.5	35.7	17.7	23.3	2.1	7.7	3.7	3.3	96.7	45.5
中国	部長クラス	103	8.7	1.0	1.0	2.9	11.7	48.5	12.6	10.7	—	2.9	—	13.6	86.4	38.5
	課長クラス	205	7.3	2.0	0.5	1.5	10.2	61.0	8.8	6.8	1.0	0.5	0.5	11.2	88.8	38.1
	その他	10	—	—	—	10.0	—	70.0	20.0	—	—	—	—	10.0	90.0	40.3
インド	部長クラス	130	3.8	—	2.3	5.4	11.5	20.8	27.7	13.8	2.3	7.7	4.6	11.5	88.5	44.9
	課長クラス	120	8.3	0.8	1.7	6.7	4.2	20.0	32.5	15.0	0.8	9.2	0.8	17.5	82.5	42.3
	その他	52	3.8	1.9	—	3.8	5.8	19.2	19.2	11.5	1.9	17.3	15.4	9.6	90.4	48.7
タイ	部長クラス	166	4.8	1.8	4.2	4.2	9.6	25.3	38.6	6.0	1.2	1.2	3.0	15.1	84.9	41.4
	課長クラス	105	1.9	—	4.8	1.0	18.1	29.5	26.7	11.4	1.0	2.9	2.9	7.6	92.4	42.9
	その他	31	6.5	—	6.5	6.5	16.1	25.8	25.8	6.5	3.2	3.2	—	19.4	80.6	39.6
アメリカ	部長クラス	61	1.6	—	1.6	—	3.3	24.6	19.7	24.6	8.2	16.4	—	3.3	96.7	47.3
	課長クラス	234	2.1	—	1.3	0.4	7.7	36.3	14.1	14.5	6.8	13.7	3.0	3.8	96.2	46.1
	その他	20	—	—	5.0	—	5.0	25.0	10.0	25.0	10.0	15.0	5.0	5.0	95.0	48.6
日本	部長クラス	142	—	0.7	0.7	—	6.3	40.8	16.9	21.1	0.7	8.5	4.2	1.4	98.6	45.7
	課長クラス	287	1.0	1.7	0.7	0.7	6.6	33.1	18.1	24.4	2.8	7.3	3.5	4.2	95.8	45.4

- ◆ 所属部署別で見ると、いずれの国においても営業・販売のほうが、他部署より平均週労働時間が長め
- ◆ 特にアメリカでは、営業・販売の平均週労働時間が49.7時間であるのに対し、他部署は45時間前後で5時間程度の差がある

■ 自身の週労働時間
(全体/国・所属部署別)

(単一回答:%)

		n	10時間未満	10~20時間未満	20~30時間未満	30~35時間未満	35~40時間未満	40~45時間未満	45~50時間未満	50~55時間未満	55~60時間未満	60~70時間未満	70時間以上	35時間未満・計	35時間以上・計	平均(時間)
全体		1666	3.7	1.0	1.7	2.2	8.7	34.9	20.5	14.7	2.6	7.1	2.9	8.6	91.4	43.4
中国	人事	91	5.5	1.1	—	3.3	8.8	63.7	9.9	6.6	—	1.1	—	9.9	90.1	38.7
	総務、法務、経理、経営企画等	172	8.7	1.7	0.6	1.7	10.5	54.7	11.6	9.3	0.6	0.6	—	12.8	87.2	37.8
	営業・販売	55	7.3	1.8	1.8	1.8	12.7	54.5	7.3	5.5	1.8	3.6	1.8	12.7	87.3	39.2
インド	人事	82	6.1	—	3.7	8.5	8.5	18.3	26.8	9.8	1.2	11.0	6.1	18.3	81.7	44.5
	総務、法務、経理、経営企画等	143	7.0	0.7	1.4	3.5	3.5	25.9	29.4	14.7	2.1	9.8	2.1	12.6	87.4	43.7
	営業・販売	77	2.6	1.3	—	6.5	14.3	11.7	27.3	16.9	1.3	9.1	9.1	10.4	89.6	46.1
タイ	人事	75	1.3	2.7	5.3	5.3	16.0	28.0	22.7	10.7	4.0	1.3	2.7	14.7	85.3	41.5
	総務、法務、経理、経営企画等	180	5.0	0.6	4.4	1.7	13.3	27.2	38.3	4.4	0.6	1.1	3.3	11.7	88.3	41.7
	営業・販売	47	4.3	—	4.3	6.4	8.5	23.4	29.8	17.0	—	6.4	—	14.9	85.1	42.3
アメリカ	人事	61	3.3	—	1.6	—	8.2	34.4	16.4	11.5	9.8	11.5	3.3	4.9	95.1	45.6
	総務、法務、経理、経営企画等	146	2.7	—	0.7	—	8.9	41.8	14.4	13.0	6.2	11.0	1.4	3.4	96.6	44.4
	営業・販売	108	—	—	2.8	0.9	2.8	21.3	14.8	25.9	7.4	20.4	3.7	3.7	96.3	49.7
日本	事務系職種	312	0.3	1.0	0.3	0.6	8.0	37.8	18.6	20.5	2.6	7.4	2.9	2.2	97.8	45.3
	営業販売職	117	1.7	2.6	1.7	—	2.6	29.9	15.4	30.8	0.9	8.5	6.0	6.0	94.0	46.0

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q11 あなたと、あなたの部下は、1週間のうち、何日働いていますか。また1週間の平均的労働時間は全部でどれくらいですか。

7) 働きかたの密度

- ◆ 日本をのぞくすべての国で「精一杯働いている」が6割以上を占める
- ◆ 特にインドでは、「精一杯働いている」が75.5%で、「これ以上は働けないほど働いている」(18.9%)を合計すると約94%に達する
- ◆ 日本では50.6%が「少しはゆとりを持って働いている」で、「かなりゆとりを持っている」(14.5%)も合計すると、約65%がゆとりを持って働いている
- ◆ 中国、アメリカでは、課長クラスより部長クラスのほうが「これ以上は働けないほど働いている」「精一杯働いている」の割合が高め

■ 働きかたの密度
(全体/国別/国・役職別)

		n	い こ れ 以 上 は 働 け な い ほ ど 働 い て い る	精 一 杯 働 い て い る	少 し は ゆ と り を 持 っ て 働 い て い る	か な り ゆ と り を 持 っ て 働 い て い る
全体		1666	10.4	58.5	25.7	5.4
中国		318	5.3	63.2	29.9	1.6
インド		302	18.9	75.5	5.3	0.3
タイ		302	10.6	70.5	17.2	1.7
アメリカ		315	16.5	62.9	15.2	5.4
日本		429	3.5	31.5	50.6	14.5
中国	部長クラス	103	7.8	69.9	21.4	1.0
	課長クラス	205	4.4	58.5	35.1	2.0
	その他	10	—	90.0	10.0	—
インド	部長クラス	130	19.2	74.6	5.4	0.8
	課長クラス	120	20.0	76.7	3.3	—
	その他	52	15.4	75.0	9.6	—
タイ	部長クラス	166	12.0	68.7	17.5	1.8
	課長クラス	105	5.7	73.3	20.0	1.0
	その他	31	19.4	71.0	6.5	3.2
アメリカ	部長クラス	61	23.0	67.2	3.3	6.6
	課長クラス	234	13.2	63.7	17.9	5.1
	その他	20	35.0	40.0	20.0	5.0
日本	部長クラス	142	1.4	28.9	54.2	15.5
	課長クラス	287	4.5	32.8	48.8	13.9

(全体/国・所属部署別)

		n	い こ れ 以 上 は 働 け な い ほ ど 働 い て い る	精 一 杯 働 い て い る	少 し は ゆ と り を 持 っ て 働 い て い る	か な り ゆ と り を 持 っ て 働 い て い る
全体		1666	10.4	58.5	25.7	5.4
中国	人事	91	6.6	64.8	27.5	1.1
	総務、法務、経理、経営企画等	172	4.1	64.0	29.7	2.3
	営業・販売	55	7.3	58.2	34.5	—
インド	人事	82	8.5	80.5	9.8	1.2
	総務、法務、経理、経営企画等	143	16.1	80.4	3.5	—
	営業・販売	77	35.1	61.0	3.9	—
タイ	人事	75	14.7	66.7	13.3	5.3
	総務、法務、経理、経営企画等	180	7.8	75.0	16.7	0.6
	営業・販売	47	14.9	59.6	25.5	—
アメリカ	人事	61	18.0	52.5	21.3	8.2
	総務、法務、経理、経営企画等	146	13.7	68.5	12.3	5.5
	営業・販売	108	19.4	61.1	15.7	3.7
日本	事務系職種	312	3.2	30.4	51.6	14.7
	営業販売職	117	4.3	34.2	47.9	13.7

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q12 あなたの時間あたりの働きぶりをお聞きします。時間あたりで考えて、現在のあなたの働きかたの密度はどれくらいですか。

8) 現在の会社（仕事）への入職経路

- ◆ 現在の会社（仕事）に就いた経路は、中国、インド、タイでは「ネット上の求人情報サイト（Windows、Mac）」が最も高く、次いで「企業への直接問い合わせ（電話、メールなど）」が高い
- ◆ 特に中国では、「ネット上の求人情報サイト（Windows、Mac）」が4割強を占める
- ◆ アメリカでは、「家族や友人・知人の紹介」が26.7%で最も高い

■ 現在の会社（仕事）への入職経路

（全体／国別／国・役職別）
 <日本を除く n=1237>

（単一回答：%）

		n	媒体 求人雑誌や求人広告などの紙	新聞の 求人広告や折り込みチラシ	ネット上の 求人情報サイト (Windows、Mac)	ネット上の 求人情報サイト (スマホ、タブレット)	SNS(ソーシャル・ネット ワーキング・サービス)	企業への 直接問い合わせ (電話、メールなど)	ハローワークなどの 公的機関 (窓口での紹介)	人材紹介会社や ヘッドハンター	学校(学生課)の 窓口や掲示板	同窓会(出身校や 前職などの ネットワーク)	家族や友人・ 知人の紹介	その他
全体		1237	5.7	6.4	29.7	9.9	2.7	14.6	3.6	7.8	1.3	2.3	13.7	2.3
中国		318	5.0	2.8	43.7	11.9	2.5	13.8	1.3	6.0	0.3	1.3	10.7	0.6
インド		302	6.6	11.9	25.5	13.9	4.6	13.9	4.3	7.9	0.7	3.6	6.6	0.3
タイ		302	7.9	5.0	33.1	12.3	2.6	15.2	6.0	6.0	—	1.0	10.6	0.3
アメリカ		315	3.2	6.0	16.2	1.9	1.3	15.2	2.9	11.4	4.1	3.5	26.7	7.6
中国	部長クラス	103	4.9	4.9	46.6	13.6	3.9	10.7	1.0	4.9	—	1.9	7.8	—
	課長クラス	205	4.9	1.5	43.9	9.8	2.0	15.1	1.0	6.8	0.5	1.0	12.7	1.0
	その他	10	10.0	10.0	10.0	40.0	—	20.0	10.0	—	—	—	—	—
インド	部長クラス	130	7.7	11.5	27.7	14.6	4.6	14.6	2.3	9.2	—	3.8	3.8	—
	課長クラス	120	5.0	8.3	28.3	13.3	2.5	14.2	5.8	6.7	0.8	3.3	10.8	0.8
	その他	52	7.7	21.2	13.5	13.5	9.6	11.5	5.8	7.7	1.9	3.8	3.8	—
タイ	部長クラス	166	9.0	4.8	38.0	9.6	3.6	11.4	4.8	5.4	—	1.2	12.0	—
	課長クラス	105	5.7	4.8	24.8	19.0	1.9	20.0	7.6	5.7	—	1.0	8.6	1.0
	その他	31	9.7	6.5	35.5	3.2	—	19.4	6.5	9.7	—	—	9.7	—
アメリカ	部長クラス	61	3.3	1.6	14.8	1.6	—	19.7	—	13.1	4.9	6.6	32.8	1.6
	課長クラス	234	3.0	7.3	17.5	1.3	1.7	13.7	3.8	11.5	3.8	2.6	24.8	9.0
	その他	20	5.0	5.0	5.0	10.0	—	20.0	—	5.0	5.0	5.0	30.0	10.0

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る／斜体は5ポイント以上下回る。

Q19 あなたが現在の仕事を決めるにあたって利用したものは何ですか。もっとも影響力の大きかったものを1つお選びください。

■ 現在の会社(仕事)への入職経路

(全体/国・所属部署別)

<日本を除く n=1237>

(単一回答・%)

		n	媒体 求人雑誌や求人広告などの紙	新聞 の求人広告や折り込みチ ラシ	ネット上の求人情報サイト (Windows、Mac)	ネット上の求人情報サイト (スマホ、タブレット)	SNS(ソーシャル・ネット ワーキング・サービス)	企業への直接問い合わせ(電 話、メールなど)	企業への直接問い合わせ(電 話、メールなど)	ハローワークなどの公的機関 (窓口での紹介)	人材紹介会社やヘッドハン ター	学校(学生課)の窓口や掲示 板	同窓会(出身校や前職など) のネットワーク	家族や友人・知人の紹介	その他
全体		1237	5.7	6.4	29.7	9.9	2.7	14.6	3.6	7.8	1.3	2.3	13.7	2.3	
中国	人事	91	7.7	4.4	38.5	13.2	3.3	12.1	1.1	4.4	—	2.2	12.1	1.1	
	総務、法務、経理、経営企画等	172	4.1	1.7	43.6	11.6	2.3	15.7	0.6	8.1	0.6	1.2	9.9	0.6	
	営業・販売	55	3.6	3.6	52.7	10.9	1.8	10.9	3.6	1.8	—	—	10.9	—	
インド	人事	82	7.3	17.1	26.8	11.0	4.9	12.2	3.7	12.2	—	2.4	2.4	—	
	総務、法務、経理、経営企画等	143	4.9	12.6	21.7	16.1	4.9	13.3	4.2	6.3	0.7	4.9	9.8	0.7	
	営業・販売	77	9.1	5.2	31.2	13.0	3.9	16.9	5.2	6.5	1.3	2.6	5.2	—	
タイ	人事	75	8.0	1.3	16.0	18.7	4.0	24.0	9.3	5.3	—	4.0	9.3	—	
	総務、法務、経理、経営企画等	180	6.7	6.7	41.1	9.4	2.2	11.1	5.6	6.7	—	—	10.0	0.6	
	営業・販売	47	12.8	4.3	29.8	12.8	2.1	17.0	2.1	4.3	—	—	14.9	—	
アメリカ	人事	61	8.2	9.8	27.9	1.6	—	6.6	8.2	9.8	—	—	19.7	8.2	
	総務、法務、経理、経営企画等	146	2.1	4.8	17.8	1.4	1.4	17.8	2.1	13.7	4.8	4.1	21.9	8.2	
	営業・販売	108	1.9	5.6	7.4	2.8	1.9	16.7	0.9	9.3	5.6	4.6	37.0	6.5	

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q19 あなたが現在の仕事を決めるにあたって利用したものは何ですか。もっとも影響力の大きかったものを1つお選びください。

9) 現在の仕事・職場との適合性

- ◆ 「私の興味は今の職業（職種）と合っている」の「そう思う・計」は、日本をのぞくすべての国で、6～9割を占める。日本では「そう思う・計」が半数弱にとどまる
- ◆ 日本をのぞくすべての国で、「私はこの職務（仕事）にふさわしい技能（スキル）や能力を持っている」の「そう思う・計」が9割前後。特にインド、アメリカでは「強くそう思う」が半数以上を占める
- ◆ 日本をのぞくすべての国で「私の個人的な価値観と会社の価値観や文化は合っている」の「そう思う・計」は7割を超える

■ 現在の仕事・職場との適合性(1-1)
(全体/国別/国・役職別)

(単一回答:%)

	n	私の興味は今の職業（職種）と合っている						私はこの職務（仕事）にふさわしい技能（スキル）や能力を持っている						私の個人的な価値観と会社の価値観や文化は合っている						
		強くそう思う	そう思う	どちらともいえない	そう思わない	全くそう思わない	そう思う・計	強くそう思う	そう思う	どちらともいえない	そう思わない	全くそう思わない	そう思う・計	強くそう思う	そう思う	どちらともいえない	そう思わない	全くそう思わない	そう思う・計	
全体	1666	22.3	49.5	21.2	5.3	1.6	71.8	32.1	52.2	13.0	2.2	0.5	84.3	22.9	47.2	23.0	5.6	1.1	70.2	
中国	318	14.5	58.5	24.2	2.2	0.6	73.0	27.7	58.2	12.3	1.6	0.3	85.8	19.5	54.7	22.3	3.1	0.3	74.2	
インド	302	48.7	42.7	6.3	1.3	1.0	91.4	50.7	41.1	7.0	1.3	—	91.7	47.0	39.1	11.6	2.0	0.3	86.1	
タイ	302	25.2	62.3	10.9	1.7	—	87.4	27.2	64.6	7.0	1.0	0.3	91.7	24.2	57.3	14.9	3.3	0.3	81.5	
アメリカ	315	19.7	47.9	19.7	9.8	2.9	67.6	50.8	44.1	4.4	0.6	—	94.9	25.4	47.3	16.5	7.9	2.9	72.7	
日本	429	9.6	39.9	37.8	9.8	3.0	49.4	12.1	52.7	28.4	5.4	1.4	64.8	5.8	40.3	42.2	10.0	1.6	46.2	
中国	部長クラス	103	18.4	64.1	16.5	1.0	—	82.5	36.9	48.5	12.6	1.9	—	85.4	23.3	55.3	17.5	3.9	—	78.6
	課長クラス	205	12.2	56.1	27.8	2.9	1.0	68.3	24.4	62.9	10.7	1.5	0.5	87.3	17.1	54.6	25.4	2.4	0.5	71.7
	その他	10	20.0	50.0	30.0	—	—	70.0	—	60.0	40.0	—	—	60.0	30.0	50.0	10.0	10.0	—	80.0
インド	部長クラス	130	56.9	33.8	6.2	1.5	1.5	90.8	54.6	40.0	4.6	0.8	—	94.6	56.9	32.3	10.0	0.8	—	89.2
	課長クラス	120	45.0	48.3	5.0	0.8	0.8	93.3	50.0	40.0	7.5	2.5	—	90.0	41.7	43.3	11.7	2.5	0.8	85.0
	その他	52	36.5	51.9	9.6	1.9	—	88.5	42.3	46.2	11.5	—	—	88.5	34.6	46.2	15.4	3.8	—	80.8
タイ	部長クラス	166	21.1	66.9	10.2	1.8	—	88.0	27.1	66.9	4.8	0.6	0.6	94.0	24.1	62.0	12.0	1.8	—	86.1
	課長クラス	105	34.3	60.0	4.8	1.0	—	94.3	30.5	62.9	4.8	1.9	—	93.3	26.7	51.4	16.2	5.7	—	78.1
	その他	31	16.1	45.2	35.5	3.2	—	61.3	16.1	58.1	25.8	—	—	74.2	16.1	51.6	25.8	3.2	3.2	67.7
アメリカ	部長クラス	61	32.8	34.4	23.0	8.2	1.6	67.2	59.0	34.4	6.6	—	—	93.4	27.9	49.2	11.5	8.2	3.3	77.0
	課長クラス	234	15.8	51.7	19.7	10.3	2.6	67.5	48.3	47.0	3.8	0.9	—	95.3	23.9	47.0	18.8	7.7	2.6	70.9
	その他	20	25.0	45.0	10.0	10.0	10.0	70.0	55.0	40.0	5.0	—	—	95.0	35.0	45.0	5.0	10.0	5.0	80.0
日本	部長クラス	142	12.7	37.3	35.2	12.0	2.8	50.0	14.1	52.8	27.5	3.5	2.1	66.9	8.5	43.7	38.7	6.3	2.8	52.1
	課長クラス	287	8.0	41.1	39.0	8.7	3.1	49.1	11.1	52.6	28.9	6.3	1.0	63.8	4.5	38.7	43.9	11.8	1.0	43.2

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q30 以下の項目について、あなたの考えに近いものをそれぞれお選びください。

■ 現在の仕事・職場との適合性(1-2)
(全体/国・所属部署別)

(単一回答:96)

	n	私の興味は今の職業(職種)と合っている						私はこの職務(仕事)にふさわしい技能(スキル)や能力を持っている						私の個人的な価値観と会社の価値観や文化は合っている						
		強く 思う	そう 思う	どちら とも いえない	そう 思わ ない	全く そう 思わ ない	そう 思う ・ 計	強く 思う	そう 思う	どちら とも いえない	そう 思わ ない	全く そう 思わ ない	そう 思う ・ 計	強く 思う	そう 思う	どちら とも いえない	そう 思わ ない	全く そう 思わ ない	そう 思う ・ 計	
全体	1666	22.3	49.5	21.2	5.3	1.6	71.8	32.1	52.2	13.0	2.2	0.5	84.3	22.9	47.2	23.0	5.6	1.1	70.2	
中国	人事	91	19.8	57.1	23.1	—	—	76.9	30.8	56.0	13.2	—	—	86.8	28.6	51.6	17.6	2.2	—	80.2
	総務、法務、経理、経営企画等	172	12.8	58.7	23.8	3.5	1.2	71.5	28.5	58.7	9.9	2.9	—	87.2	16.3	57.0	22.7	4.1	—	73.3
	営業・販売	55	10.9	60.0	27.3	1.8	—	70.9	20.0	60.0	18.2	—	1.8	80.0	14.5	52.7	29.1	1.8	1.8	67.3
インド	人事	82	46.3	46.3	6.1	1.2	—	92.7	46.3	43.9	7.3	2.4	—	90.2	46.3	40.2	11.0	2.4	—	86.6
	総務、法務、経理、経営企画等	143	46.9	44.1	7.0	0.7	1.4	90.9	52.4	39.9	7.7	—	—	92.3	47.6	37.1	13.3	2.1	—	84.6
	営業・販売	77	54.5	36.4	5.2	2.6	1.3	90.9	51.9	40.3	5.2	2.6	—	92.2	46.8	41.6	9.1	1.3	1.3	88.3
タイ	人事	75	40.0	45.3	13.3	1.3	—	85.3	33.3	54.7	9.3	2.7	—	88.0	28.0	46.7	18.7	6.7	—	74.7
	総務、法務、経理、経営企画等	180	20.0	71.1	7.8	1.1	—	91.1	25.6	70.6	3.3	—	0.6	96.1	23.3	62.2	11.1	2.8	0.6	85.6
	営業・販売	47	21.3	55.3	19.1	4.3	—	76.6	23.4	57.4	17.0	2.1	—	80.9	21.3	55.3	23.4	—	—	76.6
アメリカ	人事	61	14.8	63.9	14.8	1.6	4.9	78.7	44.3	55.7	—	—	—	100.0	27.9	57.4	9.8	3.3	1.6	85.2
	総務、法務、経理、経営企画等	146	21.9	42.5	19.9	13.7	2.1	64.4	50.7	43.8	5.5	—	—	94.5	22.6	48.6	17.8	9.6	1.4	71.2
	営業・販売	108	19.4	46.3	22.2	9.3	2.8	65.7	54.6	38.0	5.6	1.9	—	92.6	27.8	39.8	18.5	8.3	5.6	67.6
日本	事務系職種	312	10.3	37.5	39.7	10.3	2.2	47.8	11.5	50.3	31.4	5.4	1.3	61.9	4.5	37.8	45.2	11.5	1.0	42.3
	営業販売職	117	7.7	46.2	32.5	8.5	5.1	53.8	13.7	59.0	20.5	5.1	1.7	72.6	9.4	47.0	34.2	6.0	3.4	56.4

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q30 以下の項目について、あなたの考えに近いものをそれぞれお選びください。

- ◆ 「私と一緒に働く人たちと上手くやっている」の「そう思う・計」はすべての国で7割以上を占め、特に、インド、タイ、アメリカでは9割を超える
- ◆ 役職別で見ると、中国をのぞくすべての国で課長クラスより部長クラスで「そう思う・計」の割合が高め。特にインド、アメリカでの部長クラスでは、「強くそう思う」が60%前後となっている

- ◆ 日本をのぞくすべての国で「私の性格と上司の性格は合っている」の「そう思う・計」が7割以上を占める

- ◆ アメリカ、日本では「現在の職場では通用しない『転職前の仕事の進め方』を転職後もひきずった」の「そう思う・計」は3割弱にとどまる。一方、インド、タイでは「そう思う・計」が6割以上を占める

■ 現在の仕事・職場との適合性(2-1)
(全体/国別/国・役職別)

(単一回答:96)

	n	私と一緒に働く人たちと上手くやっている					私の性格と上司の性格は合っている					現在の職場では通用しない「転職前の仕事の進め方」を転職後もひきずった									
		強くそう思う	そう思う	どちらともいえない	そう思わない	全くそう思わない	そう思う・計	強くそう思う	そう思う	どちらともいえない	そう思わない	全くそう思わない	そう思う・計	n	強くそう思う	そう思う	どちらともいえない	そう思わない	全くそう思わない	そう思う・計	
全体	1666	32.3	54.1	11.2	1.9	0.5	86.4	25.2	47.0	20.0	5.6	2.2	72.2	959	14.5	32.8	24.0	21.6	7.1	47.3	
中国	318	27.7	57.5	13.2	1.3	0.3	85.2	23.3	54.7	18.2	2.8	0.9	78.0	252	6.7	36.1	35.7	17.9	3.6	42.9	
インド	302	49.0	44.0	5.3	1.7	—	93.0	46.4	38.4	11.6	3.3	0.3	84.8	194	32.5	41.2	16.5	6.7	3.1	73.7	
タイ	302	31.5	61.6	5.6	1.3	—	93.0	27.8	56.3	13.2	2.0	0.7	84.1	171	22.8	40.9	13.5	17.0	5.8	63.7	
アメリカ	315	51.7	42.9	4.1	1.0	0.3	94.6	28.9	45.1	14.6	7.3	4.1	74.0	223	6.7	20.6	26.5	35.4	10.8	27.4	
日本	429	10.3	61.5	23.1	3.5	1.6	71.8	7.2	42.2	35.9	10.5	4.2	49.4	119	4.2	23.5	21.8	34.5	16.0	27.7	
中国	部長クラス	103	34.0	51.5	12.6	1.0	1.0	85.4	28.2	41.7	26.2	3.9	—	69.9	80	8.8	31.3	35.0	21.3	3.8	40.0
	課長クラス	205	24.9	60.5	13.2	1.5	—	85.4	21.0	60.5	14.6	2.4	1.5	81.5	162	6.2	35.8	37.0	17.3	3.7	42.0
	その他	10	20.0	60.0	20.0	—	—	80.0	20.0	70.0	10.0	—	—	90.0	10	—	80.0	20.0	—	—	80.0
インド	部長クラス	130	58.5	36.2	4.6	0.8	—	94.6	56.2	37.7	6.2	—	—	93.8	83	38.6	36.1	10.8	7.2	7.2	74.7
	課長クラス	120	43.3	47.5	7.5	1.7	—	90.8	40.8	39.2	15.0	4.2	0.8	80.0	76	28.9	43.4	21.1	6.6	—	72.4
	その他	52	38.5	55.8	1.9	3.8	—	94.2	34.6	38.5	17.3	9.6	—	73.1	35	25.7	48.6	20.0	5.7	—	74.3
タイ	部長クラス	166	29.5	66.3	2.4	1.8	—	95.8	27.7	61.4	9.6	—	1.2	89.2	89	32.6	39.3	9.0	11.2	7.9	71.9
	課長クラス	105	36.2	57.1	6.7	—	—	93.3	30.5	47.6	16.2	5.7	—	78.1	64	10.9	42.2	17.2	25.0	4.7	53.1
	その他	31	25.8	51.6	19.4	3.2	—	77.4	19.4	58.1	22.6	—	—	77.4	18	16.7	44.4	22.2	16.7	—	61.1
アメリカ	部長クラス	61	63.9	32.8	1.6	1.6	—	96.7	41.0	34.4	13.1	6.6	4.9	75.4	39	10.3	20.5	23.1	33.3	12.8	30.8
	課長クラス	234	47.4	47.0	5.1	—	0.4	94.4	25.2	47.0	15.8	8.1	3.8	72.2	171	5.8	21.1	26.3	36.8	9.9	26.9
	その他	20	65.0	25.0	—	10.0	—	90.0	35.0	55.0	5.0	—	5.0	90.0	13	7.7	15.4	38.5	23.1	15.4	23.1
日本	部長クラス	142	14.1	62.0	18.3	3.5	2.1	76.1	11.3	43.7	31.0	8.5	5.6	54.9	49	4.1	16.3	22.4	44.9	12.2	20.4
	課長クラス	287	8.4	61.3	25.4	3.5	1.4	69.7	5.2	41.5	38.3	11.5	3.5	46.7	70	4.3	28.6	21.4	27.1	18.6	32.9

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q30 以下の項目について、あなたの考えに近いものをそれぞれお選びください。

※「現在の職場では通用しない『転職前の仕事の進め方』を転職後もひきずった」は、退職経験者のみへの質問のため、ベースが異なる

■ 現在の仕事・職場との適合性(2-2)
(全体/国・所属部署別)

(単一回答・%)

		私と一緒に働く人たちと上手くやっている						私の性格と上司の性格は合っている						現在の職場では通用しない「転職前の仕事の進め方」を転職後もひきずった							
		強く 思う	強く 思う	どちらとも いえない	そう 思わない	全く そう 思わない	そう 思う・ 計	強く 思う	強く 思う	どちらとも いえない	そう 思わない	全く そう 思わない	そう 思う・ 計	n	強く 思う	強く 思う	どちらとも いえない	そう 思わない	全く そう 思わない	そう 思う・ 計	
全体		32.3	54.1	11.2	1.9	0.5	86.4	25.2	47.0	20.0	5.6	2.2	72.2	959	14.5	32.8	24.0	21.6	7.1	47.3	
中国	人事	91	27.5	56.0	15.4	1.1	—	83.5	28.6	49.5	17.6	4.4	—	78.0	67	10.4	40.3	34.3	11.9	3.0	50.7
	総務、法務、経理、経営企画等	172	29.1	58.7	9.9	1.7	0.6	87.8	20.3	58.1	17.4	2.3	1.7	78.5	136	6.6	33.8	34.6	22.1	2.9	40.4
	営業・販売	55	23.6	56.4	20.0	—	—	80.0	23.6	52.7	21.8	1.8	—	76.4	49	2.0	36.7	40.8	14.3	6.1	38.8
インド	人事	82	53.7	39.0	6.1	1.2	—	92.7	45.1	35.4	15.9	2.4	1.2	80.5	48	29.2	37.5	18.8	6.3	8.3	66.7
	総務、法務、経理、経営企画等	143	47.6	46.9	4.9	0.7	—	94.4	43.4	43.4	9.1	4.2	—	86.7	91	28.6	44.0	18.7	6.6	2.2	72.5
	営業・販売	77	46.8	44.2	5.2	3.9	—	90.9	53.2	32.5	11.7	2.6	—	85.7	55	41.8	40.0	10.9	7.3	—	81.8
タイ	人事	75	44.0	48.0	5.3	2.7	—	92.0	36.0	48.0	9.3	6.7	—	84.0	47	25.5	46.8	8.5	10.6	8.5	72.3
	総務、法務、経理、経営企画等	180	26.7	69.4	3.3	0.6	—	96.1	26.7	61.7	10.0	0.6	1.1	88.3	98	25.5	40.8	13.3	17.3	3.1	66.3
	営業・販売	47	29.8	53.2	14.9	2.1	—	83.0	19.1	48.9	31.9	—	—	68.1	26	7.7	30.8	23.1	26.9	11.5	38.5
アメリカ	人事	61	55.7	42.6	1.6	—	—	98.4	36.1	41.0	13.1	6.6	3.3	77.0	43	7.0	18.6	27.9	34.9	11.6	25.6
	総務、法務、経理、経営企画等	146	48.6	44.5	6.2	0.7	—	93.2	22.6	51.4	13.0	8.9	4.1	74.0	104	4.8	21.2	26.9	34.6	12.5	26.0
	営業・販売	108	53.7	40.7	2.8	1.9	0.9	94.4	33.3	38.9	17.6	5.6	4.6	72.2	76	9.2	21.1	25.0	36.8	7.9	30.3
日本	事務系職種	312	10.3	61.9	22.8	4.5	0.6	72.1	7.1	42.3	34.9	12.2	3.5	49.4	84	3.6	21.4	21.4	38.1	15.5	25.0
	営業販売職	117	10.3	60.7	23.9	0.9	4.3	70.9	7.7	41.9	38.5	6.0	6.0	49.6	35	5.7	28.6	22.9	25.7	17.1	34.3

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q30 以下の項目について、あなたの考えに近いものをそれぞれお選びください。

※「現在の職場では通用しない『転職前の仕事の進め方』を転職後もひきずった」は、退職経験者のみへの質問のため、ベースが異なる

- ◆ 日本をのぞくすべての国で「私は社内で評価されている」の「そう思う・計」が8～9割程度を占める。日本では「そう思う・計」が半数にも満たない
- ◆ 役職別でみると、インドの部長クラスでは「強くそう思う」が52.3%と高い

- ◆ 日本をのぞくすべての国で「今の職場に満足している」の「そう思う・計」が7割以上を占める。特にタイの「そう思う・計」は9割に達する

- ◆ 「今の仕事に満足している」の「そう思う・計」も、日本をのぞくすべての国で7割以上を占める。日本は「今の職場に満足している」と同様、「そう思う・計」は半数強となっている

■ 現在の仕事・職場との適合性(3-1)
(全体/国別/国・役職別)

(単一回答:%)

	n	私は社内で評価されている					今の職場に満足している					今の仕事に満足している								
		強く そう 思う	どちら とも いえない	そう 思わ ない	全く そう 思わ ない	そう 思う ・ 計	強く そう 思う	そう 思う	どちら とも いえない	そう 思わ ない	全く そう 思わ ない	そう 思う ・ 計	強く そう 思う	そう 思う	どちら とも いえない	そう 思わ ない	全く そう 思わ ない	そう 思う ・ 計		
全体	1666	24.8	51.2	19.0	4.0	1.0	76.1	22.5	50.8	18.3	6.7	1.7	73.3	21.4	53.4	16.9	6.4	2.0	74.7	
中国	318	22.0	63.2	11.6	2.5	0.6	85.2	18.6	56.9	21.1	3.1	0.3	75.5	17.6	60.7	16.7	4.1	0.9	78.3	
インド	302	42.4	49.3	7.6	—	0.7	91.7	43.0	45.7	7.0	3.6	0.7	88.7	38.7	49.3	8.6	2.6	0.7	88.1	
タイ	302	30.1	61.3	7.0	1.7	—	91.4	30.1	59.9	8.6	1.0	0.3	90.1	28.5	61.3	7.6	2.0	0.7	89.7	
アメリカ	315	30.2	49.2	15.9	3.2	1.6	79.4	20.6	50.8	14.0	12.7	1.9	71.4	19.7	53.3	13.3	10.5	3.2	73.0	
日本	429	7.0	38.0	43.1	10.0	1.9	45.0	7.0	43.4	34.3	11.2	4.2	50.3	8.2	45.2	31.9	11.0	3.7	53.4	
中国	部長クラス	103	29.1	52.4	15.5	1.9	1.0	81.6	23.3	58.3	15.5	2.9	—	81.6	24.3	52.4	16.5	6.8	—	76.7
	課長クラス	205	19.0	68.8	10.2	1.5	0.5	87.8	17.1	56.6	22.4	3.4	0.5	73.7	14.1	64.4	17.1	2.9	1.5	78.5
	その他	10	10.0	60.0	—	30.0	—	70.0	—	50.0	50.0	—	—	50.0	20.0	70.0	10.0	—	—	90.0
インド	部長クラス	130	52.3	40.8	6.2	—	0.8	93.1	50.8	38.5	6.9	3.8	—	89.2	50.0	38.5	7.7	3.8	—	88.5
	課長クラス	120	35.0	55.0	9.2	—	0.8	90.0	36.7	52.5	6.7	3.3	0.8	89.2	29.2	60.0	9.2	0.8	0.8	89.2
	その他	52	34.6	57.7	7.7	—	—	92.3	38.5	48.1	7.7	3.8	1.9	86.5	32.7	51.9	9.6	3.8	1.9	84.6
タイ	部長クラス	166	31.3	60.8	6.6	1.2	—	92.2	31.3	62.7	4.8	1.2	—	94.0	29.5	62.0	6.6	1.2	0.6	91.6
	課長クラス	105	30.5	62.9	4.8	1.9	—	93.3	29.5	55.2	14.3	—	1.0	84.8	25.7	59.0	10.5	3.8	1.0	84.8
	その他	31	22.6	58.1	16.1	3.2	—	80.6	25.8	61.3	9.7	3.2	—	87.1	32.3	64.5	3.2	—	—	96.8
アメリカ	部長クラス	61	39.3	49.2	9.8	1.6	—	88.5	36.1	36.1	13.1	13.1	1.6	72.1	32.8	44.3	8.2	11.5	3.3	77.0
	課長クラス	234	28.2	49.1	17.5	3.8	1.3	77.4	16.7	56.0	13.2	12.4	1.7	72.6	16.2	56.4	14.5	10.3	2.6	72.6
	その他	20	25.0	50.0	15.0	—	10.0	75.0	20.0	35.0	25.0	15.0	5.0	55.0	20.0	45.0	15.0	10.0	10.0	65.0
日本	部長クラス	142	12.7	46.5	33.8	5.6	1.4	59.2	10.6	43.0	31.7	10.6	4.2	53.5	12.0	43.0	28.9	12.7	3.5	54.9
	課長クラス	287	4.2	33.8	47.7	12.2	2.1	38.0	5.2	43.6	35.5	11.5	4.2	48.8	6.3	46.3	33.4	10.1	3.8	52.6

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q30以下の項目について、あなたの考えに近いものをそれぞれお選びください。

■ 現在の仕事・職場との適合性(3-2)
(全体/国・所属部署別)

(単一回答:96)

	n	私は社内で評価されている					今の職場に満足している					今の仕事に満足している								
		強く 思う	そう 思う	どちら とも いえない	そう 思わ ない	全く そう 思わ ない	そう 思う・ 計	強く 思う	そう 思う	どちら とも いえない	そう 思わ ない	全く そう 思わ ない	そう 思う・ 計	強く 思う	そう 思う	どちら とも いえない	そう 思わ ない	全く そう 思わ ない	そう 思う・ 計	
全体	1666	24.8	51.2	19.0	4.0	1.0	76.1	22.5	50.8	18.3	6.7	1.7	73.3	21.4	53.4	16.9	6.4	2.0	74.7	
中国	人事	91	27.5	57.1	13.2	2.2	—	84.6	18.7	60.4	18.7	2.2	—	79.1	20.9	62.6	15.4	1.1	—	83.5
	総務、法務、経理、経営企画等	172	20.3	65.7	10.5	2.3	1.2	86.0	20.3	52.3	23.3	3.5	0.6	72.7	18.6	58.1	16.9	5.8	0.6	76.7
	営業・販売	55	18.2	65.5	12.7	3.6	—	83.6	12.7	65.5	18.2	3.6	—	78.2	9.1	65.5	18.2	3.6	3.6	74.5
インド	人事	82	39.0	50.0	11.0	—	—	89.0	43.9	47.6	6.1	1.2	1.2	91.5	42.7	47.6	7.3	1.2	1.2	90.2
	総務、法務、経理、経営企画等	143	42.0	52.4	4.9	—	0.7	94.4	41.3	45.5	7.0	6.3	—	86.7	38.5	47.6	9.1	4.9	—	86.0
	営業・販売	77	46.8	42.9	9.1	—	1.3	89.6	45.5	44.2	7.8	1.3	1.3	89.6	35.1	54.5	9.1	—	1.3	89.6
タイ	人事	75	36.0	56.0	6.7	1.3	—	92.0	34.7	61.3	4.0	—	—	96.0	37.3	54.7	4.0	4.0	—	92.0
	総務、法務、経理、経営企画等	180	27.8	64.4	5.6	2.2	—	92.2	27.8	61.1	8.9	1.7	0.6	88.9	24.4	66.1	7.2	1.7	0.6	90.6
	営業・販売	47	29.8	57.4	12.8	—	—	87.2	31.9	53.2	14.9	—	—	85.1	29.8	53.2	14.9	—	2.1	83.0
アメリカ	人事	61	26.2	59.0	11.5	1.6	1.6	85.2	23.0	55.7	9.8	8.2	3.3	78.7	26.2	54.1	8.2	6.6	4.9	80.3
	総務、法務、経理、経営企画等	146	28.1	45.2	21.2	4.1	1.4	73.3	19.2	52.7	12.3	15.1	0.7	71.9	17.8	56.2	13.0	11.6	1.4	74.0
	営業・販売	108	35.2	49.1	11.1	2.8	1.9	84.3	21.3	45.4	18.5	12.0	2.8	66.7	18.5	49.1	16.7	11.1	4.6	67.6
日本	事務系職種	312	6.1	37.2	44.2	11.2	1.3	43.3	7.1	44.6	31.1	12.8	4.5	51.6	8.7	44.6	30.8	11.9	4.2	53.2
	営業販売職	117	9.4	40.2	40.2	6.8	3.4	49.6	6.8	40.2	42.7	6.8	3.4	47.0	6.8	47.0	35.0	8.5	2.6	53.8

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q30 以下の項目について、あなたの考えに近いものをそれぞれお選びください。

Part III

部署・部下の実態

1. 部署の実態

1) 所属している部署の従業員数

- ◆ 所属している部署の従業員数は、インド、タイでは「300人以上」が最も多く、平均650人前後
- ◆ 中国、アメリカ、日本では「49人以下」で半数以上を占める
- ◆ 所属部署別で見ると、インド、タイでは、営業・販売の平均人数が他の部署に比べて多め
- ◆ 中国、アメリカでは、営業・販売よりも、人事などのアドミニストレーション部門の平均人数が多い

■ 所属している部署の従業員数
(全体/国別/国・役職別)

(単一回答:%)

	n	従業員数								平均(人)	
		9人以下	100~199人	200~499人	500~999人	1000~1499人	1500~2999人	3000人以上	無回答		
全体	1666	12.5	11.8	21.4	12.1	7.7	8.8	25.4	0.2	362.5	
中国	318	12.3	15.1	30.8	15.7	6.0	6.9	13.2	—	137.8	
インド	302	1.3	4.3	14.9	15.6	9.9	16.2	37.4	0.3	644.0	
タイ	302	2.3	2.6	10.9	11.6	8.9	10.3	53.3	—	697.1	
アメリカ	315	25.1	19.0	26.0	6.3	6.0	6.0	11.4	—	122.9	
日本	429	18.4	15.9	22.8	11.7	7.9	6.1	16.6	0.7	271.2	
中国	部長クラス	103	6.8	8.7	34.0	12.6	6.8	11.7	19.4	—	183.1
	課長クラス	205	15.6	18.5	28.3	17.1	5.9	4.9	9.8	—	113.3
	その他	10	—	10.0	50.0	20.0	—	—	20.0	—	174.5
インド	部長クラス	130	—	2.3	16.2	16.9	7.7	14.6	41.5	0.8	859.0
	課長クラス	120	3.3	5.8	17.5	15.8	9.2	12.5	35.8	—	538.7
	その他	52	—	5.8	5.8	11.5	17.3	28.8	30.8	—	353.5
タイ	部長クラス	166	0.6	0.6	7.8	6.6	8.4	7.2	68.7	—	862.5
	課長クラス	105	3.8	5.7	16.2	14.3	10.5	13.3	36.2	—	543.4
	その他	31	6.5	3.2	9.7	29.0	6.5	16.1	29.0	—	332.2
アメリカ	部長クラス	61	21.3	11.5	27.9	8.2	8.2	9.8	13.1	—	110.8
	課長クラス	234	24.8	20.1	26.5	5.6	6.0	5.6	11.5	—	133.9
	その他	20	40.0	30.0	15.0	10.0	—	—	5.0	—	31.7
日本	部長クラス	142	19.7	12.0	22.5	9.9	10.6	5.6	19.7	—	329.4
	課長クラス	287	17.8	17.8	23.0	12.5	6.6	6.3	15.0	1.0	242.0

(全体/国・所属部署別)

(単一回答:%)

	n	従業員数								平均(人)	
		9人以下	100~199人	200~499人	500~999人	1000~1499人	1500~2999人	3000人以上	無回答		
全体	1666	12.5	11.8	21.4	12.1	7.7	8.8	25.4	0.2	362.5	
中国	人事	91	13.2	13.2	26.4	12.1	4.4	9.9	20.9	—	221.2
	総務、法務、経理、経営企画等	172	12.8	17.4	30.8	15.1	6.4	6.4	11.0	—	116.9
	営業・販売	55	9.1	10.9	38.2	23.6	7.3	3.6	7.3	—	65.3
インド	人事	82	—	6.1	13.4	12.2	17.1	17.1	32.9	1.2	574.4
	総務、法務、経理、経営企画等	143	2.8	4.9	18.2	19.6	7.7	14.7	32.2	—	593.9
	営業・販売	77	—	1.3	10.4	11.7	6.5	18.2	51.9	—	810.2
タイ	人事	75	2.7	4.0	13.3	10.7	9.3	12.0	48.0	—	612.1
	総務、法務、経理、経営企画等	180	2.8	1.7	9.4	13.3	8.9	8.9	55.0	—	714.2
	営業・販売	47	—	4.3	12.8	6.4	8.5	12.8	55.3	—	767.3
アメリカ	人事	61	26.2	23.0	27.9	4.9	3.3	3.3	11.5	—	185.8
	総務、法務、経理、経営企画等	146	27.4	18.5	24.7	6.8	4.1	6.8	11.6	—	111.3
	営業・販売	108	21.3	17.6	26.9	6.5	10.2	6.5	11.1	—	103.2
日本	事務系職種	312	19.2	14.1	23.4	12.5	8.0	5.4	16.7	0.6	246.0
	営業販売職	117	16.2	20.5	21.4	9.4	7.7	7.7	16.2	0.9	338.5

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q9 あなたの職場（所属している部署）の従業員数は何人ですか。

2) 直属の部下の人数

- ◆ 正社員の直属の部下の人数は、インド、タイで半数以上が「51人以上」と回答し、平均人数は400人前後
- ◆ アメリカ、日本では「1～5人」である人が35%前後で最も多く、正社員の部下がいない人も15～20%程度存在する
- ◆ いずれの国においても、正社員の部下の人数は、課長クラスよりも部長クラスで多い

■ 直属の部下の人数(1)正社員
(全体/国別/国・役職別)

		(単一回答:%)									
		n	0人	1 5人	6 10人	11 15人	21 30人	31 40人	41 50人	51 人以上	平均 (人)
全体		1666	9.4	22.0	11.7	12.4	7.5	3.2	4.3	29.5	195.4
中国		318	6.0	13.5	17.3	14.8	10.4	5.3	6.9	25.8	95.8
インド		302	0.3	5.3	7.9	12.6	10.6	5.3	5.6	52.3	470.1
タイ		302	—	10.9	5.0	9.6	8.6	3.6	5.6	56.6	391.7
アメリカ		315	14.9	34.6	15.2	12.1	5.4	2.9	2.2	12.7	68.8
日本		429	20.7	38.7	12.4	12.8	4.0	0.2	1.9	9.3	30.6
中国	部長クラス	103	2.9	6.8	11.7	13.6	12.6	5.8	6.8	39.8	142.7
	課長クラス	205	7.8	17.1	20.5	14.6	9.8	4.4	6.8	19.0	73.1
	その他	10	—	10.0	10.0	30.0	—	20.0	10.0	20.0	79.0
インド	部長クラス	130	—	0.8	6.2	14.6	9.2	4.6	4.6	60.0	769.3
	課長クラス	120	—	10.8	11.7	9.2	12.5	7.5	6.7	41.7	298.6
	その他	52	1.9	3.8	3.8	15.4	9.6	1.9	5.8	57.7	117.8
タイ	部長クラス	166	—	5.4	2.4	9.0	6.0	1.8	4.8	70.5	512.4
	課長クラス	105	—	20.0	7.6	10.5	12.4	4.8	3.8	41.0	269.1
	その他	31	—	9.7	9.7	9.7	9.7	16.1	35.5	160.9	
アメリカ	部長クラス	61	3.3	26.2	11.5	16.4	9.8	4.9	3.3	24.6	124.5
	課長クラス	234	17.9	35.9	15.8	11.1	4.7	2.6	1.7	10.3	59.1
	その他	20	15.0	45.0	20.0	10.0	—	—	5.0	5.0	11.3
日本	部長クラス	142	13.4	26.8	12.0	20.4	10.6	—	2.8	14.1	40.5
	課長クラス	287	24.4	44.6	12.5	9.1	0.7	0.3	1.4	7.0	25.6

(全体/国・所属部署別)

		(単一回答:%)									
		n	0人	1 5人	6 10人	11 15人	21 30人	31 40人	41 50人	51 人以上	平均 (人)
全体		1666	9.4	22.0	11.7	12.4	7.5	3.2	4.3	29.5	195.4
中国	人事	91	5.5	13.2	13.2	14.3	9.9	5.5	3.3	35.2	154.8
	総務、法務、経理、経営企画等	172	6.4	14.0	16.9	16.3	11.0	4.7	7.0	23.8	78.7
	営業・販売	55	5.5	12.7	25.5	10.9	9.1	7.3	12.7	16.4	51.7
インド	人事	82	—	6.1	6.1	9.8	8.5	7.3	4.9	57.3	564.4
	総務、法務、経理、経営企画等	143	0.7	6.3	9.8	16.1	11.9	4.9	4.9	45.5	369.3
	営業・販売	77	—	2.6	6.5	9.1	10.4	3.9	7.8	59.7	556.9
タイ	人事	75	—	8.0	6.7	10.7	13.3	2.7	5.3	53.3	333.9
	総務、法務、経理、経営企画等	180	—	10.6	4.4	8.3	6.1	3.9	5.6	61.1	437.6
	営業・販売	47	—	17.0	4.3	12.8	10.6	4.3	6.4	44.7	308.3
アメリカ	人事	61	18.0	32.8	8.2	11.5	6.6	1.6	1.6	19.7	148.6
	総務、法務、経理、経営企画等	146	13.0	39.0	15.1	13.0	6.8	2.1	0.7	10.3	67.9
	営業・販売	108	15.7	29.6	19.4	11.1	2.8	4.6	4.6	12.0	24.8
日本	事務系職種	312	20.2	42.3	12.2	11.9	3.8	—	1.3	8.3	28.0
	営業販売職	117	22.2	29.1	12.8	15.4	4.3	0.9	3.4	12.0	37.4

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q10 直属の部下はいますか。いる場合は、雇用形態それぞれに対して、何人いるか教えてください。

- ◆ 契約社員、パート・アルバイトの部下は、アメリカ、日本では半数以上が「0人」
- ◆ インド、タイでは、「0人」も1割以上存在するが、3割強は「51人以上」となっている
- ◆ 特にインドの営業・販売では、半数が「51人以上」で、平均人数は約250人

■ 直属の部下の人数(2)契約社員、パート・アルバイト
(全体/国別/国・役職別)

(単一回答:%)

	n	0人	1~5人	6~10人	11~20人	21~30人	31~40人	41~50人	51人以上	平均(人)
全体	1666	39.8	20.6	7.6	7.0	3.8	1.3	4.0	15.9	55.6
中国	318	39.9	23.6	11.6	7.9	3.1	0.9	2.8	10.1	31.7
インド	302	10.3	13.2	9.3	15.9	6.6	2.6	8.3	33.8	145.1
タイ	302	17.5	16.2	8.9	8.3	7.0	1.0	7.9	33.1	91.6
アメリカ	315	61.9	20.6	4.8	2.5	2.2	1.3	1.6	5.1	20.9
日本	429	59.9	26.8	4.7	2.3	1.2	0.7	0.9	3.5	10.5
中国	部長クラス	103	35.0	21.4	15.5	9.7	3.9	1.0	3.9	27.5
	課長クラス	205	42.0	24.9	9.8	7.3	2.9	1.0	2.0	10.2
	その他	10	50.0	20.0	10.0	—	—	—	10.0	10.0
インド	部長クラス	130	10.0	10.8	8.5	14.6	6.2	1.5	7.7	40.8
	課長クラス	120	13.3	15.8	11.7	12.5	7.5	3.3	8.3	27.5
	その他	52	3.8	13.5	5.8	26.9	5.8	3.8	9.6	30.8
タイ	部長クラス	166	7.8	10.8	8.4	6.6	5.4	0.6	10.2	50.0
	課長クラス	105	31.4	24.8	10.5	8.6	7.6	1.0	5.7	10.5
	その他	31	22.6	16.1	6.5	16.1	12.9	3.2	3.2	19.4
アメリカ	部長クラス	61	49.2	19.7	9.8	3.3	4.9	—	3.3	29.8
	課長クラス	234	67.5	18.8	3.4	2.1	1.7	1.3	1.3	3.8
	その他	20	35.0	45.0	5.0	5.0	—	5.0	—	5.0
日本	部長クラス	142	54.9	24.6	7.7	4.9	1.4	0.7	—	5.6
	課長クラス	287	62.4	27.9	3.1	1.0	1.0	0.7	1.4	2.4

(全体/国・所属部署別)

(単一回答:%)

	n	0人	1~5人	6~10人	11~20人	21~30人	31~40人	41~50人	51人以上	平均(人)
全体	1666	39.8	20.6	7.6	7.0	3.8	1.3	4.0	15.9	55.6
中国	人事	91	42.9	16.5	11.0	8.8	3.3	1.1	3.3	13.2
	総務、法務、経理、経営企画等	172	39.5	26.7	11.6	6.4	3.5	0.6	2.9	28.9
	営業・販売	55	36.4	25.5	12.7	10.9	1.8	1.8	1.8	27.1
インド	人事	82	7.3	9.8	9.8	20.7	8.5	2.4	11.0	30.5
	総務、法務、経理、経営企画等	143	12.6	17.5	10.5	16.8	6.3	2.8	7.7	25.9
	営業・販売	77	9.1	9.1	6.5	9.1	5.2	2.6	6.5	51.9
タイ	人事	75	16.0	16.0	8.0	13.3	8.0	2.7	9.3	26.7
	総務、法務、経理、経営企画等	180	15.0	15.0	10.0	6.1	5.6	0.6	8.3	39.4
	営業・販売	47	29.8	21.3	6.4	8.5	10.6	—	4.3	19.1
アメリカ	人事	61	60.7	26.2	—	1.6	1.6	1.6	1.6	6.6
	総務、法務、経理、経営企画等	146	67.8	19.9	4.1	1.4	0.7	—	1.4	4.8
	営業・販売	108	54.6	18.5	8.3	4.6	4.6	2.8	1.9	4.6
日本	事務系職種	312	60.6	26.6	3.8	2.6	1.3	1.0	0.6	3.5
	営業販売職	117	58.1	27.4	6.8	1.7	0.9	—	1.7	3.4

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q10 直属の部下はいますか。いる場合は、雇用形態それぞれに対して、何人いるか教えてください。

- ◆ 他社に籍のある従業員の部下となると、アメリカ、日本では「0人」が7割以上。中国でも「0人」が6割弱を占める
- ◆ インド、タイでは「5人以下」で4割前後を占めるが、「41人以上」の合計も3割以上を占め、ばらつきが見られる

■ 直属の部下の人数(3)派遣社員など他社に籍のある従業員
(全体/国別/国・役職別)

(単一回答:%)

		n	0人	1 5人	6 10人	11 15人	21 25人	31 35人	41 45人	51 人以上	平均 (人)
全体		1666	55.6	14.9	7.6	4.2	2.5	1.0	4.4	9.7	35.2
中国		318	56.6	17.0	9.7	3.5	2.8	1.9	2.2	6.3	19.1
インド		302	20.9	16.9	11.6	9.9	5.0	2.6	6.6	26.5	85.5
タイ		302	33.1	13.2	12.3	6.0	3.6	0.7	13.6	17.5	76.1
アメリカ		315	83.8	8.3	2.5	1.3	0.6	0.3	1.3	1.9	8.0
日本		429	74.6	18.2	3.5	1.6	0.9	—	0.5	0.7	2.8
中国	部長クラス	103	49.5	15.5	16.5	4.9	5.8	—	1.0	6.8	23.2
	課長クラス	205	60.0	18.0	6.3	2.9	1.5	2.9	2.4	5.9	16.2
	その他	10	60.0	10.0	10.0	—	—	—	10.0	10.0	36.3
インド	部長クラス	130	16.2	16.2	9.2	10.0	6.2	3.8	7.7	30.8	123.5
	課長クラス	120	29.2	19.2	14.2	5.8	2.5	—	5.0	24.2	66.1
	その他	52	13.5	13.5	11.5	19.2	7.7	5.8	7.7	21.2	35.5
タイ	部長クラス	166	28.3	6.0	8.4	7.2	3.6	1.2	20.5	24.7	89.8
	課長クラス	105	41.0	24.8	16.2	3.8	2.9	—	4.8	6.7	22.8
	その他	31	32.3	12.9	19.4	6.5	6.5	—	6.5	16.1	183.2
アメリカ	部長クラス	61	78.7	9.8	4.9	3.3	1.6	—	1.6	—	2.3
	課長クラス	234	85.5	7.3	1.7	0.9	0.4	0.4	1.3	2.6	10.1
	その他	20	80.0	15.0	5.0	—	—	—	—	—	0.7
日本	部長クラス	142	66.9	20.4	6.3	2.8	2.1	—	—	1.4	4.6
	課長クラス	287	78.4	17.1	2.1	1.0	0.3	—	0.7	0.3	1.9

(全体/国・所属部署別)

(単一回答:%)

		n	0人	1 5人	6 10人	11 15人	21 25人	31 35人	41 45人	51 人以上	平均 (人)
全体		1666	55.6	14.9	7.6	4.2	2.5	1.0	4.4	9.7	35.2
中国	人事	91	59.3	11.0	11.0	5.5	1.1	1.1	1.1	9.9	23.1
	総務、法務、経理、経営企画等	172	54.7	19.8	10.5	2.3	4.1	1.2	2.3	5.2	20.2
	営業・販売	55	58.2	18.2	5.5	3.6	1.8	5.5	3.6	3.6	9.0
インド	人事	82	20.7	11.0	12.2	17.1	4.9	3.7	11.0	19.5	84.9
	総務、法務、経理、経営企画等	143	23.1	24.5	12.6	7.0	4.9	1.4	4.2	22.4	55.1
	営業・販売	77	16.9	9.1	9.1	7.8	5.2	3.9	6.5	41.6	142.7
タイ	人事	75	22.7	12.0	25.3	9.3	5.3	—	10.7	14.7	30.4
	総務、法務、経理、経営企画等	180	32.2	15.0	10.0	5.0	1.7	0.6	16.1	19.4	74.6
	営業・販売	47	53.2	8.5	—	4.3	8.5	2.1	8.5	14.9	154.7
アメリカ	人事	61	83.6	6.6	1.6	—	1.6	—	1.6	4.9	13.0
	総務、法務、経理、経営企画等	146	85.6	8.9	0.7	1.4	—	—	1.4	2.1	10.3
	営業・販売	108	81.5	8.3	5.6	1.9	0.9	0.9	0.9	—	2.0
日本	事務系職種	312	73.7	18.9	2.9	1.6	1.3	—	0.6	1.0	3.4
	営業販売職	117	76.9	16.2	5.1	1.7	—	—	—	—	1.1

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q10 直属の部下はいますか。いる場合は、雇用形態それぞれに対して、何人いるか教えてください。

3) 管理している部署の実態

- ◆ 管理している部署の実態について、「部署の業績がよい」の「その通りである・計」は、日本をのぞくすべての国で8~9割程度。特に、インド、アメリカでは「全くその通りである」が5割弱を占める
- ◆ 「部署のメンバーの仕事に対する意欲が高い」の「その通りである・計」も、日本をのぞくすべての国で7割を超える。特にインドでは「全くその通りである」が半数以上となっている
- ◆ 「部署のメンバーはいい仕事をしているといったような他部署からの評判が高い」の「その通りである・計」は日本をのぞくすべての国で8割以上
- ◆ 役職別で見ると、中国をのぞくすべての国で、課長クラスよりも部長クラスで、「その通りである・計」が高い

■ 管理している部署の実態(1-1)
(全体/国別/国・役職別)
<部下がいる者 n=1559>

(単一回答:%)

	n	部署の業績がよい						部署のメンバーの仕事に対する意欲が高い						部署のメンバーはいい仕事をしているといったような他部署からの評判が高い						
		全くその通りである	どちらかといえはその通りである	どちらともいえない	どちらかといえはその通りではない	全くそうではない	その通りである・計	全くその通りである	どちらかといえはその通りである	どちらともいえない	どちらかといえはその通りではない	全くそうではない	その通りである・計	全くその通りである	どちらかといえはその通りである	どちらともいえない	どちらかといえはその通りではない	全くそうではない	その通りである・計	
全体	1559	26.5	51.3	18.3	2.7	1.2	77.8	26.6	48.3	19.0	5.1	1.1	74.9	25.9	49.3	19.0	5.0	0.8	75.2	
中国	316	17.1	61.7	19.6	1.3	0.3	78.8	21.2	58.5	17.7	1.9	0.6	79.7	20.9	59.8	15.2	3.8	0.3	80.7	
インド	302	48.0	46.4	4.6	0.7	0.3	94.4	54.0	39.1	6.0	0.7	0.3	93.0	46.7	44.7	5.0	3.6	—	91.4	
タイ	302	21.9	70.5	5.3	2.0	0.3	92.4	30.5	56.0	9.9	3.0	0.7	86.4	25.8	61.6	11.3	1.0	0.3	87.4	
アメリカ	281	46.6	41.6	7.5	3.2	1.1	88.3	24.6	47.0	17.8	8.9	1.8	71.5	36.3	43.8	14.9	3.6	1.4	80.1	
日本	358	4.7	37.7	48.3	5.9	3.4	42.5	6.4	41.6	39.7	10.3	2.0	48.0	4.7	38.0	43.9	11.7	1.7	42.7	
中国	部長クラス	103	24.3	57.3	15.5	1.9	1.0	81.6	32.0	50.5	14.6	2.9	—	82.5	27.2	53.4	16.5	2.9	—	80.6
	課長クラス	203	13.8	65.0	20.2	1.0	—	78.8	16.7	62.1	18.7	1.5	1.0	78.8	17.7	64.0	13.8	3.9	0.5	81.8
	その他	10	10.0	40.0	50.0	—	—	50.0	—	70.0	30.0	—	—	70.0	20.0	40.0	30.0	10.0	—	60.0
インド	部長クラス	130	51.5	45.4	3.1	—	—	96.9	60.8	33.8	4.6	0.8	—	94.6	51.5	40.8	3.8	3.8	—	92.3
	課長クラス	120	45.8	45.8	7.5	0.8	—	91.7	49.2	42.5	7.5	0.8	—	91.7	40.8	49.2	5.8	4.2	—	90.0
	その他	52	44.2	50.0	1.9	1.9	1.9	94.2	48.1	44.2	5.8	—	1.9	92.3	48.1	44.2	5.8	1.9	—	92.3
タイ	部長クラス	166	20.5	74.7	3.0	1.2	0.6	95.2	31.3	57.2	8.4	2.4	0.6	88.6	25.3	63.3	9.6	1.2	0.6	88.6
	課長クラス	105	26.7	62.9	7.6	2.9	—	89.5	31.4	50.5	13.3	3.8	1.0	81.9	29.5	56.2	13.3	1.0	—	85.7
	その他	31	12.9	74.2	9.7	3.2	—	87.1	22.6	67.7	6.5	3.2	—	90.3	16.1	71.0	12.9	—	—	87.1
アメリカ	部長クラス	60	63.3	20.0	10.0	3.3	3.3	83.3	35.0	45.0	10.0	6.7	3.3	80.0	46.7	38.3	8.3	5.0	1.7	85.0
	課長クラス	201	42.8	46.8	7.0	3.5	—	89.6	21.9	47.8	19.9	9.0	1.5	69.7	33.8	44.3	17.9	3.0	1.0	78.1
	その他	20	35.0	55.0	5.0	—	5.0	90.0	20.0	45.0	20.0	15.0	—	65.0	30.0	55.0	5.0	5.0	5.0	85.0
日本	部長クラス	126	5.6	36.5	47.6	5.6	4.8	42.1	6.3	41.3	43.7	7.1	1.6	47.6	6.3	39.7	40.5	11.9	1.6	46.0
	課長クラス	232	4.3	38.4	48.7	6.0	2.6	42.7	6.5	41.8	37.5	12.1	2.2	48.3	3.9	37.1	45.7	11.6	1.7	40.9

■ 管理している部署の実態(1-2)
 (全体/国・所属部署別)
 <部下がいる者 n=1559>

(単一回答:%)

	n	部署の業績がよい						部署のメンバーの仕事に対する意欲が高い						部署のメンバーはいい仕事をしていると いったような他部署からの評判が高い						
		全くその通りである	どちらかといえばその通りである	どちらともいえない	どちらかといえばそうではない	全くそうではない	その通りである・計	全くその通りである	どちらかといえばその通りである	どちらともいえない	どちらかといえばそうではない	全くそうではない	その通りである・計	全くその通りである	どちらかといえばその通りである	どちらともいえない	どちらかといえばそうではない	全くそうではない	その通りである・計	
全体	1559	26.5	51.3	18.3	2.7	1.2	77.8	26.6	48.3	19.0	5.1	1.1	74.9	25.9	49.3	19.0	5.0	0.8	75.2	
中国	人事	91	20.9	59.3	19.8	—	—	80.2	24.2	57.1	16.5	2.2	—	81.3	30.8	54.9	13.2	1.1	—	85.7
	総務、法務、経理、経営企画等	170	15.3	65.9	15.9	2.4	0.6	81.2	21.8	58.2	17.1	2.4	0.6	80.0	18.2	61.8	15.9	4.1	—	80.0
	営業・販売	55	16.4	52.7	30.9	—	—	69.1	14.5	61.8	21.8	—	1.8	76.4	12.7	61.8	16.4	7.3	1.8	74.5
インド	人事	82	43.9	46.3	8.5	—	1.2	90.2	59.8	30.5	8.5	1.2	—	90.2	45.1	43.9	4.9	6.1	—	89.0
	総務、法務、経理、経営企画等	143	44.8	51.0	4.2	—	—	95.8	53.1	43.4	2.1	0.7	0.7	96.5	44.8	44.1	7.0	4.2	—	88.8
	営業・販売	77	58.4	37.7	1.3	2.6	—	96.1	49.4	40.3	10.4	—	—	89.6	51.9	46.8	1.3	—	—	98.7
タイ	人事	75	33.3	58.7	5.3	2.7	—	92.0	34.7	49.3	10.7	5.3	—	84.0	37.3	52.0	10.7	—	—	89.3
	総務、法務、経理、経営企画等	180	18.9	75.0	4.4	1.1	0.6	93.9	28.3	59.4	9.4	1.7	1.1	87.8	19.4	67.8	11.1	1.7	—	87.2
	営業・販売	47	14.9	72.3	8.5	4.3	—	87.2	31.9	53.2	10.6	4.3	—	85.1	31.9	53.2	12.8	—	2.1	85.1
アメリカ	人事	53	41.5	52.8	1.9	3.8	—	94.3	17.0	54.7	17.0	5.7	5.7	71.7	26.4	56.6	13.2	1.9	1.9	83.0
	総務、法務、経理、経営企画等	131	47.3	41.2	6.9	3.8	0.8	88.5	24.4	48.1	18.3	8.4	0.8	72.5	35.9	45.0	15.3	2.3	1.5	80.9
	営業・販売	97	48.5	36.1	11.3	2.1	2.1	84.5	28.9	41.2	17.5	11.3	1.0	70.1	42.3	35.1	15.5	6.2	1.0	77.3
日本	事務系職種	263	3.4	34.6	55.9	3.4	2.7	38.0	5.7	41.1	41.1	11.0	1.1	46.8	4.6	36.5	45.6	12.5	0.8	41.1
	営業販売職	95	8.4	46.3	27.4	12.6	5.3	54.7	8.4	43.2	35.8	8.4	4.2	51.6	5.3	42.1	38.9	9.5	4.2	47.4

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q31 あなたが管理する部署の以下の実態について、他部署と比較してどのように認識していますか。もっともあてはまるものを1つお選びください。

◆ インド、タイでは「部署のメンバーは残業が少ない」の「その通りである・計」は7割以上。中国、アメリカは5割強、日本では4割程度となっている

◆ タイでは、「部署のメンバーの離職率は低い」の「その通りである・計」が9割近くを占める
 ◆ インド、日本では「その通りである・計」は約6割にとどまり、特にインドでは「どちらかといえばそうではない」「全くそうではない」の合計で約3割を占める

■ 管理している部署の実態(2-1)

(全体/国別/国・役職別)
 <部下がいる者 n=1559>

(単一回答:%)

	n	部署のメンバーは残業が少ない					部署のメンバーの離職率は低い							
		全くその通りである	どちらかといえばその通りである	どちらともいえない	どちらかといえばそうではない	全くそうではない	その通りである・計	全くその通りである	どちらかといえばその通りである	どちらともいえない	どちらかといえばそうではない	全くそうではない	その通りである・計	
全体	1559	19.6	39.0	22.5	15.2	3.8	58.6	27.3	41.1	17.7	9.5	4.4	68.4	
中国	316	13.0	42.4	30.7	12.0	1.9	55.4	18.0	48.7	26.9	5.1	1.3	66.8	
インド	302	32.8	42.1	16.6	7.3	1.3	74.8	28.5	31.5	10.3	17.2	12.6	59.9	
タイ	302	24.8	45.7	12.3	15.2	2.0	70.5	30.5	57.3	8.3	3.3	0.7	87.7	
アメリカ	281	22.4	31.3	16.0	23.1	7.1	53.7	39.1	31.0	13.9	12.1	3.9	70.1	
日本	358	7.5	33.8	33.8	18.4	6.4	41.3	22.3	36.9	26.8	10.1	3.9	59.2	
中国	部長クラス	103	16.5	37.9	30.1	15.5	—	54.4	19.4	50.5	25.2	2.9	1.9	69.9
	課長クラス	203	11.3	43.3	32.5	10.3	2.5	54.7	17.2	48.8	27.1	5.9	1.0	66.0
	その他	10	10.0	70.0	—	10.0	10.0	80.0	20.0	30.0	40.0	10.0	—	50.0
インド	部長クラス	130	43.8	35.4	14.6	5.4	0.8	79.2	30.8	29.2	13.1	13.1	13.8	60.0
	課長クラス	120	25.0	43.3	18.3	11.7	1.7	68.3	30.8	25.8	10.0	19.2	14.2	56.7
	その他	52	23.1	55.8	17.3	1.9	1.9	78.8	17.3	50.0	3.8	23.1	5.8	67.3
タイ	部長クラス	166	25.3	42.2	12.7	18.7	1.2	67.5	30.7	59.6	6.0	3.6	—	90.4
	課長クラス	105	25.7	48.6	9.5	12.4	3.8	74.3	32.4	52.4	10.5	2.9	1.9	84.8
	その他	31	19.4	54.8	19.4	6.5	—	74.2	22.6	61.3	12.9	3.2	—	83.9
アメリカ	部長クラス	60	23.3	25.0	16.7	26.7	8.3	48.3	46.7	21.7	16.7	11.7	3.3	68.3
	課長クラス	201	20.9	32.8	16.4	22.9	7.0	53.7	36.8	33.8	13.4	11.9	4.0	70.6
	その他	20	35.0	35.0	10.0	15.0	5.0	70.0	40.0	30.0	10.0	15.0	5.0	70.0
日本	部長クラス	126	9.5	31.7	36.5	15.1	7.1	41.3	23.0	34.1	28.6	10.3	4.0	57.1
	課長クラス	232	6.5	34.9	32.3	20.3	6.0	41.4	22.0	38.4	25.9	9.9	3.9	60.3

- ◆ 日本の営業販売職では、「部署のメンバーは残業が少ない」の「その通りである・計」は31.6%と、事務系職種に比べ、約13ポイント低い
- ◆ インドでは人事、営業・販売で、「部署のメンバーの離職率は低い」の「全くそうではない」が15%前後を占める

■ 管理している部署の実態(2-2)
 (全体/国・所属部署別)
 <部下がいる者 n=1559>

(単一回答:%)

		部署のメンバーは残業が少ない						部署のメンバーの離職率は低い						
		n	全くその通りである	どちらかといえはその通りである	どちらともいえない	どちらかといえはその通りではない	全くそうではない	その通りである・計	全くその通りである	どちらかといえはその通りである	どちらともいえない	どちらかといえはその通りではない	全くそうではない	その通りである・計
全体		1559	19.6	39.0	22.5	15.2	3.8	58.6	27.3	41.1	17.7	9.5	4.4	68.4
中国	人事	91	11.0	44.0	33.0	11.0	1.1	54.9	18.7	53.8	23.1	3.3	1.1	72.5
	総務、法務、経理、経営企画等	170	14.1	44.1	29.4	10.6	1.8	58.2	19.4	50.6	23.5	4.7	1.8	70.0
	営業・販売	55	12.7	34.5	30.9	18.2	3.6	47.3	12.7	34.5	43.6	9.1	—	47.3
インド	人事	82	29.3	43.9	17.1	6.1	3.7	73.2	23.2	37.8	12.2	12.2	14.6	61.0
	総務、法務、経理、経営企画等	143	33.6	39.9	15.4	10.5	0.7	73.4	30.8	25.2	11.9	22.4	9.8	55.9
	営業・販売	77	35.1	44.2	18.2	2.6	—	79.2	29.9	36.4	5.2	13.0	15.6	66.2
タイ	人事	75	22.7	56.0	9.3	9.3	2.7	78.7	44.0	45.3	8.0	2.7	—	89.3
	総務、法務、経理、経営企画等	180	26.7	39.4	11.7	20.0	2.2	66.1	25.0	63.9	7.2	2.8	1.1	88.9
	営業・販売	47	21.3	53.2	19.1	6.4	—	74.5	29.8	51.1	12.8	6.4	—	80.9
アメリカ	人事	53	26.4	35.8	18.9	17.0	1.9	62.3	43.4	32.1	11.3	7.5	5.7	75.5
	総務、法務、経理、経営企画等	131	18.3	32.1	12.2	26.7	10.7	50.4	37.4	29.0	15.3	13.7	4.6	66.4
	営業・販売	97	25.8	27.8	19.6	21.6	5.2	53.6	39.2	33.0	13.4	12.4	2.1	72.2
日本	事務系職種	263	8.4	36.5	33.5	17.1	4.6	44.9	21.7	36.1	28.5	9.9	3.8	57.8
	営業販売職	95	5.3	26.3	34.7	22.1	11.6	31.6	24.2	38.9	22.1	10.5	4.2	63.2

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q31 あなたが管理する部署の以下の実態について、他部署と比較してどのように認識していますか。もっともあてはまるものを1つお選びください。

2. 部下の実態

1) 部下の1週間の労働日数

- ◆ 部下の1週間の労働日数は、中国、アメリカ、日本で「5日」が8～9割を占め、平均日数は5.0日前後
- ◆ インド、タイでは「6日」以上が半数前後を占める

■ 部下の1週間の労働日数
(全体/国別/国・役職別)
<部下がいる者 n=1559>

(単一回答:%)

		n	1日	2日	3日	4日	5日	6日	7日	平均(日)
全体		1559	1.0	0.9	1.5	2.6	68.3	22.1	3.7	5.2
中国		316	0.9	0.3	0.6	0.6	82.3	13.6	1.6	5.1
インド		302	1.3	1.3	4.3	6.6	38.1	37.7	10.6	5.3
タイ		302	0.3	1.0	—	—	41.4	53.3	4.0	5.6
アメリカ		281	2.5	1.1	1.1	3.9	85.4	3.6	2.5	4.9
日本		358	—	0.8	1.4	2.0	90.8	4.7	0.3	5.0
中国	部長クラス	103	1.0	—	1.0	1.0	83.5	10.7	2.9	5.1
	課長クラス	203	1.0	0.5	0.5	0.5	81.8	14.8	1.0	5.1
	その他	10	—	—	—	—	80.0	20.0	—	5.2
インド	部長クラス	130	0.8	—	3.1	7.7	39.2	37.7	11.5	5.4
	課長クラス	120	2.5	3.3	5.8	7.5	38.3	39.2	3.3	5.1
タイ	部長クラス	166	0.6	1.8	—	—	39.2	56.6	1.8	5.5
	課長クラス	105	—	—	—	—	46.7	50.5	2.9	5.6
	その他	31	—	—	—	—	35.5	45.2	19.4	5.8
アメリカ	部長クラス	60	—	—	1.7	3.3	83.3	3.3	8.3	5.1
	課長クラス	201	3.0	1.0	1.0	4.0	87.6	2.5	1.0	4.8
	その他	20	5.0	5.0	—	5.0	70.0	15.0	—	4.8
日本	部長クラス	126	—	—	1.6	0.8	91.3	6.3	—	5.0
	課長クラス	232	—	1.3	1.3	2.6	90.5	3.9	0.4	5.0

(全体/国・所属部署別)
<部下がいる者 n=1559>

(単一回答:%)

		n	1日	2日	3日	4日	5日	6日	7日	平均(日)
全体		1559	1.0	0.9	1.5	2.6	68.3	22.1	3.7	5.2
中国	人事	91	2.2	—	—	—	81.3	15.4	1.1	5.1
	総務、法務、経理、経営企画等	170	—	0.6	0.6	0.6	85.3	11.8	1.2	5.1
	営業・販売	55	1.8	—	1.8	1.8	74.5	16.4	3.6	5.1
インド	人事	82	1.2	2.4	2.4	6.1	30.5	39.0	18.3	5.5
	総務、法務、経理、経営企画等	143	1.4	0.7	4.9	4.9	41.3	39.2	7.7	5.3
	営業・販売	77	1.3	1.3	5.2	10.4	40.3	33.8	7.8	5.2
タイ	人事	75	—	—	—	—	38.7	53.3	8.0	5.7
	総務、法務、経理、経営企画等	180	0.6	1.1	—	—	42.8	54.4	1.1	5.5
	営業・販売	47	—	2.1	—	—	40.4	48.9	8.5	5.6
アメリカ	人事	53	1.9	1.9	—	5.7	88.7	—	1.9	4.8
	総務、法務、経理、経営企画等	131	1.5	1.5	0.8	0.8	89.3	3.8	2.3	5.0
	営業・販売	97	4.1	—	2.1	7.2	78.4	5.2	3.1	4.8
日本	事務系職種	263	—	0.4	1.9	2.3	91.6	3.8	—	5.0
	営業販売職	95	—	2.1	—	1.1	88.4	7.4	1.1	5.0

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q11 あなたと、あなたの部下は、1週間のうち、何日働いていますか。また1週間の平均的労働時間は全部でどれくらいですか。

2) 部下の週労働時間

- ◆ 部下の週労働時間は、中国、アメリカでは「40～45時間未満」が約6割を占める
- ◆ インドでは「35時間未満・計」が25.8%を占めるが、タイでは7.0%

■ 部下の週労働時間
(全体/国別/国・役職別)
<部下がいる者 n=1559>

(単一回答・%)

		n	10時間未満	10<20時間未満	20<30時間未満	30<35時間未満	35<40時間未満	40<45時間未満	45<50時間未満	50<55時間未満	55<60時間未満	60<70時間未満	70時間以上	35時間未満・計	35時間以上・計	平均(時間)
全体		1559	5.7	2.4	2.5	3.1	9.8	38.6	18.5	10.8	1.9	4.1	2.6	13.7	86.3	40.8
中国		316	7.9	0.9	0.3	2.5	9.2	62.0	9.2	5.4	0.6	1.3	0.6	11.7	88.3	38.2
インド		302	7.0	3.0	7.3	8.6	7.3	20.5	20.9	11.9	3.0	6.6	4.0	25.8	74.2	40.7
タイ		302	4.0	0.7	1.0	1.3	11.3	24.5	35.1	9.9	2.3	5.6	4.3	7.0	93.0	44.6
アメリカ		281	3.6	1.1	3.2	2.8	11.0	60.9	8.2	5.7	0.4	2.1	1.1	10.7	89.3	39.3
日本		358	5.9	5.6	1.1	0.6	10.3	27.4	19.0	19.6	2.8	4.7	3.1	13.1	86.9	41.3
中国	部長クラス	103	8.7	1.9	—	3.9	10.7	55.3	8.7	6.8	—	3.9	—	14.6	85.4	37.9
	課長クラス	203	7.9	0.5	0.5	2.0	8.9	64.5	9.4	4.4	1.0	—	1.0	10.8	89.2	38.2
	その他	10	—	—	—	—	—	80.0	10.0	10.0	—	—	—	—	100.0	42.0
インド	部長クラス	130	3.8	1.5	6.2	10.0	9.2	24.6	19.2	10.8	3.8	7.7	3.1	21.5	78.5	42.0
	課長クラス	120	11.7	5.0	11.7	7.5	5.8	19.2	21.7	10.8	2.5	2.5	1.7	35.8	64.2	36.2
	その他	52	3.8	1.9	—	7.7	5.8	13.5	23.1	17.3	1.9	13.5	11.5	13.5	86.5	47.6
タイ	部長クラス	166	4.8	1.2	1.8	1.8	6.0	22.3	41.6	10.2	1.8	4.2	4.2	9.6	90.4	44.2
	課長クラス	105	1.9	—	—	1.0	17.1	29.5	26.7	8.6	1.9	8.6	4.8	2.9	97.1	45.5
	その他	31	6.5	—	—	—	19.4	19.4	29.0	12.9	6.5	3.2	3.2	6.5	93.5	43.7
アメリカ	部長クラス	60	—	1.7	3.3	5.0	15.0	60.0	6.7	3.3	1.7	1.7	1.7	10.0	90.0	40.1
	課長クラス	201	4.5	1.0	2.0	2.5	10.0	63.2	8.5	6.0	—	2.0	0.5	10.0	90.0	39.0
	その他	20	5.0	—	15.0	—	10.0	40.0	10.0	10.0	—	5.0	5.0	20.0	80.0	39.9
日本	部長クラス	126	4.0	4.8	1.6	—	9.5	28.6	21.4	15.9	4.0	4.8	5.6	10.3	89.7	43.0
	課長クラス	232	6.9	6.0	0.9	0.9	10.8	26.7	17.7	21.6	2.2	4.7	1.7	14.7	85.3	40.3

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q11 あなたと、あなたの部下は、1週間のうち、何日働いていますか。また1週間の平均的労働時間は全部でどれくらいですか。

■ 部下の週労働時間
 (全体/国・所属部署別)
 <部下がいる者 n=1559>

(単一回答:%)

		n	10時間未満	10~20時間未満	20~30時間未満	30~35時間未満	35~40時間未満	40~45時間未満	45~50時間未満	50~55時間未満	55~60時間未満	60~70時間未満	70時間以上	35時間未満・計	35時間以上・計	平均(時間)
全体		1559	5.7	2.4	2.5	3.1	9.8	38.6	18.5	10.8	1.9	4.1	2.6	13.7	86.3	40.8
中国	人事	91	6.6	—	—	3.3	7.7	64.8	9.9	5.5	—	2.2	—	9.9	90.1	38.8
	総務、法務、経理、経営企画等	170	9.4	1.8	—	1.8	8.8	63.5	8.8	4.7	—	1.2	—	12.9	87.1	37.2
	営業・販売	55	5.5	—	1.8	3.6	12.7	52.7	9.1	7.3	3.6	—	3.6	10.9	89.1	40.2
インド	人事	82	8.5	3.7	8.5	11.0	8.5	13.4	19.5	11.0	1.2	8.5	6.1	31.7	68.3	40.6
	総務、法務、経理、経営企画等	143	7.7	1.4	5.6	8.4	3.5	26.6	23.1	12.6	2.8	5.6	2.8	23.1	76.9	40.8
	営業・販売	77	3.9	5.2	9.1	6.5	13.0	16.9	18.2	11.7	5.2	6.5	3.9	24.7	75.3	40.5
タイ	人事	75	1.3	1.3	2.7	1.3	9.3	28.0	36.0	5.3	2.7	6.7	5.3	6.7	93.3	45.4
	総務、法務、経理、経営企画等	180	5.0	0.6	—	1.7	12.8	21.7	37.8	10.0	1.7	4.4	4.4	7.2	92.8	44.2
	営業・販売	47	4.3	—	2.1	—	8.5	29.8	23.4	17.0	4.3	8.5	2.1	6.4	93.6	44.8
アメリカ	人事	53	5.7	1.9	1.9	3.8	20.8	47.2	13.2	3.8	—	—	1.9	13.2	86.8	37.9
	総務、法務、経理、経営企画等	131	2.3	—	0.8	1.5	11.5	71.8	4.6	3.8	—	3.1	0.8	4.6	95.4	40.1
	営業・販売	97	4.1	2.1	7.2	4.1	5.2	53.6	10.3	9.3	1.0	2.1	1.0	17.5	82.5	38.8
日本	事務系職種	263	6.5	3.8	0.8	0.4	12.2	30.0	18.3	18.6	3.0	3.4	3.0	11.4	88.6	41.3
	営業販売職	95	4.2	10.5	2.1	1.1	5.3	20.0	21.1	22.1	2.1	8.4	3.2	17.9	82.1	41.2

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q11 あなたと、あなたの部下は、1週間のうち、何日働いていますか。また1週間の平均的労働時間は全部でどれくらいですか。

3) 部下の年間離職率

- ◆ 部下の年間離職率は、日本をのぞくすべての国で「10～19%」「1～9%」がボリュームゾーン
- ◆ インドでは「70%以上」も2割弱を占める
- ◆ 日本では「0%」が約6割を占める

■ 部下の年間離職率

(全体/国別/国・役職別)

<部下がいる者 n=1559>

(単一回答:%)

		n	合 計 10 % 以 上 の 人 も い た 場 合	1 0 % 以 上 の 人 も い た 場 合	9 % 以 上 の 人 も い た 場 合	8 % 以 上 の 人 も い た 場 合	7 % 以 上 の 人 も い た 場 合	6 % 以 上 の 人 も い た 場 合	5 % 以 上 の 人 も い た 場 合	4 % 以 上 の 人 も い た 場 合	3 % 以 上 の 人 も い た 場 合	2 % 以 上 の 人 も い た 場 合	1 % 以 上 の 人 も い た 場 合	0 % の 人 も い た 場 合
全体		1559	1.0	1.6	1.3	2.1	2.2	1.8	1.1	4.7	12.6	18.6	32.1	20.8
中国		316	—	0.6	—	0.6	2.2	0.9	1.6	4.1	16.8	28.2	37.3	7.6
インド		302	4.6	4.3	4.6	4.3	1.7	3.0	2.0	7.6	14.9	21.5	27.2	4.3
タイ		302	0.3	1.0	0.7	3.3	5.0	1.3	0.7	4.6	18.9	20.5	34.4	9.3
アメリカ		281	0.4	1.4	1.1	2.5	2.5	3.6	1.4	7.1	10.0	19.2	35.6	15.3
日本		358	—	0.8	0.6	—	0.3	0.6	—	1.1	3.6	5.6	26.8	60.6
中国	部長クラス	103	—	1.0	—	—	1.9	1.0	2.9	1.0	25.2	24.3	41.7	1.0
	課長クラス	203	—	0.5	—	1.0	1.0	1.0	0.5	5.4	12.3	30.5	36.5	11.3
	その他	10	—	—	—	—	30.0	—	10.0	10.0	20.0	20.0	10.0	—
インド	部長クラス	130	5.4	4.6	2.3	6.2	1.5	1.5	0.8	10.0	18.5	26.2	22.3	0.8
	課長クラス	120	4.2	5.0	6.7	2.5	2.5	4.2	0.8	4.2	13.3	19.2	35.8	1.7
	その他	52	3.8	1.9	5.8	3.8	—	3.8	7.7	9.6	9.6	15.4	19.2	19.2
タイ	部長クラス	166	0.6	—	1.2	1.8	5.4	1.2	0.6	2.4	26.5	28.3	28.9	3.0
	課長クラス	105	—	2.9	—	4.8	5.7	1.9	—	7.6	10.5	10.5	36.2	20.0
	その他	31	—	—	—	6.5	—	—	3.2	6.5	6.5	12.9	58.1	6.5
アメリカ	部長クラス	60	—	1.7	—	—	1.7	6.7	1.7	11.7	10.0	21.7	33.3	11.7
	課長クラス	201	0.5	1.0	1.5	3.5	2.5	2.5	1.5	5.5	10.0	17.9	36.8	16.9
	その他	20	—	5.0	—	—	5.0	5.0	—	10.0	10.0	25.0	30.0	10.0
日本	部長クラス	126	—	1.6	—	—	0.8	—	—	0.8	4.8	7.1	34.9	50.0
	課長クラス	232	—	0.4	0.9	—	—	0.9	—	1.3	3.0	4.7	22.4	66.4

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q32 あなたの部下は、1年にどれくらい辞めますか。

◆ 所属部署別で見ると、インドの営業・販売では、80%以上が約2割と他部署より高い

■ 部下の年間離職率

(全体/国・所属部署別)

<部下がいる者 n=1559>

(単一回答:%)

		n	合 計、 100% 人とも 辞めた 場合	1 0 %	1 5 %	2 0 %	2 5 %	3 0 %	3 5 %	4 0 %	4 5 %	5 0 %	5 5 %	6 0 %	6 5 %	7 0 %	7 5 %	8 0 %	8 5 %	9 0 %
全体		1559	1.0	1.6	1.3	2.1	2.2	1.8	1.1	4.7	12.6	18.6	32.1	20.8						
中国	人事	91	—	2.2	—	—	2.2	2.2	2.2	4.4	19.8	23.1	35.2	8.8						
	総務、法務、経理、経営企画等	170	—	—	—	0.6	2.4	0.6	1.2	2.4	13.5	27.6	43.5	8.2						
	営業・販売	55	—	—	—	1.8	1.8	—	1.8	9.1	21.8	38.2	21.8	3.6						
インド	人事	82	2.4	2.4	4.9	2.4	2.4	4.9	4.9	6.1	6.1	20.7	30.5	12.2						
	総務、法務、経理、経営企画等	143	4.2	4.2	3.5	6.3	1.4	1.4	1.4	7.7	16.8	23.1	28.7	1.4						
	営業・販売	77	7.8	6.5	6.5	2.6	1.3	3.9	—	9.1	20.8	19.5	20.8	1.3						
タイ	人事	75	1.3	—	—	—	1.3	—	1.3	8.0	18.7	25.3	33.3	10.7						
	総務、法務、経理、経営企画等	180	—	1.1	0.6	5.0	7.2	1.7	0.6	3.9	19.4	20.0	31.7	8.9						
	営業・販売	47	—	2.1	2.1	2.1	2.1	2.1	—	2.1	17.0	14.9	46.8	8.5						
アメリカ	人事	53	—	—	—	1.9	3.8	—	—	7.5	7.5	22.6	43.4	13.2						
	総務、法務、経理、経営企画等	131	—	0.8	1.5	3.1	0.8	5.3	1.5	7.6	9.2	14.5	37.4	18.3						
	営業・販売	97	1.0	3.1	1.0	2.1	4.1	3.1	2.1	6.2	12.4	23.7	28.9	12.4						
日本	事務系職種	263	—	0.8	—	—	—	0.8	—	1.1	3.8	4.2	27.0	62.4						
	営業販売職	95	—	1.1	2.1	—	1.1	—	—	1.1	3.2	9.5	26.3	55.8						

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q32 あなたの部下は、1年にどれくらい辞めますか。

Part IV

マネジャーの仕事

1. マネジャーの行動、仕事内容

1) 仕事や職場の特徴

◆ 仕事や職場の特徴として、「締切や納期にゆとりがない」の「その通りである・計」は、日本をのぞくすべての国で5～7割程度を占める

◆ 「突発的な業務が生じることが頻繁にある」の「その通りである・計」は、インド、タイ、アメリカで8割以上で、特にインド、アメリカでは、半数前後が「全くその通りである」
 ◆ 中国、日本では「その通りである・計」は5～6割程度にとどまる

◆ 日本をのぞくすべての国で「反響がある、数値で確認できるなど、仕事の成果が把握しやすい」の「その通りである・計」が7～9割を占める
 ◆ 日本では「その通りである・計」が約4割弱にとどまる

■ 仕事や職場の特徴(1-1)
 (全体/国別/国・役職別)

(単一回答:%)

	n	締切や納期にゆとりがない					突発的な業務が生じることが頻繁にある					反響がある、数値で確認できるなど、仕事の成果が把握しやすい								
		全くその通りである	どちらかといえばその通りである	どちらともいえない	どちらかといえばそうではない	全くそうではない	その通りである・計	全くその通りである	どちらかといえばその通りである	どちらともいえない	どちらかといえばそうではない	全くそうではない	その通りである・計	全くその通りである	どちらかといえばその通りである	どちらともいえない	どちらかといえばそうではない	全くそうではない	その通りである・計	
全体	1666	15.4	35.5	24.7	20.3	4.1	50.9	28.0	43.0	18.5	8.8	1.6	71.1	21.3	46.8	17.8	12.2	1.9	68.1	
中国	318	10.1	36.2	30.8	19.5	3.5	46.2	11.3	34.3	34.0	16.0	4.4	45.6	19.8	51.6	20.4	8.2	—	71.4	
インド	302	30.1	38.4	17.9	9.9	3.6	68.5	45.0	42.1	7.9	4.3	0.7	87.1	41.4	42.7	10.6	4.3	1.0	84.1	
タイ	302	14.6	35.1	20.9	26.5	3.0	49.7	24.8	57.6	13.6	3.0	1.0	82.5	23.8	64.6	8.6	2.6	0.3	88.4	
アメリカ	315	18.4	38.4	14.9	22.5	5.7	56.8	51.1	36.2	7.3	4.8	0.6	87.3	20.3	47.9	19.0	11.4	1.3	68.3	
日本	429	7.2	31.2	34.7	22.4	4.4	38.5	13.8	45.0	26.3	13.5	1.4	58.7	7.2	32.6	26.6	28.0	5.6	39.9	
中国	部長クラス	103	9.7	40.8	32.0	16.5	1.0	50.5	13.6	35.0	33.0	11.7	6.8	48.5	28.2	43.7	19.4	8.7	—	71.8
	課長クラス	205	10.2	33.7	29.8	21.5	4.9	43.9	10.7	32.7	34.6	18.5	3.4	43.4	15.6	56.6	20.0	7.8	—	72.2
	その他	10	10.0	40.0	40.0	10.0	—	50.0	—	60.0	30.0	10.0	—	60.0	20.0	30.0	40.0	10.0	—	50.0
インド	部長クラス	130	38.5	33.8	15.4	8.5	3.8	72.3	44.6	44.6	6.2	3.8	0.8	89.2	50.0	42.3	4.6	2.3	0.8	92.3
	課長クラス	120	23.3	40.0	20.0	12.5	4.2	63.3	45.8	39.2	9.2	5.8	—	85.0	36.7	40.0	16.7	5.8	0.8	76.7
	その他	52	25.0	46.2	19.2	7.7	1.9	71.2	44.2	42.3	9.6	1.9	1.9	86.5	30.8	50.0	11.5	5.8	1.9	80.8
タイ	部長クラス	166	12.0	32.5	21.1	31.3	3.0	44.6	24.1	62.7	9.0	3.6	0.6	86.7	22.9	69.3	6.0	1.8	—	92.2
	課長クラス	105	16.2	36.2	22.9	21.9	2.9	52.4	26.7	50.5	19.0	2.9	1.0	77.1	22.9	61.9	9.5	4.8	1.0	84.8
	その他	31	22.6	45.2	12.9	16.1	3.2	67.7	22.6	54.8	19.4	—	3.2	77.4	32.3	48.4	19.4	—	—	80.6
アメリカ	部長クラス	61	19.7	27.9	6.6	41.0	4.9	47.5	52.5	34.4	4.9	6.6	1.6	86.9	23.0	47.5	16.4	11.5	1.6	70.5
	課長クラス	234	19.2	41.9	16.2	17.5	5.1	61.1	50.9	37.2	7.7	3.8	0.4	88.0	18.8	48.3	20.5	12.0	0.4	67.1
	その他	20	5.0	30.0	25.0	25.0	15.0	35.0	50.0	30.0	10.0	10.0	—	80.0	30.0	45.0	10.0	5.0	10.0	75.0
日本	部長クラス	142	5.6	27.5	36.6	23.2	7.0	33.1	12.7	43.7	26.1	15.5	2.1	56.3	11.3	31.7	23.9	28.2	4.9	43.0
	課長クラス	287	8.0	33.1	33.8	22.0	3.1	41.1	14.3	45.6	26.5	12.5	1.0	59.9	5.2	33.1	27.9	27.9	5.9	38.3

- ◆ 所属部署別で見ると、日本では「反響がある、数値で確認できるなど、仕事の成果が把握しやすい」の「その通りである・計」の割合が、事務系職種より営業販売職で約23ポイント高いが、他の国では所属部署による大きな違いは見られない

■ 仕事や職場の特徴(1-2)
(全体/国・所属部署別)

(単一回答・%)

	n	締切や納期にゆとりがない						突発的な業務が生じることが頻繁にある						反響がある、数値で確認できるなど、仕事の成果が把握しやすい						
		全くその通りである	どちらかといえばその通りである	どちらともいえない	どちらかといえばそうではない	全くそうではない	その通りである・計	全くその通りである	どちらかといえばその通りである	どちらともいえない	どちらかといえばそうではない	全くそうではない	その通りである・計	全くその通りである	どちらかといえばその通りである	どちらともいえない	どちらかといえばそうではない	全くそうではない	その通りである・計	
全体	1666	15.4	35.5	24.7	20.3	4.1	50.9	28.0	43.0	18.5	8.8	1.6	71.1	21.3	46.8	17.8	12.2	1.9	68.1	
中国	人事	91	11.0	37.4	27.5	20.9	3.3	48.4	16.5	29.7	35.2	14.3	4.4	46.2	25.3	46.2	24.2	4.4	—	71.4
	総務、法務、経理、経営企画等	172	9.9	36.6	32.0	18.0	3.5	46.5	7.6	37.2	34.3	17.4	3.5	44.8	18.0	52.9	18.0	11.0	—	70.9
	営業・販売	55	9.1	32.7	32.7	21.8	3.6	41.8	14.5	32.7	30.9	14.5	7.3	47.3	16.4	56.4	21.8	5.5	—	72.7
インド	人事	82	20.7	45.1	20.7	9.8	3.7	65.9	43.9	48.8	6.1	1.2	—	92.7	40.2	42.7	12.2	3.7	1.2	82.9
	総務、法務、経理、経営企画等	143	30.8	37.8	17.5	10.5	3.5	68.5	42.0	44.1	7.0	6.3	0.7	86.0	40.6	43.4	9.1	5.6	1.4	83.9
	営業・販売	77	39.0	32.5	15.6	9.1	3.9	71.4	51.9	31.2	11.7	3.9	1.3	83.1	44.2	41.6	11.7	2.6	—	85.7
タイ	人事	75	16.0	36.0	22.7	22.7	2.7	52.0	29.3	52.0	13.3	2.7	2.7	81.3	33.3	57.3	5.3	4.0	—	90.7
	総務、法務、経理、経営企画等	180	13.9	29.4	21.1	32.8	2.8	43.3	22.2	62.2	12.8	2.2	0.6	84.4	21.1	69.4	7.2	1.7	0.6	90.6
	営業・販売	47	14.9	55.3	17.0	8.5	4.3	70.2	27.7	48.9	17.0	6.4	—	76.6	19.1	57.4	19.1	4.3	—	76.6
アメリカ	人事	61	13.1	49.2	9.8	23.0	4.9	62.3	65.6	27.9	3.3	1.6	1.6	93.4	21.3	44.3	19.7	13.1	1.6	65.6
	総務、法務、経理、経営企画等	146	21.9	37.7	13.0	23.3	4.1	59.6	43.8	43.8	8.9	3.4	—	87.7	17.1	52.7	18.5	11.0	0.7	69.9
	営業・販売	108	16.7	33.3	20.4	21.3	8.3	50.0	52.8	30.6	7.4	8.3	0.9	83.3	24.1	43.5	19.4	11.1	1.9	67.6
日本	事務系職種	312	4.5	31.1	34.9	24.7	4.8	35.6	12.8	45.2	25.6	15.1	1.3	58.0	4.5	29.2	27.2	32.4	6.7	33.7
	営業販売職	117	14.5	31.6	34.2	16.2	3.4	46.2	16.2	44.4	28.2	9.4	1.7	60.7	14.5	41.9	24.8	16.2	2.6	56.4

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q8 あなたの仕事や職場の特徴について、それぞれあてはまるものをお選びください。

◆ いずれの国においても「自分が果たすべき役割が明確である」の「その通りである・計」は7割を超え、特にタイでは9割以上を占める

◆ 「ある専門領域に特化した仕事である」の「その通りである・計」は、インド、タイで9割前後
 ◆ インドでは「全くその通りである」が半数を占める

◆ 日本をのぞくすべて国で「前例やマニュアルに従う定型的な仕事が多い」の「その通りである・計」は半数以上を占め、インド、タイでは7割以上となっている
 ◆ 日本では「その通りである・計」が25.9%と低く、「どちらかといえばそうではない」「全くそうではない」の合計で45%を占める

■ 仕事や職場の特徴(2-1)
 (全体/国別/国・役職別)

(単一回答:%)

	n	自分が果たすべき役割が明確である						ある専門領域に特化した仕事である					前例やマニュアルに従う定型的な仕事が多い							
		全くその通りである	どちらかといえばその通りである	どちらともいえない	どちらかといえばそうではない	全くそうではない	その通りである・計	全くその通りである	どちらかといえばその通りである	どちらともいえない	どちらかといえばそうではない	全くそうではない	その通りである・計	全くその通りである	どちらかといえばその通りである	どちらともいえない	どちらかといえばそうではない	全くそうではない	その通りである・計	
全体	1666	31.3	52.2	11.5	4.3	0.8	83.4	26.7	49.7	16.4	6.1	1.1	76.4	15.2	39.6	18.4	20.1	6.6	54.9	
中国	318	36.5	51.3	8.2	3.8	0.3	87.7	18.6	50.0	23.3	7.2	0.9	68.6	7.9	45.9	24.8	16.7	4.7	53.8	
インド	302	53.0	36.8	6.0	3.6	0.7	89.7	50.0	37.7	7.9	3.0	1.3	87.7	43.0	37.1	10.3	7.0	2.6	80.1	
タイ	302	30.8	63.6	4.0	0.7	1.0	94.4	29.1	62.6	6.0	2.3	—	91.7	15.9	58.6	10.6	13.9	1.0	74.5	
アメリカ	315	28.6	50.2	11.4	8.9	1.0	78.7	33.3	45.1	14.9	6.0	0.6	78.4	12.4	40.0	12.7	29.5	5.4	52.4	
日本	429	14.5	57.1	23.3	4.2	0.9	71.6	9.6	52.2	25.6	10.3	2.3	61.8	2.8	23.1	29.1	29.4	15.6	25.9	
中国	部長クラス	103	46.6	40.8	7.8	4.9	—	87.4	22.3	50.5	22.3	4.9	—	72.8	8.7	45.6	23.3	15.5	6.8	54.4
	課長クラス	205	33.2	55.6	7.8	2.9	0.5	88.8	17.1	50.2	23.4	7.8	1.5	67.3	7.8	45.9	25.4	17.1	3.9	53.7
	その他	10	—	70.0	20.0	10.0	—	70.0	10.0	40.0	30.0	20.0	—	50.0	—	50.0	30.0	20.0	—	50.0
インド	部長クラス	130	60.0	31.5	4.6	3.1	0.8	91.5	60.8	32.3	3.8	1.5	1.5	93.1	46.2	36.2	7.7	8.5	1.5	82.3
	課長クラス	120	50.8	39.2	5.0	5.0	—	90.0	46.7	37.5	11.7	3.3	0.8	84.2	40.8	35.0	15.0	5.8	3.3	75.8
	その他	52	40.4	44.2	11.5	1.9	1.9	84.6	30.8	51.9	9.6	5.8	1.9	82.7	40.4	44.2	5.8	5.8	3.8	84.6
タイ	部長クラス	166	27.7	68.7	2.4	0.6	0.6	96.4	26.5	67.5	4.2	1.8	—	94.0	17.5	62.0	9.0	11.4	—	79.5
	課長クラス	105	36.2	56.2	5.7	1.0	1.0	92.4	35.2	54.3	7.6	2.9	—	89.5	14.3	54.3	12.4	16.2	2.9	68.6
	その他	31	29.0	61.3	6.5	—	—	90.3	22.6	64.5	9.7	3.2	—	87.1	12.9	54.8	12.9	19.4	—	67.7
アメリカ	部長クラス	61	27.9	50.8	8.2	11.5	1.6	78.7	32.8	41.0	16.4	8.2	1.6	73.8	6.6	37.7	8.2	39.3	8.2	44.3
	課長クラス	234	26.5	51.3	12.4	9.0	0.9	77.8	33.8	46.2	14.5	5.1	0.4	79.9	13.2	39.7	14.1	27.8	5.1	53.0
	その他	20	55.0	35.0	10.0	—	—	90.0	30.0	45.0	15.0	10.0	—	75.0	20.0	50.0	10.0	20.0	—	70.0
日本	部長クラス	142	19.7	56.3	17.6	4.9	1.4	76.1	7.0	51.4	26.8	12.0	2.8	58.5	1.4	16.2	29.6	32.4	20.4	17.6
	課長クラス	287	11.8	57.5	26.1	3.8	0.7	69.3	10.8	52.6	25.1	9.4	2.1	63.4	3.5	26.5	28.9	27.9	13.2	30.0

- ◆ 所属部署別で見ると、インドの営業・販売では「前例やマニュアルに従う定型的な仕事が多い」の「全くその通りである」が半数以上を占める
- ◆ 日本では、営業販売職の約4人に1人が「全くそうではない」と回答

■ 仕事や職場の特徴(2-2)
(全体/国・所属部署別)

(単一回答:%)

	n	自分が果たすべき役割が明確である						ある専門領域に特化した仕事である					前例やマニュアルに従う定型的な仕事が多い							
		全くその通りである	どちらかといえばその通りである	どちらともいえない	どちらかといえばそうではない	全くそうではない	その通りである・計	全くその通りである	どちらかといえばその通りである	どちらともいえない	どちらかといえばそうではない	全くそうではない	その通りである・計	全くその通りである	どちらかといえばその通りである	どちらともいえない	どちらかといえばそうではない	全くそうではない	その通りである・計	
全体	1666	31.3	52.2	11.5	4.3	0.8	83.4	26.7	49.7	16.4	6.1	1.1	76.4	15.2	39.6	18.4	20.1	6.6	54.9	
中国	人事	91	36.3	50.5	9.9	2.2	1.1	86.8	15.4	53.8	24.2	4.4	2.2	69.2	12.1	54.9	19.8	8.8	4.4	67.0
	総務、法務、経理、経営企画等	172	36.6	51.7	7.6	4.1	—	88.4	18.6	51.7	20.9	8.1	0.6	70.3	7.0	43.6	26.7	18.6	4.1	50.6
	営業・販売	55	36.4	50.9	7.3	5.5	—	87.3	23.6	38.2	29.1	9.1	—	61.8	3.6	38.2	27.3	23.6	7.3	41.8
インド	人事	82	47.6	41.5	6.1	4.9	—	89.0	47.6	37.8	11.0	3.7	—	85.4	43.9	36.6	11.0	7.3	1.2	80.5
	総務、法務、経理、経営企画等	143	55.9	35.0	4.9	4.2	—	90.9	49.7	37.8	7.7	4.2	0.7	87.4	37.8	39.2	11.2	9.1	2.8	76.9
	営業・販売	77	53.2	35.1	7.8	1.3	2.6	88.3	53.2	37.7	5.2	—	3.9	90.9	51.9	33.8	7.8	2.6	3.9	85.7
タイ	人事	75	38.7	53.3	5.3	—	2.7	92.0	42.7	45.3	9.3	2.7	—	88.0	29.3	44.0	8.0	17.3	1.3	73.3
	総務、法務、経理、経営企画等	180	28.9	66.1	3.9	1.1	—	95.0	27.2	65.6	5.6	1.7	—	92.8	12.8	65.6	9.4	11.1	1.1	78.3
	営業・販売	47	25.5	70.2	2.1	—	2.1	95.7	14.9	78.7	2.1	4.3	—	93.6	6.4	55.3	19.1	19.1	—	61.7
アメリカ	人事	61	23.0	54.1	13.1	8.2	1.6	77.0	32.8	42.6	14.8	9.8	—	75.4	9.8	42.6	9.8	31.1	6.6	52.5
	総務、法務、経理、経営企画等	146	29.5	50.7	10.3	9.6	—	80.1	37.7	43.2	16.4	2.7	—	80.8	11.0	39.7	15.1	28.1	6.2	50.7
	営業・販売	108	30.6	47.2	12.0	8.3	1.9	77.8	27.8	49.1	13.0	8.3	1.9	76.9	15.7	38.9	11.1	30.6	3.7	54.6
日本	事務系職種	312	12.8	57.1	25.6	3.5	1.0	69.9	9.3	52.6	26.0	9.6	2.6	61.9	2.6	26.9	28.5	29.8	12.2	29.5
	営業販売職	117	18.8	57.3	17.1	6.0	0.9	76.1	10.3	51.3	24.8	12.0	1.7	61.5	3.4	12.8	30.8	28.2	24.8	16.2

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q8 あなたの仕事や職場の特徴について、それぞれあてはまるものをお選びください。

- ◆ いずれの国においても「仕事の手順や進め方の自由度が高い」の「その通りである・計」は6割以上を占める
- ◆ 役職別で見ると、すべての国で、課長クラスより部長クラスのほうが「その通りである・計」が高め

- ◆ インド、タイでは「今の職場に自分の仕事を代わりにできる人がいる」の「その通りである・計」が6割以上を占める
- ◆ 中国、アメリカ、日本では「その通りである・計」の割合は3~4割程度

- ◆ 日本をのぞくすべて国で「仲間と協力して進める仕事が多い」の「その通りである・計」は8~9割程度
- ◆ インド、アメリカでは「全くその通りである」が半数前後を占める一方で、日本では「全くその通りである」は1割にも満たない

■ 仕事や職場の特徴(3-1)
(全体/国別/国・役職別)

(単一回答:%)

	n	仕事の手順や進め方の自由度が高い					今の職場に自分の仕事を代わりにできる人がいる					仲間と協力して進める仕事が多い								
		全くその通りである	どちらかといえばその通りである	どちらともいえない	どちらかといえばそうではない	全くそうではない	その通りである・計	全くその通りである	どちらかといえばその通りである	どちらともいえない	どちらかといえばそうではない	全くそうではない	その通りである・計	全くその通りである	どちらかといえばその通りである	どちらともいえない	どちらかといえばそうではない	全くそうではない	その通りである・計	
全体	1666	26.1	49.0	14.9	8.7	1.4	75.0	11.7	33.5	24.5	23.1	7.2	45.2	31.1	45.6	13.3	8.3	1.7	76.7	
中国	318	15.1	48.7	24.5	10.1	1.6	63.8	5.7	26.7	31.1	27.7	8.8	32.4	28.6	49.1	15.1	6.9	0.3	77.7	
インド	302	48.7	36.1	7.0	7.3	1.0	84.8	28.5	36.4	14.9	16.2	4.0	64.9	52.3	34.4	7.3	5.0	1.0	86.8	
タイ	302	21.5	60.6	10.3	7.0	0.7	82.1	15.2	50.3	25.2	8.3	1.0	65.6	32.1	61.6	3.6	2.6	—	93.7	
アメリカ	315	40.0	42.2	7.3	7.9	2.5	82.2	8.9	31.7	15.6	34.0	9.8	40.6	47.3	39.7	6.0	5.4	1.6	87.0	
日本	429	11.2	55.0	22.1	10.5	1.2	66.2	4.0	25.9	32.4	27.0	10.7	29.8	5.4	44.1	28.4	17.7	4.4	49.4	
中国	部長クラス	103	17.5	54.4	19.4	6.8	1.9	71.8	4.9	25.2	32.0	29.1	8.7	30.1	35.9	44.7	11.7	7.8	—	80.6
	課長クラス	205	14.1	46.8	26.8	11.2	1.0	61.0	5.9	27.8	30.7	26.3	9.3	33.7	25.9	51.7	16.6	5.9	—	77.6
	その他	10	10.0	30.0	30.0	20.0	10.0	40.0	10.0	20.0	30.0	40.0	—	30.0	10.0	40.0	20.0	20.0	10.0	50.0
インド	部長クラス	130	56.2	33.8	3.1	6.9	—	90.0	30.8	40.8	13.1	12.3	3.1	71.5	56.2	30.8	6.2	5.4	1.5	86.9
	課長クラス	120	45.0	38.3	8.3	8.3	—	83.3	24.2	32.5	15.8	22.5	5.0	56.7	48.3	39.2	7.5	5.0	—	87.5
	その他	52	38.5	36.5	13.5	5.8	5.8	75.0	32.7	34.6	17.3	11.5	3.8	67.3	51.9	32.7	9.6	3.8	1.9	84.6
タイ	部長クラス	166	21.1	63.9	8.4	6.6	—	84.9	15.7	55.4	21.1	7.2	0.6	71.1	29.5	66.9	1.8	1.8	—	96.4
	課長クラス	105	21.9	55.2	15.2	6.7	1.0	77.1	17.1	42.9	26.7	12.4	1.0	60.0	38.1	50.5	6.7	4.8	—	88.6
	その他	31	22.6	61.3	3.2	9.7	3.2	83.9	6.5	48.4	41.9	—	3.2	54.8	25.8	71.0	3.2	—	—	96.8
アメリカ	部長クラス	61	34.4	50.8	3.3	4.9	6.6	85.2	6.6	31.1	14.8	31.1	16.4	37.7	41.0	45.9	4.9	6.6	1.6	86.9
	課長クラス	234	41.5	40.2	8.1	9.0	1.3	81.6	9.4	31.2	15.8	34.6	9.0	40.6	49.6	37.6	6.4	4.7	1.7	87.2
	その他	20	40.0	40.0	10.0	5.0	5.0	80.0	10.0	40.0	15.0	35.0	—	50.0	40.0	45.0	5.0	10.0	—	85.0
日本	部長クラス	142	15.5	55.6	17.6	11.3	—	71.1	6.3	21.1	34.5	26.8	11.3	27.5	4.2	45.1	27.5	19.0	4.2	49.3
	課長クラス	287	9.1	54.7	24.4	10.1	1.7	63.8	2.8	28.2	31.4	27.2	10.5	31.0	5.9	43.6	28.9	17.1	4.5	49.5

■ 仕事や職場の特徴(3-2)
(全体/国・所属部署別)

(単一回答・%)

		仕事の手順や進め方の自由度が高い						今の職場に自分の仕事を代わりができる人がいる					仲間と協力して進める仕事が多い							
		全くその通りである	どちらかといえばその通りである	どちらともいえない	どちらかといえばそうではない	全くそうではない	その通りである・計	全くその通りである	どちらかといえばその通りである	どちらともいえない	どちらかといえばそうではない	全くそうではない	その通りである・計	全くその通りである	どちらかといえばその通りである	どちらともいえない	どちらかといえばそうではない	全くそうではない	その通りである・計	
n																				
全体		1666	26.1	49.0	14.9	8.7	1.4	75.0	11.7	33.5	24.5	23.1	7.2	45.2	31.1	45.6	13.3	8.3	1.7	76.7
中国	人事	91	18.7	44.0	25.3	12.1	—	62.6	4.4	26.4	30.8	27.5	11.0	30.8	29.7	52.7	14.3	3.3	—	82.4
	総務、法務、経理、経営企画等	172	12.8	48.8	25.6	10.5	2.3	61.6	6.4	26.7	32.6	26.2	8.1	33.1	27.9	48.3	15.7	8.1	—	76.2
	営業・販売	55	16.4	56.4	20.0	5.5	1.8	72.7	5.5	27.3	27.3	32.7	7.3	32.7	29.1	45.5	14.5	9.1	1.8	74.5
インド	人事	82	47.6	41.5	6.1	3.7	1.2	89.0	24.4	39.0	17.1	14.6	4.9	63.4	45.1	42.7	8.5	2.4	1.2	87.8
	総務、法務、経理、経営企画等	143	51.0	33.6	5.6	9.1	0.7	84.6	23.8	35.0	16.1	22.4	2.8	58.7	55.2	32.2	6.3	5.6	0.7	87.4
	営業・販売	77	45.5	35.1	10.4	7.8	1.3	80.5	41.6	36.4	10.4	6.5	5.2	77.9	54.5	29.9	7.8	6.5	1.3	84.4
タイ	人事	75	30.7	52.0	10.7	6.7	—	82.7	17.3	48.0	21.3	10.7	2.7	65.3	36.0	57.3	1.3	5.3	—	93.3
	総務、法務、経理、経営企画等	180	17.8	62.8	11.7	7.2	0.6	80.6	16.1	51.7	23.9	8.3	—	67.8	31.1	62.8	4.4	1.7	—	93.9
	営業・販売	47	21.3	66.0	4.3	6.4	2.1	87.2	8.5	48.9	36.2	4.3	2.1	57.4	29.8	63.8	4.3	2.1	—	93.6
アメリカ	人事	61	42.6	41.0	9.8	4.9	1.6	83.6	14.8	31.1	14.8	36.1	3.3	45.9	55.7	32.8	4.9	4.9	1.6	88.5
	総務、法務、経理、経営企画等	146	40.4	43.8	7.5	6.8	1.4	84.2	5.5	28.1	16.4	33.6	16.4	33.6	40.4	43.2	6.8	6.8	2.7	83.6
	営業・販売	108	38.0	40.7	5.6	11.1	4.6	78.7	10.2	37.0	14.8	33.3	4.6	47.2	51.9	38.9	5.6	3.7	—	90.7
日本	事務系職種	312	9.0	56.4	23.1	10.9	0.6	65.4	2.6	26.9	34.0	26.9	9.6	29.5	5.8	44.6	25.6	20.5	3.5	50.3
	営業販売職	117	17.1	51.3	19.7	9.4	2.6	68.4	7.7	23.1	28.2	27.4	13.7	30.8	4.3	42.7	35.9	10.3	6.8	47.0

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q8 あなたの仕事や職場の特徴について、それぞれあてはまるものをお選びください。

- ◆ 「高い成果を上げるためには働く時間を惜しまない職場である」の「その通りである・計」は、インド、タイ、アメリカで9割近くを占める
- ◆ 特にインド、アメリカでは「全くその通りである」が半数前後となっている

- ◆ 「無理をしてでも顧客からの要望に応える職場である」の「その通りである・計」も、インド、タイ、アメリカで8割以上を占める
- ◆ 日本では「その通りである・計」は半数に満たない

■ 仕事や職場の特徴(4-1)
(全体/国別/国・役職別)

(単一回答・%)

	n	高い成果を上げるためには働く時間を惜しまない職場である					無理をしてでも顧客からの要望に応える職場である					その通りである・計		
		全くその通りである	どちらかといえばその通りである	どちらともいえない	どちらかといえばそうではない	全くそうではない	その通りである・計	全くその通りである	どちらかといえばその通りである	どちらともいえない	どちらかといえばそうではない		全くそうではない	
全体	1666	27.1	43.9	18.0	8.9	2.1	71.0	23.8	44.4	19.9	9.7	2.3	68.2	
中国	318	11.6	51.9	23.3	11.6	1.6	63.5	13.2	43.4	28.9	12.3	2.2	56.6	
インド	302	48.7	39.1	7.0	3.6	1.7	87.7	42.4	46.0	8.3	2.6	0.7	88.4	
タイ	302	26.2	62.9	8.9	1.7	0.3	89.1	22.5	60.3	12.9	4.0	0.3	82.8	
アメリカ	315	50.8	35.6	6.0	6.3	1.3	86.3	42.2	38.4	9.2	7.3	2.9	80.6	
日本	429	6.8	34.0	37.1	17.5	4.7	40.8	6.1	37.1	34.0	18.4	4.4	43.1	
中国	部長クラス	103	16.5	51.5	21.4	10.7	—	68.0	18.4	45.6	24.3	10.7	1.0	64.1
	課長クラス	205	9.8	52.7	22.9	12.2	2.4	62.4	10.7	42.4	31.2	12.7	2.9	53.2
	その他	10	—	40.0	50.0	10.0	—	40.0	10.0	40.0	30.0	20.0	—	50.0
インド	部長クラス	130	56.2	36.9	3.8	2.3	0.8	93.1	46.2	45.4	5.4	2.3	0.8	91.5
	課長クラス	120	46.7	39.2	8.3	4.2	1.7	85.8	40.0	46.7	10.8	1.7	0.8	86.7
	その他	52	34.6	44.2	11.5	5.8	3.8	78.8	38.5	46.2	9.6	5.8	—	84.6
タイ	部長クラス	166	25.3	66.3	6.0	1.8	0.6	91.6	21.7	62.7	11.4	4.2	—	84.3
	課長クラス	105	26.7	61.0	11.4	1.0	—	87.6	21.0	62.9	12.4	2.9	1.0	83.8
	その他	31	29.0	51.6	16.1	3.2	—	80.6	32.3	38.7	22.6	6.5	—	71.0
アメリカ	部長クラス	61	52.5	31.1	8.2	4.9	3.3	83.6	44.3	36.1	8.2	11.5	—	80.3
	課長クラス	234	50.9	35.9	5.6	6.8	0.9	86.8	40.6	39.3	9.8	6.4	3.8	79.9
	その他	20	45.0	45.0	5.0	5.0	—	90.0	55.0	35.0	5.0	5.0	—	90.0
日本	部長クラス	142	8.5	38.7	31.0	18.3	3.5	47.2	10.6	37.3	30.3	17.6	4.2	47.9
	課長クラス	287	5.9	31.7	40.1	17.1	5.2	37.6	3.8	36.9	35.9	18.8	4.5	40.8

◆ 所属部署別で見ると、タイ、アメリカ、日本では、営業・販売で「無理をしても顧客からの要望に応える職場である」の「その通りである・計」が他部署より高め

■ 仕事や職場の特徴(4-2)
(全体/国・所属部署別)

(単一回答:%)

	n	高い成果を上げるためには働く時間を惜しまない職場である					無理をしても顧客からの要望に応える職場である					その通りである・計		
		全くその通りである	どちらかといえばその通りである	どちらともいえない	どちらかといえばそうではない	全くそうではない	その通りである・計	全くその通りである	どちらかといえばその通りである	どちらともいえない	どちらかといえばそうではない		全くそうではない	
全体	1666	27.1	43.9	18.0	8.9	2.1	71.0	23.8	44.4	19.9	9.7	2.3	68.2	
中国	人事	91	11.0	49.5	22.0	16.5	1.1	60.4	16.5	44.0	24.2	15.4	—	60.4
	総務、法務、経理、経営企画等	172	11.0	55.8	23.3	8.1	1.7	66.9	12.8	40.7	31.4	11.6	3.5	53.5
	営業・販売	55	14.5	43.6	25.5	14.5	1.8	58.2	9.1	50.9	29.1	9.1	1.8	60.0
インド	人事	82	43.9	43.9	8.5	3.7	—	87.8	40.2	48.8	8.5	2.4	—	89.0
	総務、法務、経理、経営企画等	143	51.7	37.1	7.0	3.5	0.7	88.8	42.0	46.9	8.4	2.8	—	88.8
	営業・販売	77	48.1	37.7	5.2	3.9	5.2	85.7	45.5	41.6	7.8	2.6	2.6	87.0
タイ	人事	75	37.3	57.3	4.0	1.3	—	94.7	25.3	54.7	12.0	6.7	1.3	80.0
	総務、法務、経理、経営企画等	180	21.1	66.1	10.6	2.2	—	87.2	20.6	62.8	13.9	2.8	—	83.3
	営業・販売	47	27.7	59.6	10.6	—	2.1	87.2	25.5	59.6	10.6	4.3	—	85.1
アメリカ	人事	61	54.1	32.8	4.9	3.3	4.9	86.9	39.3	41.0	6.6	9.8	3.3	80.3
	総務、法務、経理、経営企画等	146	47.3	38.4	7.5	6.2	0.7	85.6	32.9	40.4	14.4	7.5	4.8	73.3
	営業・販売	108	53.7	33.3	4.6	8.3	—	87.0	56.5	34.3	3.7	5.6	—	90.7
日本	事務系職種	312	4.8	32.4	39.4	18.3	5.1	37.2	4.2	33.3	35.3	21.8	5.4	37.5
	営業販売職	117	12.0	38.5	30.8	15.4	3.4	50.4	11.1	47.0	30.8	9.4	1.7	58.1

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q8 あなたの仕事や職場の特徴について、それぞれあてはまるものをお選びください。

2) 仕事の割合

- ◆ 労働時間全体を100とした場合の「組織運営」に費やす時間の割合は、インド、タイ、中国は平均30%前後、アメリカ、日本では20%程度
- ◆ アメリカ、日本では、「0~10%未満」「10~20%未満」で4~5割を占める
- ◆ 役職別で見ると、いずれの国においても、課長クラスより部長クラスのほうが「組織運営」に費やす時間の平均割合が高め

■ 仕事の割合(1-1)組織運営
(全体/国別/国・役職別)

(単一回答・%)

		n	0 ~ 10 % 未 満	1 0 ~ 20 % 未 満	2 0 ~ 30 % 未 満	3 0 ~ 40 % 未 満	4 0 ~ 50 % 未 満	5 0 ~ 60 % 未 満	6 0 ~ 70 % 未 満	7 0 ~ 80 % 未 満	8 0 ~ 90 % 未 満	9 0 ~ 100 %	平均 (%)
全体		1666	13.4	17.3	29.6	17.5	8.1	8.3	2.8	2.0	0.4	0.5	25.3
中国		318	4.7	16.0	36.5	23.6	7.9	6.9	3.5	0.3	0.6	—	26.1
インド		302	1.3	10.3	39.1	19.5	15.2	8.6	2.0	3.3	0.3	0.3	30.7
タイ		302	5.6	8.9	33.8	22.8	10.3	11.6	3.3	3.0	—	0.7	29.9
アメリカ		315	20.6	24.1	27.6	11.7	3.8	7.9	1.6	1.6	—	1.0	21.7
日本		429	28.7	24.2	16.3	12.1	4.9	7.2	3.5	1.9	0.7	0.5	20.3
中国	部長クラス	103	2.9	6.8	41.7	27.2	9.7	6.8	2.9	1.0	1.0	—	28.6
	課長クラス	205	5.9	20.5	34.1	20.5	7.3	7.3	3.9	—	0.5	—	25.1
	その他	10	—	20.0	30.0	50.0	—	—	—	—	—	—	23.0
インド	部長クラス	130	—	6.9	41.5	14.6	18.5	11.5	3.8	2.3	0.8	—	32.5
	課長クラス	120	3.3	14.2	36.7	21.7	12.5	5.8	—	5.0	—	0.8	29.0
	その他	52	—	9.6	38.5	26.9	13.5	7.7	1.9	1.9	—	—	30.0
タイ	部長クラス	166	3.6	4.2	31.3	26.5	11.4	14.5	4.8	3.6	—	—	32.6
	課長クラス	105	7.6	11.4	41.0	15.2	11.4	7.6	1.0	2.9	—	1.9	27.5
	その他	31	9.7	25.8	22.6	29.0	—	9.7	3.2	—	—	—	23.2
アメリカ	部長クラス	61	8.2	18.0	39.3	11.5	8.2	8.2	3.3	3.3	—	—	26.6
	課長クラス	234	23.5	25.2	26.1	12.4	3.0	6.4	1.3	1.3	—	0.9	20.0
	その他	20	25.0	30.0	10.0	5.0	—	25.0	—	—	—	5.0	25.7
日本	部長クラス	142	19.7	21.1	15.5	12.0	7.7	13.4	7.0	2.1	1.4	—	26.2
	課長クラス	287	33.1	25.8	16.7	12.2	3.5	4.2	1.7	1.7	0.3	0.7	17.3

■ 仕事の割合(1-2)組織運営
(全体/国・所属部署別)

(単一回答:%)

		n	0 5 1 0 % 未 満	1 0 5 2 0 % 未 満	2 0 5 3 0 % 未 満	3 0 5 4 0 % 未 満	4 0 5 5 0 % 未 満	5 0 5 6 0 % 未 満	6 0 5 7 0 % 未 満	7 0 5 8 0 % 未 満	8 0 5 9 0 % 未 満	9 0 5 1 0 0 % 未 満	平均 (%)
全体		1666	13.4	17.3	29.6	17.5	8.1	8.3	2.8	2.0	0.4	0.5	25.3
中国	人事	91	6.6	12.1	42.9	25.3	6.6	4.4	2.2	—	—	—	24.2
	総務、法務、経理、経営企画等	172	4.7	15.7	33.7	23.8	9.3	8.1	3.5	0.6	0.6	—	26.9
	営業・販売	55	1.8	23.6	34.5	20.0	5.5	7.3	5.5	—	1.8	—	26.8
インド	人事	82	—	8.5	41.5	23.2	13.4	11.0	—	2.4	—	—	30.0
	総務、法務、経理、経営企画等	143	1.4	9.8	35.0	17.5	18.2	9.8	2.1	4.9	0.7	0.7	32.7
	営業・販売	77	2.6	13.0	44.2	19.5	11.7	3.9	3.9	1.3	—	—	27.7
タイ	人事	75	6.7	10.7	20.0	32.0	12.0	13.3	1.3	2.7	—	1.3	30.6
	総務、法務、経理、経営企画等	180	3.3	7.2	39.4	20.6	9.4	11.1	5.0	3.3	—	0.6	30.8
	営業・販売	47	12.8	12.8	34.0	17.0	10.6	10.6	—	2.1	—	—	25.3
アメリカ	人事	61	23.0	24.6	21.3	11.5	9.8	8.2	—	1.6	—	—	21.0
	総務、法務、経理、経営企画等	146	19.9	26.0	26.7	11.0	2.1	8.2	3.4	2.1	—	0.7	22.1
	営業・販売	108	20.4	21.3	32.4	13.0	2.8	7.4	—	0.9	—	1.9	21.4
日本	事務系職種	312	26.3	25.3	17.0	11.5	6.1	5.8	4.2	2.6	1.0	0.3	21.0
	営業販売職	117	35.0	21.4	14.5	13.7	1.7	11.1	1.7	—	—	0.9	18.4

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q13 労働時間全体を100とした場合、あなたは次の5つの仕事それぞれにどれくらいの割合の時間をかけていますか。

- ◆ 「部下マネジメント」に費やす時間の割合は、いずれの国においても平均20%前後
- ◆ 日本をのぞくすべての国では「20~30%未満」が最も高いが、日本では「0~10%未満」が26.3%で最も高い
- ◆ 役職別で見ると、すべての国で、課長クラスより部長クラスのほうが「部下マネジメント」に費やす時間の平均割合が高め

■ 仕事の割合(2-1)部下マネジメント
(全体/国別/国・役職別)

(単一回答・%)

		n	0 ~ 10 % 未 満	1 0 ~ 20 % 未 満	2 0 ~ 30 % 未 満	3 0 ~ 40 % 未 満	4 0 ~ 50 % 未 満	5 0 ~ 60 % 未 満	6 0 ~ 70 % 未 満	7 0 ~ 80 % 未 満	8 0 ~ 90 % 未 満	9 0 ~ 100 %	平均 (%)
全体		1666	12.5	23.8	34.9	16.6	6.5	3.8	1.0	0.5	0.2	0.2	21.2
中国		318	5.3	34.3	41.5	16.0	1.6	1.3	—	—	—	—	18.7
インド		302	0.7	21.2	49.3	19.2	5.6	3.3	0.7	—	—	—	23.3
タイ		302	7.9	18.5	37.1	18.2	13.6	4.0	0.3	—	—	0.3	23.6
アメリカ		315	16.5	23.8	27.3	12.7	7.3	6.0	2.5	2.5	1.0	0.3	23.5
日本		429	26.3	21.7	24.0	16.8	5.1	4.2	1.4	—	0.2	0.2	18.1
中国	部長クラス	103	2.9	27.2	51.5	15.5	2.9	—	—	—	—	—	20.0
	課長クラス	205	6.8	37.1	37.1	16.1	1.0	2.0	—	—	—	—	18.1
	その他	10	—	50.0	30.0	20.0	—	—	—	—	—	—	17.5
インド	部長クラス	130	—	20.8	44.6	30.0	2.3	2.3	—	—	—	—	23.4
	課長クラス	120	1.7	23.3	50.8	11.7	6.7	4.2	1.7	—	—	—	23.1
	その他	52	—	17.3	57.7	9.6	11.5	3.8	—	—	—	—	23.8
タイ	部長クラス	166	5.4	18.7	34.9	16.9	18.7	4.8	—	—	—	0.6	25.2
	課長クラス	105	11.4	19.0	36.2	21.9	8.6	2.9	—	—	—	—	21.8
	その他	31	9.7	16.1	51.6	12.9	3.2	3.2	3.2	—	—	—	21.5
アメリカ	部長クラス	61	8.2	21.3	27.9	16.4	18.0	3.3	1.6	1.6	—	1.6	27.1
	課長クラス	234	18.8	24.8	26.5	12.4	4.3	6.4	2.6	3.0	1.3	—	22.5
	その他	20	15.0	20.0	35.0	5.0	10.0	10.0	5.0	—	—	—	23.5
日本	部長クラス	142	17.6	21.8	25.4	20.4	6.3	5.6	1.4	—	0.7	0.7	21.3
	課長クラス	287	30.7	21.6	23.3	15.0	4.5	3.5	1.4	—	—	—	16.5

■ 仕事の割合(2-2)部下マネジメント
(全体/国・所属部署別)

(単一回答:%)

		n	0 5 1 0 % 未 満	1 0 5 2 0 % 未 満	2 0 5 3 0 % 未 満	3 0 5 4 0 % 未 満	4 0 5 5 0 % 未 満	5 0 5 6 0 % 未 満	6 0 5 7 0 % 未 満	7 0 5 8 0 % 未 満	8 0 5 9 0 % 未 満	9 0 5 1 0 0 % 未 満	平均 (%)
全体		1666	12.5	23.8	34.9	16.6	6.5	3.8	1.0	0.5	0.2	0.2	21.2
中国	人事	91	4.4	27.5	46.2	20.9	—	1.1	—	—	—	—	19.5
	総務、法務、経理、経営企画等	172	4.7	37.2	41.3	14.0	2.3	0.6	—	—	—	—	18.2
	営業・販売	55	9.1	36.4	34.5	14.5	1.8	3.6	—	—	—	—	18.9
インド	人事	82	—	15.9	50.0	25.6	6.1	2.4	—	—	—	—	24.1
	総務、法務、経理、経営企画等	143	1.4	23.8	44.8	18.9	6.3	4.2	0.7	—	—	—	23.2
	営業・販売	77	—	22.1	57.1	13.0	3.9	2.6	1.3	—	—	—	22.8
タイ	人事	75	4.0	17.3	34.7	26.7	9.3	5.3	1.3	—	—	1.3	26.1
	総務、法務、経理、経営企画等	180	9.4	19.4	35.0	16.7	17.2	2.2	—	—	—	—	22.9
	営業・販売	47	8.5	17.0	48.9	10.6	6.4	8.5	—	—	—	—	22.5
アメリカ	人事	61	13.1	9.8	27.9	14.8	13.1	9.8	3.3	6.6	1.6	—	31.0
	総務、法務、経理、経営企画等	146	21.2	34.2	25.3	9.6	4.8	2.7	0.7	0.7	0.7	—	17.7
	営業・販売	108	12.0	17.6	29.6	15.7	7.4	8.3	4.6	2.8	0.9	0.9	27.1
日本	事務系職種	312	25.3	23.7	24.7	16.7	4.8	3.2	1.3	—	0.3	—	17.6
	営業販売職	117	29.1	16.2	22.2	17.1	6.0	6.8	1.7	—	—	0.9	19.4

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q13 労働時間全体を100とした場合、あなたは次の5つの仕事それぞれにどれくらいの割合の時間をかけていますか。

- ◆ 「情報伝達」に費やす時間の割合は、日本をのぞくすべて国では「10～20%未満」「20～30%未満」がボリュームゾーン
- ◆ 日本では「10～20%未満」が42.0%で最も多く、「0～10%未満」が26.6%で続く

■ 仕事の割合(3-1)情報伝達
(全体/国別/国・役職別)

(単一回答・%)

		n	0 ～ 10 % 未 満	10 ～ 20 % 未 満	20 ～ 30 % 未 満	30 ～ 40 % 未 満	40 ～ 50 % 未 満	50 ～ 60 % 未 満	60 ～ 70 % 未 満	70 ～ 80 % 未 満	80 ～ 90 % 未 満	90 ～ 100 %	平均 (%)
全体		1666	14.8	40.7	32.1	7.9	2.0	1.0	0.5	0.5	0.4	—	16.3
中国		318	11.0	50.0	32.1	5.3	1.6	—	—	—	—	—	14.6
インド		302	6.6	41.7	42.1	7.9	1.7	—	—	—	—	—	17.0
タイ		302	12.9	39.4	40.4	6.0	1.0	0.3	—	—	—	—	15.3
アメリカ		315	12.4	29.8	29.8	11.7	5.4	4.1	2.2	2.9	1.6	—	22.9
日本		429	26.6	42.0	21.0	8.4	0.9	0.7	0.2	—	0.2	—	12.8
中国	部長クラス	103	9.7	56.3	30.1	2.9	1.0	—	—	—	—	—	14.2
	課長クラス	205	12.2	47.3	32.2	6.8	1.5	—	—	—	—	—	14.6
	その他	10	—	40.0	50.0	—	10.0	—	—	—	—	—	18.0
インド	部長クラス	130	6.2	44.6	39.2	8.5	1.5	—	—	—	—	—	16.8
	課長クラス	120	7.5	40.0	44.2	7.5	0.8	—	—	—	—	—	16.9
	その他	52	5.8	38.5	44.2	7.7	3.8	—	—	—	—	—	17.8
タイ	部長クラス	166	10.2	44.0	40.4	4.8	0.6	—	—	—	—	—	15.1
	課長クラス	105	16.2	35.2	39.0	8.6	1.0	—	—	—	—	—	15.4
	その他	31	16.1	29.0	45.2	3.2	3.2	3.2	—	—	—	—	16.3
アメリカ	部長クラス	61	11.5	36.1	21.3	14.8	1.6	8.2	—	6.6	—	—	23.5
	課長クラス	234	12.0	27.4	32.1	12.0	6.4	3.4	2.6	2.1	2.1	—	23.2
	その他	20	20.0	40.0	30.0	—	5.0	—	5.0	—	—	—	16.6
日本	部長クラス	142	21.8	38.7	24.6	10.6	1.4	2.1	0.7	—	—	—	14.6
	課長クラス	287	28.9	43.6	19.2	7.3	0.7	—	—	—	0.3	—	11.9

■ 仕事の割合(3-2)情報伝達
(全体/国・所属部署別)

(単一回答:%)

		n	0 5 1 0 % 未 満	1 0 5 2 0 % 未 満	2 0 5 3 0 % 未 満	3 0 5 4 0 % 未 満	4 0 5 5 0 % 未 満	5 0 5 6 0 % 未 満	6 0 5 7 0 % 未 満	7 0 5 8 0 % 未 満	8 0 5 9 0 % 未 満	9 0 5 1 0 0 % 未 満	平均 (%)
全体		1666	14.8	40.7	32.1	7.9	2.0	1.0	0.5	0.5	0.4	—	16.3
中国	人事	91	<i>6.6</i>	47.3	38.5	7.7	—	—	—	—	—	—	15.5
	総務、法務、経理、経営企画等	172	11.0	52.9	29.7	4.1	2.3	—	—	—	—	—	14.3
	営業・販売	55	18.2	45.5	29.1	5.5	1.8	—	—	—	—	—	13.9
インド	人事	82	<i>4.9</i>	50.0	40.2	3.7	1.2	—	—	—	—	—	16.1
	総務、法務、経理、経営企画等	143	7.7	44.8	35.0	11.2	1.4	—	—	—	—	—	16.6
	営業・販売	77	<i>6.5</i>	<i>27.3</i>	57.1	6.5	2.6	—	—	—	—	—	18.8
タイ	人事	75	14.7	<i>33.3</i>	40.0	10.7	—	1.3	—	—	—	—	16.4
	総務、法務、経理、経営企画等	180	11.7	44.4	38.9	3.9	1.1	—	—	—	—	—	14.6
	営業・販売	47	14.9	<i>29.8</i>	46.8	6.4	2.1	—	—	—	—	—	16.5
アメリカ	人事	61	11.5	<i>32.8</i>	31.1	14.8	1.6	3.3	1.6	1.6	1.6	—	21.4
	総務、法務、経理、経営企画等	146	14.4	<i>28.1</i>	28.8	10.3	4.8	<i>6.2</i>	2.1	4.1	1.4	—	23.4
	営業・販売	108	10.2	<i>30.6</i>	30.6	12.0	<i>8.3</i>	1.9	2.8	1.9	1.9	—	23.0
日本	事務系職種	312	24.0	40.1	<i>23.7</i>	9.3	1.3	1.0	0.3	—	0.3	—	13.7
	営業販売職	117	<i>33.3</i>	47.0	<i>13.7</i>	6.0	—	—	—	—	—	—	10.2

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q13 労働時間全体を100とした場合、あなたは次の5つの仕事それぞれにどれくらいの割合の時間をかけていますか。

- ◆ 「プレイヤー」として働く時間の割合は、インド、タイ、アメリカでは平均20%前後で、中国、日本では平均30%以上
- ◆ アメリカでは「0~10%未満」が3割近くを占めるが、日本では「90~100%」も1割程度を占める
- ◆ いずれの国でも課長クラスより部長クラスのほうが、「プレイヤー」として働く時間の平均割合が低い

■ 仕事の割合(4-1)プレイヤー
(全体/国別/国・役職別)

(単一回答・%)

		n	0 ~ 10 % 未 満	1 0 ~ 20 % 未 満	2 0 ~ 30 % 未 満	3 0 ~ 40 % 未 満	4 0 ~ 50 % 未 満	5 0 ~ 60 % 未 満	6 0 ~ 70 % 未 満	7 0 ~ 80 % 未 満	8 0 ~ 90 % 未 満	9 0 ~ 100 %	平均 (%)
全体		1666	15.1	23.9	25.1	12.0	6.4	6.1	3.0	3.0	2.5	2.8	26.3
中国		318	2.5	15.4	24.8	23.9	15.7	9.1	4.1	2.5	1.3	0.6	31.1
インド		302	18.5	34.4	40.1	5.3	1.0	0.3	—	—	0.3	—	15.6
タイ		302	10.9	32.1	36.1	8.3	4.3	2.3	1.0	1.0	3.3	0.7	21.4
アメリカ		315	28.9	26.0	16.5	8.9	4.8	7.0	3.2	2.2	1.6	1.0	21.2
日本		429	14.9	15.6	13.3	12.8	5.8	10.0	5.6	7.5	5.1	9.3	37.5
中国	部長クラス	103	3.9	13.6	32.0	28.2	16.5	3.9	1.0	1.0	—	—	27.0
	課長クラス	205	2.0	16.1	20.5	22.0	15.6	11.7	5.9	3.4	2.0	1.0	33.4
	その他	10	—	20.0	40.0	20.0	10.0	10.0	—	—	—	—	25.5
インド	部長クラス	130	20.0	34.6	40.0	4.6	0.8	—	—	—	—	—	15.2
	課長クラス	120	15.8	32.5	43.3	5.8	0.8	0.8	—	—	0.8	—	16.4
	その他	52	21.2	38.5	32.7	5.8	1.9	—	—	—	—	—	14.7
タイ	部長クラス	166	11.4	36.7	41.0	4.8	2.4	1.2	—	—	2.4	—	17.7
	課長クラス	105	12.4	27.6	24.8	14.3	6.7	2.9	2.9	2.9	4.8	1.0	25.7
	その他	31	3.2	22.6	48.4	6.5	6.5	6.5	—	—	3.2	3.2	26.4
アメリカ	部長クラス	61	39.3	32.8	11.5	9.8	3.3	1.6	—	—	1.6	—	13.4
	課長クラス	234	26.9	24.4	17.1	9.0	5.1	8.1	4.3	3.0	0.9	1.3	23.0
	その他	20	20.0	25.0	25.0	5.0	5.0	10.0	—	—	10.0	—	24.8
日本	部長クラス	142	21.8	20.4	16.9	12.7	4.2	7.0	4.2	2.8	2.8	7.0	28.4
	課長クラス	287	11.5	13.2	11.5	12.9	6.6	11.5	6.3	9.8	6.3	10.5	42.0

◆ 所属部署別で見ると、日本の営業販売職の約15%は、労働時間の「90~100%」を「プレイヤー」として働いている

■ 仕事の割合(4-2)プレイヤー
(全体/国・所属部署別)

(単一回答:%)

		n	0 5 1 0 % 未 満	1 0 5 2 0 % 未 満	2 0 5 3 0 % 未 満	3 0 5 4 0 % 未 満	4 0 5 5 0 % 未 満	5 0 5 6 0 % 未 満	6 0 5 7 0 % 未 満	7 0 5 8 0 % 未 満	8 0 5 9 0 % 未 満	9 0 5 1 0 0 % 未 満	平均 (%)
全体		1666	15.1	23.9	25.1	12.0	6.4	6.1	3.0	3.0	2.5	2.8	26.3
中国	人事	91	1.1	9.9	30.8	24.2	18.7	8.8	2.2	2.2	2.2	—	31.4
	総務、法務、経理、経営企画等	172	2.9	17.4	20.3	25.6	15.1	9.9	5.2	1.7	1.2	0.6	31.2
	営業・販売	55	3.6	18.2	29.1	18.2	12.7	7.3	3.6	5.5	—	1.8	30.4
インド	人事	82	23.2	31.7	40.2	4.9	—	—	—	—	—	—	14.9
	総務、法務、経理、経営企画等	143	21.7	37.1	32.9	4.9	2.1	0.7	—	—	0.7	—	15.1
	営業・販売	77	7.8	32.5	53.2	6.5	—	—	—	—	—	—	17.3
タイ	人事	75	20.0	33.3	26.7	12.0	5.3	—	—	1.3	1.3	—	17.6
	総務、法務、経理、経営企画等	180	9.4	32.8	38.9	5.0	3.3	3.3	1.1	1.1	4.4	0.6	22.0
	営業・販売	47	2.1	27.7	40.4	14.9	6.4	2.1	2.1	—	2.1	2.1	25.1
アメリカ	人事	61	41.0	19.7	18.0	8.2	1.6	6.6	3.3	1.6	—	—	17.2
	総務、法務、経理、経営企画等	146	28.1	21.9	13.0	8.2	6.2	8.9	4.8	4.1	2.7	2.1	25.8
	営業・販売	108	23.1	35.2	20.4	10.2	4.6	4.6	0.9	—	0.9	—	17.3
日本	事務系職種	312	13.8	17.3	14.1	12.8	7.1	10.9	4.5	7.1	5.4	7.1	35.9
	営業販売職	117	17.9	11.1	11.1	12.8	2.6	7.7	8.5	8.5	4.3	15.4	41.9

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q13 労働時間全体を100とした場合、あなたは次の5つの仕事それぞれにどれくらいの割合の時間をかけていますか。

◆ 「その他の業務」に費やす時間の割合は、いずれの国においても「0～10%未満」「10～20%未満」がボリュームゾーンで、平均割合は10%前後

■ 仕事の割合(5-1)その他の業務
(全体/国別/国・役職別)

(単一回答・%)

		n	0 ～ 1 0 % 未 満	1 0 ～ 2 0 % 未 満	2 0 ～ 3 0 % 未 満	3 0 ～ 4 0 % 未 満	4 0 ～ 5 0 % 未 満	5 0 ～ 6 0 % 未 満	6 0 ～ 7 0 % 未 満	7 0 ～ 8 0 % 未 満	8 0 ～ 9 0 % 未 満	9 0 ～ 1 0 0 % 未 満	平均 (%)
全体		1666	40.4	36.3	17.7	2.9	1.0	0.7	0.3	0.2	0.1	0.5	11.0
中国		318	40.9	37.7	18.9	1.3	0.9	0.3	—	—	—	—	9.5
インド		302	28.8	36.8	26.2	6.3	1.3	0.7	—	—	—	—	13.3
タイ		302	39.7	39.7	16.9	2.6	0.7	0.3	—	—	—	—	9.8
アメリカ		315	43.2	35.6	16.8	1.9	1.0	0.6	0.3	0.3	—	0.3	10.8
日本		429	46.6	33.1	12.1	2.6	0.9	1.2	0.9	0.5	0.5	1.6	11.3
中国	部長クラス	103	39.8	35.0	21.4	1.9	1.9	—	—	—	—	—	10.2
	課長クラス	205	42.9	39.5	16.1	0.5	0.5	0.5	—	—	—	—	8.8
	その他	10	10.0	30.0	50.0	10.0	—	—	—	—	—	—	16.0
インド	部長クラス	130	34.6	36.9	23.1	4.6	0.8	—	—	—	—	—	12.1
	課長クラス	120	21.7	40.0	29.2	5.0	2.5	1.7	—	—	—	—	14.6
	その他	52	30.8	28.8	26.9	13.5	—	—	—	—	—	—	13.8
タイ	部長クラス	166	37.3	45.2	15.1	1.8	0.6	—	—	—	—	—	9.4
	課長クラス	105	46.7	31.4	17.1	3.8	—	1.0	—	—	—	—	9.6
	その他	31	29.0	38.7	25.8	3.2	3.2	—	—	—	—	—	12.6
アメリカ	部長クラス	61	49.2	32.8	14.8	1.6	1.6	—	—	—	—	—	9.4
	課長クラス	234	41.0	36.8	17.5	1.7	0.9	0.9	0.4	0.4	—	0.4	11.2
	その他	20	50.0	30.0	15.0	5.0	—	—	—	—	—	—	9.5
日本	部長クラス	142	52.1	31.0	10.6	2.1	0.7	1.4	0.7	—	0.7	0.7	9.4
	課長クラス	287	43.9	34.1	12.9	2.8	1.0	1.0	1.0	0.7	0.3	2.1	12.3

■ 仕事の割合(5-2)その他の業務
(全体/国・所属部署別)

(単一回答:%)

		n	0 5 1 0 % 未 満	1 0 5 2 0 % 未 満	2 0 5 3 0 % 未 満	3 0 5 4 0 % 未 満	4 0 5 5 0 % 未 満	5 0 5 6 0 % 未 満	6 0 5 7 0 % 未 満	7 0 5 8 0 % 未 満	8 0 5 9 0 % 未 満	9 0 5 1 0 0 % 未 満	平均 (%)
全体		1666	40.4	36.3	17.7	2.9	1.0	0.7	0.3	0.2	0.1	0.5	11.0
中国	人事	91	41.8	35.2	22.0	—	—	1.1	—	—	—	—	9.4
	総務、法務、経理、経営企画等	172	40.1	40.7	16.3	1.7	1.2	—	—	—	—	—	9.4
	営業・販売	55	41.8	32.7	21.8	1.8	1.8	—	—	—	—	—	10.0
インド	人事	82	<i>28.0</i>	31.7	<i>26.8</i>	<i>9.8</i>	2.4	1.2	—	—	—	—	14.9
	総務、法務、経理、経営企画等	143	<i>31.5</i>	39.2	<i>23.1</i>	4.2	1.4	0.7	—	—	—	—	12.4
	営業・販売	77	<i>24.7</i>	<i>37.7</i>	<i>31.2</i>	6.5	—	—	—	—	—	—	13.5
タイ	人事	75	48.0	33.3	16.0	1.3	—	1.3	—	—	—	—	9.3
	総務、法務、経理、経営企画等	180	<i>35.0</i>	<i>45.0</i>	16.1	3.3	0.6	—	—	—	—	—	9.8
	営業・販売	47	44.7	<i>29.8</i>	21.3	2.1	2.1	—	—	—	—	—	10.6
アメリカ	人事	61	47.5	34.4	16.4	1.6	—	—	—	—	—	—	9.4
	総務、法務、経理、経営企画等	146	45.9	34.9	13.7	2.1	1.4	—	0.7	0.7	—	0.7	11.0
	営業・販売	108	37.0	37.0	21.3	1.9	0.9	1.9	—	—	—	—	11.3
日本	事務系職種	312	45.5	33.3	<i>12.5</i>	2.9	1.0	1.0	1.0	0.3	0.3	2.2	11.8
	営業販売職	117	49.6	32.5	<i>11.1</i>	1.7	0.9	1.7	0.9	0.9	0.9	—	10.1

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q13 労働時間全体を100とした場合、あなたは次の5つの仕事それぞれにどれくらいの割合の時間をかけていますか。

3) 業績を上げるために行っている行動

- ◆ 業績を上げるために行っている行動として、インド、アメリカでは「部下の能力を高める」に「近い」「どちらかといえば近い」で6割以上を占める
- ◆ 中国、タイ、日本では「部下の意欲を高める」に「近い」「どちらかといえば近い」の割合のほうがやや高い
- ◆ タイの部長クラスでは「部下の意欲を高める」に「近い」「どちらかといえば近い」が半数以上を占めるが、課長クラスでは「部下の能力を高める」に「近い」「どちらかといえば近い」が半数以上と役職による違いが見られる

■ 業績を上げるために行っている行動(1)

(全体/国別/国・役職別)
<部下がいる者 n=1559>

(単一回答:%)

	n	A: 部下の能力を高める		B: 部下の意欲を高める	
		Aに近い	どちらかといえばAに近い	どちらかといえばBに近い	Bに近い
全体	1559	16.3	36.8	32.6	14.4
中国	316	11.4	32.3	40.2	16.1
インド	302	35.4	29.8	19.5	15.2
タイ	302	17.9	30.8	25.8	25.5
アメリカ	281	14.9	53.7	26.7	4.6
日本	358	4.2	38.3	47.2	10.3
中国					
部長クラス	103	15.5	30.1	37.9	16.5
課長クラス	203	8.9	33.0	41.4	16.7
その他	10	20.0	40.0	40.0	—
インド					
部長クラス	130	41.5	27.7	16.9	13.8
課長クラス	120	33.3	27.5	21.7	17.5
その他	52	25.0	40.4	21.2	13.5
タイ					
部長クラス	166	18.7	25.3	23.5	32.5
課長クラス	105	15.2	40.0	27.6	17.1
その他	31	22.6	29.0	32.3	16.1
アメリカ					
部長クラス	60	20.0	48.3	28.3	3.3
課長クラス	201	14.4	56.7	23.9	5.0
その他	20	5.0	40.0	50.0	5.0
日本					
部長クラス	126	5.6	36.5	44.4	13.5
課長クラス	232	3.4	39.2	48.7	8.6

(全体/国・所属部署別)
<部下がいる者 n=1559>

(単一回答:%)

	n	A: 部下の能力を高める		B: 部下の意欲を高める	
		Aに近い	どちらかといえばAに近い	どちらかといえばBに近い	Bに近い
全体	1559	16.3	36.8	32.6	14.4
中国					
人事	91	11.0	38.5	31.9	18.7
総務、法務、経理、経営企画等	170	12.9	28.2	43.5	15.3
営業・販売	55	7.3	34.5	43.6	14.5
インド					
人事	82	30.5	40.2	17.1	12.2
総務、法務、経理、経営企画等	143	37.1	24.5	23.8	14.7
営業・販売	77	37.7	28.6	14.3	19.5
タイ					
人事	75	20.0	36.0	25.3	18.7
総務、法務、経理、経営企画等	180	17.2	30.6	24.4	27.8
営業・販売	47	17.0	23.4	31.9	27.7
アメリカ					
人事	53	18.9	54.7	20.8	5.7
総務、法務、経理、経営企画等	131	9.2	57.3	29.0	4.6
営業・販売	97	20.6	48.5	26.8	4.1
日本					
事務系職種	263	4.6	37.3	49.4	8.7
営業販売職	95	3.2	41.1	41.1	14.7

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q15 あなたは、業績を上げるために、どのような行動をとっていますか。近いほうを教えてください。

- ◆ インド、アメリカ、日本では、「部下の裁量に委ねる」に「近い」「どちらかといえば近い」の割合が高く、中国、タイでは「部下に具体的なやり方を指示する」に「近い」「どちらかといえば近い」の割合が高い

■ 業績を上げるために行っている行動(2)

(全体/国別/国・役職別)
<部下がいる者 n=1559>

(単一回答:%)

	n	A: 部下の裁量に委ねる		B: 部下に具体的なやり方を指示する	
		Aに近い	どちらかといえばAに近い	どちらかといえばBに近い	Bに近い
全体	1559	13.3	39.1	37.3	10.3
中国	316	7.6	34.2	48.4	9.8
インド	302	26.5	30.1	25.8	17.5
タイ	302	14.9	33.8	40.1	11.3
アメリカ	281	11.7	43.8	33.8	10.7
日本	358	7.0	52.0	37.7	3.4
中国					
部長クラス	103	9.7	35.0	44.7	10.7
課長クラス	203	6.9	33.5	50.2	9.4
その他	10	—	40.0	50.0	10.0
インド					
部長クラス	130	33.8	28.5	23.8	13.8
課長クラス	120	20.8	27.5	30.0	21.7
その他	52	21.2	40.4	21.2	17.3
タイ					
部長クラス	166	12.7	36.7	41.6	9.0
課長クラス	105	18.1	26.7	40.0	15.2
その他	31	16.1	41.9	32.3	9.7
アメリカ					
部長クラス	60	18.3	35.0	38.3	8.3
課長クラス	201	10.0	45.8	32.8	11.4
その他	20	10.0	50.0	30.0	10.0
日本					
部長クラス	126	7.9	53.2	34.9	4.0
課長クラス	232	6.5	51.3	39.2	3.0

(全体/国・所属部署別)
<部下がいる者 n=1559>

(単一回答:%)

	n	A: 部下の裁量に委ねる		B: 部下に具体的なやり方を指示する	
		Aに近い	どちらかといえばAに近い	どちらかといえばBに近い	Bに近い
全体	1559	13.3	39.1	37.3	10.3
中国					
人事	91	4.4	31.9	48.4	15.4
総務、法務、経理、経営企画等	170	8.8	32.9	50.0	8.2
営業・販売	55	9.1	41.8	43.6	5.5
インド					
人事	82	17.1	36.6	34.1	12.2
総務、法務、経理、経営企画等	143	28.0	25.2	25.9	21.0
営業・販売	77	33.8	32.5	16.9	16.9
タイ					
人事	75	16.0	32.0	33.3	18.7
総務、法務、経理、経営企画等	180	14.4	35.0	41.7	8.9
営業・販売	47	14.9	31.9	44.7	8.5
アメリカ					
人事	53	7.5	60.4	24.5	7.5
総務、法務、経理、経営企画等	131	11.5	40.5	38.9	9.2
営業・販売	97	14.4	39.2	32.0	14.4
日本					
事務系職種	263	6.8	53.2	38.4	1.5
営業販売職	95	7.4	48.4	35.8	8.4

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q15 あなたは、業績を上げるために、どのような行動をとっていますか。近いほうを教えてください。

- ◆ いずれの国においても「部下の長期的な能力を高める」に「近い」「どちらかといえば近い」が半数以上を占める。特にアメリカ、日本では7割以上
- ◆ インドでは「部下に短期的な成果を求める」に「近い」も25.5%を占める

■ 業績を上げるために行っている行動(3)

(全体/国別/国・役職別)
<部下がいる者 n=1559>

(単一回答:%)

	n	A:部下に短期的な成果を求める		B:部下の長期的な能力を高める		
		Aに近い	どちらかといえばAに近い	どちらかといえばBに近い	Bに近い	
全体	1559	9.3	24.2	45.0	21.4	
中国	316	4.4	27.8	48.4	19.3	
インド	302	25.5	23.2	23.8	27.5	
タイ	302	11.9	22.5	38.1	27.5	
アメリカ	281	4.3	19.6	54.4	21.7	
日本	358	1.7	27.1	58.4	12.8	
中国	部長クラス	103	4.9	27.2	42.7	25.2
	課長クラス	203	3.9	28.1	51.2	16.7
	その他	10	10.0	30.0	50.0	10.0
インド	部長クラス	130	27.7	22.3	26.2	23.8
	課長クラス	120	23.3	22.5	22.5	31.7
	その他	52	25.0	26.9	21.2	26.9
タイ	部長クラス	166	12.7	24.1	34.9	28.3
	課長クラス	105	8.6	19.0	45.7	26.7
	その他	31	19.4	25.8	29.0	25.8
アメリカ	部長クラス	60	3.3	18.3	50.0	28.3
	課長クラス	201	4.0	20.4	56.7	18.9
	その他	20	10.0	15.0	45.0	30.0
日本	部長クラス	126	3.2	32.5	56.3	7.9
	課長クラス	232	0.9	24.1	59.5	15.5

(全体/国・所属部署別)
<部下がいる者 n=1559>

(単一回答:%)

	n	A:部下に短期的な成果を求める		B:部下の長期的な能力を高める		
		Aに近い	どちらかといえばAに近い	どちらかといえばBに近い	Bに近い	
全体	1559	9.3	24.2	45.0	21.4	
中国	人事	91	7.7	26.4	45.1	20.9
	総務、法務、経理、経営企画等	170	2.9	29.4	51.2	16.5
	営業・販売	55	3.6	25.5	45.5	25.5
インド	人事	82	28.0	28.0	23.2	20.7
	総務、法務、経理、経営企画等	143	19.6	21.7	28.0	30.8
	営業・販売	77	33.8	20.8	16.9	28.6
タイ	人事	75	8.0	18.7	45.3	28.0
	総務、法務、経理、経営企画等	180	12.2	25.0	36.7	26.1
	営業・販売	47	17.0	19.1	31.9	31.9
アメリカ	人事	53	7.5	22.6	50.9	18.9
	総務、法務、経理、経営企画等	131	3.1	16.8	60.3	19.8
	営業・販売	97	4.1	21.6	48.5	25.8
日本	事務系職種	263	1.1	24.0	62.7	12.2
	営業販売職	95	3.2	35.8	46.3	14.7

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q15 あなたは、業績を上げるために、どのような行動をとっていますか。近いほうを教えてください。

- ◆ インドをのぞくすべての国では「プロセスも評価する」に「近い」「どちらかといえば近い」で6割以上を占める。特に日本では8割を超える
- ◆ インドでは「成果だけで評価する」に「近い」が3割弱を占め、「成果だけで評価する」と「プロセスも評価する」はほぼ同じくらいの割合

■ 業績を上げるために行っている行動(4)

(全体/国別/国・役職別)
<部下がいる者 n=1559>

(単一回答:%)

	n	A: 成果だけで評価する		B: プロセスも評価する		
		Aに近い	どちらかといえばAに近い	どちらかといえばBに近い	Bに近い	
全体	1559	10.3	21.5	50.5	17.7	
中国	316	7.9	24.4	51.3	16.5	
インド	302	27.8	24.2	28.8	19.2	
タイ	302	11.9	22.8	41.1	24.2	
アメリカ	281	3.2	23.5	61.2	12.1	
日本	358	2.0	14.0	67.6	16.5	
中国	部長クラス	103	7.8	21.4	47.6	23.3
	課長クラス	203	7.9	25.1	53.2	13.8
	その他	10	10.0	40.0	50.0	—
インド	部長クラス	130	33.1	22.3	24.6	20.0
	課長クラス	120	20.8	24.2	35.8	19.2
	その他	52	30.8	28.8	23.1	17.3
タイ	部長クラス	166	13.3	21.1	39.2	26.5
	課長クラス	105	10.5	21.9	46.7	21.0
	その他	31	9.7	35.5	32.3	22.6
アメリカ	部長クラス	60	3.3	20.0	63.3	13.3
	課長クラス	201	2.5	25.4	61.2	10.9
	その他	20	10.0	15.0	55.0	20.0
日本	部長クラス	126	3.2	10.3	71.4	15.1
	課長クラス	232	1.3	15.9	65.5	17.2

(全体/国・所属部署別)
<部下がいる者 n=1559>

(単一回答:%)

	n	A: 成果だけで評価する		B: プロセスも評価する		
		Aに近い	どちらかといえばAに近い	どちらかといえばBに近い	Bに近い	
全体	1559	10.3	21.5	50.5	17.7	
中国	人事	91	8.8	26.4	46.2	18.7
	総務、法務、経理、経営企画等	170	8.2	21.8	54.7	15.3
	営業・販売	55	5.5	29.1	49.1	16.4
インド	人事	82	23.2	26.8	32.9	17.1
	総務、法務、経理、経営企画等	143	25.9	23.8	30.1	20.3
	営業・販売	77	36.4	22.1	22.1	19.5
タイ	人事	75	12.0	18.7	40.0	29.3
	総務、法務、経理、経営企画等	180	11.7	25.6	40.6	22.2
	営業・販売	47	12.8	19.1	44.7	23.4
アメリカ	人事	53	—	20.8	66.0	13.2
	総務、法務、経理、経営企画等	131	2.3	22.1	67.2	8.4
	営業・販売	97	6.2	26.8	50.5	16.5
日本	事務系職種	263	2.3	12.5	68.8	16.3
	営業販売職	95	1.1	17.9	64.2	16.8

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q15 あなたは、業績を上げるために、どのような行動をとっていますか。近いほうを教えてください。

- ◆ いずれの国においても「チームワークを重視する」に「近い」「どちらかといえば近い」が半数以上を占める
- ◆ インドでは「スタープレイヤーをつくる」に近いが24.5%で、部長クラスでは30.0%を占める
- ◆ タイでは「チームワークを重視する」に「近い」が36.4%で、部長クラスでは40%を超える

■ 業績を上げるためにとっている行動(5)

(全体/国別/国・役職別)
<部下がいる者 n=1559>

(単一回答:%)

	n	A:スタープレイヤーをつくる		B:チームワークを重視する		
		Aに近い	どちらかといえばAに近い	どちらかといえばBに近い	Bに近い	
全体	1559	10.4	18.7	44.6	26.3	
中国	316	7.0	21.2	44.9	26.9	
インド	302	24.5	19.9	26.2	29.5	
タイ	302	12.9	22.5	28.1	36.4	
アメリカ	281	5.7	18.1	56.6	19.6	
日本	358	3.1	12.6	64.5	19.8	
中国	部長クラス	103	8.7	18.4	39.8	33.0
	課長クラス	203	6.4	20.7	48.3	24.6
	その他	10	—	60.0	30.0	10.0
インド	部長クラス	130	30.0	16.2	24.6	29.2
	課長クラス	120	20.0	18.3	30.0	31.7
	その他	52	21.2	32.7	21.2	25.0
タイ	部長クラス	166	13.9	21.1	23.5	41.6
	課長クラス	105	12.4	21.9	33.3	32.4
	その他	31	9.7	32.3	35.5	22.6
アメリカ	部長クラス	60	8.3	15.0	50.0	26.7
	課長クラス	201	5.0	19.4	60.2	15.4
	その他	20	5.0	15.0	40.0	40.0
日本	部長クラス	126	4.8	14.3	63.5	17.5
	課長クラス	232	2.2	11.6	65.1	21.1

(全体/国・所属部署別)
<部下がいる者 n=1559>

(単一回答:%)

	n	A:スタープレイヤーをつくる		B:チームワークを重視する		
		Aに近い	どちらかといえばAに近い	どちらかといえばBに近い	Bに近い	
全体	1559	10.4	18.7	44.6	26.3	
中国	人事	91	5.5	19.8	48.4	26.4
	総務、法務、経理、経営企画等	170	5.9	24.1	42.4	27.6
	営業・販売	55	12.7	14.5	47.3	25.5
インド	人事	82	22.0	26.8	26.8	24.4
	総務、法務、経理、経営企画等	143	19.6	19.6	28.0	32.9
	営業・販売	77	36.4	13.0	22.1	28.6
タイ	人事	75	17.3	25.3	26.7	30.7
	総務、法務、経理、経営企画等	180	12.8	21.7	25.0	40.6
	営業・販売	47	6.4	21.3	42.6	29.8
アメリカ	人事	53	1.9	18.9	64.2	15.1
	総務、法務、経理、経営企画等	131	4.6	17.6	58.8	19.1
	営業・販売	97	9.3	18.6	49.5	22.7
日本	事務系職種	263	2.3	11.8	68.1	17.9
	営業販売職	95	5.3	14.7	54.7	25.3

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q15 あなたは、業績を上げるために、どのような行動をとりますか。近いほうを教えてください。

- ◆ 中国、インド、タイでは「価値観やバックグラウンドが似た人たちを集める」に「近い」「どちらかといえば近い」で半数以上を占める
- ◆ アメリカ、日本では、「価値観やバックグラウンドの違った人たちを集める」に「近い」「どちらかといえば近い」が6割近くを占める

■ 業績を上げるためにとっている行動(6)

(全体/国別/国・役職別)
<部下がいる者 n=1559>

(単一回答:%)

	n	A: 価値観やバックグラウンドが似た人たちを集める		B: 価値観やバックグラウンドの違った人たちを集める	
		Aに近い	どちらかといえばAに近い	どちらかといえばBに近い	Bに近い
全体	1559	14.2	36.6	37.7	11.5
中国	316	12.7	44.6	34.8	7.9
インド	302	25.8	26.8	27.2	20.2
タイ	302	16.6	42.1	30.5	10.9
アメリカ	281	12.1	32.0	44.8	11.0
日本	358	5.3	36.9	49.7	8.1
中国					
部長クラス	103	14.6	46.6	30.1	8.7
課長クラス	203	11.8	44.3	36.9	6.9
その他	10	10.0	30.0	40.0	20.0
インド					
部長クラス	130	29.2	24.6	24.6	21.5
課長クラス	120	24.2	26.7	30.8	18.3
その他	52	21.2	32.7	25.0	21.2
タイ					
部長クラス	166	17.5	44.6	27.1	10.8
課長クラス	105	14.3	39.0	34.3	12.4
その他	31	19.4	38.7	35.5	6.5
アメリカ					
部長クラス	60	18.3	28.3	36.7	16.7
課長クラス	201	10.4	33.8	46.3	9.5
その他	20	10.0	25.0	55.0	10.0
日本					
部長クラス	126	4.0	37.3	52.4	6.3
課長クラス	232	6.0	36.6	48.3	9.1

(全体/国・所属部署別)
<部下がいる者 n=1559>

(単一回答:%)

	n	A: 価値観やバックグラウンドが似た人たちを集める		B: 価値観やバックグラウンドの違った人たちを集める	
		Aに近い	どちらかといえばAに近い	どちらかといえばBに近い	Bに近い
全体	1559	14.2	36.6	37.7	11.5
中国					
人事	91	9.9	48.4	30.8	11.0
総務、法務、経理、経営企画等	170	14.1	48.2	31.8	5.9
営業・販売	55	12.7	27.3	50.9	9.1
インド					
人事	82	25.6	31.7	30.5	12.2
総務、法務、経理、経営企画等	143	23.8	26.6	23.1	26.6
営業・販売	77	29.9	22.1	31.2	16.9
タイ					
人事	75	14.7	33.3	37.3	14.7
総務、法務、経理、経営企画等	180	18.3	48.3	25.0	8.3
営業・販売	47	12.8	31.9	40.4	14.9
アメリカ					
人事	53	13.2	26.4	50.9	9.4
総務、法務、経理、経営企画等	131	5.3	36.6	51.1	6.9
営業・販売	97	20.6	28.9	33.0	17.5
日本					
事務系職種	263	6.1	35.0	51.3	7.6
営業販売職	95	3.2	42.1	45.3	9.5

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q15 あなたは、業績を上げるために、どのような行動をとっていますか。近いほうを教えてください。

- ◆ いずれの国においても「多くの人の意見を聞く」に「近い」「どちらかといえば近い」で6割以上を占める
- ◆ タイ、インドでは「多くの人の意見を聞く」に「近い」が4割前後を占め、「近い」「どちらかといえば近い」で8割前後となっている
- ◆ 役職別で見ると、いずれの国においても課長クラスより部長クラスのほうが、「多くの人の意見を聞く」に「近い」の割合が高い

■ 業績を上げるためにとっている行動(7)

(全体/国別/国・役職別)
<部下がいる者 n=1559>

(単一回答:%)

	n	A: 多くの人の意見を聞く		B: 自分で決断する	
		Aに近い	どちらかといえばAに近い	どちらかといえばBに近い	Bに近い
全体	1559	25.7	45.9	23.5	4.9
中国	316	21.2	50.0	23.1	5.7
インド	302	39.4	37.1	16.2	7.3
タイ	302	43.4	40.7	11.9	4.0
アメリカ	281	17.1	46.3	31.7	5.0
日本	358	9.8	53.6	33.5	3.1
中国					
部長クラス	103	27.2	43.7	22.3	6.8
課長クラス	203	18.2	53.2	23.6	4.9
その他	10	20.0	50.0	20.0	10.0
インド					
部長クラス	130	44.6	31.5	14.6	9.2
課長クラス	120	35.0	40.0	18.3	6.7
その他	52	36.5	44.2	15.4	3.8
タイ					
部長クラス	166	47.6	38.6	10.2	3.6
課長クラス	105	41.0	39.0	15.2	4.8
その他	31	29.0	58.1	9.7	3.2
アメリカ					
部長クラス	60	20.0	48.3	21.7	10.0
課長クラス	201	15.4	46.8	34.8	3.0
その他	20	25.0	35.0	30.0	10.0
日本					
部長クラス	126	15.9	47.6	34.1	2.4
課長クラス	232	6.5	56.9	33.2	3.4

(全体/国・所属部署別)
<部下がいる者 n=1559>

(単一回答:%)

	n	A: 多くの人の意見を聞く		B: 自分で決断する	
		Aに近い	どちらかといえばAに近い	どちらかといえばBに近い	Bに近い
全体	1559	25.7	45.9	23.5	4.9
中国					
人事	91	23.1	40.7	27.5	8.8
総務、法務、経理、経営企画等	170	20.0	55.9	21.2	2.9
営業・販売	55	21.8	47.3	21.8	9.1
インド					
人事	82	35.4	47.6	13.4	3.7
総務、法務、経理、経営企画等	143	35.7	35.7	19.6	9.1
営業・販売	77	50.6	28.6	13.0	7.8
タイ					
人事	75	46.7	40.0	9.3	4.0
総務、法務、経理、経営企画等	180	42.8	39.4	13.3	4.4
営業・販売	47	40.4	46.8	10.6	2.1
アメリカ					
人事	53	18.9	45.3	30.2	5.7
総務、法務、経理、経営企画等	131	11.5	48.9	35.1	4.6
営業・販売	97	23.7	43.3	27.8	5.2
日本					
事務系職種	263	9.5	55.5	32.7	2.3
営業販売職	95	10.5	48.4	35.8	5.3

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q15 あなたは、業績を上げるために、どのような行動をとっていますか。近いほうを教えてください。

- ◆ インド、タイ、アメリカでは「いままでのやり方を活かす」と「新しいやり方を試す」に「近い」「どちらかといえば近い」はほぼ同じくらいの割合を占める
- ◆ 中国、日本では、「いままでのやり方を活かす」に「近い」「どちらかといえば近い」は4割程度にとどまり、「新しいやり方を試す」に「近い」「どちらかといえば近い」のほうが高い

■ 業績を上げるために行っている行動(8)

(全体/国別/国・役職別)
<部下がいる者 n=1559>

(単一回答:%)

	n	A:いままでのやり方を活かす		B:新しいやり方を試す	
		Aに近い	どちらかといえばAに近い	どちらかといえばBに近い	Bに近い
全体	1559	12.0	34.4	41.6	12.1
中国	316	10.8	33.9	42.4	13.0
インド	302	25.8	23.8	30.5	19.9
タイ	302	12.6	37.1	36.8	13.6
アメリカ	281	10.0	38.8	44.8	6.4
日本	358	2.5	38.0	51.7	7.8
中国					
部長クラス	103	7.8	26.2	47.6	18.4
課長クラス	203	12.3	36.5	40.4	10.8
その他	10	10.0	60.0	30.0	—
インド					
部長クラス	130	29.2	20.0	30.0	20.8
課長クラス	120	21.7	25.8	30.0	22.5
その他	52	26.9	28.8	32.7	11.5
タイ					
部長クラス	166	12.7	38.6	38.6	10.2
課長クラス	105	9.5	33.3	35.2	21.9
その他	31	22.6	41.9	32.3	3.2
アメリカ					
部長クラス	60	18.3	30.0	46.7	5.0
課長クラス	201	7.0	42.3	43.3	7.5
その他	20	15.0	30.0	55.0	—
日本					
部長クラス	126	4.0	31.7	56.3	7.9
課長クラス	232	1.7	41.4	49.1	7.8

(全体/国・所属部署別)
<部下がいる者 n=1559>

(単一回答:%)

	n	A:いままでのやり方を活かす		B:新しいやり方を試す	
		Aに近い	どちらかといえばAに近い	どちらかといえばBに近い	Bに近い
全体	1559	12.0	34.4	41.6	12.1
中国					
人事	91	8.8	34.1	39.6	17.6
総務、法務、経理、経営企画等	170	11.2	34.1	45.3	9.4
営業・販売	55	12.7	32.7	38.2	16.4
インド					
人事	82	23.2	31.7	30.5	14.6
総務、法務、経理、経営企画等	143	21.0	24.5	33.6	21.0
営業・販売	77	37.7	14.3	24.7	23.4
タイ					
人事	75	10.7	30.7	36.0	22.7
総務、法務、経理、経営企画等	180	12.8	40.6	35.6	11.1
営業・販売	47	14.9	34.0	42.6	8.5
アメリカ					
人事	53	9.4	35.8	47.2	7.5
総務、法務、経理、経営企画等	131	6.9	40.5	47.3	5.3
営業・販売	97	14.4	38.1	40.2	7.2
日本					
事務系職種	263	3.0	38.8	51.3	6.8
営業販売職	95	1.1	35.8	52.6	10.5

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q15 あなたは、業績を上げるために、どのような行動をとっていますか。近いほうを教えてください。

- ◆ 中国、タイ、アメリカでは「リスクをとる」に「近い」「どちらかといえば近い」と「リスクを回避する」に「近い」「どちらかといえば近い」がほぼ同じ割合
- ◆ インドでは「リスクをとる」に「近い」「どちらかといえば近い」で8割以上を占める
- ◆ 一方、日本では「リスクを回避する」に「近い」「どちらかといえば近い」が6割を超える
- ◆ 所属部署別で見ると、アメリカの営業・販売では「リスクをとる」に「近い」が23.7%と、他部署よりも高い

■ 業績を上げるために行っている行動(9)

(全体/国別/国・役職別)
<部下がいる者 n=1559>

(単一回答:%)

	n	A:リスクをとる		B:リスクを回避する		
		Aに近い	どちらかといえばAに近い	どちらかといえばBに近い	Bに近い	
全体	1559	16.5	36.5	37.1	9.9	
中国	316	12.3	38.9	37.7	11.1	
インド	302	41.4	37.4	10.9	10.3	
タイ	302	15.2	31.8	40.4	12.6	
アメリカ	281	12.1	43.1	37.0	7.8	
日本	358	3.9	32.4	55.9	7.8	
中国	部長クラス	103	13.6	39.8	35.9	10.7
	課長クラス	203	12.3	38.4	38.4	10.8
	その他	10	—	40.0	40.0	20.0
インド	部長クラス	130	43.1	35.4	10.0	11.5
	課長クラス	120	43.3	37.5	12.5	6.7
	その他	52	32.7	42.3	9.6	15.4
タイ	部長クラス	166	15.7	33.1	41.0	10.2
	課長クラス	105	16.2	30.5	40.0	13.3
	その他	31	9.7	29.0	38.7	22.6
アメリカ	部長クラス	60	15.0	50.0	28.3	6.7
	課長クラス	201	10.9	43.3	39.3	6.5
	その他	20	15.0	20.0	40.0	25.0
日本	部長クラス	126	4.8	39.7	48.4	7.1
	課長クラス	232	3.4	28.4	59.9	8.2

(全体/国・所属部署別)
<部下がいる者 n=1559>

(単一回答:%)

	n	A:リスクをとる		B:リスクを回避する		
		Aに近い	どちらかといえばAに近い	どちらかといえばBに近い	Bに近い	
全体	1559	16.5	36.5	37.1	9.9	
中国	人事	91	14.3	37.4	37.4	11.0
	総務、法務、経理、経営企画等	170	10.0	41.2	38.8	10.0
	営業・販売	55	16.4	34.5	34.5	14.5
インド	人事	82	34.1	46.3	12.2	7.3
	総務、法務、経理、経営企画等	143	40.6	37.1	10.5	11.9
	営業・販売	77	50.6	28.6	10.4	10.4
タイ	人事	75	18.7	30.7	33.3	17.3
	総務、法務、経理、経営企画等	180	15.0	27.8	48.3	8.9
	営業・販売	47	10.6	48.9	21.3	19.1
アメリカ	人事	53	3.8	39.6	41.5	15.1
	総務、法務、経理、経営企画等	131	6.9	49.6	37.4	6.1
	営業・販売	97	23.7	36.1	34.0	6.2
日本	事務系職種	263	3.4	31.2	57.0	8.4
	営業販売職	95	5.3	35.8	52.6	6.3

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q15 あなたは、業績を上げるために、どのような行動をとっていますか。近いほうを教えてください。

- ◆ 日本をのぞくすべての国では「意思決定では正確さを重視する」に「近い」「どちらかといえば近い」で8割弱以上を占める
- ◆ 日本では「意思決定ではスピードを重視する」に「近い」「どちらかといえば近い」が半数以上を占める

■ 業績を上げるために行っている行動(10)

(全体/国別/国・役職別)
<部下がいる者 n=1559>

(単一回答:%)

	n	A:意思決定では正確さを重視する		B:意思決定ではスピードを重視する		
		Aに近い	どちらかといえばAに近い	どちらかといえばBに近い	Bに近い	
全体	1559	29.4	42.6	21.5	6.5	
中国	316	27.2	50.3	16.8	5.7	
インド	302	48.7	29.5	12.9	8.9	
タイ	302	35.1	43.4	16.2	5.3	
アメリカ	281	33.8	53.4	10.7	2.1	
日本	358	7.0	37.7	45.8	9.5	
中国	部長クラス	103	30.1	47.6	14.6	7.8
	課長クラス	203	26.1	52.2	17.7	3.9
	その他	10	20.0	40.0	20.0	20.0
インド	部長クラス	130	54.6	26.2	7.7	11.5
	課長クラス	120	47.5	28.3	17.5	6.7
	その他	52	36.5	40.4	15.4	7.7
タイ	部長クラス	166	34.3	41.0	19.3	5.4
	課長クラス	105	32.4	47.6	13.3	6.7
	その他	31	48.4	41.9	9.7	—
アメリカ	部長クラス	60	40.0	46.7	10.0	3.3
	課長クラス	201	30.8	56.7	10.4	2.0
	その他	20	45.0	40.0	15.0	—
日本	部長クラス	126	8.7	37.3	42.9	11.1
	課長クラス	232	6.0	37.9	47.4	8.6

(全体/国・所属部署別)
<部下がいる者 n=1559>

(単一回答:%)

	n	A:意思決定では正確さを重視する		B:意思決定ではスピードを重視する		
		Aに近い	どちらかといえばAに近い	どちらかといえばBに近い	Bに近い	
全体	1559	29.4	42.6	21.5	6.5	
中国	人事	91	33.0	51.6	8.8	6.6
	総務、法務、経理、経営企画等	170	21.8	55.9	16.5	5.9
	営業・販売	55	34.5	30.9	30.9	3.6
インド	人事	82	46.3	35.4	14.6	3.7
	総務、法務、経理、経営企画等	143	46.9	31.5	14.7	7.0
	営業・販売	77	54.5	19.5	7.8	18.2
タイ	人事	75	41.3	37.3	12.0	9.3
	総務、法務、経理、経営企画等	180	31.7	47.8	17.8	2.8
	営業・販売	47	38.3	36.2	17.0	8.5
アメリカ	人事	53	34.0	47.2	15.1	3.8
	総務、法務、経理、経営企画等	131	30.5	61.8	7.6	—
日本	営業・販売	97	38.1	45.4	12.4	4.1
	事務系職種	263	5.3	38.4	46.0	10.3
	営業販売職	95	11.6	35.8	45.3	7.4

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q15 あなたは、業績を上げるために、どのような行動をとっていますか。近いほうを教えてください。

- ◆ インドでは「起きた課題を解決する」に「近い」「どちらかといえば近い」で8割弱を占める
- ◆ 中国、タイ、アメリカでは「課題を先取りする」に「近い」「どちらかといえば近い」が5～6割程度で、「起きた課題を解決する」に「近い」「どちらかといえば近い」よりもやや高い

■ 業績を上げるために行っている行動(11)

(全体/国別/国・役職別)
<部下がいる者 n=1559>

(単一回答:%)

	n	A: 起きた課題を解決する		B: 課題を先取りする		
		Aに近い	どちらかといえばAに近い	どちらかといえばBに近い	Bに近い	
全体	1559	17.6	32.8	40.0	9.6	
中国	316	10.4	25.3	54.4	9.8	
インド	302	43.4	32.1	18.9	5.6	
タイ	302	16.2	30.5	38.1	15.2	
アメリカ	281	11.7	28.8	47.7	11.7	
日本	358	8.1	45.0	40.8	6.1	
中国	部長クラス	103	8.7	20.4	62.1	8.7
	課長クラス	203	10.3	28.1	51.2	10.3
	その他	10	30.0	20.0	40.0	10.0
インド	部長クラス	130	51.5	26.2	14.6	7.7
	課長クラス	120	40.0	31.7	24.2	4.2
	その他	52	30.8	48.1	17.3	3.8
タイ	部長クラス	166	18.7	32.5	36.1	12.7
	課長クラス	105	11.4	26.7	42.9	19.0
	その他	31	19.4	32.3	32.3	16.1
アメリカ	部長クラス	60	10.0	16.7	53.3	20.0
	課長クラス	201	11.4	32.3	47.8	8.5
	その他	20	20.0	30.0	30.0	20.0
日本	部長クラス	126	9.5	39.7	42.9	7.9
	課長クラス	232	7.3	47.8	39.7	5.2

(全体/国・所属部署別)
<部下がいる者 n=1559>

(単一回答:%)

	n	A: 起きた課題を解決する		B: 課題を先取りする		
		Aに近い	どちらかといえばAに近い	どちらかといえばBに近い	Bに近い	
全体	1559	17.6	32.8	40.0	9.6	
中国	人事	91	12.1	22.0	53.8	12.1
	総務、法務、経理、経営企画等	170	8.2	26.5	57.1	8.2
	営業・販売	55	14.5	27.3	47.3	10.9
インド	人事	82	39.0	37.8	17.1	6.1
	総務、法務、経理、経営企画等	143	41.3	32.2	19.6	7.0
	営業・販売	77	51.9	26.0	19.5	2.6
タイ	人事	75	18.7	24.0	36.0	21.3
	総務、法務、経理、経営企画等	180	17.2	34.4	36.7	11.7
	営業・販売	47	8.5	25.5	46.8	19.1
アメリカ	人事	53	18.9	28.3	45.3	7.5
	総務、法務、経理、経営企画等	131	5.3	28.2	56.5	9.9
	営業・販売	97	16.5	29.9	37.1	16.5
日本	事務系職種	263	6.8	48.7	38.8	5.7
	営業販売職	95	11.6	34.7	46.3	7.4

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q15 あなたは、業績を上げるために、どのような行動をとっていますか。近いほうを教えてください。

- ◆ 日本をのぞくすべての国では、「経営情報は限られた人にだけ開示する」に「近い」「どちらかといえば近い」が半数以上を占め、特にインドでは7割を超える
- ◆ 日本では「経営情報をできるだけ部下に開示する」に「近い」「どちらかといえば近い」で約7割を占める

■ 業績を上げるために行っている行動(12)

(全体/国別/国・役職別)
<部下がいる者 n=1559>

(単一回答:%)

	n	A: 経営情報は限られた人にだけ開示する		B: 経営情報をできるだけ部下に開示する	
		Aに近い	どちらかといえばAに近い	どちらかといえばBに近い	Bに近い
全体	1559	19.9	35.2	33.2	11.7
中国	316	12.0	38.6	40.8	8.5
インド	302	42.1	30.5	17.9	9.6
タイ	302	22.2	44.0	24.8	8.9
アメリカ	281	23.8	37.7	25.6	12.8
日本	358	3.4	26.8	52.2	17.6
中国					
部長クラス	103	15.5	30.1	41.7	12.6
課長クラス	203	10.3	42.9	39.9	6.9
その他	10	10.0	40.0	50.0	—
インド					
部長クラス	130	46.2	29.2	15.4	9.2
課長クラス	120	38.3	28.3	22.5	10.8
その他	52	40.4	38.5	13.5	7.7
タイ					
部長クラス	166	18.1	48.8	24.7	8.4
課長クラス	105	25.7	41.0	22.9	10.5
その他	31	32.3	29.0	32.3	6.5
アメリカ					
部長クラス	60	20.0	43.3	20.0	16.7
課長クラス	201	24.9	35.8	27.9	11.4
その他	20	25.0	40.0	20.0	15.0
日本					
部長クラス	126	4.0	24.6	50.0	21.4
課長クラス	232	3.0	28.0	53.4	15.5

(全体/国・所属部署別)
<部下がいる者 n=1559>

(単一回答:%)

	n	A: 経営情報は限られた人にだけ開示する		B: 経営情報をできるだけ部下に開示する	
		Aに近い	どちらかといえばAに近い	どちらかといえばBに近い	Bに近い
全体	1559	19.9	35.2	33.2	11.7
中国					
人事	91	12.1	37.4	38.5	12.1
総務、法務、経理、経営企画等	170	12.9	41.2	39.4	6.5
営業・販売	55	9.1	32.7	49.1	9.1
インド					
人事	82	40.2	34.1	17.1	8.5
総務、法務、経理、経営企画等	143	44.1	26.6	21.0	8.4
営業・販売	77	40.3	33.8	13.0	13.0
タイ					
人事	75	33.3	29.3	29.3	8.0
総務、法務、経理、経営企画等	180	18.3	53.9	18.3	9.4
営業・販売	47	19.1	29.8	42.6	8.5
アメリカ					
人事	53	24.5	37.7	26.4	11.3
総務、法務、経理、経営企画等	131	23.7	38.2	29.0	9.2
営業・販売	97	23.7	37.1	20.6	18.6
日本					
事務系職種	263	3.4	26.2	54.0	16.3
営業販売職	95	3.2	28.4	47.4	21.1

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q15 あなたは、業績を上げるために、どのような行動をとりますか。近いほうを教えてください。

◆ いずれの国においても「不測の事態に対して自ら対応する」に「近い」「どちらかといえば近い」で7割弱以上を占める。特にタイ、日本では9割弱を占める

■ 業績を上げるために行っている行動(13)

(全体/国別/国・役職別)
<部下がいる者 n=1559>

(単一回答:%)

	n	A: 不測の事態 に対して自ら対 応する		B: 不測の事態 に対して部下に 任せる		
		Aに 近い	どちら かとい えばA に近い	ど ちら かとい えばB に近い	Bに 近い	
全体	1559	29.6	50.1	15.8	4.5	
中国	316	19.3	48.1	26.9	5.7	
インド	302	41.4	35.1	12.9	10.6	
タイ	302	42.4	43.7	11.9	2.0	
アメリカ	281	25.6	56.9	14.9	2.5	
日本	358	21.2	64.5	12.3	2.0	
中国	部長クラス	103	17.5	48.5	26.2	7.8
	課長クラス	203	20.2	48.3	27.1	4.4
	その他	10	20.0	40.0	30.0	10.0
インド	部長クラス	130	46.2	30.8	10.0	13.1
	課長クラス	120	40.8	35.8	12.5	10.8
	その他	52	30.8	44.2	21.2	3.8
タイ	部長クラス	166	44.0	41.0	12.7	2.4
	課長クラス	105	40.0	45.7	12.4	1.9
	その他	31	41.9	51.6	6.5	—
アメリカ	部長クラス	60	28.3	50.0	18.3	3.3
	課長クラス	201	24.4	59.2	13.9	2.5
	その他	20	30.0	55.0	15.0	—
日本	部長クラス	126	24.6	57.1	15.9	2.4
	課長クラス	232	19.4	68.5	10.3	1.7

(全体/国・所属部署別)
<部下がいる者 n=1559>

(単一回答:%)

	n	A: 不測の事態 に対して自ら対 応する		B: 不測の事態 に対して部下に 任せる		
		Aに 近い	どちら かとい えばA に近い	ど ちら かとい えばB に近い	Bに 近い	
全体	1559	29.6	50.1	15.8	4.5	
中国	人事	91	19.8	50.5	25.3	4.4
	総務、法務、経理、経営企画等	170	18.8	51.8	24.1	5.3
	営業・販売	55	20.0	32.7	38.2	9.1
インド	人事	82	32.9	34.1	18.3	14.6
	総務、法務、経理、経営企画等	143	44.8	38.5	9.1	7.7
	営業・販売	77	44.2	29.9	14.3	11.7
タイ	人事	75	48.0	37.3	10.7	4.0
	総務、法務、経理、経営企画等	180	38.9	47.8	11.7	1.7
	営業・販売	47	46.8	38.3	14.9	—
アメリカ	人事	53	28.3	52.8	17.0	1.9
	総務、法務、経理、経営企画等	131	22.9	62.6	13.7	0.8
	営業・販売	97	27.8	51.5	15.5	5.2
日本	事務系職種	263	21.3	66.9	11.0	0.8
	営業販売職	95	21.1	57.9	15.8	5.3

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q15 あなたは、業績を上げるために、どのような行動をとっていますか。近いほうを教えてください。

4) 部下に対する仕事の指示の仕方

- ◆ 部下に対する仕事の指示の仕方について、「上から言われた仕事は、なるべく早く部下に割り振る」の「あてはまる・計」は、日本をのぞくすべての国で7割以上を占める
- ◆ 特にインドの部長クラスでは、「常にあてはまる」が半数以上を占め、「あてはまる・計」で9割超となっている
- ◆ いずれの国においても「部下に任せる仕事は、目的・背景から説明している」の「あてはまる・計」は7割以上
- ◆ 「新しいアイデアが浮かんだ場合はすぐに部下に指示する」の「あてはまる・計」は、日本をのぞくすべての国で6割以上。特にインドでは9割に達する

■ 部下に対する仕事の指示の仕方(1-1)

(全体/国別/国・役職別)
<部下がいる者 n=1559>

(単一回答:%)

	n	上から言われた仕事は、なるべく早く部下に割り振る						部下に任せる仕事は、目的・背景から説明している						新しいアイデアが浮かんだ場合はすぐに部下に指示する						
		常にあてはまる	どちらかという、あてはまる	どちらともいえない	どちらかという、あてはまらない	まったくあてはまらない	あてはまる・計	常にあてはまる	どちらかという、あてはまる	どちらともいえない	どちらかという、あてはまらない	まったくあてはまらない	あてはまる・計	常にあてはまる	どちらかという、あてはまる	どちらともいえない	どちらかという、あてはまらない	まったくあてはまらない	あてはまる・計	
全体	1559	24.2	47.6	18.2	8.9	1.1	71.8	28.9	52.6	13.5	4.7	0.3	81.5	21.0	48.5	20.9	8.8	0.8	69.5	
中国	316	19.3	54.4	22.5	3.8	—	73.7	15.8	54.4	19.6	9.5	0.6	70.3	15.2	47.8	24.4	11.7	0.9	63.0	
インド	302	51.0	38.4	5.3	4.3	1.0	89.4	50.3	38.7	9.3	1.7	—	89.1	47.7	42.7	6.3	1.7	1.7	90.4	
タイ	302	25.5	53.6	11.6	7.9	1.3	79.1	30.8	56.3	8.3	4.0	0.7	87.1	20.9	59.6	12.3	7.3	—	80.5	
アメリカ	281	23.8	47.7	12.5	13.5	2.5	71.5	38.8	48.0	9.6	3.2	0.4	86.8	17.8	54.8	19.6	7.5	0.4	72.6	
日本	358	5.3	44.1	35.5	14.2	0.8	49.4	12.8	63.1	19.0	5.0	—	76.0	6.4	39.7	38.5	14.5	0.8	46.1	
中国	部長クラス	103	20.4	52.4	23.3	3.9	—	72.8	22.3	51.5	16.5	8.7	1.0	73.8	18.4	43.7	26.2	11.7	—	62.1
	課長クラス	203	18.7	55.7	22.2	3.4	—	74.4	12.8	56.7	20.2	9.9	0.5	69.5	13.3	48.8	24.1	12.3	1.5	62.1
	その他	10	20.0	50.0	20.0	10.0	—	70.0	10.0	40.0	40.0	10.0	—	50.0	20.0	70.0	10.0	—	—	90.0
インド	部長クラス	130	54.6	37.7	3.8	3.8	—	92.3	49.2	40.8	9.2	0.8	—	90.0	52.3	40.0	4.6	0.8	2.3	92.3
	課長クラス	120	50.8	38.3	6.7	4.2	—	89.2	51.7	39.2	6.7	2.5	—	90.8	45.8	44.2	7.5	2.5	—	90.0
	その他	52	42.3	40.4	5.8	5.8	5.8	82.7	50.0	32.7	15.4	1.9	—	82.7	40.4	46.2	7.7	1.9	3.8	86.5
タイ	部長クラス	166	27.1	59.0	7.8	4.2	1.8	86.1	28.9	61.4	4.8	3.6	1.2	90.4	22.9	61.4	9.6	6.0	—	84.3
	課長クラス	105	22.9	48.6	15.2	13.3	—	71.4	32.4	51.4	11.4	4.8	—	83.8	16.2	60.0	16.2	7.6	—	76.2
	その他	31	25.8	41.9	19.4	9.7	3.2	67.7	35.5	45.2	16.1	3.2	—	80.6	25.8	48.4	12.9	12.9	—	74.2
アメリカ	部長クラス	60	23.3	46.7	11.7	15.0	3.3	70.0	40.0	46.7	10.0	3.3	—	86.7	21.7	46.7	21.7	8.3	1.7	68.3
	課長クラス	201	25.4	47.8	12.9	12.4	1.5	73.1	38.8	48.3	10.0	2.5	0.5	87.1	16.4	58.2	17.9	7.5	—	74.6
	その他	20	10.0	50.0	10.0	20.0	10.0	60.0	35.0	50.0	5.0	10.0	—	85.0	20.0	45.0	30.0	5.0	—	65.0
日本	部長クラス	126	8.7	45.2	33.3	11.1	1.6	54.0	15.9	56.3	21.4	6.3	—	72.2	11.9	38.1	33.3	15.9	0.8	50.0
	課長クラス	232	3.4	43.5	36.6	15.9	0.4	47.0	11.2	66.8	17.7	4.3	—	78.0	3.4	40.5	41.4	13.8	0.9	44.0

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以下下回る。

Q16 あなたのふだんの仕事の仕方について、それぞれどの程度あてはまるか、お答えください。

- ◆ 所属部署別で見ると、アメリカの営業・販売では、「上から言われた仕事は、なるべく早く部下に割り振る」の「あてはまる・計」が8割以上を占め、人事、総務といったアドミニストレーション部門よりも15ポイント以上高い

■ 部下に対する仕事の指示の仕方(1-2)

(全体/国・所属部署別)

<部下がいる者 n=1559>

(単一回答:%)

	n	上から言われた仕事は、なるべく早く部下に割り振る						部下に任せる仕事は、目的・背景から説明している					新しいアイデアが浮かんだ場合はすぐに部下に指示する							
		常にあてはまる	どちらかというど、あてはまる	どちらともいえない	どちらかというど、あてはまらない	まったくあてはまらない	あてはまる・計	常にあてはまる	どちらかというど、あてはまる	どちらともいえない	どちらかというど、あてはまらない	まったくあてはまらない	あてはまる・計	常にあてはまる	どちらかというど、あてはまる	どちらともいえない	どちらかというど、あてはまらない	まったくあてはまらない	あてはまる・計	
全体	1559	24.2	47.6	18.2	8.9	1.1	71.8	28.9	52.6	13.5	4.7	0.3	81.5	21.0	48.5	20.9	8.8	0.8	69.5	
中国	人事	91	24.2	46.2	25.3	4.4	—	70.3	28.6	44.0	15.4	11.0	1.1	72.5	20.9	48.4	17.6	12.1	1.1	69.2
	総務、法務、経理、経営企画等	170	14.7	58.8	22.9	3.5	—	73.5	10.6	58.8	21.2	8.8	0.6	69.4	12.9	48.8	25.3	12.4	0.6	61.8
	営業・販売	55	25.5	54.5	16.4	3.6	—	80.0	10.9	58.2	21.8	9.1	—	69.1	12.7	43.6	32.7	9.1	1.8	56.4
インド	人事	82	43.9	42.7	6.1	4.9	2.4	86.6	53.7	34.1	11.0	1.2	—	87.8	47.6	35.4	11.0	2.4	3.7	82.9
	総務、法務、経理、経営企画等	143	48.3	42.0	4.2	4.9	0.7	90.2	45.5	44.1	8.4	2.1	—	89.5	44.8	48.3	4.9	2.1	—	93.0
	営業・販売	77	63.6	27.3	6.5	2.6	—	90.9	55.8	33.8	9.1	1.3	—	89.6	53.2	40.3	3.9	—	2.6	93.5
タイ	人事	75	32.0	48.0	9.3	9.3	1.3	80.0	37.3	46.7	8.0	8.0	—	84.0	24.0	58.7	12.0	5.3	—	82.7
	総務、法務、経理、経営企画等	180	25.0	56.7	12.2	5.6	0.6	81.7	28.9	60.6	9.4	0.6	0.6	89.4	20.0	61.7	11.1	7.2	—	81.7
	営業・販売	47	17.0	51.1	12.8	14.9	4.3	68.1	27.7	55.3	4.3	10.6	2.1	83.0	19.1	53.2	17.0	10.6	—	72.3
アメリカ	人事	53	24.5	41.5	17.0	17.0	—	66.0	32.1	58.5	5.7	3.8	—	90.6	13.2	50.9	24.5	9.4	1.9	64.2
	総務、法務、経理、経営企画等	131	18.3	48.1	15.3	15.3	3.1	66.4	40.5	48.1	8.4	3.1	—	88.5	17.6	52.7	22.1	7.6	—	70.2
	営業・販売	97	30.9	50.5	6.2	9.3	3.1	81.4	40.2	42.3	13.4	3.1	1.0	82.5	20.6	59.8	13.4	6.2	—	80.4
日本	事務系職種	263	4.9	44.1	37.3	13.3	0.4	49.0	11.8	65.8	17.9	4.6	—	77.6	4.9	38.0	41.4	15.2	0.4	43.0
	営業販売職	95	6.3	44.2	30.5	16.8	2.1	50.5	15.8	55.8	22.1	6.3	—	71.6	10.5	44.2	30.5	12.6	2.1	54.7

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q16 あなたのふだんの仕事の仕方について、それぞれどの程度あてはまるか、お答えください。

- ◆ アメリカをのぞくすべての国では「部下に指示した仕事が、結果として無駄になることもある」の「あてはまる・計」が4～6割程度を占める
- ◆ 一方、アメリカでは約3人に1人が「まったくあてはまらない」とし、「どちらかという、あてはまらない」を合計すると7割弱が「あてはまらない」

- ◆ 「部下が仕事に着手した早い段階で進捗を確認する」の「あてはまる・計」は、中国、インド、タイで7～8割

- ◆ 「部下の仕事が大きなミスにつながる前に、介入する」の「あてはまる・計」はすべての国で6割以上を占める

■ 部下に対する仕事の指示の仕方(2-1)

(全体/国別/国・役職別)
 <部下がいる者 n=1559>

(単一回答:%)

	n	部下に指示した仕事が、結果として無駄になることもある						部下が仕事に着手した早い段階で進捗を確認する					部下の仕事が大きなミスにつながる前に、介入する							
		常にあてはまる	どちらかという、あてはまる	どちらともいえない	どちらかという、あてはまらない	まったくあてはまらない	あてはまる・計	常にあてはまる	どちらかという、あてはまる	どちらともいえない	どちらかという、あてはまらない	まったくあてはまらない	あてはまる・計	常にあてはまる	どちらかという、あてはまる	どちらともいえない	どちらかという、あてはまらない	まったくあてはまらない	あてはまる・計	
全体	1559	12.6	31.2	24.4	22.1	9.7	43.7	22.1	47.9	17.9	10.6	1.5	70.0	20.3	53.5	18.3	6.7	1.2	73.8	
中国	316	10.4	32.9	29.4	24.4	2.8	43.4	16.8	55.4	21.5	6.3	—	72.2	13.3	59.2	20.6	6.6	0.3	72.5	
インド	302	31.5	31.5	12.9	13.2	10.9	62.9	46.4	37.1	8.6	6.3	1.7	83.4	37.4	42.1	12.9	6.3	1.3	79.5	
タイ	302	16.9	33.4	21.9	22.8	5.0	50.3	28.5	57.0	10.3	4.0	0.3	85.4	24.5	56.0	11.3	6.6	1.7	80.5	
アメリカ	281	2.8	12.5	17.1	35.2	32.4	15.3	16.7	40.6	15.3	22.1	5.3	57.3	19.9	51.2	16.4	9.6	2.8	71.2	
日本	358	2.5	42.2	37.4	16.8	1.1	44.7	5.0	48.6	31.0	14.8	0.6	53.6	8.7	57.8	28.5	5.0	—	66.5	
中国	部長クラス	103	13.6	30.1	30.1	23.3	2.9	43.7	22.3	47.6	26.2	3.9	—	69.9	14.6	59.2	19.4	5.8	1.0	73.8
	課長クラス	203	7.9	33.0	30.0	26.1	3.0	40.9	13.3	60.6	18.7	7.4	—	73.9	13.3	59.6	19.7	7.4	—	72.9
	その他	10	30.0	60.0	10.0	—	—	90.0	30.0	30.0	30.0	10.0	—	60.0	—	50.0	50.0	—	—	50.0
インド	部長クラス	130	38.5	26.2	13.1	13.1	9.2	64.6	52.3	30.8	7.7	6.2	3.1	83.1	43.1	38.5	13.1	4.6	0.8	81.5
	課長クラス	120	26.7	33.3	13.3	15.0	11.7	60.0	44.2	40.0	10.0	5.8	—	84.2	32.5	44.2	15.0	6.7	1.7	76.7
	その他	52	25.0	40.4	11.5	9.6	13.5	65.4	36.5	46.2	7.7	7.7	1.9	82.7	34.6	46.2	7.7	9.6	1.9	80.8
タイ	部長クラス	166	18.1	34.9	21.1	22.9	3.0	53.0	28.9	59.6	6.0	4.8	0.6	88.6	21.7	59.0	10.8	6.6	1.8	80.7
	課長クラス	105	15.2	30.5	20.0	25.7	8.6	45.7	27.6	53.3	16.2	2.9	—	81.0	26.7	54.3	11.4	6.7	1.0	81.0
	その他	31	16.1	35.5	32.3	12.9	3.2	51.6	29.0	54.8	12.9	3.2	—	83.9	32.3	45.2	12.9	6.5	3.2	77.4
アメリカ	部長クラス	60	6.7	10.0	13.3	28.3	41.7	16.7	18.3	46.7	18.3	13.3	3.3	65.0	21.7	45.0	21.7	8.3	3.3	66.7
	課長クラス	201	2.0	11.9	19.4	37.8	28.9	13.9	14.9	40.8	14.9	24.4	5.0	55.7	19.9	52.2	15.4	10.0	2.5	72.1
	その他	20	—	25.0	5.0	30.0	40.0	25.0	30.0	20.0	10.0	25.0	15.0	50.0	15.0	60.0	10.0	10.0	5.0	75.0
日本	部長クラス	126	2.4	36.5	41.3	19.0	0.8	38.9	8.7	45.2	28.6	16.7	0.8	54.0	12.7	54.0	31.7	1.6	—	66.7
	課長クラス	232	2.6	45.3	35.3	15.5	1.3	47.8	3.0	50.4	32.3	13.8	0.4	53.4	6.5	59.9	26.7	6.9	—	66.4

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以下下回る。

Q16 あなたのふだんの仕事の仕方について、それぞれどの程度あてはまるか、お答えください。

■ 部下に対する仕事の指示の仕方(2-2)

(全体/国・所属部署別)

<部下がいる者 n=1559>

(単一回答・%)

	n	部下に指示した仕事が、結果として無駄になることもある						部下が仕事に着手した早い段階で進捗を確認する					部下の仕事が大きなミスにつながる前に、介入する							
		常にあてはまる	どちらかというど、あてはまる	どちらともいえない	どちらかというど、あてはまらない	まったくあてはまらない	あてはまる・計	常にあてはまる	どちらかというど、あてはまる	どちらともいえない	どちらかというど、あてはまらない	まったくあてはまらない	あてはまる・計	常にあてはまる	どちらかというど、あてはまる	どちらともいえない	どちらかというど、あてはまらない	まったくあてはまらない	あてはまる・計	
全体	1559	12.6	31.2	24.4	22.1	9.7	43.7	22.1	47.9	17.9	10.6	1.5	70.0	20.3	53.5	18.3	6.7	1.2	73.8	
中国	人事	91	9.9	33.0	31.9	23.1	2.2	42.9	20.9	50.5	22.0	6.6	—	71.4	16.5	57.1	19.8	5.5	1.1	73.6
	総務、法務、経理、経営企画等	170	11.8	31.8	25.9	28.2	2.4	43.5	14.7	57.6	22.4	5.3	—	72.4	12.4	62.4	18.8	6.5	—	74.7
	営業・販売	55	7.3	36.4	36.4	14.5	5.5	43.6	16.4	56.4	18.2	9.1	—	72.7	10.9	52.7	27.3	9.1	—	63.6
インド	人事	82	20.7	39.0	14.6	12.2	13.4	59.8	37.8	43.9	7.3	7.3	3.7	81.7	29.3	51.2	14.6	2.4	2.4	80.5
	総務、法務、経理、経営企画等	143	33.6	27.3	12.6	16.1	10.5	60.8	45.5	36.4	9.8	7.0	1.4	81.8	37.1	40.6	13.3	9.1	—	77.6
	営業・販売	77	39.0	31.2	11.7	9.1	9.1	70.1	57.1	31.2	7.8	3.9	—	88.3	46.8	35.1	10.4	5.2	2.6	81.8
タイ	人事	75	21.3	33.3	14.7	25.3	5.3	54.7	30.7	53.3	9.3	6.7	—	84.0	32.0	40.0	16.0	9.3	2.7	72.0
	総務、法務、経理、経営企画等	180	18.3	32.8	22.2	21.7	5.0	51.1	25.0	60.6	11.7	2.8	—	85.6	21.1	64.4	10.0	3.9	0.6	85.6
	営業・販売	47	4.3	36.2	31.9	23.4	4.3	40.4	38.3	48.9	6.4	4.3	2.1	87.2	25.5	48.9	8.5	12.8	4.3	74.5
アメリカ	人事	53	3.8	11.3	22.6	37.7	24.5	15.1	13.2	45.3	15.1	22.6	3.8	58.5	17.0	47.2	18.9	11.3	5.7	64.2
	総務、法務、経理、経営企画等	131	1.5	13.7	14.5	31.3	38.9	15.3	13.0	39.7	17.6	23.7	6.1	52.7	16.0	55.0	15.3	11.5	2.3	71.0
	営業・販売	97	4.1	11.3	17.5	39.2	27.8	15.5	23.7	39.2	12.4	19.6	5.2	62.9	26.8	48.5	16.5	6.2	2.1	75.3
日本	事務系職種	263	2.3	39.9	40.3	17.1	0.4	42.2	4.2	50.6	30.0	14.4	0.8	54.8	7.2	58.2	30.4	4.2	—	65.4
	営業販売職	95	3.2	48.4	29.5	15.8	3.2	51.6	7.4	43.2	33.7	15.8	—	50.5	12.6	56.8	23.2	7.4	—	69.5

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q16 あなたのふだんの仕事の仕方について、それぞれどの程度あてはまるか、お答えください。

◆ 「部下に任せた仕事が、部下の手を離れた後どうなったか、フィードバックをしている」の「あてはまる・計」は日本をのぞくすべての国で7割以上を占め、インドでは8割を超える

◆ 中国、インド、タイでは「部下の仕事の細かいところが気になる」の「あてはまる・計」が7～8割
 ◆ 一方、アメリカ、日本では「あてはまる・計」が4割前後。特にアメリカでは「まったくあてはまらない」「どちらかという、あてはまらない」を合計すると半数近くが「あてはまらない」

◆ いずれの国においても「部下には仕事の納期を明確に伝える」の「あてはまる・計」は8割以上を占める
 ◆ インド、タイ、アメリカでは、「常にあてはまる」が半数前後と高い

■ 部下に対する仕事の指示の仕方(3-1)

(全体/国別/国・役職別)
 <部下がいる者 n=1559>

(単一回答:%)

	n	部下に任せた仕事が、部下の手を離れた後どうなったか、フィードバックをしている						部下の仕事の細かいところが気になる					部下には仕事の納期を明確に伝える							
		常にあてはまる	どちらかという、あてはまる	どちらともいえない	どちらかという、あてはまらない	まったくあてはまらない	あてはまる・計	常にあてはまる	どちらかという、あてはまる	どちらともいえない	どちらかという、あてはまらない	まったくあてはまらない	あてはまる・計	常にあてはまる	どちらかという、あてはまる	どちらともいえない	どちらかという、あてはまらない	まったくあてはまらない	あてはまる・計	
全体	1559	24.2	51.2	16.3	7.2	1.2	75.4	18.7	42.8	17.4	17.7	3.4	61.5	37.4	48.7	10.3	3.2	0.4	86.1	
中国	316	22.2	56.3	15.5	5.4	0.6	78.5	22.2	53.8	15.8	8.2	—	75.9	26.6	54.4	15.8	2.8	0.3	81.0	
インド	302	45.7	38.4	8.9	5.3	1.7	84.1	41.4	41.1	8.9	7.9	0.7	82.5	53.6	34.4	7.0	3.3	1.7	88.1	
タイ	302	21.5	56.3	11.3	9.6	1.3	77.8	17.2	52.3	16.2	12.3	2.0	69.5	46.0	46.4	5.0	2.6	—	92.4	
アメリカ	281	27.4	47.3	14.6	8.5	2.1	74.7	8.2	27.8	14.9	36.3	12.8	35.9	50.9	38.4	6.4	4.3	—	89.3	
日本	358	7.5	56.1	28.8	7.3	0.3	63.7	5.9	38.5	28.8	24.3	2.5	44.4	15.4	65.6	15.6	3.1	0.3	81.0	
中国	部長クラス	103	28.2	50.5	14.6	5.8	1.0	78.6	24.3	56.3	10.7	8.7	—	80.6	31.1	49.5	12.6	5.8	1.0	80.6
	課長クラス	203	20.2	59.6	14.8	4.9	0.5	79.8	20.7	52.2	18.7	8.4	—	72.9	24.6	56.7	17.2	1.5	—	81.3
	その他	10	—	50.0	40.0	10.0	—	50.0	30.0	60.0	10.0	—	—	90.0	20.0	60.0	20.0	—	—	80.0
インド	部長クラス	130	47.7	36.9	7.7	6.2	1.5	84.6	48.5	38.5	6.2	6.9	—	86.9	52.3	36.9	5.4	3.1	2.3	89.2
	課長クラス	120	46.7	37.5	10.8	3.3	1.7	84.2	39.2	39.2	10.0	10.8	0.8	78.3	55.0	35.0	7.5	2.5	—	90.0
	その他	52	38.5	44.2	7.7	7.7	1.9	82.7	28.8	51.9	13.5	3.8	1.9	80.8	53.8	26.9	9.6	5.8	3.8	80.8
タイ	部長クラス	166	19.9	60.8	7.8	9.6	1.8	80.7	21.7	53.6	13.9	9.0	1.8	75.3	50.6	44.0	3.0	2.4	—	94.6
	課長クラス	105	23.8	48.6	15.2	11.4	1.0	72.4	11.4	51.4	18.1	16.2	2.9	62.9	42.9	51.4	2.9	2.9	—	94.3
	その他	31	22.6	58.1	16.1	3.2	—	80.6	12.9	48.4	22.6	16.1	—	61.3	32.3	41.9	22.6	3.2	—	74.2
アメリカ	部長クラス	60	30.0	48.3	6.7	13.3	1.7	78.3	11.7	30.0	8.3	36.7	13.3	41.7	46.7	41.7	5.0	6.7	—	88.3
	課長クラス	201	26.4	47.3	16.9	7.0	2.5	73.6	6.5	27.4	17.4	36.3	12.4	33.8	52.2	37.3	7.0	3.5	—	89.6
	その他	20	30.0	45.0	15.0	10.0	—	75.0	15.0	25.0	10.0	35.0	15.0	40.0	50.0	40.0	5.0	5.0	—	90.0
日本	部長クラス	126	8.7	57.1	27.0	7.1	—	65.9	7.9	34.1	31.7	24.6	1.6	42.1	18.3	64.3	14.3	3.2	—	82.5
	課長クラス	232	6.9	55.6	29.7	7.3	0.4	62.5	4.7	40.9	27.2	24.1	3.0	45.7	13.8	66.4	16.4	3.0	0.4	80.2

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以下下回る。

Q16 あなたのふだんの仕事の仕方について、それぞれどの程度あてはまるか、お答えください。

- ◆ 所属部署別で見ると、アメリカの営業・販売では「部下に任せた仕事が、部下の手を離れた後どうなったか、フィードバックしている」の「常にあてはまる」が約40%と、他部署よりも18ポイント以上高い

■ 部下に対する仕事の指示の仕方(3-2)

(全体/国・所属部署別)

<部下がいる者 n=1559>

(単一回答・%)

	n	部下に任せた仕事が、部下の手を離れた後 どうなったか、フィードバックをしている						部下の仕事の細かいところが気になる						部下には仕事の納期を明確に伝える						
		常 にあて はまる	ま ら ど ち ら か と い う と、 あて は ま る	ど ち ら か と い え な い	ま ら ど ち ら か と い う と、 あて は ま ら な い	ま ら ど ち ら か と い え な い	あ て は ま る ・ 計	常 に あ て は ま る	ま ら ど ち ら か と い う と、 あて は ま る	ど ち ら か と い え な い	ま ら ど ち ら か と い う と、 あて は ま ら な い	ま ら ど ち ら か と い え な い	あ て は ま る ・ 計	常 に あ て は ま る	ま ら ど ち ら か と い う と、 あて は ま る	ど ち ら か と い え な い	ま ら ど ち ら か と い う と、 あて は ま ら な い	ま ら ど ち ら か と い え な い	あ て は ま る ・ 計	
全体	1559	24.2	51.2	16.3	7.2	1.2	75.4	18.7	42.8	17.4	17.7	3.4	61.5	37.4	48.7	10.3	3.2	0.4	86.1	
中国	人事	91	35.2	42.9	15.4	5.5	1.1	78.0	23.1	58.2	11.0	7.7	—	81.3	28.6	52.7	15.4	2.2	1.1	81.3
	総務、法務、経理、経営企画等	170	12.9	66.5	15.3	4.7	0.6	79.4	20.0	54.7	17.1	8.2	—	74.7	26.5	54.1	15.9	3.5	—	80.6
	営業・販売	55	29.1	47.3	16.4	7.3	—	76.4	27.3	43.6	20.0	9.1	—	70.9	23.6	58.2	16.4	1.8	—	81.8
インド	人事	82	45.1	36.6	11.0	3.7	3.7	81.7	40.2	43.9	7.3	7.3	1.2	84.1	53.7	28.0	7.3	6.1	4.9	81.7
	総務、法務、経理、経営企画等	143	45.5	39.9	7.7	7.0	—	85.3	39.2	39.9	9.8	10.5	0.7	79.0	51.0	38.5	7.0	3.5	—	89.5
	営業・販売	77	46.8	37.7	9.1	3.9	2.6	84.4	46.8	40.3	9.1	3.9	—	87.0	58.4	33.8	6.5	—	1.3	92.2
タイ	人事	75	26.7	49.3	13.3	9.3	1.3	76.0	20.0	37.3	20.0	17.3	5.3	57.3	50.7	41.3	8.0	—	—	92.0
	総務、法務、経理、経営企画等	180	17.8	60.6	10.6	10.6	0.6	78.3	17.8	61.1	11.7	8.9	0.6	78.9	46.7	47.2	2.8	3.3	—	93.9
	営業・販売	47	27.7	51.1	10.6	6.4	4.3	78.7	10.6	42.6	27.7	17.0	2.1	53.2	36.2	51.1	8.5	4.3	—	87.2
アメリカ	人事	53	17.0	58.5	13.2	7.5	3.8	75.5	7.5	26.4	13.2	37.7	15.1	34.0	45.3	41.5	9.4	3.8	—	86.8
	総務、法務、経理、経営企画等	131	22.1	48.1	19.8	8.4	1.5	70.2	3.8	24.4	16.0	42.7	13.0	28.2	48.9	42.0	5.3	3.8	—	90.8
	営業・販売	97	40.2	40.2	8.2	9.3	2.1	80.4	14.4	33.0	14.4	26.8	11.3	47.4	56.7	32.0	6.2	5.2	—	88.7
日本	事務系職種	263	4.9	58.2	28.9	7.6	0.4	63.1	5.3	37.6	30.8	25.1	1.1	43.0	13.3	66.2	16.7	3.8	—	79.5
	営業販売職	95	14.7	50.5	28.4	6.3	—	65.3	7.4	41.1	23.2	22.1	6.3	48.4	21.1	64.2	12.6	1.1	1.1	85.3

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q16 あなたのふだんの仕事の仕方について、それぞれどの程度あてはまるか、お答えください。

◆ 中国、アメリカ、日本では「部下に任せた仕事にどれくらいの時間がかかったか確認する」の「あてはまる・計」は6割前後を占め、インド、タイでは8割以上を占める

◆ インド、タイでは「部下に仕事のやり方を教えている」の「常にあてはまる」が4割以上を占め、「あてはまる・計」は、9割前後と高い

◆ 「部下の仕事に優先順位を明確につける」の「あてはまる・計」は、インド、タイ、アメリカで約9割に達する

■ 部下に対する仕事の指示の仕方(4-1)

(全体/国別/国・役職別)
<部下がいる者 n=1559>

(単一回答:%)

	n	部下に任せた仕事にどれくらいの時間がかかったか確認する						部下に仕事のやり方を教えている					部下の仕事に優先順位を明確につける							
		常にあてはまる	どちらかというところ、あてはまる	どちらともいえない	どちらかというところ、あてはまらない	まったくあてはまらない	あてはまる・計	常にあてはまる	どちらかというところ、あてはまる	どちらともいえない	どちらかというところ、あてはまらない	まったくあてはまらない	あてはまる・計	常にあてはまる	どちらかというところ、あてはまる	どちらともいえない	どちらかというところ、あてはまらない	まったくあてはまらない	あてはまる・計	
全体	1559	20.5	48.0	20.0	9.9	1.5	68.6	26.4	50.8	14.4	7.5	0.8	77.2	29.8	51.1	14.4	4.4	0.4	80.8	
中国	316	13.9	50.0	25.9	9.8	0.3	63.9	20.6	55.7	16.1	6.6	0.9	76.3	18.4	54.4	21.8	5.1	0.3	72.8	
インド	302	47.4	40.7	6.6	5.0	0.3	88.1	46.7	42.1	7.3	3.6	0.3	88.7	56.6	33.1	6.3	3.3	0.7	89.7	
タイ	302	25.2	56.3	10.9	6.6	1.0	81.5	42.4	50.0	6.3	1.0	0.3	92.4	33.1	57.0	7.3	2.6	—	90.1	
アメリカ	281	14.2	40.6	23.8	17.1	4.3	54.8	15.7	49.8	14.9	17.4	2.1	65.5	37.7	53.0	6.4	2.1	0.7	90.7	
日本	358	4.7	51.4	30.7	11.5	1.7	56.1	9.5	55.3	25.4	9.2	0.6	64.8	8.1	56.7	26.8	8.1	0.3	64.8	
中国	部長クラス	103	17.5	41.7	29.1	11.7	—	59.2	29.1	43.7	18.4	8.7	—	72.8	20.4	56.3	17.5	5.8	—	76.7
	課長クラス	203	11.8	55.2	23.6	8.9	0.5	67.0	15.8	62.6	14.8	5.4	1.5	78.3	17.7	52.2	24.6	4.9	0.5	70.0
	その他	10	20.0	30.0	40.0	10.0	—	50.0	30.0	40.0	20.0	10.0	—	70.0	10.0	80.0	10.0	—	—	90.0
インド	部長クラス	130	52.3	36.9	6.2	4.6	—	89.2	53.1	39.2	4.6	2.3	0.8	92.3	61.5	32.3	4.6	1.5	—	93.8
	課長クラス	120	43.3	44.2	7.5	4.2	0.8	87.5	44.2	41.7	9.2	5.0	—	85.8	56.7	30.0	7.5	5.0	0.8	86.7
	その他	52	44.2	42.3	5.8	7.7	—	86.5	36.5	50.0	9.6	3.8	—	86.5	44.2	42.3	7.7	3.8	1.9	86.5
タイ	部長クラス	166	25.3	60.2	8.4	5.4	0.6	85.5	39.2	54.8	4.8	0.6	0.6	94.0	31.9	60.8	4.8	2.4	—	92.8
	課長クラス	105	24.8	54.3	11.4	7.6	1.9	79.0	41.9	48.6	7.6	1.9	—	90.5	36.2	54.3	5.7	3.8	—	90.5
	その他	31	25.8	41.9	22.6	9.7	—	67.7	61.3	29.0	9.7	—	—	90.3	29.0	45.2	25.8	—	—	74.2
アメリカ	部長クラス	60	23.3	38.3	16.7	20.0	1.7	61.7	16.7	56.7	8.3	16.7	1.7	73.3	46.7	43.3	6.7	1.7	1.7	90.0
	課長クラス	201	11.4	42.3	25.9	15.4	5.0	53.7	14.9	47.3	16.9	18.9	2.0	62.2	34.8	55.2	7.0	2.5	0.5	90.0
	その他	20	15.0	30.0	25.0	25.0	5.0	45.0	20.0	55.0	15.0	5.0	5.0	75.0	40.0	60.0	—	—	—	100.0
日本	部長クラス	126	4.0	49.2	32.5	11.9	2.4	53.2	11.9	50.0	27.0	11.1	—	61.9	11.9	52.4	31.0	4.8	—	64.3
	課長クラス	232	5.2	52.6	29.7	11.2	1.3	57.8	8.2	58.2	24.6	8.2	0.9	66.4	6.0	59.1	24.6	9.9	0.4	65.1

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q16 あなたのふだんの仕事の仕方について、それぞれどの程度あてはまるか、お答えください。

- ◆ アメリカの営業・販売では、「部下に任せた仕事にどれくらいの時間がかかったか確認する」「部下に仕事のやり方を教えている」の「あてはまる・計」が他部署よりも高い

■ 部下に対する仕事の指示の仕方(4-2)

(全体/国・所属部署別)

<部下がいる者 n=1559>

(単一回答・%)

	n	部下に任せた仕事にどれくらいの時間がかかったか確認する						部下に仕事のやり方を教えている					部下の仕事に優先順位を明確につける							
		常にあてはまる	どちらかというど、あてはまる	どちらともいえない	どちらかというど、あてはまらない	まったくあてはまらない	あてはまる・計	常にあてはまる	どちらかというど、あてはまる	どちらともいえない	どちらかというど、あてはまらない	まったくあてはまらない	あてはまる・計	常にあてはまる	どちらかというど、あてはまる	どちらともいえない	どちらかというど、あてはまらない	まったくあてはまらない	あてはまる・計	
全体	1559	20.5	48.0	20.0	9.9	1.5	68.6	26.4	50.8	14.4	7.5	0.8	77.2	29.8	51.1	14.4	4.4	0.4	80.8	
中国	人事	91	17.6	46.2	25.3	11.0	—	63.7	33.0	52.7	9.9	4.4	—	85.7	25.3	52.7	17.6	4.4	—	78.0
	総務、法務、経理、経営企画等	170	10.0	54.1	25.3	10.0	0.6	64.1	16.5	60.0	14.7	7.1	1.8	76.5	12.9	57.1	24.1	5.9	—	70.0
	営業・販売	55	20.0	43.6	29.1	7.3	—	63.6	12.7	47.3	30.9	9.1	—	60.0	23.6	49.1	21.8	3.6	1.8	72.7
インド	人事	82	40.2	47.6	6.1	6.1	—	87.8	39.0	46.3	9.8	4.9	—	85.4	47.6	40.2	8.5	3.7	—	87.8
	総務、法務、経理、経営企画等	143	47.6	39.2	6.3	7.0	—	86.7	46.2	45.5	4.9	2.8	0.7	91.6	55.9	33.6	4.9	4.2	1.4	89.5
	営業・販売	77	54.5	36.4	7.8	—	1.3	90.9	55.8	31.2	9.1	3.9	—	87.0	67.5	24.7	6.5	1.3	—	92.2
タイ	人事	75	32.0	49.3	8.0	9.3	1.3	81.3	58.7	38.7	2.7	—	—	97.3	29.3	62.7	4.0	4.0	—	92.0
	総務、法務、経理、経営企画等	180	23.9	62.2	11.1	2.8	—	86.1	35.6	56.1	6.7	1.1	0.6	91.7	35.6	56.1	6.1	2.2	—	91.7
	営業・販売	47	19.1	44.7	14.9	17.0	4.3	63.8	42.6	44.7	10.6	2.1	—	87.2	29.8	51.1	17.0	2.1	—	80.9
アメリカ	人事	53	11.3	35.8	30.2	17.0	5.7	47.2	15.1	43.4	15.1	22.6	3.8	58.5	22.6	64.2	11.3	—	1.9	86.8
	総務、法務、経理、経営企画等	131	12.2	40.5	20.6	22.1	4.6	52.7	13.7	48.1	16.8	19.1	2.3	61.8	36.6	53.4	5.3	4.6	—	90.1
	営業・販売	97	18.6	43.3	24.7	10.3	3.1	61.9	18.6	55.7	12.4	12.4	1.0	74.2	47.4	46.4	5.2	—	1.0	93.8
日本	事務系職種	263	4.2	50.6	33.5	10.6	1.1	54.8	7.6	55.9	25.9	9.9	0.8	63.5	6.8	57.0	26.2	9.5	0.4	63.9
	営業販売職	95	6.3	53.7	23.2	13.7	3.2	60.0	14.7	53.7	24.2	7.4	—	68.4	11.6	55.8	28.4	4.2	—	67.4

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q16 あなたのふだんの仕事の仕方について、それぞれどの程度あてはまるか、お答えください。

- ◆ 中国をのぞくすべての国では「部下の相談には、すぐに結論を出す」の「あてはまる・計」が7~9割程度を占め、特にインド、アメリカでは「常にあてはまる」が半数以上と高い
- ◆ 一方、中国では「あてはまる・計」が半数弱にとどまり、「どちらかという、あてはまらない」「まったくあてはまらない」を合計して2割強が「あてはまらない」

- ◆ 「残業が特に多いメンバーについては、業務の見直しをしている」の「あてはまる・計」は、中国、インド、タイで7割以上
- ◆ アメリカ、日本では「あてはまる・計」が6割前後で、アメリカでは「まったくあてはまらない」も1割強となっている

- ◆ 「部下の仕事状況を把握している」の「あてはまる・計」はすべての国で7割以上を占める

■ 部下に対する仕事の指示の仕方(5-1)

(全体/国別/国・役職別)
 <部下がいる者 n=1559>

(単一回答:%)

	n	部下の相談には、すぐに結論を出す						残業が特に多いメンバーについては、業務の見直しをしている						部下の仕事状況を把握している						
		常にあてはまる	どちらかという、あてはまる	どちらともいえない	どちらかという、あてはまらない	まったくあてはまらない	あてはまる・計	常にあてはまる	どちらかという、あてはまる	どちらともいえない	どちらかという、あてはまらない	まったくあてはまらない	あてはまる・計	常にあてはまる	どちらかという、あてはまる	どちらともいえない	どちらかという、あてはまらない	まったくあてはまらない	あてはまる・計	
全体	1559	30.4	44.9	16.2	7.8	0.7	75.3	24.9	47.2	18.7	6.0	3.3	72.1	31.2	52.7	12.7	3.1	0.2	84.0	
中国	316	10.1	38.9	26.9	22.5	1.6	49.1	16.1	55.4	23.1	5.1	0.3	71.5	25.0	56.0	13.0	5.7	0.3	81.0	
インド	302	54.3	38.1	4.3	3.0	0.3	92.4	49.3	38.4	8.3	3.0	1.0	87.7	46.4	41.1	9.6	2.6	0.3	87.4	
タイ	302	31.5	52.0	11.9	3.6	1.0	83.4	25.8	58.3	9.6	4.6	1.7	84.1	36.8	53.3	8.6	1.3	—	90.1	
アメリカ	281	52.0	35.9	8.5	2.8	0.7	87.9	26.3	36.3	16.7	8.9	11.7	62.6	42.7	46.6	6.8	3.6	0.4	89.3	
日本	358	10.3	57.0	26.3	6.4	—	67.3	10.1	46.6	32.7	8.1	2.5	56.7	10.3	64.0	23.2	2.5	—	74.3	
中国	部長クラス	103	12.6	31.1	33.0	21.4	1.9	43.7	16.5	61.2	18.4	3.9	—	77.7	30.1	49.5	12.6	6.8	1.0	79.6
	課長クラス	203	8.4	42.9	23.6	23.6	1.5	51.2	14.3	53.7	25.6	5.9	0.5	68.0	22.2	59.6	13.3	4.9	—	81.8
	その他	10	20.0	40.0	30.0	10.0	—	60.0	50.0	30.0	20.0	—	—	80.0	30.0	50.0	10.0	10.0	—	80.0
インド	部長クラス	130	59.2	36.9	3.1	0.8	—	96.2	54.6	34.6	7.7	2.3	0.8	89.2	51.5	35.4	10.8	2.3	—	86.9
	課長クラス	120	52.5	38.3	5.8	3.3	—	90.8	45.0	40.8	8.3	4.2	1.7	85.8	43.3	44.2	10.0	2.5	—	87.5
	その他	52	46.2	40.4	3.8	7.7	1.9	86.5	46.2	42.3	9.6	1.9	—	88.5	40.4	48.1	5.8	3.8	1.9	88.5
タイ	部長クラス	166	28.9	59.6	7.8	3.6	—	88.6	26.5	60.8	6.0	4.2	2.4	87.3	41.0	54.8	3.0	1.2	—	95.8
	課長クラス	105	31.4	44.8	17.1	4.8	1.9	76.2	23.8	58.1	11.4	5.7	1.0	81.9	29.5	56.2	14.3	—	—	85.7
	その他	31	45.2	35.5	16.1	—	3.2	80.6	29.0	45.2	22.6	3.2	—	74.2	38.7	35.5	19.4	6.5	—	74.2
アメリカ	部長クラス	60	48.3	40.0	6.7	5.0	—	88.3	33.3	31.7	13.3	11.7	10.0	65.0	55.0	36.7	3.3	3.3	1.7	91.7
	課長クラス	201	53.7	33.8	9.5	2.5	0.5	87.6	24.4	37.8	17.4	8.0	12.4	62.2	39.3	49.8	7.5	3.5	—	89.1
	その他	20	45.0	45.0	5.0	—	5.0	90.0	25.0	35.0	20.0	10.0	10.0	60.0	40.0	45.0	10.0	5.0	—	85.0
日本	部長クラス	126	12.7	57.1	27.8	2.4	—	69.8	11.1	40.5	35.7	9.5	3.2	51.6	15.1	56.3	25.4	3.2	—	71.4
	課長クラス	232	9.1	56.9	25.4	8.6	—	65.9	9.5	50.0	31.0	7.3	2.2	59.5	7.8	68.1	22.0	2.2	—	75.9

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以下下回る。

Q16 あなたのふだんの仕事の仕方について、それぞれどの程度あてはまるか、お答えください。

- ◆ 所属部署別で見ると、インド、アメリカ、日本の営業・販売は、「残業が特に多いメンバーについては、業務の見直しをしている」の「あてはまる・計」が他部署よりも高い

■ 部下に対する仕事の指示の仕方(5-2)

(全体/国・所属部署別)

<部下がいる者 n=1559>

(単一回答・%)

	n	部下の相談には、すぐに結論を出す						残業が特に多いメンバーについては、業務の見直しをしている						部下の仕事状況を把握している						
		常にあてはまる	どちらかというど、あてはまる	どちらともいえない	どちらかというど、あてはまらない	まったくあてはまらない	あてはまる・計	常にあてはまる	どちらかというど、あてはまる	どちらともいえない	どちらかというど、あてはまらない	まったくあてはまらない	あてはまる・計	常にあてはまる	どちらかというど、あてはまる	どちらともいえない	どちらかというど、あてはまらない	まったくあてはまらない	あてはまる・計	
全体	1559	30.4	44.9	16.2	7.8	0.7	75.3	24.9	47.2	18.7	6.0	3.3	72.1	31.2	52.7	12.7	3.1	0.2	84.0	
中国	人事	91	14.3	34.1	27.5	22.0	2.2	48.4	15.4	57.1	25.3	2.2	—	72.5	33.0	46.2	14.3	6.6	—	79.1
	総務、法務、経理、経営企画等	170	7.1	40.0	27.6	24.7	0.6	47.1	15.9	55.9	20.6	7.6	—	71.8	20.0	60.6	13.5	5.3	0.6	80.6
	営業・販売	55	12.7	43.6	23.6	16.4	3.6	56.4	18.2	50.9	27.3	1.8	1.8	69.1	27.3	58.2	9.1	5.5	—	85.5
インド	人事	82	51.2	37.8	8.5	1.2	1.2	89.0	40.2	41.5	13.4	3.7	1.2	81.7	42.7	45.1	9.8	1.2	1.2	87.8
	総務、法務、経理、経営企画等	143	54.5	39.2	2.1	4.2	—	93.7	51.0	35.7	8.4	4.2	0.7	86.7	44.8	41.3	9.8	4.2	—	86.0
	営業・販売	77	57.1	36.4	3.9	2.6	—	93.5	55.8	40.3	2.6	—	1.3	96.1	53.2	36.4	9.1	1.3	—	89.6
タイ	人事	75	38.7	38.7	14.7	5.3	2.7	77.3	30.7	53.3	8.0	6.7	1.3	84.0	46.7	41.3	9.3	2.7	—	88.0
	総務、法務、経理、経営企画等	180	28.3	58.3	10.6	2.2	0.6	86.7	23.3	62.2	10.0	4.4	—	85.6	35.6	55.6	7.8	1.1	—	91.1
	営業・販売	47	31.9	48.9	12.8	6.4	—	80.9	27.7	51.1	10.6	2.1	8.5	78.7	25.5	63.8	10.6	—	—	89.4
アメリカ	人事	53	50.9	28.3	15.1	5.7	—	79.2	20.8	39.6	13.2	9.4	17.0	60.4	26.4	58.5	11.3	3.8	—	84.9
	総務、法務、経理、経営企画等	131	51.1	37.4	9.9	1.5	—	88.5	26.0	31.3	20.6	10.7	11.5	57.3	42.0	48.1	6.1	3.1	0.8	90.1
	営業・販売	97	53.6	38.1	3.1	3.1	2.1	91.8	29.9	41.2	13.4	6.2	9.3	71.1	52.6	38.1	5.2	4.1	—	90.7
日本	事務系職種	263	8.4	55.9	28.9	6.8	—	64.3	9.9	45.6	33.5	8.4	2.7	55.5	7.6	66.5	22.4	3.4	—	74.1
	営業販売職	95	15.8	60.0	18.9	5.3	—	75.8	10.5	49.5	30.5	7.4	2.1	60.0	17.9	56.8	25.3	—	—	74.7

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q16 あなたのふだんの仕事の仕方について、それぞれどの程度あてはまるか、お答えください。

- ◆ 日本をのぞくすべての国では「部下に厳しい納期で仕事を指示することがある」の「あてはまる・計」が6割以上
 - ◆ 一方、日本では「あてはまる・計」が40.8%で、「どちらかという、あてはまらない」「まったくあてはまらない」が24.0%を占める
-
- ◆ 「部下との信頼関係は構築できている」の「あてはまる・計」は日本をのぞくすべての国で8割以上。特に、インド、アメリカでは「常にあてはまる」が6割前後を占めている

■ 部下に対する仕事の指示の仕方(6-1)

(全体/国別/国・役職別)
 <部下がいる者 n=1559>

(単一回答、%)

	n	部下に厳しい納期で仕事を指示することがある					部下との信頼関係は構築できている							
		常にあてはまる	どちらかという、あてはまる	どちらともいえない	どちらかという、あてはまらない	まったくあてはまらない	あてはまる・計	常にあてはまる	どちらかという、あてはまる	どちらともいえない	どちらかという、あてはまらない	まったくあてはまらない	あてはまる・計	
全体	1559	20.2	48.0	18.3	11.4	2.1	68.2	37.7	45.5	12.7	3.4	0.6	83.3	
中国	316	20.6	53.2	18.4	7.6	0.3	73.7	31.3	52.8	11.4	3.5	0.9	84.2	
インド	302	42.7	44.4	7.6	5.0	0.3	87.1	58.3	32.1	4.3	4.3	1.0	90.4	
タイ	302	18.9	45.0	16.2	15.2	4.6	63.9	34.1	56.3	7.0	2.6	—	90.4	
アメリカ	281	17.8	63.7	10.3	4.3	3.9	81.5	64.1	31.3	3.2	0.7	0.7	95.4	
日本	358	3.9	36.9	35.2	22.3	1.7	40.8	8.4	52.5	33.2	5.3	0.6	60.9	
中国	部長クラス	103	23.3	53.4	18.4	3.9	1.0	76.7	39.8	44.7	11.7	2.9	1.0	84.5
	課長クラス	203	18.7	54.7	17.7	8.9	—	73.4	27.6	57.6	10.3	3.4	1.0	85.2
	その他	10	30.0	20.0	30.0	20.0	—	50.0	20.0	40.0	30.0	10.0	—	60.0
インド	部長クラス	130	50.8	39.2	4.6	5.4	—	90.0	64.6	29.2	3.8	1.5	0.8	93.8
	課長クラス	120	37.5	47.5	10.8	4.2	—	85.0	55.8	30.8	6.7	5.8	0.8	86.7
	その他	52	34.6	50.0	7.7	5.8	1.9	84.6	48.1	42.3	—	7.7	1.9	90.4
タイ	部長クラス	166	19.9	50.0	12.0	16.9	1.2	69.9	31.9	57.8	7.2	3.0	—	89.8
	課長クラス	105	20.0	36.2	20.0	16.2	7.6	56.2	38.1	54.3	5.7	1.9	—	92.4
	その他	31	9.7	48.4	25.8	3.2	12.9	58.1	32.3	54.8	9.7	3.2	—	87.1
アメリカ	部長クラス	60	13.3	66.7	8.3	8.3	3.3	80.0	71.7	25.0	1.7	1.7	—	96.7
	課長クラス	201	19.4	62.7	11.4	3.5	3.0	82.1	63.2	31.8	3.5	0.5	1.0	95.0
	その他	20	15.0	65.0	5.0	—	15.0	80.0	50.0	45.0	5.0	—	—	95.0
日本	部長クラス	126	5.6	34.9	38.1	19.8	1.6	40.5	9.5	46.8	39.7	4.0	—	56.3
	課長クラス	232	3.0	37.9	33.6	23.7	1.7	40.9	7.8	55.6	29.7	6.0	0.9	63.4

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以下下回る。

Q16 あなたのふだんの仕事の仕方について、それぞれどの程度あてはまるか、お答えください。

■ 部下に対する仕事の指示の仕方(6-2)

(全体/国・所属部署別)
 <部下がいる者 n=1559>

(単一回答・%)

	n	部下に厳しい納期で仕事を指示することがある					部下との信頼関係は構築できている							
		常にあてはまる	どちらかというど、あてはまる	どちらともいえない	どちらかというど、あてはまらない	まったくあてはまらない	あてはまる・計	常にあてはまる	どちらかというど、あてはまる	どちらともいえない	どちらかというど、あてはまらない	まったくあてはまらない	あてはまる・計	
全体	1559	20.2	48.0	18.3	11.4	2.1	68.2	37.7	45.5	12.7	3.4	0.6	83.3	
中国	人事	91	22.0	53.8	15.4	8.8	—	75.8	38.5	38.5	17.6	4.4	1.1	76.9
	総務、法務、経理、経営企画等	170	19.4	53.5	18.8	7.6	0.6	72.9	25.3	61.8	8.8	2.9	1.2	87.1
	営業・販売	55	21.8	50.9	21.8	5.5	—	72.7	38.2	49.1	9.1	3.6	—	87.3
インド	人事	82	32.9	57.3	4.9	4.9	—	90.2	62.2	28.0	6.1	2.4	1.2	90.2
	総務、法務、経理、経営企画等	143	43.4	42.0	9.1	4.9	0.7	85.3	58.7	32.2	2.1	6.3	0.7	90.9
	営業・販売	77	51.9	35.1	7.8	5.2	—	87.0	53.2	36.4	6.5	2.6	1.3	89.6
タイ	人事	75	29.3	29.3	13.3	21.3	6.7	58.7	48.0	42.7	6.7	2.7	—	90.7
	総務、法務、経理、経営企画等	180	15.6	52.2	17.8	11.7	2.8	67.8	28.9	62.8	6.1	2.2	—	91.7
	営業・販売	47	14.9	42.6	14.9	19.1	8.5	57.4	31.9	53.2	10.6	4.3	—	85.1
アメリカ	人事	53	9.4	67.9	15.1	5.7	1.9	77.4	50.9	41.5	5.7	—	1.9	92.5
	総務、法務、経理、経営企画等	131	19.1	64.1	11.5	3.8	1.5	83.2	65.6	30.5	2.3	1.5	—	96.2
	営業・販売	97	20.6	60.8	6.2	4.1	8.2	81.4	69.1	26.8	3.1	—	1.0	95.9
日本	事務系職種	263	2.7	34.2	38.4	24.0	0.8	36.9	7.6	52.9	33.8	5.3	0.4	60.5
	営業販売職	95	7.4	44.2	26.3	17.9	4.2	51.6	10.5	51.6	31.6	5.3	1.1	62.1

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q16 あなたのふだんの仕事の仕方について、それぞれどの程度あてはまるか、お答えください。

- ◆ 「部下の成長を支援している」の「あてはまる・計」はいずれの国においても8～9割程度で、インド、アメリカでは「常にあてはまる」が6割弱を占める

- ◆ いずれの国においても「プレイヤーとしての担当業務をもっている」の「あてはまる・計」は7割以上を占める
- ◆ 役職別で見ると、中国、アメリカ、日本では部長クラスより課長クラスのほうが「あてはまる・計」が高いが、インド、タイでは逆の傾向が見られる

■ 部下に対する仕事の指示の仕方(7-1)

(全体/国別/国・役職別)
 <部下がいる者 n=1559>

(単一回答・%)

	n	部下の成長を支援している						プレイヤーとしての担当業務をもっている						
		常にあてはまる	どちらかというど、あてはまる	どちらともいえない	どちらかというど、あてはまらない	まったくあてはまらない	あてはまる・計	常にあてはまる	どちらかというど、あてはまる	どちらともいえない	どちらかというど、あてはまらない	まったくあてはまらない	あてはまる・計	
全体	1559	37.1	48.2	12.0	2.3	0.3	85.4	28.3	50.4	13.0	6.5	1.7	78.7	
中国	316	25.6	54.7	16.1	3.2	0.3	80.4	25.6	54.4	13.9	6.0	—	80.1	
インド	302	57.3	33.8	7.0	1.7	0.3	91.1	36.8	45.0	10.9	5.0	2.3	81.8	
タイ	302	38.4	53.0	7.3	1.3	—	91.4	31.8	52.6	7.3	6.6	1.7	84.4	
アメリカ	281	59.1	31.3	7.5	1.1	1.1	90.4	23.5	50.2	14.9	8.5	2.8	73.7	
日本	358	12.0	64.0	20.1	3.9	—	76.0	24.3	49.7	17.3	6.7	2.0	74.0	
中国	部長クラス	103	34.0	47.6	14.6	2.9	1.0	81.6	27.2	48.5	16.5	7.8	—	75.7
	課長クラス	203	22.2	57.1	17.2	3.4	—	79.3	25.1	58.1	11.8	4.9	—	83.3
	その他	10	10.0	80.0	10.0	—	—	90.0	20.0	40.0	30.0	10.0	—	60.0
インド	部長クラス	130	58.5	34.6	4.6	1.5	0.8	93.1	43.8	42.3	9.2	3.8	0.8	86.2
	課長クラス	120	61.7	30.0	6.7	1.7	—	91.7	32.5	50.0	10.0	6.7	0.8	82.5
	その他	52	44.2	40.4	13.5	1.9	—	84.6	28.8	40.4	17.3	3.8	9.6	69.2
タイ	部長クラス	166	33.1	60.2	5.4	1.2	—	93.4	37.3	54.2	3.6	4.8	—	91.6
	課長クラス	105	44.8	44.8	8.6	1.9	—	89.5	23.8	52.4	10.5	9.5	3.8	76.2
	その他	31	45.2	41.9	12.9	—	—	87.1	29.0	45.2	16.1	6.5	3.2	74.2
アメリカ	部長クラス	60	65.0	26.7	3.3	3.3	1.7	91.7	26.7	41.7	15.0	13.3	3.3	68.3
	課長クラス	201	57.7	31.8	9.0	0.5	1.0	89.6	23.4	52.7	14.9	6.5	2.5	76.1
	その他	20	55.0	40.0	5.0	—	—	95.0	15.0	50.0	15.0	15.0	5.0	65.0
日本	部長クラス	126	16.7	55.6	23.0	4.8	—	72.2	19.0	46.0	20.6	11.1	3.2	65.1
	課長クラス	232	9.5	68.5	18.5	3.4	—	78.0	27.2	51.7	15.5	4.3	1.3	78.9

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以下下回る。

Q16 あなたのふだんの仕事の仕方について、それぞれどの程度あてはまるか、お答えください。

◆ 所属部署別で見ると、インド、タイでは、人事、総務といったアドミニストレーション部門より、営業・販売で「プレイヤーとしての担当業務をもっている」の「あてはまる・計」の割合がやや高め

■ 部下に対する仕事の指示の仕方(7-2)

(全体/国・所属部署別)
<部下がいる者 n=1559>

(単一回答:%)

	n	部下の成長を支援している						プレイヤーとしての担当業務をもっている						
		常にあてはまる	どちらかというど、あてはまる	どちらともいえない	どちらかというど、あてはまらない	まったくあてはまらない	あてはまる・計	常にあてはまる	どちらかというど、あてはまる	どちらともいえない	どちらかというど、あてはまらない	まったくあてはまらない	あてはまる・計	
全体	1559	37.1	48.2	12.0	2.3	0.3	85.4	28.3	50.4	13.0	6.5	1.7	78.7	
中国	人事	91	29.7	47.3	20.9	2.2	—	76.9	28.6	48.4	15.4	7.7	—	76.9
	総務、法務、経理、経営企画等	170	22.4	57.1	15.3	4.7	0.6	79.4	24.7	57.1	12.9	5.3	—	81.8
	営業・販売	55	29.1	60.0	10.9	—	—	89.1	23.6	56.4	14.5	5.5	—	80.0
インド	人事	82	53.7	32.9	12.2	1.2	—	86.6	29.3	47.6	13.4	6.1	3.7	76.8
	総務、法務、経理、経営企画等	143	59.4	34.3	3.5	2.1	0.7	93.7	37.8	44.1	11.9	4.2	2.1	81.8
	営業・販売	77	57.1	33.8	7.8	1.3	—	90.9	42.9	44.2	6.5	5.2	1.3	87.0
タイ	人事	75	46.7	42.7	9.3	1.3	—	89.3	38.7	37.3	13.3	6.7	4.0	76.0
	総務、法務、経理、経営企画等	180	36.1	58.3	5.0	0.6	—	94.4	27.8	58.9	5.0	7.2	1.1	86.7
	営業・販売	47	34.0	48.9	12.8	4.3	—	83.0	36.2	53.2	6.4	4.3	—	89.4
アメリカ	人事	53	56.6	37.7	5.7	—	—	94.3	24.5	47.2	20.8	7.5	—	71.7
	総務、法務、経理、経営企画等	131	56.5	33.6	8.4	1.5	—	90.1	19.8	56.5	13.7	6.9	3.1	76.3
	営業・販売	97	63.9	24.7	7.2	1.0	3.1	88.7	27.8	43.3	13.4	11.3	4.1	71.1
日本	事務系職種	263	10.3	64.6	20.9	4.2	—	74.9	23.2	52.5	17.1	6.1	1.1	75.7
	営業販売職	95	16.8	62.1	17.9	3.2	—	78.9	27.4	42.1	17.9	8.4	4.2	69.5

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q16 あなたのふだんの仕事の仕方について、それぞれどの程度あてはまるか、お答えください。

5) 人事考課

- ◆ 「業績・成果」によって評価されている割合は、アメリカ、日本では平均50%前後
- ◆ 中国、インドでは「20~30%未満」「30~40%未満」の割合が高く、平均は30~40%程度

■ 人事考課(1-1)業績・成果
(全体/国別/国・役職別)

(単一回答・%)

		n	0 5 1 0 % 未 満	1 0 5 2 0 % 未 満	2 0 5 3 0 % 未 満	3 0 5 4 0 % 未 満	4 0 5 5 0 % 未 満	5 0 5 6 0 % 未 満	6 0 5 7 0 % 未 満	7 0 5 8 0 % 未 満	8 0 5 9 0 % 未 満	9 0 5 1 0 0 % 未 満	平均 (%)
全体		1666	0.7	6.1	19.7	16.6	14.7	17.3	9.2	7.0	4.9	3.8	42.9
中国		318	—	6.3	25.5	18.9	13.8	14.2	12.3	6.0	2.8	0.3	38.7
インド		302	0.3	15.9	31.1	22.2	13.2	9.3	3.6	2.0	0.7	1.7	31.6
タイ		302	—	1.7	17.9	21.2	22.2	13.9	10.6	6.6	4.6	1.3	42.4
アメリカ		315	1.6	5.4	17.5	11.4	12.4	21.3	8.9	10.5	7.0	4.1	46.6
日本		429	1.2	2.6	10.5	11.7	12.8	24.7	10.3	9.1	7.9	9.3	51.7
中国	部長クラス	103	—	7.8	36.9	13.6	15.5	7.8	12.6	2.9	2.9	—	35.1
	課長クラス	205	—	5.4	20.5	20.5	13.7	16.1	12.7	7.8	2.9	0.5	40.6
	その他	10	—	10.0	10.0	40.0	—	40.0	—	—	—	—	35.5
インド	部長クラス	130	—	17.7	32.3	24.6	9.2	9.2	1.5	3.1	0.8	1.5	30.6
	課長クラス	120	0.8	13.3	33.3	18.3	17.5	8.3	5.0	0.8	0.8	1.7	32.2
	その他	52	—	17.3	23.1	25.0	13.5	11.5	5.8	1.9	—	1.9	33.0
タイ	部長クラス	166	—	0.6	12.7	19.3	28.3	15.7	12.0	7.2	3.6	0.6	43.9
	課長クラス	105	—	1.9	23.8	26.7	11.4	12.4	7.6	6.7	6.7	2.9	41.5
	その他	31	—	6.5	25.8	12.9	25.8	9.7	12.9	3.2	3.2	—	37.6
アメリカ	部長クラス	61	3.3	1.6	23.0	18.0	8.2	24.6	4.9	11.5	3.3	1.6	42.6
	課長クラス	234	0.9	6.8	17.5	9.8	12.8	19.7	9.4	10.7	7.7	4.7	47.2
	その他	20	5.0	—	—	10.0	20.0	30.0	15.0	5.0	10.0	5.0	52.5
日本	部長クラス	142	1.4	3.5	8.5	12.7	9.9	27.5	11.3	7.7	9.2	8.5	51.6
	課長クラス	287	1.0	2.1	11.5	11.1	14.3	23.3	9.8	9.8	7.3	9.8	51.8

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q14 あなた自身の人事考課についてお聞きします。あなたは、次の人事考課の項目について、全体を100%として、それぞれでどれくらいの割合で評価されていますか

■ 人事考課(1-2)業績・成果
(全体/国・所属部署別)

(単一回答:%)

		n	0 5 1 0 % 未 満	1 0 5 2 0 % 未 満	2 0 5 3 0 % 未 満	3 0 5 4 0 % 未 満	4 0 5 5 0 % 未 満	5 0 5 6 0 % 未 満	6 0 5 7 0 % 未 満	7 0 5 8 0 % 未 満	8 0 5 9 0 % 未 満	9 0 5 1 0 0 % 未 満	平均 (%)
全体		1666	0.7	6.1	19.7	16.6	14.7	17.3	9.2	7.0	4.9	3.8	42.9
中国	人事	91	—	8.8	33.0	18.7	15.4	11.0	8.8	3.3	1.1	—	33.8
	総務、法務、経理、経営企画等	172	—	4.7	21.5	18.6	15.1	16.9	14.0	5.2	3.5	0.6	40.7
	営業・販売	55	—	7.3	25.5	20.0	7.3	10.9	12.7	12.7	3.6	—	40.5
インド	人事	82	1.2	19.5	30.5	23.2	8.5	9.8	6.1	—	1.2	—	29.5
	総務、法務、経理、経営企画等	143	—	9.8	31.5	20.3	18.9	9.8	4.2	2.8	0.7	2.1	34.3
	営業・販売	77	—	23.4	31.2	24.7	7.8	7.8	—	2.6	—	2.6	28.9
タイ	人事	75	—	—	26.7	22.7	13.3	18.7	8.0	6.7	1.3	2.7	40.5
	総務、法務、経理、経営企画等	180	—	1.7	12.8	18.3	27.2	13.3	13.3	5.6	7.2	0.6	44.4
	営業・販売	47	—	4.3	23.4	29.8	17.0	8.5	4.3	10.6	—	2.1	37.9
アメリカ	人事	61	1.6	6.6	24.6	6.6	16.4	19.7	8.2	8.2	3.3	4.9	43.7
	総務、法務、経理、経営企画等	146	1.4	4.1	13.7	13.7	10.3	20.5	9.6	12.3	10.3	4.1	49.6
	営業・販売	108	1.9	6.5	18.5	11.1	13.0	23.1	8.3	9.3	4.6	3.7	44.3
日本	事務系職種	312	1.0	2.9	11.5	13.8	11.2	24.7	10.3	9.0	6.4	9.3	50.6
	営業販売職	117	1.7	1.7	7.7	6.0	17.1	24.8	10.3	9.4	12.0	9.4	54.7

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q14 あなた自身の人事考課についてお聞きします。あなたは、次の人事考課の項目について、全体を100%として、それぞれでどれくらいの割合で評価されていますか

- ◆ 「部下の育成」によって評価されている割合は、アメリカをのぞくすべての国で平均15%前後
- ◆ アメリカでは「0~10%未満」「10~20%未満」で約7割を占め、平均は12.4%
- ◆ 役職別で見ると、いずれの国でも課長クラスより部長クラスのほうが平均割合がやや高め

■ 人事考課(2-1)部下の育成
(全体/国別/国・役職別)

(単一回答・%)

		n	0 ~ 10% 未 満	1 0 ~ 20% 未 満	2 0 ~ 30% 未 満	3 0 ~ 40% 未 満	4 0 ~ 50% 未 満	5 0 ~ 60% 未 満	6 0 ~ 70% 未 満	7 0 ~ 80% 未 満	8 0 ~ 90% 未 満	9 0 ~ 100% 未 満	平均 (%)
全体		1666	17.9	37.4	34.5	7.7	1.2	1.0	0.1	—	0.1	0.1	15.2
中国		318	13.5	43.7	34.9	6.9	0.6	0.3	—	—	—	—	14.8
インド		302	7.6	40.4	45.7	6.0	—	0.3	—	—	—	—	16.6
タイ		302	10.9	37.7	41.1	8.9	1.0	—	—	—	0.3	—	16.2
アメリカ		315	32.7	39.4	21.0	4.4	0.3	1.9	0.3	—	—	—	12.4
日本		429	22.6	28.9	31.7	11.2	3.3	1.9	0.2	—	—	0.2	15.8
中国	部長クラス	103	9.7	40.8	41.7	6.8	1.0	—	—	—	—	—	16.1
	課長クラス	205	16.1	43.9	31.7	7.3	0.5	0.5	—	—	—	—	14.3
	その他	10	—	70.0	30.0	—	—	—	—	—	—	—	13.5
インド	部長クラス	130	5.4	40.8	45.4	7.7	—	0.8	—	—	—	—	17.4
	課長クラス	120	9.2	41.7	42.5	6.7	—	—	—	—	—	—	16.0
	その他	52	9.6	36.5	53.8	—	—	—	—	—	—	—	16.0
タイ	部長クラス	166	8.4	36.7	44.6	9.6	0.6	—	—	—	—	—	16.4
	課長クラス	105	16.2	38.1	35.2	8.6	1.0	—	—	—	1.0	—	15.7
	その他	31	6.5	41.9	41.9	6.5	3.2	—	—	—	—	—	16.3
アメリカ	部長クラス	61	31.1	34.4	24.6	8.2	—	1.6	—	—	—	—	13.6
	課長クラス	234	34.2	40.2	20.1	3.0	0.4	1.7	0.4	—	—	—	11.9
	その他	20	20.0	45.0	20.0	10.0	—	5.0	—	—	—	—	15.5
日本	部長クラス	142	19.7	31.0	28.9	14.8	2.8	1.4	0.7	—	—	0.7	16.8
	課長クラス	287	24.0	27.9	33.1	9.4	3.5	2.1	—	—	—	—	15.3

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q14 あなた自身の人事考課についてお聞きします。あなたは、次の人事考課の項目について、全体を100%として、それぞれでどれくらいの割合で評価されていますか

■ 人事考課(2-2)部下の育成
(全体/国・所属部署別)

(単一回答:%)

		n	0 5 1 0 % 未 満	1 0 5 2 0 % 未 満	2 0 5 3 0 % 未 満	3 0 5 4 0 % 未 満	4 0 5 5 0 % 未 満	5 0 5 6 0 % 未 満	6 0 5 7 0 % 未 満	7 0 5 8 0 % 未 満	8 0 5 9 0 % 未 満	9 0 5 1 0 0 % 未 満	平均 (%)
全体		1666	17.9	37.4	34.5	7.7	1.2	1.0	0.1	—	0.1	0.1	15.2
中国	人事	91	<i>6.6</i>	45.1	40.7	6.6	1.1	—	—	—	—	—	15.9
	総務、法務、経理、経営企画等	172	15.1	47.1	31.4	5.8	0.6	—	—	—	—	—	13.9
	営業・販売	55	20.0	<i>30.9</i>	36.4	10.9	—	1.8	—	—	—	—	15.9
インド	人事	82	<i>3.7</i>	45.1	43.9	7.3	—	—	—	—	—	—	16.8
	総務、法務、経理、経営企画等	143	<i>9.8</i>	36.4	46.9	6.3	—	0.7	—	—	—	—	16.7
	営業・販売	77	<i>7.8</i>	42.9	45.5	3.9	—	—	—	—	—	—	16.2
タイ	人事	75	<i>9.3</i>	37.3	42.7	10.7	—	—	—	—	—	—	16.2
	総務、法務、経理、経営企画等	180	13.3	35.0	42.2	8.3	0.6	—	—	—	0.6	—	15.9
	営業・販売	47	<i>4.3</i>	48.9	34.0	8.5	4.3	—	—	—	—	—	17.0
アメリカ	人事	61	29.5	44.3	<i>21.3</i>	3.3	1.6	—	—	—	—	—	11.9
	総務、法務、経理、経営企画等	146	38.4	41.1	<i>16.4</i>	3.4	—	0.7	—	—	—	—	10.6
	営業・販売	108	26.9	34.3	<i>26.9</i>	6.5	—	4.6	0.9	—	—	—	15.2
日本	事務系職種	312	21.5	<i>28.2</i>	31.7	12.5	3.5	1.9	0.3	—	—	0.3	16.4
	営業販売職	117	25.6	<i>30.8</i>	31.6	7.7	2.6	1.7	—	—	—	—	14.2

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q14 あなた自身の人事考課についてお聞きします。あなたは、次の人事考課の項目について、全体を100%として、それぞれでどれくらいの割合で評価されていますか

- ◆ 「新規事業」によって評価されている割合は、日本をのぞくすべての国で平均10%を超える
- ◆ 日本では、半数以上が「0~10%未満」で平均は8.0%

■ 人事考課(3-1)新規事業
(全体/国別/国・役職別)

(単一回答・%)

		n	0 ~ 1 0 % 未 満	1 0 ~ 2 0 % 未 満	2 0 ~ 3 0 % 未 満	3 0 ~ 4 0 % 未 満	4 0 ~ 5 0 % 未 満	5 0 ~ 6 0 % 未 満	6 0 ~ 7 0 % 未 満	7 0 ~ 8 0 % 未 満	8 0 ~ 9 0 % 未 満	9 0 ~ 1 0 0 % 未 満	平均 (%)
全体		1666	27.0	42.3	25.2	4.3	0.6	0.3	0.2	0.1	0.1	—	12.3
中国		318	12.6	51.3	32.7	3.5	—	—	—	—	—	—	13.6
インド		302	8.9	49.3	35.1	6.0	0.7	—	—	—	—	—	15.7
タイ		302	20.5	50.7	26.8	2.0	—	—	—	—	—	—	12.1
アメリカ		315	31.1	35.6	21.6	7.6	1.9	1.3	0.6	—	0.3	—	13.7
日本		429	52.0	29.8	14.0	3.0	0.5	0.2	0.2	0.2	—	—	8.0
中国	部長クラス	103	8.7	50.5	35.9	4.9	—	—	—	—	—	—	14.9
	課長クラス	205	15.1	52.2	30.2	2.4	—	—	—	—	—	—	12.8
	その他	10	—	40.0	50.0	10.0	—	—	—	—	—	—	17.0
インド	部長クラス	130	8.5	44.6	40.0	6.2	0.8	—	—	—	—	—	16.2
	課長クラス	120	9.2	51.7	35.8	3.3	—	—	—	—	—	—	14.9
	その他	52	9.6	55.8	21.2	11.5	1.9	—	—	—	—	—	16.0
タイ	部長クラス	166	16.9	54.8	26.5	1.8	—	—	—	—	—	—	12.4
	課長クラス	105	25.7	43.8	28.6	1.9	—	—	—	—	—	—	11.8
	その他	31	22.6	51.6	22.6	3.2	—	—	—	—	—	—	11.8
アメリカ	部長クラス	61	31.1	37.7	21.3	6.6	1.6	—	1.6	—	—	—	13.2
	課長クラス	234	29.5	35.0	22.6	8.5	2.1	1.3	0.4	—	0.4	—	14.2
	その他	20	50.0	35.0	10.0	—	—	5.0	—	—	—	—	10.0
日本	部長クラス	142	45.1	31.7	18.3	3.5	—	0.7	0.7	—	—	—	9.3
	課長クラス	287	55.4	28.9	11.8	2.8	0.7	—	—	0.3	—	—	7.3

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q14 あなた自身の人事考課についてお聞きします。あなたは、次の人事考課の項目について、全体を100%として、それぞれでどれくらいの割合で評価されていますか

■ 人事考課(3-2)新規事業
(全体/国・所属部署別)

(単一回答:%)

		n	0 5 1 0 % 未 満	1 0 5 2 0 % 未 満	2 0 5 3 0 % 未 満	3 0 5 4 0 % 未 満	4 0 5 5 0 % 未 満	5 0 5 6 0 % 未 満	6 0 5 7 0 % 未 満	7 0 5 8 0 % 未 満	8 0 5 9 0 % 未 満	9 0 5 1 0 0 % 未 満	平均 (%)
全体		1666	27.0	42.3	25.2	4.3	0.6	0.3	0.2	0.1	0.1	—	12.3
中国	人事	91	11.0	45.1	40.7	3.3	—	—	—	—	—	—	14.6
	総務、法務、経理、経営企画等	172	15.7	51.7	27.9	4.7	—	—	—	—	—	—	13.1
	営業・販売	55	5.5	60.0	34.5	—	—	—	—	—	—	—	13.6
インド	人事	82	3.7	70.7	23.2	2.4	—	—	—	—	—	—	14.3
	総務、法務、経理、経営企画等	143	10.5	43.4	37.8	7.0	1.4	—	—	—	—	—	15.8
	営業・販売	77	11.7	37.7	42.9	7.8	—	—	—	—	—	—	16.8
タイ	人事	75	17.3	49.3	29.3	4.0	—	—	—	—	—	—	12.7
	総務、法務、経理、経営企画等	180	24.4	49.4	25.6	0.6	—	—	—	—	—	—	11.5
	営業・販売	47	10.6	57.4	27.7	4.3	—	—	—	—	—	—	13.8
アメリカ	人事	61	24.6	39.3	26.2	4.9	4.9	—	—	—	—	—	13.9
	総務、法務、経理、経営企画等	146	26.7	39.0	22.6	8.9	0.7	—	1.4	—	0.7	—	14.3
	営業・販売	108	40.7	28.7	17.6	7.4	1.9	3.7	—	—	—	—	12.9
日本	事務系職種	312	52.9	32.1	11.9	2.9	—	—	0.3	—	—	—	7.3
	営業販売職	117	49.6	23.9	19.7	3.4	1.7	0.9	—	0.9	—	—	9.7

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q14 あなた自身の人事考課についてお聞きします。あなたは、次の人事考課の項目について、全体を100%として、それぞれでどれくらいの割合で評価されていますか

- ◆ 「取り組み姿勢」によって評価されている割合は、日本をのぞくすべての国で9割前後が「0～30%未満」
- ◆ 日本では、「30%以上」も約2割を占め、平均は16.2%
- ◆ いずれの国においても、部長クラスより課長クラスのほうが、平均割合がやや高め

■ 人事考課(4-1)取り組み姿勢
(全体/国別/国・役職別)

(単一回答・%)

		n	0 % 未満	1 % 未満	2 % 未満	3 % 未満	4 % 未満	5 % 未満	6 % 未満	7 % 未満	8 % 未満	9 % 未満	平均 (%)
全体		1666	20.1	41.1	28.1	7.1	1.7	1.6	0.2	—	0.1	0.1	14.8
中国		318	11.6	46.2	30.2	9.1	1.9	0.6	0.3	—	—	—	15.6
インド		302	13.6	48.7	33.8	3.3	0.7	—	—	—	—	—	14.6
タイ		302	24.2	51.0	21.5	3.3	—	—	—	—	—	—	11.7
アメリカ		315	25.7	35.9	26.0	6.3	2.9	2.9	0.3	—	—	—	15.0
日本		429	24.0	28.7	28.7	11.7	2.8	3.5	0.2	—	0.2	0.2	16.2
中国	部長クラス	103	13.6	42.7	37.9	5.8	—	—	—	—	—	—	14.8
	課長クラス	205	11.2	46.8	26.8	10.7	2.9	1.0	0.5	—	—	—	16.0
	その他	10	—	70.0	20.0	10.0	—	—	—	—	—	—	14.0
インド	部長クラス	130	14.6	49.2	32.3	3.1	0.8	—	—	—	—	—	14.4
	課長クラス	120	14.2	43.3	40.8	1.7	—	—	—	—	—	—	14.9
	その他	52	9.6	59.6	21.2	7.7	1.9	—	—	—	—	—	14.7
タイ	部長クラス	166	23.5	52.4	23.5	0.6	—	—	—	—	—	—	11.4
	課長クラス	105	25.7	47.6	19.0	7.6	—	—	—	—	—	—	12.2
	その他	31	22.6	54.8	19.4	3.2	—	—	—	—	—	—	11.6
アメリカ	部長クラス	61	18.0	44.3	26.2	6.6	3.3	1.6	—	—	—	—	15.1
	課長クラス	234	26.5	34.6	25.6	6.8	2.6	3.4	0.4	—	—	—	15.3
	その他	20	40.0	25.0	30.0	—	5.0	—	—	—	—	—	12.2
日本	部長クラス	142	24.6	35.2	26.1	9.9	0.7	1.4	0.7	—	0.7	0.7	14.8
	課長クラス	287	23.7	25.4	30.0	12.5	3.8	4.5	—	—	—	—	16.8

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q14 あなた自身の人事考課についてお聞きします。あなたは、次の人事考課の項目について、全体を100%として、それぞれでどれくらいの割合で評価されていますか

- ◆ 所属部署別で見ると、中国、アメリカ、日本では、営業・販売よりも人事、総務といったアドミニストレーション部門で平均割合が高めの傾向がある

■ 人事考課(4-2)取り組み姿勢
(全体/国・所属部署別)

(単一回答:%)

		n	0 5 1 0 % 未 満	1 0 5 2 0 % 未 満	2 0 5 3 0 % 未 満	3 0 5 4 0 % 未 満	4 0 5 5 0 % 未 満	5 0 5 6 0 % 未 満	6 0 5 7 0 % 未 満	7 0 5 8 0 % 未 満	8 0 5 9 0 % 未 満	9 0 5 1 0 0 %	平均 (%)
全体		1666	20.1	41.1	28.1	7.1	1.7	1.6	0.2	—	0.1	0.1	14.8
中国	人事	91	9.9	45.1	30.8	12.1	1.1	—	1.1	—	—	—	16.2
	総務、法務、経理、経営企画等	172	9.3	48.3	30.8	9.3	1.2	1.2	—	—	—	—	15.7
	営業・販売	55	21.8	41.8	27.3	3.6	5.5	—	—	—	—	—	14.1
インド	人事	82	6.1	62.2	26.8	3.7	1.2	—	—	—	—	—	14.9
	総務、法務、経理、経営企画等	143	18.2	43.4	35.7	2.1	0.7	—	—	—	—	—	14.0
	営業・販売	77	13.0	44.2	37.7	5.2	—	—	—	—	—	—	15.6
タイ	人事	75	17.3	56.0	21.3	5.3	—	—	—	—	—	—	12.3
	総務、法務、経理、経営企画等	180	28.3	49.4	20.0	2.2	—	—	—	—	—	—	11.1
	営業・販売	47	19.1	48.9	27.7	4.3	—	—	—	—	—	—	13.1
アメリカ	人事	61	27.9	29.5	29.5	4.9	4.9	3.3	—	—	—	—	15.7
	総務、法務、経理、経営企画等	146	24.0	40.4	23.3	4.8	2.7	4.1	0.7	—	—	—	15.4
	営業・販売	108	26.9	33.3	27.8	9.3	1.9	0.9	—	—	—	—	14.2
日本	事務系職種	312	22.1	28.2	27.9	13.1	3.5	4.5	0.3	—	0.3	—	17.1
	営業販売職	117	29.1	29.9	30.8	7.7	0.9	0.9	—	—	—	0.9	13.6

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q14 あなた自身の人事考課についてお聞きします。あなたは、次の人事考課の項目について、全体を100%として、それぞれでどれくらいの割合で評価されていますか

- ◆ 「部下の離職抑制」によって評価されている割合は、アメリカ、日本では「0～10%未満」が7割以上を占め、平均4%程度
- ◆ 中国、インド、タイでは「10～20%未満」が最も高く、平均8%前後

■ 人事考課(5-1)部下の離職抑制
(全体/国別/国・役職別)

(単一回答・%)

		n	0 ～ 10 % 未 満	1 0 ～ 20 % 未 満	2 0 ～ 30 % 未 満	3 0 ～ 40 % 未 満	4 0 ～ 50 % 未 満	5 0 ～ 60 % 未 満	6 0 ～ 70 % 未 満	7 0 ～ 80 % 未 満	8 0 ～ 90 % 未 満	9 0 ～ 100 %	平均 (%)
全体		1666	55.2	36.6	7.6	0.5	—	0.2	—	—	—	—	6.8
中国		318	<i>46.9</i>	<i>47.2</i>	5.7	0.3	—	—	—	—	—	—	7.5
インド		302	<i>33.4</i>	51.0	<i>14.9</i>	—	—	0.7	—	—	—	—	10.3
タイ		302	<i>44.0</i>	<i>48.0</i>	7.0	1.0	—	—	—	—	—	—	8.1
アメリカ		315	71.1	<i>23.8</i>	4.4	0.6	—	—	—	—	—	—	4.7
日本		429	<i>72.7</i>	<i>19.8</i>	6.5	0.7	—	0.2	—	—	—	—	4.3
中国	部長クラス	103	<i>42.7</i>	51.5	5.8	—	—	—	—	—	—	—	8.0
	課長クラス	205	51.2	<i>42.9</i>	5.4	0.5	—	—	—	—	—	—	7.2
	その他	10	—	90.0	10.0	—	—	—	—	—	—	—	11.0
インド	部長クラス	130	<i>33.1</i>	<i>53.1</i>	<i>13.8</i>	—	—	—	—	—	—	—	10.1
	課長クラス	120	<i>34.2</i>	<i>48.3</i>	<i>15.8</i>	—	—	1.7	—	—	—	—	10.6
	その他	52	<i>32.7</i>	<i>51.9</i>	<i>15.4</i>	—	—	—	—	—	—	—	10.1
タイ	部長クラス	166	<i>38.6</i>	<i>54.8</i>	6.0	0.6	—	—	—	—	—	—	8.2
	課長クラス	105	55.2	34.3	8.6	1.9	—	—	—	—	—	—	7.7
	その他	31	<i>35.5</i>	<i>58.1</i>	6.5	—	—	—	—	—	—	—	8.4
アメリカ	部長クラス	61	59.0	34.4	6.6	—	—	—	—	—	—	—	5.8
	課長クラス	234	74.8	<i>20.5</i>	3.8	0.9	—	—	—	—	—	—	4.4
	その他	20	65.0	<i>30.0</i>	5.0	—	—	—	—	—	—	—	5.0
日本	部長クラス	142	71.1	<i>22.5</i>	5.6	0.7	—	—	—	—	—	—	4.1
	課長クラス	287	<i>73.5</i>	<i>18.5</i>	7.0	0.7	—	0.3	—	—	—	—	4.4

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q14 あなた自身の人事考課についてお聞きします。あなたは、次の人事考課の項目について、全体を100%として、それぞれでどれくらいの割合で評価されていますか

■ 人事考課(5-2)部下の離職抑制
(全体/国・所属部署別)

(単一回答:%)

		n	0 5 1 0 % 未 満	1 0 5 2 0 % 未 満	2 0 5 3 0 % 未 満	3 0 5 4 0 % 未 満	4 0 5 5 0 % 未 満	5 0 5 6 0 % 未 満	6 0 5 7 0 % 未 満	7 0 5 8 0 % 未 満	8 0 5 9 0 % 未 満	9 0 5 1 0 0 % 未 満	平均 (%)
全体		1666	55.2	36.6	7.6	0.5	—	0.2	—	—	—	—	6.8
中国	人事	91	37.4	53.8	7.7	1.1	—	—	—	—	—	—	8.7
	総務、法務、経理、経営企画等	172	48.8	47.1	4.1	—	—	—	—	—	—	—	7.1
	営業・販売	55	56.4	36.4	7.3	—	—	—	—	—	—	—	7.1
インド	人事	82	26.8	56.1	15.9	—	—	1.2	—	—	—	—	11.1
	総務、法務、経理、経営企画等	143	39.2	49.0	11.9	—	—	—	—	—	—	—	9.3
	営業・販売	77	29.9	49.4	19.5	—	—	1.3	—	—	—	—	11.3
タイ	人事	75	38.7	50.7	9.3	1.3	—	—	—	—	—	—	8.9
	総務、法務、経理、経営企画等	180	47.8	45.0	6.1	1.1	—	—	—	—	—	—	7.7
	営業・販売	47	38.3	55.3	6.4	—	—	—	—	—	—	—	8.2
アメリカ	人事	61	65.6	26.2	8.2	—	—	—	—	—	—	—	5.5
	総務、法務、経理、経営企画等	146	76.7	19.9	3.4	—	—	—	—	—	—	—	4.1
	営業・販売	108	66.7	27.8	3.7	1.9	—	—	—	—	—	—	5.3
日本	事務系職種	312	72.8	18.3	8.0	1.0	—	—	—	—	—	—	4.4
	営業販売職	117	72.6	23.9	2.6	—	—	0.9	—	—	—	—	4.1

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q14 あなた自身の人事考課についてお聞きします。あなたは、次の人事考課の項目について、全体を100%として、それぞれでどれくらいの割合で評価されていますか

- ◆ 「優れた部下の採用」によって評価されている割合は、アメリカ、日本では「0～10%未満」が5割以上を占める。特に日本では「0～10%未満」が8割弱を占める
- ◆ 中国、インド、タイでは「10～20%未満」が最も高く、平均10%前後

■ 人事考課(6-1)優れた部下の採用
(全体/国別/国・役職別)

(単一回答・%)

		n	0 ～ 10 % 未 満	1 0 ～ 20 % 未 満	2 0 ～ 30 % 未 満	3 0 ～ 40 % 未 満	4 0 ～ 50 % 未 満	5 0 ～ 60 % 未 満	6 0 ～ 70 % 未 満	7 0 ～ 80 % 未 満	8 0 ～ 90 % 未 満	9 0 ～ 100 %	平均 (%)
全体		1666	52.0	33.9	11.0	2.0	0.4	0.5	0.1	—	—	0.1	8.0
中国		318	38.7	44.7	13.2	2.2	0.6	0.3	0.3	—	—	—	9.7
インド		302	31.8	47.4	16.9	3.3	0.7	—	—	—	—	—	11.1
タイ		302	40.1	42.7	14.6	1.7	—	1.0	—	—	—	—	9.5
アメリカ		315	58.7	28.3	10.5	1.3	0.6	0.6	—	—	—	—	7.4
日本		429	79.5	14.5	3.3	1.9	—	0.5	—	—	—	0.5	4.0
中国	部長クラス	103	31.1	49.5	16.5	1.0	1.0	—	1.0	—	—	—	11.2
	課長クラス	205	43.9	40.0	12.2	2.9	0.5	0.5	—	—	—	—	9.0
	その他	10	10.0	90.0	—	—	—	—	—	—	—	—	9.0
インド	部長クラス	130	28.5	52.3	15.4	3.8	—	—	—	—	—	—	11.3
	課長クラス	120	31.7	45.8	17.5	4.2	0.8	—	—	—	—	—	11.4
	その他	52	40.4	38.5	19.2	—	1.9	—	—	—	—	—	10.2
タイ	部長クラス	166	48.2	41.0	10.8	—	—	—	—	—	—	—	7.6
	課長クラス	105	34.3	44.8	16.2	2.9	—	1.9	—	—	—	—	11.1
	その他	31	16.1	45.2	29.0	6.5	—	3.2	—	—	—	—	14.3
アメリカ	部長クラス	61	42.6	39.3	16.4	1.6	—	—	—	—	—	—	9.7
	課長クラス	234	62.4	24.8	9.8	1.3	0.9	0.9	—	—	—	—	7.0
	その他	20	65.0	35.0	—	—	—	—	—	—	—	—	4.8
日本	部長クラス	142	79.6	15.5	2.8	2.1	—	—	—	—	—	—	3.4
	課長クラス	287	79.4	13.9	3.5	1.7	—	0.7	—	—	—	0.7	4.3

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q14 あなた自身の人事考課についてお聞きします。あなたは、次の人事考課の項目について、全体を100%として、それぞれでどれくらいの割合で評価されていますか

■ 人事考課(6-2)優れた部下の採用
(全体/国・所属部署別)

(単一回答:%)

		n	0 5 1 0 % 未 満	1 0 5 2 0 % 未 満	2 0 5 3 0 % 未 満	3 0 5 4 0 % 未 満	4 0 5 5 0 % 未 満	5 0 5 6 0 % 未 満	6 0 5 7 0 % 未 満	7 0 5 8 0 % 未 満	8 0 5 9 0 % 未 満	9 0 5 1 0 0 %	平均 (%)
全体		1666	52.0	33.9	11.0	2.0	0.4	0.5	0.1	—	—	0.1	8.0
中国	人事	91	<i>34.1</i>	44.0	16.5	3.3	2.2	—	—	—	—	—	10.8
	総務、法務、経理、経営企画等	172	<i>40.7</i>	43.6	12.2	2.3	—	0.6	0.6	—	—	—	9.5
	営業・販売	55	<i>40.0</i>	49.1	10.9	—	—	—	—	—	—	—	8.7
インド	人事	82	<i>26.8</i>	40.2	24.4	6.1	2.4	—	—	—	—	—	13.3
	総務、法務、経理、経営企画等	143	<i>36.4</i>	49.7	11.2	2.8	—	—	—	—	—	—	9.9
	営業・販売	77	<i>28.6</i>	50.6	19.5	1.3	—	—	—	—	—	—	11.2
タイ	人事	75	<i>34.7</i>	50.7	13.3	1.3	—	—	—	—	—	—	9.5
	総務、法務、経理、経営企画等	180	<i>44.4</i>	37.2	15.0	1.7	—	1.7	—	—	—	—	9.4
	営業・販売	47	<i>31.9</i>	51.1	14.9	2.1	—	—	—	—	—	—	10.0
アメリカ	人事	61	49.2	31.1	14.8	3.3	—	1.6	—	—	—	—	9.4
	総務、法務、経理、経営企画等	146	67.1	<i>25.3</i>	5.5	0.7	0.7	0.7	—	—	—	—	6.0
	営業・販売	108	52.8	30.6	14.8	0.9	0.9	—	—	—	—	—	8.2
日本	事務系職種	312	80.1	<i>13.8</i>	2.9	2.2	—	0.3	—	—	—	0.6	4.1
	営業販売職	117	77.8	<i>16.2</i>	4.3	0.9	—	0.9	—	—	—	—	3.7

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q14 あなた自身の人事考課についてお聞きします。あなたは、次の人事考課の項目について、全体を100%として、それぞれでどれくらいの割合で評価されていますか

2. マネジャーのリーダーシップ

1) 職務の大きさレベル

- ◆ 職務の大きさは、日本をのぞくすべての国で「日常業務の改善レベル」に「近い」「やや近い」が半数以上を占める
- ◆ 日本では「日常業務の改善レベル」に「近い」「やや近い」が3割弱、「経営の変革レベル」に「近い」「やや近い」が4割弱
- ◆ 中国、アメリカ、日本では課長クラスよりも部長クラスで、「経営の変革レベル」に「近い」「やや近い」の割合が高いが、インド、タイでは逆に部長クラスより課長クラスのほうが高い

■ 職務の大きさレベル

(全体/国別/国・役職別)

<日本の非正社員除く n=1649>

(単一回答:%)

	n	A: 日常業務の改善レベル			B: 経営の変革レベル		
		Aに近い	ややAに近い	どちらともいえない	ややBに近い	Bに近い	
全体	1649	15.0	35.2	16.1	23.8	9.8	
中国	318	11.0	41.5	11.6	25.8	10.1	
インド	302	29.5	30.1	5.0	19.9	15.6	
タイ	302	16.9	42.7	6.0	23.5	10.9	
アメリカ	315	18.7	42.2	14.0	18.7	6.3	
日本	412	3.4	23.7	36.9	29.4	7.3	
中国							
部長クラス	103	10.7	32.0	8.7	31.1	17.5	
課長クラス	205	10.7	47.3	12.2	22.9	6.8	
その他	10	20.0	20.0	30.0	30.0	—	
インド							
部長クラス	130	35.4	30.0	2.3	16.2	16.2	
課長クラス	120	26.7	21.7	10.0	23.3	18.3	
その他	52	21.2	50.0	—	21.2	7.7	
タイ							
部長クラス	166	21.7	46.4	3.6	21.1	7.2	
課長クラス	105	8.6	41.0	5.7	25.7	19.0	
その他	31	19.4	29.0	19.4	29.0	3.2	
アメリカ							
部長クラス	61	18.0	27.9	18.0	18.0	18.0	
課長クラス	234	17.5	45.3	13.7	19.7	3.8	
その他	20	35.0	50.0	5.0	10.0	—	
日本							
部長クラス	136	2.2	15.4	27.9	38.2	16.2	
課長クラス	276	4.0	26.8	41.3	25.0	2.9	

(全体/国・所属部署別)

<日本の非正社員除く n=1649>

(単一回答:%)

	n	A: 日常業務の改善レベル			B: 経営の変革レベル		
		Aに近い	ややAに近い	どちらともいえない	ややBに近い	Bに近い	
全体	1649	15.0	35.2	16.1	23.8	9.8	
中国							
人事	91	11.0	37.4	15.4	28.6	7.7	
総務、法務、経理、経営企画等	172	9.3	44.8	8.7	23.8	13.4	
営業・販売	55	16.4	38.2	14.5	27.3	3.6	
インド							
人事	82	19.5	40.2	6.1	15.9	18.3	
総務、法務、経理、経営企画等	143	28.7	21.7	5.6	28.0	16.1	
営業・販売	77	41.6	35.1	2.6	9.1	11.7	
タイ							
人事	75	22.7	25.3	6.7	28.0	17.3	
総務、法務、経理、経営企画等	180	14.4	53.3	3.3	21.1	7.8	
営業・販売	47	17.0	29.8	14.9	25.5	12.8	
アメリカ							
人事	61	13.1	41.0	9.8	24.6	11.5	
総務、法務、経理、経営企画等	146	18.5	45.2	15.1	15.8	5.5	
営業・販売	108	22.2	38.9	14.8	19.4	4.6	
日本							
事務系職種	301	2.7	24.6	35.2	29.9	7.6	
営業販売職	111	5.4	18.9	41.4	27.9	6.3	

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q4 あなたが目標達成や問題解決の責任を負っている職務の大きさはどのレベルですか。下記の段階のうち、最も近いと思われるものをお選びください。

2) 職務の遂行レベル

- ◆ 職務の遂行レベルは、いずれの国においても「できている・計」が8割以上を占める
- ◆ 中国、インド、アメリカでは「とても高いレベルできている」が3割前後と高い

■ 職務の遂行レベル

(全体/国別/国・役職別)

<日本の非正社員除く n=1649>

(単一回答:%)

		n	とても高いレベルできている	高いレベルできている	できている	どちらともいえない	あまりできていない	できている・計
全体		1649	20.6	44.5	29.4	4.8	0.8	94.4
中国		318	28.0	55.0	14.5	2.5	—	97.5
インド		302	35.1	48.0	15.6	1.0	0.3	98.7
タイ		302	12.3	44.4	40.4	2.6	0.3	97.0
アメリカ		315	28.3	49.5	20.0	1.6	0.6	97.8
日本		412	4.4	29.9	50.2	13.3	2.2	84.5
中国	部長クラス	103	31.1	58.3	6.8	3.9	—	96.1
	課長クラス	205	27.3	53.7	17.1	2.0	—	98.0
	その他	10	10.0	50.0	40.0	—	—	100.0
インド	部長クラス	130	43.8	46.2	9.2	0.8	—	99.2
	課長クラス	120	31.7	48.3	17.5	1.7	0.8	97.5
	その他	52	21.2	51.9	26.9	—	—	100.0
タイ	部長クラス	166	15.7	42.8	39.8	1.8	—	98.2
	課長クラス	105	6.7	52.4	38.1	1.9	1.0	97.1
	その他	31	12.9	25.8	51.6	9.7	—	90.3
アメリカ	部長クラス	61	44.3	44.3	9.8	—	1.6	98.4
	課長クラス	234	23.9	50.9	22.6	2.1	0.4	97.4
	その他	20	30.0	50.0	20.0	—	—	100.0
日本	部長クラス	136	6.6	35.3	42.6	11.8	3.7	84.6
	課長クラス	276	3.3	27.2	54.0	14.1	1.4	84.4

(全体/国・所属部署別)

<日本の非正社員除く n=1649>

(単一回答:%)

		n	とても高いレベルできている	高いレベルできている	できている	どちらともいえない	あまりできていない	できている・計
全体		1649	20.6	44.5	29.4	4.8	0.8	94.4
中国	人事	91	31.9	54.9	11.0	2.2	—	97.8
	総務、法務、経理、経営企画等	172	29.1	54.7	13.4	2.9	—	97.1
	営業・販売	55	18.2	56.4	23.6	1.8	—	98.2
インド	人事	82	26.8	52.4	19.5	1.2	—	98.8
	総務、法務、経理、経営企画等	143	32.9	49.7	15.4	1.4	0.7	97.9
	営業・販売	77	48.1	40.3	11.7	—	—	100.0
タイ	人事	75	20.0	41.3	33.3	5.3	—	94.7
	総務、法務、経理、経営企画等	180	10.0	43.9	44.4	1.1	0.6	98.3
	営業・販売	47	8.5	51.1	36.2	4.3	—	95.7
アメリカ	人事	61	19.7	52.5	24.6	—	3.3	96.7
	総務、法務、経理、経営企画等	146	27.4	51.4	19.9	1.4	—	98.6
	営業・販売	108	34.3	45.4	17.6	2.8	—	97.2
日本	事務系職種	301	4.7	30.2	49.5	13.0	2.7	84.4
	営業販売職	111	3.6	28.8	52.3	14.4	0.9	84.7

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q5 あなたは、その職務をどの程度のレベルできていると思いますか。下記の段階のうち、最も近いと思われるものをお選びください。

3) 職務における人間関係のレベル

◆ 職務において関わっている人たちの範囲は、いずれの国においても「様々な部門の多くの人々や社外の多様な人たち」とに「近い」「やや近い」で約半数以上を占める

■ 職務における人間関係のレベル

(全体/国別/国・役職別)
<日本の非正社員除く n=1649>

(単一回答:%)

	n	A: 特定の部署の少数の人と			B: 様々な部門の多くの人々や社外の多様な人たちと		
		Aに近い	ややAに近い	どちらともいえない	ややBに近い	Bに近い	
全体	1649	8.8	25.4	11.3	33.8	20.7	
中国	318	6.3	21.1	11.6	40.6	20.4	
インド	302	16.9	28.1	7.6	24.5	22.8	
タイ	302	7.6	30.8	4.0	35.8	21.9	
アメリカ	315	11.4	24.4	4.4	34.0	25.7	
日本	412	3.6	23.5	24.5	33.7	14.6	
中国	部長クラス	103	6.8	22.3	4.9	42.7	23.3
	課長クラス	205	6.3	20.5	14.1	39.5	19.5
	その他	10	—	20.0	30.0	40.0	10.0
インド	部長クラス	130	16.2	29.2	3.8	20.8	30.0
	課長クラス	120	19.2	22.5	10.8	27.5	20.0
	その他	52	13.5	38.5	9.6	26.9	11.5
タイ	部長クラス	166	8.4	28.9	1.8	39.8	21.1
	課長クラス	105	4.8	32.4	5.7	28.6	28.6
	その他	31	12.9	35.5	9.7	38.7	3.2
アメリカ	部長クラス	61	14.8	18.0	3.3	41.0	23.0
	課長クラス	234	9.0	26.9	5.1	34.6	24.4
	その他	20	30.0	15.0	—	5.0	50.0
日本	部長クラス	136	4.4	14.7	24.3	33.8	22.8
	課長クラス	276	3.3	27.9	24.6	33.7	10.5

(全体/国・所属部署別)

<日本の非正社員除く n=1649>

(単一回答:%)

	n	A: 特定の部署の少数の人と			B: 様々な部門の多くの人々や社外の多様な人たちと		
		Aに近い	ややAに近い	どちらともいえない	ややBに近い	Bに近い	
全体	1649	8.8	25.4	11.3	33.8	20.7	
中国	人事	91	7.7	17.6	13.2	39.6	22.0
	総務、法務、経理、経営企画等	172	5.8	23.8	10.5	41.9	18.0
	営業・販売	55	5.5	18.2	12.7	38.2	25.5
インド	人事	82	8.5	31.7	7.3	29.3	23.2
	総務、法務、経理、経営企画等	143	16.1	25.2	7.7	29.4	21.7
	営業・販売	77	27.3	29.9	7.8	10.4	24.7
タイ	人事	75	8.0	24.0	5.3	25.3	37.3
	総務、法務、経理、経営企画等	180	7.2	36.7	2.2	37.8	16.1
	営業・販売	47	8.5	19.1	8.5	44.7	19.1
アメリカ	人事	61	8.2	23.0	4.9	42.6	21.3
	総務、法務、経理、経営企画等	146	11.0	26.7	4.8	38.4	19.2
	営業・販売	108	13.9	22.2	3.7	23.1	37.0
日本	事務系職種	301	3.7	25.9	22.9	34.2	13.3
	営業販売職	111	3.6	17.1	28.8	32.4	18.0

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q6 あなたはその職務において、社内外のどの範囲の人たちと関わっていますか。下記の段階のうち、最も近いと思われるものをお選びください。

4) 職務で関わる人たちとの信頼関係レベル

- ◆ 職務で関わる人たちとの信頼関係のレベルは、「できている・計」がいずれの国においても9割弱以上
- ◆ インド、アメリカでは「とても高いレベルでできている」が25%前後を占める

■ 職務で関わる人たちとの信頼関係レベル

(全体/国別/国・役職別)

<日本の非正社員除く n=1649>

(単一回答:%)

	n	とても高いレベルでできている	高いレベルでできている	できている	どちらともいえない	あまりできていない	できている・計	
全体	1649	17.6	42.6	32.0	7.3	0.4	92.2	
中国	318	20.1	54.7	20.1	5.0	—	95.0	
インド	302	29.1	46.0	21.5	2.6	0.7	96.7	
タイ	302	14.2	41.4	41.4	3.0	—	97.0	
アメリカ	315	24.8	43.5	20.0	11.4	0.3	88.3	
日本	412	4.4	31.7	51.0	12.6	1.0	86.4	
中国	部長クラス	103	23.3	64.1	9.7	2.9	—	97.1
	課長クラス	205	19.0	52.2	22.9	5.9	—	94.1
	その他	10	10.0	10.0	70.0	10.0	—	90.0
インド	部長クラス	130	43.1	44.6	10.0	1.5	0.8	97.7
	課長クラス	120	20.8	41.7	32.5	5.0	—	95.0
	その他	52	13.5	59.6	25.0	—	1.9	98.1
タイ	部長クラス	166	16.3	42.2	40.4	1.2	—	98.8
	課長クラス	105	11.4	43.8	39.0	5.7	—	94.3
	その他	31	12.9	29.0	54.8	3.2	—	96.8
アメリカ	部長クラス	61	34.4	41.0	11.5	13.1	—	86.9
	課長クラス	234	22.6	45.3	21.8	9.8	0.4	89.7
	その他	20	20.0	30.0	25.0	25.0	—	75.0
日本	部長クラス	136	7.4	35.3	42.6	13.2	1.5	85.3
	課長クラス	276	2.9	29.0	55.1	12.3	0.7	87.0

(全体/国・所属部署別)

<日本の非正社員除く n=1649>

(単一回答:%)

	n	とても高いレベルでできている	高いレベルでできている	できている	どちらともいえない	あまりできていない	できている・計	
全体	1649	17.6	42.6	32.0	7.3	0.4	92.2	
中国	人事	91	28.6	46.2	17.6	7.7	—	92.3
	総務、法務、経理、経営企画等	172	18.0	58.1	20.3	3.5	—	96.5
	営業・販売	55	12.7	58.2	23.6	5.5	—	94.5
インド	人事	82	23.2	52.4	23.2	1.2	—	98.8
	総務、法務、経理、経営企画等	143	29.4	44.1	21.0	4.9	0.7	94.4
	営業・販売	77	35.1	42.9	20.8	—	1.3	98.7
タイ	人事	75	21.3	38.7	33.3	6.7	—	93.3
	総務、法務、経理、経営企画等	180	12.2	40.0	46.1	1.7	—	98.3
	営業・販売	47	10.6	51.1	36.2	2.1	—	97.9
アメリカ	人事	61	24.6	36.1	29.5	9.8	—	90.2
	総務、法務、経理、経営企画等	146	24.0	47.3	19.2	9.6	—	90.4
	営業・販売	108	25.9	42.6	15.7	14.8	0.9	84.3
日本	事務系職種	301	3.7	28.6	53.2	13.3	1.3	85.4
	営業販売職	111	6.3	37.8	45.0	10.8	—	89.2

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q7 あなたは、その人たちと関わるにあたり、関係者との信頼関係をつくり、良い影響を与えることが、どの程度できていると思いますか。下記の段階のうち、最も近いと思われるものをお選びください。

Part V

マネジャーのキャリア

1. 転職経験

1) これまでの退職回数

- ◆ 中国、インド、タイのこれまでの退職回数は、平均1.2~1.3回で、「0回」~「2回」までで8~9割を占める
- ◆ アメリカでは「3回」「4回以上」の割合も合わせて3割近くを占め、平均退職回数は1.8回
- ◆ 日本では7割強が「0回」で平均は0.5回

- ◆ 所属部署別で見ると、中国、インドでは営業・販売で平均退職回数が多めだが、アメリカでは営業・販売よりも人事、総務といったアドミニストレーション部門の方が平均退職回数が多い

■ これまでの退職回数
(全体/国別/国・役職別)

		n	0回	1回	2回	3回	4回以上	平均(回)
全体		1666	42.4	26.8	17.1	7.6	6.1	1.2
中国		318	20.8	44.0	24.2	8.2	2.8	1.3
インド		302	35.8	30.1	18.9	7.9	7.3	1.3
タイ		302	43.4	26.5	17.9	7.3	5.0	1.2
アメリカ		315	29.2	21.3	22.2	14.0	13.3	1.8
日本		429	72.3	15.9	6.3	2.3	3.3	0.5
中国	部長クラス	103	22.3	47.6	23.3	5.8	1.0	1.2
	課長クラス	205	21.0	41.0	24.4	9.8	3.9	1.4
	その他	10	—	70.0	30.0	—	—	1.3
インド	部長クラス	130	36.2	27.7	21.5	8.5	6.2	1.4
	課長クラス	120	36.7	30.0	16.7	8.3	8.3	1.3
	その他	52	32.7	36.5	17.3	5.8	7.7	1.3
タイ	部長クラス	166	46.4	31.3	13.9	4.8	3.6	1.0
	課長クラス	105	39.0	21.0	22.9	9.5	7.6	1.5
	その他	31	41.9	19.4	22.6	12.9	3.2	1.2
アメリカ	部長クラス	61	36.1	18.0	16.4	11.5	18.0	1.8
	課長クラス	234	26.9	22.6	23.9	13.7	12.8	1.8
	その他	20	35.0	15.0	20.0	25.0	5.0	1.5
日本	部長クラス	142	65.5	19.0	8.5	2.1	4.9	0.7
	課長クラス	287	75.6	14.3	5.2	2.4	2.4	0.5

(全体/国・所属部署別)

		n	0回	1回	2回	3回	4回以上	平均(回)
全体		1666	42.4	26.8	17.1	7.6	6.1	1.2
中国	人事	91	26.4	44.0	22.0	6.6	1.1	1.1
	総務、法務、経理、経営企画等	172	20.9	45.9	23.3	7.6	2.3	1.2
	営業・販売	55	10.9	38.2	30.9	12.7	7.3	1.7
インド	人事	82	41.5	37.8	15.9	2.4	2.4	0.9
	総務、法務、経理、経営企画等	143	36.4	30.1	16.1	10.5	7.0	1.3
	営業・販売	77	28.6	22.1	27.3	9.1	13.0	1.7
タイ	人事	75	37.3	22.7	14.7	16.0	9.3	1.5
	総務、法務、経理、経営企画等	180	45.6	30.6	17.8	3.3	2.8	1.0
	営業・販売	47	44.7	17.0	23.4	8.5	6.4	1.5
アメリカ	人事	61	29.5	14.8	21.3	21.3	13.1	1.8
	総務、法務、経理、経営企画等	146	28.8	21.9	19.9	11.0	18.5	1.9
	営業・販売	108	29.6	24.1	25.9	13.9	6.5	1.6
日本	事務系職種	312	73.1	16.3	5.8	1.6	3.2	0.5
	営業販売職	117	70.1	14.5	7.7	4.3	3.4	0.6

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q17 あなたがこれまでに、退職（会社や団体を辞めること）をした回数をお答えください。

2) 退職理由 (複数回答)

- ◆ 退職経験者の直前勤務先の退職理由は、インド、タイでは「賃金への不満」が4割以上で最も高く、「契約期間の満了」「労働条件や勤務地への不満」がそれぞれ2〜3割程度。タイでは「解雇」や「進学や資格取得のため」も2割弱と高いのが特徴
- ◆ 中国では「契約期間の満了」「賃金への不満」がそれぞれ4割以上を占め、「会社の将来性や雇用安定性への不安」も3割以上となっている
- ◆ アメリカでは「労働条件や勤務地への不満」が42.2%で、「賃金への不満」「会社の将来性や雇用安定性への不安」がそれぞれ25%以上
- ◆ 日本では「会社の将来性や雇用安定性への不安」「仕事内容への不満」がいずれも2割強で最も高いが、「早期退職・退職勧奨」も2割弱と高い

■ 退職理由(複数回答)
(全体/国別/国・役職別)
<退職経験者 n=959>

(複数回答:%)

		n	契約期間の満了	定年	会社の倒産・事業所閉鎖	早期退職・退職勧奨	解雇	賃金への不満	労働条件や勤務地への不満	人間関係への不満	仕事内容への不満	会社の将来性や雇用安定性への不安	自分のけがや病気	結婚	出産・育児	介護のため	独立のため	進学や資格取得のため	その他
全体		959	22.6	2.6	12.9	3.2	5.0	35.6	28.8	12.3	21.8	26.0	2.0	5.2	4.6	1.5	2.6	6.7	9.2
中国		252	44.0	0.8	12.7	—	0.4	40.1	23.4	10.7	22.2	33.3	—	4.0	2.0	0.4	3.6	0.8	3.6
インド		194	29.4	5.7	14.4	2.6	0.5	46.4	30.9	14.4	18.6	20.6	6.7	12.9	7.7	3.6	1.5	6.2	2.6
タイ		171	24.6	1.2	12.9	2.9	19.9	40.4	24.6	8.2	21.6	22.8	1.8	2.9	5.8	2.9	6.4	19.3	4.7
アメリカ		223	1.8	2.2	10.8	0.4	5.4	27.8	42.2	16.6	23.8	25.6	0.4	4.0	5.4	0.4	0.9	7.6	23.8
日本		119	2.5	4.2	15.1	16.8	—	16.0	17.6	10.1	22.7	24.4	1.7	0.8	1.7	—	—	—	10.9
中国	部長クラス	80	42.5	1.3	7.5	—	1.3	38.8	21.3	12.5	17.5	33.8	—	1.3	2.5	1.3	3.8	1.3	3.8
	課長クラス	162	43.2	0.6	16.0	—	—	40.7	24.1	10.5	25.9	34.0	—	5.6	1.9	—	3.7	0.6	3.7
	その他	10	70.0	—	—	—	—	40.0	30.0	—	—	20.0	—	—	—	—	—	—	—
インド	部長クラス	83	30.1	3.6	12.0	3.6	—	50.6	26.5	16.9	14.5	16.9	6.0	10.8	7.2	4.8	2.4	3.6	2.4
	課長クラス	76	26.3	7.9	14.5	1.3	—	48.7	35.5	17.1	21.1	26.3	6.6	11.8	7.9	3.9	—	9.2	3.9
	その他	35	34.3	5.7	20.0	2.9	2.9	31.4	31.4	2.9	22.9	17.1	8.6	20.0	8.6	—	2.9	5.7	—
タイ	部長クラス	89	27.0	2.2	11.2	3.4	21.3	41.6	24.7	10.1	23.6	22.5	2.2	3.4	3.4	2.2	6.7	20.2	5.6
	課長クラス	64	20.3	—	18.8	3.1	15.6	35.9	25.0	6.3	18.8	25.0	1.6	3.1	7.8	3.1	4.7	20.3	4.7
	その他	18	27.8	—	—	—	27.8	50.0	22.2	5.6	22.2	16.7	—	—	11.1	5.6	11.1	11.1	—
アメリカ	部長クラス	39	2.6	2.6	7.7	2.6	10.3	20.5	38.5	12.8	17.9	33.3	—	2.6	7.7	—	—	12.8	20.5
	課長クラス	171	1.8	2.3	11.1	—	4.7	31.0	44.4	18.1	26.3	25.1	—	3.5	4.7	0.6	0.6	7.0	24.0
	その他	13	—	—	15.4	—	—	7.7	23.1	7.7	7.7	7.7	7.7	15.4	7.7	—	7.7	—	30.8
日本	部長クラス	49	4.1	8.2	12.2	24.5	—	18.4	14.3	8.2	22.4	18.4	2.0	—	—	—	—	—	6.1
	課長クラス	70	1.4	1.4	17.1	11.4	—	14.3	20.0	11.4	22.9	28.6	1.4	1.4	2.9	—	—	—	14.3

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q18 あなたが前の勤務先 (現在の勤務先の、直前の勤務先) を退職した理由は何ですか。あてまはるものすべてお選びください。また、あなたが前の勤務先を退職した最も重要な理由は何ですか。

■ 退職理由(複数回答)
(全体/国・所属部署別)
<退職経験者 n=959>

(複数回答:9%)

		n	契約期間の満了	定年	会社の倒産・事業所閉鎖	早期退職・退職勧奨	解雇	賃金への不満	労働条件や勤務地への不満	人間関係への不満	仕事内容への不満	会社の将来性や雇用安定性への不安	自分のけがや病気	結婚	出産・育児	介護のため	独立のため	進学や資格取得のため	その他
全体		959	22.6	2.6	12.9	3.2	5.0	35.6	28.8	12.3	21.8	26.0	2.0	5.2	4.6	1.5	2.6	6.7	9.2
中国	人事	67	43.3	—	13.4	—	—	38.8	20.9	13.4	19.4	29.9	—	1.5	1.5	1.5	4.5	3.0	6.0
	総務、法務、経理、経営企画等	136	43.4	1.5	11.0	—	0.7	36.0	22.1	9.6	25.0	31.6	—	5.9	2.9	—	2.9	—	2.9
	営業・販売	49	46.9	—	16.3	—	—	53.1	30.6	10.2	18.4	42.9	—	2.0	—	—	4.1	—	2.0
インド	人事	48	22.9	12.5	4.2	4.2	2.1	39.6	33.3	14.6	22.9	22.9	12.5	18.8	14.6	6.3	4.2	2.1	4.2
	総務、法務、経理、経営企画等	91	29.7	4.4	14.3	2.2	—	53.8	33.0	14.3	19.8	16.5	5.5	12.1	6.6	3.3	1.1	8.8	2.2
	営業・販売	55	34.5	1.8	23.6	1.8	—	40.0	25.5	14.5	12.7	25.5	3.6	9.1	3.6	1.8	—	5.5	1.8
タイ	人事	47	36.2	—	12.8	4.3	10.6	46.8	27.7	6.4	17.0	27.7	4.3	4.3	4.3	2.1	6.4	29.8	4.3
	総務、法務、経理、経営企画等	98	14.3	1.0	12.2	2.0	27.6	39.8	24.5	8.2	22.4	21.4	—	1.0	4.1	3.1	5.1	17.3	5.1
	営業・販売	26	42.3	3.8	15.4	3.8	7.7	30.8	19.2	11.5	26.9	19.2	3.8	7.7	15.4	3.8	11.5	7.7	3.8
アメリカ	人事	43	—	2.3	16.3	—	7.0	23.3	34.9	14.0	32.6	25.6	—	—	7.0	—	—	7.0	25.6
	総務、法務、経理、経営企画等	104	—	1.9	6.7	—	5.8	29.8	49.0	21.2	22.1	25.0	—	5.8	5.8	1.0	—	10.6	27.9
	営業・販売	76	5.3	2.6	13.2	1.3	3.9	27.6	36.8	11.8	21.1	26.3	1.3	3.9	3.9	—	2.6	3.9	17.1
日本	事務系職種	84	2.4	4.8	14.3	21.4	—	19.0	19.0	8.3	23.8	22.6	2.4	1.2	1.2	—	—	—	11.9
	営業販売職	35	2.9	2.9	17.1	5.7	—	8.6	14.3	14.3	20.0	28.6	—	—	2.9	—	—	—	8.6

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q18 あなたが前の勤務先(現在の勤務先の、直前の勤務先)を退職した理由は何ですか。あてまはるものすべてお選びください。また、あなたが前の勤務先を退職した最も重要な理由は何ですか。

3) 最も重要な退職理由 (単一回答)

◆ 最も重要な退職理由は、中国では「会社の将来性や雇用安定性への不安」、インド、タイでは「賃金への不満」、アメリカでは「労働条件や勤務地への不満」、日本では「早期退職・退職勧奨」がそれぞれ2~3割程度

■ 最も重要な退職理由 (単一回答)
 (全体/国別/国・役職別)
 <退職経験者 n=959>

(単一回答:%)

		n	契約期間の満了	定年	会社の倒産・事業所閉鎖	早期退職・退職勧奨	解雇	賃金への不満	労働条件や勤務地への不満	人間関係への不満	仕事内容への不満	会社の将来性や雇用安定性への不安	自分のけがや病気	結婚	出産・育児	介護のため	独立のため	進学や資格取得のため	その他
全体		959	8.8	0.7	7.3	2.2	2.0	19.7	14.3	4.6	8.7	14.7	1.0	1.8	2.3	0.6	1.4	4.0	6.0
中国		252	17.5	—	7.5	—	—	21.8	10.7	4.4	9.9	22.2	—	1.6	0.4	0.4	2.4	—	1.2
インド		194	9.8	0.5	3.6	—	—	30.4	14.4	3.6	8.2	11.3	3.1	5.2	2.6	1.0	—	4.1	2.1
タイ		171	9.9	—	8.8	0.6	9.4	20.5	8.2	4.7	5.3	8.2	0.6	0.6	3.5	1.2	3.5	12.3	2.9
アメリカ		223	0.4	0.4	5.4	—	1.3	13.0	26.5	4.5	8.5	14.3	0.4	0.9	4.0	0.4	0.4	4.0	15.2
日本		119	2.5	4.2	14.3	16.8	—	9.2	7.6	6.7	11.8	14.3	1.7	—	0.8	—	—	—	10.1
中国	部長クラス	80	20.0	—	5.0	—	—	18.8	10.0	5.0	7.5	27.5	—	—	—	1.3	3.8	—	1.3
	課長クラス	162	14.8	—	9.3	—	—	24.1	9.9	4.3	11.7	19.8	—	2.5	0.6	—	1.9	—	1.2
	その他	10	40.0	—	—	—	—	10.0	30.0	—	—	20.0	—	—	—	—	—	—	—
インド	部長クラス	83	13.3	1.2	6.0	—	—	36.1	9.6	6.0	6.0	9.6	2.4	3.6	1.2	1.2	—	1.2	2.4
	課長クラス	76	6.6	—	2.6	—	—	27.6	14.5	2.6	7.9	14.5	3.9	6.6	2.6	1.3	—	6.6	2.6
	その他	35	8.6	—	—	—	—	22.9	25.7	—	14.3	8.6	2.9	5.7	5.7	—	—	5.7	—
タイ	部長クラス	89	11.2	—	5.6	1.1	9.0	20.2	7.9	5.6	6.7	10.1	—	1.1	1.1	1.1	3.4	13.5	2.2
	課長クラス	64	4.7	—	15.6	—	9.4	18.8	7.8	4.7	7.6	7.8	1.6	—	4.7	1.6	4.7	12.5	4.7
	その他	18	22.2	—	—	—	11.1	27.8	11.1	—	11.1	—	—	—	11.1	—	—	5.6	—
アメリカ	部長クラス	39	—	—	5.1	—	—	2.6	33.3	2.6	5.1	20.5	—	2.6	5.1	—	—	7.7	15.4
	課長クラス	171	0.6	0.6	4.7	—	1.8	15.8	25.1	4.7	9.9	14.0	—	0.6	4.1	0.6	—	3.5	14.0
	その他	13	—	—	15.4	—	—	7.7	23.1	7.7	—	—	—	7.7	—	—	—	7.7	30.8
日本	部長クラス	49	4.1	8.2	12.2	24.5	—	10.2	8.1	8.2	10.2	8.2	2.0	—	—	—	—	—	6.1
	課長クラス	70	1.4	1.4	15.7	11.4	—	8.6	8.6	5.7	12.9	18.6	1.4	—	1.4	—	—	—	12.9

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q18 あなたが前の勤務先 (現在の勤務先の、直前の勤務先) を退職した理由は何ですか。あてまはるものすべてお選びください。また、あなたが前の勤務先を退職した最も重要な理由は何ですか。

■ 最も重要な退職理由(単一回答)

(全体/国・所属部署別)
 <退職経験者 n=959>

(単一回答:%)

		n	契約期間の満了	定年	会社の倒産・事業所閉鎖	早期退職・退職勧奨	解雇	賃金への不満	労働条件や勤務地への不満	人間関係への不満	仕事内容への不満	会社の将来性や雇用安定性への不安	自分のけがや病気	結婚	出産・育児	介護のため	独立のため	進学や資格取得のため	その他
全体		959	8.8	0.7	7.3	2.2	2.0	19.7	14.3	4.6	8.7	14.7	1.0	1.8	2.3	0.6	1.4	4.0	6.0
中国	人事	67	17.9	—	6.0	—	—	20.9	9.0	4.5	10.4	22.4	—	1.5	—	1.5	4.5	—	1.5
	総務、法務、経理、経営企画等	136	17.6	—	8.1	—	—	21.3	10.3	4.4	10.3	21.3	—	2.2	0.7	—	2.2	—	1.5
	営業・販売	49	16.3	—	8.2	—	—	24.5	14.3	4.1	8.2	24.5	—	—	—	—	—	—	—
インド	人事	48	4.2	—	2.1	—	—	29.2	18.8	—	6.3	10.4	8.3	6.3	6.3	2.1	—	2.1	4.2
	総務、法務、経理、経営企画等	91	11.0	1.1	5.5	—	—	31.9	12.1	3.3	8.8	11.0	2.2	5.5	1.1	—	—	5.5	1.1
	営業・販売	55	12.7	—	1.8	—	—	29.1	14.5	7.3	9.1	12.7	—	3.6	1.8	1.8	—	3.6	1.8
タイ	人事	47	10.6	—	8.5	2.1	4.3	17.0	12.8	6.4	4.3	10.6	2.1	—	2.1	—	4.3	14.9	—
	総務、法務、経理、経営企画等	98	7.1	—	10.2	—	13.3	22.4	6.1	3.1	7.1	7.1	—	1.0	2.0	2.0	2.0	12.2	4.1
	営業・販売	26	19.2	—	3.8	—	3.8	19.2	7.7	7.7	—	7.7	—	—	11.5	—	7.7	7.7	3.8
アメリカ	人事	43	—	—	7.0	—	2.3	11.6	18.6	2.3	20.9	16.3	—	—	7.0	—	—	2.3	11.6
	総務、法務、経理、経営企画等	104	—	1.0	3.8	—	1.0	10.6	32.7	5.8	4.8	11.5	—	1.0	3.8	1.0	—	5.8	17.3
	営業・販売	76	1.3	—	6.6	—	1.3	17.1	22.4	3.9	6.6	17.1	1.3	1.3	2.6	—	1.3	2.6	14.5
日本	事務系職種	84	2.4	4.8	14.3	21.4	—	10.7	6.0	4.8	10.7	11.9	2.4	—	—	—	—	—	10.7
	営業販売職	35	2.9	2.9	14.3	5.7	—	5.7	11.4	11.4	14.3	20.0	—	—	2.9	—	—	—	8.6

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q18 あなたが前の勤務先(現在の勤務先の、直前の勤務先)を退職した理由は何ですか。あてまはるものすべてお選びください。また、あなたが前の勤務先を退職した最も重要な理由は何ですか。

2. これまでの経験

1) 現在の会社で経験した職能分野 (複数回答)

- ◆ インド、タイでは半数以上が現在の会社で「経営企画」を経験。インドでは「人事・教育」「情報システム」も4割以上が経験しており、タイでは「総務・秘書」「人事・教育」「経理・財務」も4割前後が経験している
- ◆ アメリカでは約4人に3人が「経営企画」を経験
- ◆ 日本では「法人向け営業」「営業企画(マーケティング)」が4割前後となっている

■ 現在の会社で経験した職能分野(複数回答)
(全体/国別/国・役職別)

(複数回答:96)

		n	経営企画	法務	経理・財務	人事・教育	総務・秘書	広報・宣伝	情報システム	営業企画(マーケティング)	法人向け営業	個人向け営業	販売	資材・購買・工程管理	生産技術・生産管理	研究・開発・設計	その他
全体		1666	46.4	15.8	30.7	38.3	29.0	17.8	25.2	29.2	20.9	12.8	18.1	18.4	14.5	14.8	2.5
中国		318	34.6	9.4	19.5	41.5	20.8	17.0	27.0	22.3	10.7	10.4	19.8	22.3	19.2	13.8	0.3
インド		302	54.3	16.2	31.1	45.4	31.5	24.5	41.1	24.5	18.9	13.6	20.9	17.9	16.2	18.9	1.0
タイ		302	50.0	18.2	37.7	38.1	46.4	19.5	29.5	32.5	10.9	14.6	15.9	28.8	23.5	15.9	0.3
アメリカ		315	77.5	26.0	49.5	52.4	29.5	21.9	19.4	27.6	12.7	9.2	19.7	17.8	6.0	14.0	3.5
日本		429	24.2	11.0	19.8	20.7	20.7	9.3	14.0	36.6	43.1	15.4	15.2	9.1	9.6	12.4	6.1
中国	部長クラス	103	43.7	8.7	17.5	41.7	25.2	17.5	35.9	26.2	8.7	7.8	12.6	24.3	29.1	24.3	—
	課長クラス	205	31.2	9.8	21.0	41.0	19.0	17.6	22.9	20.5	11.7	11.7	23.4	22.0	15.1	9.3	0.5
	その他	10	10.0	10.0	10.0	50.0	10.0	—	20.0	20.0	10.0	10.0	20.0	10.0	—	—	—
インド	部長クラス	130	53.1	18.5	36.2	44.6	37.7	23.8	47.7	27.7	16.9	11.5	17.7	20.0	18.5	20.8	—
	課長クラス	120	57.5	17.5	28.3	48.3	31.7	24.2	37.5	25.0	25.8	19.2	23.3	18.3	15.8	19.2	2.5
	その他	52	50.0	7.7	25.0	40.4	15.4	26.9	32.7	15.4	7.7	5.8	23.1	11.5	11.5	13.5	—
タイ	部長クラス	166	50.6	16.9	38.6	34.9	54.8	15.1	31.9	30.7	10.2	16.3	13.9	34.3	28.3	15.1	0.6
	課長クラス	105	47.6	21.0	41.0	42.9	33.3	21.0	25.7	32.4	12.4	12.4	18.1	23.8	18.1	17.1	—
	その他	31	54.8	16.1	22.6	38.7	45.2	38.7	29.0	41.9	9.7	12.9	19.4	16.1	16.1	16.1	—
アメリカ	部長クラス	61	82.0	27.9	54.1	59.0	32.8	31.1	21.3	34.4	9.8	9.8	23.0	21.3	6.6	18.0	1.6
	課長クラス	234	75.2	26.5	49.1	50.0	29.1	18.8	17.9	25.2	12.8	8.5	16.2	17.9	5.6	12.8	4.3
	その他	20	90.0	15.0	40.0	60.0	25.0	30.0	30.0	35.0	20.0	15.0	50.0	5.0	10.0	15.0	—
日本	部長クラス	142	33.1	12.7	19.7	24.6	24.6	9.9	14.8	38.7	48.6	13.4	13.4	10.6	9.9	12.0	6.3
	課長クラス	287	19.9	10.1	19.9	18.8	18.8	9.1	13.6	35.5	40.4	16.4	16.0	8.4	9.4	12.5	5.9

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q24 あなたが経験した職能分野について、あてはまるものをお選びください。

■ 現在の会社で経験した職能分野(複数回答)
(全体/国・所属部署別)

(複数回答:%)

		n	経営企画	法務	経理・財務	人事・教育	総務・秘書	広報・宣伝	情報システム	営業企画(マーケティング)	法人向け営業	個人向け営業	販売	資材・購買・工程管理	生産技術・生産管理	研究・開発・設計	その他
全体		1666	46.4	15.8	30.7	38.3	29.0	17.8	25.2	29.2	20.9	12.8	18.1	18.4	14.5	14.8	2.5
中国	人事	91	33.0	5.5	12.1	74.7	26.4	17.6	30.8	16.5	5.5	6.6	16.5	24.2	20.9	13.2	—
	総務、法務、経理、経営企画等	172	40.7	14.5	27.3	34.3	23.3	16.9	29.1	20.3	7.6	7.0	8.7	23.8	20.9	16.3	0.6
	営業・販売	55	18.2	—	7.3	9.1	3.6	16.4	14.5	38.2	29.1	27.3	60.0	14.5	10.9	7.3	—
インド	人事	82	54.9	11.0	18.3	67.1	22.0	23.2	37.8	9.8	8.5	4.9	4.9	12.2	15.9	17.1	1.2
	総務、法務、経理、経営企画等	143	62.9	22.4	46.9	46.9	45.5	28.7	51.7	26.6	21.7	10.5	13.3	23.1	21.7	22.4	0.7
	営業・販売	77	37.7	10.4	15.6	19.5	15.6	18.2	24.7	36.4	24.7	28.6	51.9	14.3	6.5	14.3	1.3
タイ	人事	75	62.7	26.7	20.0	65.3	45.3	33.3	36.0	30.7	17.3	17.3	12.0	21.3	17.3	28.0	—
	総務、法務、経理、経営企画等	180	45.6	16.7	48.3	27.2	47.8	13.3	30.0	27.2	7.2	12.2	13.9	33.3	26.1	11.1	0.6
	営業・販売	47	46.8	10.6	25.5	36.2	42.6	21.3	17.0	55.3	14.9	19.1	29.8	23.4	23.4	14.9	—
アメリカ	人事	61	80.3	34.4	32.8	90.2	34.4	24.6	19.7	16.4	—	—	4.9	14.8	6.6	14.8	—
	総務、法務、経理、経営企画等	146	74.0	28.8	72.6	45.2	33.6	13.7	22.6	11.6	3.4	4.1	3.4	21.2	4.8	11.0	4.8
	営業・販売	108	80.6	17.6	27.8	40.7	21.3	31.5	14.8	55.6	32.4	21.3	50.0	14.8	7.4	17.6	3.7
日本	事務系職種	312	28.2	13.8	25.6	24.4	25.6	11.2	16.7	31.4	29.2	13.5	11.9	9.0	9.9	12.5	7.4
	営業販売職	117	13.7	3.4	4.3	11.1	7.7	4.3	6.8	50.4	80.3	20.5	23.9	9.4	8.5	12.0	2.6

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q24 あなたが経験した職能分野について、あてはまるものをお選びください。

2) 現在の会社で最も長く経験した職能分野 (単一回答)

- ◆ 現在の会社で最も長く経験した職能分野は、中国では「人事・教育」、インド、タイ、アメリカでは「経営企画」、日本では「法人向け営業」がそれぞれ2~3割で最も高い
- ◆ 役職別で見ると、いずれの国でも課長クラスより部長クラスで「経営企画」が高くなっている

■ 現在の会社で最も長く経験した職能分野 (単一回答)
(全体/国別/国・役職別)

(単一回答:96)

	n	経営企画	法務	経理・財務	人事・教育	総務・秘書	広報・宣伝	情報システム	営業企画(マーケティング)	法人向け営業	個人向け営業	販売	資材・購買・工程管理	生産技術・生産管理	研究・開発・設計	その他	
全体	1666	20.3	2.3	12.5	13.1	8.1	1.6	6.4	9.4	7.8	2.0	5.6	3.5	3.2	2.8	1.3	
中国	318	15.7	1.3	9.7	23.0	7.9	1.9	9.4	6.0	2.5	0.3	8.2	5.3	6.6	1.9	0.3	
インド	302	29.8	1.0	7.9	16.2	6.6	2.0	11.9	7.3	3.0	2.0	8.3	1.3	1.7	1.0	—	
タイ	302	25.2	3.0	11.9	8.9	14.6	1.3	5.3	12.6	0.7	1.7	2.3	6.0	5.0	1.7	—	
アメリカ	315	30.5	4.1	22.2	15.6	4.4	0.6	1.6	6.3	4.1	1.0	5.7	2.5	0.3	—	1.0	
日本	429	6.3	2.3	11.0	4.7	7.5	2.1	4.4	13.3	22.8	4.4	4.2	2.8	2.8	7.5	4.0	
中国	部長クラス	103	17.5	1.0	5.8	23.3	10.7	1.9	13.6	3.9	2.9	—	2.9	4.9	8.7	2.9	—
	課長クラス	205	15.1	1.5	12.2	22.0	6.8	2.0	7.3	6.3	2.4	0.5	10.7	5.4	5.9	1.5	0.5
	その他	10	10.0	—	—	40.0	—	—	10.0	20.0	—	—	10.0	10.0	—	—	—
インド	部長クラス	130	33.8	1.5	6.2	15.4	7.7	1.5	16.9	7.7	0.8	0.8	5.4	—	1.5	0.8	—
	課長クラス	120	25.8	—	10.8	16.7	7.5	0.8	6.7	9.2	5.8	3.3	7.5	3.3	1.7	0.8	—
	その他	52	28.8	1.9	5.8	17.3	1.9	5.8	11.5	1.9	1.9	1.9	17.3	—	1.9	1.9	—
タイ	部長クラス	166	27.7	3.0	7.8	6.6	19.3	—	3.6	11.4	0.6	1.2	1.2	9.0	6.6	1.8	—
	課長クラス	105	22.9	2.9	19.0	12.4	8.6	2.9	4.8	13.3	1.0	1.9	3.8	1.9	2.9	1.9	—
	その他	31	19.4	3.2	9.7	9.7	9.7	3.2	16.1	16.1	—	3.2	3.2	3.2	3.2	—	—
アメリカ	部長クラス	61	47.5	3.3	13.1	8.2	4.9	—	—	6.6	3.3	3.3	6.6	3.3	—	—	—
	課長クラス	234	24.8	4.7	26.5	17.5	4.3	0.9	1.7	6.8	3.8	0.4	4.3	2.6	0.4	—	1.3
	その他	20	45.0	—	—	15.0	5.0	—	5.0	—	10.0	—	20.0	—	—	—	—
日本	部長クラス	142	10.6	2.8	10.6	4.2	7.7	0.7	4.9	15.5	23.9	2.8	1.4	2.1	0.7	7.7	4.2
	課長クラス	287	4.2	2.1	11.1	4.9	7.3	2.8	4.2	12.2	22.3	5.2	5.6	3.1	3.8	7.3	3.8

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q24 あなたが経験した職能分野について、あてはまるものをお選びください。

■ 現在の会社で最も長く経験した職能分野(単一回答)
(全体/国・所属部署別)

(単一回答・%)

		n	経営企画	法務	経理・財務	人事・教育	総務・秘書	広報・宣伝	情報システム	営業企画(マーケティング)	法人向け営業	個人向け営業	販売	資材・購買・工程管理	生産技術・生産管理	研究・開発・設計	その他
全体		1666	20.3	2.3	12.5	13.1	8.1	1.6	6.4	9.4	7.8	2.0	5.6	3.5	3.2	2.8	1.3
中国	人事	91	13.2	—	1.1	52.7	7.7	1.1	5.5	3.3	—	—	2.2	6.6	6.6	—	—
	総務、法務、経理、経営企画等	172	20.3	2.3	16.9	13.4	9.9	2.9	11.6	4.7	1.2	—	0.6	5.2	7.0	3.5	0.6
	営業・販売	55	5.5	—	1.8	3.6	1.8	—	9.1	14.5	10.9	1.8	41.8	3.6	5.5	—	—
インド	人事	82	25.6	1.2	1.2	48.8	3.7	3.7	9.8	1.2	—	—	—	—	2.4	2.4	—
	総務、法務、経理、経営企画等	143	37.8	1.4	14.0	4.2	10.5	1.4	17.5	4.2	1.4	0.7	1.4	2.8	2.1	0.7	—
	営業・販売	77	19.5	—	3.9	3.9	2.6	1.3	3.9	19.5	9.1	6.5	29.9	—	—	—	—
タイ	人事	75	34.7	2.7	2.7	26.7	5.3	—	8.0	10.7	2.7	—	—	1.3	2.7	2.7	—
	総務、法務、経理、経営企画等	180	22.2	3.9	17.8	2.8	17.2	2.2	4.4	10.0	—	1.7	2.2	7.8	6.1	1.7	—
	営業・販売	47	21.3	—	4.3	4.3	19.1	—	4.3	25.5	—	4.3	6.4	6.4	4.3	—	—
アメリカ	人事	61	19.7	—	6.6	67.2	4.9	—	—	1.6	—	—	—	—	—	—	—
	総務、法務、経理、経営企画等	146	27.4	7.5	44.5	4.1	6.8	—	2.1	1.4	—	—	—	3.4	0.7	—	2.1
	営業・販売	108	40.7	1.9	0.9	1.9	0.9	1.9	1.9	15.7	12.0	2.8	16.7	2.8	—	—	—
日本	事務系職種	312	7.4	3.2	15.1	5.8	10.3	2.6	5.8	10.9	12.5	3.5	2.2	3.5	3.5	8.7	5.1
	営業販売職	117	3.4	—	—	1.7	—	0.9	0.9	19.7	50.4	6.8	9.4	0.9	0.9	4.3	0.9

表中数字のAMIは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q24 あなたが経験した職能分野について、あてはまるものをお選びください。

3) 現在の会社以外で経験した職能分野 (複数回答)

- ◆ 退職経験者が現在の会社以外で経験した職能分野は、中国では「人事・教育」や「販売」が3割前後で最も高いが、「資材・購買・工程管理」「生産技術・生産管理」の生産系もそれぞれ2割近くを占める
- ◆ インド、タイでは「経営企画」が3割以上で最も高いが、インドでは「人事・教育」「経理・財務」「情報システム」もそれぞれ3割弱、タイでは「総務・秘書」「人事・教育」も3割強で続く
- ◆ アメリカでは退職経験者の4割以上が、現在の会社以外で「経営企画」「経理・財務」を経験
- ◆ 日本では「法人向け営業」が42.9%で最も高い

■ 現在の会社以外で経験した職能分野 (複数回答)

(全体/国別/国・役職別)

<退職経験者 n=959>

(複数回答:96)

	n	経営企画	法務	経理・財務	人事・教育	総務・秘書	広報・宣伝	情報システム	営業企画 (マーケティング)	法人向け営業	個人向け営業	販売	資材・購買・工程管理	生産技術・生産管理	研究・開発・設計	その他
全体	959	32.5	12.5	26.2	29.5	23.8	19.1	20.3	22.4	16.2	13.8	22.7	14.0	12.5	12.6	2.7
中国	252	23.0	9.5	19.4	31.7	17.1	18.3	23.8	21.0	11.9	13.1	27.0	19.8	19.4	10.3	0.8
インド	194	35.1	8.8	25.8	28.9	21.1	20.1	25.8	18.6	14.4	11.9	23.7	10.8	11.9	16.5	—
タイ	171	33.9	16.4	24.0	32.2	33.9	22.8	24.0	25.7	11.1	15.8	15.2	12.3	12.9	8.8	0.6
アメリカ	223	45.7	16.6	43.5	33.2	30.0	18.4	12.1	24.2	12.1	10.3	26.5	13.5	8.1	14.3	5.8
日本	119	21.8	11.8	11.8	15.1	16.0	15.1	14.3	23.5	42.9	21.8	16.0	10.1	6.7	13.4	8.4
中国	部長クラス	80	31.3	16.3	17.5	36.3	20.0	20.0	25.0	12.5	11.3	18.8	17.5	28.8	16.3	—
	課長クラス	162	20.4	6.2	20.4	29.6	16.7	17.9	24.1	11.7	13.0	30.2	22.2	16.0	8.0	1.2
	その他	10	—	10.0	20.0	30.0	—	10.0	10.0	—	10.0	40.0	—	—	—	—
インド	部長クラス	83	36.1	10.8	31.3	33.7	20.5	26.5	27.7	19.3	14.5	12.0	22.9	14.5	16.9	—
	課長クラス	76	35.5	7.9	23.7	25.0	22.4	13.2	25.0	22.4	17.1	14.5	22.4	11.8	10.5	14.5
	その他	35	31.4	5.7	17.1	25.7	20.0	20.0	22.9	8.6	8.6	5.7	28.6	—	8.6	20.0
タイ	部長クラス	89	40.4	20.2	22.5	32.6	37.1	25.8	25.8	29.2	11.2	19.1	11.2	11.2	6.7	6.7
	課長クラス	64	23.4	14.1	29.7	31.3	35.9	20.3	20.3	21.9	10.9	12.5	21.9	14.1	20.3	9.4
	その他	18	38.9	5.6	11.1	33.3	11.1	16.7	27.8	22.2	11.1	11.1	11.1	11.1	16.7	16.7
アメリカ	部長クラス	39	48.7	20.5	48.7	33.3	28.2	25.6	15.4	25.6	5.1	10.3	20.5	17.9	5.1	20.5
	課長クラス	171	45.0	17.0	43.9	31.6	31.0	17.0	11.7	24.0	14.0	10.5	25.1	13.5	9.4	12.9
	その他	13	46.2	—	23.1	53.8	23.1	15.4	7.7	23.1	7.7	7.7	61.5	—	—	15.4
日本	部長クラス	49	32.7	20.4	14.3	18.4	18.4	14.3	18.4	34.7	53.1	24.5	10.2	14.3	12.2	10.2
	課長クラス	70	14.3	5.7	10.0	12.9	14.3	15.7	11.4	15.7	35.7	20.0	20.0	7.1	2.9	15.7

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q24 あなたが経験した職能分野について、あてはまるものをお選びください。

■ 現在の会社以外で経験した職能分野(複数回答)

(全体/国・所属部署別)

<退職経験者 n=959>

(複数回答・%)

		n	経営企画	法務	経理・財務	人事・教育	総務・秘書	広報・宣伝	情報システム	営業企画(マーケティング)	法人向け営業	個人向け営業	販売	資材・購買・工程管理	生産技術・生産管理	研究・開発・設計	その他
全体		959	32.5	12.5	26.2	29.5	23.8	19.1	20.3	22.4	16.2	13.8	22.7	14.0	12.5	12.6	2.7
中国	人事	67	23.9	11.9	14.9	44.8	17.9	19.4	22.4	16.4	9.0	16.4	23.9	19.4	20.9	14.9	1.5
	総務、法務、経理、経営企画等	136	29.4	11.8	25.0	31.6	21.3	19.9	25.7	20.6	11.0	9.6	16.2	22.1	19.9	9.6	0.7
	営業・販売	49	4.1	—	10.2	14.3	4.1	12.2	20.4	28.6	18.4	18.4	61.2	14.3	16.3	6.1	—
インド	人事	48	25.0	6.3	18.8	41.7	22.9	22.9	16.7	14.6	14.6	8.3	10.4	10.4	16.7	18.8	—
	総務、法務、経理、経営企画等	91	41.8	12.1	40.7	33.0	27.5	22.0	36.3	22.0	18.7	13.2	18.7	13.2	12.1	20.9	—
	営業・販売	55	32.7	5.5	7.3	10.9	9.1	14.5	16.4	16.4	7.3	12.7	43.6	7.3	7.3	7.3	—
タイ	人事	47	40.4	19.1	27.7	44.7	29.8	25.5	27.7	23.4	10.6	19.1	8.5	10.6	17.0	8.5	2.1
	総務、法務、経理、経営企画等	98	35.7	16.3	23.5	30.6	38.8	19.4	23.5	23.5	9.2	11.2	15.3	12.2	12.2	9.2	—
	営業・販売	26	15.4	11.5	19.2	15.4	23.1	30.8	19.2	38.5	19.2	26.9	26.9	15.4	7.7	7.7	—
アメリカ	人事	43	48.8	23.3	27.9	51.2	30.2	16.3	—	11.6	2.3	—	23.3	4.7	4.7	4.7	4.7
	総務、法務、経理、経営企画等	104	41.3	17.3	62.5	33.7	29.8	10.6	15.4	12.5	5.8	3.8	17.3	17.3	6.7	14.4	5.8
	営業・販売	76	50.0	11.8	26.3	22.4	30.3	30.3	14.5	47.4	26.3	25.0	40.8	13.2	11.8	19.7	6.6
日本	事務系職種	84	23.8	11.9	15.5	17.9	21.4	20.2	16.7	20.2	32.1	23.8	11.9	9.5	6.0	14.3	9.5
	営業販売職	35	17.1	11.4	2.9	8.6	2.9	2.9	8.6	31.4	68.6	17.1	25.7	11.4	8.6	11.4	5.7

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q24 あなたが経験した職能分野について、あてはまるものをお選びください。

4) 現在の会社以外で最も長く経験した職能分野 (単一回答)

- ◆ 現在の会社以外で最も長く経験した職能分野は、中国では「人事・教育」、インド、タイでは「経営企画」、アメリカでは「経理・財務」、日本では「法人向け営業」がそれぞれ2割前後を占める

■ 現在の会社以外で最も長く経験した職能分野 (単一回答)

(全体/国別/国・役職別)
<退職経験者 n=959>

(単一回答:96)

		n	経営企画	法務	経理・財務	人事・教育	総務・秘書	広報・宣伝	情報システム	営業企画(マーケティング)	法人向け営業	個人向け営業	販売	資材・購買・工程管理	生産技術・生産管理	研究・開発・設計	その他
全体		959	13.5	3.2	12.5	12.2	7.3	4.0	7.2	9.2	4.5	2.7	10.2	3.5	4.4	3.9	1.8
中国		252	7.5	4.0	9.9	17.5	4.8	4.4	9.9	8.3	1.6	1.6	13.1	6.3	8.3	2.0	0.8
インド		194	19.1	1.5	10.8	11.9	7.7	4.6	10.3	7.7	1.5	1.5	12.4	2.6	3.1	5.2	—
タイ		171	17.5	3.5	6.4	13.5	12.9	5.3	7.6	14.0	1.2	4.7	5.8	4.1	1.8	1.8	—
アメリカ		223	17.0	4.0	25.1	9.9	6.7	1.3	2.2	7.6	3.1	0.9	10.8	1.8	2.7	3.1	3.6
日本		119	4.2	2.5	5.9	4.2	5.0	5.0	5.0	9.2	22.7	7.6	5.9	1.7	5.0	10.1	5.9
中国	部長クラス	80	6.3	7.5	5.0	20.0	5.0	6.3	10.0	10.0	1.3	1.3	8.8	3.8	12.5	2.5	—
	課長クラス	162	8.6	2.5	11.7	16.7	4.9	3.1	9.9	8.0	1.9	0.6	14.2	8.0	6.8	1.9	1.2
	その他	10	—	—	20.0	10.0	—	10.0	10.0	—	—	20.0	30.0	—	—	—	—
インド	部長クラス	83	20.5	1.2	10.8	13.3	8.4	6.0	8.4	8.4	1.2	—	10.8	2.4	3.6	4.8	—
	課長クラス	76	18.4	2.6	13.2	9.2	6.6	2.6	11.8	7.9	2.6	3.9	9.2	3.9	3.9	3.9	—
	その他	35	17.1	—	5.7	14.3	8.6	5.7	11.4	5.7	—	—	22.9	—	—	8.6	—
タイ	部長クラス	89	19.1	4.5	7.7	13.5	14.6	9.0	6.7	15.7	2.2	5.6	7.7	5.6	—	1.1	—
	課長クラス	64	12.5	3.1	12.5	12.5	14.1	—	7.8	12.5	—	3.1	12.5	3.1	4.7	1.6	—
	その他	18	27.8	—	11.1	16.7	—	5.6	11.1	11.1	—	5.6	5.6	—	—	5.6	—
アメリカ	部長クラス	39	23.1	2.6	20.5	10.3	10.3	2.6	—	7.7	—	2.6	10.3	—	2.6	7.7	—
	課長クラス	171	16.4	4.7	27.5	8.8	5.8	1.2	2.9	8.2	4.1	—	9.4	2.3	2.9	1.8	4.1
	その他	13	7.7	—	7.7	23.1	7.7	—	—	—	—	7.7	30.8	—	—	7.7	7.7
日本	部長クラス	49	6.7	2.0	6.7	4.7	4.1	4.1	4.1	16.3	24.5	4.1	—	2.0	8.2	8.2	6.1
	課長クラス	70	2.9	2.9	5.7	4.3	5.7	5.7	5.7	4.3	21.4	10.0	10.0	1.4	2.9	11.4	5.7

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q24 あなたが経験した職能分野について、あてはまるものをお選びください。

■ 現在の会社以外で最も長く経験した職能分野(単一回答)

(全体/国・所属部署別)

<退職経験者 n=959>

(単一回答・%)

		n	経営企画	法務	経理・財務	人事・教育	総務・秘書	広報・宣伝	情報システム	営業企画(マーケティング)	法人向け営業	個人向け営業	販売	資材・購買・工程管理	生産技術・生産管理	研究・開発・設計	その他
全体		959	13.5	3.2	12.5	12.2	7.3	4.0	7.2	9.2	4.5	2.7	10.2	3.5	4.4	3.9	1.8
中国	人事	67	3.0	4.5	7.5	34.3	3.0	9.0	9.0	3.0	1.5	3.0	6.0	4.5	7.5	3.0	1.5
	総務、法務、経理、経営企画等	136	11.8	5.1	14.7	14.0	7.4	2.2	10.3	8.8	1.5	1.5	4.4	7.4	8.8	1.5	0.7
	営業・販売	49	2.0	—	—	4.1	—	4.1	10.2	14.3	2.0	—	46.9	6.1	8.2	2.0	—
インド	人事	48	12.5	—	6.3	31.3	10.4	8.3	8.3	6.3	—	—	—	2.1	8.3	6.3	—
	総務、法務、経理、経営企画等	91	22.0	2.2	17.6	7.7	9.9	2.2	14.3	6.6	2.2	1.1	4.4	2.2	1.1	6.6	—
	営業・販売	55	20.0	1.8	3.6	1.8	1.8	5.5	5.5	10.9	1.8	3.6	36.4	3.6	1.8	1.8	—
タイ	人事	47	21.3	4.3	2.1	21.3	8.5	—	10.6	10.6	—	8.5	—	4.3	6.4	2.1	—
	総務、法務、経理、経営企画等	98	18.4	4.1	8.2	12.2	16.3	6.1	8.2	13.3	1.0	2.0	6.1	2.0	—	2.0	—
	営業・販売	26	7.7	—	7.7	3.8	7.7	11.5	—	23.1	3.8	7.7	15.4	11.5	—	—	—
アメリカ	人事	43	11.6	7.0	9.3	37.2	11.6	—	—	4.7	—	—	11.6	—	2.3	2.3	2.3
	総務、法務、経理、経営企画等	104	14.4	4.8	46.2	4.8	4.8	1.0	1.9	1.9	—	—	4.8	1.9	3.8	5.8	3.8
	営業・販売	76	23.7	1.3	5.3	1.3	6.6	2.6	3.9	17.1	9.2	2.6	18.4	2.6	1.3	—	3.9
日本	事務系職種	84	6.0	3.6	8.3	4.8	7.1	7.1	7.1	8.3	13.1	6.0	4.8	1.2	4.8	11.9	6.0
	営業販売職	35	—	—	—	2.9	—	—	—	11.4	45.7	11.4	8.6	2.9	5.7	5.7	5.7

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q24 あなたが経験した職能分野について、あてはまるものをお選びください。

5) 現在のポジション（役職）を得るための役立ち度

- ◆ 現在のポジションを得るために「最終学歴」が「役に立った・計」は、中国、インド、タイでは95%以上を占める。特にインド、タイでは「かなり役に立った」が50%以上
 - ◆ 日本では「役に立った・計」は6割弱にとどまる
-
- ◆ 「最終学歴の専攻」が「役に立った・計」は、中国、インド、タイでは9割前後を占める
 - ◆ 日本では「役に立たなかった」が半数以上
-
- ◆ 「海外留学」が「役に立った・計」は、中国、インド、タイでは6割以上を占める一方、アメリカ、日本では1～2割程度にとどまる。特に日本では、約4人に3人が「経験しなかった/持っていない」

■ 現在のポジション（役職）を得るための役立ち度（1-1）
 (全体/国別/国・役職別)

(単一回答: 9%)

	n	最終学歴					最終学歴の専攻					海外留学					
		かなり役に立った	多少役に立った	役に立たなかった	経験しなかった/持っていない	役に立った・計	かなり役に立った	多少役に立った	役に立たなかった	経験しなかった/持っていない	役に立った・計	かなり役に立った	多少役に立った	役に立たなかった	経験しなかった/持っていない	役に立った・計	
全体	1666	36.8	46.3	16.9	—	83.1	34.0	41.9	24.1	—	75.9	19.9	27.2	16.3	36.7	47.1	
中国	318	34.6	61.6	3.8	—	96.2	33.3	55.3	11.3	—	88.7	18.6	44.3	18.2	18.9	62.9	
インド	302	67.2	30.8	2.0	—	98.0	63.2	35.1	1.7	—	98.3	42.4	33.1	7.9	16.6	75.5	
タイ	302	52.6	44.0	3.3	—	96.7	45.7	44.7	9.6	—	90.4	34.1	48.7	9.3	7.9	82.8	
アメリカ	315	35.2	41.3	23.5	—	76.5	35.6	38.4	26.0	—	74.0	8.3	9.8	31.7	50.2	18.1	
日本	429	7.0	51.3	41.7	—	58.3	4.4	37.3	58.3	—	41.7	3.5	7.9	14.2	74.4	11.4	
中国	部長クラス	103	48.5	48.5	2.9	—	97.1	38.8	56.3	4.9	—	95.1	28.2	46.6	10.7	14.6	74.8
	課長クラス	205	27.8	67.8	4.4	—	95.6	31.2	54.1	14.6	—	85.4	12.7	42.9	22.4	22.0	55.6
	その他	10	30.0	70.0	—	—	100.0	20.0	70.0	10.0	—	90.0	40.0	50.0	10.0	—	90.0
インド	部長クラス	130	73.1	26.2	0.8	—	99.2	68.5	29.2	2.3	—	97.7	53.1	31.5	8.5	6.9	84.6
	課長クラス	120	66.7	29.2	4.2	—	95.8	61.7	37.5	0.8	—	99.2	33.3	32.5	7.5	26.7	65.8
	その他	52	53.8	46.2	—	—	100.0	53.8	44.2	1.9	—	98.1	36.5	38.5	7.7	17.3	75.0
タイ	部長クラス	166	56.6	41.0	2.4	—	97.6	42.2	48.8	9.0	—	91.0	42.2	45.8	6.0	6.0	88.0
	課長クラス	105	45.7	49.5	4.8	—	95.2	51.4	37.1	11.4	—	88.6	19.0	56.2	14.3	10.5	75.2
	その他	31	54.8	41.9	3.2	—	96.8	45.2	48.4	6.5	—	93.5	41.9	38.7	9.7	9.7	80.6
アメリカ	部長クラス	61	49.2	34.4	16.4	—	83.6	34.4	42.6	23.0	—	77.0	6.6	9.8	34.4	49.2	16.4
	課長クラス	234	32.1	42.7	25.2	—	74.8	36.3	38.0	25.6	—	74.4	8.1	10.7	30.8	50.4	18.8
	その他	20	30.0	45.0	25.0	—	75.0	30.0	30.0	40.0	—	60.0	15.0	—	35.0	50.0	15.0
日本	部長クラス	142	12.0	49.3	38.7	—	61.3	6.3	40.8	52.8	—	47.2	6.3	7.7	12.0	73.9	14.1
	課長クラス	287	4.5	52.3	43.2	—	56.8	3.5	35.5	61.0	—	39.0	2.1	8.0	15.3	74.6	10.1

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q23 次の各項目は、いまのポジション（役職）を得るために、どの程度役に立っていますか。あてはまるものを1つ選んでください。

■ 現在のポジション(役職)を得るための役立ち度(1-2)
(全体/国・所属部署別)

(単一回答・%)

		n	最終学歴					最終学歴の専攻					海外留学				
			かなり役に立った	多少役に立った	役に立たなかった	経験しなかった/持っていない	役に立った・計	かなり役に立った	多少役に立った	役に立たなかった	経験しなかった/持っていない	役に立った・計	かなり役に立った	多少役に立った	役に立たなかった	経験しなかった/持っていない	役に立った・計
全体		1666	36.8	46.3	16.9	—	83.1	34.0	41.9	24.1	—	75.9	19.9	27.2	16.3	36.7	47.1
中国	人事	91	36.3	60.4	3.3	—	96.7	26.4	64.8	8.8	—	91.2	24.2	38.5	22.0	15.4	62.6
	総務、法務、経理、経営企画等	172	36.0	60.5	3.5	—	96.5	37.2	51.2	11.6	—	88.4	15.1	46.5	17.4	20.9	61.6
	営業・販売	55	27.3	67.3	5.5	—	94.5	32.7	52.7	14.5	—	85.5	20.0	47.3	14.5	18.2	67.3
インド	人事	82	63.4	34.1	2.4	—	97.6	63.4	35.4	1.2	—	98.8	45.1	39.0	6.1	9.8	84.1
	総務、法務、経理、経営企画等	143	68.5	29.4	2.1	—	97.9	63.6	35.0	1.4	—	98.6	43.4	29.4	9.1	18.2	72.7
	営業・販売	77	68.8	29.9	1.3	—	98.7	62.3	35.1	2.6	—	97.4	37.7	33.8	7.8	20.8	71.4
タイ	人事	75	60.0	36.0	4.0	—	96.0	50.7	40.0	9.3	—	90.7	34.7	42.7	16.0	6.7	77.3
	総務、法務、経理、経営企画等	180	50.6	46.1	3.3	—	96.7	45.0	45.6	9.4	—	90.6	36.1	49.4	7.2	7.2	85.6
	営業・販売	47	48.9	48.9	2.1	—	97.9	40.4	48.9	10.6	—	89.4	25.5	55.3	6.4	12.8	80.9
アメリカ	人事	61	34.4	36.1	29.5	—	70.5	34.4	36.1	29.5	—	70.5	4.9	9.8	26.2	59.0	14.8
	総務、法務、経理、経営企画等	146	39.7	40.4	19.9	—	80.1	42.5	37.0	20.5	—	79.5	6.2	8.9	29.5	55.5	15.1
	営業・販売	108	29.6	45.4	25.0	—	75.0	26.9	41.7	31.5	—	68.5	13.0	11.1	38.0	38.0	24.1
日本	事務系職種	312	7.1	55.1	37.8	—	62.2	5.1	40.7	54.2	—	45.8	4.2	8.0	13.5	74.4	12.2
	営業販売職	117	6.8	41.0	52.1	—	47.9	2.6	28.2	69.2	—	30.8	1.7	7.7	16.2	74.4	9.4

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q23 次の各項目は、いまのポジション(役職)を得るために、どの程度役に立っていますか。あてはまるものを1つ選んでください。

- ◆ 「資格・免許」が「役に立った・計」は、中国、インド、タイでは9割前後を占める
 - ◆ 「役に立った・計」の割合は、アメリカでは6割以下、日本では3割強
-
- ◆ 「入社時の成績」が「役に立った・計」は、日本をのぞくすべての国は9割弱以上を占める
 - ◆ 一方、日本では「役に立たなかった」が8割弱を占める
-
- ◆ 「研修や教育訓練」が「役に立った・計」は、中国、インド、タイでは9割以上を占める
 - ◆ アメリカ、日本では「役に立たなかった」が6割弱

■ 現在のポジション(役職)を得るための役立ち度(2-1)
(全体/国別/国・役職別)

(単一回答:96)

	n	資格・免許					入社時の成績					研修や教育訓練					
		かなり役に立った	多少役に立った	役に立たなかった	経験しなかった/持っていない	役に立った・計	かなり役に立った	多少役に立った	役に立たなかった	経験しなかった/持っていない	役に立った・計	かなり役に立った	多少役に立った	役に立たなかった	経験しなかった/持っていない	役に立った・計	
全体	1666	33.0	36.1	17.3	13.6	69.1	38.4	36.7	24.9	—	75.1	30.1	48.0	17.3	4.7	78.0	
中国	318	38.4	50.3	7.2	4.1	88.7	38.4	52.8	8.8	—	91.2	32.1	61.9	5.3	0.6	94.0	
インド	302	62.6	31.5	4.0	2.0	94.0	66.9	31.8	1.3	—	98.7	56.6	36.8	4.0	2.6	93.4	
タイ	302	41.4	48.0	8.9	1.7	89.4	42.7	54.6	2.6	—	97.4	51.3	45.0	2.6	1.0	96.4	
アメリカ	315	31.1	26.7	18.7	23.5	57.8	55.6	31.7	12.7	—	87.3	19.7	38.7	30.8	10.8	58.4	
日本	429	3.7	27.3	38.9	30.1	31.0	2.8	19.1	78.1	—	21.9	2.6	54.3	35.9	7.2	56.9	
中国	部長クラス	103	51.5	43.7	1.9	2.9	95.1	46.6	45.6	7.8	—	92.2	35.0	61.2	3.9	—	96.1
	課長クラス	205	31.7	53.2	10.2	4.9	84.9	34.1	56.1	9.8	—	90.2	30.7	62.0	6.3	1.0	92.7
	その他	10	40.0	60.0	—	—	100.0	40.0	60.0	—	—	100.0	30.0	70.0	—	—	100.0
インド	部長クラス	130	70.8	25.4	2.3	1.5	96.2	79.2	20.8	—	—	100.0	69.2	26.9	2.3	1.5	96.2
	課長クラス	120	62.5	30.8	3.3	3.3	93.3	63.3	35.0	1.7	—	98.3	46.7	47.5	3.3	2.5	94.2
	その他	52	42.3	48.1	9.6	—	90.4	44.2	51.9	3.8	—	96.2	48.1	36.5	9.6	5.8	84.6
タイ	部長クラス	166	47.6	42.2	9.0	1.2	89.8	44.0	53.0	3.0	—	97.0	54.8	42.8	1.8	0.6	97.6
	課長クラス	105	31.4	55.2	10.5	2.9	86.7	39.0	58.1	2.9	—	97.1	46.7	47.6	3.8	1.9	94.3
	その他	31	41.9	54.8	3.2	—	96.8	48.4	51.6	—	—	100.0	48.4	48.4	3.2	—	96.8
アメリカ	部長クラス	61	36.1	29.5	16.4	18.0	65.6	54.1	36.1	9.8	—	90.2	21.3	37.7	24.6	16.4	59.0
	課長クラス	234	29.1	26.5	19.2	25.2	55.6	56.8	29.9	13.2	—	86.8	19.2	39.3	32.5	9.0	58.5
	その他	20	40.0	20.0	20.0	20.0	60.0	45.0	40.0	15.0	—	85.0	20.0	35.0	30.0	15.0	55.0
日本	部長クラス	142	4.2	26.8	37.3	31.7	31.0	4.9	19.7	75.4	—	24.6	3.5	61.3	27.5	7.7	64.8
	課長クラス	287	3.5	27.5	39.7	29.3	31.0	1.7	18.8	79.4	—	20.6	2.1	50.9	40.1	7.0	53.0

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q23 次の各項目は、いまのポジション(役職)を得るために、どの程度役に立っていますか。あてはまるものを1つ選んでください。

■ 現在のポジション(役職)を得るための役立ち度(2-2)
(全体/国・所属部署別)

(単一回答・%)

		n	資格・免許					入社時の成績					研修や教育訓練				
			かなり役に立った	多少役に立った	役に立たなかった	経験しなかった/持っていない	役に立った・計	かなり役に立った	多少役に立った	役に立たなかった	経験しなかった/持っていない	役に立った・計	かなり役に立った	多少役に立った	役に立たなかった	経験しなかった/持っていない	役に立った・計
全体		1666	33.0	36.1	17.3	13.6	69.1	38.4	36.7	24.9	—	75.1	30.1	48.0	17.3	4.7	78.0
中国	人事	91	39.6	52.7	5.5	2.2	92.3	47.3	47.3	5.5	—	94.5	31.9	65.9	2.2	—	97.8
	総務、法務、経理、経営企画等	172	40.7	50.6	5.2	3.5	91.3	36.6	56.4	7.0	—	93.0	34.3	59.9	5.8	—	94.2
	営業・販売	55	29.1	45.5	16.4	9.1	74.5	29.1	50.9	20.0	—	80.0	25.5	61.8	9.1	3.6	87.3
インド	人事	82	62.2	32.9	4.9	—	95.1	67.1	29.3	3.7	—	96.3	48.8	45.1	4.9	1.2	93.9
	総務、法務、経理、経営企画等	143	64.3	28.0	4.9	2.8	92.3	67.1	32.2	0.7	—	99.3	56.6	35.0	4.9	3.5	91.6
	営業・販売	77	59.7	36.4	1.3	2.6	96.1	66.2	33.8	—	—	100.0	64.9	31.2	1.3	2.6	96.1
タイ	人事	75	34.7	49.3	14.7	1.3	84.0	52.0	48.0	—	—	100.0	54.7	45.3	—	—	100.0
	総務、法務、経理、経営企画等	180	44.4	47.2	6.1	2.2	91.7	39.4	57.2	3.3	—	96.7	50.6	46.1	2.8	0.6	96.7
	営業・販売	47	40.4	48.9	10.6	—	89.4	40.4	55.3	4.3	—	95.7	48.9	40.4	6.4	4.3	89.4
アメリカ	人事	61	37.7	23.0	14.8	24.6	60.7	57.4	34.4	8.2	—	91.8	23.0	39.3	29.5	8.2	62.3
	総務、法務、経理、経営企画等	146	29.5	30.1	16.4	24.0	59.6	60.3	28.1	11.6	—	88.4	18.5	38.4	28.1	15.1	56.8
	営業・販売	108	29.6	24.1	24.1	22.2	53.7	48.1	35.2	16.7	—	83.3	19.4	38.9	35.2	6.5	58.3
日本	事務系職種	312	2.9	28.5	36.9	31.7	31.4	1.6	21.5	76.9	—	23.1	2.6	55.8	34.3	7.4	58.3
	営業販売職	117	6.0	23.9	44.4	25.6	29.9	6.0	12.8	81.2	—	18.8	2.6	50.4	40.2	6.8	53.0

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q23 次の各項目は、いまのポジション(役職)を得るために、どの程度役に立っていますか。あてはまるものを1つ選んでください。

◆ 「いままで築いてきた人脈」が「役に立った・計」は、いずれの国においても7割以上で、特に中国、インドでは9割前後を占める

◆ 「支店や工場等の現場経験」が「役に立った・計」は、中国、インド、タイでは9割前後を占める
 ◆ アメリカ、日本では「役に立った・計」は55%前後で、25%程度が「経験しなかった／持っていない」

◆ 「海外勤務の経験」が「役に立った・計」は、中国では約6割、インド、タイでは8割前後を占める
 ◆ アメリカ、日本では6～7割が「経験しなかった／持っていない」

■ 現在のポジション(役職)を得るための役立ち度(3-1)
 (全体/国別/国・役職別)

(単一回答:%)

	n	いままで築いてきた人脈					支店や工場等の現場経験					海外勤務の経験					
		かなり役に立った	多少役に立った	役に立たなかった	経験しなかった／持っていない	役に立った・計	かなり役に立った	多少役に立った	役に立たなかった	経験しなかった／持っていない	役に立った・計	かなり役に立った	多少役に立った	役に立たなかった	経験しなかった／持っていない	役に立った・計	
全体	1666	34.8	44.8	16.1	4.2	79.7	34.9	40.2	12.4	12.6	75.0	22.0	25.1	11.6	41.3	47.1	
中国	318	44.7	44.0	9.1	2.2	88.7	28.9	59.1	6.3	5.7	88.1	21.7	38.7	12.3	27.4	60.4	
インド	302	51.7	40.7	5.3	2.3	92.4	58.6	32.5	5.0	4.0	91.1	44.4	31.5	5.3	18.9	75.8	
タイ	302	30.8	40.7	23.5	5.0	71.5	53.0	42.4	4.0	0.7	95.4	41.7	41.1	6.3	10.9	82.8	
アメリカ	315	34.6	37.5	20.6	7.3	72.1	27.6	27.6	20.6	24.1	55.2	5.7	10.5	20.3	63.5	16.2	
日本	429	18.6	56.6	20.5	4.2	75.3	15.2	39.2	21.9	23.8	54.3	4.7	10.0	12.8	72.5	14.7	
中国	部長クラス	103	50.5	41.7	6.8	1.0	92.2	36.9	58.3	2.9	1.9	95.1	24.3	44.7	8.7	22.3	68.9
	課長クラス	205	42.0	44.4	10.7	2.9	86.3	23.9	60.0	8.3	7.8	83.9	19.5	34.6	14.6	31.2	54.1
	その他	10	40.0	60.0	—	—	100.0	50.0	50.0	—	—	100.0	40.0	60.0	—	—	100.0
インド	部長クラス	130	66.9	27.7	3.1	2.3	94.6	63.8	26.2	6.2	3.8	90.0	56.9	25.4	5.4	12.3	82.3
	課長クラス	120	43.3	49.2	5.8	1.7	92.5	56.7	35.8	3.3	4.2	92.5	33.3	34.2	5.8	26.7	67.5
	その他	52	32.7	53.8	9.6	3.8	86.5	50.0	40.4	5.8	3.8	90.4	38.5	40.4	3.8	17.3	78.8
タイ	部長クラス	166	33.1	39.2	24.1	3.6	72.3	57.8	36.7	4.8	0.6	94.6	49.4	37.3	7.8	5.4	86.7
	課長クラス	105	25.7	41.9	25.7	6.7	67.6	45.7	49.5	3.8	1.0	95.2	31.4	45.7	5.7	17.1	77.1
	その他	31	35.5	45.2	12.9	6.5	80.6	51.6	48.4	—	—	100.0	35.5	45.2	—	19.4	80.6
アメリカ	部長クラス	61	39.3	34.4	18.0	8.2	73.8	32.8	27.9	14.8	24.6	60.7	8.2	8.2	21.3	62.3	16.4
	課長クラス	234	33.8	38.5	20.9	6.8	72.2	26.1	26.9	21.8	25.2	53.0	4.7	12.0	20.1	63.2	16.7
	その他	20	30.0	35.0	25.0	10.0	65.0	30.0	35.0	25.0	10.0	65.0	10.0	—	20.0	70.0	10.0
日本	部長クラス	142	23.9	57.0	16.9	2.1	81.0	14.8	40.1	21.8	23.2	54.9	7.0	12.0	9.9	71.1	19.0
	課長クラス	287	16.0	56.4	22.3	5.2	72.5	15.3	38.7	22.0	24.0	54.0	3.5	9.1	14.3	73.2	12.5

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q23 次の各項目は、いまのポジション(役職)を得るために、どの程度役に立っていますか。あてはまるものを1つ選んでください。

■ 現在のポジション(役職)を得るための役立ち度(3-2)
(全体/国・所属部署別)

(単一回答・%)

		n	いままで築いてきた人脈					支店や工場等の現場経験					海外勤務の経験				
			かなり役に立った	多少役に立った	役に立たなかった	経験しなかった/持っていない	役に立った・計	かなり役に立った	多少役に立った	役に立たなかった	経験しなかった/持っていない	役に立った・計	かなり役に立った	多少役に立った	役に立たなかった	経験しなかった/持っていない	役に立った・計
全体		1666	34.8	44.8	16.1	4.2	79.7	34.9	40.2	12.4	12.6	75.0	22.0	25.1	11.6	41.3	47.1
中国	人事	91	47.3	44.0	8.8	—	91.2	29.7	62.6	6.6	1.1	92.3	25.3	39.6	7.7	27.5	64.8
	総務、法務、経理、経営企画等	172	40.7	47.1	8.7	3.5	87.8	30.8	56.4	5.2	7.6	87.2	18.0	40.7	12.8	28.5	58.7
	営業・販売	55	52.7	34.5	10.9	1.8	87.3	21.8	61.8	9.1	7.3	83.6	27.3	30.9	18.2	23.6	58.2
インド	人事	82	48.8	43.9	6.1	1.2	92.7	52.4	36.6	8.5	2.4	89.0	45.1	36.6	7.3	11.0	81.7
	総務、法務、経理、経営企画等	143	53.8	40.6	2.8	2.8	94.4	64.3	26.6	4.2	4.9	90.9	43.4	30.1	4.2	22.4	73.4
	営業・販売	77	50.6	37.7	9.1	2.6	88.3	54.5	39.0	2.6	3.9	93.5	45.5	28.6	5.2	20.8	74.0
タイ	人事	75	38.7	28.0	29.3	4.0	66.7	44.0	49.3	6.7	—	93.3	46.7	36.0	6.7	10.7	82.7
	総務、法務、経理、経営企画等	180	26.7	44.4	24.4	4.4	71.1	60.6	36.7	2.2	0.6	97.2	41.1	44.4	5.6	8.9	85.6
	営業・販売	47	34.0	46.8	10.6	8.5	80.9	38.3	53.2	6.4	2.1	91.5	36.2	36.2	8.5	19.1	72.3
アメリカ	人事	61	27.9	39.3	26.2	6.6	67.2	19.7	29.5	21.3	29.5	49.2	1.6	6.6	18.0	73.8	8.2
	総務、法務、経理、経営企画等	146	32.9	37.7	19.9	9.6	70.5	24.0	26.7	21.9	27.4	50.7	3.4	10.3	16.4	69.9	13.7
	営業・販売	108	40.7	36.1	18.5	4.6	76.9	37.0	27.8	18.5	16.7	64.8	11.1	13.0	26.9	49.1	24.1
日本	事務系職種	312	15.7	59.3	20.5	4.5	75.0	11.9	40.4	22.8	25.0	52.2	5.1	10.6	11.9	72.4	15.7
	営業販売職	117	26.5	49.6	20.5	3.4	76.1	23.9	35.9	19.7	20.5	59.8	3.4	8.5	15.4	72.6	12.0

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q23 次の各項目は、いまのポジション(役職)を得るために、どの程度役に立っていますか。あてはまるものを1つ選んでください。

- ◆ 「新事業・新規プロジェクトの立ち上げ経験」が「役に立った・計」は、中国、インド、タイで9割前後を占める
- ◆ アメリカでは半数近くが「経験しなかった／持っていない」で、「役に立った・計」は3割強となっている
- ◆ 役職別で見ると、アメリカをのぞくすべての国では課長クラスより部長クラスのほうが「役に立った・計」の割合が高い

- ◆ 「人生経験」が「役に立った・計」は、いずれの国においても8割以上
- ◆ 日本では「役に立たなかった」も2割を占める
- ◆ インド、アメリカ、日本では課長クラスよりも部長クラスで「役に立った・計」が高い

■ 現在のポジション（役職）を得るための役立ち度（4-1）
（全体／国別／国・役職別）

（単一回答：％）

	n	新事業・新規プロジェクトの立ち上げ経験				人生経験						
		かなり役に立った	多少役に立った	役に立たなかった	経験しなかった／持っていない	役に立った・計	かなり役に立った	多少役に立った	役に立たなかった	経験しなかった／持っていない	役に立った・計	
全体	1666	31.3	40.6	9.2	18.9	71.8	44.8	46.5	8.8	—	91.2	
中国	318	32.7	56.6	7.5	3.1	89.3	43.4	51.6	5.0	—	95.0	
インド	302	55.0	35.8	1.0	8.3	90.7	70.2	27.8	2.0	—	98.0	
タイ	302	48.7	45.4	2.6	3.3	94.0	49.0	47.7	3.3	—	96.7	
アメリカ	315	12.4	20.6	19.0	47.9	33.0	49.8	41.3	8.9	—	91.1	
日本	429	15.2	43.4	13.8	27.7	58.5	21.2	58.7	20.0	—	80.0	
中国	部長クラス	103	47.6	47.6	4.9	—	95.1	52.4	40.8	6.8	—	93.2
	課長クラス	205	25.4	61.0	8.8	4.9	86.3	38.5	57.1	4.4	—	95.6
	その他	10	30.0	60.0	10.0	—	90.0	50.0	50.0	—	—	100.0
インド	部長クラス	130	64.6	29.2	0.8	5.4	93.8	76.2	23.1	0.8	—	99.2
	課長クラス	120	50.0	36.7	1.7	11.7	86.7	69.2	29.2	1.7	—	98.3
	その他	52	42.3	50.0	—	7.7	92.3	57.7	36.5	5.8	—	94.2
タイ	部長クラス	166	54.8	41.0	2.4	1.8	95.8	51.2	44.6	4.2	—	95.8
	課長クラス	105	41.0	50.5	2.9	5.7	91.4	48.6	49.5	1.9	—	98.1
	その他	31	41.9	51.6	3.2	3.2	93.5	38.7	58.1	3.2	—	96.8
アメリカ	部長クラス	61	9.8	18.0	19.7	52.5	27.9	54.1	42.6	3.3	—	96.7
	課長クラス	234	13.7	21.8	18.8	45.7	35.5	48.7	40.2	11.1	—	88.9
	その他	20	5.0	15.0	20.0	60.0	20.0	50.0	50.0	—	—	100.0
日本	部長クラス	142	21.1	49.3	4.9	24.6	70.4	29.6	58.5	12.0	—	88.0
	課長クラス	287	12.2	40.4	18.1	29.3	52.6	17.1	58.9	24.0	—	76.0

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る／斜体は5ポイント以上下回る。

Q23 次の各項目は、いまのポジション（役職）を得るために、どの程度役に立っていますか。あてはまるものを1つ選んでください。

■ 現在のポジション(役職)を得るための役立ち度(4-2)
(全体/国・所属部署別)

(単一回答:%)

		n	新事業・新規プロジェクトの立ち上げ経験					人生経験				
			かなり役に立った	多少役に立った	役に立たなかった	経験しなかった/持っていない	役に立った・計	かなり役に立った	多少役に立った	役に立たなかった	経験しなかった/持っていない	役に立った・計
全体		1666	31.3	40.6	9.2	18.9	71.8	44.8	46.5	8.8	—	91.2
中国	人事	91	31.9	60.4	5.5	2.2	92.3	45.1	49.5	5.5	—	94.5
	総務、法務、経理、経営企画等	172	32.6	53.5	10.5	3.5	86.0	40.7	54.1	5.2	—	94.8
	営業・販売	55	34.5	60.0	1.8	3.6	94.5	49.1	47.3	3.6	—	96.4
インド	人事	82	52.4	39.0	1.2	7.3	91.5	69.5	29.3	1.2	—	98.8
	総務、法務、経理、経営企画等	143	56.6	31.5	0.7	11.2	88.1	72.0	25.2	2.8	—	97.2
	営業・販売	77	54.5	40.3	1.3	3.9	94.8	67.5	31.2	1.3	—	98.7
タイ	人事	75	49.3	44.0	2.7	4.0	93.3	61.3	37.3	1.3	—	98.7
	総務、法務、経理、経営企画等	180	52.8	41.1	3.3	2.8	93.9	45.6	50.6	3.9	—	96.1
	営業・販売	47	31.9	63.8	—	4.3	95.7	42.6	53.2	4.3	—	95.7
アメリカ	人事	61	6.6	18.0	24.6	50.8	24.6	45.9	47.5	6.6	—	93.4
	総務、法務、経理、経営企画等	146	11.6	15.8	17.1	55.5	27.4	46.6	43.2	10.3	—	89.7
	営業・販売	108	16.7	28.7	18.5	36.1	45.4	56.5	35.2	8.3	—	91.7
日本	事務系職種	312	13.8	43.6	13.8	28.8	57.4	18.6	58.7	22.8	—	77.2
	営業販売職	117	18.8	42.7	13.7	24.8	61.5	28.2	59.0	12.8	—	87.2

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q23 次の各項目は、いまのポジション(役職)を得るために、どの程度役に立っていますか。あてはまるものを1つ選んでください。

3. 転職意識

1) 転職意向

- ◆ 中国、タイ、アメリカでは「現在転職したい・計」が35%前後
- ◆ 日本では現在転職したいと考えている人は約1割にとどまり、8割近くが「転職するつもりはない」
- ◆ 一方、インドでは約4人に1人が「現在転職したいと考えており、転職活動している」。転職活動はしていない人も含めると、約半数が転職を考えている

■ 転職意向

(全体/国別/国・役職別)

(単一回答:%)

		n	現在、転職活動したいと考えている	現在、転職活動はしていない	いずれ転職したいと思っ ている	転職するつもりはない	現在転職したい・計
全体		1666	12.7	18.2	20.4	48.7	30.9
中国		318	8.5	24.2	20.8	46.5	32.7
インド		302	25.8	24.8	18.9	30.5	50.7
タイ		302	11.3	24.8	36.4	27.5	36.1
アメリカ		315	17.8	12.7	20.0	49.5	30.5
日本		429	3.7	8.4	10.3	77.6	12.1
中国	部長クラス	103	6.8	18.4	26.2	48.5	25.2
	課長クラス	205	9.8	25.9	18.5	45.9	35.6
	その他	10	—	50.0	10.0	40.0	50.0
インド	部長クラス	130	30.8	21.5	17.7	30.0	52.3
	課長クラス	120	20.0	25.0	23.3	31.7	45.0
	その他	52	26.9	32.7	11.5	28.8	59.6
タイ	部長クラス	166	9.6	22.9	42.2	25.3	32.5
	課長クラス	105	11.4	25.7	28.6	34.3	37.1
	その他	31	19.4	32.3	32.3	16.1	51.6
アメリカ	部長クラス	61	16.4	11.5	23.0	49.2	27.9
	課長クラス	234	18.4	13.2	18.4	50.0	31.6
	その他	20	15.0	10.0	30.0	45.0	25.0
日本	部長クラス	142	4.2	6.3	8.5	81.0	10.6
	課長クラス	287	3.5	9.4	11.1	76.0	12.9

(全体/国・所属部署別)

(単一回答:%)

		n	現在、転職活動したいと考えている	現在、転職活動はしていない	いずれ転職したいと思っ ている	転職するつもりはない	現在転職したい・計
全体		1666	12.7	18.2	20.4	48.7	30.9
中国	人事	91	8.8	23.1	17.6	50.5	31.9
	総務、法務、経理、経営企画等	172	9.3	23.3	18.0	49.4	32.6
	営業・販売	55	5.5	29.1	34.5	30.9	34.5
インド	人事	82	26.8	23.2	14.6	35.4	50.0
	総務、法務、経理、経営企画等	143	24.5	25.2	16.1	34.3	49.7
	営業・販売	77	27.3	26.0	28.6	18.2	53.2
タイ	人事	75	18.7	12.0	25.3	44.0	30.7
	総務、法務、経理、経営企画等	180	8.3	28.9	42.8	20.0	37.2
アメリカ	営業・販売	47	10.6	29.8	29.8	29.8	40.4
	人事	61	14.8	8.2	19.7	57.4	23.0
日本	総務、法務、経理、経営企画等	146	15.1	15.1	22.6	47.3	30.1
	営業・販売	108	23.1	12.0	16.7	48.1	35.2
日本	事務系職種	312	3.2	7.7	9.6	79.5	10.9
	営業販売職	117	5.1	10.3	12.0	72.6	15.4

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q26 あなたは今後、転職（会社や団体が変わること）することを考えていますか。

2) 独立希望

- ◆ 中国、インド、タイでは8割以上が独立を希望しており、「すぐにでもしたい」も2~3割を占める
- ◆ アメリカ、日本では「したいと思わない」が最も多く、特に日本では76.2%となっている

■ 独立希望

(全体/国別/国・役職別)

(単一回答:%)

	n	すぐにでもしたい	いつかはしたい	したいと思わない	したい・計	
全体	1666	16.6	47.1	36.4	63.6	
中国	318	27.7	52.8	19.5	80.5	
インド	302	27.2	56.6	16.2	83.8	
タイ	302	22.5	71.9	5.6	94.4	
アメリカ	315	6.0	46.0	47.9	52.7	
日本	429	4.4	19.3	76.2	23.8	
中国	部長クラス	103	30.1	48.5	21.4	78.6
	課長クラス	205	26.3	54.1	19.5	80.5
	その他	10	30.0	70.0	—	100.0
インド	部長クラス	130	26.9	57.7	15.4	84.6
	課長クラス	120	26.7	57.5	15.8	84.2
	その他	52	28.8	51.9	19.2	80.8
タイ	部長クラス	166	17.5	77.1	5.4	94.6
	課長クラス	105	25.7	69.5	4.8	95.2
	その他	31	38.7	51.6	9.7	90.3
アメリカ	部長クラス	61	3.3	47.5	49.2	50.8
	課長クラス	234	6.8	44.9	48.3	51.7
	その他	20	5.0	55.0	40.0	60.0
日本	部長クラス	142	6.3	16.9	76.8	23.2
	課長クラス	287	3.5	20.6	76.0	24.0

(全体/国・所属部署別)

(単一回答:%)

	n	すぐにでもしたい	いつかはしたい	したいと思わない	したい・計	
全体	1666	16.6	47.1	36.4	63.6	
中国	人事	91	36.3	47.3	16.5	83.5
	総務、法務、経理、経営企画等	172	25.0	54.1	20.9	79.1
	営業・販売	55	21.8	58.2	20.0	80.0
インド	人事	82	28.0	52.4	19.5	80.5
	総務、法務、経理、経営企画等	143	25.2	58.0	16.8	83.2
	営業・販売	77	29.9	58.4	11.7	88.3
タイ	人事	75	25.3	66.7	8.0	92.0
	総務、法務、経理、経営企画等	180	17.2	78.3	4.4	95.6
	営業・販売	47	38.3	55.3	6.4	93.6
アメリカ	人事	61	1.6	37.7	60.7	39.3
	総務、法務、経理、経営企画等	146	2.7	44.5	52.7	47.3
	営業・販売	108	13.0	52.8	34.3	65.7
日本	事務系職種	312	4.2	17.6	78.2	21.8
	営業販売職	117	5.1	23.9	70.9	29.1

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q27 あなたは独立（会社をつくる、フリーランスになるなど）してみたいと思いますか。

Part VI

就業意識

1. 就業意識

1) キャリア観

- ◆ 日本をのぞくすべての国では「私のスキルはどこ会社でも活かせる」に「近い」「やや近い」で約8割を占める
- ◆ 日本では「私のスキルはどこ会社でも活かせる」に「近い」「やや近い」が6割弱で、「私のスキルはこの会社だからこそ活かせる」に「近い」「やや近い」が4割強

■ キャリア観(1)
(全体/国別/国・役職別)

(単一回答:%)

	n	A:私のスキルはどこ会社でも活かせる		B:私のスキルはこの会社だからこそ活かせる		
		Aに近い	ややAに近い	ややBに近い	Bに近い	
全体	1666	32.4	43.7	18.1	5.8	
中国	318	27.0	57.9	11.3	3.8	
インド	302	46.7	32.8	11.3	9.3	
タイ	302	42.1	42.1	11.6	4.3	
アメリカ	315	44.8	38.7	14.0	2.5	
日本	429	10.3	45.7	35.7	8.4	
中国	部長クラス	103	29.1	55.3	10.7	4.9
	課長クラス	205	25.9	59.0	11.7	3.4
	その他	10	30.0	60.0	10.0	—
インド	部長クラス	130	54.6	27.7	7.7	10.0
	課長クラス	120	43.3	34.2	12.5	10.0
	その他	52	34.6	42.3	17.3	5.8
タイ	部長クラス	166	44.0	41.0	10.8	4.2
	課長クラス	105	41.0	41.0	12.4	5.7
	その他	31	35.5	51.6	12.9	—
アメリカ	部長クラス	61	42.6	39.3	11.5	6.6
	課長クラス	234	46.6	37.6	14.1	1.7
	その他	20	30.0	50.0	20.0	—
日本	部長クラス	142	13.4	45.1	34.5	7.0
	課長クラス	287	8.7	46.0	36.2	9.1

(全体/国・所属部署別)

(単一回答:%)

	n	A:私のスキルはどこ会社でも活かせる		B:私のスキルはこの会社だからこそ活かせる		
		Aに近い	ややAに近い	ややBに近い	Bに近い	
全体	1666	32.4	43.7	18.1	5.8	
中国	人事	91	31.9	51.6	8.8	7.7
	総務、法務、経理、経営企画等	172	26.2	59.9	12.8	1.2
	営業・販売	55	21.8	61.8	10.9	5.5
インド	人事	82	35.4	47.6	7.3	9.8
	総務、法務、経理、経営企画等	143	54.5	25.2	14.7	5.6
	営業・販売	77	44.2	31.2	9.1	15.6
タイ	人事	75	41.3	42.7	12.0	4.0
	総務、法務、経理、経営企画等	180	44.4	41.7	10.0	3.9
	営業・販売	47	34.0	42.6	17.0	6.4
アメリカ	人事	61	52.5	27.9	18.0	1.6
	総務、法務、経理、経営企画等	146	39.7	43.2	14.4	2.7
	営業・販売	108	47.2	38.9	11.1	2.8
日本	事務系職種	312	10.3	43.6	36.5	9.6
	営業販売職	117	10.3	51.3	33.3	5.1

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q28 AとBを比較して、あなたの働き方にあてはまるものをお選びください。

- ◆ 中国、インド、アメリカでは「自分は経営の一員である」に「近い」「やや近い」で7割以上を占める
- ◆ タイでは「自分は経営の一員である」に「近い」「やや近い」が6割強で、「自分は従業員の一員である」に「近い」「やや近い」が4割弱
- ◆ 日本では「自分は従業員の一員である」に「近い」「やや近い」と「自分は従業員の一員である」に「近い」「やや近い」がほぼ同じくらいの割合
- ◆ 役職別で見ると、タイをのぞくすべての国では課長クラスより部長クラスで、「自分は経営の一員である」に「近い」「やや近い」の割合が高い

■ キャリア観(2)
(全体/国別/国・役職別)

(単一回答:%)

	n	A:自分は経営の一員である		B:自分は従業員の一員である	
		Aに近い	ややAに近い	ややBに近い	Bに近い
全体	1666	27.3	39.7	25.5	7.5
中国	318	24.8	45.3	24.8	5.0
インド	302	50.7	31.8	10.6	7.0
タイ	302	28.5	33.4	31.1	7.0
アメリカ	315	34.9	43.2	16.8	5.1
日本	429	6.3	43.1	38.7	11.9
中国					
部長クラス	103	33.0	45.6	16.5	4.9
課長クラス	205	21.5	44.9	29.3	4.4
その他	10	10.0	50.0	20.0	20.0
インド					
部長クラス	130	65.4	24.6	7.7	2.3
課長クラス	120	40.0	39.2	12.5	8.3
その他	52	38.5	32.7	13.5	15.4
タイ					
部長クラス	166	28.3	27.1	38.0	6.6
課長クラス	105	31.4	41.0	19.0	8.6
その他	31	19.4	41.9	35.5	3.2
アメリカ					
部長クラス	61	54.1	34.4	8.2	3.3
課長クラス	234	30.3	44.4	19.7	5.6
その他	20	30.0	55.0	10.0	5.0
日本					
部長クラス	142	11.3	59.2	21.8	7.7
課長クラス	287	3.8	35.2	47.0	13.9

(全体/国・所属部署別)

(単一回答:%)

	n	A:自分は経営の一員である		B:自分は従業員の一員である	
		Aに近い	ややAに近い	ややBに近い	Bに近い
全体	1666	27.3	39.7	25.5	7.5
中国					
人事	91	28.6	42.9	26.4	2.2
総務、法務、経理、経営企画等	172	25.6	45.9	23.3	5.2
営業・販売	55	16.4	47.3	27.3	9.1
インド					
人事	82	51.2	29.3	11.0	8.5
総務、法務、経理、経営企画等	143	50.3	32.2	11.2	6.3
営業・販売	77	50.6	33.8	9.1	6.5
タイ					
人事	75	41.3	37.3	12.0	9.3
総務、法務、経理、経営企画等	180	24.4	29.4	41.7	4.4
営業・販売	47	23.4	42.6	21.3	12.8
アメリカ					
人事	61	37.7	47.5	9.8	4.9
総務、法務、経理、経営企画等	146	30.8	41.1	21.9	6.2
営業・販売	108	38.9	43.5	13.9	3.7
日本					
事務系職種	312	7.1	42.3	38.8	11.9
営業販売職	117	4.3	45.3	38.5	12.0

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q28 AとBを比較して、あなたの働き方にあてはまるものをお選びください。

- ◆ 日本をのぞくすべての国では「会社に対して心理的な一体感を感じている」に「近い」「やや近い」が7割以上を占める
- ◆ 日本では「会社に対して心理的な一体感を感じている」に「近い」「やや近い」と「会社に対しては心理的な距離をおいている」に「近い」「やや近い」がほぼ同じくらいの割合

■ キャリア観(3)
(全体/国別/国・役職別)

(単一回答:%)

	n	A:会社に対して心理的な一体感を感じている		B:会社に対しては心理的な距離をおいている		
		Aに近い	ややAに近い	ややBに近い	Bに近い	
全体	1666	27.1	45.4	21.5	6.1	
中国	318	27.7	60.1	11.0	1.3	
インド	302	51.3	30.8	10.9	7.0	
タイ	302	32.1	40.4	25.5	2.0	
アメリカ	315	27.6	51.1	15.6	5.7	
日本	429	5.6	44.1	38.2	12.1	
中国	部長クラス	103	32.0	52.4	13.6	1.9
	課長クラス	205	26.3	63.4	9.3	1.0
	その他	10	10.0	70.0	20.0	—
インド	部長クラス	130	54.6	27.7	9.2	8.5
	課長クラス	120	47.5	35.8	10.0	6.7
	その他	52	51.9	26.9	17.3	3.8
タイ	部長クラス	166	31.3	38.0	27.7	3.0
	課長クラス	105	33.3	45.7	20.0	1.0
	その他	31	32.3	35.5	32.3	—
アメリカ	部長クラス	61	29.5	49.2	16.4	4.9
	課長クラス	234	26.5	52.1	15.8	5.6
	その他	20	35.0	45.0	10.0	10.0
日本	部長クラス	142	9.2	45.8	35.2	9.9
	課長クラス	287	3.8	43.2	39.7	13.2

(全体/国・所属部署別)

(単一回答:%)

	n	A:会社に対して心理的な一体感を感じている		B:会社に対しては心理的な距離をおいている		
		Aに近い	ややAに近い	ややBに近い	Bに近い	
全体	1666	27.1	45.4	21.5	6.1	
中国	人事	91	31.9	56.0	11.0	1.1
	総務、法務、経理、経営企画等	172	25.0	62.2	11.0	1.7
	営業・販売	55	29.1	60.0	10.9	—
インド	人事	82	54.9	30.5	11.0	3.7
	総務、法務、経理、経営企画等	143	50.3	31.5	12.6	5.6
	営業・販売	77	49.4	29.9	7.8	13.0
タイ	人事	75	41.3	40.0	16.0	2.7
	総務、法務、経理、経営企画等	180	27.8	41.1	30.0	1.1
	営業・販売	47	34.0	38.3	23.4	4.3
アメリカ	人事	61	34.4	45.9	14.8	4.9
	総務、法務、経理、経営企画等	146	19.2	58.9	16.4	5.5
	営業・販売	108	35.2	43.5	14.8	6.5
日本	事務系職種	312	5.8	44.6	38.5	11.2
	営業販売職	117	5.1	42.7	37.6	14.5

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q28 AとBを比較して、あなたの働き方にあてはまるものをお選びください。

- ◆ 中国、インド、アメリカでは「3年後のキャリアをイメージできる」に「近い」「やや近い」で7割以上を占める
- ◆ タイでは逆に、7割近くが「3年後のキャリアをイメージできない」に「近い」「やや近い」となっている
- ◆ 役職別で見ると、タイでは、課長クラスより部長クラスの方が「3年後のキャリアをイメージできない」に「近い」「やや近い」の割合が高い

■ キャリア観(4)
(全体/国別/国・役職別)

(単一回答:%)

	n	A:3年後のキャリアをイメージできる		B:3年後のキャリアをイメージできない	
		Aに近い	ややAに近い	ややBに近い	Bに近い
全体	1666	26.7	39.2	24.7	9.4
中国	318	28.6	55.7	13.8	1.9
インド	302	51.7	32.8	10.3	5.3
タイ	302	13.2	19.9	46.4	20.5
アメリカ	315	34.9	38.1	17.5	9.5
日本	429	11.2	45.9	33.1	9.8
中国					
部長クラス	103	38.8	46.6	14.6	—
課長クラス	205	23.4	61.0	13.2	2.4
その他	10	30.0	40.0	20.0	10.0
インド					
部長クラス	130	58.5	28.5	9.2	3.8
課長クラス	120	46.7	37.5	9.2	6.7
その他	52	46.2	32.7	15.4	5.8
タイ					
部長クラス	166	12.0	16.3	50.6	21.1
課長クラス	105	15.2	21.0	43.8	20.0
その他	31	12.9	35.5	32.3	19.4
アメリカ					
部長クラス	61	36.1	39.3	16.4	8.2
課長クラス	234	33.3	39.3	17.5	9.8
その他	20	50.0	20.0	20.0	10.0
日本					
部長クラス	142	14.8	50.0	26.1	9.2
課長クラス	287	9.4	43.9	36.6	10.1

(全体/国・所属部署別)

(単一回答:%)

	n	A:3年後のキャリアをイメージできる		B:3年後のキャリアをイメージできない	
		Aに近い	ややAに近い	ややBに近い	Bに近い
全体	1666	26.7	39.2	24.7	9.4
中国					
人事	91	30.8	50.5	16.5	2.2
総務、法務、経理、経営企画等	172	29.1	58.1	12.2	0.6
営業・販売	55	23.6	56.4	14.5	5.5
インド					
人事	82	51.2	32.9	11.0	4.9
総務、法務、経理、経営企画等	143	44.8	37.1	11.9	6.3
営業・販売	77	64.9	24.7	6.5	3.9
タイ					
人事	75	18.7	21.3	40.0	20.0
総務、法務、経理、経営企画等	180	10.0	17.2	51.7	21.1
営業・販売	47	17.0	27.7	36.2	19.1
アメリカ					
人事	61	39.3	37.7	8.2	14.8
総務、法務、経理、経営企画等	146	31.5	40.4	19.9	8.2
営業・販売	108	37.0	35.2	19.4	8.3
日本					
事務系職種	312	11.9	46.8	33.0	8.3
営業販売職	117	9.4	43.6	33.3	13.7

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q28 AとBを比較して、あなたの働き方にあてはまるものをお選びください。

- ◆ 「10年後のキャリアをイメージできる」に「近い」「やや近い」が占める割合は、中国、インド、アメリカで6割以上を占め、特に中国、インドでは8割に達する
- ◆ タイ、日本では6割近くが「10年後のキャリアをイメージできない」

■ キャリア観(5)
(全体/国別/国・役職別)

(単一回答:%)

	n	A:10年後の キャリアをイメ ジできる		B:10年後の キャリアをイメ ジできない		
		A に 近 い	や や A に 近 い	や や B に 近 い	B に 近 い	
全体	1666	23.2	37.0	29.0	10.8	
中国	318	27.7	52.8	17.3	2.2	
インド	302	43.0	37.1	11.9	7.9	
タイ	302	15.6	25.5	44.0	14.9	
アメリカ	315	27.0	36.5	25.1	11.4	
日本	429	8.4	33.8	42.0	15.9	
中国	部長クラス	103	34.0	47.6	16.5	1.9
	課長クラス	205	24.4	55.1	18.0	2.4
	その他	10	30.0	60.0	10.0	—
インド	部長クラス	130	47.7	33.8	10.8	7.7
	課長クラス	120	45.0	36.7	13.3	5.0
	その他	52	26.9	46.2	11.5	15.4
タイ	部長クラス	166	15.7	20.5	47.6	16.3
	課長クラス	105	10.5	33.3	41.0	15.2
	その他	31	32.3	25.8	35.5	6.5
アメリカ	部長クラス	61	29.5	37.7	26.2	6.6
	課長クラス	234	26.1	37.2	23.9	12.8
	その他	20	30.0	25.0	35.0	10.0
日本	部長クラス	142	12.7	33.8	39.4	14.1
	課長クラス	287	6.3	33.8	43.2	16.7

(全体/国・所属部署別)

(単一回答:%)

	n	A:10年後の キャリアをイメ ジできる		B:10年後の キャリアをイメ ジできない		
		A に 近 い	や や A に 近 い	や や B に 近 い	B に 近 い	
全体	1666	23.2	37.0	29.0	10.8	
中国	人事	91	31.9	47.3	19.8	1.1
	総務、法務、経理、経営企画等	172	26.2	55.2	15.7	2.9
	営業・販売	55	25.5	54.5	18.2	1.8
インド	人事	82	43.9	39.0	9.8	7.3
	総務、法務、経理、経営企画等	143	38.5	41.3	11.9	8.4
	営業・販売	77	50.6	27.3	14.3	7.8
タイ	人事	75	21.3	24.0	36.0	18.7
	総務、法務、経理、経営企画等	180	12.8	25.6	48.3	13.3
	営業・販売	47	17.0	27.7	40.4	14.9
アメリカ	人事	61	26.2	39.3	23.0	11.5
	総務、法務、経理、経営企画等	146	26.7	34.2	28.8	10.3
	営業・販売	108	27.8	38.0	21.3	13.0
日本	事務系職種	312	8.3	34.0	42.0	15.7
	営業販売職	117	8.5	33.3	41.9	16.2

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q28 AとBを比較して、あなたの働き方にあてはまるものをお選びください。

- ◆ 中国、タイ、アメリカでは「昇進・出世を重視する」に「近い」「やや近い」で6割前後を占める
- ◆ インドでは「昇進・出世を重視する」に「近い」「やや近い」が8割弱
- ◆ 一方、日本では「自分なりの幸せを追求する」に「近い」「やや近い」で7割弱を占め、「昇進・出世を重視する」を大きく上回る

■ キャリア観(6)
(全体/国別/国・役職別)

(単一回答:%)

	n	A: 昇進・出世を重視する		B: 自分なりの幸せを追求する		
		Aに近い	ややAに近い	ややBに近い	Bに近い	
全体	1666	24.8	31.5	31.1	12.6	
中国	318	21.7	36.8	28.6	12.9	
インド	302	49.0	29.1	12.3	9.6	
タイ	302	24.8	40.1	24.8	10.3	
アメリカ	315	31.7	25.7	29.8	12.7	
日本	429	5.1	27.3	51.5	16.1	
中国	部長クラス	103	20.4	35.0	27.2	17.5
	課長クラス	205	22.4	36.1	30.2	11.2
	その他	10	20.0	70.0	10.0	—
インド	部長クラス	130	56.9	23.8	9.2	10.0
	課長クラス	120	46.7	30.8	15.0	7.5
	その他	52	34.6	38.5	13.5	13.5
タイ	部長クラス	166	25.9	39.8	24.7	9.6
	課長クラス	105	24.8	40.0	23.8	11.4
	その他	31	19.4	41.9	29.0	9.7
アメリカ	部長クラス	61	36.1	24.6	29.5	9.8
	課長クラス	234	29.9	27.4	29.5	13.2
	その他	20	40.0	10.0	35.0	15.0
日本	部長クラス	142	8.5	33.8	45.1	12.7
	課長クラス	287	3.5	24.0	54.7	17.8

(全体/国・所属部署別)

(単一回答:%)

	n	A: 昇進・出世を重視する		B: 自分なりの幸せを追求する		
		Aに近い	ややAに近い	ややBに近い	Bに近い	
全体	1666	24.8	31.5	31.1	12.6	
中国	人事	91	24.2	40.7	26.4	8.8
	総務、法務、経理、経営企画等	172	20.9	33.1	31.4	14.5
	営業・販売	55	20.0	41.8	23.6	14.5
インド	人事	82	39.0	34.1	14.6	12.2
	総務、法務、経理、経営企画等	143	49.0	28.7	13.3	9.1
	営業・販売	77	59.7	24.7	7.8	7.8
タイ	人事	75	26.7	30.7	20.0	22.7
	総務、法務、経理、経営企画等	180	22.2	45.6	26.7	5.6
	営業・販売	47	31.9	34.0	25.5	8.5
アメリカ	人事	61	34.4	24.6	31.1	9.8
	総務、法務、経理、経営企画等	146	26.0	28.1	32.2	13.7
	営業・販売	108	38.0	23.1	25.9	13.0
日本	事務系職種	312	5.4	23.7	54.2	16.7
	営業販売職	117	4.3	36.8	44.4	14.5

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q28 AとBを比較して、あなたの働き方にあてはまるものをお選びください。

- ◆ インド、アメリカ、日本では「仕事内容が重要である」に「近い」「やや近い」で7割以上を占める
- ◆ 中国、タイでは「仕事内容が重要である」に「近い」「やや近い」が約6割で、「高い報酬が重要である」に「近い」「やや近い」が約4割

■ キャリア観(7)
(全体/国別/国・役職別)

(単一回答:%)

	n	A: 仕事内容が重要である		B: 高い報酬が重要である		
		Aに 近い	やや Aに 近い	やや Bに 近い	Bに 近い	
全体	1666	26.4	44.3	21.7	7.6	
中国	318	17.9	42.1	32.1	7.9	
インド	302	53.0	30.8	10.3	6.0	
タイ	302	22.8	35.1	27.8	14.2	
アメリカ	315	34.3	46.3	15.2	4.1	
日本	429	10.7	60.4	22.6	6.3	
中国	部長クラス	103	16.5	47.6	25.2	10.7
	課長クラス	205	19.0	39.0	36.1	5.9
	その他	10	10.0	50.0	20.0	20.0
インド	部長クラス	130	56.2	30.0	6.9	6.9
	課長クラス	120	46.7	30.8	15.8	6.7
	その他	52	59.6	32.7	5.8	1.9
タイ	部長クラス	166	19.9	30.7	30.7	18.7
	課長クラス	105	27.6	41.9	20.0	10.5
	その他	31	22.6	35.5	38.7	3.2
アメリカ	部長クラス	61	39.3	45.9	13.1	1.6
	課長クラス	234	33.3	47.0	15.4	4.3
	その他	20	30.0	40.0	20.0	10.0
日本	部長クラス	142	10.6	61.3	21.8	6.3
	課長クラス	287	10.8	59.9	23.0	6.3

(全体/国・所属部署別)

(単一回答:%)

	n	A: 仕事内容が重要である		B: 高い報酬が重要である		
		Aに 近い	やや Aに 近い	やや Bに 近い	Bに 近い	
全体	1666	26.4	44.3	21.7	7.6	
中国	人事	91	16.5	44.0	34.1	5.5
	総務、法務、経理、経営企画等	172	18.6	44.2	29.1	8.1
	営業・販売	55	18.2	32.7	38.2	10.9
インド	人事	82	51.2	35.4	11.0	2.4
	総務、法務、経理、経営企画等	143	51.0	34.3	9.1	5.6
	営業・販売	77	58.4	19.5	11.7	10.4
タイ	人事	75	34.7	40.0	14.7	10.7
	総務、法務、経理、経営企画等	180	16.7	31.7	35.0	16.7
	営業・販売	47	27.7	40.4	21.3	10.6
アメリカ	人事	61	42.6	37.7	19.7	—
	総務、法務、経理、経営企画等	146	30.1	50.0	14.4	5.5
	営業・販売	108	35.2	46.3	13.9	4.6
日本	事務系職種	312	11.2	58.3	24.4	6.1
	営業販売職	117	9.4	65.8	17.9	6.8

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q28 AとBを比較して、あなたの働き方にあてはまるものをお選びください。

- ◆ インドをのぞくすべて国では「自分や家族のために働いている」に「近い」「やや近い」が8割以上を占める
- ◆ 一方、インドでは「国や社会のために働いている」に「近い」「やや近い」が3割強となっている

■ キャリア観(8)
(全体/国別/国・役職別)

(単一回答:%)

	n	A:自分や家族のために働いている		B:国や社会のために働いている		
		Aに近い	ややAに近い	ややBに近い	Bに近い	
全体	1666	34.5	46.2	13.6	5.8	
中国	318	30.5	53.5	11.6	4.4	
インド	302	36.4	30.5	20.2	12.9	
タイ	302	38.4	42.4	11.9	7.3	
アメリカ	315	44.4	39.0	13.7	2.9	
日本	429	25.9	59.9	11.4	2.8	
中国	部長クラス	103	33.0	47.6	14.6	4.9
	課長クラス	205	30.2	56.1	9.3	4.4
	その他	10	10.0	60.0	30.0	—
インド	部長クラス	130	45.4	25.4	16.2	13.1
	課長クラス	120	30.0	34.2	22.5	13.3
	その他	52	28.8	34.6	25.0	11.5
タイ	部長クラス	166	46.4	34.3	10.8	8.4
	課長クラス	105	28.6	53.3	11.4	6.7
	その他	31	29.0	48.4	19.4	3.2
アメリカ	部長クラス	61	39.3	41.0	14.8	4.9
	課長クラス	234	43.6	39.7	14.1	2.6
	その他	20	70.0	25.0	5.0	—
日本	部長クラス	142	24.6	59.9	12.7	2.8
	課長クラス	287	26.5	59.9	10.8	2.8

(全体/国・所属部署別)

(単一回答:%)

	n	A:自分や家族のために働いている		B:国や社会のために働いている		
		Aに近い	ややAに近い	ややBに近い	Bに近い	
全体	1666	34.5	46.2	13.6	5.8	
中国	人事	91	30.8	51.6	11.0	6.6
	総務、法務、経理、経営企画等	172	29.7	54.7	12.2	3.5
	営業・販売	55	32.7	52.7	10.9	3.6
インド	人事	82	37.8	29.3	19.5	13.4
	総務、法務、経理、経営企画等	143	34.3	32.2	21.7	11.9
	営業・販売	77	39.0	28.6	18.2	14.3
タイ	人事	75	37.3	40.0	13.3	9.3
	総務、法務、経理、経営企画等	180	37.8	43.9	11.7	6.7
	営業・販売	47	42.6	40.4	10.6	6.4
アメリカ	人事	61	49.2	36.1	13.1	1.6
	総務、法務、経理、経営企画等	146	34.9	41.8	19.2	4.1
	営業・販売	108	54.6	37.0	6.5	1.9
日本	事務系職種	312	24.0	60.3	12.2	3.5
	営業販売職	117	30.8	59.0	9.4	0.9

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q28 AとBを比較して、あなたの働き方にあてはまるものをお選びください。

- ◆ 日本をのぞくすべての国では「キャリアは自分が決める」に「近い」「やや近い」が7割程度
- ◆ 日本では「キャリアは状況に応じて決まる」に「近い」「やや近い」で半数以上を占める

■ キャリア観(9)
(全体/国別/国・役職別)

(単一回答:%)

	n	A: キャリアは自分が決める		B: キャリアは状況に応じて決まる		
		Aに近い	ややAに近い	ややBに近い	Bに近い	
全体	1666	25.8	37.8	29.8	6.5	
中国	318	23.9	43.7	26.4	6.0	
インド	302	43.7	28.5	18.9	8.9	
タイ	302	25.8	43.7	23.8	6.6	
アメリカ	315	31.1	39.4	26.0	3.5	
日本	429	10.7	34.7	47.1	7.5	
中国	部長クラス	103	29.1	47.6	19.4	3.9
	課長クラス	205	21.5	41.5	30.2	6.8
	その他	10	20.0	50.0	20.0	10.0
インド	部長クラス	130	47.7	25.4	16.2	10.8
	課長クラス	120	40.8	29.2	24.2	5.8
	その他	52	40.4	34.6	13.5	11.5
タイ	部長クラス	166	25.9	37.3	29.5	7.2
	課長クラス	105	27.6	48.6	18.1	5.7
	その他	31	19.4	61.3	12.9	6.5
アメリカ	部長クラス	61	32.8	37.7	27.9	1.6
	課長クラス	234	30.3	39.7	25.6	4.3
	その他	20	35.0	40.0	25.0	—
日本	部長クラス	142	15.5	36.6	41.5	6.3
	課長クラス	287	8.4	33.8	49.8	8.0

(全体/国・所属部署別)

(単一回答:%)

	n	A: キャリアは自分が決める		B: キャリアは状況に応じて決まる		
		Aに近い	ややAに近い	ややBに近い	Bに近い	
全体	1666	25.8	37.8	29.8	6.5	
中国	人事	91	26.4	41.8	27.5	4.4
	総務、法務、経理、経営企画等	172	22.7	44.8	26.2	6.4
	営業・販売	55	23.6	43.6	25.5	7.3
インド	人事	82	34.1	35.4	23.2	7.3
	総務、法務、経理、経営企画等	143	41.3	28.7	20.3	9.8
	営業・販売	77	58.4	20.8	11.7	9.1
タイ	人事	75	30.7	46.7	13.3	9.3
	総務、法務、経理、経営企画等	180	23.3	42.2	30.0	4.4
	営業・販売	47	27.7	44.7	17.0	10.6
アメリカ	人事	61	29.5	39.3	26.2	4.9
	総務、法務、経理、経営企画等	146	27.4	39.0	30.8	2.7
	営業・販売	108	37.0	39.8	19.4	3.7
日本	事務系職種	312	10.3	34.6	47.8	7.4
	営業販売職	117	12.0	35.0	45.3	7.7

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q28 AとBを比較して、あなたの働き方にあてはまるものをお選びください。

2) 望ましいと思う働き方

- ◆ 「限られた時間内で成果をだす」に「近い」「やや近い」は、タイをのぞくすべての国で7割前後を占める
- ◆ タイでは「高い成果を出すために働く時間を惜しまない」に「近い」が2割弱を占め、「やや近い」もあわせると4割強となっている

■ 望ましいと思う働き方(1)
(全体/国別/国・役職別)

		n	A: 限られた時間内で成果をだす		B: 高い成果を出すために働く時間を惜しまない	
			Aに 近い	やや Aに 近い	やや Bに 近い	Bに 近い
全体		1666	25.0	41.7	22.5	10.8
中国		318	13.2	54.1	25.5	7.2
インド		302	43.4	27.8	16.2	12.6
タイ		302	22.8	35.8	22.2	19.2
アメリカ		315	33.0	37.8	20.6	8.6
日本		429	16.3	49.4	26.3	7.9
中国	部長クラス	103	13.6	47.6	30.1	8.7
	課長クラス	205	12.7	56.6	24.4	6.3
	その他	10	20.0	70.0	—	10.0
インド	部長クラス	130	46.2	26.2	13.8	13.8
	課長クラス	120	40.8	27.5	17.5	14.2
	その他	52	42.3	32.7	19.2	5.8
タイ	部長クラス	166	24.1	31.3	22.9	21.7
	課長クラス	105	20.0	41.9	20.0	18.1
	その他	31	25.8	38.7	25.8	9.7
アメリカ	部長クラス	61	29.5	31.1	24.6	14.8
	課長クラス	234	33.8	39.7	18.8	7.7
	その他	20	35.0	35.0	30.0	—
日本	部長クラス	142	18.3	43.7	28.9	9.2
	課長クラス	287	15.3	52.3	25.1	7.3

(全体/国・所属部署別)

		n	A: 限られた時間内で成果をだす		B: 高い成果を出すために働く時間を惜しまない	
			Aに 近い	やや Aに 近い	やや Bに 近い	Bに 近い
全体		1666	25.0	41.7	22.5	10.8
中国	人事	91	15.4	51.6	24.2	8.8
	総務、法務、経理、経営企画等	172	10.5	58.1	25.0	6.4
	営業・販売	55	18.2	45.5	29.1	7.3
インド	人事	82	43.9	29.3	12.2	14.6
	総務、法務、経理、経営企画等	143	41.3	27.3	18.2	13.3
	営業・販売	77	46.8	27.3	16.9	9.1
タイ	人事	75	26.7	36.0	14.7	22.7
	総務、法務、経理、経営企画等	180	18.9	35.6	23.9	21.7
	営業・販売	47	31.9	36.2	27.7	4.3
アメリカ	人事	61	34.4	39.3	16.4	9.8
	総務、法務、経理、経営企画等	146	29.5	42.5	19.9	8.2
	営業・販売	108	37.0	30.6	24.1	8.3
日本	事務系職種	312	15.4	51.0	26.0	7.7
	営業販売職	117	18.8	45.3	27.4	8.5

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q29 AとBを比較して、あなたの望ましいと思う働き方にあてはまるものをお選びください。

- ◆ タイ、アメリカ、日本では「負荷は重い、成長できる」に「近い」「やや近い」が6割以上を占める。特にアメリカでは7割強に上る
- ◆ インドでは「成長できないが、負荷は軽い」と「負荷は重い、成長ができる」が5割前後で拮抗

■ 望ましいと思う働き方(2)
(全体/国別/国・役職別)

(単一回答:%)

	n	A:成長できないが、負荷は軽い		B:負荷は重い、成長できる		
		Aに近い	ややAに近い	ややBに近い	Bに近い	
全体	1666	10.9	28.5	42.6	17.9	
中国	318	10.1	35.8	44.7	9.4	
インド	302	26.2	26.5	24.2	23.2	
タイ	302	14.2	21.5	42.1	22.2	
アメリカ	315	4.4	21.6	49.5	24.4	
日本	429	3.3	34.5	49.4	12.8	
中国	部長クラス	103	9.7	34.0	43.7	12.6
	課長クラス	205	8.3	36.6	46.8	8.3
	その他	10	50.0	40.0	10.0	—
インド	部長クラス	130	33.8	20.8	19.2	26.2
	課長クラス	120	18.3	28.3	32.5	20.8
	その他	52	25.0	36.5	17.3	21.2
タイ	部長クラス	166	16.9	18.7	39.8	24.7
	課長クラス	105	11.4	21.9	44.8	21.9
	その他	31	9.7	35.5	45.2	9.7
アメリカ	部長クラス	61	3.3	16.4	49.2	31.1
	課長クラス	234	4.3	22.2	50.0	23.5
	その他	20	10.0	30.0	45.0	15.0
日本	部長クラス	142	3.5	26.1	50.7	19.7
	課長クラス	287	3.1	38.7	48.8	9.4

(全体/国・所属部署別)

(単一回答:%)

	n	A:成長できないが、負荷は軽い		B:負荷は重い、成長できる		
		Aに近い	ややAに近い	ややBに近い	Bに近い	
全体	1666	10.9	28.5	42.6	17.9	
中国	人事	91	7.7	35.2	44.0	13.2
	総務、法務、経理、経営企画等	172	11.0	37.2	43.6	8.7
	営業・販売	55	10.9	32.7	49.1	7.3
インド	人事	82	13.4	35.4	23.2	28.0
	総務、法務、経理、経営企画等	143	29.4	23.8	28.0	18.9
	営業・販売	77	33.8	22.1	18.2	26.0
タイ	人事	75	17.3	16.0	46.7	20.0
	総務、法務、経理、経営企画等	180	12.2	22.8	39.4	25.6
	営業・販売	47	17.0	25.5	44.7	12.8
アメリカ	人事	61	9.8	24.6	50.8	14.8
	総務、法務、経理、経営企画等	146	2.7	21.2	53.4	22.6
	営業・販売	108	3.7	20.4	43.5	32.4
日本	事務系職種	312	3.5	34.6	49.0	12.8
	営業販売職	117	2.6	34.2	50.4	12.8

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q29 AとBを比較して、あなたの望ましいと思う働き方にあてはまるものをお選びください。

- ◆ 中国、インド、タイでは「仕事の進め方に明確な型があり、それにのっとる」に「近い」「やや近い」で6～8割を占める
- ◆ アメリカでは「仕事の進め方に明確な型があり、それにのっとる」と「仕事の進め方は自分で考える」が5割前後で拮抗
- ◆ 日本では「仕事の進め方は自分で考える」に「近い」「やや近い」が7割強を占める

■ 望ましいと思う働き方(3)
(全体/国別/国・役職別)

(単一回答:%)

	n	A: 仕事の進め方に明確な型があり、それにのっとる		B: 仕事の進め方は自分で考える		
		Aに近い	ややAに近い	ややBに近い	Bに近い	
全体	1666	17.9	35.3	34.3	12.4	
中国	318	15.4	42.1	35.5	6.9	
インド	302	37.7	28.8	17.9	15.6	
タイ	302	28.1	48.0	19.2	4.6	
アメリカ	315	10.8	37.1	40.6	11.4	
日本	429	4.0	24.5	51.0	20.5	
中国	部長クラス	103	18.4	39.8	35.0	6.8
	課長クラス	205	14.1	42.9	36.6	6.3
	その他	10	10.0	50.0	20.0	20.0
インド	部長クラス	130	40.8	24.6	20.0	14.6
	課長クラス	120	33.3	31.7	20.0	15.0
	その他	52	40.4	32.7	7.7	19.2
タイ	部長クラス	166	27.1	50.6	18.1	4.2
	課長クラス	105	29.5	42.9	21.0	6.7
	その他	31	29.0	51.6	19.4	—
アメリカ	部長クラス	61	11.5	34.4	39.3	14.8
	課長クラス	234	9.0	37.6	42.3	11.1
	その他	20	30.0	40.0	25.0	5.0
日本	部長クラス	142	3.5	20.4	53.5	22.5
	課長クラス	287	4.2	26.5	49.8	19.5

(全体/国・所属部署別)

(単一回答:%)

	n	A: 仕事の進め方に明確な型があり、それにのっとる		B: 仕事の進め方は自分で考える		
		Aに近い	ややAに近い	ややBに近い	Bに近い	
全体	1666	17.9	35.3	34.3	12.4	
中国	人事	91	17.6	47.3	28.6	6.6
	総務、法務、経理、経営企画等	172	14.0	45.9	34.3	5.8
	営業・販売	55	16.4	21.8	50.9	10.9
インド	人事	82	34.1	31.7	17.1	17.1
	総務、法務、経理、経営企画等	143	37.8	27.3	21.0	14.0
	営業・販売	77	41.6	28.6	13.0	16.9
タイ	人事	75	40.0	34.7	18.7	6.7
	総務、法務、経理、経営企画等	180	22.2	57.8	15.6	4.4
	営業・販売	47	31.9	31.9	34.0	2.1
アメリカ	人事	61	11.5	29.5	47.5	11.5
	総務、法務、経理、経営企画等	146	4.1	37.7	42.5	15.8
	営業・販売	108	19.4	40.7	34.3	5.6
日本	事務系職種	312	2.6	23.4	54.2	19.9
	営業販売職	117	7.7	27.4	42.7	22.2

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q29 AとBを比較して、あなたの望ましいと思う働き方にあてはまるものをお選びください。

- ◆ インドでは「特定分野を深める」に「近い」「やや近い」で6割近くを占めるが、アメリカでは「さまざまな分野の技術やスキルを身に着ける」に「近い」「やや近い」で6割近くを占める
- ◆ 中国、タイ、日本では、「特定分野を深める」と「さまざまな分野の技術やスキルを身に着ける」が5割前後で拮抗

■ 望ましいと思う働き方(4)
(全体/国別/国・役職別)

(単一回答:%)

	n	A: 特定分野を深める		B: さまざまな分野の技術やスキルを身に着ける		
		Aに近い	ややAに近い	ややBに近い	Bに近い	
全体	1666	17.2	33.7	36.8	12.4	
中国	318	12.3	38.1	36.2	13.5	
インド	302	36.1	22.2	21.5	20.2	
タイ	302	18.9	34.1	33.4	13.6	
アメリカ	315	11.7	29.2	48.6	10.5	
日本	429	10.3	41.5	41.7	6.5	
中国	部長クラス	103	16.5	35.0	35.0	13.6
	課長クラス	205	9.8	38.0	38.5	13.7
	その他	10	20.0	70.0	—	10.0
インド	部長クラス	130	46.2	16.9	15.4	21.5
	課長クラス	120	27.5	23.3	28.3	20.8
	その他	52	30.8	32.7	21.2	15.4
タイ	部長クラス	166	19.3	30.1	36.1	14.5
	課長クラス	105	21.9	36.2	30.5	11.4
	その他	31	6.5	48.4	29.0	16.1
アメリカ	部長クラス	61	13.1	31.1	44.3	11.5
	課長クラス	234	10.7	28.6	49.6	11.1
	その他	20	20.0	30.0	50.0	—
日本	部長クラス	142	6.3	33.8	47.2	12.7
	課長クラス	287	12.2	45.3	39.0	3.5

(全体/国・所属部署別)

(単一回答:%)

	n	A: 特定分野を深める		B: さまざまな分野の技術やスキルを身に着ける		
		Aに近い	ややAに近い	ややBに近い	Bに近い	
全体	1666	17.2	33.7	36.8	12.4	
中国	人事	91	12.1	30.8	42.9	14.3
	総務、法務、経理、経営企画等	172	13.4	41.3	31.4	14.0
	営業・販売	55	9.1	40.0	40.0	10.9
インド	人事	82	26.8	28.0	19.5	25.6
	総務、法務、経理、経営企画等	143	39.9	21.0	26.6	12.6
	営業・販売	77	39.0	18.2	14.3	28.6
タイ	人事	75	22.7	32.0	29.3	16.0
	総務、法務、経理、経営企画等	180	14.4	34.4	38.3	12.8
	営業・販売	47	29.8	36.2	21.3	12.8
アメリカ	人事	61	13.1	31.1	42.6	13.1
	総務、法務、経理、経営企画等	146	11.0	30.8	50.0	8.2
	営業・販売	108	12.0	25.9	50.0	12.0
日本	事務系職種	312	10.6	42.3	41.7	5.4
	営業販売職	117	9.4	39.3	41.9	9.4

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q29 AとBを比較して、あなたの望ましいと思う働き方にあてはまるものをお選びください。

- ◆ 日本をのぞくすべての国では、「昇進する」に「近い」「やや近い」でおよそ7～8割を占める
- ◆ 日本では「昇進する」に「近い」「やや近い」が9割強で、「昇進にはこだわらない」に「近い」「やや近い」が9割弱となっている

■ 望ましいと思う働き方(5)
(全体/国別/国・役職別)

(単一回答:%)

	n	A:昇進する		B:昇進にはこだわらない		
		Aに近い	ややAに近い	ややBに近い	Bに近い	
全体	1666	28.7	38.7	25.1	7.5	
中国	318	21.4	47.8	27.0	3.8	
インド	302	49.3	31.5	13.9	5.3	
タイ	302	31.8	40.1	20.5	7.6	
アメリカ	315	30.8	36.8	24.8	7.6	
日本	429	15.9	37.5	35.0	11.7	
中国	部長クラス	103	28.2	44.7	23.3	3.9
	課長クラス	205	17.6	49.3	29.3	3.9
	その他	10	30.0	50.0	20.0	—
インド	部長クラス	130	55.4	30.0	9.2	5.4
	課長クラス	120	50.0	28.3	15.8	5.8
	その他	52	32.7	42.3	21.2	3.8
タイ	部長クラス	166	31.9	42.8	18.7	6.6
	課長クラス	105	32.4	34.3	22.9	10.5
	その他	31	29.0	45.2	22.6	3.2
アメリカ	部長クラス	61	31.1	42.6	16.4	9.8
	課長クラス	234	29.9	37.6	25.2	7.3
	その他	20	40.0	10.0	45.0	5.0
日本	部長クラス	142	19.7	39.4	27.5	13.4
	課長クラス	287	13.9	36.6	38.7	10.8

(全体/国・所属部署別)

(単一回答:%)

	n	A:昇進する		B:昇進にはこだわらない		
		Aに近い	ややAに近い	ややBに近い	Bに近い	
全体	1666	28.7	38.7	25.1	7.5	
中国	人事	91	29.7	49.5	16.5	4.4
	総務、法務、経理、経営企画等	172	18.6	47.7	29.7	4.1
	営業・販売	55	16.4	45.5	36.4	1.8
インド	人事	82	35.4	36.6	20.7	7.3
	総務、法務、経理、経営企画等	143	48.3	33.6	13.3	4.9
	営業・販売	77	66.2	22.1	7.8	3.9
タイ	人事	75	37.3	28.0	20.0	14.7
	総務、法務、経理、経営企画等	180	29.4	47.8	18.3	4.4
	営業・販売	47	31.9	29.8	29.8	8.5
アメリカ	人事	61	29.5	41.0	23.0	6.6
	総務、法務、経理、経営企画等	146	27.4	39.0	23.3	10.3
	営業・販売	108	36.1	31.5	27.8	4.6
日本	事務系職種	312	11.9	37.5	38.5	12.2
	営業販売職	117	26.5	37.6	25.6	10.3

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q29 AとBを比較して、あなたの望ましいと思う働き方にあてはまるものをお選びください。

◆ いずれの国においても「社内でポジションを上げる」に「近い」「やや近い」が8割程度を占める

■ 望ましいと思う働き方(6)
(全体/国別/国・役職別)

(単一回答:%)

	n	A:社内でポジションを上げる		B:転職を通してポジションを上げる		
		Aに近い	ややAに近い	ややBに近い	Bに近い	
全体	1666	29.2	50.8	15.5	4.5	
中国	318	28.3	52.8	16.7	2.2	
インド	302	46.4	32.5	12.3	8.9	
タイ	302	29.1	48.0	16.6	6.3	
アメリカ	315	28.6	49.8	17.8	3.8	
日本	429	18.2	65.0	14.5	2.3	
中国	部長クラス	103	33.0	50.5	14.6	1.9
	課長クラス	205	26.3	54.1	17.6	2.0
	その他	10	20.0	50.0	20.0	10.0
インド	部長クラス	130	53.1	27.7	10.0	9.2
	課長クラス	120	40.8	37.5	14.2	7.5
	その他	52	42.3	32.7	13.5	11.5
タイ	部長クラス	166	28.9	50.0	16.3	4.8
	課長クラス	105	31.4	42.9	17.1	8.6
	その他	31	22.6	54.8	16.1	6.5
アメリカ	部長クラス	61	31.1	45.9	21.3	1.6
	課長クラス	234	26.5	51.3	17.9	4.3
	その他	20	45.0	45.0	5.0	5.0
日本	部長クラス	142	23.2	58.5	16.9	1.4
	課長クラス	287	15.7	68.3	13.2	2.8

(全体/国・所属部署別)

(単一回答:%)

	n	A:社内でポジションを上げる		B:転職を通してポジションを上げる		
		Aに近い	ややAに近い	ややBに近い	Bに近い	
全体	1666	29.2	50.8	15.5	4.5	
中国	人事	91	29.7	57.1	13.2	—
	総務、法務、経理、経営企画等	172	27.9	52.9	16.9	2.3
	営業・販売	55	27.3	45.5	21.8	5.5
インド	人事	82	50.0	32.9	7.3	9.8
	総務、法務、経理、経営企画等	143	42.7	34.3	15.4	7.7
	営業・販売	77	49.4	28.6	11.7	10.4
タイ	人事	75	33.3	46.7	12.0	8.0
	総務、法務、経理、経営企画等	180	28.3	48.9	17.8	5.0
	営業・販売	47	25.5	46.8	19.1	8.5
アメリカ	人事	61	24.6	57.4	13.1	4.9
	総務、法務、経理、経営企画等	146	24.0	54.8	17.1	4.1
	営業・販売	108	37.0	38.9	21.3	2.8
日本	事務系職種	312	18.3	65.7	13.5	2.6
	営業販売職	117	17.9	63.2	17.1	1.7

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q29 AとBを比較して、あなたの望ましいと思う働き方にあてはまるものをお選びください。

- ◆ インド、タイ、アメリカでは「キャリアにおいては、知識や技術が重要である」に「近い」「やや近い」が7～8割を占める
- ◆ 中国、日本では「キャリアにおいては、知識や技術が重要である」に「近い」「やや近い」は6割近くで、「キャリアにおいては、人脈・ネットワークが重要である」に「近い」「やや近い」で4割強を占める

■ 望ましいと思う働き方(7)
(全体/国別/国・役職別)

		(単一回答:%)				
	n	A:キャリアにおいては、知識や技術が重要である		B:キャリアにおいては、人脈・ネットワークが重要である		
		Aに近い	ややAに近い	ややBに近い	Bに近い	
全体	1666	27.9	40.6	23.8	7.7	
中国	318	18.2	41.5	29.9	10.4	
インド	302	56.3	25.5	10.6	7.6	
タイ	302	42.1	40.7	13.2	4.0	
アメリカ	315	21.3	46.0	27.3	5.4	
日本	429	9.8	46.4	33.6	10.3	
中国	部長クラス	103	24.3	41.7	26.2	7.8
	課長クラス	205	15.6	41.5	31.2	11.7
	その他	10	10.0	40.0	40.0	10.0
インド	部長クラス	130	66.2	17.7	8.5	7.7
	課長クラス	120	49.2	29.2	15.0	6.7
	その他	52	48.1	36.5	5.8	9.6
タイ	部長クラス	166	46.4	36.7	12.7	4.2
	課長クラス	105	37.1	46.7	12.4	3.8
	その他	31	35.5	41.9	19.4	3.2
アメリカ	部長クラス	61	19.7	50.8	27.9	1.6
	課長クラス	234	21.4	44.4	27.4	6.8
	その他	20	25.0	50.0	25.0	—
日本	部長クラス	142	8.5	43.7	38.0	9.9
	課長クラス	287	10.5	47.7	31.4	10.5

(全体/国・所属部署別)

		(単一回答:%)				
	n	A:キャリアにおいては、知識や技術が重要である		B:キャリアにおいては、人脈・ネットワークが重要である		
		Aに近い	ややAに近い	ややBに近い	Bに近い	
全体	1666	27.9	40.6	23.8	7.7	
中国	人事	91	16.5	35.2	36.3	12.1
	総務、法務、経理、経営企画等	172	17.4	47.1	24.4	11.0
	営業・販売	55	23.6	34.5	36.4	5.5
インド	人事	82	54.9	31.7	6.1	7.3
	総務、法務、経理、経営企画等	143	55.9	23.1	14.0	7.0
	営業・販売	77	58.4	23.4	9.1	9.1
タイ	人事	75	44.0	36.0	16.0	4.0
	総務、法務、経理、経営企画等	180	43.3	42.8	11.1	2.8
	営業・販売	47	34.0	40.4	17.0	8.5
アメリカ	人事	61	24.6	36.1	29.5	9.8
	総務、法務、経理、経営企画等	146	19.2	53.4	24.0	3.4
	営業・販売	108	22.2	41.7	30.6	5.6
日本	事務系職種	312	10.9	49.4	30.4	9.3
	営業販売職	117	6.8	38.5	41.9	12.8

表中数字のアミかけは全体を5ポイント以上上回る/斜体は5ポイント以上下回る。

Q29 AとBを比較して、あなたの望ましいと思う働き方にあてはまるものをお選びください。

2. 職場で最も解決すべき課題（自由回答）

- ◆ 職場で最も解決すべき課題だと思っていることは、中国の部長クラスでは、「組織風土・意識改革」に関することが3割強で最も多く、「人材育成・部下マネジメント」「業務改善」も2割以上となっている
- ◆ 課長クラスでは、部長クラス同様「組織風土・意識改革」「人材育成・部下マネジメント」が多く、それぞれ25%前後

■ 職場で最も解決すべき課題（中国）

【部長クラス】

大分類	回答数	回答率	小分類	記述内容(一部を抜粋)
経営・業績	5	5.1	経営・業績	「会社の発展の見直し」「会社を効果的に管理し、会社の業務のイノベーションを起こすか」
組織風土・意識改革	31	31.6	人間関係	「人間関係とリーダーシップ」「人間関係、良好な人間関係があって初めて仕事をより良く展開できる」「チームワーク精神とメンバーの専門知識を高めること」「同僚間の問題をきちんと解決し、離職の問題をしっかりとコントロールすること」
			帰属意識・チームワーク	「従業員に帰属意識と自分が主人公であるとの意識を持ってもらうこと」「チームの構築」「集団の誇りと帰属意識を高めること」「チームの団結力」「組織コミットメントと帰属意識」「団結して互いに助け合う仕事の姿勢」
			企業文化	「企業文化の構築」「労働の原動力と企業文化」
組織構造	1	1.0	後継者育成	「後継者の育成、中間指導層の補強」
業務改善	20	20.4	イノベーション	「製品のイノベーションとマーケティング、企業内文化の構築」「技術のアップデート」「知識の構造化」「イノベーション」「理論的なレベルを向上させること」「イノベーション精神とチーム意識」「イノベーション、新しい人材を登用すること」「新業務の開拓とメンテナンス、従業員の育成」「サービス」「システム化」「技術」「管理能力の向上」「突発状況への対応」
			効率の向上	「仕事の効率の向上」「仕事の効率を高め、ソーシャルな人間関係を増やすこと」「生産コストを削減し、仕事の効率を高める」「絶えず管理方法を改善し、人力を合理的にアレンジしなければならないこと」
			積極性	「従業員の積極性と自主性を向上させること」「顧客の積極性を最大限度高めること」
人材育成・部下マネジメント	23	23.5	能力向上	「従業員の個人的な発展を重視」「能力」「どのようにして従業員の能力や特徴を確定するか」「問題を解決する能力」「個人の素養を高め、チームワークの意識を強化し、個人の業務処理能力を向上させること」「従業員のスキル研修」
			積極性	「従業員の積極性」「部下に充分な自主権を与え、部下の積極性や主観的な能動性、イノベーションと創造する能力を引き出すこと」「従業員の積極的を引き出し、彼らの仕事の動力を活性化させること」
キャリア・処遇・制度	18	18.4	給与	「賃金待遇」「奨励制度をもっと増やすこと」「報酬、待遇」「賃金制度と優秀な従業員の奨励制度」「人員の給料問題」「給料」「利益の分配が均等でないこと」
			その他	「職場における幸福感」「会社の管理が人情味に欠ける」

なし1、無回答6、わからない0

【課長クラス】

大分類	回答数	回答率	小分類	記述内容(一部を抜粋)
経営・業績	21	11.8	経営・業績	「会社全体の改革発展戦略に合わせて発展すること」「安定性を高めること」「会社の業務発展に関する計画」「他部門と協力し、効率を高めて収入を増やすこと」「企業の発展方針」「発展の勢いを維持すること」「市場の動向、市場全体における自分の会社のパフォーマンスと競争力」
組織風土・意識改革	45	25.3	帰属意識・チームワーク	「チームの協力の問題」「内部の団結力」「チームワーク、同僚間の交流、団結力」「帰属意識」「従業員が組織コミットメントと帰属意識を持てるように」
			人間関係	「人間関係や人脈」「メンバー同士が競い合う状況がお互いの調和を乱している」「従業員が会社を勤務先としてではなく、自分の大家族とみなすことができるように接すること」
			企業文化	「企業文化」
組織構造	4	2.2	組織構造	「従業員と指導者との間の交流ルートの問題」「空いているポストがなく、昇進できない」「人材が絶えず流出している」「指導者とのコミュニケーション」
業務改善	26	14.6	効率化	「明確な業務目標」「実際の問題を実際に則して解決すること」「作業効率と人脈関係の問題」「ネガティブリストを書き出し、1つずつ解決すること」「優れた管理能力」「部門間の業務協力と調整」
			イノベーション、新市場開拓	「技術」「イノベーションの開拓に努めること」「イノベーション、型にはまって行動しないこと」「市場の開拓」「新市場の開拓」「新技術を研鑽し、販売量を提供すること」「新たな業務の発展」「優れた製品の開発」
人材育成・部下マネジメント	44	24.7	能力・スキル	「潜在能力の発揮」「個人の専門スキルの向上」「能力の向上と人間関係」「従業員のスキル」「単独で問題を解決する能力」
			積極性	「人員の管理と人員の積極性の指導」「従業員の積極性」「人としての積極性」「仕事に対する積極性」
			研修	「優れた研修プランと職業発展企画」「段階的な個人向け職場研修プランと職務能力向上プランの企画」「職場研修と業務スキルの向上」
キャリア・処遇・制度	38	21.3	給与	「高い報酬、充実した福利」「ストレス、報酬」「賃金」
			独立	「独立すること」「自分の創業のための基礎を固めること」
			労働時間	「労働時間、労働強度」「仕事の待遇と福利」
			昇進・見直し	「昇進できること」「研修後の昇進」「明確な未来図」「職業の生涯プラン」
			知識	「技術、専門知識」「様々な知識を得ること」

なし10、無回答13、わからない2

記述内容により項目を分けて編集。

回答率は、回答数を回答総数（なし、無回答、わからないを除く）で割ったもの。

Q33 あなたの職場で最も解決すべき課題だと思うことは何ですか。具体的にお教えてください。

- ◆ インドの部長クラスでは、「キャリア・処遇・制度」が最も多く、57.1%
- ◆ 課長クラスでも「キャリア・処遇・制度」が41.2%で最も多く、「給与」や「残業」が課題となっている様子がうかがえる

■ 職場で最も解決すべき課題(インド)

【部長クラス】

(自由回答)

大分類	回答数	回答率	小分類	記述内容(一部を抜粋)
経営・業績	6	6.1	経営・業績	「新しい部門の設置」「財務の問題」「容易に達成できる販売目標をたてるべき」
組織風土・意識改革	15	15.3	スタッフ	「仕事のプレッシャーとスタッフの問題」「スタッフの積極的な関与」「スタッフと管理職の関係」「雇用主と従業員の関係」「スタッフが自由に仕事をできるようにするべき。上司の指示に従うのではなく、スタッフ同士で意見を交換し合うべき」
			人間関係	「社内の対人関係、エゴ」
			雰囲気	「おしゃべりを減らす」「職場の文化」「職場の雰囲気」
組織構造	1	1.0	異動等	「支店間の行き来。人手の問題から同じ市内の別の支店に異動することは、スタッフのモラル低下につながる。各支店は経験豊かな人材の確保に努めるべき」
業務改善	14	14.3	テクノロジー	「主なプロジェクトに関するソフトウェアのバグ」「新しいテクノロジーの導入」
			業務配分	「任務の割当」「任務の分配」
			顧客	「電話による問い合わせ」「お客様の問題」「カスタマーサポート」
			その他	「あらゆる問題を明確にして、目に見えるようにする」「決定事項の矛盾、適切な管理」「部門や組織の仕事を効率的に進めるため、スタッフの能力を開発し、やる気を与える」「質の高い仕事」「仕事量を減らし、締め切りを短くする」「適切な時間管理」「迅速さ」「できるだけ早く問題を解決する」
人材育成・部下マネジメント	6	6.1	スキル等	「スキル不足」「スタッフのトレーニング問題」「スタッフの研修内容の改善」
キャリア・処遇・制度	56	57.1	給与	「給与、休暇、スタッフの積極的な関与、スタッフへの特別手当」「新入社員の給与水準を見直すべき」「給与アップ」「雇用確保と報酬」「特別手当」「金銭的なインセンティブ」
			仕事の強度	「仕事のプレッシャー」「チームが一定の目標を達成するには昼夜を問わず働かなければならず、1日の労働時間(24時間)では足りない」「激励」
			その他	「スタッフの離職率」「仕事と生活のバランス」「会社のロケーション」「許可なくスタッフが休暇を取る」「法的問題」「CSR(企業の社会的責任)」

なし15、無回答19、わからない0

【課長クラス】

(自由回答)

大分類	回答数	回答率	小分類	記述内容(一部を抜粋)
経営・業績	9	9.3	経営・業績	「売上のプレッシャー」「目標」「厳しいプレッシャー」「マネジメント」「管理と計画」「任務の成果をあげるための協調体制。全員が主な目標を理解できる」
組織風土・意識改革	11	11.3	コミュニケーション	「コミュニケーションの改善」「雇用者と労働者の良好な関係」「協調、チームワーク、コミュニケーション」「スタッフとマネージャーの関係」「人間関係」「より多くのスタッフの満足度を高めるべき」「法的行為ではなく、友好的・建設的に問題を解決する」「スタッフの対立」「透明性の欠如」
組織構造	3	3.1	人手不足	「人手不足。豊富な人材が必要」「最大の成果をあげるためのスタッフの協力不足」
業務改善	22	22.7	締切	「タイミング」「緊急課題」「納期の変更」「指定の時間内に仕事を終わらせなければならない」「納期・締切」
			テクノロジー	「テクノロジーに関する問題」「ITの改善」「テクノロジーの研修とサポート」
			作業量	「作業量の削減」「正しい処理手順」「仕事の説明責任」
			その他	「新たなアイデアと研究」「やりたいことができるような環境」「質の高い仕事」「効率化を図るため、スタッフの個々のスペースを確保する」
人材育成・部下マネジメント	12	12.4	スタッフ	「スタッフの扱い」「適切なスキルを持つ人材の確保」「スタッフのマネジメント」「下位レベルのスタッフの問題」「スタッフに対する適切な研修が必要」「研修」「質の高い訓練」
			離職	「シフトの問題が、スタッフの離職につながっている」「離職率の改善」
キャリア・処遇・制度	40	41.2	給与	「給与」「仕事のプレッシャーに応じた給与水準」「満足しているが、他社の方が給与がいい」「給与の支払が3~5日遅れることがある」「スタッフの報酬」「昇給」「特別休暇や資金補助のある休暇」「給与水準のアップ」
			昇進	「昇進機会が少ない」「昇進の方針」
			残業	「残業を減らすべき」「職務時間」「休憩時間を増やすべき」

なし18、無回答10、わからない0

記述内容により項目を分けて編集。
回答率は、回答数を回答総数(なし、無回答、わからないを除く)で割ったもの。

Q33 あなたの職場で最も解決すべき課題だと思うことは何ですか。具体的にお教えてください。

- ◆ タイでは部長クラス、課長クラスともに「組織風土・意識改革」「キャリア・処遇・制度」に関する課題が多く、それぞれ3割以上となっている

■ 職場で最も解決すべき課題(タイ)

【部長クラス】

(自由回答)

大分類	回答数	回答率	小分類	記述内容(一部を抜粋)
経営・業績	0	0.0		
組織風土・意識改革	39	39.0	怠業・遅刻	「従業員が仕事をさぼる」「始業時間に遅れて来る」「従業員が時間通りに来ない」「やる気がない」「タイムカードがないので、無断欠勤する従業員がいる」「怠惰」「惰性で仕事をし、仕事の意欲が無い」
			自由度	「従業員に自由を与えるべき、締め付けるべきではない」「業務を独裁的に行うべきではなく、部下の意見に耳を傾けるべき」
			人間関係	「組織内のコミュニケーション」「部署内でお互いの悪口を言っている」「組織内で対立がある」「部下同士の仲が良くないかもしれない」「従業員同士が心をひとつにする」
組織構造	2	2.0	人員不足	「人材を増やしたい」「役職のある人材が少な過ぎる」
業務改善	12	12.0	効率化	「業務のピジョンを設定すべき」「業務の指令を出す立場の者が自分自身で混乱している」「効率の悪い作業方法」「業務を計画するために出来るだけデータと問題点を収集する」「部下が効率的に仕事をしない」
			ストレス	「業務中のストレス」「仕事がつつい」「仕事をプレッシャーのかからない方法で改善する」
人材育成・部下マネジメント	15	15.0	人材育成	「お客様が求める製品のレベルに技術が達していない部下がいる」「今以上に経験を積ませる」「部下に仕事を振り分ける期間」「各人の個性」「人材管理の問題」「部下の能力を引き上げる」「責任感をもっと発展させたい」「責任感」「従業員が能力を今以上に発揮できるように研修を行う」
キャリア・処遇・制度	32	32.0	給与	「報酬」「お金」「賃金」「月給」「月給が少ないので従業員にやる気が出ない」「月給が少ない過ぎる」
			マンネリ	「業務に飽きたので新しい事を見つけない」「今やっている仕事に飽きた」「新しい経験をしてみたい」「同じ仕事の繰り返しで、飽きた」

なし47、無回答17、わからない0

【課長クラス】

(自由回答)

大分類	回答数	回答率	小分類	記述内容(一部を抜粋)
経営・業績	3	4.1	経営・業績	「利益と収入」
組織風土・意識改革	23	31.1	人間関係	「悪口を言い、規則を守らない、仕事をさぼる」「業務に対するやる気」「仕事を受け身な体制なので、従業員のやる気をかきたてない」
			コミュニケーション	「組織内のコミュニケーション」「職場の同僚との良い関係」「同僚同士が理解し合えない、団結し合えない、争い合う問題」「同僚とのコミュニケーション」
			時間管理	「時間の管理」
			忠誠心	「会社への忠誠心の育成も含める」「組織内で仲が悪く、協力し合わない」「チームで仕事をする」「問題が起きた時にお互いに向き合い、理由を探すという姿勢がないという問題」「従業員の意識」
組織構造	3	4.1	連携	「上司から仕事のオーダーを受ける仕事のシステム」「各課との仕事の連携」「部署間のコミュニケーション」
業務改善	13	17.6	業務システム	「業務システムが出来ていない」「業務のコーディネート」「成果が見える形になるように最新技術を効率的に取り入れる」
			その他	「引き受けた仕事を時間内に終わるように時間配分が出来ない」
人材育成・部下マネジメント	8	10.8	部下マネジメント	「部下が上司に心を開かず、恐縮する事が問題」「部下が自分の中で葛藤している」
キャリア・処遇・制度	24	32.4	やる気	「仕事に対するやる気と動機」「従業員の勤勉さ、忍耐、前向きな努力」
			報酬	「報酬に見合わない仕事」「社員の福利厚生」「他の会社の方が報酬が多い」「報酬が低い」「従業員の退職の管理、昇給の容認」「支払い」「公正に昇給する」「業務時間の配分、健康管理と家族の面倒をみる」「新入社員にプレッシャーを与えるような職場環境」

なし19、無回答11、わからない1

記述内容により項目を分けて編集。
回答率は、回答数を回答総数(なし、無回答、わからないを除く)で割ったもの。

Q33 あなたの職場で最も解決すべき課題だと思うことは何ですか。具体的に教えてください。

- ◆ アメリカの部長クラスでは、「キャリア・処遇・制度」が約3割で最も多く、「組織風土・意識改革」「業務改善」が2割前後で続く。「組織構造」や「人材育成・部下マネジメント」も1割で、様々な課題が見られる
- ◆ 課長クラスでは、「組織風土・意識改革」「業務改善」「キャリア・処遇・制度」がそれぞれ2割以上と多い

■ 職場で最も解決すべき課題(アメリカ)

【部長クラス】

大分類	回答数	回答率	小分類	記述内容(一部を抜粋)
経営・業績	3	6.3	ビジョン・経営者	「組織のビジョンの原動力を共有する」「経営者として、顧客の満足度を満たし、目標を維持したい」
組織風土・意識改革	10	20.8	スタッフ	「生産性の低いスタッフを別の職務に異動させる」「スタッフ間の対立。役職が少ないため、多くのスタッフが1つの役職を目指す」
			チームワーク	「中間管理職、上級管理職、および現場スタッフとのコミュニケーション」「信頼、明確な役割、一貫性、チームワーク」
組織構造	6	12.5	人員不足	「適切な人材の雇用」「雇用を増やすべきだが、不況を考えると難しい」「スタッフ不足」「シニアレベルの役員の不足」
業務改善	9	18.8	仕事量とプロセス	「仕事の量」「販売プロセス」「スタッフが抱えているプロジェクトの量が多い」「仕事量の均等な配分」「ワークフローの均一化」
			顧客	「お客様」「新製品を通知する際のお客様とのコミュニケーション」「お客様へのより良いサービスの提供」
人材育成・部下マネジメント	6	12.5	テクノロジー	「自動化テクノロジーの採用」「テクノロジーやコンピューターシステムの更新」
			研修	「スタッフの継続的な研修」「上級管理職の教育」「研修」
キャリア・処遇・制度	14	29.2	その他	「下位スタッフの離職率、長時間勤務」「新入社員を、会社のサービス基準に従わせる」
			給与	「給与とコミュニケーション」「手当や福利厚生の上昇」「給与のアップ」「給与水準」「昇給」
			昇進	「昇進」「社内人材の昇進と、外部人材の雇用の問題」
			評価	「適切な評価」「マネージャーや部長のポジションを増やす」「えこひいき。仕事を適切に評価されないスタッフが多い一方で、目をかけられるスタッフもいる」

なし7、無回答0、わからない0

【課長クラス】

大分類	回答数	回答率	小分類	記述内容(一部を抜粋)
経営・業績	16	8.8	売上・収入確保	「長期的な収入の確保」「収益を伸ばす」「十分な計画策定」「業績に対するプレッシャー」「会社の成長」「売上を維持する」「キャッシュフロー、競争への対応、サプライチェーン」「明確なビジョン」「会社の方向性の明確化」
組織風土・意識改革	43	23.8	社内政治	「組織内に政治的な雰囲気がある」「社内政治」「トップダウン式の古い経営スタイル」「官僚主義」「縁故主義とえこひいきの横行」「変化や改革に対する抵抗」
			コミュニケーション	「上司とコミュニケーションを図る」「コミュニケーションとフォローアップ」「部門間のコミュニケーション」「給与、経営陣からスタッフへのコミュニケーション」「上級管理職と現場マネージャー間のコミュニケーション」
			モラル	「スタッフのモラル」「モラルの維持、いじめをなくす」
			モチベーション	「限られた時間内に多くの仕事を終えなければならないため、スタッフが疲労困憊している」「勤続年数の長いスタッフのモチベーションアップ」「要求が厳しく、勤務時間が長く、サポートが少ない」「当事者意識」「独立心が必要」
組織構造	15	8.3	人員不足	「適切な人材の雇用」「増員」「適材適所」「人員不足」「トップヘビー(上位の人材が多すぎる)」「仕事量に見合ったスタッフが必要」「スタッフの数。増員してほしい」「少ない人材で多くの仕事をこなしている」
			部門間調整	「部門間の問題の明確化」「スタッフに責任を持たせる」「部門間の協働」
業務改善	42	23.2	テクノロジー	「新しい会計報告ツールを導入すること」「システムやITのサポート」「ITの問題」「システムが任務に合っていない(非効率、使いにくい)」「テクノロジーの効率的な利用」「ウェブサイトの改善」
			顧客	「お客様の複雑な要望を理解すること」「サービスに関する問題」
			効率化	「限られた人数のスタッフで効率性をアップさせる」「効率性を図り、直接的な命令システムを持たせるため、一部の中間管理職を削減する」「定型的な事務作業の削減」「生産性の向上と経営の効率化」「スピードと正確性」
			仕事量	「仕事のやりくり(優先順位づけ)」「スタッフの仕事量の見直し」「仕事量と役割の明確」「業務プロセス、ワークフロー」「仕事量の分散」「スタッフの仕事量を減らすべき」
			納期	「スケジュールに柔軟性が必要」「厳しい締め切り」「納期までに仕事を仕上げる」
人材育成・部下マネジメント	22	12.2	研修	「リーダーシップ研修」「現場での新人研修」「リーダーシップ研修の強化」「上級管理職研修」「研修プログラムの改善」「適切な研修」「新入社員研修」「下位スタッフへの明確な研修プログラムの不足」「販売スタッフの研修」
			後継者育成	「後継者育成」
			採用・雇用	「能力の高い人材の雇用」「新規採用を増やす」
キャリア・処遇・制度	43	23.8	昇進	「辞める人がいないため、昇進の機会がない」「昇進経路の明確化」「明確なキャリア計画」「職務と昇進体系の明確化」
			給与	「給与」「初任給が低すぎ、離職につながる」「手当や福利厚生」「仕事量に見合った報酬」「他社と競合できる報酬」
			残業	「残業」
			評価	「えこひいき」「客観的な業績評価」「すべてのスタッフを公平に扱う」
			その他	「コンプライアンス基準」「広いスペースが必要」「仕事と生活のバランス(仕事が多すぎて、プライベートの時間がほとんどない)」

なし15、無回答0、わからない1

記述内容により項目を分けて編集。
回答率は、回答数を回答総数(なし、無回答、わからないを除く)で割ったもの。

Q33 あなたの職場で最も解決すべき課題だと思うことは何ですか。具体的にお教えてください。

- ◆ 日本の部長クラスでは、「人材育成・部下マネジメント」が28.3%で最も多く、次いで「組織風土・意識改革」(20.8%)。他の国で多い「キャリア・処遇・制度」は、8.5%で比較的少ない
- ◆ 課長クラスでは、「人材育成・部下マネジメント」が最も多く、「組織風土・意識改革」「業務改善」がそれぞれ20%以上。部長クラス同様、「キャリア・処遇・制度」に関することは比較的少ない

■ 職場で最も解決すべき課題(日本)

【部長クラス】

大分類	回答数	回答率	小分類	記述内容(一部を抜粋)
経営・業績	16	15.1	経営・業績	「会社の方向性を具体的な会社の業務をもとにしっかりと具体的に示すこと」「実績、勝ち癖」「収益の拡大」「会社の将来像を明確に若い社員に示す」「業績」「会社の方向性の決断」「経営参加」「受注」
組織風土・意識改革	22	20.8	意識改革	「組織の硬直性の打破」「ボトムアップ型組織に展開していく」「常に新しいことを継続的に実践するためのマインドの醸成」「経営陣の意識改革」「組織風土改革・意識改革」「具体的な成果を出すための方法、各自の意識」
			コミュニケーション	「社内コミュニケーション」「飲みニケーションが足りない」「潤滑なコミュニケーション」「人数が多く、階層もあるため、個々人が考えていることが目の目をなかなか見ない」「他部署との交流」
			チームワーク	「チームワーク」「一体感」
組織構造	10	9.4	年齢構成	「従業員の構成が高年齢化している。若返りが必要」「世代交代」「年齢構成」「ポジション(役職)がうまっている」「若手がいらない」
			配置	「適正な人事配置」「部署の合体により、業務分掌の明確化や能力に応じた人事配置がなされていない」「慢性的な人不足」
業務改善	19	17.9	効率化	「業務効率化」「業務のマルチ化」「仕事の優先順位」「標準化」「生産性向上」「一人で幅広く業務をこなす」
人材育成・部下マネジメント	30	28.3	モチベーション	「モチベーション向上」「仕事に対する取り組み方、モチベーション」「業務の改革改善へのモチベーションアップ」「定年退職した人のモチベーション」「やる気」
			専門性	「職員一人ひとりの専門性のアップ、人間性のアップ」「経験」「専門性を身に付けた上での課題解決」「専門性の向上」「英語コミュニケーション能力の底上げ」
			ミドル	「課長クラスのレベルアップ」「管理職の育成」「上級管理職の強いリーダーシップ」
キャリア・処遇・制度	9	8.5	残業	「残業が多い」「残業削減」
			給与体系	「個人スキルにあった給与体系の確立」
			評価	「能力が正しく評価されていない」

なし21、無回答16、わからない0

【課長クラス】

大分類	回答数	回答率	小分類	記述内容(一部を抜粋)
経営・業績	16	8.4	経営・業績	「売上目標の達成」「黒字化必達目標への貢献のための経営戦略の立案」「売り上げ以外に課題はない」「経営方針の確立」「実現不可能な業績目標設定」「売り上げ増加」「さまざまな価値観を調整して、仕事をしてもらい、最大のパフォーマンスを出すこと」「経営方針の共有化」「明確な取り組み方針」
組織風土・意識改革	44	23.0	コミュニケーション	「コミュニケーション不足」「経営と現場の意思疎通」「情報共有」「意思統一」「情報やノウハウの共有」
			変革	「従来のやり方を変えること」「やる気のある風土」「大企業病」「経営者の意識改革」「慣れあい」「現状打破」「活性化」「停滞感の打破」「革新に対する感度や意識」
			世代間	「世代間の価値観の違い」
組織構造	24	12.6	やる気	「やる気のない年寄りの排除」「やる気のない社員の排除」
			年齢構成	「いびつな年齢構成の是正」「人手不足」「高齢化」「年齢層に偏り」
業務改善	43	22.5	その他	「部門構成員が少ないこと」「少人数部署の為、業務のマンネリ化が見られる」
			仕事量	「仕事量が多い」「業務が人に偏るところ」「属人化」
			効率化	「業務の効率化」「雑務を簡素化し、スピードアップを図る」「業務の質的向上」「仕事の取捨選択」「仕事の互換性」「効率アップ」「生産性の向上」「業務のローテーション化」
			新規事業	「新規事業が開拓できていない」
人材育成・部下マネジメント	49	25.7	その他	「多岐にわたる、製品・サービスの統廃合」「他部署との連絡調整に労力がかかる。責任分担が不明確、権限移譲が不十分」
			スキル	「取り扱い商品の知識習得、貿易実務の習得、英語にて交渉出来る語学力向上」「個人のスキルアップ」「専門的なスキル」
			やる気	「個々の積極性」「仕事のやる気をつくる」「やりがいをもとに醸成していくか」
			女性	「女性の活用、登用」「女性社員のスキル」
			継承	「知識や技能の円滑な継承」「技能伝承」「指導方法」
			人材	「海外進出に伴って人材がいらない」「トラブルが起きた時、回転よく対応できる人材がいらない」
キャリア・処遇・制度	15	7.9	その他	「能力の低い数名のメンバーの底上げ」「ダメ社員の扱い」
			評価	「評価の透明性」「業務分担と評価のあり方」「将来的なキャリアパスの設定」「年功序列」「公平な人事考課」
			残業	「残業時間の抑制」「長時間労働」
			その他	「法律改正への対応」「内部統制」「ワークバランス」「セクハラ」

なし68、無回答25、わからない3

記述内容により項目を分けて編集。
回答率は、回答数を回答総数(なし、無回答、わからないを除く)で割ったもの。

Q33 あなたの職場で最も解決すべき課題だと思うことは何ですか。具体的にお教えてください。

3. 理想のマネジャー像（自由回答）

- ◆ 中国の部長クラスが考える理想のマネジャー像は、「人格で治める」が25.5%で最も多く、次いで「部下の成長を支援する」が23.5%で続く
- ◆ 課長クラスでは、「部下の成長を支援する」「人格で治める」がいずれも2割以上で多い

■ 理想のマネジャー像(中国)

【部長クラス】

(自由回答)

大分類	回答数	回答率	記述内容(一部を抜粋)
成功志向で業績に導く	6	6.1	「イノベーション思考能力と強いリーダーシップを備えている」「自分のチームが正しい方向に進むようにきちんと導く」「迫力があり、従業員を率いて果敢に前へ進むことができる」「会社の指導者として、大局観をもつ」
模範を示し、自分にも他人にも厳しい	8	8.2	「皆と親しみ、厳格でプロフェッショナルである」「自分への要求が厳格で、身をもって範を示し、管理を規則制度に基づいて行い、公平に取り締まる」「要求に厳格で、親しみやすい」「優秀な管理者はできないことがなく、部下を楽しみ仕事させることができる」
部下の相談にのり、親しみやすい	16	16.3	「威信があり、上下の心が1つになっており、関係が打ち解けている」「部下と行動を共にし、部下を信服させる」「知識や専門分野に広く通じており、異なる意見を取り入れることができる」「部下を思いやる」「従業員を尊重する」「部下に協力して一緒に任務をやり遂げる」
部下の成長を支援する	23	23.5	「もっと特技を発揮できる場を部下に与える」「民主的にイノベーションを追求する」「権限を部下に託すことができる」「賢明で開放的である管理者」「団結して互いに助け合い、共に成長する」「無駄がなく洗練されている」「知恵者であること、柔軟な管理方法」
人格で治める	25	25.5	「人情味のある管理者」「温和で筋道が通っている」「独特な人格的魅力を持つ」「徳を持って人に服し、智慧を用いて人を管理し、誠意を持って人に接する」「人を心服させる指導者としての風格を備える」「人格的な魅力があり、他人を説得できる素質があり、必ず職務に見合った管理レベルを有している」「気高い人柄で人格的な魅力を備えており、企業の発展に役立つ」「権威、親しみやすさ、迫力、リーダーとしての風格」「自分自身の企業文化を持っている」「迫力がある」「人情味のある」「性格が和やかで親しみやすい」
環境を整える、利害を調整する	0	0.0	
決裁者として存在する、意思決定する	2	2.0	「厳格で、信頼され、決定権がある」「仕事に一生懸命打ち込み、責任感がある」
問題解決する、プレイヤーとして実践する	12	12.2	「自ら進んで物事に取り組む管理者」「仕事に熟練している」「部下の問題を解決し、尊重するに値する技術と威信を備えた管理者」「仕事に一生懸命打ち込み、約束を守り、プロフェッショナルである」「抜きん出たスキルを持ち、仕事の能力が高い」
自らの出世を望む	1	1.0	「独立」
具体的な職位を求め、ロールモデルがいる	5	5.1	「イノベーション型の管理者」「ビル・ゲイツのような」「最高の域に達した管理者」

なし0、無回答6、わからない0

【課長クラス】

(自由回答)

大分類	回答数	回答率	記述内容(一部を抜粋)
成功志向で業績に導く	26	13.8	「企業を正しく指導できる」「強力な招集能力と管理能力を備えると同時に、従業員の良き師、良き友である」「気迫のあるリーダー」「目標を達成へと導き、KPIを徹底する」「会社の全業務を掌握している創造者」「首尾よく成果や業績を出し、イノベーション思考を備えた管理者」「目標が明確で、チームのメンバーを絶えず成長へと導く」「会社を効率高く運営し、生き生きと活力溢れる状態にすることができる」「自信を持ち、気迫があり、指導力を持ち、思考し、部下を尊重することができる」「明確な目標を持ち、正しく決断できる」
模範を示し、自分にも他人にも厳しい	10	5.3	「自己管理ができ、従業員の間で威望と信頼がある」「専門能力が高く、部下との関係が良い」「事業に一生懸命打ち込む」「管理者としてのイメージを構築し、物事を行う上で自らを律して言動を慎み、手本を示し、責任を負う」「厳格である」「賢く、仕事ができる」「長期的な視点を持ち、威信があり、この方面に関する自分自身の専門知識と経験を有し、部下と目標が一致している」
部下の相談にのり、親しみやすい	30	15.9	「勇気を持って責任を負い、部下に穏やかに接する」「専門スキルを持ち、部下を思いやることができる」「従業員を大切に」「人間関係が良好な指導者」「素直に他人の意見を聞き入れる」「部下と打ち解けあい、彼らの生活に気に掛けて彼らが喜んで仕事をできるようにする」「コミュニケーションがしやすい」「責任を持って任務を請け負い、責任感があり、部下に友だちのようになることができ、皆の心をひとつに団結させる」「部下と上司という関係ではなく、部下と友だちになる」「従業員に親しみを感じさせながらも威信を失わない」
部下の成長を支援する	51	27.0	「厳格かつ迅速に仕事に取り組む、優れた提案を素直に受け入れ、態度や業績が優れた従業員を抜擢し奨励する」「大きな方向性だけを管理し、部下にゆとりとした自由な雰囲気を与えながらも仕事の効率を高めることができる管理者」「上司や部下のことを掌握している管理者」「後方で作戦計画を練り、部下のことを気に掛ける」「自由で開放的である」「任務を公平かつ合理的に分配し、部下から支持される」「従業員を理解する」「部下に権限を十分に引き渡し、指導が奏功する」「民主的で考えが開かれており、賢く優れた者を登用する」「民主的であり、考えが開けており、オープンである」
人格で治める	48	25.4	「責任感があり、崇拝される」「指導者としての風格を持つ」「大局観があり、部下を思いやることができる」「自信」「博学多才で威信がある」「抜きん出た業務能力と人格的な魅力を持つ」「考え方が開けており、従業員の意見を取り入れながらも自分自身の管理哲学を持った人」「自分の理想を持っている」「自分の考えを持ちながらも民主的であることを失わず、厳格でありながらもユーモアを失わず、独特な眼力と判断力を備えている」「穏やかである」「人を心から承服させることができる管理者、業務に精通し、謙虚で穏やかで、部下と心を一つにすることができる」「物事に厳格に取り組む、温和で善良な性格」「気迫、洞察力、長期的視点を備えている」「考えが開けており、指導者としての風格を備えている」「徳を持って人に服する」
環境を整える、利害を調整する	1	0.5	「チームを団結させる接着剤となり、部下が最大限に能力を発揮できるようにし、人に交流の場を与える、聞く耳を持った人」
決裁者として存在する、意思決定する	5	2.6	「勇気を持って責任を負う」「機知に富み、ユーモアがあり、決断力がある」「ユニークな管理者、決断力がある」「意思決定」
問題解決する、プレイヤーとして実践する	10	5.3	「適切に自分の作業をやり遂げ、自らの業務レベルを高める」「イノベーション精神を持ち、業績と運営を日々向上させる」「様々な才能や技能を持ち、熱心に仕事に一心に取り組む人」「何事にも熟練している」
自らの出世を望む	0	0.0	
具体的な職位を求め、ロールモデルがいる	8	4.2	「私の現在の上司」「ユニークな個性を持った管理者」「多芸多才の人」「馬雲のような管理者」

なし3、無回答11、分からない1

記述内容により項目を分けて編集。

回答率は、回答数を回答総数（なし、無回答、わからないを除く）で割ったもの。

Q34 あなたはどのようなマネジャーになりたいとお考えですか。あなたの理想のマネジャー像をお教えてください。

- ◆ インドの部長クラスでは、「部下の成長を支援する」が20%弱で最も多く、以降「問題解決する、プレイヤーとして実践する」「成功志向で業績に導く」「具体的な職位を求め、ロールモデルがいる」「部下の相談にのり、親しみやすい」がそれぞれ15%以上
- ◆ 課長クラスでは「具体的な職位を求め、ロールモデルがいる」が26.5%で、具体的な役職を理想とする人や、実在する人物を理想とする人が多い

■ 理想のマネジャー像(インド)

【部長クラス】

(自由回答)

大分類	回答数	回答率	記述内容(一部を抜粋)
成功志向で業績に導く	18	16.7	「会社の成長に注目する」「企業の成長の一端を担い、部下の問題を解決する」「組織の人材を最大限に活用し、収益性を図る」「マネジャーというよりはリーダー」「経験が豊富、リーダーシップを発揮」「成果を出す」「挑戦することをいとわず、会社の長期的な成長のために行動に移す」「長期目標の達成に向けてチームを指揮する」「先頭に立つ」
模範を示し、自分にも他人にも厳しい	4	3.7	「常に正しい判断を下し、ときに厳しい態度を示す」「誠実だが威厳のある態度を示す」「友好的だが、仕事上の厳しい姿勢を示す」
部下の相談にのり、親しみやすい	17	15.7	「部下の気持ちがよく分かる」「部下の立場と問題を理解する」「部下から親しみやすいマネージャー」「チームから好かれるリーダー」「尊敬され、好かれる。迅速な意思決定」「部下と気楽に交流し、部下を受け入れる」「すべてのスタッフの意見に耳を傾ける」
部下の成長を支援する	21	19.4	「すべての部下をサポート」「部下の役に立つ、協動的、公平にサポート」「能力主義」「部下を管理する、やる気を促す、理解する、部下に仕事と目標を理解させる」「部下のスキルを信頼し、部下に進んで多くの仕事を任せる」「結果を重視すると同時に、部下の健康や利益にも注目する」「チームワーク」「部下を適切に管理し、能力を最大限に引き出す」「部下の昇進を後押しする」
人格で治める	5	4.6	「愛情にあふれた優れたマネージャー」「よく働く」「誠実で、情熱を注ぐ」
環境を整える、利害を調整する	1	0.9	「部下と経営陣の調整役」
決裁者として存在する、意思決定する	3	2.8	「トラブルにあったときに部下から頼られる存在」「あらゆる判断を自主的に下せる」「部下に最高の問題解決策を提示する」
問題解決する、プレイヤーとして実践する	19	17.6	「仕事早い、責任感がある」「良い社員になり、目標の100%達成を目指す」「優れた管理能力」「仕事に関するあらゆる問題を解決する」「勤勉で誠実」「独自性」「トップレベルのマネージャー」「素晴らしいキャリアにふさわしいスキルを持つ」「オールラウンドプレイヤー」
自らの出世を望む	2	1.9	「(自身の)給与」
具体的な職位を求め、ロールモデルがいる	18	16.7	「マーケティング担当副社長」「監査マネージャー」「プランニングマネージャー」「チームマネージャー」「管理部長」「ゼネラルマネージャー」「CEO」「人事ゼネラルマネージャー」「財務マネージャー」「人事マネージャー」「上級管理職」

なし5、無回答15、わからない0

【課長クラス】

(自由回答)

大分類	回答数	回答率	記述内容(一部を抜粋)
成功志向で業績に導く	7	6.9	「経営者との関係を構築し、会社の円滑な運営のためにその問題を解決する」「勤勉、目標達成、会社に対する忠誠心」「部下の成長にとって大きな役割を果たす指導者。会社の成長に貢献する」「好調時も低迷時も経営を管理でき、組織の目標達成に努める」
模範を示し、自分にも他人にも厳しい	5	4.9	「部下が学びたいと思う存在」「部下のロールモデルになる」「常にパーフェクト」「自分も進歩し、部下の進歩をサポートできる」「ぶれない、要求の厳しいマネージャー。そうすることで、部下は常に緊張感を持って仕事ができる」
部下の相談にのり、親しみやすい	19	18.6	「部下との気軽な関係」「部下に親切で、生活や仕事に関する部下の問題や苦情に耳を傾ける」「マネジャーと部下の間には一定の境界線を引きつつ、フロアの士気を高めるため、限度をもって楽しい雰囲気を作る」「部下の気持ちがよく分かるマネージャー」「問題解決能力を持つ、面倒見がいい」「部下に尊敬される」「チーム内には上下関係の意識がなく、自主的に仕事に関わることで、質の高い成果を得る」
部下の成長を支援する	15	14.7	「創造的で堅苦しくないチーム作り」「チームとして働き、部下を会社の目標達成に導く」「知識が豊富。部下の問題を個人的にも専門的にも理解できる」「プロセスではなく、常に部下に目を配る」「チームプレイヤーで、部下全員の目標達成をサポートする」「始める前に、期待と成果を明確に説明する。期待を明確にして、時間と資源の無駄やストレスをなくす」「インセンティブを与えてやる気を引き出す」
人格で治める	7	6.9	「前向きな態度。問題が起こっても腹を立てず、すぐに問題解決に努め、会社を新たな高みに押し上げる」「すべての部下に対して礼儀正しく親切でありつつ、製品管理と時間管理に厳しい」「忍耐力」「自制心がある」
環境を整える、利害を調整する	5	4.9	「緊張を解き、部下が自由に意見を述べられる職場を作る」「経営陣と従業員の橋渡しの役割」
決裁者として存在する、意思決定する	4	3.9	「チームメンバーに責任を与え、マネージャーがいなくても任務を果たせるようにする」「責任能力がある」「独自の存在」「責任感が強い」
問題解決する、プレイヤーとして実践する	11	10.8	「素晴らしい仕事をこなす」「オールラウンドプレイヤー」「革新的」「より多くの仕事をこなす」「問題を解決する」「信頼できる態度で、見込み客の不安を解消する」「当事者意識を持ち、適切な成果をあげること責任を負う」
自らの出世を望む	2	2.0	「高い給与を得る」
具体的な職位を求め、ロールモデルがいる	27	26.5	「ゼネラルマネージャー」「部門のマネージャー」「良いマネージャーであり、最高の社員」「財務マネージャー」「最高のマネージャー」「人事担当シニアマネージャー」「シニアマネージャー」「副本部長」「ステイプ・ジョブズ」「2年以内に理想のマネジャーになる」「ディレクター」

なし11、無回答7、わからない0

記述内容により項目を分けて編集。
回答率は、回答数を回答総数(なし、無回答、わからないを除く)で割ったもの。

Q34 あなたはどのようなマネジャーになりたいとお考えですか。
あなたの理想のマネジャー像をお教えてください。

- ◆ タイの部長クラスでは、「部下の相談にのり、親しみやすい」が29.8%で最も多く、「問題解決する、プレイヤーとして実践する」「部下の成長を支援する」がそれぞれ25%前後で続く
- ◆ 課長クラスでは「部下の相談にのり、親しみやすい」が37.5%で最も多い

■ 理想のマネジャー像(タイ)

【部長クラス】

(自由回答)

大分類	回答数	回答率	記述内容(一部を抜粋)
成功志向で業績に導く	3	2.1	「自分で計画を立てられる」「計画性がある」
模範を示し、自分にも他人にも厳しい	9	6.4	「部下に対しての良い手本としての存在になる」「部下を理解し、部下に対し優しい時もあれば、厳しい時もある」「明確な規律があり、適切な罰則がある」「率直で、部下を愛し、部下が直面した問題の解決を手伝う」「部下の手本となり部下に愛され尊敬される」
部下の相談にのり、親しみやすい	42	29.8	「部下に愛され、何でも相談できる存在」「部下全員に愛される部長」「部下の面倒を公平にみる」「部下に愛され、尊敬される存在になりたい」「親密かつ気さくに部下の面倒をみる」「部下の問題点をいつも聞き、傍にいて力になる」「従業員と兄弟のような関係」「部下に対して思いやりがあり、気さくに接する。兄弟のように接する」
部下の成長を支援する	35	24.8	「自由がある」「部下が上司の丁寧な監督のもと、自分の意見を十分に表明できる」「自由に仕事ができ、決定の自由がある」「熱意が湧くように支援する」「部下に自由に考えさせるが、きちんとした規律を持つ」「それぞれの従業員と約束した通りに業務を命じる」「仕事の意欲を増す要因を作る」「部下に対して公平な業務運営」
人格で治める	6	4.3	「広い視野を持つ」「オープンマインド」「仕事ができる」「心が広い」「心を開く、真摯、公正」
環境を整える、利害を調整する	1	0.7	「計画が明確なシステム」
決裁者として存在する、意思決定する	2	1.4	「公平である」「責任感がある、心が広い、仕事熱心」
問題解決する、プレイヤーとして実践する	38	27.0	「仕事を楽しんでする」「能力を全て発揮して仕事をする」「様々な問題をうまく解決できる」「問題を管理し、解決できる」「部下のどんな問題も解決する」「目の前の問題を解決し、管理できる」
自らの出世を望む	0	0.0	
具体的な職位を求める、ロールモデルがいる	5	3.5	「総務部部長」

なし8、無回答13、わからない0

【課長クラス】

(自由回答)

大分類	回答数	回答率	記述内容(一部を抜粋)
成功志向で業績に導く	5	6.3	「戦略を定める能力がある」「ビジョンを持っている」「近い将来起こる事を適切に予測出来る」「効率的に計画を立てて経営する」「仕事に対する確固たるビジョンとモチベーションがある」
模範を示し、自分にも他人にも厳しい	9	11.3	「責任感が強く、仕事の運営が上手い、良い手本となり、仕事に邁進し、勤勉 忍耐強い」「会社内で尊敬される存在となる」「部下の良い手本となり、尊敬される」「自分を素晴らしく磨ける人で、部下が遠慮して接する。それと同時に部下にも恩を感じ、部下を愛する」
部下の相談にのり、親しみやすい	30	37.5	「真心を持って部下と接する」「部下の意見を聞く」「部下の面倒を見る」「部下を気遣い、気さくに、公平に接する」「部下を理解する」「部下と友達になり、部下から尊敬、信頼される」「従業員の心を掴んでいる」「部下を無条件に誠実に愛する」「従業員と親しい」
部下の成長を支援する	16	20.0	「部下に自由に考えさせる」「公平であり、部下を大切にする」「自由に考えさせる」「部下の言う事にしっかりと耳を傾ける」
人格で治める	7	8.8	「広い心を持つ」「話し方が丁寧」「怠惰でない」「どんな役職の従業員に対しても丁寧な言葉遣いをする」「権力をふりかざさない」「心が純粋で、慈悲があり、親切、思いやりがあり、かつ冷静」
環境を整える、利害を調整する	0	0.0	
決裁者として存在する、意思決定する	3	3.8	「決定権がある」「すぐに考え、決断出来る」「決定権を持つ」
問題解決する、プレイヤーとして実践する	5	6.3	「目の前の問題をよく解決できる」「プレッシャー無く自分の任務を遂行する」「仕事ができる」「問題を解決できる」
自らの出世を望む	0	0.0	
具体的な職位を求める、ロールモデルがいる	5	6.3	「ネットワークを通したフリーのマネジャー」「フリーランスマネジャー」「セールスマネジャー」「特別な能力のあるマネジャー」

なし13、無回答9、わからない0

記述内容により項目を分けて編集。

回答率は、回答数を回答総数(なし、無回答、わからないを除く)で割ったもの。

Q34 あなたはどのようなマネジャーになりたいとお考えですか。あなたの理想のマネジャー像をお教えてください。

◆ アメリカでは、部長クラス、課長クラスともに「部下の成長を支援する」が約45%で最も多い

■ 理想のマネジャー像(アメリカ)

【部長クラス】

(自由回答)

大分類	回答数	回答率	記述内容(一部を抜粋)
成功志向で業績に導く	5	9.8	「成功を収める」「チーム作りがうまい」「組織の方針と倫理基準を信じる」「質の高い仕事を成し遂げ、チーム構成力があり、尊敬されるリーダー」「カリスマ性があり、現場に積極的に関与する」
模範を示し、自分にも他人にも厳しい	5	9.8	「部下に信頼され、誠実で、心を開く一方で、まじめで厳しい態度をとる」「断固とした態度」「自ら例を示し、部下を育成する」「部下と同じくらい懸命に働く。部下に尊敬される。いい仕事をしたら感謝を示す」
部下の相談にのり、親しみやすい	9	17.6	「部下に対する理解と支援」「部下を重視し、信頼されるマネジャー」「部下に助言し、チームワークが機能する職場環境をつくる」「偉ぶらず、親身になる」「話しやすいマネジャー」「部下のために時間を割き、指導する」「親身になり、熱心で、尊敬され、感謝され、信頼される」
部下の成長を支援する	23	45.1	「部下の成長と昇進を支援する」「部下同士の問題を解決する」「経験豊富で、勤勉で公平だと周囲から認められる」「常に公平なマネジャー」「公平、忍耐力、革新的」「部下を支援し、指導する」「チームをサポートし、やる気を促す」「尊敬される。自分の仕事を笑顔で心から楽しむ」「部下を気遣い、部下と組織に対してできるだけのことをする」「誰に対しても公平な態度をとる」
人格で治める	0	0.0	
環境を整える、利害を調整する	1	2.0	「効率的で、部下が満足できる職場環境を築く」
決裁者として存在する、意思決定する	2	3.9	「パフォーマンスに責任を持つ」「部下を尊重し、微細管理しない」
問題解決する、プレイヤーとして実践する	4	7.8	「仕事に多くの時間を割く」「革新的」「会社や職場で生じた問題について解決策や指示を出す」
自らの出世を望む	0	0.0	
具体的な職位を求める、ロールモデルがいる	2	3.9	「CEO」「グローバルマネージャー」

なし1、無回答5、わからない0

【課長クラス】

(自由回答)

大分類	回答数	回答率	記述内容(一部を抜粋)
成功志向で業績に導く	19	10.7	「結果を残す強力なリーダー」「地域内の売上をすぐに伸ばす」「ビジョンを持ち、共同作業ができる」「大きな成功を収める」「常に目標を上回る」「会社の利益のために変化を起こす権限がもつ」「経営戦略を刷新し、リーダーシップを発揮する」「管理だけでなく、指揮する。部下の成長を望む」
模範を示し、自分にも他人にも厳しい	14	7.9	「部下に自信を持たせ、自ら例を示す」「部下に自分のスキルをうまく示し、部下の成功を促す」「自ら例を示して部下を指揮する」「公平だが厳格」「部下の気持ちを理解するが、厳しい態度も示す」「厳格だが、すべてのスタッフに対して公平」
部下の相談にのり、親しみやすい	31	17.5	「部下を信用し、いつでも部下をサポートする」「他人の意見や目標に耳を傾ける強いリーダー」「部下に気を配る」「相手の意見に耳を傾ける」「部下との時間を多く持つ」「部下の気持ちがよくわかる」「部下のキャリアに貢献したいと考えている」「部下の成長を促す」「部下が気軽に話しかけられる存在」「部下を指導する、親しみやすい、目標を達成できる」
部下の成長を支援する	80	45.2	「部下にやる気を与える」「ボトムアップで意思決定を行う」「モチベーションを与える」「優秀なスタッフを雇用して自信を与える」「自主性がある」「機能的で積極的なチームを構成し、やる気を起こさせる」「部下への責任の持たせ方が上手」「部下に自信を持たせる」「自信とやる気を与える」「有能で信頼できるチームを作る」「部下に対する期待を明確にする」「干渉しすぎない、微細管理をしない」
人格で治める	9	5.1	「協力的、魅力的、勤勉」「楽観的で前向きな態度」「献身的」「忍耐力」「誠実」「思いやり、配慮、良いロールモデルになる」
環境を整える、利害を調整する	0	0.0	
決裁者として存在する、意思決定する	2	1.1	「自分がいなくてもスムーズに仕事ははかどる」「部下が社内業務のあらゆる点で必要な判断を下せるように適切に指導する」
問題解決する、プレイヤーとして実践する	14	7.9	「まったく異なる視点から物事に取り組む」「有意義な行動をとる」「敏感に、積極的に対応する」「優先順位の高い任務に集中して実行する」「あらゆる状況で自主的に行動できる」「あらゆる任務や分野に精通している。対応力がある。戦略的」「思った通りに物事を進める」「新しいことを教えてくれる存在」
自らの出世を望む	2	1.1	「給与が上がらなければ、今より上のポジションには就きたくない」「引退する前に、もう少し上の職位に就きたい」
具体的な職位を求める、ロールモデルがいる	6	3.4	「運用管理者」「シニアアナリスト」「財産管理アシスタントマネジャー」「ゼネラルマネジャー」「地域マネジャー」「シニアマネジャー」

なし8、無回答36、わからない1

記述内容により項目を分けて編集。

回答率は、回答数を回答総数(なし、無回答、わからないを除く)で割ったもの。

Q34 あなたはどのようなマネジャーになりたいとお考えですか。
あなたの理想のマネジャー像をお教えてください。

- ◆ 日本の部長クラスでは、「部下の成長を支援する」が最も多く、約3割
- ◆ 課長クラスでは「部下の支援を成長する」が30.4%で、「部下の相談にのり、親しみやすい」が21.5%で続く

■ 理想のマネジャー像(日本)

【部長クラス】

(自由回答)

大分類	回答数	回答率	記述内容(一部を抜粋)
成功志向で業績に導く	14	13.1	「先頭に立って物事を判断する」「組織と部下に希望を与えられる」「いつまでも部下に夢を語る」「結果として売上、利益を生み出せる」「ビジネス・リーダー」「業績を伸ばせる」「専門知識と多彩な業務経験で部門を引っ張る」「明確にビジョンを語る」「常に販売目標を達成し続け、部下が毎年昇格し、部下に尊敬される上司」「設定した目標に向かって部門全員で一致した方向で努力させる」
模範を示し、自分にも他人にも厳しい	11	10.3	「率先垂範し、部下とともに協働できる管理職」「仕事ができ部下から信用を得ているマネージャー」「背中で教える」「困難な局面の打開や新境地に組織を率先垂範して導くリーダー。メンバーの成長を促すリーダー」「難題に向かっていく姿勢を見せる」「業績を上げながら、職場の雰囲気良くする」「部下の目標となる人」「率先垂範して仕事をこなし、部下の面倒見の良さ」
部下の相談にのり、親しみやすい	18	16.8	「部下からの信頼を得る」「包容力と指導力を持って温かい目で見てゆきたい」「部下の話に耳を傾ける」「親身になってくれる」「部下が仕事や悩みを打ち明けやすく、上司、他部門との連携が取れる」「部下の疑問に明快に回答できる」「頼れる上司」
部下の成長を支援する	31	29.0	「部下が自然に成長できる環境を作れる管理職」「部下の能力・コンピテンシーを的確に判断し、個人にあった育成ができる上司」「仕事を中心とした活き活きとした組織風土を目指したい」「部下の育成を常に重視している管理者」「部下の裁量に任せる」「配下のモチベーションを高める」「現場主義」「部下に過度に干渉しない」「部下の希望を叶えてあげることができ」「計画策定とその達成のための進捗管理」「部下を昇格させられる」「叱咤激励し部下が少しでも早く昇進できるよう指導していく」
人格で治める	4	3.7	「情に厚いタイプ」「実務もやればでき、決断が早く明確な、人間的に大きな頼られるマネージャー」「くだらない説教をしない」「小賢しいタクティクスを用いずに、職場の人間関係を自然に愛に満ちあふれたものに変えていく人間力の豊かなマネージャー」
環境を整える、利害を調整する	5	4.7	「ファンリテータ型」「プロジェクトマネージャーの職種」「従業員や社外プレーンが自身の業務や属する企業に誇りを持つようなビジネスが出来るようにする」「自由に仕事ができる環境」
決裁者として存在する、意思決定する	10	9.3	「空気のような存在」「何かあったときの敏速での確な対応」「無言で人を動かす」「屋行灯のような管理職」「即断即決ができ、部下の業務量を適切に管理する上司」「絶対的な存在」「すべて把握しているが、干渉しない」
問題解決する、プレイヤーとして実践する	10	9.3	「タフ」「専門知識」「指示が明確で的確で、先見性があり、決断力がある」「プレイングマネージャー」「効率的にサラッと仕事を裁くことができる」「問題解決できる」
自らの出世を望む	1	0.9	「出世をする」
具体的な職位を求める、ロールモデルがいる	3	2.8	「島耕作」「現在管理職。理想は自分の上司」「孔子」

なし16、無回答13、わからない1

【課長クラス】

(自由回答)

大分類	回答数	回答率	記述内容(一部を抜粋)
成功志向で業績に導く	19	10.5	「先見の明がある管理者」「長期的な方向性を示してチームを引っ張る」「部下を牽引しながら、業績を上げる」「明確な指針を打ち出す。具体的な計画や戦略がある」「マネージャーというよりリーダーとして認められたい」「新規開拓及び新事業立ち上げ等を推進できる力」「経営トップの考えをかみ砕き企業指針を通常業務に落とし込みながら社業の方向性を部下に理解させる」「必ず目標を仕上げる」
模範を示し、自分にも他人にも厳しい	10	5.5	「率先垂範」「部下から、目標とされるような管理職」「背中を見せて育てる」「やって見せやらせてみて褒めてやる」「有言実行」「自分も知識・技能が一流の管理職」「頼られるながらも、自ら創意工夫できる環境を与えられる」
部下の相談にのり、親しみやすい	39	21.5	「部下及び会社からの信頼が得られるマネージャー」「部下の話を聞く」「部下の意見をよく聞き、上司への架け橋に徹する」「部下を大事にする」「部下を理解する」「相談できる上司」「頼られる存在」「部下を守る」「話を聞き、話をする」「押し付けではなく、ゴールに向かっての道を共有する」
部下の成長を支援する	55	30.4	「部下育成に熱心な管理職」「的確な指示を出し、チェックできる」「部下が自分の10年後を想像できるような仕事の環境作り」「周囲の部下が自分で考え行動できるように指導する」「部下をやる気にさせ雰囲気盛り上げるリーダー」「メンバーが最大限にパフォーマンスを発揮でき、結果として業績が上がる」「成長する機会を与え続ける」「適切な部下の指導ができるマネージャー」「常に的確な指示を与える事」「部下を育成し、成長し続ける組織を作る」「成績アップは部下のお陰、不振は自分の判断ミスとはっきり言い切れる」「部下の意見を上手に取り入れながら、チームを纏めて成果が出せる上司」「部下のキャリアアップを促すマネージャー」「部下の自主性を尊重する」
人格で治める	5	2.8	「心の大きい人」「総合力」「決して怒らない」「職場が明るい。いきいきとメンバーが積極的に仕事をしている」「後進に憧れられる」
環境を整える、利害を調整する	9	5.0	「慣習に囚われず、経営層にイノベーションを提案していけるマネージャー(プロモーターに近い存在)」「自分自身はNO2が向いている」「パイプ役」「経営と現場の架け橋かつプレーヤー」「経営方針づくりを任せられる参謀役」「政治力を有するマネージャー」
決裁者として存在する、意思決定する	23	12.7	「部下にある程度任せ、責任を取れるマネージャー」「けつちもができる」「自分が何をしなくても自律的に課題解決ができる組織を構築する」「いなくても業務は回るが、問題が発生したときに率先して解決策を提示できるマネージャー」「バランスを取りつつ、ここだと結論でできる人」「水のような存在」「逃げない上司」「緑の下の力持ち的」「ぶれない判断軸をもつ」「部下に一任するが責任は自分がとる」「知らないふりができる」「判断力の優れた」「スピードをもって決断し実行する(行動を起こす)」「基本的に常にいなくても日常が成り立つ」
問題解決する、プレイヤーとして実践する	10	5.5	「プレイングマネージャー」「プレイヤーとしてのロールが70%、管理職として30%をこなす」「新しいアイデアを実現する」「プレイヤーとしての実績を上げつつ、部下のサポートを出来る人材」「管理職と被管理職という考え方自体が古い」
自らの出世を望む	4	2.2	「もう部下無し管理職になり、定年まで楽しくやればよい」「仕事が楽しく思えるようになりたい」
具体的な職位を求める、ロールモデルがいる	7	3.9	「島耕作」「ゼネラルマネージャー」「名監督」

なし57、無回答28、わからない3

記述内容により項目を分けて編集。
回答率は、回答数を回答総数(なし、無回答を除く)で割ったもの。

Q34 あなたはどのようなマネージャーになりたいとお考えですか。
あなたの理想のマネジャー像をお教えてください。



付録

調査画面見本

アメリカ(英語)の調査画面を見本として掲載

Work_style_survey

Thank you for accessing this questionnaire.
If you are ready to fill out the questionnaire, please click on the "Start" button.

0%  100%

It is not possible to go back to previous pages on this questionnaire. Please do not click on the "Back" button on your brows er.

F1 What is your gender?

(Please choose one.)

- Male
- Female

F2 What is your current age?

 years old

[Back](#) [Next page](#)

0%  100%

It is not possible to go back to previous pages on this questionnaire. Please do not click on the "Back" button on your brows er.

F3 Where do you currently live?

(Please choose one.)

- New York
- California
- Other

[Back](#) [Next page](#)

F3 居住地の選択肢

<中国>
1. 上海
2. 北京
3. 広州
4. その他

<インド>
1. デリー
2. ムンバイ
3. バンガロール
4. その他

<タイ>
1. バンコク圏
2. コンケン
3. チェンマイ
4. その他

<アメリカ>
1. ニューヨーク
2. カリフォルニア
3. その他

<日本>
1. 東京
2. 千葉
3. 埼玉
4. 神奈川
5. その他

0%  100%

It is not possible to go back to previous pages on this questionnaire. Please do not click on the "Back" button on your browser.

F4 How many employees are there in your company? Please select the answer that best applies.

(Please choose one.)

- 1 - 99 people
- 100 - 299 people
- 300 - 499 people
- 500 - 999 people
- 1000 - 1999 people
- 2000 - 4999 people
- More than 5000 people
- Not directly affiliated with a company (civil servant, self-employed, student, or unemployed, etc.)

Back

Next page

0%  100%

It is not possible to go back to previous pages on this questionnaire. Please do not click on the "Back" button on your browser.

F5 How many years and months have you worked for your current employer?

* If less than a month, please enter "0" years "1" month.

* If exactly 3 years, please enter "3" years "0" months.

 years months

Back

Next page

0%  100%

It is not possible to go back to previous pages on this questionnaire. Please do not click on the "Back" button on your browser.

F6 Which department do you belong to? Please select the one that best applies.

(Please choose one.)

- Administration (human resources)
- Administration (general affairs, legal affairs, accounting, corporate planning)
- Sales
- Retail sales
- Service
- Manufacturing
- Construction
- Research and development
- Others

Back

Next page

0%  100%

It is not possible to go back to previous pages on this questionnaire. Please do not click on the "Back" button on your browser.

F7	<p>What is your current job title? Please select the one item below that applies to your rank within your company, and give the specific name of your job title. * If nothing applies, please select the closest job title.</p>
-----------	---

(Please choose one.)

- President or higher
- Director or higher
- General manager or department chief or higher
- Manager or section chief or higher
- Factory manager
- Branch manager
- Chief or section chief
- Staff member

0%  100%

It is not possible to go back to previous pages on this questionnaire. Please do not click on the "Back" button on your browser.

F8	<p>What is the length of your current employment contract? Please select the item that best applies. If you have a set contract length, please indicate how many years the contract is for.</p>
-----------	---

(Please choose one.)

* If less than one year, please respond "1" year contract.

- Fixed term: a -year contract
- Permanent
- Do not know

0%  100%

It is not possible to go back to previous pages on this questionnaire. Please do not click on the "Back" button on your browser.

We would now like to ask you about the company you work for.

Q1 How was your company established? Please select one that applies.

(Please choose one.)

- Government-owned or publically operated
- Private (domestic capital)
- Private (foreign capital)
- Joint (Private (domestic capital+ foreign capital))
- Joint (Government/public-operated + Private)

[Back](#) [Next page](#)

0%  100%

It is not possible to go back to previous pages on this questionnaire. Please do not click on the "Back" button on your browser.

Q2 What type of industry does your company specialize in? Assume the primary business and select the one that applies.

(Please choose one.)

- Agriculture, forestry and fisheries
- Mining or coal production
- Construction
- Manufacturing
- Electrical, gas, heat or water treatment
- Information and communications
- Transport
- Wholesale or retail
- Finance or insurance
- Real estate
- Restaurant or accommodation
- Medical or welfare
- Education or learning support
- Postal
- Service
- Civil service
- Industries that does not fall into the above categories

[Back](#) [Next page](#)

0%  100%

It is not possible to go back to previous pages on this questionnaire. Please do not click on the "Back" button on your browser.

Q3 What is your company's annual sales? Please exclude the sales from branches and subsidiaries abroad if your company has any.
* Please respond with an approximate amount. If you are unsure, you may leave this unanswered.

million dollars/year

Q3 通貨単位

- | | | |
|----------------|-----------------|-------------|
| <中国>
万元 | <インド>
10万ルピー | <タイ>
バーツ |
| <アメリカ>
百万ドル | <日本>
万円 | |

[Back](#) [Next page](#)

0%  100%

It is not possible to go back to previous pages on this questionnaire. Please do not click on the "Back" button on your browser.

We would now like to ask about your work.

Q4 Which burden of responsibility do you share more of for the achievement of goals and solving problems at your work?
Please select the one item below that most closely reflects the way you feel.

(Please choose one.)

[A] Improving on daily duties
[B] Managerial reform

Close to A

Somewhat closer to A

Cannot say either way

Somewhat closer to B

Close to B

Q5 To what extent do you think you fulfill those work duties?
Please select the one item below that most closely reflects the way you feel.

(Please choose one.)

I fulfill them to a very high level

I fulfill them to a high level

I fulfill them

I cannot say either way

I do not fulfill them very well

Q6 To what extent are you involved with people both inside and outside your company as part of your work duties?
Please select the one item below that most closely reflects the way you feel.

(Please choose one.)

[A] A small number of people in specific departments
[B] A large and diverse number of people of various positions both inside and outside the company

Close to A

Somewhat closer to A

Cannot say either way

Somewhat closer to B

Close to B

Q7 To what extent do you think you develop personal relationships of trust with and have a positive influence on stakeholders in your work with such people?
Please select the one item below that most closely reflects the way you feel.

(Please choose one.)

I fulfill them to a very high level

I fulfill them to a high level

I fulfill them

I cannot say either way

I do not fulfill them very well

Back

Next page

0%  100%

It is not possible to go back to previous pages on this questionnaire. Please do not click on the "Back" button on your browser.

We would now like to ask about your workplace.

Q8 Please select the item that applies for each of the following as characteristics of your work or workplace.

(Please choose one.)

1 / 11

Do not have leeway with deadlines or deliveries

Think so very much

Think so somewhat

Cannot say either way

Do not think so very much


Do not think so at all

Back

Next page

※以下の質問について、上記の形で聴取

- | |
|--|
| (1) Do not have leeway with deadlines or deliveries |
| (2) Frequently deal with sudden requests for work |
| (3) Work achievements are easy to ascertain, either in terms of their effects or because they are quantifiable |
| (4) Roles are clearly defined |
| (5) Work division is specialized |
| (6) Often do standardized work where I follow previous examples or manuals |
| (7) Able to work at my own discretion |
| (8) There are people who can substitute for me in my current workplace |
| (9) Often collaborate with others for work |
| (10) Required to put in solid working hours to achieve excellent results |
| (11) Have to work to respond to client requests even when it is beyond normal capacity |

0%  100%

It is not possible to go back to previous pages on this questionnaire. Please do not click on the "Back" button on your browser.

Q9 How many employees are there in your workplace (the department you belong to)?

people

Back

Next page

0%  100%

It is not possible to go back to previous pages on this questionnaire. Please do not click on the "Back" button on your browser.

Q10 How many employees directly report to you? If you manage any employees, please indicate how many by employment type.

Permanent employees: people

Contractors, part-timers or casual employees: people

Employees affiliated with other companies such as temporary staff: people

Back

Next page

0% 100%

It is not possible to go back to previous pages on this questionnaire. Please do not click on the "Back" button on your browser.

Q11 How many days per week do you and your employees work? And how many hours do you work overall on average per week?

* Please count overtime hours (including unpaid overtime), but exclude commuting time, meal time and breaks.
 (Ex: Working from 9:00 am to 17:00 pm daily with a 1 hour break for 5 days a week is 7×5, so it would be 35 hours.)
 * Please respond with at least "1" day and "1" hour.

Q11 How many days per week do you work? And how many days do you work overall on average per week?

* Please count overtime hours (including unpaid overtime), but exclude commuting time, meal time and breaks.
 (Ex: Working from 9:00 am to 17:00 pm daily with a 1 hour break for 5 days a week is 7×5, so it would be 35 hours.)
 * Please respond with at least "1" day and "1" hour.

I work days per week; a total of about hours per week
 Employees I manage work days per week; a total of about hours per week

※部下の有無でQ11の質問が異なる

0% 100%

It is not possible to go back to previous pages on this questionnaire. Please do not click on the "Back" button on your browser.

Q12 We would now like to ask about the intensity of your work per hour. How intense is your current work style in terms of your work per hour?

(Please choose one.)

- I work so hard I could not work any harder
- I work hard
- I have a little leeway in my work
- I have quite a lot of leeway in my work

0% 100%

It is not possible to go back to previous pages on this questionnaire. Please do not click on the "Back" button on your browser.

Q13 Assuming your total working hours came to 100%, what percentage of your total working hours would you spend on each of the following 5 types of work?

Organizational management	<input type="text"/> %
Employee management	<input type="text"/> %
Information correspondence	<input type="text"/> %
"Player" duties	<input type="text"/> %
Other work duties	<input type="text"/> %
<u>total</u>	<input type="text"/> %

Organizational management: Administration of work assignments and progress, budget control, and the formulation of organizational strategy.
Employee management: Training, evaluation and motivation of managed employees.
Information correspondence: Passing on important managerial information to workers on the ground, and conveying necessary on-the-ground information to top management, in addition to sharing information between team members.
"Player" duties: The execution of work duties in order to fulfill one's personal performance targets.
Other work duties: Miscellaneous work such as filling out forms and duties related to the maintenance of the organization such as legal compliance.

0%  100%

It is not possible to go back to previous pages on this questionnaire. Please do not click on the "Back" button on your browser.

Q14 We would now like to ask about your personal employee performance evaluation. Assuming your total employee performance evaluation came to 100%, what percentage of your total evaluation would each of the following evaluations comprise?

Performance or achievements	<input type="text"/> %
Employee training	<input type="text"/> %
New projects	<input type="text"/> %
Work attitude	<input type="text"/> %
Curbing employee turnover	<input type="text"/> %
Hiring talented employees	<input type="text"/> %
total	<input type="text"/> %

[Back](#) [Next page](#)

0%  100%

It is not possible to go back to previous pages on this questionnaire. Please do not click on the "Back" button on your browser.

Q15 What sorts of actions do you take to increase business performance? Please indicate the closer of the two options.

(Please choose one.)

1 / 13

- [A]** Increase my employees' abilities
- [B]** Increase my employees' enthusiasm

Close to A	Somewhat closer to A	Somewhat closer to B	Close to B
------------	----------------------	----------------------	------------

[Back](#) [Next page](#)

※以下の質問について、上記の形で聴取

(1)	[A] Increase my employees' abilities
	[B] Increase my employees' enthusiasm
(2)	[A] Entrust how to do things to my employees
	[B] Give specific instructions to my employees on how to do things
(3)	[A] Seek short-term achievements from my employees
	[B] Increase my employees' long-term abilities
(4)	[A] Evaluate only on achievements
	[B] Also evaluate processes
(5)	[A] Create star players
	[B] Focus on teamwork
(6)	[A] Gather people with similar values and backgrounds
	[B] Gather people with different values and backgrounds
(7)	[A] Ask many people's opinions
	[B] Decide by oneself
(8)	[A] Use established methods
	[B] Try new methods
(9)	[A] Take risks
	[B] Avoid risks
(10)	[A] Focus on decision-making accuracy
	[B] Focus on decision-making speed
(11)	[A] Resolve issues that occur
	[B] Anticipate issues arising
(12)	[A] Only disclose managerial information to specific people
	[B] Disclose managerial information as much as possible to my employees
(13)	[A] Respond to unforeseen circumstances by myself
	[B] Leave such responses to my employees

0%  100%

It is not possible to go back to previous pages on this questionnaire. Please do not click on the "Back" button on your browser.

Q16 Please indicate the extent to which each of the following apply to the way you normally approach work.

(Please choose one.)

1 / 19

Allocate work from my bosses to my employees as quickly as possible

Always applies

Somewhat applies

Cannot say either way

Somewhat does not apply

Does not apply at all

Back

Next page

※以下の質問について、上記の形で聴取

(1) Allocate work from my bosses to my employees as quickly as possible
(2) Explain work that I entrust to others starting with its objectives and background
(3) Immediately instruct those under my management when I have new ideas
(4) Work I instruct others to do can be wasteful
(5) Check on my employees' progress soon after they start the work
(6) Intervene in the work of my employees before any serious mistakes occur
(7) Give feedback on the work I leave to others in terms of what happened after it left my employee's hands
(8) Am concerned about the minute details of my employees' work
(9) Clearly convey work deadlines to my employees
(10) Confirm how much time it took to do the work that I entrusted my employees with
(11) Instruct my employees on how to do their work
(12) Clarify the work priorities of my employees
(13) Immediately give my employees advice when they consult me
(14) Review the work duties of team members doing particularly large amounts of overtime
(15) Have a grasp on the state of my employees' work
(16) Sometimes instruct my employees to take on work with tight deadlines
(17) Build trusting relationships with my employees
(18) Support the growth of my employees
(19) Have work duties as a "player"
* "Player": Someone who executes of work duties directly in order to fulfill their personal performance targets.

0%  100%

It is not possible to go back to previous pages on this questionnaire. Please do not click on the "Back" button on your browser.

We would now like to ask you about your work style up until the present.

Q17 How many times have you resigned from a company or organization?

times

Back

Next page

0%  100%

It is not possible to go back to previous pages on this questionnaire. Please do not click on the "Back" button on your browser.

Q18 For what reasons did you resign from your previous workplace (your workplace prior to your current one)? Please select all the items that apply.
In addition, what was the most important reason for resigning from your previous workplace?

1 / 2

Reasons resigned
(Please select as many responses as apply)

<Decided by company>

- Contract period expired
- Reached retirement age
- Company bankruptcy or office closure
- Early retirement or forced retirement by the employer
- Dismissed

<Decided by myself>

- Dissatisfied with salary
- Dissatisfied with working conditions or the workplace
- Dissatisfied with interpersonal relationships
- Dissatisfied with the nature of the work
- Concerned about the future potential of the company and employment instability
- Personal sickness or injury
- Marriage
- Had or raised children
- Cared for others
- Became independent
- Engaged in further study or obtained a qualification

<Other>

- Other

Back

Next page

※以下の質問について、上記の形で聴取

- (1) Reasons resigned (Please select as many responses as apply)
- (2) Most important reason (Please select one only)

0%  100%

It is not possible to go back to previous pages on this questionnaire. Please do not click on the "Back" button on your browser.


Q19 Which of the following did you use in deciding this job? Please select the one item that had the largest influence.

(Please choose one.)

- Paper media such as job advertisements and job magazines
- Newspaper advertisement or insert advertisement
- Job information websites on the Internet (Windows or Mac)
- Job information websites on the Internet (smartphone or tablet)
- SNS (social networking service)
- Direct inquiries with company (* whether the actual method was by phone, email or recruiting website is not relevant)
- Public employment agency (to search for or receive job referrals)
- Recruitment agency or a headhunter
- School career advisor or bulletin board
- Alumni network (from a previous job or school)
- Job referral from family or friends
- Other Specify:

Back

Next page

0%  100%

It is not possible to go back to previous pages on this questionnaire. Please do not click on the "Back" button on your browser.

Q20 When did you take on your current job title (F7の回答内容を表示)? year**Q21** When did you first take on the role of general manager or department chief (including experience at other companies)?
If your current position is the first time you have been a general manager or department chief, please give the same response as Q20. year**Q22** When did you first take on the role of manager or section chief (including experience at other companies)?
If your current position is the first time you have been a manager or section chief, please give the same response as Q20. year

Back

Next page

0%  100%

It is not possible to go back to previous pages on this questionnaire. Please do not click on the "Back" button on your browser.

Q23 To what extent were each of the following helpful to you in obtaining your current position? Please select one item for each.

(Please choose one.)

1 / 11

Final academic achievement

Quite helpful

Slightly helpful

Not helpful

Do not have this experience/Do not possess this (these)

Back

Next page

※以下の質問について、上記の形で聴取

(1) Final academic achievement
(2) Field of final academic achievement
(3) Overseas study experience
(4) Qualifications or licenses
(5) Achievements when entering the company
(6) Seminars and training taken
(7) Previously established networks
(8) On-site experience from branches or factories, etc.
(9) Overseas work experience
(10) New business or project start-up experience
(11) Life experience

0%  100%

It is not possible to go back to previous pages on this questionnaire. Please do not click on the "Back" button on your browser.

Q24 Please select the items that apply regarding the occupational functions you have experience in.

1 / 4

A: All the occupational functions you have experienced with your current company
(Please select as many as apply)

- Management and planning
- Legal
- Accounting or finance
- Human resources or training
- General affairs or secretarial duties
- Public relations or advertising
- Information systems
- Marketing or sales and planning
- B2B sales
- B2C sales
- Retail sales
- Procurement, acquisitions, or process management
- Production technology or production management
- Research, development, or design
- Other

※以下の質問について、上記の形で聴取

- | | |
|-----|--|
| (1) | A: All the occupational functions you have experienced with your current company(Please select as many as apply) |
| (2) | B: The occupational function you have the longest experience in with your current company (Please select one only) |
| (3) | C: All the occupational functions you have experienced other than with your current company
(Please select as many as apply) |
| (4) | D: The occupational function you have the longest experience in other than with your current company
(Please select one only) |

0%  100%

It is not possible to go back to previous pages on this questionnaire. Please do not click on the "Back" button on your browser.

Q25 Does your company have a career route for identifying future management candidates (headquarters division director, general manager or department chief class and above) early on?

(Please choose one.)

- Yes
- No
- I do not know

Back

Next page

0%  100%

It is not possible to go back to previous pages on this questionnaire. Please do not click on the "Back" button on your browser.

We would now like to ask about your work style in the future.

Q26 Are you thinking of changing jobs (moving to another company or organization) in future?

(Please choose one.)

- I would currently like to change jobs and am looking
- I would currently like to change jobs, but am not looking
- I would like to change jobs some day
- I have no plans to change jobs

Back

Next page

0%  100%

It is not possible to go back to previous pages on this questionnaire. Please do not click on the "Back" button on your browser.

Q27 Would you like to work independently (such as creating a company or going freelance)?

(Please choose one.)

- I would like to immediately
- I would like to some day
- I would not like to

Back

Next page

0%  100%

It is not possible to go back to previous pages on this questionnaire. Please do not click on the "Back" button on your browser.

We would now like to ask you about your outlook and values regarding work and work styles.

Q28 Please compare A and B, and select the item that applies regarding your work style.

(Please choose one.)

1 / 9

- 【A】** My skills can be leveraged in any company
- 【B】** My skills are best leveraged in this company

Close to A

Somewhat closer to A

Somewhat closer to B

Close to B

Back

Next page

※以下の質問について、上記の形で聴取

(1)	【A】 My skills can be leveraged in any company
	【B】 My skills are best leveraged in this company
(2)	【A】 Am a member of upper management
	【B】 Am a regular employee
(3)	【A】 Have an emotional connection with my company
	【B】 Am emotionally disconnected from my company
(4)	【A】 Can imagine my career trajectory 3 years from now
	【B】 Cannot imagine my career trajectory 3 years from now
(5)	【A】 Can imagine my career trajectory 10 years from now
	【B】 Cannot imagine my career trajectory 10 years from now
(6)	【A】 Am interested in promotion
	【B】 Pursue my own happiness
(7)	【A】 The nature of my work is important to me
	【B】 High remuneration is important to me
(8)	【A】 Work for myself and my family
	【B】 Work for my country and society
(9)	【A】 People decide their own careers
	【B】 Careers are decided based on conditions

0%  100%

It is not possible to go back to previous pages on this questionnaire. Please do not click on the "Back" button on your browser.

Q29 Please compare A and B, and select the item that applies regarding what you consider your ideal work style.

(Please choose one.)

1 / 7

- 【A】** Producing the best possible results within a given time frame
- 【B】** Working as many hours as needed to produce excellent results

Close to A

Somewhat
closer to A

Somewhat
closer to B

Close to B

Back

Next page

※以下の質問について、上記の形で聴取

(1)	【A】 Producing the best possible results within a given time frame 【B】 Working as many hours as needed to produce excellent results
(2)	【A】 Unable to advance but have fewer work responsibilities 【B】 Have lots of responsibility and can advance
(3)	【A】 There is a clear way to progress with work that should be followed 【B】 I decide how to progress with work
(4)	【A】 Deepening one's knowledge of a specific area 【B】 Achieving skills in a variety of fields
(5)	【A】 Getting promoted 【B】 Not concerned about promotion
(6)	【A】 Advancing within one's company 【B】 Advancing by changing jobs
(7)	【A】 Knowledge and skills are important in one's career 【B】 Connections and a network are important in one's career

0%  100%

It is not possible to go back to previous pages on this questionnaire. Please do not click on the "Back" button on your browser.

Q30 Please select the item that most closely reflects the way you feel regarding the following attributes.

(Please choose one.)

1 / 9

My interests match my current occupation

Strongly agree

Agree

Cannot say
either way

Disagree


Strongly
disagree

Back

Next page

※以下の質問について、上記の形で聴取

- | |
|---|
| (1) My interests match my current occupation |
| (2) I have the right skills and abilities for doing this job |
| (3) My personal values match my organization's values and culture |
| (4) Get along well with the people I work with |
| (5) My personality matches my supervisor's personalities |
| (6) Maintained a previously learned work style when I changed to my current workplace and found it was not applicable |
| (7) Am highly evaluated in my company |
| (8) Am satisfied with my current organization |
| (9) Am satisfied with my current job |

0%  100%

It is not possible to go back to previous pages on this questionnaire. Please do not click on the "Back" button on your browser.

Once again, we would now like to ask about your current workplace (the department you manage).

Q31 How do you perceive the department you manage to perform on the following compared with other departments? Please select the one item that most applies.

(Please choose one.)

1 / 5

My department's business performance is good

Think so very
much

Think so
somewhat

Cannot say
either way

Do not think so
very much

Do not think so
at all

Back

Next page

※以下の質問について、上記の形で聴取

- | |
|--|
| (1) My department's business performance is good |
| (2) My department's members are very enthusiastic about their work |
| (3) My department's members are well thought of by other departments and produce good work |
| (4) My department's members do little overtime |
| (5) My department's members turnover rate is low |

0%  100%

It is not possible to go back to previous pages on this questionnaire. Please do not click on the "Back" button on your browser.

Q32 What extent of your employees leave your workplace within a year?

(Please choose one.)

- 100% (Out of 10 workers, all 10 have left)
- 90 - 99%
- 80 - 89%
- 70 - 79%
- 60 - 69%
- 50 - 59%
- 40 - 49%
- 30 - 39%
- 20 - 29%
- 10 - 19%
- 1 - 9%
- 0%

[Back](#) [Next page](#)

0%  100%

It is not possible to go back to previous pages on this questionnaire. Please do not click on the "Back" button on your browser.

Q33 What problem/s need to be solved the most in your workplace? Please be specific.

(Please specify.)

[Back](#) [Next page](#)

0%  100%

It is not possible to go back to previous pages on this questionnaire. Please do not click on the "Back" button on your browser.

Q34 What sort of a manager would you like to become? Please tell us about what you envisage an ideal manager would be like.

(Please specify.)

[Back](#) [Next page](#)

0%  100%

It is not possible to go back to previous pages on this questionnaire. Please do not click on the "Back" button on your browser.

Finally, we would like to ask you some personal questions.

Q35 Please indicate your last academic achievement.

(Please choose one.)

- Elementary school, middle school, or no formal school education
- High school graduate
- Specialized training college, vocational college, or technical college training
- Junior college or community college degree
- Industrial technical school training
- Undergraduate university or college degree
- Master's degree
- PhD graduate

Back

Next page

0%  100%

It is not possible to go back to previous pages on this questionnaire. Please do not click on the "Back" button on your browser.


Q36 Do you have an MBA? Please select the one item that applies. If you do have an MBA, please indicate when you achieved it.

(Please choose one.)

- I have an MBA degree, completed in
- I do not have an MBA

Back

Next page

0%  100%

It is not possible to go back to previous pages on this questionnaire. Please do not click on the "Back" button on your browser.

Q37 What university department (graduate school department) did you graduate from?

(Please choose all that apply.)

- Humanities (including literature, history, philosophy, psychology, education, etc.)
- Social sciences (including economics, business administration, commerce, law, politics, etc.)
- Natural sciences (including engineering, material science, agriculture, computer science, etc.)
- Medicine, pharmacology
- Architecture
- Art (music, fine art, etc.)
- Social welfare
- Other

Back

Next page

0%  100%

It is not possible to go back to previous pages on this questionnaire. Please do not click on the "Back" button on your browser.

Q38 Are you currently married and/or have children?

(Please choose one.)

- Married (including common-law marriage) and have children
- Married (including common-law marriage) and have no children
- Not married and have no children
- Not married and have children

0%  100%

It is not possible to go back to previous pages on this questionnaire. Please do not click on the "Back" button on your browser.

Q39 What is your nationality?

(Please choose one.)

- American
- Other Specify:
- Do not know

0%  100%

It is not possible to go back to previous pages on this questionnaire. Please do not click on the "Back" button on your browser.

Q40 Which of the following is closest to your household's economic standing when you were a child? Please indicate the one item that applies.

(Please choose one.)

- Very well to do
- Well to do
- Ordinary
- Poor
- Very poor

0%  100%

It is not possible to go back to previous pages on this questionnaire. Please do not click on the "Back" button on your browser.

Q41 What is your current annual income? Assuming your annual income came to 100%, what percentage of your annual income would be paid based on performance-based results?

*Please respond annual income from your current primary job.
*Please assume annual income before tax deduction.

Annual income: dollars; performance accounts for %

Q41 通貨単位

- <中国>
元
- <インド>
ルピー
- <タイ>
バーツ
- <アメリカ>
ドル
- <日本>
万円

