

特別企画：海外進出・取引に関する東北 6 県企業の意識調査（2023 年）

企業の 14.7%が海外ビジネスを推進

～ 海外進出や取引を行う上での課題

「外国為替レートの変動」がトップに ～

世界経済に大打撃を与えた新型コロナウイルスの爆発的な感染が始まった当初は、国内外を問わず厳格な行動制限やロックダウンによる生産活動の停止、物流の寸断などサプライチェーンへの大きな影響が表れた。

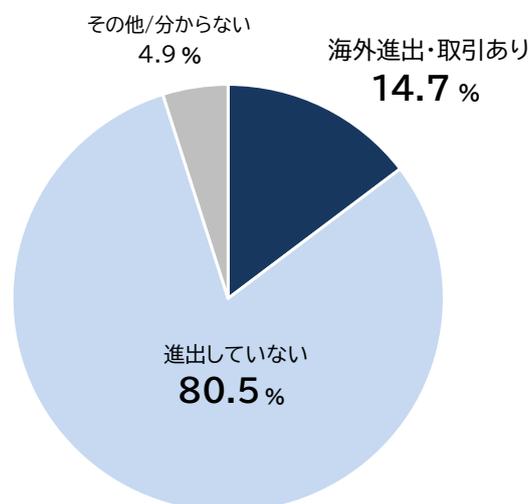
その後、欧米各国を中心に経済活動を再開したものの、半導体不足をはじめ多方面で需要が供給に追いつかない状況となった。日本国内においても、自動車産業をはじめ電機、機械など幅広い産業で生産活動が滞る事態に陥ったほか、穀物や資源価格の高騰に円安が加わり、今なお多方面で悪影響が続いている。

このため、供給網の安定化などを目的に製造や部品調達を国内へ回帰する動きもみられ、改めて海外ビジネスを進めるにあたり、課題が浮き彫りになってきている。

そこで、帝国データバンク仙台支店は、海外進出・取引に関する東北 6 県企業の見解について調査した。本調査は、TDB 景気動向調査 2023 年 6 月調査とともに行った。

※ 調査期間は 2023 年 6 月 19 日～30 日、調査対象は 1765 社で、有効回答企業数は 737 社（回答率 41.8%）

海外進出・取引の状況



調査結果（要旨）

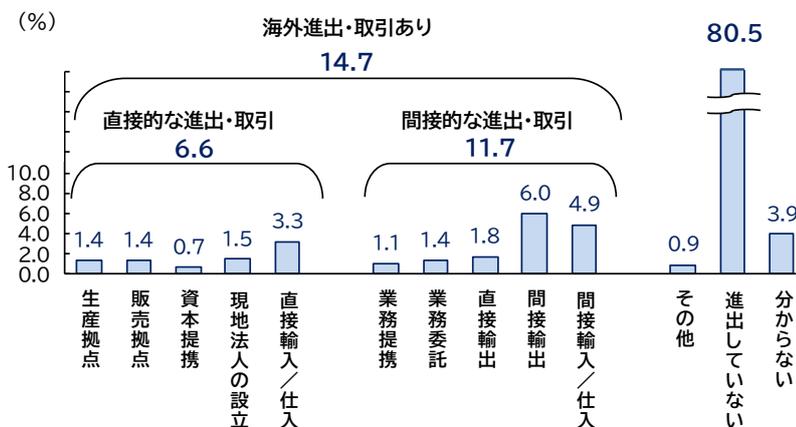
1. 直接・間接のいずれかの形で海外進出または海外と取引を行っている企業は 14.7%
2. 海外進出への課題として、「外国為替レートの変動」が 33.1%で最も高かった（複数回答）
3. 期待する支援サービス、「法制度や商習慣に関する支援」が 29.4%でトップ（複数回答）

1. 企業の14.7%で海外進出・取引を実施

現在、自社が海外進出または海外と取引を行っているか尋ねたところ、「生産拠点や販売拠点、直接輸入など直接的な進出・取引を行っている」企業は6.6%（複数回答、以下同）、「業務提携や輸出、間接輸入など間接的な海外進出・取引を行っている」企業は11.7%となった。「直接・間接のいずれかの形で海外進出・取引をしている」企業は14.7%となる一方で、「進出していない」企業は80.5%だった。

海外事業の内容をみると、直接的な進出・取引は商社などを経路しない「直接輸入／仕入」が3.3%で最も高く、次いで「現地法人の設立」（1.5%）、支社・支店などを含む「生産拠点」（1.4%）や「販売拠点」（1.4%）、M&Aなどの「資本提携」（0.7%）が続いた。他方、間接的な進出・取引は、商社や取引先を経由した「間接輸出」（6.0%）がトップとなり、以下、商社や取引先を経由した「間接輸入／仕入」（4.9%）、商社などを経路しない「直接輸出」（1.8%）、生産委託などの「業務委託」（1.4%）、技術提携などの「業務提携」（1.1%）と続いた。

海外進出・取引の状況（複数回答）



注1: 「直接的な進出・取引」「間接的な進出・取引」「海外進出・取引あり」は、内訳項目の少なくともいずれか1項目を選択した割合を表す

注2: 母数は有効回答企業737社

「直接・間接のいずれかの形で海外進出・取引をしている」企業を従業員数別にみると、「1000人超」の企業は50.0%だった。一方で、「51人～100人」を除いた1000人以下の企業で10%程度にとどまった。企業からは、「小規模企業のため海外進出は考えていない」などの声が聞かれ、企業規模によって海外ビジネスに関する取り組みに顕著な差が表れた。

海外進出・取引あり～従業員数別～



2.「外国為替レートの変動」について、3社に1社が企業で海外進出・取引の課題と認識

今後、海外進出を検討または進める場合、もしくは海外ビジネスを促進する場合、どのようなことが障害や課題、トラブルになるか尋ねたところ、「外国為替レートの変動」が33.1%で最も高かった（複数回答、以下同）。次いで、「言語の違い」（31.8%）、「社内人材（邦人）の確保」（31.5%）のほか、「文化・商習慣の違い」（28.8%）や「進出先の政治情勢に関する情報収集」（27.5%）などが上位に並んだ。大企業では、特に人材確保や進出先の経済情勢の情報収集を海外ビジネスを行う上で、課題と認識していた。

海外進出・取引の課題（複数回答） ～上位10項目～

	（%）		
	全体	企業規模	
		大企業	中小企業
外国為替レートの変動	33.1	33.3	33.1
言語の違い	31.8	30.8	31.9
社内人材(邦人)の確保	31.5	42.3	30.2
文化・商習慣の違い	28.8	32.1	28.4
進出先の政治情勢に関する情報収集	27.5	32.1	27.0
進出先の経済情勢に関する情報収集	25.9	37.2	24.6
取引相手、提携先、パートナー企業の開拓、選定、選択	24.8	29.5	24.3
現地人材の確保・育成	24.0	32.1	23.1
海外進出に向けた社内体制の整備	23.9	32.1	22.9
進出先の市場性や競合の把握	20.1	28.2	19.1

注1:網掛けは、企業規模の比較で割合が5ポイント以上高い方を示す

注2:母数は有効回答企業737社

3.期待する支援サービス、「法制度や商習慣に関する支援」が29.4%でトップ

今後、海外進出を検討または進める場合、国や地方自治体などの行政や支援機関などに期待する支援サービス、情報について尋ねたところ、進出国の貿易制度、法人設立の手続き・制度などの「法制度や商習慣に関する支援」が29.4%でトップとなった（複数回答、以下同）。次いで、貿易保険・保障、為替変動への対応などの「リスクマネジメント」（27.3%）が続き、展開戦略・ブランディング・知的財産戦略の支援など「事業計画支援」（23.6%）、展示会・見本市への出展支援、商談会やマッチング支援などの「販路確保や開拓支援」（23.2%）、外国人やグローバル人材確保などの「人材育成支援」（23.1%）が上位に並んだ。特に大企業では、「法制度や商習慣に関する支援」や「人材育成支援」を求める企業が中小企業と比較して高かった。

期待する支援サービス・情報（複数回答）

	（%）		
	全体	企業規模	
		大企業	中小企業
法制度や商習慣に関する支援	29.4	38.5	28.4
リスクマネジメント	27.3	30.8	26.9
事業計画支援	23.6	21.8	23.8
販路確保や開拓支援	23.2	23.1	23.2
人材育成支援	23.1	32.1	22.0
市場動向調査支援	21.3	23.1	21.1
赴任者らの生活支援	20.6	26.9	19.9
取引先の信用度合の把握	19.5	19.2	19.6
資金調達支援	19.1	19.2	19.1
現地課題解決支援	17.9	24.4	17.1
海外視察サポート	11.7	10.3	11.8
その他	11.3	15.4	10.8

注1:網掛けは、企業規模の比較で割合が5ポイント以上高い方を示す

注2:母数は有効回答企業737社

まとめ

本調査の結果、直接・間接にかかわらず海外進出や取引をしている企業は全体の14.7%となった。ただし、従業員規模で濃淡があり、1000人を超える大企業ほど海外ビジネスを進めている傾向が表れた。一方、海外進出や取引を全く考えておらず現状必要としない企業や、新型コロナ流行以降の要因で海外ビジネスに二の足を踏む企業も多い。加えて、国内回帰の動きも表れており、海外より国内企業との取引を強める企業も出てきている。今後、海外進出を進める場合、3割を超える企業で「外国為替レートの変動」を課題と認識しており、昨今の急激な円安進行など為替変動に対するリスクマネジメントの支援を求めている。また、「法制度や商習慣に関する支援」を求める企業も多く存在し、異なる文化によるビジネス上の習慣の違いがトラブルに発展する可能性が予想されることから、ビジネスを円滑に進めるためのサポートが期待されている。

ポストコロナ時代に対して、企業は国内だけではなく、海外にも再び目を向けて行く必要はあるだろう。しかしながら、海外ビジネスを進めるためには、世界情勢や原材料価格の高騰、為替動向などのリスクだけではなく、言葉や文化の相違など基礎的な障壁も、企業が海外ビジネスに挑戦するためのハードルとなっている。

一つ一つの壁を乗り越えるためには行政の支援・発信だけではなく、専門企業の情報発信や業務支援なども後押しとなる。日本経済のさらなる発展のためには、官民一体となり海外に目を向けた取り組みが必要となるだろう。

企業規模区分

中小企業基本法に準拠するとともに、全国売上高ランキングデータを加え、下記のとおり区分。

業界	大企業	中小企業(小規模企業を含む)	小規模企業
製造業その他の業界	「資本金3億円を超える」かつ「従業員数300人を超える」	「資本金3億円以下」または「従業員300人以下」	「従業員20人以下」
卸売業	「資本金1億円を超える」かつ「従業員数100人を超える」	「資本金1億円以下」または「従業員数100人以下」	「従業員5人以下」
小売業	「資本金5千万円を超える」かつ「従業員50人を超える」	「資本金5千万円以下」または「従業員50人以下」	「従業員5人以下」
サービス業	「資本金5千万円を超える」かつ「従業員100人を超える」	「資本金5千万円以下」または「従業員100人以下」	「従業員5人以下」

注1: 中小企業基本法で小規模企業を除く中小企業に分類される企業のなかで、業種別の全国売上高ランキングが上位3%の企業を大企業として区分

注2: 中小企業基本法で中小企業に分類されない企業のなかで、業種別の全国売上高ランキングが下位50%の企業を中小企業として区分

注3: 上記の業種別の全国売上高ランキングは、TDB産業分類(1,359業種)によるランキング

【 内容に関する問い合わせ先 】

(株) 帝国データバンク 仙台支店 情報部 長谷川

TEL 022-224-1451 FAX 022-265-5060 e-mail yuuta.hasegawa@mail.tdb.co.jp

当レポートの著作権は株式会社帝国データバンクに帰属します。

当レポートはプレスリリース用資料として作成しております。著作権法の範囲内でご利用いただき、私的利用を超えた複製および転載を固く禁じます。