

特別企画：海外進出・取引に関する東京都企業の意識調査（2023 年）

都内企業の 36.1%が海外ビジネスを推進

～ 「外国為替レートの変動」が主要課題 ～

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 2020 年 1 月から 3 年半が経過した。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。

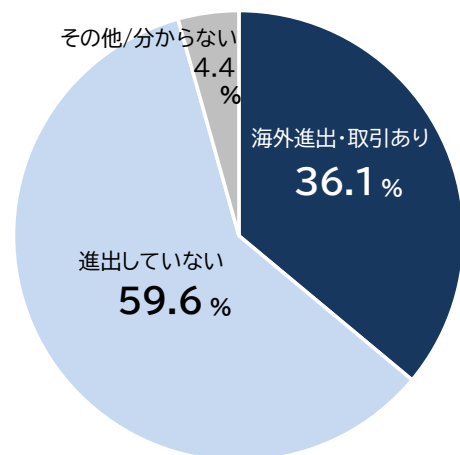
その後、欧米各国を中心に経済活動が再開したものの、半導体不足をはじめ多方面で需要に供給が追いつかない状況となった。

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。また、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などを国内へ回帰する動きもみられるなど、改めて海外ビジネスを進めるにあたって課題が浮き彫りになってきている。

そこで、帝国データバンクは、海外進出・取引に関する東京都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。

海外進出・取引の状況



※ 調査期間は 2023 年 6 月 19 日～30 日、調査対象は東京都の 4,490 社で、有効回答企業数は 1,972 社（回答率 43.9%）

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東京都企業は 36.1%
2. 海外進出への課題は、「外国為替レートの変動」が 45.9%で最も高い（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 36.5%で最も高い（複数回答）

1. 東京都企業の 36.1%で海外進出や海外取引を実施

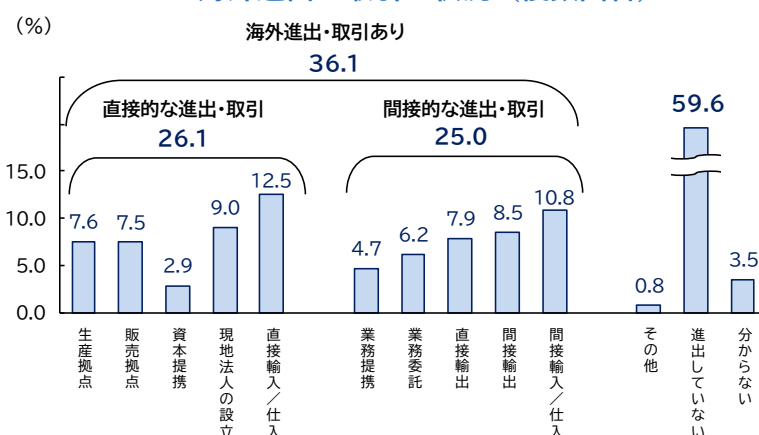
現在、自社が海外進出または海外と取引を行っているか尋ねたところ、「生産拠点や販売拠点、直接輸入など直接的な進出・取引を行っている」企業は 26.1%（複数回答、以下同）、「業務提携や輸出、間接輸入など間接的な海外進出・取引を行っている」企業は 25.0%となった。

「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 36.1%、「進出していない」企業は 59.6%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由しない「直接輸入／仕入」が 12.5%で最も高く、次いで「現地法人の設立」（9.0%）、支社・支店などを含む「生産拠点」（7.6%）や「販売拠点」（7.5%）、M&A などの「資本提携」（2.9%）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「間接輸入／仕入」（10.8%）が最も高く、以下、商社や取引先を経由した「間接輸出」（8.5%）、商社などを経由しない「直接輸出」（7.9%）、生産委託などの「業務委託」（6.2%）、技術提携などの「業務提携」（4.7%）が続いた。

海外進出・取引の状況（複数回答）



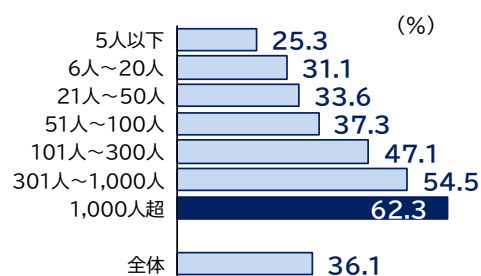
注1:「直接的な進出・取引」「間接的な進出・取引」「海外進出・取引あり」は、内訳項目の少なくともいずれか1項目を選択した割合を表す

注2:母数は有効回答企業1,972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、

「1,000 人超」の企業は 62.3%で、規模に比例するかたちで海外ビジネスに取り組む企業も増加。一方、「自社は小規模なので海外進出は考えていない」などの声があがるなど「5 人以下」の小規模企業では 25.3%にとどまった。

海外進出・取引あり～従業員別～



2.「外国為替レートの変動」について、約半数の企業で海外進出・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45.9%で最も高かった（複数回答、以下同）。次いで、「進出先の政治情勢に関する情報収集」（36.1%）、「社内人材（邦人）の確保」（34.1%）、「文化・商習慣の違い」（31.4%）などが上位に並んだ。

とりわけ、中小企業では「外国為替レートの変動」について、大企業では「社内人材（邦人）の確保」について課題と認識する割合が高かった。

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	45.9	43.9	46.6
進出先の政治情勢に関する情報収集	36.1	37.3	35.7
社内人材(邦人)の確保	34.1	37.9	32.9
文化・商習慣の違い	31.4	31.3	31.4
進出先の経済情勢に関する情報収集	30.5	33.8	29.4
言語の違い	29.0	27.2	29.6
取引相手、提携先、パートナー企業の開拓、選定、選択	26.5	25.1	27.0
海外進出に向けた社内体制の整備	25.1	27.6	24.3
進出先の市場性や競合の把握	24.9	27.6	24.1
法規制・制度の把握	24.7	27.0	24.1

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1,972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36.5%でトップ

今後、海外進出を検討または進める場合に、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36.5%で最も高かった（複数回答、以下同）。次いで、貿易保険・保証、為替変動への対応などの「リスクマネジメント」（33.1%）が続き、マーケット動向、競合企業情報などの「市場動向調査支援」（24.0%）、「取引先の信用度合の把握」（22.3%）、展示会・見本市への出展支援やマッチング支援などの「販路確保や開拓支援」（21.8%）が上位に並んだ。

中小企業においては、経営体力の面から「取引先の信用度合の把握」や「資金調達支援」について期待する声が大企業に比べて高かった。

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	36.5	41.1	35.0
リスクマネジメント	33.1	33.8	32.9
市場動向調査支援	24.0	24.6	23.8
取引先の信用度合の把握	22.3	17.6	23.8
販路確保や開拓支援	21.8	18.6	22.8
人材育成支援	20.5	23.8	19.5
事業計画支援	20.4	21.4	20.1
赴任者らの生活支援	18.8	23.6	17.3
資金調達支援	18.4	11.8	20.5
現地課題解決支援	18.3	20.1	17.7
海外視察サポート	9.9	6.6	11.0
その他	8.5	7.3	8.8

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1,972社

まとめ

本調査の結果、直接・間接に関わらず海外進出や取引をしている企業は4割弱にのぼった。従業員規模で濃淡が表れており、1,000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。他方、業種や規模・人材の面から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「地政学リスクなど情勢が非常に見えにくく、当面は様子見状態」とあるように、海外ビジネスに二の足を踏む企業も少なくない。また、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、約半数の企業で「外国為替レートの変動」を課題と認識しており、また進出先の情報収集について関心も高く、法制度や商習慣、リスクマネジメントの支援が期待されている。

国内市場の縮小が指摘されるなかで海外ビジネスに注目が集まるものの、地政学リスクや原材料価格の高騰、為替動向などのリスクが近年顕著になっている。新たに海外へ活路を見出したい企業にとっては機会をうかがう状況が続く。

＜企業からの主な声＞

- 進出した場合に撤退が容易ではないため、慎重になってしまい、タイミングを逸しているような気がする（金物卸売、東京都）
- 日本市場が縮小していく傾向は今後ますます顕著になると恐れ、海外進出は避けて通れない道と考える（石油卸売、東京都）
- 海外で販売する商材がなく、現地市場への進出は考えていませんが、海外からの製品・技術導入については検討したい（他に分類されない事業サービス、東京都）
- リスクマネジメント（貿易保険・保証、為替変動への対応など）が非常に難しい（機械・器具卸売、東京都）

株式会社帝国データバンク 情報統括部長 藤井 俊

【問い合わせ先】 牧 秀樹 03-5919-9342（直通）

情報統括部：tdb_jyoho@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。