

京都企業の海外展開・国際化等に関する意識調査結果

<調査概要>

- 調査目的：京都企業の海外取引の状況や今後の展開動向、地政学リスクへの認識、外国人材採用への関心などについての実態やニーズを的確に把握し、京都企業の海外展開・国際化支援に向けた検討資料とするため実施。
- 調査期間：2026年3月2日（月）～2026年3月19日（木）
- 調査対象：送付件数 3,852 件（以下内訳／一部重複あり）
 - ①資本金 1,000 万円以上の京都府内に本社を有するメール登録企業 3,058 件
 - ②京都海外ビジネスセンターが 2024 年度に実施した「海外進出京都企業動向調査」の回答企業でメール登録企業 238 件
 - ③京都商工会議所貿易証明登録者 407 件
 - ④京都商工会議所役員・議員 149 件
- 回答件数：171 件（回答率 4.43%）
- 調査方法：WEB アンケート方式
- 調査実施主体：京都商工会議所 国際経済・交流委員会（担当：産業振興部）

<調査結果のポイント>

1. 海外展開意欲は引き続き高く、重点市場はアジア新興国と北米

今後注力したい国・地域として、インド、ベトナム、北米への関心が高く、特に大企業・中堅企業では成長市場としてインド・東南アジアを重視する傾向が顕著であった。一方、小規模企業では欧米など高付加価値市場への志向もみられた。

2. 海外展開の最大の課題は販路開拓と現地接続力の不足

海外展開における課題として、販路開拓、現地パートナー探索、法規制・認証対応が上位を占めた。情報提供のみならず、商談機会の創出や現地企業とのマッチングなど、実務直結型・伴走型支援へのニーズが高い。

3. 企業規模により海外展開姿勢に差

大企業・中堅企業では半数以上が今後3年以内の海外事業拡大に積極的である一方、中小・小規模企業では「条件が整えば拡大」が多く、資金・人材・ノウハウ不足を背景に慎重な姿勢がみられた。

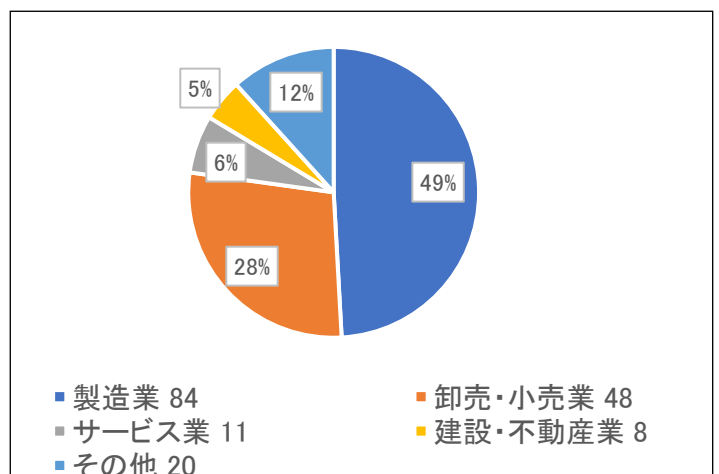
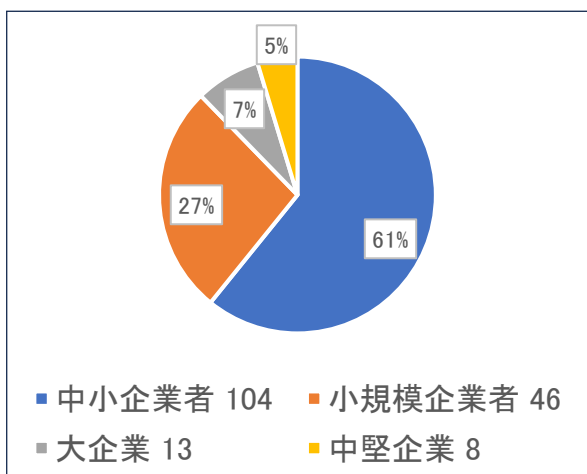
4. 地政学リスクへの警戒感が高まる

米中対立や中東情勢、物流コスト上昇、為替変動などに対する懸念が強く、特に大企業では市場・調達先の分散など具体的な対応が進んでいる。一方、小規模企業では対応未着手も一定数みられた。

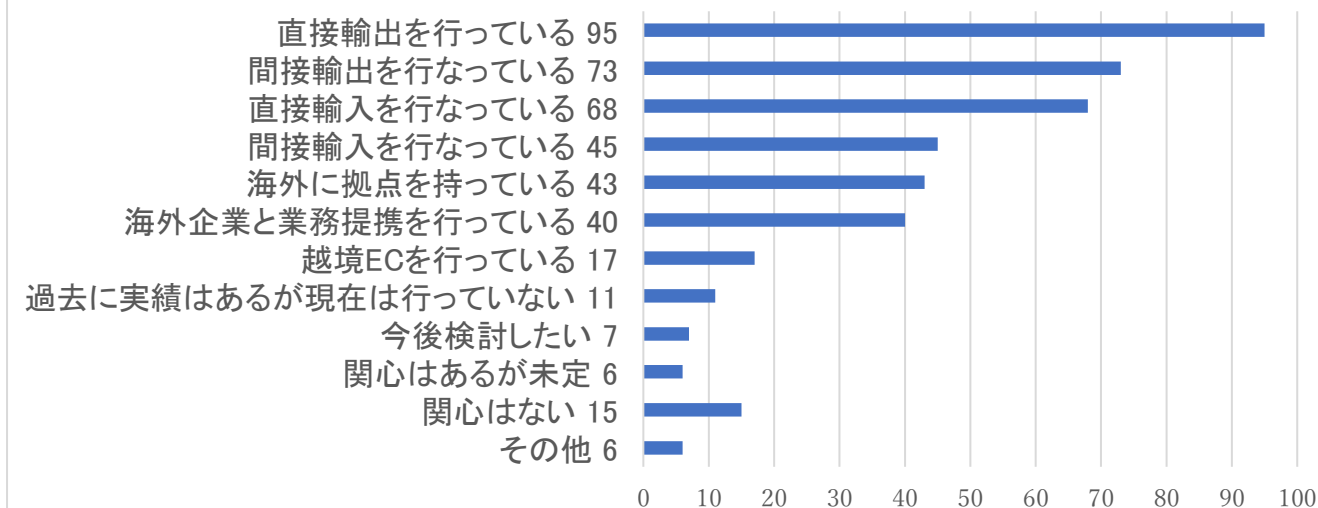
5. 人材活用・DX 連携への関心拡大

高度外国人材・留学生採用、AI・DX分野を中心とした海外スタートアップ連携への関心がみられたが、企業規模による差が大きい。受入体制や言語面の不安が課題となっており、支援体制整備の必要性が示された。

<回答企業の属性>

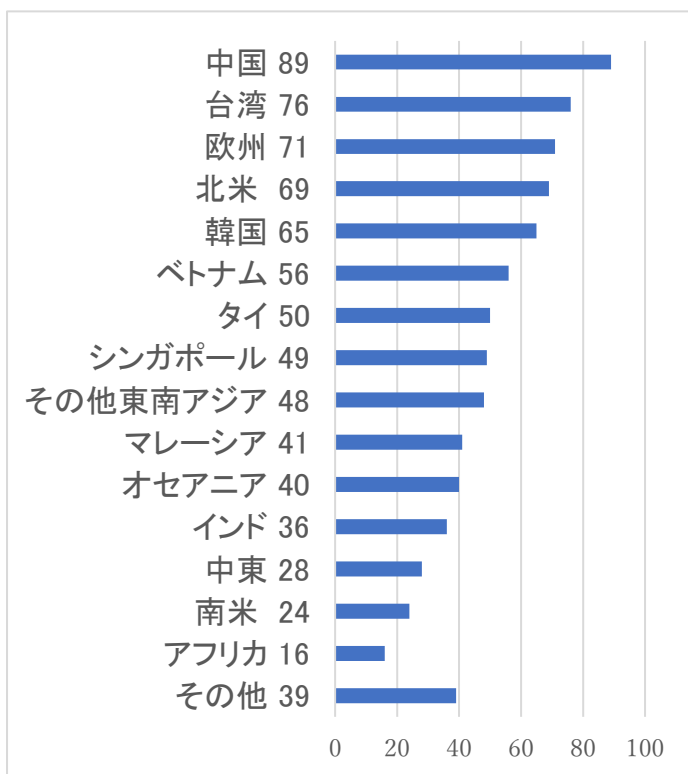


海外との取引状況(複数回答)

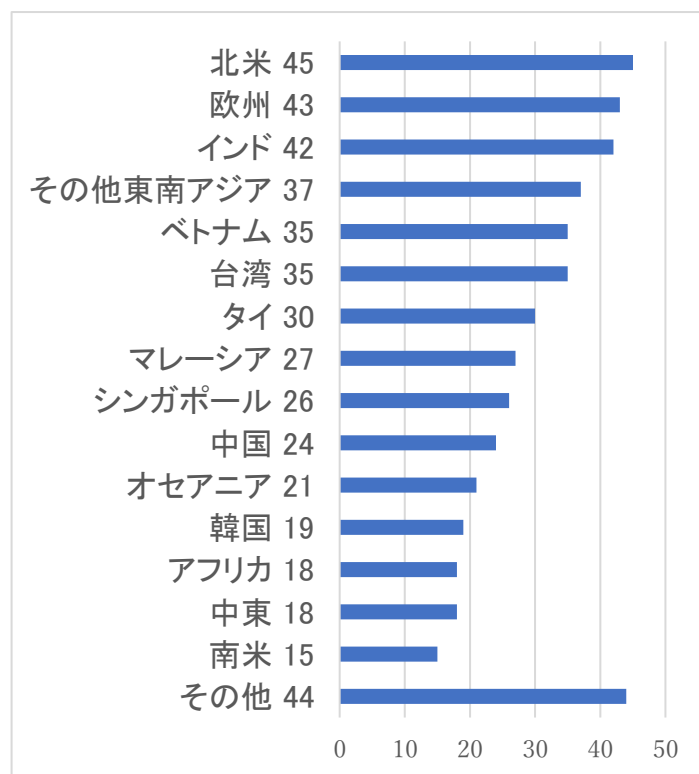


<調査結果の要約>

[現在展開している国・地域] (複数回答)

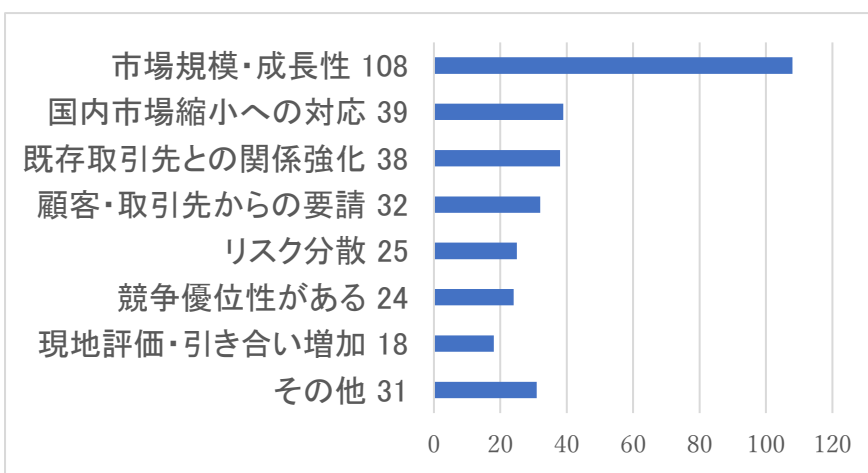


[今後新たに展開したい・注力したい国・地域] (複数回答)



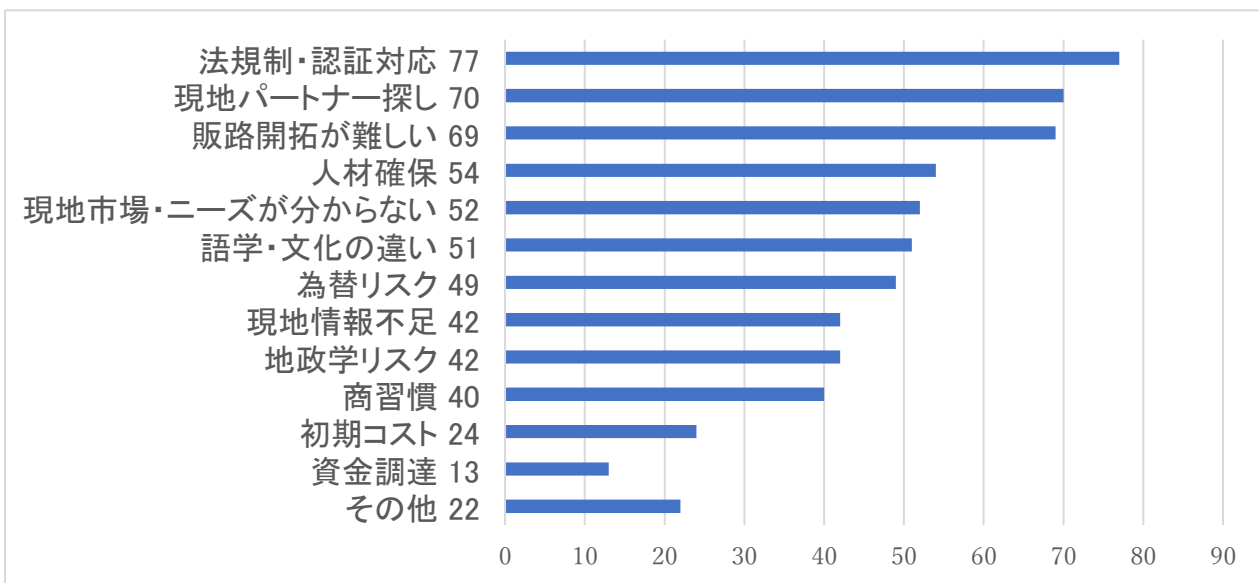
- ・企業規模別にみると、規模が大きい企業ほど、成長市場としてのインドや東南アジアを重視する傾向がある。
- ・大企業がインドや東南アジアにシフトするのは、地政学リスクを回避しつつ、生産拠点・市場の両面で人口ボーナスを享受する「チャイナ・プラス・ワン」の次を見据えた動きとみられる。
- ・一方で、小規模企業者は欧米など、特定の付加価値が認められやすい市場への展開を志向している様子が見える。

[今後、新たに展開したい又は注力していきたい理由] (複数回答)



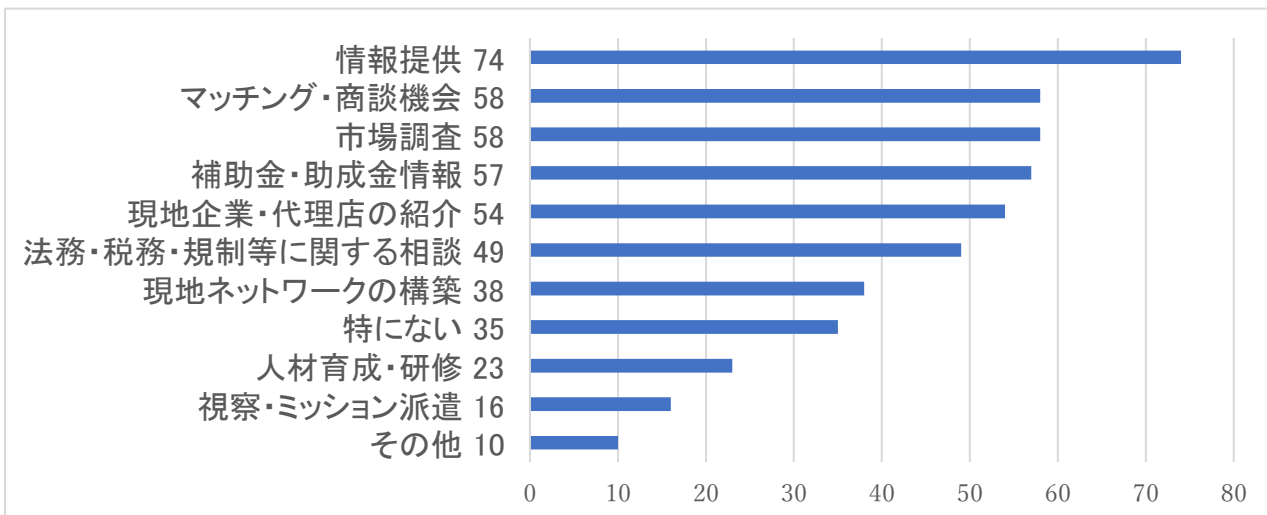
企業規模	今後新たに展開したい・注力したい国・地域(上位3位)
大企業	1位:インド、2位:ベトナム、3位:北米
中堅企業	1位:ベトナム、2位:インド、3位:北米・マレーシア
中小企業者	1位:ベトナム、2位:インド、3位:タイ・北米
小規模企業	1位:北米、2位:台湾、3位:欧州

[海外展開における課題・障壁] (複数回答)



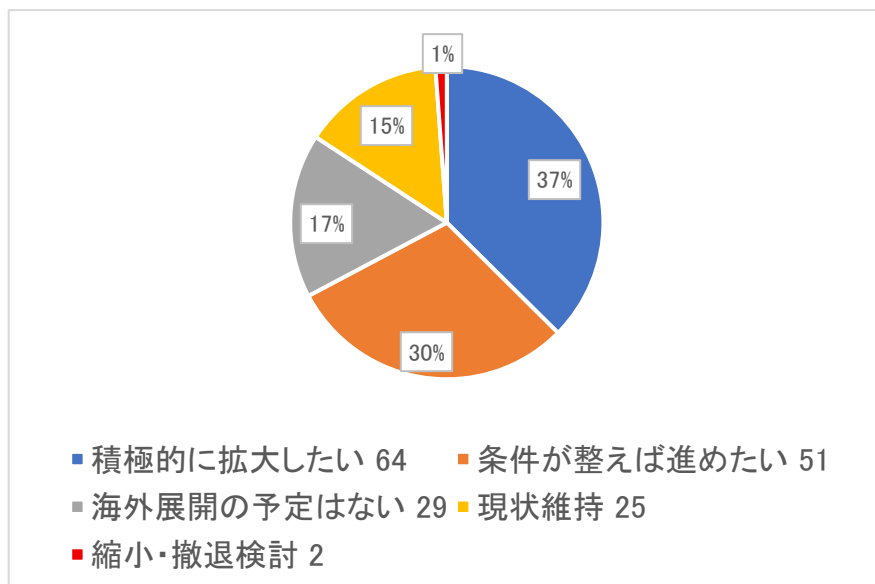
- ・販路開拓、パートナー探索といった「現地接続力」の不足が主要課題となっており、単なる情報不足ではなく、実行フェーズでの障壁が顕在化している。
- ・法規制や認証対応などについては、企業規模を問わず、ある程度、海外展開している企業が抱える共通の課題となっている。

[海外展開において求める支援内容] (複数回答)



・「マッチング」「商談機会」「現地パートナー紹介」など、実務直結型の支援ニーズが高く、従来型の情報提供中心の支援からの伴走型支援への転換が求められている。

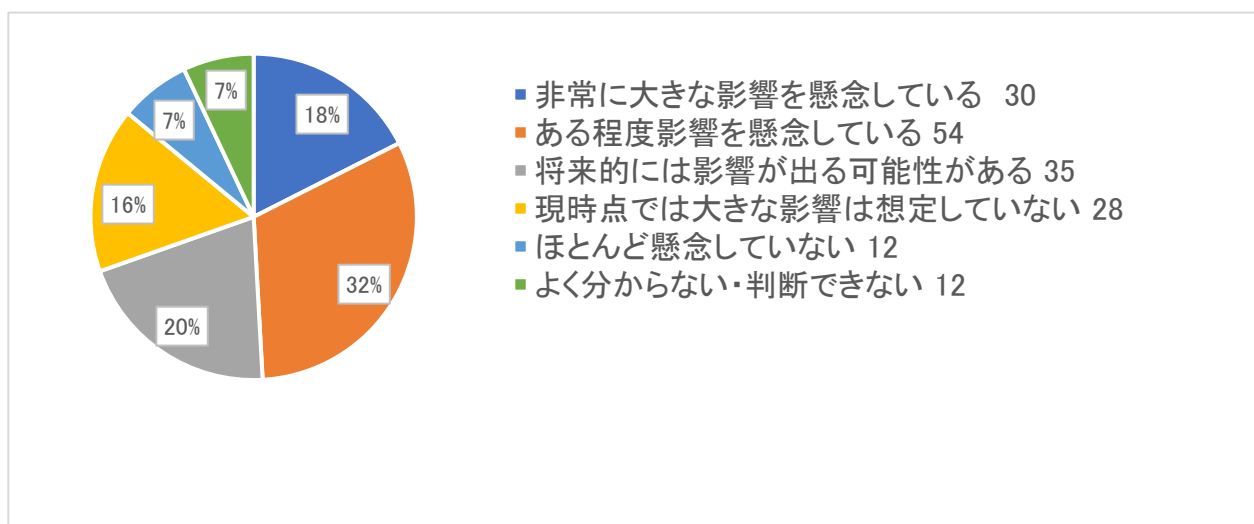
[今後3年以内の海外展開の意向] (単一回答)

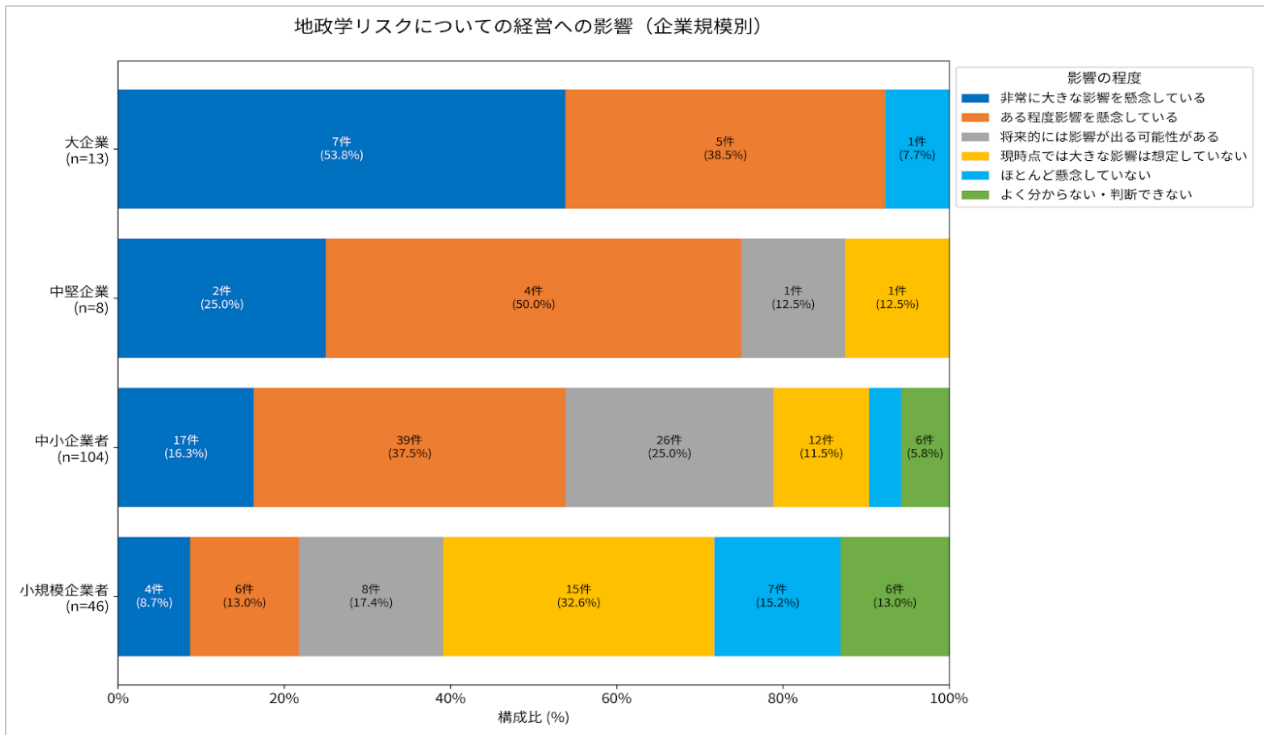


企業規模	積極的に拡大	条件が整えば	現状維持	縮小・撤退・予定無
大企業	38.5% (5社)	23.1% (3社)	23.1% (3社)	15.3% (2社)
中堅企業	12.5% (1社)	25.0% (2社)	50.0% (4社)	12.5% (1社)
中小企業	37.5% (39社)	29.8% (31社)	15.4% (16社)	17.3% (18社)
小規模企業	41.3% (19社)	32.6% (15社)	4.4% (2社)	21.7% (10社)

- ・全体では、「積極的に拡大したい」が37%、「条件が整えば進めたい」が30%となっており、約7割の企業が今後3年以内の海外展開に前向きな意向を示しており、京都企業の海外市場への関心は引き続き高い水準にあるといえる。
- ・特に、大企業では積極的な拡大意向が一定程度みられるほか、中小・小規模企業においても「積極的に拡大したい」がそれぞれ4割前後を占めており、企業規模を問わず海外展開への意欲が広がっていることがうかがえる。
- ・一方で、「条件が整えば進めたい」と回答する中小・小規模企業も3割を占めており、資金・人材・販路開拓などの経営資源面の制約が、実際の展開に向けた課題となっている。

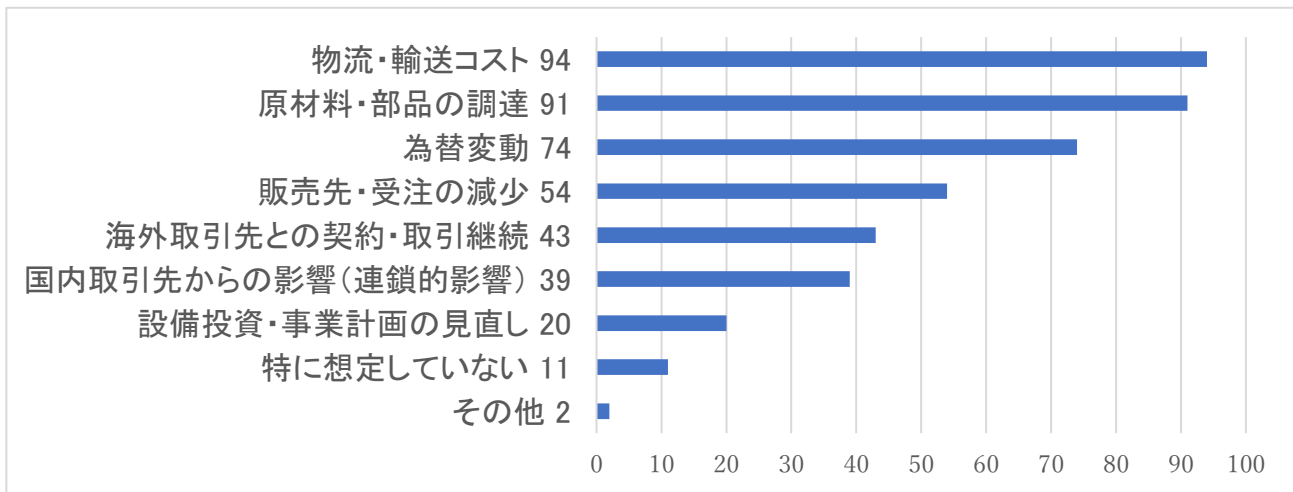
[近年の地政学リスクについて経営への影響の程度] (単一回答)





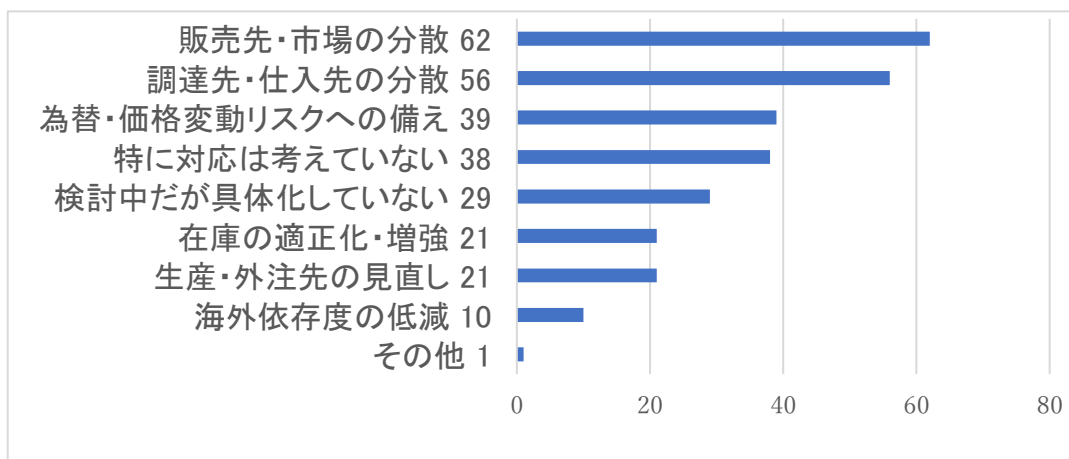
- ・大企業では「非常に大きな影響を懸念している」および「ある程度影響を懸念している」の合計が非常に高く、サプライチェーンが複雑な大企業のリスク意識の高さが伺える。
- ・一方で、小規模企業者では「現時点では大きな影響は想定していない」の回答が目立つものの、経営上のリスク管理の低さが懸念される。

[地政学リスクが顕在化した場合、影響の大きい分野]（複数回答）



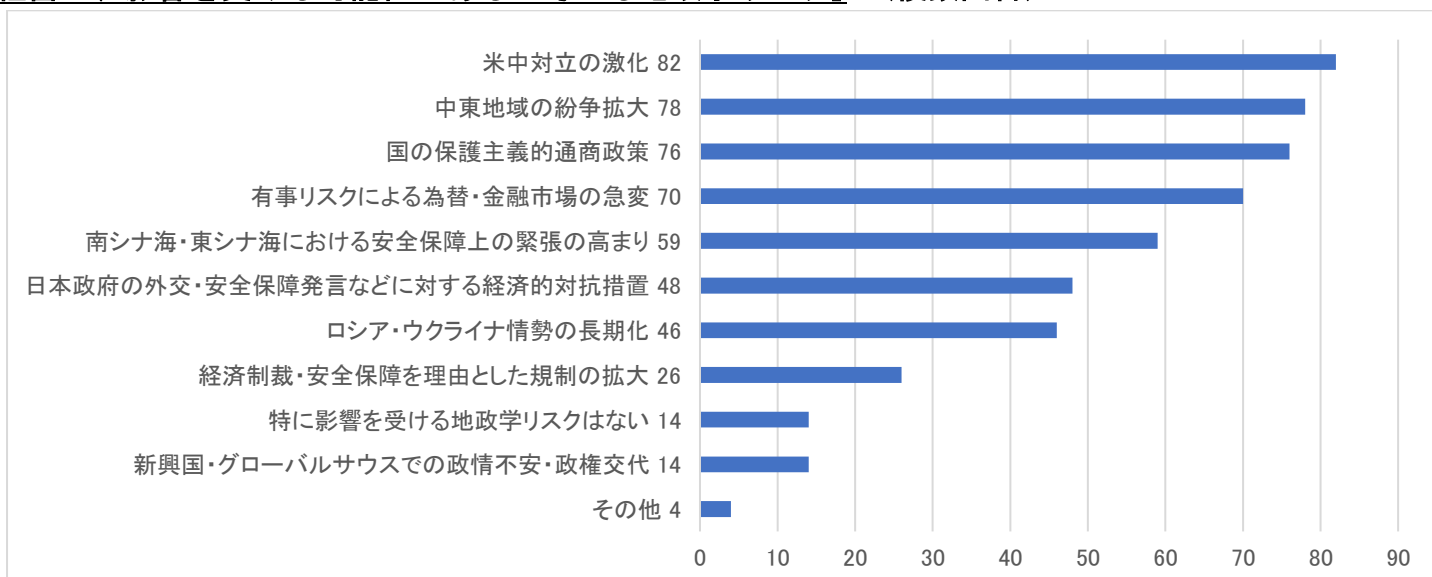
- ・調査実施時期が中東情勢の緊迫化と重なったためか、「物流・輸送コスト」や「原材料・部品の調達」の回答が企業規模を問わず、多くみられた。
- ・有事リスクに伴う「急激な円安・円高」は、採算管理を極めて困難にする要因として認識されている。

[地政学リスクを踏まえて、今後検討したい(既に取り組んでいる)経営上の対応策] (複数回答)



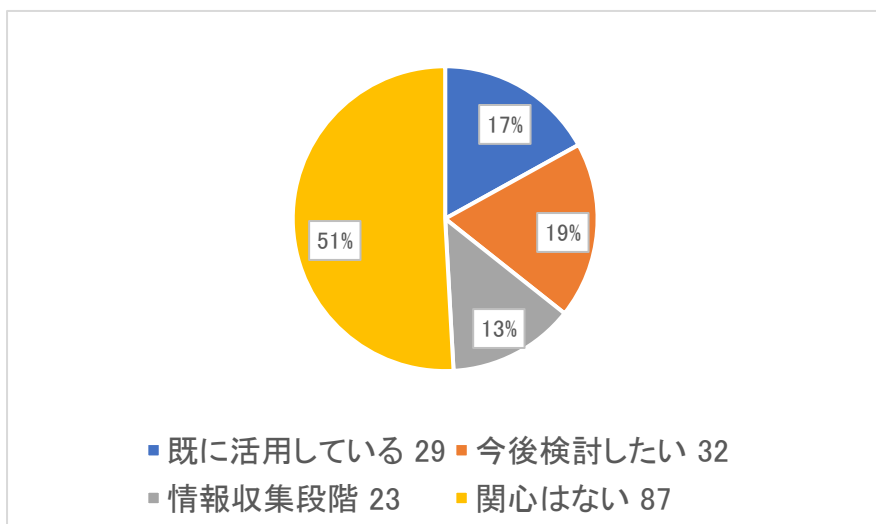
・大企業が「市場の分散」や「調達先の分散」などの具体的な行動をとっているのに対し、小規模企業では「特に対応は考えていない」の割合が高い状況にある。

[経営上、影響を受ける可能性があると考える地政学リスク] (複数回答)



・「米中対立」や「中東情勢」が主なリスク源であるが、大企業はほぼすべてのリスク項目において高い割合を示しており、多角的なリスクにさらされている状況が反映されている。

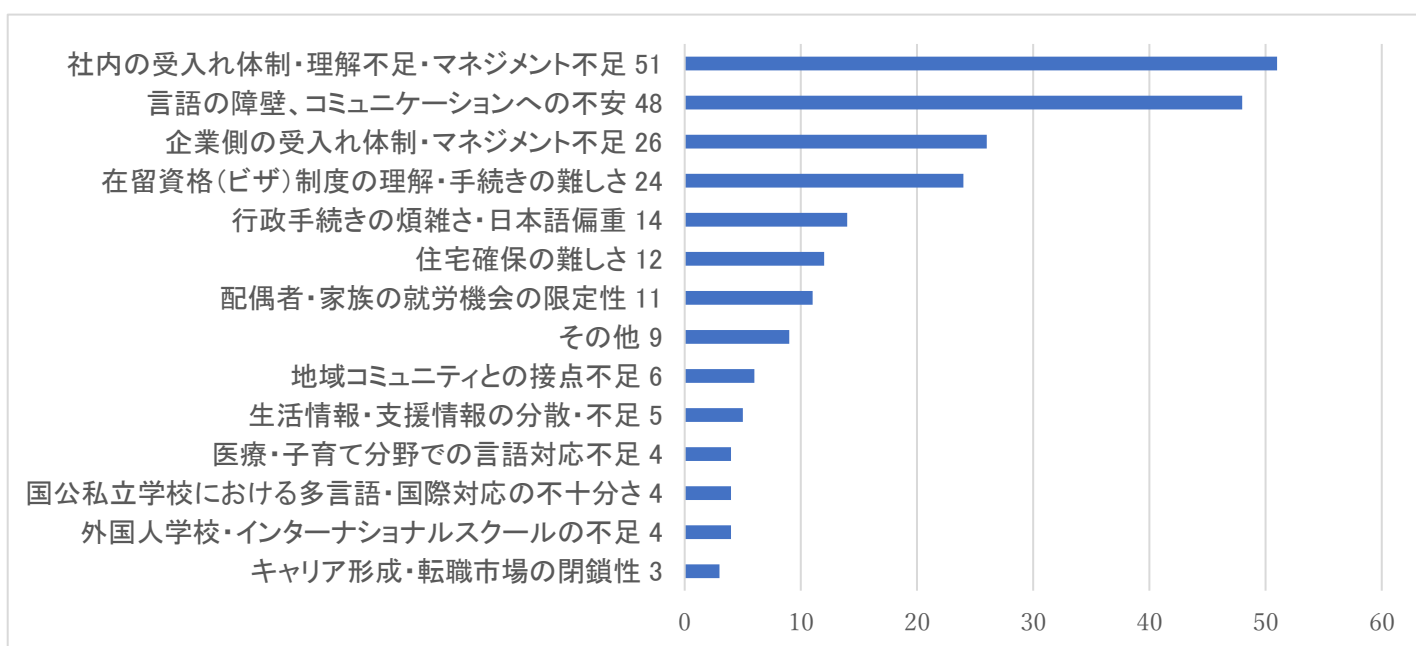
[高度外国人材の活用への関心度] (単一回答)



企業規模	既に活用している	今後検討したい	情報収集段階	関心はない
大企業	5	2	3	3
中堅企業	1	2	1	4
中小企業者	20	19	15	50
小規模企業者	3	9	4	30

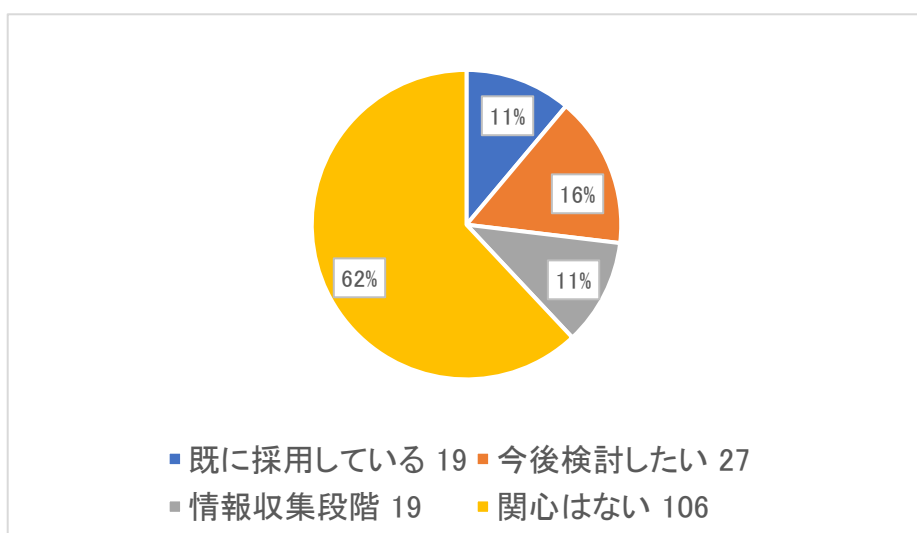
- ・「既に活用している」は大企業で際立つ一方、中小企業の約半数、小規模企業の約7割は「関心はない」と回答しており、規模による活用格差が大きい。
- ・一方で、既に活用している中小企業も一定数見受けられ、高度外国人材が海外展開における企業の柱となりつつある。

[高度外国人材の活用とその課題]



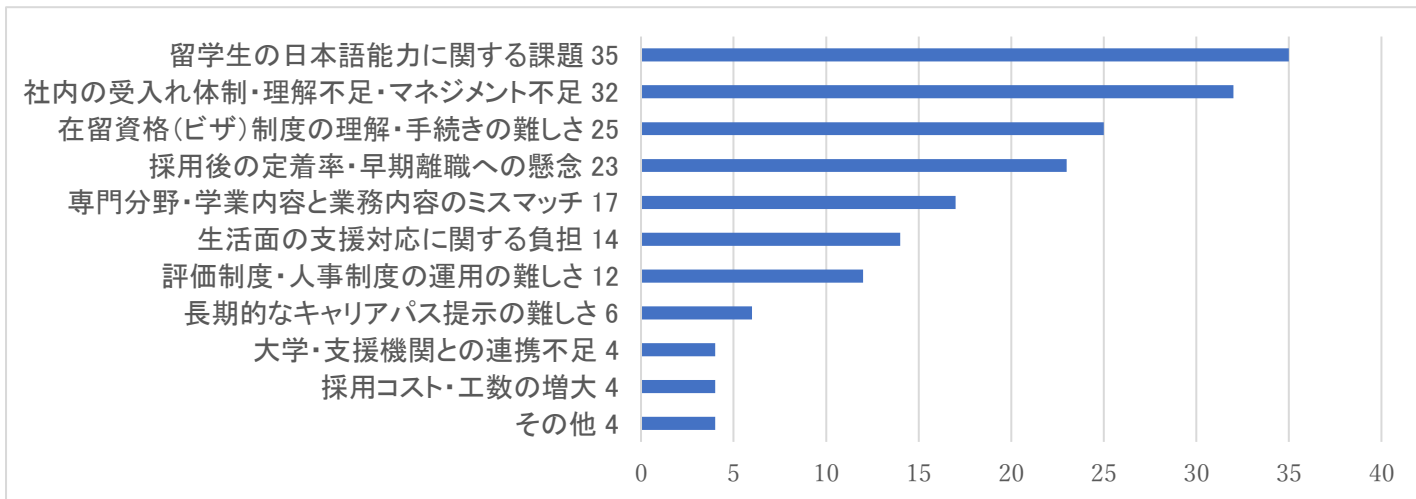
- ・企業規模を問わず、課題は共通して「社内の受入れ体制・マネジメント不足」と「言語・コミュニケーションへの不安」に集中している。

[留学生採用に関する関心度合] (単一回答)



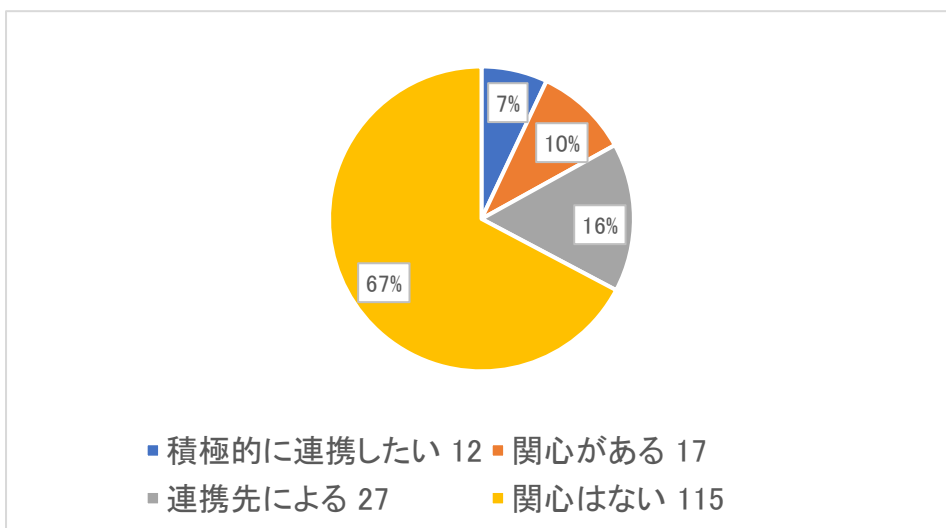
企業規模	既に採用している	今後検討したい	情報収集段階	関心はない
大企業	5	0	5	3
中堅企業	1	0	2	5
中小企業者	11	19	9	65
小規模企業者	2	8	3	33

[留学生採用とその課題]

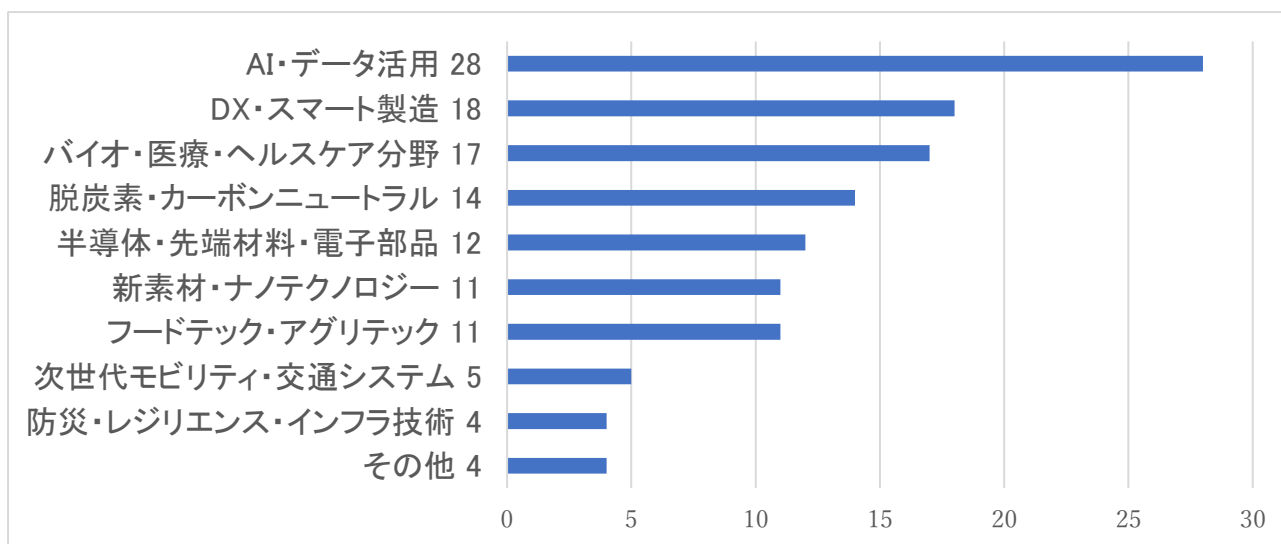


- ・ 高度外国人材と同様に、企業規模による格差が大きく、特に小規模企業では関心が低い。
- ・ 日本語能力や定着率への不安に加え、人事制度や評価制度の未整備が採用拡大の障壁となっており、高度外国人材活用と同様の傾向が見受けられる。

[海外スタートアップへの関心] (単一回答)



[海外スタートアップとの関心のある連携分野] (複数回答)



- ・海外スタートアップとの連携には約3割が関心を示しており、特に「AI・データ活用」や「DX」といった先端分野でのイノベーション創出を模索する動きが見られるが、大企業、中堅企業に偏っている。
- ・一方で、中小・小規模事業者においては、スタートアップとの連携について、関心がないとの回答が多くを占めており、両者をマッチングさせる仕組みづくりが求められている。

[海外展開に関し抱えている課題など] (自由記述)

カテゴリー	課題の具体例
組織・人材リソース	専門人材の不足、社内マンパワーの限界、海外営業・マネジメントノウハウの未蓄積、プロパー社員の高齢化とサクセッションプランの欠如、英語能力の不足
マーケティング・ブランド	現地の市場ニーズ・商習慣の把握、パートナー企業とのマッチング、海外における「京都」ブランドの知名度不足、BtoC向け販売体制の未整備
財務・為替リスク	急激な為替変動による採算悪化、莫大な市場開拓費用(展示会出展費・出張費)、内外価格差による人件費高騰、売上金の回収(与信管理)の難しさ
法規制・コンプライアンス	各国の複雑な法規制(医薬品・食品認証等)への対応、頻繁なルール変更、輸出事務・インボイス対応の煩雑さ
地政学・外部環境	米中対立や中東情勢による物流コスト増・納期遅延、中国生産拠点への過度な依存、紛争・有事に伴う先行き不透明感

【本件お問合せ先】

京都商工会議所 産業振興部 塩見・才寺

E-mail : kokusai@kyo.or.jp TEL : 075-341-9773 FAX : 075-341-9796