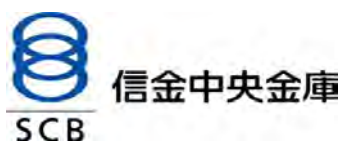


第 16 回
信用金庫取引先海外事業状況調査結果

2026 年 3 月

信金中央金庫
海外業務推進部



(目次)

I. 調査概要および結果要旨	
1. 調査概要	2
2. 調査結果の要旨	2
II. 海外との取引状況	
1. 海外との取引の有無および取引形態	4
2. 現在の取引先の開拓方法	4
3. 現在の取引相手国	5
4. 今後増やしたい取引相手国	5
III. 海外進出状況	
1. 地域・国別の進出先数	6
2. 今後の進出先として注目している国	7
IV. 親会社の属性と海外展開（貿易取引・海外進出）の有無	
1. 親会社の業種	8
2. 親会社の規模（売上高・資本金・従業員数）	9
V. 海外拠点の概況	
1. 進出地域別の現地での資金調達方法	11
2. 進出地域別の現地借入において望ましい通貨	11
VI. 海外展開支援にかかるニーズ	
1. 国内において、信用金庫に求めるサービス	12
2. 海外現地において、金融機関に求めるサービス	13

I. 調査概要および結果要旨

1. 調査概要

(1) 調査方法

イ. 調査時期

2025年8月～2025年10月

ロ. 調査対象

全国の254信用金庫の取引先（信用金庫数は、2025年8月時点）

ハ. 調査項目

I. 本邦親会社について

II. 金融機関に対する海外事業支援等へのご要望について

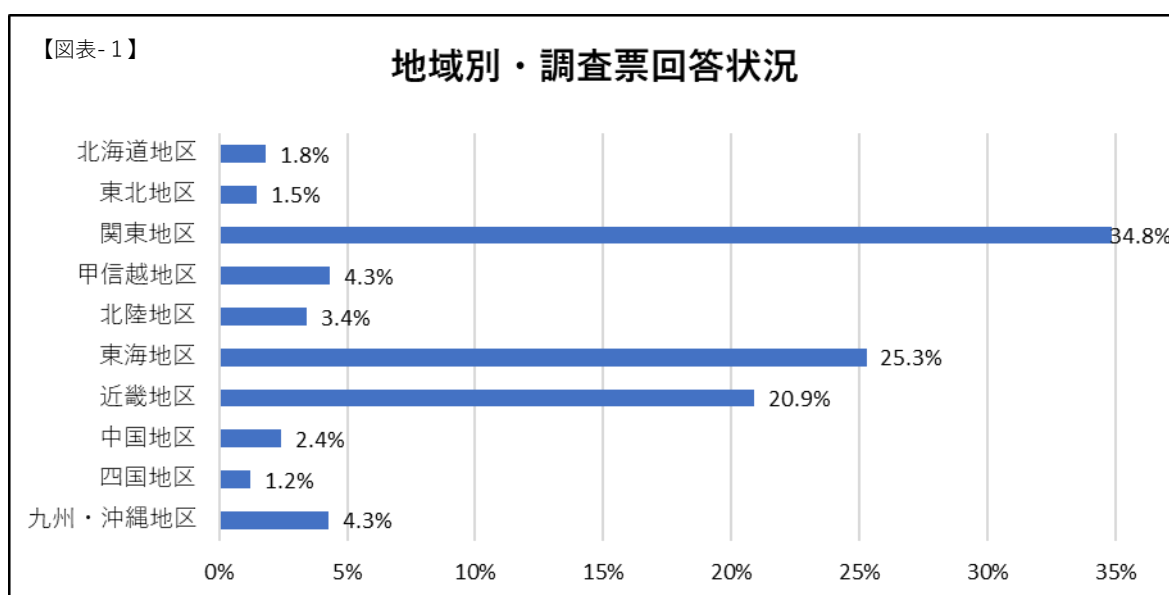
III. 海外向け販売および仕入状況（本邦親会社）

IV. 海外進出状況

V. 海外拠点について

(2) 調査票の回答

本調査では、3,877先から紙およびWEB方式により回答を得た。地区別回答状況は、全体（3,877先）に占める割合が高い順に、関東地区（34.8%）、東海地区（25.3%）、近畿地区（20.9%）となっている。【図表-1参照】



2. 調査結果の要旨

(1) 海外との取引状況

- 全回答先（3,877先）のうち、「海外向けに販売あり」と回答した先が44.7%（1,732先）、「海外からの仕入あり」と回答した先が60.8%（2,358先）となっている。
- 現在の取引相手国は、販売（45.2%）、仕入（60.8%）ともに、中国がトップとなっている。

- 今後増やしたい取引相手国のうち、販売では米国がトップ（29.5%）で、ベトナム、欧州が続いている。仕入では、中国（35.4%）がトップで、ベトナム、タイが続く結果となっている。

(2) 海外進出状況

- 海外進出先総数は3,912先（推計値*）と、2023年の前回調査（3,795先）から増加（+3.1%）となった。
 - 地域別の傾向としては、アセアン、インドへの進出増が継続している一方、中国における拠点数が減少に転じている。
 - アセアン域内では、シンガポール、ベトナムおよびインドネシアは他国と比較し高い増加率となっている。
- ※ 海外進出先数については、2021年度調査回答先の存続状況を基にした推計値を含む。

(3) 親会社の属性と海外展開（貿易取引・海外進出）の有無

- 海外進出している企業の親会社の業種は、「その他製造業」、「卸売業」、「輸送機械器具」の順となっている。
- 海外展開を行っている親会社の売上高は、相応に大きい先が多く、海外進出企業では「10億円以上」が59.0%、海外進出はしていないが貿易を行っている先は「1億円以上」が70.0%となっている。

(4) 海外拠点の概況

- 資金調達方法について、全体では、「親子ローン（親会社自己資金からの資金調達）」43.6%、「日本の金融機関からの直接調達」15.6%の割合が高くなっている。
- 現地での借入通貨については、米州を除く地域では「現地通貨建て」の割合が最も高い。

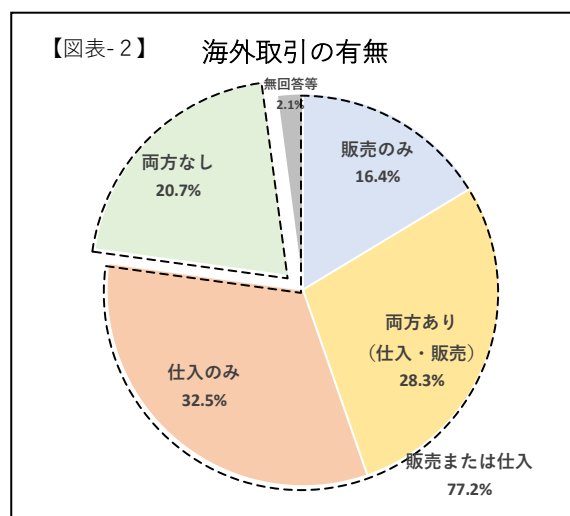
(5) 海外展開支援にかかるニーズ

- 「国内で金融機関に求めるサービス・情報」について、「資金調達」のニーズが最も高く、次いで「外国為替」、「ビジネスマッチング」となっている。海外進出企業においては、「法務・税務情報」、「経済情勢・投資環境」のニーズも高い。
- 「海外現地で金融機関に求めるサービス」については、「資金調達」のニーズが最も高く、次いで「外国為替」、「ビジネスマッチング」となっている。

II. 海外との取引状況

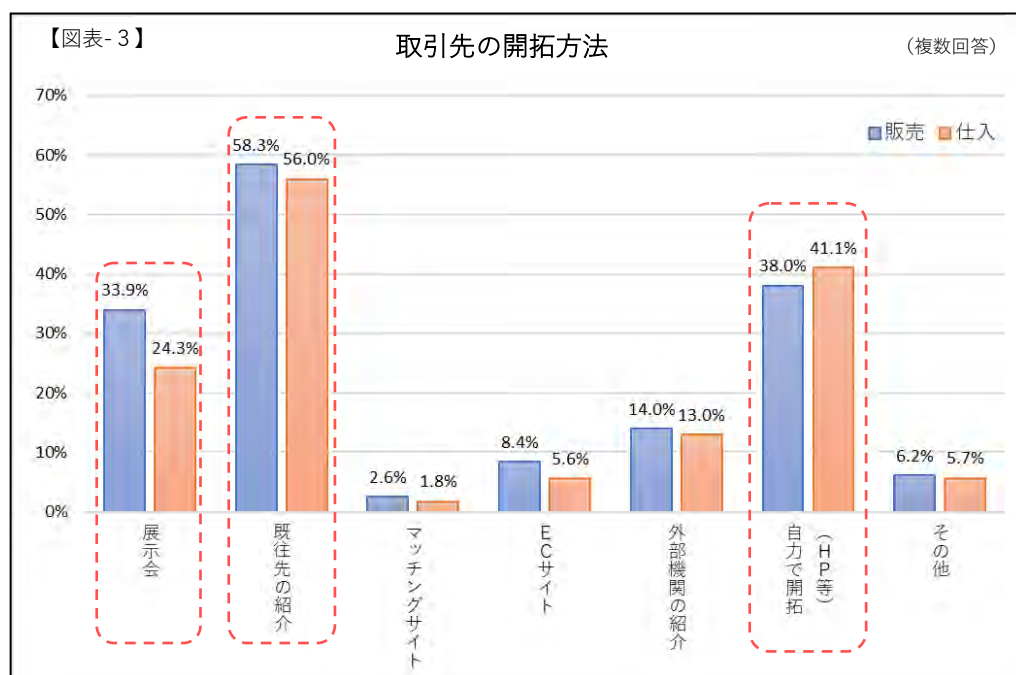
1. 海外との取引の有無および取引形態

- 全回答先 (3,877 先) のうち、「海外向け販売あり」と回答した先は全体の 44.7% (計 1,732 先: 「販売のみ」634 先+「両方あり」1,098 先)、「海外からの仕入あり」と回答した先は 60.8% (計 2,358 先: 「仕入のみ」1,260 先+「両方あり」1,098 先)、「海外向け販売または海外からの仕入があり」の先は、77.2% (2,992 先) となっている。【図表-2 参照】



2. 現在の取引先の開拓方法【図表-3 参照】

- 販売先、仕入先の開拓方法には同一の傾向がみられる。
- 「既往取引先からの紹介」(販売 58.3%、仕入 56.0%) が最も多く、次いで「自力で開拓」(販売 38.0%、仕入 41.1%)、「展示会」(販売 33.9%、仕入 24.3%) による取引先開拓となっている。



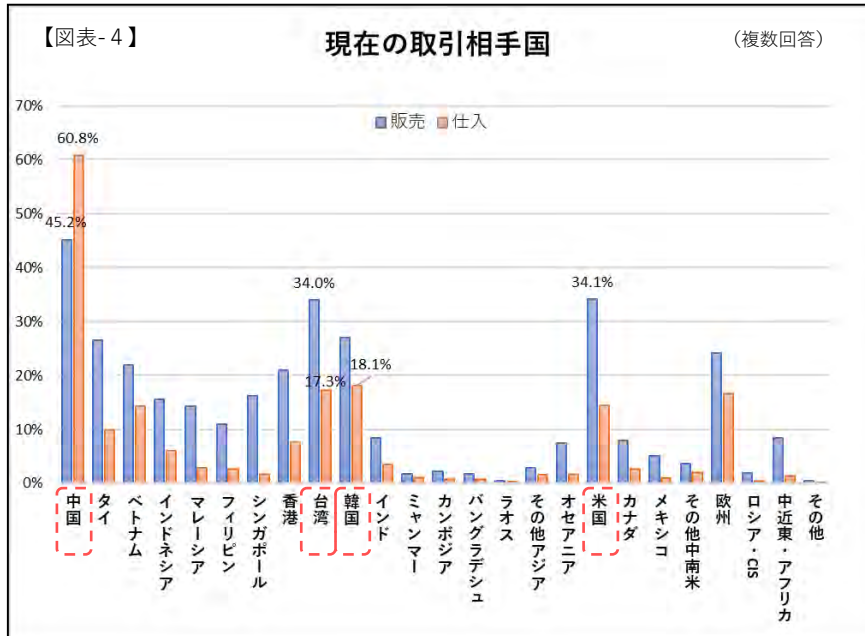
3. 現在の取引相手国 【図表-4 参照】

- ・ 海外との取引をしている先における取引相手国については、販売・仕入ともに中国が1位であり、販売2位は米国、仕入2位は韓国となっている。

<上位3か国>

販売：中国 45.2%、米国 34.1%、台湾 34.0%

仕入：中国 60.8%、韓国 18.1%、台湾 17.3%



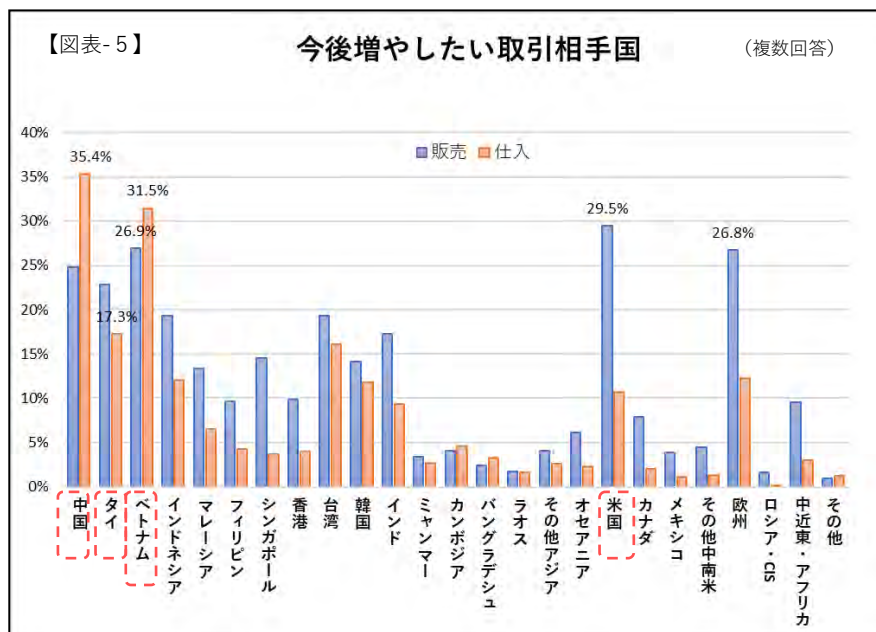
4. 今後増やしたい取引相手国 【図表-5 参照】

- ・ 今後の取引拡大を検討している先の相手国としては、販売・仕入ともにベトナムが上位であり、販売先としては米国および欧州との取引ニーズが高い。

<上位3か国>

販売：米国 29.5%、ベトナム 26.9%、欧州 26.8%

仕入：中国 35.4%、ベトナム 31.5%、タイ 17.3%



Ⅲ. 海外進出状況

1. 地域・国別の進出先数 【図表-6 参照】

- 海外進出している先の総数は 3,912 先*となり、前回調査（2023 年：3,795 先）から増加した。
- 地域別の傾向としては、アセアン、インドへの進出増が継続している一方、中国における拠点数が減少に転じている。
- アセアン域内では、シンガポール、ベトナムおよびインドネシアは他国と比較し高い増加率となっている。

※ 海外進出先数については、2021 年度調査回答先の存続状況を基にした推計値を含む。

【図表-6】

国・地域別海外拠点数

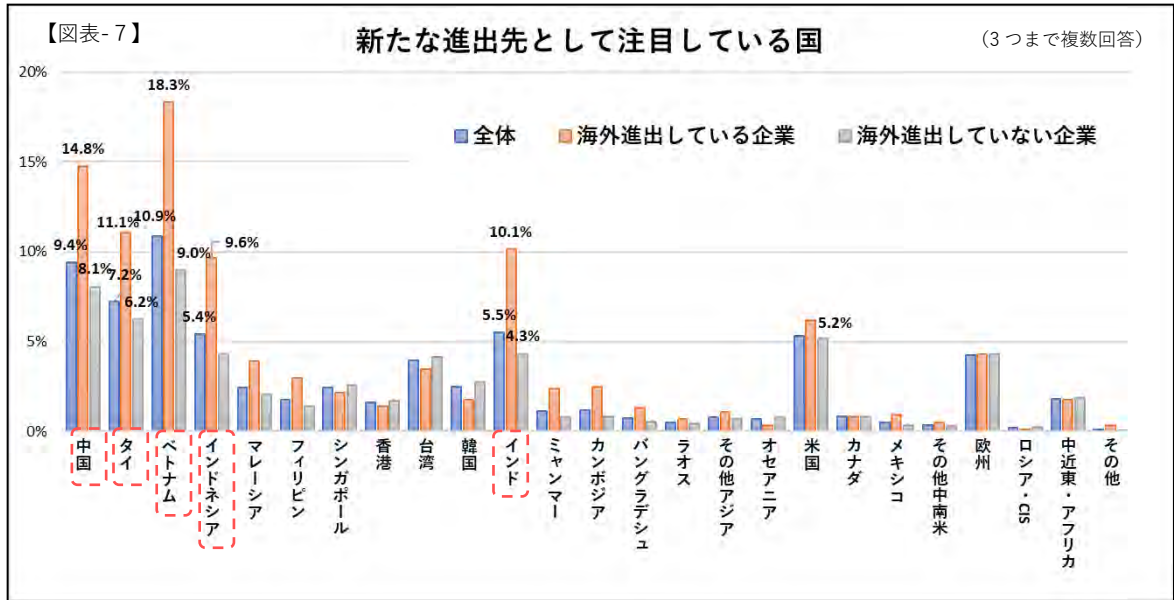
(単位：先、%)

地域(国)	2021年		2023年 (推計値)	21年比 増減 (数)	構成比 (%)	21年比 増減率 (%)	2025年		23年比 増減 (数)	構成比 (%)	23年比 増減率 (%)
	2021年	構成比 (%)					(推計値)	(推計値)			
アジア	2,948	85.1	3,292	344	86.7	11.7	3,403	111	87.0	3.4	
中国	1,105	31.9	1,230	125	32.4	11.3	1,195	▲ 35	30.5	▲ 2.8	
北東アジア	323	9.3	378	55	10.0	17.0	377	▲ 1	9.6	▲ 0.3	
韓国	111	3.2	126	15	3.3	13.5	125	▲ 1	3.2	▲ 0.8	
台湾	94	2.7	107	13	2.8	13.8	114	7	2.9	6.5	
香港	118	3.4	145	27	3.8	22.9	138	▲ 7	3.5	▲ 4.8	
アセアン	1,441	41.6	1,598	157	42.1	10.9	1,698	100	43.4	6.3	
タイ	514	14.8	543	29	14.3	5.6	570	27	14.6	5.0	
ベトナム	412	11.9	482	70	12.7	17.0	514	32	13.1	6.6	
インドネシア	201	5.8	229	28	6.0	13.9	254	25	6.5	10.9	
フィリピン	115	3.3	143	28	3.8	24.3	150	7	3.8	4.9	
マレーシア	77	2.2	84	7	2.2	9.1	79	▲ 5	2.0	▲ 6.0	
シンガポール	51	1.5	45	▲ 6	1.2	▲ 11.8	57	12	1.5	26.7	
カンボジア	30	0.9	38	8	1.0	26.7	37	▲ 1	0.9	▲ 2.6	
ミャンマー	34	1.0	26	▲ 8	0.7	▲ 23.5	27	1	0.7	3.8	
ラオス	7	0.2	8	1	0.2	14.3	10	2	0.3	25.0	
インド	44	1.3	46	2	1.2	4.5	87	41	2.2	89.1	
バングラデシュ	10	0.3	15	5	0.4	50.0	15	0	0.4	0.0	
その他	25	0.7	25	0	0.7	0.0	31	6	0.8	24.0	
米州	268	7.7	303	35	8.0	13.1	323	20	8.3	6.6	
米国	221	6.4	244	23	6.4	10.4	251	7	6.4	2.9	
メキシコ	32	0.9	47	15	1.2	46.9	46	▲ 1	1.2	▲ 2.1	
その他	15	0.4	12	▲ 3	0.3	▲ 20.0	26	14	0.7	116.7	
欧州	102	2.9	125	23	3.3	22.5	128	3	3.3	2.4	
オセアニア	20	0.6	2	▲ 18	0.1	▲ 90.0	8	6	0.2	300.0	
中近東・アフリカ	13	0.4	18	5	0.5	38.5	29	11	0.7	61.1	
無回答	114	3.3	55	▲ 59	1.4	▲ 51.8	21	▲ 34	0.5	▲ 61.8	
合計	3,465	100.0	3,795	330	100.0	9.5	3,912	117	100.0	3.1	

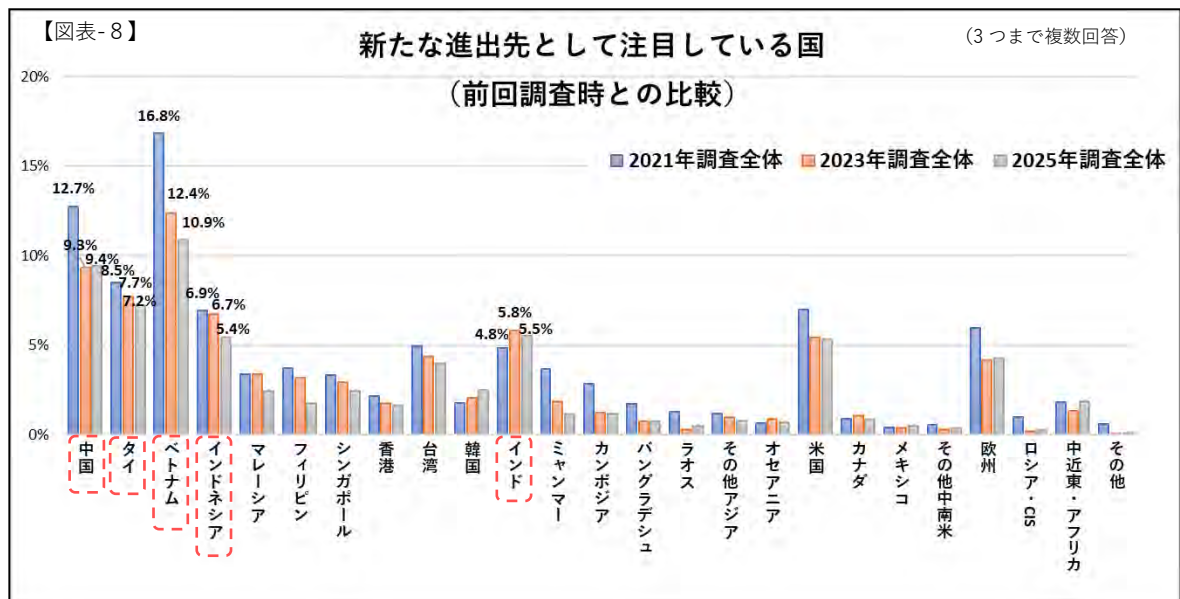
*米州とは、米国、カナダおよび中南米を指す。欧州とは、ロシアを含めたヨーロッパ圏を指す。オセアニアとは、アジア大陸と南・北アメリカ大陸の属島を除いた、太平洋諸島とオーストラリア大陸(属島を含む)とを合わせた範囲を指す。

2. 今後の進出先として注目している国 【図表-7、8 参照】

- 海外進出企業では、1位ベトナム（前回1位）、2位中国（前回2位）、3位タイ（前回3位）、4位インド（前回5位）、5位インドネシア（前回4位）と前回調査時と同じ国に注目が集まっている。



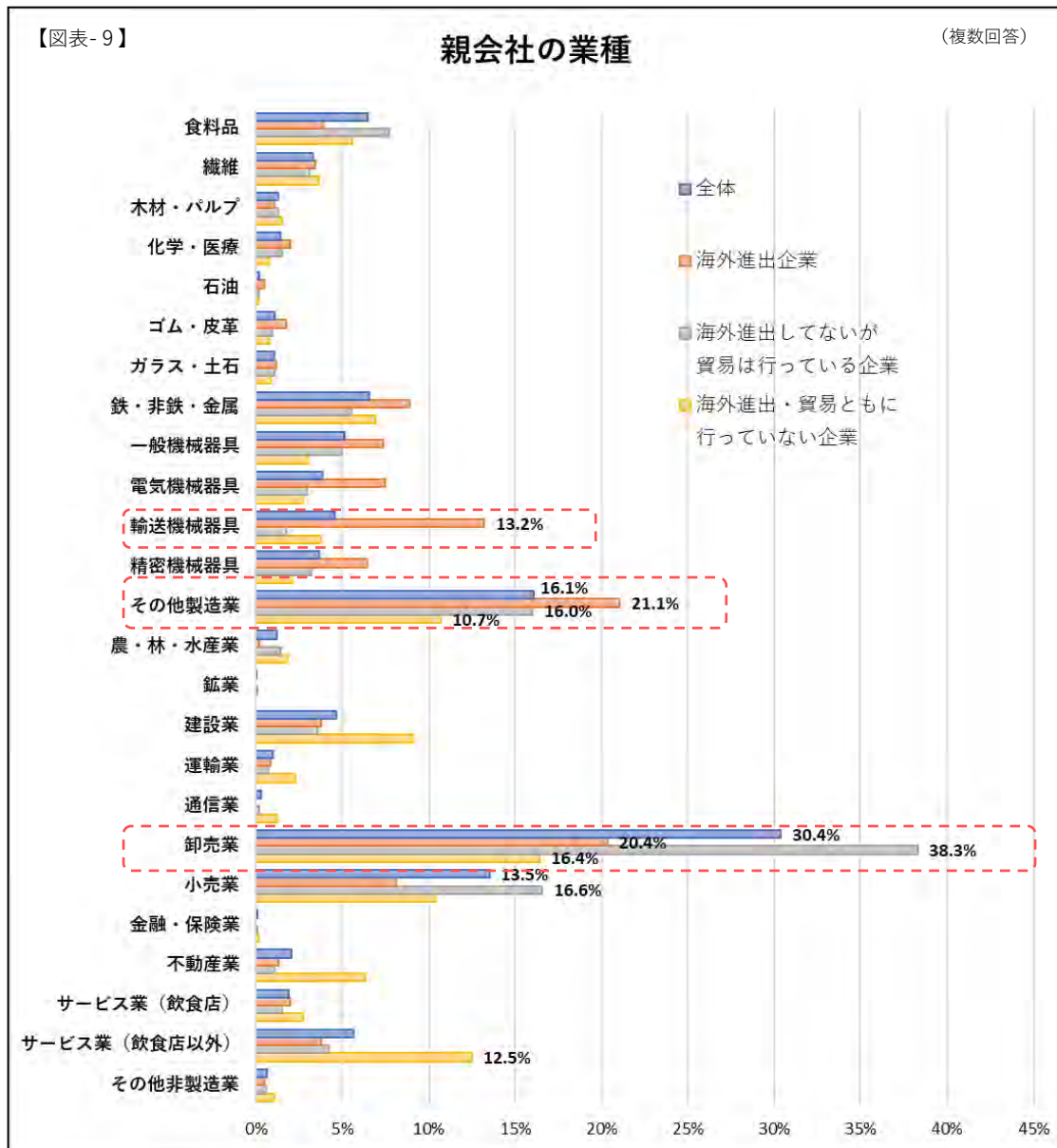
※参考：2021年調査（前々回）、2023年調査（前回）との比較



IV. 親会社の属性と海外展開（貿易取引・海外進出）の有無

1. 親会社の業種 【図表-9 参照】

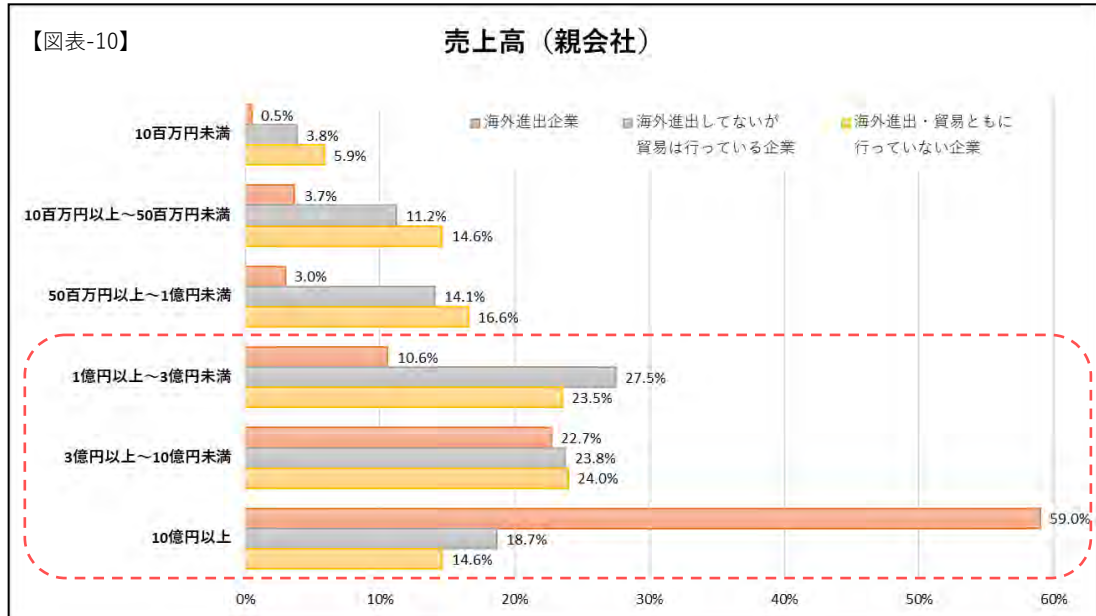
- ・ 海外進出している企業の親会社の業種は、「その他製造業」（21.1%）、「卸売業」（20.4%）、「輸送機械器具」（13.2%）の順となっている。
- ・ 一方で、海外進出していないが貿易は行っている企業および海外進出・貿易ともに行っていない企業では「卸売業」が最も高い割合となっている。



2. 親会社の規模

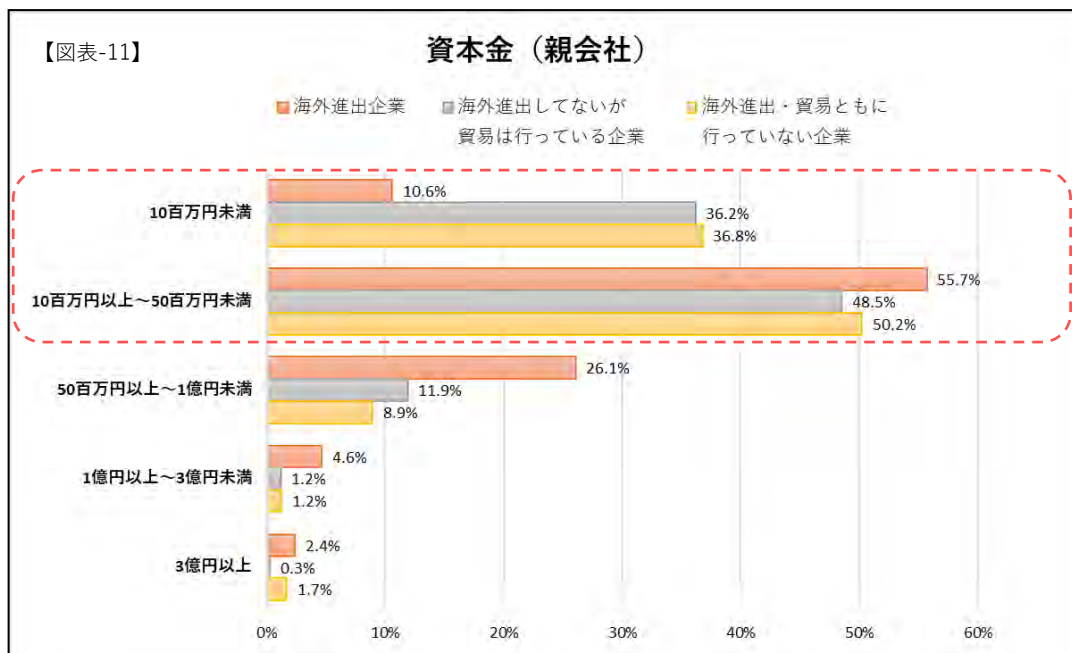
(1) 売上高 【図表-10 参照】

- 海外進出企業では「10 億円以上」が 59.0%と規模の大きい企業が半数以上を占める。一方で、海外進出はしていないが貿易は行っている企業では「1 億円以上」が 70.0%と、海外進出企業と比較すると売上規模が若干小さくなっている。



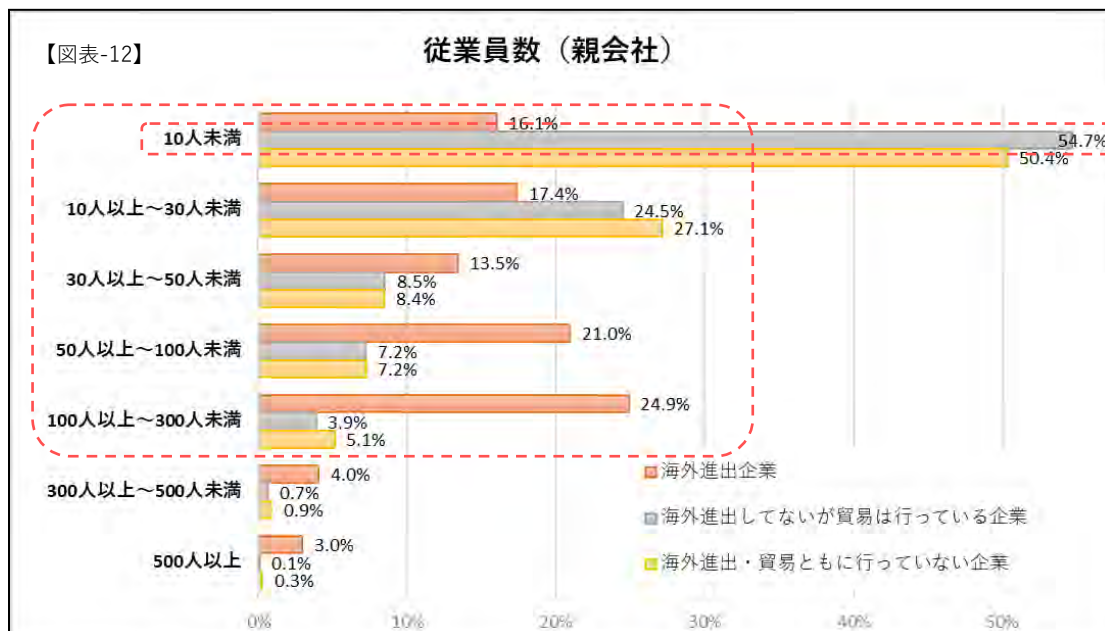
(2) 資本金 【図表-11 参照】

- 海外進出企業では「50 百万円未満」が 66.3%、海外進出はしていないが貿易は行っている企業では「50 百万円未満」が 84.7%となっており、資本金の規模が比較的小さな先でも海外展開（海外進出・貿易）を行っていることがわかる。



(3) 従業員数 【図表-12 参照】

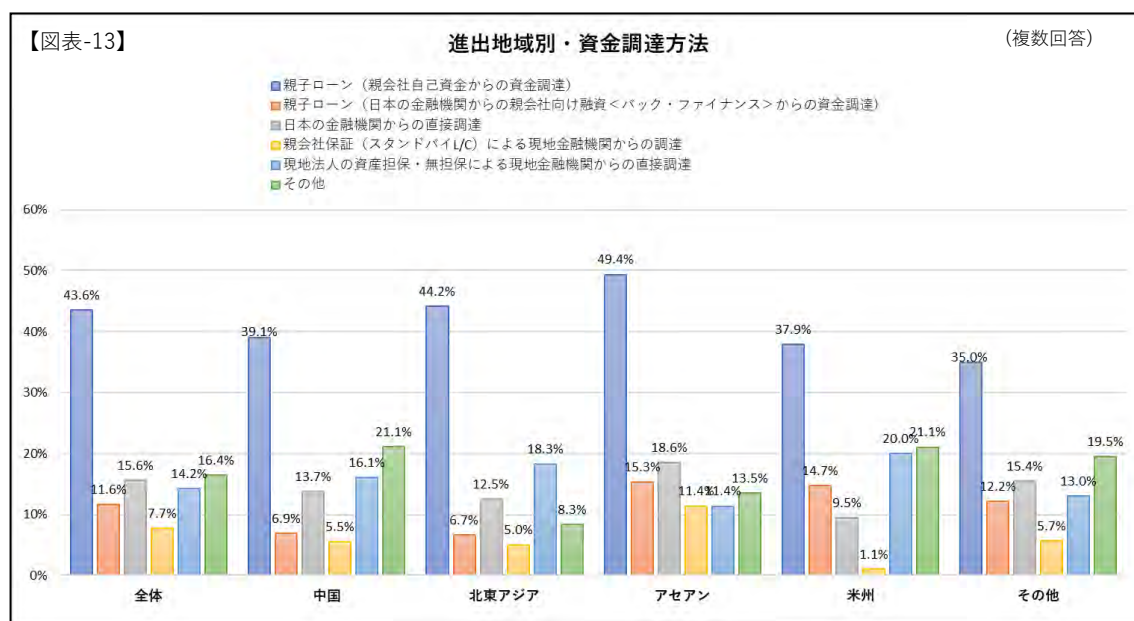
- ・ 海外進出企業では、「10人未満」～「100人以上 300人未満」においてほぼ同水準で分布しており、従業員数の規模との相関関係は低い。
- ・ 海外進出はしていないが貿易は行っている企業では、「10人未満」が54.7%（「30人未満」では79.2%）となっており、従業員数の規模が小さい先が多いことがわかる。



V. 海外拠点の概況

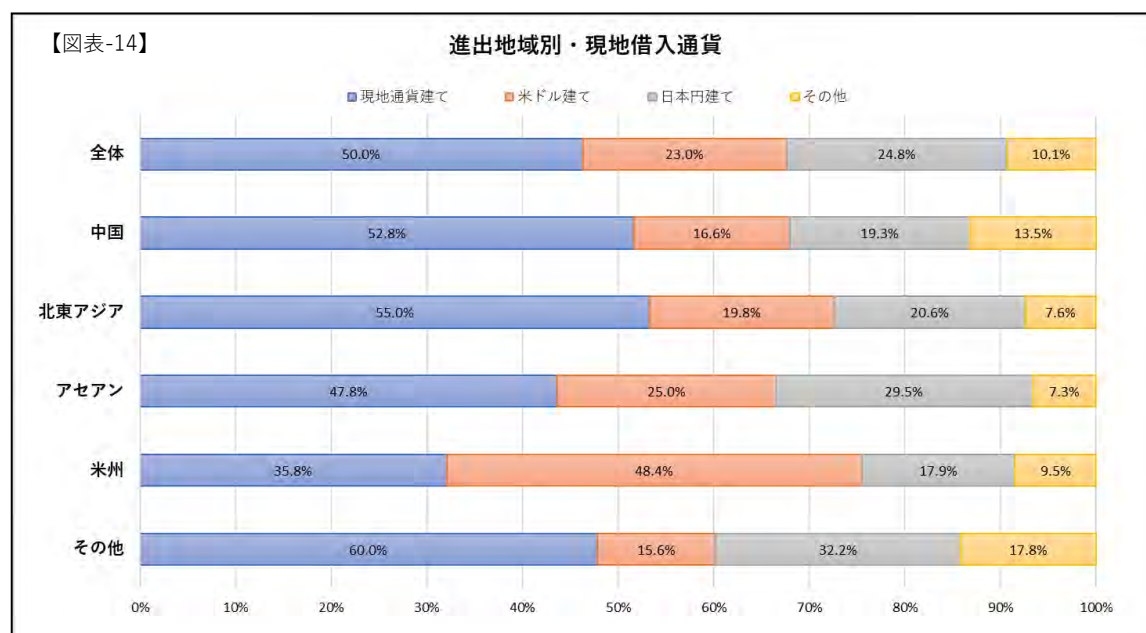
1. 進出地域別の現地での資金調達方法 【図表-13 参照】

- 地域を問わず、「親子ローン（親会社自己資金からの資金調達）」の割合が最も高い。中国では、「現地法人の資産担保・無担保による現地金融機関からの直接調達」、「日本の金融機関からの直接調達」、アセアンでは「日本の金融機関からの直接調達」、「親子ローン（日本の金融機関からの親会社向け融資<バック・ファイナンス>からの資金調達）」が次いで高い割合となっている。



2. 進出地域別の現地借入において望ましい通貨 【図表-14 参照】

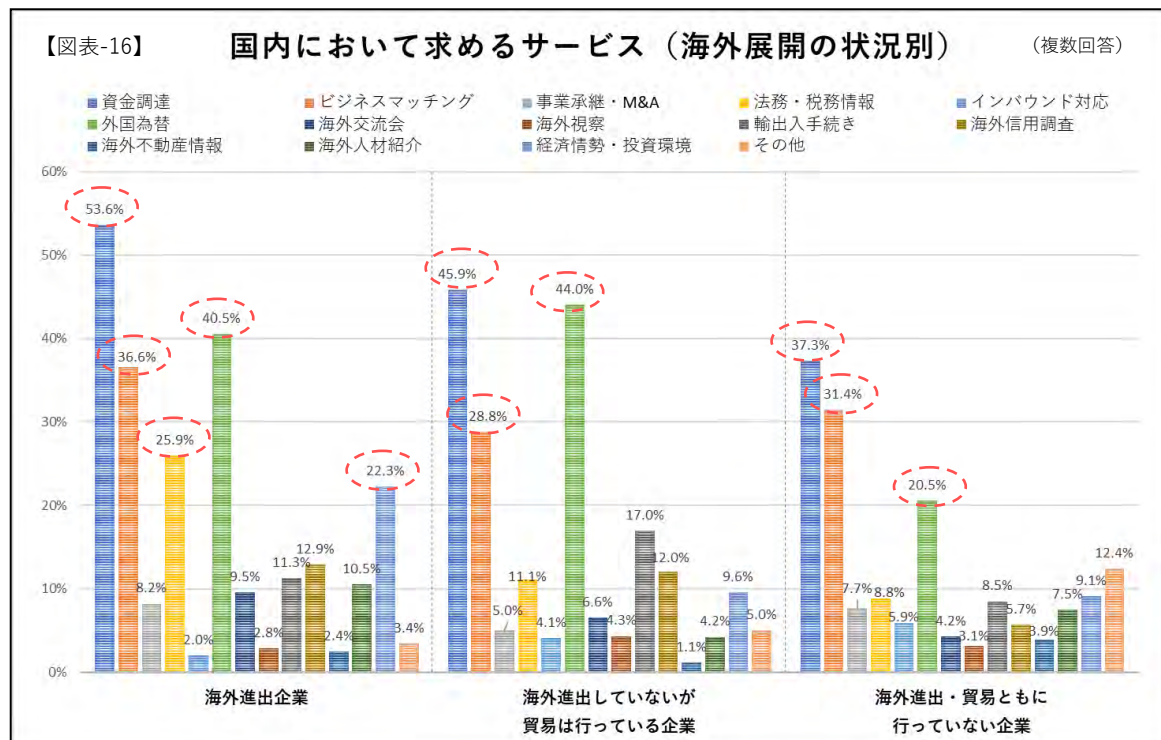
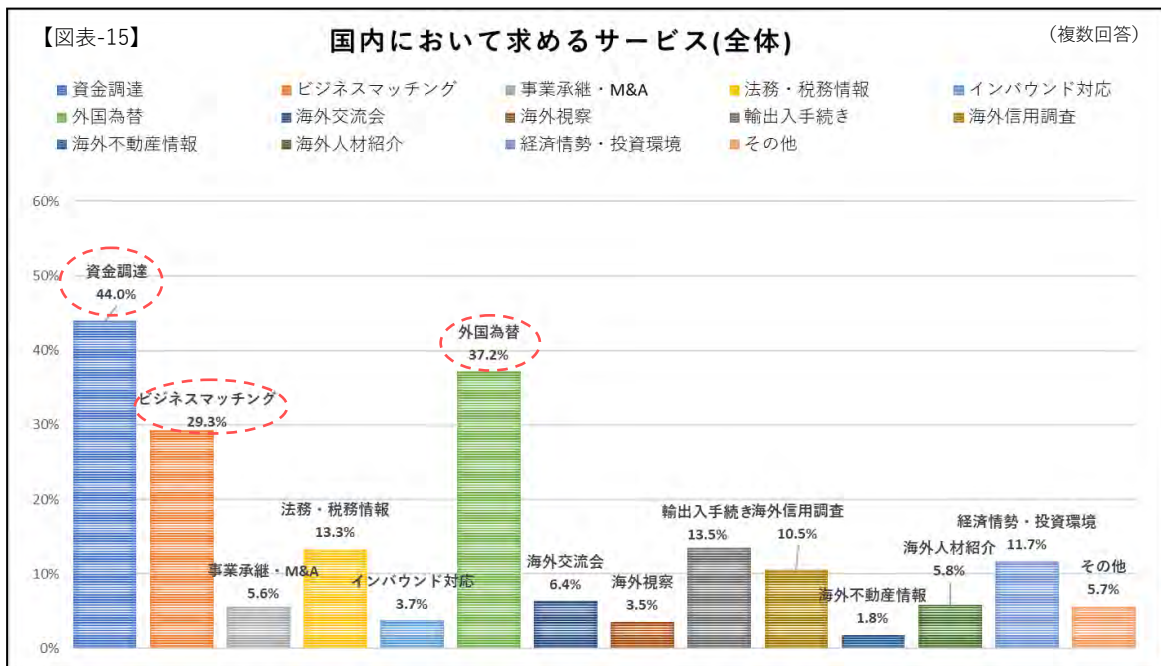
- 米州を除くすべての地域で「現地通貨建て」の割合が最も高く、次いで「日本円建て」、「米ドル建て」となっている。米州では「米ドル建て」の割合が最も高い。



VI. 海外展開支援にかかるニーズ

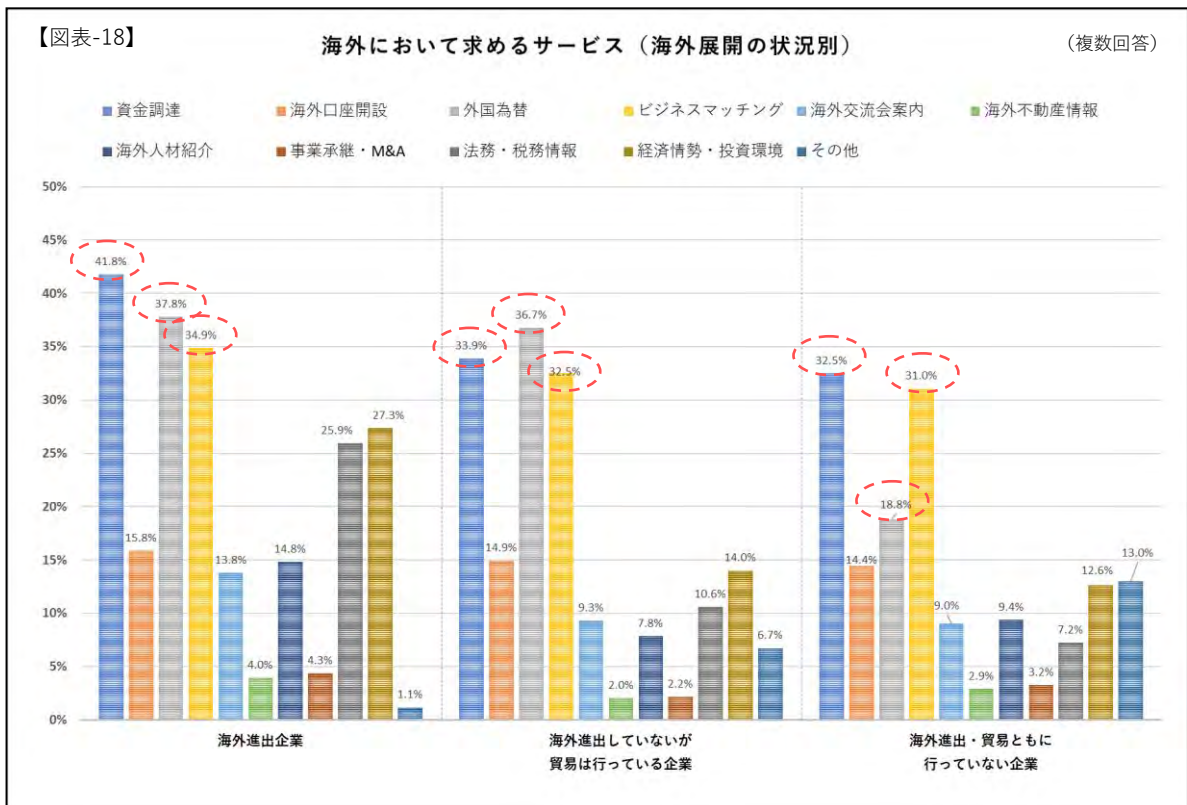
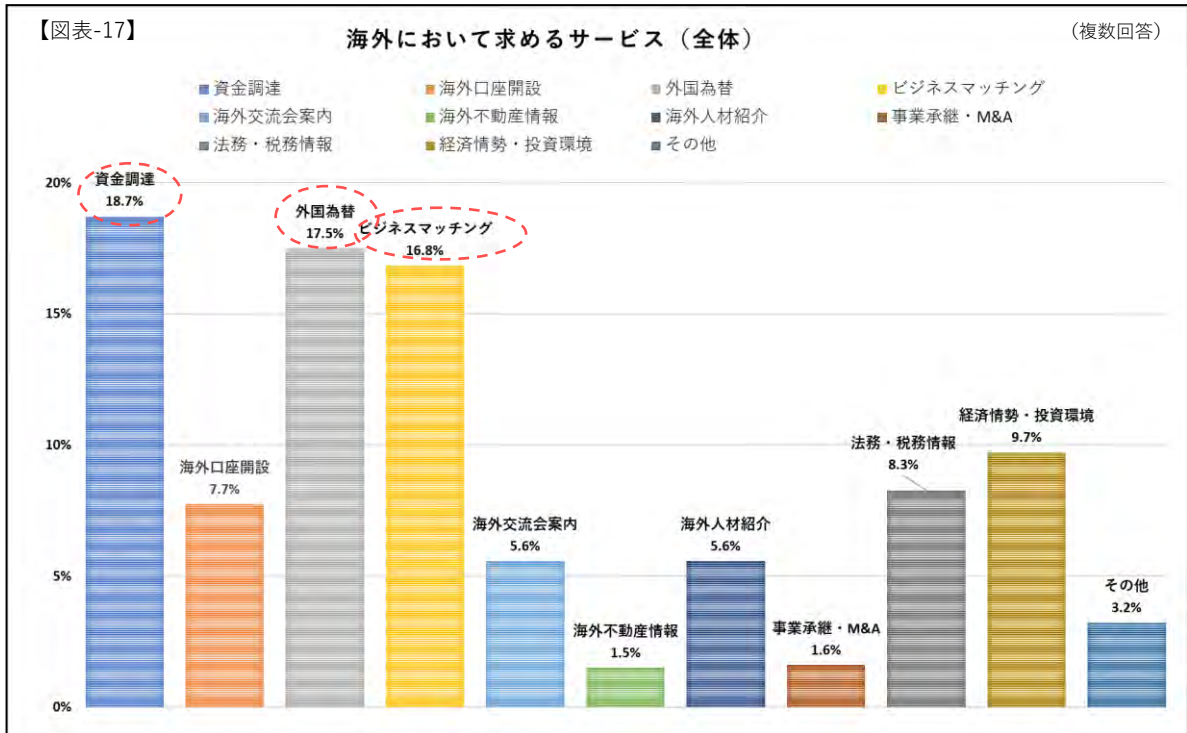
1. 国内において、信用金庫に求めるサービス 【図表-15、16 参照】

- ・ 全体では、「資金調達」のニーズが最も高く、次いで「外国為替」、「ビジネスマッチング」となっている。
- ・ 海外展開の状況にかかわらず、「資金調達」、「外国為替」、「ビジネスマッチング」のニーズが高い。海外進出企業においては、「法務・税務情報」「経済情勢・投資環境」のニーズも高い。



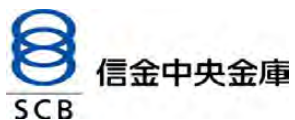
2. 海外現地において、金融機関に求めるサービス 【図表-17、18 参照】

- ・ 全体では、「資金調達」のニーズが最も高く、次いで「外国為替」、「ビジネスマッチング」となっている。
- ・ 海外展開の状況にかかわらず、「資金調達」、「ビジネスマッチング」、「外国為替」のニーズが高い。



本レポートに関する問合せ先

信金中央金庫 海外業務推進部
〒103-0028 東京都中央区八重洲1-3-7
TEL : 03 - 5202 - 7703
FAX : 03 - 3278 - 7035



本資料は情報提供を目的として作成したもので、信金中央金庫の見解を表すものではありません。また、本資料で提供している情報は、利用者自身の判断・責任において、ご利用ください。