

日本における外資系企業のビジネス実態

日本貿易振興機構（ジェトロ）
イノベーション部

在日外資系企業1,427社のアンケートから知る日本のビジネス状況

サマリー

50%

の企業が売上高前年度比**増収**

P3

60%

の企業が事業が想定通り進行

P4

54%

の企業が国内事業を強化・拡大

P5

ビジネス環境の最大の魅力は
市場規模や成長性

P6

JETRO

Japan External Trade Organization

協業・連携実施企業では
売上高増の傾向

P7

協業・連携のパートナーは
製造業で大学が多い

P8

多様化する
パートナー発掘手段

P9

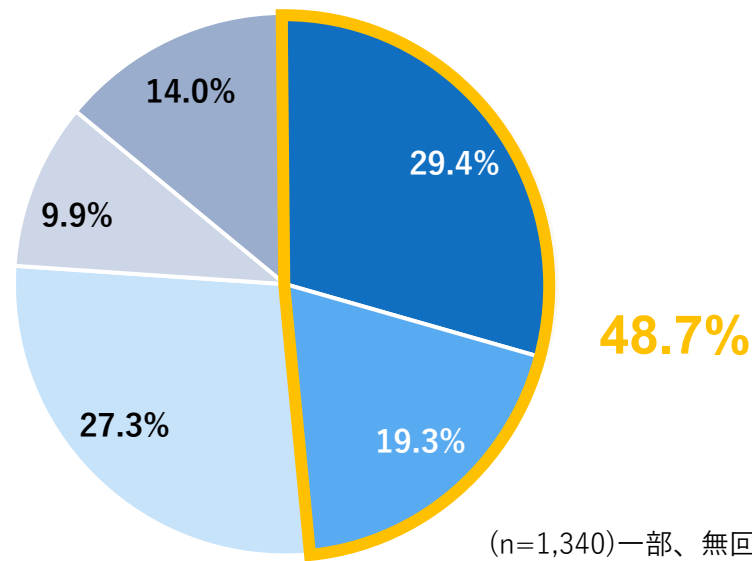
評価される
日本の安定性

P10

増収企業は約50%、減収企業の2倍を維持

- ・直近決算年度^{注1}の売上高増減は1%以上の増加となった企業が48.7%。
- ・増収企業は1%以上減益となった企業（24.0%^{注2}）の約2倍となった。

前年度比売上高増減



■ 10%以上増加 ■ 1～10%未満増加 ■ 横ばい ■ 1～10%未満減少 ■ 10%以上減少

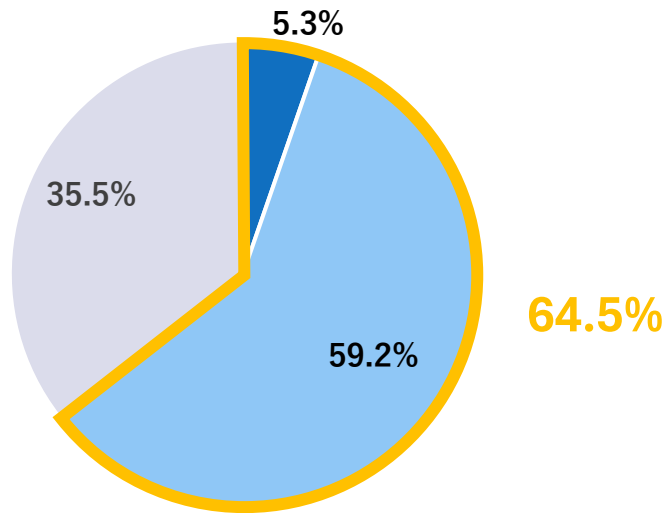
（注1） 2023年9月～2024年8月までに決算を迎えた年度。

（注2） 文中の合計値は小数点第2以下を含めた値。グラフでは小数点第2以下を省略しているため、文中の合計値とグラフ内の数字の単純足し上げとは一致しない。

事業計画が想定通り進行の企業は約60%

- ・ 事業計画が想定通り進行の企業は59.2%となった。想定よりも良い企業（5.3%）と合わせると6割を超える。
- ・ 順調な事業進捗の要因として、顧客やパートナーとの良好な関係の維持・強化といった声が複数挙げられた。

事業計画の進行度合い



■ 想定よりも進行度合いが良い ■ 想定通り進行している ■ 想定よりも進行度合いが悪い

事業計画の進行度合いが想定以上/想定通りと回答した企業が考える要因（自由回答）



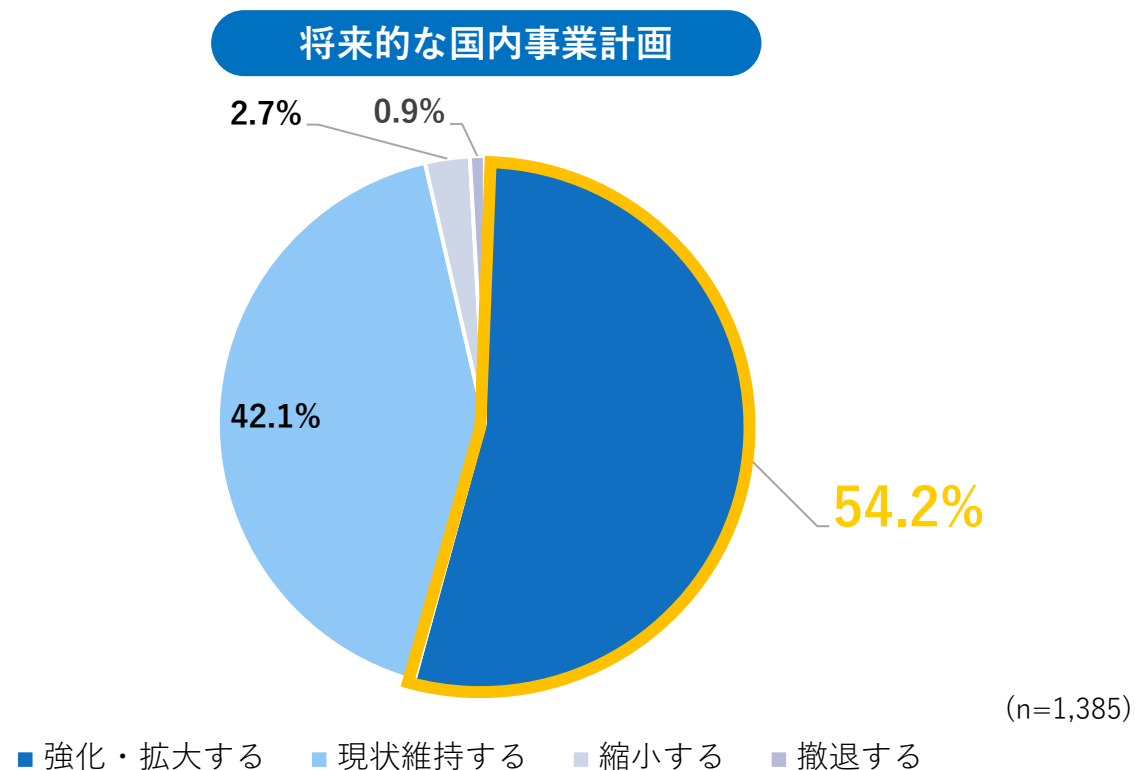
顧客との関係が良好な為。【素材卸】

新しいイノベーティブな製品を取扱っている為、将来的な需要が高まっていると理解している。【輸送用機械卸】

金利の上昇、新規ビジネス、既存顧客からの追加ビジネスの獲得。【金融・保険サービス】

日本国内の事業を強化・拡大する企業は5割超え

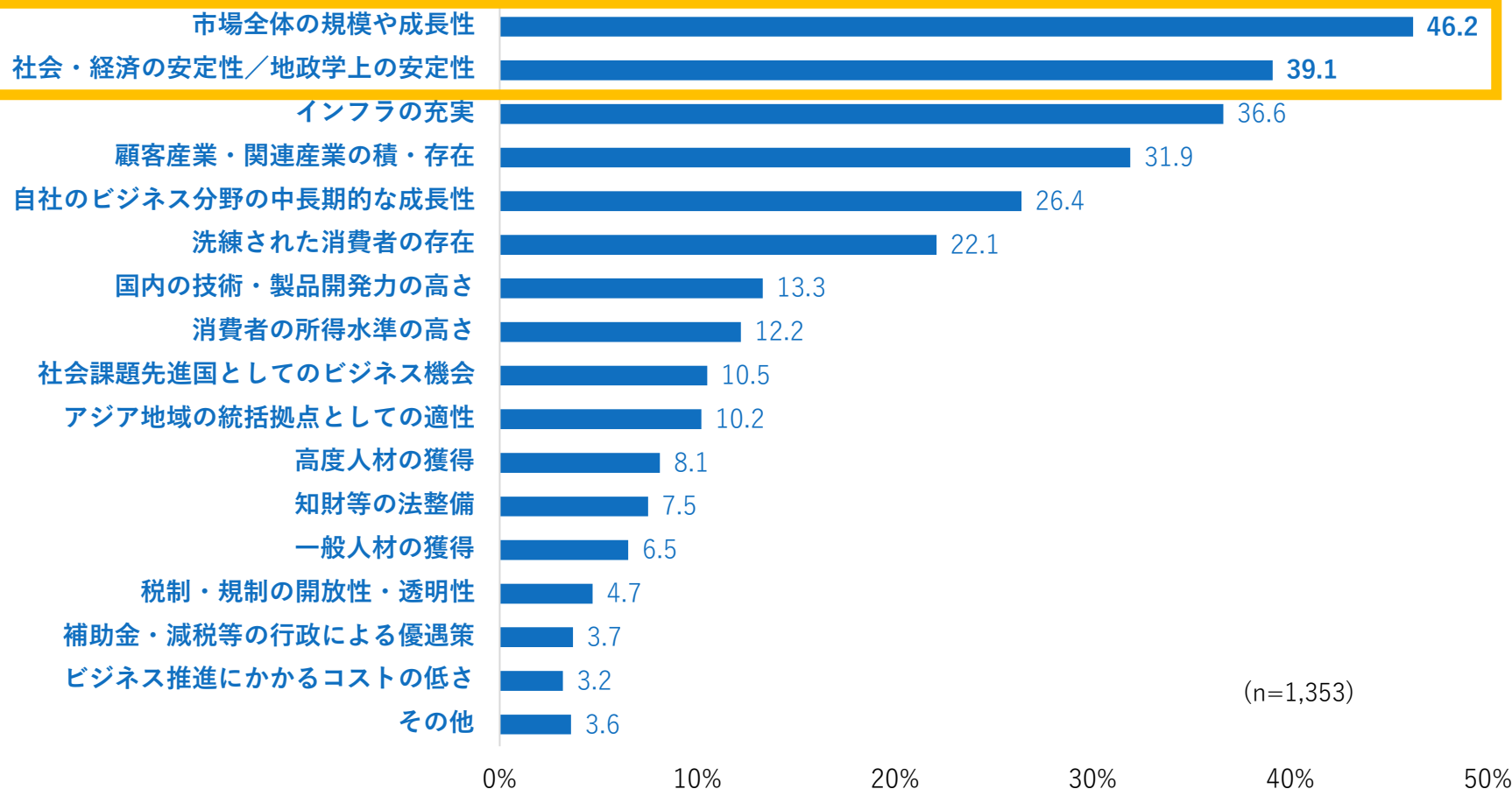
- ・ 将来的な国内事業計画について「強化・拡大する」と回答したのは54.2%と、過半数が事業の強化・拡大志向を持つ。
- ・ 縮小・撤退を予定する企業は合計で3.6%と、5%に満たない。



市場規模・成長性と社会・経済の安定性が日本のビジネス環境の強み

- ・世界のほかの市場と比較した日本のビジネス環境の魅力については「市場全体の規模や成長性」が46.2%で最多となった。
- ・次ぐ「社会・経済の安定性」（39.1%）は前回調査から引き続きポイントを上げており、日本の強みとして存在感が増している。

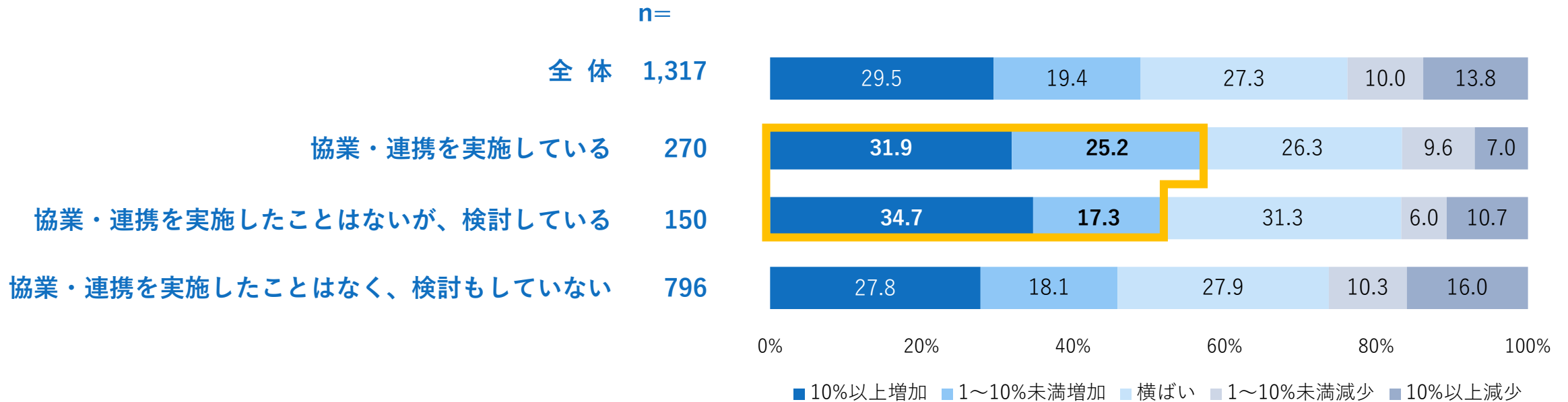
日本のビジネス 環境の魅力 (複数回答)



協業・連携を実施・検討する企業は売上高増の傾向

- ・協業・連携^注の実施状況と企業の売上高増減の関連性をみたところ、協業実施・検討企業は売上高増の割合が高い傾向があった。
- ・協業・連携による日本国内のリソースの有効活用が、外資系企業の売上高を引き上げる要因となっている可能性がある。

売上高前年度比（協業・連携の実施状況別）

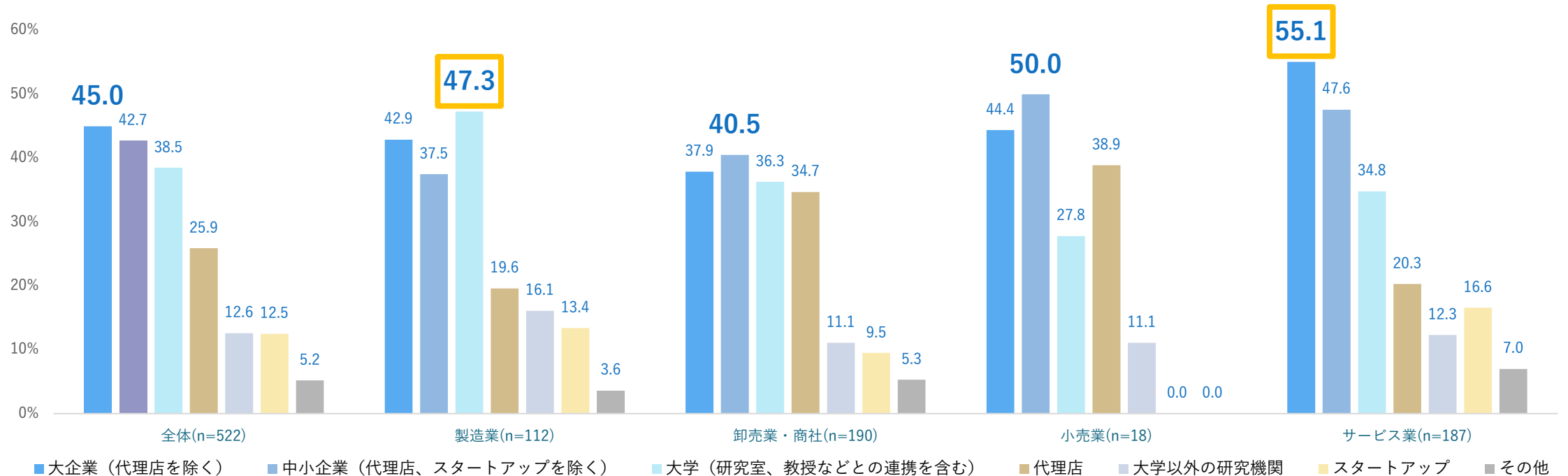


（注）ここで言う「協業・連携」とは、日本国内でのビジネス拡大を目指し、国内企業・大学・研究機関等と業務提携・技術提携等の協力関係を築き、共同で取り組みを行うことを指す。

協業・連携の相手は製造業で大学、サービス業で大企業が多い

- ・ 協業・連携のパートナーは、全体で大企業（45.0%）、中小企業（42.7%）、大学（38.5%）の順が多い。
- ・ 業種別にみると、製造業では大学（47.3%）が最も多く、重要なパートナーとなっている。
サービス業は大企業（55.1%）の割合が高く、スタートアップ（16.6%）との協業・連携も全体平均より4.1ポイント高い。

協業・連携のパートナー（業種別、複数回答）

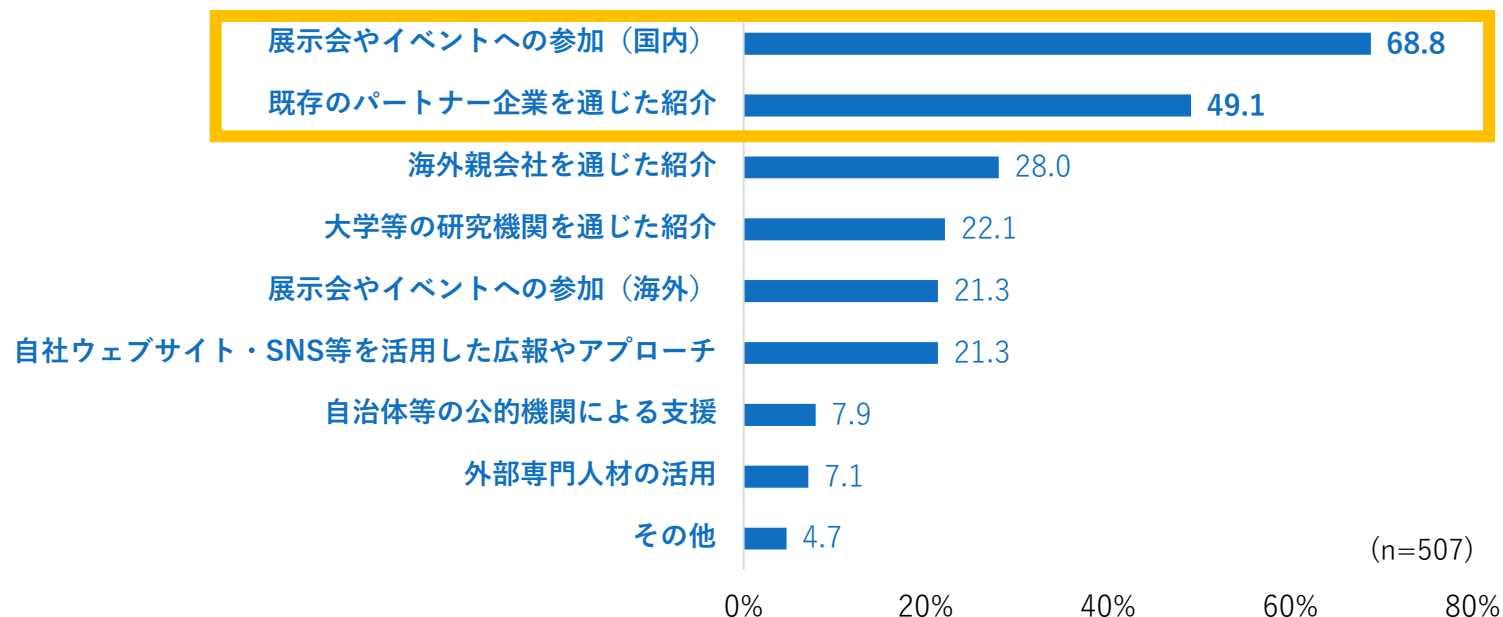


（注） nには実施している、過去実施も現在実施していない、検討中の回答者が含まれる。

協業相手の発掘は多様化、国内の展示会・イベント参加が約7割

- ・協業・連携のパートナー発掘に際しての活用手段（予定含む）は、国内の展示会やイベントへの参加（68.8%）が最も多く、既存のパートナー企業を通じた紹介（49.1%）が続いた。
- ・協業・連携の主な成功要因については、信頼関係の構築やキーパーソンによる仲介、人脈の活用などが複数挙げられた。

協業連携のパートナーの発掘にあたり、活用した、あるいは活用予定の手段（複数回答）



協業・連携の主な成功要因（自由回答）

長期的な信頼関係。【エネルギー卸】

キーパーソンによる仲介と技術開発力は大きな要因。
人脈作りの機会は重要。【電子部品製造】

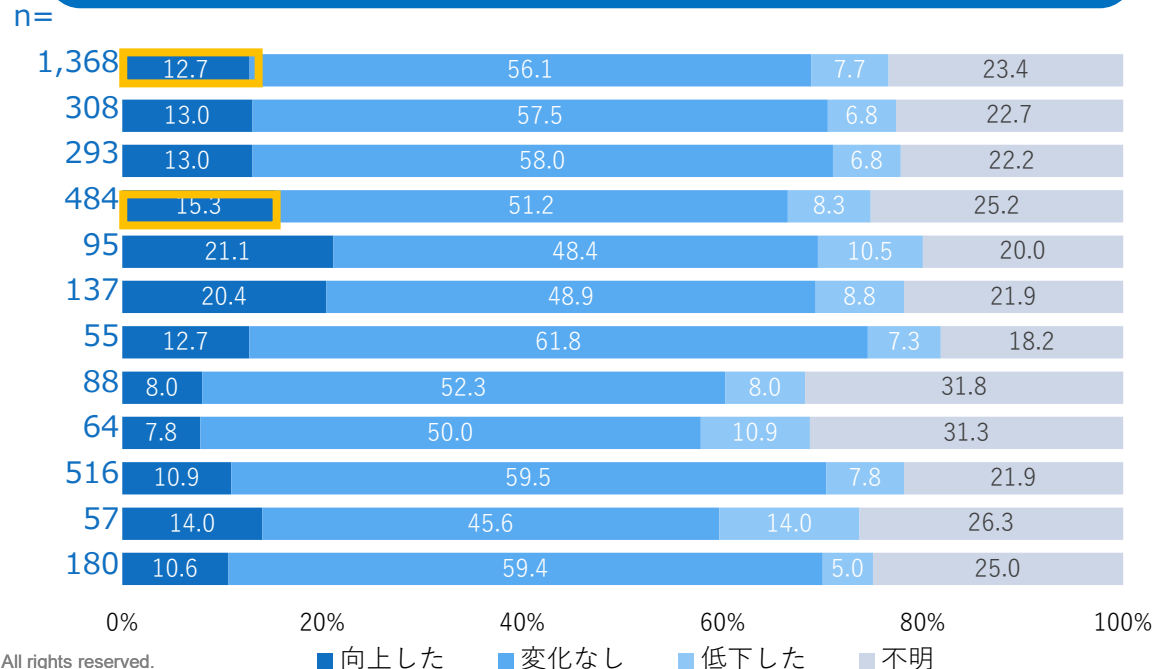
お互いに権利を主張しすぎないこと。
透明性。【医薬品製造】

（注）nには協業連携を実施している、過去実施も現在実施していない、検討中の回答者が含まれる。

地政学リスクを踏まえ日本の安定性を評価する声

- ・地政学リスクを踏まえた日本の重要性については、全体平均で「変化なし」が5割半ばを占めるも、「向上した」との回答が12.7%あった。
- ・親会社の国・地域別でみると、向上したと回答した割合はアジア（15.3%）が最多で、北米（13.0%）、欧州（10.9%）を上回った。
- ・地政学リスクに関連して、日本に対する見方の変化や、日本のビジネス安定性を評価する声が聞かれた。

地政学リスクを踏まえた日本の重要性（親会社の国・地域別）



地政学リスクの影響（自由回答）

親会社による日本市場の見方が変わった。中国偏重の投資から、日本にも投資をするようになった。【情報通信機器製造】

他地域に比べ、日本でのビジネスは安定しているため、本社からの期待が大きい。【自動車卸】

地政学リスクに起因する日本の防衛力強化が、新たな市場を生み出している。【情報通信サービス】

調査概要

調査期間：2024年 10 月 15日 ～ 11 月 17日

調査対象：
日本国内における外資系企業* 7,301 社
うち有効回答数：1,427社（有効回答率19.5%）
*外国資本比率にかかわらず外国企業・投資家が出資している企業。

回答企業の業種・企業規模

業種／規模	企業数	構成比 (%)
全体	1,427	100.0
製造業	256	17.9
卸売業・商社	563	39.5
小売業	76	5.3
サービス業	481	33.7
大企業	53	3.7
中小企業	1,315	92.2

回答企業の親会社の業種

業種	企業数	構成比 (%)
全体	1,427	100.0
製造業	753	56.1
卸売業・商社	126	9.4
小売業	34	2.5
サービス業	381	28.4
投資ファンド	49	3.6

回答企業の親会社の国・地域

国・地域	企業数	構成比 (%)
全体	1,427	100.0
北米	329	23.1
米国	313	21.9
カナダ	16	1.1
アジア	494	34.6
中国	138	9.7
台湾	98	6.9
韓国	90	6.3
シンガポール	67	4.7
香港	56	3.9
その他アジア	45	3.2
欧州	537	37.6
ドイツ	184	12.9
フランス	65	4.6
英国	61	4.3
スイス	61	4.3
オランダ	28	2.0
その他欧州	138	9.7
その他	54	3.8
オセアニア	25	1.8
中東	18	1.3
中南米	10	0.7
アフリカ	1	0.1

Talk to JETRO First

詳しい調査結果については「2024年度 外資系企業ビジネス実態調査」をご覧ください。
<https://www.jetro.go.jp/news/releases/2025/a2074f44be097739.html>

 iva-research@jetro.go.jp

 〒107-6006
東京都港区赤坂1-12-32 アーク森ビル6階

【免責条項】

本レポートで提供している情報は、ご利用される方のご判断・責任においてご使用下さい。
ジェトロでは、できるだけ正確な情報の提供を心掛けておりますが、本レポートで提供した内容に関連して、ご利用される方が不利益等を被る事態が生じたとしても、ジェトロおよび執筆者は一切の責任を負いかねますので、ご了承下さい。