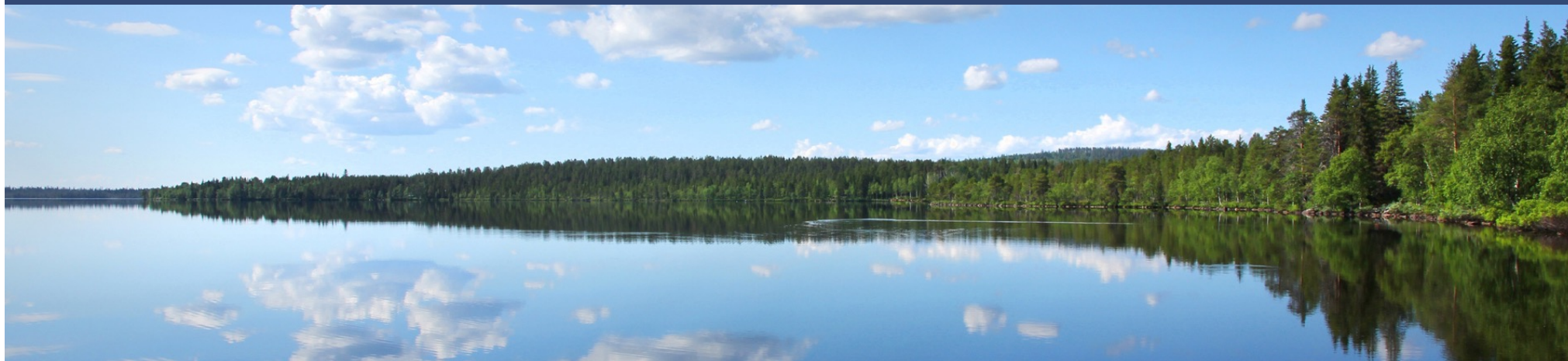


Innokaupunkien teettämä tutkimus

Kevät 2026

# Puolustusteollisuuden nykytila – kysely Kauppakamareille

*Selvityksen toteutti Jyväskylän kaupunki ja Mesimäki Company Oy*





**Euroopan unionin  
osarahoittama**



**innokaupungit**

**JYVÄSKYLÄ** 

# Taustaa

Suomessa on käynnissä laaja ja nopeasti kehittyvä murros, jossa puolustus, kaksikäyttöteknologiat ja kokonaisturvallisuus kytkeytyvät aiempaa tiiviimmin teolliseen kehittämiseen, tutkimukseen, kansainväliseen yhteistyöhön ja talouskasvuun.

Alueilla, yrityksissä, korkeakouluissa, tutkimuslaitoksissa ja kansallisissa verkostoissa tehdään paljon, mutta kokonaisuuden rakenne, työnjako ja yhteinen suunta eivät vielä näyttäyty riittävän selkeinä. Tämä on ollut koko selvitystyön lähtökohta.

Innokaupunkien EU-rahoitteisessa hankkeessa Jyväskylän kaupunki on teettänyt keväällä 2026 kansallisen tilannekuvan selvitystyötä puolustuksen, kaksikäyttöteknologioiden ja kokonaisturvallisuuden ekosysteemeistä. Työ toimii esiselvityksenä keväällä 2026 valmisteltavalle vetovastuiselle yhteistyöhankkeelle. Projektia on vetänyt Jyväskylän kaupungilla ohjelmapäällikkö Sanna Laakso. Mesimäki Companyn asiantuntijatiimissä on ollut mukana myös Hämeen kauppakamarin entinen toimitusjohtaja Jussi Eerikäinen. Kauppakamarien jäsenyrityksille suunnattu kysely oli osa tätä selvitystyötä..

Selvitystyön lopputulokset kokonaisuudessaan julkaistaan kesäkuun aikana.

# Keskeiset havainnot selvitystyöstä

01

Yritysten polut markkinoille ja hankintoihin ovat epäselviä

02

Rahoitus ja riskinjako ennen toimituksia ovat pullonkaula

03

Alueellinen päällekkäisyys kasvaa ilman koordinaatiota

04

Toimijoiden roolit ja vastuut jäävät epäselviksi

# Kauppakamarikyselyn vastaajat



**84**

vastausta yhteensä



**10**

aluetta + Keskuskauppakamari



## Vastanneet alueet

- 1 Länsi-Uudenmaan kauppakamari
- 2 Pohjanmaan kauppakamari
- 3 Etelä-Pohjanmaan kauppakamari
- 4 Keski-Suomen kauppakamari
- 5 Tampereen kauppakamari

- 6 Lapin kauppakamari
- 7 Oulun kauppakamari
- 8 Hämeen kauppakamari
- 9 Etelä-Savon kauppakamari
- 10 Turun kauppakamari
- 11 Keskuskauppakamari

# Yhteenveto vastauksista

Kyselyaineiston perusteella vastaajia oli laajasti yrityksistä, jotka jo toimivat puolustus- tai dual use -kentässä, toimivat alihankkijoina, kartoittavat markkinaa tai ovat siitä kiinnostuneita. Haastattelut täydentävät kyselyä alueellisella tulkinnalla: millaisia vahvuuksia, verkostoja ja kehittämisen esteitä eri alueilla tunnustetaan. Selvitystyön kokonaisuudessa tämä yritys näkökulma on yksi kansallisen tilannekuvan keskeisistä aineistoista.

Kauppakamarikyselyn ja haastattelujen yhteinen viesti on selkeä: Suomessa on paljon puolustukseen, kaksikäyttöteknologioihin ja kokonaisturvallisuuteen soveltuvaa osaamista, mutta yritysten näkökulmasta markkinaan pääsy on edelleen vaikeasti hahmotettava.

Suurimmat esteet eivät liity ensisijaisesti teknologiaan vaan verkostoihin, oikeisiin kontakteihin, markkinan toimintalogiikan ymmärtämiseen, yritysten pienuuteen suhteessa markkinaan sekä rahoituksen ja riskin jaon ongelmiin ennen toimituksia. Haastattelut vahvistavat, että sama näky myös alueellisella tasolla: alueilla on vahvuuksia, mutta kansallinen kokonaisuus on edelleen liian hajautunut.

Kauppakamareiden kysely ja haastattelut

## 5 KESKEISTÄ LÖYDÖSTÄ

Puolustus- ja kaksikäyttöteollisuuden ekosysteemit ja nykytila yritysten näkökulmasta

1

### Toimintaa käynnissä eri alueilla

Valtaosassa Kauppakamareiden alueita työpuolustusteollisuuden ja kaksikäyttöteknologioiden parissa on käynnistynyt jo vuoden 2022 jälkeen. Toiminta on kuitenkin erilailla resursoitua alueittain ja painottuu myös aluekohtaisesti eri tavoin.

2

### Yritykset kaipaavat konkreettista tukea

Yritykset kaipaavat apua markkinoille pääsyyn, kumppanuusien löytämiseen, rahoituksen saamiseen, sääntelyn ymmärtämiseen sekä oman osaamisen ja kapasiteetin kehittämiseen.

3

### Verkostoja on olemassa, mutta niiden hyödyntäminen on vaihtelevaa

Alueellisia, kansallisia ja kansainvälisiä verkostoja on runsaasti, mutta niiden hyödyntäminen ja oikeiden verkostojen löytäminen ei ole vielä riittävällä tasolla.

4

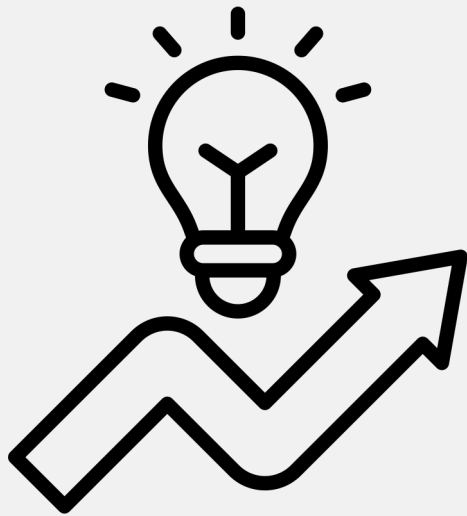
### Rahoitusmallien haasteet

Rahoitusmalleja on olemassa, mutta moni yritys ei tiedä niiden olemassa olosta tai ne ovat muuten epäsoivia.

5

### Yhteinen kansallisen tason koordinaatio koetaan tarpeelliseksi

Kansallinen koordinaatio, yhteiset teemat ja selkempi roolijako koetaan tarpeelliseksi, kuitenkin niin, että alueelliset vahvuudet hyödynnetään.



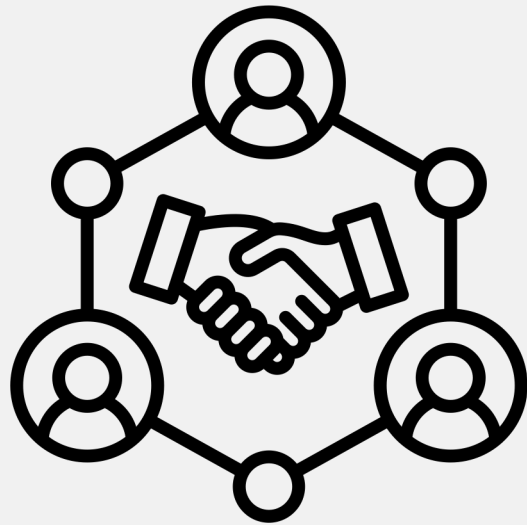
# 1. Yrityksissä on kiinnostusta ja potentiaalia

Kyselyn perusteella suomalaisessa yritys kentässä on selvästi kiinnostusta puolustus- ja dual use -markkinaan. Kentässä on jo mukana olevia yrityksiä, alihankintaroolissa toimivia yrityksiä, uusia markkinamahdollisuuksia kartoittavia toimijoita sekä yrityksiä, jotka ovat kiinnostuneita mutta vielä varhaisessa vaiheessa.

Kysely osoittaa, että kiinnostus puolustus- ja dual use -markkinaan ei rajoitu vain harvoihin toimijoihin. Potentiaalia on laajemmin, mutta yritysten valmiudet, kokemus ja kypsyyssaste vaihtelevat merkittävästi.

Tämä tarkoittaa, että kaikille ei voi tarjota samaa etenemispolkua, vaan tarvitaan eritasoista tukea, erilaisia reittejä ja näkyvämpiä mahdollisuuksia liittyä mukaan markkinaan.

Tätä näkemystä tuki myös Innokaupungeille järjestetty työpaja ja erikseen vielä puolustusteollisuudessa jo toimiville yritykselle ja niiden parissa toimiville aluekehittäjille suunnattu työpaja.



## 2. Suurimmat esteet liittyvät verkostoihin ja markkinaan pääsyyn

Yrityskyselyn perusteella suurimmat esteet markkinaan pääsyssä liittyvät kansainvälisten kontaktien puutteeseen, sopivien kumppaniyritysten löytymättömyyteen, heikkoon näkyvyyteen olemassa oleviin verkostoihin ja alihankintaketjuihin sekä yritysten omaan pienuuteen suhteessa markkinaan.

Yritykset kuvaavat markkinaa ympäristöksi, johon on vaikea päästä sisään ilman oikeita kontakteja, oikeaa tietoa ja valmiita suhteita.

Haastatteluissa ja kyselyssä tunnistetaan, että Suomessa on vahvaa yritys- ja tutkimuspohjaa, mutta pk-yritysten on usein vaikea päästä mukaan laajoihin kehityshankkeisiin, verkostoihin ja uusiin markkinamahdollisuuksiin.

Samalla korostuu, että verkostomainen toimintatapa on monin paikoin vahvuus, mutta valtakunnallisesti kehittämistä ei voida rakentaa erillisiin silloihin.



### 3. Kauppakamarien roolille on selkeä tarve

Yritykset eivät odota kauppakamareilta varsinaista myyntityötä, vaan käytännöllistä välittäjäroolia. Aineiston perusteella kauppakamarit voivat olla erityisen tärkeitä:

- alueellisen yrityspotentiaalin tunnistamisessa
- oikeiden kontaktien ja verkostojen avaamisessa
- yritysten kokoamisessa yhteisiin kohtaamisiin
- markkinatiedon jäsentämisessä
- yritysten äänen välittämisessä kansalliseen keskusteluun.

Myös haastatteluissa tämä näkyy selvästi. Keski-Suomen kauppakamari korostaa omaa rooliaan pk-sektorin sillanrakentajana. Kuopiossa kauppakamari toimii osana alueellisia turvallisuusverkostoja. Oulussa kauppakamari on mukana aktiivisesti verkostotyössä ja tunnistaa pk-yritysten mukaan pääsyn haasteet.

Tämä viittaa siihen, että kauppakamareilla voi olla merkittävä rooli juuri siinä rajapinnassa, jossa alueellinen yritys kenttä kytketään osaksi suurempia kansallisia kokonaisuuksia.



## 5. Tiedon puute ja epäselvä termistö vaikeuttavat etenemistä

Yritykset kokevat, etteivät ne tunne riittävästi olemassa olevia verkostoja, markkinoiden toimintalogiikkaa eivätkä markkinaan pääsyn konkreettisia askelia.

Tätä vahvistavat myös haastattelut. Haastatteluissa nousi esiin, että alan keskeinen termistö on osin epäselvää: mitä tarkoitetaan kaksikäyttötuotteilla, mikä lasketaan puolustusteollisuudeksi ja miten alihankintateollisuus sijoittuu tähän kokonaisuuteen.

Tämä on tärkeä havainto, sillä ilman yhteistä kieltä yritysten on vaikea tunnistaa omaa rooliaan ja mahdollisuuksiaan osana puolustus- ja turvallisuuskenttää.



## 6. Johtopäätös

Kauppakamarikyselyn ja toimitusjohtajahaastattelujen perusteella Suomessa on selvä tarve nykyistä näkyvämmälle, jäsenllymmälle ja kansallisesti koordinoidummalle tavalle tukea yritysten etenemistä puolustus- ja dual use -markkina.

Alueellisia vahvuuksia on paljon, mutta yritysten näkökulmasta kokonaisuus näyttäyty edelleen liian hajanaisena.

Yritysten suurin tarve ei ole uuden tiedon määrä sinänsä, vaan käytännöllinen reitti oikeiden ihmisten, oikeiden verkostojen, oikeiden kumppanuuksien ja oikeiden markkinamahdollisuuksien äärelle.

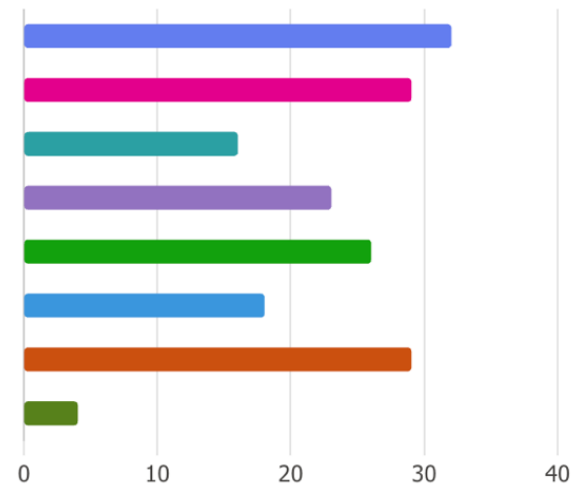
Tässä kauppakamariverkostolla voi olla merkittävä rooli alueellisen yrityspotentialin tunnistajana, verkostojen avaajana ja yritysten äänen vahvistajana.

# Esimerkkejä yritysten vastauksista

**Yrityksellämme on kokonaisturvallisuuden ja/tai puolustusteollisuuden liittyvää toimintaa  
(voit valita yhden tai useamman)**

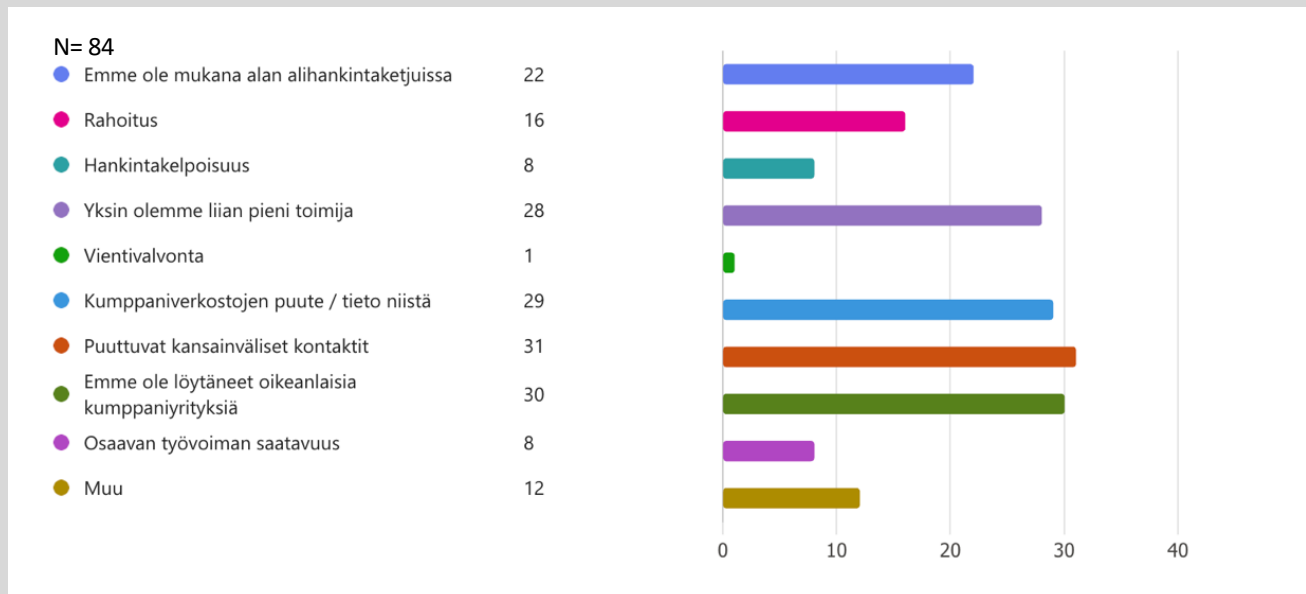
N= 84

● Kyllä, toimimme suorana toimittajana	32
● Kyllä, toimimme alihankkijana	29
● Kyllä, valmistamme kaksikäyttötuotteita (Dual-Use)	16
● Kartoitamme parhaillaan mahdollisuuksia	23
● Kyllä, yrityksellämme on Naton NCAGE-koodi	26
● Kyllä, yrityksemme on rekisteröity NSPA Source File -tietokantaan	18
● Ei ole, mutta olemme kiinnostuneita	29
● Ei ole eikä aihe ole meille relevantti	4



# Esimerkkejä yritysten vastauksista

Mikä seuraavista on yrityksellenne merkittävin este puolustus- tai dual-use-markkinoille pääsyssä?

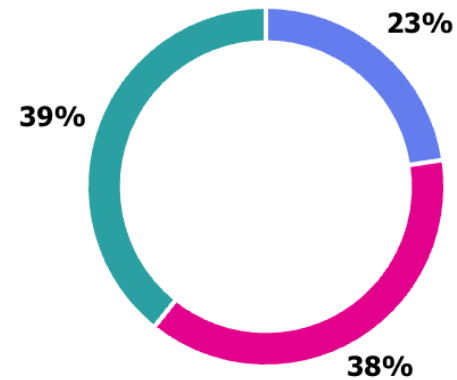


# Esimerkkejä yritysten vastauksista

Onko yrityksellänne riittävästi tietoa kotimaisista ja kansainvälisistä kokonaisturvallisuuden, puolustuksen ja dual-use-verkostojen tarjoamista liiketoimintamahdollisuuksista?

N= 84

● Kyllä	19
● Osittain	32
● Ei	33



# Esimerkkejä yritysten vastauksista

**Mitkä ovat tärkeimmät toimenpiteet, joilla alueelliset elinkeinokehittäjät tai edunvalvojat voisivat parantaa yritysten pääsyä puolustus- ja dual use -tuotteiden ja palveluiden vientimarkkinoille?**

- "Yritysten tunnistaminen ja "dual-use-lukutaidon" systemaattinen kehittäminen. Rakentaa toimiva vuoropuhelu ulkoministeriön vientivalvonnan, Tullin ja puolustushallinnon kanssa. Alueelliset toimenpiteet: Yhdistää yrityksiä: - Puolustusvoimien, viranomaisten, huoltovarmuusorganisaatioiden - kriittisen infrastruktuurin ja turvallisuustoimijoiden pilotteihin."
- Yritysten puolustuskelpoistaminen jo varhaisessa vaiheessa. Moni yritys ei tunnista itseään puolustus tai dual use -toimijaksi. Alueelliset toimijat voivat kartoittaa potentiaaliset yritykset ja tarjota kohdennettua sparrausta ja tarvittaessa rahoittaa ja fasilitoida esim. vienti ja sertifiointi selvityksiä ja ennakoida mitä alalla tapahtuu.
- Konkreettinen yhteys puolustusasiakkaisiin ja päätoimittajiin - todelliset entry pointit OEM, integraattoreihin ja viranomaisiin saattaa puuttua
- Referenssien mahdollistaminen alueellisesti. Fasilitoida esim. demo ympäristöjä, rakentaa siviili/viranomaiskäyttöön soveltuvia referenssejä joita voidaan käyttää jatkossa
- Yhteistyötä ja sidosryhmien parempaa hyödyntämistä. Tähän tarvitaan alueellisia koordinoijia, kuten Kauppakamari yms.
- Kasvattaa yritysten tietoisuutta ja osaamista tällä alalla. Referenssien ja pilottien syntymisen tukeminen.
- 1. yhteys hankintakanaviin 2. koulutustilaisuuksia konkreettisin esimerkein 3. järjestää yritysesityitä hankintaorganisaatioille.
- Yhtenäiset vaatimukset, selkeämmät vaatimukset, tukea esim. logistisissa asioissa.
- Rahoituksen mahdollistaminen ja sujuvoittaminen.