

Title	日本の中小企業のグローバル化と政策
Sub Title	Japanese Small and Medium Size Enterprise Globalisation and Policy Support Measures
Author	Damon, L. Drummond
Publisher	
Publication year	1995
Jtitle	三田商学研究 (Mita business review). Vol.38, No.3 (1995. 8) ,p.81-
JaLC DOI	
Abstract	中小企業は、総事業所数の99%、総従業員数の79%を占めており、日本経済の大きな比重を占め、またその基盤を支えるに至っている。一方、1985年のプラザ合意以降の円高の進展を背景に中小企業による海外投資が本格化するなど、企業の活路をグローバルな活動に求める傾向が強まり、国内的には近年の景気後退、大企業のリストラクチャリング、近年のさらなる円高により、このような傾向がますます強まっている。そこで、本研究は、日本の中小企業のグローバル化の現状その支援政策の現状について検討を行う。そのなかでは、中小企業
Notes	
Genre	Journal Article
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234698-19950800-00685660

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the KeiO Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

研究ノート

日本の中小企業のグローバリゼーションと政策

ダイヤモンド

<要約>

中小企業は、総事業所数の99%、総従業員数の79%を占めており、日本経済の大きな比重を占め、またその基盤を支えるに至っている。一方、1985年のプラザ合意以降の円高の進展を背景に中小企業による海外投資が本格化するなど、企業の活路をグローバルな活動に求める傾向が強まり、国内的には近年の景気後退、大企業のリストラクチャリング、近年のさらなる円高により、このような傾向がますます強まっている。そこで、本研究は、日本の中小企業のグローバリゼーションの現状その支援政策の現状について検討を行う。そのなかでは、中小企業のグローバリゼーション要因、その阻害要因、支援政策の現状とその重点についての分析結果が示される。

<キーワード>

大企業、中小企業、グローバリゼーション、OECD、リストラクチャリング、円高、中小企業政策、貿易、海外直接投資、技術貿易、下請企業、リセッション、企業間ネットワーク

I はじめに*

本研究が対象としているのは製造業または非一次産業における中小企業のみである。検証を進めるため

* 本研究は財団法人日本科学協会の平成6年度笹川科学研究助成によって実施されたもので、MEIC(中小企業国際センター)・MIPRO(製品輸入促進協会)の協力の下、本稿は次に記したメンバーとの協同研究の結果の一部を含んでいる。クリス・ホール(シドニー工学大学)、中川十郎(愛知学院大学教授)、デイビット・ヒューズ(ニコラス・クラーク・アンド・アソシエイツ)、中島真衣子(慶應義塾大学大学院)、出口路子(ジャパン・ランギジ・フォーラム)。なお、この研究は、慶應義塾大学商学部の佐藤芳雄教授から貴重なアドバイスを数多く頂いた。

に、中小企業ならびにそのグローバリゼーションにつき既存統計を基本資料として、150件のケーススタディを取り扱い、これより119件のケースを分析および追跡調査を実施している。また、中小企業関連団体及び政府の関連機関などの専門家へのインタビューの結果を多く反映させている。

II 中小企業の日本経済における役割

II-1 事務所数にみる中小企業の現状

日本では中小企業は次のように定義されている。すなわち、製造業においては従業員数300人未満または資本金1億円未満の企業、卸売り業においては従業員数100人未満または資本金3000万円未満の企業、そして小売業あるいはサービス業においては従業員数50人

表1 製造業における規模別従業者

	1986			1991		1992	
	従業員数	事業所数	パーセント	事業所数	パーセント	事業所数	パーセント
4—9	247,466		56.76%	234,814	54.56%	224,198	54.01%
10—19	86,726		19.89%	88,134	48%	85,156	20.51%
20—29	43,468		9.97%	45,797	10.64%	44,787	10.79%
30—49	23,200		5.32%	23,777	5.52%	23,412	5.64%
50—99	19,846		4.55%	21,336	4.96%	21,150	5.10%
100—199	8,963		2.06%	9,775	2.27%	9,685	2.33%
200—299	2,601		0.60%	2,844	0.66%	2,787	0.67%
中小企業計	432,270		99.14%	426,477	99.09%	411,175	99.05%
300—499	1,862		0.43%	1,929	0.45%	1,925	0.46%
500—999	1,198		0.27%	1,291	0.30%	1,302	0.31%
1000—	679		0.16%	717	0.17%	707	0.17%
大企業計	3,739		0.86%	3,937	0.91%	3,934	0.95%
合計	436,009		100%	430,414	100%	415,109	100%

資料：通商産業省「工業統計表」1992年

未滿または資本金1000万円未滿の企業を中小企業と呼んでいる。¹⁾

規模別中小企業の事業所数は〔表1〕に示されるが、中小企業は総事業所数の99%を占め、1991年の時点では非一次産業における事業所数は654万、そしてこれらのうち、648万が中小企業である。製造業では856,896件の事業所があり、そのうち852,295件が中小企業である。なお、中小企業の半数以上が従業員数4人未滿の企業であると考えられるが、そうした事業所数は「工業統計表」を用いた〔表1〕には含まれていない。またここで示されている数字は事業所数であり、大企業に属する事業所が中小企業として扱われることも留意してほしい。

一方、1991年日本経済は厳しいリセッションの時期に突入した。1993年の工業統計表〔表1〕は製造業の企業総数が1991年の426,477件から1992年の411,175件へと3.5%減少したことを示している。中でも従業員数30人未滿の中小企業数の減少が著しい。中小企業は

絶対的にも、また大企業と比較すると相対的にも数を減らしたことになる。

II-2 雇用における中小企業の貢献度

〔表2〕は、全従業者数に占める中小企業の比重を示すが、1991年の時点で、雇用の79.2%は中小企業に

表2 全従業者数における中小企業従業者数の構成比 (1975年～1991年)

(単位：%)

業種	1975	1986	1991
全産業	79.5	80.6	79.2
製造業	70.4	74.4	73.8
建設業	92.9	96.0	95.4
卸・小売業	86.8	87.0	86.4
金融・保険業	82.6	86.5	84.7
不動産業	97.6	98.0	97.0
運輸・通信業	85.6	88.1	87.4
電気・ガス・水道業	63.3	68.6	68.6
サービス業	71.1	67.1	63.8

資料：通商産業省、「中小企業白書」1992年、200頁、1993年、192頁。

注：従業者300人未滿（卸売業、代理業・仲介業については100人未滿、小売業、サービス業については50人未滿）の事業所を中小企業とした。

1) 本来、定義の一本化が望ましいが、全般的には従業員数による定義を用い、中小企業政策を論じる際には資本金額による定義を使用することもある。これは基礎資料として用いた通商産業省と大蔵省の統計が、それぞれ異なった定義を用いているためである。

表3 中小企業の産業別構成比

業種	事業所構成比	従業者数構成比
製造業	99.5	73.8
食品	99.5	85.4
飲料・煙草	99.5	84.2
繊維	99.8	89.2
アパレル	99.9	97.0
木材・木製品	99.9	96.1
家具・家具用品	99.9	94.7
パルプ・紙	99.5	82.9
出版・印刷	99.7	85.4
化学	96.3	53.5
石油・石炭	96.9	47.8
プラスチック	99.6	89.0
ゴム	99.0	63.3
皮革・同製品	99.9	97.7
窯業・土石製品	99.6	84.9
鉄鋼	98.5	50.8
非鉄金属	98.5	61.6
金属	99.7	88.1
一般機械	99.4	73.9
電気機械	97.9	54.8
輸送機械	98.1	43.4
精密機械	98.9	65.0
その他	99.8	90.1
建設業	99.8	95.2
電気・ガス・水道業	97.6	73.5
運輸・通信業	99.5	87.4
卸売業	99.7	90.5
小売業	99.3	84.9
金融・保険業	99.5	84.6
不動産業	99.9	96.9
サービス業	97.9	63.8

資料：「日本統計年鑑」，1992年。

注：従業者300人未満（卸売業，代理業・仲介業については100人未満，小売業，サービス業については50人未満）の事業所を中小企業とした。1991年現在のデータ。

よるものである。中小企業の構成比は他のOECD諸国のそれと似かよっているにもかかわらず，中小企業に雇用されている従業者数の比率は，他のOECD諸国の比率を大きく上回るものである。この雇用における中小企業の貢献度は1970年から1986年まで徐々に上昇を続けていた。ブーム，つまり1986年から1991年の平成景気の際，この比率は僅かながら落ちている。

この時期，中小企業は労働力不足に直面しており，

雇用の難しさが比率低下の理由の一つだったと言えるだろう。また，〔表3〕が示すように，雇用における中小企業の貢献度はシェアの小さい伝統産業で高い傾向がある。すなわち食品，繊維，アパレルの各製造業，そして第三次産業である。

Ⅱ-3 中小企業の付加価値生産における貢献度

中小企業の規模あるいは業種により異なるものの，製造業において中小企業は総出荷額，付加価値額において5割以上の生産を担っている。〔表4〕は各産業の付加価値生産総額の中で中小企業がどれだけの割合を占めているかを表わしたものである。この表から製造業における中小企業の付加価値生産額の割合が57%であることが分かる。また繊維，アパレル，家具，木材製品業など軽工業での貢献度が高くなっている。〔表5〕は製造業の出荷額の割合を企業規模別に表わしたものである。この表から中小企業の割合が総出荷

表4 業種別中心企業の付加価値生産額の割合

業種	構成比(%)
食品	81
飲料・煙草	79
繊維	88
アパレル	96
木材・木製品	96
家具・家具用品	91
パルプ・紙・紙工品	70
出版・印刷	64
化学	42
石油・石炭	40
プラスチック	80
ゴム	45
皮革・同製品	93
窯業・土石製品	78
鉄鋼	36
非鉄金属	52
金属	81
一般機械	59
電気機械	32
輸送機械	26
精密機械	55
その他	64
製造業計	57

資料：通商産業省，「工業統計表」，1992年。

表5 製造業の出荷額割合(1986年~1991年)

従業員数	1986	1991
4— 9	5.3	4.9
10— 19	6.0	5.8
20— 99	22.7	22.4
100—299	17.9	18.7
300—999	21.9	21.9
1,000人以上	26.1	26.3
中小企業合計	52.0	51.8
大企業合計	48.0	48.2
合計	100.0	100.0

資料：通商産業省「工業統計表」1992年。

額の50%以上を占めていることが読み取れる。とりわけ従業員数100名未満の中小企業の割合は33%に上っている²⁾。この状況は過去6年間、ほぼ変わらない。

Ⅱ-4 中小企業の生産増加率と生産性

中小企業の生産は、ニッチマーケットを除き、大企業と比較すると中小企業の増加の速度は緩やかである。1985年から1993年における生産指数を比較すると、中小企業の生産指数の増加率は大企業の増加率を下回っている。すなわち1985年の生産額を100とすると、製造業における中小企業の生産指数は1990年に118に達した後、その後1993年には108までに下がっている。一方、大企業の生産指数は同じく1990年に131の最高値を示した後、1993年に120を指している。これに類似した傾向はほぼ全産業で認められ、例外は「石油製品・石炭製品業」と「その他」だけである。一般的に、これらの数字は中小企業が日本経済後退の影響をより深刻に受けていることを意味している。

産業分類の中の「その他」では中小企業の生産は拡大し続け、大企業の成長率を上回っていることは注目に値する。すなわち1993年の生産指数は大企業が120であるのに比べて中小企業は194を示している。ここではリセッションの兆候は見られない。このことはリセッションの時期でも新たなニッチマーケットを開拓した中小企業は生産を拡大できることを示しているといえるだろう。

2) 「表4」および「表5」で示された数字は出荷額ならびに付加価値額を工業統計表より取り出し計算したものである。しかしながら、これらの数字は国内総生産の、中小企業による生産の割合を直接に示してはいない。

表6 大企業の生産性を100とした場合の中小企業生産性

従業員数	1986	1991
4— 9	35.2	35.2
10— 19	42.8	42.0
20— 99	50.1	48.6
100—299	66.9	65.9
中小企業合計	49.5	49.6

資料：通商産業省「工業統計表」1993年。

工業統計表の示す従業員一人あたりの付加価値生産額では、中小企業生産性は毎年5%ずつ上昇している。それにもかかわらず大企業生産性の上昇と比較した場合、相対的には変化がみられない。ここ数年、製造業における中小企業生産性は大企業のほぼ50%前後にとどまっている。〔表6〕の示すように従業員10名未満の中小企業ではその割合は35%でしかなく、生産性は業種により大きく異なっている。衣服繊維製品、家具製造業などの伝統的で規模の小さい産業では中小企業生産性は大企業と比べ遜色ないが、輸送機械、電気機械などの分野では中小企業生産性は大企業の僅か30%にすぎない。

Ⅲ 中小企業のグローバル化の拡大と傾向

Ⅲ-1 日本経済のグローバル化と中小企業

日本経済の成長の鍵は輸出にあるといっても過言ではない。そして大部分の工業原料とエネルギー資源とを輸入に頼っている。このような状況にもかかわらず、国際化の基準を貿易と海外投資において考察してみると、日本経済は他のほとんどのOECD諸国に比べてグローバル化は進んでいないと言えるだろう。しかもその規模は減少の傾向にある。長期的には、ここ20年間、この減少は日本の国内経済の重要性が増したことに拠るものである。短期的には、1989年から5年間、世界的な景気低迷の影響で貿易と海外投資が減少してきているのが理由である。

IMFのファイナンシャル統計によると日本の貿易依存度は国内経済の発展にともない減少の傾向にあるという。すなわち、国民総生産に対する貿易(輸入と輸出の合計)比率は1983年の23.1%から1992年の15.5%という水準にまで低下している。この減少は主に輸

表7 海外直接投資額：日本，米国，EC

(単位：百万ドル)

3年累計	1980—1982	1983—1985	1986—1988	1989—1991
1) 日本から米国へ	4,318	6,970	36,583	62,035
2) 日本からECへ	1,439	2,907	12,135	28,747
3) 米国から日本へ	782	1,321	3,445	1,165
4) ECから日本へ	172	169	272	2,063
対日投資額/対外投資額	16.57%	15.09%	7.63%	3.56%

資料：ジェトロ「ジェトロ白書・投資編」1993年。

入の減少により引き起こされたものである。つまり1983年の貿易依存度は1992年の貿易依存度の1.7倍で、同様に輸出依存度は1.3倍であった。

また、同統計によると、1992年、日本の国民総生産に対する貿易依存度は6.3%を示しているがそれは他の主要 OECD 諸国よりも低い。例えばアメリカは9.3%、ドイツは22.7%、イギリスは20.6%である。しかしながら、エネルギー資源の輸入依存度は高く、日本の総エネルギーの81%は輸入なしでは生産できないものである。多くの主要工業原材料も輸入にたよるを得ない。綿花、羊毛、鉄鉱石、ニッケルそして生ゴムの輸入比率は100%である。他の工業原材料の銅、石油、アルミニウム地金、大豆などの輸入比率は95%を超えている（輸入比率＝輸入量/輸入量＋生産量）。しかしながら、輸入された「工業原材料」（繊維原料ならびに鉱物資源）とエネルギー資源が総輸入額に占める割合は33.8%である。また食料品は16%を占めている。地域的に見ると、25.8%がアメリカから、24.7%がアジアから、16.2%が西ヨーロッパから、そして12.6%が中東から輸入されている。1985年以来、総輸入額に占める加工製品の輸入割合は増加しており、1985年の31%が1992年には50%までに上昇している。特にEUからの輸入の85%以上が加工製品であることは際立った特徴である。

1990年の海外直接投資は国内総生産の1.3%に及び、1980年代前半の5倍に増加している。日本の海外直接投資は1989年にピークに達し675億4,000万ドルを数えた。しかし1991年にはその数字は415億8,400万ドルにまで下がってしまった。主な海外直接投資の内訳は製造業29.6%、不動産21.4%、サービス業13%、商業1.6%、そして金融・保険は12%である。海外直接投資の43%はアメリカ合衆国に向けられている。〔表7〕にみられるように日本からの海外投資と比較すると、海外投資受取は極端に少ない。1989年から1991年にか

けて日本に向けられた対内投資は、日本から海外への対外投資の3.6%にすぎず、これは国内総生産の0.01%という低さである。しかし、このように低い数字ではあるが、海外投資受取が急速に拡大していることは事実である。また、日本の産業のグローバル化に新たな特徴として現われてきたのが「逆輸入」である。海外に進出した日本企業が製品を日本に輸入しているのである。この傾向は特に家電産業と繊維産業に顕著である。

一方、日本の中小企業は、1980年代後半の円高を契機に中小企業の海外拠点による生産が活発化してきているにもかかわらず、海外直接投資を行っている日本の中小企業は全体の1%にも満たず、貿易などの面において本格的に国際化しているとはいえない。また中小企業のグローバル化は貿易や大企業との関連で行われてきたものが多い。

日本の中小企業には大きく分けて3つの国際化のタイプがある。すなわち貿易によるもの（直接的、間接的にかかわらず）、海外投資や他国での提携事業、そして技術移転である。日本では中小企業のグローバル化の程度を測定することは非常に難しい。なぜならその多くは直接的なものではないからである。国際活動の2つの主流的方法である貿易と海外投資については日本の中小企業の関わり方は間接的になりがちだった。つまり貿易については商社を通すことが多く、海外投資については大企業との関連で行われてきたのである。日本の貿易品のほぼ70%は大企業、とりわけ総合商社を通じて取り引きされており、中小企業により生産され輸出された商品の割合はここ10年間減少の傾向にある。

III-2 貿易における中小企業製品

貿易の間接的な形態は、企業内訳でみた時に中小企業が直接に行った貿易を示す数字がないため、日本の

中小企業が実際にどの程度国際化しているかの判定を難しくしている。中小企業の貢献度を推測するために、工業製品の内訳から中小企業が果たす役割を推定しうる3つのカテゴリー（中小企業製品、大企業製品、どちらかに分類できないもの）に輸出額を当てはめる方法がよく使われている。

完成品出荷額の70%以上が中小企業によるものとみなされる業種の工業製品は工業製品輸出のおよそ13%を占めており、この基準に基づくとそれらは中小企業による輸出品と推察しうる。同様な方法で、70%以上が大企業による業種の工業製品は、工業製品輸出の50%を占めている。しかしこの計算方法では輸出品の37%が「どちらにも分類できない」というグループに入り、大企業からの製品か中小企業からの製品かは不明のままである。輸出入表からみて、直接的、間接的も含めると日本の輸出のほぼ35%が中小企業によるとの推測が可能であろう。

中小企業が輸出にどれだけの貢献をしているかは産業により異なるが（〔表8〕参照）、中小企業は軽工業において、より大きな役割を果たしている。中小企業はいくつかの消費財生産において、例えば電気製品や自動車（輸送機械）の生産において重要な下請け企業としての役割を果たしている。しかしながら、統計上

その役割は小さくしか現われない。この矛盾は数字の取り扱い方に現実とそぐわない点があるからである。すなわち中小企業庁の統計は通商産業省の輸出入報告と大蔵省の関税報告とを調整したものであり、数字はせいぜい大まかな値にしかすぎないのである。例えば自動車のように大企業製品と定義された製品が輸出された場合、その部品が中小企業により生産されても中小企業製品とは扱われない。

また、1987年における製造業全体では総売上高に対する輸出額の割合は21.5%だったが、この割合が中小企業に対しても大企業に対してもほぼ同じであることは興味深い事実である。尚、従業員数20人未満の小規模企業が総売上高の29.6%という最も高い輸出依存率を示している。製造業において、輸出品を生産している中小企業の数は業種により異なる。中小企業庁の統計によれば、1981年に、製造業の中小企業のうち5.3%が輸出のための生産を行っている。この数字は1987年には7.6%まで上昇した。1987年には、従業員数20人未満の企業の18.2%が輸出品の生産を行っている³⁾。尚、1987年以降、輸出品の生産を行う中小企業数については不明である。

Ⅲ-3 中小企業の海外直接投資

日本の中小企業によるグローバル化の主要な形態は外国への直接投資と技術やライセンス提携によるものである。従来、直接投資の多くはアメリカやヨーロッパに工場を設立する大企業との連携で行われていた。最近になると円高と日本国内での労働力不足により中小企業が直接外国に、特にアジアに進出する傾向が強まってきた。

日本の中小企業が行う海外投資件数と金額を把握するのに必要な資料は入手が非常に難しい。入手可能な統計は新規証券取得件数のみで、ここでは貸付やジョイント・ベンチャー、すでに海外事業を行っている中小企業による投資拡大は除かれている。この数字に基づく、ここに表われている件数は日本の中小企業数の1%にも満たず、また1990年以降からは年1,000件にも満たない海外投資しか行われていないことになる。しかしながら、おそらくこれらの数字はかなりの規模で実施されている中小企業の実際のグローバル化を過小評価しているといえるだろう。

表8 産業別中心企業による直接輸出割

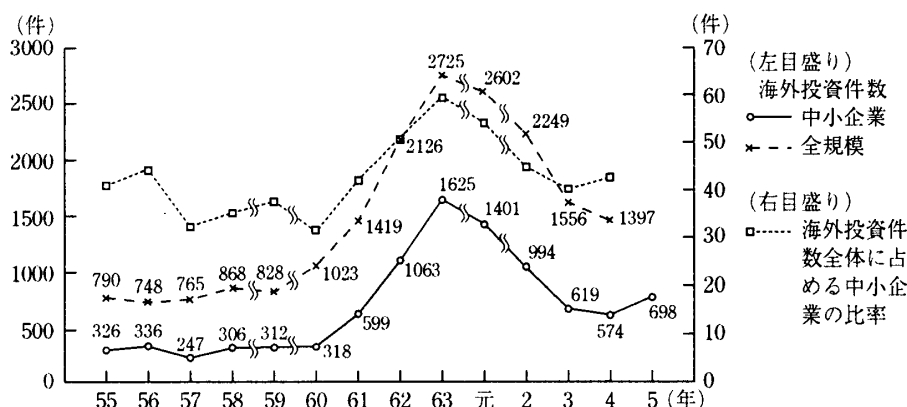
(単位: %)

区 分	1986	1988	1991
合計	12.82	12.91	13.34
重工業			
小計	7.95	8.71	9.00
化学	14.34	13.93	11.03
石油・石炭	13.61	12.03	9.47
鉄鋼	4.55	12.56	12.78
非鉄金属	13.48	13.37	15.59
金属	19.46	18.85	22.97
一般機械	14.59	14.98	16.10
電気機械	3.72	2.86	3.22
輸送機械	1.66	1.40	1.17
精密機械	7.02	9.78	12.41
軽工業			
小計	51.66	49.38	51.11
食品	72.18	68.12	59.17
繊維	74.61	73.57	76.22
アパレル	79.85	89.51	81.48
その他	38.60	38.05	41.30

資料：大蔵省「貿易統計」、通商産業省「工業統計表」1993年。

3) 工業実態基本調査報告書、1981年版、116～119ページ、1987年版、122～127、275ページ。

図1 海外投資件数の推移



資料：全規模＝大蔵省届出統計，中小企業＝通商産業省調べ

- (注) 1. 新規証券取得（現地法人の新設又は新規資本参加）件数のみを対象としている。
 2. 中小企業の投資件数の中には，大企業との共同投資及び個人投資を含む。
 3. 59年4月より，対象案件を投資額300万円超から1千万円超に変更，また元年7月より1千万円超から3千万円超に変更したため，連続しない。
 4. 全規模は年度，中小企業は暦年の件数を比較したもの。

出所：『中小企業白書平成6年度版』195ページ。

〔図1〕に示されるように，中小企業が行った海外での新規証券取得件数は1985年に318件，1988年には1,625件であった。1985年，中小企業は海外投資件数の31%を占め，この割合は1988年に60%に達している。その後，中小企業による投資は619件にまで落ち込み，これは全体の40%にすぎない。また1992年には574件を数えている。1993年になって減少傾向に歯止めがかかったが，それまでの減少はビジネスに関するもののみが原因ではない。大蔵省は1989年，対象案件を1,000万円超から3,000万円超に変更しており，これも大きな理由の一つと考えられる。集計方法の変更は，中小企業が実施した海外直接投資件数のうちかなりのものが最近の調査では確認できないということを意味する。

とりわけ，日本の中小企業の海外直接投資はアジア地域で活発に行われており，中国で行われている中小企業による事業は小規模ではあるがかなりの件数に上っている。しかしながら，日本の中小企業によるグローバル化の広がりを現実には把握するのは困難である。もしこれまでの知識，情報に基づく推測が許されるなら，新規証券取得は海外投資活動すべての30%を超えるものではないだろう。これより類推してみると，年間3,000件から6,000件の中小企業による海外投資が実施されていることになる。しかし中小企業数から見てこの件数でもまだ1%に満たない。

最近の中小企業による海外直接投資は大量にアジア

へ向けられており，中小企業投資のほぼ60%から70%に上る。残りの部分は，投資の約25%はアメリカ合衆国，カナダそしてヨーロッパに向かっている。これは日本からの投資全体の傾向とは対照的である。つまり大企業の分を含めた投資全体からみるとその70%が北アメリカとヨーロッパに向かっているからである。

日本経済が景気後退を始めた1991年以来，外国で事業を展開するという傾向は弱まったものの，円高，アジア諸国で事業展開の可能性が増大するにつれ，中小企業は従来のように国内でのビジネスチャンスを開拓する一方，それに伴い海外経済との関係をこれまで以上に深めているように見える。

Ⅲ-4 中小企業による技術貿易

金額ベースでは，日本の中小企業が行った技術輸出は輸入を上回っており，この傾向は1983年以来続いている。しかしながら，貿易件数で見ると技術輸入件数は輸出のそれより多い。中小企業は技術移転の総件数のほぼ16%を占め，技術貿易額の3%を構成している。中小企業の海外投資で見られるのと同じく，技術の輸出先は確実にアジアにシフトしており，1990年には技術総輸出額のおよそ75%がこの地域に向かっている。これらの技術輸出のほぼ90%が製造業に関するものであった。

毎年，約1,000件に上る技術移転が報告されている

が、その殆どが当該国への直接投資と関連するものである。この数字では、どの年をみても、製造業における中小企業のうち技術移転に関わった企業は全体の0.1%未満であることになる。この数字はおそらく過小評価といえるだろう。中小企業の行う技術移転は大企業のそれと比較して記録に残りにくいことは明らかである。しかし、過小評価であることを認めたととしても、技術の分野での中小企業国際化は企業数でいうと中小企業の1%にも満たない程度である。

Ⅳ グローバリゼーションの要因

これまでの日本の中小企業グローバルゼーションはおそらく次の6つの主な要因によるものと考えられる。つまり、1)大企業のグローバルゼーションの影響、2)円高、3)国内の労働力不足とそれに伴う人件費の上昇、4)中国を始めとし成長著しいアジアからの輸入品と競合、また構造協議との関連で実施された輸入促進政策に伴う輸入増加の影響、5)国内景気不振による海外での事業展開の可能性、6)国際的な環境問題に伴う規制の強化、である。グローバルゼーションのこれらの要因は産業や地域により異なる。その影響と、中小企業がどのような対応を行ったかは以下に論ずることとする。

Ⅳ-1 大企業のグローバルゼーションの影響

中小企業のグローバルゼーションは、アメリカ合衆国とヨーロッパに進出した大企業に引きずられた形で始まった。1970年代と80年代前半、電気ならびに自動車産業では大企業が輸出市場に参入、海外での拠点を設立した。この動きは2つの影響をもたらした。すなわち日本の中小企業が海外事業を展開するようになるといった直接的影響と、国内中小企業が国際競争に見合ったレベルに自らを引き上げなければならないという間接的な影響である。この直接的な影響は、大企業が海外進出をするにあたり、系列内の中小企業や下請け企業の同時進出を促したことにより加速された。間接的影響として、大企業が国際的な競争力を培うためには、中小企業における品質向上が当然の結果として要求されたことが指摘できる。結果として、一次下請けのみならず、二次、三次の下請企業も順次、国際競争に応じた基準にまで自らを向上することが要求された。

1991年、リセッションに突入して以来、中小企業と大企業との間にさらにグローバルゼーションの影響が

生じた。1980年代後半の好景気の際、より国際的な経営方針を採用していた大企業の中には現在、事業の合理化に直面している企業がある。金融市場の国際化と国際競争の進展は企業の合理化に一段と拍車をかけるだろう。この動きはさらに雇用調整による経費削減、下請け企業の切り捨て、そしてより安い労働力を提供する地域への生産拠点移転、つまり「産業空洞化」へとつながって行く。これらの戦略的变化は中小企業ももちろん避けることは不可能である。

Ⅳ-2 円高の影響

日本の中小企業は、ここ20年、幾多もの試練を乗り越えてきた。1970年代のオイル・ショック、プラザ合意以後の円急騰と円高不況、そして最近の円高などである。1985年から1988年にかけて円はアメリカドルに対しほぼ40%ほど切り上がったが、1991年から1993年にかけてさらに22%の上昇を見せている。これらの為替相場の変動は通貨の不安定さを表わしている。

日本の中小企業はこれらの変動を生産能率の向上と新規市場開拓で乗り切ろうとしてきた。大企業と比較して中小企業の生産性は低いにもかかわらず、1984年から1991年にかけて従業員1人あたりの実質生産性は年5%の増加を示し、7年間では計50%の増加を記録している。これが日本の中小企業の国際的な競争力の一因であり、さらに強まる輸出市場や輸入品との競合に対処しうる要因となるのである。

最近の円高は以前とは異なって、もう少し多様な対応を引き起こしている。中小企業が主に採用した方策は国内売り上げ増加を狙うことだった。1993年に実施された中小企業庁による調査によると、72%の中小企業が国内販売強化の方針を明らかにし、一方44%が高付加価値を狙い品質を向上、40%が新商品開発・新分野展開、24%が海外からの部品等調達（輸入）増加を答えている。

Ⅳ-3 景気拡大期の労働力不足

1980年代後半の景気拡大期には中小企業にとって労働力不足が実に深刻な問題となっていたが、例えば1989年、中小企業金融公庫の調査によると41%の中小企業が雇用の困難さを回答している⁵⁾。このことは翻って

-
- 4) 中小企業庁、平成5年版『中小企業白書』、38ページ。
5) 中小企業庁、1990年版『中小企業白書』英語版、25ページ。

見れば、注文に応じ、事業を拡大し、目標を達成するためには高い人件費が常に障害となっていたことを示す。この点では中小企業は一般的に大企業より多くの問題に直面していたことがわかる。

同調査によると、中小企業はこれらの問題に、生産効率の向上、外国人労働者のトレーニング、海外からの部品調達、そして海外進出を行うことで対処してきた。ある時点では、多くの中小企業が労働力の国際化の必要性を認め、20%の企業がそれへの準備を行いたいと答えている。しかしながら、実際に外国人労働者の採用に踏み切った中小企業は全体の3%にすぎない。また海外で事業を展開した中小企業はさらに少ない。

このように労働力不足が国際化に与えた影響はこのように比較的小さなものにとどまっている。また、1992年のリセッションは労働力不足の問題を和らげる結果となった。人員過剰に悩む大企業とは異なり、結果的に中小企業の方が容易に景気後退に対応できる場合もあった。

IV-4 輸入品との競合

1986年以後の円高期、日本の輸入増加率は実質的には低下した。1991年末には国内経済不振の影響を受け、輸入増加率はゼロだった。日本の中小企業はこの時期、不利な為替相場から受けるであろう被害を覚悟していたが、輸入品の増加という国際的な競争からの被害は思った程ひどくはなかった。1992年、日本政府は一連の輸入促進と日本への海外直接投資刺激策を開始した。

しかしながら、既に1989年の時点で、中小企業庁の実地調査は製造業で海外から部品調達をしている中小企業の割合が急上昇していることを示している。1989年から1990年にかけて、その割合は21%から33%に増加している。より最近の統計から輸入品が日本の産業と中小企業に大きな影響を与え始めていることが読み取れる。例えば、1980年、工業製品の輸入は製品輸入の22.8%にすぎなかったが、1993年、その割合は52%に達している。中国からの輸入は1993年から94年にかけて31.4%上昇しているが、特に繊維製品(30.1%)、電気製品(56.1%)が高い上昇率を見せている。アメリカからの輸入も1993年には6.7%増加しており、電気機械(多くはパソコン)は18.4%、精密機械は15.6%の上昇を示している。⁶⁾ただ全体的な見地から言え

ば、これらの増加があってもなお輸入は国内総生産のたった3%しか占めていないことに留意しなければならない。また、中国からの輸入は製造業における付加価値額の3%にも満たないのである。輸入品が与える日本の中小企業への影響は繊維産業やアパレル産業など特別な産業に集中して表われている。

このように輸入品の増加が与える日本の中小企業への影響は、中小企業が特にアジア地域からの輸入品との競争に直面する局面は多くなるといえるが、総合的に判断すればそれほど大きなものではない。ただ、繊維、アパレル産業のように中小企業が伝統的に主要な役割を担っている分野では収益に重大な影響を与えている。

IV-5 国内経済の低迷

日本国内の経済成長が低迷していることと比較して、アジア地域、特に中国の経済成長の可能性が引き金となり多くの中小企業がアジアでジョイント・ベンチャーの設立や投資を行うことで国際化への道を進もうとしている。これに関連して、中小企業が行う直接投資の70%あまりがアジアへ向かっているとされている。統計で表われた数字では、ある期間においてこの数字はそれ程大きくなく、関連した中小企業数は5,500社にすぎない。しかし、この数字は日本の中小企業が行っているグローバル化の割合を示すものとしては過小評価をしているといえるだろう。

IV-6 国際的な環境問題

1970年代のオイル・ショックは日本の産業界全体に大きな衝撃を与え、エネルギー効率の改善をもたらす原因ともなった。さらに最近では環境問題に関して国際的な環境問題への意識の高まりとともに、種々の規制が導入されつつあるが、例えば地球の温暖化、グリーンハウス現象などは、なお一層の排気ガス規制、煤煙規制、そしてエネルギー消費の削減への努力を呼び起こすことになるだろう。「オゾン層を破壊する物質に関するモントリオール議定書」のような国際条約が締結されたり、または国内政策が発表されることで、中小企業も様々な面で環境問題から影響を受けることになるのである。

6) 日経ウィークリー、1994年4月11日。

V 中小企業によるグローバル化の要因

日本の産業ならびに中小企業のグローバル化の割合は、状況によっては一般に考えられているほど高くはない。日本のグローバル化の通常のパターンは海外直接投資により位置付けられるが、この海外直接投資に関わる中小企業数は比較的わずかである。数字を正確に把握するのは非常に困難であるが、おそらく海外で事業を展開している中小企業数は中小企業全体の1%にも満たず、製造業の中小企業数では8,000にも達していないであろう。商業やサービス業では国際化した中小企業の割合はほとんどゼロである。これよりはるかに大きい割合で、おそらく20%の中小企業が輸出/輸入に携わっているが、これは大企業を経由して行われる間接的なものにすぎない。

関係者の尽力にもかかわらず、資料と時間の制約もあり、この研究では日本の中小企業によるグローバル化をより正確な数字を用いて分析するために必要なアンケート調査の実施ができなかった。中小企業のグローバル化のパターンにどのようなファクターが影響を与えているかについて実態に即して考察するために、我々は中小企業のケーススタディの資料を分析し、また追跡調査をすることとした。150のケーススタディを選び、その中から119を抽出し更に分析を行った。サンプル企業の業種分布は〔表9〕に示されるが、対象はすべて国際的に事業を展開してい

表9 サンプル企業の業種別分類

業 種	企業数	業 種	企業数
食品	8	鉄鋼	1
飲料・煙草	3	非鉄金属	4
アパレル	5	金属	6
木材・木製品	4	一般機械	9
家具・装飾品	2	電気機械	16
パルプ・紙・紙工品	1	輸送機械	1
出版・印刷	7	精密機械	18
化学	5	コンピュータ	2
石油・石炭	2	その他	6
プラスチック	11	卸売業	1
ゴム	7	小売業	1
皮革・同製品	1	サービス業	7
窯業・土石製品	1		

る中小企業である。1990年から1993年にかけて、これらの企業の平均従業員数は203.7人である。国際事業を始めた時点ではすべての企業は従業員数300人未満であったが、この時期、既に従業員300人を上回っている企業が24ある。しかし、資本金を基準とする規定によれば、これらの企業も日本では定義上、中小企業である。もしこの従業員数の多い24企業を除くと、平均従業員数は104人にまで落ちてしまう。

これらの企業では、多様な国際化戦略がとられている。およそ84%が海外投資を実施しており、86%が貿易を通しての国際化を経験している。約60%は提携事業という方法を採用しており、小規模の企業（従業員数20人未満）は国際化の手段としてこの方法を用いることが多い。総合商社との連携で国際化を進めてきたのは2社のみであった。64%が貿易と直接投資を同時に進め、34%は貿易、直接投資、提携事業の展開の3つすべてを手がけている。また、このサンプルのうち、75%がアジア、36%がヨーロッパ、58%がアメリカとの繋がりを持ち、26%は2つ以上の地域を対象としている。そして14%がこれら3つの地域全てでビジネスを展開しており、まさに世界を相手にしているといえるだろう。

V-1 国際事業展開の目的

国際事業の活発化の主な理由は〔表10〕にまとめてある。日本の中小企業が国際化を進める主要因は企業により異なるが、この表からも、中小企業ビジネスの国際化を促進させている要因を明確に一つに絞ることはできない。しかし、国際化にあたり、人的繋がりとは基本的な経済的要因と同様に重要視されている点に注

表10 海外進出の理由

理 由	%
地域または国内の市場がない	13
人的な繋がりがあったため	19
他企業との連携	12
親企業からの要請	8
市場拡大の必要性	23
技術革新	15
その他（費用、景況、資源の確保）	32

資料：ケーススタディ分析より

注：複数回答のため合計は100%にならない。

目したい。このことは、もし経済原則がさらに国際的なものに変化するなら、国際的な戦略が一段と進められ、その変化につれて中小企業は自分たちのニーズにふさわしい特別政策と人的繋がりをさらに必要とするようになることを意味している。

また、国際化傾向の動きを促進する要因は地域によっても異なっている。技術的要因を重視する傾向のあるアメリカやヨーロッパに進出した企業に比べ、アジア地域に向かう企業にとってコストの安さ、とりわけ人件費の低さがより強い進出の動機になっている。

V-2 海外進出成功の要因

国際事業を展開する上で中小企業が成功するに重要とみなされている要因を〔表11〕に示したが、この表から企業の成功を左右する様々な要因を読み取れるが、経営力、優れた戦略、関連企業からの支援は企業を運営するにあたり非常に効果的である。どの要因が重要であるかは企業の持つ体質と、市場の性格により規定される。興味深いのは、資金調達の手段は成功の鍵となっていないことである。

表11 海外で成功している理由

成功の理由	%
経営能力	32
円滑な資金調達	8
消費者動向の把握	21
関連企業からの支援	19
競合他社の動きを把握	0
効果的な戦略	27
資源の確保、技術的理由	20
新商品開発	5

資料：ケーススタディ分析より

注：複数回答のため合計は100%にならない。

V-3 中小企業グローバル化の障害要因

中小企業の国際化進行の障害となっている要因は2つに分類できる。すなわち国際化に取り組む前に中小企業がぶつかる障害と、既に国際化を進めている中小企業が経験する障害や問題である。どちらの場合も、グローバル化を進める中小企業が直面している主な問題は文化的なものであるということを調査の結果は示している。

国際事業を考えている企業にとって問題発生のもっとも主要な原因の一つは正確で十分な計画を練ることの困難さであ

る。特にこれは現地での情報の収集、適当な提携先の選択、スタッフトレーニング、そして販路ならびに流通チャンネルの開拓を必要とする。資金調達は一般的に重要課題ではない。

既に海外進出した中小企業は、殆どといっていいほど現地と日本の基準の違いもしくは制度上との習慣の違いが原因で問題を起こす傾向がある。これは、日本の労働基準、経営方法、流通機構を現地の経済に持ち込むことの難しさを表わしている。海外で事業を行っている企業を対象として1990年実施された調査によると、主要な問題は現地従業員の賃金上昇、日本から派遣する人材の不足、現地で質の高い労働力の確保の難しさ、流通チャンネル開拓の難しさ、困難な品質管理等が挙げられている。1992年、中小企業庁によって行われた同様の調査でも、そこに示されている主な問題は日本から派遣できる人材が少ない、販売先開拓が困難・競争激化などである。さらに、東京、大阪、北九州の商工会議所が行った調査でも、最も障害となる問題は人事ならびに日本式経営・労働慣習の持ち込みに関するものがあつた。

V-4 中小企業をめぐるネットワーク

日本企業の強さの一つに、特に大企業と中小企業との間で顕著な、企業相互の結び付きがあげられる。このネットワークは国際化する企業を支援し、情報を提供し、外国で新たに事業を展開する際の危険性を少なくする。国際ビジネスに活路を見い出そうとする日本の中小企業がこのような既存のネットワークを利用する傾向にあつたことは当然のことであつた。そして、そうすることで、組織や文化、ネットワークを支える制度を維持しようとしたのである。しかしながら、現在、日本の中小企業でもリストラクチャリングが始まり、このネットワークの形態や意義が変わろうとしており、企業ネットワークはより流動的で柔軟なものに変わりつつある。

日本における企業間ネットワークを2つに分類するとわかりやすい。すなわち系列ネットワークと「新」ネットワークである。伝統的な系列ネットワークは中小企業と大企業とを財務的関係、親企業・下請け関係、さらにはピラミッド構造という形で結び付けてきた。新ネットワークは柔軟で時宜的であり、必ずしも中小企業と大企業が結びつくことはない。

この新ネットワークの出現は最近数年間の傾向であり、リセッションと国際化の過程で生まれたものであ

る。コスト削減と柔軟性を高める手段として、大企業は関連の中小企業との提携を見直す動きを見せている。大企業は海外を含めた多くの企業から取引先を選択しようとしている。この動きは伝統的な系列ネットワークを崩すことにつながるだろう。同時に海外に活路を開こうとする中小企業の数は増加しており、それらの多くは便宜的または時局的なそれぞれの基準で他の企業との連携を始めている。新ネットワークはこのようにして出現し、政府もこの動きを奨励している。オーストラリアやアメリカ合衆国にも同様な現象が見られ、「ファシリテーターズ」が出現している。つまり企業が、多くの場合、中小企業が相互に国際ビジネスの発展を助けあうのである。

V-5 最近のグローバリゼーションの傾向

中小企業の主な進出先はアジアに明らかに移ってきており、グローバリゼーションの方法もより自立的になっている。特に1991年以来中国に向かう割合が急増している。中小企業による海外投資の件数から割り出してみると、アジアに向けられた投資は1981年以来2倍に増えており、また中国への件数は4倍に増加している。これに応じるように、北米に向かう投資件数は減少している。〔表12〕参照

表12 中小企業による地域別海外投資

年	アジア合計 (中国)	北アメリカ	ヨーロッパ
1981	31.9	—	50.3
1990	38.6 (6.9)	44.5	8.8
1991	48.5 (14.1)	30.5	14.4
1992	65.1 (40.4)	21.1	8.5

資料：通商産業省「中小企業白書」1993年。

注：新規獲得証券数のみに基づく。中国はアジアに含まれる。

VI グローバリゼーションに応じた政策と体系

日本では中小企業を支援するため相互に関連した政策が総合的に実施されており、中小企業のグローバリゼーション支援政策としての機能も併せもっている。つまり、中小企業のグローバリゼーション促進を目的とするといった特定の政策はないが、日本の中小企業の競争力を増加するための政策は数多くとられており、中小企業の国際事業展開の促進に照準を向けた政

策も実施されている。

法制定を基準とする日本政府実施の中小企業政策は、1963年制定の中小企業基本法を基本的理念とする。基本法は中小企業の成長発展を促進することにその目標を置き、従業者の経済的社会的地位の向上を助けるとしている。政策目標達成のための必要な施策として、1)設備の近代化、2)技術の向上、3)経営管理の合理化、4)中小企業構造の高度化、5)取り引き条件の不利補正、6)需要の増進、7)事業活動の機会の適正な確保、8)労働関係の適正化及び従業員福祉の向上、必要労働力の確保、の諸点が挙げられている。中小企業基本法を基本理念とするこれらの諸施策は、中小企業団体、政府機関、地方公共団体により実行されている。これらの監督官庁として通商産業省内に中小企業庁が置かれているが、中小企業庁は具体的なプログラムを執行に移すわけではなく、プログラムの的確な運営を指導・監督している。諸施策の内容を総合的に捉えるために、その目的に応じて、1)資金調達円滑化、2)市場アクセス、3)ビジネス環境の変化、4)経営能力の向上、とに分け検討を進める。

VI-1 資金調達の円滑化

日本の中小企業のための金融機関は、大きく、民間金融機関、公的金融機関、貸付機関に対し信用保険と信用保証を提供する公的機関の3つに分類することができる。近年、政府系金融機関の役割の重要性が増しているものの、中小企業への融資のおよそ90%は民間機関により提供されている。

中小企業を中心に資金提供を行う民間機関は、大きく、相互銀行、信用金庫、信用組合の3つのグループに分けることができる。すなわち相互銀行は1951年に設立され、その貸出の80%から85%は中小企業に向けられている。相互銀行は数年前より、第二地方銀行協会に組入れられている。信用金庫は中小企業の共同組織から転化した金融機関であり、会員により運営されているが、貸出の20%は非会員にも向けられている。民間からの中小企業への融資金額のうち50%が信用金庫より、40%が旧相互銀行より行われている。

また、中小企業への融資の残り10%は3つの政府系中小企業金融機関により行われている。すなわち、中小企業金融公庫(中小公庫)、国民金融公庫(国民公庫)、商工組合中央金庫(商工中金)である。海外貿易開発協会も海外に進出する中小企業に資金を貸し出している。1953年に設立された中小公庫は、担保は提供

できるものの民間銀行の要求する基準にあった担保提供が難しい中小企業のために貸出を行っている。中小公庫は業績に基づき比較的規模の大きい中小企業に設備資金の貸出を行うのが特徴である。同様に国民公庫、商工中金も貸出を行うが、通常、低利で貸出を行い、しかも一般の金融機関から融資を受けることが難しい小企業を対象としている。

中小企業事業団も中小企業に対して2つのタイプの融資を行っているが、一つは連鎖倒産を防ぐために用いられる資金貸出である。つまり取引先企業が倒産した場合、中小企業は積み立て金より貸付を受けることができる。もう一つの融資は高度化融資と呼ばれ、地方公共団体と共同し構造的な改善事業に資金を提供するものである。中小企業のための信用保証制度は各地方公共団体の信用保証協会によって運営されている。この制度は中小企業の借入債務を保証し、貸付金利を下げる働きがある。これは信用保険業務により補完されている。すなわち、1958年に設立された中小企業信用保険公庫は、信用保証協会が中小企業者に代って借入債務を弁済した場合、信用保証協会に保険金を支払うのである。信用保証協会は地方公共団体からの援助を受けている。

このように中小企業への融資は、国内事業の場合と同様の方法で実現されている。その多くは民間機関または銀行によるものであるが、中小公庫や海外貿易開発協会の融資と同じく、政府系機関の保証制度の裏付けを伴うことがある。

VI-2 市場アクセス

市場または情報へのアクセスは、中小企業事業団とジェトロにより大幅に促進されている。両機関は新規市場に進出しようとする企業に情報と助言を与えている。中小企業事業団は中小企業に関する情報を収集し普及するといったビジネス情報センターとしての働きを持っている。例えば新市場を探している中小企業に対して、オンラインのコンピュータの利用や情報誌の発行を通じて、ビジネスチャンスや事業に伴う問題点を明らかにし、必要な情報を提供しているのである。ジェトロは長年にわたり57カ国余に事務所を設け、貿易および投資に関する現地調査と情報収集のネットワーク拡大に力を注いできた。ジェトロは市場の可能性を探り、中小企業が国際市場に関する特別な情報を比較的安い費用で得ることができるよう取り計らっている。

もともとジェトロは日本の輸出を促進することを目的としていたが、現在は日本市場に進出を計画している外国企業に種々様々なサービスを提供している。これらのサービスには輸入品サンプル展示商談会、アドバイザーサービス、技術ならびに人材の国際交流、国際市場での有望中小企業商品の開拓、共同輸入ミッションの派遣などが含まれている。これらの活動は1992年施行の輸入特例法により促進されることになったが、この特例法は日本で新規事業を始めようとする企業または輸入品を販売しようとする企業に対し、税の特例処置と資金の特別貸付を定めたものである。

VI-3 ビジネス環境の変化

中小企業政策の主眼は中小企業のための環境を整えるというよりは、むしろ中小企業が自ら高度化・近代化の努力を続け、変化の激しいビジネス環境の中で自力で生き抜いていけるよう構造的な効率性を高めることにある。しかしながら、中小企業のために環境を整える特別な政策もいくつかある。それらは以下のようなものである。

税制上の措置：近代化促進の政策の一環として、一定の機械・設備に特別償却または税控除が認められ、また交際費などの支出項目に関し税控除の範囲が広いといったように、中小企業は大企業と比較して税率が低く設定されている。

福祉政策：小規模企業（製造業では従業員数20人未満、小売業またはサービス業では5人未満）は退職金やその他の手当金を、中小企業事業団が運営管理する共済金から受け取ることができる。多くの商工会議所も同様な制度を運営しており、大企業が従業員に実施しているのと類した福祉策を中小企業主や従業員に提供している。

事業機会均等：最近10年間、大企業と小規模企業との競争で、分野によって幾つもの軋轢が生じてきた。このため監督機関は公正な競争のためのガイダンスを提供することを試みている。中小企業の団体が担当大臣に機会均等を訴え、大企業への適切な勧告の実施を求めることがある。

下請企業振興協会：都道府県ごとに下請企業振興協会が設立されている。これらの組織は、中小企業に対し下請取引の適正化のために、取引斡旋の迅速化、紛争処理の際のアドバイスなどを提供している。

調停機関：中小企業を取り巻く国際ビジネスでは、紛争や争議が発生した場合、調停／仲裁の機関が必要

表13 日本の中小企業国際化関連政策

プログラム	目的	機関／内容	F	A	B	C	S	
海外投資の円滑化	情報提供とガイダンス	商工会議所／ 海外投資コンサルタント				***	*	
		中小企業事業団／ 雇用情報		**		*	*	
		ジェトロ 進出企業活動円滑化対策		**				
		中小事業団／ 海外投資コンサルタント		**		*	*	
		中小事業団・ジェトロ／ 海外投資情報		**		*	*	
		ジェトロ／ 貿易ミッションの派遣		**				
	人事問題	中小企業事業団／ 人材育成研修				***		
	資金調達	政府系機関／ 融資・保証		***				
海外貿易開発協会／ 資金提供			***					
輸出入の円滑化	情報	ジェトロ／ 円滑化市場調査		***			*	
	貿易フェア	ジェトロ／ 展示商談会		*			*	
	輸入促進	ジェトロ／ 輸入関税相談の受付			**			*
		中小企業関連機関／ 輸入品販売促進事業			**			*
	金融	対日投資サポートサービス／ 対内海外直接投資融資		***				
		中小公庫・国民公庫／ 輸入業者への融資		***				
	調停・仲裁	国際商事仲裁協会／ 相談の受付				**		
外国人研修	中小企業組織／共同受入事業					**		
	中小企業組織／支援事業					**		
広報	ジェトロ／人的交流					*		
	ジェトロ／海外広報			*	*		*	
国際交流	商工会議所／ デザイン国際化振興事業			*				

資料：中小企業庁

注：F 資金調達，A 市場アクセス，B ビジネス環境，C 経営能力・人材育成研修，S 事業開始

*** 非常に強調されている，* 強調のされ方が弱い

となる。国際商事仲裁協会が主に中小企業の相談に応じている。

VI-4 経営能力の向上人材育成とアドバイス

人材育成事業は、1980年設立の政府機関である中小企業事業団により運営されている。これらの事業を実施しているのは日本各地に設立された地域情報センター、中小企業大学校などである。中小企業の経営者や管理者の育成が目的とされており、各地方公共団体においても事業団と協力し総合指導所や指導センターなどの経営指導機関が設立され、中小企業の人材育成の役割を担っている。これらの研修コース期間は概ね短く、一日か二日、長くても一か月ほどである。

中小企業事業団は地方公共団体、商工会議所、中小企業協会と連携し、オンラインシステムを通して中小企業に情報を提供しており、地域レベルでも各都道府県の中小企業協会、商工会議所とも同様の提携を行っている。中小企業のための技術情報センター、技術指導機関が、各都道府県ならびに幾つかの都市に置かれている。これらの機関は中小企業の相談に応じ、例えば新技術の導入法、コンピュータの利用法、経営システムの改善方法などに関する事柄につきアドバイスを提供する。

最近では国際化に関するアドバイスを行ったり、研修プログラムを提供する機会が増えつつある。例を挙げると、中小企業からの求めに応じて技術指導員や専門家を派遣し、技術改善や海外進出の応援に携わることもある。実際には、技術力の向上は公的機関の活動の結果というより、最近目立って増えてきた民間企業の協力ネットワークがもたらした成果として現われることが多い。しかし公的機関の活動は、企業間の連携やコミュニケーションの改善に重要な役割を果たしている。商工会議所と商工会もまた中小企業の相談に応じ、特に税や経営に関する事柄につきアドバイスを行っている。

VI-5 中小企業の国際化促進政策

中小企業に関する政策につき、各プログラムの内容を、F資金調達、A市場アクセス、Bビジネス環境、C経営能力、S事業開始、の範疇で分類し、整理した結果を〔表13〕にまとめた。

国際化に関する政策の本来の意図を探るなら、中小企業が国際競争に対応可能な水準まで企業の力を高めること、国際市場での機会獲得に必要な情報を手に入

れること、そして資金を円滑に調達することの3つに重点を置いていたといえるだろう。これと比較するならば事業開始に際しての政策はそれほど強調されているとはいえない。日本の中小企業政策は、中小企業が国際競争力をより高め、海外事業の展開を奨励することで、中小企業のグローバリゼーションにある程度の影響を与えているとはいえるが、国際市場に進出する日本の中小企業が決定的な援助を受けるというレベルにはまだ至っていないからである。同様に、ビジネス環境を整えるといった政策も、相対的には遅れがちである。

ただ、日本は、中小企業が世界で通用する競争力を獲得できるよう、それに要する効果的な政策運営にとりわけ力を注いできた。そして海外での事業チャンスについて必要な情報を中小企業がたやすく手に入れられるよう援助を行ってきた。この2点において政府がとった政策は十分に効果的である。なぜなら、中小企業では商工会議所と中小企業組合、大企業では大企業と業界関連団体というように、組織的な戦略を立てるために互いに補完しあっているからである。現在、中小企業は国際化をさらに推し進めようとしているが、この動きは次のことを意味している。すなわち、中小企業にとって大企業との関係は相対的にその重要性を失い、商工会議所や政府から提供されるサービスの比重がそれに依り高まるだろうということである。

これまでの30年間、日本の政策は中小企業の役割を非常に重視してきた。中小企業に関する政策の内容に

表14 中小企業政策内容（1990年～1993年）

中小企業が直面する問題	1990	1993
不安定で変化の激しいビジネス環境	*	*
中小企業の借入依存度の上昇		*
下請け制度の構造的変化		*
生活向上の面で中小企業の役割の増大	*	*
雇用問題／人材育成	*	*
雇用問題／労働力不足	*	
中小企業の経営能力の向上	*	
コンピュータ技術の使用・ソフト経営	*	
中小企業の国際化／円高	*	
中小企業の国際化／輸入促進	*	*
中小企業の国際化／競争力強化		*

については、ここ4、5年、経済的、政治的な変動に直面し、かなりの変更が見られる。中小企業庁は毎年、中小企業を取り巻く状況を分析、発表しているが、その要約の中で、中小企業に影響を与える社会経済的環境について主要な点を明らかにしている。1990年と1993年についてまとめ上げたのが〔表14〕である。この表はここ4年間の景気拡大期から後退期への変動とともに、政策内容の重点もソフトしたことを如実に示している。しかし、これ以外に継続されている政策も少なくなく、中小企業が世界的な変化を受け止め、国際的な事業展開の機会を活かす必要がある事については認識が一致しているといえる。

Ⅶ 結 語

日本の中小企業が直面する状況は4年前と比べて、

より厳しいといえる。景気後退という現在の状況以外にも、さらなる円高、日本の中小企業は大企業のリストラクチャリングや、アジアという経済成長地域の出現など重大な圧力を受けている。同時に日本とアジア諸国の政治的、社会的な変動は、今後、国内においての企業活動、市場両面において中小企業が果たすべき役割の変化をもたらすものと考えられる。

これらの状況は下請け制度の安定性を減じ、中小企業を地域的、もしくは世界的な競争へと追い立て、中小企業は対応策の一つの有効な手段をグローバルな活動に求める傾向はますます強くなるだろう。また、いうまでもなく政府施策は中小企業のグローバルな活動を前提とした展開が必要となるだろう。

[香港城市大学]