

中小企業の国際展開に関する重点要望

2015年7月9日
東京商工会議所

1. 中小企業を取り巻く国際展開に関する現状を踏まえた基本的な考え方

わが国経済を取り巻く国際的な環境は、アジア諸国をはじめとする新興国の著しい成長など、グローバル化の加速により刻々と変化を続けている。また、TPP（環太平洋戦略的経済連携協定）交渉の大筋合意に向けた機運が高まってきた中、わが国が世界の成長力を取り込みながら、世界経済に貢献していくためには、新たな貿易・投資ルールの形成を主導する必要がある、率先して高いレベルの経済連携を進めるべきである。

そうした中、わが国企業の国際展開意欲は依然旺盛であり、海外の現地法人数は2000年に比して2013年には約2.3倍に増え、3社に1社以上（34.7%）が中堅中小企業となっている。新設された現地法人を地域別にみると、経済成長や人口増により拡大する需要を取り込もうとアジア地域が約65%（2013年度）を占め、業種別では製造業・卸売業のほか、近年はサービス業・情報通信業の伸び率が高い。また、円安傾向に転じた2012年末以降、海外直接投資に対する意欲が減少傾向にある大企業に対して中小企業では増加傾向にあるが、海外子会社を保有する割合でみた場合は、大企業の30.2%と比較すると中小企業は13.4%と低いことから、中小企業の海外進出には潜在的な拡大余地があると考えられる。

そのような状況にある中小企業ではあるが、人材・ノウハウ不足などから海外進出を躊躇する企業はいまだに多く、商工会議所のほか、海外展開を支援する公的機関に海外展開支援策の充実を求める声は多い。具体的には「販売先の紹介（展示会、見本市、商談会等）」、「法制度・商習慣に関する情報提供・相談」、「市場調査・マーケティングの支援・情報提供」などが多く、従って、今後も中小企業が海外に進出するための支援を一層充実すべきである。

また、円安傾向が続く中で大企業は輸出額を大きく伸ばし、稼ぐ力が一段と高まっているが、中小企業の輸出額は長期にわたり低く推移していることから、今後は直接投資とともに円安を背景とした中小企業の輸出拡大も考えられる。加えて、海外に拠点を設けた企業が、進出後、経済情勢の悪化や環境変化などにより、別地域への移転や事業の撤退・縮小などを迫られる事業再編が増加していることから、直接投資のみならず、中小企業の輸出促進や進出後の事業再編に伴うニーズに対しても支援策を強化すべきである。

2. 中小企業の国際展開における重点課題及び最重点要望

<中小企業の国際展開における重点課題>

東京商工会議所における経営相談においては、海外進出に関する相談件数が年々増加しており、中小企業の国際展開への関心の高まりが伺える。

そうした中、行政・公的支援機関による支援メニューも増加しているが、一方で専任者を置く余裕がない中小企業には、各機関毎に提供される情報を比較し、煩雑な申請手続きや審査に対応することが困難である。結果として海外進出を躊躇し、世界に通用する品質、技術、サービス等を有する企業でも、海外市場を取り込めていないケースが少なくない。さらに中小企業が輸出の拡大や、海外拠点を設け販路拡大を目指す上でも人材は不可欠であるが、その確保・育成は容易でなく、大きな課題となっている。海外進出を見送る理由の一つに「人材不足」を挙げる中小企業は多い。

また、途上国は、環境、教育、インフラ整備、裾野産業の成長を通じ、自国の中小企業の育成を図ろうとしているが、本年2月に決定した「開発協力大綱」では、わが国の中小企業を含む民間との連携強化が明記されたことから、途上国の支援には、わが国中小企業の品質・技術・サービスを一層取り込んでいくことが必要である。

<最重点要望>

① ワンストップ支援体制の整備

本年4月に外資系企業やベンチャー企業等の開業手続を一元化する「東京開業ワンストップセンター」が設立されたが、海外展開支援においても、行政や公的支援機関がそれぞれ実施する助成・委託事業に関して、申請に係わる手続きを一元的にワンストップで可能とする体制を構築し、申請者の利便性を高めるべきである。

また、意欲ある中小企業がより多くの支援機会を得られるよう、予算の確保や支援メニューの多様化を図るべきである。

② グローバル展開を推進する人材の育成

グローバル人材の育成に向けては、行政や公的機関による支援メニューとして、「国際即戦力育成インターンシップ事業」や「新興市場開拓人材育成支援事業」等が設けられているが、中小企業においては申請手続きの煩雑さや、研修期間の短さなどを指摘する声が多い。海外取引や海外進出を担う人材の確保・育成は極めて重要であることから、人材の即戦力化や、海外の諸制度やビジネス環境に関する知識・ノウハウの修得を目的とした支援メニューについて

は、中小企業にとって使いやすく効果の高い内容とすべきである。

③ 中小企業支援に向けた実効性の高いODA予算の活用

本年 2 月「開発協力大綱」に中小企業の役割が明記されながら予算が減額されたことから、予算拡充の上で、途上国の開発課題の解決につながるビジネスを検討する海外進出未経験の中小企業に対して、政府開発援助（ODA）予算を活用した現地ニーズ等の情報収集や、事業パートナー形成、事業計画案の作成など、基礎調査に対する支援を強化すべきである。

また、プロポーザルの締切後の採択結果の通知、契約締結までの期間を短縮し、迅速な調査を開始できるような体制を整え、より実効性を高めるべきである。

3. 海外の需要を取り込むための支援

① わが国企業が国際競争力を持つ分野の育成

環境や防災、医療・福祉などの社会的課題解決型産業には、中小企業やベンチャー企業が多数存在し、わが国の次代の産業として成長が期待されている。国内外の市場拡大を図るため、国家戦略特区等を活用した規制緩和をより推進し、国際競争力のある産業として育成すべきである。

② インバウンドの推進による中小企業のグローバル化支援

海外プロモーションの展開やバイヤー等の招へいを通じたMICE（国際会議等）の誘致のほか、地域資源の活用を図りながら、新たなビジネスや提携を進める中小企業のグローバル化を一層支援するため、日本貿易振興機構（JETRO）をはじめとする公的支援機関による展示会出展サポートといった販路開拓支援の強化を図るべきである。

また、円安傾向を背景に訪日外国人客は年々増加していることから、地域の観光関連産業発展のための環境整備を進めるべきである。

③ クール・ジャパンの推進による関連・周辺産業への波及効果拡大

食文化、ものづくり技術、伝統文化、芸術など世界から高い評価を受け、共感を呼ぶクール・ジャパンについては、高い潜在力を持つコンテンツ産業の競争力を一層強化し、海外展開を図るべきである。

また、放送コンテンツ海外展開促進機構（BEAJ）や日本政府観光局（JNTO）等との連携を進め、関連・周辺産業への波及効果の拡大を図るべきである。

4. グローバルな視点で競争力を強化するための支援

① 中小企業の輸出拡大策の推進

東京商工会議所が2014年に行った調査では、輸出額がその前の年と比べて増えたと回答した企業は、輸出を行っているとした企業のうちの約4割にとどまった。円安が進行しているにも関わらず、海外需要を取り込めていないがために、中小企業の輸出が伸びないと考えられることから、国際競争力ある製品等を国内で生産する中小企業に対し、輸出拡大を目指した海外販路開拓や製品開発等の戦略づくりなどの支援策（中小企業基盤整備機構、JETROによるハンズオン支援等）を一層推進すべきである。

② 経済連携協定（EPA）の活用促進

中小企業においては海外進出における査証手続の複雑さ、電子商取引ルールの未整備、原産地規則の運用のしにくさなどに関する関心が高い。

日EU・EPAやTPP、RCEP（東アジア地域包括的経済連携）などの交渉の進展を踏まえ、中小企業にとって利便性の高いEPAを実現するとともに、その活用を促進するための支援策を一層強化すべきである。

③ アジア・新興国での中小企業向け活動拠点の整備

海外での販路開拓や現地生産を模索する中小企業にとって、レンタル可能なオフィスや工場の提供は有効であり、とりわけアジア・新興国で増設が必要である。なお、中小製造業者が海外の工業団地に進出する際、用地の規模が広大過ぎることで、希望に合わないことも多いため、中小企業にとって利用しやすいレンタル工場の増設をすべきである。

④ 在外日本人商工会議所や現地商工会議所との連携強化

在外の日本人商工会議所など各支援機関が、現地政府や商工会議所等との連携を強化し、日系企業の活動環境を整えることは有効であることから、現地企業や日系企業との交流・商談機会などに一層取り組めるよう「新興国市場開拓等事業費補助金（ロビイング活動支援事業）」を拡充すべきである。

5. 国内外の環境整備の促進

① グローバル市場での基準認証や知的財産の獲得

わが国の有する優れた製品や最先端技術が、グローバル市場で強みを発揮するためには、それら技術が正当に評価される規格化の取り組みと共に、わが国主導の国際規格の確立と普及啓発を戦略的に実施すべきである。

また、わが国の知的財産制度をベースとする各国との制度調和や日系企業に

よる海外での知的財産の権利取得による保護・活用を進めていくことが重要である。

その上で、「戦略的国際標準化加速事業」など標準化の推進については、各種予算が用意されているものの、中小企業が国際標準を取得するための取得費用や、安全規制に係る費用などの負担は依然として大きい。中小企業製品の輸出促進を図るためには、各国の国際標準・規格・認証の活用が求められるが、その負担に対する補助制度を新設・拡充すべきである。

また、海外における知的財産の権利取得による保護・活用に関する支援を進めるべく、JETROや地方自治体の実施する「中小企業等外国出願支援事業」などを拡充するとともに、わが国企業の技術の海外でのライセンス活動等が促進されるよう支援策を一層拡充すべきである。

② 国際展開のための資金調達・金融支援

中小企業による発展途上国でのBOPビジネス（低所得者層向け）など、開発効果の高い事業の実施には多くの資金を要するが、中小企業が現地の金融機関から資金調達するには債務保証が必要となるなど、手続面においても負担が大きい。従って、資金調達ツールの多様化や、現地通貨調達手段の充実を図るべきである。

また、行政や公的支援機関が実施するF/S調査の結果に基づき進出計画を実行しようとする企業に対しては、海外展開にかかる無担保・無保証の制度融資を検討すべきである。

③ 海外進出後、事業再編する中小企業への支援

海外に拠点を設けた企業においては、進出後、事業が計画に沿って軌道に乗る場合もあるが、一方で、進出国の経済情勢の悪化や経営環境の変化により、別地域への移転や事業の撤退・縮小などを迫られる事業再編が増加している。中小企業の直接投資が増える中で、こうした動きは今後も増加が見込まれる。中小企業基盤整備機構に「海外事業再編戦略推進支援事業」が本年度創設され、また、これまでもJETROによる個別相談対応や事業再編に関するセミナー等も行われているが、当該国でやむなく事業再編する中小企業に対しては、再編が円滑に進むよう支援策を一層強化すべきである。

以上

2015年度第6号
2015年7月9日
第674回常議員会決議