

# 中小企業の国際展開に関する重点要望

2016年7月14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、経済のグローバル化の加速により刻々と変化を続けているが、TPP（環太平洋戦略的経済連携協定）を含めこれまで16のEPA/FTAが発効・署名され、経済共同体（AEC）が発足したASEANの成長性を鑑みると、わが国企業が世界の成長力を取り込みながら発展する機会は拡大している。

「日本再興戦略」では2017年度までに新たに1万社の中小企業の海外展開実現が目標に掲げられ、さらに本年立ち上げられた「新輸出大国コンソーシアム」では中堅・中小企業の海外展開進出をオールジャパンで支援する体制づくりが図られようとしている。

そうした環境整備の進捗とともに、わが国企業の海外展開意欲は依然高い状態が続き、海外の現地法人数は約4万4千社（2014年、対2000年比約2.3倍）に増加し、そのうち3社に1社以上（34.7%/2013年）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アジア諸国が半数以上を占めるが、2014年には欧米への進出も再び高まりを見せている。

一方で、海外拠点を設けた企業が進出後、当該国・地域の経済情勢の悪化などの環境変化によって、別地域への移転や事業撤退・縮小などの事業再編を迫られるケースが増加している。特に中国からの撤退法人数は238社（2014年、対2007年比3.5倍）に急増するなど、その傾向は顕著であり、進出後のントリーリスクの増大や、急激なマーケットの変化を理由とする企業が多い。

また、わが国企業の輸出額については、昨年大企業がリーマンショックのあった2008年の水準を回復する中、中小企業では依然同年の水準を回復できずにいる。さらにEPA/FTAの発効・署名が拡大し、関税引き下げによる事業機会は拡大しているものの、中小企業のFTA活用率は大企業47.0%に比して39.9%にとどまり（2015年、ジェトロ調査）、中小企業は事業機会を十分に活かしてきれていない。

以上の通り、わが国企業が世界の成長力を取り込みながら発展する機会は拡大し機運も高まる中で、課題も浮き彫りになりつつある。もとより直接投資をはじめ海外展開の成功には、企業は自己責任のもと、身の丈に合った進出が肝要であるが、大企業に比べて経営資源が乏しい中小企業の多くは、節目節目での支援を必要としていることから、国をあげた後押しを求めるものである。

## 2. 中小企業の国際展開における重点課題および最重点要望

### <重点課題>

- ① 東京商工会議所の経営相談においても海外進出に関する相談が増加傾向にあり、海外に活路を求めようとする経営者は多い。行政や公的支援機関による支援メニューも拡充されているが、一方で専任者を置く余裕がない中小企業にとっては、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な場合も多い。結果として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進出を躊躇し、海外市場を取り込めていないケースが多い。利便性が高く、分りやすい情報提供、適切な経営支援体制が必要である。
- ② TPP協定の第24章（中小企業章）では、締約国政府が中小企業に対するTPP協定の利用支援および輸出者支援をすることが明記され、TPPによる海外市場の取り込みが期待されている。しかし、東京商工会議所が本年1月に実施した調査（中小企業の経営課題に関するアンケート）で「TPP大筋合意による自社業績へのプラスの影響」について聞いたところ、海外取引を行っている企業でも「期待している」は2割に満たず、一方「影響がない」「わからない」との回答が合わせて7割を超え、TPPに関する理解や情報収集が十分でないことが浮き彫りとなった。  
また、TPP協定の合意を受けて平成27年度補正予算で中小企業基盤整備機構による「海外ビジネス戦略推進支援事業」が実施されたが、周知が限定的であり、また受付開始から締切までが短期間であるため、活用できる中小企業は限定されている。
- ③ 輸出拡大や海外拠点を展開する上で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。東京商工会議所が実施した調査（同上）でも、「国際展開に関連する業務を主導する人材の充足状況」では、「不足」「どちらかといえば不足」合わせて46.3%に達した。また、過去に海外展開を進め、その後中止・中断している企業の多くが人材確保・育成・労務管理が困難であったことを理由に挙げている。海外展開の成否を左右していることから、人材の確保・育成に関する支援策は重要である。
- ④ 日本政策金融公庫が2014年に行った海外進出経験のある企業を対象とした調査では、海外直接投資を成功させるための重要項目として、「進出前のF/S（フィージビリティスタディ）の実施」との回答が最も多かった。また、2015年2月に決定した「開発協力大綱」に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、多くの中小企業が海外進出した後で軌道に乗るための重要な事前プロセスとして、ODA予算活用を含めたF/S支援の拡充が必要である。

## **最重点要望 ～海外市場に果敢に挑む中小企業の支援体制強化を～**

### **① ワンストップ支援体制の整備**

海外展開支援体制としては、ミラサポ等による情報発信強化や、よろず支援拠点や海外展開一貫支援ファストパス制度等による相談体制強化が図られているが、いずれもその場で総合的に対応する機能とはなっていない。

この度「新輸出大国コンソーシアム」においてジェトロを中心にワンストップ機能の強化が図られようとしており、これを契機として行政や公的支援機関がそれぞれ実施する助成・委託事業や海外展開支援に関して、各機関横断的な相談体制の実現と、申請や手続きをワンストップで対応可能とする体制を整備し、利用者・申請者の利便性を一層高めるべきである。

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、関連予算の継続確保と拡充を図るべきである。

### **② 中小企業の輸出拡大策の推進**

T P Pに関する理解促進、周知徹底を行うとともに、中小企業に対し工業品のほか、農産品、食品、コンテンツやサービスなどの輸出可能性を幅広く示し、輸出拡大を後押しする海外販路開拓や製品開発等の戦略づくりの支援策を一層推進すべきである。ただし、短期間かつ限定的な実施にすることなく、幅広い企業が申請・利用できるよう積極的な周知活動を行い、通年利用可能な事業とされたい。

また、中小企業がE P A/F T Aを利用しない理由として、「制度や手続きを知らない」「制度について調べる時間がない」が挙げられるため、中小企業に対する一層の理解促進、周知活動を進めるべきである。

### **③ 海外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た行政や公的機関による支援メニューとして、H I D A・ジェトロによる「国際即戦力育成インターンシップ事業」等が設けられているが、年度単位での助成金制度であり、実施から経費精算・報告等を利用年度末までに完了させることが規定されている。状況によっては実施から1～3カ月間で完了しなくてはならず、短期間での煩雑な事務手続きは中小企業にとって負担が大きい。

また、海外取引や海外進出を担う人材の確保・育成は、一定の時間をかけて行う必要もあることから、人材の即戦力化や、海外の諸制度、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人材育成支援メニューについては単年度でなく、複数年度に亘り利用することを可能とし、中小企業にとって分りやすく使いやすい効果の高い内容とすべきである。

#### ④ 中小企業支援におけるF/Sの拡充

海外進出を果たした中小企業が、事前の調査や計画が不十分なために現地での経営が困難となり、撤退や事業再編に追い込まれるケースが増加していることから、F/S等の支援メニューをさらに拡充するべきである。

また、進出先に多いアジアを中心に、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中小企業に対して、政府開発援助（ODA）予算を活用した基礎調査に対する支援を拡充するとともに、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。加えて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. 国際競争力を強化するための支援

#### ① 国をあげた著作権コンテンツ等の輸出促進と保護

世界のコンテンツ市場が過去5年間で年平均5.7%で伸長しているのに対し、わが国のコンテンツ（アニメ、ドラマ、音楽、ゲーム等）は国内市場で横ばいを続け、また、海外でも高い評価を受けながら輸出額は低迷している（デジタルコンテンツ白書）。

については、コンテンツの輸出を国家プロジェクトとして位置づけ、国際見本市への共同出展や海外での日本イベント開催等を展開し、コンテンツの海外発信、現地への効果的な浸透を図るべきである。あわせて、海外における著作権・特許権・商標権等の保護を政府の支援のもと、現地での模倣、権利侵害リスクを低減すべきである。

#### ② 基準・認証のグローバルスタンダードの確立

わが国の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。わが国企業が有する技術を国際規格にするためには、官民一体で実証データ収集、標準化原案作成などに取り組む必要があるが、中堅・中小企業が1社だけで取り組むことは困難であるため、政府主導で民間企業を巻き込み、積極的に取り組むべきである。

また、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。その取得費用や安全規制に係る費用については地方自治体を中心となって取り組んでいるが、政府においても補助制度を新設すべきである。

#### ③ 国際競争力を持つ分野の育成支援

環境・エネルギー、医療、福祉、防災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。

#### **4. 海外直接投資に関する支援**

##### **① 海外進出企業に対する現地経営支援**

近年、多くの中小企業が進出しているASEANを中心とした新興国、発展途上国は、経済成長率が伸長する反面で、経済情勢は先行き不透明な点も多い。また、各種規制の改正等も頻繁に行われる。中小企業が進出後の課題となる現地での販路開拓、法務・会計・労務問題、資金調達などに対応する現地支援機関等による経営支援体制を一層強化すべきである。

##### **② 海外進出後、事業再編する中小企業への支援**

海外拠点を設けた企業が、進出先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、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よる「海外事業再編戦略推進支援事業」や、ジェットロによる個別相談対応、事業再編に関するセミナー等も行われているが、進出後に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。

##### **③ 海外展開のための資金調達・金融支援**

海外展開支援資金調達は、日本政策金融公庫、商工組合中央金庫、国際協力銀行のほか一部の民間金融機関が実施してはいるものの中小企業による海外進出に伴う融資は、民間金融機関では、リスク負担上実行が難しい場合が少なくないため、公的支援機関によるF/S等採択案件については、公的金融機関による資金調達支援を継続・拡充するべきである。

#### **5. 海外需要を取り込むための支援**

##### **① 経済連携協定（EPA/FTA）の更なる促進**

TPP大筋合意を受け、日EU・EPAやRCEP（東アジア地域包括的経済連携）などの交渉進展が期待される。政府は、これらの交渉を一層加速させることで成長戦略の柱の1つとして2018年までに、日本の貿易額に占めるFTAなどの締結国との貿易額の割合（カバー率）を70%にまで引き上げることを目指しているが、大企業に比して中小企業のEPA/FTA活用率が低く、活用しない理由として制度や手続きを知らない、調べる時間がないなどがあげられておりEPA/FTA周知促進、理解促進、手続きの簡便性向上など中小企業のEPA/FTA活用率を高めるための支援を一層強化すべきである。

##### **② 中小企業の商機拡大策の促進**

海外プロモーションの展開等を通じたインバウンド消費の促進や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、ジェトロ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。

### ③ 新たな市場開拓と事業展開の支援

急速に拡大する新興国市場をはじめ、各国でわが国中小企業の高品質な製品やサービスおよび農林水産物や食品等の海外展開を促進するため、特定分野・進出先毎に官民が戦略策定のうえ、各国での新たな市場開拓および農商工連携等を通じた中小企業の現地生産、販路開拓等の事業展開支援を拡充すべきである。

以 上

2016年度第8号
2016年7月14日
第685回常議員会決議