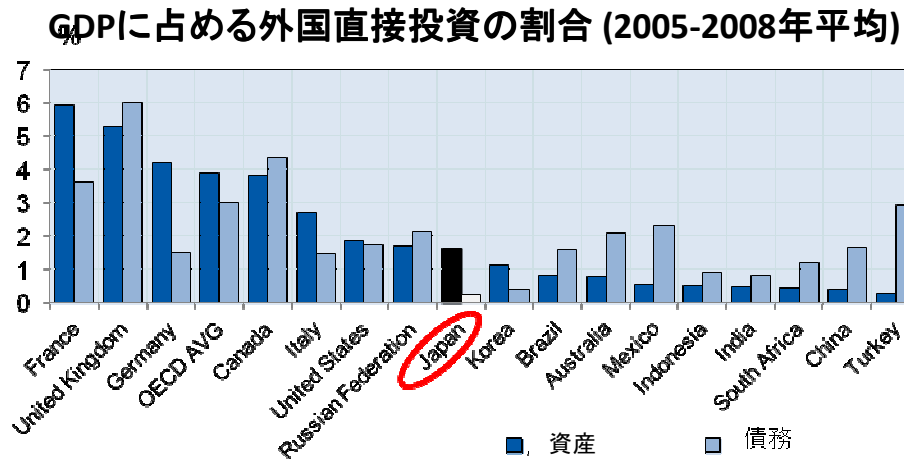
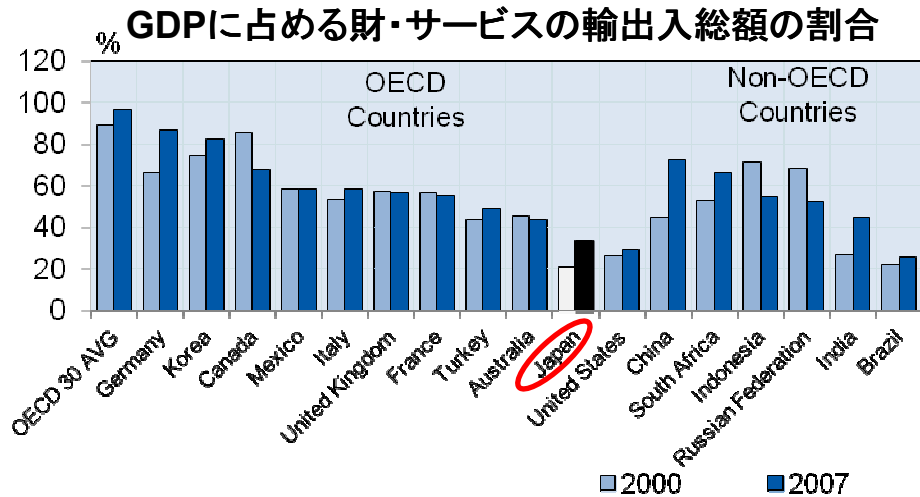


# 中小企業の 海外展開支援策について

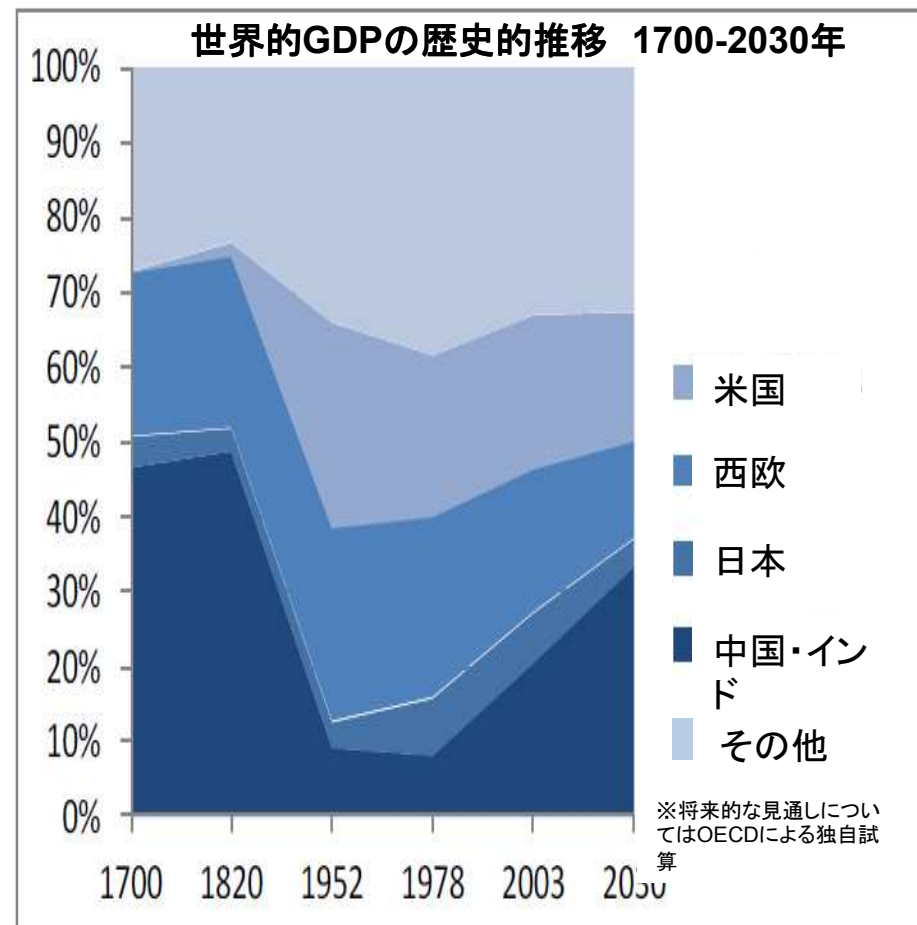
平成24年4月5日  
中小企業庁国際室長  
守山宏道

# グローバル経済の中の日本(1)

- グローバル経済の特徴として、貿易・投資の重要性が上昇。日本は、国際的に見てGDPに占める割合は低い水準。
- 今後は新興国市場の比重が高まる。歴史的に見ても成長市場との密接な関係を構築していくことが重要。



出典: OECD (2010), OECD Economic Globalization Indicators 2010, OECD, Paris.



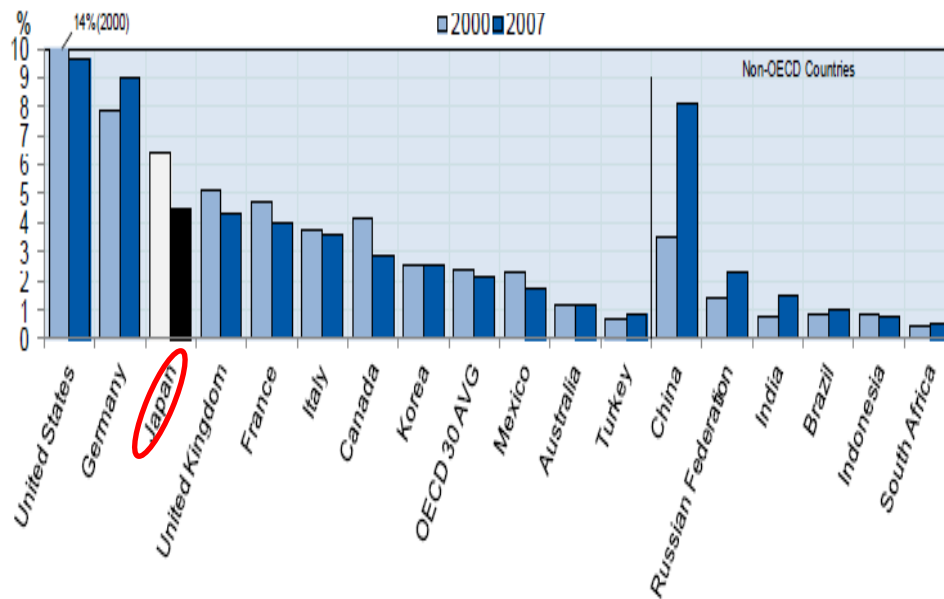
出典: calculations based on Maddison(2007)

※将来的な見通しについてはOECDによる独自試算

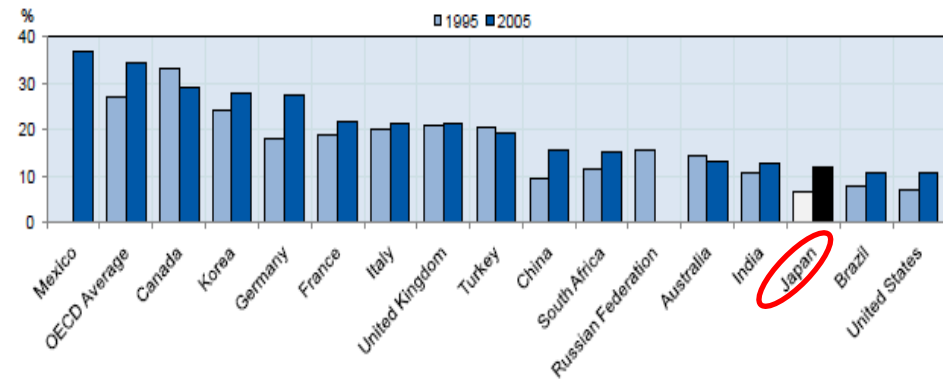
# グローバル経済の中の日本(2)

- 新興国の世界輸出に占める割合が増加するとともに、先進国の占める割合は低下。
- 他方、中間財貿易の比重が高まるなど、国際的なサプライ・チェーンの発展が見られる。

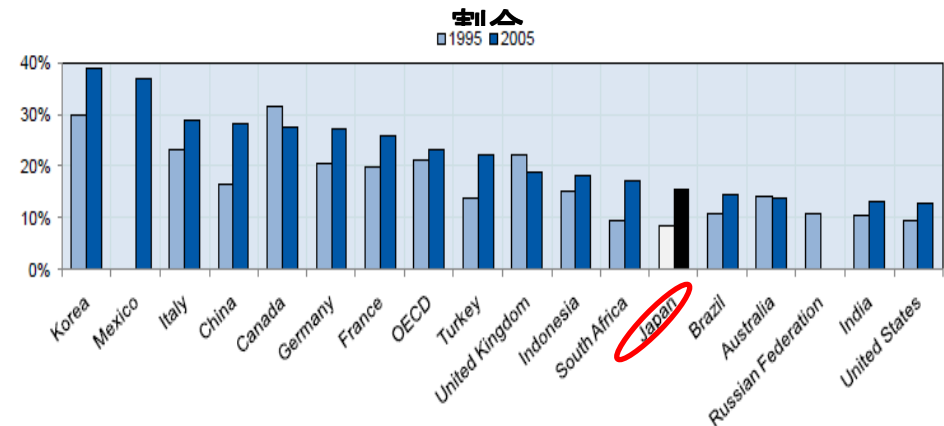
世界の財・サービス輸出市場シェア



中間財に占める輸入中間財の割合



総輸出に占める輸入された中間財に基づく輸出の割合



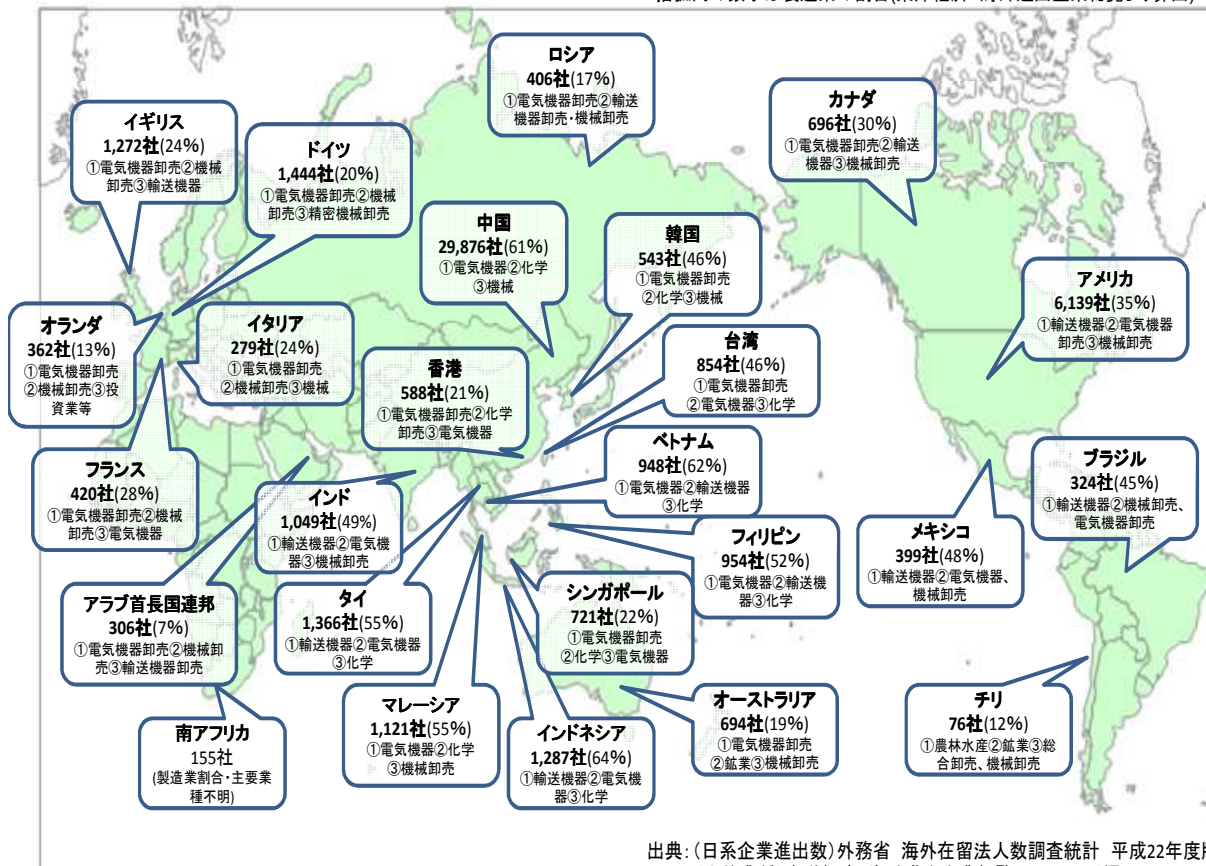
Source: OECD Economic Globalisation Indicators 2010, OECD, Paris.

# 我が国企業の海外展開

○海外拠点は多様化。高成長率(中国、インド、UAE)、サプライチェーン構築上有利な国・地域(タイ、台湾、フィリピン、ベトナム、メキシコ)を中心に、日本企業の海外事業所設置が進む。

## 日系企業海外進出状況(2009年時点)

括弧内の数字は製造業の割合(東洋経済 海外進出企業総覧より算出)



出典：(日系企業進出数)外務省 海外在留法人数調査統計 平成22年度版(上位業種) 東洋経済 海外進出企業総覧 2010(国別編)

	日系進出企業数		推移	平均実質GDP
	2005年	2009年	増加率	成長率(%) (2005-2009年)
<b>アジア</b>				
インド	340	1,049	208.53%	8.33
インドネシア	1,347	1,287	-4.45%	5.63
シンガポール	750	721	-3.87%	5.12
タイ	1,257	1,366	8.67%	2.98
台湾	297	854	187.54%	2.98
韓国	531	543	2.26%	3.35
中国	14,636	29,876	104.13%	11.40
香港	607	588	-3.13%	4.03
フィリピン	635	954	50.24%	4.43
ベトナム	616	948	53.90%	7.35
マレーシア	1,210	1,121	-7.36%	4.13
<b>大洋州</b>				
オーストラリア	595	694	16.64%	2.85
<b>北米</b>				
アメリカ	5,427	6,139	13.12%	1.01
カナダ	499	696	39.48%	1.22
<b>中南米</b>				
メキシコ	31	399	1187.10%	1.39
ブラジル	305	324	6.23%	3.54
チリ	76	76	0.00%	3.34
<b>欧州</b>				
イタリア	312	279	-10.58%	-0.47
イギリス	921	1,272	38.11%	0.54
オランダ	326	362	11.04%	1.46
ドイツ	1,259	1,444	14.69%	0.66
フランス	123	420	241.46%	0.85
ロシア	296	406	37.16%	4.10
<b>中東・アフリカ</b>				
UAE	165	306	85.45%	5.23
南アフリカ	72	155	115.28%	3.67

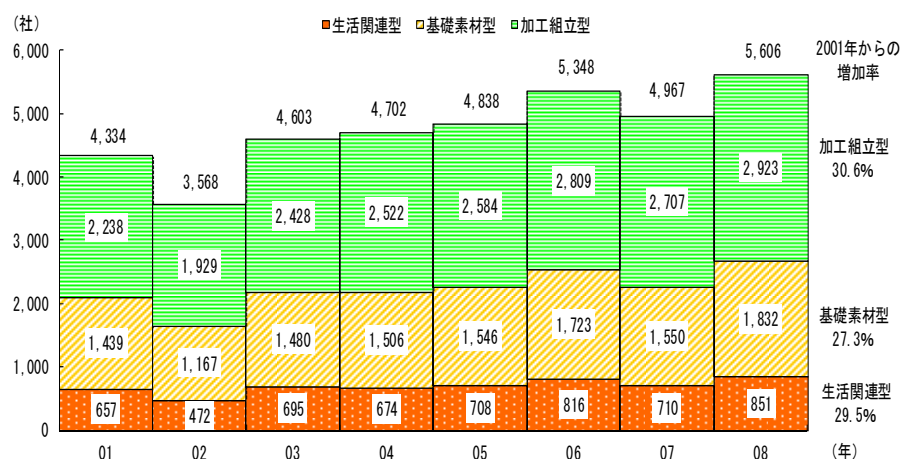
出典：外務省 海外在留邦人数調査統計 平成18年度版及び22年版 IMF World Economic Outlook(2011年4月版)

# 中小企業の海外展開の現状

○直接輸出を行っている中小企業数は約5,600社。約半数が加工組立業であり、近年着実に増加する傾向にある。また、海外に子会社を持つ中小企業数は、約5,700社。

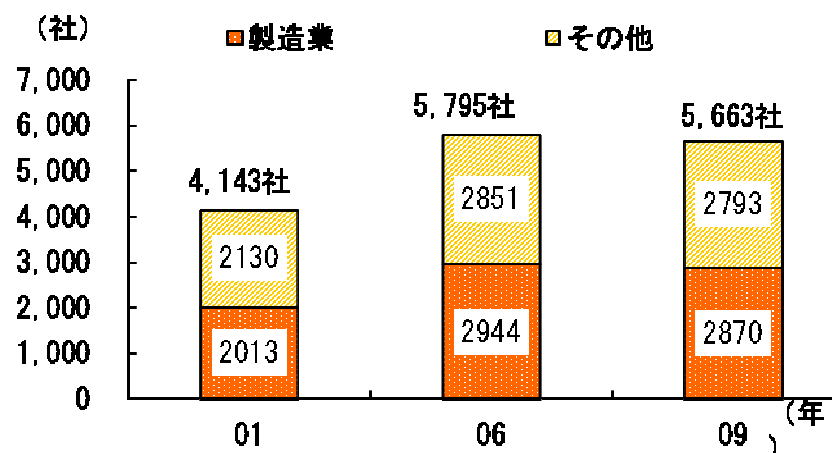
○日本政策金融公庫による「海外展開資金」融資は、今年度前半で昨年度1年分の融資額を超え、急速に中小企業の海外展開が本格化している様子が見られる。

### 輸出中小企業数



資料：中小企業庁「中小企業白書2011年版」  
(経済産業省「工業統計表」再編加工)

### 海外に子会社を持つ中小企業数



資料：総務省「事業所・企業統計調査」、  
「平成21年経済センサス基礎調査」再編加工

### 海外展開資金(日本政策金融公庫)の実績

	平成22年度	平成23年度上半期
融資実績	118.9億円	155.9億円
件数	252件	250件

# 中小企業の海外展開支援の意義

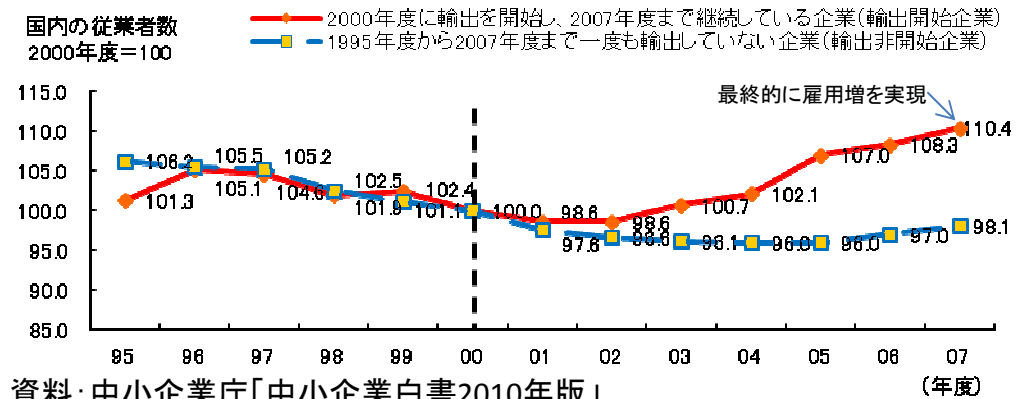
○国内の中小企業の発展のためには、成長著しいアジアをはじめとする海外市場の獲得が急務の課題となっている。また、それは国内雇用を維持するためにも必要。

輸出及び国内の出荷指数



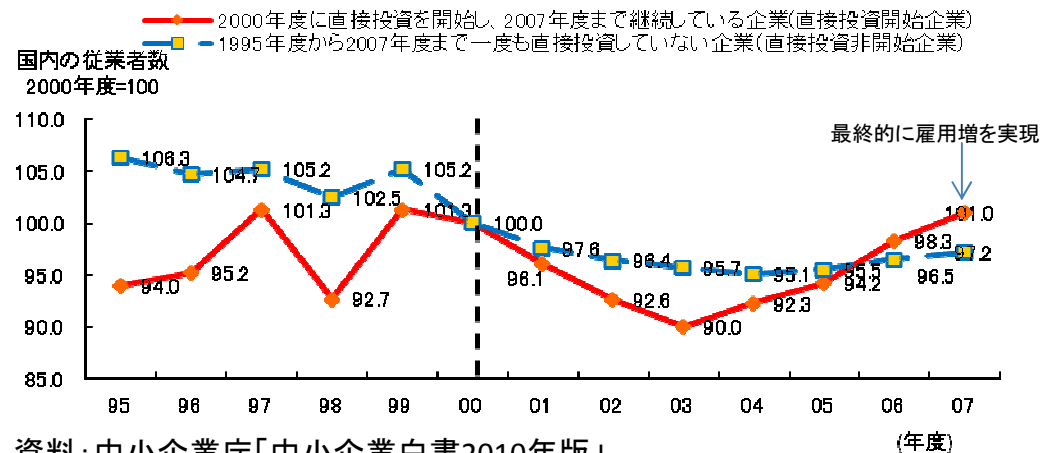
資料: 中小企業庁「中小企業白書2010年版」  
(経済産業省「鉱工業出荷内訳表」)

輸出開始企業と輸出非開始企業の国内の従業者数(中小企業)



資料: 中小企業庁「中小企業白書2010年版」  
(経済産業省「企業活動基本調査」再編加工)

直接投資開始企業と直接投資非開始企業の国内の従業者数

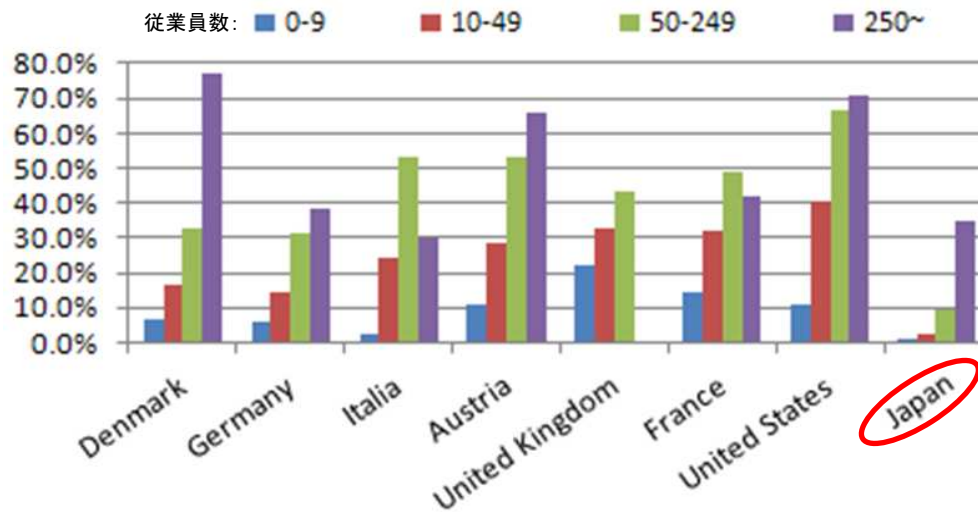


資料: 中小企業庁「中小企業白書2010年版」  
(経済産業省「企業活動基本調査」再編加工)

# 中小企業の海外展開の状況

- 欧米と比較すると我が国中小企業の輸出企業の割合は低く、今後海外展開を行う余地が残る。
- これまで国際化に取り組んでこなかった中小企業は、様々な理由で海外展開を躊躇しており、これらの障壁を乗り越えるための支援が必要。

企業規模別に見た輸出企業の割合の日米欧比較

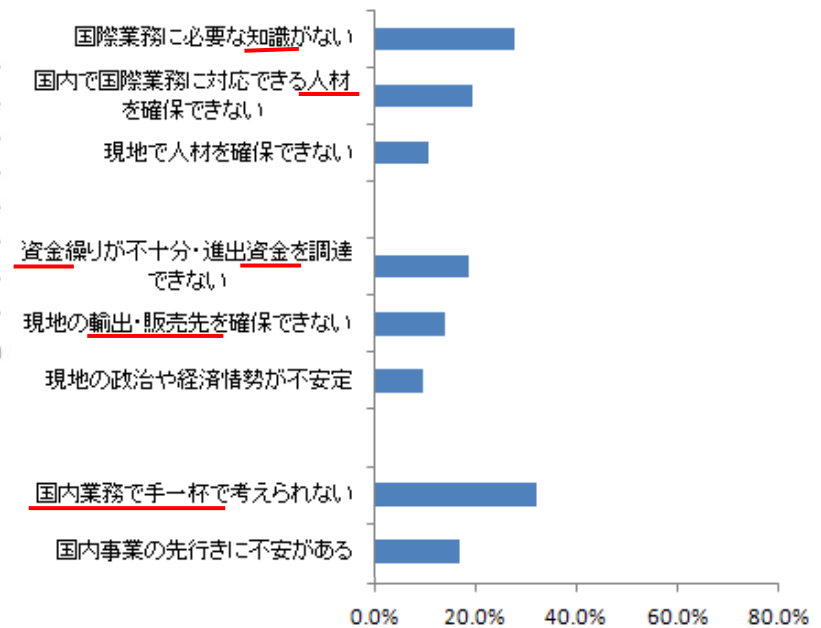


注:

- 1 EU諸国は金融業以外の産業、米国、日本は製造業。
- 2 米国の企業規模分類は、1~19人、20~99人、100~499人、500人以上。
- 3 日本の企業規模分類は、4~9人、10~49人、50~299人、300人以上。

出典: 各国調査による

海外展開を躊躇する理由(中小企業・全産業)



資料: 中小企業庁「中小企業白書2011年版」  
 (中小企業庁委託「国際化と企業活動に関するアンケート調査 2009年11月」)

# 中小企業海外展開支援会議の取組

○中小企業の海外展開支援に対するニーズの高まりを受け、一昨年10月に経済産業大臣を議長とする「中小企業海外展開支援会議※」を設置。昨年6月に支援大綱を取りまとめ。

※構成員 経産省政務三役、金融庁、外務省、農水省政務官、経産省内局長・長官・地方局長、政府関係団体(ジェトロ、中小機構、NEXI)、中小企業団体(日商、全国連、全中)、民間金融機関、政府系金融機関(日本公庫、商工中金、投資育成)等

## 中小企業海外展開支援大綱（平成23年6月）

### 【支援体制の構築】

1. 政府及び各機関(独法・中小企業団体・金融機関)の広範な連携
2. 地域における各機関の有機的連携(地域支援会議の設立)
3. 海外に及ぶ支援体制の充実(在外公館・ジェトロ・在外日本人商工会議所等)

### 【重点課題(5つの柱)】

1. 情報収集・提供
2. マーケティング
3. 人材の育成・確保
4. 資金調達
5. 貿易投資環境の改善

### 【具体的取組】

- 必要な情報をきめ細かく提供、支援記録の共有による一貫支援  
→様々なテーマのセミナーを23年度は700回開催、25年度末までに2,500回開催など
- 商品開発、海外展示会への出展、インターネット活用による支援  
→海外における支援コーディネーターの増強、招聘する海外バイヤーの拡充など
- 海外展開に対応できる人材の育成、確保に関する支援  
→海外事業管理責任者、海外取引実務者に対する研修を強化など
- 金融面の相談体制の充実、資金調達の円滑化  
→商工中金の国内外サポートデスク設置、海外銀行へのジャパンデスク設置など
- 海外拠点設立情報の提供、税務・労務・知財等の支援  
→約100都市の投資コスト比較調査の実施、労務、法務等の専門家の確保など

### ①主要支援機関の行動計画

ジェトロ、中小機構、NEXI等の主要支援機関が行動計画を策定。

### ②各地域の行動計画

各経産局を中心に、地域支援機関の参加を得て設置した支援協議会が地域ごとの行動計画を策定。

### ③各省庁の取組

【経済産業省の行動計画】各省庁とも連携して、中小企業の海外展開を支援。

大綱・行動計画は、中小企業の要請や国内外の変化に的確に応えるため、適切に見直し・改訂を実施。



# 海外展開支援施策①(情報、マーケティング)

(注)金額は1億円以下は四捨五入

## 中小企業海外展開等支援事業

(23年度当初：25億円、3次補正：10億円  
24年度当初：28億円)

海外展開を進めようとする中小企業に対する支援メニューを整備。

(主な支援)

- ・海外現地情報(市場状況、規制など)の提供
- ・貿易・投資の手続きに関する相談対応
- ・海外展開に関わる経営課題解決のための専門家によるアドバイス
- ・国内外主要展示会への出展支援(費用の1/3~1/2を支援)
- ・海外有力バイヤーの国内招聘や海外ミッション派遣により、海外バイヤーとの商談をアレンジ
- ・インターネット上でのビジネスマッチング支援 等



ハノイ部品調達展示商談会

## JAPANブランド育成支援事業

(23年度当初：6億円、24年度当初：4億円)

複数の中小企業等が協働し、自らの持つ素材や技術等の強みを生かした新商品の開発(デザイン、試作品制作等)や海外市場開拓の取組(市場調査、展示会出展等)を支援。

戦略策定段階(0年目):

定額補助、上限500万円

ブランド確立段階(1~3年目):

2/3補助、上限2,000万円



山中漆器の技術を活かしブランド化

## クールジャパン戦略推進事業

(23年度当初：12億円、24年度当初：9億円)

アジア・欧米のターゲット市場において、政府間での連携体制や国内外流通業者との協働体制を組んだ上でクール・ジャパンの売り込み事業を実施。

コンテンツとモノなど業種を超えたプロモーションや、複数ブランドを束ねたアンテナショップの出展などを実施。



シンガポールのデパートに原宿ファッションを展開

## 海外展開のためのワンストップ相談支援の強化

(23年度3次補正：5億円)

全国10ヶ所のワンストップ相談窓口で、海外展開に係る相談受付・アドバイスをワンストップで行うほか、海外展開計画策定等に必要費用(F/S費用等)を支援。



(ナビダイヤル:0570-073-600)

# 海外展開支援施策②(人材、資金)

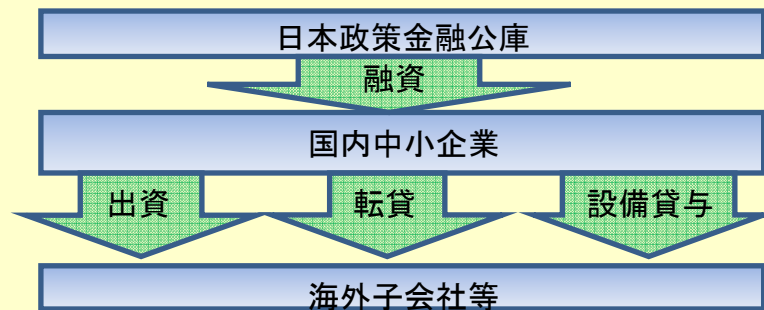
(注)金額は1億円以下は四捨五入

## 中小企業の高度グローバル経営人材育成事業 (23年度3次補正：5億円)

中小企業が、新たな事業展開を行うに際し、プロジェクト実施の過程から専門人材(商社OB等)を招聘し、知識やノウハウ等を習得することで、グローバルに活躍出来る中小企業の社内人材の育成を図り、中小企業のグローバルな競争力強化を支援。

## 企業活力強化貸付(海外展開資金) (注)

経済の構造的変化に対応するために中小企業が行う海外の地域における事業の開始等を支援する。



対象者: 経済の構造的変化に適応するために海外展開を行い、かつ、本邦内に本社が存続する中小企業者

対象資金: 設備資金及び長期運転資金

貸付限度額: (中小) 7.2億円(運転資金は貸付限度の範囲内で2.5億円)  
(国民) 7,200万円(運転資金は4,800万円)

貸付期間: 設備資金15年以内、長期運転資金7年以内

貸付金利: 適用金利<sup>※2</sup>-0.5%(貸付後3年間)

※1 国民生活事業は、今回、新たに本資金を新設。

※2 中小企業事業は一定の要件を満たした場合、特別利率<sup>②</sup>

(基準利率-0.65%)が適用可能。

(注)商工中金の危機対応業務(中小企業向け)は、中小事業と同様の内容で実施。

## 海外展開を行う中小企業の経営基盤強化事業 (23年度3次補正：25億円、 24年度当初：24億円(要望枠))

中小企業の本格的な海外展開(現地販社の設立、内外生産体制の強化など)を進めるにあたって、経営基盤が脆弱な中小企業にとって高い事業リスクを軽減するため、民間の投資会社と協調(国:最大1/2まで出資)し、海外展開を行う中小企業等に出資等を実施。



### 事例: 資本増強により国内外基盤を強化

特殊材料(ハイドロキシアパタイト)メーカーA社

○生体親和性に優れたハイドロキシアパタイトの新たな医療用途への活用(カテーテルへの応用)を海外医療機器メーカーに売り込み。

○投資事業組合から3,500万円の出資を受け、海外営業拠点の立ち上げと、国内工場の規模拡大を実施。



ハイドロキシアパタイトを付加

# 海外展開支援施策の活用事例(1)

## (株)二葉 (東京染小紋の小物など) (地域産業資源の活用)

「海外展示会への出展支援を活用し、世界最大級の国際消費財専門見本市アンビエンテ2004(独)や世界最高峰のインテリア・デザイン関連見本市メゾン・エ・オブジェ2006(仏)に出展。引き合いなどがあり、手応えを得た。」



東京染小紋の商品



アンビエンテへの出展(2008年)

## (株)金子製作所 (金属・樹脂の精密加工) (ものづくり企業の海外展開)

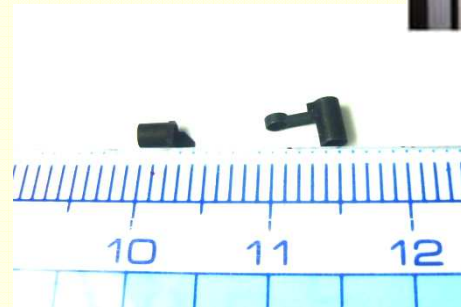
「従来、海外に興味はなかったが、世界最大級の医療機器部品展MD&M(米)に出展。世界の企業が我が社の製品に興味を持つのに驚いた。」

「これをきっかけに海外市場に関心を持ち、現在、欧州での取引が何社かと始まっている。」

「海外企業との接点を維持するためには、展示会参加が重要だが、中小企業にとって、負担が大きい。海外展開の初期段階は国の支援でできた。」



MD&Mへの出展(2011年)



精密光学機器部品

## 海外展開支援施策の活用事例(2)

### YAMANAKAブランド (NUSSHA) (山中商工会)

**山中漆器の伝統技術を活かして、欧州市場をターゲットとした新たなブランド「NUSSHA」を開発。**

- ・石川県にある山中温泉には、400年の歴史に培われた山中漆器の技術が存在。
- ・伝統的な漆器の技術を活かしつつ、欧州市場向けにモダンなデザインや、カラフルな色遣いを取り入れたテーブルウェア等を開発。デザインとプロデュースは、欧州市場のニーズに詳しく、イタリア・ミラノに拠点を持つデザイナー富田一彦氏が担当。
- ・フランスの国際見本市「メゾン・エ・オブジェ」での評価も高く、欧州のインテリアショップやミュージアムショップ等を中心に商品を販売中。



↑ 欧州向けに開発された、デザインと色遣いに特色のあるテーブルウェア



↑ 着物地を立体成型したカラフルで装飾性の高いシリーズ

### KYOTO PREMIUM (京都商工会議所)

**和の伝統的な素材や技術の良さを活かしつつ、欧州のライフスタイルに合った商品を開発。**

- ・京都には、西陣織や友禅染などをはじめとして、伝統的な素材や技術が数多く存在。
- ・これらの素材の美しさや技術力の高さは、欧州でも高く評価されるものの、そのまま着物地として売り出すことは困難。そこで、現地のライフスタイルに合った「クッション」というアイテムに展開して売り出したところ、ロンドンの有名百貨店「リバティ」のバイヤーに注目され、取引が成立。
- ・クッションの他にも、ステーションリーやアクセサリーなど、現地でも受け入れられやすいアイテムを開発し、意欲的に販路開拓に取り組んでいる。



↑ かんざしに使われる「つまみ細工」の指輪



↑ 巻物状のグリーティングカード



↑ 鮮やかな錦織の生地で作ったクッション

## 日本にコアとなる本社工場を持つ中小企業の強み (タイ洪水被害の対応事例)

【洪水発生工業団地】(7工業団地 全804社のうち日系企業約449社。  
そのうち中小企業は約半分。)

サハ・ラタナナコン工業団地(全42社のうち日系35社)

ロジャナ工業団地(全218社のうち日系147社)

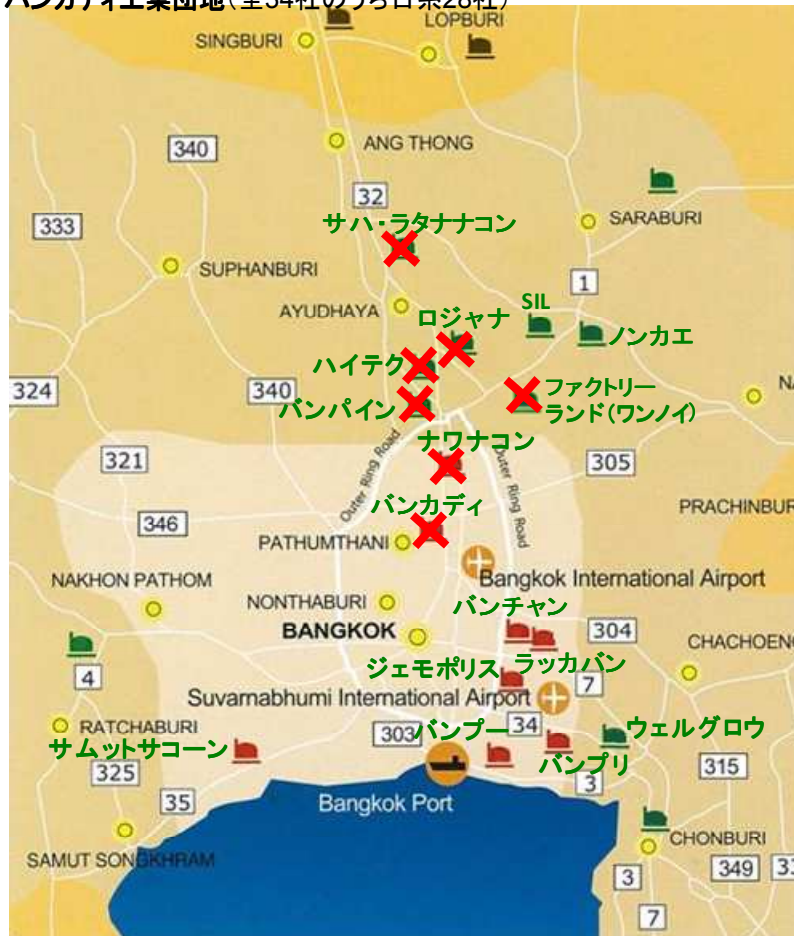
ハイテク工業団地(全143社のうち日系7割)

バンパイン工業団地(全84社のうち日系30社)

ファクトリーランド工業団地(全93社のうち日系7社)

ナワナコン工業団地(190企業のうち日系104社)

バンカディ工業団地(全34社のうち日系28社)



**マザー工場を日本に持つ進出中小企業がうまく  
カントリーリスクをヘッジ。グローバル化する  
サプライチェーンを意識した政策が有効。**

【タイ洪水被害(工場操業停止)への対応】

A社(自動車部品メーカー)

- 日本の本社工場及びタイの協力企業での代替生産によりサプライチェーン維持。
- タイ人従業員の一時的な就労許可制度を活用し、日本の本社工場でタイ人従業員が勤務。
- 日本の親会社を通じた災害復旧費用の資金調達を検討。

B社(精密部品メーカー)

- 日本の本社工場での代替生産によりサプライチェーン維持。
- 操業再開までの期間を活用したタイ人技術者の日本での研修受け入れ支援制度を活用。
- 日本の親会社を通じた災害復旧費用の資金調達を検討。

※ 日本から工場を完全にタイに移転し、日本法人を持たない中小企業は、①被災後の代替生産先の確保及び取引先の維持、②タイ従業員の雇用の継続、③担保資産が被災したことによる資金調達 等の困難に直面する可能性を有する。

# 中小企業の海外展開ニーズを踏まえた外務省、JICAとの連携

## 日系進出企業が現地で直面している問題点等

### 1. インフラ整備関連

- ・道路、港湾、電力・ガス、通信、空港、水道、廃棄物処理などのインフラ整備が追い付いていない。(インドネシア、ベトナム)
- ・洪水対策が必要(タイ)
- ・日本の中小企業にとって使い勝手の良い工業団地の整理(インドネシア、ベトナム、フィリピンなど)

### 2. 現地人材育成関連

- ・離職率が高く、熟練工の育成ができない。(インドネシア、ベトナム)
- ・大卒管理職クラスの採用が難しい。現地大学と日系企業とのパイプ構築が求められる。(インドネシア、ベトナム、タイなど)
- ・日本からの役員・技術者派遣の際の労働ビザ取得が煩雑(インドネシア)

### 3. 貿易投資環境関連

- ・現地における輸出手続きが煩雑・不透明(インドネシア、ベトナムなど)
- ・外資参入規制で参入できない分野がある。(インドネシア、ベトナム、タイなど)

## 中小企業海外展開支援大綱の改訂について

○中小企業の更なる海外展開支援ニーズの高まりを受け、3月9日に開催した第4回中小企業海外展開支援会議において、昨年6月に制定した支援大綱を改訂。

### ■オールジャパンでの支援体制の強化

《新たな参加者…日本弁護士連合会、国際協力機構(JICA)、海外貿易開発協会(JODC)、海外技術者研修協会(AOTS)》

- ・海外展開総合情報メールマガジンの発行、ワンストップ相談支援の強化(ナビダイヤル新設)【経産省】
- ・JICAの各地域会議への参加
- ・ジェトロと中小機構の地方事務所の機能的統合
- ・支援機関連絡会議を定例化(2ヶ月に1回程度)

### 【新たな取組のポイント】

■クール・ジャパンを活かしたサービス、食品、環境など、日本の知恵・技・感性を通じた業種別・分野別のマーケティング支援強化

■海外展開に要する資金調達の多様化・資本の充実化

■我が国若手人材を始めとする海外展開人材の育成強化

■ハード・ソフト両面におけるODAの活用も含めた現地事業環境の整備

### 【具体的取組】

- ・クール・ジャパンを体現するクリエイティブシティの組成を通じた地域資源の発掘・国際的発信【経産省】
- ・卸・小売、生活関連サービス等のサービス産業の海外展開について現地パートナー発掘等一貫した現地支援【経産省・ジェトロ】
- ・環境等のODA分野で、中小企業の優れた製品・技術の採用(平成24年度予算:116億円の内数)【外務省】
- ・在外の日本食レストランを活用した日本食文化の普及強化、農水産物・食品輸出を促進するための体制整備【外務省、農水省、経産省、ジェトロ】
- ・海外展開のための様々な分野でのフィージビリティ調査を支援(24年度末までに合計110社を支援)【経産省・中小機構、外務省・JICA】
- ・技術流出対策を考慮した試作品開発・販路開拓の支援(23年度3次補正:44億円の内数、24年度予算:6億円)【経産省】

- ・中小企業の海外子会社の現地での資金調達の多様化(今国会に中小企業経営力強化支援法案を提出)【経産省】
- ・海外展開を行う中小企業の資本増強の支援(23年度3次補正:25億円、24年度予算:24億円)【経産省・中小機構】
- ・保険料率引下げ、契約金額上限額引上げ等中小企業向け貿易保険商品の抜本的改善【経産省・NEXI】

- ・青年海外協力隊事業で活躍した人材の活用、同事業への中小企業社員の派遣【外務省・JICA】
- ・途上国進出企業への派遣により我が国若手人材の交渉能力強化等を支援(24年度予算:7億円の内数)【経産省】

- ・国際展開に関するアドバイス支援や在外日本人商工会議所とのネットワークを活用した支援【日商】
- ・中小企業の海外展開業務の法的支援【日弁連】、タイ洪水対策への対応【関係機関】
- ・新興国におけるビジネスサポート機能の充実(23年度:チェンナイ(インド)、24年度:ヤンゴン(ミャンマー)にビジネスサポートセンターを新たに設置)【ジェトロ】
- ・二国間政策対話、ODAによるインフラ整備等を活用した事業環境の整備【関係機関】

支援施策を活用する中小企業の立場にたったワンストップ支援体制の充実により、きめ細やかな支援を行う。「ちいさな企業」未来会議を通じて現場の声を幅広く取り入れる。

# 中小企業の海外における商品の需要の開拓の促進等のための中小企業の新たな事業活動の促進に関する法律等の一部を改正する法律案(中小企業経営力強化支援法案)の概要

※改正対象は、中小企業の新たな事業活動の促進に関する法律、中小企業による地域産業資源を活用した事業活動の促進に関する法律、中小企業者と農林漁業者との連携による事業活動の促進に関する法律

## 背景

- 中小企業の経営課題は、多様化・複雑化。財務及び会計等の専門的知識を有する者(既存の中小企業支援者、金融機関、税理士法人等)による支援事業を通じ、課題解決の鍵を握る事業計画の策定等を行い、中小企業の経営力を強化することが急務となっている。
- また、内需が減退する中、中小企業が海外展開を行うに当たって、中小企業の海外子会社の資金調達に困難など、資金面での問題が生じている。このため、中小企業が海外で事業活動を行う際の資金調達を円滑化するための措置を講ずることが急務となっている。

## 法案の概要

- 中小企業の経営力の強化を図るため、① 既存の中小企業支援者、金融機関、税理士法人等の中小企業の支援事業を行う者を認定し※、中小機構によるソフト支援などその活動を後押しするための措置を講ずるとともに、②ものづくり産業のみならず、高付加価値型産業(クールジャパンとしての地域産業資源、農業、コンテンツ産業等)も世界に発信可能な潜在力を有する中で、中小企業の海外展開を促進するため、日本政策金融公庫及び日本貿易保険を活用した中小企業の海外子会社の資金調達を円滑化するための措置を講ずる。

※ 中小企業の経営状況の分析、事業計画策定及び実施に係る指導・助言を行う者を認定。

## 措置事項の概要

### 1. 支援事業の担い手の多様化・活性化

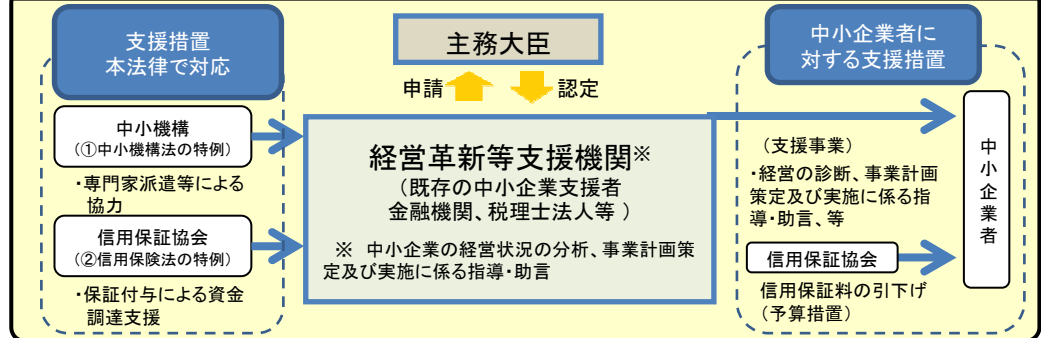
- (1) 既存の中小企業支援者、金融機関、税理士法人等の支援事業を行う者の認定を通じ、中小企業に対して専門性の高い支援事業を実現する。
- (2) 中小機構の専門家派遣等による協力や保証付与による資金調達支援を通じ、支援事業を支援する。
- (3) これらにより、中小企業は質の高い事業計画を策定することが可能となり、経営力の強化が図られる。

### 2. 海外展開に伴う資金調達支援

- 承認又は認定を受けた計画に従って事業を行う中小企業者に対し、以下の措置を講じる。
- (1) 日本政策金融公庫の債務保証業務、日本貿易保険の保険業務を拡充し、中小企業の外国関係法人の海外現地金融機関からの資金調達を支援する。
  - (2) 中小企業信用保険の保険限度額を増額し、親子ローン等を通じた海外展開を支援する。国内事業基盤の維持に配慮する。

### 3. 経営基盤強化計画の廃止

### 1. 支援事業の担い手の多様化・活性化



### 2. 海外展開に伴う資金調達支援

