

連携促進事業
(中小企業振興分野知の支援)
報告書

本編

平成12年7月

国際協力事業団
連携促進委員会
(中小企業振興分野知の支援)

はじめに

- 本委員会のねらいと本報告書の位置づけ -

中小企業振興協力にかかる連携促進委員会（以下「本委員会」という。）は、早稲田大学の浦田秀次郎教授を委員長とし、平成11年7月から、通産省、外務省、大蔵省、学識経験者、関係実施機関等の協力を得て、計7回にわたり検討会を行った。本委員会の基本的な問題意識は、「開発途上国に対してより質の高い中小企業振興協力を行うには何をなすべきか」であり、具体的には次の2つの視点から検討を行うこととした。

第1点目は協力のサステナビリティの向上である。知的支援（開発途上国の中小企業の成長・発展を促す政策・制度の知識の移転に係る協力）において、協力の成果（移転された知識）を相手国に持続的に根付かせるには如何なる協力アプローチをとるべきかという視点である。

第2点目は「オールジャパン」での対応である。開発途上国で中小企業の成長・発展を支援する協力事業に係わる国内の様々な機関が、得意分野を相互に生かしつつ、相乗効果を生み出すような連携協力を促進する方策は何かという視点である。

以上のテーマを本委員会で取り上げるに至った背景及び検討に当たっての問題設定は次のとおりである。

背景

近年、中小企業の成長・発展は、産業構造の強化、雇用の創出、地域経済の発展、市場経済化の推進等開発途上国が抱える様々な開発課題の克服に役立つとの認識が広く共有されるに至っている。開発途上国の間では、中小企業振興はいわば魔法の杖のような存在として語られることも多く、この分野で豊富な経験を有する我が国の経験を学びたいとする開発途上国が急速に増えつつある。

1999年8月に公表されたODA中期政策において、経済をはじめとする各種制度の創設と運用に関する知識・ノウハウと人材の育成に対する協力、すなわち知的支援が、今後の我が国の援助の重点分野として明確に位置づけられた。制度の立案支援や人材育成を通じ、中小企業の成長発展を促す環境づくりを目指す中小企業振興協力は、知的支援としての側面を強く有しており、国内におけるこの分野での知識の集約化が急務になってきた。

1997年夏に端を発する東アジア諸国の通貨・経済危機は、これら諸国の経済構造の脆弱さを露呈し、密接な相互依存関係を有する我が国経済にも影響を及ぼすことが判明した。こうしたなか、上記ODA中期政策の中で、「我が国がこれまで取り組んできたインフラ整備協力、技術移転、中小企業振興や裾野産業育成への協力について他の公的資金との役割分担と連携を重視しつつ一層の充実を図る。」旨が明記され、開発途上国の経済構造改革のために、ODAの枠を超えたより広い経済協力の見地から開発途上国の中小企業振興の問題に取り組む必要性が確認された。

従前の中小企業振興に対する技術協力（知的支援）は、我が国がとってきた振興制度の紹介、すなわち、我が国にあって彼の国にないものを選択的に移転するという手法をとることが多かった。開発途上国の実状を踏まえた支援戦略や協力アプローチを体系的に検討することが少なかったため、結果として、どこの国に対する協力も同じ様な内容の知識の移転となることが多かった。

世銀等の国際機関や他の先進援助国も、中小企業振興を重要な開発課題と位置づけ、ドナーコミッティー等を通じて、支援戦略や援助アプローチについて活発な議論を展開している。こうしたなか、IMF・世銀のアプローチに代表される国際的なスタンダードと、我が国がこれまでとってきた協力アプローチとの間に微妙な乖離が存在することが次第に明らかになってきた。

問題設定

開発援助の世界で中小企業振興は一種のブームになっているが、言葉が一人歩きしている嫌いはないか。中小企業振興の背後にある政策目的、市場メカニズムと政府の役割等の基本的な論点をスキップして、中小企業振興の技術論に入っていることはないか。

従来の知的支援は、我が国がとってきた中小企業振興のための個々の制度の紹介が中心であったが、このような手法には、1) それぞれの振興制度を支えるベーシックな制度が相手国にないため移転された振興制度が根付かない、2) 移転された一部の振興制度が当該国の経済社会システムと適合しない、3) 移転しようとする制度が他の制度（あるいは何もしないとき）と比べ、機会費用的に見て、コスト・ベネフィットで優れているかの分析がなされていない等の問題があったのではないか。社会経済システムの異なる開発途上国で、サステナビリティの高い知的支援を行うには、よりベーシックな制度の分析から始める必要がないか。

開発途上国の中小企業の振興事業には、援助実施機関に加え、国内の多くの機関が様々な切り口で関与しているが、各機関の間の連携は必ずしも十分とはいえないか。事業内容を相互にもっと知り合い、連携協力のベストプラクティスを共有していく必要があるのではないか。

開発途上国に対する中小企業振興協力で国際的スタンダードとなっているアプローチに対する理解を深め、我が国のアプローチとの相違点や、かかる相違をもたらす要因を分析しておく必要があるのではないか。そのためには、まず、中小企業振興にかかる我が国自身の経験を客観的にレビューし、途上国に移転する知識としての正当性を理論的に整理しておく必要があるのではないか。

本委員会は、以上のような背景認識と問題意識をもって開催され、？頁に記すようなテーマで計7回の会合を行った。毎回テーマを設定し、委員又は外部の講師等から当該テーマに関連するプレゼンテーションを得て、これに基づき意見交換を行う形式で検討を進めた。広範かつ複雑なテーマの割に会合の時間が極端に限られていたため、当初設定した問題については導入的な議論しかできなかった。他方、開発途上国における中小企業振興協力という特別なテーマで、関係する機関が一堂に会し、情報を共有し合う機会として、問題意識を共有する契機を作る点においては一定の成果があったと思われる。また、今回、委員会の場で各方面から提供又は紹介された情報や資料は開発途上国での中小企業振興協力を携わる実務者にとって有益なものが少なくない。一式を見やすくまとめれば、中小企業振興協力の現場において参照価値の高い資料になるとともに、この分野における協力の方向性を、より多くの関係者ととも、幅広い角度から検討していくことも期待できる。

このような認識のもと、本委員会では、当初予定した開催スケジュールを終えた現時点において、委員会の一応の成果をまとめることとした。具体的には、毎回の委員会の場で紹介及び検討された事項をベースに、事務局が別途収集した情報を適宜補いつつ協力実施上の留意事項等を総括的に付し、報告書の形式にまとめることとした。この報告書は、開発途上国での中小企業振興協力の実務に携わる専門家やコンサルタントといった援助実務者を念頭に置いてまとめたもので、この分野における協力の質の向上（サステナビリティの高い知的支援と関係機関の連携の強化）を図るうえでの参考資料として、また今後の更なる議論の契機を提供するものとして活用されることが期待される。

本報告書は、毎回の委員会のテーマに沿った形でまとめてあるが、全体の流れに応じて再構成した部分もある。以下各章のポイントを記す。

第1章 中小企業振興協力に対する国内外の機関の取組

開発途上国の中小企業振興には、ODAの切り口だけでなく、民間経済協力の切り口からも活発な協力活動が行われている。通産省（中小企業庁）の関係機関には、中小企業振興施策の実施機関が多数存在し、協力人材のリソースになっている。国内の如何なる機関が、どのような切り口で中小企業振興に関与しているかを知り、オールジャパンで対応可能な知的支援の縁辺を探る。次いで、国際的な援助コミュニティのなかで、開発課題としての中小企業振興がどのような位置づけにあるかを知る。中小企業振興は、市場経済化や民間セクター主導の開発を語る場合のキーワードとして、国際的な場で活発な議論とスタディが行われている点に注目する。

第2章 中小企業振興協力に際しての基本的議論

開発協力の現場では、しばしば中小企業の成長・発展を促す即効薬が求められる。ドナーは効く薬を探し、次々に様々な薬を処方する。協力の現場では、薬の役割や副作用等をじっくり考える余裕はあまりない。この章では、普段検討されることが少ない「そもそも論」を扱う。市場メカニズムのもとで中小企業振興政策を経済理論上どのように正当化するのか、中小企業の発展に政府はどのような役割を果たすことができるのか、といった観点から基本的な議論を試みる。

第3章 中小企業の発展の状況と課題（事例紹介）

第2章で取り上げた基本的議論を念頭に置きつつ、台湾、インドネシア、タイの事例の紹介を通じ、中小企業の発展をめぐる様々な課題や振興協力を行ううえでの留意点を考える。台湾の事例からは中小企業の成長・発展の要因を考えるヒントを得る。インドネシアの事例からは、社会経済の状況が我が国と大きく異なる開発途上国での中小企業政策の難しさを知る。タイの事例からは、経済危機のなかで中小企業振興に対してとった政府の取組と、これに対する我が国支援の内容を学ぶ。

第4章 知的支援における主要な課題

第2、3章での検討内容も踏まえ、開発途上国の中小企業の発展に資する効果的な知的支援の方向性を考える。他の援助国・機関のアプローチも視野に入れつつ、従来のアプローチで欠けていた点を洗い出し、知的支援の対象領域を再確認する。

第5章 企業発展に必要な基本的な枠組みの整備に係る支援

従来の我が国のアプローチは、中小企業に対する直接的な支援のあり方に焦点

を当てたものがほとんどであるが、ここでは、中小企業の一步前のレベル、すなわち、企業の発展にかかわる基本的な枠組の整備に関する支援に焦点を当てる。主に、世界銀行のアプローチを参照しながら、企業の発展に影響を及ぼす法律・制度等の内容を整理する。

第6章 資金調達に係る支援

開発途上国に限らず、中小企業の発展にとり、資金調達の問題は重要課題である。我が国も、金融支援を中小企業振興施策の柱の一つとして位置づけ、中小企業向け政策金融機関の設立等を通じ様々な支援制度を整備してきた経験を有する。金融支援に係る我が国の組織、制度の概要と特徴をレビューしたうえで、国際協力銀行による途上国の中小企業向けの資金供給の事例を通じて、金融面での支援の検討課題等を考える。

第7章 市場の確保に係る支援

開発途上国の中小企業に対し、アンケート調査等で最も必要な支援の内容を問うと、販路の確保と答える中小企業が圧倒的に多い。国内外の市場情報へのアクセスは、中小企業は大企業に比して非常に制約された条件に置かれている。市場確保の面で、我が国の経験及び他の先進国の施策の概要と特徴を学び、この分野での支援の方向性と協力実施上の留意事項を考える。

第8章 経営・技術ノウハウの確保に係る支援

適切な経営・技術ノウハウの有無は、中小企業の成長発展にとり決定的な要因である。この面で我が国は、中小企業診断制度をはじめ多彩な支援制度と豊富な経験を有している。中小企業総合事業団、中小企業診断協会等の制度及び経験並びに開発途上国での協力事例から、中小企業への経営・技術ノウハウ支援の教訓を得る。また、この分野における国際的な援助の潮流を知り、我が国のアプローチとの相違点とその意味を考える。

なお、本報告書に記載された内容は、本委員会の委員の責任のもとで取りまとめられたものであり、各委員が属する組織としての意見を代表したものではない。

連携促進委員会（中小企業振興分野知的支援）名簿

委員長	浦田秀次郎	早稲田大学 社会科学部教授
委員	佐藤百合	日本貿易振興会 アジア経済研究所 経済開発分析プロジェクトチーム主任研究員
	木村福成	慶應義塾大学 経済学部教授
	大野雄三	中小企業総合事業団 調査・国際部長
	泊泰弘 ¹	中小企業金融公庫 経営情報部企画役
	都合弘 ²	国際協力銀行 プロジェクト開発部組織開発班課長
	島本晴一郎 ³	国際協力銀行 企業金融部中堅中小企業支援室審議役
	水谷修	日本貿易振興会 貿易開発部貿易開発課長
	高橋徹生	財団法人海外技術者研修協会 常務理事兼経営企画室長
	千葉眞一	財団法人海外貿易開発協会 常務理事兼派遣業務部長
	安本皓信	財団法人地球産業文化研究所 専務理事
	菊地照雄	社団法人中小企業診断協会 専務理事
	三木常靖	国際協力事業団 国際協力総合研修所国際協力専門員
小山良夫	国際協力事業団 国際協力総合研修所国際協力専門員	
オブザーバー	塩沢文朗	通商産業省通商政策局経済協力部 技術協力課長
	二階堂幸弘	外務省経済協力局 開発協力課長
	長尾正彦	通商産業省中小企業庁 国際室長
	岸本周平	大蔵省国際局 アジア通貨室長
	田中秀和	社団法人海外コンサルティング企業協会 事務局次長
JICA	大津幸男	理事
	佐野美則	専門技術嘱託
	力石寿郎	企画・評価部企画課長
	大石千尋	国内事業部管理課長
	小樋山覚	派遣支援部長
	熊代輝義	アジア第一部東南アジア課長
	三平圭祐	鉱工業開発調査部長
	楠田昭二	鉱工業開発調査部計画課長
	植嶋卓巳	鉱工業開発調査部工業開発調査課長
	林典伸	鉱工業開発協力部長
	金子正彦	鉱工業開発協力部次長
	新井博之	鉱工業開発協力部計画・投融资課長
	桑島京子	鉱工業開発協力部鉱工業開発協力第一課長
	石田滋雄	国際協力総合研修所国際協力専門員
天野浩	国際協力総合研修所国際協力専門員	
他関係者	アジア第二部、アフリカ・中近東・欧州部、鉱工業開発調査部、鉱工業開発協力部、大阪国際センター	
省庁等関係者	山崎知巳	通商産業省通商政策局経済協力部 技術協力課調整班長
	田村修司	通商産業省通商政策局経済協力部 技術協力課技術協力専門職
	藤原修平	通商産業省通商政策局経済協力部 技術協力課海外開発協力係長
	東谷研二	通商産業省中小企業庁 国際室
	池田章	外務省経済協力局 開発協力課企画官
	杉中洋一	外務省経済協力局 開発協力課鉱工業班長
	松本康裕	外務省経済協力局 開発協力課
	佐々木忠則	国際協力銀行 開発審査部第2班調査役
	近藤正幸	高知工科大学 大学院起業家コース教授
	コンサルタント	脇山俊
堀口一則		財団法人国際開発センター

平成12年3月17日現在

¹ 第2回までは、山崎通雄 経営情報部次長

² 第3回までは、佐々木篤 開発企画部金融審査課長（海外経済協力基金）

³ 第4回までは、黄金井健一 国際金融第2部次長

委員会開催状況

委員会	主な審議事項
第1回 (99.7.29)	委員会の課題と進め方 中小企業振興協力事業と各機関の取り組み 連携促進に際しての基本的課題
第2回 (99.9.10)	中小企業振興における市場メカニズムと政府の役割 中小企業発展と政府の役割 中小企業の発展に係る基本的な枠組の整理等について
第3回 (99.10.15)	台湾中小企業の発展過程 - 製靴工業・電子工業の事例を中心に - インドネシアにおける中小企業の現状と支援策 タイにおける中小企業の現状と問題点 - 製造業 中小企業振興分野におけるインドネシア、タイの協力実績の整理等
第4回 (99.12.10)	日本の中小企業金融と中小企業金融公庫の役割 中小企業振興のための開発金融借款を実施検討する場合の検討課題 - タイの事例 - 中小企業振興関連の投融資を実施する場合の検討課題 我が国中小企業金融制度及び途上国への協力について
第5回 (00.2.4)	我が国の市場確保政策 途上国の輸出市場確保、輸出促進のための支援 - JETRO の支援スキーム - スリ・ランカにおける投資促進・輸出振興の課題と中小企業支援・連携促進の課題 国際機関による市場確保のための援助、欧米諸国の市場確保政策 中小企業振興分野における国際機関、欧米ドナーの協力アプローチ
第6回 (00.3.17)	我が国における経営・技術支援施策の概要と特徴 中小企業診断士育成協力の海外展開 メキシコにおける経営・技術支援制度の現状と日本の協力 企業育成サービスに対する協力パラダイムの方向性
第7回 (00.5.22)	中小企業振興に関する援助国委員会（ハノイ会合）の様様 最終報告書 本委員会のフォローアップについて

本編

0 要約	1
1. 中小企業振興協力に対する国内外の機関の取組	10
1.1 国内の関係機関の取組状況と連携協力のアプローチ	10
1.1.1 中小企業振興協力に關与する関係機関の捉え方	10
1.1.2 関係機関の特徴と機能	11
1.1.3 本分野における連携協力の意義	12
1.1.4 連携協力の進め方	13
1.2 他の援助国・国際機関の取組状況	16
1.2.1 全般的傾向	16
1.2.2 主要な援助国・機関の動向	17
2. 中小企業振興協力に際しての基本的議論	20
2.1 基本的議論の意義と必要性	20
2.2 今後の課題	20
3. 中小企業の発展の状況と課題（事例紹介）	25
3.1 事例からの教訓	25
3.2 台湾中小企業の発展過程 - 製靴工業・電子工業の事例を中心に -	25
3.3 インドネシアにおける中小企業の現状と支援策	27
3.4 タイにおける中小企業の現状と問題点?製造業	29
4. 知的支援の主要な課題	31
4.1 中小企業発展の阻害要因と支援のあり方	31

4.1.1	我が国のアプローチ	31
4.1.2	他の援助国・機関のアプローチ	31
4.2	知的支援の対象領域と今後の課題	32
4.2.1	知的支援の対象領域	32
4.2.2	今後の課題	32
5.	企業発展に必要な基本的な枠組みの整備に係る支援	34
5.1	世界銀行が必要と考える法制度その他の条件	34
5.2	中小企業の発展と関連する基本的枠組み	35
5.3	協力実施上の留意事項	37
6.	資金調達に係る支援	44
6.1	我が国の経験とその適用	44
6.1.1	金融支援制度の変遷と概要	44
6.1.2	中小企業向け金融対策の現状	47
6.1.3	途上国への適用に際しての留意事項	48
6.2	国際協力銀行による支援	50
6.3	他の援助国・機関の動向	55
6.4	金融面の知的支援に際しての留意事項	56
6.5	関係機関による連携	59
7.	市場の確保に係る支援	61
7.1	我が国の経験とその適用	61
7.1.1	我が国の市場確保施策	61
7.1.2	途上国への適用に際しての留意事項	67
7.2	日本貿易振興会の役割と支援活動	69

7.3	他の援助国・機関の動向	70
7.3.1	世界銀行	70
7.3.2	EU (PHAREおよびTACIS)	73
7.4	関係機関による連携	75
8.	経営・技術ノウハウの確保に係る支援	78
8.1	我が国の経験とその適用	78
8.1.1	我が国の中小企業経営指導事業	78
8.1.2	公的試験研究機関による我が国の中小企業に対する技術指導	80
8.1.3	中小企業総合事業団の実施する指導・技術関係事業	81
8.1.4	中小企業診断制度及び開発途上国における診断士育成協力	83
8.1.5	開発途上国における公的技術機関通じた指導事業の展開	85
8.1.6	途上国への適用に際しての留意事項	85
8.2	他の援助国・機関の動向	87
8.3	関係機関による連携	91

資料編 (別冊)

-- 0. 要約

0.1 総論（今後の検討方向）

- 中小企業振興協力に限らず、およそ知的支援型協力では、相手国政府、業界団体、民間企業等ステイクホルダーとの間の不断のコミュニケーションを通じて、協力の方向性を見出していくことが重要である。
- 開発途上国における中小企業振興協力を実施するにあたっては、円滑な産業活動、市場メカニズムの円滑な作用を保証するための制度やメカニズムが整備され、さらにこれらが適正に運用されることが前提条件として必要であり、今後はこの点に十分な配慮が必要である。
- 国際的な援助の場では、中小企業の成長発展に対する政府・ドナーの役割に関し、様々な認識と議論があることに注意する必要がある。知的支援に際してはその正当性について国際的な場で説明可能な論理を用意しておくことが不可欠である。
- 今後一層力を入れて取り組むべき課題は、金融面の支援と非金融面の支援を一体的に実施し、かつ制度やメカニズムの整備を組み合わせることである。これらは相互に補完的であることから、過去の事例、他のドナーの協力事例も参考にしつつ、一体的協力の促進に努める必要がある。
- 関係機関間の連携促進のためには、各機関間の情報交換を積極的に行うことが最小限必要である。そのため、本委員会のフォローアップとして各機関の協力実施状況や課題等について定期的に情報交換を行う場を設けるべきである。また、例えば、我が国の政策金融の経験を国際協力事業の中で効果的に活かしていく試みとして、国内の政策金融実施機関と援助機関の間の人的な交流を促進することも有意義であろう。同時に、海外の援助機関との間の連携・人的交流についても、従来以上に積極的に取り組むことが必要である。

0.2 関係機関との連携協力

- 中小企業の成長発展には、経済制度及び振興施策の設計者としての政府、施策の実施者としての公的機関又は業界団体、そして経済活動の主体としての金融機関・企業の3者の能力や行動が深く関係している。このため、開発途上国に対する中小企業振興協力を効果的に行うには、この3者が抱える問題点を鳥瞰し、整合性のあるかたちでインプットを行う必要がある。他方、国内の関係機関は、機能や専門性により細分化されているため、総合的な取組を行うには、大きなデザインの下で、各機関が一定の方向性をもって連携協力を進めることが不可欠となる。
- 一方、開発途上国における中小企業振興のために求められる知識・ノウハウの縁辺は幅広いので、関係機関を予め限定することは適切でない。広いネットワークの中から、途上国のニーズに応じて連携協力が可能な体制を構築すること

が望ましい。そのためには、インターネットのウェブサイト等を活用し、開発途上国の中小企業振興に関して、誰でも参加可能な「場」をつくることを進めるには、どのようなケースで、どのような形の連携が現実的に可能か、具体的な事例を積み上げながら、これを共有していくアプローチが現実的である。

- 具体的な事例を積み上げていくには、最初に、関係機関の特性と具体的機能を相互に知り合うことが必要である。設立目的と業務範囲、提供可能な専門性、提供可能な協力のツールと費用負担能力、協力実施の機動性や規模等について、各機関が一層の透明性を高めておく必要がある。また、関係機関の立場に応じて関心領域が異なるので、具体的な事例を作る際は、連携の切り口をケース分けし、協力のモデルを整理・共有していくことも有効であろう。

協力対象国（開発レベル、マーケットとしての位置づけ等）

開発ニーズ（産業構造強化、貧困対策等）

対象セクター（裾野産業、零細小企業等）

- なお、関係機関による連携協力のうち、特に効果が高いと思われるのが、貸し手側の審査能力と借り手側の経営・技術能力を一体的に強化する資金協力と技術協力の連携協力である。過去の例では、タイの工業部門強化に係る円借款（政策支援ツーステップローン）とJODCによるエンドユーザー（借り手企業）に対する専門家の派遣や、チュニジア向けの産業開発アンタイドローンとJICAによる公的技術支援機関の育成協力の間の連携例が参考になる。他方、こうした連携の効果を高めるには、途上国の政府及び民間部門における中小企業の振興に関する基本政策やビジョンの共有が必要であり、まず、政策アドバイザー型の専門家派遣や開発調査により、マスタープランづくりの協力を先行して実施しておくことが望ましい。

0.3 他の援助国・機関の取組状況

- 中小企業振興は、民間セクター主導の開発を進めるうえでの鍵として、他の援助国・機関においても重点課題として扱われている。また、近年は、貧困問題の切り口から中小企業振興の問題を考える傾向が強まっている。
- 国際援助コミュニティでは、中小企業の定義は明確にしていないが、我が国の中小企業の定義からすると、小規模企業に該当するようなレベルの企業が支援の対象である。すなわち、中企業は、国際援助コミュニティでは、必ずしも政府又はドナーの主要な支援対象と理解されていない。この点では中小企業を含む裾野産業の振興を重視してきた我が国の立場との間に相違がある。
- 中小企業振興のアプローチについては、市場に対する政府及びドナーの介入のあり方が議論のポイントである。従来の援助プロジェクトは、政府又はドナーが直接、中小企業の支援を行うケースが多かった。こうしたアプローチは、国際援助コミュニティでは、裨益の範囲とサステナビリティの点で十分な成果を得られなかったと評価されており、そのため現在は、よりマーケットメカ

ニズムを重視した制度アプローチに移りつつある。

- 例えば、中小企業の発展を阻害する要因となっている金融問題については、金融システムの改革支援（民間銀行が小規模企業への金融に参入できるような制度的枠組みの構築支援）を通じて、中小企業が資金へのアクセスを改善できるようなアプローチが主流となりつつある。また、企業レベルでの競争力強化に資するビジネス支援についても、そうしたサービス自体が市場メカニズムで供給されるような制度構築に向けた支援が提唱されており、我が国の伝統的アプローチとのギャップが浮き彫りになりつつある。

0.4 中小企業振興協力に際しての基本的議論

- 従来の本分野の知的支援協力は、中小企業の成長発展が著しい我が国の事例を学びたいとする開発途上国の行政担当者に、我が国がとってきた施策の内容を教えることが中心であった。しかし、近年は、個々の国ごとにオーダーメイドで振興プランを考えてほしいとの要請が急増している。
- かかるニーズの変化は、次のような困難な問題を産み出している。1つ目は、開発途上国の社会経済システムが我が国と大きく異なるケースがあり、そのような場合は、国内の行政の延長上で中小企業振興の問題を扱えないとの問題である。2つ目は、開発途上国の多くで支配的な国際援助のスタンダード（現在は世銀・IMFの考え方）との整合性である。国際援助のスタンダードと異なる制度を移転しようとする、当該制度の正当性を国際的な言語で論理的に説明することが求められる。加えて、開発途上国への経済協力の現場では、中小企業の振興自体が目的化する傾向が強い。背後にある開発ニーズや政策目的が十分に議論されないまま、個別の議論に関心が向きがちである。開発途上国との間では、まず、政策目的とそれを達成するための手段としての中小企業振興の位置づけを確認し、どのような中小企業を対象とするのか、また、中小企業振興政策以外にも考慮しなければならない方策の有無等について十分議論しておかないと、本来の政策目的を一向に達成しない価値の低い知的支援になる可能性がある。
- 以上のとおり、本分野で相手国に根付く知的支援のためには、「基本的な議論」を疎かにできないが、本分野の現場で活動する多くの援助実務者は、国内の中小企業施策の専門家が中心であり、また、協力の現場では特定な振興施策の具体的な立案に追われているのが実態である。また、「基本的な議論」から特定な振興施策まで幅広く議論や検討ができる人材は極めて限られており、現在の体制では、急増する協力のニーズに適切に応じることは現実的に難しい。こうした現実も踏まえつつ、基本的な議論を今以上に強化し、中小企業振興協力の質を向上するには、例えば次のような対応をとる必要がある。

経済開発政策に関する対話の質の向上

援助実務者における社会科学系の知識のレベルアップ

0.5 事例（台湾、インドネシア、タイ）からの教訓

- 中小企業を牽引車とする経済成長は、活発な創業と淘汰を通じ、競争力のある企業が生き残っていくプロセスのなかで実現する。
- 中小企業の活発な創業や淘汰の背景には、裸一貫からたたき上げて経営者になることを価値ある生き方として尊ぶ社会のコンセンサスがある。
- 中小企業の競争力の源泉は、分業とパートナーシップによるフレキシブルな生産体制にある。また、そうした中小企業のユニークな産業組織の形態は、その国の社会経済の仕組みと非常に深い関わりをもつ。
- 中小企業の発展には豊かな農村経済の存在が重要な役割を果たす。
- 経済政策としての中小企業の発展を期待するのであれば、政府の施策だけでなく民間部門による支援が有効に機能する環境を作ることが必要である。
- 政府の施策が有効に機能するには、政府と民間部門の間の信頼関係が必要である。
- アジア経済危機のように金融機関を通じた融資が円滑を欠く場合に、民間のベンチャーキャピタルへの公的支援も有効な手段となりうる。
- 中小企業振興は、政治家の関心を引けば引くほど、経済政策の色彩が薄れて、社会政策的な側面が強まる傾向がある。特に、政府が潜在競争力のある中規模の企業を支援することの意味は、一般になかなか理解されない場合が多い。
- 中小企業振興に対する協力には、アジア経済危機のような激風が吹いた時に、企業の再建や転換といった政策にどのようなバックアップができるかということも含まれるだろう。

0.6 知的支援における主要な課題

- 従来の我が国の中小企業振興協力は、中小企業が直面している問題に対して、どのような公的支援を行うか、というアプローチが多かった。そこには中小企業の抱える不利は、マーケットメカニズムでは是正不可能であり、政府が何らかの支援を講じる必要があるとの基本認識があったと思われる。このため、協力の手法も、我が国の各種支援制度や企業のレベルをベンチマークとして、開発途上国の企業の経営・技術レベルを測り、その差を埋める方策を公的支援の制度として提案していく手法が一般的であった。
- これに対して、世界銀行に代表される現在の国際的な援助のスタンドは異なるアプローチをとっている。中小企業の競争力を強化するという点では、大差はないが、政府及びドナーの関与する領域と程度に関しては違いがある。政府の役割は市場の力が十分機能する制度づくりにあるとの立場に立脚し、関心の焦点は中小企業にとって親和的な事業環境の整備にある。かかる見地から法

制度の整備やレベルプレイングフィールドの確保の面での協力が最重要課題に位置づけられている。

- より質の高い知的支援のためには、国際的な援助の動向も踏まえつつ、従来のアプローチに対し、次のような点を改善・強化していくことが必要であろう。

企業発展に係わる基本的な制度の調査分析と阻害要因の確認

中小企業に限らず、企業の成長発展に影響を及ぼす種々の制度に関する調査分析を強化する。中小企業の発展を阻害する要因に対する分析は、制度面も含めて幅広い視野から分析されるとともに、その作業の過程では、相手国の民間セクターの代表者の参画を得て実施するよう努める。

資金調達に係わる支援

我が国の場合、中小企業の成長発展に対し、政策金融は重要な役割を果たしてきた。こうした貴重な経験は、途上国に対する知的支援のなかでも今後とも積極的に活用していく必要がある。他方、その場合でも、単なる我が国の振興制度の引き写しではなく、相手国の基本的な制度との整合性を踏まえた、持続性のある制度の立案支援に努めることが重要であることは論をまたない。

市場の確保に係わる支援

国際貿易環境の変化を踏まえつつ、我が国の市場確保支援制度のうち効果の高かったものを選択し、その知識移転に努める。

経営・技術ノウハウの確保に係わる支援

公的支援制度については、経営・技術サービスの需要と供給に関する相手国の実状に応じ、費用対効果に留意しつつ、適切な制度の立案支援に努める。

0.7 中小企業振興の前提となる基本的な枠組みの整備に係わる協力

- 中小企業の成長発展を考えるうえで、念頭に置くべき基本的な枠組みには次のようなものがある。

基本的な制度インフラ

- 財産権の定義
- 取り引きのルール
- 参入と退出のルール
- 独占、不公正取引の禁止
- 金融・証券市場の整備

マクロ経済の安定

- 財政収支の改善
- 経常収支の改善
- インフレ率の低下

通商制度と国内経済法

- 通商関係
- 国内経済法関係

品質管理等の産業活動を支える知的基盤

- 標準化・規格
 - 検査試験
 - 計量標準
- 基本的な枠組みの整備に係わる協力では、チェックすべき内容に加え、視点、考え方、アプローチ等が重要である。マニュアル的なアプローチは危険である。
- 確認すべき基本的な枠組みには、法的な制度だけでなく、資本蓄積に影響を及ぼす相互扶助制度のような社会的制度も含むべきである。
- 基本的な枠組みのあり方は、中小企業の実態と問題点を十分把握したうえで、相手国の民間セクターの代表や学者を含む官民対話の場で、慎重に検討すべきである。
- 中小企業の現場の近くで問題点と解決策を考える我が国のボトムアップアプローチと、世界銀行のフレームワークのアプローチをうまく組み合わせたアプローチが有効と考えられる。
- 我が国がとってきた振興制度の移転に際しては、当該振興制度を支える関連制度の内容と相手国のなかでの整備状況を十分に確認することが不可欠である。

0.8 資金調達に係わる支援

- 我が国の金融支援制度の歴史は長く、その蓄積は膨大である。我が国の支援制度を開発途上国に適用する際には、制度構築時の時代背景を踏まえつつ、当該途上国の発展状況に応じて、内容を慎重に吟味する必要がある。
- 我が国は、公的機関を通じて相当量の資金を中小企業向けに供給しているが、貸付残高の9割以上は民間金融機関の融資が占めている。また、政府系金融機関は、多くの場合民間金融機関と貸付業務委託契約を結び、ネットワークを確保している。この意味で、民間金融システムあつての公的支援制度といえよう。開発途上国における中小企業の資金調達の問題を考える場合も、まず取り組むべきは、補完の客体となる民間金融機関の育成、すなわち金融システムの整備であると考えられる。公的支援制度は、民間金融機関の成長発展を促す努力の過程で、その役割・機能を議論する必要がある。
- 我が国の金融支援は、中小企業振興施策の一手段として、その他の支援制度（指導事業、税制等）とともに総合的・一体的に実施され、効果を上げている。従って、開発途上国に我が国の制度を移転する場合も、その他の制度の有無及び補完関係を考慮して行う必要がある。
- 我が国の金融支援は、地方公共団体、公的支援機関等の連携によるネットワークで行なわれている。全国521ヶ所の商工会議所および2,808ヶ所の各地商工会が中小企業者の資金調達問題をはじめとした相談に応じている。中小企業者にとって地元で容易にアクセス出来る場所があることが制度の実効性を高めている。また、地方公共団体の商工業担当部局も中小企業政策を実施し、地元で密着した対策がとられてきた。途上国への協力に際しては、金融支援制度のイン

フラとして、こうしたネットワークづくりも重要な課題となる。

- 我が国の政策金融機関は、中小企業の健全な成長発展をバックアップするため、長年にわたって培った「経営を見抜く審査力」と過去の顧客データベースに基づく「豊富な情報量」を活かして、中長期的な視点から企業を育成することを目的としている。政策金融機関の審査をパスした企業又はプロジェクトは、市中金融機関の融資が得やすくなるという意味で、政策金融機関は市中金融機関の情報収集コストを削減した。開発途上国で同種の機関をつくる場合は、こうした高度な機能を担える組織・人材の開発を同時に進める必要がある。

0.9 市場の確保に係る支援

- 市場の確保に関して我が国が過去とってきた施策は、現在の国際貿易ルールに照せば必ずしも適切とは判断されないものも少なくない。また、自由貿易協定をはじめとし国際貿易環境は大きく変化しているため、日本の経験を単純に引き写すことは不適切である。市場の確保に関する施策を提言する際には、こうした現行の国際貿易ルールとの整合性と今後の見通しを十分に検討のうえ、どのような施策であれば、いかなる条件で有効かを慎重に検討しておく必要がある。
- 情報提供サービス等について種々の支援施策が存在するが、途上国に適用しようとするときは、まず、有効性の確認とともに、補完する制度の有無もチェックしておく必要がある。具体的には、(1)これらの政策が実際にどのように使われたか、(2)実際に使った人はこの制度をどのように評価しているのか、(3)どれが一番効果があったかを分析・評価したうえで、途上国の実状を踏まえて、取捨選択して適用することが必要である。
- 市場の確保に関する種々の公的支援は、あくまで民間の活動の補完であり、常に変化する企業のニーズに合致したものでないと効果があがらない。我が国の経験の移転に際しては、過去の施策の中身自体に加えて、この分野における公的支援のあり方や現場ニーズの汲み上げ方に関する経験や知識を移転することも重要であろう。

0.10 経営・技術ノウハウの確保に係る支援

- 中小企業に対する指導事業は、財政・金融支援、組織化支援とともに我が国の中小企業振興施策の最も基本的な手段であり、制度の歴史も長い。長年にわたる中小企業診断士の育成を通じて我が国に蓄積された指導ノウハウと人材は、基礎的な経営ノウハウが圧倒的に不足している開発途上国の中小企業のニーズにも合致するユニークなものと言えよう。他方、こうした指導事業は、我が国の企業風土や他の支援制度との補完関係のなかで効果が発現してきたことに留意する必要がある。
- まず、中小企業診断制度は、もともと都道府県で中小企業の指導に当たる公務

員を養成するために創設された制度であり、その後、経済の発展に合わせて徐々に診断士の民間化が進んできた経緯がある。地方自治体の組織・人材が整備されていない開発途上国では、我が国の経験と同じような発想で中小企業診断制度を創設しても、制度自体が根付かない可能性が高い。指導事業の受け皿となる組織や人材の有無と内容、育成された診断士の活用形態、また、企業側の受入態勢を十分に把握したうえで、それぞれの国に合致した制度設計が必要である。

- また、指導事業は中小企業の組織化支援、金融支援等の施策との一体的運用により相乗効果を上げてきた点を踏まえる必要がある。例えば、「高度化事業等への指導、出融資事業」は、金融と指導を一体にして、税制とかいろいろな施策あるいは施策ツールを投入して、中小企業の構造の高度化を進めようとしたもので、多くの成功事例を生み出した。この施策は集団化について特別の融資をする事業で、その前提として診断指導事業が位置づけられている。また、小規模企業経営改善資金の融資に当たっても、経営指導員の診断を受けることが前提となっている。
- 診断・指導事業と金融支援とのパッケージ化は、金融機関の審査能力の補完となり、開発途上国でも有効な支援スキームであると考えられる。他方、開発途上国の金融機関は、外部との関係で与信判断を行うことを嫌う傾向が強く、指導機関との連携がスムーズに行かない場合が多い。中小企業振興に対する政府のコミットメントと総合的な対策がないと、種々の施策の相乗効果は得られないことを政策対話で十分確認することが必要である。ただし、その場合には、指導事業が財政援助を受けるための指導に偏向しないよう配慮が必要である。
- 中小企業大学校等で行われている中小企業の経営者や技術者に対する直接的な指導事業は、企業が企業人を育成するシステムを前提として組み立てられている。日本型の長期雇用が一般的でない社会にはそのまま当てはまらない部分があることに注意が必要である。
- 民間コンサルタントのマーケットが既に存在する国（特に欧米系のコンサルタントが進出している国）において公的な指導事業を開始すると、民間コンサルタントとの間で競合が起きる可能性があるため、コンサルタントの有効活用を図ることに配慮しつつ公的事業の役割や対象範囲を慎重に検討し、その必要性を理論的に正当化しておくことも必要である。
- 我が国の場合、指導事業の普及に際し、相当な財政的負担を行ってきたが、財政状況の厳しい途上国で同様の財政補助を継続的に行うことは困難である。公的なサービスの自立発展性を考えると、一定のコスト回収を行うことが必要になる。そのためには大中企業への指導によって利益を確保し、同時にコスト回収が困難な中小零細企業への技術サービスを継続していくことが必要になる。大中企業にも喜ばれるサービスを提供するには、公的支援機関自体が特殊な技術やノウハウを有している必要があり、そのためには公的機関の専門化とネッ

トワーク化の検討が鍵となる。

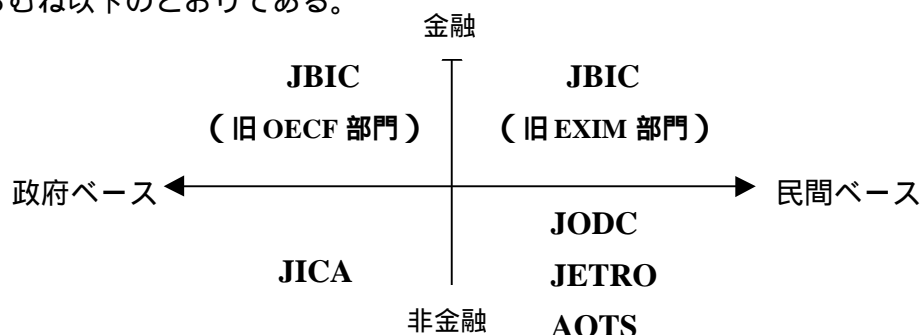
- オープン・マーケット、小さな政府という世界の大きな潮流の中で、公的な技術支援機関を長期的にどのように扱うかという点も途上国への協力に際して検討すべきポイントである。我が国の場合でも産業が確立してくると、親企業や取引先など民間企業のほうが技術習得のより重要なチャンネルとなり、公的支援は限られた機能しか果たさなかった事実がある。産業の発展段階や業種に応じて、公的機関が直接サービスを提供するプロジェクトアプローチと民間の活力を一層引き出す環境整備への支援をうまくミックスしていくことが必要である。

1. 中小企業振興協力に対する国内外の機関の取組

1.1 国内の関係機関の取組状況と連携協力のアプローチ

1.1.1 中小企業振興協力に関与する関係機関の捉え方

- 開発途上国における中小企業振興には、数多くの国内の機関が、様々なかたちで関与しているが、ここで関係する機関をすべて明示することは困難である。理由は2つある。第1は、開発途上国への協力において、「中小企業振興」という概念自体が固定的でないことに由来する。開発途上国毎に中小企業振興の背後にある開発ニーズは異なり、それに応じて振興の対象となる企業の規模や業種の範囲が異なるためである。第2は、開発途上国の中小企業振興には、国内の民間企業、大学、NGO等が幅広く関与しており、その全貌を把握することは實際上困難なことによる。
- 本委員会では、製造業を中心とする開発途上国の中小企業振興と特に関係の深い公的实施機関の連携強化に焦点を当て、委員会を構成した。他方、委員会で検討を進めるに従い、より効果的な協力のためには、この報告書で明示する機関以外にも連携協力の対象とすべき機関が数多く存在すること、民間企業や大学・研究機関との連携が重要であることも再認識された。
- 関係機関との連携については、次の2つのグループに分けて考える必要がある。
 - 経済協力の実施機関
 - 知識・ノウハウ・人材の供給機関
- 経済協力の実施機関は、1) 金融面の支援を行う機関、2) 非金融面の支援を行う機関に峻別され、かつ、開発途上国の中小企業振興協力事業の位置づけの面からは、1) 政府ベースの開発援助を行う機関、2) 民間ベースでの開発援助を支援する機関、3) 貿易・投資等民間経済協力の促進機関に分けることができる。この枠組みのなかで、今回の委員会に参加している経済協力の実施機関(国際協力銀行:JBIC、日本貿易振興会:JETRO、国際協力事業団:JICA、海外貿易開発協会:JODC、海外技術者研修協会:AOTS)の位置づけを見ると、おおむね以下のとおりである。



- 中小企業振興協力に係わる知識・ノウハウ・人材の提供機関として、この委員会では、中小企業庁が企画・立案する施策と関係公的機関として、次の機関の参加を得た。

中小企業総合事業団

中小企業金融公庫

中小企業診断協会

他方、開発途上国での協力に際して、知識・ノウハウ・人材の確保の見地から、以下のような機関との連携強化も重要であるとの指摘があった。

国民生活金融公庫（小企業に対する金融支援のノウハウ）

商工組合中央公庫（金融面から見た組織化対策のノウハウ）

日本商工会議所及び全国商工会連合会（小企業への経営指導のノウハウ）

全国下請企業振興協会（裾野産業の育成等企業間リンケージのノウハウ）

中小企業総合研究機構（内外の中小企業施策に係る知識の集約）

全国信用保証協会連合会（中小企業向け金融の保証機関設立・運営のノウハウ）

貿易保険機構（輸出保険のノウハウ）

また、我が国と社会経済システムの異なる開発途上国での中小企業の成長発展を促す環境醸成の見地から、中小企業、当該国の社会経済システム、開発経済学、企業関係法制等に詳しい学者、研究者のインヴォルヴメントが重要であることも確認された。

- 本委員会では、会議運営の都合もあり、限られたメンバーで連携促進の方策を考えたが、開発途上国の中小企業振興のために求められる知識・ノウハウの縁辺は幅広いので、関係機関を予め限定することは得策でない。広いネットワークの中から、途上国のニーズに応じて連携協力が可能な体制を構築することが望ましい。そのためには、インターネットのウェブサイト等を活用し、開発途上国の中小企業振興に関して、誰でも参加可能な「場」をつくることも一案であろう。

1.1.2 関係機関の特徴と機能

- 本委員会に参加した関係機関の特徴と機能をまとめると、概略次のとおりである。（資料編 1.1 参照）

	位置づけ	主要な協力の内容	主たる協力ツール
国際協力事業団	政府ベース開発援助	中小企業振興マスタープラン作成 中小企業に対する公的支援機関の組織づくり 中小企業振興行政担当者の訓練	開発調査団の派遣 プロジェクト方式技術協力専門家の派遣 研修員の受入

	位置づけ	主要な協力の内容	主たる協力ツール
国際協力銀行 旧OECD部門 旧輸銀部門	政府ベース開発援助 民間経済交流の促進	途上国の経済成長の基盤となる中小企業の発展支援 本邦企業の活動支援を通じた途上国中小企業の育成 経済インフラの整備	開発金融借款 海外投融資 SAF、SADEP等に基づく政策提言 輸出金融 輸入金融 投資金融 アンタイドローン 投資セミナー
日本貿易振興会	貿易・投資の促進	途上国裾野産業の育成と日系企業の支援 経済産業構造の改革支援	専門家の派遣 逆見本市 産業交流フォーラム 対日輸出促進サービス
海外技術者研修協会	民間ベース経済協力の促進	産業技術者の育成 経済構造改革支援	研修員の受入
海外貿易開発協会	民間ベース経済協力の促進	産業技術者の育成 経済構造改革支援	専門家の派遣
中小企業総合事業団	中小企業施策のノウハウ及び人材の提供協力	本邦中小企業の国際化支援を通じた途上国の中小企業の育成 途上国の中小企業施策担当者の育成	N/A
中小企業金融公庫	中小企業金融に関するノウハウ、人材の提供協力	途上国の中小企業施策担当者の調査・研修グループの受入れ	N/A
中小企業診断協会	中小企業の診断事業のノウハウ、人材の提供協力	途上国における中小企業診断制度及び診断士の育成 企業現場レベルでの経営・技術面での人材育成	N/A

1.1.3 本分野における連携協力の意義

本委員会での議論を踏まえつつ、連携協力（オールジャパンでの対応）の意義を再確認すると次のとおりとなる。

- 第1は、総合的な取組の必要性である。中小企業の成長発展には、経済制度及び振興施策の設計者としての政府、施策の実施者としての公的機関又は業界団体、そして経済活動の主体としての金融機関・企業の3者の能力や行動が深く

関係している。このため、開発途上国に対する中小企業振興協力を効果的に行うには、この3者が抱える問題点を鳥瞰し、整合性のあるかたちでインプットを行う必要がある。他方、国内の関係機関は、機能や専門性により細分化されているため、総合的な取組を行うには、大きなデザインの下で、各機関が一定の方向性をもって連携協力を進めることが不可欠となる。

- 第2は、国内の援助資源の有効利用である。中小企業振興の知識やノウハウを提供できる機関や人材は多くない。特に、海外での協力となると、その数はさらに限られる。連携協力を進めることにより、協力事業の重複や援助資源の取り合いといった非効率を解消できる。
- 第3は経験・情報の共有である。開発途上国の数は大変多く、かつ、民間セクターの状況は常に変化しているので、個々の機関がバラバラに経験を蓄積したり、情報を集めることは合理的でない。経験・情報の共有化を通じて、コストの削減や各機関の協力の質の向上が期待できる。
- 第4は透明性の向上である。連携協力を通じ、我が国のどのような機関が、どのような協力を提供可能かといった情報の透明性が増す。これは、国民の理解の増進だけでなく、ユーザーの開発途上国側にとっても利益をもたらす。

1.1.4 連携協力の進め方

- 上記1.1.2でも見たとおり、国内の関係機関、特に経済協力の実施を担う各機関は、それぞれの設立目的に基づき、様々な立場から開発途上国の中小企業振興協力に関与している。よって、連携協力の促進という掛け声だけでは総論賛成、各論実現困難ということになりかねない。連携協力を進めるには、どのようなケースで、どのような形の連携が現実的に可能か、具体的な事例を積み上げながら、これを共有していくアプローチが現実的である。
- 具体的な事例を積み上げていくには、最初に、関係機関の特性と具体的な機能を相互に知り合うことが必要である。設立目的と業務範囲、提供可能な専門性、提供可能な協力のツールと費用負担能力、協力実施の機動性や規模等について、各機関が一層の透明性を高めておく必要がある。また、関係機関の立場に応じて関心領域が異なるので、具体的な事例を作る際は、連携の切り口をケース分けし、協力のモデルを整理・共有していくことも有効であろう。
 - 協力対象国（開発レベル、マーケットとしての位置づけ等）
 - 開発ニーズ（産業構造強化、貧困対策等）
 - 対象セクター（裾野産業、零細小企業等）
- 具体的な事例を積み上げていく際には、報告、フィードバック、調整を行うようなメカニズムを作るのが望ましい。その観点から本委員会に引き続き、特定の国において中小企業連携促進委員会を設けることも有効と考えられる。
- 本委員会で紹介された連携の事例のうち、参考になるとと思われる連携事例には次のようなものがある。

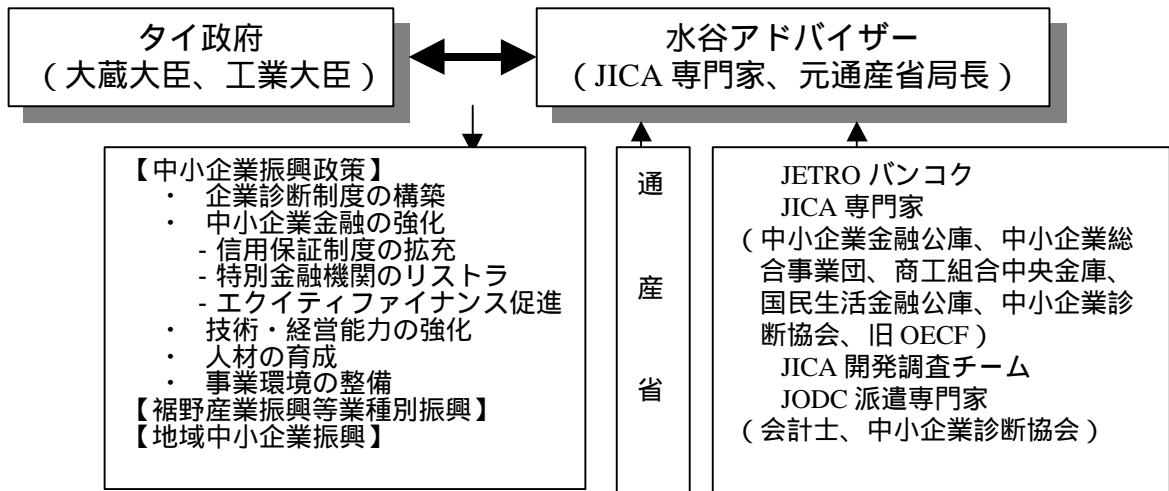
事例1 タイでの政策顧問を中心とした総合的協力(水谷プロジェクト)

目的：

中小企業・裾野産業の振興を通じ、産業構造改革へ貢献。

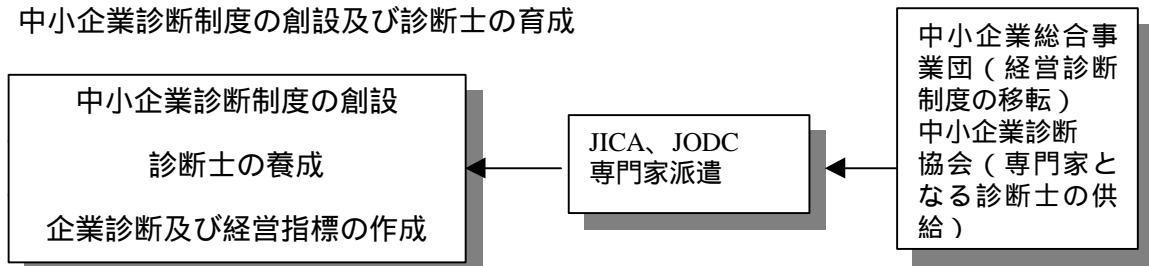
連携協力の構造

中小企業振興政策の枠組みづくりに関する協力

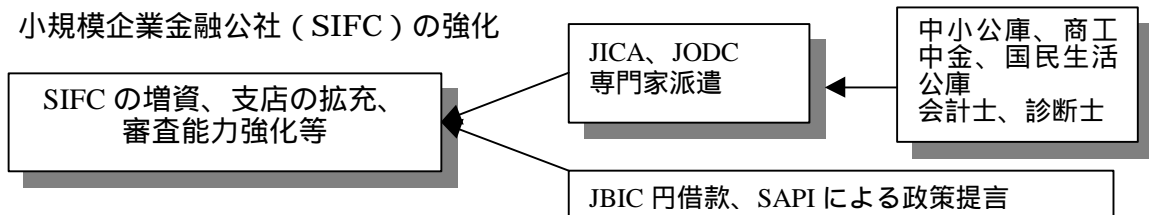


個別施策の立案・実施支援に関する協力(例)

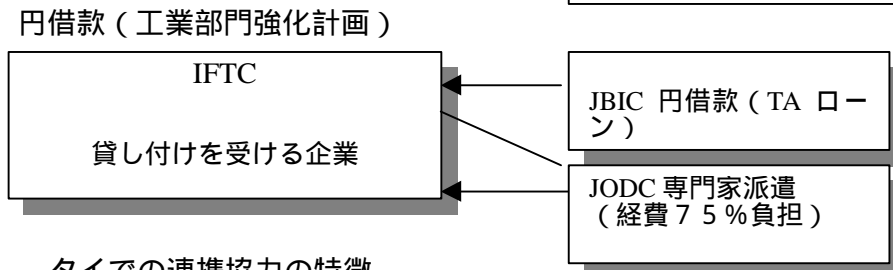
➤ 中小企業診断制度の創設及び診断士の育成



➤ 小規模企業金融公社(SIFC)の強化



➤ 円借款(工業部門強化計画)



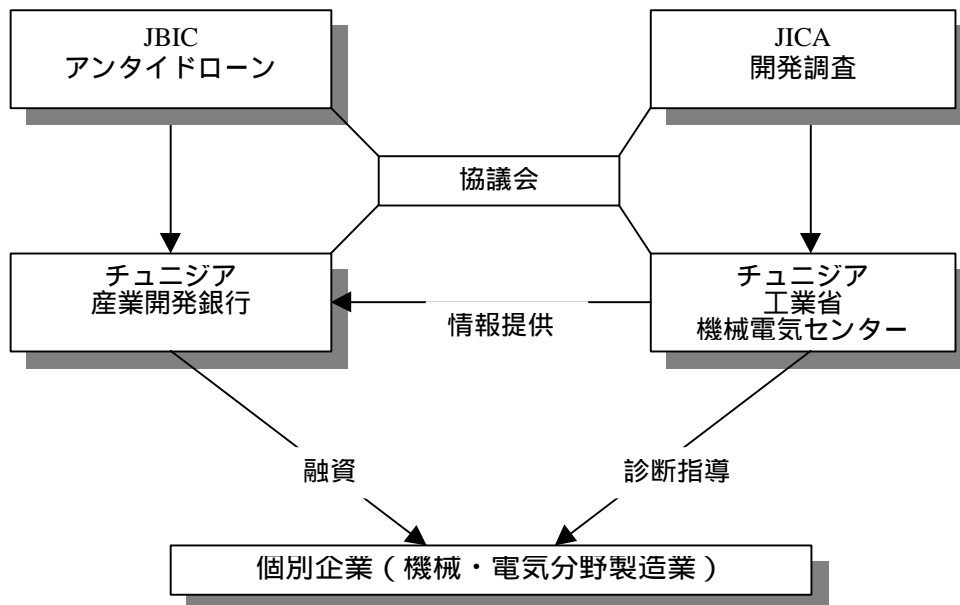
タイでの連携協力の特徴

経済危機と構造改革(分かりやすい協力目標の存在)。
我が国の協力の全体デザイナー・コーディネーターとしての通産省の存在。
関連する既存の協力の取り込み。

事例2 チュニジアでの輸銀融資とJICAの技術協力

目的：
EUとの間の自由貿易協定の発効を背景とする国内産業の競争力強化と我が国との間の民間経済協力関係の強化。

連携協力の構造



チュニジアでの連携協力の特徴

JICAの開発調査により、産業の競争力の強化に資する潜在的企業を発掘し、これら企業に対して、JBICのアンタイドローンを供与。

JBICのアンタイドローンの供与を通じ、日本企業チュニジア企業との経済協力関係が強化。

JICAとJBICの連携により、工業省と開発銀行の間で、産業育成に関する戦略を話し合う場が生まれた。

1.2 他の援助国・国際機関の取組状況

1.2.1 全般的傾向

- 中小企業振興は、民間セクター主導の開発を進めるうえでの鍵として、他の援助国・機関においても重点課題として扱われている。また、近年は、貧困問題の切り口から中小企業振興の問題を考える傾向が強まっている。
- 国際援助コミュニティでは、中小企業の定義は明確にしていないが、我が国の中小企業の定義からすると、小規模企業に該当するようなレベルの企業が支援の対象である。すなわち、中企業は、国際援助コミュニティでは、必ずしも政府又はドナーの主要な支援対象と理解されていない。
- 中小企業振興のアプローチについては、市場に対する政府及びドナーの介入のあり方が議論のポイントである。従来の援助プロジェクトは、政府又はドナーが直接、中小企業の支援を行うケースが多かった。こうしたアプローチは、国際援助コミュニティでは、裨益の範囲とサステナビリティの点で十分な成果を得られなかったと評価されており、そのため現在は、よりマーケットメカニズムを重視した制度アプローチに移りつつある。
- 例えば、中小企業の発展を阻害する要因となっている金融問題については、金融システムの改革支援（民間銀行が小規模企業への金融に参入できるような制度的枠組みの構築支援）を通じて、中小企業が資金へのアクセスを改善できるようなアプローチが主流となりつつある。また、企業レベルでの競争力強化に資するビジネス支援についても、そうしたサービス自体が市場メカニズムで供給されるような制度構築に向けた支援が提唱されており、我が国の伝統的アプローチとのギャップが浮き彫りになりつつある。
- 中小企業振興協力のアプローチについては、国際援助コミュニティで活発な議論が行われている。次のような場での議論の動きは注目に値する。

Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development

世界銀行を事務局とし、我が国を含む主要な援助国をメンバーとする援助国委員会。1979年から20回以上の会合を開催している。金融やビジネス支援のアプローチのスタンダードづくりをめぐって、ベストプラクティスの意見交換や研究活動を実施。近年の制度アプローチ強化の旗振りの存在となっている。

DAC

資金面作業部会が中小企業振興協力の問題を、貧困問題と絡めて、積極的に議論中。2000年1月には、世界銀行と共同でワークショップを開催。

Forum on Entrepreneurship and Enterprise Development

OECD及びUNIDOが中心になって設立したフォーラムであり、主に移行経済国における中小企業振興協力のアプローチを議論。

1.2.2 主要な援助国・機関の動向

➤ 世界銀行

世界銀行では1997年に民間セクター局の中に小企業ユニットを設置し、零細企業及び中小企業の振興協力に取り組んでいる。

同ユニットでは中小企業の成長を拒む制約を基本的に次の3点においている。

- (1) 外的制約：インフラの未整備、過度な政府の規制や制限など
- (2) アクセスの制約：情報、マーケット、原材料やサービスへのアクセス
- (3) 内的制約：技術力、生産管理、経営能力などの不足

以上の認識に立ち、金融システム自体の改革やビジネスサービスを提供する民間部門を整備することを重視し、市場の力を最大限活用して小規模企業を育成する戦略を展開している。なお、かつて行われた低金利融資はマーケットを歪めるとして行っていない。

➤ 米国 (USAID)

USAIDでは零細企業（10人以下）を支援の主たる対象としている。零細企業振興は社会的安全ネットとしての意味合いもある。

USAIDは政策をかなり重要視している。例えば、東欧や旧ソ連邦の国への支援で見られるとおり、民主主義を導入推進し、政治改革の持続に注力している。政策支援が優先であり、次いで経済援助がされるというポリシーになっている。

零細企業金融は基金やNGOを通じて実施されている。資金援助を行っているだけでなく、企業育成も重要視している。企業育成では、ビジネスサービスを提供する企業への資金援助を実施している。

一番重要視している技術協力は、零細企業育成のフレームワークやポリシー作りで、この中には、法制度・規制の改革、戦略的に注力すべき分野の選定、消費者金融(small bank)の整備・改革等が含まれる。

金融支援面ではNGOを通じた零細企業金融を実施してきた。

法改正や規制の改革では、独占禁止法の整備や汚職防止といったものがある。

➤ EU

EU委員会は1996年に、EUの中小企業に関する政策計画（Programme for Community Policy for SMEs）を理事会で決定しており、EUへの加盟を目指す中東欧諸国にとってのガイドラインとなっている。EUは、政策計画の考え方に基づき、EUへの加盟を申請している中東欧諸国に対してはPHARE計画を通じ、旧ソ連邦諸国に対してはTACISプログラムを通じて支援を行うほか、欧州投資銀行による融資を行っている。支援の目的は、EU域内の中小企業が共通の土俵の上での公正な競争を行えるようにすることにある。

政策計画の主な内容は次のとおりである。

- ・ 経営環境における行政手続・規制の簡素化、改善
- ・ 企業の金融環境の改善、リスクキャピタルファイナンスへのアクセス改善、

支払遅延問題の減少に向けての努力継続、急成長する中小企業のための資本市場発展の促進

- ・ 質の高い情報提供や協同サービスを通して中小企業戦略のヨーロッパ化、国際化を支援
- ・ 企業家精神の高揚
- ・ 中小企業政策手段の改善

PHAREプログラム、TACISプログラムの内容は次のとおり。

- ・ 全国ベースの中小企業振興機関の設立、運営、振興政策策定に協力
- ・ 地域別の中小企業振興機関、ビジネスコンサルティング・センターへの協力
- ・ 各種金融スキームへの支援
- ・ 業界団体による中小企業支援への協力
- ・ 海外直接投資誘致機関への協力

委員会の模様

中小企業振興に係る高度知的支援協力 - 欧米等出張結果報告の要旨（第5回会合）
（高知工科大学 近藤教授）

1 国際開発金融機関の状況

世銀は中小企業の理論と現実、戦略に対してきちんとしたフレームワークを立てて実施している。中小企業の技術、情報等の不足に対しては、中小企業支援サービスそのものが市場においてうまく機能するよう、市場メカニズムを整備するといったアプローチがとられている。また、ドナー間のオーガナイザーとして各種会議を主催している。

米州開銀では現実からの積み上げ式のアプローチをとっているのに対し、欧州開銀では EU の指示と連携した法律についてはモデルを持っており、国情を踏まえながらモデルを適用するアプローチを取っている。また、欧州開銀は自己の投融資で儲けなければならない。すなわち投融資環境の整備として法制度支援を行なっていることも特徴的である。

2 日本の戦略

ありがたがられる日本から尊敬される日本になる必要がある。そのためには日本の政策の理論的な裏付け、評価分析を行う必要がある。何をやった、うまく行っただけでは不十分で、なぜ機能するのか、コスト・ベネフィットはどうなっているのか、他政策との比較優位を説明できる必要がある。また、トップレベルで理論面での政策対話を行って行く必要も指摘したい。加えて従来の技術支援と知的支援を結びつけ、シナジー効果を発揮できるようなやり方を考えて行く必要があるだろう。

3 今後のアクション

（1）日本の政策の評価分析と理論化を開始すること。そのための支援・活動を関係機関が行っていければよいと思われる。

（2）途上国におけるベストプラクティスと日本の政策との比較を行い、説明することも必要である。

（3）国際的な場でのプレゼンスの向上させること。

（4）知的支援のアクションとしては施策面の強さを生かしつつ、体系的な協力を行な

って行く。中東欧に対して法制度面で入り込む余地はないので、具体的な施行面での協力可能性を検討する。アジアに対しては、法制度整備の遅れている国に対しては法体系・施行システム両方の協力を、ある程度法体系の進んだ国では施行面についてこれまでの実績を踏まえつつ、体系化できれば良い。

DAC 会合(民間セクター主導成長のための企業育成に係るワークショップ)出張報告の要旨

(第5回会合) (事務局 植嶋課長)

DAC・世銀共催の本ワークショップは、先進国だけでなく、開発途上国からの参加のもと行われた。世銀は従来のアプローチがあまり効果的でなかったという見方をしており、中小企業振興に対するアプローチを変えて行こうとするかなり強い意図がうかがわれた。また、貧困対策と Private Sector Development をどのように関連づけていくか、概念整理を行っていく必要があることも主張されていた。全体的には、政府の直接的な介入はできるだけ避け、市場の機能を最大限発揮して物事を解決していく、制度的アプローチを採っていかうとしている。

技術協力を行っている機関として特に印象的であったのは、いわゆる公的機関を通じてのアプローチは余り効果的でなく、やめるべきであるという主張であった。今後は公的機関を育成するよりも、サービスを提供する民間企業が育つようなマーケットづくりへの協力を強化すべきであろうとの認識である。これに対する具体的な方策は今後ドナーミーティングの中でさらに議論される予定である。

以上のような大きな潮流の中で、日本だけが取り残されないように、このような会議へは機会があれば今後も出席して行くべきだろう。

2. 中小企業振興協力に際しての基本的議論

2.1 基本的議論の意義と必要性

- 従来の本分野の知的支援協力は、中小企業の成長発展が著しい我が国の事例を学びたいとする開発途上国の行政担当者に、我が国がとってきた施策の内容を教えることが中心であった。開発途上国の担当者を我が国に招き、講義や現場の視察を通じて、学び取らせるスタイルである。しかし、近年は、個々の国ごとにオーダーメイドで振興プランを考えてほしいとの要請が急増している。
- かかるニーズの変化は、次のような困難な問題を産み出している。1つ目は、開発途上国の社会経済システムが我が国と大きく異なるケースがあり、そのような場合は、国内の行政の延長上で中小企業振興の問題を扱えないとの問題である。国内の中小企業施策が前提とする基本的な制度がそもそも存在せず、移転しようとする制度が有効に働かないケースがあり、その場合は、より基本的な制度の整備から協力を行うことが必要になる。
- 2つ目は、開発途上国の多くで支配的な国際援助のスタンダード（現在は世銀・IMFの考え方）との整合性である。国際援助のスタンダードと異なる制度を移転しようとする、当該制度の正当性を国際的な言語で論理的に説明することが求められる。経済学でのジャスティフィケーションがなければ、提言自体が受け入れられないこともある。この意味で、政府の役割の議論を避けて通れない中小企業振興協力を実施する際には、再度基本的な議論を行っておく必要がある。
- 加えて、開発途上国への経済協力の現場では、中小企業の振興自体が目的化する傾向が強い。背後にある開発ニーズや政策目的が十分に議論されないまま、個別の議論、例えば中小企業向け政策金融機関の制度設計といったテーマに関心が向きがちである。開発途上国との間では、まず、政策目的とそれを達成するための手段としての中小企業振興の位置づけを確認し、どのような中小企業を対象とするのか、また、中小企業振興政策以外にも考慮しなければならない方策の有無等について十分議論しておかないと、本来の政策目的を一向に達成しない価値の低い知的支援になる可能性がある。

2.2 今後の課題

以上のとおり、本分野で相手国に根付く知的支援のためには、「基本的な議論」を疎かにできない。迂遠なアプローチと取る向きもあるが、「基本的な議論」を端折ると、大きなダメージが後々残る可能性があることを肝に銘じておく必要がある。他方、本分野の現場で活動する多くの援助実務者は、国内の中小企業施策の専門家が中心であり、また、協力の現場では特別な振興施策の具体的な立案に追われているのが実態である。また、「基本的な議論」から特別な振興施策まで幅広く議論や検討ができる人材は極めて限られており、現在の体制では、急増する協力の二

ーズに適切に応じることは現実的に難しいのが実状といえよう。

こうした現実も踏まえつつ、基本的な議論を今以上に強化し、中小企業振興協力の質を向上するには、例えば次のような対応をとる必要がある。

➤ 経済開発政策に関する対話の質の向上

開発途上国との間の政策対話は近年増えつつあるが、そのなかで経済開発政策を本格的に議論しているケースは少ない。現在の政策対話は、学者・研究者の参加を得ずに事務的に行われるケースが多く、また、対話自体が短時間であるため、深い分析はできていない。例えば、中小企業振興がいろいろな意味で重要であると指摘できても、それが当該国の社会経済政策全体のなかでどのような理論的正当性を持つのか、他の政策との関係はどうか、政府やドナーはどのような役割を果たすべきかといったレベルの突っ込んだ議論はほとんどなされていない。こうした重い議論は個別のプロジェクトに置き換えられているのが現状である。既に述べたとおり、人材リソースの確保の問題等を考えると個別プロジェクト毎にこうした基本的な議論を行うのは非効率かつ現実的でない。対話の質の向上が一番効率的である。そのためには学者や研究者の参画を得つつ、経済開発政策に特化した継続的な対話のフォーラムを設け、その対話の果実を個別プロジェクトが活用する仕組みを作ることも一案であろう。

➤ 援助実務者における社会科学系の知識のレベルアップ

本分野における我が国援助実務者は理科系出身者が比較的多く、生産の現場レベルで非常に高い知識とノウハウを有している。このため開発途上国からは、我が国の協力は企業の競争力強化に直結する実際に役立つ協力として、高い評価を得ている。他方、振興制度の立案といった知的支援になると、経済学を中心とする社会科学系の知識の問題もあり、提案の内容を、理論的に正当化しつつ説明することが不得意である。このため提案の内容自体が優れたものであっても、国際的な援助のスタンダードから見ると未熟な議論と受け止められ、結局、相手国から採用されないまま終わることもある。我が国の協力の価値を国際援助コミュニティーのなかで認めさせるには、経済学を中心とする社会科学系の知識を国際共通語と位置づけ、その知識レベルのアップに取り組むことが必要であろう。

➤ 基礎研究の充実

中小企業の成長発展と政府の役割に関する理論的・実証的な基礎研究の不足が、基本的な議論を行う際の最大の障害となっている。我が国の施策についても、経済理論の枠組みのなかでその効果を説明できるような研究が少なく、協力事業のケース・スタディの蓄積もない。我が国の知的支援をバックアップするエビデンスが少ないことに加えて、開発途上国の社会経済システムの特徴も十分に把握できていないのが現実である。極論すると、現在の知的支援は、ともすると我が国の成功経験を支えとする直感型の支援となりがちである。知的支援

の質を向上するには、関係機関が連携協力の下、次のようなテーマで地道な研究を積み重ねていくことが必要であろう。

我が国の各種振興施策の効果を踏まえた政府の役割（実証研究）

過去の協力事業の成功事例及び失敗事例の比較とその要因分析

中小企業発展の条件

➤ 国際援助機関との交流の強化

世界銀行等の国際援助機関との間の交流を強化し、知的支援に関する国際援助機関の考え方や所有している情報を効率的に収集することも重要である。特に、中小企業振興の分野では、世界銀行等も研究を進めており、ベストプラクティスを求めて、世界中に情報の提供を呼びかけているので、有益な情報の交換が可能であろう。

委員会の模様

中小企業振興における市場メカニズムと政府の役割の要旨（第2回会合）

（木村委員） **資料編 2.1 参照**

（1） 中小企業振興政策の経済理論上の正当化

途上国に対する中小企業振興に関する協力を行う上では、国際的な言語で中小企業振興政策を論理的に組み立て、正当化しておくことが重要。

中小企業振興の政策目的は何か（経済政策か、社会政策か）

市場における政府の役割は何か（政府がどこまで、どのように市場に介入するべきか）

日本としての経済協力の論理（Basic Human Needs への協力か、ミクロ経済政策の補完か等）を整理しておく必要がある。

（2） 中小企業振興政策の理論的基礎

ミクロ経済政策においてはレッセフェールをベンチマークとして、市場の失敗がどこにあるかを指摘し、それを是正する政策を検討する。政策には市場の失敗から生じる歪みを直接是正する First-best policy、歪みを是正するものの新たな歪みを発生させる Second-best policy が存在する。中小企業振興の場合も資本・労働市場等の未整備、情報の不完全性、流動性選好（担保不足による資金調達難等）などの市場の失敗を指摘。これら市場の失敗から発生する歪みの存在を明らかにした上で、歪みを是正する First-best policy または Second-best policy を検討する。

（3） WTO compatibility

途上国の中小企業振興を考えるにあたって最近特に気をつけなければならないのは WTO との両立である。ある程度の猶予を与える必要があるにしても WTO の基本原則である最恵国待遇、内国民待遇を逸脱するような政策は認められないというのが最近の風潮であり、協力の際に留意が必要な点である。その他行政の透明性やアカウントビリティに対するチェック、途上国の産業政策と直接投資は不可分であることから、投資関連の課題についても WTO とのコンパティビリティに気をつける必要がある。

（4） その他

その他留意すべき点として中小企業のターゲット（小企業、裾野産業）、政治経済学的意味での政策、外資系企業（特に日系企業）との関係についても検討すべきであろう。

(5) モード別協力の再検討

専門家派遣・研修員の受入等のテクニカルアドバイスは、本来民間経済活動として必要ならば企業が自ら負担して実施すればよい。しかし、それがうまく機能・マッチングしていないときに政府及び外国政府の支援が必要であると考え、有償でやるべきか無償でやるべきかを含め検討し、効果的な協力を正当化する必要がある。

テクニカルサポートの核を形成する上でも、民間に任せることを基本としながら、政府が後押しすることによって効果が上がることは多い。業界団体の活動、マーケティング面での政府サポートは重要であり、また企業間リンケージ形成のためのサポートも途上国においては重要な課題である。

ファイナンシャルサポートでは、先進国間でも財政・金融面での中小企業支援は異なるシステム・論理で行っており、途上国で協力を行うにあたっては協力内容を論理的に正当化する必要がある。そのためには金融面での市場の失敗とその性格をよく検証することが重要。

(6) 質疑応答

市場の失敗・歪みを検証し、そこをスタート地点として望ましい中小企業振興策を検討するというのは、産業の振興に結びつく提言が即座に求められる協力の現場では実務的には困難かもしれない。しかし大事なのは違ったバックグラウンドをもつ関係者に、行う協力を正当化し、理論的に説明するということ。また、協力の機会費用についても援助としての効果、及び政府がやるべきか民間がやるべきかという議論を含め、これを契機に検討していければ有益である。

委員会の模様

中小企業の発展と政府の役割（第2回）

（浦田委員長） **資料編 2.2 参照**

（1）「中小企業に関する公的支援及びその評価プロジェクト」

本プロジェクトは世界銀行による調査プロジェクトであり、公的支援に対する評価を目的に実施された。調査は日本、韓国、インドネシア、コロンビアの4ヶ国で行われ、各国で中小企業を訪問、インタビューにより公的支援に対する企業の評価を聴取、分析した。

（2）調査の結果

日本での調査の結果、公的支援を考える場合、次の諸点に留意すべきことが確認された。

親企業、同業者等からの支援は高い評価を得ており、民間部門の果たす役割の重要性を考慮する必要がある。

産業発展の初期の段階及び民間からの支援があまり得られない産業では公的支援が高く評価されており、発展段階、産業組織に応じた支援が必要である。

技術開発を進展させるために、企業・産地間の競争を促進させるような措置・政策が必要である。

公的支援の重要性は認められるものの、供給方法、コストベネフィット・アナリシスが重要である。

4カ国の調査を比較すると、国によって公的支援に対する需要・供給は異なっていると思われる。需要に関しては、日本のように民間企業のネットワークが広く、企業の技術水準が高い国においては公的支援の需要はさほど高くなく、インドネシアのようにネットワークが余り発達していない国においては需要が高いと考えられる。一方で供給に関しては、日本のように公的支援の供給能力の高い国とインドネ

シアのように低い国が存在する。

公的支援を考えるにあたっては、このような需要供給関係を考慮する必要があること、また民間部門の役割の重要性を認識しながらも、市場の失敗が発生する場合は政府による介入もまた必要であることが言える。

(3) 中小企業振興に係る定量的な研究例

現在世界銀行によって中小企業のダイナミズムの源泉を定量的に分析するプロジェクトが進行中である。これは全要素生産性やその他の生産効率指標を計算し、それを決定する要因として種々の要因の寄与度を分析している。これによって、例えば下請、産業組織にプラスの影響が認められれば、企業関係を密にする政策の正当性が立証されることになる。このような研究は始まったばかりである。

(4) 質疑応答

世界銀行等で行われている研究、その他理論的な観点は、各国の中小企業振興策の実践面での要求にどの様に応えられるのか。係る研究は現在研究者の間で関心を持って取り組まれており、いずれ政策に直接有益な結果が得られることが期待される。

3. 中小企業の発展の状況と課題（事例紹介）

3.1 事例からの教訓

本章は、中小企業の発展成長に関する諸外国の事例の紹介である。中小企業の発展が顕著な国の例として台湾を取り上げ、その成功の要因を探った。また、アジア経済危機後、中小企業振興の必要性が高まっている国として、タイ、インドネシアの事例を取り上げ、中小企業振興に係る課題を検討した。事例紹介から得られた教訓には次のようなものがある。

- 中小企業を牽引車とする経済成長は、活発な創業と淘汰を通じ、競争力のある企業が生き残っていくプロセスのなかで実現する。
- 中小企業の活発な創業や淘汰の背景には、裸一貫からたたき上げて経営者になることを価値ある生き方として尊ぶ社会のコンセンサスがある。
- 中小企業の競争力の源泉は、分業とパートナーシップによるフレキシブルな生産体制にある。また、そうした中小企業のユニークな産業組織の形態は、その国の社会経済の仕組みと非常に深い関わりをもつ。
- 中小企業の発展には豊かな農村経済の存在が重要な役割を果たす。
- 経済政策としての中小企業の発展を期待するのであれば、政府の施策だけでなく民間部門による支援が有効に機能する環境を作ることが必要である。
- 政府の施策が有効に機能するには、政府と民間部門間の信頼関係が必要である。
- アジア経済危機のように金融機関を通じた融資が円滑を欠く場合に、民間のベンチャーキャピタルへの公的支援も有効な手段となりうる。
- 中小企業振興は、政治家の関心を引けば引くほど、経済政策の色彩が薄れて、社会政策的な側面が強まる傾向がある。特に、政府が潜在競争力のある中規模の企業を支援することの意味は、一般になかなか理解されない場合が多い。
- 中小企業振興に対する協力には、アジア経済危機のような激風がふいた時に、企業の再建・転換といった政策にどのようなバックアップができるかということも含まれるだろう。

3.2 台湾中小企業の発展過程 - 製靴工業・電子工業の事例を中心に -

委員会の模様

台湾中小企業の発展過程 - 製靴工業・電子工業の事例を中心に - （第3回）

（JETRO アジア経済研究所川上氏） **資料編3.1 参照**

（1）台湾の経済発展過程における中小企業の役割

台湾は輸出指向工業化という経済戦略を通じて発展を遂げた。特に60年代以降の靴やアパレルといった雑貨的な製品を生産する中小企業の創業とそのフレキシブルな生産体制によって価格競争力をつけ、中小企業は経済成長の牽引力としての役割を果たした。これは経済及び輸出における大手企業の占める割合の大きい韓国とは好対照。

80年代半ば以降、急速な元高と賃金の高騰により台湾中小企業は転換期を迎え、中国を中心に生産を海外にシフトさせた。またそれまでの伝統的な軽工業に代わって中小のパソコン産業が経済の新たな担い手としての役割を獲得していく。いずれにしても台湾では中小企業が経済発展に大きく寄与したといえる。

(2) 台湾中小企業の特徴

台湾中小企業の特徴は次のとおり。

パートナーシップによる活発な創業と専門化

緊密な分業体制による低コスト・フレキシブルな生産体制

海外投資による国際化

台湾の中小企業は中国系社会の特徴である地縁・血縁等で結ばれた起業家のパートナーシップにより様々な資本形態の企業が設立された。また起業にあたっては現場労働者が裸一貫でたたき上げた非常に専門化した形で創業されたものが多い。この「限定的な優位性」を活かしつつ、段階的に事業範囲を拡大していき、さらに緊密な分業体制のもとにフレキシブルな生産ネットワークを構築した。90年代に入ってから中国を中心に中小企業の海外投資が進み、急テンポで国際化が進んでいる。

事例 - 製靴工業

現地の資産家、技術提携者等が様々な形でパートナーシップを結び、活発な起業活動が行われた結果、裁断、縫製、デザイン等に特化した中小企業が創業され、台湾中部に製靴工業が集積された。これにより台中を中心に製靴工業の一大分業体制が形成され、低コストでニーズに臨機応変に対応できる生産活動が可能となった。現在では製靴工業の多くは中国に移転しているが、そこでもパートナーシップという創業形態により活発な企業設立が行われている。

具体的事例 - 電子工業

台湾の電子工業の発展は、日本やアメリカのメーカーが台湾の安くて豊富な労働力を目的に進出したことに始まる。当初は外資系メーカーが現地メーカーから部品を調達することによって生産が行われていたが、80年代以降は外資企業からのスピンアウトによって創業された現地メーカーが生産の担い手として活躍を始めた。90年代に入ってから大手メーカーに集中度が高まり、中小企業は淘汰されてきているが、底辺を支えているのは依然中型企業であり、ここでも工程間の分業が活発である。これを見るように電子産業においても活発な起業活動と弾力的に組み合わせられた分業体制が高い競争力を獲得し、かかる体制がまた新たな創業を容易に生み出すという好循環が形成されている。

(3) 台湾における中小企業発展と政府の役割

台湾の中小企業は急速なテンポで発展を遂げ、1つの成功モデルとして挙げられることは間違いない。一方でこのよな中小企業の成長は政府とはかかわりのないところで進展しており、民間主導の発展であったといえる。台湾にも中小企業育成政策が存在するが、それは中小企業が輸出の担い手であることが明らかになった以降のものであり、むしろ台湾中小企業の発展は台湾経済社会の仕組みによるところが多いことが指摘されている。

(4) 質疑応答

台湾中小企業の分業体制・専業化と日本の産地（大田区等）

日本の場合には1つの軸となる加工技術は高い水準にあり、それを活かす形で産業の発展・転換が進んでいる。一方で台湾の場合、その強みは生産のフレキシビリティとコストにあり、外的変化に対してまったく新しい地で生産・分業体制を構築しなおすという性格のものである。これは工業化の歴史が浅く、技術的な核が日本ほど確立していないことにその違いがあると思われる。

台湾の中小企業政策の効果

輸出検査は政府が音頭を取って始まり、自転車や缶詰等では組合が積極的に品質改善に取り組んだという経緯があるが、実際にはそうした認識を共有していた企業の協力があって成り立ったといえる。その他電子産業等は民間主導で活動を行っており、業界団体の活動は弱い。一方、半導体に関しては例外で、政府と工業技術研究院の役割が大きかったといえる。

基礎基盤整備の寄与

台湾では清朝時代から商品経済、貨幣経済が進んでおり、また、日本統治時代に基本的なインフラが整備されたことが農村部での中小企業の生産活動を支えていることが指摘されている。さらに台湾は農業生産性が高い国であり、この豊かな農業経済が中小企業の創業活力につながっていることも経済学者の間で共有された認識となっている。

3.3 インドネシアにおける中小企業の現状と支援策

委員会の模様

インドネシアにおける中小企業の現状と支援策（第3回）
（JETRO アジア経済研究所佐藤委員） 資料編3.2 参照

(1) 中小企業の定義

インドネシアでは各種機関によって中小企業の定義がなされている。研究者の間では統計を取りまとめている中央統計局の以下の定義を主に使用している。

「中央統計局の定義（就業者数による）」

家内工業：4人以下

小企業：5～19人

中企業：20～99人

大企業：100人

これを日本の通産省の工業統計と比較するとインドネシアの小企業と日本の中小企業は事業所、就業者数がほぼ同数の規模。一方で生産力（付加価値額）でみると日本の中小企業はインドネシアの20倍規模となる。日本で言う中小企業のイメージと重ね合わせるとインドネシアでは100人未満の規模の企業を対比させるのが妥当と思われるが、地方圏では大規模の企業でも生産の実態からみると中小企業の範疇に入れるべきものも多い。

(2) 中小企業の取引構造

インドネシア中小企業の取引構造は以下のとおり。近代的な下請制と問屋制下請の2重構造になっている。

（首都圏）組立企業（オートバイ）を例にとると1次下請は全て外資（日系）企業、

2次下請以降はほぼローカル企業で占められている。輸出製品の場合、納期・品質の下請基準が厳しくなることから、ローカル企業が脱落するケースがあり、下請構造はピラミッド型になっていないことが多い。

地方圏では地方の大企業と首都圏の大企業がそれぞれ地方圏の中間層、下部層へ下請を出しているが、ここでは品質・納期を規定した下請システムと問屋を仲介とした品質要件が余り厳しくない下請システムが共存している状況である。問屋は下請企業に対して前払金を出し、下請企業はこの前払金で材料や設備を購入しており、いわば仲介機能と資金融通機能をもった1930年代にあった問屋制下請システムである。

(3) 中小企業支援策

中小企業への支援策を「企業間取引に内包された支援」と「外部機関による支援」の2つに分けて考える。

「企業間取引に内包された支援」

下請制：親企業からの技術的支援が中心。

問屋制：資金面での支援（前払金）、市場情報支援（仲介）。技術支援は脆弱。

「外部機関による支援」

金融支援

かつての低金利融資制度はモラルハザードを起こすとの批判を受け、中小企業の貸付枠の設定へと変わったが、実際には貸し渋りが起きている。また世界銀行等は資金調達のアクセスが悪いことは「市場の失敗」であるとの認識から銀行の出張所を農村部に設ける、庶民信用銀行の設立等を助言しているが適切なシステムは整っていない状態である。

養父制度（Bapak-Angkat Sistem）

1980年代に行われた大企業が中小企業の養父になって技術指導、経営指導、資金援助、製品買取を丸抱えで行なう支援システム。社会政策、分配政策としての意味はあったが、企業振興として機能はしなかったと思われる。後にアストラ・グループが技術・経営、資金支援を行い、競争の結果、満足されるものができれば買い取るという支援を行ったが、これはインセンティブが働くために機能したシステムであると認識される。

(4) 支援策の中小企業による評価

技術支援は全般的に評価が高い。特に民間の規模の大きい企業の支援の評価が高い。

資金支援は総じて評価が低い。取引先の支援（前払いなど）は有効との評価。

まとめると評価の高いのは取引相手からの支援。政府、外国企業、外国機関は低い。

(5) 支援策についてのまとめ

インドネシアの中小企業政策は総じて社会政策。経済政策として機能したものは少ない。機能したと思われるものは政府による支援でなく、民間の企業間取引の中であった。また、インドネシアのエコノミストの間では新古典派のいう市場主導の考え方に加えて、スハルト政権の「政治権力＝政府介入」があいまって政府・政策への不信感が強い。政策の有効性を理解させる上で慎重な議論が必要。また、工業省の力不足も政策実施上の留意点となる。加えてインドネシアでは中小企業政策の中にプリブミ保護政策が含まれていることから、議論をする上で区分する必要があるだろう。

(6) 質疑応答

起業家及び資金について

家業を継ぐという形態、家内工業からの転業などが一般的。大企業からのスピアウトもいるが、台湾ほど多くない。資金についてはある程度中小企業レベルに

も銀行貸付が浸透してきている。都市部では国立銀行等から低利で融資を受けることが可能。また、問屋・商人を通じた創業コストの融通もインドネシアでは機能している。

中華系企業家との関係

ビジネスレベルでは特にプリブミ、中国系の差別があるわけではない。しかし大衆イメージとして経済力の強い中華系に対する反感は強く、プリブミ優先主義の下地にはなっている。

ベンチャーキャピタルへの支援

アストラ財団はアストラグループの利益（2%）から財源がプールされ、中小企業支援に使われているが、現在アストラグループの経営が不調のため、支援が機能しない状態になっている。審査能力の不足等で融資を受けられないケースも散見される。民間経済活動に近いところだけに透明性が必要だが、こういうところに政府系の資金が入り、うまく支援できればよいと思われる。一方、ベンチャーキャピタルにおいても状況に合わせてフレキシブルな融資を用意しているものもある。

3.4 タイにおける中小企業の現状と問題点?製造業

委員会の模様

タイにおける中小企業の影響と問題点 - 製造業（第3回）

（ユニコ 稲員氏） **資料編3.3 参照**

（1） タイの中小企業の概要と特徴

中小企業は従業員数200人以下で定義され、製造業では企業数で98%、雇用数で49%を占める。製造業の主要産業は GDP シェア、輸出から見ると繊維・縫製、食品・飲料、部品産業、履物・皮革製品、ゴム・プラスチックである。

（2） 経済危機の影響

部品産業を見ると経済危機後は輸出製品に比重が移り、輸出グレードの製品を満足できない中小企業が競争力を失った。自動車産業では軒並みローカルコンテツが低下している。電気・電子産業も国内需要が冷え込み、生産が輸出に振り分けられたため、部品産業が競争力を失っており、地場の裾野産業は苦しい状況にある。

繊維・縫製では中国の追い上げによって低級品のマーケットで競争力を失っている。履物・皮革製品、ゴム・プラスチックも総じて業績が悪化しており、パーツ安でも輸出に拍車がかからなかった。唯一食品産業が生産と輸出を伸ばしている。

経済危機の業績の一般的な影響をまとめると国内販売、利益、雇用、生産の減少が顕著であるといえる。

（3） 望まれる中小企業支援策

中小企業へのアンケートにより中小企業支援策のニーズを調査した。結果以下のとおり。

経済危機後の各企業が緊急課題としてあげたもの

・人材開発、・市場開拓、・機械設備の購入、・金融

経済危機への防衛手段として企業があげたもの

・コスト削減、・輸出拡大、・国内販路の拡大、・製品の多様化

政府に対する支援要望

・市場開拓支援、・税制優遇と助成金、・金融へのアクセス改善、・中小企業政策

の一貫性

タイの中小企業は今回の経済危機で競争力の弱さを露呈した。このままでは何度でも同じ目にあうだろう。緊急策として金融支援策が必要と思われるが、アンケート結果を見るように本質的に必要な支援として技術、経営、人材、市場開発を今後時間をかけて行っていくべき。

(4) 中小企業支援策における政府の状況

経済危機後、各政党が中小企業支援策に飛びつき、各政党間で政策の取り合いになっている。現在製造業から小売、サービス業をも対象として2000年初めに中小企業振興法が成立予定である。最近活発に議論されている具体的な振興施策は以下が挙げられる。

中小企業開発インスティテュート：経営者、起業家の教育を8つの大学で開始。

企業診断事業：中小企業診断士の養成。日本の診断士が派遣され、協力を実施。

中小企業金融：中小企業銀行、ベンチャーキャピタル、信用保証制度設立を検討中。

(5) 政府による中小企業支援の妥当性の議論

中小企業は「経済活動のメインプレイヤー」、「イノベーションの担い手」、「雇用機会創出の担い手」、「国際収支改善の担い手」、「地域経済社会発展の担い手」として位置づけられる。これらナショナル・ベネフィットを得るために、ナショナル・コストを投入するのは理に叶っていると説明される。一方でタイの内部では中小企業支援は社会政策か経済政策か、政府がテコ入れすべきか放任すべきか、振興策と保護主義はどう違うのかという前提議論が行われ、中小企業振興の位置づけが議論されている状態である。

いずれにしても経済危機による産業の脆弱性を露呈したタイでは、中小企業支援の実施の是非が待ったなしの状態である。このような状況で JICA で実施した中小企業振興マスタープランではタイにおける中小企業戦略、政策、プログラムを具体的に提言した。

(6) 中小企業振興のタイにおける状況と方向性等(植村企画官)

タイの中小企業振興は現在のところ順調に動き出しているようである。その中で挙げられている主要なポイントは以下のとおり。

対象として小規模企業を厚めにする(政治的配慮もある)

クラスタリングの概念

産業の中でファンクションの弱い部分を補強、それにより全体をグレードアップ。共同化、集団化の概念も考えられるが、組織化政策の導入は次期尚早か。

中小工業振興から中小企業振興へ

サービス、トレードを加えたトータルな振興を検討。

マスタープランは閣議に提出、12月初旬までに中小企業振興法が議会通過予定
中小企業の定義

従来の固定資本の基準から従業員数の基準を提案。固定資本金額には変動があるとの配慮からである。また、農業国タイにおいて農業と中小企業の区分をどう図るか。

協力モデルとして

タイでのアプローチを他国にトランスファーすることは可能。一方日本の振興策をそのまま当てはめると消化不良を起こす。各国の状況、背景には留意。日本の中小企業施策が始まった数十年前の状況が当てはまるような国も多く、中小企業振興が始まったあたりの背景、当時の考え方も参考になる。

4. 知的支援の主要な課題

4.1 中小企業発展の阻害要因と支援のあり方

4.1.1 我が国のアプローチ

- 中小企業の成長発展を阻害する要因は、中小企業に内在する問題（資金、技術、人材などの経営資源の不足）と、中小企業を取り巻く事業環境に関する問題（マクロ経済環境、経済関連法制度、レベルプレイングフィールド等）に大きく分けて考えることができる。
- 従来の中小企業振興協力は、中小企業に内在する問題に対して、如何なる公的支援を行うか、というアプローチが多かった。そこには中小企業の抱える不利は、マーケットメカニズムでは是正不可能であり、政府が何らかの支援を講じる必要があるとの基本認識があったと思われる。このため、協力の手法も、我が国の各種支援制度や企業のレベルをベンチマークとして、開発途上国の企業の経営・技術レベルを測り、その差を埋める方策を公的支援の制度として提案していく手法が一般的であった。
- こうしたアプローチは中小企業が直面する悩みを解決するうえで効果的であった。特に、現場レベルで高い経営技術ノウハウを有する我が国技術者が関与している間は顕著な成果をあげることが多かった。他方、公的機関による中小企業に対する直接の支援は、財政状況の厳しい開発途上国では、我が国の援助が終了した後の自立発展の問題、すなわちサービスを提供するための運営費が捻出できず、長続きしないとの問題があったのも事実である。
- 従来の我が国のアプローチは、中小企業を取り巻く事業環境を与件としつつ、その中で中小企業が抱える問題を克服する施策を立案するタイプのものが主流であったといえよう。

4.1.2 他の援助国・機関のアプローチ

- これに対して、世界銀行に代表される現在の国際的な援助のスタンドアードは異なるアプローチをとっている。中小企業の競争力を強化するという点では、大差はないが、政府及びドナーの関与する領域と程度に関しては違いがある。政府の役割は市場の力が十分機能する制度づくりにあるとの立場に立脚し、関心の焦点は中小企業にとって親和的な事業環境の整備にある。かかる見地から法制度の整備やレベルプレイングフィールドの確保の面での協力が最重要課題に位置づけられている。
- また、中小企業が抱える各種不利も、基本的には市場の力を利用して問題に対処するアプローチをとっており、政府による中小企業への直接の支援制度を柱とする我が国の知的支援とは大きな違いがある。

4.2 知的支援の対象領域と今後の課題

4.2.1 知的支援の対象領域

本分野でより質の高い知的支援を行うには、国際的な援助のスタンダードも念頭に置きつつ、どのようなレベルで如何なる協力のニーズがあるか把握しておく必要がある。

経済・社会全体に係わるもの

適切な経済運営のための支援

市場経済のフレームとなるルールの整備に関する支援

- 財産権の確保
- 取引のルール
- 参入撤退のルール
- 競争のルール等

国際通商政策

行政手続きの改善等

中小企業セクターに係わるもの

官民対話の促進

中長期金融へのアクセス改善

経営・技術・市場情報へのアクセス改善

品質管理等の産業活動を支える知的基盤の整備

- 標準化・規格
- 検査試験
- 計量標準

個別企業に係わるもの

個別企業の競争力強化のための経営資源の充実、高度化への協力

4.2.2 今後の課題

より質の高い知的支援のためには、従来のアプローチに対し、次のような点を改善・強化していくことが必要であろう。

➤ **企業発展に係わる基本的な枠組みの調査分析と阻害要因の確認(第5章)**

中小企業に限らず、企業の成長発展に影響を及ぼす種々の制度に関する調査分析を強化する。中小企業の発展を阻害する要因に対する分析は、制度面も含めて幅広い視野から分析するとともに、その作業の過程には、相手国の民間セクターの代表者の参画を得て実施するよう努める。

➤ **資金調達に係わる支援(第6章)**

我が国の場合、中小企業の成長発展に対し、政策金融は重要な枠割りを果たしてきた。こうした貴重な経験は、途上国に対する知的支援のなかでも今後とも積極的に活用していく必要がある。他方、その場合でも、単なる我が国の振興制度の引き写しではなく、相手国の基本的な制度との整合性を踏まえた、持続性のある制度の立案支援に努めることが重要であることは論をまたない。

➤ **市場の確保に係わる支援(第7章)**

国際貿易環境の変化を踏まえつつ、我が国の市場確保支援制度のうち効果の高かったものを選択し、その知識移転に努める。

➤ **経営・技術ノウハウに係わる支援(第8章)**

公的支援制度については、経営・技術サービスに関する需要と供給に関する相手国の実状に応じ、費用対効果に留意しつつ、適切な制度の立案支援に努める。

5. 企業発展に必要な基本的な枠組みの整備に係る支援

5.1 世界銀行が必要と考える法制度その他の条件

過去の世界銀行野融資案件を見ると、世界銀行が産業振興のために必要と考えている法制度及びその他の条件整備は、借入国の実情に応じて次の3つのグループに分けることができる。

➤ マクロ経済の不安定な国

- 財政収支の改善
- 経常収支の改善
- インフレ率の低下
- 金融・財政制度の構造改革

➤ 市場経済移行国

- 財産権を定義する法制の整備
- 経済取引のルールを定める法制の整備
- 経済活動への参入と退出のルールを定める法制の整備
- 独占と不公正取引を禁止する法制)と法制の実効的な運営

➤ LLDC

- 経済活動を阻害している法制の改正
- 不動産使用等の権利義務関係の明確化
- 既得権益あるいは特定のグループを不当に保護する法制の見直し
- 法制の運用の統一・効率化・情報公開
- 法制の国際スタンダードへの合致
- 司法制度の運用体制の強化

以上の様な条件整備を遂行するために、世界銀行はそのための費用を借款対象としたり、ローンアグリーメントの条件とするといった方策をとっている。一般的に世界銀行は市場メカニズムを円滑に作用させる条件の整備を要求している一方で、工業標準化、省エネルギー等の工業振興に望ましい法制度の要求はあまり行わない。また、中小企業振興については日本と異なり、中小企業の不利な立場を補正するという考えは希薄であり、市場経済の恩恵を中小企業も享受する環境を整備するという考えが基本である。

委員会の模様

世界銀行と日本の中小企業振興アプローチについて（第2回）
（全体議論から）

世界銀行は基本制度の整備を行うが、市場の失敗を補う制度整備以上の積極的な中

小企業促進策を行うことは少ないようである。これについては、政府が介入して失敗するケースもあることから、基本的な制度のみ整備して、後は市場主導でやるべきであるという考え方もあると思われるが、論理的に詰めた形で提示すれば、日本型のアプローチ、またはそうでなくても、市場の失敗を補う、もう少し積極的な中小企業支援策を世界銀行のロジックで正当化することは可能であると思われる。

一方で日本の中小企業政策は弱者保護、格差是正の観点からできあがった非競争政策的なものも見受けられ、世界銀行等が考えているものと違いがあるかもしれない。しかし、かかる政策は国によって非常にバラエティがあり、これが正しいというものはない。日本の中小企業政策は大まかに分けて保護的な政策と促進政策の2つがあり、保護的な政策は場合によっては効果的でないものもあるかもしれない。しかし促進政策については効果的なものが割合にあると思われる。いずれにしても日本のケースについて、それが中小企業発展にどのような影響を与えたかを客観的に評価し、それをもとに他国へアドバイスすることが重要であるだろう。

5.2 中小企業の発展と関連する基本的枠組み

世界銀行のアプローチを参考に、中小企業振興策との関係でチェックすべき基本的な枠組みをリストアップすると次のとおり。

チェック項目	世界銀行の対応	中小企業振興施策との関係等
1 基本的な制度インフラ		
1.1 財産権の定義		
1.1.1 財産権の内容の明確化	民商法	資金調達における不動産の担保能力や抵当権の設定
1.1.2 登記制度の確立	登記・登録制度	開業と金融（資金調達）のための登記事項の整備
1.1.3 財産権の適切な制限	建築基準法 土地収用法等	
1.1.4 知的財産権の保護	特許法、意匠法、 商標法、著作権法	起業やハイテク産業の支援を念頭に置いた保護規定の整備
1.1.5 企業統治のメカニズム	会社法	企業法制が適切に規定されているか、具体的には企業形態、所有と経営の分離、行政介入の有無等の現状の把握
1.1.6 会計・監査基準の明確化	国際基準	国際標準、情報公開、適正な財務諸表の作成の見地からの検証
1.1.7 外国人の投資ルール	外資法	投資分野、外国人持分規制、土地取得制限、並びに投資奨励戦略との整合性への配慮
1.2 取り引きのルール		
1.2.1 契約のルール	契約法 許認可制度の適正化	債権・債務関係、手形・小切手等に係わる法整備
1.2.2 契約履行の確保	強制執行法 民事訴訟法 仲裁	不履行時の訴求と債務の確定方法の明確化 や下請代金支払遅延等の防止
1.2.3 労働法関係	司法事務能力の強化 最低賃金の適正化 雇用と解雇の円滑化 社会保障コストの正化	

1.2.4 金融・証券市場整備	金融機関リストラ 自己資本充実、準備金 貸出ルール 預金者保護 情報開示 証券市場育成 海外投資規制緩和	企業の情報開示と上場基準の透明性確保、 特にベンチャーキャピタル支援との関係
1.3 参入と退出のルール		
1.3.1 破産、和議、営業譲渡の法規	破産法等	債権回収の確保や会社の存続、金融部門から産業部門への資金の流れの円滑化のための法整備、信用補完制度との関係
1.3.2 会社設立、事業認可の法規	会社法 事業認可制度の適正化	設立や認可の条件が市場での公正な競争を保証しているか。とくに起業家支援との関係。
1.4 独占、不公正取引の禁止	独禁法	競争を促進するための企業行動との関係。独占企業の行動形態（財閥やファミリー企業）と特定産業振興との整合性の確認
2 マクロ経済の安定		マクロ経済の安定は産業振興に有利な条件を形成。短期的には緊縮財政による補助金や政府支出の削減を要求。
2.1 財政収支の改善	目標設定	資本市場の活性化のための税制（特にベンチャーキャピタル）、特別処置の有無
2.1.1 税制改善	課税対象範囲の拡大 不公平税制の是正 徴税強化 徴税事務の一貫性・透明性 法人税率引き下げ	
2.1.2 補助金の縮小	公企業への補助縮小 生活保護的補助縮小	公的技術支援機関等の民営化とその自立プロセスの策定、輸出奨励金制度の運用や国営企業に対する補助金のカットへの影響
2.1.3 その他政府支出の削減	経常予算と公共投資の削減	
2.2 経常収支の改善	目標設定	国際競争力の強化
2.2.1 為替レート適正化	変動相場 外為規制撤廃	
2.2.2 金利の引き上げ	金利自由化 公定歩合引き上げ	
2.3 インフレ率の低下	目標設定	
2.3.1 金利の引き上げ	公定歩合引き上げ	
2.3.2 貸出枠の縮小	貸出枠制限	
2.3.3 政府支出の削減	経常予算と公共投資の削減	

3 通商制度と国内経済法		
3.1 通商関係		
3.1.1 輸入の規制緩和	数量制限撤廃 輸入手続の簡素化	品質・価格競争力強化の必要性
3.1.2 関税引き下げ	関税率引き下げ 分類の簡素化 関税事務の簡素化	地域経済統合の動き（品目、数値目標と実施年）に配慮
3.1.3 輸出の規制緩和	輸出制限撤廃 輸出税撤廃 輸出手続簡素化 輸出戻し税	輸出金融や貿易保険制度の整備
3.1.4 海外直接投資の規制緩和	外資法 送金制限の撤廃	投資分野、外国人持分規制、土地取得制限、並びに投資奨励戦略との整合性への配慮
3.2 国内経済法関係	規制緩和 明文化 運用改善	
3.2.1 価格の自由化	公共料金の引き上げ 生活保護的価格統制の廃止	
3.2.2 労働関係の規制緩和	最低賃金制の見直し 雇用と解雇規制の撤廃	
3.2.3 慣習に基づく権利と植民地時代の法制の見直し	民商法規定の適正化、明文化	上記1の備考参照
3.2.4 司法担当者の能力向上	研修 運用基準設定 法の趣旨普及 執行機関の充実	司法手続の迅速性、特に債権回収や企業再建に係わる担当者の能力の向上の必要性

5.3 協力実施上の留意事項

- 上記のチェックリストは、世界銀行が過去実施した融資案件の審査報告書から、民間セクター振興のため相手国政府に提示した条件を抜き出し、再度整理したものである。したがって、実際の案件では、個々の国の状況に応じてバリエーションがある点、注意が必要である。
- 基本的な制度の整備に関する協力では、チェックすべき内容に加え、視点、考え方、アプローチ等が重要である。マニュアル的なアプローチは危険である。
- 確認すべき基本的な制度には、法的な制度だけでなく、資本蓄積に影響を及ぼす相互扶助制度のような社会的制度も含むべきである。
- 基本的な制度のあり方は、中小企業の実態と問題点を十分把握したうえで、相手国の民間セクターの代表や学者を含む官民対話の場で、慎重に検討すべきである。
- 中小企業の現場の近くで問題点と解決策を考える我が国のボトムアップアプローチと、世界銀行のフレームワークのアプローチをうまく組み合わせたアプローチが有効と考えられる。
- 我が国がとってきた特別な振興制度の移転に際しては、当該振興制度を支える

関連制度の内容と相手国のなかでの整備状況を十分に確認することが不可欠である。

(参考) JICA プロジェクト選定確認調査(1999年12月から2000年3月)より
中小企業関連法制度各国整備状況一覧表

国名	ポ-ランド	ブルガリア	インドネシア	マレーシア	フィリピン
国家計画	不明	National Economic Development Plan 2000-2006	なし。ただし、The Guideline of the State Policy Looking to the Future of the Indonesian Economy が暫定的に作成	Seventh Malaysia Plan 1996-2000	The Philippine National Development Plan: Directions for the 21 st Century、Medium-Term Philippine Development Plan 1999-2004
中小企業振興計画	Government Policy Guideline for Small and Medium-Sized Enterprises until 2002	National Strategy for Stimulating the Development of Small and Medium-sized Enterprises	なし	なし、ただし Second Industrial Master Plan 1996-2005 の中で、工業開発の一部として中小企業振興が含まれている	The Philippine SME Development Strategy: forging a truly dynamic and competitive SME Sector
中小企業政策機関	Department of Craft, Small and Medium-Sized Enterprises, Ministry of Economy	Agency for Small and Medium-Sized Enterprises	Ministry of Industry and Trade, Ministry of Cooperatives、Small and Medium Enterprises MOIT が工業振興を、MCSME が小規模企業振興を担当(現在流動的)	Ministry of International Trade and Industry、Small and Medium Industries Dev. Corp.、Ministry of Entrepreneur Development、SMIDEC が中小振興、MED が小規模振興担当	Small and Medium Enterprise Development Council Bureau of Small and Medium Business Development, Department of Trade and Industry
民法	Civil Code 1964	整備済み	Civil Code of 1987	Contracts Act 1950、Defamation Act. (Amendment) Act 1976	Civil Code 1949 Common Carriage Law、Insurance Code、Negotiable Instruments Law、Code of Commerce
商法	Commercial Code 1934, Protection of Business Dealings Act 1994	Commercial Law,	Commercial Code of 1847	Companies Act 1965. Partnership Act 1961.	Corporation Code 1980、Law on Partnership
会社法	Commercialization and Privatization of State Enterprise Act 1996, Companies with Foreign Shareholdings Act 1991		Law No.1/1995 concerning Incorporated, 1995年3月7日公布		
労働法	Labor Code 1974	Labour Code 1951, Law for Healthy and Safe Labour Conditions, Law for The Vocational Education and Training	Act No.1/1951, Act No.2/1951, Act No.21/1954(Collective Labor Agreement), Act No.18/ 1956, Act No.22/1957 (The Settlement of	Industrial Relations Act 1967. Employment Act 1955. Trade Unions Act 1959.	Labor Code

			Labor Dispute), Act No.12/1964 (Termination of Employment Act No.14/ 1969, Act No.1/1970 (Safety), Act No.1/1975,		
倒産法	Bankruptcy act 1934	整備済み	もともと 1906 年のオランダ法の影響が強い破産法があったが、改正 Bankruptcy Law が、1998 年 4 月 22 日公布、1998 年 8 月 23 日施行	Bankruptcy Act 1967 で個人の倒産、Companies Act 1965 で法人の倒産について規定。その他に、Companies(Winding-up) Rules 1972.	Insolvency Law
社会保障法	1999 年に大幅な改正	Law for The Health Assurance, Law for Additional Voluntary Pension Insurance	Law No.3/1992 Act on The Employees' Social Security	整備済み	Social Security Act of 1997
知的財産法	Copyright and Neighboring Rights Act 1994	Law for The Copyright and Related Rights, Law for The Patents, Law for The Industrial Design, Law for Protection of the New Sorts of Plants and Animal Breed	Patent Law 1989, Revised Trademark Law 1993, Revised Copyright Law 1987	Trade Mark Act 1976. Patents Act 1995. Copyright Act 1987	Patent Law , Trademark Law , Copyright Law ,
独占禁止法	Counteracting Monopolistic Practices Act 1990, Suppression of Unfair Competition Act 1993	Law for Protection of the Consumers and for the Trade Rules	1999 年 3 月 5 日公布、2000 年 3 月 5 日施行。USAID が 1993 年に競争法案を示したが採用せず、ドイツの法律専門家が協力したドイツ型。IMF 融資の条件であった	未整備。制定について検討中	整備済み
登記法	整備済み	Law for The Civil Registration	土地登記は Land Office , 商業登記は Register' s Office で行う	National Land Code 土地登記は Land Office で、Registration of Business Act 商業登記については Ministry of Domestic Trade and Consumer Affairs 管轄	土地登記法、公有地法、地権法 Bureau of Land で土地登記を行う
商事紛争解決法			Arbitration and ADR Law		
中小企業法	なし。中小企業の定義について Economic Activity Law に記載。また、中小企業法がなくとも、既存の法律や政策ツールを活用してある程度中	Small and Medium-Sized Enterprise Act	The Law of the Republic of Indonesia Number 9 of the Year 1995 Concerning Small Business, Republic of Indonesia President Instruction Number 10, the Year	なし。さまざまな政策ツールを組合せて中小企業振興が可能という立場。事実中小企業振興政策ツールがフルセットに揃っている	Magna Carta for Small Enterprises (R.A.6977), January 24, 1991

	小企業振興が可能という考え		1999 #9,1995 が小企業振興を規定。中企業は、大統領令 #10,1999 で規定		
会計制度	会計基準整備済み	会計基準整備済み	会計基準整備済み	会計基準整備済み	会計基準整備済み
法人税	標準税率 3.2% をさらに引き下げる計画	標準税率 2.7% (小企業は 2.0%)	標準税率も累進的に 1.0, 1.5, 3.0%	標準税率 2.8% (外資合併企業は 2.5%)	標準税率 3.2%
所得税	累進課税	累進課税	累進課税	累進課税	累進課税
関税	EU に準拠	EU に準拠	あり	あり	あり
付加価値税	EU に準拠し 2.2%	EU に準拠し 2.0%	1.0%	販売税、サービス税、物品税	1.0%
備考	EU 加盟が当面最大の課題のため法制度については EU 準拠が原則	EU 加盟が当面最大の課題のため法制度については EU 準拠が原則	法規制の改革も含めさまざまな改革が計画され実施中で、混乱。省庁の権限範囲も流動的であり、中小企業政策まではいまだ明確化されず	強い政府指導のもとに、法規制も政策も共にしっかりしていかつ実施面でも安定しているため、中小企業政策も順調に効果を発揮	明確で先進的でありかつ、きちんとした法規制は存在するが、中央政府に強い指導力がなく、法規制がきちんと実施されていないため、効果を上げていない

中小企業関連法制度各国整備状況一覧表（続き）

国名	タイ	カボジア	ラオス	ヴェトナム	バングラデシュ
国家計画	The Economic Stimulus Package, 1999	First Five Year Socioeconomic Development Plan 1996-2000	Vision of 20 Years National Socio-Economic Development Plan 1996-2000	ヴェトナム社会経済開発5ヶ年計画 1996-2000	The Fifth Five Year Plan 1997-2002
中小企業振興計画	Master Plan of Small and Medium Enterprises Development, 1999	工業計画、Industrial Plan and Actions 1998-2003 でカバーされている	なし。ただし、Department of Industry, Ministry of Industry and Handicraft で中小企業振興政策を研究中	公式なものはない。JICA から「中小企業振興計画」が、UNIDO から別提案がヴェトナム政府に提出済み	なし
中小企業政策機関	Bureau of Industrial Promotion Policy and Planning, Ministry of Industry ただし中小企業法成立後は中小企業庁として独立の可能性あり	Small Scale Industry and Handicraft Section, Ministry of Industry, Mines and Energy	Department of Industry, Ministry of Industry and Handicraft	Ministry of Planning and Investment Ministry of Industry MPI が政策を検討中。MOI は態度を保留中	Ministry of Industry Bangladesh Small and Cottage Industries Corporation
民法	Civil and Commercial Code(C C C)	JICA 専門家等の支援を受けて、民法、民事訴訟法についての草案準備中	Civil Code に全ての民事法を集約するという形式とはならず、相続法、家族法、契約法(Contract Law)、不法行為法(The Law of Non-Contractual Obligations)と分野毎に法律を策定	1995年10月28日国会採択、1996年7月1日施行	Law of Specific Relief, Law of Trust, Law of Transfer of Property, Personal Laws
商法		草案準備中。なお、商法(Commercial law)の分野では、コモンロー(英米法)の採択が1996年2月28日付けの Directive 241 に定められている	Secured Transactions Law (1994)、The Decree on Checks (1996)最近、(民事)契約法の他に商事取引法を整備すべきだという議論が出てきている	1997年5月10日国会採択、1998年1月1日施行	Law of Contract, Law of Sale of Goods, Law of Negotiable Instrument
会社法	CCC と別に、公開(予定を含む)会社のための Public Limited Companies Act 1992 がある。(1978 年法を改正) タイにおける企業の組織形態としては、Private Limited Company、Public Limited Company、Partnership という3種類。及びは、Civil and Commercial Code の定めに基づき設立、は、Public Companies Act に基づき設立		Business Law として整備済み(1994年)	有限責任会社、合資会社、パートナーシップ企業、民間企業を対象とする法律を一本化(既存の Law on Company, Law on Private Enterprise を代替)した新企業法(Law on Enterprise)が制定され、1999年7月2日公布、2000年1月から施行	Companies Act 1994(Companies Act 1913 を改正), Law of Partnership

労働法	Labor Protection Act . 1998年2月20日公布、180日後施行	1997年1月10日国会採択、1997年3月13日施行。もともと1972年、1992年に成立した労働法があったが、1993年9月の新憲法の成立・施行に伴い新規に立法、旧法規を統合して草案を作成。草案作業には2年程度を要したが、フランス、米国、ILO等による協力を受けた。	Labor Law. 1994年4月公布、その60日後に施行	労働法1994年制定。改正予定	Labor Laws
倒産法	1940年から施行。1998, 1999年に大改正。倒産関連5法(改正破産法、破産裁判所設置法、略式訴訟手続改正法、担保実行手続改正2法)成立	未整備	The Law on Enterprise Bankruptcy (1994)	企業倒産法1993年制定、改正予定	
社会保障法	Social Security Act 1990	草案を準備中	Labor Lawの中に、Retirement Pensionの章	社会保険法制定予定	
知的財産法	Patent Act 1992, 1999年にPatent Actを改正してPetty Patent制度を新設。Trademarks Act 1991, Copyright Act 1994。Trade Secretについては独立した新法制定		Trademark Decree(1995)	民法の第6編で、知的財産権(著作権、工業所有権)および技術移転について規定	
独占禁止法	既存の1979年価格統制・独占禁止法を商品サービス価格法と取引競争法に分割改正して、1999年3月公布、4月施行			未整備(計画中)	
登記法	CCC, 土地法典(1954)土地登記は県の土地局で行う。商業登記はMinistry of Commerceが管轄				Law of Registration、商業登記についてはCompanies Actに規定
商事紛争解決法	Arbitration Act 1987		The Decree on the Resolution of Economic Disputes (1994)		
中小企業法	なし。ただし、SME Promotion Actが現在国会で審議中であり、成立すれば	なし。作成したいという要望はある。Factory Law, 1995で中企業につ		首相令によるものを検討中	なし

	これが中小企業基本法となる	いはカバー			
会計制度	会計基準整備済み	フランス会計を部分的に採用	会計基準整備済み	会計基準整備済み	会計基準整備済み
法人税	標準税率30%	標準税率20%	標準税率35% (外資合弁企業は20%)	標準税率25%	標準税率40% (上場企業は35%)
所得税	累進課税	累進課税	累進課税 (外国技術者は優遇税率10%)	累進課税	累進課税
関税	あり	あり	あり	あり	あり
付加価値税	10% (毎月の申告、納税)	10% (1998年より導入)	売上税を付加価値税に変更予定	5, 10及び20% (1999年より導入)	15%
備考	日本型の法規制体系を整備しつつある。中小企業関係の法規制についても、水谷案を基に、日本型の体系や体制のものを整備中	混乱後、法規制が国際機関や先進国の支援で急速に作られているが、拙速のため、パッチワーク的で、齟齬や疎漏がある。中小企業振興を考慮した法規制の整備はまだ当分先	ゆっくりとだが、法規制が国際機関や先進国の支援で作られている。しかし、基本的な法が整備中の段階で、中小企業振興を考慮した法規制の整備はまだ当分先	市場経済へ移行を目指して、法規制が先進国の支援で急速に作られているが、強い省庁縦割り性や利権確保で、なかなか進捗していない。中小企業振興政策としては JICA 案が提出されたが、まだ帰結がはっきりしない	明快できちんとした法規制はある (Common Law システムに拠っているため、必ずしも制定法が存在するわけではない) が中央政府に強い指導力がなく、法規制がきちんと実施されていないため、効果を上げていない

6. 資金調達に係る支援

6.1 我が国の経験とその適用

6.1.1 金融支援制度の変遷と概要

中小企業の資金調達に係る我が国の支援制度は、融資、信用補完、資本の充実の3つに分けられる。これら制度は複雑かつ広範に亘っているため、個々の施策を網羅的に把握することは困難である。開発途上国に対する知的支援との関連で我が国の制度を理解するには、施策制定時の中小企業のニーズと、これに対し講じた対策のポイントを知ることが有益である。かかる見地から、金融支援制度の変遷と概要を、戦後から4つに分け、時代背景を辿りながら概括すると次のとおりとなる。

➤ 復興期(1945～1954)

資金の絶対的不足とこれへの対応の時期。中小企業金融3機関(国民金融公庫、中小企業金融公庫、商工中金)及び信用保証制度確立。関連する施策には、診断制度(1948年)協同組合法(1949年)商工会議所法(1953年)等がある。

制度名(発足時期)	発足当時のニーズ	発足当時の制度の要点	その後の発展
復興金融公庫の中小企業融資(1947年)	資金調達困難。 資材入手困難。 基幹産業復興の必要。 生活必需物資の生産増加の必要。	復興目的に合致する産業に対し、設備資金と運転資金を融資。 1949年からは、興銀等4行による代理貸しと一定限度内の復金による損失補償。	ドッジ・ラインのデフレ政策により、1949年4月に業務停止。
日銀中小企業別枠融資制度(1948年)	同上。 (復金の中小企業向け融資のウェイトは小さかった。)	中小企業者が振り出した手形を割引または担保として、日銀が商工中金に別枠融資。 (興銀等3行追加)	他の制度の充実に伴い、1955年に廃止。
政府資金の市中預託(1949年)	同上。 ドッジ・デフレによりさらに金融逼迫。	国庫余裕金を市中預託。(銀行、信組、商工中金等)	預託先は、次第に商工中金等中小企業金融機関に重点が置かれた。他の制度の充実とともに1953年頃から漸次回収。
国民金融公庫(1949年)	零細企業経営者の生活安定。	当初は、庶民の生活資金と零細企業に対する小口の貸付のみ。(無担保)	1951年12月から、担保を徴して中小企業全般に貸付を行うこととなった。
見返り資金の中小企業融資(1950年)	復金業務停止後の設備資金需要増加	アメリカの対日援助物資の対価を積み立て、市中銀行と協調融資により設備資金を供給。	協調融資をするべき市中銀行が消極的であったため消化率悪く、1952年開銀の中小企業融資に、1953年中小企業金融公庫に引き継がれた。
中小企業金融特別店舗の設置(1950年)	ドッジ・デフレ下の運転資金の需要増。	都市銀行が4大市に中小企業向け専用店舗を設置。	都市銀行の消極性は解消しなかった。
商工中金の再建、拡充(商工中金は、戦前に設立)	同上。	政府資金による増資。 協同組合構成員への融資と債務保証。 債券発行等資金調達方法の多様化。	

信用保証・保険制度 (1950 51)	同上 地方に設立されていた信用保証協会の保証力は不十分 市中銀行の消極的態度に鑑みて、借入者の信用力を補完する必要があった。	銀行、商工中金等の貸倒損失の75%以内を政府が支払う。	1951年12月から、左の措置に加え、各県にかねてから設立されていた48の信用保証協会が代位弁済を行ったとき、政府はその50%以内を支払うこととした。 1953年信用保証協会を特殊法人とし、政府が一部出資した。 1958年、信用保証協会の債務保証に対する再保険のため、中小企業信用保険公庫を設立。
中小企業設備近代化補助制度 (1951年)	設備近代化のための資金需要は増加したが、見返り資金の融資は進展しなかった。	輸出産業と関連産業に対し、設備近代化のための資金を国と県が補助。ただし、県は毎年、補助金を返納したので、実質的には融資であった。 (1947年以来、商工協同組合の共同施設設置費補助金として実施されていたものを個別組合員についても適用したもの)	1956年、中小企業振興資金助成制度となる。
中小企業金融公庫 (1953年)	設備の老朽化 技術革新により近代化のための設備資金需要は増加したが、長期資金の融資制度は不十分。	主として設備資金の貸付け。	

➤ 高度成長期(1955～1972)

重化学工業化、国際競争力強化の時代。中小企業は下請としての重要な役割を有し、中小企業の不利の是正が大きな課題。関連する施策には、下請代金支払い遅延防止法（1956年）、中小企業団体会法（1957年）、商工会法（1960年）、経営改善普及員（後に経営指導員）制度（1960年）、中小企業指導センター（1962年）、中小企業基本法（1963年）、近代化促進法（1963年）、中小企業指導法等がある。

制度名（発足時期）	発足当時のニーズ	発足当時の制度の要点	その後の発展
中小企業振興資金助成制度（1956）	国際競争力強化。 重化学工業化のため下請企業の強化。 労働力不足への対応。 大企業に対する不利の補正。	都道府県に国から補助金を交付し、都道府県は設備資金を無利子融資。	1963年、中小企業近代化資金助成制度と名称を改め、組合の共同施設、工場集団化等の「構造改善」を推進するための事業（中小企業高度化資金貸付制度）に重点を置いた。 1966年、設備貸与制度を追加。 1967年、中小企業振興事業団の設立に伴い同事業団の事業に吸収。

中小企業投資育成会社 (1967年) 同上。 自己資本充実。		中小企業の増資新株の引受のため、3市に投資育成会社を設立。	1986年からは、開業支援のため、新株引受もできることになった。
中小企業振興事業団 (1967年)	同上。 共同化、集団化等規模の利益	共同化等を促進するための指導をしつつ、長期低利資金を融資。	1980年、中小企業事業団、さらにその後、中小企業総合事業団と改称。

➤ 安定成長期(1973～1984)

知識集約化、経営資源の充実の時代。一方で不況地域、構造不況業種への援助も行われる。小企業等経営改善資金融資制度の設立等。関連する対策には、大店法（1973年）事業転換法（1976年）中小企業分野調査法（1977年）企業城下町法（1978年）産地中小企業法（1979年）中小企業大学の地方展開（1980年）等がある。

制度名（発足時期）	発足当時のニーズ	発足当時の制度の要点	その後の発展
小企業等経営改善資金融資制度（1973年）	小規模企業には、担保力信用力に乏しいため、資金調達能力は不十分。 経営指導員の指導に資金の裏付けがない。	小規模企業（製造業5人以下、商業・サービス業2人以下）に対し、経営指導員の指導を受けた場合に、小口資金を国民金融公庫から無担保、無保証で融資。	1977年から製造業20人以下、商業サービス5人以下も対象。
ベンチャービジネス育成制度（1975年）	知識集約化。 技術、人材、情報等ソフトな経営資源の充実。	研究開発型企業育成センター（VEC）が、新規性のある研究開発を実施する場合にその企業化資金を無担保で債務保証。	1988年から、ニュービジネス型のサービス企業に対する債務保証事業を追加。

➤ 転換期(1985～現在)

経済成長の維持のためには中小企業の発展力が不可欠との認識が生まれ、ベンチャーの隆盛。ベンチャーキャピタルへの出資等数多くの施策を展開中。

制度名（発足時期）	発足当時のニーズ	発足当時の制度の要点	その後の発展
開業・新規事業のための各種制度 (1980年代半ば以降)	中小企業の創造性を活用して経済成長を実現する。 円高と不況に対応して開業・新規事業を促進する。	研究開発型企業育成支援施設（インキュベーター）に対する融資。（1986年） 新事業に対する中小企業金融公庫等の融資。（1989年） 特定新規事業実施円滑化法により、新規性を有する事業に対し、産業基盤整備基金が債務保証。（1989年） 中小企業新分野進出等円滑化法により、新分野進出のための融資。（1993年） 中小企業創造活動促進法により、研究開発とその成果の事業化に対し、融資、債務保証等。（1995年） 都道府県のベンチャー財団によるベンチャー・ビジネス	1999年12月、中小企業基本法が大幅に改正された。 この改正は、中小企業の柔軟性や創造性、機動性に着目し、中小企業こそが我が国経済の発展と活力の源泉であり、中小企業の自助努力を支援するとの理念に基づいている。 これに伴い、創業や創造的事業活動を促進する観点から、金融面でも、従来の間接金融中心から、直接金融の途を開いたり、担保徴求を緩和するなど、多様な資金調達を可能とする種々の施策を講じている。

		<p>ス支援。(1995年) 財団がベンチャー・キャピタルに出資。 ベンチャー・キャピタルがベンチャービジネスの社債を購入する場合に債務保証し、中小企業信用保険公庫に再保険。 中小企業総合事業団の無利子融資により、都道府県は財団に出えんし、財団はベンチャービジネスに投資する。 研究開発費が売上高の3%以上を占める企業の株式店頭公開基準を緩和。(1995年)</p>	
--	--	---	--

6.1.2 中小企業向け金融対策の現状

- 我が国の平成10年度の中小企業向け貸付残高は320兆円にのぼっており、間接金融が主たる資金調達方法となっている。以下のとおり、貸付残高の90.7%が民間金融機関となっており、我が国の中小企業の資金調達において、民間金融機関、特に地銀や信金・信組の融資が果たしている役割は大変大きい。

都市銀行：30.8%、 地方銀行：23.5%、 第2地方銀行：10.0%、
信託銀行・長期信用銀行：9.0%、 国内銀行信託勘定：1.6%、
信用金庫・信用組合：15.8%、 政府系金融機関：9.3%
- 中小企業に対する金融支援は、長期、固定金利、低利等民間金融機関からは安定的に借り入れしにくい資金の供給を通じ、民間金融機関の融資を補完するものと位置づけられている。戦後の我が国の金融支援制度は、中小企業の経済的社会的制約による不利の是正を図り、中小企業が自助努力により競争の担い手として発展できるような環境整備に重点が置かれていた。
- 金融支援施策の企画立案は、1948年に設立された中小企業庁が一元的に所掌している。事業の実施は地方通産局が直接行うもの、都道府県が国の予算により行うもの、国の予算と都道府県の予算を組合せて行うもの、都道府県独自に行うものがある。このため、各都道府県には中小企業振興公社や信用保証協会などが設けられている。
- 公的支援の実施機関として政策金融機関や中小企業総合事業団のような特殊法人が設立されている。また、都道府県内の市区町村でも中小企業支援の活動は行われており、地域住民により密接した活動として高い効果を上げている。

(東京都江戸川区は地域に多数の中小工場を抱えている地域であるが、経済の混乱、不況時には独自の施策を行った。バブル崩壊後の不況に対処するため、1998年9月江戸川区は独自に中小企業緊急特別対策資金貸付条例を定め、区内の中小企業に500万円以内、返済期間10年(据置6か月)元利均等月賦払い、金利年1.5%

にて緊急貸付を行った。これは中小企業庁が信用保証など特別対策を発表する以前に取られた緊急措置であり、これにより救われた地元企業が少なくなかった。))

6.1.3 途上国への適用に際しての留意事項

- 我が国の金融支援制度の歴史は長く、その蓄積は膨大である。我が国の支援制度を開発途上国に適用する際には、制度構築時の時代背景を踏まえつつ、当該途上国の発展状況に応じて、内容を慎重に吟味する必要がある。
- 我が国は、公的機関を通じて相当量の資金を中小企業向けに供給しているが、貸付残高の9割以上は民間金融機関の融資が占めている。また、政府系金融機関は、多くの場合民間金融機関と貸付業務委託契約を結び、ネットワークを確保している。この意味で、民間金融システムあつての公的支援制度といえよう。開発途上国における中小企業の資金調達の問題を考える場合も、まず取り組むべきは、補完の客体となる民間金融機関の育成、すなわち金融システムの整備であると考えられる。公的支援制度は、民間金融機関の成長発展を促す努力の過程で、その役割・機能を議論する必要がある。
- 我が国の金融支援は、中小企業振興施策の一手段として、その他の支援制度（指導事業、税制等）とともに総合的・一体的に実施され、効果を上げている。従って、開発途上国に我が国の制度を移転する場合も、その他の制度の有無及び補完関係を考慮して行う必要がある。
- 我が国の金融支援は、地方公共団体、公的支援機関等の連携によるネットワークで行なわれている。全国521か所の商工会議所および2,808か所の各地商工会が中小企業者の資金調達問題をはじめとした相談に応じている。また、地方公共団体の商工業担当部局も中小企業政策を実施し、地元に着した対策がとられてきた。中小企業者にとって地元で容易にアクセス出来る場所があることが制度の実効性を高めている。途上国への協力に際しては、金融支援制度のインフラとして、こうしたネットワークづくりも重要な課題となろう。
- 我が国の政策金融機関は、中小企業の健全な成長発展をバックアップするため、長年にわたって培った「経営を見抜く審査力」と過去の顧客データベースに基づく「豊富な情報量」を活かして、中長期的な視点から企業を育成することを目的としている。政策金融機関の審査をパスした企業又はプロジェクトは、市中金融機関の融資が得やすくなるという意味で、政策金融機関は市中金融機関の情報収集コストを削減した。開発途上国で同種の機関をつくる場合は、こうした高度な機能を担える組織・人材の開発を同時に進める必要がある。
- 我が国の制度では金融支援が単に資金の供与のみならず、その資金が有効に使用され、結果として返済がスムーズに行なわれるよう配慮されている。小企業等経営改善資金融資（マル経）制度は経営改善普及事業と組み合わせて行なわれており、商工会議所等の経営改善指導員が6ヶ月以上経営指導した企業に貸し

出すことを前提としている。また、上記の江戸川区の緊急特別対策資金も、中小企業診断士による診断調査と、中小企業診断士による貸出後のフォローアップ指導を受けることを貸出の条件としている。しかし、途上国では一般に返済がスムーズに行なわれず、債務不履行が生じても回収が難しいことが多い。

「融資を受けた資金を有効に使って、収益を上げて返済する、返済された資金と金利をまた融資金に充てる」という資金の回転を確立することが重要である。このためには中小企業の実態や施策に詳しい専門家が企業の経営をサポートすることが必要である。

委員会の模様

日本の中小企業金融と中小企業金融公庫の役割（第4回）

（中小企業金融公庫 泊委員） 資料編 6.1 参照

（1） 日本の中小企業への金融対策の特徴

融資、信用補完、資本の充実の3本柱

中小企業に対する貸付は総額 320 兆円（平成 10 年度末時点）

民間金融機関 90.7%、政府系金融機関 9.3%

幅広い中小企業を、政府系金融機関（4 機関）がきめ細かく役割分担

（2） 中小企業金融公庫の事業

直接貸付と代理貸付

直接貸付は公庫自らが審査、貸付手続きを行うもの。これに対して代理貸付は民間金融機関と貸付業務委託契約を結び、調査、回収等を委託する。公庫から委託手数料を支払う一方で、回収不能に陥った場合、民間金融機関が 8 割の保証を行う。現在 700 強の民間金融機関と委託契約を締結。

貸付手続

申し込みを受けた後、企業審査を行い、「償還能力」「融資事業計画等の妥当性」を分析の上、貸付を行う。貸付後、重視されているのが「事後管理」であり、計画通り資金が使われているか、実物または書類で確認。また、毎年決算の報告を受け、業況把握を行うとともに、経営課題への相談を行う等の仕組みになっている。

貸付制度

貸付限度：4 億 8,000 万円（運転資金 2 億 4,000 万円）

金利：固定金利、長期プライムレート

貸付期間：原則設備資金 10 年以内、運転資金 5 年以内（1 年以内の据置期間あり）

担保：必要

その他：設備近代化、省エネルギー、公害防止等の政策目的に応じた特別貸付あり。

（3） 中小企業金融公庫の沿革

公庫設立は昭和 28 年、代理貸付でスタート。設立当初は製造業への融資を基本としたが、その後卸売業、小売業、サービス業へ取り扱いを広げた。店舗網は昭和 49 年に各都道府県最低 1 つの店舗設置が完了。取り扱い件数の増加から、昭和 53 年に定量的企業評価法を開発、審査の合理化を図った。

（4） 中小企業金融公庫の主な特色

安定的な資金の供給

長期固定金利
民間金融を受け難い企業への融資
新事業、ベンチャーへの融資
目的に応じた特別貸付
緊急性の高い融資の実施（災害復旧貸付、緊急政策融資）
経営情報の提供、アドバイス

（５） 質疑応答

（質問）国民金融公庫との違いは？

（回答）貸付 1 件あたり国民金融公庫が約 700 万円、金融公庫が 6～7,000 万円、比較的中堅層の中小企業を対象としている。

（質問）直接貸付と代理貸付の違いは？

（回答）貸付の条件は基本的に同じだが、貸付限度額が直接貸付で 4 億 8,000 万円、代理貸付で 1 億 2,000 万円、比較的小口の融資は代理貸付、まとまった資金が必要である場合は直接貸付という選択となる。

（質問）金融公庫の特徴として信用リスクの高い企業への融資とあるが、業績不振企業へも積極的に貸付けるといふふうにもとれるが？

（回答）企業を詳しく調査し、償還見通しがあると判断できる場合には民間銀行では融資しづらい企業へも貸付けを行うという意味である。

（コメント）金融公庫は財政投融资及び中小公庫債券により資金調達を行っているが、途上国でこのような仕組みは可能か検討する必要があるだろう。

（質問）途上国への適用を考えると、審査能力の問題が指摘されることが多い。金融公庫の審査業務がうまくいっている理由のようなものが明らかにできればよいが。

（回答）長年に亘って中小企業向けの長期資金供給機関としてノウハウを蓄積していること、政府系金融機関としての公平性、中立性から、企業もより情報をディスクローズしてもらえ、また金融公庫としても時間をかけ掘り下げて審査していることがあげられると思われる。

（質問）代理貸付を引き受ける民間銀行のメリットは？

（回答）まず手数料が一つ。また長期固定貸付が必要な企業にプロパー資金ではリスク管理面、採算面から対応が難しいと思われる場合に、代理貸付を利用することもあげられる。

6.2 国際協力銀行による支援

➤ 政策金融借款（ODAベース円借款）

開発途上国の金融システム、仲介システムを生かした金融で、俗にツーステップローンと言われる。途上国の開発銀行等を通じてエンドユーザーである中小企業に中長期資金を供与し、中小企業振興という政策を支援する円借款である。例えば、1999年3月にL/A 承諾がなされたマレーシア向けの政策金融借款は、中小企業向けに同国政府が1998年に創設した政策金融制度を通じ、特に小企業向けに設備投資資金等を供給し、工業部門強化を図るもの。具体的には次のような転貸スキームになっている。

JBIC	借入機関（マレーシア政府大蔵省）	0.75%	（163億円）
借入機関	実施機関（開発銀行、工業開発銀行、興業銀行）	2.75%上限	（0.75% + 為替リスク相当分）

実施機関 エンドユーザー 7.75%上限
(2.75% + 管理費、貸倒引当金等)

- 海外投融資（ODAベース）

開発途上国で開発事業を行う民間企業等に対し、必要な資金を融資又は出資する業務である。特に、中小企業振興という観点では、中小企業育成ファンドを設立することにより、ファンドから中小企業へ出資金を供給し企業の資本不足を補う、又は新規ビジネス支援を行っている。途上国経済の活性化を支援するとともに、裾野産業育成により進出日系企業への間接的な支援として寄与している。
- 有償資金協力促進調査（SAF）、開発政策・事業支援調査（SADEP）等に基づく政策提言（ODAベース）

円借款、海外投融資といった資金面での支援に加え、SAF、SADEPといった知的支援ファシリティを活用している。中小企業支援を目的としたSAFの活用例としては、経済危機といった外部環境の変化に伴い、ツーステップローンの運用につき途上国政府と政策協議している。また、中小企業支援を目的としたSADEPの活用例としては、経済危機下にある途上国についてその後の経済成長のための処方箋を作成、さらに支援策を検討している。
- 輸出金融（OOF）

日本の現地における輸出市場の開拓または確保を目的とし、日本の輸出者に対する融資と現地の輸入者または金融機関に対する融資とがある。途上国の輸入者が中小企業である場合は輸出金額が少額になり、手続も時間がかかる場合が多いが、これらの中小企業も日本から設備等を購入できるよう特別な考慮を払っている。これら融資により、途上国の中小企業の振興と日本の現地輸出市場の開拓という2つの目的に寄与している。
- 輸入金融（OOF）

日本経済の発展に必要な物資・技術の輸入の促進を目的とし、日本の輸入者に対する融資と現地の輸出者に対する融資とがある。輸入対象物資の中には途上国の中小企業が生産するものも含まれており（家具等）、この融資は途上国の中小企業の生産物の日本への輸入を促進させ、その結果日本の市場の需要を満たすとともに途上国の中小企業の振興に寄与している。
- 投資金融（OOF）

日本企業の海外進出を促進することを目的とし、日本の投資者に対する融資と現地の日系合弁企業に対する融資とがある。途上国の経済発展を図るためには、中小企業も含めた産業基盤の整備が不可欠であり、途上国は日本からの直接投資による合弁事業の育成に力を入れている。投資金融は、途上国政府機関または日系合弁金融機関を通じて小規模なプロジェクトを含め現地に進出している日系合弁企業に必要な資金を供給している。この融資は、日本企業の海外投資の支援を通じて途上国の中小企業の振興に対して大きな副次的効果をもたらす

ている。

➤ アンタイト・ツーステップ・ローン (OOF)

外国との経済交流を促進するため、日本からの輸出に直接結びつかない資金を供与することを目的とし、主に外国政府または外国金融機関が借入人となっている。途上国の中小企業に、途上国政府等を通じて資金を供与し、その国際競争力を高めることにより、当該国における産業育成を支援しているが、これによって当該国ならびにその周辺国に進出している日系企業の部品調達を側面から支援する等の役割を併せ果たしている。なお、アンタイトローンは経済インフラ建設を支援するファシリティーの1つでもあるが、これによって、途上国中小企業並びに日系企業進出のための経済インフラ整備が進められることが期待されている。

委員会の模様

中小企業振興のための開発金融借款を実施検討する場合の検討課題 - タイの事例 -
(第4回)(国際協力銀行 都合委員) **資料編6.2 参照**

(1) タイにおける円借款の事例

タイにおける円借款事業の目的は5つの軸に整理される。

1) 緊急支援(雇用創出、既往案件に対する内貨融資)

失業対策のために観光局等へ円借款供与など

2) 環境改善、交通渋滞解消

バンコク地下鉄への円借款など

3) 外貨獲得のための観光、輸出促進

工業部門強化計画ツアー・ステップ・ローンなど

4) 地方所得格差是正

地方銀行を通じた農家向けツアー・ステップ・ローンなど

5) 人材育成

工業団地のトレーニングセンターへの円借款など

工業部門強化ツアー・ステップ・ローンについて

お金の供与だけでなく、知的貢献を行っている。通産省、JBIC、JODC、JICAといったオールジャパンでの取り組みがなされているもので、ポイント以下のとおり。

1) 産業構造改革という政策的な目的で1%、専門家による技術移転を促進する0.75%のTAローンを実施。

2) 産業構造改革はJICAによるマスタープラン作りの支援がタイ工業省(DIP)に対して行われている。

3) TAローンはエンドユーザーからの申請でDIPが仲介、JODCの審査を経て専門家が派遣される。

4) 専門家派遣のコストは日本側が4分の3を負担。エンドユーザーはその残りを借り入れる。

(2) 政策金融(円借款)を行う上でのポイント

全体スキームの把握

1) 案件は日本の援助方針に合致しているか?

2) 円借款の必要性はあるか?(他ドナーの動向は?円借款以外の資金リソースは?)

3) 資金スキームは？(Two Step か Three Step か、セクターローンか？など)
実施機関の能力の把握

1) 仲介金融機関の事業実施インセンティブは？(収益性、リスクなど)

2) 仲介金融機関のシェア(支店数など、ユーザーのアクセスは確保できるか)は？

3) 仲介金融機関の実績は？(他ドナーからの借入実績など、ノウハウを持っているか)

4) 仲介金融機関の体制は健全か？(B/S、P/L、キャッシュフローなど)

案件監理(きちんと目的が達成されたか)

1) 資金用途の監理

2) プロGRESSレポートの提出義務

3) 仲介金融機関の状況をモニタリング

4) マクロ経済・金融セクターの動向把握

5) エンドユーザーの状況把握とPR

(3) 質疑応答

(質問)円借款は円で返さなくてはならない。これは借り手からすると高リスクだが、何故このような構造になっているのか？

(回答)日本国民に為替リスクの負担を与えないことが前提。

(質問)円借款借入人の信用リスクはどう考えるのか？これは日本で負担すべきなのか。

(回答)基本的にはリスクスケジュールで対応し、必ず返済されるという前提に立っている。

(質問)借り手側はどのようにリスク管理を行っているのか？

(回答)例えば為替リスクにはスワップ等を利用している。

(質問)仲介金融機関は民間でもよいのか？

(回答)政策金融の観点からするとある程度政策ノウハウを持った機関ということになるが、民間でも構わない。政府が保証し、政府が民間機関を育成したいという目的であればそれはよい。

(意見)仲介金融機関の金利を上げたらディスバースが進むという事例(タイ IFCT)がある。政策金融機関であれど商業銀行と同じような土壌がある。中小企業を育成するというのが国家の政策であれば、財政補填等の意気込みがあってよいはずで、その辺りのポリシーダイアログをしっかりとやるべきだろう。

(質問)東欧での EU やアメリカ等の協力をみると中小企業公的金融機関の設立基金に資金を供与している例がある。このような貸付を日本でも行うことはできるか？

(回答)基金に出資するスキームも JBIC にはある。仮に東欧でニーズがあり、開発目的が適切であれば将来検討することもありえる。

委員会の模様

中小企業振興関連の投融資を実施する場合の検討課題(第4回)

(国際協力銀行 黄金井委員)

(1) 国際協力銀行の融資事業

非 ODA 業務は輸出、輸入、投資、アンタイドからなる。輸出、輸入、投資はいずれも直接日本企業の支援を目的とする。アンタイドは外国政府等が行う事業、物資の輸入、技術の受け入れ、最近では国際収支の均衡等を目的とするものもある。アンタイドは日本からの輸出に限定されないという意味で、日系企業の活動促進も視野に入れながら融資を行っている。

(2) 実例(テュニジア BDET 向けアンタイド・ツー・ステップ・ローン)

意義

1) これまで3回にわたる TSL、円借款、技術協力の実績があり、我が国との関係も深化。95年にはEUとの協定によってEU市場へのアクセス改善。EU市場に進出している日本企業の部品調達先として同国の中小企業が期待されつつある。

2) 中長期の資金を供与することでチュニジアの民間部門の育成を行う。また金融機関の近代化を進める同国に対し、中心的役割を果たす BDET の支援を通じて協力する。

JICA との連携

JICA の行う中小企業への技術支援との連携をとっている。JBIC、JICA、チュニジア政府、BDET による委員会を設置し、JICA コンサルティング・チームによる企業診断と中小企業振興策と JBIC による融資を協調して行い、相互補完的に協力を実施していく予定。

(3) 融資にあたっての留意点

借入国及び地場金融機関の審査

当該国政府、地場金融機関の審査を行い、効率的な債権管理を行う。

政策との一致

その国の政策との調和を図る必要性。さもなくば、中長期的な効果に結びつかない。

中小企業とのリンク

JBIC、当該国の金融機関が十分にエンドユーザー（中小企業）の実態を把握すること。チュニジアの件はその好例で、委員会の設置により、JBIC、BDET が委員会の場で中小企業の実態を把握する上で役立っている。

フォローアップ

供与した資金が有効なものであったか、資金融資後モニタリング。一方で JBIC では償還の確実性がまず重要視されるため、借入人からの報告にとどまり、必ずしも末端のフォローが十分に行われていないケースもある。

中小企業支援の取り組みについての提言

恒常的に中小企業支援を行うにあたっては、地場資金の流動性を高めることが重要。世界銀行の金融セクター改革ローンでは、地場の債権市場の育成を目的にしている。現地民間資金の吸収、移動を容易にし、最終的に中小企業を含む地場企業の振興に役立てていく。JBIC が今後本分野でどのような貢献ができるか検討課題である。

(4) 質疑応答

(質問)JBIC として非 ODA と ODA 業務が統合されたが、譲許性について伺いたい。譲許性が認められる場合と、その程度はどのような基準で考えられているのか。

(回答)ODA は譲許性をもつということ。OOF については民間と ODA の中間であるというしかない。具体的にどこをもって譲許性があるといえるのか、どの程度までなのかという議論は基本的にされていない。

(質問)日本企業の支援につながるツー・ステップ・ローンに対して諸外国から日本企業育成の産業施策でないかという批判が来る可能性がある。日本企業の支援を外国でするということをどのように正当化できるのか？

(回答)現在のところそれが国際的批判につながるかは分からない。アンタイドは日本のものに限定しないものだが、やはり日本に対して役に立ちたいという気持ちはある。

(質問)例にでたチュニジアでの件で日本企業への情報提供という事項があるが、これは日本企業に限ったものなのか。

(回答)外国企業すべてにオープンであるが、実際にはパリで日本企業のみを相手にセミナーを開催している。

(意見)経済協力の分野ではこの辺りが割と大らかであるが、今後例えば WTO マタ - と

して投資問題が議論される可能性もある。いずれきちんと正当化しておく必要があると思われる。

6.3 他の援助国・機関の動向

- 途上国の中小企業の健全な成長発展を促すうえで、資金のアクセス改善が重要課題であり、政府又はドナーの支援が必要なことは国際援助コミュニティの間でもコンセンサスになっている。しかしながら、支援のターゲットとなる中小企業の範囲やアクセス改善の方法（政府の関与のあり方）は、我が国のアプローチとの間で多少の違いがある。
- 世界銀行をはじめとする他の援助国・機関は、近年、貧困削減又は民間セクター振興という観点から、中小企業の成長発展の問題を考える傾向を強めている。このためターゲットとなる中小企業は、小規模・零細企業が中心で、金融面の支援もそうした零細企業へのマイクロファイナンスへのアクセス改善が中心課題となっている。この点、工業振興の見地から中規模で潜在的競争力を有する企業も支援の視野に置いている我が国のアプローチとは異なる。
- 世界銀行等国際援助コミュニティの間では、クレジットラインを設定し、中小企業向け資金を供給するアプローチは近年減少しており、金融仲介機関の育成や債券市場の構築支援を通じ、零細企業の資金アクセスを制度面から確保するアプローチが主流になりつつある。具体的には、地場金融システムの整備や、眠っている資金をモビライズするための仕組みづくり等の知的支援がセクターローンと共に供与されるケースが主流になりつつある。こうした変化は、従来の政府系金融機関を通じた資金供給では、補助の恩恵に浴する企業の範囲が限られるとともに、サステナビリティの確保が困難であったとの認識に基づいている。
- かかる観点から、中小企業振興に関する援助機関委員会は、1995年に零細・小企業金融における仲介機関の選定と支援に関するガイドラインを作成した。そこでは、金融面でのドナーの支援は、マイクロファイナンスにアクセスできる零細企業の数を増やすこと、そして、ドナーの資金協力がなくとも持続的に中小企業に資金を供給できるシステムを作ることを目的にすべきとの考え方が貫かれている。
- なお、OECDとUNIDOが主催している「Forum on Entrepreneurship and Enterprise Development」は、小規模事業への資金供給に関して、次のような政策ガイドラインを定めている。

優遇金利よりも資金調達アクセスの改善を重視。

会社登記、倒産処理、担保制度、リース制度等の法制度整備及び機能する実施システムの確立。

中小企業への公的資金供与スキームは、市場の失敗が存在する場に限り提供。

公的資金を供与するプロジェクトの評価・選定に際しては過去の成功事例を十分活用。

融資の意志決定プロセスにおけるビジネスセクターの参画。

信用照会、ベンチャーキャピタル、リース、小規模事業を扱う銀行員の訓練を通じ、金融サービスのインフラを整備。

金融機関と折衝する中小の企業家のための訓練と助言を行う。ビジネスプランと評価を実施するスタッフの訓練を重視。

地方レベルでの金融ニーズへの対応を強化。

先進国の中小企業向け金融支援制度を単純にコピーすることは不可。

主要な工業セクターと新しい技術プロジェクトにおける中小企業に対する資金の確保に努力。

自立発展を目的に、長期かつビジネスライクな構造に基づき、零細クレジットスキームを整備。

6.4 金融面の知的支援に際しての留意事項

中小企業に対する金融制度面での知的支援を行う際に留意すべき点をリストアップすると次のとおり。

➤ 政策目的の明確化

協力の現場では、往々にして中小企業振興政策の部分がなく、とにかく中小企業にお金を流したいという要求がでてくる。開発途上国の政策当局も、工業省、大蔵省、金融機関等関係者が多いだけに、政策的な目的を明確にして、これを共有するプロセスが大変重要。政策金融もこのような枠組みが明確になって、はじめて生きてくる。

➤ 市場の失敗と政府の役割

国内の中小企業振興行政でみられるような中小企業に対する財政面・金融面のサポートに関しては、国際的な場では異なるシステムや論理が存在する点に配慮が必要である。特に市場メカニズムを重視する立場から見ると、政府が金融面のサポートを行う際は、市場の失敗の性格をきちんと押さえ、政府の介入を論理的に正当化しておくことが不可欠である。

➤ 民間金融システムが機能する制度づくり

金融面のサポートというと、先ず政府系金融機関を通じた政策金融が想起されるが、民間の金融セクター自体が機能していないと政策金融の効果も限られる。公的・民間を問わず、融資の拡大には、帳簿の整備や債権法、倒産法の適正運用等民間の金融機関が円滑に機能するような制度環境が不可欠である。政策金融の必要性を議論する際には、民間銀行を中心とした金融機能の育成・強化を同時に検討すべきである。

➤ 援助の透明性の確保

金融面の支援においては、援助の公正さの保持の観点からだけでなく、効率性

の観点からも、透明性の確保が大変重要な課題となる。特に、政策金融制度の構築等の支援に際しては、出融資判断の透明性等が十分に確保されるような仕組みを考案し、その実施状況を常にモニターしていくことが必要である。

➤ 総合的な対応

効果的な金融支援制度の構築には、当該国の状況を踏まえながら、債務保証や出資といった支援制度も含めて総合的な検討が必要である。その際、債務保証は、担保力、個人保証が取れない中小企業の資金アクセスの改善に有効であるが、一方で、審査力に欠けると公的部門の不良債権が増え、財政への負担が大きくなったり、民間銀行のモラルハザードを招来する恐れがある点に留意する必要がある。また、出資は自己資金を充実させて、民間金融を借りやすくするという効果があるが、長期間政府資金を固定化させてしまったり、企業経営に政府が介入する恐れがある点に留意する必要がある。

➤ 政策金融機関の組織強化

政策金融の制度を効果的なものとするには、何よりも金融機関の審査能力の向上が不可欠で、そのための技術移転をパッケージにした知的支援が必要になる。

➤ 政策金融の対象

業種を絞る方法、ファンクション（省エネ、R&D分野等）を指定する方法があるが、成長性や安全性の基準で企業を選択しなければ、不良債権が増大する可能性があることに留意する必要がある。なお、近年の国際的な援助の場では、専ら小規模企業が金面での支援の主要な客体と想定されている節があるが、我が国としては、産業政策・工業振興の見地、及び下請企業振興の見地から潜在的に成長性を有する中規模企業も、重要な支援の対象と考えていくべきである。

➤ 政策金融の規模

規模はどう在るべきかについても当然議論が必要だが、どの程度が適切であるかは明言できない。日本では公的金融機関が全体の1割程度を占め、残りを民間金融機関が担っているが、規模の設定に当たっては政策金融機関のキャパシティを十分勘案する必要がある。

➤ 貸付け条件

中小企業に対する特利融資は、その根拠となる政策枠組みが不可欠である。開発途上国にでは、かかる政策枠組みが十分に構成されていないケースもあり、そのような場合は、金融市場全体の健全な発展に配慮し、慎重な対応が必要である。一方で金利以外に返済期間、融資比率、貸付限度額、担保保証等の様々な要素があり、それらを総合的に検討する必要がある。

➤ 他の政策との連携または整合性

マクロ経済政策との連携、また、経営指導、情報提供、診断といった経営資源対策との連携も不可欠である。日本においては優遇税制との組み合わせで施策を実施してきたが、他の優遇措置とどのように組み合わせるのかについても検討する必要がある。

➤ 政策金融の原資

財政状況の厳しい開発途上国において政策金融制度の構築に係る知的支援を行う際には、制度のサステナビリティを考慮し、政策金融の原資のあり方（海外からの資金援助に頼らず、国内の資金を動員する方策）についても同時に検討する必要がある。

（参考）政府の介入があり得るケース（市場の失敗の事例）

公共財の供給は価格メカニズムだけに依存しては十分な供給が確保できない。

独占又は不完全競争の状態では、価格メカニズムが作動しない。

自由競争の下では、幼稚産業や規模の経済性を持つ産業の成長発展が妨げられる。

技術の伝搬、生産の波及効果、生産要素の他の企業による活用等、外部経済の利益がある場合、価格メカニズムは、この外部経済の利益を十分反映しない。

情報の流れが不完全であるため、市場メカニズムが十分作動しない場合。

川上と川下の産業の同時拡張、複数企業による設備の同時廃棄、大都市での過度の集中の排除等のため企業間の調整が必要となるとき。

資本市場の未整備等市場そのものの機能が不完全であるとき。

委員会の模様

中小企業の資金調達 - タイを事例として（第4回）（事務局）

中小企業金融の制度作りに関するタイへの協力事例から判明した留意点は次のとおり。

（1）中小企業政策金融

政策的な金融についての世銀との意見調整

政府による中小企業に対する資金注入は妥当なのか。政策金融そのものに対する意見調整。

核となる中小企業向け公的金融機関の選択

（IFCT、SIFC等の公的金融機関のどこを核として進めるべきかの議論）。

金融機関の性格付け

長期資金の供給か、優遇金利か。業種は工業か、全業種か等の議論。

金融機関の能力、体制

審査能力、職員数、モラルハザード。

（2）信用保証

信用補完制度導入について

全額政府保証による信用補完の考え方は理解しがたいとのタイ政府の姿勢。モラルハザードが起こるのではないかと議論。

（3）中小企業の金融へのアクセス改善

窓口の拡充

アクセス網の整備と公的金融機関職員の人材育成を目的として民間銀行を利用したAgent Loanを検討。しかし貸し倒れた際に、どちらが負担するか公的金融機関と民間商業銀行の間で議論となる。

企業診断との連携

タイにおいても公的金融機関、業界団体から推薦を受け、企業診断を受けた企業の数が多いが、未だ融資に結びついた事例はない。診断すれば融資に結びつくというわけには行かないようである。

政策金融金利を市場金利よりも低くすることに対する種々の意見（第4回）
（事務局）

（1）低金利に対する反対論

採算性の低い用途への融資が行われ、もっと有益な用途への融資が犠牲になる恐れがある他、返済が滞る恐れが大きくなる。

政府の金利補助の予算は限られていること、金融機関のインセンティブが少ないこと等により、融資総額が小さくなる恐れがある。中小企業にとって最も必要なことは、融資が受けられることである。

融資総額が小さければ、融資決定に当たっての政治的考慮、腐敗行為の原因となる。

（2）低金利の支持論

海外企業の資金コストを上回る金利では、競争力を確保できない。

重点産業、重点目的に絞って政策金融を実施することは、産業振興政策の要である。

海外から低金利で資金を調達して市中金利で貸せば、金融機関は法外な利益を得ることになる。

6.5 関係機関による連携

- 金融面での支援を効果的に実施していくには、特に次のようなテーマについて関係機関が連携して取り組むことが必要であろう。

基本的な制度の整備に関する協力

- 中小企業金融政策のマスタープラン策定
- 企業会計に関連する法令の整備
- 会社設立に関連する法令の整備
- 倒産処理に関連する法令の整備
- 担保制度の改善

中小企業金融のアクセスを改善に関する協力

- 中小企業向け民間銀行金融システムの整備
- 中小企業向け保証制度の整備
- 中小企業金融の源資調達のための債券市場の整備
- 組織化・集団化を促すインフラおよびインセンティブの整備
- 政策金融機関のキャパシティー・ビルディング

ミクロ・レベル

潜在的に優良な借り手の発掘
記帳指導・ビジネスプランの作成支援
設備投資に際しての技術支援
財務担当者の人材育成

- 関係機関による連携協力のうち、特に効果が高いと思われるのが、貸し手側の審査能力と借り手側の経営・技術能力を一体的に支援する資金協力と技術協力の連携協力である。具体的には、タイの工業部門強化に係る円借款（政策支援ツーステップローン）とJODCによるエンドユーザー（借り手企業）に対する専門家の派遣や、チュニジア向けの産業開発アンタイドローンとJICAによる公的技術支援機関の育成協力の連携が参考になる。他方、こうした連携の効果を高めるには、途上国の政府及び民間部門において中小企業の振興に関する基本政策やビジョンの共有が必要であり、まず、政策アドバイザー型の専門家派遣や開発調査により、マスタープランづくりの協力を先行して実施しておくことが望ましい。

7. 市場の確保に係る支援

7.1 我が国の経験とその適用

7.1.1 我が国の市場確保施策

規模が小さく社内に蓄積できる経営資源が限られている中小製造業が競争力を高めるには、専門化が不可欠であるが、そのためには、専門化を可能にするだけの規模の市場を確保することが重要である。我が国は戦後、中小企業を中心とする本邦製造業の市場を確保するために、様々な公的支援を講じてきた。概要は次のとおり。

➤ 海外事業に関する情報提供、相談等のサービス（輸入関係を除く）

JETRO のサービス	<p>昭和 26 年、主に関西の地方公共団体と業界の発意により、(財)海外市場調査会が大阪に設立され、政府は、海外市場調査事業について補助金を交付した。</p> <p>昭和 28 年、上記調査会は、他の貿易関係 2 団体と合併して、(財)海外貿易振興会として強化され、市場調査のほか、国際見本市および海外展示、海外 PR、貿易斡旋を行うことになった。昭和 30 年には、デザイン改善事業、各業界および地方公共団体との費用分担による PR、斡旋等の海外共同事業を開始した。</p> <p>昭和 33 年、同会は、特殊法人日本貿易振興会に改組された。</p> <p>昭和 40 年代後半から、輸出振興事業は漸次縮小、廃止され、貿易摩擦への対応、輸入促進、海外投資（双方向）促進、経済協力が大きなウエイトを占めるようになって今日に至っている。現在実施中の主な事業のうち、本件に係るものは、次の通りである。</p> <p>中小企業海外直接投資円滑化事業：海外投資環境に関する情報をデータベース化して提供する。</p> <p>中小企業海外投資促進ミッション派遣</p> <p>対外直接投資促進フェア：諸外国の投資促進機関と協力して、展示、情報提供、相談等の実施。</p> <p>発展途上国工業化促進（ジョイン）事業：現地政府と協力し、海外進出を希望する中小企業に対しパートナー発掘等の相談、FS への協力、情報提供等を実施。</p> <p>中小企業国際化対策海外調査・情報提供事業：海外市場の動向、商品動向等に関する調査、資料収集、提供等。</p> <p>中小企業海外見本市事業：中小企業製品の海外見本市への参加、単独見本市の開催を支援。</p> <p>進出日系中小企業活動円滑化対策事業：海外の法律事務所、会計事務所と契約し、日系企業に対し、法務、税務等のセミナーを開催し、個別相談に対応。</p>
日本プラント協会のサービス	<p>昭和 28 年、日本機械輸出組合の中に、政府の補助により、プラント輸出のための調査、PR、コンサルティング、斡旋を行うため、重機械類技術相談室を設置。</p>

	<p>昭和 30 年、上記相談室を強化すると共に、大手プラントメーカーの参加により（社）輸出プラント技術協会（31 年に「日本プラント協会」と改称）を設立。また、昭和 34 年からは、主力エンジニアリング会社も参加。主な事業内容は、プラント輸出促進のためのコンサルティング。設立後、昭和 46 年までの 16 年間に、協会のコンサルティング・サービスによる受注件数は、103 と一応の成果をあげた。その後、エンジニアリング会社の強化充実とプラント輸出の競争力の増大により、協会のコンサルティング事業は、輸出に直結したものは次第に少なくなり、コンサルティングによる LDC に対する技術協力の色彩が濃くなって今日に至る。また、わが国プラントの優秀性に関する海外 PR 業務、技術相談業務も実施してきたが、昭和 46 年度以降、この業務は JETRO に移管。</p>
<p>中小企業総合事業団のサービス</p>	<p>中小企業総合事業団は、昭和 42 年に設立され、その前身である中小企業指導センター（昭和 37 年設立）も、中小企業に対する指導、助言を実施していたが、その後、次第に貿易、海外投資に関する指導、助言事業を充実させて今日に至っている。本件に係る事業のうち主なものは、次の通り。</p> <p>産地等国際化指導事業：産地中小企業と海外との結び付きの強化のため、中小企業者の事業計画の策定、実施につき、専門家による指導を実施。</p> <p>中小企業海外展開指導事業・同情報収集事業：中小企業の海外展開のため、都道府県中小企業情報センターをも活用しつつ海外投資環境等についての情報を収集し、提供すると共に、海外投資アドバイザーが個別指導し、またはフィージビリティ調査に同行して指導。</p> <p>地域中小企業国際交流支援事業：産地等の中小企業に対して、海外での原材料調達、技術レベル等について、調査情報を提供。</p> <p>中小企業国際交流会議：海外展開を希望する中小企業と投資先現地企業との交流会議を開催。</p> <p>海外施設運営事業、海外事業活動現地セミナー：海外において、現地日系中小企業の事業活動を支援するため、アドバイスを行うほか、これら企業の現地採用管理者に対し、経営管理等に関するセミナーを開催。</p> <p>情報センター：昭和 48 年、中小企業事業団の中に中小企業情報センターが設置され、同年以降平成元年までの間に全国の都道府県の中小企業情報センターも順次設立された。昭和 57 年には、中小企業情報検索システム（SMIRS）が開発されて、各情報センターにオンラインで提供。</p>
<p>商工会議所、商工会、同連合会のサービス</p>	<p>地域国際交流拠点支援事業：商工会と商工会議所が小規模事業者等による海外ミッションの派遣、または、海外からのミッションの受け入れ等の交流事業に対して支援。</p> <p>日本商工会議所海外事業：日本商工会議所の海外駐在員事務所において、現地中小企業に対する個別相談に対応。</p> <p>全国商工会連合会海外事業：海外駐在員により、海外情報を収集、提供。</p>

<p>下請企業の市場確保</p>	<p>政府は、下請企業の受注の安定と親企業との取引条件の適正化のため、昭和40年から、都道府県に対して、下請企業振興協会の設立を奨励。協会は、都道府県の全額出資または出捐による公益法人。また、政府は、都道府県を通じて、協会に対し、事業に必要な経費に対する補助金を交付。協会は、昭和52年度末までに全国に設立された。取引条件の適正化以外の協会の事業は次の通り。</p> <p>下請取引の斡旋 下請取引に関する苦情、紛争の相談、解決のために斡旋、調停 下請中小企業の振興のために必要な調査または情報の収集</p> <p>協会の業務のうち、取引の斡旋については、協会が全国的に設立された昭和52年度以降昭和56年度までの5年間に、件数10万7,000、成立件数2万7,000と報告されている（成約率25%）から、かなりの成果があったと言ってよい状況。</p> <p>近年においては、下請取引斡旋の拡大を目指し、下請企業が開発した技術、製品を展示する下請企業テクノフェアの創設（昭和63年度）、全国の下請企業振興協会とのオンラインネットワークの構築（昭和63年度）、広域商談会（平成元年度）等が開始。</p>
<p>その他の情報提供、相談事業</p>	<p>上記のほか、商工中金、中小企業金融公庫、国際協力銀行（旧日本輸出入銀行）、（財）全国中小企業融合化促進財団（昭和63年設立）も、内外市場確保のための情報提供、調査、相談を実施。</p>
<p>研修</p>	<p>貿易研修センター：貿易研修センターは、国際的な識見と能力を備えた人材の育成を目的として、昭和42年設立され、44年から事業を開始。その後、大企業の国際業務人材が充実したこと、中小企業向け研修については、昭和55年以降中小企業大学校が全国各地に設立されたこともあって、昭和60年に法律に基づく許可法人としては、廃止され、翌年、財団法人となって今日に至る。</p> <p>中小企業大学校：昭和55年以降、ブロックごとに順次設立され、中小企業経営者、管理者に対する各種の研修を実施（海外投資中小企業者管理者研修等）。</p>

➤ 輸出損失補償、輸出保険

<p>設備等輸出為替損失補償制度</p>	<p>昭和27年、プラント輸出等代金回収期間が、為替予約でカバーできる期間を越える輸出の為替変動リスクをカバーするために発足。当初は、円切り下げの思惑からあまり利用されなかったが、29年半ばから32年頃まではポンド切り下げの思惑から活発に利用された。33年以降は、ドル建て契約が増えたため利用者は激減。その後、輸出保険制度の中に為替変動保険が創設されたのでそれに吸収された。</p>
<p>プラント類輸出損失補償制度</p>	<p>昭和34年、建設したプラントの能力不足等により、輸出者がペナルティーを課されたことによる損失を補償する制度として発足した。しかし、輸出者の相互保険の色彩が強かったため補償料が高く、46年に廃止されるまでの補償件数は22件にとどまった。</p>

輸出保険	<p>昭和 25 年に、輸出契約成立後の非常危険（外国政府による取引制限、戦争、革命、内乱等）の 8 割までを補填する制度（普通輸出保険。現在では、一般保険）として発足（昭和 37 年からは、船積前の信用危険も対象とした）。</p> <p>昭和 26 年以降、主として次のような種類の保険（輸入関係を除く）が追加されて今日に至る。</p> <p>輸出代金保険：船積後における非常危険と信用危険（バイヤーの支払不能、支払遅延）により、輸出代金を回収できない場合の損失を補填。</p> <p>為替変動保険：為替変動のリスクを補填。</p> <p>輸出金融保険：非常危険や信用危険により、輸出契約が履行できなくなり、その結果、輸出資金に係る債務を返済できなくなった場合、その債務を肩代わり。</p> <p>海外広告保険：海外 PR 費を回収できなくなったことによる損失を補填。</p> <p>輸出手形保険：不渡りになった輸出手形を買い取った銀行の損失を補填。</p> <p>輸出保証保険：国際入札における各種ボンドの提出に関する保証を実施。</p> <p>海外投資保険</p> <p>海外事業資金貸付保険</p> <p>輸出保険は、引受件数、金額共に着実に増加し、付保された輸出に対しては、輸出金融も円滑に受けられるので、今日までわが国の最も重要な輸出振興政策である。</p>
------	---

➤ 輸出金融

輸出前貸手形	<p>昭和 21 年に、日銀は、戦後の輸出金融政策の第一歩としてこの制度を発足。この制度は、輸出業者（昭和 24 年からメーカーも対象）が、1）メーカー等に対する前貸資金、2）集荷資金、3）輸出諸掛かり資金調達のために振り出した手形を、日銀が低利で割り引くもの。戦後長年の間、国内金利が割高で、金融も逼迫気味であったため、この制度は、船積前の金融として積極的に活用され、輸出振興に大きく貢献。なお、昭和 37 年の金融引き締め期以降には、輸出貿易手形を通じての融資は、日銀の窓口規制の別枠とすることとなったので、活用が一層促進。</p> <p>昭和 40 年代には、国内金利水準が低下したため、低利金融のメリットは小さくなり、かつ、日銀自身が輸出を支援することに対しては、海外の批判も強くなったので、昭和 46 年以降は、通常の商業手形並みの扱いとなった。</p>
--------	--

<p>外国為替引当貸付制度（外国為替資金貸付制度）</p>	<p>終戦直後には、一覽拂手形のみが輸出決済の手段として認められていたが、昭和 27 年以降、一覽後 3 ヶ月以内の輸出手形が認められ、やがて標準的な決済方式となった。そこで、日銀は昭和 28 年から、3 ヶ月以内の LC 付きドル建てまたはポンド建て輸出手形を買い取った為替銀行に対して、その手形を引当として円資金を貸し付けることとした。</p> <p>一覽後の期間はその後 5 ヶ月、さらに 6 ヶ月に延長され、手形の表示通貨も 14 種に拡大され、LC のない DP、DA 付き手形にも拡大。日銀の金利は、輸出仕向国の一流銀行引受手形の再割引金利に追随し、その後米ドル引当貸付金利並みに統一されたため、輸出者にとって採算上有利であり、船積後の金融として活発に利用。しかし、輸出貿易手形と同じ理由により、昭和 47 年、輸入金融の充実と引き換えに廃止。</p>
<p>日銀外国為替手形買取制度</p>	<p>この制度は、昭和 40 年から実施された。外国為替資金貸付制度においては、市中銀行が為替リスクを負うので、この制度により、日銀はこのリスクを自ら負うために、米ドル建て手形をニューヨークの B/A レート並みの条件で買い取ることとした。その後、引当とする手形の表示通貨を米ドルだけでなく、14 通貨に拡大する等の改正が行われた。</p> <p>この制度は、為替市場の動向に応じて、外国為替資金貸付制度と選択的に利用されたが、輸出貿易手形と同じ理由により、昭和 45 年に廃止。</p>
<p>日本輸出入銀行</p>	<p>プラント輸出のための長期金融機関として、昭和 25 年、日本輸出入銀行が設立。</p> <p>朝鮮動乱後のブームにより、原材料の入手が難しくなったため、重要物資を長期、安定的に輸入する必要性が認識され、昭和 27 年、鉱物資源の輸入金融業務を追加して、日本輸出入銀行となった。</p> <p>昭和 28 年には、さらに海外投資金融業務を追加。</p> <p>昭和 20 年代には、プラント輸出の競争力が不足していたため、輸出金融業務は低調であったが、昭和 30 年代に入ると、船舶輸出が急増し、30 年代初期には、融資総額の 8 割を占めた。31 年以降には、フィリピン、ビルマ、インドネシアへの賠償に係る業務が、さらに昭和 34 年以降には、円借款に係る業務が追加。（昭和 36 年に海外経済協力基金が発足したため、円借款業務は、次第に同基金に移行。）この間、一般プラントの延払輸出に関する規制も次第に緩和されたため、融資額は増加。その後、金利等については、OECD のガイドラインが作成され、市中金利並みでなければならないこととなったため、金利等貸付条件のメリットは消滅。</p>

➤ 輸出振興税制

<p>輸出所得控除</p>	<p>この制度は、昭和 28 年に創設され、商社、メーカーが輸出売上額の一定率(商社 1%、メーカー 3%、プラントメーカー 5%)を、輸出所得の 50%を限度として損金に算入することを認める仕組み。その後、比率は、何回か改正。</p> <p>しかし、この制度は、GATT の輸出補助金禁止条項に抵触することが</p>
---------------	---

	明らかであったため、IMF8 条国移行を契機として、昭和 39 年に廃止。
輸出損失準備金	この制度も昭和 28 年に創設され、貿易商社に輸出契約額の 5%を、キャンセル、クレームに対応するための準備金として損金算入し、5 年間積み立てることを認めるものであった。この制度も(1)と同様に昭和 39 年に廃止された。
技術等海外取引の所得特別控除	この制度は、技術輸出による売上額の 50%を、技術輸出による所得の 50%を限度として損金算入することを認めるもので、昭和 34 年に創設された。この制度は、輸出所得控除制度の廃止の際にも存続し、名称を表題のように改め、コンサルティング、運送を追加し、さらに 40 年後以降には、建設請負等種々のサービス取引を追加した。上記の比率は、その後何回か改正された。 国際収支の黒字基調定着により、昭和 47 年に、工業所有権、技術役務の提供以外は、廃止され、その後控除率も縮小されて今日に至っている(工業所有権収入の 7%、技術役務提供収入の 12%)。
輸出(海外取引)割増償却	この制度は、売上額に対する輸出額の比率の一定割合(昭和 39 年の改正では 80%)に相当する割合の割増償却を認めるものであり、昭和 36 年に創設された。昭和 43 年からは、技術輸出も対象とされた。 国際収支の黒字基調定着により、昭和 47 年に廃止された
海外市場開拓準備金	この制度は、昭和 39 年に、輸出所得控除制度の廃止に伴って創設された。この制度では、商社またはメーカーが、海外取引による売上額の一定割合(当初、商社 0.5%、メーカー 1.5%以内。その後何回か改正。)を準備金として積み立てることを認め、毎期、積立累計額の一定割合を取り崩させるものである。昭和 41 年の改正では、「一定割合の取崩し」の代わりに、積立の累積限度額を設け、限度額は、輸出額に一定の比率を乗じたものとされた。 上記の仕組みの創設と共に、中小企業が、準備金を共同で積み立てることもできることとされた。即ち、中小企業が、商工組合に準備金積立のための納付金を納付すれば、これを組合、組合員の双方に対して非課税とする。この納付金の限度額は、当該組合員の前年度の輸出売上額の 2.5%以内とする。この中小企業特例は、余り利用されなかったこともあって、昭和 44 年に廃止された。 この準備金制度のメリットは、海外駐在員の派遣等海外市場開拓に要する費用に比べて極めて少額であるという批判があった。国際収支の黒字定着に伴い、資本金 10 億円を越える企業については、昭和 47 年に廃止され、平成 2 年に全面的に廃止された。
海外投資損失準備金	この制度は、昭和 39 年に創設された。その仕組みは、主として LDC に投資(現地企業株式の 10%以上の取得)を行う企業に対し、投資額の 50%を限度として準備金を積み立てることを認めるものである。準備金は 5 年間据え置き、その後 5 年間に均等に取崩さなければならない。 昭和 43 年、適用地域として石油資源開発地域を追加し、積立額を LDC50%、先進国 10%とした。現在は、資源開発のための投資のみが対象となっている。

輸出貢献企業割増償却	昭和 39 年から、輸出金額、輸出比率、輸出伸長率等の基準で採点して得点の大きい企業を輸出貢献企業として表彰する制度が発足していたが、昭和 43 年から、輸出貢献企業には、輸出割増償却と海外市場開拓準備金の限度額の引き上げを認めることとした。しかし、この特典は、昭和 46 年に廃止された。
------------	---

➤ その他の施策

輸出品検査、輸出品デザイン	<p>昭和 23 年、「輸出品取締法」により、双眼鏡、カメラ等 8 種の商品について、政府が保健、衛生、安全、純度、品質に関する最低の標準と包装条件を定めるほか、必要な場合には、検査を行うことができると定められた。</p> <p>昭和 26 年からは、民間検査機関の登録制度を導入し、法定の商品については、登録機関の検査を受けなければ輸出できないこととされた。</p> <p>昭和 32 年、上記法は、輸出検査法と改称されて規制も一段と強化され、指定貨物（当初 145 品目、昭和 35 年度末には 441 品目に増加）については、政府機関または政府の指定する検査機関の検査を受けなければ輸出できないこととされた。</p> <p>昭和 34 年、輸出品デザインの模倣を防止するため、輸出品デザイン法が制定された。その結果、万年筆、カメラ等 7 品目については、業界ごとのデザイン認定機関が輸出品のデザインを認定することによって、模倣を防止することとなった（陶磁器と繊維は、法律によらず、自主的に同様の措置を実施）。</p> <p>検査とデザイン認定は、わが国輸出振興の初期には、海外における声価の維持、対日輸入制限の口実の除去に大きな効果があったが、わが国輸出品の品質と声価が民間の努力によって向上するにつれて次第に存在意義は薄らぎ、対象品目も少なくなって、平成 9 年に廃止された。</p>
関税制度	関税払戻制度 保税制度

7.1.2 途上国への適用に際しての留意事項

- 市場の確保に関して我が国が過去とってきた施策は、現在の国際貿易ルールに照せば必ずしも適切とは判断されないものも少なくない。また、自由貿易協定をはじめとし国際貿易環境は大きく変化しているため、日本の経験を単純に引き写すことは不適切である。市場の確保に関する施策を提言する際には、こうした現行の国際貿易ルールとの整合性と今後の見通しを十分に検討のうえ、どのような施策であれば、いかなる条件で有効かを慎重に検討しておく必要がある。
- 情報提供サービス等について種々の支援施策が存在するが、途上国に適用しようとするときは、まず、有効性の確認とともに、補完する制度の有無もチェックしておく必要がある。具体的には、（１）これらの政策が実際どのように使われたか、（２）実際に使った人はこの制度をどのように評価しているのか、（３）どれが一番効果があったかを分析・評価したうえで、途上国の実状を踏ま

えて、取捨選択して適用することが必要である。

- 市場の確保に関する種々の公的支援は、あくまで民間の活動の補完であり、変化の激しい企業のニーズに合致したものでないと効果があがらない。我が国の経験の移転に際しては、過去の施策の中身自体に加えて、この分野における公的支援のあり方や現場のニーズの汲み上げ方に関する経験や知識を移転することも重要であろう。

(参考) WTOの輸出補助金に関するルール

輸出補助金とは、輸出と特定の結びついた政府の援助であって、資金の贈与の他、市中よりも有利な条件による政府資金の融資、債務保証、減免税、輸出保険の赤字補填等も含まれる。ただし、一定の条件を充たせば、次の目的の補助は、認められる。

研究開発の促進

公害防止

低所得地域の開発促進

OECDガイドラインのような国際的取り決めに即して供与される輸出信用 LDC等に対しては、次のように、例外又は猶予期間が認められる。

LLDCは、全面的に適用除外。

一般のLDCは、WTOの発足（1995年1月）から8年間の猶予期間が与えられ、この期間は、WTOの承認を得れば、延長される場合がある。

市場経済移行国、WTO発足から7年間の猶予期間が与えられ、この期間はWTOの承認を得れば、例外的に延長される場合がある。

委員会の模様

(質疑応答)

(質問)日本がかつて行なった輸出振興制度は、今ではWTOのルールに照らして慎重な対応が求められるものが多い。途上国に対して、日本の経験を踏まえた知的支援を行うとき、どのように説明すればよいか。

(意見)途上国に対してはルール適用までに優遇期間が設けられているが、経過期間を過ぎればルール通りに行動せざるを得ないだろう。補助金制度についてはWTOのリストで適不適をチェックできる。またJETROのやっているような情報提供等の支援は無差別原則の中で行なっていればWTOに抵触することはないだろう。一方で過去の日本の経験がどの程度効果があったか、また評価されているのかを検証することも重要である。

7.2 日本貿易振興会の役割と支援活動

委員会の模様

途上国の輸出市場確保、輸出促進のための支援 - JETRO の支援スキーム - (第5回)

(日本貿易振興会 水谷委員) 資料編 7.1 参照

(1) 途上国が(輸出促進を行なう上で)抱える問題

人材不足：輸出振興策、貿易ノウハウ、英語力をもった人材の不足

情報不足：外国の市場、諸習慣、関税等の輸入制度などに関する情報の不足

金融面での脆弱さ、法制度等の未整備

(2) JETRO の協カスキーム

ターゲティング・ポリシー

JETRO は輸出振興策を行なうにあたって、情報収集、貿易相談、展示、広報事業等を実施してきたが、特定業種、特定商品をどの市場に輸出するかといった個別のアプローチをとってきた。すなわち当時の産業政策、幼稚産業保護政策を輸出振興の場で実施してきたのが JETRO の特徴であった。

このようなアプローチはその後韓国、台湾にも踏襲されており、ASEAN においても JETRO と同様の機関が作られている。

タイ国に対する協カ実例

1972(第1次オイルショック)～

この時期タイは農水産品の加工品を主力とした輸出振興を開始。JETRO は農水産物の供給者と消費者の研究会を発足させた。また産品展示会を開催し、タイの輸出可能品目を日本市場に紹介、マーケティング調査を行う。

1979(第2次オイルショック)～

タイの貿易赤字、財政赤字増大した時期。JETRO は人材育成、物の改良、環境配慮、市場確保の4つを柱とした ASEAN 協カ事業を実施。

1987(プラザ合意以降)～

この時期タイでは工業製品の輸出が拡大。日本からの直接投資ラッシュ。JETRO は中小企業の外国投資にあたっての支援を行なう JOIN 事業を開始。またニュー・エイド・プラン、グリーン・エイド・プランの事業を実施。

1997(アジア通貨危機)～

アジアへの対日輸出緊急支援実施。タイの外貨獲得のための買いつけミッションを派遣。

輸出促進スキーム

JETRO の途上国輸出振興のための支援スキームは以下のとおり。

市場調査：途上国が関心を持っている日本市場の紹介

貿易情報の収集：途上国に対して日本の諸制度等についての情報を提供

機会の提供：展示会、見本市の開催

デザインの振興：途上国産品に対して日本にあったデザインを指導

対日本との関係だけでなく、当該国産品の第3国市場についての調査を行っている。また最近ではインターネットを使った途上国の産品紹介を開始したところである。

(3) 今後の支援のあり方

ターゲットを定めて輸出振興事業展開して行くのが JETRO の特徴である。すなわちどの業種、どの産品に絞るべきかが重要な問題となる。現在途上国産業を分析して経済協力のあり方を考えて行くための勉強会を行なっているところである。

勉強会では国別アプローチと産業別アプローチ、両者を融合した分析を行なっている。国別アプローチでは各国の年度ごとの輸出特化係数と生産特化係数を分析し、国の特化パターンをみるもの。産業別アプローチはバリューチェーンという考え方に基づいて、当該国の位置を見定めるもの。この二つのアプローチを融合し、当該国の優位性を踏まえつつ、経済協力のあり方を考えて行く予定。

7.3 他の援助国・機関の動向

多くの援助国・機関は、市場情報へのアクセスの改善を中小企業振興の重要課題と認識し、積極的な支援を行っている。他方、この分野で最初に取り組むべき課題は、規制緩和、各種規制の運用の透明化、統一化、簡素化等を通じた公正な競争環境の創出とされ、インスティテューション（輸出促進センター等）への支援にあたっては、政府が直接的に運営に携わるのではなく、民間のイニシャティブと参画を得て運営する方式を重視している。また、こうしたインスティテューションの活動に際しては、サービス料の有料化を通じたインスティテューションの自立化と組織強化のための技術移転が支援の中心になっている。

7.3.1 世界銀行

世界銀行は、Private Sector Development Project、Export Promotion Projectまたはこれに類する名称のローンをいくつか供与している。その基礎にある考え方を抽出すると、およそ次のようなものであると思われる。

- 輸出を阻害している規制を撤廃または緩和し、かつ、運用を透明化、統一化、簡素化する必要がある。例えば、1) 通関手続、関税の賦課、2) 関税払い戻しの手続、3) 輸出金融等輸出振興政策の活用手続、4) 品質管理等資格認証手続、5) 輸送部門等輸出関連産業の独占排除
- 輸出促進センター、自由貿易地区等輸出振興機関が政府機関または公的機関である場合には、非効率である場合が多いので、民営化し、または、民間業者へ委託もしくは外注すべきである。あるいは、民間団体を事業主体とするべきである。(1979年から1991年までに世銀は23の輸出振興ローンを供与したが、そのうち18のケースで政府機関としての輸出促進機関を支援したが、多くの場合、効果的でなかった。)
- 輸出業者が輸出促進センター等世銀の融資を受けて設立、運営された機関のサービスを受ける場合には、無料とせず一部補助(matching grant)とし、費用の一部を利用者に負担させるべきである。特に、前パラグラフの趣旨により、民間セクターがこのような機関を経営または運営する場合には、十分な収入がなければ、自立できない。
- 輸出振興政策を実行する政府機関、公的機関の能力向上、インスティテューション・ビルディングは重要であり、しばしば、世銀ローンの対象とされている。しかし、離職者が多いので、それだけでは不十分である。輸出促進のノウハウを輸出業者に伝授しなければ、十分な継続的インパクトは期待できない。特に、

輸出金融等の財務的メリットを輸出業者に与える場合には、その受益者である輸出業者に対する技術移転と組み合わせて提供すべきである。

➤ プロジェクトの例

ジャマイカ：民間投資・輸出振興プロジェクト（1994）

- 1) 海外市場調査、製品改良、海外マーケティング等に関するサービス
- 2) 新設企業の投資促進に資する技術力向上、従業員訓練
- 3) 民間セクターによる自由貿易地区の設立、運営
- 4) 上記自由貿易地区における情報化促進のための通信サービスの充実

アルゼンチン：民間輸出振興プロジェクト（1995）

- 1) 経済省の委託を受けた民間業者が輸出業者に提供する次のコンサルティング・サービス

- ・輸出機会の発見
- ・輸出市場のニーズにあわせて製品を改良し、または新製品を開発する。必要ならば、技術力向上、QC認証取得を含む。
- ・競争力強化のため、生産性、効率性の向上
- ・業界団体を通じての輸出促進策の実施

- 2) 経済省を中心として、次のような輸出関連インスティテューション・ビルディング

- ・通関、関税払い戻し、保税等の手続きの改善、簡素化
- ・QC認証、輸出金融、輸出保険に関する制度を創設し、または現制度を改善する。
- ・国家貿易委員会がWTO規約に則ってアンチダンピング税、相殺関税を賦課する能力を向上させる。
- ・経済省の輸出振興政策形成能力を向上させる。

ウクライナ：輸出振興プロジェクト（1996）

- 1) ウクライナEXIM Bankを通ずる輸出金融（ツーステップ・ローン）
- 2) ウクライナEXIM Bankのインスティテューション・ビルディング
- 3) ウクライナEXIM Bankが、海外市場の関税、通関ルール等についてデータベースを構築し、輸出業者に提供できるよう技術指導

エクアドル：輸出振興プロジェクト（1996）

- 1) 貿易政策を担当する政府機関の能力向上のためのインスティテューション・ビルディング。次の諸点を含む。

- ・関税払い戻し、基準認証、セーフガード
- ・補助金禁止、非関税障壁、原産地ルール、関税評価等に関するWTO規約の順守

- 2) 輸出業者団体と政府の合併による輸出促進公社の設立、運営。公社は、次の業務を実施する。

- ・競争力強化のための方策の助言

- ・市場調査
- ・海外市場参入のための製品改良、品質改善、標準化等の助言
- ・マーケティング、国際商法、QC、商標確立等についての研修
- ・輸出金融、輸出保険制度の創設または強化

セネガル：農産物輸出振興パイロットプロジェクト（1997）

農業省が契約する専門家により、次のサービスを提供する。

1) 次のようなことについての輸出業者への助言の提供

- ・市場調査、顧客発見、輸出金融確保
- ・商品開発、品質管理
- ・海外企業との提携
- ・市場におけるニッチの発見

2) 業界団体、職能団体、専門家団体、協同組合に対する次の支援

- ・農民団体の設立
- ・情報サービス
- ・製品包装改善センターの設立、運営
- ・原価計算、経営管理に関する研修

アイボリー・コースト：民間セクター振興プロジェクト（1998）

輸出業者団体等民間主導の団体が輸出促進のための次の事業を実施する。

1) 輸出業者に対して次の助言を与える。

- ・輸出のフィージビリティ調査
- ・技術的コンサルティング、研修
- ・見本市参加
- ・輸出マーケティングの計画と実施
- ・バイヤーの招聘

2) 政府代表と業界代表との定期的対話を主催する。対話の目的は、

- ・輸出を阻害している規制は何であるかを知る。
- ・規制緩和等の政策変更の詳細な内容を提案する。
- ・上記提案の実行状況をモニターする。

3) 次のサービスを提供する貿易情報センターの設立、提供

- ・海外市場に関する情報提供
- ・海外の潜在的顧客、パートナーとの連絡に必要な情報提供
- ・インターネットの活用方法の伝授
- ・海外バイヤー等が電子的にアクセスできるように、輸出業者のデータベースを作成する。

バングラデシュ：輸出品多様化プロジェクト（1998）

- ・品質改善、衛生等の基準充足、デリバリー改善、輸出企業役員研修、新市場開拓のための助言サービス
- ・通関手続き改善、輸出品の原材料輸入手続の改善のための中期（5～6年）

計画の作成、実行

- ・一層の規制緩和を目途とした関税委員会による貿易政策のレビュー

7.3.2 EU (PHAREおよびTACIS)

- PHAREは、EUに加盟を希望する中東欧13カ国に対し、TACIS (Technical Assistance for CIS) は、旧ソ連邦諸国に対し、市場経済化、各種政治経済制度の確立 (PHAREの場合にはEUの制度との整合を含む。) を支援するための無償技術協力プログラムである。両プログラムとも中小企業振興、民間企業振興、輸出振興等のタイトルで多くのプロジェクトを実施している。EUの予算枠を超える多額の資金を要する場合には、EBRD (欧州復興開発銀行) やEU各国の2国間援助機関と連携して援助を供与している。PHAREの「評価中間報告書」 (1997年6月) により、EU当局の考え方を要約すると次の通りである。この考え方は、TACISについても当てはまるものと思われる。
- PHAREが用いるSME振興の手法は、次の通りである。
 - 全国ベースのSME振興機関 (輸出振興機関を含む。) の設立、運営と振興政策の策定、実施に助力する。
 - 地域のSME振興機関の設立、運営を含む地域開発政策に助力する。
 - 地域ごとの市場情報提供、経営的・技術的助言等を行うためのビジネス・コンサルティング・センターを多数設立することに助力する。(ほとんどの中東欧国に設立された。)
 - 各種の金融スキームを支援する。
 - 各種の業界団体によるSME支援措置または企業そのものを支援する。
 - 海外直接投資誘致機関の設立、運営に助力する。
- 実際の運用について、評価中間報告書は、次のような評価を行っている。
 - 政府のSME振興政策が確立しないままに実施したプロジェクトは、効果的でなかった。
 - 地域のSME振興センターは、多くの地域で設立され、SMEの発展の基盤が未熟な地域では余り効果がなかったが、全体としてはプラスのインパクトがあった。設立にあたっては、地域ごとのSME発展状況を見極める必要がある。金融については、政府関係機関を通じての援助よりも、民間セクターを通じての援助の方がはるかに効果的であることが、EUだけでなく、関係する他の援助機関の一致した見解である。ただし、民間金融機関が未発達な国も多い。PHAREの援助は、融資申請のための事業計画の作成に対する援助には、一定の効果があった。
 - プロジェクトの種類を問わず、効果の持続性には疑問がある。特に、援助受入機関は、自己資金だけで財務的基礎を固めることは難しく、援助資金が継続して注入されない限り、自立は難しい状況である。スタッフの定着率が低いので、インスティテューション・ビルディングのための指導、研修等の効果も、持続性を持たせることは難しい。

海外直接投資誘致機関も、ほとんどの国に設立されたが、その活動と実際の誘致との直接の因果関係はほとんど確認できていない。輸出振興センターの場合にも、その効果は一般的であり、輸出成約との因果関係は不明である。SME振興のために最も効果があるのは、法制度、行政システム、金融・証券市場の整備であり、第2に金融である。コンサルティング、情報提供サービスは、これらに比べれば効果が小さい。

➤ プロジェクトの例

ウクライナ：ビジネス・コミュニケーション・センター（BCC）および中小企業振興庁（SMEDA）の設立、運営（1992-93）

- 1) BCC は、ウクライナの SME に対して海外市場情報を、海外企業に対してはウクライナの市場、投資環境についての情報を提供する。SMEDA は、SME に対し、情報提供、コンサルティング、研修、事業計画作成への助言等を提供する。BCC、SMEDA は、キエフとザポロージェに設立された。
- 2) キエフの SMEDA は成功例といってよいが、キエフの BCC とザポロージェの SMEDA は、失敗例である。これは、ザポロージェでは、SME が未発達であることが一つの理由である。
- 3) カウンタパートは、当初、ウクライナ民間経営者団体であったが、設立後には SMEDA が、カウンタパートとなり、民間コントラクターに事業実施を外注した。しかし、プロジェクト・マネージャーが何回か交替したため、継続性が阻害された。

グルジア：輸出促進庁（1999-2000）

- 1) グルジアの SME に対しては、標記のほか、中小企業振興庁の設立とそれに対する長期専門家の派遣、Business Support Center、企業経営助言センターの設立と運営に援助している。
- 2) 輸出促進庁は、1999 年 4 月に設立され、職員は、EU 派遣の長期専門家を含めて 7 人である。主要業務は、情報提供、専門家の輸入国訪問の補助（6 週間）、年 1 回のワークショップ開催等である。11 品目を優先分野に指定し、当面ワインを最も有望と考えており、日本の規制関係を中心とする市場情報について、JETRO への委託調査を実施した。

ハンガリー：地方企業援助ネットワーク（1993）

- 1) このプロジェクトは、ハンガリー企業振興財団をカウンタパートとして、地方の SME と開業希望者に対して次のような支援をすることを事業内容とする。市場情報へのアクセスのため、情報技術の活用を奨励する。

研修を通じて、SME 経営者の能力を強化する。

法制、金融、マーケティング、貿易等についての情報を提供する。

- 2) このため、全国に約 100 ヶ所のコンタクト・ポイントが設定され、1993 年だけで 41,000 件の相談を受け付けた。

スロヴァキア：下請交流スキーム（1997）

スロヴァキアにおいては、SME 金融についての3つのスキーム（中小企業ローン、小額ローン、マイクロ・ローン）のほか、下請取引振興のためのスキームとして Subcontracting Exchange of Slovakia（SES）の設立、運営に対して PHARE の援助が与えられている。SES は、海外企業が国内での取引相手を探すため、および、スロヴァキアの企業が海外での取引相手を探すための情報提供を行っている。また、スロヴァキア企業の海外への見本市参加、海外企業のスロヴァキア訪問、その他海外企業との交流も支援している。

チェコ等中東欧10カ国：通関業務改善（累次）

1) 通関業務の迅速化、簡素化、統一化のため、次の事業を援助している。

自己申告等の電算化

密輸と不正通関を防止するための探知機材供与

EU と整合性のある関税法の制定

税関職員の研修

2) このプロジェクトの効果は、国々によって様々であった。概して機材のみが単独で供与された場合には、成功例は少なく、ソフト面の技術協力と組み合わせられた場合には効果的である場合が多かった。

7.4 関係機関による連携

➤ 市場の確保に対する支援を効果的に実施していくには、特に次のようなテーマについて関係機関が連携して取り組むことが必要であろう。

基本的な枠組みの整備に関する協力

マクロ経済の安定

適切な国際通商政策の立案

企業間リンケージの強化、輸出促進、投資促進に必要な環境の整備

商取引に関する各種行政手続の簡素化・透明化

産業の集積を促すインフラ・インセンティブの整備

輸出金融・輸出保険制度の整備

貿易促進機関のキャパシティー・ビルディング・人材養成

投資促進機関のキャパシティー・ビルディング・人材養成

電子商取引のための制度環境整備

企業レベルの協力

製品開発・デザイン開発の支援

下請取引に関する情報支援

見本市・逆見本市等の開催支援

海外取引に関する情報支援

委員会の模様

- スリ・ランカにおける投資促進・輸出振興の課題と中小企業支援・連携促進の課題
(第5回) **資料編7.2 参照**
(コーエイ総合研究所 小泉氏; JICA スリ・ランカ工業振興・投資促進計画調査団長)
- (1) スリ・ランカ概要
- 1977年に市場経済に移行。近年高い成長を遂げ、98年には一人あたりGDPが800ドル。製造業GDPの6割、雇用の65%が中小企業である。南アジアの中でもオープンな貿易施策をとってきたが、民族紛争による防衛費が支出の19%を占める。また教育・医療費が無償となっておりこれが支出の20%を占めており、財政難の原因になっている。
- スリ・ランカでは貿易自由化の波が押し寄せており、2005年には繊維のクォータが廃止され、昨年インドとスリ・ランカの自由貿易協定が締結された。また2008年にはSAARC諸国の自由貿易協定SAFTAも実現する予定である。
- (2) 種々の協力
- このような状況で、スリ・ランカの工業振興をどう進めるかが課題となっている。スリ・ランカはまさに経済協力のショールームであり、世銀、IMF的なフレームワーク・アプローチ(マクロ経済の安定と制度の整備)で行くのか、または日本的なingredientなアプローチを進めていくのかといった課題もある。既に欧米諸国のエコノミストが派遣され、有望業種の競争力強化のための支援を行なっている。一方で工場レベルでは技術レベルが低いといった根本的な課題を抱えている。
- 世界銀行
これまで工業分野に対して世銀が総額1億8千万ドルの支援を行なっている。
- 日本
旧OFCFは小規模企業にツー・ステップ・ローンを出している。またJICA開発調査、OECDのフォローによって工業団地が建設されている。工業分野のマスタープランとして現在工業振興・投資促進調査が行なわれているほか、繊維と鑄造のセンターへの協力が行なわれている。また、JETRO、JODCによる専門家派遣も積極的に行なわれている。
- アジア開発銀行
世銀の中小企業向けローンに協調融資。今後のローンも検討中。またT/Aではプライベートセクター・ディベロップメント向けの協力を行なっている。
- UNIDO
工業分野に対する11案件のインテグレイテッド・プログラムを実施。その内1件をJICA開発調査と連携して行なっている。
- GTZ, USAID
GTZは有望業種に対する技術支援とローンを組み合わせて行なっている。USAIDはエコノミストを派遣して競争力強化プロジェクトを実施中。
- (3) 投資促進・貿易振興
- スリ・ランカの投資インセンティブは悪くないが、民族紛争による悪影響で近年の投資状況は芳しくない。輸出補助は行なわれていない。
- (4) 協力にあたっての課題等
- まずなにより政策議論を中心に据える必要がある一方で、参考となる資料/議論が少ない。現場で調査を進めるにあたってどのような政策を中心に進めていくべきなのか判断が難しい。例えばフレームワーク・アプローチで行くのか、Ingredientアプローチで行くのかといった議論。今回の開発調査では周辺諸国から講師を招いて

互いの工業政策の経験を交換し合い、高い評価を受けた。

また、日本としてうまく連携した協力を進めていくべき点。例えば JBIC の中小企業ローンが先で、JICA の工業振興マスタープランがそれをフォローするという形の協力が行なわれているが留意が必要(本来なら逆)。

中小企業金融への支援に関してはソフト・ローン(低利)とハード・ローン(金利が高め)を組み合わせ、全体の資金量を多くする等の協力が行なわれており、この議論は一つの検討課題であろう。

ローンと T/A の組み合わせでは、現在 JBIC のツーステップローンの内、技術移転にかかる経費は無利子で融資が受けられるスキームがあるが、借り手側は余り積極的でない。JICA その他の技術協力がうまく連携できればと思われる。

現在 JICA 開発調査は UNIDO と連携した活動を行っているが、国際機関との連携ではお互い役所的な手続きがあるため、なかなかうまくタイミングが合わない。フェーズ分けをして分担・フォローを行なうやり方がやりやすいだろう。

8. 経営・技術ノウハウの確保に係る支援

8.1 我が国の経験とその適用

8.1.1 我が国の中小企業経営指導事業

➤ 経営診断

経営診断事業は、昭和23年度から、都道府県と政令指定都市が事業主体となり、国の補助金によって実施されてきた。昭和41～43年度の間には各地方公共団体に、中小企業総合指導所（名称は各地で異なる。）が設けられ、診断事業の中核となる診断指導員を配置し、中小企業診断士（後述）、その他の専門家の協力を得て診断、指導を実施している。昭和54年度以降、各都道府県、政令指定都市に中小企業地域情報センターも設立されて、診断実施機関と連携しつつ情報提供を行っている。診断の内容は、当初は工場診断のみであったが、現在は次の通りである。

・個別中小企業者に対するもの

構造調整対応診断（経営の安定、事業革新、海外進出等）、情報化対応診断、エネルギー・環境対応診断、工場診断、鉱山診断、商店診断、労働福祉診断、設備近代化診断

・中小企業者の集団に対するもの

構造調整対応診断、情報化対応診断、工場団地診断、商業団地診断、商店街近代化診断、小売商業連鎖化診断、共同工場診断、企業合同診断、小売商業協業化診断、共同施設事業診断

診断事業には、1) 中小企業近代化促進法に基づいて資金の貸付を受けようとする者、2) 中小企業総合事業団の高度化資金の貸付等の財政的援助を受けようとする者に対し、これら援助の前提として実施するもの（近代化促進診断）と、このような財政的援助と直接の関係のないもの（一般診断）の2種類がある。

診断事業を実施する地方公共団体に対する国の財政的援助は、長年の間、診断指導員の人件費補助と事業費補助の2本立てで実施されてきたが、昭和58年度から、人件費補助は廃止されて今日に至っている。

診断事業の主力となる中小企業診断士については、昭和27年度から登録制度が創設され、当初は書面審査によって登録を行っていたが、昭和44年度からは、（社）中小企業診断協会が実施する試験に合格すること、一定の経験を有すること等の資格要件に合致する者を登録することとなった。現在、診断士は、鉱工業、商業、情報の3部門に分かれ、合計16,000人に達している。

この事業の根拠法は、中小企業指導法（昭和38年）であるが、平成12年2月に閣議決定された改正法案では、行政による「指導」という考え方を改めるため、題名を中小企業支援法と変更するほか、診断にあたっては、民間の知見を活用するため、地域における中小企業者の団体、民間の経営コンサルタントと

協力することを定めている。また、中小企業診断士が中小企業者の多様な経営課題に対応できるよう、登録のための試験内容と実務研修を充実させることとしている。

➤ **経営改善普及事業**

経営改善普及事業とは、商工会議所又は商工会が、小規模企業者（鉱工業20人以下、商業・サービス業5人以下）の経営または技術の改善のために指導を行う事業であり、昭和35年度に開始された。

商工会議所または商工会において、事業実施の中心となるのは、商工業の指導または経営実務の経験を有する経営指導員である。経営指導員は、全国で約8,700人配置されているが、そのほか、経営指導補助員、記帳指導にあたる記帳専任職員も配置されており、これらの人件費の一部に対しては、国の補助金が交付されている。

経営指導員の行う指導内容は、金融、税務、経理、労働、取引等広範囲にわたる。相談件数は、年間600万件弱であり、最も多いのは、金融と税務であり、この両方で例年、相談件数の約4割を占める。昭和48年度から開始された小規模企業経営改善資金制度による融資を受けるためには、経営指導員の指導を受けなければならない。

この事業による指導、相談は、商工会議所、商工会の会員であるか否かを問わず、小規模企業者であれば無料である。

➤ **地域中小企業支援センター**

平成12年度からの新規事業として、小規模企業または創業予定者の経営相談に応じる窓口として地域中小企業支援センターが発足する。このセンターは、アメリカのSBDC（Small Business Development Center）の例にならって、大学等民間主導の相談窓口を作ることを目指しているが、差し当たり平成12年度に発足予定の91ヶ所のセンターの大部分は、商工会議所、商工会主体である。しかし、相談に応じる専門家には、極力民間人を活用し、将来は、民間主導のセンターを増やすことが想定されている。

➤ **研修**

中小企業診断士等地方公共団体において中小企業の経営指導に従事する職員、中小企業団体職員の能力向上のための研修機関として、昭和37年度に、財団法人日本中小企業指導センターが発足し、翌38年度には中小企業指導法の制定に伴って特殊法人となった。中小企業者に対する研修は、地方公共団体が実施するべきものであるとの前提のもとに、同センターの中小企業者とその従業員に対する研修は、地方公共団体が実施することが困難な課題（当初は、高等技術研修のみ）に限定された。

同センターは、昭和42年度に、中小企業総合事業団（当時、中小企業振興事業団）に吸収されて、同事業団の中小企業研修所となり、さらに昭和55年度から、中小企業大学校に改組された。中小企業大学校は、その後全国9ヶ所に開

校した。

一方、都道府県及び政令指定都市による中小企業経営管理者研修制度は、昭和38年度に開始され、国は、これに対して補助金を交付してきた。その後、商業（昭和42年度以降）、情報（昭和62年度以降）に関する研修、創業者に対する研修（平成7年度以降）等も追加された。平成7年度の受講者数は、約4,200人であった。

8.1.2 公的試験研究機関による我が国の中小企業に対する技術指導

我が国においては、国公立の試験研究機関が技術面での中小企業に対する支援において重要な役割を果たしている。

- 国の試験研究機関は、明治初期から官営事業所の試験研究部門として活動していたが、独立の組織として設立されたのは、明治8年の碍子研究所が初めてであった。その後、総合的な研究機関として、明治33年に東京工業試験所が設立された。民間に対する技術指導は、東京工試の中心的業務であり、創設後10年間に民間の依頼によって実施した試験、分析、検定の件数は、918に上った。また、民間が実施することの困難な製品を製造して払い下げること、あるいは先進的な研究を実施してその成果を民間に使用させる等の大きな貢献をした（合成染料、硝酸等）。大正7年からは、希望者に所内の機器を使用させ、昭和3年からは、開放研究室の名のもとに試験機器の民間への貸与も開始された。
- なお、大正7年には、大阪工業試験所も設立され、その後、部門別、地域別にいくつかの研究所が設立されて同様の事業を実施した。
- 県の試験所については、明治34年、農商務省令によって設置が決定されたが、その業務としては、次の通り、技術の指導、普及が重視された。

巡回講話

見本品の配付

原料又は製品の分析、試験、検定

機械器具の検定

技術に関する質問への応答

- その後、10年間に14の県立試験所が設立され、大正13年には65ヶ所となって、ほとんどの県に出そろった。
- 戦後においても、国の試験研究所には、技術相談所が設けられて相談に応じるほか、企業に出かけて直接の指導も行われている。1980年以降の年間の件数を見ると、指導はおおむね1,000件前後、相談は1万件前後である。

	指導	相談
昭和55年度	577	9,486
昭和60年度	1,130	12,591

平成 2年度 875 11,715

- また、講習会、発表会の開催、研究報告書の刊行等により、技術の普及にも努めている。例えば、昭和25年度からは、累年、品質管理指導のため、研究会、セミナー、講習会を積極的に開催した。
- さらに、民間企業の依頼に応じて、受託研究、試験、分析、検定を行うほか、民間企業との共同研究も実施してきた。共同研究の年間件数は、戦後においてはほぼ20から40程度であったが、通産省が「重要地域技術研究開発」、「中小企業支援型研究開発」、「ベンチャー企業支援型研究開発」等を、大学や公立試験研究機関を含む産学官提携の観点から推奨していることもあって、平成に入ってから200件を超えている（下記参照）。

昭和40年度	9
昭和45年度	40
昭和50年度	21
昭和55年度	23
昭和60年度	85
平成 2年度	229
平成 3年度	251

- 研究所で実施した研究の成果として、特許権等が与えられた場合には、一定の手続きを経て、民間企業に実施権が与えられるが、最近その件数は、年間500ないし700件程度である。
- 都道府県と大都市の公立試験研究機関は、工業部門で147を数え、その技術職員数は、約5,000人である（平成11年度）。その業種は、工業全体をカバーするものも多いが、窯業、繊維、食品加工等地場産業と関係の深い部門に特化しているものも多い。これらの機関も、国立の試験研究機関と同様に、技術指導、依頼試験、開放試験室の提供、講習会、研修生の受け入れ、工業所有権の使用許諾等、様々の形で地元の中小企業振興に寄与している。

8.1.3 中小企業総合事業団の実施する指導・技術関係事業

委員会の模様

我が国における経営・技術支援施策の概要と特徴(中小企業総合事業団の実施する指導・技術関係事業)(第6回)(中小企業総合事業団 大野委員) **資料編8.1 参照**

日本の中小企業施策体系は非常に複雑かつきめ細かなものとなっている。その中で特に指導・技術関係施策に関する4事業を紹介する。

1 高度化事業等への指導、出・融資事業

(1) 概要

本事業は融資と指導、その他様々な施策を投入して中小企業構造の高度化を進めるもの。昭和30年代後半から1990年代中盤まで、日本の中小企業施策のヒット作の一

つといえる。中小企業の集団化、共同化のための特別融資を行うが、融資の前提として診断指導を行う。

(2) 制度の特徴

- 診断指導と融資が一体となり、中小企業者の計画を改善指導しながらの事業である。
- 長期・低利資金の供給が行われる。金利2.1%、貸付期間20年。
- 都道府県と国との一体的助成である。
- 多様な目的の実現手段である。中小企業の組織化、生産性の向上、立地改善・環境改善、業種別近代化計画、都市計画等の実現手段として使われている。

(3) 実績(99年3月末)

総助成額：4兆1,372億円

主要事業：工場団地(458)、卸・流通団地(194)、共同工場(412)、共同店舗(720)

(4) 解説

中小企業高度化施策は、中小企業は過小過多(小さくて多すぎる)であるとの認識から生まれた。すなわち、大企業との格差を是正するために同業種で集まり、規模を適正化しようとするものだった。しかし今日では中小企業の個々の個性を伸ばすべきとの観点から、同業種制限は緩和されつつある。

諸外国にこの事業を紹介すると、「どうして他人の事業と一緒にやるのだ」という質問がされる。同業者と一緒に事業を進めることについては、国によってはなじまないところもあると思われる。

2 情報関係事業

調査関係事業：中小企業者向けの各種調査を行い、中小企業支援機関を通して普及させる事業。

(1) SMIRS

中小企業が必要とする情報をデータベース化し、地域情報センターのオンラインサービスを通して中小企業者へ間接的に提供するもの。(Small Business Management Information Research System)インターネットの普及により、現在では検索システムに切り替えている。

(2) GIN ネット

Global Information Network。G7 内で中小企業向け情報をインターネットを使って統合しようとするもの。幹事国は日本、窓口・運営は中小企業総合事業団。最近ではアジア諸国も参加。

(3) 指導員派遣

情報化支援、エネルギー使用合理化設備導入支援、環境・安全対策等について指導員を派遣し、指導を行うもの。

3 技術開発支援事業

中小企業総合事業団では長年技術開発支援に取り組んでいるが、時代と共に内容も変化している。当初は業界からの要請を受けて機械・設備等の代替開発を事業団が行っていたが、現在では中小企業の創造的な技術開発活動そのものを支援することを目的に、公募・提案技術に対して助成を行う方向に転換している。

4 人材養成

中小企業総合事業団では全国に9カ所中小企業大学校を設置し、各種の人材養成を行っている。

(1) 経営管理研修

都道府県・商工会議所等の指導員、中小企業診断士の養成を行ってきたが、1980

年頃から中小企業者自身への研修が本格化した。最近ではまだ中小企業者になっていない、又はなりたての創業予定者、創業者に対する研修も行っている。

(2) 技術研修

指導者に対する研修と中小企業者に対する研修の2つがある。自動化技術、省力化技術の研修を主に行ってきた。

(3) 特徴

中長期の宿泊型集中研修が主流。座学の他に演習、実習を取り入れ、参加型、実践型の研修を行っている。

(4) 解説

民間企業向けの研修は受講料が必要。企業が研修者に受講料を支払うためには、日本型の長期雇用が前提となる。ジョブ・ホッピングが多い国では成り立たない。雇用文化に留意。

(質疑応答)

(質問) 共同組合が高度化融資の借入人となる場合、保証はどうなるのか。

(回答) 高度化資金は設備資金なので、融資対象物件、資産、土地等が担保に供される。組合員貸付については組合の役員に連帯保証をしてもらっている。

(質問) 中小企業大学校の海外からの受入実績はあるか。もしくは大学校での(海外中小企業社向けの)トレーニングの可能性は?

(回答) 外国の中小企業者への研修は今のところ考えられない。公機関の職員に対する研修は考えられなくもないが、言語、内容共にインターナショナルなものに変える必要がある。将来的な課題として考えなければならないだろう。

8.1.4 中小企業診断制度及び開発途上国における診断士育成協力

委員会の模様

中小企業診断士育成協力の海外展開(第6回)

1 中小企業診断制度(社団法人中小企業診断協会 菊地委員(代理:宇田川事務局長))

資料編 8.2 参照

タイにおける企業診断制度構築プロジェクトに関する事例報告のイントロとして2点指摘する。まず1つとして、中小企業振興を他国から学ぶことは先進国でも途上国でも同じではないかということ。かつてはアメリカが日本の中小企業施策を、今では日本がアメリカの制度を参考にしている。

2点目として経営に関する診断指導は中小企業振興の基本だが、それだけでは十分な効果があがらないということ。日本では融資と指導がワンセットで行なわれてきている。その他施策を見ても日本では各種施策がワンセットで行なわれており、これが今日の成果につながっているのではないかと考える。

中小企業診断協会としても、今後とも途上国への支援を続けて行きたい。診断士といっても様々な専門分野があり、現地で求められる専門性、ノウハウを把握した上で、適任者を送り出せるべく取り組んで行きたい。

2 事例報告 タイ王国企業診断制度構築プロジェクト支援(リアルプロセス研究所 河野代表)

資料編 8.3 参照

(1) 背景・位置づけ

タイに対しては、通貨危機を契機として産業構造改革事業（水谷プロジェクト）を開始、本事業は中小企業の問題解決に向けて「中小企業振興法の制定」、「中小企業振興具体策の展開」という2つの切り口から進められている。企業診断制度構築プロジェクトは「中小企業振興具体策の展開」のプログラムの一つ。

(2) プロジェクト内容

プロジェクトの目的は4つ。① 企業診断制度及び診断士制度の構築、② 企業診断士の養成・研修（2年間で150名）、③ 企業の診断・指導（160社以上を目標とする）、④ 経営指標の作成である。JICA、JODC、TPA（タイ日経済技術振興協会）による専門家が派遣され、診断士養成講座、企業診断に係る協力が行なわれている。

実際に指導した現地中小企業に求められるのは、ソフトな経営資源、能力強化、国際競争力である。指導した企業のうち、経営管理分野の優先度が一番高いと提言された企業は全体の44%になる。

(3) 途上国での中小企業政策の方向性と支援のあり方

次の諸点を指摘したい。

- 1) 中小企業は経済の活動・発展の母体であるとの共通した認識を確立すること。
- 2) 体系的な施策の構築と、それを継続的に展開できる体制を確立すること。
- 3) 信頼できるカウンターパートが用意されること。
- 4) 先行事例の情報を共有し、分析すること。
- 5) 基本計画策定段階と実施段階を意識して協力を進めること。先方の状況がよく分からない状況では特に大切。

(質疑応答)

(質問) タイにおける協力の中で、タイ人の品質、物作りに対するカルチャーの違いなどは感じられたか。

(回答) 共同した活動、準備・段取りが得意でないようだ。また受講する際の取り組み姿勢、態度といった基本的なところにも違いや問題があった。

(質問) 市場経済、民間セクターの活用という観点から、公的セクターが余り介入すべきでないという流れがあるが、診断制度を導入することに対して、タイでは抵抗というものはないか。

(回答) タイにおいては（民間）コンサルタントが十分多く存在して、抵抗があるといったことはなかった。まだそこまで整備されていないのではないか。

(質問) 下請の振興にあたっては、診断が重要な役割を担うが、その際にマルチ・ナショナルの実態を知っている人でないと適切な診断はできない。地元にはそのような人が少ないと思われるが。

(回答) タイにおいては自動車産業以外、下請構造が余り発達していないようだ。もちろん診断士を養成して行く際には、国際会計基準等も含めて必要事項は教えているが、下請企業に対してというスタンスではやっていない。

(質問) 中小企業診断制度が定着し、例えばタイの華僑企業がこれを利用するような仕掛けは何か考えてあるのか。

(回答) 定着についての懸念はあると思う。しかし、タイの診断士制度は国家資格として進められており、通産大臣登録の日本の制度より進んだものになる。また、華僑企業についてはこれまでの財務管理（裏帳簿等）では国際的なビジネスが行えなくなることも予想され、診断士のニーズがでてくるとと思われる。

8.1.5 開発途上国における公的技術機関を通じた指導事業の展開

委員会の模様

メキシコにおける経営・技術支援制度の現状と日本の協力

「開発調査による協力結果報告」(第6回)

(ユニコインターナショナル株式会社 守口氏)

資料編 8.4 参照

(1) プロジェクト概要

メキシコ裾野産業の技術力向上を図ることが上位目標。それに対して公的技術機関による巡回指導を通して、裾野産業の技術力を向上させるというアプローチを取ったのが本プロジェクトである。具体的には2年間の協力の中で2つの技術支援機関を選び、集中的な技術移転を行った。

(2) 活動内容

裾野産業において必要かつ重要な技術であるプレスとプラスチック成形技術(金型を含む)と生産管理技術を公的技術機関に移転するとともに、調査団員と共に企業への巡回指導を行なうことで、巡回指導スキームを確立させることを行なった。移転技術及び巡回指導方法についてはマニュアルが作成され、今後の継続した活動のためのツールとして活用してもらうこととした。

(3) プロジェクト終了後の状況

本プロジェクトは1999年11月に終了したが、2000年1月~2月にかけてフォローアップとして終了後の状況を調査した。公機関の一方は、ある程度体制作りを進めて、企業に対する継続した指導を行なっている。もう一方の機関は内部の体制面のサポートができておらず、技術指導活動は余り活気がない状況であった。このように、カウンターパート機関の内部体制はプロジェクト成果に大きく影響することを痛感した。

また、継続した活動のための資金確保、及び職員のインセンティブが必要となる。

(4) プロジェクトを終えて

裾野産業を振興する上で、公的・民間は別にして技術支援機関を強化すべきことは明らかと考える。一方でメキシコでは公的技術機関の任務が議論される前に、予算が削減されている状況である。まず公的技術機関の必要性和役割について関係省庁及び業界での十分な議論が必要であろう。基本的な生産加工技術の移転、普及など、単純にマーケット・メカニズムに任せおけない部分を限定して、公的機関の担うべき役割を明らかにし、強化するというアプローチが必要である。

(質疑応答)

(質問)巡回指導制度がメキシコに根付くかどうか。マーケットの開発と結びつけて面倒を見ないと立ち切れになりはしないか。

(回答)2年間の技術移転でOEMに結びついて事業を行なっている企業に対して、指導するだけのレベルにはとても到達しない。しかし、それで公的機関の任務がないだけでなく、公的機関しか担えないクライアントが多く存在する。たかだか2年間で移転された技術に対しても、中・小規模企業からは十分な需要があった。マーケットとのリンクについては、もちろん重要だが、本プロジェクトでは裾野産業に対する要素技術の移転、向上という観点から協力を進めてきた。

8.1.6 途上国への適用に際しての留意事項

- ▶ 中小企業に対する指導事業は、財政・金融支援、組織化支援とともに我が国の

中小企業振興施策の最も基本的な手段であり、制度の歴史も長い。長年にわたる中小企業診断士の育成を通じて我が国に蓄積された指導ノウハウと人材は、基礎的な経営ノウハウが圧倒的に不足している開発途上国の中小企業のニーズにも合致するユニークなものと言えよう。他方、こうした指導事業は、我が国の企業風土や他の支援制度との補完関係のなかで効果が発現してきたことに留意する必要がある。

- まず、中小企業診断制度は、もともと都道府県で中小企業の指導に当たる公務員を養成するために創設された制度であり、その後、経済の発展に合わせて徐々に診断士の民間化が進んできた経緯がある。地方自治体の組織・人材が整備されていない開発途上国では、我が国の経験と同じような発想で中小企業診断制度を創設しても、制度自体が根付かない可能性が高い。指導事業の受け皿となる組織や人材の有無と内容、育成された診断士の活用形態、また、企業側の受入態勢を十分に把握したうえで、それぞれの国に合致した制度設計が必要である。
- また、指導事業は中小企業の組織化支援、金融支援等の施策との一体的運用により相乗効果を上げてきた点を踏まえる必要がある。例えば、「高度化事業等への指導、出融資事業」は、金融と指導を一体にして、税制とかいろいろな施策あるいは施策ツールを投入して、中小企業の構造の高度化を進めようとしたもので、多くの成功事例を生み出した。この施策は集団化について特別の融資をする事業で、その前提として診断指導事業が位置づけられている。また、小規模企業経営改善資金の融資に当たっても、経営指導員の診断を受けることが前提となっている。
- 診断・指導事業と金融支援とのパッケージ化は、金融機関の審査能力の補完となり、開発途上国でも有効な支援スキームであると考えられる。他方、開発途上国の金融機関は、外部との関係で与信判断を行うことを嫌う傾向が強く、指導機関との連携がスムーズに行かない場合が多い。中小企業振興に対する政府のコミットメントと総合的な対策がないと、種々の施策の相乗効果は得られないことを政策対話で十分確認することが必要である。ただし、その場合には、指導事業が財政援助を受けるための指導に偏向しないよう配慮が必要である。
- 中小企業大学校等で行われている中小企業の経営者や技術者に対する直接的な指導事業は、企業が企業人を育成するシステムを前提として組み立てられている。日本型の長期雇用が一般的でない社会にはそのまま当てはまらない部分があることに注意が必要である。
- 民間コンサルタントのマーケットが既に存在する国（特に欧米系のコンサルタントが進出している国）において公的な指導事業を開始すると、民間コンサルタントとの間で競合が起きる可能性があるため、コンサルタントの有効活用を図ることに配慮しつつ公的事業の役割や対象範囲を慎重に検討し、その必要性を理論的に正当化しておくことも必要である。

- 我が国の場合、指導事業の普及に際し、相当な財政的負担を行ってきたが、財政状況の厳しい途上国で同様の財政補助を継続的に行うことは困難である。公的なサービスの自立発展性を考えると、一定のコスト回収を行うことが必要になる。そのためには大中企業への指導によって利益を確保し、同時にコスト回収が困難な中小零細企業への技術サービスを継続していくことが必要になる。大中企業にも喜ばれるサービスを提供するには、公的支援機関自体が特殊な技術やノウハウを有している必要がある。
- オープン・マーケット、小さな政府という世界の大きな潮流の中で、公的な技術支援機関を長期的にどのように扱うかという点も途上国への協力に際して検討すべきポイントである。我が国の場合でも産業が確立してくると、親企業や取引先など民間企業のほうが技術習得のより重要なチャネルとなり、公的支援は限られた機能しか果たさなかった事実がある。産業の発展段階や業種に応じて、公的機関が直接サービスを提供するプロジェクトアプローチと民間の活力を一層引き出す環境整備への支援をうまくミックスしていくことが必要である。

8.2 他の援助国・機関の動向

- この分野における世界の各援助機関の動きは、1979年以来世界銀行の主催によって、毎年ほぼ1回のペースで行われている中小企業振興援助機関委員会の動きの中に集約されている。このコミッティーは1995年に金融機関の選定と支援に関するガイドラインを採択した。その後本委員会は1998年にBusiness Development Service (BDS)事業（中小企業経営指導事業）に関する暫定ガイドラインを策定している。さらに現在はBDSの持続性、パフォーマンスの計測方法に問題の核心を移し、討議が続けられている。
- このガイドラインづくりの背景には、公的機関がドナーの支援を受けて企業に直接サービスを提供する援助アプローチからの脱却にあり、従来の我が国の援助アプローチと大きく異なるものであり、注視が必要であろう。現在の議論の要点は次のとおりである。。（詳細は資料編8.5参照）

従来の政府やドナーによる中小企業に対する直接の支援は、質の高いサービスを提供するという点でも、多くの受益者にサービスを提供するとうい点でも失敗してきたと判断される。

このため、ドナーの共通した考えとして、BDSの提供は民間企業か非政府機関によって、市場経済の仕組みに乗っ取って行われるべきであると考えられる。政府関係機関の役割は、市場メカニズムの機能しない部分の補正と、公共財の提供に限定されるべきで、私有財（ほとんどのBDSは私有財とみなされる）の提供は市場メカニズムに委ねられるべきである。

BDSのマーケットのアクターは、中小企業、サービス提供者、サービス・ファシリテーターに分けられる。BDS提供者は中小企業にBDSを直接提供する

組織で、民間企業、NGO、業界団体、政府関係機関が考えられる。また、BDSファシリテーターは、通常、政府やドナーにより資金提供された国際機関または国内機関で、BDS提供者を支援する役割を持ち、新規のサービスの開発や成功事例の確認、モニタリングと評価などを行う。

BDSの評価指標の要点は次のとおりである。

- ・BDSの個々のサービス、BDS機関全体が財務的に持続可能か。（料金収入と原価の比）
- ・中小企業者のパフォーマンスは持続的に改善されるか。（会社の生存率）
- ・サービスの規模、アウトリーチ（対象企業、人数）
- ・どのくらいのインパクトがあったか。（開業率、雇用増加率、売上増加率、貧困解消度、複数回利用者数等）

その他

- ・委員会ではその他にBDSが存続するマーケットの育成・発達について議論が行われており、それに対する指標についても論じられている。

- なお、OECDのFEEDにおいても、新規小規模事業に対する指導事業に関する政策ガイドラインを作成しており、基本的な考え方は、世銀を中心とする援助委員会の考え方と符合している。

指導事業は商業主体のように運営する。

指導事業は中小企業のニーズに基づき設計し、ニーズに応じ柔軟なサービスが全地域で受けられるようにする。

できるだけ初期から、指導事業の実施に民間セクターを関与させ、長期的には、これらの指導事業が民間セクターによって提供されることを目的にする。指導事業の計画づくりに際しては自律発展を狙い、地方の資源を含む複数のソースを模索する。

指導事業を行うスタッフの訓練及び指導事業の運営を支援の対象とする。

（参考）欧米先進国における経営指導事業

（注：（財）中小企業総合研究機構「先進各国の中小企業の現状と中小企業に関する調査研究」等による。）

➤ アメリカ

中小企業振興センター（SBDC）

民間企業、大学、州政府、地方政府等が設立するSBDCに対し、中小企業庁（SBA）が補助する。SBDCは、全米に1,000以上あり、SME（またはSMEを開業しようとする者。以下、アメリカの場合同じ。）に対し、経営上のカウンセリング（マーケティング、金融、財務等）や技術援助を提供する。

ビジネス情報センター（BIC）

BICにおいて、退職企業幹部サービス隊（SCORE）その他SBAが活用する団体が、SMEに対して、市場調査データベースの活用等により、助言と研究サ

ービスを提供する場合に、SBAが補助する。BICは全国に45設置されている。
退職企業幹部サービス隊 (SCORE)

SCOREは、SMEに対して、無料で助言と研修サービスを提供し、SBAは、SCOREの活動を援助する。12,000人の退職者ボランティアが全国700ヶ所のSCOREに組織されている。

輸出支援センター (USEAC)

USEACは、SBAが、商務省、EXIM、AID等と協力して運営し、輸出をしようとするSMEに対し、輸出金融、海外の潜在パートナーその他輸出に必要な情報を提供する。USEACは、全国に19ヶ所置かれている。

輸出法務支援ネットワーク (ELAN)

ELANは、SBA、商務省、全米法曹協会が協力して運営し、貿易に専門知識を持つ弁護士が輸出業者に対し、無料で法律上の質問に答える。

➤ EU

欧州情報センター (EIC)

EICは、EU内15カ国に227ヶ所設置され、SMEに対して情報を提供している。

BC-NET (企業協力ネットワーク)

BC-NETは、海外企業と関係を結ぶことを希望するSMEに対して、カウンセラーが助言するためのコンピューターによる情報ネットワークである。

BRE (企業連携局)

BREは、SMEの国際的結び付きを促進する世界70数カ国の500の機関、団体 (correspondent) のネットワークを活用して、EU委員会のSME担当総局が提供するサービスである。Correspondentとなっているのは、各国の商工会議所、専門家団体、地域振興機関、コンサルティング会社、銀行等である。

➤ イギリス

トレーニング・企業評議会 (TEC)

TECは、雇用省の監督下にある民間企業主導の独立組織であるが、運営資金について政府補助を受けている全国82ヶ所に設立され次のような事業を実施している。スコットランドでは、同様の事業を実施する独立組織は、地方事業会社 (LEC) と呼ばれ、22ヶ所に設置されている。

- ・ 企業に対する情報提供、助言
- ・ 企業間の提携、協力の促進
- ・ 幹部や社員の研修を実施し、または、コンサルティングを受けようとする企業に対する経費の支援

ビジネスリンク

貿易・産業省 (DTI) が統括し、TEC、地方自治体、商工会議所等が運営するSME支援のためのネットワークであり、SMEに必要な情報収集と提供、SME経営者に対する研修、海外企業との提携を行うための支援活動を展開している。ビジネスリンクは、全国240ヶ所に窓口を持ち、多数の民間プロバイダ

一の持つ情報を総合して、NEARNETとSUPERNETと名付けられた2種のデータベースを活用している。NEARNETは企業と人材に関するデータベースで、どこにどのようなニーズとシーズがあり、どのような知見と能力を持つ企業と人材が必要であるかについての情報を提供し、SUPERNETは、技術情報を中心に国内および海外との企業提携に必要な情報を提供するためのデータベースである。ビジネスリンクの事務所は、経営、技術等のコンサルタントをリテインしている。

中小企業センター

DTI管轄の中小企業センターは、13ヶ所で情報提供を実施している。

商工会議所による輸出市場調査等の助成

商工会議所は、政府の支援を得て、SMEの海外市場調査の経費を補助し、調査の方法について助言する。

その他

DTI管轄の海外貿易サービス(OTS)、輸出マーケット情報センター(EMIC)、民間団体である輸出協会(Institute of Export)等が輸出に関する情報提供を実施している。

➤ フランス

フランス貿易振興会(CFCE)

CFCEは、経済・財務・産業省の監督下に、海外市場に関する情報提供、見本市開催、輸出相談等のサービスを実施している。

商工会議所

全国166の商工会議所にリテインされている700人のコンサルタントが、SMEに対して、経営等に関する助言を提供している。

公認経営対策協会

小規模企業が、公認経営対策協会に加盟すれば、助言を無料または補助による割引料金で同協会の専門家の診断を受けられる。

輸出市場調査費用、海外見本市参加費用の助成

SMEの海外市場調査、見本市参加のための費用の50～60%をフランス貿易保険会社(COFACE)が補助する。

➤ ドイツ

ドイツ経済合理化本部(RKW)

RKWは、生産性本部とも呼ばれ、SMEの経営指導に専念している。各州に州レベルの組織があり、フランクフルトの全国本部を通じて連邦経済省と協力して事業の実施にあたる。SMEがRKWに登録された専門家の指導を受ける場合、RKWは、コンサルタントに支払う費用の一部を補助する。

商工会議所、クラフト会議所

これら会議所は、会員のSME、クラフト業者に対して、無料で経営相談を実施し、政府も会議所の実施するセミナー等の費用の一部を補助している。

新規開業企業等に対するコンサルタント費用の助成

SMEがコンサルタントを利用した場合、開業後2年以内のSMEならばその費用の60%、零細企業ならば50%を政府が補助する。

委員会の模様

主に中小企業振興援助機関委員会の BDS 援助に対するガイドラインについて討議が行われた。概要以下のとおり。

BDS ガイドラインは受益者負担の考え方など、非常に理想論的な感じがする。現実に関発途上国で受益者負担を求めた場合、どれだけニーズがあるのか疑問。日本でも診断制度に受益者負担を求めたのが昭和63年からである。

この受益者負担の議論は、本連携促進委員会の底流にあったものである。中小企業を弱者として政策的に救済することと、受益者の主体性、事業の持続性は表裏の関係にある。政策的な補助の部分は、発展に応じて徐々に減らしていくというアプローチが必要であろう。

日本の場合、同じ立場でハンディを持った人とそうでない人がいるという、中小企業の二重構造は比較的理解されやすかった。海外の場合は、民族、国営・民間などといった違う要素で二重構造的なものが存在する。その意味で小さいが故にハンディを負っていて、補助が必要という日本的な説明が理解されにくいのではないか。

事務局の発表ペーパーで「これまでの経験によれば、政府は BDS 実施機関としては不適切」との部分がある。他方、我々の仕事はほとんど公的機関に対する支援で、今後の協力の在り方を考えさせられる一文である。

途上国といってもいろいろな段階がある。NIES のような国に対してはこのような BDS のガイドラインは適切かもしれないが、発展レベルの低い国に対しては適切でないという議論は出来るだろう。結局はガイドラインをどのように使うかということである。ガイドラインがどのように適用されるかは分からないが、もともと彼ら（欧米ドナー、国際機関）がこのような考え方を持っているということである。ガイドラインのあるなしに関わらず、今後ともこのような考え方で主張してくるだろう。日本としての考え方を理論的に説明をして、委員会の中で発言していく必要がある。

国際機関で議論している中小企業と、我々が考えている中小企業とは定義が異なる気がする。国際機関の方は貧困対策というところの中小企業、サービス産業、地域ビジネスを含めて議論しているケースが多い。一方で日本の場合は中小企業というと製造業を中心とした裾野産業、輸出促進を最終的にねらっていく分野をイメージする。その意味でも一つのガイドラインを何にでも適用することは出来ないだろう。

中小企業支援における政府と市場メカニズムの関係、コスト負担については、もっと単純に考えられないか。中小企業支援というのは例えば初等・中等教育を供与することに似ている。初等教育、中等教育は人材育成の根本的なところであり、それに対する公的支援の正当性は問題なく受け入れられると思う。一方で高等教育は利益を受ける個人が負担すればよい。

中小企業にも大きなばらつきがあり、小さいということだけで差別を受けている企業に対する公的支援は国際機関からも受け入れられるはずである。実際に世界銀行のプロジェクトで本問題を検討した際も、そのような結論が導かれ、少なくともそれに携わった世界銀行関係者は同じ考えを持っていた。

8.3 関係機関による連携

- 経営・技術ノウハウの確保面での支援を効果的に実施していくには、特に次のようなテーマについて関係機関が連携して取り組むことが必要であろう。

- 基本的な枠組みの整備に関する協力

- 中小企業振興マスタープランの策定

- 経営・技術ノウハウへのアクセスを改善に関する協力

- 業界団体を中心とする支援ネットワークの強化

- 中小企業診断士制度の構築支援

- 公的技術支援機関のキャパシティー・ビルディング・人材育成

- 産業の集積を促すインフラ・インセンティブの整備

- 民間ベースの技術移転を促進する環境の整備

- 企業レベルの協力

- 経営改善指導及び経営者の育成

- 技術開発支援及び技術者の育成