

5-4 特定業界の技術分析 —製紙業の分析—

産業技術の発展段階や支援策を検討する場合、業界別に異なってくることは言うまでもなく、案件形成の内容によっては、先にみたマクロ分析に続き、業界分析が必要となることがある。業界分析の例として、ここでは、付加価値生産性が高く、一国の産業発展に貢献度が高く、また、その裾野産業として中小企業への影響の大きい装置産業として製紙業について検討を行う。図表5-26は鉄鋼業と製紙業の生産工程を比較したもので、両者は類似しており、鉄鋼についても製紙と同様のことが言える。

図表5-26 製紙と鉄鋼の生産工程の比較

	紙パルプ工程		製鉄工程	
代表的製品:	印刷用紙、段ボール原紙、箱用板紙 家庭紙、筆記用紙、特殊紙等			
	林業		鉱山業	
	↓		↓	
	木材加工	皮剥ぎ、チップ化	材料前処理	
	↓		↓	
薬品→	パルプ化		高炉	
	↓		↓	
薬品→	調成	パルプ調成、薬品添加	転炉	
	↓		↓	
薬品→	抄紙	パルプスラリー→シート化	圧延	
	↓		↓	
	仕上げ	紙表面加工、長さ、幅、枚数等の設定	冷延	
	↓		↓	
薬品→	塗工	紙表面コーティング	メッキ	
	↓		↓	
インク等→	紙加工	段ボール加工 白板紙印刷・製缶 小判断裁 印刷 製本	スリッティング	
			↓	
			金属加工	型鋼 パイプ 線材 各種金属製品

出所) 調査団作成

5-4-1 技術発展段階のマクロ分析

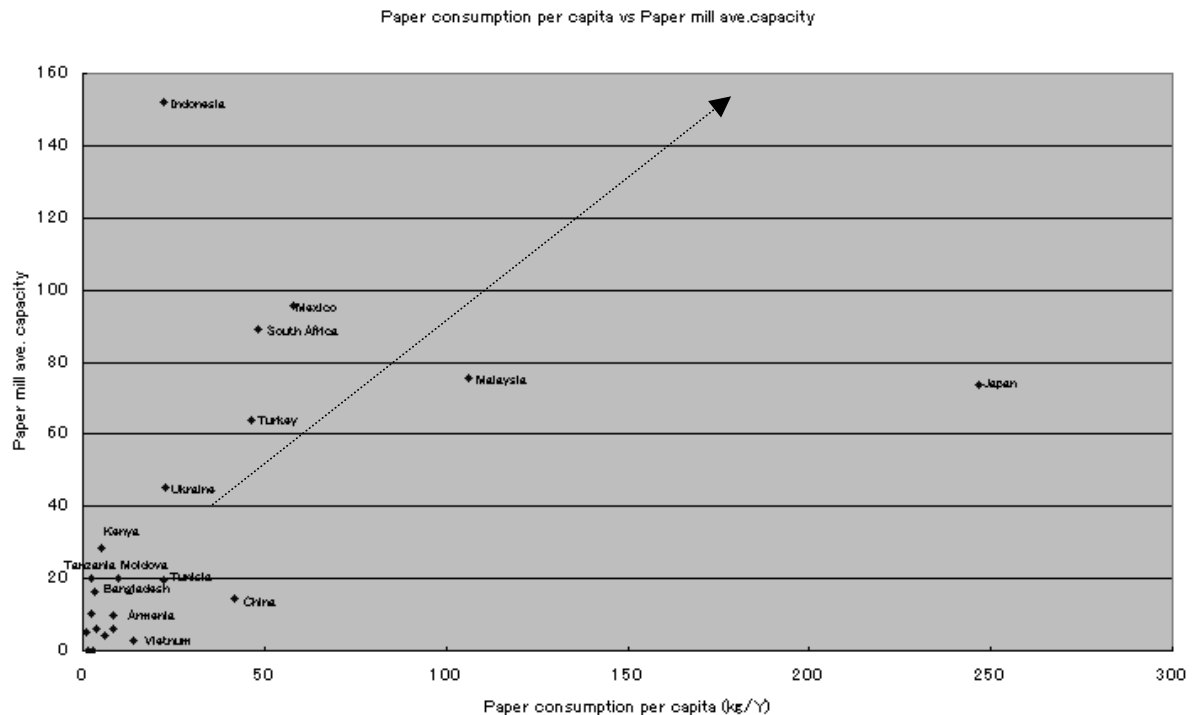
(1) 技術発展の指標

紙パルプ産業に特定した技術発展段階のマクロ判定（国レベル）の指標を以下に示す。

(a) 紙パルプ工場の生産規模

紙パルプ産業は他の装置産業と同様、購買力のある大規模企業は高い技術も手に入れやすく、規模の大きさが企業の競争力の大きな要素であると共に、技術水準の目安にもなる。図表5-27に対象国の紙パルプ工場の平均生産能力を示す。

図表5-27 紙消費量とプラント生産能力



出所) Pulp and Paper International 1998,1999,Annual Review、Pulp and Paper、International 2004, Annual Review Statistics、Future (テックタイムス社) 2005.11.7 発行, p.15,16,17 をもとに調査団作成

(b) 紙パルプ生産量

需要量に対応できる技術力の指標として、生産量は判定要素の一つである。

(c) 生産設備自給率 (紙パルプ製造設備の自国内での生産)

一般的に装置産業は、設備の高度化により中途半端な技術力、資金力では存在することがむずかしく、製紙業界も同様、淘汰、集約されてきており自国内に外資系も含め設備メーカーが存在し、自給できる国の技術レベルは比較的高いと判断される。

(2) 途上国の技術発展段階の判定

上記データを元に対象国の技術発展段階を以下のような指標に換算して3段階で判定した結果を図表5-28に示す。一人当たり GNI の指標 (経済的豊かさ) とほぼ合致する。

$$\text{総合評点} = \text{①} \times \text{②} + \text{③}$$

この指標を元に製紙技術の国別に発展段階の総合ランキング (I ~ III) を判定した。

図表5-28 対象国の紙パルプ技術発展段階判

Country	① Ave.Paper mill capacity		②Production (2004)		③P&P machinery vendor		④総合得点 (①×②+③)	紙パルプ技術としての総合ランキング
	(1000T/Y)	rank	1000T/Y	rank	in the countries	rank		
Uganda	5	1	4	1	無し	1	2	I
Laos	0	0	0	0	無し	1	1	I
Myanmar	10.3	1	45	1	無し	1	2	I
Tanzania	20.3	2	49	1	無し	1	3	I
Ghana	0	0	0	0	無し	1	1	I
Bangladesh	16.5	1	240	2	無し	1	3	I
Kyrgyzstan	6.0	1	2	1	無し	1	2	I
Kenya	28.3	2	148	2	無し	1	5	II
Nicaragua	4.0	1	0	0	無し	1	1	I
Bolivia	6.0	1	16	1	無し	1	2	I
Armenia	10.0	1	5	1	無し	1	2	I
Moldova Rep. of	20.0	2	15	1	無し	1	3	I
Vietnam	2.7	1	750	2	無し	1	3	I
Tunisia	19.4	2	125	2	無し	1	5	II
Indonesia	152.2	3	7678	3	無し	1	10	III
Ukraine	45.2	2	687	2	無し	1	5	II
China, People's Rep.	14.3	1	49500	4	有(2流)	2	6	II
Turkey	63.8	3	1769	3	無し	1	10	III
South Africa	89.2	3	2563	3	無し	1	10	III
Mexico	95.6	3	4349	3	無し	1	10	III
Malaysia	75.4	3	1358	3	無し	1	10	III
Japan	73.8	3	30889	4	有(1流)	4	16	

5-53

出所)調査団作成

ランク指標

<19	1	<100	1	無し	1	<5	I
19< <50	2	100< <1000	2	有(2流)	2	5< <10	II
50<	3	1000< <10000	3	有(1流)	4	10<	III
		10000<	4				

I～Ⅲの各レベルの状況は以下の図表5－29の通りである。

図表5－29 発展段階の状況・課題

発展段階	状況・課題
レベルⅠ	①最新の設備・技術導入コストが必要とする生産量、品質に対し割高で見合わない。よって陳腐化したあるいは仕様が生産条件と合致しない設備や中古機械が導入され、設備力レベルは低い。 ②周辺に設備サプライヤーが育っていない ③周辺に参考となる製造・設備管理技術、技術情報がない ④プラント構成設備ユニットは購入するにしても、ユニット間の繋ぎ、プラント全体のエンジニアリングは自前で設計・製作せざるを得ず、結果的に設備力レベルが低い ⑤設備保全が保全設備・運用共に不十分なため機能・運転率が低下する ⑥低品質、低効率、高い諸原単位（エネルギー等資材の無駄使い）、環境汚染 「技術指導の主体は、設備を十分に使いこなすための操作技術を中心に」
レベルⅡ	① レベルⅠとレベルⅢの間 ② プラントの一部で中古設備も用いられるが新規購入の場合も増加し、トップレベルではない設備ではあるが、アジアでは台湾、韓国、中国などの海外から又、ヨーロッパから導入がなされるようになる。しかし導入設備の周辺設備や全体プラントのエンジニアリング力がないのでプラント全体の丸投げでない場合には（その場合が多い）機能が十分に発揮できない。 「技術指導の主体は、保全・修理技術を中心に」
レベルⅢ	①必要とする生産量、品質と設備・技術導入コストと見合い、生産高あたりの投資費は割安となり、高額投資に見合ってくる。 ②企業が大規模になるにつれて周辺に設備産業が育ってくる。 ③周辺に参考となる製造・設備管理技術が多くなってくる。 ④一流サプライヤーから最新の設備、技術を購入出来る資金力を持つようになる。設備保全の為の比較的高いレベルの設備・装置を導入できる。 「技術指導の主体は、改良・改造技術を中心に」

出所) 調査団作成

5－4－2 中小企業の技術向上のための効果的な支援

中小企業支援という観点からは支援対象はレベルⅠ、Ⅱに絞られるべきで、レベルⅢの国では概して、大資本の参画により比較的高い技術が存在し、また、技術レベルの高い中小企業も存在するため、技術支援の緊急度は低く、大資本にゆだねるべきであろう。レベルⅠの国では、基本的な技術指導だけでも驚くべき効果をあげることが多く、たとえば、生産ラインのわずかな変更でも生産ラインの停止率が一桁減少し、稼働率を大幅に向上させることができ、また、現地での1ヶ月間の修理技術基礎OJTにより、生産ラインの故障停止率が数分の1に低減するなどの大きな効果が期待できる。

(1) 人材育成・技術指導

技術レベルが低く、技術情報が少ないがための低品質、低効率、ユーティリティ（用水、エネルギー）の無駄遣いは、特に発展段階初期の国において著しい。設備資金不足の問題も存在するが、その設備の必要性、仕様を決定するのにも技術が必要であり、技術は欠くことのできない条件である。特に発展段階初期の国においては技術層が薄く工場技術者は広い技術分野をカバーすることが要求されるため、幅広い技術教育が必要である。そのためには図表5-30に示すような技術支援が有効であると考えられる。すなわち、各国の紙パルプ産業技術レベルに応じた継続的・計画的な技術の人材育成支援が必要である。

また、技術教育のみならず、工場経営に関わる経営指導も実施する。

設備に関する教育は、各企業固有の設備にもとづき、各企業の固有の教育に委ねるべき部分が多いが、共通的・基礎的・原理的な教育については、大学、職業訓練校等にて実技・実習、講義を行うことができる。また、高価な測定器は職業訓練校等の公共施設に置き、企業が共同で使用できるようにする等の対応が必要である。

教材については、紙業界の固有技術については日本の紙パルプ企業社内資料および海外での発行済み資料が多々あり、容易に準備できる。共通技術についても既存国内資料を利用すれば容易に作成することができる。

下記に示すような基礎的な内容について、訓練機関で講義・実習したり、また、専門家による技術指導などが考えられる。

- 1) 現状の生産設備の設備能力と実生産量の把握および、その差の原因の調査・指導
発展途上国紙パルプ中小企業においては、上記の乖離が非常に大きい例が大半で生産効率等、両者の差異について十分な原因分析が必要である。

生産効率

- (a) 設備故障率
- (b) 製品生産時間/生産時間
- (c) 原料歩留まり
- (d) ユーティリティ（用水、エネルギー）原単位
- (e) 実生産量/基準設備生産能力
- (f) 環境負荷原単位・・・環境悪化の防止

例えば省エネを挙げた場合、省エネ設備の導入も効果はあるが、それ以前に上記の作業によりエネルギー原単位は数十%改善されることさえある。

- 2) 設備更新、増強、改善計画具体化

当該中小企業の条件を考慮して、規模、製造品目、教育、設備投資計画等に関する将来計画を策定する。

(2) 技術支援にあたっての留意事項

- 1) 以下の理由により、近代化設備導入に固執しないで、レベルに応じた中古設備の輸入も一法であり、高機能機器は将来アドオンできるように考慮しておけば良い。
- ・ コスト（購入およびメンテナンスコスト）
 - ・ コストに見合うだけの品質に対する要求は GNP 比例で増加するのであって、当初は品質要求レベルは低く、高価な設備は技術的に使いこなせない場合が多い。

図表5-30 製紙業の技術レベル別の中小企業技術力向上支援策

大項目	小項目	対策			備考
		レベルⅠ	レベルⅡ	レベルⅢ	
工場・企業運営	予算管理	中小企業診断士等による段階別教育初級	中小企業診断士等による段階別教育中級	中小企業診断士等による段階別教育上級	
	投資計画・審査能力	同上	同上	同上	
	従業員教育・人事管理	同上	同上	同上	
	上記実施時のプロジェクト全体のITがニヤツク	同上	同上	同上	
	会計システム・原簿システム	同上	同上	同上	
	資材購入	同上	同上	同上	
	駐場活動の導入	同上	同上	同上	
	マーケティング	同上	同上	同上	
	製品開発	同上	同上	同上	
	企画およびその審査能力	同上	同上	同上	
	レベルに見合った設備の導入	中古機械の導入	中古機械・二流設備の導入	一流設備の導入	
	設備導入時の技術確保	熟練技術者による指導	熟練技術者による指導	ほとんど不要。自社で手配できる	
			下記技術の習得		
	固有技術	製紙工学	原理を中心に	熟練技術者による段階別指導 理論と実践(デュアルシステム)	最新技術の紹介を中心に
紙製品の特性、製造法の特徴およびその用途					
印刷紙		各種印刷と紙に要求される品質		例えば高速オフセット印刷への対応	
板紙		塗工板紙は不要	塗工板紙の製造入門	高速生産設備による製造法	
家庭紙		紙に要求される品質		高速生産設備による製造法	
特殊紙		一般的には不要			
林産					必要に応じて
パルプ化・薬品回収		パルプのない場合は紹介のみ			
木材パルプ			高歩留まりパルプ化等		
剥皮パルプ		特にパルプ材料が得やすい場合			パルプ自製でない場合は紹介のみ
古紙処理		古紙処理の色々。管理の原則等		最新技術の紹介を中心に	
調成(繊維特性調整・配合、薬品・染料添加)		パッチおよび連続の得失等			
抄紙					
洋紙		低中速生産設備について		高速設備について	
板紙		低中速生産設備について		高速設備について	
家庭紙		低中速生産設備について		高速設備について	
特殊紙		一般的には不要			
仕上げ		仕上げ方法の色々、原理、設備			
塗工・塗料調製		簡易塗工・塗料調製方法・塗料試験のみ		高速塗工、タフコートイック、塗料調製上級編	必要なければ省く
紙加工		-			
紙パルプ製造工程管理		必要な管理指数とその目安			
紙パルププロセス、プラント設計		浅く、広く例えはポンプ選定器、物置・貯蔵設計	本格的なプラントエンジニアリング技術	狭く、深く、工場設計	
紙パルプ設備設計		浅く、広く例えは機械設計も。		ほぼ不要(設備メーカーが供給できる)	
試験・製品開発		測定実習、測定器調整、紙の設計等			
用水節減法		節水対策の基本	節水対策応用編	日本並みにするには。	
紙パルプ排水処理の特徴		紙パルプ排水処理負荷、処理法			主講義は「共通技術:用排水」にて
共通技術		生産管理			
	統計、品質管理	QC七つ道具程度		重回帰、実験計画法	
	保全	実技・座学(潤滑、オイル、潤滑システム、保全システムの発展、液体機械の軸封、……)保全管理入門		BM→TBM→DBM→振動等複合診断	製紙独特の設備の保全を含む
	修理	実技・座学(潤滑、オイル、潤滑システム、保全システムの発展、液体機械の軸封、修繕管理入門……)			製紙独特の設備の修理を含む
	電気・受配電設備	実技・座学	発電		
	Paper machine駆動制御	基礎		高度制御	
	ボイラ			ボイラ発電等。	黒液回収のある場合は回収ボイラも。
	計測制御	機器の原理座学、整備・チューニング実習 DCSは紹介のみ		制御理論、DCSを用いた高度制御、最新のセンサー	
	用排水	排水処理の原理、方法、管理等			
	CAD				
	IT・情報システム				
	改善活動	目的、効果、事例紹介		専門家の派遣等	
	ISO、JIS取得	不要	取得すると有利	取得が必要	

- 2) 環境対策（大気、水質、省エネ）は必須
- 3) 低開発国においては以下のような理由により設備能力が発揮されていない場合が非常に多く、まず現在所有の設備能力をフルに発揮させれば、それだけでも大きな収益向上が期待できる。現状の何が問題かの調査・指摘は必須。
 - (a) 故障が多く設備稼働率が低い。

例：あるフィリピンのパルプ設備稼働率 60%
 メンテナンスの必要性を経営者が認知していない。
 予算が不足、技術者がいない。
 保全技術が不足。
 - (b) 操業効率が悪い。

オペレータの技術レベルが低い。教育がなされていない。
 設備技術が低く適正な設備となっていない。
 操業管理技術が不十分。
- 4) 紙パルプ産業の生産拡大を求められた場合の留意点
 - (c) パルプ資源をどうやって手当てするのか。

パルプ用に使える木材が手当てできるか。
 その他のパルプ資源があるか。アバカ（マニラ麻）、バガス（サトウキビ）、
 稲、ケナフ、竹等
 古紙が手当てできるか。輸入できるか。
 - (d) 用水源を確保できるか。

紙 1ton あたり通常、数 10ton の用水が必要。用水資源の小さい対象では日本の節水技術が有効な支援策となる。
 - (e) 原材料、製品の運搬方法
- 5) 社会インフラの整備されているか

電力供給、用水の確保は紙パルプ等の装置型産業では不可欠の条件であり、操業効率向上には欠くことができない。毎日のように停電が発生する地域もあり、大幅な効率低下を招いている。
- 6) 環境保全への配慮

途上国においては経済・技術要因によりエネルギーの無駄遣い、環境破壊・汚染が発生している。生産のための技術支援のみならず、これらの改善あるいは生産拡大による環境への影響の最小化を並行的に進める必要がある。例えば排水用凝集沈殿槽において堰の高さが不同である、等の例は多く、生産のための技術指導と同時に環境保全の技術支援も重要である。

5-4-3 製紙業と中小企業

装置産業と中小企業のかかわりは、装置産業に関連設備、治工具を提供したり、部品を

提供したりするなど、いわゆる裾野産業のみならず、上流工程である装置産業本体の中にも中小企業が存在し、中小企業への影響は大きい。特にレベルⅠあるいはレベルⅡの段階では少なからず存在する。製紙業と中小企業との関わりについて以下に述べる。

(1) 地場の中小企業の育成あるいは創出

レベルⅠ、Ⅱの段階では生産量が少なくかつ高品質の必要がないため、地場産業的中小企業が紙パルプ産業として参画するのが最もふさわしい。これらの中小企業は当該国の経済発展とともに大規模化しその内の幾つかは国を代表する企業に発展していく。

(2) 中小企業を中心に裾野が広い

紙パルプ産業は他の装置産業と同様、非常に技術裾野の広い産業であり、多くの周辺産業を必要とする。当初段階は、それらの全てを周辺に求めるのは難しいため、紙パルプ産業の技術者が、周辺産業を指導、育成して行くことになる。紙パルプ産業の裾野産業としては自家使用薬品の外販、設備や土木建築のエンジニアリング・施工、特殊機器製作、IT、生産技術、地域への電力供給あるいは技術面から離れるが運輸業務、不動産業、商事業、倉庫業等、多岐にわたる。

(3) 主原料購買先として

主原料であるパルプ用材料は主として中小事業者により集荷、中間加工される。林業、あるいは非木材パルプ原料育成、集荷、加工業が不可欠である。非木材パルプ原料の処理・選別は人手を多く要し、雇用創出効果も大きい。

(4) 川下産業は中小企業が中心

図表5-31に示すように紙パルプ産業の川下産業は非常に広く（生産額で紙パルプ産業の40倍、事業所数にして500倍）、企業規模が小さく中小企業向きの業種である。

図表5-31 2003年 日本における紙パルプ産業とその下流産業の生産額（百万円）

	生産額	指数		事業所数	指数
紙パルプ製造業	2,865,927	100	}	540	100
加工紙製造業	659,037	23		465	86
紙製品製造業	523,500	18		1152	213
紙製容器製造業	2,151,537	75		4842	897
その他	894,518	31		1395	258
印刷業	6,339,903	221		14996	2777
製版業	527,745	18		1781	330
製本業・印刷物加工業	332,155	12		2718	503
印刷関連サービス業	20,188	1		126	23
				下流合計指数 399	

出所) 紙・パルプ統計2005 (日本紙パルプ商事) p4、

「日本の紙パルプ産業と印刷産業の規模比較」より調査団作成

紙パルプ産業の拡大によりレベルⅠ,Ⅱ段階では特に輸入品よりコストの低い紙製品を入手しやすくなることにより、広い範囲での川下中小企業の発達が期待できる。

以下に参考として紙パルプ産業関連企業を示す。

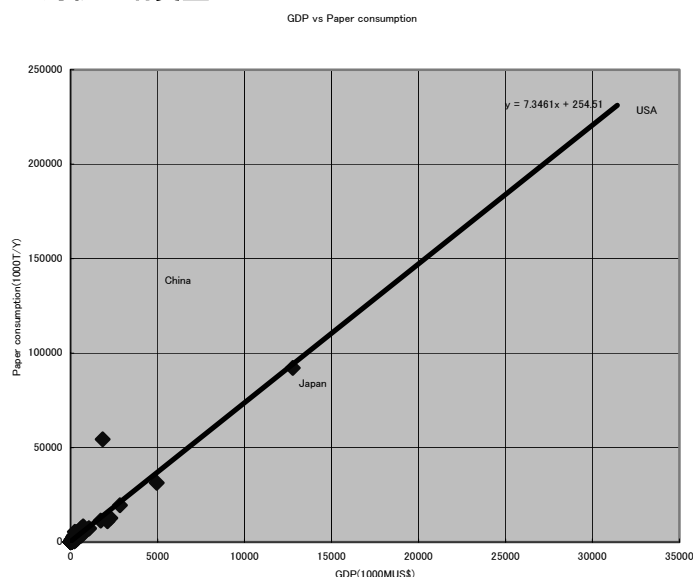
- 1) 上流
林業、木材加工業、木材チップ加工業、古紙回収業、
- 2) 需要先として
運輸、設備・装置、ベンダー、工事業者、土木建築業者、エネルギー供給、薬品製造業、消耗品（包装材料等）供給、予備品供給、修繕用品供給
- 3) 下流
印刷、製本、筆記用紙加工、段ボール加工、板紙加工、小判加工、各種紙製品加工

5-4-4 技術支援による経済的効果

(1) 紙パルプ製品輸入減少による経済効果

紙の消費はGDPと強い相関があり、GDPの伸張に伴い紙消費は上昇する（図表5-32）。また、紙消費量が少ない間は、輸入比率が高い。特にレベルⅠでは一般的に輸入比率が比較的高く（図表5-33）、国内生産のメリットは大きい。紙消費量はGDPと強い相関があり、GDPの計画が定まれば紙消費量を予測できる。

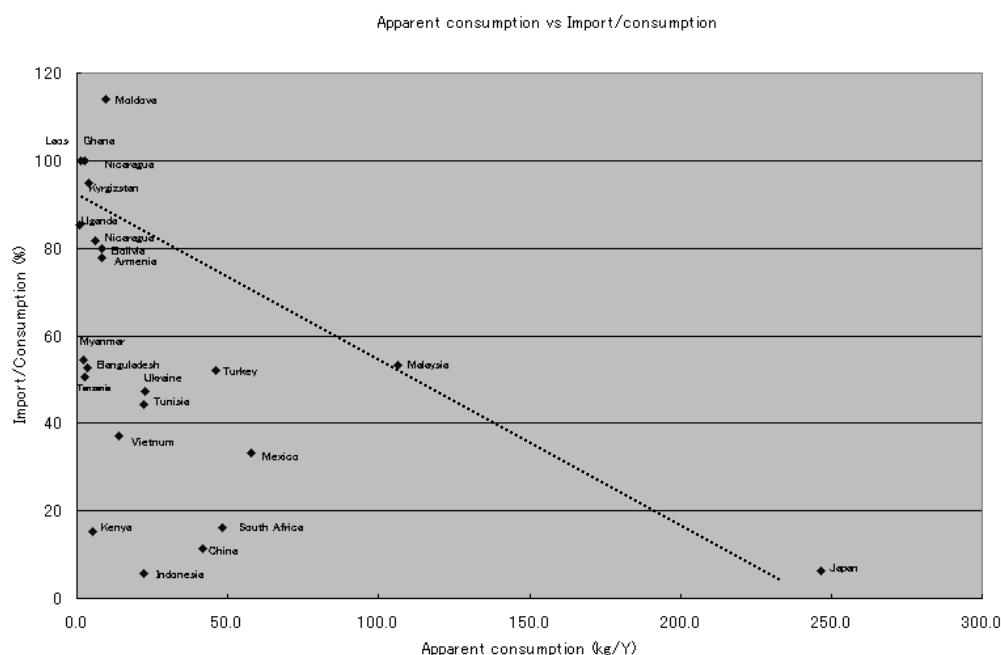
図表5-32 GDP対紙の消費量



出所) Pulp and Paper International 2004, Annual Review Statistics、CIA World Fact Book 2005 より調査団作成

注：GDPとして2005年推定値を用いた。

図表 5-3 3 輸入比率と紙消費量の関係



出所) Pulp and Paper International 2004, Annual Review Statistics、CIA World Fact Book 2005 より調査団作成

(2) 輸出振興効果

レベル I, II の段階では (大規模生産には適さないが) 上記の非木材パルプ生産は、非木材パルプの木材パルプと異なる特徴により先進国に輸出できる物もある。

(3) 雇用創出効果

1) 直接雇用吸収力

日本での紙パルプ産業の製品出荷額あたりの従業員数は全産業の平均並みであるが、途上国においては、生産性の低さ故に、雇用効果はその技術レベルと逆に、幾何級数的に増加する。

紙パルプ産業での直接雇用力

レベル I	100 人/千トン/年 (バングラデシュ、ベトナム 1998 年)
レベル II	10~20 人/千トン/年 (インドネシア、ケニア 1998 年)
レベル III	5 人/千トン/年 (南ア 2004 年、台湾、マレーシア 1998 年、トルコ 1999 年)
参考	1.4 人/千トン/年 (日本 2004 年)

(資料)

- a) Pulp and Paper International 1998,1999、Annual Review
- b) Pulp and Paper International 2004 Annual Review Statistics
- c) A Perspective on South Africa p5,p13 (Paper Manufacturers Association of South Africa 2004)
- d) 紙・パルプ統計 2005 (日本紙パルプ商事) p4 「日本の紙パルプ産業と印刷産業の規模比較」 p7 「紙・板紙の生産量推移」

図表 5-34 関連産業の雇用吸収力

	従業員数	指数	備考
紙パルプ産業	43734	100	パルプ、紙製造業
紙加工業			段ボール加工等を含む
印刷関連産業	152501 360554	349 824	

出所) 紙・パルプ統計 2005 (日本紙パルプ商事) p4 「日本の紙パルプ産業と印刷産業の規模」
より調査団作成

2) 裾野産業の雇用吸収力

各国の紙パルプ産業の周辺産業への影響は不明であるが日本での実績では紙パルプ産業の下流産業の従業員数は紙パルプ産業のその約 10 倍となっている。

第6章 援助分析

6-1 本章の位置づけ

これまで多くの調査でドナー機関の中小企業振興に関する支援状況について、調査・分析がなされている。本章では、中小企業振興に係わる効果的支援アプローチを検討するためのチェックリストに他ドナーの実態・事例を反映して現場への説得性と実用性をより高めることと、他ドナーの基本的な考え方や支援の種類・方法を良く理解した上で日本として独自性の発揮できる中小企業支援策を企画することを目的として、ドナー機関の中小企業振興に関する援助動向について調査・分析を行った。¹

6-2 調査の対象

本プロジェクト研究が検討対象とする4つのカテゴリー、i) 政策・制度・ビジネス環境、ii) 中小企業金融、iii) Business Development Services (BDS: 中小企業)、iv) 産業技術の4分野に関する主要ドナーの援助動向について、これまでの中小企業振興に係わるJICA (Japan International Cooperation Agency: 国際協力機構) 研究成果における主要な議論と結論をレビューしながら、JICA 資料等では詳しく触れられていない項目について、主にWebsiteを使った調査を中心に追加的な視点を取りまとめる。調査の対象は世銀グループの他、IDB (Inter-American Development Bank: 米州開発銀行)、ADB (Asian Development Bank: アジア開発銀行) 等の地域開発銀行、USAID (United States Agency for International Development: 米国国際開発庁)、DFID (Department for International Development: 英国国際開発省)、GTZ (Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit: ドイツ技術開発公社) 等の中小企業振興における有力ドナーとした。

6-3 中小企業振興に係わるドナーの全体的な動向

中小企業振興に係わる支援はドナー機関の主要テーマとして、より効率的な手法の整備、より効果の高い新しいアプローチの開発の取り組みがなされている。中小企業振興に係わるドナーの全体的な援助動向に関しては、国際協力事業団「鉱工業プロジェクトフォロー

¹ 本章でとりまとめる内容は、本研究報告書読者の理解を助ける参考資料であり、各ドナーの中小企業振興に関するアプローチを全て網羅しているわけではない。

アップ調査報告書（中小企業振興に係る援助動向調査）²に詳しい。同資料は中小企業振興に関して各ドナーに概ね共通している最近の援助方針の動向を以下のとおり、取りまとめている。

- (1) 各国際機関は、その機関の政策や戦略に貧困削減あるいは中小企業振興への支援を取り入れている。2000年9月、ニューヨークで開催された国連ミレニアム・サミットで掲げられた「ミレニアム開発目標（UN Millennium Development Goals: MDG）」により、一層、この傾向が強まっている。同サミットに参加した147カ国の国家元首を含む189の加盟国代表は、21世紀の国際社会の目標として国連ミレニアム宣言を採択した。同宣言では8つの目標が掲げられており³、その目標の第1が「極度の貧困及び飢餓の撲滅」である。
- (2) 各ドナーは途上国の経済成長を通じた貧困削減のために民間セクターの役割、特に中小企業振興を通じた雇用機会の創出や所得の向上が重要であるとの認識を深めており、従来、社会サービス（保健、教育、ソーシャル・セイフティ・ネット等）を強調していた貧困削減戦略（Poverty Reduction Strategy Paper: PRSP）においてもこの考えが加えられるようになった。
- (3) 各国際機関はこれまでの中小企業振興への支援活動をレビューし、また必ずしもうまくいっていなかった部分の反省を踏まえて、今後の取り組みについてそれぞれの機関の持ち味を活かし独自性を出そうと努めている。このため、新しい支援方法（ツール）の開発に努めている。また、国際機関内部の関連部門間で調整が必ずしも取れていなかったことへの反省もあり、世銀グループではIFC（International Finance Corporation: 国際金融公社）が、UNDP（United Nations Development Programme: 国連開発計画）とUNCDF（United Nations Capital Development Fund: 国連資本開発基金）の間ではUNCDF/SUM(Special Unit for Microfinance)が、それぞれ責任担当部門となった。
- (4) 地域戦略的な政策として、UNDPは貧困削減・所得向上等を目的としたプロジェクトの1コンポーネントとして中小企業や零細企業振興を扱うことはあっても、アフリカ局以外は中小企業や零細企業振興を目的にプロジェクトを形成することはほとんど無い。UNIDO(United Nations Industrial Development Organization: 国連工業開発機関)は地域戦略を特に持ち合わせていないが、プロジェクトの実施状況を見ると、アフリカや南アジアのいわゆる最貧国の多い地域での女性企業家の育成やクラスター・プロジェクトを通じて零細企業振興に協力している。世銀/IFCは直接的かつ企業レ

² 国際協力事業団鉱工業開発調査部(2003)『鉱工業プロジェクトフォローアップ調査報告書（中小企業振興に係る援助動向調査）』2003年8月

³ MDGに掲げられている8つの全目標は、以下の通り。

目標1: 極度の貧困および飢餓の撲滅 目標2: 普遍的初等教育の達成

目標3: 男女平等および女性の地位強化の推進 目標4: 乳幼児死亡率の削減

目標5: 妊産婦の健康の改善 目標6: HIV/AIDS、マラリア、その他の疾病との闘い

目標7: 環境の持続可能性確保 目標8: 開発のためのグローバルなパートナーシップの推進

ベルの育成では重点地域を特に定めていないが、政策・制度面の協力ではアフリカ向けが非常に多くなっている。

- (5) マイクロファイナンスは零細企業振興に特に重要であるとの共通理解から、これまで広く国際的にも、あるいは地域的にも経験や情報の交換と共有がなされ、ノウハウの蓄積がされている。しかし、マイクロファイナンスのみでは零細・中小企業の振興に限界があることが認識され、非金融面のサービス（特に、BDS）、政策や法律制度面の環境整備が不可欠であることが認識されるようになった。
- (6) マイクロファイナンスや BDS ではマーケット指向アプローチ（Market-Oriented Approach）を尊重すべきとの方向にある。これは、公的機関が提供したサービスや資金提供したサービスは企業の生産性と競争力の向上、雇用創造、貧困削減、社会移動性（social mobility）の向上等の当初目的を達成できなかったとの反省から来ている。マイクロファイナンスについては、これを直接提供する関係機関（銀行、NGO 等）が金融サービスを持続的に提供できることが重要である。たとえば零細企業にも市場金利を適用すべきという点も考慮されるべきである。そうでなければ金融機関の経営上の持続性を確保することが難しくなり結局、マイクロファイナンス・スキームが働かない危険を孕んでいるからである。同様に、BDS も市場に任せるべしとの考えが最近、強調されている。つまり、BDS 供給者も BDS 需要者（零細企業、中小企業）もコマーシャル・ベースで取り引きがされるべきという考え方である。
- (7) 各ドナーの中小企業振興の考え方に影響を与えている 2 つのグループがある。第 1 は世界銀行の招待により 1997 年 10 月にベルリンで開催された小企業振興ドナー委員会(Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development)である⁴。参加者は途上国の零細・中小企業の振興に係わる国際援助機関と二国間援助機関の代表者である。小企業振興ドナー委員会の討議事項や合意事項は参加機関に対する拘束力は無いものの、それぞれの機関の政策や戦略の策定に反映されており、参加機関に対するかなりの影響力を持っていると見られる。第 2 は Consultative Group to Assist the Poorest(CGAP：世銀の管理する零細企業融資支援機構)であり、最貧困者を支援するためのマイクロファイナンスを中心テーマに扱う国際援助機関と二国間援助機関による協議グループである。CGAP は世界銀行のマイクロファイナンス専門家チームと共に、ドナーおよびマイクロファイナンス機関(Microfinance Institutions：MFIs)に対して、技術的ツールとサービス、訓練とキャパシティ・ビルディング、技術的アドバイス等についてのサービスを通して貢献している。

さらに直近の動きは 2005 年 11 月にカイロで行われた前述の小企業振興ドナー委員会の資

⁴ 本委員会は、2005 年 12 月に「The Donor Committee for Enterprise Development」へ名称が変更された

料に見て取れる。同委員会の 2005 年の「ビジネス環境改善に関する国際会議⁵」では、29 のドナー機関の代表と被支援国の責任者が約 300 人集まり、3 日間の会期中に政府と民間部門におけるビジネス環境を改善するための広範な議論が行われた。同会議の最終報告書⁶で扱われた主要な論点は以下の通りである。

1) 企業規模についての考慮

零細企業から中小企業、さらに大企業にわたって企業規模毎にビジネス環境の改善がどのようなインパクトをもたらすかが今後も十分、検討されるべき重要なテーマである。企業規模に基づく様々なアプローチや法的手段が小規模企業では大規模企業とは違う形で働くことがある⁷。また、中小零細企業はしばしば女性所有企業の場合があり、企業規模についての考慮がジェンダー的な観点からも議論されるべきである。

2) 民間部門の役割の重要性とその参画に関する課題

法制度面での改革も含めビジネス環境改善の取り組み当初から、民間部門が重要な役割を演じる。しかし、実際に民間部門との共同作業を進めていく上での現実的な課題については今後さらに解決していくべき内容も多い。たとえば、民間企業はビジネス環境の改善プロセスにおいて重要な役割を演ずるが、民間部門を改革に取り込むためには彼らに対する特別な配慮や下地づくりが必要となる。一方で、こうした民間部門への特別な配慮から生ずるドナーへの過度な依存や市場歪曲の危険性も起こりうるため、これらのリスクを最小化していくことが大きなテーマとなる。

3) 公的部門と民間部門の対話の重要性

公的部門と民間部門の対話は大変重要である。ビジネス環境改善に関して、その優先順位付け、進捗モニタリング、改善プロセスの維持やその社会的浸透において、公的部門と民間部門の対話が重要な役割を演ずる。一方、こうした公的部門と民間部門の対話を進めていく上では、初期段階の既存のビジネス環境下での民間企業・機関との対話を成功裏に進めていくことが重要である。この点で、地元の名士や優良企業は重要で、ドナーはこうした現地を代表する組織について事前に十分な調査を行い対話への参画を推し進めることが必要である。正式な形だけでなく「非公式の形態」での対話も重要である。一方、公的部

⁵ International Conference on Reforming the Business Environment

⁶ Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development, International Conference on Reforming the Business Environment(2005)“Cairo, Conference Outcomes Final Version”

⁷ 国際協力事業団(2001)『鉱工業プロジェクトフォローアップ調査（中小企業振興に係るドナーの動向分析報告書）によると、ドナーの多くは、中小企業振興の対象を中小企業と小規模零細企業に分けて支援を行っている。中小企業と小規模零細企業に対する支援の主な違いを紹介すると、中小企業については、自由競争、市場主義によりビジネスを実施すべきとし、政府はその Level Playing Field（公平な競争の場）の整備を行うが産業保護等の差別的な政策を行うべきでないとする一方、小規模零細企業については、産業振興よりも貧困対策、失業問題、地域振興という社会開発的な観点から協力を実施する（マイクロ・ファイナンス、女性起業家支援も含まれる）。たとえば ADB では、中小企業振興は金融・工業局が、零細企業振興は農業・社会セクター局が担当している。ただし、その他多くのドナーは中小企業振興を専門に担当する部局を設置し、その中で中小企業と小規模零細企業を分けて実施している。一方、本項の 2005 年「ビジネス環境改善に関する国際会議」においては、主に中小企業と大企業の違いについて述べられている。

門と民間部門の対話を円滑にするためにドナー側が若干の金銭的サポート（例えば会議費用等）を提供することもあるが、参加組織がこれらの金銭的な援助に依存しないよう過度の支援になることは避けなければならない。

4) 中小企業関連の改革への国内的な要求の喚起

ビジネス環境の改善のためには、被援助国の国内的な需要・要望を注意深く喚起していかなければならない。被援助国の国内に改革を求める強い要求が無い状況下では、ドナー側としては何もすべきではないという意見も一部にあるが、まず適切にビジネス環境の改善を求める、より大きな国内の要望を喚起する国内議論を刺激する必要があるという意見が強い。こうした被援助国の国内ニーズ醸成のためには国際的な視点、地域の視点、国内の視点でのビジネス環境のベンチマークや評価がしばしば有効である。この場合も公的部門と民間部門の対話が重要な役割を演ずる。

5) インフォーマル経済とビジネス環境

インフォーマル経済の取り込みに関しては、法律や規制の枠組みにインフォーマル企業が対応するためのコストと、企業がインフォーマルのままでいる際のコストの双方を評価することが重要である。税や労働関連の法制度の改善によりインフォーマル企業をフォーマルな枠組みに組み込めるチャンスがある。一方、小企業だけでなく大企業もインフォーマル経済で事業を行っている場合がある。大部分の大企業はフォーマルな規制の枠組みの中で彼らの事業を遂行するための正式な許認可を得ている。しかし、法規制の枠組みが不適切な場合、これら的大企業が公式な経済の枠組みの外で商取引を行う誘引になりかねない。インフォーマル経済の障壁については多くのことが議論されてきたが、インフォーマル経済の詳細な動きを含めた実態についてはまだ十分な理解がされていない。

6) 地域的な視点でのビジネス環境改善の重要性

各ドナーは地域的な視点（下位国家レベル：sub-national level）でのビジネス環境改善について今後、十分な理解と投資をしなければならない。地方レベルでのビジネス環境の改善は、地方分権の拡大に連動して新たにニーズが高まっている分野である。ビジネス環境の改善においては、国内の地域レベルでの政策や法制度、規制への対応が近年、重要視されてきている。こうした地方レベルでの変革のためには、地方政府レベルでの意思決定を喚起し、変革を具体的に実行していくことが必要である。一方、地方自治体は国家レベルでの政治過程や改革に対しても重要な影響力を持っていることも十分、認識されるべきである。

7) 中小企業支援に関するドナー間の協調

ドナー協調はビジネス環境改善を実現するために各ドナーが必要とする極めて重要なステップである。こうしたドナー協調は、各ドナーの努力によって実現される協同作業である。各ドナー間のより密接な協調のためには、援助効果に関するパリ宣言（The Paris Declaration on Aid Effectiveness）への対応も含めてそれぞれのドナー間で約束された内容を確実に実行していく必要がある。これは、十分な時間と強いリーダーシップを必要とする難しいプロ

セスでもある。発展途上国政府自らが、こうしたドナー間調整に参加し、またドナー間の協同作業を積極的に支持し、必要な場合には自らも各ドナーと一緒に活動することも新たな動きとして注目される。

6-4 政策・制度に関する支援の動向

6-4-1 全体的な流れ

政策・制度に関する各ドナーの近年の支援動向として、1) 中小企業に不利な法的環境の整備、2) WTO (World Trade Organization : 世界貿易機関) 等の近年、動きが著しい貿易面での制度面での整備、3) 被援助国の政策・制度面も含めたビジネス環境の改善を促す情報の整備、等の大きな流れがある。これらは、特に米国に代表される国益を最大化するための国家戦略的な視点と、各ドナーの援助疲れの弊害を解消するために制度・政策面での援助において、より効率的な支援が重要視されているという 2 つの要因が考えられる。以下に、政策・制度面での援助に関する主要ドナーの最近の取り組み事例について述べる。

6-4-2 世界銀行グループの事例

各国の政策・制度の改革を促進する世界銀行グループの取り組みとして、第 2 章で述べた「Doing Business」がある。世界銀行グループはこれ以外にも政策・制度面の改革に関して様々な取り組みを行っている。過去の世界銀行の融資案件において、世界銀行グループ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⁸。

(1) 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

(2) 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

⁸ 国際協力事業団連携促進委員会(2000) (中小企業振興分野知的支援)「連携促進事業(中小企業振興分野知的支援) 報告書本編」

(3) LDC (Least Developed Countries : 後発開発途上国)

- ・ 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、世界銀行グループはそのための費用を借款対象としたり借款協定の条件とするといった方策をとっている。一般的に世界銀行グループ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する一方で、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っていない。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是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⁹。

6-4-3 USAID の事例

USAID の政策・制度支援での典型的なアプローチは、民間企業による産業組織をつくらせて、ロビー活動を通じてビジネス環境を改善していくというものである。USAID が行う制度面での支援活動の具体的事例として、TFI: Trade Facilitation and Investment というプログラムがある¹⁰。TFI は 2001 年以降、カザフスタンとキルギス共和国において、また 2002 年以降、タキジスタンとウズベキスタンにおいて実施されている。TFI プロジェクトの目的は中小企業のための貿易と投資に関するビジネス環境を改善することである。この目的を達成するために、TFI では投資に関する障壁の削減、貿易振興、WTO への積極的な参加の支援と参加後のフォロー、そして度量衡、設置認可、標準化と品質向上に関する世界的な成功事例の導入等を実施している。

TFI プロジェクトは、(1)RIC (Reduction of Investment Constraints) 「投資関連障壁削減プログラム」、(2)TF (Trade Facilitation) 「貿易促進プログラム」、という 2 つの要素から成り立っている。RIC は中小企業に関する政府規制の障壁を減らすために、規制の草案づくりからその検討、施行まですべてのプロセスにおける支援を実施している。特徴的な点は規制作成のプロセスに現地の市民や企業連合、現地企業家、各種現地政府機関の積極的かつ適切な参加を促進していることである。特に、現地の中小企業経営者に対して法律、規則及び政府方針に関する、より多くの情報を与えることに力を置き、その結果、政府規制等に関する透明性を確保して企業成長の妨げになる障壁の減少を実現している。一方、TF プロ

⁹ 国際協力事業団連携促進委員会(2000) (中小企業振興分野知的支援) 『連携促進事業 (中小企業振興分野知的支援) 報告書 本編』、平成 12 年 7 月

¹⁰ <http://www.usaid.kz/page.php?page=article-74>

グラムにおいては WTO に関する情報取得を促進した上で、各国の WTO 加盟に向けた様々な手続きの後押しを実施している。具体的には輸送や交通機関に関連した課題の解決、税関に関する課題の解決、各国間の税関手続きの違いの調整等を行っている。また、様々な国際標準への対応や国際規格に関する資格認定についての支援も行っている。

6-4-4 米州開発銀行の事例

IDB では、様々なフォーラム等を開催して制度関連の改革を推進している。1998 年には IDB 本部のあるワシントン DC でドナーと被支援国が出席する会議を企画した。この会議では、中小企業関連の政策や IDB の支援方法についての意見交換が行われた。さらに、「ラテンアメリカ中小企業監視所」を設立して政策分析・設計・評価の障害となっていた情報の欠如を補うために、政策立案者に中小企業分野の情報を提供するツールを開発した¹¹。IDB は政策・制度関連の今後の援助に関するいくつかの重点課題を設定しているが、その中で、中小企業から大企業への資材等の調達を促進することで中小企業振興を促進する、というアプローチが盛り込まれている。たとえば、IDB が政府等に中小企業支援のプログラムを説明して契約の一部に盛り込むことで、契約段階から中小企業を参加させることが可能となる。こうした取り組みが政策段階からの手段として用いられたことは少なく、これを正式な中小企業振興ツールとして用いるべきではないが、中小企業が契約に参加できるように障壁を取り除く取り組みについては今後、重要視されていく見込みである。

既存の司法体系以外での係争解決システムを創設・増強することも重要課題である。多くの国において民間レベルでの小規模な係争についての問題を解決できる裁判所外での制度があるとはいえ、あまり利用されていない場合がある。こうした係争解決システムは商業上の問題を信用できる場において低コストで解決できるため、中小企業にとって重要な制度上の仕組みとなる。IDB はすでにこの分野でのシステム整備に取り組んできたが、より合理的なフレームワークの整備、実施機関の能力向上、一般的な司法システムの合理化、カルテルの存在する国の公証人に競争的なシステムを導入する等、依然として取り組むべき多くの課題がある。こうした係争を扱う小規模な仕組みを整えることは中小企業の債権回収を容易にし、またインフォーマル・ビジネスがフォーマル経済に入ることを促すことも期待できる。一方、これらを実行するための国別・セクター別の知識は、ドナーとしての IDB にではなく被援助国である途上国側にあることが多い。このため、各国において中小企業をつなぐ民間の独立した組織をつくり制度改革に尽力させることが重要になり、このような組織が中小企業を代表して新たな法や制度を監視することによって、IDB の法制度に関する取り組みを手助けすることになるように努めている¹²。

¹¹ IDB Sustainable Development Department Micro, Small, and Medium Enterprise Division (2003) “IDB Group Support to the Small and Medium Enterprise Sector (1990-2002) Achievements, Lessons, and Challenges”

¹² Enterprise Research Institute for Latin America(2005) “From Intervention to Empowerment : A New Approach to Assisting SMEs in Latin America Regulation, Procurement, and Dispute Resolution”,

6-5 金融に関する支援の動向

6-5-1 全体的な流れ

各ドナーに共通する動向として、途上国に効率的かつ競争的な金融市場を創出し、市場経済の原則を徹底するよう努めていることが挙げられる。これは、補助金等の直接的な融資は「クラウディング・アウト¹³」を引き起こし、金融セクターの発展に悪影響を及ぼすと言われることによる。たとえば、世界銀行グループは補助金によって利率を引き下げることは反対で、その理由として、1) 通常なら採択されない不良なプロジェクトや資本集約的プロジェクトが採用されてしまう可能性がある、2) 市場金利を支払う能力のある大企業や銀行とコネクションのある企業が優遇されてしまう可能性がある、3) 固定金利の場合はインフレと連動せず実質マイナスの金利となり得る、4) 補助金で運営されている限り銀行が自立性を達成することが無い、等の点を指摘している¹⁴。

6-5-2 国際金融公社の事例

IFCの中小企業振興のツールのひとつに中小企業振興ファシリティ（SME Facilities）がある。現在、5つの地域にそれぞれ固有の名称をもって設置され¹⁵、他のドナーと協調して資金を投入し、IFCにより運営されている。当初、中小企業に融資可能なビジネスプランを準備し経営支援を行ってきたが、今では業界団体やサービス・プロバイダー等に対して非投資分野の支援も行っている。しかし、あくまでも地域の中小企業が資金や技術協力にアクセスできるように、またキャパシティ・ビルディングに結びつくように活動している。なお、ファシリティ¹⁶とは、以下を指す。

- APDF : Africa Project Development Facility
- AMSCO : African Management Service Company
- CPDF : China Project Development Facility
- MPDF : Mekong Project Development Facility
- SEED : Southeast Europe Enterprise Development
- SPPF : South Pacific Project Facility
- Latin America and the Caribbean SME Facility

2005/3/8

¹³ 政府支出が増加することによって民間投資が減少すること。ここでは公的融資の増大が民間貸付を減少させることを指している。

¹⁴ 国際協力事業団鉱工業開発調査部(2001)『中小企業振興に係るドナーの動向分析』、2001年3月

¹⁵ 国際協力事業団鉱工業開発調査部(2003)『鉱工業プロジェクトフォローアップ調査報告書（中小企業振興に係る援助動向調査）』2003年8月

¹⁶ ファシリティは、金融、BDSの両方の援助を行っているので、本章では金融について、次章でBDSについて述べる。

また、IFCに見られる傾向として、単に融資を行うのではなく中小企業への技術協力等の非金融プログラムと一体で援助が行われるようになってきている点がある。たとえば、IFCの今後の戦略を記した“IFC Strategic Directions : Implementation Update and FY06-FY08 Outlook”においては、中小企業融資をしている銀行を対象とした「credit facility」を提供するとの記述がある。これは、中小企業融資と技術協力を組み合わせて、途上国の銀行の中小企業融資能力を向上させ、一定の顧客数とサービスの質の目標を達成した銀行を表彰するというインセンティブを与える新たなモデルである。ちなみに、このインセンティブは銀行の経営が安定してくれば、徐々に減らしていくことになっている。

6-5-3 米州開発銀行の事例

IDBはマイクロファイナンスを実施している金融機関への資金提供、出資、債券の取得を中心に支援を行っている¹⁷。具体的には、Multi Global Financing Programを利用してCORFO (Corporacion de Fomento de la Produccion : チリの産業振興公社) という現地機関が仲介役になり、中小企業に支援が行われた例がある¹⁸。IDBは、金融面での支援に関して「中小企業によって必要とされるサービスへの財務面での支援は、透明な手続きを踏み、特定されたニーズをターゲットにしたものに限られるべきだ。」¹⁹としている。

6-5-4 USAIDの事例

USAIDの金融面での特徴的な支援プログラムとして、IGP (Implementation Grant Program) がある²⁰。IGPは金融サービス機関向けとBDSプロバイダー向けの2つから成る助成金プログラムである。金融サービス機関向けの支援の特長は、米国・非米国に限らず、また私的組織から金融機関、国際的組織そして企業にも開かれていることである。その目的はマイクロファイナンスを提供する金融機関を増やし、それらの機関の安定性と効果を改善し、彼らのサービスの広さと深さを増強することにある。一方、BDSプロバイダー向けの助成金はBDS市場開発と市場主導のプロダクトやサービスを強化することに主眼がある。その目的はビジネススキルとリソースが少ないアントレプレナー市場へのアクセスを増進させ、彼らの収入獲得及び資産構築能力を改善することにある²¹。こうしたIGPはマイクロファイナンスとBDSの国際的なプロバイダーと地域的なプロバイダー双方を支援するための重要な仕組みとして機能している。

¹⁷ 国際協力事業団鉱工業開発調査部「鉱工業プロジェクトフォローアップ調査報告書（中小企業振興に係る援助動向調査）」

¹⁸ IDB WEB サイトより

¹⁹ IDB Group Support to the Small and Medium Enterprise Sector (2002)” Achievements, Lessons, and Challenges”

²⁰ <http://www.usaidmicro.org/Grants/>より抜粋

²¹ microLINKS website <http://www.usaidmicro.org/>

また、USAID の PRIME Fund (Program for Innovation in Microenterprise)は、USAID のミッションである零細企業イニシアチブの質を向上させ、トップレベルの零細企業が十分な支援を受けられるようにすることを目的としている。これ以外の USAID のユニークな取り組みとして、アンブレラ・プロジェクトがある。アンブレラ・プロジェクトは、USAID が認めた私的機関や NGO に財政的な支援を行い、その私的機関や NGO から他の機関に財政的な支援をすることを認めたファンドである。このファンドは主に地域レベルのコミュニティの構築や、零細企業や中小企業に対するファンドとして活用されている。このファンドの特徴として、1) USAID からの大規模なファンドの下に NGO 等を経由して数多くの小規模のファンドへ分割することができる、2) 対象となる最終的な小規模のファンドは USAID からの支援決定の際に必ずしも詳細に定義されている必要は無い、等の特徴がある。特に後者については、サブグラント環境評価と呼ばれる定期的なレビューを取り入れて実施される支援の機動性を高めている。具体的なアンブレラ・プロジェクトの例として「Westbank Gaza Community Service Programme」がある²²。

6-5-5 DFID の事例

DFID が UNDP と共同で行っているアフリカ諸国向けのマイクロファイナンス事業として、MicroSave というプログラムがある。これは貧困層に対する確実で効果の高い援助サービスである“Promoting secure, high-quality savings services for poor people”という旗の下に 1998 年から始まった。掲げた目標通り、対象となるのは基本的に貧困層で、安全かつ質の高い Saving Services 普及を図っている。対象が貧困層であるため、Saving Services の内容はマイクロファイナンスとなっている²³。

6-6 BDS に関する支援の動向

6-6-1 全体的な流れ

BDS においては全体的に BDS 提供を市場に任せるべしとの考えが最近、強調されている。つまり、BDS 供給者も BDS 需要者もコマーシャル・ベースで取引がなされるべきであると言うことである。このことは、前述の小企業振興ドナー委員会の BDS に関するガイドラインにおいても強調されている。ドナー毎に見ていくと、IFC は特定の中小企業を支援するのではなく、地元の BDS プロバイダーを支援する方法を支持している。なぜなら、たとえば

²² USAID Environmental Procedures applied to Subgrant or “Umbrella” projects
http://www.encapafrica.org/MEO_Course/Module5--USAID_Documentation/Umbrella_procedures_24Feb03_green_1.ppt#1

²³ Lenard K.Mutesasira(2001) “Case Study Microsave – Africa”

バウチャー・プログラム等は中小企業の短期的な利益を生み出すだけで、それが常態化すると民間主導のBDS市場を歪めてしまうからである。USAIDも民間BDSを推進している。反対に、IDBは独自のスタンダードでBDSを提供しており各地域の実態に即した形で支援を行っている。DFIDは国によって柔軟に支援の形を変えている。たとえば、政府組織が脆弱な国では直接、プロバイダーをサポートし、ある程度、基盤が整備されている国では政府の職員にアドバイスする方法を採っている。IFCは、BDSを受けた中小企業は費用の負担をするべきだとし、「コスト分担について、ローカル・コンサルタント費用の企業負担分は約半分だが当初、この金額に不満を述べていた企業もサービスの価値を認めるようになってきている²⁴。」と主張している。IFCが主催するトレーニングコースも費用の約半分を企業負担により、まかなっている。IDBやUSAIDの例に見られるように、中小企業支援の効果を測定しようとする動きも強い。IDBは「中小企業支援の効果を測定できるシステムをつくることによって、ベスト・プラクティスが抽出でき、また教訓から中小企業支援の基準も作成できる。²⁵」としている。

6-6-2 世界銀行グループ・国際金融公社の事例

世界銀行グループの取り組みとして前章で述べた、「Value Chain Analysis」がある。これはハーバード・ビジネススクールのマイケル・E・ポーター教授が提唱したフレームワークで、製品やサービスを顧客に提供するという企業活動を、調達・開発・製造・販売・サービスといったそれぞれの業務が、一連の流れの中で順次、価値とコストを付加・蓄積していくものにとらえ、この連鎖的活動によって顧客に向けた最終的な「価値」が生み出されるとする考え方で、世銀ではこれを国家の競争優位の源泉を明らかにするための内部環境を分析するフレームワークとして活用している。

IFCはファシリティを通じた金融、非金融の両方の援助を行っている。たとえば、APDF（African Project Development Facility：アフリカ・プロジェクト開発ファシリティ）において、アフリカにおけるパイロットケースとしてガーナにおけるESSA（Enterprise Support Services for Africa：アフリカ企業サポートサービス）プロジェクトをCIDA（Canadian International Development Agency：カナダ国際開発庁）と協力して1996年に開始した²⁶。ESSAガーナはコンサルタントと中小企業を結びつけるブローカーの役割を果たすことを通じて、中小企業の収益の向上とローカル・コンサルタントの能力向上を目指している²⁷。具体的に

²⁴ 国際協力事業団鉱工業開発調査部(2003)『鉱工業プロジェクトフォローアップ調査報告書（中小企業振興に係る援助動向調査）』、2003年8月

²⁵ IDB Sustainable Development Department Micro, Small, and Medium Enterprise Division(2003) “IDB Group Support to the Small and Medium Enterprise Sector (1990-2002) Achievements, Lessons, and Challenges” March 2003

²⁶ 国際協力事業団鉱工業開発調査部(2003)『鉱工業プロジェクトフォローアップ調査報告書（中小企業振興に係る援助動向調査）』、2003年8月

²⁷ <http://www.usaid.gov/>より抜粋

は、ESSA のスタッフが一定の条件を満たしサービスを希望する中小企業を訪問して、技術または経営上のニーズを詳細に把握した上で、その解決に必要なコンサルティング・プログラムを作成し、このプログラムに従ってそれぞれの問題に応じた専門性を持つローカル・コンサルタントを選定して中小企業に対するコンサルティングを行った。この際、ローカル・コンサルタントの費用は、サービスを受ける中小企業とプロジェクトとで分担された。IFC は“Capacity Building, Training and Business Enabling Environment Program”においても BDS プロバイダーに対する支援を行っている。

6-6-3 米州開発銀行の事例

IDB は“The Innovation Initiative Program”を有している。このプログラムを利用して、農村及び都市の零細企業に BDS を提供している中央アメリカの民間輸出会社 3 社に支援を行った。このプロジェクトは装飾品の生産、マーケティングおよび輸出に焦点を当て、製品の国際的な見本市への出展も実現した。最も成功した商品だと言われるニカラグアの San Juan del Oriente で製造されたセラミック・ランプは Wildwood Lamp 社によりアメリカで販売されている。また、Business Development Program for Small And Medium-Sized Enterprise Paraguay において BDS への需要喚起、BDS プロバイダーの質向上に係わる支援を行っている。

6-6-4 USAID の事例

USAID は Microenterprise Best Practices Project (MBP) と Assessing the Impact of Microenterprise Services (AIMS) というプログラムを実施している²⁸。MBP は各種研究と出版、補助金と情報の共有によって零細企業支援に関する知識ベースを構築する取り組みである。このプロジェクトは零細企業振興分野におけるベスト・プラクティスを文書化し、事例研究、レビュー、セミナー、MBP のウェブサイト等を通じてそれらを普及させることを実践している。MBP は国内のグループとアメリカを拠点とするパートナー組織を通じて実行されている。必ずしも BDS に特化した取り組みではないが、結果的に各種ビジネス支援を実現するための貴重な情報源になっていると考えられる。AIMS は広い意味での技術支援ミッションに関する報告を目的としている。すなわち、机上調査の形態で零細企業関連の突出した問題を調査し、その問題について取組んでいる零細企業振興プログラムの成果を追跡し、評価できる費用対効果の良い実用的なツールのテストや開発を行って正確なインパクト評価の手法を構築することを主眼としている。さらに、USAID は BDS マーケットのプレイヤーであるプロバイダーやファシリテーターからビジネスプランを募集し、

²⁸ http://www.usaid.gov/our_work/economic_growth_and_trade/micro/how_we_work.html

USAID と考えが合致した組織に対するグラント供与を実施している²⁹。

6-6-5 DFID の事例

USAID と同様に、DFID も Business Linkage Challenging Fund (BLCF) というファンドを通じて BDS プロバイダーからビジネスプランを募集してグラントを供与する活動を行っている。BLCF はイギリスのパートナーシップとなっている国において中小企業の育成において必要と考えられるサービスを提供するプログラムのビジネスプランを NGO、商工会議所、民間企業、団体等の BDS プロバイダーが提出し、FUND 運営委員会がその有用性を認める場合に、そのプログラム資金の 50% を最高限度として提供するものである。提供額はそれぞれ 5 万～100 万ポンド、基金の規模は 1,700 万ポンドである。資金提供を受けるには提案するプログラムの内容が、1) 人々の貧困削減に貢献すること、2) 資金提供を受ける組織の競争力を強化し利益率上昇に貢献すること、3) ビジネス環境改善に貢献すること、に合致している必要がある³⁰。

6-7 産業技術に関する支援の動向

6-7-1 全体的な流れ

産業技術に係わる支援動向は「連携促進事業（中小企業振興分野知的支援）」の「経営・技術ノウハウの確保」において中小企業の技術支援の課題として述べられている通り³¹、1) 相手国の実情に応じた費用対効果の高い支援の実現、2) 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での支援、3) 中小企業にとって親和的な事業環境の整備、といった観点から各ドナーが支援を行っている。こうした視点から、従来の短期間での技術指導センター等の施設建設志向の援助から、より裾野が広く息の長い支援（ライフロング・プログラム）の実現が指向されている。この実現のために、GTZ は現地に派遣するスタッフやその構成を従来に比べてコンパクトにしつつ中長期的な視点での産業技術支援が可能なスタイルに変えつつある。また、産業技術支援においても貧困対策やジェンダー対策等が重要なテーマとなってきている。他の産業技術支援の流れとしては、UNIDO に代表されるクラスター等の地域やネットワーク等の関連企業群単位での取り組みや、ICT

²⁹ 国際協力事業団鉦工業開発調査部(2003)『鉦工業プロジェクトフォローアップ調査報告書（中小企業振興に係る援助動向調査）』、2003年8月

³⁰ 国際協力事業団鉦工業開発調査部(2003)『鉦工業プロジェクトフォローアップ調査報告書（中小企業振興に係る援助動向調査）』2003年8月

³¹ 国際協力事業団連携促進委員会（中小企業振興分野知的支援）(2000)『連携促進事業（中小企業振興分野知的支援）報告書』2000年7月

(Information and communication technology : 情報通信技術) 等の情報インフラ整備を含めた支援への取り組みがある。

6-7-2 世銀グループ/IFC の事例

世銀グループによる産業技術関連の支援の事例に、1998 年開始のケニアにおける Micro and Small Enterprise Training and Technology Project がある³²。本プロジェクトは同国においてすでに存在していた零細レベルの「徒弟研修制度」を利用し、バウチャーを広く用いることでトレーニングに対する需要を喚起したところにその特徴がある。ターゲットは、ケニアの 1) 零細企業（従業員 1～10 人）及び、2) 小規模企業（従業員 11～50 人）であり、零細企業は最長 1 ヶ月のトレーニング・バウチャーを額面の 10%～30%の価格で、また小規模企業は 35%～50%の価格で購入することができる。4 年間のプロジェクト実施期間中に 24,000 の零細企業と 200 の小規模企業がこのプログラムに参加することが見込まれており、バウチャーの 4 分の 1 程度は基礎的なトレーニングから、より高度なトレーニングへと進むことを望む同一企業によって利用されると考えられている。トレーニングの提供については、既存のトレーニング機関が行う講義形式では企業側のニーズに応えられないと考えられ、ケニアのコミュニティーに現存している「徒弟研修」制度がトレーニング媒体として注目された。この方式は若い労働者が小規模企業において技術や商業の知識を得るためにほとんど無償で一定期間、働いた後に当該企業において正式採用されるか、もしくは自ら起業するという非公式な制度である。このように、トレーニングの供給側として「技術を教えることのできる」企業が存在し、一方でトレーニングの需要側に「技術を習得することを望む」労働者や企業が多く存在することが実現の鍵となった。

6-7-3 GTZ の事例

GTZ の開発協力は財団法人海外職業訓練教育協会の資料に詳しい³³。GTZ の職業能力開発分野における開発協力の理解にはドイツ国内の基礎教育ならびに職業教育についての予備知識が不可欠である。なぜなら、ドイツの開発協力には同国内の職業教育制度が色濃く反映されているからである。ドイツ国内で実施されている職業教育の最大の特徴は「デュアルシステム（二元制度）」である。この制度は端的に言えば「理論と実技の二本立て」で職業能力を身に付ける仕組みである。特に、職業訓練が学校や訓練施設内だけで完結せず、企業実習を豊富に取り入れ得る限り実際の現場での実務に直結した訓練ができるというのがメリットである。つまり「デュアルシステム」では、理論的バックグラウンドと実務

³² 国際協力事業団鉦工業開発調査部(2003)『鉦工業プロジェクトフォローアップ調査報告書（中小企業振興に係る援助動向調査）』、2003 年 8 月

³³ 財団法人 海外職業訓練協会(2004)『平成 16 年度調査研究報告書 ドイツ編』

能力の両方を兼ね備えた人材の育成が体系化されている。

ドイツは1960～70年代にかけて、こうした「デュアルシステム」を開発途上国に確立しようとしてきた。しかし、現在では「ドイツのシステムをそのまま前提条件の違う他国に持ち込むことは不可能であり、従来と異なる支援アプローチで理論と実務の双方の能力を備えた人材育成を行っている」としている。この新たな支援アプローチの主要な点は以下の通りである。

- ・ 施設を建てることを目的にするような事業は行わない。
- ・ 最終的に現地の人々の自助を促すための協力を行う。そのために、制度の維持、設備の管理、施設の経営等を含めたマネジメント力を養う訓練を行う。
- ・ 各国の事情を見極めた上で、コンサルタントとしての立場からオーダーメイドの対策案を提示する。
- ・ ターゲットはおおまかに言って、1)少数のリーダー、専門家、技術者層と、2)多数の弱者に2分される³⁴。
- ・ いくつかの領域をお互いに結びつけながら、相互に作用するような仕組みをつくる。

学習効果、コスト軽減等のメリットを考えれば、職業教育には実際の職場における実習は不可欠である。その意味で、民間企業を巻き込むという「デュアル」的な要素は多いに活用されるべきである。

技術センターに代表される施設ありきのアプローチはGTZにおいて現在、積極的に行われていない。理由は一人あたりコストが高すぎるからであり、多額の資金を投入して高度な設備をつくってもそこでは数十人の指導員と技能工が養成しかできないからである。現在は、幅広い多数の人々に雇用のチャンスを与えるために、同程度の資金を使って施設建設以外のアプローチを取ることに重点を移している。支援体制に関する最近の傾向は現地派遣のGTZ職員の人数が減少している点である。たとえば、エクアドルにおいては1989年当時、GTZ職員が5名いたが、1992年に3人に、最近では1人となり、他はすべて現地スタッフになった。GTZはジェネラリストとしてプロジェクトをマネジメントできると同時に、さらにそのプロジェクトに関連する分野や地域の専門的なバックグラウンドも備えている人材を派遣し、実際にプロジェクトにも関わりながら外部の専門家が足りない点を補完するという態勢を目指している。

その他の大きな流れとして「Life-Long Learning：ライフロング・ラーニング」がある。これは、一時期の職業訓練だけで終わらせるのではなく、職業人生が続く限りずっと学びつづけなければならないという考えと仕組みをつくりあげる取り組みである。また、現在は「貧困の克服」も重大なテーマになっている。この観点で職業教育を捉えると、職業教育の対象は若い人々で、彼らが仕事を見つけ収入を得るための手段を身につけてもらうということが重要な目標になる。以前は、職業教育のために何らかのプロジェクトを実施して

³⁴ 最近1)に対する支援は一人あたりコストが高すぎるという理由で積極的に行われず、「貧困の克服」を目的にした2)に対する対策に力が入れている。

も、一握りの人々に高度な内容、たとえば「400名しか収容できないが、設備は素晴らしい訓練施設」を提供するという形が多かった。つまり、受益者一人当たりにかかる費用が非常に高く、ふたを開けてみるとその人たちは恵まれた家庭の出身の子供たちだったということが起こっていた。しかし、今、問われているのは本当に貧しい人々に何が提供できるかということ念頭に置いた開発協力のありかたである。特に、アフリカに対する協力では「貧困の克服」がクローズアップされている。また、女性に対しても教育の機会が平等に与えられるように、特に女性に適しやすい職種で教育訓練が提供できるように留意されてきている。さらに、新しい手法として「e-Learning」がある。人材を育成するために、相手国から人をドイツに呼びドイツ語を学んでもらい機械技術を習得するという協力方法があるが、これに e-Learning を取り入れる動きがある。他ドナーとの協調も重要なトレンドとなっている。フランスが初等教育で強みを発揮しドイツは職業教育に集中するというように、ある一か国に対して複数のドナーが協力する例がある。

6-7-4 USAID の事例

USAID では、途上国の産業振興において情報の流通が非常に重要になってきたとして、「e-ODA」に力を入れてきている³⁵。USAID の援助姿勢は 2000 年に出された USAID 「Policy Determination (Telecommunication, Information and Global Information Infrastructure)」で明確に示されている。同資料によると、知識や情報は開発を行う上で最も重要な要素となりつつあり、USAID は途上国がそれらの十分な知識と情報によって健全な発展を遂げることを支援している。援助対象は計画性があり予算面で実効性が確実なものでなければならず、自立発展可能な経済成長、貿易の振興、そして世界情報基盤(Global Information Infrastructure: GII)への接続が求められる。GII においては 1) 民間投資の活性化、2) 公正競争の促進、3) 柔軟な規制環境、4) 開かれたアクセス、5) ユニバーサル・アクセスの確立が原則であり、適切な規制、人材、インフラが必要である。USAID は、途上国が IT を活用して自立発展可能な開発目標を達成し、世界経済へ参加することを支援する。それにより、途上国だけでなく米国にも貿易や投資の機会を提供することを期待している。特に、USAID の関心は安定した人口動向、住民福祉の向上、環境保護、民主主義の確立のために IT を活用することであり、機構、制度、文化等の自立発展可能な環境を整えることにある³⁶。USAID の IT 関連の主な取り組みを以下に示す。

(1) IED Initiative (The Internet for Economic Development)

1998 年後半に米国政府が発展途上国に対するインターネットや電子商取引の拡がりを促進するために始めたのが IED であり現在、インターネットの普及、電子商取引、電

³⁵ 野村総合研究所(2001)『知的資産創造 2001 年 6 月号』
<http://www.nri.co.jp/opinion/chitekishisan/2001/pdf/cs20010604.pdf>

³⁶ 独立行政法人国際協力機構(2004)『課題別指針 情報通信技術』、2004 年 4 月

子政府、遠隔医療、環境モニタリング等の拡大を目指すプログラムとして 21 カ国で実施されている³⁷。IED はインターネットの利用拡大により経済促進を実現し生活水準を改善する知識を獲得して、自由なアイデアの流れを育てられるように発展途上国をエンパワーすることが目的である³⁸。このような目標達成に際し、IED は以下に示すいわゆる 4P とよばれる、政策 (Policy)、民間セクター (Private sector)、人 (People)、プログラム (Program) の 4 つの観点からアプローチを行っている。

(a) 政策 (Policy) : インターネットと電子商取引が活躍できる法的規制環境と市場競争的な政策の創造を奨励する。たとえば、USAID/ジャマイカでは政府が通信市場に関する独占破壊のテレコミュニケーションに関する法 (monopoly-breaking Telecommunications Law) を準備し、移動無線プロバイダーに 2 つの新たなライセンスを授与して、インターネットに利用するためのより有効な周波数帯管理を実現することを支援した。

(b) 民間セクター (Private sector) : 中心地から距離が離れてサービスが不十分な市外区域に対して、主に情報のインフラストラクチャーが先進している民間セクターによって行われる事業を支援する。たとえば、ガーナ、グアテマラ、ハイチにおいてコミュニティ・アクセスセンターやテレセンターの開発を支援した。

(c) 人 (People) : キャパシティ・デベロップメントの一環として、地元の企業家、知的労働者、政策立案者、監査機関に教育と訓練を提供している。たとえば、エジプトでは急速に発展している IT 産業に対して、訓練された技術者を提供するために大規模な労働力開発プログラムを実施している。

(d) プログラム (Program) : 電子商取引、遠隔医療、通信教育、環境監視、政府サービスへのアクセス改善等の特定のインターネット・アプリケーションの利用を促進する。たとえば、南アフリカ、エジプト、ブルガリアにおいて電子商取引に関するワークショップにおける米国専門家の参加を支援した。

(2) アフリカリンク

アフリカリンクの目的はアフリカにおける効果的なネットワーキングを促進することにある。活動はアフリカ地域で行われ、3 つのコアとなる分野 (農業、天然資源、環境) に携わる研究者や政策担当者のネットワークを提供している。また、情報技術のアクセス改善と効果的情報管理によって USAID のプログラム全体もサポートしている³⁹。

(3) The Leland Initiative

リーランド・イニシアチブはアフリカ地域 20 カ国以上でインターネット接続と情報へのアクセスを提供する世界情報基盤(GII)整備プロジェクトで、1,500 万ドルの予算と 5

³⁷ IED 参加国 : バングラデシュ、ブルガリア、エジプト、ガーナ、グアテマラ、ギニア、ガイアナ、ハイチ、インド、インドネシア、ジャマイカ、ヨルダン、ケニア、マリ、モロッコ、モザンビーク、ナイジェリア、ルーマニア、セネガル、南アフリカ、ウガンダ

³⁸ http://www.usaid.gov/info_technology/ied/

³⁹ 独立行政法人国際協力機構(2004)『課題別指針 情報通信技術』、2004 年 4 月

年の期間を予定している。1) アフリカ内部におけるインターネットの連結性を高める、2) 持続可能な発展のための情報とアフリカ人のアクセスを増加させる、3) アフリカの様々な問題に対する解決策を見出してそれを解決するためのアフリカの能力を強化する、4) 世界が利用できるアフリカ発の情報を創出する⁴⁰、という 4 点を達成すべき目標として挙げている⁴¹。たとえば、アフリカにある 30 の大学を結ぶ取り組みでは、「African Virtual University」が実際にネットワークのコンテンツを制作している。

6-7-5 UNIDO の事例

UNIDO は工業振興全般にわたる支援を実施しているが、工業政策の立案、技術情報・統計サービス、パートナーシップ、クラスター、リンケージやネットワーク等で特色を出そうとしている。UNIDO はクラスターとネットワークのコンセプトを「UNIDO : Development of Cluster and Networks of SMEs」の中で次のように解説している⁴²。「クラスターが関連する、もしくは補助的関係にある製品を製造し、共通した挑戦や好機を持つ産業セクターや企業の地域的集積」であるのに対して、ネットワークは「開発プログラムにおいて協力し合うグループのことで、お互いに補強し専門性を発揮することによって、個々の企業では対応が難しい共通の問題解決、集合的な効率の達成、市場の開発を目指す」としている。水平的、垂直的ネットワークはクラスターの内部もしくは外部で発達する。

このため、ネットワークの推進はしばしばクラスター開発プロジェクトの一部として扱われる。また、あるプロジェクトではネットワークを構築するところからプロジェクトが始まり、多くの企業、BDS、企業組合、政府機関がこのネットワークに参加することによりクラスターとしての側面を見せることもある。このため、クラスターの一般的開発コンセプトは、概ねネットワーク開発にも共通している⁴³。より具体的には、ネットワーキングとは、中小企業の間で共同の目的・プロジェクトのために協力する関係であり、中小企業が相互に補完しつつ共通の問題に取り組むことにより規模の効率性を達成したり、個々では到達できない市場に参入したりすることである。たとえば、材料の共同購入、販売、新製品の開発、共同受注、既存の生産設備を補完する新会社の設立等が可能になり、中小企業はその競争力を増すことができる。これらを実行するためのプログラムとして、「中小企業のクラスターとネットワークの発展」が存在する⁴⁴。

⁴⁰ <http://www.usaid.gov/leland/>

⁴¹ HRC プロジェクト(2004)『援助機関における知識マネジメントの現状と課題 ～ICT 支援における知識マネジメントを事例に～』、2004 年 6 月

⁴² 国際協力事業団鉱工業開発調査部(2002)『鉱工業プロジェクトフォローアップ調査(民間セクター開発)』、2002 年 3 月

⁴³ 国際協力事業団鉱工業開発調査部(2003)『鉱工業プロジェクトフォローアップ調査報告書(中小企業振興に係る援助動向調査)』、2003 年 8 月

⁴⁴ UNIDO (2001) "Development of Clusters and Networks of SMEs", 2001

6-8 各ドナーの支援アプローチから見た中小企業振興支援についての示唆

以上のように、中小企業振興に関して各ドナーはそれぞれの独自性を有する一方、全体的な特徴と言える点は、1) 政策・制度、金融、BDS、産業技術それぞれの援助が有機的に連携していること、2) 全ての領域で民間部門、インフォーマル・セクターとの連携が進んでいること、3) 中小企業支援においても「貧困の解消」が中心となっていること、である。各ドナーのカテゴリー別の中小企業振興支援アプローチを図表6-1に整理する。

図表6-1 各ドナーの中小企業振興アプローチの概要

	中小企業振興に係る取り組みの特徴	1. 政策・制度	2. 金融	3. BDS	4. 産業技術
世銀グループ	世銀グループは、IFCとの合同局の中小企業局(SME Department)を中心に中小企業振興に取り組んでいる。同ユニットでは、「貧困削減」と中小企業の成長を拒む制約要因の除去を主要テーマとして、「よりよいビジネス環境の構築」、「技術協力とキャパシティ・ビルディング」、「資金へのアクセス」および「情報技術へのアクセス」を中心に支援を展開している。 【取り組み例】 ・ Doing Business ・ WTO2000 キャパシティ・ビルディング・プロジェクト ・ Integrated Framework for Trade-Related Technical Assistance	◎	○	◎	○
IFC	IFCは、①資金へのアクセスの向上、②ビジネス・サービスの改善(含む、情報へのアクセス、大企業との連携)、③ビジネス環境の改善(ビジネス障壁の撤廃)の3つの柱で中小企業振興を実現している。これらの目標達成のために、IFCは資金面での協力(投資)に併せて、個別の中小企業に対するトレーニングやコンサルティング・サービスを提供している。 【取り組み例】 ・ Global Trade Finance Program ・ Funding Mechanism for Technical Assistance and Advisory Services	○	◎	○	○
ADB	ADBは、民間セクターオペレーション部(Private Sector Operations Department - PSOD)や、地域・持続的開発部(Regional and Sustainable Development Department - RSDD)が中小企業支援を担当している。零細企業は主にマイクロ・ファイナンスを通じた貧困対策、中小企業は産業振興といった支援を中心に取り組みを行っている。 【取り組み例】 ・ Advisory and Operational Technical Assistance Grants (AOTA) ・ 産業クラスター・ビジネスネットワークを育成する為のベスト・プラクティス	○	◎	○	—
IDB	IDBは、民間セクター開発部(Private Sector Department : PRI)や、持続的開発部(Sustainable Development Department : SDS)が中心に中小企業支援を行っている。主な取り組みとしては、政策と制度の改革支援、無償ベースの技術支援、マイクロファイナンス等の金融支援を実施している。 【取り組み例】 ・ ラテンアメリカ中小企業観測所 ・ Multi Global Financing Program	○	◎	○	○
UNIDO	UNIDOは、発展途上国の工業化促進を目的としており、直接の事業活動と事業活動を補足する調査研究活動を基本的な活動としている。支援は、工業振興全般にわたるが、工業政策の立案、技術情報・統計サービス、パートナーシップ、クラスター、リンケージやネットワークなどで特色を出そうとしている。 【取り組み例】 ・ パートナーシップ、クラスター、リンケージ、ネットワーク	—	—	○	◎
USAID	USAIDは中小企業よりも零細企業を支援の主たる対象としており、経済成長よりも社会的側面(特に女性及び弱者貧民層への貧困救済)が重視されている。活動はマイクロファイナンスとBDSを主要なコンポーネントとしている。その中でも重点をおいているのが零細企業育成のポリシー・フレームワークの策定である。 【取り組み例】 ・ Prime Fund ・ AIMS ・ MBP ・ IED	◎	○	◎	○
DFID	DFIDのオペレーションはUSAIDと同様に零細企業に対する貧困削減を焦点としており、マイクロファイナンスとビジネス環境創出へのサポートに注力している。近年はBDSを重視する方向に移行しつつある。 【取り組み例】 ・ Microsave ・ BLCF	○	◎	◎	○
GTZ	BMZ(連邦経済協力開発省)のコンセプトに沿った形で、主に職業教育分野での開発協力を中心に中小企業支援を行っている。技術支援分野においては、ドイツの伝統的な教育手法である「デュアルシステム」に基づいて、人材育成を行っている。例えば、企業家育成講座であるCEFEが有名。 【取り組み例】 ・ CEFE ・ ライフロングプログラム	○	—	○	◎

出所) 調査団作成

以上、述べてきた最近の援助動向の潮流と、これまでの JICA 先行調査における援助分析の結果を総合して、中小企業振興における政策・制度・ビジネス環境、金融、BDS、産業技術の 4 つのカテゴリーを中心とする支援アプローチを検討する際に参考となる示唆について下記にとりまとめた⁴⁵。

(1) 政策・制度・ビジネス環境

(a) 「政府は過剰規制をすることなく、中小企業の活動を促進すべきである」*

中小企業設立や登録の際の障害、中小企業に重い負担となる税制や規制、経営者と従業員間の不公平な法的権利等の過剰な規制は中小企業発展の可能性を妨げることになる。

(b) 「民間中小企業や地域政府も、中小企業政策形成に初期段階から参加すべきである」*

中小企業のニーズを十分に理解していない政策決定者のみによる政策・制度形成は、中小企業のニーズに合致しないばかりか、中小企業の脆弱性を克服することができない。また国単位での政策・制度づくりだけでなく、早い段階から地方政府を取り込むことが重要である。

(c) 「WTO 等の貿易面での新たな枠組みに関する支援も行うべきである」

途上国における貿易振興は、間接的に中小企業を支援することになる。WTO 等の新たな貿易の枠組みに対応するための国内規制や関税の仕組みを整備・支援する取り組みは、ドナー側にとってもメリットをもたらす場合が多い⁴⁶。

(d) 「政策・制度の改革はまずベンチマークから行くと円滑に進む」

政策・制度・ビジネス環境の改善への国内的なニーズ喚起のためにも、世界銀行の Doing Business 等によって自国の政策・制度の実態を客観的に把握するベンチマーキングを行うことが有効である。

(2) 金融

(a) 「金融セクター発展において中小企業のニーズを注意深く取り入れるべきである」*

途上国において、一般的に現地金融機関は高い取引コストやリスク、担保や財務データの欠如等により様々な中小企業のニーズに対応することができない場合が多い。こうした金融機関に対してドナー側から中小企業側のニーズについて注意深く喚起することが極めて重要である。

⁴⁵ UNDP の評価室 (Evaluation Office) では、過去に国連関係機関が実施してきた中小企業振興への協力プログラムやプロジェクトから得られた 19 の教訓を、"Synthesis of Lessons Learned: Small and Medium Enterprise Development (November 1999)" にまとめている。それらの教訓は、零細企業を含む中小企業振興に対する政府のあり方、ドナーのあり方、また中小企業振興の方法、支援・協力の方法に今でも多くの示唆を与えており、国際協力事業団鉱工業開発調査部の「鉱工業プロジェクトフォローアップ調査報告書 (中小企業振興に係る援助動向調査)」にまとめられている。今回はこれらの教訓も参考に、本章の援助分析で得られた新たな視点を取り入れて、重要な示唆について取りまとめた。なお、UNDP の資料が原典となっている示唆については、タイトルに*マークを記した。

⁴⁶ IFC や USAID にこの取り組み例が多い

- (b) 「単に直接的な金融支援先だけでなく、その先も見据えた支援の実現で、機動性や最終的な効果を高めよ」

金融関連支援において現地の民間、非公式の機関を積極的に活用するためには、直接的な金融支援だけでなくこのような機関を通じた間接的な支援を実現することも支援の機動性や最終効果を高める。

(3) BDS

- (a) 「中小企業のための支援サービスは市場指向でなければならない。このためには支援の評価システムに力を入れよ」*

BDS 成功のためには、その BDS サービスが市場原理に従って調整・運営されるべきである。一方、これを実現するためには各支援の適切な評価の仕組みづくりが鍵となる。

- (b) 「適切な助言サービス獲得のため地元民間セクターを積極的に活用せよ。その選択にもきちんと市場原理と評価の仕組みを導入すべきである」

当該地域の中小企業の現実とニーズを一番良く理解している地元民間セクターの活用が持続的な支援のためには最も有効である。ただし、ごく限られた BDS プロバイダーへの固定化は注意深く避けなければならない。

- (c) 「情報提供の拡充はマーケット開拓を助ける」*

途上国の中小企業は享受可能な支援や国内および輸出市場を含んだマーケットに関する情報不足に直面しており、こうした情報の広く効率的な収集を可能にすることで、中小企業の製品はより効率的に市場に到達することができる。

(4) 産業技術

- (a) 「訓練は実践的であるべきだ」*

適切な訓練の実施は、産業技術向上に関して費用対効果が非常に高い手段である。特に、最大の効果をもたらす訓練は特定の技術力向上や日々の経営・操業におけるプロセスに的を絞った実践的な職業訓練やプログラムである。

- (b) 「中小企業に求められる技術は IT 化とグローバル化により変化しつつある」*

中小企業においても短期間での製品の引渡しや迅速かつ柔軟なデザイン変更等への対応のために、インターネットに代表される IT 技術の活用やグローバル・マーケットへの対応が重要になってきている。

- (c) 「産業技術に関する支援は人づくりと業界づくり」

いわゆるデュアルのような人づくりだけではその国の産業技術基盤の底上げは限定的なものになる。規模の異なる企業間も含めた業界全体への取り組みが産業技術の底上げに必要である⁴⁷。

(5) 全体

- (a) 「計画と実施に民間セクターを参加させよ」*

⁴⁷ 例えば、UNIDO のクラスター、リンケージ等。

公的部門だけでは民間セクターのニーズに則した実践的な助言ができない場合が多いため、民間セクターをプログラムの形成や実施に巻き込むことが極めて重要である。

(b) 「国がスポンサーとなって助言サービスする場合であっても、(民間セクターの)組織的独立は保たれるべきである」*

民間サービス供給者の組織の独立性は保たれるべきである。なぜなら、組織の独立はサービス供給をより効果的にし、かつビジネスライクにし、そしてコスト・リカバリーの促進に寄与するからである。

(c) 「他のドナーやパートナーと共にプログラムを設計し、実施せよ」*

ドナー間でのプログラムやプロジェクトの連携、国際機関や二国間援助機関間の協力を進めて効果を高め、無意味な重複を最小限に食い止めるべきである。

(d) 「プロジェクトの期間、必要とされる資源、期待される成果を評価する際には現実的であれ」*

支援のために用いられる時間やコストの見積もりは現実的でなければならない。長期間の支援を必要とするプロジェクトについては協力期間中にその国の能力が育成強化され、そして費用回収率が増加していくような現実的な見通しを立てるべきである。

(e) 「何を支援すべきかについて選択する際には戦略的であれ」*

中小企業振興に求められる支援のタイプは種々あるので、ドナーはどこでいつ何を支援するかに関して戦略的な選択をすべきである。それらはドナー側や被援助国側の国家戦略のレベルから、ROI（投資対効果）のレベルまで十分に吟味されなければならない。

(f) 「当初の準備にもっと努力を傾けよ」*

当初の準備に努力することは不可欠である。性急なプログラムづくりは多くの中小企業振興計画において不成功の結果を起こす原因となる。

BOX 6-1 : ビジネス環境調査と改善への取り組み例

当該国のビジネス環境の水準を把握する情報源として、第2章で世界銀行の *Doing Business*、第3章で *BCI* を取り上げているが、類似の調査として世界銀行、ADB など地域開発銀行、DFID が実施している一連の投資環境調査が存在する。こうした調査を国内の地方（州・県）別に行うことが最近の流れになっている。すでに投資環境調査と *Doing Business* で地方ごとの調査が進みつつあるのに加え、USAID はベトナムでビジネス環境を盛り込んだ *Provincial Competitiveness Index* をまとめている。GTZ はラオスで地方レベルの官民対話を支援しながら、同時に地方レベルでのビジネス環境をモニタリングし、MPDF の支援する全国レベルでの官民対話での情報を補完していく戦略をとっている。GTZ はベトナムでも従来の *BDS* プログラムをビジネス環境コンポーネントを加えた総合的民間セクタープログラムに改変した。

ビジネス環境には広範な課題が含まれ、各ドナー・プロジェクトによって取り組む改善対象も異なっている。ADB はインドシナ3カ国で企業登記と許認可制度の改善を軸としたプログラムを展開しているが、最後発のラオスのプログラムでは投資許認可のワンストップ機能支援、貿易における手続きの簡素化、ビジネス関連法規制情報の整備・普及も課題として取り上げている。許認可については、ライセンス・レビューと称して、許認可にかかる不必要な障壁をなしている許認可制度を政府とともにレビューし改善を促している。なお、これらはADBのプログラム・ローンに付随するTAとして提供され、政府の満たすべきコンディショナリティーとセットになっている。FIAS は世界各国で行政障壁調査 (*administrative barriers study: ABS*) を通じてビジネス環境改善を推し進めている。規制インパクト分析・評価 (*regulatory impact analysis/assessment: RIA*) は、既存の規制や新たな規制導入のがネガティブな影響を与えないか分析する手法で日本を含む先進国で広く導入されているが、最近は途上国でもドナーの支援で導入が進んでいる。

企業登記制度の簡素化により登録企業数が増えてくると、登録企業のデータベースが政策決定者にとってより重要性を増してくる。ADB はベトナムで登録企業のデータベース化をいくつかの県で進めてきた。UNIDO はこうした県ごとのデータベースを中央のデータベースと結びウェブ上で公開し、既存の中小企業向けウェブサイトの総合ポータルとなるウェブサイト構築で中小企業庁 (*ASMED*) に協力している。UNIDO はまた、インドシナ各国の中小企業基本法の準備や中小企業庁の立ち上げ支援でも協力している。

出所) 本プロジェクト研究現地調査収集情報

BOX 6-2 : 中小企業振興ウェブサイト支援—ベトナムの事例

インターネットの普及が急速に進むベトナムでは、中小企業進行を目的としたウェブサイト構築支援が続いている。IFC は中小企業の経営支援ツールを集めたウェブモジュール「SME Toolkit」のベトナム語化を MPDF を通じて行った。GTZ の支援でベトナム商工会議所（VCCI）が立ち上げた中小企業向け BDS ウェブサイトは現在支援を離れて VCCI により運営されている。UNIDO は中小企業庁のウェブサイト構築により、政府各省がばらばらに提供している法規制を一元化し、BDS プロバイダーや金融機関などの中小企業支援機関の情報や、創業段階で役に立つ助言集の提供を目指している。

出所) 本プロジェクト研究現地調査収集情報

BOX 6-3 : 南アフリカでの支援事例

南アフリカの中小企業支援実施機関としては貿易産業省（DTI）傘下の小企業開発庁（SEDA）以外にも、NPO や営利企業の活躍が目立つ。そのうち、3 機関に付いて、概要と主な活動内容と特徴を調査した。

3 機関に共通する主な特徴は以下の通り。

- ①成功と言えるプロジェクトは、大企業にもメリットの出るように仕上げであり、直接的な関与を促している。
- ②実施機関は、南アのニーズの加えて、プロジェクトが成功する基本的な基盤又は事情が南アにあることを確認して実施している。
- ③実施機関は南アを言わば経験蓄積の場、試験場としても利用しており、成功体験を周辺諸国に波及させたい意図がある。
- ④プロジェクトの中心に中小企業（事業者）の組織化・グループ化がある。組織化・グループ化され、訓練を受けた中小業者を対象としたプロジェクトでは成功確率が上がる可能性が高く他ドナーも関心を示している。

上記を含め、3 実施機関の事業の底流にある考え方と事業参加事情をマトリックスにすれば、以下のように表せる。

キーワード (南ア)	Stakeholder の個別事情				
	南ア政府	実施機関	外国ドナー	SME	大企業
BEE 協力	黒人地位向上・ 貧困撲滅の推進	事業遂行の大義 名分		自らの有資格性 をアピール	Score card の義 務の充足
有望産業	国の経済力の向 上	国の熱心な取組 み期待	国の熱心な取組 み期待		事業基盤の確立
大企業	資金・技術・商 機の提供を期待	事業遂行の強力 な協力者	支援事業の強力 な協力者	技術・商機の確 保	
上質の SME		支援事業の成功 率の向上	支援事業の成功 率の向上	優良パートナー の発見	事業を下支えす る企業の確保
異業種交流				新事業の発掘	事業の範囲の拡 大
モデル展開	少ない負担で地 域・産業開発	成功実績を他 国・地域に売込	成功率の高い国 で経験蓄積		

1. 観光産業を中心とした、クラスターの取り組み

(1) 実施機関 (ECI Africa) 概要

業務 (目的)	民間営利会社 中小企業の成長・発展を通じた雇用創出
株主	・米ワシントン・ベースの DAI (出資比率 87%) ・DAI は過去 35 年間、50 各国で事業、USAID ファンドの主たる受け皿
南ア参入経緯	・有力米国調査会社のアフリカでの観光開発の有望性に懸かるレポートを受け提案を決定 ・ニューヨーク本部に蓄積した経済支援、中小企業開発、観光開発等に係る知識ベースに企画力を強化、bid の応募落札 ・広義の観光事業の視点からの事業評価とニーズ仲介の要望へも対応
ECI の本件での担当	Facilitator ・観光開発 (Business Tourism、Craft Sector、Activity Tourism (鯨観察等) 等) ・Training プログラム作成 (ISO Accreditation や国際展示会出典支援を含む) ・TA に係る Subsidizing Funds を通じた SME 支援 (例: 地方での宿泊施設整備とサービス提供に係る支援)
従業員	全社では 109 人。本件観光プロジェクトに観光専門家 (2 人)、Business Development Consultant (BDC:15 人。Craft の専門家を含め、企業指導や coordinate を担当。)

(2) Tourism Enterprise Programme

【基金とプログラム】

Business Trust Fund

設立	存続期間限定基金 (04 年まで 5 年) として 99 年に設立
目的	2003 年の大統領・大企業懇談会で基金を延長して、広く国家建設の推進車とすることを決定。観光産業を含め公的事業、地域活性化、企業発展等への貢献を期待 雇用創出と教育事業 政府と民間企業との信頼と協力関係樹立の証
出資者・出資金	私企業 (当初 30 社、現在 140 社) 合計 120 億ランド

Tourism Enterprise Programme

期間	当初、00 年 7 月から 04 年。運営結果が良く 2010 年まで延長
資金	上記 Business Trust Fund に依存
政府支援	プログラムの順調なスタートを評価して、04~07 年の事業資金は DEAT が出資 (民間企業の負担減少)、07~10 年に付いては主に DEAT が資金提供の予定
予算	当初、46 百万ランド (05 年までの 5 年間) プログラムの 3~4 年目に DEAT が訓練費用として 50 百万ランドを出捐 (合計 96 百万ランド) (うち Technical Training Assistance が約 60%) 本プログラムは 10 年まで延長 (今後の資金手当てに付いては議論中)

【支援スキームの特徴】

ドナーの意図: (但し、直接の支援は未だ無い)

- ・中小企業も関与する支援事業で、組織化された中小企業 (事業者) 集団を対象に加えれば成功確率が高くなる。

大企業の意図:

- ・観光業大手は観光開発と物品・サービスの調達のため優秀な中小企業を活用ニーズ
- ・Business Trust の収支事業を成功させることで政権と実業界との協力関係を誇示

南ア政府の意図：

- ・観光産業は中小企業・事業者が活躍できる分野（ガイド、民宿、工芸品、加工農産物等）が広い
- ・雇用創出のうえで観光は有望産業であり振興必要
- ・10年（サッカーの世界カップ開催）を観光政策の集大成（ターゲット）とする
- ・中小企業開発庁は、同庁の施策を、組織化・訓練された中小企業（例：手工業品製作）から開始することで成功確率を上昇させる

組織化されない事業者・中小企業の意図：

- ・特に誇れる技術は無いものの起業を希望
- ・既存事業の範囲の拡大を希望
- ・経営・技術能力の向上ニーズ

【事業評価】

- ・成果は30000人の雇用創出
- ・2500企業の参加
- ・20億ランドの売上増加（当初計画の約倍増）

【成功要因】

- ①Fund 出資者が民間であり民間のニーズにも合致
- ②Fund 設立の目的である雇用創出に上手くマッチ
- ③セクター及び sub-sector 分析に加え、観光開発（広義）の関連する業種毎に必要な指導
- ④民間主導の雇用創出プログラムとして、政府が理解（環境・観光省（DEAT）は産業省（DTI）とも連携）
- ⑤Business Trust はアパルトヘイト政策撤廃後の政権と実業界が協力し合う証として民間大手企業が出資した基金ものであり当初より成功させたいインセンティブ有り

今後の課題

- ①観光関連事業者組合の充実
- ②組合自らが組合員等を指導できる能力養成
- ③新たに観光事業を始めた地域（Emerging Destination of Tourism）の組合い立ち上げ
- ④観光各地域の営業力強化指導

(3) 他ドナーの関心

- ・当初予定した基金支援期間（5年間）を大幅に延長されるほどにプロジェクトが大きく育ち、他ドナーも関心は上昇。
- ・現状、本件に関与していない USAID が ESI の活動に強い関心を持っている
組織化された中小企業（中小事業者）集団を UDAID の何らかの支援施策の実施対象とすることが目的の可能性あり。
- ・GTZ は地域開発の一つとして、大きな旅行会社が主導するサファリー観光開発と宿泊施設の建設に対して隣接住民の出資や住民の Tour guide 従事者育成の支援するプログラムを展開。地域住民の宿泊施設経営のノウハウ伝授と訓練を ECI に要請。

出所）本プロジェクト研究現地調査収集情報

第7章 中小企業論

本プロジェクト研究で述べたカテゴリー別の発展段階とそれに基づく効果的支援アプローチの提言の背後には、第6章に掲げた他ドナーの動向だけでなく、中小企業をめぐるさまざまな議論が存在する。本章では、その中でも中小企業の定義、インフォーマルセクターと中小企業、農村非農業活動（Rural Non Farm）、産業別の多様性、中小企業の重要性、中小企業振興の目的とアプローチ、途上国の中小企業を取り巻く環境について概観する。さらに、本プロジェクト研究の対象21カ国の中からデータ入手可能な国につき、各国中小企業の状況と論点を整理する。最後に、本報告書の主題である発展段階別支援アプローチについて考察を加える。

7-1 途上国の中小企業セクターの概要

7-1-1 中小企業とは

本報告書は「中小企業」振興を扱う。ここでいう中小企業はある一定の規模以下の企業の総称であり、広いカテゴリーである。本プロジェクト研究では日本でいう零細企業なども含む。この範囲は法律等で雇用数、資本金や売り上げ規模などで定められている場合があり、さらに業種別に定義されることもある。また中小企業とって製造業のみを中小企業として指す場合も多いが、本論では製造業に限らない。

国際協力の分野では、従業員数で規模を定める例が多くみられる。例えば世界銀行・国際金融公社（International Finance Corporation : IFC）では零細企業を10人以下、小企業を10人～50人、中企業を50人から300人と定めている。また、UNIDOでも同様の定義を用いている。概要を図表7-1にまとめた。また外国資本や大手企業の子会社を除く場合も多い。なお、英語では Small and Medium Sized Enterprises (SMEs)あるいは Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs)¹などと呼ばれる。

日本では「中小企業」とは法律で定められた経営規模が中以下の企業のことである。業種、規模、従業員数などで定義が与えられ、たとえば製造業では300人以下の従業員というように法による定義が与えられている（BOX 7-1）。

途上国でも資本金および従業員数によって中小企業の定義が定まっている場合もあるが、このような法律がない場合も多く、またあっても省庁間（例：商業省と工業省）で異なる定義を使っている、統計との整合性がないなどの場合もある。これらから統計的な把握が困難な場合もあり、共通の指標を用いて中小企業の定義を挙げることは難しい。

¹ さらに Small Business, Small Enterprises などと呼ばれることも多い。

図表 7-1 国際機関の零細・中小企業の定義

従業員数	WB・IFC	UNIDO
零細 Micro Enterprise	雇用数 ≤ 10 総資産・年間総売上 10 万ドル以下	雇用数 ≤ 10
小規模 Small Enterprise	雇用数 10-50 総資産・総売上 10~300 万ドル	雇用数 10-50
中規模 Medium Enterprises	雇用数 50-300 総資産・総売上 300 万~1500 万ドル	雇用数 50-249

出所) JICA 2003 年鉱工業プロジェクトフォローアップ調査報告書 (p2)

BOX 7-1 日本における中小企業の定義

中小企業の定義

業種分類	中小企業基本法の定義
製造業その他	資本の額又は出資の総額が 3 億円以下の会社並びに常時使用する従業員の数が 300 人以下の会社及び個人
卸売業	資本の額又は出資の総額が 1 億円以下の会社並びに常時使用する従業員の数が 100 人以下の会社及び個人
小売業	資本の額又は出資の総額が 5 千万円以下の会社並びに常時使用する従業員の数が 50 人以下の会社及び個人
サービス業	資本の額又は出資の総額が 5 千万円以下の会社並びに常時使用する従業員の数が 100 人以下の会社及び個人

中小企業金融公庫法など関連法では、政令によりゴム製品製造業（資本金 3 億円以下または従業員 900 人以下）、旅館業（資本金 5 千万円以下または従業員 200 人以下）、ソフトウェア業・情報処理サービス業（資本金 3 億円以下または従業員 300 人以下）を中小企業とするという詳細な規定がある。

他に「小規模企業者」の定義として製造業では従業員 20 人以下、商業、サービスでは 5 人という規定もある。一方で法律や制度によって「中小企業」として扱われている範囲が異なる場合がある。例えば、法人税法における中小企業軽減税率の摘要範囲は、資本 1 億円以下の企業が対象となる。

出所) 中小企業庁ホームページ

7-1-2 中小企業の範囲にかかわる論点

・ インフォーマルセクターと中小企業

日本では多くの事業所は登録されているが、途上国では事業活動が未登録、または無許可で行われている場合が多い。このため必要な所得税等の税金や許認可料、登録料などを支払わないことはもとより、国の調査・統計に現れない、国の行政サービスへのアクセスがないなどの問題がある²。この未登録の事業を正式に登録してある（フォーマル）セクターと比べてインフォーマル経済あるいはインフォーマルセクターと称する³。このインフォーマル経済・セクターにも定まった定義はなく、それぞれの調査により定められることが多い。通常の慣用的な定義（Schenieder 2002, p3）としては、「登録されていない経済活動で国民総生産に計算され（あるいは見込まれ）ているもの。」「合法・非合法にかかわらず、GNP（Gross National Product：国民総生産）への算入を免れている市場ベースの財・サービスの生産」とされている。事業を登録することにより登録料、許認可、および徴税の対象となるために、途上国では一般的に登録を避ける傾向にあり、インフォーマル経済にとどまることも多い。また政府の事業認可プロセスが複雑であり許認可に賄賂が必要などの理由も考えられる。また移行経済圏でも計画経済下で存在した地下経済が残存しているなどによりインフォーマル経済の割合が高いこともある。また政府の側にも小規模な経済活動をモニタリングする能力が整っていないことからインフォーマル経済の存在を許してしまうという状況もあろう。

インフォーマル経済の一国の経済に占める割合には様々な推計がなされている。文献の多くはそれぞれの定義を用いた一国の経済におけるインフォーマルセクターを推測しているため、各国の比較を行うことは困難であったが、経済モデルを利用した Schenieder の推定が広く使われている⁴。これによるとインフォーマル経済が大きい国は税負担、社会保障関連費用が重いこと、政府の許認可手続きが煩雑であることなどの傾向が指摘されている。一方で公共サービスが効率的で法の統治が確立し、汚職も少ない場合には税収入も確実でありインフォーマルセクターが小さく、多くのラテンアメリカ諸国、旧ソビエトでは税や規制による市場のゆがみが大きく、企業の負担が大きく、かつ法によるルールが確立しておらず、汚職が多数見られる場合にはインフォーマル経済のシェアが大きいことが指摘されている(Schneider 2003, pp.25-32)。

² そのため実態が反映されない政策が実行されたり、中小企業が必要な行政サービスにアクセスできずにビジネス機会が失われたりすることが問題となるであろう。

³ インフォーマルセクターという用語が広く使われているが、インフォーマルな企業は一つの「セクター」の現象ではなく、多セクターをクロスした状況であるためインフォーマル経済という言葉が適当であろうという議論が ILO を中心として行われている(Reinecke and White 2004, pp.51-52)。

⁴ 世銀グループの IFC が出している SME データベースでも Schneider (2003) を引用している。

中小企業とインフォーマルセクターの境目が曖昧であることも指摘できよう。中小企業に関する支援策を検討する場合、調査には登録企業のみを対象としているような統計調査とインフォーマルを含めて調査する質問表などの調査が混在している。このため、定義が複雑となり、調査の解釈などに留意が必要である。一般に中小企業はフォーマル経済に属するものを対象とするが、多くの国ではインフォーマル経済が大きいために、フォーマル経済のみを中小企業とする場合、経済の実態を把握できないおそれがある。また事業登録に関して、ある企業は登録しているが無許可である、必要な許認可をすべては取得していないなどの状況があり、フォーマルとインフォーマルの区分が不明瞭である。同じような事情から統計やデータでもフォーマルとインフォーマルが一部に混在してしまうおそれがある。

一方で、中小企業に対する支援策は一般的にビジネス環境を改善するもの、あるいは大企業のみにも有利な制度を中小企業にも有利なように是正するものが多く、中小企業とともにインフォーマルセクターへの外部効果があると考えられる。BDS や金融に関してもアクセスの改善という問題はフォーマルセクター・インフォーマルにかかわらず影響があると考えられることから、インフォーマル経済を区別して扱う理由がない。また中小企業支援を開発援助として検討する場合、雇用創出や貧困削減という観点からインフォーマル経済は重要であり、あえて排除する必要もない。よって本プロジェクト研究では、統計や種々分析などの揃っているという観点から、基本的にはフォーマルセクターに軸足を置きつつ、インフォーマルセクターを含む零細・中小企業をカバーすることとなる。

- ・ 非農業活動（Rural Non Farm）と中小企業

近代的な産業は都市の現象と考えられることから、中小企業の経済活動は都市に集中していると考えられがちであるが、実際には農村における中小企業、事業活動も大きい。特に、農業にかかわる加工、流通、支援産業などは非農業活動として中小企業の担う役割も無視できない存在であろう。

非農業事業の重視は主に農村開発として推進されている。農村地帯における非農業の経済活動はアフリカ、ラテンアメリカ、東アジア、南アジアの順で重要なシェアになっており、雇用と所得の50%程度に上る場合もある（World Bank 2005, p63）。例えばカンボジアでは小規模企業の多くは精米所であり、鉱工業エネルギー省の登録企業28千社の中で19千社が精米所というように農村の非農業雇用・活動が大きな割合を占めている。また農村地帯の企業は上述のインフォーマルセクターに属する割合も一般的に高く、各国の中小企業セクターの一部として大きな割合を占めるであろう。本調査ではインフォーマルセクターと同様に、農村における中小企業活動も視野の中から排除しない。一方で一般的に農業については含まないものとする。

- ・ 産業別に多様な中小企業

中小企業というといふ日本のいわゆる町工場やアセアンの裾野産業などの例から製造業をイメージする場合も多いであろう。一方小規模企業としては上に述べた農業関連業種や商店などの流通、建設、運輸関連、観光、レストランなどのサービス産業も入ってくる。これらの産業をどのように育成するかも中小企業支援の一環となる。例えばバングラデシュでは個人企業という場合、農産品の販売、露店、縫製・服の修理、レストランや屋台などの食料の調理・販売、ハンディクラフト作成、リキシャ引きなどが含まれる。この中の多くは流通や飲食業、運輸関連などのサービス提供であり、製造業と異なり産業の高度化、技術発展などにはつながりにくい、これらは貧困層にとって非常に重要な所得の源泉となっている。

中小企業支援といっても製造業にみられる産業の高度化だけではなく、雇用の創出や地域開発、貧困対策などの多様な目的がある。それぞれの国には所得や産業構造に応じて多様なニーズがあり、また中小企業にとっても多様な機会がある。その潜在力を生かすような支援が求められているといえよう。

・ 中小企業の重要性

各国の経済にとって中小企業は重要とされているが、それはなぜであろうか？まずは経済に占める比重の大きさが挙げられるであろう。雇用および GDP で、中小企業は一国の経済で相当な地位を占めている。例えば先進国を中心とする OECD 加盟国（本研究対象のトルコとメキシコも含む）では企業数で 95%、雇用で 60%–70%のシェアを中小企業が支えており（OECD 2005）、その動向は経済にとって大きなインパクトのあるものであると考えられている。

次に、上記に関連するが中小企業の雇用機会の創出に関する役割が挙げられる。上記で示したように中小企業従事者の労働人口に占める割合は大きく、中小企業の振興がすなわち雇用の振興となる。さらに途上国では、中小企業による雇用創出が貧困削減やセーフティネットに果たす役割を期待する向きも多い。このことから、中小企業支援を検討する政府やドナー機関も多い。例えば最近の低所得国が作成している貧困削減戦略書（Poverty Reduction Strategy Paper : PRSP）でも多くの国で中小企業振興を重点セクターに掲げている。今回の調査国 21 カ国の中では 14 カ国が PRSP 作成国であり、そのうち 13 カ国が中小企業振興を重点分野としている。⁵

さらに産業の高度化に関する期待が挙げられる。中小企業は大企業のアウトソース先であり、原材料や部品の供給元となる。また大企業の下請け、あるいは裾野産業としての中小企業は産業高度化の要となるという考えである。日本でも自動車部品や電子産業の部品あるいはモジュール製造における中小企業の役割は大きい、従来加工組み立てを主体と

⁵ アルメニア、バングラデシュ、ボリビア、カンボジア、ガーナ、インドネシア、ケニア、キルギス、ラオス、モルドバ、ニカラグア、タンザニア、ウガンダ、ベトナムの 14 カ国でインドネシア（I-PRSP）を除いて SME 振興に関して何らかの言及がある。

して、急成長してきた国の中には、モジュールを輸入して、安い労働力を利用して組み立て加工の上で製品を輸出している企業が多かったため、輸入の割合も多く、労賃の上昇とともに輸出競争力が落ちる状況が生まれていた。そこで、裾野産業の育成に力を入れ、産業の高度化を果たすことを目指している。日本もマレーシアやインドネシアなどのアセアン諸国などに対して裾野産業育成事業で協力している例もある。

さらに、中小企業は起業と廃業が多いのが中小企業であるため、中小企業が競争の中で切磋琢磨しながら経済にダイナミズムを与えるという評価がある。また日本の地場産業の例に見られるように、地方都市での同業によるクラスターが形成される例もあり、とかく一極集中になりがちな経済の中で地域経済の発展という観点からも中小企業の役割は大きい。

・中小企業振興の目的とアプローチ

中小企業振興には多様な効果が期待されているが、JICAの先行研究から2つの支援アプローチに要約できる。本研究では基本的にその2つのアプローチを不可分のものとする。

(1) 中小企業を産業構造の高度化を通じた経済発展をもたらす主要なプレーヤーとみなし潜在成長力のある企業の成長促進を行う。

(2) 社会の安定に果たす中小企業の役割に注目し、弱者保護的な観点から支援を行う。

(1) についてはある程度産業も発展していて所得も高い国が典型的に掲げる課題であり、低所得国や製造業のベースが薄い国では(2)の課題の方が重要であろう。一方で、どちらの課題も不可分であることが考えられる。例えばインフォーマルセクター企業のフォーマルセクターへの移行を推進させるような企業登録制度や税制の改善は全体の投資環境の改善になり、国の産業高度化を促進するものであろうし、産業高度化によって、非熟練労働者の雇用先が増加することも考えられるように(1)と(2)の目的は相反するものではない。

さらに本研究では欧米ドナーや国際機関で主流となっている市場メカニズムを通じた中小企業支援策と、日本の経験も豊富で、途上国支援の中でも核となる国による政府省庁や公的機関を通じた中小企業振興策の双方を重視したい。市場メカニズムについては先行調査研究からBDSや中小企業金融などを中心に、国際スタンダードを踏まえながら日本の経験を生かしていくという視点⁶が提示されており、また政府を通じた支援策については、自由放任といわれている米国でも中小企業振興のための政府機関（Small Business Administration）が古くから存在し、Small Businessが振興されているということから相反するものではないという前提に立つ。

⁶ 平成12年度 連携促進事業報告書、平成15年度鉱工業プロジェクトフォローアップ調査（中小企業金融制度に係る日本の経験調査）、平成15年度鉱工業プロジェクトフォローアップ調査報告書（中小企業振興に係る援助動向調査）

7-1-3 途上国の中小企業を取り巻く環境

中小企業セクターの振興について考える場合、まず国家や地方の社会・経済構造、政府の役割、法律・制度と中小企業セクターとの関係を把握することが必要となる。

そのためには最初の過程として、経済環境（マクロ、市場化、産業構造、輸出構造、インフラの整備状況、労働市場一般の状況）および政策・制度（地方分権、法整備、政府財政）などの確認が必要となる。さらにその国の中小企業の状況（定義の把握、インフォーマルセクターの割合、クラスター形成、輸出産業との関係）などの確認もできると良いであろう。ポイントおよび比較的容易に入る指標を図表7-2にまとめた。

図表7-2 途上国の中小企業を取り巻く環境に関する確認事項

項目	確認ポイント	数量的指標の例
政府のマクロ政策	安定したマクロ経済運営（財政、為替、インフレ、金融等）か？ 民間活動を阻害する環境になっていないか？	物価指数、金利水準、為替レート、財政収支
産業構造及び貿易	第一次・第二次・第三次産業の総生産・総就業者数に占める割合、伸び率 産業の集積が行われている分野はあるか？	セクター別 GDP・就業者数、製品カテゴリー別生産額・輸出入額、貿易収支
輸出入	輸出品目は何か？伸びている産業は何か？限られた産品に限られていないか？	
インフラ	インフラの整備状況は？民間投資の制約となっているか？	各種インフラの整備率、料金
労働の量・質、労働に関する法律	産業別・地域別労働人口の割合は？労働力の移動の傾向は？労働者の質は？失業率の傾向は？労働法は整備されているか？最低賃金・社会保険のシステムは？	産業別・地域別労働人口、失業率、進学率、識字率、平均賃金、法定最低賃金、社会保険料、

出所) JICA 「中小企業の基本セクター」より調査団作成

(1) 政府のマクロ経済運営、安定性

確認ポイント：中小企業を含む民間セクターの発展は、国家の安定したマクロ経済運営に大きく左右される。とくに為替や物価が不安定（インフレ）な場合、人的資源の限られている中小企業は、対策のための費用の捻出が難しく、不安定な経済運営は中小企業により不利な状況をもたらす。従って、国家の財政政策、金融政策、為替レート政策等を把握し、安定して運営されていることが中小企業発展の条件のひとつとなるであろう。なお実証的に中小企業セクターの経済的に占める割合と、物価の安定性には相関関係があることが指摘されている（Ayyagari et al, 2003）。

数量的指標の例：物価指数（CPI デフレーター）、為替レート、財政収支、外貨準備。

資料の入手先：世界銀行 世界開発指標。また当該国の統計局、中央銀行などで入手できる。

（２）産業構造

確認のポイント：国の産業構造を把握することは、中小企業の活動している土台、発展のポテンシャルを知る上で重要である。それぞれの産業のシェアは相対的な重要性を示しているため、第一次産業（農業）のシェアが大きい場合には農産加工業での中小企業の潜在性などの分析・検討が出発点になる。また製造業においても特に、経済のグローバル化により、たとえ国内市場向けの製品を製造している中小企業といえども、部品の調達や市場での競争において何らかの国際的影響は避けられないため、産業構造や製品生産の国際的比較は欠かせず、貿易の統計を用いて競争力の変化を把握することが必要となる。またそれぞれの就業人口のシェアは当該分野における雇用のインパクトという意味で重要である。同じく第一次産業が20%を占める国でも雇用のシェアが20%と2%ということもあり得る。さらに、これらのシェアの推移を検討し、どのセクターがどの程度伸びているか、当該国・地域の経済の潜在性を検討するのに重要である。

数量的指標の例：国家、地域における第1次、第2次、第3次産業の生産額及び就業者数、および推移の動向。

資料の入手先：世銀開発指標で入手可能。他に各国統計局、工業統計など。

（３）貿易構造

確認のポイント：産業構造に関連して貿易統計の確認は非常に重要である。農業、製造業が経済の主体であるかどうかに限らずグローバルライゼーションの進展により、輸出入の状況は脅威と機会である。どの分野でどの輸出が伸びているのか、その産業における中小企業の役割などを検討する必要がある。例えば海産物や農産物の加工業で、中小の事業者が直接輸出市場に参加している例も多い。製造業においても大手業者を支える下請けでは中小企業の役割も大きいと考えられる⁷。このように、貿易の構造の中で中小企業の役割・潜在性が検討できる場合も多い。

一方で特恵的市場アクセスや自由貿易協定の進展による機会、さらに自由貿易協定やWTOのSCM（Agreement on Subsidies and Countervailing）⁸協定による輸入の自由化の進展による影響を定性的に確認することも同時に必要となる。

さらにサービスの輸出に関しても注目が必要である。観光はレストラン、クラフトなどの小規模事業者が主要な担い手となっている分野である場合も多い。また最近増えているIT

⁷ 自動車製造では一次下請けは外国資本の例も多いが、2次下請けで技術が高度化すれば大きな地元の中小企業の役割が期待されているなどの例がある

⁸ SCM協定はWTO加盟国による輸出補助金とローカルコンテンツ補助金（輸入代替補助金）を禁じ、またこうした補助金に関連する対抗措置を定めている。

関連の輸出に関しても技術志向の高い中小企業の役割が大きいとも考えられる。このように国の有望な産業と中小企業のリンクを検討することが中小企業振興の意味でも重要であろう。

数量的指標の例：産業別国際貿易統計とその推移。

資料の入手先：国際機関資料、CIA ファクトブックなど。

(4) インフラ

分析のポイント：民間企業にとって、生産、販売等に必要なインフラ（道路、水道、通信等）がどの程度整備されているかということは直接その投資行動へと結びついている。インフラ整備の遅れはコスト高に結びつき、国内外での競争で不利になる。またインフラのアクセスは中小企業にとってより死活問題でもある。資本力や対応力に勝る大手企業は例えば自家発電装置や深井戸を設置することについて、大きな障害はないが、中小企業にはその余裕がない。国のインフラにそれだけのキャパシティがないと中小企業が育つ土台がないことになる。ユーティリティ（電気・ガス・水道などいわゆる公共サービス）⁹の料金については経済特区以外では指標を入手することは困難な場合が多いが、アクセスについては国際機関の報告書で入手可能である。

数量的指標の例：各種インフラの整備率、料金。

資料の入手先：世銀の報告書、各国インフラ担当省庁、経済特区のパンフレットなど。

(5) 労働力

分析のポイント：識字率や就学率は、労働者の質を知る上で重要な指標であり、中小企業発展のポテンシャルの一要因をなす。また入手できるのであれば産業別・地域別労働人口の割合及び産業間・地域間の労働力の移動を把握することにより、特定の産業・地域への労働の集中及び、それに伴う中小企業の発展の可能性を知ることができる。また人口によってその経済・市場の規模、および望ましい形態（労働集約的か資本集約的か）の検討が可能となる。

数量的指標の例：人口、識字率、労働参加率、失業率、産業別・地域別労働人口、平均賃金、最低賃金、社会保障費など。

資料の入手先：UNDP（United Nations Development Programme：国連開発計画）人間開発報告（Human Development Report）、各国統計局、労働主管省庁など。

以上は先行研究である「中小企業セクターの基本指標と評価手法」から指標入手の簡便さと要点を考慮してまとめたものであるが、同報告書ではさらに、（1）金融政策・金融セクター、（2）政府の財政状況、財政配分、中小企業関連予算額、（3）税制（4）地方分

⁹ 近年の官民パートナーシップ（PFI）を通じた民間業者参入の進展により、これらを従来どおり公共サービスと呼ぶには問題が生じている。

権（５）土地・建物の権利、（６）自然環境、（７）環境関連法規、公害、（８）商法を中心とする法制度を重要なチェック項目として挙げている。財政状況や関連法規、税制、地方分権、権利などに関しては政策・制度、金融に関しては中小企業金融の章で触れるが、その他もそれぞれが重要な項目となっている。

7-1-4 各国中小企業の状況と論点

（１）中小企業の定義

各国での中小企業の定義を把握する必要がある。中小企業に関しては前述したように共通の定義は存在しない。売り上げ（Turnover）、雇用数、資本などで決めている。また、例えばマレーシアなどでは製造業者のみを中小企業としている。さらに同じ国のデータでも関連省庁（中小企業振興担当官庁、経済・工業・産業担当省庁、労働関連省庁、統計局など）で異なる定義を採用している場合もあり、留意が必要となっている。

図表 7-3 各国インフォーマルセクターとその経済に占める割合

国名	SME250(%)	国別定義による SME(%)	中小企業の GDP での割合 (%)	インフォーマル経済 of GDP(1999) (%)
アルメニア	..	94.00	..	46.30
バングラデシュ	..	45.00	22.50	35.60
ボリビア	..	90.00	35.00	67.10
カンボジア	..	45.00	..	99.00
中国	..	84.30	..	13.10
ガーナ	51.61	51.61	..	38.40
インドネシア	..	79.20	..	19.40
ケニア	33.31	33.31	..	34.30
キルギス	63.22	63.22	..	39.80
ラオス	..	63.00	..	99.00
マレーシア	..	40.20	..	31.10
メキシコ	44.48	48.48	..	30.10
モルドバ	..	26.00	..	45.10
ニカラグア	..	33.90	..	45.20
南アフリカ	..	81.53	..	28.40
タンザニア	32.10	32.10	..	58.30
チュニジア	38.40
トルコ	61.05	61.05	27.30	32.10
ウガンダ	..	90.00	20.00	43.10
ウクライナ	5.38	5.38	7.10	52.20
ベトナム	74.20	74.20	24.00	15.60

中小企業の閾値を従業員 250 人以下とした場合の総労働人口のうちの中小企業の雇用が占める割合

それぞれの国家の定義を利用した場合の中小企業の雇用が総労働人口の占める割合
SME が GDP に占める割合

インフォーマル経済の占める割合（推定値）

注）マレーシア、中国は製造業のみ

図表 7-3 は世銀の中小企業データベースから今回のサンプル国に関するデータを引用したものである。このデータベースでは各国別のマイクロ、小企業、中企業の定義を用いた中小企業の当該経済における重要性を全企業数における中小企業の割合で示すとともに、データが入手できる限りで、中規模と大企業の境目をおおむね 250 名の雇用数として、同様に中小企業の重要性を計っている。

中小企業の重要性を把握する指標としては全企業における中小企業の企業数、中小企業の雇用数、千人当たりの中小企業数、全雇用数に占める中小企業の雇用数の割合、中小企業の GDP の全 GDP に占める割合などが比較的入手しやすい指標である。

図表 7-3 では、世銀の SME データベースでも採用している各国でのインフォーマルセクターの経済に占める割合も提示している（詳細は次項）。

（2）所得レベルと中小企業振興

通常図表 7-3 のような中小企業に関するデータに記載されるのは企業登記済み、許認可取得済みの企業であり、登録されていないインフォーマル経済に属する事業体は載っていない¹⁰。一方でインフォーマル経済の割合が高い場合は、本来であればフォーマル経済に属するはずの中小企業の事業体が、何らかの理由でインフォーマル経済に属している可能性が多分にあり、財政上も政策上もこれらの事業体をフォーマルな企業にしていく努力が求められるであろう。よって中小企業振興を検討する場合、インフォーマルセクターの大きさを考慮に入れる必要がある。

一般的に途上国ではインフォーマルセクターが大きな位置を占めている場合が多い。インフォーマルセクターの把握は、インフォーマル経済が非合法活動やバーター取引を含むため一般的に困難であるが経済モデルなどにより推計されている。上記世銀のデータベースでは経済モデルによる推計値（Schneider 2003）を採用している。

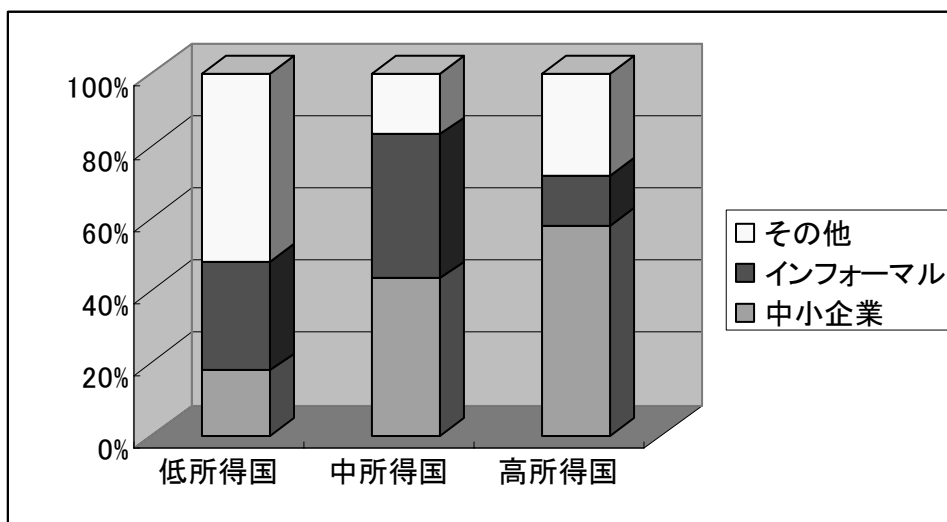
Ayyagari et al(2003)では所得グループ別の GDP のシェアと事業規模の関係を報告している。図表 7-4 からは（1）どの所得規模でも中小企業（およびインフォーマル経済）は重要性を持っている、（2）所得が高くなると中小企業の相対的な割合が高くなり、逆に低所得国ではインフォーマルセクターの役割が高い、ことが指摘できよう。

図表 7-4 からは中小企業のシェアが高ければ所得が高くなる（中小企業を発展させれば経済開発が進む）という因果関係は示唆できないが、高所得国では中小企業が相当な重要性を持っていることがわかる。また、同論文では、中小企業のシェアとビジネス環境（低い参入コスト、所有権の確立、規制の効率性）やよい統治などと強い相関関係にあることを指摘している。このことから、特にビジネス環境が悪い国々では中小企業振興がしにく

¹⁰ 産業省、商業省などの行政データの場合、登録済み企業を対象としたデータをまとめることが多くフォーマルな企業が多い、経済センサスやドナーの調査などではフォーマルであるかないかにかかわらずサンプル調査をしている傾向があることに留意が必要であろう。

い状況にあり、まずビジネス環境を改善することが求められるという点が強調できよう。

図表 7-4 所得グループと中小企業、インフォーマルセクター



出所) Ayyaragi 2003

BOX 7-2 中小企業の特別な役割は支援に値するか？

本プロジェクト研究では中小企業振興が開発に果たす役割は大きいということを前提に議論を進めているが、この中小企業支援の効果および効率性について、まったく疑問がないわけではない。世界銀行の民間セクター開発の議論ではこの議論について以下の様にまとめている。

政府は中小企業振興を進めるべきとの賛成派は、①SMEの発展は競争的な事業環境と企業家精神をもたらすため創業、経済成長、効率性などの外部経済がある、②生産性が高い傾向にあり、中小企業振興は経済の生産性を高める（一方で改業的な不備が中小企業を不利な立場にしている）、③雇用性向が高く、雇用を進め、さらに貧困削減、公平な成長に寄与する、と考えている。

一方で懐疑的立場では①大企業の方が規模の経済が働き効率的、R&D投資も生産性も高い、②小企業の利点がそもそもあまりない、(中小企業の方が高い雇用性向を持つという証拠はない。)③企業の大きさと経済成長は関係がない(経済条件：資源、技術、政策環境、制度により企業の大きさが異なっているのではないか？あえて振興することによって市場をゆがめるのではないか？)、④中小企業を特別に支援するのではなくて、大企業を含むビジネス環境を改善するほうが効率的ではないか、というものである。

結局、実証的な研究では中小企業の発達と経済成長には因果関係はなく(中小企業を発展させれば経済成長が促進されるということにはならない)、中小企業振興政策に懐疑的な姿勢を呈している。一方でビジネス環境の改善による市場への入場・退場の敷居を低くすることや、所有権の明確化や契約履行にかかわるビジネス環境の整備は経済成長と因果関係があると考えられている。そこで中小企業に直接補助金を出すよりも、ビジネス環境を整備することの方が効率的で効果的

と考えている (Beck and Kunt 2004)。

一方でこの議論は中小企業の発展と経済成長との計量経済学的な手法による因果関係に焦点を当てていて、中小企業振興の持つ様々な目的、地方の開発、産業の高度化、雇用創出などが考慮されておらず、例えば中小企業振興がなぜ「政策として人気のあるもの (ILO 2004, p225)」かということが検討されていない。政府は目的を検討しつつ政策を決定するのであり、経済成長をもたらす実証的な因果関係が見出せないからといって、中小企業が一国の経済において重要でないということにはならないであろう。

(3) 成長機会と中小企業

途上国といってもその経済は多様であり、その多様さの中に効果的な中小企業振興支援のニーズと機会がある。そのため産業構造を分析し、中小企業振興という観点からどの分野が伸びているか、伸びるのかの分析が必要となっている。さらに多くの国が輸出を振興することにより経済発展を進展させていることから、輸出あるいは外貨獲得における機会はないのかを検討し、あればどのようなセクターで、どのような要件が必要か検討する必要がある。

図表 7-5 調査対象国と産業構造

国名	非製造業 ²			
	農業	製造業	次産業	サービス
中国	15	39	13	33
マレーシア	10	31	18	42
インドネシア	17	25	19	40
ウクライナ	14	25	15	46
アルメニア	24	22	17	37
カンボジア	34	22	8	36
ベトナム	22	21	19	38
南アフリカ	4	19	12	65
ラオス	49	19	7	25
チュニジア	12	18	10	60
メキシコ	4	18	8	70
モルドバ	23	18	7	53
バングラデシュ	22	16	10	52
ニカラグア	18	15	11	56
ボリビア	15	15	15	55
ケニア	16	14	6	65
トルコ	13	13	9	65
ウガンダ	32	9	12	46
ガーナ	36	8	17	39
キルギス	39	8	15	38
タンザニア	45	7	9	39

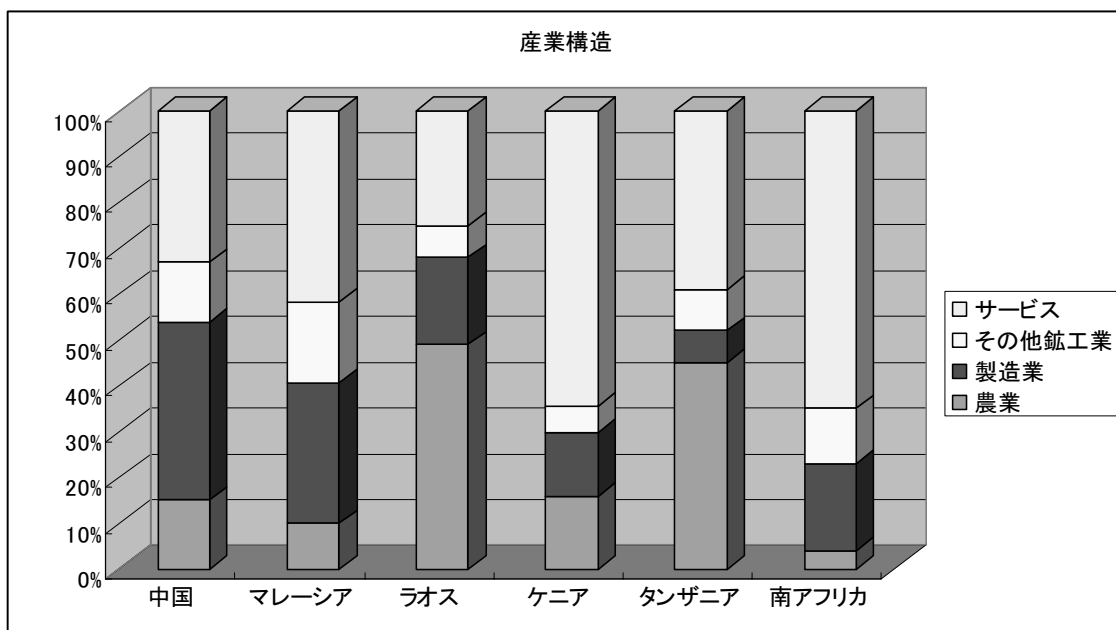
出所)世界開発指標2005

一国の経済はそれぞれ特徴をも持っている。例えば UNCTAD（United Nations Conference on Trade and Development：国連貿易開発会議）の LDC（Least Developed Countries：後発開発途上国）レポートでは図表 7-7 に示すように輸出産品の特徴から、中所得国、低所得国を分けている。その経済で民間セクターが成長する機会を分析し、その中で中小企業の発展する機会を検討することが重要と考えられる。

・産業構造と中小企業

産業構造の分析ではまず、農業、鉱工業、サービスにおいてどの分野のシェアが大きく、さらに潜在力が高いのか、およびこの分野の担い手（大規模企業か、中小企業か）、さらに下請け、サプライヤー、サービス提供分野など産業のサプライチェーンの中で中小企業とのリンケージの可能性を検討する必要がある。

図表 7-6 対象国と産業構造（グラフ）



出所) 調査団作成

・輸出機会と中小企業

次に財、サービスの輸出は成長の機会であるという観点から、貿易構造と中小企業の間を関係を検討する必要がある。輸出機会が天然資源なのか、農業農産加工業か、製造業か（その中でも機械なのか繊維・アパレルなのか）、サービスの輸出か（情報通信関連、観光業など）を検討し、産業と同様に当該分野での中小企業の役割と機会、中小企業の抱える課題を分析する必要がある。また貿易分野においては特恵的な市場アクセスの有無、近隣諸国との貿易ブ

ロックの有無と中小企業のリンケージの可能性などを探る必要があろう。図表7-7は低所得国の主な輸出収入を示したものであるが、その経済によって成長の機会が限定されており、中小企業の成長機会もこれらとの連関で検討する必要がある。

図表7-7 LDC およびその他の途上国の主たる輸出収入源別分類

		LDC および低所得国	上位・下位中所得国
一次産品 輸出型	農産物輸出	ケニア、ウガンダ、タンザニア	
	非石油鉱産物輸出	ガーナ	
	石油輸出型	アンゴラ、スーダンなど	
工業・サービス輸出型	工業輸出型	バングラデシュ、カンボジア、ラオス	中国、マレーシア、南ア、チュニジア
	サービス輸出型	モルジブ、サモア、ツバル	
	工業・サービスミックス輸出型	インドネシア、ベトナム	

出所) JICA・UFJ 総合研究所 (2004) 付録1-3を調査団により改訂

注: 太字は本調査でサンプルとしている国

(3) 産業の高度化、産業集積との関係

指標の入手が可能である場合、国の産業構造、貿易構造と中小企業が果たしている役割を比較することが有効であろう。また地域別の産業データが入手できる場合には、産業集積の状況が確認できる。

7-1-5 中小企業の発展段階別アプローチ

本プロジェクト研究は、中小企業の発展段階別アプローチを主題としている。では、中小企業の発展とはそもそもどのようなものであろうか。上記の中小企業の状況における論点では所得レベル、成長機会、産業の状況などの国のニーズが異なっていることが示されている。さらには個々の企業のニーズ、また当該国の開発戦略や志向などによっても中小企業の発展経路は異なってくるのが指摘できるであろう。

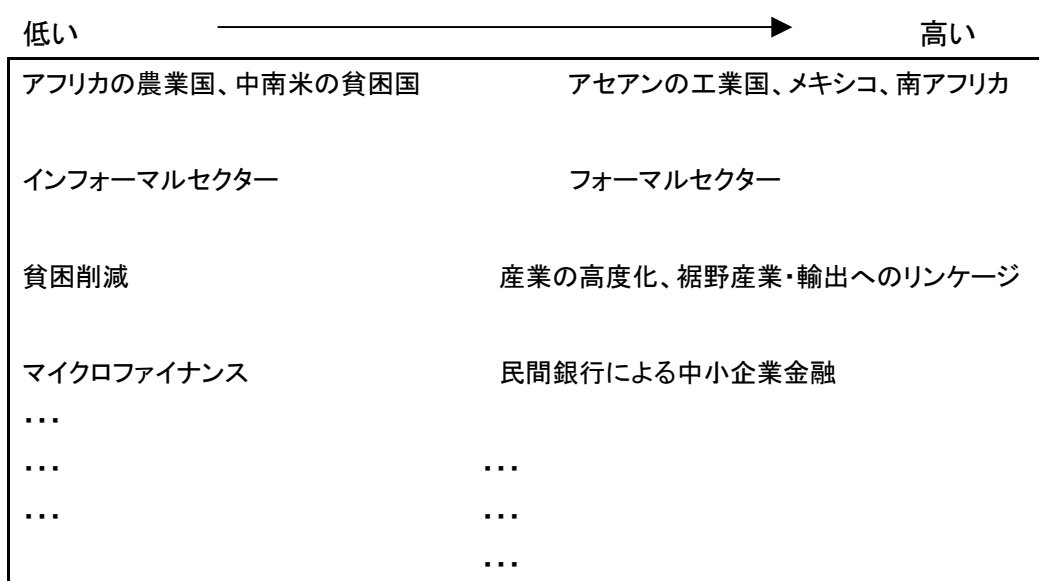
アフリカのLDCの農業を主体とする経済で、雇用創出を中小企業振興の主眼にしている政府と、アセアンで産業の高度化や裾野産業の発達を期待している政府では異なるニーズを持っている。また、その事業環境の中で個々の企業が置かれる状況、あるいはニーズも多様であり、それにより支援のあり方も異なってくる。つまりインフォーマル経済に属する個人事業体に対し、公平で透明性のある事業環境を整備することを通じて事業登記や許

認可取得を促し、かつ政府・民間の種々の支援サービスへのアクセス改善するのか、すでにある程度整備された事業環境にあり個々の企業はより高度な技術情報や中小企業金融へのアクセスのニーズがある状況にあるのかで異なっている。

一方で本稿は中小企業の「発展段階論」であり、発展段階論では各国の中小企業はある程度一定の経路をたどって「発展」することを前提としている。例えばラオスとカンボジアというアセアンの中のLDCでは、農業を主体とする経済の中で、類似の中小企業支援ニーズが想定され、一方でマレーシアやインドネシアなどの工業発展がやや進んだ経済では産業高度化のニーズとしてまた似たような支援が想定できる。

よって本論では、上述してきたように多様なニーズと目的のために唯一の発展経路を想定することは現実的ではないという立場をとり、図表7-8のような複数の「発展」形態を仮説とする。しかしながら、これは農業から工業に移行しなければならない。あるいはマイクロファイナンスが衰退し、民間銀行によるファイナンスに必ず移行すると断定しているわけではない。むしろ経験的にあるいは理論的にこのような発展段階が想定される、あるいは観察されるのであり、おおまかな発展の方向性と理解できるであろう。

図表7-8 中小企業の発展形態



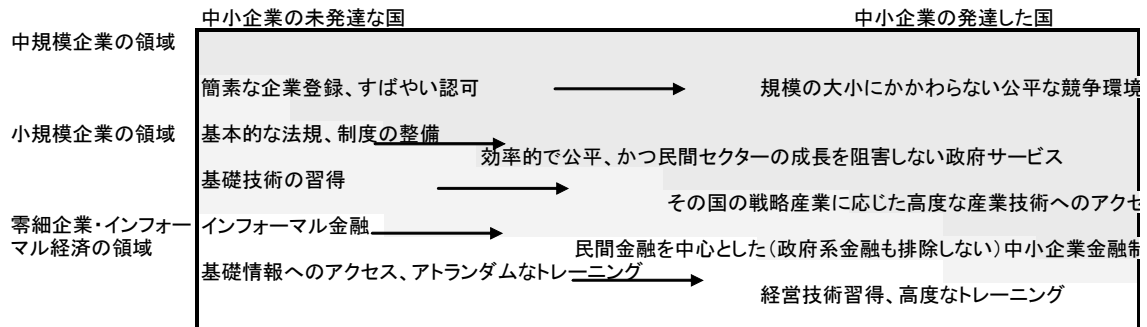
出所) 調査団作成

複数の発展形態についてのより詳細は、各カテゴリーにて解説されるものである。この中小企業発展論で留意すべき点は単純なアフリカの低所得農業国からアジアの新興工業国への発展や、移行経済国から先進工業国への発展、繊維産業から素材産業への発展といった単純な発展段階を想起することを避けなければならない。それぞれのカテゴリーでは専門的な見地と入手可能なデータから、複数の軸での発展段階を想定し、各カテゴリーの中

である国がどの程度に位置しているかを分析している。

本プロジェクト研究の目的は多様な政府と多様な中小企業のニーズに応えられる支援のあり方を検討することである。そのためのアプローチとして、まずはそれぞれの企業にとってどのような支援ニーズがあるか、つまりデマンドサイドの分析視点として図表7-9のような概念図が想定できよう。

図表7-9 デマンドサイドの支援ニーズと発展段階



出所) 調査団作成

図表7-9では横軸に中小企業の発展段階、縦軸に中小企業の領域をとっている。本研究では中小企業をカバーし、かつ零細企業支援も排除しないとしている。よって、製造業、サービスなど様々な業態を含む零細企業、インフォーマル経済、小企業、中企業が含まれる。ここでは登録済み(零細)、登録なし(インフォーマル)双方の個人事業主も含んでいる。零細企業は時にはサバイバル企業といわれるように、他に選択肢がないため生業として、最低賃金以下あるいは不完全失業状態の仕事をしていることも多く、事業の規模が小さい場合、特に生き残りが主要な関心であろうということが想定できよう。中企業の場合、他社との競争に生き残りをかけるという状況は同じではあるが、発展するために高度な情報や技術、資金へのアクセスや、他社と比較して少なくとも不利ではない立場の獲得が主要な関心であろう。さらにこのニーズに加えて動的なニーズがある。つまり零細企業、小規模企業、中規模企業全てで、より大きく成長し、発展していきたいというニーズが想定できる。しかしながら個別の企業は必ずしも成長し、大企業になることを目指すわけではなく、発展することを目標とはしていないことに留意が必要である。したがってこの動的なニーズはすべての企業に共通しているわけではない。

一般的に中小企業が未発達な場合、インフォーマル経済の占める割合が大きく、中小企業、特に中企業の占める割合が小さくなる。また中小企業が発達している国では、零細企業や個人企業に対する支援制度の構築は一通り揃っており、経済発展や産業高度化に寄与するような中規模企業の支援に焦点が移ってくる

サプライサイドである政府のニーズについては図表7-10のように仮定する。

図表 7-10 サプライ（政府）サイドの中小企業支援ニーズと支援

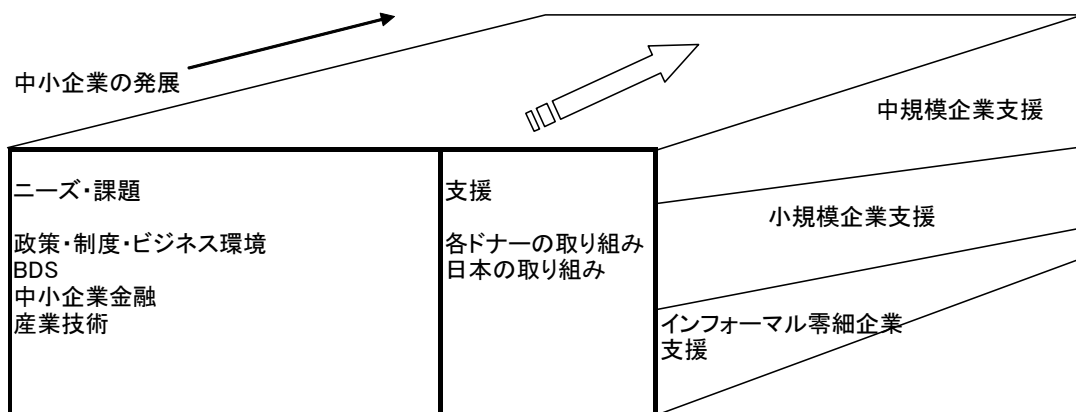
	ニーズ・課題	支援
中規模企業の領域	成長・あるいは持続可能なビジネス より高度な技術情報、市場情報、輸出アクセス、経営サービス スムーズな許認可輸出入手続き、公平な徴税制度	発達したBDS市場、高度な政府の技術サービス・R&D支援
小規模企業の領域	施設、運転資金に関するある程度の規模の安価で迅速な資金調達 大企業への資材、サービスの提供(リンケージ)	ワンストップサービス 発達した金融市場での中小企業金融サービス 産業連関や国家の戦略産業に応じた中小企業支援政策
零細企業・インフォーマル経済の領域	雇用・生業の維持 インフォーマル金融 ハラスメントのない企業登記、事業免許 基礎情報へのアクセス、BDSの認知 金融制度へのアクセス	NGO、MFI、銀行(公営、民間)のファイナンス ビジネス環境整備、法整備など支援 アドボカシーやTOT支援

出所) 調査団作成

サプライサイドの分析では、政策・制度・ビジネス環境、BDS、中小企業金融、あるいは産業技術の各カテゴリーにおいてこの発展段階にある場合、中小企業振興のためにどのような支援ができるか、政府を中心とするサプライ側の視点から検討する。ニーズ、課題はその段階の中小企業の持つニーズ、課題の代表例を挙げており、政府、民間、NGO などにより様々な支援策が考えられる(図表 7-10 では右の項目で例示した)。

このような連続的なニーズの中で、どのような中小企業の各セグメントについて、各カテゴリーを立体的に分析し、中小企業の発展段階を捕らえることとなる。(図表 7-11 にイメージを示す。)

図表 7-11 中小企業の発展段階と支援



出所) 調査団作成