琉球大学学術リポジトリ

創造的中小企業と海外直接投資
－地方企業の海外展開方策－

メタデータ	言語: 出版者: 琉球大学法文学部 公開日: 2009-08-13 キーワード (Ja): キーワード (En): 作成者: 大城, 肇, Oshiro, Hajime メールアドレス: 所属:
URL	https://doi.org/10.24564/0002004805

創造的中小企業と海外直接投資
—— 地方企業の海外展開方策 ——

大城　肇

1　はじめに

1995年4月19日に1ドル79円75銭という史上最高値を付けた円ドル相場に代表される円高局面は、国内において景気の足を引っ張ったのみならず、価格破壊や産業空洞化の進展等をもたらし、企業の生産活動を縮小させ、雇用・所得面にも悪影響を与えつつある。長引く不況と円高進行によって価格破壊が進み、やや先行きに明るさが見えつつあるものの、企業の収益環境は依然として改善しておらず、とりわけ中小企業にとっては厳しい環境下にある。

円高の進展を背景とした企業活動の国際化と国内産業の空洞化は、国内経済の構造変化を迫るものであり、新たな時代に即応した形での個別企業のリストラ等の企業努力と併せて企業活動や産業振興の足かせとなるような規制についてその緩和が必要とされている。国際化時代に適合した企業活動の展開ができるような規制の緩和は急がれるべきであろう。

ところで、重層的パターンをたどるアジア諸国・地域の急速な経済発展は、近年の円高の進展も手伝って、わが国のアジア向け直接投資の増大や水平貿易の拡大等を誘発している。このような企業の海外移転や輸入の増大は、ミクロ的には個別企業の合理的選択の結果であり、それ自体は決して問題視すべきことではない。むしろ、このような海外展開によって、個別企業の体力増強を図っていくことができれば、歓迎すべき現象である。地方企業としての沖縄の中小企業の振興に当たって、この視座を新たに据えることがのぞまれる。

しかしながらマクロ的に見ると、産業の空洞化によって地域の雇用問題や産業技術の停滞問題等々のマイナス面が顕在化してくることも予想される。この点に

関しては、県内企業振興の立場から海外展開の形態や内容について十分な検討を行う必要があろう。

本稿では、特に1990年代に入ってからの企業の海外進出の動向を概観するとともに、海外展開をどのように中小企業の振興に結びつけるかを、一地方としての沖縄の中小企業を例にとって検討することにしたい。

2　海外直接投資と海外進出

1985年９月のプラザ合意以降の円高基調の中で、わが国の海外直接投資は量的な拡大とともに質的にも変化してきた。海外直接投資（Foreign Direct Investment；ＦＤＩ）は、「投資先の事業を継続的に経営支配（または経営参加）することを目的とする資本投下」[1] のことであり、事業経営への参加を目的とせず専ら金融・資本・為替市場等におけるキャピタル・ゲインの獲得を目的とする間接投資とは異なる、国際間にわたる長期資本移動の一形態である。

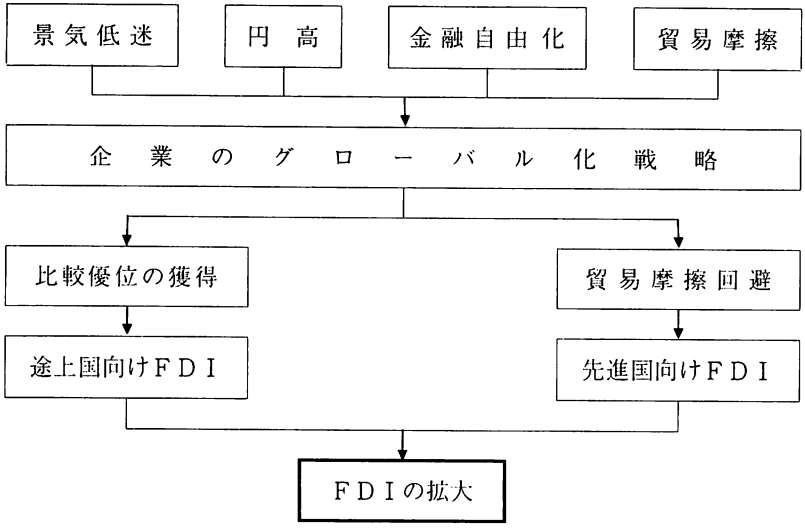
直接投資の形態は三つに分類できる[2]。一つは、異なる生産段階の企業との提携・合弁という形をとる垂直統合型（vertical integrated）ＦＤＩである。このタイプのＦＤＩは、さらに資源開発のための後方統合型（backward integrated）ＦＤＩと部品の生産・組立を行う前方統合型（forward integrated）ＦＤＩに分けられる。二つは、規模の経済と消費多様化のメリットに基づく製品差別化を行う水平統合型（horizontal integrated）ＦＤＩである。三つは、本業以外の分野に進出し国際的レベルで経営の多角化を図る多角的統合型（conglomerate integrated）ＦＤＩである。

ＦＤＩによってカネのみならず技術や経営ノウハウも付随して移転するケースが多いことから、当事国・地域の産業構造や貿易構造に対して大きなインパクトを与える。ＦＤＩ及びそれに伴う事業展開は、投資先国・地域に対して雇用拡大、技術移転、経営組織の効率化、生産の拡大、産業構造の高度化、経済の活性化等々を通して経済発展や貿易の振興に貢献する。ところで、経済企画庁調整局

（1990）によれば、「産業・貿易構造への影響という観点からは多角的統合の重要性は比較的低く、垂直統合と水平分業のタイプが重要である」[3] ということであるが、地方の中小企業にとっては逆に多角的展開を可能にする上記の第三のタイプが有効な場合もあり得る。

さて、ＦＤＩが活発に行われてきた背後には、投資国の押し出し要因と非投資国の呼び込み要因がある。わが国を例にとると、押し出し要因には①円高の進行、②国内景況の長期低迷、③市場ニーズの変化、④通商問題回避の必要性等々がある。他方、相手国・地域の呼び込み要因として①政治・社会情勢の安定性、②インフラの整備、③緩やかな諸規制、④良好な対日感情、⑤賃金、地代、諸価格の安さ、⑥市場規模の大きさと将来の経済発展の期待等々を挙げることができる。押し出し－呼び込み要因でみると、企業のグローバル化戦略のＦＤＩを行う積極的要因は、新たに比較優位を作り出そうとする側面に関わっていることがわかる。1985年以降のわが国の海外直接投資の拡大の背景を整理すると、おおむね図１のようになる。

図１　海外直接投資拡大の背景



わが国のＦＤＩは、プラザ合意後の1986年から急速に拡大したが、その後、海外での生産拠点形成の一巡や期待収益率の悪化等の要因によって減少した。届出実績では、件数（6,589件）、金額（675.4億ドル）ともに1989年度にピークに達した後、92年度には金額ベースで50.5％水準（341.4億ドル）まで減少した（表１）。先行き不透明な中で93年２月から進展した円高によって、ＦＤＩは増加に転じているが、94年度は410.5億ドル（2,478件）まで回復している。なお、1951年度～94年度の累計残高は、７万7,507件、4,636.1億ドルであるが、そのうち件数の55.7％（４万3,193件）、金額の84.6％（3,921.7億ドル）が1985年度～94年度の実績であった。また、実績が増勢傾向にあるときは、１件当たり投資金額は大きくなる傾向にある。

わが国の対外直接投資届出実績を1951～1994年度累計額について国・地域別に見ると、北米が総累計の43.7％を占めて大きな投資先となっている（表２）。中でも、アメリカ向けが41.9％である。北米に次いで欧州（19.4％）、アジア（16.4％）、中南米（11.9％）へのウェイトが高い。1992～94年度についての動向を見ると、北米、中南米、アジア、アフリカ向けが増大したのに対し、中近東、欧州、大洋州向けは減少している。その間の93年２月以降の円高局面で最も投資実績を伸ばしている国は中国である。92～94年度の中国向けＦＤＩは、1,826件、53.26億ドル、１件当たり投資金額は293万ドルであった。過去の累計額の実に６割強（件数の62.3％、金額の61.0％）がこの３ヶ年度で集中的になされたことになる。なお、累計額で見るアジアでの投資先はインドネシア、香港、シンガポール、中国の順になっている。

北米向けとアジア向けのＦＤＩの差異は、①北米は非製造業のウェイトが高い（1994年度は73.2％）のに対し、アジア向けは製造業のウェイトが高い（同53.4％）、②北米向けはサービス業、不動産業、金融・保険業、商業のウェイトが高いのに対し、アジア向けは電気機械、金融・保険業、サービス業、化学製造業のウェイトが高い、などとなっている(4)。

経済企画庁調査局（1995）も、今後３年間のＦＤＩの相手先として中国へのシ

表１　対外直接投資届出実績

年　度	件　数			金　額			1件当り金額 D／A
	A	B	C	D	E	F	
1951～59	34,314	—	13.13	71,433	—	5.85	2.08
1985	2,613	—	1.00	12,217	—	1.00	4.68
1986	3,196	22.3	1.22	22,320	82.7	1.83	6.98
1987	4,584	43.4	1.75	33,364	49.5	2.73	7.28
1988	6,077	32.6	2.33	47,022	40.9	3.85	7.74
1989	6,589	8.4	2.52	67,540	43.6	5.53	10.25
1990	5,863	-11.0	2.24	56,911	-15.7	4.66	9.71
1991	4,564	-22.1	1.78	41,584	-26.9	3.40	9.11
1992	3,741	-18.0	1.43	34,138	-17.9	2.79	9.13
1993	3,488	-6.8	1.33	36,025	5.5	2.95	10.33
1994	2,478	-29.0	0.95	41,051	13.9	3.36	16.57
	77,507	—	29.66	463,606	—	37.95	5.98

注：１）A：届出件数（件）、B, E：対前年度比伸び率（％）、C, F：1985年度を基準とした倍率（倍）、D:金額（百万ドル）、D／A: 1件当たり投資金額（百万ドル）

２）計数は許可（外為法改正前の1980年11月まで）・届出（1980年12月以降）ベース。件数は新規案件のみを計上。外為法の改正により1980年12月以降「不動産」は対外直接投資の範囲から除かれたため計上されていない。（合計には1951～1980年度「不動産累計」2,538件、595百万ドルを含む。）

資料：大蔵省国際金融局「平成６年度における対外及び対内直接投資状況」（平成７年６月６日）。

表２　主要国・地域別対外直接投資届出実績

		1992年度	1993年度	1994年度	1951～1994年度（実　数）	1951～1994年度（構成比）
北米	A	14,572	15,287	17,823	202,690	43.7
	B	1,258	953	534	28,684	37.0
アメリカ	A	13,819	14,725	17,331	194,429	41.9
	B	1,170	882	509	27,112	35.0
アジア	A	6,425	6,637	9,699	76,216	16.4
	B	1,269	1,478	1,305	23,963	30.9
インドネシア	A	1,676	813	1,759	16,981	3.7
	B	122	115	116	2,374	3.1
香港	A	735	1,238	1,133	13,881	3.0
	B	154	184	112	4,371	5.6
シンガポール	A	670	644	1,054	9,535	2.1
	B	100	97	69	2,928	3.8
中国	A	1,070	1,691	2,565	8,729	1.9
	B	490	700	636	2,931	3.8
中南米	A	2,726	3,370	5,231	55,148	11.9
	B	307	327	303	8,424	10.9
中近東	A	709	217	290	4,737	1.0
	B	16	16	12	394	0.5
欧州	A	7,061	7,940	6,230	89,867	19.4
	B	617	494	221	9,560	12.3
アフリカ	A	238	539	346	7,698	1.7
	B	23	52	35	1,644	2.1
大洋州	A	2,406	2,035	1,432	27,250	5.9
	B	251	168	68	4,838	6.2
合計	A	34,138	36,025	41,051	463,606	100.0
	B	3,741	3,488	2,478	77,507	100.0

注：A：投資金額（百万ドル）、B：届出件数（件）、構成比は％。
資　料：大蔵省国際金融局「平成６年度における対外及び対内直接投資状況」（平成７年６月６日）。

フトと北米、欧州、アジアＮＩＥＳへのウェイト・ダウンを指摘している。また、ＦＤＩの要因として、中国等アジア地域に対しては海外市場での需要に加えて人件費の安さ、原材料・部品の安さなどのコスト面の要因を指摘している。

1985年以降における沖縄の企業の海外進出状況をまとめたのが表３である。この表に現れている実績が、沖縄の企業の海外展開のほぼ全体を網羅しているといってよい。同表によると、①沖縄の企業の海外進出は1990年代に入って急増している、②進出先は全てアジア・太平洋地域であるが、その中心は中国である、③進出業種は製造業が主体であるが、卸・小売業、サービス業、建設業、畜産業、印刷業、運輸・通信業への進出も見られる、④進出目的は販路拡大、原材料・資材調達、コストの安さによるものが多い、ということが特徴として読みとれる。

中国福建省に進出しているＳ社の例をとってみよう。Ｓ社は創業25年目の1983年あたりから、県内での原料確保の困難性や人件費の高騰等に直面した。拡大する需要に対し県内生産では対応できないため、Ｓ社は安価で良質な原料と製造コストの低減等を求めて原料供給地・中国市場の開拓に乗り出した。原材料が豊富でかつ低賃金で良質の労働力があり、日本との定期航路のある港湾に近接していることが、進出した大きな要因であった。

事前調査から10年以上を要して、現在、福建省、山西省、広西省、河北省の７企業と合弁で事業を展開している。最終製品は廈門港や福州馬尾港などから沖縄をはじめ、佐賀、愛媛、東京、神奈川等へ搬出している。中国企業との合弁で成功するのは並大抵のことではないが、Ｓ社は機械設備を現物出資し、技術者を派遣して同社仕様の設計図に基づき最終製品仕上げまで技術指導を行っている。日頃から品質管理をしっかり行わないと製品の品質が低下する恐れがあるという。

海外とりわけ中国で成功を収めるためには、現地において信頼できる人を獲得することが成功の鍵である。Ｓ社は互いに信頼できる人間関係を築く努力を続けるとともに、工場が立地している地域の道路、灌漑、教育施設の整備等の社会開発にも力を入れて、地域密着型の事業展開に努めている。

Ｓ社は、中国現地で低賃金の労働力を雇い、良質で安価な原料を用いて、低コ

表３　沖縄の企業の海外進出

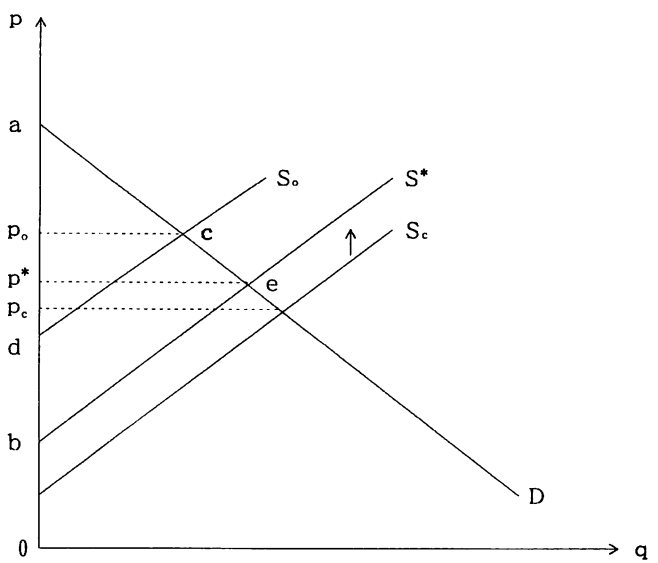
進出年	進　出　国	業　種	進出目的
1985	中国（福建省）	製造業	安価な労働力・土地
	グアム・インドネシア	卸売業	コスト圧縮
1987	香港	運輸・通信業	販売拡大、情報収集
1988	台湾	造園業	植物園の造成
1990	インドネシア	卸売業	輸入
1991	ラオス	卸売業	建材製品加工
	ロシア・中国	製造業	原材料調達
1992	中国（広西省）	卸売業	建築資材の輸入
	中国（福建省）	製造業	製造委託
	グアム	建設業	販売拡大、情報収集
1993	台湾	建設業	建築資材等輸入
	中国（広西省）	印刷業	印刷
	台湾	小売業	販路拡大
	フィリピン	製造業	販路拡大
	中国（北京・長春）	サービス業	販路拡大
1994	中国（遼寧省）	印刷業	印刷
	中国（ハルピン）	畜産業	パートナー提携
	中国・モンゴル	畜産業	販路拡大、コスト圧縮
	中国（内蒙古）	製造業	販路拡大
	台湾	製造業	情報収集、コスト圧縮
1995	ベトナム	製造業	安価な労働力・資源
	中国（福建省）	サービス業	販路拡大
	中国（福建省）	運輸業	販路拡大
	マレーシア	サービス業	業務提携

資料：沖縄総合事務局通商産業部企画振興課の資料をもとに作成。

ストの同社仕様の製品の生産を可能にしている。７ヶ所の工場の立地している現地では、昔から同原料を加工する技術環境にあったことから、技術の移転は容易に行われ、しっかりした品質管理のもとで、低価格で販売可能な製品を作ることができる体制が整いつつある。現在、日本国内では全国平均価格の4割程度の価格で卸すことが可能である。

Ｓ社の製品に関する部分均衡分析は、図２で示される。S_o線は同社が沖縄県内で生産したときの費用構造を反映した供給曲線である。S_c線は、中国国内で合弁によって生産するときの供給曲線である。沖縄県内に比べコスト・パフォーマンスははるかによい。S^*線は、中国で生産した製品を輸送費・保険料等の諸経費プラス適正マージンを加味して日本国内で販売するときの供給曲線を示している。製品は同一仕様に基づいているから、同質である。同製品に対する日本国内での需要曲線はＤ線で描かれている。

図２　Ｓ社の海外展開による余剰分析



製造原価（＝現地での卸値）はp_cとなるが、輸送費・保険料等の諸経費に適正マージンを考慮した日本国内での販売価格はp^*である。海外展開しなかったときの沖縄工場での同製品の販売価格はp_oとなるから、海外展開によって可能な価格のもとでは、海外展開をしなかった場合に比べ、生産者余剰（＝利潤）は$\triangle p^* b e - \triangle p_o d c$（＞０）の増加となる。消費者余剰も台形$p_o p^* e c$だけ増大し、社会的余剰は四角形$p_c b e c$だけ大きくなって、海外直接投資による生産の海外展開は、社会的厚生を増大させることがわかる。すなわち、創造的中小企業のＦＤＩによる海外展開は、当該企業はもとより、消費者や社会厚生全体に対しても好ましい効果を与えることが可能である。なお、Ｓ社の場合、沖縄県内の本社の生産ラインでは輸入半製品を利用したより付加価値の高い製品を生産しており、現在のところ雇用減を伴ういわゆる産業の空洞化現象は顕在化していない。Ｓ社は、今後、多角的統合型のＦＤＩを積極的に行い、業態の拡大を図っていく計画をもっている。

3　創造的中小企業と支援制度

わが国の産業経済は、景気低迷、円高、規制緩和、輸入拡大、消費者ニーズの変化等を伴いながら、国内市場の成熟化や企業活動のグローバル化等の構造変化に直面している。このような経済の構造変化に対応するためには、グローバルな観点から消費者の多様なニーズを適切に捉え、それに応じた新たな事業分野の展開という創造的な活動が必要とされている。

中小企業近代化審議会（1994年）によると、「創造的中小企業」（いわゆるベンチャービジネス；ＶＢ）とは「企業家精神に富み、新商品・新役務の開発といった創造的な活動に取り組む中小企業」（２頁）のことである。企業家精神によって起業化にチャレンジする小回りのきく中小企業がＶＢにほかならない。このような創造的中小企業のもつ意義と役割について、同審議会の答申の中からいくつか拾い上げてみよう。

①21世紀に向けて自ら新たなフロンティアを切り拓き、リーディング・インダストリーになりうる可能性をもっていること、

②日本経済の現在の閉塞性を打破し、次代を担う新たな事業分野の開拓に積極的に取り組むことができること、

③新規事業開拓は、企業家精神を発揮した新規事業開拓によって、市場の成長性を高めることができること、

④創業活動を通した中小企業の積極的活動が技術革新を促す働きがあること、

⑤意欲と活力に満ちた中小企業の中から、競争力の面でも、雇用吸収や技術基盤への貢献の面でもわが国産業をリードする企業の勃興が期待できること。

このような意義と役割を期待されている創造的中小企業であるが、新規事業の展開に当たってはリスクが高いこと、信用力に乏しいこと、経営基盤や技術基盤が弱いこと等から、政策による支援が必要とされている。

制度的には、既に「特定中小企業者の新分野進出等による経済の構造的変化への適応の円滑化に関する臨時措置法」（平成５年法律第93号、「中小企業新分野進出等円滑化法」）や「中小企業の創造的事業活動の促進に関する臨時措置法」（平成７年法律第47号、「中小企業創造活動促進法」）を中心に支援制度が整備されてきた。

中小企業新分野進出等円滑化法は、①特定中小企業者でａ）円高等の影響を受け、又は受ける恐れのある者が事業の展開を図る場合、あるいはｂ）経済の構造的変化の影響を受け、又は受ける恐れのある者が新分野進出又は海外展開を図る場合、②特定業種に属していない中小企業者又は個人等が特定業種に属する事業の開始を図る場合、それぞれ事業展開計画、新分野進出等計画及び事業開始計画を作成し、都道府県知事の承認を得て、以下のような支援策が受けられることを定めた制度である。

〔事業展開計画に係る支援措置〕

①低利融資制度

②税制面での優遇措置

③設備の近代化促進

〔新分野進出等計画に係る支援措置〕

①低利融資制度

②債務保証制度の充実

③税制面での優遇措置

④設備の近代化促進

⑤中小企業事業団による融資制度

⑥新分野進出のための調査、商品開発等に対する補助

〔事業開始計画に係る支援措置〕

①低利融資制度

②債務保証制度の充実

③税制面での優遇措置

④設備の近代化促進

一方、中小企業創造活動促進法は、①起業化又は新規事業展開又は既存事業の発展的展開を図る企業で、研究開発型、新市場開拓型、新生産体制整備型のいずれかの分野を指向している企業、②独創的な技術又はノウハウを持ち、事業の成長発展の見込みのある企業、③財務内容が明確でかつ適正な経理処理が行われている企業、④経営者が旺盛な企業家精神及び信頼にたる資質を持つと認められる企業、又は⑤中小企業新分野進出等円滑化法に基づく承認企業に対して、以下の事業を行う直接金融制度である。

①間接投資事業

②債務保証事業

③直接投資事業

以上の二つの制度を含め、国、都道府県、関係機関がタイアップして、創造的中小企業を創出する支援事業を展開している。

4　地方企業の海外展開方策

(1)　海外展開に当たっての課題

2節において全国及び沖縄県の企業の海外進出の概況を見てきた。本節では、創造性に富むが零細な地方企業の海外展開の方策を沖縄県内企業を例にとって検討することにする。筆者は、沖縄の海外進出企業について中国・ベトナムで現地調査をする機会に恵まれた[5]。そこで、現地調査の結果や沖縄でのヒアリング調査の結果を踏まえ、地方企業の海外展開に伴う課題を整理することから始めよう。

沖縄の企業は、狭隘な県内マーケットや多様化した消費やニーズへの対応、コスト圧縮による収益条件の改善、新技術の導入・開発等の要因によって新たな市場として中国を中心に海外進出を図ってきた。まず、海外展開に伴う課題のうち県内における最も大きな課題には、

①進出先に対する情報やノウハウの不足、

②進出時における資金難

等がある。また、進出先における課題には

③制度変更による事業計画の見直し、

④インフラの未整備、

⑤輸送体制の確保難

等が挙げられる。一方、国内外での新規事業の展開に伴う課題として、

⑥事業スタートアップ期における資金難、

⑦マーケット・リサーチの弱さ、

⑧官民を含めた新しい事業に対する支援体制の弱さ、

⑨企業家精神の涵養の必要性、

⑩新支援制度に対する情報・認識不足

等を指摘することができる。これらの課題は、究極的には資金難と人材難に集約できる。

沖縄県内企業のように零細企業が大半を占めるような地域では、個々の企業が

新規事業や海外進出を展開したいと考えていても、資金調達がネックとなって実際への動きへとつながらない場合が多い。

前節で見たように、行政や公的金融機関等でもこのような新規事業を展開する企業に対する支援に力を入れ、産業の活性化を図ろうとする動きが始まっているものの、実際の融資段階になると、実績主義に基づくこと、新規制度のもとでの融資でも担保能力の関係で融資枠が制約されること等から、融資までに時間がかかったりする。

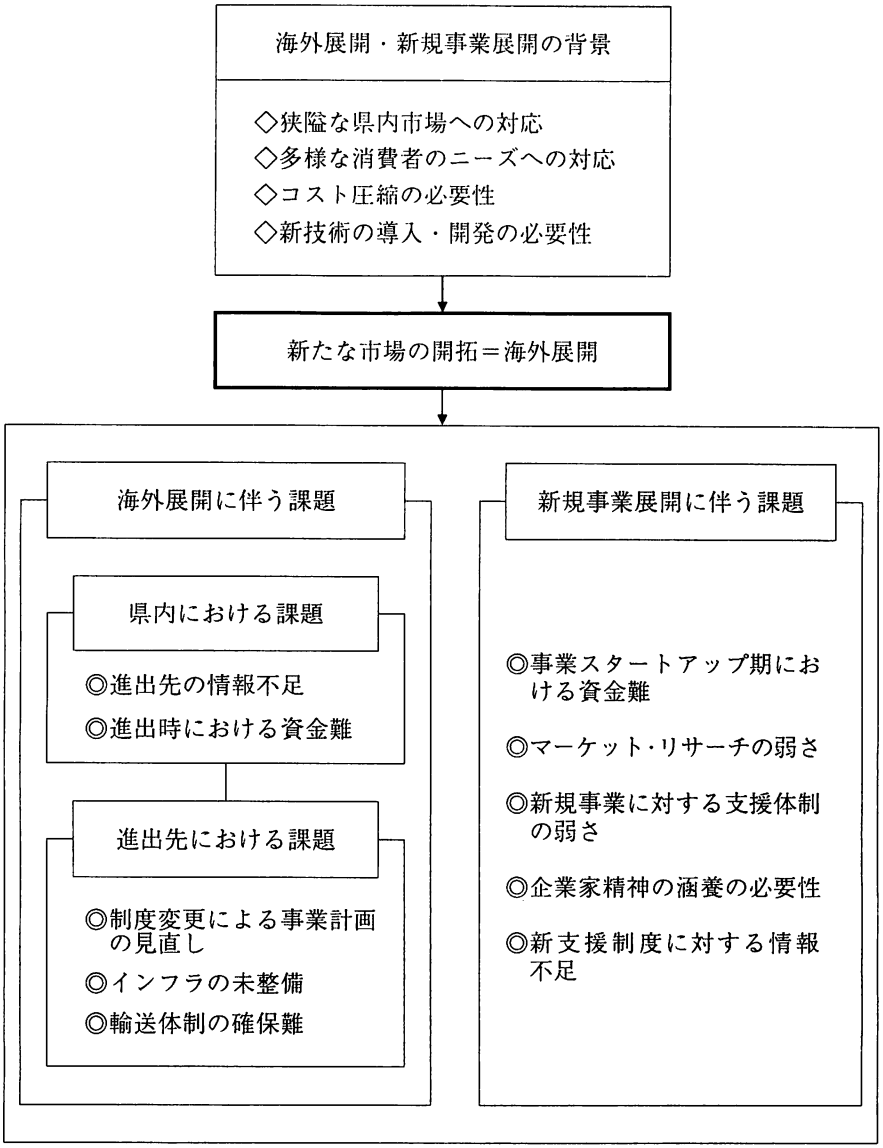
資金難と同様、人材難の解消も重要な課題である。人材育成についてはこれまでもその重要性については様々な側面から指摘されてきたものの、海外進出や新規事業の展開という新しい分野では、従来にも増して人材が重要な要素となってくる。海外についての情報や多様な消費者ニーズを捉えるためには、これまでの経験に加え、海外情報の収集能力、市場動向の分析力やその結果を読みとる感性等が必要である。人材育成に関しては、長期的視点が必要であること、現在のスタッフを研修させる余裕がないこと等、個々の企業で対応できにくい面もあるため、公的機関の支援も必要である。

(2) 海外展開の方向性

1985年のプラザ合意後から一段と進展した円高傾向は、全国的に企業の海外進出を促し、わが国の産業経済の構造変化を推し進めている。企業の海外進出は、二面性を持っている。一つは国内生産拠点の海外移転に伴ういわゆる産業空洞化が問題となっている側面であり、いま一つは新たな事業分野の開拓による事業機会の拡大のチャンスとして捉える側面である。沖縄の製造業にとっては、海外展開を後者として捉えることによって、製造業の活性化さらには地場産業の振興、自立経済の確立へつないでいくことが可能となる。

沖縄の中小企業なかんずく製造業は、島嶼地域であることから生起する地理的な隔絶性と狭小性にもとづく高コストと小規模な市場に直面していると同時に、歴史的に全国と異なる制度下におかれ、政策的に保護措置等が採られることなく

図３　海外展開及び新規事業展開の背景と課題



資本蓄積も後れ、その発展が著しく阻害されてきた。そのため、県内の製造業の多くは経営基盤が弱く零細であり、沖縄経済の牽引役になり得るだけの力を十分にもっていない。

その結果は、第三次産業や建設業に偏重した脆弱な産業構造を形成している。そのような歪な産業構造ではあっても、沖縄独自の経済発展を遂げ、曲がりなりにも一人当たり県民所得は増大し、県民はある程度の豊かさを享受してきた。しかし、沖縄経済は自立経済というにはほど遠く、製造業を中心とした物的生産力の向上を図ることが喫緊の課題となっている。

沖縄経済の発展過程ないし発展段階は、明らかに全国経済のそれとは異なっている。このことは二つのことを含意している。一つは、沖縄経済は全国経済と同一のパラダイムで論ずることはできないということであり、いま一つは沖縄経済は後発であるがゆえに後発の利益を生かすことができるということである。

企業の海外展開にしても、沖縄の状況は産業空洞化を懸念する段階ではなく、むしろ閉塞的な企業環境を打ち破り、企業体質を強化するために、むしろ積極的にアジア地域へ事業展開を図り、アジア経済のダイナミズムを沖縄経済へ吸引することがのぞまれる。アジア地域の豊富で安価な人的資源や天然資源、原材料、農水産物等を有効に活用して、業態の拡大や新規分野への事業展開（起業化）を図ることによって、県内の製造業や流通業等の中小企業を活性化させ振興させることが可能である。

企業の海外展開についても、沖縄は後発グループであり、それだけビジネスチャンスは減ったといえるが、他方では先発企業の轍を踏むことなく、等身大のニュー・フロンティアを切り開いていくことが可能である。

海外展開への意欲をもった活力ある創造的中小企業群が形成されれば、これらの企業群の中から沖縄の産業界をリードする先導的企業が出てきて、沖縄経済を活性化させ自立化へ向かううねりを起こしてくれるであろう。

(3)　新規事業・新分野の展望

本県の製造業を取り巻く環境条件は、既に述べたように厳しいものがあり、将来展望を行うに当たっては新たな視座が必要とされる。それは、沖縄の比較優位産業を新たに創り出していくという視座である。従来の比較優位構造は、既に与えられた環境や条件のもとで議論されてきた。沖縄の製造業についても同様な議論で展望すると、あまりにも制約要因が多すぎて、そこからは何もみえてこない。比較優位は既に与えられたものではなく、新たに創り出していくものであるという捉え方をすると、沖縄の製造業にも展望がみえてくるし、東アジアのダイナミズムをプラス要因として取り込んでいくことができる。

従来、沖縄の地理的要因として本土からの隔絶性と狭小性からくる市場の制約が指摘されてきた。確かにこの側面は厳然たる事実であり、沖縄の製造業の発展を拒んできた要因の一つであることは否定できない。しかし、視座を変えると、新興の大きなマーケットを持つアジアに最も近接しているのは沖縄である。近接しているというだけでは必ずしも有利ということにはならないが、海・空路のネットワーク等インフラの整備が進めば、沖縄はアジアでの事業展開を図る上で、地理的な優位性を持つことになる。また、アジア諸国との歴史的・文化的類似性も有利に作用するであろう。

さて、東アジアを視野に入れて比較優位性を新たに創っていく場合、以下の各面における有利性を活用していくことがのぞまれる。ただし、それぞれに条件が必要である。

○物流面：短い時間距離、安価な物流コストの実現による物流拠点形成の可能性。
　ただし、定期航路等交通ネットワークや通信ネットワークの整備が必要である。

○生産面：安価な原材料・労働力の確保による製品の高付加価値化の実現。
　ただし、技術と資本は沖縄側で用意することが必要である。

○販売面：本土市場や海外の第三国市場とのアクセスによる三角貿易の可

能性。

ただし、市場情報や業界情報等の情報ネットワークの整備が必要である。

○管理面：現地との人材交流の可能性。

ただし、人的ネットワークの構築が必要である。

アジアでの事業展開を図っていく上で、どの地域にターゲットを絞るかについては、進出業種・業態によってそれぞれ異なるであろう。大別して、安定性（安全性）を指向する場合はASEAN地域をターゲットとすることが考えられるが、この場合、コスト・パフォーマンスは期待できない。コスト・パフォーマンスを追求する場合は、中国やヴェトナムをターゲットにする方がよかろう。さらなるコストパフォーマンスの追求にはミャンマーやインドが有望であるが、この場合、ネットワークの構築の有無が要件となろう。以下では、コスト・パフォーマンスと今後の市場の広がり、さらには商品の多様性とこれまでの実績からして、中国やヴェトナムへの事業展開を想定して議論を進めていくことにしたい。

中国やヴェトナムでの事業展開を想定した場合、今後の有望な分野には、

●農水産物加工を含む食品加工業や健康食品加工業、

●鉱物資源の活用による石材加工業や窯業・土石業（セメント製造業やガラス製品加工業等）、

●資源再利用型加工業（製紙業等）、

●新たな市場開拓・拡大による需要創出型産業（印刷業、運輸業等）、

●情報関連業（ソフト開発等）、

●リゾート開発業（沖縄への観光客誘致等）、

等々が考えられる。

これらの事業展開に当たっては、以下のようないくつかの課題解決が必要である。

☆交通・通信・情報ネットワークの構築、

☆人的ネットワークの確立、

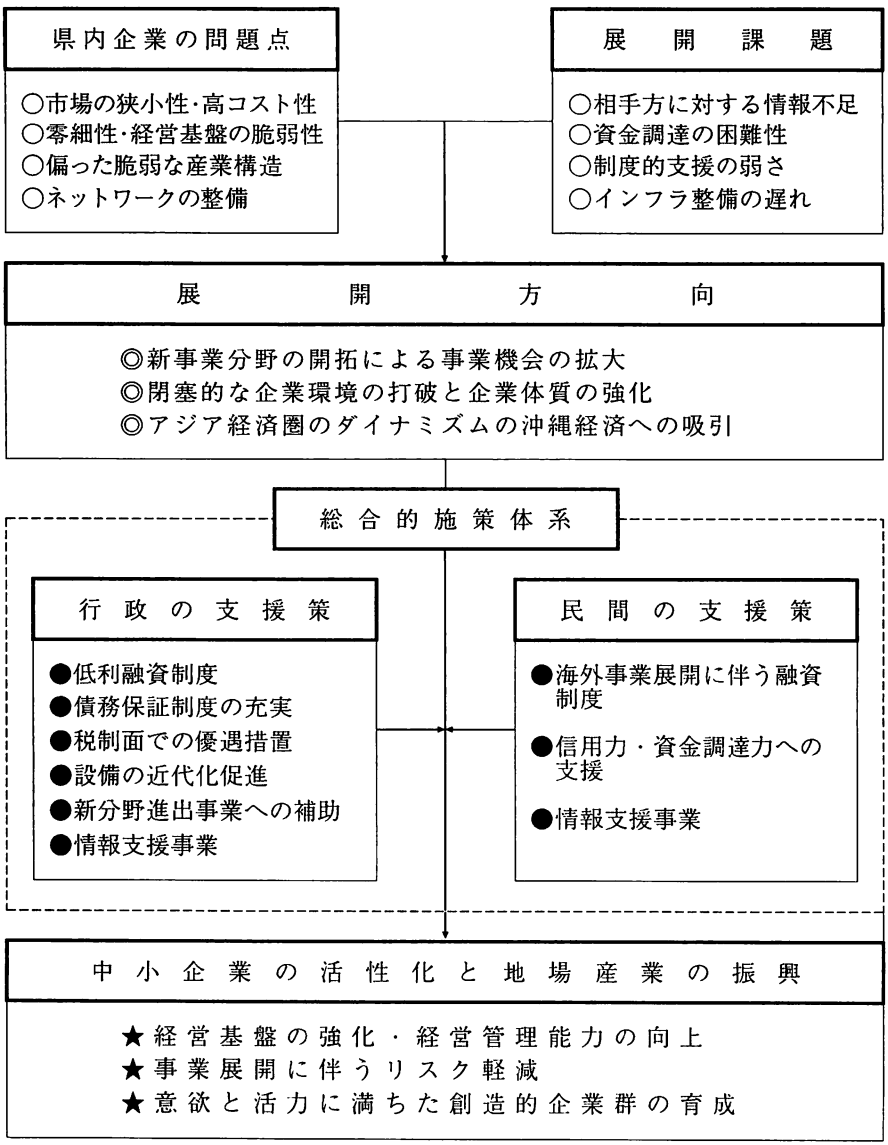
☆商品開発や技術開発の推進、
☆マーケットリサーチと市場開拓の実行、
☆経営基盤の確立、
☆企業家精神の涵養、
　等々。

(4)　海外展開の戦略的支援施策

日本企業の海外展開のニュー・フロンティアとなっている国は中国やベトナムであるが、両国とも資源が豊富で低コストであり、国民は勤勉である。近年、経済開放政策やドイモイ政策によって市場経済化が進展している国々であるが、国内の近代法制度はまだ整備されていない社会主義国である。まだ契約社会としての体をなしていない国々であるといえよう。したがって、中国やベトナムに進出する事業者にとっては、リスクは大きい。そうでなくとも、新規に事業を開拓し展開することは、設備資金や販路開拓資金、取引（輸入）に伴う資金等がかかる割にはその成否が不確実性を伴うことから、起業者にとっては大きなリスクを伴う事業となる。一定のリスクに耐え得るような進出企業の経営基盤の強化や経営管理能力の向上を図る努力が望まれるが、他方ではリスク軽減（回避）のための政策的手だても必要となってこよう。

企業の海外展開は、たとえその規模が比較的小さくても、低コストの原材料等の調達、低賃金労働の雇用、新商品の開発、品質の向上、業態の拡大、市場の新規開拓等々において積極的に取り組もうとする中小企業の企業家精神の発露であり、既存の県内企業にとって元気のある企業の模範である。しかし、そのような事業展開に当たっては、多額の資金を必要とするし、また事業が軌道に乗るまでには数年間を要する。このような必ずしも盤石な経営基盤をもっているとは限らない中小企業の海外展開による自立化戦略を支援するために、資金面での政策的支援が必要であろう。担保条件の厳しさやリスクに対する警戒感等から外部資金の調達が難しく、せっかくのビジネスチャンスが実現できないおそれもあり得る。

図４　地方企業振興の方向と方策



沖縄の製造業を中心とする中小企業の振興を図る第一歩は、あまねく行き渡る施策を展開することが必ずしも最善の策になるとは限らない。むしろ、重点的に分野ないし企業を選定して振興施策を行うことが、自助努力を促す意味で効果は大きいと思われる。すなわち、沖縄経済の自立化につながるような意欲と活力に満ちた企業群を政策的に支援・育成することが産業政策の基本となるべきである。創造的中小企業の活性化のためには、このような政策スタンスに立って、海外進出希望企業に対し資金面、技術面、生産・販売面、雇用面、現地での社会活動面等の広い分野において、民間・地方自治体・国のそれぞれの役割分担をはっきりさせ、有機的に展開できるような総合的施策体系を構築することが望まれる。そのための一つの方向性を示したのが、図4である。

沖縄の創造的中小企業を振興させるために、その意義を鑑みて、行政と民間（とりわけ金融機関や業界団体）が共同して可能な限りの総合的な施策展開を図る工夫が必要である。この場合、既存の施策の実施と併せて有機的に補完し合う新たな政策を展開することがのぞまれる。既存の施策については、その有効活用を図ることが肝要であるが、そのためには、諸施策に関する詳細な情報をより広く開示することがのぞまれる。

新分野進出や海外展開等の創造的な事業を展開する中小企業者等に対しては、既に中小企業新分野進出等円滑法や中小企業創造活動促進法等によって、低利融資や補助金、税制措置、債務保障制度の特例等々の支援措置が講じられている。これら新規事業・新分野（展開）についての具体的な支援施策の主要な事業には、以下のようなメニューがある[6]。

- 中小企業創造的事業活動の促進（補助金、融資、税制措置等）
- 創造的中小企業創出支援事業（出資、債務保証特例）
- 中小企業等新分野進出等事業（補助金、融資、債務保証特例、税制措置等）
- 新技術企業化助成事業（補助金）
- 沖縄県中小企業製品開発費補助金制度（補助金）

- 新製品・新技術企業化促進資金等（融資）
- 新規事業育成資金（融資）
- 新事業・技術振興資金（融資）
- 沖縄特産品振興基金（融資）
- 地域産業創造基盤整備事業（融資）
- 新規事業支援情報提供サービス（講演会等）

沖縄県内では、沖縄県商工労働部や沖縄振興開発金融公庫、沖縄県産業振興公社等々が実施主体となって、上掲の支援事業を展開しているが、現在のところ利用実績は高くない。今後、これらの諸施策の趣旨が広く知られるようになってくれば、利活用度は向上し、創造的中小企業群が沖縄でも生み出され、産業の活性化が期待されよう。

沖縄の製造業の実態に合わせると、制度の運用に当たっては、以下のような視点が必要となろう。

①沖縄の地域資源や技術・ノウハウを活かした中小企業の支援施策（例えば、沖縄特産品振興資金等）の拡充を図る、

②企業活動のグローバル化に対応するため、根拠法等（例えば、中小企業新分野進出等円滑化法等）の内容充実と制度の延長を図る、

③新分野展開・海外進出等の芽出しを行うための初期段階での事前調査やフィジビリティ・スタディを支援するための既存制度の拡充ないし制度の創設を図る、

④新規事業支援のための情報提供サービスや情報交換事業等の推進を図る、

⑤民間部門（なかんずく金融機関や業界団体）による当該企業に対する信用力、資金調達力への支援を図る。

新規事業分野への進出ないし展開を図るためには、企業家精神に富む個々の企業の主体的・意欲的な活動が第一に重要であり、新たな事業分野のリサーチや人的ネットワークの構築等、相当のコストと時間の投入を必要とする。そのような

創造的中小企業者の活動を政策的に支援することによって、経営基盤の強化・経営管理能力の向上や事業展開に伴うリスクの軽減を図り、意欲と活力に満ちた創造的中小企業群を育成することができ、沖縄県内における中小企業の活性化と地場産業の振興が実効性をもってくるであろう。　（1996. 6. 30）

注

(1) 経済企画庁調整局（1990）11頁。

(2) 経済企画庁調整局（1990）12-13頁。

(3) 経済企画庁調整局（1990）13頁。

(4) 大蔵省国際金融局（1995）の「3．業種別対外直接投資届出実績」及び「4．業種別・地域別対外直接投資届出実績」を参照。

(5) 海外現地調査の機会を与えていただいた㈶地域産業技術振興協会に厚く謝意を申し上げたい。また、貴重な資料を提供いただいた沖縄総合事務局通商産業部企画振興課、沖縄県商工労働部産業政策課、沖縄振興開発金融公庫新規事業支援室、㈶地域産業技術振興協会、㈱沖縄計画研究所、ならびに貴重な意見交換をしていただいた「沖縄の製造業振興方策に関する調査研究委員会」の各委員及び協力企業の担当者に感謝申し上げたい。なお、あり得る過誤はすべて筆者の責に帰する。なお、本稿は地域産業技術振興協会・沖縄計画研究所（1996）の筆者の執筆分担箇所をベースにした。

(6) 沖縄振興開発金融公庫新規事業支援室（1996）、沖縄県商工労働部産業政策課（1996）及び中小企業庁（1995）を参照。

参考文献

今井理之（1995）『対中投資』（日本貿易振興会）。

大蔵省国際金融局（1995）「平成6年度における対外及び対内直接投資状況」。

沖縄県商工労働部産業政策課（1996）「県の新規事業支援策」。
沖縄振興開発金融公庫新規事業支援室（1996）「支援融資制度のご案内」。
九州経済調査協会（1996）『国際調整　九州からの挑戦』（昭和堂印刷）。
経済企画庁調整局（1990）『日本と世界を変える海外直接投資』（大蔵省印刷局）。
経済企画庁調査局（1993）「円高と海外直接投資　――アジア地域を中心に」。
竹中平蔵（1993）『日本経済の国際化と企業投資』（日本評論社）。
地域産業技術振興協会・沖縄計画研究所（1996）『沖縄の製造業振興方策に関する調査研究報告書』。
中小企業近代化審議会（1994）「創造的中小企業振興策の在り方について（答申）」。
中小企業庁（1995）「中小企業新分野進出等円滑化法の手引き」。
通商産業省（1995）『通商白書（総論）』平成７年版（大蔵省印刷局）。
通商産業省産業政策局国際企業課（1995）『第24回我が国企業の海外事業活動』（大蔵省印刷局）。
深尾京司・程　勲（1996）「直接投資の決定要因について」『フィナンシャル・レビュー』第38号（大蔵省財政金融研究所）。
矢谷通朗編（1996）『外国投資の法的保護』（アジア経済研究所）。