

中小企業の海外進出 —平成30年間の軌跡—

松 永 宣 明
(神戸大学名誉教授)



<要 旨>

- 平成30年間に企業を取り巻く環境は激変した。世界では冷戦構造の終結と中国経済の躍進があり、経済のデジタル化、インターネット化、グローバル化が進んで、産業構造が劇的に変化した。日本では、バブルの崩壊と金融危機があり、人口減少と低成長、騰落を繰り返しながらも進んだ円高によって、企業は海外進出を考慮せざるをえなくなった。
- 本稿では、既存の集計データに加え、経済産業省「海外事業活動基本調査」の調査票情報を独自集計したものをを用いて、平成時代における中小企業（資本金3億円以下の製造企業）の海外進出について全体像を示し、その特徴を明らかにするとともに、進出先経済と日本経済への影響を考察した。
- 平成時代に海外進出した中小企業は増えてはいるが、その大半は比較的大規模なものに限られ、中小企業全体から見ると、ごく一部しか海外に進出していない。海外現地法人の約半分の占め、現地雇用の8割を生み出しているのは製造業である。現地法人の従業者、売上高、付加価値、経常利益、設備投資等は全て増加しており、その増加率は中小企業の現地法人の方が大企業の現地法人よりも高い。中小企業の現地法人は大企業のそれよりも日本との輸出入割合が高いが、それ以上に現地調達・販売の割合が高く、しかも上昇している。中小企業の海外進出は、現地法人数、従業者数、設備投資、売上高、付加価値、経常利益の全ての面でアジアに集中しており、その集中度は大企業よりも高い。中小企業の現地法人は、日本からの輸入も日本への輸出も増やしているが、前者から後者を差し引いた純輸入（日本から見れば純輸出）がマイナスで、その金額は増加している。そのため貿易取引に限定すれば、中小企業の海外進出は日本の産業空洞化を引き起こしていると考えられるが、それはアジア（特に中国・香港）の現地法人に集中している。大企業の現地法人は、日本からの純輸入を通して、日本の国内生産を増やしていると考えられるが、それをもたらしているのはアジアの現地法人ではなく、北米と欧州の現地法人である。

- | | |
|----------------------|---------------|
| 1. はじめに | 5. 中小企業の海外進出 |
| 2. 平成とはどのような時代だったのか？ | 6. 中小企業のアジア進出 |
| 3. 海外進出した中小企業の割合 | 7. 日本経済への影響 |
| 4. 中小企業の海外現地法人 | 8. おわりに |

1. はじめに

本稿の目的は、平成30年間ににおける中小企業の海外進出について全体像を示すことである。中小企業の海外進出については既に多くの研究があり、アンケート調査に基づいた詳細な研究もあるが、その全体像を統一的に示したものは意外に見当たらない。以下では次のような点を明らかにしたい。(1)中小企業のうちどれだけが海外進出したのか、(2)どのような中小企業が海外進出したのか、(3)中小企業の海外現地法人は平成30年間に増えているのか、(4)それは大企業に比べてどのような特徴を有しているのか、(5)それは進出先経済に貢献しているのか、(6)日本経済に対する影響はどうか、といった点である。

まず、「海外進出」とは何かについて確認しておこう。製造業の場合、企業の海外展開は間接輸出（国内商社、卸売業者、輸出代理店を通した輸出）、直接輸出（自社による輸出）、技術供与・提携（外国企業への工業技術やノウハウの提供）、生産委託（外国企業への商品の生産委託）、海外進出（海外現地法人の設立・資本参加）の順に進展することが多い。海外現地法人には、商品を生産するための工場だけで

はなく、販売やアフターサービス等のための拠点もあり、それ故、製造業だけでなく商業やサービス業も含まれる。本稿では製造業の中小企業による海外進出を研究対象とするが、進出先の海外現地法人には製造業だけでなく商業やサービス業も含まれる。また、本社は中小企業であっても、現地法人は中小企業とは限らない。

2. 平成とはどのような時代だったのか？

平成時代は1989年1月8日～2019年4月30日の約30年である。この間に日本を取り巻く環境は大きく変わったが、その多くは平成時代の初めに集中して起きている。1989年11月にベルリンの壁が崩壊し、12月に米ソ首脳によるマルタ会談で冷戦が終結し、90年に東西ドイツが統一された。91年にソ連邦が崩壊し、東欧諸国も解放されて市場経済に移行した。中国は78年から改革開放を進め、89年の天安門事件以後は停滞を余儀なくされたが、92年に鄧小平が南巡講話を行なってから経済発展を本格化した¹。これらの変化により膨大な数の低賃金労働者が、グローバル化した世界に貿易・生産委託・外国直接投資などを通じて供給され、また巨大な市場が新たに出現して需給両面で世界的構造変動が生じた。

1 1989～2018年に中国のGDP（2010年固定価格）は、0.80兆ドルから10.80兆ドルへ13.56倍に増えた。日本のそれは4.48兆ドルから6.19兆ドルへ38%増えたに過ぎない（World Bank, *World Development Indicators*）。

次に、ICT（情報通信技術）の飛躍的発達によって経済のデジタル化・インターネット化が急激に進み、産業構造が大きく変化すると同時にグローバル化も加速した。アメリカで軍事技術として開発されたインターネットが、民間商用技術として利用され始めたのは1989年とされるが、デジタル化・インターネット化により価値の源泉はモノから情報へシフトした。その結果、世界の産業構造は劇的に変化したが、日本企業はこの変化に十分対応できなかったため低成長を余儀なくされた²。

平成時代はバブルがピークを迎えて崩壊し、金融危機が相次いで生じた時代でもある。日本では、89年12月29日に日経平均株価が38,957円の最高値を記録した後、翌年10月には2万円近くまで急落し、その後は上下を繰り返しながらも低迷が続いた。地価は91年（全国の公示地価平均241.4万円）まで上昇が続けたが、その後暴落した。株価と地価の暴落は株式や土地を担保とした融資を不良債権にしたため、97～98年に金融危機を引き起こし、北海道拓殖銀行、山一証券、日本長期信用銀行などが破綻した。国外でも97年にはアジア通貨危機、2008年にはリーマンショックが起きて、日本経済にも多大な影響を及ぼした。

平成時代は日本の人口が減少し、需給両面で経済縮小が生じて、企業の海外進出を促した時代でもある。総人口は2008年の1億2,806万人をピークに減少し、生産年齢人口は1995

年の8,713万人をピークに減少を続けており、経済活動の場である事業所の数も1991年の656万を頂点として減少している。需給両面で縮小が生じる中、国内にとどまっていたのではジリ貧が避けられないとして、多くの日本企業が海外進出に駆り立てられることになった。

しかし、平成時代には激しい円高と円安が繰り返して、企業の海外投資判断を困難にした。**図1**は名目実効為替レートの推移を1989年1月＝100として示したものである³。これを見ると、円の変動幅が大きく、しかも円高傾向が強いことがわかる。韓国ウォンは98年に大幅に減価した後、低位にとどまり、台湾ドルは減価した後、比較的安定している。ドイツ通貨（98年までマルク、99年からユーロ）は安定し、最大で20%しか高騰しておらず、米国ドルも上下20%程度の変動にとどまっている。これに対して、円の高騰は1995年に45%、2000年に37%、12年に60%と群を抜いて高く、日本企業の多くは海外進出を考慮せざるを得なくなった⁴。しかし、円高後の揺れ戻しも急激であるため、巨額の投資が必要になる海外進出の判断は難しくなる。

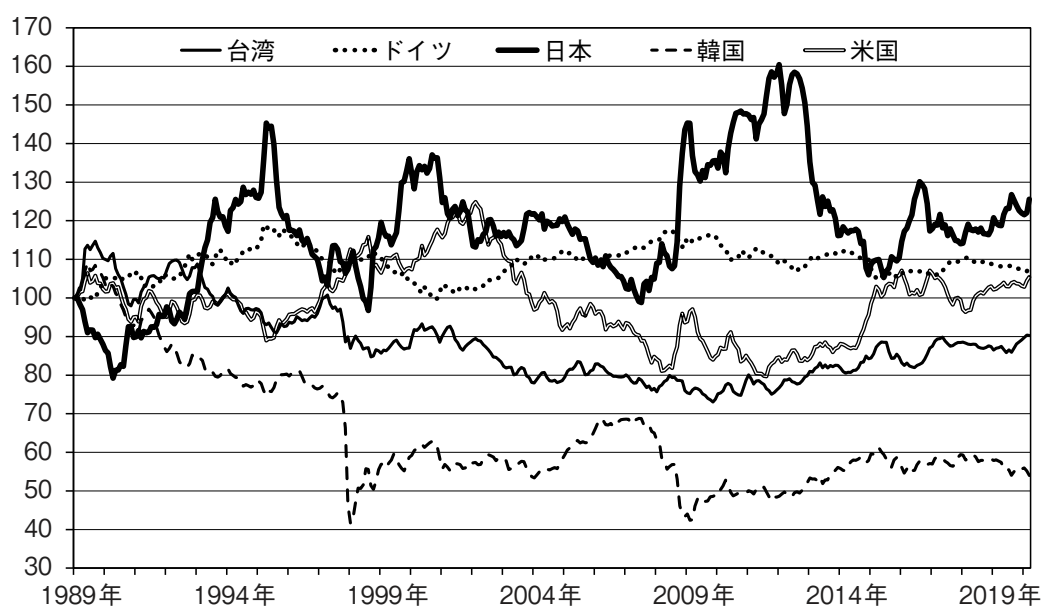
さらに、1995年に阪神淡路大震災、2011年に東日本大震災が起きて、日本経済に大きな被害を与えた。2001年にアメリカで起きた同時多発テロ、ITバブルの崩壊など、世界経済に衝撃を与えた多くの事件も平成時代には起きている。

2 イ丹敬之は「2017年末の世界の時価総額上位5社は、すべてアメリカのインターネット関連企業である」と述べ、この分野で日本企業が敗れた原因はIT・インターネット人材の供給不足にあると指摘している（151-154頁）。

3 日本円は対ドルで示されることが多いが、そうすると他の貿易国との競争関係が正しく表せない。実効為替レートは、対象となる全ての外国通貨と自国通貨との間の為替レートを貿易相手国との貿易取引量で加重平均して算出したものであり、自国通貨の実力を測るための総合的な指標である。その数値に物価調整を施したものが「実質」実効為替レートであるが、物価調整を施すと通貨の本来あるべき値を示し、実態を示さないことになるので、ここでは「名目」実効為替レートをを用いている。これが上昇すると通貨高（円高）、下降すると通貨安（円安）になる。

4 1985年9月の「プラザ合意」以降、急激な円高が進行したため日本企業が大半して海外に進出したことは有名であるが、その時の高騰率は1年後の86年9月に40%程度であり、ピーク時の88年11月には58%である。ただし、国際決済銀行の名目実効為替レートによる。

図1 名目実効為替レートの推移（1989年1月＝100）



（資料）国際決済銀行の統計より作成。

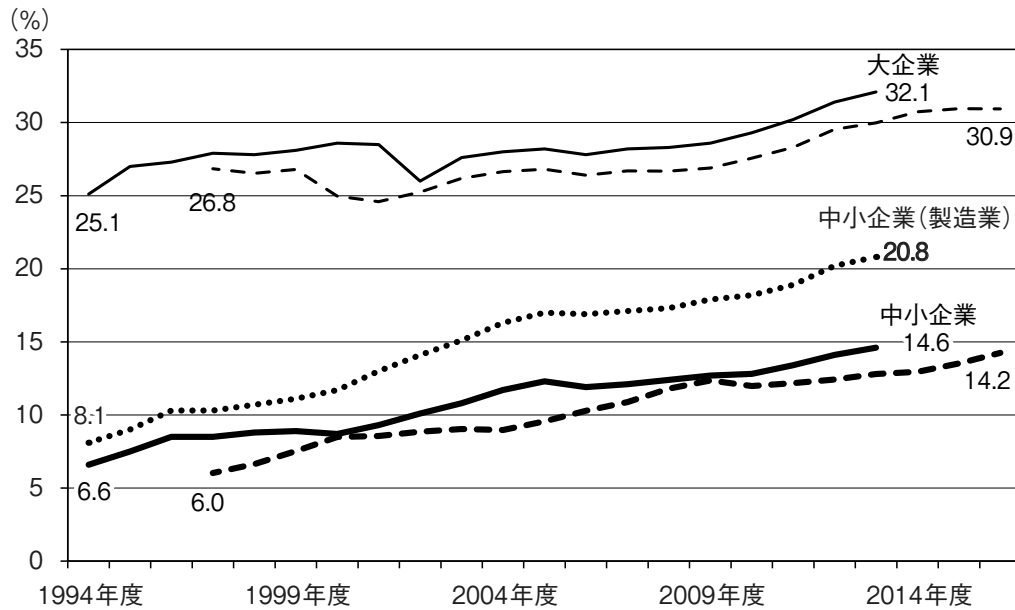
3. 海外進出した中小企業の割合

まず、中小企業のうちどれだけが海外進出したかを確認しよう。図2は『中小企業白書』により、海外子会社を保有する企業の割合を大企業と中小企業に分けて示したものである⁵。実線は農林水産業を含む割合、破線はそれを除いた割合を示しているが、どちらも概ね上昇傾向にあり、また大企業の割合の方が中小企業よりもかなり高い。実線に注目すると、1994年度に大企業の25.1%が海外子会社を有していたが、この割合は2013年度には32.1%にまで上

昇している。これに対して、中小企業は同期間に6.6%から14.6%へ急増している。破線に注目して農林水産業を除いた割合を見ると、1997年度から2016年度にかけて中小企業では6.0%から14.2%へ、大企業では26.8%から30.9%へ上昇している。製造業に限定して海外子会社を有する中小企業の割合を見ると（点線）、1994～2013年度に8.1%から20.8%へ上昇している。以上のように、大企業に比べればなお低い、平成時代に中小企業の海外進出はかなり増えていることがわかる。

⁵ ここで、「海外子会社を保有する企業」とは年度末時点において海外に子会社または関連会社を所有している企業であり、「子会社」とは当該会社が50%超の議決権を有する会社、「関連会社」とは当該会社が20%以上50%以下の議決権を直接所有している会社をいう。中小企業庁『中小企業白書』2019年版および同2016年版を参照。

図2 海外子会社・関連会社を保有する企業の割合



(注) 破線は農林水産業を除いたもの、点線は中小企業（製造業のみ）の割合。
 (資料) 中小企業庁『中小企業白書』2016年版、2019年版。
 (原資料) 経済産業省「企業活動基本調査」。

図2で示したデータは経済産業省「企業活動基本調査」を再編加工したものであり、「この調査の対象となる企業の報告者（企業を代表する者）は調査票に掲げる事項について報告することが統計法第13条（報告義務）で義務付けられている」ため、基本的に全数調査であり高い回収率を誇っているものの、調査対象が「従業員50人以上かつ資本金3,000万円以上の企業」に限定されている⁶。したがって、この調査だけでは中小企業の海外進出の全貌を明ら

かにすることはできない。そこで、中小企業庁「中小企業実態基本調査」を用いて、海外子会社等を保有する中小企業（以下、「海外進出した中小企業」と呼ぶ）の数を従業員規模別に見よう⁷。この調査は、総務省の「経済センサス」を基とした事業所母集団データベースを母集団名簿とし、標本を階層化無作為抽出して拡大推計したものであり、農林水産業を除く全産業を対象に、推計値ではあるが企業数の全数を知ることができる。

6 例えば、平成30年（2018年度）調査確報では、2018年3月31日現在で37,310社の調査対象企業に対して有効回答は29,357社（有効回答率78.7%）である（経済産業省「平成30年企業活動基本調査確報－平成29年度実績－」「調査結果の概要」1頁）。

7 ここで、「海外子会社等を保有する企業」とは、8月時点で海外に子会社（50%超の議決権を保有）、関連会社（20～50%の議決権を保有）、事務所（支店・営業所・工場など）を所有している企業であり、「企業活動基本調査」と比べて事務所が加えられている点が異なる。平成30年（2018年度）の調査では、全体で108,444社の調査対象企業に対して有効回答は46,072社（有効回答率42.5%）、製造業では19,789社の調査対象企業に対して有効回答は9,873社（有効回答率49.9%）である（中小企業庁「平成30年 中小企業実態基本調査の概要」）。なお、「中小企業実態基本調査」は2007年度分から海外子会社等を有する中小企業について調査結果を明らかにしているが、その割合は概して安定している。

表1 海外に子会社等のある中小企業の数

2017年度	農林水産業を除く全産業							製造業						
	合計	法人企業					個人企業	合計	法人企業					個人企業
		小計	5人以下	6～20人	21～50人	51人以上			小計	5人以下	6～20人	21～50人	51人以上	
母集団企業数	3,219,904	1,458,807	934,724	348,782	107,376	67,925	1,761,097	383,595	245,135	120,339	74,300	29,103	21,393	138,461
	100.0%	45.3%	29.0%	10.8%	3.3%	2.1%	54.7%	100.0%	63.9%	31.4%	19.4%	7.6%	5.6%	36.1%
海外に子会社等のある中小企業の数	13,890	13,889	2,443	2,463	2,602	6,380	1	6,990	6,989	309	1,020	1,351	4,308	1
	0.43%	0.95%	0.26%	0.71%	2.42%	9.39%	0.00%	1.82%	2.85%	0.26%	1.37%	4.64%	20.14%	0.00%
	100.00%	99.99%	17.59%	17.73%	18.73%	45.93%	0.01%	100.00%	99.99%	4.42%	14.59%	19.34%	61.64%	0.01%

(資料) 中小企業庁「中小企業実態基本調査」各年版より計算。

(注) 子会社等には子会社、関連会社、事務所が含まれる。

表1を見ると、2017年度末に約322万社ある中小企業のうち約1.4万社（0.43％）が海外進出しており、製造業では約38万社ある中小企業のうち約7,000社（1.82％）が海外進出していることがわかる。海外進出の割合は従業員の多い法人企業ほど高く⁸、従業員51人以上の法人企業のうち9.4％、製造業では20.1％が海外進出している。これは調査対象を「従業員50人以上かつ資本金3,000万円以上の企業」とした図2の同比率に匹敵する値である。製造業に限れば、2017年度末に企業総数の5.6％しかない従業員51人以上の法人企業が海外進出企業の62％を占めており、この割合は21人以上の企業を含めれば81％になる。比較的大規模な中小企業が海外進出しており、個人企業と零細企業の海外進出は稀である。同じ資料によれば、製造業以外で海外進出の割合が高い中小企業は、情報通信業1.70％（従業員51人以上では8.98％）、卸売業1.65％（13.52％）であり、運輸業0.82％（2.37％）、小売業0.17％（1.44％）、建設業0.05％（4.97％）などが続く。

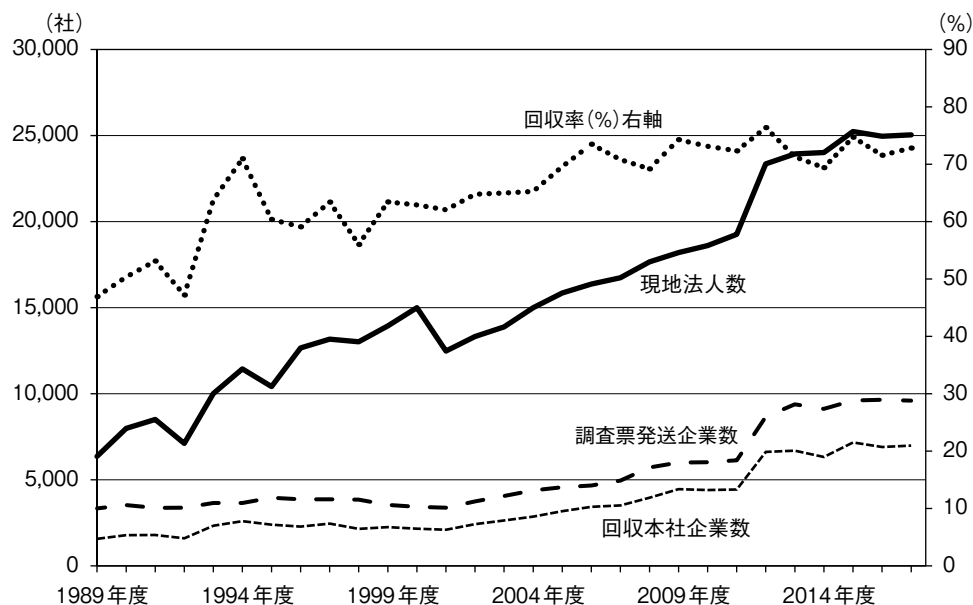
要約すれば、(1)平成時代に海外進出した中小企業の割合は、大企業の半分以下であるが、上昇傾向にある。(2)近年、全ての中小企業のうち0.4％（約1.4万社）、製造業に限れば1.8％（約7,000社）が海外進出している。(3)大規模な中小企業ほど海外進出する傾向が強く、従業員51人以上の法人企業では9.4％、製造業に限れば20.1％が海外進出している。

4. 中小企業の海外現地法人

これまで注目してきたのは、(a)日本に本社のある中小企業のうち海外進出した中小企業であるが、その中には海外に複数の子会社等を保有するものもあり、その進出先も複数の国に及ぶ場合もある。そこで次に、(b)日本企業が海外に有している現地法人に注目して、その企業数、従業員数、売上高、経常利益、付加価値、設備投資などについて見ることにする。(b)については、経済産業省「海外事業活動基本調査」が最も包括的な資料である。調査対象は「海外に現地法人を有する我が国企業（金融業、

⁸ 「中小企業実態基本調査」は2007年度から利用可能であるが、全ての年度で2017年度と概ね同じ傾向が見られる。なお、『中小企業白書』2012年版（77頁）には、「平成21年経済センサス-基礎調査」を再編加工した従業員規模別の直接投資企業の割合が細かく示されている。製造業では2009年に、5人以下0.07％、6～10人0.21％、11～15人0.42％、16～20人0.63％、21～30人1.1％、31～40人1.9％、41～50人2.5％、51～100人5.0％、101～200人10.7％、201～300人19.3％、300人超22.4％であり、規模が大きいくほど直接投資をしている中小企業の割合は高い。また、『中小企業白書』2010年版（155頁）には「平成18年事業所・企業統計調査」を再編加工した従業員規模別の直接投資企業の割合が2007年についてさらに細かく示されているが、上記と同じ傾向が確認できる。

図3 海外事業活動基本調査の概要



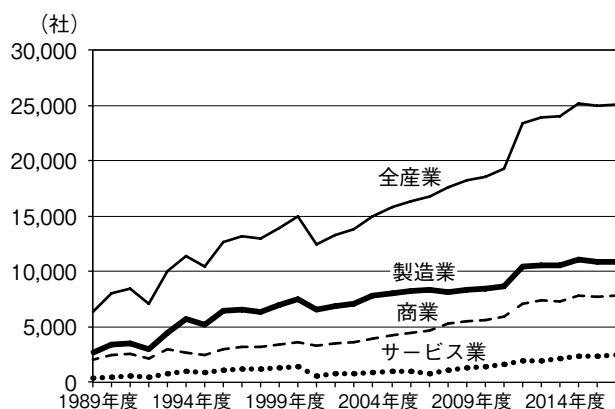
(資料) 経済産業省「海外事業活動基本調査」各年版より作成。

保険業、不動産業を除く)」であり、当該本社企業に対して調査票が配布され、「海外子会社」(日本側出資比率が10%以上の外国法人)と「海外孫会社」(日本側出資比率が50%超の海外子会社が50%超の出資をしている外国法人)が「海外現地法人」として調査されている⁹。この調査は、前年の同調査結果や経済センサス基

礎調査などに基づいて整備された事業所母集団データベース、民間情報などを母集団情報として使用した全数調査のはずであるが、図3の「回収率」からもわかるように実際には全数調査とはなっていない。

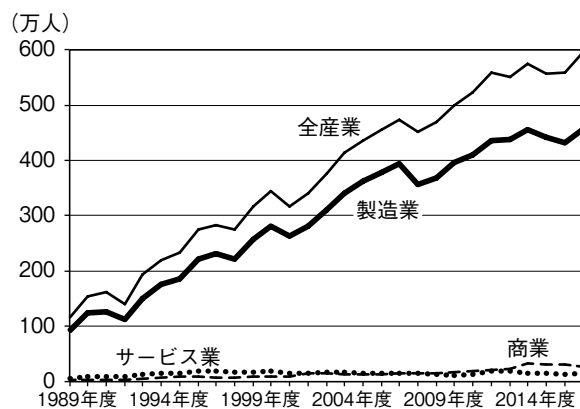
図4と図5は、業種別に現地法人数と従業者数の推移を示したものである。どちらも全体的

図4 業種別現地法人数の推移



(資料) 経済産業省「海外事業活動基本調査」各年版より作成。

図5 業種別現地法人の従業者数の推移



(資料) 経済産業省「海外事業活動基本調査」各年版より作成。

⁹ 2018年の調査では、9,595社の本社企業に対して調査票が配布され、6,986社から回答があり、有効回答は本社企業6,632社と現地法人25,034社である。この「海外事業活動基本調査」は「企業活動基本調査」や「中小企業実態基本調査」とは調査対象が異なる点に留意されたい。

に増加傾向が見られるが、不連続な変動もある。例えば2012年度には現地法人数が急増（21％）しているが、図3からわかるように、これは調査票発送企業数が前年度に比べて41％も増やされた結果、回収本社企業数が49％も増加したためである。また、2001年度に現地法人数が急減しているのは、ITバブル崩壊と同時多発テロの影響と思われる。従業者数にはこれほど大きな変動は見られないが、2001年度に加えて、アジア通貨危機後の1998年度、リーマンショックのあった2008年度には大幅に減少している。全体の動きを見ると、製造業だけでなく商業やサービス業も増えているが、製造業が現地法人数の約半数、従業者数の8割前後を占めている。

周知のように、日本では製造業における中小企業の定義は「資本金3億円以下または常時従業者300人以下の企業」である。したがって、中小企業の海外進出を明らかにするには、この定義に該当する企業が海外に設立した現地法人について調査することが必要である。しかしながら、海外進出に伴って国内にあった製造部門の一部を海外に移転すると、本社の従業者数が300人を下回り、大企業の海外進出が中小企業のそれになってしまう可能性がある。これに対して、海外進出に際して本社が資本金を増減させる可能性は低い。また、海外進出を捉えるために新規進出件数や撤退件数に注目すると、それらは年々変化するので、長期的な動きを捉えるには適切ではない。そこで、資本金3億円以下の日本企業（製造業）が海外に保有

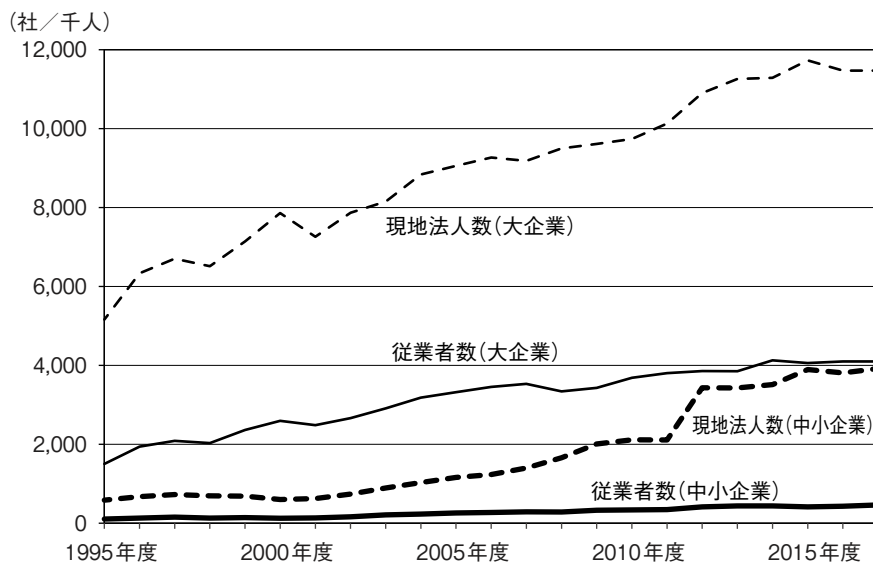
している現地法人（以下、「中小企業の現地法人」と略記）の企業数、従業者数、売上高、付加価値、経常利益、設備投資、日本側出資者への支払、日本向け輸出などの推移を見ることにする。なお、図6～図20のデータは「海外事業活動基本調査」の調査票情報を独自集計したものであるが、経済産業省から提供されたデータは1996～2018年の調査分であり、その対象は1995～2017年度の実績に限定され、平成30年間を全てカバーするには至っていない¹⁰。

5. 中小企業の海外進出

中小企業はどのように海外進出してきたのだろうか？その特徴を際立たせるために、中小企業を大企業と対比させて示すことにしたい。まず、中小企業の現地法人は1995～2017年度に600社から4,100社に増えており、資本金3億円超の日本企業（製造業）が海外に保有している現地法人（「大企業の現地法人」と略記）5,200～11,500社の1～3割しかないが、その増加率6.7倍は大企業の2.2倍よりも高い。中小企業の現地法人が2012年度に急増しているのは、調査票発送数が急増した影響と考えられるが、それを割り引いても中小企業の現地法人は大企業のそれよりも急激に増えていると言えよう。また、中小企業の現地法人が雇用している従業者数は1995～2017年度に10万人から46万人に増加しており、これは大企業の150万～410万人の1割前後しかないが、その増加率4.5倍は大企業の2.7倍よりも高く、大企業の現地法人よりも雇用を急激に増やしている（図6）。

¹⁰ 現地法人数と従業者数だけは各年度末の値であり、例えば2017年度の現地法人数は2018年3月31日の値である。

図6 日本企業（製造業）の保有する海外現地法人の数と従業者数



(資料) 経済産業省「海外事業活動基本調査」より再編加工。以下、図20まで同じ。

次に、図7により中小企業の保有する現地法人の経営実績の推移を見ると、その多くは1998年以降（アジア通貨危機の影響）や2008年以降（リーマンショック）などの大幅に減少している時期もあるが、長期的には増加傾向にあることがわかる。1995年度から2017年度にかけての概数を示すと、売上高は0.9兆円から5.0兆円に、仕入高は0.6兆円から3.2兆円に、付加価値は0.3兆円から1.8兆円に、経常利益は120億円から2460億円に、設備投資は470億円から1740億円に増えている。日本側出資者向け支払（ロイヤリティを含む）は2005年度まで100～300億円だったのが、2010年度には550億円を超え、2017年度には1250億円へと急増している。

大企業の保有する現地法人の経営実績の推移を見ると（図8）、中小企業と概ね同じ傾向があり、長期的には増加しているが、2008年以降の落込みは一層顕著である。1995～2017年度の概数を示すと、売上高は54兆円から212

兆円に、仕入高は28兆円から150兆円に、付加価値は26兆円から62兆円に、経常利益は1.0兆円から8.6兆円に、設備投資は2.0兆円から5.8兆円に増えている。どの金額も中小企業の設立した海外現地法人に比べて1桁は大きいですが、その増加率は相対的に低い。日本側出資者向け支払は1999年度まで1兆円に満たなかったが、その後は着実に増え、2017年度には4兆円近くにまで増えている。

以上を要約すれば、中小企業の現地法人と大企業のそれを比べると、その従業者、売上高、付加価値、経常利益、設備投資等は1割前後しかないが、その増加率は大企業よりも高く、近年そのプレゼンスが高まっており、現地経済への貢献も大きくなっている。また、日本側出資者への支払も急増しており、「投資立国」としての日本経済への貢献も高まっていると言える。

ところで、中小企業の現地法人は、どこから原材料・部品・製品を仕入れ、どこに販売して

図7 中小企業（製造業）の保有する海外現地法人の主要指標

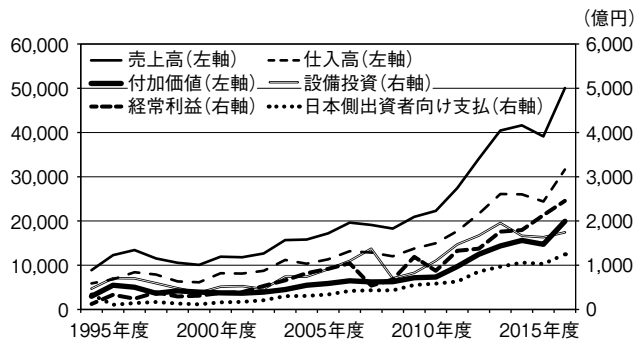


図8 大企業（製造業）の保有する海外現地法人の主要指標

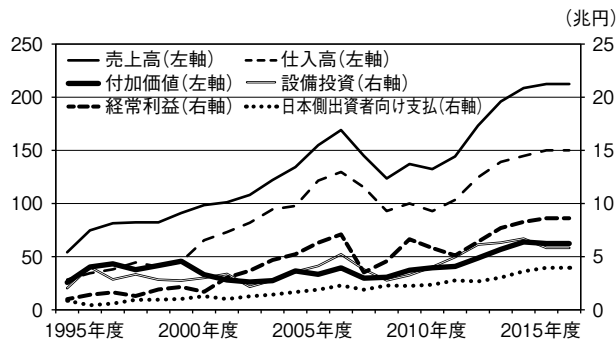


図9 現地法人の調達先別仕入高の割合

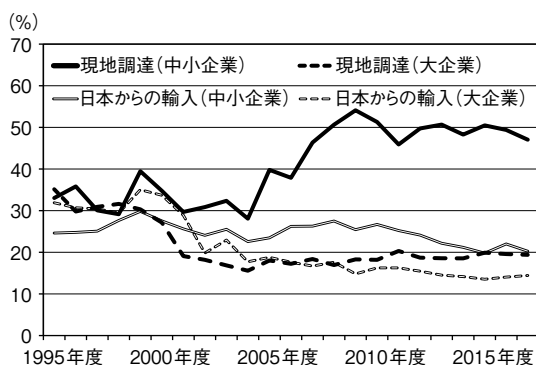
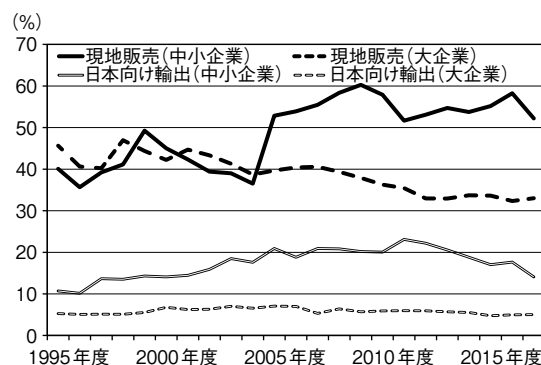


図10 現地法人の販売先別売上高の割合



いるのだろうか。この疑問に答えるのは、意外と難しい。まず、現地法人を保有している日本の中小企業は製造業であるが、現地法人は製造業とは限らず、商業やサービス業である場合も多い。また、原データを子細に見ると欠損値が多く、しかも仕入高や売上高は記入されていても調達先や販売先は記入されていない場合があり、欠損状態に一貫性がない。しかしながら、大まかな傾向を捉えることは可能なので、このような問題点に留意しつつ分析することにした。

図9は調達先別仕入高の割合、図10は販売先別売上高の割合を中小企業の現地法人（実線）と大企業の現地法人（破線）について示したものである。仕入高は現地調達、日本からの輸入、

第三国からの輸入に、また売上高は現地販売、日本向け輸出、第三国向け輸出に分けられているから、その割合の合計は共に100%となるはずである。しかし、前記のように欠損値があるため合計は100%とならず、例えば売上高の合計では中小企業の現地法人が67～97%、大企業のそれが55～67%となっている。そのため、第三国のデータは図に示していない。

現地調達の割合から見ると（図9）、1998年度までどちらも30～35%程度であったが、以後は趨勢的に中小企業の現地法人は上昇し、大企業のそれは低下して、近年ではそれぞれ50%、20%となっている。日本からの輸入が占める割合は共に低下傾向にあるが、2005年度以降は中小企業の現地法人が大企業のそれに

比べて5～10%ほど高い。

次に現地販売の比率を見ると（図10）、2004年度まで共に35～50%であったが、2005年度以降は中小企業の現地法人が急上昇したのに対し、大企業のそれは低下して近年ではそれぞれ50%強、35%弱となっている。日本向け輸出の割合は中小企業の方が一貫して高く、大企業の5～7%に対して10～23%となっている。

以上を要約すれば、中小企業の現地法人は大企業のそれより現地で調達・販売する割合が高く、しかも近年その傾向を強めている。また、中小企業の現地法人は大企業のそれよりも日本との結びつきは強いが、日本からの輸入割合は低下傾向にあり、現地調達・販売の両面で現地密着度を高めている。

6. 中小企業のアジア進出

日本企業の海外進出はアジアに集中していると言われている。中小企業でもそうなのか、大企業との違いは何か、といった点を本節では明らかにしたい。まず現地法人数から見ると（図11）、中小企業はアジアへの進出が圧倒的に多く、全体の70～85%を占めており、特に中国・香港は最大で50%にもなる。大企業の海外進

出もアジア向けが最も多いが、全体の43～63%にとどまっており、北米や欧州への進出が共に15～26%を占めている。中小企業の進出先は北米が10～21%、欧州が4～8%しかなく、アジアへの集中が際立っている。

従業者数で見ると（図12）、この傾向は一層顕著である。中小企業の現地法人は世界全体で10～46万人を雇っているが、その88～96%はアジアに集中しており、特に中国・香港には最大で56%に達する。これに対して、北米や欧州での雇用数は共に1万人前後しかなく、その割合は1割に満たない。大企業の現地法人は世界全体で150～410万人を雇っており、その55～71%がアジアに集中しているが、中小企業の現地法人と比べるとアジア集中度は低く、中国・香港の割合は反日暴動のあった2005年度以降は停滞し、尖閣漁船衝突事件を契機として反日暴動が再燃した2012年度には低下して、ASEAN諸国へとシフトしている。大企業の現地法人による北米での雇用割合は1990年代には25%程度あったが、近年では15%に低下しており、その分だけアジアでの割合が上昇している。

図11 進出先別現地法人数

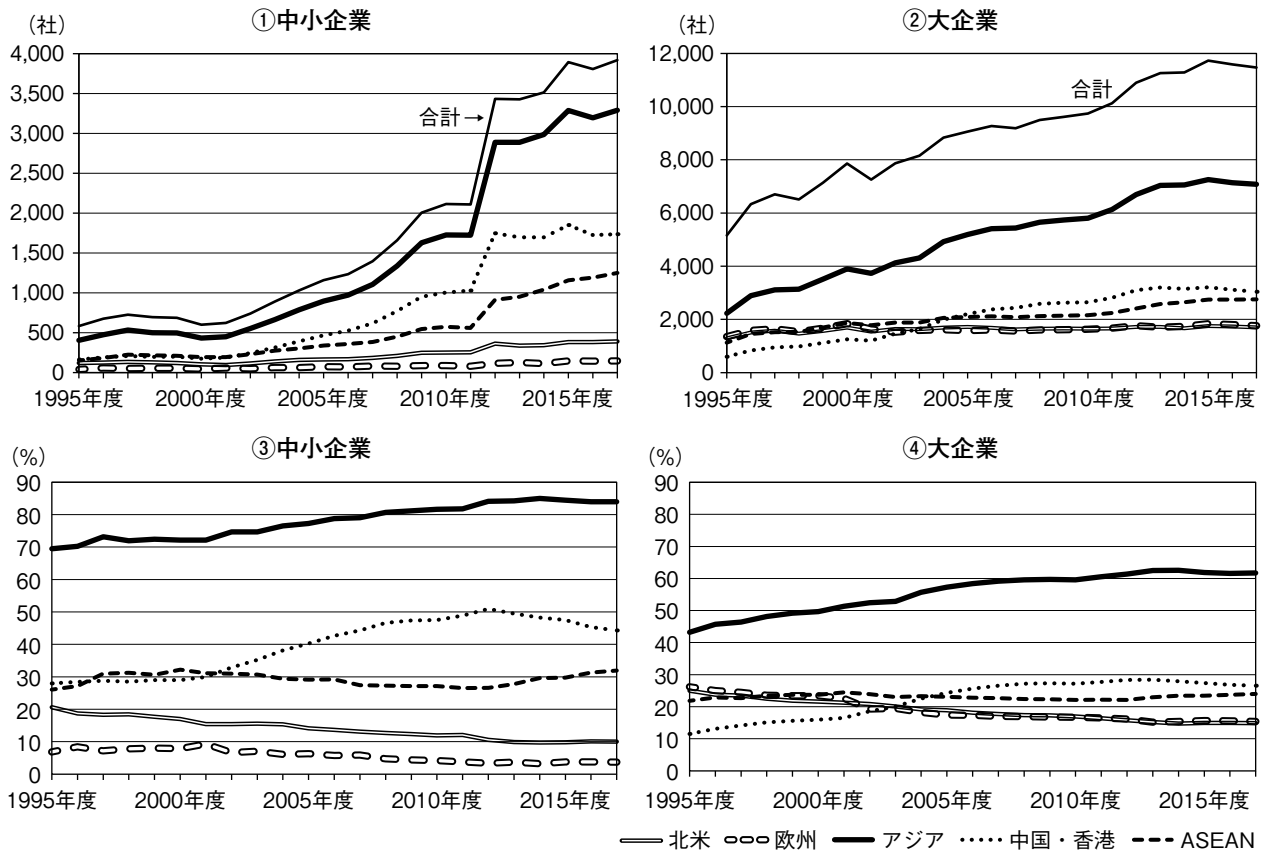
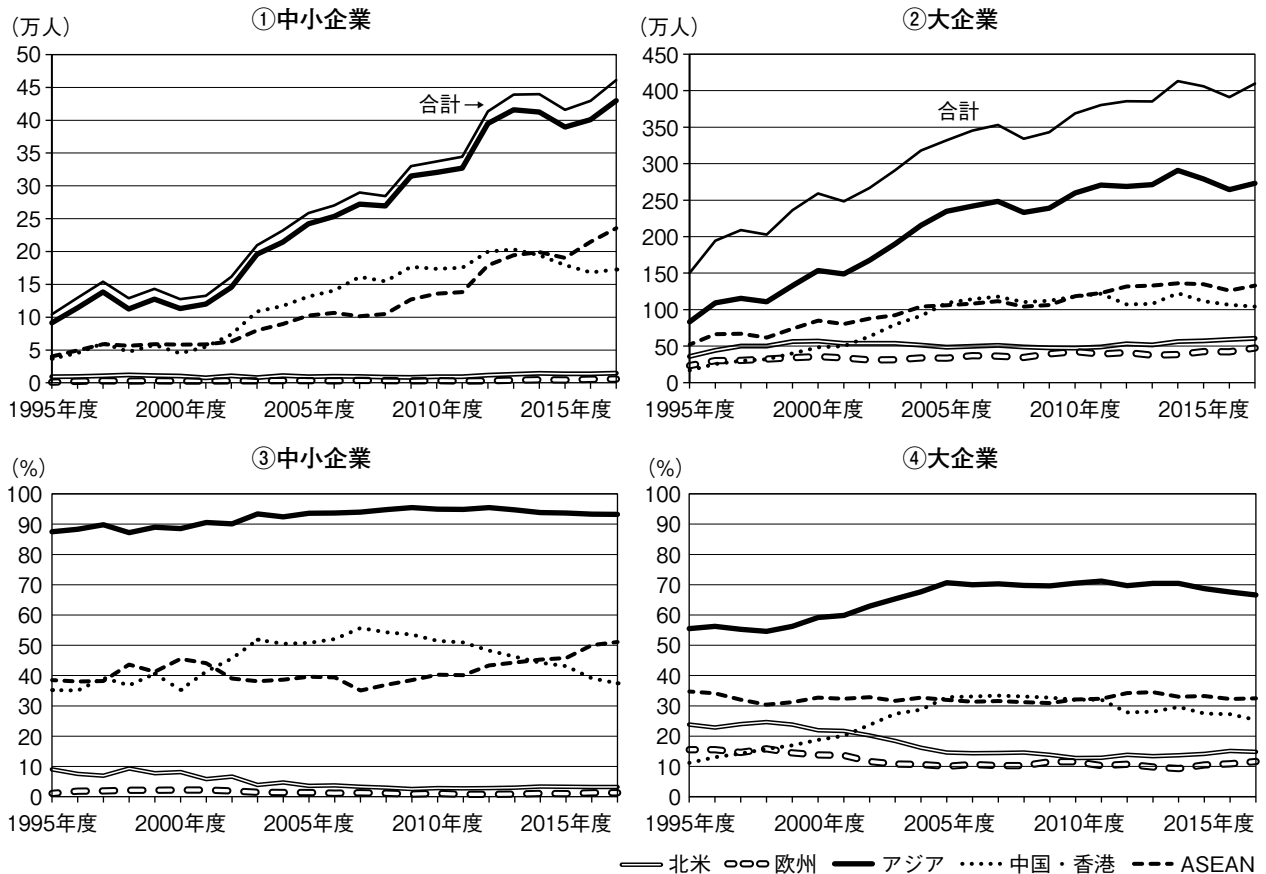


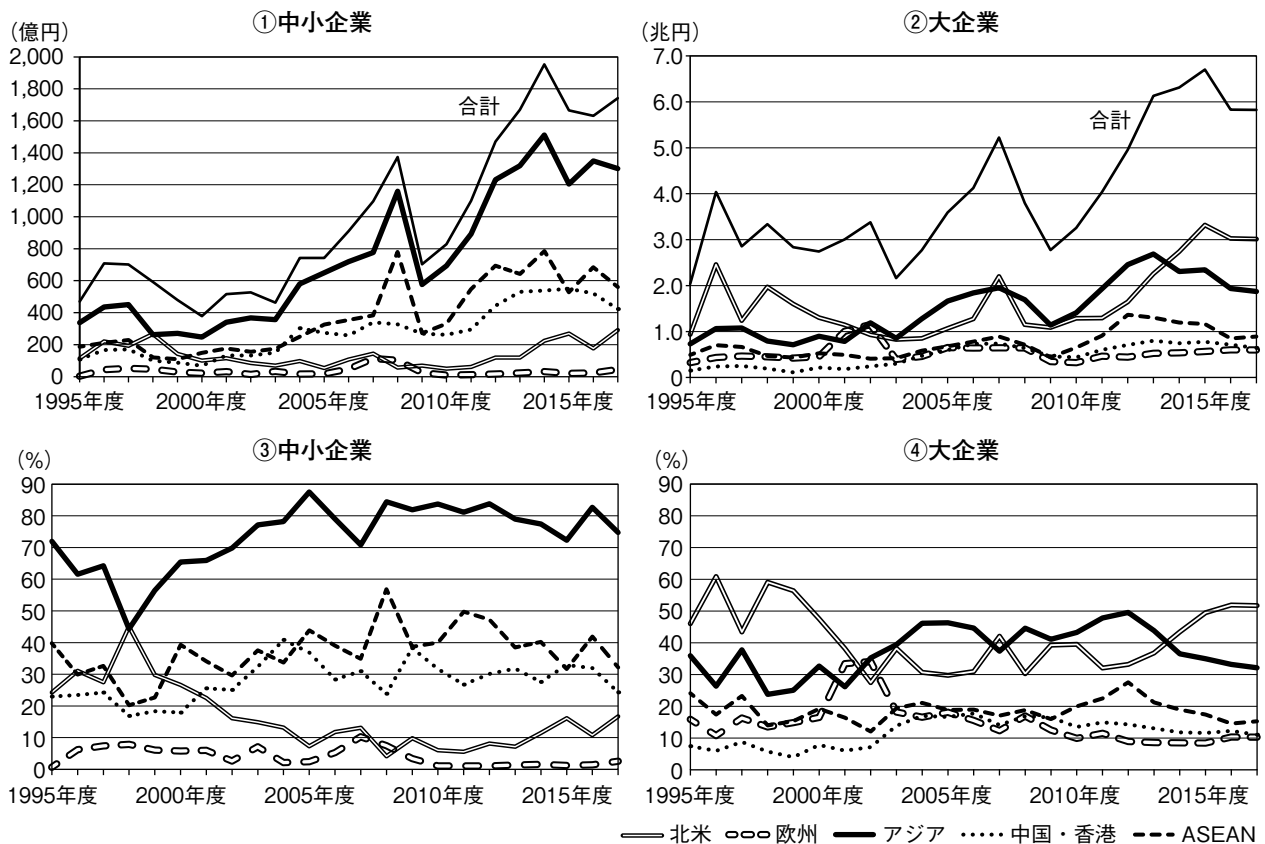
図12 進出先別現地法人の従業者数



設備投資の推移を見ると（図13）、その変動は激しいが、中小企業のアジア重視、大企業の北米からアジアへのシフトが明らかである。アジア通貨危機後の一時的低下を除けば、中小企業によるアジアでの設備投資は世界全体の6割を超えており、9割近くに達した時さえある。特にASEAN諸国での設備投資が活発であり、

2004年度を除き一貫して中国・香港を上回っている。大企業による設備投資は01年度まで北米が最大であったが、その後はアジアに追い抜かれ、2008年度に急減した。しかし、14年度以降には再びアジアを超えている。欧州での設備投資は2000年代初めに3割を超えた時期もあるが、その後は1～2割程度しかない。

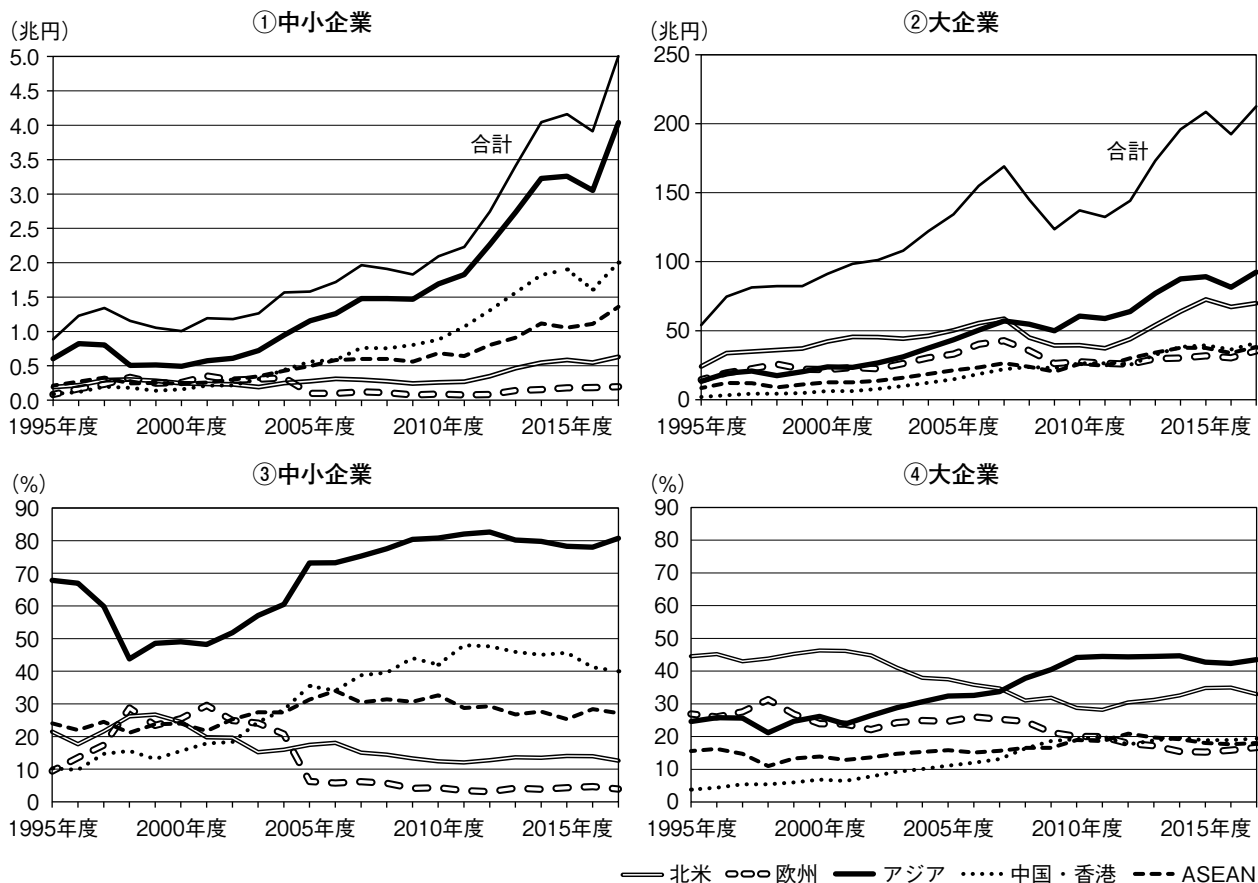
図13 進出先別現地法人の設備投資額



中小企業の現地法人による売上高の合計を見ると（図14）、1997年度と2008年度を除き概ね増加傾向であり、特に2010年度以降の増加は著しい。アジアの現地法人による売上高は1997年度に大きく落ち込んでいるが、その後の回復は早く、2005年度以降は全体の70%以上を占めている。特に中国・香港の構成比は1995年度には10%しかなかったが、2005年度

以降は30%を、09年度以降は40%を超えている。北米の現地法人による売上高は一貫して増加しているが、アジアの現地法人による売上高が急増したため、その構成比は25%から13%にまで低下している。欧州の現地法人による売上高の構成比はアジア通貨危機後に30%近くまで上昇したが、近年は5%を割るまで低下している。これに対して大企業の現地法人による

図14 進出先別現地法人の売上高



売上高は、リーマンショック後の落込みが激しく、特に北米と欧州では急減している。その構成比を見ると、45%前後あった北米が低下し、25%しかなかったアジアが北米を追い抜き、近年では45%前後にまで上昇しているが、その背後には中国・香港の5%から20%への急伸がある。

以上のような構成比の変化は、付加価値で見ても概ね同様である（図15）。2005年まで大企業の現地法人は40～50%の付加価値を北米で生産していたが、2008年度にはアジアに追い抜かれ、以後は30～35%前後にとどまっている。近年アジアの構成比は40%を超えているが、その背後には中国・香港の構成比の急伸がある。中小企業の現地法人がアジアで生産し

ている付加価値は、アジア通貨危機後の急減を除けば世界全体の60～80%を占めており、北米と欧州の構成比は近年では10%前後にまで低下している。対照的に構成比を伸ばしたのは中国・香港であり、1995年度に10%であったものが近年では40%前後にまで増えている。また、ASEAN諸国の構成比は2003年度以降30%前後を維持している。

さて、海外に進出した中小企業はどこで利益をあげているのだろうか。経常利益で見ると（図16）、利益をあげているのは圧倒的にアジアであり、欧州は無視できるほどであり、北米は最大でも300億円程度でしかなく、中国・香港はもとよりASEAN諸国の後塵を拝している。アジア通貨危機、リーマンショック、東日

本大震災とタイの大洪水（2011年）による一時的落込みはあったものの、アジアの経常利益は傾向的に増加し、2017年度には2,100億円を記録している。大企業の現地法人もアジアで多くの利益をあげているが、北米で稼いだ経常利

益も多く2006年度まではアジアと拮抗するほどだった。この流れが決定的に変わったのはリーマンショックによる北米と欧州での落込みであり、その後回復したもののアジアに大きく水をあけられたまま、現在に至っている。

図15 進出先別現地法人の付加価値額

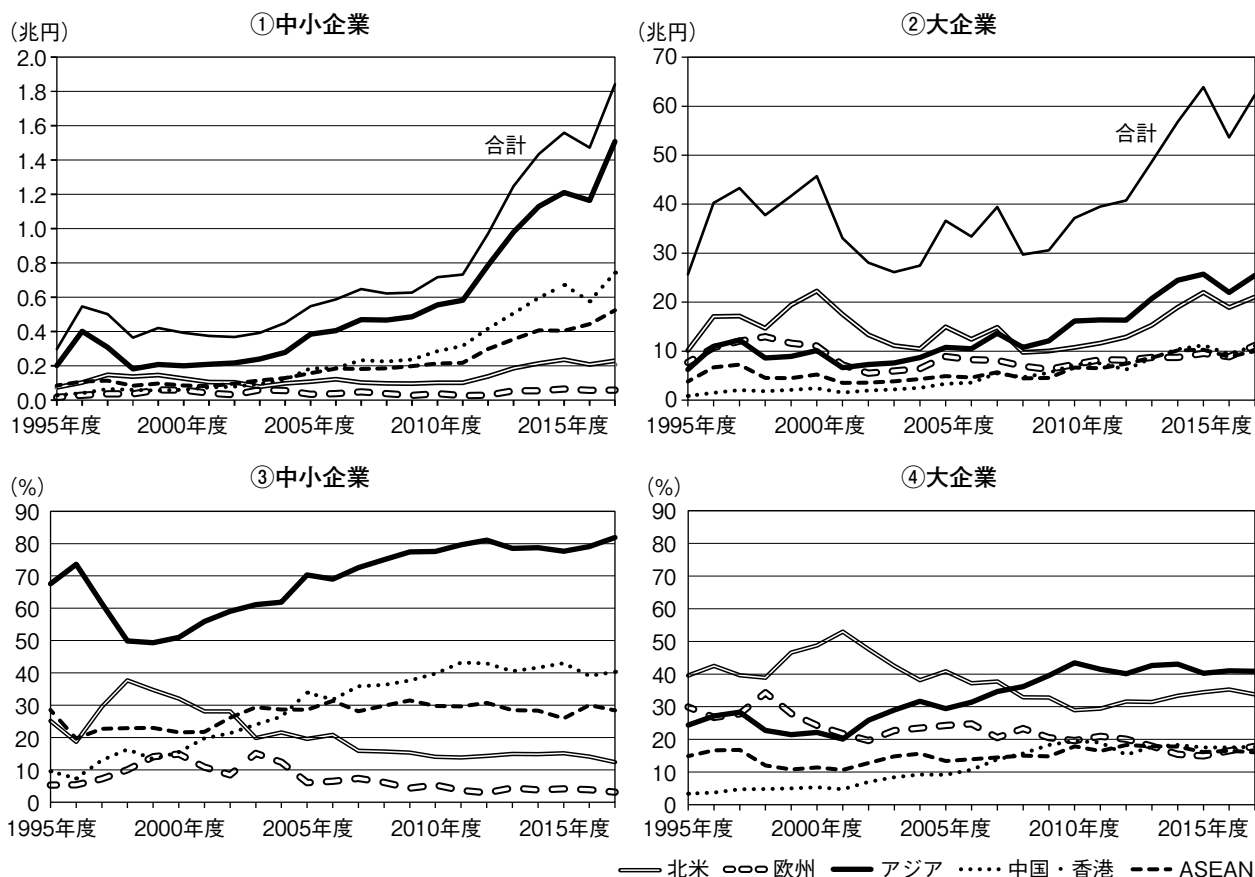
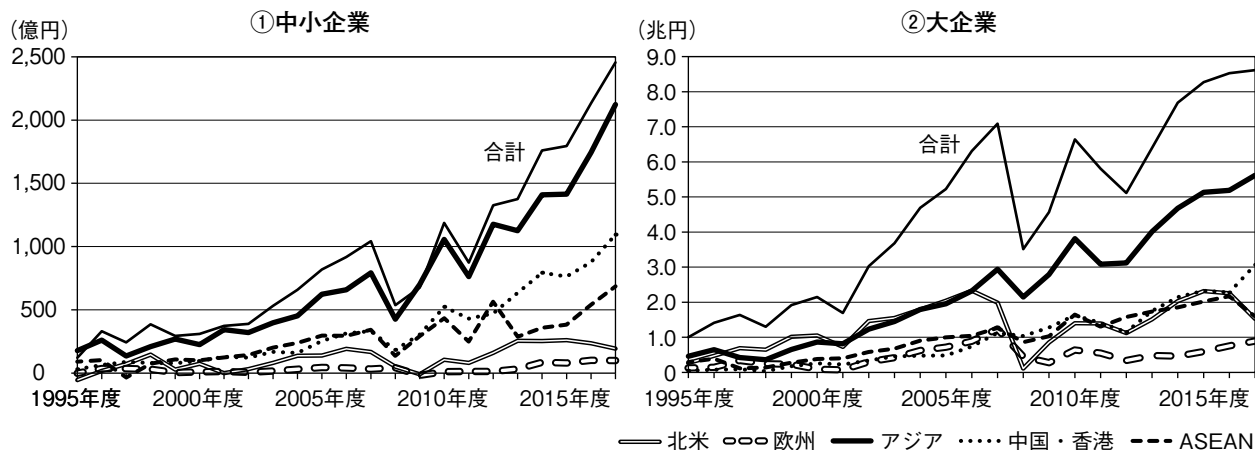


図16 進出先別現地法人の経常利益額



7. 日本経済への影響

続いて、企業の海外進出が日本経済に与えた影響について見よう。まず、日本側出資者への支払を見ると（図17）、中小企業の現地法人が日本の本社に払っているロイヤリティーを含む費用は多くなく、2017年度でも1,250億円程度しかない。その大半はアジアの現地法人による支払であり、2000年度以降は全体の85%前後を占めている。これに対して、大企業の現地法人による日本本社への支払は17年度には4兆円近くにも及ぶ。2004年度までアジアの現地法人よりも北米の方が多く、構成比は最大で60%を占めていたが、その後は急伸するアジアに

抜かれ、近年では30%程度にまで低下している。

日本企業の海外進出に伴って現地法人による日本からの輸入が増えれば、日本の輸出も国内生産も増えるが、逆に現地法人による日本への輸出が増えれば、日本の輸入が増え、国内生産は減少する傾向がある。現地法人による日本からの輸入から日本への輸出を差し引いた「日本からの純輸入」がプラスならば、日本の純輸出はプラスとなり、産業空洞化の問題は生じないかもしれない。実際には、現地調達・販売の動向、第三国との貿易取引や、国内生産関係の変化など多様な要因が作用するので結果はそれほど単純ではないが、以下は単純化した仮定の下で考察してみよう。

図17 進出先別現地法人の日本側出資者への支払額

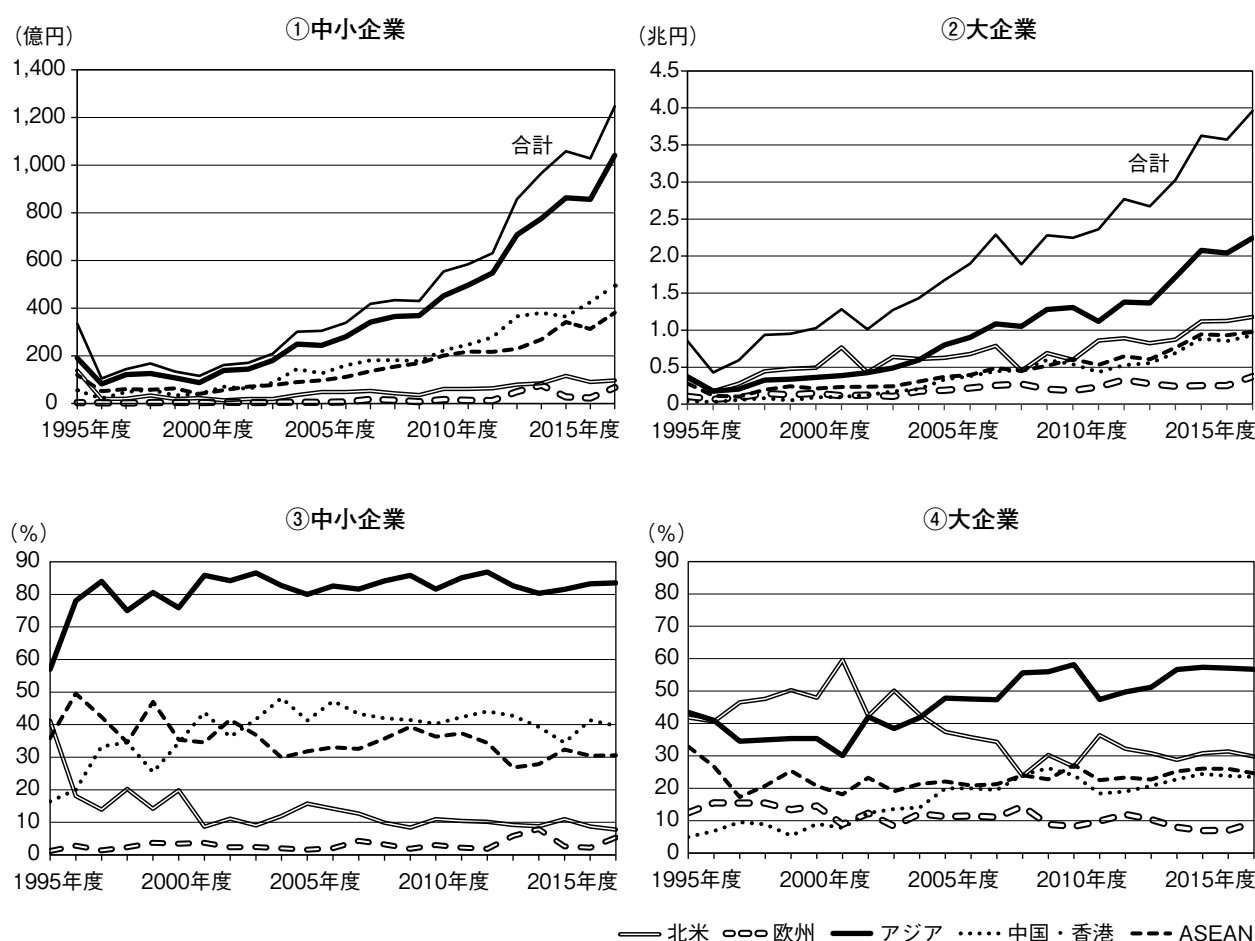
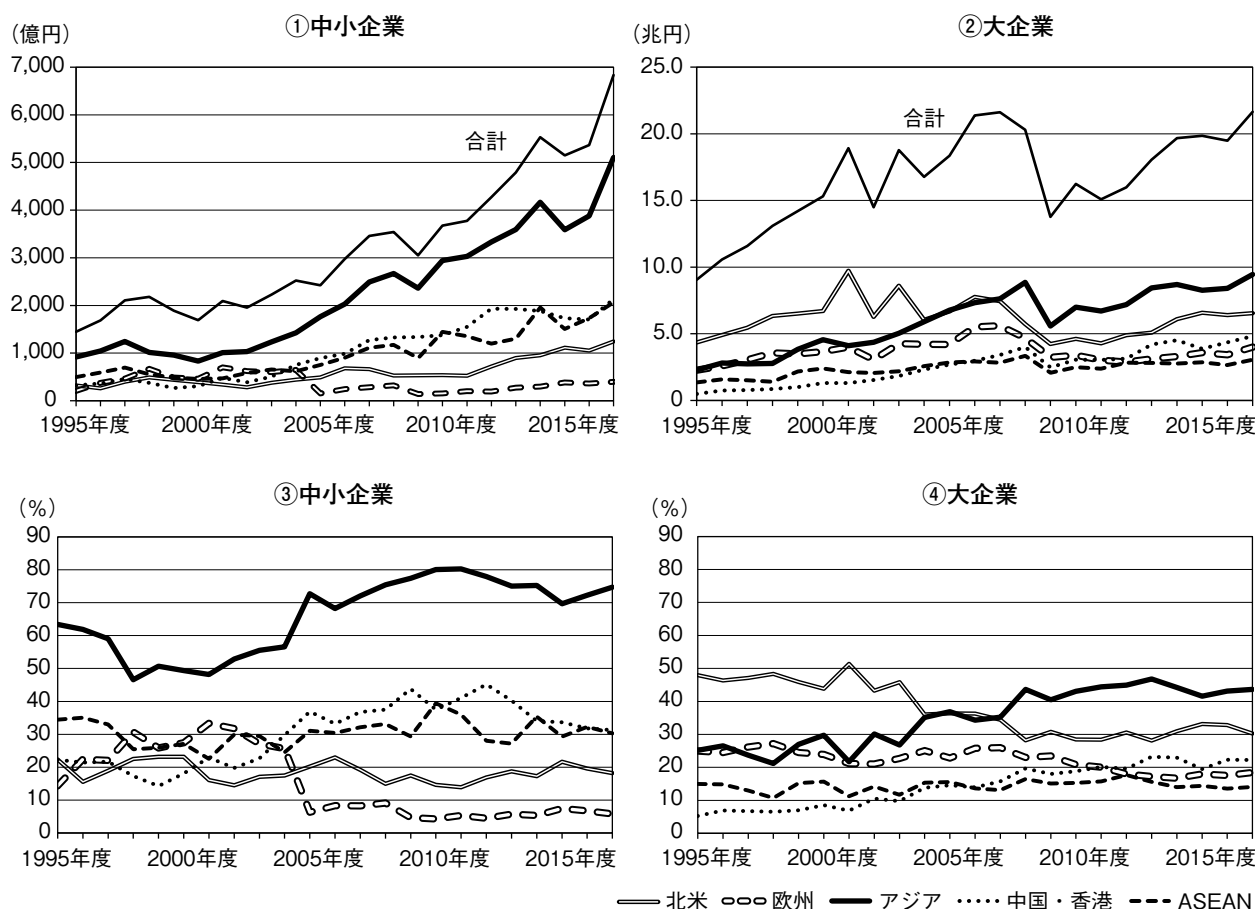


図18を見ると、1995～2017年度に中小企業の現地法人は約1,500億円から6,800億円へ、大企業のそれは約9.1兆円から21.7兆円へ日本からの輸入を増やしており、金額では大企業に及ぶべくもないが、増加率では中小企業の現地法人の方が高い。中小企業の保有するアジアの現地法人は日本からの輸入の過半を占め、近年

では70～80%に達している。これに対して、大企業の保有する北米の現地法人は2003年度まで日本からの輸入の40～50%を占めていたが、2008年度以降はアジアの現地法人に追い抜かれ、近年は30%前後にまで低下している。どちらも日本の輸出増をもたらしているのは、主にアジアの現地法人である。

図18 進出先別現地法人の日本からの輸入額



中小企業の現地法人による日本への輸出（図19）は、1995～2017年度に1,000億円から7,600億円へ、大企業のそれは2.9兆円から10.7兆円へ増えており、増加率では中小企業の現地法人の方がかなり高い。アジアの現地法人による輸出が圧倒的に多く、中小企業の現地法人では90%を超え、大企業のそれでも近年は80%

を超えている。特に中国・香港の現地法人からの輸出が多く、中小企業の現地法人では40～65%にも達し、大企業のそれでは10%から50%近くまで上昇している。このように、日本の国内生産を脅かす逆輸入は、圧倒的に中国・香港の現地法人によるものが多く、ASEANがそれに次ぎ、北米と欧州はわずかでしかない。

図19 進出先別現地法人の日本への輸出額

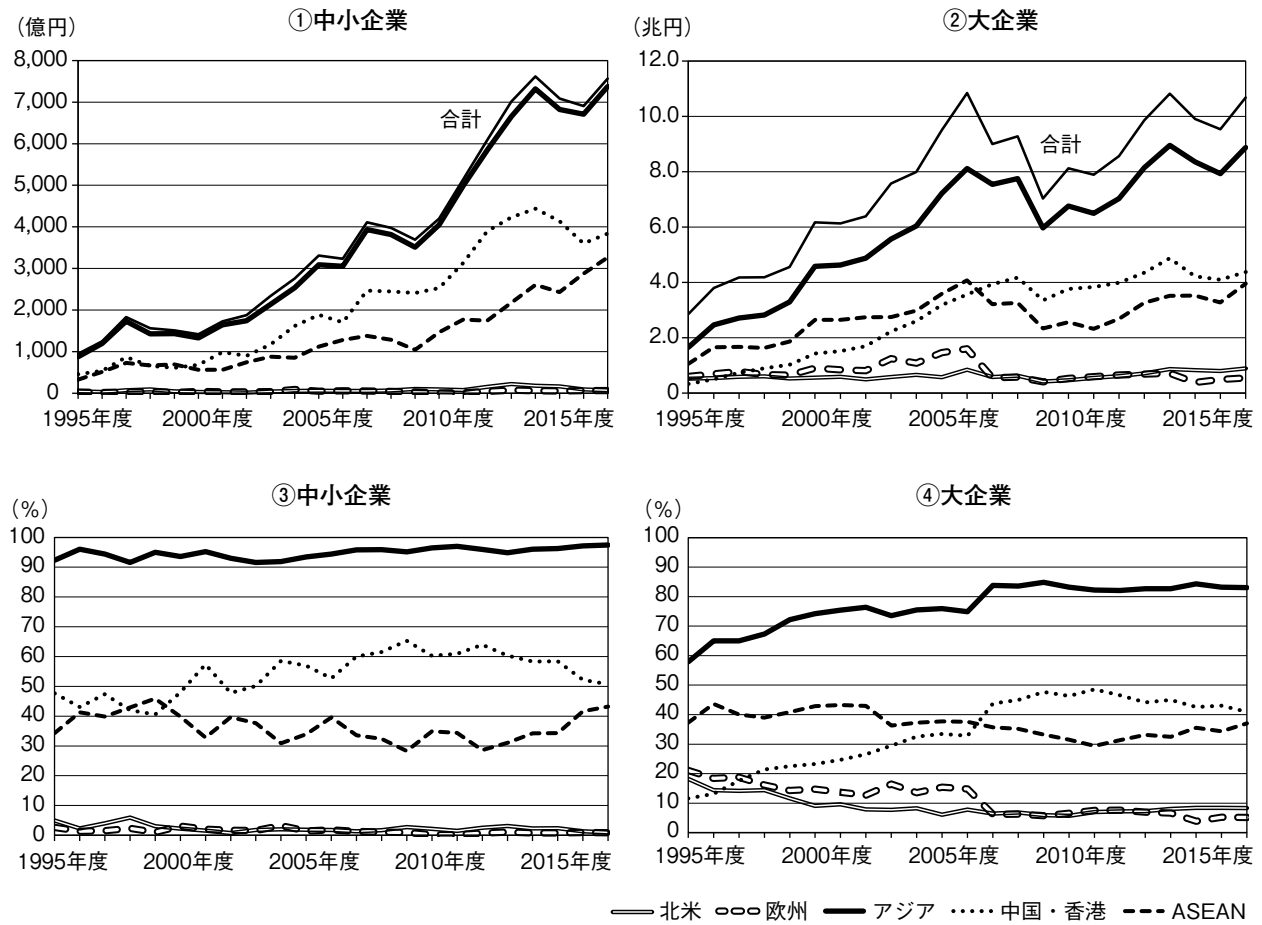
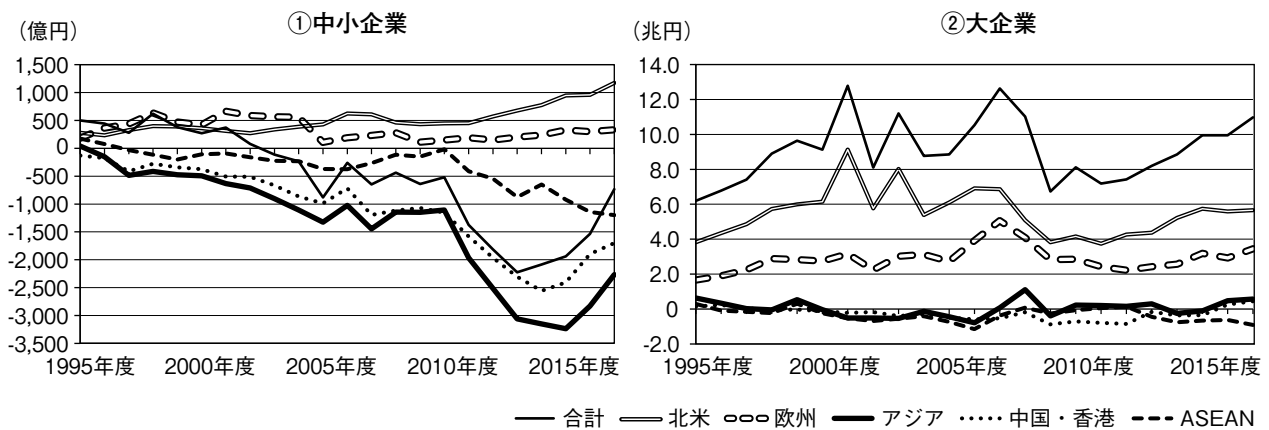


図20 進出先別現地法人の日本からの純輸入額



最後に、日本からの純輸入について見よう。
図20の合計を見ると、大企業の現地法人では一貫して純輸入がプラスであるのに対して、中小企業の現地法人では2003年度から純輸入がマイナスになっていることがわかる。中小企業

でも北米と欧州の現地法人は一貫してプラスの純輸入を出しているが、アジアの現地法人はそれを相殺するほど大きなマイナスの純輸入（最大で3,200億円）を出しており、近年を除けば、その金額は増加傾向にある。その大半は中国・

香港の現地法人によるものである。これに対し大企業の現地法人は、北米では最大9.1兆円、欧州では最大5.1兆円ものプラスの純輸入を出しており、アジアで純輸入がマイナスになった年でも、それを十分にカバーしている。これから見る限り、産業空洞化の問題を引き起こしているのは中小企業の現地法人であるが、その金額は最大でも2,200億円程度でしかない。大企業の現地法人は、日本からの純輸入、つまり日本の純輸出を通して日本の国内生産を増やしており、その金額は北米で4～9兆円、欧州で2～5兆円、合計では6～13兆円にも達している。海外現地法人の日本との貿易取引に限定すれば、少なくとも大企業の海外進出は産業空洞化の問題を引き起こしてはいないと考えられる。

8. おわりに

本稿では、既存の集計データと、独自に再編加工したデータを用いて平成30年間における中小企業の海外進出について全体像を示し、その特徴を明らかにするとともに、進出先経済と日本経済への影響を考察した。その結果を要約すれば、以下の通りである。

- (1)平成時代に海外進出した中小企業の割合は、大企業の半分以下であるが、上昇傾向にある。
- (2)近年では、全ての中小企業のうち0.4%（約1.4万社）、製造業に限れば1.8%（約7,000社）が海外進出している。
- (3)大きな中小企業ほど海外進出する傾向が強く、従業員51人以上の中小企業では9.4%、製造業に限れば20.1%が海外に進出している。
- (4)海外現地法人数と従業員数は、平成時代を

通じて全体的に増加傾向が見られる。

- (5)業種別では、製造業が現地法人数の約半分、従業員数の8割前後を占めている。
- (6)中小企業の現地法人と大企業のそれを比べると、従業員、売上高、付加価値、経常利益、設備投資は1割前後しかないが、その増加率は大企業よりも高く、近年そのプレゼンスが高まり、現地経済への貢献も大きくなっている。
- (7)中小企業の現地法人による日本側出資者への支払も急増しており、日本経済への貢献も増えている。
- (8)中小企業の現地法人は、大企業のそれよりも現地で調達・販売する割合が高く、近年その傾向は強まっている。
- (9)中小企業の現地法人は、大企業のそれよりも貿易取引を通じた日本との結びつきが強いが、日本からの輸入割合は低下傾向にあり、現地調達・販売の両面で現地密着度を高めている。
- (10)中小企業の海外進出は、①現地法人数、②従業員数、③設備投資、④売上高、⑤付加価値、⑥経常利益のどれをとってもアジアに集中しており、その集中度は大企業よりも高い。
- (11)中小企業の現地法人が日本本社に支払っているロイヤリティーを含めた費用は、大企業のそれに比べて少ないが、アジアの現地法人がその大半を支払っている。
- (12)中小企業の現地法人は日本からの輸入を急増させており、また大企業のそれに比べてアジアの現地法人が日本から輸入している割合は高い。
- (13)中小企業の現地法人は日本への輸出も増や

しており、アジアからの輸出が極めて多いが、これは大企業の現地法人も同様である。

(14)日本との貿易取引に限定すれば、日本の産業空洞化を引き起こしているのは中小企業の現地法人であり、大企業のそれは逆に日本の国内生産を増やしていると考えられる。

特筆すべき点は、中小企業の海外進出が大企業以上にアジアに集中している点であり、これは予想されたことではあったが、その集中度の高さは予想以上であった。また、金額では比べものにならないが、中小企業は大企業よりも海外進出の勢いが強く、現地経済への貢献も次第に拡大している。さらに、本国送金や輸出入を通じて日本経済への貢献も拡大してはいるが、日本との貿易取引に限定すれば、中小企業の現地法人は全体として日本産業の空洞化をもたらしている。特に最後の点は厳密な検討が必要であろうが、大企業の現地法人とは全く反対の結果となっている点は特筆すべきであろう。

最後に、本稿の限界について記しておこう。

平成30年間における中小企業の海外進出について全体像を示すのが本稿の目的であったが、原票にまで遡っても利用可能なデータは1995～2017年度の23年分しかなく、平成6年度以前の分析はできなかった。また、原データには多くの欠損値があるため、大まかな分析にとどめざるをえなかった。さらに、金額で示されたデータは、全て円に換算されたものであるため、激しい為替変動の影響を受けている。したがって、時系列比較は慎重でなければいけないが、それにも拘らずこのような分析を敢えて行なったのは、平成時代における全体像を示したかったからである。特定のトピックを取り上げた詳細な研究は既に多数あるが、長期にわたって全体像を示す研究は見当たらず、それを補う必要を感じたからでもある。中小企業の海外進出の特徴を際立たせるために、大企業と比較して示した結果、膨大な数の図を載せることになった。上記のような限界はあるが、資料としての価値も見出して頂ければ幸いである。

【参考文献と資料】

- 天野倫文『東アジアの国際分業と日本企業：新たな企業成長への展望』有斐閣、2005年。
- 伊丹敬之『平成の経営』日本経済新聞出版社、2019年。
- 加藤秀雄『日本産業と中小企業：海外生産と国内生産の行方』新評論、2011年。
- 小峰隆夫『平成の経済』日本経済新聞出版社、2019年。
- 佐竹隆幸編著『現代中小企業の海外事業展開』ミネルヴァ書房、2014年。
- 丹下英明『中小企業の国際経営』同友館、2016年。
- 中小企業庁『中小企業白書』各年版。
- 中沢孝夫『グローバル化と中小企業』筑摩書房、2012年。

- 野口悠紀夫『平成はなぜ失敗したのか』幻冬舎、2019年。
- 額田春華・山本聡編著『中小企業の国際化戦略』同友館、2012年。
- 山家悠紀夫『日本経済30年史』岩波新書、2019年。
- 米倉穰『21世紀型中小企業の国際化戦略』税務経理協会、2001年。
- 経済産業省「海外事業活動基本調査」各年版。
- 経済産業省「企業活動基本調査」各年版。
- 中小企業庁「中小企業実態基本調査」各年版。
- World Bank, *World Development Indicators*.