

中小企業、そのローカルな強さとグローバルなチャンス

Small and Medium-sized Enterprises: Local Strength, Global Reach

はじめに

OECD諸国では、中小企業は企業の95%以上、雇用の60~70%を占め、雇用創出において大きな割合を占めています。中小企業には独特の強さと弱さがあり、政策面で特別な対応が必要です。新しいハイテク技術の開発とグローバル化の進展に伴い多くの分野で規模の経済の重要性が薄れるにつれ、中小企業が貢献する余地は大きくなっています。しかし、グローバル化したハイテク主導型の環境を背景に、中小企業が直面している伝統的な問題の多く—資金調達手段の欠如、ハイテク活用の困難、経営力不足、低い生産性、規制上の負担—はいよいよ厳しさを増しています。

中小企業は経営スキルや情報収集力、ハイテク基盤を強化する必要があります。そして、政府は中小企業の資金調達、情報インフラ、国際市場へのアクセスを改善する必要があります。企業家精神や中小企業の設立・成長につながる規制、法律、金融面の枠組整備が優先的な課題となっています。

中小企業セクターを活性化する一番の早道は、官民のパートナーシップや中小企業のネットワーク構築とグループ化を促進することかもしれません。グループ化してローカルな生産システムを構築すれば、中小企業は往々にして大手総合企業以上の柔軟性と顧客ニーズへの対応力を持つことができるようになります。グループ化すれば、各種資源をプールし、研修や研究、マーケティングの費用を分担できるほか、人材の交換やハイテクの普及が容易に行なえるようになり、効率性を高める新しい可能性が開けてきます。重要なのは、このようなローカルなネットワークとサポートシステムはグローバル化に立ち向かう中小企業を後押しできる、ということです。中小企業は、単独であれグループであれ、戦略的提携やフランチャイズ化、ジョイントベンチャーなどを通じて国際的なチャンスを追っているのです。

政府の政策的取り組みでは、企業家精神に影響する地域的要因に配慮するとともに、中小企業のパートナーシップを促進するためにそうした特殊要因を踏まえるべきです。政策面では、地域の制度や産業グループ、企業間の連携などを活用して、グローバルな競争力を支えることのできるマイクロレベルの絆を創り出し、強化することが重要です。中小企業政策では、企業家と中小企業群が新たな活力を養い、経済のグローバル化に対応できるよう支援していく必要があります。

中小企業とは

中小企業は従業員数が一定数以下の、親会社を持たない独立企業と定義される。従業員数は国の統計システムによって異なり、最も一般的なのはEUのように250人以下という定義だが、200人以下と定義している国や米国のように500人以下としている国もある。小企業は従業員数

50人以下とされているのが一般的で、零細企業は10人以下、国によっては5人以下とされている。また、金融資産による中小企業の定義もある。EUでは、年間売上高が4000万ユーロ以下か、資産が2700万ユーロに満たない会社が中小企業とされている。

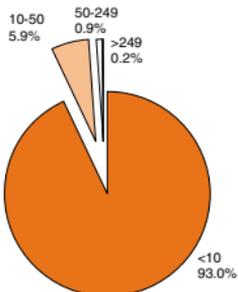
中小企業の経済への貢献度は

中小企業はOECD諸国の経済成長に大きく貢献しており、新規雇用の大半を創出している。OECD諸国の企業の95%以上は中小企業であり、中小企業が雇用に占める割合は大半の国で60~70%である。大手企業がダウンサイジングやアウトソーシングの動きを強めているのに伴い、経済に占める中小企業のウエートは増している。さらに、中小企業の誕生と消滅、市場への参入と撤退に伴う競争は、生産性の伸び—結果として経済成長—に大きく影響する。こうしたプロ

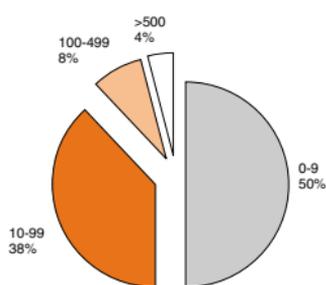
セスには高い職業回転率—労働市場の攪拌—が伴い、それが競争プロセスと構造的変化の重要な要素となっている。中小企業のうち、創業後5年以上生き残るのは半分以下であり、産業の革新と業績を牽引する中核的優良企業へと発展していくのはほんの一握りしかない。中小企業の経済成長への貢献を最大にするために、政府が企業の設立と拡大に係わる政策や枠組を改革する必要があるのはこのためである。

図表1：中小企業が全体に占める割合
Share of SMEs in business firms

A. European Union: percentage share of enterprises by size class



B. United States: percentage share of enterprises by firm size (total economy)



Source: Joint OECD/Eurostat database on SME statistics.

中小企業はどの分野で営業しているか？

大半の中小企業は、現在OECD諸国の経済活動と雇用の3分の2を占めるサービス業を営んでいる。特に、卸売り・小売り、ホテル・レストラン、通信・企業向けサービス、建設などが多い。多くのOECD諸国では、中小企業は製造業でも高い比率を占めており、OECD諸国の製造業の雇用の半分以上を占めている。また、中小企業は情報通信技術（ICT）やバイオテクノロジーのような技術集約型の産業でも存在感を占めている。

中小企業は、コンピュータソフトや情報処理、

研究開発、マーケティング、企業組織、人材開発に係わるサービスなど、重要な戦略的企業向けサービスの分野で優位を占めている。近年では、大手メーカーがアウトソーシングの動きを強めていることや、新しいハイテク技術の登場で中小企業がニッチ市場で成功できるようになったことから、こうした知識基盤型サービス業は年間10%のペースで伸びている。戦略的企業向けサービス業の平均的な企業規模が製造業や経済全体の平均よりもはるかに小さいということは、この分野における中小企業の重要性を如実に物語っている。

企業家精神はなぜ重要か？

活力ある企業家セクターは中小企業の発展に欠かせないものである。企業家とは、チャンスをつかみ取り、革新し、リスクをとり、新しい製品やサービスを開発する人々のことである。企業家は企業の展開過程—誕生、拡大、縮小、消滅—を牽引し、経済全体の成長の原動力となる。しかし、起業プロセスには未だによく分からない部分が残っている。国の社会的、文化的、政治的要因は、起業のチャンスや受容できるリスクの度合い、各種資源の流動性などに影響を及ぼす。企業家精神を妨げる要因としては、リスクを嫌う教育や研修、新たなベンチャービジネスの立ち上げや既存事業の拡大を阻害する規制や制度上の障害などが挙げられる。

企業家精神は地域によって異なる傾向がある。一部の地域や地方は、「情報の波及効果」など目に見えない要因の恩恵を受ける活力ある企業群を生み出すことで知られている。また、どの国にも起業活動が極めて旺盛な地域がある。米国のシリコンバレー、イタリアのアレッツォやモデナ、スペインのバレンシア、ドイツのニューレンベルグ、スウェーデンのグノスヨなどである。文化、社会的・知的資本、地域のネットワークングはこのような企業間の連携の発展に影響する。集団化は中小企業にとって特に大きなメリットがある。中小企業は規模が小さいために、研修や研究、マーケティングなどを自前で行なう資金的なゆとりがないからである。さらに、企業群の競争優位を徐々に向上させ、グローバルな競争ができるようにす

るというメリットもある。成功している地域や企業群には、企業家精神旺盛な新企業が絶えず設立されているという特徴がある。

多くのOECD諸国では、女性企業家が増えてきている。女性がオーナーになっている企業は、世界全体の企業数の現在4分の1から3分の1を占めている。米国やカナダなどのいくつかの国では、女性オーナー企業数の伸びは、新興企業全体の伸びをはるかに上回っている。にもかかわらず、女性オーナー企業の成長に対する障害が依然として残されており、そうした問題に取り組む効果的な政策を立案するには、女性の企業家精神とその社会や経済における役割に関する知識やデータをさらに収集していく必要がある。また、女性オーナー企業のグローバル経済への参加推進、女性オーナー企業のニーズに応える資金調達手段の整備、女性の企業家精神を育成する教育や研修なども進めていくべきである。



中小企業はどの程度革新的か？

アンケート調査によれば、OECD諸国の中小企業の30～60％程度は広い意味で革新的とされている。平均して、中小企業は大手企業に比べると研究開発面では見劣りするものの、他の面—新たな市場ニーズに見合った商品やサービスの開発、生産性を高める新しい組織的取組みの導入、売上増をもたらす新たな手法の開発—では大手企業より革新的な場合が多い。創造力、競争、リスクテイキング、投資への十分なリターンを制約するような当局の政策や方針は中小企業の革新的な行動を妨害するものである。

中小企業の中には成長著しい革新的なところ

もある。このような中小企業は成長企業全体の上位5～10％を占めており、大半の国でその雇用創出率は大手企業を上回っている。こうした中小企業は技術系の研究開発企業である場合が多い。これらの急成長企業が営む分野は主に知識集約型部門で、場所は活発な経済活動と集団化で知られる地域にあることが多く、公式、非公式の企業ネットワークに組み込まれているのが普通である。急成長している中小企業は、ICTやバイオテクノロジーにおける新たな製品や市場の開発でパイオニア的な役割を果たしており、「ニューエコノミー」の最先端に立っている。

中小企業はどのようなタイプの資金調達手段を必要としているか？

中小企業にとっては資金調達上の格差が成長の最大の足かせになっている。中小企業は大手企業に比べると収益力、体力、成長力に大きなバラツキがあり、それが資金調達難につながっている。中小企業のオーナーと役員には商業上の経験や起業家としての実績が欠けている場合も多い。成長の初期段階には生産面でもマーケティング面でも先行き不透明感がつきまとう。革新的な中小企業は非常に複雑で急激な変貌を遂げている環境の下で事業を行っており、無形資産に大きく依存している。中小企業が往々にして資金調達難に陥るのは、銀行や伝統的な与信機関がリスクなベンチャー企業への融資を嫌うからである。

未公開株式市場の拡大は中小企業がベンチャーキャピタルを活用する道を大きく広げるものであるが、その状況は国によって大きく異なる。ベンチャーキャピタリストが出資先の企業に投入するのは資本金だけではない。経営面の支援や業績の監視を行なうとともに、企業の発展に伴って段階的に追加的な資金の投入なども行なう。ベンチャーキャピタルに資金を供給しているのは、個人、企業、政府機関、年金ファンド、銀行・保険会社、基金・財団などから幅広く資金を集めた特別のファンドである。また、そうした投資家層が直接資金を供給する場合もある。

ベンチャーキャピタルの水準以上に重要な

は、ベンチャーキャピタルが投入される企業の発展段階や部門、資金配分メカニズムの質である。米国やカナダでは、ベンチャーキャピタル投資総額の4分の3以上が初期段階や事業拡大期にある企業に投入されるのに対し、欧州ではそうした企業に投入されているのは半分以下である。米国のベンチャーキャピタルの約80％はハイテク部門に投資されている。これに対し、欧州や日本の新興企業は借入れに頼っているのが普通である。適切に機能するベンチャーキャピタル市場は、資金調達面だけでなく、革新者、企業家、投資家が互いを理解しリスクなベンチャー事業の立ち上げに協力する際に生じる仲介の問題や情報を高度に管理することにおいても重要な役割を果たす。中小企業に十分な資金が向かうようにすることは、企業家精神を高め、活力ある経済を創り出す上で極めて重要である。



中小企業はグローバル市場で活躍しているか？

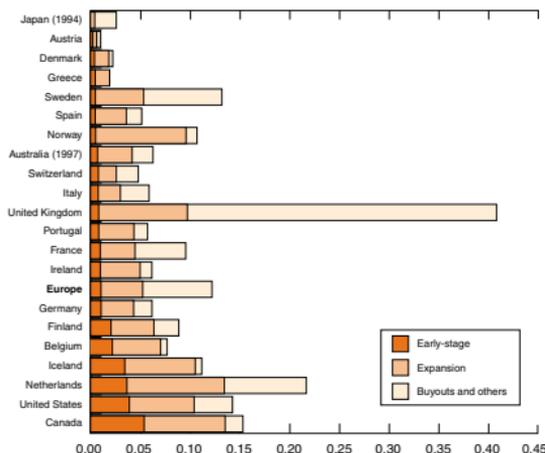
中小企業は伝統的に国内市場中心に活動しており、多くの中小企業は今後もそうだろう。しかし、しばしば企業どうしの連携や集団化を基盤にして、グローバル化を進めている中小企業もある。現在、製造業で国際競争力がある中小企業は全体の約25%だが、この比率は今後上昇するだろう。製造業の中小企業の約5分の1では、国境を越えた事業の売上高が全体の10~40%を占めている。現在、中小企業は世界全体の製造業輸出高の25~35%に貢献しており、シェアは小さいものの、対外直接投資も行っている。このような国際的に活動している中小企業は一般に国内事業のみを営んでいる中小企業より成長力が高い。

ネットワーキングによって、中小企業はより大きな市場—地域、国、世界—で、規模が小さく柔軟性が高いという優位性と、規模 (scale) と範囲 (scope) の経済を組み合わせることができる。中小企業は商品のカスタマイズ化と差別化によって、市場や変化や消費者の嗜好の展開、商品のライフサイクルの短縮化に大手企業よりうまく対応することができる。また、新たな通信手段の発展で中小企業は海外のパートナーを見つけやすくなっている。この結果、国際的

な戦略的提携やジョイントベンチャーに参加する中小企業は、単独でも集団でも増加している。大手の多国籍企業は、研究開発費の節約や新製品完成までの時間短縮、新興市場への参入に向けて、技術力のある中小企業とパートナーを組むようになっている。中小企業も、グローバル化した中小企業から成る国際提携やベンチャーに国境を越えて参加するようになっている。

政府は、中小企業は規模が小さいために海外に進出できない場合も多いということを認識している。政府は、輸出信用機関や輸出振興機関を通じて、保険や銀行保証、アドバイスなど金融やリスク管理に係わる幅広いサービスを輸出に携わる中小企業に提供している。また、外国市場や輸出の商機に関する情報は中小企業向けホームページなどの電子的手段を通じて広められている。海外の展示会や見本市に参加したり、外国語の販売促進資料を作成したり、海外で宣伝広告を行ったりする中小企業に対する支援も増えている。しかし同時に重要なのは、政府がこうした支援を提供することで民間の情報サービス市場の発展を妨げてはいけないということである。政府はあくまでも情報の公共財的な側面に集中すべきである。

図表 2 Venture Capital Investment in Small Business (2005 GDP比)



中小企業は電子商取引で役割を果たすか？

インターネットを基盤とした電子商取引の登場で中小企業にとっては顧客基盤の拡大、新しい製品市場への参入、事業合理化への大きなチャンスが生まれている。中小企業は電子商取引を活用して製品とサービスをカスタマイズし、供給プロセスと在庫を管理し、受注から納品までの時間を短縮することができる。中小企業は一般に平均的な企業より技術の導入に時間がかかるが、インターネットの導入についても同じである。これは、中小企業の電子商取引導入には、複雑な電子的操作に関する理解不足、不十分なスキル、実現可能な電子商取引戦略の構築に要する多額の初期投資など、社内的にクリアしなければならないハードルがいろいろと残っているためかもしれない。

さらに、中小企業の電子商取引活用には、イ

ンフラへのアクセスやコストなどの外部的な障害もある。OECD諸国政府は引き続き電気通信市場を自由化し、競争的なICTのインフラ、価格、サービスを確保する必要がある。また、中小企業は一定の評価を受けたり、事業への消費者の信頼を勝ち取ることが難しいため、大手企業に比べると、認証やデータのセキュリティと秘密保持、商取引上の紛争処理などに係る問題に関して弱いという面もある。中小企業のニーズに応えるために、電子商取引のための効果的なビジネス環境が整備されなければならぬ。電子市場で事業を行なう新興企業の設立は、こうした障壁にもかかわらず、かなり増加しており、既存の中小企業も電子商取引に続々と参入している。これは中小企業が電子商取引の分野で大きな可能性を秘めていることを物語っている。

中小企業は持続可能な発展にどのような貢献ができるか？

有害廃棄物を減らし、エネルギーと資源の効率を高める政策を通じて、産業界の環境パフォーマンスを改善する取り組みが数多く行なわれている。しかし、大手企業に比べると、中小企業は環境の外部性や自社の事業活動に適用される法律への認識が低くなりがちである。中小企業は環境の改善や自社の事業活動の持続可能性を高める経営手法に投資するだけのゆとりがない。しかし、その一方で、中小企業は環境関連

の製品やサービスの開発・販売で市場の隙間を埋めることができる。あらゆる中小企業に持続可能な解決策を講じてもらうことが極めて重要な課題になっている。ICTの発展により、政府などの利害関係者は中小企業に情報を提供したり、影響を及ぼすことができるようになってきているが、会社レベルでの環境対策の必要性を中小企業にしっかりと認識してもらうとともに、政府の効果的な環境戦略も必要とされている。

政府は何をすべきか？

中小企業が経済の再構築において大きな役割を果たすことを踏まえて、政府は特に企業家精神の促進、企業の設立と事業拡大の容易化、ベンチャーキャピタルなど資金の調達手段の改善などに取り組みべきである。このため、各国政府は現在、ベンチャー投資家向けの株式市場の整備、キャピタルゲインやその他の配当金などへの課税引き下げ、中小企業におけるストックオプション制度の利用促進などを進めている。また、中小企業と投資家をつなぐビジネスエン

ジェルネットワーク作りも進めている。

企業家精神を促進する上で最も有効なのは中小企業の規制上の負担を減らすことかもしれない。規制が大手企業のニーズに合わせて作られたもので、規制上の義務という圧力が累積していることから、規制制度に問題が生じている。法遵守のための多額の費用、広範かつ複雑な事務書類、ある種の事業を禁止する経済上の規制などは、中小企業が直面する最も煩わしい負担になっている。各

国とも今では「ワンストップ・ショップ」を設置するなどして、事務書類と官僚主義を減らし、経営上の負担を最小限に抑え、手続きを簡素化し、中小企業の法遵守コストを削減している。しかし同時に、中小企業は交渉力が比較的弱く一般に資金繰りにゆとりがないため、取引の信頼性を保証し経済における秩序ある取引ルールを確立した規制枠組に強く依存している。

企業の集団化促進も中小企業の業績と競争力を高めることができる。中小企業は、集団化によって、専門性と柔軟性というメリットを維持しながら、大手企業の優位性を手に入れることができる。地方自治体や国は、官民や企業間のパートナーシップのための枠組を整備することで、中小企業の連携を推進することができる。企業の集団化を促進する上で政府が果たす役割は、技能開発を支援したり、各種資源を開放したり、企業間の交流を妨げている制約を取り除くなど、一般に間接的なものである。

このような中小企業向けの取り組みや改革を実行するため、各国政府は専門的なサービスや

活動計画を次々と打ち出している。大半のOECD諸国では、中小企業担当の部署や機関が、資金の供与、会計慣行の改革、事務負担の削減、経営改善や技能向上のための研修実施、情報公開の徹底、市場アクセスの改善などを通じて、中小企業の発展を促進している。中小企業の技術基盤強化策には、研究開発関連の税額控除、革新的な事業への融資ないし助成金、技術普及プランなどが含まれている。そうした対策と併せて、各種プログラムを定期的に審査し、その妥当性と実効性について判断する「評価文化」を導入しているOECD諸国も増えている。中小企業プログラムの評価は、そのコストを正当化する上でも、将来のプログラムの構想を練る際に参考にする上でも、欠かせないものである。

中小企業の競争力強化への条件整備という課題は、中小企業政策を直接的に掌管している省庁の枠を越えたものである。中小企業の設立と成長につながる適切な規制、法律、財政の枠組を整備することは、政府のあらゆるレベル—地方、地域、国、国際—の様々な機関の役目である。

中小企業間連ウェブサイト

- Australia - www.smallbusiness.info.au
- Austria - www.bmwa.gv.at
- Belgium - www.cmlag.fgov.be
- Canada - www.strategis.ic.gc.ca
- Czech Republic - www.mpo.cz
- Denmark - www.em.dk
- Finland - www.vn.fi/ktn
- France - www.pme-commerce-artisanat.gouv.fr
- Germany - www.ink.de/BMWi/g7-sme
- Greece - www.eommex.gr
- Hungary - www.gmhu
- Ireland - www.enterprise-ireland.com
- Italy - www.minindustria.it
- Japan - www.sme.ne.jp
- Korea - www.smba.go.kr
- Mexico - www.siem.gob.mx
- Netherlands - www.minez.nl
- New Zealand - www.med.govt.nz
- Norway - www.nhd.dep.no
- Poland - www.cup.gov.pl
- Portugal - www.iapmei.pt
- Spain - www.ipyme.org
- Sweden - www.smelink.se
- Switzerland - www.pmeinfo.ch
- Turkey - www.kosgeb.gov.tr
- United Kingdom - www.dti.gov.uk
- United States - www.business.gov
- European Union - www.europa.eu.int
- Global/G7 - www.gin.sme.ne.jp

OECDの役割とは

OECD産業委員会中小企業作業部会を構成するOECD加盟29ヶ国の担当者は年に2回会合を持ち、中小企業の業績と政策について話し合っている。OECDの各種指標に基づいて中小企業の雇用と成長を比較しているほか、現在の傾向に焦点を当て中小企業が直面する困難に注意を喚起するため、企業家精神、集団化、急成長企業、経営研修、電子商取引などのトピックについて分析を行なっている。中小企業の資金調達や技術の普及といった特定分野の政策アプローチやプログラムについても、最善の政策を洗い出すための調査を行なっている。

OECDは中小企業関連の統計を改善するための活動も行なっている。規模の定義や部門の分類がバラバラのため、企業レベルのデータを国際的に比較するのは難しいというのが現状であ

る。大半の国では、あらゆる規模の企業をカバーし、それぞれの雇用と売上高のシェアを示すような単一の統計は存在しない。現在の統計では零細企業や特定の産業が対象から外されていたり、新興企業数が少なめに計上されていたり、あるいは、調査が定期的に行なわれていなかったりという場合が多い。中小企業数を把握するには、あらゆる部門と規模の企業をカバーし、頻繁に更新される企業登記が必要となる。残存率を算出したり、企業の各業界への参入と撤退の長期的状況をつかむため、企業の追跡調査も行なう必要がある。OECDでは、中小企業（女性オーナー企業を含む）の経営上の負担や事務処理を増やさずに、より包括的な企業登記を通じて、中小企業に関する比較可能な各国データの収集を強化していきたいと考えている。

【関連図書】

◆ **The OECD Small and Medium Enterprise Outlook: 2000 Edition**

ISBN 92-64-17656-X ¥5100 pp.223

◆ **Strategic Business Services**

ISBN: 92-64-17123-1 ¥5800 pp.256

◆ **Women Entrepreneurs in Small and Medium-sized Enterprises**

ISBN 92-64-16040-X ¥1900 pp.280

◆ **Fostering Entrepreneurship**

ISBN 92-64-16139-2 ¥4000 pp.288

〈インターネット上で公開〉

◆ **Regulatory Reform for Smaller Firms**

www.oecd.org/dsti/sti/industry/indcomp/prod/reg-ref.pdf

〈その他の関連情報〉

www.oecd.org/dsti/sti/industry/smes/

この冊子の全体、または一部の複製使用や翻訳をご希望の場合は、

「©OECD. Reproduced by permission of the OECD」と出典を明記することを条件に、無料で許可されることとなります。

本資料は、OECDパリ本部情報局広報課が、事務局長の責任下で作成した『OECD Policy Brief』の邦文訳です。

英語版はOECDパリ本部のホームページ (<http://www.oecd.org/>) でご覧いただけます。

OECD東京センターの日本語ホームページ (<http://www.oecdtokyo.org>) からリンクしています。

OECD東京センター 〒107-0052 東京都港区赤坂2-3-4 ランディック赤坂ビル3F

Tel 03-3586-2016 Fax 03-3586-2298

E-mail: center@oecdtokyo.org Homepage <http://www.oecdtokyo.org>

最寄駅：地下鉄銀座線・南北線「溜池山王」9番出口