

1. はじめに

今、世界のビジネス環境は大きく揺れ動いている。2015年2月TPP（環太平洋戦略的経済連携協定）が署名され、これを機に自由貿易が拡大すると見られていたが、一転して、英国のEU離脱や米国のトランプ大統領就任など、保護貿易主義が高まりをみせはじめている。貿易立国である日本の持続的成長には自由貿易体制の維持は欠かせない。TPPのような、高度で包括的なFTAの実現を目指すためには、今が正念場である。

本委員会では、関西の中小・中堅企業が海外展開を促進するための方策を探ることを目的に、TPPをはじめとするメガFTAの恩恵や課題、既に海外展開を行っている企業の苦労や成功の秘訣について、貿易拠点として注目度の高いASEAN地域に着目した調査研究を行った。委員会発足時とは状況が大きく変わってしまったが、TPPの発効の見通しが立たない中で、この提言が中小・中堅企業の海外展開と持続的成長を実現するための指針となれば幸いである。

2. 現状認識

（１）関西：国内だけの事業継続は困難、海外展開は喫緊の課題

- 関西には技術力のある中小・中堅企業が多く存在し、関西の経済発展を支えている
- 中小・中堅企業の多くが、国内需要の縮小や人材不足、従業員の高齢化など事業継続の問題を抱えている
- 大手企業と比べ、中小・中堅企業にとって海外展開のハードルは高く、海外展開を検討していない企業が多くある

（２）世界：自由貿易の停滞

- 自由貿易の拡大で2国間FTAが乱立したことで、貿易ルールが複雑化している
- メガFTA（広域経済連携）への関心が高まっていたが、世界の貿易ルールの礎になると期待されたTPPは、米国の離脱により先行き不透明に。2国間FTAの乱立が更に加速する可能性がある
- 英米をはじめ、世界各国において保護貿易主義が高まっている

（３）ASEAN：積極的な自由貿易拡大と成長市場

- ASEANは積極的に自由貿易の拡大を進めており、2015年12月にはAEC(ASEAN経済共同体)を発効。これにより、ASEANはひとつの統合大市場と捉えることができるようになった
- GDPが上がり、生産拠点だけでなく市場としての魅力も高まっている
- 海外展開先としてベトナムに関心が集まっている
- ベトナムなどASEAN後発国では裾野産業が未成熟であり、日本の中小・中堅企業の進出が期待されている

3. 本委員会活動から得られた知見（海外展開企業にみる成功の手がかりの例）

（１）海外市場の開拓

- **日系企業だけに依存せず、現地企業の市場を開拓する**
海外の生産拠点が、日系の顧客企業の減産や人件費高騰などに直面しており、日本企業への販売や輸出だけに頼る体制を見直し、現地市場の開拓へ舵を切っている
- **有利なルールを自ら作る（国際標準化）**
欧米主導で制定した国際規格により一気に製品シェアを失った経験から、国際規格を作る側に回することで、有利なビジネス環境を整えている
- **現地のニーズに合わせた価値の提供**
現地のニーズを経営者自ら足を運んで調査し手ごたえを得たことが海外展開への決心に繋がった。現地のニーズに合った価値を磨きアピールすることで、顧客を獲得できている

（２）FTA利用による関税削減

- **使い漏れなくFTAを活用する**
 - ・FTAの利用で直接的なコスト削減ができ、利益確保に繋がっている
 - ・海外拠点から輸出する際も、その国が締結するFTAを利用している
- **FTAを使いこなすノウハウの蓄積**
 - ・多くのFTAが乱立しルールが複雑になっている中、複数のFTAを比較して自社に最適なものを選択し使いこなしている
 - ・FTAを深く理解する人材を育て、ノウハウを蓄積している
- **韓国の政府系機関による手厚い支援**
韓国では、政府が中小・中堅企業のFTA利用について情報提供から書類作成まで手取り足取りのサポートを実施しており、FTA利用率を高めている

（３）支援制度の活用

- **中小・中堅企業向けの海外展開支援**
 - ・経済産業省(地域産業局)、JETRO、中小機構、JICA、大使館商務部などが、中小・中堅企業を対象に海外展開支援を提供している
 - ・これらの支援はTPPを契機に強化・拡充されている
- **ベトナムにおける日本企業誘致**
 - ・省(行政区)が中心となって日本企業を積極的に誘致している
 - ・日本向けの工業団地を設立し、JICAや近畿経済産業局などと連携して、インフラ整備や税制優遇、日本語でのサポート体制を整えている
 - ・日本語や日本企業向けの専門教育が行われ、熱意のある優秀な人材の確保が可能

4. 提言

（１）中小・中堅企業に向けて

✓ メガFTAの締結を見据え、今のうちから海外展開を進めるべき

- TPP発効の見通しが立たないことで海外展開を先送りにはならない
- TPP、もしくはそれに代わるメガFTAの発効を満を持して迎え、最大限に活用できるように、今から準備すべき。海外での経験を積み重ね、グローバルで勝負できる自信を高める

✓ 積極的にASEANへ進出し、成長市場の需要を取り込むべき

- ASEANで、成長著しい市場と豊富な労働力を得て、事業拡大のチャンスをつかむ
- 裾野産業発展のための日本の中小・中堅企業への期待を利用する（誘致による税制優遇や日本語によるサポート、日本企業向けの人材教育など）
- 他国もASEANへの関心を高めている。競争が激化する前に先手を打って進出する
- 海外市場の開拓によって持続的な成長力を獲得し、国内事業の継続を実現する

✓ 経営者の意志と行動力で海外展開の糸口を見出すべき

- まずは実際に現地に足を運び、直接現状を見ることでチャンスをつかむ
- 海外展開のフェーズや課題に合わせて海外展開支援策や現地事情に長けた先達を頼り、有効活用する
- TPPを契機に中小・中堅企業向け支援が強化されている今がチャンス

（２）政府に向けて

✓ 高度なメガFTAの締結を目指し、日本が自由貿易の推進を先導すべき

- 世界の経済発展にとって自由貿易の拡大は欠かせない。日本政府は、関税撤廃だけでなく高度なルールを整備したメガFTAの締結を、世界へ粘り強く働きかけよ
- 保護主義に向かっている各国が、メガFTAの必要性を感じ、参画に前向きになるような日本の通商政策を立案・推進せよ

✓ TPP発効の如何に関わらず、海外展開支援を継続・拡大し、進出企業を増やすべき

➢ 海外展開支援の継続と発展

TPPを契機に、「新輸出大国コンソーシアム」やJETROの「中小企業海外展開現地支援プラットフォーム事業」、JICAの「中小企業海外展開支援事業」など中小・中堅企業の海外展開支援策が強化されている。TPP予算で運用する期限付きの支援ではなく、日本の経済発展のための支援として、今後も継続して十分な予算を割り当て、支援の充実や企業への周知を図り、多くの中小・中堅企業に活用される制度にせよ

➢ 総合的なFTA活用支援

TPPに特化した説明会・活用セミナーが多く行われたが、企業が効果的にFTAを活用するには、複数のFTAを比較して選択する必要がある。複雑化しているFTAの利用率を高めるため、日本が締結しているFTAの総合的な情報提供を求める。特に、国や製品区分・年ごとに異なる関税率や、各FTAの手続き・ルールが検索・参照できるポータルサイトの提供など、企業が情報収集しやすい環境を早急に整備せよ

➢ 国際標準化の推進

中小・中堅企業が単独で国際標準化を進めるのは難しい。情報提供や働きかけを強化し、政府が進める標準化戦略に参画する中小・中堅企業を増やせ