

グローバリゼーションと地域中小企業  
～「北海道国際ビジネスセンター」開設記念講演会(2008年9月4日)～  
独立行政法人日本貿易振興機構(ジェトロ)  
理事 山田 康博 氏

「グローバリゼーションの時代」と言われるようになって大変久しく感じますが、おそらく1980年代からだと思います。

まずは、わが国においてグローバル化がどのように進んでいったのか。それに伴って、日本産業界や日本企業はどう対応していったのかを見ていきたいと思います。

それから、こういう流れをサポートする公的セクターの役割についても話していきたいと思います。

## I グローバリゼーションの進展

まず、「グローバリゼーションの進展」についてお話しします。

グローバリゼーションというのは、ある国の経済が世界経済に組み込まれていくということであり、規制も緩和されて、人・モノ・金・情報は国境を越えて、以前より速いスピードでどんどん移動していきます。

では、その組み込まれていく世界経済自体はどうなっているのか。その状況を少しお話しいたします。

近年、世界経済は2006年から2007年には、ある程度堅調に推移していましたが、米国経済の変調、つまりサブプライムローンの問題に発する米国経済の低落があり、ドルの信認が失われ、マネーがコモデティー(国際商品)に向かっていき、資源価格・原油価格の急速な高騰へと、結果的に広がってきました。(図表1)

2008年春、アメリカがそういった商品の先物市場に関する透明性に規制をかけたため、これを契機にしてバブルな資源相場・原油相場が急速に終息してしまいました。原油価格は一時1バーレル当たり200ドルまで上がるのでは、という見方もありましたが、最近急速に低下し、100ドルちょっとのところまで下がっています。では、このまま下がるのか。これは予断ができないのであります。世界経済はこのように変化も激しく、我々はグローバリゼーションの世の中で、きちんとよく見ていかなくてはいけないことを改めて実感させられています。

この世界経済に関する予測数字はIMFが2008年4月に発表したものでありますが、その後7月に全体的に数字がやや好転するものと、IMFの方で見直しています。足元の手堅さありとIMFが判断したわけです。新聞記事などを見て、いろいろなメディアがどちらかといえば悲観的な方に踏み込んでいくので、本当にどうなるのだろうかという印象を持っ

ています。

それでは日本経済のグローバル化はどのように進んでいるのかについて紹介します（図表2）。1963年から2007年まで、GDPに占める輸出・輸入・貿易収支のパーセンテージを折れ線グラフにしています。青線がGDPに占める輸出であります。80年代半ば以降、日本経済のバブル期は日本国内で商売が出来たことから、輸出比率はずっと下がって来ていましたが、バブルが崩壊した90年代後半から高くなって来ております。日本の輸出のGDP比率は16%。ドイツは40%、フランスは21%であって、日本はもう少しグローバル化の方向に進んでいくのではと思います。

主要地域との貿易動向であります（図表3）。中身を見てみますと、アジア大洋州地域が大きく伸びてきていることが統計上でも示されています。

もう一つの特徴は、日本からの食料の輸出であります（図表4）。食料品の輸出に関しては、北海道でも様々な取組がされており、その成果が出ていると聞いています。日本から食料品を輸出するという、昔ではあまり考えられなかった分野が伸び、5年間で7割も増えている現象が起きています。

対外投資の面からみてもグローバル化が進展しています（図表5）。この折れ線グラフの数字ですが、GDPに占めるFDI（対外直接投資）の比率（フロー）が2000年を過ぎたころから着実に伸びてきています。他の国々を見てみると、日本1.5~1.6%前後、ドイツ5.1%、フランス8.8%、イギリス8.3%となっていて、日本の対外直接投資面でのグローバル化は先進欧米諸国に比べ、まだ低い状況にあります。投資残高は伸びております（図表6）。投資先ではアジアが一番下位に残高表示してありますが、これは中小企業の投資先がアジアに集中しているためという証拠ではないでしょうか。北米への投資は1件あたり金額が大きいので、全体としても残高が積み上がって来ていると思われれます。

2007年の対外直接投資は過去最高水準に達しました（図表7）。2007年から2008年、今年にかけて、ジェトロの調査部門の分析によると、欧米の金融機関がサブプライムローンに関係で、体力を失ってきている状況の中で、相対的に日本企業のバランスシート等が弱っておらず、M&Aや投資に関して、力を相対的に蓄えて来ています。これが、日本企業が比較的積極的にM&Aや対外投資を行っている背景と思われれます。

日本企業の海外生産比率で見ますと（図表9）、全法人ベースでは18.3%であります。海外に進出拠点を持つ企業ベースでは31.4%となり、約3割を海外で生産していることとなります。

日本企業が海外のどこの地域で売上高を伸ばしているかについて見てみますと（図表10）、地域別比率がアジア大洋州は97年度の5.8%から2007年度には12.0%まで、2倍以上に伸びています。営業利益の方は、同じく97年度4.8%が2007年度には12.2%へと、アジア大洋州で収益を拡大しています。

海外直接投資による所得・利子配当もわが国において拡大しております（図表11）。

対GDP比の直接投資の収益（青い折れ線グラフは配当受取、ピンク折れ線グラフが配当

支払い、収支比は棒線グラフ) は年々増えてきています。こうした直接投資収益の受取は、海外で利益を上げている企業が日本へ送金します。しかし、収益を海外から送金すると日本でかなり課税されることから送金が進まず、その結果海外の現地法人に内部留保されている資金は、経済産業省のデータ等によると約 17 兆円という巨額な金額となっています。これは何とかする必要があります。

他方で、海外から日本への直接投資も増えてきています(図表 12)。西欧や北米では、対日 M&A の金額が伸びてきており(図表 13)、大型投資案件も徐々に増えています。アジアからの対日投資も少しずつ増えてきているという状況であります。

以上、わが国経済のグローバリゼーションがどのように進んでいるのか、貿易・投資といった側面を数字的に見てきました。

結果として、グローバリゼーション進展の中で、わが国は貿易収支を上回る所得収支を保てる状況となっています(図表 15)。これまで日本は貿易立国と言われてきましたが、今は「貿易」プラス「投資立国」という状況になってきたと言えるでしょう。私共ジェトロの重要な活動ポイントも、海外に進出した日本企業の活動支援にウェイトを移行しています。

以上グローバリゼーションがわが国においてどのように進んできているのかについて統計的な数字を見てきました。これらの状況についてご理解して頂けたと思います。

## II これからの日本

さて、これからの日本についてですが、見ておかななくてはいけないのが少子高齢化の進展(図表 16)であります。65 歳以上の人口の割合が 7%に差し掛かると高齢化の入口と言われています。問題はそれが 2 倍になるまで何年かかったかということで、それが高齢化のスピードと言われていています。日本は 1970 年に 7%に差し掛かかり、14%に達したのは 1994 年であります。ここまで 24 年かかったということであり、これを諸外国と比較すると、フランスは 115 年、アメリカは 73 年、ドイツでは 40 年であり、日本は相当早いスピードで高齢化に向かっている国であることが分かります。さらに、日本より早い国は、韓国、シンガポールであります。今後はこうした国も急速な高齢化に見舞われていくものと思われれます。

高齢化が進展すると労働力人口が減っていくこととなります(図表 17)。

日本の総人口は 2005 年の 1 億 2,700 万人でしたが、推計によりますと 2050 年には 9,400 万人へと減少するそうであり、労働力人口も 6,600 万人から 4,200 万人へと減少します。しかも、日本の総人口に占める比率では、労働力人口が 47%と、半分を切る状況となります。これが今議論されている労働力人口の推移の内容であります。こういう状況の日本では、市場規模も人口で見ると収縮し、モノをつくる労働力人口も減っていくという状況になって来るわけであり、

ちなみに、北海道の人口は現在約 560 万人であります。2025 年には 500 万人の大台を割り、2035 年には 441 万人のレベルまで減少するのではとの見通しであります(図表 18)。他方で、グローバリゼーションと見ると、東アジアにおける地域経済統合が進展しております。日本が締結している EPA (経済連携協定) は発効件数が 7 件、締結 2 件、交渉中は 6 件であります(図表 19)。交渉中の案件も締結されると、日本の輸出の 27%、つまり 3 分の 1 弱は EPA の相手国へ、輸入の 42.6%は EPA のパートナーからとなっていくでしょう。EPA は、日本側のハードルも下げて自由化を進めていくという方向になります。こうした動きも、今後の日本のビジネス環境を考えていく上で、一つの重要なポイントになるものと思います。

### III 地域中小企業の目指す方向と課題

次に、地域中小企業の目指す方向と課題についてですが、これからの地域中小企業はどのような方向に向かっていくかについて、若干取りまとめをしました。

一言で言えば、中長期的には海外販売の拡大を図らざるを得ないということです。先ほど見たように、少子化の中、なかなか内需だけでは難しいということです。それではどこが販売拡大の重点国かという、ジェトロが今年 4 月～5 月に全国約 3,400 社を対象に実施したアンケートの結果(図表 25)によれば、中国・インド・タイという国々があがってきています。新興国への期待が強く現れて来ているとジェトロでは分析しています。

また、ジェトロのホームページに各国の貿易投資情報等を提供するサイト：ジェトロ(J)ファイルがありますが、その J ファイルに、先進国と BRIC's を除き、アクセス件数の 50 位以内の国の中で、2006 年度が 20%以上、2007 年度のアクセス件数が前年度比 30%以上、と関心が高まってきていて、しかも、1 人あたりの GDP が 500 ドルを超えて、購買所得能力がある 16 ヶ国をランキングしたものを J F I C 16 と呼んでおります。1 位はベトナムで、2 位はタイ、トルコと続きます。

ベトナムですが、私は 2003 年から 2004 年にかけて、ジェトロ・ハノイセンターの所長をしていたときに、『この国は伸びていく』という実感がありました。それから 5 年が経ち、今日の状況を見ていると、当時のでこぼこ道や貧しい状況が様変わりとなっています。8,300 万人の人口を有しますが、1 人当りの GDP も 430～620 ドルだったものが、今は 830～1,000 ドル近くに成長して来ました。企業の皆様も貿易と投資両方を注目していることがよくわかります。

ここで海外販売、輸出について中小企業の皆様が抱えている、いろんな課題の具体的な内容を中小企業白書から抽出してみました(図表 26)。これが、中小企業の方々がいろいろとチャレンジされた結果、直面されている課題であります。他方で、新興国で何が売れるかについては、食料・住宅・交通(車の購入費も含む)が消費の三大項目となっており、これから新興国に進出を考える際のヒントになるのではないかと思います。

次に、中小企業の皆様が海外への展開、企業進出先としての関心は、やはり中国が一番で、次はベトナム、インド、タイとなっています。

投資先としてのベトナムの評価は急速に上がってきていますが、他方で、中国の低賃金が段々と終焉に向かっていきます。中国の平均月額賃金は2,000元（約3万円）まで上がってきています。特に、内陸部が1,500元であるのに対して、東海岸の上海は3,000元以上と高い。中国に進出した企業は労賃の上昇を輸出価格に転嫁していくのが難しいことから、中国国内での販売の拡大を高めていっており、2005年度では約50%の企業が現地販売にチャレンジしています。

中国以外ではインドとベトナムに関心が高まっていることがわかります（図表32）。ただし、『低廉な賃金』の項目でベトナムが70.5%とありますが、この傾向もやがて終わりになるものと思います。労働集約的な産業、例えばワイヤハーネスの生産等はミャンマーやバングラディッシュへ展開していく時代がくるでしょう。ベトナムは現在8,300万人の人口ですが、今後、更に人口が増えていくとともに市場の成長性も相当あるでしょう。優秀な人材が豊富で、ベトナム人は日本人と同じ能力レベルと感じます。取引先、パートナー企業の確保の面でも比較優位性があると思います。つまり、私の知る限り、ベトナムでは騙されて帰って来た企業はほとんどいないということです。もうひとつは、今のベトナム企業はよちよち歩きのようなのですが、将来は日本のソニーや東芝のような、昔の町工場から大企業に成長していく可能性があるかとみています。このように魅力的なベトナムですがWTOに加盟後、中国と同様に、進出外資企業も含め、輸出に対する優遇政策を減じていくことに留意する必要があります。

なお、ジェトロでは海外進出企業の方々が抱える経営上の課題等について、例えば中国の五つの事務所「進出日系企業支援センター」を設けて、進出企業が直面している問題を企業の皆様と共に解決に向け努力しています。私もハノイ時代に、日本商工会の技術環境改善を行う事業環境委員長を務め、取り組んできました。

グローバリゼーションの時代では、輸出生産拠点を海外に移転させ、100%独資でそこから第三国へ輸出するばかりでなく、進出先現地国内市場で販売を拡大することや、現地企業との合弁・資本連携を模索するという動きも当たり前になって出てきています。しかし、その逆はどうか。国内をみると日本の地域中小企業には外国企業との合弁・資本提携に成功事例も出始めています。しかし、どこか根強い外資アレルギーがあるのではないかとの感じもあります。

成功している事例を紹介しますと、中国医薬品最大手の三九製薬は、すぐれた技術力、製造設備を持ちながら、後継者不足という問題を抱えておられた、富山の中堅漢方薬の東亜製薬を友好的に買収し、業績も伸びています。時代も変わり、中国の企業が日本の企業を買収し、日本人を雇用するという状況が、グローバリゼーションの中で起きてきました。

#### IV 地域中小企業の成功事例

ここで、地域で気を吐く日本企業の輸出入の事例を少し紹介します。

日本産りんごの話であります。青森県の「片山りんご」さんが欧州・中国への輸出に成功しています。以前、首相官邸のホームページにも紹介されましたが、社長さんがスペインにりんごの袋かけの技術指導に赴いた時にヨーロッパ各地をいろいろ回り、たくさんのフルーツが販売されているのを見て、自社でも現地へ輸出出来るものはないかと思われたそうです。実際に、私もパリに駐在していましたが、市場にはたくさんの輸入フルーツが並んでいました。それを契機に努力を重ねられ、りんごの輸出に成功されました。この会社の平成 18 年度のりんごの輸出額は約 3,000 万円で、現在は 10 を超える国に輸出しており、今後はもっと伸びていくそうです。

もうひとつ、輸入ユリの球根を出荷している高知の「中村農園」さんですが、実際に私もお邪魔して現在の社長さんにお目にかかったことがあります。昭和 30 年の創立ですが、先代の創業者の社長さんが当時高知の高校の園芸科の教師をされており、ユリを手にするうち、思うところがあり教師を辞められ、ユリの球根栽培に取り掛かれ、国内でユリの球根ビジネスをはじめられたそうです。平成 2 年の『花博』の年に、規制が緩和されたのを機にオランダ産の球根の輸入許可を受けて、輸入ビジネスに参入されました。輸入したユリの球根を冷蔵・冷凍の技術で発芽時期を抑制し、必要な時期に花が咲くようにコントロールし、全国の切花農家に通年出荷できるようになったそうです。年間、日本で 3,400 万球のユリの球根を栽培され、北海道では 500 万球のうち約 300 万球を「中村農園」さんが供給しているそうです。この成功事例のポイントは、オランダの企業と非常に良い関係を築かれたことで、冷蔵・冷凍技術を手に入れ、また、チリ・ニュージーランドの調達先の紹介もしてもらえたことです。

全体として成功のポイントを見てみると、まず気づき、次いで創意工夫、自らの強み・優位性の分析、海外情報を収集する等世界をマーケットとして捉えること、他がやっていない分野、場所に入っていき、独自ブランドを構築すること。こうしたことは他でも聞かれご存じかと思いますが、改めて述べさせていただきました。

#### V 地方公的セクターの役割と支援

こういうグローバリゼーションの状況の下、企業が活路を見出すべく頑張っている中で、公的セクターはどのように対応していくべきかについて、欧州中小諸国の成功を例にひいて、若干申し上げたいと思います。

かつて、1993 年、OECD 諸国の中で第 2 位だった日本の GDP は 2007 年に 19 位まで下降してきました。日本は総体的に地盤が下がっています。トップ 10 までの中ではアメリカが 10 位で、その上位に欧州の中小国家がずらっと並んでいます。なぜ欧州の中小国家の多

くが成功しているのかについて述べさせていただきます。北海道も人口 560 万、面積 8 万 3 千平方kmですが欧州中小国家も大体 1,000 万人以下の人口です。

欧州の中小国家の成功は、経済・産業構造の転換がうまく進んだことと、企業部門の国際競争力が向上したこと、質の高い労働力が育成され確保されて行ったことによります。女性の労働力も活用されています。EU の統合のプロセスで、経済の開放・自由化が進められてきました。公的セクターの改革も進み、地域に権限移譲され、政策決定が速く、透明度が高い。言ってみれば、日本での道州制の議論も同じ方向と思います。

その中で、特にノルディックの 3 カ国の状況を紹介します。これはフィンランドのあるシンクタンクが「ノルディックモデル」として昨年に出されたレポートを整理したものであります。これらの国は高負担・高福祉・高物価で労働組合も強いですが、経済は堅調に推移しており、一人当たり国民所得はトップ 10 以内に入っています。世界経済フォーラム・ダボス会議の分析によると、グローバル競争力の上位 6 位以内にスウェーデン、フィンランド、デンマークが入っています。高負担と言いますと、日本の場合は、国民負担率（税金と社会保障費の合計が所得に占める割合）が約 40%であります。スウェーデンでは約 70%で、他の 2 国も同じような傾向となっています。これは税金として一旦国が個人から集め配分しているためであります。これが可能となっている裏には公的セクターへの高い信頼度があるとされます。

戦後の各国は政府が産業政策へ介入し、市場開放の制限、通貨切り下げで競争力を保っておりました。産業経済政策はあまり功を奏さず、緩慢・低成長、雇用は公共事業が担うという状況。高負担・高福祉が過ぎたことからインセンティブがなくなりました。そうしている内に、IT 技術の発展とか国際市場変革もあり、国内金融変革に迫られたのですが、うまく行かず、90 年代初めには金融危機を生じてしまいました。90 年代半ばにスウェーデンとフィンランドは大恐慌以来の経済危機とされる様相を呈したそうです。失業と財政不均衡が深刻な状況になったわけであり。こうした時期に各国は、EU 加盟プロセスに集っていたことから加盟へ向けての国内改革推進ということも加えて打開を図ったわけであり。例えば労使環境を変え、労働市場の柔軟化を図りました。つまり解雇を柔軟にやれるようにしたということであり。こういった措置をとる一方で R&D に力を入れました。こういうことをやったことで蘇りました。細かくは省きますが、北欧モデルと言われる成功事例になったわけ。このシンクタンクの分析によりますと、このモデルは、コーポレートガバナンスが機能して、汚職腐敗はない、公的セクターに対する信頼が高い、といった点に特色があるそうです。

当然ながら、北海道におかれても、こういったノルディックモデル、フィンランドモデルにご関心をこれまでも持たれており、聞くところによりますと、もうお亡くなりになられたそうですが、道経連の戸田さんが、この分野をよく研究されていたそうです。

国際グローバリゼーションの下で、公的セクターとして当面のビジネス展開を支える具体的な支援策というのは、ここにあげた①情報提供・コンサルティング、②ビジネスマッ

チングー場の提供、③技術開発・ベンチャー支援でありましょう。特に、②ビジネスマッチングの場の提供というのは、ジェットロで尽力させていただきたいと思っております。そういう意味で、本日オープンした北海道国際ビジネスセンターがワンストップ機能を持つということは、大変時宜にかなったプロジェクトだと思いますし、ジェットロとしても役割を果たしていきたいと思っております。

③の R&D 支援公的セクターとして、しっかりやっていくべきだと思います。イノベーション支援。まずは場の提供ということになりましょうか。こういったことは、やはり行政としてやっていくのでしょうか。私、今朝、道立の北海道工業試験場にお伺いし、場長様よりいろいろな話をお聞きしました。北海道全土で R&D26 機関。約 1,000 人の研究者の皆様が日夜頑張っているお話を印象深く伺いました。全体施策としては相当出来ていると思います。北大キャンパスの一角にいろんなコラボレーションの施設も出来ていて、日本の他の県にない、R&D の開発拠点を集積されつつあるということがわかりまして、大変印象深く思った次第であります。

最後に、ジェットロの支援事業ということで、お手元の資料を用意させていただきました。時間となりましたので、後ほどご覧ください。以上で、大変拙い私の皆様へのご報告というふうにさせていただきます。ご清聴、大変ありがとうございました。

(構成・要約＝事務局)

- i 平成 20 年 9 月 4 日、札幌市で開催の「北海道国際ビジネスセンター開設記念講演会」より。
- ii 平成 20 年 9 月 15 日に、米国の証券会社で投資銀行でもあった、リーマン・ブラザーズが連邦倒産法第 11 章の適用を連邦裁判所に申請するとして、事実上破綻。  
“リーマン・ショック”と呼ばれる世界的金融危機の発端となった。