

統合が進むグローバル経済への中小企業の参加の促進

主執筆者

Miriam Koreen (OECD)

Lucia Cusmano (OECD)

2019年3月15日提出

2019年3月28日改訂

要旨

中小企業にとって、グローバル・バリューチェーン（GVC）は、グローバル経済に参加する新たな機会を提供するものである。GVCへの参加がもたらす恩恵は、企業間連携の性質やグローバルな生産ネットワークにおける個々の企業のポジションによって異なる。デジタル化の中で、貿易コストが減少し、中小企業の貿易への関与が高まり、新しいタイプのボーン・グローバル企業（起業して間もなく海外展開やグローバルビジネスを狙う企業）が誕生している。とは言え、貿易にかかるコストや制約は依然として存在しており、それは特に中小企業に不利である。貿易環境がますます複雑化する中、情報、スキル、技術、金融、貿易の円滑化、コネクティビティへのアクセスなど、国際化において中小企業が直面する制約に対応するため、政府全体での取り組みが求められている。

課題

経済や雇用シェアにおける高いウェイトに比して、中小企業の輸出に占める割合は小さい（OECD-WB 2015）。大半のOECD諸国において、中小企業は全企業の95%以上、総雇用者数のおよそ3分の2、また民間企業における付加価値額の半分以上を占めているが、輸出額全体に占める割合は20%から40%と、かなり低い。大半の国で工業の大企業の90%以上が輸出を行う一方、中小企業では10%から25%にとどまっている。

貿易とグローバル・バリューチェーン（GVC）は、中小企業にとって、技術や経営知識の

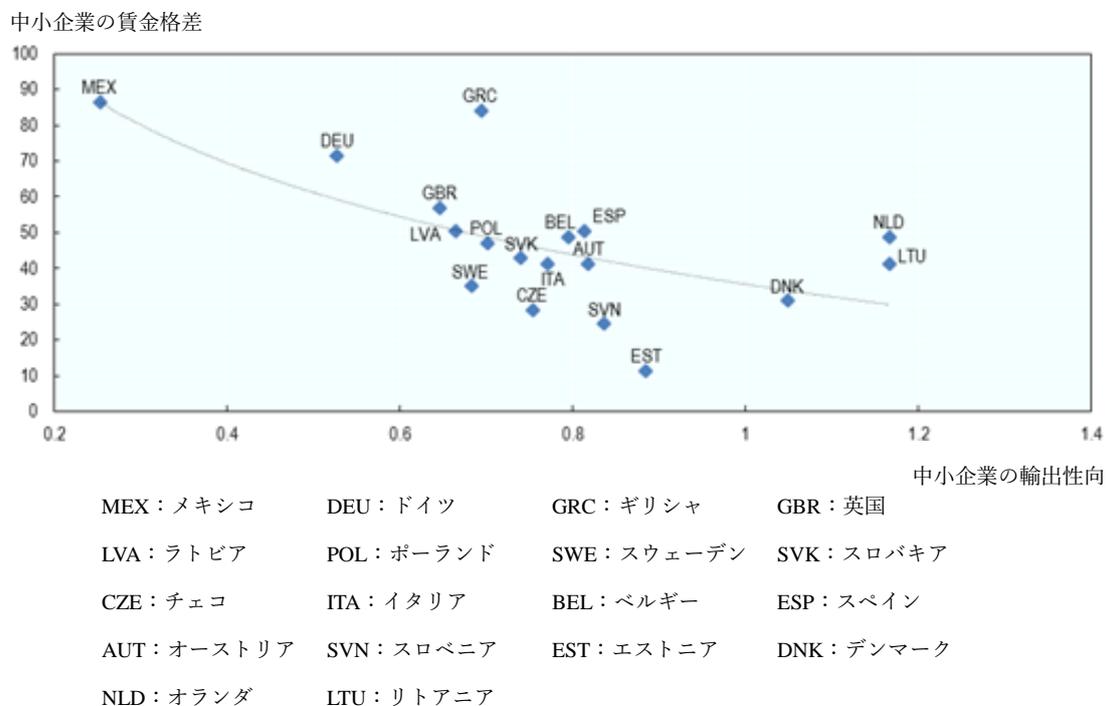
スピルオーバーを吸収し、スキルの幅を広げて深化させ、イノベーションや規模の拡大、生産性向上の機会をもたらすものである（Lileeva and Trefler 2010; Caliendo and Rossi-Hansberg 2012; Wagner 2012; OECD 2018）。輸出入、海外直接投資のいずれを問わず、多くの場合、国際事業への進出は生産性の向上を伴うものであり、雇用増大の重要な原動力となり得る（Wagner 2012）。中小企業は、直接輸出業者（貿易）、輸出企業の川上のサプライヤー（供給）、または海外の投入財および技術の輸入業者（調達）として、GVCを統合する役割を果たしている。また、多国籍企業との提携（提携）、あるいは自身が多国籍企業となること（投資）も可能である（OECD 2018）。中小企業のGVCへの関与の仕方もまた、製造、サービスなど事業活動のタイプや分野によって異なる。

GVCの台頭とデジタル化は、中小企業にグローバル経済に参加する新たな機会を提供するものである。中小企業が柔軟性を増し、製品をカスタム化・差別化する能力を備えれば、変化する市場環境や短い製品ライフサイクルにも迅速に対応できるため、世界市場で競争優位を獲得できるようになる（OECD 2018）。

実際のところ、一部の国際的なニッチ市場では中小企業が圧倒的なシェアを占めており、また、革新的な小企業が新製品の開発や新規市場への参入にあたり多国籍大企業の重要なパートナーとなっていることも多い。例えばドイツでは、中小企業が一部の特殊製造部門において世界市場の70%から90%のシェアを持ち、ドイツの貿易黒字の大部分を占めている（OECD 2016; OECD 2018）。加えて、中小企業の輸出シェアが比較的大きい国では、中小企業と大企業の平均給与の格差は小さい（図1）。

図1. 中小企業の輸出性向が高い国では、大企業との賃金格差が小さい

2014年の製造業賃金格差と中小企業貿易



注：中小企業の賃金格差は、大企業と中小企業の従業員1人当たりの平均給与の差として測定。中小企業の輸出性向は、中小企業の総生産に対する中小企業の輸出シェアの比率として測定。

出典：OECD 近刊。OECD Structural and Demographic Business Statistics and Trade by Enterprise Characteristics データベースに基づく。

しかし、貿易および投資の自由化やデジタル化は、国境を越えた分業の促進に貢献しているものの、貿易にかかるコストと制約は依然として存在しており、中小企業に相対的に不利な影響を与えている。

国際市場への参入は経費がかさむため、一般に、国際化する余裕があるのは最も生産性の高い企業に限られている (Melitz 2003; Bernard et al. 2007)。中小企業は規模の経済性で劣るので、中小企業の輸出額の中では貿易コストの占める割合が高くなる。つまり、中小企業は、関税・非関税貿易障壁の影響を相対的に強く受けることになるのである (WTO 2016a)。また、GVC が中小企業の事業拡張や成長に与える影響は、企業のグローバル生産ネットワークにおけるポジションや、インフラの質、政策環境および戦略的資源へのアクセスによって異なってくる。中小企業は、新規投資のための資金調達、情報、スキル、技術へのアクセスにおいて多くの制約に直面しており、これらはいずれも企業の国際競争力を低下させ、貿易コストに対処することを難しくしている (Jinjarak et al. 2014)。

提言

* GVC 推進の取り組みを検討する際は中小企業の視点から

中小企業の世界市場参入を阻む様々な障壁は、中小企業に相対的に不利な影響を与えており、これらの障壁に対応する上で政策は重要な役割を果たしている。国際的な生産網の複雑さは、サービス貿易から効率的な国内市場に至るまで、幅広い政策が重要であることを示している。

GVC は、財とサービス両方の貿易政策の重要性を増大させる。現代の生産ネットワークは、財とサービスの輸出入双方向の流れに依存している。中間投入は多くの場合、何回も国境を越え、その度に追加貿易コストが累積されている。中小企業の収益基盤は弱いため、このような貿易コストは中小企業に相対的に不利な影響を与える。多くの財に対する関税は先進国では低いものの、サービス貿易の貿易障壁は依然として高い。OECD のサービス貿易制限指標に関する研究では、先進国間でさえ、外国人の所有制限、人の移動の制限（例えば、割当制度、滞在期間の制限）ならびに競争障壁の存在が明らかにされている(OECD 2017a)。

例えば、中小企業のサービス輸出におけるサービス貿易制限の平均レベルは、大企業と比較して 12%の追加関税負担に相当する (OECD 2015)。海外に関連会社を設立するには、さらに様々な埋没費用や固定費用が生じる。海外の関連会社を通じて特殊サービスを販売する売上高 500 万ユーロの中規模企業のサービス貿易制限の平均レベルは、大企業と比べて 19%の追加関税負担にも相当する。つまり、サービス市場の開放は、主に中小企業に利益をもたらすと言えよう。それは市場へのアクセスを拡大するだけでなく、中小企業が国際事業を行う上で不可欠なサービスへの投入コストを削減することになるからである

* 貿易の円滑化

一部の貿易コストは低減されたものの、他は依然としてそのままである。財貿易では、今なお国境において、また国境前後で、かなりのコストが発生しており、貿易円滑化を効率的に進めるための継続的な努力が必要なことは明らかである。国境手続きを効率化し、貿易書類を簡素化し、国境手続きを自動化する政策を推進することが有効だろう (OECD 2015)。物流に関する改革を実施する上で、全ての国にとって最適な制度や取り決めは存在しない。しかし、着実に実施するには民間も含む集团的枠組みが肝要である。カナダ、中国、フィンランド、ドイツ、マレーシア、モロッコは既にそのための協議会や類似の調整メカニズムを導入している (OECD-WB 2015)。時間のかかる煩雑な国境手続きの改革は、各国の発展水

準によって異なるものの、貿易コストの 12%から 18%の削減をもたらすだろう (OECD 2015)。また、中小企業が抱える貿易コストは、適用される些少 (de minimis) 基準値 (価格帯境界値) によっても異なる。基準を下回れば関税や税金は徴収されないが、上回ると関税の支払い義務が課され、荷物は国境での検査のため遅延し、納期が伸びる可能性も出てくる。

*** GVC への参加促進のための競争的な国内市場の整備**

製品市場の規制撤廃は、イノベーションを促進するとともに、競争が高まることによって効率性の最も高い中小企業の成長を促し、そのような中小企業の GVC への参加を促進する。加えて、煩雑な手続きの軽減は、投入財へのアクセスをより容易かつ安価なものにするため、このような投入財を使用する川下企業に有利に働く (Abe 2013)。しかし、サービスの一層の自由化を図る余地はある。サービス分野 (電気通信、輸送・物流、専門的サービスなど) における起業の障壁の低減は、GVC への参加拡大にとりわけ重要である (OECD 2017a)。

*** 多様な規制・基準への中小企業による対応の支援**

規制・基準が異なることは、中小企業の GVC への統合を阻む主要な障壁となり得る。国際貿易の 30%が技術的な貿易障壁の対象となっており、農産物の 60%以上が衛生・植物検疫措置の適用対象である (Nicita and Gourdon 2013)。しかし、基準が国家間で統一されているとは言いがたく、各輸出先市場の規制・基準に適合するため、企業は生産工程、特定の包装・ラベル表示に多大な投資を行い、同一製品について複数の認証手続きを求められる (OECD 2013)。そこで、このような要件を満たすために中小企業に技術的な支援を提供することが重要になる (Gereffi 2018)。さらに、規制・基準を相互に承認し、統一することができれば、小規模な輸出業者の法令遵守の負担は軽減されるだろう (OECD-WB 2015)。

*** 中小企業の国際的活動のための資金アクセス支援**

GVC に参加するには、多くの場合、製品や製法のイノベーションのために投資を行い、技術を向上させる必要がある。また、輸出のための資金や、生産と海外の顧客からの支払いまでの間に起こり得る遅延に対応する運転資金も必要になる (WTO 2016b)。中小企業にとってはこのような資金調達課題であり、不完全な信用市場を是正し、「中小企業金融に関する G20/OECD ハイレベル原則」に沿って中小企業が利用できる資金調達手段の拡大を支援する政策が必要である (G20/OECD 2015)。それには、輸出信用保証や、サプライチェーンへの融資の発展を図る施策が含まれる (OECD-WB 2015; BIAC et al. 2016)。例えばメキシコでは、国営の開発銀行であるメキシコ産業金融公社が立ち上げた生産チェーン・プログラムの下、小規模サプライヤーは大手の買手からの売掛債権を使って運転資金を調達できる。

また同プログラムは中小企業に資金面の研修・支援を提供するとともに、電子プラットフォームを通じて大規模な買手・中小企業・金融機関間の交流を促進している（OECD 2015）。

***ビジネスチャンス、海外の製品規格、貿易手続きおよび潜在的バイヤー／サプライヤーとの接触に関連する情報障壁についての公的支援**

規則や規制に関する情報や市場情報の提供、国際見本市、海外でのビジネスパートナーの身元照会などの支援は、中小企業が海外で活動する助けとなる（European Commission 2010）。ネットワークを構築し、同業他社と交流する機会を得ることは、企業にとって国際的な成功を収める上で重要なカギとなる（Solano Acosta et al. 2018）。同じ市場に輸出し、その輸出市場についての経験を持って労働者を雇用している同業種の近い企業からスピルオーバー効果が生じることが多いからである（Choquette and Meinen 2015）。

しかし、国際的に事業を展開する中小企業を含む多くの中小企業は、利用可能な支援をあまり認識していない（European Commission 2010）。輸出振興を担当する政府機関（多くの場合この種の各種情報サービスを提供している）が大企業による輸出よりも中小企業による輸出により大きな影響を与えていることを示唆するエビデンスがあるにもかかわらず、である（Cruz 2014）。例えば韓国では、輸出能力強化事業（中小企業庁が実施）を通じて、中小企業を対象に教育、世界市場に関する情報提供、マーケティング、市場調査、戦略コンサルテーション、グローバルブランドの開発など幅広いサービスを提供している（Kim 2017）。

***国際化と GVC 参加に向けた中小企業のスキル投資の支援**

技術を向上させ、生産を拡大するには、スキルと組織資本が必要となる。質の高い初期教育と職業教育・生涯学習機会を結びつける政策や、国際活動を行う人材や適切なスキルを確保するために中小企業を支援する取り組みなど、スキル投資への支援が極めて重要である（OECD-WB 2015）。ポルトガルでは、国際的なキャリアを目指す潜在能力の高い人材を求める企業と新卒の若者とのマッチングを行う"INOV Contacto"プログラムが実施されている。

研修やスキル育成を通じて企業の能力向上を支援するプログラムも、中小企業の国際化の重要な要素となり得る（OECD 2008）。国際市場に進出する中小企業の専門知識や戦略的能力を向上させるための包括的なアプローチとして、研修をコンサルタントや輸出アドバイザーによるコーチングと組み合わせたプログラムが挙げられる。その一例が、デンマークの Vitus プログラム（2010年に開始）である。このプログラムは、国際的成長がとりわけ見込まれる中小企業を対象に、輸出戦略の策定・実施に関するカウンセリングと1年間の集中コーチングを行うものである。

*** イノベーションへの投資の促進**

知的財産の保護、研究開発への財政的インセンティブ、産学連携などを通じて地域のイノベーションへの投資を支援する政策は、中小企業が新技術を取り入れる能力を向上させることができる (OECD 近刊)。企業と研究・教育・訓練機関との連携強化を促す政策は、GVC のアップグレードに必要とされる知識移転を容易にする。とりわけ、外国企業との間でスピルオーバーが生じる場合、企業間の研究協力は企業のイノベーションの質に好影響を与える (Iino et al. 2018)。

中小企業と外国企業の連携を促進する政策は、技術や製品、生産工程、経営慣行の開発や移転にも役立つ (OECD 2008)。例えば、トルコでは 2017 年、電子商取引サイトの会員に支援を提供するとの経済省の決定に従い、トルコ輸出業者会議が、電子商取引プラットフォームであるアリババおよびコンパスと協定を締結した。他の国々の経験が示すように、このことによりグローバルな電子商取引市場への中小企業の参加が促進され、新規参入者にも機会が創出されると期待されている。ニュージーランドでは、アリババで事業を展開する中小企業は、低コストで海外市場に参入でき、ビジネスネットワークを通じて市場知識を簡単に獲得している。とは言え、多くの場合、さらなる国際化のためには、海外に子会社を設立し、現地スタッフを雇用する必要があるため、オンラインプラットフォームは第一歩に過ぎない (Jin and Hurd 2018)。

*** 政府全体での取り組みを通じた中小企業のための国内・国際事業支援環境の整備**

取引環境がますます複雑化する中、国内における政府全体での取り組みをより重視する必要性が生じている (OECD 2018)。国際化を進める中小企業が直面する制約の多くは、情報、スキル、技術、融資へのアクセスが不十分であることに起因しており、それらへの継続的な対策が重要である。貿易政策に関しては、財・サービスの継続的な自由化や、貿易円滑化とコネクティビティに対する持続的支援を通じて輸入コストを削減することが、中小企業が新たな機会をより効率的に開拓するために有効だろう。輸出競争力の向上は、中小企業が GVC の上流部分で果たす重要な役割を認識した上で、より広範な政策措置を通じて達成されるだろう。とりわけ規模を必要とする分野においては、生産についての全体的な視点を反映するよう政策を適合させるべきである。

新しい機会についてより多くの情報を中小企業に提供し、国内外の大企業との連携を促進するプログラムは、中小企業が中間財・サービスの生産における比較優位をより一層活用するのに役立つ (OECD-INADEM2018)。

デジタル貿易に従事したいと考える中小企業には、安価で信頼できるデジタルネットワークへのアクセスが必要である（OECD 近刊）。すなわち、優れた物理的なインフラと適切な規制の枠組みが必要である。この点で、電気通信サービスの貿易制限は、デジタルネットワークへのアクセスに要するコストの増大を招き、デジタル貿易がもたらす新しい機会から恩恵を得る能力に関して中小企業に相対的に不利な影響を及ぼす。

デジタルインフラの質を上げ、アクセスコストを下げるデジタル・コネクティビティの促進は、デジタル貿易革命を最大限活用する能力を中小企業に与えるだろう（OECD 2017b）。貿易をなるべく歪めることなく、また自由でオープンなインターネットの恩恵を維持するやり方で、政策立案者が、重要な公共政策の目的を達成する方法を探ることが極めて重要となるだろう。それはつまり、あらゆる規模の企業や市民団体を含む様々な利害関係者の参加を得て、より大きな国際的対話を推進すべきことを意味する。

参考文献

- Abe, M. (2013), Expansion of global value chains in Asian developing countries: automotive case study in the Mekong sub-region, In: Elms, D.K. and Low, P. (Eds.), *Global value chains in a changing world*. Geneva: WTO Publications, 385-409.
- Bernard, A., Jensen, J., Redding, S.J. and Schott, P.K. (2007), Firms in international trade. *Journal of Economic Perspectives* 21(3), 105-130.
- BIAC, B20 China, World SME Forum, SME Finance Forum. (2016), *Financing Growth; SMEs in Global Value Chains*.
- Brynjolfsson, E. and Hitt, L.M. (2000), Beyond Computation: Information Technology, Organizational Transformation and Business Performance. *Journal of Economic Perspectives* 14 (4), 23-48.
- Caliendo, L. and Rossi-Hansberg, E. (2012), The Impact of Trade on Organization and Productivity. *Quarterly Journal of Economics* 127(3), 1393-1467.
- Choquette, E. and Meinen, P. (2015), Export Spillovers: Opening the Black Box. *World Economy* 38(12), 1912-1946.
- Criscuolo, C. and Timmis, J. (2018), GVCs and Centrality: Mapping Key Hubs, Spokes and the Periphery. *OECD Productivity Working Papers* No. 12.
- Cruz, M. (2014), Do Export Promotion Agencies Promote New Exporters? *Policy Research Working Paper* No. 7004.
- European Commission. (2010), *Internationalisation of European SMEs*. Brussels: European Commission.

- G20/OECD. (2015), *G20/OECD High-Level Principles on SME Financing*.
- Gereffi, G. (2018), *Global Value Chains and Development: Redefining the Contours of 21st Century Capitalism*. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- Iino, T., Inoue, H., Saito, Y. and Todo, Y. (2018), How Does the Global Network of Research Collaboration Affect the Quality of Innovation? *RIETI Discussion Paper Series* 18-E-070.
- Jin, H. and Hurd, F. (2018), Exploring the Impact of Digital Platforms on SME Internationalization: New Zealand SMEs Use of the Alibaba Platform for Chinese Market Entry. *Journal of Asia-Pacific Business* 19(2), 72-95.
- Jinjarak, Y., Jose Mutuc, P. and Wignaraja, G. (2014), Does Finance Really Matter for the Participation of SMEs in International Trade? Evidence from 8,080 East Asian Firms. *ADB Working Paper Series* No. 470.
- Kim, K.H. (2017), Korea seeks to boost SME exports. *Korea Herald*, January 30. Retrieved from <http://www.koreaherald.com/view.php?ud=20170130000253> (March 13, 2019).
- Lileeva, A. and Trefler, D. (2010), Improved Access to Foreign Markets Raises Plant-Level Productivity...for Some Plants. *Quarterly Journal of Economics* 125(3), 1051–1099.
- Melitz, M.J. (2003), The Impact of trade on aggregate industry productivity and intra-industry reallocations. *Econometrica* 71, 1695-1725.
- Nicita, A. and Gourdon, J. (2013), A Preliminary Analysis on Newly Collected Data on Non-Tariff Measures. *UNCTAD Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series* No. 53.
- OECD. (2008), *Enhancing the Role of SMEs in Global Value Chains*. Paris: OECD Publishing.
- OECD. (2013), *Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains*. Paris: OECD Publishing.
- OECD. (2015), *Implementation of the WTO Trade Facilitation Agreement: The Potential Impact on Trade Costs*. OECD Trade and Agriculture Directorate.
- OECD. (2016), *OECD Trade by Enterprise Characteristic database*. Retrieved from http://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=TEC1_REV4 (March 13, 2019).
- OECD. (2017a), *Services Trade Policies and the Global Economy*. Paris: OECD Publishing.
- OECD. (2017b), *OECD Digital Economy Outlook 2017*. Paris: OECD Publishing.
- OECD. (2018), *Fostering greater SME participation in a globally integrated economy*. Discussion Paper for Plenary Session 3, the OECD 2018 SME Ministerial Conference, 22-23 February 2018, Mexico City, Mexico.
- OECD. (forthcoming), *OECD SME and Entrepreneurship Outlook*. Paris: OECD Publishing.
- OECD-INADEM. (2018), *Workshop on Building Business Linkages that Boost SME Productivity*. Workshop organised by the OECD in collaboration with the Mexican National Institute of the Entrepreneurs (INADEM), 20-21 February 2018, Mexico City, Mexico.

- OECD/The World Bank. (2015), *Inclusive Global Value Chains: Policy options in trade and complementary areas for GVC Integration by small and medium sized enterprises and low income developing countries*. Joint report prepared for submission to G20 Trade Ministers Meeting, 6 October 2015, Istanbul, Turkey.
- Solano Acosta, A., Herrero Crespo, Á. and Collado Agudo, J. (2018), Effect of market orientation, network capability and entrepreneurial orientation on international performance of small and medium enterprises (SMEs). *International Business Review* 27(6), 1128-1140.
- Wagner, J. (2012), International Trade and Firm Performance: A Survey of Empirical Studies since 2006. *Review of World Economics* 148(2), 235-267.
- WTO. (2016a), *Levelling the trading field for SMEs: World Trade Report 2016*. Geneva: WTO Publishing.
- WTO. (2016b), *Trade Finance and SMEs: Bridging the Gaps in Provision*. Geneva: WTO Publishing.