# 中小の海外進出 加速

## 日本公庫融資 利用事例が増加

クローズアップ

アジア市場の拡大や東日本大震災によるサプライチェーンの寸断、超円高などさまざまな影響を受け、海外展開を図る中小企業が増えている。日本政策金融公庫の海外展開向け融資の利用実績からも増加傾向は明らかで、数年前には海外進出を考えていなかった中小も、輸出や拠点設置に乗り出している。一方、海外進出はリスクも伴う。海外進出の成功事例と失敗の要因を探る。（丸山美和）

●低利融資

日本公庫が中小企業の海外展開向けとして扱うのは「海外展開資金」。日本の親企業を通じて現地法人に円建てで融資する。

融資限度額は7億2000万円で、融資期間は設備資金なら15年以内、運転資金なら7年以内。仮に5年以内の返済ならば基準利率（6日時点）1・65％が適用される。2011年度は特定の要件を満たす場合、2億7000万円まで、基準利率よりも低い特別利率が適用されている。

特定要件とは、海外展開事業で一定の利益水準確保と、国内の雇用維持が見込まれること。海外展開によって国内雇用の空洞化が起きないよう配慮している。

●金額は23・8倍

海外展開資金の10年度実績は前年度に比べ件数ベースで42倍の252件、金額ベースで23・8倍の118・9億円まで拡大した。11年4−9月をみると、250件（前年同期は138件）、155・9億円（同71・4億円）に達し、前年に比べ2倍のペースで拡大している。

日本公庫の資金を活用する企業のうち、新規利用は2割。同一国内での追加投資の6割が最も多い。残る2割は、既に進出国があり、新たな国に進出するための利用だ。

●卸・小売進出も

10年度の利用件数（252件）を投資国別でみると、中国がトップの127件で、タイ、ベトナム、インドネシアなど東南アジア諸国連合（ASEAN）の95件が続く。

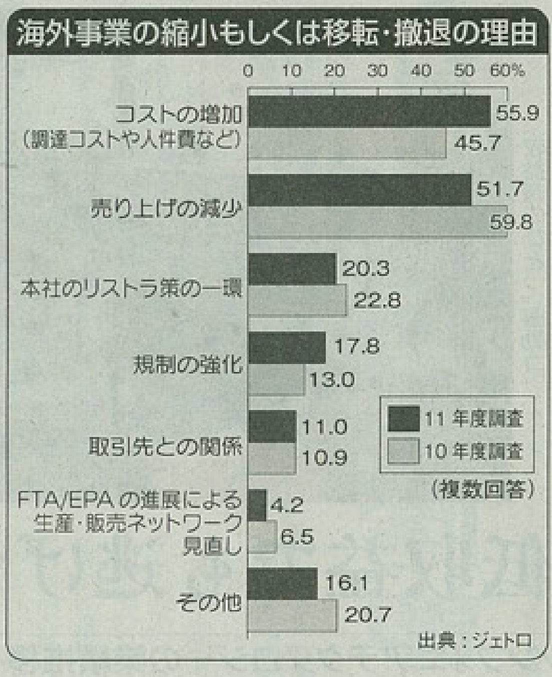
資金用途別では、設備資金が207件、111・3億円で全体の8割以上を占める。利用業種も製造業が166社で8割近い。ただ最近は「成長する中国市場を取り込むため、卸、小売業、サービス業の利用も目立つ」（近藤文明営業推進部国際グループ長）という。

●融資対象 拡大

また、海外拠点は労働集約型で日本の親企業よりも従業員数が多く、中小企業の定義（従業員数300人以下）を超えている場合がある。現地法人の資本金が一定以上必要な中国では、中小の定義（3億円以下）を上回る現地法人もある。このため日本公庫では11年度から、国内よりも規模の大きい現地法人を持つ中小も融資を利用できるよう対象を拡大した。

また、12年4月からは全国152の国民生活事業部の支店窓口でも海外展開資金を取り扱えるようにする。小規模企業も海外展開に取り組みやすくなる。

丸紅がインドネシアで運営するMM2100工業団地

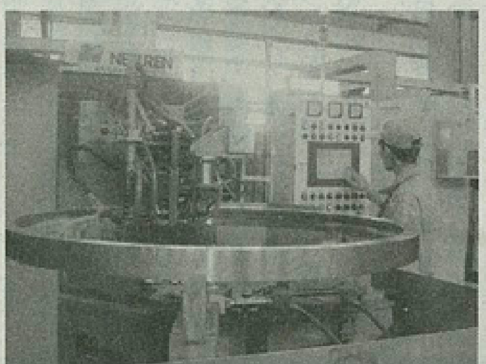



## 成功事例 投資継続

### アンテックス

### 建機需要増でフル生産

アンテックス（東京都港区）は油圧ショベル向け旋回ベアリングのトップメーカー。中国をはじめ、東南アジアやブラジル、アフリカで、インフラ整備や地下資源掘削用として油圧ショベルの需要が急増。旋回ベアリングのフル生産が続き、現状の設備では受注に追いつかなくなり設備投資を決めた。



国内同様、上海でも旋回ベアリングのフル生産が続いている

中国・上海子会社の設備投資には事前に増資が必要で、11年1月に日本公庫から1億円を調達した。日本公庫の海外展開資金の利用は初めて。長壮常務は「長期貸付で金利が低かったのが利用の決め手になった」と説明する。

増資後、上海子会社では加工ラインを2本増設した。日本から持ち込んだ鍛造品を半加工から完成品に近いところまで手がけるようになった。完成品はこれまでの年間900台から1400台程度まで引き上げる。

今後の需要予測からみても、今回の設備投資だけでは足りない上、顧客である建機メーカーのインド進出が進んでいることから、インドに工場を建設する計画だ。長常務は「どの金融機関から資金調達するかは決めていない」というが、4億−5億円の初期投資を見込む。「海外生産の重要性からしても、今後も海外投資を継続する」方針だ。

## 失敗要因

### 「人件費などコスト上昇」

### ジェトロ調べ

日本貿易振興機構（ジェトロ）がアジアに進出した日系企業の中で、事業を縮小・撤退した会社にアンケート（2011年度）を実施したところ、「人件費などのコスト上昇」を理由に挙げた企業が55％と最も多かった。10年度の同様の調査では「売上高の減少」（59％）が最多だった。

ジェトロ海外調査部アジア大洋州課の伊藤博敏課長代理は「売り上げを伸ばすよりも、コストをいかにコントロールするかが海外展開のカギを握るようになってきた」と指摘している。

中でも中国に進出して事業縮小・撤退した企業は81％が「人件費などのコスト上昇」を理由に掲げた。中国から、より人件費の低い国にシフトする生き残り策もあるが、中国は国内総生産（GDP）で世界2位と、マーケットとしての魅力も大きい。採算が悪化してきた企業は「中国内陸部など人件費の低い地域に工場を移すか、工場を移さずに中国の内需を取り込む売り上げ拡大策を講じるか、戦略が必要」（伊藤課長代理）という。

ジェトロのアンケートでは、中国の課題として、中国政府による「規制の強化が問題」とする企業が42％と、ASEANの3％に比べ格段に多かった。中国はこれまで外資を積極的に誘致するため、法人税の減免措置などの優遇策を講じてきたが、経済が一定規模に達し「外資を選別するようになってきた」（伊藤課長代理）。

具体的には中国が望む高度な技術を持つ企業以外は、法人税の減免措置を撤廃するといった動きが見られる。地方によっては急に新たな規制を設ける場合もあるため、注意が必要だ。（大城麻木乃）

Wi−Fi無線LANルーターをレンタルすれば、海外でも手軽にスマートフォンを利用できる

## 低料金データ通信、新興国も視野

### インターコミュニケーションズ

海外で低料金のデータ通信サービスを提供するインターコミュニケーションズ（東京都渋谷区）。海外渡航者は、手のひらサイズのWi−Fi（ワイファイ）無線LANルーターを同社からレンタルすれば、渡航先でスマートフォン（多機能携帯電話）やパソコンでインターネットが利用できる。

利用状況によっては、思わぬ高額請求が来てしまう国際ローミング（相互接続）に比べ、定額制（1日当たり1280円）で料金も安い。同業他社と比べて、利用できる国・地域が5倍以上の195カ国・地域ある点も、利用増につながっている。

米国でも同様の事業を展開するため現地法人設立を決定。10年に日本公庫の海外展開資金から10年に2000万円を借り入れ、資本金に充当した。

日本公庫を利用した理由は「金利が低いことに加え、95年の設立当初、資金調達に困った時に融資をしてくれたのが日本公庫だった。その恩に報いたかった」と恵良義大取締役管理部長は話す。米国法人は11年3月には単月黒字を達成、業績は伸長しているという。

スマートフォン利用者の急増で、同社全体のサービス利用者数は7万人を突破した。12年以降はさらに伸びる見通しで、「人口と海外渡航者の多い中国をはじめ、インド、ブラジルへの進出を検討している」（佐々木信吾取締役営業部長）という。

---

農商工連携の今 ★93★

開発

## ヘア・スキンケア商品狙う

発生する。廃棄コストもか

化粧品にたどりついたき

崎大学薬学部で成分分析し

ケア製品の商品化を急ぐ。

### 全国で工場見学会

### 経産省「素形材月間」

経済産業省は11月の「素形材月間」の一環として、主に大学1・2年

北海道・東北4社、関東10社、中部12社、近畿3社、中国・四国6社、九州4社。ほかに2社が日程を調整中。

経産省は95年度から毎

定し、普及・啓発事業を集中的に実施している。オープンファクトリーのほか、顕著な業績を上げた技術者の表彰、シンポジウムの開催などを予定