

第131回経済科学研究所研究会
1999～2001年総合研究プロジェクト報告会
「中小企業政策の国際比較」

ーアジアとヨーロッパを中心にー

福島チーム

日本大学経済学部教授	福島 久一
(財)政治経済研究所研究主任	小谷 紘司
日本大学大学院グローバルビジネス研究科助教授	小林 世治
中央大学経済学部教授	八幡 一秀
日本大学商学部教授	平澤 克彦

日本大学経済学部経済科学研究所

2001年12月15日

中小企業政策の国際比較－問題提起－

○福島 ただいまご紹介いただきました福島でございます。お手元の簡単なレジュメにありますように、2年間の研究による成果報告ということになっておりますが、本日は東アジアの2カ国とヨーロッパの2カ国について報告をさせていただく予定でございます。私は全体の責任者ということで、中小企業政策の国際比較をする際の分析方法と比較基準について、簡単にお話しをさせていただきます。

まず、中小企業政策を考えるうえで、現状をどうとらえたらいいかということではありますが、日本のみならず諸外国においても、単に自国の経済構造だけから中小企業問題を考えるというのではなくて、世界経済と関連しながら問題を考えていかなければならないと思います。ご存知のように、今日、世界は大きく変化しております。各国の中小企業政策も、その世界の変化によって規定されてくる面が多いというのが現状であろうかと思えます。

日本経済の今日の状況を考えましても、90年代以降、失われた10年、灰色の10年と言われて、21世紀になったいまも一向に経済状況はかンばしくありません。とりわけ中小企業では倒産や転廃業が続出しているわけではありますが、中小企業政策に関して言いますと、従来は1963年に制定された中小企業基本法に基づいて政策が展開されてきたのでありますけれども、99年12月にそれが抜本的に改正されまして、中小企業政策理念の大転換が図られました。世界の経済が大きく変わってきている中で、日本経済も大きく変化してきておりまして、それに伴って日本の中小企業政策を考えるうえでもグローバルな理念へのパラダイム転換が起きているわけです。しかし、それでは21世紀の中小企業をどういう方向に変えていくのか、どういうビジネスモデルを構築していくのか、まだ極めて不透明な状況にあるわけでありまして、まさにそれが今日の課題であると考えております。そうしたことを意識しながら、日本の中小企業政策の方向というものを見出すために、今回、私たちはこの国際比較の研究をやった

わけでありまして、

米ソ冷戦体制が崩壊する中で、市場経済化が進行し、大競争が行なわれ、世界の経済が大きく変わっている。そのことによって、従来とは比べものにならないほどの動揺や不安定性を国民経済にもたらしております。日本のことだけを考えてみましても、特に製造業においては日本企業の多国籍展開が行なわれておりまして、海外における生産比率の拡大、海外における雇用比率の拡大の一方で、国内では生産及び雇用の縮小、産業の空洞化、地域の疲弊といった問題が起きてきております。失業率が5.4%に達しているとか地域間格差の拡大が進んでいるとかいうことも、皆さままでにご存知の通りであります。

こういういまの世界経済の動きを考えた場合に、グローバルizmとナショナリズムあるいはリージョナリズムとが対立し合いながら、その対立をどう超克するかという段階にあつて、どこの国においても国内の社会経済を安定化させるにはどうすればいいのかという厳しい困難な問題が起きています。そうした世界経済の動揺と不安定性への対応として、あるいは自国経済の再生や経済の活性化を図る経済問題解決のキーとして、世界的に中小企業の果たす役割への期待と関心の高まりが起きている。ILO、UNCTAD、UNIDO、OECDなどの国際機関でも、あるいは地域経済統合を目指して来年1月からは通貨が一本化されるEUでも、さらにはASEANなどでも、中小企業の経済的・社会的・地域的な重要性を認識して、その育成と振興の促進を図ってきているわけでありまして、

世界が市場経済化してきているという中で、市場経済にどういうスタンスを持つかというのは、各国によってそれぞれ違うわけでありまして、しかし、イタリアやドイツなどの先進資本主義国においても、旧社会主義国のソ連や東欧においても、ベトナムや中国といった社会主義市場経済の国においても、マレーシア等々のこれからアジアNIEsに成長・発展していこうという国々においても、中小企業を経済再生の重要なものとして位置づけております。市場経済を基調にしたグローバル経済の中での中小企業の存在意義、そし

て中小企業政策の必要性和施策の強化等々が言われ、中小企業のダイナミックな成長・発展への期待と可能性が高まっているわけです。

もっとも、中小企業に対する期待が高まっているといいましても、そこには差異もあるわけでありまして、「中小企業」の定義だとか範囲だとか、あるいは中小企業観、中小企業政策の理念や目標等々、各国によってそれぞれ違っているということをまず押さえておく必要があるだろう。そういうことを考えまして、私たちのこの共同研究のテーマも「中小企業政策の国際比較」となっているわけでありまして。

従来、各国の中小企業の現状なり特徴なりについてはさまざまな研究がなされてきておりますが、中小企業政策の国際比較というのはまだ緒についたばかりで、非常に難しい分析であります。中小企業というのは、地域に密着している、まさにローカルな企業であります。しかし、現在のグローバル経済のもとでは、中小企業で起きている問題はおそらく各国共通しているだろうし、中小企業に関する各国共通の問題性に対する政策には共通した点があるだろうと考えています。と同時に、先ほど申し上げましたように各国によって中小企業の位置づけが違うわけですので、それぞれの国によって違う側面も当然あるわけです。そこで、これは私の視点でありますけれども、政策の国際比較をする場合に、それぞれ各国の特徴ある政策、個別性の政策と、それと並んで世界的に共通するような政策、そういうものが見出し得るのかどうかということを考えながら、政策の類型化を図っていくことが大事であろうと思っております。

中小企業は大企業あるいは独占・寡占と対抗し得る重要な役割を担っている。しかも、中小企業は地域密着型であるがゆえに、社会性を持っている。したがって、経済的・社会的・文化的な役割を担いながら、「市場の社会的構築」を形成していく、そういう中小企業像が21世紀の展開の中では必要とされるだろうし、そうした視点から中小企業政策の国際比較ということも考える必要があるだろうと考えて、今回の研究をやってきたわけでありまして。

レジュメに基づいて、きょうはベトナムとマレーシア、そしてイタリアとドイツにおける政策を報告させていただきますけれども、ほか数人がイギリス、オーストラリア、中国などの研究をしております。政策の国際比較をすることによって、日本が学ぶべきところがあるかどうかということも考えていきたいと思っている次第であります。

ベトナム経済発展と中小企業

○小谷 政治経済研究所の小谷と申します。では早速、「ベトナム経済発展と中小企業」ということで、ご報告をさせていただきます。

報告の順番を決めるときにちょっと論議がありまして、結局経済発展の後れているところから先にやったらどうかということになったわけですが、ベトナムはいま、国民1人当たりGDPはシンガポールの100分の1、インドネシア、フィリピンの4分の1程度というところにまだあります(表1)。しかし、経済成長は年率7~8%から8~9%と、高い成長率を示しております(表2)。そういう状況ですので、中小企業政策といいましても、経済発展途上の経過的なものであり、端的なものであると言えるかと思えます。

世界的にいま中小企業が見直されてきておりますけれども、先進諸国では主に、雇用吸収、失業対策という点で中小企業の見直しがされているようです。それに対して、ベトナムのように旧社会主義国から市場経済を導入して新たな発展をしていこうという発展途上国では、失業の問題もありますけれども、同時に近代化・工業化の中で中小企業をどのように活用していけばいいかということが大きな課題になっているようです。ベトナムは現在、多セクター混合経済体制と言っておりますけれども、この中で、将来、社会主義を目指しつつ経済発展を図っていくうえでの中小企業の位置づけというのが、ベトナムとしての特殊的な位置づけになるのではないだろうかと思います。以上のようなベトナムの特殊的な状況を踏まえたうえで、ベトナムの中小企業の現状や中小企業政策について簡単に触

れさせていただきたいと思ます。

ベトナムは1975年にベトナム戦争終結をして南北統一したわけですけれども、その後もなお、1979年まではカンボジア、中国との戦争がありましたので、本当にベトナムから戦争がなくなって経済発展に力を注いでいけるようになったのは、この間わずか20年ほどであるわけです。当初は南の社会主義化を急速にやろうとして失敗したわけですけれども、その後、1985年に「ドイモイ（刷新）」政策が発表されて、市場経済導入、多セクター混合経済体制、社会主義を目指す、こういう動きになってきたわけです。

現在の経済政策の基本である85年のドイモイ政策では次のように述べております。1つは、「社会主義に至る過渡期は比較的長期の歴史的過程である」と明示されて、性急な社会主義改造路線は否定されました。2つ目は、「重工業優先を見直し、農業を基本として、食糧・食品の増産、生活消費財の生産拡大、輸出品の拡大に優先順位をつけ、そこに投資の6割を集中する」。日本は戦後、傾斜生産方式をとりましたけれども、ベトナムの場合はその点を改めて、基本を食糧・食品の増産、生活消費財の生産拡大などに置き、そこに投資の6割を集中していくという方向に転換したわけです。3つ目に、「国営・公営企業以外の資本主義的経営や個人経営の存在を認め、その有効活用が合法的である。中央集権的な計画経済を基本的に放棄し、市場経済の導入を図り、経済改革を推し進める」ことが公式に表明されております。ここで重要な点は、資本主義的な経営、個人経営、中小企業や自営業などの有効活用が経済発展にとって合法的であるという位置づけをしたことです。最後に4つ目として、「国際分業、国際経済協力に積極的に参入していく」ということを述べております。

その後、ベトナムは、驚異的なインフレを解消し、国家財政の赤字を解決していくというかたちで経済発展を図ってきてASEANの一員になり今日の発展段階に至っているわけですが、その中で、国営企業の改革、民間企業の認知、外資系企業の認可などの措置が大きな役割を果たしてきたと思ます。

そこで、ベトナムの多セクター混合経済体制の構造について少し触れさせていただきたいと思ます（表3）。ベトナムの企業総数は95年現在、190万3110です。これを企業と自営業とに分けてみますと、企業が2万3708で1.2%、自営業が187万9402で98.8%と、圧倒的に自営業が多数を占めております。

この自営業のうち、登録企業が64万、納税済みが80万です。ベトナムは登録制をとっているわけですけれども、まだ全部が登録あるいは納税をしているわけではありません。しかし、他のアジアの登録制をとっている国に比べて、登録企業の率は高いほうではないかと思ます。

企業は2万3708と申し上げましたけれども、このうち、2万3016（97%）が国内企業で、692（3%）が外資系企業となっております。国内企業のうち、国営企業が5973（25.5%）で約4分の1、民間企業が1万7143（74.5%）で4分の3を占めています。民間企業がここまで増えてきているということです。

なお、国営企業には中央管轄と地方管轄がございますけれども、中央管轄が約3分の1、地方管轄が約3分の2となっております。民間企業については、私営企業が1万強で63.6%と、最も多い割合を占めております。ここで言う私営企業というのは個人企業です。

次いで有限会社が4200で24.7%。株式会社は118で0.7%。現在上場している株式会社は、一番新しい数字で7社です。まだまだ株式市場の形成はこの程度でしかないということでもあります。このほかに旧社会主義時代からやってきた合作社が1800ほどございまして、10.6%を占めております。外資系企業では、100%外資が150社で21.7%、国営との合弁が433で62.6%となっております。

産業別の分布状況を見えますと、企業については、第1位が商業・修理業、第2位が製造業、第3位が建設業、第4位がホテル・レストランという順となっております。自営業のほうは、第1位は同じく商業・修理業、第2位が製造業、第3位がホテル・レストラン、第4位が輸送・通信業となっております。

ベトナムの近代化・工業化にとって最も重要な位置

を占めるのは製造業ですけれども、製造業の分野では国営企業が48%を占めておりまして、製造業においてはまだまだ国営企業の役割が大きいと言えると思います。それでは現在までの製造業の成長にとって国営企業が大きな役割を果たしてきたのかというと、実はそうではなくて、工業生産の伸びを担ってきたのは主に外資系企業でありまして、外資系企業は現在、工業生産全体の28%を占めるまでになっております。それに対して国営企業の製造業は、ドイモイ当初、1万2000社あったのが、現在は約6000社にまで半減しております。

以上がベトナムの多セクター混合経済体制の構成ですけれども、その中での中小企業の位置は、1990年に個人企業法、会社法というのができまして、これで整備されてきたわけです。特に自営業が増えてきたのは、ベトナムが国際社会の一員として復帰するようになって、開放政策を推進する中で、ベトナムを訪問する外国人の数が増加し始めたわけですけれども、そうした人々のためにホテルやレストランを始める人たちが出てきた。また、そのホテル、レストラン建設のために、タイル、レンガなどの建設資材が必要になったということで、建設資材分野でも自営業や個人企業が増えてきて、活況を呈するようになったわけです。

一方、国営企業約6000社のうち、6割ぐらいが中小企業の範囲に入ります。国営部門の中小企業は主に消費財の生産を行ってきたわけですけれども、設備が老朽化していること、資金が不足していること、経営管理の問題、運営上の不慣れなどの問題が多くて、経営悪化に陥っているようです。

ベトナムで中小企業問題が意識されるようになったのは、主として雇用・失業との関連からでありまして、中小企業の検討・研究は労働傷病兵社会問題省という政府機関で扱っておりました。また、労働科学社会問題研究所が中心になって、ベトナムの中小企業問題の研究と同時に、日本の中小企業政策とドイツの中小企業政策、とりわけ職業訓練についてかなり研究を進めてきているようです。

ベトナムの工業化、近代化を進めていくうえでの中

小企業の位置づけですけれども、ベトナムでは特に農村における工業化が重点になっております。その内容としては、農産品加工、伝統工業と農業の連携、地方及び国内市場と農業生産の連携、新農村開発、失業と貧困の解決などが中小企業問題として位置づけられていたようです。

ではベトナムの中小企業政策としてはどういうものがとられてきたかということですが、ベトナムでは98年の政府資料618号で「中小企業」の定義づけが行なわれました。それ以前にも商工会議所や地方政府あるいは金融機関などでそれぞればらばらに「中小企業」の定義をしていたわけですけれども、ここで全国的に統一されて、中小企業施策の対象がはっきりしてきました。それによりますと、工業・建設業は「資本金50億ドン以下、従業員200人以下」、その他の分野では「資本金30億ドン以下、従業員150人以下」となっております。この定義づけをアジアの他の国々と比べてみますと、大体同じぐらいの割合で、企業数では96.7%、従業員数では60.8%が中小企業の範囲に入ることとなります（表4）。

中小企業をなぜ支援するのかという点では、1つは雇用の創出、農村の失業問題の解決、2つ目が工業製品の輸出拡大への寄与、3つ目が資本及び労働の生産性向上への寄与。特に中小企業は大企業に比べて資本の生産性は高い。ベトナムのように資本の乏しいところでは、中小企業の役割を活用することが必要だと言っております。4つ目に製造業の中間投入のための部品・材料供給のために、すそ野産業を育成していくこと。以上のような点を挙げております。

最初に述べましたように、ベトナムの中小企業政策体系はまだ途上ではありますが、いま検討を進められているのは日本の中小企業近代化政策のころの政策体系で、信用補完制度とか設備近代化支援とか、すそ野産業の育成、中小企業製品の輸出促進、その他、かなり取り入れられてきているようです。特に信用補完制度と中小企業向けの政府系金融機関の設立について、いま積極的に検討されております。

以上がベトナムの中小企業政策の概略でありますけ

れども、ベトナムはASEANの一員としてアジアの中でどのように経済発展を図っていくかということで、大変な努力が続けられております。その歴史的な実践でベトナムが成功をおさめるならば、1つのいい実例になるのではないかと思います。

簡単ですが、以上、報告にかえさせていただきます。

マレーシアの中小企業政策－産業政策の視点から－

○小林 引き続きまして、同じASEAN加盟国で、1967年発足以来のメンバーでありますマレーシアの例を、私、グローバルビジネス研究科の小林からご報告させていただきます。

いまのベトナムの例との比較で申しますと、ベトナムがいわゆる改革・開放を始めて、資本不足の、発展途上国としては非常に低い段階から出発したのに比べまして、マレーシアは早い時期から外資導入を行なっております。実際に本格化したのは1986年からですが、円高を契機に急速に工業化を果たし、資本不足よりはむしろ「産業構造の高度化」という課題を抱えた中で、中小企業の育成をやっと本格化したと言つてよいと思います。

現在のマレーシアの中小企業政策を考える際に、1つ重要な判断材料がございます。それは1997年、いまから4年前に起こりました「アジア通貨危機」と言われるものです。タイから始まって、ほぼ周辺のASEAN諸国を巻き込みまして、最後は韓国、ロシアにまで波及した、通貨及び金融にまつわる非常に大きな経済危機です。その中でマレーシアは、IMFの構造調整を受け入れることなく、経済危機からの脱出を図る。強力な国家介入を行ないまして、IMFとは違うやり方で、現在その危機を克服していると言われております。

それではマレーシアが全く国内に問題がないのか、それほど経済構造として強固なものであるのかといいますと、表5を見ていただきたいと思いますが、これ

はOECDが1999年にアジア通貨危機に関して主に産業構造で問題を抱えている国はどこであるか、それはどういう内容を持っているか整理したものであります。必ずしもOECDのまとめが正確かどうか、100%正しいとは言えませんが、マレーシアについては、過剰生産能力、技術受容力の不足、中小企業の不利な条件という、この3つの項目すべてでかなり問題があるのではないかと考えております。ですから逆に通貨危機がこういった構造上の問題とはある程度切り離されたかたちで起こったということも言えるわけですが、その根本にはこうした構造的な問題を抱えているということです。

マレーシアはいま、1人当たりGDPがやっと1万ドルに達するか達しないかという瀬戸際にありまして、国民経済を文字通りしっかりしたものにするかどうか、というのが重要な問題だと思います。そのときに、中小企業が経済施策なり産業政策上にどのような位置を占め、またどのような政策的な支援を受けているかという問題が立てられるのではないかと考えております。

マレーシアの経済構造について言いますと、この間、急速に工業化が進んでおります。GDPで見ますと、かつては農林水産業が30%を占めていたのが、2000年現在ではわずかに8.7%ということですから、これまでマレーシアについて皆さんが持たれていたイメージとだいぶ変わってきているかと思います。製造業につきましては、ここ20年ぐらいでやっと工業国らしくなってきたと言えます。1987年、つまり本格的な外資導入・工業化が始まった最初の時点ではGDPに占める比率は19.8%であったのが、90年には24.6%、95年には27.1%、2000年には33.4%と、先進工業国に近い水準にまで達した。工業化はここ20年間のことだというわけです。

それを支えたのは外資の導入であります。この場合は外国の企業が直接進出する形態をとっていますけれども、外資がどの産業部門に重点的に投資を行なっているかといいますと、電子・電機部門であります。表6（略）をごらんください。これは産業別に生産額、

雇用について、それぞれ外資系企業のシェアを調べたものです。アジア通貨危機の直前、1996年の数字でありますけれども、下から4番目に電子・電機という欄がございますが、生産額で77.9%、雇用では72%が外資系企業で占められております。

この電子・電機部門が工業化を推進した製品輸出の圧倒的な部分を占めておりまして、1995年で65.7%、2000年現在では72.5%がこの電子・電機部門であります。かつてはゴムとかパームオイル中心のモノカルチャーの国と言われていたのが、いまは工業モノカルチャーの国と言われるぐらい、偏った産業構造を持つようになってきたわけです。

マレーシアは、このように外資に依存して特定産業で輸出を伸ばすのと同時に、プロトンという国民車を国営企業で生産し、重工業品についても国産化を図るという輸入代替工業化を並行して行なっているという、ASEANの中でも特徴ある国であります。しかも、この輸入代替工業化に関しても外資が深くかかわっている。こういう二重の意味で外資に依存したかたちで、この間急速に工業化を果たしたわけですが、その結果、産業構造のゆがみという問題も出てきております。急速に工業化を果たしたマレーシアの場合、「二重構造」ないし「二重経済」と言われる状態が生まれてきておりまして、それを国際機関あるいは日本の援助によってなんとか是正したい。つまり、この2つの産業部門が国民経済を構成するものとして相互に関連を持つ、また国内の地場産業であるとか国民消費に直結するような産業と結びつけるという、産業リンクエッジの課題を抱えておりまして、その結びつきを図るものとして中小企業が位置づけられているのがマレーシアの現状であります。

それでは中小企業がマレーシアでどれだけの重きをなしているかということについては、残念ながら全体を見渡すような統計はまだ整備されていません。唯一整備されていますのが製造業に関するもので、「中小工業」という概念でとらえられるものです。英語で表記しますとSMIですが、1998年の最新の定義によりますと、「正規の従業員が150人以下、かつ年間の売上が

2500万リンギを超えない」という規模であります。当時1リンギが3.2円ですから、売上高で年間8000万円という規模がこの場合の中小企業ないし中小工業ということになります。この中小企業、中小工業の製造業全体に占める割合は、1999年という私が手に入れられた一番新しい資料で見ますと、産出額で18.9%、付加価値額で20.9%、雇用数で29.7%となっております。

この製造業全体に占める中小企業、中小工業の比重はほかの国と比べてどうかということです。資料の表7はAPECの加盟主要各国を見たものですが、この場合の中小企業というのは「従業員200名以下」で統一されております。マレーシアは現在、「従業員150人以下」を中小企業と定義していますけれども、この統計をとられた97年の時点では「従業員50人以下」の小企業の数字ですが、雇用数では12.3%となっております。それが1999年の数字では29.7%ですから、およそ3分の1を占めるまでになっている。しかし、先進諸国では中小企業が6割、7割を占めるというのが普通ですから、これは比重としてはかなり小さいと言わざるを得ないと思います。意外に思われるかもしれませんが、発展途上国では中小企業の占める比重は小さくて、表の下から3番目のタイなどは18.1%という数字が出ています。このように製造業全体に占める中小企業の割合が小さいということは、この間の工業化がいかに大企業中心であったかということを物語っていると思います。

もう1つ、マレーシアの場合に注目しなければならないものとして、ブミプトラ政策というものがあります。ブミプトラというのは、「土地の子」と呼ばれる現地住民で、そのほとんどがマレー系ですけれども、その他、北ボルネオの原住民などを含めて、これらの人々が6割を占めています。それ以外に、中国系のいわゆる華僑の人々が3割近く、インド系の方が1割ぐらいおられるという多民族国家です。当然のことながら、マレーシア政府が目指す国民経済には、このブミプトラと呼ばれる原住民の経済的地位の向上という問題も同時に抱えておりまして、それがいわゆる「ブミプトラ政策」になって表れております。

「略年表」(後掲)をごらんいただきますと、1986年の外資の本格的な導入まで、中小企業政策はプミプトラ政策を中心に行なわれてきた。マレーシアの中小企業政策は、この間、現地住民を保護育成する社会政策的な姿勢を強く持っていたわけです。それが1986年以降、徐々に産業政策的な色彩を強めてくる。1986年といいますのは、その5年前にマハティール首相が登場しまして、これまでのプミプトラ政策を踏襲すると同時に、外資導入についてはプミプトラ政策の拘束から切り離しまして、民族・出自に関係なく優遇するというので、工業化が本格化したという経緯があるわけです。

現在のマレーシアの中小企業政策は、プミプトラ政策という社会政策的なものから脱して、本格的な産業政策の一環として組み入れられたと言われるわけですが、実際には依然として社会政策的な色彩が濃くて、この間行なわれた中小企業政策の多くがプミプトラ優先の考え方を残している。プミプトラ企業を優先するというのも、中小企業育成に重なるかたちで入ってきているわけです。このことがもたらす意義ももちろんありまじょうが、現時点ではむしろ問題点のほうが大きいと私は考えています。

1986年以後の外資導入による急速な工業化自体にも問題がありまして、まずその1つは(これまで強調してきましたように)、産業構造に大きなひずみをもたらした。工業化に伴って、海外から部品や素材あるいは高価な中間財と呼ばれるものを輸入する、輸入依存の産業構造になってきたということが挙げられるわけです。

表の8と9をごらんください(略)。総輸入を見ますと、1995年の時点ですでに中間財の輸入比率は65%ですが、2000年現在では73.8%と、非常に高い割合を占めております。国際収支の全体を見てみますと、確かに商品貿易の収支では黒字ではありますが、本当ですと、これはサービス収支の赤字をカバーしなければならないはずで、

2つ目は、これはマレーシアに限らず、外資導入で工業化を果たした東南アジアを含む東アジアの国々に

ついて言われていることですが、中間財に当たる部品素材というものは本来国産化しなければならないということです。そこで、日本及び国際機関の援助を受ける中で、輸出を推進する大企業向けの部品を供給するベンダーとして中小企業を育成していく、いわゆるベンダー育成政策が続けられてまいりました。

「略年表」の一番右側にベンダー育成というのがあります。86年以降、輸出志向工業化を推進した電子・電機分野、そして輸入代替工業化を推進したプロトンを中心とする自動車工業、この両方についてベンダー育成が行なわれたわけですね。それが1993年に、VDPと書いておりますけれども、ベンダー育成プログラムというかたちで完成しているわけです。

実はこれの成果については賛否両論ありまして、特に電子・電機分野では成果に乏しいと言われております。その最大の原因は、外資に依存して輸出を急速に引っ張ってきたやり方が、いわゆる自由貿易地域、フリートレードゾーンというものをつくりまして、自由に部品や素材を国外から輸入できる、それによって加工輸出できるという、そういう素地をつくってしまった。工業化の出発点からそうした問題をはらんでいた。したがって、そうした開発方式の根本的な反省なしには産業構造のひずみを解決することはできないのではないかと、改めて認識されたようであります。

1992年のASEAN首脳会議においてASEAN域内での自由貿易化(AFTA)が合意されて以来、マレーシアでも自動車を含めて関税の低減に努めています。これまでは輸出志向工業化を推進する電子・電機についてのみ言われていた域内での自由化及び国際分業の強化といった波が、輸入代替工業化を推進する自動車についても持ち込まれてきた。いわば輸入と国内生産の両部門ともASEAN域内での国際分業体制の中に組み込まれるというかたちで、マレーシア国内ではこの2つの産業にかかわるすべての部品素材の供給という意味での、国民経済的な自主性というのは不可能に近くなっているわけです。

その一方で、97年の通貨危機と、ことし初めから起こりましたアメリカのITバブルの崩壊によって、こ

れまで輸出志向工業化にかかわって成長を遂げてきました輸出部門そのものも打撃を受けることになりまして、グローバル化に無批判に結びつけられたかたちで成長していく路線というのが実は非常に困難が大きいたことが明らかになった。

こういう状況の中で、国民消費なり地場の経済構造を強化する、その担い手として中小企業が育成されなければならない。新しい視点というよりはむしろ、本来果たされるべき視点で中小企業政策が組み立てられなければならない。これが現在のマレーシアに突きつけられている課題ではないか、というのが私の結論であります。

イタリアの中小企業政策と産地比較

○八幡 中央大学の八幡と申します。イタリアの中小企業政策につきまして、簡単にご紹介させていただきます。レジュメでは「イタリアの中小企業政策と産地比較―地域自治体の支援政策を中心に―」となっておりますが、原稿は後ほど印刷物になりますので、そちらをごらんいただければと思います。

いままでお話しいただいたのはアジアの2カ国でございますが、ヨーロッパのほうはドイツとイタリアという2つの国の中小企業政策についてお話しさせていただくことになっております。後で平澤先生からご説明いただきますドイツは手工業の盛んな国で、手工業の職種規定というのもございますけれども、イタリアの場合はそれはまだございません。ただ、自らが経営者でありながら、自分で現場に立って労働している。中小企業の中でも小さいところですが、経営者が自ら現場の仕事もする。こういうところを「職人企業」と呼んでおまして、政府はその育成に努めております。これは実はイタリアだけではございませんで、EU（ヨーロッパ連合）でも、こういった企業のことを「クラフト・エンタープライズ」という言い方をしまして、それぞれの地域の文化や伝統を守り、同時に地域の雇用創出の役割も果たすものとして、クラフト・エンタープライズを含めた中小企業にかなり期待

しております。そしてそのための政策をヨーロッパ全体でいま実施しつつあります。それがEUの「中小企業憲章」にも表れています。

さて、日本とイタリアの中小企業政策を対比してみますと、日本の中小企業政策は従来、国の政策を自治体に踏襲させていくという仕組みであったわけですが、それに対してイタリアの場合は、自治体がそれぞれの地域性なり地域の経済状態を判断しながら中小企業支援を行なうという制度を早くからとっております。イタリアの自治体というのは、州、そして州の下にございます「プロヴィンツィア」という県のレベル、さらにその下に「コムーネ」というのが8000ぐらいあります。日本の市町村は3300ぐらいですが、その2倍以上のコムーネが存在しておまして、中小企業政策の大方は、州のレベル、県のレベル、そしてコムーネという、いわゆる自治体がそれぞれ独自性を持って行なっているということです。

日本では1999年12月に中小企業基本法が改正されて、それまで「国の中小企業政策を踏襲するように」という一文が入っていたのを改めまして、「それぞれの自治体の持っている地域的な特徴を打ち出した政策をとって構わない」という、自治体の独自性を認める改定がなされております。それに先立ちまして、中小企業白書では平成8、9、10と3年間にわたりましてイタリアの中小企業政策を取り上げまして、イタリアの中小企業政策から学ぼうという方向が見えていたわけです。そして一昨年、99年の段階で中小企業政策において自治体の独自性を認めるという方向性を打ち出したということは、日本の中小企業政策担当者もイタリアの方式を学ばれたのかなと私は考えております。

イタリアでは、北部の重工業地域、南部の農業を中心とする低開発地域、そしてその間にはさまれた中部から北東部の地域を「第3のイタリア」という言い方をしますが、ここが1970年代後半ぐらいから中小企業を中心とした経済発展を遂げたわけです。そのバックボーンとして、それぞれの地域に中小企業の集積があると同時に、その集積を支えていく政策がそれ

それぞれの地域で適切に打たれていったということが、これまでの研究でわかってきております。そこで、日本の中小企業支援施策についてもイタリアに学べることはないのかと、かねてから興味を持っていたわけですが、たまたま今回こういった機会を与えていただきましたものですから、イタリア、特に第3のイタリアの中小企業政策にテーマを設定させていただいた次第でございます。

第3のイタリアの中でも、エミリア・ロマーニャ州にボローニャというところがございます。ここは州都でありまして、県の名前、コムーネの名前、両方ともボローニャと申します。エミリア・ロマーニャ州はたくさん産地を抱えておりますが、その産地に即した政策を打つために、1974年に「エルベット」(ERVET)という支援のための組織をボローニャにつくっております。このエルベットを中心に、地域ごとに、あるいは業種ごとに、また目的ごとに、およそ11の孫組織をつくりまして、中小零細企業の支援に対して州が資金を出し、実際の企業の経営に役立つサービスをエルベットの組織が中心になって行なっていく。このいわゆる「エルベット・システム」がイタリアの中小企業政策の成功事例の1つと言われてきたわけです。

ところが、これにはいろいろ問題もございまして、全部が全部成功しているわけではございません。実際にヒアリングに行ってみますと、この業種はいいけれども、この業種はだめだとか、そういったことは現実にあります。またエルベット自体の存在意義も、従来は法律によって州の予算を直接企業にばらまくようなことがしにくい状況であったがゆえに、エルベットという一種の州の資金を通過させるための組織をつくって、またその孫組織をつくって作業していたわけですが、いまの内閣の1つ前の「オリーブの木」という内閣の最後の段階で法律を変えまして、州のレベルで中小企業に対する支援を直接していいということになりましたので、現段階ではエルベット自体の存在意義がなくなりました。組織としてなくなってしまうか、もしくは行政改革で全く別な組織と合併させられ

てしまうか、そういう段階にいまなっているんだという話を伺いました。

エルベットという中小企業支援方式として成功したものについてもそのような変化が起こっている原因の1つは、EUの通貨統合ということでもあります。ご存じの通り、EUの通貨統合はこの1月からスタートいたします。きのうもあちこちのテレビでコインの交換風景を放映しておりましたが、この通貨統合に伴って、ヨーロッパの中で共通の大きな市場というものがいままで以上にはっきり見えてくる。そのときに、イタリアの産地が、もしくは中小企業が集積している地域が従来型のモノづくりの仕方ですべて果たしていいのかどうか、実はイタリアの中でも議論が分かれているところがございます。世界的な市場を目指して、EU統合後の大きな市場を目指して、量的な拡大にどう対応するか。従来型の小さな中小企業が集積するだけで十分なのかどうか。もっと規模を拡大したほうがいいのかどうか、支援の仕方についても議論がさまざまにあるようでございます。

詳しい中身につきましては原稿の中でも触れておりますので、ぜひご参照いただければありがたいと思うのでありますが、EUという巨大な市場の存在を目の前にして、自治体が地域社会と一体になって産業を振興していくという中小企業政策が今後どうなっていくのか。それを見るにはいい地域なのではないかということから、私はこのイタリアを取り上げたというわけでございます。

ドイツの中小企業政策

○平澤 最後に、私、日本大学商学部の平澤が、ドイツの中小企業政策についてご報告させていただきたいと思っております。

いま八幡先生のほうから、ヨーロッパの中小企業政策の1つとして、イタリアのお話がございました。私は、欧米の中小企業政策にはかなり似たような面があると思っておりますが、ここでは、ヨーロッパの中小企業政策の一環としてドイツを取り上げようと考えてお

ります。ドイツの場合、個々の州が国家のような性格を持ちながら1つに集まっている連邦政府というかたちをとっているというのが1つの特徴といえます。この連邦制と中小企業政策というところを取り上げていきますと、国家財政の問題と中小企業政策という問題に突き当たってまいります。そういう点で興味深い事例になるだろうと考えております。このような視点から、ここでは、ドイツの中小企業政策に触れていきたいと思えます。

まず、ドイツにおける中小企業とはどういうものかということをごさいます。一般的な印象としていいますと、ドイツの中小企業はかなり工業力が高いといえます。もう1つは、ワーグナーのオペラにもマイスターの話が出てきますように、ドイツでは職人さんが多いことです。実際、旧東ドイツの解体された自動車工業を見てみますと、ホンダでも難しいといわれるような水準の高い技術を持っているところが点在しております。ドイツの経済振興局でも、そういう近代的な産業を育成しようということで日本に來られている一方で、それこそ職人さんが木でつくったおもちゃの販売にも力を入れておられます。ドイツの中小企業にはこうした2つの面があります。

ドイツでは、このような中小・零細企業と、公認会計士とか弁護士といった自営業者を含めまして、中産階級（Mittelstand）と呼んでおります。しかし、現在ではその概念は「中小企業」を指すようになっております。この「中産階級」というとらえ方自体、ドイツ独特のとらえ方でありますけれども、この中産階級のなかに含まれている近代的な中小企業と職人さんたちのやっている手工業分野の中小企業、この両方の政策がドイツの中小企業政策には含まれているというのが1つの特徴になっています。

いま、ドイツの中小企業概念は「中産階級」ということでくくられていると申しましたが、ドイツ政府でも「中小企業」に関する正確な定義というのはございません。いまのところ、かつての首都、ボンにございます中産階級研究所の定義を使いまして中小企業政策の基準としておりますけれども、その中産階級研究

所の定義によりますと、「従業員9人以下で、年間売上高100万マルクまでを小企業。従業員10人から499人で、年間売上高100万から1億マルクぐらいの企業を中企業」としております。ただ、これは統一した基準ではございませんで、ある州ではEU委員会の規定に従って、「従業員250人未満、年間売上高4000マルク未満」を中小企業と把握されるなど、州によってかなりばらつきがあるというのが実態であります。それも、後で触れますけれども、連邦政府と州政府の違いを反映したかたちになっているということをごさいます。ちなみに、1マルクは60円ちょっとぐらいだと思います。

さて、ドイツの中小企業政策は、社会的市場経済ということの基本にして行なわれております。社会的市場経済というのは、戦後ドイツの経済秩序あるいはその指導原理としてとらえられるものでありまして、一般には「競争から生ずる社会的な不正を国家的施策が是正し、経済の振興は市場に委ねる」ということを意味しているといえます。つまり、基本的には市場経済を基本としながら、そこから生ずる社会的な問題を国家が処理していく、というのが社会的市場経済という概念でございます。この社会的市場経済のもとでは中小企業が重要な意味を持っておりまして、中小企業が活躍することで経済がうまくいくんだという発想が強いというのがドイツの特徴であります。

中小企業政策の課題としては、大企業の排他的な競争から中小企業を保護することで、その存立の構造を維持するとか、企業規模が小さいことから生まれる競争上のデメリットをなくすこと、あるいは中小企業の存続のために有利な条件をつくることなどが中小企業政策の一般的な課題だといわれております。

一般的な中小企業とは別に、先ほども申し上げましたように、ドイツでは手工業という職人が中心になっている業種が存立しております。この手工業では、親方、いわゆるマイスターという資格を取らないと徒弟を指導できない、また独立開業できないという2つの規定がございます。親方、マイスターという称号を持たないと徒弟なり養成工を教育できないということが

法的に認められましたのは1908年の営業秩序法改正のときでありまして、マイスター資格を持たないと独立開業できないと規定されたのは1935年です。その意味で、かかる規定は比較的近代の話に属しているといえます。

第2次世界大戦直後の占領期間に、アメリカ占領軍などがこの規定を禁止するというので、規定の存続が危ぶまれましたけれども、1949年のドイツ連邦制共和国の成立以降の議論を経まして、1953年に手工業秩序法ということで法的根拠が与えられることになりました。一般に手工業に対する政策というのは、保護政策ととらえられる面がございますが、この手工業秩序法の成立過程をみてみますと、手工業を積極的に保護することによって、大企業の市場支配に歯止めをかけるという、社会的市場経済の枠組みを前提にしているというのが1つの特徴的な点かと思えます。保護政策的な手工業政策と競争促進的な中小企業政策という2つの面をドイツの中小企業政策は有しているわけですが、基本的には社会的市場経済という枠組みを前提にした施策をとっているということがございます。

そこで具体的にドイツの中小企業政策に触れたいと思いますけれども、先ほどお話しさせていただきましたように、ドイツの場合、連邦政府と州政府とが中小企業政策にかかわっているというのが1つの特徴であります。

まず法的な面からみていきますと、ドイツの基本法、いわゆるボン基本法によりまして、「ドイツ連邦には専属的立法権、各州との競合的立法権、及び対抗的原則的立法権が与えられる」と書かれております。立法権について見ますと、「連邦政府が専属的立法権や競合的立法権限を持たない場合は、立法は州政府の役割になる」ということです。

ドイツにおきましては、連邦政府レベルでは、中小企業にかかわる法律が制定されておりません。それに代わるものとして、州で中小企業振興法を持つなり、州憲法のなかで中小企業の振興がうたわれているというのが現状であります。ただし、ザクセン州、マクレ

ンブルクフォアポンメルン州、及びベルリンについては法的規定がございません。

しかし、必ずしも中小企業政策は州政府の役割ということではございませんで、ドイツ憲法に当たります基本法の第91条では、「国家全体にとってこうした課題が重要であり、しかも生活条件の改善に連邦の協力が必要な場合には連邦政府に協力権がある」と明記されておりまして、地域経済構造改革というような共通の課題には連邦政府が協力を行なうということが規定されております。あるいは1971年の耕地整理条約をみましても、「地域を超える課題とか、特定の地域に限定されない目的のためには、連邦政府が政策を行なうことができる」と規定されているわけであります。

各州が中小企業政策にかかわっているといっても、財政面からみますと、やはり連邦政府が安定した財政基盤を持っております。州政府の中小企業振興法というのは70年代中盤から後半以降にかけて制定されたものでありまして、基本的には連邦政府の財政が確立したうえで、各州の中小企業振興政策法が制定されるという経緯をとっております。その意味では、連邦政府の中小企業政策が基本になりまして、それを各州の中小企業政策が補完するというかたちをとっている、というのがドイツの中小企業政策であると言ってよいと思えます。

もう1つ重要なのは、先ほど八幡先生からもユーロのお話でしたが、最近ではEUが中小企業政策の担い手として登場してまいりまして、ドイツもEU政策のなかに含まれているわけです。EUの中小企業政策の重要な手段と言われるのが構造基金と呼ばれるもので、これは地域間の不均等を解消するために設立されたヨーロッパ地域開発基金や長期失業の克服を課題にして設立されたヨーロッパ社会基金などから成っております。ドイツでは、地域経済構造の改善という共通課題に対してこの基金が使われることになっております。さらにEUではヨーロッパ情報センターやビジネス・コーポレーション・ネットワークといった中小企業振興に直接情報を与える制度をつくっておりますけれども、基本的にはEUの中小企業政策は補

完原則に基づいているといわれております。

以上のようなことから、ドイツの中小企業政策はドイツ連邦政府の政策が中心になり、EUがそれを補完し、さらにそれを州政府が補完するというかたちになっていると考えることができます。ただ、各州では財政不足から地域経済振興という方向に中小企業政策が統合されていく傾向にあるということが、財政面からアプローチした場合のドイツの中小企業政策の展開として興味深いところかと思われま

す。ところで実質的に中小企業政策の窓口になっているのは州政府でありまして、州政府が国やEUなどの政策・施策を紹介しております。そこで、州政府の中小企業政策の内容に簡単に触れておきますと、まず中小企業政策の前提になる競争政策としましては、日本の独禁法に当たります競争制限法というのがございます。ドイツはカルテルの国といわれますけれども、企業の合併の規制とか、再販価格維持契約などに対する規制などを行なうのが競争制限法の内容です。このいわゆるカルテル法は60年代まではほとんど機能してこなかったといわれています。その反省から、独占委員会がつくられまして、カルテルなどの規制を行なうようになってきております。この競争制限法を前提にしまして、競争促進ということが中小企業政策の基本的な役割となってまいります。

中小企業政策の2つ目の柱は資金融資です。たとえばバイエルン州でみますと、中小企業振興法に基づいて、中小企業の業績・競争力を高めるために、投資のさいの資金の貸付や補助金、保証金などの資金融資が行なわれるようになっております。

もう1つは、先ほどベトナムの例でお話がありました職業訓練ですが、これも中小企業政策の重要な課題とされております。

ただ最近、ドイツ政府は新規開業、いわゆるベン

チャービジネスなどに対する施策を中心に行ないまして、各州政府は信用保証のほうに重点を置く、こういう傾向も出てきているといわれております。

最後に触れさせていただきたいのは、財政面から、最近、重要視されるようになっております地域構造改善であります。「特定地域の製造業、生産を行なう手工業などに設備の拡張や業種転換、基礎的な合理化を行なうための投資に対して助成金を拠出する」というのが地域経済振興の内容になっておりますので、拠点地域を決めて構造改善を進めているわけです。拠点地域がない場合には、「新たな投資により、継続雇用が少なくとも15%、あるいは50人以上の正規雇用が増加することが期待される投資計画には助成金が支給される」となっております。たとえばニーダーザクセン州では1993年に約2600万マルクが支出されて、ブラウンシュバイクトック、ハノーファー、リュネネック、ベーザーエムスという地域にその資金が配分されたということがございます。

ドイツの中小企業政策は、競争促進を中心とした政策ではありますけれども、とくに財政面では各州政府の財政と連邦政府の財政というのが重要な問題となっております。州政府などでの財政不足から、現在は地域経済振興に中小企業政策がまとめられる方向に向かっている。これが1つの重要な点であろうかと思

います。また、手工業に代表される小さい企業への施策というのは手工業に対する規制だけでありまして、基本的には大きな企業の振興がドイツの中小企業政策の基本となっております。今後、この小さい企業に対する施策がどうなっていくかということが、地域振興ということからも問題になるのではないかと思います。

(終わり)

表1 ASEAN諸国の経済指標 (1996年)

	GDP (100万米ドル)	人口 (100万人)	1人当たり GDP (米ドル)	輸出額 (100万米ドル)	輸入額 (100万米ドル)
ブルネイ	4,977	0.3	16,813	2,329	4,689
インドネシア	225,857	198.3	1,139	49,814	42,929
マレーシア	98,106	21.2	4,628	78,178	78,424
フィリピン	83,533	71.9	1,162	20,543	34,701
シンガポール	94,063	3.0	31,354	125,016	131,335
タイ	184,112	60.0	3,069	55,721	72,322
ベトナム	23,510	75.3	312	6,807	10,154
ラオス	1,816	48.0	378	323	690
ミャンマー	109,923	44.7	2,459	884	1,827
カンボジア	2,960	10.7	290	644	1,072
ASEAN 10カ国	823,879	489.9	1,682	337,930	373,454
(ベトナムのシェア) %	2.9	15.4	18.6	2.0	2.7

(注) ブルネイのGDP,人口,1人当たりGDPのみ1995年。1人当たりGDPの数値のうち,ASEAN10の数値はASEAN10の平均,ベトナムのシェアはベトナムの1人当たりGDPのASEAN10平均に対する比率。

(出所) ADB, Key Indicators of Development Asian and Pacific Countries 1997/IMF, Direction of Trade Statistics Yearbook 1997/アジア経済研究所『アジア動向年報1997』。

表2 ベトナムのマクロ経済パフォーマンス

年	実質GDP 成長率	CPI インフレ率	財政赤字/ GDP	貿易収支/ GDP	金融深化 (M2/GDP)	M2 (伸び率)
1986		774.7	6.18		0.185	
1987	3.66	231.8	4.74		0.164	324.3
1988	5.90	393.8	7.62		0.167	445.4
1989	8.53	34.7	10.26		0.295	233.8
1990	5.10	67.5	8.03		0.271	32.4
1991	5.96	67.5	3.71	2.9	0.265	78.8
1992	8.65	17.4	3.71	0.4	0.246	33.7
1993	8.07	5.2	6.21	-7.3	0.236	19.0
1994	8.84	14.4	2.61	-11.4	0.253	33.2
1995	9.54	12.7	1.47	-13.4	0.237	22.6
1996	9.34	4.5		-16.6	0.250	22.7

(出所) International Monetary Fund, "Vietnam: Recent Economic Developments," November 1996 およ Japan International Cooperation Agency, "The Economic Development Policy in the Transition toward a Market-Oriented Economy in the Socialist Republic of Viet Nam: Fiscal and Monetary Policies," June 1996.

表3 ベトナムの産業別・セクター別の事業所数と雇用 (1995年7月現在)

企業総数	全事業所数	鉱業	製造業	電気・ガス・水道	建設	商業・修理・レストラン	輸送・通信	金融	科学・技術	不動産・コンサル	文化・スポーツ	医療・保険	教育・訓練	公共サービス	従業員数	支店の従業員数	従業員数計
23,708	298	8,577	117	2,355	9,468	1,094	870	206	17	521	8	8	98	71	1,345,403	689,452	2,034,855
国内企業	23,016	8,195	113	2,323	9,438	991	832	193	16	456	7	6	90	67	1,263,439	673,584	1,937,023
国営企業	5,873	160	100	948	1,511	294	304	36	7	266	1	2	85	37	886,985	619,626	1,506,611
中央管轄	1,940	69	11	359	409	70	112	14	5	95	0	0	8	14	469,694	388,063	857,757
地方管轄	3,933	91	89	589	1,102	224	192	22	2	171	1	2	77	23	417,291	231,563	648,854
民間企業	17,143	129	6,073	13	1,375	697	528	157	9	190	6	4	5	30	376,454	53,658	430,112
合作社	1,867	74	1,067	1	81	282	13	96	2	10	1	2	0	3	87,771	6,195	93,966
私営企業	10,916	26	3,822	11	709	5,639	494	13	1	50	3	0	2	16	127,819	5,034	132,853
株式会社	118	0	32	0	6	19	6	48	0	4	1	0	0	0	13,072	7,133	20,205
有限会社	4,242	29	1,152	1	579	1,987	157	0	6	126	1	2	3	11	147,792	35,296	183,088
外資系企業	692	9	382	4	32	30	38	13	1	65	1	2	8	4	81,964	15,868	97,832
100%外資	150	1	124	2	1	3	0	7	1	5	0	0	1	3	32,966	4,143	37,109
国営との合併	433	7	203	2	22	22	27	6	0	50	1	2	7	1	40,953	8,844	49,797
合作社との合併	6	0	1	0	2	1	0	0	0	2	0	0	0	0	105	47	152
民間との合併	59	0	39	0	4	2	3	0	0	2	0	0	0	0	5,652	1,185	6,837
複数合併	32	1	12	0	3	2	2	0	0	5	0	0	0	0	1,367	1,443	2,810
経営協力	12	0	3	0	0	0	6	0	0	1	0	0	0	0	921	206	1,127
自営業	1,879,402	34,072	531,229	487	12,298	793,467	273,430	365	123	19,099	1,082	10,322	16,810	46,686	3,241,129		3,241,129
うち登録済	641,635	14,897	110,617	126	268	354,028	83,947	40	8	9,983	189	4,934	5,113	11,767	1,247,915		1,247,915
うち納税済	802,943	20,713	143,091	158	243	441,255	112,368	25	5	10,802	117	3,998	6,256	15,352	1,512,507		1,512,507
全事業所合計	1,903,110	34,370	539,806	604	14,653	802,935	274,524	571	140	19,550	1,090	10,330	16,908	46,757	4,586,532		5,275,984

(注) 事業所数には企業の支店が含まれない

(出所) Ket Qua, Kinh Te Hanh Chinh Su Nghiep, Nam 1995, Nha Xuat Ban Thong Ke, Hanoi, 10-1996より作成

表4 アジア諸国の中小企業（製造業）比較

	製造業従事 企業数 (1000)	うち中小 企業の数 (1000)	中小企 業 のシェア (%)	中小企業 の雇用数 (1000人)	中小企業 の 雇用シェア (%)	中小企業 の 生産シェア (%)	年	中小企業(製造業)の定義	
日本	856.6	852.3	99.5	10,396	73.8	51.8	1991	資本金1億円(約85万米ドル)以下	
シンガポール	3.5	2.7	77.6	55	35.2	NA	1991	国内資本30%以上で固定資本1200万Sドル(約850万米ドル)未	
韓国	297.7	296.2	99.5	2,762	65.3	45.8	1992	従業員300人以下	
台湾	159.2	156	98	1,734	76.7	39.4	1992	払込資本金4000万NTドル以下および総資産1億2000万NTドル(約450万米ドル)以下	
マレーシア	28.3	26.2	92.6	760	40.2	19.6	2) 1994	株主資本金250万Mドル(約100万米ドル)以下	
タイ	64.1	3)	63.2	98.6	1,281	73.8	NA	1991	投資資本1億バーツ(約400万ドル)未満および従業員200名未満
フィリピン	78.6	77.8	98.9	545	50	26.3	1) 1988	総資産(土地を除く)4000万ペソ(約150万米ドル)以下および従業員200人未満	
ベトナム	8.6	8.3	96.7	607	60.8	NA	1995	総資産100億ドン(約86万米ドル)未満または従業員500人以下	

(注) 1)売上高のシェア 2)付加価値額のシェア 3)精米業を除く。

(出所) "The APEC Survey on Small and Medium Enterprises 1994," APEC Committee on Trade and

表5 アジア各国の主要な構造的弱点

	過剰生産能力	技術受容力不足	中小企業の不利な条件
中国	++++	++	+
香港	-	++	No
インドネシア	+++	+++	++
韓国	++++	+	++++
マレーシア	++++	++++	+++
フィリピン	+++	+++	++
シンガポール	+	+	++
台湾	-	+	No
タイ	+++	++++	+++

(出所) OECD(1999), Table 3, p.29

(注) +は各要素が問題をもつ程度を表し、+から++++まで程度が大きくなる。

-は「不明」、Noは「問題なし」

表7 APEC加盟・主要各国における中小企業の比重（%；カッコ内 年）

	事業所数	雇用者数
オーストラリア	96.8 (1997) *	50.2 (1997) *
カナダ	98.0 (1996)	94.0 (1997)
チリ	15.7 (1993)	36.5 (1993)
中国	99.0 (1993)	78.8 (1993)
香港	98.2 (1995)	60.7 (1995)
インドネシア	98.0 (1996)	88.3 (1996)
日本	98.8 (1996)	77.6 (1996)
韓国	99.0 (1993)	69.0 (1993)
マレーシア	84.0 (1997)	12.3 (1997) **
メキシコ	98.7 (1994)	77.7 (1994)
フィリピン	99.5 (1988)	66.2 (1996)
ロシア	85.6 (1993)	33.5 (1993)
シンガポール	91.5 (1995)	51.8 (1995)
台湾	97.8 (1997)	78.4 (1997)
タイ	95.8 (1997)	18.1 (1996)
アメリカ合衆国	96.0 (1993)	69.0 (1993)
ベトナム	N.A. (入手不能)	85.0 (1998)

(出所) APEC SME Guide 2000, Table 1,

(注) *小企業のみの数値

**従業員 50 人以下の「小企業」の数値と思われる——引用者

マレーシアの中小企業政策 [略年表]

	全般	経済政策	外資導入	国民化	中小企業政策	ベンダー育成
1960	57 独立		58 先導産業条例		51 農村工業開発公社	
1965	63 連邦結成 シンガポール 分離独立	66 マレーシア 計画 ①				
1970	67 ASEAN 発足 69 「5・13」 事件	71 NEP ②	FTZ 法	ブミプトラ 政策		
1975		76 ③			産業調整法	
1980	81 マハティール 首相	④			MITI 小企業局；関係 16 省庁 29 機関	産業内リンケージ
1985	マイナス成長	86 IMP1 ⑤	人種別出資規 制緩和 88 BBC スキーム	83 プロトン 設立	投資促進法	SCX 88 PCS
1990	92 AFTA 合意	91 WAWASAN 2020 ⑥		付加価値 50% 現地化	92 実施機関を集約	
1995		96 IMP2 ⑦		93 DII 94 国内投資 基金		VDP
	97 アジア通貨 危機			「国民家電化」 構想	SMIDEC 発足	ILP
2000		01 OPP3 ⑧				