

増加する外国人経営者とその全体像

日本政策金融公庫総合研究所研究主幹

深 沼 光

日本政策金融公庫総合研究所研究員

(現・松本支店中小企業事業課長代理)

高 木 惇 矢

日本政策金融公庫総合研究所研究員

西 山 聡 志

日本政策金融公庫総合研究所客員研究員

山 田 佳 美

要 旨

来日して事業経営を始める外国人が近年増加している。彼らの存在は、多様性をもたらすという意味で、日本経済にプラスに作用する可能性がある。ただ、その全体像は必ずしも明らかになってこなかった。そこで本稿では、日本政策金融公庫総合研究所が2020年10月に実施した「活躍する外国人経営者に関するアンケート」により、海外からやって来た外国人経営者の実像に迫った。

その結果、経営する事業の業種は幅広いが、なかでも卸売業が約4割を占めていること、中国をはじめとするアジアの出身者が大半を占めるものの、世界中のさまざまな国から来日していること、日本人経営者に比べ若い年齢層が多いこと、8割近くが1990年以降に日本にやって来ていること、留学や仕事などの目的で来日し、一定の期間を経て経営者となった人が多いことなどが明らかになった。高学歴の人が多く、日本語の会話能力もかなり高い傾向にあることもわかった。さらに、約8割が、自分で事業をスタートさせていることも示された。また、多くの経営者が「出身国とのつながりを生かせる」「外国語が話せる」「国際感覚がある」といった外国人であることのメリットを感じている一方、不利な点として、「日本語の細かいニュアンスがわからない」「新規取引先の開拓が難しい」「金融機関からの借入が難しい」「不動産を借りるのが難しい」などが挙げられた。将来の事業展開については、外国人経営者は、日本人経営者と比べて拡大志向や、事業継続志向が強い傾向にある。また、そのほとんどが、日本に永住したいと考えている。

多くの外国人経営者が、日本においてビジネスチャンスを発見し、一定の成功を収めている。海外からの留学生や日本で働く外国人は近年増え続けており、外国人経営者はこれからも増加するだろう。彼らが創業の新たな担い手として、あるいは中小企業の後継者として、大いに活躍することが期待される。こうした外国人経営者が、よりスムーズにビジネスを進めることができるよう、より機動的な支援体制を整えることが必要ではないだろうか。

1 はじめに

(1) 問題意識

本稿では、中小企業を経営する海外出身の外国人（以下、たんに「外国人経営者」という）に注目して分析を進める。世界各国から新たに来日して事業経営を始める外国人経営者が近年増加している。彼らは、生活やビジネスの習慣が日本とは異なるところで生まれ育っているため、事業に対する考え方や商品・サービスに対する視点も、日本人経営者とは少し違っている場合があると思われる。彼らが日本でビジネスの世界に入ってくることは、その異質性により一部には周囲との摩擦を生む懸念がある一方で、多様性をもたらすという意味では、日本経済にとってプラスに作用する面も多いのではないだろうか。

ここではわが国の入国管理政策についての議論は控えるが、現状の制度の下でも、外国人経営者は増加するトレンドにある。もし、彼らが外国人であるということで事業経営に関して何らかの苦勞を強いられているとすれば、それを解消するための支援が求められるだろう。

本稿では、こうした外国人経営者の実像に迫る。構成は以下のとおりである。第1節で問題意識と先行研究を整理したうえで、次の第2節では、官公庁統計データと調査会社の企業データベースを基に、外国人経営者の現状を整理する。第3節以降は、2020年10月に日本政策金融公庫総合研究所が実施した「活躍する外国人経営者に関するアンケート」を基に、外国人経営者の実態を探っていく。まず、第3節では調査方法に加え、経営する企業の概要と外国人経営者の出身国、年齢など

について説明する。第4節は来日した理由や最終学歴、日本語の会話レベルなどについて、第5節は経営者になった経緯、経営者になる直前の職業、創業資金の調達方法など、第6節では取り扱う商品・サービスの特性、出身国・出身国人とのビジネス上のつながり、海外出身であることのメリットとデメリットなどを紹介する。第7節は、コロナ禍での経営状況を示したうえで、将来の事業展開、日本への永住の可能性について議論する。第8節は分析の総括である。なお、可能なものについては日本人経営者との比較も試みる。併せて、2020年9月から12月にかけて実施した外国人経営者へのヒアリングの結果も、一部紹介する。

(2) 先行研究

まず、日本における外国人経営者に関する先行研究を整理する。外国人経営者の事例については、インターネット上の情報などで多数確認できるが、書籍では少し古いものの、大宮（2005）がよくまとまっている。10人の外国人経営者に詳細なインタビューを行い、来日してから現在までのそれぞれのストーリーを紹介している。そのうえで、銀行融資が受けにくい、不動産を借りにくい、異文化摩擦があるといった理由から日本で外国人が事業を起こすのは難しい状況にあることを指摘し、そうしたハードルを乗り越えてビジネスを行う外国人経営者の旺盛なチャレンジ精神をたたえている。

外国人経営者を分析対象に含むアンケートとしては、江（2018）がある。中国からの留学生である自身の人脈を通じて、20歳代から60歳代の日本に在住する外国人79人に実施したものである¹。起業についての質問では、すでに起業している人が10人、3年以内に予定している人が11人、3年後以降に予定している人が10人との回答を得た。

¹ 2016年から2017年にかけて実施。79人の回答者のうち中国人が58人で全体の73.4%を占める。人脈を通じてアンケートを依頼したため、中国人の割合が高いなどサンプルが偏っていることについては、江（2018）も自ら指摘している。なお、アンケート回答者には日本国籍取得者4人も含まれており、分析対象は厳密には本稿で定義した外国人経営者とは異なる。

また、30歳代の起業確率が高いこと、日本に滞在する目的が就労の場合に起業確率が高く、留学や家族滞在の場合は低いことを示した。また、将来の経営者予備軍ともいえる外国人留学生については、ディスコ（2018）が、就職後のキャリアプランの質問で、いずれは独立・起業したいと回答した外国人留学生が13.4%いることを示した²。

外国人経営者の受け入れ時の課題については、日本総合研究所（2012）が、15人の日本で創業した外国人経営者へのヒアリングを基に、特に新たに入国して事業を始める場合に、不動産の賃借が難しいことが多いこと、金融機関からの借入は少なく友人・親族からの資金調達に頼っていること、外国人のスタッフを雇用する際の手続きに時間がかかることなどを指摘している。野村（2015）は、米国、英国、ドイツ、韓国の起業人材受け入れに向けた政策を整理し、日本で外国人の創業を増やすには、留学生の増加と定着の仕組みづくり、総合的なサポート体制の整備などが必要であるとまとめている。播磨（2019）は、国境を越える「トランスナショナル起業家」について、欧米の膨大な先行研究を整理したうえで、自身が英語で発表した論文を基に日本語で記述したものである。そのなかで、発展途上国での日本人起業家、創業エコシステムにおけるトランスナショナル起業家、ドイツの難民起業家について、ヒアリングなどを基に分析し、トランスナショナル起業家は独特の強みとともに弱みももっていること、それぞれの起業家は多様であり、サポートを行う場合にも多様性への理解が求められることなどを示した。近畿経済産業局（2019）は、外国人起業家を、留学生起業家（日本に留学経験のある起業家）、スピニアウト型起業家（日本で経営・就労経験のある起業家）、進出型外国起業家（起業目的で来日した起業家）の三つに分類している。そのうえで、

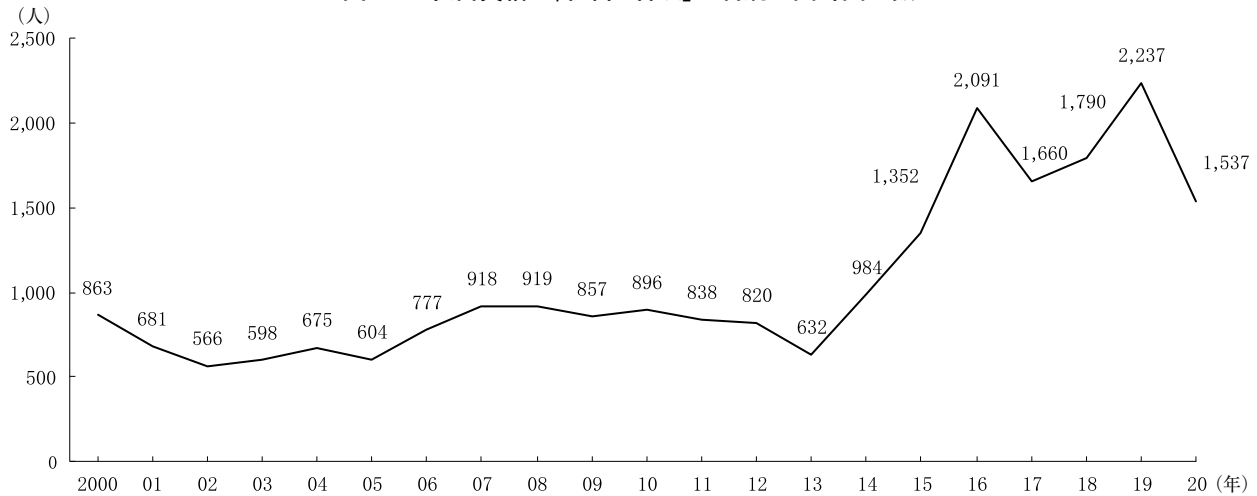
留学生起業家は人脈や土地勘があり日本語能力も高いことなどから比較的スムーズな事業展開が可能だが資金力に難があること、スピニアウト型起業家も同様の理由で比較的スムーズに起業できるが来日からの期間は長いこと、進出型外国起業家は来日から起業までの期間は短いものの言葉の問題の克服と日本の慣習・文化への慣れが必要であると指摘している。また、外国人起業家へのインタビューから、日本語が読み書きできる人の助けが必要である、在留期間を超える融資が受けにくい、不動産が借りにくいなどの声を集めている。また、行政書士からは、外国人起業家のなかには、労務管理や税金などに関する日本の制度を十分理解していない人もいることが問題であるとの指摘がなされていることを紹介している。

外国人経営者の経営する企業のパフォーマンスについては、Pandey and Rhee（2015）が、1990年代から2000年代にかけて日本の大企業に招聘された外国人CEOのケーススタディから、すべての外国人CEOが成功しているわけではないこと、既存の企業文化や組織構造をドラスチックに変化させた場合により成功しやすいことを示した。また、前出の近畿経済産業局（2019）では、外国人が経営する企業は利益率が高いと感じるという金融機関の担当者の声が紹介されている。さらに、本庄（2021）は、新規上場企業において、代表者が外国人であった場合と日本人であった場合の上場後の利益率や成長率の違いについて統計的分析を試みた。ただ、サンプル中に外国人の経営者が少ないことから、有意な結果は得られなかった。

このように、日本における外国人経営者については、さまざまな角度から研究がなされている。ただ、日本全体を網羅した大規模なアンケート調査はみられなかった。また、日本中小企業学会、日本ベンチャー学会、日本金融学会の近年の大会

² 日本人学生に対する同様の質問の回答割合は、国内学生が6.5%、留学生が14.9%であった。日本人であっても留学している場合には日本にいる外国人留学生に近い割合になっている点は、非常に興味深い。

図-1 在留資格が「経営・管理」の新規入国外国人数



資料: 出入国在留管理庁「出入国管理統計」

(注)1 新規入国時の在留資格が「経営・管理」であった外国人の数。再入国は含めない。

2 2015年3月以前は「投資・経営」である(以下同じ)。

プログラム等を調べたが、外国人経営者に関する報告を見つけることはできなかった³。

最近では、外国人の企業経営者が、マスコミに取り上げられることは少なくない。特に大企業経営者はそうである。一方、日本の企業の大多数を占める中小企業を経営する外国人については、個別の事例が紹介されることはあっても、その全体像については、必ずしも明らかになってはいないといっていよう。

2 統計でみる外国人経営者

(1) 増える外国人経営者

来日して事業を営む外国人は、近年増加している。これを、出入国在留管理庁「出入国管理

統計」のデータからみてみよう⁴。在留資格が「経営・管理」(2015年3月以前は「投資・経営」)である新規入国者は、2000年の863人が2002年には566人と一旦減少するものの、その後は増加傾向に転じた(図-1)⁵。2008年の919人をピークに、2013年にかけて再度減少傾向となったが、その後は再び増加傾向となり、2019年には2,237人まで増えた。2020年は1,537人となったが、これは新型コロナウイルスの影響によるものと考えられる。

この間、ストックベースでみた「経営・管理」の在留資格をもつ中長期在留者の人数は、2000年末の5,694人から、2005年末には6,743人、2010年末には1万908人、2015年末には1万8,109人と一貫して増え続け、2019年末には2万7,249人に達した⁶。2020年末でも2万7,119人と、新型コ

³ 日本中小企業学会は、大会で発表された主な論文が掲載されている『日本中小企業学会論集』の第1号(1982年)～第38号(2019年)、日本ベンチャー学会は『日本ベンチャー学会誌』No.1(1999年)～No.36(2020年)、会報vol.1(1998年)～vol.92(2020年)、日本金融学会は、機関誌『金融経済研究』創刊号(1991年)～第42号(2019年)を検索した。

⁴ 出入国在留管理庁は、2019年4月に、それまでの法務省入国管理局に代わって設置されており、「出入国管理統計」と後述の「在留外国人統計」も移管されている。

⁵ 出入国在留管理庁編(2020)では、「経営・管理」の在留資格により日本で行うことができる活動を、「本邦において貿易その他の事業の経営を行い又は当該事業の管理に従事する活動」とし、該当例として、企業等の経営者・管理者を挙げている。認められる在留期間は、5年、3年、1年、6カ月、4カ月、3カ月としている。

⁶ データは出入国在留管理庁「在留外国人統計」(2011年までは「登録外国人統計」)による、それぞれ年末時点の人数。中長期在留者には、3カ月以下の在留期間の人は含まれないため、「経営・管理」の在留資格で在留期間が3カ月の人は、ここでの数字に含まれない。

コロナウイルスの影響があるにもかかわらず前年とほぼ同じ水準を保っている。

2019年末時点の2万7,249人を都道府県別にみると、東京都が1万73人で全体の37.0%を占めており、大阪府が2,831人(10.4%)、埼玉県2,767人(10.2%)、千葉県2,182人(8.0%)、神奈川県2,020人(7.4%)、愛知県970人(3.6%)、福岡県881人(3.2%)と続いている⁷。なお、このデータは住所によるものであるため、事業を行っている場所とは必ずしも一致しないことに注意が必要である。国籍・地域別では、中国が1万4,442人で全体の53.0%を占めており、続いて韓国が3,078人(11.3%)、ネパールが1,588人(5.8%)、パキスタンが1,284人(4.7%)、スリランカが1,225人(4.5%)、台湾が862人(3.2%)、米国が668人(2.5%)などとなっている。「経営・管理」を目的とした在留資格者には、代表取締役ではない役員なども含まれるものの、外国人経営者の数が近年増えているのは、間違いないだろう。

ただ、これだけでは来日して事業を始める外国人経営者の全体像とはいえない。「経営・管理」以外にも、「永住者」「特別永住者」⁸「定住者」「日本人の配偶者等」「永住者の配偶者等」などの在留資格がある在留外国人は、日本で事業を行うことが可能であるからだ⁹。その数は、2019年末時点で「永住者」が79万3,164人、「特別永住者」が31万2,501人、「定住者」が20万4,787人、「日本人の配偶者等」が14万5,254人、「永住者の配偶者等」が4万1,517人、などとなっており、「経営・管理」の2万7,249人よりはるかに多い(表-1)。「経営・管理」以外の日本で事業を行うことができる在留資格をもっている外国籍の人

表-1 在留資格別在留外国人数

(単位:人)

教授	7,354	家族滞在	201,423
高度専門職	14,924	特定活動	65,187
経営・管理	27,249	永住者	793,164
教育	13,331	日本人の配偶者等	145,254
技術・人文知識・国際業務	271,999	永住者の配偶者等	41,517
企業内転勤	18,193	定住者	204,787
技能	41,692	特別永住者	312,501
技能実習	410,972	その他	17,799
留学	345,791	合計	2,933,137

資料：出入国在留管理庁「在留外国人統計」(2019年末時点)

(注) 5,000人以上在留している在留資格を、統計表に示された順に表示。「高度専門職」は1号イ、1号ロ、1号ハ、2号の合計。「技能実習」は、1号、2号、3号(それぞれイ、ロ)の合計。

のうち、事業を営んでいるのは一部と思われるが、海外で生まれた人ならば本稿の分析対象に含まれる。

(2)外国人経営者の総数

そこで、全国にいる外国人経営者の総数の推定を試みることにする。まず、経営者の出身地が47都道府県と海外の国・地域に分類されている、(株)東京商工リサーチ「TSR企業情報ファイル」(2020年10月時点)のデータを集計してみると、中小企業経営者70万3,277人のうち、約0.7%に当たる5,232人が海外出身という結果が得られた(表-2)。2016年の総務省・経済産業省「経済センサス-活動調査」の結果を基に中小企業庁が算出した中小企業の数、すなわち中小企業経営者の人数は357万8,176人であることから、海外出身の中小企業経営者は全

⁷ 執筆時点において、「経営・管理」について、都道府県別、国籍・地域別に入手できる最新のデータは2020年6月末のものであるが、ここではフローデータとの比較のため2019年末時点のデータを用いた。

⁸ 特別永住者は「日本国との平和条約の発効により日本の国籍を離脱した者で1945年9月2日以前から引き続き本邦に在留している者及びその直系卑属として本邦で出生しその後引き続き本邦に在留している者」と入管特例法(日本国との平和条約に基づき日本の国籍を離脱した者等の出入国管理に関する特例法)で規定されている。そのうち、現在多くを占める1945年以降に日本で出生した人は、本稿における外国人経営者の定義である「中小企業を営む海外出身の外国人」には当たらない。

⁹ 在留外国人は、中長期滞在者に特別永住者を加えたものである。

表-2 外国人中小企業経営者数の推計

データ	中小企業経営者全体 (人)	外国人中小企業経営者 (人)	割合 (%)
(1) 企業データベース	703,277 (a)	5,232 (b)	0.744 (c) = (b) / (a)
(2) 経済センサス	3,578,176 (d)	26,620 (e) = (d) × (c)	0.744 (c)

資料：(1)は(株)東京商工リサーチ「企業データベース」(2020年10月)、(2)は総務省・経済産業省「経済センサス—活動調査」(2016年)の中小企業庁による再編加工。

(注) 1 非農林業漁業(公務除く)。

2 (1)の全体は従業員数299人以下の企業数、(2)の全体は中小企業基本法における中小企業の数に基づいている。

3 (1)の外国人経営者は、従業員数299人以下の企業における海外出身経営者の数値。わずかと思われるが、日本人も含まれる。

「活躍する外国人経営者に関するアンケート」実施要領

(1) 調査時点	2020年10月
(2) 調査方法	郵送によるアンケート (回収は郵送およびインターネット)
(3) 調査対象	全国の海外出身で日本国籍をもたない外国籍の中小企業経営者 (従業員数299人以下の企業。「農林漁業」「不動産賃貸業」「発電業」「金融業」を除く) ※(株)東京商工リサーチ「TSR企業情報ファイル」(2020年10月時点)から抽出した、経営者の出身地が海外である中小企業7,042件にアンケートを送付し、海外出身かつ日本国籍をもたない経営者から回答を得た。
(4) 有効回答数	619人
(5) その他	アンケート票は日本語に英語を併記した。

国で2万6,620人いると推測される¹⁰。同データベースには経営者の国籍に関する情報がないため、海外出身の日本人経営者もわずかながら含まれるものの、来日して中小企業を経営している外国人の概数を示しているとみてよからう。

3 アンケートの概要

(1) 調査方法

当研究所では「活躍する外国人経営者に関するアンケート」(以下、たんに「アンケート」とい

う)を2020年10月に実施した(アンケート実施要領参照)。調査票は、前出の(株)東京商工リサーチ「TSR企業情報ファイル」から抽出した、全国の海外出身経営者が経営する中小企業7,042件に発送した¹¹。同データベースには、経営者の国籍は収録されていないため、アンケートの冒頭で日本国籍をもっているかどうかを確認し、もっていない外国籍の経営者にのみ回答を依頼している¹²。こうしたことから、日本出身の外国籍の経営者、もともと外国籍だったが現在は日本国籍を取得している経営者、日本国籍をもつ二重国籍者は、回答者から除かれている。外国人経営者が対象であることから、調査票と依頼文にはなるべく平易な日本語を使用するとともに、漢字にはルビを振った。また、すべてに英文を併記した。さらに、回答率の向上のため、アンケートの回収は郵送に加え専用のウェブサイトからも可能にした。最終的な有効回答数は619人であった¹³。

(2) 経営する企業の概要

ここからは、アンケートから判明した外国人経営者の実態を紹介していく。最初に、経営する企業の概要をみてみよう。まず、経営者本人を含む

¹⁰ 357万8,176人×0.744% = 2万6,620人。中小企業庁が算出した中小企業数のデータは、中小企業庁編(2020)による。

¹¹ サンプルサイズを確保するためデータの更新時期がやや古い中小企業も抽出したことから、発送件数は表-2で示した外国人経営者の数5,232人よりも多くなっている。

¹² 事前いくつかのデータベースを調べたが、経営者の国籍が収録されたものは見つけれなかった。また、インターネット調査会社にも複数アプローチしたが、十分な数の外国人経営者からの回答を確保できるだけの登録モニターをもっているところはなかった。前述の江(2018)も、同様の問題を指摘しており、次善の策として人脈を通じたアンケートを実施している。

¹³ 海外出身の日本人経営者にも発送されているため厳密には有効回答率とはいえないが、発送数に対する回答率は8.8%であった。

従業者数は、「4人以下」が36.3%、「5～9人」が25.8%、「10～19人」が16.3%、「20～49人」が15.0%、「50～299人」が6.5%で、平均は15.0人であった。

業種は幅広く分布しているが、なかでも「卸売業」が39.3%と非常に高い割合となった（表-3）。前述の2016年の経済センサスから中小企業庁が算出したデータでは、中小企業に占める卸売業の割合は5.8%であり、外国人経営者の卸売業への集中が際立っている¹⁴。これは、輸出入にかかわるビジネスを行うケースが多いためであると考えられる。

所在地は、「関東」が64.1%、「近畿」が13.1%、「東海」が6.6%などとなっており、大都市圏のウェイトが高い。そのほか、「九州・沖縄」（5.2%）、「中国」（2.9%）、「東北」（2.3%）、「信越」（1.9%）、「北陸」（1.6%）、「北海道」（1.5%）、「四国」（0.8%）の順となっている。都道府県別では、「東京都」が45.2%を占めており、「大阪府」（9.2%）、「神奈川県」（5.7%）、「千葉県」（5.0%）、「愛知県」（3.4%）、「福岡県」（3.1%）、「兵庫県」（2.6%）と続く。地域の分布は、前述した出入国在留管理庁「出入国管理統計」における「経営・管理」の在留資格者のデータとおおむね整合している。

（3）出身国・年齢・性別

次に経営者の属性を確認する。まず出身国・地域（以下、たんに「出身国」という）についてみてみよう。アンケートでは、出身国を、「生まれた国、または育った国で、自分がそこから来たと思うところ」と定義した。なお、国籍は尋ねていないため、厳密には出身国は国籍のある国とは一致しない。回答者の出身国は「中国（香港を除く）」が44.7%と半数近くを占めた（表-4）。「韓国・

表-3 業種

(単位:%)
(n=619)

建設業	3.1	飲食店	4.8
製造業	10.7	娯楽業	0.5
情報通信業 (ソフトウェア・情報 処理サービスなど)	13.7	医療、福祉	0.8
運輸業 (倉庫業を含む)	2.9	教育、学習支援業	1.5
卸売業	39.3	専門・技術サービス業 (税理士・建築設計・ 機械設計など)	5.3
小売業	11.1	生活関連サービス業 (理容業・美容業・ク リーニングなど)	3.1
不動産業	0.6	その他のサービス業 (自動車整備・機械等 修理など)	1.6
宿泊業	1.0		

資料：日本政策金融公庫総合研究所「活躍する外国人経営者に関するアンケート」（以下同じ）
(注) 構成比は小数第2位で四捨五入して表示しているため、合計が100%にならない場合がある（以下同じ）。

北朝鮮」の19.7%、「台湾」の6.9%がそれに続き、「アジア」が全体の84.7%を占めている。このほか、それぞれの回答割合は低いものの、「ヨーロッパ」（8.1%）、「北米」（3.9%）、「中南米」（2.6%）、「オセアニア」（0.8%）など、世界中のさまざまな国から経営者が来日していることも確認できた¹⁵。出身国の分布は、前述の「経営・管理」の在留資格保持者のデータとおおむね整合しているようだ。

現在の年齢は、「30～39歳」が15.2%、「40～49歳」が24.7%、「50～59歳」が40.1%、「60～69歳」が16.2%などとなっており、平均は51.2歳であった（図-2）。前述の(株)東京商工リサーチ「TSR企業情報ファイル」の日本の中小企業経営

¹⁴ 中小企業庁が算出したデータは、中小企業庁編（2020）による。

¹⁵ 「アフリカ」は選択肢には含めたが、アンケートの回答者はいなかった。ただし、少ないながらもアフリカ出身の外国人経営者は日本に在留している。

表-4 出身国・地域

(単位:%)
(n=619)

アジア	84.7	ヨーロッパ	8.1
中国 (香港を除く)	44.7	フランス	1.8
韓国・北朝鮮	19.7	英 国	1.5
台 湾	6.9	ドイツ	1.3
インド	3.4	ロシア	0.5
香 港	0.8	その他のヨーロッパ	3.1
ベトナム	0.6	北 米	3.9
ネパール	0.6	米 国	3.6
タ イ	0.5	カナダ	0.3
フィリピン	0.5	中南米	2.6
ミャンマー	0.3	ブラジル	1.9
シンガポール	0.2	その他の中南米・カリブ	0.6
中 東	1.0	オセアニア	0.8
その他のアジア	5.3	オーストラリア	0.6
		ニュージーランド	0.2

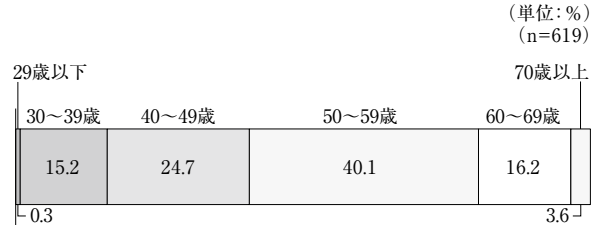
(注) 1 出身国・地域は、「生まれた国、または育った国で、自分がそこから来たと思うところ」と定義した。
 2 「中央アジア」「メキシコ」「ペルー」「その他のオセアニア」「アフリカ」の選択肢には回答がなかった。
 3 「ロシア」はヨーロッパに含めた。

者の平均年齢は62.6歳であることから、相対的に若い層の経営者の割合が高いということがわかる¹⁶。

性別は「男性」が82.6%、「女性」が17.4%であった。データベース全体では、「男性」が93.8%、「女性」が6.2%であり、外国人経営者のほうが女性の割合が高いものの、大半が男性であるということは共通している。日本人と同様、事業経営の分野への女性の進出が必ずしも進んではいないことがわかる。

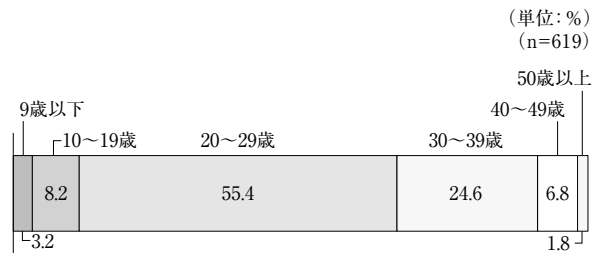
¹⁶ 出身国を問わず集計したデータである。

図-2 現在の年齢



(注) 現在の年齢は、2020-「生まれた年」で計算した。厳密には2020年末時点の年齢である。

図-3 来日時の年齢



(注) 来日時の年齢は、「来日年」-「生まれた年」で計算した。

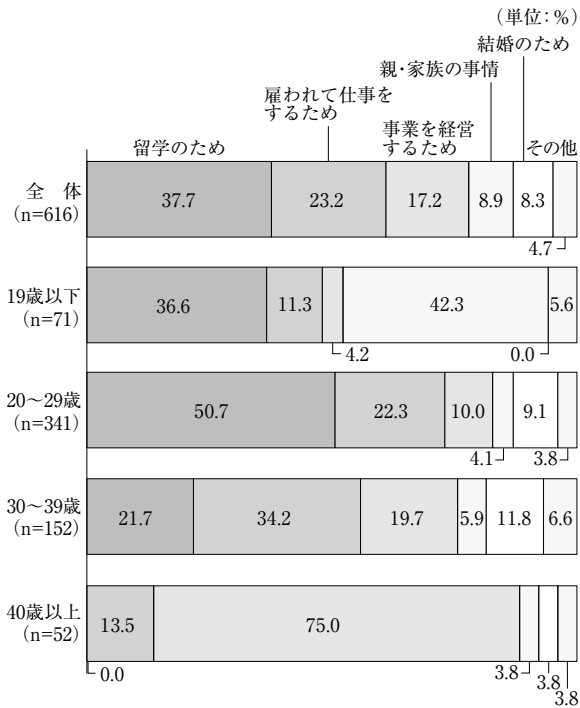
4 来日の経緯

(1) 来日の時期と年齢

外国人経営者は、どのようにして日本にやって来たのだろうか。まず、日本に住むようになった最初の年を尋ねたところ、「1979年以前」が4.5%、「1980~1989年」が18.7%、「1990~1999年」が39.6%、「2000~2009年」が27.3%、「2010年以降」が9.9%となった。1990年以降の来日が8割近くに達している。

来日時の年齢は、「9歳以下」が3.2%、「10~19歳」が8.2%、「20~29歳」が55.4%、「30~39歳」が24.6%、「40~49歳」が6.8%、「50歳以上」が1.8%となった(図-3)。20歳代と30歳代を合わせると全体の8割を占めており、平均は27.2歳であった。

図-4 来日理由(来日時の年齢別)

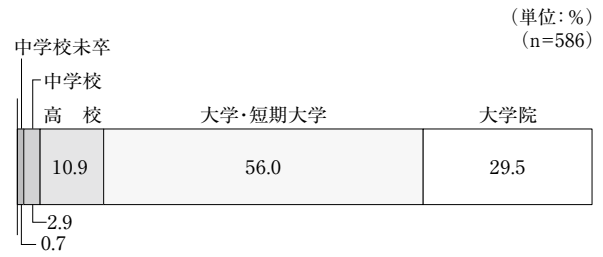


(2) 来日の理由

日本に住むようになった理由を尋ねたところ、「留学のため」が37.7%と最も割合が高く、「雇われて仕事をするため」が23.2%、「事業を営むため」が17.2%、「親・家族の事情」が8.9%、「結婚のため」が8.3%と続く(図-4)。もともと事業を行うことを目的に来日する人は少数派のようだ。

来日した時の年齢別にみると、さらに特徴がみえてくる。「19歳以下」では「親・家族の事情」が42.3%と最も割合が高く、「留学のため」が36.6%でそれに続く。これが「20～29歳」になると「留学のため」が50.7%、「雇われて仕事をするため」が22.3%となる。「30～39歳」でも「留学のため」は21.7%あるものの、「雇われて仕事をするため」が34.2%と割合を高め、「事業を営むため」も19.7%みられるようになる。「40歳以上」になると「事業を営むため」が75.0%を占めている。

図-5 最終学歴

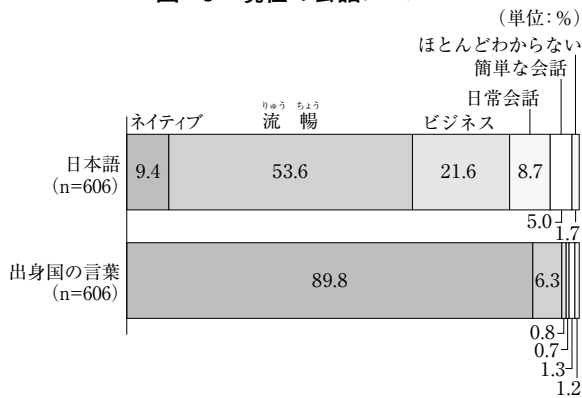


(3) 最終学歴・会話レベル

留学のために来日した経営者が多いということは、経営者の学歴は高そうだ。最終学歴をみると、「大学・短期大学」が56.0%、「大学院」が29.5%で、大学・短期大学以上が85.5%を占める(図-5)。当研究所が、開業前または開業後1年以内に日本政策金融公庫が融資した企業を調査した「2020年度新規開業実態調査」(以下、「新規開業調査」という)では、新規開業者の最終学歴は「大学・短期大学」が38.6%、「大学院」が4.5%で、合計43.1%であり、予想どおり、海外出身経営者の学歴はかなり高いといえる。なお、最終学歴の学校の所在地を「日本」と回答した割合は、「大学・短期大学」で32.0%、「大学院」で59.0%を占めている。

ここで、日本語の会話レベルを尋ねたところ、「ネイティブ」が9.4%、「流暢」が53.6%、「ビジネス」が21.6%となった(図-6)。日本の大学や大学院を卒業している人も少なくないこと、前述したように来日後10年以上経過している人が約9割を占めることなどから、日常の仕事には不自由しない人がほとんどのようだ。アンケートと併行して実施したヒアリングでも、多くの外国人経営者とほぼ不自由なく日本語で話すことができた。また、もちろん、出身国の言語の会話レベルも「ネイティブ」が89.8%、「流暢」が6.3%と高い。このことは、特に出身国と日本をつなぐビジネスを行う際に、非常に有利に働くだろう。さらに、教育水準を考えれば、日本語と出身国の言葉

図-6 現在の会話レベル



に加え、英語など他の言語も話すことができる経営者が少なくないと推測される。ヒアリングでも多くの経営者が英語を話すことができたほか、日本語と母国語以外に数か国語を操る人もいた。

一方で、出身国の言葉の会話レベルについて「簡単な会話」との回答が1.3%、「ほとんどわからない」が1.2%あることも見逃せない。これは、幼少期に親に連れられて来日し、日本で育ったためであろうと推測される。

5 経営者になったときの状況

(1) 経営者になった経緯・年齢

第4節でみたとおり、そもそも事業を営むために来日した経営者は少数派である。では、どのような経緯で事業を行うようになったのだろうか。まず、現在の事業を誰が始めたか尋ねたところ、「自分でスタート」が82.6%、「ほかの人から引き継ぎ」が17.4%となった。

経営者になった年齢は、「29歳以下」が13.6%、「30～39歳」が44.2%、「40～49歳」が35.1%、「50～59歳」が6.0%、「60歳以上」が1.1%であった。平均は全体では38.1歳、自分でスタートした人は37.4歳、ほかの人から引き継いだ人は

41.6歳となった。新規開業調査によると開業時の平均年齢は43.7歳、(株)東京商工リサーチ「平成28年度中小企業・小規模事業者の事業承継に関する調査」(中小企業庁委託)(2017年)によると、現経営者が事業を引き継いだ年齢は、中規模企業で48.2歳、小規模事業者で42.3歳であり、外国人経営者は、比較的若くして経営者になる傾向にあるようだ。

(2) 経営者になるまでの状況

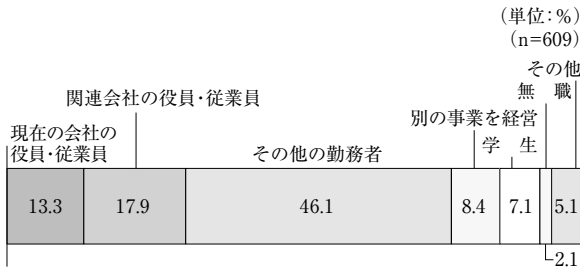
来日してから経営者になるまでの期間は、「0年以下(来日前に経営者になっていた場合を含む)」が8.8%、「1～4年」が13.8%、「5～9年」が25.6%、「10～14年」が23.4%、「15～19年」が14.3%、「20年以上」が14.1%となり、平均は10.9年であった。

来日直後に経営者になった、あるいは来日前から事業を営んでいた人はそれほど多くなく、来日してから一定期間経過したあとに経営者になる人が多いことがわかる。前述のとおり、事業を営むために来日した人は2割に満たない。海外からの留学生や日本で働く外国人は、近年、ほぼ一貫して増加し続けている。在留資格が「留学」の在留外国人は、2000年には7万6,980人だったものが、2010年には20万1,511人、2019年には34万5,791人に達した。「技術・人文知識・国際業務」の在留資格者も同様に、5万1,270人、11万5,059人、27万1,999人と増えている¹⁷。このように、日本で長期間暮らす外国人が増えてきたことが、外国人経営者が増加する大きな要因といえそう。ヒアリングでも、就業のために来日した人や、留学後に日本で働いていた人が、長く日本に滞在するうちに事業を始めることを考えるようになったケースが多かった。

経営者になる直前の職業は、「現在の会社の役

¹⁷ 2000年と2010年は、「技術」「人文知識・国際業務」の合計。

図-7 経営者になる直前の職業



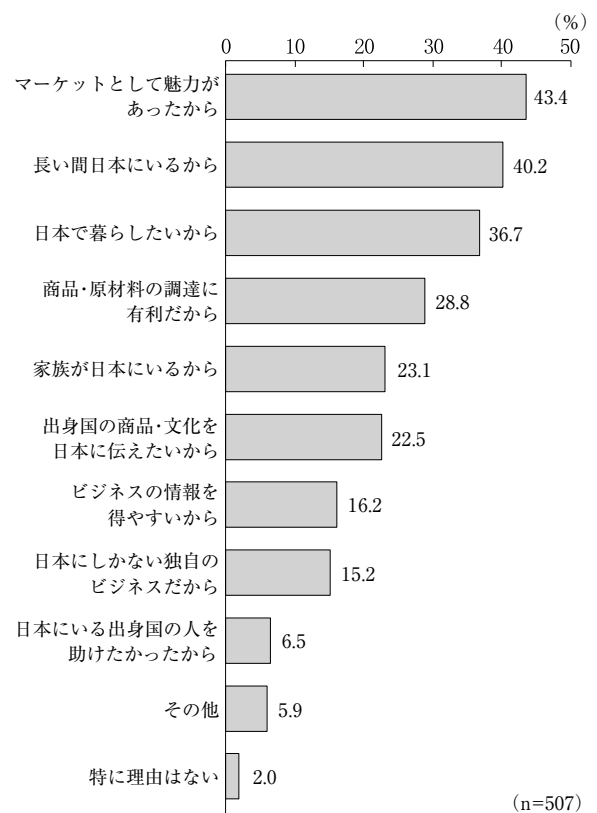
員・従業員」が13.3%、「関連会社の役員・従業員」が17.9%、「その他の勤務者」が46.1%と、会社などに勤めていた人が全体の77.3%を占める(図-7)。そのほか、「別の事業を経営」との回答が8.4%、「学生」との回答が7.1%みられた。新規開業調査では、新規開業者の約9割が経営者になる直前に役員や従業員として働いており、全体の傾向は類似している。ただ、同調査では「学生」は0.3%にとどまった。学生から直接経営者になる割合が相対的に高いことは、外国人経営者の特徴の一つといえるかもしれない。

(3) 自分で事業を始めた人の状況

ここで、自分で事業を始めた人に対して、日本で事業をスタートした理由を尋ねると、「マーケットとして魅力があったから」(43.4%)、「商品・原材料の調達に有利だから」(28.8%)、「ビジネスの情報を得やすいから」(16.2%)と、ビジネスを行う際の日本の優位性を挙げる人がある一方で、「長い間日本にいるから」(40.2%)、「日本で暮らしたいから」(36.7%)、「家族が日本にいるから」(23.1%)と、生活面での理由を回答している人も少なくない(図-8)。このほか、「出身国の商品・文化を日本に伝えたいから」が22.5%、「日本にしかない独自のビジネスだから」が15.2%、「日本にいる出身国の人を助けたかったから」が6.5%と、日本で開業した理由はさまざまである。

開業資金の調達先は、「自分自身」の84.4%のほか、「家族・親族」が30.2%、「共同経営者・

図-8 日本で事業をスタートした理由(複数回答)



(注) 事業を「自分でスタート」したと回答した人に尋ねたものである。

従業員」が13.2%、「その他の人・会社」が11.6%となった(図-9)。金融機関の利用率は、「民間金融機関」(11.0%)、「公的金融機関」(5.5%)、「地方自治体の制度融資」(2.2%)と低い。当研究所「2020年度起業と起業意識に関する調査」(以下、「起業調査」という)で、2016年から2020年に開業した起業家(事業に週35時間以上充てている人)の資金調達先をみると、「自己資金(預貯金、退職金など)」が90.2%、「家族や親戚からの借入・出資」が8.7%、「自社の役員・従業員からの借入・出資」が1.4%、「友人・知人からの借入・出資」が3.0%などとなっており、外国人経営者のほうが周囲との人的ネットワークを通じた資金調達が多い傾向にある。

一方、起業調査での金融機関利用率は、「民間金融機関(地方自治体の制度融資を含む)からの

図-9 開業資金の調達先(複数回答)

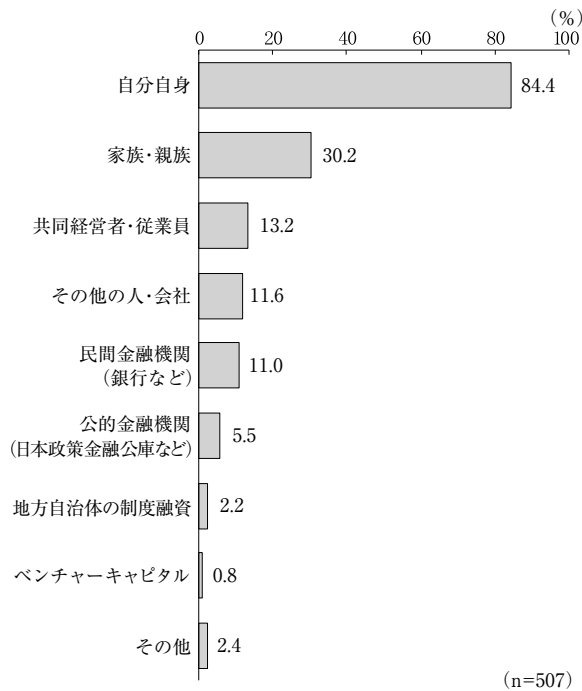
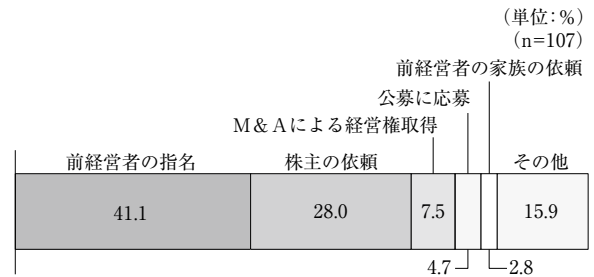
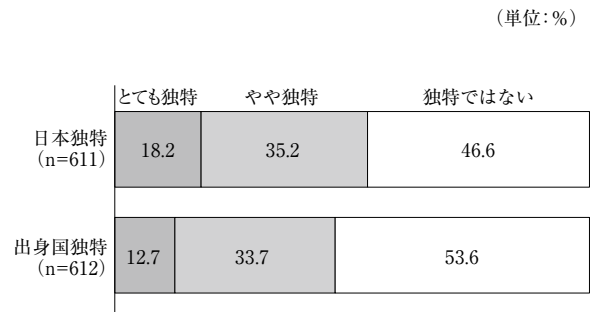


図-10 経営を引き継いだ理由



(注) 事業を「ほかの人から引き継ぎ」と回答した人に尋ねたものである。

図-11 商品の特性



借入」が5.0%、「日本政策金融公庫・沖縄振興開発金融公庫からの借入」が9.7%で、外国人経営者の金融機関利用率が特に低いわけではないようだ。ただ、ヒアリングでは、創業当初は金融機関からの借入が難しかったと語る経営者もいた。

(4) 事業を引き継いだ人の引き継ぎ理由

次に、事業をほかの人から引き継いだ人の、経営を引き継いだ理由をみると、「前経営者の指名」が41.1%、「株主の依頼」が28.0%、「M&Aによる経営権取得」が7.5%、「公募に応募」が4.7%、「前経営者の家族の依頼」が2.8%、「その他」が15.9%であった(図-10)。

前経営者との関係は、「親」(6.5%)、「配偶者の親」(8.4%)、「その他の親族」(9.3%)を合わせた親族が24.3%で、「親族以外」が75.7%と多数派である。ちなみに、前の経営者の出身国は、「日本」が49.5%、「現経営者の出身国」が42.1%、「その他の海外」が8.4%であった。

6 経営する事業の特性

(1) 商品の特性

続いて、事業の特性についてみてみよう。まず、提供している商品・サービスについて、日本独特のものかどうか尋ねたところ、「とても独特」が18.2%、「やや独特」が35.2%、「独特ではない」が46.6%となった(図-11)。同じく出身国独特のものについては、「とても独特」が12.7%、「やや独特」が33.7%、「独特ではない」が53.6%との回答だった。ヒアリングでは、日本独特の商品・サービスを提供するビジネスとして、伝統的製法の包丁や和風の弁当箱といった日本ならではの商品の小売りや輸出、マンガを利用した英語教材のような日本文化と関連するコンテンツの提供、日本メーカーの二輪車の輸出といった日本企業が得意とする機械製品の取り扱いなどがみられた。出

図-12 販売先の売上高に占める割合

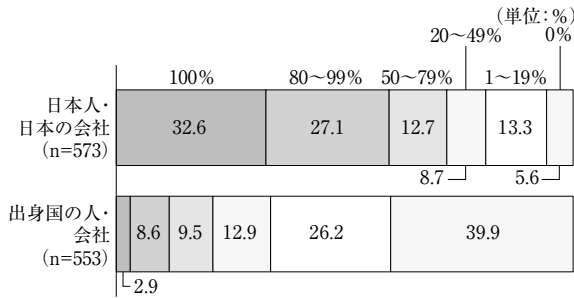
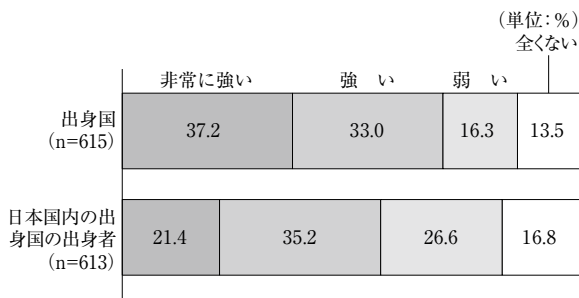


図-13 ビジネス上のつながり

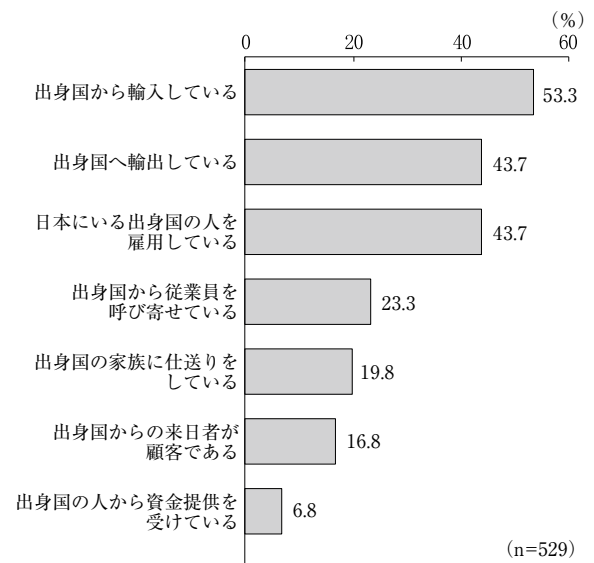


身国独特のものの例としては、出身国の食材の小売店などが挙げられる。アンケートの自由記述欄では、出身国料理のレストランも目立った。

提供する商品・サービスについてライバルと比べて優れているものを尋ねたところ、「品質の良さ」が44.4%と最も回答割合が高く、「対応の速さ」が21.2%、「価格の安さ」が17.4%で、それに続く。

次に、販売先についてみると、売上高全体のうち、日本人・日本の会社に対するものが占める割合は、「100%」が32.6%となった（図-12）。これに「80~99%」（27.1%）、「50~79%」（12.7%）を加えると7割を超えており、「0%」は5.6%にとどまっている。一方、出身国の人・会社に対するものが売上高に占める割合は、「100%」が2.9%、「80~99%」が8.6%、「50~79%」が9.5%、「20~49%」が12.9%、「1~19%」が26.2%となった。出身国の人・会社に対する売り上げが全くない「0%」とする回答も、39.9%みられた。全体としては、日本人や日本の企業を主な取引先とする

図-14 出身国との具体的な関係（複数回答）



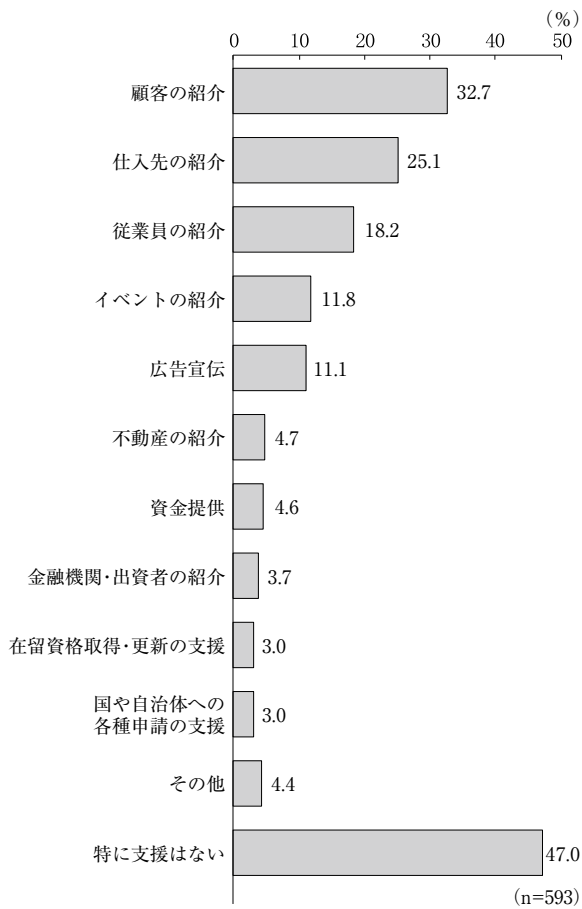
ところが多い一方で、一部には出身国の人や会社への販売にウエートを置く企業があることがわかる。

(2) 出身国・出身国人とのつながり

続いて、出身国とのビジネス上のつながりについて尋ねたところ、「非常に強い」が37.2%、「強い」が33.0%、「弱い」が16.3%で、「全くない」は13.5%にとどまる（図-13）。出身国の出身者との日本国内でのつながりについても、「非常に強い」が21.4%、「強い」が35.2%、「弱い」が26.6%で、「全くない」は16.8%であった。

出身国との具体的な関係をみると、「出身国から輸入している」が53.3%、「出身国へ輸出している」が43.7%と、多くの企業が出身国と商品のやりとりをしていることがわかる（図-14）。全体の39.3%を占める卸売業はもちろん、それ以外の製造業や小売業といった業種でも、出身国との取引関係があるようだ。「日本にいる出身国の人を雇用している」（43.7%）、「出身国から従業員を呼び寄せている」（23.3%）と、出身国の人たちに日本での就業の場を提供しているケースもみられる。このほか、「出身国の家族に仕送りをしている」

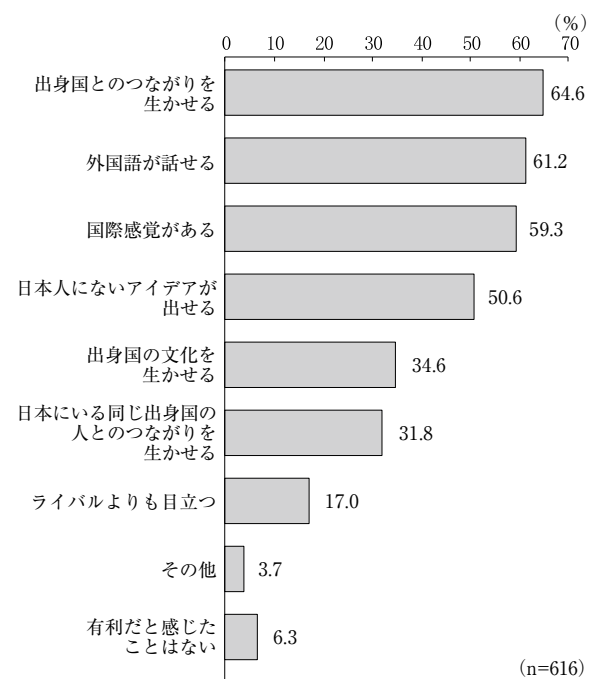
図-15 出身国人のコミュニティから受けているサポート(複数回答)



が19.8%、「出身国からの来日者が顧客である」が16.8%、「出身国の人から資金提供を受けている」が6.8%と、日本に居住しながらも出身国とさまざまなつながりをもっていることがわかる。

さらに、日本にある出身国人のコミュニティから受けているサポートについて尋ねたところ、「特に支援はない」が47.0%と半数近くを占めた(図-15)。一方、「顧客の紹介」(32.7%)、「仕入先の紹介」(25.1%)、「イベントの紹介」(11.8%)、「広告宣伝」(11.1%)など、支援を受けている場合も少なくなく、顧客開拓や取引拡大に出身国のネットワークをうまく活用していることがわかる。このほかにも、「従業員の紹介」が18.2%、「不動産の紹介」が4.7%、「資金提供」が4.6%などの回答もあり、幅広いサポートが行われているこ

図-16 ビジネスにおいて海外出身であることが有利だと感じる点(複数回答)

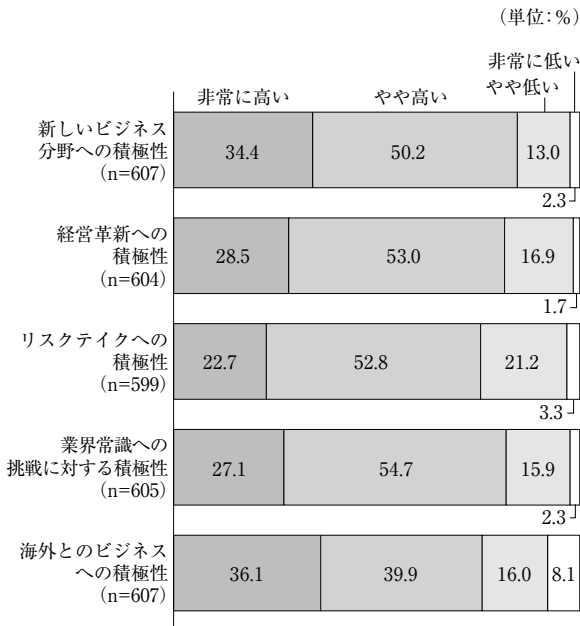


とがみてとれる。ヒアリングでも、選択肢にみられるような支援を、出身国の人とのネットワークを通じて得ているケースが多数みられた。

(3) 海外出身であることのメリット

次に、海外出身であることと事業との関係についてみてみる。海外出身であることがビジネスで有利だと感じる点について、「有利だと感じたことはない」との回答は6.3%にとどまり、ほとんどの経営者が何らかのメリットを感じていることがわかる(図-16)。具体的には、「出身国とのつながりを生かせる」が64.6%と最も回答割合が高く、「出身国の文化を生かせる」が34.6%となっている。「日本にいる同じ出身国の人とのつながりを生かせる」(31.8%)も含め、出身国とのネットワークを生かしていることがここでもわかる。「外国語が話せる」との回答も61.2%あった。こうした言語能力は特に海外との仕事を進めるうえで大きな武器となるだろう。「国際感覚がある」が59.3%、「日本人にないアイデアが出せる」が

図-17 日本人の経営者と比べた自己評価



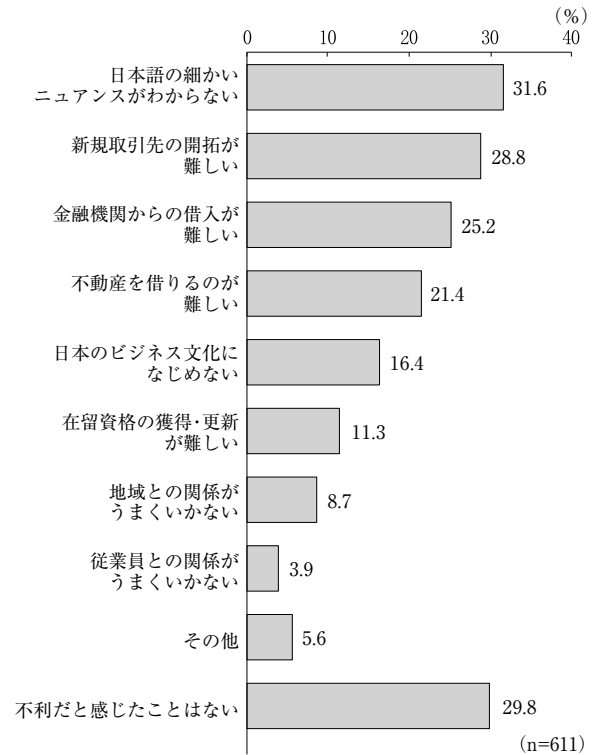
50.6%といった、日本人経営者とは異なる面をもっていることも、メリットと認識されている。

ここで、日本人の経営者と比べた場合の自己評価をみてみると、新しいビジネス分野への積極性については、「非常に高い」が34.4%、「やや高い」が50.2%と、合わせて8割以上が日本人経営者より高いと回答している(図-17)。以下、経営革新への積極性では、それぞれ28.5%、53.0%、リスクテイクへの積極性では22.7%、52.8%、業界常識への挑戦に対する積極性では27.1%、54.7%、海外とのビジネスへの積極性では36.1%、39.9%と、いずれも日本人経営者よりも高いと評価する回答が8割前後となった。もともと積極的な人が日本にやって来て、さらには経営者となっているということも考えられるが、全体的にビジネスに対する積極性が日本人経営者より高いことは、外国人経営者の特徴として大いに注目される。

(4) 海外出身であることのデメリット

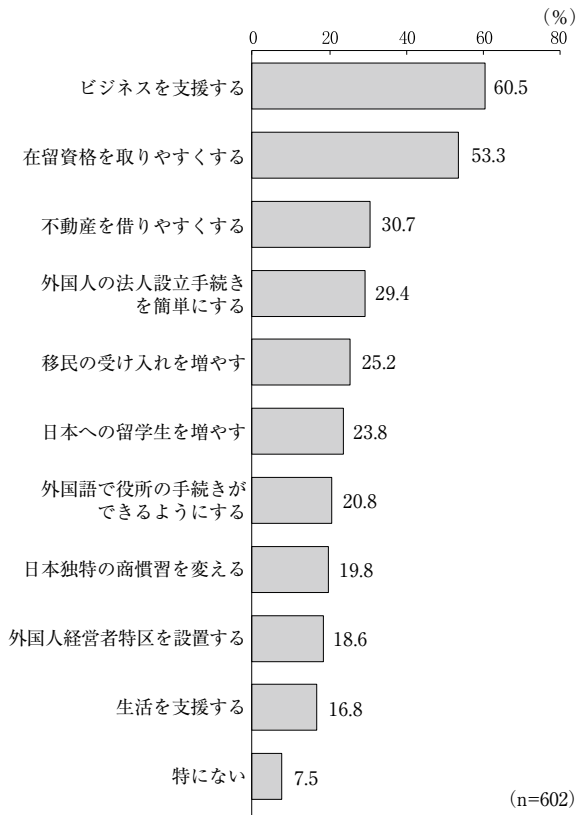
一方、ビジネスで不利だと感じる点については、「不利だと感じたことはない」との回答は29.8%

図-18 ビジネスにおいて海外出身であることが不利だと感じる点(複数回答)



で、残りの約7割が何らかの点で海外出身であることが不利だと感じている(図-18)。具体的な内容で最も回答割合が高かったのは、「日本語の細かいニュアンスがわからない」の31.6%であった。会話については多くの人がかんがりの能力をもっている一方、事業を行う際には、不動産や金融関連の契約や役所への届け出などの場面で多くの日本語の書類を読んだり作成したりすることが求められる。そうした場面では、日本人にとっても難解な用語が使われているケースもあり、海外出身の経営者が苦勞していることも容易にうなずける。ヒアリングでも日本語での書類作成に苦勞したと話す経営者は多かったが、その際には、日本人である配偶者、日本人の友人や専門家、地域の商工会議所・商工会の経営指導員など、周囲のさまざまな日本人の支えによって、問題を解決しているようだ。このほかの不利な点としては、「新規取引先の開拓が難しい」が28.8%、「金融機関

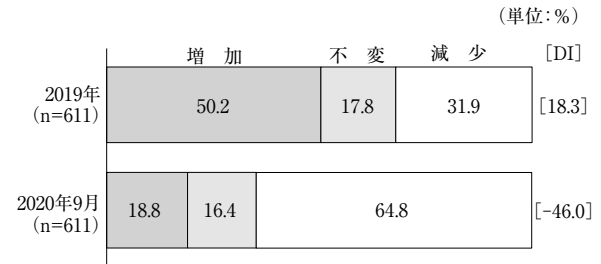
図-19 外国人経営者を増やす方策(複数回答)



からの借入が難しい」が25.2%、「不動産を借りるのが難しい」が21.4%、「日本のビジネス文化になじめない」が16.4%、「在留資格の獲得・更新が難しい」が11.3%、「地域との関係がうまくいかない」が8.7%などとなった。

さらに、外国人経営者を増やすための方策について尋ねたところ、「ビジネスを支援する」(60.5%)のほか、「在留資格を取りやすくする」(53.3%)、「不動産を借りやすくする」(30.7%)、「外国人の法人設立手続きを簡単にする」(29.4%)などが挙げられた(図-19)。これらの結果は、回答者自身が苦労したことを示しているともいえる。それぞれの質問に対する回答は、あくまで経営者の主観であり、必ずしも外国人であることにより異なる扱いを受けることを示すものとはいえないだろう。しかしながら、もし情報提供や意思疎通の不足のためにこうした事態が発生しているのであれば、何

図-20 前年と比べた売上高



(注) 1 2019年は2018年との比較、2020年9月は2019年9月との比較。
2 DIは「増加」-「減少」の値。

らかの対策を実施することも求められるかもしれないだろう。

7 経営状況と将来展望

(1) コロナ禍の影響

外国人が経営している企業の経営の状況はどうだろうか。新型コロナウイルス感染症の問題が大きくなる前の2019年の状況をみてみよう。まず前年と比べた売上高は、「増加」している企業が50.2%、「不変」が17.8%、「減少」が31.9%であった(図-20)。「増加」から「減少」を差し引いたDIを計算すると18.3となった。さらに、2019年の採算状況は、「黒字」が71.1%、「赤字」が28.9%で、DI(「黒字」-「赤字」)は42.2、総合的にみた業況は、「かなり良い」が7.5%、「やや良い」が60.2%、「やや悪い」が27.0%、「かなり悪い」が5.3%で、DI(「かなり良い」「やや良い」-「やや悪い」「かなり悪い」)は35.4となった。これらの数値は、当研究所が実施している「全国中小企業動向調査」でみた2019年10-12月期の小企業の売上DI(-27.6)、採算DI(-11.7)、業況判断DI(-29.2)と比べて、かなり良好である。

次に、コロナ禍に見舞われている2020年9月の売上高をみると、前年同月と比べて「減少」した企業が64.8%と3分の2近くに上っている。売上高が「増加」した企業(18.8%)、「不変」の企

業（16.4%）もあったものの、売上DIは-46.0にまで落ち込んだ。ただ、同時期（2020年7-9月期）の小企業の売上DIは、-65.8とさらに低くなっている。新型コロナウイルスの影響については、「非常に悪い影響」が32.5%、「悪い影響」が48.5%、「影響なし」が15.6%、「良い影響」が3.4%となった。「非常に悪い影響」と「悪い影響」を合わせると81.0%となり、多くの企業がマイナスの影響を受けていることがわかる。

（2）経営者の満足度

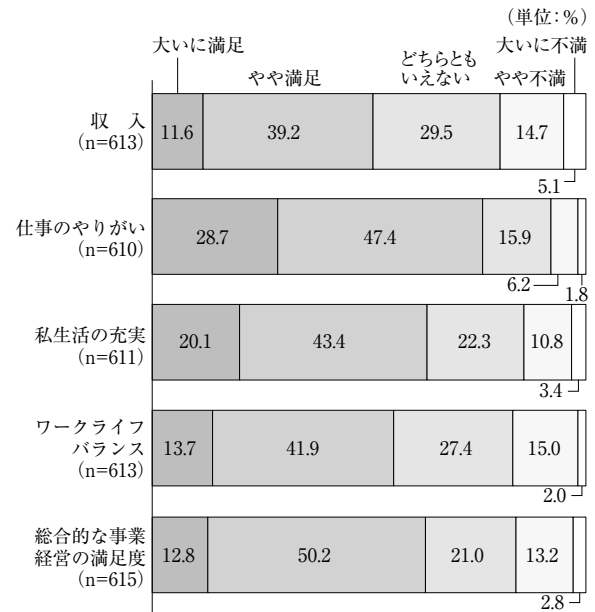
このように、外国人経営者の経営する企業は、中小企業としては比較的好調な業績をあげているところが多いのだが、彼ら自身はこうした現状をどう評価しているのだろうか。いくつかの指標について現在の満足度をみてみよう。まず、収入については、「大いに満足」が11.6%、「やや満足」が39.2%で、過半数が満足していると回答している（図-21）。「どちらともいえない」は29.5%で、「やや不満」は14.7%、「大いに不満」は5.1%にとどまっている。

続く仕事のやりがいでは、「大いに満足」が28.7%、「やや満足」が47.4%、私生活の充実では「大いに満足」が20.1%、「やや満足」が43.4%、ワークライフバランスでは「大いに満足」が13.7%、「やや満足」が41.9%と、多くの経営者が仕事にやりがいをもちつつ、生活を楽しんでいることがうかがえる。

総合的な事業経営の満足度では、「大いに満足」が12.8%、「やや満足」が50.2%で合わせて6割を超えており、「どちらともいえない」は21.0%、「やや不満」は13.2%、「大いに不満」は2.8%と、不満をもつ人は少数派である。新型コロナウイルス感染症の影響を受けている2020年10月の調査としては良好な結果といえるだろう。

一方、仕事と生活の優先度については、「仕事が最優先」が29.1%、「どちらかといえば仕事

図-21 満足度



優先」が55.6%と、8割以上が仕事を優先すると回答している。「どちらかといえば生活が優先」(12.1%)、「生活が最優先」(3.1%)の割合は低い。この結果を評価するのは難しいものの、少なくとも外国人経営者は、生活よりも事業経営を重要視する傾向が強いといえそうだ。在留資格が「経営・管理」の場合、事業に失敗して廃業したときには、ビザの更新ができなくなる懸念が大きいことも、影響しているのかもしれない。

（3）事業展開の方向

外国人経営者が経営する企業は、今後どうなっていくのだろうか。今後の事業の規模をどうしたいか尋ねたところ、「拡大」が66.0%、「不変」が26.8%、「縮小」が7.2%との回答が得られた。

また、株式上場については、「すでに上場している」が1.2%、「上場準備中」が1.5%、「将来上場したい」が22.8%、「上場するつもりはない」が74.5%であった。みずほ情報総研(株)「平成28年度中小企業・小規模事業者の人材確保・定着等に関する調査」(中小企業庁委託)(2017年)によれば、中小企業の今後の事業展開の方針は、「成

図-22 後継者の決定状況

(単位:%)

	廃業予定企業			
	決定企業	未定企業	時期尚早企業	
外国人経営者 (n=608)	11.3	46.5	7.9	34.2
一般中小企業 (n=4,759)	12.5	22.0	52.6	12.9

資料:一般中小企業は、日本政策金融公庫総合研究所「中小企業の事業承継に関するインターネット調査」(2019年)

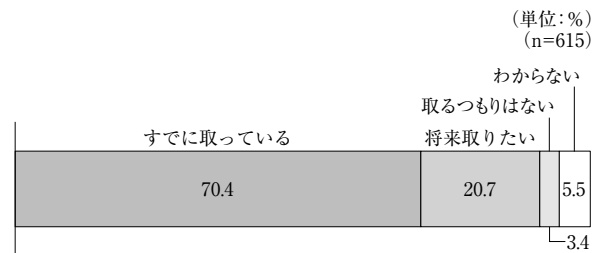
(注)「決定企業」は後継者が決まっておき後継者本人も承諾している企業、「未定企業」は後継者が決まっていない企業、「廃業予定企業」は経営者が自分の代で事業をやめるつもりである企業、「時期尚早企業」は経営者が若いので今は後継者を決める必要がないと考える企業。

長・拡大」が28.4%、「安定・維持」が59.4%、「縮小」が5.6%となっている¹⁸。また、新規開業調査では、将来の株式上場を「考えている」が13.5%、「考えていない」が86.5%であった。これらと比べてみると、外国人経営者は、相対的に事業の拡大志向が強いといえそうだ。

今後の事業の継続を考えた場合、長期的には後継者をどうするかという問題が出てくる。そこで後継者の決定状況をみてみると、後継者が決まっておき、後継者本人も承諾している「決定企業」は全体の11.3%にとどまった(図-22)。現時点では後継者が決まっていない「未定企業」は46.5%、自分の代で事業をやめるつもり「廃業予定企業」が7.9%、まだ若いので今は決める必要がないと考えている「時期尚早企業」は34.2%みられた。

これを、当研究所が2019年10月に実施した「中小企業の事業承継に関するインターネット調査」(以下、「事業承継調査」という)の「決定企業」が12.5%、「未定企業」が22.0%、「廃業予定企業」が52.6%、「時期尚早企業」が12.9%という結果と比較すると、「決定企業」の割合はほぼ同じ、「未定企業」「時期尚早企業」の割合が高く、

図-23 永住権の取得状況



「廃業予定企業」の割合はかなり低い。事業承継調査における経営者の平均年齢は61.0歳で、60歳以上の経営者が55.8%を占めるのに対し、外国人経営者の平均年齢は51.2歳、60歳以上の割合は19.8%と、かなり若いことから「時期尚早企業」の割合が高いのは納得できる。一方、「未定企業」が多く「廃業予定企業」が非常に少ないことは、年齢の違いだけでは説明できない。これは、現時点では後継者が決まっていない場合でも、事業を将来継続させたいという意味が、外国人経営者では強いことを表しているといえよう。

なお、「決定企業」について、後継者の現経営者との関係を尋ねたところ、「実子」が64.7%、「子ども以外の家族・親族」が10.3%、「役員・従業員」が20.6%、「社外の人」が4.4%となった。事業承継調査で該当するカテゴリーを集計すると、「実子」が65.5%、「子ども以外の家族・親族」が14.2%、「役員・従業員」が16.3%、「社外の人」が4.0%となっており、実の子どもに後を継がせるという傾向は、全体ではあまり変わらない。

(4) 日本への定着

外国人経営者は、今後も日本で暮らそうと考えているのだろうか。あるいは、引退したら帰国しようと考えているのだろうか。ここで、経営者の日本の永住権の取得状況を見ると、「すでに取っている」が70.4%、「将来取りたい」が20.7%との回答となった(図-23)。「取るつもりはない」

¹⁸ そのほか、「廃業を検討」が3.3%、「無回答」が3.4%となっている。

は3.4%で、「わからない」は5.5%と少数派であり、日本に永住したいと考えている外国人経営者がほとんどであることがわかる。さらに、配偶者の国籍をみると、「日本」が29.1%、「外国」が63.5%、「配偶者はいない」が7.5%だった。全体の3割近い経営者が日本人と結婚している。

こうした一連のデータは、多くの外国人経営者が日本で長期間事業を続ける意思があり、家族とともに日本に住み続ける可能性が高いことを示している。ヒアリングでも、治安が良く、医療や子どもの教育環境も整っている日本で、これからも長く暮らしたいと話す経営者が多かった。

8 おわりに

ここまでみてきたように、海外からやって来た多くの外国人経営者が、日本においてビジネスチャンスを発見し、一定の成功を収めている。出身国とのビジネス上の懸け橋となっているケースも多いようだ。わが国の入国管理政策を今後どうすべきかという議論はここでは控えるが、今、外国人経営者が増加していることは間違いない。そして、その多くが自ら事業をスタートさせている。本稿では、外国人経営者のうち、もともと経

営者になるために日本にやって来た人は少数派であり、その多くが、留学や仕事などの目的で来日したあと、一定の期間を経て経営者になっていることを示した。経営者予備軍となりえる海外からの留学生や日本で働く外国人は、近年増え続けていることから、外国人経営者の増加はこれからも続く可能性が高い。日本において中小企業の数が増減を続けている現状を考えれば、今後、彼らが創業の新たな担い手として、あるいは中小企業の後継者として、大いに活躍してくれることが期待できよう。

ただ、異郷の地で事業を営むのは、簡単なことではない。一から創業するとなると、なおさらだ。創業支援や中小企業支援の制度のほとんどは、経営者が外国人であっても利用できる。しかし、そうした制度があることをよく知らなかったり、知っていたとしても言葉の問題でうまく活用できなかったりするケースも少なくないだろう。日本で事業を行う外国人が、よりスムーズにビジネスを進めることができるよう、英語をはじめとする多言語での情報提供やサポートを含めた、より機動的な支援体制を整えることが必要ではないだろうか。

<参考文献>

- 大宮知信 (2005) 『ウチの社長は外国人』 祥伝社
- 近畿経済産業局 (2019) 「関西における外国人起業家の動向」 近畿経済産業局『関西企業フロンタライン』第12回
- 江小壽 (2018) 「日本経済活性化に向けた在日外国人起業家の育成と起業戦略—外国人起業家の視点から—」(作新学院大学・作新学院大学女子短期大学部「学術情報リポジトリ」収録)
- 出入国在留管理庁編 (2020) 『2020年版「出入国在留管理」』
- 中小企業庁編 (2020) 『中小企業白書 小規模企業白書 (2020年版上)』 日経印刷
- ディスコ (2018) 「2019年度 外国人留学生の就職活動に関する調査結果」(2018年8月)
- 日本総合研究所 (2012) 「平成23年度経済産業省委託調査(高度外国人の起業環境等に関する調査) 報告書」(2012年3月)
- 野村敦子 (2015) 「起業促進に向けたインバウンド戦略—海外における外国人起業人材の受け入れ促進策と日本への示唆—」 日本総合研究所
- 播磨亜希 (2019) 「トランスナショナル創業—国境を越える起業家の役割と課題—」 日本政策金融公庫総合研究所『日本政策金融公庫論集』第45号、pp.35-58

日本政策金融公庫論集 第51号 (2021年 5月)

本庄裕司 (2021) 「IPO企業の資金調達とパフォーマンス—東証マザーズによる検証結果—」日本政策金融公庫総合研究所『日本政策金融公庫論集』第50号、pp.47-67

Pandey, Sheela and Shanggeun Rhee (2015) “An Inductive Study of Foreign CEOs of Japanese Firms.” *Journal of Leadership & Organizational Studies*, Vol.22, pp.202-216.