

# 中小企業動向 トピックス

## 中小企業が輸出に取り組むためのポイント

人口減少を背景とする国内市場の縮小が見込まれるなか、海外市場開拓を目指す中小企業は少なくありません。しかしながら、多くの中小企業は経営資源の制約等もあり、国内でのみ事業展開せざるを得ないのが実情です。国内にいながら外需を開拓する「輸出」に取り組むことは、中小企業にとって今後さらに重要性を増すものと考えます。

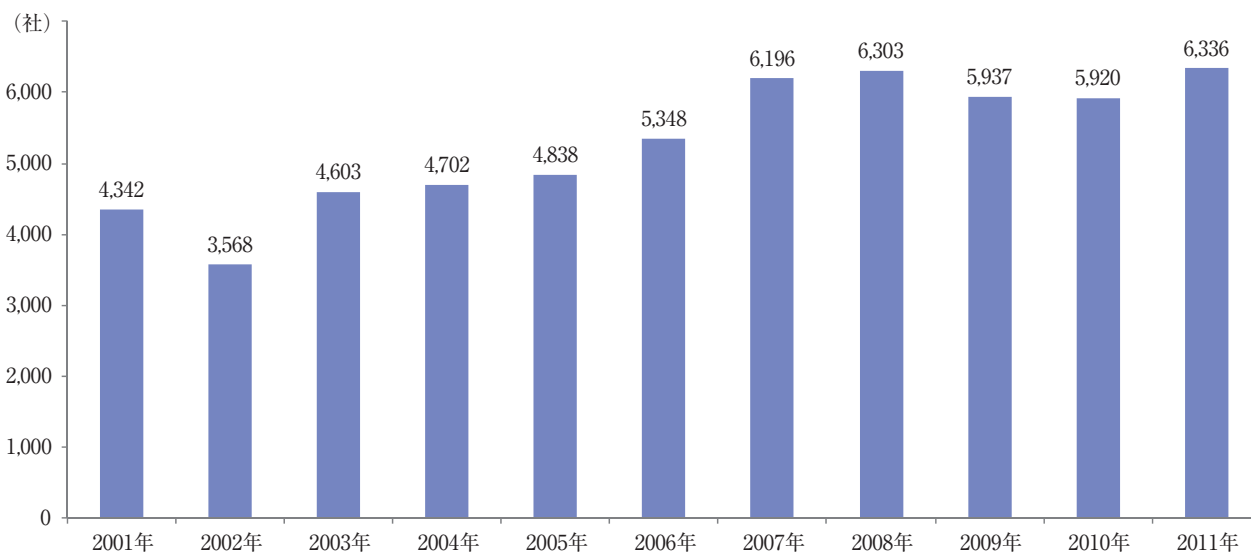
かかるなか、当公庫総合研究所では「輸出への取り組みを契機とした中小企業の変革」というテーマでレポートをまとめました。本稿では、レポートのなかから、中小企業が輸出に取り組むためのポイントをご紹介します。

### 輸出に取り組む中小企業は増加

輸出に取り組む中小企業は増加傾向にあります。業者を介さない直接輸出を行う中小製造業者数をみると、2001年の4,342社から、2011年には6,336社にまで増加しています（図表-1）。

輸出に取り組むうえで、中小企業は、販売先の確保や現地ニーズの把握、人材など様々な課題に直面していますが、当公庫総合研究所が行ったアンケートによると、中小企業は今後も輸出を増やす意向にあります。足元では、為替相場の変動が懸念されるものの、中小企業による輸出への取り組みは、今後も増加することが予想されます。

図表-1 直接輸出企業の数と割合の推移（中小製造業）



資料：経済産業省「工業統計表」、総務省・経済産業省「平成24年経済センサス・活動調査」再編加工  
出所：中小企業庁（2014）「2014年版中小企業白書」

## 輸出に取り組むためのポイント

では、中小企業が輸出によって成果を上げるためには、どのような取り組みが有効なのでしょう。輸出を行う中小企業の事例をみると、(1) 自社の技術や製品の情報を積極的に発信する、(2) 海外顧客のニーズを直接収集する、(3) 品質管理を強化する、(4) 従業員の能力向上に取り組むといった4点が指摘できます(図表-2)。以下、具体的にみていきましょう。

図表-2 中小企業が輸出に取り組むためのポイント

- (1) 自社の技術や製品の情報を積極的に発信する
- (2) 海外顧客のニーズを直接収集する
- (3) 品質管理を強化する
- (4) 従業員の能力向上に取り組む

### (1) 自社の技術や製品の情報を積極的に発信する

輸出に取り組む中小企業の多くは、販売先の確保を課題としてあげています。販売先を確保するためには、まず自社の技術や製品の魅力を海外に向けて発信し、潜在的な顧客の目に留まるよう、情報発信に取り組むことが必要です。

事例企業のなかには、海外の展示会に参加したり、英語だけでなく中国語のホームページを作成したりするなど、積極的に情報発信に取り組むことで、海外の販売先を確保した企業がみられます。

- 精密細管を製造・加工するA社では、海外展示会に参加し、自社の技術や製品の情報を発信することで、グローバルな視点から自社の立ち位置を確認しています。  
展示会では、製品の現物を見せることで、自社の技術力を示しています。また、低コストで対応できる点を説明し、そのことが、海外顧客の関心をひく決め手となっています。

### (2) 海外顧客のニーズを直接収集する

海外顧客のニーズを直接収集することも重要となります。事例企業をみると、輸出開始当初は、直接情報を収集するよりも、日本国内の既存顧客や商社を通じて、現地ニーズを収集する傾向があります。

一方、輸出開始後は、可能な限り、最終ユーザーのニーズを直接把握しようと取り組んでいます。海外に現地法人や営業所を設置したり、従業員を海外に派遣したりするなど、自社で直接、情報収集を行う体制を構築しています。それによって、現地ニーズに合わせた新製品を投入し、成果を上げる企業もみられます。

- 各種超硬工具を製造販売するB社は、現在、取引のある商社が、海外の展示会でB社の製品を出品する際には、自社の従業員を派遣して、現地で情報収集を行っています。  
また、インドネシアでは、従業員を派遣して現地の顧客を直接訪問し、自社製品の利用目的や使用方法を把握する取り組みを進めています。

### (3) 品質管理を強化する

輸出では、海外の顧客からクレームがあった場合、迅速な対応が難しいため、問題になることも想定されます。そのため、事例企業の多くが、品質管理を強化することで、問題の発生を未然に防ごうとしています。

- 工業用ブラシロールを製造販売するC社では、海外で品質トラブルが発生すると、国内よりも対応に時間を要し、問題が深刻化しがちであると認識しています。そのため、国内向け・海外向け製品の両方について、全製造グループが一同に集まる月例の生産会議を開催しています。会議では、不具合に対する改善報告を行うことで、問題発生を抑えるよう努めています。

### (4) 従業員の能力向上に取り組む

輸出に取り組むことによって、従業員に要求される業務内容は、より高度化・多様化する傾向がみられます。そうした状況に対して、事例企業は、①現在の従業員の能力向上、②能力の高い従業員の採用といった方策によって、従業員の能力向上に取り組んでいます。

- 製材・木工機械を製造販売するD社では、貿易部を中心とした社内各部署の従業員を対象として、OJTの一環として海外事業に関与させることで、現場経験を積ませています。代理店や商社と同行するなど、実務を通して輸出業務に対応可能な人材を育成しています。
- 前述C社は、TOEICのスコアで800点以上を新規採用の基準に追加することで、海外事業を担当することが可能な、能力の高い従業員の採用に取り組んでいます。

## 中小企業が輸出に取り組みやすい環境が整ってきている

前述のポイントに加えて、輸出に取り組みやすい環境を有効活用することも重要です。そうした環境として、(1) 販売・物流手段の多様化、(2) 公的支援の拡充、(3) 民間事業者による支援の実施があげられます(図表-3)。以下、それぞれについてみていきましょう。

### (1) 販売・物流手段の多様化

現在では、インターネットの発達により、販売チャネルの選択肢が増加しています。楽天グローバルマーケットなど、海外向けのショッピングモールに出店することで、国際的な電子商取引、いわゆる越境EC(Electronic Commerce)に取り組みやすくなっています。

物流面でも、日本郵便(株)が提供するEMS(Express Mail Service:国際スピード郵便)を活用す

図表-3 中小企業が輸出に取り組みやすい環境

| ポイント            | 概要  |
|-----------------|---|
| (1) 販売・物流手段の多様化 | <ul style="list-style-type: none"> <li>・越境 EC を運営する業者の増加</li> <li>・国際郵便の発達</li> </ul>                                       |
| (2) 公的支援の拡充     | <ul style="list-style-type: none"> <li>・官公庁や政府系機関による支援</li> <li>・地方自治体による支援</li> </ul>                                      |
| (3) 民間支援業者による支援 | <ul style="list-style-type: none"> <li>・中小企業と国内外の専門家などをマッチングする民間支援業者の増加</li> <li>・海運貨物取扱業者（乙仲、フォワーダー）による輸出手続きの代行</li> </ul> |

れば、世界 120 以上の国や地域に対して、30kg までの荷物を短期間かつ低コストで発送することができます。機械部品・金属加工品・電子部品はもちろん、近年では一部の国に対して冷蔵・冷凍での配送も可能となっています。多品種少量の取引が多い中小企業にとっては、有力な輸送手段といえるでしょう。

## (2) 公的支援の拡充

中小企業庁や、中小企業基盤整備機構、日本貿易振興機構、日本貿易保険、そして日本政策金融公庫などによって、中小企業の海外展開支援が拡充されています。中小企業庁が開設した「ミラサポ」のように、支援情報を横断的に入手できる Web サイトが設けられており、中小企業にも利用しやすくなっています。

## (3) 民間事業者による支援の実施

中小企業と、国内外の専門家あるいはパートナー企業をマッチングするサービスを提供する事業者も増加しています。乙仲やフォワーダーと呼ばれる海運貨物取扱業者を利用することで、通関手続や貨物の保管・梱包・配送といった貿易実務に関する業務を一括して任せることも可能です。

このように、中小企業が輸出に取り組みやすい環境が整ってきています。前述のポイントを実践するとともに、こうした環境を有効活用することが、輸出によって持続的に成果を上げることにつながるでしょう。

(丹下 英明)

<注>本稿は、日本政策金融公庫総合研究所が日本興亜リスクマネジメント株式会社（現：SOMPO リスケアマネジメント株式会社）に委託して行った共同研究の結果を再構築したものです。共同研究の詳細については、日本政策金融公庫総合研究所発行の『日本公庫総研レポート』No.2016-3 「輸出への取り組みを契機とした中小企業の変革」（2016年6月）をご参照ください。

ホームページ [https://www.jfc.go.jp/n/findings/pdf/soukenrepo\\_16\\_06\\_09.pdf](https://www.jfc.go.jp/n/findings/pdf/soukenrepo_16_06_09.pdf)

「中小企業動向トピックス」に関するご意見・ご要望等ございましたら、本支店窓口までお問い合わせください。

発行：日本政策金融公庫 総合研究所 ~ホームページ <http://www.jfc.go.jp/>