

# 東海地方企業・技術の国際伸展力

—名古屋商工会議所との共同調査報告—

小 林 達 也

## 1. は し が き

本稿は筆者が本年6月、名古屋商工会議所海外企業協力斡旋所と共同しておこなった調査の報告である。

1950年代後半より活発化した低開発諸国に対する経済技術援助は、世界史上かつて例のない国際的連帯関係の必要性を全世界の人々に痛感させた。おりから第2次世界大戦後の資本主義各国の経済は、リカード以後の経済学説のもつ崩壊への予言をむしろ裏切るかのごとき趨勢を示し、合成物質の開発と実用化、装置機械の自動制御化、新動力の実用化、合理的管理技術の採用等の技術革新の進展とそれにともなう新投資、新市場の継続的な拡大を原動力として繁栄を継続している。

こうした状況を背景として、経済成長の段階、あるいは工業化の過程の国際比較的分析に視点をおいた新しい史観の展開をみた。

開発途上諸国の工業化に対する国際的援助の問題は、その必要規模、効果について、コーリン・クラーク、H. Wシンガー、P. G. ホフマン等とくに国連関係の経済学者によってモデル・アプローチがおこなわれている一方、東西両陣営の対立という国際情勢からくる政治的意図の介入と資本主義経済のもつ営利的性格とから援助そのものの目的意識についての批判も厳しいものがある。

しかし、そうした原則論は一応度外視して、1964年ジュネーブで開催された「国連貿易開発会議」を契機とした最近の開発途上諸国の経済技術援助の強化、ピュアリフィケーション（純化）の要求は、自由主義諸国にと

って可能な限り自己の諸制約を脱して有効な援助方式の実施を促がしているものであり、それを実現することは1960年代の先進資本主義諸国の叡知を示すこととなろう。

現在、開発途上諸国の経済発展の最大の悩みは、絶対的な資本不足にある。したがって要求される援助も当然その不足を補う長期低利の借款が中心となる。また、極めて限られた資本、資源、技術をもって開発を実施する場合、投資効果の最も高い部門に重点的に投資し波及的に需要を喚起していくことが望まれている。

実際、それら諸国においては贈与に近い長期低利の借款（とくにひもつきでない）が歓迎され、また開発計画に即した資本、技術の一括供与が効果を上げている。

わが国の近代化の初期である明治初年には外国資本の借入れは、鉄道建設に480万円、秩禄処分のために1,170万円がイギリスから導入された以外はまったく資本援助を受けることがなかった。この点について最近ある講演会の席上であるインド人技術者から「ではどこから資本を用意したか、どうして離陸できたか」と強い質問を受けたことがある。これは当時の技術レベルや、明治以前からの国内資本蓄積の事情、明治政府による信用創造、低当制度の創設による資本動員政策、当時と現在との国際経済関係の違いなどの分析から説明されるわけであるが、それにしてもこれについて奇異の感を受ける人が多い。それはともあれ一般に後進国が先進諸国から進んだ技術や経営を学ぶ場合、たとえばプラントを輸入して技術指導を仰いだり、優秀な技術者の個人的努力により学習するよりも、資本、技術を一括して計画された近代的な事業の現地設立がより効果的であることは歴史的にもまた現在でもいくつもの実例から明らかにされている。

その意味で直接投資あるいは合弁形態による民間海外投資は相手国に欠けている資本技術を一括して供与しその製品の生産を直接おこなうという効果のほかに、技術、経営能力の伝授がほかの援助方式よりも、総合的な形でしかも身についた形でおこないうるという効果をもっている。しかし同時に供与側の営利的動機も無視できないもので、継続的な利益の確保と

送還の保証がない限り活動は不可能である。そのことは受入れ国の国民感情を刺戟する原因となり、開発計画の資金調査計画にも大きな影響を与える。こういったことが民間海外投資が援助あるいは協力となりうるかどうかの議論の分かれ目であるが、わが国の経済援助が実質的には民間の輸出振興を狙いとする現状からみて、今後の援助の強化は、国際援助機関への出資は別として、民間海外投資および技術輸出に対する制度上の育成措置に大きなウエートがおかれなければならない。

最近のOECDの開発センターの報告でも、民間海外援助の利点として、技術・経営スタッフの広範囲な育成、国内販売機構の確立、輸出チャンネルの開拓、下請関連事業の組織化等が挙げられている。（OECD Observer, 1966. 9. “開発援助” 特集号）

さて、この調査はこうした民間企業による対開発途上諸国経済技術協力がどのような形で実施されており、どのような効果を収め、またどのような問題点をもっているかを本東海地方の企業を対象として質問紙法でおこなったものである。

筆者の最初の意図としては、技術輸出、技術者の派遣、受入れによる技術協力に当地域の企業がどの程度貢献しているかを知ることと、その結果として当然現われるはずの国際的スケールでの技術の教育現象の実態をとらえたかったのであるが、たまたま時を同じうして日本商工会議所が6大都市の商工会議所に対し中小企業の海外投資のアンケート調査をおこなう計画があり名古屋商工会議所にもその調査票が配布された。そこでその調査もあわせて取りまとめる委託を受け、ここに掲載するような報告書の作成を見た次第である。

それ故、最初の意図はほとんど実現されず、また研究的視点の稀薄な実態調査に終わったわけではあるが、この種の調査が当名古屋地区で全体的におこなわれた最初のものでありこれに参画しえたことはひそかな喜びでもある。

調査対象は日商の中小企業対象という範囲をこえて大企業にまで拡大し、資本金3,000万円以上とし、「中部要覧」1965年版より選択した愛知、

岐阜，三重3県下の全企業（金融，交通運輸，一部サービス業を除く）656社とした。各社に対し6月20日頃より，日商の作成した資本協力に関するA票，筆者の作成した技術協力B票1部ずつを配布し，7月20日頃までに回収をおえた。

調査はこの両アンケートにのみよるもので個々の企業の活動状況や問題意識を直接訪問して追調査することはしなかった。このいみで必ずしも十分とはいえないかもしれない。なお又本調査で回答を得られなかった企業で従来から海外進出の実績のある企業もあったので，これについては概括的ではあるが商工会議所が1965年3月に集計した「中部地区主要企業における経済協力の現状について」からピック・アップし，本調査分に追加する作業をおこなった。とにかくも一応のデータが得られた次第で，中部産業界の1966年時点の国際伸展力の実態を把握しえたものと思う。

なお本調査にあたって種々の御便宜をお計らいいただいた同商工会議所貿易港湾部部长富田俊三氏，および同部織田精二氏にあらためて厚くお礼を申し上げる次第である。

## 2. 調査票回収の状況

第1表 調査票回収状況

業種	配布数	A票回収数	B票回収数
金属	61	21	24
機械	147	46	45
化学	45	12	12
繊維	145	48	49
土石・窯業	62	14	15
建設・附帯工事	50	10	10
木材・合板	17	4	8
紙・パルプ	21	7	7
印刷・事務用品	10	4	1
販売・商事	90	30	22
その他	8	2	3
計	656	198 (30%)	198 (30%)

総計656社に対し，それぞれA票およびB票を配布し，郵送にて回収したが，その回収数は，第1表に示すごとく，業種別には多少の差異があるがA，B票とも198の同数で回収率は30.2

%であった。この種の調査の回収率としては、まずまずの数とってよからう。（本年2月、大阪商工会議所国際部のおこなった同種の調査では33%となっている。）この回収率をA票のみについて地域別にみると、愛知県173社（内名古屋市内100社）30%、岐阜県16社、34.8%、三重県9社、25.7%となっている。

### 3. 東海3県下企業の海外進出の概況

#### 1) 海外投資・技術協力の経験の有無

両調査票共、冒頭において海外投資および技術協力の経験のあるなしを問うているが、「経験がある」と答えた会社は、海外投資については198社のうち15社、技術協力については198社のうち26社となっている。この両者の間に重複する会社があるのでこれを修正すれば、32社が合弁等資本進出か、技術輸出あるいは海外技術者の訓練とかのなんらかの形で協力をおこなっているという結果がでる。ところがこれ以外に回収洩れとなった企業の中に進出している会社が発見され、これを前述のごとく1965年3月本幹旋所の調査した「中部地区主要企業における経済協力の現状について」からピックアップ・アップして追加した結果、海外進出会社は41社となった。

（第2表および第4表参照）

#### 2) 進出の概況

この41社の業種別、地域別の協力形態の概況は、つぎの第2表のごとくになる。

第2表 東海地区企業海外進出の業種別概況

業種	愛知	岐阜	三重	計	資本 協力	技術 協力	資本 技術 両面 ※	進出地域（件数）				
								東 アジア	南 米	中南 米	オセ ニア	先進 国
金 属	3		1	4	1	3		8				2
機 械	工 作 機	1				1		1				
	ミ シ ン	1				1						1
	水道メーター	1				1		1				
	自 動 車	1					1	1	1			1

業 種	愛知	岐阜	三重	計	資本 協力	技術 協力	資本 技術 両面 ※	進出地域（件数）			
								東 アジア	南 米	中南 米	オセア ニア
機 械	紡 織 機	1					1	1			1
	車 輻 機	1			8		1	3			
	鑄 造 機 械	1				1		3			
	農 機			1		1		1			
化 学	油 脂	1				1		1			
	薬 品	2			4	1	1	3			
	ゴ ム	1					1	4			
織 維	羊 毛	2				1	1	1			1
	綿 合 織	2	1		9	1	2	4	1		
	染 色 整 理	2	1			2	1	4			
	縫 製 品	1				1		1			
土 石 窯 業	陶 器	2					2	1	1		
	特 殊 陶 器	2			5		1	1	2	1	
	セ メ ン ト		1				1	1			
建 設 ・ 工 事	2	1		3	1	2		4	1		
合 板	1			1		1		1			
事 務 用 品	1			1		1				1	
商 社	陶 器	1				1					1
	織 維	1			5	1		1			
	機 械	2				2		3			2
	自 動 車	1				1		1	1		1
食 品（砂 糖）	1			1	1			1			
計	35社	4社	2社	41社	16社	20社	5社	47件	7件	1件	10件

※資本・技術の進出を全く別のケースでおこなっている会社、実際上は資本協力会社は何らかの形で技術協力もあわせておこなっていると考えられる。

地域別にみると、対象となった会社数に比例して愛知県下に本社をもつ企業が最も多い。業種別では繊維工業・機械工業・陶器セメント・商社・金属工業・化学工業の順になる。これは全国的な企業の海外進出の傾向

や、中京工業地帯の産業構成を勘案すれば、まず妥当な順序といえよう。特色的なことは、窯業関係が当地域の特産技術として伸びていること、食料品・漁業等が停滞していることが考えられよう。進出品目の細かい分類は後の海外投資、技術協力それぞれの具体的な検討の叙述にゆずることにする。

つぎに協力の形態についてであるが、第2表では、海外投資A票にのみ回答した会社と同一相手先に資本・技術両方の提供をしていると回答した会社は同一に「資本協力」の項に、技術協力のみをおこなっている会社は「技術協力」の項に、全く別ケースとして資本協力と技術協力をおこなっている会社は「資本、技術両面」の項に分類した。したがって「資本協力」会社のほとんどは何らかの形で技術協力をもおこなっていると見てよい。また第3の項目に該当する6社は比較的件数も豊富で海外進出に積極的であるといえる。その会社は自動車メーカー、産業機械メーカー、薬品メーカー、ゴム製品メーカー、特殊陶器（スパークプラグ等）メーカー各1社ずつである。

進出地域は件数からみて東南アジア（沖縄を含む）が圧倒的であり、そのうち沖縄、タイ各10件、インド9件、台湾7件、韓国、ブラジル各4件等となっている。合併等資本協力の多い国、地域は沖縄、ブラジルで、技術協力は台湾、インド、韓国が多く、タイは両方とも多いといった風にそれぞれの外資規制条件等の投資環境を反映している。意外なのは先進諸国に対する進出が非常に活発なことで、とくにアメリカ合衆国に対して、延9件の進出がおこなわれている。その主なものは市場開拓を目的とした陶

第3表 海外進出会社の資本金規模

資 本 金 (円)	会 社 数
3000万～1億未満	6
1億～5億未満	17
5億～10億未満	2
10億～50億未満	13
50億円以上	3

器・機械・自動車関係商社の現地法人の設立で、自動車の場合、メーカーの生産事業に附随して、その販売会社が共同出資で進出したものである。しかし同時に機械・金属関係の合併事業もアメリカで活発化していることも見逃がすこ

とができない。

進出41社の資本金規模別構成は第3表のとおりで、10億円以上の機械工業を中心とした大企業と、5億円未満の繊維加工、陶器セメント、薬品、事務用品等の中企業との2つに大きく分けることができる。後者のグループでも技術協力ばかりでなく繊維加工を中心に、金属製品、ゴム製品などの面での資本協力も活発である。

以上からみて、当地域の企業の海外進出は、自動車を中心とした機械関係、染色縫製等の繊維加工関係、陶器関係の3つが主軸となり、それにそれらの販売部門が加わるという形でおこなわれているという傾向がうかがえよう。

こうした概況を前提として、つぎに海外投資と技術協力の詳しい内容について別個にみていきたい。



4. 東海3県下企業の現在おこなっている海外投資の実態と、海外進出潜在力について

1) 実際におこなわれている資本協力の実態 単独進出、共同出資、合弁形態を併せての当地域の海外資本進出は、次表のごとく会社数にして19社、件数にして27件となる。その業種別内訳は繊維関係6社6件、機械関係3社5件、商社関係3社8件、陶器関係2社2件等となり、進出地域は沖縄7件、アメリカ6件、タイ5件、ブラジル4件の順となっている。このうち共同出資を含めた単独進出が13件、合弁形態が14件となり、比較的単独での現地法人設立のケースが多い。

第4表 東海地区海外投資会社の進出地域等一覧表

業種	会社符号	生産品目	進出地域(進出形態)				日本側出資割合	役員数			業績判断				
			東南アジア	中南米	アメリカ	その他		日本側	現地側	良好	予想通り	予想以下	判断つかぬ	その他	
本調査において集計されたもの	繊維工業 A	合繊染色整理	△				%				○				
	B	綿化繊織物染色整理	○				72.5	5	2			○			
	C	綿糸				○	不明	不明			○				
	D	ウールトップ	○				100	4	5			不			明
	繊維製品 E	縫製品	○				48	4	5			○			
	ゴム工業 F	自転車チューブ タイヤ				○	40	2	3			○			
	陶磁器工業 G	内燃機関用プラグ, 工業特殊陶器				△						○			
	H	モザイクタイル				○	50	3	3						○
	金属製品 I	合成樹脂用金型													○
	一般機械工業 J	紡織機				○	97	7	2				○		
輸送機械 K	四輪駆動車				△								○		
〃	乗用車,トラック, 四輪駆動車											○			

業種	会社符号	生産品目	進出地域(進出形態)					日本側出資割合	役員数		業績判断						
			東南アジア	中南米	アメリカ	日本側	現地側		良	予想通り	予想以下	判断つかぬ	その他				
建設業 販売業	K	乗用車, トラック	◇											○			
	L	建設業	△														
	"	"	○				100										
	M	不明				△								○			
	"	"	○				50	2	2	○							
	"	電気製品販売		○			24.5	2	2		○						
	N	自動車販売	◇					5	4					○			
	"	"						4	4			○					
"	"						2	4					○				
O	陶器販売					△							○				
40付 年加 3し 月た もの 調の 査の から	P	精糖	○				33										
	"	"	□				45										
	Q	機械販売												△			
	R	農機具	○														
S	縫製品	○															
計	( ) 内日本調査分		6 (3)	2 (1)	5 (5)	2 (2)	1 (1)	4 (4)	1 (1)	6 (5)			(5)	(7)	(5)	(2)	(2)

注：○合併形態 △単独進出 ◇日本側のみ共同進出 □共同での合併

証券投資により現地法人を設立する場合、合併によるか単独でおこなうかは、相手国の外資導入法による持株比率の制限の有無、適当な提携相手の有無などにより左右されるが、一般に従来より比較的外資規制の少ない中南米地域や東南アジア中タイ、香港、マレーシア等に合併事業として進出する企業が多く、全国的にみて1964年現在の海外投資件数302件のうち、単独での進出は57件を数えるにすぎない。これから比べると当地域の件数の半分近くの13件が単独進出であることは注目に価する。これは一つには、

大自動車メーカーとその販売会社の共同単独での件数が多いこと、およびあまり外資規制をうけない単独の商業進出がアメリカ市場に集中するという全国的にみても肯首できる傾向が当地域では一層強いことによるわけである。また合併事業の場合の持株比率50%以上の指導権を取得しうる状態のものは回答数の50% (5件) となり、数は少ないが全国的な傾向と一致する。こうしたことから当地域の企業の海外進出態度はかなり積極的で、かつ自由に活動できる形をとっているといえよう。なお、あるインキ製造会社のように会社自体としては進出していないが親会社の多方面な進出に実質的に参加している会社もあり、こうしたものを含めるとその数もより多くなると思われるがその実態はよくつかめなかった。

第5表 資本金額別、輸出の有無  
別海外投資会社  
( ) 内は40年3月調査分を含む

資 本 金 (円)	会 社 数
3,000万～1億未満	2 (3)
1 億～5億未満	6 (8)
5億～10億未満	1 (2)
10億～50億未満	5 (6)
50億以上	1 (1)

輸 出 の 有 無	会 社 数
有	14
無	1

海外投資会社の資本金規模構成および輸出の有無は第5表のとおりで、前者は第3表の全体的傾向と一致し、当然のことながら輸出をおこなっている会社が圧倒的に多い。

さてこの海外投資会社の経営の成功度を会社自身の判断によって評価させたものが、第4表右端の業績判断であるが、「当初の計画どおり」かそれ以上のものが12件、「当初の計画より悪い」ものが5件、他4件となっている。この「当初の計画より悪い」ものについてそれがどの面にあらわれているかを問うているが、その結果は第6表となる。

業績のかんばしくない業種は、自動車2件、紡織機1件建設1件、陶器販売1件で進出地域はまちまちなものであるが、中でも注目されるのは、ブラジル進出の自動車、紡織機が資金面のネックに困っていることで、おそらくこれは、同国のインフレの激化にともなう資金計画の混乱や運転資金の

第6表 「当初の計画より悪い」  
場合の支障面

項	目	延	数
イ	需要販売面		3
ロ	原 材 料 面		1
ハ	生産加工面		0
ニ	資 金 面		3
ホ	労 働 面		0
ヘ	現地の法制, 税制面		2
ト	そ の 他		1

調達難, 1962年以後の外資規制強化によるものと思われる。また沖縄の建設業の場合は, 米軍需要に応ずるため進出したものであるが, バイ・アメリカン政策の影響で頓挫しつつある。

つぎに企業の海外投資の目的についてであるが, 一応, 回答の延数は

第7表 海外投資会社の進出主要目的

会社符号	業 種	イ. 相手国、労働力が安くて有利である	ロ. 相手国で生産することによる販路の拡大	ハ. 原材料の輸入を確保するため	ニ. 完成品の引上げ、輸入制限の回避	ホ. 国内が過当競争であるため	ヘ. 業種としてゆとりがあり、海外に求め	ト. その他
A	合 織 染 色 整 理				○			(相手国技術開発に貢献するため)
B	〃				○			○
C	綿 糸	○				○	○	
D	ウール・トップ	○	○		○			(国内労働力の減少)
E	縫 製 品	○	○					
F	チューブ・タイヤ		○					
G	スパークプラグ モザイクタイル		○		○			
H	モザイクタイル	○			○			
I	合成樹脂金型							○ (技術的に有利)
J	紡 織 機		○				○	
K	自 動 車		○		○			○ (販路拡大)
L	建 設	○	○		○			○ (米軍需要)
M	機 械 販 売							○ (販路拡大)
N	自 動 車 販 売				○			○ (販路拡大)
O	陶 器 販 売							○ (販路拡大)
	計	5	7	0	8	1	2	8

第7表の通りとなる。しかし実際は複雑で、相手国からの要請や企業の経営状況その他様々の要因がからまっているわけである。けれども一応大づかみに分類すると、販路、輸出の拡張を望むもの、関税、輸入制限に対して市場確保を望んだもの、業界の過当競争やゆきずまりから海外に活路を求めるもの、その他の4つの型が考えられる。第1のグループは自動車、ゴム製品、陶器販売、第2は繊維加工のすべてと特殊陶器（スパークプラグ、モザイクタイル）第3の類型のものには紡績、紡織機製造があり、その他は、米軍需の建設と技術的条件のメリットをねらった合成樹脂金型があり、全面的な傾向ともマッチして割合きれいに分類ができ、それぞれの業種の実情を反映している。鉱業及一次産品部門の進出がないため、開発輸入の目的をもつものは皆無である。

## 2) 資本協力の潜在的動向

### a. 海外投資引合いの経験

—実現しなかった事例，実現困難な事例，実現見込みの事例—

海外投資について以上の19社の実際的な活動以外に当地域の企業の中に海外よりの引合いをうけ、現在交渉段階にあるもの、あるいは契約実現に致らなかったものなど、いわば潜在的な動向がかなりある。それを調べたのが次の表で、併せて32社が過去現在においてそうした経験をもっている。地域別にみれば愛知27社、岐阜3社、三重2社である。

業種別にみれば機械10社、繊維7社、化学5社の順になるが、これら企業の資本金規模をみれば10億円をこす大手会社は鉄鋼、紡績、陶器、鉄道車輛の4社があるだけで、1億円未満の会社が非常に多く、とくに「実現しなかった」グループ18社の中三分の二にあたる12社がそうした小規模企業であることは示唆的である。30社の業種内訳からもわかるように当地域へのこの種の商談は、大メーカーよりも、むしろ中小規模の専門メーカーに集中しているようであり、その技術的レベルが海外から高く評価されながら、同時に資金、人員面の不足や、持ち前の堅実性から海外へ出渉ぶるものが多いのではないかと思われる。18件の不成立案件の外に現在14件

第8表 いままでに商談のあった会社の実現可能状況

業種	会社符号	イ. 実現の見込みである	ロ. 実現困難	ハ. 実現しなかった	ニ. その他	計
織 維	紡 織	イ		1		
	合織染色整理	ロA	1	1		
	整毛・毛糸	ハニ		2		7
	燃糸	ホ	1			
金 属	漁 網	ヘ		1		
	製 鋼 非鉄金属加工	ト チ		1 1		2
機 械	車 輛	リ				
	鑄造機械	エ		1		
	サク岩機	ヌ		2		
	暖房・自動販売機	ルヲ		1		
	印刷機	ワ		1		10
	紡織機	カ				
	木工機	ヨ	1			
	治具工具	タ		1		
化 学	自転車部品	レ		1		
	接着剤、塗料	ソツ	2			
土 石	薬 品	ネナラ	2	1		5
	窯業、同原料 コンクリート	ムウ キ		1	1	3
事 務 用 品	ノ	1				1
合 板	オ			1		1
靴 製 造	ク			1		1
商 社	ヤマ			2		2
計		10	3	18	1	32



業種	項目	イ	ロ	ハ	ニ	ホ	ヘ	ト	チ	リ	ス	ル	ヲ
	会社符号												
機	リ				○	○							
	エ			○	○	○	○						
	ヌ		○										
	ル			○									
	ヲ		○									○	
械	ワ					○							
	カ											○	
	タ			○				○		○			
	レ		○	○	○								
化学	ラ										○		
土石	ム		○		○	○	○						
合板	オ			○		○							
鞆	ク		○		○								
商社	ヤ		○										
	マ				○								
	計	2	8	7	6	6	3	2	0	1	3	0	3

この表からわかるように進出をためらわせている大きな理由は資金面よりもむしろ技術要員に余裕がないこと，政情や法規則等を含めて現地の情勢にうといことにあり，専門小企業の人的技術余力の不足と情報調査活動の不徹底を如実に物語るといえよう。



第10表 実現見込み企業の概要

業種	会社符号	相手国											必要資金(万円)			
		沖縄	台湾	タイ	インドネシア	フィリピン	シンガポール	濠州	アメリカ	エルサルバドル	不明	イロハニホ				
繊維	染色整理	A	○							○			○	100,000		
	燃糸	ホ	○										○	1,000		
金属	非鉄金属製	チ	○									○		3,000		
機械	木工機械	ヨ					○					○		1,200		
化学	医薬品	ネ	○	○								○		1,000		
	染毛剤	ナ			○							○		500		
	接着剤	ソ									○		○	500		
	化粧板	ツ							○				○	1,000		
土石	コンクリート	キ				○						○		10,000		
	窯業原料	ウ			○								○	不明		
	事務用品	ノ						○				不明		1,000		
	計		1	3	1	1	1	1	1	1	1	4	1	4	1	1

※投資の形態

- イ 自社のみで進出し、相手国側企業と合併企業を設立する（経営参加を含む）。
- ロ 自社のみで進出し、100%出資して現地法人を設立する。
- ハ 関連企業または同業者と共に進出し、相手国側企業と合併企業を設立する（経営参加を含む）。
- ニ 関連企業または同業者と共に進出し、日本側独自で現地法人を設立する。
- ホ その他

第10表は実現見込み企業の概要であるが、前述のごとく化学工業が多いが、それは装置産業としての大工業ではなく化粧板等木工、美麗加工、医薬品等の日用消費財の業者であることは注意すべきである。台湾を中心に自社のみあるいは関連業者との共同での合弁事業が多く、中には染色会社の2件に計10億円の投資もあるが、ほとんどが10万ドル以下の小規模投資である。一般にわが国の海外の43%位が10万ドル以下の規模となっている現状であるが、これらのほとんどが東南アジア向の消費財部門の合弁事業で、インドをはじめとする諸国がいわゆるパブリック・セクター以外の雑小産業への外資導入を認めようとする傾向に影響されている。

#### b. 海外投資の希望状況

企業の海外進出潜在力を計るいま一つの指標として、海外進出の希望の有無がある。この調査にあらわれた希望業者の数は23社（内愛知19社、岐阜、三重各2社）であり、その希望の条件は第11表～第12表のごとくである。

（次頁第11表の注※希望する投資の形態）

- イ 自社のみで進出し、相手国側企業と合弁企業を設立する（経営参加を含む）。
- ロ 自社のみで進出し、100%出資して現地法人を設立する。
- ハ 関連企業者と共に進出し、相手国側企業と合弁企業を設立する（経営参加を含む）。
- ニ 関連企業または同業者と共に進出し、日本側独自で現地法人を設立する。
- ホ その他

業種別にはやはり、繊維、機械、土石（陶器）の順となり、しかも第11表の今まで経験のない会社19社中、16社までは先の投資商談のあった会社であることは、海外進出意欲のある企業がほぼしぼられていることを示すものといえよう。進出希望地域が圧倒的に台湾、韓国両国であることは距離的近接性や、日韓国交回復を契機とした同国市場への関心の高まり、いままでの経験から得た台湾の投資環境へのなじみといったことが、その大きな理由といえるだろう。また投資形態の希望としてはイ、ハの合弁方式



が最も歓迎され、商社の海外進出希望の停滞と中小メーカーの東南アジアへの指向傾向が、いままでに実現した進出の単独形式の多いのとは逆に合併方式が多くなっている理由といえよう。予定する必要資本量は先の「実現見込み」の場合より、紡績、薬品、陶器などを中心にいく分多い額が予定されている。また第12表のごとくいままで進出経験のある会社のうち6社がさらに進出の希望を明らかにしており、特徴的なのはその希望地域等東南アジア以外の地域であることであり、新しい市場開拓の意欲がうかがえる。

第12表 海外投資希望企業の概要 (2)

—いままでに進出の経験のある会社—

業種	進出希望地域							進出希望形態					必要資金量 (円)
	アメリカ	EEC	イラン	オーストラリア	ニュージーランド	台湾	イ	ロ	ハ	ニ	ホ		
紡績自動車 商社 ゴム 建設	C	○							○				20,000
	K						一概には答えられない						
	M		○						○				1,800
	F			○			○	○					10,000
	L				○	○	○					ケースバイケース	
計		1	1	1	1	1							

第13表 海外投資希望企業の進出目的その他

業種	海外投資希望の目的 ※1						予想される障害 ※2						「身ぐるみ進出」 についての態度	
	イ	ロ	ハ	ニ	ホ	ヘ	イ	ロ	ハ	ニ	ホ	ヘ		チ
織	紡織	○				○			○	○	○			条件によっては考える
	〃	○												考えない
維	染色整理	○	○			○		○		○	○			考えている
	燃糸網	○											○	考えない
	漁網	○						○	○					〃
	整毛	○						○						〃

業種	海外投資希望の目的 ※1					予想される障害 ※2					「身ぐるみ進出」についての態度					
	イ	ロ	ハ	ニ	ホヘト	イ	ロ	ハ	ニ	ホヘトチ						
金属	非鉄金属製造加工	チ	○	○		○	○			不	明	〃				
機械	自動車部品	フ		○	○							○	〃			
	マシン等機械部品	コ		○						まだわからない		〃				
	治具工具	タ	○							不		明	〃			
	印刷機械	ワ	○	○					○	○	○	○	〃			
化学	薬品	ラ			○				○				〃			
	染毛剤	ナ		○	○				○		○		〃			
土	陶器	ム	○						○		○		〃			
	窯業原料	ウ	○	○					○	○			〃			
石	コンクリート	キ		○					○				不	明		
	靴	ク		○					○				考えない			
事務用品	ノ	○		○					○	○			〃			
進出の経験のある会社	紡績自動車社 自動車社 自動車社 自動車社 自動車社	C			○	○	○			別になし			考えない			
		K							一概にはいえない				〃			
		M	○							不		明		〃		
		E						○		不		明		不		明
		L						○				○		考		え
計		11	10	1	5	3	3	2	4	6	3	4	5	3	0	2

※1 海外投資を希望する主要な目的

- イ 相手国の労働力，原材料その他コストが安く，有利であるため
- ロ 相手国市場で直接生産することによって販路を拡張できるため
- ハ 原材料輸入を確保するため
- ニ 完成品の関税引上げ，輸入制限等に対して，既存市場を確保するた

め

ホ 国内が過当競争であるため

へ 業種としてゆきづまっておき、海外に活路を求めるため

ト その他

※2 海外投資を希望する場合、予想される障害

イ 当方の資金調達が困難である。

ロ 当方として、技術者、役員等派遣人員に余裕がない。

ハ 現地の実情把握が困難である。

ニ 相手国の政情が不安定である。

ホ 相手国の税制、為替管理など制度面に制約がある。

へ 相手国における労働力調達ないしは労働の質に不安がある。

ト 相手国における製品の販売について確信がもてない。

チ その他

第13表は希望23社の希望の動機、予想される障害、国内既存工場の「身ぐるみ進出」の意向を集計したものであるが、海外進出への態度として大きく2つの類型にわけられる。その1つは繊維産業にみられる国内過当競争による経営そのもののゆきづまりから、労賃、原材料コストの安い開発途上国へ脱出しようという、逃避的とはいわないまでも消極的な姿勢のもの、第2には金属、機械、化学等の専門メーカーの例で、販路市場の開拓、確保といったどちらかといえば積極的な姿勢を示すものである。前者の場合、大手紡績会社を含めて、「身ぐるみ進出」を考えているものが2社あることも、国内の設備過大による過当競争を海外で緩和しようとの傾向を物語るものといえよう。その場合問題となるのはインド、香港、タイなどをはじめ比較的工業化の進んだ開発途上国ではすでに繊維製品、軽機械等の生産が進んでおり、それとの競争をいかに調整するかということであり、進出にあたっては予め十分な調査指導が必要であろう。予想される障害も繊維工業の場合、資金面の困難とか、生産開始後の自社製品との輸出の競争（チ）を予測しているに対し、機械等専門メーカーの方は、契約不成立原因の場合と同様に、派遣技術者の余裕のなさをとくに懸念しており、両

者の企業体質の相違をよく示している。

以上のごとく、現在、19社の海外投資の実施の背後は、計33社の潜在的な投資の交渉や希望があるわけである。そしていままでの大メーカー、商社の単独進出に裏づけられた海外投資のゆき方から、当地域産業の中核となる中小規模の技術的にも優秀な企業の合併形態による進出へ今後移りつつある様子である。またすでに経験のある大企業もアメリカ、EECなど先進市場に進出の気配をみせている。アンケート結果が繰返し証明するように、必要資金、人的要員の拡充と、現地投資環境についての十分な調査情報活動の組織化が今後ますます必要になる。中央からはなれた地域ではとにかく、具体的な政府の海外経済技術協力政策や投資金融、税制、保険制度の衆知徹底を欠くうらみがあり、早急に商工会議所を中心として、各企業との研究、指導体制を確立することが望まれよう。

### 5. 現在おこなわれている技術協力の実態と問題点

調査B票の回答状況は次の第14表の通りである。

第14表 東海3県下企業の海外技術協力調査（B票）の回答状況

業 種	項 目	回 答 数	経験がある	経験がない	経験はないが将来希望する	現在交渉中である	引合いはあったが不成立
建設業		10	2	8	1	0	0
繊維工業		46	6	40	4	0	0
衣服等繊維製品製造業		3	1	2	0	0	0
木材・木製品製造業		7	1	5	0	1	0
紙・パルプ工業		7	0	7	0	0	0
出版・印刷・同関連工業		2	0	2	1	0	0
化学工業		10	3	7	0	0	0
ゴム製品製造業		2	1	1	0	0	0
窯業・土石製品製造業		15	4	11	0	0	0
鉄鋼業・非鉄金属製造業		20	2	18	2	0	0
金属製品製造業		4	0	4	0	0	0

業 種	項 目	回 答 数	経験が ある	経験が ない	経験はな いが将来 希望する	現在交 渉中で ある	引合いは あったが 不成立
一般機械製造業		23	3	20	4	0	0
電気機械器具製造業		4	0	4	0	0	0
輸送用機械器具製造業		18	2	16	1	0	1
その他の製造業		2	1	1	0	0	0
卸小売・貿易業		18	0	18	2	0	0
百貨店		4	0	4	0	0	0
不動産業		1	0	1	0	0	0
運輸に附帯するサービス業		1	0	1	0	0	0
修理業		1	0	1	0	0	0
計		198	26	172	15	1	1

この経験のある26社に「中部地区主要企業における経済協力の現状について」から追加した5社を加えて計31社となる。31社の中、愛知26社、岐阜4社、三重1社である。件数にして全部で43件（うち本調査分38件）となる。その地域別進出状況は次の第15表のとおりである。

第16表 技術協力企業資本金別、  
輸出有無別

( )内は40年3月調査分を含む

資 本 金 (円)	会 社 数
3,000万～1億未満	3 (5)
1億～5億未満	13 (14)
5億～10億未満	1 (2)
10億～50億未満	7 (10)
50億以上	2 (2)

輸 出 の 有 無	会 社 数
有	23
無	4

投資と同じく東南アジア各地に多く進出しているが、なかんずく、資本進出上は制約の多いインド、フィリピンに多いことは、逆に同地域が下部構造開発、重工業化の進展と関連して技術輸出での協力には絶好の環境となっていることを物語る。先進地域への進出もアメリカへの紡機製造企業の進出等4件を数える。資本金別にみれば1億円以上の会社が大部分であり、また大半が輸出企業である。

わが国の技術輸出はインドの電



第15表 東海地区企業の海外技術協力の地域別一覧表

会社符号	技術の種類	東南アジア											中南米	オセアニア	先進地域		計			
		沖繩	韓国	中華民国	フィリピン	香港	タイ	インド	パキスタン	ビルマ	インドネシア	カンボジア	セイロン	アルゼンチン	ホンジュラス	ニュージーラ		アメリカ	イギリス	
本調査分のもの	a		△	△								△							3	
	K		○																1	
	J										○							○	2	
	ト										○								1	
	m										○								1	
	b					△				△									2	
	G										△								1	
	キ					△													1	
	c														○				1	
	ウ										○								1	
	ソ			○															1	
	H+d	各種薬品		△	△△														4	
	イケ	紡績繊維製造	△		○		△	△											4	
	E	(綿・合成)			△														2	
ef	羊毛・梳毛									△							○	2		
AB	染色整理									○								2		
L	建設	○								△								1		
g	電気通信				△					△				△				3		
エ	鑄造機械				△					△								3		
ノ	ペーパー															○		1		
F	繊維製造				△							△△						3		
追加分	h	ミシン															○	1		
	i	建設	○															1		
	j	碍子									○							1		
	k	工作機械									○							1		
	l	自動車用雑音防止電線															○	1		
計			3	4	5	5	1	4	9	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	43
( ) 内は本調査分			(2)	(4)	(5)	(5)	(1)	(4)	(7)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(38)

○ ロイヤルティその他相応の対価をとるノウハウの供与

△ 技術者の交流を中心としたもの

線絶縁材料，ゴア鉄鉱石の開発にはじまり，薬品，化学製品を中心に，インド，台湾を主体としておこなわれたが，その大部分は企業進出に伴うものとか，賠償実施に伴うものがほとんどで，純粹に技術輸出対価の取得を目的とするものはせいぜい全体の10%程度とされている。

そこで，輸出の目的を今度の調査でも調べてみたがその結果は第17表のとおりとなる。主要目的別の会社数ではプラント輸出に附随したもの6社（車輛，特殊陶器等）合併等現地事業に附随したもの4社（染色，電気工事，セメント等）関連会社の進出に附随したもの5社（紡織，窯業原料，

第17表 技術輸出の目的

項	目	会社数（延）
イ、	技術の提供によるロイヤルティ等の対価の取得を第1の目的とした	6
ロ、	合併事業（その他現地生産事業）を成功させるための手段としておこなった	5
ハ、	プラント、機械の輸出を第1の目的と現地での据付け、使用の便をはかるためにおこなった	5
ニ、	原材料で開発輸入を第1の目的とした	0
ホ、	将来の輸出の発展をねらって自社製品、技術のPRを目的とした	9
ヘ、	相手国政府等の強い清により当面の利害にこだわらずおこなった	5
ト、	関連会社の海外進出を補助する目的でおこなった	6
チ、	その他	3

管継手等）に対して，ロイヤルティ等対価の取得を第1のねらいとしたと思われるものが6社（製鋼，自動車，紡織機，薬品，接着剤，羊毛加工）もあり，さらに「将来の輸出の発展をねらって自社製品，技術のPRをした」とするものが4社（水道メーター，油脂等）相手国からの強い要請によるものが1社（陶器）あり，これらを併せて11社までが，ほとんど純粋な意味での技術輸出と考えられる。この%はたしかに全国的な数値よりも

はるかに大きい。しかしこの調査は技術協力を表面に出してプラント輸出や資本協力を対象としていないので、その範囲がかなりしぼられており、実際上はプラント輸出等の陰にかくれた技術指導のケースが他に多くあるものと思われる。さらにまた上のことは必ずしも、対価の取得方法において、他の先進国並みに技術輸出本来の目的たるロイヤルティ取得の高さを意味するものではない。第18表からもわかるとおり、ロイヤルティ取得件

第18表 技術輸出による対価取得方法（延件数に対する割合）

50	100	150件		5	10	15	20件
		53%	技術者派遣費			50%	
		52.2%	ロイヤルティ	23.4%			
30.6%			図面代または資料代	10.6%			
22.7%			技術者訓練費	21.1%			
21%	(全国※)		イニシアル			(東海3県)	
12.7%			ミニマム・ロイヤルティ	5.3%			
9.6%			特別設計または資料代	10.6%			
6.2%			前払ロイヤルティ				
20.3%			その他	16.4%			
			不明	5.3%			

※「科学技術白書」昭和40年版による

数はわずか全体の四分の一にもみたくない9件（23.4%）で、科学技術庁のしらべた全国的な数字のわずか二分の一にしかあたらない。また、事業不振の際にも確実な取得法とされるミニマム条項、イニシアル条項を課するものはごくわずかでとくにイニシアル条項、前払ロイヤルティはいずれも皆無である。ロイヤルティを課しているのは、製鋼、自動車、紡織機、染色等の比較的大きな会社だけである。その他は技術者派遣費、訓練費といった技術導入では乙種にあたるものが多く、これらはいずれも「自社製品技術のPR」と目的としている。

要するに一部の大企業、専門企業をのぞいては、当地域の技術輸出は、技術者の交流を主な内容とし、将来の本格的進出の瀬踏みをしているものが大部分であるといえよう。中には全然報酬を受取らないサービスの技術指導もあって、自社のPRとして効果があるかもしれないが、今後、本格的な進展が予期される限り、対価の受領について、一層合理的な方法の研究が全般に望まれよう。

これら案件の相手国開発計画との関連、特許実施権の有無は次の第18表のとおりである。

第19表 相手国開発計画との関連および特許実施権の有無状況

相手国開発計画との関連	あ	る	11
	な	い	4
特許実施	含	む	5
権の有無	含	まない	9

※:あと不明が少し

相手国開発計画との関連は漠然たる意味で、その内容はよくわからないが、一応「ある」と答えたものが多い。特許権についてはわが国の技術輸出の傾向として開発途上国向けのものは特許実施権を含まないものが多い。本調査では

含むとするもの5件のうち、対アメリカ紡機製造技術、対イギリス羊毛防縮加工の2件が先進国向けのものであり、対韓国自動車、同接着剤、化粧板、対インド紡機製造技術の3件が後進国向けである。また本調査では、やはり概括的ではあるが、輸出技術の水準を調べてみた。その結果は次表のとおりである。これを調べたねらいは開発途上国の経済、社会構造から工業化にあたって高度の資本集約的技術より、比較的陳腐な労働集約的技

第20表 輸出技術の水準

技術の水準	件数(延)
最新技術である	16
普通一般の技術である	19
中古技術である	0
主に導入技術である	0
主に自己開発技術である	12

術の方が効果的であり、こうした点で企業がどのような配慮を示しているかを知りたかったのであるが、設問の単純さもあって、あまり予期した回答はえられなかった。表からわかるとおり、輸出技術は全部現在日本産業の中核となっている比較的新しい技術といえる。

ただ、紡機製造と鑄造機械製造の2社が相手国によりレベルの異なる技術を輸出していることがわかった。前者ではアメリカには「最新技術」を輸出し、インドには「普通一般技術」を輸出している。後者の場合はインドには「最新技術」ビルマ、フィリッピンには「普通一般技術」を輸出している。この相手国経済技術水準と援助技術の水準との差については、もつと具体的に追究し、国により最も効果的なレベルを見出すことが今後の研究課題といえよう。

技術者の派遣、受入れ数は1件あたり10名以内の小人数のものが大多数であるが、紡績や電気工事には100名から5000名（多分労務者を含む）の派遣をおこなっている例がある。また受入れも鉄道車輛工場にインドネシアから180人の大規模受入れがある。

第21表 技術輸出の成功度

項目	件数(延)
成功であった	12
まずまずの出来であった	14
今のところどうともいえぬ	10
不成功であった	0

技術輸出の成功度は第21表のごとく皆一応の成績を収めているとみてよい。

商談があつてから実施にうつるまでの過程でどのようなことがとくに問題となつたかを調べたのが第22表である。言語、食事等の

生活習慣のちがいを訴えるものが一番多く、ついで部品、材料の調達難、政府認可手続、現地技術水準、技術者派遣、受入れ手続の順となっている。部品材料の調達では現地の輸入制限や関税高から日本よりの輸入が制約さ

第22表 技術輸出の契約、実施過程での困難点

項	目	会社数（延）
イ、	両国政府の認可手續	5
ロ、	対価支払条件の交渉	2
ハ、	相手国の税制等の法規則	3
ニ、	部品、材料の輸出、現地調達	6
ホ、	現地技術水準	5
へ、	教育指導上の問題	2
ト、	生活、習慣、言語等の問題	7
チ、	提供技術そのものの質	1
リ、	技術者派遣受入れの手續	4
ヌ、	その他	2

れ、簡単なものでも現地では入手困難と訴えるものが多かった。また賠償による工事の際にも契約上の不備から現地政府が材料の準備をおこなった例があった。現地技術水準の低さも一様に問題であって、資本家の教育に対する無関心が指摘され、また教育指導上の問題として、折角、優秀な技術者を育て上げて往々他の企業に転職してしまうといった事例、輸出技術の質について、十分な技術もないのに、いたずらに最新技術に目をつけたがる悪い方向のデモン

ストレーション効果の事例等が報告されている。技術協力の場合は資本協力とは異なり、資金面、法制面の問題よりも、こうした広い意味の人間関係、生活とか思想とか言語とか教育とかの問題が前面にでており、単なる技術本来の問題とは別に弾力性のある社会的な接触態度を身につける必要があるわけである。

なお、この他に現在交渉中の会社として額縁製造会社（台湾）はじめ5社、進出を希望する会社約15社がある。その主な進出希望地域は、台湾、韓国、アメリカ等となっている。

## 6. ま と め

以上の各章で述べたことをあらためてここで総括してみることにする。

調査回収票A、B各198社中、海外投資の実績会社15社（40年3月調査分を含めると19社）技術協力実績会社26社（同31社）現在交渉中で実現見込みの海外投資11社、実現困難の会社3社、過去の商談が不成立に終わった会社18社、将来海外投資を布望する会社24社、技術協力の現在交渉中のも

の5社、技術協力希望の会社約15社となって、これらの中での重複を避けると、約80社が何らかの形で海外進出の動向や関心を示していることとなり、全調査対象 656 社の約13.7%となる。

これらの会社の海外進出に対する姿勢は様々であるが、中でも最も積極的なものを選び出すと、現在、資本、技術両面で事業を実際におこなっているか実行見込みのもので、しかも将来を進出と希望している次の7社が浮び上がる。ゴム製品製造会社（G）、自動車会社（K）、電気工事会社（L）、薬品会社（ナ）、コンクリート会社（キ）、事務用品文具会社（ノ）、これにつづいて紡績会社（C）、通商会社（M）、染色会社（ロ）、撚糸会社（ホ）、金属加工会社（チ）、さらに現実の活動の面だけでは紡績（イ）、窯業原料（ウ）、接着剤合板（ソ）、縫製品（E）、特殊陶器（G）、紡織機（J）、車輛（a）といった会社が浮び上がる。これらは東海地域としては有名会社であり技術的レベルも優秀な会社である。これらAグループに対し、1件程度の進出をみた会社、さらに交渉の進展中の会社、交渉の挫折した会社、希望会社というBグループが続いている。先にもみた如く、これらの多くは比較的小規模の専門メーカーであり合弁形態を望みながら資本力、人的技術余力、情報集収力の弱さから十分な活動をおこない得ない現状である。こうした会社に対する指導、助成施策の強化が、海外経済協力政策の中心となるべきことがあるため認識される。

A票の最後に問われている「政府当局への要望」点は記入事例が少ないが、次のようなことが述べられている。

- 政府による強力な資金援助
- 認可手続の簡略化
- 金融、税制面の優遇
- 国家的見地からの援助政策の強化
- 中小企業の輸出市場の保護
- 海外に進出した企業の輸出が第三国市場を荒らすことの防止

このように抽象的ではあるが政府の制度上の助成措置への要望の声強い。

また、将来の進出希望動向をみると、はじめて進出を試みようとする中小企業の大半が台湾、韓国を指向しているのに対し、既進出の企業の場合、EEC、北米、オセアニア等、全く新たな視野からの指向を示している点、施策の上からも、異った指導の必要がある。前者の場合、日韓国交回復という新しい情勢下に韓国への関心が高まった折から、果して同国がどの程度、投資市場としての有望であるかの具体的検討、さらに台湾をふくめて円借款等政府ベース援助へ便乗しうる可能性の検討、また将来予測される同地域進出企業と国内企業との輸出市場競合の問題等が考えられ、一方、後者の場合、先進諸国企業との競争東南アジアとは異った高賃金労働力の問題、さらに域内の輸出入に対する保護規制に対する問題等が考え

第23表 企業の考える技術協力成功のキーポイント

記 述	業 種	進 出 地 域
○ 業界の協力体制の確立	鉄 道 車 輛	} インドネシア 韓 国 台 湾
○ 業界諸団体のリーダーシップの確立	〃	
○ 産学一致運動の推進	〃	
○ 中部財界の多角的輸出体制の確立	〃	
○ 販売予想量の決定	紡 機	} イ ン ド ア メ リ カ
○ 相手方政府の認可基準の度合とくに外貨支払保障を予め確認すること	〃	
○ 相手側の技術水準がある程度高いこと	{ 製 鋼 製 鋼	} イ ン ド パ キ ス タ ン
○ 相手側が十分な事業計画をもつこと		
○ 資金的に無理のないこと	〃	} イ ン ド
○ 相手側技術者が技術修得後他社への引き抜かれることを防止すること	〃	
○ 相手側企業家の技術軽視の同潮を打破すること	製 鉄	} フ ィ リ ッ ピ ン イ ン ド
○ 原材料の現地調達の可能性をよく調査すること	〃	
○ 相互理解	製 陶	} パ キ ス タ ン
○ 採 算 性	〃	
○ 相手側の実情を完全に把握すること	ゴ ム 製 品	} フ ィ リ ッ ピ ン セ イ ロ ン カ ン ボ ジ ア
○ 相互連絡を密にすること	〃	



られ、全く異なった次元から適切なアドバイスをおこなう必要がある。

海外投資、技術協力を成功させるかどうかは、政府、経済機関のこのような企業に対する保護、指導措置如何によるだけではなく、当然、当事者たる企業自体の心がまえ、組織的な体制の整備如何によることも大きい。本調査B票で、技術協力についてそれを成功させるキー・ポイントを問うたが、記入事例は少ないが第23表のごとき諸点が強調されている。

要約すれば業界の協力体制の確立、調査活動の強化、相互理解、相手側経営者技術者の啓蒙ということにしぼられよう。とくに相手国の人たちとの相互理解は、商業的目的を超越した国際開発というより大きな立場から現代的経営マン、技術者にとって是非体得すべき資質といえよう。

これで一応東海3県下の企業の海外進出の実態を把握できたわけであるが、調査方法等の不備から、まだ決して完全なものとはいえないかもしれない。しかし、ともかくここで分析したデータをもとにして、名古屋商工会議所海外企業技術協力斡旋所を中心に関係諸機関、大学研究機関と共同し、より綿密な施策の立案と遂行に努力することが望まれる。

最後に御協力をいただいた企業各位に厚くお礼を申し上げますとともに、今後一層の御協力御鞭撻を賜わらんことをお願いする次第である。