

比較中小企業政策論の課題

—欧州諸国の中小企業政策展開をめぐって—

寺 岡 寛

1. 問題提起
2. 政策の展開
 - (1) 中小企業
 - (2) 政策課題
 - (3) 政策展開
3. 検討課題

1. 問題提起

いわゆる先進国であろうと中進国や途上国、あるいは「移行期」にある諸国であろうと、「中小企業」政策なるものはその概念と範囲は異なるが存在する。それは中小企業がその国民経済において生産・流通活動や雇用で大きな役割を担っており、こうした部門への政策的な対応が重要性を増したことに関係する。

中小企業政策を助成制度から捉えるかぎりでは、その内容に大きな相違はない。しかし、この背後の政策思想や論理は、その国の経済発展の歴史的あり方や中小企業者を取り巻く社会的規範などによりその内実が与えられてきた。それだけにそれぞれの国が共通な政策思想や論理を抱えているわけではない。

それゆえに、中小企業政策の国際比較を領域とする「比較中小企業政策論」は、制度面のみならず、その「前段階」である政治経済的背景の把握から政策決定に至るまでの政治過程やその政策の受容過程に関係する社会的規範のあり方を明らかにすることを不可欠の作業とする。これはわが国中小企業政策の特徴と課題を探る上でも重要である。と同時に、中小企業政策の国際比較における方法論を確定させていく上でも多くの材料を得ることにも繋がる。

小論では以上のことを念頭に置きつつ、最近における欧州諸国の中小企業政策の現状と展開方向を整理する。ここでの欧州諸国は欧州連合加盟国を対象とする。しかし、必要に応じあくまでも素描に止まるが、中東欧諸国の状況も紹介する。立論順序は、現在の欧州中小企業の存立状況を知るために統計や実態調査の結果の紹介を中心にまずその現状を捉える。政策分析に関しては、関連資料の整理だけでなく筆者のインタビュー調査の結果を交えながら展開する¹⁾。最後にこう

した欧州中小企業政策の現状を踏まえて、わが国への示唆も視野に入れつつ比較中小企業政策論の今後の検討課題を論考したい。

2. 政策の展開

(1) 中小企業

第1表はヨーロッパ主要国（19か国）の中小企業の存立状況をみたものである²⁾。企業数からすれば、90%以上が従業者数で10人にも満たない「零細企業」(very small enterprise)である。これに「10～49人」の小企業 (small enterprise) と「50-249人」の中企業 (medium enterprise) を加えると、中小零細企業（以下、特に断らない限り、零細層を含め中小企業とする）が欧州全体

第1表 欧州諸国における企業規模別各種指標（非農業部門、1995年現在）

企業規模 (人)	企業数 (1,000)			従業者数 (1,000人)			1人当り付加価値額(1,000ECU)		
	EU加盟国	非加盟国	合計	EU加盟国	非加盟国	合計	EU加盟国	非加盟国	合計
0-9	14,835	372	15,205	32,260	970	33,230	37	61	38
10-19	660	20	685	8,700	355	9,330	38	55	38
20-49	350	15	360	10,125	445	10,895	49	62	50
小計(10-49)	1,015	35	1,050	18,825	810	19,640	44	59	44
50-99	100	5	100	6,385	335	6,920	62	74	62
100-199	45	2	50	6,530	330	7,075	62	80	64
200-249	10	0	10	2,100	110	2,275	60	95	64
小計(50-249)	155	5	160	15,015	770	15,785	62	79	62
累計(0-249)	16,005	410	16,415	66,100	2,555	68,655	44	66	45
250-499	20	1	20	6,150	250	6,640	61	91	62
500+	15	1	15	27,350	820	29,205	50	95	52
小計(250+)	35	2	35	33,500	1,065	34,565	53	94	54
総計	16,040	410	16,450	99,585	3,630	103,215	48	74	48

注：1) EU加盟国（1995年時点）にはつぎの国を含む。オーストリア、ベルギー、デンマーク、フィンランド、フランス、ドイツ、ギリシャ、アイルランド、イタリア、ルクセンブルク、オランダ、ポルトガル、スペイン、スウェーデン、イギリス。非加盟国はアイスランド、リヒテンシュタイン、ノルウェー、スイスである。

2) 企業規模別概念はつぎの通り。零細企業（雇用者0-9人）、小企業（10-49人）、中企業（50-249人）、大企業（250人以上）。

3) 原資料では企業数、従業者数ともに企業規模間、あるいはEU加盟国・非加盟国間の内訳計と総計と一致していない場合があるが、単位1,000人で四捨五入のため総計で調整したとも考えられるので、ここでは原資料に従っている。ただし、非加盟国の従業者数の総計は明らかに誤謬であるので、内訳計を足しあげた数字とした。

資料：European Network for SME Research (EIM Small Business Research and Consultancy ed.), *The European Observatory for SMEs, Fourth Annual Report, 1996*より作成。

の99%以上を占める現状にある。雇用数では中小企業の従事者は全体の約70%を占める。前述の零細層は30%程度となっている。1人当たり付加価値額では零細層こそ低い傾向にある。といって上位規模層になるほど高いとも言えない。

各国別にみると（第2表）、企業数で上位に位置するのはイタリア、ドイツ、イギリス、スペインとフランスである。この中で雇用数からみた、支配的企業規模はイタリアやスペインで零細企業、ドイツ、フランス、イギリスなどで大企業（「250人以上」）となっている。オーストリア、オランダやスイスなどでは中小企業がその中心となっている。産業構造との関連では（第3表）、

第2表 企業規模別にみた各国主要指標（1995年）

対 象 国	企業数 (1,000)	平均企業規模 (人)	支配的企業規模	中小企業の労働生産性 (全体=100)
オーストリア	145	13	中小企業	78
ベルギー	410	7	大企業	115
デンマーク	150	9	中小企業	93
フィンランド	340	3	大企業	76
フランス	1,965	7	大企業	83
ドイツ	2,670	9	大企業	95
ギリシア	690	3	零細企業	86
アイルランド	130	9	中小企業	87
イタリア	3,365	4	零細企業	87
ルクセンブルク	15	11	中小企業	99
オランダ	390	11	中小企業	85
ポルトガル	580	5	中小企業	71
スペイン	2,200	5	零細企業	90
スウェーデン	415	5	中小企業	93
イギリス	2,565	8	大企業	112
EU加盟国全体	16,040	6	中小企業	92
アイスランド	15	4	中小企業	93
リヒテンシュタイン	2	7	零細企業	81
ノルウェー	210	5	中小企業	86
スイス	190	13	中小企業	91
EU非加盟国全体	410	9	中小企業	89
19か国全体	16,450	6	中小企業	94

注：1）支配的企業規模とは各国経済において雇用数において最大シェアをもつ企業規模のことである。零細・中・小・大企業の定義は第1表に示した。

2）以下、断わらない限り、対象は非農業部門である。

資料：同上。

第3表 欧州主要国における産業別企業規模構造（1995年）

産業別	企業数 (1,000)	平均企業規模 (人)	支配的企業規模	中小企業の労働生産性 (全体=100)
全体	16,450	6	中小企業	94
鉱業	140	33	大企業	77
製造業	2,010	15	大企業	86
化学製品	105	35	大企業	79
金属製品	290	12	中小企業	98
産業機器	145	24	大企業	91
電気・精密機器	170	26	大企業	90
精密機器	55	11	中小企業	94
輸送用機器	35	75	大企業	82
食品・タバコ	280	14	中小企業	78
繊維・衣服・皮革	360	10	中小企業	98
その他	631	9	中小企業	91
建設業	2,090	5	中小企業	95
卸売業	1,290	7	中小企業	92
小売業	3,425	4	零細企業	110
運輸・通信	845	10	大企業	102
陸上運輸	685	5	零細企業	108
旅行代理店	85	12	中小企業	105
金融・保険	65	53	大企業	187
事業所サービス	2,175	5	零細企業	112
個人サービス	4,065	4	零細企業	112
ホテル・ケータリング	1,305	4	零細企業	98
修理業	520	3	零細企業	94
不動産	245	2	零細企業	105
研究・開発(サービス)	10	15	中小企業	107

注：1) 鉱業は石油精製業、原子力燃料を含む。
 2) 製造業のその他は木材、紙、出版・印刷業、雑貨を含む。
 3) 対象国は前記19か国。
 4) 陸上運輸は鉄道輸送を除く。

資料：同上。

鉱業、金融・保険では大企業の優位がみられる。製造業では業種により異なる。資本集約的分野である化学製品、電気機器、輸送機器などでは大企業優位の構造が形成されているが、金属製品、精密機器、食品、繊維・衣服・皮革では中小企業が広範に存立している。また、企業数で中小企業が圧倒的割合を占めるのは各種サービス業であり、これらは零細企業の存立分野となっている。地域密着型の建設業や不動産、鉄道を除く陸上運輸でもまた零細企業が広範に存立している。

雇用面での中小企業の役割については後にふれる。1980年代から失業率の高さに苦しむ欧州経済において中小企業が着目された背景の一つは、とりわけ1980年代末以降の中小企業の雇用創出力であった。1988年から1990年にかけて大企業の相対的雇用創出力は低位に止まったのに対し、中小企業、とりわけ、零細企業（新規開業を含め）の高さが注目される。その後、1990年代前半は大企業、中小企業とも経済低迷から雇用調整に入ったが、1993年以降ようやく回復しつつあるが、中小企業の方が大企業よりも雇用創出力は落ちてきた（第4表）。ちなみに、付加価値額の企業規模別推移の傾向は雇用にはほぼ連動する。

第4表 欧州諸国における企業規模別・非農業部門の付加価値額（実質）
および雇用者数の推移（年平均変化率：％）

企業規模別	1988－1990年	1990－1993年	1993－1997年	1988－1997年
付 加 価 値 額 (実質)				
零 細 企 業	5.0	0.5	3.0	2.5
小 企 業	2.75	0.5	3.0	2.25
中 企 業	2.5	0.5	3.0	2.25
中小零細企業全体	3.5	0.5	3.0	2.5
大 企 業	2.75	1.0	3.5	2.5
全 企 業	3.25	0.75	3.25	2.5
雇 用 数				
零 細 企 業	3.0	▲0.5	0.25	0.5
小 企 業	2.5	▲1.25	0.5	0.25
中 企 業	2.5	▲1.75	0.5	0.25
中小零細企業全体	2.5	▲1.0	0.5	0.5
大 企 業	0.75	▲2.0	1.0	0
全 企 業	2.0	▲1.5	0.5	0.25

注および資料：同上。

これを産業別にみると（第5表）、製造業での雇用数減少が大企業、中小企業とも目立つ。雇用の中心は経済のサービス化に沿った形で第3次産業に移行している。企業規模別では、運輸・通信、事業所サービス、卸売業では中小企業が雇用創出で優位に立つが、個人サービスでは大企業の方が雇用を生み出した。小売業ではとりわけ大企業が雇用調整を行い、中小企業は横這いとなったことが注目される。もちろん、雇用状況は国により異なる（第6表）。基本的にはそれぞれの国民経済の経済成長率に依拠した形で雇用数の変動がみられる。大企業、中小企業とも雇用調整が進展した諸国はフィンランド、イタリアやスペインである。大企業の雇用調整が続くなか、

第5表 産業別・企業規模別にみた付加価値額、雇用者数、利益率の
年平均変化率（1988－1997年）

産 業 別	付加価値額（実質）		雇 用 者 数		利 益 率	
	中小企業	大 企 業	中小企業	大 企 業	中小企業	大 企 業
鉱 業	2.5	2.5	0.5	1.5	▲0.5	0.5
製 造 業	2.75	3.25	▲0.25	▲0.5	0.0	0.0
建 設 業	1.75	0.5	0.5	0.25	0.25	▲0.75
卸 売 業	2.5	2.0	1.0	0.25	2.5	0.5
小 売 業	2.0	0.5	0.0	▲1.75	0.0	0.0
運 輸 ・ 通 信	2.75	2.25	1.75	▲0.5	▲0.25	▲0.5
事業所サービス	2.25	2.0	1.5	0.75	1.0	▲0.75
個人サービス	3.0	0.0	0.0	0.5	0.5	▲1.25
全 産 業	2.25	2.5	0.5	0.0	0.5	0.0

注：利益率＝営業損益／付加価値額
資料：同上。

第6表 欧州18か国における企業規模別にみた付加価値額、雇用者数、利益率の
年平均変化率（1988－1997年）

産 業 別	付加価値額（実質）		雇 用 者 数		利 益 率	
	中小企業	大 企 業	中小企業	大 企 業	中小企業	大 企 業
オーストリア	2.75	2.75	0.25	0.5	▲0.5	▲0.25
ベルギー	1.75	1.75	0.5	▲0.5	0.25	▲0.25
デンマーク	3.25	1.0	1.5	▲3.5	0.25	0.75
フィンランド	1.0	2.75	▲2.0	▲1.0	0.0	0.0
フランス	1.75	2.0	0.25	0.0	0.25	0.0
ドイツ	3.25	3.25	1.25	0.25	0.0	0.75
ギリシャ	1.75	1.75	2.0	1.0	0.0	0.25
アイルランド	6.5	8.75	0.0	2.5	0.25	1.25
イタリア	2.5	2.5	▲1.0	▲0.5	2.0	0.5
ルクセンブルク	4.0	3.25	2.25	2.5	▲1.0	▲2.0
オランダ	3.0	3.0	1.5	1.0	0.25	0.0
ポルトガル	2.75	2.0	2.25	0.0	▲0.75	0.25
スウェーデン	2.75	1.75	3.0	▲4.25	1.75	0.5
スペイン	2.0	2.5	▲1.5	▲0.5	0.25	1.0
イギリス	2.0	1.5	0.0	▲1.0	▲1.0	▲1.5
EU加盟国	2.25	2.5	0.5	▲0.0	0.5	0.0
アイスランド	1.0	0.5	0.0	▲0.5	2.25	1.5
ノルウェー	2.5	2.5	2.25	0.0	1.0	1.25
スイス	1.5	1.0	0.75	0.25	1.5	1.0
EU非加盟国	2.5	2.5	0.5	0.0	1.25	1.0
18か国全体	2.25	2.5	0.5	0.0	0.5	0.0

注：スイスについてはリヒテンシュタインを含む。
資料：同上。

中小企業が雇用創出に大きな役割を果たしたのはデンマーク、ドイツ、ギリシャ、ポルトガル、スウェーデン、ノルウェーなどの諸国である。大企業の雇用創出が目立ったのはオーストリアやアイルランドといった国である。18か国全体としては大企業が横這いであったのに対し、中小企業が雇用を吸収したといえよう。

つぎに中東欧諸国の素描を試みよう³⁾。スロバキアの場合⁴⁾、政府統計からみる限り、市場経済移行にともなう国営企業の民営化、あるいは活発な新規開業により「登録」企業数は1991年から1992年に急増し、1993年と1994年にやや減少、1995年に入って大幅減となった。企業規模構成については統計により必ずしも一致していないが、商業・サービス業では中小企業がある程度の高い比重を占めることは明らかである。製造業については中小企業数は増加しつつあるが、雇用関係数字からすれば大企業がある程度の比重を占める。ハンガリーでも政府統計から判断すれば、1989年の「会社法」等の企業設立関係立法の整備にともない、1991年には個人企業や法人形態を取る企業の数は急増し、その後も企業設立ブームは続いた⁵⁾。産業別では商業、サービス業といった第3次分野での著増が認められる。また、ハンガリーの場合には外国資本との合弁事業も急増した。1993年の1月から9月までの8か月間でも、合弁数は3千件を上回った。投資額からみれば、大型事業が主流を占めたが、件数からすれば中小企業関係が目立つ。

スロバキアやハンガリーと比較して、市場経済への移行が遅れた国としてルーマニアの場合をみておこう。ルーマニアにおいても企業数は1991年から1992年にかけて3倍以上の増加となるなど、活発な企業設立が起り、その後も企業数は増加基調にあることは同様である⁶⁾。この中心は商業部門であり、ついでサービス業となっている。企業規模的には9人以下の零細企業がこのほとんどを占めている。

(2) 政策課題

1980年代後半から1990年代を通じて欧州各国の政策課題は、産業振興と雇用確保・創出をどのように結び付けるかという点にある。産業振興と雇用確保・創出の接点にあるのは、前節でもふれたように中小企業の振興と新規開業の促進にかかわる政策課題であった。

雇用については、それまで大きな役割を果たしてきた公的部門が各国の政府財政の悪化と小さな政府の命題の登場により、公的部門の「民営化」が公的サービスの「効率化」という観点から強く求められた。イギリスの場合、サッチャー・メージャー政権下で、中央政府や地方政府のみならず、とりわけ「パブリック・コーポレーション」において大幅な人員削減が実施された⁷⁾。これは程度の差こそあれ、その他の欧州各国にも共通する傾向であった。他方、民間部門においてもとりわけ大企業部門での合理化と積極的な直接外国投資の促進により雇用削減がみられた。大企業における雇用創出力の低下はすでに第4表等でみた通りである。ドイツ、スウェーデンなど一部を除く、ヨーロッパ諸国では10%以上の失業率が続く傾向にある。とりわけ、問題であ

るのは長期失業者（1年以上の失業状態）や25歳未満の若年層の失業者の増大である。

この雇用問題は他方において地域経済の観点からは複雑な問題を提起している。つまり、その地域の産業構造と雇用構造との関連性の問題がそれである。国際競争力の点で転機に立つ労働集約的分野が集中立地する地域と、知識集約的な分野なども含めバランスの取れた産業構成を示す地域での雇用問題は明らかに異なる。地域経済の活性化をめざした、とりわけ産業構造の転換を促進するような政策には、社会基盤（情報関連インフラも含め）の整備や開発規制・促進措置、あるいは種々の企業向け助成措置が組み込まれるのが通常である。このなかでも新規開業促進や中小企業振興は重視されている⁸⁾。

まず、新規開業である。新規開業促進は各国とも重要な政策課題の一角を形成している。たとえば、オランダにおいても新規開業を促進させるための環境作りが関心事となっている。「好ましいビジネス環境は新規企業の創出、そして雇用促進にとって重要である。……この環境は政策やその決定者によりある程度まで左右される得る。オランダ経済省は企業家精神の促進こそが経済成長と新規開業者にとってそのチャンスを増大させる上で刺激となるとみている」⁹⁾。もちろん、新規開業のメカニズムは単に各種の助成措置によって単純に促進されるものではないことは欧州各国の報告書によっても首肯できる。ある意味では、その国の「起業文化」に関わっているといってもよいであろう。第7表は欧州各国の新規開業決定における動機についての調査結果を掲げている。

第7表 新規開業決定に当たっての動機の重要度

	失業	自己実現	事業機会	所得向上	家族	年齢	性別	教育	前職地位	出身民族
ベルギー	3	1	n.a.	3	1	2	n.a.	1	1	n.a.
デンマーク	2	1	2	3	2	2~3	3	2~3	n.a.	n.a.
フランス	2	1~2	2	n.a.	n.a.	2	n.a.	3	n.a.	n.a.
ドイツ	4	1~2	n.a.	1	2	3	3~4	2	1	n.a.
ギリシャ	2	1	n.a.*	1	2	3	3~4	2	1	n.a.
アイルランド	3	1	1	2	1	2	1	1	1	n.a.
イタリア	2	1	1~2	2	4	3	n.a.	2	1	n.a.
ルクセンブルク	4	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	2	2	2	1	n.a.
オランダ	3	1	n.a.	1	1	2	2	1	n.a.	2
ポルトガル	3	1	2	3	2	2	1	2	2	n.a.
イギリス	2	1	2	1	n.a.	2	2~3**	2	2	2

注：1) 重要度は1=もっとも重要、2=かなり重要、3=余り重要でない、4=全く重要でない

2) n.a.=not asked.

3) * (企業の生存率が低い場合には、重要度は高いと思われる)

** (女性のケースはもっと重要と思われる)

資料：EIM Small Business Research and Consultancy, *The European Observatory for SMEs, First Annual Report*, Zotermeer, 1993.

開業動機といった質的側面を各国別に測定することには種々の調査上の困難がともない、その背後にある問題を析出することは容易ではないが、ある程度の傾向の把握にはなる。この調査結果によっても、「積極的」動機として位置づけられるのは「自己実現」や「所得向上」といった項目である¹⁰⁾。もちろん、国により「消極的」動機である「失業」にともなう新規開業が相対的に重視されている場合もみられる。なお、第8表は新規開業時における年齢をみている。デンマ

第8表 起業家の年齢構成 (%)

国 別	25歳未満	30歳未満	25歳～40歳	30歳～40歳	40歳以上
デンマーク		31		33	36
フランス	14		57		29
オランダ	25		45		30
イギリス	21		48		31
スペイン		21		37	42

注：イギリスについては25歳～44歳未満、45歳以上の年齢基準となっている。

資料：EIM Small Business Research and Consultancy, *Start-ups in the Netherlands*, Zoetermeer, 1995.

ークについては調査結果のように年齢的に均一な構成になっている場合もあるが、フランス、オランダ、イギリスのように25歳から40歳までの独立・新規開業(平均は30歳代半)が目立つ。

こうした新規開業にかかわる諸特性と具体的な助成措置をどのように関連づけ、新規開業を促進するかという問題が検討されている。特に「自己実現」については教育制度、特に科学・技術教育のあり方が鍵を握るとして認識されている。Storey等の調査によれば、理学や工学での博士学位を有する「新技術型企业 (new technology-based firms、NTBFs)」創業者の割合はイギリスでも着実に増加傾向にある。こうした点を踏まえて、Storeyは理学・工学分野で博士学位を有するような人材の蓄積は、「将来において新技術型企业の潜在的供給に影響を与える、唯一ではないにしても、重要な要因であろう」と指摘する¹¹⁾。もっとも、これは何も製造業におけるハイ・テク企業創出に限られておらず、サービス業において高学歴が目立つという調査結果も報告されている。たとえば、オランダ中小企業研究所 (EIM) の調査によれば、「新規開業者は学歴が高いようである。ほとんどの国でその教育レベルは全体平均より高い。サービス業での新規開業者は製造業よりもより高い教育レベルである。起業家は過去10年間に於いて高学歴化という一般的な傾向のなかで高い教育レベルとなる傾向にある」¹²⁾。

教育制度自体あるいはこれによって生み出される高学歴者が直接的に、ハイ・テク技術にかかわる技術型中小企業創出に繋がる「起業文化」を生み出すかは、議論の分かれるところであろう。欧州でのこの分野での調査結果の示唆するところは、いずれも潜在性に関わって展開しているといつてよい。むしろ、より直接的に新規開業に影響を及ぼす要因として論議されているのは、新

新規開業の「制約条件」の除去という観点からである。より具体的には、新規開業を「阻害する」規制の存在と資金面での制約である。前者はいわゆる「規制緩和」に関わる問題である。後者はベンチャー資金やビジネス・エンジェル資金に関連する。新規開業資金の問題に関しては、国によってその現状認識は異なる。「オランダでもっともよく指摘される隘路 (bottlenecks) は競争と新規市場開拓であった。創業資金の入手は、他の多くの国と比較して大した問題ではない。……デンマークでは必要な資金確保と製品開発が障害であり、ポルトガルでは金融面、高金利、市場開拓が問題である」¹³⁾と指摘する調査結果もある。

ここで欧州諸国でのベンチャー資金の状況を概観しておこう¹⁴⁾。資金構成では (第9表)、フ

第9表 ヨーロッパにおける投資別ベンチャー資金の構成 (1994年、%)

投資別	イギリス	フランス	ドイツ	イタリア	オランダ	ヨーロッパ
自己資金	12.4	41.3	—	20.2	35.7	17.5
保険会社	13.2	9.4	11.7	2.6	23.5	11.7
年金基金	29.5	2.4	—	1.0	9.5	20.0
銀行	18.7	40.0	55.1	68.0	29.2	28.6
政府機関	1.2	0.3	7.0	4.6	—	2.8
個人	3.2	0.1	8.2	1.4	—	2.8
機関投資家	13.7	2.9	7.8	2.2	1.0	10.0
その他	8.0	13.0	10.1	—	1.1	6.7
全体計	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

注：構成比が100.0%とならない場合もみられるが、そのまま引用している。

資料：EIM Small Business Research and Consultancy, *Venture Capital for SMEs*, Zoetermeer, 1996.

原資料：EVCA Yearbook 1995, Antwerp, 1994.

ランスやオランダが「自己資金」型であるのに対し、ドイツやイタリアが銀行資金の導入を基にベンチャー資金の運用が行われている「銀行」型である。他方、イギリスが年金基金の比重がやや高いものの、概して「均衡」型といえよう。ヨーロッパ諸国でのベンチャー資金を1993年～1994年の投資累計額で見ると (第10表)、イギリスがヨーロッパ16カ国全体の40%以上を占める最大投資国となっている。ついでフランス (約20%)、ドイツ (10%前後)、イタリア (9%前後) と続く。その他の諸国についてはわずかな割合を占めるにすぎない。いずれにせよイギリスが圧倒的な割合を占めている。こうしたヨーロッパのベンチャー資金の産業別投資動向をアメリカとの比較においてみると (第11表)、投資総額ではコンピュータ関連、その他電子関連分野の両部門で全体の約半分を占める。アメリカでもコンピュータ関連投資がもっとも投資額シェアが高いものの、そのつぎにはヨーロッパと異なり通信分野が来ている。医学・健康関連分野では両国とも3番目の投資分野になっている。投資件数でもほぼ同じような傾向にあるが、アメリカで

第10表 ヨーロッパにおけるベンチャー資金の投資累計額（1993-1994年、100万ECU）

国 別	1993年	1994年	変化率 (%)
イギリス	17,038(42.0)	20,882(44.8)	23
フランス	8,570(21.1)	9,670(20.8)	13
ドイツ	4,267(10.5)	4,275(9.2)	0
イタリア	3,802(9.4)	3,949(8.5)	4
オランダ	1,702(4.2)	1,847(4.0)	9
スペイン	1,232(3.0)	1,207(2.6)	▲2
ベルギー	965(2.4)	1,073(2.3)	11
ポルトガル	245(0.6)	349(0.8)	42
スウェーデン	1,010(2.5)	1,134(2.4)	12
スイス	479(1.2)	565(1.2)	18
ノルウェー	319(0.8)	353(0.7)	11
アイルランド	353(0.9)	540(1.2)	53
フィンランド	155(0.4)	207(0.4)	33
デンマーク	304(0.8)	416(0.9)	37
オーストリア	48(0.1)	48(0.1)	0
アイスランド	41(0.1)	39(0.1)	▲5
全 体 計	40,530(100.0)	46,554(100.0)	15

資料：前表に同じ。

第11表 ヨーロッパと米国における産業別・ベンチャー資金投資動向（1993年）

産 業 別	投資総額 (100万USドル)		投 資 件 数	
	ヨーロッパ	米 国	ヨーロッパ	米 国
通 信	63(7.0)	518(25.2)	119(8.0)	427(18.5)
コンピュータ関連	305(34.0)	728(35.4)	569(38.3)	806(34.9)
その他電子関連	183(20.4)	86(4.2)	293(19.7)	233(10.1)
バイオテクノロジー	71(7.9)	283(13.7)	137(9.2)	300(13.0)
医学／健康関連	231(25.8)	437(21.2)	319(21.5)	539(23.3)
エ ネ ル ギ ー	44(4.9)	7(0.4)	50(3.4)	5(0.2)
全 体 計	897(100.0)	2,059(100.0)	1,487(100.0)	2,310(100.0)

資料：前表に同じ。

はその他電子関連が件数割合では高くなっている。

このベンチャー資金に関しては、むしろ創業初期における投資に対しては必ずしも適切な対応が為されていないとの指摘がある。この背景にあるのは、第9表でもみたように銀行、保険会社

や年金基金といったベンチャー資金源は、当然ながらアメリカでいうところの「慎重人の規則」(prudent man's rule)を内在化させる。したがって、その投資方針は極めて慎重なものとなり、企業設立の初期投資からある程度の目処が立った時期へとシフトすることとなる。HarrisonとMassonはこの点をつぎのように分析している。「今日、先進諸国のベンチャーキャピタルは、その性格を大きく変えつつある。ベンチャーキャピタルファンドの投資対象は、今や、成長初期からディベロップメントキャピタルやManagement Buyouts (MBO)、Management Buyins (MBI)へと変化している。英国では、1984年に投資金額で27%、社数で34%であったスタートアップ/成長初期企業への投資が急速に減少して、1993年には投資金額で6%まで急減した。」¹⁵⁾

Harrison等が依拠した数字でも、イギリスのベンチャー・キャピタリストによる創業初期・成長初期投資は金額で1989年の約2.2億ポンドから1993年には約7千万ポンド、投資件数でも同期間で521件から236件へと激減した。この背景は投資審査のために費やされる投資コストに投資金額が見合わなくなったことが指摘されている¹⁶⁾。この点はベンチャー・キャピタル「先進国」といわれたアメリカにおいても同様であり、これを埋め合わせたのが「ビジネス・エンジェル」(あるいは「インフォーマル・インベスター」)である。規模こそ異なるが、ヨーロッパ諸国でもビジネス・エンジェルの登場となった。

現在のところ、アメリカほどではないにせよ、欧州諸国の中ではもっとも実態として進んでいるとされているのはイギリスである。第12表にはイギリスにおけるビジネス・エンジェル実態調査の結果を掲げている。Masson等によって1993年に発表された調査結果によれば、ビジネス・エンジェルの数は未だ多くなく、その平均投資額もさほど大きくない。しかし、2年程度後に実施されたStevensonとCoveneyの調査によれば、ビジネス・エンジェル数も多く、1件当たりの平均投資額も前述の調査結果よりもかなり大きくなっていることが注目される。また、投資地域もビジネス・エンジェルの周辺地域を中心とする調査結果とは異なる結論も出されている¹⁷⁾。これらの調査結果の政策的示唆に関する問題については、Stevenson等が「エンジェルは明確な投資基準をもっており、投資地域は政府が主唱するほどには重要ではない」¹⁸⁾と結論付けた。

ビジネス・エンジェルの問題も含め、新規開業促進の政策的枠組みをどのように展開させていくかが重要であることはいまでもない。しかし、雇用創出力からみると、あとでもふれるように新規企業の脆弱性と倒産率の高さも一方で問題視されている。むしろ、既存中小企業の成長を助長することの方が雇用創出という点から確実ではないかという見方もある¹⁹⁾。とりわけ、ここで鍵を握るのが「新技術型中小企業」(「研究・開発」型中小企業、「ハイ・テク」型中小企業とも言い換えることもできよう)の動向である。StoreyやTetherはイギリスにおいてこのような中小企業の少ないことを問題視する。彼らは欧州7か国(イギリス、ドイツ、フランス、オーストリア、アイルランド、スウェーデン、ポルトガル)の調査結果を分析した上で、新規開業に比べ、ハイ・テク中小企業の方が平均雇用成長率が高いと総括した²⁰⁾。

第12表 イギリスにおけるビジネス・エンジェル（インフォーマル・インベスター）の概要

項 目	Stevenson/Coveney 調査	Mason/Harrison 調査①	Mason/Harrison 調査②
調査対象数	484	86	55
設立企業数	1.6社(年間売上額 100万ポンド、従業員 数5名以上)	1社以上 (67%以上)	1社以上 (71%以上)
資産別			
50万ポンド以上	53%	37%	30%
100万ポンド以上	30%	19%	18%
収入額			
50万ポンド以上	75%	43%	66%
100万ポンド以上	30%	15%	20%
投資可能資金			
過去3年間の活動			
1エンジェル平均投資件数	2.34	1.5	1.5
1件当たりエンジェル平均投資額	12万ポンド	1.8万ポンド	6.6万ポンド
2件以上の投資実績をもつエン ジェルの割合	65%	48%	37%
10万ポンド以上投資実績をもつ エンジェルの割合	39%	14%	33%
投資地域	余り重要ではない	重要である	重要である

注：調査②はLINC登録のビジネス・エンジェルが対象。

資料：Hemish Stevenson, Patric Coveney, 'A Survey of Business Angel : Fallacies Corrected and Six Distinct Types of Angel Identified', Robert Blackburn, Peter Jennings ed., *Small Firms : Contributions to Economic Regeneration*, Paul Chapman Pub., 1996.

ハイ・テク中小企業振興に関しては、人材育成や投融資面、さらにはハイ・テク団地 (Science Parks) など社会基盤といった環境整備をどのように図っていくかが政策課題である。投融資制度については、融資よりは株式あるいはベンチャー資金の供給が望ましいとされるが、他方において株式投資の場合には「株式投資が劣る点は、事業の所有権が外部の個人あるいは機関と共有されなければならない点である。多くの事業家はこれを自らの意思決定の機会の制約とみて」²⁰⁾ おり、外部資本に対して必ずしも好意的な企業家ばかりではない。

ハイ・テク団地については、アメリカが先行しており1950年代にすでにスタンフォード (Stanford Park) に設立され、その後フランスで1960年代、イギリスで1970年代に同種のハイ・テク団地が整備されるた。ヨーロッパ諸国全体ではやや遅れ、1980年代以降に設立が相次いだ。欧米の代表的ハイ・テク団地の規模比較では、第13表にも示したように、アメリカで立地企業

第13表 欧米におけるハイ・テク団地の比較

ハイ・テク団地	創設年	企業数	雇用数	平均企業規模
米		国		
Stanford Research Park	1951	162	26,000	160
Research Triangle Park of North Carolina	1959	71	34,000	479
Charlecote University Research Park	1968	29	12,000	414
Metro Tech.	1986	18	14,000	778
Irvine Spectrum	1978	2,000	32,000	16
Lousiana Biomedical and Development Park	1991	20	15,000	750
欧		州		
Sophia Antipolis (フランス)	1969	1,034	16,200	16
Cambridge (イギリス)	1970	72	3,600	50
Tetrapole, Grenoble, Iserc. (フランス)	1972	600	12,000	20
Nancy Brabois Innovation (フランス)	1977	250	15,000	60
Villeneuve D' Ascq Technopole (フランス)	1986	2,497	22,259	9

資料：David J. Storey, Bruce Tether, *A Review of the Empirical Knowledge and An Assesment of Statistical Data on the Economic Importance of New Technology Based Firms (NTBTFs) in Europe*, University of Warwick, 1996.

数が多いとはいえないが、概して比較的規模の大きい企業が立地している。これに対して、イギリス、フランスの場合には小規模企業の立地が目立つ。欧州においてこうした小規模企業が今後どの程度成長するのかが、雇用創出への役割を考える上で重要な点となっている。また、ハイ・テク団地への「入居」潜在企業がどの程度生まれつつあるのか、これを政策的に促進するメカニズムを如何に確立させるのかも検討課題となっている。

とはいえ、1980年代から1990年代に入って企業設立や雇用創出において大きな役割を果たしたのは製造業部門ではなく、むしろ商業やサービス業であった。また、助成対象企業数という観点からみても、ハイ・テク団地に入居できる企業数は極めて限られているとあってよい。この点では、研究・開発型中小企業の設立促進やその後の成長を促進することが重要である。小売商業については、参入障壁が比較的低い故に従来から新規開業率が高い分野である。新規設立企業数の圧倒的割合を占める商業やサービス業分野での新規企業を如何にその後も「生存」させるのかも大きな政策課題である。「生存」問題を左右するのが大型店舗の動向や欧州統一市場にともなう人・物の移動の変化である。国別で見れば、大型店舗により零細小売商が影響を受ける傾向にあったイギリス、ドイツやフィンランドに比べて、イタリア、ギリシャやポルトガルのように人口比(1,000人当たり)での小売店舗数が2倍以上存立するような国もある。イタリアについては、欧州諸国において卸小売業ともに小零細層が広範に存立する経済構造をもつことは注目される²²⁾。

なお、第14表はオランダとフランスでの新規企業の設立後5年以内の「生存率」をみたものである。両国の比較ではフランスでの生存率が低くなっている。それぞれの国での産業別の生存率では、オランダの場合、卸売業や小売業が製造業よりもむしろ生存が困難であることが注目される。建設業や修理業が安定している。フランスでも商業・修理業の生存率は製造業よりも低くなっている。この問題に関しては、金融面もさることながら²³⁾、むしろ経営管理技術の改善を公的サービスによって図ることが可能かどうか。あるいは民間部門のサービス活用と如何に連携させるかが課題となっている。

第14表 オランダとフランスにおける新規企業設立5年以内の生存率

産業別	オランダ	フランス
	(1985-1990年、1985=100)	(1987-1992年、1987=100)
製造業	64	49
建設業	75	47
卸売業	49	
小売業	58	
ホテル・ケータリング	68	48
修理業	86	
商業・修理業		38
運輸業	57	51
事業所サービス	60	54
平均	60	48

資料：第8表に同じ。

最後に、中東欧諸国の政策課題についてもふれておこう。ライン・ベストファーレン経済研究所 (Rheinisch-Westfälisches Institute für Wirtschaftsforschung) のポーランド、ハンガリー、チェコ、スロバキアの中小企業を対象とした調査結果によれば²⁴⁾、中小企業者が抱える問題で上位を占めるのは、市場経済移行に伴う法整備の不備や変更（とりわけ税制）に派生する混乱に関するものに加え、資金不足、高金利といった経営環境に関する問題、さらには経営管理に関する知識不足、経験不足といった「内在的」問題である。金融問題の深刻さに関しては、移行期により零細企業の簇生が続いたが、その成長や安定に必要な資金手当ては民間金融市場の整備が遅れていることに加え、政府による中小企業金融助成制度が不十分であることは、中東欧諸国の多くの報告書が示唆するところでもある。

したがって、各種資金の手当てについては内部留保に依らざるえないが、問題は税負担が中小企業にとって過大とされており、第二次大戦後の混乱期のわが国中小企業の税問題を連想させる。

なお、ハンガリーでの中小企業者へのアンケート調査結果でも²⁵⁾、「経営上の障害」として上位を占める問題は「過大な税負担」と「高金利」となっている。参考までに、これらのつぎに位置する問題を紹介しておく、「行政上の手続き」「製品需要の低迷」「支払い遅延」「政府助成の欠如」「経営専門性の欠如」などと続いている。

(3) 政策展開

ドイツの中小企業（中産階級）研究所（Institute für Mittelstandsforschung, IFM）は、現在の欧州諸国の中小企業政策に影響を与えている要因として①欧州統合、②高失業、③低成長経済の3点を指摘している²⁶⁾。

①の欧州統合については、中小企業に「国際化の軋轢」を生じさせ、各国における中小企業の国際競争力強化と輸出振興、地域間協力（たとえば、デンマークとバルト諸国など）について対応を促した。輸出振興措置については、直接的というよりも市場情報の提供などソフト面での対応措置が目立つ。具体例としては、オランダの場合、1995年には従業員数250人未満の中小企業を対象に、商業会議所などで輸出振興サービスの助成を開始した。イギリスでも同時期に向こう5年間にわたって輸出振興サービスの改善に助成措置が取られることになった。このイギリスの助成措置では、5年間に輸出中小企業数を3万社増加させることに目標が置かれている。新たな輸出市場の開拓を目指す中小企業にはより直接的な助成措置を与えようというスウェーデンのような国もみられる。フィンランドのように、輸出振興をめざした中小企業組織（export circle）の充実を目指す国もある。

②と③は関連する。③の低成長経済から持続的な経済成長を促進する効率的なマクロ政策の実施は当然ながら、これを担うミクロ面での中小企業政策はますます重要視されてきている。これは失業問題の解決の鍵を握る存在として、中小企業の動向が注目されるに至っている。これには中小企業が「活躍」できる環境整備という「外的要因」に絡む側面と²⁷⁾、「内的要因」ともいべき中小企業の経営管理水準の向上といった側面がある。

外的要因には中小企業にコスト増をもたらす各種規制の問題がある。一般に、「行政負担（administrative burden）」の軽減と称されている問題である。後掲第15表に示したように、欧州主要国において何らかの形で取り組まれている政策課題でもある。すなわち。「多くの国は委員会を組織し、行政負担の現状分析と如何にどこで行政負担を軽減させるかについての勧告案を作成している。最も一般的な最初の取り組みは、新規規則や課税制度の変更によって課される行政負担²⁸⁾」を検討することであり、最終的には現行の複雑な税制度とこれに付随する企業における事務負担等の軽減につながるより単純な制度に変更することが模索されている²⁹⁾。オランダ中小企業研究所（EIM）は、規制への対応に関わる従業員1人当たりの「行政負担」コストは、100人以上の企業に比べ1～9人の企業では5倍以上という推計を発表している。産業別では商業、ホ

第15表 欧州主要国における中小企業政策の概要（1994－1996年）

国 別	経営環境	金 融 環 境		国際化・情報化		教育・訓練・技術革新	
	行政負担 の軽減	支払遅延 是正	金融助成	国際化 対 応	情報化 対 応	教育・訓練 の促進	技術革新 の促進
オーストリア	*		*	*	*	*	*
ベルギー			*	*		*	
デンマーク	*		*	*	*	*	*
ドイツ	*		*		*	*	*
ギリシャ	*		*			*	
フランス	*	*	*	*	*	*	*
フィンランド	*		*	*		*	*
アイルランド	*	*	*	*	*	*	*
イタリア			*		*	*	*
ルクセンブルク	*		*		*	*	*
オランダ	*		*	*	*	*	*
ポルトガル			*	*	*		*
スペイン	*		*	*	*		*
イギリス	*		*	*	*	*	*
アイスランド	*		*	*	*		*
ノルウェー	*		*		*	*	*
ス イ ス	*				*		*

注：*印は政策実施あるいは政策計画を示す。

資料：第1表に同じ。

テル業、修理業で特に負担額が大きくなっている³⁰⁾。

他の外的要因については、公的機関による「支払遅延」(late payment)が問題視され、その是正も政策課題とされている。特にフランスとアイルランドについては、是正措置が取られつつある。金融環境の整備は、前述の行政負担問題と並んで外的要因のうちでも各国でも重要視されており、第15表にもあるようにほとんどの国で何らかの政策対応が行われている。これにはアメリカのNASDAQと比べて遅れている、ベンチャー資金市場の整備を目指すような政策対応である。フランスでは1996年に“Nouveau Marché”制度の導入を図った。また、ベンチャー資金自体への助成措置、あるいはベンチャー型投資への優遇税制措置等々、各国とも1990年代に入って活発な動きをみせている。これは国際化が進展しつつ益々激化する競争のなかで、技術開発型の中小企業を育成・振興しようという政策目標に沿ったものであることはいままでもない。とはいえ、ベンチャー資金が初期時投資からそれ以降の投資時期へと向かいつつあることもあり、新規開業時の有効かつ現実的な初期投資策として前述のビジネス・エンジェル支援策も検討されてい

る。

ビジネス・エンジェルの問題については、特に重視されているのは「投資仲介ネットワーク」組織を行政がどのように支援できるのかという点である。Massonはイギリスの経験にふれつつ、ネットワーク組織のあり方についてつぎのように述べている。「英国では、1993年にわずか17にすぎなかった投資仲介ネットワークは、今や40に増加している。その大部分は、Business Linksのような国の中小企業支援機関や、各地域の中小企業に対して支援を行なう非営利機関によって運営されている。この分野の研究者や投資仲介ネットワークの運営担当者などは、外部の資金援助なしには、これを運営することは非現実的であると考えている。勿論、監査法人や銀行などの金融機関が行う営利目的の投資仲介ネットワークも存在するが、それは親企業のミルク補給があり、その業務だけで収益を上げているものは、ほとんどないのが現状である。」³¹⁾ここでは、ビジネス・リンクスのような公的中小企業支援機関の投資仲介というネットワーク機能が注目されている。

もっとも、失業問題の解決は新規開業の促進とその初期投資におけるビジネス・エンジェルの存在、あるいは、技術・開発型中小企業とベンチャー資金との連携促進のみによって実現されるわけではない。雇用創出力からすれば、アメリカでのレーガニズムに呼応するようにイギリスにおいても、「新規企業に焦点が絞られたのは、1980年代を通じてサッチャー政権の自助の原則と起業というものが積極的に結び付けられたことと合致」³²⁾するものであり、起業家促進政策は小さな政府の命題の下での市場原理優位と自助精神を強調した極めて政治色の強い政策の一角を形成した。この点、「既存の中小企業は政治的に魅力的でなかった」³³⁾ことも注意を要する。既存中小企業の安定化がもたらす雇用維持力あるいは追加雇用もまた重要であることを忘れてはならないであろう³⁴⁾。こうした中小企業の存在によって、各国とも失業保険等の社会保障関係費の増大を防ぐ側面もある。事実、雇用保持を狙って中小企業への補助金や税制優遇措置が実施されている国もみられる。

つぎに内的要因として中小企業における経営管理水準の向上についてみてみよう。この側面は人材育成に関するものであり、製造業においては技術革新の推進に関わる。ベルギーやドイツでは、中小企業の従業員教育等に対する補助金制度が導入されている。イギリスでも訓練・企業協議会(Training and Enterprise Councils, TECs)を通じて中小企業での人材育成を促進しようという試みも為された。技術革新の推進については、中小企業と大学、研究機関とのネットワーク育成と³⁵⁾、税制・金融助成に大別して捉えることができよう。北欧諸国をはじめ、イギリス、ドイツ、フランス、オランダ等でも大学や研究機関等の研究成果を如何に中小企業に移転させるかについて取り組みが行われている。オランダの場合を紹介しておく、1980年代末にイノベーション・センター・ネットワーク構想が実行に移された。同国経済省はこの背景を「企業家は技術知識へのアクセスがなさすぎる。しかも、その移転過程を明らかに欠いている」³⁶⁾として、イ

ノベーション・センターの設置のねらいを「ネットワークは技術移転を促進する。それは技術情報をもつセンターと中小企業との間にあるギャップを埋め合わせる」³⁷⁾ことに求めた。各イノベーション・センターでの中小企業への指導費用については、経済省が1企業当たり1年に2日分の助成を行っており、これ以上の日数について受益者負担原則としている。

後者の税制・金融助成に関しては、オランダのように研究・開発従事者の給与に関しては税控除制度を設けた事例³⁸⁾や、企業に対し一定額までの研究開発費に税控除を認めるアイルランドのような国もある。融資助成については、事実上の補助金制度から低利融資制度を採用している国まで様々な制度が組み合わされている。

なお、新規開業促進については、先述のビジネス・エンジェルの問題もあるが、供給側、すなわち、起業家予備軍をどのように育成していくのかという問題も重要視されている。いわゆる「起業文化」や「企業文化」を大学（あるいは高校レベルにおいても）に如何にして根づかせるかという課題が指摘されている。オランダ、ドイツ、スイス、デンマーク、スウェーデンなどの国でも大学のみならず、商業会議所等でも大学生、社会人を対象にした起業セミナーが開催されるようになってきている。また、実際に開業した新企業家を如何に順調に育て上げ、生存させるかについては、デンマークのように情報提供や経営指導を実施している事例もみられている³⁹⁾。こうした創業後の公的支援サービスはその形態や内容は異なるとはいえ、欧州各国で取り組まれている⁴⁰⁾。

最後に中東欧諸国の動向についてふれておくと、西側諸国の援助により各国の中小企業振興制度の「移植」が行われてきた。これはある意味では、西側諸国における制度定着の歴史的な展開過程を踏んで順次導入されたわけではない。同時並行的に上述した中小企業振興にかかわるあらゆる制度が試行されたといってよい。問題は市場経済制度が「理解」されないままに、各種の法制度と結びついたものの、実際には市場経済制度のメカニズムが働かず、中小企業の成長をむしろ阻害するという皮肉な結果となった事例も多い。もちろん、社会主義政権下といえ手工業や小規模工業などの残存性により一律には、こうした事例を一般化しえないが⁴¹⁾、概して金融助成制度などが健全な発達を遂げるためには、中小企業に対してむしろ地道な経営管理技術の浸透をはかるべきではないかという声も強い。ポーランド、ハンガリー、チェコ、スロバキアでは中小企業への経営指導を行う機関がアメリカなどの指導で整備されつつある⁴²⁾。今後のこうした機関の活動の成果に注目しておくべきであろう⁴³⁾。

3. 検討課題

以上、欧州諸国における中小企業政策の最近の進展状況を概括した。一般に、政策分析にはつぎの3つの側面からの接近が不可欠である。一つは法制（法律、施行規則、運用規則の制定・運

営状況、各種助成制度のあり方)、二つ目には組織(中央政府あるいは地方政府における政策所轄機関の位置づけ)、三つ目には予算(現実に全体予算の中でどの程度の割合を占めているのか)からの接近である。

欧州各国の最近の中小企業政策の動向については、上述の3つの側面のうち、第一の側面については中小企業(新規企業も含め)に対する各種助成制度の整備、第二の側面である組織の整備についてもある程度の進展をみせてきたといつてよい⁴⁴⁾。問題は第一と第二の側面を支える予算的措置がどの程度の割合を占めるかという点である。たとえば、依然として政治性の高い農業分野への補助金などと比較して、中小企業対策にどの程度の予算措置が取られているのか。あるいは、「80年代半ばでは、雇用との関連づけのない助成はすべて基本的には、後述の自動的供与型であった。その頃に雇用と関連づけた助成制度が重要であった国は、フランス、イギリス、イタリアの3か国に止まっていた。その他の国々ではその制度はそれほど重要ではなく、雇用と結びつけた助成措置は、サービス活動を対象とするか(ドイツ、アイルランド)、小企業を標的とするものであった」⁴⁵⁾とされるが、では、小(中小)企業を対象とした政策がどのような予算的優先順位を与えられてきたのか。

中小企業対策費については、中小企業は企業数において圧倒的多数を占める故に、多数の国においてその予算的措置については多くの議論を呼んできた歴史的経過がある。欧州各国については昨今、中小企業政策についての政策概要をまとめた、わが国でいうところの『中小企業政策のあらまし』ともいふべき印刷物も整備されてきた。しかしながら、その予算的措置については詳細にふれたものが多くはない。たとえば、フィンランドでは産業貿易省に「中小企業諮問委員会」が設けられ政策提案を行っているが、1996年3月に刊行された報告書においても予算的言及は皆無である⁴⁶⁾。また、本稿で頻繁に言及したオランダ中小企業研究所の政策関係の報告書においても予算的な記述は極めて少ない。今後の研究課題として、この予算面からの接近が残されている⁴⁷⁾。

とはいえ、中小企業振興は欧州各国の重要政策となってきたことは確認できる⁴⁸⁾。この背景にある促進要因は、すでに何度も強調したように、欧州統合という経済環境の変化のなかで、一方において国際競争力の強化、他方において地域経済の活性化という政策課題の存在である。大企業についてみれば、欧州統合により地域経済の枠をさらに越えたところでの競争力の強化が図られてきた。地域経済との接点においてはむしろ中小企業に期待がかけられる結果となった。この政策方向としては、各国とも共通して行政負担(規制への対応コストの引下げ)軽減、税制見直し、技術・革新の振興、情報ネットワークの整備等々というように、程度の差こそあれ、制度的な近似性は高い⁴⁹⁾。

今後、政策効果の差異が生じるとすれば、どこにその問題と課題があるのであろうか。補助金を含めて助成制度は、数において圧倒的多数を占める中小企業への「バラマキ行政」は困難であり、また、欧州各国における財政事情もこれを許容するほどには余裕があるとは思えない。中小

企業政策での助成基準はその国における「保護か育成か (protection or promotion?)」という問題をめぐって、より効率的な対応が求められている。

雇用創出面からすれば、「中小企業は純雇用創出に平均以上に貢献しているが、雇用の多くは新規産業での比較的一部の急成長企業に起因している。したがって、(雇用創出という一引用者注) 社会的目標はすべての企業を対象とした政策か、あるいは一部の急成長かつ革新的な企業に焦点を絞った政策によって最もうまく達成されるのかどうか」⁵⁰⁾ という点が提起されている。「新規産業」(new industries) や「ハイ・テク産業」振興という文言も各国の中小企業政策関連資料にも多数散見されるものの⁵¹⁾、新規産業の選定と個別中小企業への助成をどのように組み合わせるのかという問題も残る。

さらに、こうした「具体性」をもつ法制・組織・予算の背後にある政策を生み出し、それを受容させていく政治過程と社会的規範のあり方もまた政策の定着過程を見る上で、明らかにしておく検討課題である。つまり、政策における政策目標と政策手段の選択に関わる問題は、その国における中小企業に関わる政策思想の問題でもある。手工業的伝統とこれに関わる政策立法をもつ国と、こうした伝統を持たない国において政策受容の過程はどう異なるのか。欧州においてドイツ、フランス、イギリスなど「北」の諸国と、経済状況や産業構造が異なるポルトガル、スペイン、ギリシャなど「南」の諸国でも、助成制度の近似性がどのような政策的効果を生み出すのか。

また、移行期にある中東欧諸国に西側諸国と近似する中小企業振興制度が移植されつつあるが、今後その定着過程で何が障害となり、どのような結果と効果を生み出すのか。いずれも比較中小企業政策論が取り組むべき新たな領域となりつつある。

注)

- 1) 小論の取りまとめに当たっては、ここ5年余りほぼ毎年欧州各国(中東欧を含む)を訪れ、中小企業経営者、政策機関(中央・地方政府)、関係団体、大学、研究機関の関係者にインタビュー調査を実施することが出来た。個別にお世話になった方々の名前を挙げることは出来ないが、ご協力に心からお礼を申し上げたい。また、昨年については中京大学から特別研究助成をいただいた。これにより英国とオランダでのインタビュー調査を行うことが出来た。こうした地味なテーマをご支援いただいた中京大学関係者に感謝申し上げたい。
- 2) いわゆる『ヨーロッパ中小企業白書』ともいべき *The European Observatory for SMEs* は1992年に第1号が発刊されて現在に至っている。取りまとめはオランダ中小企業研究所(EIM Small Business Research and Consultancy)があたり、他の欧州中小企業研究機関と調査・研究ネットワークを組織している。この中には多くの統計数字が紹介されているが、国により統計対象や定義が異なるために厳密な国際比較が困難であるケースもみられる。あくまでも一つの傾向として捉えるべき統計比較も多い。

- 3) 中東欧諸国への援助（借款を含む）は、当然ながら西ヨーロッパ諸国を中心に行われた。この中でもっとも積極的な援助を行ったのはドイツであった。したがって、ドイツの研究機関からの中東欧諸国経済や中小企業に関する調査報告書も多数出された。
- 4) National Agency for Development of Small and Medium Enterprises, *State of Small and Medium Enterprise and Its Support in Slovak Republic, Bratislava, 1994, 1995*. スロバキアの場合も含み中東欧諸国全般にそうであるが、こうした統計数字の信頼性の問題がある。ここで紹介した企業数にしても後に訂正されたこともある。企業概念についても彼我の相違もあるように思われる。以下では、差し当たって政府機関発表の数字に従ってその傾向に言及する。なお、スロバキアでの中小企業定義は、同国の1995年の関連立法規定によれば小企業は従業者数で1～24人、中企業は同25～499人となっており、大企業は500人以上と定義された。
- 5) 具体的な政府統計数字については下記の文献を参考のこと。ただし、政府の課税を避けるために「インフォーマル」に設立された事業や「アルバイト的」な事業をどの程度取り込むにより企業数は異なる。Péter Futó, László Kállay, *Emancipation and Crisis : The Development of Small and Medium Business Sector in Hungary*, Institute of Industrial Economics / Foundation for Market Economy, Budapest, 1994. 中小企業定義についてはその質的定義にのみならず、量的定義についても政府や研究機関でも論議されている。たとえば、Institute of Industrial Economics / Foundation for Market Economyの定義では、50人以下を小企業（うち20人以下層を零細企業）、50～300人を中企業としている。なお、国営企業の民営化と中小企業の「創出」過程についてはつぎの文献を参照のこと。Foundation for Market Economy, *Small Business Development through Privatization*, 1992.
- 6) Romanian Centre for Small and Medium-sized Enterprises, *The Private Sector of Small and Medium-sized Enterprises in Romania, Annual Report, Bucharest, 1995*. 同国では統計の整理上、9人以下を零細企業、10～99人層を小企業、100～499人層を中企業としている。
- 7) イギリスにおける民営化と雇用問題に関しては、つぎの文献を参照のこと。中村太和『民営化の政治経済学—日英の理念と現実—』日本経済評論社、1996年。
- 8) ここでは、地域政策全般について取り上げる紙幅の余裕はない。欧州各国における1980年代以降のこうした政策展開の概要、とりわけ、産業助成との関連についてはたとえば、つぎの文献を参照。辻悟一「EU諸国の地域政策—産業助成措置の動向—」『経済学雑誌』第97巻第5・6号、1997年3月。
- 9) EIM Small Business Research and Consultancy, *Start-ups in the Netherlands*, Zoetermeer, 1995., p. 5.
- 10) 新規開業における動機付けといった「質的」な問題についても計量分析的研究が行われるようになってきている。開業前の所得が高いほど、新規企業の生存度とその成長度も高いとの指摘もある。Robert Cressy, 'Pre-entrepreneurial Income, Cash-flow Growth and Start-up Businesses : Model and Tests on U. K. Data, *Small Business Economics*, August, 1995.

- 11) David J. Storey, Bruce Tether, *A Review of the Empirical Knowledge and an Assessment of Statistical Data on the Economic Importance of New Technology Based Firms (NTBFs) in Europe*, Warwick Research Institute, 1996, pp.71-75.
- 12) EIM, *op. cit.*, p.22.
- 13) EIM, *op. cit.*, p.19.
- 14) 欧州各国のベンチャー・キャピタル市場の現状については、つぎの報告書を詳しい。EIM Small Business Research and Consultancy, *Venture Capital for SMEs*, Zoetermeer, 1996.
- 15) Richard T. Harrison, Colin M. Mason, *Informal Venture Capital : Evaluating the Impact of Business Introduction Services*, Woodhead-Faulner, 1996 (通産省ビジネス・エンジェル研究会訳・西沢昭夫監訳『ビジネス・エンジェルの時代—起業家育成の新たな主役—』東洋経済新報社、1997年、pp.12-13)。
- 16) 同上。
- 17) これに対し、HarrisonとMassonは反論を寄せている。結論からいえば、サンプリングのあり方、投資額の推計のベースとなった資料の信頼性について反論が為されている。詳細はつぎの論文を参照。Colin M. Masson, Richard T. Harrison, 'Business Angels in the U. K : A Response to Stevenson and Coveney', *International Small Business Journal*, January-March, 1997.
- 18) Harmish Stevenson, Patrick Coveney, 'A Survey of Business Angels : Fallacies Corrected and Six Distinct Types of Angels Identified', Robert Blackburn, Peter Jennings ed., *Small Firms : Contributions to Economic Regeneration*, Paul Chapman Pub., 1996.
- 19) 10人までの零細層は雇用増加率こそ高いものの、雇用数の絶対増からすればむしろ50～499人層の役割がより重要であるとする調査結果もある。たとえば、つぎの報告書を参照。EIM Small Business Research and Consultancy, *Fast Growing Companies : The Netherlands and Europe*, Zoetermeer, 1997.
- 20) David, J. Storey, Bruce Tether, *op. cit.*, pp.9-10.
- 21) *Ibid.*, p.18.
- 22) イタリアは商業における企業数でもEU加盟国で圧倒的な割合を占める産業構造となっている。1990年の人口1,000人当たりの小売店舗数は、たとえば、ドイツ(旧西ドイツ)の8.5店舗に比べ17.1となっている。1店舗当たりの従業者数はドイツの3.9人に対して、2.4人とその零細性は一層顕著である。Commission of the European Communities, *Green Paper on Commerce*, Brussels, 1996.
- 23) イギリスの新規開業とその後における生存率を分析したCressyは、資金面での問題よりも「人的資源」のあり方が鍵を握るとしている。この点で、ドイツのような「マイスター制度」のように、熟練能力を身につける制度を重要視する。Robert Cressy, 'Are Business Startups Debt-rationed?', *The Economic Journal*, Vol.106, No.438, September, 1996.
- 24) Frederike Welter, 'Development of Small and Medium Enterprises and Entrepreneurship Promotion in the Central European Economies in Transition', Rheinisch-Westfälisches Institute für Wirtschaftsforschung,

Essen, 1996.

- 25) Péter Fütó. *op. cit.*
- 26) EIM, *The European Observatory for SMEs*, p.242.
- 27) こうした外的要因に対する「感応度」は企業により異なる。欧州での急成長企業500社を対象にした調査によれば、「(こうした企業家は)概して、金融環境やインフラストラクチャーといった一般経済環境は事業にとってプラスの影響を及ぼすとみている。お役所仕事、社会保障、法人・個人所得税、財政政策はもっともマイナスを及ぼす要因として指摘する。……急成長企業調査から得られる全体的な印象としては、こうした企業にとってはビジネス環境は大きな問題とはなっていない。これは急成長企業の障害を乗り越えることのできる能力を示していることでもある。その他の企業にとって、ビジネス環境を改善する政策は成長を促すことにつながると思われる」としている。EIM, *Fast Growing Companies : The Netherlands and Europe*, Zoetermeer, 1997.
- 28) EIM, *op. cit.*, p.244.
- 29) こうした行政負担と税制度との関係もさることながら、税制自体を中小企業（新規開業も含め）育成に結びつくような形で政策手段として利用することに熱心な国もみられる。特に各種の減税措置がそれである。たとえば、オランダ政府の場合、中小企業に対する法人税軽減、新規企業に対する加速度償却制度、中小企業への付加価値税軽減などの政策提案が為されている。Ministry of Economic Affairs, Ministry of Social Affairs and Employment, Ministry of Finance of the Netherlands, *Jobs through Enterprise*, Den Hague, 1995.
- 30) EIM, *The State of Small Business in the Netherlands*, 1995, Zoetermeer, 1995, p.71.
- 31) 『ビジネス・エンジェルの時代』、p.vii。
- 32)、33) David North, David Smallbone, 'The Role of Established SMEs in Regional and Local Economic Development : A Case of Neglect?'. Robert Blackburn, Peter Jennings, *op. cit.*, p.88. なるほど、新規企業は最初のスタートが少人数（大半は1～2人）である故に雇用面での成長性が目立つが、少し長い期間でみると倒産したり、あるいは成長が極めて緩慢になることから、その雇用創出力が過大に評価されているとの批判もある。
- 34) 中小企業の雇用成長率の時系列的な推計は必ずしも容易ではない。この背景の一つは大企業の「リストラクチャリング」である。つまり、大企業が雇用削減を通じて一端中小企業の「中」の範疇に入り、好況期にまた追加雇用をすることで中小企業の雇用創出力を実際以上に引き上げる可能性があるからである。この推計のテクニカルな問題についてはつぎの報告書を参照。EIM, *Job Creation by Size Class : Measurement and Empirical Investigation*, Zoetermeer, 1996.
- 35) ネットワーキングの重要性は何も技術・開発の促進のためばかりでなく、各国における各種の中小企業助成制度の浸透を図る上でも鍵を握っている。Gun の調査は、イギリスでのビジネス・リンクス（Business Links）や訓練・企業協議会（TECs）の成功如何もこのネットワーキングのあり方にあ

ることを示唆している。Suzan Gunn, 'The Impact of Small Business Development of A Dedicated Intermediary Networking Resources within TECs and Business Links ; *Ibid.* なお、欧州各国における研究・開発投資の構成比についてみておくと、民間企業優位型と政府主導型（大学を含む）に大別できる。前者がドイツ、フランス、ベルギー、イギリス、北欧諸国などであり、後者がギリシャ、ポルトガルなどである。大学が大きな役割を占める国としては、オーストリア、ギリシャ、ポルトガルがある。企業規模別での研究・開発活動は全般に大企業になるほど技術革新に力点を置く企業の割合が高くなる実態調査が報告されている。したがって、政府の研究機関や大学等での研究・開発成果と中小企業での応用をどのような結び付けるのか、そのためのネットワーク組織がどうあるべきなのかが重要である。EIM, *The State of Small Business in the Netherlands*, 1995, pp.49-52.

- 36)、37) The Ministry of Economic Affairs of the Netherlands, *The Innovation Centres Network of the Netherlands*, Den Hague, 1997. なお、オランダ経済省における中小企業政策の全体的概要を知るにはつぎの資料が有益である。Ministerie van Economische Zaken, *Running a Business in the Netherlands : Information on Laws, Business Schemes and Advisory Services*, Den Hague, 1996.
- 38) EIMの欧州各国を対象とした調査によれば、こうした税控除制度を含めた何らかの税制面での優遇措置を実施している国は、オランダの他にはベルギー、デンマーク、フランス、ドイツ、イタリア、スペインであり、補助金制度がより一般的である。EIM, *The European Observatory for SMEs, Third Annual Report*, 1995, Zoetermeer, 1996.
- 39) デンマークの場合には1994年のパイロット・プログラムを試行させ、120人のコンサルタントと14箇所の情報センターにより、創業後の経営指導実施や人材育成のコースを開催している。EIM, *The European Observatory for SMEs, op. cit.*, p.254.
- 40) *Ibid.*
- 41) たとえば、社会主義政権になるまでハンガリーなどは手工業部門がある程度の比重を占めた。こうした部門は企業国有化の中でも命脈を保ったといわれる一方、小規模工場も少数とはいえ残存した。筆者もブタペスト近郊のこうした工場を訪問したことがある。こうした部門の「小企業」が今後どのような変化をみせるのか注目される。Peter Fütó, *op. cit.*
- 42) たとえば、アメリカのこうした地域の協力体制をみておくと、1990年に法律 (P. L. 101-515) により中央ヨーロッパ中小企業開発委員会が組織され、「移行期の中小企業者へ経営・技術助成を行う自前の制度を促進させるために」様々な援助が行われてきた。その一つはアメリカの中小企業開発センター (Small Business Development Center) のノウハウの移転である。ポーランドなどでは商工会議所や大学が中心になり、アメリカの援助の下で、中小企業センター (Small Business Centers) が創設され、経営指導、経営セミナーなどが開催されている。詳細はつぎの報告書を参照のこと。Central European Small Business Enterprise Development Commission, *Annual Report 1993*.
- 43) 筆者が訪れたことのあるスロバキアの中小企業開発庁 (National Agency for Development for Small and

Medium Enterprise, NADSME) もまた、各国に職員を派遣しつつ、制度の移植を図っているが、経営指導に関しては手探りの段階で開始したばかりで、今後こうした指導機関によって中小企業がどのような展開をみせるのかにより、そのあり方もまた問われることになると思われる。同庁の中小企業助成制度に関しては、つぎの年報を参照。NADSME, *State of Small and Medium Enterprise, op. cit.*

- 44) もちろん、組織整備についてもそのあり方は国によって異なる。イギリスについてはその変遷は激しい。渡辺俊三「1990年代のイギリスの中小企業政策」『修道商学』第37巻第2号、1997年3月、同「イギリス産業の競争力強化と中小企業問題」『中小企業季報』1997年2月号。また、James Curranは目まぐるしく変遷してきたイギリスの中小企業政策担当機関のあり方にはつぎのように厳しい評価を下している。「1979年以来のイギリス中小企業政策の不幸な相関性の一つは、政策を全面見直しするにしても、また撤廃するにしても、そのための支持組織を持てなかった……」。1996年にバーミンガムで開催された中小企業学会の全国大会で報告されたRobert J. Benettの‘SMEs and Public Policy : Present Dilemmas, Future Priorities and the Case of Business Links’に対する *International Small Business Journal* (January-March 1997) でのコメント。
- 45) 前掲辻論文、p.45。
- 46) Ministry of Trade and Industry, Finland, Standing Committee Report, The SME Policy Programme 1996 in Finland (Pkyrityspoliittinen ohjelma), Helsinki, 1996.
- 47) 予算制度や予算費目の各国における独自性もあり、中小企業対策費として計上されている費目の他に、地域対策費等々の中に含まれる場合など、作業としては必ずしも単純なものではない。
- 48) 欧州全体の動きについては三井逸友『EU欧州連合と中小企業政策』（白桃書房、1995年）を参照のこと。
- 49) この背景の一端には、欧州中小企業研究機関のネットワーク化が着実に進展しつつあり、各国の中小企業に関する調査結果や政策の現状についての情報交換は活発化していることがある。この鍵を握るのは言語障壁の克服であるが、翻訳費用の制約があるものの、とりわけ英文報告書は増える傾向にある。たとえば、筆者が何度か訪れたことのあるオランダ中小企業研究所 (EIM) についても、最初に訪れた8年ほど前には、英文資料は『オランダ中小企業白書』（*The State of Small Business in the Netherlands*）などわずかであり、ほとんどの報告書はオランダ語で発表されていた。しかし、その後、欧州委員会から受託した『欧州中小企業白書』（*The European Observatory for SMEs*）が契機となって、英文報告書が著増した。経済省からの受託調査であっても、英文報告書が作成されている。
- 50) 第4回『欧州中小企業白書』（*The European Observatory for SMEs, 1996*）のChristos Papoutsis氏（欧州委員会、企業政策等担当委員）による序言。
- 51) 前掲渡辺論文。