

[活動報告]

# EU とフランスにおける中小企業政策の動向

中小企業家同友会全国協議会（中同協）  
企業環境研究センター公開研究会（2025年12月拡大例会）

登壇者：山口隆之（関西学院大学 商学部 教授）

## 1. EU の中小企業定義と地位

EU は加盟国に共通の中小企業定義を設けています。各国、例えばドイツでは州ごとに独自の定義を持つ場合もありますが、統計や政策運用上の必要性から EU として統一的な定義が存在しています。

EU の中小企業の定義は、①従業員数、②売上高、③貸借対照表の合計額の3つで判断します（表1）。日本の場合は、産業分類、従業員数、資本金が基準になりますので、その点が異なります。

分類としては、小さいほうからマイクロ企業、小規模企業、中規模企業に分かれ、これらの総称が中小企業（SMEs）と呼ばれています。日本には「小規模企業者」という区分がありますが、これはEUのマイクロ企業と小規模企業の一部を含むといったイメージで捉えていただければよいと思います。

次に、中堅企業、いわゆるスモール・ミッドキャップス（Small Mid-Caps）についてです。

最近、EU でもこの層を明確にしようという動きが出てきました。これまでは中小企業基準を超えると、急に大企業として扱われ、政策面で中間層が十分な支援を受けられないという問題がありました。また、大企業になると一気に規制の対象範囲も拡大するため、企業の成長意欲や競争力の発揮を阻害しているのではないかと懸念されていました。そこで欧州委員会は、中小企業と大企業の間に位置する中堅企業というカテゴリーを新たに設定しました。今後、この層に向けた政策が展開される可能性があります。

続いて、EU 内で中小企業がどの程度の割合を占めるのかについてです。まず、全企業数に占める割合は99.8%で、日本と大きくは変わりません。雇用では約65%でこれも日本の70%弱とほぼ同水準です。付加価値の割合も中小企業と大企業ではほぼ半々となり、この点でも日本と大きな差はありません。ただし国によって特徴は異なり、フランスのように小規模層が厚い国もあれば、ドイツのように中規模層が厚い国もあり、国ごとの差は小さくないとされています。

表1 EU の中小企業定義

分類	マイクロ企業	小規模企業	中規模企業	中堅企業 (Small Mid-Caps)
従業員	10人未満	50人未満	250人未満	750人未満
売上高	200万ユーロ以下	1000万ユーロ以下	5000万ユーロ以下	1億5000万ユーロ以下
貸借対照表の合計額	200万ユーロ以下	1000万ユーロ以下	4300万ユーロ以下	1億2900万ユーロ以下

出所： <https://ec.europa.eu/commission/presscorner/api/files/attachment/881208/Factsheet%20-%20Small%20mid-caps.pdf> より作成。

## 2. EUの歴史

EUの中小企業政策がどう位置づけられているのかを理解するためには、EUの成り立ちを、ざっくり押さえておく必要があります。

まず、1950年のシューマン宣言です。ドイツとフランスが石炭・鉄鋼産業の共同管理を提唱したもので、これは資源をめぐる争いが第一次・第二次世界大戦の一因になったという反省から生まれました。二度と戦争に戻らないため、エネルギーや資源を大国である両国が共同で管理することが重要だと考えられたわけです。

この流れを受け、1952年に欧州石炭鉄鋼共同体（ECSC）が設置され、実際に共同管理が可能になります。さらに1958年には経済統合を目指す欧州経済共同体（EEC）、そして原子力の平和利用の観点から欧州レベルで原子力を管理する欧州原子力共同体（EURATOM）が設立されました。

これら3つの共同体をまとめる形で、1967年にEC（欧州共同体）が形成され、その後、経済統合を中心に進んでいき、1968年に関税同盟が結成され、1993年にマーストリヒト条約の発効によりEU（欧州連合）となります。1999年にはユーロが導入されました。

2000年、統合が進む中でEU全体としての成長戦略が必要だということで「リスボン戦略」が策定されました。2010年までにヨーロッパを“知識基盤型社会”にするというもので、IT革命で飛躍したアメリカを強く意識したスローガンでした。進捗が芳しくないという批判から2005年に見直しが行われましたが、2010年まで続きました。

これを引き継ぎ、2010年には「欧州2020戦略」が出され、2020年までをターゲットとしました。この流れの中で見逃せないのが「グリーン」の動きです。循環型社会を目指そうということで2019年に「欧州グリーン・ディール」が公表され、2050年までの「気候中立」が目標に掲げら

れます。さらに2020年には「新産業戦略」が出され、スローガンは「グリーン」と「デジタル」の二本柱となりました。

ただ、この「新産業戦略」は発表後すぐにコロナウイルス、そしてロシアによるウクライナ侵攻といった出来事がありましたので程なく見直しが入りました。大枠は変わりませんが、新たに「レジリエンス」が加わりました。「レジリエンス」とは、平たく言うと大きなショックが起きたときに、社会が持つべき耐性や回復力を意味します。

現在のEU政策は、この3つ、つまり「グリーン」「デジタル」「レジリエンス」が柱になっています。特に中小企業との関係では、「レジリエンス」の観点から、グローバルなサプライチェーンの脆弱さが問題視され、地域レベルの短いサプライチェーンで付加価値を生み出す“近接型経済”の重要性が見直されています。地域に根差して活動している中小企業が、この文脈の中であらためて評価されつつあります。

## 3. EU 中小企業政策を理解するヒント

現在のEU 中小企業政策を理解するためのヒントを、5点に整理して説明します。

### (1)社会的・経済的・政治的統合と多様性（多様性の中の統合）

EUは多様性を非常に重視しています。初代EU大統領は「リスボン戦略」の発効に際して、加盟国は文学、芸術、言語のいずれも異にしており、この多様性は私たちの財産・発展・力の源であると述べています。中小企業は“異質多元性”とともに語られることが多いですが、EUが中小企業に力を入れることは、この多様性を認める姿勢と重なります。

### (2)補完性原則

補完性原則とは、意思決定は可能な限り市民に近いレベルで行うべきだという考え方です。EU全体としてトップダウンで決定するのではなく、加盟国、地方レベルで決められ

ることはそこで決め、EU 全体でやらないと非効率な場合にだけ EU が行動します。この考え方に基づき、欧州市民イニシアチブ (ECI) が「リスボン戦略」の発効と合わせて導入されました。これは加盟国 7 カ国から 100 万人以上の署名を集めれば、欧州委員会に立法を提案できる仕組みです。EU への権限集中を防ぎ、市民と政策決定の近接性を重視する制度です。実態がどうかは別にして、理念としてはボトムアップの指向性を表に出しているのが特徴です。

### (3) 結束政策 (Cohesion Policy)

結束政策は、加盟国間の経済・社会格差を是正し、持続的な成長を促すための投資政策です。EU の成り立ちが「戦争に戻らない」という理念に基づくため、加盟国間の格差拡大は避けるべきものと捉えられています。欧州地域開発基金 (ERDF)、欧州社会基金 (ESF)、結束基金などが用意され、中小企業向け政策の予算もこの結束基金から多く拠出されます。格差是正が中小企業政策の大きな根底にあり、競争力強化、社会的包摂といった各テーマに沿って共同で投資をします。

### (4) スマートな専門化 (Smart Specialisation)

地域がそれぞれの強みを生かして研究開発・イノベーションを進める、地域主導の戦略です。EU はデータ収集や分析などを行い、その情報を各国の政策担当者に提供するなどして地域の草の根的イノベーションを支援しています。最近では地域の「エコシステム」という言葉がよく使われ、企業と地域の密着性が重視されるようになっていきます。

### (5) 欧州社会権

欧州社会憲章に基づき、労働権や社会保障の権利を保障する考え方です。この憲章に則って、各国は国内のさまざまな権利関係の法律などを整備していきます。欧州社会権の三本柱として①機会と労働市場へのアクセスの均等 (ジェンダー平等、教育訓練、生涯学習など)、②公正な労働条件 (解雇規制、安

全衛生、賃金など)、③社会的保護 (失業給付、医療、障害者の包摂など) が掲げられ、20 項目の原則が示されています。中小企業はこの社会権の実現を支える存在と位置づけられています。また、達成度を測る「社会的スコアボード指標」も導入され、どれくらい達成できているかをモニタリングしています。

## 4. EU 中小企業政策の歴史

EU の中小企業政策がどのように展開してきたか、その歴史を簡単に振り返ります。

日本では明治期に『興業意見』という政府編纂の調査・提言集が出されたように、中小企業政策の歴史は非常に長いのですが、ヨーロッパレベルで本格的に中小企業が意識されるのは 1970 年代以降です。

1973 年の第 1 次オイルショックでヨーロッパも深刻な不況に陥り、大企業では大量解雇が起きました。しかしイギリスのポルトン委員会の報告書にみられるように、中小企業は不況下でも雇用維持力が比較的高いという事実がありました。ここから徐々に中小企業の価値が見直されるようになったのです。このように中小企業政策の始まりは、雇用対策としての性質が強いものでした。特にフランスではその傾向が強く、例えば日本でベンチャー振興と言うと、ニューエコノミーに期待するというイメージに結びつきやすいのですが、現在でもフランスではそれによってまず雇用を創出するという点が重視されます。これは歴代大統領が必ず選挙で雇用問題の解決を PR してきたことから伺い知ることができます。

こうした流れの中で、1983 年が「欧州中小企業とクラフト産業の為の年」とされました。クラフト産業とは中世から伝統的に続く職人文化で、ヨーロッパの伝統的な中小企業のイメージと重なります。これらを含め中小企業の存在を知ってもらおうと、市民への PR や各地でのイベントが行われました。

1986年には1992年をめざした市場統合が合意されます。この段階で中小企業には、雇用問題の解決の担い手であること、そして市場統合を支える存在であること、という二つの期待が寄せられていました。

1990年代半ばから後半にかけても雇用問題の重要性は変わらず、中小企業支援が求められました。1989年にはEUで行政を司る欧州委員会内に中小企業政策を担当する第23総局が設置され、中小企業の柔軟性の活用や連携共同活動の推進を軸に政策を展開します。その後、第23総局は企業総局に改組されていきます。

1992年に市場統合は完了したものの、当時は加盟国間の経済格差が深刻で、中小企業を国境を越えてネットワーク化する動きが出ました。まず各国の中小企業団体の代表組織を明らかにし、それらを結びつけて情報交換することから始まっています。

2000年には「欧州小企業憲章」が採択されます（当時15カ国）。ここで、小企業はヨーロッパ経済の背骨であり、雇用の主要な源泉であり、ビジネスアイデアを産み育てる大地であると明記されました。このように憲章では、雇用に果たす役割とともに新しい経済への貢献も確認しています。ちなみにヨーロッパで“小企業”というとき、この言葉はごく小規模な企業（マイクロ企業）を典型的に指しますが、もちろん日本でいうところの一般的な中小企業もカバーします。

「欧州小企業憲章」は理念の提示に加え、「リスボン戦略」を意識しながら10項目のアクションプランを示し、実行性を重視した内容を盛り込んでいるのが特徴です。新規加盟国には調印が義務付けられ、EUは毎年報告書を提出させ、改善を求めていきました。

同じく2000年には先の「リスボン戦略」が始まり、知識基盤型社会を目指します。2001年から2005年を対象にした第4次多年度計画では、中小企業政策の中でもイノベーション、起業、金融強化（ベンチャー・キャピタル、マイクロ・

クレジットなど）が特に意識されるようになりました。また、OECDでも2000年に「ボローニャ中小企業政策憲章」が採択され、中小企業政策の実行の重要性が強調されています。

2008年には「欧州小企業議定書（SBA）」が出されます。先の「欧州小企業憲章」が十分に実行されていないという批判を受け、より明確に小企業優先を徹底するため10の原則を示し、法制化を求めました。直後にリーマンショックが起きましたが、中小企業支援の鍵は「欧州小企業議定書」の実施であるという方針は維持されます。

2010年には「欧州2020戦略」が発表され、①知識とイノベーションに支えられたスマートな成長（Smart Growth）、②持続可能な成長（Sustainable Growth）、③包摂的な成長（Inclusive Growth）の3つが掲げられます。中小企業向けには「ホライズン2020」（後に「ホライズン・ヨーロッパ」）、COSMEといった大規模な支援プログラムが始まりました。「ホライズン2020」は2014年から2020年の7年間、800億ユーロ規模で研究イノベーションを推進していったもので、間接的に中小企業の研究開発に向けられました。COSMEとは、「中小企業の競争力強化プログラム」であり中小企業の資金調達や行政手続きの簡素化など、ビジネス環境の改善を目的としたものです。

以上のように、現在のEU政策や戦略は「グリーン」「デジタル」「レジリエンス」の3つを柱としています。デジタルへの対応では、日本と同様に中小企業の遅れが課題とされ、「持続可能でデジタルな欧州の為の中小企業戦略」がまとめられました。また、結束政策の重要性とともに地域の「エコシステム」という観点が強まっています。特に「リスボン戦略」以降は創業やスタートアップ支援が強化され、デジタル移行に伴う従業員教育、特にデジタルスキルを有する人材の育成が重要視されるようになりました。社会権や社会的包摂の観点からの中小企業支援も引き続き重視されています。



一方、近年の傾向として EU の加盟国に対する拘束力が強まっていることも注目されます。EU としては、中小企業を支援する際、直接支援するのではなく、各国の金融機関や中小企業団体、ベンチャー・キャピタルなどを通じて間接的に支援するというのが基本です。ただ、加盟国にとって EU 基金は非常に魅力的なので、いかに EU の理念に沿う形で自国の中小企業政策を整えて、その資金を獲得するかという傾向が以前に増して強くなってきました。結果として EU の拘束力が強まっていると言えます。

本来、EU は多様性を根本理念にしていますが、一方でトップダウン的な側面も見られるようになっていて、多様性と統合（統一性）をいかにバランスさせるかが、今後の課題といえます。とはいえ、中小企業向けの政策や施策が最終的には共通の理念につながっているのは重要なポイントです。

## 5. フランス産業構造の特徴と中小企業の地位

フランスでは、中小企業が企業総数の99.8%を占めており、EU の平均ともほぼ同じです。ただし雇用面でのシェアは50%弱にとどまり、大企業の存在感が EU 平均よりも大きい点が特徴です。

戦後の中小企業政策を見ると、①大企業中心から中小企業重視へのシフト、② EU の影響力の高まり、この2つが大きなトレンドとして確認できます。

従来、フランスには小規模企業が非常に多いと言われてきました。しかし戦後はドイツに比して産業化の遅れが顕著であったことから、国家主導で産業を急速に再建することになり、当面は大企業が政策の中心に置かれてきたという経緯があります。

現在フランスでは、マイクロ企業、中小企業、中堅企業、大企業という類型が法律で定められています。基本的には EU 基準に準拠しており、これに加えて中堅企業に独自の定義を与えてい

ます。

中堅企業を独立したカテゴリーとして扱う背景にはフランス的事情があります。冒頭でも申し上げたように、EU では規制上の不利や行政手続上の不利を避けるためにこの企業層が注目されていますが、フランスの場合は小規模企業が多く、一方で一部の巨大企業が国を牽引してきたという歴史があり中間規模企業層の薄さが問題でした。この問題を解決するためにも、いち早く中堅企業を「見える化」する必要がありました。日本でも2024年が「中堅企業元年」とされ、中堅企業が注目されましたが、賃上げの起爆剤として期待されたわけで、中堅企業と一口に言っても、国により政策的位置付けが異なるのは興味深いところです。

フランスの産業構造には、①規模の零細性と中間層の薄さ、②大企業への生産力の集中（政策的に形成された二重構造）の2点が大きな特徴としてあります。

ユーロスタット（Eurostat）のデータでは、従業員0～9人の零細企業がフランスでは非常に多く、イタリアやスペインなどと似た傾向を示していることが分かります。一般にラテン系の文化は、小規模での意思決定を好む傾向をもつとも言われ、これが関係している可能性も否定できません。一方で、対照的なのはドイツです。ドイツでは中小企業の中でも中規模層が厚く、この層が輸出や国際競争力の発揮に貢献しているとされます。

戦後のフランスにおいては、一般にディリジスムや混合経済と呼ばれるように、国主導で経済計画を強力に進め、国有大企業を中心に産業を再建しました。たとえば TGV、ミニテル、原子力やロケット開発といった巨大国家プロジェクトは、大企業を軸に進められました。戦後は5年程度のスパンで経済計画を打ち出していったのですが、たとえば第5次経済計画期（1966-1970年）には、公的セクターが占める割合が工業部門の雇用で22.2%、設備投資で51.9%、売上高では29.4であったとするデータ

もあります。

その後、規制緩和や民営化が進んだものの、民営化企業でも国が株式を保有し続けたり、経営者が官僚出身で政治と密接につながっていたりと、大企業に対する国家の影響力は依然として維持されました。ちなみに2021年時点のデータでは、294社の大企業が売上高・営業利益・付加価値の約3分の1を担い、雇用の28%、投資額の39%、輸出額の55%を占めています。今なお少数の巨大企業とその他多数の小さな企業という二重構造が非常に顕著といえます(表2)。

最後に、企業類型別に主な活動領域を整理しておきます。マイクロ企業は商業・サービスが中心で、日本と大きくは変わりません。マイクロ企業を除く中小企業も主にサービス業に多く、製造業の比率は中堅企業や大企業より低いのが特徴です。この中小企業のうち、従業員50人以上の企業は12%にとどまり、やはり小規模企業の比重が非常に大きいことがわかります。

## 6. 戦後フランス経済の発展と中小企業

戦後のフランスでは、中小企業の扱いがいくつかの段階を経て変化してきました。ここでは年代ごとにその特徴を整理していきます。

本格的な中小企業政策の出発点は、1970年代のオイルショックです。不況によって雇用が不安定化する中、フランスは中小企業の雇用維持力に注目しました。もともと雇用に対して非常に敏感な国であることも背景にあります。その結果、1978年には初めて「中小工業担当大臣」が任命され、中小企業政策を継続的に展開する

体制が整いました。

1980年代のフランス経済は、グローバル化の進行とともに第三次産業化が急速に進み、「混沌迷の時代」とも言われます。このなかで現在の日本と重なるような問題が表面化してきました。それがパリ一極集中です。この問題は国土開発上の課題として位置づけられ、地方の活性化や地域開発の議論と共に中小企業への期待が高まっていきました。また、80年代というのは、国土開発の課題と並行して地方分権が強く求められた時期でした。現在のフランスの行政では、広域自治体であるレジオン(région)が少なからずの権限を持っています。レジオンは日本でいうところの州のイメージに近いのですが、制度としてはフランス独自かつ国との関係は複雑なものです。

レジオンは管轄地域に対し強い権限を持っていて、さまざまな発展計画をベースとして国と契約を結ぶことになっています。国はレジオンが示すさまざまな発展計画をもとに国家予算の配分を行うのでレジオン同士は国の予算獲得という面で競合関係にあります。こうした枠組みが整ったのが1980年代で、中小企業の問題も国土開発や地域活性化と関連付けて議論されるようになりました。

さらに、グローバル化へ対応するためには高付加価値製品の開発が不可欠となり、研究開発型の中小企業や新興企業への関心が強まったのもこの時期です。1993年のマーストリヒト条約の頃には、グローバル化の進展にともなって地域雇用の維持が重要課題とされました。特に経済が第三次産業へ一層シフトしていく中で雇用

表2 企業分類ごとの実態(農業・金融部門を除く)

分類	マイクロ企業	中小企業※	中堅企業	大企業	全体
企業数	4,332,366	158,566	6,608	294	4,497,834
従業員数(フルタイム換算)(単位:千人)	2,583	4,286	3,723	4,183	14,776
付加価値(税引き前)(単位:億ユーロ)	244	299	327	426	1,296

※ マイクロ企業を含まない

出所: INSEE(2023), Les entreprises en France, INSEE références édition 2023, Dupli-Print Mayenne, p.53のデータより作成。

への貢献が大きい製造業は雇用の源泉と期待されました。そのため、地域に根差して活動している中小製造業の活性化が必要とされたのです。

そこで1998年に導入されたのが「地域生産システム（SPL：Système productif local）」の振興政策です。これはイタリアの産業集積（小規模な企業がネットワークを組み、付加価値の高い製品を生むモデル）に刺激を受けたものでした。ピオリとセーブル（Piore, C. and Sabel, C.）という学者が、大量生産に代わる「柔軟な専門化」という新しい生産システムを提唱し、その本が大きく話題にもなりました。こうした流れの中でフランスでも中小製造業同士が地域内で連携する仕組みを作ろうとしたわけです。

実際にフランスでは、中小企業集積がどこにどの程度存在しているのか、まずは国レベルで把握する調査が行われました。その結果、100カ所弱の地域、例えば刃物や陶磁器の産地といった日本で言えば地場産業の産地のような地域が選定され、そこで行われる連携活動の支援に国の予算が配分されることになりました。

そして2000年の「リスボン戦略」以降は、フランスでも「知識基盤型社会」を目指す流れが強まりました。研究開発やイノベーションを担う中小企業、スタートアップなどが「ニューエコノミーの担い手」として期待されるようになります。ただし、従来からの基調、つまり中小企業を「雇用」と「地域」の担い手として重視するスタンスに変更はなく、これにイノベーション政策をベースにした中小企業支援が加わることになりました。

## 7. 2000年以降における政策の柱

2000年以降のフランスでは、中小企業政策が主に次の3つの柱を中心に展開されました。

### (1) 自己雇用主（auto-entrepreneur）制度

この制度は2009年、サルコジ政権のもとで導入されました。フランスには、何か課題がある場合、まず法律をつくって見える化し、そこか

ら議論を開始するということがよくあります。この制度も法律の制定からスタートしました。

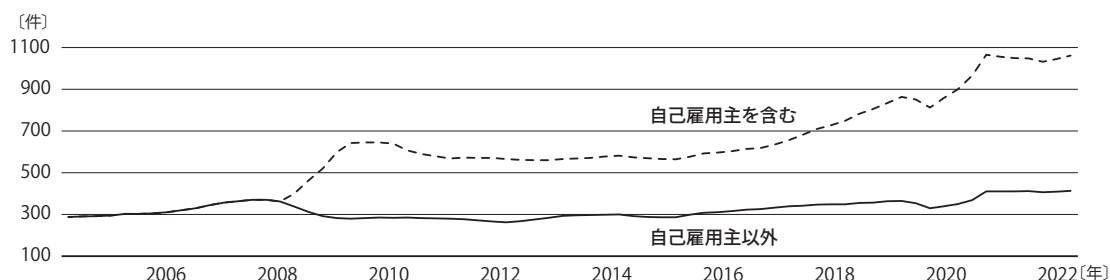
狙いはEUの流れに沿って中小企業の活動を阻害している各種行政手続きを簡素化するというものでした。2008年には政府内に「成長自由化推進委員会」という組織が設置され、その後、エルベ・ノヴェリ（Hervé, N.）企業・対外貿易担当國務長官のもとにワーキング・グループが編成され、「ヒューレル・レポート」と呼ばれる報告書が政府に提出されます。ここでは、個人事業主にとって望ましい環境を整えるという観点から、現行法や規制、特に社会保障制度や税制の問題が指摘され、これらの障壁を取り除くことが重要とされました。

制度の内容はシンプルで、社会保障番号などを使ってホームページ上でアカウントを作れば、それで起業手続きが完了するという非常に簡便な制度です。ただし売上高には上限があり、一定額を超えると税制上の優遇が受けられません。

この制度の導入による効果はかなり顕著で、フランスの起業数は、2008年に自己雇用主制度が導入されて以降右肩上がりで見えています（図1）。一方で、自己雇用主制度の利用以外の起業は、横ばいまたは減少で推移しており、制度導入の効果が明らかです。いずれにせよ、フランスの起業数は基本的に右肩上がりで見えています。もちろんコロナの影響で一時的に落ち込みますが、その後は再び上昇を続けており、今日では近年のヨーロッパで最も起業を増やせた国とさえ言われています。

一方でこの制度については批判もあります。売上高に上限があることと、制度を利用している人の実態を見ると、失業者や年金受給者が多く含まれているとの批判です。特に若年層の雇用環境が厳しいフランスでは、学生などが身分を確保するためにこの制度を利用するケースも多く、そういう意味では本来の意味での企業家を刺激するものではなく、失業対策的だということです。それでも、多くの国民に起業という選択肢があることを認識させたという点で注目す

図1 起業数の推移 (×1000)



出所：INSEE(2023), Les entreprises en France, INSEE références édition 2023, Dupli-Print Mayenne, p.61より作成。

べきでしょう。

## (2) 中堅企業支援

2008年の「経済近代化法」によって、従来の中小企業と大企業の間に新たに中堅企業 (ETI: entreprises de taille intermédiaire) が設定されました。この中堅企業の法制化に際しては、主に同族企業の経営者団体が中心となり積極的なロビー活動を行ったと言われています。

法制化の背景として、2000年前後の状況においてはドイツ経済の“ひとり勝ち”が鮮明だったということが挙げられます。現在のドイツはエネルギー価格の高騰などに苦しんでいます。当時は製造業を中心に強い競争力が世界的にも注目されていました。一方のフランスは国内外の市場を中国に奪われていき、特に雇用への影響が大きい製造業の競争力が低下していたため、ドイツの状況に注目しました。ドイツでは中堅企業、つまり産業構造において中間層が非常に厚いことからこうした企業を増やす事がフランスの低迷を打破する起爆剤になるとされたのです。

また、イノベーション政策の観点からも、中堅企業は一般的な中小企業に比べて研究開発投資に積極的であることが確認されていました。企業規模別に各指標を比較すると、中小企業と中堅企業の間には大きな差がある一方で、中堅企業の貢献度はむしろ大企業に近い水準にありました。

この時期には、フランスで中堅企業が現在より数百社増えれば、フランスが抱えている多く

の経済問題や社会問題は解決するとの主張さえみられました。中堅企業の法制化はサルコジ政権期に実現しましたが、その後マクロン政権に代わり初期には目立ったアクションは見られませんでした。しかし2020年になって「中堅企業国家戦略 (Stratégie Nation ETI)」が発表され、再び政策の重点領域として位置づけられるようになりました。この戦略に沿って、6つの目標とこれに関連する15の施策が設定され、中堅企業を目指す中小企業を支援していく方針が示されました。目標としては、中堅企業の認知度を高める、政府内部において“中堅企業文化”を育成するなどのほか、技能へのアクセス向上も重視され、さまざまな技能検定や職業資格制度を中堅企業に浸透させることを目指しています。

さらに2022年には補完策として「エタンセル (ETIncelles)」も発表されました。これは、有望な中小企業を5年間で毎年100社ずつ選定し、集中的に支援するというものです。国が保有するさまざまなリソースを投入し、選ばれた企業を伴奏型で支援し中堅企業に育てることを目的としています。

## (3) 競争力クラスター (pôle de compétitivité) 政策

3つめは、2005年に本格化した「競争力クラスター」政策です。これは先述の「地域生産システム」をほぼ引き継ぐ形で設計されました。

「競争力クラスター」は、企業だけでなく、大学や研究機関 (主に国立) が一定の地理的範囲内において連携し、特定の市場や科学技術を



軸として形成するネットワークです。明言されてはいませんが、理論の背景にはEUレベルでも注目されたマイケル・ポーター（Porter, M.E.）のクラスター論があると考えられます。地域の関係機関や企業が、ぶどうの房のように連携することで地域全体の競争力が高まるという考え方です。フランスにとっては、地域活性化や中小企業振興を実現し、教育機関や民間企業、研究機関などバラバラに存在していた主体を結び付ける上で注目されました。

国はレジオンや地方、地方商工会議所などに呼びかけ、地域活性化に繋がる研究テーマを募集しました。その結果、約100件の申請があり、そこから70件ほどが「競争力クラスター」として認定されました。その後は、一部の認定取り消しや新規認定があり現在に至っています。

この政策の源流には、フランスの国土開発、つまりパリー極集中への対応があります。現在はさらにグローバル化が進んでいるため、地方都市は国内の他都市とだけではなく、EU域内の他都市とも競争しなければなりません。例えばリヨンは、同じ国のパリと競うだけでなく、地理的に隣接するイタリアのミラノとも競争しないといけません。そうになると、地域独自の魅力をどう掘り起こし、どのように魅力に繋げるのが重要になります。この点でも競争力クラスターは極めて重要と考えられています。

また、「リスボン戦略」では、研究開発を促進するため民間の研究開発投資を対GDP比3%以上に引き上げるという目標が掲げられました。民間企業を刺激して研究開発投資を促すという意味でも「競争力クラスター」は重要でした。予算規模はクラスターによってさまざまであり、中には財務的に潤沢なクラスターもありますが、多くは国家予算、正確には省庁横断的な予算から研究開発や活動のための資金を得ています。

既に述べたようにEUレベルでは「エコシステム」という言葉が近年重視されており、「競争力クラスター」はこれを形成する上でも重視さ

れています。フランスで言う「エコシステム」とは、民間企業、国の研究機関、そして大学をはじめとする教育機関（フランスでは研究機関と大学は基本的に社会的ミッションが異なるとされる）などが連携し、地域レベルで付加価値を生み出していく仕組みを指します。

理想的な「エコシステム」としてよく参考とされるのがドイツの例です。ドイツでは中小企業支援は州レベルで行われる一方、国レベルにはさまざまな研究機関や官民の支援機関が存在し、これらが連携することで地域において企業を育てる仕組みが整っている。この官民の連携、国と地方の連携という視点はフランスの弱い部分とされ、ドイツは先の中堅企業の振興の上でも一つのモデルとされました。

「競争力クラスター」政策は現在も続いており、おおよそ3年ごとにフェーズが変わり、今は2026年までを対象とした第5フェーズにあります。初期はクラスター運営組織の立ち上げが中心的目的でしたが、現在はフランスの国家戦略に沿って各クラスターが研究開発活動を行っているかといった点が評価軸として重視されています。

フランスの国家戦略の上位には、EU全体の大きな枠組みがあります。「リスボン戦略」以前は国内の中小企業政策とEU政策の連動性がそれほど高くなかったのですが、近年はEUレベルで用意される各種基金獲得のために中小企業政策をどう結び付けるか、という視点が強まっています。

## 8. フランス中小企業政策から見えるもの

フランスの中小企業政策から見えるものとして、わが国の中小企業観との違いがあると思います。日本では中小企業政策の中心は経済産業省（中小企業庁）であることから明らかなように、中小企業を経済（活動）主体と捉える傾向が強いと思います。これは戦後のアメリカの影響によるところも大きいわけですが、フラン

スの場合は中小企業を経済という枠を超えたより広い社会的存在としてみる傾向があるように思います。これはフランスに限らず他のヨーロッパ諸国にも共通している点かもしれません。

経済成長や国の競争力の発揮において中小企業が果たす役割はとても重要ですが、他方で雇用対策や失業対策の先にある社会的安定、社会的格差の是正や社会的包摂の実現、そしてレジリエンスを備えた持続可能な社会を目指す上で中小企業の重要性が主張されています。実際にこうした中小企業観を反映して、フランスでは先のクラスターも含め省庁横断的な支援の存在が無視できません。

これに加えて国家戦略と中小企業政策の連動性という点も注目すべきだと思います。たとえばフランスは「France2030」と称して、医療、深海開発、ハイブリッド車開発など重点領域に集中投資する国家戦略を示していますが、先のクラスターの選考や再認定においては、国が示す戦略的領域や目標との関連性が以前よりも厳しく問われるようになってきました。日本とは国の成り立ちも社会構造も大きく異なりますが、こうした点は非常に興味深い部分です。