

「ヤング報告書」にみる 英国の中小企業政策の将来像

—日本の起業・創業と小規模企業の成長促進のための政策への含意—

藤 野 洋
(商工総合研究所
主任 研究員)

< 要 旨 >

- 英国では、首相顧問のヤング卿により、「ボルトン委員会報告」(1971年)以来となる政府の公式な中小企業に関する調査である「ヤング報告書」が、2012～2015年に4回に分けて公表され、これに基づき各種の政策が実施された。
- 「ヤング報告書」のキーメッセージは以下のようなものである。
 - ①英国経済の土台となる中小企業、特に個人自営業の起業を促進すべきである。
 - ②そのために、起業家の候補である学生に対して初等教育から高等教育までの各段階で職業・ビジネスに必要なスキルの教育を産学が緊密に連携して行うべきである。
 - ③ITの発展により迅速・低コストでハイテクに限定されない事業の起業が可能になった。
 - ④起業促進のために金融へのアクセスを円滑化する必要がある。
 - ⑤公共調達に対する中小企業の参入機会を拡大する等、政府は個人自営業を含む中小企業がビジネスをしやすくするための環境整備をすべきである。
- 英国では各種政策の効果もあり個人の起業が急増、ITの活用も寄与し中小企業の労働生産性は大企業に匹敵しており、「ヤング報告書」は「中小企業にとっての黄金時代」と評価した。ただ、個人自営業の成長による中小企業全体での雇用創出が課題である。
- 日本では、事業承継が進みにくくなっていることもあり小規模企業の企業数と従業者数が減少している。加えて、業歴の長い小規模企業等で経営計画策定の経験が少ないことやIT活用に対する意識の不足等もあり中小企業の労働生産性の低さが課題となっている。
- 打開策として、英国と同様に起業への政策的な支援が望まれる。具体的には、個人自営業の起業支援、初等教育から高等教育までの各段階でのITの活用を含むビジネス教育・起業家教育の充実とシステム化、大学の経済・経営系学部との関与拡大等による「よろず支援拠点」におけるワンストップでの支援の強化等が今後重要性を増すと思われる。また、近年、ITとの親和性が高いフリーランスが注目されており、シェアリングエコノミーの拡大に伴い増加が

予想される。このため、兼業に関する雇用慣行の改革やシェアリングエコノミーに関するルールの整備が必要となろう。

- 中小企業の雇用創出の観点からは、「企業のライフステージ」の内、「起業（誕生）」「起業（小児期）」から「成長」の段階を順調に辿り、「退出」を余儀なくされるような業況の悪化を回避することが望まれる。「成長」の促進策としては、「後継者人材バンク」のニーズ発掘力の強化と「事業引き継ぎ支援センター」の認知度の引上げ等を通じてM&Aによる事業承継を促進することが重要である。「退出」に至る業況悪化のリスクを早い時期に除去・軽減する方策としては、財務・非財務情報を基に経営者や金融機関・支援機関等が企業の状態を把握し対話を行うためのツールである「ローカルベンチマーク」の認知度を引き上げ、活用を促すことが重要であろう。

目次

緒言—本稿の背景と狙い

〔I〕「ヤング報告書」と英国の中小企業政策

1. 「ヤング報告書」作成の経緯と背景

1.1 経緯

1.2 背景

2. 「ヤング報告書」研究の意義と日英の状況の比較

2.1 「ボルトン委員会報告」以来の中小企業の公式な調査

2.2 政策の先進性

2.3 日本への適用について

3. 「ヤング報告書」の概要

3.1 中間報告（2012～2014年）

3.2 最終報告（2015年）

3.3 「ヤング報告書」にみる2010年代の政策の成果

4. 英国の中小企業政策の将来像

4.1 英国中小企業の状況

4.2 「ヤング報告書」からみる英国の中小企業政策の将来像

〔II〕「ヤング報告書」の日本の中小企業政策への含意

1. 近年の日本の中小企業の状況

1.1 企業数・従業者数

1.2 労働生産性

1.3 ITの活用状況

1.4 新型の個人自営業としてのフリーランス

2. 日本の中小企業政策への「ヤング報告書」の含意

2.1 日本の小規模企業政策のフレームワーク

2.2 個人自営業の起業促進への含意

2.3 個人自営・小規模から中規模以上の企業への成長

結語

【参考文献】

緒言—本稿の背景と狙い

英国政府は、2010年11月に雇用大臣・貿易産業大臣を歴任したヤング卿を「企業家精神に関する首相顧問」に任命した。ヤング卿は、「ボルトン委員会報告」(1971年)¹以来の政府の公式な中小企業に関する包括的報告を4回に分けて毎年公表した(中間報告:2012年“MAKE BUSINESS YOUR BUSINESS”、2013年“GROWING YOUR BUSINESS”、2014年“enterprise for All”、最終報告:2015年“THE REPORT ON SMALL FIRMS 2010-2015”)。以下では、4回の報告を「ヤング報告書」と総称する。「ヤング報告書」は中小企業を、①経済のグローバル化、IT化、②個人自営業形態での起業、③金融アクセスの改善、④起業家教育(ITの活用、マネジメント・スキルの涵養、等)の国家戦略化、といった多様な観点から分析し、政策提言を行った。この報告は、英国あるいは欧州先進国のみならず、日本の中小企業の発展とそのための政策にも当てはまる論点・提言を多数含んでいる。

そこで、本稿は、日本での今後の研究の先駆けとして「ヤング報告書」の概要部分を翻訳し、報告書の提言が英国の政策でどのように実行されているのかをレビューし、英国の中小企業政策の将来像を展望する。さらに、日英の差

異を踏まえた上で、「中小企業のライフステージ」の理論に基づいて日本への政策提言を行う。日本では開廃業率の逆転が長期化しており、起業の促進が喫緊の課題であるため、特に、個人自営業を含む中小企業の経営スキルの醸成、起業促進に資する教育、ITの活用に重点を置いて議論を展開する²。

〔I〕「ヤング報告書」と英国の中小企業政策

1. 「ヤング報告書」作成の経緯と背景

1.1 経緯

(1) 責任者としてのヤング卿

ヤング卿(Lord David Young)は、英国有数の名門大学であるユニバーシティ・カレッジ・ロンドン³を卒業し、事務弁護士として働いた後、多数の会社を設立し成功に導いた。1982年にマンパワー・サービス委員会⁴の議長となり、1984年に無任所大臣として入閣し、1985年に雇用大臣に、1987年に貿易産業大臣(現在のビジネス・エネルギー・産業戦略大臣。中小企業政策を所管)に就任した。1990年から1995年までケーブル・アンド・ワイヤレス社⁵の執行役員会議長を務め⁶、1996年に情報通信等の新しいテクノロジー分野のベンチャー・ビジネス(VB)を対象とするベンチャー・キャピタル(VC)であるヤング・アソシエート社を

1 ボルトン委員会(商工組合中央金庫調査部訳)『英国の中小企業(ボルトン委員会報告書)』(1974)(原著The Committee of Inquiry on Small Firms, “Small Firms” Report of the Committee of Inquiry on Small Firms, Her Britannic Majesty’s Stationary Office (1971))。翻訳書は商工中金調査部が1974年に発行。日本での英国の中小企業(政策)の研究に大きな影響を及ぼした。

2 2010年代の英国の中小企業政策及び、EUを中心とする欧州の中小企業政策の全体像については、藤野洋「欧州における地域活性化のための中小企業政策—英国の政策・企業法制を中心に—」(2016)商工金融第66巻第4号、22～70頁を参照されたい。

3 ユニバーシティ・カレッジ・ロンドン(University College London)は1826年に設立されたロンドン大学の最初のカレッジ。ノーベル賞、フィールズ賞の受賞者を多数輩出している。

4 マンパワー・サービス委員会(the Manpower Services Commission)は若年労働者向けを初めとする各種の職業訓練等について政策形成の調整を行う雇用省の外郭組織であり、産業界、労働界、地方自治体、教育界の代表者等で構成されていた。1990年代に、地域レベルで組織されるTraining and enterprise councilsに機能が移管された。

5 1860年に創業した英国の大手通信会社。2013年4月にボーダフォンに経営統合された。

6 Lord Young (2015), *infra* note 8 at 4.

創設し議長を務めている⁷。

このように、ヤング卿は長年にわたって英国の産業界と政府で要職を歴任し、労働・教育に関する知見も有し、①ビジネス・職業教育、②中小企業・中小企業政策、及び③VB等の新規創業の重要性を熟知している。このため、以下に述べる「企業家精神に関する首相顧問 (Adviser to the Prime Minister on Enterprise)」に任命され、「ヤング報告書」⁸の作成に携わった⁹。

(2) 「企業家精神に関する首相顧問」の役割

2010年5月に成立した保守党と自由民主党の連立政権は、経済の新たなダイナミズムの源泉としての企業家精神を高めるための戦略として、中小企業の起業・経営・成長にとって英国を世界最高の国とすることが決定的に重要であると考へた。このため、企業家精神の中核である中小企業の支援政策のリニューアルが必要と考へ、首相はヤング卿の経歴・知見と熱意を評価して顧問に任命し、以下の4分野に対する提言を求めた¹⁰。

①起業の促進：障壁を除去し、より多くの人々の起業を促進する政策（例：キャリア・アド

バイスや職業訓練の制度が個人自営業の起業よりもむしろ求職（他社への就職）を指向させていないかについての見直し）

②負担の除去：中小企業が直面している成長に対する障壁の除去、及びコストと手間を増加させる規制上・行政上の負担を除去あるいは最小化する政策

③事業機会の最大化：政府部門・公共部門が中小企業の成長を支援する政策（例：政府調達改革、金融へのアクセスの確保、貿易および投資の支援）

④中小企業への関与方法の改善：政策の立案・実行時に政府が中小企業の声を聴く方法、及びシンプルで明確な指針・助言を提供するために中小企業とコミュニケーションする方法

1.2 背景

英国政府が、以上のような分野に対して提言を求めた背景には、以下のような世界的な潮流がある。

(1) 生産活動のグローバル化

生産活動のグローバル化が世界的に進行しており、規模の大小を問わず、多くの企業が製品・サービスの販売、あるいは原材料や人的資

7 Bloomberg Web, retrieved on Jul. 28 of 2016 at <http://www.bloomberg.com/research/stocks/private/snapshot.asp?privcapId=618452>.

8 (1) 中間報告

①Lord Young, *MAKE BUSINESS YOUR BUSINESS: SUPPORTING THE START-UP AND DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS* (May 2012), retrieved on Aug. 31 of 2015 at https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/32245/12-827-make-business-your-business-report-on-start-ups.pdf.

②Lord Young, *GROWING YOUR BUSINESS: A REPORT ON GROWING MICRO BUSINESSES* (May 2013), retrieved on Aug. 31 of 2015 at https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/197726/bis-13-729-growing-your-business-a-report-on-growing-micro-businesses.pdf.

③Lord Young, *enterprise for All: The relevance of Enterprise in Education* (June 2014), retrieved on Aug. 31 of 2015 at https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/338749/EnterpriseforAll-lowres-200614.pdf.

(2) 最終報告

④Lord Young, *THE REPORT ON SMALL FIRMS 2010-2015 BY THE PRIME MINISTER'S ADVISOR ON ENTERPRISE* (February 2015), retrieved on Aug. 31 of 2015 at https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/402897/Lord_Young_s_enterprise_report-web_version_final.pdf.

9 ヤング卿は、2015年の新年の叙勲でコンパニオンズ・オブ・オーナー勲章 (CH) を授与された。CHはメリット勲章に次いで英国で名誉ある勲章である。

10 Prime Minister's Office, Press release-Enterprise Adviser to the Prime Minister appointed, Nov 1st of 2010, retrieved on Jul. 28 of 2016 at <https://www.gov.uk/government/news/enterprise-adviser-to-the-prime-minister-appointed>.

(注) Prime Minister's Officeは首相官邸。

源の調達にとって最適な国・地域での立地を指向している。このため、従来地域の雇用の担い手であった大規模製造業者の工場が他国に移転すると、その地域は雇用の喪失により深刻な経済的・社会的打撃を受ける。

(2) 知識経済化とITの発展による事業環境の高度化

SNS、クラウド・コンピューティングが普及する中、スマートフォンやタブレット端末のPCに対する費用対効果が上昇したことによって、モバイル・インターネットが2010年代に急激に広がった。これらのIT関連のハードや環境の発展によって、ソーシャル・ゲームのような新たなサービスが生まれている。さらに、例えば、ある個人に対しA銀行から資産運用の成果に関する情報の連絡というサービスがネットを經由して提供されると同時に、その運用成果で購入できるオーダーメイドの旅行商品に関する情報がB旅行代理店によって提供されるといった、異なるサービスのシームレスな接続がITによって可能になっている。このように、企業の広告やマーケティングの方法も大きく変化した。加えて、ソフトウェアの開発やITを活用した事業を展開するために必要な初期投資額が大幅に低下したため、革新的なサービスのアイデアという「知識（ナレッジ）」を有する個人が起業しやすくなった。ITを活用した起業は立地の制約が殆どないことが特徴であり、地域経済の活性化にとっても個人自営業が中心的な担い手として重要な役割を持っている。

以上のような背景から、英国では中小企業、特に個人自営業の創業・成長促進を通じた雇用の維持・拡大が政策目標となり、そのために事業機会の拡大、障壁の除去あるいは中小企業とのコミュニケーションの改善を目指したのである。英国では個人の起業促進にあたって、ITによる起業と若者に対する起業に必要なスキルの教育（そのためには教える側への訓練も重要である）、及び個人の起業に必要な資金の供給と経営感覚の涵養等が中小企業政策として重要な課題と認識された。

2. 「ヤング報告書」研究の意義と日英の状況の比較

2.1 「ボルトン委員会報告」以来の中小企業の公式な調査

1971年11月に英国政府が公表した「ボルトン委員会報告」は当時の英国経済の不振を背景として、日米などの中小企業政策を調査し、英国における経済・産業政策としての中小企業政策の整備の必要性を提言するものであった。この報告を契機として、日本では英国の中小企業及び中小企業政策に対する研究が行われ、日本の中小企業政策に対する含意の導出が行われてきた¹¹。

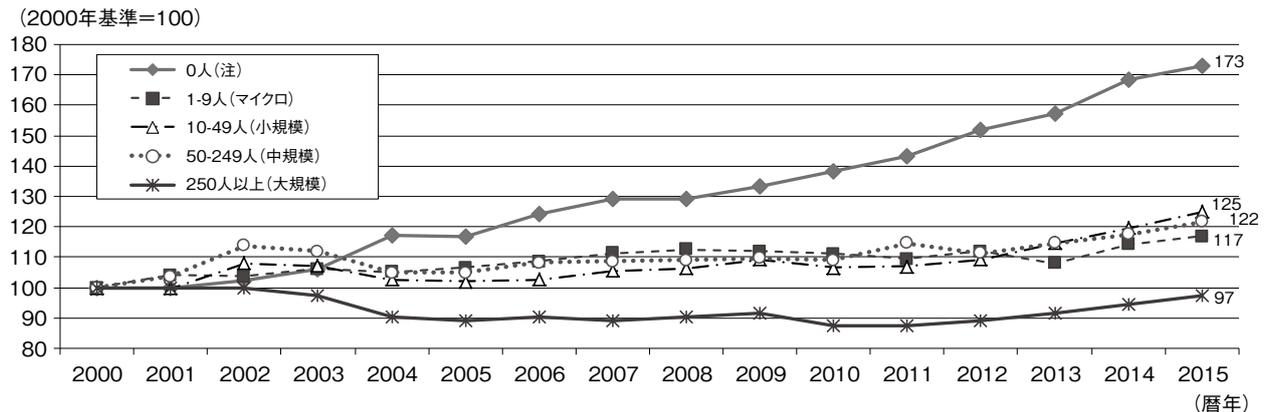
「ヤング報告書」は、英国政府が行った中小企業に関する調査¹²としては、「ボルトン委員会報告」¹³以来、約40年ぶりの公式な報告であり、本稿は日本での「ヤング報告書」に関する研究における先駆けとしての意義を有する。

11 日本での英国の中小企業政策に関する主要な研究の一覧は、藤野・前掲注2、68頁を参照されたい。

12 Lord Young (2015), *supra* note at 5.

13 ボルトン委員会・前掲注1。

(図表1) 英国の従業員数規模別の企業数 (2000年=100)



(Source) Lord Young, *THE REPORT ON SMALL FIRMS 2010-2015 BY THE PRIME MINISTER'S ADVISOR ON ENTERPRISE*, February 2015

資料: BIS, *Business Population Estimates for the UK and Regions 2014*

注: 従業員数0人は、取締役のみの会社、従業員を雇用していない個人自営業 (sole proprietorships) と組合 (partnership)。

なお、従業員数による企業規模の区分は以下の通りである。

規模区分 (※1)	従業員数	備考
中小企業	0 ~ 249人	(※1) 区分は統計の制約による便宜的なもの。
小企業	0 ~ 49人	(※2) 正確には以下の3形態が「個人自営業」に含まれる。
個人自営業 (※2)	0人	①取締役のみの会社
マイクロ企業	1 ~ 9人	②従業員を雇用していない個人自営業者 (sole proprietorshipsという法人格がある)
小規模企業	10 ~ 49人	③組合 (partnership)
中規模企業	50 ~ 249人	
大(規模)企業	250人以上	

- ・中小企業の規模区分について述べると、英国では統計上の制約もあり、従業員数250人以上を大(規模)企業、同250人未満を中小企業に区分して分析することが多い。
- ・統計の制約によって、細分類の区分のデータが存在しない場合、あるいは複数の細分類の合算値を分析する場合がある。なお、EU域内では、中小企業を「大企業の出資比率が25%未満の独立企業」であり、従業員250人未満、売上高5千万ユーロ以下、総資産43百万ユーロ以下と欧州委員会 (EC) が定義している。

2.2 政策の先進性

「ボルトン委員会報告」当時、英国では中小企業にフォーカスした政策は体系的に整備されていなかったが、その後貿易産業省 (現在のビジネス・エネルギー・産業戦略省 (BEIS)) に中小企業専門の部局が設置されたこと等から、EUの中小企業政策の策定とその実施において先進的・主導的な役割を担ってきた。例えば、EUとOECDが推奨している中小企業政策を地域開発政策と一体化させる取組みを他国に先駆けて実施した。こうした政策の効果もあり、

個人自営業を中心に中小企業数が急増し2010年代の英国の堅調な経済成長の一翼を担っている (図表1, 2)。

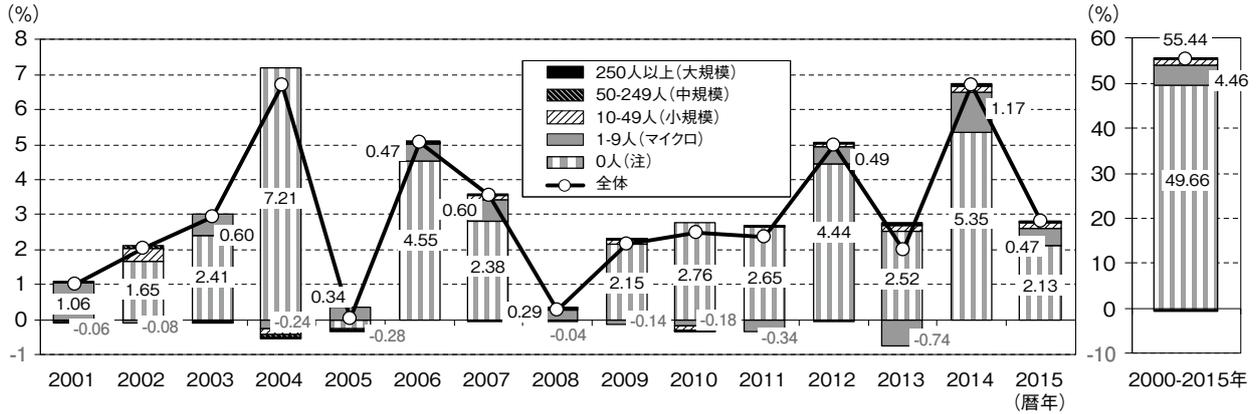
2.3 日本への適用について

日本と同様に英国は首都の周辺地域に経済力が集中しており、地域経済の開発が課題となっている。また、2014年の一人当たり名目GDPは46271ドル (OECD加盟国中16位) であり、日本の36,230ドル (同20位)¹⁴と近い水準にある。

日本と英国の人口を比較すると、英国では特

14 内閣府「平成2014年度国民経済計算年報」http://www.esri.cao.go.jp/jp/sna/data/data_list/kakuhou/files/h26/sankou/pdf/point20151225.pdf (2016年4月22日閲覧)

(図表2) 英国の企業数増減率の寄与度分解



(Source) BIS, *Business Population Estimates for the UK and Regions 2014, Business population estimates 2015*
 注：従業員0人は、取締役のみの会社、従業員を雇用していない個人自営業 (sole proprietorships) と組合 (partnership)。

に1990年代末期以降、移民のネットの受入が毎年15万人を超えていることも一因となって人口が増加し、2000年代以降増加ピッチが上がっている。これは英国の国内市場の拡大を意味しており、起業環境としては有利である。一方、日本の人口は2000年代後半に増勢に歯止めがかかり近年減少傾向が顕著になっている。このため、国内市場が縮小し開廃業率の逆転の背景となっている (図表3)。

したがって、日本では起業を促進することによって雇用の維持・拡大につなげるための政策を積極的に展開する必要性が英国以上に高いと考えられ、英国の起業・創業促進政策の含意を研究し、日本の実情を踏まえて導入を検討することには意義があろう。

しかし、英国には日本と異なるアドバンテージがある。

第一に、英語はEUの公用語の一つになって

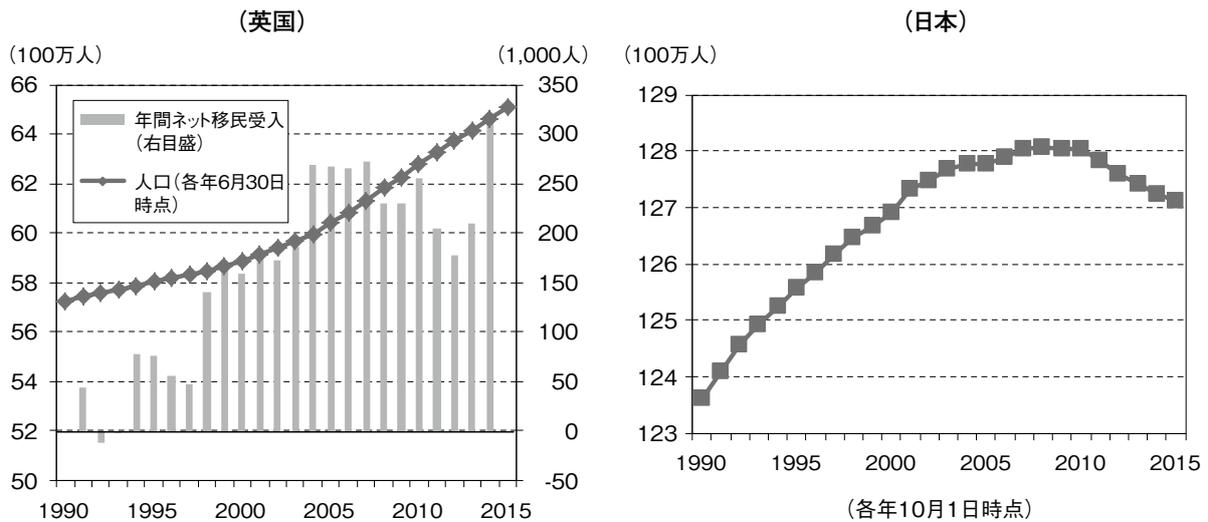
いる。また、ラテン語を源流とする単語が多く、ラテン語から派生した言語が使用されている国が多い大陸欧州では、一定水準以上の教育を受けた国民にとって習得が比較的容易な言語である¹⁵。このため、大陸欧州でビジネスを展開する際に、英国の企業は個人自営業を含めて母国語を使用しやすい。これは、観光客の誘致、サービスの貿易、あるいは企業の海外展開のハードルが低いということである。一方、日本語は特有の単語・文法を用いることもあり近隣国においてさえ普及の度合いはそれほど高くない¹⁶。このため、海外で事業を展開する際に日本の中小企業は現地の言語、あるいは国際的にユーザーが多い英語を使用しなければならないケースが多く、障壁になる可能性が高い。

第二に、周辺諸国との経済統合の度合いが英国と日本では異なる。経済統合は、市場開放による経済の規模拡大を統合された国全体にも

15 英語で「会話」できる人口の割合はEU27カ国では38%。オランダ (90%)、マルタ (89%)、デンマーク・スウェーデン (各86%) が特に高い (12カ国が50%以上)。(European Commission, *Europeans and their Languages*, Special Eurobarometer 386, 2012 retrieved on Aug.30th of 2016 at http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/ebs/ebs_386_en.pdf at 21.)

16 戦後日本の統治を離れた国では日本語を使用可能な高齢者が少なくないが、2012年の日本語学習者の人口比率は中国 (約0.1%)、韓国 (約1.6%)、台湾 (約3.2%) であり (国際交流基金)、EUでの英語に比する普及率は低いと推測される。

(図表3) 1990年以降の英国と日本の人口



(Source) ONS (Office for National Statistics), *United Kingdom population mid-year estimate*, retrieved on Jul. 25th, 2016 at <https://www.ons.gov.uk/peoplepopulationandcommunity/populationandmigration/populationestimates/timeseries/ukpop/pop>. ONS, *Overview of the UK population: February 2016*, retrieved on Jul. 25th, 2016 at <http://www.ons.gov.uk/peoplepopulationandcommunity/populationandmigration/populationestimates/articles/overviewoftheukpopulation/February2016>.

総務省「平成12年及び17年国勢調査結果による補間補正人口」(2006)、「平成17年及び22年国勢調査結果による補間補正人口」(2012)、「平成22年及び27年国勢調査結果による補間補正人口」(2016), <http://www.stat.go.jp/data/jinsui/2.htm#annual> (2016年7月25日閲覧)

(注) ネット移民受入 = 国外からの移住 - 国外への移住

たらず貿易創造効果と域内での効率的な分業を促進し生産性の向上をもたらす貿易転換効果を有する。EU域内の経済統合では、通貨統合によりほとんどの加盟国が通貨としてユーロを使用し、市場統合によって域内の財・サービス、投資、人の流れの基本的なルールも統合されており、先進国が参加する経済同盟として最も統合の度合いが高い。英国は通貨統合には参加せずポンドを使用しているものの、これまでEU加盟国として単一市場のメリットをフルに活用してEU域内で事業を展開することができた¹⁷。一方、日本は周辺諸国との経済統合の度合いが総じて低い。日本は15の国・地域と経

済連携協定 (EPA) を締結済みである (2016年6月現在。外務省Webより) が、経済発展の度合いが高い国との経済統合はこれからの課題である。日本は、米国等の先進国が参加し環太平洋地域の経済連携を一挙に進めることを目的とするTPP (環太平洋パートナーシップ) 協定に2016年2月に署名したが、その発効は米国の大統領選挙もあり予断を許さない。

3. 「ヤング報告書」の概要

本章では、中間報告から最終報告までの「ヤング報告書」の概要を2015年の最終報告の「要旨 (Executive Summary)」等の全文翻訳 (下

¹⁷ 英国では2016年6月の国民投票によって、EUからの離脱が多数を占めた。EUとの離脱条件の交渉が始まっていないため、現時点では離脱が実現した場合の経済・金融面での影響は不明である。ただ、貿易面に着目すると、英国のEU加盟国に対する貿易収支 (通関収支差) は赤字が拡大傾向を示している。これは、英国からEU加盟国への輸出が横這い傾向で推移する一方、EU加盟国からの輸入が増加傾向にあるためである。離脱交渉においては、このような点も念頭に置いて、双方の利害が折り合う点を模索することになると推測される。

記3.1~3.3) によって紹介する¹⁸。また、報告書で紹介・提言され、実施された2010年代の中小企業政策の概要を**図表5**に後掲する¹⁹。

3.1 中間報告 (2012 ~ 2014年)

(1) 第1回中間報告 (2012年)

2012年5月に公表された「Make Business Your Business (仕事をあなたの事業にしよう)」は1971年のボルトン報告以来、初めての

中小企業に関する政府への包括的な報告であった。これは、英国における企業家精神と起業家精神 (enterprise and entrepreneurship) の文化の発展の一部としての記録的な創業企業数に焦点を当てた。この報告によって政府は、冒険的な事業 (a business venture) をスタートさせるための融資とメンタリングを提供する「スタートアップ・ローン (Start Up Loans)」という新しい公的プログラムを導入した (**図表4**)。

(図表4) スタートアップ・ローン

スタートアップ・ローンは、民間金融機関が充足することができない創業24ヵ月までの個人事業主の資金需要のギャップを埋めるために、起業前の起業家と創業直後の個人事業主の両方への、メンタリング・支援を組み合わせた低金利 (年利6%) の貸付である (1人当たりの借入限度額は2万5千ポンド。期間は1~5年、申し込み手数料、繰上償還手数料はない)。これは、若者が自身の事業アイデアをスタートさせるのを支援するのに重要な、資金とメンタリングを供給するために創設されたものである。借入希望者は、政府が設立した英国ビジネス銀行 (British Business Bank (BBB)) の完全子会社であるBritish Business Financial Servicesによって運営されるスタートアップ・ローン・カンパニー (SULC: 2012年設立) のWebに登録し、SULCと連携する自らの地域内のデリバリー・パートナーを選択し、借入れ申込みのために必要となる申請書、ビジネス・プラン及びキャッシュフロー予測などの作成等について、指導とメンタリングを受ける (デリバリー・パートナーは、起業の支援機関や民間の地域共同体開発金融機関 (Community Development Finance Institutions (CDFIs))²⁰)。申請書類がSULCによって承認されると、政府によって調達される資金を基にして、デリバリー・パートナー、または、政府系の金融機関 (Business Finance Solutions)、あるいは資金調達が困難な個人を支援するNGOによって融資が実行され、債務者はこれらの機関に返済する。指導とメンタリングは毎月の分割返済の際などに無料で12ヵ月行われる。また、債務者の経営支援の一環として、多数の提携会社の製品・サービスを低コストで購入可能である。なお、起業家候補の年齢は当初18-24歳に制限されていたが、30歳に引上げられた後に、「ヤング報告書」の勧告によって上限が撤廃された²¹。スタートアップ・ローンが創設された背景には英国の大手銀行が担保の不足や事業実績の欠如から、新規創業したばかりの個人自営業や中小企業に対する融資に消極的なことがある。

(資料) (注) 本表はBBBのWeb等を基にスタートアップ・ローンの説明のために筆者が作成したものであり、原文にはない。

18 Lord Young (2015), *supra* note 8 at 4-6.

翻訳にあたっては、英国のNational Archivesが定めたOpen Government Licence for public sector information version 3 (OGL v3) のルールに準拠している。なお、日本語としての読みやすさを考慮して意識した部分があるが、意識の範囲を超える原文にない単語の挿入を行った場合にはその単語に下線を付している。

19 **図表5**に示した政策の詳細については、藤野・前掲注2、45~59頁を参照されたい。

20 訳注: CDFIsは特定の地域を対象とし、貧困の削減など、社会的課題の削減に資する融資を行う極小規模の金融機関。

21 Lord Young (2013), *supra* note 8 at 4.

(図表5) 2010年代の英国の中小企業政策の主な項目

No.	項目	内容
1	金融へのアクセスの改善	<p>①英国ビジネス銀行 (British Business Bank : BBB) の創設</p> <ul style="list-style-type: none"> ・スタートアップ・ローン (創業24 ヶ月までの個人事業主向けのメンタリング付きの融資制度。BBBの子会社のWebから選んだデリバリー・パートナー (CDFIs (地域共同体開発金融機関) 等) で融資審査を受け、デリバリー・パートナー、政府系金融機関等が融資を実行する。融資実行後12 ヶ月、分割返済の際などに、指導とメンタリングが無料で行われる) ・エンジェル協調ファンド (エンジェル投資家3名以上との協調投資のためのファンド) ・企業資本ファンド (政府から調達した資金を基に設定されるVCファンド) ・英国イノベーション投資ファンド (ライフ・サイエンス、環境技術等の戦略的に重要な産業向けのVCファンド・オブ・ファンズ) ・成長資金融資 (メザニン融資等、返済順位が劣化する負債金融を促進するスキーム) ・ENABLE信用保証 (設備資金貸出の信用保証のスキーム。代位返済の原資は政府が供与) ・企業金融保証制度 (担保・事業実績の不足している企業の借入を円滑化させるための信用保証制度) ・金融プラットフォーム (中小企業からの借入申込みを拒絶した銀行は、BBBが運営するオンライン上のFinance Platformsに連絡する義務を負い、代替的資金供給者に融資の機会を与える仕組み) ・信用照会機関のデータの開放範囲の拡大 (大規模銀行系列の信用照会機関が保有している中小企業の信用判定スコアを中小企業向け貸出市場に参入する資金供給者にも開放するスキーム) <p>②貸付用資金調達スキーム (中小企業向け貸出の実績を基に銀行に財務省証券 (TB) を貸出し、銀行にこれを原資として中小企業への低利貸付を促すスキーム)</p> <p>③ビジネス成長ファンド (5大銀行が運営する成長性の高い企業向けの長期の株式投資ファンド)</p> <p>④英国ビジネス銀行投資プログラム (財務省と7機関・ファンドがピア・ツー・ピア貸付、クラウド・ファンディング、メザニン・ファイナンス、ファンドからの中小企業への直接貸付等の資金を供給する)</p> <p>⑤シード会社投資スキーム (アーリー・ステージのVBへの投資に対する優遇税制)</p>
2	市場へのアクセスの改善	<p>①公共調達へのアクセスの改善</p> <ul style="list-style-type: none"> ・資格認定前調査書の改革 (10万ポンド未満廃止、10万ポンド以上簡素化、国・地方等の基準統一) ・公共調達検索サイト (国・地方、公的機関の調達情報を一元的に提供するポータルサイトの構築) ・ミステリー・ショッパー (公共調達の「取引が公正か」、「中小企業に友好的か」等を調査する政府機関) ・「ビジネスをとむらう」(公共調達の「取引が公正か」、「中小企業に友好的か」等を調査する政府機関) ・「ビジネスをとむらう」(公共調達の「取引が公正か」、「中小企業に友好的か」等を調査する政府機関) <p>②国際化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「電子商取引による輸出 (e-exporting)」促進のための規制上・言語面・文化的障壁の削減 ・輸出パスポート・スキーム (新規に輸出を行う企業への無料のコンサルティング)
3	競争力・持続可能性のための改善	<p>①事業支援策と支援策へのアクセスの改善</p> <ul style="list-style-type: none"> ・成長バウチャー・プログラム (小規模・マイクロ企業へのコンサルティング費用の補助) ・政府の中小企業支援のためのWeb (BUSINESS IS GREAT BRITAIN) の充実 ・企業成長サービス (高成長指向の企業へのコンサルティング・サービス) ・中小企業憲章賞 (Small Business Charter Awards:中小企業に貢献するビジネススクールの表彰) <p>②税制・補助金</p> <ul style="list-style-type: none"> ・雇用控除 (国家保険拠出金の税額控除) ・中小企業レート控除 (事業用固定資産を課税ベースとする租税であるレートの優遇措置) ・雇用主に対する徒弟制補助金 (最初の徒弟を採用した企業への補助金) <p>③規制環境の改善</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「全企業のためのより良いビジネス」(規制改革に関する地域での官民の協議体)
4	起業家精神の醸成	<p>①教育プログラム</p> <ul style="list-style-type: none"> ・5ポンドプログラム (小学生に5ポンド支給し、1 ヶ月間ミニ事業を運営させる) <p>②教育関係者のスキル向上</p> <ul style="list-style-type: none"> ・キャリア教育法定指針 (教育者・教育機関等向けの8～13年生への職業教育の指針) ・教師の職業教育の能力の継続的な開発 (教師が企業で経営に必要な洞察力・スキルを学ぶ) <p>③地域の中小企業への支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ・エンタープライズ・パスポート (学生の学校での成績とキャリア教育の記録を証明する) ・エンタープライズ・アドバイザー (教師等の職業教育能力開発のために企業と連携するボランティア) <p>④起業を含む職業選択のためのプラットフォーム</p> <ul style="list-style-type: none"> ・将来収入・エンプロイアビリティ履歴 (個々の大学等の卒業生の職種別・地域別の収入履歴を蓄積する) <p>⑤起業促進へのICTの活用</p> <ul style="list-style-type: none"> ・産業別eラーニング (ネット関連の事業機会を活用する能力を企業が高めるために新しい課程を作成) ・ブロードバンド接続バウチャー (生産性向上、新市場へのアクセス改善のための補助金)
5	その他	①社会的投資税額控除 (社会的企業への投資に対する税制優遇)

(注)・筆者作成。各政策の詳細については、拙稿「欧州における地域活性化のための中小企業政策-英国の政策・企業法制を中心に-」商工金融第66巻第4号(2016)、45～59頁を参照のこと。また、「2②国際化」については、David Smallbone & Itsutomo Mitsui, *An Assessment on the Sources of Finance and Business Support for EU SME's Seeking to Internationalise in Japan*, 2016, 日欧産業協力センター, retrieved on Sept. 5th of 2016 at http://cdnsite.eu-japan.eu/sites/default/files/publications/docs/eu-smes_support.pdf at 41-45. が詳しい。

(2) 第2回中間報告 (2013年)

2013年5月に公表された「Growing Your Business (あなたの事業を成長させよう)」は、発展途上の新しい中小企業が成長し、市場への新規参入と販路の拡大を可能とする方法を考察した。この報告は、公共調達についての政府の重大な改革(目的:中小サプライヤーが政府との契約を獲得することをより容易にする)、中小企業憲章賞の新設(目的:大学のビジネススクールが、所在する地方の中小企業のコミュニティ支援のためにアプローチするインセンティブを拡大する)、及び成長バウチャー・プログラム²²(目的:中小企業の成長と規模拡大に必要な支援の獲得を可能にする)の導入に道を開いた。

(3) 第3回中間報告 (2014年)

2014年6月に公表された「Enterprise for all (みんなのための企業家精神)」は教育における企業家精神の重要性をレビューしている。2014年12月に政府がこの報告の勧告を受け入れ、雇用主と教育者のリーダーシップと協力(engagement)に基づいて運営される会社²³の新設につながった。この会社の目的は、若者が教育を受けたり自身の将来を選択する際に、これまでより上手く元気づけ動機づけるためにより多くのことを行うことである。同社は新しく制度化されたエンタープライズ・パスポート(an

Enterprise Passport)とエンタープライズ・アドバイザー(Enterprise advisers)を発展させるだろう。

3.2 最終報告 (2015年)

2011年に首相が私に中小企業についての報告を依頼した際、他の唯一の報告は1971年のボルトン報告であった。ボルトン報告の結論は今日においては殆ど信頼性を失っているように見える。すなわち、「中小企業部門は会社数と産出・雇用への寄与の両面で末期的な衰退状態にあり、数年の内に消滅する。規模の経済は80万の中小企業の競争力を失わせ、絶滅を運命づけるだろう」というものであった²⁴。

今日、ほとんど正反対の内容を報告することに私は喜びを感じる。現在、英国内には520万の中小企業が存在し、雇用の48%と民間部門の取引の33%を占めている。実際、国内の20社に19社以上が現在10人未満の従業員を雇用している。中小企業の企業数と重要性の変化は40年以上に及ぶ単純な直線的傾向ではなかった。現政権²⁵下だけでも、私は変化を目の当たりにしてきた。2010年以来企業数(business population)は17%増加した。2011年には記録的な起業数を、2014年の初めには企業数の記録的な増加を我々は目のあたりにしてきた²⁶。

租税と規制を含む多くの要因が中小企業をと

22 訳注: Growth Voucher programmeは、小規模企業が①資金調達と資金繰り、②スタッフの採用と育成、③リーダーシップと経営スキルの向上、④マーケティング、顧客の訴求・維持、及び⑤デジタル・テクノロジーの最大限の活用について戦略的な助言を受ける際に、2,000ポンドを上限として、費用の半分までを補助するバウチャー。利用可能な小規模企業は、①従業員249人以下、②イングランドで登記されている、③積極的に販売活動を行っている、④独立している(すなわち、他の企業・組織が保有する議決権比率が25%以下)、及び⑤取引高が5,000万ユーロ未満(従業員19人以下、あるいは取引高が400万ユーロ未満の企業については、the separate Small Business Charter Growth Voucher programmeが利用可能である。ただし、本制度との併用はできない)。

23 訳注: The Careers & Enterprise Company。教育省の肝いりで設立され、雇用主主導で学生に対するキャリア・アドバイスをを行う会社。Local Enterprise Partnerships (LEPs)と連携してボランティアであるエンタープライズ・アドバイザーを教育機関に派遣しアドバイスをを行う。LEPsについては、藤野・前掲注2、59～61頁を参照されたい。

24 Bolton Report (1971): The Report of the Committee of Enquiry into Small Firms

25 訳注: 「現政権」は2010年に成立した保守党と自由党の連立政権のことである。

26 BIS Business Population Estimates 2010-2014

りまく環境に影響を及ぼしてきたが、最も大きな差異は新しいテクノロジーを利用できるようになり一般の人々がそれを採り入れたことであつた。テクノロジーによって、モバイルのデジタル機器を使用する様々な経歴・年齢の人々が、事業のアイデアの実現を目指して、顧客を探し、販売活動を行い、新しい冒険的な事業の資金調達をする際に直面する参入障壁が低くなった。議論の余地はあるもののインターネットは1997年にクリティカルマス（訳注：普及率が一気に跳ね上がるための分岐点となる普及率）に到達したが、スマートフォンとタブレットの価格が、外出や仕事の際に普通に使用するには十分な程度にまで安くなったのは実に最近5年以内のことである。

同じ時期に、起業家精神と中小企業に対する我々の姿勢に完全な文化的変化がおきた。過去5年のうちで、私を元気づけてくれる無数の起業家と中小企業に出会った。様々な年齢と経歴の人々全員が、会社の創業はこれまでに行つた最もエキサイティングでチャレンジングなことであると語った。現政権成立前を振り返ると、実現可能な職業選択として起業を考えるように人々を鼓舞・激励する努力は殆どなされなかつた。公共調達は中小サプライヤーには事実上閉ざされていた。事業を始め成長させるための資金調達方法を含めて、事業支援の全体像はあまりにも分かりにくく、利用しにくいと中小企業は報告した。そして、自営業を起すこと（to be their own boss）を含めて、自身の将来のために準備する若者に企業が提供することができるスキルと姿勢について、カリキュラムに導入しようとの認識が教育システム内部ではほぼ完

全に欠けていた。

これらは私が現政権下で企業家精神に関する首相顧問として任命されて以来注視してきた優先事項のいくつかにすぎなかつた（任命時に首相は私に企業家精神と中小企業を政府が支援する方法と変えるべきことについての報告を作成するように依頼した）。今回、急速に成長し、ハイテクでアーリー・ステージの企業に焦点を当てた報告が別にあり、我々は、民間部門と政府が協力して、これらのスタートアップ企業がイノベーションを起こし株式資本（equity capital）を調達するのを支援しているイースト・ロンドンの「シリコン・ラウンドアバウト」のようなエキサイティングな新しいクラスターの勃興を目の当たりにしているところである。しかし、企業の大多数は、従業員10人未満の非常に小規模で、ローテクな会社である。このため、私は中小企業をレビューし、中小企業の声が届いておらず、支援されていない政府の政策領域に注目することを目的としてきた。

この報告は、中小企業についての私の3つの中間報告からの勧告と成果とともに、より広範な政策展開を描いており、それは事業に対する大志を抱かせ、起業家に成功する事業の立ち上げを可能にする。英国ビジネス銀行の新設と同様に、政府は規制、租税、輸出に関連する環境を改善することによって中小企業への支援を続けてきた。我々は現政権下で実現する世界初のイニシアティブの新設—スタートアップ・ローン（Start Up Loans）、成長バウチャー（Growth Vouchers）、公共調達検索サイト（Contracts Finder）を通じた中央政府、自治体、公的機関の単一調達市場も。そして、企業家精

神とキャリアについての若者へのアドバイスに責任を持つ会社の新設も目のあたりにした。女王陛下も、中小企業への支援活動を反映してビジネススクールが表彰される賞の設立に対する王室認可 (Royal Charter)²⁷をビジネススクール協会に与えており、これはまもなく効果を表すだろう。これらを通じて、今日の英国における事業機会 (enterprise opportunities) に対して変化をもたらすことができるだろう。中小企業にとっての黄金時代である - 会社を起業し成長させるために今以上に良い時代はこれまでなかったのである。

3.3 「ヤング報告書」にみる2010年代の政策の成果

以下では、2015年の最終報告の中の「中小企業にとっての重要な発展 (key developments for small businesses)」²⁸の全文 (下記(1)~(7))を翻訳し2010年代の政策の成果をレビューする。

(1) 中小企業にとっての黄金時代

- ・ 記録的な英国内の中小企業数：約520万社、2010年以降76万社増加。
- ・ 記録的な労働者数 - 3,080万人 - そして中小企業が民間部門の雇用の48%を占める。
- ・ GEDI²⁹は英国を欧州で第1位、世界で第4位の起業家精神に富む国に格付けした。
- ・ スタートアップ・ローン・カンパニーは

25,000社に1億3,100万ポンドを貸し付け、33,000の雇用を創出した。

(2) 我々は中小企業にとってより支援的な環境を構築してきた。

- ・ 雇用控除 (the Employment allowance) によって企業と慈善団体は国家保険拠出金 (National Insurance Contributions) の2,000ポンドの税額控除を付与される。125万社に恩典をもたらし、この結果、約45万の中小企業が国家保険拠出金の支払いを完全に免除されている。
- ・ 11億ポンドの企業レート³⁰対策、これは中小企業レート控除との重複適用によって拡大された中小企業に対する追加的な軽減措置を伴っている。
- ・ 雇用主に対する徒弟制補助金 (The apprenticeship Grant for Employers) は最初の徒弟 (apprentice) を採用した企業に1,500ポンドを提供する。初年度には、補助金の80%は25人以下の従業員を雇用する企業に提供され、中小企業が将来の労働力を訓練するのを支援している。
- ・ 2011年初以来、政府は国内の規制により企業が支出する年間の純費用を22億ポンド削減してきた。
- ・ 2014年末までに、自社の税務をより容易かつ安価に処理するために、50万社が「貴社の税務」³¹に登録し、2013/14租税年度から、中

27 訳注:「王室認可 (Royal Charter)」は英国で特別な目的・意義のある組織・制度の創設のためにのみ付与され、権威・尊崇の象徴として機能している (例: 自治体としての市 (city)、英国中央銀行、BBC、殆どの大学、公認会計士、取締役、ジャーナリスト、弁理士等、各種専門職業の組織等)。

28 Lord Young (2015), *supra* note 8 at 7.8. 翻訳にあたっては、英国のNational Archivesが定めたOpen Government Licence for public sector information version 3 (OGL v3) のルールに準拠している。

29 訳注: GEDI (Global Entrepreneurship and Development Institute) は、起業家精神と経済発展の関係を研究する英国の研究機関。LSE (London School of Economics)、George Mason University、University of Pécs及びImperial College Londonの学者が設立した。国別のGEI index (Global Entrepreneurship Index) を毎年公表している (GEDI Web (<http://thegedi.org/>))。

30 訳注: 企業レート (business rates) は非居住用の事業用資産 (店舗、事務所、工場、パブ、倉庫、工場、貸別荘・ゲストハウス等) に課される租税。一定の条件で軽減措置 (relief) が適用され、中小企業には追加的な軽減措置 (the Small Business Rate Relief) も適用される。

31 訳注: 「貴社の税務」 (Your Tax account) は、英国歳入関税庁のオンラインでの納税システム。

小自営業者は歳入関税庁に現金の入出金を基準として納税申告書を提出できるようになり、煩雑な手続きが削減された。

(3) 教育システムが企業家精神と現代的な仕事の世界に関する取組みを受け入れ始めている。

・初年度に2,000万ポンドを補助された新設会社（訳注：前掲注23のThe Careers & Enterprise Company）は、企業家精神を学ぶ教育に一貫性とリーダーシップをもたらすだろう。同社はエンタープライズ・パスポートとエンタープライズ・アドバイザーのネットワークを発展させるだろう。

・将来収入・エンプロイアビリティ履歴³²の公表によって、若者は自身の将来のための教育について、より適切な情報に基づいて選択・決定することが可能になるだろう。

・新設される高等専門学校のIT技術の課程³³はIT関連の事業機会を活用できるように産業別にデザインされており、中小企業はスキルを習得した従業員の採用が可能になるだろう。

(4) 起業の障害は消滅しつつある。

・テクノロジーは中小企業が行う売買、資金調達、輸出、マーケティング、ネットワーク化に対する革新的な効果を有している。自営業者数の記録的な増加もこの効果によるものである。

・インターネットは英国の中小企業に対して

190億ポンドの事業機会を提供している。政府の1億ポンドのブロードバンド接続バウチャー³⁴によって、中小企業は接続が可能になっている。

・政府は新規創業企業と慈善団体が柔軟に使用可能な拠点を80設け、長期的な家賃へのニーズを軽減している（訳注：インキュベーターとシード・アクセラレーターが各種の支援を提供している）。

・社会的な使命を有する企業数は増加している－社会的企業は今や企業の6%を占め、英国の社会的投資の市場は2億ポンド超に達している。

(5) 政府は2,500億ポンドの公共調達の単一市場を中小企業に開放している

・公共部門の契約への入札に含まれる煩瑣な行政手続き（the red tape）の劇的な削減－全ての少額の契約に対する資格前調査書（Pre-Qualification Questionnaires）の廃止、及び他の全ての契約に対しては、より簡素化された標準的な調査書が作成されるだろう。

・中央政府だけでなく自治体・公的機関を含む公共部門の調達契約に関する情報は新設の調達情報検索サイトのポータルで公示されるだろう。

・全ての公的主体（public bodies）とそのサプライチェーンの企業は請求書に対して30日以内に支払う義務を法的に負うことになるだ

32 訳注：将来収入・エンプロイアビリティ履歴（the Future Earnings and Employability Record）は、ヤング報告が構築を提案したデータベース。学生のキャリアパスに対する情報を充実し労働市場の透明性を向上するために、特定の教育機関を卒業後、特定の職種に就いてから10年間の地域別の収入の変化の履歴を記録する。

33 訳注：政府と産業界の出資により2016年に設立予定のNational College for Digital Skillsでの教育課程。産学官の連携で即戦力のIT関連の技術者や労働者、起業家の育成を目的とする。Collegeのイメージは日本の高等専門学校に近い。

34 訳注：ブロードバンド接続バウチャー（Broadband Connection Vouchers）は、企業のネット環境をブロードバンド化するために、政府が1企業当たり最大で3,000ポンドを補助するバウチャー。50都市で展開され、登録された440のブロードバンド業者で使用可能。

- ろう。
- ・ ミステリー・ショッパー³⁵制度事務局は良好な調達慣行を執行するためにより大きな権限を持つだろう。
 - ・ (6) 中小企業は今や成長のための金融にアクセスするより多くの方法を有している(図表6)
 - ・ 新設された英国ビジネス銀行は中小企業のために事業金融の市場をより効率的に機能させ

(図表6) 金融へのアクセス方法の解説

<p>・ 貸付用資金調達スキーム (the Funding for Lending scheme)</p> <p>the Funding for Lending Scheme (FLS) は、銀行と建築組合 (Building Society) による民間向けの貸付を促進するために、英国の中央銀行 (Bank of England : BOE) と財務省が共同で創設したスキーム。BOEは、FLSの制度参加者である銀行等からの適格担保 (貸付債権を含む) の差し入れと25bpの手数料 (fee) の支払を条件として、財務省の外局である債務管理庁 (the Debt Management Office : DMO) が発行した財務省証券 (Treasury Bills : TB) の内、期間9ヵ月のものを貸し出す (BOEはDMOに手数料を支払う)。銀行等が借り入れることができるTBの許容限度額 (Borrowing Allowance) は、過去の民間部門への貸付の純増額の実績を基にして算出される。許容限度額は、①2013年第2四半期から第4四半期の貸付実績を基に計算される「初期借入許容額 (Initial Borrowing Allowance)」、②2014年の実績を基にする「追加借入許容額 (Additional Borrowing Allowance)」、③2015年の実績を基にする「2次追加借入許容額 (Further Borrowing Allowance)」の3種類があり、合算される。中小企業向け貸付の場合、①は純増実績の10倍まで、②、③は5倍までの借入が許容される (家計、大企業、ノンバンク向け貸出の許容額は1倍)。TB金利は市場金利に比べて150bp程度低いいため、FLSによって銀行等は中小企業への貸出を増やすほど低コストで調達できる資金が増加する。したがって、スパイラル的に中小企業向けの低金利での貸出を促進する効果が期待される。なお、2015年11月にFLSの制度が2018年1月まで延長されることが発表された。借入許容額は2016年8月から2017年1月までの6か月間は①~③合計の75%に、以降6ヵ月毎に同それぞれ50% (2017/2 ~ 17/7)、同25% (2017/8 ~ 18/1) に削減される。</p>
<p>・ ピア・ツー・ピア (Peer to peer (P2P)) 貸付</p> <p>既存の金融機関を仲介せずに、Webを通じて専門の仲介者が資金調達の希望者と資金運用の希望者をマッチングして行う直接的な貸付取引。専門の仲介者は運用希望者から出資を受け、調達希望者に融資を行い、貸付債権を証券化して次の融資の原資とする。実店舗を持たず審査を自動化しており、既存の金融機関の金利よりも出資に対する収益率は高く、貸付金利は低い。</p>
<p>・ シード会社投資スキーム (The Seed Enterprise Investment Scheme (SEIS))</p> <p>シード、あるいはアーリー・ステージの会社への投資を促すために投資家を優遇する税制上の恩典のスキーム。一定の条件 (※) を満たしてSEISに登録した会社 (複数も可) に年間10万ポンドまでの投資 (ただし、保有する投資先企業の議決権比率は30%未満) をすると、①所得税の50%軽減、②投資を実施して3年経過した後に、株式を売却した場合のキャピタル・ゲイン課税が100%免除、③SEISとは別の投資から得た現金をSEIS適格企業に再投資する場合、別の投資によるキャピタル・ゲインに対する課税を50%軽減、④投資先企業破たん時の損失軽減 (損失を他の最も限界税率の高い所得と損益通算することができる)、及び、⑤当初の投資から2年間の相続税の免税、が利用可能になる。</p> <p>(※) SEIS適格企業の条件</p> <p>①SEISによる資金調達は15万ポンド未満、②英国籍、あるいは英国内に恒久施設を有する、③従業員25人未満 (グループ会社の場合は合算)、④設立2年以内、⑤資産20万ポンド未満、⑥SEIS利用前は未上場、及び⑦特定の業種 (例: テクノロジー、電子商取引、バイオ・テクノロジー、モバイル機器のアプリ開発、医療研究、独立系映画会社、慈善団体/NGOs、パブ・レストラン等) に属する。</p>

(資料) (注) 本表はBBBのWeb等を基に解説のために筆者が作成したものであり、原文にはない。

35 訳注: ミステリー・ショッパー (Mystery Shopper) は、英国政府内に設置されている公共調達に関する調査機関。不正取引だけでなく、中小企業にとって入札の手続きなどがフレンドリーであるかどうかについても、中小企業などの申し出によって調査し、その結果を申し出た企業に開示する。

ている。それは、2014年9月末までの12か月間に890百万ポンドの新規の貸付・投資を産み出した。

- ・貸付用資金調達スキームを経由した中小企業への銀行貸付の促進。参加者は2015年に中小企業へ貸付けることによって一層の許容限度額の増加（中小企業への貸付の純増1ポンド毎にスキームから5ポンドの財務省証券の引き出し）を獲得することができる。
- ・ピア・ツー・ピア貸付とクラウド・ファンディングでのファイナンスは増加し続けており、2014年前半に13億ポンドの取引が行われている。
- ・シード会社投資スキームは今や恒久化され、既に2,000社超が175百万ポンド超の投資を受けるのを支援してきた。

(7) 事業への支援制度をより容易に検索しアクセスをする方法

- ・世界初の成長バウチャー・プログラムは、小規模・零細企業が認定されたアドバイザーから戦略面での初歩的な助言を受け、どのような戦略が機能するのかをテストするのを助成している。
- ・政府がWeb (GOV.UK) 上の法制情報を補完することによって改善された、www.GREATbusiness.gov.uk（訳注：BUSINESS IS GREAT BRITAIN Web）からの情報提供が全ての企業にインスピレーションと助言をもたらしている。
- ・企業成長サービス (The Business Growth Service) は上記の助言とともに、高成長するポテンシャルを有する中小企業のための的を

絞った助言を行い、企業の様々な問題については異なる分野の専門家にシームレスに委ねられる。

- ・新設された中小企業憲章賞は、中小企業と、中小企業の成長に貢献する地域のハブとなっている支援機関をビジネススクールが支援するのを促進するだろう。

4. 英国の中小企業政策の将来像

本章では、各種統計を基にして英国の中小企業の状況を考察した上で、これまでの「ヤング報告書」についての議論を踏まえて英国の中小企業政策の将来像を展望する。

4.1 英国中小企業の状況

(1) 金融取引

英国政府が近年、中小企業金融の円滑化のために展開した主要な施策（①スタートアップ・ローン、②貸付用資金調達スキーム、③企業金融保証制度、④ビジネス成長ファンド、⑤英国ビジネス銀行）の認知度をみると（**図表7**）、①から⑤のいずれかを知っている中小企業の比率は2015年に英国全体で53%に上昇し半数を上回った。特に、スタートアップ・ローンの認知度が地域を問わず上昇し、英国全体では42%に上昇した。

外部資金（銀行当座貸越、銀行借入、商業用不動産抵当貸付等）を導入した中小企業の比率は低下が続いていたが、2015年に横這いとなった。これは、スタートアップ・ローンの認知度が顕著に上昇していることから見て、「ヤング報告書」を通じて実施された各種の中小企業金融の関連施策が影響を及ぼしたものと推測

される。

地域別に、「①定期的な財務情報 (management accounts)³⁶」と「②書面による公式な事業計画」を作成している中小企業の比率をみると (図表8)、英国全体では2015年の「①あるいは②

を作成」している企業 (54%) は2011年 (53%) に比べて微かな上昇にとどまった。ただ、「①、②ともに作成」している企業を地域別にみると、スコットランドとウェールズではっきりとした上昇を示した。

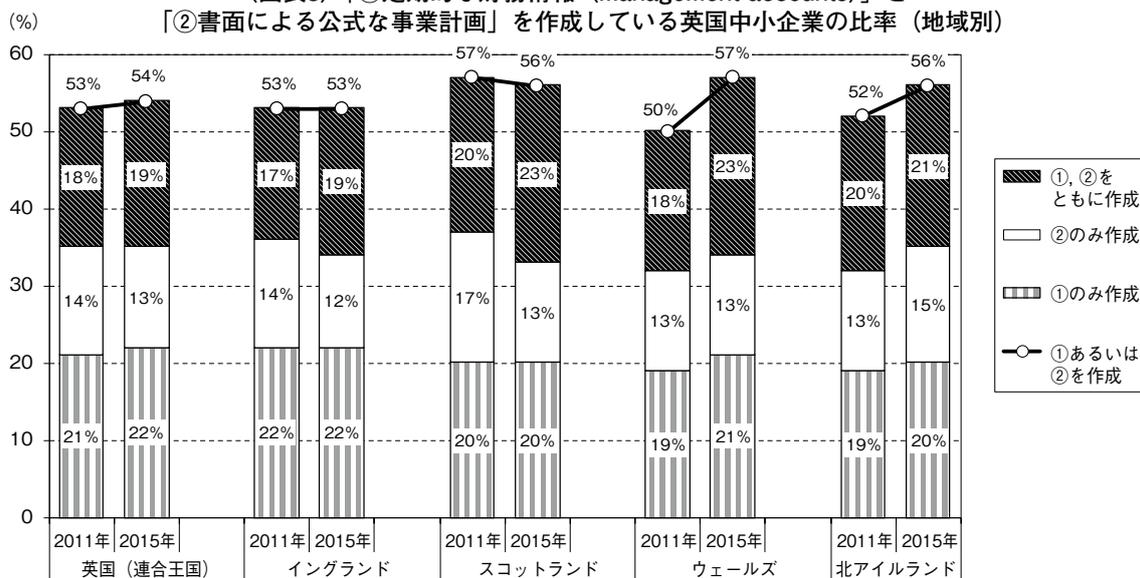
(図表7) 英国の中小企業金融の主要施策の認知度 (地域別)

(構成比：%)

		サンプル数	右記 ①～⑤の いずれか を知って いる	①	②	③	④	⑤
				スタート アップ ・ローン (Start up Loans)	貸付用 資金調達 スキーム (Funding for Lending Scheme)	企業金融 保証制度 (Enterprise Finance Guarantee Scheme)	ビジネス 成長 ファンド (Business Growth Fund)	英国 ビジネス 銀行 (British Business Bank)
英国 (連合王国：United Kingdom)	2014年	5,024	47	34	24	17	15	10
	2015年	5,003	53	42	24	19	16	11
イングランド (ENGLAND)	2014年	4,066	47	34	24	17	15	10
	2015年	4,051	53	42	24	20	16	11
スコットランド (SCOTLAND)	2014年	413	52	41	27	20	18	13
	2015年	400	62	50	32	17	16	13
ウェールズ (WALES)	2014年	300	44	28	29	19	15	12
	2015年	302	44	35	22	15	13	7
北アイルランド (NORTHERN IRELAND)	2014年	245	41	26	15	21	10	13
	2015年	250	49	34	25	13	16	16

(Source) BDRCContinental, *SME Finance Monitor 2014: Annual Report* (2015), http://bdrccontinental.com/wp-content/uploads/2015/07/BDRCContinental_SME_Finance_Monitor_Annual_Report_2014-F.pdf
BDRCContinental, *SME Finance Monitor 2015: Annual Report* (2016), retrieved on Jul. 25th, 2016 at http://bdrccontinental.com/wp-content/uploads/2016/05BDRCContinental_SME_Finance_Monitor_Annual_Report_2015_FINAL.pdf

(図表8) 「①定期的な財務情報 (management accounts)」と「②書面による公式な事業計画」を作成している英国中小企業の比率 (地域別)



(Source) BDRCContinental, *SME Finance Monitor 2014: Annual Report* (2015), http://bdrccontinental.com/wp-content/uploads/2015/07/BDRCContinental_SME_Finance_Monitor_Annual_Report_2014-F.pdf
BDRCContinental, *SME Finance Monitor 2015: Annual Report* (2016), retrieved on Jul. 25th, 2016 at http://bdrccontinental.com/wp-content/uploads/2016/05BDRCContinental_SME_Finance_Monitor_Annual_Report_2015_FINAL.pdf

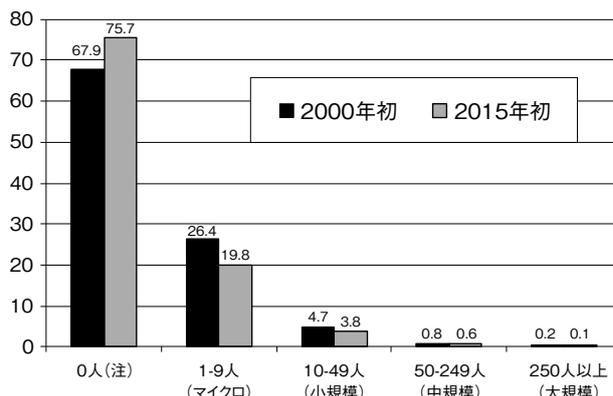
36 「試算表+資金繰表 (あるいは、キャッシュフロー計算書)」をイメージされたい。

これは、金融へのアクセスの改善のためには資金供給者である金融機関への説明責任の履行が重要であることを、英国政府が中小企業向けに広報したことや起業家教育を刷新したことが功を奏したものと思われる。例えば、スタートアップ・ローンを借り入れる場合、借入前だけでなく、借入実行後の12ヵ月間デリバリー・パートナーから無料のメンタリングを受ける。この過程で、デリバリー・パートナーから経営の高度化のために①、②の両方の作成を指導されているものと思われる。

(2) 企業数

英国では、企業を起こす「人材」のスキルの向上のための教育・訓練や、産学官民の緊密な連携等を含めた総合的な中小企業政策を教育制度や地域開発政策に連動させて展開することを政府が重視している。このため、個人自営業を中心に中小企業数の増加が続いている（前掲

(図表9) 英国民間企業部門の企業数（規模別構成比 (%)）



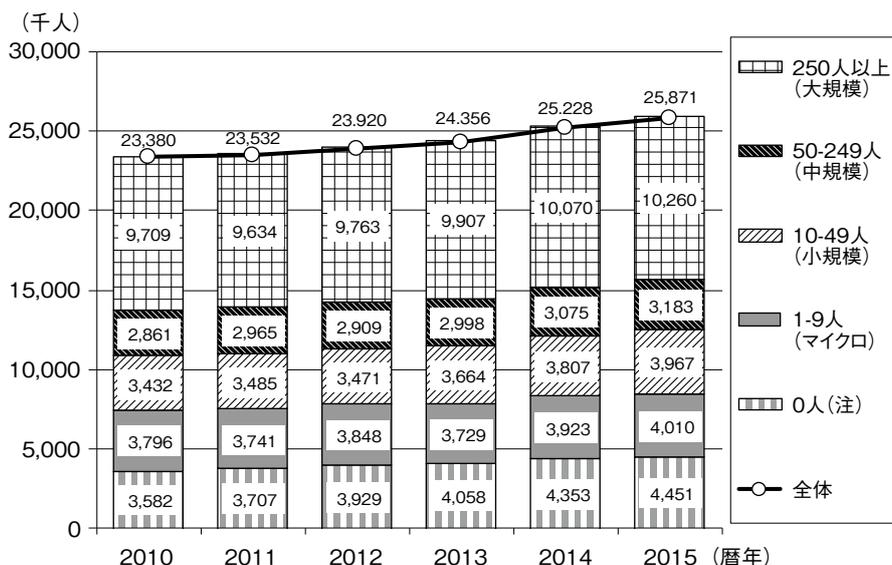
(Source) BIS, *Business population estimates 2015*

注：従業員数0人は、取締役のみの会社、従業員を雇用していない個人自営業 (sole proprietorships) と組合 (partnership)。

図表1)。

増加に対する寄与度も個人自営業が高く（前掲図表2）、企業数に占める個人自営業の比率は2000年には6割台だったが、2015年には75%を上回っている（図表9）。その他の規模の企業は同期間中に構成比が低下しており、個人自営業の起業が活発化したことが分かる。

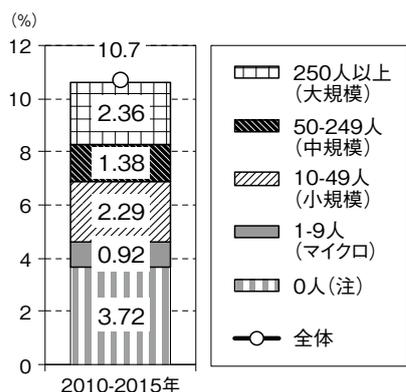
(図表10) 英国の企業規模別の従業者数（民間企業部門）



(Source) BIS, *Business population estimates 2015*

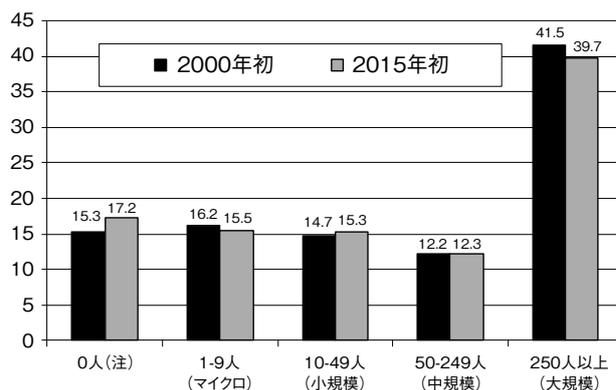
注：従業員数0人は、取締役のみの会社、従業員を雇用していない個人自営業者 (sole proprietorships) と組合 (partnership)。

(図表11) 英国の従業者数の増加率 (規模別寄与度)



(Source) BIS, *Business population estimates 2015*
 注：従業員数0人は、取締役のみの会社、従業員を雇用していない個人自営業 (sole proprietorships) と組合 (partnership)。

(図表12) 英国民間企業部門の従業員数 (規模別構成比(%))



(Source) BIS, *Business population estimates 2015*
 注：従業員数0人は、取締役のみの会社、従業員を雇用していない個人自営業 (sole proprietorships) と組合 (partnership)。

(3) 雇用数

2010年以降英国では従業者数が約250万人増加し、2,600万人弱に達している (図表10)。この増加率 (10.7%) に対して、全ての規模がプラスに寄与しているが、最も寄与度が高いのは個人自営業 (3.72%) である (図表11)。このため、個人自営業の構成比は15.3%から17.2%へと上昇した (図表12)。しかし、個人自営業は雇用吸収力が低いため、構成比の上昇幅 (1.9%ポイント) は、企業数の構成比の上昇幅 (7.8%ポイント) に比べると低い。

(4) 労働生産性

次に、2010年から2014年までの労働生産性を規模別にみると (図表13)、全体では4.4万ポンド/人強から5.3万ポンド/人へと18.9%上昇した。規模別にみると、大企業は4.5万ポンド/人から5.3万ポンド/人へと16.9%上昇する一方、中小企業は4.4万ポンド/人から5.3万ポンド/人へと20.9%上昇し、上昇率は大企業を上回った。

中小企業を細分類規模別にみると、マイクロ

企業 (2014年：5.4万ポンド/人) と中規模企業 (同：6.0万ポンド/人) が大企業を上回っている。

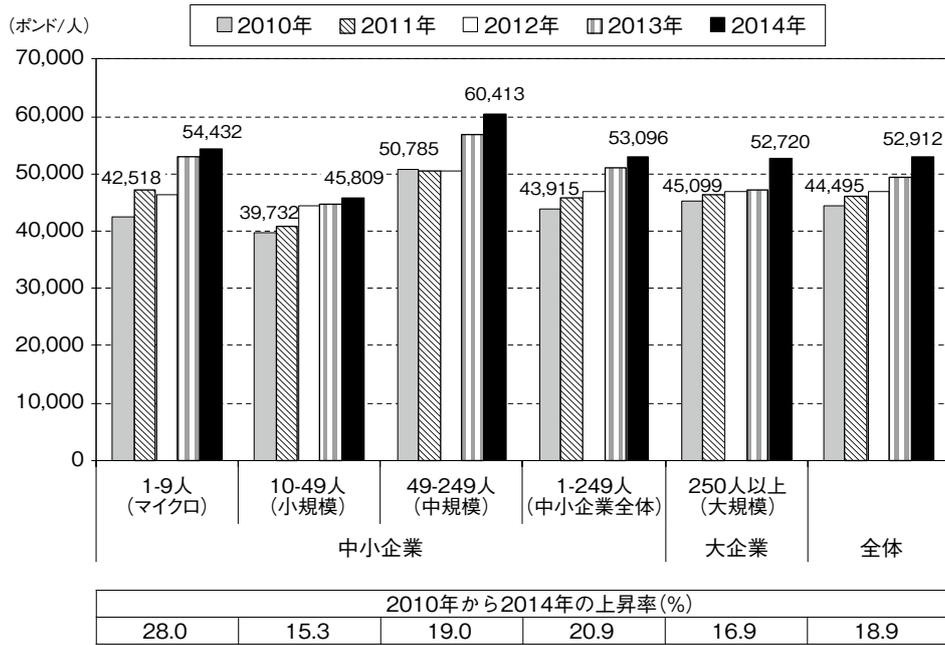
(5) ITの活用

英国政府は中小企業の競争力、すなわち生産性の向上のためにITの活用を政策的に後押ししている。この結果、英国では電子商取引 (EC) による販売、特にWebサイトでの販売を実施する企業の比率が近年小規模企業以上の各規模で上昇している (図表14)。

「個人自営+マイクロ企業」のECによる販売の実施比率は2014年に10.1%であり、他の規模に比べて低く、今後実施比率の引き上げが課題となろう。

一方、ECによる調達の実施比率を規模別にみると (図表15)、2014年に「個人自営+マイクロ企業」は30%、小規模企業は約50%、中規模企業は約60%に達している。特に、小規模企業と中規模企業 (従業員数50~249人) は2008年に比べてともに10%ポイント以上上昇しており、ITによる調達を通じて生産性の向上を

(図表13) 英国の企業規模別の労働生産性



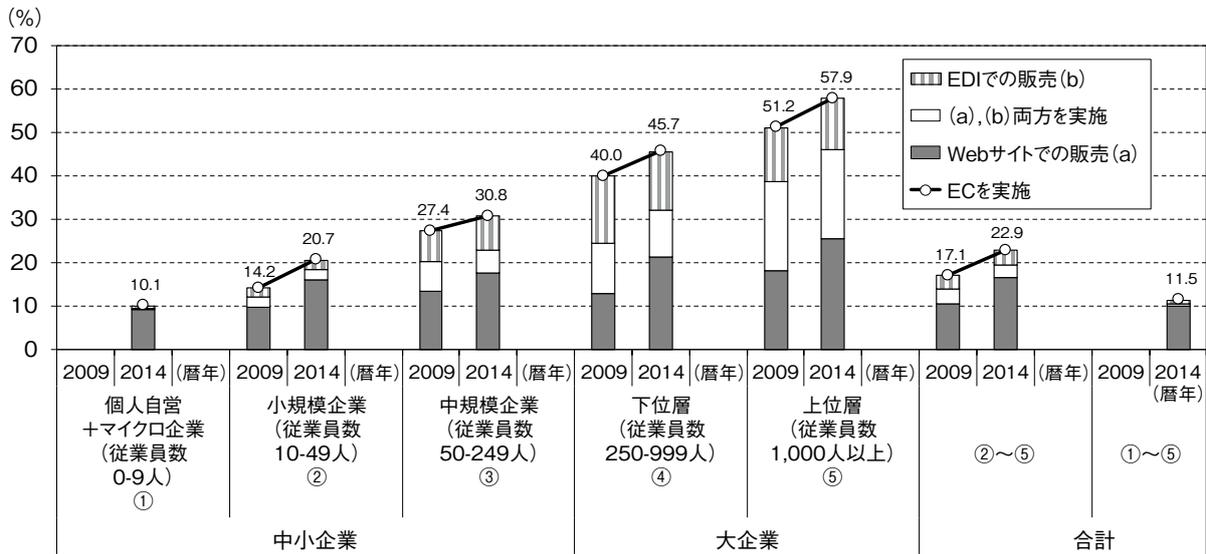
(Source) ONS, ANNUAL BUSINESS SURVEY-2014 Provisional Results Employment Sizeband(2015)
BIS, BUSINESS POPULATION ESTIMATES FOR THE UK AND REGIONS 2015(2015)

(注)・労働生産性=(民間非金融部門)粗付加価値(aGVA)÷民間部門雇用数

・個人自営業を含まない。

・雇用数は示唆的な(indicative)ものであり、正確性に限界がある。

(図表14) 英国での電子商取引 (EC) による販売の実施企業比率

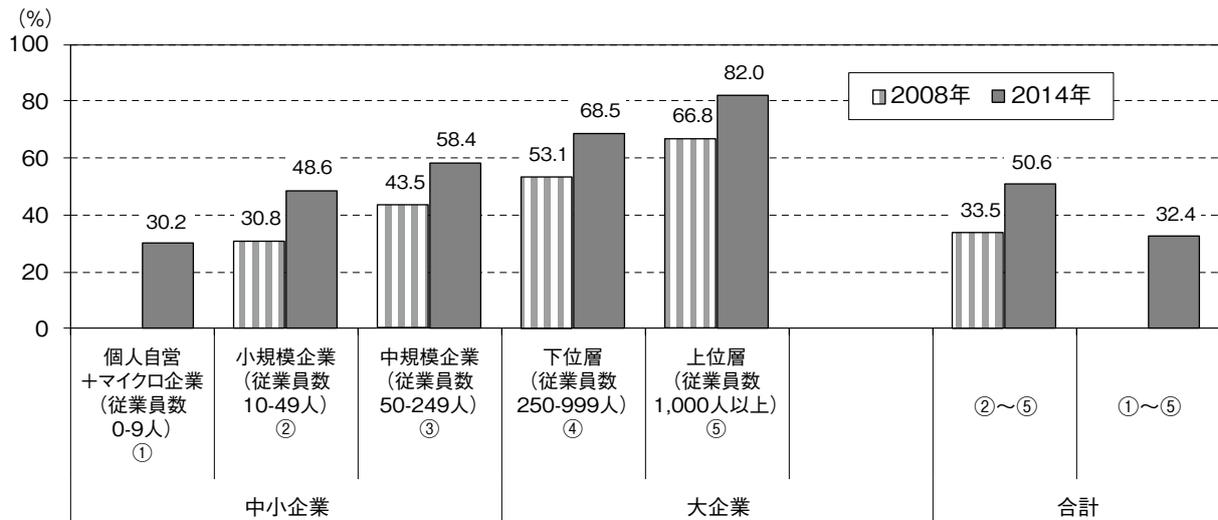


(Source) ONS, E-commerce and ICT activity: 2014, 2015, retrieved on Aug. 5th, 2016 at

<http://www.ons.gov.uk/businessindustryandtrade/itandinternetindustry/bulletins/ecommerceandictactivity/2014>

(note) EDI: Electronic Data Interchange

(図表15) 英国での電子商取引 (EC) による調達の実施企業比率 (企業規模別)



(Source) ONS, *E-commerce and ICT activity: 2014, 2015*, retrieved on Aug. 5th, 2016 at <http://www.ons.gov.uk/businessindustryandtrade/itandinternetindustry/bulletins/e-commerceandictactivity/2014>

目指す動きが顕著になっている。

ITの発展によって、安価かつ手軽に利用できるソーシャルメディア (例: SNS、ブログ、YouTube, Wikipedia) の普及が英国では急速に進んでいる。2014年の利用率をみると (図表16)、小規模企業でも過半数に、中規模企業では3分の2に上昇しており、「個人自営+マイクロ企業」でも3割弱に達している。

ソーシャルメディアの利用目的を規模別にみ

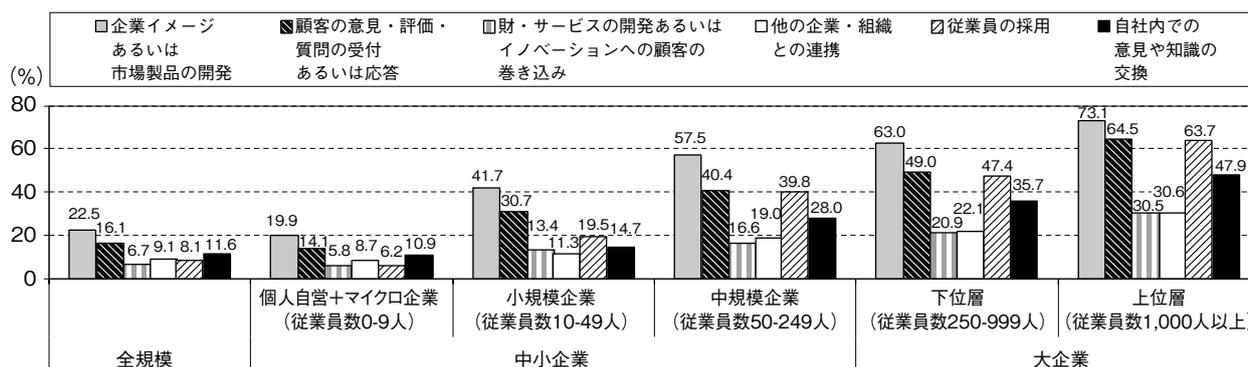
ると (図表17)、各規模とも「企業イメージあるいは市場製品の開発」が首位、「顧客の意見・評価・質問の受付あるいは応答」が第2位となっている。ただ、「個人自営+マイクロ企業」では上位2回答の比率がそれぞれ19.9%と14.1%に止まっている。これに対して、中規模企業では「企業イメージあるいは市場製品の開発」が6割弱、「顧客の意見・評価・質問の受付あるいは応答」が4割に達している。大企業上位層

(図表16) 英国企業のソーシャルメディア利用率 (規模別)

	2012年	2013年	2014年
① 個人自営+マイクロ企業 (従業員数0-9人)	-	-	29.3
② 小規模企業 (従業員数10-49人)	39.8	41.0	51.1
③ 中規模企業 (従業員数50-249人)	55.1	59.3	67.0
④ 大企業下位層 (従業員数250-999人)	66.5	69.8	75.4
⑤ 大企業上位層 (従業員数1000人以上)	81.1	81.4	85.4
②~⑤合計 (従業員10人以上)	42.8	44.5	54.0
①~⑤合計 (従業員0人以上)	-	-	32.0

(Source) ONS, *E-commerce and ICT activity: 2014, 2015*, retrieved on Aug. 5th, 2016 at <http://www.ons.gov.uk/businessindustryandtrade/itandinternetindustry/bulletins/e-commerceandictactivity/2014>

(図表17) 英国企業のソーシャルメディアの利用目的 (2014年：規模別)



(Source) ONS, *E-commerce and ICT activity: 2014, 2015*, retrieved on Aug. 5th, 2016 at <http://www.ons.gov.uk/businessindustryandtrade/itandinternetindustry/bulletins/ecommerceandictactivity/2014>

では「財・サービスの開発あるいはイノベーションへの顧客の巻き込み」と「他の企業・組織との連携」というオープン・イノベーションを視野に入れた高度な目的も3割に達している。ここから、中小企業政策としてのITの活用の支援に際しても、大企業上位層のようなソーシャルメディアの高度利用の促進が課題になるものと思われる。

4.2 「ヤング報告書」からみる英国の中小企業政策の将来像

「ヤング報告書」には、大企業がグローバル化し本国での雇用に拘る必然性が後退する中で、英国内でどのように雇用を維持・創出すべきかとの問題意識がある。現代の先進国経済は「知識 (ナレッジ)」が競争力・生産性の源泉である。大企業は既にITの活用とともに調達活動のグローバルな最適化を目指しているため、自社にとって不可欠な技術・部品・サービスを提供するために必要な取引特殊的投資³⁷を実施で

きる中小企業や先端的な財・サービスを製品化し急成長を指向するハイテクVB以外から調達する積極的理由を欠く。このため、個々の中小企業が国内で雇用を拡大することは容易ではない。

そこで、「ヤング報告書」は以下のキーメッセージを発したのである。

- (1) 英国経済の土台となる中小企業、特に個人自営業の起業を促進すべきである。
- (2) そのために、起業家の候補である学生に対して初等教育段階から職業・ビジネスに必要なスキルの教育を産学が緊密に連携して行うべきである (政府の対応例: 職業教育を行う教師のスキルアップ、ビジネススクールと産業界の連携による中小企業の経営感覚の醸成、将来収入・エンプロイアビリティ履歴等による職業教育の履歴の整備等)。
- (3) 個人自営業はITを活用して、迅速かつ

³⁷ 取引特殊的投資 (transaction-specific investment) は、ある特定の取引関係にしか利用できない資産への投資であり、例えば、①特定の自動車の部品製造にしか使えない特注の金型・機械等の有形資産や②交渉上強みとなる特殊な無形資産 (納入先の担当者のリスク許容度に関する情報やキーパーソンが誰かを把握しているといったノウハウ等) のこと。

低コストでハイテクに限定されない事業を起こすことができる（政府の対応例：産学官が連携するIT教育のための高等専門学校（前掲注33）の設立等、IT活用の高度化を支援するための政策）。

- (4) 起業（スタートアップ）を促進するために金融へのアクセスを円滑化する仕組みを設ける必要がある（政府の対応例：新規創業者は事業経験が不足しているため、経営スキルを涵養するために事業計画の策定と進捗確認を起業の前後に行うメンタリングを融資と組み合わせる「スタートアップ・ローン」）。
- (5) 個人自営業を含む中小企業のビジネスをしやすくするための環境整備を政府はすべきである（政府の対応例³⁸：公共調達検索サイトによる公共調達への中小企業の参入機会の拡大等）。

英国政府はこれらを通じて個人自営業の起業促進を経済成長の梃子にしようとしている。実際、個人自営業は企業数の増加（2010-2015年：55.44%）に対する寄与度（同：49.66%：寄与率は89.6%）が最も高く（前掲図表1, 2, 9）、労働生産性も大企業に匹敵している（前掲図表13）。この背景には、英国では中小企業でも販売・調達両面にわたる電子商取引や相対的に低コストのソーシャルメディアの活用等が進展していることがあると思われる（前掲図表14～17）。しかし、従業員数の増加（2010-2015年：10.7%）についてみると、個人自営業の寄与度

（同：3.72%）はプラスではあるものの、寄与率（同：34.8%）は約3分の1にとどまっている（前掲図表10～12）。つまり、個人自営業は企業数の増加こそ目覚ましいが雇用の創出力は控え目なのである。このため、個人自営業をマイクロ企業、あるいは小規模企業へと成長させることが次の課題となり、さらに、中規模企業や大企業へと成長することが望まれる。「ヤング報告書」の提言等によって、英国政府はマイクロ企業以上の規模の企業向けに各種の金融アクセスの円滑化のための制度も構築するなど、政策のメニューを揃えている（前掲図表5）。金融関連の施策の認知度は上向いており（前掲図表7）、財務情報と事業計画の両方を作成する中小企業も増えている（前掲図表8）。しかし、現時点では個人自営業がより大きな規模へと成長し、雇用創出力が高まったようには見えず、「ヤング報告書」の提言に基づく各種の政策の効果が表れるにはある程度の時間を要すると思われる。したがって、「中小企業にとっての黄金時代」との「ヤング報告書」の評価は実態よりもやや甘いと言え、経済・社会構造の変化に応じて柔軟に中小企業政策を評価・改善していくことが必要となる。

英国政府は政策効果の評価（Regulatory Impact Assessment (RIA)）を行っている。例えば、スタートアップ・ローンについて、2016年3月に英国ビジネス銀行（BBB）が導入後の効果等を検証した報告³⁹を公表した。その中で、①スタートアップ・ローンを借りた新規創業者の事業経営に対する自信と開業率への

38「ヤング報告書」では言及していないが、歳入関税庁（HMRC）は概ね週1回発行しているメールマガジン（HMRC Business Help and Support Emails）で主に個人自営業を経営支援のWebinarや税務処理のWebへ誘導している。

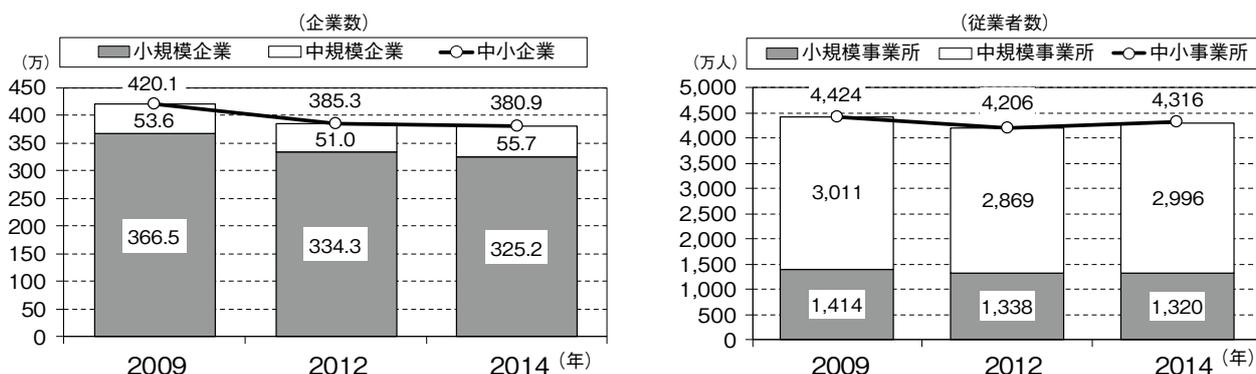
39 British Business Bank (hereinafter BBB), *RESEARCH REPORT Evaluation of Start-up Loans: Year 1 Report*, 2016 retrieved on Aug. 1st of 2016 at <http://british-business-bank.co.uk/wp-content/uploads/2016/03/SUL-Evaluation-Year-1-Report-Final-March-2016.pdf>.

プラスの影響、②スタートアップ・ローンは、返済の進捗を考慮した融資のコストとデリバリー・パートナーのコスト等の合計の割引現在価値1単位に対して、3単位の粗付加価値という便益を3年間産み出す見通しであること等が計量分析されている（便益費用比率（Benefit Cost Ratio: BCR）=3）⁴⁰。

分析結果から、デリバリー・パートナーによるメンタリングを通じて個人自営業に経営スキルを涵養したこともあり、スタートアップ・ローンはプラスの経済効果があると評価された。ただ、デリバリー・パートナーがメンタリングに費やすコストはスタートアップ・ローンに関連して政府から補助される金額では足りず、他の財源からも補填されているため、実際のBCRは3より低いことも推測されており、デリバリ

ー・パートナーへの補助の増額等、制度の改善と継続的な評価の必要性が明らかになった。スタートアップ・ローンはBBB、あるいはスタートアップ・ローン・カンパニーが融資を直接行うのではなく、主にデリバリー・パートナーを兼ねる民間のCDFIs等が融資を行うように制度設計されている。これは、財政に対する負担がとめどなく拡大するのを防ぐために、パブリック・プライベート・パートナーシップ（PPP）によって民間活力を導入するためである。以上からは、民間金融機関の競争、すなわち純粋な市場メカニズムの貫徹によって、起業促進のための資金を円滑に供給することは必ずしも容易ではなく、むしろ政府やBBBのような公的機関がPPPを通じて介在することが今のところ必要であると思われる⁴¹。

（図表18）中小企業の企業数と従業員数（日本）



（資料）中小企業庁「中小企業白書」（総務省「平成26年経済センサス基礎調査」を再編加工）
 （注）中小企業は、常用雇用者300人（ゴム製品製造業は900人以下、旅館、ホテルは200人以下、卸売業、サービス業（ソフトウェア業、情報処理・提供サービス業、旅館、ホテルを除く）は100人、小売業は50人）以下、または資本金3億円（卸売業は1億円、小売業、飲食店、サービス業（ソフトウェア業、情報処理・提供サービス業を除く）は5千万円）以下の企業。小規模企業は、常用雇用者20人（卸売業、小売業、飲食サービス、サービス業（宿泊業、娯楽業を除く）は5人）以下の会社および個人事業所。中規模企業=中小企業-小規模企業
 ・四捨五入の関係で、必ずしも合計と内訳の積算は一致しない。

40 BBB, *supra* note 39 at 94-100.
 41 そもそも、BBB設立の背景には、個人自営業を中心として中小企業に対する大手銀行の融資スタンスが消極的なことがある。ただし、個人の信用情報やビジネス教育の履歴のデータベース化が進めば、人工知能（AI）で融資の可否を判断可能になる可能性が高い。実際、米国のフィンテックVBは個人企業や小規模企業でのクレジットカードの決済情報を基にAIのアルゴリズムで審査する融資を事業化しており、大手銀行もVBと連携してフィンテックをあらゆる業務に導入してオープン・イノベーションを起こそうとしている。このため、PPPによる融資の必要性は薄れる可能性がある。

〔Ⅱ〕「ヤング報告書」の日本の中小企業政策への含意

次に、日本の状況を踏まえて、「ヤング報告書」において特に強調されていた個人自営業の起業促進、事業計画の策定を含む起業家の経営スキルの醸成、起業促進に資する教育、ITの活用に重点を置き、主に小規模企業向けの中小企業政策に対する含意を論じる。

1. 近年の日本の中小企業の状況

1.1 企業数・従業員数

2009年以降の企業数をみると、中小企業は2009年から2014年にかけて39万減少した。この内、小規模企業は同期間中に41万減少する一方、中規模企業は2万増加した。また、従業員数をみると、中小事業所では同期間中に108

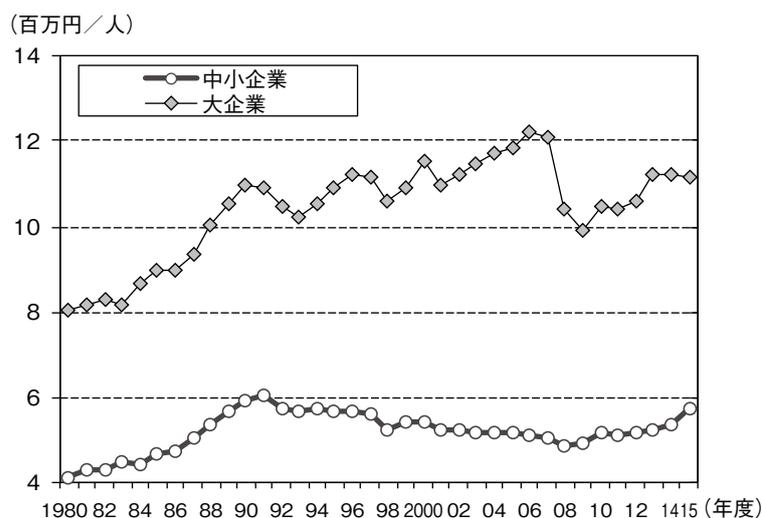
万減少した。この内、小規模事業所は94万、中規模事業所は15万とともに減少した（図表18）。

日本では、事業承継が円滑に進んでいないこともあり、小規模企業を中心に中小企業の企業数・従業員数が減少している。小規模企業には個人自営業が含まれており、英国で個人自営業が中心となって中小企業部門で企業数・従業員数が増加しているのとは対照的である。

1.2 労働生産性

次に、労働生産性を規模別にみると（図表19）、中小企業は大企業に比べて労働生産性の低い状態が長期間続いており、特に1990年代以降、生産性は停滞しピークの91年度を上回っていない。これには様々な要因が考えられるが、日本の中小企業、特に小規模企業が戦後

（図表19）労働生産性の推移（規模別：日本）



（資料）財務省「法人企業統計調査（四半期別）」

（注）・中小企業は、金融・保険業を除く資本金1千万円以上1億円未満の営利法人。

大企業は同1億円以上。

・労働生産性=付加価値額÷人員。

・付加価値額=売上高-原材料など他企業の付加価値

=人件費+減価償却費+経常利益+支払利息等-受取利息等

の復興期、あるいは高度成長期の成功体験に縛られて事業構造・ビジネスモデルの転換・高度化に遅れたことが一因であると推測される。

その傍証として、小規模企業の経営者の年代別に経営計画（事業計画や収支計画など）の作成経験をみると（図表20）、「60歳以上70歳未満」と「70歳以上」の経営者の過半数は作成経験がない。これらの経営者の企業が1990年代以降も事業を継続できた背景には、1980年代までは日本経済の拡大と歩調を合わせて生産性が向上し、永年の取引で確立した販路や蓄積した資産の含み等に支えられてきたことがあるとみられる。

一方、「40歳未満」の経営者は約3分の2、サンプルは少ないものの「30歳未満」の経営者は約8割が経営計画の作成経験がある。これらの年齢層の経営者の創業時期は最も早くても1990年代のバブル崩壊以降であるため、その後の累次にわたる中小企業への金融機関の貸出態度の厳格化の局面を経験した可能性がある。低成長経済下での事業運営と資金調達のために、経営計画の重要性を認識している企業が当該年齢層の中で多数派を占めているものと思われる⁴²。

1.3 ITの活用状況

以下では、労働生産性向上のツールとして期待されるITの活用に関して、(1) 中規模企業、(2) 小規模企業、及び (3) 個人企業に規模を細分

(図表20) 小規模企業の経営計画（事業計画や収支計画など）の作成経験（経営者の年代別）

	作成したことが (%)	
	ある	ない
①70歳以上 (n=687)	43.1	56.9
②60歳以上70歳未満 (n=1,498)	47.5	52.5
③50歳以上60歳未満 (n=1,084)	53.7	46.3
④40歳以上50歳未満 (n=1,027)	60.6	39.4
⑤30歳以上40歳未満 (n=525)	63.8	36.2
⑥30歳未満 (n=36)	77.8	22.2
⑦全体 (n=4,857)	53.0	47.0
⑧<別掲>40歳未満 (n=561)	64.7	35.3

(出所) 中小企業庁「2016年版 小規模企業白書」
 (資料) 中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」
 (2016年1月、株日本アプライドリサーチ研究所)

化して取り組みの状況を概観する。

(1) 中規模企業

ここでは、従業員数50人以上250人以下の企業を中規模企業と措定し、ITの活用状況を概観する。これは、分析に用いる統計調査の制約によるが、英国の区分での中規模企業（50～249人）と概ね従業員数の範囲が一致しており、日英の比較に都合が良いためである。

第一に、電子商取引（EC）の実施率をみると（図表21）、中規模企業は①EC全体で51.7%である。この内、②BtoB購入で36.3%、③EC販売全体で39.9%である。①から③のいずれにおいても、中規模企業は従業者数5,001人以上の企業（本表で最大規模の企業群）を下回っている。特に、②の「BtoB購入」で中規模企業（36.3%）が従業者数5,001人以上の企業

42 (図表20) の各年齢層での経営計画作成経験のある企業の「絶対数」は①296、②712、③582、④622、⑤335、⑥28、⑦2,574、⑧363と推定される。①70歳以上(296)は⑧40歳未満(363)に匹敵し、②60歳以上70歳未満は⑧を上回っている。しかし、①、②のような高齢の年齢層の経営者は近い将来の引退が予想されるため、いずれ年齢層別の企業人口 (business population) の動態が変化すると見られる。加えて、経営計画を「作成したことがある」企業 (n=2,574) では34.0%が売上高を「増加傾向」と回答し「減少傾向」(23.7%)を上回っている。一方、作成経験が「ない」企業 (n=2,283) では「増加傾向」(20.2%)が「減少傾向」(33.2%)を下回っている。ここから、小規模企業全体の生産性に対して経営計画の有無が影響を及ぼしていることが示唆されている。このため、本稿では、「絶対数」よりも「比率」に重点を置いて議論を展開している。

(図表 21) 日本企業の電子商取引 (EC) 実施率 (総従業員規模別: 2014年)

総従業員規模	①EC全体 (=②+③=②+④+⑤)									
			②BtoB購入		③EC販売全体 (=④+⑤)		④BtoB販売		⑤BtoC販売	
	回答企業数 (社)	実施率 (%)	回答企業数 (社)	実施率 (%)	回答企業数 (社)	実施率 (%)	回答企業数 (社)	実施率 (%)	回答企業数 (社)	実施率 (%)
50~100人	606	44.6	598	30.8	603	34.7	599	28.2	592	15.0
101人~200人	1,045	52.4	1,034	36.0	1,042	40.5	1,034	35.8	1,015	13.3
201人~250人	322	63.0	320	47.8	318	48.1	318	39.9	310	20.3
251人~300人	252	58.7	246	41.9	250	45.2	246	34.6	245	21.6
301人~1,000人	1,455	63.3	1,432	49.3	1,437	48.4	1,420	40.5	1,405	21.0
1,001人~5,000人	745	76.8	733	64.0	734	61.0	728	51.5	716	29.3
5,001人~	154	85.1	152	80.9	149	65.1	147	55.1	148	35.8
<別掲>50~250人	1,973	51.7	1,952	36.3	1,963	39.9	1,951	34.1	1,917	15.0
合計	4,579	61.0	4,515	46.7	4,533	47.2	4,492	39.7	4,431	20.3

(資料) 経済産業省「平成26年 情報処理実態調査」(2015)

(注)・本図表でのECとは、コンピュータネットワークシステムを介して商取引が行われ、かつその成約金額が捕捉される広義のものをいい、コンピュータネットワークシステムの中にはインターネットのほか、VAN・専用線等のTCP/IPプロトコルを利用していない従来型EDIを含む。ただし、受発注がコンピュータネットワークシステムを介して行われることが条件となり、定型フォーマットによらない電子メールによる受発注は含まない。支払いは必ずしもコンピュータネットワークシステムを介する必要はない。

・EC実施率 (%) = EC実施企業数 ÷ 回答企業数 × 100

・調査対象は、資本金3,000万円以上、かつ従業員数50人以上の企業。

(80.9%) を大きく下回っている。

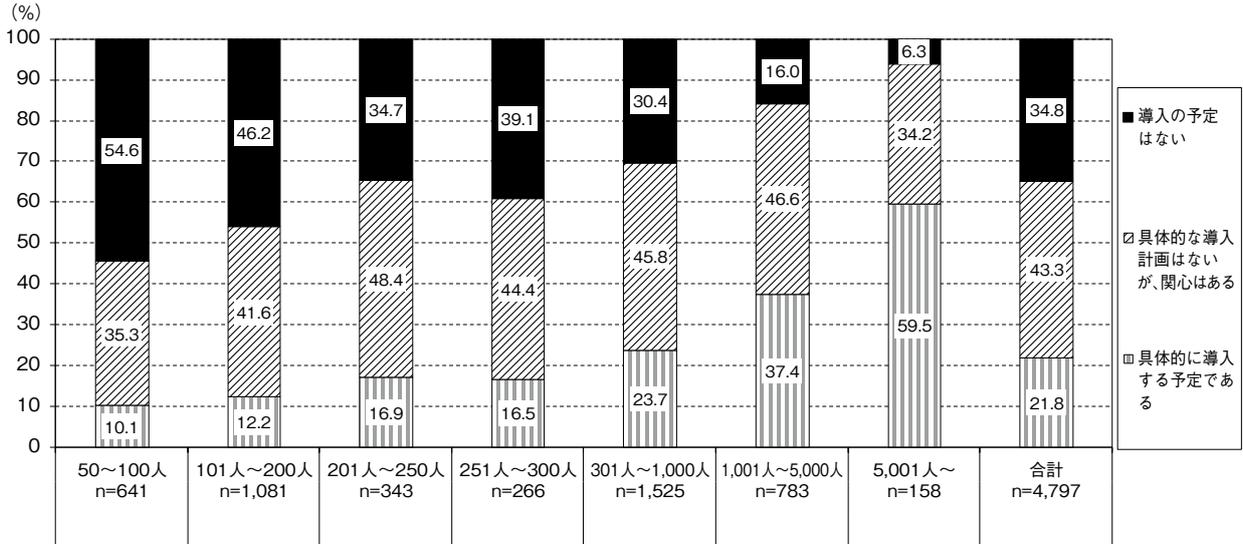
英国の中規模企業と比較すると、③の「EC販売全体」(39.9%) は前掲図表14の「ECを実施」(30.8%)に相当し、英国よりも比率が高い。一方、②の「BtoB購入」(36.3%) は前掲図表15の「ECによる調達」(58.4%)に相当し、実施する企業の比率が英国より低い。

日本では中小企業の生産性は大企業を下回っている(前掲図表19)。一方、英国では中規模企業の生産性が大企業に匹敵している(前掲図表13)。先進国経済において、中規模企業の事業ドメインはサプライチェーンの中間にある場合が多い。一般的に、競争力の高い製品・サービスを持っていない限り、サプライチェーンの下流(販売先)に対しては価格交渉力を行使することは難しい。一方、上流(調達先・仕入先)に対しては価格交渉力を行使しやすい。このため、上記の日本での規模間比較と英国との国際比較からはITを用いた「調達」の巧拙が生産性に影響する可能性が示唆される。

第二に、クラウド・コンピューティングについてみると(図表22)、従業員数5,001人以上の企業では約6割が具体的に導入を予定している。一方、従業員数50~100人、101~200人、201~250人の3つの階層に分けて中規模企業をみると、いずれも導入予定の比率が2割に満たず、規模が小さくなるほど比率が低い。これは、従業員数49人以下の企業では比率がさらに低くなることを示唆している。

現在、世界的にITベンチャーあるいはフィンテックVBの活動が活発化している原因の一つにはクラウド・コンピューティングとモバイル機器(スマートフォン及びタブレット端末)の普及によって、低コストで開発環境を確保できることがある。加えて、ゲーム等のコンテンツ配信やフィンテック等の多様なアプリに対する需要が拡大している。既に述べたように、「ヤング報告書」ではITを活用した起業を推奨しており、クラウド・コンピューティングとモバイル機器を使用環境とするソーシャルメディア

(図表22) 日本企業のクラウド・コンピューティングの将来導入予定 (総従業員規模別)



(資料) 経済産業省「平成26年 情報処理実態調査」(2015)
 (注) 調査対象は、資本金3,000万円以上、かつ従業員数50人以上の企業。

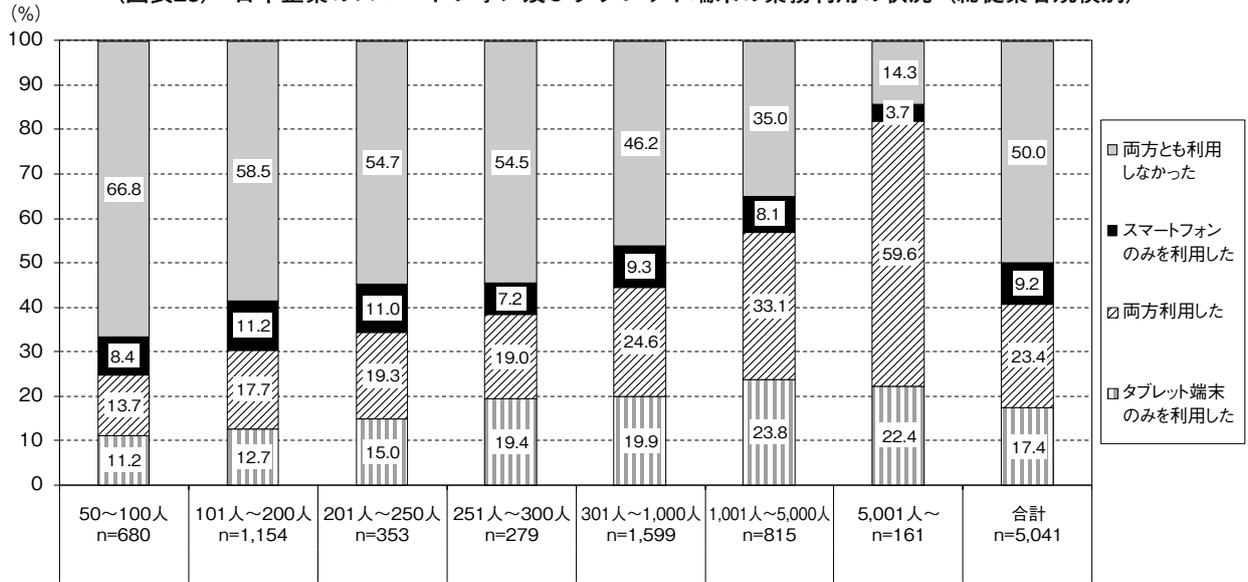
についてマーケティング等への利用状況が国家統計で把握されており、今後支援政策が高度化されると思われる(前掲図表16, 17)。日本でも既存の中小企業の生産性向上や起業を促進するためにクラウド・コンピューティングの活用が政策課題となり、基礎統計の整備・充実が必要になるだろう。

また、スマートフォン及びタブレット端末の業務利用の状況をも(図表23)、中規模企業の3つの階層(従業員数50~100人、101~200人、201~250人)では両機器とも未利用の比率が5割超である。特に、従業員数50~100人の階層では3分の2が未利用であり、より規模の小さい企業での導入の遅れが示唆されている。顧客へのプレゼンテーションにも利用可能なタブレット端末の利用比率をみると、5割を超えるのは従業員数1,001人~5,000人の階層以上である。中規模企業の3つの階層の内、従業員数50~100人の企業では約25%にとどまっており、クラウド・コンピューティングと

モバイル機器の併用による効率化に対する意識向上が望まれる。

スマートフォン及びタブレット端末の業務利用目的を規模別にみると(図表24)、各規模とも、「営業活動の効率化」が6割超で首位となっており、中規模企業の比率が他の規模よりも高い。モバイル機器にSFA(Sales Force Automation: 営業支援システム)を導入することにより、営業活動に関連する情報収集や報告等を社内のシステムと迅速かつシームレスに行うことができ、生産性向上が可能になる。中規模企業はこの効果を狙っているものと思われる。一方、「社内コミュニケーションの円滑化」、「業務時間の短縮」、「ファイル・データの共有」、「最新技術の導入」等では規模が大きくなるほど比率が高い。これらの目的は「事業活動のスピードアップ」につながるものであり、無駄な時間を削減して結果的に人件費等を節約することにより生産性の向上につながる可能性がある。規模が大きな企業ほどこの点をモバイル機

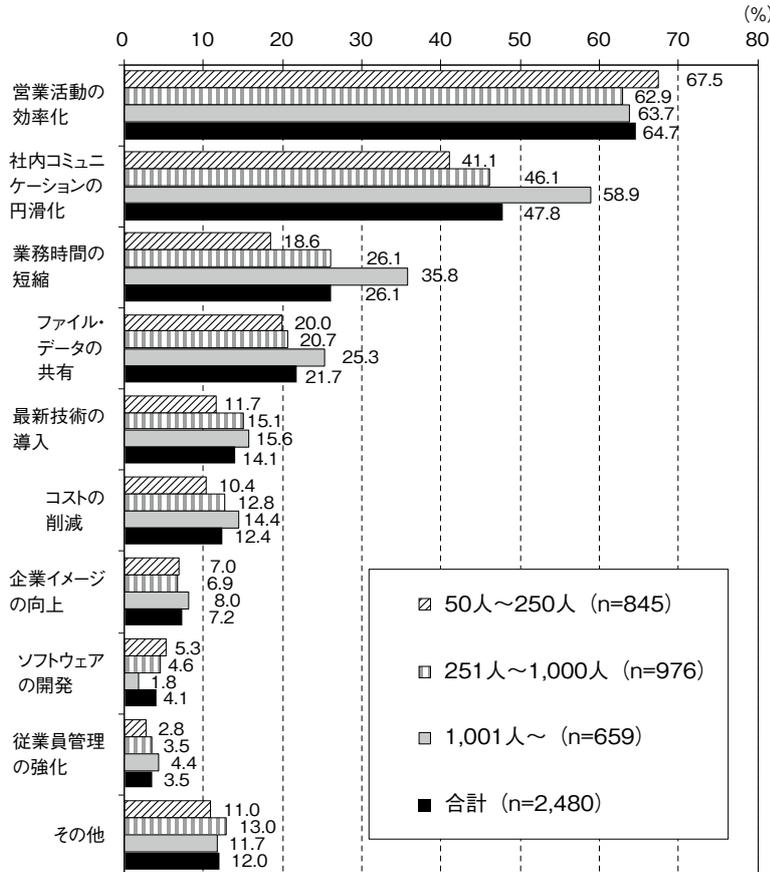
(図表23) 日本企業のスマートフォン及びタブレット端末の業務利用の状況 (総従業員規模別)



(資料) 経済産業省「平成26年 情報処理実態調査」(2015)

(注) 調査対象は、資本金3,000万円以上、かつ従業員数50人以上の企業。

(図表24) 日本企業のスマートフォン及びタブレット端末の業務利用目的 (総従業員規模別：複数回答)



(資料) 経済産業省「平成26年 情報処理実態調査」(2015)

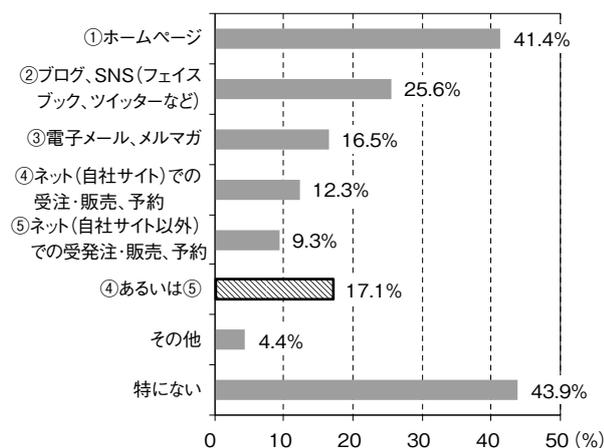
(注) 調査対象は、資本金3,000万円以上、かつ従業員数50人以上の企業。

器利用の眼目としているものと思われる。したがって、中規模企業（及び、より規模の小さい企業）でも、「営業活動の効率化」だけでなく、「事業活動のスピードアップ」を従来以上に意識したITあるいはモバイル機器の利用が生産性向上を目指す上で必要があることが示唆され、その周知のための政策が必要と思われる。

(2) 小規模企業

小規模事業者に目を転じ、宣伝面におけるIT活用率をみると（図表25）、「①ホームページ」が4割で首位となっている。しかし、「②ブログ、SNS（フェイスブック、ツイッターなど）」、すなわち、ソーシャルメディアは4分の1にとどまっている。ソーシャルメディアによる宣伝、つまりソーシャル・マーケティングは双方向の情報交換とソーシャルメディアの参加者間での情報の拡散によって、急速かつ広範な商品・サービスの情報の伝播が可能となりうることが利点であるが、その特性の活用を意識している小

（図表25）小規模事業者の宣伝面におけるIT活用率（複数回答）



出所：中小企業庁「小規模企業白書」(2016)
 資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」(2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所)
 (注)・対象は中小企業基本法の定義による小規模事業者
 ・「ネット(自社サイト以外)」は、ネット出店サイトのこと。
 ・「特になし」を選択した者は、ほかの項目は未選択。

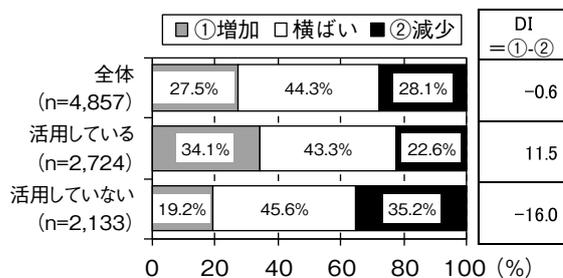
規模企業は一部にとどまっている様子が窺われる。

一方、英国ではソーシャルメディアの利用率が「個人自営業+マイクロ企業」で約3割、小規模企業（従業員数10-49人）で5割である。加えて、「④あるいは⑤」（ネットでの販売計）が2割未満であることも、小規模企業でITのマーケティングへの活用が進んでいないことを示唆している。したがって、日本でも一般消費者を販売先とする中小企業、特に小規模企業にソーシャルメディア等を初めとするITの活用を促すための支援策が中小企業の生産性向上と起業の促進にとって重要であろう。

次に、業績に対するITの効果をみてみよう。

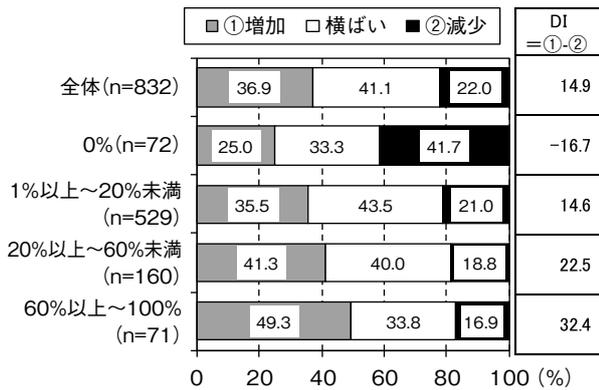
第一に、宣伝面においてITを活用している企業は売上高が増加（DIが11.5とプラス）、活用していない企業では減少（DIが▲16.0とマイナス）傾向を示している（図表26）。第二に、インターネット受注比率が高い企業ほど売上高が増加（60%以上～100%の企業ではDIが32.4とプラス）、受注比率が0%の企業では減少（DIが▲16.7）傾向を示している（図表27）。第三に、「ブログ、SNS」といったソーシャルメディアの

（図表26）小規模事業者の宣伝面におけるIT活用の有無と売上高の傾向



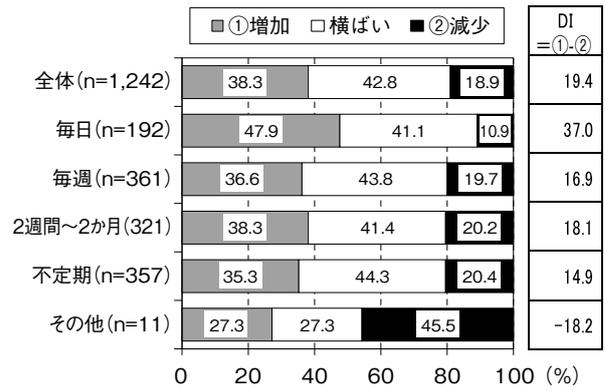
出所：中小企業庁「小規模企業白書」(2016)
 資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」(2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所)
 (注)・対象は中小企業基本法の定義による小規模事業者

(図表27) 小規模事業者のインターネット受注比率と売上高の傾向



出所：中小企業庁「小規模企業白書」(2016)
 資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」(2016年1月、㈱日本アプライドリサーチ研究所)
 (注)・対象は中小企業基本法の定義による小規模事業者

(図表28) 小規模企業の「ブログ、SNS」の更新頻度と売上高の傾向



出所：中小企業庁「小規模企業白書」(2016)
 資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」(2016年1月、㈱日本アプライドリサーチ研究所)
 (注)・対象は中小企業基本法の定義による小規模事業者

更新頻度が高い企業ほど売上高が増加 (DIがプラス) 傾向を示している (図表28)。特に、更新頻度が「毎日」の企業のDIが37.0と高い。

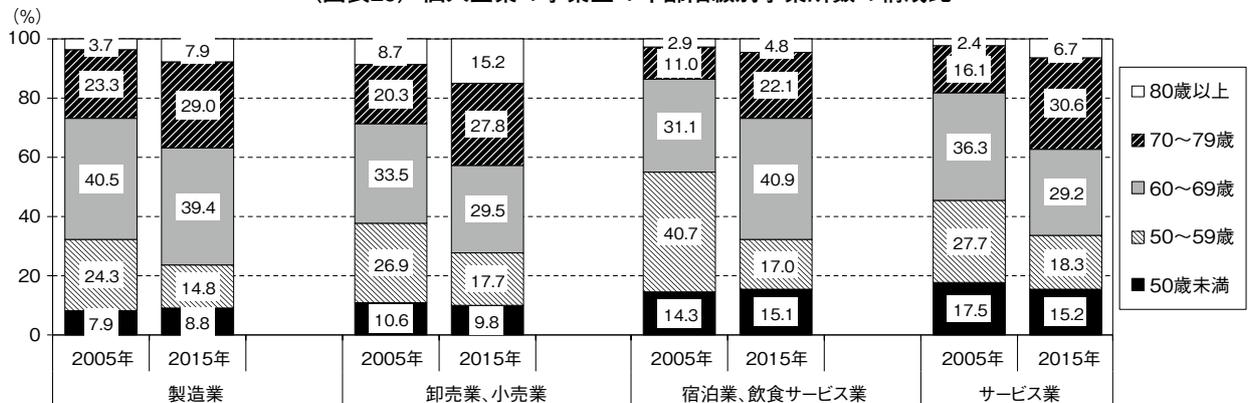
総じて、ITをマーケティングに活用している小規模企業は売上高の増加傾向が窺われている。インターネットでの受注やソーシャルメディアを活用したマーケティングを有効に展開できている企業では、有人店舗で必要となる家賃あるいは減価償却費等の固定費がかからないこと

が多いため、売上高の増加傾向は業績が良いこと、あるいは生産性が高いことを示す可能性があるものと思われる。このため、ITの活用を促すための支援策に引き続き注力すべきであろう。

(3) 個人企業

個人企業の事業主について年齢階級別の事業所数の構成比をみると (図表29)、2005年から2015年にかけて、各業種とも60歳以上の比率が上昇し6割を超えている。

(図表29) 個人企業の事業主の年齢階級別事業所数の構成比



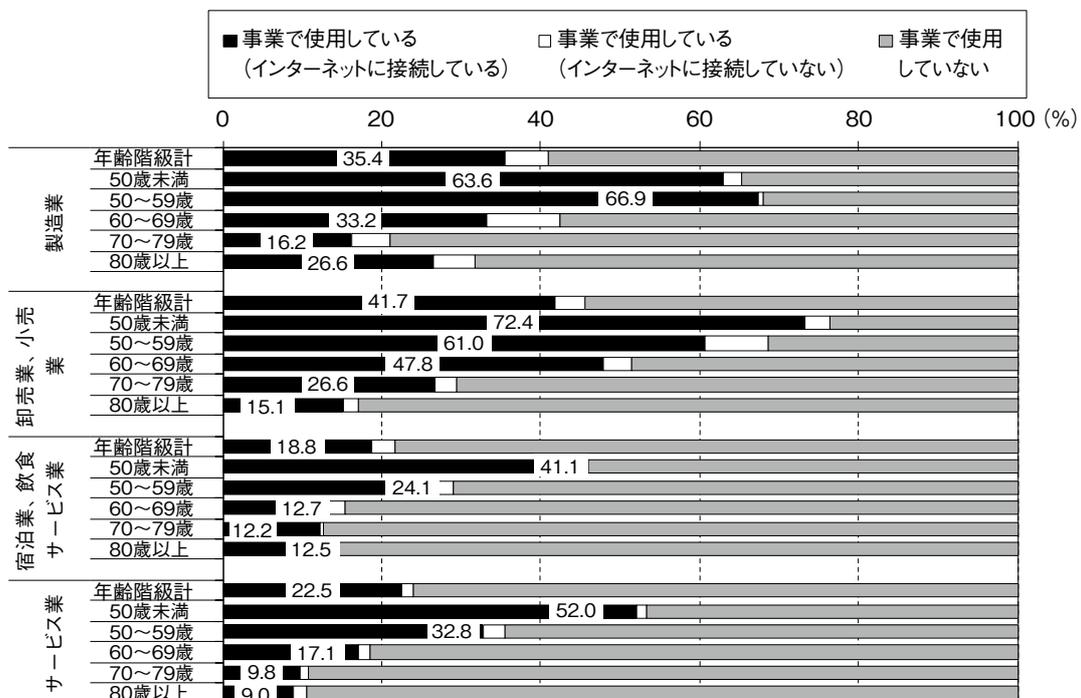
資料：総務省「2015年個人企業経済調査」(2016年)
 注：「サービス業」は洗濯・理容・美容・浴場業、その他の生活関連サービス業、自動車整備業、機械等修理業、職業紹介・労働者派遣業、その他の事業サービス業、物品賃貸業、広告業、商品・非破壊検査業、計量証明業

次に、ITツールとしてのパーソナルコンピュータ（PC）の事業での使用状況を業種別にみると（**図表30**）、2015年に50歳未満の階級では、宿泊業、飲食サービス業以外の業種では5割超の企業がインターネットに接続してPCを事業に使用している。一方、60歳以上の年齢階級では、インターネットに接続して事業にPCを使用している企業の比率は各業種とも5割未満である。高齢の個人事業主にとって、新しいテクノロジーを事業に活用することが難しい様子が窺われている。日本の中小企業の生産性は1990年代初頭から2008年頃まで低下傾向で推移した（前掲**図表19**）。この期間の初期にPCの普及が進み、1990年代半ば以降にインターネットが普及した。**図表30**でPCを2015年に「事業で使用していない」とする比率が高い70歳

以上の個人企業の経営者は1990年には最も若くて45歳だったことになるが、その後四半世紀にわたってPCを事業に使用せずに現在に至っている者が大勢であると考えるのが妥当であろう。したがって、現在高齢化している個人企業の経営者のITリテラシーの不足が中小企業全体の生産性の低迷の、少なくとも「一因」となっている可能性があると推測される。英国でのITを活用した起業促進の政策と中小企業の実産性の高さに鑑みると、日本でも政策的なIT活用の啓発を一層推進する必要があるだろう。

「ヤング報告書」ではITを活用した個人自営業の起業を促進し英国経済の競争力を強化することを提言している。ただ、個人自営業がスケールアップしないと、雇用の受け皿が拡大しない。この点が課題であり、英国政府は規模別

（図表30）個人企業のパーソナルコンピュータの事業での使用状況



資料：総務省「2015年個人企業経済調査」（2016年）

注：「サービス業」は洗濯・理容・美容・浴場業、その他の生活関連サービス業、自動車整備業、機械等修理業、職業紹介・労働者派遣業、その他の事業サービス業、物品賃貸業、広告業、商品・非破壊検査業、計量証明業

のIT、あるいはソーシャルメディアによるマーケティングの状況をきめ細かく調査し、今後の中小企業政策への展開を企図していると推測される。日本でも中小企業の生産性向上を進める政策の基礎資料として、ソーシャルメディアを含むITの活用状況の詳細な調査・分析を中小企業の範疇で規模別に行うことが期待される⁴³。

1.4 新型の個人自営業としてのフリーランス

近年、ITとの親和性の高い職種が多い「フリーランス⁴⁴」形態の個人自営業が注目されている。年収をみると(図表31)、主業、副業ともに「100万円以上300万円未満」の比率が最

も高いが、主業では生計を維持可能と考えられる300万円以上800万円未満が42.9%、比較的余裕のある800万円以上が6.0%に達している。

年齢別にフリーランス自身の今後の働き方の見通しをみると(図表32)、年齢が若いほど「フリーランスのまま、事業を拡大したい」とする比率が高く、「フリーランスのまま、事業を維持したい」とする比率が低い。この2つの回答の比率を合計すると、年齢階級の別を問わず約7割となり、フリーランスは現状をベースとして事業を維持あるいは拡大する意向が強いことが分かる。一方、「人を雇用し、事業を拡大したい」の比率は30代以下でも3%未満であり、個人自営業での雇用創出は英国と同様に難しい

(図表31) フリーランスとして得ている現在の年収

(%)

	全体 (n=1,300)	主業 (n=1,107)	副業 (n=193)
100万円未満	21.5	16.4	50.8
100万円以上300万円未満	35.2	34.7	37.8
300万円以上500万円未満	24.9	27.6	9.8
500万円以上800万円未満	13.1	15.3	1.0
800万円以上1,000万円未満	2.7	3.1	0.5
1,000万円以上5,000万円未満	2.1	2.4	0.0
5,000万円以上	0.5	0.5	0.0
合計	100.0	100.0	100.0
<別掲>300万円以上	43.3	48.9	11.4

(出所) 中小企業庁「2016年版 小規模企業白書」

(資料) 中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査～フリーランス事業者調査編」(2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所)

(注) 年収は手取り年収を聞いたものである。

43 本節の(1)から(3)は全て異なる調査に基づいていることに留意されたい。

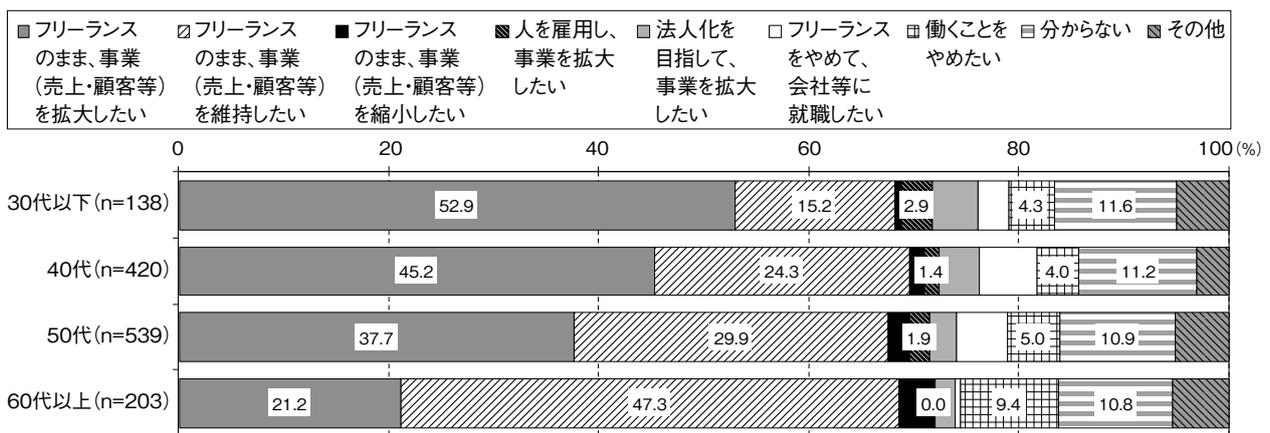
44 「小規模事業者の事業活動の実態把握調査～フリーランス事業者調査編」(中小企業庁の委託により、(株)クロスマーケティングが、2016年1月に、同社に登録しているWebモニターのうち、「SOHO」という属性の者(母集団約1万6千者)を対象に実施したWebアンケート調査。有効回答数1,300者)。有効回答数の抽出にあたり、次の条件を全て満たす回答者を「フリーランス」と設定している。①調査の事前問において職業を「SOHO (Small Office Home Office)」と回答した者又は調査の間において「個人事業者として何らかの事業を行っている」と回答した者、②調査の間において「常時雇用している従業員はいない」と回答した者、③調査の間において「自分が営んでいる事業がフリーランスに該当すると認識している」と回答した者である。その職種は、デザイナー、システムコンサルタント、ソフトウェア作成者、著述家(小説家、脚本家、評論家、コピーライターなど)、翻訳家、建築技術者、土木・測量技術者、記者、編集者、個人教師(音楽、舞踊、スポーツ、学習指導、茶道・生花・書道など)、マンガ家、アニメーター、イラストレーター、経営コンサルタント、写真家、映像撮影者、音楽家、舞踏家、俳優、演出家、演芸家、その他である。なお、フリーランスは他の組織で主業に従事しながら、兼業によって行われるケースもあるため、小規模企業白書ではフリーランスを「個人自営業」ではなく「働き方」として把握している。しかし、本稿においては、「ヤング報告書」がITを活用した個人自営業の起業促進を提言していることから、フリーランスを個人自営業の一形態として把握し分析する。因みに、3Dプリンターの低価格化に伴い高精度を必要としない製造業に関しては今後フリーランスの増加が考えられる。

様子が窺われている。

現状では、フリーランスの満足度は収入などの面で必ずしも高くない。これは、生産性向上が課題であることを示唆している。こうした中で、2016年版小規模企業白書は「近年、IT ツールの発展により、クラウドソーシングによる仕事の受注も可能となった。良質な商品・サービスを提供しながらも受注機会が限定されていたフリーランスにとっては、より自由な受注の可能性が開けた」(274, 275頁)と評価している。フリーランスの年収別に仕事の発注者の企業規

模をみると(図表33)、年収が高い階層ほど小規模事業者の比率が低く、中規模事業者・大企業の比率が高い。以上からは、規模の比較的大きな企業を販路とするビジネスモデルを構築することによって、知的生産活動の職種(注44参照)が多いフリーランスは生産性向上を実現できる可能性があり、そのためのツールとしてITが役立つものと思われる。このようなビジネスモデルを構築するためには、中規模企業、大企業とのネットワークの構築が必要であり、政策的な支援が期待される場所である。

(図表32) フリーランス自身の今後の働き方の見通し(年齢別)



(出所) 中小企業庁「2016年版 小規模企業白書」

(資料) 中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査～フリーランス事業者調査編」(2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所)

(図表33) 仕事の発注者の企業規模(フリーランスの年収別)

年収	企業規模 (%)									
	小規模事業者(個人)	小規模事業者(法人)	中規模事業者	大企業	一般の個人	団体	公的機関	その他	<別掲>小規模事業者計	<別掲>中規模事業者・大企業計
年収300万円未満 (n=737)	17.8	20.9	18.5	11.7	21.3	1.6	1.8	6.5	38.7	30.1
年収300万円以上、1,000万円未満 (n=530)	16.0	18.5	27.2	14.3	17.2	1.7	1.7	3.4	34.5	41.5
年収1,000万円以上 (n=33)	15.2	15.2	30.3	24.2	9.1	0.0	3.0	3.0	30.3	54.5

(出所) 中小企業庁「2016年版 小規模企業白書」

(資料) 中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査～フリーランス事業者調査編」(2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所)

(注) フリーランスに、受注回数の多い企業規模(直近1年間)について1位から3位を回答してもらった中で、1位に回答されたものを年収別に見ている。

そこで、フリーランスが必要と考える支援をみると（**図表34**）、「フリーランスが集えるネットワーク等の整備」、「業務のアウトソース先としてのフリーランスの認知度向上」、「フリーランスの仲間と仕事ができるスペースの提供」、「技能を修得・維持・向上することができる研修機会」がいずれも2割前後で上位4項目を占めている。これらは、フリーランスが事業の基盤であるスキルを常にアップデートし、他のフリーランスとネットワークを構築して、他の企業のアウトソーシング需要を満たすことで、事業を維持、あるいは拡大したいとの指向を有していることを示している。年取の高いフリーランスでは中規模企業・大企業からの受注が多いことからみて（前掲**図表33**）、単にフリーランス間のネットワークを構築するだけでなく、規模の大きな企業のネットワークへの参加を促し、クラスター的なエコシステム（生態系）としてそのネットワークを発展させることが重要である。そのためには、ネットワークのプレーヤー

間の利害の調整や信頼関係の醸成に寄与する結節点となる人材・組織が不可欠である。このような人材・組織は多くのプレーヤーから信頼されている公的機関が担うのが政策的に妥当であろう。

また、「経営上の課題や悩みを相談できる人や組織」、「事業に必要な資金調達への支援」、「経営の専門家による指導や助言」が上位4項目に続いている。これらは、英国のスタートアップ・ローンのような「ワンストップの支援制度」の必要性を示唆している。

2. 日本の中小企業政策への「ヤング報告書」の含意

ここでは、中小企業政策の対象の一部としての小規模企業、特に個人自営業の「起業」とその後の「成長」という「企業のライフステージ」（「起業（誕生）」、「起業直後（小児期）」、「成長（成人期）」、「退出（死亡）」、「再生」の各段階で構成されるサイクル）⁴⁵の枠組みを用いて「ヤ

（図表34）フリーランスが必要と考える支援（複数回答：n=1,300）

(%)

フリーランスが集えるネットワーク等の整備	22.7
業務のアウトソース先としてのフリーランスの認知度向上	21.1
フリーランスの仲間と仕事ができるスペースの提供	20.4
技能を修得・維持・向上することができる研修機会	19.5
経営上の課題や悩みを相談できる人や組織	16.9
事業に必要な資金調達への支援	16.4
経営の専門家による指導や助言	12.3
安価に事務機器等を利用できるビジネスセンターなどの整備	10.3
その他	6.0
特になし	42.2

（出所）中小企業庁「2016年版 小規模企業白書」

（資料）中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査～フリーランス事業者調査編」（2016年1月、株日本アプライドリサーチ研究所）

45 安田武彦「序章 企業の一生の経済学」橋本俊昭=安田武彦編『企業の一生の経済学』（2006、ナカニシヤ出版）、1-27頁。なお、企業のライフサイクルを指摘した嚆矢は、マーシャルの森の例え（アルフレッド・マーシャル（馬場啓之助訳）『経済学原理Ⅱ』（1966、東洋経済新報社）、312頁）である。

ング報告書」から得られる含意を基に支援政策の特徴と方向性について論じる。なお、「成長」の維持には「再生」に必要な要素を「退出」に至る前に採り入れることが重要であり、そのための方針についても言及する。

2.1 日本の小規模企業政策のフレームワーク

まず、日本の小規模企業政策については（図表35）、2014年6月20日に成立した小規模企業振興基本法において、小規模事業者の事業の持続的発展という基本原則にのっとり、小規模企業の振興に関する施策を講じる際の4つの基本方針が定められている。さらに、同法に基づき政府が定めた「小規模企業振興基本計画（2014年10月3日閣議決定）」で、その4つの基本方針の実現に向け、4つの目標と10の重点施策が設定されている。本稿の関心事である個人自営業の起業促進の見地からは、重点施策の中の①ビジネスプラン等に基づく経営の促進、④起業・創業支援、⑥人材の確保・育成、⑨支援体制の整備、⑩手続きの簡素化・施策

情報の提供が重要である（2.2で論じる）。これらは〔I〕で論じた「ヤング報告書」のキーメッセージに概ね該当するものである。また、「ヤング報告書」においても課題として残されている個人自営業からマイクロ企業、小規模企業、中規模企業等への規模の拡大に関しては、②需要開拓に向けた支援、③新事業展開や高付加価値化の支援、⑤事業承継・円滑な事業廃止が重要な意味を持っている（2.3で論じる）⁴⁶。

2.2 個人自営業の起業促進への含意

(1) 起業家教育・ビジネス教育のあり方

英国では、「起業」にも役立つビジネス関連の教育が初等教育から高等教育まで多段階で切れ目なく体系化されている。加えて、STEM⁴⁷科目を中心として学生が受けた教育の履歴がデータベース化されている。さらに、卒業した教育機関毎の就職先とその地域での職種別の収入の履歴についてもデータベースの構築が試行されている。これらは、学生にとっては、「起業」を含む職業選択のためのプラットフォームとし

（図表35）小規模企業振興基本法と小規模企業振興基本計画

小規模企業振興基本法	小規模企業振興基本計画	
	4つの目標	10の重点施策
【基本計画 第13条】 施策の総合的かつ計画的な推進を図るための基本計画の策定	1. 需要を見据えた経営の促進 顔の見える信頼関係をより積極的に活用した需要の創造・掘り起こし	①ビジネスプラン等に基づく経営の促進 ②需要開拓に向けた支援 ③新事業展開や高付加価値化の支援
【基本方針 第6条】 ①需要に応じた商品の販売、新事業展開の促進 ②経営資源の有効な活用、人材育成・確保 ③地域経済の活性化に資する事業活動の推進 ④適切な支援体制の整備	2. 新陳代謝の促進 多様な人材・新たな人材の活用による事業の展開・創出	④起業・創業支援 ⑤事業承継・円滑な事業廃止 ⑥人材の確保・育成
	3. 地域経済の活性化に資する事業活動の推進 地域のブランド化・にぎわいの創出	⑦地域経済に波及効果のある事業の推進 ⑧地域のコミュニティを支える事業の推進
	4. 地域ぐるみで総力を挙げた支援体制の整備 事業者の課題を自らの課題と捉えたきめ細やかな対応	⑨支援体制の整備 ⑩手続きの簡素化・施策情報の提供

（出所）中小企業庁「2016年版 小規模企業白書」278頁。

46「ヤング報告書」で重点施策の⑦、⑧に該当するのは前掲注23で言及したLEPsであるが、本稿では立ち入らない。

47 Science, Technology, Engineering and Mathematics（科学・技術・工学・数学）

て機能するほか、事業活動のトラックレコードのない新規創業した個人自営業への発注を検討する者が、その個人のスキルを判断するのに役立ち、起業促進の環境整備に資する。一方、日本ではそのような体系的な仕組みは存在しないため、学生はビジネスに対するセンスを醸成することが容易ではない。現下の開廃業率の逆転現象に鑑みると、個人自営業の起業を促進するための前提条件として初等教育段階からのビジネス教育の体系化とその履歴のデータベース化が日本でも有効と考えられる。

ただ、起業家教育を行う教育者の側が十分な知識やスキルも有していなければ、ビジネス教育の多段階での体系化は困難である。英国では第一に、「キャリア教育法定指針 (Careers Statutory Guidance)」⁴⁸の中で、学校側の指導スキル向上のために、教育機関の査察と規制を主な任務とする教育省傘下の部局であるOfsted (the Office for Standards in Education, Children's Services and Skills) が、企業家精神についてのカリキュラムの開発と改善を学校に促している。第二に、経済団体傘下の企業が教育者を受け入れ、経営に求められる原則やスキルについて教授している⁴⁹。このように、ビジネス教育を行う「教育者の教育」について、日本でも関連省庁が連携して幅広い体系化を検討すべきと考えられる。

(2) 「経営力」強化のための産学官の連携と資金調達のあり方

日本の中小企業、小規模企業の支援のための施策やその関連機関は多岐にわたっている。

このため、支援策を必要とする事業者、特に創業を指向する個人は独力で施策に迅速にアクセスすることは必ずしも容易ではない。したがって、例えば、英国のデリバリー・パートナーのように、「起業」前のビジネスプランの策定、資金調達、「起業直後」のメンタリング等に「ワンストップ」でアクセスできる公的な色彩の濃いプラットフォームの必要性が高い。日本では2014年に、既存の企業だけでなく創業を準備する起業家を含めて、中小企業の多様な支援ニーズにワンストップで対応する仕組みとして「よろず支援拠点」の設置が始まり、すでに全都道府県に開設されている (図表36)。同拠点のコーディネーターが、最適な支援策を担う関連機関に中小企業を誘導するだけでなく、起業家へのビジネスプラン策定の指導等も行っている。また、同拠点の取組事例集をみると、コーディネーターが開業後も指導を継続しているケースもある。1ヵ月平均の相談対応件数と来訪相談者数をみると2014年度 (6月-翌年3月) がそれぞれ9,282件、3,973者、2015年度が20,279件、6,463者、2016年度 (4-6月) が25,562件、7,689者と急増している⁵⁰。

英国では、中小企業憲章賞によって、必ずしもハイテクではない新規創業企業と既存の中小企業、および中小企業の成長に貢献する地域のハブとなっている機関を大学のビジネススクールが支援するのを奨励している。受賞したビジネススクールは評価を高めることができ、大企業向けの人材供給だけでなく、地域社会において中小企業を支援する結節点としても機能する

48 www.gov.uk/government/publications/careers-guidance-for-young-people-in-schools

49 Lord Young (2014), *supra* note 8 at 23.

50 中小機構Web (<http://www.smrj.go.jp/yorozu/jisseki/089726.html>) (2016年9月1日閲覧)

ことが期待されている。

日本の主なビジネススクールのカリキュラムをみると、中小企業の経営にも役立つ知見を有した教員が多数いることが分かる。しかし、(ソーシャル)VBへの支援を除くと中小規模の企業への支援に積極的なビジネススクールは多くないものと思われる。「よろず支援拠点」では大学等も中小企業の支援者となることを想定している(前掲図表36)。これには理系学部が参画する産学連携による技術移転や共同研究への支援だけでなく、経済・経営系の教員がその知見を活かして中小企業の経営やビジネスモデル・ビジネスプランの策定に関与し協力するインセンティブ(表彰制度や補助金)を付与する

ことによって、「よろず支援拠点」の機能強化を目指すことができると考えられる。

資金調達を必要とする個人自営業の起業・創業希望者に対して、英国のスタートアップ・ローンでは「創業後の経営のメンタリングをセットにした金融」を「ワンストップ」で提供している。「よろず支援拠点」は、多様な異なる関連機関が新規創業者を含む中小企業の支援のために連携している。個人自営業を含む中小企業の資金調達やその前後の経営指導を含む各種の支援がシームレスに流れるように、コーディネーターが関連機関から信頼され、支援の結節点として機能をさらに高めることが今後重要性を増すものと思われる。

(図表36) 中小企業「よろず支援拠点」のスキーム



(出所) 中小企業基盤整備機構Web (http://www.smrj.go.jp/yorozu/dbps_data/_material/_yorozu/img/yorozu-zu.png) (2016年8月30日閲覧)

(3) フリーランスによる個人自営業の起業環境の整備

デザインやソフトウェア開発のスキル等、個人の人的資本をITによって共有（マッチング）するクラウドソーシングの拡大によって、既に述べたように、フリーランスの受注機会が広がりつつある⁵¹。さらに、世界的なシェアリングエコノミーの拡大によって本稿で論じた職種以外にもフリーランスの範囲が広がる可能性が高い（「広義のフリーランス」の発生）。しかし、海外ではシェアリングエコノミーの拡大に伴って問題も起きている⁵²。このような問題を防止し、フリーランスによる起業を促進するための環境整備としてシェアリングエコノミーに関するルール作りが重要である。加えて、フリーランスは主たる業務との兼業で行われるケースもあるため、環境整備の一環として「兼業」に対する企業の意識改革を一層進める必要がある。

さらに、小規模企業白書で定義されたフリーランスの職種（前掲注44）はITとの親和性が高いものが多く、広義のフリーランスの活動が活発化するための条件としてIT、特にソーシャルメディアの活用が課題になるものと思われる。「ヤング報告書」ではITを活用した個人自営業の起業を重視しており、その環境整備の一環として、初等教育段階からの起業家教育・ビジネス教育の重要性を指摘し、IT活用の専門学校の設定を企図している。

以上から、日本でも初等・中等教育の段階か

らクラウド・コンピューティングやソーシャルメディア等のITのビジネスへの活用に対するリテラシーを醸成することが、「企業のライフステージ」の出発点である「起業」促進の環境整備として意味を持つと思われる。

2.3 個人自営・小規模から中規模以上の企業への成長

(1) 個人企業の成長支援策としての「事業引き継ぎ支援」

クラウド・コンピューティング等、ITの発展によって高いスキルを有する個人にとって、フリーランス形態を含めて自営業の起業のコストは従来に比べて格段に低下している。しかし、このような個人自営業は、生産性を持続的に向上させなければ、売上高の拡大ピッチは鈍化するだろう。さらに事業を拡大するためには、従業員を雇用する必要性が高まる。しかし、事業拡大の目途がよほど確実でなければ、人件費負担をもたらす「雇用」を躊躇する個人企業も少なくないだろう。英国でも雇用創出の見地から、生産性向上による個人自営業のより大きな規模への成長が課題となっている。

供給面からみると、経済成長は資本ストック、労働投入量と全要素生産性（TFP）で説明され、近年先進国では成長に対するTFPの寄与が高まっている。一般に、TFPは技術革新の寄与と言われるが、機能が向上した有形の資本設備の導入だけでなく、無形の知的資産の蓄積によ

⁵¹ ヤング報告書も「フリーランスはますます一般化する」（Lord Young（2015）・*supra* note 8 at 19.）と論じている。

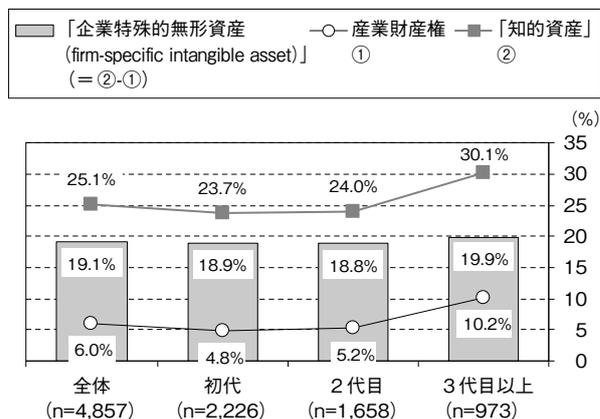
⁵² シェアリングエコノミーは、無形の人的資本だけでなく、利用可能な時間帯での自家用車の運転による他者の移動（例：Uber）、自宅の空き部屋への他者の宿泊（例：Airbnb）等、個人が所有する有形固定資産を他者と共有する新型の経済活動であり、通常マッチングにはITが用いられる。シェアリングエコノミーによって、従来遊休化していた資源・資本の稼働率が向上し、マクロ的な経済効率すなわち生産性の改善が期待される。ミクロ的には、人的資本や自動車による移動、空室への宿泊による便益を需要者に供給する個人は一種のフリーランスとみることができる。現在、海外では自家用車での移動サービスの提供者が需要者に対して犯罪行為を働く、あるいは自宅空室での宿泊サービスの提供者が予約を申し込んだ需要者の氏名から人種を推定し特定の人種の需要者の申し込みを差別的に拒絶するなどの問題が散見されている。なお、資金の共有であるクラウド・ファンディングもシェアリングエコノミーの一形態である。

っても向上する。知的資産は特許権等の権利化された知的財産（産業財産権）と企業特殊の無形資産（firm-specific intangible asset：アイデア・知恵・ノウハウ・ビジネスモデルのような、その企業に独特の強み）⁵³で構成される。小規模企業の知的資産の保有率を経営者世代別にみると（図表37）、①産業財産権の保有率の高まりを主因として3代目以上の歴史の古い企業で②知的資産の保有率が高まっている。また、経営者の世代を問わず、企業特殊の無形資産（=②-①）の保有率が19%前後であることが分かる。ここから、企業特殊の無形資産を保有する小規模企業が業歴を重ねるなか、特に3代目以降の経営者の時代に産業財産権の蓄積を増やしていることが示唆されている。このような2種類の無形資産が小規模企業の生存に寄与してきたと推測される。

しかし、日本では業歴の古い小規模企業が事業を承継する後継者を確保しにくい状態にあ

る。このため、事業承継の方針と「後継者人材バンク」のニーズをみると（図表38）、「承継したいが、現時点で後継者候補が見つからない」

（図表37）小規模企業の知的資産の保有率（経営者世代別）



（出所）中小企業庁「2016年版 小規模企業白書」
（資料）中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」（2016年1月、㈱日本アプライドリサーチ研究所）
（注）「産業財産権」は、特許庁が所管している知的財産権のうち、特許権、実用新案権、意匠権、商標権の4つ。
・「知的資産」とは、人材、技術、組織力、顧客とのネットワーク、ブランドなど、目に見えない資産のことを意味し、「産業財産権」などの権利化された「知的財産」だけではなく、事業者の強みとなる資産を総称する考え方。
・本稿では「産業財産権」以外の「知的資産」を「企業特殊の無形資産」とみなす。

（図表38）小規模企業の事業承継の方針と「後継者人材バンク」のニーズ (%)

事業承継の方針	利用(相談)してみたい	利用(相談)したいと思わない
全体(n=4,857)	15.1	84.9
承継したいが、現時点で後継者候補が見つからない(n=286)	36.7	63.3
承継したいが、承継できない(収入・生活面の不安など)(n=106)	22.6	77.4
事業承継するか廃業するか検討中である(n=150)	16.7	83.3
承継予定であり、後継者候補がいる(n=480)	15.8	84.2
承継予定であり、後継者は決定している(n=1,086)	14.7	85.3
まだ、事業承継も廃業も検討していない(n=706)	13.5	86.5
当面、事業承継も廃業もする必要がない(n=1,755)	12.8	87.2
廃業をしたいが、現時点で廃業できない(n=73)	9.6	90.4
廃業を予定している(n=159)	5.7	94.3
その他(n=56)	17.9	82.1

（出所）中小企業庁「2016年版 小規模企業白書」
（資料）中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」（2016年1月、㈱日本アプライドリサーチ研究所）

（図表39）「事業引継ぎ支援センター」の認知度

認知度	構成比
知っている(n=233)	4.8%
聞いたことはある(n=880)	18.1%
知らない(n=3,744)	77.1%
全体(n=4,857)	100.0%

（出所）中小企業庁「2016年版 小規模企業白書」
（資料）中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」（2016年1月、㈱日本アプライドリサーチ研究所）

53 概念的には、前掲注37の「取引特殊の投資」の②の例と概ね一致する。

企業の3割超が「後継者人材バンク」を「利用（相談）してみたい」とのニーズを有している。ただ、「利用（相談）したいと思わない」が6割超であり、親族以外への事業承継に消極的な姿勢が窺われる。また、廃業を視野に入れている企業でも利用のニーズが低い。しかし、事業承継が円滑に進まず結果的に廃業に追い込まれると、その企業が蓄積した知的資産（産業財産権あるいは企業特殊の無形資産）が消失し国民経済的にみて損失となるリスクが高まる。

このため、政府は全国に「事業引継ぎ支援センター」を設置し、M&Aによる事業承継を促進している（前掲図表36）。

同センターの機能は国民経済的損失の回避に役立つとともに、小規模企業から個人企業への無形の知的資産の移転にも寄与するため個人企業の小規模以上の規模への成長支援としても有効であろう。ただ、現状では、同センターの認知度は低い（図表39）。このため、「よろず支援拠点」の関係機関全体での周知活動などにより、「後継者人材バンク」とともに同センターの認知度の一層の向上を図ることが重要である。

加えて、個人企業に小規模企業を売却しリタイアした経営者がその個人企業のテクニカル・アドバイザーに就任することや、販路の引き継ぎに協力することも個人自営業のより大きな規模への円滑な成長に資すると思われる。

(2) 成長に対するリスクの早期除去

企業が成長し規模が大きくなると、ビジネス

モデルの固定化により経済構造の変化への対応が遅れ、「退出」段階への移行の原因となる経営悪化という望ましくない状態に至ることがある。このような状態に中小企業が陥るリスクを除去するために、政府は「ローカルベンチマーク」を開発し、2016年3月に公表した。これは、企業の経営状態の把握、いわゆる「健康診断」を行うツールとして、企業の経営者や金融機関・支援機関等が、企業の状態を把握し、双方が同じ目線で対話を行うための基本的な枠組みである⁵⁴。具体的には、「財務情報」（6つの指標⁵⁵）と「非財務情報」（4つの視点⁵⁶）に関する各データを基に企業の経営状態を把握することで業況の変化に早めに気づき、早期の対話や支援につなげ、企業の「成長」ステージからの逸脱を防止することが企図されており、2016年度以降、政府はこの活用に取り組んでいる。

結語

本稿の議論からは、ITの活用による個人自営業の起業促進、起業家教育・ビジネス教育に関する履歴のデータベース化、「教育者の教育」といった多様な政策分野で複数の省庁が連携することが必要となる。このような政策を実現するためには、産学官の各分野に関する高い見識と広い分野からの信頼を有し、強いリーダーシップで政策を提言し、実行への道筋をつける人材が求められる。この意味で、英国で大企業とVCの経営や、労働・中小企業の所管官庁の閣僚を歴任したヤング卿が首相直属の顧

54 このような対話は「再生」段階でも行われる。

55 6つの指標：①売上高増加率（売上持続性）、②営業利益率（収益性）、③労働生産性（生産性）、④EBITDA有利子負債倍率（健全性）、⑤営業運転資本回転期間（効率性）、⑥自己資本比率（安全性）

56 4つの視点：①経営者への着目、②関係者への着目、③事業への着目、④内部管理体制への着目

問となって中小企業政策を刷新する「ヤング報告書」をまとめたことは適任であった。「ヤング報告書」の「中小企業にとっての黄金時代」との評価は実態よりもやや高めであるとして

も、日本におけるITの発展等の構造変化や廃業率の逆転の長期化を踏まえると、「ヤング報告書」の提言は日本にとっても参考になる部分が多い。

【参考文献】

1. 邦文

- 経済産業省（2015）「平成26年 情報処理実態調査」。
- 総務省（2006）「平成12年及び17年国勢調査結果による補間補正人口」。
- 総務省（2012）「平成17年及び22年国勢調査結果による補間補正人口」。
- 総務省（2016a）「平成22年及び27年国勢調査結果による補間補正人口」。
- 総務省（2016b）「2015年個人企業経済調査」。
- 中小企業庁（2016a）「2016年版 中小企業白書」。
- 中小企業庁（2016b）「2016年版 小規模企業白書」。
- 内閣府（2015）『平成2014年度国民経済計算年報』，http://www.esri.cao.go.jp/jp/sna/data/data_list/kakuhou/files/h26/sankou。
- 藤野洋（2016）「欧州における地域活性化のための中小企業政策－英国の政策・企業法制を中心に－」商工金融第66巻第4号、22-70頁。
- ボルトン委員会（1974）『英国の中小企業（ボルトン委員会報告書）』（商工組合中央金庫調査部訳）（原著 The Committee of Inquiry on Small Firms, “Small Firms” Report of the Committee of Inquiry on Small Firms (1971), Her Britannic Majesty’s Stationary Office (1971)）。
- マーシャル、アルフレッド（1966）『経済学原理Ⅱ』（馬場啓之助訳）東洋経済新報社。
- 安田武彦（2006）「序章 企業の一生の経済学」橋木俊詔=安田武彦編『企業の一生の経済学』ナカニシヤ出版、1-27頁。

2. 英文

- BDRCC Continental（2015），“SME Finance Monitor 2014: Annual Report”，<http://bdrcc-continental.com/>

- [wp-content/uploads/2015/07/BDRCCContinental_SME_Finance_Monitor_Annual_Report_2014-F.pdf](http://bdrcc-continental.com/wp-content/uploads/2015/07/BDRCCContinental_SME_Finance_Monitor_Annual_Report_2014-F.pdf)。
- BDRCC Continental（2016），“SME Finance Monitor 2015: Annual Report”，http://bdrcc-continental.com/wp-content/uploads/2016/05/BDRCCContinental_SME_Finance_Monitor_Annual_Report_2015_FINAL.pdf。
- BIS（Department for Business, Innovation & Skills）⁵⁷（2015），“Business Population Estimates for the UK and Regions 2014”，<https://www.gov.uk/government/statistics/business-population-estimates-2015>。
- BIS（2016），“Business population estimates 2015”，<https://www.gov.uk/government/statistics/business-population-estimates-2015>。
- British Business Bank（2016），“RESEARCH REPORT Evaluation of Start-up Loans:Year 1 Report”，<http://british-business-bank.co.uk/wp-content/uploads/2016/03/SUL-Evaluation-Year-1-Report-Final-March-2016.pdf>。
- European Commission（2012），“Europeans and their Languages”，Special Eurobarometer 386，http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/ebs/ebs_386_en.pdf。
- Lord Young（2012），“MAKE BUSINESS YOUR BUSINESS : SUPPORTING THE START-UP AND DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS”，https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/32245/12-827-make-business-your-business-report-on-start-ups.pdf。
- Lord Young（2013），“GROWING YOUR BUSINESS : A REPORT ON GROWING MICRO BUSINESSES”，

57 現在のビジネス・エネルギー・産業戦略省（BEIS:Department for Business, Energy & Industrial Strategy）

- https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/197726/bis-13-729-growing-your-business-a-report-on-growing-micro-businesses.pdf.
- Lord Young (2014), “enterprise for All : The relevance of Enterprise in Education”, https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/338749/EnterpriseforAll-lowres-200614.pdf.
 - Lord Young (2015), “THE REPORT ON SMALL FIRMS 2010-2015 BY THE PRIME MINISTER’ S ADVISOR ON ENTERPRISE”, https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/402897/Lord_Young_s_enterprise_report-web_version_final.pdf.
 - ONS (Office for National Statistics) (2015a), “ANNUAL BUSINESS SURVEY - 2014 Provisional Results Employment Sizeband”, <http://www.ons.gov.uk/businessindustryandtrade/business/businessservices/bulletins/uknonfinancialbusinesseconomy/previousReleases>.
 - ONS (2015b), “E-commerce and ICT activity: 2014”, <http://www.ons.gov.uk/businessindustryandtrade/itandinternetindustry/bulletins/e-commerceandictactivity/2014>.
 - ONS (2016a), “Overview of the UK population: February 2016”, <http://www.ons.gov.uk/peoplepopulationandcommunity/populationandmigration/populationestimates/articles/overviewoftheukpopulation/February2016>.
 - ONS (2016b), “United Kingdom population mid-year estimate”, <https://www.ons.gov.uk/peoplepopulationandcommunity/populationandmigration/populationestimates/timeseries/ukpop/pop>.
 - Smallbone, David & Itsutomo Mitsui (2016), “ An Assessment on the Sources of Finance and Business Support for EU SME’ s Seeking to Internationalise in Japan”, 日欧産業協力センター, http://cdnsite.eu-japan.eu/sites/default/files/publications/docs/eu-smes_support.pdf.