

〈論 説〉

今日の英国中小企業政策

三 井 逸 友

まえがき

本学の「在外研究」制度のおかげで、1998～99年にかけて、英国での研究機会を得ることができた。また、この機会に際しては、英国キングストン大学ビジネススクール中小企業研究センター（Small Business Research Centre, Kingston University Business School）が、恵まれた研究の場を提供してくれた⁽¹⁾。

以下は、この機会での英国の政策に関する研究の成果の「中間報告」である。ただしこの中でも、本来英国中小企業政策で重要な位置を占める、教育訓練機会の諸施策やその実態については、別途詳しく検討する必要があるため、あえてほとんど言及をしていない。

1. はじめに——英国経済の現況

英国の経済は、最近好調を続けている。JETROのまとめた資料（ジェトロ・ロンドン・センター、1998）などによりこれを見ると、一時期、10%を超えた失業率は5%以下に低下し、GDP成長率も3%前後に安定してきた。その一方で、物価上昇も懸念されているが、今のところ年上昇率3%以下であり、また政府の財政も大幅に改善し、PSBR公共部門借入のGDP比率は1%以下に収まっている。もっともその結果、99年のEMU欧州経済通貨同盟発足と「欧州共通通貨ユーロ発行」もにらんで、これに参加しない英国ポンドへの信認が高まり、インフレ懸念からの金利引き上げも相次いで、ポンド高

が続き、輸出産業には次第に打撃となってきた。鋳工業生産も97年中期から下降気味である。英国経済は一貫して貿易入超であるから、貿易赤字それ自体は驚くことではないが、貿易赤字幅は広がっており、また、一時きわめて活発だった日本などからの直接投資にも翳りが出てきている。ドイツBMW社の傘下に入った自動車メーカ・ローバー社も、ポンド高とコストアップをにらんで、英国内調達を削減し、欧州域内調達を拡大すると発表、英国の部品サプライヤに衝撃となっている⁽²⁾。そして、「生産性レース」においてどんじりを甘受しつづけている同社の将来自体に、赤信号がともってきている。

98年後半になって、経済成長率見通しの下方修正を余儀なくされる一方、外国企業による英国内の生産拠点の閉鎖や計画見直しの報も相次いだ。ドイツジェメンス社及び富士通の半導体工場閉鎖、韓国LG社や現代社の工場建設計画の中断などである。世界的な半導体不況の波、日本を含む東アジア経済の混乱と為替切り下げなどが背景にあるのも間違いない。のみならず、80年代から続いてきた、保守党政権下での経済リストラ・「小さな政府」づくり、財政赤字削減と通貨安定、その一方での民営化と規制緩和推進、市場競争の促進、外国企業の投資誘致の策が、それなりの到達点を示し、また一つの転機を迎えていることも、ここに象徴されている。

97年の総選挙で、18年ぶりに政権についた労働党ブレア政権は、北アイルランド問題などへの積極解決に乗り出す一方、「ニュー・レイバー」を掲げて、従来の保守党の経済政策を継承しながら、減税策と社会保障改革、医療改革、教育改革を前面に出し、特色を示そうとしている(Blair, 1998)。この労働党への政権移行自体が、英国の経済社会の転機を示しているが、その今後がどういった道筋となるのか、むしろ不透明でもある。少なくとも、産業界・中小企業から不満の声が強いポンド高と高金利政策がどこまで続くのか、政府財政安定と減税、医療・福祉・教育などへの支出拡大が両立できるのか、基本的疑問はつきない。事実、98年後半には、「景気減速」の米国と歩調を合わせた、公定歩合切り下げを余儀なくされている。

2. 80年代以降の英国中小企業政策

こうした背景のもとで、英国の中小企業政策もこれまでに相当な転換を遂げてきた。

80年代に、保守党サッチャー政権のもとで中小企業政策が注目され、重視されてきたことの背景には、「市場経済」の担い手としての中小企業の存在への象徴的理念的な意味づけと、深刻を極めた失業問題への打開の決め手としての期待があったことは明らかである。一方では「規制緩和」で企業の経営環境・創業環境を整備する施策が推進された。他方では、当時中小企業政策を所管した雇用省の重点施策となった「EAS企業開設手当」のように、現在失業中の者に手当を与えて、自営業開業を奨励するといった策はが大規模に実行されることとなった（詳しくは、三井、1991）。また、こうしたサッチャー政権の「中小企業重視」「新規開業促進」の政策展開によって、「企業家精神」(entrepreneurship)「起業文化」(enterprise culture)への社会的関心が高まり、さまざまな研究や議論が活発となったことも事実である（中小企業研究センター、1996）。

このような、先進国のうちでも極端なくらい「明白な」意図性をもって進められた中小企業政策が、そのまま続くものではないこともまた自明であった。保守党内にあっても、サッチャーリズムに異を唱えてきたマイケル・ヘーゼルタイン通産相のもとで、1992年に中小企業政策の所管は（再び）貿易産業省に移管され、産業政策的観点からの中小企業政策が重視されることになった。また、いたずらな開業促進より、既存の企業の経営基盤の強化・安定化をより重視するという姿勢が見えてきた。この流れで、成長可能性ある企業の診断・指導を助成する「企業イニシアチヴ (Enterprise Initiative)」が実施されてきている。さらに、官民さまざまな機関や組織、方法を巻き込む形ですすめられてきた中小企業への施策の整理・一元化、あるいは「民営化」及び「地域化」が意図された。前者の方針を代表するものが、「ワンストップショップ」構想である。後者の方向を示すものが、TECs 訓練・企業委

員会の設置である。これらの動きについては、あとで詳しく触れる。

90年代中期は、英国も含めて多くの欧州諸国が再び、厳しい雇用問題に直面した時期であった。景気刺激策は物価上昇と国際収支の悪化につながりがちであり、しかも「92年欧州市場統合」の実施に合意したもとでは、EU欧州連合加盟各国が勝手に自国の利害中心の経済政策運営をとることは許されなくなる。とりわけ、「共通通貨」の発行をめざし、「欧州通貨同盟」構想がスタートするについては、各国の通貨・金融政策は著しく厳しい制約のもとに置かれることになった。

このジレンマを切り抜けるために、保守党メジャー政権は93年に通貨同盟への参加を事実上凍結し、ERM為替レートメカニズムからの一時離脱を宣言するに至った。その一方で、日本や米国などからの直接投資をいっそう促進し、労働条件規制の緩和や労働組合立法の強化によって、英国を欧州内での「低コスト生産基地化」する意図をはっきり示してきた。そして、「市場統合」の効果を真に発揮するには、経済成長と競争力強化が必要であり、それにより雇用確保が可能になるとするEUの動きを受ける形で、英国政府は、「英国産業の競争力強化」を大きな課題に掲げ、94年以降「競争力白書」を発行して、世界市場で競争できる英国産業育成への方針を示すに至っている。

この「競争力強化」の方針に関しても、英国の中小企業の力の弱さが問われざるを得ない。94年の英国下院貿易産業委員会「競争力」報告書は、中小企業の経営能力や資本調達力の問題、政府規制の問題、「支払遅延」問題、職業訓練の問題などを取り上げ、打開の必要を説いている。ここに、中小企業への政策は否応なく「産業政策」の一部を構成するものとなってくるのであった（渡辺，1997a）。しかも、この経緯も示すように、英国の政策はEUの動向と切り離せないものとなってきている。

現在、英国の中小企業政策はいったい何をめざしているのか。

今日の英国中小企業政策（三井）

97年にスタートした労働党政権のもとでは、産業政策や社会保障政策、教育政策に新味が打ち出されるものの、こと中小企業政策に関しては従来の政策ツールや運営体制を踏襲し、あまり大きな変化は見られない。むしろ、労働組合を背景とした労働党が政権につくことで、企業にとっては厳しい制約が課せられてくるのではないかという危惧も聞かれた。

しかし、いまのところ、経済の好況も手伝って、高金利継続にもかかわらず中小企業の行政的環境は悪くないというみかたが支配的である。労働党の公約であった、「法定最低賃金制（£3.60/時間）の実施」、「EU社会政策の遵守・労働時間規制（週48時間・夜勤制限など）の実施」などは、「現実的な範囲」にとどまっているという意見が中小企業経営者のなかでも少なくないようである。一方また、労働党政府は青年層の失業対策や教育訓練のため、「ニューディール」スキームを開始した。これは、失業青年の企業内訓練を促進するもので、これに参加する企業には、ひとり当たり週£60の補助金が支給される。こうした機会によって、中小企業の労働力確保が進むのではないかという期待が高まったのである。

ただしその一方、政府の社会保障改革によって、中小企業者の加入年金に新たな負担が課せられるのではないか（上のせ付加年金の強制加入化）という懸念も出てきている。その問題は別としても、英国政府の中小企業政策の理念的なあいまいさ、めざすものの不明確さは依然変わっていないとも指摘される。もっとも、下記のように、「代金支払遅延問題」に立法措置を行うなど、新政権が結果としては、中小企業の当面する問題に、より踏み込んだ対応を図らざるを得なくなっていると見ることもできよう。

3. 英国中小企業の実態

DTI 英国貿易産業省が本年7月に発表した統計データ（DTI, 1998c）によると、1997年現在英国（UK）全土には、約370万の企業が存在しており、これは87年の320万に比べて16%、80年の240万に比べては54%の増加となっている。このように80年代以降、企業の数が本当に激増したものかどう

か、統計の捕捉率の問題もあるので即断はできないが、中小企業の存在が目立ってきたことは間違いない。

この企業の規模構成を見ると（農林水産業を含む）、図1～3のように、我が国と同様、圧倒的多数は従業員数0人の規模（つまり、事業主またはパートナー同士のみで、雇用者がいない）であり、49人以下規模まで含めれば、99.1%を占めてしまう。この0人規模層が従業者総数の13.6%、年間売上額の4.8%を占めていることになる。従業員数250人までの「中小企業」で言えば、企業総数の99.8%、従業者総数の56.8%、年間売上額の53.8%を占めている。

なお、英国での中小企業の「定義」も必ずしも明確ではない。71年の「ポルトン委員会報告」では、基本的に従業員数200人未満規模企業を「small firm」と呼んでいた。その後、88年以来、とりわけ中小企業施策の所管が再び貿易産業省に戻された92年以降は、EC欧州共同体の基準に沿い、従業員数500人以下までを「SME, small and medium enterprise」と呼ぶことが一般化するようになった。この呼び方自体は英国の行政はもとより、学会・マスコミなどでも広く用いられるようになってきている（ただし、英国のISBA中小企業研究学会は、現在も「small firm」の呼称を大会の題名に用いている）が、EU欧州連合が96年の公式決定で、このSMEの定義を変更し、従業員数250人未満としたため（三井、1997）、英国政府もこれにならうことを余儀なくされている。

業種別では、表1のように建設業の企業数が多く、中小企業の雇用比率も高いが、零細規模が多いので、従業者全体のうちでは、卸・小売業、製造業、不動産・賃貸業がかなりを占めている。しかし、日本の「事業所統計」分類の「サービス業」該当の業種で言えば、企業数87万、従業者数271万人と、最大業種となり、近年増加が著しいのもこの関係である。

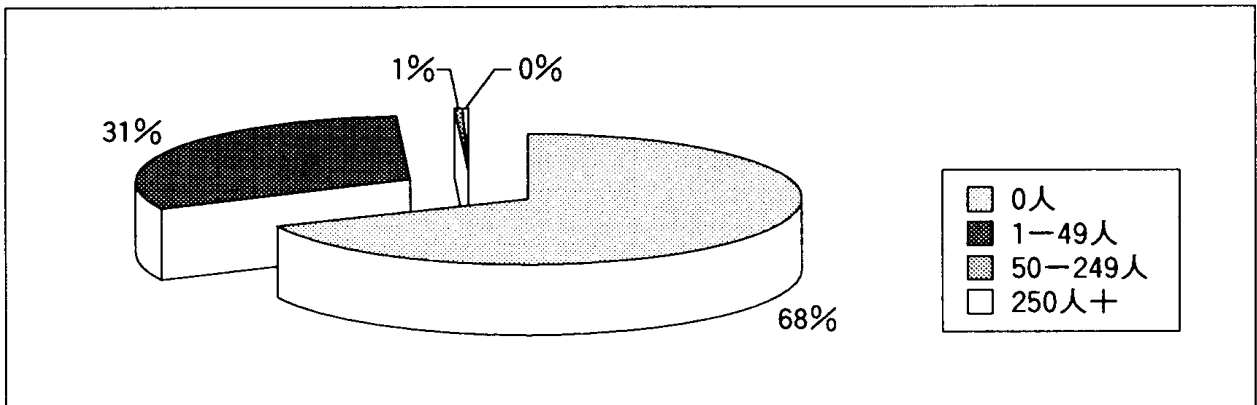
4. 英国中小企業政策の課題と展開

(1) 企業家論と「企業間関係」論

英国政府はEU代表国（98年1月～6月）となった機会を用いて、「企業家

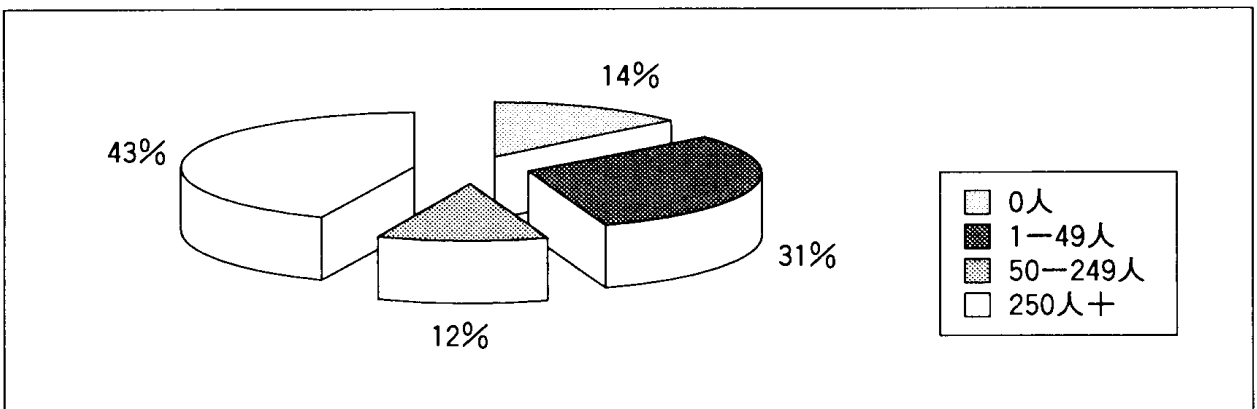
今日の英国中小企業政策（三井）

図1 企業数



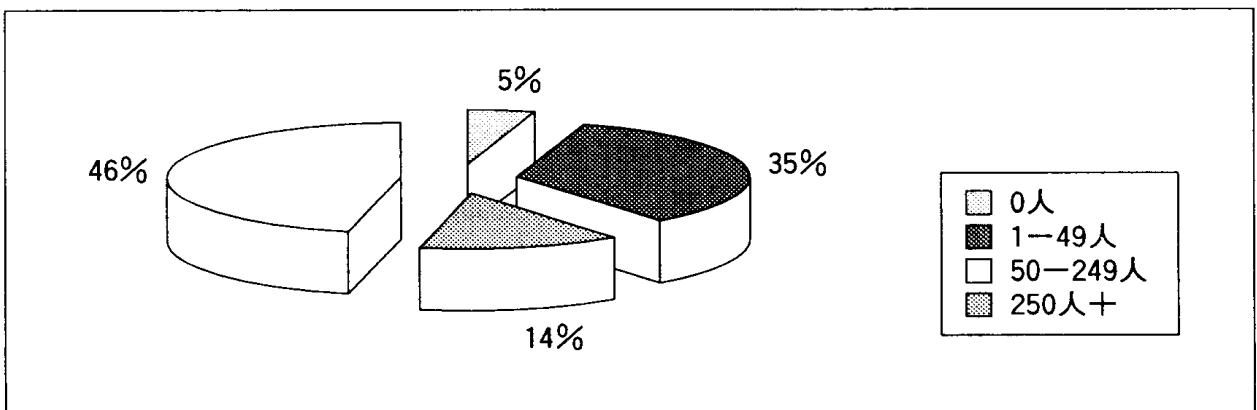
出所：DTI（1998c）

図2 従業者数



出所：図1に同じ

図3 年間売上額



出所：図1に同じ

表1 産業別の企業構成

	全企業		全従業者数	
		うち中小企業		うち中小企業従業者
	(1000社)	(1000社)	(1000人)	(1000人)
農林水産業	221	221	532	522
鉱山業	5	4	87	29
製造業	322	319	4466	2219
電気・ガス・水道業	0.3	0	161	4
建設業	829	829	1587	1383
卸・小売業	526	524	4269	2288
ホテル・飲食店	149	148	1484	856
運輸・通信業	212	211	1456	580
金融業	52	51	981	220
不動産・賃貸業	707	706	2812	1996
教育	109	108	241	208
保健・社会事業	218	217	1982	868
その他の社会・個人サービス	356	355	1014	780
合計	3706.3	3698	21072	11968

出所：図1に同じ

的挑戦」と名付けた一連の行事を展開した。そして4月には「起業する欧州」と題する会議をロンドンで開催している。この会議は、企業家精神と起業文化の今日的な意義を確認し、イノベーション促進への金融環境の整備を図り、さらに「企業が企業を助ける」という新しい姿を描くことを主題としている。「企業家精神」については、ある意味では議論に新味はなくなってきた観がある。むしろ必要なことは、新しいビジネスの種、イノベーションの成果、企業家的マインドを抱いた人間、これらを助け、新たな企業の生成発展を可能にするような「起業文化」環境づくりなのであり、それは行政機関から金融機関、さまざまなサポーター全体に求められる姿勢と協力体制なのである、こうした見地が基調になっている。

この立場から主張された、「企業が企業を助ける」(business helps business) というスローガンは興味深い。これについて基調講演を行ったギ

今日の英国中小企業政策（三井）

ブ教授（Professor A. Gibb, Durham University）は、中小企業がさまざまな相互依存関係を築き、その中で経営を発展している事実が近年注目されているとし、いわゆる「ネットワーキング」や「関係マネジメント」、また大企業のリストラと分権化・アウトソーシング化などの傾向に留意している。こうした動きが土台のところ、企業家の独立心並びに人間的な相互依存と信頼関係によって支えられているとする、その実例を東アジアの経済発展での中国文化の「関係」（Guanxi）観念に求めているのはおもしろい（Gibb, 1998）。

ギブ教授によれば、今後の産業競争力の強化と中小企業の発展は、企業間の協力関係が開発やマーケティング、外注、生産、資金調達、相互の経験学習、さらには社会との関わりや企業の政治的自己主張などさまざまに及んでいくことで可能になるという。また、こうした展開をさまざまな局面から支えていくのが、公共政策の使命だという。つまり、「企業と企業が助け合う」という関係づくりこそが重要な政策目的だ、という位置づけになるのである。そして、こうしたネットワーキングの理念は、中小企業支援施策を担うさまざまな主体の間の協力という意味にも拡張されてきている。

もっとも他方では、英国等欧米の論潮では、日本を含む東アジア諸国の金融危機等をきっかけに、「crony capitalism」（縁故資本主義）との批判を加える傾向も目立っている。評価はここでも両極端である。

一方、英国では依然、「開業促進」の動き自体は活発であり、のちに見る、現在の主な中小企業施策実施機関であるTECsやビジネスリンクが、LEAなどの助けを得て、「開業手当」支給を活用したり、さまざまな研修訓練や助言指導の機会を設けている。しかし、近年の一つの特徴は、「企業家」としての企業経営と成長発展をめざす層と、あくまで「自営業者」（self-employed）にとどまる層との違いを無視すべきでないという見方である。こうした「中小企業」のうちでも性格を異にする層をめぐっては、中小企業政策の主題や対象に関して当然さまざま論議が生じざるを得ない。特に、前者にこそ産業の競争力強化や新技術新製品の開発の担い手としての期待が集まればそれだ

け、現実の中小企業の多数派は後者の小規模・自営業層であるということ、その後者がさまざまな施策実行を求め、また施策実施機関を訪れてくるということ、この事実との矛盾は決して軽視できなくなるのである。

こと雇用拡大に関しては、依然見解は大きくわかれている。一見、成長急な企業の雇用吸収力が、雇用機会の拡大に大いに寄与するものとも思えるが、現実の統計等から見れば、英国でも、また先進諸国の多くでも、小規模層でこそ雇用就業機会の確保・拡大が生じていると示される。政策的なねらいと、実態とが大いに矛盾してくることになりかねないのである。この問題点は、『第5次ヨーロッパ中小企業白書 1997年版』（中小企業総合研究機構、1998）でも取り上げられ、検討されている（また、Storey, 1994）。

（2）ワンストップショップ化とビジネスリンク

英国の中小企業政策の近年の特徴は、上記のように、民間活力への依拠と企業同士の協力関係支援、そして多様な主体と資源のネットワーク的な活用を重視して、施策手段の見直しと統合がはかられてきたことにある。「ワンストップショップ」とは、中小企業のための指導や情報提供を行う機関のサービスを一元化し、利用者のニーズに合わせた質の高い情報を一つの窓口で提供できるようにする、という考え方であり、そのために、官民さまざまな機関のローカルセンターを結ぶネットワークを作り、これを政府が支援して、高いレベルのビジネスサポートサービスを提供できるようにしていくべく、努力がなされてきたのである（中小企業研究センター、1994）。「一カ所で何でも間に合う」便利さが売り物となる。

この構想はその後、「ビジネスリンク」へと改称発展した。最初のビジネスリンクは93年に設けられ、その後各地にネットワークが広がり、93年時点では89のリンクがあって、計240の機関が参加している（ただし、今のところ北アイルランドには置かれていない）。その後もリンクの数は増え、200以上に達したともされる。これに参加しているのは、TEC、地方自治体、商工会議所、LEA 地方企業開発庁などである。

今日の英国中小企業政策（三井）

ビジネスリンクの主な活動は、「成長可能性ある」企業群である。これらに対し、ビジネスアドバイザー（PBA、主に自営のコンサルタント）が経営診断並びにきめ細かい助言と指導を行う。このための支援策のパッケージが用意されている。また、その対象となる企業も、単に「来訪を待つ」だけでなく、積極的に開拓発掘していくことが意図されている。もっともその意図とは別に、ビジネスリンクへ来る問い合わせの大部分は依然、開業間もない小企業であるという（SBRC, 1998）。

「ワンストップショップ」の考え方自体は、今日では欧州共通のものとなってきている。『第5次ヨーロッパ中小企業白書 1997年版』によれば、情報集中や多様なサービスの扱い窓口一本化などの形で、「ワンストップショップ」の手法がノルウェー、ドイツ、フランス、デンマーク、スウェーデン、ベルギーなど多くの国々ですすめられており、効果をあげていると見なされている。この「ワンストップショップ」化は、中小企業支援策の効果を高めるというだけでなく、企業の創業や成長を可能にする経営環境の整備とも結びつけて理解されている。企業経営にかかわる行政手続きや許認可の撤廃や簡素化、「一カ所で間に合う」窓口づくりという意味を含んでいるのである（中小企業総合研究機構, 1998）。

（3）LEA と TECs

英国の中小企業政策を特徴づけてきたものの一つが、民間や地域レベルからのイニシアチブの活発なことであった。国が法律にもとづいて、全国一律な政策を画一的に実施するといった形ではなかったのである。80年代はじめ、深刻な失業問題と地域経済の破綻状況を前にして、新しいビジネスを育てる、地域を支える事業をおこすという動きが各地から生まれた。大手企業、公営企業、地元企業、商工団体、自治体、ボランティア組織などが協力して、資金や人材を出し合い、Local Enterprise Agency（地方企業開発庁）と呼ばれる機関を設けるという動きが全国に広まったのである。このLEAの規模や活動内容もさまざまであったが、最盛期には400以上を数えたとされ

る（これについて詳しくは、三井、1991 参照）。

LEAに対しては政府も補助金交付などで支援をしてきたが、他面、政府の行政機関であるSFS小企業サービス、商工会議所などとの活動の重複が問題ともされるようになってきた。また、失業者に手当と訓練の機会を与えて、独立開業をすすめるというEASが重視されていた時期には、その実施のうえでLEAは重要な役割を果たせ、これによってLEAの運営も順調にいていたが、90年代以降は、LEAのうちには資金難で運営が困難になるところも出てきた。

こうした問題の打開のための一つの方向が、上記の「ビジネスリンク」づくりであったが、今ひとつは、施策主体の地域化・民営化とも言えるTECs訓練・企業委員会の設置である。TECsは、企業家育成も含めて、職業訓練の実施を担ってきた、労使参加機関であるMSCマンパワーサービス委員会の廃止により、これに代わる形で89年より各地での設置がはかられてきた。91年までに、スコットランドを別として、全国82カ所にTECsが設けられている。

TECsは、従来のSFSの業務も取り込んで、企業のための情報提供、経営相談、企業診断、技術研修などを実施し、またビジネスリンクの運営にもあたる。これを、それぞれの地域の実情や企業の具体的ニーズに合わせて独自の計画として実施すること、TECsの運営には主にその地域の有力企業、そして自治体関係から構成される理事会が責任をもっていること、また、政府の補助金を別として、TECsの運営費用の多くは独自の財源によることが特徴となっているのである（渡辺、1997b）。もちろん実際の事業の実施は「外注化」されており、既存のLEAなどがこれを請け負う形になっている。

LEAやTECsの活動、さらにビジネスリンクの設置は、政府の財政負担と引き替えに、画一的官僚的な施策を図る発想とは正反対で、一見きわめて柔軟であり、また「企業が企業を育てる」という望ましい仕組みのようにも見える。しかし、その実態面についてはさまざま批判のあることも事実である。TECsを利用する企業は依然一部に限られている、実際には国の施策の

今日の英国中小企業政策（三井）

請負機関となっていて、独自の活動は困難である、財源難から運営に行き詰まるTECsも出た、「地域」ということにこだわりすぎて、全国的な事業を行う企業の求めるニーズに沿わない、等である。またビジネスリンクについては、参加機関が多すぎて、機動的な運営ができていない、その対象目標としたような成長性ある中企業よりも、上記のように、開業間もない小企業を相手とすることが実際には多い、そのためPBAの役割が生かされていない、結局施策運営のコスト節約にはなっていない、などである。TECsとビジネスリンクの関係も十分整理されているとは言えない（Curran et al., 1998）。

さらに、労働党政権の目玉的政策のうちには、地域開発と格差是正の重視があり、そのために「RDA地域開発庁」を各地に置く計画を発表している（スコットランドとウェールズには既に地域開発機関・SEとWDAがある）。このRDAが設けられた場合、地域の中小企業支援を目的としたTECsやビジネスリンクとの関係はどうなるのか、後者は廃止されてしまうのか、という危惧感もあり、既にTECsなどからは、「RDAづくりの主体になるのはむしろ我々」と主張するといった綱引きが始まっている。

（４）協力会や業界団体づくり

英国を含めて欧州各国では、一時期「日本に学べ」という動きが活発であった。日本経済の「成功」を目にして、その経済運営や経営手法を見習おうという動きである。しかし、近年の日本経済の不振と混乱のため、その熱は冷めてしまっている。

それでも、日本の経験から学んだ、たとえばサプライヤ企業との長期的・密接な取引関係や、高度なサプライヤ管理などの方法はいまや企業経営の常識と化していることも事実であり、それゆえ、アカデミックな議論でも、上記のように「企業間の協力関係」といった視点が以前になく重視されるようになってきた。またそのため、日本の下請協力企業の間で作られた「協力会」類似の組織<ビジネス・アソシエーション>を作り、企業間の協力や意思疎通、経験交流を図るとともに、企業の技術的能力評価を行って、受注の

確保や市場拡大につなげようという試みが、90年代はじめからおこっている（こうした動きについては、三井、1995、第11章で紹介している）。

このような「協力会」は、英国の土壌では、特定「親企業」のもとのタテの組織というより、類似の加工受注や部品製造などを行う企業同士のヨコの組織という性格を帯びてきている。英国では元来、業種別の「業界団体」というもの自体がきわめてまれで、同業企業間のコミュニケーションの機会が乏しかったので、こうした形態の組織の広がりには、画期的な意義をもっている。

英国政府も、「ビジネス・アソシエーション」の広がりを、英国産業の競争力強化につながるものとして歓迎し、支援してきた。こうした団体の一つ、「在英日本電子機器協会」(Japan Electronics Business Association)は、日系現地工場との取引関係拡大を意図して1991年に結成され、現在は大小含めて130社が加わっている。この中には日系の部品メーカーやサプライヤも含まれている。JEBAは英国貿易産業省と日本のJETROとの密接な協力の下に、日本への視察団の派遣や、経営改善の研修会合、さらには日本以外の諸国での受注機会拡大などを実施している (JEBA, 1997)。

もちろんこうした企業団体の結成は一面、「競争制限的になるのではないか」とか、「企業の自主性を抑制し、従属をもたらす」といった伝統的な批判を受けるおそれをはらんでいる。そうした点を意識して、貿易産業省は「業界団体」(Trade Association)の活動にかんするガイドを出し、その積極的意義を強調し、業界の多数企業を組織し、業界の利害を代表し、企業の経営改善などを図り、英国産業の競争力強化に貢献し、内外のコミュニケーションを高め、取引先企業やユーザーとの関係を改善していく役割を期待している (DTI, 1997)。

このように見てくると、かつては企業間の協力関係に異常なくらい神経質であった英国の産業界や行政の姿勢が著しく変わってきたことが判明するだろう。

今日の英国中小企業政策（三井）

他方また、ビジネスリンクといった中小企業のための施策実施機関では、「下請取引受注」の機会拡大も積極的に担うようになってきている。貿易産業省は95年にビジネスリンクを通じて、地域サプライオフィス（RSO）のネットワークを設置し、きめ細かい個別対応によって中小企業への発注紹介を図っている。

（5）金融面の施策

中小企業のための政策といえば通常、金融・資金面の施策が注目される。しかし、英国では今日に至るまで、「中小企業金融」というかたちの政策スキームはきわめて乏しい。一方では既に戦前から、金融市場での中小企業の資金難が繰り返し問題とされてきた。しかし、「中小」企業一般に対し、金融市場の枠組みを離れて政府が援助策を行うことについては、一貫して消極的な姿勢が見られる。

現在、英国政府が行っている金融面での施策として挙げられるのは、キングストン大学中小企業研究センターの報告書（SBRC, 1998）によると、「開業手当制度（Business Start-up Scheme）」、「融資保証制度（Loan Guarantee Scheme）」、「企業投資制度（Enterprise Investment Scheme）」、「小企業環境・エネルギー対策助成（Small Company Environmental and Energy Management Assistance）」、「地域企業補助金（Regional Enterprise Grants）」、「SMART小企業研究・技術成果報奨金（Small Firms Merit Award for Research and Technology）」、「小企業訓練助成（Skills for Small Business）」、「小企業訓練融資（Small Firms Training Loans）」、「小企業輸出報奨金（Export Award for Small Business）」、「青年企業家（Young Entrepreneurs）」といったものである。これらは、さまざまな省庁にまたがって実施されており、また始まった時期もさまざまであって、ひっくり返って「中小企業金融施策」と呼ぶことも難しい。その目的も、中小企業自体の支援といったものから、地域政策、科学技術政策、教育訓練政策、環境政策など幅広いかわりを含んでいる。

「開業手当制度」は上記のように、かつて「失業者の独立開業支援」という

特異な目的をもって重点的にすすめられていたEASを受け継いだもので(EASの詳細ならびに実態については、三井、1989参照)、91年以降TECsの管轄下におかれ、また対象も失業者に限定されなくなった。支給手当額も週£20から£90まで、地域によって異なり、事業計画の練り上げ・承認手続きや開業希望者への事前研修なども一層強化されている。しかし依然として、年間数万人が受給している重要な存在である。

「融資保証制度(LGS)」は、81年に開始され、金融市場の機能を政策的に補完し、中小企業の金融難を改善するものとして、その役割が期待されてきた。現在、対象は年商£150万以下(製造業は£300万以下)の企業で、既存企業の場合は銀行借入の85%まで、上限£25万まで、新開業企業の場合は70%まで、上限£10万までを政府貿易産業省が債務保証する。保証料は借入額の1.5%である。この制度は、初期には銀行が不良債権化の恐れがある融資の解決手段に用いているという批判もあったが、その後比較的順調に運営されてきた。毎年度、6000から7000社、総額£2億から£3億の融資保証が実績となっている。しかし近年、実績は低下傾向にあり、政府は見直しを余儀なくされている。

EU全体としても、中小企業のための信用補完制度は注目され、拡大がはかられているが、英国のように政府が直接実施している例はむしろ少ない。政府の出資する基金や政府助成による団体が運営している例が一般的である。

「EIS企業投資制度」は、中小企業への直接金融を促進する意図で、83年に開始された「BES事業拡大制度」の後継である。BESはその指定を受けた企業への投資を意図する投資家に、税制面での特典を与えるもので、結果としては成長性ある企業の資本調達を容易にただけでなく、手持ち資金豊富な者たちの有利な投資ポートフォリオとしての利用が目立ち、「金持ち優遇税制」「一部の企業に資金が集まり、多くの中小企業には回らない」という批判を受けた。さらに88年の制度改定で、BESは賃貸住宅不動産投資の手段と化し、本来の目的がまったく見失われたと非難された。そのため、政府は94年にEISへの移行を実施し、個人住宅への投資を対象外とし、税制面の特典

今日の英国中小企業政策（三井）

を減らす一方、従来認められていなかった投資者の経営参加を認め、「経営者企業買収」（マネジメントバイアウト）への活用に道を開いた。

以上の3つが、英国版の純粹「中小企業金融施策」（開業促進を含め）と呼べるものであるが、もちろん、政府が資金的な援助や特典付与を直接行わなくても、金融環境の整備によって、中小企業金融の円滑化を図っているところは多々見られる。その一つは、各種リスクキャピタルの投融資活動である。英国内には現在100以上のベンチャーキャピタルがあるといわれ、その投資総額は£156億に達し、米国に次いで活発とされている。この投資対象には、事業拡張を意図する成長企業とともに、マネジメントバイアウトが相当数あるのが特徴である。

こうしたベンチャーキャピタルの対象は、どうしても比較的大規模な企業に偏りがちである。そこで、政府は少額の投資を行う「ビジネス・エンジェル」の活動を助けるために、ビジネスリンクやTECsの協力を得て、ネットワークづくりを図ってきている。ここでの主役は、各地LEAの支援で作られた「LINC地域投資ネットワーク会社（Local Investment Network Company）」である。LINCは、£1万から£25万程度の投資案件を対象に、全国的な情報交換を行って、投資家との出会いの場を提供してきている。

政府はまた、中小企業への投資機会を広げるべく、新たな証券市場づくりを図ってきた。80年に開設された「USM非上場証券市場」、さらに87年に設けられた「第三市場」がそれである。これらによって、小規模な企業、開業間もない企業にも直接金融の機会が大幅に広がることが期待されたのである。しかしこれらはいずれも失敗に終わり、二つの市場の閉鎖で、中小企業金融の問題点があらためて確認されたかたちとなった。その後、95年にロンドン証券市場はあらためて「新しい投資市場（Alternative Investment Market）」をスタートさせ、今度は順調に拡大しているとされる。

「教育訓練」などへの援助を別として、中小企業への資金面での支援が科学

技術や研究開発促進の施策と結びついてすすめられているのは、近年各国共通の傾向である。特に米国や日本に対する遅れを強く意識してきたEUや欧州諸国では、この傾向が目立っている。またそのため、EUの施策が直接展開されている面も少なくない。しかし、実際には中小企業の参加がまだ少ないという批判もある。

EUは、SPRINTなどの施策スキームへの中小企業の参加機会の拡大に加え、「TSME中小企業のための技術奨励策」など、中小企業を対象とするスキームも強化しており、各国企業の参加を待っている。また、主に振興対象地域に設けたBICビジネス・イノベーションセンターに、創業支援や企業間協力促進と並んで、研究開発事業への参加、技術情報の提供などの役割を担わせている。

英国政府としては上記のように、中小企業の研究開発成果への補助金などの交付や、環境問題等についての研究プロジェクトの助成などを行ってきている。このうちSMART小企業研究・技術成果奨励金は、その他のスキームを統合する形で97年に再スタートしており、中小企業の新製品開発の「フィージビリティスタディ」（ただし原則として50人以下規模の小企業対象）、「開発プロジェクト」、「特例開発プロジェクト」に対し、貿易産業省が補助金を交付する。また、産業界と研究機関の協力をめざし、政府が推進する研究開発プロジェクトLINKへの中小企業の参加も奨励されている。

（5）知的財産権

中小企業の研究開発活動が奨励される一方では、その成果を中小企業が生かすことができるか、特許などの知的財産権を守れるのかという問題が注目されるようになってきた。たとえば98年6月には、貿易産業省、経済社会研究評議会、ビジネスリンクなどの共催で、「中小企業の知的財産を守る」会議が開かれている。

この問題の重要性は広く認識されるようになってきているが、まだ中小企業には基本的なノウハウが不足している、もちろん知的財産権の登録や保護

今日の英国中小企業政策（三井）

のための費用，労力は大きな負担である，弁理士などの外部の専門家の活用に習熟していない，といった問題が見いだされている。中小企業自体も，特許権取得などに要する費用に比べ，得られる利益が明確でないことなどから，「非公式な手段での知的財産防衛」の策を考えている例が少なくない（Blackburn & Kitching, 1998）。

これに対し，情報提供以外での政府の対応はまだ乏しい。しかし英国特許庁は中小企業の負担に配慮して，98年10月より特許登録申請料を無料化すると発表した⁽³⁾。

（6）中小企業の「不利」と代金支払遅延問題

金融問題は別としても，中小企業が要素市場においてや，大企業との取引関係をめぐって被っている不利，さらには税制や行政手続負担などでの相対的な不利益を，政策面で打開ないし改善すべきだという要求は，中小企業者のうちから高まっている。

このうち税制については，年間利益額£30万未満の企業の法人税率の一律引き下げが図られてきており，2000年には20%になる予定である。また，「インフレ会計」制度の導入が，税務会計上認められるようになり，中小企業に有利に作用している。一方，事業からの引退時の事業売却を容易にするため，キャピタルゲインへの課税の軽減措置が設けられていたが，これは労働党政権下では削減された。10年以上保持してきた「事業用資産」については，実効税率は最高でも10%（基本税率適用者は5.75%）となるという有利な制度になっている。

EUでは，「事業承継」（business transfer）に対するの税制面での配慮で，事業が円滑に維持継続されることを重視した考え方が政策面に取り入れられているが，英国の場合はどちらかと言えば，高齢化・引退・事業売却の円滑化という流れの方に配慮されていると見ることができる。

VAT付加価値税制の登録や徴税・納税手続き，社会保障拠出，所得税源泉徴収手続きなどの中小企業の負担軽減は，サッチャー時代から図られてきて

いる。VATの登録要件は、98年には年間売上額£5万にまで引き上げられた。また、「現金会計スキーム」「年間会計スキーム」によって、実支払い時のみの納税や、年一度のみの納税が認められ、中小企業の作業負担を軽減している。また、源泉徴収額の少ない雇い主は、四半期毎の納税が認められている。

その一方で、EUレベルでは拡大してきた、官公需の中小企業優先発注という考え方は、英国では原則としてまだ行われていない。「公平な入札」の原則が優先されている。ただ、前記のような、ビジネスリンクを通じた地域発注機会拡大の活動が進めば、中小企業の官公需獲得も相対的に容易になることが考えられる。

かねてから欧州の中小企業の間では、発注元顧客からの代金支払遅延が経営に重大な困難をもたらしているとの不満の声がよかつた。我が国などとは異なり、金利が年間10%近くにもなることも珍しくなかった金融市場環境では、企業の資金繰りはきわめて厳しい問題であり、支払いが予定通りになされないと、その分の金利負担だけでも大きなコストを生じることになる。一方、支払い側は決済を遅らせれば、それだけ金利を稼げることにもなるわけである。EUの調査では、96年の平均支払期間は54日で、平均遅延日は15日にも及んでいる。

英国の中小企業団体である「小企業連盟」(FSB, 会員12万人)は、この問題を取り上げ、政策的対応を求めて活発に運動を行ってきた。92年に同連盟が出した「小企業憲章」(FSB, 1992)では、この問題を重要課題として、支払遅延問題が中小企業の取引上の立場の弱さから生じており、企業経営のキャッシュフローに重大な困難を招いていると指摘し、新たな法的・行政的措置を要求している。産業界全般を代表する「英国産業界連盟」(CBI)も、数度にわたりこの問題についての報告を出してきている⁽⁴⁾。そして、FSBなどの参加する「EUROPMI欧州独立中小企業委員会」などの団体は、欧州規模での対応策を求めて、活発にロビー活動を展開してきた。

今日の英国中小企業政策（三井）

代金支払遅延問題への政策的取り組みは、実質的にEUが先行した。92年には、この問題に関連する報告書（SEC (92) 2214）を欧州委員会が提出し、問題が各国に広がっていること、しかしこれに対する規制や指導も各国さまざまであることを確認している。ただしこの時点では欧州委員会としては、法的な規制の実施には慎重であった。その後、この件に対する要求はさらに活発になり、95年には「商取引における支払期間に関する勧告」（95/198/EEC）を欧州委員会が出し、従来のスタンスより踏み込んで、より強力な法制的枠組みや紛争処理手続きを各国が採用するよう求めるに至った。この勧告に対しては、欧州議会が強制力ある「理事会指令」にすべきとの決議を翌年採択している。また、勧告にもとづき欧州委員会が行った調査では、上記のように支払期間をめぐる状況は好転しておらず、中小企業にとって深刻な問題であることを再確認せざるを得なくなった（三井、1996）。

こうした背景のもとで、97年7月にはあらためて「商取引の支払遅延に関するコミュニケーション」が出され、一定の強制措置を伴うような施策をとることが提起された（CEC, 1997）。さらに98年3月には、立法措置を求める「商取引の支払遅延対処のための指令」案が、欧州委員会より理事会並びに欧州議会に向けて提案されるに至った（CEC, 1998）。ここに、欧州議会が求めたように、各国に対して強制力を持つ「指令」（directive）の形を取るという運びになったわけである。この「指令」が正式採択を見るのかどうかはまだ判明しないが、中小企業に対する欧州規模での政策の大きな課題の一つが、このような問題であることは重要である。

このような欧州レベルの動きに合わせ、英国でもこの問題をめぐる議論と政策立案は活発に進められてきている。英国政府も「商取引債権の支払遅延（利息）に関する法」（Late Payment of Commercial Debts (Interest) Act）案を97年に発表し、98年には議会に提出、採択を見た。この法は98年11月より発効し、大企業による購入代金支払遅延に対し、小企業（従業員数50人以下規模）が利息を請求する権利を定めたものである⁽⁵⁾。請求できる利率はイングランド銀行の公定歩合相当である。また、この利息請求権は第三者へ譲

渡可能とされているので、支払遅延に関する紛争処理と債権回収を他者にゆだねることができる。

このような法制化はきわめて重要な展開であり、かねてから欧州委員会が各国に求めていたものであるが、これで事態がすべて解決するとは、問題を訴え続けてきた中小企業団体は見えていない。むしろ「利息請求権の法的確立」には懐疑的な見方も従来から少なくなかった。そのような法律ができて、問題の解決はあくまで双方の力関係によること、また法に訴える中小企業に対しては、発注元大企業が嫌がらせや将来の取引停止に及ぶ危険が大で、それを恐れれば多くの中小企業は利息請求といった手段に出ることは困難であろうことがある。実際に利息を含めた支払いが受けられるまでの期間自体も問題である。

FSBはこうした点から、一つには紛争の解決の場を問題とし、「少額請求法廷」(Small Claims Court)の改善を求めている⁽⁶⁾。この場に対する請求額の上限の引き上げ、判決結果への強制執行力導入などが必要だという。今ひとつの要求は、「支払遅延企業」の公表である。常習的な支払遅延企業の名を明らかにすることで、社会的な制裁を及ぼそうというねらいである。そのためにFSBは既に、ダン&ブラッドストリート社(有名な企業情報調査会社)と協力して、「支払状況リーグ表」を作成公表する(98年11月予定)と発表している。これについては政府も賛同協力しており、また、政府機関や自治体の支払状況を公表することも提案している。

第三の方法は、支払いに関する財務的マネジメントの改善、取引銀行などを通じたファクタリングの実施である。これは、かねてから欧州委員会も英国政府も重視してきた対策の一つであり、中小企業の側が金融慣行に習熟し、さまざまな経営手段を活用することで、支払遅延への対応策も相当に改善できると指摘されてきた。英国政府は、「よい支払慣行——債権マネジメントのガイドブック」を作成し、発注元・受注側双方の望ましい取引契約と履行、企業内での取組み体制整備を推奨するとともに、さらに「支払保険」や「ファクタリング」、「インボイス割引」といった手段を用いることができると

今日の英国中小企業政策（三井）

示している。

英国などでは、我が国のような「手形割引」という慣行はない。商業手形を有価証券として流通させる制度的仕組みがないのである。ただ、「インボイス」（納品書）をもとに、利引きの融資を受けることが可能であり、これが「インボイス割引」である。ただしインボイスは流通性がないから、自らの責任で代金を回収し、返済せねばならない。一方「ファクタリング」は、我が国でも広まっているように、第三者の専門企業に債権を譲渡して、その8割までの支払を早期に受ける方法である。もちろんこれは、ファクタリング企業との関係の確立が必要であり、ファクタリング企業は通常、コストパフォーマンスの問題から、少額の債権を引き受けるのには消極的でもある。

FSBの新しい提案は、中小企業が、取引銀行の協力でファクタリングの恩恵を容易に受けられるようにしようというものである。取引銀行は債権額に応じて信用を供与する。ここまでくると、「手形割引」に似た効果を実質的に持つようになることと見ることもできよう。ただし、キングストン大学中小企業研究センターが最近調査したところでは、中小企業のファクタリング利用は依然低く、それは費用などについての中小企業側の知識不足が大きいこと、またファクタリング利用ということで、発注元の警戒心を招き、取引を打ち切られる恐れを抱いていることがあるという（Jarvis & Gillie, 1998.）。

5. おわりに

英国の中小企業への政策は、我が国などとは相当に異なった理念と方法のもとに進められてきた。ある意味では、英国などでは「中小企業政策は、選択的ないし焦点を絞った政策というよりは、一般的経済政策の一部と考えた方がいい」（中小企業総合研究機構、1998）のである。それは当然ながら、英国経済の構造的特徴と、英国流の社会経済観念、国家観、企業観や法律・制度の特徴を反映してきている。しかし近年は、一方ではEU欧州連合という共通の枠組みへの統合が進み、それを通じて、とりわけ他の欧州諸国との理念や方法、基準の共通化が否応なく迫られてきており、またEU機関などと

さまざま輻輳する形で、政策機能は実行されるようになってきている。一国の立法や行政の枠を超えて、現実の方が進行していつてしまうのである。

のみならず、中小企業への政策の理念的根拠と実際的な効果が問われれば、一方ではとりわけ、「企業」政策から「産業」政策への転換が迫られることになる。単なる個々の「企業」ないし「企業家」への政策というものが、どれほどの効果の中長期的に持つものなのか、疑問とならざるを得ない。また他方では、実際の中小企業サイドからの要求が具体的に浮かび上がってくることになる。しかもそうした声も、これまた一国の枠を超えて広がっている。これを象徴的に示しているものが、「代金支払遅延問題」をめぐる対策の経緯である。

結果としては、それが期待されたか否かに関わりなく、「市場の自由」に介入する政府の役割が、より踏み込んだものになってきたのである。また他方では、公式的な「市場の自由」の理念を超えて、「企業間協力」というものへの評価が、政策面でも重視されざるを得なくなっている。一国の「産業の競争力」を重視すれば、企業間システムの視点を欠くことはできないのである。

しかしながら、中小企業政策の「産業政策性」が問われてきているといっても、英国では依然、中小企業の「金融問題」に公共政策が踏み込み、我が国で経験された「中小企業近代化」「高度化」というような目標に向けて、積極的な資金調達を支援するという動きはない。欧州諸国のうちでも英国はむしろ際だって、「中小企業金融」施策には慎重なままである。

さらに、「産業政策」的観点の重視は、産業の競争力を担い、成長性や革新性が期待される企業への重点的支援という考え方を導くことになるが、そこでのジレンマは、先に指摘したように、現実の中小企業の多数派は小規模な自営業層（self-employed）であり、ビジネスリンクなどの施策実施機関が直接かかわるのも、依然こうした層であるという実態である（Curran et al., 1998）。彼らも「企業家」であり、「起業文化」を担い、むしろ80年代以来の「企業家」政策の主役でもあった。そして、最近の技術革新で、「ホームベ

今日の英国中小企業政策（三井）

ーストビジネス」（在宅就業）といった形の開業はむしろ著増しているともされる。しかも「雇用問題」を考えれば、こうした層こそが、統計上は雇用機会確保の主役なのであることを否定できない。

この矛盾は英国のみならず、先進諸国の中小企業政策に共通にまつわるものとも言えよう。それでもなお、一方での欧州共通の方法ともなっている、政策主体の地域化・民営化、市場機能の活用という立場が今後どのように維持され、機能していくのか、またどこまで中小企業サイドの要求点を取り入れていくことが可能なのか、「独自に積極的な意味」での中小企業政策については上記のように消極的なスタンスが一貫してきた英国ではとりわけ、ますます問われてくることになるだろう。

注

- (1) こうした機会を提供してくれた、同センター前所長のジム・カラン教授 (Professor Jim CURRAN) ならびに現所長ロバート・ブラックバーン教授 (Professor Robert BLACKBURN)、そして同センターの各研究スタッフには、この場を借りて心から謝意を記したい。また、本稿は同センターの研究成果に負うところが多い。
- (2) *Financial Times*, October 5, 1998.
- (3) 英国特許庁 (Patent Office) の WEB サイトによる。
- (4) もっとも皮肉なことに、最近 CBI 総裁に就任したクライブ・トムソン氏 (Rentokil 社 専務) に対しては、その勤務先企業こそが「支払遅延」で悪名高いところとして、辞任を求める声が中小企業者からあがっている。*The Independent*, February 8, 1999.
- (5) 「商取引債権の支払遅延 (利息) に関する1998年法」(財ないしサービスの供給についての商取引契約のもとに生じる債権の支払遅延に対する利息及びこれに関連する条項を定めるための法, 1998年6月11日) は、全3部17条からなる。

以下、法の条文 (HMSO, 1998) に沿ってこれを紹介すると、

第1条は、本法で規定する取引に関し、法的な利息請求権が生じることを明記している。

第2条は、本法での「財やサービスの供給契約」を規定し、政府機関や地方自治体の行う事業活動も対象とし、「74年法で言う消費者信用」「抵当など

を伴う契約」を除外すると定めている。

第3条は、本法が扱う、利息への「請求債権」(qualifying debts)を示し、契約自体に既に利息の支払いが定められている場合、他の法や政府の命令によって利息の支払いが強制される場合を除くとしている。

第4条は、利息支払いの義務が生じる期間を定めている。供給者と購買者とが支払日として合意した日、あるいは特に定めがない場合、供給者側の義務が履行された日、またはその債権を購買者側に通告した日のいずれかあとの日から数えて30日目より、利息が法的に生じる。

第5条は、「請求債権」に対し、供給者側の行動によっては、利息の支払いの軽減ないし免除を法廷が命じることもできることを定めている。

第6条は、「請求債権」に対する法定利息の利率は、「支払遅延により供給者側が被る金融的困難を防ぎ」、「支払遅延を防止する」という範囲で、政府が大蔵省の同意のもとに、計算方法を定めるとしている。

第7条は、「請求債権」に関する契約上の文言を定めるものとしている。この契約上の「文言」の定めは、債権の発生前のものに適用される。

第8条は、利息請求債権を除外する契約は原則的に無効であること、ただし支払遅延についての契約上に「重要な変更」を行うことを双方が合意した場合は、この限りではないことを定めている。

第9条は、供給者側が補償を受けるには不十分な場合、また、法的利息請求権を排するには、経営基盤 (commercial certainty)、交渉上の立場の強さの差、条件の強制や誘惑などの諸条件に鑑みて公正妥当ではない場合は、第8条の「重要な変更」にはあたらないと規定し、利息請求権を排する契約文言を無効としている。

第10条は、8・9条の定義を補足している。

第11条は、「前払い契約」の取り扱いを定め、この場合も原則として一般の契約と同じに扱い、供給者側の義務が果たされた日から、あるいは供給者側の義務の部分的履行に対する部分的「前払い」の契約の際は、その「相当する部分」の履行が完了した日から、「債務」が生じることと見なすとしている。

第12条は、当法の効力を示している。

第13条はこの法によって生じる「請求債権」は、当事者の身元の変更や債権の第三者への譲渡によって影響されないと規定している。

第14条は、契約上の文言で、「請求債権」の額を定める期日を変更するような措置は、「1977年不公正契約防止法」の第3条(2)b、および第17条(1)bの適用下にあると定めている。

第15条は、当法に関連する政令措置を定めている。

第16条は、当法の文言についての補足である。

今日の英国中小企業政策（三井）

第17条は、当法の略称、発効期日、有効期間並びに適用範囲を定めている。ここで、適用範囲並びにその期日については、政府の判断と布告によることが示されている。また、この法は北アイルランドにも適用される。

なお、この法は当面スコットランド及びウェールズにも適用されるが、スコットランド「国」の新しい立法議会が成立したのちは、その判断にゆだねられる。ウェールズについては、立法議会ができて、現在の契約法は非取扱対象である（DTI, 1998b）。

このように、法の条文では、適用の対象が「小企業」（small business）であるとか、大企業からの発注に対してなどとは明記されていない。これは、政府の判断により、まず第一段階では、98年11月1日より、50人以下規模小企業の、他の小企業からを含む受注に対して、第二段階では、2000年11月1日より、小企業の、他の小企業からを含む受注に対して、第三段階では、2002年11月1日より、あらゆる規模の企業並びに公共部門に対して、それぞれ利息請求権が生じるものと、段階的適用範囲拡大が既に定められている（DTI, 1998b）。

(6) 以下、FSBの発表資料（FSB, 1997）と聞き取り（1998年10月）による。

【参考文献】

Blackburn, R. & Kitching, J. (1998) *Managing Intellectual Property in UK Small and Medium Sized Enterprises : Can Public Policy Help?* (Paper presented to the European Commission, DGXIII) , SBRC, Kingston University.

Blair, T. (1998) *The Third Way*, Fabian Society.

Commission of the European Communities (1995) 'Communications on the Commission recommendation of 12 May 1995 on payment periods in commercial transactions', *Official Journal*, No C144.

Commission of the European Communities (1997) *Report on Late Payments in Commercial Transactions Communication from the Commission*, COM (97) XXX.

Commission of the European Communities (1998) *Proposals for a European Parliament and Council Directive combating Late Payment in Commercial Transactions*, COM (1998) 126 final.

Curran, J., Berney, R. and Kuusisto, J. (1998) *A Critical Evaluation of Industry SME Support Policies in the United Kingdom and the Republic of Ireland* (Report for the Ministry of Trade and Industry of Finland) , Research Associates.

中小企業研究センター編 (1994) 『新規開業促進, 中小企業間ネットワーク推進のための政策的サポートに関する研究』同センター刊。

- 中小企業研究センター編 (1996) 『「創業」と「エンタープライズ・カルチャー」の研究』同センター刊。
- 中小企業総合研究機構訳編 (1998) 『第5次ヨーロッパ中小企業白書 1997年版』 (ENSR, *European Observatory for SMEs 5th Annual Report*, EIM, 1997) 同友館。
- DTI (1997) *The Best Practice Guide for the Model Trade Association*, DTI.
- DTI (1998a) *Better Payment Practice A Guide to Credit Management*, DTI.
- DTI (1998b) *The Late Payment of Commercial Debts (Interest) Act 1998 : A User's Guide*, DTI.
- DTI (1998c) *Statistical Press Release*, P/98/597, Government Statistical Service.
- Federation of Small Businesses (1992) *A Charter for Enterprise*, FSB.
- Federation of Small Businesses (1997) *Press and Parliamentary Office Briefing Paper on the Late Payment of Bills : The Fair Payment of Commercial Debts Bill*, FSB.
- Gibb, A. (1998) *Business Helping Business* (Paper for 'Enterprising Europe Conference 6-7 April 1998') .
- HMSO (1998) *Late Payment of Commercial Debts (Interest) Act 1998* (1998 charter20), Stationery Office.
- Jarvis, R. & Gillie, S. (1998) 'Late payment -can factoring help?', *Accounting & Business*, Vol.1 No.9.
- Japan Electronics Business Association (1997) *Bi-lingual Directory 1997/98 -A source of UK Electronics suppliers*, JEBA.
- ジェトロ・ロンドン・センター編 (1998) 『英国の経済動向』在英日本人商工会議所。
- 三井逸友 (1989) 「英国における『中小企業政策』と『新規開業促進政策』」1・2『駒沢大学経済学論集』第20巻4号・第21巻1号。
- 三井 (1991) 『現代経済と中小企業——理論・構造・実態・政策』青木書店。
- 三井 (1995) 『EU 欧州連合と中小企業政策』白桃書房。
- 三井 (1996) 「下請取引規制をめぐる新しい視角——EUにおける代金支払遅延問題との比較から」『公正取引』第549号。
- 三井監訳 (1997) 『欧州中小企業白書 1996年版』 (ENSR, *European Observatory for SMEs 4th Annual Report*, EIM, 1996) 日本貿易振興会。
- 三井編 (1999) 『日本的生産システムの評価と展望——国際化と技術・労働・分業構造』ミネルヴァ書房。
- SBRC, Kingston Business School (1998) *Current SME Policy in the UK*, SBRC, Kingston University.
- Storey, D.J. (1994) *Understanding the Small Business Sector*, Routledge.

今日の英国中小企業政策（三井）

渡辺俊三（1997a）「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』第102号。

渡辺（1997b）「1990年代のイギリスの中小企業政策」『広島修道大学修道商学』第37巻2号。