

府内中堅企業の実態調査

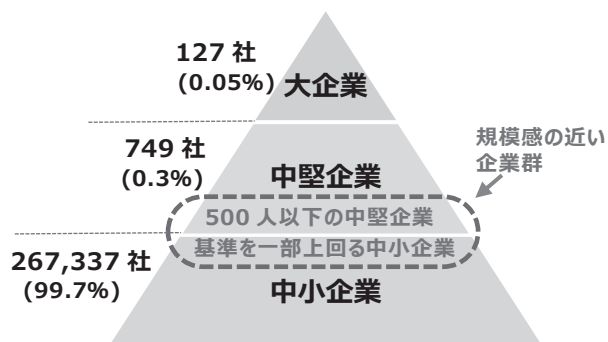
大阪産業経済リサーチセンター 主任研究員 越村 惣次郎

地域には中小企業を規模的に上回りつつも、大企業よりも地域に根ざした事業を展開する中堅企業が存在します。これらの中堅企業は、地域産業の中核を担うと考えられますが、これまで政策の重点的な支援対象としては十分に配慮されていませんでした。そこで政府は、2024年9月に中堅企業を新たな政策対象として定義し、2025年2月には「中堅企業成長ビジョン」を策定するなど、支援策の整備に乗り出しました。但し、地域産業政策においては、長らく中小企業を主な対象としてきた経緯があり、中堅企業に対する政策的な理解は十分とは言えません。そのため大阪府では、今後の地域産業政策の検討に向けて、政策対象としての中堅企業の企業像を見極めることを目的に、実態把握を中心とした仮説探索的な調査を行いました。本稿では、その調査結果の一部を紹介いたします。

府内中堅企業は約750社であり、中堅企業に準じる中小企業も多数

中堅企業の定義（常用雇用者数2,000人以下の中小企業を除く会社及び個人）に基づく、大阪府内の中堅企業数は749社で、これは府内企業全体の0.3%に相当します（図1）。中堅企業を常用雇用者で分類すると、500人以下が約6割を占める一方で、1,000人超は14.2%に留まります。このことから、中堅企業は中小企業に近い小規模な企業ほど数が多くなるピラミッド構造であるといえます。他方、中小企業は常用雇用者数と資本金額のいずれかが基準を下回ることを要件としているため、いずれかが基準値を超える中小企業も存在します。府内中小企業で、常用雇用者数が基準値を超えているのは979社でした。これらから中堅企業と中小企業との境界線付近には規模感の近い企業群が存在していることがわかります。

図1 府内企業の規模別集計



資料：総務省「事業所母集団データベース令和4年版」再編加工。

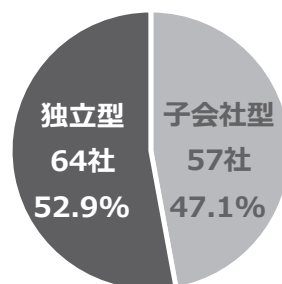
※ 会社以外の法人及び農林漁業は集計外。

※ 中堅企業及び中小企業は、中小企業基本法、産業競争力強化法、その他関連法の定義により分類。

中堅企業のうち独立型は約半数

中堅企業の定義は、規模を基準にしていますが、親会社がある場合には実質的な企業規模が異なると考えられます。中小企業政策においても、大企業子会社は「みなし大企業」として政策の対象外とされることがありました。今回の中堅企業政策でも、重点的に支援を行う特定中堅企業の要件では「みなし大企業」を対象外としています。本調査で中堅企業を、親会社のいない「独立型」と親会社を有する「子会社型」に分類したところ、独立型は52.9%、子会社型は47.1%でした（図2）。

図2 親会社の有無



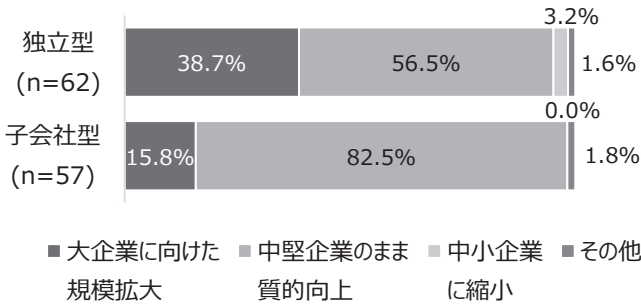
出所：大阪産業経済リサーチセンター [2025]「府内中堅企業の実態調査」。注）以下の資料の出所は同じ。

中堅企業の多くは質的な成長を志向

政府は「中堅企業成長ビジョン」に基づき、中堅企業の成長を主眼においた政策の整備を進めています。本調査では、この「成長」を敢えて売上高増加などの「規模拡大」や収益性向上などの「質的向上」に区分し、中堅企業の成長志向を確認しました。

その結果、独立型、子会社型のいずれもが「大企業に向けた規模拡大」よりも「中堅企業のまま質的向上」を志向する企業が多いことがわかりました（図3）。

図3 中堅企業の成長志向（分類別）



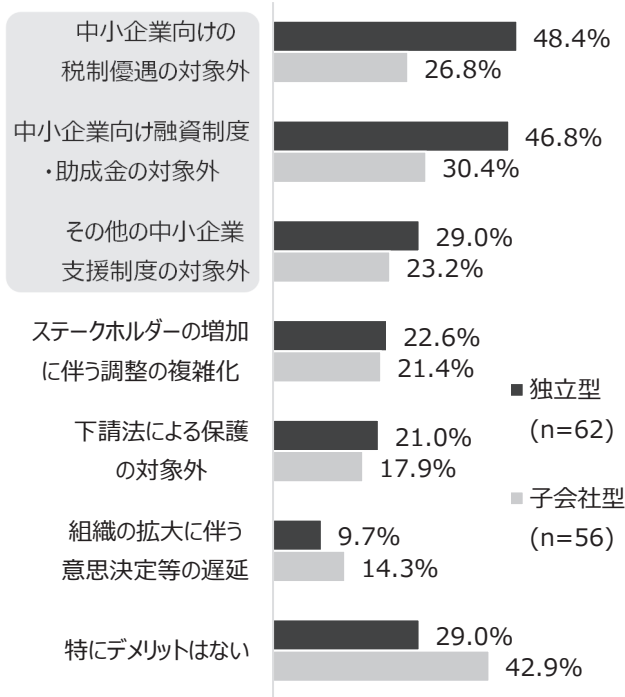
中堅企業特有の課題感

中堅企業が中小企業と比較して感じるデメリットとして、税制や融資などの中小企業向け支援政策の対象外になることを挙げる企業が多く、特に独立型でその傾向が強くみられました（図4）。

一方、株式を上場している中堅企業へのインタビューでは、「資金調達のために新株を発行しても、大企業ほどの知名度がないため株価が下がる恐れがあり、株主のことを考えると簡単には実施できない」と、株式市場を通じた資金調達の難しさを指摘する声がありました。

このように、中堅企業は、企業規模間の比較においてエクイティファイナンス（直接金融）、デットファイナンス（間接金融）の両方に不利な面があることがわかりました。

図4 中小企業と比べたデメリット（分類別）



政策対象としての中堅企業

最後に、本調査の目的である政策対象としての中堅企業の企業像について、調査により得られた事実から考察していきます。

第一に、政策対象の選定について考えてみます。政策運用を考えると対象を量的に規定することが望ましいですが、政策目的の達成には、その内容に適した企業を選ぶことが重要です。新たな定義では中堅企業は量的に分類されますが、中小企業との境界線には規模感の近い企業群が存在しています。政策目的である地域産業振興の観点からみると、この企業群を区分する明確な理由を見出すことは容易ではないでしょう。むしろ一体として政策対象とする方が合理的な場合もあると考えられます。そのため中堅企業政策の対象は、量的基準を参考にしつつも、政策目的に照らして事業内容などから選定することが望ましいと考えられます。その際、対象企業の事業内容を把握することが必要になります。これは対象が全体で26万社を超える中小企業向け政策では現実的ではないかもしれません。しかし中堅企業の場合は、規模感の近い中小企業を加えても、対象企業数はある程度絞られます。そのため対象企業を個々の事業内容などから質的に選定することも難しくないと考えられます。

第二に、中堅企業政策の中核的テーマである企業成長について、中堅企業の多くは規模拡大よりも質的向上を志向していました。そのため、中堅企業政策では新分野進出などによる規模拡大よりも、生産性向上などの質的向上への支援を求める企業が多いと考えられます。

最後に、大企業と中小企業の上に位置する中堅企業には、中間的な位置であるがゆえに生じる課題があります。調査でみたとおり、資金調達において、エクイティファイナンスでは大企業に比べて知名度が劣ることが実行を難しくしており、デットファイナンスでは、中小企業政策の対象外であることをデメリットと感じる中堅企業は少なくありません。政策検討においては、こうした中堅企業特有の課題を認識することが重要であると考えられます。

※当センターの Web サイトからご覧いただけます。

●大阪産業経済リサーチセンター
<https://www.pref.osaka.lg.jp/o110010/aid/sangyou/topics-data.html>

