

# 欧州

## EU基金を市場参入の機会に

ジェトロ海外調査部欧州ロシア CIS 課 根津 奈緒美

EUは地域開発や雇用促進など、政策に沿った多種多様な基金を設けているが、その中身は複雑で分かりにくい。事業基盤となる政策や目的によって申請資格や対象分野、審査機関が異なる上、その時々政策課題に応じて基金が形を変えることもあるからだ。本稿ではEU基金について整理・解説するとともに、域外の企業がEU基金を欧州市場参入の足掛かりとするためのヒントを提示する。

### EU基金の仕組みは

表は、現在の主なEU基金の種類をまとめたものだ。EU基金を活用したプロジェクトは、基金ごとに欧州投資銀行（EIB）や欧州投資基金（EIF）などで構成される運営委員会によって審査・採択される。申請条件も基金ごとに定められており、民間企業が申請できるものもある。採択要件として、各基金の政策目標

（EU対内投資促進、雇用促進など）への貢献が求められるほか、申請時点で資金獲得のめどをつけておく必要がある。

プロジェクトに参加するサプライヤーに関しては、透明性・公平性確保の観点から、入札によって決定される。すなわち、プロジェクト採択後に、EU域外企業も対象とするオープンな手続きを通じてサプライヤーが決められることとなる。

EIBは、同行が融資するプロジェクト全般を対象とした調達ガイドラインを公表している。実際の調達手続きは、可能な限りEU公共調達指令に沿いつつ、域内各国の法規制の下で行われる。従って、EU域外企業がプロジェクトに参入しやすいかどうかは国によってばらつきがあり、EUは現在この状況の改善を進めているところだ。調達情報はEU指令に従い、EUオフィシャルジャーナルに掲載される。また欧州委員会ウェブサイト内の「TED（Tender Electronic Daily）」を通じて検索できる（ただし1万5,000ユーロ未満の少額契約などは掲載対象外）。

### ユニケル・プランの目玉事業「EFSI」

現欧州委員会は発足直後の2014年12月、域内投資の活性化を目的とした欧州投資プラン（Investment Plan for Europe）通称「ユニケル・プラン」を打ち出した。同プランの3本柱の一つとして掲げられたのが欧州戦略投資基金（European Fund for Strategic Investments: EFSI）で、3年間で総額3,150億ユーロ以上の投資を動員する計画だ。現欧州委員会の目玉事業として注目を集める。15年6月に欧州議会がEFSI規則を採択し、具体的な投資計画を進めることが可能となった。

しかしながら表が示すとおり、EFSI予算は他の基

表 主なEU基金

政策	基金名	目的・支援対象分野	2014~20年 EU予算 (10億ユーロ)	特徴
欧州投資プラン (2015年6月~)	EFSI (European Fund for Strategic Investments)	インフラ、情報通信、教育、研究・イノベーション、再生可能エネルギーなどを重点分野とする	EU:16 EIB: 5	高リスクプロジェクトに対応、民間企業の申請可
Europe 2020 (2010年6月~)	ESIFs (European Structural and Investment Funds)	結束基金 (CF)	63.4	14~20年はイノベーション、デジタルエコノミー、低炭素社会および中小企業にフォーカス
		農業 (EAFRD)	98.7	
		漁業 (EMFF)	5.8	
		地域開発 (ERDF)	196.6	
		社会基金 (ESF)	86.4	
		若者雇用 (YEI)	3.2	
その他主要基金	Horizon 2020	研究、イノベーション	77.4	
	Connecting Europe Facility	エネルギー、輸送、デジタル通信回線	33.2	
	COSME	中小企業	2.3	
	LIFE	環境、気候変動	3.4	
	Creative Europe	メディア、文化	1.5	
	EaSI	雇用、社会的包摂	0.9	
	Erasmus+	教育、スポーツ	14.7	
ThirdEU Health Programme	健康、予防	0.5		

資料：欧州委員会プレスリリース、欧州委員会ウェブサイト「ESIFs data」、欧州委員会「Guidance for Beneficiaries」を基に作成

金に比べて決して潤沢ではない。EFSIの特徴は、EUとEIBが通常の基金よりも高いリスクを負う形で、より大きな民間投資を呼び込もうとしている点にある。EFSIは他のEU基金と異なり、公的資金が個別のプロジェクトに対して直接的に割り当てられるわけではなく、採択されたプロジェクトへの信用保護の提供に充てられる。他のEU基金が投じられたプロジェクトも対象となる。支援対象プロジェクトに関しては、計画が発表された14年12月時点で2,000以上の候補リストが公開されており、中には従来の基金では採択されなかった高リスクのプロジェクトが多数含まれている。これらが実際に採択されるためにはEIBによる審査を通過する必要がある。現在は、審査を通過したプロジェクトから順次採択され、EIBのウェブサイト上で公表中だ。

EFSI設立と併せて、EU基金全般の活用を目的として、プロジェクトの申請から採択後の実施に至るまであらゆるアドバイスを行う機関（The European Investment Advisory Hub）も設立された。またプロジェクトの進捗状況がひと目で分かるウェブサイト（European Investment Project Portal）も16年上半旬に開設される予定だ。これによりEU域内のプロジェクトや関連情報へのアクセスが容易になると期待される。

EIBによれば、16年1月時点で既に40以上のプロジェクトが採択あるいは署名済み。最近の事例としては、15年12月21日、EIBとイタリアの経済促進機関（Cassa di Risparmio di Padova e Rovigo）の間で、イタリアの中小企業がInnovFin（Horizon 2020の一種）およびCOSME基金に採択された場合に、EFSIの保証により総額10億ユーロ規模の融資を受けられる、2年間の保証協定が締結された。

## 日本企業による活用事例

EU基金プロジェクトを通じて欧州市場に参入した日本企業がある。山梨県北杜市に本社を置く、クリスタルシステムである。高品質な単結晶育成装置を製造・販売する同社は、同分野では世界で5割以上のシェアを持つグローバル企業だ。同社製品は、主に理工系学部（物理・化学）の研究室で使用される結晶を育成するための実験装置として活用されている。これまでも欧州の大学の研究部門や研究機関への販売で多

くの実績を有する。15年2月にも、ポーランド国内の大学が参画するEU基金プロジェクトの入札に参加し落札、製品の受注・販売に成功した。同社は大学側からの案内によって入札機会を知ったというが、これまでの販売実績によって確立された同社のブランド力があつたからこそ、受注につながったといえる。

市場規模が小さい中で、同社には引き合いを確実に取引につなげるための心得がある。①引き合いがあつた時点で現地へ赴き、先方と膝を突き合わせてコミュニケーションをとる、②先方の予算や技術水準に見合ったカスタムメイドの要求に可能な限り応える、③販売後に手厚くサポートする——の3点だという。こうした地道で丁寧なフォローが実績と信頼構築につながり、グローバルなブランド確立に成功しているのだ。

世界各地に販路を広げる同社は、アジアなどに比べ欧米市場は「ビジネスがやりやすい」と評価する。主に国ベースの予算や基金を活用した研究開発プロジェクトで使われる同社製品は、必然的に各国独自の公共調達ルールに従う必要があるが、その手続きは国によって大きな差があるようだ。例えば同社は中国やインドに販売した実績があるが、入札説明書類の不備や、開札から入札結果通知までに日数を要するケースも多く、さらに販売時に保証金を要求されることもあつた。それに対し、欧州や米国では非常に合理的かつ効率的に手続きを進めることができるという。

EU基金プロジェクトを通じて実際に日本から欧州市場に参入しようとする場合、入札への参加を避けては通れないケースが多い。クリスタルシステムによれば、入札は手続き上の煩雑ささえクリアすれば、ビジネスとしては通常の取引と特に変わらないという。ただし、入札に際し過去の実績を求められるケースも多く、地場企業との提携など何らかの対応策も必要とされる。日EU・EPA（経済連携協定）の大筋合意が期待される中、今後3年間はユニケル・プランによって大規模なEU基金プロジェクトが続々と採択されると予想され、日本企業にとってEU市場参入機会が増えることは間違いない。



単結晶育成装置  
（写真提供：クリスタルシステム）