

製造業の規模間格差に関する理論の整理と考察

町田 光弘

要約

企業規模間格差についての代表的な見解をみると、企業内部での投入産出構造への注目か企業間関係への注目か、供給・需要のいずれを重視するか、数量・価格のいずれを主に分析するかという3つの軸で整理することができる。すなわち、企業内部での投入産出構造に注目して供給・数量を重視するアプローチの「生産要素論」、需要面・価格を重視する企業間関係的アプローチの「搾取のヒエラーキー論」、供給・価格を重視する企業間関係的アプローチの「利潤率階層化論」である。

近年における中小企業内格差拡大要因を説明する上では、需要・数量を重視した受注環境的なアプローチが有効である（「受注環境論」）。大企業がグローバル市場での展開を強める一方、国内需要が頭打ちとなる中で、中小企業上位層の内製化や中下位層の市場への規模の大きな企業の進出により、中小企業中下位層が受注を十分に獲得できなかつたことが、中小企業内格差の拡大要因である。

目次

1. はじめに
2. 規模間格差と中小企業政策
3. 企業規模間格差に関する理論
4. 格差拡大要因を説明する視点
5. 中小企業内格差の拡大要因と背景
6. おわりに

1. はじめに

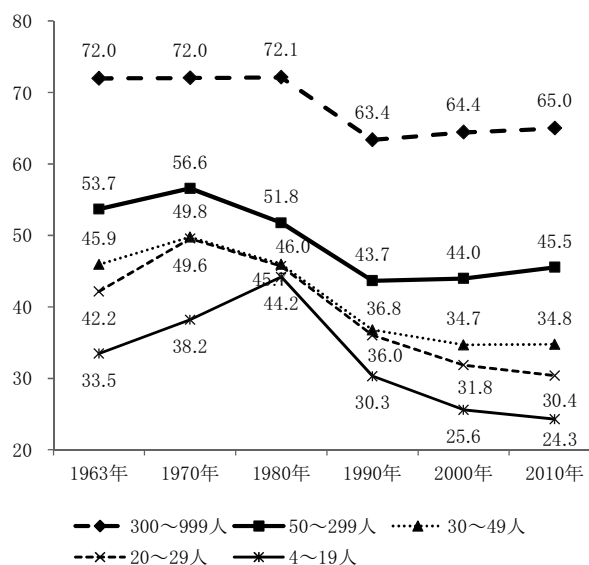
中小企業という観点で企業をみるのは、大企業と比べて異なる特質があるからであり、そこから生じる中小企業問題が議論されてきた。その根源には、企業規模別の付加価値生産性格差、業績格差がある。

中小企業の低い生産性は、わが国工業が生産力を高める上で足枷になるとして生産力上の問題と捉えられるとともに、大企業と比べて取引関係上不利な立場にあることの表れとして、生産関係上の問題とも考えられた。こうした格差は、大企業と比べた中小企業の問題として意識されてきたが、近年、中小企業上位層が大企業との生産性格差を縮める一方で、中小企業中下位層がますます低迷し、中小企業内格差が拡大している。

経済産業省「工業統計表（企業統計編）」から製造業の粗付加価値生産指数（従業員1,000人以上企業の従業員1人当たりの粗付加価値額を100とした指数）をみると、1980年には企業従業員50

～299人層で51.8であったのに対して、4～19人層で44.2と格差は7.6ポイントであった。しかし、2010年には両階層の差は20.2ポイントになり、中小企業内の規模間格差は拡大傾向を示している。

図1 企業規模別付加価値生産性格差指数の推移



資料：経済産業省「工業統計表（企業統計編）」
（注）従業員1,000人以上の企業における従業員1人当たりの粗付加価値額を100とした指数。

財務省「法人企業統計調査」から、資本金規模別に付加価値生産性格差指数の推移をみても、中小企

業内格差は、1980 年代以降拡大した(町田, 2014a, p.16).

このような中小企業内格差の拡大をどのように理解するかは、中小企業をどのように支援していくかを考える上で極めて重要である。

本稿では、企業規模間格差がどのような形で問題にされてきたかについて、中小企業政策の流れを略述し、規模別格差に関する理論を整理した上で、近年の中小企業内格差の拡大を説明する視点を提起する。

2. 規模間格差と中小企業政策

中小企業問題は、当初、小工業問題として議論され始めた¹⁾。わが国の産業資本確立期において、大工業段階における小工業の残存条件などが問題になる中で、1917 年には社会政策学会のテーマとして「小工業問題」がとりあげられた。

その後、第 1 次大戦後の反動恐慌(1920)、震災恐慌(1923)、金融恐慌(1927)、世界恐慌(1929)という連続的な不況期に中小工業の倒産が激増し、「中小企業問題」が明確になった。戦時下には、戦争遂行のために計画拡充すべき産業において優秀な中小企業を選んで大企業の協力工場にするなど中小企業の整理統合が促進されたとされる(有田, 1997, pp.10-14)。

2.1 二重構造

戦後は、復興から成長へと向かう中で、有沢廣巳により「二重構造論」が提起され、遅れた中小企業の存在が成長の隘路になるとして問題視された。

1957 年度に発行された『経済白書』では、わが国経済は、大企業を頂点とする近代部門と農業、小企業等の前近代的な部門に分かれ、「いわば一国のうちに、先進国と後進国の二重構造が存在するのに等しい」と表現された。その原因としては、資本力に劣る中小企業において従業者 1 人当たりの資本が少なく、付加価値生産性が低いことが問題とされた。

1963 年に制定された中小企業基本法の下で、生産性等の面で遅れた中小企業を「近代化」させ、生産性の向上を図ることが中小企業政策の一つの

柱となり、設備近代化のために政策的な支援がなされた。また、高度経済成長期に需要が急増する下で、親企業となる大企業も、自らの供給力、競争力の向上に資するように、下請企業の生産性が高まることを望んだ。このため、長期継続的な取引関係を構築し、技術指導を行なうなどの措置により育成を図った。

1960 年代には、中小企業との資本装備率の格差は縮小し、親企業からの技術移転の成果も相まって付加価値生産性格差も縮小した。また、自営業者や家族労働力などの低賃金労働力が縮小に向かった。

2.2 経済環境変化と中小企業の「多様化」

1970 年代の石油危機を乗り越え、わが国の機械工業が高い国際競争力を示し、日本の生産システム、下請取引関係への評価も高まった。中小企業の中でも、大企業の成長とともに成長する下請企業も少なくなかった。このため、二重構造論で指摘された中規模層の薄さも改善した²⁾。

さらに、中村秀一郎が 1964 年に『中堅企業論』を、清成忠男・中村秀一郎・平尾光司が 1971 年に『ベンチャー・ビジネス』を著し、近代的大企業と前近代的な小企業等の間に、中堅企業、ベンチャー企業が誕生、増加していることを示した。

中小企業像が多様化する一方で、1980 年代半ばには、開業率が低下し始める。このような状況の下で、過小過多・過当競争・格差などの在来的中小企業観と、それらの是正を目指す政策理念が陳腐化したかのように言われた。

大企業との格差にあえぐ問題を抱えた「弱者」としての中小企業観から、経済に「貢献」する中小企業としての見方への転換が有力になる中で、1999 年に中小企業基本法が改正され、経営革新施策などによる「やる気と能力のある中小企業」を支援することが新基本法の方針となる³⁾。

2.3 企業数の減少と「ちいさな企業」への配慮

しかし、「中小企業が『弱者ではない』とするならば、その発展は全般的な経済政策や産業政策に委ね、その下での中小企業の自力による発展に任せるべきであって、企業規模を限定した公共政策

である中小企業政策はその存在の意味を失うことになる」との見解は正鵠を射たものである（有田，2001，p.15）。「やる気と能力のある中小企業」への支援が重点化され、そうでないとみなされた規模が小さい企業の多くは結果的に取り残され、企業数の減少は規模が小さくなる程著しかった⁴⁾。

こうした状況の下で、支援が行き届きにくい小規模事業者に焦点を当てた施策体系へと再構築することが求められるようになった。2012年の「ちいさな企業」未来会議の取りまとめでは、「これまでの中小企業政策は、1999年の中小企業基本法の改正を経て、どちらかというところ、中小企業の中でも比較的大きな企業（中規模企業）などに焦点が当てられがちで、必ずしも、小規模企業にしっかりと焦点を当てた政策体系となっていない。また、既存の支援施策（補助金等）も、小規模企業が活用しやすい制度・運用になっていない場合がある」（中小企業庁，2012）という問題が提起された。

2013年には、小規模企業活性化法（小規模企業の事業活動の活性化のための中小企業基本法等の一部を改正する等の法律）が公布された。小規模企業の事業活動の活性化を図る観点から、「基本理念」と「施策の方針」を明確化するとともに、中小企業施策として今日的に重要な事項を新たに規定し、施策の方針を位置づけたのである。具体的には、海外における事業の展開や情報通信技術の活用に関する情報の提供の充実や資金の円滑な供給などが盛り込まれた。

そうした方針の下で2014年には、小規模企業を中心に据えた新たな施策の体系を構築するために小規模基本法（小規模企業振興基本法）が成立し、小規模企業の振興の基本原則として、「成長発展」のみならず、「事業の持続的発展」が位置付けられるとともに、5年間の基本計画を定め、政策の継続性・一貫性を担保する仕組みを作ることになった。さらに、小規模支援法（商工会及び商工会議所による小規模事業者の支援に関する法律の一部を改正する法律）も成立し、商工会・商工会議所が、小規模事業者による事業計画の策定を支援し、その着実なフォローアップを行う「伴走型」の支援を行う体制を整備することとなった。

このように、戦後の中小企業政策は、弱者で遅

れた中小企業を、設備投資を促すことなどにより「近代化」させ、二重構造の改善には一定の効果があつたとみられる。しかし、経済環境の急激な変化の下で、中小企業は多様化し、政策的に一律に弱者とみることができなくなった。こうした状況の下、中小企業を「活力ある多数派」と捉えるべきとする風潮が強まり、経営革新施策などにより、やる気と能力のある中小企業に対する支援が重点的に実施されるようになった。このような政策転換の一方で、小零細企業は急激に減少していき、中小企業内の規模別格差の問題が認識される中で、小規模企業に対する配慮が切実な課題となったのである。

次に、製造業を中心に企業規模間格差が中小企業研究において、どのように捉えられてきたかについてみていく。

3. 企業規模間格差に対する視点

3.1 格差を捉える3つの軸と3つの見解

企業規模間格差を説明するに際しては、幾つかの軸がある。

最初の軸は、企業内部での「投入産出構造」に注目するか「企業間関係」に注目するかである。企業内部での投入産出関係への着目は、企業の生産要素の投入と産出の関係から格差を説明する捉え方である。これに対して、企業間関係のあり様から格差を把握する捉え方がある。

次に、需給のどちらかを重視するかという軸である。主に「供給」側から捉えるか、「需要」側から捉えるかということで、生産力を重視するか、生産関係を重視するかという視点と関係する。

最後に、生産量・受注量といった「数量」を重視する捉え方か、生産物が取引される「価格」を重視する捉え方という軸がある。

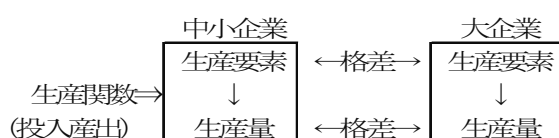
これら3つの軸におけるそれぞれ2つの捉え方は、排他的なものではない。企業内部での構造をみるとともに、企業間関係を分析することは可能であるし、生産数量が増えると、価格が低下するといった相互に関連した側面もある。また、実際に観測されるのは需給の均衡点としての数量と価格であり、その変化が供給要因によるか需要要因

によるかは、分析者の評価によるものである。すなわち、それぞれの軸において、どちらの要因を重視するか、どちらの要因が先導すると捉えるかということである。

3.2 生産要素論

まず、前述の二重構造論は、投入産出関係を捉えたものといえる。すなわち、小零細工業では資本量が少ないため、従業者 1 人当たりの資本装備額が少なく、物的生産性が低いことが主たる問題とされた⁵⁾。これは、資本という生産要素の投入がどれだけの生産量を生むかという生産関数を前提とした分析であり、企業の内部構造、供給面・数量に着目したアプローチである。

図 2 企業内部での投入産出構造への着目



資料：筆者作成

生産力の視点が重視されたのは、戦後のわが国経済が成長する上で、「遅れた」中小企業層がボトルネックになるとの考えからである。規模構造の観点からは「近代的大企業、他方に前近代的な労使関係に立つ小企業および家族経営による零細企業と農業が両極に対立し、中間の比重が著しく少ないこと」が問題とされた（高田，1989，p.60）。

近年における生産関数に基づく実証分析としては、商工総合研究所（2013）、深尾他（2014）がみられる。これらの研究からは、1990年代以降の大企業と中小企業の労働生産性の格差の拡大は、全要素生産性（TFP）の格差が拡大したことによることが示されている。TFPの規模間格差が拡大した要因としては、「大企業が生産の海外移転を進め、産業集積地の工場を閉鎖したことにより、大企業から中小企業への技術知識のスピルオーバーが減少した可能性が指摘できる」（深尾他，2014，p.26）。

このような生産関数による分析は、資本や技術知識といった生産要素の投入量の差が生産量にどのような影響を与えたかというアプローチである

が、中小企業研究における企業規模間格差へのアプローチは、企業間関係からの分析が中心であった。

3.3 搾取のヒエラキー論

まず、第一に、業態・下請関係を分析の中心においた資本の「搾取のヒエラキー」としての構造的把握が代表的な見方である。その中で、中小企業内格差は、独占資本によって非独占が収奪を受ける中で現れる格差とみられた。すなわち、巨大資本が末端の零細企業層における低賃金労働から生み出される価値を吸い上げる商業資本的性格の機構（剰余価値の再分配という独占利潤獲得のための収奪機構）との見方である。これは、購入寡占に基づく買いたたきを問題とする、需要面・価格を重視したアプローチである⁶⁾。

伊東岱吉は、独占と非独占との間の基本的矛盾の下で、「独立的に見える大資本も独占資本主義の体制的圧力のもとにあつて、中小資本に対する収奪を強化せざるをえないし、中小企業内部に存する階層間の関係にも同様のことが深刻化してくる。国民経済構造のピラミッド体制において、上から下へといわゆる『しわよせ』がなされる」と捉えている（伊東，1957，p.42）。さらに、「金融資本は、巨大なピラミッド構成の頂点にあるが、このピラミッド構成の階層に注目せねばならない。つまり、独占資本の『身内』のものか、その従属者かということである。（略）この判定は、少なくとも経済関係においては、独占利潤を収めているものか、独占利潤の吸い上げのために収奪されているものかという点で、区別することが出来よう」としている（伊東，1958，p.43）。

異信晴は、下請制からさらに企業系列支配への発展によって中小企業の階層分化が促進され、独占企業を頂点とした以下のような階層的な企業経営構造を形成するとした。

- (A) 独占資本の「分工場」「子会社」
- (B) 独占資本の金融面からする支配関係にあるもの
- (C) 独占資本の専属的下請中小企業
- (D) 独占資本の浮動的下請中小企業
- (E) 再下請・再々下請や問屋制家内工業、近代

的家内工業や近代的マニファクチュア等の小工業・零細業者

という階層である（巽，1960，pp.90-91）。

牛尾眞造は，独占資本による下請制を通じた低コスト追求のための支配・従属関係として中小企業内の階層構造を捉え，中小企業の上層部を「搾取の仲介者・監督者」とみる（牛尾，1951，p.286）。

三井逸友は，「委託側親企業の購入寡占としてのバイイング・パワーの発揮，一方多くの同種企業との激しい競争，さらに親企業の内製圧力にもさらされる受託側外注企業の立場の不利」によって，外注関係のなかに『支配―従属性』が生じるとする（三井，1984，p.133）.そのうえで「優良下請企業の選別・育成と，それら優良下請への発注集中と再下請管理の責任負担委任が図られ，企業集団としての下請企業群のうちに，規模階層的秩序が編成される．この下請階層構造は，収奪しお寄せ機構として，また収奪基盤としての低賃金構造として機能している（同 p.134）」と述べる．

以上は，企業間関係に焦点を当て，需要面・価格面を重視して格差構造を説明する見方である⁷⁾。

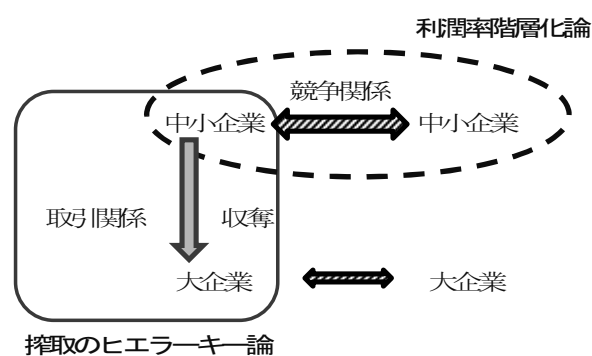
3.4 利潤率階層化論

このような購入寡占を背景とした需要・価格面の見方に対して，中村秀一郎は，「中小資本の生産関係上の地位を問題とするとき，それがいかなる収奪の形式（たとえば下請制）のもとにおかれているかが問題なのではなくて，それがいかなる資本階層に属するかが基本的な問題である」（中村，1961，p.56）と捉える．資本量そのものを重視し，それにより利潤率の構造的階層化が生じるとの見方である．

これは，最低必要資本量に基づいて参入障壁が生じ，同一資本階層内の競争が基本となり，小資本が上位の資本階層に参入しても劣等資本として低い生産性になるため，そこから競争の階層化が生じる．競争の激しさによって，生産物価格の差も生じ，利潤率の階層化が進むとの見方である．搾取のヒエラキー論と同様に価格を問題にするが，それは取引関係が対等でないことから生じるというよりも，参入が容易なほど競争が激しくなり，生産物価格が安く取引される一方で，参入が

難しいほど独占・寡占価格によって利潤を上げることができるという市場における競争関係を捉えた視点である．資本という生産要素の差が生じ，階層ごとの競争の程度によって格差が生じるといふ点では，关系的・供給面・価格を中心に見ているといえる⁸⁾。

図3 企業間関係的アプローチ



資料：筆者作成

北原勇は，「独占が成立しやすく，有効かつ安定的な維持が容易である最大規模部門においては，最高の利潤率が成立し，資本流入の容易なために多数の企業が競争している最小規模部門においては，過度競争のもとで利潤率は最低になる」（北原，1960，p.90）とした上で，非独占資本のなかにも，「資本の最低必要量」によって，競争の程度が異なり，種々様々の階層が存在し，「利潤率の階層化」が生じるとしている．

中村（1961）は，資本は高い利潤を求めて移動するはずであるが，利潤率が標準化しないのは「小資本は存立最低必要量にみたないために，大資本部門へはまったく流入できないか，または流入したとしても，そこでは劣等資本としてしか機能しえないために，高利潤率を実現できず，移動は事実上阻止される」（同 p.48）からであるとみる．

延近充は，同様の供給面の視点であり，資本階層に応じた競争の激しさが販売価格の高低に影響するというように，価格を中心にする．非独占部門では，「市場集中度と参入障壁がある程度の高さに達しその高さに応じて競争を制限できる部門から，非常に多数の資本が存在し競争制限がまったく不可能で激しい競争を行っている部門まで，競争の程度を異にする部門が重層的に存在している．

したがって非独占部門のなかでも利潤率の格差・収奪の再転嫁の構造的格差が形成されることになる」「独占資本による直接・間接の収奪に対して、部門内外の競争制限によってその大部分を他部門や消費者へ転嫁できる部門から、激しい競争によって他へ転嫁できずにきわめて低い利潤率を余儀なくされる部門まで、非収奪の度合が異なり、したがって利潤率が異なる階層が重層的に形成されるのである」(延近, 2001, p.83).

このように資本量に基づく利潤率階層化論は、資本の多寡により生産力を高める優れた生産方法を導入できるかどうかで物的生産性の格差が生じるという数量面への言及がみられるものの、主に最低必要資本量による参入障壁の高低に基づく競争の激しさに応じた販売価格の高低から利潤率格差を論じている。このような見方は、企業規模別格差を供給面から構造的に把握したものである。

以上、企業規模間格差についての3つの理論は、3つの軸に基づいて以下のようにまとめることができる。

表 1 企業規模間格差についての理論

	生産要素論	搾取のヒエラキー論	利潤率階層化論
論者	有沢廣巳 深尾京司	伊東岱吉 巽信晴 牛尾眞造 三井逸友	北原勇 中村秀一郎 延近充
視点	企業内部	企業外部 (企業間関係)	
	生産関数 (投入産出)	取引関係	競争関係
需給	供給面	需要面	供給面
量・価	数量	価格	価格
格差要因	生産要素 (資本装備率、全要素生産性)	購入寡占による収奪 (下請取引：業態)	最低必要資本量に基づく参入障壁 (資本量)

資料：筆者作成。

規模間格差の根本には資本量があるが、その働きをどのように捉えるかによって異なる見解が生じる。それと関連して格差の何が問題かという立

場も異なる。すなわち、規模の小さい企業の生産性の低さを生産力、効率性から問題視するのか、それとも規模の大きな企業から収奪されることを公正の観点から問題視するのかという違いである。

3.5. 格差の多面的把握

具体的な中小企業政策において大きな影響を与えた二重構造論については、その後、高度経済成長を通じて、小零細工業の数が増えるとともに、「近代化」「高度化」し、中規模・中堅規模へと成長する企業も出てくる中で、わが国経済にとっての生産力上の問題は緩和していった⁹⁾。

高田(1989)は、かつての二重構造と異なり、中規模層が質、量ともに充実し、わが国再生産構造はピラミッド型の重層的階層構造を形成し、生産力面での効率性を有する再生産構造となった。しかし、生産関係側面で価値の不等価交換等、さまざまな問題が最末端へ寄せられる、という問題性を持つ生産力面での効率性と生産関係側面での問題性を表裏一体のものとして、合わせ持つ構造となってきたとみている(pp.98-99)。このような生産関係上の見方は、下請関係という受注価格を問題にした捉え方であることから、需要面と価格を重視した搾取のヒエラキー論のアプローチといえる。

その一方で「最低必要資本量が少量であればあるほど、需要以上の多数の小資本が殺到し、部門内競争も部門外からの参入や参入可能性も最高に激しいこととなる」として、利潤率階層論による見方をも提示している。

このように、供給面・価格要因の観点を合わせ持った見方であるが、さらに、高田(2003)では、資本装備率格差が縮小に向かう中で、資本生産性の逆格差も縮まるという状況を資本装備率以外のソフトな経営資源格差が広がったことを指摘し、供給面と数量に関する生産要素面の要因も指摘している。中小企業における資本生産性の低下は、ソフトな経営資源の寄与が高まり、技術、情報をはじめソフト部門への資本・人材等の生産要素の投入が影響力を強める状況の下で、「中小企業の技術力向上が大企業に比べて遅れつつあり、資本設備の性能であらわされる技術力の差、あるいは資

本設備を効率的に用いる技術力の差など、人材、生産設備の質等、資本の量にはあられない経営資源の格差が拡大している」ことによるとしている（高田，2003，p.131）．経営資源の質的な違いによる格差の拡大（資本ストックの量にあられない格差）を問題としたのである．これは、生産要素という視点であり、供給面・数量に着目したアプローチである．

4. 格差拡大要因を説明する視点

このように、企業規模間格差の存在については、多様なアプローチから説明されており、今日の中小企業内の規模間での格差が存在する要因を説明する上でも有効性を持つものである．

しかしながら、格差の発生・存続要因に留まらず、近年における中小企業内格差の拡大要因を明らかにする上では、上述のアプローチに基づいて、経済環境変化との関係からさらなる検討を加える必要がある．

4.1 企業内部か企業間関係か

第一の視点は、企業内部の投入産出構造を分析するか企業間関係を分析するかについてである．まず、企業内部の生産構造に目を向けた二重構造論は、中小企業は資本力に劣るため、従業者1人当たりの資本装備率が少なく、それが物的生産性格差につながり、それが売上高、付加価値の生産性格差につながるという見方であった．しかし、近年における実証分析では、格差拡大要因は、資本装備率ではなく、全要素生産性の伸び率格差とされる．

ここで、全要素生産性は資本等の投入量でできない残差である．それが、技術知識の投入量の問題であるとしても、中小企業が研究開発投資を怠ったという供給側の主体的な理由ではなく、前述のように大企業からの技術知識のスピルオーバーがなくなったという受身の解釈が提示されている．このため、全要素生産性の格差拡大が中小企業内格差拡大の要因でもあったとしても、財の供給主体の中小企業そのものを分析するよりも、大企業と中小企業との関係や、技術知識のスピルオーバーの減少という中小企業にとっての環境変化を分

析する必要がある．

次に、搾取のヒエラキーについては、今日、固定的な下請関係は崩れつつある．経済産業省『商工業実態基本調査』等によると、下請中小企業の比率は、1981年に65.5%と高い割合を示したが、1998年には47.9%へと低下した（中小企業庁，2005，p.35）．中小企業庁「中小企業実態基本調査」によれば、中小企業に占める下請中小企業比率は2010年度に、製造業で18.6%にすぎないとされる（中小企業庁取引課，2013）．大阪府内中小製造業への調査でも、特定企業の専属的下請と自己認識している企業は約1割にすぎない（大阪産業経済リサーチセンター，2014）．規模の小さい企業の製品価格の低下が問題であるとしても、購入寡占に基づく「対等ならざる取引」の結果というよりも、市場の圧力の下での問題である．

また、最低必要資本量に基づく階層化についても、企業部門で貯蓄超過となり、金融機関は中小企業でも優良な貸出先を模索している．有望分野であれば、資金の調達は必ずしも困難ではなく、階層の垣根が低くなっているとみられる．さらに、薄型テレビのような最低必要資本量が大きな分野については、グローバル化の進展により海外企業の参入により、少数者間でも激しい競争が繰り広げられ、利潤確保さえ困難な場合もみられる．参入の容易さにより、規模の小さい企業では、競争が激化して製品価格が低下し利潤率が低下するという捉え方についても、規模の小さい企業ほど廃業が多いことから、格差の存在要因であっても、拡大要因としての説明は難しい．

こうしたことから、業態や資本量そのものが構造的に格差を拡大させると捉えるよりも、各規模層にとって経済環境の変化が及ぼす影響や、環境変化への適応状況を分析する視点が重要と考えられる．

4.2 供給か需要か

第二の視点は、供給面ではなく、需要面に着目することである．メカトロニクス革命による生産現場の自動化、情報通信革命の成果を取り込んだ生産力の拡大と国内経済の成熟化・輸出立国としての成長の限界は、供給過剰経済をもたらした．

こうした状況の下では、個々の事業者の物的生産性向上は、全体としての供給量拡大というよりも、受注価格の低下をもたらす。このような状況を踏まえれば、格差拡大の要因分析としては、供給面よりも需要面にまず焦点を当てるべきではないだろうか。生産現場で物的生産性が低下したのではなく、作っても売れないという販売面の問題で設備の稼働率が低下し、結果として生産性が低下したとみた方が妥当である。

近年、中小企業中下位層の付加価値生産性が相対的に低下しているのは、そうした規模層での需

要面の影響が大きいとみられる。

大阪産業経済リサーチセンターが 2013 年に大阪府内の中小工業に対して行ったアンケート調査から、経営上の課題（複数回答）をみると、需要面、供給面の項目は多岐にわたるが、全体として回答割合が高い上位 5 項目は、「受注単価が低い」「受注量が少ない」「受注が不安定」「営業力が不足」「特定の受注先への依存度が高い」で、全て需要面である。中小企業に共通する課題として意識されるのは、供給面というよりも需要面であることがわかる。

表 2 経営上の課題（複数回答）

		(単位：%、社)				
		1～9人 (A)	10～49人	50人以上 (B)	合計	(A-B)
需要面	受注が不安定	53.5	39.1	22.6	39.2	30.9
	受注量が少ない	51.0	37.8	29.2	39.3	21.8
	受注単価が低い	41.9	42.0	42.3	42.1	-0.3
	(受注単価以外の)取引条件が悪い	3.5	2.7	5.4	3.5	-1.8
	営業力が不足	29.3	35.8	36.3	34.2	-7.0
	特定の受注先への依存度が高い	20.7	29.6	29.2	27.2	-8.5
	資金難	29.8	17.7	4.8	18.0	25.0
供給面	後継者難	17.2	11.2	9.5	12.4	7.6
	自社製品を持っていない	16.2	17.9	8.9	15.5	7.2
	企業ネットワークが弱い	6.6	4.2	3.0	4.6	3.6
	外注の品質・納期等の問題	6.1	11.2	6.0	8.7	0.1
	設備が不足	11.1	15.2	11.3	13.3	-0.2
	技能伝承が困難	12.1	14.7	14.9	14.1	-2.8
	仕入れ・外注価格が高い	12.1	15.9	15.5	14.8	-3.4
	生産性が低い	8.6	14.2	20.2	14.1	-11.7
	技術開発力が不足	9.6	23.9	35.1	22.7	-25.5
	その他	2.0	3.2	3.6	3.0	-1.6
特記のない	8.1	4.2	10.1	6.5	-2.0	
合計	100.0	100.0	100.0	100.0		
回答企業数	198	402	168	768		

資料：大阪産業経済リサーチセンター（2014）

供給面の課題と考えられる「生産性が低い」は 14.1%、「設備が不足」は 13.3%であり、需要面の課題である「受注量が少ない」との回答 39.3%の 3 分の 1 程度の割合である。また、「生産性が低い」については規模が大きくなるほど課題として認識されており、「設備が不足」については規模による差があまりみられない。一方で、「受注量が少ない」は従業員 50 人以上では、29.2%であるのに対して、10～49 人では 37.8%、9 人以下では 51.0%と従業員規模が小さくなるのに従って回答割合が高まっている。こうしたことから、供給面の問題が中小企業内格差を拡大したというよりも、需要面での

問題、すなわち、受注獲得度合いに応じて格差が拡大したと考えられるのである。

また、受注量を左右する受注先数の増減をみても、50 人以上層では 10 年前と比べて受注先が増加した企業割合が減少した企業割合を 16.3 ポイント上回るのに対して、10～49 人層では、逆に受注先が減少した割合が増加した割合を 6.1 ポイント上回る。9 人以下層に至っては、46.8 ポイントも上回っている（大阪産業経済リサーチセンター、2014, p.41）。

4.3 価格か数量か

第三の視点は、価格よりも数量を重視するアプローチである。

中小企業庁（2014）では、一人当たり名目付加価値額上昇率とその変動要因を「価格転嫁力（価格転嫁力指標上昇率）」¹⁰と「労働生産性（実質労働生産性上昇率）」に分けて、大企業と中小企業について時系列分析している。それによると、「90年代後半以降、中小製造業の一人当たり名目付加価値額上昇率は、リーマン・ショックのあった2000年代後半を除き、価格転嫁力指標要因による下押し圧力によって、大企業製造業を下回るようになっている（p. 45）」としている。このように、1990年代後半以降における大企業と中小企業との一人当たり名目付加価値額拡大要因については、数量要因よりも価格要因が影響しているとされるが、そこでは中小企業内格差やその要因分解はなされていない。

受注量の増減と受注単価の変化のいずれが中小企業内格差の拡大に影響が大きかったかについては、表2の「受注量が少ない」との回答割合は小規模ほど高く、企業規模別に差がみられたのに対して、「受注単価が低い」については差がみられないことから、価格の差は大企業と中小企業との格差の要因であったとしても、中小企業内格差の拡大要因としては、数量要因の方が大きかったと推測される。

数量と価格との関係をさらに詳しくみるために、10年前と比べた従業員1人当たり売上額増加率を数量と価格の変化に分けて、企業規模別にみる。

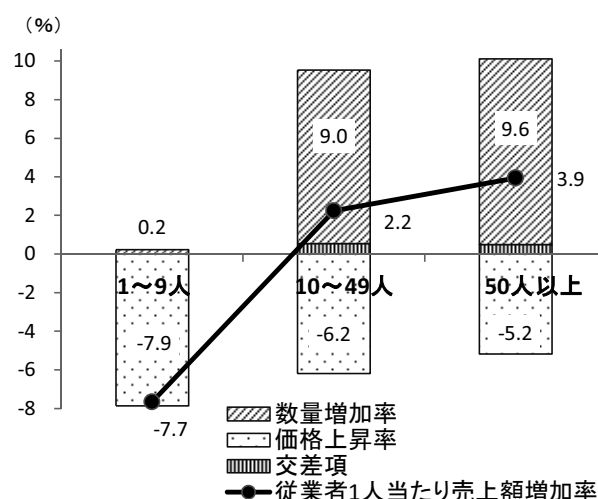
これによると、価格低下率は規模が小さいほど大きいのが、顕著なのは、従業員9人以下の小零細層とそれ以上の層との数量増加率の差である。小零細企業は、受注量がほとんど伸びず、受注価格の下落が売上額減少に直結したことが示されている。

近年、いずれの規模層についても企業数が減少しており、特に小零細企業での減少が甚だしい。企業数が減少したにも関わらず、売上が数量ベースで伸び悩むということは、層としての受注量が減少する中で、少ない受注を獲得するために価格競争が激化し、受注単価が低下し、売上が低迷す

る中で退出が相次いだ結果とみるべきである。

10～49人規模の従業員1人当たりの出荷額は、0.7%増とかなりプラスであるが、50～299人規模とは大きな差があり、10～49人層全体としての製造品出荷額等の減少率も22.2%減と大きな減少率となっているのである。

図4 従業員1人当たり売上額増加率の要因分解（企業従業員規模別、10年前との比較）



資料：町田（2014）より作成。

表3 企業従業員規模別の製造業の概要（2010年）

(社、人、百万円、%)				
	企業数	従業員数	製造品 出荷額等	従業員1人 当たりの 出荷額
計	201,781	7,663,847	289,107,683	37.72
4～9人	93,957	564,345	5,591,141	9.91
10～49人	83,872	1,720,724	28,543,418	16.59
50～299人	20,838	2,247,893	62,824,498	27.95
300人以上	3,114	3,130,885	192,148,625	61.37
計	-35.4	-16.6	-3.8	15.3
4～9人	-46.9	-46.1	-47.5	-2.6
10～49人	-21.8	-22.7	-22.2	0.7
50～299人	-16.4	-14.2	-6.1	9.4
300人以上	-1.3	-4.9	3.2	8.5

資料：経済産業省『工業統計表（企業統計編）』

（注）下段は、2000年と比べた増減率。

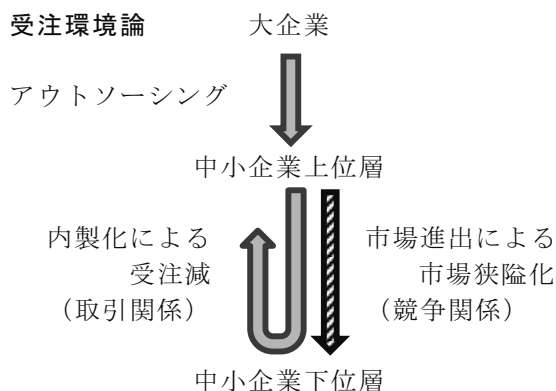
5. 中小企業内格差の拡大要因と背景

以上、これまでみてきたように、近年の中小企業内格差拡大要因を説明するには、企業の外部環境を需要、数量から分析することが有効と考えられる。すなわち、格差拡大を中小企業中下位層の受注量の減少要因として捉えるのである。

5.1 中小工業上位層による内製化

グローバル化の間接的な影響としては、大企業の海外移転に伴う国内生産の減少による影響を受けたのは中小企業全体であるが、それに対して、組立型の機械工業では中小企業上位層が、金属プレスや切削など川上にあたる工程を内製化し、中小企業中下位層の受注が減少するといった事例にみられる（町田，2014b，pp.154-155）。これは、ものづくりの川下に近い完成部品等を製造する中小企業上位層と、それよりも川上に位置する中小企業中下位層との関係である。

図 5 外部環境的アプローチ



資料：筆者作成。

5.2 仕入先業界との競合

一方、製造業には、川下工程に進むほど規模が大きくなる業種だけでなく、川上工程に進むほど規模が大きくなる素材型業種もある。

中小企業上位層による、川下の中小企業中下位層の市場への進出は、市場規模が頭打ちとなった 1990 年代以降、市場規模の拡大が頭打ち、若しくは減少傾向となるなかで、川下の付加価値を取り込むために進展したものと考えられる。

最終製品に対する需要が頭打ちになる中で、中間財メーカーの中小企業上位層が川下の付加価値を取り込むことによって、中小企業中下位層にとっての需要が縮小し、受注量の減少に伴い生産性格差が拡大していったとみられる。

6. おわりに

本稿では、中小企業政策の流れを略述し、戦後、旧中小企業基本法の下での近代化への支援や、

1999 年の改正中手企業基本法の下での経営革新支援等による「やる気と能力のある中小企業」の支援の下で、中規模層が発展してきたが、開業率の低下や小零細企業の廃業が増加する下で、小零細企業への配慮が強まりつつあることを示した。

次いで、企業規模間格差が発生・存在する要因についての代表的な見解を吟味し、それを第一に、企業内部の投入産出構造を捉えるアプローチか企業間関係を捉えるアプローチか、第二に、供給面を重視するか、需要面を重視するか、第三に、数量面・価格面のいずれを中心に置いて分析するかという 3 つの軸から整理し、規模間格差に関する理論を位置づけた。

近年における中小企業内格差拡大要因を説明する上では、これまでの生産要素や業態、最低資本量というアプローチではなく、受注環境を重視した分析が有効であることを示した。

これらを需給・数量価格面から位置づけると以下ようになる。

表 5 企業規模間格差に関する理論の分類

	数量	価格
供給	生産要素論	利潤率階層化論
需要	受注環境論	搾取のヒエラーキー論

資料：筆者作成。

受注環境論の視点でみると、中小企業内格差の拡大は、中小企業上位層の内製化や市場の進出により中小企業中下位層、とりわけ下位層の受注量が減少したことが主な要因である。

今後、中小企業中下位層の受注環境が悪化した状況を具体的に明らかにしていくことが課題である。

〔注〕

1) 中小企業問題の発生については、松方財政による不況を契機として進行した地方産業の衰退に対して、「在来産業問題」として農商務省の『興業意見（1884 年）』、前田正名の『所見（1982 年）』により提起されたことがあげられている（有田，1997，p.8）。

2) 中小企業「近代化」政策については、「中小企

業の『上層育成・下層淘汰』、いいかえれば独占・大企業の要請にこたえて、一部上層の中小企業を計画的に育成するとともに、大多数の中小零細企業には“自助努力”のみを強いるやり方」という批判的考察がみられる（渡辺，1984，p.16）。有田（2001）でも、「組立産業の国際競争力強化のためには部品を供給する中小企業の「近代化」が不可欠であったから、政策対象が個別の中小企業となったのであるが、実際上でも政策の線に乗って近代化計画を作成して実行できるのは各業界でも大手といわれる上層の中手企業であり、その結果、政策の推進が中小企業の内部格差を拡大することになった」としている（p.11）。

3) 安田（2008）は、各年度の中小企業施策の組み合わせを ward 法によってクラスター分析し、基本法改正後の中小企業政策には、①創業支援施策、経営②革新支援施策、③相談事業、④中小企業支援施策という軸があり、①～③の施策は「やる気と能力のある中小企業」を対象としたものである一方、④の施策はすべての中小企業を対象とした中小企業のセーフティネット対策であるとしている。

4) 2000年から2010年にかけて50～299人の企業は16.4%減であったのに対して、30～49人で21.3%減、20～29人が25.7%減、4～19人に至っては40.1%減であった（町田，2013，p.4）。

5) ただし、生産物市場の不完全性から中小企業の生産物価格が低くなるという点も副次的には考慮された。

6) ただし、それによって、中小企業の技術的発展が阻止され、社会的分業関係が深化しないことが生産力上の問題と捉えられたことから、供給面・数量についての影響も指摘されている。

7) みずほ総研（2008）は、大企業と中堅・中小企業の売上高営業利益率格差が1990年代以降拡大した要因について、中堅・中小企業の価格交渉力の弱さがあるとみている。アンケート調査結果の分析から、価格交渉力が高いほど、売上高利益率が高いという結果を見出し、製造・情報・価格に関する標準化の取り組みが価格交渉力を高めるのに有効であるとしている。本稿の整理では、このようなアプローチは、取引関係・需要面・価格

に注目したものと考えられる。

資本という生産要素によって物的生産性格差が生じるという点では、価格だけでなく、数量も見ている。

8) 高橋毅夫は、農林業の前近代的な自営業主・家族従業者の低賃金圧力が解消してきたことなどにより旧二重構造は解消したが、第1次石油危機以降、大企業、中小企業間の賃金格差も拡大し、各種指標においても企業規模間格差が拡大しつつあり、二重構造再燃を示す内容となっているとして新二重構造論を提起した。

9) 価格転嫁力指標は、企業が仕入価格の上昇分を程度販売価格に転嫁できているかを表す（中小企業庁，2014，p. 37）。

10) ただし、80年代から90年代前半までは実質労働生産性の上昇率が中小企業の方が大企業よりも高く、規模間格差を縮小させる要因となっていたが、90年代後半以降、そうした「規模別格差の上押し」がほとんど消滅しているとして数量面の要因にも言及している（中小企業庁，2014，p.45）。

<参考文献>

- 有田辰男（1997），『中小企業論－歴史・理論・政策』新評論。
- 有田辰男（2001），「中小企業政策と創業支援政策－『中小企業基本法』の改正に関連して－」『東京経大会誌（経済学）』No.221。
- 伊東岱吉（1958），「中小工業問題の本質」藤田敬三・伊東岱吉編『中小工業の本質－中小企業叢書－V』有斐閣（初版：昭和29年，再版：昭和33年）。
- 牛尾眞造（1951），『中小企業論（経営学大系10）』三笠書房。
- 大阪産業経済リサーチセンター（2014），『中小工業における規模間業績格差の要因について－大阪府内製造業の受注及び経営状況に関する調査－』平成26年3月。
- 北原勇（1960），「資本蓄積運動における中小企業」小林義雄他編『講座 中小企業 第2巻 独占資本と中小企業』有斐閣。
- 清成忠男・中村秀一郎・平尾光司（1971），『ベンチャー・ビジネス－頭脳を売る小さな大企業』

- 日本経済新聞社.
経済企画庁編 (1957), 『経済白書一速すぎた拡大とその反省一』昭和 32 年度, 至誠堂.
商工総合研究所 (2013), 『中小企業の収益力と生産性の動向』平成 25 年 3 月.
高田亮爾 (1989), 『現代中小企業の構造分析 — 雇用変動と新たな二重構造一』新評論.
高田亮爾 (2003), 『現代中小企業の経済分析 — 理論と構造一』ミネルヴァ書房.
巽信晴 (1960), 『独占段階における中小企業の研究』三一書房.
中小企業庁 (2005), 『中小企業白書 2005 年版』.
中小企業庁 (2012), 「中小企業基本法における中小・小規模企業の位置づけの精緻化・強化について」平成 24 年 11 月 8 日.
中小企業庁取引課 (2013), 「下請中小企業の現状と今後の政策展開について」平成 25 年 8 月.
中小企業庁 (2014), 『中小企業白書 2014 年版』.
中村秀一郎 (1961), 『日本の中小企業問題』〔現代日本資本主義分析双書〕合同出版社.
中村秀一郎 (1964), 『中堅企業論』東洋経済新報社.
延近充 (2001), 「独占利潤の本質と利潤率の構造的階層化」北原勇・鶴田満彦・本間要一郎編『資本論体系 第 10 卷 現代資本主義』有斐閣.
深尾京司・牧野達治・池内健太・権赫旭・金榮慇 (2014), 「生産性と賃金の企業規模間格差」労働政策研究・研修機構『日本労働研究雑誌』No.649/August 2014.
- 町田光弘 (2013), 「規模間生産性格差と中小工業の存立基盤について」大阪産業経済リサーチセンター『産開研論集』第 25 号.
町田光弘 (2014a), 「中小工業における規模別付加価値生産性格差の拡大要因について」大阪経済大学中小企業・経営研究所『中小企業季報』2014 No.1 (通巻第 169 号).
町田光弘 (2014b), 「中小工業における規模間格差について」日本中小企業学会編『アジア大の分業構造と中小企業 日本中小企業学会論集 33』同友館.
みずほ総研 (2008), 『中堅・中小企業の価格交渉力と標準化・モジュール化 ~収益力改善に向けて中堅・中小企業は何をすべきか~』みずほ総研論集, 2008 年 III 号.
三井逸友 (1984), 「階層的下請構造と外注管理政策の特質」渡辺睦・前川恭一編『現代資本主義叢書 27 現代中小企業研究 上巻』大月書店.
安田武彦 (2008), 「中小企業基本法の改正と施策体系の変化についての一試論」大阪経済大学中小企業・経営研究所『中小企業季報』2008 No.3 (通巻第 147 号).
渡辺睦 (1984), 「中小企業研究の到達点と新課題」渡辺睦・前川恭一編『現代資本主義叢書 27 現代中小企業研究 上巻』大月書店.