

# 規模間生産性格差と中小工業の存立基盤について

町田 光弘

## 要約

1990年代以降、中小工業の中でも50人以上の上位層と49人以下の中下位層で付加価値生産性格差が拡大している。これは、1980年代まで縮小してきた資本装備率の規模間格差が、1990年代以降再び拡大してきたことが一因である。その背景には、グローバル化と情報通信革命が進展し、わが国の生産システムが、東アジアを取り込んだ新たな生産システムへと再構築されてきたことがある。新たな生産システムから取り残された中小工業中下位層は、縮小する国内市場での勝ち残りを目指すか、ニッチな市場の中で自ら需要を開拓していくことが必要である。

## 目次

1. はじめに
2. 1980年代までの付加価値生産性格差
3. 失われた20年における中小工業の存立基盤
4. おわりに

### 1. はじめに

#### 1.1 中小企業問題と付加価値生産性格差

わが国には、2009年に448,535社の製造業企業が存在し<sup>1)</sup>、そこで9,487,059人が働いている。そのうち、中小企業は<sup>2)</sup>、企業数で99.5%、従業者数で60.5%を占める(中小企業庁編、2012、p.302、p.308)。

中小企業は、企業数、そして雇用の面でも、わが国工業において圧倒的な存在感を示しているが、大企業に比べて不利な立場にあり、様々な問題をもつことが指摘されてきた。黒瀬(2012)は、「中小企業問題には資本蓄積に対する制約の仕方により、収奪問題、経営資源問題、市場問題の3つがある」(p.112)としている。

まず、収奪問題とは「中小企業の生産した価値が取引上の優越的地位により寡占大企業に吸収されることである」(p.112)。これは、中小企業が寡占大企業と取引する中で、販売寡占により原材料等の購入価格が高くなる一方で、購入寡占により販売価格が低くなるというものである。

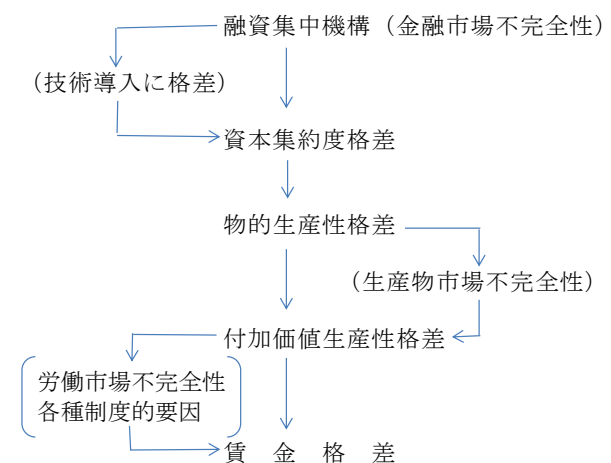
次に、経営資源問題は「中小企業が大企業に資金、労働力といった経営資源を優先吸収されるため、経営活動を制約され、価値生産が抑制されることである」(p.116)。中小企業は、資金調達が難しく、銀行から借りることができる場合でも、高い金利での借入れとなるなどの不

利がある。また、仕事量に見合った労働力を確保できず、確保できたとしても中核労働者が不足するという質的な問題もある。

第三の市場問題は、「寡占大企業の行動により中小企業の市場が圧迫され、商品価値の実現が困難化する」ことである(同p.123)。これは、寡占大企業が中小企業分野に進出するという直接的な圧迫や、新産業を生み出すことによって旧来の素材を使った中小企業製品の需要が縮小するといった間接的な圧迫である。

こうした中小企業問題は高度経済成長期に「二重構造」問題として議論されたが、新庄(1974)は、いわゆる「二重構造」の特徴的現象とみられる規模間の賃金格差要因について、付加価値生産性格差を核とし、図1のように図式化している。

図1 賃金・付加価値生産性・資本集約度格差



(出所) 新庄(1974) p.67

金融市場不完全性により資本という経営資源が不足する中小企業は、従業者 1 人当たりの資本装備額が少なく、技術導入も進んでいないため物的生産性が低くなる。さらに、販売寡占といった生産物市場不完全性により、収奪問題が発生し低価格での販売を余儀なくされ、売上額が小さくなるため、従業者 1 人当たりの付加価値額も少ない。このような付加価値生産性格差によって、従業員に支払える賃金も小さくなり、賃金格差が生じる。それによって、中小企業が労働者から敬遠されることにより、労働力の獲得が困難になるという経営資源問題が生じる。このように、中小企業問題は、付加価値生産性を中心として相互に関連している。

1,000 人以上の企業における従業者 1 人当たりの粗付加価値額を 100 とした付加価値生産性指数について、高度経済成長期前半の 1963 年の状況を企業規模別にみると<sup>3)</sup>、規模が小さくなるほど低下しており、4~19 人規模の企業では 33.5 と 3 分の 1 の水準であった (表 1)。

また、1,000 人以上の企業における従業者 1 人当たりの有形資産固定額を 100 とした企業規模別の資本装備率指数は、規模が小さくなるほど低下している (表 2)。その格差は付加価値生産性指数の格差よりも顕著で、4~19 人では 8.4、20~29 人でも 19.8 にすぎなかった。

## 1.2 中小企業を捉える視点

中小企業は、低賃金労働に依拠し、技術水準も低い存在として認識されていた。高度成長過程以降には、中小企業は急速に高度化する大企業の発展にとって、遅れた中小企業が制約となると捉えられた。こうした見方は、中小企業と大企業との企業間取引分業関係における、その階層性、問題性を指摘する「問題性重視論」であり、その後も中小企業を認識する上で有力な見解であり続けた。

このような見方に対して、1980 年代には中小企業の役割を積極的に捉え、その意義を強調する見方が優勢となった。中小企業問題の中核であった下請関係についても、1980 年代には、高い競争力を誇った日本機械工業を支えるシステムとして捉えられ、日本型下請生産システム、サプライヤー・システムといった用語が用いられた。ここでは、大企業と下請企業との長期継続的取引関係の中で生まれる「企業専用資産」「専用技能」が重視され、下請取引についても高い能率が評価された<sup>4)</sup>。それとともに、1 次サプライヤーだけでなく、零細企業も含めた 2 次サプライヤー以下も裾野産業、基盤産業として評価され、「積極評価型中小企業観」が有力となった。

表 1 付加価値生産性指数の推移

企業規模	1963年	1970年	1980年	1990年	2000年	2010年
4~19人	33.5	38.2	44.2	30.3	25.6	24.3
20~29人	42.2	49.6	45.7	36.0	31.8	30.4
30~49人	45.9	49.8	46.0	36.8	34.7	34.8
50~299人	53.7	56.6	51.8	43.7	44.0	45.5
300~999人	72.0	72.0	72.1	63.4	64.4	65.0
1,000人以上	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

(注) 従業者 1 人当たりの粗付加価値額について、従業者 1,000 人以上を 100 とする指数。付加価値は粗付加価値ベースで、1980 年と 1990 年の企業規模 4~19 人の粗付加価値額は、事業所規模 4 人以上の値から企業規模 20 人以上の値を差し引いて求めた。

(出所) 経済産業省「工業統計表 (企業編, 企業統計編)」。

表 2 資本装備率指数の推移

企業規模	1963年	1970年	1980年	1990年	2000年	2010年
4~19人	8.4	12.0	—	—	12.2	—
20~29人	19.8	29.6	28.9	33.5	32.1	—
30~49人	22.0	29.8	32.2	36.6	37.2	33.6
50~299人	31.1	37.2	37.3	41.6	44.5	43.7
300~999人	57.6	59.0	61.3	62.8	67.0	64.3
1,000人以上	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

(注) 従業者 1 人当たりの有形固定資産額について、従業者 1,000 人以上を 100 とする指数。

(出所) 経済産業省「工業統計表 (企業編, 企業統計編)」。

このような見方に対して、黒瀬（2012）は、事実上中小企業問題の存在を無視するもので、1990年代以降の中小企業問題の激化と中小企業衰退を前に、その限界が明らかとなったとして（p. i）、「複眼的中小企業論」を提唱している。これは、「中小企業は発展性と問題性の統一物」という観点から、問題性を打ち破って発展性の十全な発揮に成功する企業（企業家的中小企業）、発展性と問題性を共に抱える企業（半企業家的中小企業）、問題性に押しつぶされ、発展性を消失させる企業（停滞中小企業）に分かれるとする見方である（p.139）。企業家的中小企業へと移行するには、需要情報発見活動の困難、大企業の参入、人材獲得の困難を克服し、経営者が「戦略型経営者」に成長することが必要と説いている。

中小企業を画一的に捉えるのではなく、発展性のある中小企業と問題性のある中小企業とが混在するものと捉えることは、実態をよりの確に捉えた見方と言える。ただし、このような見方は、中小企業という群を一定の条件の下に置かれたひとまとまりの存在と捉えた上で、中小企業を個々の経営のあり方の違いによって分類するものである。

しかし、経済環境が劇的に変化していく中で、個々の中小企業が置かれた環境、直面する課題は様々である。こうした実態を捉えるには、多種多様な中小企業を個々の経営に分解する前に、今一度、群として捉えなおす必要があるのではないか、その際の有力な視点が中小企業の中での規模間格差である。

高田（2003）は、中小企業の収益状況について、「資本金 5,000 万円～1 億円未満の中小企業上位層では相対的に堅調」に推移しているのに対して、「資本金 200 万円未満層、200～500 万円未満層では業績がよくない傾向」（p.168）にあるとした上で、「中小企業上位層における下請取引依存度の大幅な低下と、下位層においては小幅にとどまる状況の相違」と「中小企業上位層における事業所数の横ばい傾向と下位層における事業所数の大幅な減少傾向等を整合的に理解することができる」（p.170）と述べている。

中小企業と大企業との格差は大きな問題であるが、中小企業内部での格差も無視できない問題となっているのである。かつて、中小企業を大企業と分かちのは資本市場へのアクセスの容易さとして認識され、そこを起点として中小企業問題への対処が考えられてきた。今日においては、資本市場へのアクセスもさることながら、人材

へのアクセスが重要性を増しており、量的な把握としては、従業者規模に基づく階層性が重要性を増している。

### 1.3 分析の目的と特徴

本稿では、中小企業問題のキー概念となった付加価値生産性に着目して、高度経済成長期以降のわが国製造業の生産活動を企業従業者規模別に検討する。その上で、経済環境変化、及びそれによる生産システムの変貌の下で中小企業内部の格差が時代によってどのように推移し、それが、いかなる要因によって生み出されてきたかについて検討する。

分析に際しては、事業所規模か企業規模か、付加価値額か粗付加価値額かという2つの問題がある。

規模については、代表的な統計である経済産業省「工業統計表（産業編）」から事業所規模別にみていくことが多い。付加価値生産性が、プラントの大きさなどの技術的な要因に基づく規模の経済性に規定されるとの前提での分析であれば、事業所規模による格差を問題にすることが望ましいであろう。しかし、中小企業と大企業との格差について検討するうえでは、企業規模に基づいた分析が望ましい<sup>5)</sup>。何故なら、企業規模が小さいことが経営資源の確保を困難にすることなど中小企業問題を引き起こし、それによって付加価値生産性格差が生じているからである。

次に、付加価値額については、経済産業省「工業統計表」では、付加価値額を中心に提示するものの、規模の小さい事業所、企業については粗付加価値額が示されている。規模別の生産性を比較する上で、両者の混同は望ましくない。その際に、資本と労働の投入によって付加価値が生まれる、すなわち、付加価値には労働コストだけでなく資本コスト（減価償却費）も含むという意味で、粗付加価値額を用いるほうがよいと考えられる。

これら2つの相違点について、2010年における付加価値額の構成比をみると、「工業統計表（産業編）」より、299人以下の事業所が生み出す付加価値額は約48兆円で、全体の53.3%を占める（表3）。一方、「工業統計表（企業統計表）」より、企業規模別に粗付加価値額の構成比をみるならば、299人以下の企業が生み出す粗付加価値額は38.2%にすぎず、300人以上の企業によって6割以上の付加価値が生み出されていることがわかる。特に差が大きいのは、1,000人以上の規模である。事業所規模で見ると21.3%にすぎないが、企業規模では43.0%を占めて

いる。1,000 人以上の大規模事業所は 496 事業所しかなく、1,000 人以上の企業は 622 社あり、それらの企業が保有する事業所数は 3,238 事業所となっている。この差である 2,742 事業所は、1,000 人以上の企業が保有する 999 人以下の事業所であり、これらの事業所が生み出す付加価値が大きいので、1,000 人以上の企業の存在感が大きくなっている。このように、事業所規模と企業規模では各階層のウェイトも異なる。

以下、高度経済成長期以降の付加価値生産性の格差とその要因について時代を追って見ていく。特に、1990 年代以降における中小企業内の規模間格差に焦点を当て、産業空洞化期における中小企業の存立基盤について考察を加える。

## 2. 1980 年代までの付加価値生産性格差

### 2.1 高度経済成長期における格差縮小

中小企業は、付加価値生産性が低かったにもかかわらず、高度経済成長期に急増した。1963 年には約 33 万社であったが、7 年間で 18% 増の約 38 万社となった(表 4)。特に、4～19 人の小規模企業数は、1963 年に約 25 万社であったが、7 年間で 24% 増となり、1970 年には約 31 万社に増加した。

規模が小さいほど生産性が低いにもかかわらず、何故規模の小さな企業が増加したのであろうか。戦後復興期には過剰人口が問題とされていたが、高度経済成長期には労働力は若年新卒者を中心として希少になりつつあったが、それ以上に設備、資本が希少であったことが背景にある<sup>9)</sup>。

表 3 製造業の事業所・企業規模別の事業所数、従業者数、付加価値額 (2010 年)

(単位:人、百万円)

	事業所規模別						企業規模別							
	事業所数		従業者数		付加価値額(注)		企業数		事業所数		従業者数		粗付加価値額	
4～9人	99,883	44.5	602,847	7.9	3,211,728	3.5	93,957	46.6	94,036	41.9	564,345	7.4	2,782,847	2.8
10～19人	54,439	24.3	741,774	9.7	5,011,320	5.5	48,020	23.8	49,177	21.9	652,276	8.5	4,042,318	4.0
20～29人	26,453	11.8	647,332	8.4	5,005,148	5.5	22,526	11.2	24,159	10.8	550,522	7.2	3,862,192	3.8
30～49人	15,507	6.9	603,846	7.9	4,976,716	5.5	13,326	6.6	16,259	7.2	517,926	6.8	4,159,347	4.1
50～99人	14,714	6.6	1,024,654	13.4	9,823,181	10.8	12,285	6.1	16,532	7.4	854,206	11.1	7,836,330	7.8
100～199人	7,694	3.4	1,060,354	13.8	12,654,747	14.0	6,507	3.2	10,503	4.7	898,282	11.7	9,772,786	9.7
200～299人	2,399	1.1	579,397	7.6	7,652,834	8.4	2,046	1.0	4,092	1.8	495,405	6.5	6,036,359	6.0
中小企業小計	221,089	98.5	5,260,204	68.6	48,335,674	53.3	198,667	98.5	214,758	95.7	4,532,962	59.1	38,492,179	38.2
300～399人	1,774	0.8	672,823	8.8	10,969,234	12.1	1,502	0.7	3,510	1.6	575,239	7.5	8,094,493	8.0
500～999人	1,044	0.5	705,187	9.2	12,019,830	13.3	990	0.5	2,897	1.3	682,777	8.9	10,786,836	10.7
1,000～4,999人	496	0.2	1,025,633	13.4	19,342,472	21.3	550	0.3	2,552	1.4	1,046,486	24.4	22,729,448	43.0
72							686		826,383		20,542,469			
大企業小計	3,314	1.5	2,403,643	31.4	42,331,536	46.7	3,114	1.5	9,645	4.3	3,130,885	40.9	62,153,246	61.8
合計	224,403	100.0	7,663,847	100.0	90,667,210	100.0	201,781	100.0	224,403	100.0	7,663,847	100.0	100,645,426	100.0

(注) 従業者 29 人以下の付加価値額は粗付加価値額。付加価値額、粗付加価値額の右列は構成比。

(出所) 経済産業省「工業統計表(産業編, 企業統計編)」

表 4 製造業の企業数の推移

企業規模	1963年	1970年	1980年	1990年	2000年	2010年	
						増加率(%)	増加率(%)
4～19人	251,514	311,300	—	—	236,995	—	-40.1
20～29人	29,604	24,223	34,712	41,235	30,320	-26.5	-25.7
30～49人	21,669	21,463	18,454	19,189	16,933	-11.8	-21.3
50～299人	22,880	26,825	25,192	28,269	24,939	-11.8	-16.4
中小企業小計	325,667	383,811	—	—	309,187	—	-35.7
300～999人	2,263	2,875	2,487	2,710	2,516	-7.2	-1.0
1,000人以上	722	866	691	716	638	-10.9	-2.5
大企業小計	2,985	3,741	3,178	3,426	3,154	-7.9	-1.3
合計	239,134	387,552	—	—	312,341	—	-35.4

(出所) 経済産業省「工業統計表(企業編, 企業統計編)」。

大企業は、国内で設備投資を推し進めたが、供給力拡大のスピードが高度経済成長期における需要の急拡大に追いつかず、また、使用可能資本は限られていた。このため、1次下請企業の積極的な活用により生産量を拡大することになった。こうした状況は、1次下請企業においても同様であり、2次下請企業を活用するといった下請企業活用の連鎖により重層的な下請生産ピラミッドが構築された。下請企業に対する発注の増大は、その末端に位置することになる小規模企業の存立基盤を拡大させ、新規開業を促した。渡辺（1997）は、零細企業へ発注することによって零細経営の業主の長時間労働と強い勤労意欲、及び配偶者を助手として自由に使用できることから、「発注側の中小企業は、熟練工を雇用した場合の数倍の労働を同じ数の熟練工（零細経営業主）からひきだす」（p.358）ことができたとしており、零細企業急増の背景が示されている。資本装備率の低さが示すように、小規模企業では希少な資本をあまり使用することなく、高い勤労意欲に基づき、生産の拡大に貢献できたのである<sup>7)</sup>。

1970年頃から、零細企業は、わが国製造業の量的発展のみならず、基盤産業として質的な貢献の面でも積極的に評価され始めるが、それまでは中小企業の小ささと数の多さは「過小過多」と呼ばれ、問題視されていた。中小企業は、技術水準が低く、生産性が低い企業として認識され、急速な需要の拡大に対応する大企業の発展にとっての制約と捉えられていた。

1963年に制定された中小企業基本法では、生産性等の面で遅れた中小企業を近代化させ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、親企業となる大企業も、自らの供給力、そして競争力の向上に資するように、下請企業が生産性を高めることを望んだ。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<sup>8)</sup>。

こうしたことから、1960年代には、中小企業との資本装備率の格差は縮小し（前掲表2）、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することになった（前掲表1）。

大企業が急成長する過程では、中小企業を含めた生産システムの発展が必要である。「短期的には中小企業の収奪によって大企業は資本蓄積を進めうるが、長期的には中小企業の停滞は大企業にとってプラスにならない」（清成，2009，p.72）からである。このため、大企業とともに

に成長できる中小企業も少なくなかった。前述したように中小企業数は、1963年から1970年において50～299人の企業で3,945社、300人以上で756社増加している（前掲表4）。そのほとんどは、より小さな規模の企業が成長によって上位の規模層へと移行したと考えられ、中小企業の成長を示すものである。

## 2.2 安定成長からバブル経済へ

1970年代には、2度の石油危機が生じる中で企業は減量経営を進め、従業者数は全体として減少に転じた。こうした中で、規模別にみても30人以上の各規模層の企業数は減少した（前掲表4）。しかし、20～29人規模が大きく増加したことにより20人以上の規模でみると1970年の76,252社から1980年には81,536社へと増加した。

1980年代には、20～29人規模に限らず、30人以上の各規模層においていずれも企業数が増加した。80年代においては、家電製品や自動車といった大量生産型製品への需要は国内において徐々に成熟化に向かったものの、当時の日本にとっては欧米市場が大きく開けていた。2度の石油危機、プラザ合意後の円高という経済環境の大きな変化の中でも、生産システムを効率化することによって国際競争力を強化し、貿易摩擦を引き起こしつつも、右肩上がりの成長を続けることができた。

生産システムの効率化は、高度経済成長期においても進行していた長期継続的な取引関係の中での「企業専用資産」や「専用技能」を蓄積していくことによって可能となった。しかしながら、70年代、80年代における中小企業の付加価値生産性格差は、70年代における4～19人規模を除き縮小するどころか拡大した（前掲表1）。

この付加価値生産性は、以下のように分解して分析することが一般的である<sup>9)</sup>。

$$V/N = (K/N) \times (V/K)$$

（V：粗付加価値額 N：従業者数 K：有形固定資産額）

これは、付加価値生産性（V/N）を資本装備率（K/N）と資本生産性（V/K）の積として捉えるものである。資本生産性は、中小企業の方が大企業よりも高かったが<sup>10)</sup>（表5）、この期間、資本生産性格差が急速に解消した。例えば、30～49人規模の資本生産性は1970年において1,000人以上規模の1.67倍であったが、1990年に

は 1.08 倍とほぼ同じになった。高田 (2003) は、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、資本の量にはあらわれない経営資源の格差が拡大している」(p.131) ことによるとみている。資本生産性逆格差解消の速度は、資本装備率格差の縮小傾向を上回ったため、付加価値生産性格差は再び拡大した。

### 3. 失われた 20 年における中小企業の存立基盤

#### 3.1 失われた 20 年における中小企業内の二極化

バブル経済崩壊からの 20 年間は、「失われた 20 年」と呼ばれている。しかし、金・深尾・牧野 (2010) によれば、上場企業を中心とする大企業においては、1990 年代後半以降の TFP 上昇は 1980 年代以上に堅調であった。日本経済の低迷が続いた要因は中小企業にあり、中小企業の TFP は 1995 年以降も上昇しなかった (p. 34)。同稿は、中小企業の TFP が伸びなかった要因としては、研究開発とグローバル化への対応の差が生じたことによると考えている。もう一つ指摘されるのは、主に製造業において大企業とサプライヤーである中小企業との間の取引関係が希薄になった点である。取引関係の希薄化によって、大企業から中小企業への技術のスピルオーバーが減速したとみている (p.39)。これらのことが、TFP 上昇の規模間格差を広げた可能性があるとしている。

しかし、前掲表 1 から付加価値生産性格差の推移をみると、49 人以下の各層は 1,000 人以上規模層との格差が拡大しているものの、50~299 人及び 300~999 人規模層では 1,000 人以上規模層との格差は若干であるが縮小し

ている。1990 年以降には大企業と中小企業との間というより、50 人を境として階層分化が生じているのである。

付加価値生産性の格差について、河井 (2004) は「企業内の研究開発、人的資本の蓄積、IT 技術の導入、企業団体への参画、さらには海外進出による企業のグローバル化は中小企業の生産性を向上させる要因」(p.19) であるとしているが、中小企業上位層がこうした対応ができたのに対して、中下位層では困難であったことが影響している可能性が考えられる。

付加価値生産性に影響を与える資本装備率について 1990 年と 2010 年を比べると、1,000 人以上規模層を 100 とする指数は、30~49 人層で低下したのに対して、50~299 人層、300~999 人層では上昇しており、二極化が進んでいる。中小企業上位層は、自ら海外進出するかどうかは別にして、労働集約的工工程については海外との分業を図り、国内では資本装備率を高めたと考えられる。

一方、企業数については、1990 年代以降、中小企業の減少が著しい (前掲表 4)。特に、2000~2010 年においては、大企業が 1.3% 減とほぼ横ばいであったのに対して、中小企業では 35.7% 減と激減している。中小企業の中でも、規模が小さいほど減少率が大きく、50~299 人が 16.4% 減であるのに対して、4~19 人では 40.1% 減に達する。

資本は、高度経済成長期のように希少な資源ではなくなった。近年、規模の大きな企業においては貯蓄超過となるほどであり、資本節約のために下請企業を利用するインセンティブは小さくなった。さらに、グローバル化と情報通信革命の進展によって供給力が拡大し、供給過剰時代に突入したということもあり、高度経済成長期に存在したような中小企業の存立基盤は縮小している。

表 5 資本生産性の推移

企業規模	1963年	1970年	1980年	1990年	2000年	2010年
4~19人	398.2	318.3	—	—	210.1	—
20~29人	212.7	167.4	158.0	107.6	99.2	—
30~49人	208.6	166.9	142.8	100.6	93.2	103.5
50~299人	172.8	152.2	138.7	104.9	98.7	104.2
300~999人	125.0	122.0	117.5	100.8	96.1	101.1
1,000人以上	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

(注) 有形固定資産額 1 単位当りの従業者 1,000 人以上を 100 とする指数。

(出所) 経済産業省「工業統計表 (企業編, 企業統計編)」。

## 規模間生産性格差と中小工業の存立基盤について

生産性格差に加えて企業、そして従業者数の減少率が49人以下の層で大きかったことから、50人を境にして49人以下の各層の粗付加価値額の構成比は低下し、50人以上の各層では構成比を上昇させている(表6)。粗付加価値額構成比は、中小企業の中下位層(49人以下層)でみると1990年に23.8%であったのが、2010年には14.8%へと大きく低下した。一方、中小企業でも上位層(50~299人層)では、同21.3%から23.5%へと上昇した。

このような中小企業内部での二極化の背景には、中小企業上位層が、生産能力、加工技術を高め、大企業の外製化の受け皿となったことが一因としてあげられる。中小企業上位層は、技術力、品質管理能力を高め、自律化を進めたことにより、受注先からまとめて任されるようになった。さらに、こうした中小企業上位層では自らは内製化率を高める一方で、外注については環境や安全に対する受注先の要求の高まりに対応できる外注先に発注を集中させた(町田, 2009, pp.17 - 20)。このため、中小企業中下位層では、それに対応できるところへの集約化が進む一方で、それに対応できないところは規模縮小や廃業が進んだとみられる。

バブル経済崩壊後の厳しい経済情勢の下、下請単価の引下げ圧力は激しく、毎年数%の価格下落が続いた<sup>11)</sup>。中国を始めとした東アジアの工業水準が高まるにつれて、中国で調達した場合の価格との比較により値下げを要求されるということも多かった。ただし、90年代前半には低価格に耐えかねて受注を断ると、受注が舞い戻ってくるとい

う話も聞かれた。受注先は中国から調達してみたものの、中国等の技術水準が高くなかったので、品質が要求水準に満たないことが多かったからである。

しかし、1990年代半ばにおける急速な円高により、大企業のみならず、中小企業上位層の企業を含めて海外生産を推し進めた。これに情報通信革命の進展が加わり、こうした地域からの部品調達が容易になると、大企業は、国内下請企業に加工単価の引下げを求めるよりも、海外調達を主とするようになった。日系企業等の海外進出に伴う技術移転が、中国、韓国、台湾、東南アジア諸国の技術水準を高め、それによってさらに海外進出が容易になるという循環が生じた。大企業は、国内完結型の効率的な生産システムを維持することよりも、東アジア大で生産システムを再編することを選んだのである<sup>12)</sup>。東アジアでは、量産品については最終製品製造企業のみならず、1次下請企業の進出により、現地で生産ピラミッドが構築された<sup>13)</sup>。ただし、2次以下の下請企業には小規模な企業が多いことから、海外進出企業は限られている。そのため、日本に立地する従前の2次下請企業から輸入する場合もあるが、現地調達比率を高めるために、現地企業から調達したり、1次下請企業が内製化を進めたりするといった展開となっている<sup>14)</sup>。

表6 粗付加価値額構成比の推移

(単位: %)

企業規模	1963年	1970年	1980年	1990年	2000年	2010年
4~19人	11.6	13.0	15.2	13.3	9.7	6.8
20~29人	5.1	3.9	5.9	6.0	4.8	3.8
30~49人	6.4	5.4	5.0	4.5	4.6	4.1
50~299人	21.3	20.9	20.6	21.3	23.3	23.5
中小企業小計	44.3	43.3	46.7	45.1	42.4	38.2
300~999人	13.8	13.8	13.8	14.1	16.4	18.8
1,000人以上	41.8	42.9	39.6	40.8	41.2	43.0
大企業小計	55.7	56.7	53.3	54.9	57.6	61.8
合計	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

(出所) 経済産業省「工業統計表(企業編, 企業統計編)」。

このように、中小企業の中下位層は、現地に進出したり日系企業へ輸出したりする一部の企業以外は、東アジアにおける生産システムには入り込めていない。一方、国内では従来からの大企業を頂点とするピラミッドが瘦せていることに加えて、輸入品が流入している。こうしたことから、中小企業の中下位層の存立基盤が揺らいでいる（図2）。

大企業は、国内中小企業との協業により価値を生み出すことから、海外の低賃金労働を活用した生産システムを築き上げ、そこから価値を生み出すことに軸足を移すようになった。大企業のリストラクチャリングは、中小企業上位層に影響を及ぼし、中小企業上位層も海外生産を手がけたり、国内受注の減少に対して内製化を進めたりした結果、中小企業下位層にとっての市場規模はさらに縮小している。こうしたリストラクチャリングの下位層へのしわ寄せはその末端に位置する零細企業に及び、零細企業で廃業が進んでいる。

### 3.2 産業空洞化時代の中小工業問題

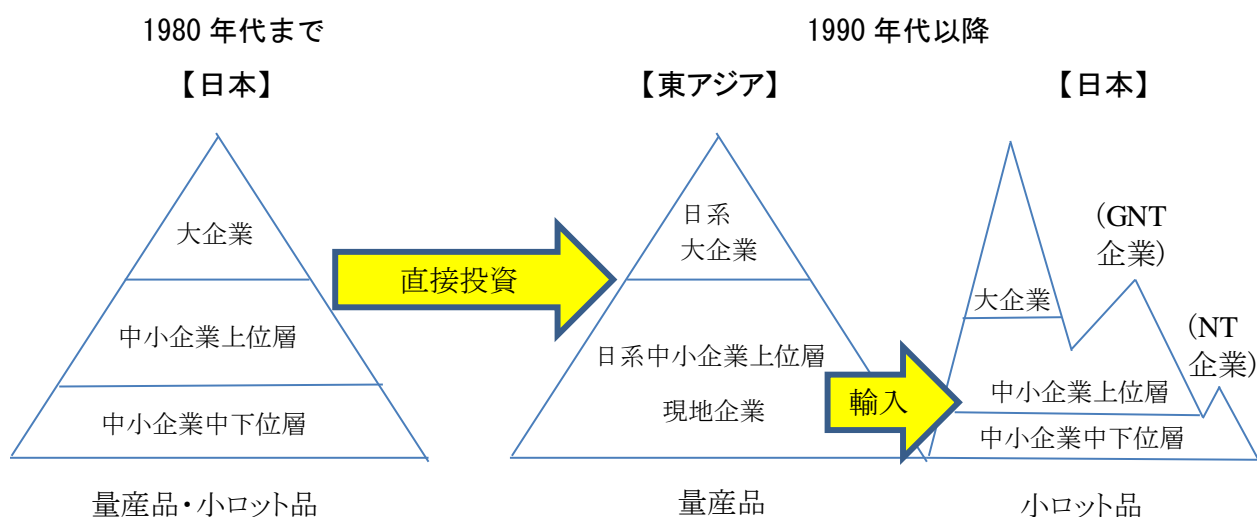
このような状況の下で、中小企業の存立基盤はどのように変化し、今後、どうなっていくのであろうか。人口減少時代において国内需要の縮小は避けられず、

海外需要を取り込まない限り、中小企業の全体的な発展はあり得ない。しかしながら、大企業は、グローバルな生産活動を展開する中で日本を輸出拠点とはみなしておらず、海外生産拠点においても現地調達を進めている。

このような状況の下で、中小企業問題も新たな展開がみられる。

まず、収奪問題としては、従来の購入独占に基づいて安い価格で買い上げるという価値そのものの収奪というよりも、価値の源泉となるノウハウを収奪することが問題とされるようになってきた。その典型例が、金型の製造委託取引において、金型メーカーのノウハウが含まれた金型図面や金型加工データが、金型メーカーの同意のないまま、海外で金型の増面や類似の金型の製造委託に利用されるという問題である（経済産業省製造産業局素材産業室「金型図面や金型加工データの意図せざる流出の防止に関する指針について」平成14年7月12日）。価値そのものの収奪である場合は、取引継続の可能性が高く、下請中小企業にとっては成長が阻害されたとしても、存立基盤は失われない。しかし、価値の源泉が失われ、受注機会が海外等へ流出すると、存立基盤そのものが失われてしまう。

図2 グローバル化の下での生産システムの変化による中小企業の存立基盤



(注) GNTはグローバル・ニッチトップ企業、NTはニッチトップ企業。

(出所) 筆者作成



経営資源問題は、資金難と労働力不足を中心に捉えられてきた。資金難については、大企業による銀行からの資金調達が減少し、緩和に向かった<sup>15)</sup>。労働力不足については、1970年代後半以降、中核労働者の不足という質的問題へと移行したといわれる(黒瀬, 2012, pp.319-322)。1990年代以降にも、中核労働者の不足は継続し、技術者・研究者、技能工、情報技術者、企画・デザイン、販売・営業担当者といった専門人材の不足感が強いとされる(同, p.399)。こうした問題は現在でも持続しており、グローバル化、情報通信革命の進展に対応し、大企業からの下請に依存できない中で自ら需要を開拓するためのイノベーションを進める人材が不足していることが問題である。

市場問題は、大企業による中小企業分野への進出や内製化が問題とされてきたが、1990年代以降は、東アジアでの現地生産や委託生産、そこからの部品調達による中小企業市場の縮小が問題である(黒瀬, 2012, pp.372 - 377)。特に、大企業の新分野進出によるコンビナート型生産に伴う下請業務の減少や、中小企業上位層の内製化の進展、及び外注先の集約化が中小企業中下位層にとっての存立基盤を縮小させることになった。

#### 4. おわりに

大企業の海外生産の拡大と輸入品の増加に伴って中小企業にとっての国内市場は縮小している。このような状況において、中小企業の存立は、縮小した国内市場で勝ち残ることと、自らが生産ピラミッドの頂点として国内外の需要を開拓することにかかっている。

前者に関して、生産システムの急激な縮小の中で、新たな均衡が生れつつある。例えば、アルミニウム鋳物業では、全国的な生産量は縮小している中で、堅調に推移している企業がみられるが、それは「同業者の廃業が増えており、その受注先からの発注を引き受けるという形態で新たな取引が生じているからである」(大阪産業経済リサーチセンター, 2012, p.25)。

後者については、大企業に依存せずに自ら需要を獲得できるようになることである。中小企業上

位層については、世界市場を相手にできる中小企業も育ってきている。経済産業省では、特色ある技術や製品、事業モデルで世界的に高いシェアを持つものづくり中堅・中小企業を『グローバル・ニッチ・トップ企業(GNT企業)』と呼んでいる(経済産業省・厚生労働省・文部科学省編, 2011, p.139)。大企業が海外への移転等により地域での存在感を低下させる中、GNT企業の中には、自身が『ハブ』となって、かつての大企業の果たしていた役割を代替し、関連中小企業を束ねて創造的ものづくりを行う新たな動きがみられる(細谷, 2011, p.44)。

GNT企業は主に中小企業の上位層であるが、中下位層についても国内外のニッチな市場は常に残るものであり、こうした需要を存立基盤とし、ニッチトップ企業(NT企業)となることが一つの方策である。さらに、中小企業中下位層は、上位層のGNT企業の発展を支える基盤産業としての存立も可能となるであろう。

そうすることは、取奪問題への対処にもなっている。高田は、中小企業下位層については資源依存論の片務的依存関係モデルが有効性を有していると述べているが(p.169)、受注先を多角化し特定企業への依存度を低下させることや、受注先にとって不可欠な存在になり価格交渉権を保有することは、双方独立関係や双方依存関係へと関係性を再構築することになる。

対経営資源問題は、依然として深刻な問題ではあるが、磐石にみられた大手企業についても経営が不安定になる事例が散見されるようになった。こうした中で、中小企業問題改善の鍵を握る人材の確保についてユニークな取組がみられるようになった。大阪府中小企業家同友会東大阪西支部を母体に形成されたものづくり企業のネットワークである大阪ケイオスでは、「ものづくりをものがたり化」して独自の映像コンテンツ等を発信することや、大学と連携し、学生が経営者と同行し経営課題について「経営者体験」ができるコンソーシアム型インターンシップ「工場萌えツアー」を実施するなどの取組を行なっている。個々の企業レベルでも産学連携の副産物として学生を確保できるなどの成果をあげる企業もみられ、中小企業間

題の改善の一助となっている。

近年、大企業を中心とした国内完結型生産システムの下で、親企業とともに成長していくことは難しい。そうした中で、縮小する国内市場の中で勝ち残りを目指すのか、独自性を追及し競争を避けつつ自らの市場を見つけていくのか、中小企業は自らの存立基盤を見つめ直す必要性が生じている。

このような実態について、中小企業を上位層と中下位層へと分解していく内的外的要因を明らかにし<sup>16)</sup>、各中小企業群が、自らの方向性を見出し、それをいかにして達成するかについては、今後の課題としたい。

#### 〔注〕

- 1) 企業数＝会社数＋個人事業所（単独事業所及び本所・本社・本店事業所）。
- 2) 中小企業は、常用雇用者 300 人以下、又は資本金 3 億円以下の企業。なお、従業者数は、会社の常用雇用者数と個人事業所の従業者総数を合算したもの。
- 3) 経済産業省「工業統計表」企業編は 1962 年から発行されているが、黒瀬(2012)でも指摘されているように 1963 年に調査方法の変更があるため、1963 年を起点とした。「工業統計表（企業編）」（ただし、1990 年、2000 年、2010 年は「工業統計表（企業統計編）」として発行）は、従業者 4 人以上の製造事業所を企業単位に組み替え集計したものであるが、1980 年と 1990 年は、従業者 20 人以上の製造事業所について集計している。なお、2000 年、2010 年は、従業者 30 人以上の製造事業所を対象とした調査票甲と同 29 人以下の製造事業所を対象とした調査票乙に基づいて集計しているが、1990 年以前は、製造を行っていない本社本店を対象とした調査票丙が存在したため、製造事業所と離れた場所に立地する本社本店の従業者数も、企業の従業者数に含まれている。
- 4) 「企業専用資産」は、特定の企業の生産活動にとって有用な専用の資産である。専用の生産設備は汎用機器に比較して自動化が容易であり、高い能力を実現することが可能である。「専用技能」は、従業員の当該課業に対する習熟効果を高めること

により、生産性を高めている（港，1996，pp. 60-61）。

5) 中小企業庁編（1999）では、規模の経済性について「工業統計表」の個別事業所のデータによって事業所レベルの規模の経済性を、「企業活動基本調査」の個別企業データ（製造業）によって企業ベースの規模の経済性を計測している（pp.51 - 54）。

6) 瀧澤（1968）は、日本国民経済を「相対的蓄積資本不足—相対的労働力過剰」と規定し、「過剰労働力」と同様に、あるいはそれ以上に、「資本蓄積不足」に着目する必要があると指摘している。それによって、①資本装備率に規模別格差が生じ、②中小工業、とくに極めて労働集約的な零細工業を大量に存在せしめ、③大工業と中小工業とが、社会的分業関係にもとづいていわば並列的に存在するのではなく、両者の間に、下請系列関係にみられるような直接的支配・従属関係を生むことになる（pp.140-142）。

7) 原料安製品高は規模が小さくなるほど大きな影響を与えたと考えると、そうした規模の小さな企業の製品価格の上昇が抑制され、見かけの粗付加価値生産性ほどには差がなかったと考えることもできる。

8) 大工業は、自分の工場にある中古の機械設備を貸与、払い下げしたり、下請中小工業が設備資金を借りるための援助・斡旋をしたり、あるいは、大工業の資金を下請中小工業に直接融資したりするなど、あらゆる手段で下請中小工業の生産能力の拡大のための努力をした（瀧澤，1968，p.210）。

9) 瀧澤（1968）は、付加価値生産性を以下の式で示している（p.154）。

$$\begin{aligned} & 1 \text{ 人当り付加価値額} \\ & = (\text{製品単価} - \text{製品単位当たり原材料費など}) \\ & \times (\text{生産量} / \text{従業者数}) \end{aligned}$$

付加価値生産性は、価格要因と物的生産性によって決まる。すなわち、中小企業の粗付加価値生産性の低さは、単に物的な労働生産性の低さを表すものではなく、製品単価の低さという価値実現性の問題、さらに、原材料の仕入単価の高さも含めた、いわゆる原料高製品安を含む問題として捉えることができる。

物的生産性については、資本不足や労働力の質

的問題といった経営資源問題と、原料高製品安は収奪問題及び市場問題との関連が深い問題である。中小企業における付加価値生産性の低さは複合的な問題であり、このように物的生産性と価格動向とに分けて考えることは、中小企業問題を考える上で極めて重要な視点である。

しかし、それらの規模別格差が何によって生じているか、また、それがどのように変化したかを検証するのは困難である。利用可能なデータは、規模別の生産額（製造品出荷額等）であり、様々な財を製造し、その構成が規模によって大きく異なっている状況で、生産額を生産量、製品価格に分けることができない。また、製品1単位あたりの原材料単価についても不明である。このため、こうした要因分析ではなく、資本生産性と資本装備率に分解した式を用いた分析としている。

10) コブ・ダグラス型生産関数が成り立つとすると、以下ようになる。

$$V = AK^\alpha N^\beta$$

ここで、Vは付加価値額、Kが資本投入量、Nが労働投入量を示し、両辺をKで割り、資本装備率と資本生産性との関係を見ると、

$$V/K = A (K/N)^{\alpha-1} \times N^{\alpha+\beta-1}$$

となる。すなわち、 $0 < \alpha < 1$ の時、資本装備率（ $K/N$ ）が上がるほど、資本生産性（ $V/K$ ）が低下するので、資本装備率が高い規模の大きな企業ほど資本生産性が低下し、逆格差が生じることになる。

規模の経済性について、中小企業庁編（1999）は、事業所ベースで $\alpha + \beta = 1.094$ （平成8年）、企業ベースで同1.090（平成8年度）と推計している。同書では、「企業単位では、事業所における規模の経済性以上のものはみられない」として、慎重な解釈を要するとしながらも「純粹の企業規模の経済性はほとんど存在しない」としている（pp.51 - 54）。

しかしながら、規模別生産性格差は、資本装備率だけで説明されるものではなく、多種多様な要因が含まれる技術水準（A）自体が規模間で一定ではない。後述するように、1960年代以降、大企業との資本装備率格差が縮小したにもかかわらず、付加価値生産性格差が拡大したことが、このよう

な生産関数を用いた企業規模間格差分析の困難性を示している。

11) 黒瀬（2012）では、中小企業庁「下請中小企業短期動向調査」より、下請企業の受注単価は1990年を100とした指数で2005年には50.1と受注単価が2分の1になったとしている（pp.384 - 385）。対象企業の入れ替わりや加工内容の変化があるので、これほど劇的な変化があったかどうかは不明であるが、仮に、このとおりであれば、受注単価は年平均4.5%程度低下したことになる。

12) 渡辺（2010）は、「機械生産のための地理的な場が、すなわち生産が完結する地理的な広がり、日本から東アジア大へと変化した」とし、このような分業構造の拡大を「東アジア化」と呼んでいる（p.341）。

13) ここでは、個々の企業を頂点とした構図ではなく、大企業群、中小企業群として階層別に包括的に捉えているため、山脈型やネットワーク型ではなく、ピラミッドとして表現している。

また、日本の生産システムを東アジアの生産システムの一部として一体的捉え、一つのピラミッドとして表現することが考えられるが、ここでは、そこから取り残される中小企業中下位層の位置を示すために東アジアと日本とで別々のピラミッドを描いている。

14) （独）中小企業基盤整備機構（2008）は、中国華南地方に進出した一次部品サプライヤーが、本来日本では協力メーカーに外注している工程を、中国工場内で内製化している事例を紹介している（p.65）。

15) ただし、1997年、1998年の「貸し渋り・貸し剥がし」問題や、リーマンショック後の不況期にみられたように、不安定な中小企業にとっての不利な面は残っており、経済危機のたびに顕在化している。

16) 中小企業が上位層と中下位層に分解されたということは、大企業と併せて三層構造とみるのではなく、大企業に対する中小企業が存在することを認識した上で、その中小企業の多様性を理解するための一つの方法としてさらに二つに類型化して捉えるということである。

山中（1968）は、中小企業としての一体性につ

いて次のように述べている。「中小企業を眺め、その対策を考える場合、相手方は中小企業という一体であって、中企業と小企業と別々になるものではないということである。いいかえれば、中企業、小企業をそれぞれ別個のものとし、その上でそれを算数式に合計したものが中小企業になると見ては間違いだということである。(略) われわれの当面の問題は、そのなかをさらに細分するしないは別とし、別々の中と小とではなく、一体として、共通の性格をもつと考えられる『中小企業』なのである」(p.29)。

#### <参考文献>

- 大阪産業経済リサーチセンター (2012), 『おおさか経済の動き 2012 年 4~6 月版 No.479』.
- 河井啓希 (2004), 「中小企業のグローバル化の進展: その要因と成果」独立行政法人経済産業研究所 (RIETI Discussion Paper Series 04-J-037).
- 金榮愨・深尾京司・牧野達治 (2010), 「『失われた 20 年』の構造的な原因」独立行政法人経済産業研究所 (RIETI Policy Discussion Paper Series 10-P-004).
- 清成忠男 (2009), 『日本中小企業政策史』有斐閣.
- 経済産業省・厚生労働省・文部科学省編 (2011), 『ものづくり白書 (2011 年版)』経済産業調査会.
- 黒瀬直宏 (2012), 『複眼的中小企業論 中小企業は発展性と問題性の統一物』同友館.
- 新庄浩二 (1974), 「戦後製造業における規模間生産性格差の推移」『国民経済雑誌』129 (5), pp.66-89.
- 高田亮爾 (2003), 『現代中小企業の経済分析 — 理論と構造—』ミネルヴァ書房.
- 瀧澤菊太郎 (1968), 「日本産業構造の高度化過程と中小工業」山中篤太郎・瀧澤菊太郎・外池正治『産業高度化と中小企業』第三出版株式会社.
- 中小企業庁編 (1999), 『中小企業白書 (1999 年版)』大蔵省印刷局.
- 中小企業庁編 (2012), 『中小企業白書 (2012 年版)』日経印刷.
- (独) 中小企業基盤整備機構 (2008), 『「自動車産業の多層的サプライヤー・システムと中小サプ  
ライヤーの役割」開発補完機能と海外生産対応について』平成 20 年 3 月.
- 細谷祐二 (2011), 「日本のものづくりグローバル・ニッチトップ企業についての考察—GNT 企業ヒアリングを踏まえて—【後編】」『産業立地』2011 年 9 月号.
- 町田光弘 (2009), 「供給過剰時代における新たな分業構造と中堅規模層の台頭」大阪経済大学中小企業・経営研究所『中小企業季報』2009 No.4 (通巻第 152 号).
- 港徹雄 (1996), 「中小企業と大企業」『中小企業論』有斐閣.
- 山中篤太郎 (1968), 「研究課題としての『中小企業』—わが国の中小企業とは研究上どのような問題であるのか」山中篤太郎・瀧澤菊太郎・外池正治『産業高度化と中小企業』第三出版株式会社.
- 渡辺幸男 (1997), 『日本機械工業の社会的分業構造—階層構造・産業集積からの下請制把握—』有斐閣.
- 渡辺幸男 (2010), 「『日本機械工業の社会的分業構造』再論」植田浩史・糸野博行・駒形哲哉編著『日本中小企業研究の到達点—下請制, 社会的分業構造, 産業集積, 東アジア化』同友館.