

中小零細企業の成長要因と収益性

石川敬之

1. はじめに
2. 先行研究のレビュー
 - (1) 脆弱な存在としての中小零細企業
 - (2) 二重構造論としての展開
 - (3) 中小企業成長論
3. 本稿の分析枠組みと調査対象
 - (1) 分析枠組み
 - (2) 調査対象
4. 分析
 - (1) 技術の高度性と利益率の関連性
 - (2) 市場の専門化と利益率の関連性
 - (3) 中小企業の収益性再考
5. 考察と含意
 - (1) 中小企業の多様性と分析の視点
 - (2) 今後の課題

1. はじめに

日本の中小企業論には長い歴史があり、そこには様々な角度からの分析が存在する。本稿の目的は、これまでの中小企業論について振り返り、その議論や分析結果を実際の定量データから再検討することにある。特に、従来の中小企業論のなかで議論されてきた中小零細企業の脆弱性と成長可能性という相反する二つの要因について、その再検討を行っていく。分析では、今回新たに収集したデータを用いて、中小零細企業の成長要因と企業収益の関係を検証する。そして、そこで得られた結果から、従来の議論を見直していく。

本稿の構成は以下のとおりである。まず次章では、中小企業論における中小零細企業についての議論をレビューする。ここでは主要な中小企業論を振り返り、その流れと重要な要点を整理する。第三章ではレビューから導かれる分析枠組みと調査対象について述べていく。第四章では分析枠組みに基づいてデータ分析を行い、その分析結果からこれまでの議論を再検討する。そして最後の章で得られた結論をまとめ、今後の課題を述べることにする。

2. 先行研究のレビュー

(1) 脆弱な存在としての中小零細企業

中小企業論の歴史のなかで、その対象である中小企業は非常に脆弱で不利な存在であった。特に従業員数の極めて少ない中小零細企業でのそうした傾向は顕著であるとされ、大企業とのその格差は非常に大きいものになると論じられてきた。

たとえば中小零細企業の付加価値生産額について昭和20年から30年代における工業統計表や中小企業庁などの調査をみると、大企業を100とした場合の中小企業の成果はわずか40程度であったとの報告がなされている(三井,1991)¹⁾。また中小零細企業の賃金水準でもそうした格差は指摘されており、その程度は一時的に縮小したり、あるいは逆転したりすることもあったが、通常は中小零細企業の低賃金体質が論じられてきた(伊東,1957;中村他,1981)。さらに、中小零細企業の劣悪な労働環境や設備の後進性なども大企業との格差から論じられてきた点であった。

(2) 二重構造論としての展開

大企業と中小零細企業におけるそうした格差は、特に日本において顕著であるとされた。またそうした格差は決して超えることのできないものとされ、いわゆる二重構造問題として長年にわたる中小企業論の中心的な問題であった。それでは従来の議論は、この二重構造問題をどのように捉え、その発生や存在をどのように解明しようとしてきたのだろうか。

たとえば大企業と中小零細企業の賃金格差の問題について二重構造論は主に中小企業セクターの過剰労働力という要因から説明を行ってきた²⁾。当時の日本には、農地解放や戦地からの復員兵士、また大戦後の経済不況などの社会経済的要因が存在しており、二重構造論者はそうした要因が膨大な労働力を生むことで、賃金の二重構造を発生させるとした。大企業での賃金率がそれほど大きく変化していなかったため、周辺経済でのそうした過剰労働力が中小零細企業の賃金水準を下げる要因になると論じたのである。

また、中小零細企業における生産性や収益性の低さ、あるいはその労働環境の悪さなども二重構造論の議論の対象であったが、二重構造論のなかにはそうした中小零細企業の脆弱性を特定のイデオロギー的視点から論じようとするものもあった。すなわちマルクス主義的枠組みにもとづく二重構造論と呼ばれるものである。ここでの二重構造論では、いわゆる下請零細企業における不利な立場を大企業による収奪行為の結果とした。各論者は中小企業問題の本質を巨大資本と中小零細資本の対立とし、その対立の根源を独占資本による中小資本の価値収奪によるものとした。大企業は中小企業を温存・利用することで超過利潤を取得し³⁾、その一方で中小零細企業は資本蓄積を抑えられるため、両者には超えがたい格差が生まれるとしたのである。さらにそうした状況は大企業によって意図的に温存されるため、中小零細企業はその脆弱な地位を脱落することもできず、結果として両者間の格差は再生産されるとした。こうして脆弱な存在としての中小零細企業は、大企業との格差の中でその地位を維持しなければならないものとして認識されるようになって論じられていったのである。

(3) 中小企業成長論

このように日本の中小零細企業に関する議論は、その脆弱性と大企業との格差を問題にして展開されてきた。そこで論じられてきた中小零細企業はいわゆる大企業の収奪対象であり、しかもその関係は決して克服されないものとして論じられてきた。そしてそれらの議論においては、中小零細企業が大企業の収奪を逃れるとか、あるいは成長して自立するといったことは不穏な発想であるとさえいわれてきたのであった(北澤, 1975, p. 106)。

しかしながら、1960年代からはじまる日本の高度成長はそうした中小零細企業の議論に対して変化をもたらす。日本経済全体が発展するなかで、それまで大企業との格差のうちに存在するとされてきた中小零細企業の中にも自らの枠を越えて成長する企業が現れはじめ、それを受けるかたちで、従来とは異なる枠組みから中小零細企業を捉えようとする動きが出はじめるのである。すなわち中小企業成長論と呼ばれるものである。この議論は実際の世の中の動きを反映しつつ、またそれまで自明視されてきた中小零細企業の脆弱性を打破するものとして中小企業論に大きな影響を与えるものとなっていく。例えば中村(1965)の『中堅企業論』などはその嚆矢的研究として有名である⁴⁾。

この中小企業成長論で中村らは、中小零細企業をはじめとする中小企業という存在を従来のような宿命的な脆弱性を持って論じることに反対した。彼らは停滞し続けるとされた中小企業が実は成長の可能性を持つということを、実際の企業事例をもとに指摘していったのである。このため当初の中小企業成長論は、非常に大きな反響をもって受け入れられることになる。それでは、実際のところ、この中小企業成長論はそうした中小企業の成長をどのように捉えていったのであろうか。

中小企業成長論は企業の成長性を二つの視点から論じていった⁵⁾。まずひとつは企業の量的な側面における成長である。ここでは企業の成長性を、その規模的拡大や売上高の増加といった量的な面からとらえていった。実際、高度成長期には中小零細企業のなかから中堅企業に成長していくものが多く存在しており、ここではそうした点が指摘された。

企業成長のもうひとつの側面は、質的な面での成長である。この場合、中小零細企業の成長性は下請形態からの脱却と自立という点から論じられた。そこでは企業の量的拡大というよりも、むしろ経営における自立化の過程が重視され、中小企業が親企業による従属的支配を脱却し、一定の自立的を持って事業を行うことを成長の一過程としたのであった。

中小企業成長論は以上のような側面から企業の成長性を論じていったわけであるが、では、中小企業はそうした成長性を一体どのようにして達成していくとしたのであろうか。たとえば中小企業の成長可能性を理論的に検討した末松(1961)は、その成長方法のひとつとして専門化という点を指摘した(末松, 1961, p. 61)。ここでの専門化とは、いわゆる各企業における社会的分業としての生産過程を一工程ないしは一品目に特殊化することであり、中小企業の成長は、特定技術および特性分野への特殊化を通じてなされるものとした。また中村(1965)は、彼の言う中堅企業の典型性を「それぞれの専門分野を掘り下げ、研究開発力と独自の製造技術によって多くの産業分野や最終需要に適合する商品を開拓」する企業としたうえで、その中堅企業は中小企業が技術的専門化を高度化し、また市場での専門性を高めることによって達成されるとした(中村, 1985, p. 31)。つまりここでも技術の高度化や特殊化、また市場での専門化が中小企業の成長要因として指摘されたのである。

このように、中小企業の技術的な高度性や市場での専門化は、各企業の自立と成長を達成していくうえで重要な要因として認識されるものとなっていく。当然、これらの要因は企業規模のきわめて小さい中小零細企業についても当てはまり、そうした企業が親企業の収奪から脱却し、その成長を果たしていくうえでの重要な要素と捉えられていく⁶⁾。そして、それまで大企業からの収奪によって社会の底辺に滞留し続けざるを得ないと捉えられてきた中小零細企業も、その主体的行動によって自らの限界を超えられる存在であると認識されるようになる。そこでは各企業の技術的高度性や市場での専門化は、各企業の成長を支える要因として論じられ、この中小企業成長論は従来の中小企業論のなかで新たな潮流を形成することになっていくのである。

以上、こうした議論を踏まえたうえで、次章では本稿の分析枠組みについて述べていくことにしよう。

3. 本稿の分析枠組みと調査対象

(1) 分析枠組み

前章で見てきたように、日本には二つの視点からなる中小零細企業が存在していた。ひとつは二重構造の底辺に宿命的

にとどまり続ける中小零細企業であり、もうひとつは自らの主体的な行動によって、量的にも質的にも成長することができる中小零細企業であった。そして、この二つの視点の間に存在していたのは、中小零細企業に成長可能性をもたらすとする技術的高度性と市場専門性という二つの要因であった。中小企業成長論は、各中小零細企業がこの二つの要因を追求することで成長の可能性を得るとし、その結果として収奪対象としての存在から脱却できるとした。一方、二重構造論では、その従属的な存在としての下請零細企業に主体的な行動を認めることはなく、また成長可能性という発想自体も排除されるべきものとして捉えてきた。こうして中小零細企業に対する認識には、二つの明確な区別が存在することになったのである。以下では、こうして語られてきた中小零細企業に対する議論に対し、あらためて現在のデータからその検証を行っていく。ここでは特に、中小零細企業に対する認識を区別するものになった中小零細企業の成長性に焦点を当て、中小企業成長論が主張した技術的高度性と市場専門性という二つの要因を、中小零細企業の収益性との関連性から検討していく。データの分析を通じては、現在の中小零細企業の実態がどういったものであるのか、また成長要因を持つ企業と持たない企業はどのように異なるのか、現在の下請企業は従来の議論との整合するのか、もし整合しないとするならそれはどのように異なるのか、果たして本当に中小零細企業の成長性は確認されるのか、といった点を検討していく。

分析では以下のような枠組みを設定した。まず中小零細企業の成長要因とされた技術的高度性と市場での専門性については、それぞれ次のとおりとした。すなわち、技術的高度性はその技術的な模倣困難性の程度として捉えることにした。ここで技術の模倣困難性とは各零細企業のコア技術に対する他社からの模倣困難性の程度とし、困難性の尺度は、他社からの模倣が(1)非常に難しい、(2)かなり難しい、(3)難しい、(4)やや難しい、(5)あまり難しくなく、という五段階によって測定した。次に市場での専門性については、その希少性の程度によって捉えることとした。ここでは、各企業の最も重要な技術や製品に関して、それと同レベルのものを持っている企業、つまり競争相手企業が同地域内にどの程度存在しているかによってその専門化の程度を測定した。たとえば、各企業が最も専門とする分野で競争相手が少なければ、その市場での専門性は高くなると想定される。測定の尺度については、同等レベルの技術をもった競争相手が(1)いない(自社のみ)、(2)2~5社程度いる、(3)6~10社程度いる、(4)10社以上いる、という四段階を設定した。

各企業の成果変数は営業利益率を用いた。ただ、本調査では回答率の問題を考慮し、厳密な営業利益率の値ではなく目安としての数値を答えてもらうことにした。設定した営業利益率の選択肢は(1)10%以上、(2)10~5%、(3)5~1%、(4)1~0%、(5)赤字、の5つであり、この中から1つを選んでもらった⁷⁾。

また、企業経営における自立性の程度として自社製品の保有程度を取り上げた。自社製品の保有は、上述の技術の高度

化や市場での専門性などを高めることによって可能になると考えられ、そうした自社製品の保有程度は親企業に対する専属的依存の脱却の程度を示すものと考えられる。今回の調査では質問表の中で自社製品の製造を行っているかどうかを尋ねており、行っている場合にはその売上高に対する割合について回答を求めた。これによって自社製品の製造を全く行っていない中小企業を下請企業とし、自社製品保有企業との識別を行った。本稿では以上のような枠組みによって分析を進めていく。

(2) 調査対象

調査は大阪の東大阪市高井田地区に立地している中小企業を対象として行った⁸⁾。東大阪市は日本有数の中小企業集積地域であり、現在、各方面から注目されている地域である。特に高井田地区はその集積度が高い地区としてその名が知られており、対象地域として適切であることから選択した。

対象となる中小零細企業はその高井田地区に立地し、おもに金属加工業に従事している企業である。企業規模は従業員数が20人以下の企業とし、東大阪商工会議所『商工年鑑』(1999年度版)をもとに選出した。調査表は郵送形式ではなく、実際に各企業を訪問し記入を依頼した。そして調査票を留め置き、約一週間後に再び各企業を訪れることで同用紙を回収した。これはアンケート調査にとって大きな障害となる回収率の低さを回避するとともに、より信頼性の高い回答データを収集することを目的としたためである。

アンケート用紙の配布および回収作業は2001年の10月上旬から11月の半ばにかけて行われ139の回答を得ることができた。回収率は約7割であり、また回答データについては、回収時に各調査員が随時確認し、もし不明な点があれば再度インタビューを行うことでデータの信頼性を高めることに努めた。以下、この調査のデータをもとに分析を行っていく⁹⁾。

4. 分析

(1) 技術の高度性と利益率の関連性

中小零細企業に成長をもたらすとする技術的高度化や市場での専門化について、その程度の違いは各企業の収益性とどのように関連するのであるか。また、これらの成長要因を有する企業と二重構造論の中で語られてきたような企業とはどのように異なるのであろうか。本節ではまず、各零細企業の技術的高度性と収益性の関係について検討していく。技術的高度性は前述のとおり各企業の技術的模倣困難性の程度によって測定し、企業の収益性は営業利益率とする。表1-1、表1-2はその集計結果である。

表1-1は営業利益率の各尺度ごとの技術的高度性の構成比率を示している。一方、表1-2は技術高度性と営業利益率の各尺度をそれぞれ3つのカテゴリーに集約し、さらに、より全体的な傾向を把握するため各数値は全体に対する構成比率としている。以下では、この表1-2をもとに検討を行っていく。

表1-1 調査対象企業全体における技術的高度性と営業利益率の関係

技術高度性	営業利益率				赤字
	10%以上	10～5%	5～1%	1～0%	
非常に難しい	5.9%	10.7%	0.0%	4.5%	4.2%
かなり難しい	8.8%	7.1%	30.4%	4.5%	8.3%
難しい	11.8%	17.9%	17.4%	18.2%	16.7%
やや難しい	26.5%	32.1%	26.1%	36.4%	16.7%
あまり難しくない	47.1%	32.1%	26.1%	36.4%	54.2%
	100%	100%	100%	100%	100%

表1-2 調査対象企業における技術的高度性と営業利益率の関係(項目集約)

技術高度性	営業利益率		
	高収益	中収益	低収益
高技術	7.6%	5.3%	3.8%
中技術	6.9%	3.1%	6.1%
低技術	32.8%	9.2%	25.2%
	47.3%	17.6%	35.1%

注) 高技術(=非常に難しい+かなり難しい) 高収益(=営業利益率5%以上)
 中技術(=難しい) 中収益(=営業利益率1～5%)
 低技術(=やや難しい+あまり難しくない) 低収益(=営業利益率1%以下)

まず、技術高度性の程度が高いとするカテゴリーについて各企業の利益率構成をみていくことにする。従来の中小企業成長論の議論では、中小零細企業が強い技術力を有することは経営の自立化を促進する上で重要なこととされてきた。それは親企業への依存を軽減し、一定の収益性を確保する機会を提供するものとして捉えられてきたためである¹⁰⁾。今回、そうした枠組みによってデータを見ると、技術の模倣困難性について「非常に難しい」あるいは「かなり難しい」と回答した各企業では、営業利益率が5%以上とする企業の比率が最も高く、それは営業利益率1%以下である企業のおよそ倍の値になっていることがわかる。つまり、従来の中小企業成長論で指摘された中小企業の技術力と成長性の関連性は、このカテゴリーで確認することができるのである。それでは逆に、技術的模倣困難性があまり高くはないとする企業についてはどうだろうか。一般的に中小零細企業の技術的高度性が重視される現在においては、このカテゴリーに属する企業の高い収益性はあまり期待することはできないと想定される。少なくとも技術的高度性を獲得している企業の収益性よりは低いものになると仮定されるだろう。しかしながら、実際にここでのデータが示すのは、このカテゴリーに含まれる中小零細企業の営業利益率の高さである。ここでは技術的模倣困難性の程度が「やや難しい」あるいは「あまり難しくない」と回答した各企業を含んでいるが、表1-2をみると、この回答企業のなかで営業利益率が5%以上とする企業の割合は32.8%に達していることがわかる。また、この比率は同カテゴリーにおける低収益性企業の割合をも上回っている。この技術的高度性が低く収益性も低いとする中小零細企業というのは、いわゆる従来の二重構造論のなかで典型的な中小零細企業として論じられてきたものであるが、本稿のデータからはそうした

企業の存在は相対的に少ないものであるということが明らかになる¹¹⁾。これは従来の中小企業論が主張してきたものとは異なる傾向であり、本稿のデータが示す現在の中小零細企業の姿であるといえる。

以上、こうして中小零細企業にとって重要と論じられてきた技術力を実際に測定し、それを収益性との関連で検討してみると、両者の間にはこれまでの議論だけにとどまらない傾向が存在していることが明らかになる。特に、技術力が低いとする企業のなかにも相対的に高い収益性を上げているものが多く存在するという事実は、従来の二重構造論が想定したものとは異なる結果であるといえる。それでは、こうした傾向は他の要因についても確認することができるのだろうか。次節では、中小企業成長論のなかでもうひとつの重要な要因とされてきた市場専門性についてみていくことにする。ここでも技術的高度性のときと同じように、市場での専門化の程度と各企業の収益性の関係について検討していく。

(2) 市場の専門化と利益率の関連性

中小零細企業の市場での専門性は、前述のとおり技術的な希少性によってとらえることとする。その希少性の程度については、各企業の最もコアな技術や製品に関してそれと同程度のレベルを持つ企業が同じ地域内にどのくらい存在しているかによって測定する。例えば自社と同程度の技術や製品を持っている企業が同じ地域内にほとんど存在しない場合、その企業の市場での専門性は高いものとして評価されることになる。

以下の表は、各企業の市場での希少性の程度と各企業の収益性との関係について集計したものである。表1-3は、営業利益率ごとに、市場での専門化の程度を示す各尺度の構成比率

を示している。表1-4では、より全体的な傾向が把握するため
営業利益率の尺度を3つに集約し、各数値は全体に対する構

成比率を表している。以下、この表1-4にそって検討を行う。

表1-3 調査対象企業全体における市場専門性と営業利益率の関係

市場専門性	営業利益率				
	10%以上	10～5%	5～1%	1～0%	赤字
自社のみ	27.3%	25.0%	26.1%	22.7%	41.7%
2～5社程度	39.4%	39.3%	13.0%	36.4%	25.0%
5～10社程度	3.0%	7.1%	8.7%	4.5%	0.0%
10社以上	30.3%	28.6%	52.2%	36.4%	33.3%
	100%	100%	100%	100%	100%

表1-4 調査対象企業全体における市場専門性と営業利益率の関係(項目集約)

市場専門性	営業利益率		
	高収益	中収益	低収益
自社のみ	12.3%	4.6%	11.5%
2～5社程度	18.5%	2.3%	10.8%
5～10社程度	2.3%	1.5%	0.8%
10社以上	13.8%	9.2%	12.3%
	46.9%	17.7%	35.4%

注) 高収益(=営業利益率5%以上)
中収益(=営業利益率1～5%)
低収益(=営業利益率1%以下)

これまでの議論からすると、中小零細企業が自らの事業を戦略的に設定し、その専門分野で独自の研究や技術を進めていくことは各企業の成長にとって重要な要因であった。特定の分野で専門性を高めるといことは、零細企業にとっても競争上の優位性となり、さらには親企業に対する従属的な依存性も回避させるものとして重要な要因とされてきたのである(中村,1986)。それではこうした視点から、まずは市場での専門化の程度が特に高いとされる「自社のみ」の 카테고리を見ていくことにする。

このカテゴリにおいて各企業の収益性の比率を見ていくと、まず注目される点として、高い営業利益率を獲得している企業の比率とそうでない企業の比率がほぼ同程度であることが明らかになる。表1-4でみるとおり、「自社のみ」の カテゴリでは、高い利益率(営業利益率5%以上)を上げている企業の割合は約12.3%であり、一方で、相対的に低い利益率(営業利益率1%以下)であるとする企業の割合は約11.5%となっている。つまり、市場での高い専門性という要素が直接的に各零細企業の高収益性につながっているわけでないことがわかるのである。これはいわゆる従来の議論とは異なる結果である。では、市場での専門化が低いとする企業の収益性についてはどうだろうか。

表1-4をみると、市場での競争相手が「10社以上いる」と回答した各企業において、相対的に高い収益性(営業利益率5%以上)をあげている企業の割合は全体の約13.8%である。一方、同じカテゴリのなかで営業利益率の低い企業(営業利益率1%以下)の割合は約12.3%となっている。これは営業利益率が

5%以上である企業の割合とほぼ同程度の値である。また、この傾向は、先に見た専門性が高いとする企業のカテゴリとも一致している。つまり、ここでのデータからも、今回対象となった中小零細企業について、その市場での専門性の程度と収益性の間に相関を認めることができないということを確認するのである¹²⁾。また、こうした結果は、前節で見た技術的な高度性の程度と収益性の関係とも異なっており両者間にも一定の傾向を認めることはできないものとなる。つまり以上のデータ結果は、従来の議論で指摘されてきた中小零細企業の成長要因と収益性の関係について、現在では同様の結論を導くことができないことを示すことになるのである。ここでの統計的分析は原始的なものであり、また零細企業の収益性に影響を与えると考えられる他の変数は厳密に制御することができないため早急な結論は控えなければならないが、それでも以上の結果は、従来の中小企業論、特に二重構造論から中小企業成長論にいたる議論についてあらたな検討を要する機会を提供するといえる。次節では、この問題について、さらなるデータとともに検討を進めていこう。

(3) 中小零細企業の収益性再考

前節で見たように、現在の中小零細企業においては、その技術的高度性や市場専門性といった要因と各企業の収益性との関係は従来の議論が示してきたようなものではなかった。確かにデータ上では、中小企業成長論者が主張したような成長要因を達成しながら、高い収益性を上げている企業も存在した。しかし、データ全般が示していたのは、そうした従来

の議論の枠組みだけにとどまらない多様な零細企業の存在であった。たとえば二重構造論で論じられてきたような企業特性を持ちながらも高い収益性をあげている企業や、また中小企業成長論が論じた成長要因を獲得しながらも低収益のまま存在している企業などがそこにはあった。そして、そういった企業はすでに一定の割合を占めており、もはや例外的な

存在として捉えることはできないということをデータは示していたのである。さらにこうした結果は、分析の対象を下請零細企業に限定した場合でも確認することができる。下に示す表1-5、表1-6は下請業務のみに従事する中小零細企業の技術的高度性と収益性、また市場専門性と収益性の関連を集計したものである¹³⁾。

表1-5 下請零細企業における技術的高度性と営業利益率の関係

技術高度性	営業利益率		
	高収益	中収益	低収益
高技術	7.1%	5.3%	3.5%
中技術	4.4%	2.7%	4.4%
低技術	36.3%	8.8%	27.4%
	47.8%	16.8%	35.4%

注) 高技術(=非常に難しい+かなり難しい) 高収益(=営業利益率5%以上)
 中技術(=難しい) 中収益(=営業利益率1~5%)
 低技術(=やや難しい+あまり難しくない) 低収益(=営業利益率1%以下)

表1-6 下請零細企業における市場専門性と営業利益率の関係(項目集約)

市場専門性	営業利益率		
	高収益	中収益	低収益
自社のみ	15.9%	8.8%	14.2%
2~5社程度	2.7%	1.8%	0.9%
5~10社程度	19.5%	2.7%	12.4%
10社以上	9.7%	3.5%	8.0%
	47.8%	16.8%	35.4%

注) 高収益(=営業利益率5%以上)
 中収益(=営業利益率1~5%)
 低収益(=営業利益率1%以下)

これをみると、分析対象を下請企業に限定した場合でも、営業利益率が5%以上であるとする企業の割合は47.8%となり、全体の半数近くを占めていることが分かる(表1-5, 1-6)¹⁴⁾。つまり、下請業務だけに従事する中小零細企業でも高収益性をあげているものが存在するのである。さらに特別な技術力や専門性を持たず、従来の議論からすればまさに親企業の収奪対象であるとされる下請零細企業のなかにも高い利益率を達成している企業は存在している。たとえば、技術力は低いとしつつも高い収益性をあげている企業の比率は36.3%であり(表1-5)、また、市場での専門性は低いとしながら高い収益性をあげている企業の比率¹⁵⁾も、29.2%(表1-6)となっている。つまり以上のデータは、従来論じられてきた成長要因をもたない下請零細企業であっても、今日では実際に収益をあげることで経営主体であるということを明らかにするのである。

以上、こうして確認されたデータは、これまでの中小企業論にとって大きな意味を持つことになる。特に高い利益率をあげている下請零細企業がかなりの割合で存在しているという事実は重要である。というのは、これまでの中小企業論が前提としてきたのは、いわゆる低い収益性のまま存在し続ける中小零細企業だったからである。二重構造論が対象とした

のもまさにそうした企業であったし、中小企業成長論もそうした中小零細企業の存在を前提としたうえで、そこから脱却するための技術的高度化や市場専門性の重要性を論じてきたわけである。しかし、今回のデータが明らかにするのは、そのように脆弱なまま存在し続ける中小零細企業ではなく、高い利益率を獲得しつつある下請零細企業の存在であった¹⁶⁾。そうした存在は、従来の議論の中で想定されてきた中小零細企業とはまさに対照的な存在だったわけである。その意味で、本稿の分析枠組みとそのデータ結果は、従来の議論に対して新たな視点を要求するものになったといえるのである。終章ではこの点について考察を行い、本稿の結びとする。

5. 考察と含意

(1) 中小企業の多様性と新たな分析視点

本稿では、現在における中小零細企業について検討してきた。集計されたデータとともに本稿が示してきたのは、経営形態も収益率も異なる様々な中小零細企業の姿であった。それらはいわば、現在の中小零細企業の多様性を表出するものであったといえる。

こうした中小零細企業の多様性は、これまでの日本の中小

企業論が前提としてきた中小零細企業とは異なるものであった。従来の中小企業論が認識してきたのは低収益で脆弱な中小零細企業であり、中小零細企業に関する議論もそうした企業の存在を前提としてなされてきたものだった。しかし、本稿のデータでは、そうした脆弱性を現在の中小零細企業的前提にすることはできなかった。そこには各企業による多様性があり、従来のような脆弱性のみを前提とする枠組みでは、データ結果との矛盾を引き起こすことになるからであった。限定された枠組みからでは、現在の中小零細企業の実態を捉えることができなくなっていたのである。

中小零細企業に関するこうした多様性については、これまでに議論がなされてこなかったわけではない。それどころか、中小零細企業における多様性の問題は、中小企業論の本質的な関心であり続けてきた。中小企業研究における最終的な目標は「中小企業とはなにか」という問いに答えることとされるが、それは中小零細企業を含めた中小企業の本質が異質かつ多元だからである(小宮山, 1941; 山中, 1948)。多様性の問題は中小企業研究にとって中心的な課題だったのである。その意味で、本稿のデータは、日本の中小企業の多様性をあらためて確認したものであったといえる。今後はここで示された事実を認識し、その視点を持って中小企業研究を行っていく必要がある。そうすることで中小企業論の可能性はさらに広まっていくといえるだろう。

またこのことは、中小企業論の領域だけにとどまるものではない。たとえば多様性の観点から中小企業研究の精緻化を進めていくことは、日本の下請制度の研究にとっても含意を導くものとなる。日本のサプライヤー・システムの研究では、第二、第三下請に従事する零細企業を含めた実証研究が必要とされているが(藤本, 1995, p. 59)、本稿のデータは、まずはそうした分析にとっての基礎的な枠組みになる。下請生産システムの底辺に位置する零細企業に多様性が存在するという事実は、日本の下請制度について一義的な視点からの分析を回避し、その本質的な議論を導くことになるだろう。そしてそのことは日本の製造業におけるパフォーマンスを探るうえでも重要な意味を持つものになるといえるのである。

さらに中小零細企業分析の進展は、行政による中小企業政策についても意味を持つ。現在の中小零細企業のなかに、これまで想定されてきたような脆弱な企業ばかりではなく、成長要因を持ちながら一定の収益性を確保する企業が存在しているという認識は、中小企業政策にも新たな視点を導入させることになる。中小零細企業の成長可能性を想定することは、従来のような弱者保護という視点だけでなく、これからはいかにして有望な中小零細企業を探し出し、成長させていくかという問題を検討させることになるだろう。それは政策の幅も広める意味でも非常に有効なものになるといえる。中小零細企業の多様性の事実を前提として議論を進めていくことで、中小企業の可能性も広がっていくと考えられるのである。

(2) 今後の課題

最後に本稿の結びとして、今後の課題を述べることにする。

本稿の分析結果を踏まえたうえで導かれる課題は二つある。ひとつは前述のとおり、中小企業研究に対して新たな分析視点を導入するということである。本稿の分析データがこれまで示してきたのは多様な中小零細企業の姿であり、それは従来の議論が前提としていた枠組みとは異なるものであった。今後はそうした中小零細企業の多様性を考慮した分析枠組みの構築が必要となる。これは今後の中小企業研究全体を踏まえた課題である。

もうひとつは本稿の内容に関連する、より特定の課題である。本稿のデータ結果は中小零細企業の多様性を確認し、なかでも従来の中小零細企業とは対照的な存在として高い収益性を確保する下請零細企業を見出した。こうした企業の確認は、確かに今後の中小企業研究の新たな枠組み構築にとって重要な意味を持つものであった。ただ、その前に考えなければならない直接的な問題として、なぜそうした企業が存在するのかということがある。つまり、中小企業成長論が主張するような成長要因も持たず、また従来の枠組みからすると当然収奪の対象である下請企業が、なぜそのような一定の収益性をもって存続するのかという問題である。今後はこの点について追求していくことが必要となる。また逆にいえば、この問題を検討することは、同じ戦略を追求しながらも企業間のパフォーマンスになぜ違いが生じるのかという問題にもつながっており、これは中小企業問題の本質でもある多様性の源泉を探ることともいえる。こうした課題に少しずつ取り組んでいくことで、中小企業論はより精緻化の可能性を得るといえるのである。

〔注〕

¹⁾ なお岡室(1996)は、製造業における企業規模間の賃金コストと労働生産性の格差について、両者間に「ずれ」が存在していることを指摘している。そこでは日本の中小企業の特徴として、生産性格差が賃金格差を大きく上回っていることとしている。

²⁾ 大企業と中小企業の賃金格差については、1920年代半ばに成立したと考えられる。その背景には、第一次世界大戦の好況期に、大企業が勤続年数に応じた昇給や退職金制度を導入することで、自社に必要な特殊能力を身につけさせた労働者を継続的に雇用しようとしたことがある。これによって大企業に勤務する労働者は不景気においても比較的安定した賃金が確保されることになったが、逆に中小零細企業などの周辺経済においては、過剰な労働力の存在から低賃金化が進行した。ここに両者間の格差が出現することになるのである。なお当時の賃金格差にかんするデータについては間(1978)を参照。

³⁾ たとえば大企業が下請中小企業を利用する理由について従来では、(1)中小企業の低賃金の迂回的利用、(2)景気変動のバッファー、(3)親企業の資本節約などが挙げられてきた。しかし近年では、大企業が下請を利用する理由としてその多くが中小零細企業の専門技術の利用となってきた(例えば中小企業庁編(1996)等を参照)。

⁴⁾ 中村らをはじめとする中小企業成長のなかでは、本稿が対

象とするような従業員数が極めて少ない中小零細企業について直接的には言及されていないが、当然そうした企業も議論の中に含まれるといえる。

5) 企業の成長については様々な議論がある。例えば

Powlison(1958)は、企業の成長拡大について単純な拡大と成長とを区別する。同じ成長でも「進歩している拡張または増加」が企業の成長であるとする。つまり、Powlisonは、総資本利益率が増加している拡張ないし規模の増大こそ企業の成長とした。これに対しPenrose(1959)は、企業の経営動機は再投資をして利益をあげることとし、そこから企業の成長性を単純に肯定資本の増大として捉えている(末松,前掲書,pp.13-14を参照)。

6) もちろんこれらの要因だけが企業成長ではないが、技術の高度性や市場の専門性は決定的な必要条件であると考えられるのである(北澤,1975,p.113)。

7) 本調査で回答してもらった営業利益率は平成12年度期末のものである。

8) 本調査は神戸大学大学院経営学研究科の調査プロジェクトの一環として行われたものである。

9) なおこの調査の全体結果については石川(2003)を参照のこと。

10) 技術の自社開発度と企業の収益状況については商工組合中央金庫調査部(1983)も参照。

11) 独立性の検定では、 χ^2 値において有意ではなく(4.56, $P < .05$)(自由度 $f=4$)、2つの分類項目における独立性があるという結果になる。

12) 同じく独立性の検定で、 χ^2 値は有意ではなく(7.98, $P < .05$)(自由度 $f=6$)、2つの分類項目における独立性がある。ただ技術希少性の程度を大小2つのカテゴリーに集約した場合、有意水準.05(自由度 $f=2$)において分類項目における関連性をみる。

13) 質問表では自社製品の製造を行っているかどうかを尋ねており、ここでは自社製品の製造を全く行っていないと回答した中小企業を下請企業とした。

14) χ^2 検定では共に、表1-3、1-4と同様に独立の結果を得ている。

15) ここでは、市場での競争相手企業が5社以上存在すると回答した企業を対象としている。

16) 下請零細企業の利益率について言及したのものとしては、商工中金調査部(1983)や三輪(1990)などを参照。

小宮山琢二(1941)『日本中小工業研究』中央公論社。

北澤康男(1975)『中小企業成長論の研究』世界思想社。

三輪芳郎(1990)『日本の企業と産業組織』東京大学出版会。

三井逸友(1991)『現代経済と中小企業』青木書店。

中村秀一郎(1985)『挑戦する中小企業』岩波新書。

中村秀一郎(1990)『新中堅企業論』東洋経済新報社。

西口敏弘(2000)『戦略的アウトソーシングの進化』東京大学出版会。

Penrose,E.T.(1959) *The Theory of the Growth of the Firm*.Blackwell.

Powlison,K.(1958) "Obstacles to Business Growth,in D.W.Ewing(ed),*Long-rang Planning for Management*, Harper.

商工組合中央金庫調査部(1983)「下請企業の新局面」商工組合中央金庫。

末松玄六(1961)『中小企業成長論』ダイヤモンド社。

山中篤太郎(1948)『中小工業の本質と展開』有斐閣。

[参考文献]

Averitt,R.T.(1968) *The Dual Economy :The Dynamics of American Industry System*, Norton.

藤本隆宏(1995)「部品取引と企業間関係」、植草益編『日本の産業組織』有斐閣、所収。

間 宏(1978)『日本労務管理史研究』御茶ノ水書房。

石川敬之(2003)「産業集積と企業間コミュニケーション」神戸大学大学院経営学研究科博士課程モノグラフシリーズ、#0308。

伊東岱吉(1957)『中小企業論』日本評論社。