

戦後における日本の中小企業の成長指向性

黄 完 晟

〈抄 録〉

本稿では、戦後における日本の中小企業の展開過程において、複数事業所中小企業が単独事業所中小企業より強い成長指向性を表わしていたことについて、企業数、従業員数、付加価値額、固定資産額、生産性の面において統計をもって明示し、さらに本店従業員規模と企業（本店＋支店、常用雇用）従業員規模との分析を通じて、所謂成長指向線（領域）を導出し、その線の描く領域が歴史的に拡張してきたことで、複数事業所中小企業の内の一部の中小企業群はより強い成長性をもって、戦後の中小企業の成長を主導してきたことを明らかにしている。

1. はじめに

本稿の課題は、戦後の1960年代以降における日本の中小企業の変遷、特に工業における成長と縮小の過程について新しい視点で分析し、中小企業の成長に関する新しいイメージを提示することである。

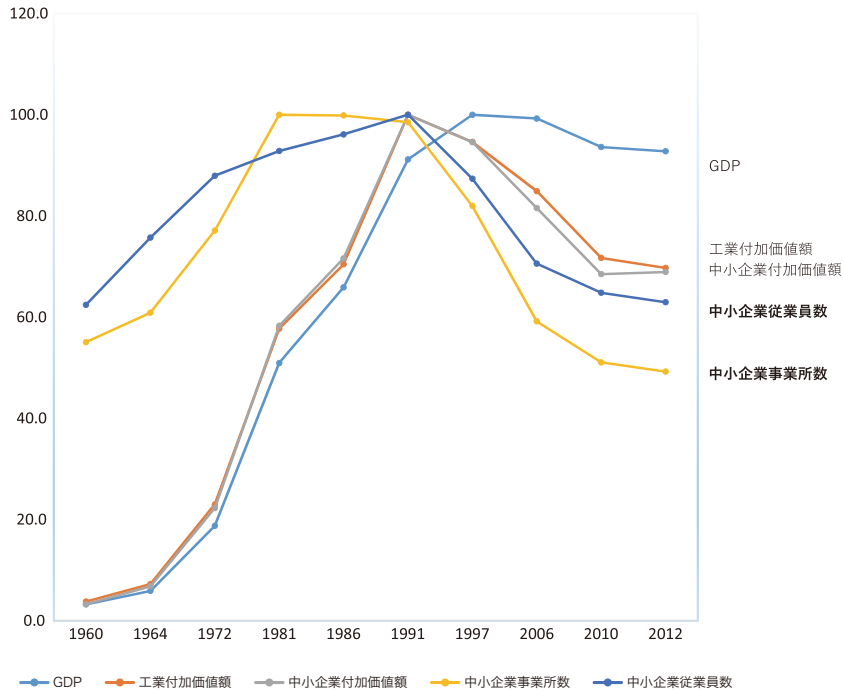
戦後の中小企業が歩んできた概略については、図1で示した通り、中小企業は戦後成長を続けてきて、1991年ころをピークに縮小している。中小企業に関する各数値がGDPとの開きを大きくしていることの背景に何があるのかという素朴な疑問が湧いてくる。それに対しては、グローバル化や産業構造の変化等の影響として理解はされてきたものの、従来経験してない中小企業の実態が展開されていることも確かであろう。さらに、中小企業は成長指向が本性・本質であるとすれば、その本質は、成長期や低成長期（中小企業の縮小期）にどのように発揮されてきたのかという問題意識が本稿の根本的なと

ころにある。

本稿と関連する研究史については、長期間の通史的な範囲を取り上げる関係上、まとめて整理することが簡単にはできないので、各章での分析結果との関連においてその都度取り上げ、中小企業の成長論について言及する程度にとどめることとする。周知のように、従来の研究では、中小企業は独占資本によって抑圧されて成長できないので衰退するという見方に対し、市場の変化とともに社会の対流現象のようなものが起こるので、創業、成長、廃業が起きつつ中小企業は成長するという見方があった。ただ、そのような見方が提示される時代は、日本経済の成長期であった。しかし、最近では低成長期を経験しており、日本経済の成長期と低成長期における中小企業の展開について中小企業の本性から見れば、その姿・あり方はどのような形で新たに見えるのだろうか。

本稿の課題を明らかにするための分析視角は、

図1 戦後における日本経済と中小企業（工業）の変遷
（ピーク時を100とする指数）



出典：GDPは内閣府のホームページ（2019.7月）、その他は『中小企業白書』各年。
注：1964年、1972年の中小企業の従業員数と事業所数は推計したもの。
『工業統計表』によると、事業所数のピークは1983年、企業数のピークは1991年。

単独事業所中小企業（以下、単独中小企業という）と複数事業所中小企業（以下、複数中小企業）という区分で捉えることである。単独中小企業は、一つの事業所のみで経営活動を行っているので、限定的な条件の下で制約的かつ消極的な成長を試みる一つの企業形態である。これに対し、複数中小企業は別事業所・支店をもって経営し拡張的な成長を試みる条件となっている。つまり、複数中小企業の形態は、成長戦略の展開の結果の一つのあり方であって、単独中小企業の限界を超えて展開するより積極的な成長指向の企業形態である。両者の具体的な

実態の違いが中小企業の成長の新しいイメージを浮き彫りにするだろう。

本稿では、取り上げる全期間を3つの時期に区分して分析する。つまり、高度経済成長期は1964年より1972年（一般的には1955年より1973年まで）、中成長期は1972年より1991年（一般的には1974年より）、低成長期は1991年より2010年と区分する。一般的な時代区分と少々異なる区分となっているが、それは資料的な制約による。それは、統計調査の年次と時期区分のずれによること、また前稿¹⁾との関連で連続性を保つために、先のような時期区分で分

1) 拙稿「高度経済成長期における日本の中小企業—複数事業所の中小企業の成長を中心に—」(九州産業大学『エコノミクス』第22巻第2号)2017年12月。同「中成長期における日本の中小企業の成長形態」(福岡大学『商学論叢』第63巻第3・4号)2019.3月。

析を進めることとした。例えば、高度経済成長期は一般的に1973年までを捉えているので、中成長期は74年から時期区分すべきであるが、『事業所統計調査報告』は1972年に調査が行われており、72年を基準に高度経済成長期と中成長期を区分している。

本稿の具体的な内容は、まず会社企業（民営の法人企業）を中心に企業数、支店数、従業員数、付加価値額、固定資産額及び生産性の分析を行い、時期別の特徴を捉え複数中小企業の成長指向性を明らかにする。次に、複数中小企業の成長指向性を基に、本店の規模と会社企業の規模との関係で複数中小企業の成長指向線・領域を導出し、それが戦後長期間にわたって拡大してきたことを突き止め、その成長指向性が成長期のみならず低成長期・中小企業の縮小期にも発揮されていたことを明らかにする。

ここで、本稿での用語を簡単に整理する。単独事業所企業とは、一つの事業所のみで営む企業をいい、複数事業所企業とは、2つ以上の事業所（本店と支店）を所有している企業を言う。別事業所、支所、支店の言葉は同じ意味で、また、本社、本所、本店も同じ意味で使う。中小企業は従業員300人未満を言い、小企業は同29人以下、小規模企業は同30～99人、中規模企業は同100～299人の範囲をいう。なお、本稿での成長とは主に量的増大を言う。

ついでに、取り上げる資料について一瞥しておく。『事業所統計調査報告・会社企業編』は、3年・5年おきの調査で、従業員1人以上の企業・会社企業を調査対象とし、複数中小企業の支店（工場以外の事業所・営業所、倉庫等を含む）に関する情報が豊富で、支店・本店関係な

どの情報が有益である。それに対し、『工業統計表・企業編』は、2010年までは、毎年の調査で、企業の工場を中心とする支店調査であり、企業の付加価値、固定資産などの情報が単独中小企業、複数中小企業の分析に有用である。ただし、『工業統計表』は、単独事業所企業は従業員20人以上を、複数事業所企業は従業員30人以上を対象として調査している年次が多く、その基準をそろえる必要がある。なお、両者は、調査基準、目的、方法が異なっているので、統計の内容が大きく異なっていることを承知の上で、分析を進める。

2. 中小企業の成長の新たな実態

① 研究範囲と会社企業の位置

ここでは会社企業を主に取り上げるので、その位置づけを行う。まず、日本のGDPは、図Iのように、高度経済成長期以来、急速に成長してきて、低成長期にほぼ横ばいの傾向で推移している。GDPに占める工業の付加価値額のウェイト（割合）は、高度経済成長期と中成長期にGDPの伸び率より高く推移したが、低成長期には急速に低下している。つまり、そのウェイトは、高度経済成長期と中成長期に29%前後の水準を維持したが、低成長期の入り口の1991年に25%、その後減少して2010年に17.9%に低下している²⁾。また、工業の付加価値額に占める中小企業のそのウェイトは、高度経済成長期と中成長期に工業のそれと同じ動向を示していたが、低成長期にやや低下しているものの、大きな格差がないまま推移している。特に低成長期における中小企業の付加価値額の変化から見れば、中小企業は工業生産活動において、高度

2) 『中小企業白書』各年、付録より計算。

経済成長期以降と同じレベルの役割を果たしてきたということを示唆している。

さらに、本稿では、会社企業の内、単独事業所企業（従業員 20 人以上）と複数事業所企業（従業員 30 人以上）を取り上げるが、両者の付加価値額の合計は工業の約 90 % 以上（2010 年）を占めている³⁾。従って、個人企業、単独事業所企業（同 20 人未満）と複数事業所企業（29 人未満）の合計は、残り 10% 未満（2010 年）となる。また、中小企業の中で会社企業のウェイト（付加価値額）は、60、70 年代に 6 割、90 年代以降 8 割を占めている⁴⁾。つまり、90 年代以降、個人企業、小規模の企業（会社企業の内、単独中小企業の 20 人未満、複数中小企業の 30 人未満）の位置が低下していることが窺われる。他方、企業数（正確には事業所数）の変化から見れば、図 1 で見るように、低成長期には、それがピーク時の約 50 % も減少している。それは、小規模の個人企業の数が大幅に減少しているからである。例えば、個人企業は 1991 年に約 45 万社から 2010 年約 15 万社へ減少し⁵⁾、そのほとんどは従業員 10 人未満の小規模であった⁶⁾。個人企業の全体の付加価値額の比率も工業のその 1 % 未満（2010 年）⁷⁾ という取るに足りない水準となった。

要するに、GDP の横ばいに対し、工業における中小企業の付加価値額のウェイトは依然として 55 % 前後の水準を維持し⁸⁾、その内の会社企

業の割合が高いので、会社企業のみを取り上げて分析しても、中小企業の変遷を捉える上十分意義があると判断される。

それでは、中小企業の成長性が、どこに、どのような形で表れているのかについて立ち入って検討する。

② 単独中小企業と複数中小企業の変遷

『工業統計表・企業編』を用いて企業数、従業員数、付加価値額、固定資産額の変化を整理したのが表 1 である。なお、ここでは複数中小企業の成長性の全体像を概略するが、紙面の制約で大企業関連の説明は捨象することにする。

企業数の変化についてみれば、表 1 のように、高度経済成長期（1964-72 年間）に単独中小企業（30 人以上）の数は 40,514 社から 42,480 社へ約 5 % 増加したのに対し、複数中小企業の数 は 4,303 社から 4,876 社へ約 13 % 増加した。このことは、高度経済成長期に複数中小企業がより大きな伸びを示したことである。考えてみれば、同期間中に、特に単独中小企業の伸び率が相対的に低いのは、高度経済成長期という時期の性格（GDP の伸びは、同期間、約 31 兆から約 100 兆円へ増加⁹⁾）を考慮すれば、異例な展開であろう。それは会社企業の比率が約 6 割に過ぎず、個人企業や小規模の会社企業の方が相対的に大きな比率を占めていたことの影響もあると思われる。ところで、高度経済成長期の先行研究では¹⁰⁾、中小企業と大企業との関連で中

3) 『工業統計表』2010 年より計算。

4) 『前掲』各年、参照。

5) 『事業所統計調査報告』各年より計算。

6) 同上。

7) 『工業統計表』2010 年及び『中小企業白書』2014 年、付録より計算。

8) 『中小企業白書』各年、付録、参照。

9) 『経済財政白書』各年、参照。

10) 清成忠男『日本中小企業の構造変動』新評論、1976 年、86 頁、表 2-2-8、参照。

表1 戦後における中小企業の成長の内訳

表 1-1 単独事業所企業

実数	1964				1972				単位:社,所,千人,10億円
	区分	企業数	従業員数	付加価値額	固定資産額	企業数	従業員数	付加価値額	
総計	321,698	6,832	5,041	2,690	68,291	4,315	10,411	6,697	
20～29人	28,808	691	475	229	24,405	599	1,178	646	
30人以上合計	42,003	3,682	3,453	2,197	43,886	3,714	9,247	6,045	
30～49人	20,286	767	583	276	20,851	794	1,602	875	
50～99人	13,582	925	736	380	14,683	1,000	2,121	1,215	
100～199人	5,264	718	636	375	5,464	743	1,765	1,111	
200～299人	1,382	333	328	228	1,482	359	947	626	
小計	40,514	2,743	2,283	1,259	42,480	2,896	6,435	3,827	
300～499人	860	325	347	260	845	319	975	695	
500～999人	469	313	396	335	441	292	1,003	837	
1000人以上	160	301	427	343	120	207	834	686	
小計	1,489	939	1,170	938	1,406	818	2,812	2,218	

実数	1991				2010			
	区分	企業数	従業員数	付加価値額	固定資産額	企業数	従業員数	付加価値額
総計	83,848	4,572	43,380	25,485	187,664	4,066	35,806	21,035
20～29人	41,065	1,001	8,044	4,430	21,016	513	3,558	N.A
30人以上合計	42,783	3,567	35,331	21,053	25,878	2,350	25,555	21,033
30～49人	19,069	741	6,056	3,631	10,825	420	3,280	3,118
50～99人	15,375	1,050	9,178	5,340	9,100	627	5,653	4,694
100～199人	5,758	781	7,583	4,317	3,998	543	5,871	4,546
200～299人	1,419	342	3,744	2,246	990	236	2,921	2,150
小計	41,621	2,914	26,561	15,534	24,913	1,826	17,725	14,508
300～499人	707	266	3,354	1,921	610	230	3,154	2,475
500～999人	359	244	3,333	2,114	287	191	2,650	2,231
1000人以上	96	143	2,083	1,484	68	103	2,026	1,819
小計	1,162	653	8,770	5,519	965	524	7,830	6,525

表 1-2 複数事業所企業

実数	1964					1972					単位:社,所,千人,10億円
	区分	企業数	事業所数	従業員数	付加価値額	固定資産額	企業数	事業所数	従業員数	付加価値額	
総計	6,677	17,581	3,247	4,692	4,311	7,151	18,714	4,374	16,275	13,400	
30人以上合計	5,851	15,903	3,227	4,676	4,305	7,151	18,714	4,371	16,273	13,397	
30～49人	960	2,041	37	30	16	126	252	6	14	8	
50～99人	1,465	3,321	103	91	48	1,663	3,386	125	280	153	
100～199人	1,308	3,187	185	171	103	2,111	4,687	303	675	410	
200～299人	570	1,499	139	138	79	976	2,362	238	579	361	
小計	4,303	10,048	464	430	246	4,876	10,687	672	1,548	932	
300～499人	504	1,473	195	194	145	866	2,318	332	923	564	
500～999人	484	1,619	337	398	316	679	2,072	468	1,423	994	
1000～4999人	469	1,943	984	1,404	1,513	616	2,497	1,234	5,105	4,127	
5000人以上	91	820	1,247	2,250	2,085	114	1,140	1,665	7,274	6,780	
小計	1,548	5,855	2,763	4,246	4,059	2,275	8,027	3,699	14,725	12,465	

実数	1991					2010				
	区分	企業数	事業所数	従業員数	付加価値額	固定資産額	企業数	事業所数	従業員数	付加価値額
総計	8,854	23,618	4,141	73,458	44,590	14,117	36,739	3,597	64,838	50,789
30人以上合計	8,854	23,618	4,139	73,454	44,587	11,400	31,153	3,539	64,396	50,785
30～49人	355	710	16	140	87	2,501	5,434	97	879	137
50～99人	2,409	4,948	175	1,562	962	3,185	7,432	226	2,182	1,431
100～199人	2,559	5,891	363	3,584	2,067	2,509	6,505	354	3,901	2,941
200～299人	1,206	3,085	294	3,374	1,860	1,056	3,102	258	3,114	2,620
小計	6,529	14,634	848	8,660	4,976	9,251	22,473	935	10,076	7,129
300～499人	958	2,746	368	4,640	2,667	892	2,900	344	4,940	4,026
500～999人	714	2,419	490	7,693	4,486	703	2,610	491	8,136	6,395
1000～4999人	553	2,699	1,103	21,732	14,345	482	2,484	943	20,702	18,555
5000人以上	100	1,120	1,330	30,729	18,113	72	686	826	20,542	14,680
小計	2,325	8,984	3,291	64,794	39,611	2,149	8,680	2,604	54,320	43,656

表 1-3 単独事業所企業の変化率

単位：%

区分	企業数			従業員数			付加価値額			固定資産額		
	1972/1964	1991/1972	2010/1991	1972/1964	1991/1972	2010/1991	1972/1964	1991/1972	2010/1991	1972/1964	1991/1972	2010/1991
20～29人	84.7	168.3	51.2	86.7	167.1	51.2	248.0	682.9	44.2	282.1	685.8	N.A.
30人以上合計	104.5	97.5	60.5	100.9	96.0	65.9	267.8	382.1	72.3	275.1	348.3	99.9
30～49人	102.8	91.5	56.8	103.5	93.3	56.7	274.8	378.0	54.2	317.0	415.0	85.9
50～99人	108.1	104.7	59.2	108.1	105.0	59.7	288.2	432.7	61.6	319.7	439.5	87.9
100～199人	103.8	105.4	69.4	103.5	105.1	69.5	277.5	429.6	77.4	296.3	388.6	105.3
200～299人	107.2	95.7	69.8	107.8	95.3	69.0	288.7	395.4	78.0	274.6	358.8	95.7
小計	104.9	98.0	59.9	105.6	100.6	62.7	281.9	412.8	66.7	304.0	405.9	93.4
300～499人	98.3	83.7	86.3	98.2	83.4	86.5	281.0	344.0	94.0	267.3	276.4	128.8
500～999人	94.0	81.4	79.9	93.3	83.6	78.3	253.3	332.3	79.5	249.9	252.6	105.5
1000人以上	75.0	80.0	70.8	68.8	69.1	72.0	195.3	249.8	97.3	200.0	216.3	122.6
小計	94.4	82.6	83.0	87.1	79.8	80.2	240.3	311.9	89.3	236.5	248.8	118.2

表 1-4 複数事業所企業の変化率

単位：%

区分	企業数			従業員数			付加価値額			固定資産額		
	1972/1964	1991/1972	2010/1991	1972/1964	1991/1972	2010/1991	1972/1964	1991/1972	2010/1991	1972/1964	1991/1972	2010/1991
30人以上合計	122.2	123.8	128.8	135.4	94.7	85.5	348.0	451.4	87.7	311.2	332.8	113.9
30～49人	13.1	281.7	704.5	15.7	275.9	606.3	46.7	1000.0	627.9	50.0	1087.5	157.5
50～99人	113.5	144.9	132.2	121.4	140.0	129.1	307.7	557.9	139.7	318.8	628.8	148.8
100～199人	161.4	121.2	98.0	163.8	119.8	97.5	394.7	531.0	108.8	398.1	504.1	142.3
200～299人	171.2	123.6	87.6	171.2	123.5	87.8	419.6	582.7	92.3	457.0	515.2	140.9
小計	113.3	133.9	141.7	144.8	126.2	110.3	360.0	559.4	116.4	378.9	533.9	143.3
300～499人	171.8	110.6	93.1	170.3	110.8	93.5	475.8	502.7	106.5	389.0	472.9	151.0
500～999人	140.3	105.2	98.5	138.9	104.7	100.2	357.5	540.6	105.8	314.6	451.3	142.6
1000～4999人	131.3	89.8	87.2	125.4	89.4	85.5	363.6	425.7	95.3	272.8	347.6	129.3
5000人以上	125.3	87.7	72.0	133.5	79.9	62.1	323.3	422.4	66.8	325.2	267.2	81.0
小計	147.0	102.2	92.4	133.9	89.0	79.1	346.8	440.0	83.8	307.1	317.8	110.2

出典：『工業統計表』各年より作成。

注：資料の統一のため、単独事業所企業と複数事業所企業の基準を従業員数30人以上で調整。

総計はその他を含む。

表1-3と表1-4は、表1-1と表1-2を基に計算。

1964年を基準としたのは、複数事業所企業の事業所数の資料が得られる年であるから。

小企業の成長を主張し、総体的に見て事業所数を基準としているものの、その成長率は約3割以上（1960～69年）の高い伸びを示していたことを認めてきた。それについて、本稿での分析結果から見れば、事業所数の急速な伸びの背景には単独中小企業より複数中小企業の方の伸びがより大きく貢献（後述の支店数の伸びも考慮）していたことが窺える。

中成長期（1972～91）には、単独中小企業の数42,480社から41,621社へ約2%減少し、複数中小企業数は4,876社から6,529社へ約34%

も大幅に増加している。中成長期とは、成長率が高度経済成長期のそれより低いものの、GDPの総体（1972年に約100兆円から91年約486兆円へ約5倍増加¹¹⁾）では大きく伸びた時期で、市場がその分拡大したことを考慮すれば、単独中小企業のやや減少は異例の現象であると思われる。従来の研究では¹²⁾、本稿と同じく企業単位の検討を通じて中小企業の総体から見て量的増加・成長を認識していたが、本稿においては、その上単独中小企業と複数中小企業の両者の間で、一方の減少に他方の増加という実態から見

11) 『経済白書』各年、参照。

12) 清成忠男、田中利見、港徹雄『中小企業論』有斐閣、26～27頁、参照。

表2 戦後における複数事業所企業の支店数の増加

単位：所，%

区分	支店数				支店数の伸び率		
	1964	1972	1991	2010	1972/1964	1991/1972	2010/1991
従業員数規模/年	1964	1972	1991	2010	1972/1964	1991/1972	2010/1991
総計	10,904	11,563	14,764	22,622	106.0	127.7	153.2
30以上合計	10,052	11,563	14,764	19,753	115.0	127.7	133.8
30～49人	1,081	126	355	2,933	11.7	281.7	826.2
50～99人	1,856	1,723	2,539	4,247	92.8	147.4	167.3
100～199人	1,879	2,576	3,332	3,996	137.1	129.3	119.9
200～299人	929	1,386	1,879	2,046	149.2	135.6	108.9
小計	5,745	5,811	8,105	13,222	101.1	139.5	163.1
300～499人	969	1,452	1,788	2,008	149.8	123.1	112.3
500～999人	1,135	1,393	1,705	1,907	122.7	122.4	111.8
1000～4999人	1,474	1,881	2,146	2,002	127.6	114.1	93.3
5000人以上	729	1,026	1,020	614	140.7	99.4	60.2
小計	4,307	5,752	6,659	6,531	133.6	115.8	98.1

出典：『工業統計表』各年より作成。

注：表1より計算（支店＝事業所数－企業数）。総計は、30人未満規模のものを含む。

れば、全体の増加の背景には、もっぱら複数中小企業の成長があったという事実が新たに確認できた。

低成長期（1991-2010）には、単独中小企業の数が41,621から24,913へ約4割という大幅な減少に対し、複数中小企業の数は6,529から9,251へ約4割強という大幅な増加を示している。低成長期に関する従来の研究では¹³⁾、中小企業の事業所等を取り上げ、総体として縮小してきたことを取り上げている。しかし、本稿では、低成長期（中小企業の全体的な縮小期）に、複数中小企業が大幅に増加することとは対照的なイメージであり、かつ目を見張る実態であると思われる。

要するに、複数中小企業は全期間を通じて実数で増加、比率でも高く伸びていたことが特徴である。このことは、複数中小企業が大変成長的であるというイメージを与えてくれている。

特に、低成長期にも複数中小企業が増えていたことは、中小企業の全体が1991年以降傾向的に減少している中で、特記すべきことであろう。なお、規模別に両者の変化を見れば、成長期において単独中小企業の数では規模が大きい方で減少率が大きく、複数中小企業の数では規模が小さい方で伸び率が高い。

複数中小企業の増加は支店の増加と関係が深いので、支店の展開を見れば、表2のように、中小企業の支店数が全期間を通じて増加している中、その伸び率では、高度経済成長期には相対的に低く、中成長期や低成長期にはより高く推移している。それは、複数中小企業の数増加率より高く、市場の拡大に対応する形で、複数中小企業の成長の背景に支店の増加があり、その点こそが複数中小企業の成長的な本性を發揮していたことが窺われる。なお、規模別には、支店数は小規模ほど大きく伸びていることから、複

13) 後藤康雄『中小企業のマクロ・パフォーマンス』日本経済新聞社、2014年、118～122頁、参照。黒瀬直宏『複眼的中小企業論』同友館、2012年、410頁、参照。

数中小企業の成長性を象徴するものと思われる。

従業員数の変化についてみれば、高度経済成長期において、単独中小企業の従業員数は2,743千人から2,896千人へ約6%の増加であるのに対し、複数中小企業のそれは464千人から672千人へ約45%も大幅に増加している。中小企業の全体で成長的である時期に、従業員の増加が大きい群と少ない群に分かれていたということは、中小企業としての性格が大きく異なっていたことを示唆している。特にバブル経済期を含む中成長期には、単独中小企業の従業員数は2,896千人から2,914千人へとほぼ横ばいであるが、複数中小企業のそれは672千人から848千人へ約26%も増加している。低成長期には、単独中小企業の従業員は91年と2010年に2,914千人から1,826千人へ約37%も減少しているのに対し、複数中小企業のそれは848千人から935千人へ約10%も増加している。

従業員に関する従来の研究では¹⁴⁾、主に大企業との比較で、中小企業の従業員の増加を高く評価してきたが、本稿では、中小企業の範疇の中で、複数中小企業の従業員の増加の貢献度が大きいという新しい事実が浮き彫りになった。

要するに、従業員というのは、特に中小企業の生産活動や量的成長を図る上で、大変重要な要素であるだけに、複数中小企業で伸び、単独中小企業で伸び悩み・減少という実態は、相対的に複数中小企業の成長性を表わしている。なお、規模別にみれば、全期間を通じて単独中小企業では中規模より小規模でより縮小傾向で、複数中小企業では中成長期までは伸び、その後低成長期中規模で減少傾向に、小規模で横ば

いか・縮小傾向を示している。

付加価値額の変化についてみれば、高度経済成長期に、単独中小企業の付加価値額は、約2.3兆円から約6.4兆円へ約2.8倍の増加に対し、複数中小企業のそれは、約0.4兆円から約1.5兆円へ約3.6倍の増加を示している。中成長期に、単独中小企業のそれは約6.4兆円から約26.5兆円へ約4.1倍も伸びたが、複数中小企業のそれは約1.5兆円から約8.6兆円へ約5.6倍も伸びである。低成長期には、単独中小企業のそれが約26.5兆円から約17.7兆円へ約33%の減少であるのに対し、複数中小企業のそれは約8.6兆円から約10兆円へ約16%の伸びである。特に低成長期に単独中小企業の大幅な減少に対し、複数中小企業の増加という実態については、同じ期間中に増加と減少という方向性が正反対であるという点で特記すべきであろう。ところで、従来の研究では¹⁵⁾、従業員等の評価と同じく、大企業の付加価値額に対する高い位置、伸び率の高低の程度を論じてきたが、本稿では、中小企業の範疇の中での付加価値額における複数中小企業の貢献度が高い点を確認できる。

要するに、付加価値額とは、中小企業の経営とその成長ぶりを評価する上で重要な要素であるが、その付加価値額の伸び率において、複数中小企業の方が高度経済成長期にも低成長期にも、単独中小企業のそれより高いということは、複数中小企業の成長性と単独中小企業の制約的な成長・弱点を表わしているものと理解される。なお、規模別に単独中小企業では中規模企業でより成長的で、低成長期にも小規模企業より縮小率が低い。複数中小企業では、小規模企業の

14) 清成忠男『前掲書』、89～96頁、参照。

15) 高田亮爾『前掲書』第6章、127～131頁、参照。

方がより大きく伸びている。

固定資産額の変化についてみれば、高度経済成長期における単独中小企業の固定資産額は約1.3兆円から約3.8兆円へ約3倍に増加したが、複数中小企業のそれは、約0.25兆円から約0.93兆円へ約3.7倍の増加であり、より高い率で伸びている。中成長期における単独中小企業のそれは約3.8兆円から約15.5兆円へ約4倍の増加を見せたが、複数中小企業のそれは約0.9兆円から約4.9兆円へ約5.3倍も増加である。低成長期には、単独中小企業のそれは約15.5兆円から約14.5兆円へ約7%の減少であるのに対し、複数中小企業の固定資産額は約4.9兆円から約7.1兆円へ約43%の増加を示している。従来の研究では¹⁶⁾、大企業との比較の上で中小企業における固定資産額の変化とその意義等を論じてきたが、本稿では、中小企業の範疇の中での複数中小企業の固定資産額の伸びが相対的に高いことを強調したい。

要するに、固定資産額とは、中小企業の投資活動関連・イノベーション等の成長の背景を探るために取り上げるのが一般的であるが、本稿でみれば、その固定資産額の方でも複数中小企業の方が単独中小企業の方より大きく伸び、複数中小企業の成長の原動力ともなっていたことが窺える。なお、規模別にみれば、単独中小企業ではより規模が大きい層で伸び率が高く、複数中小企業では小規模企業の方がより高く伸びている。

以上、企業数・支店数、従業員数、付加価値額、固定資産額の基準で見ても、複数中小企業は、高度経済成長期と中成長期のみならず、なかんずく低成長期においても中小企業の成長を主導してきたことを確認できたが、その事実は特記

すべきであろう。もちろん、企業数、従業員数、付加価値額での絶対額は単独中小企業が複数中小企業より多いが、その差は縮小傾向にある。

③ 単独中小企業と複数中小企業の生産性比較

ここでは、単独中小企業と複数中小企業の実生産性について、従業員基準と企業基準という二つの基準で検討する。

まず、従業員1人当生産性（付加価値額／従業員数）についてみれば、表3のように、従業員一人当生産性は、高度経済成長期、中成長期、低成長期の全期間を通じて、複数中小企業の方が単独中小企業よりやや高いが、その格差はいささか縮小傾向である。規模別にみれば、ほぼ一貫して複数中小企業は単独中小企業より高いものの、単独中小企業の方が複数中小企業・中堅企業（従業員100～999人層）より高いものもある。例えば、1964年の従業員規模300～999人層、1972年の100～999人層がそれである。このような現象は、単独中小企業から複数中小企業への転換が相対的に遅いスピード（高度経済成長期より中成長期に複数中小企業の伸び率が高い点）で行われていたことの背景に、生産性における一部の単独中小企業の優位性が働いていたかもしれない。

次に、企業単位の生産性（付加価値額／企業数）についてみるが、その理由は、従業員1人当生産性も企業成長のパロメーターとして重要であるが、結果的には総体として企業単位の高利益・高生産性が目標であるので、それを確かめることは意味があるからである。敷衍すれば、複数中小企業は支店展開を行いつつ成長を図るので、単独中小企業の場合と経営のスタイ

16) 高田亮爾『前掲書』75頁及び127～131頁、参照。

表3 戦後における中小企業の生産性の変化

従業員1人当生産性（付加価値額／従業員数）

従業員規模／年	単独事業所企業				複数事業所企業				単位：百万円
	1964	1972	1991	2010	1964	1972	1991	2010	
20～29人	0.69	1.97	8.04	6.94					
30以上合計	0.94	2.49	9.90	10.87	1.45	3.72	17.75	18.20	
30～49人	0.76	2.02	8.17	7.81	0.81	2.41	8.75	9.06	
50～99人	0.80	2.12	8.74	9.02	0.88	2.24	8.93	9.65	
100～199人	0.89	2.38	9.71	10.81	0.92	2.23	9.87	11.02	
200～299人	0.98	2.64	10.95	12.38	0.99	2.43	11.48	12.07	
小計	0.83	2.22	9.11	9.71	0.93	2.30	10.21	10.78	
300～499人	1.07	3.06	12.61	13.71	0.99	2.78	12.61	14.36	
500～999人	1.27	3.43	13.66	13.87	1.18	3.04	15.70	16.57	
1000～4999人	1.42	4.03	14.57	19.67	1.43	4.14	19.70	21.95	
5000人以上					1.80	4.37	23.10	24.87	
小計	1.25	3.44	13.43	14.94	1.54	3.98	19.69	20.86	

企業単位生産性（付加価値額／企業数）

従業員規模／年	単独事業所企業				複数事業所企業				単位：10億円
	1964	1972	1991	2010	1964	1972	1991	2010	
20～29人	0.02	0.05	0.2	0.17					
30以上合計	0.08	0.21	0.83	0.99	0.80	2.28	8.30	5.65	
30～49人	0.03	0.08	0.32	0.30	0.03	0.11	0.39	0.35	
50～99人	0.05	0.14	0.60	0.62	0.06	0.17	0.65	0.69	
100～199人	0.12	0.32	1.32	1.47	0.13	0.32	1.40	1.55	
200～299人	0.24	0.64	2.64	2.95	0.24	0.59	2.80	2.95	
小計	0.06	0.15	0.64	0.71	0.10	0.32	1.33	1.09	
300～499人	0.40	1.15	4.74	5.17	0.38	1.07	4.84	5.54	
500～999人	0.84	2.27	9.28	9.23	0.82	2.10	10.77	11.57	
1000～4999人	2.67	6.95	21.70	29.79	2.99	8.29	39.30	42.95	
5000人以上					24.73	63.81	307.29	285.31	
小計	0.79	2.00	7.55	8.11	2.74	6.47	27.87	25.28	

出典：表1の資料から計算。元は『工業統計表』各年より作成。

ルが異なっていることから、企業単位の生産性の比較検討はその違いを浮き彫りにする上で、役に立つと思われる。

では、企業単位の生産性についてみれば、表3のように、高度経済成長期における単独中小企業と複数中小企業のそれは、各々1964年の0.06対0.1から1972年に0.15対0.32になり、企業単位生産性では複数中小企業の方が単独中小企業のそれより2倍の高さである。それは、複数中小企業の拡大、量的増加の背景となっていると思われる。中成長期における両者は、91年

に各々0.64対1.33であり、その格差が縮まっているものの、依然として2倍強の格差がある。低成長期にも両者は、2010年各々0.71と1.0であり、やはり大きな格差がある。なお、規模別にみれば、企業単位の生産性においても、1964年の300～999人層、1972年の200～999人層では、単独事業所企業が複数事業所企業より高い。そのほかでは複数中小企業が単独中小企業より高いか同じである。一部の層に単独中小企業の強みが内在していたことも興味深い事実である。従来の研究では¹⁷⁾、中小企業の成長の原動力

17) 町田光弘「中小工業における規模別付加価値生産性格差の空く第要因について」（大阪経済大学中小企業・経営研究所『中小企業季報』2014（1）、参照。

として、全体、産業別などの区分で従業員1人当生産性を検討したが、主に大企業と中小企業との生産性格差の視点が多く、拡大の時期と縮小の時期があったこと等を論じていた。本稿では、複数中小企業の成長の背景、つまり複数中小企業が単独中小企業より成長的であるメリットは、生産性、特に企業単位の生産性にあったものと考えられる。

要するに、生産性については、企業単位の生産性において複数中小企業の方が単独中小企業より2倍以上と高いが、従業員1人当生産性では、高度経済成長期に規模別で単独中小企業の一部が複数中小企業の一部より高いものがあるものの、平均的かつ多くの規模層において複数中小企業が単独中小企業より高い。

以上、戦後、日本の中小企業の成長の主役は、支店を開設・拡大しつつ経営している複数中小企業であり、その成長性の背景には従業員1人当生産性のみならず、企業単位の生産性の方で複数中小企業は単独中小企業より2倍も高いことが確認できた。その生産性の格差には、固定資産への投資の格差があり、成長指向の複数中小企業の経営姿勢が窺われる。とはいえ、諸指標の絶対数では単独中小企業の方が多いが、その格差は複数中小企業の成長によって縮小傾向である。なお、単独中小企業の方でも、中小企業の範疇の中で成長の群、現状維持の群、縮小の群があることは予想されるが、資料の制約で分析できない。

3、複数中小企業の成長指向性

① 複数中小企業の支店展開

まず、支店は、工場中心の調査である『工業統計表』では、表2のように、1960年代以来増加してきた。それに対し、『事業所統計調査報告』では、支店の種類に工場のほかに事務所・営業所等を含んでいるので、支店数は、表4のように、従業員30人～299人層では、高度経済成長期（1969～72年）に約2.6倍の伸びで、中成長期（1972～1986年）には約4割の伸びで、低成長期（1996～2009年）にはやや減少傾向を示している。低成長期における支店数の減少傾向は、表2のデータと大きく異なるが、それは、支店の種類の内容などが異なる上、調査の基準が異なる点等の影響であると思われる。

ここでは、支店に関する情報が豊富な『事業所統計調査報告』を使い、複数中小企業の成長性を理解するために、支店展開の特徴について2つの点で概略することにする。

第一は、工業の複数中小企業は、工場の別事業所をどのように増やしていたのかという点である。まず、1978年の調査資料によれば、工業企業の支店の種類（大企業を含む）は、支店の内工場が約85%を占め、事務所（4.3%）、営業所（6.3%）、倉庫（2%）、その他が占めている¹⁸⁾。そのことから、工業企業の別事業所・支店とは、8割以上が別の場所の工場であるということが確認できる。また、支店の業種（1972、1986年、2006年）では、本店と支店が同じ業種（産業レベル基準）が約8割で、異なる業種が約2割を占めている¹⁹⁾。高度経済成長期、中成長、低成長期において、その比率は大きくは変わってい

18) 『事業所統計調査報告』（1978年）より計算。

19) 『前掲書』各年より計算。

表 4 従業員数規模別の支店数の変化の内訳

従業員数規模/年	実数						単位：所						単位：倍率					
	1963	1972	1986	1996	2009	2012	1963	1972/1963	1986/1972	1996/1986	2009/1996	2012/2009	1963	1972/1963	1986/1972	1996/1986	2009/1996	2012/2009
合計	36,693	89,080	121,929	131,383	124,636	116,203	1	2.43	1.37	1.08	0.95	0.93	1	2.43	1.37	1.08	0.95	0.93
1～4人	26	485	1,833	1,649	1,358	3,030	1	18.65	3.78	0.90	0.82	2.23	1	18.65	3.78	0.90	0.82	2.23
5～9人	355	2,381	4,635	3,742	4,354	4,165	1	6.71	1.95	0.81	1.16	0.96	1	6.71	1.95	0.81	1.16	0.96
10～19人	1,511	5,677	9,477	8,168	8,441	7,517	1	3.76	1.67	0.86	1.03	0.89	1	3.76	1.67	0.86	1.03	0.89
20～29人	1,566	5,068	7,996	7,033	6,885	6,201	1	3.24	1.58	0.88	0.98	0.90	1	3.24	1.58	0.88	0.98	0.90
小計	3,458	13,611	23,941	20,592	21,038	20,913	1	3.94	1.76	0.86	1.02	0.99	1	3.94	1.76	0.86	1.02	0.99
30～49人	2,723	7,492	11,271	10,980	10,587	9,573	1	2.75	1.50	0.97	0.96	0.90	1	2.75	1.50	0.97	0.96	0.90
50～99人	4,339	11,415	16,208	16,726	16,111	15,432	1	2.63	1.42	1.03	0.96	0.96	1	2.63	1.42	1.03	0.96	0.96
100～299人	6,869	17,127	22,945	25,985	26,684	24,300	1	2.49	1.34	1.13	1.03	0.91	1	2.49	1.34	1.13	1.03	0.91
小計	13,931	36,034	50,424	53,691	53,382	49,305	1	2.59	1.40	1.06	0.99	0.92	1	2.59	1.40	1.06	0.99	0.92
300～499人	2,971	6,634	19,792	23,532	23,023	21,678	1	2.23	2.98	1.19	0.98	0.94	1	2.23	2.98	1.19	0.98	0.94
500～999人	3,366	8,371	8,235	10,560	9,735	8,535	1	2.49	0.98	1.28	0.92	0.88	1	2.49	0.98	1.28	0.92	0.88
1000～4999人	6,233	13,591	9,298	11,674	10,428	9,818	1	2.18	0.68	1.26	0.89	0.94	1	2.18	0.68	1.26	0.89	0.94
5000人～	6,734	10,839	10,689	11,334	7,014	5,954	1	1.61	0.99	1.06	0.62	0.85	1	1.61	0.99	1.06	0.62	0.85
小計	19,304	39,435	48,014	57,100	50,200	45,985	1	2.04	1.22	1.19	0.88	0.92	1	2.04	1.22	1.19	0.88	0.92

出典：『事業所統計調査報告』より作成。

注：1991年の調査資料では、資料の連続性が異なり計算できない。

ない。工業企業の支店は、工場を中心に本店と同じ業種で増えていたことと窺われる。

第二は、複数中小企業は、どのように支店数を増やしてきたのかという点である。表5から見れば、時期別の支店数規模別の変化を見れば、高度経済成長期には支店数の少ない企業（1か所及び2～4か所）の増加率が高い。また支店数（5～9か所）の増加も全期間を通じて目立つ。単独中小企業が支店を開設し、その後複数中小企業となり支店数を増やしていくことを想定すれば、複数の支店の中小企業が増えることは、複数中小企業の成長のしるしと符合する。それが中成長期にも支店数を増やす企業が伸び、特に支店数（1～4か所）の企業で大きく伸びている。低成長期に支店数1つの企業が2～4つの企業より相対的に低い縮小率を示していることも、この時期の特徴的なものである。

また、支店数と企業規模別の分布では、一般的に想定できることであるが、従業員数規模が大きい企業ほど支店数が多い傾向を示している。例えば、表6のように、中小企業では、支店数が1～4か所の経営が多く、特に従業員数100人未満では1～4か所の経営が90%以上と圧倒的に多い。大企業では支店数30か所以上の経営が多い。ただし、従業員100～299人層では、同100人未満層とも異なり、5か所以上の支店経営が増えていることも特徴であり、成長性を表わしているものと思われる。

要するに、支店の展開では、支店数の増加と複数中小企業の成長とが深く関係するという点から、支店数規模別の変化は、小規模の企業での1～4か所の支店展開が多いことに成長性が強く表れ、中規模企業で特に堅調に展開され大企業並みの支店展開であることも複数中小企業

表5 支店数規模別の企業数の変化の内訳

実数 単位：社

支店数規模/年	1969	1972	1986	1991	1996	2001	2006	2009
合計	28,640	34,821	46,466	59,048	50,325	38,928	36,597	44,868
1か所	20,008	22,894	30,356	31,165	28,380	20,692	19,221	26,456
2か所	4,510	5,463	7,506	12,765	9,624	7,610	7,109	7,460
3か所	1,772	2,201	2,875	5,856	4,299	3,510	3,419	2,928
4か所	928	1,177	1,484	2,639	2,100	1,771	1,778	1,598
小計	27,218	31,735	42,221	52,425	44,403	33,583	31,527	38,442
5～9か所	506	1,912	2,578	4,105	3,465	3,180	2,994	2,919
10～29か所	726	924	1,288	1,938	1,863	1,664	1,655	1,562
30か所以上	190	250	332	580	594	501	421	413

伸び率 単位：倍率

支店数規模	1972/1969	1986/1972	1991/1972	1996/1991	2001/1991	2006/1991	2009/1991
合計	1.22	1.33	1.70	0.85	0.66	0.62	0.76
1か所	1.14	1.33	1.36	0.91	0.66	0.62	0.85
2か所	1.21	1.37	2.34	0.75	0.60	0.56	0.58
3か所	1.24	1.31	2.66	0.73	0.60	0.58	0.50
4か所	1.27	1.26	2.24	0.80	0.67	0.67	0.61
小計	1.17	1.33	1.65	0.85	0.64	0.60	0.73
5～9か所	3.78	1.35	2.15	0.84	0.77	0.73	0.71
10～29か所	1.27	1.39	2.10	0.96	0.86	0.85	0.81
30か所以上	1.32	1.33	2.32	1.02	0.86	0.73	0.71

出典：『事業所統計調査報告』各年。

注：1969年を基準とした倍率を計算。

伸び率は高度経済成長期、中成長期、低成長期の基準で計算

表6 支店数規模別と企業従業員数規模別の企業数の内訳

1978年 単位：社、%

支店数規模	合計/実数	合計	従業員数							小計	従業員数			小計
			1～4人	5～9	10～19	20～29	30～49	50～99	100～299人		300～999人	1000～	2000人～	
合計	52,910	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1か所	27,380	51.7	87.2	76.3	66.8	60.2	53.2	41.1	24.5	54.5	10.7	4.5	1.0	8.6
2か所	13,471	25.5	12.4	20.8	26.8	28.6	29.4	29.5	23.5	26.4	12.8	3.8	1.3	10.1
3か所	4,939	9.3	0.5	2.6	4.8	8.0	10.6	14.8	16.6	9.4	10.4	5.6	2.1	8.7
4か所	2,128	4.0	0.0	0.3	1.1	1.8	3.5	6.6	10.4	3.8	9.0	3.4	2.6	7.4
小計	47,918	90.6	100	100	99.5	98.6	96.8	92.0	75.0	94.0	43.0	17.2	6.9	34.8
5～9か所	3,147	5.9	0	0	0.5	1.3	2.9	6.9	18	4.6	28.8	26.4	17.2	27.0
10～29か所	1,461	2.8	0.0	0.0	0.0	0.1	0.3	1.1	6.6	1.2	23.3	38.0	36.2	27.0
30か所以上	384	0.7	0	0	0	0	0	0	0.4	0.1	4.9	18.3	39.6	11.1
合計/実数	52,910		1,505	5,470	10,839	7,274	8,642	8,910	7,098	49,738	2,336	447	389	3,172

2006年 単位：社、%

支店数規模	合計/実数	合計	従業員数							小計	従業員数			小計
			1～4人	5～9	10～19	20～29	30～49	50～99	100～299人		300～999人	1000～	2000人～	
合計	36,516	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1か所	19,585	53.6	92.5	88.2	80.0	69.2	60.0	44.8	25.6	57.8	11.8	5.3	1.3	9.7
2か所	7,085	19.4	6.3	10.4	15.3	21.0	24.3	25.8	21.1	20.3	11.3	4.6	3.0	9.4
3か所	3,356	9.2	0.6	1.1	3.5	6.1	9.4	13.5	15.9	9.2	11.1	6.6	0.8	9.2
4か所	1,672	4.6	0.3	0.2	0.8	2.3	2.9	6.7	9.5	4.3	8.2	6.0	3.5	7.3
小計	31,698	86.8	99.7	99.9	99.6	98.6	96.7	90.8	72.2	91.6	42.5	22.5	8.6	35.6
5～9か所	2,910	8	0.3	0.1	0.4	1.3	3	8	19.4	6.4	26.5	23.4	18.3	25.1
10～29か所	1,537	4.2	0	0	0	0.1	0.3	1.2	8	1.9	25.1	36.6	39.4	28.5
30か所以上	371	1	0	0	0	0	0	0	0.4	0.1	5.9	17.4	33.7	10.8
合計/実数	36,516		1,014	2,815	5,545	4,398	5,914	7,041	6,709	69,952	2,334	455	372	3,161

出典：『事業所統計調査報告』各年より作成。

の成長性をアップしていたことが窺われる。他方、複数中小企業の支店の増加は、単独中小企業の成長や創業を妨げることも考えられる。すると、複数中小企業の成長が単独中小企業の成長の抑制的な性格を持っているとすれば、そこには新しい競争関係の形成も論点となると思われる。つまり、単独中小企業と複数中小企業がトレード・オフ（Trade-off）関係で見れるとすれば（市場での競争関係はより複雑な実態が予想）、それは成長期には弱く、低成長期・中小企業の縮小期には強く現れることが予想され、単独中小企業の縮小に影響していたことも考えられる。

② 成長指向線の導出

複数中小企業の中にも、支店展開について積極的な拡大・成長を図る企業群と消極的な支店展開の企業群があることは予想しやすい。その区別を浮き彫りにするために、複数中小企業の具体的な成長性のあり方について本社規模と企業規模・支店規模を通じて分析してみよう。つまり、ここでは、本店の従業員規模（従業員基準）と企業（本店＋支店、常用雇用基準）の従業員規模との関係がどのような変化を遂げてきたのかについての検討を通じて、複数中小企業の成長指向線の導出を試みる。附言すれば、本

表7 本店従業員数規模と企業従業員数規模別（本店＋支店）の企業数の内訳

2006年 実数

単位：社

本店規模/ 企業規模	合計	1～4人	5～9	10～19	20～29	30～49	50～99	100～ 299人	小計	300～ 999人	1000～	2000～	5000人～	小計
合計	36,597	1,014	2,815	5,545	4,398	5,914	7,041	6,709	33,436	2,334	455	265	107	3161
1～4人	4,144	868	1,000	975	414	385	305	163	4,110	30	3	1	0	34
5～9人	5,171	137	1,641	1,605	552	540	398	259	5,132	37	0	2	0	39
10～19人	7,083	3	171	2,845	1,719	1,091	713	454	6,996	72	8	3	4	87
小計	16,398	1,008	2,812	5,425	2,685	2,016	1,416	876	16,238	139	11	6	4	160
20～29人	4,561	0	2	108	1,618	1,506	810	409	4,453	99	2	6	1	108
30～49人	5,407	1	0	6	90	2,314	1,941	837	5,189	189	22	7	0	218
50～99人	5,355	0	0	1	3	74	2,850	1,973	4,901	367	60	25	2	454
100～299人	3,735	0	0	2	0	0	23	2,602	2,627	892	135	71	10	1,108
小計	19,058	1	2	117	1,711	3,894	5,624	5,821	17,170	1,547	219	109	13	1,888
300人～	1,123	0	0	1	0	0	0	10	11	647	225	150	90	1,112

2006年 比率

単位：%

本店規模別	合計	1～4人	5～9	10～19	20～29	30～49	50～99	100～ 299人	小計	300～ 999人	1000～	2000～	5000人～	小計
合計	100.0	2.8	7.7	15.2	12.0	16.2	19.2	18.3	91.4	6.4	1.2	0.7	0.3	8.6
1～4人	100.0	20.9	24.1	23.5	10.0	9.3	7.4	3.9	99.2	0.7	0.1	0.0	0.0	0.1
5～9人	100.0	2.6	31.7	31.0	10.7	10.4	7.7	5.0	99.2	0.7	0.0	0.0	0.0	0.8
10～19人	100.0	0.0	2.4	40.2	24.3	15.4	10.1	6.4	98.8	1.0	0.1	0.0	0.1	0.2
小計	100.0	6.1	17.1	33.1	16.4	12.3	8.6	5.3	99.0	0.8	0.1	0.0	0.0	1.0
20～29人	100.0	0.0	0.0	2.4	35.5	33.0	17.8	9.0	97.6	2.2	0.0	0.1	0.0	2.4
30～49人	100.0	0.0	0.0	0.1	1.7	42.8	35.9	15.5	96.0	3.5	0.4	0.1	0.0	4.0
50～99人	100.0	0.0	0.0	0.0	0.1	1.4	53.2	36.8	91.5	6.9	1.1	0.5	0.0	8.5
100～299人	100.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.6	69.7	70.3	23.9	3.6	1.9	0.3	29.7
小計	100.0	0.0	0.0	0.6	9.0	20.4	29.5	30.5	90.1	8.1	1.1	0.6	0.1	9.9
300人～	100.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.9	1.0	57.6	20.0	13.4	8.0	99.0

出典：『事業所統計調査報告』2006年。

注：国内のみであり、その内、派遣（18社）は除くので、実数の合計が合わない場合がある。

表8 本店従業員規模と企業従業員規模が同じ層のみの比率の内訳

単位：％

年／企業規模	1～4人	5～9	10～19	20～29	30～49	50～99	100～299人
1966				52.8		65.8	70.3
1972				68.9		72.3	74.5
1986	21.3	43.9	54.1	50.2	50.2	55.3	75.1
1991	21.7	43.9	53.1	46.5	52.7	62.3	73.9
1996	22.0	36.5	45.3	39.4	47.6	56.7	71.6
2006	20.9	31.7	40.2	35.5	42.8	53.2	69.7
2012	40.6	34.3	41.5	35.5	41.9	54.9	68.3

出典：『事業所統計調査報告』各年及び表7より作成。

注：本店従業員規模層と企業従業員規模層が同じ企業数の比率のみ（各年）を取り出したものである。
中小企業の範囲のみを採用した。

店規模と企業規模との関係を検討する理由は、複数中小企業の成長は支店規模の拡大や支店数の増加によって実現するので、その成長志向性の強弱の程度を区別して捉えることができると思うからである。

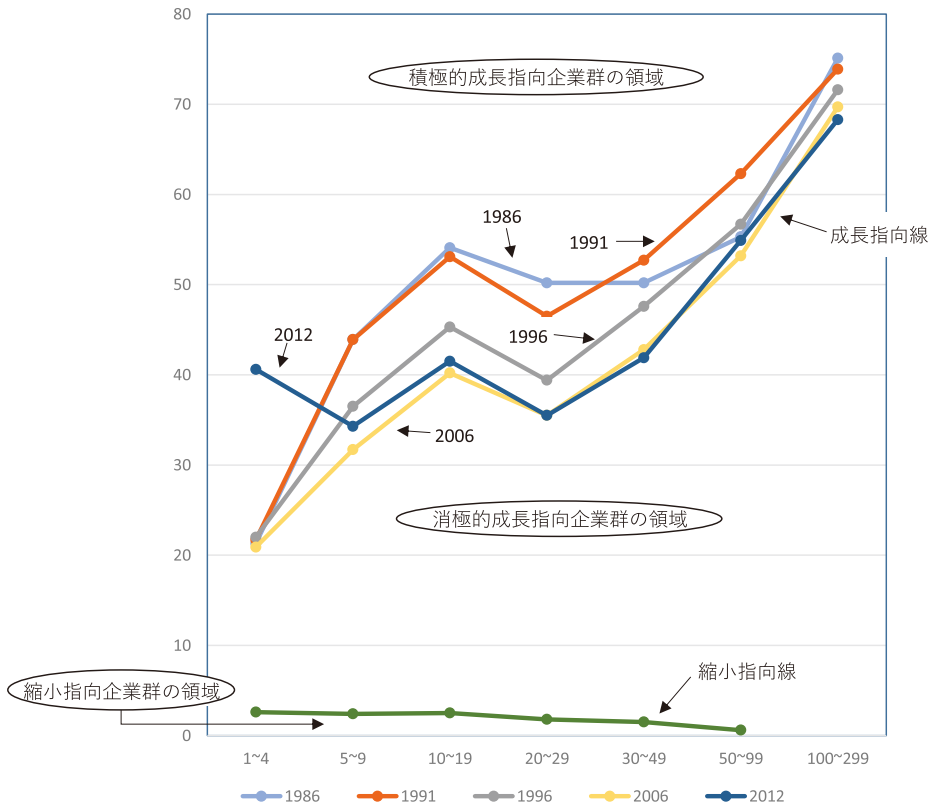
本店規模と企業規模との関係については、表7のように、本店規模別と企業規模別のクロスセクションの資料が作成できる。それは、本店規模別を基準として企業規模がどのような分布をしているのかを示している。例えば、2006年の場合を取り上げると、本店規模が従業員50～99人の層には、全体で5355社がある。その内、本店規模層と同じ規模の層の企業が約53.2%（2850社）であり、それは、本店と支店を合わせても、その範疇を越えていないもので、支店を所有しているものの、本社規模より大きくない比較的に小規模の支店展開が推量される。つまり、従業員50人以上の本店と同49人以下の支店を経営しているものであることが理解できる。次に、同じく、本店従業員規模層より大きい企業が45.3%（2427社、大企業含む）を確認できる。それは、そもそも本店の規模より多い従業員規模の企業であり、本店とは別に大きい支店を所有しているか、複数の支店を経営しているわけで、複数中小企業の中でも成長指向性

がより強い企業であると予想される。さらに、本店規模の範囲より小さい企業が約1.5%（78社）ある。普通は理解できないことであるが、統計の調査基準において本社が従業員基準であり、企業が常用雇用の基準であるので、本社の方で非常用雇用としての雇用（臨時工など）を支店の従業員規模より多めに採用するケースとして推量される。

このようなことから、表7のデータは3つの部分に分けられる。つまり、企業規模が本店規模より大きい拡張指向の領域の企業群は、複数中小企業の中でも最も成長指向性を示している。それに対し、企業規模が本店規模と同じ規模層の企業群は、複数中小企業の範疇にあって成長指向であるものの、それほど強くないものと見做す。また、企業規模が本店規模より小さい企業群は、積極的な成長指向ではなく、縮小指向の領域の企業群であると思料される。

その結果、表7の比率の数字から本社規模と企業規模が同じである数字を各層ごとに取り出すと、2006年の場合、表8のようになる。表8から図2（2006年）を描くことができる。また、各年度の資料に基づいて同じ方法で整理したものを図2に示している。そこで、積極的な成長志向企業群の領域、消極的な成長指向企業群の

図2 複数事業所中小企業の成長指向性



出典：表8より作成，元の資料は『事業所統計調査報告』各年。

注：上の領域は企業規模が本社規模より大きい企業数の比率。

中の領域は本店規模と企業規模が同じ層の企業数の比率。

下の領域は本店規模より企業規模が小さい層の企業数の比率。

領域，縮小指向的な企業群の領域に分けることができる。それで，前2者の間の線を成長指向線と名付ける。成長線ではなく，成長指向線と名付けたのは，実数での増加・拡張ではなく相対的な比率であるからである。

論点は，歴史的に成長指向的企業群の領域が拡張してきた点，つまり成長指向線が下の方へ移動し，結果的に成長指向的企業群の領域が拡大しているという点である。複数中小企業の内の一部は，低成長期を含む全期間を通じて強い成長指向を示し，中小企業の成長指向の本質を

満たしている企業群を確認することができた。このことは，前章で検討した結果をさらに深めた点に意義があると思われる。なお，資料の制約で，100~299人層が一括にされているので，その詳細が不明で，同層は中小企業の中ではある程度成長したこともあって，成長指向性が相対的に弱く見える。

4. まとめ

本稿において，戦後における中小企業の展開について，単独事業所中小企業と複数事業所中

小企業とに分けて、中小企業の成長性を検証してきたことについて、次のようにまとめることができよう。

戦後、中小企業の総体としては成長期と縮小期を経験していたが、単独事業所中小企業と複数事業所中小企業との区分で見れば、量的には単独事業所中小企業が大きな部分を占めているものの、成長率では複数事業所中小企業の方が高く、戦後の中小企業の成長を主導してきたのは、まさに複数事業所中小企業であるということが確認できた。複数事業所中小企業の成長の背景には、生産性においても、平均的に見て従業員1人当生産性が高く、企業単位生産性では、2倍もの格差があるということも面白い。それに符合するように、複数事業所中小企業の固定資産の増加も単独事業所中小企業より高いことも関連させて理解できる。

また、複数事業所中小企業の中にも、成長の群、現状維持の群、縮小の群があることを前提に、本社従業員規模と企業常用雇用規模を関連させて、成長指向線（領域）を導出すると、複数事業所中小企業の内、本社従業員規模より企業常用雇用規模が大きい中小企業群があつて、それが歴史的に、成長期のみならず低成長期・中小企業全体規模の縮小期にも拡大していたことも確認できた。そのことは、中小企業の本性が成長指向をより強く持っているという視点からみて、その本性を発揮している企業群が拡張していたことを確認したことで、意義があろう。

最後に、本稿では、企業の形態を基準に統計分析してきたので、中小企業の成長形態論まで論じるつもりであったが、紙面の関係上、別稿に譲り他日を期したい。