

町田光弘(大阪産業経済リサーチセンター総括研究員)

受注環境変化と中小企業の規模間格差

同友館 2023.6. 191p.

1. 本書の問題意識と目的

著者の町田光弘氏は、現在大阪産業経済リサーチセンター（旧・大阪府立産業開発研究所）総括研究員として勤務され、長年にわたり中小企業の実態調査に携わりつつ、これまで多くの研究成果を発表されてきた。

本書は、そうした研究成果を体系的に単著としてまとめられたものである。出版情勢厳しい折から、このように研究成果をまとめ公刊されたことに、評者としてまず深い敬意を表したい。

本書の問題意識は、著者の積年にわたる実態調査研究に基づくものである。すなわち、現在のさまざまな社会経済環境変化が経営資源において劣位にある中小企業に、とりわけ大きな影響を及ぼしている。このような現状において、個々の中小企業に焦点を当てた個別経営分析だけでは不十分であり、「中小企業を群として捉え、そこに生じる問題やその背景を経済学的観点から研究することに大きな意義がある」とする。

こうした問題意識から、本書の目的は「規模間格差の推移と現状を把握し、その要因・背景や影響を明らかにすること」であり、とくに「大企業と中小企業との格差のみならず、中小企業内格差も視野に入れることにより、今一度、規模の意味を問い、中小企業を研究する意義を見つめ直す」としている。

2. 本書の構成と主な内容

(1) 本書の構成

本書の構成は以下のとおりである。

序章 資本装備率や収奪で捉えきれない規模間格差の拡大

第1部 規模間格差の理論、歴史、要因

第1章 中小企業と規模間格差

第2章 製造業の規模間格差に関する理論の整理と考察

第3章 高度経済成長期以降の規模間生産性格差の推移

第4章 景気循環と規模間格差

第5章 規模間格差を生む受注環境の変化

第6章 中小企業下位層における受注減少の実態

第II部 需要縮小期の中小企業の存立

第7章 2000年以降の産業構造変化と中小企業部門の縮小

第8章 2000年以降における中小企業の存立分野の縮小

第III部 規模間格差の影響と政策

第9章 規模別賃金格差に関する考察

第10章 中小企業政策と中小企業内格差

終章 厳しい受注環境で生き抜く中小零細企業

補論1. 事業所／企業規模と（粗）付加価値額

補論2. 従業者規模と資本金規模

(2) 本書の主な内容

序章では、中小企業の平均的労働生産性は大企業に比べて低く、規模が小さい企業ほど労働生産性は低いことが、その原因として、これまで第1に中小企業の資本装備率が低く、物的生産性が低いこと、第2に中小企業の価値実現力が劣ること、中小企業の取引価格面の不利性に問題

があること等が指摘されてきた。

このような見解に基づき、これまでさまざまな政策支援が講じられてきたものの、企業規模間格差は高度経済成長期終焉以降、縮小するどころか、むしろ拡大傾向にある。このため格差縮小を目的とした中小企業政策、その背後にある企業規模間格差原因の捉え方が十分ではなかったのではないかと問題提起する。

本書では規模間格差の推移と、それが変化した背景について考察し、規模の意味を検討し、従来の見方である物的生産性や受注販売単価といった供給面、価格面の視点だけでなく、受注・販売量という需要面かつ数量面の視点を付加していることが本書の特徴とする。

第Ⅰ部では、付加価値生産性の規模間格差、とくに中小企業内格差拡大の実態と要因を検討している。

第1章では、中小企業が社会的・経済的存在意義を持つものの、多くの問題を抱えていることを示し、中小企業に対する認識の変遷について述べる。そのうえで、「中小企業」、「小規模企業」、「小零細企業」の各定義を示すことにより、中小企業が大企業との関係において一体的存在でありながら、同時に規模に応じて多様な性質を有していることが示される。

第2章では、企業規模間格差が発生・存在する要因に関する代表的見解が吟味される。第1に、企業内部の投入産出関係に注目するか、あるいは企業間関係に注目するか、第2に、主として供給面から捉えるか、もしくは需要面から捉えるか、いずれを重視するか、第3に、数量面を中心とするか、それとも価格面を中心とするか、という3つの視点から、企業規模間格差に関する諸理論を整理し、位置づけがなされる。

第3章では、付加価値生産性の規模別格差は、

高度経済成長期に縮小したが、その後拡大に転じた。1990年代以降は、巨大企業と中小企業上位層との格差は縮小する中で、小零細企業との格差は拡大し、その結果、90年代後半以降、中小企業上位層と中下位層との間の業績格差も拡大したことが示される。

第4章では、景気循環が規模間付加価値生産性格差に及ぼす影響について考察する。巨大企業と中小企業との格差は景気回復期に拡大し、景気後退期に縮小する。こうした中で、景気後退期には中小企業上位層の内製化等によって中小企業上位層と下位層との格差は拡大する。1990年代のバブル経済崩壊、さらに2000年代のリーマン・ショックという大幅な需要減少により、小零細企業の切り捨てが生じ、需要縮小が中小企業内格差を拡大させた旨指摘する。

第5章では、近年の規模間付加価値生産性格差拡大について、先行研究3つの理論の有効性を検証する。まず第1に、『法人企業統計年報』（財務省編）から、近年における資本装備率の規模間格差は拡大していないことから、資本装備率が付加価値生産性格差拡大の原因とはいえないとする。

第2に、企業間関係に注目した搾取のヒエラルキー論についても、今日、固定的な下請関係は崩れつつあることから、格差の変化について説明しづらいとし、「下請取引が減少している近年の状況では、相対での力関係というよりも、市場の圧力を通じた取引価格の不利が生じている」とみる。

第3に、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にも優良な貸出先を模索している状況にあることから、階層化が激しくなっているとは言い難いとする。

また、参入の容易さにより、規模の小さい企業では競争激化から製品価格が低下し、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とする。

筆者は、これまで規模間格差を説明してきた3つの理論で、安定成長期以降の格差拡大要因を説明することが難しくなったとし、供給面ではなく、需要面に着目する必要性を主張する。すなわち、受注環境の悪化により、とくに中小企業下位層が受注を獲得できず、中小企業内格差が拡大したとみる。

我が国における、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、個々の事業者の物的生産性向上は需要を上回る供給量拡大により、受注価格の低下をもたらした。このため、格差拡大の要因分析として供給面よりも需要面に焦点を当て、作っても売れないという販売面の問題で設備や労働の稼働率が低下し、結果として生産性が低下したと考える。

こうして、規模間格差、とりわけ中小企業内格差拡大の背景について、供給よりも需要に、価格よりも数量に焦点を当てた分析が有効とする。グローバル経済化や情報化（IT化）を背景として、受注環境が悪化するなかで、受発注関係の最末端に位置する中小企業下位層の受注量がとくに減少し、付加価値生産性の規模間格差が拡大した。さらに、人材をはじめとした経営資源に乏しい小零細企業は新たな需要獲得能力が弱いことにより、格差拡大に拍車がかかったとする。

1990年代後半以降、広がる中小企業内の付加価値生産性の規模間格差拡大は、このように

国内需要減少が原因とみて、これを受注環境論としている。

第6章では、具体的な製造業・企業事例から、中小企業の受注環境を重視し、需要面、数量面からの分析が有効であることをみている。

第Ⅱ部、第7章では、2000年と2014年の2時点を比較し、中小企業の縮小要因についてシフト・シェア分析を行い、産業構造要因が4割弱、規模構造要因は6割強を占めるとし、この間における国内需要変動が中小企業の成長にならず不利に働いたとする。

第8章では、製造業における業種別規模別企業数の増減を検討し、需要規模が縮小し、小規模企業が退出していく中で、相対的に大企業上位層がシェアを高めていった業種や、大企業上位層でさえもダウンサイジングを迫られ、規模構造が下方へシフトしていった業種など、需要縮小への対応が多様な形で進んだことを示している。

第9章では主に『法人企業統計年報』により、規模別賃金格差の推移と要因について、検討する。従業者一人当たりの賃金格差は付加価値生産性格差の拡大に伴い、1970年代、80年代と緩やかに拡大し、90年代も規模別賃金格差拡大が加速し、2000年代以降は固定化しているとする。

第10章では、中小企業政策を歴史的に略述し、中小企業政策と規模間格差の関係について考察する。戦後の旧中小企業基本法下での近代化支援や、1999年の改正中小企業基本法下での経営革新支援法により、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状況において、小零細層では取り残される企業割合が高く、中小企業内格差が拡大してきたとみる。

このように中小企業「層」として、大企業「層」との格差が存在・拡大していることから、個々の企業の努力だけでは解決できない「問題」を吟味すべきとする。個別企業の経営に着目した支援だけでなく、中小企業「層」としての問題を把握し、その支援が必要と指摘する。「結果としての格差の是認」といった意識での中小企業政策では大企業体制下での中小企業問題の解決という視点が欠如すると強調している。

終章では、本書をまとめ、近年における付加価値生産性の規模間格差拡大要因は供給面、価格面からの視点だけでなく、需要面、数量面からみた受注環境論が説明力を持つとする。

受注量は、一つには景気変動により増減し、中小企業上位層と下位層との格差は景気拡大期には縮小し、景気後退期に拡大する。より構造的な要因として、グローバル化・情報化の下で国内需要の低迷に対して、受注連鎖の末端に位置する中小企業下位層にしわ寄せされる。また、新規受注量の獲得度合の差もあって、中小企業内の物的生産性格差も拡大した。

近年、開業率の低下や小零細企業の廃業が増加する中で、小規模企業支援が標榜されているが、小規模企業の意義を強調するにとどまり、その問題性を認識することがなければ、層としての発展につながりにくい。施策を活用する能力のある小規模企業への支援に偏らないように、小規模企業の抱える問題を見据え、層としての底上げを図り、施策を活用できる能力をもつ企業を育てていくという政策展開が必要と結んでいる。

3. 本書の意義と若干のコメント

以上のように、本書は近年の製造業における付加価値生産性格差拡大の要因に焦点を当て

て、需要面、数量面からみた受注環境論を提示している。

著者も指摘しているように、近年、中小企業研究において、中小企業を群として捉え、中小企業問題や、その背景等を経済学的観点から分析・考察する研究が少なくなっている折、本書が提起した問題と、その論究の意義は極めて大きいと思われる。

そうした前提のもとで、以下、若干のコメントを行いたい。第1に、本書の分析・考察は主として製造業を対象とされているが、他産業についても検証されることで、より説得力が増すのではないかと期待される。

第2に、著者は規模間格差の存在理由と拡大理由を峻別し、搾取のヒエラルキー論は製造業下請企業比率の低下とともに、近年の付加価値生産性格差拡大理由としては説明力に欠けるとする。しかし、「相対の力関係」と「市場の圧力」の客観的な判別把握は必ずしも容易でないことから、より詳細な論述が望まれるのではないだろうか。下請取引や下請企業数の量的把握には種々難しい問題もあり、企業間取引関係の内実把握に当たっては、さらなる慎重な検討の必要性も考えられるからである。製造業以外でも建設業、卸・小売業、運輸業、情報サービス業等、広範囲にわたり、優越的地位の濫用等による不公正取引問題、さらには多段階しわ寄せ問題が表面化することが少なくない。

最近においても、公正取引委員会『ソフトウェア業の下請取引等に関する実態調査報告書』（2022年6月）では多重下請問題の根深さ、「下流しわ寄せ」問題、優越的地位の濫用に関する問題の潜在的な多数存在可能性等が指摘されている。また、運輸・物流業界についても、「2024年問題」を目前にして、広範囲に行われている

下請取引の実態，多重下請構造，末端しわ寄せ等，根源的問題が改めて明らかにされている（経済産業省・国土交通省・農林水産省『トラック輸送における多重下請構造についての実態把握調査に係る調査結果』，2023年4月）。これら産業では需要量は増加傾向を辿ってきている中で問題の発現と思われる。

第3に，規模別賃金格差については，規模別付加価値生産性格差と関連して規模別労働力構成変化も視野に入れることにより，一層詳細な分析・考察が可能になるのではないと思われる。

けだし，以上は本書の論究範囲を超える領域も含まれ，今後一層の研究深化への一方途にすぎない。制約された紙幅の中では，本書のように著者の問題意識に基づいて問題の焦点を絞り，論じることが必要不可欠である。したがって，これらによって本書の意義がいささかも減じられるものではない。

本書は，現代の中小企業研究に大きな一石を投じたものであり，中小企業政策等の分野に携わる方々も含めて，広く読んで頂きたい書である。

（流通科学大学名誉教授 高田亮爾）