

連 合 総 研

JAPANESE TRADE UNION CONFEDERATION
RESEARCH INSTITUTE FOR
ADVANCEMENT OF LIVING STANDARDS

人間尊重の 中小企業政策

中小企業の第3の道

財団法人

連合総合生活開発研究所

人間尊重の中小企業政策

中小企業の第三の道

財団法人 連合総合生活開発研究所

は じ め に

我が国産業社会をその根底から支えている中小企業が、いま世紀の転換を前にして、産業政策や生産システムなど国民経済の視点からも、国際経済の視点からも、注目を集めている。

その第1は、世紀の転換を前にして、これまでの生産システムの転換が求められ、ポストフォードズムの論議が登場し、新たな生産体制の再構築のなかで、中小企業の新たな有り方が検討されてきていることである。

第2に、諸外国からの日本の系列批判に代表されているように、我が国産業基盤の有力なひとつである下請・系列関係の再検討がせまられていることである。第3に、近年新規開業率が低下し、中小企業の今後の存続ばかりか、我が国産業基盤を揺るがす事態が進行しつつあり、新たな対応を求められていることである。

こうした内外の状況の変化のなかで、当研究所では産業構造格差研究委員会を設置して、中小企業をめぐる問題の解明と、今後の有り方をさぐるべく、本報告書をまとめた次第である。

本報告書の内容は多岐多様にわたっているが、その結論をまとめると以下の通りである。

中小企業の有り方を含めて、産業システムの方向性は次の3つが考えられる。

第1のシステムは、巨大企業の巨大生産システムで、ビックサイエンスや大量生産型の分野ではその存立が不可欠である。

第2のシステムは、大企業を頂点に広範な下請・系列の中小企業群をかかえるタイプである。

第3のシステムは、中小企業が独自に地域に根づき、中小企業が相互にネットワークを形成し、我々がこの報告書で“弾力的専門化”の規定したタイプである。

これまでの、我が国の中小企業施策の中心を形成してきたいわゆる“近代化論”は、中小企業が中堅企業にさらには大企業に成長してゆくことを前提としていたものであるが、我々がここで提起していることは中小企業が中小企業として“弾力的専門化”をはかり、存立してゆく第3のシステムを志向することである。産業システムは多様

な方向のなかで、中小企業の方角として、上記の第3のシステムをめざす道が我が国にあってもしかるべきだとするのがこの報告書の眼目である。

最後に、本研究に御参加いただいた研究委員の方々、内外の調査にご協力いただいた各方面の方に心から感謝申し上げます。とくに、本研究委員会にご協力いただいた通商産業省産業構造課、中小企業庁調査課の方々、またイタリアの現地調査の御手配をお願いしたJETROミラノ事務所の方々に、記して謝意を申し述べたい。

1992年9月

財団法人 連合総合生活開発研究所
理事長 中村卓彦

〔産業構造格差研究委員会〕

○研究委員会メンバー

主査 杉岡碩夫 (獨協大学経済学部教授)

委員 奥村宏 (龍谷大学経済学部教授)

〃 桑原靖夫 (獨協大学経済学部教授)

〃 山越徳 (獨協大学経済学部教授)

〃 逆瀬川 潔 (中小企業退職金共済事業団理事)

○研究委員会事務局

主任研究員 小林良暢

研究員 高見澤博之

目次

はじめに

序論	1
第1章 中小企業と地域・産業活性化	
－国際比較研究のひとつのフロンティア	9
1. 問題状況の展望	10
2. 地域・産業活性化と中小企業を考える枠組み	15
(1) 国際経済と地域経済	15
(2) 地域の盛衰を定める要因	16
(3) ID地域への関心の台頭	18
(4) ID地域の概念の具体化	20
(5) フォーディズムと「弾力的専門化」	24
3. ID地域のモデル化	27
4. ID地域の実例	32
(1) カルピの場合	32
(2) プラトーの場合	34
5. ID地域モデルと地域開発	38
(1) ヨーロッパの地域政策	39
(2) イタリアの経験の教えるもの	40
(3) 小企業の諸範疇	42
第2章 中小企業分野と存立条件	49
1. 産業の規模特殊性と企業規模およびデータについて	51
(1) 企業の規模別データについて	51
(2) 企業数、従業者数の状況およびその動き	54

(3) 分野別の状況（その1）	59
(4) 分野別の状況（その2）	64
(5) 投入産出構造からみた機械産業の規模別相互依存関係とその変化	76
2. 多角化の方向と大企業、中小企業の関係	83
3. 中小企業の存立分野	93
第3章 企業系列について—大企業と中小企業の関係	99
1. いわゆる「系列」をめぐる評価	100
(1) 問題と視点	100
(2) 日米構造協議における「系列」批判	101
(3) 財界・政府の「系列」擁護論	102
2. 企業体制と外部化=系列化	104
(1) 日米大企業の比較	104
(2) アメリカの“大企業病”	106
(3) ポスト・フォードイズムと大企業体制	107
3. 企業系列の実態	109
(1) 企業集団と企業系列の区別	109
(2) 安上がりで、あいまいな系列支配	110
(3) 系列企業の階層性	111
(4) 社会的格差	112
4. 企業系列の変貌	114
(1) 歴史的な変化過程	114
(2) 変容をせまる要因	116
5. 結 び	118
第4章 中小企業の労働条件—労働時間を中心に	123
1. 中小企業の労働時間	124
(1) 労働時間の国際比較	124

(2) 労働時間の規模間比較	126
(3) 中小企業で労働時間が長い理由	131
(4) 規模別にみた労働条件の業種間格差	133
2. 労働時間短縮の動き	134
(1) 実労働時間の推移	134
(2) 労働時間制度の変化－法改正に伴う企業の対応	140
3. 労働力不足と規模別労働条件格差の変化	142
(1) 規模別労働条件格差－高度成長期の縮小と最近の停滞	142
(2) 生産性の上昇と賃金・物価・労働時間	156
(3) 中小企業経営環境の変化と労働条件	161
4. その他の労働条件	162
(1) 雇用の安定度	162
(2) 高齢者及び婦人の雇用	163
(3) 労働費用	165
(4) 労働災害、健康管理	166
(5) 教育訓練	169
(6) 退職金	169
(7) 生涯給与	170
(8) 財形制度	171
(9) 仕事に対する満足度	173
5. むすびに代えて－行政の役割	174
(1) 高度成長期の役割	174
(2) 今後の課題	175
第5章 組織された大企業労組と中小企業	177
1. 中小企業労組の組織化の停滞	178
2. 中小企業労働者の意識と組合ニーズ	184
(1) 規模間格差と労働者意識	184

(2) 中小企業労働者の組合ニーズ	189
3. 日本的経営下の中小企業と労働組合	190
(1) 日本産業の基盤としての中小企業	190
(2) 揺らぐ中小企業の存立条件	191
(3) 労働組合の中小企業政策	193
終章 人間尊重と地域重視の中小企業政策	197
1. 中小企業政策の考え方—人権思想としての中小企業政策	198
2. 人間尊重と地域重視の中小企業政策	205
(1) 地域を中心とした中小企業政策の推進	205
(2) 産業体制と独禁法の活用	207
(3) 社会労働条件の公正化	207
(4) 中小企業分野の産業民主主義の確立	208
付属資料：中小企業分野と存立条件に関する資料	211

序 論

世紀の転換を前にして、中小企業の存在が、国民経済の視点からも、あるいは地域経済を再検討するうえからいっても、またはすすんで世界規模で経済社会システムを再構築するさいにも、不可欠のポイントとして注目されようとしている。この報告書は、中小企業をめぐる内外の論点を再整理し、主として日本の実態を、現状を中心として把握すると同時に、欧米を中心とする新しい中小企業理論の登場をレビューしながら、わが国における今後の中小企業の位置づけとその政策のあり方をさぐろうとするものである。

もちろん今日の産業技術を支える根幹として、巨大企業が果たす役割を無視して、中小企業からなるシステムをその代替物として考えるといった、現状から飛躍した立場をとるものではない。そうではなく巨大企業でないと不可能な研究開発やビッグ・サイエンスの役割を十分に認めながら、しかしながら巨大企業とそのビッグ・サイエンスが必ずしも現代社会に望ましい効果をのみ与えていないという側面も忘れていないという立場にたつ。他方、大企業と中小企業とが不可分の関係をもちながら共存している事実は否定できない。とくに日本経済の成功が、このような大小企業のえもいわれぬ連携によって達成されたことは無視できない事実だろう。

また一方、中小企業の独自分野の存在と、大企業の多角化戦略が中小企業の独自分野に進出し、同時に中小企業が全く新しい分野のパイオニアになるという、社会変動のメカニズムをも視野のうちにいれないと、そのダイナミズムは把握できないということもある。

以上のような中小企業の存在の多角性、多様性はまた歴史的背景と歴史の推移の重味を背負っている。したがって今日の中小企業の実態を把握し、それを理論的に整理しながら政策提示するためには、次のような論点をふまえる必要がある。

第一の視点は、“中小企業問題”というとらえ方である。今世紀のはじめ日本の産業化が本格的活動に入ってから、約半世紀をかけて創出された大企業を中心とする日本的経営システムは、そのシステムの中核には中小企業を組み入れることなく、その下支えとして中小企業を支配下におき低賃金を利用してきた。戦間期の日本は就業人

口の約四割が農民であり、この割合は一貫して変わることがなかった。つまり、日本の資本主義体制が先進資本主義諸国と肩を並べることのできる最低の諸条件を整えるための壁として、農村の過剰人口はたちはだかっていたのである。

戦間期の日本の中小企業の存立基盤が低賃金であるとするれば、そしてまた当時の日本は本格的な産業化への途上にあり、大企業の本工でさえその生活は必ずしも豊かとはいえなかったとするれば、中小企業の低賃金はきわめて非人間的な側面をもたざるを得なかった。当時は“女中の時代”といわれ、また百貨店問題が浮上して都市の零細商業が百貨店反対を叫び、ついに百貨店を許可制にする百貨店法が生まれるということもあった。

こうして中小企業の存在自体がひとつの社会問題視されるという状況が解消にむかうのも、第2次大戦後、とくに60年代からの高度成長期以降のことになる。もちろん高度成長期においても、大小企業間の賃金格差がいわゆる“二重構造問題”として議論されたり、あるいは高度成長期における消費者物価上昇の背景に“生産性格差インフレーション”説が出たのも、そこに色濃く中小企業の低賃金が残っていたからである。

しかしながら、戦間期といわゆる戦前の状況とくらべると、大小企業間の賃金格差は基本賃金でみるかぎり相対的に減少したとよいのであるまいか。もしも大小企業の間で従業員に格差があるとすれば、基本賃金以外の格差であり、それは大小企業を問わず日本の勤労者全体をめぐる福祉社会化への志向という課題に収斂されていくという展望のなかで検討すべきものとなった。

第二の視点は、伝統的な中小企業論のアンティテーゼとして登場してきたのは、日本経済の高度成長を背景とした“中小企業近代化論”とでも総称できる視点であろう。つまり低賃金を基盤とする存立条件を克服し、経営資源、技術開発、製品開発、ニューサービスなどの各分野で新しいタイプの中小企業が続出し、なかには中小企業の範疇を超えて中堅企業といわれるまで成長する企業群もみられるようになった。そしてまた規模の拡大は伴わないのだが、新技術、新分野を開発して注目される一連の中小企業群、俗にベンチャービジネスといわれる新しいタイプの企業も誕生した。

ところで日本の企業の高度成長は、ハイテク、クルマ、精密機器など、いわゆる組

み立て産業の分野で日本の産業界が世界をリードする立場に立つという成果をもたらした。この産業分野で、大企業は製品開発とマーケティングと最終製品の組み立てをおこなうが、部品の多くは傘下の中小企業が分担するというシステムをつくりあげた。しかもこの場合の中小企業の役割は、第一次下請が大企業と直接接するほかは、すべてが階層的にヒエラルキーをもって構成され、その末端は家内工業にまでおよぶというピラミッド型構成によって担われている。

右の構造のトップに立つ第一次下請は、次第に企業規模の拡大と資本蓄積を累積し、親企業の専属下請から離脱して、専門の部品メーカーとして自立性を高めたところも出てきている。だからといって親企業を頂点とするピラミッド型構造がなくなったわけではない。そしてこの上下の社会的分業関係は、いわゆる“ケイレツ”として国際的にも知られ、市場を媒介しない固定取引のシステムは、日本企業の強さのあらわれであると共に、その閉鎖性の象徴として国際批判の十字砲火をあびるにいたっている。

つまり日本経済の成長は、戦間期型の低賃金依存一辺倒の中小企業を変えはしたが、さりとてそれは全面的な中小企業従業員の高賃金を保証するまでにいたったわけではない。一口にいえば中小企業の近代化は、その規模、経営資源、技術力等において多様な中小企業を生んだということである。近代化された側面を強調して今日の中小企業を総括してしまうことは実態を見失う危険を冒すことになりかねない。

中小企業問題→中小企業近代化論は、日本の伝統的な理論構築の推移のなかでおこったのに対して、第三の視点は日本の外側からの問題提起という形をとった。詳しくは第1章を参照してほしいが、発想のはじめはピオレとサービル（MIT）という二人の少壮学者が『産業界の第二分水嶺』という著作で明らかにしたものである。つまり19世紀から20世紀の70年代まで世界を覆ったフォーディズムは、70年代の景気停滞期を境にしてその限界に達したが、二人はそれを産業界の“第一分水嶺”とよぶ。それでは新しい産業体制は何かというと、70年代の先進工業国で地域によって経済の活性化したところがあり、それを先進国の実状に照らして検討したのはILO研究所の国際調査チームであり、それは“産業活性化地域”とよばれた。この産業活性化地域の典型が、イタリアの中部農村地域に展開する50の中小企業産地であり、その特色は“弾力的専門化”といわれるものである。つまり、70年代を境にして大量生産商品が

過剰状態になったとき、差別化され個性化された高級需要に対応して柔軟に対応し、世界的規模で新しい市場を開拓した力をもっているのが、中部イタリアの“第三イタリア”とよばれる地域である。

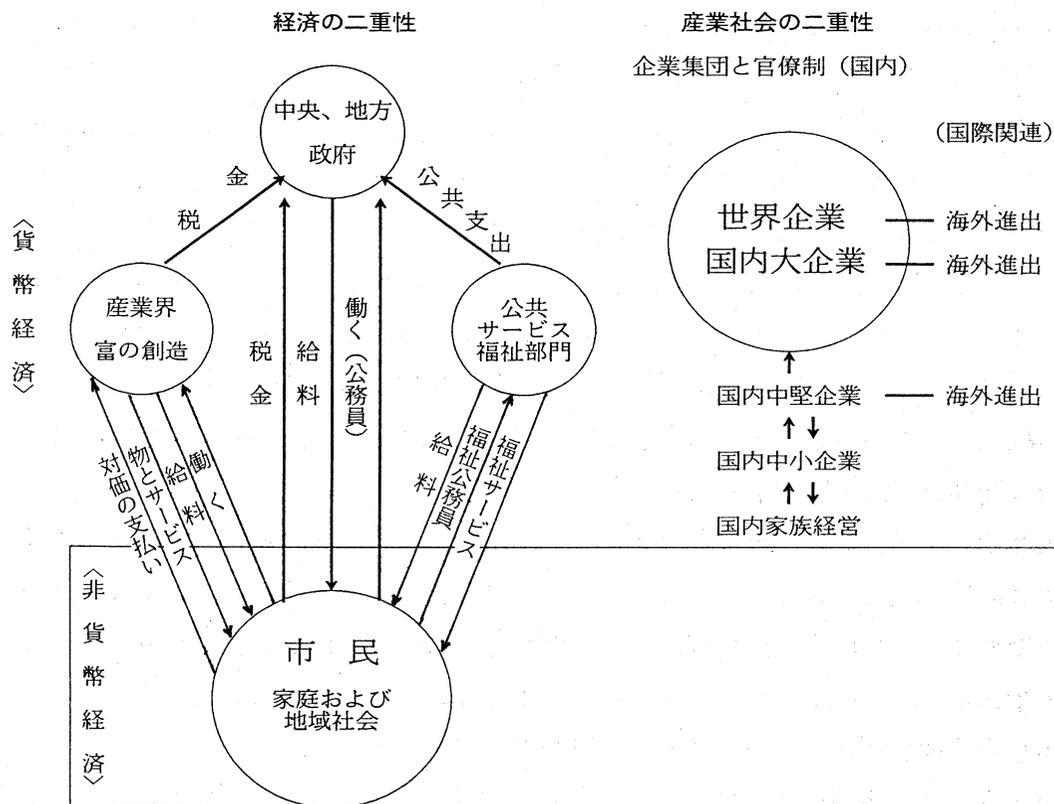
ところで今日のハイテク、組立産業を主体とする日本の生産体制は、果して21世紀まで生きのびることのできる体制か、どうかは意見のわかれるところであろう。しかしながら日本の指導的産業は量産体質であることは確かである。またそれだけではない。日本の主導産業の編成下にくみこまれた、日本の中小企業の最優秀部分はその近代化の過程で、第三イタリアが保存した職人芸を削ぎ落としてきた。やや長期的にみて、日本が世界に誇る、巨大企業を頂点として、中小企業を幾層にも重ねたピラミッド型システムが、果して、いつまでもつのかどうかを、外部から疑問を呈したのが『産業界の第二分水嶺』と、それにつらなる一連の経済社会思想と政策システムである。

第四の視点は、自由社会の根源的なエネルギーとして中小企業の再評価をするというものである。もともと経済社会は別図でみるとおり非貨幣経済社会が労働とサービスを提供して貨幣を入手するという形で貨幣経済社会を支え、貨幣経済システムとシャドワークとが有機的につながっている組織である。この組織で貨幣経済の拡大が経済成長といわれるが、それには貨幣経済システムと非貨幣経済システムとの間で活発な循環がおこなわれているということを前提とする。そしてこのシステムは国民主権を基調とする近代社会の産業的側面でもある。

ここで市民社会は非貨幣経済の内部から次々と独立中小企業を生み出す。それはまず家族経営からスタートし、中小企業、中堅企業へと次第に上昇する。しかしながら、いったんは貨幣経済に浮かび上がった企業も、市場での競争に敗れて水面下に没するというメカニズムが働く。この場合、水面下からの上昇と、水面下への下落のダイナミズムの結果として、その差引計算がプラスになることこそが企業家層を厚く累積させる。そしてこのことこそが市場経済のシステムのバイタリティというべきものであろう。

日本経済が、第二次大戦後、日本人自身の予想に反し、今日の経済的繁栄を達成することができたのは、敗戦によって戦前社会のシガラミから離脱し（たとえば軍閥と

別 図



(注) J. Robertson, The Sane Alternative, 1983より

財閥、旧地主制、非民主主義的政治システム)、新しい戦後の枠組み(財閥解体、戦争放棄、農地解放、労働者の団結の保証、議会制民主主義、天皇の象徴化などなど)のもとで、右にのべた経済のダイナミズムが自然発生的に機能したからである。

ところが、高度成長を経て、70年代の景気後退と減量経済およびその成功による80年代から90年代にかけてのバブルの発生と終焉によって、自然発生的なダイナミズムは消滅した。それは中小企業の新規開業率ひとつとっても、その減衰の状況は明らかであろう。

21世紀をまえにして、いま日本経済が直面している最大の問題は、かつて自然発生的に存在していま消滅してしまったダイナミズムの根源を、新しく人工的に、つまり政策として目的意識的に形成することにあるかもしれないのである。私達のグループ

が、日本の中小企業を歴史的に、かつ世界的視野において再検討したのも、この根源的な課題に取り組む必要を痛感したからに他ならない。

以上のような問題意識を、本書では次のような構成で展開する。すなわち第1章「中小企業と地域・産業活性化－国際比較のひとつのフロンティア」（桑原靖夫担当）では、70年代の全世界的な景気停滞のなかで、一国単位ではなく一国内のある地域に産業の活性化がみられるという研究成果から出発し（たとえば前記の『産業界の第二分水嶺』）、この時代を挟んでひろく国際的な理論戦線で中小企業が新しく見直されていった状況を紹介する。このため私達は新しい問題が提起された代表のひとつである“第三イタリア”の現場に足を運び、国際比較の視点をまず鮮明にする。こんどの研究報告をつらぬく基調のひとつが、グローバリゼーションの衝撃の解明にあるという問題意識の表明でもある。

第2章「中小企業分野と存立条件」（山越徳担当）は、日本の中小企業を実数として計数的に把握しようとする場合、それがどこまで可能か、さらに70年代以降の経済転換期において中小企業分野がいかに変動を重ねていったかをつきつめようとしたものである。私達の研究の最終目標が、中小企業政策の提言である以上、実態としての中小企業像を把握しようと試みるのは当然のことであろう。

第3章「企業系列について－大企業と中小企業の関係」（奥村宏担当）は、日本経済成功の秘密のひとつといわれる“ケイレツ”という問題提起を中心として、今日の中小企業問題の核心に迫ろうとしたものである。いってみれば第1章と第2章を前提として、ここではじめて日本の企業関係の質的な評価を試みる。

ところで第4章「中小企業の労働条件－労働時間を中心に」（逆瀬川潔担当）は、大企業部門と比較しながら、中小企業分野における労働条件を巨細にわたり紹介分析し、そこにいかなる問題点が含まれ、公的政策がいかなる対応を迫られているかを明らかにしている。いってみれば、第2章と並んで中小企業の実態を、可能なかぎり事実在即して解明するという、私達チームのいまひとつの力点のおきどころを代表する部門である。

そして第5章「組織された大企業労組と中小企業」（小林良暢担当）は、労働組合の立場から中小企業問題解決の必要性と、そこにいかなる解決すべき課題が待っている

るかを明らかにした。つまりこの調査研究報告書は、単に客観的分析ではなく調査研究する側面も政策的課題を明らかにするという意図もあらわにするものといえよう。

最後の終章「人間尊重と地域重視の中小企業政策」（杉岡碩夫、連合総研担当）は、以上の行論を現実の中小企業問題解決の政策として展開する場合のいくつかのポイントをかかげた。そのさい、各章で具体的に示した提言の羅列ではなく、むしろ私達は程度の差こそあれ誰しもがもっている“日本経済の成功”という意識そのものを、普遍的立場にたって、つまり市民社会の一員としての原点にたちもどって考察するという側面も明らかにしようとした。この視点と展望なくして、今日の日本がもつ中小企業問題解決の見通しは空疎でしかあり得ないという私達の志のあり所を、怖れるところなく明らかにしたものである。

第 1 章

中小企業と地域・産業活性化

—— 国際比較研究のひとつのフロンティア

第1章 中小企業と地域・産業活性化

－国際比較研究のひとつのフロンティア

1. 問題状況の展望

企業規模は市場において、いかなる意味を持っているかという問は、経済学者にとって魅力的でしかもしればしば論争的なテーマである。大企業と小企業はどちらがより効率的か。しかしながら、ほぼ10年ほど前までは、経済発展における小企業の役割は、主流派の経済学においてもあまり重視されてこなかった。経済学の世界に登場するのは、規模の経済の優位であり、大企業、内部組織の効率評価であった。中小企業は産業における限界的(marginal)な部分であり、大企業の規模の経済の優位の前に、非効率な組織、貧弱な経営、おくれた技術力の企業として軽視されてきた。こうした見解は、この問題を論じた経済学者J. シュタインドルの次の言葉に典型的にうかがわれる：

小企業の存続は、われわれの経済制度にたいしてはあまりほめることのない一連の要因にもとづいているのである。すなわち、労働者の独占的な搾取、「不合理な」理由による市場の不完全性、失業、小企業家の高率の「移動」にともなうすべてのエネルギーの浪費である。それ以外のばあいとして、小企業の存続は大企業による寛容にもとづくものであるにすぎないのであって、たんにみせかけの独立性を与えているにすぎない。

J. シュタインドル『小企業と大企業：企業規模の経済的問題』1947年（米田清貴・加藤誠一訳）、128-129 ページ

こうした近代経済学の流れのみならず、マルクス経済学においても、資本制生産様式に内在する資本蓄積と集中化の傾向は、小企業の基盤を脅かし、限界的部分に追込んで行くという見方が支配的であった。

しかしながら、1970年代後半の石油危機の過程で、いくつかの国で中小企業あるいは小企業（small-and medium-firms、あるいはsmall firms：以下では中小企業という）が、経済活性化あるいは雇用創出の源であり、新たな企業家精神を育む基盤となっているという積極的評価が台頭してきた。そして、中小企業は経済的停滞に悩む先進諸国経済の産業構造再編の前衛の役割を担うという評価までなされるようになった。半面で、これまで主導的な位置にあった大企業、大組織の時代は終焉に向かいつつあるという見方すら台頭してきた。

こうした中小企業についての新たな見方は、いくつかの方面から現れた。ひとつは、石油危機後の不況過程で、多数の国でかなりの数の大企業が雇用を大幅に削減している半面で、中小企業が雇用創出の基盤として、大企業を凌駕する役割を果たしているという実証結果の提示であった。その代表的例はアメリカの研究者バーチ（Birch, 1979）のアメリカ産業についての実証結果である。この研究は、70年代後半において、中小企業はアメリカの新たな雇用の大部分を創出しているとの、それまでの通念を打ち壊す注目すべき指摘であった。だが、その後、バーチの実証には、データ操作その他の点で、いくつかの重大な欠陥があり、雇用創出にしても実際は全体に占める中小企業の比重とほぼ比例していることが、追跡調査で判明した。それにもかかわらず、中小企業の再生・復権を前面に押出した「バーチ物語」は、世界中を駆けめぐった。その後、OECD加盟国のかなりの国で、中小企業が雇用基盤として復活しつつあるとの指摘が行われた。ヨーロッパのいくつかの国では、総計としては雇用数が大きく減少しているにもかかわらず、中小企業分野では僅かな減少しかみせていないとの指摘も続いた。こうした状況で、OECDも主要な加盟国を対象に検討を行い、1970年代以降についてみると、国ごとに相違はあるが、産業構造あるいは産業部門のシフトを考慮しても、雇用が中小企業に移行しているとの報告を行った（OECD, 1985）。日本については、筆者がOECDの委嘱によりほぼ同一の枠組みで計測を行い、資料上の厳しい制約はあったが、中小企業が雇用創出については一定の積極的役割を果たしていることを明らかにした（桑原、1988）。

その後、ヨーロッパについては、ストレイとジョンソン（Storey and Johnson, 1987 a）によるきわめて網羅的な研究によって、多くの注目すべき事実が見出された。仮に

中小企業を従業員 100人以下の企業とすると、データが利用可能な EC 諸国 6 カ国（フランス、オランダ、ベルギー、スペイン、ギリシャ、ポルトガル）のうち、ベルギーを除く 5 カ国において中小企業は雇用の過半数を占めていた。とりわけ、サービス業においての中小企業の比重は 6 カ国すべてについて圧倒的であった。そして、十分に国際比較が可能なデータが得られてはいないが、イギリス、ドイツ、フランス、オランダなどの諸国においては、中小企業の開設率（誕生）が閉鎖率（死亡）を上回っていることも明らかになった。しかも、サービス産業における新規開設の増加が特徴的であるとともに、女性の企業者（伝統的な男性社会では能力が出せないといわれてきた）、エスニック・グループによる企業開設（特にイギリス）が増加していることも判明した。また、フランチャイズ店、ワーカーズ・コオパラティブ (workers' cooperative) などの新しい形態の開設も目立ってきた。

かつて、イギリスではボルトン報告 (Bolton, 1971) が中小企業所有・経営者の相対的に低い社会的地位の問題を指摘したが、ほとんど 10 年後にバノック (Bannock, 1981, p. 21) は、「賢明な人々が公務や教職あるいは大企業に行く代わりに企業を設立するのはもはや不名誉なことではない」と明言するまでになった。実際に証明することは不可能だが、こうした世論や社会的環境の変化が個人による企業開設に際しての従来の偏見や障害を軽減したことは容易に推測しうる。

さらに、中小企業は大企業を上回る革新性を内在する活性化の源泉という見方につながって行く (Acs and Audretsch, 1990)。マイクロエレクトロニクスなどの新技術が、コンピュータ、ロボットなどの開発を通じて、中小企業に新たなビジネスの機会を与えたことも指摘できよう。また、中小企業は市場の変動に対して、大企業よりは柔軟に対応するという指摘も生まれた。だが、その後の詳細な実証研究が展開するにつれて、より慎重な方向への修正も見られた。たとえば、雇用創出についても、中小企業の雇用創出は大企業の分野と独立なのかという疑問も生まれた。すなわち、中小企業は大企業から生まれた余剰労働力を吸収しているので、構造的なシフトにみえるこの現象も単なる代替効果に過ぎないとの見方もある (Brown et al., 1990)。この点についての議論は、未だ決着がついていない。

中小企業分野への重点シフトは、様々な領域に影響する。たとえば、多くの先進諸

国で、労働組合は長らく組織化の重点基盤を大企業に置いてきた。中小企業への産業基盤の移行が事実ならば、組織化戦略についても根本的な変革が必要になってくる。労働条件の相対的に良くない分野が増加するという問題も生まれる。多くの国で、組織率は低下あるいは停滞する傾向にあるが、中小企業が相対的に増加するならば、労使関係の内容に変化を持込むに違いない。

また、従来、大企業は規模の経済を享受し、研究開発、マーケティング、広告などの分野で優位性を発揮してきた。中小企業が復権するとすれば、こうした領域ではいかなる対応を図るのだろうか。

もし、1970年代後半頃に中小企業がそれまでの減少傾向に終止符を打ち、増加に転換したとすれば、多くの資本主義国において大量生産、大量消費の時代を牽引してきたテーラー(Taylor)型組織、そして フォーディズム(Fordism) と呼ばれる様式も転機を迎えていることになる。いわゆる「第2の分水嶺」(The Second Industrial Divide) 論争である(詳細はPiore and Sabel, 1984)。グローバル化し、変化の激しい市場や消費者の嗜好、流行に柔軟に対応できる供給体制としては、これまでの標準品大量生産・販売様式は非弾力的であり、次第に陳腐化しつつあるといえるかもしれない。産業組織の再転換、組織化が必然的に進行するだろう。社会学者A・トフラー(A. Toffler)が提唱する異質的(heterogeneous)な企業組織の時代が到来するともいえよう。

また、この考えの延長線に位置するともいえるが、一定の地域ベースで組織化された中小企業は大企業とは別の効率を発揮する可能性を持っている。いまや良く知られた「第3イタリア」(terza Italia)に代表される産業活性化地域(Industrial Districts)を支える基盤は中小企業である。こうした地域では、中小企業は産業、地域を活性化する中心的役割を担っている(Bagnasco, 1977; Brusco, 1990; Becatini, 1987; Pyke et al., 1990)。もし、中小企業の再生が事実とすれば、それをもたらしている原理はどこに求められるだろうか。この点については、大別して2つの説明が提示されている。いずれも、変化を生み出した社会経済的条件に着目する。ひとつの見方は、技術・組織効率ともいう観点である。そして、主として外部的要件の変化に伴って、効率の基準を定める関係が小規模組織に有利な方向にシフトしたとする。たとえば、

国際市場の変動の増加、需要の激しい変化、消費者の好みの細分化などが、大量生産様式を背景とする標準品の大量生産を非効率あるいは陳腐化しつつあると判定する。加えて、マイクロエレクトロニクスなどの新技術の発展は、資本コストを低減し、小規模組織の競争力を強めたと考える。

別の見方は、こうした効率の範囲の議論から脱して、社会あるいは政治的組織により重要度を与える。ピオレとサービル (Piore and Sabel, 1984) などに代表されるように、生産、雇用、そして仕事の場、内容をいかに組織するか戦略的選択を重視する。いかなる選択がなされるかはある種の「政治」が定めるものであり、それは当該社会の支配勢力、当事者の勢力関係であり、彼らが創り出す制度であるとする。ピオレとサービルの議論は、通常理解と異なって、20世紀初頭における大量生産様式パラダイムのクラフト様式に対する勝利は、決して不可避なものではなかったとする。その選択は、政治の産物であり、当時の資本、富の分布、所有権などの行使が生んだものとされる。したがって、この論理からすれば、産業発展の経路は国ごとに異なった結果を生み、そのために経路の変更も可能なのだとする。したがって、70年代に始まる現在は、「第2の産業分水嶺」(the second industrial divide)であり、産業組織の再編、転換が起きていると考える。

これらの仮説は、いずれも現在の段階では必ずしも十分な支持を受けているわけではなく、依然として論争の渦中にある。しかしながら、小規模組織の復活、大規模組織への集中の減少は事実として、次第に確認されつつあり、重要な変化が進行していることを示しているといえる。

本章では中小企業をめぐるここに概略展望したような広範な問題領域のすべてあるいは大きな部分を考察の対象とするわけではない(この点についての包括的な展望については、たとえば、Sengenberger, Loveman and Piore, 1990)などを参照されたい)。個別の問題領域のそれぞれが、膨大な実証を要求する多くのチャレンジングな課題を内包している。そこで、以下では、特に中小企業と産業・地域の活性化をめぐる議論を中心に、国際的な次元での中小企業の再評価の問題状況に踏み込み、一定の展望を試みてみたい。実証的な背景としては、この調査研究の一環を構成しているイタリア北東部の産業活性化地域の実態調査の結果を基礎としている。

2. 地域・産業活性化と中小企業を考える枠組み

(1) 国際経済と地域経済

国家の間に様々な盛衰がみられるように、一国の中の地域の間にも活性化した地域と停滞した地域が存在する。地域間に存在する経済格差の問題は、国際間の経済格差の問題ときわめて類似しているため、経済学の世界では時に両者を対比して議論がなされてきた。もちろん、そこには類似点と相違点があることは改めていうまでもない。地域の盛衰にとって重要なことは、当該地域が持つ開放性と他地域との依存関係である。特に他の地域との交易および他からの地域内部への投資が国際間よりはるかに重要な意味を持っている。国内では通貨も同じであり、調整の必要もない。これらの点は、地域にとって国際間より密接な要素移動と弾力性をもたらす。

他方、地域は財やサービスが地域内および他の地域と取り引きされるという意味で、国にきわめて類似している部分がある。要素供給の差異が地域間で生産される財の差異を生み、国との貿易と同様に、地域の間で交易が行われる。生産要素の移動についても、完全に同じとはいえないまでもかなりの類似点がある。たとえば、資本は地域、国家間をほぼ同様に移動する。

地域と国との間の最も重要な差異は、生産要素の一つである労働についてであろう。労働力が国境を越えて移動するについては、多くの障壁が存在し、自由な移動には限界がある。他方、一国内の地域の場合は、労働力の移動について国際間ほど、さして大きな障壁はないのが通常である。こうした相違以上に、地域と国を分別する差異は、地域が独立の金融、貿易政策を採用できないということであろう。

このような差異が存在するがために、国際貿易と地域経済は研究領域の点でも、お互いに異なった独立の次元を構成してきた。また、国と違って、地域における財への需要は、基本的には、その地域の人口の規模・内容に依存している。当該地域における需要および生産の内容を決定するものは、労働力の供給、地域における財の需要、地域間の生活費格差、当該地域のアメニティ（快適度）などであろう。

しかしながら、国と地域の間に存在するこうした差異のいくつかは、現在の状況の下で改めて見直すと、かなりの程度まで消滅していると思われる点がある。特に、市

場のグローバリゼーションと呼ばれる市場圏の世界的規模への拡大は、「地域とはなにか」、という新しい問題を提示しているように思われる。地域、とりわけ立地の問題は、国際経済における特化という視角から接近することも可能である。グローバリゼーションという状況の下で、ある地域が活性化し、別の地域は衰退するという「地域の盛衰」を支配している要因とメカニズムは何だろうか。地域の盛衰にとって、産業あるいは企業規模は、いかなる位置を占めるのだろうか。

これらの点を解明するために、この論文ではひとつの素材として、今日さまざまな意味で一部の研究者の関心を集めているイタリア北東部の産業活性化地域(Industrial Districts : 以下ではID地域と略称する)を取り上げて、上記の課題に迫ってみたい。イタリアのID地域を分析、検討の対象とする意味は後に記すが、さまざまな歴史の変遷の過程において、この地域がいかなる問題に直面し、それらに対応しつつ、今日まで活性度の高い地域として存続してきたかについて、分析のスポットライトを当ててみることにしたい。

(2) 地域の盛衰を定める要因

議論を進めるに際して、ひとつの疑問から出発したい。一国の内部において、なぜある地域が繁栄し、別の地域は衰退するかという問題は、これまでの経済学の流れではいかに考えられてきたのだろうか。現代の経済学の主流を構成する新古典派の立場からすると、比較生産費の理論と同様に、一国内の諸地域がすべての財やサービスの生産費の点で劣っているとすると、各地域は相対的に優れている生産物の生産に特化すると考えられる。しかし、その前提に置かれている諸条件は非現実的である。すなわち、地域間に要素移動がないこと、完全市場、規模の利益がない、行為主体の情報への完全なアクセスの存在などが仮定されている。これらの前提は、現実に適応しようとする、多くの問題を提起する。

ひとつの問題を挙げるならば、新古典派についての重要な批判は、労働市場における瞬時の調整が仮定されていることだろう。言い換えると、短期、長期において賃金調整と労働移動が弾力的に行われるという仮定である。すなわち、短期には地域の賃金弾力性は労働市場をクリアし、労働と資本の地域間移動を引き起こし、長期的に新

しい均衡点に達するという論理である。しかし、現実をみるかぎり、新古典派のアプローチが想定するような均衡に達する動きが展開する保証はない。

実質賃金が弾力的ならば、失業率の高い地域では完全雇用が達成されるまで賃金率が低下するということである。低い賃金率は企業を誘引し、労働者は高い賃金の雇用を求めて他地域へと移動する。その結果は、労働力に対する過剰需要が生まれ、結果として実質賃金の均等化につながる。言い換えると、この時点で経済は完全雇用水準以上(over-full employment)になるに違いない。しかし、この状態は他の地域との比較の上で、この地域の実質賃金を均衡水準以上に引き上げるだろう。結果として失業率は再び上昇し始め、実質賃金は下降するだろう。調整のダイナミックスを検討すると、地域の発展について新古典派の理論からは簡単に答が生まれない。

これまで明らかにされてきた推論および実証を前提にすると、経済活動の地域的配分は、新古典派のいう比較優位（あるいは劣位）よりは、かなりの程度まで当該地域の需要の成長に依存しているといえる。ある地域の成長は、労働あるいは資本の不足によって制約されるものではない。というのは、こうした2つの生産要素の調達可能性(availability)は、地域間の要素移動を制約する障壁が存在する場合にのみ制限されるからである。

重要な点は、その地域が享受する需要の成長である。特に、他の地域や国へ輸出する財やサービスの需要の存在が大きな意味を持つ。地域経済の研究者は、長らく地域の成長要因を説明するについて、交易（貿易）財部門の重要性を指摘してきた。伝統的にはその地域内に存在する製造業が基礎的部門として重要視されてきたが、地域によっては農業、鉱山業、観光、あるいはサービスなども他の地域との交易という意味では重要である。

そこで、決定的に重要なのは、「なにが当該地域の輸出部門の成長を決めるか」という点である。風土、地理的条件など産業立地として恵まれた地域は、絶対的優位を持つ原材料や財の生産に特化するだろう。ひとたび、当該地域の特化が確立すると、産出物にとって重要な要素投入物の不可動性が生まれてくる。そして、輸出需要の変化が、これらの産出物の需要にとって、重要な意味を持ってくる。しかし、産出物の成長はその地域の農産物出来高や鉱山の生産性向上などの可能性にも依存する。

製造業の地域発展における役割は、原材料や農産物のそれより複雑である。まず、輸出基盤は、製造業の立地決定と固有な部門（既存企業と新たに生まれた企業）の競争上のパフォーマンスに依存する。既存企業については、地域経済の研究者は経済成長における地域格差を説明するために、その地域の産業が歴史的に継承してきた構造を重視してきた。国際市場における需要の変化、生産技術の変化などは、当該地域の産業にきわめて多様な形で影響する。これらの変化の過程で、当該地域がいかなる影響を受けるかは、その地域がどんな産業を持ち、その重要度がいかなるものかに依存する。この意味で、「構造的要因」が地域の経済的パフォーマンスの決定にある役割を演じることは否定できない。しかし、他方で地域の成長がその構造に影響を与えることも事実である。この意味で、構造と成長は相互依存の関係にある。

(3) ID地域への関心の台頭

1970年代、80年代を通じて、世界経済が2度の石油危機の衝撃の下で、かつての活力を失い、停滞を続けていた時期に、いくつかの地域は活性度を失うことなく、活発な産業活動のみせていた。特に80年代は世界的に小企業は停滞し、大企業が総体的に成功を収めていると考えられてきた。しかしながら、そうした状況において、小企業が活性化し、成功を収めている地域に注目が集るようになった。

地域をヨーロッパに限定してみると、新企業が活発に生まれた地域は、ある研究者によると、3つの範疇に分類することが可能である(Keeble and Weber, 1986)。

第1は、経済的に多様化した大都市地域であり、パリ、アムステルダム、ロンドン、ミュンヘンなどが指摘できる。これらの地域では、大企業の本社が存在すること、研究所など R & D 関連施設、政府関連機関が多いなどの理由で、管理者、専門・技術者などが他の地域より多く、情報も多い。そして、彼らの中から新たな企業家が誕生する比率も高い。市場も近く、資金などの企業設立に要する経営資源も得やすい環境にある。

第2は、開設率、企業数もそれほど多くないが、新規開設が見られるのは、伝統的都市・工業地域のいくつかである。例としては、ベルギー、フランスのノルドおよびロレーン(Nord and Lorraine)、イングランド北東部、スコットランド中部、南部ウ

エールスなどの地域が挙げられる。これらの地域の中小企業のパフォーマンスはあまり良くない。これは、これらの地域の伝統的産業（たとえば、石炭、鉄鋼、造船、繊維など）の影響を引き摺っているからだと言われている。そのため、ブルーカラー労働者が多く、自らの企業を設立する資源的背景や企業家精神に欠けている。

第3は、工業化が進行していない地域で、企業開設率は高率だが、数はそれほど大きくない地域である。これらの地域のいくつかでは、小企業、特に農業関連企業の伝統がある場合も少なくない。具体例としては、南フランスのミディ(Midi)、オランダの東南部、イギリスのイースト・アングリア(East Anglia)、南西部、ウェールズ中部、アイルランド北部、中部などである。この他にも、イタリア北東部、中部、南ドイツのアルプス近傍、スペインのいくつかの地域、ポルトガル中部なども挙げられている。

これらの主として農村工業型の企業については、さらに2つの類型が考えられている。ひとつは「生産分権型」モデル(production decentralisation model)とも云うべきもので、イタリアを例にとると、ミラノ、トリノなどの都市における大企業の生産工程が縦に分断されることで生まれた企業である。これらの企業の多くは、農村地帯の未組織、低賃金労働力を背景とする下請小企業との関係で成立している。他のモデルは「弾力的専門化」モデル(flexible specialisation model)ともいうべきもので、工業化の過程が他への依存型ではなく、内発的發展を基本としている。そして、それぞれが高度な専門化を達成しており、縦の統合度は低い。これらの地域では、最終製品まで自社で製造している企業は比較的少ないが、相互に下請関係を維持し、経験を積んだ労働者の中から独立して企業を開設する素地も多く残されている。

- 1) 大都市地域
- 2) 伝統的都市・工業地域
- 3) 工業化が進行していない地域
 - ① 生産分権型
 - ② 弾力的専門化型

上述の3つのタイプの中小企業地域の中では、特に第3のタイプについての関心が高い。本章で主として取り上げるイタリア北東部地域もこの範疇に含まれている。これらの特徴を持った企業が存在する地域としてはイタリア以外にも、世界的にいくつかの注目を集めている地域がある。そのいくつかを例示してみると、ドイツのバーデン・ブルテンブルグ(Baden-Württemberg)、フランスのオヨナクス(Oyonnax)、デンマークのユトランド(Jutland)、スウェーデンのスマランド(Smaland)、アメリカのシリコン・バレー(Silicon Valley)、イギリスのケンブリッジ(Cambridge)、日本の坂城町などが比較的良く知られている。これらのID地域は、それぞれに特色を発揮しつつ、経済的効率、高い雇用の水準と質を維持しつつ、発展の経路を辿ってきた。

(4) ID地域の概念の具体化

ID地域は、その具体的内容としては、地域によって多少の差異はあるが、同質の生産物の各段階、多様な領域の生産に従事する多数の企業が集積した地域であり、「弾力的専門化」(flexible specialisation)、縦の分権化などを共通の特徴としている。また、地域内部における企業間の協同と協調関係の維持・展開が指摘される。さらに、当該地域には特有の政治的・社会的環境の存在がみられることが多い。

ID地域の分析についての理論化に貢献したイタリア屈指の産業経済学者ベカティーニ(Becatini, 1979)は、社会経済的概念として、マーシャル(Marshall)の工業地域の概念を導入した。いかえると、ひとつの自然的かつ歴史的に形成された地域に、一定の人口および企業が集中し、積極的な活動を示す社会的・地域的存在として、ID地域を定義した。ID地域での主導的な活動は工業である。また、ID地域は仕事と活動の倫理として、同質の価値と物の見方を共有する地域ともいわれる。

これらの地域においては分析の単位がもはや単一企業ではなくて、限定された地域に位置した相互に連係する一群の小企業というイメージが形成された。そこには、マーシャルが定義したような主な産業(main industry)と補助的な産業(auxiliary industry)が共存している。

より具体的には、ID地域は1~2万人の労働者が働き、従業員20人以下の企業が1000~3000存在する地域として構想されている。これらの工場の多くは、最終製品市

場となんらかの形で直接つながりを持っている。また、直接つながりのない工場にしても、生産工程の縦の過程のある段階に位置する企業(stage firm)である。このように、いわば地域全体としてみると、それぞれの企業はあたかも大企業を構成する各部分であるかにみえるが、大企業と異なって戦略決定のためのひとつのセンターを持っていない。しかしながら、技術などの点では地域を総合すると大企業と比較しても遜色ない水準を誇っている。

ベカティーニはさらに文化的背景に注目し、何世紀にもわたって同一産業で製造活動を行っている人々の中の「文化」と「知識」の重みを重視し、そこに形成される「産業的風土」(industrial atmosphere)を強調している。地域に存在する技術学校や工場の仕事に従事することを通じて修得した熟練は、一種の公共財として、地域内部に蓄積される。また、ID地域を構成する制度と市場の関係、政治と市場の関係を重視する研究者もいる(Bagnasco 1977)。

これらのID地域は、現在でも試行錯誤の過程にあるといえるが、研究者あるいは地域政策の担当者は、ID地域のモデル化を図り、地域政策と結合する方向を模索してきた。言い換えると、これらの地域は産業の活性度、活力維持の仕組み、その他の点で、他の地域と比較して先進地域とみなされてきた。そして、可能ならばこれら先進地域のモデルを、停滞地域に移植し、地域の再活性化を図ることが目指されてきた。これは、移植可能性(replicability)の問題といわれている。

こうした状況において、イタリアの北部(North Central) および北東部(North-Eastern) 地域(以下ではNEC 地域と略称する)は、とりわけ多くの研究者の注目を集めてきた。他のID地域もそうであるように、このイタリアのNEC 地域も特有の歴史的・文化的背景の下に発展を続けてきた。

このNEC 地域に研究者の熱い関心の目が集中したのは、特にアメリカの制度派の政治・経済学者であるM・ピオレおよびC・サービルが、『産業界の第二分水嶺』(The Second Industrial Divide. 1984)なる著作において、この地域に特に着目し、脱工業化社会(Post-Industrial Society) に向けての先駆的地域として位置づけを図ったことが大きな契機となった。とはいっても、ピオレおよびサービルの研究は、それより以前から先行しているイタリアの研究者(たとえば、Lutz 1958, 1968; Graziani

1963, 1972; Becatini 1990など)の成果を背景により一般的な方向で理論化したものである。とりわけ、イタリア中部および北東部のID地域については、1977年にバグナスコ(Bagnasco)が「第3イタリア」(Terza Italia: Third Italy)という名前を与えたこともあって、地域も特定され、研究者の関心が高まった(図1-1参照)。これらイタリアの研究者は当然のことながら、自国の経済発展のために南北二重経済の構造がいかに変革しうるかについて、政策的議論を展開した(Bagnasco, 1977)。

図1-1 第3イタリアの概略図



イタリアは第2次世界大戦の前後を通じて、<先進国の中の後進国>ともいわれ、「発展途上国のための学校」(A school of awakening countries)として、また同一の国の中に北と南に2分された「二重構造」(dualismo)を包含する興味ある国として注目されてきた(Neufeld 1966)。この点をめぐって、たとえばルッツ(Lutz, 1962)は、北の高賃金による資本蓄積の不足が南の開発を抑えると考え、北の賃金上昇を抑止し、格差を縮小することを目指した。グラツィアーニ(Graziani)も南北二重性の問題を強調し、北の大企業は外国との競争に追われ、南の小企業は地域的な市場において、競争は少ないが消費パターンが偏ったものであることを指摘した。そして、北の大企業を南に移転することを提案した。両者が共通して強調したのは、南の小企業は非効率率であり、高い賃金は支払えないという点であった。

第2次大戦後の時期についてみると、イタリア経済は次のごとき2つの時期に区分できる。

第1段階は、大戦直後から1973年頃までであり、戦後の復興期を経て、北部を中心に工業化が進行し、製造業のウエイトが上昇した。この過程では、工場の平均規模の増加がみられ、垂直的統合も進行した。特に、イタリア北西部の工業地帯における人口、雇用、生産活動の集中化が顕著であった。

第2段階は第1次石油危機以降、今日までの時期であり、工業部門の雇用の減少、サービス経済化の展開に伴う同部門の雇用増加が進んだ。それとともに、大企業の雇用の分散、他方での小企業のウエイト増加がみられた。人口の点では、北西部の大都市圏への移動が顕著であった。

こうした産業構造の変化とともに、企業の盛衰も顕著に進行し、新企業の誕生と他方での企業の淘汰が進んだ。それとともに、マイクロエレクトロニクスなどの新技術の出現によって、製造ロットの小口化、注文生産の増加に対応するために、弾力的な組織対応が要請されるようになった。また、製品のライフサイクルも短縮した。

この時期は、低成長が継続し、需要もきわめて不安定であったため、企業は固定した特殊な設備の稼働率が低下することの危険を感じていた。そのため、投資がなされなかったり、おくれるために、市場には時として思わざる空白が生まれることもあった。これらの空白はしばしば小回りの利く小企業にとっては有利に働いた。企業側は

変化の激しい市場に対応するために、より弾力的な企業構造への移行、下請、ネットワークの形成などを目指すようになった。イタリア北東部のID地域に関心が生まれたのは、こうした背景を前提にしてのことである。

イタリアは産業における集中度が近年までは比較的低かった国である。しかし、80年代に入ると、中・大規模企業の集中が進行し、小規模企業に対してかなりの失地回復をとげた。この集中化の進行の一部は、個々の企業が内部成長を実現した結果である。それと同時に、過去数年の間にイタリアでは企業買収、合併もかなり増加した。しかし、集中化の構造は、以前の傾向とはかなり変化したものになっている。すなわち、ハリソン(Harrison, 1990)の表現を借りるならば、「一元化なき集中」(centration without centralization)ともいうべきものとなっている。すなわち、生産それ自体は表向きは以前と同様に別個の独立した、しかも典型的な小企業が担当し、組織的にも空間的にも分散しているが、財務的にはもとより企業戦略的には(そして技術や下請業者の選択等の基本的な事項の運営、管理も)地域内の主導的な企業あるいは多国籍企業と地域外に本拠を置く持株企業の手中にますます集中するようになってきている。ここでは、今世紀初めから60年代後半までの資本主義の発展を特徴づけてきた垂直的統合を伴っていないのが典型である。このように、イタリアのID地域自体も時代の流れとともに、絶えず変貌を続けている。

(5) フォーディズムと「弾力的専門化」

イタリアのID地域が、研究者の間で脚光を浴びるにいたったもう一つの理由として、19世紀以来長らく世界経済を牽引してきた大量生産型システム(フォーディズム)がさまざまな意味で限界に達したという認識が、ID地域を重視する研究者の間に生まれたことを指摘できる。そして、フォーディズムに対抗して次の時代を担うモデルとして、ID地域に熱い視線が向けられたのであった。フォーディズムの流れには、今日世界経済で隆盛をきわめる日本の工業モデルも含まれている。ジャスト・イン・タイムシステム、下請・系列制度などで知られる日本モデルと比較しても、多くの点でID地域が次世代の産業地域モデルとして凌駕しているという研究者の認識である。

カペッチ(Capecchi, 1990)の対比によると、フォーディズムとID地域の基盤である

「弾力的専門化」(flexible specialisation)の間には次のごとき相違がある。

- 1) フォーディズム・システムは、大量生産あるいはバッチ生産が基軸となっている。他方、弾力的専門化システムは、顧客の注文に基礎を置く小規模なバッチ生産に基盤を置いている。
- 2) フォーディズム・システムでは、生産の組織は基本的にテイラー型管理(Taylorism)に基づいている。そして、小数のホワイトカラーと多数の不熟練ブルーカラー労働者から構成される労働力を基礎としている。これに対して、弾力的専門化システムはホワイトカラー、熟練工、不熟練工の協同で成立する。
- 3) 弾力的専門化システムでは、鍵は中核になる熟練工であり、原則として工場に熟練工として入ってきた者によって構成される。彼らは職業的ノウハウを持ち、企業間の水平的移動も自由である。他方、フォーディズムでは熟練の中核部分は企業に閉じ込められ、水平移動は困難である。
- 4) フォーディズム・システムでは、市場価格が決定的に重要である。他方、弾力的専門化システムでは、受注生産が建て前であり、顧客と生産者との協同作業が存在する。
- 5) フォーディズムでは、生産は小数の大企業が行う。他方、弾力的専門化システムでは、生産はID地域の多くの中小・零細企業が担っている。

イタリアID地域の企業のこうした特徴は、1930年代以降、多くの経済学者が描き出した独占と寡占を特徴とする集中支配型の経営の下における垂直的統合と鮮明な対比を成している。

このような対比がなされるID地域は、ベカティーニによると、歴史的に仕事と活動の倫理として、同質な価値と物の見方のみられる地域である。ID地域には、歴史的発展が、個人のいわゆる「自然な」行動に対する内的な制約となるまでに影響を持っている地域でもある。しかし、「外の世界」の価値の無条件な押しつけには抵抗する。そして、次のごとき具体的特徴を持った地域として概念化されている：

- 1) 地域における生産が市場の変化に弾力的で顧客の異なったニーズに対応しようとする。顧客が卸売業者の場合は、卸売が要求するニーズに積極的に対応する。
- 2) 特定の地域に同じタイプの弾力的生産を行う多くの小企業が存在する。しかし、

数の大小はさほど問題ではない。その地域に根付いた同種の産業である。

- 3) これらの中小企業は、直接市場に送る製品を製造するか、ある製品の部分を受け持つ。
- 4) 最終製品を売る企業と中間製品を製造する企業の境界は明瞭でない。
- 5) 市場で製品を販売する企業は、競争と協同を組み合わせる役割を果たす。地域内部では企業はお互いに戦わず、ID地域内に新たな製品の場を生み出そうとする。
- 6) ある主導的な製品の生産によって特徴づけられるきわめて限定された地域である。
- 7) ID地域は生産の場であると同時に、家族、政治、社会的生活の複合したゾーンを構成する。そこでは、自分の願望や能力にかなった活動や仕事を選択する仕組みが存在する。そして、ある種の連続性が家庭における仕事、パートタイム、賃労働、自営業、企業者の間に生まれている。労働者がある企業から別の企業に移動するからといって、その地域にはとりたてて影響がない。熟練が一種の公共財として蓄積されている。

多くのID地域は、明らかにこうした特徴を程度の差はあれ、具えている。しかしながら、典型的には後に記すように、市場のグローバル化の浸透、その他によって、これらの特徴のいくつかは希薄化したり、変質しつつあることが感じられる。

ID地域の将来については、近年多くの推測がなされている。特に、ID地域が外的条件変化に対する適応の困難さを示すとすれば、その兆候は、企業の誕生（設立）、衰亡（倒産、閉鎖）の間の比率の変化と失業の増加であるとみられている。ある段階を越えると企業の倒産、閉鎖は連鎖的な反応を示す。そして、雇用機会を失った労働者は、その地域を離れ、他の地域、特に大企業へと移動することが判明している。こうした状態が起きると、地域に蓄積された経験と生産能力は衰退、消滅を始める。そして、従来は機能していた価値のシステムと制度のネットワークは挫折を見せる。このような特徴を持つID地域の研究は、すでに述べたように、経済学者の領域、特にマーシャルの思想的後継者の間で、開始され、概念化が積み重ねられてきた。しかし、今日では経済学の領域を越えて、他の関連諸科学との交流の下に検討が進行している。

3. ID地域のモデル化

イタリア NEC地域において、産業活性度の高い地域として注目される例としては、エミリア・ロマーナ州(Emilia Romana) サッソーロ (Sassuolo) の陶器タイル、同じくチェント(Cento) での機械エンジニアリング、トスカナ(Toscana) のプラトー(Prato)における繊維製品、マルシェ(Marche)のモンテグラナロ(Montegranaro)における靴生産、ヴェネト(Veneto)のノガラ(Nogara)での木材家具などを挙げることができる。これらの地域では、地域的専門化が際立っており、たとえば、サッソーロではイタリアのタイル生産の60%、カドレ(Cadore)では輸出用眼鏡フレームの50%以上が生産されている。

これらの地域は、個別に観察するとそれぞれに異なっているが、総体として急速に変化している製品需要に対応して、変化への適応力と革新性を維持しているのが特徴である。そして、それを支えるものが、弾力的な労働力と企業間の生産ネットワークである。こうした特徴は大量生産あるいはフォードイズムに対する優位を保持する、より「弾力的な専門化」として注目されてきた。そして、生産工程における縦の分権化(vertical decentralisation) とともに、地域的な協同(communal co-operation) が一般的に重要な背景として強調されてきた。

これらのID地域を構成するのは、中小規模の企業だが、小企業による効率的な社会・経済組織を実現している場合に、見出し得る特徴を整理してみよう。これらの地域では、企業がある原理で「組織されている」といわれている。その原理を構成している内容は、次のごとき諸点に集約できる(Sengenberger and Pyke, 1990)。

① 小企業間の協力的ネットワーク

ある財の生産のために、小企業の間で協力的なネットワークが形成され、それを通じて専門化と下請が展開している。生産は需要に即して弾力的に行われ、顧客の異なったニーズに対応しようとする。この目的のために、地域の経済は確固とした原理で結ばれており、規模の経済、スコープの経済が実現しても、それはたまたまの結果でしかない。そして、評価されるべきは、個別企業の業績ではなく、当該地域全体としてのパフォーマンスである。

たとえば、1991年の実地調査の対象であったミラノ(Milano)近傍のコモ(Como)の家具産業の場合、300年以上の歴史を持っているが、地域の企業はいずれも規模拡大を望まず、一定の小企業の経営を維持している。そして、階層構造が特徴である我が国の下請制度とは異なって、お互いに対等の立場から生産工程のある部分を同一地域の別の企業に外注するという仕組みが形成されていた。たとえば、椅子の脚の部分だけの加工、特殊な椅子の塗装部分を別の企業に依頼するという形である。ただ、その場合に市場原理が背景に厳然と存在し、いくつかの企業の見積もりをとって、最適な企業に発注するという。そこには、親企業対下請企業という上下あるいは従属・被従属の関係は、ほとんど感じられない。

② 同一の産業部門での集結

すでにいくつかの例を挙げたように、ID地域では繊維、家具、玩具などの産業ごとに同一地域に関連企業が集積し、弾力的生産を行っているのが特徴である。地域はあるドミナントな財の生産によって特徴づけられている。たとえば、プラトーなどの大きなID地域では、数百社という小企業が一定の地域内に集ってウール製品の生産に従事している。これは、前述のネットワークの存在を前提とすると、生産、マーケティングなどの諸点できわめて効率の良いものとなる。

③ 地域における企業間協調の形成

同一の業種の企業が同じ地域に多数集積していると、お互いに競争が激しく、協調など考えられないと思うかもしれない。しかしながら、多くのID地域の経営者たちがある種類の協調は競争上の効率を高めることを強調していた。たとえば、新技術、市場のファッション動向などの情報の共有が図られる。特に、ID地域では伝統的に地域内部ではお互いに協調し、外部の市場の競争者と競うことを目指してきた。こうした協調の風土が形成されるについては、長い歴史的背景を前提にしての制度・イデオロギーの存在が重要である。ID地域によっては、町中の居酒屋、集会所などにおける日常のコンタクトが、その役割を果たしてきた。しかしながら、今日のID地域によっては、企業間競争が次第に地域内部にも浸透し、かつてのごとき親密な情報交換はなされなくなったという状況も生まれている（たとえば、プラトーなどでそうした話が聞かれた）。

④ 企業家精神のダイナミズム

企業家精神がいかに発揮され、企業がダイナミックに活動することは、活性度を維持する上で最も重要な点であろう。イタリアでは長らく企業家精神の基礎は農民的な資質(metayage, peasant farming)にあるとされてきた。すなわち、天候の変化に応じて、柔軟に諸資源を組合わせ、効率的に生産することが農民の基本的な資質と考えられてきた。農民は、農器具の改良を始めとして、環境の変化に柔軟に対応する能力を備えており、彼らが小企業の経営に従事した場合には、そうした総合的な蓄積が生かされることが多いとみられている。ID地域が活力を確保するには、新企業が誕生する弾力度が維持されることが必要であり、その意味で地域における企業家精神の育成がきわめて重要となる。

⑤ 競争の性格

ID地域が競争市場で生き残っていくについては、単なる価格だけの競争を目指さないことがひとつの重要なポイントになっている。ID地域について最も良く指摘される特徴である「弾力的専門化」を背景に、大量生産工業の企業では追求できない領域で勝負をしていくことが目標である。そのためには、デザイン、品質その他でID地域の独自性を打出していくことが要請されている。革新はこの点でも欠くことのできない重要性を持っている。

⑥ 労働力の役割

ID地域で働く労働者の資質も大量生産工業型で要求されるものとは異なっている。特定の社会構造の中で訓練され、その地域の特有な構造に適応力ある労働力が必要とされる。そのために、多くのID地域では、地域内部でできるだけ労働力の確保を意図している。たとえば、比較的大規模なID地域であるプラトーの場合でも、地元出身者は60%を越えているといわれる。

さらに、長い歴史的伝統を背景に職人的熟練の尊重が考えられていることが多い。職場においても、家族的経営が多いこともあって、管理者と労働者の間に壁が少なく、相互信頼の雰囲気醸成されている。これらの要因によって、産業の熟練がその地域内部に蓄積される。

ID地域の賃金の分散はかなり大きいですが、今日では平均的水準は他の地域の大企業と

比肩しうるところまできている。もっとも、悲観的な論者 (Amin & Robins 1990) もいないわけではなく、ID地域が今後激しい競争の中で、生存して行くには低賃金がベースにならねばならないという。

労働力の弾力性を考えるについては、ID地域における家内労働者とパートタイム労働者の大量の存在を無視できない。これらの労働者は企業と家庭のシステムを連結し、完全雇用の時期には彼(女)らの労働は、必要とした額以上の所得を家庭にもたらす。他方、地域内部において、景気循環の衝撃を吸収するとともに、労働経験を背景にして将来の小企業家の再生を促進する基盤ともなる。

⑦ 信頼と協調

ID地域は生産の場であると同時に、家族、政治、社会的生活の複合したゾーンである。ID地域の個々の企業における経営者と労働者、経営者同志の信頼と協調は、地域の成功を生む重要な要素である。そうした風土が形成されるまでには、多くのID地域が長い年月を経験していることが多い。そこには一種の「集团的財」ともいべきものが蓄積されている。この点は、ID地域のモデルを他の地域に移植しようとする場合に十分考えねばならない問題である。

ID地域のモデル

一口にID地域といっても、イタリアだけでも現実には多くの種類が存在する。ID地域の優れた研究者のひとりであるブルスコ(Brusco, 1990)は、現在存在するID地域について、いくつかの類型化を行っている。それによると、ほぼ次のごときモデル化が可能である。

1) 伝統的な職人(artisan) モデル

イタリアにおける伝統的な職人(traditional artisan)は、1950~1960年代初期までは多数存在し、いくつかのID地域の柱であった。しかしながら、その地位は続く20年間に大量生産工業によってとって代られた。たとえば、衣服製造、パスタ製造、大工、鍛冶屋などが典型的分野である。これらの産業では、熟練の形成は伝統的な徒弟制度によって行われ、一般に技術、賃金ともに相対的に低位であり、大量生産工業化の展開の前に次第に淘汰されていった。結果として、こうした属性を中心的柱として

のID地域は、競争力を持ちにくくなっていった。

2) 依存型下請モデル

1960年代以降、イタリアにおいては分権化の波が展開をみせるとともに、縦の統合度の低下が進行した。その過程で大企業の下請として存続をはかる小企業も現れた。イタリアにおいても見解は分れるが、下請小企業の労働条件は劣悪であるという見方が強い。しかしながら、現実にはこうした大企業依存型下請を基盤とするID地域は、数の上でも少ない。

3) マークI、II型のモデル

同質の生産物の各段階で、多様な領域の生産に従事する多数の小企業の集積した地域という意味でのID地域でも、地方政府の外からの介入がないもの（マークI）と地方政府のかなりの介入があるもの（マークII）の2類型が考えられる(Brusco 1990)。

前者は主として1970年代に浮上したID地域の類型であり、典型的にはカルピおよびプラトーの繊維産業、ブリアンザ(Brianza) およびカスチナ(Cascina) の家具、ビゲバノ(Vigevano)およびプグリア(Puglia)靴産業などを挙げることができる。これらの中で、イタリアの機械器具産業は初めてヨーロッパ全域に輸出を行った。ポローニャの包装機械メーカーは日本にも輸出している。

後者は主として80年代に入って現れた類型といえる。産業の再編のプロセスが大企業のみならず、中小企業の多いID地域にも展開した。その過程で、地域にいかなる「実質的サービス」が可能かが、当該地域の企業家の結束にとって重要な要因となる。実質的サービスの内容は、地域によって異なり、市場情報、技術についての情報など一定していない。しかし、ある地域においては、実質的サービスの提供が、地域の成長促進に寄与したことが判明している。イタリアの研究者の間で論点となっているのは、地域の行政などの援助が、南部に存在する様な企業がID地域に見られるような方向では組織されていない集団を変化させることにつながるか否かという問題である。

4. ID地域の実例

(1) カルピの場合

同じイタリアにおいても、ID地域の発展の態様は地域によってかなり異なっている。その点を今回実地調査した第3イタリアの中心でもあるエミリア・ロマーナ州のメリヤス産地であるカルピ(Carpi)を対象に、ID地域の実態を分析してみよう。この地域については、すでにイタリア人研究者を中心にかなり多くの研究がなされてきた。その一人であるカペッチ(Capecchi)によると、エミリア・ロマーナ州における弾力的専門化システムが発展するについては、次のごとき要因が考えられるという。

① 社会主義の影響

エミリア・ロマーナ州は伝統的に共産党、社会党の強い地域であり、これら両党に対する支持率でみても全国平均の31%に対して、52%という高率を維持している。知事も戦後一貫して共産党出身であった(現在は左翼民主党)。「赤い」地域とまで呼ばれた地域ではあるが、最近では後退気味であり「ピンク」になったといわれている。第2次世界大戦末期にパルチザン部隊を構成し、この地方をナチスの支配から開放したが、部隊の主力は農民であり、自らの手で土地を獲得しつつ、共産党主導の下で行政のネットワークを創りだした。その伝統は、今日まで継承されている。

② 大学と社会主義教室

こうした環境において、大学(ボローニア(Bologna)大学が中心)および労働者階級のための社会主義教室(universita popolare)が設置され、社会主義思想の普及に大きな役割を果たした。

③ 中小企業の多い農村地帯

同州の農業人口の約60%は請負契約に基づく農業労働(share farmers-mezzadri)に従事している。こうした小農業経営の経験は、農村工業展開の素地を準備した。

④ プロト・工業化段階の伝統

また、この地域は他のID地域と同様に中世以来のクラフトの伝統を継承してきた。それが、工業化段階に入って開花したといえる。それについては、技術学校における伝統技術の伝承システムも寄与している。

⑤ 弾力的専門化

これらの地域における生産様式は、顧客と直結した注文生産であり、需要の変動に対応して柔軟に生産を調整するシステムを形成してきた。

⑥ 男女の異なった力関係

エミリア・ロマーナ州では、他の地域より男女の力関係が平等であるともいわれる。衣服、陶器生産などの分野では、女性の小企業創始者も多い。

イデオロギーの消滅

こうした特徴を備えたエミリア・ロマーナ州のID地域は、小企業の創出を支援した共産党の影響の下に、緩やかに農業部門から工業への移行を遂げてきた。その過程で、弾力的専門化のシステムが機械産業を中心に形成されてきた。

プラトールを始めとする同州のID地域が生産する資本財のある部分は、今日ではアメリカ、ヨーロッパ、日本などとの競争にさらされている。そして、製品、生産工程、経営における絶えざる革新が必要になっている。そのために、企業へのさまざまなサービス提供を地域内のグループで実施すること、プロフェッショナル維持のための訓練、小企業の間での共同政策の強化などが課題として追求されている。

エミリア・ロマーナ州では、州政府によって設立されたERVET およびASTER という地域の開発、向上を援助する公的な機関（形態は株式会社だが）が存在し、同地域に存在する32万といわれる小企業を対象に、情報提供、訓練、プロジェクト作成、R&D 援助など、多様な助成活動を行っている。マークIIモデルのひとつの典型である。

エミリア・ロマーナ州のID地域への海外研究者からの注目は、単にこの地域の経済的成功ばかりでなく、それ以上に、経済的發展と社会的發展モデルを混合した点にあるといえる。共産党を中心とする左翼政党は、小企業の企業家に対する政治的支持のプログラムを發展させてきたばかりでなく、公共輸送、幼児デイケアセンター、低家賃住宅のプログラムなどの開発に尽力してきた。こうした社会モデルを経済モデルと結合することは、情報と意思決定の民主的な波及によって可能となった。エミリア・ロマーナの敵は、中道右寄りのキリスト教民主党的政策であった。彼らはイタリアの「赤い」地域を支持せず、北部の大企業をさまざまに支持してきた。北部はフォーデ

イズムの生産様式に基礎を置く大企業の影響力が強い。それに対して、エミリア・ロマーナ州は小企業の企業家精神に基礎を置いてきたといえる。

しかし、ソ連・東欧圏の体制崩壊の中で、ID地域のある研究者がしみじみも語ったように、共産党の影響力の衰退は覆いがたく、他方リベラリズムにも信頼がない(Communist is out. Liberalism has no future)、混迷した状況の中で、「競争」と「協調」という一見相反するものをいかに混合してゆくかという実験は研究者ならずとも興味を惹く。文字どおり、「イデオロギーの終焉」の時代である。

(2) プラトーの場合

プラトーは、フローレンスの北西10キロに位置する繊維産業で知られるID地域である。人口は約30万人（このうちプラトー市の人口は1981年国調で16万0220人、したがってこの人口30万人は繊維産業地域全体のものである）。非農業労働者は12万4千人で、そのうち9万2500人が工業部門に雇用されている。繊維部門には約6万人が雇用されている。この数は1951年時点で2万1500人だったのでほぼ3倍増したことになる。今日では世界で最も重要な紡毛 carded woolの生産地である。繊維部門だけで約2000社に達している。これも1951年には724社だったので、大きな成長をとげたことになる。プラトーはイタリア全体の紡毛錘 carded spindlesの70%、織機の55%を保有している。プラトーに続くのは、旧ソ連および中国である。

1987年時点で、プラトーの繊維産業は約6万人に雇用機会を供給していた。これは、イタリアの繊維産業の雇用者の約半数に相当する。イタリアにはミラノの西にビエラ(Biella)という別のウール生産地があるが、規模はプラトーの約60%である。ビエラはウーステッドに特化し、主としてドイツへの輸出に依存してきた。企業としても、中規模で縦に統合した企業から成る。他方、プラトーの企業は、規模としては小企業が圧倒的であり、きわめて分散した形態をとっている。

歴史的発展

プラトーは中世以来の伝統を継承してきたが、1800年代にウール生産に特化した。農村の小作(share cropping)の伝統を保ち、自助と企業者精神を育むことを目指して

きた。とはいっても、プラトーの歴史が順風満帆であったわけではない。ながらく、コート、毛布、軍隊用被服などを生産してきたが、1945～50年の時期に、産業として危機に直面した。この時期までは企業規模としても、比較的大規模な企業が存在した。しかし、この危機に際して、大企業は自社の機械を地場の小企業に貸与するなど、再編を企図した。プラトーに小企業が群生したのは、この時期からである。

1960年代に入ると、繊維産業の競争は激化し、ファッション戦争といわれるように、最終市場でのファッションの優劣が産地の盛衰を規定するようになった。市場における需要の動向が、生産地を動かすようになり、受注生産が主導的になった。この変化の過程でプラトーは、自己改造を開始した。その目指す方向は、今日のID地域の概念に近いものであった。結果として、現在のプラトーは18000の衣服パターン、少量生産、平均規模4人の企業から構成されている。

プラトーの経営者にインタビューして特徴的なのは、他のID地域でもまったく同様であるが、企業規模は現在以上に大きくしたくないという答が圧倒的であった。この背景には、イタリアでは家族経営の伝統が根強く、信頼できる範囲は家族に限定されるという考えが強いためである。

プラトーの繊維産業が、使用する原料は赤十字、救世軍などを經由して集めた古着のボロ屑(rag)が中心であった。こうした屑を利用する技術は、イギリスで開発されており、20世紀初頭までイギリスから技術輸入を行っていた。しかしながら、その後イギリスの繊維産業は衰退し、プラトーは繁栄した。

現在、プラトーに働く雇用者の6万人のうち、1万2000人は、従業員規模100人以上の企業で働いている。4万8000人は100人以下の企業に雇用されている。1万400人は職人の仕事場(artisan firms)で働いている。

プラトーの職人企業(artigiani)は、大体従業員規模で15人以下であり、しばしば2～3人あるいはひとつの家族である。家族が職人企業を経営する場合は、繁忙期には長時間労働が可能であるなど、弾力的対応が可能である。しかも、賃率も組合の影響を受けない。プラトーは南部イタリアからの移民労働者をある程度導入し、かなり安い賃率で雇用した時期もある。しかし、今では零細企業の賃金率もかなり高くなった。これらの零細企業はそれぞれ独立してはいるが、お互いにかなり開放的であり、

相互依存の基盤がある。発明もこれら小企業の中から生まれることも多い。

プラトーの1万2000の企業のうち、約1万の企業が職人組合に加入している。また、このうち、約2000社は労働組合がある。1960年代には労働争議もかなり発生した。しかし、現在はきわめて平穏である。

また、プラトーの企業はそれぞれ専門化の道を選択しており、原料の購入と仕分け、紡績、製織、染色、織物、編物、整理などの各段階で、専門化している。とりわけ、プラトーではインパナトーリ(Impanatori)と呼ばれる、織物加工業者(merchant converter)に近い人々が、顧客とのリンクを形成し、最終製品のマーケティングに大きく関わっている。ベカティーニによれば、彼らは一方出は世界の市場動向に着目し、地域との関連性を考えるが、他方では絶えず地域における自らの知識や情報を生産や社会・文化的実態の中で生かそうとする存在である。小さな企業では、インパナトーリ(Impanatori)はデザイナーでもあり、ビジネスマンでもある。イタリアの大学には公式の繊維デザイン科といったものはなく、イギリスの美術学校のようなものもない。そのため、イタリアでは販売をしながら、デザインも考えるということも行われる。

今日のID地域としてのプラトーにおける主製品は毛織製品である。特に婦人物のスweaterが多い。そのために約1万5000台の織機が稼働している。最近では、ファッションが受注製品のセパレート型からスポーツタイプの製品に移行している。そして、以前よりもヴァラエティを要求したものに变化してきた。そのため、企業は需要の増加してきたニット部門へ投資を移行している。

季節的な需要の変化も大きい。1960年代は95%が冬物であった。しかし、70年代に入ると、ミニ・シーズン化といわれる現象が目立つようになり、現在では夏物65%、冬物35%といった比率である。

原料面での変化も激しい。かつては、屑を大量に消費していたが、いまやプラトーは世界最大の原毛(virgin wool)の輸入地域に変化している。屑は全原料の6分の1くらいになった。アメリカ、ギリシャ、トルコなどから綿糸、リネン、人工糸などの輸入も多くなった。他方、製品の販路についてみると、製品の約60%が輸出されている。輸出市場としてはドイツが最大であり、約25%を占める。続いて、アメリカ、イギリスなどに輸出がなされている。20年くらい前までは、イギリスに輸出し、イギリ

ス製品として販売がなされていた。

転換迫られるプラトー

これまで、風雪に耐え今日の繁栄を築いてきたプラトーだが、現在はさまざまな挑戦を受けている。特に、1980年代初期には大きな発展をみせたアメリカ市場が80年代後半から停滞してきた。そして、紡毛製品は次第に好まれなくなり、代ってファッションはより薄く、滑らかなウステッドに移行している。たとえば、日本人はウステッドが好きである。もちろん、プラトーもこうした変化に対応して、デザインの改良、ウステッド紡績への転換、ニット技術への投資増加などで変化に対峙している。

将来についてみると、プラトーの競争相手の中ではポルトガルに最も注目している。しかし、現在の段階ではポルトガルの賃金水準は低いが、デザインではかなり劣っている。また、第3世界の国も手ごわい競争相手となってくるとみられる。しかし、プラトーの生産者は、自分たちの革新性はそう真似が出来ないはずだと自負している。特に、ユニークな分権化した構造は、弾力的な対応が可能であり、競争力があると考えている。プラトーの別の強みは、高度にECなど洗練された市場に近接していることである。これらの市場から吸収した情報を基礎に、研究と新技術の絶えざる導入、創造性の発揮によって、プラトーは十分やっていると見通しが語られている。確かに、そのための地道な努力が続けられている。

だが、問題がないわけではない。そのひとつは、環境汚染である。近年のポー河、アドリア海の汚染はひどく、地方公共団体は水質改善策を図っているが、財政的制約のため、実効が挙っていない。企業としても、今後負担が増加しよう。また、交通の混雑などによる輸送問題も年々悪化している。グローバル化した市場での競争は激しくなり、技術開発も大変である。

また、これまでID地域を支える特徴であった地域内部の協調体制にも、変化がみられるようになった。プラトーの規模が今日ほど大きくなかった時代には牧歌的ともいえるインフォーマルな情報交換、協力などの協調の仕組みが機能していた。小企業の経営者はお互いに協力関係を大事にして、社会的結合の土台であった。しかし、今日では企業の協力はかつてのごとき関係を期待できない。しかし、補修部品の共同購入

(約2000点)など、必要性がある分野では協調が行われている。

また、外注もかつては地域内部でほとんどすべてが行われていたが、数年前から低賃金労働を求めて、インド、台湾、マレーシアなどへ発注する企業も出てきた。セネガル、チュニジアなど北アフリカからの外国人出稼ぎ労働者の流入などもみられるようになった。競争の緊張がかつての関係を次第に破壊している部分がある。しかし、ID地域で生産するか、第3世界に外注するかという意味決定にしても、絶えず計算し、合理的に判断するという点では、ID地域が維持してきたダイナミズムの源泉が衰えていないことの証明であるかもしれない。これらはプラトーだけの問題ではないが、新たな転機にさしかかっていることは事実のようだ。

5. ID地域モデルと地域開発

それでは、ID地域はイタリアあるいはその他の国の地域開発政策にとって、いかなる意味を持つであろうか。ID地域は停滞地域の再開発にとって有効な青写真となりうるのだろうか。これについては、研究者、政策担当者の間でも議論は多く、決着はついていない。たとえば、ザイトリン(Zaitlin, 1990)は「第3イタリアの経済的発展は、イギリスなど他の国の地域産業戦略にとって重要な意義を持つ」として、これらのID地域は「高い熟練、賃金水準、高い付加価値を生む経済になる可能性」を示唆していると評価する。また、第3イタリアを市場、技術、産業ヒエラルキーのエポック的なものとして位置づけたサービル(Sabel, 1984)は、ID地域およびその特徴である「弾力的専門化」は、経済および社会的発展にとっての「第3の道」となりうるモデルと主張する。

これらの変化をどの程度の重要性を持つものとみるか。そして、それらをいかに評価すべきか。地域化の進行する反面で、国家を超えたネットワークとグローバル・フローの空間を重視する見方(Castells 1987)も存在する。

特に近年はイタリアあるいは他の国におけるID地域のモデルを、東欧など先進国内部の遅れた地域あるいは開発途上国に移植可能か(replicability)という政策的議論まで展開している。

(1) ヨーロッパの地域政策

これらの問題を考えるについては、特にヨーロッパにおける地域政策の変化について、いささかコメントしておく必要があるだろう。従来、OECD諸国が指向してきた地域政策の方向は完全雇用を達成している地域については、経済発展をむしろ制限する形で、逆に失業多発などの問題地域には民間部門への財政誘導や公共投資によって発展を助成することを目指してきたといえる。

その後生まれた困難な問題は、停滞地域での経済発展を促す措置と、その他の要因をいかに区別するのかということである。この点が判然としないかぎり、地域政策がいかなる効果を挙げた（あるいは挙げていない）のかという政策的評価はなしえない。この観点からの政策評価の方法は、その後少しずつではあるが開発されてきた。

それによると、1970年代初期までは、地域政策もかなりの効果を挙げたように見えた。イギリスの場合、1960～81年の間で助成対象となった衰退地域で、約50万人というかなり大きな雇用が創出された。しかし、第1次石油危機以降、地域政策の効果は大きく減少したようである。

80年代に入ると地域政策についてかなり多くの不満が表明されるようになった。不満の内容の大きな部分は、遅れた地域の問題に政策が十分に対応しえていないことに向けられた。特に80年代が深まるにつれて、地域の要求するものと政策が提供するものとの間にギャップが拡大した。

さらに、地域政策の展開過程で問題の停滞地域に多くの分工場が設置されたが、不況時にはかえって工場閉鎖の対象となることがあり、不満の原因となった。さらに、こうした外部からの挺入れ政策は地域内部からの発展、自主的意思決定の機能を失わせていった。そして、企業家精神の停滞とビジネス機会の減退で、熟練の質の低下を招き、専門家や熟練工が地域外に流出させることになった。

また、製造業の移転についてはかなり関心が払われたが、サービス業については関心が低かったことも批判点として提示されてきた。

こうした政策方向が選択されたことも、理由がないわけではない。サービス産業のほとんどは、地域の所得と人口に依存しており、輸出の基礎にはつながらない。また、広い範囲の市場に対応するサービス産業は、人口の集積した都市に立地する傾向があ

る。

また、他の批判点としては地域政策の具体的内容が挙げられる。地域助成は雇用についてなされるべきなのか、資本についての方が良いのか。新古典派理論では、供給が不足の生産要素である資本ではなく、供給が過剰の労働に助成が与えられた方が良いとする。しかし、実証研究によると、資本に対する助成の方が効果的であるとの結果が多い。労働への助成は、創り出された雇用機会を維持するために、絶えず、毎年実施されねばならず、コストと価格の限界的変化についての影響と、地域の産出物を購入した人の結果に待たねばならない。労働への助成が大きく、買手に価格低下という形で転嫁されないと、競争力強化と需要（注文量）増加という目的にはつながらない。

これに対して、資本への助成は大きな投資計画が存在する時には企業の意思決定にとって重要な影響を与える。そして、高い失業率の存在する地域に工場を設置する契機を生み出すことにつながる。結果として、かなり長期にわたって存続する雇用機会を生み出すことが可能となる。

このような状況において、中央政府は80年代に入ると、それも停滞地域の問題が悪化した時期でもあったが、地域政策の優先順位を引き下げた。結果として、地域の行政機関は当該地域の経済発展に傾注した。そのため、財政措置のリープ・フロッギング(leap flogging)現象が起きた。立地、環境が良い地域が最も成功を収めた。

他方で、問題を抱える停滞地域のニーズに最も適切に対応する施策はなにかという模索がなされた。公的部門と民間部門とを協調させる施策もそのひとつである。また、採用された政策のべつの有力な方向は、地域の輸出競争力を改善するために供給側の弾力性を増加させることであった。

(2) イタリアの経験の教えるもの

この地域政策をめぐる模索の過程で、地域に内在する諸資源を活用し、地域内部からの「内発的発展」を図るという考えも有力になってきた。イタリアのID地域が注目されたのもこうした文脈の中においてである。先述のID地域におけるマークIIのモデルは、地域に内在する潜在成長力と地方政府の関係からみると、きわめて興味深い。

地方政府を中心とする中小企業への戦略的サービスの提供は、ID地域の発展にとって大きな意味を持っている。地域の企業、大学、研究機関などを有機的に結びつけ、ネットワークの形成を援助する媒介としての地方政府、行政の役割は大きいと見られている。地方行政と関連して、イタリアなどでは地域のシステムを再編し、革新を誘発する基盤として、労働力の訓練、再訓練の重要性が認識されており、この領域における労働組合の関与も重要なものとされている。また、今後のサービス経済化の進展を考えると、サービスの中心としての都市とのつながりを考えることも、ID地域にとってはきわめて重要である。現代の都市は多くの点で、戦略的機能を内在しているとみられる。

イタリアに代表されるID地域は、時に低開発地域の自生的発展誘発のための戦略としてみなされることもある。多くの研究者、政策担当者はそうした移転可能性(repliability)には懐疑的である。しかし、ある条件の下では、そうした戦略も試みることが重要であろう。その場合、必要なことはそうした政策を創造するために必要とされる介入のさまざまな装置の全体的構図が整備されることであり、過度の介入を回避し、地域の自律性(autonomy)を強化することだろう。特に、イタリアの経験は、ID地域発展の過程における非経済的要素の重要性を示しているとみられる。

同時に、産業活性化地域を理想化することも危険である。これらの地域は、70～80年代初めに概して成功を享受した後、今日は不安定な時期にあると云われる。現実には、大企業もさまざまな新たな展開を図っており、その点を正確に理解しないと、大企業の回復を歪曲して評価してしまう。大企業が再編の過程をたどる半面で、多くのID地域も困難に直面しているのである。これらの両面を視野に収めた、より均衡のとれた見方が必要である。イタリアの経験は奇跡でもなければ、次の時代までを繋ぐ間奏曲でもない。

特に、イタリアのID地域については、80年代以降、中小企業に有利に働いてきた外生的諸変数に変化が発生した。EMS(European Monetary System)への加入は、イタリアの輸出を支えた漸次のリラの切下げ(devaluation)政策に終止符を打った。国際競争はかつてと比較にならないほど激化し、予断を許さなくなった。国内の労働コストの上昇と、品質の悪い低賃金国からの競争が目立ってきた。そして、新製品企画、

デザイン、マーケティングなどの政策が重みを増した。

こうした理論および政策をめぐる模索の過程で、次第に整理され浮上しつつあるひとつの概念化は、ID地域をいわば「弾力的生産複合体」(Storper and Scott, 1988)ともいうべき内容として把握する。しかしながら、これも未だ十分に詰められた概念ではない。今日の経済・社会の歴史的プロセスはきわめて複雑であり、混沌としている。確かに新しい潮流も台頭しているが、現実には複雑であり矛盾に満ちている。「弾力的専門化」というひとつの大きな潮流に統合してしまうには、多くの難点がある。

また、大企業と中小企業の間をゼロサムの関係と見る見方は誤りである。その理由として、ひとつには、経済的成功の要因として雇用数で見た企業規模は、重要な意味を持たなくなっている。ますます不確か、不安定になる市場環境の下で、内部化された活動を、他の企業と協調的な関係を維持することで市場関係をもたせることが成功の為には必要になっている。この意味で、ネットワークの形成が重要な意味を持ちつつある。第2に、中小企業をすべて同質のものとするのも大きな誤りに陥る。現実には存在する中小企業は幅広く、異なった活動を展開する多種類の企業であることを認識する必要がある。生産組織は激しく変動し、多様化しつつある市場に対応するために、次第に「多様な形の」(polymorphous)ともいうべきものに変化しつつある。

(3) 小企業の諸範疇

この点について、たとえば、ブルスコ(Brusco, 1990)はイタリアの場合でも、少なくとも3種類の小企業のタイプを指摘している。第一は、伝統的小企業であり、非標準的な財を直接に市場に向けて生産、販売している。そして、概ね低い労働コストと劣悪な労働条件に依存している。第二は依存型下請(sub-supplier)とも云うべきタイプで、きわめて依存的で強い競争的地位を同様な企業との関係で維持している。この場合も、安い労働力と低い労働条件を競争基盤としていることが多い。イタリアでは、生産工程の分権化の過程で、1970年代に拡大を見せた。この時期に、大企業は激しい労働争議と大幅な賃上げに直面し、分権化で転換を図ったところが多かった。第三は、産業活性化地域であり、前の二つとは、まったく異なったモデルといえる。特定の地域で高度に専門化した分業体制を形成していることは、本章で詳述した通りである。

このタイプは、特定の地域に集結し、大企業に対する機能上の代替を果たしている。

これまで概観してきたイタリアのID地域も、いずれのひとつをとっても概念化されたID地域の完全なモデルではない。ある研究者によれば、疑似ID地域(quasi-districts)とでもいうべきものである。また、イタリアのモデルも唯一のID地域モデルではない。世界的視野で見れば、多くのID地域モデルを構想することも可能である。そして、それぞれのモデルがそれが立地する地域の構造を再生産している。この意味で、いずれのモデルも普遍的モデルではないし、ましてや理想的モデルではない。

しかしながら、これらのID地域には21世紀にかけての今後の産業の在り方を考えるについて、多くの魅力ある素材が含まれていることも事実である。特に、世界的規模で産業の再編成が進行する過程で、こうした地域性を色濃く残すID地域にいかなる位置づけが可能かという問題が先ず考えられよう。いくつかのID地域はその経済的成功を背景に国際市場への浸透を図っている。しかし、同時に拡大した競争の影響が地域にかつてない大きな衝撃を与えている。今日は中小企業にも国際競争力が要請される時代である。ベカティーニは、ID地域にとって最大の危険性は、企業家の根の消滅とコスモポリタニゼーションであるとも述べている。そのことは、ID地域がその基本的存在基盤である「地域性」を失うことであるとも言えるかもしれない。

また、「弾力的専門化」のアイディアが主張するようにID地域が、フォーディズムに対抗する小企業再生・活性化のモデルとして一般化できるかという興味あるテーマも生まれている。現実には調査の対象とした地域の企業家たちは、それは学者が勝手に描いている構図にすぎないとして、いささか迷惑そうな素振りであった。

果たして、われわれはポスト・フォーディズムの段階にあるのだろうか。仮にそうであったとしても、新たな段階に生き残る生産様式として、唯一、普遍的なモデルが構想できるのだろうか。そこにおけるID地域はいかなる位置づけが可能なのか。展開するグローバリゼーションは、中小企業に対しても「両刃の剣」である。それに対応するかは、中小企業にとっても飛躍か衰退かの分かれ道である。新たな「国際分業」の構図はいかに描かれるか。

イタリアに代表されるID地域への熱い視線は、果たして「市場、技術、産業ヒエラルキーのエポック的再定義」(Piore and Sabel)なのか、「ロマンティックな未来

学」(Williams)に終わるものなのか、答は未だ出されているとはいえない。とりわけ、フォーディズムの時代の後半の牽引車ともいべき日本はどこに位置づけられるのだろうか。「第3イタリア」のいわば対抗モデルは、現代世界ではいうまでもなく日本である。日本のモデルの骨格をいかに描くかということ自体、大きな作業であり、ここでの課題ではない。しかしながら、日本モデルにおいての中小企業については、多くの観察者が少なくともこれまでは巨大な産業複合集団に従属する存在（しかし、中小企業の数自体は大変多い）として見てきた。しかし、その正否は別としても、いまや日本モデル自体も変革を迫られている。他方、「第3イタリア」自体が地域あるいは国外の企業による合併、買収が進行しているとの事実を見るならば、EC統合の進展に伴い国境を越えての合併、統合は今後一層拡大するだろう。文字通り、「資本主義のシステム間競争」が熾烈に展開しているといえよう。現代産業経済における活力に溢れるこれらのモデルの変貌する行方は未だ定かではない。その行方を見通すことは、産業経済の研究者にとって、今後に残されたきわめてチャレンジングな課題といえよう。

参考文献（本文中に直接引用していないが、本論文作成に際して、参考にした文献も含めてある。）

今井 賢一「資本主義のシステム間競争」筑摩書房、1991年。

桑原 靖夫「産業・企業の盛衰と雇用：雇用分析への新たな視角」『日本労働研究雑誌』337、1987年8月。

Acs, Zoltan J. and David B. Audretsch. 1990. *Innovation and Small Firms*. Cambridge, MA: The MIT Press.

Amin, A. & Kevin Rovins. 1990. *Industrial districts and regional development: Limits and possibilities*. In F. Pyke and Others. *Industrial Districts and Inter-Firm Co-operation in Italy*.

Bagnasco, A. 1977. *The Italie: La problematica territoriale dello sviluppo italiano*. bologna, Il Mulino.

Bannock, G. 1981. *The Economics of Small Firms: return from the wilderness*. Oxford: Basil Blackwell.

Becatini, J. 1990. *The Marshallian industrial district as a socio-economic notion*. In F. Pyke and Others. *Industrial Districts and Inter-Firm Co-operation in Italy*.

Birch, David L. 1979. *The Job Generation Process, Final Report to Economic Development Administration*. Cambridge, MA: MIT Program on Neighborhood and Regional Change (mimeo).

-----, 1987. Job Creation in America. New York: Free Press.

Bolton, J.E. 1971. Report of the Commission of Inquiry on Small Firms, Cmnd 4811, London: HMSO.

Brown, Charles, James Hamilton and James Medoff. 1990. Employers Large and Small. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Brusco, S. 1990. The Idea of the industrial district: Its genesis. In F. Pyke and Others. Industrial Districts and Inter-Firm Co-operation in Italy. Geneve: ILO.

Capecchi, V. 1990. A History of flexible specialisation and industrial districts in Emilia-Romagna. In F. Pyke and Others. Industrial Districts and Inter-Firm Co-operation in Italy. Geneve: ILO.

Contini, Bruno. 1989. Employment Problems under Structural Adjustment: The Case of Italy. Paper submitted to the International Symposium: Problems of Local Employment under Structural Adjustment, held in Tokyo, September 12-14, 1989.

Harrison, B. 1990. Concentration Without Centralization. paper submitted to the international conference on local development and labour, held in Tokyo, September 12-14, 1990.

Kreeble, D. and Wever, E. 1986. Introduction. In D. Kreeble and E. Wever eds., New Firms and Regional Development in Europe. Croom Helm, Beckenham, Kent.

Krugman, Paul. 1991. *Geography and Trade*. Cambridge;The MIT Press.

Lutz, V. 1962. *Italy. A study in economic development*. Oxford: Oxford University Press.

Neufeld, M. 1965. *Italy: A School of Awakening Countries*. Ithaca: NYSSILR Cornell Univeristy.

OECD. 1985. 'Employment in Small and Large Firms:Where Have the Jobs Come From?', *Employment Outlook*. Paris: OECD.

Piore, M. & Charles Sabel. 1984. *The Second Industrial Diviede*. New York: Basic Books.

Pyke, F. G. Becattini and W. Sengenberger eds. 1990. *Industrial Districts and Inter-Firm Co-operation in Italy*. Geneve:ILO.

Pyke, F. and W. Sengenberger. 1992. *Industrial districts and local economic regeneration*. Geneve: ILO.

Sengenberger, W., G. Loveman, and M. J. Piore eds. 1991. *The re-emergence of small enterprises: Industrial restructuring in industrialized countries*. Geneve:ILO.

Storey, D. J. 1990. *Evaluation of Policies and Measures to Create Local Employment*. *Urban Studies*. Vo. 27, No. 5, 1990.

Storey, D. J. and Johnson, S. G. (1987). *Job Creation in Small and Medium*

Enterprises, Commission of the European Communities: Programme of Research and Action on the Development of Labour Markets, 3 vols.

Storper, M. & A. J. Scott. 1989. "The geographical foundations and social regulation of flexible production complexes", in Wolch, J. and M. Dear (eds) : The power of geography: How territory shapes social life. Boston: Unwin Hyman.

Zeitlin, J. 1992. The Third Italy: Inter-firm cooperation and technological innovation in Murray, R. ed. Technology strategies and local economic intervention. Nottingham: Spokesman Books.

第 2 章

中小企業分野と存立条件

第2章 中小企業の分野と存立条件

かつて中小企業問題は、すべてが二重構造論であり、規模間格差の問題であった。そこでは、中小企業は改善すべきあるいは再編すべき対象であった。ところが今日では、規模別に果たすべき役割、分担すべき分野、過程、範囲などが認識され、中小企業や零細企業はそれなりに存立しうる基盤があるという認められ、大企業とは異なった機能を持ち、大小企業がそれぞれに、共存できるといった側面も強調されるようになった。とくに石油危機後の世界的不況、停滞状況の下では、中小企業の活力が注目され、経済の活性化の主役としての期待が寄せられるまでになってきた。

このように経済状況の変化や産業構造の変化等に伴い、中小企業に対する見方、位置づけが変わるとともに、中小企業の内容、構造も変わってきている。

そして現在、経済のソフト化、情報化、国際化、多様化、ハイブリット化に対応して、企業経営や企業形態の新しい在り方が問われる中で、大企業と中小企業それぞれの位置づけや関係が変化し、どのような姿になったか、どちらの方向に向かっているのか、如何なる問題がそこに生じてきているのかが注目されている。

ところで一口に、大企業や中小企業と言っても、その範囲や区分があまり明確でない。きわめて明確な企業の定義を試みるならば、(民間企業に関していえば)大企業とはその資金をひろく社会一般から集めるものであり、したがって非上場企業はすべて大企業となる。しかし非大企業はすべて中小企業といえるかということ、非上場企業にも従業員規模、売上高規模で上場企業に近いものがあり、簡単には割り切れない。そこで各種の根拠から、とくに政策上の位置づけから中小企業の定義が試みられることになる。もちろんそれぞれの定義にもとづいて中小企業の実態を把握しようとする、利用可能な企業統計の場合、調査対象の性質上、どうしても大企業が中心となったり、ある一定の規模水準以上の企業に限られることが多い。中小企業や零細企業を捉えるさいに相当の制約をうけることになる。また主要な統計データの多くが、企業ベースでなく事業所ベースで捉えられ、集計、作成されていることも、企業レベルでのアプローチを難しくしている。

このような条件によるためか、中小企業にかかわる問題に関して、分析者がそれぞれ

れのデータや資料をもとに、全く正反対の分析結果を打出す例も少なくない。

そこでこれら統計データや分析対象上の問題に留意しながら、幾つかのデータや分析結果から、どのような分野で大企業が、あるいは中小企業が多いのかを産業別に捉え、それがどのような理由や条件によるのかを考察することを試みた。そのさいそれらの分野がどのように変わってきたのか、中小企業の性格がどう変動したのか、さらには大企業の多角化がどのように中小企業分野に浸透してきており、どの方向に向かっているのか、などを探ることにより、中小企業の存立状況とその条件を考察することにしたい。

1. 産業の規模特性と企業規模およびデータについて

産業の規模特性をいうとき、対象となる商品の技術特性が1つの大きな要因として挙げられる(1)。この場合、その特性は事業所規模の形で一般的に捉えられる。しかし産業、企業、事業所といった生産主体の構造変化、規模変化は、制度や経済社会状況、組織構造や組織力および成長段階、経済効率、その他様々な要因と結びついている。

企業規模を規定するのは産業特性、商品特性と同時にその企業の特性、制度等様々なレベルの要因である。市場の大きさ、範囲、特性、輸送に係わる問題、経営資源、経営効率、競争力、支配力、情報の開発、内容、収集力、技術・商品・企画・デザイン等の研究・開発力などに関連する要素が規定する。したがって、企業規模の指標も、従業員数や生産額にとどまらず付加価値、資本、資産、各種シェアなど分析者の視点や扱う問題により変わらざるをえない。何か1つの切り口で全体を捉えることが難しい。いろいろな情報やアプローチによって明らかにすることが求められる。

そこで様々なデータや分析結果から、産業構造の変動の中での中小企業の状況および存立条件を探ることになるが、その前に、先ず中小企業あるいは企業に関するデータについて触れておく必要がある。

(1) 企業の規模別データについて

企業活動等の問題を考えるさい、まず大企業なり中小企業の数がある位であり、全

企業数に対してそれぞれが占める比率がどれ程か知る必要がある。ところがその全数が明確に捉えられない。1つには統計データ上から発生する問題であり、いま1つには大企業、中小企業の範囲および区分基準が明確でないことによる。

生産や産業等に関する日本の統計は、アクティビティベースで捉えることを原則としているためか、経済活動、生産活動を行う単位である事業所をベースにしてデータを採集、集計しているものが多い。産業区分も商品ベースを基に事業所毎になされるため、企業ベースで採られたデータや産業区分がなされたものとは、含まれる事業所が異なることになり、当然数値も異なる。統計表や報告あるいは分析に用いられるデータのなかには企業規模別の表示がなされていても、事業所規模別のデータであるものもみられる。そのため企業に関するときに企業規模に関する統計は、かなり限られることになる。と同時に全体像を統計的に捉えることが難しくなっている。

このような事情ではあるものの、企業数を示す統計としては、大蔵省「法人企業統計」と総務庁「事業所統計」の二つが、信頼に足るものである。ただ、前者の規模区分は資本金によるものであり、後者のものは、一応名寄せによる同一企業に属する事業所の従業者数を合計した上での、従業員数によるものが中心である。このように企業規模を区分する基準が異なっており、両者のつき合わせなど難しい。また調査時点など調査実施上の事情から、あるいは企業や事業所を調査対象としていることから、小規模のものや、零細なものが、データから落ちたり、漏れたりしていることも考えられる。

これらの統計の他に、国税庁「国税庁統計調査年報」や日本銀行「主要企業経営分析」、総務庁統計局「個人企業経済調査」、中小企業庁「中小企業経営調査」、その他があるが全体像を捉える上で、上述2統計を上回るものでもなく、サンプル調査であったり、調査対象範囲が限定されるなど、同じような、あるいはそれ以上の限界や問題を有している(2)。

また中小企業の範囲に関してもあまり明確でないため、これらの統計を利用して中小企業を求める際に、どこで区切るか、境界づけが難しい。

中小企業の意味は固定したものではない。分析者の考え方、分析目的、分析アプローチによって中小企業の定義、範囲は異なる。また中小企業は大企業に対する概念で

あり、経済や企業が拡大するにつれてその範囲も変動するものであり、またその範囲は産業特性により産業毎に異なる。

他方、中小企業政策上の必要性から、中小企業基本法では、従業員数と資本金額の2つの量的指標による定義がなされている。(表2-1)しかしながらこの定義もすべての分野に関してなされたものでない。そのためか、中小企業数の集計が特定の産業に限定して行われたり、各産業それぞれに別の規模基準で集計がなされる場合が多い。

表2-1 中小企業基本法による中小企業の定義

業種	中小企業	小規模企業
製造業等	従業員 300人以下 または 資本金 1億円以下	従業員20人以下
卸売業	従業員 100人以下 または 資本金 3,000万円以下	従業員 5人以下
小売業	従業員 50人以下 または 資本金 1,000万円以下	
サービス業		

注) 1973年(昭和48年)の改定のもの
この改定をみても、経済の発展に伴って、中小企業の範囲が変わることが理解される。
なお、これ以外の基準例は付表を参照。

これに小規模企業や零細企業を含めるならば、さらにその範囲が不明確となる。個人企業や個人業主をどの程度まで入れるのか、またそれらはどの程度まで捕捉しうるのかが関連してくる。

このように経済全体の中小企業総数を把握することは難しいと言えるが、中小企業や小規模企業の比重が比較的高く、重要な役割を果たしている分野に関しては、幾つかの統計データが作成されており、種々の分析が可能となっている。

(2) 企業数、従業者数の状況およびその動き

以上その動きにみたような問題点は含んではいるが、「法人企業統計」および「事業所統計」から、中小企業総数と従業員総数をみることにする。

「法人企業統計」における企業分類方法は、合名会社、合資会社、株式会社、有限会社といった営利法人（但し、金融・保険業を除く）の形態によるものである。これによれば1990年の全企業数は202万社で、これを業種別に分類すると製造業は21%、商業は35%、サービス業は14%である。もし中小企業を資本金1億円未満のものとするならば、199万7千社（全企業数の99%）、5千万円未満のものとするならば196万5千社（97%）となる。従業員総数は役員と従業員の合計で3938万6千人であり、資本金1億円未満の企業での数は2862万3千人（73%）である。役員を除く従業員のみでは、経済全体で3453万7千人、1億円未満の企業に従事するものはその69%を占める。（表2-2、表2-3、表2-4）

表2-2 業種別法人分布の推移

（単位 千社）

	1978年 昭和 53年	1979年 54年	1980年 55年	1981年 56年	1982年 57年	1983年 58年	1984年 59年	1985年 60年	1986年 61年	1987年 62年	1988年 63年	1989年 平成 元年	1990年 平成 2年
全産業	1,426	1,510	1,568	1,715	1,749	1,795	1,819	1,831	1,874	1,930	1,981	1,937	2,020
製造業	361	375	382	406	406	410	417	416	421	429	434	415	424
商業	518	550	571	622	635	647	666	670	683	699	708	684	702
サービス業	166	179	188	213	220	230	212	219	232	248	264	260	280

出所：「法人企業統計」

経済全体として企業数はややペースがおちてきているが、増え続けている。1986年からみると1990年までに4万6千社あまり増えている。しかし製造業は電気機械や出版・印刷などを除いて全般的に横ばい傾向にあり、商業は順調に増加してきていたが、1989年に減少を示した。サービス業は事業所サービスを除いて増減の変動が示され、またここに来て増加が頭打ちになるなど、サービス経済化が、企業数でみる限り、必ずしも一様な動きでないことが知られる。

「事業所統計」でも、経済全体の企業数を知ることができる。会社組織の事業所のうち、単独事業所および本所のものを企業として集計することによる(3)。

第2章 中小企業の分野と存立条件

表2-3 業種別・規模別法人分布状況

(単位 千社、%)

	資本金別	2百万円 未 満	2百万～ 5百万円 未 満	5百万～ 1千万円 未 満	1千万～ 5千万円 未 満	5千万～ 1億 円 未 満	1億～ 10億 円 未 満	10億 円 以 上	合 計
1986年 (昭和61年)	全 産 業	605 (32.3)	575 (30.7)	343 (18.3)	307 (16.4)	27 (1.4)	16 (0.8)	3 (0.1)	1,874 (100.0)
	製 造 業	136	125	73	72	8	5	1	421 (22.5)
	商 業	366	205	124	103	9	4	-	683 (36.5)
	サービス業	87	71	38	31	3	2	-	232 (12.4)
1990年 (平成2年)	全 産 業	554 (27.4)	600 (29.7)	436 (21.6)	375 (18.6)	32 (1.6)	20 (1.0)	4 (0.2)	2,020 (100.0)
	製 造 業	116	123	88	81	8	6	2	424 (21.0)
	商 業	212	204	151	119	10	5	1	702 (34.8)
	サービス業	87	83	57	44	5	3	-	280 (13.9)

出所：「法人企業統計」

表2-4 規模別法人数、資産、資本、売上高、付加価値額、役員及び従業員数(1990年)

(単位 千社、兆円、千人)

資本金別	2百万円 未 満	2百万～ 5百万円 未 満	5百万～ 1千万円 未 満	1千万～ 5千万円 未 満	5千万～ 1億 円 未 満	1億～ 10億 円 未 満	10億 円 以 上	合 計
法 人 数	554	600	436	375	32	20	4	2,020
資 産	31	55	61	254	79	159	503	1,142
資 本	3	6	9	36	12	21	131	219
売 上 高	48	91	104	360	111	197	519	1,428
付加価値額	13	22	22	64	18	31	77	247
役 員 数	1,052	1,283	1,039	1,175	137	113	50	4,849
従 業 員 数	2,261	4,035	4,042	10,889	2,709	3,933	6,666	34,537

出所：「法人企業統計」

企業の範囲は「法人企業統計」とほぼ同じと考えられるが、調査方法などの違いによるものか、数値は大きく異なっている。たとえば、「事業所統計」の全企業数は1978年で104万8千社で、「法人企業統計」のそれとは37万8千社少なく、81年には118万7千社(52万8千社少ない)86年には133万社(54万4千社少ない)となっている。従業者数は86年で5437万人、うち常雇は4048万7千人であり、この常雇と「法人企業統計」の従業者数をくらべると企業数の場合とは逆に433万3千人多くなっている。

規模別にみると、86年に従業員300人未満(但し常雇)の企業は全体の99%を占め、資本金1億円未満の企業もまた全体の99%を占めている。規模別増加率の状況からは、

表2-5 資本金階級別会社企業数
 「事業所統計調査」(117ページ参照)による。7月1日現在。昭和7年は9月1日、50年は5月15日、53年は6月15日現在。

年次、経営組織、企業産業	総数	資本金階級別							
		100万円未満	100万～500万円	500万～1000万円	1000万～3000万円	3000万～1億円	1～10億円	10～50億円	50億円以上
昭和38年 41	495,465 582,094	222,787 216,268	216,494 277,586	29,753 43,929	16,861 29,101	5,890 9,903	2,935 4,236	552 792	193 279
1969	674,367	199,329	324,095	57,412	40,929	13,558	5,285	915	275
1972	812,410	193,896	426,973	91,345	68,950	22,436	7,725	1,213	372
1975	928,132	173,031	490,172	124,531	97,351	31,167	10,049	1,370	461
1978	1,047,628	202,024	515,073	157,298	120,444	39,276	11,549	1,431	533
1981	1,186,899	184,781	573,366	200,655	154,227	56,435	13,084	1,659	692
1986	1,330,385	181,222	628,958	248,364	190,361	63,306	15,265	2,011	898

表2-6 常雇規模別企業数(1963～1986年)

年次、経営組織、企業産業	常雇規模別									
	4人以下	5～9	10～19	20～29	30～49	50～99	100～299	300～999	1000～1999	2000人以上
昭和38年 41	166,448 200,015	124,249 143,742	95,940 110,370	38,533 44,797	31,490 36,532	21,720 25,859	12,502 15,293	3,394 4,114	1,189 1,372	838 948
1969	238,886	169,269	123,162	89,830	44,671	28,949	22,714	5,816	838	719
1972	313,066	200,017	139,223	54,343	44,671	32,814	20,711	5,816	948	801
1975	406,973	216,464	146,247	55,029	44,957	31,823	19,558	5,378	912	791
1978	464,289	234,342	164,783	63,654	52,279	37,924	22,684	5,927	850	796
1981	547,806	253,771	181,019	70,488	57,669	42,187	25,196	6,723	1,094	946
1986	630,623	290,983	194,668	73,663	60,338	43,809	27,085	7,091	1,169	956

常雇規模で見て石油危機後の1975年～78年には、小規模企業の誕生と中小企業の誕生および成長が盛んであったことが、78年～81年では小規模企業の誕生と、中企業上位企業の成長が盛んであったことが81年～86年では大規模企業をのぞいた各規模全般で成長したことが窺える。ただ資本金規模では100万円以下は増減をくりかえしており、500万円未満ではやや頭打ちの状況を示している。そして500万円以上1億円未満の中規模で最も順調に増加傾向を示している。

ところで中小企業分析では小規模企業や零細企業を含めて考察する場合も多い。しかし上述2統計には、これらのうちで含まれないものや把握されないものが存在する。そこでそれらを含めて捉える場合、就業者レベルから探るのも1つの方法であろう。

総務庁総務局「国勢調査」および「労働力調査」の従業上の地位別データから業主の数を求める。業主数=企業・事業数と考えると、上下変動しているものの、傾向として減少傾向にあり、「国勢調査」では1980年で941万件、1985年で897万件、90年で809万件（但し、これは1%抽出、なお「労働力調査」は80年951万件、85年916万件、90年878万件）となる。これに会社役員の中の社長を加えるとかなりの数になる。上述の1986年の全事業所数（企業数ではない）670万8千ヶ所をはるかに上回る。ただこの中には農業就業者や技術者、研究者あるいは販売や輸送などに個人で従事している者など、必ずしも事業単位と考えがたいものも含まれる。そこで業主のうち雇い人のいないものを除いて、雇い人のいる業主数でみると1985年の「国勢調査」では202万64人（「労働力調査」では191万人）となり、かなり減る。この場合、個人商店などは除かれてしまう。

「国勢調査」には、職業と従業上の地位を重ね合わせ、一部の就業では雇い人のいないものを除き、別の職業では雇い人のいないものを含めるなどして、商店主、工場主、サービス、その他の事業主といった社会経済分類集計がある(4)。

この社会経済分類による商店主、工場主、サービス、その他の事業主の合計は、1980年で330万5千人、85年で315万8千人である。これに会社役員の一部を加えたものが事業数を考えられるが、これら商店主、工場主およびサービス・その他の事業主の中にも役員であるものが含まれているので、その分を差し引くと、増加分はそんなに多くないだろうと思われる。

表2-7 従業上の地位、男女別15歳以上就業者数の推移

男女、年次	就業者 (1000人)				割合 (%)			
	総数1)	雇用者	自営業 業主	家族 従業者	総数1)	雇用者	自営業 業主	家族 従業者
総数								
1950年 昭和25年 2)	36,025	14,159	9,446	12,395	100.0	39.3	26.2	34.4
55 30 3)	39,590	18,083	9,517	11,990	100.0	45.7	24.0	30.3
60 35	44,042	23,730	9,748	10,560	100.0	53.9	22.1	24.0
65 40	47,960	29,101	9,437	9,351	100.0	60.7	19.7	19.5
70 45	52,593	33,764	10,248	8,577	100.0	64.2	19.5	16.3
75 50	53,141	36,718	9,414	6,945	100.0	69.1	17.7	13.1
80 55	55,811	39,764	9,543	6,495	100.0	71.2	17.1	11.6
85 60	58,357	43,990	8,970	5,393	100.0	75.4	15.4	9.2
90 平成2年 4)	61,734	48,926	8,091	4,714	100.0	79.3	13.1	7.6

資料 総務庁統計局「国勢調査」

- (注) 1) 従業上の地位「不詳」を含む。
 2) 14歳以上就業者数。
 3) 沖縄県は1%抽出集計結果による14歳以上就業者数。
 4) 1%抽出
 5) 雇用者に役員を含む

なお、個々の詳細表と各数値が一致しない場合もある。
 各年次の従業上の地位別就業者数(役員および雇人あり、雇人なし別自営業業主数は付表を参照)

表2-8 従業上の地位別就業者数(昭和30年~平成2年)

年次	総数							
	総数 1)	自営業 業主	雇 有	家 族 従 業 者	雇 用 者	常 雇	臨 時	日 雇
昭和30年平均 1955Av.	4,090	1,028	...	1,284	1,778
35 1960	4,436	1,006	...	1,061	2,307
40 1965	4,730	939	...	915	2,876
45 1970	5,094	977	167	805	3,306	3,023	165	118
50 1975	5,223	939	169	628	3,646	3,346	177	123
55 1980	5,536	951	186	603	3,971	3,586	256	130
60 1985	5,807	916	191	559	4,313	3,866	321	126
63 1988	6,011	910	198	543	4,538	4,054	360	124
平成元年 1989	6,128	896	195	531	4,679	4,176	376	127
2 1990	6,249	878	193	517	4,835	4,316	393	126

1) 不詳を含む。
 資料 総務庁統計局計画調査部労働力統計課「労働力調査年報」

表2-9 産業別社会経済分類別15歳以上就業者数(1980~1985年)

(単位 千人)

	1980年(昭和55年)					1985年(昭和60年)				
	就業者 総数	会社団体 役員	商店主	工場主	サービス その他の 事業主	就業者 総数	会社団体 役員	商店主	工場主	サービス その他の 事業主
総数	55,778	1,359	1,821	595	889	58,336	1,490	1,661	723	774
農業	5,498	4	-	-	11	4,858	5	-	-	1
林業	170	1	-	-	1	144	1	-	-	1
漁業	462	4	-	-	2	424	4	-	-	3
鉱業	113	5	-	-	3	98	4	-	-	2
建設業	5,413	226	-	103	381	5,295	246	-	195	243
製造業	13,042	404	-	373	68	13,837	422	-	378	68
卸売・小売業	12,756	409	1,821	57	161	13,429	439	1,661	88	193
金融・保険業	1,578	22	-	-	9	1,742	26	-	-	9
不動産業	436	47	-	-	20	491	61	-	-	19
運輸・通信業	3,489	67	-	1	45	3,515	74	-	1	38
電機・ガス・水道業	344	1	-	-	-	334	1	-	-	-
サービス業	10,364	167	-	61	185	12,008	205	-	61	195
公務	2,013	-	-	-	-	2,061	-	-	-	-
分類不能	100	-	-	-	2	99	-	-	-	2

出所：「国勢調査」

このように、会社組織や事業所といった、かなり明確な対象でもその全体を捉えることが難しい。中規模以上のものは比較的しっかりと捉えられているが、数ではかなり小さく、中規模以下の存在がかなり大きいことが理解される。ただ最近では中企業での発展が特徴として示され、小規模での動きに変化が起きていることが示される。なお、以上をまとめると以下ようになる。

(表2-10)

(3) 分野別の状況(その1)

一般的に中小企業の分析においては、中小企業の範囲や状況が産業毎に異なっているため、ある程度分野を限定した統計を用いるケースが多い。そのため、その対象となった分野に関してはかなり詳細な分析がなされる。たとえば「工業統計」、「工業実態調査」、「商業統計」、「サービス産業統計」、「特定サービス業実態調査」などがそれぞれである。とくに、製造業に関する統計がもっとも充実している。詳しくはこれらの統計および分析を利用するということにして、ここでは上で用いた「事業所統

表2-10 中小企業数とは

	法人数	うち資本金1億円未満のもの	うち従業員300人未満のもの
法人業統計(1990年)	2,020千社	1,996千社	-
事業所統計(1986年)	1,330千社	1,312千社	1,321千社

	業主	雇い人のある業主	社会経済分類による商店主、工場主、サービス、その他の事業主
国勢調査(1990年)	809万人	196万人	316万人
労働力調査(1986年)	878万人	193万人	-

業主に+ α (役員数を少し割引率をかけたもの) したものが中小、零細事業主と考えられる。

計」で、中小企業基本による中小企業の範囲に準拠した数を探ることとする。

「事業所統計」には2通りの規模基準でデータが採られている。常雇規模別と資本金階層別であり、しかもこの2つの区別によるクロス表も作成されている。従業者数でなく常雇数という難点はあるが、これにより中小企業の1つの定義に基づく企業数を産業別に求めることができる。

とりあえず、製造業、卸売業、小売業およびサービス業に関して示すことにする。

中小企業基本法では、中小企業の範囲を従業員規模(ここでは常雇何人以下)の条件もしくは資本金規模(～万円未満)の条件のどちらか一方を充たすものとしているように理解される。それに基づくと、1985年の中小企業数は製造業で30万2千社(製造企業の中の99%)、卸売業19万6千社(98%)、小売業26万7千社(98%)、サービス業15万9千社(96%)となる。

ところで、このように常雇規模もしくは資本金規模のどちらかを充たすものを中心企業とすると、常雇数が多くても資本金が小さければ、あるいは資本金が大きくても常雇数が少なれば中小企業ということになる。1986年では経済全体で常雇数が2千人以上の企業で81社、千人以上だと254社、資本金50億円以上の企業で130社、10億円以上だと757社が中小企業ということになる。製造業の場合、常雇数が2千人以上の企業で12社、千人以上だと54社、資本金50億円以上の企業が16社、10億円以上だと

表2-11 中小企業基本法の定義に基づく業種別企業数の推移
昭和56年

業種	AまたはB	AかつB
製造業	284,307 社 (99.1%)	280,458 社 (97.7%)
卸売業	179,438 (98.1%)	166,492 (91.0%)
小売業	248,355 (97.9%)	227,099 (89.5%)
サービス業	177,596 (96.2%)	154,022 (83.5%)



昭和61年

業種	AまたはB	AかつB
製造業	301,744 社 (99.1%)	297,457 社 (97.7%)
卸売業	197,540 (98.0%)	182,677 (90.6%)
小売業	267,308 (97.9%)	241,987 (88.6%)
サービス業	158,749 (95.5%)	133,882 (80.6%)

注) Aは従業員規模水準による区分条件 製造業 300人未満、卸売 100人未満、小売・サービス50人未満
Bは資本金水準による区分条件 製造業 1億円未満、卸売 3千万円未満、小売・サービス 1千万円未満
ただし本来の基準は未満でなく以下であるが、データからは未満しかとれない(表2-1参照のこと)

出所:「事業所統計」

182社が中小企業に区分されている。(表2-12)

では両基準を充たす企業はどの位になるのか。それによれば各産業におけるシェアは製造業で98%、卸売業で91%、小売業で89%、サービス業では81%となり、サービス業ではどちらか一方の条件を充たすものが多いことが示される。製造業では、どちらか一方を充すのは約4千社、1%あまりだけであったが、これは他産業に比べて、両基準の水準がかなり高いことによると考えられる。なおこれらの規模水準で企業がどのように分けられるか、どのように分布しているかを各産業でみると、資本金の基

表2-12 製造業の常雇規模別、資本金階級別企業数（1986年）

製造業	総数	100万円 未 満	100万円 ～200万 円未 満	200万円 ～500万 円未 満	500万円 ～1000万 円未 満	1000万円 ～3000万 円未 満	3000万円 ～5000万 円未 満	5000万円 ～1億円 未 満	1億円 ～10億円 未 満	10億円 ～50億円 未 満	50億円 以 上
0～4人	103,803	26,099	28,979	32,145	12,592	3,572	299	89	26	2	-
5～9	70,130	8,991	15,543	24,473	14,214	6,119	594	161	30	5	-
10～19	55,243	3,631	8,040	16,694	14,418	10,561	1,405	411	79	3	1
20～29	24,137	832	2,310	5,400	6,225	7,354	1,428	474	114	-	-
30～49	20,827	449	1,285	3,428	4,607	7,655	2,260	893	246	4	-
50～99	16,086	182	544	1,568	2,436	6,025	3,078	1,603	614	35	1
100～299	10,423	31	131	411	768	2,545	2,319	2,186	1,901	117	14
300～999	2,800	1	8	30	54	198	289	461	1,314	395	50
1000～1999	480	-	-	1	2	8	9	22	159	208	71
2000～4999	281	-	1	-	2	-	3	4	28	82	161
5000人以上	141	-	-	-	-	-	2	-	4	12	123
計	304,351	40,216	56,841	84,150	55,318	44,037	11,686	6,304	4,515	863	421

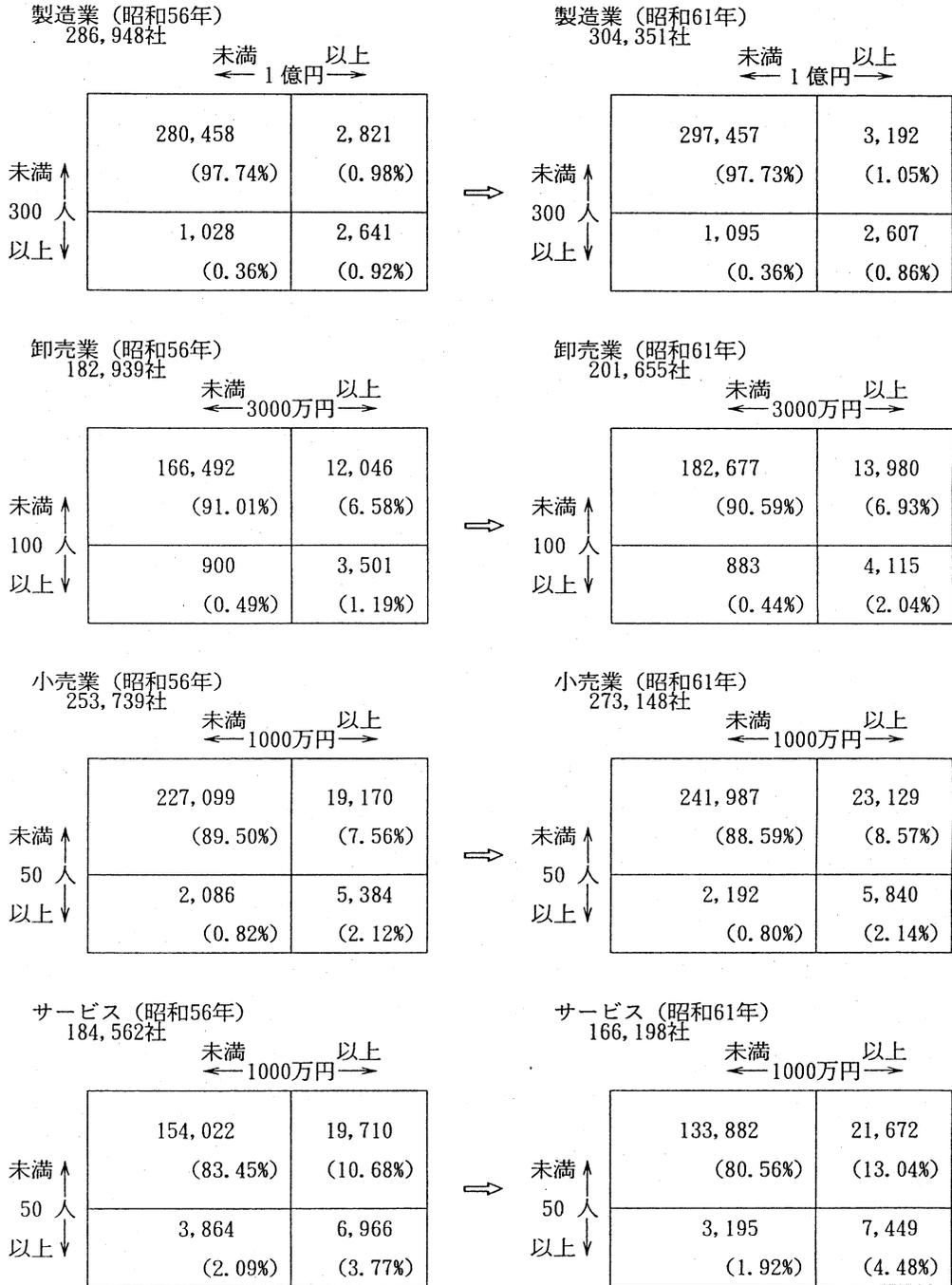
出所：「事業所統計」

準を上回る企業の方が常雇の基本を上回るものより多いことがわかる。資本金の区分水準が低すぎるのかもしれない。経済の拡大やバブル経済に対応して、資本金の区分水準を見直す必要があるのかもしれない。ただ資本金の基準を充たす、すなわち資本金が小さい企業が常雇が多い企業が相対的に少ないということは、中小企業を規定し、区分するのに、常雇や従業員規模よりも、資本金規模を用いた方が、より妥当性が高いことを示していると考えられよう。資本金の区分水準をもう少し上へ上げればもっと実情にあったものとなる。

従業員規模による区分は、企業規模、事業所規模の分布を捉えるのにもっともよく利用されている。その意味では一般にもっとも支持されている基準と言える。また規模の概念をもっとも明確に示すものである。しかし最近の装置産業やシステム産業のように従業員が少なくても巨大な資本設備や資本金を有する企業が多くなってきている。他方資本金が小さい企業で従業員が多い企業は多くなく、また企業の経営力が競争力もかなり資本力と結びつきが強いことなどを考え合わせると、資本金による区分の方が、より多くの条件を充たしていよう。ただバブル経済は金額面をいろいろふくらませたので、この状況にも影響を与えたと考えられる。最近時での分析が求められよう。

ここでの結果から、中小企業基本法の基準は中小企業というよりも大企業の基準を設定し、その基準からはずれるものを中小企業としているように思われる。また中小企業の内容に関してはその規模水準および規模分布が1つの重要な説明要素であると

図2-1 業種別規模分布状況の推移



出所：「事業所統計」

考えられる。

(4) 分野別の状況（その2）

上でみてきたように、経済全体で企業数がどれ位あるのか、どの分野で中小企業が多く、それぞれの分野で大企業とどのような関係にあるのかを網羅的に、1つの基準で明確に捉えることはかなり難しい。しかし産業活動、企業活動は、しかも規模別の活動は、経済や経営において重要な問題であり、欠くことのできない研究対象である。またこの問題に対する研究者や人々の興味も強いため、様々な形でデータが採られたり、分析が進められている。ただ、それぞれが個別に別々の関心で行われているため、その範囲や捉え方の方向など様々であり、互いにつながらなかつたり、つなげる場合かなりのつけ合わせや対応、再集計、調整などが必要とされる。それによって、かえって産業の状況や規模別の状況がより明確に捉えられる場合も出てくる。この種のケースは、数多くあるためここではその一部を取り上げみていくことにする。中小企業に関して直接にみることはできないが、大企業の状況、変化、主たる分野に関しては、各企業（とくに上場会社）の決算書を基に作成されたデータで、なかにはランキングづけされたものを、知ることができる。代表的なものとして日本銀行・三菱総合研究所、日本開発銀行による経営分析や東洋経済新報社、ダイヤモンド社などによる企業ランキング等が挙げられよう。そこでは、売上高、利益額（率）、資本金、所得、付加価値、資産、従業員数などで企業の大きさ、強さ、体質などが示される。

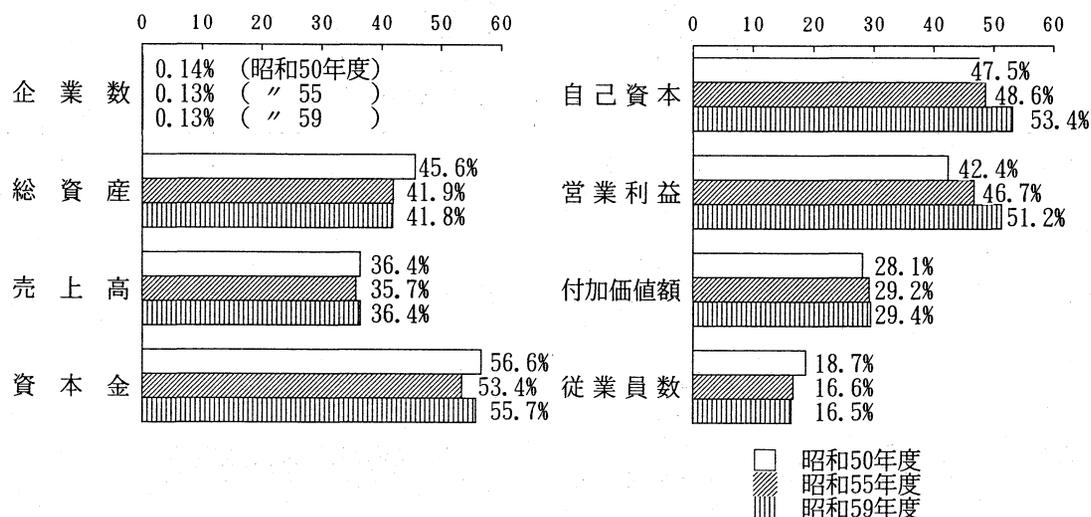
各項目の上位にランクされる企業の分野としては、商社、金融、保険、自動車、電気機械、一般機械、百貨店、スーパー、化学、石油、建設、運輸、電力通信などで広範囲に亘る。必ずしも大企業のみによって占められる分野とは言えないものが多いが、装置産業、素材産業、全国マーケット商品産業、システム産業の分野などである。同じものに世界企業ランキングがあるが、その中で産業別ランキングとして挙げられるものに、鉄鋼、自動車、化学、電機、食品、流通、銀行などがあり、世界的にもこれらの分野で大企業が多いと考えられる。

同様に大企業がかなりのウェイトを占め、強い力を持ち、盛んである状況を捉えるものに集中度がある。公正取引委員会は、「一般集中に関する調査」および「生産・

出荷集中に関する調査」を実施し、個別市場の集中度だけでなく、多角的に進出している部分を含めた一般集中の度合いにより、大企業の影響力を捉えようとしている(5)。

これによると、1984年度では、金融業を除く資本金10億円以上の企業は2458社で、全法人企業数の0.13%にすぎない企業が、総資産全体の42%、資本金全体の56%、売上高全体の36%、営業利益全体の51%、付加価値額全体の29%、そして従業員数全体の17%を占めるなど大きな力を有していることが示される。なお大企業の占める割合は、自己資本、営業利益、付加価値については上昇傾向が示され、さらに力を強めていることが解るが、総資産、従業員数の低下の趨勢がみられる。(図2-2)

図2-2 資本金10億円以上の大企業の占める地位

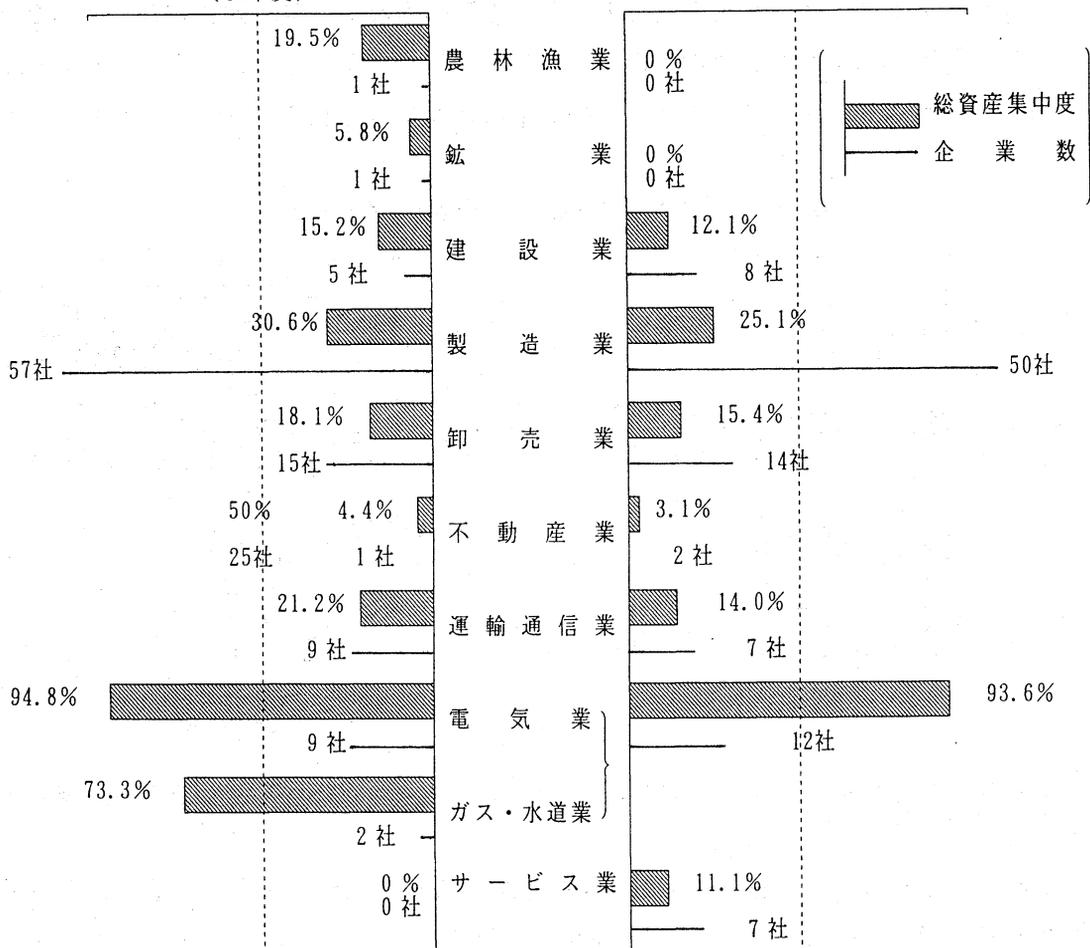


(注) 付加価値額とは、営業純益に、給与、福利厚生費、支払利息・割引料、賃借及び租税公課を加えたものである。

これら大企業のうち、総資産上位100社に関して産業別分布状況をみると、製造業が半数を占め、次いで卸売・小売(14社)、電気・ガス・水道(12社)、建設(8社)となっている。製造業の内訳は輸送用機器(11社)、電気機器(9社)、石油・石炭製品(8社)、鉄鋼(6社)となっている。またこれらの企業が所属する産業での総資産に占める割合は、電気・ガス・水道が94%、鉄鋼66%、石油・石炭製品62%、輸送用機器54%、電気機器41%となっており、これらの分野での大企業の占める位置

が如何に大きいか解る。なお、1967年の状況と比較すると、製造業の企業の減少とサービスでの企業の増加が著しい。増加したサービス企業すべてがリース会社である。
(図2-3)

図2-3 総資産上位100社の産業別分布状況の動向
(42年度) (59年度)



(注) 本図における「総資産集中度」とは、総資産上位100社に含まれる企業の総採算が、当該産業の全企業の総資産に占める割合をいう。
出所：図2-2、図2-3ともに公正取引委員会事務局編『経済構造の變化と産業組織(独占禁止懇話会資料集XII)』大蔵省印刷局、平成4年3月より

個別市場における企業の経済力集中状況を示す、個別品目ごとの各企業の生産量

(額)、国内向け出荷量(額)の全体に占める割合、すなわち生産集中度、出荷集中度は次のとおりである(6)。

1984年の分析対象420品目の平均生産集中度は、首位集中度が29%、上位3社集中度58%、上位10社集中度85%となっている。ただ出荷額をウェイトづけした加重平均でみると、集中度は全体に低くなり、すなわち出荷額規模の大きい品目は相対的に集中度が低くなるのがわかる。産業別では、食料品、窯業、土石、鉄鋼、電気機械、輸送用機械、精密機械で高く、繊維、パルプ、紙、金属製品などが相対的に低い。また、品目を用途別に区分してみると、消費財が最も高く、次いで資本財、生産財の順になっている。消費財の中では耐久消費財の方が、生産財の中では原材料の方が高い。(表2-13、表2-14、表2-15、表2-16)

表2-13 分析対象品目全体の平均生産集中度の状況(昭和59年)

	首位集中度 (%)	上位3社 集中度(%)	上位10社 集中度(%)	H. I.
単純平均集中度	29.6	58.1	85.3	1,840
加重平均集中度	25.0	51.5	81.3	1,482

なお生産集中度上位10品目の特性をみると、1973年では10品目すべて安定的寡占メーカーが存在する成熟産業に属するものであったのが、84年では、生産が縮小し、退出企業がでたことにより、かえって集中度が高まったものや、特殊商品のため特定メーカーに生産が集中しているものが入ってきている。

またこれら集中度は78年にかなり高い水準に達した後、79年に急激な低下が示された。それ以降再び上昇してきているので、集中が進みつつあると言えよう。(図2-4、図2-5)

245品目における1984年の出荷集中度は、首位集中度が35%、上位3社集中度が68%である。加重平均集中度は、生産集中度の場合と同じ理由から、相対的に低くなっている。産業別には食料品、窯業、土石、鉄鋼、輸送用機械、その他製造業で高く、非鉄金属で相対的に低くなっている。ただ産業別の状況は対象品目の有無や数にか

図2-4 単純平均集中度の推移

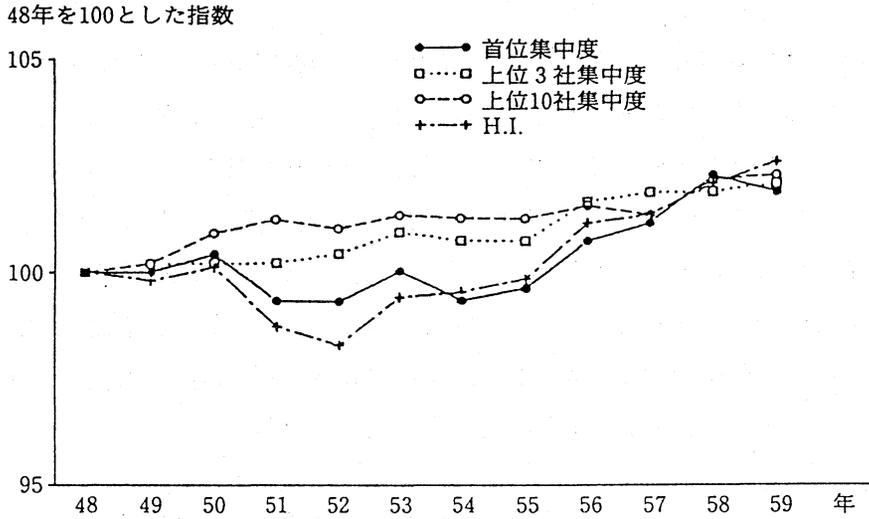
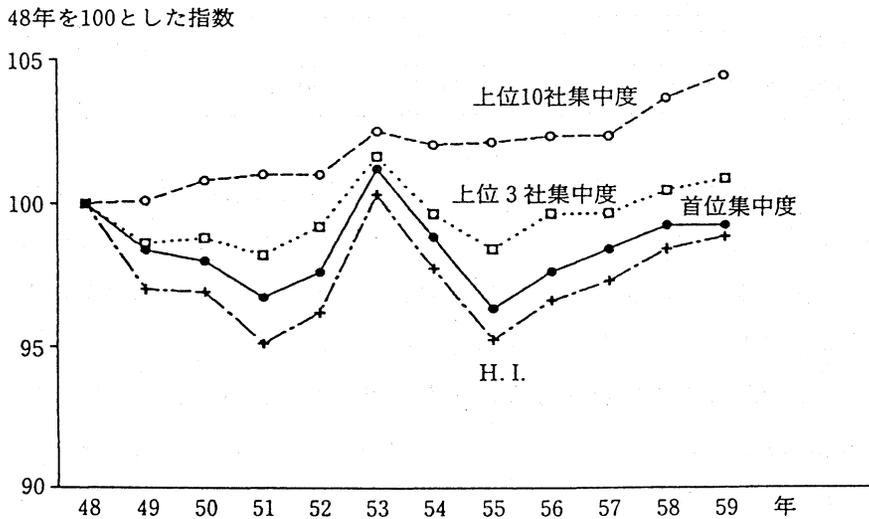


図2-5 加重平均精算集中度の推移



なり左右されていることに留意する必要がある。用途別では消費財、生産財、資本財の順となっている。消費財、生産財をさらに分けてみたものは、生産集中の場合と異なるが、対象品目による影響もあって、特徴づけは難しい。

表2-14 産業別平均生産集中度（昭和59年）

産業	集中度		H. I.	
	単純平均	加重平均	単純平均	加重平均
食料品(43)	※ 60.4	※ 55.3	※ 2,075	※ 1,936
繊維(17)	34.4	25.5	781	437
木材・木製品(3)	19.8	14.4	358	214
家具・装備品(3)	42.5	41.4	1,120	1,063
パルプ・紙(15)	45.5	40.5	1,183	937
出版・印刷(3)	50.2	※ 52.4	1,089	1,123
化学(62)	58.1	42.5	※ 1,890	1,233
石油・石炭製品(12)	41.5	35.2	917	704
ゴム製品(6)	※ 59.1	※ 72.5	1,590	※ 2,405
皮革製品(2)	24.1	24.8	315	328
窯業・土石製品(20)	※ 66.1	※ 57.3	※ 2,698	※ 1,921
鉄鋼(35)	※ 67.2	※ 63.4	※ 2,277	※ 2,012
非鉄金属(15)	※ 61.7	46.3	※ 1,892	1,181
金属製品(16)	54.2	43.4	1,675	1,227
一般機械(65)	56.0	※ 53.0	1,609	1,480
電気機械(66)	※ 63.3	※ 56.8	※ 1,935	※ 1,551
輸送用機械(13)	※ 69.8	※ 62.9	※ 2,168	※ 1,840
精密機械(8)	※ 77.8	※ 70.2	※ 2,743	※ 2,223
その他製造業(16)	56.2	37.7	※ 2,208	1,170
製造業平均(420)	58.1	51.5	1,840	1,482

(注) 1. ※印は製造業平均よりも高い平均集中度を示す。
2. () 内は対象品目数である。

出所：表2-13、表2-14、図2-4、図2-5ともに公正取引委員会事務局編『経済構造の変化と産業組織』大蔵省印刷局、平成4年3月より

なお出荷集中度は、生産集中度の場合と異なり、全般に低下傾向にある。その理由としてこれら品目の輸入比率が一貫して上昇していることが考えられている。

これらの結果から市場規模が大きいと集中度はあまり高くない。だからと言って市場規模が小さいと集中度が高いことにはならないが、集中度が高い品目は市場規模が小さいものに多いことが示される。また集中度と産業利潤率の関係では、集中度の高い産業ほど利潤が高いことが示され、集中度は市場調整力と対立することが言われている。

表 2 - 15 用途別平均集中度の状況 (昭和59年)

用途	集中度	上位 3 社集中度 (%)		H. I.	
		単純平均	加重平均	単純平均	加重平均
消費財(105)		62.8	55.2	2,102	1,701
耐久消費財(43)		67.8	64.8	2,260	1,944
非耐久消費財(62)		59.3	46.1	1,994	1,472
生産財(224)		56.1	48.2	1,784	1,334
原材料(181)		56.6	51.6	1,749	1,451
原材料を除く生産財(43)		53.5	37.3	1,892	953
資本財(91)		58.0	53.8	1,692	1,472
製造業計(420)		58.1	51.5	1,840	1,482

(注) 1. 原材料とは、原材料及び製品原材料のことであり、原材料を除く生産財とは燃料、建設材料、その他の生産財である。
 () 内は対象品目数である。

表 2 - 16 出荷額規模別平均生産集中度の状況 (昭和59年)

出荷額規模	集中度	上位 3 社集中度 (%)		H. I.	
		単純平均	加重平均	単純平均	加重平均
300億円以下	(50)	68.7	69.1	2,554	2,505
300億円超～ 500億円以下	(37)	66.2	65.9	2,088	2,067
500億円超～ 1,000億円以下	(109)	64.2	63.9	2,189	2,151
1,000億円超～ 3,000億円以下	(143)	53.2	53.7	1,546	1,583
3,000億円超～ 5,000億円以下	(36)	50.4	50.5	1,411	1,392
5,000億円超～ 1兆円以下	(28)	49.0	49.7	1,325	1,346
1兆円超	(17)	43.8	47.7	1,216	1,319
製造業平均	(420)	58.1	51.5	1,840	1,482

(注) 1. 出荷額規模区分は、昭和59年における鉱業統計表の出荷額に基づいている。
 2. () 内は対象品目数である。

出所：表 2 - 15、表 2 - 16ともに公正取引委員会事務局編『経済構造と産業組織』大蔵省印刷局平成 4 年 3 月より

これら集中度と類似したものに、商品（サービスを含む）や市場のシェア、占有率の状況を捉えたものがある。

日本経済新聞社では独自に「主要商品・サービス 100品目（89年では 150品目）シェア調査」を毎年行い、企業活動状況、市場状況をまとめている(7)。この調査では、サービスが含まれることが大きな特徴であるが、対象が注目される業界や商品に限られている。

それによると、シェアはかなり変動していることが示される。変動させる要因としては消費財の場合の価格や志向といった消費者ニーズに対応できたもの、景気拡大に伴う設備投資で能力増強できたもの、効率比投資に対応できたもの、バデル経済の中での高級化の動きに対応できたもの、一発ヒット製品を開発できたものなどの動きによる。その中でガリバー型企業でシェアを下げたものや、業界第一人者の地位をおびやかされたもの、No.1の地位の交代など、企業間競争の激化、戦国時代の様相化が言われている。

ただ商品レベルによるもののため、単品業界の状況やそこでの企業の状況は捉えられるものの、現在のような多品種化や多角化が一般化している中で、整理し、まとめて捉えるのが難しい。

また、これら集中度、シェアは供給サイドからのみ捉えられている。昨今の企業間の関係、対等か支配・従属関係か、系列化、グループ化、中小企業の位置づけ等からも、需要サイドでのシェア、集中度もより重要な指標として求められよう。残念ながら今回は、これに関して整理され、まとめられたものを見出せなかった。今後の機会に待ちたい。

ところで『中小企業白書』等では、中小企業の構成比、地位の状況を示すものとして、先にも述べたように、事業所の従業者数規模により、大規模事業所、中小規模事業所（これから小規模事業所を分ける場合もある）を分け、それぞれの事業所数、従業員数の分布およびその推移を求めている。それらは場合によっては大企業、中小企業、小規模企業と表示される場合もみられる。

ただこれらは企業と事業所が一对一に対応するものではないが、生産技術、経営管理技術、活動システム、市場構造などから規定された規模であり、中小企業の活動可

能範囲と考えられるものである。そこでは、「事業所統計」が用いられているが、それによれば、中小事業所数、小規模事業所数の構成比は低下傾向にあり、そこで働く従業者数の比率は上下しているものの、近年は低下している。業種別では、事業所数、従業者数ともに、卸売・小売、製造、サービスで多いが、これらの分野では大規模事業所での数や比率も他の分野に比べて高くなっている。建設では中小事業所での従業員数がかかなり大きな数値であることが示される。

製造業、商業、サービス業の内容に関しては、中小企業庁「規模別製造工業生産指数」や中小企業金融公庫「中小企業動向調査」などで探ることができる。「規模別製造工業生産指数」によれば、1990年度の中小製造業の出荷額構成は、加工組立型業種32%、素材型業種25%、消費関連型業種21%であり、大企業に比べて消費関連型業種の比率が大きく、加工組立型業種の比率が小さいことが示される。

しかしより詳しい製造業内部の状況に関しては、通商産業省「工業統計表」の規模別データによって捉えられる。そしてそれを利用して中小企業の分類基準として、各製品の出荷が主に大企業（事業所）からか、中小企業からか、どちらからもかによって、大企業性製品、中小企業性製品、共存業種製品の区分けを行っている。（表2-17）

また同じように「工業統計表」の品目別規模別出荷額のデータと、「事業所総計」、「商業統計」、「特定サービス産業実態調査」等の規模別データから、産業連関表の製造業および第三次産業の基本分類、行 368部門、列 278部門に関して規模区分を行い、規模別産業連関表を作成している(8)。

これら製品に基づく分類基準によれば、中小企業性製品とは、最終消費財や機械などの投資財、資本財、部品などの中間財等である。大企業性製品とは工業原材料加工など装置産業によるもの、大量生産の可能な最終消費財、組立、加工が大規模に、システムとして行われるものである。このことから、製品の市場規模、需要量水準、あるいは生産規模の技術的可能性などが規定要因となっていると考えられよう。

また、最終消費財、中間財などといった製品の位置づけと、産業連関表という生産における相互依存関係を示すものの中で規模別の状況が捉えられることから、生産関係、生産プロセスでの位置などで中小企業の問題を考えることが可能となっている。

表 2-17 中小企業の分類基準

中小企業性製品：日本標準産業分類細分類で中小企業の出荷額が70%（50年基準）を占める業種の製品
 大企業性製品：日本標準産業分類細分類で大企業の出荷額が70%（50年基準）を占める業種の製品
 共存業種製品：中小企業性製品にも大企業性製品にも分類されない業種の製品

中分類	細分類	中分類	細分類	中分類	細分類
食品	水産かん詰・びん詰、野菜かん詰・果実かん詰、みそ、果実酒、配合飼料等 魚肉ハム・ソーセージ、しょうゆ、砂糖、パン、ビスケット類、干菓子、植物油等 化学調味料、ビール	小 中 共 大	工業用皮製品、かばん、毛皮、皮製手袋等全業種	小 中 共 大	工業用皮製品、かばん、毛皮、皮製手袋等全業種
繊維	機械生糸、綿・スワ織物、絹・人絹織物、横編メリヤス、染色整理（手加工） 刺しゅう、レース等 化学繊維紡績、毛紡績、絹紡績、機械染色整理 麻紡績、綿紡績	小 中 共 大	理学用・医療用ガラス器具、普通レンガ、粘度かわら、陶磁器絵付、防石等 セラメレンガ、研磨材、衛生陶器等 板ガラス、ガラス容器、電気用陶磁器等	小 中 共 大	理学用・医療用ガラス器具、普通レンガ、粘度かわら、陶磁器絵付、防石等 セラメレンガ、研磨材、衛生陶器等 板ガラス、ガラス容器、電気用陶磁器等
衣服・その他の織物	ネクタイ、スカーフ・マフラー、寝具、和装製品、作業服等全業種	小 中 共 大	電気焊銑、伸鉄、めっき鋼線、鉄粉等 鋼管、フェアラロイ、伸線、亜鉛鉄板、めっき鋼管等 高圧による製鉄等、平炉・電気炉による製鋼及び圧延業、鉄鋼等	小 中 共 大	電気焊銑、伸鉄、めっき鋼線、鉄粉等 鋼管、フェアラロイ、伸線、亜鉛鉄板、めっき鋼管等 高圧による製鉄等、平炉・電気炉による製鋼及び圧延業、鉄鋼等
木材製品	一般製材、木材・チップ、単板（ベニヤ）、パーティクルボード、木製はきもの等 台板	小 中 共 大	鉛・亜鉛、アルミニウム、その他の非鉄金属第2次製錬、精製業等 その他の非鉄金属第1次製錬、精製業、伸銅品、電線、ケーブル等 銅・鉛、亜鉛、貴金属、アルミニウム、チタン第1次製錬、精製業等	小 中 共 大	鉛・亜鉛、アルミニウム、その他の非鉄金属第2次製錬、精製業等 その他の非鉄金属第1次製錬、精製業、伸銅品、電線、ケーブル等 銅・鉛、亜鉛、貴金属、アルミニウム、チタン第1次製錬、精製業等
家具・器具・備品	建具、宗教用具、額縁等全業種	小 中 共 大	洋食器、やすり、打抜プレス加工、金属製品塗装、くぎ等 プリキかん、その他のメッキ板等、金庫、金属製スプリング等	小 中 共 大	洋食器、やすり、打抜プレス加工、金属製品塗装、くぎ等 プリキかん、その他のメッキ板等、金庫、金属製スプリング等
印刷	手すき和紙、段ボール、罌紙、ふすま紙、日用紙製品、学用紙製品等 製紙パルプ、紙、セロファン 溶解パルプ、洋紙、機械すき和紙、繊維板	小 中 共 大	繊維機械、金型、同部品、パイプ加工、木工機械、各種機械部品等 ペイラ、金属工作機械、機軸工具、化学機械、事務用機械、ミニシリンダ、蒸気機関、タービン、はん用内燃機関、トラクタ、紡績機械、エレベータ、エスカレーター等	小 中 共 大	繊維機械、金型、同部品、パイプ加工、木工機械、各種機械部品等 ペイラ、金属工作機械、機軸工具、化学機械、事務用機械、ミニシリンダ、蒸気機関、タービン、はん用内燃機関、トラクタ、紡績機械、エレベータ、エスカレーター等
出版	新聞業（複製紙を使用）、印刷加工、植字、鉛板、製本等 新聞業（発行のみ）、出版業 新聞業（新聞巻取紙使用）	小 中 共 大	その他の通信機械、他に分類されない電気機械 民生用電気機械、電気照明器具、電気音響機械、電気計測器等 無線通信機械、ラジオ、テレビ、電子計算機、半導体素子、集積回路等	小 中 共 大	その他の通信機械、他に分類されない電気機械 民生用電気機械、電気照明器具、電気音響機械、電気計測器等 無線通信機械、ラジオ、テレビ、電子計算機、半導体素子、集積回路等
化学	圧縮ガス、液化ガス、印刷インキ、ゼラチン、接着剤、発酵等 無機顔料、石けん、合成洗剤、塗料、産業用火薬類等 レヨン、アセテート、合成繊維、写真感光材料、合成ゴム、ソダ等	小 中 共 大	鉄道車両部品、木船製造・修理、船用機関等 自動車部品、自動車・同部分品等 自動車、鉄道車両、船舶製造・修理、航空機等 一般長さ計、精密測定器、理化学機械、医療材料等 分析機器、時計・同部分品	小 中 共 大	鉄道車両部品、木船製造・修理、船用機関等 自動車部品、自動車・同部分品等 自動車、鉄道車両、船舶製造・修理、航空機等 一般長さ計、精密測定器、理化学機械、医療材料等 分析機器、時計・同部分品
石油・石炭製品	潤滑油、グリース、練炭・豆炭、塗装材料等 石油精製、コークス	小 中 共 大	貴金属製品、娯楽用具、かん具、人形、児童乗物、ボタン、洋がさ、漆器等 万年筆、シャープペンシル、プラスチック床材、合成皮革、コルク製品等 ピアノ、オルガン、魔法びん	小 中 共 大	貴金属製品、娯楽用具、かん具、人形、児童乗物、ボタン、洋がさ、漆器等 万年筆、シャープペンシル、プラスチック床材、合成皮革、コルク製品等 ピアノ、オルガン、魔法びん

（注）通商産業省『工業統計表』（昭和50年）による。

出所：清成忠男『中小企業読本』東洋経済新報社、昭和55年10月より

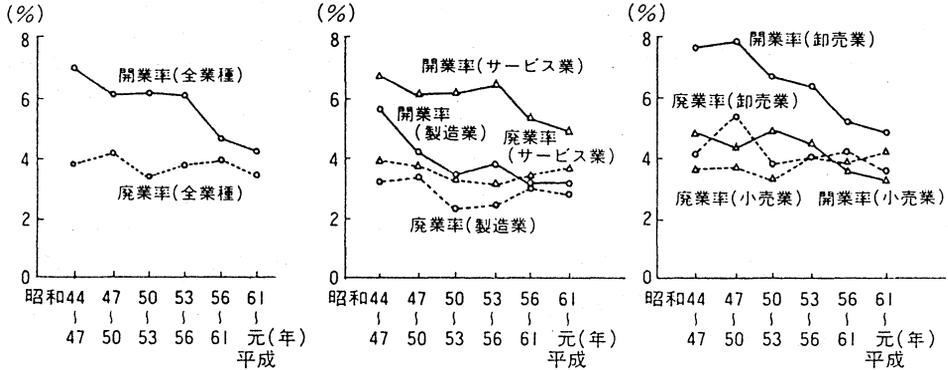
製品の生産に各分野の企業がどのように結び合っているか、大企業（事業所）と中小企業がどのプロセスを担当しているか、生産活動がどこへ、どのようにして波及していくか、探ることができるのである。

これによれば、たとえば1985年～1987年では製造業でほとんどの産業が中間投入率を低下させ、経済効率を高め、付加価値率を高めているが、大規模性分野では石油製品と食料品の、中小規模性分野では石炭製品、非鉄金属の低下が大きい。逆に中間投入比率を上昇させているのは、商業全般と中小規模性分野の対事業所サービスである。生産誘発は、大規模、中小規模ともに、家計消費によるものがもっとも大きく、大規模性部門では次いで大きいのは民間資本形成となっている。また共に輸出による誘発依存が低下し、内需主導型経済へ移行していることが示される。内需による生産誘発は、原材料投入効率の上昇から製造業では大規模、中小規模ともにそのウェイトを低めており、サービス業ではウェイトを高めている。サービス業では中小規模のほうがウェイトが高い。

生産の技術構造の中で中小規模性製品のウェイトがどのように変わってきたか、どの分野の製品かは、基本表の部門を組み直してみる必要がある。今後の課題としたい。

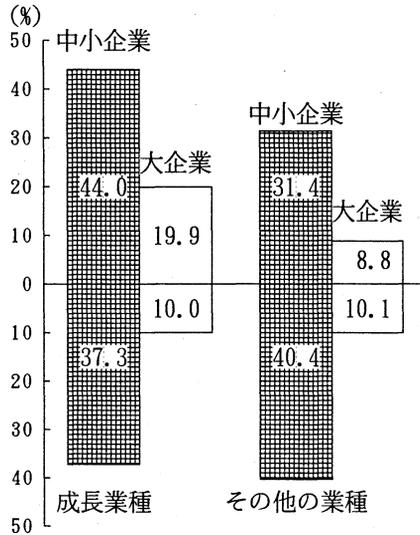
この他、中小企業の活力、企業活動における新陳代謝、構造変化への対応の役割を示すものとしての開廃業率がある。長期的趨勢として開業率が低下、廃業率は横ばいもしくは上昇気味で、事業所数の伸びが鈍ってきている。製造業では開業率がかなり低くなってきており、開業が困難な状況となっている。そのような状況の中で、加工型の業種では高く、とくにプラスチック製品、電気製品でその半分以上を占める。一方、飲料、飼料、たばこ、繊維、材木、木製品、窯業、土石製品、鉄鋼など素材型業種のウェイトが減ってきているという。廃業率では繊維、家具が大きなウェイトを占めている。小売業では廃業率が開業率を上回るようになり、事業所数が減少する状況にまでなっている。サービス業では開業率は低下してきているものの、その水準は高く、廃業率が横ばいであることから、事業所数の伸びが大きく、経済のサービス化の状況を反映している。ただ最近では先にも示したように頭打ち、減少傾向も示される。なお製造業の中の成長業種では他に比べて中小企業の開業率が高く、産業の活性化、構造転換に大きな役割を果たしていることが示される。（図2-6、図2-7）

図2-6 業種別開廃業率の推移（年平均）



(資料) 総務庁「事業所統計」, 「事業所の変動状況に関する結果報告」平成2年7月

図2-7 「成長業種」「その他の業種」別開廃業率（製造業昭55～平成元年）



(資料) 通商産業省「工業統計表」, 再編加工

出所: 図2-6、図2-7ともに中小企業庁長官官房調査課編『最新中小企業キーワード』経済調査会 1992年3月より

以上、中小企業の産業における役割、存立基盤に関して、直接的指摘するものではないが、大企業が主力となる分野、中小企業が盛んな分野、双方が深く結びあっている分野の状況とその動向から、それぞれの関係や役割が考察されよう。

(5) 投入産出構造からみた機械産業の規模別相互依存関係とその変化

－規模別産業連関表の時系列比較による

以上の中小企業の存立分野、存立条件に関して、若干捕捉する意味で、規模別産業連関表を用いて、機械産業における大規模事業所と中小規模事業所の位置づけ、役割に関して考察してみよう。

経済成長に伴う産業構造の高度化は、様々な方向で進められるが、生産構造や商品の面での高度化も注目すべき動きとして挙げられよう。その内容に関しても様々な形となって表れてきているが、ここでは上述の規模別産業連関表を用いて、そのような動きが規模間の相互依存関係にどのような影響を与え、それを変化させてきているかを探ろうと試みてみよう。生産構造や商品が高度化する、たとえばより分業化が行われたり、加工度が高められたり、複合化が進んだりすると、中間財すなわち原材料や部品の投入産出構造がそれに伴い変化する。それにより、ある産業の生産においてどの産業の生産物を原材料や部品として用いるか、生産した商品が中間財としてどの産業にどれだけ用いられるか、また最終財として消費や投資、貿易にとれだけ廻されるかといった投入産出構造の変化となって示される。

視点や対象を絞るため、一般機械、電気機械、輸送用機械の機械製造3部門に関してのみ分析を行うことにする。機械産業内での中間財における規模間相互依存関係に関して探る。使用データは中小企業庁による、1973年、80年、85年、87年の4時点における規模別産業連関表である(9)。なお表の煩瑣を避けるため、各表共同一産業の規模間の投入産出および波及状況を示す部分のみ抜き出して表示する。(表2-18)

まず最初に1987年の産出係数に関してみると、これら3産業の生産物が部品等の形で各産業の生産に用いられる状況を示すところの中間需要比率は、規模間で比較すると3産業とも小規模の方が数値が大きく、小規模機械産業は大規模のものに比べて、より中間財を多く産出しており、その主たる需要先が同一産業内の大規模事業所であることが示される。大規模事業所が各部門から数々の中間財を集め、最終財を生産していることが示されよう。とくにこの状況は輸送用機械において顕著である。一般機械では投入産出での規模間の差はそんなに大きくない。

表2-18 規模別産業連関表4時点比較表(抄) その①

1987年(昭和62年)

投入計数表	一般機械(大)	一般機械(小)	電気機械(大)	電気機械(小)	輸送機械(大)	輸送機械(小)	国内生産額
一般機械(大)	0.095	0.052					102,085 115,329 271,300 112,037 281,186 60,283
一般機械(小)	0.097	0.080					
電気機械(大)			0.181	0.111			
電気機械(小)			0.105	0.095			
輸送機械(大)					0.298	0.103	
輸送機械(小)					0.137	0.081	
内生部門計	0.590	0.535	0.635	0.586	0.750	0.617	
付加価値	0.410	0.465	0.365	0.414	0.250	0.383	

産出計数表	一般機械(大)	一般機械(小)	電気機械(大)	電気機械(小)	輸送機械(大)	輸送機械(小)	内生部門計	最終需要		
								民間資本形成	輸出	最終需要計
一般機械(大)	0.095	0.059					0.280	0.542	0.210	0.741
一般機械(小)	0.086	0.080					0.291	0.569	0.187	0.740
電気機械(大)			0.181	0.046			0.342	0.340	0.249	0.689
電気機械(小)			0.253	0.095			0.509	0.285	0.150	0.520
輸送機械(大)					0.298	0.022	0.391	0.226	0.314	0.639
輸送機械(小)					0.637	0.081	0.828	0.071	0.099	0.178

逆行列表	一般機械(大)	一般機械(小)	電気機械(大)	電気機械(小)	輸送機械(大)	輸送機械(小)	内生部門計
一般機械(大)	1.111	0.063					1.419
一般機械(小)	0.115	1.092					1.507
電気機械(大)			1.232	0.007			1.971
電気機械(小)			0.139	1.119			1.572
輸送機械(大)					1.433	0.157	2.048
輸送機械(小)					0.213	1.112	1.538
	2.134	2.029	2.198	2.087	2.644	2.271	

但し(大)は大規模事業所
(小)は小規模事業所を示す。
規模水準は注9)を参照

注)ここでの1973-78-80-85年と87年とは直接に接続していない。接続している表は付表に示した。この分析目的に適した表は1973-80-85年の方だと考えられたため73年、80年、85年表はそちらの表を用い、87年は1973-78-80-85-87年の接続表から持ってきている。直接の接続した表は付表を参照されたい。但し、87年以外の年には逆行列表は推計されていない。なお、各表は注目したところだけを抜きだして示したものである。
出所:『「製造業等規模別産業連関表」作成に関する報告書』日本アプライドリサーチ研究所、1989年3月および1991年3月より、一部筆者集計

表 2 - 18 規模別産業連関表 4 時点比較表 (抄) その②

1985年 (昭和60年)

投入計数表	一般機械 (大)	一般機械 (小)	電気機械 (大)	電気機械 (小)	輸送機械 (大)	輸送機械 (小)	国内生産額
一般機械 (大)	0.110	0.087					112,595 151,458 265,530 123,345 283,340 103,930
一般機械 (小)	0.106	0.117					
電気機械 (大)			0.190	0.139			
電気機械 (小)			0.110	0.107			
輸送機械 (大)					0.295	0.129	
輸送機械 (小)					0.129	0.087	
内生部門計	0.620	0.582	0.649	0.609	0.750	0.588	
付加価値	0.380	0.418	0.351	0.391	0.250	0.412	

産出計数表	一般機械 (大)	一般機械 (小)	電気機械 (大)	電気機械 (小)	輸送機械 (大)	輸送機械 (小)	内生部門計	最終需要		
								民間資本形成	輸出	最終需要計
一般機械 (大)	0.110	0.117					0.299	0.453	0.255	0.724
一般機械 (小)	0.079	0.117					0.461	0.389	0.158	0.565
電気機械 (大)			0.190	0.064			0.349	0.279	0.298	0.687
電気機械 (小)			0.236	0.107			0.576	0.214	0.152	0.455
輸送機械 (大)					0.295	0.042	0.391	0.157	0.382	0.636
輸送機械 (小)					0.351	0.087	0.721	0.035	0.080	0.281

逆行列表	一般機械 (大)	一般機械 (小)	電気機械 (大)	電気機械 (小)	輸送機械 (大)	輸送機械 (小)	内生部門計
一般機械 (大)	1.134	0.109					1.412
一般機械 (小)	0.138	1.147					2.012
電気機械 (大)			1.247	0.186			1.915
電気機械 (小)			0.152	1.141			1.813
輸送機械 (大)					1.431	0.195	1.928
輸送機械 (小)					0.205	1.125	1.872
	2.283	2.204	2.275	2.188	2.682	2.271	

表2-18 規模別産業連関表4時点比較表(抄) その③

1980年(昭和55年)

投入計数表	一般機械 (大)	一般機械 (小)	電気機械 (大)	電気機械 (小)	輸送機械 (大)	輸送機械 (小)	国内生産額
一般機械(大)	0.156	0.073					110,708 93,289 150,618 65,619 173,421 71,481
一般機械(小)	0.137	0.127					
電気機械(大)			0.133	0.098			
電気機械(小)			0.102	0.093			
輸送機械(大)					0.195	0.140	
輸送機械(小)					0.093	0.077	
内生部門計	0.686	0.629	0.653	0.628	0.733	0.611	
付加価値	0.314	0.371	0.347	0.372	0.267	0.389	

産出計数表	一般機械 (大)	一般機械 (小)	電気機械 (大)	電気機械 (小)	輸送機械 (大)	輸送機械 (小)	内生部門計	最終需要		最終需要計
								民間資本形成	輸出	
一般機械(大)	0.156	0.061					0.436	0.339	0.212	0.590
一般機械(小)	0.163	0.127					0.487	0.336	0.176	0.547
電気機械(大)			0.133	0.043			0.338	0.314	0.255	0.706
電気機械(小)			0.233	0.093			0.546	0.217	0.163	0.491
輸送機械(大)					0.195	0.058	0.276	0.249	0.389	0.758
輸送機械(小)					0.226	0.077	0.656	0.058	0.071	0.348

逆行列表	一般機械 (大)	一般機械 (小)	電気機械 (大)	電気機械 (小)	輸送機械 (大)	輸送機械 (小)	内生部門計
一般機械(大)	1.198	0.100					1.754
一般機械(小)	0.185	1.158					1.800
電気機械(大)			1.162	0.122			1.685
電気機械(小)			0.127	1.113			1.487
輸送機械(大)					1.248	0.181	1.552
輸送機械(小)					0.130	1.106	1.627
	2.511	2.392	2.305	2.268	2.633	2.353	

表 2 - 18 規模別産業連関表 4 時点比較表 (抄) その④

1973年 (昭和48年)

投入計数表	一般機械 (大)	一般機械 (小)	電気機械 (大)	電気機械 (小)	輸送機械 (大)	輸送機械 (小)	国内生産額
一般機械 (大)	0.096	0.062					50,954 42,944 65,543 30,620 84,057 46,262
一般機械 (小)	0.117	0.129					
電気機械 (大)			0.135	0.111			
電気機械 (小)			0.086	0.086			
輸送機械 (大)					0.148	0.102	
輸送機械 (小)					0.063	0.054	
内生部門計	0.671	0.608	0.649	0.622	0.636	0.528	
付加価値	0.329	0.392	0.351	0.378	0.364	0.472	

産出計数表	一般機械 (大)	一般機械 (小)	電気機械 (大)	電気機械 (小)	輸送機械 (大)	輸送機械 (小)	内生部門計	最終需要		
								民間資本形成	輸出	最終需要計
一般機械 (大)	0.096	0.052					0.373	0.496	0.137	0.672
一般機械 (小)	0.139	0.129					0.494	0.423	0.094	0.553
電気機械 (大)			0.135	0.052			0.363	0.278	0.152	0.668
電気機械 (小)			0.184	0.086			0.502	0.269	0.116	0.524
輸送機械 (大)					0.148	0.056	0.228	0.462	0.249	0.792
輸送機械 (小)					0.115	0.054	0.562	0.116	0.076	0.442

逆行列表	一般機械 (大)	一般機械 (小)	電気機械 (大)	電気機械 (小)	輸送機械 (大)	輸送機械 (小)	内生部門計
一般機械 (大)	1.116	0.078					1.563
一般機械 (小)	0.148	1.155					1.743
電気機械 (大)			1.167	0.140			1.692
電気機械 (小)			0.109	1.106			1.434
輸送機械 (大)					1.181	0.125	1.452
輸送機械 (小)					0.085	1.072	1.622
	2.498	2.357	2.330	2.289	2.414	2.101	

また中間投入比率の状況をみると、中小規模の事業所は同一産業内の大規模事業所の生産物を中間財として、かなりの比率で投入していることも示される。中間需要の状況と合わせてみると、中小事業所は同一作業内の大規模事業所と、中間財の投入産出状況においてかなり強い結びつき、すなわち相互依存関係にあることが理解されよう。投入産出の状況から、あるいは中小事業所が大規模事業所に対してかなりの従属関係にあると言えよう。

その状況が輸送用機械において最も顕著に示され、電気機械でもかなり明確に示される。しかも、1973年からの推移をみると、2産業ともこの状況が一層進展してきていることも示される。また輸送用機械では、このような規模間相互依存関係が強められる動きの一方で、同一産業の大規模事業所間の中間財投入もそれ以上に比率が高まり、進展していることが示される。たとえば自動車のヒヤリング調査の例で示されるように、自動車に様々な機能が組み込まれ、他分野からの部品が複合化されると同時に、それを組み合わせ、より完成された部品に仕上げる過程が増え、部品メーカーにシステムサプライヤーと呼ばれる、大企業にも匹敵する企業や事業所が存在するようになった状況などを反映した動きと考えられよう。

他方、一般機械ではこれとは若干逆向きの動きが示される。1973年ではこの産業でも、輸送用機械や電気機械の場合と同様に、小規模事業所は大規模事業所のための部品など中間財をかなりの程度生産し、供給していた。ただ大規模事業所に偏重した供給ではなく、小規模事業所へも同様に供給しているのが特徴であり、また投資にまわる最終財の生産の比率も低くなかった。しかし1987年には、一般機械の分野では他の2機械産業と異なって、大小の規模に関係なく投資や輸出にまわる最終財を生産する姿に移行していることが示される。これも、ヒヤリング調査で示された、工作機械、産業用機械、金属加工の中小メーカーでは、従来のような大企業の下請、部品供給メーカーとしての生き残りが難しくなり、独自の企画製品や研究開発向け機械製造へと移行しつつあるといった動きなどを反映したものとも言えよう。

ただそのような状況の中でも小規模事業所が中間財供給の役割を大規模のものよりも果たしていることを示しているのが、逆行列の行和の数値に示される。周知のように逆行列表は各産業の生産が行われた際、その生産に必要とされる中間財の直接の投

入量と、さらにそれら中間財の生産に必要とされる中間財の投入量、またさらにその生産に必要な中間財・・・といった、生産の波及効果すなわち間接的中间財投入量とを示す。その行和は各産業の生産によって誘発される中間財生産の大きさを示すことになる。その誘発される中間財生産の大部分が同じ一般機械の生産によるものであるものの、小規模事業所の方が誘発される分が大規模より大きいことが示されることによる。

電気機械、輸送用機械では、この行和の数値が大規模でより大きいことが示される。輸送用機械の場合、1985年以降規模間での逆転の動きである。電気機械の場合、商品の複合化など電機部品が他の機械産業その他で多く用いられるようになったこと。それが相対的により大規模事業所の中間財を経由することが多いことなどによると考えられる。輸送用機械に関しては、大規模事業所の製品が中間財として用いられる分野や部門が極めて限定されていることなどからすると、上でも述べたように、システムサプライヤーなど中間財供給システムにおける規模構造の変化、大企業化などによるものと考えられる。

中間財投入に関しては、生産における原材料投入における効率の上昇から、経済全体および各産業で、付加価値率の上昇、中間投入比率の低下、数量的な中間財生産の波及効果の縮小が示される中で、輸送用機械の中間財投入、波及効果は、上昇もしくは横ばいを示している。電気機械の大規模部門でも他産業での投入が多く、誘発される分が大きくなっている。これらは機械や自動車などで商品の複合化、高度化が進められている。すなわち生産の合理化は部品点数を減らし、原材料や部品の歩留り率を大きく低下させたり、(時計などの例)一方、商品の高品質化、複合化は部品点数の大幅拡大をもたらし、部品管理が経営における重要課題となってきた(電気や自動車の例)などといった姿を反映したものと言えよう。

この他、これらの数表から、機械産業の発展、拡大が、大規模事業所における輸出の増加によるものが大きかったことや、輸送用機械の場合、それに加えて民間消費の拡大による面も大きかったことなどが示される。

また、鉄鋼、非金属など原材料投入の比率がかなり小さくなってきており、原料投入の効率の上昇他の原材料の導入が増えたことなど以外に、製品ならびに部品の加工

度が増えたこと、複合製品が多くなったことなどによる、原材料直接投入比の低下などによる動きが示される。

以上のように、かなり部門統合された、大きな分類の表での時系列比較ではあるものの、機械産業での規模間の役割分担とその変化を捉えることができる。小規模部門は部品等中間財を、大規模部門はその中間財を用いて、さらに加工した中間財並びに最終財を生産している。もちろん、小規模部門の生産には大規模部門の中間財が用いられるが、小規模部門から大規模部門への投入のほうがより多い。

このような規模間の序列性、従属関係は、輸送用機械や電気機械でより進行している。しかし一般機械では小規模部門でも最終財生産拡大の傾向が示される。また輸送用機械や電気機械ではより広範囲からの投入が増えていること、また一般機械も含めて、鉄鋼や非金属、その他の原材料の直接投入割合が小さくなっていることから、より加工度が高まっていることや複合化といった商品の高度化が進められていると考えられる。

ただこれらの動きがどのような内容も持つものなのか、どのような商品の流れになっているのか、さらにはそれらが規模間の関係とどのように結びついているのかは、このような、少数の大分類に統合された表ではなく、もっと詳細な分類でつくられた基本表や、それらに基づくU表やV表、さらには、投入がどのような系列や流れになっているかを示すユニットストラクチャー表などを用いて、より掘り下げた分析が必要である(10)。

ここでの分析結果からも、そのような分析が求められよう。また複合化や高度化と多角化の方向との関連も分析が求められてこよう。

2. 多角化の方向と大企業、中小企業の関係

かつてのマクロ経済全体の著しい量的拡大を伴わない、安定成長の下、経済のサービス化、ソフト化、情報化、ハイブリット化あるいは国際化は、企業や産業の在り方を変えつつある。企業形態や産業構造の転換であり、リストラクチャリングの動きである。その動きの中で、大企業も中小企業も活動の仕方、範囲を変えるとともに、果

たす役割も変わりつつあると言われる。その動きを中小企業の在り方、存立条件に大きく影響すると考えられ、近年多方面で進行していると言われる多角化に関して捉え、考察することにする。

系列化、グループ化あるいは下請再編など大企業は、変化する経済状況に対応し、競争力を高め、生き残るために様々な方法を採用。それを進める方向に関しても、市場要因、資金要因、生産技術要因、経営資源要因、情報要因など様々である。多角化もこれと同じ要因、その他で進められる。また進められる理由も様々である。資源活用型、脱皮型、活路模索型、キッカケ型、自然体型など進め方も様々である。ただこれまでとは違った分野に進出したり、本来は中小企業の分野であるところに大企業が進出したり、新しく企業間の結びつきができたりするため、産業構造の変化や企業形態の在り方、中小企業の存立分野などに影響すると考えるからである。

多角化は本来、農業の多角化のように米だけでなく、野菜や果物栽培あるいは牧畜などをやるようになることを意味する。生産する商品を拡げる場合などを指すことが多い。ここでは、それらの動きは商品の多様化と考え、企業が格付けされた（分類された）業種以外の事業活動をすること、あるいは企業の本業以外の事業分野への進出を多角化と呼ぶこととする。

多角化の詳細な状況に関しては、製造業についての通産省の「企業多角化等調査（工業統計内調査）」や主要企業についての日銀の「事業分野の多角化状況調査」などがある(1)。

「企業多角化等調査」によれば、従業員50人以上かつ資本金または出資金1千万円以上の製造企業約2万企業の多角化は、兼業の拡大、子会社設立などの展開により、1987年からの2年の間、着実に進展してきている。1989年の製造業の兼業比率は46%にまでなっている。業種では化学、輸送用機械で比率が高く、一般機械での伸びが高い。売上高でも本業以外で40兆円と売上げの17%を占めるまでになっており、伸びも本業を大幅に上回っている。展開方向は高付加価値化を狙った川下分野への展開と、保有する技術や製造設備、資材に関連する分野となっている。（表2-19、表2-20、表2-21）

この動きに加え、企業外多角化すなわち国内子会社の設立や既存企業の取得による

表2-19 製造企業の兼業比率

年次	企業数	兼業企業率	兼業比率
昭和60年	18,936	8,013	42.3%
昭和62年	18,962	8,259	43.6%
平成元年	20,398	9,415	46.2%
昭和62年/昭和60年	0.1%	3.1%	-
平成元年/昭和62年	7.6%	14.0%	-

出所：「工業統計表」（企業多角化等調査編）

多角化も進んでいる。タイプとしては有望分野、関連ソフト部門、川下分野への進出である。（図2-8、表2-22）1989年には子会社を持つ企業は5270社と、4社に1社が子会社を持ち、子会社を有する企業は平均5社の子会社を持っている。また子会社の60%は本業以外の分野に属している。海外子会社はより一層伸びている。

なお大企業の兼業比率は64%、中小企業は43%であり、ともに着実に上昇している。大企業だけでなく中小企業でも多角化を進めていることが理解される。（表2-23）

進出先は非製造部門への進出が大きく、とくに商業（食料品販売、レストラン中心）と不動産部門での売上げ増が大きい。子会社展開でも、営業拡大を目指したものか、商業・運輸・通信といった販売、流通ネットワーク関連で伸びている。機械での修理子会社の伸びも同様の理由と考えられる。その他、金融やエンジニアリングでも伸びているが、いずれも本業に関連、支援、補助するものと考えられる。（表2-24、表2-25、表2-26）

さまざまな分野に進出しているものの、全般に何らかのつながり、企業内資源の面での関係のあるところで進出していることがうかがえる。

日銀の「事業分野の多角化状況調査」は主要企業短期経済観測調査の捕捉調査として行われたものであり、製造業 396社、非製造業 295社（金融を除く）に関してアンケート調査したものである。

それによれば、事業の多角化はいずれの分野でも積極的に取り組んでいるが、とくに製造業では化学、鉄鋼、繊維、電機で、非製造業では商社、運輸、小売で盛んであ

表2-20 産業別兼業の状況

産 業	企業数合計			兼業企業数			兼業比率(%)		
	60年	62年	元年	60年	62年	元年	60年	62年	元年
製 造 業	18,936	18,962	20,398	8,013	8,259	9,415	42.3	43.6	46.2
食 料 品 製 造 業	2,100	2,111	2,331	912	935	1,064	43.4	44.3	45.6
飲料・飼料・たばこ製造業	243	243	241	160	165	180	65.8	67.9	74.7
織 維 工 業	1,026	1,020	993	253	255	269	24.7	25.0	27.1
衣服・その他の繊維製品製造業	1,078	1,083	1,197	192	203	223	17.8	18.7	18.6
木 材 ・ 木 製 品 製 造 業	333	325	358	167	163	192	50.2	50.2	53.6
家 具 ・ 装 備 品 製 造 業	306	307	349	127	133	150	41.5	43.3	43.0
パルプ・紙・紙加工品製造業	550	552	638	274	281	326	49.8	50.9	51.1
出版・印刷・同関連産業	976	980	1,050	228	247	261	23.4	25.2	24.9
化 学 工 業	898	894	915	593	596	638	66.0	66.7	69.7
石油製品・石炭製品製造業	54	51	49	43	41	34	79.6	80.4	69.4
プラスチック製品製造業	740	746	867	351	367	452	47.4	49.2	52.1
ゴ ム 製 品 製 造 業	252	254	260	109	110	108	43.3	43.3	41.5
なめし革・同製品・毛皮製造業	119	116	123	47	44	49	39.5	37.9	39.8
窯業・土石製品製造業	809	822	921	427	441	498	52.8	53.6	54.1
鉄 鋼 業	499	484	527	253	252	276	50.7	52.1	52.4
非 鉄 金 属 製 造 業	330	333	376	169	177	185	51.2	53.2	49.2
金 属 製 品 製 造 業	1,368	1,368	1,564	555	578	723	40.6	42.3	46.2
一 般 機 械 器 具 製 造 業	1,910	1,892	2,038	870	869	1,096	45.5	45.9	53.8
電 気 機 械 器 具 製 造 業	2,980	2,999	3,123	1,106	1,179	1,312	37.1	39.3	42.0
輸 送 用 機 械 器 具 製 造 業	1,471	1,472	1,525	774	791	874	52.6	53.7	57.3
精 密 機 械 器 具 製 造 業	542	537	554	235	240	292	43.4	44.7	52.7
そ の 他 の 製 造 業	352	373	399	168	192	213	47.7	51.5	53.4

出所：「工業統計表」（企業多角化等調査編）

る。

多角化の対象先は、製造業では産業用機械、化学、電子部品等ハイテク分野が、非製造業では不動産関連、建設、住宅、レジャー・流通、ソフト開発などが目立っている。

多角化は本体ベースと子会社ベース双方で進められているが、子会社ベースによるものがより多様な分野に進出し、とくに保険、不動産、レジャー・流通に進出している。

表2-21 製造企業売上高の推移

売上高内訳	昭和62年		平成元年		増加率 (%)
	金額 (億円)	構成比 (%)	金額 (億円)	構成比 (%)	
売上高計	2,053,131	100.0	2,370,219	100.0	15.4
自社製造品の販売額	1,828,627	89.1	2,126,863	89.7	16.3
本業分野	1,666,368	81.2	1,923,770	81.2	15.4
兼業分野	162,259	7.9	203,093	8.6	25.2
加工賃収入額	43,905	2.1	48,018	2.0	9.4
他社製造品の販売額	150,010	7.3	153,516	6.5	2.3
その他の売上高	30,598	1.5	41,823	1.8	36.7

出所：「工業統計表」（企業多角化等調査編）

この調査でも、本業関連、企業資源関連の多角化がみられるが、経済動向や状況、構造変化に対応しようとする形の多角化を示され、先の調査より多様な姿が示される。また設備投資からみた多角化への取り組み姿勢では、衰退分野、停滞分野、リストラクチャリングが問われている分野での投資が、事業の転換型、模索型、準備型といった姿で行われることが示される。

なお多角化に関する両調査とも、進出元と進出先の関係をマトリックス表示している。これにより、どのような関連で進出しているのか考察しやすくなっている。とくに、これらのマトリックスと、「売上げ高業際マトリックス」、「売上高の多角化と研究費多角化マトリックス」、「技術関連マトリックス」、その他とつぎ合わせることで、個々の関連を考察できよう(12)。

ただ企業レベルでは多角化が進展していても事業所レベルではあまり進んでいないとする分析もある(13)。

表 2-22 企業内多角化の進展する方向（平成元年）

（上段が件数ベース、下段が金額ベース（億円））

産 業 (本 業)	他 分 野 (兼業)	他 分 野 進 出 先 順 位									
		1 位		2 位		3 位		4 位		5 位	
製 造 業 合 計	4,460	機械	845	電気	611	金属	498	輸送	370	プラ	297
	202,063	機械	32,681	電気	19,290	輸送	17,532	金属	12,752	プラ	11,993
食 料 品 製 造 業	202	飲料	138	化学	40	機械	5	紙パ	2	プラ	2
	7,707	飲料	3,778	化学	1,356	木材	72	機械	55	紙パ	37
繊 維 工 業	99	衣服	25	プラ	16	電気	11	化学	10	紙パ	10
	4,956	プラ	1,988	化学	520	窯業	492	紙パ	271	輸送	231
パ ル プ ・ 紙 ・ 紙加工品製造業	138	プラ	38	出版	25	化学	24	木材	14	機械	6
	2,890	化学	1,164	プラ	610	出版	296	木材	146	機械	85
出 版 ・ 印 刷 ・ 同 関 連 産 業	49	紙パ	16	電気	5	機械	4	プラ	4	金属	2
	1,893	電気	708	紙パ	124	機械	68	プラ	19	金属	17
化 学 工 業	204	食料	34	プラ	30	飲料	19	窯業	18	機械	16
	21,658	プラ	2,781	食料	2,434	繊維	2,228	窯業	2,205	機械	1,290
プ ラ ス チ ッ ク 製 品 製 造 業	258	機械	46	化学	33	電気	23	紙パ	22	金属	22
	6,932	ゴム	883	化学	773	窯業	416	金属	347	機械	332
窯 業 ・ 土 石 製 品 製 造 業	93	機械	17	化学	14	プラ	9	電気	8	金属	8
	4,447	化学	1,611	機械	556	プラ	452	石油	342	電気	162
鉄 鋼 業	148	金属	52	機械	31	非鉄	14	輸送	14	電気	8
	14,317	機械	4,935	金属	3,336	非鉄	2,735	化学	786	輸送	746
非鉄金属製造業	148	電気	30	金属	21	機械	19	プラ	18	化学	17
	9,615	金属	3,384	電気	1,520	輸送	690	ゴム	459	プラ	350
金 属 製 品 製 造 業	409	機械	136	電気	74	輸送	46	プラ	39	鉄鋼	22
	6,415	プラ	1,290	機械	1,259	電気	922	輸送	569	精密	320
一 般 機 械 器 具 製 造 業	643	電気	154	輸送	142	金属	121	精密	71	鉄鋼	52
	28,866	輸送	10,755	電気	4,908	精密	21,091	金属	1,401	化学	1,209
電 気 機 械 器 具 製 造 業	678	機械	198	輸送	116	精密	107	金属	102	プラ	40
	31,951	機械	10,408	精密	4,230	輸送	3,328	プラ	1,729	金属	1,193
輸 送 用 機 械 器 具 製 造 業	723	機械	284	電気	171	金属	109	精密	39	鉄鋼	24
	39,349	機械	11,854	電気	6,108	金属	2,094	プラ	889	鉄鋼	476

出所：「工業統計表」（企業多角化等調査編）

表2-23 製造企業の国内子会社の保有状況

	企業数	国内子会社 保有企業数	保有比率	子会社数	1企業当たり 子会社数
昭和60年	18,936	4,614	24.4%	23,160	5.0
昭和62年	18,962	5,003	26.4%	25,338	5.1
平成元年	20,398	5,270	25.8%	26,700	5.1
昭和62年/昭和60年	0.1%	8.4%	-	9.4%	2.0%
平成元年/昭和62年	7.6%	5.3%	-	5.4%	0.0%

表2-24 企業外多角化(国内子会社)の展開

年次	製造業分野		非製造業 分野 (b)	本業以外の 他分野小計 (a+b)	合計	
	本業	その他 (a)				
昭和60年	9,974 (43.1%)	3,186 (13.8%)	10,000 (43.2%)	13,186 (56.9%)	23,160 (100%)	
平成元年	10,672 (40.0%)	3,620 (13.6%)	12,408 (46.5%)	16,028 (60.0%)	26,700 (100%)	
60年 元 年	増加数 (増加率)	698 (7.0%)	434 (13.6%)	2,408 (24.1%)	2,842 (21.6%)	3,540 (15.3%)
60年 62年	増加数 (増加率)	873 (8.8%)	207 (6.5%)	1,098 (11.0%)	1,305 (9.9%)	2,178 (9.4%)
62年 元 年	増加数 (増加率)	△ 175 (△ 1.6%)	227 (6.7%)	1,310 (11.8%)	1,537 (10.6%)	1,362 (5.4%)

表 2 - 25 国内子会社の分野別ウエイト (平成元年)

産 業	分野別ウエイト (%)		
	本 業	他製造業	非製造業
製 造 業	40.0	13.6	46.5
食 料 品 製 造 業	38.6	11.2	50.2
織 維 工 業	41.6	19.5	38.9
パルプ・紙・紙加工品製造業	46.8	14.7	38.5
出版・印刷・同関連産業	54.2	2.7	43.0
化 学 工 業	36.1	21.4	42.5
プラスチック製品製造業	43.4	16.4	40.2
窯業・土石製品製造業	51.7	7.1	41.1
鉄 鋼 業	27.4	26.9	45.6
非鉄金属製造業	38.0	32.7	29.3
金属製品製造業	36.6	10.9	52.4
一般機械器具製造業	39.6	11.6	48.8
電気機械器具製造業	51.0	9.9	39.1
輸送用機械器具製造業	32.2	9.1	58.7

出所：表 2 - 23、24、25ともに「工業統計表」(企業多角化等調査編)

表 2 - 26 国内子会社の展開の方向 (製造業分野) (平成元年、企業数)

産 業 (親会社)	進 出 分 野		他 分 野 進 出 順 位					本業集中度 A/(A+B)	上 位 3 位 集 中 度 (C+D+E)/B
	本業分野 A	他 分 野 B	1 位 C	2 位 D	3 位 E	4 位	5 位		
食 料 品 製 造 業	813	235	飲料 176	化学 20	紙パ 12	機械 7	出版 4	77.6%	88.5%
織 維 工 業	349	164	衣服 44	電気 25	プラ 22	化学 17	窯業 12	68.0	55.5
パルプ・紙・紙加工品製造業	407	128	木材 49	出版 21	化学 12	プラ 7	機械 6	76.1	64.1
出版・印刷・同関連産業	651	33	電気 8	機械 5	プラ 4	金属 3	食料他 3 業種 2	95.2	51.5
化 学 工 業	1,155	686	プラ 206	窯業 104	繊維 73	食料 58	電気 41	62.7	55.8
プラスチック製品製造業	313	118	窯業 16	電気 14	化学 10	金属 10	輸送 9	72.6	33.9
窯業・土石製品製造業	873	120	電気 26	機械 22	化学 22	金属 13	食料 6	87.9	58.3
鉄 鋼 業	334	328	金属 139	窯業 33	電気 28	機械 27	化学 23	50.5	61.0
非鉄金属製造業	356	306	金属 67	電気 64	化学 25	輸送 17	プラ他 1 業種 16	53.8	51.0
金属製品製造業	462	138	機械 25	電気 17	鉄鋼 17	プラ 13	精密 8	77.0	42.8
一般機械器具製造業	1,072	314	電気 67	金属 59	輸送 36	鉄鋼 31	精密 28	77.3	51.6
電気機械器具製造業	1,631	317	金属 63	精密 62	機械 45	プラ 28	化学 18	83.7	53.6
輸送用機械器具製造業	954	268	機械 92	金属 50	プラ 29	鉄鋼 22	電気 15	78.1	63.8

注) 進出順位の産業名は略称で表示 (産業名は第11表子会社産業と同じ)

出所：「工業統計表」(企業多角化等調査編)

表2-27(1)~(10) 多角化の状況

(1) 本業以外の分野への進出状況

()内は社数

製造業分野		非製造業分野	
本体によるもの	子会社によるもの	本体によるもの	子会社によるもの
産業用機械 (55)	産業用機械 (64)	不動産関連 (210) (賃貸、開発、発買等)	保険 (290) (代理店を含む)
化学 (50) (有機、無機、医薬品等)	電子部品 (49)	娯楽・旅行 (41) (代理店を含む)	不動産賃貸 (227)
電子部品 (36)	建材 (48) (除く金属製品)	建設 (40)	娯楽・旅行 (214) (代理店を含む)

(注) 調査対象企業 691社のうち、進出社数が多かったもの上位3分野(複数回答あり)。

(2) 本体による事業多角化に注力している業種

	進出事業 分野数	主な進出分野
製造業		
化学	54分野	ファインセラミックス、電子部品
繊維	48分野	不動産賃貸、有機化学、医薬品
非鉄	41分野	電子部品、不動産賃貸、無機化学、ゴム・ゴム製品
鉄鋼	40分野	建設用金属製品、産業用機械、建設・住宅
一般機械	37分野	自動車部品・車体、不動産賃貸
電機	34分野	産業用機械、ソフトウェア開発
造船	26分野	建設用金属機械、産業用機械
精密機械	14分野	産業用機械、電子計算機、電子機器
非製造業		
運輸	29分野	不動産賃貸、不動産売買
商社	26分野	不動産賃貸、不動産売買
小売	19分野	不動産賃貸、卸売・商社
建設	17分野	不動産売買、不動産開発・管理
不動産	15分野	保険、住宅

(3) 他業種から進出が活発な

事業分野<製造業>

	進出 企業数	進出が目立つ業種
産業用機械	55社	鉄鋼、電機
化学	50社	繊維、食料品、鉄鋼
電子部品	36社	非鉄、化学
建材	29社	窯業、化学
自動車部品・車体	27社	一般機械、鉄鋼、非鉄

(4) 他業種からの進出が活発な

事業分野<非製造業>

	進出 企業数	進出が目立つ業種
不動産関連 <賃貸、売買、開発・管理>	210社	運輸、建設
建設・住宅	63社	運輸、鉄鋼
娯楽・旅行 <代理店を含む>	41社	運輸、小売
卸売・商社	39社	小売、化学
ソフトウェア開発	35社	電機、建設

出所：日本銀行「事業分野の多角化状況調査」より

(5) 子会社を通じて事業多角化に注力している業種

	進出事業 分野数	主な進出分野
製 造 業		
化 学	76分野	卸売・商社、保険
鉄 鋼	74分野	卸売・商社、陸運、倉庫、保険
電 機	65分野	保険、娯楽・旅行
非製造業		
商 社	86分野	保険、リース
運 輸	43分野	保険、娯楽・旅行
電 力	43分野	賃貸、娯楽・旅行、ソフトウェア開発

(6) 他業種からの子会社を通じた進出が
活発な事業分野<製造業>

	進 出 企業数	進出が目立つ業種
産 業 用 機 械	64社	商社、鉄鋼、自動車
電 子 部 品	49社	窯業、非鉄、化学、鉄鋼
建 材	48社	化学、商社
加 工 食 品	40社	商社、運輸
印 刷	40社	電機、小売

(7) 他業種からの子会社を通じた進出が
活発な事業分野<非製造業>

	進 出 企業数	進出が目立つ業種
保 險	290社	運輸、化学
<代理店を含む>		
不 動 産 賃 貸	227社	運輸、化学、建設
娯 楽 ・ 旅 行	214社	運輸、商社、電機
<代理店を含む>		
不動産開発・管理	200社	運輸、商社
卸 売 ・ 商 社	198社	化学、鉄鋼、電機

(8) 本業以外の分野の設備投資の
ウエイトが高い業種

	本業以外の 分野のウエイト	主な進出分野のウエイト
漁 業	90%	運輸48%、食料品42%
造 船	88%	一般機械62%、航空機関連17%
織 維	56%	化学46%
精密機械	50%	電気機器26%、一般機械22%
窯 業	34%	化学30%

(9) 本業以外の分野についての設備投
資ウエイトを上げている業種
〔63年度→2年度計画〕

	本業以外の 分野のウエイト	主な進出分野のウエイト
漁 業	67%→90%	運輸22%→48%
織 維	53%→56%	化学35%→46%
窯 業	30%→34%	化学28%→30%
運 輸	17%→20%	不動産11%→15%
非 核	15%→23%	化学1%→5%

(10) 本業以外の分野の売上高のウエイトが高い業種
〔2年度計画〕

	本業以外の 分野のウエイト	主な進出分野のウエイト
造 船	85%	一般機械55%、航空機関連17%
漁 業	55%	食料品38%、卸売・商社15%
鉱 業	55%	卸売・商社29%、不動産15%
精密機械	51%	電気機器27%、一般機械20%
織 維	46%	化学25%、建設 8%

3. 中小企業の存立分野

以上みてきたように、中小企業数は大企業に比べて圧倒的に多く、その存在は広い範囲に及ぶ。分析に利用する統計データも、これまでの大ぐくりの産業分類等を使っていることもあり、明確な形で中小企業分野を特定化することが難しい。中小企業活動の活力の現れとして、可能性のあるところにはすべて入り込んでいるといった方が正しいかもしれない。

むしろ大企業の活動状況や範囲を探り、大企業の存立分野の特徴や存立条件を分析、考察する方が容易であろう。その裏返しに中小企業の存立分野、存立条件を考える1つの方法といえる。

これまでも中小企業の問題、存立条件、存立の在り方、役割がさまざまに論じられ、扱われてきた。経済構造や状況も変化しており、扱われる分野問題もそれぞれであり、対象となる企業も異なることから、様々なアプローチや切り口で捉えられ、位置づけや規定がなされている。存在が広範囲に及ぶこともある多様な捉え方がなされていよう。ただそれらの中で共通しているのは、存在を認め、その存在しているところでそれぞれの役割を果たし、社会的分業の一翼を担っているという事実であろう。

かつての二重構造論では中小企業の存立に否定的であったが、今ではその存在を確認し、社会的分業の役割を果たすものとしてより効率的に、経済的に存在できるよう、どうあるべきかを論ずべきものとして考えられよう。高度経済成長は多量かつ多種の財とサービスの生産と流通をもたらし、分業をさらに細分化、産業間、企業間の相互依存関係を一層進めた。またさまざまな規模や構造の市場が形成された。それらが都市や地球における製造業、商業、サービスの集積や大企業の下請構造を支えた。また集積構造が虫くい現象から急速に崩壊し、地域経済や地域社会の存立が難しくなった数多くの例も、これらの関係を裏返しの形で示すものといえよう。この時期、経済も、企業も活気があり、さまざまな役割を果たす場所、存立分野が作りだされていたと考えられる。

そして石油危機により、日本経済は安定成長体制に入ると共に、その産業構造を大きく転換させた。量的拡大の少ない経済の中での競争は、それまでの競争の在り方を

変える。また経済のソフト化、多様化、国際化は様々な面での競争力、対応力を求める。情報の重要性も高まり、情報収集力も要求される。新技術の導入、システム化、研究開発の重要性は、様々な企業資源の活用と、より多くの投入を必要としよう。とくに人材の育成、資本力が求められる。その中で柔軟な対応性が求められる。そのため新たな分業体制や企業間の関係、相互依存関係が求められる。1970年代後半からの新しい系列化やグループ化の進展、中小企業における構造変化、開業率の低下など、これらの動きの反映といえよう。

しかしそれらの動きを規定するのは、商品の性格からくる市場特性、技術特性であり、それが経済の状況や制度等と結びついて形成された分業構造であろう。また企業資源の活用と生き残り、戦略からくる企業の対応姿勢である。

企業の多角化、情報化、研究開発や組織再編の取り組みなどがその状況を表していると同時に、それが現在進行中、移行中であることを示していよう。

なお中小企業の存立分野、存立条件は日本の状況のみで考察するより、諸外国の状況とも比較検討すべきだろう。諸外国の市場や存立分野がかなり異なっており、可能性や存立条件、要因を探る手掛かりになると考えられる。たとえば、ビール、新聞、雑誌、食料品その他で市場状況が全く異なる。あるいは日本では商品が特定の商品の流通を独占的にコントロールしているなど、分業構造が全く異なる点もみられるからである。

(注)

- (1) たとえば装置産業で、大量につくられるのが特徴の商品や、反対に1つ1つ人間の手を経なければつくりあげられないため、大量生産や大規模生産が難しい商品などがある。
- (2) 企業統計にどのようなものがあるか、その内容や問題点、各統計間に関しましては、松田芳郎『企業構造の統計的測定方法』（一橋大学経済研究叢書40）岩波書店、1991年3月、舟岡史雄「企業統計—その特徴と利用上の問題点」（林周二・中村隆英編『日本経済と経済統計』東京大学出版会、1986年12月、第5章）、『統計—特集・多様化時代と統計』日本統計協会、1991年1月号、などを参照
- (3) 1975年までは、名寄せによる集計で求められている。78年、81年では企業単位集計で求めているが、86年には再び名寄せ集計が可能となっている。
- (4) 各職業でどの従業上の地位の者を含めるか、また除いたものはどの項目に入れるかに関しては、「1986年（昭和61年）度・職業分類研究会報告」総務庁統計センター管理部管理課、1987年8月を参照、85年度研究報告にも関連記事あり、参照
- (5) 「一般集中に関する調査」および「生産・出荷集中に関する調査」については、各年版の『公正取引委員会年次報告（独占禁止白書）』公正取引委員会編、および『経済構造の変化と産業組織（独占禁止懇話会資料集—XII）』公正取引委員会事務局編、大蔵省印刷局、1992年3月など参照

(6) 集中度については

$$\text{生産集中度} = \frac{\text{個別企業の国内生産量（額）}}{\text{国内生産量（額）の全国合計}}$$

（注）国内生産量（額）には自己消費、自家使用及び輸出を含む。

$$\text{出荷集中度} = \frac{\text{個別企業の国内向け出荷量（額）}}{\text{国内向け出荷量（額）の全国合計}}$$

（注）国内向け出荷量（額）には輸入を含む。

$$H.I. = \sum_{i=1}^n C_i^2$$

C_i : i 番目企業の市場占拠率 (%)

n : 企業数

- (7) これらの結果に関しては、日経産業新聞社編『市場占有率'92』日本経済新聞社、1991年10月や日経産業新聞編『ザ・シェア—業界勢力図はどう変わったか』日本経済新聞社、1990年11月などを参照
- (8) 規模別産業関連表等に関しては、『製造業等規模別産業関連表』作成に関する報告書』（中小企業庁委託調査）、日本アプライドリサーチ研究所、1989年3月、1990年3月、1991年3月など参照
- (9) 規模別産業連関表に関しては、(8)で示した資料を参照のこと。なおここでの規模区分は以下の通りである。

規模区分の定義

		独立部門 (0)	大企業部門 (1)	中小企業部門 (2)
製 造 業		無	300人以上	1～999人
第3次産業	商 卸 売 業	無	100人以上	1～99人
	業 小 売 業	無	50人以上	1～49人
	その他の第3次産業	有	50人以上	1～49人

また、表の時点間の接続は、1973-78-80-85年（昭和48年-53年-55年-60年）のもの、1973-78-80-85-87年（昭和48年-53年-55年-60-62年）のものがあるが、両者の産業区分が異なっており、前者には第三次部門の規模区分がなく、後者に関しては87年に関するのみ逆行列表が作成されている。また、修理などそれらの部門からはずしたため、分数区分が若干異なる。そのため2系列の時点間比較により、間接的な形で4時点（78年ははぶいた）の比較を行った。

- (10) 規模別産業連関表とU表、V表との関係などについても(7)の資料参照、ユニットストラクチャーに関しては、尾崎巖「経済発展の構造分析（三）—経済の基本的構造の決定」『三田学会雑誌』73巻5号、1980年10月などを参照

なお、U表とV表は下記の図にも示されるように生産活動における中間投入の相互依存関係を商品ベースと産業ベースでみとけたいにとれられる商品と産業の

結びつきを示す表であり、U表は各商品がどの産業の生産に（中間投入物）として用いられるかに関して示しており、V表は各商品はどの産業により作られているかを示している。それにより、各産業の生産活動における専門化、多角化あるいは分業化等を探ることができる。

商品概念と産業概念による産業連関体系

		Commodity (商品)					Industry (産業)									
		1	2	j	n	1	2	ℓ	n			
商 品	1	$\begin{matrix} \vdots \\ [X_{ij}] \\ \vdots \end{matrix}$					$\begin{matrix} u_{i\ell} \\ \vdots \\ un\ell \end{matrix}$					U : Absorption 商品×産業 [u _{iℓ}] Matrix				
	2															
															
	j															
	n															
A : 商品×商品 $a_{ij} = X_{ij} / X_j$																
産 業	1	$V_{k1} \dots [V_{kj}] \dots V_{km}$					$Z_{k\ell}$					Z : 産業×産業				
	2															
															
	j															
	n															
V : 産業×商品 Make-matrix																

- (11) 製造業における多角化に関しては、通商産業大蔵官房調査総務部『1989年（平成元年）工業統計表企業多角化等調査編』通産統計協会、1991年10月、主要企業における多角化に関しては、日本銀行調査統計局『事業分野の多角化状況について』1990年11月あるいは雇用職業総合研究所『企業経営の多角化等に関する一分析』（職業資料シリーズIV-1）1987年11月などを参照
- (12) 売上げ高マトリックス、売上げ高の多角化と研究費の多角化マトリックスに関しては、(5)での前掲書「独占禁止懇話会資料集-XII」を参照
- (13) この多角化の問題に関して、統計上の問題、産業、事業所、企業それぞれのべ

ースでの多角化の問題を専門比率、專業比率等で分析、多角化の内容についても詳しく論じたものに、溝口敏行「企業行動の多角化を産業統計」『経済研究』Vol. 42. No. 2. 1991年4月および溝口敏行「企業行動の多様化と産業統計」『統計』1991年1月、廣松毅「工業統計から見た企業の多角化」『統計』1991年1月、など参照

第 3 章

企業系列について

— 大企業と中小企業の関係

第3章 企業系列について－大企業と中小企業の関係

1. いわゆる「系列」をめぐる評価

(1) 問題と視点

いわゆる「系列」の問題は日本の経済構造の特殊性のひとつとして内外で注目されるようになった。日本の経済構造の特殊性をどのようにとえるか、ということをめぐるにはさまざまな議論があるし、さらに日本の特殊性といわれてきたものも資本主義国一般に共通するもので、なんら特殊なものではないといった議論も多い。

筆者は日本の経済構造の特殊性を法人資本主義論という見地からとらえているが、その法人資本主義論にとって、企業の所有の問題と並んで重要なモメントになっているのは企業間関係である。企業間の関係はどこの国でももちろん問題になるが、それはカルテルやトラスト、あるいはコンツェルンという形態として捕らえられるのが古くからのならわしである。しかし概してこれらは企業集中、あるいは資本集中という見地からとらえられ、企業間関係論という視点からとらえるものは少なかった。

日本の企業間関係としては後に定義するようにタテの企業系列とヨコの企業集団が重要である。もちろんカルテルや合併、提携ということも忘れてはならないが、企業間関係論という視点からとらえようとすればこのタテとヨコの関係がとりわけ重要である。ここでいうタテの企業系列は概して大企業と中小企業の関係としてとらえられ、ヨコの企業集団は大企業間の関係としてとらえられる。

一般にこれまでは企業間の取引についても市場メカニズムが働いており、したがって企業間関係も市場メカニズムでとらえられると考えられてきた。ところが日本の企業間関係は企業系列にしても企業集団にしてもいわゆる市場メカニズムとは別の原理で行われているのではないかという疑問が生まれてきた。筆者は日本の企業間取引を相対取引の原理から解明し、そしてそれは長期、固定的な関係であることを主張してきた。それは短期、スポット取引の競争売買とは異なるものであるが、同じ企業間取引でも欧米の場合は競争売買、市場取引が多いのに対して日本ではそうではない。ここに日本の企業間関係の特殊性があると言ってきた。

ところで本章で取り上げるタテの企業系列は以上のような意味において、日本の経済構造の特殊性をなすものであるが、これに対して近年アメリカやECなど外国から強い批判がなされ、これに対して日本政府や財界から逆に日本の方が経済合理性に適ったものであるという反論がなされている。

同時にこの企業系列の問題は大企業と中小企業の格差構造の問題として古から問題にされてきたところである。いわゆる二重構造論がそれだが、一方で二重構造は高度成長時代に解消されたという主張があると同時に、他方では「新しい二重構造論」が主張されている。本稿は大企業と中小企業の賃金格差を直接のテーマにするものではないが、しかしこの格差を企業間関係の視点からとらえていこうとするものである。

(2) 日米構造協議における「系列」批判

いわゆる「系列」をめぐる議論が1989年からの日米構造協議 (Structural Impediments Initiative、SII)を契機に盛んになり、賛否両論が激しく対立している。

「系列」に対するアメリカからの批判は1980年代のはじめから議会や政府、あるいは学者などから出されており、日米構造協議で急に起こったものではない。1981年に発表されたアメリカの下院歳入委員会・貿易小委員会の報告書 (ギボンズ・レポート) では日本の企業集団の閉鎖性について指摘されているし、1982年にはオルマー商務次官が「日米貿易の現状」という講演でつぎのように述べている。

「縦横に張りめぐらされた銀行と関連子会社を基礎とする『系列システム』は、系列会社に依存する閉鎖集団を形作っている。系列システムは、競争という配慮にしばしば目をつぶる、“日本品優先購入”の体質を増長している」(1)。

その後も「系列」に対するアメリカからの批判はさまざまな所で行われたが、日米構造協議においてはこれが重要な協議事項として取り上げられた。そして1990年6月に発表された最終報告ではつぎのように書かれている。

「系列関係の存在は、一定の経済合理性を有するとの側面もあるが、同時に、グループ内取引を選好させ、対日直接投資を阻害し、また、反競争的取引慣行を生起させる側面を有するとの見方もある。政府としては、このような懸念に対し、系列関係をより開放的かつ透明なものとするよう努めることとし、その目的に向けて所要の措置

を講ずる。系列関係を背景とする事業者間の取引が公正な競争を阻害し、その結果として、日本に輸出、市場開拓、あるいは投資しようとする外国企業に対し排他的効果を与えないよう、競争政策上の対応を図りつつ、独禁法の運用を厳正に行うとともに、外国企業による我が国市場への参入が円滑に行われるよう、各般の施策を実施することとしている」(2)。

これは「系列」が経済合理性を有するという面を持つと同時に、反競争的な面もあるという、いわば両論併記で、日本側が経済合理性の面を主張したのに対し、アメリカ側が反競争的な側面を主張し両者の主張を併記したのがこの最終報告であるといえる。ただし、措置としてはアメリカ側の主張をある程度認めて、反競争的な面を是正することを日本側が約束したことになっている。

このような「系列」をめぐる日米政府間の対立は決着がつかないまま、日米構造協議は終わった。そこでその後のフォローアップ会議においても引き続き「系列」問題が取り上げられ、日米間の対立はますます激しくなっている。

(3) 財界・政府の「系列」擁護論

このような外国からの批判、とりわけ日米構造問題協議におけるアメリカ政府からの批判に対して、日本の経団連は日本の「系列」は経済合理性に適ったものであるという反論をした。以下、経団連産業問題委員会独禁法部会が1990年3月に作成した「日米構造問題協議に対する経団連独禁法部会の見解」をみよう。なおこの文書で取り上げられているのはわれわれのいうタテの企業系列、とりわけ生産の下請け系列についてである。そこでは大要次のように言う。

第一に、わが国では機械産業、建設業などの企業は第一次的な協力会社、二次的な協力会社等との間で有機的な連携、分業関係を形成しながら、事業を遂行しているが、例えば自動車については、組立メーカーは複数の部品メーカーに発注して競わせ、品質改善、コスト・ダウンを促しており、これが生産システム全体の競争力を高めている。

第二に、生産下請け系列における継続的取引は、価格、品質のみならず、信頼性、供給の安定性も考慮した結果行われているのであって、排他的になることを意図して

いるわけではない。継続的取引の排他制という面からのみで系列取引を考えることは、経営効率を高めるといった系列のメリットを殺してしまうことになる。

第三に、日本の系列取引は、前記のような経済合理性を持つものであり、こうした合理性を持つ取引形態のなかに参入することには、それに耐えうる力を参入企業が持たねばならない。

このように日本の企業系列は経済合理性に適ったものであり、参入を阻止しているものではないという立場に立っており、アメリカからの批判に対して真正面から対決したものだといえる。しかしはたしてそこでいう経済合理性とはどのようなものか明確でないし、なによりも、「だれにとっての合理性なのか」ということが問題である。

このような政府や財界の「系列」合理化論の背後には、一連の近代経済学者たちの系列賛美論がある。今井賢一(3)、浅沼萬理(4)氏などの見解がそれだが、日本政府の文書として「系列」問題を最初に詳しく取り上げたのは1990年度「経済白書」だが、ここでは前記のような経済学者たちの議論を取り入れて、「系列」にみられるような企業間の長期的取引関係は効率的であると主張する(5)。その上で「長期的な取引関係が成立していること自体は、そこに市場メカニズムが働いていないことを意味しない。なぜなら、取引への参入の道が開かれていれば、たとえ長期的な取引が一般的な分野であっても、ある程度の期間をとれば、売手買手双方の選別により、取引相手の入れ代わりが起きるからである」という。

ところがこのように長期的取引は経済合理的で、市場メカニズムが働いているといながら、「いわゆる企業系列による長期的取引が広範に行われている可能性も少ないとみられる」という。このように、「長期的取引は経済合理的で、市場メカニズムが働いている」という命題と「企業系列による長期的取引に広範に行われている可能性は少ない」という命題はどのように関連するのか。「白書」の主張は矛盾している。

また、メーカーと部品供給企業との関係について「白書」はその間の長期的取引関係はメーカー側にとっては①取引費用の節約、②情報や技術の入手ができる、③たとえばジャスト・イン・タイム方式のように、細部にわたる連携によるコストの削減ができる。また部品供給側にとっては①技術や情報、経営ノウハウの吸収ができる、②販売コストの節約ができるというメリットがある。そして「このようにメーカーと部

品供給企業の間の長期的取引関係は、上記のような様々なメリットにつながる場合があると考えられるが、一方で忘れてならないのは、こうした関係が長期的であるからといって必ずしも固定的、あるいは安定的ではないということである」という。

「長期的な関係である」という命題と「固定的、あるいは安定的ではない」という命題は矛盾していないのか。おそらくコンテストビリティ理論によって、それは矛盾しないと考えているのかもしれないが、しかし、多くの人を納得させることはできないだろう。現実に長期的な取引関係があるところに新規参入していくことは困難であることは当然だからである。

そこでこの参入障壁の問題についての浅沼氏の見解をみよう。前掲の論文の末尾に「参入の問題へのインプリケーション」という項目をたてて、そこで「承認図の部品」についてつぎのようにいう。

「『承認図の部品』はもっとも参入が困難だが、『市販品』の供給からスタートして、ある機会をとらえ、その『市販品』のバリエーションである特定の『承認図の部品』の供給を開拓するというルートや『貸与図の部品』の供給からスタートして、能力を認められることにより、なんらかの『承認図の部品』の供給を開拓するというルートが存在している」という。

このように「系列」賛美論者は「系列」あるいは長期的取引、継続的取引関係は合理的であると同時に、固定的、安定的な関係ではなく、市場メカニズムにもとづいて、新規参入もできる関係だという。はたしてこのようなことが理論的に、いえるのだろうか。そしてそのようなことが実証できるのだろうか。

2. 大企業体制と外部化＝系列化

(1) 日米大企業の比較

以上みてきたように「系列」賛美論者は「系列」における企業間の長期、継続的取引関係が経済合理性を持っているということを主張する。そしてアメリカも日本のこのシステムを導入すべきだという議論がそこから出てきているのだが、日本の企業とアメリカの企業とを比較して、その効率性や競争力の差をこの長期、継続的取引に求

める見解ははたして合理的な主張であるといえるだろうか。この「系列」賛美論は実は重大な問題を素通りして、日本企業優秀論を唱えているのではないか。

日本の企業をアメリカやイギリスの企業と比較した場合のひとつの大きな特色は、日本企業の専門度が高いということである。このことを最初に指摘したのはロドニー・クラークの『ザ・ジャパニーズ・カンパニー』である。クラークが、日本の会社の専門度が高いというのは、ひとつは多角化が進んでいないということ、もうひとつは「特定の製品の生産工程や流通段階の一部分だけを自社の事業にしている会社が多い」(6)ということである。そして後者の点についてさらに次のように指摘している。

「欧米の大企業では、原材料の調達から、加工、組み立て、顧客への販売、輸送まですべて自社でおこなっているが、日本ではこれらの業務が専門化した別々の会社にまかされているケースが多い。これはアメリカの鉄鋼メーカーと日本の鉄鋼メーカーを比べてみるとよくわかる。アメリカでは、一つの会社が鉱石と石炭の採掘から、完成品の鋼材やコイルの配送までの作業をすべて自社だけの力でおこなっている。しかし日本の鉄鋼メーカーへ行くと、鉄鋼業の基幹ともいうべき作業、たとえば溶鉱炉から工場まで溶鋼を運ぶ作業すらも下請業者がおこなっていることがある」(7)。

このように日本の企業が専門化しているということは、言葉を変えていえば日本の企業はその事業の多くを外部化しているということである。これに対してアメリカの大企業は事業活動の多くを内部化しており、そのため企業の規模が大きくなる。

1988年におけるGMの年間自動車生産台数は515万台で、トヨタ自動車のそれは397万台であったが、従業員の数もGMが75万人であったのに対し、トヨタは6万5000人であった。いかにGMの従業員数が多いかがわかるが、これは部品の多くを内製化しているためである。GMの部品や材料の内製率は7割程度であるといわれるが、これに対しトヨタ自動車は3割程度である。いかにGMが内部化しているのに対して、トヨタが外部化しているか、ということである。

アメリカの大企業は部品や材料の生産から販売、輸送まで内部化して、さらに多角化を行っているために企業の規模は巨大化し、そしてその本業の範囲も広がっている。

(2) アメリカの“大企業病”

19世紀末以来のアメリカ大企業の歴史はいかにして企業の規模を拡大し、範囲を拡大していくかということの歴史であったといってもよい。19世紀末から20世紀初頭にかけての第一次合併運動は水平的統合によって、「規模の経済」性を発揮しようとしたものであり、U・S・スチールにみられるように多くの会社の合併によって、その規模は巨大なものとなり、マーケット・シェアは高くなった。

その後の1920年代の第二次合併運動、1960年代のコングロマリット合併運動などいづれも、水平的合併あるいは垂直的統合、そして多角化を求めた合併であり、これによってアメリカの大企業の規模は拡大し、範囲も広がった。また合併によらないで、内部成長によって規模を拡大し、多角化を行うということもたえず行われた。

その結果、1970年代を境にしてアメリカの大企業は組織が肥大化し、管理不能状態に陥って、いわゆる“大企業病”にとりつかれた。1960年代のコングロマリット合併運動の頃からすでにその兆候があらわれていたが、多角化によって事業の範囲が拡大していくと、トップ・マネジメントはそれぞれの事業部がどのような活動をしているのかを把握することができなくなる。現場の経営者とトップ・マネジメントが遊離し、その結果、トップ・マネジメントは「数の経営」に走る。要するにいくら利益をあげたかという数学だけを頼りに各事業部の活動を判断する。この「数の経営」がやがて株価収益率（P E R）を使った錬金術のような合併に走らせ、これが企業経営を投機的にする。

このような傾向がいつそう顕著にあらわれるようになったのが1980年代で、ここでは企業そのものを投機の対象にしたM&Aが行なわれた。それは企業の規模や範囲を拡大するための合併というより、企業を買収してそれをバラバラにして売りとばすというようなリストラクチャリングであり、とりわけL B O（Leveraged Buy Out）にみられるような企業解体のための買収が多くみられた。80年代のM&Aはその意味で、19世紀末から20世紀初頭にかけての第一次合併運動や20世紀20年代の第二次合併運動とは性格を異にするものであった。それはひとことでいって大企業の解体ということができる。

このことは80年代の合併運動が終息したあとさらにはっきりしてくる。1991年末に

IBMは大規模な解体プランを発表したが、これはIBMが大型コンピューターに固執して、規模の拡大を追求した結果、赤字に陥ったために、その方向を大転換したものだといえる。おなじようにGMは7万4000人のレイオフと工場閉鎖を発表したが、これも大企業の解体现象のあらわれといえることができる。

(3) ポスト・フォードイズムと大企業体制

このような大企業の解体现象が起こった背景にあるのは大量生産大量消費を基本とするフォードイズムの行き詰まり、そしてポスト・フォードイズムへの移行という世界的な傾向である。これは「差異」を強調するポスト・モダンの潮流にもあらわれているような、個性を尊重する、新しい個人主義の傾向によって、もはや大量生産大量消費ではやっていけなくなったということである。

同時にそれは70年代からの技術のME化によって、多品種小量生産が可能となり、フレキシブル・スペシャリゼーションが可能となってきた。もはや大型のコンピューターではなく、パソコンで十分であり、いわゆるダウンサイジングが進む。このような技術的条件の下では従来の重厚長大型の企業では動きがとれなくなる。

第三に産業構造がそれまでの重化学工業偏重のタイプから脱却し、サービス化するとともに、製造工業の内容自体も変化していく。1973年からの“石油危機”が資源浪費型の重化学工業偏重の産業構造に転換をせまっているということも無視できないし、また公害、環境問題からも産業構造の転換がせまられている。このようなフォードイズムからポスト・フォードイズムへの移行にはもちろん時間がかかるし、とりわけ産業構造の転換は簡単には進まないが、しかし20世紀末はその転換が急速に進みつつある時代といえることができる。そういうなかで前記のようにアメリカでは大企業の解体现象があらわれているが、これは20世紀型の大企業システムが転換をせまられていることのあらわれであるといえる。このようなアメリカの大企業の動きと対比して、日本のそれはどうか。アメリカの大企業が内部化を進めていったために“大企業病”にかかったのに対して、日本の大企業は外部化することによってそれを回避することができた。このことがアメリカと日本の企業の競争力の差となってあらわれているのではないか。もともと日本の大企業は専門度が高く、外部化が行われていたのだが、19

70年代の石油危機以後、アメリカの大企業が大企業病にかかって競争力を失ったのに対して、日本企業はそのメリットを発揮することができた。日本企業の外部化は別の要因によってそうになっていたのだが、たまたま1970年代からその有利性が認識されだしたということであるが、しかしそれが時代状況に適合的であったといえる。

もっとも、日本の産業構造は依然として重化学工業偏重であり、大企業体制もそのままである。それは決してポスト・フォードイズムに移行したとはいえないが、アメリカの大企業に比べると日本の大企業は相対的に病気が軽いということ是可以する。いふなればフォードイズムからポスト・フォードイズムへの移行期にあらわれた過度期の現象として、日本の企業システムのメリット、外部化の効率性が発揮されているということである。

問題はこのように日本企業の外部化のメリットが発揮されたとして、つぎにその外部化を行っている時の論理、具体的には外部化した相手の企業との関係が公正であるかどうかということである。多くの近代経済学者は前提としての外部化のメリット、その裏面としてのアメリカ大企業の欠陥については言わないで、いきなり日本の企業間関係＝「系列」の利点だけを強調する。アメリカに向かって主張すべきことは、日本の「系列」のまねをさせようということではなく、アメリカの大企業が外部化を進めて、もっとスリムになれということではなければならない。それをとり違えて、企業間関係の問題に短絡して日本を見ならえと、「系列」を賛美するのは本質を見失った議論か、あるいは巧妙に仕組まれた「日本万歳論」であるといわねばならない。

なおここでいわゆるトヨタイズムの評価に簡単に触れておこう。トヨタイズム、あるいはトヨタ生産方法について近年フランスのレギュラシオン派を中心にさまざまな議論がなされている。アメリカのケニー、フロリダがトヨタイズムをポスト・フォードイズムだと賛美したのに対して、加藤哲郎、スティーブンがそれに反論を加えた。これに対してフランスのレギュラシオニストの間ではバニジャマニ・コリアが『逆転の思考』でトヨタイズム賛美論を展開した。

これらの議論をここで詳しく紹介する余裕も必要もないが、問題は果してトヨタ生産方式が大量生産時代を超えたものであるかどうかということにかかっている。それは所詮は大量生産のなかでのひとつのバリエーションではないかとみられるが、そもそも

大量生産が原理である自動車産業を例にとってそれがフォーディズムを超えたかどうかを議論すること自体が問題である。ポスト・フォーディズムを担うのは自動車のような産業だけではない。新しい産業構造の上ではじめてポスト・フォーディズムの議論が展開されなければならない。

日本の大企業の外部化のやり方、そこでの企業間の関係について論じるのがいわゆる「系列」問題であるから、次に章を改めてそれを解明していこう。

3. 企業系列の実態

(1) 企業集団と企業系列の区別

日米構造協議で問題とされた、いわゆる「系列」という言葉には概念の混乱がある。アメリカでは政府だけでなく学者や評論家までが“Keiretsu”という言葉を用意に使用し、この言葉がひとり歩きしているが、この「系列」には三菱グループや三井グループなどのような企業集団と、トヨタ自動車や松下電器産業などとその下請け企業との関係のような企業系列の両方が含まれている。しかし企業集団と企業系列は明確に区別して議論しないと混乱が起こる(8)。

企業集団は大企業が相互に結びついているもので、それはヨコの関係であり、どれかひとつの企業が他を一方向的に支配しているという関係ではない。これに対し企業系列は親会社が傘下にある会社、あるいは下請け会社などを一方向的に支配しているものであり、そしてその親会社がさらに大企業同士で結びついているのが企業集団である。企業集団メンバーの企業はそれぞれその傘下に多数の系列企業を持っている。

そして企業集団と企業系列はその歴史的発生根拠を異にしている。企業集団は戦前の財閥が解体されたあと再編成された(旧財閥系)と、この再編成の過程で旧財閥系に対抗して形成された新興集団(芙蓉、三和、第一勧銀グループ)があるが、いずれも財閥解体によって再編成された大企業間の結合形態である。これに対し企業系列は太平洋戦争中にそれまでの下請企業が育成され、とりわけ朝鮮戦争以後、大企業が中小企業の低賃金利用のために系列化したものである。

このように同じ企業間結合でも大企業間のヨコの結合と大企業と下位企業とのタテ

の結合関係を混同すること、そしてとりわけ歴史的発生根拠を異にするものを同一に論じることは大きな混乱を招く。

企業系列はさまざまな業種、分野においてみられる。自動車や電機について論じられる場合が多いが、それは一部であるにすぎず、ほとんどあらゆる製造業においてみられるだけでなく、さらに建設や流通、電鉄、金融、証券、その他サービス業の分野でも広範に企業系列化が行われている。自動車や電機だけを企業系列としてとりあげるの是一面的である。また企業系列は多角化のためにも利用されており、自動車メーカーと部品メーカーとの関係のようなものだけをもって企業系列を論じるのは片手落である。なお、企業系列を生産系列と流通系列、金融系列などに区分する見方があるが、そうであるならさらにサービス系列、同業系列、多角化系列などいくらかでも区別することが必要で、これは問題を繁雑にするだけである。そこで以下、流通系列や銀行、証券、建設業、サービス業などの企業系列もすべてタテの企業系列としてとらえていく。

(2) 安上がりで、あいまいな系列支配

企業系列は企業間のタテの関係であり、親会社が頂上にあって、これが傘下の企業を一方的に支配している。最も明確なものは親会社が一方的に株式を所有している。たとえば松下電器産業は松下冷機、松下通信工業、松下電子工業、松下電工、松下電子部品、日本ビクター、松下寿電子工業、九州松下電機、松下産業機器、松下電送、松下電池工業、ナショナル住宅産業、ナショナル証券、宮田工業、若山精密工業など多数の傘下企業の株式を一方的に所有している。企業集団における株式所有が相互持合いであるのに対し、企業系列では一方的所有が基本である。

ところが日本では親会社が50%以上の株式を所有する会社を子会社といい、10%あるいは20%から50%までの株式を所有するものを関係会社というが、企業系列はこれら子会社、関係会社を含むが、さらに10%以下の株式を所有する場合も多い。10%以下の株式を所有していたのではその会社を支配することにむずかしいと一般的には考えられるが、しかし日本では10%以下であってもその会社を系列化しているといわれるケースが多い。これはある意味では、安あがりな支配といえるが、それは次にあげ

る役員派遣とセットになることで、支配が行われているのである。

親会社から系列企業に対して役員派遣が行われているケースが多いが、この役員派遣は極めて日本的な支配様式といえる。役員兼任はアメリカやヨーロッパの企業間にも多くみられる現象であるが、日本で顕著なのは役員派遣である。これは親会社の役員、または従業員が退職して、系列企業の役員として派遣されることを指しているが、法的には親会社を退職しているのだから、なんらの拘束力もない。しかし実際には親会社から派遣されており、親会社が系列企業を管理するために役員になっているのである。そうである以上、派遣役員はたえず親会社の命令や意向を尊重しなければならず、しばし「進駐軍」といわれるような存在である。このように法的には親会社を退職していながら、なおかつ親会社の命令や意志に従うというのは極めて「あいまい」な形の支配様式だが、この「あいまい」さは親会社にとって好都合である。10%以下の株式所有という安あがりであり、そして、役員派遣というあいまいな形で企業を支配しているところに日本の企業系列がいかに親会社にとって好都合なものであるかということがわかる。

このことはさらに親会社が株式所有もせず、役員派遣をしない会社をも系列企業としてコントロールしているということにつながっていく。いわゆる下請企業の多くは株式所有、役員派遣という関係がないにもかかわらず、親会社にコントロールされている。このことをもって系列企業が親会社から支配されていない。自由な立場に立つ企業であると錯覚してはならない。

(3) 系列企業の階層性

つぎに企業系列は単に親会社と系列会社との関係だけでなく、系列企業が階層化されているところに特色がある。一次下請け、二次下請け、三次下請けというように階層化されているのである。この点について港徹雄氏はつぎのように指摘している。

「日本では一次から数次にわたる再下請の利用が一般的であり、階層的な下請組織を形成している。再下請の利用は製品の多様化が進展し、加工内容が高度になるにつれてますます活発になっている。日本産業全体としては膨大な数の下請企業が生産に参加しているが、階層的な下請生産システムを編成することによって、それぞれのレ

ベルにおける親企業が直接取引関係にある企業数は管理能力に適応した数に限定されており、その結果、取引企業間の密接なコミュニケーションと取引費用の節約が可能になっている」(9)。

たとえば自動車についてみると、A社は一次下請け 171事業所、二次下請けで5437事業所、三次下請け延べ 41703事業所を持っており、ピラミッド型の重層構造をなしている。また家庭電器工業の場合でも、B社は一次下請け4000~5000社（うち重点企业である「共栄会」会員企業 320~ 330社）、その下にさらに二次下請け、三次下請けが連なり、末端の家庭内職は膨大な数になっている(10)。

このように下請企業が階層化されていると、親会社は一次下請企業だけをコントロールすればよく、二次下請け企業は三次下請けだけを管理するというように、いわば「管理の委譲」が行われる。これは下請企業を管理するやり方としては極めて効率的で、親会社にとって合理的なやり方といえよう。

親会社と下請企業との相互協力関係を強調するのが前記の浅沼氏などだが、それはせいぜい親会社と一次下請企業との関係でしかない。とりわけ自動車部品などの一次下請企業は規模も大きくなっているので、親会社との関係は一見協力的にみえるかもしれないが、しかし二次下請け、三次下請けとの関係を無視して協力的というのはあまりにも単純である。

(4) 社会的格差

この系列企業の階層性は社会的な格差ともなってあらわれている。賃金格差についてはつぎに取り上げるが、「会社の位が人間の位を決める」といわれる法人資本主義の日本では大企業に所属している人間は偉く、小企業に所属している人間は劣っているという価値観が根強い。そこで大企業である親会社に所属している人間と一次下請けに所属している人間との間には社会的に格差がある。そして二次下請け、三次下請けと下がるにつれて人間の位も低下していく。これは就職、結婚、社交などさまざまな分野にあらわれているが、このような階層構造が古い身分観念と結びついているところに日本の法人資本主義の特色がある。

親会社と系列企業との賃金格差を直接に示す統計はないが、一般的には大企業と中

小企業との賃金格差という形でとらえられている。大企業と中小企業との賃金格差についてはかつて二重構造論として問題になったところだが、この中小企業の低賃金を利用するために企業系列化が行われたことは否定できない。

戦後企業系列化が進展したのは1950年の朝鮮戦争以後であるが、当時の大企業と中小企業の賃金格差は非常に大きかった。この中小企業の低賃金利用を目的にして企業系列化が進められたことは厳然たる歴史的事実であるが、系列賛美論者たちはこの事実について口をつむぐ。企業系列をあたかも親会社と系列会社とが対等の立場に立って、相互に協力しているという論者はこの歴史的事実を忘却している。

1960年代の第一次高度成長期に大企業と中小企業との賃金格差は縮小したが、1965年以降はほぼ横這いに推移し、74年以降再び格差が拡大しつつあるとされており、これが新二重構造論として論じられている。詳しい賃金格差の分析は他に譲るが、大企業と中小企業の賃金格差が現在でも存在することはだれも否定できない。

さらに中小企業には男子中高年齢層と女子パートタイマーの比率が増大しており、限界的縁辺労働力が中小企業における「新たな低賃金労働力」となっている。

このような大企業と中小企業との賃金格差は企業系列において社会的格差となってあらわれる。島田克美氏の言うように、日本経済のなかで、企業系列が維持されてきたのは、「それが効率的であるからだが、同時にその効率性は親企業と系列企業間の社会的格差を利用することによって生じている。この格差は、とりわけそれぞれの従業員のレベルでみられる」。

「例えば、ひとつの職場で同じ仕事をしながら、親企業の従業員と系列企業の従業員とでは賃金に差がある。系列企業が従業員に対し、親企業より立派な社宅を与えようなどと考えれば、親企業から苦情が出る。それができるくらいなら値引きをしたらどうかといわれる」(11)。

このような社会的格差に目をつぶって、「日本の系列システムはすばらしい。外国にもそれを普及すべきだ」というのが系列賛美論者たちであるが、これは国際的にも、国内でも通らない理屈ではないか。

4. 企業系列の変貌

(1) 歴史的な変化過程

企業系列は前述のように中小企業の低賃金利用という要因から進められたが、しかしそれは状況の変化によって形態も内容も変化していく。企業系列は特殊日本的なもので、永遠になくならない、というわけではない。それは歴史的な産物であり、状況の変化によって変わっていく。

朝鮮戦争後の戦後復興期において企業系列化が進展したことは前述した通りだが、1950～60年代からの高度成長期になると大企業が技術革新に対応するためには系列企業の設備、技術力を向上させることが必要になってきた。そこで親会社は系列企業に対して技術指導を行ない、資金を貸し、さらに発注量をできるだけ安定させるというような方策をとった。

こうした状況の中で親会社と系列企業との間ではつぎのような相矛盾する二側面がでてきた。それは一方で親会社が系列企業の設備や技術力を親会社の生産体制に合わせるように育成しなければならないが、他方では系列企業の低賃金を利用し、これを収奪する。

1965年以降になると、系列企業の再編成が行われ、上層のクラスの企業を育成するとともに下層クラスの企業を整理する。そしてさらに系列企業を保護育成する段階から、系列企業間で競争させて自助努力ををさせるようにする。その結果、発注先も複数になっていく。

さらに石油危機以後の1970年代後半になると親会社との関係をより有機的なものにするよう系列企業の再編成を進めてきた⁽¹²⁾。

港徹雄氏は下請・系列関係の変化をフェイズⅠ－浮動的取引関係、フェイズⅡ－従属的取引関係、フェイズⅢ－協調的取引関係、フェイズⅣ－自立的取引関係の四段階に区分している⁽¹³⁾。フェイズⅠは1930年代までで、親企業と下請企業との直接的結びつきは希薄であり、取引の多くが高率の斡旋料を取るブローカーを介した間取引であった。

フェイズⅡは1940年代以後で、系列企業が親会社に資金、技術、市場という戦略的

経営資源を依存する。敗戦後、一時的に中小企業が大企業への依存状態を脱却し、自立するかに見える時期があったが、1950年代に大企業が外国技術導入に力を入れるようになると、大企業と中小企業の経営格差が拡大し、中小企業は大企業に再び依存せざるをえなくなった。

第Ⅲフェイズは1970年代で、「下請中小企業の側でも自立や取引先の変更に必要な経営資源の蓄積が進展しており、親企業の一方的な統制に意志に反してまで服する必要はなくなった。そして技術力や成長力の貧しい親企業は下請企業に対する統制力を弱めてきた」という。

第Ⅳフェイズは1980年代後半以降で、労働力不足によって中小企業の供給力拡大が制約されるようになり、その結果、「下請企業が取引先を多角化したり、変更することは以前ほどには困難でなくなっている。これまで親企業の強い交渉力の背景にあった、下請企業の無限供給弾力性の前提は崩れ、下請企業が親企業に依存するのと同様に、親企業が下請企業の生産能力などの経営資源に依存しているという事実が顕在化している」という。

このように1930年代以後の日本の大企業と系列・下請企業との関係を浮動的取引関係、従属的取引関係、協調的取引関係、自立的取引関係と規定するのは分かり易い。同時にあまりに事態を単純化しているきらいがあるが、ともあれ企業系列が歴史的に変化してきたことの認識は重要である。

問題はこのような変貌をとげてきた日本の企業系列が今後どのような方向に進むかということである。当然のことながら「系列賛美論」者たちは企業系列の長期、継続的取引関係はすばらしいことなのだから、これが今後も持続することが望ましいし、長続きすると考える。たとえば浅沼氏はつぎのように言う。

「現段階で日本に独自のことは、開発と量産の両過程を通じて買い手と売り手が効果的にフィードバックし合い成果を上げていくノウハウが、他の諸国に比べ相対的に豊富に蓄積されていることである。このノウハウを他国の企業にも伝え、『日系の企業だけが独り勝ちしている』ようにならないようにして行くことが、摩擦軽減のための正道であろう」(14)。

このように日本のすばらしい長期、継続的な関係（浅沼氏は系列という言葉は使う

べきでないと言う)は今後、外国にも普及すべきシステムであると言うのである。

しかしこのように賛美される企業系列がはたして今後も浅沼氏の期待するようにつながっていくのだろうか。浅沼氏などが賛美する企業系列の合理性なるものは実は1970年代から80年代にかけての時期のことではなかったかというのが港氏である。同氏はつぎのように指摘している。

「この協調的下請取引の段階、とりわけ、下請企業が経営資源蓄積を進展させながらも部分的に親企業の資源に依存し、親企業が統制力を保持しているフェイズⅢ前半段階は、下請生産システムという企業間組織が極めて高い組織効率を発揮することができる時期である。なぜならば、それは下請企業の側で高い生産技術や品質管理技術を保持しながら、なおかつ組織リーダーとしての親企業の統制を受容しているためである。しかも、この段階においては、取引関係は比較的安定しており、長期継続取引がもたらすさまざまなメリットを享受することができた」(15)。

しかし労働力不足と新たな下請中小企業の創出を担う人材の欠如はこのような親会社にとって都合な状況の継続を困難にしている。港氏は今後ますます系列・下請企業の自立化傾向が強まっていくだろうとみているのだが、80年代から90年代にかけて日本の企業系列に変容をせまる要因がつぎづきとあらわれている。

(2) 変容をせまる要因

労働力不足は下請企業の存立基盤をおびやかしているが、同時に大企業による従来のような系列支配を困難にする。たとえばトヨタ自動車の「かんぱん方式」では自動車部品メーカーがトヨタ自動車の工場の近くに存在することが必要だが、三河地方における有効求人倍率が高くなった結果、労働力不足によって増産ができなくなった。そのためそれまでの、三河モンロー主義を捨てて、トヨタ自動車が北海道や九州に工場を建設せざるをえなくなっている。

労働力不足は中小企業の新規開業率を低下させる要因ともなっているが、さらにこのことが中小企業経営者の社会的意識を変化させて、従来のような系列支配を困難にする。

系列支配のためには上からの親会社による支配とともに、系列企業がそれを受け入

れる受忍の意識がなければならない。とりわけ一次下請けから二次、三次へと下へ「抑圧の委譲」が行われる階層性のもとでは下位の企業にそのような受忍の意識が強い。上からの資本による締めつけと、下請企業の受忍の意識、このような「意識関係が、相互の信頼性が高く、かつ迅速性に優れた取引の場の形成を可能にしている」として安村寛昭氏はつぎのように言う。

「日本の市場は家父長制度の名残とでも言える非近代的色彩が濃い意識により形成された、特異日本的なものであり、欧米の意識からは理解が難しいものである。このような社会意識は、経営者の代替わりや、人手不足・労働条件格差の平準化、所得向上などによりその再生産基盤を徐々に、あるいは大きく喪失しつつある。特に小・零細企業の工業集積はその存立の基盤そのものが急速に崩壊しており、工業生産組織自体の基盤が失われている」(10)。

こうして労働力不足に加えて、地価の上昇、それによる新規開業率の低下は下部の方から系列支配の基盤を崩しつつある。広範な企業間の取引に支えられている組立産業などはその系列支配の底辺で一部が脱落すると、全体にそれが波及していく。

1980年代の土地、株式などの投機、いわゆるバブル経済は系列企業を巻き込み、それが投機の波に洗われることで、上からのコントロールを不能にしているということも見失われてはならない。たとえばトヨタ自動車系列の販売会社であるトヨタカローラ愛知とトヨタオート中部の倒産や日産自動車系列の部品メーカー池田物産の巨額の損失発生はいずれも絵画や株式などの投機によるものである。本業では上からのコントロールが行われているが、系列企業が投機に走り出すと親会社もそれをコントロールすることができない。同じような上からのコントロール不能状態が東急グループや西武セゾングループにも生じているが、このように投機が上からの系列企業に対する管理を不能にし、系列支配を困難にしていく。またさまざまな交通、環境問題が深刻化することによってこれが企業系列の存続を困難にしているという問題もある。トヨタ自動車のかんばん方式は他の業種にも波及して、それが経済合理性にかなったものとして外国にも宣伝されているが、これは系列支配の極致ともいべきものである。ところがこれに対し通産省がかんばん方式の見直しをせまっている。「日本経済新聞」(91年2月17日)によれば、かんばん方式は、頻繁な配送による物流コストの上

昇・交通渋滞、排ガスによる環境悪化などの原因になっているとして、その是正を求めているという。在庫をなくす、かんばん方式、あるいはジャスト・イン・タイム方式は広範な系列企業の協力があってこそ成り立つものだが、これが交通渋滞、排ガスなどの社会問題を深刻化させ、政府がその是正をもとめざるをえなくなっている。

企業系列に対する最も大きな打撃はいうまでもなく、アメリカをはじめとする外国からの批判である。1989年からの日米構造協議において日本の企業系列が大きな構造障壁として取り上げられ、アメリカ議会でも日本の「ケイレツ」に対する非難が行われている。これに対し日本政府は一方で系列が経済合理性にかなったものであると主張しながら、他方ではアメリカ側の批判にこたえて、系列に対する是正策をとることを約束せざるをえなかった。これが日米構造協議の最終報告にもそのまま表現されているが、引き続き日米構造協議のフォローアップ会議でも「ケイレツ」問題は討議されている。

日米構造協議において日本側が出した「系列」問題についての対応策は①公正取引委員会が「株式の持合い関係がある場合を含め、系列関係にある事業者間取引において、公正な競争を阻害するような取引が行われないう、監視を強化する」。

②「公正取引委員会は、供給者・顧客間取引、グループ企業間融資及び人的結合等にかかる系列グループに関する調査を概ね2年毎に定期的実施し、その結果を公表する。公正取引委員会はこれらの調査によって明らかとなった反競争的慣行あるいは排他的慣行に対し、独占禁止法のより厳格な適用等の措置を講ずる」(17)などである。

こうして少なくとも企業系列についてこれまでのような形でそれを進めることは困難となりつつあるが、外国からの批判はいっそうそのような制約を強めることになる。

5. 結 び

以上の分析によって今後企業系列はどうあるべきか。大企業と中小企業の関係、さらには企業間関係はどのようなものであるべきか。この問題はいうまでもなく大企業体制そのものをどう変えていくかということとからんでいる。企業そのもののあり

方を変えない限り、企業間の関係も変わらないし、産業構造格差の是正もできない。

そこでまず第一に大企業体制そのものにメスを加えることが必要である。本稿で分析したように20世紀は大企業の時代であったが、世紀末になって時代状況は大きく変化し、ポスト・フォードイズムの時代に移行しようとしている。そういう中でアメリカの大企業が内部化を進めすぎたために組織が肥大化し、管理不能状態に陥って、“大企業病”に取りつかれた。

そこで必要なことは大企業そのものにメスを加えることである。それはとりあえずはIBMのそれにあらわれているように、既存部門を分社化、別社化させる方向であるが、これをさらに進めて事業部や工場をすべて完全独立させて、親会社と切り離すことである。

日本の大企業はアメリカの大企業に比べて外部化を進めているために、大企業病にかからず、効率性がよい。しかし日本の大企業もそれなりに内部が肥大化しており、アメリカほどではないにしても“大企業病”にかかりつつある。したがって日本の大企業に対しても、大企業組織の解体を進めることが必要である。

第二に大企業は子会社、関係会社、そして系列会社をすべて完全独立させることが必要である。企業系列については株式の一方的所有が行われているケースが多いが、その持株比率が10%、あるいはそれより以下というような少ない比率で系列企業を支配している。これは少数持株だから会社支配ではないという言い方で、放置されているが、少数持株で支配できるところに日本の特質がある。

もし「支配のためではない」というのなら、なぜ所有しているのか。「相手から頼まれたから」とか、「つき合いのため」などという答が返ってくるが、こういうあいまいな所有そのものに問題がある。そういうあいまいな性格の株式は手放すべきである。これに対する反論はできないはずである。

子会社については100%、あるいは過半数所有だが、もともと親会社から分離させたのは独立の会社としてやらせるためである。そうであるとするなら、なぜ親会社が過半数の株式を所有しなければならないのか。

この問題をつきつめていけば、法人による株式所有という根本問題につきあたる。会社が会社の株式を所有すること自体が株式会社の原理を崩すことになるのだが、こ

ここにメスを入れることが必要になってくる。

日本では1947年に制定された独占禁止法第10条で、事業会社の株式所有を原則として禁止していた。もしこの法律のままであったなら、企業系列も企業集団も生まれなかったであろう。その後1949年、1953年の独禁法改正によって第10条は骨抜きになったのだが、この際これを1947年の原始独禁法に戻す努力をすべきである。もちろん、一挙に事業会社の持株を禁止することはできないが、しかしその方向を目指して段階的に規制を強めていべきである。

第三に役員派遣というあいまいな関係をやめさせることが必要である。親会社の役員や従業員が親会社を辞めたあと系列企業の役員に派遣され、これが系列支配の武器になっているのだが、これに対してはなんらの法的規制がない。法的には親会社を退職している以上、これを規制することはできないとされているのだが、しかしこのあいまいな形での役員派遣が系列支配を可能にさせ、そして系列企業の従業員には「進駐軍」として反感を抱かせる。このような身分的な格差をもたらす役員派遣は不公正な取引方法をもたらすものである以上、これを独占禁止法で規制することが必要である。独占禁止法で禁止している不公正取引のうち優越的地位の濫用にあたるものとして役員派遣を禁止することが求められる。

第四に親会社と系列企業との取引関係は、公正でなければならない。近代経済学者たちのように長期、継続取引が経済合理性にかなったものであるとしても、それはいったいだれにとって合理的なのかということが問われなければならない。それは大企業である親会社にとって合理的であっても、社会的にみてはたして公正といえるのか。取引を拘束することは不公正な取引であり、独禁法によって禁止されている。このことを忘れて、日本の企業系列を経済合理策にかなったものであると主張するのに社会的公正の見地から許されない。

第五に大企業である親会社と系列企業との賃金格差、社宅、厚生施設、年金などを含めた格差を是正すべきことはいうまでもない。最低賃金制を厳格に行うこと、それによって中小企業の賃金を上げることが必要である。

第六に、本稿で分析したように企業系列は国内的にもその継続が困難になりつつあって外国からも批判を受け、それを是正していかなければならない方向にある。ただし、

これには時間がかかるし、放っておいたのではその是正はむずかしい。社会的にこれを是正する方策をとらなければならないのだが、そのような時期に企業系列を賛美し、これを経済合理性にかなったものであり、外国にも普及すべきだという一部の近代経済学者たちの主張はまさに歴史の歯車を逆転させるものである。このような系列賛美論に対してそれがいかに時代に逆行しているかということを知らせると同時に、このような経済学者の議論を反論していくことが必要である。

最後に、大企業と下請中小企業との関係をみていく場合、経済合理性の見地だけで論じることは極めて危険であるということをつけ加えておこう。というのは経済合理性論には「いったいだれにとって合理的なのか」という視点が欠けているからである。そこに必要なのは企業間の関係の公正さ、公平性の問題である。この点で有益な主張しているのが本間重紀氏⁽¹⁸⁾である。氏は次のように言う。

「生産・下請系列に代表される日本企業の構造・行動の主要な特殊性というのは、決して市場の閉鎖性、排他性にあるのではなく、独占支配の特殊に反人権的、不平等な性格にある。これを解決することなしには生産・下請系列問題の真の解決はないというべきである」。

企業間の関係が公正か、公平かを問題にする視点からはじめて、大企業と中小企業の従業員の社会的格差是正ということも問題になってくる。経済合理性論はこの基本的人権にかかわる問題をはぐらかす危険を持っている。日米構造問題協議においてもこの視点が欠けていたところに問題があるといわなければならない。

(注)

- (1) 「日経産業新聞」1982年7月1日
- (2) 通商産業調査会論『日米構造問題協議最終報告』104頁
- (3) 今井賢一「国際的な批判浴びる日本の企業系列」－「週刊東洋経済」1990年5月26日号
- (4) 浅沼万里「国際的視野の下で見た日本の企業間関係－メーカーとサプライヤーとの関係を中心に－」－『産業学会研究年報』No.6、1990年
- (5) 以下、白書』平成2年度第二章第三節

-
- (6) ロドニー・クラーク『ザ・ジャパニーズ・カンパニー』端信行訳、ダイヤモンド社13頁
 - (7) 同23頁
 - (8) 企業集団と企業系列を区別する必要があるということは筆者が以前から一貫して主張しているところである。たとえば奥村宏『新・日本の六大企業集団』ダイヤモンド社をみよ。
 - (9) 港徹雄「日本型下請システムと取引慣行」－「公正取引」
1989年11月号
 - (10) 高田亮爾「現代中小企業問題と新たな二重構造(2)」流通科学大学論集
1989年9月号
 - (11) 島田克美「系列の功罪と展望(下)」－「公正取引」1991年10月号
 - (12) 高田亮爾『現代中小企業の構造分析』新評論、第5章3を参照
 - (13) 港徹雄「変貌する下請・系列取引関係」－「ESP」1990年5月号
 - (14) 浅沼萬里「『継続取引』他国に普及を」－「日本経済新聞」
1991年12月17日「経済教室」
 - (15) 港、前掲
 - (16) 安村寛昭「『日本の分業組織』に弱点」－「日本経済新聞」
1990年11月21日「経済教室」。
 - (17) 『日米構造問題協議最終報告書』104頁
 - (18) 本間重紀『日米構造協議と生産・下請系列問題の現局面』「ジュリスト」
1992年4月15日号

第 4 章

中小企業の労働条件

— 労働時間を中心に

第4章 中小企業の労働条件－労働時間を中心に

1. 中小企業の労働時間

(1) 労働時間の国際比較

日本の労働時間を欧米先進諸国との間で比較すると表4-1のようである。総実労働時間でみて、アメリカ、イギリスに比較して230時間、西ドイツ、フランスに比較して540時間程度長い。西ドイツとの比較でその内訳をみると、所定内時間で377時間(68.9%)、所定外時間で170時間(31.1%)長い。所定内時間については、労働日一日当たりの時間差89時間と非労働日の時間差315時間のうち所定外相当分を除く288時間とに分かれる。非労働日の違いは、週休日の差157時間(総時間差の28.7%)、年次有給休暇の差166時間(30.3%)、欠勤日の差66時間(12.1%)で、そのうち週休以外の休日(国民の祝日等)が日本で多いことで75時間が相殺される。日本と西ドイツの労働時間の差は、①週休日、②年次有給休暇、③所定外労働時間でそれぞれ30%程度説明される。

表4-1 労働時間等の国際比較（推計値、原則として製造業生産労働者、1988年）

(())内は総実労働時間格差に対する要因別の寄与度（単位：時間、日）

	日本	アメリカ	イギリス	西ドイツ	フランス
総実労働時間	2,189	1,962 (-227)	1,961 (-228)	1,642 (-547)	1,647 (-542)
所定内労働時間	1,936	1,759 (-177)	1,774 (-162)	1,559 (-377)	
所定外労働時間	253	203 (-50)	187 (-66)	83 (-170)	
年間休日等の日数	117	139 (-192)	147 (-266)	155 (-315)	154 (-306)
週休日	85	104 (-166)	104 (-169)	104 (-157)	104 (-157)
週休以外の休日	20	10 (87)	8 (106)	11 (75)	8 (99)
年次有給休暇	9	19 (-87)	24 (-133)	29 (-166)	26 (-141)
欠勤日	3	6 (-26)	11 (-71)	11 (-66)	16 (-108)
1日当たり労働時間	8.79	8.64 (-35)	8.95 (38)	7.78 (-232)	7.77 (-236)
1日当たり所定内労働時間	7.78	7.75 (-6)	8.10 (76)	7.39 (-89)	
1日当たり所定外労働時間	1.02	0.89 (-29)	0.85 (-38)	0.39 (-143)	
年間通勤時間	281	214		159	187
拘束時間（総実労働時間+年間通勤時間）	2,470	2,176		1,801	1,834

資料出所 労働時間についてはEC及び各国資料、労働省賃金時間部労働時間課推計。
通勤時間についてはOECD資料、労働省労働経済課推計。

- (注) 1) フランスの所定外労働時間は不明。
2) 事業所規模は日本は5人以上、アメリカは全規模、その他は10人以上。
3) 常用パートタイム労働者を含む。
4) 要因分解は以下による
H：年間総実労働時間、 $H = T \times D$ 、T：1日当たり労働時間、D：年間労働日数
日本との差 ΔH は、

$$\Delta H = \Delta T \cdot D + T \cdot \Delta D$$

$$T = t_r + t_o \quad t_r : 1日当たり所定内労働時間$$

$$t_o : 1日当たり所定外労働時間$$

$$\Delta T = \Delta t_r + \Delta t_o$$

$$D = 366 - d_1 - d_2 - d_3 - d_4$$

$$d_1 : 週休日 \quad d_2 : 週休以外の休日$$

$$d_3 : 年次有給休暇 \quad d_4 : 欠勤日$$

$$\Delta D = -\Delta d_1 - \Delta d_2 - \Delta d_3 - \Delta d_4$$

$$\Delta H = \Delta t_r \cdot D + \Delta t_o \cdot D - \Delta d_1 \cdot T - \Delta d_2 \cdot T - \Delta d_3 \cdot T - \Delta d_4 \cdot T$$

(2) 労働時間の規模間比較

① 規模別・業種別にみた労働時間

事業所規模別に労働時間を比較すると表4-2のようである。年間総実労働時間で500人以上規模と30～99人規模では殆ど差がない。しかし所定内労働時間は69時間の差がある。年間総実労働時間で差がなくなるのは、所定外労働時間が500人以上規模で30～99人規模を92時間上回るからである。このように、一般的に所定内労働時間は小規模で大規模を上回るが、所定外労働時間は大規模で小規模を上回る。5～29人規模については、500人以上規模との間に年間総実労働時間では15時間しか差がないが、所定内時間では147時間の差がある。これは出勤日数の差による。所定外労働時間が長いこともあって、一日当たりの労働時間はむしろ大規模で長い。

表4-2 規模別にみた労働時間

区 分	項 目	規 模 計	500人以上	100～499人	30～99人	5～99人
年 間	総実労働時間	2 0 5 2	2 0 6 6	2 0 5 4	2 0 4 2	2 0 8 1
	所定内労働時間	1 8 6 6	1 8 2 0	1 8 6 4	1 8 8 9	1 9 6 7
	所定外労働時間	1 8 6	2 4 6	1 9 1	1 5 4	1 1 4
月 間	総実労働時間	1 7 1.0	1 7 2.2	1 7 1.2	1 7 0.2	1 7 3.4
	所定内労働時間	1 5 5.5	1 5 1.7	1 5 5.3	1 5 7.4	1 6 3.9
	所定外労働時間	1 5.5	2 0.5	1 5.9	1 2.8	9.5
1 日	総実労働時間	8.1	8.5	8.2	8.0	7.8
	所定内労働時間	7.4	7.5	7.4	7.4	7.4
	所定外労働時間	0.7	1.0	0.8	0.6	0.4
出 勤 日 数 (年間)		2 5 2	2 4 2	2 5 1	2 5 7	2 6 5

(資料出所) 労働省「毎月勤労統計調査」1990年

労働時間が企業規模のみならず産業・業種によっても違いが大きいことについては、製造業の労働時間は関連企業との取引関係によって決められること、小売業やサービス業では顧客との関係で営業日や営業時間が決められてしまうことによる。全国中小

企業団体中央会の調査によると、例えば旅館では殆どが年中無休であり、小売業も3分の1近くがそうである。このような場合、労働者の休日は交替制勤務でカバーされなければならないが、現実には経営者や家族従業者、正社員の残業、パート・アルバイト、管理職によって要員が確保される。こうした対応では自ずと労働時間の短縮には限界があるだろう。

表4-3 男子の労働時間の長い業種（月間）

業 種	時間/月	業 種	時間/月
鉱 業	187.1	窯 業 ・ 土 石	184.6(187.0)
(石 炭 ・ 亜 炭)	201.7	非 鉄 金 属	185.4
建 設 業	187.0	金 属 製 品	190.3
(総 合 工 事)	186.9	一 般 機 械	186.3
(職 別 工 事)	187.3	輸 送 用 機 器	190.8
(設 備 工 事)	187.1	運 輸 業	197.0
食 料 品 ・ た ば こ	184.4(188.0)	(道 路 旅 客)	203.5
織 維	185.2(189.7)	(道 路 貨 物)	219.8
木 材	195.7	(運 輸 サ ー ビ ス)	185.4
家 具	188.1	旅 館 ・ そ の 他	192.6
出 版 ・ 印 刷	184.8(189.2)	そ の 他 事 業 サ ー ビ ス 業	187.0
プ ラ ス テ ィ ッ ク	185.9(187.7)		

(資料出所) 労働省「毎月勤労統計調査」1990年

(注) 1. 月間総実労働時間、30人以上規模計

2. ()内は89年

② 規模別にみた週休制の差

規模間に所定内労働時間の差が生じるのは、先に述べたように出勤日数の差によるが、出勤日数の差が現れる主な要因は週休制の差である。週休制の普及を企業規模別にみれば、完全週休二日制は100人以上規模で67.4%の労働者に適用されている(表4-6)。しかし30~99人規模では8.2%にとどまっている。この規模では週休一日

表 4 - 4 小規模事業所の労働時間が長い、
または労働時間の規模間格差が大きい業種

業 種	30~99人	500人以上
鉱 業	191.3	199.3
建 設 業	185.4	180.4
織 維	178.7	165.9
木 材	189.2	192.9
パ ル プ ・ 紙	180.5	169.0
出 版 ・ 印 刷	184.8	174.8
窯 業 ・ 土 石	188.2	170.3
鉄 鋼	188.7	172.5
金 属 製 品	187.7	181.5
輸 送 用 機 器	184.7	186.6
運 輸 ・ 通 信 業	195.6	166.3

(資料出所) 労働省「毎月勤労統計調査」1990年
(注) 月間総実労働時間

表 4 - 5 特掲産業別・労働時間の長い業種

業 種	時間/月	業 種	時間/月
石 炭 ・ 亜 炭	201.2 (28.1)	建設用建築用金属製品	185.9 (23.7)
総 合 工 事	184.3 (13.8)	金属プレス粉末冶金	185.8 (24.3)
職 別 工 事	185.1 (12.8)	被覆彫刻熱処理	
設 備 工 事	184.3 (22.6)	金属加工機械	187.6 (28.6)
染 色 整 理	184.8 (21.9)	自動車同付属製品	186.7 (31.2)
造作材合板建築用組立材料	197.8 (23.6)	道路旅客運送	202.0 (28.5)
印 刷	188.2 (23.3)	道路貨物運送	211.6 (39.1)
セメント同製品	184.4 (19.1)	旅館その他の宿泊所	188.6 (10.4)

(資料出所) 労働省「毎月勤労統計調査」1990年
(注) 月間総実労働時間、括弧内は所定外労働時間、30人以上規模計

制の適用労働者がなお34.7%に及んでいる。さらに規模の小さい事業場についてみれ

ば、10～29人規模で完全週休二日制は11.0%、週休一日制は40.8%、1～9人規模でそれぞれ7.0%、58.7%の労働者に適用されている（「労働時間総合実態調査」1990年）。完全週休二日制の中小企業への普及はこれからの課題である。

表4-6 所定外労働時間の長い職種

業 種	30人以上	500人以上	100～499人	30～99人	5～29人
出版・印刷	20.7	24.4	19.5	20.0	14.8
ゴ ム	21.5	25.0	20.8	14.5	8.3
窯業・土石	19.7	19.9	19.7	19.7	12.8
鉄 鋼	23.7	18.5	34.1	25.5	15.5
非鉄金属	25.2	28.5	23.8	20.9	14.6
一般機械	23.6	25.9	23.8	20.9	19.8
電気機器	20.3	24.1	19.7	12.9	10.8
輸送用機器	30.4	32.3	30.8	22.7	15.1
運輸・通信業	24.0	17.2	23.2	27.3	24.6

（資料出所）労働省「毎月勤労統計調査」1990年

（注）月間所定外労働時間

③ 規模別にみた年次有給休暇の差

年次有給休暇の平均取得日数は、1000人以上規模で9.5日、30～99人規模で6.7日である。取得率はそれぞれ54.7%、50.1%で殆ど差がないから、取得日数の差は付与日数の差による。より小さな規模についてみると、取得日数は10～30人規模事業場で6.7日、1～9人規模事業場で5.8日で、取得率はそれぞれ55.7%、51.6%である。規模間の違いが顕著に現れるのは新規付与日数であって、301人以上規模事業場では16.2日であるのに対して、10～30人規模事業場で11.6日、1～9人規模事業場で11.0日である。年次有給休暇の取得率は規模間で大きな違いはなく、取得日数の差は付与日数の差ということになる。中小企業団体中央会の調査によると、勤続1年未満の労働者に対して年次有給休暇を付与しない企業は7割を超える。特にサービス業では8割前後に及ぶ。

④規模別にみた所定外労働時間の差

所定外労働時間は一般的に大規模で小規模を上回るが、1990年でみて 500人以上規模で 246時間、100～499人規模で 191時間、30～99人規模で 154時間である。所定外労働時間は男女別にもまた産業・業種別にも大きく異なる。男子は 239時間であるのに対して女子は86時間である。産業・業種別にみた場合の違いは、一つにはこうした男女別の違いを反映しているから、女子比率の高い産業では所定外労働時間が短かめになる。男子の所定外労働時間でみて、最も長いのは運輸・通信業の 312時間、最も短いのは金融・保険業の 139時間、卸売・小売業・飲食店の 146時間である。製造業の業種別にみれば、最も長いのは輸送用機器の 404時間、次いで非鉄金属 341時間、電気機器 330時間、一般機械 325時間、金属製品 324時間、ゴム 311時間、鉄鋼 300時間、プラスチック 290時間、出版・印刷 286時間である。一方、最も短いのは衣服の 130時間である。多くの産業・業種で所定外労働時間は大規模で小規模を上回るが、産業・業種によっては小規模が大規模を上回る。例えば、鉄鋼業と運輸・通信業である（表4-7）。

表4-7 企業規模別週休制の形態別適用労働者の割合

(単位、%)

規 模	年	週 休 1 日 制	何らかの週休2日制	うち完全週休2日制
1,000人以上	1988	1.9	97.4	52.2
	1989	1.8	97.9	64.1
	1990	1.3	98.6	67.4
100～999人	1988	20.1	78.4	16.2
	1989	16.8	82.2	21.7
	1990	13.4	85.3	23.8
30～99人	1988	52.4	46.2	4.9
	1989	45.9	52.3	6.5
	1990	34.7	63.6	8.2

(資料出所) 労働省「賃金労働時間制度等総合調査」

(注) 調査産業計

上記の産業・業種別数値は30人以上規模事業所計でみたが、「賃金構造基本統計調

査」によって男子の所定外労働時間を産業・業種別・企業規模別にみると次のようである。運輸・通信業では中小企業で大企業を上回る。最も長いのは建設業と製造業の大企業の生産労働者、運輸・通信業の中小企業である。産業中分類で規模別に、同じく男子労働者についてみると、月間30時間以上は非鉄金属、電気機器、輸送用機器、道路旅客運送業、道路貨物運送業、倉庫業、情報サービス・調査・広告業、その他の事業サービス業である。いずれも1000人以上規模中心であるが、輸送用機器製造業、運送業では各規模を通じて所定外労働時間が長い。

(3) 中小企業で労働時間が長い理由

上にみたように、中小企業では主として週休二日制の普及の遅れを反映して大企業よりも労働時間が長い。それでは中小企業で週休二日制の普及が遅れている理由はなにか。「賃金労働時間制度総合調査」によれば、企業が週休二日制を実施しない理由は、①関連企業・取引先との関係、②同業他社があまり実施していない、③生産高・売上高の減少、④人件費コストがあがる、が主なものである。1000人以上企業と30～99人企業との間の違いを言えば、後者では前者に比較して②と③の理由がより多くの企業であげられる。他の調査によってみてもほぼ同じような結果が得られる。

次いで、中小企業で週休二日制を実施したことによってどのような問題が生じたか、全国中小企業団体中央会の調査によれば、①時間外・休日労働の増大、②コストの増加、③生産（販売）量の低下、④経営幹部へのしわ寄せ、であって、取り引き先（顧客）からの不評といった問題はそれほど多くの企業によってあげられない。

年次有給休暇については、付与日数の違いを別として、取得率は規模間で大きな差はないが、総理府「労働時間・週休二日制に関する世論調査」によれば、取得率の低い理由は、①後で多忙になるし、同僚にも迷惑になる、②病気や急な用事のために残しておく、③職場の雰囲気年次有給休暇を取りにくい、が主なものである。企業規模別にみても大きな違いはないであろう。②の理由に関連して病気休暇のある企業の割合は、30人以上規模の企業では規模間で大きな差はなく、いずれも30%前後である。

所定外労働時間の長い理由については、労働省「労働時間に関する意識調査」によれば、①所定労働時間内では仕事が終わらない、②仕事の繁閑が激しい、③取引先の

仕事時間や顧客へのサービス、④取引先からの発注に時間的余裕がない、が主なものである。ここでは週休二日制の普及の遅れと同様取引先との関係が重視されていると考えられ、労働時間の短縮を各企業単独で進めることの難しさを示している。中小企業に限ってみると、①取引先からの発注に余裕がない、②取引先の仕事時間や顧客の便宜上、③仕事の繁閑が激しい、で取引先との関係がさらに強調される。

全国中小企業団体中央会の研究報告によっても、中小企業が残業が多い理由としてあげる主なものは、①人手が足りず仕事がこなせないため、②納期に無理がある仕事を受けざるを得ないため、③仕事の繁閑の差が大きいため、④顧客がいると店が閉められないから、⑤取引先・親企業の納期管理が厳しいため、である。ここでも取引先企業との仕事のやりとりが大きな意味をもっている。①も納期との関連でとらえられるだろう。①をあげるのは製造業、商業、サービス業、②と⑤は製造業、③は製造業とサービス業、④は小売業とサービス業であげられる。このようなことから、中小企業は、労働時間短縮を進めやすくする環境・条件として、①正社員・パートを含め従業員の確保が容易になること、②法律などにより強制的な営業休日が創設されること、③取引先・顧客の協力・理解が得られること、④労働時間短縮に伴うコストアップが価格に転嫁されること、⑤受注単価・量・納期など取引条件が改善されること、を求める。営業日数が自動的に労働時間の長短を決定するわけではないが、労働時間の短縮に前向きな企業ほど営業日数が少ないことも明らかである。

日本の企業で所定外労働時間が長い理由として、所定外労働に対する割増賃金率の低位であることが指摘される。上のような企業に対する設問では、多くの場合、このような理由はそもそも回答の選択肢に含まれていないから、企業の真意は明らかでないが、現実にはどうかというと、所定外労働が企業にとって割安であることは否定できないだろう。所定外労働に対する賃金割増率を規模別にみると、25%とする企業は1000人以上規模では62%、30~99人規模では93%である。25%を超え35%未満とする企業はそれぞれ36%と5%である。法定休日の労働に対する賃金割増率も25%を超え50%未満の企業が1000人以上規模では44%、30~99人規模では8%で、25%とする企業はそれぞれ51%、87%である（「賃金労働時間制度総合調査」1983年）。より小さい規模の事業場についての調査結果でも、法定時間外労働と法定休日労働に対す

る賃金割増率は80%前後の事業場で25%にとどまっている（「労働時間総合実態調査」1990年）。このような結果からみれば、小企業の方が所定外労働のコストが割安であるかの印象を与えるが、所定外労働が大企業で多い事実にも反映されているように、所定外労働の賃金算定基礎として取り上げられる賃金には賞与、その他臨時に支払われる給与等が除かれるから、割安感は大企業の方が小企業よりもむしろ大きいだろう。

(4) 規模別にみた労働条件の業種間格差

上のように労働時間が業種ごとにみて差が大きい事実は、同一業種の労働条件が規模間を通じて関連していることを予想させる。小企業の労働時間（総実労働時間）と賃金（定期給与）について大・中企業のそれらとの関係を見ると、労働時間、賃金のいずれも比較的是っきりした正の相関を読み取ることができる（表4-8）。労働時間の短い（長い）業種と賃金の高い（低い）業種は規模間を通じて共通する場合が多い（表4-9、10）。また一部を除き、緩やかではあるが労働時間の短い（長い）業種は賃金が高い（低い）という関係があり、両者は一体のものとしてとらえることができる（表4-11）。ただ労働時間と賃金それぞれの分散については次のような事実がある。一つは、規模ごとにみた業種間の分散は、労働時間の方が賃金よりも小さいこと、二つは、労働時間も賃金も、分散は小企業で大企業よりも小さいこと、三つは、規模間格差は、賃金では上位業種で下位業種よりも大きい、労働時間では上位業種や下位業種よりもむしろ中位業種で大きいこと、言い換えれば、労働時間の規模間格差は平均的な業種で大きく、労働時間が相対的に短い業種や長い業種では比較的小さいことである（表4-12）。これは労働時間が各規模を通じて業種ごとの関連が強いこと、しかし平均的には大企業では上位に、小企業では下位に偏っていることを示している。以上のことを総合して考えると、労働時間の短縮と稼得賃金とのトレードオフは、小企業の労働者にとって問題がより大きいと言えるだろう。

表 4 - 8 業種別労働時間と賃金の企業規模間相関

(1) 労働時間

区 分	相 関 係 数
小企業と大企業	0.564
小企業と中企業	0.870
小企業と小小企業	0.832

(2) 賃 金

区 分	相 関 係 数
小企業と大企業	0.647
小企業と中企業	0.751
小企業と小小企業	0.470

(資料出所) 労働省「賃金構造基本統計調査」1990年

(注) 1. 産業中分類による

2. 規模区分は、小企業10～99人規模、大企業 1,000人以上規模、中企業 100～999人規模、小小企業5～9人規模

3. 労働時間は男子学歴計、年齢計、総実労働時間、賃金は男子高卒、40～44歳、定期給与

2. 労働時間短縮の動き

(1) 実労働時間の推移

第一次石油危機後、日本経済が安定成長へと移行して以来、長らく労働時間の短縮は進まなかった。安定成長下で失業率が上昇する一方で、石油危機後過剰雇用に悩んだ企業は雇用の増加にきわめて慎重であった。そのため生産の水準が石油危機前の水準に回復した後も、生産の増加に雇用よりも労働時間の増加で対応しようとする姿勢を持ち続け、所定内労働時間が多少減少しても、所定外労働時間は増加し、総実労働時間は減少しなかった。同じく石油危機後の経済の長期停滞下で、高失業率に悩んだ西ヨーロッパ諸国でさまざまなかたちで試みられた、雇用機会をできるだけ多くの人々に分かち合おうとするワークシェアリングの考えは、日本でも政府を中心にマクロレベルでは十分意識されたけれども、実行されることはなかったのである。

1988年4月以降改正労働基準法が施行され、中小企業中心に所定内労働時間の短縮が進んだ。しかし所定外労働時間は、円高後の好況下で、求人倍率が著しく上昇し、中小企業を中心に人手不足感が高まる中で増加し続け、景気動向に変調のみられるようになった1991年に入ってようやく減少に転じた。これは1960年代の動きと比較すると明らかに異なる。若年層中心に人手不足が進展した1960年代前半には、労働時間は

表4-9 規模別労働時間の長短別業種区分

〔労働時間の短い業種〕

1,000人以上		100～999人		10～99人	
保 険 業	152	保 険 業	161	学 術 研 究 機 関	155
政治経済文化団体	156	政治経済文化団体	168	保 険 業	171
協 同 組 合	162	銀 行 信 託 業	169	電 気 業	173
教 育	171	証 券 業	171	銀 行 信 託 業	176
電 気 業	172	中小企業等特定 目的金融業	176	証 券 業	177
銀 行 信 託 業	173	水 道 業	176	政治経済文化団体	177
娯 楽 業	173	社会保険社会福祉	176	中小企業等特定 目的金融業	178
証 券 業	175	教 育	177	水 道 業	182
その他の小売業	176	電 気 業	178	社会保険社会福祉	183
中小企業等特定 目的金融業	177	学 術 研 究 機 関	179	情 報 サ ー ビ ス 調 査 広 告 業	185
平 均	169	平 均	173	平 均	176

〔労働時間の長い業種〕

1,000人以上		100～999人		10～99人	
道路貨物運送業	232	道路貨物運送業	238	道路貨物運送業	230
洗濯理容浴場業	229	木材木製品製造業	218	道路旅客運送業	229
その他の個人サービス業	214	道路旅客運送業	216	倉 庫 業	223
道路旅客運送業	214	娯 楽 業	213	飲 食 店	219
その他の事業サービス業	214	飲食料品小売業	212	鉄 鋼 業	217
職 別 工 事 業	206	洗濯理容浴場業	211	一般機械製造業	217
飲 食 店	205	飲 食 店	209	金属製品製造業	217
旅館その他の宿泊所	204	その他の個人サービス業	208	食 料 品 製 造 業	216
木材木製品製造業	204	その他の事業サービス業	206	プラスチック製造業	216
プラスチック製造業	200	総 合 工 事 業	205	輸送用機器製造業	216
平 均	212	平 均	214	平 均	220

(資料出所) 労働省「賃金構造基本統計調査」1990年6月

(注) 男子学歴計、月間総実労働時間

表4-10 規模別賃金の最低別業種区分

〔賃金の高い業種〕

1,000人以上		100~999人		10~99人	
銀行信託業	5,744	証券業	5,009	銀行信託業	5,100
証券業	5,627	政治経済文化団体	4,755	証券業	4,481
出版印刷業	5,239	保険業	4,497	情報サービス 調査広告業	4,072
娯楽業	5,067	銀行信託業	4,431	専門サービス業	3,665
職別工事業	4,990	学術研究機関	4,384	職別工事業	3,664
電気業	4,892	情報サービス 調査広告業	4,341	中小企業等特定 目的金融業	3,562
中小企業等特定 目的金融業	4,815	卸売業	4,184	物品賃貸業	3,516
総合工事業	4,743	電気業	4,970	一般機械製造業	3,495
保険業	4,700	出版印刷業	4,042	卸売業	3,487
自動車自転車小売業	4,548	物品賃貸業	4,041	化学工業	3,482
平均	5,037	平均	4,372	平均	3,852

〔賃金の低い業種〕

1,000人以上		100~999人		10~99人	
その他の個人サービス業	3,173	協同組合	2,903	道路旅客運送業	2,497
飲食品小売業	3,195	洗濯理容浴場業	3,045	木材木製品製造業	2,573
協同組合	3,504	道路旅客運送業	3,046	洗濯理容浴場業	2,647
その他の事業サービス業	3,552	その他の事業サービス業	3,088	協同組合	2,814
繊維工業	3,589	木材木製品製造業	3,099	食料品製造業	2,826
衣服その他の繊維 製品製造業	3,622	繊維工業	3,129	娯楽業	2,837
木材木製品製造業	3,628	飲食品小売業	3,133	織物衣服 身の回り品小売業	2,840
道路貨物運送業	3,635	家具装備品製造業	3,187	衣服その他の繊維 製品製造業	2,853
飲食店	3,635	窯業土石製品製造業	3,196	窯業土石製品製造業	2,856
鉄道業	3,684	食料品製造業	3,223	家具装備品製造業	2,928
平均	3,522	平均	3,105	平均	2,767

(資料出所) 労働省「賃金構造基本統計調査」1990年6月

(注) 男子高卒、40~44歳、定期給与月額(百円)

表4-11 規模別業種別労働時間と賃金の相関

規 模	相 関 係 数
1,000人以上	-0.398
100～999人	-0.631
10～99人	-0.460
5～9人	-0.449

(資料出所) 労働省「賃金構造基本統計調査」1990年

(注) 1. 産業中分類による
2. 賃金は男子高卒40～44歳の定期給与、労働時間は男子学歴計、総実労働時間

表4-12 規模別業種別労働時間・賃金の分散

(1) 各規模内業種間分散

規模区分	労働時間	賃 金
1,000人以上	0.230	0.373
100～999人	0.207	0.353
10～99人	0.212	0.333

(2) 上中下位業種別大小規模間分散

規模区分	労働時間	賃 金
上位業種	0.040	0.267
中位業種	0.106	0.256
下位業種	0.037	0.240

(資料出所) 労働省「賃金構造基本統計調査」1990年6月

(注) (1)の分散は、 $(H_h - H_l) / H_m$, $(W_h - W_l) / W_m$ による。H_h, H_l, H_m, W_h, W_l, W_m はそれぞれ各規模ごとの労働時間(H)と賃金(W)の上位(h)下位(l)中位(m)10業種の平均値。(2)の分散は、 $(H_h3 - H_h1) / (H_h1 + H_h3) / 2$, $(H_m3 - H_m1) / (H_m1 + H_m3) / 2$, $(H_l3 - H_l1) / (H_l1 + H_l3) / 2$ による。ただし1,3はそれぞれ1,000人以上規模、10～99人規模を示す。賃金の場合は分子の1,3の位置を交換する。

まず所定外労働時間中心に減少したのであり、所定内労働時間中心の減少へと移行したのは60年代後半になってからである(表4-13)。しかも、いずれも中小規模事業所の方が減少幅は大きく、若年層中心の労働力不足に企業が対応したためとみられた。製造業の業種別にみると、1960年時点で総実労働時間の長かった業種ほど60年代前半の労働時間短縮率は大きかった(順位相関係数=0.688)。企業が、労働力を確保するため、労働条件の改善に努力したからと考えられるだろう。80年代後半については、

このような関係はなく（順位相関係数＝－0.012、ただし所定内労働時間でみると、0.326）、労働時間の短縮には別の要因が働いたと考えるべきだろう（図4-1）。

表4-13 製造業労働時間の増減寄与度

（単位、％）

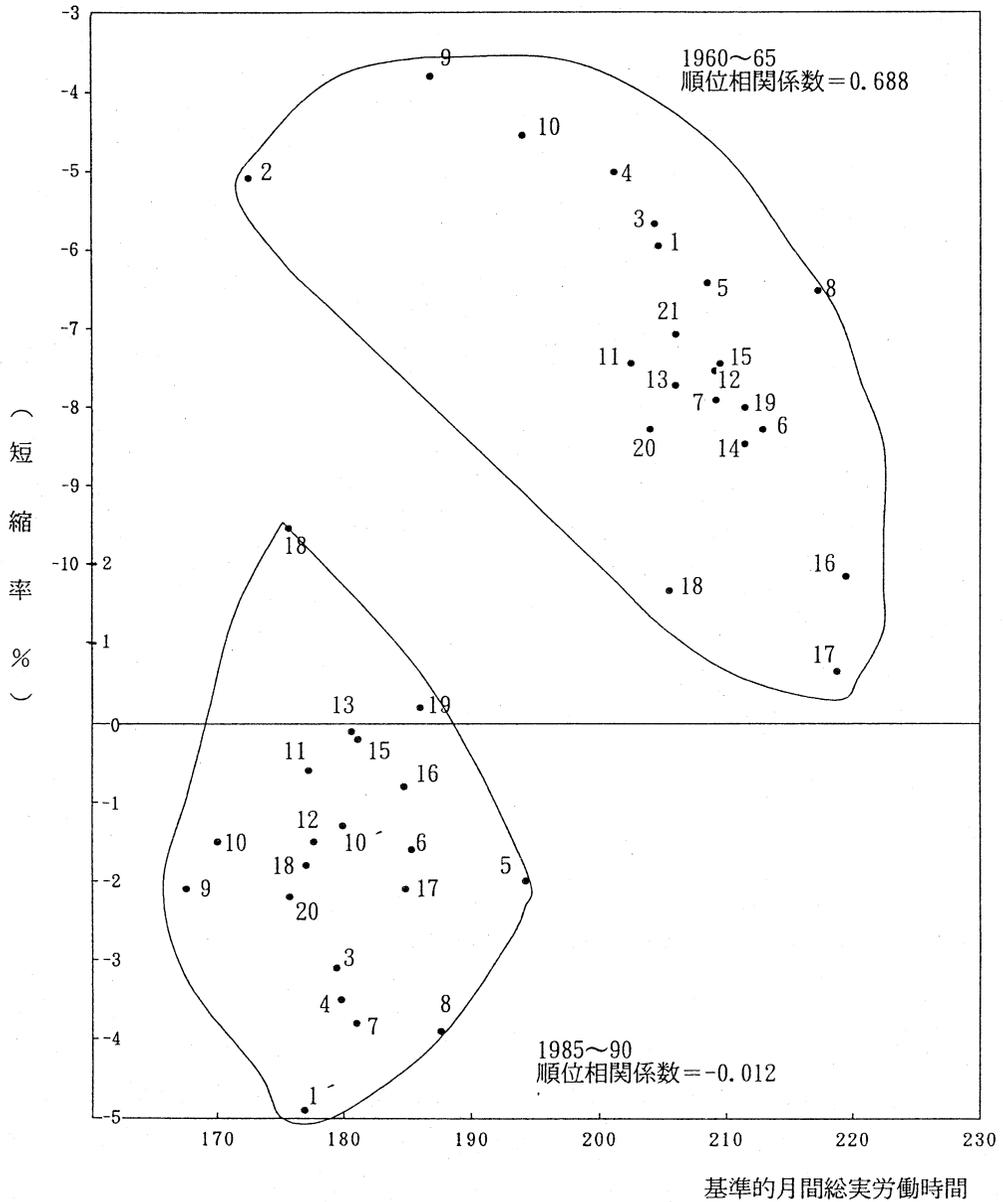
区分	規模	1961～71	1961～66	1966～71	1978～88	1978～83	1983～88	1989～90
実労働時間	500人以上	-8.9	-4.9	-4.2	4.0	1.9	2.1	1.1
	100～499人	-9.8	-5.0	-5.0	3.1	1.7	1.4	-2.3
	30～99人	-9.4	-5.5	-4.1	1.3	-0.2	1.4	-3.5
	5～29人	-9.4	-5.2	-4.4	-0.5	-0.9	0.3	-3.2
所定内労働時間	500人以上	-4.9	-2.2	-2.8	-0.7	-0.3	-0.4	-1.7
	100～499人	-6.0	-2.3	-3.8	-0.3	0.2	-0.5	-3.4
	30～99人	-5.1	-2.3	-3.0	-1.1	-0.7	-0.4	-3.5
所定外労働時間	500人以上	-4.0	-2.7	-1.4	4.7	2.2	2.5	2.8
	100～499人	-3.8	-2.7	-1.2	3.4	1.5	1.9	1.1
	30～99人	-4.3	-3.2	-1.2	2.4	0.5	1.9	0.0

（資料出所）労働省「毎月勤労統計調査」

60年代に企業が労働力の確保を意図して労働時間を短縮したことは、この間、製造業のいくつかの業種で交替制実施事業所や交替制従事労働者割合が高まっていること、同時に、2交替制労働者が減って3交替制労働者が増えたことから窺われる（労働省「戦後労働経済史・分析編」P233）。こうした動きは恒常的な所定外労働の削減に寄与したと思われるからである。そして、1991年に入ってから、自動車産業で同じような動きがある。ここでは、従来の昼夜型2交替制から連続型2交替制への切り換えと一部で2組2交替制から3組2交替制への移行が行われようとしている。これによって、所定外労働時間や年間総労働時間の短縮が図られる。しかし、一方で雇用増が必要になり、企業は労働力確保のために労働時間を短縮し、その結果として雇用を増やさなければならない。

このように近年の労働時間短縮は、労働基準法改正が直接のきっかけになっていると思われる。法改正の内容は、週所定労働時間を原則として1988年4月以降48時間か

図4-1 企業規模別給与受託の設置状況



(資料出所) 労働省「毎月勤労統計調査」

(注) 1 食料品、1' 食料品・たばこ、2 たばこ、3 繊維、4 衣服、5 木材、6 家具、7 パルプ紙
8 出版・印刷、9 化学、10 石油・石炭、10' プラスチック、11 ゴム、12 皮革、13 窯業・土石
14 鉄鋼、15 非鉄、16 金属製品、17 一般機械、18 電気機器、19 輸送用機器、20 精密機器、21 その他

ら46時間へ、1991年4月以降は46時間から44時間へ短縮することであったが、小零細規模には猶予期間も与えられた。労働時間に短縮の動きがでてきたのは、正確に言えば88年度以降である。88年度は前年度比所定内労働時間は26時間減少したが、所定外労働時間は6時間増加した。89年度も所定内労働時間は24時間減少したが、所定外労働時間は横這いであった。出勤日数はそれぞれ3.4日、3.6日減少している。所定内労働時間の動きを規模別にみれば、小規模事業所ほど短縮幅は大きく、出勤日数の減少幅も改正法適用の猶予期間を与えられた零細企業を別とすれば小規模事業所ほど大きかった。しかし、法改正の影響は中小企業にとどまらない。この時期、労使双方に労働時間短縮の必要が強く意識され、そのための労使交渉も活発化したから、労働時間短縮は全部の企業に広がった（前掲表4-13）。

労働省の調査によれば、各企業が労働時間を短縮した理由は次のようである。90%前後の企業が「労働時間短縮は世の中の流れだから」と答えているが、「労働基準法が改正されたから」は1000人以上規模54%、300～999人規模74%、100～299人規模79%、30～99人規模75%である。「労働者側の要求があったため」は1000人以上規模で83%であるが、300人未満規模では3～4割、一方「人材確保のため」は1000人以上規模で52%であるが、300人未満で7割前後と違いがある。この結果からも、特に中小企業では労働基準法の改正が労働時間短縮の直接の契機となったことが明らかである（「労働経済動向調査」1989年5月）。

(2) 労働時間制度の変化－法改正に伴う企業の対応

〔所定労働時間〕

以上のような実労働時間の短縮が法改正に伴うものであれば、それは中小規模、とりわけ改正法適用の猶予を与えられなかった中小規模中心の労働時間制度の変化として確認できるだろう。まず1日の所定内労働時間は、各規模を通じて殆ど変化がない。週所定労働時間は1987年末から89年末にかけて、1000人以上規模で30分、100～999人規模で40分、30～99人規模で21分短縮している（労働者ベース）。小規模の短縮幅が小さいのは猶予企業が多く含まれているためとみられる。大・中規模では44時間以下適用労働者の増加、小規模では44時間超48時間未満適用労働者の増加が中心である。

年間所定労働時間についても各規模を通じて2000時間以上（小規模では2300時間以上）適用労働者の減少、2000時間未満適用労働者の増加がみられた。

〔週休二日制〕

週所定労働時間の短縮は週労働日の減少、言い換えれば週休二日制の普及を意味するだろう。週休二日制は多様な形態で1970年代前半に大企業中心に急速に普及したが、70年代後半から80年代前半にかけてはきわめて緩慢にしか広がらなかった。88年の改正法の施行以降、中小企業中心に動きがみられる。1000人以上規模ではすでに過半数の労働者が完全週休二日制の適用対象となっているが、隔週ないし月2回適用者の完全週休二日への移行が目立っている。100～999人規模では隔週ないし月3回も完全とならんでまだ増加の過程にある。30～99人規模では月1回を含む多様な週休二日制が普及する段階である。30人未満規模事業所では90、91年と週休二日制が普及しはじめ、週休一日制事業所は減少してきたが、91年11月現在なお3～6割に及んでいる（「中小企業労働事情実態調査」）。

〔年間休日〕

年間休日も各規模を通じて増加がみられる。1988年から89年にかけて1000人以上規模では110日以上企業の増加、100～999人規模では100日以上企業の増加、30～99人規模では80日以上企業の増加があった。労働者一人平均年間休日日数は、それぞれの規模で4～5日増加している。このような動きは90年に入ってから引き続き、規模ごとにみて、それぞれ休日日数が増加し、87年に比べて8日程度増加している。

〔年次有給休暇〕

年次有給休暇の最低付与日数の増加については、猶予期間が与えられたからこれまでのところ目立った動きはない。取得率は80年代には各規模ともどちらかというと低下気味に推移してきたのであり、なお80年前後の水準に及ばない。

〔所定外労働時間〕

所定外労働時間は景気変動に伴って上下するが、第1次石油危機後に著しく低下した後回復に転じてからはむしろ高い水準を維持してきた。製造業について言えば、近年は高度成長期であった1960年代後半の水準と同水準を保ってきた。今回の労働基準法改正でも特に所定外労働についての規制を改めるものではなく、所定内労働時間と異

なって90年までは目立った動きはなかったが、91年には景気後退に伴って各規模を通じて減少した。

3. 労働力不足と規模別労働条件格差の変化

(1) 規模別労働条件格差－高度成長期の縮小と最近の停滞

規模別に労働条件を比較するために、その代表として賃金と労働時間を取り上げることができよう。いずれも高度成長期、特に1960年代前半に規模別格差は著しく縮小した。労働時間についてはすでに明らかにしたので、ここでは賃金についてみよう。

規模別賃金格差は、事業所単位で平均的にみても、また性・学歴・年齢・勤続年数等労働者の属性をそろえて各属性ごとにみても、高度成長期には縮小した。さらに同一規模内にあっても、若年層と中高年層、短勤続層と長勤続層、学歴の低い層と高い層、標準労働者と中途採用者、そして男性と女性といった労働者群ごとの比較でも格差は縮小した。労働力不足の下で、労働市場を介して採用される労働者の賃金の上昇が著しく、また雇用需要の増加は製造業の生産労働者を中心にはじまったことや労働力の供給も当初は若い学卒者中心であったことから、低賃金層の賃金が大きく上昇することになったからである。企業の方でも高い生産性の伸びの下で、賃金支払い能力が高まっていたのである。

一方、石油危機直後の一時的な大幅上昇を別として、1970年代後半から80年代にかけて賃金の上昇は比較のおだやかなものにとどまった。同時に、労働力需給の緩和を反映して賃金の規模別格差の縮小は停滞し、事業所単位の平均的な格差、労働者の属性ごとにみた格差のいずれもやや拡大する動きをみせた（表4-14）。「労働白書」によれば、1985～89年間の男子労働者の賃金（所定内給与）格差は、学歴別労働者構成の変化と年齢別労働者構成の変化によって拡大したのであり、学歴・年齢・勤続年数を固定した場合は、拡大した80年代前半とは異なってむしろ縮小の方向にあった（表4-15）。このことを男子高卒、大卒それぞれ標準労働者の所定内給与で年齢別にみると、1985～90年間に、高卒では30歳台、大卒では小企業で30歳台後半、中企業で30歳台後半から50歳台前半まで拡大の動きがあり、他の年齢層では縮小している（表4-16）。

表4-14 製造業事業所規模別賃金格差(500人以上=100)の推移

年	100～499人	30～99人	5～29人
1960	70.0	58.9	46.3
1965	80.9	71.0	63.2
1970	81.4	69.6	61.8
1975	82.9	68.7	60.2
1980	80.5	65.4	58.0
1985	77.1	62.9	54.9
1990	77.0	60.3	55.2

(資料出所) 労働省「毎月勤労統計調査」

表4-15 企業規模別賃金格差の推移と変化の要因分解

(1) 賃金格差(1,000人以上=100)の推移

年	100～999人	10～99人
1980	86.3	81.2
1985	85.4	78.8
1989	83.7	77.8

(2) 賃金格差変化の要因分解 (変化寄与度)

期 間	賃 金 格 差 の 変 化	学 歴 ・ 年 齢 ・ 勤 続 年 数 別 の 変 化	学 歴 別 労 働 者 構 成 の 変 化	勤 続 年 数 別 労 働 者 構 成 の 変 化	年 齢 別 労 働 者 構 成 の 変 化
80～85	-2.3	-0.6	-0.7	-0.5	-0.6
85～89	-1.0	0.9	-1.0	0.0	-0.9

(資料出所) 労働省「賃金構造基本統計調査」

(注) 1. 男子所定内給与を対象

2. 要因分解は1,000人以上規模と10～99人規模間に関するもの

3. (1)の()内はサービス業を除く民公営、1970年以前はパートタイム労働者を含む、サービス業を除く民公営

表 4 - 16 男子標準労働者の所定内給与の規模間格差(1,000人以上=100)

<高 卒>

年 齢	勤続年数	1 0 0 ~ 9 9 9 人			1 0 ~ 9 9 人		
		1985	1987	1990	1985	1987	1990
18~19	0~2	95.4	94.8	96.1	92.8	94.9	94.4
20~24	3~4	95.6	96.7	95.9	99.5	101.0	103.0
25~29	5~9	93.5	95.6	95.0	98.0	99.6	101.9
30~34	10~14	93.7	93.3	91.4	96.3	96.0	96.1
35~39	15~19	94.6	95.1	90.0	94.0	94.7	92.2
40~44	20~24	93.2	94.7	93.3	89.8	92.2	92.3
45~49	25~29	93.3	94.8	93.4	85.0	88.4	86.2
50~54	30~	91.9	91.5	90.6	81.5	82.9	83.8
55~59	30~	93.8	93.9	94.4	86.9	88.1	85.1

<大 卒>

年 齢	勤続年数	1 0 0 ~ 9 9 9 人			1 0 ~ 9 9 人		
		1985	1987	1990	1985	1987	1990
20~24	0~2	97.4	98.0	99.4	96.2	97.1	96.3
25~29	3~4	92.8	94.8	96.4	95.0	96.7	98.5
30~34	5~9	89.9	89.5	90.1	91.4	91.2	92.1
35~39	10~14	88.4	86.7	85.5	90.8	87.3	84.5
40~44	15~19	86.4	86.3	84.4	82.9	84.5	85.5
45~49	20~24	86.6	85.4	83.2	81.2	82.4	82.6
50~54	25~29	85.1	86.4	82.5	75.8	80.4	80.5
55~59	30~	86.8	93.3	87.2	83.2	83.7	79.9

(資料出所) 労働省「賃金構造基本統計調査」

(注) 調査産業計

特別給与について平均的な労働者でみると中企業で高卒の場合30歳台から40歳台にかけて、大卒の場合は30歳台後半以上の年齢層で拡大の動きがあった。女子労働者の

場合も平均的な高卒労働者でみると、所定内給与、特別給与ともに若年層では縮小の動きがあったが、中企業では30歳台前半、小企業では30歳台後半以上層で拡大した(表4-17)。このように規模別賃金格差は全体として緩慢な縮小の方向にあるとは

表4-17 女子高卒者所定内給与、特別給与の規模別格差(1,000人以上=100)

<所定内給与>

年 齢	1 0 0 ～ 9 9 9 人			1 0 ～ 9 9 人		
	1985	1987	1990	1985	1987	1990
18～19	96.4	96.3	97.4	89.9	90.6	91.2
20～24	92.2	93.1	93.9	87.6	88.5	90.3
25～29	84.2	86.4	87.7	78.9	80.9	84.3
30～34	80.1	78.0	79.3	71.0	71.7	74.6
35～39	77.6	73.5	73.5	71.1	65.8	67.6
40～44	69.5	67.7	68.8	65.3	62.3	63.7
45～49	65.8	64.2	63.3	60.9	59.8	60.7
50～54	65.8	61.9	60.7	59.7	58.5	57.3
55～59	64.1	60.4	60.5	59.4	55.9	55.7

<特別給与>

年 齢	1 0 0 ～ 9 9 9 人			1 0 ～ 9 9 人		
	1985	1987	1990	1985	1987	1990
18～19	74.5	72.3	81.1	52.9	45.6	57.4
20～24	74.6	74.6	75.8	49.8	49.4	53.3
25～29	64.5	67.5	71.5	43.5	45.1	51.3
30～34	65.8	63.8	66.5	41.0	42.0	45.7
35～39	68.7	66.2	58.7	45.9	43.4	42.2
40～44	58.2	59.6	58.3	40.6	41.0	43.5
45～49	54.7	54.7	51.1	41.5	40.3	38.9
50～54	55.5	53.6	51.6	38.2	39.5	39.3
55～59	59.9	54.4	49.8	42.5	38.6	35.0

(資料出所) 労働省「賃金構造基本統計調査」

(注) 調査産業計

いえ、年齢別には中年層中心にやや拡大の動きがあった。しかしここでは、このような変化よりも、むしろ事業所単位の平均賃金で示される格差拡大にこそ注意すべきだろう。一部は企業における定年延長効果の現れとも言えるが、中小企業で高学歴の新規学卒者をとりにくい、そもそも新規学卒者の採用が難しいといった事態を反映しているだろうし、女子労働者の規模別賃金格差の拡大は、比較的賃金の低い労働者が小企業中心に増加していることを意味するからである。例えば製造業の規模別にみると、パートタイム労働者が全労働者に占める割合は規模の小さい企業ほど高いのであり、その増加の程度も大きい（表4-18）。

表4-18 製造業常用労働者のうちパートタイム労働者の占める割合

(単位、%)

規 模	パートタイム労働者の割合	うち女子
計	10.0 (7.5)	9.4
1,000～	3.2 (3.4)	3.0
300～999	8.3 (7.1)	7.6
100～299	12.0 (7.9)	11.3
30～99	13.5 (9.3)	12.7
5～29	14.2 (11.3)	13.0

(資料出所) 労働省「雇用動向調査」1990年

(注) ()内は1984年

このように、1985年の円高後の不況期を経て、新たな経済の拡大期を迎えてからも、失業率の低下や求人倍率の上昇に示される労働力需給の引き締めりの下で、賃金の上昇は比較的落ち着いたものであり、規模別賃金格差の縮小も特に目立った動きではなかった。長期的にみて、労働力需給の賃金引き上げに与える効果は減少してきているのであり、また企業収益の賃金引き上げ効果も高度成長期に比較すれば小さくなっている（「労働白書」1990年版P62 及び「経済白書」1991年版P233）。規模別格差縮小の停滞が、こうした賃金決定の背景の変化を反映していることは言うまでもない。以下では高度成長期（主として1960年代前半）と最近（1980年代後半）の労働力需給の

内容を比較しながら、同じく労働力不足の下でなぜ賃金をはじめとする労働条件の規模別格差が一方では急速に縮小し、他方では縮小が停滞したり、緩慢になったりしたのかを検討しよう。

1) 最近の雇用増加－高度成長期との比較

80年代後半の雇用増加の特徴を列挙してみれば次のようである（表4-19）。

- ① 三次産業中心の雇用増加であること（増加寄与率で80%弱に及ぶ）。
- ② 中小企業中心の雇用増加であること（100人未満規模で50%を占める）。
- ③ 女子の雇用増加が男子の雇用増加を上回ること。
- ④ 雇用形態の多様化が進み、派遣労働者、パートタイム労働者、アルバイト労働者の増加が著しいこと。
- ⑤ 男子若年層の雇用者全体に占めるウェイトが低下傾向にある一方で、女子中高年層と男子高年層の増加が目立つこと。そして、これらの層の労働力率が上昇していること。

一方、高度成長期である60年代前半の雇用増加の実態は次のようであった。

- ① 製造業・大企業中心の雇用増加であったこと（製造業の増加寄与率40%弱、500人以上規模の増加寄与率50%弱）。
- ② 臨時工の常用雇用化が進んだこと。
- ③ 若年層中心の雇用増加であったこと。

高度成長期に比較すると最近では雇用需要が産業・企業規模を通じて広がりを見せ、また雇用形態も多様化している。労働力の供給面からみると若年層から女子中高年層、男子高年層へと拡散する動きを示している。このような変化は、企業の入職者のうち若年者の占める割合、入職者の前歴を未就業者と既就業者、未就業者についても新規学卒者と一般の未就業者に分けてその構成割合を比較してみると、特に中小企業で一層明らかである（表4-20、21）。

2) 新規学卒者の需給と賃金

近年、大企業といえども入職者に占める若年者の割合は、高度成長期に比較して低下している。新規学卒者の占める割合についてみれば、中小企業では著しく小さくなっているが、大企業ではそれほど大きな変化ではない。それでは学卒者の充足率はど

表 4-19 産業別、規模別雇用者増減寄与度

産業・規模	1959～62	62～65	1979～82	82～87
非 農 林 業	20.8	11.6	7.6	8.8
1～ 9人	0.1	0.1	1.4	1.3
10～ 29	1.9	3.0	0.8	1.3
30～ 99	4.2	2.2	1.1	1.7
100～299	3.5	1.6	1.2	1.8
300～499	1.5	0.8	0.6	0.6
500～	12.8	2.7	1.6	2.1
官公その他	-3.0	1.2	0.9	-0.2
製 造 業	11.1	3.4	1.5	1.7
1～ 99人	2.4	1.1	0.7	0.6
100～499	2.8	0.7	0.5	0.7
500～	6.0	1.5	0.4	0.4
卸 小 売 業	0.2	2.9	1.9	2.6
1～ 99人	0.8	1.4	0.9	1.2
100～499	0.6	0.7	0.4	0.6
500～	-1.0	0.7	0.6	0.8
サ ー ビ ス 業	1.3	2.2	2.9	3.8
1～ 99人	0.5	1.0	1.4	1.8
100～499	0.3	0.4	0.7	1.1
500～	0.6	0.2	0.4	0.8
官公その他	-0.2	0.5	0.5	0.1

(資料出所) 総務庁統計局「就業構造基本統計調査」

うかという、各規模とも高度成長期のように低くない。大企業では高卒者の充足率は1980年代後半を通じて100%に近い高さであった(1990年を除く)。中小企業でも高度成長期を上回る高さであった。新規学卒就職者が長期的に相対的に減少する中で、各企業は求人対象をそれなりに変更してきた。言い換えれば、女子中高年層や高齢者への切り換えを余儀なくされたのである。しかし、そのような制約の下ではあったが、

表4-20 入職者のうち24歳以下層の占める割合

(単位、%)

規模	1964	1969	規模	1985	1990
			1,000人以上	58.1	54.8
500人以上	77.1	71.6	300~999人	52.3	53.3
100~499人	65.6	62.5	100~299人	47.2	48.3
30~99人	59.7	57.1	30~99人	39.0	38.9
10~29人	54.7	52.9	5~29人	37.5	37.2

(資料出所) 労働省「雇用動向調査」

(注) 建設業を除く産業計

表4-21 製造業規模別入職者の前歴別構成

(%)

規模・区分		1964	1969	規模・区分		1985	1990
1,000人以上				A	44.2	37.3	
				B	13.2	11.1	
				C	42.6	51.5	
500人以上	A	41.5	39.6	300~999人	A	29.9	27.3
	B	10.1	14.3		B	21.0	15.1
	C	48.4	46.0		C	49.1	57.6
100~499人	A	34.7	29.6	100~299人	A	24.6	19.2
	B	14.5	21.2		B	22.1	22.2
	C	50.8	49.2		C	53.3	58.6
30~99人	A	22.6	16.8	30~99人	A	11.5	11.3
	B	20.6	26.8		B	25.6	22.9
	C	56.7	56.4		C	62.9	65.8
10~29人	A	12.7	9.3	5~29人	A	7.8	7.1
	B	23.2	30.0		B	24.3	27.0
	C	64.0	60.7		C	67.9	65.9

(資料出所) 労働省「雇用動向調査」

(注) A 未就業者・新規学卒者、B 未就業者・一般、C 既就業者

各企業はそれなりに学卒者を採用したととれる。

雇用需要の拡散は、新規学卒者の賃金（初任給）の上昇にどのように影響しただろうか。1980年代後半を通じて、初任給が一般の賃上げ率を上回るケースは殆どなかったが、この1～2年一部で上回るようになった。一般の賃上げには定期昇給分も含まれるから、学卒初任給と若年労働者の賃金との間に逆転現象が生じる。中小企業の中には、春の賃金引き上げでは整合性を回復できないとする企業が20%弱あり、またそのうち6～7割は賃金体系の見直しを要すると答えている（「労働経済動向調査」1991年5月）。

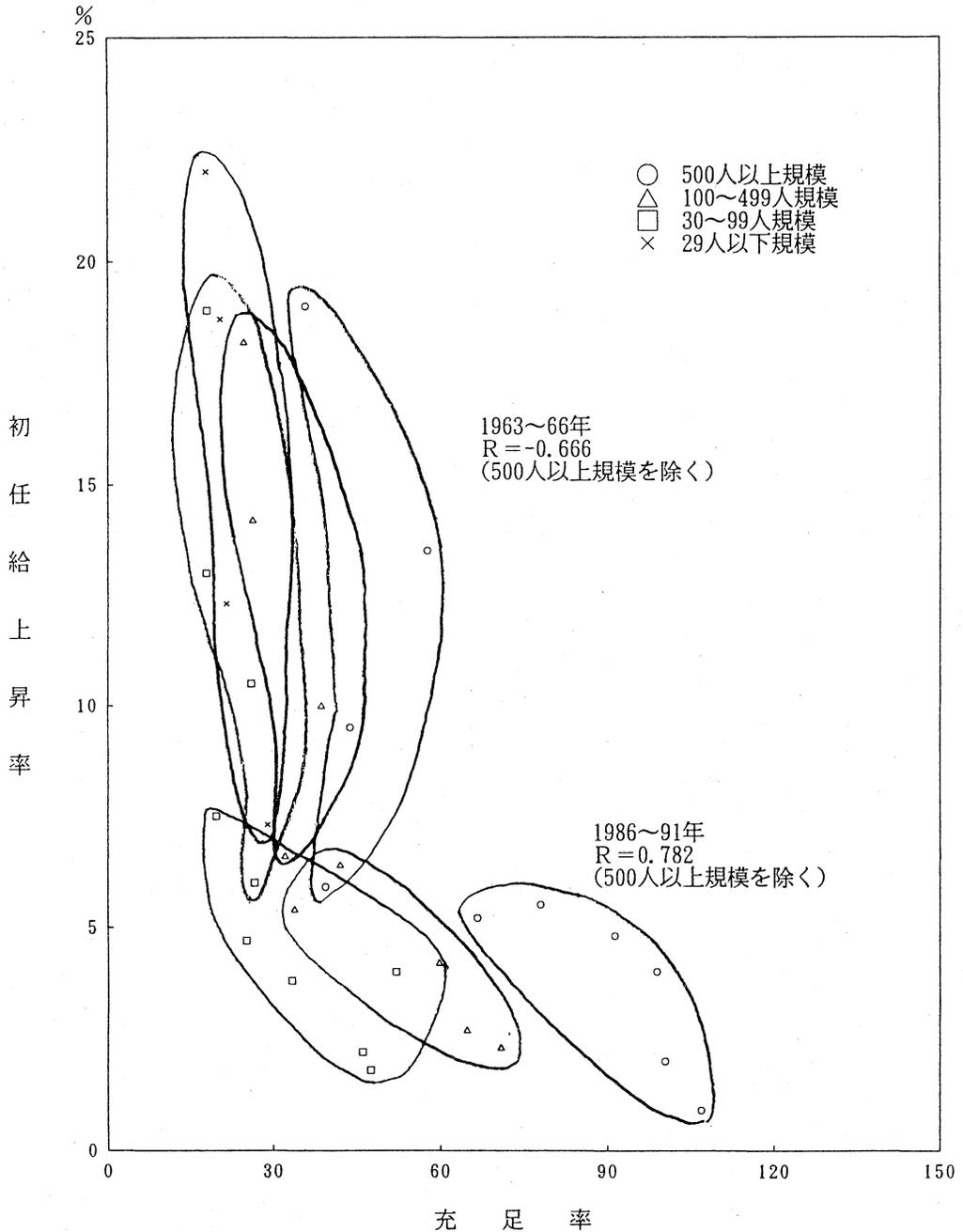
初任給の規模別上昇率をみると、これもこの1～2年中小企業の上昇率が大企業の上昇率を上回る動きがあるが、大きな違いではない。その結果、規模別格差は88年以降、それまでのやや拡大の動きから、中規模で縮小の動きがみられる。もともと小規模の女子を除いて格差はそれほど大きくないから目立つ動きではない。初任給の分散は88年以降縮小の方向にあるが、これも高度成長期と比べれば変化は小さい。規模別充足率と初任給上昇率との関係を高度成長期との対比で図示すると図4-2のようになる。80年代後半期は充足率が規模間で拡散し、初任給上昇率が低位にあることが分かる。

3) 女子労働者の増加と賃金

女子中年層と男子高齢層の雇用が増加していることも、産業構造の変化を反映しているが、同時に労働力供給側の変化に合わせた企業側の対応の現れでもある。女子中年層の雇用の伸びをみると次のようである。1985～90年間に女子雇用者の増加は男子雇用者の増加を上回る。産業別ではサービス業、卸売・小売業・飲食店、製造業の順で増加したが、高度成長期に比べると、増加割合では、サービス業で著しい上昇、製造業で著しい低下である。卸売・小売業・飲食店、製造業では大規模の増加が3～4割を占め、増加数で男子を上回る。近年の女子労働者の増加は短時間労働者の増加によるところが大きく、80年代後半の女子増加のうち6割弱を占める。中年層で目立つが、この年齢層の雇用者比率の上昇が著しい。雇用需要の増加に伴って、この年齢層が短時間雇用者として労働市場に新たに参入したためと言えよう。

パートタイム労働者の求人、80年代後半に一般の求人が1.5倍になったたのに対

図4-2 規模別学卒充足率と初任給上昇率



(資料出所) 労働省「職業安定業務統計」「資金構造基本統計調査」

(注) 1986~90年の充足率は高卒、初任給は高卒男子、規模の対応に多少ずれがある。

して、2.4倍に膨らんだ。そして、充足率は25%前後から10~12%へ低下した。しかし規模別にみて中小規模の方が低いとは言えない。また女子の規模別入職先をみると、パートタイム労働者の入職者は、未就業者、既就業者ともにほぼ全部の規模で増加し、入職者に占める割合も高まっている。この間、1000人以上規模を除いて雇用需要はパートタイム労働者中心であったのであり、パートタイム労働者の規模別入職割合は、100人未満規模でむしろ上昇した。これは雇用需要の伸びに応える供給源が豊富であったことを意味する。女子の雇用者比率は、25~29歳、35~39歳、45~49歳、50~64歳で高まり、25~29歳は晩婚化の影響で、他はパートタイム労働者としての再雇用の増加を示している。しかもなお女子非労働力人口中就業希望者は1990年現在 785万人と少なくなく、パートタイム労働者の供給源には余裕がある。

上のような事情はパートタイム労働者の賃金にも現れている。1985年以降パートタイム労働者の賃上げ率は一般労働者の賃上げ率を下回ったのであり、賃金改定を実施した企業に限ってみても1988年まで上回ることはなかった。一般労働者との間の賃金格差も1990年には各規模で前年比縮小の動きがあるが、なお85年前後の水準を下回る程度である。また、パートタイム労働者自体の規模別賃金格差はもともと大きくないが、90年に縮小の動きがあったが、なお85年に比較して目立った縮小ではない(表4-22)。規模別にみた賃金の分散も80年代の後半期に縮小しているとは言えない(表4-23)。

表4-22 女子パートタイム労働者賃金の一般労働者賃金(=100)との格差

年	1,000人以上	100~999人	10~99人
1985	58.9	76.8	82.2
86	59.0	75.6	82.2
87	58.2	74.6	81.5
88	58.8	74.0	81.1
89	57.9	73.6	79.3
90	58.2	75.3	80.4

(資料出所) 労働省「賃金構造基本統計調査」

(注) 調査産業計、所定内給与

表4-23 女子パートタイム労働者の賃金の分散

年	十分位分散係数				四分位分散係数			
	計	1,000人 以上	100~ 999人	10~ 99人	計	1,000人 以上	100~ 999人	10~ 99人
1985	0.27	0.23	0.26	0.28	0.12	0.12	0.12	0.13
86	0.28	0.26	0.26	0.29	0.13	0.12	0.12	0.13
87	0.28	0.27	0.26	0.28	0.13	0.13	0.12	0.12
88	0.29	0.27	0.27	0.29	0.13	0.14	0.12	0.12
89	0.28	0.26	0.26	0.29	0.13	0.13	0.12	0.13
90	0.29	0.26	0.27	0.30	0.13	0.12	0.12	0.14

(資料出所) 労働省「賃金構造基本統計調査」

(注) 調査産業計、所定内給与

このようなことは、パートタイム労働者の賃金決定基準とも関係しているだろう。労働省の調査によると、企業がパートタイム労働者の初任給を決める際の考慮事項は、「地域の同じ職種のパートタイム労働者の賃金相場」が、短時間パートタイムで70.6%、正社員と労働時間が変わらないパートタイム労働者で55.9%、「同じ職種の正社員の賃金」はそれぞれ11.6%、26.7%、「地域・産業別最低賃金」がそれぞれ17.5%、15.7%である。

4) 高齢者の増加と賃金

高齢労働者の増加は労働力人口の高齢化が進んでいるからであるが、高齢者の雇用者比率も上昇している。特に55~59歳の雇用者比率は、1985~90年に60.6%から66.9%にまで上昇した。これは、この間企業が定年延長をはじめ高齢者の雇用延長を図った結果である。「雇用管理調査」(1991年)によると、定年を定めている企業は100人以上規模でほぼ100%であるが(30~99人規模で9割弱)、定年年齢を60歳以上とする企業は5000人以上規模で96%、100~299人規模で78%、30~99人規模で67%である。大企業中心に60歳までの定年延長は見通しが立ったが、60歳以上の再雇用・勤務延長制度の普及は中小企業では70%台であるが、大企業では4~5割にとどまっています、まだそれほど進んでいない。近年、55~59歳の継続雇用者が増えている。80年

代の前半と後半に分けて、50～54歳と55～59歳の継続雇用率をみると、50～54歳では必ずしも高まっていないが、55～59歳では各規模を通じて着実に上昇している（表4-24）。こうした動きはこの年齢層の賃金に影響するだろう。高齢者の短勤続者は小企業を除いて増加していないから、高齢者の規模別格差に影響するのは勤続年数の長い層の賃金だろう。そこで、85～90年間について、50～54歳、55～59歳の比較的勤続年数の長い労働者の賃金を規模間で比較すると、大中企業間の格差は88年ないしその前後が最も小さく、大小企業間の格差は89ないし90年が最も小さい（表4-25）。方向としては、規模別格差は総じて縮小している。学歴・年齢別に男子の賃金の分散をみても、十分位分散係数、四分位分散係数ともに80年代後半に、他の年齢層では殆ど変化がないのに対して、50歳台では縮小の動きがある（表4-26）。

表4-24 規模別にみた高齢者の継続雇用率

(50歳～54歳から55～59歳へ)

継 続 年 数	1,000人以上規模		100～999人規模		10～99人規模	
	1980～85	85～90	1980～85	85～90	1980～85	85～90
(0～4) から (5～9) へ	47.6	73.3	57.1	68.9	55.6	61.8
(5～9) から (10～14) へ	50.8	87.3	62.2	74.3	59.4	65.6
(10～14) から (15～19) へ	59.9	66.6	60.4	66.1	60.1	66.1
(15～19) から (20～24) へ	58.0	60.3	60.5	67.4	61.5	70.5
(20～24) から (25～29) へ	52.4	60.9	58.0	62.0	66.9	78.9
(25～29) から (30以上) へ	52.4	51.3	58.0	67.5	66.9	69.8
(30以上) から (30以上) へ	52.4	51.3	58.0	67.5	66.9	69.8

(資料出所) 労働省「賃金構造基本統計調査」

(注) 調査産業計

これは次のように考えられるだろう。大企業中心の定年延長は、高齢者の需給緩和を抑制するから、中小企業中心の労働市場における高齢者の賃金の低下を防ぐ効果がある。小企業で増加している中途採用者の賃金はどうか。生産労働者、管理・事務・技術労働者ともに40歳台まではむしろ規模が小さいほど高く、従って標準労働者との

表4-25 男子高年齢労働者勤続年数別規模別賃金格差(1,000人以上規模=100)

年	100~999人規模						10~99人規模					
	50~54歳			55~59歳			50~54歳			55~59歳		
	20~24年	25~29年	30年以上	20~24年	25~29年	30年以上	20~24年	25~29年	30年以上	20~24年	25~29年	30年以上
1985	93.2	95.4	91.9	93.2	92.5	93.8	83.8	89.2	81.5	80.5	88.6	78.8
86	95.5	97.8	89.6	89.7	91.4	91.6	87.4	90.8	79.9	83.8	85.5	86.9
87	96.6	96.8	91.5	94.0	101.6	93.9	88.3	87.5	82.9	91.3	84.5	88.1
88	98.1	98.8	93.2	97.6	98.2	94.3	86.4	92.5	83.8	86.5	87.0	82.1
89	95.8	98.3	90.9	91.3	98.2	91.2	90.8	92.9	86.2	86.4	89.8	81.7
90	94.2	97.3	90.6	95.2	96.3	94.4	88.9	92.1	83.8	93.1	91.5	85.1

(資料出所) 労働省「賃金構造基本統計調査」
 (注) 調査産業計、高卒、所定内給与

表4-26 男子労働者年齢別賃金の分散

年 齢	十分位分散係数			四分位分散係数		
	1985	1988	1990	1985	1988	1990
18~19	0.20	0.19	0.19	0.10	0.09	0.08
20~24	0.24	0.25	0.26	0.12	0.12	0.12
25~29	0.28	0.29	0.30	0.14	0.14	0.14
30~34	0.29	0.31	0.33	0.14	0.15	0.15
35~39	0.32	0.32	0.34	0.15	0.16	0.17
40~44	0.37	0.37	0.36	0.18	0.18	0.18
45~49	0.43	0.42	0.44	0.21	0.20	0.21
50~54	0.51	0.49	0.48	0.26	0.25	0.24
55~59	0.58	0.58	0.55	0.31	0.30	0.29
60~64	0.60	0.64	0.60	0.30	0.32	0.30

(資料出所) 労働省「賃金構造基本統計調査」
 (注) 調査産業計、高卒、所定内給与

格差も中小企業の方が大企業よりも小さい。一方、定年年齢を延長した企業の労働者の処遇は、役職、資格、仕事の内容、賃金のいずれをとっても、程度の差こそあれ、旧定年年齢以降条件を変更する企業は中小企業よりも大企業に多いのであり、特に賃金については、中小企業では変化なしが6~7割を占めるのに対し、大企業では下が

る企業が4～7割に及ぶ。さらに定期昇給あり企業は、中小企業では7～8割であるのに対し、大企業では4～6割にとどまる。こうしたことから、定年延長必ずしも規模別賃金格差の拡大をもたらすとは言えない。このように、企業の定年延長に伴って、規模別格差は縮小の方向にあるが、高齢者の需給は、求人倍率でみて、50～54歳では1.27倍であるが、55～59歳では0.55倍、60～64歳では0.25倍（1990年）となお著しい供給超過であるし、また、55～59歳では不就業者が1割強いて、その60%は就業を希望している。60～64歳では不就業者が3割強で、同じくその60%弱は就業を希望している。

(2) 生産性の上昇と賃金・物価・労働時間

1) 規模別にみた付加価値生産性と賃金

製造業の付加価値生産性と賃金の伸びは、1960～65年にはいずれも小企業で大企業を上回り、規模別格差は縮小した。そして両者の間にははっきりと正の相関関係がみとめられた（相関係数 $R = 0.987$ ）。1965～70年には付加価値生産性の伸びは引き続き小企業で大企業を上回って格差は縮小したが、賃金格差の縮小は進まなかった。そして、両者の相関関係は弱まった（ $R = 0.429$ ）。1985～89年になると、いずれも小企業で大企業を下回って、規模別格差は拡大し、しかも両者の相関関係は強まった（ $R = 0.758$ ）。このように付加価値生産性と賃金の伸びの間に、近年は1960～65年とちょうど逆の関係がみられる。

この場合、賃金は付加価値生産性の構成要素であるから、賃金の規模別格差の動きと付加価値生産性の規模別格差の動きのどちらが原因でどちらが結果であるかが問われよう。両者の動きを繰り返して言えば、1960～65年には、付加価値生産性格差は賃金格差とともに急速に縮小し、1965～70年になると付加価値生産性格差の縮小は引き続いたが賃金格差は縮小しなくなった。1985～89年には付加価値生産性格差も賃金格差も拡大している。1960～65年については、労働分配率、労務費率が小企業で大企業よりも急速に上昇したわけではないから、小企業の賃金を含む付加価値生産性全体を高める背景があったとみななければならない。同様に、1985～89年について、規模間で労働分配率や労務費率の変動に目立った違いがあるわけではないから、小企業の付加

価値生産性の伸びが大企業のそれを下回ったとみるべきだろう。ちなみに「中小企業白書」（1985年版）によると、付加価値生産性と賃金は相互に作用し合うが、前者が後者を規定する度合いが強い。このようなことから1980年代の賃金格差の拡大は、付加価値生産性の格差拡大によるとみられる。この間を通じて付加価値生産性の伸びが小企業で大企業に遅れたことについては、次のような事実が考えられよう。

2) 規模別付加価値生産性格差拡大の背景

付加価値生産性格差は、長期的にみれば資本装備率格差とほぼ同じ動きを示すことが明らかにされている。80年代後半についてみると、資本装備率格差は拡大していない。またこの間中小企業製品価格は上昇し、大企業製品価格は下落していて、製品価格の面からも付加価値生産性格差は縮小の方向にあった。従って、付加価値生産性格差を拡大させたのは資本生産性格差の拡大ということになる（表4-27）。これは80年代に入ってからみられるようになったのであり、60年代前半における急速な縮小と対照的である。「中小企業白書」（85年版）によると、これはこの間の「技術革新・情報化の流れに中小企業が大企業に比べ十分に対応しきれなかったことをうかがわせるものである」。大企業と中小企業の生産性向上に差をもたらしたのは、生産管理技術、生産設備導入の面で両者の間に差が大きかったためとみられている。ME化の進展に伴い、中小企業でも80年前後にME機器の導入が急速に進んだが、大企業に比べると遅れたことは否定できない。また、70年代から80年代にかけての大企業の雇用調整の実施は、その労働生産性を上昇させる効果があったし、円高後の人手不足期にも省力化・合理化投資比率は高く、労働力不足感の高い業種ほどこうした傾向は顕著であった。このような動きも規模別生産性格差を拡大させることになった。

3) 業種別にみた労働生産性と賃金

労働生産性の上昇は、製品価格の低下、賃金の上昇、企業利潤の増加のいずれか、ないしその二つ以上の組み合わせを可能にする。ここでの関心は、1960～65年の賃金格差の縮小と1985～90年の賃金格差縮小の停滞について、労働生産性上昇格差の動向との関係を見ることである。

そこで製造業の業種別に、①労働生産性と賃金、②労働生産性と卸売物価、③賃金と卸売物価、④賃金コストと卸売物価、それぞれの上昇率についての相関関係をみよ

表 4-27 付加価値生産性格差変動率の要因分解 (1985~89年間)

付加価値生産性格差変動率	-0.042
規模間価格変動率	0.118
資本生産性格差変動率	-0.228
資本装備率格差変動率	0.066

(資料出所) 通商産業省「工業統計表」、日本銀行「卸売物価指数」

(注) 1. 要因分解は次式による

$$\begin{aligned}
 \frac{\Delta \left(\frac{Vs}{Ls} / \frac{Vl}{Ll} \right)}{\left(\frac{Vs}{Ls} / \frac{Vl}{Ll} \right)} &= \frac{\Delta \left(\frac{Ps}{Pl} \right)}{\left(\frac{Ps}{Pl} \right)} + \left\{ \frac{\Delta \left(\frac{Vs^\gamma}{Ks} \right)}{\left(\frac{Vs^\gamma}{Ks} \right)} - \frac{\Delta \left(\frac{Ve^\gamma}{Ke} \right)}{\left(\frac{Ve^\gamma}{Ke} \right)} \right\} \\
 &\quad + \left\{ \frac{\Delta \left(\frac{Ks}{Ls} \right)}{\left(\frac{Ks}{Ls} \right)} - \frac{\Delta \left(\frac{Kl}{Ll} \right)}{\left(\frac{Kl}{Ll} \right)} \right\} \\
 &\quad \text{付加価値格差} \quad \text{規模間格差} \quad \text{資本生産性格差変動率} \\
 &\quad \text{格差変動率} \quad \text{変動率} \quad \text{資本装備率格差変動率}
 \end{aligned}$$

2. V, L, K, Pはそれぞれ付加価値額、従業者数、有形固定資産額、卸売物価指数を示す。サ
フィクス γ は実質、s, lはそれぞれ中小企業、大企業を表す。

3. 中小企業は従業者10~299人、大企業は従業者300人以上の事業所。

4. 「中小企業白書」(1985年版)P.131にならって算出、ただし、有形固定資産額は名目値を使用

う(表4-28)。60年代前半と80年代後半の異同は次のようである。

- ① 労働生産性と賃金については、それぞれ負の相関と無相関。60年代前半には労働生産性の伸びの小さい業種で賃金の伸びが大きく、業種間の賃金格差は縮小した。80年代後半にはこのような関係はみとめられない。ちなみに労働生産性と雇用の関係は60年代前半に弱い負の相関、80年代後半には無相関である。すなわち、雇用の伸びは60年代前半にはどちらかという労働生産性の伸びの小さい業種で大きかった(相関係数 $R = -0.269$)。しかし、60年代後半になると雇用は労働生産性の伸びの大きい業種で大きくなり($R = 0.592$)、労働生産性と賃金についても60年代前半

表4-28 製造業業種別労働生産性関連指標の相関

項 目	1960～65	1985～90
1 労働生産性と雇用	-0.269	0.058
2 労働生産性と賃金	-0.570	-0.023
3 労働生産性と卸売物価	-0.576	-0.502
4 賃金と卸売物価	0.715	0.045
5 賃金コストと卸売物価	0.748	0.529
6 労働生産性と所定内労働時間	0.333	0.450
7 賃金と所定内労働時間	-0.115	-0.070

(資料出所) 日本生産性本部「季刊生産性統計」、労働省「毎月勤労統計調査」、
日本銀行「卸売物価指数」

(注) いずれも各期間の増減率の単相関係数

にみられたような比較的はっきりした負の相関関係は消えてしまう($R=0.183$)。

- ② 労働生産性と卸売物価との関係は、労働生産性の伸びの大きい業種ほど卸売物価の下落率が高いという負の相関関係が両期を通じて明らかである。
- ③ 上記①と②の結果は、賃金と卸売物価の関係について、60年代前半に賃金の上昇率が大きかった業種で卸売物価の上昇率も大きかったであろうことを予想させる。事実、両者の間には正の相関がみとめられる。同じく、80年代後半についても予想どおり両者は無相関である。
- ④ 賃金コストと卸売物価との関係については、両期間とも正の相関。これも上記の結果から予想されることであった。

以上を総合して次のように言うことができよう。60年代前半には労働生産性の伸びの小さい業種でも雇用を増加させることができた。しかしそのような業種では、相対的に賃金の引き上げ率を高くしたのであり、結果として卸売物価（製品価格）へ影響が及び卸売物価の上昇率は高くなった。いわゆる生産性格差インフレーションとよばれる現象がみられたのである。これに対し、80年代後半には労働生産性の伸びと雇用・賃金の増加ないし上昇率との間に相関関係はみとめられず、賃金の卸売物価への直接の影響もなく、他の要因も重なって全体として物価は安定的に推移した。

4) 生産性の上昇と賃金・労働時間

最近の規模別賃金格差縮小の停滞については、上にみたように、一つには規模別付加価値生産性格差縮小の停滞が影響した。その背景には、資本生産性格差の拡大があり、それは単純な資本装備率格差の動向では説明できない要素がからんでいる。さらに、中小企業製品価格は上昇したが、高度成長期のような製品価格の上昇を抑制する動きもあった（表4-29）。製品価格を上昇させる一つの要因である賃金上昇についてみれば、これも高度成長期のように、労働生産性の伸びの相対的に小さい部門で相対的に大きいというのではなく、人材確保の面からの賃上げもそれほど目立っていない。これは、最近の雇用増加が高度成長期のように製造業中心に若年層を規模間で競い合うといったものではなく、企業が急速な円高のもとで、国際競争力を維持するために極力コストの上昇を抑制しようとしたからであろう。

表4-29 工業製品消費者物価の変動率

(単位、%)

<参考>

年	工業製品	大企業性製品	中小企業性製品
1986	-0.2	-1.9	1.4
87	-0.7	-1.9	0.5
88	-0.4	-1.9	0.9
89	1.6	-0.1	3.2
90	2.5	1.8	3.0

年	工業製品
1961	3.7
62	4.8
63	4.7
64	3.2
65	2.9

(資料出所) 総務庁統計局「特殊分類消費者物価指数」

ここで、労働生産性の上昇と労働時間の短縮との関係についてふれると、高度成長期、最近とも、どちらかという労働生産性の伸びの大きい業種でむしろ所定内労働時間の減少率は小さいという関係がみられる。先の労働生産性と雇用・賃金との関係を合わせて考えると、高度成長期には、労働生産性の伸びに関係なく、労働力確保のために労働時間の短縮が進んだと解釈できるだろう。最近についても、労働生産性の上昇によるよりも労働基準法改正によって労働時間の短縮が行われているからだと言えるだろう。いずれにしても、労働生産性の上昇は、労働時間短縮を可能にする条件

だとしても、直ちに労働時間短縮につながるものではないのである。

(3) 中小企業経営環境の変化と労働条件

80年代に中小企業の労働条件の改善を遅らせた一つの要因として、下請け分業構造を指摘しよう。「中小企業白書」（1988年版）によると、中小製造業のうち下請け中小企業比率は、機械、繊維、金属関連の分野で高く、また上昇している。こうした下請組織は、親企業と下請け企業の結びつきが強く、かつ取引関係が継続的であることが特徴である。中小企業がその製品の80%以上を親企業に納入する割合は8割強であり、また納入する親企業の数が少ない企業が多い。下請け取引が行われる根拠は親企業からみて多様であるが、「人件費が安く製品価格が安くあがるから」でもある。

近年、親企業にとって影響の大きかった経営環境の変化は、「円為替相場の高騰」「国内企業との競争激化」「製品に対する需要の多様化・高級化」「海外市場におけるアジアN I E S製品との競合」等多岐にわたっている。こうした環境変化に親企業は「コストダウンの強化」「製品の高付加価値化」「製品の多品種小ロット化」「内製化の促進」「海外生産の促進」等で対応している。このような親企業の対応は、下請け中小企業の受注内容に変化をもたらすのであり、「コストダウンの一層の強化」「納品の短期化」「受注ロットの小口化」等中小企業にとって厳しいものであった。親企業と中小企業との取引関係が厳しくなるのに伴って、下請け中小企業の中でも技術・生産管理等の経営能力の格差が広がり、下請中小企業の選別化が進み、また転廃業企業も増加した。中小企業の経営をめぐるこのような環境変化は、その労働条件の改善を遅らせることになっただろう。加えて、中小企業自体、円高の影響を直接受けることになった。一つには東南アジアを中心に中小企業製品の輸入が増加し、また円高によって輸入製品の円ベース価格が低下し、中小企業製品との競争が厳しくなったこと、二つには中小企業製品が、アジアN I E S等の技術力の向上によって輸出先市場で競合しているうえに、円ベースの輸出価格が低下して円手取りが減ったことである（表4-30）。

表 4-30 輸出入物価の変動率

(単位、%)

年	輸 出 物 価			輸 入 物 価		
	総 平 均	軽 工 業 品	重化学工業品	総 平 均	軽 工 業 品	重化学工業品
1986	-15.1	-14.9	-15.1	-35.8	-11.2	-21.7
87	- 5.1	- 6.0	- 4.9	- 8.3	0.8	- 7.4
88	- 2.2	- 3.6	- 2.2	- 4.6	- 4.8	1.0
89	4.4	5.7	4.4	7.7	4.3	3.2
90	2.1	5.3	1.8	8.6	5.8	- 1.6

(資料出所) 日本銀行「卸売物価指数」

4. その他の労働条件

(1) 雇用の安定度

従業員の雇用の安定度は中小企業で大企業よりも劣る。男子労働者の年間離職率(1989年)をみると、表4-31のとおりである。常用労働者について、経営上の都合による離職者をもみても、1000人以上規模 0.8%、30~99人規模 1.6%と違いが大きい。こうしたことの結果は、従業員の継続雇用率の差となって現れる。違いは高卒者の場合は20歳台で顕著であって、大卒者の場合は30歳台まで目立つ(表4-32)。離職は数の上では自発的な離職が圧倒的に多いが、自発的な離職といえども企業の労働条件を反映するものであるから、広い意味での規模間の労働条件格差といってよいだろう。

こうした従業員の継続雇用率は存続企業についてのものであるから、企業の廃止率の違いは別途みておかなければならない。事実、不況期の企業倒産を含め企業の廃止率は中小企業が大企業よりも高いし、企業倒産に際しては従業員が全員解雇されるケースが多いことを考えると、この面からも中小企業の雇用の安定度は割り引いておかなければならない。円高後、輸出型産地では輸出の大幅減少によって企業、従業員数ともに減少した。内需型産地でも、アジアNIES製品の輸入増加が加速し、製品の競争から企業の倒産、廃業、休業が増加した。中小企業庁の調査によると、産地における倒産、廃業、休業企業数は86年から87年9月にかけてそれぞれ311(輸出型産地67)、3292(同467)、3829(同978)に及んだ。帝国データバンク調べによると、こうした企業の従業員は全員解雇される場合が少なくない(「中小企業白書」1988年版

P83)。

表4-31 企業規模別離職率(男子労働者)

(単位、%)

区 分	1,000人以上	300~999人	100~299人	30~99人	5~29人
男子労働者計	8.4	10.8	11.2	14.1	15.5
男子常用労働者	6.0	9.6	10.3	12.9	13.5

(資料出所) 労働省「雇用動向調査」1989年

表4-32 製造業男子労働者の継続雇用率

1984年		1989年		1,000人以上		100~999人		10~99人	
年 齢	勤続年数	年 齢	勤続年数	継 続 雇 用 率	累 積	継 続 雇 用 率	累 積	継 続 雇 用 率	累 積
18~19	0~4	20~24	5~9	0.766	—	0.671	—	0.450	—
20~24	5~9	25~29	10~14	0.925	0.709	0.706	0.474	0.670	0.302
25~29	10~14	30~34	15~19	0.949	0.672	0.873	0.414	0.751	0.226
30~34	15~19	35~39	20~24	0.967	0.650	0.882	0.365	0.830	0.188
35~39	20~24	40~44	25~29	0.983	0.639	0.952	0.347	1.025	0.193
40~44	25~29 30~	45~49	30~	0.838	0.536	1.052	0.365	0.883	0.170
45~49	25~29 30~	50~54	30~	0.823	0.441	0.898	0.328	0.908	0.154
50~54	25~29 30~	55~59	30~	0.564	0.249	0.709	0.232	0.688	0.106
55~59	25~29 30~	60~64	30~	0.036	0.009	0.147	0.034	0.400	0.043

(資料出所) 労働省「賃金構造基本統計調査」
(注) 高卒、事務管理技術労働者・生産労働者計

(2) 高齢者及び婦人の雇用

高齢化が進むにつれて、定年延長等によって企業が高齢者の雇用機会をいかに提供するかが従業員の雇用の安定に重要な意味をもつようになっている。労働省「雇用管理調査」(1991年)によれば、定年制実施企業は100人以上規模ではほぼ100%に近

いが、30～99人規模では88%である。定年年齢を60歳以上とする企業は、5000人以上規模で96.0%、100～299人規模で77.7%、30～99人規模で67.3%と規模間で差がある。しかし勤務延長・再雇用制度を採用する企業の割合は、5000人以上規模で41.1%、100～299人規模74.2%、30～99人規模で77.1%と小規模でむしろ高い。現実に高齢者（55歳以上層）の雇用先をみれば、特に60歳以上層は中小企業の雇用割合が高く、これは50～54歳層と55～59歳層の継続雇用率が中小企業に比較して大企業で著しく低いことによる（「労働白書」1989年版 p139）。勤務延長・再雇用制度についても、適用対象者を原則として希望者全員とする企業の割合は中小企業の方が大企業よりも高いし、適用者の退職の契機も大企業では期間満了時とする企業が2分の1を上回るのに対し、小企業では本人の希望時とする企業が大きな割合を占める。近年、大企業でも高齢者の雇用は増えていて、例えば全常用労働者に占める55歳以上層の割合は、1970年代後半から80年代前半にかけて、1000人以上規模でも3.5%から5.8%へと高まっている。しかし同じ間に100～299人規模では8.9%から11.3%、30～99人規模では10.5%から13.7%と高まっていて、中小企業の高齢者雇用率は大企業のほぼ2倍以上である（労働省「高年齢者就業実態調査」）。高齢者に対する雇用機会の提供という点だけでみれば、中小企業の方が大企業に先んじているとも言えるが、実態は大企業が60歳以上の高齢者を雇用したからである。

婦人労働者の増加も著しい。特に増加の著しい中高年齢層の就業先として中小企業の果たす役割もまた大きい。問題はこうした女子労働者の就業を容易にするための手段が、中小企業でどのように整備されているかである。

育児休業制度実施事業所の割合は、500人以上規模で25.3%、100～499人規模で18.0%、30～99人規模で19.4%である（労働省「女子雇用管理基本調査」1988年）。再雇用制度実施事業所割合は、同じ規模ごとにみてそれぞれ19.7%、17.7%、16.3%であり、また介護休暇制度実施事業所の割合は、同じくそれぞれ13.6%、11.0%、14.2%である。このような制度は各企業が導入しはじめてからまだ日が浅いことでもあり、その本格的な普及は各規模を通じて今後の課題であり、注目を要する。パートタイム労働者の処遇についても、各種社会保険、通勤手当、ベースアップ、年次有給休暇等それぞれの適用・支給・実施事業所割合は、総じて中小企業で大企業を下回る

(労働省「パートタイム労働実態調査」1985年、「パートタイム労働者総合実態調査」1990年)。

(3) 労働費用

労働費用のうち現金給与総額が83.8%を占める。現金給与以外の労働費用の中では法定福利費が48.6%、退職金25.6%、住居費6.6%が主なものである(「賃金労働時間等総合調査」1988年)。長期的にみると法定福利費と退職金の割合が上昇し、その分住居費をはじめ法定外福利費の割合は低下している。

労働費用の規模別格差は1970年代以降拡大傾向を示している。格差(5000人以上規模100として)は30~99人規模で58.5であるが、現金給与総額で62.7、法定福利費で70.5で比較的小さく、法定外福利費の中では文化・体育・娯楽に関する費用(56.9)が比較的小さい(表4-33)。退職金、住居に関する費用は格差が大きい。退職金制度の普及率は小企業でも近年高くなっているが、標準労働者の退職金支給額・月収換算値が低いうえに、労働者の勤続年数が大企業に比較して短いから実際の退職金支給額は少なくなる(後述)。住居費用については、もともと給与住宅保有企業の割合に規模間の違いが大きいし、長期的には給与住宅の設置から持ち家援助制度への重点の移動がみられたが、これも規模間の差が大きい。やや細部にわたってみれば、法定福利費については小企業の伸びが大きい。これには各種制度の適用範囲の拡大が影響しているだろう。法定外福利費については、医療保険、食事、財形奨励金で格差が大きく、文化・体育・娯楽施設、私的保険、労災付加給付で格差は小さいか、むしろ小企業が大企業を上回る。その他では、募集費の差は小さいが、教育訓練費の差は大きいというように、小企業の福利費用は当面の施策への偏りを反映しているとも言えよう(「労働白書」1990年版)。

企業は福祉施設についてどのように考えているだろうか。各企業は福祉施設にいくつかの重点をおいているが、これを規模別にみると、1000人以上規模では給与住宅、持ち家援助、健康維持増進対策が主要なものである。300人未満規模では健康維持増進対策、次いで文化余暇施設、給与住宅、退職準備施策となる。しかしその実施内容をみると、中小企業が重視する健康管理制度についても、大企業との間に大きな差が

表 4 - 33 項目別一人当たり労働費用の規模間格差(5,000人以上=100)

項 目	1,000人～4,999人	300～999人	100～299人	30～99人
総 労 働 費 用	83.4	71.5	64.7	58.5
現 金 給 与 総 額	86.9	75.7	69.0	62.7
退 職 金 等 の 費 用	57.7	37.2	31.6	19.7
法 定 福 利 費	88.2	78.6	72.2	70.5
住 居 に 関 す る 費 用	48.0	27.9	18.9	8.4
文 化 ・ 体 育 ・ 娯 楽 に 関 す る 費 用	50.2	45.4	51.0	56.9
そ の 他 の 法 定 外 福 利 費	43.3	34.6	29.0	35.7
教 育 訓 練 費	71.4	55.6	37.3	29.0
そ の 他 の 費 用	95.3	70.7	53.6	36.9

(資料出所) 労働省「賃金労働時間制度等総合調査」1988年

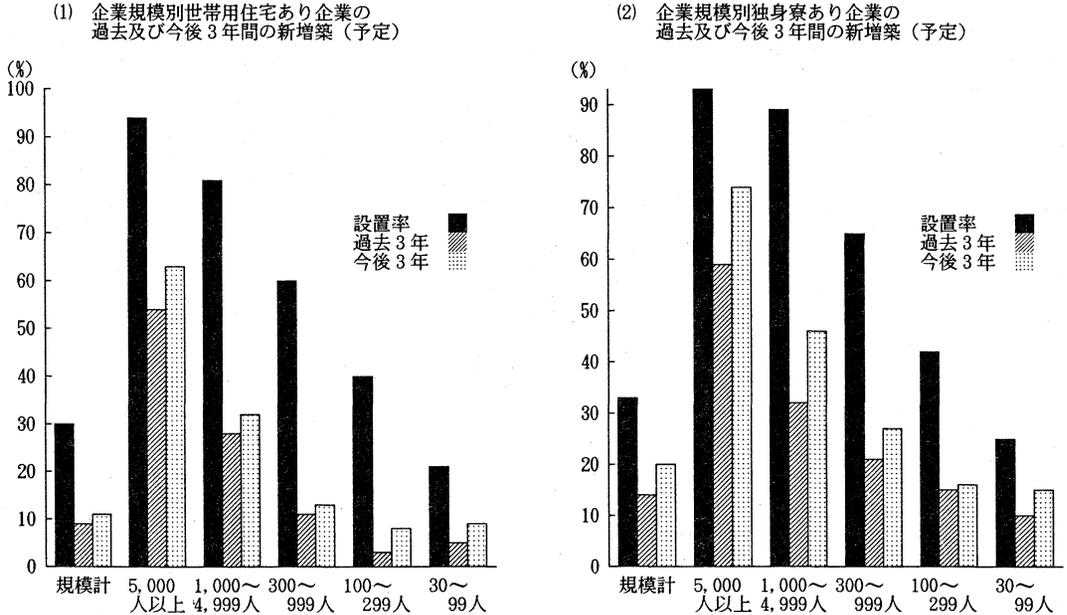
ある。

余暇施設については、1000人以上規模ではほぼ100%の企業が施設をもつが、30～99人規模では43%、100～299人規模でも68%にとどまる。体育館、体育施設、保養所等大企業では企業単独運営が多いが、小企業は共同運営ないし第三者との利用契約によるものが多い。給与住宅についても、1000人以上規模ではほぼ100%の企業が所有するが、30～99人規模では37%、100～299人規模で58%の企業がもつに過ぎない。世帯用・独身寮の別、また企業所有・借上げの別ごとにみても、規模間の差は大きい。1990年時点で見ても、過去3年間に新增築した企業の割合、今後3年間に新增築計画のある企業割合ともに規模間の差は大きく、住宅取得価格高騰の下で、給与住宅の規模間格差はさらに拡大のおそれ大きい(図4-3)。また、何らかの住宅資金融資制度のある企業は5000人以上規模で97%であるのに対し、100～299人規模、30～99人規模ではそれぞれ23%、10%である(「賃金労働時間制度等総合調査」1990年)。

(4) 労働災害、健康管理

労働災害の発生率は各規模を通じて長期的にみて著しく低下してきた。規模別に度数率をみると1000人以上規模0.49、100～299人規模3.36、50～99人規模4.95、30～49人規模6.49、強度率はそれぞれ0.08、0.28、0.46、0.72である(「労働災害動向調

図4-3 企業規模別給与受託の設置状況



(資料出所) 労働省「賃金労働時間制度等総合調査」1990年

查」1989年)。100～299人規模でも過去15年間に度数率、強度率ともに3分の1程度にまで、また30～99人規模でもそれぞれ5割程度にまで低下したが、低下幅は規模の大きい事業所ほど大きかったから規模別格差は拡大する結果になった。これは労働災害の減少は基本的には工場や機械の本質安全化によるのであり、この点で資本力でまさる大企業が優位にたつからと言えるし、また災害発生率の高い建設業等においては、元請企業である大企業の従業員は危険度の高い職場で作業する機会が相対的に少ないからとも言えよう。もう一つの要素としては、労働災害と労働時間との関係が強いことを考えれば、規模間にみられる労働時間格差も労働災害発生頻度の格差をもたらすだろうということである。

職場における健康管理の重要性もますます高まっている。職業性疾病の発生率は長期的にみて減少しているが、近年減少テンポが鈍化している。産業構造の変化や作業態様の変化に伴って疾病の内容にも変化がみられる。職業性疾病の予防措置として作

業環境の管理対策が重要であるが、作業環境測定の実施状況には規模間で差があり、小規模事業所の実施率の低さが目立つ。また近年、心身の健康管理対策への関心が高まっているが、対策の内容として考えられる定期健康診断、心の健康に関する相談等健康管理対策の実施率は大企業に比較して小企業で低く、そのうえこうした健康管理対策についての企業の関心も小企業ほど低い（表4-34）。このような健康管理対策は、経営管理・人事管理の一環として実施されるべきことが期待されているのであり、規模間の差は経営管理能力の差と考えるべきであろう。

表4-34 事業所規模別心身の健康対策実施状況

(単位、%)

年・事業所規模	定期健康診断	成人病健康診断・人間ドック	心の健康対策
1982年			
10～ 29人	71.6	25.3	29.2
30～ 99人	90.6	41.5	44.4
100～ 299人	97.7	58.2	59.1
300～ 999人	100.0	81.0	71.3
1,000～ 4,999人	99.7	95.3	81.0
5,000人以上	100.0	100.0	92.6
1987年			
10～ 29人	73.3	41.8	26.9
30～ 49人	91.0	52.7	32.5
50～ 99人	95.5	61.8	41.0
100～ 299人	99.3	74.4	46.9
300～ 999人	99.4	90.6	65.1
1,000～ 4,999人	100.0	98.0	79.5
5,000人以上	100.0	100.0	94.9

(資料出所) 労働省「労働者の健康状況調査」

中小企業でも健康管理制度のない企業は少ないが、それでも30～99人規模では24%、100～299人規模でも14%の企業はこれを備えていない。従業員に対する成人病健診実施企業は規模間でそれほど大きな差はないが、家族を対象とするものは大企業で5～6割、中小企業では2～3割である。人間ドックの費用補助、入院費用の補助のいずれも規模間の差が大きく、メンタルヘルス対策は5000人以上規模では65%の企業が

実施しているが、30～99人規模で5%、100～299人規模で12%にとどまる。健康増進施策も多様化しているが、中小企業には未実施企業が少なくない。

(5) 教育訓練

従業員の教育訓練も、中小企業は大企業に比較して劣っている。「民間教育訓練実態調査」（1990年3月）によれば、従業員の教育訓練は、300人以上規模では90%ないし100%に近い事業所で実施されているのに対し、100～299人規模では80%、30～99人規模では60%の事業所で実施されるにとどまる。従業員の年齢別にみると高齢者に対する訓練で規模間の差が大きい。労働費用調査でも明らかのように、労働者一人当たり1年間の教育訓練費は300人未満規模では1万円程度であるのに対して、500人以上規模では2万円を上回る。有給教育訓練休暇制度のある事業所はまだ各規模を通じて多くなく、規模間の差も大きくないが、制度あり事業所のうち、実際に休暇を付与した事業所及び国の助成制度の利用事業所の割合は、1000人以上規模を別として、大規模の方が中小規模よりも高い。また、自己啓発を行った労働者の割合も、300人未満規模では40～50%、300人以上規模では60～70%と差がある。

(6) 退職金

退職金制度は既に多くの企業に普及している。「賃金労働時間制度等総合調査」（1989年）によれば、300人以上規模ではほぼ100%、100～299人規模で94%、30～99人規模で86%の企業で退職一時金ないし退職年金あるいはその併用制度を備えている。年金制度がある企業の割合は1000人以上規模で86%、300～999人規模で73%と高いが、100～299人規模でも60%、30～99人規模でも40%強となっている。30人未満規模の企業について、全国中小企業団体中央会の調査（1989年）によってみると、退職金制度のない企業は製造業、非製造業の別にも、いずれも10人未満規模で20%程度、10～29人規模で7%弱である。

退職年金の支払い準備は、大企業では適格年金、厚生年金基金、その併用の順に多く、中小企業でも適格年金が80%前後と多く、次いで併用、そして厚生年金基金となる。近年、特に中小企業では適格年金のみの企業が減り、併用企業の割合が高まって

いる。厚生年金基金の設立要件が総合設立、連合設立ともに小規模企業が加入しやすいように改正されたことによるだろう。一方、退職一時金の支払い準備は、大企業は殆どが社内準備のみ、中小企業では社内準備のみ、中小企業退職金共済制度、次いで特定退職金共済制度である。30人未満規模の企業について先の調査によれば、製造業、非製造業を通じて10人未満規模では44～45%、10～29人規模では50%程度が何らかの形で中小企業退職金共済制度に加入している。

企業規模別にみた男子標準労働者のモデル退職金額を、1000人以上規模と30～99人規模の間で比較すると、大卒、高卒とも後者は前者の60%弱である。月収換算では大企業は45～50月分、小企業は30月分強である。東京都の調査（1990年）によると、10～49人規模企業男子高卒定年退職者のモデル退職金額は、上の30～99人規模と殆ど差がなく、月収換算額も30月程度である。

退職金が現実にどれだけ支払われているか、男子定年退職者（実在者）の退職金額をみると表4-35のようである。退職金の水準は、退職者が多い高卒職員層35年勤続でみて、1000人以上規模に対し、100～999人規模で70%強、30～99人規模で40%強である。中卒生産労働者35年勤続でみてもほぼ同じような規模別格差がある。中小企業退職金共済制度による退職金の支払額は、必ずしも定年退職者でないし、また勤続年数も短いから平均すると64万円（男女計、掛金納付月数87月、男子は74万円）程度であるが、これまでの最高額は840万円（掛金納付月数440月）である。

(7) 生涯給与

現金給与総額（定期給与と特別給与）に加えて、上にみたように退職金額に規模別格差があるため、標準労働者の生涯給与の規模別格差は増幅される。さらに、継続雇用率が中小企業で大企業よりも低いことは、賃金が勤続年数の長期化とともに上昇する仕組みの下では、生涯給与の企業規模別格差は、標準労働者の場合に比較して平均的な労働者でより大きくなる。具体的にみれば、男子高卒標準労働者の場合、1000人以上規模の生涯給与（現金給与総額）を100として100～999人規模は88.3、10～99人規模は79.6であるが、平均的な労働者の場合はそれぞれ81.4と70.4となる。男子大卒標準労働者の場合は、同じように大企業の生涯給与を100として中小企業の生涯給

表4-35 学歴・労働者の種類別男子定年退職者（実在者）の退職金

企業規模・ 勤続年数階級	旧大・新大卒 (管理・事務・技術職)			旧中・新高卒 (管理・事務・技術職)			旧中・新高卒 (現業)		
	退職者数	退職金額	月収換算	退職者数	退職金額	月収換算	退職者数	退職金額	月収換算
	百人	万円	月分	百人	万円	月分	百人	万円	月分
企業規模計	114	2,179	40.3	228	1,635	40.6	71	1,248	39.9
20～24年	12	1,635	31.7	34	752	22.5	21	663	24.4
25～29	21	1,883	37.2	37	1,045	31.5	18	987	31.1
30～34	42	2,257	40.3	34	1,403	37.3	10	1,307	41.2
35年以上	40	2,417	44.4	123	2,121	47.2	23	1,936	56.6
1,000人以上	65	2,457	42.5	106	2,211	48.1	28	1,445	45.9
20～24年	3	1,643	33.5	5	1,028	29.0	5	718	24.9
25～29	8	1,929	35.7	9	1,403	34.6	5	993	32.9
30～34	26	2,487	42.1	12	1,965	45.6	5	1,390	43.5
35年以上	28	2,667	45.5	80	2,413	50.6	14	1,857	57.0
100～999人	39	1,782	36.7	77	1,349	35.4	31	1,294	39.7
20～24年	7	1,386	29.0	17	832	24.5	8	725	26.3
25～29	7	1,935	40.6	16	1,022	29.3	10	1,085	32.4
30～34	16	1,892	36.9	14	1,388	36.0	4	1,260	39.9
35年以上	9	1,786	39.4	30	1,792	42.7	9	2,077	56.5
30～99人	11	1,957	38.1	45	757	25.1	12	637	23.5
20～24年	2	2,495	36.3	12	523	16.4	8	561	21.8
25～29	6	1,769	35.7	12	798	32.0	3	655	22.8
30～34	-	-	-	9	673	23.4	1	1,114	35.6
35年以上	2	1,982	48.4	12	1,011	29.4	0.2	1,300	33.5

(資料出所) 労働省「平成元年賃金労働時間制度等総合調査」。対象は9大産業に属する本社常用労働者30人以上の全国民営企業 5,161社(母集団95,878社)のうち、有効回答数 4,961社。調査期日は平成元年12月末。

与は81.3と75.7であるが、平均的な労働者の場合はそれぞれ80.9と69.8となる。退職金についても同じようなことが言えるのであり、そのことは既にみたモデル退職金額と実在者退職金額の差として示されている。現金給与総額と退職金額を合わせた生涯給与の企業規模別格差は表4-36のようである。

(8) 財形制度

労働者の資産形成に関する援助制度は、1000人以上規模でほぼ100%、100～299人規模で90%弱、30～99人規模で80%弱の企業で実施されていて、規模間に大きな差はないように見える。しかし、援助の種類ごとにみると、企業の実質的負担を伴う持ち家援助制度、持ち株援助制度の実施率は規模間格差が大きい。中小企業に対して特別の助成金制度が設けられている財形給付金制度及び財形基金制度の採用企業は、各規模を通じて多くなく、また基金設立に際して支給される奨励金制度の活用も進んでいない。

表 4-36 規模別生涯給与額

<標準的な労働者>

(単位、千円)

規 模	男 子 大 卒 者		男 子 高 卒 者	
	生涯給与額	現金給与総額	生涯給与額	現金給与総額
1,000人以上	332,251 (100.0)	308,121 (100.0)	282,414 (100.0)	260,544 (100.0)
			279,974 (100.0)	
100~999人	268,607 (80.8)	250,647 (81.3)	247,028 (87.5)	229,938 (88.3)
			245,148 (87.6)	
10~99人	246,983 (74.3)	233,263 (75.7)	219,903 (77.9)	207,383 (79.6)
			218,733 (78.1)	

<平均的な労働者>

規 模	男 子 大 卒 者		男 子 高 卒 者	
	生涯給与額	現金給与総額	生涯給与額	現金給与総額
1,000人以上	328,495 (100.0)	303,925 (100.0)	266,174 (100.0)	244,064 (100.0)
			258,514 (100.0)	
100~999人	263,842 (80.3)	246,022 (80.9)	212,041 (79.7)	198,551 (81.4)
			211,491 (81.8)	
10~99人	-	212,083 (69.8)	179,412 (67.4)	171,842 (70.4)
			178,212 (68.9)	

(資料出所) 労働省「賃金構造基本調査」1990年、「賃金労働時間制度等総合調査」1989年、調査産業計

(注) 1. 現金給与総額は、標準的な労働者の場合

$$\sum_i (W s_i \cdot \frac{W a i t}{W a i} \times 12 + B s_i) \times n \quad (n: 2, 3 \text{ 又は } 5)$$

平均的な労働者の場合

$$\sum_i (W a i t \times 12 + B a i) \times n \quad (n: 2, 3 \text{ 又は } 5)$$

ただし、 $W s_i$ 、 $B s_i$ 標準的な労働者の年齢区分(i)ごとの所定内給与額、特別給与額
 $W a i t$ 、 $W a i$ 、 $B a i$ 平均的な労働者の年齢区分(i)ごとの定期給与額、所定内給与額、特別給与額

2. 退職金額は、標準的な労働者の場合、60歳定年企業の退職金額(一時金と年金現価額の合計)、平均的な労働者の場合、実在者の退職金額、男子大卒者10~99人規模は退職数が少ない。

高卒者の退職金額が事務職(上段)と現業職(下段)と差があるため、生涯給与額にも差が生じる。

(9) 仕事に対する満足度

近年労働者の企業や職業に対する意識は目立った変化を示すようになっている。一般的に新規学卒者は大企業志向が強く、そのため中小企業は新規学卒者を採用するのが容易でない。しかし、若年層を中心に転職希望者が増えていて、転職者も増えている。長期的に労働力需給が引き締め基調で推移するとすれば、労働者の企業間移動は増加するだろう。企業は労働条件の整備を求められるが、今後は労働者の仕事に対する満足度を高める工夫が求められよう。次のような事実が留意されなければならない。

一つは、転職希望率は一般的に大企業従業員よりも中小企業従業員の方が高いが、職種ごとにみると、専門的・技術的職業従事者ではむしろ大企業従業員の方が高い（「中小企業白書」1985年版P323）。運輸・通信従事者、労務作業、技能工・生産工程作業で中小企業労働者の転職希望率が高いのは、労働条件によるだろう。転職希望理由として、中小企業では「収入が少ないから」が「時間的・肉体的負担が大きいから」を上回るのに対して、大企業ではむしろ後者が前者を上回る。また大企業、中小企業を通じて学歴の高い層で「知識・技能を生かしたいから」が多い。これは専門的・技術的職業従事者、事務従事者、管理的職業従事者で目立つ。

二つは、中小企業庁の調査によると、仕事に対する満足度は、例えば「会社の安定性」「会社の将来性」「福利厚生施設」では大企業の労働者が中小企業の労働者を上回るが、「会社の自分に対する評価」「自分の能力の発揮しやすさ」ではむしろ中小企業の労働者の方が満足度が高い。そして大企業の労働者の転職希望先は7割近くが規模不問としている。

三つは、同じく中小企業庁の調査によると、中小企業の労働者の方が大企業の労働者よりも現在の持ち場において「能力・個性が活かしている」と考える者や現在の持ち場の業務で身につく能力が「今の職場以外でも役に立つ」と考える者の割合が高い。さらに、仕事についての働きがい、生きがいを感じる労働者の割合も大企業の労働者と変わらない。こうした調査結果だけで、中小企業の労働者の方が大企業の労働者よりも仕事に対する満足度が高いと即断することはできないかもしれないが、若年者の定着に関して、労働時間の重要性について企業の認識が不足していること、また教育

訓練の実施がうまく行われていない企業ほど退職者が多い事実（「労働白書」1990年版P208）を考えると、中小企業で週休2日制が確立され、仕事のやりとりで大企業との間でより自主性を発揮できるようになれば、中小企業の労働者の仕事に対する満足度はより確実なものになるだろう。

5. むすびに代えて—行政の役割

(1) 高度成長期の役割

60年代前半に、規模別労働条件格差の改善を促したと思われる行政上のいくつかの施策を指摘しておこう。一つは、労働時間短縮対策である。労働基準法の施行は1947年であり、既に10年以上が経過していたが、中小企業の中には労働時間について労働基準法上の規定を満たさない企業が少なくなかったとみられる。それは、50年代に1日10時間制や旬休制が使用者側から繰り返し主張された事実によって裏付けられる。56年、57年には大阪と東京の間屋街で、毎日曜日一斉休日が行政指導で進められた。58年に入ると、全国的に週休制を推進するため一斉閉店による休日制が指導され、週休制が普及するとともに一定時刻による一斉閉店制による労働時間短縮、業者間の自主的協定による時間外労働の規制が行われた。このような行政指導は、高度成長によって始まった若年層中心の人手不足と重なって実効をあげることができ、労働時間は1960年をピークに減少に転じた。

二つは、業者間協定によるものであったとはいえ、1959年に最低賃金制度が発足したことである。最低賃金制度がすべての労働者に適用されるまでには、68年の審議会方式への移行を経てなお数年を要したが、それでも適用労働者は65年末には440万人にのぼった。このような最低賃金が低賃金労働者の賃金改善にどの程度寄与したか必ずしも明らかでないが、低賃金業種を対象に適用範囲が広がっていったから、特に設定当初は低賃金層の賃金を引き上げる効果があっただろう。

三つは、同じく1959年に中小企業退職金共済制度が導入されたことである。労働省の調査によると、1956年に退職金制度を備えていた事業所（建設業を除く）は、500人以上規模では97%であったが、100～499人規模では83%、30～99人規模では56%

にとどまっていた。そして1966年（企業規模、建設業を含む）にはそれぞれ97%、94%、76%に高まっている。中小企業退職金共済制度への加入は一部の企業に過ぎないが、この制度が退職金制度の普及を促したことは疑い得ないだろう。

(2) 今後の課題

今後、中小企業の労働条件の改善を進めるうえで、原則として企業の自助努力が求められるとしても、これを支援する行政の役割も引き続き重要だろう。最近の労働時間の短縮も、1988年の改正労働基準法の施行によることは明らかである。先にみたように、労働時間は規模別格差とともに業種別格差が大きく、その短縮には関連企業や取引先企業との関係が重視されるから、週休二日制なども業種・地域ごとの一斉導入が効果的だと考えられている。このような考えに沿って、1992年1月中央労働基準審議会は、一定の業種又は地域の事業主団体が労働時間短縮計画を作成することで、当該業種又は地域の労働時間短縮を推進するよう提言した。これを受けて「労働時間短縮推進法」が制定されることとなった。これは労働組合が産業別に組織されていないことの代替措置ともとれるが、最低賃金が1950年代末にまず業者間協定から始まったことと通じるものがある。労働時間の最低基準は労働基準法で定められているから、これを上回る条件の確保、特に年次有給休暇の取得促進や所定外労働時間の削減努力が期待されるだろう。

最低賃金は、中央最低賃金審議会から出される目安にしたがって年々改定されている。このような改定は、一般の賃金改定の後追的性格が強いとしても、小零細企業の賃金引上げにそれなりの効果をあげている。しかし、最低賃金に規模別賃金格差を積極的に縮小させる役割を期待するのは無理だろう。現行最低賃金制度は制度として既に完成しているが、これに小零細企業労働者の賃金の下支えや企業間の公正競争の確保機能を期待するのであれば、労働市場は都道府県の範囲を越えている事実からも、これを各都道府県別に決定する理由は乏しい。特に産業別最低賃金は、労使の自主的な賃金改善努力を支援する性格のものであるから、都道府県の範囲を越えて広域的な水準調整が行われてしかるべきだろう。具体的には、東京都と隣接する神奈川、埼玉、千葉各県の同一産業の最低賃金額に差を設ける理由は乏しいということである。運用

の見直しについて、労使、とりわけ労働組合の取組が期待される。

中小企業退職金共済制度は、1992年現在37万企業、270万人の労働者に適用されている。制度の本来の趣旨は、中小企業における労働者の確保と労働者福祉の増進にある。既に退職金の分割支給制度も導入されているから、制度的には、退職金制度に相応しい老後の生活保障機能も備えている。ただ中小企業の雇用実態を考えれば、従業員の定着を促す機能と同時に、離職した際の雇用保険を補完する機能も持っていると言えるだろう。国の助成措置は、長期勤続者を優遇する給付費補助から加入時ないし掛金増額時の掛金助成へと改められたが、制度の趣旨に沿って長期勤続者に有利な仕組みであることに変わりはない。しかし現実には、退職者の掛金納付月数はそれほど多くないから、老後生活の保障というよりは雇用保険の補完機能が中心であるとの感を否めない。企業間通算制度が活かされれば、状況は自ずと変わり得るのであり、そのためには中小企業の制度への加入促進が進められなければならない。他方、雇用形態が多様化していることを考えれば、これに合わせて制度の狙いも多様化する必要があるだろう。一般の労働者ほどには雇用期間が長期に及ばないパートタイム労働者の特例加入も認められたことでもあり、このような労働者にもそれなりの恩典が及ぶ仕組みが工夫されてしかるべきだろう。

その他の労働条件の整備、例えば職場における安全の確保や健康管理対策については、中小企業といえども企業努力が厳しく求められるだろう。企業は労働力確保のためにも努力を惜しむことはできない。ただ企業が近年力を入れている給与住宅の整備については、住宅の確保は本来国や地方公共団体の責務であって、企業の負担は最小限にとどめなければならないだろう。給与住宅を含め、企業の法定外福利費負担の規模別格差が長期的にみて広がってきている事実は、労使、特に労働組合がこうした負担のいくつかを行政の責任として求める姿勢が必要であることを示唆している。

第 5 章

組織された大企業労組と中小企業

第5章 組織された大企業労組と中小企業

1. 中小企業労組の組織化の停滞

労働省の「労働組合基礎調査」によると労働組合の組織率は、1991年6月末の時点で24.5%と前年を0.7ポイント下回り、はじめて25%を割り込む結果となった。労働組合の組織率は、16年間連続して低下を続けているが、今回1947年にこの調査を開始以来の最低を記録したことになる。

この間の組織率の低下の原因としては、第1に産業構造の高度化に伴う就業構造のソフト化・サービス化の結果、これらいわゆる第三次産業と呼ばれる分野の労働者が急激に拡大してきたが、これまで伝統的に製造業を主たる依拠基盤としてきたわが国労働組合はこれら新たな分野に対する組織化が充分なされてこなかったことが挙げられる。

また、第2に我が国労働組合の組織率が、高かった製造業の分野においても、労働者の増大に対して組織化に遅れをとり、組織率の低下がみられることである。この背景には、分社化・別会社によるユニオン・ショップの枠外の企業労働者が増大、また高学歴化にともなう非組合員層が増大するなど、企業内外の状況の変化があったことを考慮する必要がある。

第3に、就業形態の多様化にともないパートタイマー、派遣労働者の急激に増大してきたことに対して、企業内正規従業員をもっぱら組織対象としてきた我が国労働組合のもつ体質的欠陥が、これら新しい形態の労働者を組織化するうえで、大きな障害となってきたことである。

このように、労働組合の組織率の低下は、わが国労働組合が製造業を中心に（その他官公労部分があるが民間を考えると製造業中心）、ユニオン・ショップにもとづく企業内の労働者しかも正規従業員を依拠基盤とする組織体質に根ざしたのであるといえよう。

しかし、組織率の低下を考えると、いまひとつ、第4の要因を考える必要がある。すなわち、我が国の労働組合の組織が、大企業に偏在して、大企業中心となっている

ことである。逆にいえば、中小企業の労働者の組織化がいちじるしく遅れていることである。

そこで、まず我が国労働組合員数の企業規模別構成をみることにする。(表5-1) これによると、組合数は84%が企業規模 300人未満と圧倒的に中小企業が多いが、組合数では 300人未満は16.6%にしかすぎず、中小企業のウェイトはきわめて低いことがわかる。これに対して1000人以上の大企業が68.1%と高い。つまり、組合数では全体の 5.2%を占めるにすぎない大企業労組が、組合員数では7割弱のウェイトをもっており、我が国の労働組合組織が大企業労組に大きく依存していることを示している。

表5-1 規模別の労働組合及び組合員数 (1991年)

	労働組合数	組合員数	
1000人以上	1,732 (5.2)	8,437,678 (68.1)	
300~999人	3,616 (11.2)	1,900,331 (15.3)	
299人以下	27,760 (84.1)	2,058,583 (16.6)	
内 {	100~299	7,531 (22.8)	1,237,961 (10.3)
	30~99	11,137 (33.7)	651,313 (5.3)
	29人以下	8,992 (27.2)	133,309 (1.1)
合計	33,008(100.0)	12,396,592(100.0)	

出所：労働者「労働組合基礎調査」

これは、中小企業の組織化が大企業に比べて、相対的に立ち遅れていることに起因しているわけである。そこで、次に大企業労働者の組織率と中小企業労働者の組織率のちがいをみてみることにしよう。

表5-2は、企業規模別にみた雇用者の構成と労働組合員の構成、ならびに規模別の推定組織率である。この表の規模分類は、中間のところは 100~999人になっていて、300人のところで区分できていないが、これは総務庁の「労働力調査」の雇用者数の分類がこれしかとれないためである。

表 5 - 2 企業規模別の民間所間の労働組合組織化状況

企業規模	雇用者数 万人	(%)	労働組合員数 人	(%)	推定組織率 %
計	4,520	(100.0)	9,668,444	(100.0)	21.4
1,000人以上	983	(21.7)	5,770,854	(59.7)	58.7
100～999人	1,060	(23.5)	2,467,485	(25.5)	23.3
99人以下	2,463	(54.5)	453,020	(4.7)	1.8
その他	—		977,085	(10.1)	—

注：「その他」は企業を越えて組織されている単位組合で企業規模別分類が不可能なもの
 出所：総務庁「労働調査年報」、労働省「労働組合金属労働者調査報告」（1992年度）

この表を一見して明かのように、雇用者数では21.7%を占めるにすぎない1000人以上の大企業が、労働組合員数の方は59.7%と約6割に及んでいること、そして雇用者数で54.5%と圧倒的ウェイトをほこる99人以下の中小企業では、労働組合員数は4.7%を占めるにすぎず、労働組合の組織化が、大企業に片寄っていることである。この結果組織率は、全体で21.4%であるが、規模別では1000人以上では58.7%と高いが、100～999人では23.3%、99人以下では1.8%といちじるしく低い。このことから、中小企業労働者の組織化の遅れが労働組合全体の組織化のひとつの要因となっていることがわかる。

なお、本章冒頭で組合組織率が24.5%となったと書いたが、この数字は官公労働者を含めたもので、この表の21.4%という数字は民間部門だけのものでこれだと20%の大台割れ寸前の状況にあることをつけ加えておきたい。

さて、この間の組織率の推移であるが（表5-3）、全体が低下するなかで規模別にもすべてが低下傾向にある。しかし、雇用者数、組合員数の推移を詳細に検討すると、次のことが明らかになる。1000人以上の大企業においては、雇用者数の増加に対して組合員数も増加して、ユニオン・ショップ制のメリットがやや効果を発揮したかたちになっているが、雇用者数の増加に組合数の増加が追いつかず、組織率を低下させることになっている。また100人～999人の規模では雇用者の増加に対して労働組合員数は横ばいしないしはやや減少傾向にある。さらに、99人以下では、雇用者数の増

加にもかかわらず組合員数は一貫して低下してきており、もっとも組織率の低さを招きやすいパターンになっている。したがって、中小企業の労働組合組織は、雇用者の増加にもかかわらず組合員の絶対数も組織率も低下を続けていると考えていい。

表 5 - 3 企業規模別民間企業の労働組合員数

年	計			1,000人以上			100~999人			99人以下		
	労働組合員数	雇用者数	推定組織率	労働組合員数	雇用者数	推定組織率	労働組合員数	雇用者数	推定組織率	労働組合員数	雇用者数	推定組織率
	人	万人	%	人	万人	%	人	万人	%	人	万人	%
1985	9,217,145	3,773	24.4	5,333,919	827	64.5	2,446,000	863	28.3	517,873	2,068	2.5
86	9,249,111	3,866	23.9	5,360,529	817	65.6	2,464,684	902	27.3	504,927	2,131	2.4
87	9,432,538	3,923	24.0	5,485,219	807	68.0	2,492,945	909	27.4	502,905	2,196	2.3
88	9,413,918	4,041	23.3	5,508,281	833	66.1	2,468,051	922	26.8	493,089	2,275	2.2
89	9,434,684	4,194	22.5	5,545,511	895	62.0	2,493,742	971	25.7	476,375	2,317	2.1
90	9,514,654	4,338	21.9	5,634,861	923	61.0	2,479,589	1,035	24.0	462,587	2,362	2.0
91	9,668,444	4,520	21.4	5,770,854	983	58.7	2,467,485	1,060	23.3	453,020	2,463	1.8

以上の労働組合の組織化の状況を産業別・企業規模にまとめたのが表5-4である。規模計全体で組織率が高い産業は、電気・ガス・熱供給業の88%を筆頭に鉄鋼業、輸送機械製造業が高く、次いで金融不動産業、運輸通信業の順になっている。これに対して低いのは、農林漁業であるが、これは絶対数が小さく問題にならない。注目すべきはそれぞれ1000万近くの雇用数をかかえながら、組織率の低い卸小売飲食業とサービス業である。この2つの産業分野は、雇用者数が100人未満のところ集中していて、小規模零細の企業が多く、企業単位で組織化をはかっている日本の労働組合ではきわめて組織化が行いにくいところである。全体として、いずれの産業も規模の小さくなればなるほど組織率が低くなっているが、全体の組織率の高い産業では規模が小さくなくても相対的に高い組織率を確保している。

表5-4 産業別・企業規模別の民間企業労働組合組織率（平成2年）

（単位：人、％）

	100人未満			100～499人			500～999人			1,000人以上			合計		
	雇用者数	組合員数	組織率	雇用者数	組合員数	組織率	雇用者数	組合員数	組織率	雇用者数	組合員数	組織率	雇用者数	組合員数	組織率
農 林 漁 業	330,000	1,839	0.6	40,000	1,521	3.8	0	365	-	0	57	-	380,000	23,249	6.1
鉱 業	40,000	2,421	3.8	10,000	3,190	31.9	0	3,158	-	0	12,441	-	60,000	21,620	36.0
建 設 業	3,680,000	16,921	0.5	410,000	27,101	6.6	110,000	31,044	28.2	400,000	193,863	48.5	4,620,000	788,240	17.1
製 造 業	6,040,000	170,743	2.8	2,750,000	697,749	25.4	860,000	464,570	54.0	3,390,000	2,497,163	73.7	13,050,000	3,914,532	30.0
織 維 工 業	860,000	26,411	3.1	270,000	81,786	30.3	40,000	28,410	71.0	100,000	68,665	68.7	1,280,000	219,268	17.1
化 学 工 業	780,000	14,598	1.9	410,000	69,522	17.0	150,000	59,691	39.8	520,000	308,987	59.4	1,860,000	401,350	21.6
鉄 鋼 業	140,000	9,834	7.0	110,000	42,002	38.2	40,000	32,114	80.3	270,000	249,407	92.4	550,000	336,382	61.2
金属製品製造業	810,000	14,207	1.8	200,000	47,519	23.8	50,000	28,975	58.0	100,000	53,481	53.5	1,150,000	153,640	13.4
機 械 製 造 業	670,000	29,040	4.3	360,000	120,550	33.5	140,000	72,762	52.0	420,000	292,273	69.6	1,600,000	524,614	32.8
電機機械製造業	640,000	11,661	1.8	510,000	89,120	17.5	180,000	85,869	47.7	960,000	653,913	68.1	2,300,000	847,559	36.9
輸送機械製造業	210,000	9,847	4.7	180,000	66,574	37.0	90,000	69,890	77.7	580,000	533,217	91.9	1,070,000	692,120	64.7
電気ガス熱供給業	10,000	2,349	23.5	10,000	5,170	51.7	0	2,500	-	160,000	154,250	96.4	190,000	167,153	88.0
運 輸 通 信 業	1,210,000	95,736	7.9	620,000	235,896	38.1	180,000	102,449	56.9	1,100,000	859,529	78.1	3,120,000	1,420,325	45.5
卸小売・飲食店	6,460,000	37,493	0.6	1,690,000	239,760	14.2	620,000	140,112	22.6	1,650,000	569,276	34.1	10,430,000	1,030,853	9.9
金融・不動産業	560,000	11,144	2.0	290,000	66,402	22.9	160,000	49,663	31.0	1,380,000	280,637	20.3	2,400,000	1,119,142	46.6
サ ー ビ ス 業	5,460,000	145,770	2.7	1,950,000	312,643	16.0	480,000	110,441	23.0	960,000	275,466	28.7	8,880,000	909,657	10.2
全 産 業 計	23,820,000	476,375	2.0	7,780,000	1,589,440	20.4	2,420,000	904,302	37.4	9,070,000	5,545,511	61.1	43,230,000	9,434,684	21.8

注：分類不能等があるため産業別、規模別の合計が合わない。
出所：総務庁「労働調査年報」、労働省「労働組合基礎調査報告」

以上のように、我が国の中小企業の組織率はきわめて低いことがわかった。官民統一をはたした連合がかかえる組織課題のなかで、中小企業に対する組織化の課題が、もっとも期待をかけられているところである。しかしながら、連合の組織自体が、大企業にかたよるという問題をかかえている。もちろん連合が、上述の日本全体の組織状況をそのままひき映すことは、1200万組織労働者のうち800万人を傘下におさめることから当然すぎるほど当然であるが、その状況は表5-5の通りである。

表5-5 連合加盟組織の規模別構成

	組 合 数		組 合 員 数	
	組合数	割合	組合員数	割合
300人未満	9,476	82.0	718,903	13.6
300~999人	1,332	11.5	695,480	13.1
1,000人~4,999人	589	5.1	1,171,477	22.1
5,000人以上	161	1.4	2,704,725	51.1
合 計	11,558	100.0	5,290,585	100.0

ここでは、組合数は1.4%しか占めない5000人以上のところで組合員の過半を占め、1000人以上では7割強に達する。これに対して300人未満のところでは13.6%にとどまっている。

中小企業労働者の組織化は、連合にとって重要な課題である。

連合は現在、中小企業だけを対象とした組織化方針はないが、「1000万連合の実現をめざす組織化方針」のなかで、未組織の組織化とパートタイム労働者の組織の方針をかかげている。とくにそのなかで「中小企業の未組織事業所の組織化にあたっては、正規従業員の組織化と合せて可能な限りパート等の労働者も対象とする」といっている。

こうしたことを前提に中小企業労組の組織化を整理すると、次の3つになる。第1に、中小企業の組織化を推進するに当っては、産別・企業連を中心とした下請企業の組織化と合せて、地域における中小企業の組織づくりに対応した地域合同労組なり、中小労組の受け皿として地方連合会への直加盟方式による「受け皿」づくりなどの対応が必要となろう。

第2に、パートタイマーの組織化に関しては、産別・企業連の取り組みと合せて、地域毎の「パート・ユニオン」的なものをつくることを考慮してゆく必要がある。これには、パートタイマーのほか、派遣労働者など多様な労働者を労働者を対象としつつ、今後は外国人労働をも取り込んでゆくことが必要となってくるかも知れない。

第3に、以上の組織化をすすめるに当っては、連合自身の機能の強化、とりわけ地方連合会、とくにその下の地域協議会の一段の強化が待たれるところである。

2. 中小企業労働者の意識と組合ニーズ

(1) 規模間格差と労働者意識

労働力不足経済のもとで、中小企業といえども人材確保の観点から企業としての魅力を高めることが不可欠となっている。

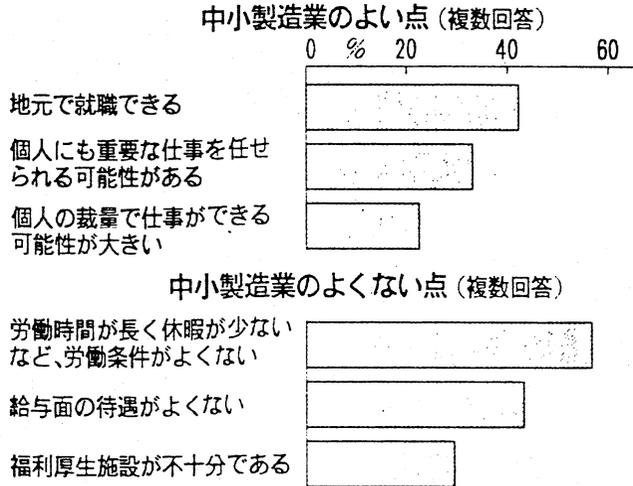
しかし、労働者や学生にとって中小企業は地元就職でき、個人の責任まかされることが多いという点では魅力があるか、労働条件や職場環境が見劣りする、というのが一般的な見方である。

1991年12月に実施された総理府の「中小製造業に関する世論調査」によると、中小企業に対する国民のイメージが明らかになった。

この調査によると（図5-1）、中小製造業のよい点として「地元で就職できる」と答えた人が42.4%で最多。以下「個人にも重要な仕事を任せられる可能性がある」（33.3%）、「個人の裁量で仕事ができる可能性が大きい」（22.7%）の順で、個人が重視されることを評価する見方が多かった。

一方、中小製造業のよくない点については「労働時間が長く休暇が少ないなど、労働条件がよくない」（56.8%）を筆頭に、「給与面の待遇がよくない」（43.4%）「福利厚生施設が不十分」（29.7%）と、労働条件、職場環境が厳しいというイメージを持つ人が多いことが浮き彫りになった。

図5-1 中小企業のイメージ



出所：総理府「中小製造業に関する世論調査」

そこで、中小企業のよくない点から検討することにしよう。

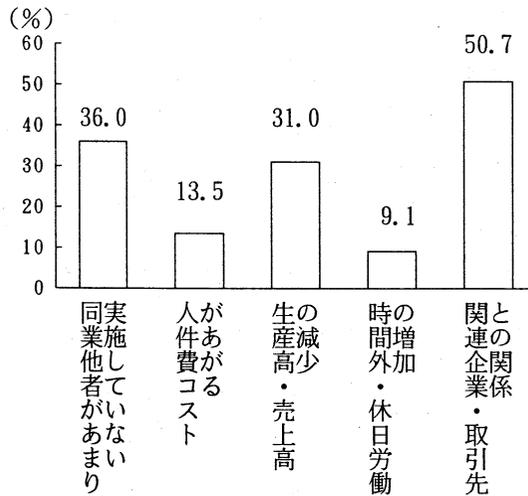
連合総研は昨年「労働条件と労使コミュニケーション調査」を実施した。この調査は、全国6800企業に対して調査票を配布し 689社から回収を得たものであるが、これから労働組合の有無別・企業規模別に労働条件にかかわる部分を集計したもので、表5-6である。これによると、高卒初任給、大卒初任給、基本賃金（大卒30歳モデル）などの賃金の基本部分については、中小企業では大企業に対して若干見劣りするが、その他の労働条件に比べてその格差はあまり大きくない。これに対して、年間賞与ではとくに労働組合無しのところでは2カ月分以上の格差があり、年間間所定労働時間でも同じく200時間弱の格差が存在する。また、完全週休2日制普及率となると格差が拡がり、従業員の離職率も高い。さらに、退職金となると中小企業の水準は低く、とくに組合無しのところでは100人未満の中小企業では1000人以上の大企業の半分の水準にとどまっている。

表 5 - 6 中小企業労働者を取りまく状況

		高卒初任給	大卒初任給	基本賃金	年間償与	年間所定	完全週休	従業員	退職金
				男子大卒30歳	男子大卒30歳	労働時間	2日制業界率	組織率	男子大卒30歳
		(万円)	(万円)	(万円)	(月)	(時間)	(%)	(%)	(万円)
組合有り	100人未満	13.4	16.5	23.3	5.0	2060	23.3	6.9	1,309
	100人以上	13.7	16.6	22.4	5.2	2018	24.5		1,462
	300人以上	14.1	16.9	22.0	5.5	1971	30.3	1,546	
	500人以上	13.8	17.7	23.0	5.8	1945	71.4	1,513	
	1,000人以上	14.3	18.0	25.4	5.8	1935	67.6	5.5	1,920
組合無し	100人未満	14.0	16.8	23.3	4.6	2104	19.8	11.0	1,016
	100人以上	14.0	17.0	23.5	5.0	2083	26.5	8.8	1,316
	300人以上	14.1	17.4	24.4	5.5	2018	35.3	8.9	1,605
	500人以上	14.9	17.7	25.3	5.7	1971	78.6		1,591
	1,000人以上	14.8	18.5	25.8	6.8	1917	-	5.5	2,100

出所：連合総研「労働組合への期待と効果」

図 5 - 2 週休2日制を実施しない理由別企業数の割合



資料出所：労働省「賃金労働時間制度等総合調査」（昭和58年9月）
 (注) 複数解答のため、計は必ずしも100%とならない。

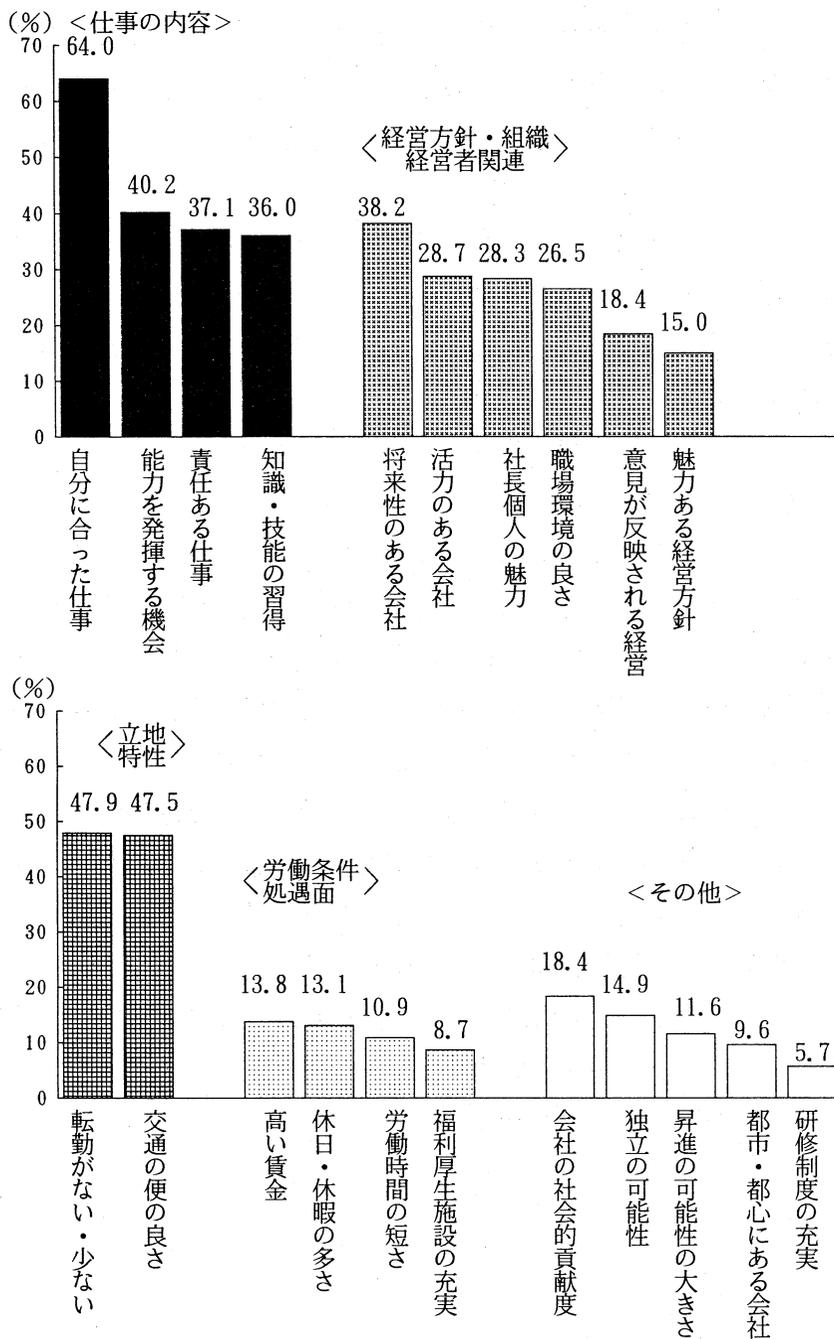
このように、中小企業の労働者をとりまく状況は、大企業に比べて賃金など労働条件の基本的部分では比較的平準化がすすみ、格差も縮小しているように見えるが、賞与、労働時間と基本部分から離れるにしたがって格差が拡大し、退職金となると大幅に見劣りし、ここにはみられない住宅対策、福利厚生面ではより格差が存在しているものと思われる。

しかし、他方で中小企業は規模が小さいゆえに、自分の能力を充分発揮できる機会に恵まれ、責任ある仕事をまかせられ、多くの分野を経験できるというメリットも大きい。このことが、大企業との多くの格差があるなかで、中小企業の働く労働者が多く存在する理由でもある。

そこで、中小企業で働く従業員が現在の会社を就職先として決定した理由を国民金融公庫「従業員と経営者の意識調査」(図5-3)によりみると、まず「自分に合った仕事」を挙げるものが圧倒的に高く、次いで「能力を発揮する機会」「責任ある仕事」の順になっており、仕事の内容や仕事に対する自己の適性を重視する要因が大きいといえる。また、会社の経営・組織面では「将来性のある会社」「活力のある会社」「社長個人の魅力」をあげるものも多く、会社の経営方針・柔軟な組織・経営者の魅力も重要な要因であることがわかる。さらに、「転勤が少ないこと・転勤がないこと」「交通の便の良さ」という答えも多く、このような立地特性については、中小企業は大企業より有利といえよう。新規学卒者の労働観においても、就職を希望する地域として8割以上が地元指向を示しており、また、就業に際して重視する条件としては「仕事の内容」「職場の雰囲気」が上位を占めている。

以上のように、中小企業の労働者は労働条件、福利厚生面では不利であるが、他方中小企業は「地元志向」、「個人の能力発揮」、などのメリットがあり、このデメリットを克服してゆくかが今後の課題となろう。

図5-3 現在の会社を就職先として決定した理由（中小企業従業員）



資料：国民金融公庫「従業員と経営者の意識調査」2年6月

(2) 中小企業労働者の組合ニーズ

中小企業労働者の労働組合をつくりたい、つくってもらいたいという組織化の要求はきわめて高い。連合総研の「仕事と職場環境に関する調査」によると、このことが鮮明になった(表5-7)。この調査によると、未組織労働者全体では、労働組合の必要性について、「ぜひ必要」と「あった方がよい」とを合すると65.5%に達している。とりわけ、100人未満のところでは71.2%、100人～299人の規模では73.4%ときわだって高く、中小企業労働者の組織化ニーズがきわめて高いことを示している。

労働組合を必要とする理由については、「労働条件の改善に役立つ」がもっとも高く、これに「経営者の一方的経営を抑えられる」が次いでいる。経営者の専横的な経営を抑制し、労働条件の改善をはかりたいというのが、未組織中小企業労働者の組織化ニーズとっていいだろう。

これに対して、労働組合ができない理由については、「経営者が反対している」、「組合費を出すメリットがない」といった理由よりも、中小企業では「組織しようとする人がいない」が中心的な理由である。中小企業労働者は、労働組合組織化へのニーズは高いか、それを手がける人がおらず、手を差しのべる人を待っている状況にあるといえる。

表5-7 未組織労働者(男性)の労働組合の必要性

(単位: %)

	N	未組織労働者		
		ぜひ必要	あった方がよい	不必要
計	511	21.9	43.9	26.6
100人未満	90	25.6	45.6	21.1
100～299人	225	25.8	47.6	15.1
300～499人	36	19.4	38.9	33.4
500～999人	26	15.4	50.0	30.8
1000～4999人	67	13.4	49.3	34.4
5000人以上	65	13.8	23.1	61.6

出所: 連合総研「仕事と職場環境に関する調査」

なお、労働組合がないところでも、「社員会」、「親睦会」についてはかなりのところで組織されており、連合総研の調査でも70%強に達している。

また、都立労働研究所の調査によると、労働組合はないが従業員組織があるところが50%前後あり、そのうち3分の1弱が発言型従業員組織として実質的に労働組合の機能を果しているといえる。

3. 日本的経営下の中小企業と労働組合

(1) 日本産業の基盤としての中小企業

2回の石油危機と円高不況を乗り越えて、なおかつ日本の産業が、国際競争力を強化し、世界市場を席卷せんばかりの勢いを確保してきた背景には、大企業の技術力や生産体制もさることながら、それを支える広範な下請中小企業の存在を忘れることができない。自動車にしろエレクトロニクス製品にしろ日本製品の強さは、つまるところそれを構成する部品の強さ、そしてその生産体制を支える下請外注の中小企業の強さにほかならないといえよう。これらのハイテク産業分野において、欧米諸国の大企業が日本に対抗しようとするとき、またN I E S諸国やA S E A N諸国が追い上げをはかろうとするときに必ずつきあたる問題すなわち日本にあってこれらの諸国にないもの、それは技術力、資金力もさることながら優秀な技術と良質な労働力をもった広範な下請中小企業の存在である。

オイルショックと円高という未曾有の危機に際して大企業がとった対応策が、その核心において下請外注の中小企業管理の徹底というかたちをとったのも、日本産業の強さの源泉がそこにあったからこそである。その方策は機械組立産業に例をとればおおよそ次のようなかたちで実行されてきた。

第1に、部品納入の短納期化とジャスト・イン・タイム方式の徹底である。このことは、大企業にとって部品在庫の圧縮を在庫管理コストの圧縮という莫大なメリットを及ぼしたが、中小企業にとっては逆に在庫費用の増大をもたらし、大企業の生産計画にあわせた生産体制と操業時間の確保といった新たな対応をせまられることになった。

第2に、多頻度小口発注の採用である。多様な消費者ニーズに応えるというかけ声のもと多品種小量生産が時代の流れだとばかり、部品点数が増大するとともに、発注単位が小ロット化し、多頻度化することになり、中小企業にとって端数処理作業（小口受注を梱包・発送する作業）が増大し、収益率の低下を招くことになった。

第3に、下請外注企業への全数検査体制の事実上のおしつけである。部品の納入前の部品メーカーによる全数検査体制の確立は、日本製品の品質向上に莫大な寄与をはたしたが、その分だけ下請外注企業への負担を増大させる結果となった。

第4に、大企業の製品開発競争の結果、製品サイクルは異常なほど短期化し、それに応じて中小企業も部品仕様の変更に対応せざるを得ず、部品の開発コストの増大をもたらした。

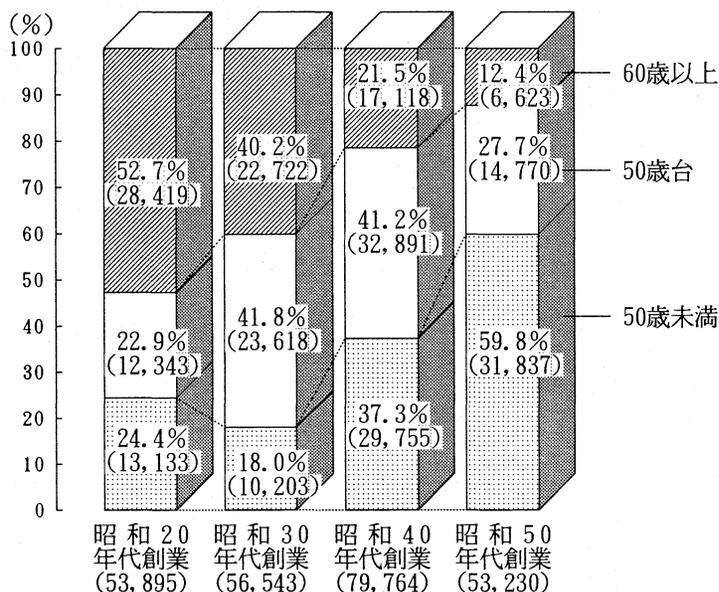
第5に、単価の改訂である。これは、いかに原材料が上っても単価が引き上げられることはなく、単価改訂は年に2回とかほぼ年中行事化してきている。

かかる大企業による中小企業管理の徹底の結果、中小企業は必死に経営合理化をほかり、一方マイクロエレクトロニクス技術革新、情報化に対応して経営体質を強化をはかってきたのである。

(2) 揺らぐ中小企業の存立条件

日本産業の競争力を支えてきた中小企業も、いまその存立の条件が揺らぎつつある。ひとつは、中小企業の経営者の高齢化と後継者難という問題である。今、中小企業では1945～54年代（昭和20年代）と1960年代に創業した中小企業に於いて経営者の高齢化が急激に進行している。図5-4は企業の創業年次別に経営者の年齢分布をみたものであるが、1945～54年代に創業したところでは経営者の年齢60歳以上が52.7%、55～69年代に創業した企業では40.2%に達している。また、全体でみると、約24万企業のうち、60歳を超える経営者の企業は7万5千企業、約31%であるが、これが追々後継者に譲るか、廃業をせまられることになる。国民金融公庫の調査によると、昭和30年代創業の企業のうち後継者が未定のところは30.8%となっているが、60歳台の経営者の中小企業のなかにはかなりの廃業予備軍を抱え込んでいることになる。

図5-4 創業年次別にみた代表者の年齢分布



(資料) 国民金融公庫 (株)東京商工リサーチが有する法人企業約70万のデータベースから作成されたもの。

(注) 1. 中小企業基本法で定めるところの中小企業以外のもの、及び、国民金融公庫の融資非対象業種は除く。

2. ()内の数字は実数である。

しかし、廃業といってもこれらの企業なかには個人名義や法人名義の不動産を所有しているところが多く、地価高騰のおり、従業員を徐々に減らしていけば生活基盤を脅かすことなく、マンション経営やビル経営などにスムーズに転業ないしは廃業にすすむことができ、事態が社会問題化しないで進行しているのが最近の状況の特徴である。

いずれにしろ、中小企業の廃業が増大しているのはまぎれもない事実である。しかし、中小企業の廃業はいまに始まったわけではなく、もともとそうである。わが国の中小企業の動態は、つぶれるものも多いが、新規に開業するものも多いという「多産多死」という特徴があり、このダイナミズムが中小企業の活力のもとになってきたのである。現在そこで問題なのは、廃業がすすむなかで新規の開業が減ってきていることである。

総務庁の「事業所統計調査」によると、中小企業の開業率は産業全体で1975～84年代のはじめの5.2%から現在の4.2%まで低下してきており、業種別にみても飲食店の15.1%から6.4%への激減を筆頭に軒並み低下している。ただし製造業は75～84年代のはじめから既に3%台に落ちており、その後も横ばいないし暫減の傾向にある。

このように中小企業の動態が、「多産多死」のパターンから「小産多死」へと変化してきている原因は、次の3つである。第1に、地価の異常な高騰により用地の取得、工場、オフィス、店舗の確保といった新規開業に必要な資金量が上昇したことである。第2に、技術革新、ハイテク化の進展にともなって、開業に当たって高額な設備を装備する必要にせまられ、またそれを使いこなす技術力とノウハウをもつことが不可欠になったことである。第3に、労働力不足の深刻化にともなって、3K、5Kといった業種を多くかかえる中小企業には人が集まりにくく、またこれにパートタイマーの時給の上昇も手伝って、人材確保が困難になってきている。

こうした中小企業の基盤の動揺は、中小企業の存立はもとより、大企業体制、ひいては日本産業の競争力をも揺るがしかねない事態となろう。

(3) 労働組合の中小企業政策

我が国の中小企業をめぐっては、1955～64年代（昭和30年代）には日本経済の近代化のなかでの古い構造を残したいいわゆる二重構造論が盛んに議論されたが、しかしその後の高度成長の過程をへて、とりわけ2度の石油危機と円高をめぐりぬけるなかで、今度は一転して日本的経営システムと系列下請け構造を賛美する議論が現れてきた。

しかし、こうした議論はともかくとして、いまや中小企業の存立基盤そのものを揺るがす事態が進行しつつある。こうしたなかで労働組合としていかに中小企業政策を組立てていくかが課題である。

労働組合の中小企業政策は、従来から二重構造論にうらうちされた大企業批判として展開されてきた。しかし、具体的政策や運動展開となると、十分それが貫徹されることはなかった。そうなることは、むしろ当然であって、かつての総評、同盟にしても、また現在の連合にしても、我が国労働組合組織が大企業労働組合中心主義であるかぎり、どうしても大企業体制なり、それをささえる下請系列政策に対抗する運動を

真正面から展開することはきわめて困難であったわけである。

しかしながら、こうした我が国の労働運動の基本的体質もいま大きな転換点にさしかかりつつある。

その第一は、組合員の組合離れが徐々に進行しつつあり、労働組合の中心部で求心力が崩れゆく空洞化現象がすすみ、労働組合の存在意義が問われていることである。連合総研が、会社と労働組合の関係について組合員を対象に調べた調査によると（表5-8）、労働組合は「会社の言いなりになっている」というものが10.1%、「少し協力的すぎる」が32.9%、この二つを合するとじつに43%が組合は会社寄りだとの評価をくだしている。規模別にみると、大企業ほど会社寄りだとみられており、とくに5000人以上の大企業では過半数が協力的だとしている。

表5-8 会社と労働組合の関係

	(1) なり り す ぎ て い る に	(2) 少 し 協 力 的 す ぎ る	(3) 言 う べ き 事 は ち	(4) 非 常 に 対 立 的 で あ	(5) ど 有 名 無 実 で い ほ ん	(6) そ の 他	N A
	10.1	32.9	51.5	0.2	1.7	2.0	1.7
300人未満	...	30.0	50.0	10.0	10.0
300～499人	6.9	25.9	53.4	1.7	3.4	3.4	5.2
500～999人	14.3	31.4	54.3
1000～4999人	3.9	31.7	59.0	...	1.5	2.9	1.0
5000人以上	16.1	36.0	44.1	...	1.7	0.8	1.3

出所：連合総研「仕事と労働環境に関する調査」

このことは、オイル・ショックと円高という危機を経るなかで、労働組合が企業ないの労使関係において「成長至上主義—シェア第一主義—過当競争—下請け外注管理の徹底」といった日本の経営方針に協力的な姿勢をとりつづけ、他方労働組合本来の任務である労働条件の改善、ゆとりある職場づくり、経営にたいする規制力といった面

で不十分であったことが、組合員の反発を高めていることの現れであろう。

我が国の労働運動のなかで、産業政策の確立が叫ばれ、運動のテーマのひとつとしてすえられるようになったのは1970年代からである。これは、それまで労働運動のなかで支配的であった反合理化闘争が、あまりにも不毛であったことにたいする反発から（とくに「体制的合理化論」にたいする反動）、70年代のニクソン・ショックと石油危機のなかで雇用確保を第一義とする産業政策の確立が求められた。当時、異常なスタグフレーションの進行のなかで、賃金闘争においては「経済整合性論」、76年のJ C集中決戦（「八社懇」体制）をつうじての賃金抑制による危機回避がはかられたが、一方企業内労使関係に於いては欧州の経営参加の影響をうけて「事前協議」を前提にした労使協議制の充実にむかった。この内容の核心は、自分の企業の雇用の確保を最優先し、事前協議を前提に経営合理化にたいしては柔軟に対応しようとするもので、このスタンスは80年代のME技術革新にたいする労働組合の基本的原則として引継がれることになった。この結果、80年代のME革命といわれる事態にたいして日本は「雇用確保」、「事前協議」を前提にきわめてスムーズに適応し、新たな成長軌道を確保し、欧米の労働組合の対応とその結果とはきわだった対照をしめすことになった。しかしながら、こうした労使協調的対応は、長時間労働、働らきすぎ、低い労働分配率等の問題を生み、国の内外から批判をあび、加えて労働組合内部からも組合は「会社寄り」だとして組合員の反発を招くことになったのである。

第2に、こうした日本的経営の在り方自体が問い直され、中小企業に対する系列関係についての議論がされてきたことである。この春発表された盛田論文は、日本的経営システムについて問題を提起し、各方面の論議を呼んだところである（盛田昭夫『「日本型経営」が危ない』－「文藝春秋」1992年2月号－）。そのなかで盛田氏は、中小企業問題について、「取引先との関係では、セットメーカーと部品供給企業の間を例にとると、欧米では両者の関係が対等であるのに対して、日本では一般的には長期継続取引が行われて両者に安定的関係が築かれる半面、納期や納入価格等の面でセットメーカー側に有利なように決定されることが見受けられます」という認識を示している。そして「資財・部品の購入価格、納期の面で、取引先に不満を持たしているようなことはないか」と問題を提起している。

しかし、その処方箋となると盛田氏はきわめて慎重で、「外国でも本当に強い企業は企業間グループを強固に形成して……やはり系列をもっている」と述べており（「日本経済新聞」1992年5月31日）、そこでは系列取引の公正さ、中小労働者の労働条件についての歯切れの良い言葉は見当たらない。こうしたなかで、労働組合のなかでも産業政策の見直すをはかる動きが現れてきていることは注目している。自動車総連は、自動車産業の構造転換政策の中で、新車サイクルの見直し、メーカー、部品企業、販売会社のあいだの新たな分業関係の在り方について、方針を提起している。また、電機労連では、行過ぎた企業間競争の是正にむけた新しい企業行動の在り方をめぐる政策提起のなかで下請け系列政策について方針を提起している。

この際、重要な点は、第一に労働組合が、自分会社さえ良ければ良いといった運命共同体的考えを脱却して、労働者としての連帯の視点を確立することである。

第二に、企業間関係に公正の概念を導入し、この視点から単価、納期、などの取引慣行の見直しをはかる必要がある。

第三に、中小労働者にたいして、人権の視点から、労働条件の向上、改善をはかる必要がある。

こうした観点から、グループ労協の機能の強化、中小合同労組の育成、中小退職金制度の充実、中小企業年金制度の充実、従業員持株制度の育成など政府の施策と取組みを強化する必要がある。

終章

人間尊重と地域重視の中小企業政策

終章 人間尊重と地域重視の中小企業政策

1. 中小企業政策の考え方—人権思想としての中小企業政策

いま2年間余にわたる産業構造格差（中小企業）についての調査研究をまとめるにあたって、いうべきこと、提案すべきことが余りにも多く、しかもそのいずれもが解決が難しいものであることに、改めて驚くほかはない。というよりも第二次大戦後の日本経済の復興と成長の過程で改善されないまま累積された矛盾の前たるものに中小企業をめぐる課題があり、そのことがまた日本の経済と社会の根幹にふれる政策提言に関連することを通感するのである。

そこでまずはじめに、この調査研究報告書で理論的あるいは具体的に展開された論点を、整理することにする。その第一は、第一章で展開された世界経済の構造変動のなかで、“産業の第二分水嶺”のシンボルとしてあげられた“第三イタリア”をめぐる問題の指摘であり、そこで駆使されたキーワードは“弾力的専門化”であった。つまり19世紀末から20世紀のはじめに開始されたフォーダイズムの終焉の予言であろう。第一章の筆者は用心深くこのヴィジョンに全面的に加担することを回避して、いわば21世紀の産業体制のひとつの可能性として検討すべきテーマという立場にたつ。しかし高度資本主義国に顕在化した世界的な供給過剰問題を解決する産業体制として“弾力的専門化”をそれなりに評価する。

“弾力的専門化”という点に関していえば、70年代以降の日本産業が傾斜した方向、とくに乗用車や家電製品などの耐久消費財において、選擇的消費傾向が著しい市場にマッチしようとする商品化政策のひとつとして顕在化していた。しかし日本のそれと第三イタリアの場合を比較してみると、そこに著しい性格の相違を指摘しなければなるまい。それは双方とも市場動向の個別化に対応しようという傾向をもちながら、第三イタリアの場合は企業担当者が中小企業のみからなり、受注生産を主体としている。これに対して日本の場合は、産業の主力は大企業であり、したがって生産の基調は大量生産でありながら、一方で個別化する需要に可能なかぎり対応している。いってみれば、日本の場合はフォーダイズムをもっとも洗練した形で追求するものであるが、

製品生産の前提は見込み生産であるということであろう。

第二の相違点はすでに述べたとおり、イタリアの生産システムは中小企業による水平的な協業体制であるのに対して、日本の場合は（たとえば自動車産業が代表するように）製品開発は大企業が担当し、その支配下にいわゆる“ケイレツ”といわれる中小企業を組織し、傘下の中小企業からの部品供給に依存しながら、内製部品とあわせてセットして組立てる。つまり大企業主導の体制である。また日本の右のようなシステムがつくり出す製品は、乗用車をはじめ電気製品などの耐久消費財が代表的であるが、イタリアの場合は中世いらいの職人芸による高級消費財がその主力製品である（たとえば世界最高を誇るフィレンツェの皮革製品）。もちろん生産の現場ではハイテク技術による合理化を否定していない。

日本にも第三イタリアにみるような伝統的な手工芸は残されている（たとえば輪島の漆芸、茨城県の結域紬、奄美大島の大島紬など）。しかしながら日本の場合はその市場は国内に限定されていて、第三イタリアの製品のようにひろく世界市場に進出することはない。世界で活躍する日本の商品は、弾力的専門性もどきの耐久消費財である。

したがって第三イタリアの生産システムと市場性が来世紀にわたっての展望をもつとすれば、わが国の耐久消費財も同じような可能性をもつという側面も否定できないといえるかも知れない。この設問に関しては、別個に詳細な検討を必要とするが、たとえばわが国乗用車や家電製品の生産システムも、第三イタリアのそれと同じように、時代と共に変化する一種の様式にすぎない。

しかしながら日本の生産システムは、時代の様式であり、そしてその弾力的性格はイタリアの場合にくらべて、はるかにその維持は困難であるといわざるを得ないだろう。

というのは日本のフレキシビリティは、第一に中小企業を主体とする部品提供者からの無限の供給弾力化と、組立て現場における大企業労働力の多能工化を前提とする。そして、このシステムは自動車産業を例にとればトヨタを代表とする日本自動車産業のリーダー企業群によって樹立され、それは経営者側からみると理想に近い仕掛けであり、欧米産業界の垂涎の的となっている。その結果、日本の自動車業界は世界の自

自動車業界のリーダーシップを握るまでにいたったことは否定できないし、経済学者は左右の両陣者ともこれに讃美の嵐に似た拍手を送るまでになった。

しかしながら何度もふれるようにこうしたシステムは必ずしも制度化されたものではなく、特定の時代（戦後復興）と特定の条件（企業別組合と下請システム）によって支えられたものである。そして90年代とくに91年後半からこのシステムの維持は次第に難しくなり、そしてまたこのシステムの維持は客観的にみて必ずしも望ましいものとはいえない。単的にいえば大企業労働者と中小下請企業への一方的な犠牲の強制という側面があるからである。

さらにいえばこのシステムの創立には、大企業労組の企業別組合的性格（労使の「過剰」協調）と中小下請企業に対する差別（組立てメーカーと協力関係の下請企業、一次、二次、三次の段階別の賃金水準の指示をおこなっているという証言もある）を前提として成立し、市民社会の良識に著しく反するからである（欧米諸国の如く、一応の人権思想の確立をみた社会では成立は不可能とってよいのではあるまいか）。したがって第三イタリアの経済社会システムほどには普遍性をもち得ないし、また将来への展望も拓けないとって差支えない。

この点に関して、いわゆる系列問題を検討した担当者（奥村宏氏）は、系列が代表するわが国の企業間関係を否定的に評価し、その改善策を次のように要約する。

- ① 大企業体制は解体せよ。大量生産大量消費の時代に適合的であった大企業は、ポスト・フォードイズムの時代には適合的でなくなった。
- ② 大企業は系列会社の株式を放出せよ。これによって子会社、関係会社、系列会社を完全独立させよ。そのため、独占禁止法第10条を改正して、1947年の原始独禁法のように、事業会社の株式所有を禁止せよ。
- ③ 役員派遣を独占禁止法で不公正取引方法の優越的地位の濫用として禁止せよ。
- ④ 親会社と下請企業との取引を、取引拘束は不公正取引であるとして規制せよ。
- ⑤ 賃金、フリンジベネフィットの格差を是正し、会社本位主義をなくさせよ。
- ⑥ 企業系列讃美論は歴史の歯車を逆転させるものである。このような賛美論を批判せよ。

というものである。率爾としてこれをみると、超過激提言と受取る向きもあるだろ

う。しかしながら、この章の担当者の持論（『法人資本主義』）からすれば、永年の蓄積にもとづくごく自然の結論なのである。ただし問題をあげるとすれば、この種の大改革には時代精神の変革が前提として存在しなければならないということであろう。ということは、わが国の市民意識は「日本経済成功論＝中小企業の差別化は必要悪」という段階にとどまっていることに留意すべきであろう。

次の第四章は、次のように要約できると考えられる。すなわち

- ① 規模別にみて、総労働時間の差は大小企業間でさして大きくはないが、休日等の制度面の格差は大きい。また労働時間には、業種間の差も顕著である。
- ② 近年の労働力不足は、雇用需要が拡散しているうえ、女性や高齢者に雇用希望者が少なくないため、労働力不足という条件が、賃金引き上げや労働時間の短縮に結びつきにくかった。
- ③ そのうえ、円高や70年代以降の世界的な供給過剰条件が日本の主要な産業界をめぐる状況をきびしくし、経営陣が労働時間の短縮等労働条件を改善する意識が乏しくなっている。このことが中小企業の労働条件改善の障害となっているという事情は否定できないだろう。
- ④ 中小企業は福祉施設面でも大企業に劣るが、労働者の仕事に対する意識は変化してきており、週休二日制など労働条件を備えれば雇用の確保は可能だろう。

このように現状認識を前提として、この章の執筆者は次のような政策提示を試みる。

- ① 中小企業の労働条件の改善、とくに労働時間の短縮には、業種ごとの取組みが重要である。
- ② 労使の取組みが期待されるが、日本大企業中心の労組組織の状況を考えると、国が積極的に公共政策としてこの課題にとりくむほかはない。
- ③ そのさい、国のなすべきことは、雇用安定策、離職時の生活保障、老後の生活の安定、住宅対策など、労働者生活の基本にかかわる事柄に重点がおかれるべきである。
- ④ 労働組合は、国際的視野から中小企業の労働条件の改善をすすめ、その負担を回避せず前記の施策の充実について国に要求すべきである。

このような第四章の提案をうけて、第五章は労働組合の立場からする中小企業政策

の提示である。いわゆる日本的経営の三本位のひとつとしてあげられる大企業労組は、意識するとせざるとにかかわらず、中小企業にくらべて社会的・経済的優越性の上に安住し、同じ働く者として中小企業従業員に対する連帯意識が強いとはいえない。むしろ大企業労組においては、いきすぎた労使協調体制と組合員はみている。

ところで以上のようないろいろの側面からみる立場を認めながら政策を提示するためには、政策改善とそれにつらなる制度改善の前提として、日本が社会意識として、格差容認の意識をもつことからの反省が不可欠のように考えられる。つまり市民社会のもつ、地域社会の相互扶助や、平等な一市民としての公正意識が一般化することが必要であり、この種の意識の普及の過程で、政治的、社会的、経済的制度と市民社会的良識の思想が培われることが望ましい。この点を意識しながら、すでにのべたことのくり返しをふくみながら、社会経済的な改革のポイントを列挙すると次のようになる。

① フォーディズムの終焉

日本の量産体制は、フォーディズムを修正しつつ、情報機器を利用して、最終段階での多品種生産型であるが、このシステムは21世紀に入っても暫くは維持できると考えられる。というのは、半導体で世界をリードしている日本の強さ、ハイテク商品の需要がこんご暫くは拡大する（とくに東ヨーロッパ、中国および第三世界などで）などの条件はあるからであるが、この勢いはやがて需要制約、資源制約、環境制約などが複合して減衰することは避けられない。そのあとのことを考えて、いまどういうことがのぞまれているか。とくに中小企業において。

② 日本型強蓄積体制との関連

日本経済の繁栄は、第二次大戦後の世界経済システムがますます相互依存的な性格をつよめる過程で、もっともスピーディに資本蓄積を果たすことができたからである。その背景にあるのは、日本が主導力をにぎった製品（ハイテク、クルマ、精密機器など）に対する需要が、世界的に拡大する傾向にあったことと、それらの製品を供給する日本産業の主要企業が、土地担保等によってキャピタルゲインを利用した信用創造に安住でき、一方で市民が高い貯蓄率をもってそれを下支えたからで

ある。さらにいえば、80年代末に、膨大なエクイティファイナンスを利用したことであろう。

しかしながらこの強蓄積体制は、内外に大きな衝撃と矛盾に遭遇している。すなわち対内的には企業本位の蓄積によって、一般市民は次第に形にならない不安を強めたことである。もちろんこの不安感の前提にはフローの面ではなくストックの面であり、公的（生活関連のインフラ）私的（持家などのストック）面でのストック意識のシステムの両構等が迫られている。

ところでこのシステムは対外的には貿易摩擦を生み、日本の重商主義的政策が批判を受けているにもかかわらず、当の日本の政策当局は自らを自由主義体制のチャンピオンと確信しているという大きなギャップをみせている。一方、対内的には土地問題の深刻化と終生企業にしがみつくと会社第一主義、一方の市民生活ではフローの豊かさがストックの充実に結びつかず、社会保障体制の未然さと重なって、豊かさの実感を味わえないというフラストレーションを生んでいる。

③ 自由社会の根源的エネルギーの減衰

中小企業の経営者の一部は、オーナー経営者として右のような蓄積システムを十二分に享受しているが、大部分の中小企業主とその従業員はひとしくそのマイナス面をうけており、その点で市民一般と変わるところがないといえる。このことは、中小企業の正規開発率の減少とも関連している。

旧中間層といわれる中小企業の経営者、職人その他が市民階層のなかにしてあるウェイトを低下させていることについての評価である。この点についていえば、戦間期において日本の軍国主義と大陸進出、ドイツのナチス化、イタリアのファッショに大きく加担したのは旧中間層であるという見方が戦後の日本では支取的で、このため旧中間層の没落をむしろ歓迎する気風があった。

ところが戦後のドイツは、マイスター制度の維持、都市計画と閉店法をからめた中小商店の商業集積の確保等にみられるように、経済面よりもむしろ議会制民主主義のバランスをとる側面を重視している層の機能につとめる一方、イタリアでは“第三イタリア”において中小企業の経営者が自らの努力で自らの階層の社会的ウェイトの維持につとめ、大企業支配者にも組織等労働者にも従属しない独立独歩の

地位を維持しているかにみえる。日本のように旧中間層の没落を重要視しないのと、敗戦国の間で違いが出ていることを注目すべきであろう。

以上、論点を整理を通じて、中小企業政策の政策スタンスを提起するとすると、次の2点に集約できよう。

第1は、中小企業を下請け・系列といったかたちで組織化し、垂直型の構造をつくりあげたわが国のシステムは、きわめて効率的で、経営や会社とりわけ大企業にとって都合のよいシステムであるが、反面中小企業の経営基盤を弱め、そこに働く労働者の労働条件格差を生みだしている。市場経済であるかぎり、効率の追求は否定すべきものではないが、それには一定の限度と節度が社会的に必要であり、その最低限の限度が“人権”であろう。昨今、「会社主義」への反省が高まるなか、“生きとし生けるもの”の基本的な思想としてのまた「健康で文化的な生活」を保障する“人権”の尊重が中小企業政策の基本的スタンスとした捉えられるべきである。

第2に、産業構造のうえでもウェイトの高い中小企業が、それにふさわしい社会的ウェイトを高め、独立的地位の向上に努める必要がある。われわれが今回の調査で力をそそいだ“第三イタリア”の事例でも、中小企業が社会的ウェイトを高め独立の地位を確保していることが明らかになったが、この背景には、市民社会におけるヘゲモニーにかかわるグラムシの思想があると思われる（注）。日本の状況は、市民社会の運営において大企業がヘゲモニーを確立し大企業体制が確立しているが、これも歴史的産物のひとつであり、いまそれも転換を迫られつつあるが、依然として従属階層はもちろんのこと、知職人、労働組合も知的、道徳的にもこれに大きく依存しているといえよう。したがってあるべき中小企業政策も、ひろく日本の従属階層が、政治・経済、文化のあらゆる次元で、自らのイニシアティブを奮回するという展望の一環として位置づけ、大企業に対してのヘゲモニーを発揮するものと考えられるべきである。

（注）

グラムシは、西側社会はもはや民主主義の制度を確立し、経済的には福祉社会の水準に達しているから、ソ連型の革命（連動戦）の条件はなく、市民社会の従属階層

(組織労働者、中小企業の経営者とその従業員、職人など)が知職人と手を結び政治経済はもちろん文化の面、つまり日常生活においても、支配層のリーダーシップに対抗して知的・道徳的な両面で主導権を奮回する日常の年いを組織しなければならないと説いている(陣地戦)。

2. 人間尊重と地域重視の中小企業政策

(1) 地域を中心とした中小企業政策の推進

従来のがが国の中小企業政策は、積極的な意味においては自然発生的に成立してきた中小企業を近代化し、さらに中堅企業として育成していくための施策が中心であった。また、地域の産業政策においても中小企業育成のための施策というよりは、企業誘致型の施策に力点が置かれていた。しかし、「自然発生的」あるいは「多産多死」という中小企業をめぐる動態がむしろ最近では「少産多死」という方向にあるなかでは、このような施策のみでは中小企業のもつダイナミズムを喪失させるだけでなく、わが国の産業基盤の弱体化にもつながることになる。

そこで、中小企業を社会的に生み出していく仕組み—新規開業のインキュベーター(保育器)—が必要であるという視点からの施策を考えなくてはならないわけである。このような施策はこれまで中小企業がたとえば地場産業という形で成立してきたように、地域的な産業の枠組みのなかから自然発生的に生み出されたという経緯から考えても、地域を中心とした新規開業のインキュベーター機能をいかに作り上げていくかという観点が重要である。

そのようなインキュベーター機能に中小企業を作り上げていくために不可欠な「起業家精神」あるいは「熟練」といった極めて人間的な要素をどのようにビルト・インさせていくかも重要な点であろう。

地域を中心とした中小企業への戦略的政策・サービスの実行

新規の産業・企業誘致型のサービスという視点だけではなく、既存の産業の育成・支援なども含めた地域の特性や性格に根ざした戦略的政策・サービスを地域行政が積極的かつ中長期的視野から実行していくことが必要である。具体的施策としては、

① 地域システムの再編等による新規開業・革新を誘発する基盤作りとして

- －技術・開発面では、地域企業、大学、公的な研究機関等の有機的な結合による技術・開発ネットワーク形成の援助、あるいは地域行政が中心となった推進（これには公的な試験研究機関の再編とこれを中核とした産業センター、技術開発センター機能の整備・拡充などが考えられる）
- －地域の産業政策としての「地域的な分業体制－企業ネットワーク」の展開
- －当該産業に必要な「熟練」を人材として蓄積させていくための労働力の訓練・再訓練を実施する教育システムの整備（このような教育・再訓練に関しては労働組合の関与も重要である）

さらに、わが国の経済・産業がグローバル化という大きな潮流のなかにあることを前提とすれば、産業政策としてグローバル化への対応も産業の性格によっては考慮にいれなくてはならない。現在グローバル化の最先端は、東京等の大都市圏にあることは事実であるが、将来的には地域そのものがグローバルネットワークの中に位置づけられることとなろう。このような時代に対応した人材育成等の戦略的政策が望まれる。

以上のような「技術・開発プログラム」、「地域的な分業体制－企業ネットワーク」の展開、「人材の育成、訓練等」「グローバル化への対応」の総合的な機能を有する「IDセンター」（ID: Industrial Districts: 産業活性化地域）と呼べるような組織の検討も必要である。

② 附带的・周辺的な社会資本の整備とサービスの提供として

- －企業単独では実現困難な情報通信システムや環境対策設備等を地域産業全体として利用できるようなかたちで整備・提供

③ 地域行政に望まれる政策スタンス

以上のような政策の策定にあたって望まれる地域行政のスタンスは、地域に内在する潜在成長力をいかに発揮させていくかということであると考えられる。すなわち、地域に内在する諸資源を活用し、地域の「内発的発展」を図るということである。その際過度の介入を排除し、地域の自立性を追求することであり、単に行政当局だけではなく地域の各構成員（企業、労働者、住民等々）とコンセンサスを作り上げ

ていくことも必要であると考えられる。そして、何よりも重要な点は、地域の潜在的成長力をどのような方向に（例えば産業分野等の明示）活かすかというフレーム・ワークを作り上げることにある。

(2) 産業体制と独禁法の活用

独立的な中小企業を作り上げていくためには、先に述べたような地域を中心とした独立中小企業群をいかに生みだし、育成していくということが重要である。しかしながら、わが国の産業体制の実情からすれば、もうひとつの観点として、現在の大企業と中小企業の関係（下請けあるいは系列関係）を前提とした「対等・公正な取引関係」の確立が不可欠である。そのために、現在の独禁法の活用と下請振興基準の遵守・拡大が必要である。この点に関しては、労使及び第三者のモニタリング制度の検討などを通じてこれらの法制度を実効あるものにしていく努力が必要である。

(3) 社会労働条件の公正化

社会労働条件の公正化は二つの視点からみていくべきであろう。それは短期的には現在の格差をいかに埋めていくかということである。もう一つは中長期的に産業、あるいは地域レベルの社会労働条件の公正化、基準化をどのように進めていくかということである。この点については、次項に述べるような産業と地域の各々のレベルでの労使協議体制のマトリックスの中で解決を図っていくべきである。しかしながら、現在存在している格差をどのように埋めていくかについていくつかの提言をしたい。

中小企業の労働条件の改善、特に労働時間についてみると、業種ごとの基準設定が必要である。加えて、賃金、労働時間等の基本的な労働条件に比べ、退職金制度や福利厚生制度についての格差が大企業と中小企業の間で大きくなっていることは第5章でみたとおりである。特に退職金については中小企業の労働者の勤続年数が大企業の労働者に比べ短いため格差が大きくなっている。退職金については、老後生活の安定のために年金同様非常に重要であり、早急に制度面の改善が必要であり中小企業の自助努力に加え、政策面での改善が必要である。これは、「ポータブルな退職金システム」、「ポータブルな企業年金システム」と呼べるような、転職があったとしても職

業期間を通算して受給されることが可能とするシステムの構築を目指すものである。例えば既存の中小企業退職金共済の機能拡充、すなわち転職しても勤続期間が通算できるようなかたちでの制度改善などを検討していく必要がある。 (現在の制度では中小企業退職金共済に加入している企業間の移動であれば通算可能となるが、未加入の企業への転職では通算されない。) また、このような課題に加え福利厚生面では住宅対策等生活の基本にかかわる事項に政策的な重点が置かれるべきであろう。

(4) 中小企業分野の産業民主主義の確立

中小企業分野における産業民主主義の確立を考える場合、必ずといってよいほどでてくる議論はつぎのような議論であろう。「個別の中小企業労使が経営と労働条件改善に健全な努力をしたとしても、マクロの経済環境や国際競争の激化がさらに過酷な競争条件と厳しい労働条件を強いてくる」「これでは、一中小企業労使の努力は無駄になるか、あるいはさらなる努力を永遠に続けなくてはならないのではないか」。

しかしながら、これは程度の差こそあれ、すべての企業の労使関係に当てはまることでもある。そうではなくて現状はこれまでの企業別労使関係あるいは既存の産業体制を超え、新たな経済社会を視野に入れた、社会経済的な協議体制、産業民主主義の確立が必要になってきているとみるべきであろう。これによって社会労働条件を設定していくことで大企業と中小企業の格差を抜本的に改善していくということが可能になると考えられる。

このような観点からすれば、まずナショナルセンターや現在の産業別労働組合の機能強化が必要となることは言うまでもない。産業レベルでは、産業別の労使協議等が現在一定の成果を上げているものの、中小企業労働者を含めた産業内の労働者の協議と参加、社会労働条件の基準設定の構築までには至っていない。特に、賃金や労働時間を中心とした産業内公正労働基準の確立は企業間競争のみならず、企業別組合も含んだ企業別労使関係の調整が困難な問題ではあるが、大企業と中小企業の労働者の格差解消のため(労働を通じた公正の確立)と産業の健全な発展のために必要な重要な課題である。

現在、労働組合の組織率、特に中小企業分野の組織率の状況は非常に低く、労働組

合の存在を前提としたナショナルセンター、産業別労働組合の機能強化のためにも中小企業分野の組織化を今後も積極的に推進していくことが重要である。しかしながら、組織化の推進にも限界があることを考えれば、地域を中心とし、未組織労働者も視野に入れた広範な労使協議制度を構築していくことが必要である。これによって中小企業を中心とした未組織労働者の参加が可能になってくる。これは組織的にみても連合を中心とした労働組合組織を否定するものではない。むしろ、地方連合を軸とした新たな活動として積極的に位置づけるべきであろう。さらにこのような広範な労使協議体制を構築することによって互いの補完が可能となるとみるべきであろう。しかしながら、このような体制を作り上げていくためには、何らかのかたちでの法的枠組みが必要であり、「地域的な政・労・使の協議体」として位置づけていくことが不可欠であるとする。

付属資料：

中小企業分野と存立条件に関する資料

付属資料：中小企業の分野と存立条件に関する資料

表1 「中小企業基本法」と異なる基準を定めている例

中小企業近代化促進法	「基本法」の規定の他、政令による特例、および企業組合、協業組合を含む
中小企業近代化資金等助成法	「基本法」の規定の他、鉱業については、従業員 1,000人以下または資本金 1 億円以下
下請中小企業振興法	全業種につき、従業員 300人以下または資本金 1 億円以下と規定。その他、政令による特例および企業組合、協業組合を含む
中小企業団体の組織に関する法律	「基本法」の規定の他、政令による特例を含む

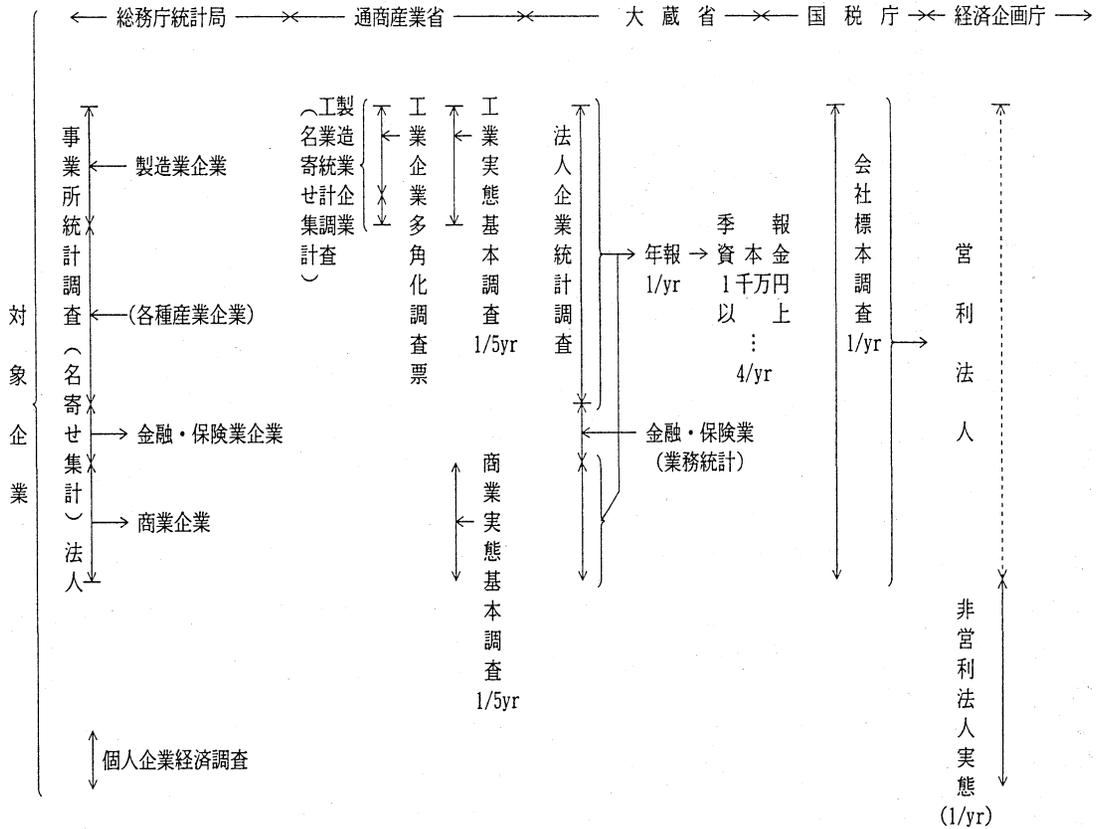
出所：中小企業庁長官省官房調査課編『最新中小企業キーワード』経済調査会より

表2 主要な年次企業統計

統計名称	主管	調査対象	業種分類	調査項目
法人企業統計	大蔵省	全営利法人 179万 5,000社 から約24,000社を標本抽出	大分類11 中分類32	B/S 56 P/L その他27
主要企業経営分析	日本銀行	主要企業 621社	中分類24 小分類61 細分類 4	B/S 45 P/L その他69
企業経営の分析	三菱総合研究所	主要企業 550社	中分類25 小分類61	B/S 43 P/L 35
経営指標ハンドブック	日本開発銀行	過去10年間継続して上場している 1,415社	中分類29 小分類101	有価証券報告書 ベースで加工デ ータを 160項目

出所：舟岡史雄「企業統計」（林周二、中村隆英編『日本経済と経済統計』東京大学出版会、第5章より）

図1 企業を対象とする諸調査の関係



出所：松田芳郎『企業構造の統計的測定方法』岩波書店より

表3 各種調査での法人企業数

	法人企業統計	税務統計	事業所統計
昭和38年	464,519	662,471	485,465
41	558,016	799,390	582,094
44	825,605	943,822	674,374
47	960,230	1,128,761	812,410

(資料) 大蔵省「法人企業統計調査」

国税庁「会社標本調査」

総理府統計局「事業所統計調査」

表3 (つづき) 「事業所統計調査」の企業別名寄せ集計

(1) 事業所統計と工業統計の対比 (昭和50年)

従業員規模	事業所統計			企業統計			工業統計			事業所と工業統計との捕捉率 B/A(%)			
	名寄せ可能企業		名寄せ不能企業	総企業		企業数(B)	従業員数						
	企業数	従業員数		企業数(A)	名寄せ不能比率(%)		従業員数	従業員数					
計	239,884	10,597,293	44,18	26,409	616,547	23,35	266,293	9.92	73,262	8,265,633	112,82	27.51	
20人以下	177,868	1,733,358	9.74	19,314	191,106	9.89	197,182	9.79	24,589	602,865	24.52	110.18	
20~29	19,740	559,989	28.37	2,577	71,443	27.72	22,317	11.54	19,974	763,598	38.23	102.92	
30~49	17,191	749,242	43.58	2,217	94,884	42.80	19,408	11.42	15,858	1,087,358	68.57	108.41	
50~99	13,067	1,005,323	76.94	1,561	116,888	74.88	14,628	10.67	7,244	996,098	137.51	103.73	
100~199	6,426	967,202	150.51	557	78,553	141.03	6,983	7.98	2,235	540,712	241.93	102.62	
200~299	2,070	539,537	260.65	108	26,852	248.63	2,178	4.96	1,535	587,197	382.54	97.21	
300~499	1,525	618,652	405.67	54	21,605	400.10	1,579	3.42	1,051	721,536	686.52	94.09	
500~999	1,098	794,942	724.00	19	12,581	662.16	1,117	1.70	664	1,338,544	2,015.88	88.42	
1,000~4,999	1,749	1,520,610	2,030.19	2	2,635	1,317.50	150	0.27	112	1,627,725	14,533.26	74.66	
5,000人以上	150	2,108,438	14,056.25										

(注) 工業統計の企業数には会社・個人・組合等を含む。

従業員規模	事業所統計			企業統計			統計	
	名寄せ可能事業所		名寄せ不能事業所	事業所数		事業所数(A)		名寄せ不能比率(%)
	事業所数	従業員数		事業所数	従業員数			
計	343,134	10,597,293	30.88	28,123	616,547	21.92	371,257	7.58
20人以下	190,658	1,733,358	9.09	19,915	191,106	9.60	210,573	9.46
20~29	26,127	559,989	21.43	2,792	71,443	25.59	28,919	9.65
30~49	26,522	749,242	28.25	2,466	94,884	38.48	28,988	8.51
50~99	26,250	1,005,323	38.30	1,904	116,888	61.39	28,154	6.76
100~199	18,751	967,202	51.58	766	78,553	102.55	19,517	3.92
200~299	8,941	539,537	60.34	168	26,852	159.83	9,109	1.84
300~499	9,923	794,942	80.11	69	21,605	313.12	9,184	0.75
500~999	15,669	1,520,610	97.05	41	12,581	306.85	9,964	0.41
1,000~4,999	11,178	2,108,438	188.62	2	2,635	1,317.50	15,671	0.01
5,000人以上							11,178	

出所：松田芳郎『企業構造の統計的測定方法』岩波書店

(2) 事業所統計と工業統計の対比 (昭和61年)

従業員規模	事業所統計			工業統計			事業所統計との捕捉率 B/A(%)
	名寄せ可能企業		名寄せ不能企業	企業数(B)	従業員数		
	企業数	従業員数			企業数(A)	名寄せ不能比率(%)	
計	291,403	11,031,111	12,948	304,351	88,756	8,208,912	92.49
20人以下	222,415	1,987,862	6,761	229,176			
20~29	22,009	617,254	2,128	24,137	39,474	962,563	24.38
30~49	18,923	816,466	1,904	20,827	19,298	748,127	38.77
50~99	14,731	1,119,518	1,355	16,086	16,568	1,142,472	68.96
100~299	9,730	1,679,123	693	10,423	10,153	1,636,805	161.21
300~999	2,746	1,454,820	54	2,800	2,590	1,284,327	586.45
1,000~4,999	711	1,450,018	50	761	582	1,136,004	1,951.90
5,000人以上	138	1,906,050	3	141	91	1,298,614	14,270.48

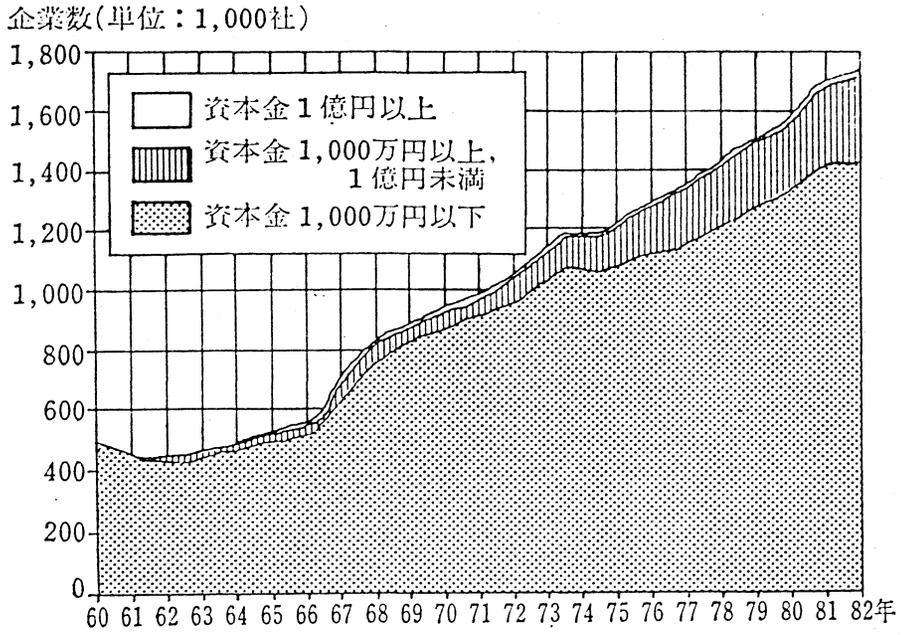
(注) 工業統計の企業数には会社・個人・組合等を含む。

付属資料：中小企業の分野と存立条件に関する資料

従業員規模	事業所統計			名寄せ不能および他産業企業に格付を含む製造事業所		
	名寄せ可能事業所		事業所数	従業員数		事業所当り従業員数(人)
	事業所数	従業員数		事業所数	従業員数	
計	413,332	11,031,111	390,209	11,453,966	29.35	
20人以下	220,449	1,987,862	77,825	231,622	2.98	
20~29	35,398	617,254	109,483	741,974	6.78	
30~49	34,849	816,466	92,019	1,250,824	13.59	
50~99	34,412	1,119,518	38,518	1,919,508	23.87	
100~299	35,080	1,679,123	32,399	1,226,784	37.86	
300~999	23,120	1,454,820	22,688	1,558,862	68.71	
1,000~4,999	18,775	1,450,018	10,086	1,382,467	137.07	
5,000人以上	11,249	1,906,050	2,995	728,030	243.08	
			2,068	789,651	381.84	
			1,370	937,898	684.60	
			758	1,686,346	2,224.73	

出所：松田芳郎『企業構造の統計的測定方法』岩波書店

図2 資本金規模別企業数の推移（金融・保険を除く）



付属資料：中小企業の分野と存立条件に関する資料

表 4 (1) 産業別社会経済分類別就業状況1980年 (昭和55年)

地域、産業 (中分類)	総 数	社会経済分類 (21区分)			
		3 会社団体	4 商店主	5 工場主	6 サービスの その他主 事 業
全 国 数 Japan Total	58,336,129	1,489,992	1,661,231	722,875	773,637
A 農 業	4,858,010	5,146	-	86	784
(1) 農 業	4,858,010	5,146	-	86	784
B 林 業	143,526	1,418	-	21	727
(2) 林 業	143,526	1,418	-	21	727
C 漁 業	424,062	3,934	-	104	2,513
(3) 漁 業	318,738	2,975	-	68	2,207
(4) 漁 業	105,324	959	-	36	306
D 鉱 産 業	98,270	4,497	-	150	1,778
(5) 鉱 産 業	98,270	4,497	-	150	1,778
E 建 設 業	5,295,011	246,116	-	194,617	243,890
(6) 建 設 業	13,837,254	422,453	-	377,918	67,974
F 製 造 業	1,114,608	35,969	-	33,194	4,687
(7) 食 料 品 製 造 業	147,488	7,632	-	1,736	467
(8) 食 料 品 製 造 業	853,082	26,309	-	32,748	5,204
(9) 食 料 品 製 造 業	918,360	21,323	-	32,549	6,114
(10) 食 料 品 製 造 業	330,678	16,659	-	11,316	7,590
(11) 食 料 品 製 造 業	326,636	10,475	-	20,029	3,098
(12) 食 料 品 製 造 業	335,904	12,396	-	8,641	1,505
(13) 食 料 品 製 造 業	758,418	38,274	-	27,082	6,304
(14) 食 料 品 製 造 業	538,863	14,127	-	2,282	365
(15) 食 料 品 製 造 業	49,105	1,203	-	148	10
(16) 食 料 品 製 造 業	444,286	16,710	-	14,884	2,456
(17) 食 料 品 製 造 業	210,104	5,086	-	5,141	858
(18) 食 料 品 製 造 業	139,759	3,938	-	8,238	968
(19) 食 料 品 製 造 業	572,361	19,389	-	14,207	2,255
(20) 食 料 品 製 造 業	426,586	8,922	-	3,372	479
(21) 食 料 品 製 造 業	200,303	5,543	-	3,334	516
(22) 食 料 品 製 造 業	1,255,534	54,364	-	70,900	8,046
(23) 食 料 品 製 造 業	1,193,211	44,232	-	31,414	4,177
(24) 食 料 品 製 造 業	2,224,962	38,553	-	22,955	4,088
(25) 食 料 品 製 造 業	1,004,879	15,941	-	9,150	1,788
(26) 食 料 品 製 造 業	357,199	10,108	-	8,498	784
(27) 食 料 品 製 造 業	434,930	15,310	-	16,100	6,215
(28) 食 料 品 製 造 業	333,736	1,336	-	90	60
(29) 食 料 品 製 造 業	333,736	1,336	-	90	60
G 電 気 業	3,515,173	73,525	-	723	37,508
(30) 電 気 業	403,357	920	-	59	32
(31) 電 気 業	681,087	10,130	-	208	5,821
(32) 電 気 業	1,204,694	38,346	-	308	26,336
(33) 電 気 業	139,609	6,215	-	28	865
(34) 電 気 業	41,312	349	-	20	-
(35) 電 気 業	93,406	4,995	-	-	377
(36) 電 気 業	355,173	12,170	-	94	3,528
(37) 電 気 業	616,535	400	-	6	549
I 卸 売 業	13,428,939	438,834	1,661,231	87,908	192,587
(38) 卸 売 業	4,193,450	260,143	212,698	16,005	21,462
(39) 卸 売 業	503,759	2,081	-	8	15
(40) 卸 売 業	841,752	34,006	162,609	7,927	1,347
(41) 卸 売 業	2,425,003	17,688	478,189	25,380	12,660
(42) 卸 売 業	550,238	18,913	26,254	15,548	934
(43) 卸 売 業	645,082	52,773	124,145	14,941	3,825
(44) 卸 売 業	1,748,027	23,673	315,935	7,530	13,717
(45) 卸 売 業	1,961,342	5,961	190,705	565	114,269
(46) 卸 売 業	562,288	26,152	150,696	4	24,363
J 金 融 業	1,742,479	26,152	-	-	9,328
(47) 金 融 業	1,742,479	26,152	-	-	9,328
K 不 動 産 業	491,288	60,872	-	-	101
(48) 不 動 産 業	491,288	60,872	-	-	101
L サ ー ビ ス 業	12,007,934	8,195	-	61,157	195,208
(49) サ ー ビ ス 業	145,507	18,025	-	630	5,685
(50) サ ー ビ ス 業	619,368	-	-	21	18,544
(51) サ ー ビ ス 業	79,201	8,946	-	-	39
(52) サ ー ビ ス 業	973,885	5,690	-	324	104,691
(53) サ ー ビ ス 業	311,547	17,097	-	2,751	3,553
(54) サ ー ビ ス 業	601,159	1,576	-	393	11,746
(55) サ ー ビ ス 業	66,847	1,610	-	-	6
(56) サ ー ビ ス 業	32,061	11,303	-	-	1,195
(57) サ ー ビ ス 業	345,364	4,469	-	37,496	2,695
(58) サ ー ビ ス 業	209,120	13,905	-	9,872	3,067
(59) サ ー ビ ス 業	437,322	19,191	-	-	30
(60) サ ー ビ ス 業	468,232	24,979	-	-	940
(61) サ ー ビ ス 業	921,207	24,988	-	7,398	15,221
(62) サ ー ビ ス 業	1,423,933	4,881	-	991	18,900
(63) サ ー ビ ス 業	1,908,003	223	-	-	886
(64) サ ー ビ ス 業	59,619	5,721	-	-	35
(65) サ ー ビ ス 業	12,485	809	-	-	5,290
(66) サ ー ビ ス 業	161,801	7,614	-	-	251
(67) サ ー ビ ス 業	1,958,312	3,976	-	-	959
(68) サ ー ビ ス 業	621,766	1,365	-	-	347
(69) サ ー ビ ス 業	198,913	20,450	-	-	43
(70) サ ー ビ ス 業	222,078	455	-	-	13
(71) サ ー ビ ス 業	37,663	-	-	-	19
(72) サ ー ビ ス 業	22,541	-	-	-	-
M 公 務 員	2,060,958	-	-	-	-
(73) 公 務 員	729,541	-	-	-	-
(74) 公 務 員	1,331,417	-	-	-	-
N 分 類 不 能	99,489	241	-	-	2,228
(75) 分 類 不 能	99,489	241	-	-	2,228

出 所：「国勢調査」

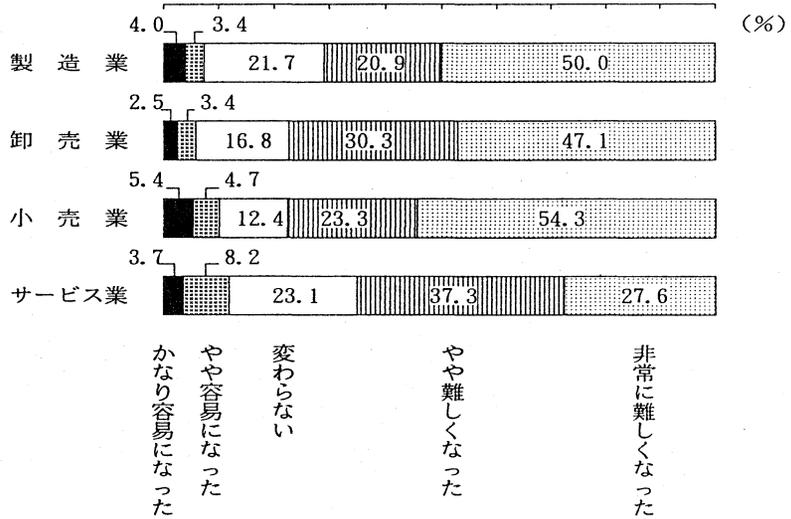
表 4 (2) 産業別社会経済分類別就業者数1985年 (昭和60年)

就業状態 (2区分)、産業 (中分類)	総数 男女計 1)	社会経済分類 (21区分)			
		3	4	5	6
		会社団体	商店主	工場主	サービスの業主
総就業者数	89,479,570	1,358,938	1,821,138	594,875	888,606
A 農業、畜産、狩猟、漁業、水産	55,778,235	1,358,938	1,821,138	594,875	888,606
B (1) 農林業	5,497,831	4,252	-	28	10,940
B (2) 漁業	5,497,831	4,252	-	28	10,940
C (3) 水産	169,600	1,359	-	39	777
C (4) 畜産	462,431	3,904	-	63	2,173
C (5) 水産	360,029	3,070	-	38	2,066
C (6) 畜産	102,402	833	-	25	106
D (7) 建設	113,201	4,507	-	150	2,526
D (8) 建設	113,201	4,507	-	150	2,526
E (9) 建設	5,413,236	226,415	-	102,646	381,290
E (10) 建設	5,413,236	226,415	-	102,646	381,290
F (11) 製造業	13,041,563	404,418	-	372,774	67,756
F (12) 製造業	1,147,118	40,292	-	32,637	4,115
F (13) 製造業	972,414	27,915	-	35,682	4,771
F (14) 製造業	898,103	20,843	-	32,051	4,395
F (15) 製造業	421,016	19,476	-	14,087	7,988
F (16) 製造業	348,969	14,831	-	21,319	2,695
F (17) 製造業	338,891	12,322	-	9,477	1,459
F (18) 製造業	695,255	35,487	-	25,421	6,221
F (19) 製造業	554,473	13,482	-	2,520	759
F (20) 製造業	55,721	914	-	158	54
F (21) 製造業	196,005	4,327	-	4,836	699
F (22) 製造業	145,229	3,569	-	7,988	704
F (23) 製造業	610,923	19,080	-	14,954	2,926
F (24) 製造業	472,576	9,336	-	4,055	742
F (25) 製造業	203,673	5,881	-	3,324	451
F (26) 製造業	1,305,910	59,745	-	73,054	9,992
F (27) 製造業	1,033,278	38,064	-	24,790	4,574
F (28) 製造業	1,550,620	29,012	-	19,503	4,034
F (29) 製造業	948,294	14,787	-	10,023	2,520
F (30) 製造業	344,717	10,572	-	7,895	1,940
F (31) 製造業	778,378	28,683	-	28,998	7,713
G (32) 卸売業	12,756,629	409,287	1,821,138	57,079	161,368
G (33) 卸売業	3,842,678	246,669	219,201	8,336	24,609
G (34) 卸売業	412,444	1,612	-	26	59
G (35) 卸売業	868,371	20,678	185,999	8,175	928
G (36) 卸売業	2,284,147	30,583	589,436	14,537	7,788
G (37) 卸売業	2,298,040	25,702	293,636	235	110,294
G (38) 卸売業	552,749	16,394	36,035	10,252	987
G (39) 卸売業	709,894	19,194	152,114	10,130	4,353
G (40) 卸売業	1,788,307	48,455	364,717	5,388	12,351
G (41) 卸売業	1,577,952	22,175	-	-	9,055
G (42) 卸売業	1,577,952	22,175	-	-	9,055
G (43) 卸売業	435,966	47,075	-	18	19,741
G (44) 卸売業	435,966	47,075	-	18	19,741
J (45) 運輸業	3,489,026	67,360	-	813	45,374
J (46) 運輸業	518,313	840	-	100	69
J (47) 運輸業	670,267	9,212	-	218	7,750
J (48) 運輸業	1,066,819	34,681	-	338	30,933
J (49) 運輸業	163,138	6,128	-	7	1,268
J (50) 運輸業	42,693	258	-	16	-
J (51) 運輸業	86,680	4,584	-	13	613
J (52) 運輸業	319,046	11,272	-	96	4,229
J (53) 運輸業	622,071	1,384	-	26	512
J (54) 運輸業	343,567	1,041	-	166	152
J (55) 運輸業	343,567	1,041	-	166	152
K (56) 電気ガス水道熱供給業	10,363,839	167,045	-	61,099	184,985
K (57) 電気ガス水道熱供給業	105,326	6,105	-	350	4,275
K (58) 電気ガス水道熱供給業	550,318	14,364	-	13	22,134
K (59) 電気ガス水道熱供給業	88,678	-	-	-	-
K (60) 電気ガス水道熱供給業	877,935	8,689	-	332	92,378
K (61) 電気ガス水道熱供給業	338,365	4,661	-	3,063	2,516
K (62) 電気ガス水道熱供給業	488,889	11,544	-	288	12,774
K (63) 電気ガス水道熱供給業	61,023	1,257	-	6	26
K (64) 電気ガス水道熱供給業	410,891	13,252	-	40,711	4,257
K (65) 電気ガス水道熱供給業	184,677	4,442	-	7,986	2,852
K (66) 電気ガス水道熱供給業	418,616	12,393	-	532	77
K (67) 電気ガス水道熱供給業	269,246	12,586	-	52	2,424
K (68) 電気ガス水道熱供給業	642,390	17,376	-	6,858	13,542
K (69) 電気ガス水道熱供給業	1,145,711	21,839	-	6,119	17,229
K (70) 電気ガス水道熱供給業	1,604,247	3,645	-	34	2,763
K (71) 電気ガス水道熱供給業	226,835	4,789	-	142	5,067
K (72) 電気ガス水道熱供給業	146,812	664	-	10	171
K (73) 電気ガス水道熱供給業	1,851,639	8,901	-	21	1,736
K (74) 電気ガス水道熱供給業	560,590	3,613	-	11	672
K (75) 電気ガス水道熱供給業	147,318	1,080	-	65	28
K (76) 電気ガス水道熱供給業	191,138	19,495	-	2	38
K (77) 電気ガス水道熱供給業	31,374	348	-	15	21
K (78) 電気ガス水道熱供給業	21,820	-	-	-	-
M (79) 公共事業	2,013,417	-	-	-	-
M (80) 公共事業	691,840	-	-	-	-
M (81) 公共事業	1,321,578	-	-	-	-
N (82) 分類不能者	99,976	101	-	-	2,469
N (83) 分類不能者	99,976	101	-	-	2,469
非就業者	33,557,222	-	-	-	-

1) 社会経済分類「分類不能」を含む。
2) 労働力状態「不詳」を含む。

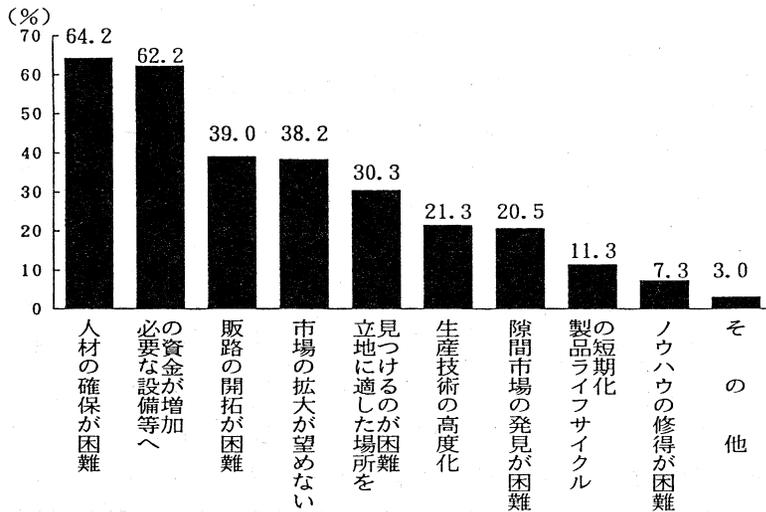
出所: 「国勢調査」

図3 経営者からみた従業員が独立開業できる可能性の変化（10年前との比較）



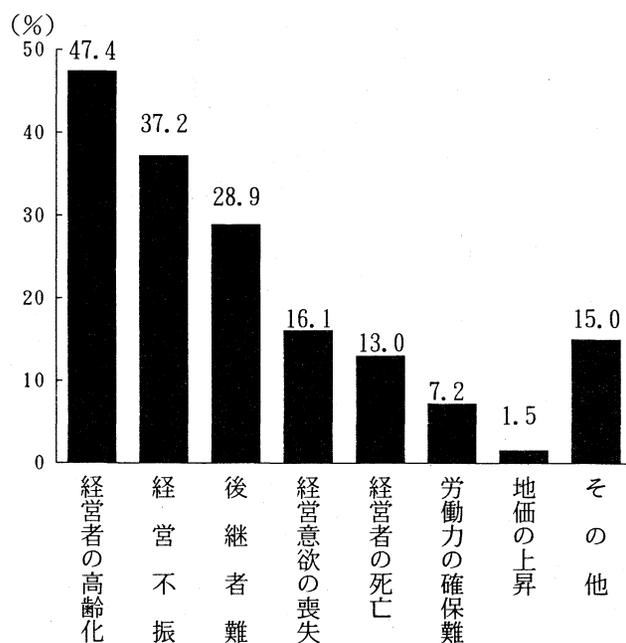
（資料）中小企業庁「企業経営問題実態調査」平成2年12月
 （注）四捨五入のため合計は100にならない。
 出所：中小企業庁長官官房調査課編『最新中小企業キーワード』経済調査会より

図4 新規開業が困難になった理由



（資料）中小企業庁「企業経営問題実態調査」平成2年12月
 （注）複数回答のため合計は100を超える。
 出所：中小企業庁長官官房調査課編『最新中小企業キーワード』経済調査会より

図5 廃業の要因



(資料) 中小企業庁「転廃業実態調査」平成2年12月
 (注) 複数回答のため合計は100を超える。
 出所: 中小企業庁長官官房調査課編『最新中小企業キーワード』経済調査会より

表5 企業倒産の推移 (件)

	1985年 (昭60)	1986年 (61)	1987年 (62)	1988年 (63)	1989年 (平1)	1990年 (2)
金属業	3,286	3,439	2,557	1,755	1,194	953
繊維業	1,434	1,426	1,105	926	607	600
化学・食品・他	14,092	12,611	12,655	7,441	5,433	4,915
うち建設	5,610	4,757	3,231	2,414	1,814	1,469
合計	18,812	17,476	12,655	10,122	7,234	6,468
総負債額 (億円)	42,356	38,314	21,224	20,010	12,323	19,958

(注) 負債総額 1,000万円以上。化学他に建設、サービス等を含む。

出所: 東京商工リサーチ調べ

1985年（昭和60年）

表6 規模別産業連関表時点比較表 その①

投入計数表	一般機械 (大)	一般機械 (小)	電気機械 (大)	電気機械 (小)	輸送機械 (大)	輸送機械 (小)	国内生産額
一般機械 (大)	0.110	0.060					112,593 118,419 265,529 108,288 283,340 60,078
一般機械 (小)	0.100	0.088					
電気機械 (大)			0.190	0.113			
電気機械 (小)			0.108	0.098			
輸送機械 (大)					0.295	0.098	
輸送機械 (小)					0.128	0.086	
内生部門計	0.620	0.573	0.649	0.603	0.750	0.630	
付加価値	0.380	0.427	0.351	0.397	0.250	0.370	

産出計数表	一般機械 (大)	一般機械 (小)	電気機械 (大)	電気機械 (小)	輸送機械 (大)	輸送機械 (小)	内生部門計	民間資本形成	輸出	最終需要計	
一般機械 (大)	0.110	0.063					0.299	...	0.453	0.255...	0.724
一般機械 (小)	0.095	0.088					0.310	...	0.498	0.202...	0.722
電気機械 (大)			0.190	0.046			0.349	...	0.279	0.298...	0.687
電気機械 (小)			0.264	0.098			0.525	...	0.244	0.173...	0.509
輸送機械 (大)					0.295	0.021	0.391	...	0.157	0.382...	0.636
輸送機械 (小)					0.605	0.076	0.787	...	0.060	0.139...	0.217

出所：『「製造業等規模別産業連関表」作成に関する報告書』日本アプライドリサーチ研究所、1991年3月、一部筆者集計

1980年（昭和55年）

表6 規模別産業連関表時点比較表 その②

投入計数表	一般機械 (大)	一般機械 (小)	電気機械 (大)	電気機械 (小)	輸送機械 (大)	輸送機械 (小)	国内生産額
一般機械 (大)	0.156	0.073					111,154 93,932 150,618 65,619 179,089 71,507
一般機械 (小)	0.138	0.128					
電気機械 (大)			0.133	0.098			
電気機械 (小)			0.102	0.093			
輸送機械 (大)					0.191	0.140	
輸送機械 (小)					0.092	0.077	
内生部門計	0.686	0.629	0.653	0.628	0.724	0.611	
付加価値	0.314	0.371	0.347	0.372	0.276	0.389	

産出計数表	一般機械 (大)	一般機械 (小)	電気機械 (大)	電気機械 (小)	輸送機械 (大)	輸送機械 (小)	内生部門計	民間資本形成	輸出	最終需要計	
一般機械 (大)	0.156	0.062					0.413	...	0.340	0.211...	0.591
一般機械 (小)	0.163	0.128					0.486	...	0.337	0.176...	0.548
電気機械 (大)			0.133	0.043			0.338	...	0.314	0.255...	0.706
電気機械 (小)			0.233	0.093			0.545	...	0.217	0.163...	0.491
輸送機械 (大)					0.191	0.038	0.299	...	0.242	0.376...	0.734
輸送機械 (小)					0.230	0.077	0.656	...	0.058	0.071...	0.348

表6 規模別産業連関表時点比較表 その③

1973年（昭和48年）

投入計数表	一般機械 (大)	一般機械 (小)	電気機械 (大)	電気機械 (小)	輸送機械 (大)	輸送機械 (小)	国内生産額
一般機械(大)	0.097	0.077					53,467 52,933 61,386 30,475 84,057 47,045
一般機械(小)	0.117	0.155					
電気機械(大)			0.140	0.126			
電気機械(小)			0.087	0.103			
輸送機械(大)					0.148	0.102	
輸送機械(小)					0.063	0.057	
内生部門計	0.668	0.594	0.650	0.624	0.636	0.529	
付加価値	0.332	0.406	0.350	0.376	0.364	0.471	

産出計数表	一般機械 (大)	一般機械 (小)	電気機械 (大)	電気機械 (小)	輸送機械 (大)	輸送機械 (小)	内生部門計	民間資本形成	輸 出	最終需要計
一般機械(大)	0.097	0.077					0.356	… 0.489	0.132…	0.688
一般機械(小)	0.118	0.155					0.580	… 0.348	0.076…	0.459
電気機械(大)			0.140	0.063			0.367	… 0.286	0.160…	0.665
電気機械(小)			0.176	0.103			0.508	… 0.270	0.115…	0.518
輸送機械(大)					0.148	0.057	0.228	… 0.463	0.249…	0.792
輸送機械(小)					0.113	0.057	0.556	… 0.114	0.075…	0.448

表7 自社製造品販売における兼業状況（件数ベース）

産 業	昭和62年	平成元年	元 - 62
製 造 業	19.3	22.9	3.6
食 料 品 製 造 業	7.0	8.7	1.7
飲料・飼料・たばこ製造業	23.3	34.6	11.3
織 維 工 業	11.5	14.7	3.2
衣服・その他の繊維製品製造業	6.1	8.5	2.4
木 材 ・ 木 製 品 製 造 業	16.1	19.0	2.9
家具・装備品製造業	10.4	13.8	3.4
パルプ・紙・紙加工品製造業	17.4	20.6	3.2
出版・印刷・同関連産業	5.2	3.9	△ 1.3
化 学 工 業	19.7	21.3	1.6
石油製品・石炭製品製造業	22.4	17.0	△ 5.4
プラスチック製品製造業	21.4	28.1	6.7
ゴ ム 製 品 製 造 業	21.1	23.2	2.1
なめし革・同製品・毛皮製造業	8.9	14.7	5.8
窯業・土石製品製造業	9.8	9.4	△ 0.4
鉄 鋼 業	28.1	29.6	1.5
非 鉄 金 属 製 造 業	31.9	41.0	9.1
金 属 製 品 製 造 業	25.4	28.8	3.4
一 般 機 械 器 具 製 造 業	27.0	32.0	5.0
電 気 機 械 器 具 製 造 業	20.2	23.5	3.3
輸 送 用 機 械 器 具 製 造 業	37.5	47.1	9.6
精 密 機 械 器 具 製 造 業	29.3	35.7	6.4

出所：「工業統計表」（企業多角化等調査編より）

表8 自社製造品販売における兼業状況（金額ベース）

産 業 名	兼 業 比 率			自社製造品販売伸び率 (平成元年/昭和62年)		
	62 年	元 年	元-62		本業分野	兼業分野
製 造 業 合 計	8.9	9.5	0.6	16.3	15.5	24.5
食 料 品	5.6	5.4	△ 0.2	5.8	6.0	3.2
飲 料・飼 料・た ば こ	2.2	3.8	1.6	△ 1.9	△ 3.5	70.2
織 維	14.3	14.1	△ 0.2	△ 3.2	△ 3.1	△ 4.3
衣 服・そ の 他 の 織 維 製 品	2.9	3.1	0.2	3.6	3.4	9.3
木 材 ・ 木 製 品	6.2	6.4	0.2	5.2	4.9	10.2
家 具 ・ 装 備 品	6.0	7.1	1.1	30.5	28.9	55.6
パ ル プ ・ 紙 ・ 紙 加 工 品	4.6	5.1	0.5	15.8	15.2	29.8
出 版 ・ 印 刷 ・ 同 関 連	3.1	2.8	△ 0.3	21.7	22.1	11.0
化 学	11.6	11.7	0.1	21.1	21.0	21.8
石 油 製 品 ・ 石 炭 製 品	9.3	7.1	△ 2.2	13.2	16.0	△ 14.4
プ ラ ス チ ッ ク 製 品	13.2	14.0	0.8	19.4	18.3	26.4
ゴ ム 製 品	8.6	9.0	0.4	20.1	19.6	25.2
な め し 革 ・ 同 製 品 ・ 毛 皮	3.8	7.7	3.9	23.7	18.7	148.0
窯 業 ・ 土 石 製 品	14.4	8.8	△ 5.6	0.1	6.6	△ 38.7
鉄 鋼	8.4	10.9	2.5	24.9	21.6	61.0
非 鉄 金 属	14.5	15.2	0.7	33.3	32.2	39.8
金 属 製 品	8.5	8.0	△ 0.5	21.8	22.5	14.8
一 般 機 械 器 具	18.2	15.5	△ 2.7	26.1	30.3	7.4
電 気 機 械 器 具	7.4	8.1	0.7	17.7	16.7	30.3
輸 送 用 機 械 器 具	6.9	10.0	3.1	15.2	11.4	67.0
精 密 機 械 器 具	16.8	15.1	△ 1.7	14.0	16.4	2.0
そ の 他 の 製 造 業	8.4	8.9	0.5	22.4	21.7	29.4

出所：「工業統計表」（企業多角化等調査編）より

図6 自社製造品販売における兼業比率

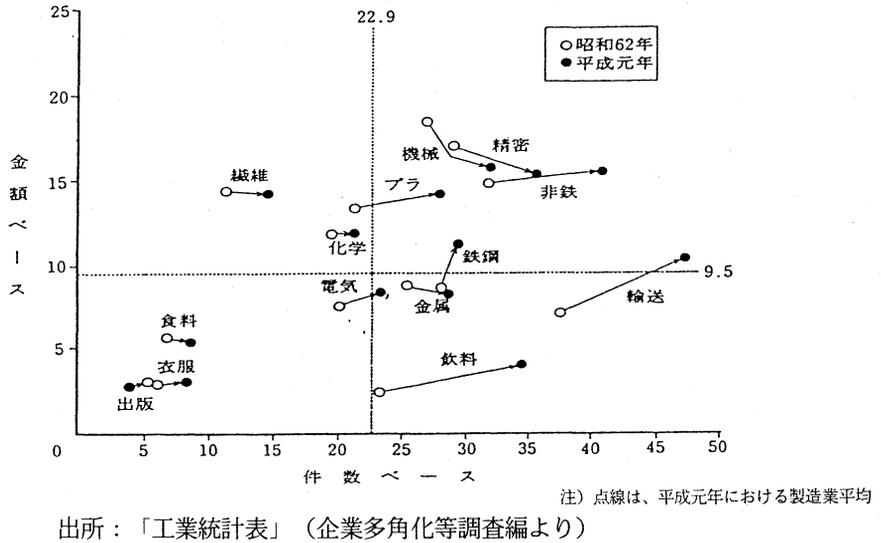


表9 その他の売上高の推移

(単位：億円、%)

分野	昭和62年		平成元年	
	売上高	構成比	売上高	構成比
非製造業部門計	30,589	100.0	41,823	100.0
建設業	9,378	30.7	9,162	21.9
商業	4,104	13.4	13,038	31.2
不動産業	1,455	4.8	4,434	10.6
情報処理業	2,821	9.2	2,397	5.7
エンジニアリング業	4,757	15.6	4,553	10.9

出所：「工業統計表」(企業多角化等調査編)より

表10 出資比率別国内子会社数

年次	子会社数	100%	100%未満50%超	50%以下20%以上
昭和62年	25,338 (100.0)	8,941 (35.3)	6,136 (24.2)	10,261 (40.5)
平成元年	26,700 (100.0)	10,038 (37.6)	6,428 (24.1)	10,234 (38.3)
増加率	5.4%	12.3%	4.8%	△0.3%

注) ()内はウエイト

出所：「工業統計表」(企業多角化等調査編)より

表11 産業別国内子会社の状況

産 業	企業数合計 (a)			国内に子会社を保有している企業数 (b)			国内子会社の数			国内子会社保有比率 (%) (b/a)		
	60年	62年	元年	60年	62年	元年	60年	62年	元年	60年	62年	元年
	製 造 業	18,936	18,962	20,398	4,614	5,003	5,270	23,160	25,338	26,700	24.4	26.4
食料品製造業	2,100	2,111	2,331	465	510	526	1,602	1,761	2,104	22.1	24.2	22.6
飲料・飼料・たばこ製造業	243	243	241	85	91	90	577	630	627	35.0	37.4	37.3
繊維工業	1,026	1,020	993	222	232	230	859	868	839	21.6	22.7	23.2
衣服・その他の繊維製品製造業	1,078	1,083	1,197	160	172	197	469	506	577	14.8	15.9	16.5
木材・木製品製造業	333	325	358	69	70	81	156	158	180	20.7	21.5	22.6
家具・装備品製造業	306	307	349	44	47	66	109	111	156	14.4	15.3	18.9
パルプ・紙・紙加工品製造業	550	552	638	154	162	204	793	832	870	28.0	29.3	32.0
出版・印刷・同関連産業	976	980	1,050	263	286	289	1,069	1,180	1,201	26.9	29.2	27.5
化学工業	898	894	915	363	378	395	2,836	2,830	3,203	40.4	42.3	43.2
石油製品・石炭製品製造業	54	51	49	28	26	32	424	441	455	51.9	51.0	65.3
プラスチック製品製造業	740	746	867	165	188	214	623	739	721	22.3	25.2	24.7
ゴム製品製造業	252	254	260	64	69	71	634	589	776	25.4	27.2	27.3
靴・革・同製品・毛皮製造業	119	116	123	24	28	26	56	69	62	20.2	24.1	21.1
窯業・土石製品製造業	809	822	921	223	249	260	1,423	1,770	1,687	27.6	30.3	28.2
鉄 鋼 業	499	484	527	171	174	175	939	1,063	1,218	34.3	36.0	33.2
非鉄金属製造業	330	333	376	111	121	132	663	730	937	33.6	36.3	35.1
金属製品製造業	1,368	1,368	1,564	312	338	358	1,115	1,204	1,261	22.8	24.7	22.9
一般機械器具製造業	1,910	1,892	2,038	486	535	565	2,119	2,424	2,706	25.4	28.3	27.7
電気機械器具製造業	2,980	2,999	3,123	632	695	701	3,139	3,416	3,198	21.2	23.2	22.4
輸送用機械器具製造業	1,471	1,472	1,525	364	397	389	2,610	2,945	2,959	24.7	27.0	25.5
精密機械器具製造業	542	537	554	131	144	161	569	614	521	24.2	26.8	29.1
その他の製造業	352	373	399	78	91	108	376	458	442	22.2	24.4	27.1

出所：「工業統計表」（企業多角化等調査編）より

表12 国内子会社の展開（製造業分野）（平成元年、企業数）

親会社産業 → ↓ 子会社産業	食料	飲料	繊維	衣服	木材	家具	紙パ	出版	化学	石油	プラ	ゴム	革	窯業	鉄鋼	非鉄	金属	一般	電気	輸送	精密	他製	計
食料	813	62	6				5	2	58		1			6	6	2	3	3	11	4			982
飲料・飼料・たばこ	176	102		1	1		1	1	13					1	4			2	1				303
繊維工業	1		349	41		2	1		73		5							2	4	3		1	482
衣服・その他の繊維製品			44	339					10			1	1					2	1	2			400
木材・木製品	1	2	1		84		49	2	4		1			4	5	9		4	4	3		9	182
家具・装備品		1			7	77	1		18		2	1			7			3	1	4			122
パルプ・紙・紙加工品	12	1	2		1	1	407	2	14		2			4	1		5	2	3				456
出版・印刷・同関連産業	4	3	1				21	651	14		2				1	1	7	8	11	3	1	7	735
化学工業	20	12	17	1	4	1	12	2	1155	17	10	2		22	23	25	6	8	18	7	2	4	1368
石油製品・石炭製品	2						1		11	12		1		2	7	1	1	1	1				40
プラスチック製品	3		22	2			7	4	206	4	313	18		5	5	16	13	26	28	29	11	6	718
ゴム製品			2				1		9		7	266	2		4	4			1	4			300
靴・革・同製品・毛皮									1			1	29										31
窯業・土石製品	1		12	2	5		1		104	9	16	1		873	33	16	7	10	15	2	1	1	1109
鉄鋼業				1			3		1		1	1		2	334	1	17	31	8	22	1	2	425
非鉄金属		2							16	7		1		4	17	356	6	13	11	11		2	446
金属製品	2	2	4	3	3	7	3	3	29	4	10	7		13	139	67	462	59	63	50	7	5	942
一般機械器具	7	5	10			3	6	5	14	1	7	9		22	27	9	25	1072	45	92	19	6	1384
電気機械器具	3	1	25	1	4		3	8	41	5	14	1	2	26	28	64	17	67	1631	15	20	9	1985
輸送用機械器具	1	1	7	2		1	2		4		9	15			9	17	7	36	16	954		1	1082
精密機械器具		3	5					28			4	3	1	4	4	8	8	28	62	8	269	4	439
その他の製品	2	7	6	1	5	10	11	4	18	4	27	9	4	5	12	66	12	9	13	9	3	124	316
計	1048	204	513	394	113	102	535	684	1841	63	431	337	39	993	662	662	600	1386	1948	1222	334	181	14292

注) 表頭の親会社産業名は省略で表示（産業名は表脚子会社産業と同じ）

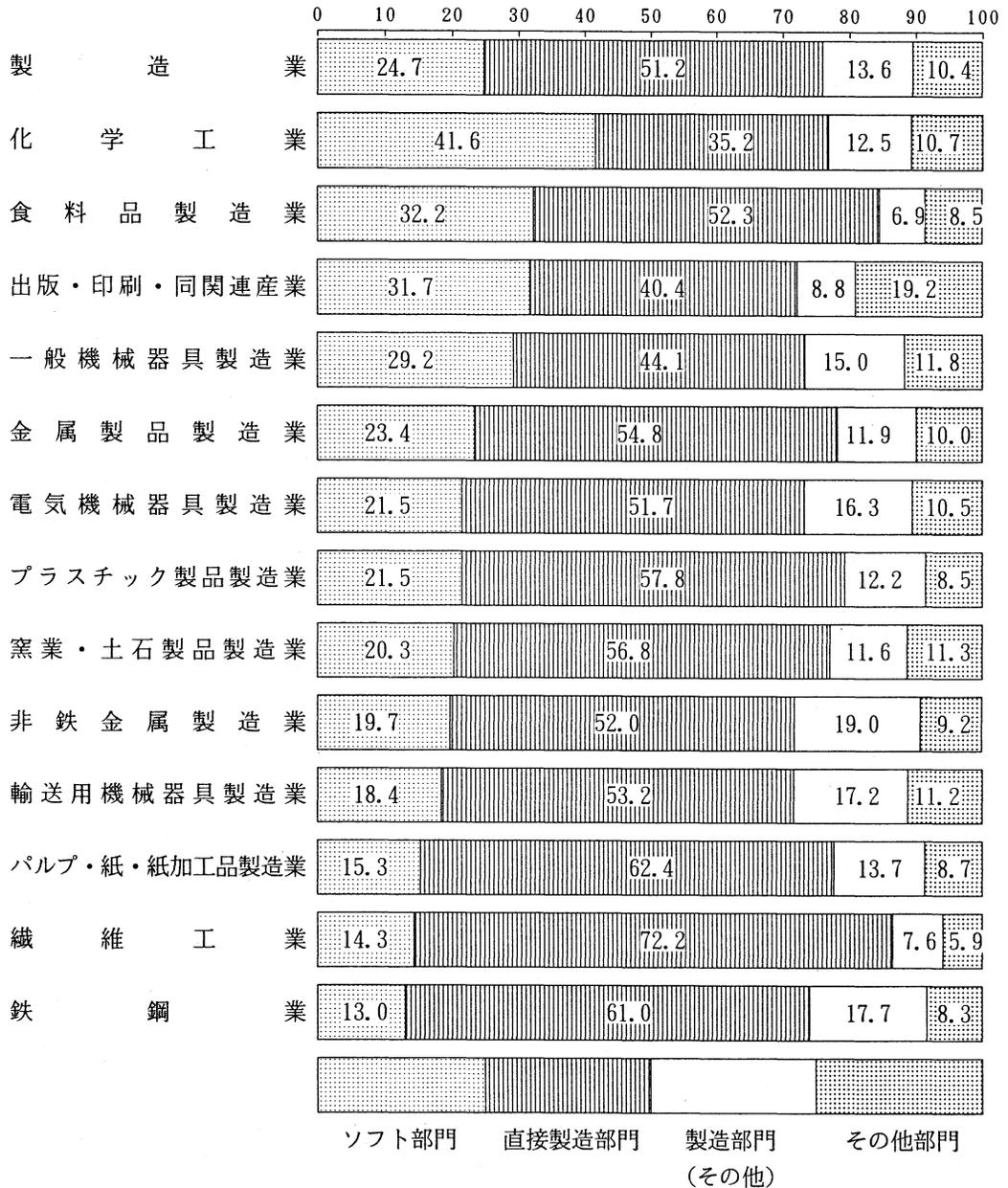
出所: 「工業統計表」（企業多角化等調査編）より

表13 国内子会社の展開（非製造業分野）（平成元年、企業数）

親会社産業 ↓ 子会社産業	食料	飲料	繊維	衣服	木材	家具	紙パ	出版	化学	石油	プラ	ゴム	革	葉業	鉄鋼	非鉄	金属	一般	電気	輸送	精密	他製	計
農業	15	19					1		5	1				2	1	1	1	1	2	3		1	53
鉱業					1			7	29					45	7	9		4					102
建設業	7	9	13	3	14	1	9	6	51	24	21	2		97	52	33	60	63	53	42	3	76	639
電気・ガス・熱供給・水道業	5						4	1	15	3				2	12	2	1	2	2	2			51
運輸・通信業	162	62	18	2	5	3	78	40	127	74	18	8		115	105	28	31	47	40	126	3	4	1096
商業	652	250	141	139	35	41	119	85	709	161	162	378	22	265	130	141	466	758	716	1152	114	110	6746
金融・保険業	27	9	16	1	1	1	3	11	33	10	5	6		10	16	8	12	24	22	27	6	7	255
不動産業	52	13	35	10	5	3	18	52	73	20	46	9	1	22	46	15	20	51	26	51	6	12	586
サービス業	30	17	24	4	3	1	7	22	23	6	3	6		20	20	11	10	40	15	59	3	9	333
その他の修理業	3	2	3		1		9		9	3		1		2	9		3	71	17	11	4	1	149
情報処理・提供サービス業	9	4	12	6		1	4	50	40	8	5	5		24	38	8	9	58	134	49	12	4	480
広告業	7	1				1		103	2		1				1		1	2		2		2	123
特許権販売・賃貸業	1		1				1		8								1	1	4				17
エンジニアリング業	11	3	10				1	2	28	9	4	6		12	18	3	9	86	80	41	9		332
その他のサービス業	75	34	53	18	2	2	81	145	232	44	25	18		78	101	16	37	112	139	172	27	35	1446
計	1056	423	326	183	67	54	335	517	1362	392	290	439	23	694	556	275	661	1320	1250	1737	187	261	12408

注) 表頭の親会社産業名は略称で表示
出所: 「工業統計表」(企業多角化等調査編)より

図7 従業者産業別・部門別構成比（平成元年）



出所：「工業統計表」（企業多角化等調査編）より

図8 従業者部門別構成比の変化

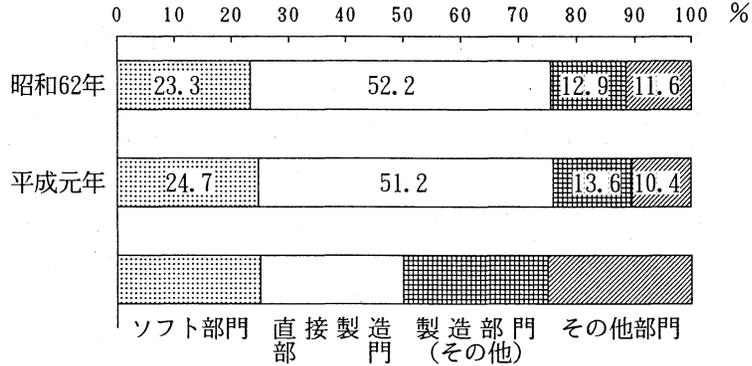


表14 主要産業におけるソフト部門の従業者比率 (%)

※全従業者数 568万→579万人(+1.9%)

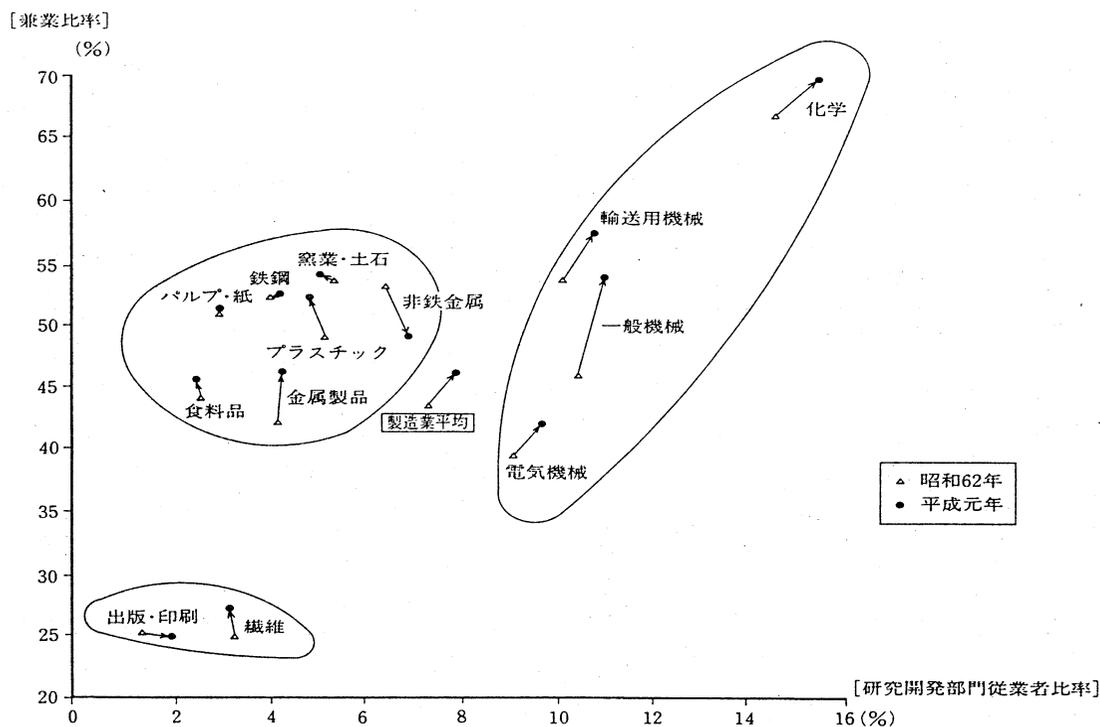
産 業	ソフト部門従業者 133万→143万人 (+7.5%)			うち企画・調査部門従業者 9.5万→11.4万人 (+20.0%)			うち情報処理部門従業者 6.4万→6.9万人 (+7.8%)			うち研究開発部門従業者 42万→46万人 (+9.5%)		
	62年	元年	増減	62年	元年	増減	62年	元年	増減	62年	元年	増減
製 造 業	23.3	24.7	1.4	1.7	2.0	0.3	1.1	1.2	0.1	7.4	8.0	0.6
織 維	12.4	14.3	1.9	1.3	2.3	1.0	0.7	1.6	0.9	3.2	3.1	△0.1
紙・パルプ	15.1	15.3	0.2	1.3	1.4	0.1	0.9	0.9	0.0	3.0	3.0	0.0
化 学	39.0	41.6	2.6	2.6	3.5	0.9	1.1	1.3	0.2	14.7	15.7	1.0
窯業・土石	19.0	20.3	1.3	1.8	2.1	0.3	0.9	1.0	0.1	5.5	5.2	△0.3
鉄 鋼	12.0	13.0	1.0	1.0	1.3	0.3	0.9	1.4	0.5	4.1	4.3	0.2
非鉄金属	19.3	19.7	0.4	3.5	1.2	△2.3	0.8	0.8	0.0	6.5	7.0	0.5
一般機械	27.5	29.2	1.6	1.5	2.1	0.6	1.1	1.0	△0.1	10.5	11.1	0.6
電気機械	21.2	21.5	0.3	1.4	1.7	0.3	1.6	1.3	△0.3	8.9	9.8	0.9
輸送用機械	17.8	18.4	0.6	1.0	1.2	0.2	0.8	0.8	0.0	10.2	10.9	0.7

表15 企業内多角化の方向（平成元年、企業数）

自社製造品の販売		食料	飲料	繊維	衣服	木材	家具	紙・パ	出版	化学	石油	プラ	ゴム	革	窯業	鉄鋼	非鉄	金属	一般	電気	輸送	精密	他製品	建設業	商業	サービス	他産業	計	
食料	2,287	70	2	2	1	1	1	24	2	1	1	2	1	1	2	1	3	1	1	3	1				148	2	5	2,563	
飲料	138	637	1	1	2	2	2	19	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	29	1	2	432		
繊維	2	672	37	2	2	3	3	7	9	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	21	1	770		
衣服	1	25	650	3	2	1	3	4	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	21	1	726		
木材	1	3	357	24	14	1	2	6	2	3	4	3	3	4	3	3	4	3	3	10	5	1	10	12	46	1	4	515	
家具	1	1	25	347	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4	4	10	1	8	1	15	434		
パルプ	2	10	1	10	1	10	607	16	8	22	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	6	25	25	25	722		
出版	1	1	1	1	1	1	25	972	3	6	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	4	2	2	15	6	1	1,046		
化学	40	7	10	2	5	1	24	1,083	4	33	1	14	8	17	5	16	8	1	5	16	8	1	5	6	5	79	1	2	1,378
石油製品	1	1	1	1	1	1	1	4	47	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	19	7	7	86		
プラスチック製品	2	1	16	5	3	38	4	30	839	30	4	9	18	39	20	40	22	7	9	2	48	1	2	48	1	1	1,188		
ゴム製品	1	1	2	1	2	1	1	1	22	250	5	3	1	3	1	3	1	3	1	3	2	6	1	1	11	11	312		
ぬめり	2	2	2	2	2	2	2	2	7	116	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	8	8	141		
窯業	1	3	1	2	2	2	2	18	2	10	2	10	2	5	8	10	11	3	6	4	42	52	2	1,125	2	2	1,125		
鉄	2	2	2	1	2	1	2	1	4	4	1	4	1	5	490	9	22	52	11	24	1	1	5	7	1	1	640		
非鉄	1	1	1	1	1	1	1	8	1	6	1	6	1	3	14	346	16	15	28	13	2	2	2	2	8	1	1	467	
金属	1	5	3	5	10	4	2	6	1	22	4	1	8	52	21	1,335	121	102	108	12	9	19	58	3	2	1,915			
一般機械器具	5	1	4	5	5	6	4	16	46	4	17	31	19	136	1,948	198	284	56	13	18	50	12	2	2,815	2	2	2,815		
電気機械器具	2	1	11	3	3	2	1	5	10	23	1	1	8	8	30	74	154	2,764	171	75	25	22	75	15	15	3,487			
輸送用機械器具	2	2	2	1	1	1	1	8	5	4	5	4	5	14	8	46	142	116	1,477	13	5	6	20	3	3	1,676			
精密機械器具	1	3	2	1	2	1	2	14	8	2	1	3	1	5	15	71	107	39	504	6	3	21	1	1	1	810			
その他	242	64	32	55	40	89	80	195	11	129	46	14	92	71	54	229	376	407	322	111	422	11	103	5	5	3,639			
計	2,729	383	835	737	480	435	1,090	1,473	66	1,204	354	147	1,115	706	542	1,949	2,947	3,821	2,495	795	536	168	867	54	28	26,777			

注)表中「その他」には5%未満の自社製品の販売(分類番号999主要品名(その他))が含まれる。

図9 企業多角化と研究開発との関連



出所：「工業統計表」（企業多角化等調査編より）

表16 売上高業際マトリックス（部分）

（昭和59年度 単位：100万円、％）

業種	食 料 品		織 維		木 材 ・ 木 製 品		パ ル プ ・ 紙		合 計	
	売上高	構成比	売上高	構成比	売上高	構成比	売上高	構成比	総売上高	異業種 分担率
食 料 品	3,664,228 (96.8)	96.8							3,787,926 (100)	3.2
織 維			2,112,059 (60.3)	99.9	18,768 (0.5)	4.6			3,503,916 (100)	0.1
木 材 ・ 木 製 品					302,611 (72.8)	74.5			415,844 (100)	25.5
パ ル プ ・ 紙					84,816 (3.7)	20.9	2,137,358 (93.0)	100	2,297,302 (100)	0
その他の製造業										
合 計	3,791,150 (4.6)	100	2,114,983 (2.5)		406,195 (0.5)	100	2,137,358 (2.6)	100	83,051,427 (100)	—

(注) 1. 「構成比」は、製品分野に占める売上高の割合で、各業種による分担比率を示す。合計欄の「異業種分担比率」は、他業種による分担割合である。

2. ()内は業種に占める製品分野ごとの売上高の割合で、当該業種の部分は本業比率を示す。

出所：公正取引委員会事務局編「経済構造の変化と産業組織」大蔵省印刷局より

図10 売上高の多角化と研究費の多角化

業種	製品分野	食料	繊維	パルプ	出版	化学	石油	ゴム	窯業	鉄鋼	非鉄	金属	一般	電気	輸送	精密	その他
食料品		●		○		●			○				○				●
繊維工業		○	●	○		●			●				○	○	○		●
パルプ・紙			○	●	○	●							○				●
出版・印刷		○	○	○	●	○			○	○		○	○	○	○		●
化学工業		●	○	○	○	●	○	○	●		○	●	●	○	○	●	●
石油・石炭製品						○	●		○	○	○	○			○		●
ゴム製品			○	○		●		●				○	○		○		●
窯業・土石製品		○	○			●	●	○	●		○	●	○	○	○	○	●
鉄鋼業						●			○	●	●	●	●	○	●	○	●
非鉄金属		○		○	○	●		○	○	○	○	○	●	●	○		●
金属製品		○	●			●		○	○	○	○	○	●	●	○	○	●
一般機器		○		○		●	○	○	○	○		○	●	●	●	○	●
電気機器						●			○		○	●	●	●	●	●	●
輸送用機器			○			○			○	○		○	●	●	○	○	●
精密機器						○			○		○	○	●	●	○	○	●
その他の製造業		○	○	○		○	○	○	○		○	○	●	●	○	○	●

(注) ○は昭和54年度の研究費支出先製品分野

●は昭和59年度に売上が計上されている製品分野

出所：公正取引委員会事務局編『経済構造の変化と産業組織』大蔵省印刷局より

図11 中小企業の多角化、業際化の状況

(1) 中小製造業の多角化企業割合（製造業→製造業）

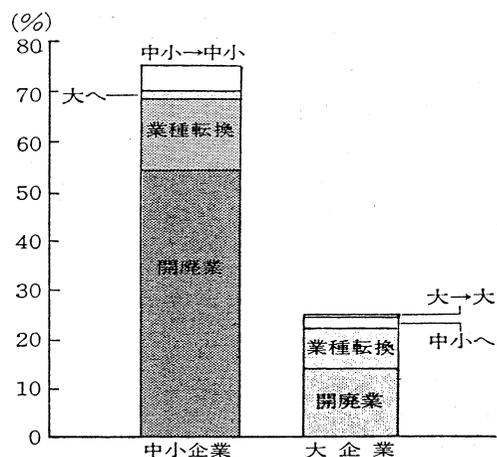
進出先業種	食料	飲料	繊維	衣服	木材	家具	紙加工	出版	化学	石油	プラスチック	ゴム	窯業	鉄鋼	非鉄	金属	一般	電気	輸送	精密	その他	多角化企業割合	
食料品	■																					57.5	
飲料、飼料、たばこ	■	■																				90.2	
繊維			■																			85.6	
衣服、その他の繊維製品			■	■																		83.2	
木材、木製品					■																	62.3	
家具、装備品					■	■																51.1	
パルプ、紙、紙加工品							■															77.7	
出版、印刷、同関連							■	■														40.3	
化学								■	■													93.8	
石油製品、石炭製品									■	■												120.7	
プラスチック製品										■	■											74.0	
ゴム製品											■	■										55.9	
窯業、土石製品												■	■									66.4	
鉄鋼													■	■								94.8	
非鉄金属														■	■							96.2	
金属製品															■	■						76.4	
一般機械																■	■					78.3	
電気機械																	■	■				76.2	
輸送機械																		■	■			84.5	
精密機械																			■	■		76.5	
その他																					■	79.6	
多角化割合	6.4	1.7	5.2	5.6	1.4	1.3	2.4	2.2	6.8	0.4	4.0	0.9	3.0	2.9	1.8	8.3	11.3	19.7	8.5	3.5	2.2	75.6	
業際化割合																							51.3

(注) 1. 多角化先が複数回答のため、「多角化企業割合」は100を超える場合がある。

2. 「多角化割合」とは、ある業種における多角化実施企業割合（1社平均）を指し、「被多角化割合」とは、多角化実施企業から、ある業種が多角化先として選ばれる割合を指す。

出所：「平成2年版（1990年）中小企業白書」より

図12 製造業の構造変化に対する対応別寄与率（55～元年）



資料：通商産業省「工業統計表」再編加工
出所：「平成3年版（1991年）中小企業白書」より

表17 日本の下請中小企業比率の推移

年	下請比率
1966	53.3%
1971	58.7
1976	60.7
1981	65.5
1987	56.6

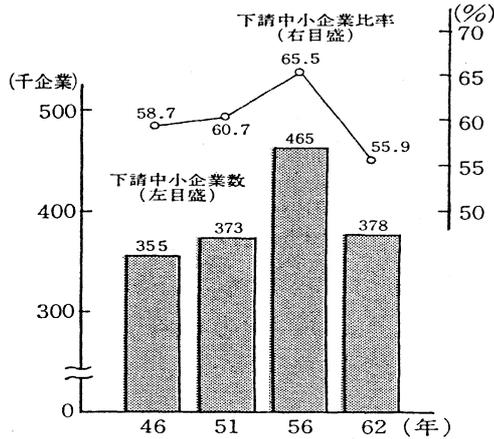
出所：「昭和63年版中小企業白書」60頁、
および「平成元年版中小企業白書」
102頁

表18 下請比率の高い7業種にみられる比率の変化

	1966	1971	1976	1981	1987年
	%	%	%	%	%
織 維	79.8	75.9	84.5	84.9	80.1
衣服その他の繊維製品	73.6	71.4	83.9	86.5	79.3
金 属 製 品	66.3	71.7	74.8	78.6	71.1
一 般 機 械	70.7	75.8	82.7	84.2	75.0
電 気 機 械	81.4	78.9	82.3	85.3	80.5
輸 送 機 械	67.1	77.9	86.2	87.7	81.2
精 密 機 械	72.4	70.7	72.4	80.9	71.1

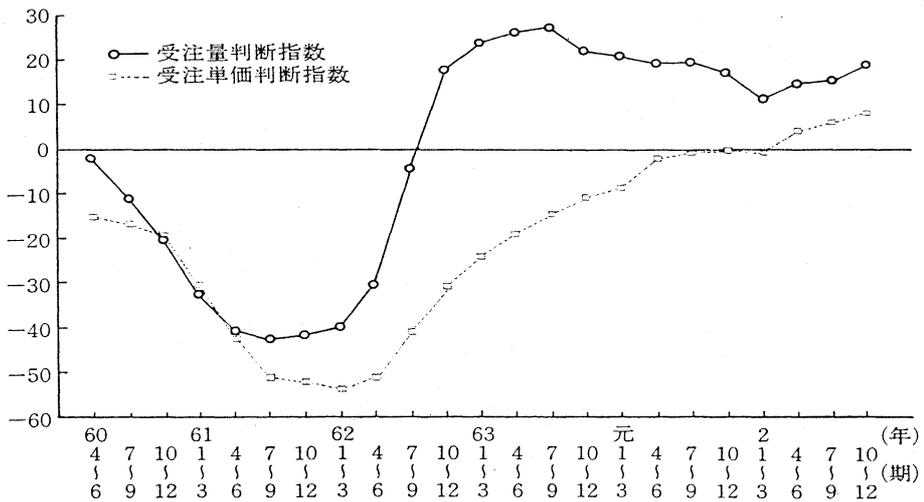
出所：「昭和63年版中小企業白書」60頁、「平成元年版中小企業白書」102頁。

図13 下請中小企業数および下請中小企業比率の推移



資料：通商産業省・中小企業庁「工業実態基本調査」
出所：「平成3年版（1991年）中小企業白書」より

図14 下請中小企業の受注量および受注単価判断指数の推移

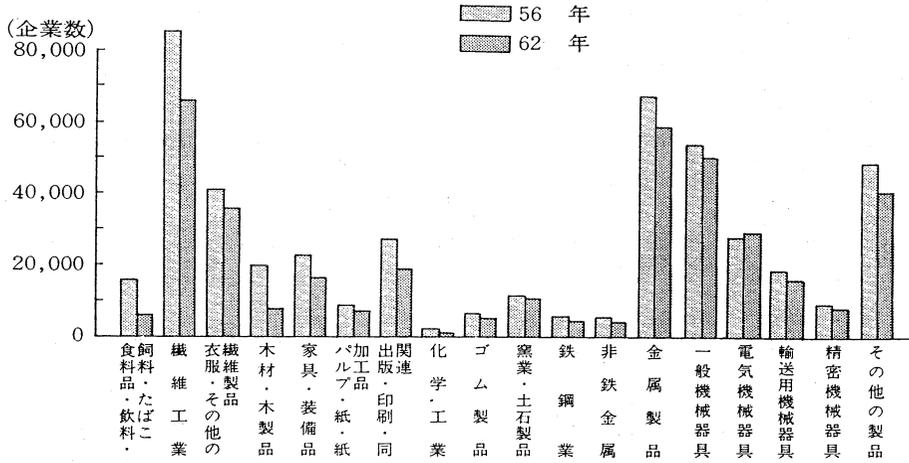


資料：中小企業庁調べ

(注) 受注量（受注単価）判断指数とは、前年同期と比べ受注量（受注単価）が「増加（上昇）した」とする企業の比率から「減少（下落）した」とする企業の比率を差し引いたものである。

出所：「平成3年版（1991年）中小企業白書」より

図15 下請中小企業数の推移（業種別）



資料：通商産業省・中小企業庁「工業実態基本調査」
出所：「平成3年版（1991年）中小企業白書」より

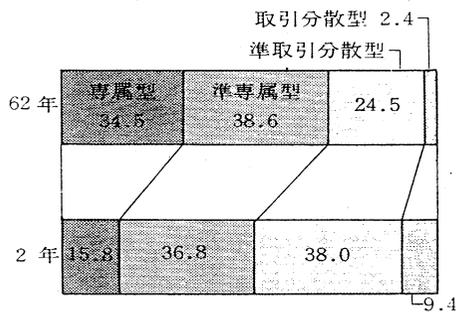
図16 下請中小企業の類型（2年）

親企業数	1社	2～5社	6社以上
下請取引比率			
90%以上	専属型 15.8%	準専属型	
70～90%未満	準専属型 36.8%	準取引分散型 38.0%	
70%未満			取引分散型 9.4%

資料：中小企業庁「製造業分業構造実態調査」2年12月
出所：「平成3年版（1991年）中小企業白書」より

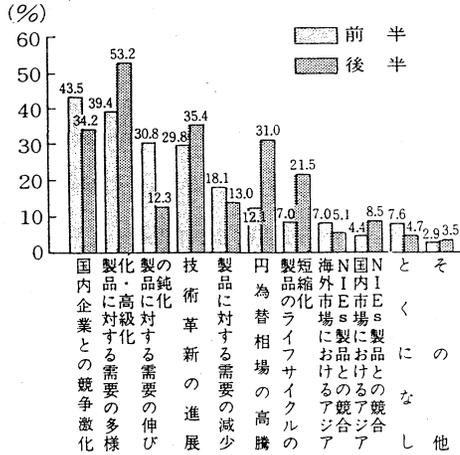
図17 下請中小企業の類型別シェア

（単位：％）



資料：通商産業省・中小企業庁「工業実態基本調査」62年 再編加工
中小企業庁「製造業分業構造実態調査」2年12月
出所：「平成3年版（1991年）中小企業白書」より

図18 影響の大きかった80年代の環境変化（親企業）



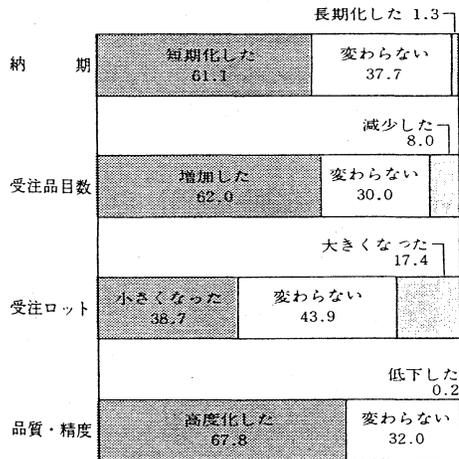
資料：中小企業庁「製造業分業構造実態調査」2年12月

(注) 複数回答のため合計は100を超える。

出所：「平成3年版（1991年）中小企業白書」より

図19 親企業の要求水準の変化

(単位：%)

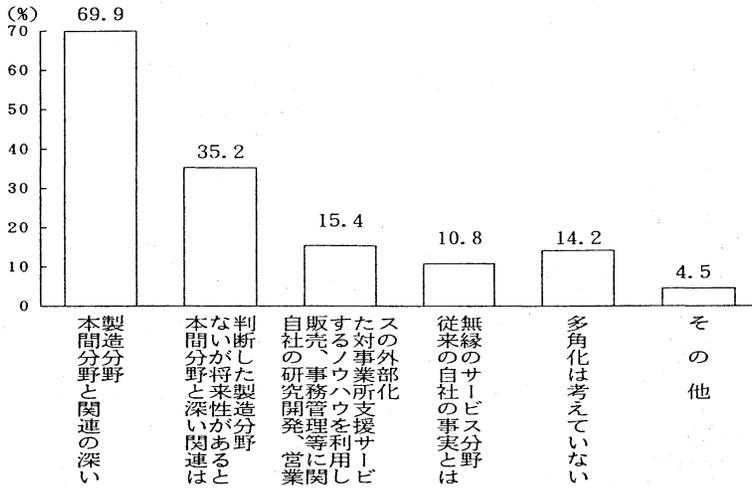


資料：中小企業庁「製造業分業構造実態調査」2年12月

(注) 四捨五入のため合計は100にならない。

出所：「平成3年版（1991年）中小企業白書」より

図20 わが国製造業の多角化の事業分野



注) 回答は二つまで

表19 製造業の売上高に占める本業の割合

(単位：%)

	公正取引委員会資料							全製造業
	子会社を含まない			子会社を含む	平均子会社数	子会社の売上高比率	子会社のみ	
	54	59	61	61	(社)	61	62	
食料品	96.1	96.8	97.0	76.6	24.3	32.0	12.9	64.3 食料・タバコ66.6
繊維工業	66.3	60.3	57.1	40.2	36.8	42.9	0.8	33.6 衣服・その他85.8
木材・木製品	86.1	72.8	68.8	57.4	3.5	18.8	-3.2	56.0 家具・装備品63.3
パルプ・紙	86.1	93.0	92.5	74.5	16.4	31.6	17.5	81.2
出版・印刷	99.9	100.0	88.3	69.5	22.4	31.4	9.6	74.6
化学工業	88.4	88.7	84.6	65.6	30.6	35.9	12.7	38.3
石油・石炭製品	99.2	99.7	99.2	83.7	13.6	19.8	5.4	33.0
ゴム製品	90.0	89.6	88.5	58.5	31.3	37.7	-21.1	24.0
窯業・土石製品	75.6	76.4	71.4	64.2	24.2	25.9	36.4	65.1
鉄鋼業	85.8	81.8	78.6	61.8	24.3	25.1	-5.1	45.1
非鉄金属	89.1	67.7	60.8	47.4	28.8	38.9	13.0	51.9
金属製品	91.5	90.9	90.0	71.9	9.3	28.1	7.5	47.8
一般機械器具	75.9	77.9	73.1	58.9	16.3	27.0	6.3	64.6
電気機械器具	93.3	95.3	83.6	59.2	70.3	49.2	9.6	84.0
輸送用機械器具	79.4	77.0	79.0	65.6	61.7	21.5	3.3	78.0
精密機械器具	59.1	45.1	37.6	32.0	13.0	35.9	16.4	71.7
その他の製造業	71.0	69.7	67.4	55.1	7.4	20.1	-6.1	46.0
平均	86.7	84.5	80.2	62.1	26.5	34.1	9.0	-

出所) 公正取引委員会『リストラクチャリングの実態について』1988.2. 通商産業省調整統計部資料

表20 自社間接業務の外注化、事業化意向

	自ら手掛ける	外注化する
技術開発	10社	69社
製品開発	12	42
製品デザイン	4	99
設計	67	179
市場調査	11	233
広告・宣伝	8	369
取引先の信用調査	6	464
製品のメンテナンス	86	127
計算集計	25	74
ソフト開発	70	342
社会コンピュータ操作	44	199
機械処理	124	436
商品検査計盆証明	27	124
経理・税務	2	13
貸 備	103	354
ビルメンテナンス	92	346
従業員教育	6	209
福利厚生	99	191

注) いずれもサンプル数は 570社、自ら手掛ける、外注化する
は、現在および将来を含めた回答企業数。

資料) 小早川護「企業の外部化と産業統計」(助産業研究所「技術改革下の計量的把握方法に関する調査研究」第5章)

出所: 図20、表19、表20ともに柳沼寿「企業のリストラクチャリングと労働力配合」(宇沢弘文編『日本企業のダイナミズム』東京大学出版会、第4章より)

表21 [本格的に進出している分野]

織 維: 化学

出版印刷: パルプ・紙

化 学: 窒素土石・非鉄金属

窒素土石: 化学

鉄 鋼: 一般機械

非鉄金属: 石油石炭、金属製品、電気機械

一般機械: 輸送機械、金属製品

電気機械: 一般機械

輸送機械: 一般機械、電気機械

精密機械: 一般機械、電気機械

その他製品: 電気機械、パルプ・紙、繊維

出所: 柳沼寿「企業のリストラウチャリングと労働力配分」より

表22 製造業大企業の多角化状況

(関連品目数別企業分布)

	1967年	1980年
20品目以上	11	13
10品目以上	16	27
5品目以上	41	32
2品目以上	22	13
1品目	8	8
該当なし	2	6

(注) 関連品目と公取委の産業集中度調査対象品目であり、企業がこれ以外の分野に多角化しているものもカウソンの産集』(日本経済新聞社)付表38による。

(出所) 三菱銀行「調査」1983年6月(構成取引委員会事務局『先端技術産業等成長3業種の実態』より引用)。

表23 ニュー・セラミック参入企業

	社数	主要企業
セラミック	4	三菱、旭硝子、新東レ、共立
メソックス	3	旭硝子、新東レ、共立
その他窯業	14	旭硝子、新東レ、共立
鉄鋼	4	新東レ、共立
非鉄金属	3	新東レ、共立
繊維	8	新東レ、共立
その他素材	2	新東レ、共立
自動車部品	7	東芝、トヨタ、日産
機械部機	5	東芝、トヨタ、日産
電産電	4	東芝、トヨタ、日産
その他加工	2	東芝、トヨタ、日産
計	62	

(資料) 三菱銀行「調査」1983年6月(構成取引委員会事務局『先端技術産業等成長3業種の実態』より引用)。

表24 リース事業開始年別企業数

	社数
1963~1965年	9
1966~1969年	18
1970~1972年	34
1973~1976年	59
1977~	78
1983年現在	198

(注) リース事業协会会员のみ。リース事業を行なう企業は専業400社、兼業を含めると2,000社といわれる。

(出所) 公正取引委員会事務局『先端技術産業等成長3業種の実態』(1984年10月)。

表25 企業間データ通信システム導入の効果（企業間競争への影響）

（回答企業数、重複回答、％）

対応能力の差による企業格差拡大	92
競争手段増加による企業間競争活発化	92
クルーツ化、系列化の進展	53
他分野への参入、進出による企業間競争活発化	50

（出所）公正取引委員会事務局『先端技術産業等成長3業種の実態』（1984年10月）。

表26 企業レベルの多角化と事業所レベルの多角化：本業比率（％表示）

企業レベルの多角化：主要企業156社の売上げの最大ウエイト（2桁産業で格付したときの企業比率）

事業所レベルの多角化：工業統計大規模事業所（300人以上）の生産額の本業比率
 企業比率：2桁産業が2桁商品を生産するウエイト

企業レベルの本業比率（公取資料）

事業所レベルの本業比率（工業統計）

業種	区分 年	子会社を含まない			業種	業種	55	60
		54	59	61				
食料品	×	96.1	96.8	×	97.0	×	96.1	96.7
繊維工業	●	66.3	60.3	◎	57.1	×	98.1	98.3
木製・木製品	●	86.1	72.8	◎	68.8	○	97.0	96.5
木製・印刷業	×	86.1	93.0	○	92.5	○	95.3	88.8
出版・工業	×	99.9	100.0	◎	88.3	○	97.0	96.2
出版・印刷業	×	88.4	88.7	◎	84.6	○	98.4	98.8
石油・石油製品	×	99.2	99.7	○	99.2	○	99.4	96.2
石油・石油製品	×	90.0	89.6	○	88.5	○	94.0	93.9
石油・石油製品	×	75.6	76.4	◎	71.4	○	98.8	99.3
石油・石油製品	◎	85.8	81.8	◎	78.6	○	95.1	94.6
石油・石油製品	◎	89.1	67.7	●	60.8	×	96.6	94.3
石油・石油製品	○	91.5	90.9	○	90.0	×	96.3	95.9
石油・石油製品	×	75.9	77.9	○	73.1	×	81.0	91.4
石油・石油製品	×	93.3	95.3	◎	83.6	×	89.8	85.1
石油・石油製品	○	79.4	77.0	×	79.0	×	85.8	86.2
石油・石油製品	◎	59.1	45.1	◎	37.6	×	95.1	96.0
石油・石油製品	◎	71.0	69.7	○	67.4	×	95.9	96.3
石油・石油製品	◎	86.7	84.5	○	80.2	×	92.5	83.3
石油・石油製品	◎					◎	83.9	79.6
石油・石油製品	◎					◎	93.3	92.9

注 ○ 3%以上多角化へ ×× 3%以上特化へ 企業データは54～59年度、59、61年度
 ◎ " 以下 " × " 以下 " 事業所 " 55～60年
 ● 5%以上 "

廣松 毅「工業統計からみた企業の多角化」（『統計』1991年1月号）より

表27 V表による專業率、専門化学の変化（1970-1988）

	1970	1975	1980	1985	1988
專業率（千分比）					
農業	941	993	982	979	978
林業	978	991	994	993	994
水産業	981	983	979	977	975
製造業	982	981	976	974	971
食品	895	874	916	901	884
繊維	971	959	959	951	950
バブル	927	934	945	940	939
化学	949	982	944	940	907
石油	898	945	960	957	954
石炭	916	932	878	920	913
窯業	805	919	917	909	914
一次金属	921	911	924	914	919
金製品	914	942	943	954	950
一般機械	911	868	954	960	962
電気機械	932	893	924	877	903
精密機械	958	967	964	961	964
その他製造業	974	999	999	999	999
建設業	999	999	999	999	999
電気	905	936	930	929	933
ガス	996	996	997	999	999
水道業	998	997	999	999	999
小売業	999	998	981	980	980
保険業	1000	999	999	999	1000
金融業	1000	1000	1000	1000	1000
不動産業	1000	1000	1000	1000	1000
運輸業	1000	1000	1000	1000	1000
通信業	1000	1000	1000	1000	1000
サービス業	930	936	908	920	924
行政	1000	1000	1000	1000	1000
対累計	1000	1000	1000	1000	1000
専門化学（千分比）					
農業	1000	1000	1000	1000	1000
林業	993	935	1000	1000	1000
水産業	976	986	984	985	985
製造業	812	904	874	876	872
食品	989	982	966	972	973
繊維	949	975	975	964	967
バブル	951	969	968	967	968
化学	808	973	907	988	989
石油	954	964	961	967	968
石炭	958	990	989	987	984
窯業	843	810	763	888	896
一次金属	867	803	929	933	933
金製品	962	953	954	954	959
一般機械	966	957	976	960	967
電気機械	910	914	922	929	919
精密機械	943	959	962	957	855
その他製造業	974	997	998	997	997
建設業	947	954	967	968	969
電気	1000	1000	1000	1000	1000
ガス	1000	1000	1000	1000	1000
水道業	1000	1000	1000	1000	1000
小売業	1000	1000	1000	1000	1000
保険業	1000	1000	1000	1000	1000
金融業	1000	1000	1000	1000	1000
不動産業	1000	1000	1000	1000	1000
運輸業	1000	1000	1000	1000	1000
通信業	930	936	908	920	924
サービス業	1000	1000	1000	1000	1000
行政	1000	1000	1000	1000	1000
対累計	1000	1000	1000	1000	1000

表28 製造業における専業率別産業数の分布

以上	未満	事務所ベース						企業ベース			
		大規模		中小規模		合計		合計			
		80	85	80	85	80	85	79	84	86	86A
00-50		0	0	0	0	0	0	0	1	1	3
50-70		0	0	1	1	0	0	2	3	4	11
70-80		1	2	0	0	1	1	4	4	4	3
80-90		5	5	0	0	2	3	5	3	4	0
90-95		3	7	8	5	5	3	3	2	2	0
95-		14	9	14	17	15	16	3	4	2	0
合計		23	23	23	23	23	23	17	17	17	17

(注) 事業所ベース統計は工業統計領域、企業ベース統計は公正取引委員会資料、86Aは企業ベース。
 (出所) 「C委員会 昭和62年報告」。公正取引委員会(1988)。

表29 産業別専業率・自社製品販売比率・
 自社製品特化率(千分比)

	専業率	自社製品	自社製品
		販売比率	特化率
食料品製造業	826	852	969
飲料・飼料タバコ製造業	908	932	974
繊維工業	665	776	857
衣服・その他繊維製品製造業	805	830	970
木材・木製品製造業	823	877	938
家具・装備品製造業	863	918	940
パルプ・紙・紙加工品製造業	833	872	955
出版・印刷・同関連産業	859	886	969
化学工業			
化学肥料・無機・有機化学工業製品・化学繊維製造業	681	816	834
油脂加工製品・石油・合成洗剤界面活性剤・塗料製造業	723	870	831
医薬品製造業	710	794	894
その他化学工業	603	851	708
石油製品・石炭製品製造業	697	769	906
プラスチック製品製造業	745	858	868
ゴム製品製造業	821	899	913
なめし革・同製品・毛皮製造業	820	852	962
窯業・土石製品製造業	695	812	856
鉄鋼業	831	908	915
非鉄金属製造業	752	879	856
金属製品製造業	807	881	916
一般機械器具製造業	761	930	818
電気機械製造業			
電気機械器具製造業	786	887	886
通信・電子機械器具製造業	762	890	856
輸送用機械器具製造業			
自動車・同付属品製造業	909	976	931
自動車以外の輸送機械製造業	635	919	691
精密機械器具製造業	743	894	831
その他の製造業	788	861	915

表30 有価証券報告書の産業別企業数

産業 番号	産業別	親会社 なし 独	子会社等 あり () 子 社 事 数	親会社 あり	合計
01	農業	0	5(71)	1	6
02	林業	0	16(221)	0	16
03	建設業	42	43(207)	5	90
04	食品製造業	8	47(577)	2	57
05	繊維工業	4	37(316)	0	41
06	木材・木製品・紙・ パルプ・印刷業	10	18(109)	0	28
07	出版業	0	6(51)	0	6
08	化学工業	25	101(1004)	6	132
09	石油・炭製品製造業	2	8(57)	0	10
10	石油・皮革製品製造業	1	8(413)	0	9
11	窯業・土石製品製造業	9	23(239)	1	33
12	鉄鋼業	11	24(138)	2	37
13	非金属製品製造業	1	18(184)	1	20
14	鉄鋼製品製造業	9	17(76)	0	26
15	一般機械製造業	12	76(553)	2	89
16	電気機械製造業	5	87(1623)	14	106
17	輸送機械製造業	12	37(783)	1	50
18	精密機械製造業	3	22(302)	0	25
19	その他製造業	2	14(157)	1	17
20	小売業	23	89(1228)	9	121
21	金融業	99	30(399)	0	129
22	不動産業	1	12(87)	1	14
23	運輸業	6	54(612)	1	61
24	電気・ガス・水道業	10	4(24)	0	14
25	サービス業	10	22(318)	1	33
00	合計	305	818(9746)	47	1170

表31 有価証券報告書の産業別親会社産業別子会社等の産業構成 (%)

親 産業番号	子会社等の産業								他の主な産業()内産業番号
	親の産業	商業	金融業	サービス業	建設業	不動産業	運輸業		
01	6	27	0	3	0	0	8	44(04)	
02	10	17	6	5	6	6	4	32(11, 13, 22)	
03	37	5	3	14	-	25	1	-	
04	33	51	2	2	0	1	4	-	
05	45	30	3	1	2	4	1	6(08)	
06	38	26	6	1	0	2	9	-	
07	43	12	2	2	0	4	10	12(08)	
08	32	28	6	3	6	2	3	-9(04, 05)	
09	28	28	4	7	9	5	14	14(08)	
10	15	64	5	5	0	1	0	-	
11	44	18	5	5	4	6	1	10(13, 16)	
12	21	17	9	7	7	4	7	14(13, 14)	
13	32	35	3	1	4	1	2	15(14, 15, 16)	
14	33	15	0	3	7	1	1	29(11, 15, 16)	
15	18	48	4	4	7	1	1	10(16, 17, 18)	
16	42	28	4	8	2	1	1	9(17, 18, 19)	
17	13	67	3	4	3	2	1	-	
18	25	61	2	3	0	1	0	-	
19	15	57	3	6	2	2	2	-	
20	61	-	8	5	2	4	6	-	
21	90	0	-	5	0	4	0	-	
22	56	1	7	7	18	-	7	-	
23	54	27	5	17	3	8	-	-	
24	25	29	13	4	8	8	0	-	
25	47	7	19	-	3	15	3	-	
計	38	29	4	5	3	3	2	-	

(注) 親会社の産業番号は表4参考
 出所: 表27、表29、表30、表31、表32、ともに溝口敏行「企業行動の多角化と産業統計」(『経済研究』1991年4月)より

表32 企業群ベース統計による製造業内専門率と
 専門化率階層企業数

	製造業内専門率			専門化率		
	全企業	親・単独	子会社	全企業	親・単独	子会社
00-30	0	0	1	1	1	8
30-50	0	0	5	1	1	5
50-70	0	0	6	2	1	7
70-80	4	0	5	9	3	2
80-90	8	8	3	8	11	0
90-95	8	10	2	1	6	1
95-	3	5	0	2	1	0
計	23	25	22	23	23	23

人間尊重の中小企業政策

1991年10月1日

初版発行

編者 財団法人 聯合総合生活開発研究所
理事長 中村卓彦

〒104 東京都中央区新川1丁目23番4号

I・Sリバーサイドビル2F

TEL 03(3297)3663(代)

FAX 03(3297)3620

制作 太平印刷株式会社

〒106 東京都港区東麻布1丁目12の9

(荒井ビル)

TEL 03(3582)3531(代)

FAX 03(3584)2377
