

Title	研究・技術開発と小零細企業「問題」
Sub Title	Some problems of small and little businesses : research, development, and technological innovation
Author	松村, 彰
Publisher	慶應義塾経済学会
Publication year	1975
Jtitle	三田学会雑誌 (Keio journal of economics). Vol.68, No.1/2 (1975. 2) ,p.47- 62
JaLC DOI	10.14991/001.19750201-0047
Abstract	
Notes	論説
Genre	Journal Article
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234610-19750201-0047

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the KeiO Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

研究・技術開発と小零細企業「問題」

松 村 彰

1. はじめに——問題の所在
2. 新規開業小零細企業の現状と問題点
3. ベンチャー・ビジネスの特徴と存立分野
4. ニュー・ビジネス展開の要因と意義
5. 小規模企業における研究・技術開発
6. むすびにかえて——これからの課題

1. はじめに——問題の所在

1970年代にはいって、産業構造の高度化と産業組織の多様化にともない、中小企業も著しい構造変化をとげている。いうまでもなく、産業構造の「知識集約化」の推進とか、「脱工業化」社会への移行といった、いわば新しい産業社会の展開にたいする要請が、その背景となっているのである。そこで、産業構造・産業組織の方向づけや、産業政策の基本的なあり方が、論議され再検討をせまられているのである。いまや、こうした転換にたいする全面的な適応の要請は、中小零細企業においてもけっして例外ではなく、また、わが国をとりまく内外環境の激変とともに、多様な動きが具体的に促進されているといえるであろう。

ところで、60年代の「高度成長」過程では、産業構造の重化学工業化が急速におしすすめられ、大型化・大規模化による「スケール・メリット」の追求が展開された。「国際競争力の強化」あるいは「合理化・近代化」という旗印のもとで、日本経済の成長は、民間設備投資によって主導され、技術革新の進展と量産体制の確立をもたらし、そして輸出は飛躍的に拡大したのである。要するに、この時期に貫徹したフィロソフィは、物的生産第一主義であり、重化学工業中心主義であり、さらに輸出重点主義であった。その結果は、とうぜんのことながら独占・寡占の支配体制の強化を意味し、「効率的」な機構の再編成と確立につながる。同時に、独占・寡占は、いっそうの経済効率の追求のために、中小企業はじめ非独占セクターを、この運動に動員することにより、かれらを頂点とする支配・強化のメカニズムができあがったのである。中小企業は、独占大企業への従属と市場

での圧迫をしいられ、著しい構造変動と階層分化を余儀なくされた。こうして、さまざまな構造的「矛盾」を内包しながら(むしろ「矛盾」の拡大ゆえに)、とにかく日本経済は「大国」を築きあげたといっても過言ではない。そして、とくに70年代になって、その諸「矛盾」がつぎつぎに顕在化し、早急な問題解決と基本路線の大幅修正がせまられているのである。

たとえば、国際通貨調整の影響、輸出市場における拡大の制約、企業の海外進出にたいする障害、資本自由化による国際企業との競合など、国際環境の悪化がそれである。エネルギー・資源・原材料の不足、それにとまなう高価格傾向のなかで、節約を促進し付加価値をたかめるという命題も、今日の日本経済が直面している重大な問題である。公害・都市問題の深刻化により、国民生活の向上ないしはそれとの調和のため、生産・流通体系や環境の整備・保全をいかに達成するかという点も、十分に検討する必要がある。さらに、「労働力不足」のもとでの賃金上昇は、企業と労働者に、さまざまな影響をもたらした。一方では、管理社会・機械文明にたいする抵抗・批判として、労働者意識は多様化し、「生きがい」・「働きがい」や労働者福祉の充実の要請は、急激にたかまっている。企業においては、職場・生活環境の向上と新しい労務管理方式の導入によって、安定的な労使関係をどのようなかたちで維持するかが、重要な課題となっている。しかも、同時に労働者にたいする「合理化」と「しめつけ」を促進しながら、それを実現することに努力がはらわれていることを、注視すべきであろう。このようにいくつかの基本的な問題は、そのいずれもが、いわば「70年代の課題」となっているのである。

さて、こうした今日的な課題の解決のため、政策目標を重化学工業重視から「知識集約化」の方向へという、産業政策の転換が要請されている。さらに、大規模化にたいする反省から、産業構造・産業組織の基本的なあり方も、あらためて問われているのである。しかし、これらの動きは、むしろ政策的な要請が先行していることも、否めないものである。現在、マス・プロとマス・セールスの段階はすでに過ぎたともいわれ、⁽¹⁾「大規模時代の終り」とか「大規模化の限界」を主張する議論さえも生まれている。

生産・消費構造は、さわめて多様化し、個性化し、また高級化している。市場の拡大と細分化(マーケット・セグメンテーション)がすすみ、社会的分業の深化がもたらされることも事実であろう。産業社会の質的变化は、産業・企業の存立形態や存立条件、さらに発展のパターンにも、さまざまな変動をもたらしている。ここに、既存の企業・業種ではみだすことのできない分野があらわれ、新しい需要の創出により、事業機会も豊富になるという。また、成長と衰退も活発になり、企業・産業の交替といういわゆる「社会的対流現象」もさかんになる。70年代が、変化と流動の時代であり、機会の時代であると強調されるゆえんである。

しかも、新しい産業社会の展開は、かえって中小企業にとって有利に働き、とくに「知識」ない

注(1) 中村秀一郎『大規模時代の終り——多元化する産業組織——』ダイヤモンド社、1970年、など参照のこと。

しは技術集約的な企業の輩出と成長が可能になるという。その根拠は、小規模・小組織の特性、すなわち小まわりがきき、バイタリティーにとんだ経営の優位性によって説明される。いうまでもなく、「ベンチャー・ビジネス」に代表されるニュー・タイプの中小企業（むしろ小零細規模のもの）が、最近数多く生まれ、その動向が注目されている。「ベンチャー・ビジネス」論は、中小企業の新しい展開をつうじて、存立形態なり存立条件なり、あるいは市場支配・競争のメカニズムを説明しようという、理論的背景をなしているのである。また、研究・技術開発面での「規模の経済」にかんして、巨大企業よりも個人とか小企業の方が、開発効率がたかいという見解は、いぜんとして根強い。このことが、「ベンチャー・ビジネス」成長の論理を、裏づける役割をはたしているのである。

ところで、大都市を中心として、新規開業の小零細企業が、年ねん増加傾向にあるのは、周知のとおりである。政策的にみても、小規模・零細企業対策が、軽視できなくなっていることもたしかである。⁽²⁾さらに、労働力流動化政策の促進を契機として、零細な独立自営業者の群生は、新しい労働問題・社会問題を提起することになったとみなすことができる。

以上のような認識を前提として、小稿では、最近における小零細企業の動態変化に焦点をあてて、分析をすすめたい。とくに「ベンチャー・ビジネス」のような新企業成立の背景や展開の実態、さらにそれをめぐるいくつかの問題点について、若干の考察を試みることにする。「知識集約化」の評価や研究・技術開発における特徴をつうじて、そのメリットが、小零細企業経営にいかに関与するかという点が、小稿の中心課題となるのである。

2. 新規開業小零細企業の現状と問題点

わが国中小企業（非一次産業）のうちで、小規模企業は企業（事業所）数で実に80%をしめ、従業員数においても40%に達しており、その位置と役割はきわめておもい。⁽³⁾60年代において、前半はやや減少や停滞のうちに推移したが、後半から今日にいたるまで小規模企業の増加傾向が続いていることは、周知のとおりである。63年に制定された「中小企業近代化促進法」が、優良企業の育成・強化と「近代化」路線にあわない企業の整理・淘汰をうたったこととは裏腹に、こうした現象が顕著にあらわれているのは、皮肉な結果といわなければならない。とりわけ、個人企業・自家営業といった零細企業が、年ねんふえているのが、めだった特徴である。そして、開業率（新規開業・業種転換など）は高いが、転廃業率も高いという小零細企業特有の循環をくりかえしながら、なおも

注(2) 中小企業庁編『中小企業白書』の1973年および74年版において、小規模企業問題がようやく分析されるようになった。また、中小企業政策審議会『70年代の中小企業のあり方と中小企業政策の方向について（意見具申）』1972年8月、のなかで、小規模企業の存在意義と役割の重要性が指摘されている。

(3) 総理府『事業所統計』1972年による。小規模事業所とは、従業員20人未満（卸・小売・サービス業では5人未満）のものをさす。

拡大傾向にある。いうまでもなく、こうした「多産多死」現象は、規模が小さくなればなるほど、顕著にあらわれているのである。

ところで、事業所の開設状況を業種別にみると、飲食業が圧倒的に高い伸びをしめしている。さらに、建設業・不動産業・サービス業・小売業・製造業といった業種でも、大幅な増加がめだっている。鉱業や電気・ガス・水道業などの一部の業種をのぞいて、ほとんど全産業において、小規模企業の増勢がみとめられるのである。このような小規模企業の新規開業は、当該業種の市場の成長に依存し、需要の拡大と多様化によって促進される。たとえば、サービス業においては、洗たく・理容・浴場業といった国民生活に密着したものや、娯楽業・賃貸業といったレジャー関連の部門に、いちじるしい増加がみられる。また、情報サービス・調査・広告業や建物サービス業のような企業・事業関連のサービス業でも、同様のことがいえよう。小売業についても、自動車小売業・ガソリンスタンド・婦人子供服小売業などに、新規開業企業が多くあらわれている。一方、製造業では、電気計測器・電子通信機器用部品・工業用ゴム製品・セメント製品・一般産業用機械装置といった業種で、小規模企業の新規参入がさかんである。そして、これらの業種のいくつかは、「ベンチャー・ビジネス」が進出する分野であることはいうまでもない。

つぎに、最近における小零細企業の拡大傾向から、その促進要因(背景)なり、評価について検討してみよう。まず第一に、新規開業が、市場の拡大と多様化によって、急激に促進されていることである。このことは同時に、「社会的分業」の深化を意味し、とくに多種少量生産、短期的な製品のライフ・サイクル、製品の非標準化・規格化という需要の要請は、新しい分野を生み出すことになる。しかも、「規模の経済」があまり働かないという点では、むしろ中小企業分野の拡大に貢献しているといえる。商業・サービス業においても、一方で大資本の進出や大型化・多店舗化がすすんでいる反面、新しい需要を創造するため、小零細企業の新規参入が多いことも事実である。第二には、大都市における産業・人口の急速な集積・集中によってもたらされると考えられる。新規開業は、もっぱら首都圏・近畿圏という巨大都市およびその周辺都市が中心であり、地方都市や過疎地域においてはあまりみられない。つまり、新規開業の多くは外部経済に依存し、高度な都市機能や発達した関連産業を十分利用することにより、企業の存続と発展がうながされるのである。また、都市における所得の上昇と生活様式の変化が、新しいマーケットの創出と拡大を可能にしている。第三の要因は、いうまでもなく小資本で成立する分野が、今まで以上に拡大したことである。そして、貸ビルの供給量がふえたことや、小型で単純操作できる比較的安価な機械が開発されたこと、またリースやローンの普及によって、開業が容易になったことがあげられる。

さらに労働力流動化の観点からすれば、第四に、若年労働力不足や賃金上昇が、中小企業経営を圧迫し、雇用労働力の確保の点で不利になったことである。このため、もっぱら無給の家族労働力に依存する個人企業が、比較的有利となり、零細資本でも存立できる領域が整備されることによ

て、増大傾向があらわれたのである。製造業においては、労働者から独立自営業者へというかたちで労働者階級の分解が生じており、新規開業のひとつのパターンともなっている。これは新しい下請け層の拡大でもあり、新たに下請け企業を開設したり再下請けに転じたりという傾向があらわれている。親企業も、こうした動きを奨励して下請けを積極的に利用し、下請け再編成の新しい展開が促進されているのである。しかも、新規開業の下請けの場合、開業年次が新しい企業ほど、特定の親企業1社に従属する割合が高く、市場における独立性は、かなり制約されているといえよう。また、飲食業や小売業などでは、家計補助的な目的から、むしろ副業として始めたものも数多くみられる。もともと零細企業においては、低生産性・低所得を余儀なくされ、それをおぎなうものとして、兼業のもつ意義は大きい。たとえば、3人以下の企業(商業・サービス業で2人以下)で、兼業の理由をみれば、「本業だけでは収入が十分でない」という理由は、実に55%をしめている⁽⁴⁾。これにたいして、10~19人規模という小規模企業の上位層では、経営の多角化や安定化のためという理由が半分を越え、兼業の意味もことになってくる。このように、本業の収入だけでは生活が困難な零細企業は、いぜんとしていわゆる生業的経営の域を脱することができない。零細な個人企業においては、劣悪な労働条件で、低生産性を長時間労働とほとんど無給の家族労働力でカバーしているのがふつうである。また、家計と経営が未分離であったり、営業帳簿の記帳が行なわれなかったり、経営管理のうえで体質改善がすすんでいないものも多くみられる。したがって、新規開業小零細企業や独立自営業者の増加傾向から、「二重構造」で表現される規模間格差の縮小・是正や中小企業の「近代化」を早急に論じることは、きわめて軽率といわなければならない。

以上のこととも関連するが、第五の要因として、最近における労働者意識の変化により、とくに独立志向がつよく働いていることである。新規開業小規模企業の場合、中小企業労働者から独立するものがいぜんとして多く、全体の約7割をしめている⁽⁵⁾。ただ、最近の傾向として、大企業をやめて独立する割合もふえ、新規開業の経営者の学歴もしだいに高くなってきている。とりわけ、企業・事業関連のサービス業については、その色彩がつよく、「ベンチャー・ビジネス」展開の基盤ともなっているのである。さて、新規開業にさいして、「もともと独立を考えていた」、「人に使われたくない」、「組織の中では自分の能力を十分発揮できない」といった動機をあげるものが圧倒的に多い⁽⁶⁾。いわゆる「生きがい」・「働きがい」をもとめ、組織にたいする不満と反発があらわれ、自己の能力発揮の場を希求することにより、独立の道を選択するのである。また、独立するのは、自営の方が勤め人よりも所得が多いという意識も働く。概して、自営業主は企業の資本蓄積よりも、個人所得の増大を目的としがちである。したがって、所得動機から独立する傾向は比較的つよいと

注(4) 中小企業庁『小規模企業経営活動実態調査』1973年11月。

(5) 中小企業庁『開業実態等に関する調査』1973年12月。

(6) 同上。

いえよう。中小企業の労働者は、大企業との賃金格差はある程度縮小したとはいふものの、まだ大幅なひらきがある。しかも、35歳頃をピークとして昇給は頭打ちになり、退職金・年金は低く、企業の将来性にたいする不安も多⁽⁷⁾い。こうしたことが、労働者に独立意識をうえつけ、たとえ収入が不安定であっても、「一国一城の主」たることを志向させるのである。

いずれにせよ、このように零細な生業的性格をもった企業が輩出していることは、注目すべき事実である。それは、いわば de facto (事実上) の賃労働者の創出であり、下請け・内職・パートタイマーといった底辺層が拡大再生産される過程でもある。同様に、新しいタイプの「成長型」小規模企業といわれる「ベンチャー・ビジネス」も、かなり多くの問題点をふくんでいることは否めないのである。

3. ベンチャー・ビジネスの特徴と存立分野

「ベンチャー・ビジネス」というのは、「研究開発集約的、またはデザイン開発集約的な能力発揮型の創造的新規開業企業」と定義されている⁽⁸⁾。それは、70年代にはいって清成忠男氏らによってとりいれられ、きわめてジャーナリスティックにとりあげられることによって、わずかな期間に急速に普及した和製の造語である。欧米では、ふつう New Technology Company, New Venture, Venture Operation, New Venture Company, New Business Venture, Small Business Venture などとよばれ、NTBF⁽⁹⁾と略称される。ところで、60年代における重化学工業化の促進は、「中堅企業」展開の根拠となった。そして、70年代における「成長」型中小企業は、「ベンチャー・ビジネス」と規定されている。「中堅企業」論は、大規模経済の追求と独占・寡占体制の強化のなかで、中小企業成長の「客観的」条件を提示した。しかし、積極的な設備投資と量産化による「適正」規模の実現をめざしたにもかかわらず、「近代化倒産⁽¹⁰⁾」や停滞におちいった企業も少なくない。そして、いま「中堅企業」の成長要因として、⁽¹¹⁾「ベンチャー・ビジネス」化が提唱されているのである。

注(7) 滝沢菊太郎「労働力不足化と零細工業の増大——清成忠男氏らの批判にこたえて——」(商工組合中央金庫調査部「商工金融」1971年6月号)を参照のこと。なお、批判的な見方として、清成忠男「現代中小企業の新展開——動態的中小企業論の試み——」日本経済新聞社、1972年などがある。

(8) 清成忠男・中村秀一郎・平尾光司「新版・ベンチャー・ビジネス——頭脳を売る小さな大企業——」日本経済新聞社、1973年、10ページ。

(9) New Technologically-Based Firm のこと。A. C. Cooper, *The Founding of Technologically-Based Firms*, 1971. ルイス・L. アレン・アーノルド・C. クーパー・中村秀一郎・清成忠男「ベンチャー・マネジメント——創業の成功条件・失敗要因——」ダイヤモンド・タイム社、1973年などを参照のこと。

(10) 東京商工興信所の調査によると、企業倒産件数は64年以降激増し、ピークの68年には10,776件に達した。しかも、負債金額は巨額化し、「中堅企業」などの大口倒産により、1件あたりの額はふえてきている。また、「重化学工業化」を主導した機械金属関係業種の割合が高いのも、ひとつの特徴であろう。

(11) 70年代における「中堅企業」の成長要因として、(1)研究開発集約性の強化、(2)デザイン開発集約性の強化、(3)既存分野からの「脱」傾向、(4)多種多量生産の展開、(5)シェア拡大志向の転換、(6)新市場の制度化、(7)外部経済の積極的利用、(8)国際的展開、(9)テクノストラクチャーの充実と経営参加、(10)企業家精神の発揮があげられている。中村秀一郎「中堅企業論——1960年代と70年代——(増補第2版)」東洋経済新報社、1972年、264~265ページ。

さて、「ベンチャー・ビジネス」が、従来の新規開業小規模企業と根本的に異なる点は、だいたいつぎのように要約することができよう。すなわち、(1)独自の企業特性を有し創造的な経営活動を行なう、(2)研究・技術開発、デザイン開発ないしは商品開発をはじめとする知的経営活動が中心で、独自の技術・商品・サービス・ソフトウェアなどをセールス・ポイントとする、(3)市場志向的で、新しい需要に対応するためのマーケティングが重視され、独自の市場を開拓する、(4)企業の担い手は、高度の専門知識・能力と豊富な経験をもち、高学歴で大企業からスピン・オフ（とびだし・脱出）したものが多く、しかもイノベーター（革新者）としての性格をもつ、(5)情報依存型の企業であり、都市機能の集積を十分利用する必要があるため、特定地域（巨大都市）に立地する傾向が強い、などをあげることができる。また、「ベンチャー・ビジネス」のような小規模企業の特徴は、経営組織が弾力的で創造的であり、効率的なことである。そこに蓄積されたテクノストラクチャは、その専門知識・技術・能力を十分発揮できるとされている。それに、「社会的分業」につよく依存し、個別企業として単独で機能するよりも、システム化の進展で他の関連産業や専門企業とのつながりを深める傾向にある。このような特徴は、たしかに従来の企業類型と比較すると、あまりみられなかった面であると指摘することができる。

なお、「ベンチャー・ビジネス」の経営上のもっとも大きな特徴は、大企業をスピン・オフした主として技術者・研究者によって組織されるプレーン・カンパニーという点にある。中小企業庁の「ベンチャー・ビジネス実態調査」（1972年11月）あるいは国民金融公庫の「小零細企業新規開業実態調査」（1970年3月）によると、「ベンチャー・ビジネス」経営者の経歴は、大学（院）・旧専門学校卒→大企業→独立というコースをたどるものが圧倒的に多い。大学・企業・研究所で修得した専門的な知識・技術をもとに、自己の能力を発揮するために企業化にふみきるのである。また、経営者の学歴をみると、大学卒以上のものが79%に達し（前出・中小企業庁「調査」）、アメリカの場合は大学院卒（博士・修士）が55%、大学卒が30%をしめ、きわめて高い学歴を有している。一方、経営者の開業時の平均年齢は、⁽¹²⁾39.6歳であり、20～30歳台が全体の56%をしめている。一般の小規模企業の新規開業とくらべると、学歴・経験の関係から年齢は多少高いが、比較的若い企業家が輩出していることを物語っている。

経営者の大企業からの独立動機や退職理由をみると（前出・中小企業庁「調査」）、主要なものは「自分の技術・アイデアが生きない」および「その企業に入社するときから独立を考えていた」という2つに集約される。これに反して、給料が安いとか自営の方がもうかるといった所得動機は稀であり（結果的には2～3倍の収入があるが）、出世の見込みがないからという地位志向による理由も少ない。実際、「ベンチャー・ビジネス」を創設するのは技術系の割合が圧倒的に高いが、ここに事務

注(12) E. B. Roberts, "Entrepreneurship and Technology", in W. H. Gruber and D. G. Marquis ed., *Factors in the Transfer of Technology*, 1969. によれば、アメリカの場合も36歳とされている。

系の平均的ビジネス・マンとちがった特性が端的にあらわれているといえよう。大企業にあって、自分の創意工夫や意見がとりいれられない、仕事や実績が十分に評価されないという不満はつよい。同時に、それは「生きがい」・「働きがい」の問題にも発展する。大規模組織にみられるのは累積効果型革新(Incremental Innovation)であり、永い間の技術革新の積みかさねが、新製品・新技術の開発をもたらす。また、学際的な分野での研究開発は、大がかりな組織的な協力体制を必要とする。このことは、同時に大規模組織の官僚性・硬直性となってあらわれ、技術革新にたいするインセンティブを阻害する要因ともなる。技術者・研究者の没個性化を促進することが、独立を決意させる根本的な原因となっているのである。もともと独立を考えていたという理由は、知識・技術の修得の場として、大企業を利用することを意味する。あるいは、得意先や協力機関の獲得のため、情報源を入手するための手段とも考えられよう。なお、定年制延長の風潮に逆行して、一部の企業ではそれを短縮し能力主義管理をいっそう強化しようという動きもみられる。このような傾向にたいする危機感からも、大企業からのスピンのオフはひきおこされているのである。

このようなタイプの経営者にとって、不可欠な条件は「企業家精神」であるとされる。かつて、シュンペーターは、新しい産業は、「新しい人間」と「新しい企業」によって展開されることを強調した⁽¹³⁾。今日でも、たとえば、D. A. ションの「プロダクト・チャンピオン」⁽¹⁴⁾や、E. B. ロバーツの「内部企業家」⁽¹⁵⁾(Internal Entrepreneur)にみられるように、「企業家精神」の必要性を重視する見解は数多い。「ベンチャー・ビジネス」は、事業が軌道にのれば高収益や高生産性を期待できるが、新規開業のさいには、かなりのリスクがともなうこともたしかである。したがって、リスクをおそれぬ冒険心をもち、バイタリティと創造力にあふれ、専門能力や組織力にすぐれ、それをビジネスとして実現できることが企業家に要請されている。ようするに、「ベンチャー・ビジネス」には、「企業家精神」をもったテクノストラクチャの集積が、必要条件となっているのである。

こうして、「ベンチャー・ビジネス」は、高生産性・利潤を追求し、高い賃金を実現するため、技術者を中心として構成される集団である。したがって、企業規模の拡大を指向するタイプの企業ではない。企業規模も、従業員数50人以下、資本金5,000万円以下といった比較的小型のものが大部分をしめる。しかも、スピン・オフした人たち数人だけで組織する、いわゆるセルフ・マネジメントのタイプの企業も多く存在する。

ところで、「ベンチャー・ビジネス」の存立分野は、産業構造の「知識集約化」を背景として、既存の産業分類ではとらえられない領域にも進出し、きわめて多様化しているのが現状である。そ

注(13) J. A. Schumpeter, *Business Cycles, A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, 1939. 吉田昇三監修・金融経済研究所訳『景気循環論I』有斐閣, 1958年, 126~149ページ。

(14) D. A. Schon, *Technology and Change, The Impact of Invention and Innovation on American Social and Economic Development*, 1967. 松井好・牧山武一・寺崎実訳『技術と変化——テクノロジーの波及効果——』産業能率短期大学出版部, 1970年, 157ページ。

(15) Roberts, *op. cit.*, p. 221.

研究・技術開発と小零細企業「問題」

れらを大まかに類型化すれば、(1)研究開発・応用(省力機器、医療機器、公害防止機器、情報機器、ファイブ・ケミカルなど)、(2)知的サービス(コンサルティング、調査、各種情報サービスなど)、(3)ソフトウェア・システム開発(経営情報システム・制御システムの開発など)、(4)デザイン開発(ファッション・デザインなど)、(5)商品企画(アイデア商品など)、(6)マーケティング関連(広告など)といった業種が考えられよう。産業構造審議会の「中間答申」(1971年5月)によれば、70年代の産業構造ビジョンとして「知識集約」型産業構造が志向され、知的活動の集約度が高い産業(知識集約産業)を中核とし、基幹産業や周辺産業においても、可及的に知識集約度を高めるような産業構造が要請されているのである⁽¹⁶⁾。こうして知的経営活動の重視は、組立・加工段階をいっそう高次に複雑にし、各種サービス部門を拡大して、付加価値の増大をもたらす。また、システム化の進路によって、関連分野はますますひろがっている。需要の面では、多様化・個性化・高級化の傾向がつよまり、市場の細分化が促進される。このように、「社会的分業」の深化につれて、既存の産業セクターにはみられないような新しい産業が生まれ、新しい企業が参入し活躍する機会が増大していることも事実であろう。さらに、ソフト化・情報化の進展によって、「生産財としての知識」も重要な意味をもつ。企業基盤をソフトウェアや知的サービスに依存し、生産部門をもたない企業も多く存在するのである。

このような産業の特徴は、いずれも「都市型」の業種という点である。つまり、高度な都市集積や発達した外部経済を積極的に利用し、その基盤の上に存立しているところで一致している。現在、「ベンチャー・ビジネス」の活動(進出)分野は、特定の業種に限られる傾向にあり、それほど大量の需要がなく、「スケール・メリット」もあまり働かないということも、指摘しておく必要があると思われるのである。

4. ニュー・ビジネス展開の要因と意義

「ベンチャー・ビジネス」に代表されるニュー・タイプ中小企業の輩出と展開は、新しい産業社会への移行という客観的条件によって、必然的に促進されると説明される。周知のように、重化学工業の成熟のちにむかえる段階は、知識と技術を楨杆として構成される「脱工業化社会」(Post Industrial Society)⁽¹⁷⁾であるといわれる。60年代の重化学工業化の推進によるわが国経済の「高度成長」過程は、同時にさまざまな矛盾を生みだし、多くの深刻な問題を山積させる結果となった。し

注(16) 産業構造審議会・中間答申『70年代の通商産業政策の基本方向はいかにあるべきか』1971年5月、によると、とくに高い成長が期待できる業種として、研究開発型産業、高度組立産業、ファッション型産業、知識産業があげられている。そして、新しい産業構造ビジョン策定にかんして、所得弾力性が高いこと、生産性上昇率が高いこと、過密環境問題の改善に資すること、勤労内容の向上に資すること、という4基準をかかげ、「知識集約」型産業構造が、それを総合的に充足することを強調している。

(17) 提唱者のダニエル・ベルによれば、「脱工業化社会」の特徴として、1. サービス経済の創出、2. 専門的および技術的階層の優越、3. 社会における革新と政策形成の源泉としての「理論的知識」の中心的役割、4. 自立的な技術成長の可能

たがって、70年代における産業社会の構造変化は、「高度成長」の「行きづまり」を打開するという現実的要請として、重要な役割を担っているといえるであろう。その方向が「脱工業化」とか「知識集約化」といわれる高度産業社会であり、そこにおいては、大規模組織による「スケール・メリット」追求とはちがったかたちで、産業・企業の論理が形成されている。産業構造の高度化と産業組織の多様化の進展により、産業・企業の存立条件・形態やその発展パターンにも、かなりの変化がみられるのである。「ベンチャー・ビジネス」論の見解は、このような産業社会の質的变化という客観的要因をもとに、新産業・新企業の群生の必然性と展開の可能性を提起しているのである。

具体的にいえば、産業構造の「知識集約化」によって、大量生産・消費経済にたいする「歯止め」がかかり、生産・消費構造の多様化・高度化から、市場の拡大と多様化をうながし、社会的分業の深化がすすむことである。既存の産業分類や商品分類で把握できないものが、つぎつぎにあらわれ、既成の企業や組織で対応するのが困難な場合も、しばしばみられる。こうした新しい需要の創出と市場の細分化の促進が、事業機会を豊富にし、新しい企業に存立・発展の機会をあたえていることはたしかである。また、産業・企業の新旧交替という「社会的対流現象」も多くみられ、成長と衰退が活発にくりかえされるようになる。いうまでもなく、60年代の「高度成長」をささえた産業は、材料産業・耐久消費財産業・投資財産業という、いわば「規模の経済」効果のきわめて大きい分野が中心であった。現段階では、研究開発集約産業・高度組立産業・ファッション型産業・知識産業などの「知識集約」的産業に、政策の焦点が移行されようとしている。サービス経済の広範な展開、知識・技術の中核とする産業の成長、組立・加工段階の高度化、消費の多様化・個性化・高級化、情報化・ソフト化の進展とシステム化による関連分野の拡大、といった傾向は、付加価値の増大をもとめる産業・企業の新しい展開を可能にする。この場合、さまざまな形態で企業の新規参入が促進され、それぞれの分野において、専門的な企業が地位を確立するといわれる。しかも、新しい産業社会の展開は、もっぱら中小企業領域の拡大につながり、ニュー・タイプの中小企業にとって有利に作用すると結論づけるのである。

ここで再検討する必要があるのは、市場の拡大・多様化なり、社会的分業の深化を、中小企業に適した有利な分野の拡大として、直線的にむすびつけて理解することであろう。もともと適正規模論的な「スモール・ビジネス」論は、適正規模の存在、市場の不完全性、社会的分業の深化によって、中小企業の存続・発展の要因についての理論的説明を行なった。しかし、たとえ量産化に適さない産業分野や、「規模の技術的経済性」があまり顕著に働かないところで、大企業の本格的な進出がなくても、それだけで市場支配の実現とみることは早急である。また、市場の不完全性の中心

性、5. 新たな「知的技術」の創出、という5項目があげられている。D. Bell, *The Measurement of Knowledge and Technology*, 1968. 白根礼吉訳『知識文明の構想——知識・技術がつくる未来——』ダイヤモンド社、1969年、16ページ。

をなす「製品差別化」を考えた場合、とくに宣伝・広告活動にみられるように、大企業に有利に作用している⁽¹⁸⁾。現代資本主義においては、ガルブレイスの「依存効果」やデューゼンベリーのいう「デモンストレーション効果」は、いぜんとして強力な影響をもっているのである。さらに、社会的分業の深化は、産業のシステム化がさかんになれば、大企業がシステム・オルガナイザーとなつて、関連分野を支配することも十分考えられるのである。

このように、「ベンチャー・ビジネス」の展開は、強力な独占・寡占支配との関係を明らかにすることが、問題の本質となるはずである。すでにアメリカのGEや日本の自動車メーカーなどは、小規模組織の優位性を高く評価しており、数人の規模で子会社を設立し、製品・技術の開発にあたらせ、その成果を購入するというかたちで利用している。今後、このような大企業によるベンチャー部門への直接進出という方式が広範囲に採用されると、「ベンチャー・ビジネス」にとっては、市場面でも人材確保の点でも、少なからず制約をうけることになる。そして、吸収合併なり系列化なり、独占・寡占による中小企業支配が、いっそうすすむことも予想されるのである。

なによりも「ベンチャー・ビジネス」論の根拠となっているのは、今日の構造変化を、「二重構造」の解消とか格差の是正・縮小としてとらえていることである⁽¹⁹⁾。大企業と中小企業との賃金格差や生産性格差は、60年代前半までは縮小傾向にあった。しかし、65年以降は格差はいっこうに縮小せず、むしろ階層分化が促進されているのが実状である。したがって、規模別格差をみると、著しい成長をとげた巨大企業と停滞を余儀なくされた零細なところの間には、厳然たるへだたりが存在し、むしろ拡大する傾向にある。賃金をはじめとする労働条件だけではなく、企業内福祉においても、また、社会保障や公的労働福祉の面でも、小零細規模の労働者は、きわめて劣悪な状態におかれている。このため、実質的な規模別格差は、いっそう大幅になっているといえるであろう。

ところで、終身雇用制や年功序列体系といった形態を克服しなければ、労働力市場の流動性は活発化しない。わが国の「ベンチャー・ビジネス」が、欧米のような展開のパターンをもつには、まさに「二重構造」問題の解決が前提とならなければならない。現在、「ベンチャー・ビジネス」共通の問題として、有能な人材の確保難があげられており、労働力の積極的な流動化の基盤ができあがったとき、大企業からの大量のスピン・オフが期待できるのである。労働力需給は、若年労働力不足と中高年労働力過剰というアンバランスが進行し、労働力移動も限られた径路で行なわれてい

注(18) 適正規模論の流れをくむ「中堅企業」論にも、「製品差別化」を強調する傾向がみられる。すなわち、「中堅企業」のもつ市場条件の特徴をあげ、独自の技術・設計考案によって「製品の差別化」を実現し、量産化に成功し、それぞれの分野で高いシェアをもち、「独占的性格」をもつものも多いとしている。これは独占大企業の市場支配の軽視と、「中堅企業」における「製品差別化」の過大評価とみなすべきであろう。中村『前掲書』15ページ。

(19) 57年度の『経済白書』で、日本経済の「二重構造」が指摘され、それ以来格差の是正・縮小が重要な政策目標となった。中小企業基本法(63年制定)の理念のひとつも、「二重構造」の底辺としての中小企業を、いかにレベル・アップするかということであった。そして、70年度の『中小企業白書』では、低賃金・低生産性という中小企業の前近代性が克服されつつあるとし、「経済成長と二重構造——変わりゆく中小企業——」をテーマに、はじめて「二重構造」の変化をとりあげたのである。

る傾向にある。中小企業においては、その主要な雇用形態として、中小企業の中高齢者の中途採用という「3中問題」をいぜんとしてかかえている。中小企業がすぐれた若年労働力を確保し、高い生産性をあげるためには、能力給が一般化し、低賃金労働が一掃される必要がある。こうして、「企業家精神」の高揚とか「働きがい」の追求といった「主体的要因」は、労働力の流動化という「客観的条件」が整備されてはじめて意味をもつと思われるのである。

5. 小規模企業における研究・技術開発

市場構造を規定する企業規模ないしは集中度と、研究・技術開発の成果との関係については、データ上の制約や開発効果の定量化の困難をともしながらも、すでに数多くの実証的研究が積みかさねられてきた。議論の焦点は、技術進歩に「規模の経済性」が作用するかという点であり、技術進歩を担うのは大企業か中小企業か、あるいは技術進歩に「最適規模」が存在するかどうかという問題である。また、市場構造が競争的か独占的かによって、技術進歩の成果を左右するとも考えられている。したがって、もっとも効率的に技術進歩を促進する市場構造の解明が、産業組織論にとって重要な課題となっているのである。

ところで、独占的大企業のみを技術進歩の担い手とみなす見解は、ガルブレイスおよびシュンペーターに代表される。その根拠は、現代の技術革新には高いコストと大きいリスクがともない、成果を実現するまでに長期間を要すること、したがって、それにたえられるのは巨大企業に限られるということである。しかも、企業規模がより大きく、競争企業がより少ないとき、技術進歩はきわめて急速に進行するという。実際、大規模な研究設備と巨額の資金を保有し、多数の優秀な研究者・技術者を雇用し、組織的な専門研究を遂行できる大規模企業が、研究・技術開発の面で有利であることは否めない。ここに、ガルブレイス⁽²⁰⁾のいうように、「産業が進歩を続けるためには、その産業に独占の要素が若干なくてはならぬということ」からすれば、「現在の市場機構はこのように技術進歩のため都合よくできている」とし、「競争のもたらす価格と生産の理想的な均衡を得るためには、われわれは技術進歩を断念しなければならないだろう」とする独占必需論さえあらわれているのである。

これにたいして、技術進歩に関しては、企業規模の大きさととの相関関係がうすく、むしろ中小企業の方が優位である、という見方もかなり多い。たとえば、J. ジュークス、D. ソーワーズ、R. スティラーマン、A. C. クーパー、E. D. ホランダール、W. G. マース、E. B. ロバーツ、D. A. ション、R. R. ネルソン、M. J. ベック、E. D. カラチェックなどは、ガルブレイス「仮説」を否定する立場をとっ

注(20) J. K. Galbraith, *American Capitalism, The Concept of Countervailing Power*, rev. ed., 1956, chap. 7. 藤瀬五郎訳『アメリカの資本主義(改定新版)』時事通信社、1970年、第7章を参照のこと。

ている。研究・技術開発における小規模組織を評価する見解は、規模や業種による技術革新の内容の相違をあげ、また技術革新の段階がさまざまであることを強調する。ここに、小規模企業であっても、研究・技術開発の成果を十分に享受できる余地が生れる。また、技術進歩が組織よりも個人の能力に依存するため、かえって規模の小さな分野の方が効率的であるという説明もなされる。いうまでもなく、「ベンチャー・ビジネス」論は、このような見解が基盤となって形成されたのである。

ふつう技術進歩というのは、発明(インベンション)と革新(イノベーション)とに区別することができる⁽²¹⁾。そして、前者は技術的新知識の生産を意味し、後者はその成果を事業活動に利用することをさしている。発明の過程は、研究と開発(R&D)に区分することもできる。概して、発明は個人の能力に依存する傾向がつよく、独立の発明家によって推進され⁽²²⁾、R&Dは分業にもとづく協業体制を必要とし、企業規模とも関連をもつので、重要なあるいは基幹的な部分については、もっぱら大企業がそれを行なってきたともいえる。中小企業のR&Dは、応用研究や開発研究に重点がおかれ、基礎研究はほとんど外部に依存するので、あまり重視されないという性格をもつ⁽²³⁾。また、中小企業のなかでも比較的規模の大きいところでは、新製品の開発が中心であり、小規模企業は主として生産工程や設備の改良・改善がすすめられるという特徴があらわれている。研究開発の分野で、できるだけ大企業との競合はさけ、回避できない場合でも、特殊な用途・市場をもつ製品を手がけることで、企業の特徴を生かそうとする努力もなされている。したがって、企業規模の差によってR&Dの性格や分野もことなるので、小規模組織の有利性を発揮できる領域に、進出がはかられているというのが現状である。

さて、研究・技術開発における大規模組織の限界と小企業の優位性の強調は、「ベンチャー・ビジネス」の展開を説明する理論的要因をなしている。たしかに大企業では、研究・技術開発にさいして、研究費といい研究員といいその投入資源はぼう大であるが、その割合に産出成果は少なく、効率的でないといわれる。組織が分権化し硬直化した大企業にあっては、個人の創造力や専門能力を十分発揮することが制約される。その点、小企業はダイナミックで弾力的な組織をもち、研究開発意欲が旺盛だという特性を有している。研究開発段階においては、研究開発→製品企画→設計→実験→再設計というフィードバック・サイクルが円滑に機能しやすい⁽²⁴⁾。そして、組織が単純で小まわりがきくため、情報は迅速かつ正確に伝達され、研究開発とマーケティングのフィードバックも⁽²⁵⁾うまくいくといわれている。すなわち、小規模な経営組織における研究・技術開発の長所は、全社

注(21) 越後和典『寡占経済の基礎構造』新評論, 1969年, 195ページ。

(22) E. Mansfield, *The Economics of Technological Change*, 1968. 伊藤史朗訳『技術進歩の経済学』日本経済新聞社, 1971年, 87~89ページ。

(23) 「中小企業の研究開発と企業成長」(中小企業金融公庫『中小企業金融公庫月報』1972年3月号)。

(24) 清成・中村・平尾『前掲書』69ページ。中村秀一郎・岩崎晃才編『日本産業社会の革新——不確定時代の企業行動——』ダイヤモンド社, 1972年, 78ページ。

(25) A. C. Cooper, "R & D is more efficient in small companies," in *Harvard Business Review*, May-Jun. 1964.

あげてひとつの研究開発にうちこむという集中性、トップの意志が末端まで伝わるコミュニケーションの疎通性、意志決定と行動の早さにみられる機動性によって、その効率がきわめて高いことが指摘されるのである。⁽²⁶⁾ 結局、大企業においては、官僚的な硬直的な関係や組織が支配的であり、冒険よりも安全を第一と考えたり、コスト採算面から非能率的な場合も多く、研究開発を促進する機能を阻害しているという。したがって、たとえ多数のテクノストラクチャが蓄積されているとしても、積極的で革新的な研究・技術開発は期待できないという結論に達するのである。

研究・技術開発の成果にかんする実証的・理論的研究は、もっぱら大企業中心に展開されており、中小企業についてはあまりすすんでいない。こうした事情にあって、最近におけるイギリスのボルトン委員会の「報告書」、あるいはアメリカ全国産業会議(NICB)の「報告書」は、きわめて示唆に⁽²⁷⁾とんだ資料である。ボルトン委員会「報告書」では、企業規模と革新過程における貢献度との関係をしめし、中小企業はむしろ発明をつうじての貢献が大であり、革新過程において間接的な貢献が大きく、自らの発明を大企業に提供するというかたちで、補完的な役割をはたしている⁽²⁸⁾と指摘する。つまり、大企業と中小企業との間に、いわば技術進歩における「分業」関係の成立をあげているのである。これまでの発明の多くは、個人や小企業によって実現されたが、このことは、クーパー⁽²⁹⁾のいうように小規模組織における研究効率の高さを裏づけるものであろう。この場合、研究開発の初期の段階では、研究開発費の支出は少なくすむがリスクは大きく、後期になるほどその逆の傾向がみられることは、とうぜん考えられることである。さらに、中小企業における研究開発の継続が、企業成長にとって必要であることは、NICB「報告書」⁽³⁰⁾の分析をみるまでもなく明らかであろう。

なお、「ベンチャー・ビジネス」論は、企業の発展のうえで研究開発とマーケティングが不可欠であり、とくにソフトウェアの分野の重要性を強調する。そして、ソフト面は中小企業に依存し、その開発成果であるハードなものは大企業が量産するといった「社会的分業」関係が確立し、従来の大企業による中小企業の系列支配という産業組織から、機能分化を基礎とした水平的ネット・ワーク組織が形成されるとする。ここに、研究開発を担当する中小企業が、生産・流通部門で大企業を⁽³¹⁾「下請け」利用するという議論まで展開されているのである。

この場合、問題となるのは、小規模組織の研究・技術開発にたいする過大評価と、今日の産業組織における独占・寡占体制の軽視であろう。とくに、産業のシステム化がすすめば、システム・オ

注(26) 米沢成彬『改訂新版・中小企業革命』同文館、1972年、171~172ページ。

(27) *Small Firms—Report of the Committee of Inquiry on Small Firms*, 1971. 商工組合中央金庫調査部訳『英国の中小企業(ボルトン委員会報告)』商工組合中央金庫、1974年。NICB, *NICB Report*, 1966, 1968, 1969. 日本能率協会 NICB 研究委員会訳『研究開発』日本能率協会、1971年。

(28) 商工中金訳『前掲書』90~97ページ。

(29) A. C. Cooper, "Small Companies can pioneer new products", in *Harvard Business Review*, Sept.-Oct. 1966.

(30) 日本能率協会訳『前掲書』171ページ。

(31) 中村・老破編『前掲書』94ページ。

研究・技術開発と小零細企業「問題」

ルガナイザーとしての機能をはたすのは、むしろ巨大企業である。こうしたなかで、小規模組織で確固たる地位をきづきあげるには、持続的・発展的なかなり大がかりな研究・技術開発を遂行できる企業基盤の充実が要請されるといえよう。

6. むすびにかえて——これからの課題

以上のように、小稿では、最近における小零細規模企業の新規開業の特徴を考察し、とくに新しいタイプの「ベンチャー・ビジネス」がかかえるさまざまな問題について、分析をすすめてきた。さらに、「知識集約化」を実現するうえでの小規模組織の優位性や、小零細企業における研究・技術開発面での特性も、主要なテーマとなったはずである。

ところで、こうした問題をとりあげるとき、今日いわれている「知識集約」的な産業構造なり、「脱工業化」社会の展開といった産業社会の構造変化を、いったいそれがどのような内容をもつか把握し、また評価するかという点から出発する必要がある。同時に、政策的観点からすれば、この新しい動向にたいして政策目標として全面的な適応が要請されている現実を考え、そのようなことが生じる背景とか基盤についても検討しなければならない。とりわけ中小企業については、時代の要請に対応するのが困難な、そして体質改善のうえで「とりのこされた」業界・企業にたいして、どのような対策を講じるかが課題となる。

さらに、「知識」産業とか研究・技術開発集約的な産業を、産業論のなかで、いかに位置づけるかという問題がある。そこにおいて、産業・企業の「知識集約化」ないしは「ベンチャー・ビジネス」の特性や意義が、問われるべきであると思われる。また「ベンチャー・ビジネス」という企業類型が、客観的に規定されるには、あくまでも独占・寡占の支配および競争のメカニズムをつうじて、行なわれなければならない。現代資本主義理論（独占経済理論）とのむすびつきにおいて、あるいは中小企業一般にたいする理論として、「ベンチャー・ビジネス」の存立条件・形態が説明される必要があるのである。つまり、「ベンチャー・ビジネス」についての理論的アプローチが、一般性・普遍性をもって成立することが、まず不可欠となってくるのである。

したがって、今日の「知識集約」的な小零細企業の増加は、特定の産業分野で展開されており、かなり一時的・過渡的な性格をも有している。わが国の「ベンチャー・ビジネス」は、創業後数年という業歴しかもたない企業が圧倒的に多く、開業時の商品や技術が企業の業績を決定している傾向がつよい。需要が一巡したり、市場が停滞することによって、企業基盤がゆらぐことも十分予想できる。すでに今回の不況により、経営不振におちいった「ベンチャー・ビジネス」も少なくないのである。

そして、市場の拡大・多様化とか社会的分業の深化を、中小企業分野の拡張なり中小企業の有利

性とむすびつけて理解する傾向もある。わが国の場合、最近では、大企業の「脱本業」化または多角化の動きがめだってきており、独占・寡占資本の市場行動は、けっして軽視することはできないであろう。すなわち、かれらの「ベンチャー・ビジネス」支配、あるいは「ベンチャー」部門進出・「ベンチャー」化を考慮したうえで、小零細企業の新展開が評価されなければならないのである。これを研究・技術開発面のみでみるかぎり、その先発性や効率性で、小規模企業の優位性を促進する要因が働いたとしても、それが長期・安定的な市場支配をかちとる保証はないであろう。それに、研究・技術開発の基盤を考えると、わが国では、まだまだぜい弱である。組織を形成する人材の充実が、「ベンチャー・ビジネス」展開にとって必要であるが、それは研究・技術スタッフはもちろん、マネジメントやマーケティングの専門家の参加も重要である。ようするに、テクノストラクチャの蓄積を前提とし、人的にも資金的にも機能的にも総合的な経営資源の充実をはかることにより、本格的な「ベンチャー・ビジネス」の展開が可能となるのである。

なお、新規開業小零細企業と大企業との間の競合関係や支配・従属関係を考察するとき、企業の売却・買収についても、あわせて検討しなければならない。たとえば、アメリカでは研究・技術開発型の中小企業が成功したとき、それを他企業に売り渡し、その資金をもとに新しい事業をはじめるといったケースがしばしばみられる。このように、企業そのものを取引対象としてつかうという、わりきった経営思想が容認されるならば、「ベンチャー・ビジネス」にたいする評価も、また別な意味をもつと考えられる。

最後に、新規開業企業にたいして積極的に投融資を行ない、その企業の成長を助成し、対価としてキャピタル・ゲインを得るのを目的とする金融機関、すなわち「ベンチャー・キャピタル」の展開も、今後の基本的な課題である。わが国においては、「ベンチャー・キャピタル」の立ち遅れから、むしろこの部門に既存の巨大企業や金融機関の新規参入がさかんになり、主導的な役割をはたす傾向にある。こうして、「ベンチャー・ビジネス」が独立性を発揮して活動をつづけるうえで、さまざまな障害が横たわっていることを認識しなければならないのである。

とにかく、中小企業理論の研究あるいは中小企業政策の策定にあたって、つねに適確な動態変化の把握と客観的な事実認識とが、まず前提となることはいうまでもない。この意味で、これからの中小企業を考えるうえで「ベンチャー・ビジネス」論が投じた問題提起は、きわめて重要な意義をもつものといえるであろう。⁽³²⁾

(同志社大学助教授)

〔本稿は、伊東信吉教授退任記念特集号(本誌第67巻)第10号)に掲載する予定であったものである。〕

注(32) 小稿は、拙稿「産業組織と日本中小企業(I)・(II)」(同志社大学人文学会『評論・社会科学』第6号、1973年7月および第7号、1974年1月)を補足したものである。このため、これらと内容が多少重複したところがあることを、最後につけておく。