

Title	温州産業の原蓄過程：情報による「下から」の資本制化と企業の階層分化
Sub Title	Process of primitive capital accumulation in Wenzhou industry : transition to a capitalistic market economy "from below" through information and class differentiation of enterprises
Author	黒瀬, 直宏(Kurose, Naohiro)
Publisher	慶應義塾経済学会
Publication year	2004
Jtitle	三田学会雑誌 (Keio journal of economics). Vol.96, No.4 (2004. 1) ,p.543(81)- 575(113)
JaLC DOI	10.14991/001.20040101-0081
Abstract	<p>温州における原蓄の特徴は、小零細企業の担う情報が原蓄要素として中心的役割を果たし、行政権力や外国企業に経営資源獲得を依存しない「下から」の資本制化の道を進んできた点にある。現在、温州産業は機械制大工業の端緒段階に到達し、それと共に、早くも大企業の形成（垂直統合型とグループ型）が見られる一方、中小企業は「低賃金に依存する中小企業」、「労働管理の革新に成功した中小企業」、「独自市場構築に成功している中小企業」へと階層分化している。</p> <p>A major characteristic of the primitive capital accumulation process in Wenzhou is that information possessed by small microenterprises played a central role as the primitive accumulation factor, and that they transitioned to a capitalistic market economy "from below" without relying on government authorities and foreign companies for the acquisition of managerial resources. Wenzhou industries have now arrived at the beginning of the great industry phase, with some companies already forming large conglomerates (vertical integration type and group type). On the other hand, small and medium enterprises (SME) are differentiated into three categories: "SMEs dependent on low wages"; "SMEs that succeeded in reforming labor management"; and "SMEs that succeeded in building their own markets."</p>
Notes	<p>小特集：移行期・中国における市場形成・制度改革・産業発展：「温州モデル」を中心に</p> <p>III 市場形成と企業家</p>
Genre	Journal Article
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234610-20040101-0081

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.

温州産業の原蓄過程 —情報による「下から」の資本制化と企業の階層分化—

Process of Primitive Capital Accumulation in Wenzhou Industry

— Transition to a Capitalistic Market Economy "from below" through Information and Class Differentiation of Enterprises —

黒瀬 直宏(Naohiro Kurose)

温州における原蓄の特徴は、小零細企業の担う情報が原蓄要素として中心的役割を果たし、行政権力や外国企業に経営資源獲得を依存しない「下から」の資本制化の道を進んできた点にある。現在、温州産業は機械制大工業の端緒段階に到達し、それと共に、早くも大企業の形成（垂直統合型とグループ型）が見られる一方、中小企業は「低賃金に依存する中小企業」、「労働管理の革新に成功した中小企業」、「独自市場構築に成功している中小企業」へと階層分化している。

Abstract

A major characteristic of the primitive capital accumulation process in Wenzhou is that information possessed by small microenterprises played a central role as the primitive accumulation factor, and that they transitioned to a capitalistic market economy “from below” without relying on government authorities and foreign companies for the acquisition of managerial resources. Wenzhou industries have now arrived at the beginning of the great industry phase, with some companies already forming large conglomerates (vertical integration type and group type). On the other hand, small and medium enterprises (SME) are differentiated into three categories: “SMEs dependent on low wages”; “SMEs that succeeded in reforming labor management”; and “SMEs that succeeded in building their own markets.”

温州産業の原蓄過程

— 情報による「下から」の資本制化と企業の階層分化 —

黒瀬直宏

要 旨

温州における原蓄の特徴は、小零細企業の担う情報が原蓄要素として中心的役割を果たし、行政権力や外国企業に経営資源獲得を依存しない「下から」の資本制化の道を進んできた点にある。現在、温州産業は機械制大工業の端緒段階に到達し、それと共に、早くも大企業の形成（垂直統合型とグループ型）が見られる一方、中小企業は「低賃金に依存する中小企業」、「労働管理の革新に成功した中小企業」、「独自市場構築に成功している中小企業」へと階層分化している。

キーワード

原始的蓄積、情報、商人性、商人、粗放的労働管理、内包的労働管理、独自市場

はじめに

本論では、第1に、「改革・開放」政策決定以後の温州産業の発展を資本の原始的蓄積過程と捉え、その特質を明らかにする。具体的には、温州では小零細企業の担う情報が原蓄要素として中心的役割を果たし、行政権力や外国企業に経営資源獲得を依存しない「下から」の資本制的市場経済化⁽¹⁾という点に特徴があることを示す（以下では表題のように「資本制的市場経済化」を「資本制化」と略すことがある）。このことは、温州の特性を明らかにするだけでなく、原蓄における情報・商人性（企業家精神）・商人の重要な役割をアピールするという意味も持つ。

第2に、温州産業の現在を機械制大工業の端緒段階への到達と捉えるべきこと、しかし、早くも大企業が形成され、中小企業の階層分化も進んでいることを、具体的な企業類型の抽出により明らかにする。これは、「移行経済国」中国が「どこまで」移行したのかを——特定地域についてだが——具体化するという意味がある。同時に、中小企業論を専攻する筆者にとって、今後、産業資本主義の確立を経て大企業体制へと進むと思われる、中国における中小企業の発展性と問題性に関する研究の第一ステップとなる。

(1) なお、ここで「資本制的市場経済化」と呼び「資本主義化」としない理由は、「資本主義化」は本来ネイション・ワイドに捉えるべきであり、一地域における経済の資本主義的發展を表現するには「資本制的市場経済化」がふさわしいとの判断からである。

以上の分析の基礎理論となるのが『資本論』第1部第4編で展開されている相対的剰余価値論だが、筆者の主張する「複眼的中小企業理論」も折に触れて活用する。

「複眼的中小企業理論」は中小企業の発展性と問題性を「統一理解」するために構想された。具体的には「中小企業は発展性を基本としているが、その発現を妨げる問題性も抱えている企業」であること、簡単に言うと、「中小企業は発展性と問題性の統一物」であることを明らかにしようとするものである。その骨格は次のとおりである。

この理論では市場競争の本質を「販売の不確実性」を低下させるための場面情報発見競争と捉える。単なる「情報」ではなく、「場面情報」⁽²⁾とすることがミソである。場面情報とは特定の現場(場面)で発生した「生データ」を基にした専有度の高い情報である。この情報により他企業が気づかない「未利用の機会」を察知し、「販売の不確実性」を低めることができる。公共財的な一般情報は「販売の不確実性」を低めるのに役立たない。そこで、企業は場面情報発見のために認知システムとしての機能を高めなくてはならない。その鍵になるのは企業内でのデータ共有だが、これについては「中小規模の経済性」があり、中小企業は場面情報発見活動を有効に展開することができる。これが中小企業発展の基盤となる。

しかし、同時に、大企業体制下の中小企業は寡占大企業が産み出す中小企業問題にも直面する。第1に、寡占大企業は販売寡占、購入寡占に基づき販売価格を高く維持し、購入価格を低く抑える。この価格管理により中小企業は生産した価値を取奪される(取奪問題)。第2に、寡占大企業が社会の資金、人材を吸収するため、中小企業は価値の生産に必要な経営資源に不足する(経営資源問題)。第3に、寡占大企業は産業構造や国際経済関係の変化をリードし、中小企業は変化に受け身に対応せざるを得ない。このため、中小企業は市場変化への適応が遅れ、生産した価値の実現が困難になる(適応問題)。以上の、寡占大企業との関連で中小企業に発生する資本蓄積制約要因が中小企業問題であり、これが中小企業の発展を抑制する。

かくして、中小企業は場面情報発見競争による発展性と寡占大企業の引き起こす中小企業問題の両作用を受け、「発展性と問題性の統一物」となる。

「複眼的中小企業理論」はさらに、中小企業は発展性と問題性の統一の仕方により「成長中小企業」、「標準中小企業」、「問題中小企業」の3類型に分かれるとし、各類型成立の根拠を示すが、ここでは省略する。⁽³⁾

以上の「複眼的中小企業理論」は大企業体制下の中小企業を捉えるための理論だが、これを念頭に置き、原蓄過程における企業の競争と発展に解釈を加えるのである。

(2) この用語は今井賢一・金子郁容『ネットワーク組織論』(岩波書店、1988年、44頁)による。彼らは場面情報を「その場その場で発生する情報」と規定している。

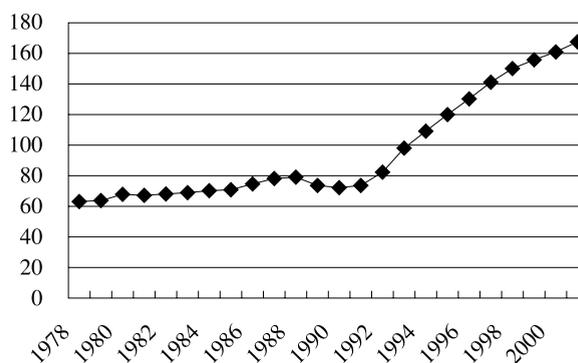
(3) 拙稿「複眼的中小企業理論(上)(下)」(専修大学商学研究所報第34巻第1号、第4号)を参照されたい。www.senshu-u.ac.jp/%7Eoff1010/よりダウンロード可能。

1. 場面情報による小零細家族経営の勃興と一般情報化による産業集積形成
 : 原始的資本蓄積の第1段階 (1970年代末~1980年代半ば)

1978年12月中国共産党第11期3中総による「改革・開放」政策決定以後、中国の中でも温州の産業は特に急激に発展した。温州市の人口一人当たり GDP は、1978年、全国100として63にすぎなかったが⁽⁴⁾ (温州市238元, 全国379元), 1994年には全国水準を上回り, 2001年には168 (温州市12,637元, 全国7,543元) に達した (図1)。23年間で全国20倍, 温州53倍の拡大だった。

本論ではこの発展過程を資本の原始的蓄積過程として描くことになるが, その場合, 温州の行政関係者がしばしば示す, 温州産業発展に関する次の時期区分を下敷きにしている。それは各時期の発展を主導した企業の所有制の変化に着目したもので, ①小零細家族経営の叢生 (1970年代末~1980年代半ば), ②株式合作制の普及 (1980年代半ば~1990年代初期), ③一定規模以上の企業での有限責任会社と株式有限公司による発展 (1990年代初期~現在) というものである⁽⁵⁾。これは原蓄過程の質的推移を反映していると考えられ, 本論でもこの時期区分を枠組みとする。

図1 温州一人当たり GDP (全国=100)



資料：中華人民共和国統計局編『中国統計年鑑2002』中国統計出版社

温州市統計局編『温州統計年鑑2002』中国統計出版社

注：GDP は名目値

(4) 温州の主要産業は靴, アパレル, ライター, めがねフレーム, ボタン・バッジ, 弱電機器, プラスチック製品, バルブ, パイプ, 自動車部品などである。消費財が中心で, 部品類も小型部品が大部分である。靴は売上で全国20%のシェア, アパレルは10%, 弱電機器 (スイッチ, ブレーカー, 事業所用電話交換機など) は3分の1のシェアと言われている (温州人民政府経済研究中心主任 馬津龍による。2000年9月4日ヒアリング)。

(5) 馬津龍「関於温州民間企業制度創新和管理創新若干問題的思考」(1999年) (加藤弘之編『中国農村の市場化と郷鎮企業の変容』科学研究補助金研究成果報告書, 2001年, に所収) でこの見解が示されている。

(1) 場面情報による家内工業の勃興

温州の「商人性」と情報集中

温州は1978年時点で工業生産額に占める国有企業比率が35.7%と、全国に比し国有企業の比重が非常に低かった。ただ、集団所有制企業が55.1%あったので、公有制企業が生産額の9割をカバーしていた。だが、その後民間企業が急速に発展し、1993年には公有制企業比率が50%を割り、2001年には5.5%（国有企業比率2.6%、集団所有制企業比率2.9%）に激減し、完全に民営経済へ転換した（表1）。本表では集団所有制企業は1988年まで50%以上の割合を占めているが、この中には「掛戸経営」（後述）による事実上の民間企業もかなり含まれていると思われる。また、統計では把握されていない個人経営の「地下工場」もかなりあるはずで、本表が示す以上に民間企業の発展は速かった。温州では「改革・開放」の当初から主役は民間企業で、温州産業の発展は民間企業発展と同義であった。

この劇的な民間企業発展の苗床になったのが、場面情報による家内工業の勃興である。温州は、資本の原始的蓄積に関しても場面情報発見活動が重要な役割を果たしていること、また、場面情報

表1 工業企業所有制別生産割合：上段温州市，下段全国

年	合計生産額 (億元)	国有企業	集団所有制企業	個人企業	その他
1978	11	35.7%	55.1%	0.0%	9.2%
	4,237	77.6%	22.4%	0.0%	0.0%
1983	21	29.7%	54.1%	0.5%	15.8%
	6,461	73.3%	25.7%	0.0%	0.0%
1988	81	16.7%	52.3%	7.6%	23.5%
	18,225	56.8%	36.1%	4.3%	2.7%
1993	343	9.4%	38.4%	19.5%	32.7%
	48,402	47.0%	34.0%	8.0%	11.1%
1998	1,385	3.9%	12.1%	33.5%	50.5%
	119,048	28.2%	38.4%	17.1%	22.9%
2001	2,005	2.6%	2.9%	27.9%	66.7%
	(95,449)	(18.1%)	(10.5%)	(0.0%)	(71.4%)

資料：『温州統計年鑑2002』199頁，中嶋誠一『中国の統計』日本貿易振興会，1994年，46頁，『中国統計年鑑1999』423頁，『中国統計年鑑2002』423頁

注1：1998年下段の%合計は106.6%となるが（『中国統計年鑑1999』），そのまま計上する。

注2：2001年上段の「集団所有制企業」と「その他」の原数値に誤りがあり（『温州統計年鑑2002』），他頁の数値に基づき訂正し，%を算出。

注3：2001年下段は「国有企業及び年間売上500万元以上の非国有企業」に関する統計である。

注4：1998年，2001年下段の国有企業には「国家が支配的株式を持つ企業」を含む。

注5：2001年上段「その他」の内訳を『温州統計年鑑2002』他頁より算出すると，株式合作企業31.0%，私営企業16.6%，株式制企業（有限責任公司，株式有限責任公司）13.7%，外資企業5.3%，その他0.1%となる。

発見活動（後述のようにこれは企業家活動と定義できる）は歴史貫通的に中小企業発展の基盤であることを示す事例として貴重である。

温州産業の急発展は、同地域が資本、原料、市場、インフラ等に恵まれていたからではない。温州は他地域より所得水準は低く、資本は乏しかった。原料に恵まれているわけでもなく、現在発展している産業に原料立地のものはない。また、大きな購買力になる企業や消費者が集中していたわけでもない。山に囲まれた地形のため外部の市場へのアクセスがよかったわけでもない。輸送は不便で鉄道は1996年、飛行場は1994年の開設で、道路、橋の整備も遅れていた。要するに温州にはハードの経済資源が欠けていた。

だが、温州には独自の経済資源として「商人性」と全国から場面情報を収集する仕組みがあった。

温州人は明、清の時代から商工業の経営で知られていた。新中国成立後も温州の1人当たり耕地面積は小さく、国有企業も少なかったから、生活のためヤミの個人企業（「地下工場、地下商店」）を営んだり⁽⁶⁾、全国に綿打ちの出稼ぎや行商に出かける者が多かった。温州の人口739万人（2001年末）に対し市外にいる温州出身者160万人（この他に海外に60万人いる）と言われ、各大都市の近郊には温州人がつくった「浙江村」「温州村」（職住一体型のコミュニティ）もある⁽⁷⁾。小資本の個人企業や行商人の武器は情報である。温州工商業聯合会調研處處長の葉正康によると「パリの最新の服やイタリアの最新の靴は発売された3日後には温州に登場すると言われるほど温州は商業と情報を重視する」、また、『温州人の髪は中に穴があいていて、そこから世界中の情報を吸収する』と言われている（2001年8月27日ヒアリング）。温州ではこのような強い情報マインドを持つ商人性と商人活動（行商）による情報収集機構が形成されていた。

この地域特性が1978年末「改革・開放」決定による市場経済化をきっかけに企業家活動を花開かせた。行商人は各地の現場で種々のことを目や耳にする。例えば、「……が品不足」、「高価格の外国製品しかない」、「ある地域では製品がばかに安い」といったことである。これらの「生データ」が温州に集まる。商人感覚豊かな温州人がこれらの「生データ」に触れ、市場機会を見出し、事業を始めた。

この具体例が、橋頭鎮のボタン製造業発生に関するよく知られている次のエピソードである。

1979年、黄岩県路橋（現在の台州市路橋区）に綿打ちの出稼ぎをしていた兄弟が、ボタンが大変安いことに気づいた。国営のボタン工場が在庫ボタンを安値放出していたためだった。兄弟はボタ

(6) 個人企業が正式に認められたのは1984年である（後述）。それまでの「地下経営」の様子を、削皮機など製靴用機械のメーカー、温州鞋都鞋機有限公司の経営者が語ってくれた。彼は資金をためるため、1983年まで靴の販売をしていた。「販売は靴の紐をつないで1足を担いで、温州の繁華なところ、例えば五馬街の温州大酒家（温州旅館）のあたりで売った。治安が来たら逃げ、いなくなったら戻ってきて売るといった感じだった。」（2002年8月27日ヒアリング）

(7) 丸川知雄「浙江省の産業集積」『中国経済』2000年7月。

ンを仕入れ、橋頭の市場に持ち帰って売ったところ、1日で売り切れた。このニュースが伝わると橋頭の他の人々も真似をしてボタンの商売を始め、1981年後半には100あまりのボタン店が軒を並べた。橋頭は全国的なボタンの集散地へと発展し、ボタン生産も行われるようになった。多くの家庭が裏庭を作業場に、家の正面を店舗に変え（「前店後廠」）、ボタンの製造販売を行った。当時の市場はボタンの品質を厳しく追求しなかったため、一家族が事業を始めるのに1,000元投資すれば十分だった。生産量は急速に増え、1986年には橋頭で取引されるボタンの80%が他地域で生産されたものだったが、現在では橋頭が全国に冠たるボタン産地になった。⁽⁸⁾

同種の話は筆者らの温州訪問時の取材によっても聞かされた。

「電気村」として有名な乐清市柳子鎮の大手企業、**中国・徳力西集团有限公司**（各種電気スイッチ生産、全グループ企業従業員11,000人）を訪れた時、インタビュー相手の胡倂副総裁は、行商人が「スイッチが不足している」という話をもたらしたのが、スイッチ生産の始まりと語った。その後、追隨者が次々に現れ、80年代はじめには弱電関係の企業の集積が形成されたようである（2001年8月28日ヒアリング）。また、自動車・オートバイ部品や蛇口などの金属製品メーカーの集積地、瑞安市塘下鎮人民政府の副鎮長留少敏は、なぜ当地で自動車部品の生産が始まったかの問いに対し、全国への行商で収集した情報を交換するうち、たまたま「自動車部品をやってみよう」ということで始まったと思うと答えた（2001年8月27日ヒアリング）。

企業家活動

このように、全国に散らばった温州商人の見聞した事実に基づく場面情報が、温州産業の発生源になった。こういう場面情報発見活動は企業家活動として認識すべきであろう。

周知のようにシュンペーターは企業家を聡明で大胆な先駆者とし、企業家活動とは新たな機会を創出し経済の均衡を破るものとした。それは経済の非連続的發展をもたらす、資本主義の長期的發展の動因なのである。⁽⁹⁾ それに対し、カーズナーは、企業家活動とは利用されていない機会に反応して不均衡状態を均衡化することであるとする。⁽¹⁰⁾ それは、天才の行う創造的破壊のようなものではなく、⁽¹¹⁾ 現在とほんの少しでも違うことを行って、現実の機会をよりよく利用することである。

場面情報の発見はルーティン活動ではなく、創造活動の一種である。しかし、それは、シュンペーターの企業家活動のような創造的破壊ではない。温州での産業勃興は、技術的知識のない農民にも可能な、技術レベルの低い製品のものまね生産から始まった。例えば、自動車部品にしても当初

(8) 丸川、前掲（脚注7）論文及び（財）静岡総合研究機構・1999年第4回フォーラム「アジアの技能と文化」における江小涓（中国社会科学院財貿経済研究所副所長）の発言による（www.sri.or.jp）。

(9) J. A. シュンペーター『経済發展の理論』塩野谷裕一・中山伊知郎・東畑精一訳、岩波文庫、1977年、159～248頁。

(10) I. M. カーズナー『競争と企業家精神』田島義博監訳、千倉書房、1985年、78頁、126頁。

(11) 同上書、127～128頁。

は補修用部品を見よう見まねで作り、露店で売ったという。しかし、彼らには優れているところがあった。それは他地域の人がまだ気づいていなかった市場機会をいち早く察知し、他に先駆けてそれを利用したことである。彼らの場面情報発見活動はこのようなカーズナー流の企業家活動であり、それが温州の産業を勃興させ、資本の原始的蓄積をスタートさせたのである。

(2) 一般情報化による産業集積形成

場面情報の一般情報化

橋頭鎮ボタン産業の例でわかるように、最初に市場機会を発見した特定個人に続き、同じ村から追隨者が現れる。物まねの連鎖が発生し、家族単位の小零細工業がたちまち増える。村人は血縁関係で結ばれ、互助意識が強いことも生産の普及を促進する。製品は「温州の営業大軍」と呼ばれる行商人が買い付け、全国に販売される。温州商人は情報だけでなく、販路も提供したのである。製品の多くは粗悪品だったが、後述のように当時は満たされぬ膨大な需要があり、それでも売れた。特定商品を扱う専門市場も現れ、それを目指して生産者がまた増える。産業は他の村にも波及し、郷や鎮全体を覆う産業集積へと発展、1985年には全市で415カ所の専門市場が形成され、うち年間取引額8,000万元以上の市場が10カ所あった。⁽¹²⁾このように、温州産業は特定の郷・鎮を基盤とする産業集積として発展し、「蟻の兵団」と形容される膨大な家内工業者が蝟集した。

1) 瑞安市塘下鎮は自動車・オートバイ部品を中核に、その他、水栓器具等の金属製品、各種産業用機械、プラスチック製品などの製造企業の集積地である。留少敏副鎮長によると当鎮の産業集積は次のようにして形成された。(2001年8月27日ヒアリング)

20年前に自動車やオートバイ用のスイッチ部品等の小物部品を作り始め、1980年代末までは露天で販売していた。発祥地は韓田村で、当初はここに集中していたのが他村へ波及した。それと共に部品も小物部品から各種部品へと拡大した。親戚が真似をしたり、共同出資者が分裂したり、労働者が独立開業して企業数が拡大した。凶面を盗んで労働者が独立開業するケースもよく見られた。家内労働の担い手になったのは「改革・開放」によって発生した余剰労働力である。かつては露天でしか売れなかったが、現在、販売ネットワークは全国に及び、今年(2001年)4月に太源で行われた全国展示商談会では参加メーカーの4分の1が瑞安市からであった。

2) 永嘉県沙頭鎮はゴム底靴メーカーの集積地である。沙頭鎮人民政府の藩主任は次のように述べた。(2001年8月29日ヒアリング)

沙頭鎮には昔は農民しかいなかった。1984年頃、船のこぎ手をして稼いだ金で小さなプラスチック履き物工場を始めた者がおり、これをまねる者が次第に増えた。1992~94年頃、彼らが共同出資して2つのゴム底靴工場ができた。これも模倣者が増え、28社にまでなった。これらは表面的には郷鎮企

(12) 史、金、趙、羅『制度変遷與經濟發展：温州模式研究』浙江大学出版社、2002年、100頁。

業であった。製品は買い付け商人によって中国全土、特に華北地方に売られた。工場が騒音公害などを出し、住民の苦情が多くなったので、鎮政府が工場団地を整備し、移転させた。現在入居企業12社、従業員総数は4,000～5,000人ぐらい、従業員の多くは地元ではなく他地域から来た人たちである。

この家内工業の急速な拡大による産業集積化も「情報」の作用として捉えることができる。先に、場面情報は専有度の高い情報と述べたが、情報は本来、全員が同じだけ使用できるという公共財的性格（非排除性、非競争性）を持っている。その中で、場面情報はその場面にいた人でないと発見できないという特性のため、専有可能な私的財としての側面を持つ。だから、情報の中でも場面情報こそが他企業の気づかない「未利用の機会」の発見を可能にする。だが、温州での最初の起業者は新商品を開発したわけではなく、既存商品のコピー生産を始めたのである。その商品は技術知識のない農民でも、見よう見まねで作ることができる。場面情報が有望商品を発見しても、商品そのものの情報集約度は低い。このため一度人の目に触れると、簡単に追随される。場面情報はもはや専有物としての意味はなくなり、一般情報化する。もっとも、商品の中には生産のために経験が必要なものもある。例えば、温州産業の中核である軽工業製品生産に必要な機械類である。その場合には集団所有製の工場で製造を経験した人などが参入することになるが、その機械の生産についても、高度の専門知識が必要というものは少ない。

商品の情報集約度が低いために、いわば、公共財という情報の本質が自己主張し、「物まね連鎖」により家内工業を急激に増やし、産業集積形成にいたる。温州では何もないところに一夜で大産地が出現したと言われるが、それは公共財という情報の本質が作用したためである。場面情報は歴史貫通的に中小企業の発展基盤であるが、歴史段階毎の特殊性もある。原始的蓄積段階の市場に関する場面情報は、製品の技術低位性に規定されて、一般情報化しやすいという特性を持つ。これが家内工業を急増させた。

家内工業開業に必要な資本は次のように少額で、必要資本額が物まねによる開業を妨げることはなかった。

瑞安市塘下鎮場橋（旧瑞安市場橋鎮）では羊毛シャツの生産が勃興した。1985年に創業した佳仕登針織有限公司（羊毛ニット製品生産、従業員300人）の総経理は同じ県営工場で働いていた同僚と5,000元ずつ出し合い1万円で創業した。これで1台1,000元の編み機を10台揃えた。瑞安市人大常委会副主任林济晚は、羊毛シャツの生産開始には1万元あれば十分で（彼は手動の織機が1台2,000元であったことを論拠にあげた）、1万元は労働による資金蓄積から調達できたと述べている。なお、安い設備を作る「地下工場」も増え、国有企業に勤務している人などが夜、家でこっそり模倣品を作ったという（2003年9月4日ヒアリング）。筆者らによる温州他地域における聞き取り調査でも数千円の出資で開業したという例が多かった。

この発展の仕方は先進資本主義国では見られない。一般情報化により類似商品の生産が増えるという現象は先進資本主義国でも見られる。だが、それによって産業や中小企業が発展することはない。それは過当競争をもたらし、一定以上への産業の拡大を抑えるだろう。先進資本主義国での中小企業発展の基本線は場面情報の蓄積による製品差別化である。中小企業は特定分野に特化し、そこで場面情報を発見、蓄積し、製品差別化を追求する。その結果、高い情報参入障壁を持つ「独自市場」を構築し、過当競争からの脱出に成功して価格形成力を獲得する。これが先進資本主義国における中小企業成長の道である。

現代中国版「原始的市場形成」

「物まね連鎖」で産地が膨張を続けられたのは、「改革・開放」以後の急激な市場拡大の支えがあったからである。マルクスは、資本の原始的蓄積について述べる中で、半農半工の独立自営生産者の賃労働者化・農工分離により、産業資本のために「内地市場」(der innere Markt)が創出されると述べた。⁽¹³⁾原始的蓄積に対応するこの市場形成を「原始的市場形成」と呼ぼう。

中国の「改革・開放」以後の急激な市場拡大を独立自営生産者の分解・農工分離によっては説明できない。市場拡大をもたらしたのはこれとはむしろ逆の過程、すなわち、家族農業の創出と農村工業の発展であった。「改革・開放」政策のポイントの一つは、「各戸請負制」による家族農業の創出(人民公社解体)と、国家統一買い付け品目の削減による自由農産物市場の創出であった。これにより農家は投下労働に応じた貨幣収入を得ることができるようになり、増産意欲を増した農民の下には経済余剰が増大した。農業で生み出された余剰は、非農業面に投資され、人民公社の社隊企業を前身とする製造企業が農村で急激に発展した。社隊企業は1984年から郷鎮企業と呼ばれ、発展が奨励されたが、同年には農家による個人企業(従業員7人以下)も、1988年には私営企業(従業員8人以上の個人企業)も認められ、企業家層も誕生することになった。また、製造業拡大に必要な労働者は、人民公社から農民が解放されたこと、その上で展開された農業生産力発展が余剰労働力を顕在化させたこと——これらにより生み出された。

以上のように、農村に家族農業、企業家層、賃金労働者層が形成され、彼らの貨幣所得が広大な商品市場を生み出した。しかも、「改革・開放」政策以前の中国は「『自給的』な『自然経済』」下⁽¹⁴⁾にあり、生活に必要な財は圧倒的に不足し、人々の基礎的なニーズさえ満たされていなかった。農村には衣食住が十分でない人々が2億5,000万人もいたとされる。そのため、市場の需要は簡単に汲み尽くされるものではなく、粗悪品でも作れば売れるという状況が出現したのである。これが現代中国版「原始的市場形成」である。「物まね連鎖」により発生した家内工業者は経営的には未熟で、多くの脱落者を生み出した。しかし、それを上回る参入が相次ぎ、大産業集積として発展した

(13) K. マルクス『資本論』長谷部文雄訳、青木書店、第1部1,138~1,140頁。

(14) 渡辺利夫『社会主義市場経済の中国』講談社現代新書、1994年、104頁。

のは、この「原始的市場形成」の支えがあったからである。

こうして、家内工業が拡大する一方、筆者らは温州では早くも1980年代前半から労働者請負制の形で集団所有制郷鎮企業の実質解体が始まったのを確認している。紙のカッターなどを生産する**中德集團瑞安市華岳包裝機械有限公司**の董事長は工作機械をつくる集団所有制の郷鎮企業で働いていたが、同企業は経営危機に陥り、従業員に請負制で生産させるようになった。80年代前半のことである。董事長も請負生産を始めた一人だが、集団所有制企業には場所代だけを支払うというもので、原材料の仕入れから販売まで自らのリスクで行った。1980年代、瑞安市ではこのような請負制が倒産に瀕していた集団所有制企業で広範に見られたとのことである。(2002年8月29日ヒアリング)

(3) 温州市政府の役割

家内工業の発展に関しては温州市政府も寄与した。家内工業が勃興したものの、「改革・開放」政策開始の段階では民間の個人企業は非合法の存在であった。国務院は1984年「『社隊企業の新たな局面の打開に関する報告』を承認・発布する通知」を公布し、社隊企業を郷鎮企業と改称した。郷鎮企業は人民公社に代わって郷（鎮）政府や村政府が所有する集団所有制の企業とされ、国有企业を補完するという重要な位置づけを与えられた。その発展を図るために、社隊企業にあった制限（当地原料調達・当地生産・当地販売など）も廃された。この公有制重視は社会主義イデオロギーに沿うものだが、同時に、国務院は「合作商業組織と個人が農副産品を輸送販売する若干の問題に関する規定」と「農村個体工商業に関する若干の規定」を公布し、合作企業（個人共同経営）、個人企業（従業員7人以下）も合法化し、郷鎮企業に含むことにした。以上により、郷鎮企業は郷（鎮）政府経営、村経営、個人共同経営、個人経営の4本を柱とするものになった。しかし、個人企業は合法化されたものの、民間企業に対する排除、差別の観念は依然続いていた。地方政府も合法化措置をありのまま受け入れるのには懐疑的で、民間企業の是認は政治的危険性を伴うものと感じていた。そこで、温州市政府が政治的危険性を回避しつつ、民間企業発展のために認めた方法が「掛戸経営」である。

「掛戸経営」とは民間企業が法人資格を持つ公有制企業（あるいは政府）の名義を借りて経営活動を行うことで、これにより名義貸与側は名義使用側が納付する「管理費」を得、名義使用側は合法経営の護身符を得ることができる。温州市政府はこの制度を公式に認めた。民間企業は名義を借りる先を複数持ったり、借り先を自由に変えることもできた。名義貸しをする法人間で掛戸企業獲得競争があり、「管理費」は公正な水準に落ち着いていた。温州の家内工業は「掛戸」という制度的後ろ盾により重要な発展空間を得たのである。⁽¹⁵⁾

以上の家内工業の叢生、産業集積への発展を原始的蓄積の第1段階とする。

(15) 史、金、趙、羅、前掲書（脚注12）75～80頁。

2. 産業資本の形成, そして確立へ (1980年代半ば~2000年代初頭)

(1) 資本・賃労働関係の形成 (1980年代半ば以降)

家内工業として出発した温州産業も、激しい競争を通じて必然的に資本の集積・集中を進め、労働者雇用拡大、労働手段の機械化へと向かう。それを示すのが、1980年代半ば以降、温州で株式合作制企業が広まったことである。株式合作制企業は家庭の異なる複数の個人や従業員が出資者となる企業である。この企業制度に関しては全従業員が出資者になるところに制度の本質を認める見方もあるが、温州ではそのような企業もあったが、競争によって淘汰され、また、従業員出資のある場合でもその割合が低い企業が多い。複数個人による出資についても特定個人を中心に付随的に他人が出資する、一家族拡大型の企業が多い。

温州ではすでに「改革・開放」政策開始前後に株式合作制の端緒的形態が農民の間で自然発生的に現れていた。農民は社会主義的イデオロギーを意識したわけではないが、株式合作制は社会主義的性格を持つ「集体経済」とみなされ、温州市当局はそのルール化を図り、税制上の恩典等を与えることにより推奨した。⁽¹⁶⁾

この制度は社会主義的イデオロギーに沿いつつ民間企業の規模を拡大する格好のものとなった。一個人の限界を超えて資本の調達が可能になり、さらに、当時、民間企業には労働者雇用は公式には認められていなかったが、「集体経済」とみなされることにより雇用も可能となった。このため株式合作制は急速に広まり、1998年には16,022社、全市工業生産額の33.4%を占めるに至った。⁽¹⁷⁾ 株式合作制は農業部が1990年に「農民株式合作制企業暫行規定」を公布、施行してから全国的に広まったが、⁽¹⁸⁾ それは温州での実績を追認するものであった。

また、民間企業の労働者雇用は1988年に国务院が「私営企業暫行条例」により従業員8人以上の個人企業である私営企業を承認して、正式に認められることになるが、これも温州の実績を追認するもので、温州市当局は1987年に私営企業を承認し、労働者雇用拡大の道を開いていた。

温州人民政府経済研究中心主任の馬津龍は次のように述べている。1985年頃から1993年頃までは株式合作制が増加した。家庭企業ではこれ以上拡大できないので、2、3の家庭企業が共同出資をした。従業員の出資もあった。これには政治的背景もあった。労働者の雇用がまだ認められておらず、従業員としないため共同出資の形態をとった。(2000年9月4日ヒアリング)

(16) 史, 金, 趙, 羅, 前掲書 (脚注12) 91頁。

(17) 『温州統計年鑑1999』160頁, 161頁。1994年7月に中華人民共和国公司法の施行で、株式制 (有限責任公司, 株式有限公司) が導入され、株式合作企業からの転換が行われたため、1993年時点では株式合作企業の数、割合はもっと多かったと思われるが、『温州統計年鑑』では1999年版で初めて株式合作企業という分類が現れる。

(18) 嚴善平「郷鎮企業における所有構造改革」, 丸川知雄編『中国企業の所有と経営』アジア経済研究所2002年, 148頁, 149頁。

かくして、1980年代半ば以降、資本規模の拡大と資本・賃労働関係が一般化し、産業資本の形成段階に入った。産業資本に必要な賃労働者は「外地」から大量に流入した。筆者らの企業への訪問調査からの印象では、一般労働者の過半は温州外から来ている。「温州から出る人が100万人いるが、⁽¹⁹⁾入ってくる人も100万人いる。」

同時に労働手段の機械化も進んだが、体系化された機械を備え、各部分機械に労働者が付属する機械制大工業ではなく、労働者が単独的な機械を、道具的に使用する機械制小工業が中心であったろう。現在、温州には機械制小工業の基礎となる安価で小型の簡易機械を供給する企業が多数見られる。その多くは、温州内の機械関連企業や消費財企業の工機部門などで働いていた労働者が自立したもので、彼ら自身も機械制小工業者である。筆者らのヒアリング調査によると、次例のように1980年代前半に開業した企業が見られ、この時期から機械制小工業に必要な小型の簡易機械が供給されていたことがわかる。

温州儀表機床総廠は1982年創業で、模倣で卓上旋盤を作り始めた。この当時はレール部分の熱処理もしなかった。値段は1台80元だった。1985年には1日20台ぐらい生産し、製品も高度化したが、それでも価格は二百数十元だった。ユーザーは江蘇省では集体企業だが、温州では个体企業で、家庭に導入された。彼らは銅製の小物部品などを加工していた。(2002年8月27日ヒアリング)

小型機械は機械制大工業の製品である外国製や国有企業製の機械を簡易化したものが多く、ここで言う機械制小工業とは機械制大工業の成立を前提としている。したがって、ネイション・ワイド、ワールド・ワイドに見るならば、機械制小工業は機械制大工業に先立つものではないが、温州に関しては機械制大工業に先行するものと捉える必要がある。

家内工業の製品は粗悪品であったが、機械制小工業段階に到っても技術水準は低レベルで労働管理も粗放的(→106頁)であったから、製品は依然、粗悪であった。それを象徴するのが、1987年、⁽²⁰⁾杭州市で5,000足の温州製靴が偽ブランドの劣悪品として公開焼却されたことである。温州製品は「安かろう悪かろう」の代名詞とされるありさまで、低価格の粗悪品生産が当時の資本蓄積の柱だったのである。

以上を原始的蓄積の第2段階とする。

(19) 温州郷鎮企業局弁公室副主任 陳煥權による。(2001年7月19日ヒアリング)

(20) 温州市はその恥を忘れないために、焼却事件の日を「誠信(誠実の信用)の日」として毎年軽工業製品セミナーを開催して企業の品質意識を高めている。『WEDGE』2003年6月号。

(2) 原始的蓄積の最終段階・資本制企業の確立へ（1990年代半ば～2000年代初頭）

資本・賃労働関係の形成それ自体をもって資本制企業の確立とは言えない。マルクスの言う資本による労働の実質的包摂をもって資本制企業の確立とすべきだろう。

機械制大工業の発生

マルクスは資本による労働の実質的包摂を機械制大工業によって完成するものとして次のように描いた。

労働者が——自分のためにではなく——資本家のために資本家の下で労働過程に入ること自体は資本による労働の形式的包摂にすぎない。この包摂関係においてはそれ以前の生産方法、例えば独立の都市的手工業、自立的な農村手工業における生産方法がそのまま持ち込まれる。しかし、資本家の下における（単純）協業の開始（初期マニュファクチュア）、分業に基づく協業への発展（本来的マニュファクチュア）、機械制工業への革命という形で資本制独自の生産方法が発展し、生産性は急激に上昇し、剰余価値がより大規模に生産されるようになる。この過程は労働に対する指揮権をはじめとする、労働における精神的力能の資本家への集中過程でもある。協業の開始により、独立の手工業者が持っていた自分の労働に対する指揮権は、今や社会的労働に不可欠な指揮権として資本家に移る。その指揮権は労働者が資本家のために働くから資本家に属するという形式的なものでなく、社会的労働過程遂行に必要な実質的な条件になる⁽²¹⁾。それでも、単純協業では労働の仕方は労働者の自由に任される部分が一定部分、残らざるをえなかったが、本来的マニュファクチュアにおいては労働者は等級に分けられた部分労働者となり、さらに機械制工業においては部分機械の単なる付属物となる。こうして、労働への指揮権を含む労働者の精神的力能は吸い上げられ、反対に資本家の労働者に対する指揮権は強化される。労働者はこうして資本制独自の生産方法発展と共に形式的のみならず実質的に資本の下へ包摂される。

「部分労働者たちにたいし、物質的生産過程の精神的諸力能を他人の所有として・また彼らを支配する力として・対立させるということは、マニュファクチュア的分業の一産物である。この分離過程は、資本家が個々の労働者に対して社会的労働体の統一と意志を代表する単純協業において始まる。それは、労働者を不具な部分労働者たらしめるマニュファクチュアにおいて発展する。それは、⁽²²⁾科学を自立的な生産力能として労働から分離して資本に奉仕させる大工業において完成する。」

2000年代初頭の現在、温州産業では機械制大工業が現れている。自動車部品を**第一汽車**などのメーカーの生産ラインに納入する企業（**南洋汽摩集团有限公司**）では「部分機械の付属物としての労働者」が働いている。革靴製造企業の中にも、各種工程に分かれた長い生産ラインに付属して、多数の労働者が働いている企業がある（**奥康集团有限公司**）。温州に機械制大工業に基づく資本制企

(21) K. マルクス『資本論』長谷部文雄訳、青木書店、第1部555頁。

(22) K. マルクス、同上書、599頁。

業が現れていることは疑いない。しかし、それはあくまでも一部であり、機械制大工業が温州経済再生産構造の基盤となるにはまだ時間が必要だろう。そこで、筆者は、温州経済の現在を機械制小工業段階から機械制大工業段階への過渡期、換言すれば機械制大工業の端緒段階と捉えたい。温州経済は資本制的市場経済確立への最終コースに突入した段階と言える。

それでは、このような大工業はいつ頃から現れたのだろうか。温州人民政府経済研究中心主任馬津龍は次のように述べている。

「1993年頃、特に90年代中頃から有限公司が発生、発展し、それより少ないが株式会社も発展した。」「その中に中国正泰集团有限公司、中国奥康集团有限公司、中国報喜鳥集团有限公司などの大規模企業がある。」「企業の所有形態だけでなく、管理、技術も変化してきた。設備は世界一流を導入し、自動化を進めている。全国ブランドも出現している。販売も卸売市場に頼らず、自前の販売機構を構築するようになった。」（2000年9月4日ヒアリング）

この発言は、90年代半ば以降、機械制大工業の形成が進んだこと、そのみならず大企業（この定義は後述）の形成をも示唆している。筆者らの調査でも革靴の全国的企業の**奥康集团有限公司**は1995年頃国産設備に代えて台湾製設備による靴製造ラインを一举に9ライン構築し、機械制大工業に基づく大企業への発展を遂げている（2001年8月29日ヒアリング）。また、自動車ドアロックなどを生産する**南洋汽摩集团有限公司**は1984年に従業員20～30人で創業したが、1996年に第一汽車と組み付け用部品の取引を開始してから急発展した。取引開始にあたっては厳しい審査を受けたとされているので、当然、この時期には機械制大工業段階に達していたはずである（2001年8月27日ヒアリング）。さらに、次のように、資本の集中も急速化し、これにより機械制大工業のみならず大企業への早期発展も見られた。

工業用の低圧電気製品を製造する全国的企業の**中国正泰集团有限公司**は1995年に中小企業の吸収、合併により急速に企業を拡張し、98年には持ち株会社を設立し、6つの専門子会社を支配下に置く集団的な統治機構を確立した。同じく低圧電気製品の**中国徳力西集团有限公司**も1994年以降中小企業の吸収を加速化し、98年には108社まで増加したため、合併（集团公司の資本参加）により6事業部制六十数社へと再編した。やはり低圧電気製品の有名企業の**中国天正集团有限公司**は1994～96年同業民営企業7社を吸収、合併し規模を拡大し、97年に株式会社化した。中高級背広を生産する**中国報喜鳥集团有限公司**は1996年に3社が合併して創設され、1999年には背広の生産で全国11位の企業へと急⁽²³⁾発展した。

(23) 正泰、天正、報喜鳥については嚴善平「温州民間企業の成長過程」（『アジア経済』第44巻第2号、2003年）による。徳力は筆者らのヒアリング調査による（2001年8月28日）。

大工業の形成を促進した要因

それでは、なぜ1990年代の半ば以降、機械制大工業と大企業の形成が進んだのか。

第1にあげられるのは、1990年代半ば以降、供給過剰が発生したことである。すでに述べたように、「物まね連鎖」による生産拡大にもかかわらず、敗退者を上回る参入者が現れたのは、「原始的市場形成」の効果であった。しかし、1990年代に入ると中国の絶対的なモノ不足は外資系企業や民間企業の参入で、解消過程に入り、「原始的市場形成」効果も消滅し始めた。そのみならず、90年代後半、国内供給量は国内消費需要に対し過剰化した。⁽²⁴⁾次表のように、1997年以降、それまで2桁成長であったGDP成長率は1桁にダウンし、同じく2桁の上昇率であった消費者物価上昇率も低下し、98年、99年にはマイナスへと転落した。

表2 GDP成長率(名目)と消費者物価上昇率

(単位: %)

	1986	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	2000	01
GDP	13.8	17.3	24.8	13.3	9.7	16.6	23.2	30.0	35.0	25.0	16.1	9.7	5.2	4.8	9.0	7.3
C.P.	6.5	7.3	18.8	18.0	3.1	3.4	6.4	14.7	24.1	17.1	8.3	2.8	-0.8	-1.4	0.4	0.7

資料:「中国統計年鑑2002」51頁, 295頁,「同1996」255頁

この過剰化をきっかけに「作れば売れる」という特殊な時代は最終的に終わり、中国の市場は、マルクスが販売過程を「商品の命がけの飛躍」と呼んだように、販売が不確実な状態に、だが、自然発生的分業からなる商品生産社会としては普通の状態に移行した。この変化は温州の企業に重大な影響を与えた。この変化を生き抜くため、企業は生産性・品質を上げるか、商品の差別化を推進するか、どちらかを戦略的に追求しなくてはならなくなった。このうち、事業分野の特性にあわせ、後者を選択したものは独自市場(→110頁)の形成へ向かい、前者を選択した企業は、設備投資により機械制小工業から機械制大工業へ脱皮した。しかし、最も多いのは、これらの変化への対応に遅れた企業であり、機械制大工業へ脱皮した有力企業の中には、彼らを直接傘下に吸収し、一挙に大企業へと——機械制大工業へ脱皮するだけでなく——成長する企業も現れた。

90年代半ば以降の市場の変化が与えた重大な影響を瑞安市塘下鎮場橋(旧瑞安市場橋鎮)の羊毛シャツ産地にみることができる。瑞安市人大常委会副主任林濟晩は次のように語った。

「改革・開放」をきっかけに県営工場で働いていた人たちが「家庭工場」を始めたのが産地のスタートで、90年代には4,000世帯中3,000世帯が羊毛シャツ生産に従事するようになった。品目数も増加し、

(24) 90年代に入ってからモノ不足の解消、90年代後半の供給過剰化という捉え方は、中国経済研究者の間で一般化している。例えば、楊 鋼「中小公有企業の所有構造改革——四川省からの報告——」(丸川知雄編, 前掲書——脚注18)を参照。

コンピュータつき設備も導入され、場橋鎮 GDP の60~70%を占めるほど発展し、中央からも高い評価を受けた。しかし、97年以降退潮期に入った。買い手市場化で値引き合戦が始まり、小零細企業がどんどん閉鎖された（但し、多くは廃業ではなく他の事業に転換した）。生き残ったのは大手の5社であり、その共通の特徴は設備が優れていただけでなく、管理が優れ、高品質を実現したことである。（2003年9月4日ヒアリング）

第2の要因は、株式制（有限責任公司、株式有限公司）の導入である。これは先に引用した馬津龍が重視していた点である。有限責任公司は出資者を2~50人に限定している法人であり、株式有限公司は出資者数に制限を設けず、株式の譲渡も自由な法人で、純粋な株式会社である（これらは1993年12月公布、1994年7月施行の中華人民共和国公司法で規定された）。株式制の導入は資本の調達や資本の集積・集中を進め、大工業の成立を促進すると考えられる。但し、温州における所有制別の平均従業員数を見ると（年商500万元以上の企業、2001年）、有限責任公司192人、株式有限責任公司167人、私営企業155人となっており、株式制⁽²⁵⁾2形態の方が私営企業よりは大きいですが、その差はそれほどなく、株式制企業より規模の大きい私営企業もかなり存在すると思われる。また、株式制の中では予想に反し、有限責任公司の方が株式有限責任公司より大きい。したがって、株式制の導入は規模拡大のためもあるが、ガバナンス機構合理化を目的とするものが多く、それを通じて間接的に機械制大工業化を進める効果があったと理解すべきだろう。

株式制導入前に普及していた株式合作制は株式会社の性格と協同組合の性格をあわせ持っていた。政府は、経営意思決定は一人一票的に、利益配分は株式数に応じて、という運営を想定していたが、こういう二本立てガバナンスは実務レベルでは混乱を招いたという。株式合作制は一個人の資本調達能力の限界を突破はするが、このような欠陥のため、資本の蓄積を制約するだろう。⁽²⁶⁾

ところで、以上の要因が大工業化へのきっかけになったとして、なぜ、技術レベルの低い家内工業集団から、「改革・開放」決定後わずか20年ぐらいという短期間でそれが可能となったのだろうか。

第1の要因は、複眼的中小企業理論が説く中小企業発展に対する壁、つまり、民間の寡占大企業が創り出す中小企業問題という壁が、まだ中国では形成されていなかったことである。もっとも、中国には国有企業という大企業は存在する。しかし、筆者らが訪問した企業で国有企業を恐るべきライバルとみる経営者は皆無であった。同業種でも国有企業は大量生産製品を、民間企業は多品種少量製品を生産するという棲み分けが理由の場合もある。しかし、民間企業経営者らが強調するの

(25) 『温州統計年鑑2002』224頁、229頁より算出。

(26) 韓朝華「郷鎮企業の民営化——競争圧力下の制度転換——」（アジア経済研究所『中国の公企業民営化——経済改革の最終課題』2002年、62頁）。

はマネジメントの相違である。国有企業は官僚主義的で決定や変化が遅く、余剰人員が多く、働く意欲も弱いからこわくないというのである。この体質のため、国有企業は「改革・開放」以後の市場拡大に対応して、柔軟に事業を拡大することができなかった。その結果、中小企業に大きな市場空間が開かれ、温州では、日本ならばせいぜい大企業の下請企業としての発展が精一杯と思われる事業分野で、自社ブランドを確立し、全国販売や大量生産化に成功する企業が叢生したのである。

中小企業の発展の壁として輸入品と進出外国企業も考えられる。だが、輸入品は温州製品に比べ高級・高価であり、進出外国企業の製品は輸出に向かい、共に温州製品と競合しない。

もっとも、市場において国有企業等との対立関係が少なかったとしても、民間企業には種々の面で「レベル・プレイング・フィールド」（経済活動のための公平な土俵）が保証されていないという問題がある。特に金融面での不利が問題だが、銀行に依存しないで大企業に成長した企業も見られ、先進国における「大企業の壁」のように中小企業の発展を阻害するものではなかった。

以上のように温州の中小企業は、中小企業を発展性と問題性の統一物とする複眼的中小企業理論からみると、中小企業問題が未成熟の故に発展性の強い企業ということになる。それが機械制小工業から機械制大工業への早期成長を可能にしたのである。

第2の要因は、国有企業で蓄積された技術の移転とISOの活用である。これらは技術水準の低い温州企業に機械制大工業に必要な科学的基礎を与えた。

成長の早い、ある程度の規模に達している民間企業では、殆ど例外なく国有企業の技術者をスカウトし、あるいは定年後招聘している。見よう見まねで始まった生産が機械制大工業へ発展するには科学的原理の意識的適用が必要である。民間企業では科学的知識が蓄積されていなかった。しかし、計画経済の成果として国有企業内に科学的知識に基づく技術が蓄積されていた。計画経済内で「技術原蓄」が進んでいたのである。この原蓄成果が民間企業へ移転し、技術水準を高めた。それは同時に「科学を自立的な生産力能として労働から分離」し、「資本へ奉仕」することを進め、資本の下への労働の実質的包摂を促進した。

竜湾区永中鎮はバルブ工業の集積地であるが、竜湾区永中鎮労働就業管理所の胡国忠は発展の原因として国有企業退職者の役割を強調している。

永中鎮で家内工業のバルブ生産が始まったのは1970年で、商売をやっている人からの情報がきっかけだった。1972年には国有バルブ工場の退職者を呼び寄せ、技術を吸収した。「改革・開放」以後本格的に発展したが、発展の鍵となったのは国有企業の技術者招聘だった。民営家内工業が競争に打ち勝つため高給でスカウトした。産業の発展に比べ専門家はまだ不足している。外来技術者は100人以上はいる（中・高級工程師の座談会に100人出たから）。企業は住宅、収入、労働時間、帰省期間・費用に関し、一般労働者の10～20倍優遇している。鎮政府もこうした人々を重視し、鎮政府のトップレベルの人が技術者の自宅を訪問している。今こうした人々が住むための「專家楼」も建てている。（2001年8月30日ヒアリング）

同様な役割を果たしていると思われるのがISOである。発展的な企業の多くがISO9001や9002を取得していた。9002を取得した浙江甌海汽閥廠の工場長は「品質管理の責任があいまいで混乱し、不良率が10%に達していた。だが、ISOを通して役割分担が明確になり、品質が大きく向上し、今は2%を目標にし、基本的に達成している。外注もかつては現場の人がめっちゃめっちゃに発注していたが、品質をよくするため外注先を選定する基準を決めた。」と述べていた(2001年8月30日ヒアリング)。これは管理技術の科学化と言えよう。この工場長は農民出身であり、工場の科学的管理に関する知識は薄かったと思われる。ISOは民間企業の管理者に大工業の管理に必要な知識を外部から注入し、管理レベルを引き上げる役割を果たしている。同時に、企業はISO認証取得により管理力を強め、管理を資本の機能として確立し、資本の下への労働の実質的包摂を進めた(但し、中国では書類を形式的に整えてISOを取得した、実質を伴わないISO取得企業もあるようである)。

もっとも、以上の要因は温州に特有のものではなく、全中国共通のものである。重要なことは、温州企業家が機を見るに敏な、鋭い商人感覚を持っていたために、他地区の郷鎮企業以上にこれらの要因を積極的に活用し、発展のバネとしたことである。

第3の要因が温州市の政策である。従来、温州市は民間企業に対し物的な支援は行ってこなかったようである。しかし、先述のように、表面的には社会主義イデオロギーに合致し、実質的には民間企業の資本蓄積を促進する制度を普及させた。民間企業に対するフレンドリーな政策は温州に特徴的なものである。例えば、蘇南モデル(→99頁)の中心地無錫県では、1980年代半ば集団所有制郷鎮企業が民間企業との激しい競争に直面すると、県政府は民間企業の発展を規制する政策を打ち出した。郷・村の幹部や重要な技術者が民間企業に就職することを禁じ、集団所有制企業と競争する可能性のある民間企業の登記を認めないなどである。⁽²⁷⁾このような公有制重視が中国での基調だったのであり、その中で温州市当局は民間企業支援策をとったのだから、その意義は非常に大きい。

もう一つ温州市の政策で効果があったのが、経済秩序の整頓、具体的には粗悪品対策である。小資本の家内工業に必要なのは早い現金回収だから、製品開発に時間をかけず、売れているブランド品を手っ取り早くまねる。これに偽商標をつけることもある。高くは売れず、低価格を量でカバーしようとするから粗製濫造になる(デイリー/ウィークリーシューズなど)。粗製どころか偽薬、偽時計、偽バルブなども売られた。このため、温州製品は偽物・粗悪品の代名詞にもなった。そこで、温州市は偽商標・偽物を厳しく取り締まる一方、品質向上のキャンペーンや(例えば、1994年「三五八工程」を発動:「温州主要製品の品質を3年で省内先進水準に、5年で国内先進水準に、8年で国際レベルに」)、品質に関する中国発の地方条例である「温州市品質立市実施弁法」(1994年5月)を公布し、品質向上を促した。⁽²⁸⁾

(27) 韓朝華, 前掲(脚注26)論文47頁。

(28) 史, 金, 趙, 羅, 前掲書(脚注12)104頁。

3. 情報による「下から」の資本制的市場経済化

温州産業の以上の原蓄過程は、情報による「下から」の資本制的市場経済化として特徴づけられる。

全中国に広げて原始的蓄積を観察する場合、次の2つの動きが重要である。

公有企業の民営化

第1は、公有企業（国有企業、集団所有制企業）の民営化という形での原蓄である。温州産業の資本制化の種になったのは民間企業である。だが、当然ながら中国では民間企業源流の資本制化は少数派であり、公有企業源流が主流である。

公有企業民営化は地方政府の所轄する中小の国有・集団所有制企業から始まった。1980年代、公有企業では行政から企業への権限委譲が進められたが、設備投資など戦略的意思決定はまだ行政の意向に強く左右されていた。このため、効率の一番悪い中小の国有企業の経営はすでに1990年代初めに著しく悪化していた。それに対し、国有企業より機敏に動ける社隊企業源流の集団所有制郷鎮企業の発展の勢いは強く、特に無錫市を中心とする蘇南地域は集団所有制郷鎮企業発展の典型地域とされ、「蘇南モデル」の名が生まれた。しかし、1990年代に入ると中国経済のモノ不足は解消し始め、その上、民間企業の発展が著しく、集団所有制郷鎮企業も1993年をピークに生産の伸び率が急低下し、経営が悪化した。このため、1990年代前半、一部の地域で中小国有・集団所有制企業の売却が始まり、公有企業民営化の幕が開けられた。

中央政府も中小国有企業の危機に気づいていた。党中央は1993年、第14期三中総で全面的な市場経済化を目指す「社会主義市場経済」路線を打ち出したが、同時に、中小国有企業や集団所有制郷鎮企業の株式合作制への改組、法人・個人への売却など、民営化的手法を含む改革を容認した。1995年には、国有の重点を大型企業に置き、中小国有企業を全面的に自由化する政策が打ち出され（「大をつかみ小を放つ」）、さらに、1997年9月の党第15回代表大会で江沢民総書記がこの方針を再確認すると、地方政府は雪崩をうって中小国有・集団所有制郷鎮企業の売却を開始した。1999年には憲法も改正され（非公有制経済が社会主義市場経済の重要構成部分であることを確認）、民営化への政治的制約はおおむね解消された。⁽²⁹⁾ 一方、国有大企業に対しては株式制への改組と株式上場を推進してきた。これは民営化の第一歩とみなされるが、本格的民営化に必要な国有株売却の受け皿が育っ

(29) さらに、2002年7月中央政府により郷鎮企業から郷村集団資本の引き上げ・郷鎮政府の経営への関与禁止が公式決定され（「大中型郷鎮企業の現代企業制度を設立する規範」農業部2002年）、今や集団所有制郷鎮企業の民営化は総仕上げの段階に入ったと言える。朱晋偉「中国郷鎮企業の変容」（『商工金融』2003年4月号）による。

ていないため、大企業の民営化は漸進的である。⁽³⁰⁾

旧公有企業は国や地方政府から資金、土地、建物、技術、信用（行政が融資を仲介）を提供されていた。公有企業の民営化は当初から意図されていたものではない。計画経済と決別し「社会主義市場経済」を掲げたとしても（1993年）、この看板を守るには公有制の維持が必要である。しかし、公有制と市場経済は相容れないことが国有企業、集団所有制郷鎮企業の赤字化ではっきりし、政府は民営化へと舵を切った。したがって、結果として国や地方政府が資本制企業の種を蒔き、それを民営化政策により育てたことになる。つまり、公有企業の民営化は「上から」の資本制化の推進である。これに対し、温州で見られるのは、一介の個人が場面情報を基に起業した民間企業を源流とする、「下から」の資本制化なのである。

外国企業の利用

第2は、合弁など外国の資本、技術を活用した原蓄である。温州ではこのような例は少ないが（表1注5で示したように外資企業の比重は極めて低い）、全中国で見ると、外資系企業との合弁による発展戦略が盛んに展開された。安室憲一によると、中国のWTO加盟前、外資系企業は国有企業と合併しない限り中国市場での販売が認められなかった。「こうした仕組みを通じて、中国政府は、中国企業（国有、集団公司、郷鎮、私有）の体質強化を図った。つまり、利益を上げるのは国内販売権を握っている中国側である。したがって、これは外資系企業を利用した国有企業再建計画と言わざるを得ない。」「大型の中国企業は、外資と多数の合弁事業を設立し、合弁を通じて先進的な製造技術と経営管理のノウハウを学習した。⁽³¹⁾

外国企業との合弁や提携による発展戦略は郷鎮企業においても展開された。いわゆる珠江モデルと呼ばれる郷鎮企業の発展パターンがそれである。珠江モデルの地域は香港とマカオに隣接し、地域内に経済特区が設置されたため、華僑、外国企業から資金、技術、経営ノウハウを比較的容易に入手できた。これに刺激されて各種所有制の郷鎮企業が設立され、合弁を利用して成長を遂げた。また、ここは中央政府の優遇政策による恩恵を最も受けた地域であり、総じて外部の刺激に反応して成長した。⁽³²⁾

内田弘は「開発途上国は原蓄のために『安価な土地』と『安価な労働力』をファンドにして先進国から『資金』と『技術』を導入している。現代原蓄にはこの四つが不可欠な『原蓄要素』である。⁽³³⁾とする。イギリスの古典的な原蓄の場合、「資金は内部と植民地から調達し、技術は内部で創

(30) 以上、主に今井健一「中国の公企業民営化」（アジア経済研究所、前掲書——脚注26）に拠っている。

(31) 安室憲一『中国企業の競争力』日本経済新聞社、2003年、54～55頁。

(32) 松永宣明「中国経済の発展と中小企業——私有郷鎮企業を中心に」『商工金融』1998年5月号。

(33) 内田弘「世界資本主義と市民社会の理論」（専修大学社会科学研究所編『グローバリゼーションと日本』専修大学出版局、2001年、220頁）。

出したが、現代の原蓄国家ではそれらを内部から調達することはできない。それらは過剰資本と過剰商品の活用法を模索する超国家資本から調達＝導入する。」イギリスは世界資本主義周辺部（植民地）を上から支配し、資金を調達する「世界原蓄」を行った。反対に、現代の開発途上国で見られるのは、世界資本主義の周辺部が下から垂直的に中心部より原蓄諸契機を調達するという「世界原蓄」⁽³⁴⁾である。

中国における外国企業活用は、以上のような現代原蓄に不可欠な「世界原蓄」として位置付けられる。しかし、温州ではこのような「世界原蓄」が見られないという点でも「下から」の資本制化なのである。

以上のように、温州における個人企業に発する原始的蓄積は、二つの意味で——イギリスにおける古典的な原蓄過程におけるそれとは異なる意味で——「下から」の資本制化である。郷鎮企業の発展様式として温州モデル、蘇南モデル、珠江モデルの3つが指摘されているが、原始的蓄積という観点からは、「下から」の資本制化である温州モデルと上からの資本制化である蘇南、珠江モデルに大別される。ではこの「下から」の資本制化の基盤になったもの（「原蓄要素」）は何か。くり返しが含まれるが改めてまとめてみよう。

第1は、情報・商人性・商人である。温州では行政や外国企業に依存せず、小零細企業を母体場面情報を原動力とする原蓄が進行した。この事実は、中小企業発展にとっての場面情報の重要性を普遍化するもので、中小企業論にとっても重要である。また、情報発見活動の基盤となっている温州人の強い商人性（企業家精神）、及び情報を運び、販路も提供した膨大な商人（行商）の存在も重要な「原蓄要素」として指摘すべきだろう。⁽³⁵⁾

第2は、温州外にある科学的知識である。温州には「情報」と「商人性」という資源は豊富な反面、科学的知識の持ち主は少なかった。場面情報起源の情報だけでは資本の下への労働の実質的包摂は困難である。機械制小工業への発展が精一杯であろう。そこで、国有企業から技術を、都市部の専門家から管理技術（ISO）を導入し、機械制小工業から機械制大工業へと向かった。

第3は、温州市政府の政策である。公有企業の比重が低く、民間経済発展の道を選んだ温州市では、中央政府が民営化を是認する前から、民間企業にフレンドリーな政策をとっていた。その場合、社会主義イデオロギーを守るという政治的必要性と地元の経済的必要性を守るという、二つの必要性を巧みに満足させた温州市政府の能力が高く評価される。⁽³⁶⁾この地方政府の機能も重要な「原蓄要素」である。

(34) 内田弘，前掲（脚注33）論文（前掲書224頁）。

(35) このことはマルクスの次の言を思い出させる。「商人資本の実存および特定程度の発展は、むしろ資本制的生産様式の発展のための歴史的前提である。」（K. マルクス『資本論』長谷部文雄訳，青木書店，第3部上，464頁）。

(36) 史，金，趙，羅，前掲書（脚注12），108頁。

以上の他、農村部の安価な労働力という中国全体に共通な「原蓄要素」が、温州でも原蓄推進に重要な役割を果たしたことは言うまでもない。

以上が温州産業の資本制化の特徴である。

4. 温州産業の現段階

温州産業は機械制大工業の端緒段階に達した。原蓄過程はまだ完了していないとは言え、すでに「原始的市場形成」効果は終了し、「販売の不確実性」が支配する、商品経済社会としては「普通の」状態に移行した。これに機械制大工業への発展が重なり、資本の集積・集中の急速な進行と中小企業における階層分化が進んでいる。

(1) 資本の集積・集中の急速な進行：大企業の出現

温州では従業員数千人というような、明らかに大企業と見なせる企業が存在する。機械制大工業の成立と同時に早期的に大企業の形成も始まったと言ってよいだろう。ところで、何をもって大企業の成立とするかだが、日本の研究者は中小企業と大企業を区別する指標を、資本の社会的調達能力の有無、具体的には株式公開の有無に求めるのが一般的である。機械制大工業に達しただけでは大企業とみなされない。それに加えて株式公開した企業が大企業ということになる。だが、中国の株式市場は特殊で、国有企業の合理化資金調達、合併促進等、国有企業改革のために設立された。政府が株式発行の総枠を決めたうえ（1997年までは地域枠、産業枠もあった）、政府指定の戦略企業や国有企業の上場を優先しているため、非国有企業や外国系企業には門戸が狭い⁽³⁷⁾。上海と深圳株式市場上場企業合計で株主構成をみると（2001年）、46.2%が政府の保有する国家株、18.3%が企業等法人の保有する法人株である。そして法人株の大部分は国有企業が保有する株と思われ、両者をあわせて国有株と称される⁽³⁸⁾。この国有株が64.5%を占めるのだから、確かに非国有企業には門戸が狭くなっている。このため、中国では株式公開を大企業の指標とすることはできない。ちなみに温州の上場企業は元国有企業の**浙江東日股分有限公司**（ガラスファイバーのパイプ製造と照明器具の卸売市場経営）⁽³⁹⁾だけである。

このように、中国では株式公開を大企業の指標にできないから、本論では大企業は資本の集積・集中を通じて形成されるという基本に立ち返り、大企業を次のように捉えたい。

(37) 「中国の株式市場」三和総合研究所、2001年。

(38) 今井健一「株式市場を通じた民営化」（アジア経済研究所、前掲書——脚注26、139頁）。

(39) 温州経済委員会の黄寿君による。但し、上場準備に入っている企業は数社あるようである。（2001年8月27日ヒアリング）

①生産過程の垂直統合あるいは異なる生産単位のグループ化

a. 第1は、単に機械体系が形成されているだけでなく、「製品の一単位一単位が短時間間隔の時間的規則性をもって生成してくるような生産⁽⁴⁰⁾」,つまり、連続生産が行われ、工程の垂直的統合が緊密さにおいても範囲においても高いレベルにある垂直統合型企業である。これは、機械制大工業はバッチ式生産方式から連続生産方式へ進化するという見方に基づいている。フォード自動車が連続生産方式を実現し、画期的に生産性を高めたように、連続生産方式による工程統合は相対的剰余価値生産の力能を飛躍的に高め、バッチ式生産にとどまっている企業に段階的な差をつける。

b. 次に、各生産単位では連続生産が実現しているが、垂直的統合のレベルは緊密さと範囲においてa.ほど高くなく、それよりも製品種類の異なる生産単位を一企業内に集中している点を特徴とするグループ型企业である。これは、製品種類が多様な分野での大企業化のパターンで、範囲の経済性の追求に狙いがある。異なる生産単位間の有機的統合関係は薄いが、技術情報の共有化によりコストダウンができ、同一ブランドという共通経営資源の下で売り出すことにより価格形成力を獲得できる。

資本の集積と集中は相互に促進しあうものだが、a.は主として集積による大規模化、b.は主として集中による大規模化と言える。

②流通過程への進出・統合

大企業は販売面でも質的な飛躍が見られる。垂直統合やグループ化による大量生産化に対応し、商品価値の実現を確実にしなくてはならない。そこで、自社製品のユーザーへの販売を外部の商業資本やインフラ的な販売機構（温州で言えば、産業集積毎に存在する専門市場）への依存から脱却し、自社ブランドをうち立て、自前の販売機構を構築する（販売子会社やコントロール可能な代理店を組織）。その上で、大々的な宣伝活動や製品変更政策を展開する。こうして、大企業は自社製品の最終ユーザーへ到る流通過程にも進出、あるいは統合する。この流通過程への進出・統合による市場拡大が、生産面での垂直統合、グループ化をさらに促進する。

このように、機械制大工業の基礎上で価値生産と価値実現に関し、一段階、質的に進化したのが大企業である。なお、大企業の集積・集中がさらに進むと、独占的市場構造を構築し、価格競争の制限など市場支配力を獲得した企業が現れるが、これは寡占大企業（独占企業）と呼ぶもので、大企業の条件としては①と②でよいだろう。

但し、このように規定しても大企業と中小企業をクリアに分けることはできない。例えば、日本では小規模な連続生産企業もあれば、大規模なバッチ生産企業もある。しかし、この規定は一般に大企業と言われているかなりの企業に当てはまると考える。

(40) 坂本和一『現代巨大企業の構造理論』青木書店、1983年、92頁。

① a—②の概念に沿う企業が「中国・奥康集团有限公司」である。(2001年8月29日ヒアリング)

当社は紳士用、婦人用革靴を生産している。1988年、資本金3万元、10人で創業、現在総資産3億元、従業員3,000人へと急成長。中国の靴製造業の中で売上高第2位、税金納入高と利益では第3位である。

革にパターンを写し、プレスで裁断するなど、完成品までの全30工程を企業内に統合している。紳士用靴9ライン、婦人用靴6ライン、あわせて15もの生産ラインがあり、連続生産により1日2万足生産している。当社は8時間労働で、これを基に計算すると1ライン平均1分間に2.8足生産していることになる。紳士用ラインは台湾製設備、婦人用ラインはイタリア製設備で全ラインが外国製設備である。5、6年前に台湾製設備を一挙9ラインに導入したことが、当社急成長のきっかけとなった。それまでの国産設備に対し、のり付け、縁打ち等での自動化、多品種生産が可能、温度調節が優れているため型くずれがしないなどの長所があり、生産性と品質が上昇した。外国製設備を一挙に導入したのは当社のみで、生産ライン本数と生産ラインの水準は世界レベルと自負している。

当社の「奥康」と「康龍」というブランドは靴の5大ブランドに入っている。問屋は通さず、800店余のチェーン店を通じて消費者に販売している。チェーン店には100%出資の小売店、当社の特定1ブランドを販売する代理店、デパートのコーナーを借りた当社直販店がある。売上が一番多いのは子会社小売店、数が最も多いのは代理店である。代理店の希望者は多く、「康龍」ブランドの場合、30の希望者に対し1件の契約という厳しさである。各代理店は立地する地域の当社事務所に毎日売上状況等を報告することを義務づけられている。業績の悪い代理店は当社が買収して直営店にしたり、契約を解除し、他の希望者を代理店にすることもある。代理店は代金先払いにより買い取らなくてはならない。革靴には1足ごとに製造番号をつけ、小売り段階まで各靴毎の流通を把握している。売上の5%をテレビコマーシャルなどによる宣伝費にあてている。

① b—②を代表するのが「中国・徳力西集团有限公司」である。(2001年8月28日ヒアリング)

当社は11万ボルトの高圧電気機器用スイッチから家庭用電気機器用スイッチまで2,600品目もの多様なスイッチを生産している。1984年5万元で創業、出資者は3人。1990年代初頭に年商1,000万元を突破。しかし、1991年経営方針を巡って分裂、片方が正泰集团有限公司へ、他方が徳力西集团有限公司へと発展した。この両社は2001年度民間企業売上高トップ4位、5位に入る大企業となっている。⁽⁴¹⁾

本社である徳力西は品質管理と販売を行い、生産は6事業部に編成された六十数社の企業が行う。グループ企業の内訳は100%出資会社6社、50%以上出資会社8社、その他の企業は一部出資か出資ゼロである。その他に協力企業が700社ある。

(41) サーチナ「中国情勢24」<http://news.searchina.ne.jp/2002/0829>

グループ企業は1994年に20社、98年に108社となった。この時点で企業数が多くなりすぎたので、集約化することにした。最初の20社についていうと、各社にはオーナーがおり、違う製品を作り、同じブランドで売っていた。オーナーには集团公司の株を持ってもらうことにし、各社は解散の上、本社出資による新法人として一体化した。このような経緯によって現在は六十数社の企業へと集約化された。

グループ企業に販売権はなく、本社の品質チェックを受けて本社が販売する。子会社では全数検査し、本社「検査センター」で抜き取り検査をする。検査機は当社が大学に発注して作っている。この独自の検査機を多数揃えた「検査センター」があるのが当社の強みである。グループ企業は一定期間内に不良品の改善ができない場合は、当該製品に関し取引停止になるが、実際にそういうことが起きた。

当社のもう一つの強みは販売力とブランドである。当社は1994年まで国有企業の温州工場のブランドを借りていたが、それ以後、「DELIXI」のブランドを確立した。成功の原因は優れた品質である。1,600の代理店があり、680店は100%出資の子会社である。この販売子会社まで入れたグループ企業の全従業員数は11,000人（販売子会社5,000人）になる。代理店に対しては売上高、店頭装飾などに関し点数をつけ、総合点数によってマージン率を変えている。「温州では販売が命」である。

以上が、温州の大企業の代表例だが、その他に次のような興味あるケースがある。（2001年7月17日ヒアリング）

瑞安光裕針織有限公司は従業員800人で、中低級品のニット編み靴下（男女スポーツ用靴下、女性用ストッキング等）を生産し、殆ど全量を輸出している（60%が東欧向け）。当社では外注による製品生産が全生産量の80%を占め、合計5,000台以上の編み機を持つ180の外注先を傘下に置いている。糸無償支給による加工賃払いで、加工単価は海外市場の動向を基に当社の指し値で決める。工賃の支払いは2ヶ月毎である。下請企業は当社専属が条件で、他企業から受注すれば発注停止にする。1年間のうち10ヶ月分の仕事（だけ）を保証している。このように、当社は同種製品を生産する下請企業に対し強力な支配力を持っており、集中の一形態と言える。外注先は碧山鎮の農家である（碧山鎮は当社の立地する陶山鎮の隣で、農家の所在地は当社より5、6 km）。彼らは以前、浙江省の義烏にある卸売市場に販売していたが、靴下生産の過剰化により、販売が困難となった。その一方、当社はヨーロッパ市場の開拓に成功していたため、当社に市場を失った農家が依存することになった。つまり、当社は産業資本ではあるが、外国市場確保を基盤に市場から遮断された農村工業を商業資本的に支配している。中国で当社のようなタイプが多く見られるのであれば、「産業資本の商業資本的充用による大企業」として類型化する必要があるかもしれない。なお、上記の**徳力西**の場合もブランドと販路を確立していることがグループ化の吸引力になっており、本例と通底する部分のあることを指摘しておく。

(2) 中小企業の階層分化

中小企業の増加を支えたのは労働力の供給過剰と「原始的市場形成」による製品の需要過剰という、「二つの過剰」だった。労働力の供給過剰は依然継続しているが、「原始的市場形成」効果は終了し、製品の需要過剰状態は終わった。これと共に、「販売の不確実性」が支配する商品経済社会としては「普通の」状態に移行し、中小企業間の階層分化も加速した。

ところで、何に着眼して階層分化を論じるのだが、ここでは企業の市場確保力（「販売の不確実性」を低める力）と労働管理のありかたに着眼する。「販売の不確実性」は商品生産社会の宿命であり、これへの対処力が企業の発展性を左右する。そして、これと密接に関係するものとして労働管理のあり方がある。

以下では中小企業の事例をまじえながら説明するが、日本の基準ではかなり大きい従業員規模の企業を中小企業として取り上げている。その理由の大部分は中国企業が全体として日本より労働集約的なためである。なお、2003年2月に出された中小企業基準暫定規定によると「工業中小規模企業」は、「従業員数2,000人以下、または売上高3億元以下、または資産総額が4億元以下」であり、「そのうち中規模企業は、従業員数300人以上、かつ売上高3,000万元以上、かつ資産総額4,000万元以上、それ以外のものは、小規模企業」とされている。

①低賃金に依存する中小企業：粗放的労働管理と価格競争

製品の需要過剰が消滅し、「販売の不確実性」が通常化したにもかかわらず、販売の困難化を豊富な低賃金労働力に依存し、低価格製品の生産で切り抜けようとしている中小企業がある。これが温州中小企業の多数派で、その多くが上の分類での小規模企業である。

このタイプでは、労働者は企業の人的資源というより、低コストの使い捨て生産要素である。これを端的に示すのが、2～3年の短期雇用の出稼ぎ的労働者が多く、また、労働者の大部分が出来高払い制で働いていることである。出来高払い制は、少しでも多くの収入を欲する労働者が自ら労働強度を高め、自ら労働時間を延長するようし向ける一方、労働の強度や質が賃金形態そのものによって制御されるので労働監督の多くが不要となる。換言すれば、労働における精神的力能は十分資本側の機能とはなっていない。管理という手数をかけて労働者の力能を引き出し、企業の社会労働体としての機能を高めるのでなく、そこにある労働力能を単に消費するだけという意味で粗放的労働管理と言える（従って、資本による労働の実質的包摂度は低いと言える）。

革靴生産の**金氏鞋業**（従業員700人）での労働管理は粗放的労働管理の一例である。現場労働者は外地（江蘇、安徽、浙江、四川、河南）出身者が中心で、宿舎と食事は会社が提供する（食事は1日4回で月180元を賃金から差し引く）。6～7月は閑散期なので従業員を帰してしまう。この期間の給料は支払わない。総経理によると小企業では注文がなくなれば労働者を帰し、受注が増えれば「労働市場」で労働者を調達する。同じ企業に労働者が帰ってくることは少ないそうである。当社の賃金形態

は出来高払い制だが、出来高制を導入できない工程やベテラン労働者は時間賃金である。平均月1,000円。不良品を出したら原因となったラインの班長は減俸、本人には出荷価格で買い取らせる。(2001年7月16日ヒアリング)

粗放的管理では品質の上昇は望めない。短期雇用により労働の熟練化が妨げられ、出来高払い制が労働者の品質に対する意識を希薄化する。紹興市のある織物企業では女性工員が昼食をとりながら作業していたが、出来高払い制では労働者はまずは「量」を達成しようとし、品質は二の次になる。管理技術が未熟だから、経営側の品質維持の手段はもっぱら不良品に対する「罰金」という脅しである。以上のような場からは労働者が作業改善や工程改善に協力し、不良品が発生しない仕組みを創り出すという動きは出てこない。

粗放的労働者管理でもよかったのは、労働供給が豊富なため、「労務市場」で一定レベル以上の労働者を自由に取捨選択でき、また、売り手市場が続いたため品質が問われることがない——以上のため、労働者能力の向上が重要な経営課題として浮上してこなかったからである。

需要過剰の消滅と共に低コストを維持しながら品質を上昇させることが必要になった。そのためには粗放的な労働管理を変革し、中小企業なりに労働者の実質的包摂を強めなくてはならない。例えば労働者の納得を得つつ、出来高払い制を他の賃金制度に変え、また、専門人材を調達し、管理組織も整備しなくてはならない。当然、新たな設備投資も必要だろう。こういう経営革新を行う経営者能力と資金が必要となる。

しかし、経営者能力だが、丸川知雄によると、温州の企業家は生活苦のため高等教育を受けることができず、早くから仕事に就いた例が多い。このため、国有企業や集団所有制企業の企業長の学歴より低いばかりか、全国の民営企業社長の学歴分布よりも低い方に分布している⁽⁴²⁾。そのせいか、企業訪問すると「自分の文化水準は低い」と自称する経営者に時々会う。温州の中小企業家は商人的感覚に優れていても、カツが言うような「経営管理者」能力に欠けている可能性がある⁽⁴³⁾。資金調達については、多くの中小企業に銀行借入れの道は閉ざされており、借りるとすると銀行以外からの「民間貸借」になるが、ここからは運転資金程度しか借りられない。また、中小企業側も資金借入れに伴うリスクを嫌うため、結局、資金調達は自己資金に依存する。以上の結果、十分な管理能力、十分な自己資金が揃っている企業は限られるから、粗放的な労働管理のままで、低賃金・低価格で販売の困難化を乗り切ろうとする中小企業の分厚い層が形成されることになる。

しかし、注意すべきは、温州の中小企業は一般に日本の中小企業と比べ市場開拓に積極的で、こ

(42) 丸川知雄『労働市場の地殻変動』名古屋大学出版会、2002年、203頁。

(43) カツは経営管理者能力をテクニカル・スキル、ヒューマン・スキル、コンセプチュアル・スキルに分けている。特にこの場合はヒューマン・スキルとコンセプチュアル・スキルが重要となる。Katz, R. L. *SKILLS of an Effective Administrator*, Harvard Business Review, January-February 1955

のようなタイプの企業でも販売拡大に成功している企業が多いことである。民族性もあるが、大企業体制が未形成で中小企業にとっての市場空間が日本より広いからである。そのため、この企業層は「問題中小企業」として滞留しているわけではなく、次の②のようなタイプへの発展や資本蓄積に成功する企業が現れている。後者の例を示す。

永嘉県東海製鞋廠（従業員600人）はゴム底靴を生産している。全国から工場に買い付けに来る商人に平均5円で売り、買い付け商人は小売店に6.5元程度で販売し、小売店は9～10円で売っている。モンゴルからも買い付けに来るといふ。一日の生産高は45,000足。従業員は地元400人、地方から200人、賃金は出来高払い制で月に7～800元、忙しい時期で1,000～1,500元。需要の季節変動が大きいので、操業は年間平均8ヶ月程度、一般従業員は年間契約で雇用し、翌年にまた集まってきた従業員を再雇用する。従業員不足で困ったことはないという。工場の照明は暗く、ほこりっぽく、内部は雑然とし、作業はバッチ方式の手作業が大部分。業務組織らしきものはなく、女性経営者が財務、生産、販売などすべてを一手に処理している。1985年に家内工業として履き物工場をスタートし、1992年に同業者と合作し従業員70人のゴム底靴生産に転換（資本金50万元）、1995年現経営者が全企業を買取った。現在、年商7,000万元で税引き前利益700万元という高収益、銀行借入れは全くなく工場資産は3,000万元に達している。（2001年8月29日ヒアリング）

中国では「作れば売れる」という状況が大局では終了したが、所得格差が拡大し、内陸部等では低級品に対する需要はまだ根強い。そのため、当企業のように低所得層を対象にした大量生産・大量販売によって規模拡大を図る余地が大きいのである

②労働管理の革新に成功した中小企業：内包的労働管理と品質競争

粗放的労働管理を脱し、労働者を企業内の資源とみなし、管理に手数をかけて労働者の力能を企業目的に沿って発揮させる——こういう内包的労働管理への革新に成功した中小企業もある。このタイプは、次に述べる独自市場型中小企業ほど「販売の不確実性」の低下に成功していないが、高度化する買い手の要求に応え、品質向上を図っているため、粗放的労働管理の中小企業より市場確保力は強い。事例により説明する。

中徳集団瑞安市華岳包装機械有限公司（従業員100人）は紙のカッターなどを生産する企業である。董事長は勤務していた赤字の集団所有制郷鎮企業と請負契約で事業を始め（1980年代前半）、1997年にこの郷鎮企業を買取った。事業が黒字化した理由を尋ねると、余剰人員の削減と責任の明確化、品質第一主義による管理強化であると答えた。現在力を入れているのは、製品のハイレベル化、高品質化を企業の発展目標として明確化し、その実現のためにチームワークと人材の素質向上を図ることである。「人材を誘致するよりも、企業のコンセプトを明確にして人材育成に力を入れている。人は企業の基であり、人により企業振興が可能となる。」⁽⁴⁴⁾（2002年8月29日ヒアリング）

浙江省永嘉県鈕扣廠（従業員300人）は制服用ボタンを作っている企業だが、経営者は「中小企業

の課題は労働者に安定的に働いてもらうことだ。まわりの小企業では労働者は怒られるとすぐやめてしまう。当社では労働者の福祉を考え、来年はクーラーを工場につけると約束した。工場増設の際はカラオケや卓球室も設ける」とし、企業内福祉の充実で労働者を「内包化」しようとしている。だが、当社でこれ以上に注目すべきは、民営郷鎮企業では圧倒的に賃金の出来高払い制が多い中で、時間賃金制を基本としていることである（2000年9月7日ヒアリング）。前述のように出来高払い制は粗放的な労働管理における剰余価値創出の手段として格好なものだが、品質を低めるという問題がある。このため、下記のように、当社以外でも品質重視を掲げる企業では、時間賃金制の導入、時間賃金制のテスト、個人出来高払い制からグループ出来高払い制への移行など、脱出来高払い制の動きが見られる。

浙江省喜臨門集团有限公司（家具製造、従業員800人）総経理：「品質を第1に競争し、低価格競争はしない。」「出来高払い制は今では時代遅れであると感じている。台湾や米国企業は時間制であり、現在一つの工場で定時・定量制をテストしている。出来高制と定時制併用という過渡的手段である。労働者は早く終わっても帰れないから丁寧に作ってもらうことを狙っている。」「出来高払い制のマイナス面は労働者の関心の第1が品質より量になることだ。」（2000年8月31日ヒアリング。なお当社の所在地は紹興市である。）

浙江仕登服飾有限公司（紳士服製造、従業員500人）副総経理：「品質は命である。TQCを実施している。」「賃金はライン単位の出来高制。生産ラインには生産量の標準を与え、それを達成すると月1,500元になる。最初は慣れないので1,300元ぐらい。熟練が進むと2,000元ぐらいになる。」「最初の頃は1人1人の出来高制をとっていた。速い人は早く終えて帰ってしまう。しかし、そうした人の仕事はたいがい粗い。」（2000年9月5日ヒアリング）

南洋汽摩集团有限公司（自動車ドアロック等製造、従業員1,400人）：「賃金は当初は出来高払い制だったが、現在は時間賃金。出来高払いでは品質確保ができないから。」（2001年8月27日ヒアリング）

このように、a. 余剰人員の削減と責任の明確化により労働強度を引き出す構造を創り出した上、b. 企業目標の明確化、脱出来高払い制、企業内福祉の充実、人材教育、TQC（上例）など、管理に手数をかけて労働者の力能を引き出す——こういう内包的労働管理により、商品の品質を高め、低コストも維持するという中小企業が一つのタイプをなしている。なお、このタイプには生産機構を機械体系化した企業（機械制大工業段階に到達した企業）が見られることも、品質向上等の要因になっている。

このタイプは、次に述べる独自市場型中小企業のように、情報参入障壁による強い価格形成力を

(44) ここにはハイアールの経営理念である「人本主義」、「責任至人」の影響が見られる。中国では同社の経営方法が多くの経営者の範になっている。安室憲一、前掲書（脚注31）134頁。

持っているわけではないが、品質面での優位に基づき、小零細企業から低価格攻撃を受けつつも競争優位を保つことができる。また、一定以上の品質が必要な先進資本主義国の中低級品市場向けの製品を大量生産し、急成長している企業も見られる。

③独自市場構築に成功している中小企業：高学歴者内包管理と差別化競争

独自市場の構築に成功し、「販売の不確実性」を効果的に低めている中小企業も現れている。独自市場とは高い情報参入障壁で守られた特定用途向けの市場で、多品種少量の差別化製品から構成されている。場面情報の発見を繰り返すことにより、専有度の高い情報資源を蓄積し、それを基に他企業が簡単にはまねられない差別化製品を創り出す。情報というものが参入障壁となり、他企業の競争圧力を排除して価格形成力を持つことができる。温州の産業発展は鋭い商人感覚を持つ人たちの場面情報発見活動から始まったが、独自市場型中小企業の場面情報は専門的知識の土台が必要なもの、それだけ情報集約度が高く、簡単には一般情報化しえない。したがって、独自市場型中小企業には高学歴人材が集まっている。独自市場型中小企業の具体例を見てみよう。

中国申甌通信設備有限公司（従業員190人）は1990年創業で、事業所用の電話交換機（PBX）を生産し、企業、学校、ホテルなどに300の代理店を通じて販売している。創立時の販売量は1万端子、1999年には70万端子へ成長し、市場シェア23%を誇る中国トップメーカーである。PBXの製品寿命は短く、新製品開発後、改良を加えつつも3年たつと売上が減少し始める。このため、エンドユーザーや代理店から製品ニーズに関する場面情報を絶えず集め、絶えず製品開発を行っている。当社製品の50%がカスタム・メイドの製品であることから、顧客密着的製品開発を行っていることが窺える。40人のスタッフを擁する専門の研究開発部門があり、スタッフは毎日12～15時間働き、董事長自身も研究開発に取り組み、旧正月に1日休むだけである。売上高研究開発費比率は8%に達している。（2000年9月4日ヒアリング）

温州開元開関廠（従業員318人）は1995年創業で、主に電力産業で使う10KVの高圧スイッチを受注生産し（在庫ゼロ）、送変電会社に販売している。創業時の生産額は2,000万元だったが、1999年には1億4,300万元に達した。中国には高圧スイッチ企業は1,200社（うち、国有の大企業5社）、弱電スイッチ企業は5,000社あるが、当社は特殊なものを作っているため国内に競争相手はいない。中国の電力ネットワークはソ連式の放射方式だったが、環状方式に転換するとの情報を得て、すばやくこれに必要なスイッチ生産に参入し、外国製品の性能を上回る製品開発に成功し、他社の参入を許さない独自市場を構築した。（2000年9月5日ヒアリング）

巫龍教儀有限公司（従業員数155人）は1984年創業、デジタル式LL教室など学校向けの実験、実習設備を製作し、全国で50余の大学、2,000余の中等专业学校（高校レベルに相当）に直納している。製品は世界レベルで見ても先進的と自負し、2000年4月に江沢民国家主席がエジプトを訪問した際、当社製品が国家贈答品に選ばれた。20以上の国内特許を持ち、コンピュータソフトを5種開発し、2種は著作権を獲得している。学校とのダイレクトの関係を基に絶えず新製品を開発し、旧製品を

淘汰することを目指している。

以上のように、この3社は他の追随を許さない差別化製品を生産しているが、それを支えているのが高学歴人材である。中国申甌通信設備有限公司では従業員の60%以上が短大・大卒、一般労働者も殆どは高卒である（平均年齢27歳）。温州開元開関廠では従業員318人のうち、技術者63人、管理者37人、営業34人で、彼らは大卒以上の学歴である。亜龍教儀有限公司では従業員155人のうち、高級エンジニア3人、大卒・短大卒が50人余、その他の従業員も全員が中専卒以上である。そして、高学歴者を企業内資産として確保するために、一般労働者と格段の差のある賃金を提供する他（同じ社内で一般労働者の2～3倍、この3社ではないが10倍というケースもある）、利益分配制などのインセンティブ・システムを講じている。上例のうち、中国申甌通信設備有限公司は開発責任者に利益の15～35%の範囲で現金と株（半分ずつ）を与えている。温州開元開関廠も売上の1%を与えている。なお、両社とも開発責任者がチーム内へ再分配しているが、前者では責任者が大部分を得ているとのことである。このように独自市場型中小企業は高学歴者を企業内資産として獲得し、その力能を引き出す内包的労働管理を実施している。

先に述べたように、マルクスは資本による労働の実質的包摂を労働における精神的力能（指揮権、科学知識など）の資本家への集中として描いている。以上で述べた粗放的・内包的労働管理と実質的包摂とはどのように関連するのだろうか。粗放的労働管理は出来高払い制などにより労働管理に手数をかけずに剰余価値を産み出そうとするもので、労働の実質的包摂度は低い。したがって、企業の社会労働体としての機能を高めるには限界がある。内包的労働管理は経営側に労働の精神的力能を集中させた上、それを使って労働者の諸力能を引き出している。但し、経営側への精神的力能集中の基礎になるのは機械体系の存在ではなく、経営者の管理能力である。また、労働者の精神的力能の発揮もある枠の中でだが尊重される場合が多い。筆者はこれも実質的包摂の一形態とみるべきで、かつ、中小企業に多い形態と考える。

(3) 温州中小企業と温州経済の今後

以上、資本の集積・集中による大企業の早期形成と中小企業の階層分化の状況を、大企業2類型、中小企業3類型の摘出により具体的に示した。この分類は限られた企業に対するヒアリング調査に基づくため、どこまで普遍性を持つか、筆者にも確信はない。しかし、少なくとも仮説とする意味はあると考える。

温州産業の今後を考えると、中小企業における①→②→③という発展がスムーズに進むことが望まれる。また、大量生産可能分野では②→「大企業」という道もある。

中国では大企業は勃興の途上であり、いわんや寡占大企業が主要市場をおさえる大企業体制形成には到っていない。それゆえ、先進資本主義国日本を基準に置くと、中国中小企業の発展空間は広く、上向展開の余地も大きい。そのため、現在のところ、①タイプは中小企業発展の苗床機能を果

たしており、その存在が温州経済発展の桎梏になるという問題は起こしていない。とは言え、すでに①からの上向展開を阻止する要因も顕在化しつつある。例えば、人材問題である。①から②への発展の鍵は経営者のマネジメント能力であり、②から③への発展に関しては科学的知識を持つ高学歴人材の確保が鍵となる。ところが、温州では鋭い商人感覚の人々は多いが、その反面として「マネジメント能力」、「科学的知識」を持つ人材が不足している（下例参照）。

温州鞋都鞋機有限公司（従業員40～50人）は削皮機など製靴用機械を製作し、温州の靴メーカーの95%は当社の機械を使っている。しかし、90年代半ばから値下げ競争が激化し（小零細企業による値下げ攻勢）、「儲けるのは容易ではない。」「新しい製品を次々に出さなければならないと考えているが、私が思うに最大の困難は人材だ。私の文化レベルは高くないし、年もとってきている。私の削皮機はシェア最大だが、知識、能力に限界があり、さらに発展することはできない。」「値段の高い人を呼ぶお金もない。私がすでに馬鹿なのでもっと馬鹿な人が来たら困る。」（2002年8月27日ヒアリング）

なお、温州で消費財産業に比べ機械工業の発展が遅れているのも、機械工業には消費財生産とは比べものにならない工学的厳密性が必要だが、その面での専門人材が不足しているからである。機械工業は商人感覚だけでは発展できない。

この他、金融問題も中小企業発展の阻止要因として顕在化している。こういう経営資源問題は温州のみならず中国では民間企業共通の問題だが、将来、中国が寡占大企業に経済力が集中した大企業体制に移行すると、中小企業を中心に今以上に激化するだろう。あわせて、本論冒頭で述べた収奪問題、適応問題も中小企業中心に発生するだろう。これらの問題は、温州では特に①タイプの中企業に集中し、その上向展開が押しとどめられる可能性がある。その結果、低賃金・低生産性という問題を孕む中小企業が大量に滞留し、温州経済発展の阻止要因や社会問題要因に転化するかもしれない。

しかし、温州人の商人性と場面情報発見意欲は依然健在である。経営資源問題を何らかの形で解決し、より高いレベルでの場面情報発見活動が展開されれば、寡占大企業の発展と拮抗しつつ、②、③タイプの中小企業も増え、温州経済が経済力の分散した資本制的市場経済として発展する可能性もある。

温州の産業と中小企業の動向は民営経済化の進む中国経済の今後を占う上でも重要である。温州産業と中小企業の動きを注意深く見守っていきたい。

付記

本稿執筆に当たって慶應義塾大学助教授駒形哲哉氏から多くの援助を得た。本稿の数カ所で史、金、趙、羅『制度変遷與経済発展：温州模式研究』（浙江大学出版社、2002年）を参照したが、駒形氏の訳出がなければ不可能であった。また、「温州統計年鑑」の利用に際しても種々ご教示を得た。感謝申し上げます。

また、本稿脱稿前に慶應義塾大学名誉教授井村喜代子、同北原勇先生を囲む研究会で報告の機会を得た。両先生からは手厳しくも指導的な批判を得、北原ゼミでの友人拓殖大学教授藤村幸義氏からは中国経済の専門家としての貴重なコメントを得た。以上のご教示から見解を変えた部分もある（勿論、内容の責任は筆者にある）。厚く御礼申し上げます。この研究会に参加された井村ゼミ、北原ゼミのOBゼミナリステンの方々にもお礼申し上げます。

(専修大学教授)