

Title	中小企業研究での帰納的研究の可能性の帰納的確認
Sub Title	The possibility of my inductive method in the study of small business
Author	渡辺, 幸男(Watanabe, Yukio)
Publisher	慶應義塾経済学会
Publication year	2011
Jtitle	三田学会雑誌 (Keio journal of economics). Vol.104, No.1 (2011. 4) ,p.1- 26
JaLC DOI	
Abstract	<p>本稿は, 筆者の研究を振り返り, その方法と成果を示したものである。2010年末の会長講演をベースに, 論点を追加し加筆した。筆者の方法は, 実態調査を踏まえ, 帰納的に日本の中小企業にかかわる産業展開の論理を解明するものであり, その方法を通し, 下請系列関係形成の論理解明, 機械工業の社会的分業構造の概念図化, 独自存在としての中小企業, 産業集積の相対視, 日本製造業の東アジア化といった独自な見解を得るに至った。</p> <p>This study reviews my research, indicating the methods employed and the results achieved. Reviewing the society chairman's speech at the end of the 2010, this study revised it to include some additional issues.</p> <p>The method used in this study, based on a field survey, is to inductively elucidate the logic of industrial development related to Japanese SMEs and, through this method, this study obtains original insights into the logic of the formation of the Keiretsu-subcontractor relationship, the concept diagram of the structure of social division of labor in machinery industries, SMEs having an autonomous existence, a relative perspective of industry agglomeration, and the East Asianization of the Japanese manufacturing industry.</p>
Notes	会長講演
Genre	Article
URL	<a href="https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234610-20110401-0001">https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234610-20110401-0001</a>

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.

中小企業研究での帰納的研究の可能性の帰納的確認

## The Possibility of My Inductive Method in the Study of Small Business

渡辺 幸男(Yukio Watanabe)

本稿は、筆者の研究を振り返り、その方法と成果を示したものである。2010 年末の会長講演をベースに、論点を追加し加筆した。筆者の方法は、実態調査を踏まえ、帰納的に日本の中小企業にかかわる産業展開の論理を解明するものであり、その方法を通し、下請系列関係形成の論理解明、機械工業の社会的分業構造の概念図化、独自存在としての中小企業、産業集積の相対視、日本製造業の東アジア化といった独自な見解を得るに至った。

### Abstract

This study reviews my research, indicating the methods employed and the results achieved. Reviewing the society chairman's speech at the end of the 2010, this study revised it to include some additional issues. The method used in this study, based on a field survey, is to inductively elucidate the logic of industrial development related to Japanese SMEs and, through this method, this study obtains original insights into the logic of the formation of the Keiretsu-subcontractor relationship, the concept diagram of the structure of social division of labor in machinery industries, SMEs having an autonomous existence, a relative perspective of industry agglomeration, and the East Asianization of the Japanese manufacturing industry.

## 中小企業研究での帰納的研究の可能性の 帰納的確認

渡 辺 幸 男

### 要 旨

本稿は、筆者の研究を振り返り、その方法と成果を示したものである。2010 年末の会長講演をベースに、論点を追加し加筆した。筆者の方法は、実態調査を踏まえ、帰納的に日本の中小企業にかかわる産業展開の論理を解明するものであり、その方法を通し、下請系列関係形成の論理解明、機械工業の社会的分業構造の概念図化、独自存在としての中小企業、産業集積の相対視、日本製造業の東アジア化といった独自の見解を得るに至った。

### キーワード

帰納的方法、下請系列取引関係、社会的分業構造、産業集積、中小企業

### はじめに

本稿は、2010 年 12 月 16 日に開催された、慶應義塾経済学会の会長講演の内容をもとに、当日に指摘された点をも踏まえ、取り上げるトピックスを増やし、大幅に加筆し、修正し、文章化したものである。12 月の講演において、また本稿でも同様であるが、述べたかったことは、日本の製造業中小企業を中心とした実態調査研究者である筆者の、研究姿勢と、そこから得られた研究成果を示し、それが、それまでの常識的な認識を大きく変えるものであったということである。すなわち、実態調査研究の 1 つのあり方と、その有効性を伝えることであった。

筆者は、現在の異端派経済学であるマルクス経済学の方法に依拠し、実態に寄り添って現状分析を行う、マルクス経済学の中なかでも異端的少数派であると自認している。そのような異端な方法に依拠する、実態研究者であり、経済学者であると自負している筆者、渡辺幸男のつぶやきとってよい内容が本稿である。内容的には、筆者の唯物論的<sup>ただもの</sup>中小企業研究の 40 年を回顧し、成果を示し、中小企業研究といった実態研究における、その方法の一定の有効性を主張するものでもある。

なお、筆者のいう唯物論<sup>ただもの</sup>とは、以下のようなものである。既存の経済学的認識と実態とのズレを感じたならば、徹底的に実態に寄り添い、実態に内在し、実態が示す論理を追究する。そこから把

握された論理に基づき、既存の経済学的認識を再検討する。このようなものである。中小企業研究として、実態に寄り添い、その論理を把握するために、筆者がとった方法は、実態を構成する多様な主体に対し、聞き取り調査を徹底的に行うことであった。そこから出てきた論理の蓋然性を、統計的な数字を通して、確認するというものである。

以下では、このような<sup>ただもの</sup>唯物論的中小企業研究の結果、筆者なりに従来の常識と異なる論理を発見できたと認識したトピックスを紹介する。

## 1 唯物論的中小企業研究の成果

トピックス1 旧来の下請制論争の論理的枠組みの否定、

下請制効率性論の論理的可能性の提示

旧来の認識：下請取引関係で収奪・被収奪関係が存在しているがゆえに、下請中小企業の技術は停滞する。下請中小企業の技術水準が遅れているがゆえに、発注側大企業から収奪される。

筆者の実態認識：収奪されている下請中小企業の技術水準が急速に向上し、日本の機械工業の成長に貢献している。

論理的帰結：下請中小企業の発注側大企業への被収奪下での従属的發展の可能性と、従属的取引関係（下請系列的取引関係）を形成することでの発注側大企業と受注側中小企業の利害の一致が存在し、それゆえ、下請収奪と中小企業の技術的高度化が共存している。

日本の中小企業研究は戦前からの蓄積があり、在来産業論から始まり、多くの研究成果を生み出しているが、そのなかでも多くの研究者によって注目され、議論されてきた中小企業研究の課題は、下請制研究であった。

戦前日本資本主義の近代工業としての未成熟と、そのなかでも製造業中小企業の発展の遅れ、そして下請中小企業の経営困難という実態を前に、活発にその克服に向けての議論が展開された。戦前来の下請制論争であり、その中心的な論者は、藤田敬三と小宮山琢二の両氏であった。この2人による下請制論争は、戦後の下請系列論争へと引き継がれた。小宮山琢二氏は戦中に亡くなり、論争は、藤田敬三氏と、小宮山琢二氏の研究を引き継ぐ論者によって行われた。

日本の下請制論争として、藤田・小宮山論争では、極めて激しい論争が行われたが、その論争においては、実態としての中小企業の現状についての認識と、それを説明するための論理的枠組みについての認識に関して、極めて重要な認識の共有性が存在した。下請取引関係で下請中小企業が、発注側企業としての親企業に収奪されているがゆえに、経営的に不安定であるとともに、技術的停滞に陥っている。すなわち、「下請取引関係での収奪・被収奪関係の存在⇔下請中小企業の技術的停滞」という認識の共有である。小宮山琢二氏のいうところの日本の製造業中小企業の「二重の隔絶

性」が再生産される根拠が、ここに求められた。

戦後の下請系列論争も、一方の当事者を藤田敬三氏とし、かつこの認識の共有を出発点として展開された。その過程は、高度成長過程でもあり、中小企業のなかに、技術的に高度化しながら、急速に成長する企業が多数形成され、また、小零細企業のなかにも、規模的には小零細企業に留まりながら、技術水準としては大企業に対するサプライヤとして充分機能する企業群が形成された。技術的な意味でいわれていた「二重の隔絶性」の克服が実態として生じた。

この中小企業の技術的発展の実現の実態の確認から、藤田・小宮山論争で共有されていた、「下請取引関係での収奪・被収奪関係の存在⇔下請企業の技術的停滞」という下請制認識における論理的枠組みを、そのまま前提にし、実態としての大企業・中小企業の取引関係での確認を当面无視し、議論を展開し、既存の下請制収奪論を批判したのが、中村秀一郎『中堅企業論』（東洋経済新報社、1964年）と、清成忠男『中小企業の構造変動』（新評論、1970年）の2著作である。これらの著作は、筆者の学生生活開始時において、極めて大きな影響力をもった、実態調査研究に基づく著作であり、下請制下での収奪の依然としての存在を目の当たりにしていた者にとっては、論理的に克服しなければならない著作でもあった。

これに対し、中央大学経済研究所編『中小企業の階層構造——日立製作所下請企業構造の実態分析』（中央大学出版部、1976年）では、日立製作所の階層的下請構造の実態研究によって、日立製作所の日立地域の専属的下請企業層での技術的高度化と、日立製作所による下請中小企業収奪との共存の実態が明らかにされる。すなわち、「下請取引関係での収奪・被収奪関係の存在⇔下請企業の技術的停滞」という認識の現実的妥当性への疑義、ないしはその不当性が実態的に確認されたのである。

実態認識から、下請被収奪企業である下請中小企業それ自体の技術的高度化が、ジュニアパートナーとしての発展として存在しうることが確認された。中村秀一郎や清成忠男両氏のように、藤田・小宮山の双方が共有していた論理的枠組みを前提に、実態からの示唆を位置づけるのではなく、藤田・小宮山両当事者に共有された論理的前提、論理的枠組みこそが、実態認識から批判されるべきことが明確となった。藤田・小宮山両氏に共有されていた認識を前提に議論することは、戦前における実態からの誤った論理化を前提することになることが、実態によって確認されたのである。

ここから、収奪・被収奪関係の存在と被収奪者の技術的高度化の共存の実態確認に基づき、両者の共存の論理の構築が求められることになった。日本の下請制のなかでは、収奪者である発注側大企業にとって、収奪対象の中小企業が、収奪可能であるだけでなく、被収奪者の技術的高度化を必要とすること、さらに、その技術的高度化が収奪の下で可能であること、これがまず論理的に説明される必要があることになる。

これらのことから、実態から示唆される状況を説明可能とする論理の必要性が生じ、マルクス経済学的な競争についての把握の論理的枠組みの下で、説明の試みがなされるようになった。すなわち、売り手の存立実態と売り手間の競争、買い手の存立実態と買い手間の競争を基本的な論理の軸

として、この関係の組み合わせのなかで、下請取引関係での取奪と、被取奪中小企業すなわち売り手の中小企業の技術的高度化の可能性の余地の存在を説明する努力が試みられた。結果として、発注側大企業にとって、支配従属対象の中小企業の技術的高度化の必要性とともに、技術的高度化のために従属と被取奪を甘受する売り手側の下請中小企業の論理が、実態を踏まえて確認された。すなわち、支配従属下での下請系列的取引関係の形成であり、被取奪者である下請中小企業の、被取奪下での技術的高度化の余地の存在の論理的確認が行われた。ジュニアパートナーとしての下請中小企業把握であり、従属的下請系列取引関係と筆者が呼んだ関係の論理的確認である。

筆者が実態認識を通して解明した下請系列取引関係とはどのように認識されるものであるか、多少より具体的に述べるならば、以下のようなだろう。

大都市圏産業集積地域や特定巨大企業の城下町型産業集積として、それぞれ地域内で完結した生産機能を保有した産業集積内で、日本独自ともいえる下請系列取引関係は形成された。この下請系列取引関係が、なぜ、戦後日本で形成される必要があったのか、形成されたのか、発注側企業と受注側企業の双方からの必要性を通してみていく必要がある。

より具体的には、まずは、発注側大企業の側にとって、高度成長過程で下請系列化の必要性は、高度成長過程の生産拡大と技術水準高度化の下での量的・質的両面での生産能力の確保にあった。高度成長過程は、急激な生産拡大を伴い、なかでも機械工業はより急速な生産増大を実現した。そのため、大企業は、この需要の拡大に対し、自社内では自社の戦略的中核的部分の生産能力の拡大で手一杯の状況であり、周辺の部品や加工の生産能力は慢性的な不足状態にあった。この周辺の生産部分の優先的な生産供給源を確保することが、需要の増大に対応するためには必要不可欠であった。

同時に、単なる量的確保だけではなく、周辺部分とはいえ、常に技術的高度化を伴いながらの量的供給能力の拡大を求める必要があった。しかし、大企業よりさらに遅れた企業のみ利用可能な状況下であり、発注側大企業にとっては、発注側大企業の技術的高度化についていく意欲のある優良な受注生産型中小企業を選抜し、周辺部分での供給能力を量質両面で高度化させることが必要とされた。

それゆえ、相対的に優良な中小企業が大企業との従属的下請取引関係、被系列化を受け入れた理由は何かが、次に問題となる。この点を抜きには、所有的に自立した企業間の取引関係で、支配従属関係が形成され、再生産されることはありえない。まずは、戦後状況のなかで独立開業が急増し、中小企業間の激しい競争が存在したことが重要である。激しい中小企業間の競争のなかで、中小企業が生き残り成長するのに必要なのは、成長市場の確保と、他の中小企業の技術水準を上回るための技術水準向上の機会である。成長市場を確保し、同時に技術水準のより急速な向上を実現するために最も有効な手段の1つが、有力な発注側大企業と従属的取引関係に入ることであった。

しかも、当時の技術水準向上は、先進国からの技術導入が中心であり、この導入が可能なのは、ほぼ大企業に限定されていた。中小企業としては、技術導入能力があり成長著しい大企業に従属し、

そのジュニアパートナーとして、周辺の技術の向上を担い、企業成長を目指すことが、激しい中小企業間の競争を勝ち抜くための最も有効な手段の1つであった。それゆえにこそ、当時の中小企業層内で相対的に優秀な部分の中小企業が、積極的に発注側大企業に従属し、自立的な展開を断念し、ジュニアパートナーの地位を甘受したのである。

このような内容が、筆者の下請系列化を通しての日本の機械工業の急速な発展の論理であり、中小企業の実態研究から、マルクス経済学の競争論を媒介として把握した論理である。一定の時代環境において、日本の機械工業がおかれた独自の状況下で、下請系列取引関係は機械工業全体の生産性上昇、効率化に極めて有効に機能したということが確認された。同時に、このことは、一定の環境下で機能したのであり、環境が変化すれば、その関係そのものの再生産の基盤の喪失が生じ、生産性上昇への有効性も大きく変わることを示唆している。既存理論の演繹の活用のみで、下請系列関係の意味を議論したのではないがゆえに、下請系列取引関係の有効性と限界性をみることができた。日本経済がおかれた時代的環境という前提を抜きに、「日本的」取引慣行として、下請系列取引関係を把握することの不当性が、実態を通して認識された論理により、示唆される。

#### トピックス2 下請制を含めた社会的分業構造把握のための論理的枠組みの欠落批判、 山脈構造型社会的分業構造概念図の提示

旧来の認識：機械工業の社会的分業を、下請取引関係中心に、それもピラミッド型の社会的分業関係で表現する。

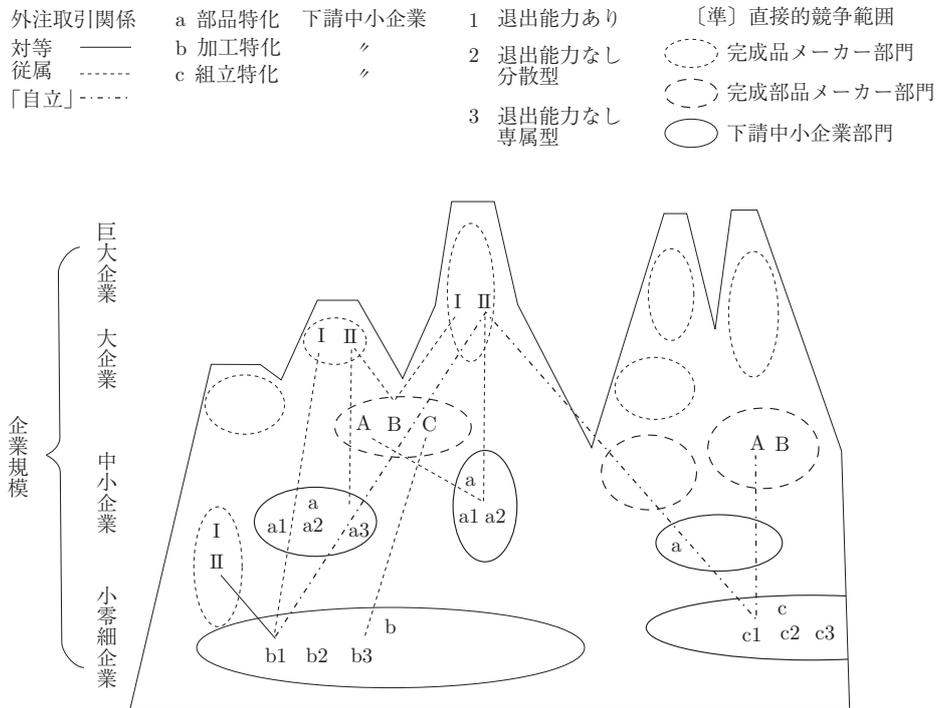
筆者の実態認識：ピラミッド型での下請取引関係では表現できない、日本の機械工業における多様な社会的分業関係が存在する。

論理的帰結：より多様な社会的分業関係を包含する山脈構造型社会的分業構造図で、日本の機械工業の社会的分業を表現する。

さらに、下請制の検討を通して、筆者は、下請制を機械工業の社会的分業構造の大きな枠組みのなかに位置づける必要性を痛感した。機械工業における取引関係は下請取引関係や下請系列取引関係とは異なる取引関係を、中小企業絡みでも多く含んでいることを、実態調査を通して感じとった。しかし、より一般的な取引関係を表現する場ないしは概念図がなかった。当時の中小企業がからんだ機械工業の取引関係を表現する典型的な模式図が、ピラミッド型下請取引構造図ともいえるべきもので、巨大企業の完成品生産企業を頂点に据え、その下に末広がりに1次、2次、3次と下請企業群を位置づける、特定企業、ないしは特定企業群の下での階層的下請構造を示す概念図しかなかった。

これを通しては、ニッチ市場向けに特殊機械を開発供給する中小の機械完成品メーカーや、多様な業種の多数の企業に供給する特定加工に専門化した中小企業等、多様な存立形態をもつ機械工業中小企業の存立実態を位置づけることは、全く不可能になる。実際に、大田区の機械工業小零細企

図1 山脈構造型社会的分業構造図



業を調査してみると、極めて多様な存立形態が存在し、ピラミッド型下請取引構造からはみ出てしまふ企業のほうが多数派であることが理解された。

この問題点を克服し、現実の多様な機械工業の中小企業の存立形態を、より表現可能にするものとして提示したのが、山脈構造型社会的分業構造図である。ピラミッド型下請取引構造に表現される下請系列取引関係や下請取引関係を包摂するとともに、中小の完成品機械メーカーや、特定業種の受注先のみ依存しない特定加工に専門化した中小企業の存在を位置づけられる図となっている。

この山脈構造型社会的分業構造図は、図1のように、企業規模と、各企業の専門化の状況そして加工段階別の企業間での物の流れの方向を、大づかみに概念図化したものである。縦軸には企業規模をとり、下部ほど小規模な企業が位置づけられ、上部は日本を代表するような完成品の巨大企業が位置づけられる。この図全体で日本国内に立地する20万余の大小様々な工場を保有する日本の機械工業の企業群全体を表現している。

横軸は機械工業のそれぞれの市場の広がり念頭におくものである。点線等の直線はいずれも取引関係を表現している。ここでは取引関係の対等性の有無を念頭におき、それらを使い分けている。また、楕円で表現されているものは、完成品生産企業と完成部品生産企業の場合は、それぞれの製品に関する競争相手の範囲、すなわち直接的競争企業群の範囲を示している。それに対して受注生産型の特定加工専門化企業の場合、特定企業からの受注を巡り競争する直接的競争企業群ではなく、

楕円の範囲はそれぞれの特加工に専門化した企業群全体を示す準直接的競争企業群の範囲を示している。(なお、準直接的競争とは、専門化した加工等の業務内容を大きく変えることなく、ある程度の受注開拓努力を行えば、完成品での業種を越えて相互に参入可能な企業間における競争を指している。この概念も、同一企業から受注している同種の加工に専門化した企業間の競争(直接的競争)と区別し、同時に本格的な異部門参入とも異なる競争関係を、実態に基づき表現したものである。)

この山脈の数多くの頂き部分は、様々な機械工業の完成品市場へ供給している企業群、すなわちそれぞれの頂きがそれぞれの完成品生産企業群を表現している。頂きの高さには高低様々なものが存在している。それは、機械完成品市場に供給する企業には、大小様々な多様な企業からなる諸製品分野が存在することを表現している。しかも、多くの場合、巨大企業が専ら供給する市場は市場規模も巨大である。また、中小規模の企業が供給する市場は市場規模としても中小規模の市場が多く、専ら中小規模の企業群によって供給されている傾向が強い。それゆえ、高い頂きの部分は巨大企業によって専ら供給されている市場に供給する巨大企業群を表現し、低い頂きは中小企業が供給している完成品市場に供給する中小企業群を表現している。機械工業には大小様々な企業によって供給される多様な完成品市場があるということを、明示している。また、その数は、分野数でみても企業数でみても極めて多く存在する。

山脈からつきだした頂きの中腹部分は、それぞれの頂き部分の完成品生産企業へ専ら供給している完成部品生産企業群からなる。これらの完成部品については、特定製品用に専門化された部品ということで、完成品生産企業群とともに独立した峰を構成している。また、多様な製品分野に供給するような完成部品供給企業群は、多くの峰が共有している山腹部分に位置づけられる。また、大企業の完成部品生産企業が外注取引関係を通して、中小企業の完成品生産企業へ部品を供給している場合も多く存在するが、この図では描ききれていない。

山脈の山腹の大部分を占めるのは、中小零細企業を中心とした特定加工に専門化した受注生産企業群である。それぞれの専門化した加工分野ごとに準直接的競争関係にある企業群を構成している。山脈の最底辺部には熟練工が開業した一人親方の特定加工専門化零細経営や、さらには家庭内職との境界にあるような夫婦だけの不熟練組立加工専門化零細経営が位置づけられる。これらの特定加工に専門化した受注生産型の企業群は、多様な分野の完成品生産企業や完成部品生産企業そして特定加工専門化企業から特定部分だけの加工を受注し存立している企業群である。

これらの特定加工専門化企業群は、個別の企業としてみれば、特定製品分野へ専門化している企業が多く存在する。しかし、専門化しているのは、特定加工にであり、多くの場合特定製品関連の加工のみを行っているということは、その製品分野に専門化していることを意味せず、環境が変われば、そのまま他の製品分野の同一加工の仕事を受注することになる。それゆえ、競争している企業群としてみれば、すべての機械工業関連分野、そして家具や暖房器具といった多くの金属使用製品分野の共有の当該の加工専門化企業群となっている。いわゆる、底辺産業や基盤産業といわれる

ものを指している。

このような形で機械工業の社会的分業構造を描いたことで、多様な取引関係、存立形態の存在を位置づけることができるとともに、どの企業がどの企業と競争しているかも、きちんと認識可能となった。これまで、乗用車の部品の加工をしている中小企業の競争相手は、先験的に同じ製品の生産にかかわる企業に限定されて考えられてきた。しかし、それは、あくまでも業種分類上の結果に過ぎず、実態としては、同じ機能を他の製品の部品の加工にも応用できるのであれば、専門化した加工分野の幅広い企業と競争しているのである。このことが、中小企業の存立に極めて重要な影響を与えているのであり、このような関係を理解可能にしたのが、本構造図といえることができる。まさに実態を通して確認したがゆえに、このような図を描くことが可能となった。業種分類を前提に議論を始めるならば、そのこと自体から、このような把握は不可能となる。理論どころか、統計把握のための便宜的な類型分けが、実態をみえなくしているのであり、実態から統計上の類型分けの意味を検討することが不可欠なのである。

#### トピックス1とトピックス2の集約

このような論理的枠組みからの日本の機械工業での筆者の下請制研究が、20年をかけ、拙著『日本機械工業の社会的分業構造——階層構造・産業集積からの下請制把握』(有斐閣, 1997年<sup>(1)</sup>)に結実した。

#### トピックス3 大企業と中小企業との序列的優劣認識の否定

旧来の認識：大企業と中小企業の相違を競争上、優位と劣位の企業として、その働く場としての特徴を恵まれた職場と恵まれない職場として、序列的に把握する。

筆者の実態認識：大企業と中小企業の相違は、多角的に評価されるものであり、一方が優位で他方が劣位ということはできない。

論理的帰結：序列的認識ではなく、独自の企業群としての中小企業、大企業のそれとは異なる独自の働く場としての中小企業、という認識に至る。

筆者は、1976年から、毎年、事例調査研究のために、大小様々な企業を訪れ、経営者を中心に話を聴く機会を多数もった。現在までに日本国内だけで、機械工業中小企業を中心に1,000社以上の

---

(1) トピックス1と2の、より具体的内容や、その際の参考文献等については、本書を参照してほしい。なお、本書は、筆者の博士学位取得の際の主論文であると同時に、本書で、筆者は、義塾賞を受賞するとともに、中小企業研究奨励賞の特賞を受賞する栄誉に浴した。本書は、専門書にもかかわらず増刷され、本書発行後の下請系列研究書では、本書を批判の対象として、ほぼどの著作も取り上げていることからみて、筆者の実態研究に基づく、藤田・小宮山両面批判の論理的枠組みも、日本の中小企業研究で、一定の位置を確保したとみてよいのではと、自負している。

企業の聴き取りを行った。その過程で、中小企業観、中小企業労働観について、当時の中小企業諸研究における認識に対して疑問を感じた。特に筆者自身がよって立つマルクス経済学での一般的な議論である中小企業弱者論に疑問を感じた。マルクス経済学の当時の議論では、中小企業は弱者であり、救済の対象であると、一方的にされていた。また、働く場としての中小企業も、専ら賃金格差の大きさや長時間労働等の労働条件のみが注目されていた。すなわち、実際に存立する中小企業の積極的意味や、働く場としての内容についての検討、また、そこで働く人々の実態と実感が無視されていた。

他方で、中小企業のおかれた厳しい現実を無視し、中小企業を賛美する議論についても、素直に受け入れられなかった。中小企業とは何か、中小企業で働くこととは何か、大企業に比べて規模が小さいゆえに、不利である。あるいは規模が小さいゆえに大企業ではない良さをもつ。これらの議論に一面で共感を覚えながら、同時に、大企業と序列的に比較して、小さいから、どうだという考え方に疑問を感じた。

実際に中小企業を回って感じとったことは、大企業と規模の大小という形で、序列的に評価できないもの、大企業と異質な企業群、大企業と働くことの内容が異なる異質性を感じた。大小の差異を1つの軸だけで意味づけ、評価するのではなく、多元的に評価することの必要性、その集合体として、大企業と中小企業の異質性をみる。このような理解に至った。

企業として大企業と異質な存在としての中小企業群、働く場として大企業と比して独自性をもつ存在としての中小企業群、という理解である。金融面ではどうしようもない不利性を蒙る企業群だが、同時に小回りが利くことでは環境変化に迅速に対応できることで、ある意味での優位性を発揮できる、大企業と決定的に異なる企業群としての中小企業という認識である。ただし、経営者次第で、小回り性が、迅速な環境変化対応成功にも、迅速な対応失敗にも帰結する。また、働く場としての企業の全体像がみえ、そこでの自分の位置がみえるのが中小企業であり、自分の位置を見極めにくい大企業とは決定的に異なる働く場である。賃金は少なく長時間労働だが、企業での自分の意味を見出しやすい場である。

さらに、経済環境により、中小企業群がもつ独自性の意味が異なってくること、これが認識された。

このような認識から書いた中小企業論の教科書が、中小企業政策を中心とした黒瀬直宏、中小企業経営の小川正博、中小商業の向山雅夫の3氏と書いた『21世紀中小企業論』(有斐閣、2001年)と、その改訂版である『21世紀中小企業論(新版)』(有斐閣、2006年<sup>(2)</sup>)である。

### その1 独自の企業群としての中小企業

以下では、筆者の実態調査から把握された中小企業の独自性を、より具体的にみていく。大企業と共存する現代の事実上の個人企業である中小企業がもつ独自性は、経済学的側面と、経営学的側面の2つの面から把握することが可能である。

経済学的側面としての独自性は、中小企業のもつ競争上の独自性である。すなわち、現代の大企業は、株式市場等に上場することを通して、不特定多数の人々から幅広く出資を募り、自社の株式資本としてとり込み、自社の競争に自己資本として利用することが可能である。しかし、中小企業にとっては、このような他人資本の自己資本化という形態での資金調達には、中小規模性ゆえに、一般的には不可能である。ここに大企業に対しての競争上の不利性につながる中小企業の独自性が存在する。このような独自性は、同時に中小企業経営者が、外部の出資者から一定の制約を受けながら経営せざるをえない多くの上場している大企業と異なり、自らの会社の資産を経営者として外部から制約を受けずに、自由に利用できるという個人企業としての独自性を、実質的に保有できるということも意味する。

経営学的側面の独自性とは、中小企業が相対的に小規模な組織であることからもたらされる独自性である。大企業は大規模であるがゆえに、組織運営のために階層的な組織を構築せざるをえない。トップ経営者が末端の現場の被雇用者の状況まで把握することは考えられない。しかしながら、中小企業は中小規模の企業であるがゆえに、階層的な組織に依存することなく経営することが可能である。このような意味で、経営組織上の独自性をもつのが中小企業である。組織がおかれた状況についての迅速な把握を経営者に可能にさせ、経営者の判断の末端までの迅速な浸透を可能にする。

以上の2点が、中小企業が異質な企業である根本である。さらに、具体的に独自性をみていくなれば、以下のようなことになる。

まずは、中小企業の存立する分野の限定性である。中小規模の企業である中小企業は、その中小規模性ゆえに参入し存立できる分野を限定される。中小企業は中小規模であるがゆえに、最低必要資本量が少額ですむ分野にのみ参入可能であり、存立可能なのである。このことは、中小企業が存立できる分野は、特定企業のみが参入可能な大企業分野と異なり、無数といってよい多くの他の中小企業も参入可能な分野であるということになる。

それゆえ中小企業の中小規模性それ自体が意味することは、中小企業は数多くの参入可能企業との競争に常にさらされるということである。製造業を例にとれば、生産技術や製品技術といった面で強力な差別化というような競争を緩和するための何らかの他の手段を講じえないかぎり、特定の少数企業（分野内の既存の競争相手と潜在的参入可能企業双方を合わせた）の動向のみを念頭において行動することは不可能であることを意味する。無数といっていい数で存在する中小企業間の激しい競争に常にさらされる可能性の下にあるのが、中小企業である。

- 
- (2) 本書は、著者の4人が教科書で使用する数倍の規模で、ここ10年間、毎年増刷されている。このことから、このような認識は、中小企業研究者の一部分の人々に評価されたと、勝手に自認している。また、以下で紹介するトピックス3その1の中小企業の独自性の議論については、詳しくは、筆者が執筆担当した、本書の第3章「中小企業とは何か——多様な中の共通性」を参照してほしい。トピックス3その2の働く場としての中小企業の独自性については、第1章「中小企業で働くこと」を参照していただきたい。

中小企業が中小規模であるがゆえの第2の点は、企業経営として特定分野へ専門化する必要性が高い点である。中小規模の企業として、多様な分野に進出するよりも、限定された企業内経営資源を特定分野に集中することが、存立する分野での競争力を維持するために求められる可能性が高い。

規模の経済性や範囲の経済性が働く製品分野で、大企業と同様な多角化を行えば、たとえ参入可能な分野であっても競争上不利になり、長期存立は困難となる。しかし、個々の製品市場や生産機能に専門化すれば、その部分については最低限必要な規模の経済性を、中小規模の企業でも実現できる可能性が高い。このような専門化は、中小企業がおかれた環境により、その可能性と有効性を大きく変える。例えば、当該企業からみた補完的業務に専門化した（中小）企業が多く存在する環境下では、中小企業が専門化により規模の経済性を実現し、なおかつ補完的業務の企業を利用することにより、範囲の経済性の実現を放棄したことの不利性を多少なりとも回復することが可能となる。補完的業務については、必要なときに必要なだけ外部に求めることで、経営が成り立つことになり、専門化した業務について企業規模に応じた需要量を確保すれば経営として成り立つ。

このような専門化による補完的業務の外部依存の必要性の高さは、当該企業がかかわる分野が大きな変化もなく全体として順調に拡大しているときには、競争上大きな意味をもたない。常に特定の補完的業務が必要とされ、それを内部化しうる大企業のほうがより中心的業務に適合的な形で専用化して利用が可能であり、それだけ有利となる。しかしながら、専門化した企業が直面する市場の変化が、頻度や変化の幅で大きければ大きいほど、専門化業務に対して必要とされる補完的業務の内容は大きく変化する。特定の補完的業務を企業内部化することは、必要な補完的業務を必要なときにだけ調達することを困難とする。それゆえ、補完的業務の企業内部化は、変化が激しくなればなるほど、特定分野へ専門化した企業との競争で不利性に変わる可能性が高い。逆に、特定分野に専門化せざるをえない中小企業にとって、変化の激しい環境の下では、専門化せざるをえなかったことが、補完的業務を外部依存しているがゆえに、専門化した分野を軸に環境変化に対して柔軟に対応する可能性をより与えることになる。中小企業固有の独自性は、存立環境によって、競争上の意味が変化する。

さらに、中小規模ということは、基本的に使用資本量が少ないことを意味する。このことは同時に、企業内部に雇用できる被雇用者の数が少なからざるをえないことを意味する。中小企業とは、使用資本規模が小規模なだけでなく、雇用する労働者の数も量的に限定されている企業である。このことは、中小企業が企業内部に雇用できる人材の多様性が相対的に限定されたものにならざるをえないことを意味する。その結果、中小企業は企業レベルでは専門化せざるをえないが、企業内の被雇用者レベルでは、逆に大企業のように専門化することが不可能であり、多くの人材が諸局面で多能化することが不可避となる。それゆえ、環境変化が速くかつ激しく、専門化した人材の組み合わせの変更で対応できないような状況下では、中小企業の人材の量的制約性が、逆に変化への対応力をもたらす可能性が高いことになる。

中小企業が中小企業としてもつ特性として注目する必要があるもう1つの点は、中小規模であることが経営組織のあり方に決定的な影響を与える点である。

中小企業にとって、組織的な階層的な管理組織を作る必要性は極めて小さい。中小企業は、企業の協業を形成する各個人が、各個人として相互に認識しあえる組織である。その結果、中小企業では、組織として決定し、組織として行動する必要性が小さくなる。特定の事項を決定するまでに必要な手続きを最小限化し、決定に必要な時間を少なくできる。決定の迅速性である。また、企業として決定したことを迅速に企業内の各個人に浸透させることが、極めて容易である。

同時に、階層的な組織ではないがゆえに、経営戦略の内容についての多段階的な、多面的なチェックは極めて希薄となる可能性が高い。さらに、決定された事項が迅速に浸透するという事は、実施の段階でその妥当性について再検討する余地が極めて小さいことを意味する。中小企業では経営者の裁量の余地が大きく、かつその裁量が急速に浸透するが、その中間段階でのチェックは弱いことになる。

このような大企業と中小企業の組織形態の違いは、発展の方向がみえているような相対的に安定的拡大過程では、決定とその浸透の迅速性の必要性もあまり重要ではなく、またチェック機能の有無も大きな違いを生まないことから、大きな問題点となることはない。しかし、企業の外的環境が激しく急速に変化する状況下では、事態は大きく異なる。そこでは企業組織全体としての環境変化への対応のあり方が問題となる。組織全体の方針転換は大企業組織としての階層的な管理の枠組みのなかで行われざるをえない。他方で、中小企業の経営組織のもつ特徴、非階層性が、経営者の迅速な決定を可能にし、その決定の組織内への急速な浸透を可能にし、生きてくる。中小企業は大きな環境変化に対して大企業より、より迅速に対応する可能性が、中小企業であるがゆえに高い。中小企業は小回りが利く。

同時に、この中小企業の決定や対応の迅速性、小回り性は、多段階的なチェック機構の欠如と一体となっている。経営者の裁量の余地が大きく、それが迅速に浸透し、企業がその方向に急速に転身できるということは、経営者のその時々判断によって中小企業の運命が大きく左右されることを意味する。すなわち、迅速な決定を行う可能性は高いが、その判断の的確さは経営者次第というのが、中小企業の大きな特徴なのである。この点は、中小企業の層としての変化の激しい環境への高い対応能力の存在と、個別中小企業の存立の危うさの共存として把握される。

中小企業にとって、外部資金調達面での制約は大きく、大企業に対する競争上の不利となる。直接金融は、中小企業にとって依然として極めて利用困難である。中小企業でも利用可能な外部資金調達である銀行借入れ等の間接金融についても、金利等の借入れ条件で、中小企業が中小企業であるがゆえに大企業に比して不利な条件を甘受せざるをえないことが多い。

中小企業はその中小規模性により、一般的には、大企業より、より競争の激しい分野で存立せざるをえず、大企業との取引で不利な関係に立たざるをえない。また、特定機能に専門化し、企業内

人材が量的にかつ多様性においても限定される中小企業は、補完的業務機能の専用的利用や専門家の専用的利用の可能性の少なさ、さらには資金調達上の不利性から、大企業に対してより不利な状況の下で競争せざるをえない。このような中小企業の不利な状況は、経済環境が安定的に拡大していればいるほど明確になる。

それに対して、経済環境が変動の幅の大きさや頻度から変動の激しいものになればなるほど、大企業のもつ規模の経済性の面での中小企業に対する有利性は減じる。それに対して、中小企業の経営組織の非階続性が中小企業に変化に対する迅速対応を可能とさせ、そのかぎりでは変化に対する対応の迅速性で劣る大企業に対して一定の有利性を中小企業に与える。

このように、中小企業は単に相対的に規模の小さな企業というだけではなく、大企業と異なる企業、「中小企業」なのである。それゆえ、競争上の有利・不利や、環境の変化への対応力で、大企業と単純な序列的關係にある企業なのではなく、異質な企業群として、独自の内容をもつものである。

## その2 働く場としての中小企業の独自性

中小企業の独自性をみる際には、働く場としての独自性も極めて重要である。特に、近年、大卒就職希望者が、大企業に就職できないがゆえに、中小企業を就職の場として考える、という発想で中小企業への就職を選択するのを見るにつけ、働く場としての中小企業のもつ独自性を踏まえ、積極的な意味で、中小企業への就職を考えるべきであることを明言すべきであると、筆者は実態調査を通して認識している。その根拠を以下で示す。

働く場としての中小企業の特徴の第1は、みえる世界ということである。何がみえるのかといえれば、それは働いている人が働いている企業における自分の位置や役割がみえるということであり、同時にそれだけではなく自分がかかわっている企業全体がみえるということでもある。大企業のように、組織のなかの一員として各自が存在し、組織構成員として全体がみえないまま指示された役割をこなしていくことが、中小企業では可能ではないし、許されない。

また、そこで働くものにとって、中小企業では、自分や他の人の企業内での役割がみえるだけではなく、その企業の産業内での状況がみえてくる。日常性を通して、その企業が他の企業との競争でどのような状況にあるのかがみえる。企業の一員としてその企業の存立に、自分がどのようにかかわっているのかがみえるのが中小企業である。

第2の特徴は、何でもやる世界だということである。大企業と異なり、中小企業で働く者は、高度な専門化を追求し、その専門機能を果たす形で働くだけで生きていくことは難しい。規模の小さな企業では、主として行う機能は特定され、その意味では専門化することが求められるが、その機能だけを行えばよいことにはならない。否が応でも、いろいろな形で多様な仕事をこなすことを求められるのが、中小企業で働くということである。

中小企業で働くということは、多様な仕事を同時に担うことを強制される。便利屋の側面をもた

ざるをえない。しかし同時にそのようなことを要求されるがゆえに、高度に専門化した人々の集まりからは生まれにくいものを作り出すことができる。

特徴の第3は、やりがいがあるが厳しい世界ということである。大企業が組織として動き、組織として成果をもたらすのに対して、中小企業では企業を構成する個人人の行動が、企業の成果に直接反映する傾向が強い。中小企業では、大企業と異なり、そこで働く個人の人々の日常的成果が、企業の成果と直接どのようにかかわっているかがみえやすい。経営者の判断や個人の従業員のあり方1つで、企業の展望が大きく左右されるのも中小企業である。

さらに、中小企業では各自の成果が直接経営トップによって評価されるだけでなく、従業員相互に評価することが容易である。自らの成果が企業全体の業績に直結し、しかもその行動が経営トップや同僚に直接評価されるということは、一面で極めてやりがいのある職場であるといえる。同時に、マイナスの評価も個人として受ける可能性が常に高いという意味では、厳しい職場でもある。

第4の特徴は、地域性が強い世界ということである。大企業は、戦略的にグローバルに展開している。それに対して、中小企業の場合、多くは特定の1地域のみを拠点に活動を行う。たとえ、多地域展開している中小企業の場合でも、一定の経営戦略に基づき、いくつかの地域に限定して多地域展開している。

それゆえ、中小企業で働くということは、その企業が存立しているいくつかの拠点の地域で働くことを意味する。さらに単一事業所の中小企業の場合には、特定1地域での事業展開が当面不可避であり、その地域のなかでどのように事業展開するかが、最大の課題となる。特定地域のなかでしか働く場を見出せないと同時に、当該地域との結びつきを前提に働くことができるのが中小企業である。中小企業で働くことは、多くの場合、その地域の盛衰と一体の形で働くことを意味する。

第5の特徴は、相対的に低い賃金水準、平均的に悪い労働条件という点である。賃金水準や労働条件については、中小企業の間でのばらつきも大きく、大企業と遜色のない賃金水準や労働条件を実現している中小企業も、絶対数としては数多い。しかし、平均的にみれば、大企業と中小企業の間には明白な格差が存在する。

第6の特徴は、創業への近道という点である。中小企業で働くことは、人のキャリア形成に独自の影響を与える。中小企業の従業員や家族従業者は、特定の機能に専門化することが許されず、また身近に経営者を見て、経営を知る機会に恵まれている。それゆえ、自ら創業することを、キャリア形成の選択肢として考える可能性が高い。同時に、規模別賃金格差は、中高年になるほど拡大する傾向にある。賃金格差を甘受せず、大企業従業員に負けない収入を得る道の1つが、経営者となり、家族従業者も含めた家族の総所得を増大していくことである。被雇用者としての先行きの収入の伸び悩みがみえるとき、積極的に起業を考えることとなる。中小企業の従業員は、大企業の従業員より、起業になる可能性が高い。

以上の6つの特徴を働く場としての中小企業はもっている。中小企業は働く場として、一面では

賃金や労働条件において大企業に比べ平均的にみて劣悪である。同時に中小企業ならではの働く場としての独自性があり、働く場としての豊かさを、より大きくもちうる。働く場として相対的に不安定だが、独立創業を考える者にとっては、創業のために多くの経験を積める場でもある。それゆえ、中小企業で働くことは、積極的な選択肢の1つである。働くことを通して、どのように自己を実現するか考える際、大企業と異なる意味をもつ働く場として、「中小」の企業ではなく、「中小企業」がある。

#### トピックス4 日本の産業集積論での集積の経済性に関する絶対視論批判、 産業集積の相対視の必要性

旧来の認識：産業集積は、集積それ自体として、集積であるがゆえに内在的に発展展開可能である。

筆者の実態認識：産業集積は、それぞれの市場環境の下で、それに適合した集積形態をとり、結果として集積の経済性も享受している。

論理的帰結：集積の経済性を相対視し、集積しているがゆえに、集積として再生産可能であるという集積絶対視を否定すべきである。

機械工業の中小企業を下請取引関係の視点から調査研究していた過程で、気にかかった論点がある。産業集積に立地する機械工業中小企業という中小企業把握にかかわる点である。筆者が調査研究を本格的に開始した1970年代半ばの下請制研究では、発注側大企業、いわゆる親企業と、下請中小企業との取引関係についての議論は豊富に存在したが、受注する側の下請中小企業の立地状況、すなわち京浜地域等の工業地帯に集積して立地していることの意味については、ほとんど議論されていなかった。

他方で、経済地理の研究者は、地理学でのA. ヴェーバー等の影響もあり、近接性の利益の視点から産業集積に注目し、筆者の当初の研究対象地域であった京浜地域の町工場にとっての集積の利益に言及し、集積している中小零細企業群の存在の重要性を指摘していた。しかし、集積地域に立地する小零細企業にとっての集積の経済性の内容を、具体的に解明する努力はほとんどなかった。

筆者は町工場と呼ばれる機械・金属工業関連の特定加工に専門化した小零細企業の話は聞かなかつ、これらの企業は、孤立した存在として発注側企業との取引を行っているのではないことを理解した。それらの特定加工に専門化した小零細企業間でも、「仲間取引」に代表されるような、多様な取引関係を形成し、情報交換を行っており、小零細企業群として存立し、それゆえに独自の機能を発揮していることを確認した。

産業集積の概念を、日本の機械工業の社会的分業構造把握のなかに位置づける必要性を認識した。このような認識から、筆者の実態調査研究は、取引関係についてとともに、地域的な産業の集積についての視点をもつものとなった。

他方で、1990年代に入り、日本国内の製造業が、いわゆる「産業空洞化」と呼ばれるような、激しい構造変化を蒙るなかで、製造業の国内立地の維持と国内での発展の場として、産業集積が、産業政策や中小企業政策の視点から注目されるようになった。中小企業白書でも、ここ20年間ほど、大きなトピックスの1つとして、産業集積が取り上げられ、検討が加えられてきた。筆者が実態調査を通して実感していた中小企業にとっての産業集積の重要性が、政策的にも重要な意味をもつものとして取り上げられ始めた。

ただし、産業集積に注目した政策担当者、およびその政策担当者に対して理論的裏づけを提供する産業集積研究者の産業集積理解は、筆者の実態調査を通して把握してきた産業集積理解とは、大きくズレていた。すなわち、中小企業白書等では、日本国内に製造業中小企業が立地し続けることを可能とする、絶対的に有効な集積の経済性をもつ産業集積（形態）探しを、開始されたのである。筆者の理解では、少なくとも日本の製造業の産業集積に関する実態調査研究を踏まえるかぎり、それぞれの産業集積は、それぞれの産業集積が形成された広い意味での市場環境、すなわち歴史的、制度的環境を含めた市場環境に対応して形成された、それぞれなりの産業集積形態をもっている。その集積形態を前提として、集積の経済性を享受しているとみるべきである。それゆえ、市場環境の大きな変化の下では、それぞれの産業集積それ自体が激しい構造変化を蒙らざるをえない。このことは、どのような産業集積であろうと妥当である、というのが、筆者の産業集積認識である。

しかしながら、中小企業白書や、白書の議論を支える産業集積論研究者は、このような相対化された産業集積の有効性と、集積の経済性についての認識に基づこうとしていない。いわゆる「産業空洞化」と呼ばれるような激しい外的市場環境の変化のなかでも、集積の内的論理、当該集積のもつ集積の経済性ゆえに、集積の再生産が保証されるような、絶対的な産業集積の形態が存在することを前提とし、究極の産業集積探しが行われている。

筆者は、日本の製造業の産業集積に関する実態調査研究を踏まえ、少なくとも日本の既存の産業集積を前提とするかぎり、中小企業白書や多くの産業集積論者の集積論が追究する産業集積絶対視の論理的枠組みは無効であると考え、このような産業集積論を産業集積絶対視論と命名し、それが不可能な根拠を、実態調査研究から提示しはじめた。

実態調査研究から集積の経済性を考えるならば、それらは、多様な市場環境に対応した多様な集積形態として存在し、それぞれの集積形態が、集積しているがゆえに、それぞれなりに集積の経済性を実現している。同時に、まずは、市場環境が大きく変化しないかぎり、内的には集積としての再生産が困難になることはないが、特定の集積形態ゆえに、市場環境が大きく変化するなかでは、集積としての再生産が困難になるのが一般的である。

さらに、集積というのは、あくまでも地理的広がりをもった概念であり、多様な集積の経済性が存在し、それぞれ産業インフラ等の水準により、それぞれの集積の経済性が実現できる広がりを変化するし、多様な広がりもちうる。集積の経済性が実現できるとしても、集積が存在する地域の

一般的立地条件も、また立地要因として重要な意味をもち、集積外立地企業との競争を考えるうえでは、集積の経済性と一般的立地条件の差異とを秤量して考える必要がある。さらに、産業集積は、同一産業内に複数存在するのが通常であり、集積間競合が存在する可能性は高い、それゆえ、集積としての経済性が実現できても、他の集積との競合で劣位となれば、集積としての再生産も困難となる。以上のような意味において、集積の経済性を実現していることがもつ集積の優位性は、相対化される必要がある。筆者は、先の集積の絶対視論に対し、筆者のこの理解を集積の相対視論と命名した。集積していることにより、集積の経済性は存在するが、それはあくまでも他の経営資源等と組み合わせさせて機能する経済性であり、相対的な存在なのである。多くの企業が集積しているがゆえに集積の経済性が発揮され、優位に存立し、集積は内在的論理に従い、自生的に転態するとするような、集積の絶対視論は誤っている。

以上の産業集積に関する実態研究からの帰納的論理が、『21世紀中小企業論』から10年近くの年月をかけ、実態調査研究を付け加えてまとめた、筆者の3冊目の単著『現代日本の産業集積研究——実態調査研究と理論的含意』（慶應義塾大学出版会、2011年<sup>(3)</sup>）として結実した。

そこでの、実態調査からの帰納的帰結を、より具体的に示せば、以下のようになる。

筆者の実態調査から示唆される、日本国内の産業集積研究のための論理的枠組みについては、少なくとも8つの要素で考えることができる。このことを前提に、国内産業の振興、それを通じた国内の地域経済振興という政策的課題を、産業集積を核に考えるときに留意すべきことは何か、これらを、以下で示す。

まず第1には、日本の産業集積の存立を考える際に、日本国内市場向けの産業集積についても、東アジア大での競合を考慮に入れる必要だということである。かつて日本の製造業が国内完結型の下にあった状況で考えられた形で、産業集積の展望や市場環境変化を考えることは、全く不可能である。国内市場向けの生産であっても、常に東アジアを範囲とした集積間競合や企業間競争を考える必要がある。この下で政策立案することが不可欠である。国内の範囲内で他産業集積・他地域に対し優位に立つことだけでは、国内市場を確保することはできない。

競争相手がより広域化している下で、集積間競合や企業間競争を考える方向で、政策的発想の転換を行うことが不可欠である。そのうえで、東アジア大の地域分業生産体制の下で、国内産業集積

---

(3) 本書は、筆者がこれまで行ってきた研究が、実態調査からの帰納的帰結を軸に展開する研究にあったという自覚の下に書かれた著作である。帰納的実態研究の30年余にわたる蓄積を踏まえ、実態研究からの示唆をもとに、論理を展開している。そのため、既存研究のレビューは、課題設定として序章や第1章で行われるのではなく、付論として、帰納的実態研究の総括である終章の後におかれている。当然のことながら、既存の諸議論と実態的認識のズレから、帰納的実態研究といえども課題設定されるのであるが、諸議論の検討そのものからは実態がほとんどみえていないのが、産業集積論の現状であるという認識があり、傲慢ともいえる、このような方法をとった。

また、以下で8点にわたって紹介している論点は、本書の終章での結論的部分であり、帰納的実態研究から導かれた産業集積を議論するための論理的枠組みとその政策的含意を述べたものである。

として、どのような優位を発揮できるかを考えることが、国内産業振興政策の一環として、地域振興政策の一環として産業集積支援政策を実施する際には、不可欠である。

第2の指摘は、産業集積がかかわる主要な市場・需要と当該産業集積の集積形態との関係をまずは考えるべきだということである。このことから、政策立案の際の基本的現状認識のための重点がどこにあるかが示唆される。すなわち、集積に内在し、その集積としての存立状況を、集積内社会的分業構造として把握するだけでなく、その集積が存立している市場環境と、その変化の方向の確認が極めて重要だということである。特定の市場環境に適合した産業集積として、それぞれの産業集積は存立している。適合した市場環境とその動向を抜きにして、個々の集積の存立・発展展望を考えることはできない。

個々の産業集積が、そもそもどのような市場環境に適合したものとして形成され、その市場がどのような方向へと変化しているのかを認識し、その方向と現状の集積形態のズレの内容を確認することが、個々の産業集積を前提とした産業振興策や地域振興策の政策的前提となる。当該集積が適合している、あるいは適合していた市場環境の分析を抜きに、抽象的なあるべき産業集積形態を探しだし、それと当該産業集積の存立形態とを比較し、今後の当該産業集積の発展方向を見出そうという政策的思考そして志向は、百害あって一利なしである。

第3の点は、各企業が立地する集積間競合と、集積内に立地する企業と域内に立地しない企業との競争とを、集積の経済性が存在することと、どのように関係づけるかということからの示唆である。ここで何よりも重要なのは、競合する集積を東アジア大に確認し、また東アジア大で集積外立地する企業の存在をも確認し、集積内立地企業との競争可能企業群を明確に把握することである。この点の把握を前提に、初めて、競合する集積や競争する企業との集積の経済性での差異や競争上の優劣を多角的に確認することが可能となる。このことを通して、当該集積内立地の企業の特定市場での存立展望や、必要な政策的課題がみえてくる。

第4の指摘は、集積の経済性の多様性と地理的多層性という点である。このことが示唆するのは、産業集積の経済性は、多層化しながら広域化している、ということである。集積の経済性を考える際の地理的広がりや、行政単位とは関係ないし、多くの場合行政単位を超えた存在である。このことを前提に、個別地方自治体は産業集積を通しての産業振興策、地域振興策を考える必要がある。地域の産業集積の振興、活性化には、関連する地方自治体の連携が必要である。また、国内産業の振興策として、産業集積対策・政策を考える際には、日本国内の産業インフラの一層の高度化を、まずは政策的課題とすべきということも意味する。

第5の点は、市場環境を中心とした特定の経済環境の変化と集積形態の転換の困難性が意味することである。産業集積の転換を可能とする産業集積内の特定要素や特定集積形態を専ら探すことで、集積の転換可能性や、変化のなかでの発展を考えるべきではない。必要なことは、そうではなく、市場環境を中心とした経済環境の変化と、その下での既存集積形態の必要な変化の内容を解明するこ

とである。そして、そのために必要な要素を集積内に導入する方法を模索することが有効である。集積のおかれた環境の変化に対する対応策としては、外的にその方向性を模索するよりも、内部の諸企業による多様な模索を促進し、そのなかから新たな地域の産業が発展する方向性を見出すことが最も有効な場合も、多く存在する。

いずれにしても、どのような形態の産業集積であろうと、大きな市場環境変化の下では、産業集積として新たな発展展望をもつためには、大きな困難を伴うことを前提とすべきである。また、産業集積としての転換が不可能であり、集積内の個別企業次元での対応のみ可能な状況もあることを、認識すべきである。結果的には、地域の産業集積を保持していた雇用規模等については、大きく減少する可能性も大きい。しかし個別企業の多様な模索の結果として、個別企業のなかに新たな展望を見出す企業が形成されることは、地域経済として、新たな発展の芽を作り出すことを意味する。それゆえ、既存の産業集積の転換・再生にあくまでもこだわるのが、最良の政策の方向性であるかどうかについても、再検討を加えながら、市場環境変化に対峙していくことが必要である。

第6の点は、同種企業の多数近接立地が必ず集積の経済性の存在をもたらすものではないことの意味である。集積の経済性を議論する際に、特定地域内の同業企業の数をもって集積の存在とし、その存在の経済的効果を測定すること等が行われることも多い。しかし、単純に事業所の数の多さを、集積の存在、そして集積の経済性の存在の証しとして議論することには、政策的に意味がない。産業振興政策や地域振興政策を産業集積のもつ経済性を活かす形で考える際には、単に存在する事業所の数ではなく、それらの事業所の質的関連を確認し、そのことのもつ集積の経済性を把握することが不可欠である。

第7の点は、市場環境条件の変化の方向性は、より狭域的な集積の再構築をもたらす可能性も存在するということの意味である。市場環境の変化の方向をきちんと見極め、国内産業集積の再生・再発展の可能性を、改めて検討することが常に必要であるということを示唆していよう。

8番目は、デジタル化は集積形態に大きな影響を与える要素であるということの含意である。市場環境と技術的高度化の双方が、既存の産業集積での社会的分業のあり方を、大きく変える要因であることを認識する必要性を示すものといえよう。

以上をも踏まえ、筆者の議論の政策的含意を、全体として示せば、下記のようになる。国内の産業振興政策を、東アジア大の地域分業生産体制を前提に考えるとき、この地域分業のなかで、製造業事業所が日本国内に立地することに、どのような意義を見出すのか、これを見極めることが極めて重要である。この国内立地の優位性を与える可能性をもつ要素のうち、極めて重要な要素の1つが産業集積内立地により集積の経済性を確保することである。この集積の経済性を確保し、それと個別企業の独自性とを組み合わせることで、東アジア大の地域分業生産体制のなかで、日本国外への立地では実現することのできない優位性を実現する。このことが可能となれば、国内産業集積を核にした国内産業振興政策が有効に機能することになる。

同時に、産業集積していること自体を絶対視し、理念的な意味で最適な産業集積を形成さえすれば、それ自体で、市場環境等の変化のなかでも、国内産業の発展が保証されるという認識に立ち、政策的展開を行うことは誤りである。そうではなく、それぞれの産業集積としての存立可能性、あるいは転換の必要性とそのための必要な要素等を確認し、集積の経済性をも活かす形での国内産業振興政策を行ってこそ、国内産業集積を活かした形で、国内産業の振興、その結果としての産業の構造転換のなかでの国内産業の産業集積を通しての発展が可能となる。

以上が、日本の産業集積の実態研究を通して把握した、産業集積把握の理論的枠組みと、その政策的含意である。

#### トピックス5 産業空洞化論批判、日本製造業の東アジア化

旧来の認識：主力産業企業の工場群の海外移転により、日本国内の物づくり機能が空洞化しつつある。

筆者の実態認識：日本国内の物づくり機能が、全面的に海外移転しているのではなく、かつて日本国内を範囲に進行した物づくりの広域化が、より広域的に東アジアを範囲に展開している。

論理的帰結：産業空洞化ではなく、日本国内を含めた広域的な地域分業体制の構築が、東アジアを範囲とするものとなったという意味での東アジア化が進展し、結果として、国内中小企業にとっては「大田区化=オータナイゼーション」が生じている。

1970年代半ばから、1980年代、1990年代と、日本の機械工業を中心とした中小企業の存立実態の変化を追いかけてきたなかで、日本の中小企業の中間財を中心とした取引の広がり、存立空間の広がりが大きく変わってきたことを確信した。これをどのように把握するか、この点については論理的にきちんと整理されていなかった。単純に「広域化」として把握されるだけであった。しかし、1990年代、電気機械製造業や精密機械製造業で、突然「産業空洞化」が叫ばれ始めた。

筆者は、取引関係の広域化は、一般的立地条件の旧来の産業集積地域での悪化の下で、産業インフラの高度化が進展すれば、ある意味で必然であると理解していたのであるが、それが、何か突然生じた現象のごとく、しかも、特定の政策的含意をもつ形で「産業空洞化」と呼ばれ始めたのである。実態としての取引関係の広域化と、それが国境を越えたものとなった途端に、「空洞化」と認識される。それまでの広域化の過程で、既存産業地域での空洞化は生じなかったのかといった反省もないまま、国境を越えることで構造変化についての認識が大きく変化した。

そこで、筆者にとって、改めて、1990年代以降、日本の製造業で生じている激しい構造変化を、実態を通して見たときに、どのように把握すればよいのかを示すことが課題となった。筆者の視点は、あくまでも日本の製造業の1960年代からの長期的な構造変化の一環として、近年のいわゆる「産業空洞化」も位置づけ、このような長期的な変化を把握する論理的枠組みのなかで、90年代以

降の構造変化も把握するものである。この視点からすれば、既存産業地域での製造業の生産活動をも含めた形で、中間財取引の範囲が広域化し、それがついに国境を越え、東アジアを範囲としたものとなりつつある、ということになる。すなわち、日本の製造業の国内広域化、そして東アジア化ということになる。

このような視点と、中国での内生的産業発展の視点との接点、両者の混合のなかで東アジアでの産業発展を議論することが可能であったのが、自転車産業である。中国の産業発展を研究対象とする研究者と、日本の製造業の発展研究を課題とする研究者による共同研究が、自転車産業を対象に行われ、その成果が、渡辺幸男・周立群・駒形哲哉共編著『東アジア自転車産業論——日中台における産業発展と分業の再編』(慶應義塾大学出版会、2009年)<sup>(4)</sup>となった。この分析の際の日本側の産業展開把握の論理的枠組みとして、東アジア化と、その結果としての東アジア大の地域分業構造生産体制を使用した。

このような日本の製造業の「東アジア化」の論理的枠組みをより具体的に示せば、以下のようになる。

日本製造業の戦後の生産体制の特徴の重要な1つは、日本国内完結型の生産体制であった。より厳密には、国内完結型化が戦後に本格化し、1970年代から1980年代まで進展し、ほぼ国内完結型の生産体制を構築したといえる。すなわち、日本の製造業は、戦前来、後進工業として欧米の先進工業に追いつくことを目指した。そして、ようやく、戦後の復興から高度成長の時期にかけて、米欧から先進的技術を導入することを通して、工作機械等を含め、ほぼすべての工業製品で、先進的な製品を国内で生産できる体制を構築することに成功した。

戦後の日本の製造業の特徴は、単にすべての先進的な工業製品を国内で生産できるようになっただけではない。それに加え、大きな特徴は、欧州諸国と大きく異なり、素原料のほとんどを海外に依存しているが、その1次加工から最終製品までのほぼすべてを、国内で加工した部材を使用して生産する体制を構築したことである。1次加工品、各種の中間材料・部品等の中間製品、そしてほぼすべての最終完成品を、資本財・消費財について、自国内だけで生産する体制が、1970年代にほぼできあがった。すなわち、工業において日本国内完結型の生産体制がほぼできあがった。この国内完結型が進展する間に、日本国内の生産体制は、旧来の産業集積地域内での拡大から、より広域

---

(4) 本書そのものは、日本の自転車産業の視点からのみではなく、それゆえ、日本製造業の東アジア化の視点からのみではなく、中国の自生的産業発展としての自転車産業の調査分析も行っている。それらが、自転車産業では、1990年代半ば以降、一部重なり合いながら、それぞれの独自の論理ももちながら、台湾の自転車産業とメーカーを加えた形で、東アジアの自転車産業を形成してきている。同時に、日本の自転車産業は、それに完全に飲み込まれることなく、日本の自転車産業の東アジア大の地域分業生産体制の構築という側面を保持して再生産している。

このような意味で、本書は、日本製造業の東アジア化についての著作ではないが、同時に、日本の自転車産業の東アジア化の場を示すものでもある。

的な地域分業構造を、日本国内で構築した。

国内完結型の日本の製造業の生産体制は、1980年代に本格化した機械関連産業の大企業を中心とした米欧への直接海外投資の進展により、最初の大きな変化を蒙った。しかし、この過程での海外進出は、主要輸出先の米欧に、もう1セットの生産体系を構築することを中心としており、国内完結型という国内での生産体制に関しては、大きな変化を生まなかった。日・米・欧の三極生産体制を生み出したに留まる。

しかし、プラザ合意後の1980年代後半には、日本以外の東アジア地域の政治的安定と産業インフラの整備が進むとともに、日本以外の東アジア諸地域に比較して日本国内の一般的立地条件が、円高もあり、極度に悪化した。賃金水準、必要な労働者数の確保、地価水準、必要な工業用地の確保といった点で、日本国内諸地域は、他の東アジア諸地域に比較して、極端に工業立地条件が悪化した。そのため、日系企業は、これまで日本国内で最適立地を求めていた工場立地について、東アジアを範囲として検討するようになった。その結果が1990年代のいわゆる「産業空洞化」といわれた激しい構造変化である。

その構造変化の実際の内容は、日系企業にとっては、日本国内を範囲とした地域分業の広域化から、東アジアを範囲とする広域的な地域分業生産体制の構築へと移行することを意味した。すなわち、日系企業の工場立地が、日本を含めた東アジアを範囲とした地域内で最適立地を求めるという意味で、広域化した。この構造変化が東アジア化である。

ここで重要なのは、日本国内にはこれまでの先進工業化する過程で蓄積された多様で高度な人材が存在し、企業が立地していることである。それゆえ、日系企業にとって、特定の製品の生産においては、一般的立地条件が最悪な日本国内立地を捨てることはできないし、また、広域的展開可能な製品の生産においても、特定の機能は日本国内立地を必要とすることになる。1990年代に顕著に進展した、日本の製造業の立地地域の構造変化は、日本からの製造機能の喪失ではなく、日本国内立地を核とした広域化なのである。これは、1960年代に、日本国内の旧工業集積地域から、大都市とその周辺地域の一般的立地条件の悪化に伴って、より周辺的な地域に特定の製品の生産や生産機能が転出した日本国内での広域化の延長線上のものである。

このような東アジア化の下で、日系の製造業企業にとって、日本国内完結型の地域分業構造が崩れ、東アジア全域との地域分業構造を形成する過程で、日本国内に生産立地する必要がある生産機能は以下のようにまとめられる。

産業インフラが整備されていることが前提であるが、一般的立地条件だけが立地条件となるような製品の生産や生産機能については、日本国内に新規立地する可能性はほぼ存在しない。すなわち、日本国内に新規立地する、あるいは日本国内立地を維持する製品の生産や生産機能は、このような日本以外の東アジアの産業インフラが整った地域に対し、極端な一般的立地条件の悪さを超える立地上の優位が見込まれる製品の生産であり、生産にかかわる諸機能である。

このような立地上の優位が見込まれる製品の生産や生産にかかわる諸機能には、まずは、日本という1億人余の豊かな市場への近接を必要とする製品の生産や生産関連機能があげられる。日本国内市場への即時供給のための生産機能であり、日本市場の動向と生に接することが必要な開発絡みの機能、すなわち企画・開発・試作等にかかわる機能、さらにはそれらに関連する生産機能である。

今1つは、広義の高度産業集積の存在を不可欠とする製品の生産や生産にかかわる諸機能である。今後とも拡大可能な生産にかかわる機能といえる。変化の頻度と変化の幅の双方からみて需要の変化が激しい製品の生産がその1つである。もう1つは、本来的に、需要の変化が激しい開発絡みの生産にかかわる諸機能である。すなわち、企画・開発・試作・量産立ち上げ等の機能である。これらは、高度な生産機能を必要とし、かつ変化の激しい需要は、高度な産業集積を利用することで、より柔軟に、より迅速に、相対的に安価に供給対応可能となる。

このような国内の産業集積を活かして初めて対応可能となるような変化や変動の激しい需要に国内需要が限定されること、その下で多様な形で多様な需要に対応して存立していた機械工業関連中小企業の存立基盤が、このような需要への対応に限定されることを、筆者は「大田区化=オータナイゼーション」と呼んだ。すなわち、1960年代後半以降、大田区を中心とした東京城南の機械工業集積に立地する中小企業の存立基盤の変化が、東アジア化のなかでの日本国内機械工業中小企業全般に生じているという認識である。ただし、産業集積としてみると、それ自体も産業インフラの高度化により、1960年代とは大きく異なり、広域化している。このことを前提とした「大田区化=オータナイゼーション」といえる。そこでは、変化や変動の激しい需要への対応を、広義の産業集積を利用しながら実現していくしか、国内機械工業中小企業には、存立基盤がないことを示した概念でもある。このような認識は、機械工業中小企業に限定されず、変化や変動の激しい需要がかなりの規模存在する分野の場合には、同様にあてはまると考えている。

これらの日本国内に生産立地する理由のうち、市場への迅速供給の必要性ゆえに、日本国内生産立地する生産にかかわる機能については、それらの市場は当然のことながら日本国内に限定され、日本国内市場でこれらの需要が拡大するかどうかで、その生産にかかわる機能が日本国内に立地する程度、拡大展望が限定される。

それに対して、生産基盤の独自性、高度な産業集積の存在ゆえに可能となる、変化と変動が激しく高度な生産能力を必要とする需要への対応能力については、その生産能力が対応する需要は、日本国内に限定されるものではない。安定的な量産的需要に対応する生産能力を保有していても、このような需要に対応する生産能力を保有していないような地域から、幅広く、日本国内に存在する高度な産業集積に需要が集まってくることになる。

特に急激に製造業生産が拡大している東アジアには、変化や変動の激しい需要に対応する生産能力をもつ、このような高度な産業集積がまだまだ存在しない。すなわち、かつて国内完結型の社会的分業構造であった時代に、国内地域間で棲み分けしていた生産機能が、2000年代には、東アジア大

での地域分業構造生産体制となり、そのなかで、国内製造業そして国内製造業中小企業が棲み分けることになる。そして国内に立地する生産にかかわる諸機能は、かつては旧来の工業地帯を中心として対応していた、東京城南地域に典型的にみられた、変化や変動の激しい高度な生産能力を必要とするような需要に対応する生産にかかわる諸機能ということになる。同時に、国内において、かつては旧来の工業地帯を中心とせざるをえなかったこのような生産にかかわる諸機能も、国内産業インフラのさらなる高度化により、より広域的なものとなり、国内のかなりの地域で立地対応可能となっている。このような状況が、日本からみた1990年代の激しい構造変化の結果として生じた2000年代そして2010年代の製造業の地域分業構造なのである。

## 2 以上の研究と研究姿勢が示唆し、意味するもの

元来、最も実証的にのみ可能であり、実態からの帰納による存在以外の何ものでもない「中小企業」の研究で、従来の成果に基づく論理思考の枠組みが、その後の研究に極めて多大な影響を与えている。旧来の実態や他での部分的実態から帰結された論理思考の枠組みの含意と、現状の研究対象とする実態とのズレが形成され、論理的混乱が発生する。そこでは、改めて研究対象とする実態に寄り添って、事象の関連を発見し、帰納的論理化を試みるのが不可欠となる。

しかし、その際、どのような方法で実態を把握するのか、さらには、どこまで論理的思考を遡り、修正するかは、明確ではない。

筆者の場合、帰納的論理化のための事象の関連の発見の方法、実態把握の方法として、事例の追究が極めて重要である。事例研究を新たな論理の発見の手がかりとして活用し、そのうえで、論理的量的重要性の確認のために統計的数量を利用するという作業を行ってきた。すなわち、既存の論理で把握できない現象の存在を確認したうえで、その論理の解明のために、個別ケースについて、その存立の論理について、事例に内在化して確認する。そのために既存の論理の構成要素に戻り、再配置し、新たな論理的枠組みを提示する。その際、筆者が再配置する場として利用している理論は、マルクス経済学での競争論であり、その論理的枠組みのなかに、事例の状況を位置づけ、関連づけ、論理を再構築することを試みてきた。

## 3 今後の課題 トピックス6 中国産業発展把握に向けての努力

旧来の認識：中国の産業発展を、雁行形態型の産業発展として位置づける。

or 「競争」的であることは、内容的にどのような環境下でも同一である。

筆者の実態認識：新興工業国として、市場や担い手からみても極めて独自の産業発展であり、単なる先進工業国へのキャッチアップでない形態での産業発展である。

or 競争のあり方が、成熟資本主義国での競争とは根本的に異なる。

論理的帰結：この実態が何を意味し、何をもたらすのかを解明することが課題である。すなわち研究として仕掛かり中である。

筆者が、今、産業論として、このような帰納的論理化を行おうとしている場合は、第4冊目の単著とまでいきそうにはないが、目の前で、激しく展開している中国での企業間競争とその成果をどうみるべきかという論点である。中国の産業発展について、その産業発展を構成する個別要素に改めて戻り、競争実態の確認を開始している。

中国の産業発展を、日本の戦後の産業発展の実態を踏まえながら検討する時、大きく3つの側面をみていく必要がある。中国の企業が直面する市場、国内市場と海外市場の双方の意味での市場が、その1つである。2つ目は、産業発展の担い手、企業、企業家、起業家の多様な存在と、その多数性についてである。第3は、中国国内企業が利用可能な技術の存在とその水準、さらには、その技術の担い手である多様な技術者層の厚さである。

それぞれの側面が、極めて重要であると同時に、現在の中国では、従来の他の先進工業国とは大きく異なる状況にある。例えば、市場として、国内市場は米国以外には存在しなかった巨大さでかつ階層的という特徴をもっている。さらに、海外市場への進出は、外資を通してとともに自らないしは華僑・華人ルートを通して独自に開拓可能であるという特徴をもつ。また、技術的には遅れたものであるが、近代工業の技術的担い手となりうる分厚い技術者層が、計画経済期に国有企業を中心に形成され、それが改革開放下で企業家にとって活用可能である。しかも、外資の進出を通し、中小企業でも、最先端の先進工業国の技術に直に触れることができる状況にある。

さらに、産業発展の主体となる企業、企業家、起業家という面では、他の先進工業国にはみられなかった多様性が存在する。すなわち、日本の産業発展では中核的な役割を果たしていない、そもそも日本の産業内には存在もしていない主体が、中国の産業発展では、重要な意味をもっている。相互に同じ産業分野で競争する地方国有企業群の存在といったものがその例である。これらの中国独自の企業群は、それら相互に、また、他の所有制企業とも、極めて激しい競争を展開している。また、単に競争が激しいだけではなく、中国独自の競争形態が存在し、独自の産業発展をもたらす主要な要因の1つとなっている。

単純に、国有=独占とならないのが、今の中国である。そこで行われているのは激しい競争であるが、同時に、内外の民営企業間だけの市場競争そのものではない。民営企業や外資系企業、そして地方国有企業を巻き込んだ競争、これが中国の産業発展の可能性と内容に重要な意味をもっている。このような競争をどうみるか、これは実態に則して論理化していく以外に、その競争の意味を把握し、産業発展の可能性と方向性を把握するための手掛かりはない。事例調査を通して、競争が、どのような市場で、どのような環境下で、誰と誰の間で、何をめぐって行われているか、これ

らを、中国の具体的市場でみる以外に、方法はない。その意味で、筆者の中国産業研究への 21 世紀に入ってから進出は、帰納的論理化を目指しての試行錯誤の一環でもある。

筆者にまだまだ知的体力が残っているならば、何とか、この論点での著作を、研究仲間とともに出せればと思っている。

(経済学部教授)