

日本経済の発展に資する中小製造業の機能と課題解決に関する研究

メタデータ	言語: jpn 出版者: 明治大学大学院 公開日: 2018-05-30 キーワード (Ja): キーワード (En): 作成者: 中川, 翔太 メールアドレス: 所属:
URL	http://hdl.handle.net/10291/19342

日本経済の発展に資する中小製造業の機能と 課題解決に関する研究

A Study of Functions and Challenges for Small and Medium-Sized Manufacturers that Contribute to the Development of the Japanese Economy

博士前期課程 経済学専攻 2016年度入学

中 川 翔 太

NAKAGAWA Shota

【論文要旨】

本論は、日本経済の発展に資する中小製造業の機能と役割を歴史的展開と実証分析によって解明し、中小製造業が直面する今日的課題の解決策を探るものである。

まず、第二次世界大戦後の日本経済を、経済復興期（1945～59年）、高度成長期（1960～72年）、低成長・情報化・国際化期（1973～90年）、リストラ期（1991～97年）、経済不安定期（1997年～）の5つに時代区分し、経済発展と中小企業、特に中小製造業との関係について整理した。この史的展開から、中小製造業への見方が弱者から活力ある中小企業へと変化してきたことが明らかにされると同時に、近年、中小製造業はグローバル化や少子・高齢化など、多様な問題への対応が迫られていることも判明した。

次に、中小製造業の現況を明確化するために、規模、業態・業種、産業集積の3つの分析軸を用いて、多様な中小製造業の実態を実証的に論究した。さらに、これと同じ分析軸で2004～14年の10年間の推移から、中小製造業の課題を明らかにした。

最後に、中小製造業が今日直面している課題に対応した中小企業支援政策を改めて確認すると同時に、課題解決への方向性を示した。

【キーワード】 中小製造業、産業史、産業集積、地域、持続的発展

はじめに

企業は経済学における経済の3主体、すなわち家計、企業、政府の一角を占め、社会にとって重要な存在である。つまり、企業の生産によって社会に物資が供給され、人々は雇用され、政府に税金が入るといった役割を企業は担っている。こうした役割を担う企業の中で、日本のみならず世界各国の法律で中小企業を定義することで、産業政策の対象を明確化しているのである。ちなみに、日本では中小企業基本法によって、資本金や従業員数といった量的規定を用いて大企業と中小企業の区別している。また、日本では中小製造業の場合、資本金の額又は出資の総額が3億円以下の会社及びに常時使用する従業員の数が300人以下の会社及び個人としている。

このように政策的に大企業と中小企業とを区分する理由は、中小企業が大企業と明らかに異なる特徴を持つからである。つまり、中小企業は大企業より、①激しい競争にさらされている、②特定機能に専門化し外部の経営資源に依存せざるをえない、③経営が不安定である、④外部資金調達で不利な存在にあるなど、大企業との競争上不利に繋がる問題を抱えているとみなされているからである。しかし、中小企業は大企業よりも、経営組織が単純なため、大企業にはない小回り性・機動性があるため、環境変化に迅速に対応できるという特徴もある¹⁾。

しかし、中小企業は、その小規模性ゆえ、市場参入し、存立できる分野が限定されている。つまり、最低必要資本量がより少額で済む分野での参入と存立が可能なのである。また、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事業分野ではなく、他の多くの中小企業も参入可能な分野であることが多い。それゆえ、常に競争にさらされる可能性が高い。そのため、前述した中小企業の特徴に加えて、⑤特定分野に専門化する必然性が高いという特徴もある。この専門化とは、完成品や部品といった製品市場での専門化に限定されず、幅広い多様な製品市場と関わる特定分野における専門加工機能への専門化も含まれている。さらに、⑥中小企業の存立形態は異質多面的であり、経済活力の源泉は中小企業層の厚さにあるとの指摘もある²⁾。

そこで本論は、まず第二次世界大戦後から現在に至る経済発展と中小企業の史的展開をみる。その後、史的展開から明らかとした中小企業の特徴を踏まえて、論理的に捉え、分析するための軸を明らかにする。つまり、中小製造業の分析軸として規模別、業態・業種別、集積別に中小製造業の機能と特徴とその課題を明らかにする。最後に、分析を通じて明らかにした課題に対する現在の政策展開と今後の解決策を考察していくことにする。

第1章 戦後の経済発展と中小製造業の展開

中小製造業の日本経済に占める経済的地位を明らかにしていくために、第二次世界大戦以降、今日に至るまでの中小製造業、及び日本経済と中小企業政策の史的展開についてみていくことにする。

なお、史的展開を概観していくにあたっては、単純に10年刻みの年代別に分類していく方法もあるが、本論では経済的なパラダイムの転換や経済活動に大きな影響を与えた事象が発生した時点

で時代を区分して論じていく。特に、百瀬 [2000] による第二次世界大戦後の日本経済に関する時代区分の考え方を参考にし、経済復興期 (1945～59年)、高度成長期 (1960～72年)、低成長・情報化・国際化期 (1973～90年)、リストラ期 (1991～97年)、国際的経済不安定期 (1997年～現在) として史的展開についてみていくこととする³⁾。

第1節 経済復興期 (1945～59年)

第二次世界大戦の終戦直後、GHQによる財閥解体をはじめとする経済民主化政策によって、大企業は弱体化され、経営の弾力性と機動性に富む中小企業が期待されたことで、中小企業は一時的に繁栄した。しかし、1946～48年にかけて実施された傾斜生産方式によって、石炭、鉄鋼、造船などの基幹産業分野の大企業に対して、資金、資材、人材を傾斜的に厚く配分された。その結果、中小製造業は苦しい立場に追いやられたのである⁴⁾。

これに対して、1948年に商工省の外局として設置された中小企業庁によって、自由企業体制のもと、組織化、金融、経営診断など、多岐にわたる施策が実施された。特に、同年に始まった中小企業診断制度は、中小企業者の申し出により、県などの公的機関が経営内容を診断し、改善案を示すもので、インフォメーション・サービスの企業合理化策として発足した。また、「中小企業等協同組合法」に基づき、中小企業の自主的な組織化による共同事業を実施し、競争力強化を図る新組合制度も発足したのである⁵⁾。

しかし、1949年にGHQの経済財政顧問であったドッジが財政金融引き締め政策として、予算の再編成、為替レートの設定、企業・産業の合理化などを推進した。また、日本経済のインフレを終息させ、同時に企業の合理化を行い、輸出振興を図るために、単一為替レートの設定によって国際経済と連携した回復を考慮しながら、日本経済の自立を図った。具体的には、49年12月の「外国為替及び外国貿易管理法」で、対外経常取引規制の基本ルールが設けられ、産業合理化、産業保護、輸出振興等の有力な武器ともなった。この結果、市場を海外に求めていた輸出特化型地場産業は、1ドル=360円の円安のもとで国の輸出振興に貢献した。以降、全国各地に繊維、陶磁器、金属製用食器、鞆などの製品による輸出特化型産地が形成されたのである⁶⁾。

また、企業と産業の合理化の中で、傾斜生産方式の見直しも始まった。1949年9月の閣議決定で「産業合理化に関する件」によって方向が定まり、同年12月に産業合理化審議会が発足した。同審議会にて、該当産業部門の全企業が優劣を問わず、全て重点的に取り扱われていた従来の「傾斜生産方式」が見直され、「集中生産方式」が採用された。この「集中生産方式」は、重要産業の優秀企業に対して積極的に資金、及び資材を投入して生産を集中するものである。言い換えれば、資金と輸入資材の効率的な使用のため、同一産業部門でも高能率の優秀企業に生産を集中するということである。それは、効率的な企業をより一層伸ばすことを目的とし、対象品目も226へ拡大された。実際、49年下半年頃から、物資の配給統制は大幅に廃止されたのである⁷⁾。

以上の取組によって企業の合理化は進んだが、一部の中小企業の整理・倒産、それに伴う失業の

増大など、デフレの様相が深刻化した。だが、1950年に朝鮮戦争が勃発し、戦争と世界的な軍拡に伴う輸出の伸張は、日本経済をデフレからインフレへと一転させた。特に、輸出の伸張による特需は、繊維、機械、金属を中心に急増した。しかし、51年3月にアメリカが戦略物資の買い付けを止め、それ以降、景気後退過程に入った。また、特需の受注とともに、中小企業の生産技術も米軍からの指導によって、日本国内の機械加工技術の水準が向上した。この生産技術の向上が、これ以降、日本経済が高成長する原動力となったのである⁸⁾。

1953年に朝鮮戦争は休戦したが、戦争特需による好景気は、高度経済成長に向けた産業基盤の磐石化を果たし、56年度の『経済白書』では「もはや戦後ではない」と表現された。そして、55年の神武景気、58年の岩戸景気もたらされ、年率10%を超える経済成長率のもと、産業構造の重化学工業化と輸出主導型の工業化が経済成長を進めた。しかし、50年代後半になると、設備が近代化した大手製造業に対し、近代化の遅れた中小製造業との格差が顕著となり、二重構造問題が指摘されるようになったのである⁹⁾。

第2節 高度成長期（1960～72年）

1960年に池田勇人内閣は、10年間で国民所得を2倍に高める「所得倍増計画」を立てた。結果的に日本経済は、その目標を上回る高い経済成長率を実現した。加えて、中小企業に対し、63年には産業の発展、保護を目的とした「中小企業基本法」が制定された。また、中小企業の生産力向上を産業構造の高度化、国際競争力の強化へと繋げるための「中小企業近代化促進法」も制定された¹⁰⁾。

この時代の中小企業について伊藤〔2000〕は、1960年代は日本経済の発展のために中小企業部門と農業部門の生産性の向上を図って、国際競争力を得ようとする経済政策におけるキャッチアップ思想に基づき、中小企業の設備と経営の近代化が推進されたとしている。また、中小企業は弱者という見方も、その後の中小企業基本法における理念を軸として、社会の隅々まで浸透したと指摘している¹¹⁾。

また、清成〔2009〕は、中小企業近代化促進法について、その目的は、中小企業構造の高度化を図り、中小企業の近代化を効率的、計画的に推進・誘導することにあつたとしている。具体的には、業種ごとの近代化計画、年度ごとの近代化目標、大臣による中小企業者への勧告といった総合的な助成が行われた。これらの施策は、近代化に対する特定のイメージを持っており、それを努力目標として「計画誘導」しようとしたのである¹²⁾。

そして、以前から指摘されていた二重構造の解消は、偶然にも進んでいく。毎年10%以上の賃金上昇が続いたため、中小製造業は低賃金を経営基盤とすることはできず、生産性向上や付加価値率上昇が必要となった。そのため、規模の経済性を発揮する量産型の中小製造業や差別化製品を生産する高能力型零細製造業が出現し、中小企業の近代化が進んだ。一方、中小企業の倒産も急増し、1968年にピークに達した。その後も、倒産は高水準を維持し、経営環境変化に適応できない中小

企業の淘汰が進んだのである¹³⁾。

また、地場産業も、高度経済成長の過程で過密と過疎との地域格差が顕著になり、地域経済のあり方が問われた。この地域格差への対応策として、全国総合開発計画（1962年）、新全国総合開発計画（69年）、第三次全国総合開発計画（77年）が計画され、工業の地方分散の促進と管理中枢機能の集中を図った。特に、工業の地方分散の促進は、72年に工業再配置促進法が制定され、移転工場に対し租税の減免措置や融資措置がとられた¹⁴⁾。

しかし、1960年代後半になると、発展途上国の追い上げ・特恵関税の供与が地場産業の製品輸出を脅かした。また、71年のニクソンショックによる為替調整、73年のオイルショックによるコスト高によって、輸出特化型地場産業は、壊滅的な影響を受けた。他方、所得水準上昇に伴う内需拡大と多様化が、内需依存型地場産業を拡大させた。例えば、デザイン開発によって、質的レベルの向上を可能にした企業も少なくなかったのである¹⁵⁾。

第3節 低成長・情報化・国際化期（1973～90年）

日本経済は、1973年に発生したオイルショックで、高度経済成長から安定経済成長への軌道修正を余儀なくされた。特に、日本の重化学工業化を主導してきた産業は、総じてエネルギー多消費型の産業が多かった。それゆえ、今後はエネルギー消費量が少なく、環境や資源にやさしい産業のウェイトを拡大させる必要が生じた。すなわち、それまでの重化学工業から機械加工組立産業への転換を加速させることになったのである¹⁶⁾。

一方、高度経済成長期をリードしてきた日本の輸出産業は、欧米先進諸国に対して強い競争力を持つようになった。最初は、繊維や鉄鋼などの分野で海外輸出の急増が問題となった。その後、1970年代後半から80年代はじめにかけて、家電品、半導体、自動車など機械産業分野の輸出が増え、日米貿易摩擦は次第にエスカレートしていった。例えば、自動車分野では、燃費効率の良い日本製小型車が73年、79年のオイルショック後、アメリカ市場向け輸出が急増し、80年代初めに日米貿易摩擦に発展した。これを契機に日本の自動車産業は、アメリカでの現地生産を開始し、欧州、アジアなどの地域にも進出して、生産拠点の多角化を行ったのである¹⁷⁾。

ところで、1980年代の日本の製造業にみられる特徴として、国内完結型生産構造の形成が挙げられる。国内の製造業は、第二次世界大戦後に技術導入だけではなく、機械設備なども含め、その多くを先進工業諸国に依存して発展を始めた。そして、高度経済成長の中で、機械設備などの対外依存を国産化政策で解消し、80年代には航空機や電子機器の一部を除き、それまで完全に海外依存していた電子計算機なども含め、ほぼ全面的に国内生産が可能になった。つまり、鉄鉱石や原油といった素原料、燃料は海外に全面的に依存するが、素原料の製銑や精製といった1次加工から、乗用車や衣服、工作機械といった最終製品の生産までを、全て国内で加工し製品化できるようになった。なお、繊維製品の一部やアルミの一次精錬のように、すでに海外生産が進み始めた製品分野もあったが、製造業の国内完結性の高度化が、80年代前半まで進出した。その結果、他に類

を見ない、素原料を輸入し、国内で製品生産し、国内消費、国内投資、そして輸出を行う先進工業国が出現したのである¹⁸⁾。

さて、こうした日本の製造業全体の変化に合わせて、中小企業にも変化が生じる。1970年代半ばまでの高度経済成長期に中小企業の事業活動が活発になり、中小企業も技術力が急速に向上した。その結果、中小企業の低生産性と低賃金、さらに経営の不安定性といった中小企業のもつ国民経済的な問題もかなりの改善がみられた。つまり、少しずつ改善された二重構造問題に対して、70年代に入ると、もはや中小企業は弱者ではないという新たな中小企業観も現れた。要するに、高度経済成長期に中小企業が蓄積した高い技術力と自立化の動きに注目し、中小企業観も「活力ある中小企業」へと変わった。そして、80年代になると70年代から進んでいた経済の成熟化と低成長の傾向が一層強まった。この動向に対応して、中小製造業も下請から自立化する企業、新分野を開拓する企業、研究開発型企業などが多様に存在するようになったのである¹⁹⁾。

また、日本の製造業による国際分業が最も進んだ時期は、1985年のプラザ合意以降の時期と重なっている。このプラザ合意による円高の急進以降、海外からの輸入品価格が下落し、国内製品価格の割高の問題が次第に顕在化した。その結果、アジア国際分業の動きが加速していったのである²⁰⁾。

同時期に起きた情報化の進展は、中小企業にも及んだ。例えば、中小製造業も、NCやMCを積極的に導入し、FA化（工場の自動化）を実現させ、事務処理の自動化を目的にOA化にも取り組んだ。こうした一連の動きは生産現場だけでなく、企画、設計、財務、営業のあらゆる場面で技術革新をもたらした。そのため、情報システムとネットワーク化に対する中小企業の適応能力が問題となった。また、ニーズの多様化、価値観の変化も起き、中小企業は、ソフトな経営資源を生かし、高付加価値型の企業を創造することが必要とされたのである²¹⁾。

事実、政策面でも、1985年に「中小企業技術開発促進臨時措置法」が制定され、先端技術開発が促進され、技術導入型から技術開発型へ技術政策転換が行われた。また、88年には「異分野中小企業者の知識融合による新分野開拓の促進に関する臨時措置法（融合化法）」が制定され、異業種企業の共同による技術・製品開発による新分野の開拓がすすめられた。ちなみに、この2つの法律は、技術開発促進と同時に、事業転換を進める狙いがあった。その結果、異業種交流や技術交流プラザなどを通じて、異なる中小企業の経営資源を融合化させることによる技術の向上や新製品開発などが事業化されるに至ったのである²²⁾。

また、同時期の中小企業政策は、国際協調のために産業調整を行っていた。1980年代後半になると、産業育成政策型から産業調整政策型へと転換した。この変化は、「中小企業基本法」が示していた産業構造の高度化と国際競争力の強化という中小企業政策の基本構造の変更を意味した。さらに、86年には、特定業種の中小企業の新分野進出を促す「新事業転換法」が施行された。また、同年に「特定地域中小企業対策臨時措置法」も制定され、特定地域における中小企業の新分野進出、下請企業、または異なる企業同士の新分野進出が促進された。その後、89年には新分野の可能性

と拡大に対応して「新規事業法」が成立し、インキュベーターの設置や創業、新規事業支援なども積極的に行われるようになったのである²³⁾。

これらの政策は、輸出依存による成長・拡大を続ける大企業を対象とはしていない。円高による輸入拡大によって国際協調を図るため、国内市場の縮小に見舞われている中小企業の存立分野を転換させることで、中小企業を維持しようというものであった。また、この時期には内需拡大策が採られ、土地利用や建物規制の緩和による巨大な都市再開発が行われたことにより、土地投機・地価高騰へ繋がった。また、個人による新規開業障壁が上昇した。特に、生産利潤よりも地代収入が上回るため、既存の中小企業の廃業促進も生じさせたのである²⁴⁾。

そして、1990年5月に「90年代の中小企業政策のあり方」について、中小企業政策審議会から報告書が提出された。この報告書は、「活力ある中小企業は、経済社会の進歩と進展の基礎をなす自由な市場経済の本質的な要素であり、独立多数の大・中小企業が競争することによって市場は活性化し、経済社会の健全な発展が獲得されていく」として、市場経済での自由競争の担い手としての中小企業の役割を重視したのである²⁵⁾。

しかし、バブル経済崩壊後の持続的な円高の進展は、生産拠点の海外進出、製品・部品の海外調達をさらに促進させ、国内産業の空洞化の懸念が高まった。さらに、規制緩和を具体化する段階に入った。これに合わせ、中小企業政策も迅速に対応すべきであったが、本格的な政策の実施は1990年代中頃まで先送りとなった²⁶⁾。

一方、中小製造業の集積地である地場産業、特に内需依存型の産地は、所得水準の上昇に伴う内需の拡大・多様化に対応して拡大することができた。しかし、1985年9月以降の急激な円高によって、その状況が一変する。つまり、海外直接投資と開発輸入の増加によって、国内の地場産業に対する需要は急速に縮小した。中でも、普及品は東アジア諸国からの輸入に、高級品はヨーロッパ諸国からの輸入によって代替された。その結果、産地の仕組みが解体し、一部の優良企業のみが残るといった状況が多く産地に生じた。こうした状況は、かつてヨーロッパの産地でも生じた。現在では、零細企業を中心に廃業が進み、産地の空洞化が現実化している。しかし、プロダクト・デザインに特徴ある優良企業は、どの産地にも存在し、文化産業として強い国際競争力を維持していることも事実である²⁷⁾。

第4節 リストラ期（1991～97年）

1987年初めからの「バブル景気」は、地価抑制を図った公定歩合の引上げで崩壊し、91年から不況に突入した。この不況は長期停滞となり、「戦後大企業体制」の変容が同時に進行し、設備・雇用が構造的に過剰化していった。この背景には、日本の貿易輸出の停滞が挙げられる。日本の貿易輸出は90年代に入り、96年、97年の大幅な円安による増加を除き、停滞した。それゆえ、80年代に輸出拡大を目的として大型設備投資を行ってきた大量生産型の機械工業は、輸出の伸びが停滞したことにより設備と雇用過剰に陥ったのである²⁸⁾。

また、大企業は過剰化した雇用を削減するだけでなく、競争力回復のために、今まで手を付けたことのなかった新卒者の「本採用者」削減と正規労働者の非正規化を進めた。そのため、名目雇用者報酬は1997年をピークに低下し、これに消費税引き上げが加わったことから、個人消費は98年からさらに低下を始めた²⁹⁾。

このバブル景気崩壊後の長期にわたる景気停滞は、中小企業に大きな影響をもたらした。特に、下請市場の劇的縮小は、既存の中小製造業の存立基盤を崩壊させ、中小企業問題が再燃化したのである³⁰⁾。

こうした厳しい景気後退局面において、大企業体制の革新力は衰え、産業再生は行き詰まりをみせた。そのため、産業政策についても見過ごせない変化が起きた。それは、アメリカの市場開放要求を外圧として利用して、競争市場原理による産業再生を図るために、競争政策を強化することだった。第1は、規制緩和の促進と「独占禁止法」のカルテル規制に関する執行力の強化である。第2は、産業構造政策の広義の意味での競争政策化である。従来、行われていた最適産業構造に関する目的を立てるのではなく、産業構造の形成は市場に委ね、供給側の技術革新力を高める産業横断的な施策に重点をおくことにした。具体的には、大学発ベンチャー育成や産業クラスター形成の促進が行われたのである³¹⁾。

一方、中小企業の存立分野転換促進のため、1993年に「新分野進出円滑化法」が制定され、産業調整的適応策である新分野進出促進策がさらに強化された。同法は、従来の新分野進出促進策に比べ、助成対象となる中小企業の範囲などが大幅に拡大した。例えば、対象業種は製造業の業種限定を廃止したほか、印刷業、ソフトウェア業、情報処理サービス業も対象とし、現事業の縮小を助成対象の要件にしないなど、承認の要件についても緩和も行った。この結果、同法は産業調整的適応策であったが、中小企業の新分野進出を幅広く促進し、市場全般の競争を活発化させる広義の競争政策としての色彩が強くなったのである³²⁾。

また、1980年代初めにあった日米貿易摩擦も悪影響をもたらした。貿易摩擦による海外現地生産の動きは、円高の進行によるアジア国際分業の高度化が相乗効果を発揮した。90年代に入ると日本の産業は、モノづくり機能が海外に次々に移転され、国内産業は空洞化の危機に直面することになったのである³³⁾。

加えて、1990年代以降、新興工業諸国の企業が国内外の市場に競争相手として登場し、かつての日本企業と同様な戦略でグローバル市場における需要を獲得し始めた。こうして多数の企業がグローバル市場に参入して激しい競争が展開され、高品質・低価格という日本企業の競争優位は消失した。このため新製品を創造して市場に投入するも、直ぐに模倣され、日本企業の製品は価格競争にさらされている。また、製品自体のライフサイクルの短縮化も加速した。このような市場環境で「安くて良いものを生産すれば売れる」という単純なパラダイムは、通用しにくくなったのである³⁴⁾。

第5節 国際的経済不安定期（1997年～現在）

日本の貿易輸出は、1996～97年の円安による増加を除き、停滞するようになった。中でも、80年代後半から輸出拡大を目的に大型設備投資を行った大量生産型機械工業は、輸出の伸びが停滞したことで、過剰設備・過剰雇用に陥った。加えて、製造業のアジア諸国への進出も進んだ。特に、自動車メーカーは、90年代からタイに工場進出を行い、日本国内と同等の重層的な下請分業組織を構築した。一方、中国には、大手部品メーカーを先行進出させた後、自動車メーカーは2000年ごろから最新鋭の完成車工場を建設した。こうして機械工業は、東アジア生産拠点の構築を行い、日本の国内工場は世界の中の一生産拠点として機能することになったのである³⁵⁾。

一方、国内ではバブル崩壊後の日本経済を下支えするため、相次ぐ財政出動が行われた。しかし、この財政出動に伴い、国債依存度が上昇したため、1995年以降の景気回復を見定めて、96年1月に成立した橋本龍太郎内閣は財政再建に乗り出し、消費税を3%から5%に引き上げた。ところが、97年のアジア通貨金融危機、及び北海道拓殖銀行と山一証券、日本長期信用銀行と日本債券信用銀行の破たんといった金融危機が続発し、景況は一変し、98年度には74年度に次いで戦後2度目のマイナス成長を記録した。悪化を続ける景況に対し、橋本内閣と小淵恵三内閣によって大規模な緊急経済対策が打ち出されたが、その効果は小さかった。結果として、90年代の長期不況の最大要因である金融機関の不良債権問題に解決の糸口が見いだせなかったのである³⁶⁾。

また、これと同時期に、中小企業の資金難が発生した。バブル崩壊以降の長期停滞期に、金融機関による中小企業への融資割合が低下し続けた。ちなみに、2010年の中小企業向け貸出残高割合は50%と、1970年代後半の水準に戻っている。大企業への貸出も減ったが、それ以上に中小企業への貸出が減ったのである。その要因の1つとして、中小企業は経済が停滞する中で、設備投資を手持ち資金の範囲内に抑え、かつその残余を借入金返済に充てたことが挙げられる。また、国内完結型の生産体制が崩壊し、中小企業が資金を借入れてまで設備投資を行うほどの国内需要が見込めなくなったのである³⁷⁾。

さらに、中小企業への融資割合の低下は、中小企業に対する借入の強制的な削減によっても引き起こされた。すなわち、政府の「早期是正措置」の発動と大企業への優先融資によって中小企業への貸し渋りと貸しはがしが生じた。というのも、バブル景気の崩壊で金融機関は多額の不良債権を抱え込んだことから、1997年には日本の金融システム全体が危機に陥った。そこで、金融機関の経営体質を健全化するために「早期是正措置」は、金融機関に貸出債権を厳格に自己評価させ、自己資本比率が一定水準に達しない場合、業務停止措置などをとるというものであった。この措置が発動されたことで、97年以降、中小企業に対する金融機関による貸し渋り、貸しはがしが多発した。中には、健全な中小企業にも、貸し渋り、貸しはがしが行われたのである³⁸⁾。

一般的に自己資本比率の低い中小企業は、金融機関から借り換えを続け、一定の借入残を保つことで、資金繰りを図ってきた。この借入残は、自己資本の代わりとしての「擬似資本」であり、貸出ストップは経営危機に直結した。これに対して、多くの中小企業経営者による強い反発がきっかけ

けとなり、1998年10月から「貸し渋り」を受けた中小企業に対する特別信用保証制度が実施され、中小企業の経営危機は一応収まったのである。しかし、99年4月に金融監督庁が資産査定の方針の明確化を図るとして策定した「金融検査マニュアル」が、資産査定の方法を画一化したために、財務体質の弱い中小企業への貸出の場合、金融機関は一律で大企業より多くの引当金を充てねばならなかった。それゆえ、中小企業の借入れ難は、その後も続いたのである³⁹⁾。

こうした厳しい状況に対応して、21世紀初頭に導入された中小企業施策は、「ものづくり基盤技術の振興」と「新連携」であった。前者は「中小企業のものづくり基盤の高度化に関する法律」に基づき、2006年から実施された「ものづくり基盤技術」の高度化を図る施策である。一方、後者は、「中小企業の新たな事業活動の促進に関する法律」で05年4月から施行された。新連携は、異分野の中小企業、中堅・大企業、大学・研究機関、NPO等と有機的に連携し、それぞれの有する「強み」を相互に持ち寄って新事業を開拓しようとするものである⁴⁰⁾。

しかし、バブル景気崩壊後の「失われた10年」とも呼ばれた経済の閉塞状況から回復したかにみえた2008年に、アメリカのサブプライム問題が拡大した。つまり、リーマン・ブラザーズをはじめとする巨大金融機関が破綻し、金融危機が発生した。加えて、GMやクライスラーといったアメリカ経済を支えてきた基幹産業の企業も経営破綻し、世界同時不況に陥った。このリーマンショックは当初、サブプライム問題には無縁といわれた日本企業にも深刻な打撃を与えた。例えば、生産台数世界一の自動車メーカーに躍進し、日本のモノづくり企業象徴ともいえるトヨタ自動車も、自動車需要の急激な収縮によって未曾有の赤字経営に陥った。日本企業は厳しい状況に見舞われ、企業の経営危機と破綻、消滅も生じたのである。この時、企業が消滅した原因として、バブル期に行った多角化、需要拡大を見込んだ過剰な設備投資、不動産投資の失敗などを挙げることができる⁴¹⁾。

このリーマンショックの影響は、日本の中小企業にも波及した。つまり、中小企業は原油や原材料価格の高騰、売上の減少で、2008年に資金繰りが悪化し、社債や手形割引の発行が困難となり、金融機関への借入れ依存を強めた。こうして09年以降の中小企業の借入れ難は、1997、98年並みに悪化したのである⁴²⁾。

その一方で、地域資源を利用した製品とサービス開発、販路開拓支援を目的に、2007年に「中小企業地域資源活用促進法」、08年に「農商工連携促進法」が制定された。また、09年に中小企業の倒産と廃業を阻止するために「中小企業等金融円滑化法」も制定され、金融機関が貸付条件変更に対応できるようになったのである⁴³⁾。

しかし、2011年3月11日に東日本大震災が発生した。被災した中小企業の復旧に投資額の4分の3を補助する「グループ補助金」が導入され、多くの中小企業は再建の糸口が見えるようになった。だが、被災地の人口減少は大きく、今後、いかなる街づくりをし、地域経済を支える地域産業をどのように復興していくのかといった課題が残されている。とはいえ、被災した水産加工業を中心とする中小製造業の多くは、粛々と被災した地で再開に踏み出している。一方、移転用地が見つからず、他地域から進出してきた中小製造業の内陸への移転、あるいは事業からの撤退も見られ

る。また、復旧後、人手不足や従業員の高齢化の問題もある。人がいなければ産業は成り立たず、産業がなければ人も集まらず、暮らしていくこともできない。そうしたジレンマの中で、復旧・復興が急がれている。さらに、後継者が不在、二重ローンの懸念、人口減少による市場縮小などの理由から、この被災を契機に廃業した中小企業も少なくない。被災前から事業が縮小していた中小小売業や飲食店などに多数の廃業がみられるのである⁴⁴⁾。

さて、2008年のリーマンショック後の世界同時不況以降、先進諸国では、20世紀型「モノづくり」に代わり、環境・エネルギー、医療・福祉、教育などの分野が重視される知識社会が到来したといわれている。この知識社会では、知識の創造と活用が決定的に重要な経済成長要因となる。特に、知識創造とその活用に拍車をかけ、地球規模に広がる市場経済の活動を拡大させる最大要因の1つにIT革命がある。日本のみならず、先進諸国が高齢社会に移行した今、労働力人口が減少する中で経済成長を維持するために、ITを活用した知識創造とその活用によるイノベーションの実現が求められるのである⁴⁵⁾。

第2章 中小製造業の経済発展に資する機能と役割

第1節 規模別中小製造業の機能と特徴

中小製造業を捉える上で重要なことは、まず企業の規模について理解することである。そもそも中小企業という概念は、大企業に対する相対的な概念で、絶対的なものではない。一般的に企業規模が相対的に小さい企業群は中小規模であるために、規模の大きい企業群に比べて、様々な問題を有しているとされるのである⁴⁶⁾。

従って、中小製造業という括りで企業規模を考慮に入れると、従業者数が数名（工業統計調査では3人以下が最も少数の括り）の零細規模企業と100人を超える企業では、大きな違いがある。そのため、①自営業など雇用者がわずかな零細規模企業層、②従業員数十人程度の小規模企業層、③より大規模の中規模企業層の3つに分けられる。これらは事業の形態、組織、マネジメント、就業形態など様々な面で違いが生じるのである⁴⁷⁾。

その最たる例は、企業規模が小さいと、経営組織の非階層性がもたらされ、経営の柔軟性を発揮するとの見方である。この組織の非階層性は、①意思決定が迅速である、②経営者（企業家）個人のリーダーシップが意思決定に大きな役割を果たす、③経営者と従業員とが触れ合う機会が多く、経営者が現場の状況を把握できるという経営の柔軟性をもたらす。これらの特徴は、企業規模が小さいほど見受けられると考えられているのである⁴⁸⁾。

ところで、中小製造業の中には、規模の拡大・縮小を繰り返しながら、中小規模に留まっている企業も多い。もちろん、事業経営に成功し、規模を拡大していくことが成長発展であることはいうまでもない。しかし、数十年の歴史を持つ企業が零細規模のままであることも少なくない。零細規模であっても長い歴史を持ち、持続できるのは、経営環境の変化にうまく対応してきたからなのである。従って、企業規模の拡大がみられないからといって単純に「停滞的」な企業であるとみなす

ことはできない。つまり、中小企業の成長発展を、単純に規模の拡大だけで見ることはできないのである⁴⁹⁾。

また、企業規模で企業を捉える際、注意を払っておく必要がある視点として、零細規模の企業層の中には、㊶創業間もない企業と㊷創業後すでに一定の年数が経っている企業の混在がある。量的には㊷の方が多いが、㊶と㊷は企業として特徴に違いがあり、政策的な課題も異なるために、その違いに留意する必要がある⁵⁰⁾。

加えて、適正規模という概念もある。つまり、業種・業態、経営能力、経営環境、市場条件などに適応した企業規模の概念である。例えば、中小企業性製品分野のシェアが最も高い家具と衣服の機械装備率から規模の生産性をみると、これらに一般的な規模間格差の論理があてはまらないことが論証されている。また、同じ業種でも使用する主材料、生産技術、機械設備、存立している市場条件などによって適正規模は異なるのである⁵¹⁾。

第2節 業態・業種別中小製造業の機能と特徴

(1) 業態別の機能と特徴

中小製造業を捉える上で重要となるもう1つの視点として、如何なる生産形態か、あるいは如何なる事業形態かについて理解する必要がある。ここでは、何を生産しているかが重要ではなく、あくまで事業展開上の特徴を明らかにする視点であり、多様な業態分類が存在する。まず、生産された製品の特徴、並びに製造・生産活動の特徴を捉えた分類方法としては、①完成品生産、②部品・部材生産、③部分工程への専門化の3類型がある⁵²⁾。

①完成品生産とは、非耐久と耐久の消費財、資本財の完成製品を生産することに専門化した製造業のことである。自社製品を保有する企業だけではなく、近年注目されている研究開発型の中小製造業の多くがここに含まれる。これに対して、②部品・材料生産とは、製品の一部となる部品・材料の生産することに専門化した製造業である。このような中小製造業の製品は、自動車部品もあれば、ハンドバックの金具といった部品もあり、後述する量産型の中小製造業に多い形態として、完成品生産を行う企業を支える下請としての機能を果たしている。そして、③部品工程への専門化は、中小製造業の多くが該当する。完成品、部品・材料となる最も前工程に位置し、それぞれの中小製造業が旋盤加工、メッキ加工、板金加工などの機械加工サービスに専門特化している。中には、1つの加工部分だけを受注している中小製造業も存在するのである⁵³⁾。

次に、生産する製品・部品・材料のロット数の量的な違いや受注形態の違いを捉えた分類方法として、①量産型、②開発志向型の2つがある。①量産型は、中小製造業の典型的な業態であり、特定生産分野に特化し、互換性部品や規格製品を大量生産し、規模の経済性を発揮した中小製造業のことである。この量産型の中小製造業が多数出現した理由として、合成繊維産業であれば合繊織物、プラスチック産業においてはプラスチック製品のための部品・材料を生産する中小製造業が必要となる。電機産業や自動車産業でも、完成品の生産に必要な多くの部品を生産する中小製造

業が必要であることが挙げられる。このように量産型の中小製造業は多様な分野で出現したが、なかでも機械産業を支える部品生産を担う下請としての発展が目立つのである⁵⁴⁾。

また、量産型には、自社製品を持つ企業へと発展する企業もあるが、その数は依然として少数である。また、その取引構造は大企業を中心とする親企業からの外注に依存することが多く、生産技術の引き上げだけに特化した経営が可能であった。しかも、下請育成を図る観点から大企業によって情報提供と指導などが行われた。このため、量産型の中小製造業は、比較的規模は大きく成長できたが、大企業に対して従属的な経営を強いられ、下請単価の引下げが日常化し、その価格形成力が弱いという経営課題を持っているのである⁵⁵⁾。

この量産型に対し、②開発型は、1960年代後半から現れるようになった業態で、独創的製品や差別化製品の生産や自社独自の専門技術を獲得し特殊な加工を行う中小製造業である。また、開発型はユーザーに密着して得た「場面情報」（需要情報）と生産現場で発生する「場面情報」（技術情報）を蓄積し、差別化製品・差別化技術を開発することで、製品及び技術の独創性を獲得し、価格形成力を構築しているのである。独創的製品型は量産型中小製造業より規模は小さいが、優れて企業家的性格が濃く、零細企業からの「企業家的中小企業」の発生をみることができたのである⁵⁶⁾。

また、開発型は、①生産機能と独自の研究開発力を持ち、差別化された製品や加工方法を生む、②研究開発に必要な情報の経営資源と効率的な多品種少量生産に必要な ME 機器が主要な経営資源となっている、③情動的経営資源となる「場面情報」発見のため、企業内及び企業外（顧客や他企業）との情報共有に力を入れているといった3つの特徴を持つ。この開発型をより細分化すると、(1)開発補完型、(2)専門加工業型、(3)製品開発型、(4)ベンチャービジネス型の4つに分けることができる。まず、(1)開発補完型は、親企業が提示した仕様をもとに設計図を提案、あるいは仕様そのものを提案する中小製造業である。開発補完型の中小製造業による提案は、大企業の製品開発を効率化する役割を果たしている。(2)専門加工業型は、唯一性の強い独創的な加工方法を開発し、その加工精度の高さを特徴とする中小製造業のことである。この専門加工業型の中小製造業の多くは、専門技術を保有することで特殊な素材の加工を行う企業として発展し、独自の地位を確立した中小製造業が多い⁵⁷⁾。

開発補完型や専門加工業型は、他社の業務を補助する中小製造業に対し、(3)製品開発型は、市場規模の小さい産業用機械やファッション製品などの日用消費財の開発を行う。ただし、受託開発にとどまり、自社ブランド製品開発にまでは至らない企業も多い。この製品開発型をより進化させ、開発志向の強い業態に、(4)ベンチャービジネス型が存在する。ベンチャービジネス型は、従業員の多くが研究開発要員という特徴があり、業務の開発活動への特化が高く、知識・情報集約度の高い創造的な製品や技術を生み出している中小製造業なのである⁵⁸⁾。

(2) 業種別の機能と特徴

中小製造業を捉える上で重要となるもう1つの視点として、業種別の特徴を理解する必要がある

る。なぜならば、同じ国、同じ時代にある同じ製造業であっても、業種によって特性が大きく異なっているからである。例えば、合繊織物やプラスチックの完成製品を生産する中小製造業もあれば、電機、自動車産業では部品を生産する中小製造業もあり、大企業と中小製造業との間で棲み分けがなされているのである⁵⁹⁾。

そこで、細分類よりも大まかになるが、日本標準産業分類中分類の業種別に、中小製造業の占有率を明らかにするため、産業中分類別の製造品出荷額等の中小製造業が占める割合をみていくことにする（図表 2-1 参照）。

図表 2-1 産業中分類別中小製造業（300人未満事業所）の製造品出荷額等の割合

製造業中分類	全 体 (百万円)	中小製造業製造品出荷額等	
		(百万円)	割 合
製造業計	305,139,989	145,952,373	47.8%
飲料・たばこ・飼料製造業	9,596,768	9,596,768	100.0%
木材・木製品製造業（家具を除く）	2,520,040	2,520,040	100.0%
なめし革・同製品・毛皮製造業	347,518	347,518	100.0%
繊維工業	3,822,304	3,607,933	94.4%
パルプ・紙・紙加工品製造業	6,974,353	6,396,331	91.7%
家具・装備品製造業	1,915,042	1,713,129	89.5%
金属製品製造業	13,932,776	11,736,448	84.2%
その他の製造業	3,933,151	3,284,392	83.5%
印刷・同関連業	5,415,918	4,331,353	80.0%
窯業・土石製品製造業	7,332,194	5,821,222	79.4%
プラスチック製品製造業（別掲を除く）	11,532,576	8,768,868	76.0%
食料品製造業	25,936,077	19,309,392	74.4%
生産用機械器具製造業	16,590,604	9,500,797	57.3%
業務用機械器具製造業	7,033,631	3,881,852	55.2%
化学工業	28,122,960	15,362,448	54.6%
非鉄金属製造業	9,421,951	5,117,266	54.3%
石油製品・石炭製品製造業	18,659,085	9,697,475	52.0%
はん用機械器具製造業	10,103,055	4,418,978	43.7%
鉄鋼業	19,202,162	7,814,174	40.7%
ゴム製品製造業	3,207,280	1,269,391	39.6%
電気機械器具製造業	17,031,700	6,109,276	35.9%
電子部品・デバイス・電子回路製造業	13,817,602	3,632,403	26.3%
情報通信機械器具製造業	8,627,907	1,576,174	18.3%
輸送用機械器具製造業	60,063,334	10,177,470	16.9%

注：中小製造業の出荷額割合が100%となっているものは、300人以上の事業所の製造品出荷額等データがないもの。

資料：経済産業省『平成26（2014）年工業統計表 産業編』より作成。

まず、中小製造業の製造品出荷額等に占める割合が70%以上の業種は、産業中分類全24業種の中で12業種が含まれる。中でも、飲料・たばこ・飼料製造業、木材・木製品製造業（家具を除く）、なめし革・同製品・毛皮製造業の3業種は100.0%、繊維工業、パルプ・紙・紙加工品製造業の2業種は90%以上、家具・装備品製造業、金属製品製造業、その他の製造業、印刷・同関連業の4業種は80%以上が中小製造業である。これらの業種は、日用雑貨類、家庭用品などの一般消費材を生産する分野と、以下に述べる大規模製造業の割合が高い業種向けに部品や治具、工具を生産し、供給する中小製造業が多く含まれているのである。

逆に、中小製造業の製造品出荷額等に占める割合が50%未満で大規模製造業の割合が高い業種は、産業中分類24業種中の7業種に過ぎない。また、50%台の業種も5業種に過ぎない。ちなみに、50%未満の業種は、はん用機械器具製造業、鉄鋼業、ゴム製品製造業、電気機械器具製造業、電子部品・デバイス・電子回路製造業、情報通信機械器具製造業、輸送用機械器具製造業である。また、50%台の業種は、生産用機械器具製造業、業務用機械器具製造業、化学工業、非鉄金属製造業、石油製品・石炭製品製造業である。これらの業種は、大手製造業者が自社、OEMに限らず、完成品を製造し、B to BあるいはB to Cの流通経路を持っている。また、中小製造業では投資することが不可能な大型の資本装備率の高い生産設備を有しているという特徴も挙げることができる。

以上のように、業種別でみた場合も、中小製造業を中心とする業種と大手製造業を中心とする業種に分けることができるのである。

第3節 集積別中小製造業の機能と特徴

中小製造業の立地を考える際、「産業集積」という概念が重要となる。この産業集積とは、ある特定の狭い地域に、相互に関連の深い様々な業種の企業等が多く集中している状態をいう。ところで、日本国内の産業集積は、様々な類型が存在することが指摘されている。例えば、①（大）都市型産業集積、②企業城下町型産業集積、③産地型産業集積の大きく3つに分け、分析することが多い。ちなみに、①は東京都大田区や墨田区、大阪府東大阪市などがその代表的な地域である。②は群馬県太田市、愛知県豊田市など輸送用機械器具製造業の集積と山口県宇部市、宮崎県延岡市など鋳工業や化学工業の集積が有名である。そして、③は日本全国各地に点在しているが、日常生活・家庭用品を生産する地域が今日でも多数存在する⁶⁰⁾。

そこで、この3つの分類に従い、各集積における中小製造業の特徴と機能についてみていくと、第1に、都市型産業集積は、機械金属工業だけではなく、繊維製品、ゴム・皮革製品、プラスチック製品など日用・雑貨関連の製造業と印刷・同関連産業が、都市型産業集積を特徴づける地場産業として存在する。特に、主力である金属製品製造業、一般機械器具製造業においては、小規模零細性が強い製造業の割合が高いのである⁶¹⁾。

また、集積内に狭い範囲で立地する中小製造業は専門化と分業化がなされており、工程別に複数

の中小製造業者が仕事を分担する。つまり、幅広い仲間を通じて仕事をこなすという広いネットワークを形成している。集積内に立地する中小製造業は、自身が持つ技術をいかに高度化、特殊化させるかが求められるのである⁶²⁾。

第2に、企業城下町型産業集積では、特定大企業の工場を中心とし、周辺に関連下請企業が集積している。ただし、中核企業の属する産業が基礎資材型、あるいは加工組立型であるかによって、集積の量的、質的な違いがみられる。まず、基礎資材型は、装置型で自己完結型の生産体系を持つ傾向が強い。鉄鋼や造船業などで、工場構内で労働者を派遣する構内下請のほか、設備のメンテナンス、運輸や廃棄物処理などに関連する中小企業は多いが、部品や半製品を受注して生産し、納入する中小製造業は少ない。他にも、石油、化学などの基礎資材型では、生産技術の特性から関連下請企業をさほど必要とせず、中核企業のみで成立している企業城下町もある⁶³⁾。

一方、加工組立型の集積では、基礎資材型に比べ社会的分業に依存する度合いが大きい。中核企業の必要とする部品や半製品を供給する下請企業が多くなり、下請企業がタテ型に結合され裾野の広い下請分業構造が作られている。この集積では、特定企業を中心に親企業と下請企業の垂直的な取引関係が形成されることが多く、受発注先は同一業種が多く、取引先の地理的範囲も狭く、受注先の企業数も少ないのが一般的である⁶⁴⁾。

最後に、産地型産業集積は、中小製造業による社会的分業体制という特徴がある。産地内は社会的分業体制が発達し、原料から完成品に至るまでの生産、加工工程が細分化され、工程ごとに専門化した企業が役割を分担する。こうした社会的分業体制は、地域内外の卸売業者と地元完成品メーカーが統括している場合が多い。なお、この卸売業者は、問屋と呼ばれ、特に地域内の卸売業者を産地問屋という。また、産地における製品企画・開発と市場開拓、流通の機能を果たすのも、産地問屋と地元完成品メーカーなのである⁶⁵⁾。

しかし、日本国内にはない産業集積が海外にはみられる。特に、今日では、ソフトウェア産業や情報通信産業、半導体産業などによるハイテク産業集積も存在する。例えば、シリコン・バレー、オースティン、ニューヨーク（シリコン・アレー）、ボストン、ケンブリッジ、ストックホルム、ヘルシンキ、ソフィア・アンティポリス、ミュンヘン、テルアビブ、バンガロール、シンガポール、新竹市（台北）などがある。中でも、シリコン・バレーは、研究開発機能とハイテク人材育成を担うスタンフォード大学と、大学の研究成果を活用するハイテク・ベンチャー企業集積との相互関係の特徴とする集積も存在するのである⁶⁶⁾。

第3章 日本経済における中小製造業の位置付け

本章では、規模別、業種別、産業集積別の3つ視点で中小製造業の位置づけと課題の検討を行うこととする。

第1節 規模別中小製造業の状況

規模別中小製造業の状況について、事業所数、従業者数、現金給与総額、製造品出荷額等、粗付加価値額の視点から2004～14年の10年間の推移で明らかにするために、300人未満（中小製造業）と300人以上（大企業）と大きく分けて分析していくこととする（図表3-1参照）。

まず、製造業全体をみると、企業数、事業所数、従業者数、現金給与総額、粗付加価値額の全てで減少したが、製造品出荷額等については7%増加した。この製造業全体の動向との比較で、中小製造業についてみていくと、全ての項目で減少し、特に企業数、事業所数はそれぞれ28%、26%も減少した。一方、大企業は粗付加価値額のみ減少に留まり、他の項目は増加したのである。特に、製造品出荷額等は12%も増加した。

次に、1人当たりの現金給与総額、製造品出荷額等、粗付加価値額をみていくと、製造業全体では現金給与総額、製造品出荷額等は増加し、粗付加価値額は減少していることがわかる。この製造業全体の動向との比較で、中小製造業についてみていくと、中小製造業は製造業全体の動向と同じであった。一方、大企業の製造品出荷額等は増加したが、現金給与総額、粗付加価値額は減少した。しかし、中小製造業の1人当たりの現金給与総額、製造品出荷額等、粗付加価値額は、製造業全体の水準に及んでいない。また、大企業との比較では、中小製造業の水準は、製造業全体の水準よりもさらに大幅に低い水準に留まっている。中小製造業の1人当たりの現金給与総額、製造

図表3-1 規模別製造業の2004-2014年の推移

規 模	300人未満		300人以上		製造業全体	
	2004年	2014年	2004年	2014年	2004年	2014年
企業数	243,538 100	175,733 72	3,065 100	3,085 101	246,603 100	178,818 73
事業所数	261,238 100	192,179 74	9,668 100	10,231 106	270,906 100	202,410 75
従業者数	5,102,866 100	4,277,313 84	3,010,810 100	3,125,956 104	8,113,676 100	7,403,269 91
現金給与総額	18,103,802 100	15,324,117 85	17,387,406 100	17,362,082 100	35,491,208 100	32,686,199 92
1人当たり	3.55	3.58	5.77	5.55	4.37	4.42
製造品出荷額等	102,976,065 100	101,368,475 98	181,442,203 100	203,771,515 112	284,418,268 100	305,139,990 107
1人当たり	20.18	23.70	60.26	65.19	35.05	41.22
粗付加価値額	46,714,869 100	37,762,780 81	66,440,346 100	61,457,651 93	113,155,215 100	99,220,431 88
1人当たり	9.15	8.83	22.07	19.66	13.95	13.40

注1：2014年は2004年を100とした数値。

注2：従業者数は人、現金給与総額、製造品出荷額等、粗付加価値額（1人当たり含む）は百万円。

資料：経済産業省『各年度版工業統計表 産業編』より作成。

品出荷額等は増加傾向にあるが、依然として大企業との格差が解消されていないのである。

第2節 業種別中小製造業の状況

業種別中小製造業の状況について、産業中分類別に事業所数、従業者数、現金給与総額、製造品出荷額等、粗付加価値額の視点から2004～14年の10年間の推移で明らかにするために、300人未満（中小製造業）と300人以上（大企業）に分けて分析していくこととする。なお、ここでは2004年を100とした2014年の指数を比較することとした（図表3-2参照）。

まず、事業所数は、中小製造業と全企業は、全業種で減少し、特に、情報通信機械器具製造業、なめし革・同製品・毛皮製造業、繊維工業、木材・木製品製造業（家具を除く）の中小製造業は、ほぼ半減した。一方、大企業は中分類24業種中12業種で増加したのである。つまり、事業所数で

図表3-2 業種別中小製造業の2004-2014年の推移

2004年を100とした2014年の指数	事業所数			従業者数			製造品出荷額等			粗付加価値額		
	300人未満	300人以上	全企業	300人未満	300人以上	全企業	300人未満	300人以上	全企業	300人未満	300人以上	全企業
製造業計	74	101	75	87	103	91	101	114	107	86	97	91
食料品製造業	79	121	80	93	128	100	100	192	114	87	168	102
飲料・たばこ・飼料製造業	88	95	88	94	95	94	90	—	90	85	—	85
繊維工業	58	65	58	65	70	65	73	179	75	62	188	65
木材・木製品製造業(家具を除く)	58	86	58	71	78	71	96	—	96	76	—	76
家具・装備品製造業	60	140	61	71	115	75	80	513	88	71	439	77
パルプ・紙・紙加工品製造業	76	63	76	89	62	85	103	60	97	80	49	76
印刷・同関連業	65	97	65	75	97	78	71	118	77	65	136	72
化学工業	95	115	96	98	114	104	83	248	119	61	191	87
石油製品・石炭製品製造業	93	110	93	94	119	103	93	—	178	71	—	94
プラスチック製品製造業(別掲を除く)	80	98	80	93	98	93	90	303	108	78	242	94
ゴム製品製造業	74	105	74	88	98	91	68	173	108	57	162	96
なめし革・同製品・毛皮製造業	57	200	57	66	244	69	69	—	69	61	—	61
窯業・土石製品製造業	71	92	71	79	91	80	86	253	99	69	190	79
鉄鋼業	96	112	97	102	105	104	65	518	136	40	274	72
非鉄金属製造業	88	127	89	99	125	107	95	517	152	63	316	105
金属製品製造業	77	87	77	89	89	89	94	242	104	82	231	90
はん用機械器具製造業	73	118	74	86	107	94	61	210	101	59	187	92
生産用機械器具製造業	86	111	86	99	115	102	82	209	111	79	229	103
業務用機械器具製造業	73	96	73	83	99	89	66	152	88	68	255	95
電子部品・デバイス・電子回路製造業	71	76	71	76	75	75	64	76	72	62	67	66
電気機械器具製造業	75	103	76	83	117	95	62	212	114	59	202	106
情報通信機械器具製造業	50	65	51	54	62	58	29	68	55	34	70	56
輸送用機械器具製造業	86	107	86	101	115	109	79	132	118	71	141	118
その他の製造業	70	96	70	81	96	83	89	226	99	77	310	89

注1：2014年は2004年を100とした数値。

注2：従業者数は人、現金給与総額、製造品出荷額等、粗付加価値額（1人当たり含む）は百万円。

資料：経済産業省『工業統計表 産業編』各年度版より作成。

見た場合、中小製造業の経済的地位が低下し、大企業の地位が向上したのである。

従業者数は、中小製造業で鉄鋼業と輸送用機械器具製造業を除き全て減少したが、大企業は中分類全24業種中11業種で増加、全企業でも7業種が増加した。従業者数の場合も、中小製造業の経済的地位の低下は著しく、大企業の経済的地位の向上が進んだといえる。

製造品出荷額等は、中小製造業では食料品製造業、パルプ・紙・紙加工品製造業を除き全て減少したが、大企業は中分類24業種中7業種を除き全ての業種で大幅な増加となった。全企業も、その影響を受け、12業種で増加となった。製造品出荷額等の場合、大企業の増加率が非常に高くなっている一方で、中小企業はごく一部の業種のみが増加し、それ以外は減少したため、中小製造業と大企業との格差が拡大したものと見える。

最後に、粗付加価値額も、これまで見てきたことと同様の傾向で、中小製造業は全業種で減少し、特に、情報通信機械器具製造業、鉄鋼業、ゴム製品製造業、はん用機械器具製造業、電気機械器具製造業の落ち込みが激しい。中でも、鉄鋼業は従業者数を増やしていることから、仕事の受注量が増えているにもかかわらず、受注単価が上がっていない可能性が高い。一方で、大企業は中分類24業種中7業種を除き、全ての業種で大幅な増加となった。しかし、全企業での増加は中小製造業の落ち込みが激しいことから5業種の増加に留まったのである。

以上のように、中小製造業と大企業を比較すると、ごく一部の業種を除き、全業種で中小製造業の落ち込みが目立ち、日本経済における経済的地位の低下とともに、大企業との生産性格差も拡大してしまったのである。

第3節 集積別中小製造業の状況

集積別中小製造業の状況を明らかにするために、典型的な産業集積の形態、つまり都市型産業集積、企業城下町型産業集積、産地型産業集積の3つに分類し、都市型は東京都大田区（金属製品製造業中心）、企業城下町型は愛知県豊田市（輸送用機械器具製造業中心）、産地型は新潟県燕市・三条市（金属製品製造業中心）といった代表的な集積に絞って、2004～14年の10年間の推移を比較した（図表3-3参照）。

まず、事業所数について、3地域ともに製造業全体で減少した。しかし、都市型の大田は300人以上が激減、30～299人も減少してしまった。一方、企業城下町の豊田、産地の燕・三条は、300人以上と30～299人のいずれも減少することなく、横ばいか、増加したのである。

従業者数は、大田が100から65へと大幅に減少、豊田が100から110へと増加、燕・三条が100から93へと減少した。だが、都市型の大田の減少が著しい一方で、企業城下町の豊田は増加、産地の燕・三条は小幅な減少に留まったのである。現金給与総額の推移も、従業者数と同様の動きであった。また、従業者1人当たりでみた場合も、大田区の減少が大きい、豊田は増え、燕・三条は微減に留まったのである。しかし、従業者1人当たりの現金給与総額は、他の集積と比較して燕・三条は低い状態に留まっていることが課題である。

図表 3-3 集積別中小製造業の2004-2014年の推移

地 域		大 田 区		豊 田 市		燕・三条地域	
		2004年	2014年	2004年	2014年	2004年	2014年
事業 所数	製造業全体	2,299 100	1,413 61	1,045 100	860 82	1,596 100	1,265 79
	従業者規模 30～299人	159 100	135 85	205 100	214 104	186 100	198 106
	従業者規模 300人～	3 100	1 33	41 100	47 115	8 100	8 100
従業者数		33,026 100	21,496 65	96,001 100	105,996 110	30,935 100	28,715 93
現金給与総額		15,082,727 100	9,263,392 61	63,062,910 100	71,941,126 114	11,081,482 100	10,117,615 91
1人当たり		456.69	430.94	656.90	678.72	358.22	352.35
製造品出荷額等		73,355,219 100	41,102,927 56	996,758,423 100	1,308,473,198 131	67,916,973 100	68,314,988 101
1人当たり		2,221.14	1,912.12	10,382.79	12,344.55	2,195.47	2,379.07
粗付加価値額		37,559,370 100	18,331,124 49	288,614,889 100	378,935,180 131	29,469,720 100	23,652,348 80
1人当たり		1,137.27	852.77	3,006.37	3,575.00	952.63	823.69

注1：2014年は2004年を100とした数値。

注2：従業者数は人，現金給与総額，製造品出荷額等，粗付加価値額は百万円。

資料：経済産業省『工業統計表 市区町村編』各年度版より作成。

最後に、製造品出荷額等と粗付加価値額について、一括してまとめると、大田は大幅な落ち込みでほぼ半減してしまった。しかし、豊田はこの2つの指標全てで約30%増、燕・三条は製造品出荷額等が微増、粗付加価値額が20%減であった。なお、従業者1人当たりも同様の傾向であった。

以上のように、産業集積によって動向が大きく異なるのである。また、産業集積は、それぞれに主力業種があり、その動向が直接、上述した分析結果に出ているといえる。つまり、輸送用機械器具製造業が中心産業である豊田は、図表 3-2 でみたように大企業が好調であったが故に、集積としても、また中小製造業も増加基調を維持できたものといえる。また、同じ金属製品製造業を中心とする大田と燕・三条の動向が大きく異なった背景には業種の違いというよりも業態の違いに原因があると思われる。つまり、大田の金属製品製造業は、大企業の研究開発を支えてきた試作品や特注品の製造を得意とするが、受注生産の下請が多いことは否定できない。言い換えれば、価格決定権がない業態が多いのである。一方、燕・三条の金属製品製造業は金属洋食器、金属ハウスウェーブ、そして作業工具など、完成品を製造する中小製造業が多く、中には自社ブランド製品を有する企業もある。従って、受注生産の下請ではなく、消費市場に近いところで事業展開する元請型の製造業が多いことが比較的良好的な状態を維持しているものといえよう。

従って、3つの集積に限った分析であったが、集積の特徴にあった政策展開が必要であることは

明白といえる。つまり、豊田のような好調を維持している集積の中小製造業は、現状の取引を維持することに加え、事業が好調うちに新分野へ進出する取組を進めていく必要がある。また、比較的好調な燕・三条のような集積の中小製造業は、現状を維持する取組の中で、従業員一人当たりの現金給与総額が低いことを解消するための生産性向上策が必要といえる。そして、急激に集積が収縮してきた大田のような集積の中小製造業は、例えば新たな販路開拓、財務体質強化策など、企業としての生き残りに直結する取組を早急に展開すべき状況にあるといえよう。

第4章 中小製造業に必要な中小企業支援政策

戦後、日本経済の発展を支えてきた中小製造業は、様々な経営環境変化を乗り越え、今日に至っている。中小企業そのものに対する施策の考え方も、弱者保護から活力ある中小企業支援に変わってしまった今、課題を抱える中小製造業に対応した中小企業政策が必要な状況にあるといえる。

例えば、規模別に中小企業支援政策を考えた場合、300人未満の中小製造業で企業数、事業所数、従業者数、現金給与総額、粗付加価値額の全てが減少していることに對し、いかに歯止めをかけていくか、あるいは中小製造業の開業促進を図ることで、廃業・倒産で減少していく企業の穴を埋めることができるかが鍵となろう。また、業種別にみた場合、情報通信機械器具製造業、なめし革・同製品・毛皮製造業、繊維工業、木材・木製品製造業（家具を除く）といった大幅に事業所数が減少している業種があり、維持、存続自体が課題になりつつある。そして、集積別にみた場合、集積の特徴、つまり規模や業種特性、業態の違いから、全く異なる課題が生じているのである。特に、大田区のように集積が急激に収縮している地域の中小製造業に対しても、事業の存続、維持が緊急の課題であるはずといえる。

こうした課題に対し、現在、日本で展開されている中小企業政策の中で、中小製造業の減少に歯止めをかけることにつながる政策としては、まず経営の安定化という視点から、倒産防止共済制度や中小製造業の身近な存在である商工会議所や都道府県商工会連合会に設置された「経営安定特別相談室」の相談事業がある⁶⁷⁾。

次に、大企業と比べて中小製造業の1人当たりの現金給与総額、製造品出荷額等、粗付加価値額は、製造業全体の水準に及んでいないという規模間格差の問題は、生産性の向上、経営自立化、経営革新、新分野進出などを通じてのみ、解決できる課題である。

この問題に対しては、数多くの政策が展開されている。代表的なものを挙げると、「ものづくり補助金」（革新的ものづくり・商業・サービス開発支援補助金）がある。これは、国際的な経済社会情勢の変化に対応し、足腰の強い経済を構築するため、経営力向上に資する革新的サービス開発・試作品開発・生産性プロセスの改善を行う中小企業・小規模事業者の設備投資等の一部支援が行われる。また、「サポイン事業」（戦略的基盤技術高度化支援事業）もある。これは、中小ものづくり高度化法の計画認定を受けた中小企業・小規模事業者が大学、公設試等の研究機関等と連携して行う、研究開発等に関する取組への支援が行われる。さらに、「下請中小企業・小規模事業者の自

立化支援」は、下請振興法に基づき、特定の親事業者への取引依存度の高い下請中小企業・小規模事業者が連携して課題解決型ビジネスを行う事業計画の認定を行い、補助金、融資、保証の特例による支援を実施している。また、親事業者の生産拠点が閉鎖または縮小（予定も含む）された地域における下請中小企業・小規模事業者が行う新分野進出等に対し、補助金により支援を実施している⁶⁸⁾。

さらに、中小企業等経営強化法に基づく「経営革新支援事業」がある。これは、中小企業が新たな事業活動を行うことで経営の向上を図ることを目的として作成し、承認された経営革新計画に対し、低利の融資制度や信用保証の特例等の支援策を通じ、その事業活動を支援するものである⁶⁹⁾。

この他に、信用保証協会の利用者、経営改善等に取り組む中小企業・小規模事業者に対して、信用保証協会が地域金融機関と連携して、専門家派遣をはじめとした経営支援を実施し、資金繰り支援と一体となった支援を実施している。また、各都道府県の商工会議所に設置した中小企業再生支援協議会にて、収益性のある事業を有しているが、財務上の問題も抱えている中小企業・小規模事業者等に対し、窓口相談による課題解決に向けたアドバイスや、関係金融機関等との調整も含めた再生計画の策定支援を行っているのである⁷⁰⁾。

以上のような中小企業政策が、どの程度、中小製造業に対して効果を発揮しているのかについての検証は、今後の課題であるが、いずれにせよ規模別、業種・業態別、集積別に、それぞれ特性の異なる中小製造業が展開し、異なる課題を生じさせている現状に対応した中小企業支援政策の展開が求められているといえよう。

注

- 1) 渡辺幸男稿「中小企業とは何か」、渡辺幸男、小川正博、黒瀬直宏、向山雅夫著『21世紀中小企業論』有斐閣、2013年、81頁参照。
- 2) 前出書「中小企業とは何か」『21世紀中小企業論』64～65頁、及び伊藤正昭著『新地域産業論』学文社、2011年、73～74頁参照。
- 3) 百瀬恵夫稿「中小企業政策の将来展望」、百瀬恵夫編著『中小企業論新講』白桃書房、2000年、306～315頁参照。
- 4) 前出書「中小企業政策の将来展望」『中小企業論新講』307～308頁参照。
- 5) 清成忠男著『日本中小企業政策史』有斐閣、2009年、17～27頁、及び黒瀬直宏稿「戦後日本の中小企業政策の変遷」、渡辺幸男、小川正博、黒瀬直宏、向山雅夫著『21世紀中小企業論』有斐閣、2013年、298頁参照。
- 6) 前掲書『日本中小企業政策史』29～33頁、及び255頁参照。
- 7) 前出書『日本中小企業政策史』29～33頁参照。
- 8) 前出書『日本中小企業政策史』35～37頁参照。
- 9) 土屋勉男稿「日本産業の発展構造と課題」、三菱総合研究所産業・市場戦略研究本部編『日本産業読本』東洋経済新報社、2006年、5～6頁、及び黒瀬直宏稿「戦後日本の中小企業問題の推移」、渡辺幸男、小川正博、黒瀬直宏、向山雅夫著『21世紀中小企業論』有斐閣、2013年、90～96頁参照。
- 10) 前掲書「日本産業の発展構造と課題」『日本産業読本』6頁、及び黒瀬直宏著『中小企業政策』日本経済評論社、2006年、125頁参照。
- 11) 伊藤正昭稿「経済発展と中小企業の国際比較」、百瀬恵夫編著『中小企業論新講』白桃書房、2000年、23

～24頁参照。

- 12) 前掲書『日本中小企業政策史』99～102頁参照。
- 13) 前掲書「戦後日本の中小企業問題の推移」『21世紀中小企業論』95～96頁参照。
- 14) 加藤誠一稿「地域経済の振興と地域中小企業政策」、伊藤岱吉編著『経済構造変動と中小企業』中央経済社、1987年、313頁参照。
- 15) 前掲書『日本中小企業政策史』255頁参照。
- 16) 前掲書「日本産業の発展構造と課題」『日本産業読本』7頁参照。
- 17) 前出書「日本産業の発展構造と課題」『日本産業読本』7～8頁参照。
- 18) 渡辺幸男稿「ものづくりと中小企業」、渡辺幸男、小川正博、黒瀬直宏、向山雅夫著『21世紀中小企業論』有斐閣、2013年、163～164頁参照。
- 19) 前掲書「経済発展と中小企業の国際比較」『中小企業論新講』24頁参照。
- 20) 前掲書「日本産業の発展構造と課題」『日本産業読本』7～8頁参照。
- 21) 前掲書「中小企業政策の将来展望」『中小企業論新講』312～313頁参照。
- 22) 前出書「中小企業政策の将来展望」『中小企業論新講』312～313頁参照。
- 23) 前掲書「戦後日本の中小企業政策の変遷」『21世紀中小企業論』310～311頁参照。
- 24) 前出書「戦後日本の中小企業政策の変遷」『21世紀中小企業論』311～312頁参照。
- 25) 前掲書「中小企業政策の将来展望」『中小企業論新講』313～314頁参照。
- 26) 前出書「中小企業政策の将来展望」『中小企業論新講』314頁参照。
- 27) 前掲書『日本中小企業政策史』255頁参照。
- 28) 前掲書「戦後日本の中小企業問題の推移」『21世紀中小企業論』104頁参照。
- 29) 前出書「戦後日本の中小企業問題の推移」『21世紀中小企業論』104頁参照。
- 30) 前掲書「戦後日本の中小企業政策の変遷」『21世紀中小企業論』312頁参照。
- 31) 前出書「戦後日本の中小企業政策の変遷」『21世紀中小企業論』312～313頁参照。
- 32) 前出書「戦後日本の中小企業政策の変遷」『21世紀中小企業論』313頁参照。
- 33) 前掲書「日本産業の発展構造と課題」『日本産業読本』7～8頁参照。
- 34) 小川正博著『情報技術と中小企業のイノベーション』御茶の水書房、2017年、8頁参照。
- 35) 前掲書「戦後日本の中小企業問題の推移」『21世紀中小企業論』103～104頁参照。
- 36) 沢井 実・谷本雅之著『日本経済史』有斐閣、2017年、438頁参照。
- 37) 前掲書「戦後日本の中小企業問題の推移」『21世紀中小企業論』110頁参照。
- 38) 前出書「戦後日本の中小企業問題の推移」『21世紀中小企業論』110頁参照。
- 39) 前出書「戦後日本の中小企業問題の推移」『21世紀中小企業論』110～111頁参照。
- 40) 前掲書『日本中小企業政策史』277～278頁参照。
- 41) 前掲書「戦後日本の中小企業問題の推移」『21世紀中小企業論』111頁、及び前掲書『情報技術と中小企業のイノベーション』4頁参照。
- 42) 前出書「戦後日本の中小企業問題の推移」『21世紀中小企業論』111頁参照。
- 43) 前掲書「戦後日本の中小企業政策の変遷」『21世紀中小企業論』320～321頁参照。
- 44) 関 満博稿「はじめに」、関 満博編著『震災復興と地域産業②』新評論、2013年、4～5頁及び関 満博稿「津波被災からの地域産業復興」、関 満博編著『震災復興と地域産業②』新評論、2013年、27頁参照。
- 45) 前掲書『日本中小企業政策史』277～278頁参照。
- 46) 高田亮爾稿「中小企業の定義、地位と役割」、高田亮爾、上野 紘、村社 隆、前田啓一編著『現代中小企業論』同友館、3頁参照。
- 47) 植田浩史稿「中小企業・ベンチャー企業論を学ぶ」、植田浩史、桑原武志、本多哲夫、義永忠一、関 智宏、田中幹大、林 幸治著『中小企業・ベンチャー企業論』有斐閣、2014年、7頁参照。
- 48) 田中幹大稿「大企業と中小企業」、植田浩史、桑原武志、本多哲夫、義永忠一、関 智宏、田中幹大、林 幸治著『中小企業・ベンチャー企業論』有斐閣、2014年、44～45頁参照。
- 49) 前掲書「中小企業・ベンチャー企業論を学ぶ」『中小企業・ベンチャー企業論』9頁参照。

- 50) 前出書「中小企業・ベンチャー企業論を学ぶ」『中小企業・ベンチャー企業論』7頁参照。
- 51) 百瀬恵夫稿「中小企業の組織化と高度化事業」, 百瀬恵夫, 伊藤正昭編著『現代中小企業論』白桃書房, 1980年, 171頁参照。
- 52) 渡辺幸男稿「もの作りと中小企業」, 渡辺幸男, 小川正博, 黒瀬直宏, 向山雅夫著『21世紀中小企業論』有斐閣, 2013年, 146~147頁参照。
- 53) 前出書「もの作りと中小企業」『21世紀中小企業論』146~147頁参照。
- 54) 黒瀬直宏稿「戦後日本の中小企業発展の軌跡」, 渡辺幸男, 小川正博, 黒瀬直宏, 向山雅夫著『21世紀中小企業論』有斐閣, 2013年, 123~129頁参照。
- 55) 前出書「戦後日本の中小企業発展の軌跡」『21世紀中小企業論』124頁参照。
- 56) 前出書「戦後日本の中小企業発展の軌跡」『21世紀中小企業論』126~127頁参照。
- 57) 前出書「戦後日本の中小企業発展の軌跡」『21世紀中小企業論』128~131頁参照。
- 58) 前出書「戦後日本の中小企業発展の軌跡」『21世紀中小企業論』127及び130~132頁参照。
- 59) 前出書「戦後日本の中小企業発展の軌跡」『21世紀中小企業論』123頁参照。
- 60) 義永忠一稿「集積・ネットワークを活かす中小企業」, 植田浩史, 桑原武志, 本多哲夫, 義永忠一, 関智宏, 田中幹大, 林 幸治著『中小企業・ベンチャー企業論』有斐閣, 2014年, 152~155頁。
- 61) 森下 正著『空洞化する都市型製造業集積の未来』同友館, 2008年, 49頁及び66頁参照。
- 62) 関 満博著『フルセット型産業構造を超えて』中公新書, 1993年, 82~83頁参照。
- 63) 前掲書『新地域産業論』135~136頁参照。
- 64) 前出書『新地域産業論』135~136頁参照。
- 65) 前出書『新地域産業論』171~172頁参照。
- 66) See, David Rosenberg, *CLONING SILICON VALLE—the next generation high-tech hotspots—*, Pearson Education, 2002, pp.1-2.
- 67) 中小企業庁編『中小企業白書 2017年版』日経印刷, 2017年, 722頁参照。
- 68) 前出書『中小企業白書 2017年版』570, 571, 573頁参照。
- 69) 前出書『中小企業白書 2017年版』589頁参照。
- 70) 前出書『中小企業白書 2017年版』721頁参照。