法政大学学術機関リポジトリ
HOSEI UNIVERSITY REPOSITORY

PDF issue: 2025-07-04

最近における中小企業の階層分解について

KASUYA, Nobuji / 粕谷, 信次

(出版者 / Publisher)
法政大学経済学部学会
(雑誌名 / Journal or Publication Title)
The Hosei University Economic Review / 経済志林
(巻 / Volume)
38
(号 / Number)
3・4
(開始ページ / Start Page)
139
(終了ページ / End Page)
182
(発行年 / Year)
1971-01-30
(URL)
https://doi.org/10.15002/00008328

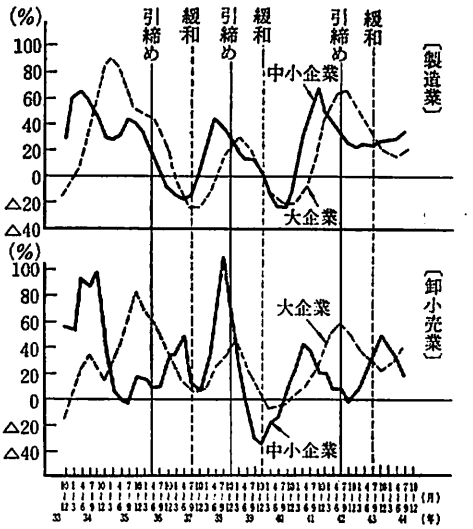
最近における中小企業の階層分解について

粕谷信次

一　問題の所在

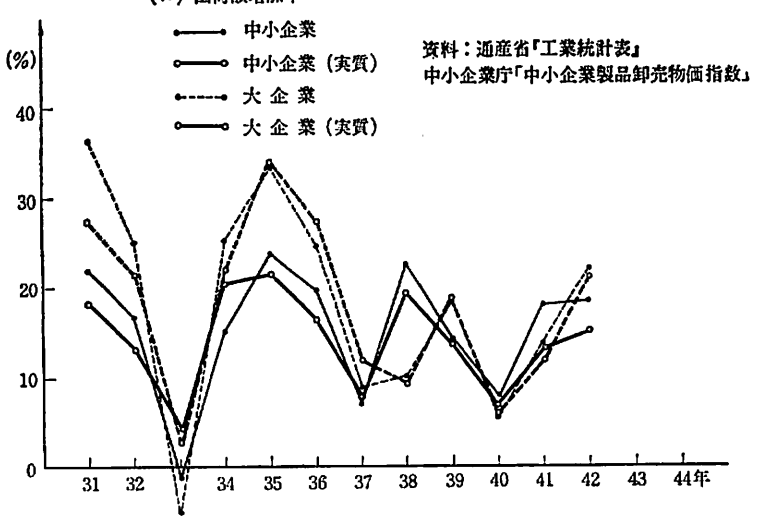
ここに掲げた一連の諸図表（第1図(イ)—(ニ)）は、ここ一〇年ほどの「中小企業経済」について、その大まかな動向をみたものである。「高度成長期」といわれた昭和三〇年から三六年にかけて、設備投資、工業生産、出荷、それに金融機関の中小企業向け貸付けなど、中小企業の投資、生産、販売、金融は大きな伸びを示し、ことに昭和三四—三六年には大きな山をかたちづくる。利益率もそれに対応して動き、昭和三三年に一時的に落ちこんだものの、その前後にわたって高水準を記録し、「神武景気」、「岩戸景気」を反映している。ところが昭和三六年の金融引締めを契機に諸指標は下向気味に推移し、昭和三八—三九年の山も比較的小さなものにとどまり、昭和三九—四〇年にはかなり深い谷に落ちこむ。利益率もそれに伴って連年悪化の傾向を辿り、戦後最大の不況といわれた昭和四〇年には戦後の最低値に落ちこむ。ここにいわゆる「転型期」が反映されている。ただ、ここで注意しておくべきことは、中小企業の利益率は昭和三八—三九年の景気浮揚にも感応せず——大企業においては若干の回復をみている——一路悪化の傾向を辿り、「転型期」における中小企業経営がきわめて大きな困難に直面したことが示されてい

(イ) 設備投資の動向(対前年同期比増減率)

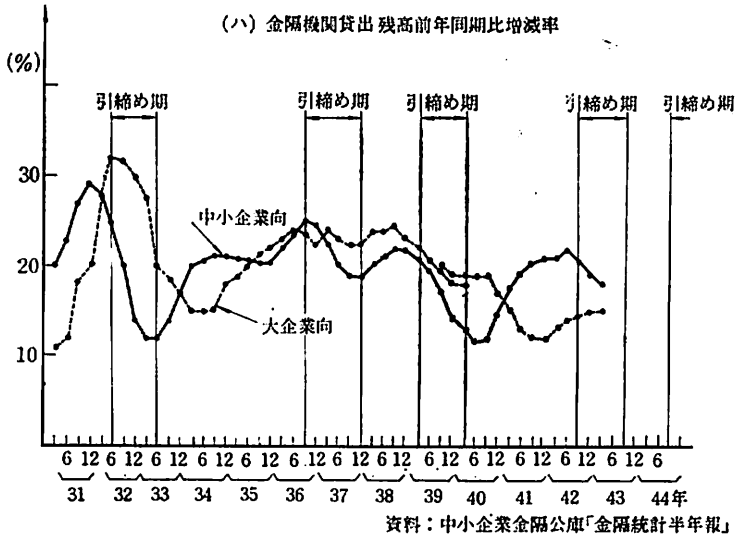


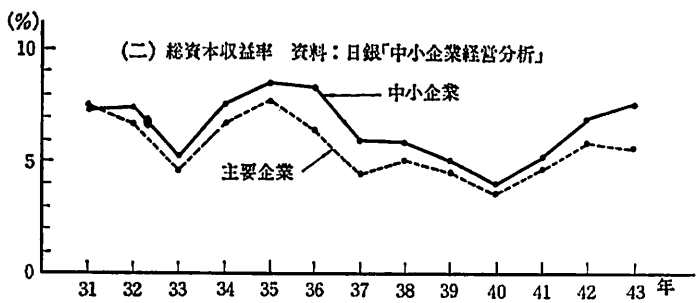
資　料：大蔵省「法人企業統計」
出　典：経済企画庁『経済白書』(45年版)

(ロ) 出荷額増加率

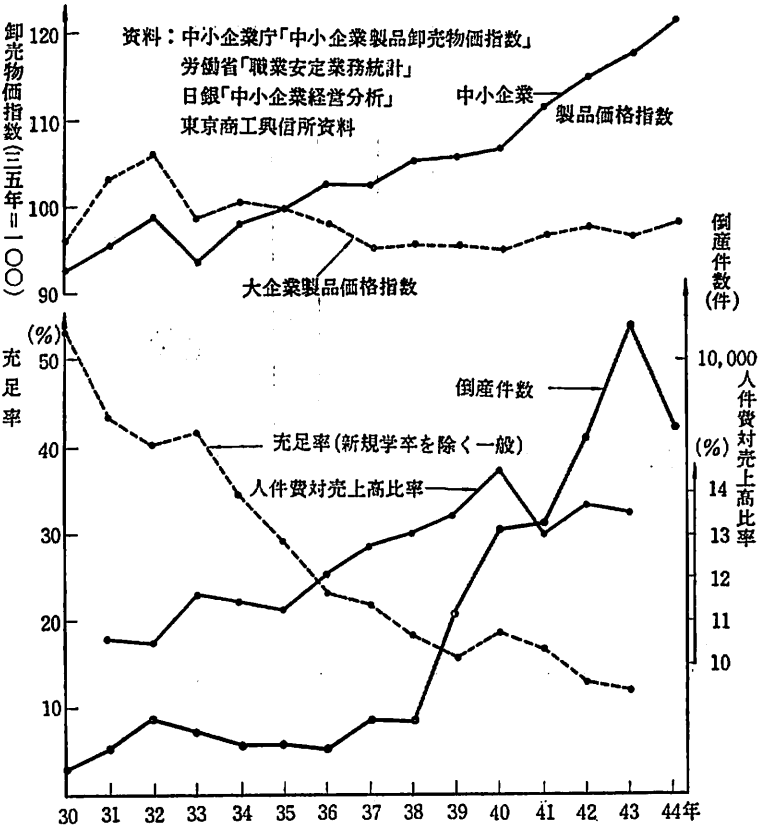


第1図　中小企業経済の指標（その一）





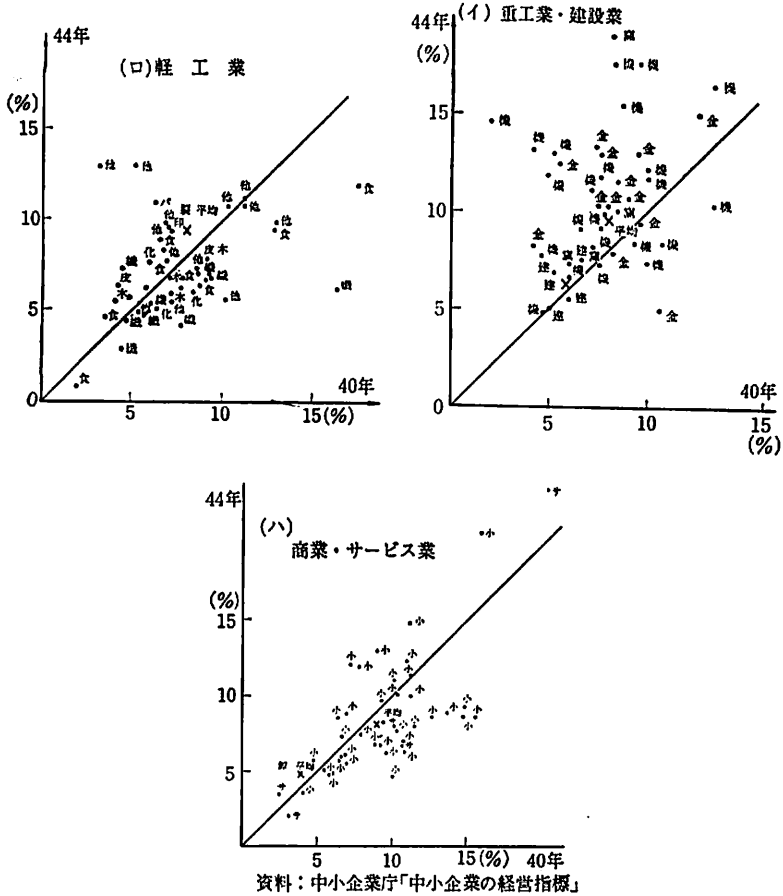
るが、投資、生産、金融などの事業活動は「高度成長期」に比べて必ずしも停滞が顕著だとはいえないことである。「高度成長期」中の伸びが大きく、「転型期」の落ちこみが目立つ大企業に比べれば、むしろ中小企業の事業活動そのものはかなり好調を維持したといってよい。「転型期」において、ミクロの不況、マクロの好況、ということがいわれたが、それは「中小企業経済」についてとくに顕著だったのである。ところで昭和四〇



第2図　中小企業経済の指標（その二）

年代に入ると、投資、生産、出荷、金融、それに「転型期」のあいだ低落を続けていた利益率も急速な回復をみる。それはかなり力強い上昇であって昭和四二―三年の金融引締め下においてもなお高率を維持し続け、昭和四三―四四年にかけて一層の高まりをみる。それは、まさに「高度成長」の再来を思わせる。しかし、昭和四〇年代に入ってからの「中小企業経済」の新たな高まりは、かっての「高度成長期」のそれと同じだろうか。いま他の一群の指標をみるとき、昭和四〇年代の、いわば「高度成長第Ⅱ期」の「中小企業経済」は、昭和三〇年代の「高度

成長第Ⅰ期」のそれとかなり異なった様相を呈してくる（第2図参照）。まず製品価格は「転型期」を境に「第Ⅰ期高度成長期」のような弾力性を失い、金融引締め、あるいは不況下においても、全く低落を示さなくなり、持続的な昂騰を続けている。これは中小企業経営にとっては有利な変化である。しかし、労働力充足率の急激な低下にみられるように、中小企業の存立基盤であった豊富な低廉労働力はもはや払底しているようにみえる。かくて持続的な価格騰貴にもかかわらず、「転型期」に急上昇した売上高人件費比率はその後一向に下降せず、「転型期」と同程度の圧迫を中小企業経営に加えている。この点を最もよく示すのが企業倒産の動向である。すなわち「転型期」に急増した企業倒産は、その後の景気回復、「高度成長第Ⅱ期」の到来にもかかわらず、減退をみるどころか一層の激発をさえ記録している。このように昭和四〇年代の中小企業経済は、「高度成長」の再来を想わせる好調な事業活動のなかで企業倒産が激発するという一見矛盾したような様相を呈しているのである。「転型期」にみられたマクロとミクロのチグハグな動きは、全体的背景が不況から好況へと転換しながらも、様態を変えて、むしろ拡大しつつここに現われているといえる。さきにみた全体としての利益率の好調な回復も、より立入ってみると若干趣きを異にしてくる。まず第3図において最近の利益率を業種ごとにみると、業種間格差の著しさが注目される。一般に重工業は平均以上の利益率を示しているが、軽工業、商業、サービス業は平均をかなり下回っている。さらに注目されることは、この軽工業、商業、サービス業では多くの業種が「高度成長」の再来を想わせる最近の好況下において、戦後最大の不況といわれた昭和四〇年におけるよりも、より低い利益率しか示していないことである。かくて昭和四〇年代の「高度成長」は多くの業種を不況的状況に残したままの、著しく跛行的な景気上昇だといわなければならない。さらにかかる不均等性は業種間格差にのみとどまらない。第1表にみるように企業規模の上昇と下降が激しくおこなわれているのである。最近になるに従って一般に上昇率が減少し下降率が増大しているが、そ



資料：中小企業庁「中小企業の経営指標」

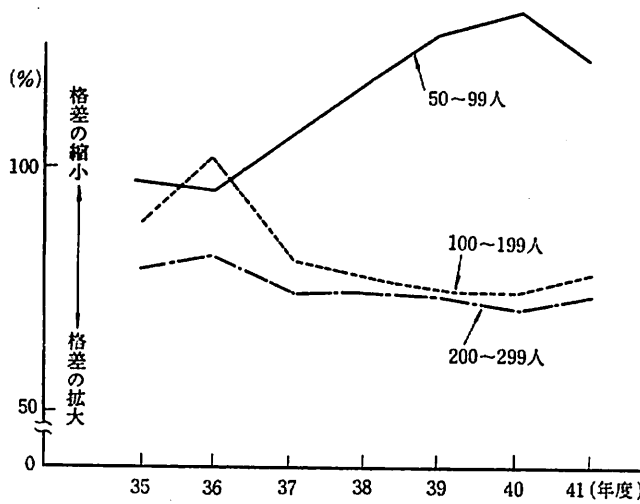
第3図　中小企業・業種別・年度別利益率

れは一〇〇人未満の中小企業下層において、ことに顕著である。これは下層規模を中心に企業間格差が拡大し多くの企業が下降、脱落しつつあることを示すものに他ならない。第4図は、かかる企業間格差の拡大を端的に示したものである。しかもかかる企業間格差の拡大は業種の成長、衰退のいかんを問わず進行しているのである（第5図参照）。以上要するに、「中小企業経済」は最近の「高度成長期」をも含めて、「第Ⅱ期転型期」以

第1表　企業規模移動状況

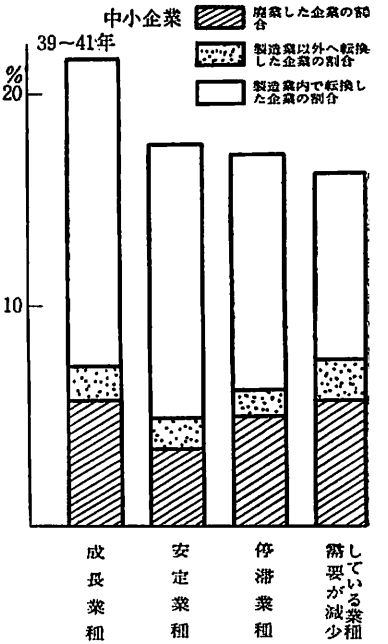
従業者規模	1960～1962年			1962～1965年			1965～1967年		
	純上昇率	上昇率	下降率	純上昇率	上昇率	下降率	純上昇率	上昇率	下降率
10～　19人	16.0	21.3	5.3	28.3	30.7	2.4	13.3	19.2	5.9
20～　29	26.2	36.6	10.4	26.1	35.8	9.3	5.3	18.1	12.8
30～　49	27.0	32.2	5.2	14.2	27.2	13.0	2.7	17.6	14.9
50～　99	19.0	26.2	7.2	20.6	29.4	8.8	4.5	16.5	12.0
100～　199	19.9	24.5	4.6	17.7	24.7	7.0	13.9	19.5	5.6
200～　299	23.6	32.3	8.7	11.5	24.8	13.3	11.1	19.2	8.1
300～　499	23.2	27.9	4.7	7.4	21.1	13.7	5.9	15.6	9.3
500～　999	9.0	16.9	7.9	0.5	12.5	12.0	* 8.7 ** 13.4	* 19.8 ** 24.9	* 11.1 ** 11.5
1,000～1,999	15.2	21.0	5.8	△ 0.5	9.1	9.6	1.3	8.5	7.2
2,000～2,999	22.4	25.4	3.0	8.1	12.9	3.2	1.4	13.0	11.6
3,000～4,999	24.1	27.8	3.7	9.7	24.9	12.5	9.9	16.2	6.3
5,000～9,999	4.3	19.7	5.9	9.3	16.3	7.8	2.3	4.7	2.4

中小企業金融公庫「製造業規模移動調査」
* 500人～699人　　** 700人～999人



資料：日本銀行「中小企業経営分析」
出典：中小企業政策審議会企画小委員会中間報告「今後の中小企業政策のありかたについて」『商工金融』Vol 18. No. 7

第4図　企業間格差指数（総資本純利益率変化係数の推移）



資料：中小企業庁「中小企業総合基本調査」
出典：中小企業庁『中小企業白書』(43年版)

第5図　出荷の伸びと企業の転換、廃業

降、業種間格差、企業間格差などの著しい不均等性、跛行性を、いいかえれば、成長のなかの倒産、発展のなかの没落、「伸びゆくもの」と「消えゆくもの」への分化という一見矛盾したような複雑な事態を特徴としているのである。

では、このような事態は、どのように理解されるのだろうか。ひとつの有力な解答は、次のような、いわゆる「近代化」論者の説明である。例えば中村秀一郎教授はつぎのようにいう。

「高度成長経済はたんに経済規模の量的拡大――大企業の発展をもたらしたのみではない。それはまた日本資本主義の経済と社会に深刻な衝撃を与えた」[1]。すなわち、「産業構造の高度化にともなう市場の拡大、技術革新の全面的開花と市場構造の変化、多くの新製品の出現と社会的分業の深化、および生産の専門化の発展は、二〇年代までのわが国の中小企業のあり方を根底から変化させ、……新しい中小企業の発展をうながした」[2]。たとえば、「新しい量産型材料の加工部門において発展する中小企業、量産型大企業の本格的発展に適合する新しい量産型部品専門メーカーの出現、市場拡大にともなって量産化に成功し、既存製品の質的向上とコスト・ダウンを遂行している中小企業、さらに工作機械・各種産業機械を生産する専門メーカーなど」[3]がこれであり、「これらの企業のなかには、同一業種の標準単位に比較して、投資単位がかなり大きく、技術水準もその部門の一般企業とは比較にならぬほど高いの

で対等の競争者が少く、したがって中小企業特有の過度競争からまぬかれているものが多い[4]」。このような近代化しつつある中小企業の頂点に、「中堅企業[5]」（①系列企業ではなく、企業の根本方針の決定権をもつ独立企業、②一定の制約をもちながらも、証券市場を通して社会的資金を動員しうる企業、③その製品は独自の技術、設計、考案によるものが多く、量産に成功し、それぞれの部門で高い市場占拠率をもつ企業）という新たな企業類型の企業が広範に群生し、定着した。中小企業の、成長、発展、「伸びゆく」側面をこのように説明する。他方、中小企業の、倒産、没落、「消えゆく」側面をつぎのようにいう、「昭和三〇年代の高度成長はまた、日本資本主義の古い構造を支えてきた過剰労働力を消滅させ、逆に労働力不足をもたらした。これは伝統的な中小企業の有立基盤を根底からほりくずすものであった」。すなわち、それは、第一に、このような「低賃金基盤の消滅」、第二に「産業構造高度化に適合できない労働集約的低生産性企業の脱落」、第三に「個人財産蓄積の欲望達成をまず企業目的とするような伝統的な中小企業主の企業家としての『失格』の過程に他ならなかった[6]」と。すなわち、中小企業の、成長のなかの倒産、発展のなかの没落、という一見矛盾したような事態は、日本資本主義の、産業構造の高度化、生産力の発展のなかで、「二重横造」が解消しつつある過程に他ならないというのである。かくていう、「もとより旧態依然たる中小・零細企業も多く残存しているしその没落と新生のくりかえしもつづくであろう。しかし全体としてこのような企業群の存続の余地がせばめられる傾向にあることは確実である[7]」と。ここでは困苦し、倒産する中小企業は産業横造の高度化、生産力の発展に対応しえないものであり、「最低の社会的責任もさえ果しえぬ」ゆえの自業自得であるということになる。

このように＜「高度成長」→生産力の発展→新たな中小企業ないし「中堅企業」の発展＞、他方で＜「高度成長」→「労働力不足」→伝統的中小企業の没落、プロレタリアート化＞によって旧来の中小企業の階層分解が著しくなり、

第2表 製造業の企業類型

類型化の指標 / 「企業」類型	生産物	生産工程	労働手段	熟練の性質	従業員構成	経営担当者
家内労働	部品加工	部分工程	道具	半労働力	家族	一
零細工業	部品加工	部分工程	道具または簡単な機械	熟練労働力 徒弟	業主・家族従業者・徒弟	業主
小工業	部品加工	部分工程	道具または万能機械	熟練労働力 不熟練労働力 徒弟	雇用労働者	業主
中工業	完成部品	一貫工程	専用機械装置	熟練労働力 半熟練労働力 不熟練労働力	雇用労働者	業主
大工業	完成品	一貫工程	専用機械装置	熟練労働力 半熟練労働力 不熟練労働力	雇用労働者	企業家
	資本構成	市場条件	価格形成	所得範疇	所得水準	性格
家内労働	一	問屋・親工場(再下請)	加工賃	工賃	不熟練労働力の賃金水準	労働者的
零細工業	個人資産	問屋・親工場(再下請)	加工賃	業主所得	熟練労働力の賃金水準	職人的
小工業	個人資本	問屋・親工場(一次下請)	加工賃	賃金・利潤	平均利潤以下	資本家的
中工業	同族資本	一般市場(自立)	市場価格	賃金・利潤	平均利潤	資本家的
大工業	株式資本	一般市場	独占価格	賃金・利潤	特別利潤	独占資本家的

出典：氏原正治郎・高梨昌「零細企業の存立条件」(国民金融公庫『調査月報』昭和40年12月号)

それはやがて均質な経済を生み出すという見解は、中村教授にかぎらず、かなり広範にみられる。例えば氏原正次郎・高梨昌両教授は労働問題研究から接近して、ほぼ同様の議論を展開している。[8] すなわち両教授はここでは説明を省くが、第2表のような企業類型を設定する。ここでの「中工業」が中村教授の「新たな中小企業」あるいは「中堅企業」に該当するように思われる。[9] この類型を用いて両教授の展開する議論を要約的に表現すれば、それは生産力の発展＝社会的分業の深化による、旧来の中小企業の主力であった「小工業・零細工業」の、「中工業」と〈「家内労働」→プロレタリアート〉への両極分解仮説だといってよい。それはとりもなおさず経済の均質化＝階級関係の単純化を展望するものに他ならない。

さて、はじめにみたように、「中小企業経済」は最近になって、成長と倒産、発展と没落の同時併行という特徴を著しくしているが、それは果して以上のような「近代化論」が主張するように、旧来の中小企業が、一方で「中工業」ないし「中堅企業」へと上向し、他方で〈「家内労働」→プロレタリアート〉へと下向し、かくて、「二重横造」の解消が一層の進行をみていることを示すものなのだろうか。

われわは以下、このような見解を幾つかの点において検討し、そのことを通して、最近の「中小企業経済」の様態についての、われわれなりの把握、さらに出来得れば、それが現代日本資本主義の展開においてもつ意義に言及したいと思う。

(1)　中村秀一郎『中小企業』(三九年十二月刊) 八一頁。
(2)　(3)　(4)　同 三三―三四頁。
(5)　中村秀一郎『中堅企業論』(三九年七月刊) 一二頁以下。
(6)　中村『中小企業』一二頁。

(7) 同、四三頁。

(8) 氏原正次郎・高梨昌「中小企業の技術革新」(国民金融公庫『調査月報』三七年九月)
高梨昌「現代日本の中小企業問題—中小企業論の反省」(『社会科学研究』一四巻六号)などが注目される。

(9) この類型設定においては専ら機械工業が念頭におかれているようであるが、いま、市場の制約性をかなり広義に理解して、何んらかの条件で量産体制を制約されているものを、〈市場性をもたない〉〈部分工程〉を行うものと規定すれば、これを消費財生産企業あるいは商業その他の産業にも、適用することが可能であろう。
以下、われ〳〵は、そのように理解して、全産業に亘る企業類型としてこれを用いる。

二 上向分解

まず〈旧来の中小企業すなわち「零細工業」「小工業」→「中工業」「中堅企業」〉という上向分解について検討することから始めよう。

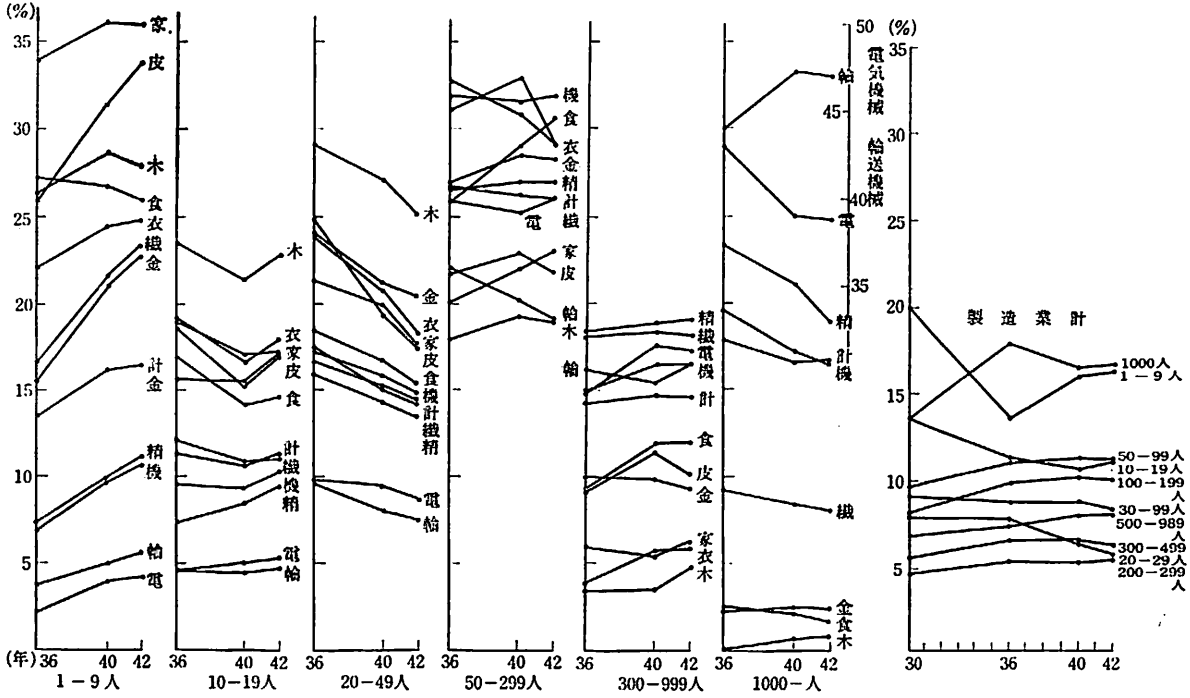
なるほど、「高度成長期」を経て中小企業の市場条件、生産力水準に一定の変化が生じてきている。「零細工業」「小工業」の牙城であった消費財部門においても、つぎのような変化が生じてきている。すなわち、①ここでは生活様式、嗜好の多様性、季節性、流行性などによって個々の生産ロットが制限され、量産は容易に行われなかった。しかし、このようななかにも、賃金格差、農工間所得格差などの縮小とマスコミの発達などによって生活様式の画一化が進行し、また加工方法の革新によって腐敗性、季節性が、そして輸送手段などの革新によって地域性なども弱められ、市場面からの制約性がある程度克服されるものが生じてきた。さらにマーケッティン技法の発展など、企業の主体的対応によっても、量産の可能性が追求されてきている。②このように市場制約性が幾分緩和されるとともに、一部においては、その生産過程に自動機、専用機が導入されはじめた。最近の「労働力不足」の進行のな

かで、それは、ことに顕著になっている。また一部では、量産に非適合的な天然原材料から、量産に適合的な人工原材料への「原材料革命」が進行し、それによって量産体制がつくられてきている。

しかし、市場と生産過程におけるこのような変化は、機械工業において一層著しい。昭和三〇年代の成長の主役のひとつは、いうまでもなく機械工業、就中、自動車、電気機器などの量産型機械工業であったが、この量産型機械工業における本格的な量産体制の確立こそ昭和三〇年代の産業構造の高度化、生産力の上昇、それに伴う社会的分業の深化＝市場構造の変貌の主要な担手だったのであり、かくてまた、「中工業」「中堅企業」類型の設定にさいして――ことに前者においては専ら――、かかる量産型機械工業が主要な素材提供者となったのである。すなわち、これらの部門においては一般に指摘されているように、完成機器の量産体制の進行に伴って、関連部門の社会的分業が進展し、親工場のまわりに群がって、その部分工程を行う加工企業から、市場性をもちうる構成部品の専門企業への移行、かくて量産を行う新たな型の企業が広汎に生み出されたのである。

第6図は、従業者を指標にして、規模別のウェイトの推移をみたものであるが、以上の変化は、たしかに、ここに反映されている。すなわち、軽工業、重工業によって若干の差があるが一般的に言って、一〇―一九人層、二〇―四九人層という「小工業」規模層のウェイト減退は著しく、五〇―二九九人層、三〇〇―九九九人層という「中工業」規模層のウェイト増大が著しく、＜「小工業」規模→「中工業」規模＞という上向分解の進行は明瞭である。このことは、製造業のみならず、商業、サービス業についてもいえる。例えば、「零細工業」規模が圧倒的ウェイトをもつ小売業においても、スーパーなどの量販店の著しい伸びによって大規模化の動きがかなり顕著になってきている（第3表参照）。

しかし、かかる量的上向分解の進行は、質的にも正真正銘の「中工業」「中堅企業」を生み出しているのだろう



第6図　規模別・業種別・従業者構成比の推移　　資料：通産省『工業統計表』

第3表　セルフサービス店の商店数、常時従業者数、年間販売額

区分		43年の実数	増加率 41年/39年	増加率 43年/41年	構成比 39年	構成比 41年	構成比 43年
商店数		(店)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
	小売業計	1,389,222	5.4	1.0	100.0	100.0	100.0
	セルフサービス店	7,062	32.3	47.4	0.3	0.3	0.5
	百貨店	239	10.2	16.0	0.01	0.01	0.02
常時従業者数		(人)					
	小売業計	4,241,825	10.0	1.2	100.0	100.0	100.0
	セルフサービス店	142,896	17.5	36.0	2.3	2.5	3.4
	百貨店	142,160	10.3	7.1	3.2	3.2	3.4
年間販売額		(百万円)					
	小売業計	13,615,365	28.0	27.4	100.0	100.0	100.0
	セルフサービス店	1,028,570	48.1	77.0	4.7	5.4	7.6
	百貨店	1,287,081	23.3	32.4	9.4	9.1	9.4

資料：通商産業省「商業統計速報」43年
出典：中小企業『庁中小企業白書』(44年版)
(注)　1.　ここにいうセルフサービス店とは、売場面積 100m² 以上の商店でセルフサービス方式を50%以上採用している。
2.　商店である百貨店は通商産業省「百貨店販売統計調査」の対象のうち、百貨店法に該当する商店である。

か。そのような企業が、いまや、広範に生じていることは、たしかだといってよい。しかし、われわれは次のようなことがらにも、十分注意しておかなければならない。

まず、消費財部門や小売商業部門などにおいても、ようやく「零細工業」ないし「小工業」から「中工業」への上向の条件が整ってきたが、それは同時に独占的大企業がこれらの分野を制覇する条件が整ってきたことをも意味する。事実、清涼飲料、畜産水産加工品、その他多くのインスタント食品、保存食品、石けん、マーガリンなどの油脂製品、靴下その他の既製衣料品などにおいて、大企業の直接的進出がめざましい。しかし、独占的大企業の進出はこのような直接的進出に限られない。それは、むしろ、氷山の一角にすぎず、間接的な仕方で進出している部分がきわめて大きいのである。すなわち、独占的大企業は、自ら直接的に進出するよりも、

中小企業の階層分解の進展とともに形成されてきた「中工業」規模企業を広範に系列化しつつ進出しているである。

例えば、繊維独占資本は、すでに戦前から織布、染色整理部門において、有力な中小企業を自己の傘下に下請として編成していたが、戦後においては、一方で有力縫製メーカーをも系列化し、いわゆるプロダクション・チームを編成した。これは当初新製品であったナイロンの市場を開発する意味をもって、合繊資本によって強力に推進されたのであるが、最近における最終加工分野における量産体制の一定の形成、また衣料スーパーなどの量販店の伸張などに促されて、ファション製品をも含めて各種の衣料製品にわたって大々的に行われるようになったのである。このように、一方で有力な二次加工、三次加工メーカーを系列化しつつ、他方で有力流通資本をも系列化して、最終消費財市場への進出をはかることは、繊維独占資本のみにかぎられない。「転型期」以降、いわゆる設備投資主導型の発展パターンは挫折し、財政、輸出主導型に転じ、また最終消費への依存も高まってきているが、個々の企業の成長にとっても「市場指向性」が重要なファクターとなり、最終市場を開発しつつ、原材料手当から最終製品の生産、販売までを、いわゆるシステム化することが重要な企業戦略となるに至ったといわれている。このような事態を反映するかのように、独占的大資本は一般に、「転型期」以降、とくに昭和四〇年代に入って、有力中小企業の系列化などによる多角化政策を展開し、その重要な一環として最終消費市場への進出を強めているのである。かかる動きのなかで、最近とくに目立つのは、従来主として輸出入あるいは重化学工業を中心とする大量取引に特化していた独占資本組織の一分肢としての大手総合商社が、豊富な資金力と卓越した情報集収力を背景に、ようやく成長しつつある中小企業をつぎつぎに系列化することによって、最終消費財市場へ大々的に進出していることである。例えば、衣服産業においては、三井物産のロッキンガムグループ、エフワングループの結成、丸紅飯田の「トップチェー

ン」、ヴァンの系列化にみられるように、欧米からデザイン、製作技術を導入し、商品別に縫製メーカーと、専門問屋の系列化を進めることによって、既製服業界への進出を積極化しており、紳士服専門店上位四社などは、すでに大手総合商社の系列色を濃厚にするに至っている。また食品業界においても、従来、原料を買ってもらうために製品を引取る傾向が強かった大手総合商社が、養豚、ブロイラーのインテグレーション、食品コンビナートなどを積極的に推進し、実需の動向を把握しつつ原料手当から最終製品の販売過程までを総合的に組織し運営するようになり、メーカーに対しても、何を、どれだけ生産すべきかを指示するように変化してきた。また以上のような変化のきめ手のひとつとなっているのが、いわゆる流通革命の旗手として急速に台頭してきたスーパーなどの量販店の系列化であるが、スーパー間競争の激化、各種の商品についての全面的な商品開発を独力で行う能力不足、系列有力加工メーカーの不足などの、スーパー業界がもつところの一定の限界をついて、大手総合商社は、いまや、有力スーパーのほとんどすべてをその系列下に納めつつある。

このように、消費財部門、小売商業部門においても、「中工業」が成長しているものの、最近において、それらは急速に独占資本組織の網の中に組みこまれつつあるのである。

つぎに、「中工業」「中堅企業」が最も典型的に形成されているといわれる量産型機械工業、とくにその頂点をなす自動車部品工業についてみてみよう。第4表にみられるように、自動車部品工業においては、資本金五千万円未満の、いわゆる中小企業の占める比重は、すでにかなり小さい。企業数では六〇%ほどであるが、売上高においてはわずか一五程%度にすぎず、五千万円～一〇億円規模が売上高の四五%、また一〇億円以上の巨大企業が実に売上高の四〇%を占め、まさに、「中工業」規模、巨大企業規模が支配的な産業になっているといってよい。ことに電装品、タイヤ、ベアリングは、二社ないし数社で市場のほとんど一〇〇%を占有し、資本規模も大きく、独占

「自動車部品」売上高構成比（市場占有率）

プレス部品製造業	工具製造業	その他加工業	タイヤ及び付属品	各種ベアリング製造業	バッテリー類	その他	業種計
3 (1.1)							19〔4.8〕 (0.4)
6 (1.4)		2 (8.7)				1 (0.1)	36〔9.7〕 (0.6)
7 (2.7)	2 (18.7)	3 (14.0)					53〔13.4〕 (1.3)
29 (50.8)	3 (81.3)	4 (14.0)					126〔31.7〕 (12.6)
6 (12.7)						2 (5.2)	53〔8.8〕 (4.8)
3 (27.7)		1 (6.4)			1 (21.8)	3 (52.4)	68〔17.1〕 (4.8)
2 (3.6)						1 (42.3)	25〔6.3〕 (15.8)
			2 (100)	2 (100)	1 (78.2)		35〔8.8〕 (39.9)
56 (100) 〔14.1〕 7.4	5 (100) 〔1.3〕 0.2	10 (100) 〔2.5〕 0.3	2 (100) 〔0.5〕 5.9	2 (100) 〔0.5〕 3.5	2 (100) 〔0.5〕 1.5	7 (100) 〔1.8〕 4.2	397 (100) 〔100〕 100

第4表　業種別・資本金規模別企業数および

	電装部品製造業	鋳造部品製造業	鍛造部品製造業	機械加工品製造業	ばね製造業	完成部品製造業	用品製造業
① 2,000千円未満		1 (0.2)	1 (0.6)	7 (0.4)	1 (0.6)	2 (0.2)	4 (0.4)
② 2,000～4,999千円	1 (n)	2 (0.6)	3 (3.6)	11 (1.2)	1 (0.3)	4 (0.4)	5 (0.5)
③ 5,000～9,999千円	2 (0.4)	5 (1.1)	2 (4.9)	16 (5.2)		3 (0.3)	13 (1.7)
④ 10,000～49,999	3 (1.7)	8 (9.4)	3 (25.7)	29 (9.8)	4 (9.0)	24 (11.7)	19 (50.8)
⑤ 50,000～99,999千円		3 (40.9)	3 (14.5)	5 (5.1)	2 (7.0)	8 (7.2)	6 (12.7)
⑥ 100,000～199,999千円		4 (14.7)	6 (50.7)	2 (19.1)	17 (23.3)	22 (43.9)	3 (27.7)
⑦ 200,000～999,999千円	1 (3.0)	3 (21.2)		1 (0.9)		12 (28.1)	5 (18.3)
⑧ 1,000,000千円以上	6 (94.9)	3 (21.2)		3 (58.3)	2 (59.0)	9 (36.0)	7 (16.7)
企業数計	13	29	18	81	12	79	81
売上高構成比計	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)
業種別企業数構成比	〔3.3〕	〔7.3〕	〔4.5〕	〔20.4〕	〔3.0〕	〔19.9〕	〔20.4〕
業種別売上高構成比	11.9	4.4	1.7	7.9	3.7	27.8	19.6

資料：中小企業研究センター『自動車部品工業実態調査集計報告』(43年)

(注)　1.　(　) 内は、業種ごとの資本金規模別売上高構成比

2.　〔　〕内は、業種別企業数構成比および資本金規模別企業数構成比

3.　n は negligible (微小数)

との関係など

対応完成車メーカーとの取引理由	将来への対策	売上高 自動車部品小計	その他（自動車部品以外）	計	1社当り平均売上金額
○生産能力が足りない、と、外注の方が安い、が多い。○専門技術、は少ない。	○専門メーカーもかなり多い。○他業種進出、もかなり多い。	2,322,366 (89.0)	865,591 (11.0)	2,608,957 (100.0)	137,314
○同　上	○専門メーカーが少ない。○他業種進出、は多い。	3,643,623 (84.5)	666,791 (15.5)	4,310,414 (100.0)	119,733
○外注の方が安いと、生産設備がない、が多く。○専門技術、は少ない。	○専門メーカーも、他業種進出、もかなり多い。	7,194,715 (75.3)	2,351,273 (24.7)	9,550,988 (100.0)	180,207
○生産設備がないが多く。○専門技術もかなり多い。	○専門メーカーが、現在取引を密接に、と並んで多い。○メーカーから資本参加2社	72,748,256 (85.0)	12,845,182 (15.0)	85,593,438 (100.0)	679,313
○同　上	○同　上 ○メーカーから資本参加、1社。	27,877,631 (76.0)	8,781,245 (24.0)	36,658,876 (100.0)	1,047,396
○専門技術、が非常に多い。	○専門メーカー、が圧倒的に多い。	142,213,349 (71.4)	56,896,355 (28.6)	199,109,704 (100.0)	2,928,704
○同　上	○同　上	91,472,903 (71.1)	37,107,510 (28.9)	128,580,413 (100.0)	5,143,217
○同　上 ○外注の方が安いは皆無。	○専門メーカーより現在取引を密接に、がやゝ多い。	230,052,781 (19.4)	957,430,664 (80.6)	1,187,483,445 (100.0)	33,928,098

第5表　完成車メーカー

資本金別		完成車メーカーとの関係	単価引き下げ要請への対応	増産要請への
① 2,0000千円未満	25	○株式の持ち合いは殆んどない（完成車メーカーの部品株式保有はない） ○原材料無償支給、機械払い下げ、が多く、資金援助は皆無	○量産、設備更新が多い。○下請利用が比較的多い。○対応できない、2社	○下請利用、労務者増員が多い。○対応できない2社
② 2,000～4,999千円	34	○株式の持ち合いは極めて少ない（完成車メーカーの部品株式保有は1社だけ） ○原材料無償支給、機械払い下げ、が多く、資金援助は、殆んどない。	○量産設備更新、が多い。○下請利用が比較的多い。	○現能力で十分、労務者増員、が多い。○対応できない、1社
③ 5,000～9,999千円	49	○部品メーカーの完成車メーカー株式保有は、比較的多いが、、完成車メーカーの部品メーカー株式保有は皆無。○資金援助、は皆無。	○設備更新、研究開発、量産、が多い。○下請利用、労務費削減、もやや多い。○対応できない。6社	○労務者増員、下請利用、が多い。
④ 10,000～49,999千円	129	○株式持ち合いがある。（完成車メーカーの部品株式保有はまだ少ない）○資金援助、も少しある。	○量産、研究開発、設備更新、が多い。○VAも比較的多い。○対応できない、5社	○労務者増員、下請利用もかなりある。○設備増設も多い。○対応できない、1社
⑤ 50,000～99,999千円	37	○株式持ち合い、役員派遣が多い。○子会社も多い。○資金援助を受けるものも少しある。金融の斡旋・保証も少しある。	○研究開発、設備更新、量産、の順。○労務費節減はかなり多いが、下請利用、は少ない。	○工程合理化、設備増設、が多い。
⑥ 100,000～499,999千円	69	○株式持ち合い、役員派遣が多い。○資金援助、も少しある。	○量産、研究開発、設備更新、の順。○VAもかなりある。○下請利用、労務費節減、は極めて少ない。○対応できない。6社	○工場合理化、設備増設、が多い。○新規工場建設、も多い。
⑦ 500,000～999,999千円	24	○株式持ち合い、役員派遣、が最も多い。○デザインの指示、が多い。	○量産、研究開発、設備更新、の順，○VAはかなりある。○下請利用、労務費節減、も少しある。	同　上
⑧ 1,000,0000千円以上	35	○株式持ち合い、役員派遣、が多い。経営、技術指導、は少ない。○デザインの指示、が多い	○量産、研究開発、設備更新、の順、VAもかなりある。○下請利用、労務費節、減は皆無。○対応できない4社。	同　上

資料：中小企業研究センター「自動車部品工業実態調査集計報告」(43年)

的大資本といってよい。そこで主として、資本金規模⑤—⑦の中小企業の枠を越えた「中工業」規模の性格を①—④の中小企業と比較しつつ、第5表を読むことにしよう。まず親企業との関係をみると、「中工業」は中小企業とかなり異っているようである。すなわち、完成車メーカーとの取引理由についてみると、中小企業においては、「生産能力が足りない」と「外注の方が安い」という理由が大半を占めるが、「中工業」となると巨大企業と同じように、「専門技術をもっているから」というのが非常に多くなる。また中小企業下層においては「原材料無償支給」「払い下げ」が多いが、「中工業」においてはそれはきわめて少なくなる。さらに増産への対応についても、中小企業が再下請利用や労務者増によっているのに対して、「中工業」は工程合理化、設備投資増が多くなっている。また将来への対策については、中小企業においても専門メーカーを志向するものがかなり多くなっているが、「中工業」は圧倒的に専門メーカーを志向する。このように自動車部品工業においては、中小企業の枠を越えた「中工業」は、一定の専門技術を有し、増産に対しても生産の高度化によって対応しようとする点において、質的にも従来の中小企業の枠を越える傾向をもっているようにみえる。しかし、このように生産力的には高度化を実現しつつあるようにみえる「中工業」も、いまその市場依存度をみると、なるほど中小企業よりは自動車部品への特化は若干の低下をみているが、巨大企業が二〇%そこそこにすぎないのに実に七〇%に達し、巨大企業との質的相違をみせる。そして、これらは、「株式の持ち合い」「役員の派遣」あるいは子会社化によって、資本的、経営的に親企業に緊密に結びつけられ、完成車メーカーを頂点とする組織的独占体の一構成要素として組みこまれる傾きを示すのである。

また、ここでは詳述するいとまはないが[11]、電子部品工業も、「中工業」ないし「中堅企業」が典型的に形成された産業であるが、ここでは昭和四〇年不況を契機にいくつかの「中堅企業」が破綻し、独占的完成機メーカーの系列下に動いたが、さらに最近のICの本格的導入は、受動部品企業には打撃であり、ICを生産しうる大企業を中

心とする再編成が進もうとしている。

かくて、中小企業の発展の方向として「系列制」を経て「自立化」ということがいわれているが、「系列は本質的には過渡的性格をもつものとみなければならないと思う」という論者も、実態調査報告の総論の結びにおいて、次のようにいわねばならなかった。「以上検討してきたところからいうならば、わが国の最近の実状にはなんらかの程度で中小企業の自立化傾向が現われているといわなければならない。しかし、それは『系列化を経て自立化』というようなコースをとって一本筋に進んでいる訳ではない。自立化の傾向はもっと複雑でさまざまの形をとっている。そうして、その自立化といわれるものも本格的な自立化は極めて少なく、多くは不完全な自立化であり、なかには、本来は自立化といえない親企業の子会社へと転化する方向のものまでも含んでいる。／それと同時に自立的中小企業、独立専門部品メーカーが新たに系列化されるという逆の傾向が、しかし重要な成長部門である程度ひろがっている。／いままでのところでは、自立化傾向よりも系列化傾向の新しい進行や拡がりがいくらかでも大きいと言えるかも知れない。……系列は本質的にはやはり過渡的性格のものとみなければならないと思うが、それだからといって系列が簡単に解消し、中小企業の自立化が広範にわたって達成されるとみる訳にはいかない」[12]と。

以上のように、「零細工業」「小工業」の階層分解における上向は、一方で、たしかに「中工業」なり「中堅企業」といってよいものを生みだしてはいるものの、他方で、それらは急速に独占資本組織の網のなかに組みこまれつつあるのである。

そもそも中小企業が他の中小企業の追随を許さないような専用機、自動機を体系的に設定して「専門化」することは難しい。それは市場の順調な拡大という背景のみならず、中小企業の資金調達力を越える大きさの資金調達、あるいは独自の新製品、技術の開発・導入など、何らかの参入障壁をつくることによってはじめて可能となる。と

ころが、資金は「融資集中機構」などによって独占資本に集中し、技術革新、技術導入、そしてまた新製品の開発も、独占資本から波及し、市場の拡大も完成機器を生産する独占資本からはじまるという現代日本の資本蓄積過程においては、かかる参入障壁を独占資本の系列下に入ることによってではなく、中小企業が独自に形成することはきわめてむずかしい。また、たとえ「中工業」「中堅企業」が形成されたとしても、それは本質的に不安定たらざるをえない。けだし、第一に、特定の技術、製品を開発して参入障壁を形成したとしても、技術には道徳的磨滅があり、新製品にもライフ・サイクルがあり、長期間にわたってそれを維持することはむずかしい。中小企業が独自で開発できるようなかんたんな技術なり新製品についてはとくにそういってよい。かくて、「中工業」「中堅企業」としてとどまるためにはつぎつぎに独自製品なり技術を開発し続けなければならない。第二に、専門化による特定の生産への特化は、たとえそれが生産力的にいかに高度なものであれ、必ずしも企業の安定をもたらすものではなく、むしろ景気変動などに対する企業の抵抗力を弱くする。往々にしてみられるようにその生産力の高度化が財務比率の悪化によってはじめて達成されたようなばあいにはなおさらそうである。さらに、すでに触れたように、現在いわゆる産業のシステム化が進行し、企業はその成長のために特定製品の生産のみならず、関連製品関連産業、さらに流通過程、消費過程への緊密な連けいが要請されるに至っているといわれるが、それは、背後に半ば過剰化した厖大な資本を擁するものにしてはじめて可能となる。かくて、中小企業が「中工業」「中堅企業」にまで登りつめたとき、その不安定性から免がれるためには、関連製品、関連産業への多角化、輸出市場への進出などを進め、自ら独占的大資本に転成するか、あるいは既存の独占資本組織に組みこまれ、その一構成要素となるしかないのである。多少レトリカルにいえば、「系列制」が「中工業」「中堅企業」への過渡的存在であるよりは、むしろ逆に「中工業」「中堅企業」が、以上において述べた意味で過渡的存在だといえるのである。

しかし、かかる過渡的存在たる「中工業」「中堅企業」がかなり広範に生じてきていることは事実であり、この点をいちはやく指摘した「近代化」論者の感覚は鋭い。そうとすれば、われわれは、その背景としてまず第一に、中小企業市場の著しい拡大、それも、中小企業セクターにまで量産体制を可能とし、また絶えざる技術革新を可能とするような産業構造ないし生産力の著しい高度化を伴った拡大という条件を考えなければならないが、これらを実現させたものとして、日本資本主義の「高度成長」という特殊歴史的条件をあらためて認識する必要に迫まれる。そして第二に、本来不安定な「中工業」「中堅企業」に一定の安定的成長を許容した条件として、恐慌―不況を「転型期」としてしか現象せしめず、比較的恒常的な成長を可能にしている現代日本資本主義の資本蓄積メカニズムをもまた考慮する必要にせまられるのである。しかし、それについては、いま少し後に触れるとして、つぎに「零細工業」「小工業」の下向分解の動向についてみることにしよう。

(10) 加藤勲『七〇年代に挑む総合商社』(四四年十二月刊)

(11) 森下覚「電子部品工業における自立中小企業の実態と問題点」(中小企業金融公庫『諸査時報』第七巻二号)

(12) 小林義雄「中小企業自立化問題とその現実」(中小企業金融公庫『調査時報』第七巻二号)

三　下向分解

はじめにみたように、二〇―九九人という「小工業」規模の下降率は最近になってますます高くなり(前掲第1表)、零細企業を中心に倒産、転廃業も著しくなってきていた(前掲第2、5図)。また第6表にみるように、自営業主から雇用者になるものも増加してきている。ここに、昭和四〇年代に入って〈「小工業」「零細工業」→プロレタリアート〉という「近代的」下向分解が著しくなっていることがみてとれる。しかし、「転型期」以降、〈雇用

第6表　非農林雇用者と非農林自営業主間の異動状況（千人）

	36—37年	39—40年	42—43年
雇用者→非農林自営業主（A）	51.2	66.8	120.1
非農林自営業主→雇用者（B）	46.1	34.3	65.2
差　　引　　（A）－（B）	5.1	32.5	54.9

資料：総理府「就業構造基本調査」

者→自営業主〉という逆の流れの方が、より大きく増大している。かくて、前掲第6図においても、一—九人層という「零細工業」のウェイトが減少していたのは、昭和三〇年代の「高度成長期」に限られ、「転型期」以降は各業種とも著しいウェイト増大をみている。

かくて、〈「小工業」「零細工業」→プロレタリアート〉という「近代的」階層分解を主張した「中工業論」「中堅企業論」は、なるほど、昭和三〇年代の「第I期高度成長期」には妥当していたものの、「転型期」以降全く予期に反する事態に直面したことになる。「消滅しつつある雇用の二重構造が再び呼吸をふきかえし再編強化されることはありえないであろう。労働力がかりに過剰となったとしても、それを再び二重構造の底辺に閉じこめることはもはや不可能に近い」[13]という予則は、まさに「労働力不足」が以前より一層著しくなっているとき、もののみごとにはずれてしまったのである。

そこで、「近代化」論者は、このような零細企業の簇生は、「二重構造」の復活ではないという主張に転じた。[14] すなわち、零細企業の増加要因として、次のような要因を挙げる。まず客観的要因として、「第一に小零細企業分野の拡大があげられる。これはさらに二つの側面を有している。一つは経済の高度成長で新しい零細企業分野が次々に登場しているという面である。特に所得水準の上昇に照応して需要の多様化、高級化、個性化がすすみ、小零細企業になじみやすい需要分野が拡大している。……いま一つは、労働力不足が下請依存の拡大をもたらし、それによって小零細企業分野が拡大

しているという側面である。雇用者としてよりは自営業主のほうが労働のモラールが高いのは当然であり、労働生産性が高い。しかも配偶者も労働力化すれば、長時間労働でなくともかなりの高所得をうることができる。……現在では高生産性なるが故に下請依存が拡大しているのであり、もはや低賃金なるが故の下請利用ではない。」

「客観的要因の第二は、……資本集約的でなく、研究開発集約的な分野が登場して、テフノクラチュアが独立する条件がかなり準備されている。」

「客観的要因の第三は、技術の客観化がすすみ、技術開発の結果が零細企業にまで普及するようになったことである。」

このように、客観的要因としては市場の拡大のパターンが零細企業に適合的になったことと、零細企業が「高生産性を実現する」に至ったことをあげる。さらに、つぎのようにもいう「企業成長の基本要因が、高度工業化を背景として広義の研究開発集約性と市場指向性にかわり、経営資源の中で最も貴重な要素が人的経営資源となった現在では、規模に関係なく、高生産性企業は存在しうる。この意味で、規模の概念が企業の優劣に結びついて観念される時代は一九六〇年代とともに過ぎ去りつつあるといえるであろう。」[15]と。

つぎに主観的要因として、「第一は、わが国では能力発揮の場としては大企業よりも中小企業のほうが適しているということが周知徹底されているという事情である。……第二は、大企業において人間疎外を克服するような管理手法が開発されない以上『生きがい』を求めて独立し、自ら人間疎外を克服するほかない。……第三は、テクノクラチュアとしての主体性を回復した結果である。」その他幾つかのことをあげているが、「人間疎外の克服」が特徴的な主張である。

かくていう、「とにかくこのように零細企業の増加要因を考えてくると、現時点における零細企業の激増は、基

本的には経済の高度成長の結果であり、しかも『二重構造』解消の所産であるとみることができよう。」と。

果して、そういいきれるであろうか。まず第一に、たしかに、現在、需要の多様化、高度化、個性化がすすみ、小零細企業になじみやすい需要分野が拡大し、また企業の成長要因として「市場指向性」と「研究開発集約性」が重要となってきているといってよい。これは、たしかに、「高度成長」のひとつの帰結としての所得水準の上昇を前提にしなければ考えられない。しかし、それはまた、すでに指摘したように、「転型期」以降、経済の発展が、輸出、財政支出とともに最終消費支出の拡大により多く依存するようになったという発展パターンの変化を背景に現象していることに注意しなければならない。いま少しいえば、より多くの投資を行い、生産力を高度化させさえすれば、あるいは大規模生産のメリットを追求しさえすれば、成長が容易に可能であり、市場の制約性はこれを考えずにすんだという時代の終りを背景に現象していること、さらにいえば、「軽工業中心型」から「本格的重化学工業」を中心とする新たな産業構造への移行過程——それは大規模な技術革新投資、新興産業の抬頭によって市場が爆発的に拡大する過程である——が、また相対的過剰人口が豊富に存在していたがゆえに、蓄積が加速されつぎつぎに市場が拡大してゆく過程が、ほぼ完了したこと、それ以上の蓄積の進行は、新たに形成された産業構造の基礎の上で、輸出や財政支出、そして最終消費市場の拡大に強く規制されざるを得なくなったこと、しかもそれも相当のインフレ的膨張に依存する拡大に強く規制されざるを得なくなったことを背景に現象していることに注意しなければならない。

つぎに、零細企業が「高生産性を実現する」に至ったという点についても、たしかに零細企業にも技術革新が波及し、投資も高まってきていることは事実であり、一応はそういってよい。しかし、「企業成長要因が、研究開発集約性市場指向性にかわり、経営資源の中で最も重要な要因が人的資源となった現在では規模に関係なく高生産性

企業は存在しうる」ようになったから、零細企業は、より大きな経営より高い生産性を実現し、かくて著しい簇生をみるようになったといえるだろうか。それほど零細企業は高い生産性を実現するようになったのであろうか。この〝高生産性〟の内容には、実はかなり問題があるように思える。というのは、例えば、「現在では高生産性なるが故に下請依存が拡大している」といわれているが、その「高生産性」の内容として、雇用者より労働のモラールが高いこと」、「配偶者も労働すること」なども挙げている。そうとすればそれは、客観的にみれば労働強化、自己搾取の強化であり、多就業化による総投下労働の増大に他ならない。また、そもそも「市場指向性」などによる高生産性の

第7表　企業の増減状況

（イ）　アメリカの開廃業率（製造業）

アメリカ		
項目 / 年	開業率	廃業率
1954	7.6(%)	9.2(%)
1955	9.0	8.7
1956	9.6	8.1
1957	7.5	8.7
1958	7.3	9.1
1959	8.4	8.4
1960	8.4	9.0
1961	7.8	9.5
1962	7.9	9.3

資料：昭和43年度「中小企業白書」

（ロ）　西ドイツ手工業親方の登録状況

年次	新規登録数	登録抹消数	登録減少数	登録中の親方数 12月31日現在
1949	—	—	—	982,578
1950	67,597	81,528	13,931	968,361
1951	53,433	75,156	21,723	945,161
1952	47,092	72,194	25,102	921,298
1953	51,889	70,849	18,960	981,674
1954	54,534	65,621	11,087	906,125
1955	43,762	69,006	25,244	859,158
1956	39,656	67,010	27,354	858,679
1957	39,018	52,629	13,611	844,225
1958	40,294	51,729	11,435	832,655
1959	35,168	46,883	11,715	819,560
1960	33,724	56,488	12,663	805,786
1961	41,981	46,487	14,507	789,497
1962	32,978	47,826	14,848	773,515
1963	31,681	44,466	12,785	759,116
1964	33,979	44,197	10,218	748,896

資料：Deutscher Handwerkskammertag, Jahresbericht

出典：清成忠男「中小企業の発生と消滅」（国民金融公庫『調査月報』44年3月号）

実現というのは、生産過程における高生産性とは必ずしも結びつかない。むしろばあいによっては、きわめて低い生産力を基礎として、流通過程でうまく立回ることによっても、高い所得をあげうる。事実、高生産をあげている零細企業のケース・スタディがなされているが、[16] これらのなかには、内職や低い生産力水準の零細企業への下請外注に依存しつつ、専ら流通過程における、ある種の経験、熟練の発揮によって高所得をえているものも含まれている。また零細企業における研究開発集約性などというのも、大企業におけるそれとは、質の異った、きわめて限定されたものであろう。かくて、低い生産力水準の基礎の上で、非生産的活動によって高所得をうるものが広範に生じているとすれば、それはかなり問題的だといわねばならない。たとえば、日本以上に、市場指向性と研究集約性が、また人的経営資源が企業の成長にとって重要な要因となっているであろうと思われる欧米先進諸国においては、零細経営は相対的にも、絶対的にも減少しており（第7表）、経済の発展パターンが市場指向的になり、研究集約的になり、人的経営資源が重要になったとしても、必ずしも零細企業の簇生に結びつかない。日本において、かかる発展パターンの転型が、零細企業の著しい簇生と結びついた背景として、浮びあがってくるのはつぎのような事態である。一般に日本産業の生産力水準は高度化してきているが、それは著しく不均等であり、大規模セクターにおいては、たしかに国際水準に到達したものも出てきたが、小規模セクターにおける生産性格差は著しく大きい（第8表）。また、量産体制が進展しているといっても、そこには労働集約的工程が大量に付属しており、量産機械と家内労働とが併存するというきわめて歪曲された社会的分業がなお広範に存在する。かくて第一に浮びあがってくるのは、日本産業構造のかかる不均等性である。そして第二に浮びあがってくるのは、やはり相対的過剰人口の圧力の大きさである。すなわち、労働力不足が下請依存の増大をもたらすということも、もし、量産体制が十分確立しており、労働集約的工程が排除されているならば、あるいは、当該工程においてスケール、メリットが大き

く働くならば、当該工程は、家内労働として分割されはしないであろうし、また、当該工程を担当する労働者が十分高い賃金をえているならば、あえて独立を志向しはしないであろう。このように考えてくると、零細企業は高生産性を実現し、その簇生は、二重構造の解消過程であるというようにいうことはかなりむずかしくなってくるのである。

いま、著増している零細企業の実態をすなおと観察するとき、そのことは一層明らかになってくる。第9表は、

第8表　日米規模別労働生産性格差

（アメリカ労＝100）

	働生産性格差			
	大規模	中規模	小規模	計
食料品	39.7	33.5	14.3	22.1
繊維	36.2	32.4	20.8	28.6
衣服・身回品	33.0	33.1	21.1	26.9
木材・木製品	44.9	35.9	29.8	29.8
家具・装備品	26.2	34.5	23.2	25.5
パルプ・紙	50.8	34.7	21.4	30.4
印刷・出版	66.2	34.6	25.5	34.7
化学工業	38.4	31.6	23.6	34.5
石油・石炭製品	76.5	42.0	21.9	48.6
ゴム製品	33.2	27.2	18.1	27.5
皮革・同製品	40.8	31.3	36.0	38.3
窯業・土石製品	44.1	29.6	19.6	27.2
鉄鋼・非鉄	43.8	29.4	29.2	39.1
金属製品	36.1	31.5	24.1	26.1
一般機械	42.6	29.1	24.3	30.2
電気機械	38.4	25.1	22.4	30.4
輸送用機械	40.6	29.0	24.9	32.4
精密機械	26.1	24.6	21.8	22.4
その他製造業	48.7	34.9	22.3	27.2
製造業	41.4	32.4	21.8	28.9

（備考）1.　アメリカ："Census of Manufactures (1963)"

日本：通産省「工業統計表（産業編）（昭和41年）」による。

2.　大規模：従業者500人以上

中規模：従業者50人以上～499人以下

小規模：従業者49人以下

出典：　経済企画庁『経済白書』（44年版）

（上段、昭和31—37年、下段 37—43年）（千人）

男					女				
計	就業状態		雇用者の有無		計	就業状態		雇用者の有無	
	仕事の主なもの	仕事の従なもの	有	無		仕事の主なもの	仕事の従なもの	有	無
23	49	0	149	△126	△102	△ 28	△ 62	28	△140
451	438	13	376	74	545	93	452	80	465
84	87	1	48	36	1	1	0	0	1
102	102	0	109	△ 7	1	0	1	1	0
4	13	△ 1	56	△ 51	△ 24	4	△ 23	25	△ 50
102	97	5	107	△ 7	33	30	3	39	△ 7
△ 52	△ 48	△ 1	19	△ [illegible]	△ 67	△ 44	△ 18	8	△ 75
62	61	1	77	△ 15	219	25	194	37	183
△ 14	△ 9	1	20	△ 34	△ 19	5	△ 22	4	△ 23
155	154	1	75	81	270	33	237	1	268

第9表　自営業主の増減状況

	計				
		就業状態		雇用者の有無	
		仕事の主なもの	仕事の従なもの	有	無
非農林業計	△ 78 996	△ 17 532	△ 61 464	182 456	△ 266 539
建設業	84 102	83 101	1 1	48 110	40 △ 7
卸・小売業	△ 137 135	△ 111 129	△ 26 6	81 147	△ 218 △ 12
サービス業	△ 120 282	△ 101 86	△ 19 196	27 119	△ 147 168
製造業	△ 32 424	△ 12 187	△ 20 237	24 100	△ 56 350
食料品	△ 19 7	△ 19 5	0 2	△ 5 2	△ 15 1
繊維	△ 24 207	2 66	△ 16 141	4 13	△ 18 194
木材・木製品	△ 43 5	△ 42 0	△ 1 5	△ 1 3	△ 41 2
パルプ・紙加工品	3 14	1 6	2 8	1 3	2 11
化学	△ 4 5	△ 3 2	△ 1 3	△ 1 0	△ 2 5
窯業土石	△ 6 6	△ 7 5	1 1	△ 1 5	△ 6 2
金属	10 61	10 52	0 9	11 22	△ 2 45
機械	6 18	5 16	1 2	1 10	4 5
電気機械	8 32	6 6	2 26	2 1	9 31
輸送機械	1 3	2	△ 1 2	1 0	0 3

備考：1)　主要な業種のみを摘記した。

2)　昭和31—37年については、その間休業者の扱いかたが変ったので各項の和が総計と一致しないばあいがある。

資料：総理府「就業極造基本調査」

昭和三〇年代前半の「第I期高度成長期」において減少していた零細企業が「転型期」以降著しい増大に転じているのは、どのようなセクターなりタイプの零細企業の動向に依存しているかをみようとしたものである。昭和三一—三六年に七万八千人の減少をみていた自営業主は、昭和三七—四三年には九九万六千人の増加に転じているが、この減少から著しい増加への転化は、すべての業種で、またすべてのタイプの自営業主に、必ずしも一様に起っているわけではない。重工業諸業種、建設業などにおいても、昭和三一—三六年の増加よりも昭和三七—四三年の増加の方がかなり多くなってはいるが、しかし、これらの業種においては、昭和三〇年代初頭から一貫して増大しているのであり、最近における減少から大幅な増大をもたらした主潮は、何といっても、軽工業諸業種、商業、それにサービス業における零細企業の、かなり大幅な減少から著しい増加への逆転である。またこれをタイプ別にみるとこの変動の主役は、二六万六千人の減少から五三万九千人の増加に転じた、雇用者なしの業主であることがしられる。またさらに、これを男女別にみると、一四万人の減少から四六万五千人の増加に転じた、雇用者なしの女業主、あるいは、六二万人の減少から四五万二千人の増加に転じた、仕事が従な女業主の変動が主役をなしているといえる。ところで、雇用者なしの、また仕事が従な女業主とは、いわゆる内職者だといってよい。かくて、われわれは、かかる女子の内職者の減少から大幅な増加のうちに、最近における零細企業の減少から大幅な増大への逆転の主因を、少なくとも量的な主因を見出すのである。そこで女子の内職者の、かかる変動が何故生じたかが問題となる。まず、「第I期高度成長期」におけるその減少は、雇用市場の拡大ということによって容易に理解される。すなわち、内職者は、当時大量に存在していた相対的過剰人口の存在形態に他ならなかったが、高度成長期の雇用の著しい拡大は、それを急速に吸収したのである。それでは、最近における内職者の増加は、相対的過剰人口が再び増大していることによるのだろうか。しかし、いわゆる「労働力不足」が一層著しくなっている労働力不足下で

第10表　規模別にみた労働力の不足対策　（単位　%）

従業員規模	機械化による労働力の節約	高年齢者、心身障害者の採用	パートタイマー、アルバイトの活用	下請、外注の活用	作業方法、販売方法の改善	女子による代替	家族労働の採用
計	68.7	29.2	27.8	45.6	33.2	17.3	21.7
	(9.6)	(9.0)	(6.2)	(14.4)	(5.7)	(5.7)	(14.5)
1～ 4人	47.0	14.9	13.7	24.2	16.8	10.4	53.9
5～ 9人	57.1	15.9	21.6	33.2	26.9	16.7	45.8
10～ 29人	66.2	13.9	23.6	42.7	31.5	18.1	23.0
30～ 99人	77.6	10.3	33.5	54.8	39.7	18.4	7.1
100～300人	82.6	7.9	44.9	60.9	40.7	17.4	3.6

資料：全国中小企業団体中央会「中小企業労働事情実態調査」(昭和44年6月15日現在」

（注）1）比率は回答事業所数＝100 として算出した。

2）（　）内は対前年増加率。

3）労働力不足対策のうち、主なものだけを掲げた。

出典：労働省『労働白書』(45年版)

相対的過剰人口がかくも著しく増加するものであろうか。われわれは、ある意味で、これを肯定する。というのは、第一に「第I期高度成長」下での相対的過剰人口の吸収は、「労働力不足」を現象させたわけであるが、その「労働力不足」は一様に現象しているわけではない。しばしば指摘されているように、「労働力不足」は、相対的に低賃金で良質の若年労働力を中心に不足しているのであり、相対的に高賃金で適応力を欠く中高年労働力は依然として過剰であるばかりか、「転型期」以降、とくに目立ってきた大企業の合理化、中小企業におけるいわば強制的設備投資の進行、激発する企業倒産、あるいは規模縮小、転廃業、などの過程で、新たに生み出されている。また、「労働力不足」は、これを規模別にみれば、大企業よりも中小企業でシビアーである。それは、一方で、大企業の方が賃金その他の労働条件が有利であり、雇用はまず大企業に集中するからであるが、他方でまた、中小企業においてはことに小規模になるほど、機械化による労働力の節約はよりむずかしくなるからである。このように

第11表　女子就業希望者の年齢、希望する仕事の種類別構成比

(単位　%)

年　齢	計	短時間勤務で雇われたい	普通勤務で雇われたい	自分で仕事をしたい	自家営業を手伝いたい	自宅で内職をしたい	その他
計	100.0(6,464)	30.4	11.3	3.6	5.0	42.8	6.9
15～24歳	100.0(1,388)	32.3	27.4	2.7	5.7	20.6	11.3
25～39歳	100.0(3,281)	31.6	7.3	4.0	3.8	48.6	4.7
40～54歳	100.0(1,257)	31.3	6.8	3.8	5.1	46.2	6.6
55歳以上	100.0(　537)	16.2	4.3	2.6	11.0	59.4	9.7

資料：総理府統計局「就業構造基本調査」(昭和43年)

(注)　(　) 内は転職希望者数で単位千人。

出典：労働省『労働白書』(45年版)

第12表　女子就業希望者の就業希望理由、希望する仕事の種類別構成比

(単位　%)

就業希望理由	計		うち自宅で内職をしたい者	
計	(6,464)	100.0	(2,766)	100.5
失業しているから		2.8		0.6
学校を卒業したから		2.2		0.3
生活困難になったから		11.6		12.8
生活困難ではないがもっと家計放入を得たいから		44.6		51.2
学資、こづかいなどを得たいから		15.5		11.8
余暇ができたから、その他		24.4		23.4

資料：総理府統計局「就業構造基本調査」(昭和43年)

(注)　(　) 内は転職希望者数で単位千人。

出典：労働省『労働白書』(45年版)

「労働力不足」とは、労働力が絶対的に不足しているのではなく、まさに資本蓄積の内容と労賃水準によって規定されているのであり、労働力の過剰と不足は、併存しうるのである。ところで第二に、低賃金労働力の不足に直面した中小企業は、第10表にみるように、いきおい中高年労働力の採用とともに、下請外注の活用、家族労働力の採用などによって労働力を外延的に引き出そうとしているが、それは、まさに、相対的過剰人口の外延的拡大を要請するものである。そして、事実、このような要請に応えるかのように、女子の就職希望者が増加し、なかでも、自宅で内職を希望するものが、かなり多くなっているが（第11表）、いまその就職希望の理由をみると、「余暇ができたから」というものもあるが、その大半は、「生活が困難になったから」（一二・八％）「生活困難ではないがもっと家計収入を得たいから」（五一・二％）という経済的理由によっている（第12表）。ということは、絶対的にではないにしても、大企業労働者を中心とする所得水準の上昇、マスコミを通じてのそのデモンストレーション効果、さらに、「市場指向性」を強めた企業の市場開発などによって、一般に欲求水準がかなり引上げられ、中小企業労働者などを中心に、いわば相対的窮乏化が進行し、それによって多就業化が促されたとみることができる。すなわち、「高度成長」過程はまず堆積していた相対的過剰人口を吸収したが、いまや、相対的窮乏化によって、労働力化しにくい主婦を中心とする労働力の供給を促したのであり、これは、いわば相対的過剰人口の外延的拡大ともいえるのである。

かくて、最近の零細企業の増加は、依然として、相対的過剰人口の増大を背景とするものだといわねばならないのである。

そうとすれば、最近の零細企業の増加は、いよいよ「二重構造」の解消を意味するものだとはいえなくなる。

しかし、それは、「高度成長」以前と全く同じであるとはいえない。けだし今や相対的過剰人口はさきに指摘し

たような日本産業構造の不均質性、生産水準の低位性と結びついて、むしろ「労働力不足」に直面している企業によって積極的に吸引され、小零細企業のなかには、「市場指向性」、「研究開発集約性」を強めることによって、かなり所得をあげているものも生じてきており、同じ零細企業でも、企業間格差は著しくなり、もはや、これらを同一の範疇にいれることはむずかしくなってきているからである。この点で、やはり「近代化論者」の指摘は鋭いといえる。しかしこのような変化は、いかにして生じているのであり、何を意味しているのであろうか。前節で残した問題とともに、節を改めて考えてみよう。

(13) 中村秀一郎『中小企業』一四一頁。

(14) 清成忠男「零細企業激増は逆行現象か」(『経済評論』四五年三月号)
同氏『日本中小企業の構造変動』(四五年四月刊) 第四章など。

(15) 中村秀一郎『大規模時代の終り』(四五年六月刊) 一八七頁。

(16) 国民金融公庫調査部「小零細企業新規開業実態調査報告」(国民金融公庫『調査月報』四五年三月号)

四 総括

以上、「零細工業」「小工業」の上向分解と下向分解について若干の検討を加えてきたわけであるが、われわれは、結論的に次のようにいってよい。上向分解は必ずしも、厳密な意味においての「中工業」「中堅企業」への転成をもたらさず、むしろ独占資本組織の新たな再編的拡充の槓杆となっている側面も強い。また下向分解も〈「零細工業」「小工業」→プロレタリアート〉という「近代的」階層分解が単純に進行しているとはいえない。むしろ、「転型期」以降、「零細工業」は著しい増加をみているのである。かくて、中小企業が上下への階層分解によって、整理され、「中工業」とプロレタリアートから成る均質な経済への移行、いいかえれば、「二重構造」の解消過程

が順調に進行しているとはいえない。むしろ、零細企業の著しい増加にみるように、「二重構造」は再編され拡大されているといわなければならない。もっとも、最近においては、「規模の時代は終り」規模に関係なく高生産性を実現することができるに至ったのであり、従って零細企業でも高生産性を実現することが可能であり、最近の零細企業の激増は、むしろこのようなかたちで進行する「二重構造」の解消過程であるともいわれている。しかし、それはきわめて疑問であるといわなければならなかった。それは一方で、生産力水準の低位性に、他方で、やはり相対的過剰人口圧に由来するところの、社会的企業の歪みに多くを依存していた。さらにまた、このような零細企業の増加が、全体としての零細企業の増加に寄与した割合は、ことに「第I期高度成長期」における減少から、「転型期」以降における増加への逆転に寄与した割合は、必ずしも大きくはなかった。「転型期」以降における全体としての零細企業の著増は、やはり相対的過剰人口の新たな創出ということと無関係ではなかったのである。

このように、最近ますます著しくなってきている中小企業の階層分解の進行は、単純に産業構造の高度化、生産力の発展、総じて経済の発展による「二重構造」の解消過程であるとはいえない。このことは、まず第一に確認されなければならないことである。しかし、第二に確認されなければならないことは、そうだからといって、旧態依然たる「二重構造」が拡大再生産されているわけではない。また「中小企業経済」が存立の危機一色にぬりつぶされているわけでもない。中小企業の、ことに「小工業」の存立はきわめて不安定になってきており、上向あるいは下向への分解圧力は強まってきているが、そのなかで、上向分解も顕著に進行し、「中工業」ないし「中堅企業」も簇生をみていることはたしかであるからである。また簇生する零細企業のなかにも、かなりの所得をあげるものも生じてきていることもたしかであるからである。このような事態の変化に対する「近代化論者」の感覚はまことに鋭敏であるといえる。ただ、それは、近代化論者がいうように、一般的な産業発展なり生産力の高度化が順調に進

行している過程であると、全面化し、一般化することはできない。

すでに指摘したように、「中工業」「中堅企業」は、独占資本主義においては、本来不安定な存在である。それが、一定程度定着をみたというのは、次のような条件の存在によっているといわねばならない。まず第一に、一方で、中小企業市場の著しい拡大、それも量産に適合的な市場の拡大、他方で、絶えざる技術革新の進行という条件が必要になるが、それらは、まさに昭和三〇年代の「高度成長」過程における、経済規模の著しい拡大、産業構造、市場構造の、総じて生産力水準の著しい高度化によってはじめて提供されたのである。そして、かかる「高度成長」過程こそは、決して一般的な経済発展の過程ではなく、日本資本主義が、全般的危機の深まりにさいして、その「後進性」と「戦後性」に規定されてとったところの、国家独占資本主義的資本蓄積の一形態であり、それは特殊歴史的な産物だといわなければならない。昭和四〇年代になっても、なお「中工業」「中堅企業」の簇生が続いているとすれば、それはひとつにはこのような特殊歴史的条件が残存していることによるといってよい。また第二に、「中工業」「中堅企業」の発展にはかかる高成長の安定性が重要な条件であったが、それはいま述べた高成長要因の残存ということもあるが、ここでとくに注意しなければならないのは、昭和三〇年代後半になって、「高度成長」過程で蓄積された矛盾が一定程度に達したとき、それが激烈な恐慌という形態をとって爆発することを回避し、いわゆる、「転型期」という形でしか発現せしめなかったことである。それは、いうまでもなく、国家独占資本主義に特有な恐慌回避のメカニズム、すなわち、金融、財政を通じる追加信用、追加市場を与えることによって、過剰資本の露呈を防ぎつつ、一方で物価騰貴によって、他方で生産力水準の上昇を促すことによって過剰資本をなしくずし的に処理するメカニズムが作用したからである。たしかに、この過程で、「中堅企業」も動揺し、破綻したものもある。しかし、それは必ずしも広範にわたらなかったのであり、多くの中小企業は、この過程でもなお成長

を続けたのである。かくて「中工業」「中堅企業」の成長と定着とはこのような、インフレ・メカニズムをビルトインされた日本国家独占資本主義の、いわば持続的高成長という特殊歴史的条件に大きく依存しているといわなければならない。

しかし、特殊歴史的諸条件は、やがて消失するか大きく変貌せざるをえない。すなわち、まさに持続的高度成長によって、産業構造、生産力水準の彼我の懸隔は徐々に埋まり、従ってキャッチアップの作用力は徐々に弱められる。また大量に存在していた相対的過剰人口も、徐々に払底し、労賃水準も著しい昂騰をみるに至った。これらは「高度成長」要因の消失であるとともに、いわゆる過剰資本をつくり出し、恐慌を準備する要因でもある。ことに「高度成長期」において、大企業に比較して、有機的構成を高める「縦への拡大」傾向よりも、むしろ豊富な相対的過剰人口の存在を前提にした「横への拡大」傾向が強かった中小企業についてはそういってよい。かくて、「高度成長」過程そのものが高度成長の条件を消失せさたばかりか、恐慌に転化する矛盾を醸成したのである。しかし、いま述べたように、それは国家独占資本主義的諸方策によって一挙に爆発させるという形を回避し、爆発を防ぎつつ、なしくずし的に処理するという形をとる。それはとりもなおさず、経済の発展は、一方で輸出市場への依存を強めるとともに、他方で、財政支出や日銀信用によって、すなわちインフレ的に創出された追加市場、追加信用への、またそのようにして維持・拡大された最終消費市場への依存を強めることを意味する。さきにみた「市場指向性」の増大や最終消費を中心とする小零細企業に適合的な市場のインフレ的拡大ということも、ひとつには、「高度成長」による所得水準の上昇の帰結であるとともに、このような過剰資本のインフレ的処理の過程の反映でもあったのである。

かくて零細企業における新たなタイプの発生が、一方で、さきにのべたような生産力発展の跛行性・それによる

社会的分業の歪みに起因するとともに、他方で「市場指向性」や最終消費を中心とする小零細企業に適合的な市場のインフレ的維持・拡大に起因していたとすれば、それは生産力的発展がかかる程度の低位水準にしか達しないうちに、「高度成長」要因の消失と、それによって醸成される恐慌要因のインフレ的処理と密接に関連しているということになる。まさに、「二重構造」の解消についての論点の移行――〈中小企業→「中工業」+プロレタリアート〉という見通しから、零細企業の増大自身が「二重構造」の解消であるという論点への移行――自体が、まさに、特殊歴史的な「高度成長」過程での矛盾の醸成と、それへの国家独占資本主義的なインフレ・メカニズムによる対応を反映したものに他ならないということになる。

「中工業」「中堅企業」の形成と一定の定着、また新たなタイプの零細企業の簇生という事態が、このような日本国家独占資本主義の特殊歴史的構造と運動に由来していると考えるとき、「転型期」以降における、一般的発展のなかでの中小企業経営の不如意、倒産の激増、そして新たな相対的過剰人口の形成に基く零細企業の逆転的激増という事態も、いまや、つぎのようなものとして把えることができよう。すなわち、それらは、「中工業」「中堅企業」、そして新たなタイプの零細企業の形成を促しているのとまさに同じメカニズム、つまりインフレメカニズムをビルトインされた持続的高成長のメカニズムの、もうひとつの側面、過剰資本のなしくずし的処理によるなしくずし的露呈に他ならないと。中小企業経営の不如意、倒産の激増は、過剰資本の最もシビアーな処理形態であり、相対的過剰人口の形成は、まさに過剰資本の処理の一定の程度進行に他ならない。かって恐慌として一時点に集中して爆発した過剰資本は、いまや国家独占資本主義的諸方策によって隠蔽されつつ、なしくずし的に処理される。そのとき生産力の高度化は、インフレメカニズムに守られながら――それは「労働力不足」の持続を意味し、かかる「労働力不足」に強制されて――いわば不断に行われる。しかし、他方でまさにインフレメカニズムによって守

られているが故に、過剰資本の処理は徹底されず、また蓄積が不断に進行するが故に、過剰資本もまた不断に形成される。その過剰資本は、最も弱き環において不断に露呈することになる。そして、その露呈を防ぐためには、かかる弱き環にまで追加市場、追加信用が与えられなければならないが、それは、とりもなおさず、激しいインフレの進行とならざるをえない。すなわちかつて恐慌という形で一点に集中してあらわれた蓄積の矛盾は、いまや時間的にもひきのばされ、階層的にも分化されて、いわば諸種の構造矛盾として現象するに至ったのである。

かくて、われわれがはじめにみたところの、成長のなかの倒産、発展のなかの没落、「伸びゆくもの」と「消えゆくもの」への分化は、特殊歴史的な「高度成長」経済がもたらした膨大な過剰資本を隠蔽しつつ、なしくずし的に処理していることのひとつの現象形態に他ならなかったのである。

ところで、このような過程は、同時に中小企業の多様化の過程でもある。すなわち、いまや、中小企業は、その成長も、没落もいわば外的に一律に強制されることはなくなり、むしろ業種の消長、独占資本との関係、そして経営力などの経営主体の要因などによって、あるいは不断の上向も可能となる代りに、あるいは容易に没落、倒産にも落ちこむという状況が出てきたのである。はじめにみたころの、業種間格差、企業間格差の拡大は、その端的なあらわれであり、また、「中工業」「中堅企業」などの中小企業の新しいタイプと、「小工業」「零細工業」などの中小企業の旧いタイプへの分化、あるいはまた、零細企業における新たなタイプの発生など、中小企業の階層分解もたんに規模のみを指標とすることができなくなってきているといわれるのも、さらにとくに経営者のエートスが重要視されるようになっているのも、以上のことがらの反映である。

それゆえ、いわゆる中小企業問題を「個別的に企業のレヴェルで解決している」企業も生じているとしても、それは中小企業問題の解決の展望を与えるものではない。中小企業問題は、中小企業のいろいろなタイプへの分化に

伴って、拡散され、多様化していることを示すにすぎない。このような多様化の強まりのなかで、中小企業者は、また中小企業労働者は、その問題を個別的に解決する可能性が強まっているように見えるがゆえに、それを全体として把え、全体としての解決を志向することを、きわめてむずかしくしているのである。かくて、最もシビアーな問題である企業倒産も、中小企業問題のますます一側面をのみ表現するにすぎなくなっているゆえに、それが「近代化」のためにはネセサリ・イヴルとされたり、あるいは経営者の手腕なりエートスの問題だとされるイデオロギーも生じてくるのである。ここにこそ、中小企業の多様化が、そしてそれを生み出した現代日本資本主義の階層分解形態が、したがってきた現代日本資本主義の資本蓄積様式がもつところの、ひとつの重要な意義を見出すことができるのである。

(17) この点についてはたとえば大内力『日本経済論』(上)二九七頁以下、椎西ほか四名『日本資本主義の没落Ⅷ・概観』などを参照されたい。