

イタリアの中小企業

岡本, 義行 / オカモト, ヨシユキ / OKAMOTO, Yoshiyuki

(出版者 / Publisher)

法政大学社会学部学会

(雑誌名 / Journal or Publication Title)

社会労働研究 / Society and Labour

(巻 / Volume)

37

(号 / Number)

4

(開始ページ / Start Page)

177

(終了ページ / End Page)

195

(発行年 / Year)

1991-03

(URL)

<https://doi.org/10.15002/00018588>

イタリアの中小企業

岡 本 義 行

1. はじめに

イタリア経済を支えているのは中小企業である。地域にもよるが、規模の小さな零細企業に分類されるような職人的生産形態が大きな役割を果たしている。単に経済全体を占める中小企業の企業数や就業者数の割合が高いというばかりでなく、実質的にイタリアの輸出や花形産業を支えている。

イタリアの中小企業が世界的に注目されたのは、1970年代のイタリア経済が最も深刻な不況と社会的混乱の時代であった。ピオーレとセーベルは「第二の分水嶺」の中で（注1）、地域経済を活性化し雇用を創出するという観点から、および大量生産方式に替わる「伸縮的專業化」の生産方式という観点から、中小企業の役割の再評価をおこなった。アメリカのシリコン・バレー、ドイツのバーデン・ヴェルテンベルク州、日本の坂城などとともに、イタリアの新興工業地帯の存在とそこでの中小企業の重要性を彼らは指摘したのである。

「第三のイタリア」とも呼ばれた工業地域（工業地帯というにはあまりにも小さい）は農村工業を引き継いでいるものの伝統的な農業地帯であった。イタリアの北東部から中部、ベネト州、エミリア・ロマーニャ州、トスカーナ州、そしてマルケ州といった地域である。この地域には第二次世界大戦後他の先進国のファッション産業の下請けや途上国向けの製品を生産する中小企業が生まれていたが、1970年代になって多数の企業の誕生と好業績によって一躍脚光を浴びた。地域経済の浮揚と不況の中で雇用の創出にたいする典型的なモデルとなった。80年代になって、そうした中小企業の隆盛にもいくらか変化が現われてきたといわれているが、イタリアの中小企業は依然として健在であるようにみえる。実際、80年代後半になって、新たな企業の誕生も依然として続いている。他方、イタリア北部のトリノやミラノを中心とした工業地帯には成熟した中小企業群がネットワークを形成し相互連関の中で活動している。

1992年のEC統合が目前に迫る中で、既存の中小企業はさまざまな

方向で生き残る方向を模索しており、ようやく政府も中小企業育成を目的とした産業政策に踏み出した。

以下では、イタリアの中小企業の活動とその特徴を考察する。2節においてイタリアの中小企業の現状、3節では世界的に注目されたイタリアの「伸縮的専門化」の生産方式 (Flexible Specialization) についてプラートを典型的な例として説明する。4節では中小企業のスタートアップの現状と環境、5節ではイタリアの中小企業の特徴を、そして最後にイタリアの中小企業の問題点について述べる。

2. イタリアの中小企業の現状

イタリア経済の特徴は中小企業の割合が高く、企業規模が著しく小さいという点である。工業部門の企業数でみるかぎり、イタリアの中小企業（イタリアでは従業員500人未満の企業と定義されている）は企業全体の99.87%を占め、平均的な企業規模は873人であり、他の先進資本主義国と比較すると日本と並んで中小企業の比重が高い（注2）（表1参照）。製造業部門における中小企業の比重を就業者でみると、同じく1981年には80.32%であった。近年のサービス産業化の進展や地下経済の存在を考慮にいれば、イタリア企業はさらに小規模であるということができよう。

さらに、イタリア経済に占める中小企業の比重は近年増大傾向がみられる。製造業において中小企業で働く就業者の割合は、1961年から1971年へは78.4%から76.4%へと若干減少したが、再び1981年には80.4%へと上昇した。さらに、1985年までの5年間に、大企業の雇

表1 各国の企業規模の比較 (%)

| | 1~99人 | 100~499人 | >500人 |
|---------|-------|----------|-------|
| イ タ リ ア | 59.2 | 21.2 | 19.6 |
| フ ラ ン ス | 26.4 | 41.7 | 31.9 |
| 西 ド イ ツ | 18.6 | 29.1 | 52.3 |
| イ ギ リ ス | 19.1 | 34.4 | 46.5 |
| ア メ リ カ | 26.3 | 18.0 | 56.7 |
| 日 本 | 66.5 | 18.3 | 15.2 |

出所：1981年の各国の公式労働統計によるが、若干の定義の相異が存在する。ただし、アメリカの場合は1977年。

用は減少したが100人未満の企業の雇用は4.9%伸びているので、現在では中小企業の比率はさらに大きいとみられる。また、1971年から1981年の10年間に、従業員200人以上の企業で働く就業者は減少しているが、従業員20人未満の企業は556,000人の雇用を生みだした。この間、10名から19名の企業は企業数で62%、従業員数で60%増加している(表2参照)。

一般に中小企業の業績格差は大きいけれども、企業業績の観点からみるとイタリアの中小企業は大企業をうまわっている。(表3参照) 1970年代の後半と1980年代の前半との期間を比較すると、企業規模が小さいほど付加価値の成長率が高い。さらに投資の伸び率でも企業規模が小さいほどその伸び率は大きい。また、1973年、1980年、1985年について付加価値に占める粗利潤(支払い金利を含む)の割合を比較すると、すべての時点において規模の小さな企業ほど粗利潤の割合は高い。その間の粗利潤(実質値)の伸び率についてみれば、やはり企業規模が小さいほど高い。したがって、大企業と比較すると小企業は積極的に投資をおこない、高い付加価値と利潤の伸びと高い利潤率を実現した。

しかし、従業員一人あたり生産額でみた生産性の伸びで企業規模を比較すると、200名未満の小企業は70年代後半と80年代前半との間にほ

表2 従業員規模別企業数、従業員数

(単位:社,人,%)

| 区分 規模 | 企業数 | | | | 従業員数 | | | |
|----------|---------|-------|---------|-------|-----------|-------|-----------|-------|
| | 1971年 | | 1981年 | | 1971年 | | 1981年 | |
| | 実数 | 構成比 | 実数 | 構成比 | 実数 | 構成比 | 実数 | 構成比 |
| 1~9人 | 477,961 | 87.3 | 567,616 | 85.7 | 1,073,630 | 20.9 | 1,364,715 | 23.6 |
| 10~19 | 32,848 | 6.0 | 53,131 | 8.0 | 439,969 | 8.0 | 703,817 | 12.2 |
| 20~49 | 21,892 | 4.0 | 26,084 | 3.9 | 666,851 | 13.0 | 780,653 | 13.5 |
| 50~99 | 7,977 | 1.5 | 8,385 | 1.3 | 550,685 | 10.7 | 575,992 | 10.0 |
| 100~199 | 3,859 | 0.7 | 4,195 | 0.6 | 535,272 | 10.4 | 578,633 | 10.0 |
| 200~499 | 2,175 | 0.4 | 2,144 | 0.3 | 653,941 | 12.7 | 640,417 | 11.1 |
| 499人以上 | 886 | 0.2 | 887 | 0.1 | 1,214,736 | 23.7 | 1,137,741 | 19.7 |
| 合計 | 547,598 | 100.0 | 662,442 | 100.0 | 5,135,084 | 100.0 | 5,781,968 | 100.0 |
| 1~99人 | 540,678 | 98.7 | 655,216 | 98.9 | 2,731,135 | 53.2 | 3,425,177 | 59.2 |
| 1~499 | 546,712 | 99.8 | 661,555 | 99.9 | 3,920,348 | 76.3 | 4,644,227 | 80.3 |
| 100~499 | 6,034 | 1.1 | 6,339 | 1.0 | 1,189,213 | 23.2 | 1,219,050 | 21.1 |

出所: ISTAT, Censiment 1971, 1981

表 3 中小企業のパフォーマンス

| | | 企業規模 | | |
|---------------------|---------|-------|---------|-------|
| | | 20～99 | 100～199 | 200以上 |
| 1 粗収益／付加価値 | 1980 | 35.3 | 34.7 | 26.8 |
| | 1985 | 38.0 | 36.2 | 34.7 |
| 2 投資／付加価値 (1980年価格) | 1980 | 14.4 | 14.9 | 14.9 |
| | 1985 | 13.3 | 13.7 | 14.3 |
| 3 投資 (1980年価格) | 1974～77 | -3.8 | -8.1 | -5.4 |
| | 1978～80 | 8.2 | 7.9 | -3.1 |
| | 1981～85 | 3.1 | 1.3 | -0.4 |
| 4 付加価値 (1980年価格) | 1974～77 | 3.4 | 2.8 | 1.2 |
| | 1978～80 | 5.9 | 4.6 | 1.8 |
| | 1981～85 | 4.9 | 3.0 | 0.4 |
| 5 一人当り生産性 | 1974～77 | 3.1 | 3.0 | 1.6 |
| | 1978～80 | 5.3 | 4.6 | 3.1 |
| | 1981～85 | 4.1 | 3.8 | 7.6 |

出所：Mussati (1988) の表7および表8より

とんど変化はなく安定しているが、200名以上の企業の生産性は80年代前半になると大幅に上昇して200名未満の企業を越えた。いうまでもなく、これは不況の中で大企業が70年代後半におこなった合理化の結果である。しかし、この生産性指数の企業規模格差はそれほど大きいものではない。1970年代後半に大企業の不振から規模間格差は極端に減少したが、1980年代になってその格差はむしろ拡大している。

従業員一人あたりの労働コストは企業規模が大きいほど高く、1972年の時点では従業員20名から99名の小企業の労働コストは大企業のほぼ5分の3であった。1970年代の労働組合の攻勢によって、賃金や社会保険料の底上げがなされ、1982年にかけて小企業ほど労働コストが上昇し、大企業の人件費は相対的に低下して、その差は縮小したが依然として統計上でも20%ほどの労働コストの格差がみられる。さらに、しばしば指摘されているように、小企業では労働コスト削減を目的として、公的な労働契約のもとで負担すべき社会保険料などを回避すべく不法に労働者を雇用するケースが少なくない(表4参照)。

表 4 規模別の従業員一人当り売上高および人件費の比較
(製造業を 100 として)

| 規模 (従業員数) | | | | | | |
|--------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 1972 | 1978 | 1982 | 1972 | 1978 | 1982 |
| 20～ 99 | 77.6 | 88.2 | 88.7 | 69.8 | 80.9 | 88.9 |
| 100～199 | 98.3 | 96.9 | 94.4 | 86.6 | 86.6 | 95.8 |
| 200～499 | 106.1 | 102.5 | 96.3 | 99.2 | 99.2 | 100.0 |
| >500 | 112.1 | 106.4 | 108.6 | 122.4 | 122.4 | 106.8 |

出所：Mussati (1988) 表 3 より

中小企業は低い労働コストを利用して良好な企業業績をあげることに成功したが、その背景には積極的な投資が 70 年代から 80 年代前半にかけて実を結んだ点を見逃せない。投資の絶対額では大企業がまさっているものの、伸び率では中小企業が大きいのである。この時期、中小企業は好業績をもとに、積極的な投資をおこない、それが好業績をもたらす好循環が生まれた。

産業別の中小企業の比重をみると、イタリアの伝統的産業である食品、繊維・衣料品、皮革、木工・家具といった産業で中小企業の比重がとりわけ大きい。家族経営が一般的であり、リスクをとまなう規模の拡大よりはニッチ市場を追求する傾向が強い。こうした産業は労働集約的であり規模の経済が働きにくい。

上で述べた伝統的産業部門が経済全体に占める比重は就業者でみると 1971 年の 34.7% から 1981 年の 32.5% へと低下している。また、企業数でも 58.5% から 51% へと低下した。ただし、イタリアの比較優位産業ともいえる繊維・衣料品と靴・皮革部門では、製造業の全中小企業就業者にたいして、就業者数で 12.5% から 15.3% と増加している。企業数でも 12.8% から 16.4% へ増加した。他方、機械、化学、鉄鋼のような規模の経済が働くとみられる産業においても、中小企業の生産した付加価値額が 1973 年と 1985 年との間に増大した（注 4）。

中小企業の国際競争力についても注目されてきた。1986 年の ICE（イタリア貿易振興会）の調査によれば、製造業にたずさわる従業員 300 人未満の中小企業の輸出は輸出総額の約 40% を占めている。とくに、中小企業の輸出額がイタリア全体の輸出額に占める割合は木材・家具および靴・皮革では 75%、衣料品では 60%、そして繊維では 66.5

%, 食料品で60%ある。

製造業の各企業の売上高に占める輸出額の割合は、同じく1986年のデータでは、平均して24.8%である。大企業の輸出比率が27%であるのにたいして、従業員100~499人の中小企業規模企業では25%、20~99人の小企業では21.5%と規模間格差はそれほど大きくはない。すべての企業規模について、輸出比率は1980年以後と一貫して増加傾向を示している。

イタリアの中小企業の3分の2は輸出市場として二つ以下の地域しかもっていない。そして約半数の中小企業は単一の輸出市場に依存している。結果として、外国市場では常に不安定な状況にあり、輸出市場の多角化が多くの中企業にとっての重要な課題である。実際、ある従業員20名程度の企業は売り上げの90%をドイツのフォルクスワーゲン社に依存していた(注5)。イタリア北部の中企業なかには伝統的にアルプス以北のドイツ、フランス、スイスなどと深い関係をもつ企業も少なくない。現在のイタリア経済の好調さの背景には、ドイツなどのEC各国へ部品や半製品の供給者としての役割を果たしているようにみえる(注6)。

3. 弾力的生産システムトプラート

イタリアでは、中小企業による地域的な相互依存関係が独特な経済的役割を果たしている。同一業種の中企業が一定の地域に集中し産地を形成する。プラート(Prato)が代表的な例としてしばしば取り上げられてきた(注7)。他にも、ブレーシアの鉄鋼や工作機械、モデナの皮革製品、サッスオーロの陶磁器類など国際競争力をもつ製品も少なくない。小規模のもとして、カステルゴッフレッドは女性用ストッキングの60%を生産、イタリアのメガネ・フレームの半分以上を輸出する人口3万5千人のカドーレ、1万5千人の人口うち90%以上が宝石産業に従事しているヴァレンツァなどの例もある。

こうした産地では専門化した中小企業が相互依存しながら、同一製品の多品種少量生産を迅速に実現する。伸縮的専門化(Flexible Specialization)とよばれるこの生産システムは、ピオーレ・セーブル等によって大量生産システムへの代替システムとみなされた。一般的に中小企業は一企業だけでは生存できないために、他の企業との相互依存が不可欠である。したがって、伸縮的専門化は中小企業のネットワークとしてど

こにでもみられる現象である。イタリアでは中小企業への依存度が高く、しかも中小企業の活力をもとに典型的な伸縮的専門化が発達した。1970年代のイタリア経済の落ち込みから復活した原動力は伸縮的専門化のシステムである。

プラートは中部イタリアのフィレンツェ郊外の小都市であり、プラートを中心として北はフィレンツェから南はピストイアまで広がる繊維製品の産地である（注8）。この地域は中世に遡ることができる羊毛製品の生産地でもあったが、それぞれの時代にあわせてさまざまな形態の繊維産業を展開してきた。しかし、基本的には、メZZ・ドリア（折半小作制）と呼ばれる営農形態の農村地帯であり、農村工業地域にすぎなかった。

19世紀末以来、この地域は低賃金と世界各地から回収した再生繊維を武器に競争力を維持してきた。中低級品の毛布やショールなど羊毛製品を主に生産して、中東やアメリカに輸出していた。1950年代になって日本や東欧の製品によって価格競争力を失った。そこで、中小企業や職人は製品の多角化とデザインや品質による高級品化をはかった。素材も多角化して化学繊維も扱い一定のブランド・イメージづくりに成功して、繊維・衣料品の伸縮的専門化のモデルとなるほど一時は繁栄をきわめた。

原料の確保、生産、販売の主体は大企業でなく、平均4人未満の労働者からなる小生産者、職人の広範なネットワークからなる集合体であった。1950年代この地域が価格競争力を失う過程で大企業は解体してしまった。解雇された労働者や職人はこの生産設備を購入したり貸借して生産を続けた。大企業による一連の生産過程に替わって、中小企業のネットワークが形成された。こうして大企業は有機的に統合した中小企業に分解した。現在、約12,000社の企業がプラート市には存在し、5万人の人々が働いている。

当然のこととして生産全体を管理する主体が必要となる。製品の企画、原料の手当て、各段階の調整、生産、営業するためには、生産過程を上手にコーディネートしなければならない。こうした役割を“インパナトーレ”（Impannatore）が担った。インパナトーレはデザイナーであり、生産管理者であり、商人であった。コーディネーターとして多数の小企業を組織するとともに、生産過程や製品の革新に取り組んだ。実際に、積極的に技術革新への投資がおこなわれた。たとえば、1970年代の始めに、この地域の1万3千台の旧式の機械が毎年千台ずつ自動化された

といわれている。1970年代の末までには小企業でさえ数値制御の機械を導入した。現在、500人ほどのインパナトーレがプラート地域で活動しているといわれている。

伸縮的専門化のシステムは各企業が特定の商品に特化しながら、地域ないしは企業グループ全体として柔軟に多様な需要や環境の変化に適応しようとするものである。結果的に個別企業、そしてシステム全体のリスクを減少しようとするものである。小企業や職人のネットワークによる柔軟で弾力的な生産システムは販売、生産の編成、そして商品開発を成功させた。地域的には異なるが、もはや中小企業とはいえないベネトン社もこうした企業のひとつの例である。ベネトン社は、ベネトン方式とよばれる、カンバン方式に似た生産・販売システムを開発して一躍世界的な企業へと成長した。地域的に繋がりのある多数の中小企業を柔軟に編成し需要に迅速な対応を可能とした経営管理の技術革新がその本質である。

1985年以後、プラートは競争力を失い、危機に陥ったといわれた。近年のイタリアの輸出向け繊維関連製品は高級化そして高付加価値化が著しい。プラートの企業も高級品化や多角化をはかったが、プラートの主要な製品はこうした動きに十分ついていけなかったといわれてきた。品質やデザインは職人の技術や教育と密接に関連している。この地域の職業教育は他の地域より遅れているという指摘がされている。さらに、高級品化は多品種少量生産をとまなうので、一方で機械の稼働率が低下し、他方で生産のネットワーク内での半製品の輸送回数の増加や市内での交通マヒを起すなどして、生産効率の低下を招いた。しかし、現在ではこうした問題点にたいする対策がとられはじめているため、1985年以前ほどではないにしても、アパレルなどの企業の業績は良好である(注9)。

イタリアの伸縮的専門化のシステムは中小企業がある密度で群生することによって外部経済が生まれる一つのケースである。間接部門を抱えることができない中小企業の多くは単独に必要な情報を収集することは不可能である。産地ではさまざまな情報が集積されるために、技術革新や市場にかんする情報を安価に入手できる可能性がある。さらに、個々の企業が相互依存してリスクを回避することも利点である。輸出組合などを組織して直接海外へ輸出することもおこなわれている(注10)。この種の組合は市場、技術、あるいは経営にかんする情報収集センターとしても機能している。イタリアでは近年普及しているコンサルタント会

社が税務相談や経営指導ばかりでなく、さまざまな情報の拠点として機能していることが多い。

4. 新規開業

イタリアにおける中小企業が活躍している背景には、つぎつぎと新たな経営資源をもって企業が生まれていることにもよる。企業の開業率も高いが廃業率も高く、全体として新陳代謝が激しい（注11）。こうした現象がイタリア経済のダイナミズムを生み出し、活力の源泉となっているのであろう。

新規の企業開業率は非常に高く、この10年間の全産業の新規開業率は年間10～12％に達している（注12）。（表5参照）他方で、企業の廃業率は開業率よりも2～3％ほど低い水準にある。表4のように地域的には大きな差はない。すなわち、1983年から1986年の間、製造業における新規開業率はイタリア全体の平均で30.6％である。順位はマルケ州36.2％、ヴェネト州36％、ピエモンテ州32.8％と続いている。かつては南部に属し農業地帯であったマルケ州はこの20年間に工業化に成功した。繊維や靴・皮革を生産する中小企業とともに、家電のメッローニなどの部品供給企業も増加しつつある。最も低い地域は南部のカンパーニャ州で23％である。産業部門別にみると、製造業の新規開業率はイタリア平均で32.3％と建設業や鉱業よりも高い。なお、南部の新規開業率は全国平均よりも約5ポイントほど低い。

表 5 地域別製造業企業開業率

1983～1986（％）

| 州 | | 州 | | |
|---|----------------|------|-------------|------|
| 1 | Marche | 36.2 | 9 Liguria | 27.7 |
| 2 | Veneto | 36.0 | 10 Molise | 27.3 |
| 3 | Piemonte | 32.8 | 11 Lazio | 25.6 |
| 4 | Abruzzo | 32.5 | 12 Puglia | 25.3 |
| 5 | Basilicata | 32.1 | 13 Sardegna | 25.2 |
| 6 | Lombardia | 31.4 | 14 Calabria | 25.0 |
| 7 | Toscana | 31.3 | 15 Campania | 23.0 |
| 8 | Emilia Romagna | 29.7 | 平均値 | 30.6 |

出所：Fumagalli & Rovida (1988) より

主要な工業地帯であるピエモンテ州、ロンバルディア州、リグーリア州では重化学工業の大企業を多数の中小企業を取り巻いている。多数の部品供給メーカーが大企業を支えているのである。ところが、70年代の不況で大企業は大きな打撃を受けたため、これを契機に中小企業は独自に新たな外国市場の開拓や製品開発・多角化に迫られた。1980年代イタリア経済の復興とともに、中小企業にとって新たなビジネス・チャンスが生まれた。大企業が合理化した結果、関連部門にたいするサービスを提供する企業が多数誕生した（注13）。新しいタイプの消費関連サービス産業も増加傾向にある。先端分野の中小企業の多くもこの地域に立地しているが、新規開業による参入も少なくないといわれている。

他方、第三のイタリアは東北部から中部にかけてミラノ、ベネツィア、フィレンツェに囲まれた地域が中心であるが、ヴェネト州、トレンティーノ州、アルト・アディゲ、フリウリ州、ヴェネツィア・ジューリア州、エミリア・ロマーニャ州、トスカーナ州、ウンブリア州、マルケ州まで広がる地域である。1960年代の後半から、これらの地域でプラートのような中小企業群の設立と産地の形成が始った。アルティジャーノとよばれる職人の伝統的技術が農業生産性の向上や不況による過剰労働者の存在と結びついたことも一つの要因である。既に述べたように、こうした企業は農村工業から発展したものであり、一部を除けば繊維、皮革、家具などの伝統的な産業部門である。

都市についてみると、全産業部門で最も新規開業率の高い都市はアオスタ、ついでフォルリ、モデナ、サヴォーナ、ルッカ、アスコリ・ピチェノ、ピストイア、テラモ、ペサーロ、マチェラータと続いている。製造業ではモデナ、マチェラータ、ピストイア、トレヴィーゾ、ペザロ、フィレンツェ、アレツォ、アスコリ・ピチェノ、ヴァレーゼ、ルッカと続いているが、中でもモデナとマチェラータはイタリアの平均の2倍を越えており、以上の10都市はすべて1.6倍を越える高い企業開業率がみられる。

アオスタが高い数字を示しているのは、アルプスを背景にした観光が主要な産業であり、サービス業の増加を示している。製造業の新規開業に注目すると、マチェラータおよびアスコリ・ピチェノはマルケ州でペザロを加えるとアドリア海にそった新興の工業地域である（テラモも加えることができる）。ピストイア、フィレンツェ、アレツォ、ルッカは先に述べたプラートに近いトスカーナ州の都市である。ピストイアは靴、アレツォは貴金属で知られている。トレヴィーゾはベネトンの根

拠地であり、ヴァレーゼはミラノの北に位置する高級衣料品の生産地である。もちろん、モデナは第三のイタリアの中心地の一つである。さらに、ヴィネツィア、ヴェローナ、ベルガモ、プレーシャ、ノヴァーラ、ヴェルチェリといった北部の伝統的な工業地帯の中都市でも、新規開業が活発におこなわれている。

逆に新規開業の少ない地域は南部にかたよっており、アグリジェント、パレルモといったシチリアの都市は平均の3分の1以下である。南部開発のためにEC政府からも開発資金が配分されるとともに、さまざまな企業にたいする優遇措置がとられてきたが、大きな事態の変化はみられない。また、第三のイタリア内部においても開業率の地域的バラツキが存在する。

開発資金のほとんどは自己資金とみられている。イタリア人の貯蓄性向は先進国のなかでは最も高く、1987年の可処分所得に占める貯蓄の割合は21.9%に達している。他方、金融の自由化が遅れてきたこともあり、高金利の状況の中で資本市場からの資本調達は事実上困難である。政府や地方自治体の中小企業の開設にたいする資金助成は、南部については失業対策の一環として実施されているが、経営資源の不足や企業家精神の欠如により十分実効はあがっていないようにみえる。また、イタリア北西部にはスタートアップを援助する公的な制度は存在するがほとんど機能していないといわれている。たとえば、ロンバルディア州の中小企業の担当者によれば、この3年間で中小企業にたいする補助金は四分の一に減少したと述べた。その理由はいうまでもなく財政赤字である。また、国レベルでの行政機構が非効率で十分に対応できないことも指摘できる。

中小企業の設立には企業家精神が不可欠である。企業家精神は資金や経営ノウハウなど起業家を取り巻く環境と密接に関連していると考えられる。ある調査によれば、3人以上の異なる経営資源をもつ友人や知人の集団が企業を設立することが多い。すなわち、イタリアでは労働市場が十分発達していないために、技術、財務、営業などといった異なるノウハウをもつ信頼できる人々が相互補完することで企業を運営するケースが多いようである（注14）。

5. イタリアの中小企業とその特徴

1980年代の大企業の復興に比較して、中小企業の経営成果は70年代

ほど華々しいものではないといわれることがある。その最大の理由は研究開発と技術革新の能力である。革新の推進者は大企業であるかそれとも中小企業であるかという、いわゆるシュンペーター仮設の妥当性を経済学者は議論してきたが、研究開発投資への巨額な支出と継続的な新製品の開発を中小企業が担うことは事実上困難である。にもかかわらず、なぜイタリアで中小企業が中心的な役割を果たしているのであろうか。

イタリア経済において中小企業の比重が多い理由として、他の先進国と比較して国民国家の成立が遅れたため（注 15）、資本主義化ないしは工業化にたち遅れたという点が指摘されることがある。しかし、工業化の開始の遅れが企業規模を制約するという主張は開発途上国や日本の発展パターンと比較してもミスリーディングであろう。北イタリアは中部ヨーロッパ経済圏に属し、伝統的な農村工業地帯であった。中小企業は農村工業の温床の中から生まれてきたと考えられる。問題はこうした中小企業の中からフィアットやオリベッティを除いて大企業になぜ成長しなかったかである。

イタリアの南北の地域格差や地域性の大きさは周知であるが、カンパニズムとよばれる町や村単位の地域性も非常に強い。このため統合された国内市場の形成が困難であった。また、北部工業地帯は地理的にも文化的にもイタリア南部よりもスイス、フランス、ドイツに近かったことも国内市場の形成を阻害した。マーケットの規模は生産規模を制約することはいうまでもない。伝統的に大企業の成立を阻んだ要因のひとつはこの点にある。

法的な側面からみれば、労働運動が最も激しかった 1970 年に制定された労働憲章（Statuto dei diritti dei lavoratori）の影響を挙げることができる。この憲章によって 15 人以上の規模をもつ企業の労働者は他の西欧諸国並みの権利を獲得した。経営者の立場からみれば、企業を分割して規模を 15 未満に抑えることにより、こうした権利を保証する義務を回避できたのである。さらに、企業規模を抑えることで、70 年代以来の企業経営にとっての最大の課題であった労使関係を有利にコントロールできた（注 16）。

財務警察の厳しい取締にもかかわらずヤミ経済の存在を無視することはできない。高い失業率と高い社会保障拠出金のもとで、労使双方に正規の雇用関係を逃れる誘因が存在する。不法に労働者を雇用するために企業規模を小さく維持することとなる。また、すでに見たように、労働コストは企業規模が大きいほど高いのである。

イタリア人の民族性そして学校教育の結果でもあるが、組織的行動が得意でないという点を挙げることができる。ヨーロッパのなかでもイタリア人はこの特性が強く、大企業のような大規模組織を効率的に運営することよりも、芸術やデザインのように個人の才能を発揮することに向いているといわれている。労働意欲、コミュニケーション、意志決定などの点からみて、イタリアでは企業規模が大きいことは必ずしも効率的ではなく有利ではない。これは一方で集団と個人との関係の問題であり、他方で労働者の処遇の問題でもある。現在変化しつつあるとはいえ、社会の階級や階層の在り方と不可分の関係にある。

規模を拡大する場合の資金的な制約も存在する。伝統的に金融機関の融資の姿勢は保守的であり、地域独占の中で（注17）金融機関自体も成長よりも収益志向が強い。また、13%にも達する慢性的な高金利のもとでは規模拡大のため投資には大きなリスクがともなうだろう。株式市場その他の資本市場も未発達である。すでに述べたように、公的な中小企業にたいする支援はごく一部で存在するが、財政赤字による資金不足と行政機構の非効率による遅滞で十分機能してきたい。

規模にたいする最大の制約は家族経営という点である。家族が経営資源を持ち寄って、あるいは家族間で分業して経営する。概してリスクをとまなう企業規模の拡大に慎重であり、成長よりも収益を追求する。したがって、競争の激しい大きな市場を避けて、細分化された市場（ニッチ）に活路を見いだそうとする。

こうした企業規模にたいする制約が存在する一方で、企業の誕生を促進する要因が存在する。その第一は企業家精神である。イタリアでは独立して自分でリスクを負担して事業を行なおうとする意欲、あるいは自分自身で意志決定したいという強い意欲が起業化を促しているようにみえる。地域によって企業家精神には濃淡がある。北部や第三のイタリアでは企業家精神は強いが、隣接した地域でも企業家精神の強弱がみられる（注18）。その地域の歴史的背景に左右される点が多いと思われるが、中核的な大企業が存在すれば関連する企業の新規開業は比較的容易であろう。農村工業が徐々に密度を高めていくことも考えられる。先に述べたように産地においては、情報、インフラストラクチャー、人材、資金などが集積されており、企業家精神の実現に有利に働くことはいうまでもない。企業の密度が増すと産地が形成され、そこに企業間ネットワークが生まれ、情報、人材、原材料、輸送などさまざまな面で外部経済が働き地域をますます活性化するばかりでなく、新規開業や参入をより加

速することになるだろう。

イタリアでは人々が大企業に雇用されることをとくに希望するわけではない。地域主義が支配的であるために、地元志向が強く雇用機会がほとんどない場合を除いて故郷で仕事を探すこととなる。中小企業の家族経営のもとでは、有能な人材であっても十分処遇されることは少ない。どのようなレベルにおいても従業員であれば、意志決定に参加できる機会はほとんどない。これがピンアウトを促進し新規開業が高い理由のひとつである。

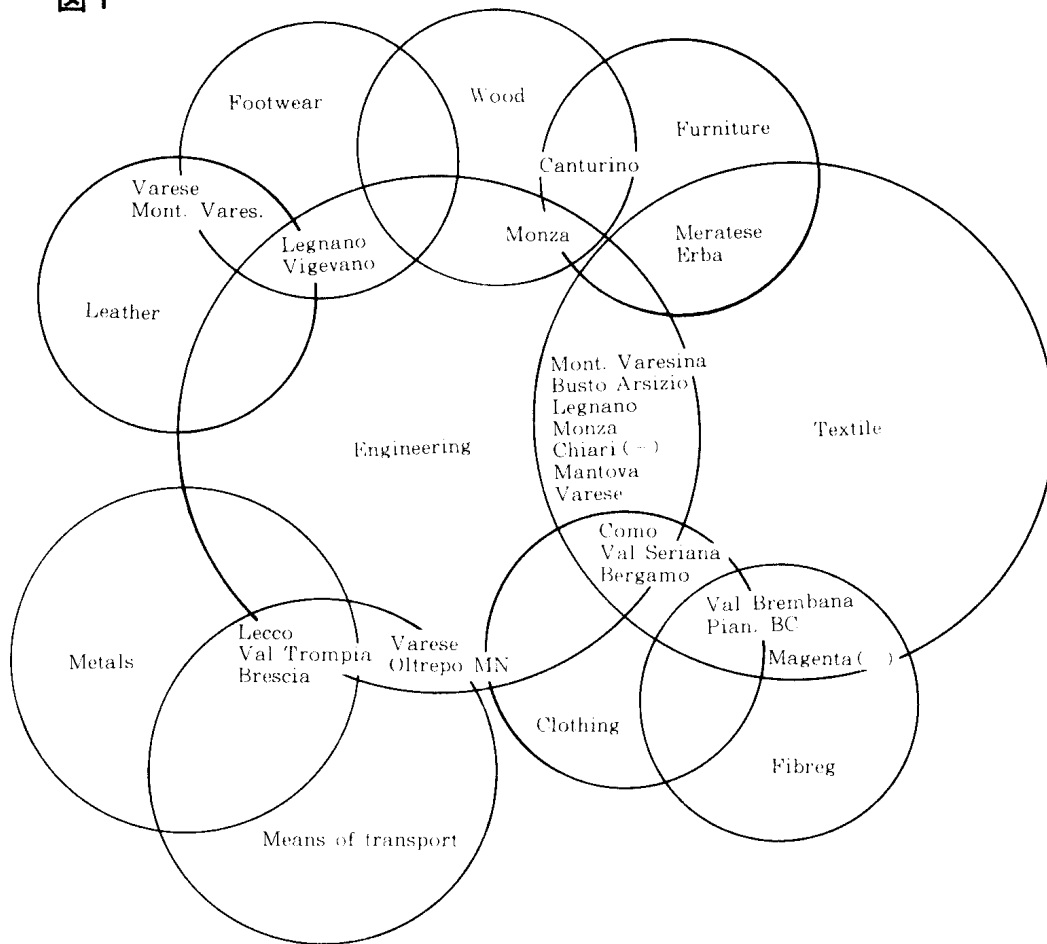
政治的な要因も存在するとみられる。イタリアの最大政党はキリスト教民主党（DC）であるが、農業関連を含めて中小企業や協同組合をイデオロギー的にも支持し、中小企業を地域レベルで援助してきた。第二位にある共産党も一部の地方では政権を保持してきたが、中小企業を保護しその利害を代表してきた。

イタリアの中小企業は地域により規模や業種が異なるとしても、一般的に次のように特徴を要約できるであろう。

- (1) 家族経営である。
- (2) 専門メーカーである。
- (3) 成長志向ではなく、利益志向である。
- (4) 輸出志向が強い。
- (5) ネットワークへの依存度が高い。
- (6) 細分化されたニッチ市場を追求する。

同一業種が産地を形成することで外部経済を享受しコストを節約することができるが、さらに異なる産地の間で相互補完関係がみられる。ミラノ北部のブリアンツァとよばれる地域では、エンジニアリングと繊維産業とを核として衣服、家具、靴、輸送機器などの産業が相互に関連して産業構造を構成している。こうした構造は単にブリアンツァばかりではなく、イタリアの北部一帯に広がっている（図1）。たとえば、イタリア製の衣服や靴の品質を支えているのはそれらを生産する機械にも依存する。イタリア特殊機械の性能の良さはよく知られているが、これも中小企業が生産している。イタリア経済の強さの背後にはこうした基礎的な産業が現在でも競争力をもっているということである。

図 1



Le Brianza d' Europa より

6. おわりに

既にみたように、現在のイタリア経済を中小企業が支えており、輸出、雇用、さらに技術革新でさえ中小企業が大きな役割を果たしている。したがって、イタリア経済の将来、あるいは92年EC統合の影響は中小企業の適応力や活力如何であるといえるかもしれない。

しかし、イタリアの中小企業には問題も少なくない。これはむしろイタリア経済自体の問題かもしれないが、最大の課題は技術革新である。中小企業は技術革新の成果を取り入れることに成功したが、開発体制が十分でないことはたびたび指摘されてきた。政府は80年代になって積極的に先端技術開発を促進する政策をとり始めた。82年の法律46号、83年の法律696号、87年の法律399号などは中小企業の育成と技術革新を目的とした資金助成策である（注19）。技術者や研究者の養成体制の改革や大学・研究機関などとの連携の促進はおこなわれてはいるが不

十分である。独自の研究開発能力を高めるためには企業規模の拡大は避けてとおれない。あるいは新たな研究開発体制を組織する必要があるだろう。

次の問題は資金調達である。アンケート調査によれば、中小企業が技術革新を導入できない理由の第一は資金難でありイノベーションのコストである。イタリアの金融制度は EC 統合に向けて完全に自由化されたけれども、金融機関の融資態度は非常に保守的であるといわれており、国内の銀行からの借入に頼らざるをえない中小企業の成長を制約している。自己資金による成長は当然のことながら限界があり、さまざまな資金調達手段が望まれている。高い資本コストが投資に影響を与えていることはまちがいない。最近、資金面から中小企業のスタートアップを支援するための立法措置が議会で議論されているが、対象の部門を製造業に絞るかどうかで審議は難航している（注 20）。

最後に中小企業の輸出や国際的な展開にかんする問題である。中小企業の外国市場への依存度は高いが、必ずしも市場は安定しているわけではない。また、筆者の調査でも、多くの中小企業経営者は外国における市場開拓が困難であることを述べている。

高い金利水準によって、最近の金融の完全自由化にかかわらず、FMS 内部でもリラは高い水準で安定している。その結果、価格競争しなければならぬ商品は競争力を失ってしまった。繊維・衣料、靴・皮革、家具にしても高級品化がはかられており、この動きに乗り遅れた中小企業は脱落せざるをえない。前述のプラートもこの点で苦戦している。つぎつぎと出現する企業や外国の企業との厳しい競争の中で、経営資源の蓄積と活用ができない企業の淘汰は確実に起こっている。1992 年の EC 統合はすでに多くの中小企業に競争の激化というかたちで影響を与えつつあるようにみえる。

参考文献

Associazione degli Industriali di Monza e della Brianza, *Le Brianza d'Europa*.

Balestri, A.: (1990) *Cambiamento e politiche industriali nel distretto tessile di Prato*, Franco Angeli.

Contini, B.: (1989) *Employment Problems under Structural Adjustment: The case of Italy*, Paper prepared for the "International Symposium on Local Employment, National Institute of Employment and Vocational Research, Tokyo.

- Fumagalli, A. & Rovida, F., *La Formazione di Nuove Imprese : Aspetti Teorici e Analisi Statistica*, Centro Studi sull' imprenditorialità, "Furio Cicogna".
- Harrison, R.:(1989) *Concentration without Centralization : The Changing Morphology of the Small Firm Industrial Districts of the third Italy*, Paper Presented to the International Symposium on Local Employment, National Institute of Employment and Vocational Research, Tokyo.
- Lassini, A. & Marcora, L.(1990) *La Creazione di Nuove Imprese nel Settore Terziario dell'Area Milanese*. Formaper.
- Lungonelli, M.:(1987) *L' Industria Laniera nella Prato Postunitaria (1961-1985) ---Nascita e Sviluppo di un Sistema di Piccole Imprese, Piccola e grande Impresa : Un problema Storico*, Franco Angeli.
- Ministero dell' Industria, del Commercio e dell' Artigiano :(1988) *Rapporto della Commissione per lo Studio delle Problematiche delle Piccole e medie Imprese*.
- Mussati, G.:(1989) ed. *Analisi della Demografia Impreditoriale in Provincia di Milano*, Centro Studi "Furio Cicogna" dell' Università Commerciale Luigi Bocconi. :(1988) *Il ruolo della Piccola e Media Impresa nella Struttura Industriale Italiana*, working Paper di Centro Studi sull' imprenditorialità "Furio Cicogna" dell' Università Commerciale Luigi Bocconi.
- 岡本義行 : (1988) *イタリア・雇用政策の現状と展望*, 日本労働協会雑誌, 347号, 1988。
 : (1989) *EC 統合とイタリアにおける地域政策*, 地域開発, 293号, 1989。
 : (1989) *イタリア経済「'92年」への光と影*, エコノミスト, 1989年8月8日。
 : (1989) *イタリア経済の現状*, イタリア研究会報告集, 6号, 1989。
 : (1990) *イタリア中小企業の衰退から学ぶ*, エコノミスト, 1990年11月6日。
- Pasinetti, L.ed.:(1986), *Mutamenti Strutturali del Sistema Produttivo*, il Mulino.

Piore & Sabel: (1986) *The Second Industrial Divide*, Basic Books Publishers.

Sabel, C.: (1989) Flexible Specialisation and the Re-emergence of Regional Economies, *Reversing Industrial Decline*, St. Martin's Press, pp. 17-70.

注

- 1) Piore & Sabel (1986), とくに 9 章参照。
- 2) ISTAT の 1981 年のデータより。
- 3) 大企業には生産性の低い重厚長大産業の国家持株会社が含まれているため、大企業部門の数字を押し下げている。
- 4) 1971 年と 1981 年の工業センサス, および Mussati (1988) 参照。
- 5) 筆者の訪問したミラノの自動車部品メーカー。また, フィレンツェ近郊のある工芸品を製造している企業は売上高の 90 % を日本市場に依存している。
- 6) 1993 年の EC 統合を目前にして, 多くの大企業はもちろん中堅企業も M&A による対応が完了したともいわれている。近年の EC 内の直接投資は著しい増加を公式統計によっても裏付けることができる。
- 7) Piore & Sabel (1986) 7 章, および Sabel (1989) 参照。
- 8) プラートについての紹介はいくつかあるが, とくに Balestri (1990) 参照。日本語のものとしては岡本 (1990)。
- 9) 筆者が 1991 年 3 月にプラートの企業を訪問したときの印象である。
- 10) 地域によって状況はかなり異なるが, フィレンツェ近郊の地域では輸出促進コンソーシアムは成功しているようである。
- 11) ミラノ近郊の中小企業の生存率が調査されている。Mussati (1989) 参照。
- 12) Mussati (1989), p22. なお, 1983 年から 1986 年までの全業種の開業率で見ると, ピエモンテ州が最も高く 35.8 %, カラブリア州が最も低く 26.2 % である。
- 13) こうした傾向を計量経済学的に測定したものとして, Pasinetti (1988) における Momigliano & Siniscalco の論文 “Mutamenti nella Struttura del sistema produttivo e integrazione fra industria e terziario” 参照。
- 14) Lassini & Marcora (1990) 3 章参照。
- 15) 日本とほぼ同時期の 1861 年に国民国家としてのイタリアが成立した。

しかし、1883年にはミラノにヨーロッパで照明を目的として最初の発電所が建設されたように、経済的文化的にはヨーロッパの中でも高い水準に達していた。

- 16) 1990年になってこの協定は15人未満の企業にまで拡大され、労働者の権利は平等になったが、協定は利用されてきたことはまちがいない。
- 17) 1990年にはEC委員会の命令により、金融自由化が完成してすでに金融の再編成の動きが始まっている。
- 18) 筆者が調査したフィレンツェ近郊のプラートやピストイアでは企業活動が活発で新規開業も多かったが、シエナでは企業家精神は弱く企業の新規開業は少ない。
- 19) 現在、教育制度、科学技術政策、産業政策など多面的に見直し、改革が実施され始めている。
- 20) さらに、Ministero dell' industria (商工省) の報告書を参照。企業のスタートアップを支援政策案が議論されているが、主要な論点は製造業に限るかサービス業まで含めるべきかである。