

## 書評

### 黄完晟『日米中小企業の比較研究—日本の二重構造・米国の三重構造—』 (税務経理協会、2002年)

寺 岡 寛

#### 1. 本書の構成

わが国の経済あるいは企業における研究の内実は、暗黙知として米国を先進事例としてとらえ、その相違を論じることにおいて成立してきた。この背景には、現実としての米国の経済力や軍事力の巨大さにあることはいうまでもない。また、政策面においても、米国が強く意識されてそのあるべき方向が示されたりしてきた。

しかしながら、これは一面において「米国においては・・・」という文言で、日本の後進性のみが強調されることにおいて、暗黙的に米国モデルの有効性と応用可能性が政治的に過重に主張されたりする。だが、これは大きな副作用をもつ。なぜならば、米国の政治学者リプセットが主張するように、「それは米国であったから可能であった」ということになる。本来、米国型モデルの応用性は少なくともその現実とこれを形成促進してきた歴史的要因、政治的要因、社会的要因、そして経済的要因をきちんと分析した上で問われるべきである。

こうしたことを念頭において、ここで紹介する本書をとらえることが大事である。本書の評価について先取りして述べておくと、その副題にある「日本の二重構造・米国の三重構造」という分析視覚が果たして米国の「構造」を正しくとらえているのかという点にある。本書の構成はつぎのようにきわめて広範囲の分野を取り上げた内容となっている。

序 章 なぜ、日米中小企業の比較研究なのか

第Ⅰ部 日米の中小企業の全体像

第1章 日米の中小企業の定義と地位

第2章 日米における生産性、収益率、賃金の格差と中小企業

第3章 日米の産業構造の変化と中小企業

第4章 日米の中小企業の存立構造と成長条件

第Ⅱ部 日米の中小企業の構造分析

第5章 日米における中小企業の創業

第6章 日米のベンチャー・ビジネス

第7章 日米における中小企業と女性企業家

第8章 日米における中小企業のイノベーション（技術革新）

第9章 日米における中小企業の雇用

第10章 日米における中小企業の金融

## 結 論

以下では、本書の内容を簡潔に紹介するとともに、今後の日米中小企業の比較における研究課題を探っていききたい。

## 2. 日米中小企業の共通性と異質性

日米において中小企業が相当の数を占めていること、このことは両国経済に共通しているものの、両国における中小企業への「認識」は異なる。著者の整理では、日本では弱者論が支配し、したがって、ここでは大企業との関係から中小企業の「存立条件の企業間関係論が中心」となっている傾向がある。他面、米国では「オールド・ビジネスの中小企業と大企業、その上にニュービジネス（知識企業の先端企業）の高い賃金水準という三重構造となっている」と主張される。このことが本書の貫く中核部分であり、その論証が各章の構成となっている。

第I部では日米中小企業の定義、統計、生産性、収益率、賃金格差などが紹介される。こうしたことを踏まえて、著者の「日本の二重構造」観はつぎのように示される。

「日本の二重構造論の下で中小企業が直面する矛盾といえは、技術革新の遅れであるといえる。つまり、中小企業における技術開発は進歩的であって革新的ではないと言われている。その背景には、中小企業の賃金レベルでは、高賃金の技術者や研究者を雇えないという現実があるのである。さらに、最近の先端産業の育成という課題になると、従来の中小企業の経営方法ではとても無理であるという感がある。ここに日本の二重構造論の矛盾、中小企業理解の上での矛盾がある」。

他方、米国では「賃金格差がそれほど重大な経済問題や社会問題になっていない」のであり、「米国では大企業と中小企業との賃金格差が存在するのみならず、大企業とベンチャー・ビジネスとの間にも大きな賃金格差が存在している。つまり、先端産業のベンチャー・ビジネスでは大企業を上回る賃金水準である」とされ、具体的にはつぎのように主張される。

「大企業と中小企業（Non-Knowledge-Firm）が従来型の二重構造を形成している上に、新しい知識企業（knowledge-Firm：主に中小企業であり、ベンチャー・ビジネスであるが、大企業へ成長した企業を含む）が新しい層を形成している。したがって、米国の経済構造は三重構造であると見ることができる。つまり、高賃金を狙いにハイテク（high-tech）の技術者、経営者、高学歴の知識人たちが三重構造の先端産業に集まり、高収益率を目当てに資本がハイリスクに

もかかわらず集まった。米国の経済において、この三重構造が持つ意味は、二重構造の上ではできなかった先端産業が三重構造の上で展開することができたことである。中小企業の形態でベンチャー・ビジネスが盛んになり、80、90年代の米国の経済をリードしてきたと見ることもできる」。

ここで著者の知識企業はIT産業やバイオ産業である。要するに、こうした「先端産業の発展が米国経済の『三重構造』を形成している」。著者はこうした傾向からつぎのような政策方向を提示する。

「現実の世界経済を顧みるとわかるように、先進国や途上国でも先端産業の育成に力点を置いて政策を実施しており、方法として米国のベンチャー・ビジネスというシステムを導入しようとしてきた。そこで、新しい産業の育成に人材、技術、資本を集中させ、先端産業を発展させるには従来とは異なるパターンが必要であるという点を考慮すれば、この三重構造は多くのことを示唆している」。

以上のように、産業構造と中小企業との関連性から三重構造論が展開されつつ、第3章では日米の産業構造の変化から改めて中小企業が分析される。著者のいくつかの重要な結論部分を紹介しておこう。

- ① 製造業—「大企業、特に1,000人以上の大企業で従業員規模の減少が目立ち、かつ小規模の企業での減少も目を引く。このことは中小企業のうち、小規模の個人事業所の減少と会社形態の企業の増加という事実とともに、日本の中小企業・製造業の特徴」「日本の製造業では全体の規模が縮小している中で、下請中小企業が多い産業では中小企業が伸びているが、市場向けの最終製品を主に生産している中小企業では、企業数や従業員規模の減少幅が大きい」。
- ② サービス業—「サービス業における変化の担い手は主に大企業であり、中小企業は数の上では膨大であるが、中小企業中心のサービス業の変化ではない」。

他方、米国で日本よりもサービス業の比重が高く、「製造業においては中小企業の役割は大きくないように見える」とされる。著者は第I部の最後に米国における中小企業の成長条件を論じている。ここでは米国産業を「オールド・ビジネス」と「ニュービジネス」に区分して、後者におけるベンチャー・ビジネスを強調している。

### 3. 日米中小企業への構造分析視点

第II部では日米中小企業への構造分析視点が論じられる。内容的には創業、資金、ベンチャー・ビジネス、ベンチャー・キャピタル、女性企業家、イノベーション、雇用、金融が分析対象となっている。

開業率の彼我の比較では、米国が極めて活発である。日本の開業業種は製造業が低く、いわ

ゆる第三次産業で高い。米国でもこうした傾向がみられる。米国の高い開業率の理由として指摘されているのは、資金調達、取引先の確保、人材の確保での相違点である。ベンチャー・ビジネス創出の彼我の相違は日本の場合、「ベンチャー・ビジネスを育成する仕組み・システムに問題があると理解することができる」とされる。この背景の一つは日本でのベンチャー・ビジネス層の薄さが示唆される。この点について著者はつぎのように述べる。

「米国のベンチャー・ビジネスの視座から見れば、日本のベンチャー・ビジネスの仕組みのあり方・実態はかなり違うことであるといえる。それは、発展段階の遅れという捉え方、または仕組み・システムの違い・異質的なものという捉え方の両方で理解できる。さらに、ベンチャー・ビジネスは一種のハイテクの企業・国際競争力のある企業を育成する手段であるというのが本質的なところであるとすれば、その目的に合わせてベンチャー・ビジネス論をどのように展開すべきなのかが問われるべきである」。

女性企業家については、米国の場合、特徴は「その数の多さ、零細性、低収益性であり、サービス産業・販売業に集中していること、先端産業での女性企業は少ないこと」とされる。他方、日本も業種的には同様であるが、その層の薄さがある。

中小企業によるイノベーション促進の実態について、著者は日本の特徴として①「革新的な技術開発が非常に少なく、進歩的な技術開発が多い点である。つまり、米国の中小企業の技術開発の特徴は革新的な技術開発が多いことで、その波及効果が創業、雇用、新産業開拓などで大きいに対し、日本の中小企業の進歩的な技術開発はルーティン化された自社技術の改良（生産性増大）・応用から新製品開発へつながっている程度にすぎない」、②「中小企業の技術開発の量は大企業のそれに比べかなり少ない」、③「日本の中小企業の技術開発は自社費用に基づく開発が多い」とされる。他方、米国では「中小企業の技術開発は政策支援、ベンチャー・キャピタル、エンジェル等の外部資金の支援によるものが多い」とされる。米国では中小企業によるイノベーション分野はコンピュータ、制御機器、プラスチック製品、エンジニアリングが目立つ。著者は米国型中小企業政策の特徴は「イノベーションの支援策である、といっても過言ではない」として、事例紹介を行っている。

著者のイノベーションに対する総括も二重構造論・三重構造論からのものである。すなわち、「従来の日本の中小企業が行ってきたイノベーションは、二重構造の下でのものであり（下請制中小企業の場合）、米国の中小企業が行ってきたイノベーションは三重構造のためにできたものであったと位置づけることができる。米国における中小企業のイノベーションは、直接的な担い手が中小企業の形態を採っているだけであって、その内容においては大企業に劣らない程度の実質的内容を持っていると言ってよいだろう」と結論づけられる。

雇用面に果たす日米中小企業の実態に関しては、量的な面よりも質的な面が重要性をもつ。たとえば、「専門化や高学歴者による中小企業の創業、研究人材としてベンチャー・ビジネスに多く

従事していることが考えられる。中小企業に勤める博士号の所有者は、大企業のそれより多いことこそ米国の中小企業の強みであろう」の指摘は興味ある。

中小企業の金融面は、米国において多様性と住み分けがみられるとされる。「要するに、日本の銀行では銀行の規模別の住み分けが徹底しておらず、資金の用途別や資金需要に選別的な融資が行われていない。つまり、担保を条件として短期資金や設備資金に都市銀行、地方銀行、信用金庫も対応している。それに対し、米国では金融機関別、規模別の住み分けが行われており、大企業には大銀行が、中小企業には中小銀行や各種のファイナンス・カンパニーが対応する」と指摘される。また、米国の現状としては「米国の金融制度では州際業務禁止が緩和されたことによって、銀行間の競争を引き起こし、中小企業の記入条件は改善される方向に進んでいることも注目すべきであろう」と報告される。

#### 4. 日本の中小企業へ示唆をめぐって

著者は本書の最後にいくつかの結論を列記する。重複するが、紹介しておく。①「中小企業の総量的な観点から見て、中小企業の数や雇用において米国の増加に対し日本の減少はあまりにも対照的である」、②米国での中小企業数の増加の背景には「中小企業と大企業との関係を超えて、中小企業独自の発展の仕組みや力を内在していることも見逃せないだろう」、③「日本の中小企業の人材の確保と資金調達の問題が横たわっており、この問題の解決なしには、日本の経済や中小企業が抱えている根本問題は解けないだろう」、④「それに対し、米国の中小企業は、社会的・経済的に中小企業のサポートシステムの上で活発な創業や女性企業の活動が特徴的である」、⑤「高学歴の人材が大企業よりも中小企業でより多く活動している点こそが中小企業の力」であること。

著者は「米国の三重構造については十分な研究が進んでいるわけではなく、概略的である三重構造論」から米国の中小企業を総括する。「米国の中小企業については、ベンチャー・ビジネスの世界も含めて三重構造として理解することによって、日本の中小企業の発展とその成長による雇用の増大、国際競争力のある産業の発展をもたらすのかという点で、日本経済の方向、中小企業が果たすべき役割について一筋の光は見えてきたと思われる。そのために日本の中小企業の場合、……現在の二重構造の上に『三重構造』の形成が求められているのではなかろうか」と論を結んでいる。以上が本書の概要である。

まずは、本書の二重構造と三重構造という分析概念が何を明らかにしているのかがここでは問われる。構造ということば、容易に変容しえない要素の集合体であることを示唆する。この意味で日本をとらえれば、大企業と中小企業との間には容易に変容しえない要素があるがゆえに、それは二重構造論で展開されてきた。具体的には日本経済には二つの市場が存在していた。金融市

場、労働市場、製品市場など。中小企業と大企業を対象として異なる貸付条件をもつ金融市場、高学歴層が偏在しつつ、賃金格差が存在する労働市場、一般的市場とそれから分離された下請市場など。これが大企業と中小企業の利益格差と成長率格差を増幅させつつ、両者の関係を固定化させた。こうした見方が二重構造論の中核にあった。

他方、米国についてみれば、日本ほどでないにせよ、中小企業と大企業という二重構造の上に、ベンチャー・ビジネスというもうひとつの層が存在しているゆえに、それは三重構造論で分析されるべきであるというのが著者の考え方であろう。こうした三重構造論で米国企業の企業分析を行う前につぎのいくつかの基礎的な作業が本書でも必要であり、わたし自身にも課せられた研究課題でもある。簡単に列記してみる。

一つは産業別にみた企業規模の詳細な分析作業。産業についてみても、鉱工業、商業、サービス業についても2桁分類や3桁分類でなく、これ以上の細分類で産業特性を見極めた上で実際に三重構造が存在するのかどうかを検討する必要がある。むろん、これは短期間でなくある程度の中長期間で行うべきである。特に、米国の雇用面での変動は短期間で大きく変動するので、ある程度の期間をとって作業するのが妥当であろう。

二つめは民生部門だけでなく、軍需部門の特殊性とその構造をきちんと見ておく必要がある。米国ベンチャー・ビジネスの場合、軍需部門からのスピナウト技術とこれを支える産軍ネットワークと資金市場の構造を見ておく必要がある。これを無視して、「米国では……」論の安易な応用は慎重を要する。

三つめは三重構造論という分析概念そのものが正しいのかどうか。わたしは、あまりにも使い古された二重構造論の上にもう一層を追加した誤解の多いようなこの表現の使用に抵抗を感じた。より適切な分析概念が必要ではないだろうか。

いずれにせよ、本書は日米中小企業の比較視点を取り入れつつ、簡潔にその相違点をまとめあげた入門書としての役割を果たしうる。著者のつぎなる課題は産業別の詳細な分析であろう。