

自然解体へと向かう中堅企業研究

—— 経営学の観点からの再検討 ——

林 侑輝

1 中堅企業研究の現状把握に向けて

1.1 背景と問題意識

日本において、「中堅企業」という概念は中小企業論から派生して誕生したものであり、それは単なる「中規模企業」以上の意味合いが込められた術語（テクニカル・ターム）であった。現在では理論的な厳密性が問われない様々な文脈で定着し、日常語としても幅広く用いられるようになったが、その反面、研究領域としての中堅企業研究は停滞している。そこで本論文は、経営学の観点から中堅企業研究の歴史と現状を再検討し、将来的な発展可能性について考察する。この作業を通じて、中堅企業研究は同床異夢に陥って研究領域としての自然解体が進み、理論的基礎を提供できなくなっていることを示したい。

術語としての中堅企業は中村秀一郎によって初めて提唱され、「中堅企業論」として体系的に論じられた（中村秀一郎, 1964, 1990）。当時の支配的な中小企業論が想定していた中小企業とも、大企業とも異なる特徴を持った企業群が存在感を示しつつあったことから、この新たな企業類型を指し示すために中堅企業という概念は提出されたのである。それゆえ、当初の中堅企業研究は、当時支配的だった中小企業論に対するアンチテーゼとしての意味合いが強かった。中堅企業論に対しては、批判的実在論の立場からの反論も多く展開されたが、中小企業論の自己批判的発展を促した意義については否定的な論者も認めるところであった（e.g., 稲葉, 1975；未岡, 1965）。

そして1980年代以降、中小企業論では「効率性アプローチ」などと呼ばれる立場の影響が高まった（佐伯, 2008）。言うまでもなく中堅企業論はこちらに属するが、より知名度があるのは、少し後に提唱された「ベンチャー・ビジネス論」だろう（清成・中村・平尾, 1971）。以後、両者は経済学よりも経営学の一部として再定位され、「二重構造」などの中小企業問題を重視する伝統的な「問題性アプローチ」との対立を抱えながらも、異なる研究領域として距離を置くようになった。本論文は、問題性アプローチの意義を否定する意図を持たないが、以下では中堅企業の経営に焦点を当てた研究について論じる。

表1は、本論文の第2節以降でレビューする、先行研究において明示されていた中堅企業の定義を要約したものである。考慮した条件の種類は、清水馨（2002）が中堅企業に関する先行研究レビューを通じて示した、「中堅企業の定義」の表に依拠している（p.108）。ただし、(1)

表1 既存文献における中堅企業の定義

| 著者 | 西暦 | ガバナンス関連条件 | | | 戦略関連条件 | | | 規模関連条件 | | | | 種別 |
|-----------|-------|-----------|----|-----|--------|------------|-----|--------|-----|-----|------|-------|
| | | 独立性 | 上場 | 同族性 | 独自性 | 大企業 対抗力 | 急成長 | 資本金 | 総資産 | 売上高 | 従業員数 | |
| (参考) | | | | | | | | | | | | |
| 中村(秀) | 1990 | ✓ | - | ✓ | ✓ | ✓ | - | ✓ | - | - | - | その他 |
| 1980~90年代 | | | | | | | | | | | | |
| Kuhn | 1985 | - | - | - | - | ✓ | - | ✓ | - | ✓ | ✓ | その他 |
| 金井 | 1983 | ✓ | - | - | ✓ | - | - | ✓ | - | - | - | 定性(2) |
| 長廣 | 1983 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 定性(7) |
| 野村総研 | 1983 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | その他 |
| 吉原 | 1984 | ✓ | - | ✓ | ✓ | - | - | - | - | - | - | 定性(6) |
| 清水(龍) | 1986 | ✓ | - | ✓ | ✓ | - | - | - | - | - | - | その他 |
| 柴山 | 1992 | - | - | - | - | - | ✓ | - | - | - | - | その他 |
| 野村総研 | 1994 | - | - | - | - | - | ✓ | - | - | - | ✓ | その他 |
| 大滝 | 1996 | - | ✓ | - | - | - | - | - | - | - | - | 定性(4) |
| 金原 | 1996 | ✓ | - | - | - | - | - | - | - | - | ✓ | 定性(5) |
| 高井 | 1998 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 定性(2) |
| 丁 | 1999 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 定性(2) |
| 2000年~ | | | | | | | | | | | | |
| 今野 | 2000 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | その他 |
| 岡室 | 2001 | ✓ | ✓ | - | - | - | - | ✓ | - | - | - | 定量(F) |
| 松田 | 2002 | ✓ | - | ✓ | - | - | - | ✓ | - | ✓ | ✓ | 定性(3) |
| 清水(馨) | 2003 | - | ✓ | - | - | - | - | - | - | - | ✓ | 定性(?) |
| 早川 | 2005 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 定量(Q) |
| 岡室 | 2006 | ✓ | - | - | - | - | - | ✓ | - | - | - | 定量(F) |
| 鈴木 | 2007 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | ✓ | 定量(Q) |
| 鈴木 | 2009 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | ✓ | 定量(Q) |
| 菊池ほか | 2009 | - | ✓ | - | - | - | - | - | - | - | - | その他 |
| 清水(馨) | 2010 | ✓ | - | - | - | - | - | ✓ | - | - | ✓ | 定性(?) |
| 清水(さ) | 2010 | ✓ | - | - | ✓ | ✓ | - | ✓ | - | - | - | 定性(1) |
| 富山 | 2010 | - | ✓ | - | ✓ | - | - | ✓ | - | - | ✓ | 定性(1) |
| 大島 | 2011 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | その他 |
| 鈴木 | 2011 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | ✓ | 定量(Q) |
| 清水(馨) | 2012 | ✓ | - | - | - | - | - | - | - | - | ✓ | 定性(?) |
| 宮部 | 2012 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 定量(Q) |
| 金子 | 2013 | - | - | - | ✓ | - | - | - | - | - | - | 定量(Q) |
| 清水(馨) | 2013 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 定性(?) |
| 清水(馨) | 2014a | ✓ | - | - | - | - | - | - | - | - | ✓ | 定性(?) |
| 清水(馨) | 2014b | ✓ | - | - | - | - | - | ✓ | - | - | ✓ | 定性(?) |
| 清水(馨) | 2015 | - | - | - | - | - | - | - | - | ✓ | ✓ | 定性(?) |
| 宮原 | 2015 | - | - | - | - | - | - | - | - | ✓ | ✓ | 定性(3) |
| 八塩 | 2016 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 定性(1) |
| 土屋ほか | 2017 | - | - | - | ✓ | - | - | - | - | ✓ | ✓ | 定性(9) |

注1: 3種類の各条件グループを構成する条件を1つでも満たしていれば、当該グループのセルを薄く塗り潰している。濃く塗り潰されたセルは、「参考」として掲載した中村秀一郎(1990)による定義に含まれていた条件である。

注2: 「種別」列の括弧内は「定性」の後に付くものは事例数、「定量」の後に付くものは情報源(Qは質問票, Fは財務データ)を表す。

出典: 清水馨(2002)表1による条件の分類を参考に、筆者作成。

中堅企業の定義を述べる箇所では明言されていない要素については、元の表で考慮されていたとしても、本論文では捨象すること¹⁾、(2)「規模関連条件」について具体的な基準が設定されていない場合は「✓」印を記入せず、背景色のみによって表すこと、(3)元の表で考慮されていない要素は、特に断りが無い限り捨象すること、の3点に留意されたい。

この表は、中堅企業研究には様々なバリエーションが存在するだけでなく、中堅企業概念の定義もまた多様であることを示している。データの現実的な利用可能性などにより、異なる指標を参照せざるをえない場合もあったと考えられるが、規模の差のみを考慮する文献も存在する。背景色のないセルを含む——すなわち、中村秀一郎による問題意識を継承していないと考えられる——文献と、そうでないものが混在しているため、総体としての「中堅企業研究」の外延は茫漠としている。

翻って実践的な文脈では、ファミリービジネスや地方創生への関心の高まりも相俟って、地域で中核的な役割を果たす中堅企業に焦点を当てる機会が増加している。例えば、2010年代からは、人材育成を主題として「中堅企業研究会」という同一名称の組織や講座が、東京商工会議所、GEキャピタル、関西生産性本部それぞれのイニシアティブによって設置されている。首相官邸の政策会議として「中堅企業等施策に関する関係府省会議」が設置されるなど、中堅企業に注目する政策・制度も一般的になった。後述の通り、中堅企業に相当する概念は他国にも散見され、日本における政策志向的な研究はそれらの存在を念頭に置いている。

しかしながら、領域としての中堅企業研究は上記のような実践的関心の高まりに 대응されているとは言いがたい。論者間はおろか、同一著者の文献間でさえ前提の一貫性が損なわれており、それを問題視する議論も展開されない状況が続いているためである。

1.2 本論文の課題と方法

そこで、本論文は先行研究のレビューを通じて、中村秀一郎以降の中堅企業研究における論点や理論的基礎に関する変遷について検討する。ここで、中堅企業研究を(1)原理的研究、(2)経験的研究、(3)政策的研究の3類型へと便宜的に大別しておく。近年に至るまで継続的に発表されているのは第2および第3の類型、および両者が複合されたものであり、学問分野としては主に経営学に属する。本論文ではこれらを経営学的(中堅企業)研究と総称し、その現状と理論的課題について検討してゆく。

なお、1つ目の原理的研究とは、特に中小企業論との関連から、中堅企業概念の批判的発展や反駁を意図する研究を指す。出発点である中村秀一郎による研究も、経験的証拠に立脚し

1) 例えば、中村秀一郎(1964)が議論の全体において「急成長」を強調しているとしても、同書の定義として明示されている戦略関連条件は、あくまでも独自技術に基づく独自市場を有することである。また、「上場」基準は資金調達との関わりから確かに言及されているものの、ここでは条件に含めていない。同書において、それは規模基準を通じて考慮されているからである。

つつも、第一義的にはオルタナティブな原理論の可能性を提案したものであるため、どちらかと言えばこの類型に属する。ただし、こうした研究は近年ほとんど見られなくなっている。2つ目の経験的研究とは、中堅企業を分析対象に、何らかの観測データを用いて理論構築や仮説検証を行う研究を指す。この類型に該当する文献では事例分析に基づく定性的研究が主流であるが、統計手法を用いた定量的研究も少数ながら存在する。詳細は次節からのレビューにおいて述べる。3つ目の類型は、中堅企業に焦点を当てた政策志向的研究である。ここでも中村秀一郎の研究に言及することは多い一方で、実証研究の成果はあまり活用されていないようである。むしろ、国外の例を日本の文脈へ応用しようとする志向性が強く、「グローバル・ニッチトップ (GNT)」企業に関する調査研究はその典型例である²⁾。

先行研究レビューの方法は以下の通りである。日本において中小企業論から分化する形で成立した、狭義の中堅企業研究を専門的に取り扱うジャーナルは存在しない。そのため、本研究にあたっては様々な学会誌や紀要から対象文献を見つけ出す必要がある。機関リポジトリを含めて文献検索を行うために、データベースにはCiNii Articlesを利用した。まず、「中堅企業」をクエリとして検索を行ったところ、総数1,000件あまりがヒットした³⁾。次に、学術論文の体裁で記述されている文献を目視で選別し、該当する約160件の書誌情報を保存した。それ以外の多くはビジネス誌や業界誌の記事であったため、今回の検討対象からは除外した。最終的に確認したものは該当総数の半分にも満たないが、論題・要旨から本研究との関連度が高いと推測されたものを優先した。

2 先行研究レビュー：1980～90年代の文献

2.1 経営学的研究の台頭

本節では、1980～90年代に発表された先行研究について検討するが、それに先立って、当時の研究領域を取り巻いていた状況と全体的な傾向について簡潔に述べておきたい。『中堅企業論』(中村秀一郎, 1964)が出版された当時の中堅企業研究について、伝統的中小企業論に対するアンチテーゼとしての色彩が濃かったことは既に述べた通りである。だが、1980～90年代にはいわゆる中小企業問題ではなく、中小企業や中堅企業のマネジメントに焦点を当てる研究が増加した。前掲書の最終版となる『新 中堅企業論』(中村秀一郎, 1990)が出版されるなど、効

-
- 2) GNT企業とは、特定のニッチ技術に基づいて当該分野で世界トップクラスのシェアを獲得した企業のことである(細谷, 2017)。これに関連する国外の文脈として、ドイツにおいては「ミッテルシュタント」や「隠れたチャンピオン」が同国経済の屋台骨として注目されてきた歴史がある(Simon, 2009)。またフランスでは、ミッテルシュタントに相当する層の薄さが弱みとして認識されている(山口, 2012, 2014)。
 - 3) 2018年12月以来、対象文献の検討は複数回に渡って行い、その都度、参照すべき文献を恣意的に追加している。そのため、絶対的な該当件数に特別な意味はない。

率性アプローチ的な中小企業理論が勢いを増していた時代である（佐伯, 2008）。

本レビューの対象文献に限って言えば、1980～90年代に発表された先行研究は、戦略関連条件を中堅企業の定義から捨象していないものが比較的多い。それゆえ、大企業に対する競争力・対抗力の裏付けとなる技術や研究開発、および情報処理などの組織能力への着目が一種のトレンドであったことが伺える（丁, 1999；金井, 1983；金原, 1996；長廣, 1983；野村総合研究所, 1983, 1994；大滝, 1996；高井, 1998；清水龍瑩, 1986）。経営環境の変化を考慮し、輸出や海外直接投資といった国際化に注目する研究や（吉原, 1984）、中堅企業の独立性や成長性を支える要素としてのファイナンス制度に関する研究も提出された（忽那, 1993；柴山, 1992）。

2.2 初期の記述的研究

本項で注目する文献は、清水馨（2002）による中堅企業研究のレビューにおいて代表的研究とされていたもののうち、中村秀一郎の著書を除く2点である。いずれも事例に基づく記述的研究が中核的な要素であり、発見事項からの帰納的なモデル構築を志向している。

1点目は『中堅企業の時代』（Kuhn, 1985）である。同書は、敢えて大企業ではなく中堅企業（mid-sized firms）から優れたマネジメント手法を学ぶことを主目的とする、当時のアメリカでは珍しい論点の研究である。例えば、中堅企業に特徴的な経営課題として、「中規模期の危機」が生じやすいことを指摘している（邦訳 p.157）。言うまでもなく「中年の危機」になぞらえた表現だが、単一事業組織から職能制、あるいは職能制から事業部制への過渡期において困難に直面しやすい（邦訳 p.143）、ということの意味している（c.f., Chandler, 1962）。

ただし、学術書としての厳密性は弱く、事例情報の積み重ねに基づく直感的分析の比重が大きいことには注意を要する。例えば、「中小企業は小さなビッグビジネスではなく、大企業向けのマネジメント手法を規模だけ縮小して採用するべきではない、としながらも（邦訳 p.161）、ニューコア社のような典型的なコスト・リーダーが紹介されている。結論部では「好業績企業」の構成要因間の因果モデルを提示しているが、これについては「分析的というよりも直感的、演繹的というよりも概観的、知的というよりは感情的」なプロセスで推測したことが明言されている（邦訳 p.248）。

2点目の『中堅・中小企業成長論』（清水龍瑩, 1986）は、著者自身による論文集である。ここでは、「中堅・中小企業」の成長パターンと成長要因に関するライフサイクル・モデルを提出した、第1章「中堅・中小企業の成長プロセスと成長要因」について検討する⁴⁾。

著者の認識によれば、「組織の環境への対応」により硬直化を回避することで成長を遂げる大企業とは異なり、中堅・中小企業の成長は、「製品を変えていくだけの経営者能力」によって駆

4) 第7章にあたる「中堅企業の企業経営と成長要因」も中堅企業に焦点を当てているが、第1章とは定義が異なっているため、両者の関係は不明確である。

動される (p.1)。この中核的な「トップ・マネジメント」要因に加えて「製品」・「組織」・「財務」・「経営関係」という5要因のバランスが変化することで、成長プロセスは分岐しうる。その新規性は、中堅・中小企業と大企業とでは、成長メカニズムこそ異なるものの、しかし完全に断絶した現象でもない、ということを一種のライフサイクル・モデルとしてコンフィギュレーション的に表現した点である。モデルの原点にあたる「創業」段階の後にはいくつかの経路分岐が想定されており、中小企業や中堅企業のまま成長を止める場合や、反対に大企業への成長を遂げる可能性を包摂している (pp.25-26)。

だが、同書のモデルは、著者が想定した成長段階ごとに典型的な状況をデフォルメして列挙したものであり、5要因の全体的なバランスが「なぜそのような状態で一時的に均衡するのか」という問いに答えるものではない。もう1つの根本的な問題は、同書のモデルが1社単独による内的成長のみを念頭に置いていることである。そのために、現代の中堅・中小企業が経験しうる多様なエクイティ・ファイナンスのスキームやM&Aといった現象を説明しようとするならば、複雑な例外処理が必要になる。

2.3 理論志向的研究の萌芽

上記の先行研究に対して、本項で追加的に取り上げる2点の文献からは、理論志向的な事例研究の萌芽が見出せる。

『中堅企業の海外進出』(吉原, 1984) は、書名の通り中堅企業に焦点を当てた国際経営論の試みである。中堅製造業企業6社に関する事例分析の結果、経営者による国際経験の重要性が全社戦略としての国際化に影響を及ぼすことなどが発見された。中堅企業の定義は、中村秀一郎のそれに依拠している (p.3)。明記こそされていないが、同書は実質的にDunning (1980) のOLIパラダイム(折衷理論)に依拠し、海外進出に関するプロセスについての考察を展開している。OLIパラダイムの構成要素のうち、「O優位性(所有優位性)」は事後的にリソース・ベースト・ビュー(RBV)によって理論的基礎が与えられたため、吉原(1984)も「経営資源の蓄積と移転」に注目している (p.6)。ただし同書の場合、理論的枠組みを用いた事例分析と事実発見に重きを置いており、理論的貢献は重視されていない。

『成長企業の技術開発分析』(金原, 1996) は、研究開発の形態に従って中堅・中小企業を「独立型開発」・「共同型開発」・「下請型開発」の3タイプに分類し、それぞれの「技術開発戦略」と企業成長との関係に注目して分析した研究である。分析対象は「大企業に対比される中堅・中小企業」であり、原則として大企業の子会社は除外される (p.20)。中堅企業研究として特筆すべき点は、企業規模にかかわらず通用する概念・分析方法に立脚することを明言し、理論的發展を志向していることである (pp.8-9)。つまり、同書は「中堅・中小企業」を対象とした研究であるものの、技術開発に焦点を当てた企業成長理論の外的妥当性を拡張しようとする試みにこそ主眼が置かれていた。

具体的には、特に技術開発に係る能力形成に着目するRBV的な理論が前景化されているほか、計画的戦略論、当時勢いを増していた戦略のプロセス論、イノベーション論など広範な領域が参照されている。現象面で技術開発に着目しているのは、「大企業に比べて資本、人材、総合的技術力で劣る以上、中小企業が、静態的な意味での劣位をくつがえし、成長を実現したり、市場での競争力を確保するには、技術革新が特に重要な意味をもっている」との認識に基づく(pp.7-8)。また、技術開発に基づく企業成長と規模との間には、明らかに時間差が認められる(p.20)、との指摘も重要である。つまり、中小企業／中堅企業／大企業という抽象化された企業類型の間には質的な差異が認められるといえども、中堅企業は中小企業であった頃の、大企業は中堅企業であった頃の成長プロセスを経て、新たな企業類型の一員となったはずである。ゆえに、企業成長理論はこれらの企業類型を包摂するものでなければならない、との指摘である。

以上のように、金原(1996)において、理論志向を明示的に強調した経営学的な中堅企業研究が一度は成立したと言える。しかし後述するように、そうしたアプローチは当該領域における主流にはならなかった。

3 先行研究レビュー：2000年以降の文献

3.1 清水馨による研究

本節では、2000年以降に発表された先行研究について検討してゆく。まず、中堅企業研究を10年単位で継続し、また2000年以降では唯一継続的に中堅企業研究を提出してきた、清水馨による一連の研究を検討する。

3.1.1 境界条件の曖昧さ

清水馨による研究に通底する研究関心は中堅企業の成長要因である。これについて2編のレビュー論文を通じて主張されるのは、(1)中小企業研究に大きな影響を及ぼした代表的研究は3点を挙げることができるが、それぞれの議論は前提が異なること、(2)3点の代表的研究における議論のうち、中小企業の成長要因に関する論点は概ね3つに集約されること、である。これらの認識は以後の経験的研究の前提になっていると考えられるが、後述するように、方法的な問題も残されている。

前者の主張は「中堅企業研究の変遷」(清水馨, 2002)におけるナラティブ・レビューの結果に基づく。それによると、中堅企業研究の代表的研究と言えるものは中村秀一郎(1964)、Kuhn(1985)、清水龍瑩(1986)の3点である。吟味の結果、これらの文献では中堅企業概念の定義が一致しないことが見出された。その2年後、企業成長の要因に論点を絞り込んだ続編として、「中堅企業の成長要因」(清水馨, 2004)が発表された。上述した後者の主張はそこでの検討結果に基づく。具体的には、16点の先行研究から合計62個の「主体的成長要因」が導出され、そ

れらは「事業領域の設定」・「独自技術の獲得」・「トップの意思決定」の3種に分類された。

既述の通り、1つ目のレビュー論文である清水馨(2002)では、中堅企業概念に関する定義の不一致という問題が見出された。だが、2つ目のレビュー論文である清水馨(2004)では、中村秀一郎が「『中堅企業』を成長優良企業として狭くとらえたために、却って特徴をつかみ損ねている部分がある」との認識に基づき(p.98)、中堅企業の定義を見直すに至っている。新たに課された条件は「従業員301人以上の未上場企業と証券取引所二部上場、および独立企業であること」であり(p.99)、戦略的条件が考慮されなくなっている。

2つ目のレビュー論文の前年には、最初の経験的研究である「中堅企業と大企業との経営比較」(清水馨, 2003)が発表されている。同論文は質問票調査に基づく定量的分析であり、清水馨(2002)において検討された3つの主要文献から、それぞれの中堅企業概念に見られる共通点を特定し、それに着目した仮説が構築される(pp.30-31)。後半では、平均の差の検定による分析を行い、中堅企業と大企業の経営行動を多面的に比較している。その結果、中堅企業では、トップ自らが具体的な開発の発案にあたることで研究開発にポジティブな影響が及ぶことなどが明らかになった(p.42)。

ただし、実際の調査設計においては、従業員数300~1,000人の上場企業のうち、一部上場企業を「大企業」、二部上場企業を「中堅企業」とみなしている(pp.31-32)。しかも、これ以降の研究でも次第に概念の外延が広がっていく傾向が見て取れる(e.g., 清水馨, 2014b, 2015)。その結果、議論の内的妥当性を担保する境界条件(バウンダリー・コンディション)もまた曖昧になり⁵⁾、いわゆる「中範囲の理論」としての有効性は失われやすくなる(c.f., Merton, 1949)。

3.1.2 相対化の欠如

本項では、経営学において既に定着している既存理論との関係性を指摘しつつ、清水馨によって2010年代に発表された経験的研究について検討してゆく。ここで検討する7点の経験的研究に含まれる主張は関連理論との相対化を欠き、結果として固有性と新規性が不明瞭になっているためである。この傾向に警鐘を鳴らさなければ、中堅企業研究が抱える混乱はいつそう複雑なものになるだろう。

関連付けるべきであったと言える第1の論点はマーケティング論である。「中堅企業の長期成長能力」(清水馨, 2010)では、中堅企業の成長に求められる経営者能力と、それをもって対処すべき経営課題が論じられている。曰く、中堅企業は自社が提供しうる顧客価値を経営者が認識し、集中戦略を採用し、ターゲットに伝わりやすい方法で使用価値を伝達しなければならない⁶⁾。

5) 清水馨(2013)に至っては、中堅企業の定義が明示されていない。事実上の連作として紀要に掲載されているため割愛した可能性も否定できないが、そうした形式的厳密さを欠いた立論は本論文の立場からは看過できない。常態化すれば、術語の定義が研究者に内面化されて顧みられなくなる恐れがあるためである。

6) 原文では「集中戦略」や「使用価値」という術語は用いられていない。

それゆえ、中堅企業の成長にとって鍵となる要素は経営者の自己認識能力の高さである、と言える。だが、そこで展開されている議論の骨子は、マーケティング論の中でも特に日本国内における流通論として検討されてきた、「競争的使用価値」の概念を用いることで再整理が可能である。同概念は抽象的機能としての「商人」にも、また特定の巨大流通資本にも適用されてきた歴史を有する（石井, 2012）。それゆえ、清水馨（2010）の議論は、同論文や清水馨（2003）において危惧されたものとは逆の批判——すなわち、中堅企業に当てはまるが、中小企業にも大企業にも当てはまるという批判——を避けられない⁷⁾。

第2の論点はマイクロ組織論との関連性である。「中堅企業の経営目的」（清水馨, 2012）は、経営者へのインタビュー調査に基づいて、中堅企業における目標設定の多元性について論じた研究である。次項で述べるように、同論文は冒頭において新古典派経済学的な合理的経済人の仮定を批判したうえで、その後の議論が展開される。また、続編にあたる「中堅企業の経営者機能と能力」（清水馨, 2013）が示した経営者の認知モデルは、Weick（1979）が提唱した組織化過程の「ESRモデル」との類似性が認められる。にもかかわらず、限定合理性を強調するカーネギー学派の研究は、本題について述べられた箇所では全く参照・応用されていない⁸⁾。いずれにせよ、中堅企業研究としての固有性に関する明確な主張はここでも含まれていない。

第3の論点はマクロ組織論との関連性である。「中堅企業の経営者と力関係」（清水馨, 2014b）は、中堅企業の競争力を論じるにあたり、Porter（1980）の競争分析の基準となる「業界」の境界が崩れたことを指摘し、これを「引き続き用いることは困難ではないか」と主張する（p.78）。そこで、代替案として売り手と買い手の相対的な「力関係」に注目することを提案している。ここでは、経営学における組織間関係の分析枠組みとして定着している資源依存パースペクティブを参照すべきである。この視座において、特定の相手に対するパワーの強さとは、その相手への依存度の小ささと表裏一体の関係として捉えられる（Hillman, Withers, & Collins, 2009; Thompson, 2003）。

また、「中堅企業の縄張り行動」（清水馨, 2014a）は上記の「力関係」の前提になる議論であるが、組織の存続に関する換喩的理論は組織生態学として多くの蓄積が存在し、経営学においても既に定着している（e.g., Hannan & Freeman, 1984）。しかしながら、同論文の議論は自然科学の生態学に着想を得た内容に留まっている。そして、組織におけるパワーや構造的慣性の研究は、最低2人の個人からなるボランティア組織や非営利組織への適用も可能であるため、

7) 清水馨（2010）でも、「中堅企業の特徴を把握しないままに考察すると、大企業にも中小企業のも〔原文のまま〕当てはまる広い議論に放り出されてしまう」との問題意識を表明している（p.230）。

8) 確かに、企業経営の最上位目的に関する根本的な議論は、戦略論の教科書でも規範的な議論に留まることは珍しくないため（e.g., Hitt, Ireland, & Hoskisson, 2014）、さらに掘り下げて論じることができるかもしれない。だが、目的の多元性や階層性に関するメカニズムは、マイクロ組織論の視座から相対化が可能であったはずである。

やはりこれらの論点も中堅企業に限定されるものではない。

第4の論点は競争戦略論および全社戦略論との関連性である。「中堅企業の能力カーブ」(清水馨, 2015)における「能力カーブ」とは、名称からは読み取りづらいが、端的には上述した「力関係」に基づく利益曲線のことである。また、清水馨(2010)で実質的に考察されたマーケティング論の諸概念も関連する。繰り返しになるが、仮にそれらが中堅企業にとって重要な問題であるとしても、中堅企業に特有の問題であるとは限らなければ、それらの概念によってしか記述・説明できない問題でもない。

この清水馨(2015)の基本的な主張は、既存の術語を用いて次のように換言できる。すなわち、(1) 買い手に対して適度な強さのパワーを行使することで、売り手は自社の寡占度(利益率)を高めることができる。(2) しかし、売り手の寡占度の高さと、競争的使用価値(知覚価値)に基づく買い手の支払意欲水準(willingness to pay)は限定合理性ゆえ非線形の関係にあるため、臨界点を超えれば売り手はパワー行使に費やした支出を回収できなくなってしまう。(3) 結果的に、過剰なパワーの行使は、売り手の平均利益率をかえって押し下げる。以上に加えて、(4) 利益曲線を「シフト」ないし「変形」させるオプションについても論じられている。

(1) はチェンバレン的レントの獲得に関する命題であり、SCPパラダイムの主題である。既に確認したように、清水馨(2014b)は「力関係」の分析によってPorter(1980)的な業界分析を代替する必要性を主張していたが、両者は本質的に同じロジックに基づいている⁹⁾。むしろ、「売り手」と「買い手」しか登場しない能力カーブの論理を「ファイブ・フォース」の枠組みを置き換えるものとして定位する限り、置き換え対象よりも退化している側面があると言わざるをえない。「新規参入」と「代替品」という潜在的な競争圧力(自社パワーの低下要因)を競争分析に導入したところこそが、Porterの慧眼だったからである。(2)と(3)で描写されている現象は、RBVに属する理論を通じて説明できる。前者は資源スラックに関する命題であり、Penrose(1995)の企業成長理論において詳細に検討されている¹⁰⁾。後者は、「VRIO」フレームワークの「O」——すなわち、資源そのものではなく、それを運用する組織のケイパビリティに帰される要因——によって戦略的成果が低下している状況とみなせる(Hitt, Ireland, & Hoskisson, 2014)。(4)のうち、製品・市場のミックスを変更することで利益曲線の「シフ

9) あるいは、ファイブ・フォースの枠組みに「供給者のマーケティング能力」と「顧客の情報処理能力」という第6・第7の力学を導入したと捉えることはできる。だが、見方を変えれば、「供給者の交渉力」と「顧客の交渉力」に関する完全合理性の仮定を緩めただけにすぎないとも言える。そして、SCPパラダイムに立脚する競争戦略論が、Porter(1980)の骨子を維持しながら理論的道具の改良に取り組んできた(e.g., Reger & Huff, 1993)、という背景も見落としている。

10) 事実、清水馨(2015)においても、平均利益率が一定値で頭打ちになる問題は、「売り手の質的成長」によって克服しようとする述べられている(p.203)。ただし、能力カーブの論理では「能力」の多寡と「力関係」の強弱との因果関係が詳細には定義されていないため、必ずしもRBVとの互換性があるとは限らない。RBVが注目するリカード的レントは、資源・能力の固有性と移転困難性を前提とするからである(Barney, 1991)。

ト」や「変形」を試みる行動については、多角化戦略やプロダクト・ポートフォリオ・マネジメント（PPM）などの全社戦略論が対象としてきた古典的テーマである¹¹⁾（e.g., Ansoff, 1988）。

付け加えるならば、概念を操作化する際の困難も無視できない。均衡価格の限界分析における生産量や価格、あるいはPPMにおける相対的市場シェアや市場成長率と異なり、能力やパワーの程度を操作化する標準的な尺度は存在せず、本文中でも議論されていない。この方向性での理論構築を行うためには、既存の理論やフレームワークで説明可能な現象や機制を、操作化がより困難な概念を用いて言い換えることの意義を説得的に主張する必要があるだろう。

3.1.3 理論志向性の弱さと方法論的問題

前項の記述を通じて示してきたように、清水馨による一連の経験的研究は「記述」的な性格が強い（c.f., 高根, 1979）。形式的には、(1) 著者による定義を満たした企業に関する調査を行ってケースを蓄積し、(2) ケースとして観察された出来事を、独自の術語を用いた抽象化によって描写し直す、という試みが複数の論点について反復されている。だが、繰り返し指摘した通り、この手続きから導出される主張が中堅企業に固有の論理である証左はない。

1点目の特徴については、著者の強固な存在論的前提に起因すると考えられる。すなわち、著者は「中堅企業」なるものの実在性を仮定している。例えば、「中堅企業の成長を理解するには、中堅企業の実態を把握しなければならないし、その上で、分析枠組みを明らかにする必要がある」との記述はその表出である（清水馨, 2010: 230）。2点目の特徴は、著書が内面化している「大企業の理論としての経営学」観に由来すると考えられる。複数の論文において著者は、既存の経営理論が(A)大企業を対象としており、しかも(B)合理的経済人の前提に立っている、という認識を言明している¹²⁾。それゆえ、既存の経営理論はそのまま中小企業や中堅企業に適用すべきではない、との立場を採る。しかし、上で複数の反例を提示したように、こうした理解は多分に誤解を含んでいる。

こうして、上述した中堅企業の実在性前提と、「大企業の理論としての経営学」観がもたらした理論志向性の弱さが組み合わさることで、「それでも中堅企業は存在する。必ずや大企業と中

11) その他、売り手候補を絞り込む——すなわち、Porter（1980）における集中戦略を採る——ことで利益率が高まる反面、得られる情報の幅は限定される、という主張もなされている（p.206）。この経験的な妥当性は低くないと思われるが、情報源に関する議論は「力関係」や能力カーブの論理から直接的に導出できるものとは言えない。

12) 前者の見解は、「[大企業の分析から導出された分析枠組みを]そのまま中堅企業、中小企業に当てはめて論ずることが可能かどうか、分からない」あるいは「筆者の調査によれば、中堅企業の経営行動は非常に多種多様であり、大企業から導かれた知見がそっくり中堅企業に敷衍可能かどうかはわからない」との主張に表れている（清水馨, 2002: 85, 2014a: 51）。後者の見解は「経営学は、企業をブラックボックスとして扱う経済学から派生し、理論化、抽象化したため、企業が多様性を無視してしまった」との主張に表れている（清水馨, 2013: 170）。

堅企業との経営の違いがあるはずである」という信念に帰結する(清水馨, 2002: 85)。同様に、清水馨(2013)では寓話を引き合いに出し、「群言評象は、最後に王が盲人たちを諭して問題を解消する。経営学の場合は企業を知り尽くした王は存在しない。〔中略〕できるだけ多くの回数、多くの企業を観察し、事実を述べた上で解釈を試み、他の研究者とも議論を進めていければ、経営学の発展の糸口が見えるかもしれない」とも記している(p.170)。確かに、いかなる基準を採用しようとも、中小企業／中堅企業／大企業の間には何らかの差異を発見すること自体はおそらく常に可能である。観察した経験的事実を抽象的な表現で換言することもできよう。

しかし、中堅企業概念の理論的基礎付けを欠く限り、それらの解釈は反証不可能な主張となる。なぜ換言できると考えるのか、換言することで何が明らかになると考えるのかが、適切な方法に則って言明される必要がある。社会科学における理論とは、何らかの研究目的に基づいて複雑な経験的世界を切り取り、議論が通用する境界条件を規定するための道具であり、レンズやサーチライトにも喩えられる(高根, 1979)。重要なのは、その道具を用いること自体の是非や、使用方法の良し悪しについて科学的に議論するためには、問いに対する主張を反証可能な形式で述べなければならない、という点である。経営学的研究が採りうる科学哲学的立場が多様であるからこそ(Easterby-Smith, Thorpe, & Lowe, 2002)、各々の存在論・認識論に応じて適切な方法論を採用し、先行研究との理論的關係から境界条件を設定する必要がある。

3.2 その他の著者による研究

3.2.1 アプローチの多様化

以下では、2000年以降に発表された、清水馨以外の著者による研究について検討する。新しい動向の1つは、統計手法に基づく定量的な実証研究が増加したことである。

例えば、岡室(2001)は二部市場に上場している中堅企業に注目し、2期10年ずつのデータを用いて所有構造や融資関係が成長率・利益率に与える影響を分析している。その結果、金融機関による株式所有は成長率に正の相関、事業法人による株式所有は成長率・利益率に負の相関があることなどを発見した。なお、中堅企業の定義は、戦略関連条件を除いて中村秀一郎による定義に依拠している。続く岡室(2006)では、高度経済成長期に二部市場へ上場を果たした企業を対象に、そのコーポレートガバナンス要因が業績に与える影響について、8年間のデータを用いて分析している。その結果、それらの企業ではオーナー経営からの「脱皮」が観察されたにもかかわらず、社長の属性と業績の間には依然として強い相関が確認された。

鈴木(2007, 2011)は心理的な側面を含む権限委譲に注目し、それが従業員の自己効力感や財務業績に及ぼす影響について分析を行っている。前者の文献は大企業との比較、後者は中堅企業のみを対象とする分析を行っている。関連して、鈴木(2009)は中堅企業における経営理念の浸透が経営成果にもたらす効果について分析している。なお、これらの研究はいずれも質問票調査のデータに基づいているが、中堅企業の定義が特殊である点には注意を要する。具体的

には、日本創造教育研究所の加盟企業を母集団とし、そのうち従業員数 50 人以上の企業を中堅企業とみなしているため、他の文献と比べるとかなり小規模な組織が対象になっている。

金子 (2013) では、中堅・中小企業を数量化Ⅱ類によって類型化する試みがなされているが、「中堅・中小企業でありながら、日本又は海外でトップシェアを持つ製品またはサービスを顧客に提供」する「優良中堅・中小企業」が対象である。そのため、同論文の関心は従来の中堅企業研究よりも GNT 研究に近いと言える。その他、観光学における広報論に関する研究も存在する (宮部, 2012)。

事例研究のテーマも多様化した。本レビューで検討した文献に限っても、アライアンスと組織学習 (今野, 2000)、イノベーション (松田, 2002)、事業ドメインの転換 (清水さゆり, 2010)、マーケティング論における地域ブランド (八塩, 2016) といった戦略論寄りの研究から、技能継承と人材育成 (早川, 2005)、戦略的リーダーシップ (富山, 2010)、経営理念 (宮原, 2015) など組織論寄りの研究までと多様である。その他にも、法制度を含む経営環境に関する概況を紹介する文献が存在し、その主題はコーポレートガバナンス制度 (菊池・望月・飯島, 2009)、および IT 化であった (大島, 2011)。ただし、対象事例数はかつてよりも減少傾向にある。

3.2.2 研究領域としての自然解体

このように、中堅企業研究は 2000 年代に多様化した反面、研究領域としての一貫性は失われていった。明確な傾向は、それまで以上に中堅企業の定義が様々なに改変されていったことである。同じ「中堅企業」という名称を与えられていたとしても、各文献が実際に論じている対象はほとんどの場合において異なっている。それぞれの改変には合理的な意図があったとしても、少なくとも、これらの研究群を「中堅企業研究」と一括りにできるような状況ではなくなっている。

レビューの締めくくりとして、検討対象の中では最新の文献である『事例でみる中堅企業の成長戦略』(土屋・金山・原田・高橋, 2017) について述べる。同書は、「革新的中小企業」が「中堅 GNT」へと成長する際に直面する課題を、ダイナミック・ケイバビリティ (DC) 論を援用して分析した研究である¹³⁾ (c.f., Teece, Pisano, & Shuen, 1997)。同書は、革新的中小企業に注目していた土屋・金山・原田・高橋 (2015) の続編と位置づけられており、革新的中小企業から中堅 GNT への転換を可能にする「DC 戦略」と、それを困難にする「成長の壁」の克服を主題としている。土屋ほか (2017) によれば、DC 戦略の実行を意図するようになった経営者は、かつての自社の強みを捨て去る必要性に迫られる。このリスクテイキングに起因する困難や抵抗感を「壁」と称しているのである。

なお、同書における中堅 GNT とは、経済産業省「グローバルニッチトップ企業 100 選」の

13) なお、中堅企業研究に DC 概念が導入された最初期の例は、大滝 (1996) と高井 (1998) であると思われる。

表彰企業やそれに準ずる企業のうち、従業員 300~1000 人以上、売上高 100 億円以上の企業である (pp.3-5)。言い換えれば、同書の研究対象は「中規模の GNT 企業」である。そのため、中村秀一郎の理論に直接的・間接的に負う狭義の中堅企業研究ではなく、GNT 研究の一種と位置づけるべきである¹⁴⁾。

4 中堅企業研究の今後

中村秀一郎による中堅企業論は伝統的中小企業論に対するアンチテーゼとして誕生し、やがて「中堅企業」なるもののマネジメントに焦点を当てるローカルな研究領域として、危うげながらも定着した。そこに属する多数の先行研究をレビューした結果、本論文は次のことを明らかにした。

まず、1980~90 年代には記述的研究が主流であった。その終わり頃には、主に企業成長理論の視座からの相対化が図られることもあったものの、2000 年以降には中堅企業概念の無秩序な多様化が進行したことも相俟って、「中堅企業研究」という研究領域は実質的に自然解体へと向かっている。2000 年代以降の研究は、それぞれが立脚する現象や理論ドメインが前景にあり、「中堅企業」は研究対象の 1 つでしかなくなっているからである。あるいは、清水馨による「中堅企業研究」は現在でも継続されているが、理論的相対化を欠いていることから、その他の著者による諸研究を束ねる支柱にはなりえない。このような事態において、中堅企業研究という独自の研究領域を属人的ではない形で維持することは困難であると考えられる。

無論、本論文は、筆者の恣意的な基準に依って先行研究をピックアップし、それを経営学の観点から批判的に整理・再検討しただけにすぎない。実務家向けの雑誌記事などはレビューの対象外であったし、経営学的研究として参照すべきであった文献についても網羅できなかったわけではない。それでも、経営学の中堅企業研究を不完全ながら総括することによって見えてきた課題は確かにあると考える。

現在、地方創生に向けた鍵の 1 つとして、日本の各地に存在する中堅企業に対する期待は高まっている。だが、本論文が明らかにしたのは、理論的根拠を必要とした人々が「中堅企業研究」と呼ばれる領域を参照したとしても、当該領域はそのニーズに応えられない、という皮肉な現状である。しかし上記のような需要がある限り、中堅企業研究をそのまま捨て置くわけにはいかない。「中堅企業研究と見なされてきた諸研究」の知見を関連する理論体系へと接続し直

14) ただし、この「成長の壁」というアイデアは中堅企業研究の今後に対して有意義な示唆を与える。稿を改めて詳述する予定だが、経営学の中堅企業研究は、「企業が取り組むべき経営課題のセットは、成長プロセスのある時点で質的転換を遂げる」という認識を潜在的に共有していることが多いためである。しかし、現時点において筆者は、DC 論による中堅企業研究の理論的基礎付けが適切であるとは考えていない。なぜならば、DC 論自体の理論的基礎に関する論争には決着が付いていないためである (菊澤, 2019)。

すことで、「中堅企業と呼ばれるものを通じて見ようとしていた現象」とは何だったのか、そして、それを論じるうえで適切な理論的基礎が何であるのかを検討する必要があるだろう。この課題については稿を改め、すぐに取り組みたいと考えている。

(本論文は日本ベンチャー学会「再訪・中堅企業：成長の節目を乗り越えようとする企業の調査研究プロジェクト」に基づく成果の一部です)

参考文献

- Ansoff, H. I. (1988). *The New Corporate Strategy*. Wiley. 邦訳, H・I・アンゾフ (1990) 『最新・戦略経営：戦略作成・実行の展開とプロセス』中村元一, 黒田哲彦 訳. 産能大学出版部.
- Barney, J. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99-120.
- Chandler, A. D. (1962). *Strategy and Structure*. M.I.T. Press. 邦訳, A・D・チャンドラー (2004) 『組織は戦略に従う』有賀裕子 訳. ダイヤモンド社.
- 丁園鎮 (1999) 「変革時代における中堅企業の組織改革：ミスミ, 富士製薬工業の事例を中心に」『青森公立大学経営経済学研究』5(1), 108-126.
- Dunning, J. H. (1980). Toward an Eclectic Theory of International Production: Some Empirical Tests. *Journal of International Business Studies*, 11(1), 9-31.
- Easterby-Smith, M., Thorpe, R., & Lowe, A. (2002). *Management Research: An Introduction* (2nd ed.). Sage. 邦訳, M・イースターバイ=スミス, R・ソープ, A・ロウ (2009) 『マネジメント・リサーチの方法』木村達也, 宇田川元一, 佐渡島紗織, 松尾睦 訳. 白桃書房.
- Hannan, M. T. & Freeman, J. (1984). Structural Inertia and Organizational Change. *American Sociological Review*, 49(2), 149-164.
- 早川周 (2005) 「中堅・中小企業の技術・技能の継承：人材育成モデルと中部地域の実態調査」『生産管理』11(2), 115-120.
- Hitt, M. A., Ireland, R. D., & Hoskisson, R. E. (2014). *Strategic Management: Competitiveness and Globalization* (11th Ed.). Cengage Learning. 邦訳, M・A・ヒット, R・D・アイルランド, R・E・ホスキソン (2014) 『戦略経営論：競争力とグローバリゼーション [改訂新版]』久原正治, 横山寛美 監訳. センゲージラーニング.
- 細谷祐二 (2017) 『地域の力を引き出す企業：グローバル・ニッチトップ企業が示す未来』筑摩書房.
- 稲葉襄 (1975) 「「中堅企業論」について」『国民経済雑誌』131(1), 1-14.
- 石井淳蔵 (2012) 『マーケティング思考の可能性』岩波書店.
- 金井一頼 (1983) 「中堅企業の経営戦略とイノベーション」『弘前大学経済研究』6, 1-17.
- 金子武久 (2013) 「優良中堅・中小企業の類型化と特性分析：分析モデル構築へ向けて」『国士館大学経営論叢』2(1), 1-28.
- 菊池敏夫, 望月敏江, 飯島寛一 (2009) 「わが国におけるコーポレート・ガバナンスの問題：大企業および中堅企業の調査を中心として」『中央学院大学社会システム研究所紀要』9(2), 75-90.
- 菊澤研宗 (2019) 『成功する日本企業には「共通の本質」がある：「ダイナミック・ケイバビリティ」の経営学』朝日新聞出版.
- 金原達夫 (1996) 『成長企業の技術開発分析：中堅・中小企業有能力形成』文眞堂.
- 清成忠男, 中村秀一郎, 平尾光司 (1971) 『ベンチャー・ビジネス：頭脳を売る小さな大企業』日本経済新聞社.
- 今野喜文 (2000) 「中堅・中小企業の創造型戦略的連携と組織間学習プロセス」『北星論集』38, 53-70.
- Kuhn, R. L. (1985). *To Flourish among Giants: Creative Management for Mid-Sized Firms*. New York:

- Praeger. 邦訳, R・クーン (1987) 『中堅企業の時代: 創造的マネジメントとは何か』清成忠男 監訳, 熊沢孝, 大坪秀人, 石原滋 訳, ティビーエス・ブリタニカ.
- 忽那憲治 (1993) 「わが国中小・中堅企業の資金調達と金融機関経営」『証券経済』185, 49-73.
- 松田順 (2002) 「革新的中堅企業におけるイノベーションの特徴と役割: 持続的成長の過程を探る医薬製薬3社ケーススタディ」『日本ベンチャー学会誌』3, 24-50.
- Merton, R. K. (1949). *Social Theory and Social Structure: Toward the Codification of Theory and Research*. Free Press. 邦訳, R・K・マートン (1961) 『社会理論と社会構造』森東吾, 森好夫, 金沢実, 中島竜太郎 訳, みすず書房.
- 宮部潤一郎 (2012) 「中小中堅企業における経営意思決定行動と広報コミュニケーション行動: 北海道観光産業の東日本大震災への対応」『国際広報メディア・観光学ジャーナル』15, 5-21.
- 宮原裕一 (2015) 「業界トップの優良中堅・中小企業にみる企業理念: 従業員重視の「利他の経営」」『国土館大学経営論叢』4(2), 243-261.
- 長廣仁蔵 (1983) 『技術開発型企業の経営戦略: 中堅企業成長の要件』日刊工業新聞社.
- 中村秀一郎 (1964) 『中堅企業論』東洋経済新報社.
- (1990) 『新 中堅企業論』東洋経済新報社.
- 野村総合研究所 (1983) 『中堅活力企業の時代: 明日を拓く中堅企業の経営戦略』野村総合研究所情報開発部.
- (1994) 『産業ニューウェーブ: 主役に躍りでる中堅企業』野村総合研究所情報リソース部.
- 岡室博之 (2001) 「中堅企業の成長率・収益性とガバナンス構造」『一橋論叢』125(6), 615-632.
- (2006) 「高度成長期の新規上場企業のコーポレート・ガバナンスと企業家の役割」『経済研究』57(4), 303-313.
- 大島博行 (2011) 「中堅・中小企業におけるIT経営推進上の課題: ITの高度な利活用による経営戦略の遂行に向けて」『京都学園大学経営学部論集』21(1), 31-54.
- 大滝精一 (1996) 「日本企業の組織能力の再構築: 中堅企業のビジネス・システム構築能力をめぐる」『経営学論集』66, 38-45.
- Penrose, E. T. (1995). *The Theory of the Growth of the Firm* (3rd Ed.). Oxford University Press. 邦訳, E・ペンローズ (2010) 『企業成長の理論 [第3版]』日高千景 訳, ダイアモンド社.
- Hillman, A. J., Withers, M. C., & Collins, B. J. (2009). Resource Dependence Theory: A Review. *Journal of Management*, 35(6), 1404-1427.
- Porter, M. E. (1980). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. Free Press. 邦訳, M・E・ポーター (1982) 『競争の戦略』土岐坤, 中辻萬治, 服部照夫 訳, ダイアモンド社.
- Reger, R. K. & Huff, A. S. (1993). Strategic Groups: A Cognitive Perspective. *Strategic Management Journal*, 14(2), 103-123.
- 佐伯靖雄 (2008) 「下請制及びサプライヤー・システム研究の系譜と課題」『立命館経営学』47(4), 325-350.
- 柴山慎一 (1992) 「中堅企業への成長戦略: 日米の企業家と成長ファイナンスの役割」『財界観測』57(2), 2-35.
- 清水馨 (2002) 「中堅企業研究の変遷」『千葉大学経済研究』17(3), 443-471.
- (2003) 「中堅企業と大企業との経営比較: 上場製造業のべ932社回答のアンケート調査に基づいて」『千葉大学経済研究』17(4), 547-567.
- (2004) 「中堅企業の成長要因: 中堅企業研究のサーベイから」『千葉大学経済研究』19(1), 95-124.
- (2010) 「中堅企業の長期成長能力: 100社の社長インタビュー調査から」『千葉大学経済研究』25(2), 437-472.
- (2012) 「中堅企業の経営目的」『千葉大学経済研究』27(2), 289-319.
- (2013) 「中堅企業の経営者機能と能力」『千葉大学経済研究』27(4), 169-187.
- (2014a) 「中堅企業の縄張り行動」『社会イノベーション研究』9(2), 51-70.
- (2014b) 「中堅企業の経営者と力関係」『千葉大学経済研究』29(3), 65-82.
- (2015) 「中堅企業の能力カーブ: 買い手との力関係と利益率」『千葉大学経済研究』30(3), 535-559.

- 清水龍瑩 (1986) 『中堅・中小企業成長論：情報化時代の企業成長の条件を求めて』千倉書房。
- 清水さゆり (2010) 「中堅企業の企業成長・存続と経営的特性：テイボーの事例」『産業経営』46, 35-51.
- Simon, H. (2009). *Hidden Champions of the 21st Century: Success Strategies of Unknown World Market Leaders*. Springer-Verlag. 邦訳, H・サイモン (2015) 『〈新装版〉グローバルビジネスの隠れたチャンピオン企業：あの中堅企業はなぜ成功しているのか』上田隆穂 監訳, 渡部典子 訳, 中央経済社。
- 未岡俊二 (1965) 「中堅企業論」の批判と評価『東京経大会誌』47, 253-273.
- 鈴木勘一郎 (2007) 「中堅中小企業におけるサイコロジカル・エンパワメントの実証研究：エンパワメントと業績との関係」『日本ベンチャー学会誌』9, 15-22.
- (2009) 「中堅中小企業における理念経営に関する研究：価値, 理念浸透, そして業績」『日本ベンチャー学会誌』14, 13-22.
- (2011) 「権限委譲の神話と現実：中堅中小企業のエンパワメントの研究」『日本ベンチャー学会誌』17, 13-21.
- 高井透 (1998) 「資源ベースによる競争優位性構築：優良中堅企業のダイナミック・ケイパビリティ」『桜美林大学産業研究所年報』15, 63-83.
- 高根正昭 (1979) 『創造の方法学』講談社。
- Teece, D. J., Pisano, G., & Shuen, A. (1997). Dynamic Capabilities and Strategic Management. *Strategic Management Journal*, 18(7), 509-533.
- Thompson, J. D. (2003). *Organizations in Action: Social Science Bases of Administrative Theory*. Transaction. 邦訳, J・D・トンプソン (2012) 『行為する組織：組織と管理の理論についての社会科学の基盤』大月博司, 廣田俊郎 訳, 同文館出版。
- 富山栄子 (2010) 「起業から地方の中堅企業となるまでの成長戦略におけるリーダーシップのあり方に関する一考察：「カーブドッチ」の事例研究」『事業創造大学院大学紀要』1(1), 1-13.
- 土屋勉男, 金山権, 原田節雄, 高橋義郎 (2015) 『革新的中小企業のグローバル経営：「差別化」と「差異化」の成長戦略』同文館出版。
- , ——, ——, —— (2017) 『事例でみる中堅企業の成長戦略：ダイナミック・ケイパビリティで突破する「成長の壁」』同文館出版。
- Weick, K. E. (1979). *The Social Psychology of Organizing* (2nd ed.). Addison-Wesley. 邦訳, K・E・ワイク (1997) 『組織化の社会心理学』遠田雄志 訳, 文真堂。
- 山口隆之 (2012) 「中堅企業の現状と政策期待：フランス中堅企業論の展開」『商学論究』60(1), 127-144.
- (2014) 「模範としてのミッテルシュタント：近年フランスにおける中堅企業論を中心として」『商学論究』61(4), 205-233.
- 八塩圭子 (2016) 「中小・中堅企業の発信力の研究：明太子の「ふくや」の事例を通して」『学習院大学経済論集』52(4), 157-173.
- 吉原英樹 (1984) 『中堅企業の海外進出：6社の成功例にみる』東洋経済新報社。

The Declining Research Domain of Mid-sized Firms: The Japanese Context

Yuki HAYASHI

Abstract

Following the publication of Hideichiro Nakamura's pioneering work, *Medium-sized Vital Enterprises*, in 1964, some small-business researchers in Japan became interested in medium-sized enterprises. By the early 1980s, management scholars were following the trend. Despite the high level of interest from practitioners and policy makers, this research domain has inexplicably been witnessing a recent decline.

This article presents a narrative review of the existing literature on medium-sized enterprises from the viewpoint of management studies. The findings show that the focus of each researcher in this domain is disparate and that a new theoretical foundation must be sought to satisfy practical needs.