

## 27 零細企業・小規模企業

関 満博・加藤秀雄

『現代日本の中小機械工業—ナショナル・テクノポリスの形成—』

新評論, 1990年1月, 408p.

豊富なデータと事例に基づいて1980年までの東京都大田区の工業集積の構造と展動向を体系的に分析している。大都市工業集積における小零細企業研究の代表的文献である。

〈本書の構成〉

- 第1章 大田区工業の歩みと現状
- 第2章 ME化と大田区中小工業の階層分解
- 第3章 大田区工業の基本構造
- 第4章 大田区工業の地域的展開
- 第5章 大田区工業の土地利用構造
- 第6章 大田区工業の立地上の諸問題
- 第7章 高度工業集積への課題

本書は、昭和61(1986)年に東京都大田区が刊行した調査報告書の内容を改訂したのであり、厳密に言えば「1990年代の小企業研究」の範疇には入らないが、大都市工業集積の小零細企業に関する1990年代の研究の出発点となる先駆的な研究である。著者は大田区を「世界的にも稀な機械金属工業による高度工業集積」(p.2)と捉え、その全体的構造と中小零細企業の存立メカニズムの解明を意図している。大田区が日本工業集積の最先端(「ナショナル・テクノポリス」)にあり、産業構造の高度化と業関係の広域化の中で、この地域の動向が日本の工業集積の将来展望を左右するという基本的視点がそこにある。

第1章では大田区の工業集積の形成過程と現在の特色・発展動向が述べられる。第2章ではME(マイクロエレクトロニクス)化に伴う中小零細企業の階層分解が豊富な事例に基づいて明らかにされる。第3章では加工機能別(製品開発型、機械加工型等)に企業の類型化が行われ、類型別の特徴(地域・規模分布)と動向が示される。第4章では受注先・外注先の地域的分布から企業の地域展開が分析される。第5章・第6章では地区別の企業立地の特徴と動向が扱われ、企業の類型・規模別に立地問題や立地環境整備の課題が論じられる。第7章では以上の議論に基づいて大田区工業集積の今後の課題が展望される。

昭和50年代以降の大田区工業集積の主要な構造変化の1つはME化に伴う階層分解の進展であり、もう1つは立地環境の変化である。ME化による階層分解は従業員10~20人前後の規模に顕著であり、MEに関連する独自製品の開発に踏み出す企業やME機器を利用した高度な専門加工業に転じる企業と、そのような変化に積極的に対応できずに低迷・縮小する企業が見られる。また従業者数人規模の零細層でも、熟練技能を生かして特殊な加工に専門化する企業と従来の加工形態のまま低迷する企業が見いだされる。立地環境の変化については全国的な工業再配置と住工混在問題が注目される。取引先の大工場が相次いで転出する中で、大田区の中小零細企業は新たな機能と分業構造の構築を余儀なくされた。また事業の発展と付近の住宅地化に伴って、一方では事業スペースの確保の問題、他方では騒音等の公害問題が生じて地域内の工場再配置が進展している。

大都市工業集積に関する調査・研究文献は多く見られるが、本書の特長として、1)産業分析と地域分析の2つの視点から企業

類型・企業規模・地区別に工業集積の内部構造と企業の発展動向を分析していることと、2) そのために工業統計等の統計データ、大規模なアンケート調査の結果、個別企業の事例、航空住宅地図等豊富で多様な資料を駆使していることが挙げられる。

このように企業類型別に経営課題や発展動向を分析することが本書の特長であるが、前半部分で章ごとに企業類型の区分が異なっており、読者を混乱させる恐れがないとは言えない。2章では中小規模層の階層分解の結果として生じた3つの類型に零細規模層を加えた4つの類型、3章では産業分析の視点から加工機能別の4つの類型が提示される。4章では受注先・外注先の拡がりに基づいてそれぞれ4つの地域展開別類型が示されるが、それらは互いに異なり、また2章・3章の類型のいずれとも異なる。3章の加工機能別類型は、4章では細分された上で地域展開別類型に再編成されている。このように企業類型の区分が分析視角によって異なるのはある程度やむを得ないことではあるが、統一した類型区分が用いられば議論がより明確になったであろう。

本書の対象時期には、大田区の工業集積はさまざまな問題を抱えながらも工場数・従業員数で見て最盛期にあった。その後、大田区を含む日本の工業集積の経済環境は大きく変化し、全体として活力の低下が顕著であるが、広域的な分業ネットワークの形成、熟練技能の継承、開発型企業の創出促進、都市環境の整備等、本書に示された大都市工業集積の主要課題は現在もお重要である。それらの課題に早くから直面していた大田区工業の先進性と、それらをいち早く解明した著者の先見性は、改めて注目しに値する。

(岡室博之)

池田 潔

「零細小売業の存立条件—小売行動からみた一試論—」

『産開研論集』(大阪府立産業開発研究所)  
(3), 1990年9月, pp.61-71

零細小売業の減少が大型店との競争よりもむしろ自らの企業努力の不足によるものであることを統計的に検証する。零細小売業の存立条件をめぐるこれまでの議論に一石を投じる、画期的な論考である。

〈本論文の構成〉

- I. はじめに
- II. 問題の所在—熊取町の小売業を例に—
- III. これまでの零細小売業の存立に関する仮説
- IV. 零細小売業の存立条件
- V. むすびに代えて

零細小売業の存立は、従来大型店との競争関係の中で取り上げられてきた。本論文は、小売行動に注目して存立条件を分析する、画期的な研究である。

著者は大阪府南端に位置する熊取町で、ベッドタウン化に伴う大幅な需要増の中で零細規模(特に従業員1~2名)の小売商店数のみが減少していることに注目する。消費者の当該地域への流入を示す「中心地性指数」を用いた分析によれば、熊取町では大型店の出店後に数値が大幅に上昇しており、大型店の進出によって、これまで他地域に流出していた消費者がある程度戻ってきたことが分かる。しかも、中心地指数の上昇は、大型店の影響を除去した後でも見られるのである。すなわち、大型店の

えられる。

従って、著者の見解によれば零細小売商店の減少は売場効率を高める経営努力を怠った結果であり、零細小売業の存続のためには法的保護よりもまず売場効率を高める必要がある。そしてそのためには、商品回転率を高めることが必要になる。

従来の研究は零細小売業を大型店との直接の競争に晒される社会的弱者と捉え、競争からの保護の必要を訴えるものが多かった。本論文はそれに対して真っ向から異議を唱え、新しい分析視角を提供する画期的な研究である。本研究の重要な意義は、零細小売業の減少が大型店の進出と直接には関係しないことを示すにとどまらず、販売額伸び率の要因分解と業態間の比較分析によって、零細小売業の衰退が経営努力の不足によるものであることを明らかにしたことである。このことは中小企業政策全体にとってきわめて重要な意味を持つ。最近の中小商業政策の大きな転換の実証的根拠が本論文に見られるのである。

もっとも、零細小売業の非効率性(売場効率の絶対的な低さ)を明らかにしただけでは問題は解決しない。著者は論文の最後で売場効率を高めるための戦略に若干触れているが、そのような戦略がなぜこれまで零細小売業でほとんどとられなかったのか、またそれが零細規模層に特有の障害によるものなのか、そのような障害をどのように除去すればよいのかをきちんとした実証分析によって解明することが、残された課題である。

(岡室博之)

進出は地元の小売商店の競争力をむしろ強めたということである。このことから、著者は熊取町の零細小売商店の減少は大型店との競争とは関係なく、零細小売業自らに問題があるという見解に至る。

大型店の進出によって地域の零細小売業が排除・淘汰されるという伝統的な見解は、官庁統計のデータからは支持されない。1970年代から1980年代にかけての全国の零細小売業と大型店の販売額シェアの推移を商業統計表から見ると、大型店のシェアにはほとんど変化がないにもかかわらず、零細小売業のシェアが低下を続けていることが分かる。従って、熊取町のケースは例外ではなく、全国的に見ても大型店の進出は零細小売業の売上げに対してあまり影響を持たないのである。零細小売業の競争相手はむしろ、近隣に存在するコンビニである可能性が高いということになる。

以上のように、大型店との競争関係に基づく従来の仮説では零細小売業の存立条件を十分に説明することはできない。そこで著者は、別の視点として、零細小売業者の行動からその存立を説明しようとする。企業の利潤は販売額から費用を引いたものであるから、費用を一定すると企業の退出は販売額に依存する。販売額は(1店あたり売場面積×店舗数)×(1店当たり売上高/1店当たり売場面積)に要因分解できるが、前半は小売行動の量的側面、後半は質的側面(売場効率)を示す。大型店と零細小売業(従業員1~2人規模)の販売額伸び率を要因分解すると、大店法による出店規制に対応して大型店が売場効率を上昇させたのに対し、零細小売業の売場効率にはほとんど変化が見られない。さらに零細小売業の売場効率は大型店と比べて非常に低い、それは商品単価の違いによるものでなければ商品回転率の低さによるものと考

中山 徹

『大都市小零細業者・自営業者の生活と社会保障』

『社会問題研究』(大阪府立大学) 41(1/2), 1991年7月, pp.325-339

大都市の小零細自営業者の生活の実態を雇用者との比較において初めて解明し、自営業者の社会保障の問題を考察した重要な文献である。

〈本論文の構成〉

1. はじめに
2. 東京の小零細業者・自営業者の動向
3. 大都市小零細業者・自営業者の生活の具体的様相
4. その「社会階層」的性格と社会保障むすびにかえて—今後の課題

大都市圏における1980年代の地価高騰・地域再開発等の経営環境の変化は、自営業者の生活基盤にも大きな影響を与えた。事業主の高齢化と後継者不足により、老後・引退後の社会保障も重要な問題になった。経営と生活が未分離の自営業者にとっては、経営上の課題と生活上の問題は密接に関連している。本論文は、このような問題意識に基づいて、東京を対象として零細規模の自営業者の生活実態を明らかにし、その社会階層的性格と社会保障の問題を考察することを目的としている。

本研究で考察の基礎となる資料は、東京商工団体連合会が平成元年に会員企業に対して実施したアンケート調査の原票である。回答者の約4分の3は従業者数4人以下の零細企業の事業主である。東京におけるこの規模層の企業は既に1980年代に減少に転じ

ていることから、経営環境の変化の影響を最も強く受けていると考えられる。

次に主要な結果を概観する。生活・経営基盤としての住居の状況については、約7割が住居を所有し、事業所と住居が同じ場所にあるのは約6割である。労働条件等についてみれば、事業主の労働時間は長い(平均1日11時間半)、所得水準は中小企業雇用者とはほぼ同水準(平均年額約430万円)である。従業者数4人以下の個人経営に限定すれば、年間推計所得額は雇用者平均額の7~8割である。家族従業の状況については、配偶者が家業に従事することが多く(約4分の3)、その半分近くが無給で働いている。配偶者が外部の賃労働に就くことも1割程度見られる。事業主の子供のほとんどは外部の賃労働に従事している。この点は、家業の継承が困難であることを示唆している。

以上の結果から、著者は大都市の零細規模の自営業者を「低所得・不安定層」と「事実上の賃労働者」を内包する社会階層として捉える(p.337)。従って、零細な自営業者の「自立的」な経営の維持のためには、雇用者と同様に社会保障の充実が重要であると著者は考える。今後、事業主の一層の高齢化が進むと予想される中で、年金制度や健康保険制度の一層の充実が必要であるとされる。

冒頭に述べたように、大都市の零細事業者の生活と労働の実態を明らかにし、それを社会保障の問題と密接に結びつけて考察したことは、本論文の重要な貢献であると言える。実際、自営業者の経営状況だけでなく生活実態をも含む調査研究は乏しい。

著者は上記調査の結果から、零細な自営業者の「経営ひいては生活基盤の脆弱性」(p.332)を強調し、公的年金制度等の社会保障の充実を訴える。たしかに自営業者に

対する社会保障制度は雇用者と比較してまだ未整備であるが、制度の充実をただ訴えるだけでは不十分である。自営業者の内訳は実に多様であり、また彼らは基本的には事業リスクを負担する意欲と能力のある人々であると考えられるので、そのような多様性とリスク負担に十分に配慮した制度設計をこれから検討していく必要がある。また自営業者には税制上のさまざまな優遇措置があり、税の捕捉率も極めて低いと言われているが、自営業者に対する社会保障のあり方を考えるさいには、税制の問題を含めて検討しなければならない。

橘木(平成6年)によれば、全国的な統計資料から見ると、自営業者の労働時間は雇用者より短く、所得と保有資産・貯蓄は雇用者より多い。まさに本論文とは反対の結論である。この違いはどこから来るのか。著者も認めるように、労働時間や所得・資産額は企業規模以外にも業種や事業形態によって大きく異なる。今後はその点を考慮したより厳密な比較分析が必要であろう。

(岡室博之)

芳野俊郎

『小零細企業の「社会性」視点からみた現代的存在意義の検討』

『立命館経営学』(立命館大学), 34(2), 1995年7月, pp.67-102

小零細企業の従来の代表的な概念規定を批判的に再検討し、地域の生活を支えるものという視点からその存在意義を明らかにする。最近では希少となった小零細企業の本質論の代表的文献である。

〈本論文の構成〉

はじめに

第1章 「小零細企業」の3つの区分視点の特徴

第2章 「階級性」視点から見た「小零細企業」規定の問題点

第3章 「社会性」視点から見た「小零細企業」の3つの特性

結びにかえて

本論文の目的は、小零細企業の存在意義を「地域的生産力と地域自治の担い手としての視点から再検討」(p.67)することにある。著者はまず第1章で小零細企業に対する従来の代表的な分析視点を提示し、それぞれの特徴を整理する。さらに第2章では「階級性」視点からの小零細企業の区分規定をより詳細に検討し、その問題点を明らかにする。最後に第3章で著者独自の新たな分析視点による小零細企業概念規定を提示し、それに基づいて小零細企業の潜在的な発展可能性と現代的存在意義を明らかにする。

著者は小零細企業に関する従来の分析視点を「生産関係視点」と「生産力視点」に大別する(さらに第3の視点として小零細企業を大企業の生産効率の点から捉える「効率性視点」が挙げられるが、これが小零細企業の量的・質的概念規定にどう結びつくのかを著者は明示していない)。生産関係視点は事業主が自ら勤労するという「社会的階層性」によって中小企業一般から「小零細企業」を、さらに「搾取関係への依存度」によって「小企業」と「零細企業」を量的に区分するものである。次に中村秀一郎に代表される生産力視点は、中小企業を「企業性」によって類型化する。この中で特に注目すべき類型は、家族労働に依存しつつも明確な利潤志向、拡大志向を持つ個人企業を含む「企業型自営業」である。この視点は、零細な自営業者の成長・

発展の可能性を示唆するものである。

著者は生産関係視点の中でも小企業と零細企業を区分する「階級性」視点に注目し、その問題点を詳細に検討する。著者によれば、階級性視点は事業主を搾取の主体か対象かで区分し、自己搾取の対象である事業主を零細企業として、企業性を志向する資本家から除外する。従って零細企業を賃労働者と同一視し、生業的経営に限定し、さらに近代的・合理的な存在として認めないことになる。著者はこの点を批判し、小零細企業の「生業層としての合理性」追求を認識し、生業層をも含めた小零細企業全体を「近代的存在」として正当に評価すべきだと説く。

そのためには「小零細企業の生産力視点と生活者視点から見た存在意義を深化させ」、その「有形・無形の経営資源を社会的に引き上げること」が重要な課題となる(p.89)。そして小零細企業を階級的視点から生業層として一面的に見るのではなく、企業性視点(生産力視点)から企業性未成熟層として切り捨てるのでもなく、「地域的経済機能の合理的発展の担い手として、そして社会的活力の源泉主体として」(同頁)位置づけることが必要であるとされる。そこで著者は小零細企業を「従業員9人規模以下で、……長時間・家族協働・兼業労働を展開する『近代的存在』としての経営活動体」(同頁)と規定し、独自の「社会性」視点から見た小零細企業の特徴と固有の存在意義を明らかにする。

さて、1990年代には零細企業の本質や概念規定をめぐる議論は小売業にほぼ限定されたため、本論文のように小零細企業一般について従来の概念規定を詳細に検討・整理した上で、その合理性と発展可能性に注目しつつ新たな視点を提示するものは希少であり、その点は十分に評価できる。小

零細企業が多様であり、生業型経営も十分な合理性や発展性を持つことは、近年の特に小売業に関する研究で実証的に明らかにされており、その点からも著者の主張は支持されている。ただ惜しむらくは、著者の議論が特に独自の「社会性」視点による存在意義に関してあまりに抽象的で用語上でも難解を極め、具体的内容がほとんど掴めないことである。本論文はその点で、複雑多様な小零細企業概念や存在意義についてただ一般的・抽象的に議論することにどれほどの今日的な意義があるのかを、解題執筆者に改めて考えさせるものであった。

(岡室博之)

石井淳蔵

### 「わが国小売業における家族従業の過去と未来」

『調査季報』(国民金融公庫総合研究所)、(40)、1997年2月、pp.1-20

零細小売業の存続の合理性を統計分析によって証明し、これまで零細小売業の衰退要因や非合理性をめぐる行われてきた論争に大きな一石を投じる画期的な論考である。

〈本論文の構成〉

- I 日本における生業型小売業体制の変化
- II 家族従業制度が生み出した日本の小売業の特徴
- III 家族従業構造の規定要因
- IV これからの生業型小売業

小売業の商店のほぼ6割を占める個人商店の大部分は小規模で、労働の多くを無給の家族従業者に依存している。そのような

家族従業型・自己雇用型の個人商店を著者は「生業型小売業」と規定する。本論文は生業型小売業の存立条件を「商業統計表」のデータを用いて計量的に分析し、今後の存続の可能性を論じたものである。

著者はまずIで、日本の小売業における個人商店及び自己雇用者・家族従業者の圧倒的地位とその低下傾向、また個人商店あたりの家族従業者数(家族従業者密度)の低下傾向を確認する。続いてIIでは個人商店と法人商店を比較し、自己雇用と家族従業に依存する個人商店の特徴を明らかにする。すなわち、個人商店における①労働生産性の低さ、②雇用弾力性(販売額の変化率に対する従業者数の変化率)の低さ、③従業者1人あたりの限界収入(従業者数の増加分に対する販売額の増加分)の高さである。①はこれまでしばしば指摘されてきたことであるが、著者はむしろ②と③に注目する。

雇用弾力性の低さは、個人商店の従業者数が景気変動に対して安定的であること、従って不況期にも家族従業者数があまり減少しないことを示す。従業者1人あたりの限界収入は、労働生産性と雇用弾力性の逆数を掛け合わせたものに等しいが、合理的企業は従業者1人あたりの限界収入と限界費用(=賃金率)が一致する水準に雇用量を決定するから、個人商店における限界収入が高いということは、自己雇用者の理論的賃金率が高いことを意味する。つまり、個人商店=生業型小売業が低い労働生産性にもかかわらず存続しているのは、雇用弾力性が低いために自己雇用者が相対的に高い限界収入=賃金率を得てきたからであり、生業的小売業の存続には十分に合理的な理由があることになる。

著者はさらにIIIで雇用弾力性の低さの理由(なぜ売上げが落ちてでも家族従業者数が

あまり減少しないか)を分析する。その1つは「家族だから不利な労働条件に耐える」という家族従業者の規範に、もう1つは(生鮮食品の取扱いから製造小売への)基本的な技能の変化による適応に求められる。

IVでは今後の生業型小売業の展望が示される。著者は生業型経営の衰退傾向が社会的趨勢であることを認めた上で、生業型小売業が地滑り的に崩壊するという見解を否定する。その根拠は、第1に自己雇用者が衰退業種から成長業種に柔軟に転業できること、第2に標準化されない製造小売の技能によって一定の地位を確保できること、第3に日本の伝統的な家族制度がなお強く保護されており、従って家族従業の規範が今後もある程度存続すると考えられることである。

以上の内容は、これまで零細小売業経営の非合理性を前提として行われてきた議論、特に零細小売業保護政策をめぐる議論に大きな疑問を投げかけるものである。著者の意見によれば生業的小売業も十分に合理的な存在であり、今後も存続・発展の可能性を持ち続ける。著者の立場からすれば、政策的に保護すべきは生業的小売業そのものではなく、その家族従業を支える伝統的な家族の規範であるということになろう。

家族従業は生業的経営の存立基盤として重要な意味を持つが、それについての本格的な実証分析はこれまで見られなかった。その点で本論文は、日本の零細企業の研究に極めて重要な貢献を成すものである。ただし、著者の分析には若干の問題点があると思われる。その1つは生業的経営の存立条件の分析の基礎に企業の利潤最大化の仮定を置いていることである。必ずしも利潤最大化を目指していないからこそ「生業的経営」なのではないか。そして、従業者1人あたりの限界収入が高いことは、自己雇用

者の理論的賃金率の高さよりもむしろ彼らの低賃金・無償労働に基づくのではないか。そう考える方が、小売業が大量の過剰労働力を抱えているという分析結果と整合的である。さらに、家族従業の規範が今後も存続するという著者の見解も、やや楽観的に過ぎるように思われる。しかしこれらの点は、本論文のオリジナルな貢献の価値を大きく損なうものではない。今後、零細小売業の存立基盤に関するこのような厳密な実証分析が一層進展することを期待したい。

(岡室博之)

伊藤元重・浦田秀次郎

### 『中小企業と中小企業援助政策—3産地の比較調査—(1, 2)』

『経済学論集』(東京大学) 63(3) ; 64(1), 1997年10月 ; 1998年4月, pp.2-20 ; pp.49-73

中小・零細企業の技術習得、販路確保、資金調達に対する公的支援の有効性を、個別企業の調査に基づいて定量的に評価する、初めての試みである。

(本論文の構成)

1. はじめに
2. 日本経済における中小企業の位置
3. 3つの産地の概要
4. 中小企業による技術習得
5. 中小企業による販路確保とその支援
6. 金融支援
7. 結論

本論文は、応用ミクロ経済学の分野で高い業績を挙げている経済学者が、世界銀行の研究プロジェクトとして行った調査の結果を日本語でまとめ直したものである。調査の目的は、日本の中小企業政策が中小企

業の経営資源の確保にどの程度有効であったかを検証することである。著者はそのために地方の工業集積地を3カ所選び、それぞれ約30~40社、合計約100社への聞き取り調査を行って、対象地域の中小企業がどのようなルートで技術を習得し、販路を確保し、資金を調達しているか、またその間に公的支援措置がどの程度有効であったかを、事業主の主観的評価によって明らかにした。

対象地域は洋食器の新潟県燕市、石川県と福井県の合成繊維織物産地、自動車部品の群馬県太田市である。対象企業は小規模・零細企業に限定されないが、調査結果はすべて企業規模別に分析され、小規模・零細企業の特徴が明瞭に示されている。製造業の小零細企業の経営資源獲得の仕組みや、とりわけ公的支援措置の有効性に関する研究は非常に貴重であるので、本論文をあえて小規模・零細企業に関する画期的な研究として取り上げる。

公的支援措置の実施機関は、技術習得については主に工業試験所など地域の技術センターであり(他には商工会議所や大学など)、販路確保の点では商工会議所や事業組合、資金面では政府・県・自治体及び公的金融機関である。これらの公的支援に対する地元企業の主観的評価はすべて5段階で数値化され、取引先や市中銀行等の民間企業からの支援に対する評価と比較考察される。

調査結果の要点の1つは、公的支援の有効性が業種ないし産地及び企業規模によって異なるということである。例えば技術支援について見れば、公的支援組織は洋食器産地では新製品の開発に大きく貢献したが、自動車部品の工業集積地ではこれまで重要な役割を果たしてこなかった。合成繊維産地では産業の発展に伴って上層企業にとって

の公的機関の役割が低下し、その支援対象は小零細企業に限定されていく。他方、販路の支援については、公的支援の役割はどの産地でも非常に限られたものであった。

これまでに地方の工業集積を対象とする調査は数多く行われてきたが、そのほとんどは取引・分業関係や技能の確保等の実態を解明することに終始していたと思われる。それに対するこの研究の際立った特徴と貢献は、中小企業の主要な経営資源の獲得のために公的支援がどの程度有効であったかを検証することにある。そもそも地方の工業集積に関する研究の中で、性格の異なる産業・産地の企業の経営資源獲得の方法を企業規模別に比較分析するものはこれまで乏しく、その点からもこの研究は貴重な成果である。また、最近になって中小企業政策の有効性をきちんと評価する必要が強く認識されるようになったが、本論文はそのような研究動向を先取りするものとして注目すべきものである。

著者も自ら認めるように中小企業政策の客観的な評価は難しい。政策措置の費用と便益の比較が困難であるからである。本論文は分析の対象を特定の産地・産業における技術・販売・金融支援措置に絞ってはいないが、客観的な評価を避けて地元企業の主観的評価を基準にしている。そのさい問題になるのは、主観的評価の高さが必ずしも支援措置の客観的な有効性を示すものではないということである。さらに、単に評価が高いとか低いとかいうことだけではなく、その根拠を詳細に分析することが必要である。しかし、それでも本論文が産地の中小企業への公的支援の有効性に関して重要な知見をもたらしたことは確かである。今後、企業規模別の政策評価が本格的に進展することが望まれる。

(岡室博之)

渡辺幸男

### 『大都市圏工業集積の実態—日本機械工業の社会的分業構造—』

慶應義塾大学出版会, 1998年10月, 315p.

大都市工業集積における分業関係研究の第一人者の、過去20数年間にわたる実態調査報告をまとめたものであり、工業集積における小零細企業の実態研究のための基本文献のひとつである。

(本書の構成)

序章 各調査報告の意義

調査報告1 東城南の金属加工零細経営の存立実態

調査報告2 墨田区ねじ零細経営の存立実態

調査報告3 港区機械・金属工業の存立基盤

調査報告4 墨田区金属プレス加工零細経営の実態—統計分析編—

調査報告5 墨田区金属プレス加工零細経営の実態—事例研究編—

調査報告6 80年代初頭の京浜地域機械工業

調査報告7 東城南地域中堅・中企業と工業集積

調査報告8 京浜の中堅自社製品企業の存立実態

調査報告9 80年代後半の東京の町工場急減の意味

調査報告10 川崎市北部の中小零細企業集積の実態

調査報告11 大阪の機械工業中小企業の存立実態

## 終章 大都市圏工業集積の実態

著者は、昭和50年代の初めから20数年間にわたって、東京都の城南地域（大田区など）・城東地域（墨田区など）を中心に機械金属工業の中小企業の分業関係や存立実態を調査してきた。本書は、著者のこれまでの実態調査報告の中で重要と思われるものを時代順に編集し、全体的な解説を加えたものである。本書の内容は、著者の前年の著作（本書「26.下請・系列中小企業」の文献解説に収録）で示された議論を実証的に裏付けられるものとして位置づけられる。目次に見られるように、収録された11点の調査報告のうち2点を除くすべてが小零細企業を主たる調査対象にしている。報告書を当時のままに時代順に並べることにより、小零細企業の実態や課題の長期的な変化や著者自身の問題意識の展開、理解の深化を窺うことができる。

著者の目的は、東京（特に城南地域）の工業集積が他の集積とは区別されるべき独自の機能を持つことを、専門化と分業関係の実態を解明することによって提示することにある。本書の主に関前半部では、東京の城南・城東地域の零細企業がさまざまな製品のための特定の加工領域に特化し、多様な企業から少量で変動の激しい注文を受けながら、「仲間取引」と呼ばれる零細企業相互の受発注を通じて補完し合っている状況が明らかにされる。つまり、少量で不安定な注文に柔軟に対応できることこそが東京の小零細企業の強みであり、それを可能にするのが同業企業間の相互関係だということである。この点をさまざまな地域での詳細な実態調査を通じて明らかにしたことが、著者の大きな貢献である。

著者の視点は、当初の家内工業の経営実態から次第に中堅企業を含む工業集積全体の生産分業構造と機能分化へと広がって

く。京浜地域では、1) 大企業の開発・製作部門を中心とする工場群、2) 完成品生産の中小・中堅企業群、3) 特定加工分野に特化して高度な加工技術を持つ中小企業群、4) 特定加工分野に特化して熟練技能に依存する小零細企業群が工業集積を形成しているが、このうち第2と第3の類型が「どのような少単位の生産でも、またどのような加工でも可能にする」(p.304)という、京浜地域特有の機能を体現している。そして第4の小零細企業群が「仲間取引」と呼ばれる同業者間での仕事の融通によってその機能を支えているのである。需要の変化の激しい経営環境の下で、そのような工業集積こそが強さを発揮できる。以上が著者の基本的な主張であり、本書に収録された実態調査報告の内容が全体としてそれを裏付けている。

長年にわたる詳細な実態調査報告のまとめである本書は、記録資料として第1級の価値を持つが、若干の問題点も見られる。例えばそれぞれの調査の目的や方針、対象企業・業種の選定基準・方法が各報告のはじめに明示されておらず、まとめに至ってようやく調査の意図が明確になることが少なくない。そのため「調査のための調査」を行っているという印象すら覚える。また、著者は終章で京浜地域の工業集積の特徴と強みを論じているが、本書の中で大きく扱われている墨田区の集積の位置づけが明確ではない。さらに、京浜地域の工業集積の実態を大阪と比較しただけで、その「独自の」機能を明らかにしたと言えるのかどうか、疑問が残る。要するに、明確な調査方針に基づく体系的な地域比較研究が行われていないのであるが、これは個別の実態調査報告（ないしその一部）の集成という本書の性格から必然的に生じる問題であり、本書の価値は著者の前年の著書と一体とし

て評価されるべきものであろう。

（岡室博之）

玄田有史・石原真三子・神林 龍  
「自営業減少の背景—既存研究の整理、実証研究の紹介、ランティエ型経済への移行—」

『調査季報』（国民金融公庫総合研究所）、  
(47)、1998年11月、pp.14-35

1980年代後半以降の自営業減少の要因に関する労働経済学の立場からの実証研究の到達点を示す重要文献である。

〈本論文の構成〉

1. はじめに
2. 自営業に関するこれまでの経済研究
3. 自営業の決定要因
4. 日本の自営業減少に関する実証分析の紹介
5. ランティエ（年金生活者）型経済への移行
6. 結びにかえて：ランティエ型経済からの脱却

従来、労働経済学は雇用者に研究関心を集中し、自営業者はほとんど注目されなかった。しかし近年、自営業者の減少傾向が就業機会の喪失として関心を高めている。本論文は、自営業者に関する近年の経済学的な実証研究の成果を展望したうえで、世帯主の自営業の決定要因を計量的に明らかにすることを目的としている。

まず、これまでのアメリカを中心とする実証研究の整理から、自営業率の決定要因として特に資金制約の程度に関心が集中していたことが示される。続いて平成元年と平成6年の「全国消費実態調査」の個票データに基づいて、55歳未満の世帯主

の自営業率が推計される。ここで著者が、橋本(平成6年)等の先行研究に基づいて注目する決定要因は、①年齢に反映されるリスク態度、②資産保有状況に起因する資金制約（リスク負担力）、③労働市場の条件、の3点である。これらを代表する主な説明変数は、それぞれ世帯主の年齢、世帯の保有する実物資産額、第3次産業就業比率である。

分析の結果を見ると、これらの要因はすべて自営業率に対して有意な効果を持っている。世帯主が自営業者である確率が加齢とともに上昇するのは、年齢とともに経験やノウハウが蓄積され、起業のリスクが低下する一方で便益が増加することを示唆する。また、実物資産の保有によって起業が促進されるのは、物的担保に基づいて資金調達が可能になるからである。ただし、平成元年から6年までの5年間にそれらの変数の効果は低減している。実に、自営業率の変化の半分は年齢効果と資産効果の低下によって説明できる。特に年齢効果の低下の影響が大きい。つまり、加齢による経験の蓄積よりもリスク回避の態度の増加が前面に出てきたと言える。

著者は次に、自営業に対する加齢効果や資産効果の減少の要因を探るために、自営業収入関数の推計を行う。その結果を見ると、実物資産の保有額は自営業収入に対して常に有意な正の影響を及ぼすが、世帯主の年齢の効果は平成元年から平成6年にかけて大幅に低下している。これは、加齢による経験の蓄積が収益に結びつきにくくなったか、経験の蓄積自体が困難になったことを示唆する。

以上の結果は、著者によれば、日本経済が自営業の衰退を通じてランティエ（年金生活者）型の経済へ移行していることを危惧させる。自営業における加齢効果の低

減は、以前なら経験を積んだ後で自営の道を選んだ世帯主が雇用者に留まるようになったこと、すなわち世帯主のリスク回避性向の高まりを示すものだからである。従って、資金制約を緩和して個人のリスク負担能力を高めるとともに、リスク負担の意欲をも高めるような環境の整備を進めることが重要な政策課題となる。

以上が本論文の主な内容である。冒頭に述べたように、これは近年盛んになってきた労働経済学の視点からの自営業研究の到達点を示すものである。特に、1990年代に入ってから自営就業に対する加齢の効果が急速に弱まっており、自営業者の減少の約4割がそれによって説明できるというのは、重要な発見であると言える。ただ、従来の中小企業研究の立場からすれば、世帯主の加齢効果の低下は経験的に分かっていたことであり、むしろその原因の解明が問題なのであるから、本論文から得られる知見はあまり多くないということになろう。自営収入関数の推計による原因解明の試みも、創業支援のために直接的に有益な示唆を与えるようには思えない。とはいえ、本論文が自営業の減少の要因をめぐる議論に1つの確固たる実証的な基盤を与えることは確かである。今後さらに、自営就業確率に対する政策支援の効果を検証する研究が進展することを期待する。

(岡室博之)