

●特別寄稿●

アトキンソン氏の中小企業再編成論を批判する

黒瀬 直宏

特定非営利活動法人アジア中小企業協力機構 (ICOSA) 理事長。慶應義塾大学経済学部卒業。東京都立大学大学院社会科学研究科修士課程修了。同大学より博士 (経済学) 取得。専門は中小企業論。1970年、中小企業事業団 (現中小企業基盤整備機構) 入職、26年間、中小企業政策遂行の実務に携わる。以後、豊橋創造大学、専修大学を経て、嘉悦大学経営経済学部教授、同大学院「ビジネス創造研究科長」、同大学ビジネス創造学部学部長、日本中小企業学会副会長などを歴任。2017年6月より現職。主著に『複眼的中小企業論～中小企業は発展性と問題性の統一物～改訂版』 (同友館、2018年) がある。

はじめに：アトキンソン説

デービッド・アトキンソン氏による中小企業の削減・合併促進を主張する中小企業再編成論が、氏もメンバーである「成長戦略会議」を通じて中小企業政策に影響を及ぼしている。

氏の著作『日本企業の勝算』 (東洋経済新報社、2020年) は、次のように言う。

- ①日本の1人当たり実質GDPが世界28位に低下したのは、労働生産性 (労働者1人当たり付加価値額) が低いためだ。なぜ低いのか。「規模の経済性」が効かないため、中小企業の生産性はどの国も低い。日本の中小企業は特に生産性が低く、しかも他より中小企業で働く人の割合が高い。中小企業が多い「産業構造」こそが労働生産性を低め、1人当たりGDP伸び率を引き下げた根源である。
- ②では、なぜ日本では中小企業の割合が多いのか。
 - ・政策 (中小企業基本法) で中小企業を定義し、優遇している。
 - ・最低賃金が低いことも中小企業を保護している。
 - ・経営者能力が低いことも中小企業を増やしている。
- ③そこで、次の政策が必要である。
 - ・中小企業の定義を全業種共通に「500人未満」にする。
 - ・最低賃金を引き上げ、それに耐えられない中小企

業から雇用を大企業に移す。

- ・中小企業を中堅企業や大企業に成長させるため、合併・統合を促進する。

1. 日本の1人当たりGDP伸び率の低下は中小企業に原因があるのか

日本の1人当たりGDP伸び率の低下は中小企業が多いため、とする前出①の主張は事実と矛盾する。

港徹雄氏は1975～2016年の長期データから、中小企業数と1人当たりGDP伸び率は正相関、つまり中小企業数とGDP伸び率は同方向に動いていることを明らかにした (港徹雄「中小企業は経済成長の足かせかーアトキンソン「説」の考察」『商工金融』2021年1月号)。

日本の1人当たりGDP伸び率の低下が中小企業の多さによるのであれば、逆相関するはずである。正相関するのは、港氏の言うようにアトキンソン氏の主張を根底から否定するものである。

2. 中小企業の労働生産性が低いのは「規模の経済性」の欠如に原因があるのか

- (1) 「規模の経済性」の欠如は原因ではない

前出①は理論的にも成り立たない。「規模の経済性」の欠如が労働生産性を低めるという点である。

〈労働生産性＝物的生産性×商品1個当たり付加価値額〉である。このうち、物的生産性に影響するのが「規模の経済性」である。

ここで、「規模の経済性」とは何かをはっきりさせておきたい。不可解なことに、「経済学の大原則」（『日本企業の勝算』p.96。以下、頁は同書）とされ、氏の中小企業論の根幹となっているこの概念が何ら説明されていないからである。

経済学で言う「規模の経済性」の最大の要因は、設備の非分割性である。効率の良い生産設備は、一般に分割不能な大規模設備である。その導入には、ある製品のある程度以上の生産量が必要であるため、生産が大量になると大規模設備の使用が可能になり、効率が高まる。産業によって、「規模の経済性」の効きやすさには違いがある。多品種少量生産のような技術的に大規模設備を導入しにくい分野では、それが効きにくいいため、中小企業が担うことになる。

そこで、「規模の経済性」が効かない（物的生産性の伸び率が低い）ため、この分野の労働生産性が低く、低収益に陥ったとする。企業は収益回復を求め、労働生産性の高い分野へ移る。これにより供給が減ると、その分野が国民経済に必要なならば需要は減らないから価格が上昇、商品1個当たり付加価値額が増え、他分野と同じ労働生産性に回復する。つまり、「規模の経済性」が効かないことは、労働生産性上昇の足を引っ張るとしても、労働生産性を低いままに置いておくものではないのである。

ところが、ここで重大な問題がある。自由な部門間移動による収益均等化機能は、現在のように資本規模に大きな差のある大小の企業で構成されている国民経済では働かない。労働生産性の低い多品種少量分野から、労働生産性の高い大企業分野への移動は、多額の資本が必要なため、中小企業には不可能だからである。つまり、「規模の経済性」は中小企業の労働生産性を低める一要因ではあるが、決定的な要因は今日の国民経済システムにある。

(2) 「大企業体制」と3つの中小企業問題

今日の国民経済では、大企業が中枢産業部門で高

い市場集中度と高い参入障壁を備えた競争制限的な独占的市場構造を構築し、そこから排除された中小企業は他分野で激しい競争を展開している。

この「大企業体制」では、中枢部門の大企業が国民経済の発展速度や方向を左右するだけでなく、次のような中小企業問題を引き起こし、中小企業の労働生産性を低めている。

- a. 販売・購入寡占の地位にある大企業が「原料高・製品安」と呼ばれるような不利な価格関係を中小企業に押し付け、中小企業は生産した価値を奪われる（収奪問題）。
- b. 大企業はその知名度とaによる豊富な賃金支払い原資により労働力を優先吸収し、大銀行との密接な関係やaによる内部資金で豊富な資金を得る。大企業に経営資源を優先吸収された中小企業では、価値の生産が制限される（経営資源問題）。
- c. 大企業は中小企業分野への進出で中小企業から市場を奪い、海外直接進出で国内中小企業への発注を引き上げるなど、市場の製品の・地理的多角化により、中小企業市場を縮小することがある（市場問題）。

以上の中小企業問題が束になって、中小企業を圧迫する。これにより、中小企業は低い労働生産性・低収益に陥っても、労働生産性の高い大企業分野への移動は不可能なため、低収益を続けることになる。

中小企業をこのような国民経済における諸関係から切り離し、「規模の経済性」を発揮する大企業と、発揮できない中小企業という二項対立図式で、中小企業の問題性をすべて「規模の経済性」の欠如に求めるのが、アトキンソン説である。

3. 中小企業の労働生産性は一律に低いのか

この説では、中小企業は「規模の経済性」が効かないから、一律に労働生産性が低いことになる。だが、『2016年版 中小企業白書』（第1-3-4図）によると、製造業（非製造業）では中小企業の労働生産性上位1割（3割）は大企業の平均労働生産性よ

り高く、また大企業の下から62% (63%) までの生産性より高い。

なぜ、前述のような中小企業問題を課せられながらも労働生産性の高い企業があるのか。それは、中小企業には企業家活動に関し、大企業にない有利性があるからである。

企業家活動とは、「(少しずつでも) 新しいことを行う活動」である。その源泉となるのは、その場、その場で発生する新鮮な「場面情報」である。規模の小さい中小企業は全員が現場に近接し、メンバー間の情報共有も容易なため、「場面情報」の発見・活用にも有利性がある。中小企業は需要多様分野で大企業が発見できない「場面情報」を発見・活用し、付加価値率の高い新市場の開拓につなげられる。

現に『2014年版 中小企業白書』(第1-1-53図)によると、製造業では70年代後半以降の大部分の期間、中小企業の実質付加価値率の上昇率が企業より高い。中小企業はこのような企業家活動に関する有利性で、中小企業問題に対抗している。

だが、すべての中小企業がそれに成功するわけではない。この有利性を発揮できず、中小企業問題に押しつぶされてしまう企業も多く、中小企業の発展性は分化する(これには経営者能力が大きく影響する)。したがって、中小企業が皆、発展性に満ちていると見るのも、問題性一色と見るのも誤っている。中小企業は発展性に関する多様な一群なのである。

次に、アトキンソン説②、③の検討に移る。

4. なぜ日本では中小企業の割合が多いのか

(1) 「中小企業が多いのは中小企業政策のためだ」は正しいか

①基本法は中小企業を増やしていない

中小企業基本法(1963年施行)により、一定規模以下の企業を中小企業と定義し優遇したことが中小企業を増やしたとし、1964年以降の中小企業の増加をその証左としている(pp.184-192)。これについても言うべきことは多いが、1点だけ指摘しておく。

基本法制定以前に、すでに定義された「中小企

業」を対象とする中小企業関連諸法規が施行されていた。基本法は、この諸法規における通常の中小企業定義を継承している。基本法制定以前に、すでに「中小企業優遇策」は講じられていたのだから、基本法施行によって中小企業が増加する理由はない。

では、なぜ1964年以降、中小企業が増えたのか。この時期は第2次高度成長期に当たり、社会的分業の拡大により中小企業分野も拡大した。また、大企業でも人手不足が進行し、中小企業へ外注の必要性も高まった。そのため、既存の中小企業で技能を高めた意欲ある労働者が次々に独立開業し、小零細企業が増えたからである。中小企業増加の理由は経済の動態中にあり、一片の法律にあるのではない。

②さらなる妄説

アトキンソン氏はなお、驚くべきことを主張する。製造業ではより大きな企業までを、小売業やサービス業では小さな企業を中小企業と定義したため、製造業では企業規模が大きく、小売業等では小さくなったとする(p.195)。だが、「中小規模」はどの国でも相対的な概念であり、製造業の平均企業規模は小売業より大きいから、製造業では中小企業の定義規模も大きくなったにすぎない。

アメリカの企業規模が大きいのも、中小企業の定義規模を大きくしたからと「推察」できるとしている(p.185)。しかし、アメリカの中小企業定義が大きいのは、企業の集中が日本より進んでいて、平均企業規模が大きいからである。中小企業定義を大きくしたから企業規模が大きくなった、とは冗談にしか聞こえない。実態としての企業規模分布を土台にして、相対規模としての「中小企業」が定義されるのであり、この主張は地動説を天動説に逆転させるようなものである。

③中小企業の新定義の提案は無意味

中小企業定義の上限を「500人未満」に引き上げるべきと主張している。こうすれば政策の恩典を受けるために、規模の小さいところに企業が滞留することがなくなるという。しかし、政策による中小企業定義が中小企業を増やしたのではない以上、無意味な主張である。

(2) 「中小企業が多いのは低すぎる最低賃金のため」 ——最低賃金引き上げには正しさもある

氏は、低すぎる最低賃金は中小企業の保護策であり、最低賃金を引き上げ、中小企業の新陳代謝を促進すべきとする（pp.248-250）。低賃金に頼らざるを得ない中小企業も多いから、低い最低賃金が中小企業を増やしたとするのは真実に通ずる部分もある。また、最低賃金引き上げも必要である。

だが、それは中小企業淘汰でなく、次のようにして中小企業を高収益・高賃金にするためである。

最低賃金引き上げに対応し、中小企業労使が賃金引き上げを共通目標とする。それを実現するために、第1に、大企業に適正価格での取引を要請する。これを支援する政策として、大企業の優越的地位の濫用規制をより強化する。

中小企業庁「下請等中小企業の取引条件の改善に向けた調査」（2016年3月発表）によると、取引単価の引き上げにより収益が改善した場合、「従業員の賃金を引き上げる」とした企業は71.6%に及ぶ。アトキンソン氏は「俗説の域を出ない」とも片づけるが（p.128）、中小企業労働者の賃金を抑えている大きな要因は、大企業による収奪問題であり、これを改善すれば賃金は上がるのである。

第2に、企業内では労働生産性上昇の工夫を労使共同で進める。生産性上昇は労働者のためだから、労働者も知恵を絞って協力する。

これらにより利潤も上昇する。こうして中小企業は高収益・高賃金へ前進する。もちろん容易ではないが、目指さなくてはならない方途である。

(3) 「中小企業が多いのは中小企業経営者の能力が低い」は正しいか

経営能力のある人材には限りがある。中小企業が多いということは、経営能力が低い者も経営者になっているということだ。「中小企業の経営者＝経営能力が低い」（p.277）とし、このために規模を拡大できず、中小企業が増えるとする。この主張は、中小企業と大企業に必要な経営者能力は異質であるのに、両者の優劣を比較できるかのように考えている

点でそもそも誤っているが、この点は置いておく。

経営者能力と中小企業数との関連には、さまざまなケースがありうる。日本の戦後期のように就業難のために、経営能力のないまま開業を強いられ、中小企業が増えたこともある。経済成長で社会的分業が拡大し、能力と意欲ある者がビジネスチャンスを見出し、中小企業が増えたこともある。このように、経営者能力と中小企業数との間に一義的な関係を求めることなどできないのに、低い経営者能力が中小企業を増やすとは、偏見さえ感じられる主張である。

5. 合併による規模拡大論は正しいか

1960年代の中小企業政策の柱は、中小企業の「過小過多構造」解消を目的に、中小企業近代化促進法（1963年施行）により、業種別に設定された適正規模に中小企業の規模を拡大することだった。アトキンソン氏主張と同種の政策はすでに60年前に実施済みだが、この政策は空回りに終わった。技術と市場規模の変化が速い中、合理的な「適正規模」策定は困難で、形だけの設定に終わった可能性が高い。

「適正規模」達成のために重視されたのが、中小企業の集約化である。その1つに、氏主張の合併の推進（p.396）もあったが、実施数は少なく、実施しても政策的に誘導されたマネジメント基盤に欠けるものであったため、その多くが失敗した。

中小企業でもすでに規模が大きく、単体でも「適正規模」に近い企業は、この政策を利用しやすかった。そのため、この政策は中小企業の上位規模をより大きくするのに役立ったにすぎなかった。

今日、後継者難のために、優れた技術を持ちながらも廃業に向かわざるを得ない中小企業が増えている。このような中小企業の吸収合併を推進することには意味があるが、「規模の経済性」を理由とするような合併推進策は、また空振りに終わるだろう。

以上の他、アトキンソン説には中小企業の存在価値を生産性の観点からしか見ていない問題もあるが、別の機会に論じたい。