

中小企業数の傾向的減少と「国民的経済力」の後退

大林 弘道

要 旨

本稿は、現代日本経済における中小企業数の傾向的減少という現象に注目し、それを統計的に検討するとともに、その意味と問題性を考察したものである。かかる検討と考察の結果、以下の諸点が明らかとなった。すなわち、

- (1) 日本経済の1990年前後の時期において、中小企業数は傾向的増加から傾向的減少へと転換し、後者は現在も継続していること、そして、
- (2) (1) は日本経済の1990年代の構造的転換を背景としていること、しかも、
- (3) (1) (2) は、1990年代以降の国民的生活基盤に動揺をもたらしていること、つまり、就業・雇用の「年代的・世代的」差異の拡大とともに、国民の間に新たな「格差」を形成していること、かつまた、この新たな「格差」の問題は、戦後中小企業問題の負の遺産を背負い、同時に、現在の中小企業問題によって増幅されていること、さらに、
- (4) (3) は、日本経済に労働力形成の衰弱と消費需要の減衰、および、「イノベーション」の国民的基礎の脆弱化という問題を改めて惹起し、現代の「グローバル経済」の過程で、いわゆる「国際競争力」の必要とは異なる、本来要請される「国民的経済力」を後退させていること、である。したがって、
- (5) 以上の問題の克服のためには、過去と現在における中小企業問題の再度の真摯な考察を通じた個別中小企業政策への自由で果敢な取り組み、および、中小企業に立脚した日本経済に対する抜本的・総合的な政策が必要であるということが示唆される。

目 次

はじめに

1. 中小企業数の傾向的減少

(1) 中小企業数

(2) 中小企業数と産業構造の変化

2. 中小企業数の推移の背景

(1) 中小企業の退出・存続・新生

(2) 「戦後中小企業構造」の「解体」

3. 国民的生活基盤の動揺

(1) 就業・雇用の「年代的・世代的」差異の拡大と「格差」の再形成

(2) 「格差」の深化・増幅と日本産業・経済の新たな問題

おわりに

引用文献・資料

はじめに

現代の日本経済における中小企業数は、後述において検討するように、1990年前後を頂点に増加傾向から減少傾向に転じ、現在もその減

少傾向は継続している。かつて日本の中小企業数については、その「過多性」や「夥多性」が指摘され、それがゆえに、常に中小企業の「過剰」化が問題とされ、その問題の根拠、弊害、それに対する政策等々について数々の議論⁽¹⁾が

行われてきた。要するに、「過剰なる」中小企業数が中小企業問題の基盤として認識されていたのである。そして、中小企業政策史における共通認識においても、中小企業数それ自体の趨勢の認識においても、いわば当然のごとくにその増加傾向が前提されていた⁽²⁾と云ってよいだろう。したがって、今日における日本の中小企業数の傾向的減少は新たな歴史的事態であり、十分に注意されてしかるべきであると考えられる。確かに、個別分野・領域の研究論文において追加的な指摘や示唆はあるが、日本の中小企業数総体の歴史的事態としての考察はほとんど行われておらず、いわば研究上の前提として棚上げ

されている状況である。また、何らかの場合に言及されるに際しても、「不合理で不効率な」中小企業数の減少がなお十分でないという認識から、中小企業のいわゆる「新陳代謝促進論」⁽³⁾が中小企業政策論として一部の行政関係者や研究者等によって根強く強調されている範囲に限定されている。

筆者は、このような中小企業数の傾向的減少という歴史的事態・事象を等閑視せず、むしろ重視して⁽⁴⁾、その現象・事象を可能な限り事実として確定し、それによって生まれる帰結を検討する必要性を痛感し、敢えて本稿において考察することにしたのである。すなわち、中小企業

-
- (1) 日本経済においては、「過剰」は中小企業分野のみならず、大企業分野についても指摘され、問題視されてきた。それは、双方の分野での「過当競争」という問題として論議された。大企業分野については、筆者はその見解のすべてに同意するものではないが、優れた考察として、村上泰亮(1984)における「I戦後日本の経済システム—経済と行政のインタフェース—」を参照されたい。中小企業分野については、たとえば、1999年の中小企業基本法の「抜本改正」の際に、同改正を主導した、中小企業庁長官の私的懇談会の「中小企業政策研究会最終報告」は、次のように説明している。「中小企業は、企業規模は過小であり、企業数は過多であり、経営基盤の脆弱な企業による過当競争が存在するという、いわゆる中小企業の「過小過多」が最大の問題と認識された。」(中小企業庁(編)(1999), 4頁)と強調し、そのような認識がすでに当てはまらないとして、創業・起業を中小企業政策に筆頭に置くことを主張した。
- (2) 戦時下の中小企業の整理、転廃業政策の実施も、中小企業数の増加の当然視、あるいは、その減少に対する配慮の欠如がそうした政策を必然化させたと言えるであろうし、また、戦後しばらくの中小企業数の急増を“簇生”等と呼ばれた状況も中小企業数の増加を前提とした意識が反映していたと考えられる。
- (3) 中小企業数の傾向的減少が統計的にも明らかになり始めた時期に、それがあたかも中小企業問題の解消の過程のように受け止める見解や中小企業の「新陳代謝」の促進がなお十分でないという懸念が表明された。たとえば、注(1)に引用した中小企業庁(編)(1999)は、次の3点、すなわち、①当時すでに「開廃業率の逆転に象徴されるように、中小企業の過多性が問題とされた時代とは全く異なる状況にある」(10頁)として、個人企業はもちろんのこと、「最近では会社創業率も会社廃業率を下回っている。この結果、事業所数、会社数とも減少している」(11頁)こと、また、②「開廃業率の逆転は、我が国経済の高度化に伴って非効率な企業が淘汰されているという意味では効率化に寄与する面があるものの」(11頁)、③「特に開業率の傾向的低下は、新たな発想や新たな企業経営スタイルを持って市場に新規に参入する企業によってもたらされる経済の活力や、新規創業企業がその相当部分を担っている雇用創出の役割など、産業の新陳代謝機能の低下が懸念される」(4頁)ことを強調した。しかしながら、このような見解は、①が開廃業率の逆転による中小企業数の減少と中小企業の「過多性」の克服とを同一視していること、②が廃業率を「非効率企業」の淘汰の指標としてのみ理解していること、③が「経済の活力」や「雇用創出」が単純な「新陳代謝機能」によってのみもたらされると考えていることにおいて、誤った認識であることを指摘しなければならない。なお、今日の中小企業数の傾向的減少については、近年「中小企業白書」等の中小企業庁から発表される文書において指摘がなされ、若干の分析が行われているが、その分析は不十分であり、検討の余地が存在する。

数の傾向的增加から傾向的減少への転化という過程は、戦後日本経済の歴史的展開に根拠を持っており、その過程の帰結が理論的にも実態的にも今日の日本経済の諸問題を惹起し、とりわけ、国民の多数の就業・雇用の基盤になっているという意味で国民的生活基盤の動揺とイノベーションの国民的基礎の脆弱化とをもたらしていると考えたからである。したがって、以上に述べた諸問題の解決の展望を開くためには、まずもって、今日における中小企業数の傾向的減少という事態を考察することが不可欠なのである。

ところで、戦前・戦後における日本の中小企業研究の原点は、日本経済における「格差」、引いては、日本社会における「貧困」⁽⁵⁾の解明を主題もしくは問題意識とするものであった。すなわち、研究すべき中小企業問題とは「格差」を胚胎する企業構造であった。大量存在としての中小企業を検討すると「格差」に辿り着き、「格差」を問題として究明すると中小企業に行き着くということであった。つまり、中小企業研究と「格差」研究とはいわば「同義語」であったのである。そして、「貧困」の増大に至る「格差」の拡大の中核的指標は、「企業規模別賃金格差」を中心とする労働諸条件の格差であって、企業規模が小さくなるほど労働諸条件が低くなり、そのため、小零細企業への就業ほど「貧困」を

余儀なくされるという認識⁽⁶⁾であった。その意味で、「格差」と「貧困」については、社会の諸個人を序列化して、それらの間の「格差」が拡大した結果、「貧困」が顕在化するという認識⁽⁷⁾ではなく、諸個人の所得をはじめとする経済的・社会的諸条件を規定し、具現化した存在が産業構造・企業構造における中小企業問題であると受け止められていた。かくして、戦後日本経済の「高度成長」期においても、そのような問題意識は比較的多数の研究者において共有されていたのである。しかしながら、1980年代前半、日本経済に対する国際的評価が絶頂期にあった時期に、日本における「格差」の核心たる企業規模別労働諸条件の格差を中心とする中小企業問題の存在についての疑問が提示され、一部の研究者の間でそうした方向で研究が進められた。しかしながら、そのような疑問は決着を見ることなく、1985年の「プラザ合意」に基づく円相場の急騰から始まる、その後の日本経済の激動と「バブル」の発生の中で、上記の問題意識それ自体が忘れ去られてしまった。ところが、1990年代初頭のその「バブル」の崩壊からの日本経済の長期停滞と諸問題の累積の中で、「リストラ（リストラクチャリング）」「就職氷河期」「非正規雇用」等々の用語とともに「格差」が新たな様相において改めて問題として浮上したのである。

(4) もちろん、筆者も小宮山琢二（1941）が中小企業数それ自体は問題ではない、その編成・構成の究明が大事だということを強調していたこと（4-5頁）を承知しており、その指摘の妥当性も理解しているが、そのような主張の場合においても中小企業「過剰」、その数の傾向的增加が前提とされていたと考えられる。

(5) なお、蛇足ながら、「貧困」の理解について、筆者においては、賃金あるいは所得の絶対的・相対的低位をはじめとする経済的格差だけでなく、社会的格差・差別等を含む「格差」を意味していることを理解されたい。

(6) 後述において強調するように、今日においても「企業規模別賃金格差」は消滅していないし、強化されている側面もあるが、もとより、筆者は、本文にあるような「認識」が全面的に妥当し、通用するとは考えていない。また、「高度成長期」の当時であっても、「企業規模別賃金格差」について、留意すべき課題があったことについては、井村喜代子（1963）を参照されたい。

(7) 今日の「主流派経済学」における「方法的個人主義」の方法論による個人の所得の序列に基づく分析の成果の多くが、かかる認識に依拠している。

そして、その後現在に至るまで、あるいは、現在に至るほど、強固な「大企業信仰」の広範な存在が継続するとともに、「格差」が重大かつ深刻な問題として検討され続けている。しかも、同じく1990年代初頭のソ連・東欧諸国の「社会主義経済」の崩壊とともに、世界大の資本主義化としての「グローバル化」の本格的展開の中で、「格差」が先進国を中心とする諸国民経済の共通の現象ともなったのである。つまり、現在「格差」は世界的な課題⁽⁸⁾となっているのである。それゆえ、世界においても、日本においても「格差」の研究の増加がみられている。

しかしながら、今日の日本の中小企業研究においては、1990年代以降の「格差」の上述のような問題意識やその現実化に対応する研究は極めて乏しいと言わなければならない。また、中小企業以外の分野の「格差」の研究については、「企業規模別賃金格差」（およびその変化）等との関連からの問題への言及は存在するが、企業構造及び中小企業との関連の解明はほとんど皆無であるか、指摘があってもその意味は不明確である場合が多い。本稿では、以上の「格差」の研究状況の認識から、敢えて、現代日本の「格差」を、今日の中小企業研究の観点、とくに冒頭で述べた中小企業数の傾向的減少との関連から取り上げ、その特質を見極めることが肝要かつ喫緊の課題であると考えたのである。もとより、今日の「格差」が中小企業問題にのみ根拠を持つとか、中小企業研究だけが有効であるとの主張を提出するものではない。われわれは、現在「格差」の数多の事実が、研究・調査・報道等において個々の実情として提供されてきていることを知っている。そのこと自体は、「格差」という問題の性格からして重要であることは言うまでもないが、中小企業研究の観点

から検討することによって、「格差」を構造的に解明し、把握することが可能となる。それは、「格差」の解明のために意義があり、問われている政策についても意味ある視点を提供できるものと考ええる。とはいえ、本稿は、「格差」の研究それ自体が目標ではなく、本稿の観点から「格差」の形成が、日本経済に対する意味と問題性の解明を最終目標とするものである。

1. 中小企業数の傾向的減少

(1) 中小企業数

中小企業数の増加と減少、すなわち、結局のところ中小企業の存立を規定する理論的基礎はすでに「資本の集積・集中と小資本の存続・新生」⁽⁹⁾として定式化されている。それによれば、中小企業の存立は専ら資本主義各国経済の歴史的・制度的な事情に根拠を持つのではなく、資本主義経済の発展過程およびその各発展段階における合法的な存在として理解される。しかしながら、その理解において、その経済法則から直ちに戦後日本における中小企業の存立の状況・方向を導くことはできない。それは、現代の資本主義経済、そして、戦後日本経済の複雑な枠組みに規定されて発現するのであって、中小企業数の増加と減少は、具体的状況の中で、具体的諸条件を踏まえて分析され、かつまた、現代の資本主義経済、戦後日本経済の研究の成果を前提にして解明されるものでなくてはならないのである。したがって、本稿はそのような方法論的な認識を踏まえた試みの一つでもある。

では、まず中小企業数とは現代の日本経済においていかに算定できるであろうか。それについて正確に答えるためには、検討すべき論点は多数に渡るが、ここでは、その算定の第1次接

(8) たとえば、ILO (2016) を参照されたい。

(9) 北原勇 (1957) および大林弘道 (2001) を参照されたい。

表-1 中小事業所総数・中小企業総数

	中小事業所数①	中小事業所数②	中小事業所数③	中小企業数④	中小企業数⑤
1947年	2,937,945				
1951年	3,160,420				
1954年	3,257,318				
1957年	3,437,316				
1960年	3,525,527				
1963年	3,879,078	3,883,610			
1966年	4,204,459	4,209,935			
1969年	4,617,581	4,624,429			
1972年	5,076,413	5,083,270			
1975年	5,351,113	5,358,012			
1978年	5,807,956	5,814,882			
1981年	6,221,984	6,229,572			
1986年	6,449,554	6,448,123			
1989年		6,571,942			
1991年		6,484,296			
1994年		6,470,532			
1996年		6,433,557			
1999年		6,141,042		4,836,763	
2001年		6,071,654		4,689,608	
2004年		5,664,367		4,326,342	
2006年		5,652,091		4,197,719	
2009年			5,795,161		4,201,264
2012年			5,367,699		3,852,934
2014年			5,451,759		3,809,228

出所) ① 1947年 - 1986年：通商産業省『通商産業政策史 第17巻 一統計・年表編一』, 221頁-224頁

② 1963年 - 2006年：中小企業庁「2015年中小企業白書」の「付属統計資料」

③ 2009年 - 2014年：中小企業庁「2016年中小企業白書」の「付属統計資料」

④ 1999年 - 2006年：中小企業庁「2007年・2010年中小企業白書」の「付属統計資料」

⑤ 2009年 - 2014年：中小企業庁「2013年・2015年・2016年中小企業白書」の「付属統計資料」, より作成

資料) ①総理府統計局「事業所統計調査」

②総務省統計局「事業所・企業統計調査」

③・④・⑤総務省・経済産業省「経済センサス基礎調査」「経済センサス活動調査」

近として、とりあえず中小企業数を中小企業基本法に基づく中小企業の定義（厳密な意味での定義ではなく企業規模による企業範囲の規定）によって区分した会社企業数と個人企業数の合計数（いわゆる「企業ベース」による中小企業数）をまずは基本的な中小企業数と考えよう。そして、そのような中小企業数の算定が困難な場合には同じく中小企業基本法の定義に基づく事業所数（いわゆる「事業所ベース」による中小事業所数）の算定によって中小企業数を推測するということにしよう。

上記の「企業ベース」による中小企業数および「事業所ベース」による中小事業所数について整理した（表-1）および同表のデータをグラ

フ化した（図-1）を最初に観察しよう。その結果を、以下の諸点として総括し、中小企業数の長期的傾向に関する第一次的接近としての結論を得たこととする。すなわち、

① 1999年から2006年までの期間と2009年から2014年までの期間との間には、統計調査上の断絶（「事業所・企業統計」から「経済センサス」への移行）があるが、それぞれ二つのいずれの期間において中小企業数は継続的に減少している。

② ①の二つの期間、中小企業数と中小事業所数とはほぼ同様の傾向を辿っている。

③ 1947年から2006年までの中小事業所数は1989年を頂点に傾向的增加から傾向的減少

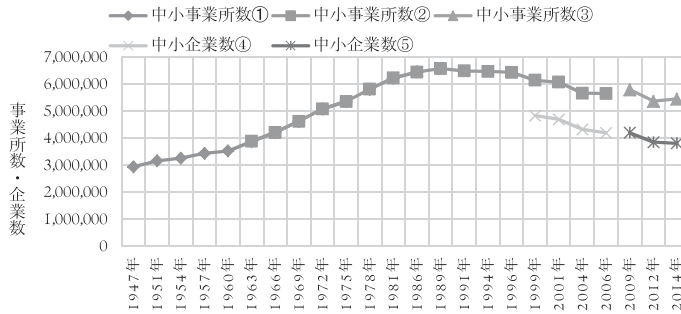


図-1 中小事業所総数・中小企業総数

注) (表-1) の統計データより作成。

に転化している。

④ ②と③から、戦後日本の中小企業数は1990年前後を頂点に傾向的増加から傾向的減少に転化したと推測することが可能であり、直近の調査時の2014年まで継続していることが確認できる。

さらに、中小企業数の傾向的減少を中小企業の範囲の内部における企業規模別構成の変化について、(表-2)の「事業所ベース」において、中規模企業層より小規模企業層の方が、また、(表-3)の「事業所ベース」において会社企業層よりは個人企業層の方が、それぞれ減少が顕著であることが推測できる。加えて、同過程において、それらそれぞれにおいて、一方で家内労働者数の減少(表-4)が、他方でNPO等の誕生(表-5)が含まれているということも留意する必要がある。

(2) 中小企業数と産業構造の変化

ところで、中小企業数の動向に関する上述の特徴は、企業規模を基準として分類された企業のうちの中小企業総数としてのそれであるが、産業別(大分類)に分類した場合の各産業の中小企業数の動向が中小企業総数のそれと均等に推移しているということを意味しない。つまり、産業毎の中小企業数の比重は元来不均一であるし、また、産業毎の中小企業数の推移も不

均等である。中小企業数の増減において、中小企業数が戦後早期に頂点に至った産業もあるが、同じく中小企業数が現在も増加傾向を継続する産業もある。以下では、産業毎の推移の分析を試みるが、そこでも、資料の制約から事業所数を主たる対象として、既述において採用した中小企業数の推測の手順に準拠して考察することしよう。

具体的には、まず、中小事業所数の産業大分類毎における変化には、(表-6a, 6b, 6c)から判断できるように顕著な不均等が見られる。中小企業全体において、概略、卸売・小売業の中小事業所数の割合が5割強から3割弱に、製造業のそれが3割程度から1割弱に、鉱業が1割程度から1%以下に減少し、建設業がほぼ一貫として1割弱を継続し、これらの残余、すなわち、3割から5割へと、第3次産業の各産業が占め、それらはそれぞれおおむね漸次的に増加している。

そして、それらの諸産業における中小企業数の増加傾向から減少傾向に転換する頂点の時期に注意すると、それぞれの産業において異なっていることが注目される。現行の産業分類(総務省「日本産業分類」2013年10月改定)を基準に勘案すれば、以下の諸特徴を指摘することができる。1950年代に「鉱業、採石業、砂利採取業」が、(敗戦直後の時期を除いて)1960

表-2 産業別従業員規模別事業所数（1951—2001年）

非1次産業計	非1次産業（公務を除く）													
	1～4人	5～9人	10～29人	30～49人	50～99人	100～299人	300人以上	派遣・下請 従業者のみ						
1951年	3,211,342	289,137	210,160	35,316	18,471									
1954年	3,308,868	375,358	222,311	36,638	20,341	9,877	3,440							
1957年	3,561,092	455,163	267,689	46,598	27,811	14,327	4,573							
1960年	3,668,600													
1963年	4,013,503	2,967,672	357,859	73,244	46,637	23,457	7,063							
1966年	4,352,137	3,124,236	420,986	85,237	54,720	27,587	7,713							
1969年	4,779,717	3,404,558	465,418	95,743	60,953	31,232	8,762							
1972年	5,243,513	3,717,093	518,294	105,758	68,787	35,123	9,501							
1975年	5,524,476	3,881,430	561,902	108,721	68,946	33,749	8,925							
1978年	5,989,964	4,146,992	624,928	116,968	73,577	34,777	8,741							
1981年	6,416,331	4,393,591	683,282	129,057	79,877	36,936	8,876							
1986年	6,641,481	4,474,432	746,299	140,187	84,350	39,781	9,057							
1991年	6,687,182	4,260,272	868,718	160,919	95,752	45,203	10,364							
1996年	6,650,253	4,122,616	931,642	172,907	102,110	48,718	11,176							
2001年	6,283,116	3,840,419	895,134	167,467	98,824	47,433	10,951							20,643

出所) 総務省統計局「統計データ・日本の長期統計系列」より作成													
資料) 総務庁統計局「事業所統計調査」「事業所・企業統計調査」													
非1次産業計	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100～199人	200～299人	300人以上	派遣・下請 従業者のみ			
2001年	6,282,776	3,840,291	1,202,165	666,873	228,164	167,446	98,815	37,624	10,951	20,643			
2006年	5,847,662	3,514,365	1,111,661	642,962	224,523	165,194	99,877	37,644	11,248	30,175			

出所) 総務省統計局「統計データ・日本の長期統計系列」													
資料) 総務庁統計局「事業所・企業統計調査」													
非1次産業計	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100～199人	200～299人	300人以上	派遣・下請 従業者のみ			
2009年	5,886,193	3,503,464	1,152,437	659,966	228,413	162,232	102,097	39,757	11,908	15,450			
2014年	5,541,634	3,225,428	1,090,283	650,018	230,983	161,096	101,321	38,678	12,247	21,193			

出所) 総務省統計局「2009年経済センサス基礎調査・結果の概要」「2014年経済センサス基礎調査・結果の概要」より作成
 資料) 総務省統計局「2009年経済センサス基礎調査」「2014年経済センサス基礎調査」

表-3 経営組織別事業所数

	個人企業	法人企業
1981年	4,182,274	2,074,479
1986年	4,106,090	2,367,563
1991年	3,749,344	2,771,477
1996年	3,489,209	2,994,096
2001年	3,132,119	2,971,593
2006年	2,735,107	2,955,123

出所) 総務省統計局「統計データ・日本の長期統計系列」より作成

資料) 総務庁統計局「事業所統計調査報告」「事業所・企業統計調査」

表-4 家内労働者数

家内労働者		家内労働者	
1970年	1,811,200	1992年	778,300
1971年	1,805,800	1993年	710,300
1972年	1,840,900	1994年	626,617
1973年	1,844,400	1995年	549,585
1974年	1,654,500	1996年	506,864
1975年	1,563,700	1997年	462,280
1976年	1,500,700	1998年	419,014
1977年	1,434,500	1999年	365,147
1978年	1,348,400	2000年	331,831
1979年	1,342,000	2001年	297,200
1980年	1,313,900	2002年	257,270
1981年	1,289,700	2003年	234,717
1982年	1,227,100	2004年	216,324
1983年	1,201,700	2005年	207,142
1984年	1,186,500	2006年	181,196
1985年	1,149,000	2007年	171,705
1986年	1,080,400	2008年	145,151
1987年	1,025,000	2009年	136,289
1988年	997,700	2010年	124,433
1989年	957,900	2011年	117,333
1990年	903,400	2012年	113,027
1991年	848,200		

資料) 厚生労働省「平成26年家内労働概況調査」より作成

年代に「電気・ガス・熱供給・水道業」が、1980年代中に「製造業」や「卸売業、小売業」が、1990年代前半に「金融業、保険業」が、1990年代後半に「建設業」や「不動産業、物品賃貸業」が、1990年代を通じて「運輸業、郵便業」が、2000年前後に「サービス業（他に分類されないもの）」が、2000年代前半に「学術研究、専門・技術サービス業」が、2000年代後半に「宿

表-5 NPO 法人数

	認証法人数	認定法人数
1998年度	23	
1999年度	1,724	
2000年度	3,800	
2001年度	6,596	3
2002年度	10,664	12
2003年度	16,160	22
2004年度	21,280	30
2005年度	26,394	40
2006年度	31,115	58
2007年度	34,369	80
2008年度	37,192	93
2009年度	39,732	127
2010年度	42,385	198
2011年度	45,138	244
2012年度	47,540	407
2013年度	48,981	630
2014年度	50,088	821
2015年度	50,867	995

注) 認証法人：「特定非営利活動法人」と言い、特定非営利活動促進法のに基づき法人格と取得した法人
認定法人：認証法人のうち、「認定」を受け税制上の優遇措置を受けることができる法人

資料) 内閣府 NPO ホームページ「NPO 統計情報」より作成

泊業、飲食サービス業」や「複合サービス事業」や「生活関連サービス業、娯楽業」が、2000年代を通じて「情報通信業」がそれぞれ頂点を迎え、そして、現段階と見なしうる2010年代前半において、「医療、福祉」や「教育、学習支援業」が、頂点を続けているのである。

以上の産業大分類のみの観察においても、中小企業数の推移の特徴は明白である。すなわち、戦後日本経済の産業構造の変化は、その構造を構成する各産業の中小企業数の増加と減少を基礎に各産業相互の相対的位置を次々に交代させながら、進行していったとすることができる。

言い換えれば、中小企業数と企業総数とはほぼ同じ（中小企業数が各産業の企業数の99%以上を占める）であるから、企業数の観点からは、戦後日本の企業数は、総数としては1980年代末にピークに至り、その後は減少を継続し

表-6a 産業別中小事業所数（1947年-2001年）

	計	鉱業	建設業	製造業	電気・ガス 熱供給 水道業	運輸・ 通信業	卸売・小売 業、飲食店	金融・ 保険業	不動産業	サービス 業
1947年	2,937,945	10,090	240,459	964,716	8,261	133,065	1,009,367	22,525		549,462
1951年	3,160,020	7,532	205,428	492,821	3,570	79,858	1,428,491	49,783	8,461	884,076
1954年	3,257,338	8,229	185,493	526,035	1,577	60,181	1,597,172	52,910	16,077	809,664
1957年	3,437,315	10,065	175,758	543,128	6,397	66,466	1,795,887	45,848	23,009	770,757
1960年	3,525,527	9,783	195,220	549,778	7,563	66,101	1,832,637	44,942	38,263	781,240
1963年	3,879,078	10,051	240,082	615,779	8,082	75,705	1,951,498	54,560	80,200	843,121
1966年	4,204,459	9,913	291,119	664,338	8,151	83,209	2,072,953	57,256	108,032	909,488
1969年	4,617,581	9,352	345,278	734,983	7,919	83,857	2,278,834	58,147	127,095	972,116
1972年	5,076,413	8,305	409,520	788,619	6,262	94,621	2,499,785	61,468	153,953	1,053,880
1975年	5,351,113	7,197	446,516	809,309	5,570	104,627	2,615,736	65,877	176,565	1,119,716
1978年	5,807,956	6,782	494,889	837,093	4,911	114,568	2,846,510	74,861	213,310	1,215,032
1981年	6,221,984	6,941	550,044	868,334	4,593	132,929	3,003,662	83,259	237,513	1,334,709
1986年	6,449,554	5,981	575,986	870,433	3,855	143,765	3,026,868	94,286	256,839	1,471,541
1991年	6,484,296	5,263	602,191	852,295	3,598	160,438	2,902,364	103,796	286,210	1,568,141
1996年	6,435,509	4,508	646,956	767,558	3,703	167,513	2,805,451	107,390	291,187	1,641,243
2001年	6,071,654	3,760	606,656	647,098	3,389	168,904	2,574,812	99,600	288,992	1,678,443

注) 中小事業所を中小企業とみなして中小企業基本法に基づき再集計

出所) 1947年-1986年：通商産業省『通商産業政策史 第17巻 一統計・年表編一』, 221頁-224頁

1991年：中小企業庁「2003年 中小企業白書」の「付属統計資料」

1996年・2001年：中小企業庁「2005年 中小企業白書」の「付属統計資料」, より作成

資料) 総務省「事業所統計」「事業所・企業統計」

ており、その増減の期間を通じて産業構造は、各産業における中小企業数の増加のピークを交代させながら、鉱業→製造業・商業→広義のサービス諸産業という方向で変化してきたのである。もとより、より詳細に産業分類に基づく分析をすれば、より具体的な変化を把握することができるが、以上の検討から、

①サービス業を中心とする第3次産業の肥大化という産業構造の変化、

②小規模企業層・個人企業層の相対的比重の低下、

③中小企業総体の全企業における相対的な比重の大きさの通時的持続

という特徴を内包しながら、なお、中小企業数の総数としては、傾向として減少しているということが確認できるのである。本稿の課題からすれば、ここでは、そうした諸点を確認することでひとまず満足することにしよう。

2. 中小企業数の推移の背景

中小企業数の傾向的減少についての以上の統計的な確認を踏まえて、次の3点の問題を取り上げよう。すなわち、第1点は、中小企業総数の増加の頂点がなぜ1990年前後であったのかという問題である。第2点は、各産業の増加傾向の頂点がどのような根拠によって時間的に各産業間を移動していったのかという問題である。第3点は、中小企業のうちの小規模企業層、個人企業層が、それら以外の企業群に比較していかなる理由で顕著に減少傾向を辿ったのかという問題である。以下、まず、第1点を独自に考察し、その上で、第2点と第3点とは同一事態の両面を具現していると考えられるので、両者を併わせて検討することにする。

(1) 中小企業の退出・存続・新生

上記の第1点の検討の前提として、何よりも

表-6b 産業別中小事業所数 (1999年-2006年)

中小事業所数	電気・ガス														
	非1次産業計	鉱業	建設業	製造業	熱供給水道業	情報通信業	運輸業	卸売・小売業	金融・保険業	不動産業	飲食店、宿泊業	医療、福祉	教育、学習支援業	複合サービス事業	サービス業
1999年	6,141,042	4,155	611,785	678,075	3,513	44,448	141,226	1,843,477	101,394	323,141	878,439	235,891	158,962	32,806	1,083,730
2001年	6,071,654	3,760	606,656	639,869	3,389	57,257	137,142	1,783,800	99,600	326,714	862,612	252,855	165,194	33,673	1,099,133
2004年	5,664,367	3,284	564,100	572,965	2,984	52,397	129,544	1,607,384	85,219	316,395	798,775	269,248	162,968	30,143	1,068,961
2006年	5,652,091	3,018	548,654	544,629	2,962	56,925	129,125	1,581,012	83,637	318,446	781,804	304,325	168,468	47,887	1,081,199

注) ① 1999年中小企業基本法改正後の定義 (= 従業者規模範囲) に基づく中小企業所数

② 産業分類は2002年3月改定によるもの

③ 2001年および2004年の数値には派遣・従業者のみの事業所を含む

出所) 1999年：中小企業庁「2006年 中小企業白書」の「付属統計資料」

2001年-2006年：中小企業庁「2010年 中小企業白書」の「付属統計資料」、より作成

資料) 総務省「事業所・企業統計調査」

表-6c 産業別中小事業所数・中小企業数 (2009年-2014年)

中小事業所数	電気・ガス										複合サービス事業	サービス業(他に分類されないもの)					
	非1次産業計	鉱業、採石業、砂利採取業	建設業	製造業	熱供給水道業	情報通信業	運輸業、郵便業	卸売業、小売業	金融業、保険業	不動産業、物品賃貸業			学術研究、専門・技術サービス業	生活関連サービス業、娯楽業	教育、学習支援業	医療、福祉	
2009年	5,795,161	2,910	583,357	533,098	4,104	75,304	146,743	1,532,956	91,527	407,513	238,272	770,449	508,493	166,301	336,165	38,222	359,747
2012年	5,367,699	2,284	525,186	490,081	3,846	66,181	134,704	1,383,927	88,461	379,412	217,924	704,955	479,254	159,377	350,522	33,065	348,520
2014年	5,451,759	1,977	514,841	483,762	4,429	65,233	133,403	1,385,909	86,693	383,956	226,715	718,245	484,791	168,022	409,342	33,817	350,624
中小企業数	4,201,264	2,059	519,259	446,499	786	49,503	81,373	1,047,079	34,672	352,548	203,060	604,050	404,764	110,895	194,822	3,617	146,278
2012年	3,852,934	1,676	467,119	429,468	657	44,332	74,316	919,671	30,184	325,803	185,730	543,543	383,059	103,867	195,088	3,476	144,945
2014年	3,809,228	1,454	455,269	413,339	1,000	45,254	73,136	896,102	28,859	319,221	188,455	544,281	382,304	107,479	210,326	3,492	138,157

出所) 2009年：中小企業庁「2012年 中小企業白書」の「付属統計資料」

2012年：中小企業庁「2015年 中小企業白書」の「付属統計資料」

2014年：中小企業庁「2016年 中小企業白書」の「付属統計資料」

中小企業庁「中小企業白書」「付属統計資料」、より作成

資料) 総務省「2009年 経済センサス基礎調査」「2014年 経済センサス基礎調査」

経済産業省「2012年 経済センサス活動調査」

認識しなくてはならないことは、第2次世界大戦後の日本経済における企業間関係は、基本的に自由な競争関係ではなかったということである。かつまた、中小企業は一般に「競争市場」あるいは「競争部門」に存立していると位置づけられているけれども、中小企業が「自由な」企業活動を営んでいた、あるいは、いと到底想定することはできない。つまり、各産業分野における需給の均衡の達成、企業数の調整が円滑に実行されるというような過程⁽¹⁰⁾ではなかったのである。言い換えれば、大企業、中小企業を問わず、それら企業は個別企業として「自由に」行動することはなかったと言わなければならない。企業は、政策・政治と密着していたし、また、大企業の間で、中小企業の間で、大企業と中小企業との間で固有の企業間関係が結ばれていた。そのような関係は、「系列」「集団」「制度」「機構」等々の用語で呼ばれてきた。そして、それらの関係において、大企業と中小企業それぞれの行動の原理・原則や内実自体はまったく異なっていたのであるが、それぞれの企業は単に個別的な判断や意思決定によって行動するのではなく、強い企業間関係の下で行動していた。それゆえ、戦後日本経済におけるそれらの諸関係の総体をここではその戦後的性格に着目して「戦後企業構造」⁽¹¹⁾と名付けること

にする。そして、とくに大企業と中小企業との「一体的な」関係を「戦後中小企業構造」と呼ぶことにする。前者の構造も後者のそれも戦後日本経済の動態、成長に対する基礎構造として重要な役割を果たしてきたのである。

すなわち、戦後日本の中小企業の存立は「戦後企業構造」の一環としての「戦後中小企業構造」に強く依存し、それを存立基盤としてきたと言わなくてはならない。つまり、中小企業は、個々にあるいは総体として、「戦後中小企業構造」を、すなわち、「下請制」「流通系列化」「問屋制」等を構成要素とする産業組織を、また、それらの産業組織の多様な組み合わせからなる「企業城下町」「輸出地場産業」「伝統産業」「町工場」「商店街」等の地域的組織を、さらに、それら組織を支える「中小企業金融機関」「中小企業税制」「中小企業施策」等の政策的諸制度を存立基盤にしてきたのである。したがって、中小企業は専らそのような「戦後中小企業構造」の各要素の基盤の上で“経営”⁽¹²⁾を行ってきたのである。だから、中小企業の多様性とは、各個別中小企業の独自の個性と、「戦後中小企業構造」の各要素の組織的・制度的特徴との二重の意味を持ってきたということの意味するのである。そして、戦後日本経済の成長と「戦後企業構造」「戦後中小企業構造」の形成・拡

(10) たとえば、筆者は、大林弘道（1975）において、日本企業（大企業と一部上層中小企業）の海外直接投資が「逆輸入」を通じて国内中小企業を淘汰する傾向を、また、大林弘道（1978）において、同じく、大企業の中小企業分野への急激な新規参入によって既存中小企業が倒産や廃業に追い込まれる状況を分析した。

(11) 筆者が「戦後企業構造」という用語を採用したからと言って、たとえば、岡崎哲二・奥野正寛（1993）が主張してきたような戦後日本の企業の構造的特徴の源流を戦時経済に求める「日本経済システム源流論」に組するものではないことに留意されたい。なお、それについては大林弘道（1995a）および大林弘道（1995b）を参照されたい。

(12) その意味で、当時の中小企業経営は、経営が本来持つ自主性・自由性を欠いており、制約が加えられていた。それゆえ、実態としての中小企業経営は、現にある“経営学”から理解されるものでもまったくなく、また、大企業経営の縮小版として存在するものでもなかった。中山金治（1983）は、「戦後中小企業構造」の下での中小企業の経営を踏まえ、「経営学が本質的に大企業の「経験と技術の集約」であるという意味では「中小企業の経営学」はありえない。だが、中小企業「経営論」への期待が現にあるし、その要求に部分的に答える技術と理論を経営学はもっている。」と主張した。この課題を今日において再認識し、再検討することが必要であると考えられる。

大とが相互促進的に進行し、高い経済成長率を実現していた。そのことは、大企業であれ、中小企業であれ、企業としての成長が、そのような企業構造とともにあり、「戦後企業構造」「戦後中小企業構造」の内部における企業間の「一体的な経営感覚」⁽¹³⁾を醸成していたわけである。

ところで、「戦後中小企業構造」それ自体は、総体においても、各要素においても、それぞれ内的な諸矛盾（その本質的特徴としての「企業集団」に見られる「大企業相互の競争と独占」および「大企業による中小企業の体系的制度的利用形態」と総括される「大企業と中小企業に対する支配と共存」）を胚胎し、かつまた、外的な諸条件（日本の戦後的・国際的な政治的・経済的諸関係＝世界の「冷戦構造」・日本の「対米従属」・アジア諸国の「新植民地主義」「低開発状況」等による、国内市場の確保及び国外市場の拡大）を前提としつつ形成・拡大していたのである。戦後日本経済の高い成長率の実現は、それらの内的諸矛盾を包含しつつ、外的諸条件に対応してきた結果であり、からくも1980年代までは維持できたのである。それがために、中小企業の存立・成長の実現ばかりでなく中小企業数の増加傾向⁽¹⁴⁾をも基本的特徴としてきたのであった。

しかし、1980年代末から1990年初頭にかけての「バブル」の発生とその崩壊、そして、ソ連・東欧「社会主義」経済の崩壊、世界大の資本主義「市場経済」の形成と同時的に開始され

表-7 直接投資

	直接投資額①	直接投資額②	直接投資残高
1985年	15,362		
1986年	24,271		
1987年	29,073		
1988年	45,412		
1989年	63,810		
1990年	73,518		
1991年	42,619		
1992年	21,916		
1993年	15,471		
1994年	18,521		
1995年	21,286		
1996年	25,485	28,617	
1997年	31,449	28,954	
1998年	31,616	25,309	
1999年	25,906	27,783	
2000年	34,008	48,516	
2001年	46,586	43,012	39,555
2002年	40,476	38,997	36,478
2003年	33,389	39,939	35,932
2004年	33,487	43,995	38,581
2005年	50,459	57,205	45,605
2006年	58,459	67,705	53,476
2007年	86,607	86,150	61,858
2008年	132,320	114,546	61,740
2009年	69,896	68,772	68,210
2010年	49,388	69,147	67,691
2011年	85,872	92,408	74,289
2012年	97,782	93,998	89,813
2013年	132,485	152,960	
2014年		144,709	
2015年		158,287	
2016年			
単位)	億円	億円	10億円

注) 直接投資額①：国際収支マニュアル第5版に準拠
 直接投資額②：国際収支マニュアル第6版に準拠
 直接投資残高：国際収支マニュアル第5版に準拠
 出所) 直接投資額①・②：財務省「国際収支状況（付表2 対外・対外直接投資）」
 直接投資残高：財務総合政策研究所「財政金融統計月報」各号、より作成

(13) 筆者は、これまでそのような「一体的な経営感覚」の中小企業に携わる人々における現われを「大企業とともに発展する中小企業という観念」と表現してきた。しかし、同時に、そのような感覚を「信頼」「信認」等の用語で概念化しようとする見解が存在していることを承知しているが、それら用語の提唱に際しては、用語の言葉それ自体の深い洞察と用語の背景とその構造の分析が不可欠である。

(14) 高度成長期を中心とする時期の中小企業数の増加の要因としては、とくに戦後日本固有の性格をもつ創業の活発を重視すべきであろう。戦後日本の創業の展開は、「窮迫的自立」「開業独立」「ベンチャー・ビジネス」「大学発ベンチャー」等として、順次に、かつ、重層的に展開したが、高度成長期には「開業独立」と呼ばれた「戦後中小企業構造」に根差した創業さえもが活発であった。たとえば、下請制の下では、下請中小企業が再下請中小企業を生み出すメカニズムが機能していた。それについては、大林弘道（2010）を参照されたい。

た日本企業の「海外生産化」（表-7）および「グローバル経営」の本格化によって、「戦後企業構造」は大企業間関係を中心に再々編され、「戦後中小企業構造」は基本的には「解体」に向かい、かつ、その「解体」が、1999年の中小企業基本法の「抜本改正」を契機に政策的にも促進され、中小企業の多くは、戦後長期にわたって依拠してきた存立の基盤を喪失することになるのである。それゆえ、このような「解体」によって、中小企業は、一般に従来の存立基盤に依拠することができないという意味で、共通して「自立」を要請され、多くの既存の部門・分野の中小企業にとっては新たな既存の部門・分野への移動・参入を強制され、また、倒産や廃業を通じてそれらの部門・分野からの退場を余儀なくされていった。また、上記の中小企業基本法の「抜本改正」を契機に中小企業政策において、多様な経路を通じた起業や創業によって既存の部門における新規領域の開拓、同じくまったく新規の部門・分野の創出に取り組むことが要請されていった。しかしながら、世界経済の「グローバル化」の過程では、日本の大企業と中小企業の大多数はともに、それぞれ固有に、グローバルな競争に挑むという積極的で果敢な経営への移行の困難¹⁵⁾に今だ直面していると見なさざるをえない。そのような事情の発生こそが、企業における移動・参入数や起業・創業数の総数が退場数を超えることを実現できず、政府・自治体の政策上の「多大な努力」にもかかわらず、中小企業数の傾向的な減少をも

たらしていると理解するべきであろう。

(2) 「戦後中小企業構造」の「解体」

上述において指摘した第2点の問題と第3点のそれは、いわば同一事態の二つの側面である。すなわち、上述した「戦後企業構造」と「戦後中小企業構造」の両者それぞれの形成・発展と再編もしくは「解体」の過程では、常に産業の交代が伴っていたし、その「外的諸条件」の漸次的な変化、そして、その最終局面での劇的な変化（冷戦構造の終焉・アジア諸国の新興経済国への移行等々）がそれを促進し、また、その過程が生み出す問題の領域を規定していた。それについて、ここでは、詳論はできないが、総体的な過程として以下のような根拠を提示することができるであろう。すなわち、「鉱業、採石業、砂利採取業」や「電気・ガス・熱供給・水道業」においてはエネルギー・原材料の転換および「石油危機」が、「製造業」や「卸売業、小売業」においては「追い上げ」「貿易摩擦」「構造協議」「規制緩和」が、「金融業、保険業」には金融肥大化を基盤に経済の「バブル」の発生と崩壊および「金融革新」「金融危機（および同政策）」が、「建設業」や「不動産業、物品賃貸業」においては長期不況・経済危機に対する政策的措置（「財政支出」「公共事業」の増大と削減）が、「運輸業、郵便業」にも同じく「規制緩和」・「民営化」が、各産業の問題を規定し、産業交代の基礎を構築したのである。さらに、「サービス業（他に分類されないもの）」、「学

15) ここで言う「困難」とは、大企業にあっては「戦後企業構造」「戦後中小企業構造」に依存してきた経営経験が「経営者支配型」企業組織に根付いており、企業家精神の発揮に対する「呪縛」となっている。また、中小企業にあっては「戦後中小企業構造」に依拠してきた経営経験が「オーナー経営者」としての性格に残存しており、その性向はやはり「呪縛」と呼ぶべきものである。これらの「呪縛」は、いわばそれぞれ経営者個人としての「成功体験」として維持されてきただけに払拭しがたい性質を持っている。しかも、1990年代以降の日本の各政権も、これらの「呪縛」の政治的利用としての、いわゆる「トリクルダウン」戦略を依然として採用しており、さまざまな「経営革新」的な・新機軸を含意した政策スローガンにもかかわらず、「呪縛」それ自体の自覚も弱いままでなっている。この困難の克服こそ、今日の日本企業の課題である。それについての考察は他日を期したい。

術研究, 専門・技術サービス業」, 「情報通信業」においては, ITC 化の進展が, また, 「宿泊業, 飲食サービス業」, 「複合サービス事業」, 「生活関連サービス業, 娯楽業」においては国民の消費行動の変化が, 「医療, 福祉」や「教育, 学習支援業」においては「少子・高齢化」が, それら諸産業の増大を促進しているのである。

ところで, 以上の産業構造の変化を促進する諸要因は, 一方では, とりわけ小規模企業や個人企業の存立を困難にしていくが, 他方では, 逆に, それら企業に有利に働く側面もあるはずである。しかしながら, 現在における日本の諸条件の下では, それら企業の存立を困難にしている側面の優位が目立っている。とりわけ, 今日においては大企業の参入行動が ICT 化とその延長・拡大としての AI (人工知能), IOT (モノのインターネット) 等の率先的採用とそれを支える企業形態を含む経営力や資金力によって, また, 政府の大企業支援策によって, とりわけ小規模企業や個人企業に対して厳しい対応を迫ってきたし, 迫っている。もちろん, 1980年代前半までの「戦後中小企業構造」の形成・発展の過程においても, 小規模企業や個人企業は, 中層以上の中小企業のように「戦後中小企業構造」の経営基盤に強固に組み込まれておらず, 企業成長の機会に乏しかった。しかし, それにもかかわらず, それら企業はその構造の末端ないしは枠外で存立を維持してきたのである。いわば「戦後中小企業構造」の間隙におけ

る存在(間隙性に基づく存立)や市場の変動や出現の限界における存立(限界性に基づく存立)に属しており, それゆえに, それら企業の経営は「戦後中小企業構造」に組み込まれていた中・上層の中小企業群の景気や産業の変動における「限界企業」の立場に置かれていたのである。たとえば, 下請制の場合, 小規模企業や個人企業は景気や産業変動に対して(大企業に「専属的」にではなく)「浮動的に」経営を営むこと, 過酷な「過当競争」を余儀なくされていたことを指摘できる。それゆえに, 親企業, 上位企業からの「移転技術」「企業管理方法」の確保に乏しく, 経営能力の獲得の機会が恵まれていなかったものの, それゆえにまた, 独自の技術・技能, 下請中小企業相互の「仲間意識」, 商店街における「地域的親睦」等々の承継されるべき遺産を養育していたとも言わなければならない。

したがって, 「戦後中小企業構造」の「解体」の過程において, 中小企業のうちの中規模以上の企業群は, 大企業や上位企業からの受注の減少や喪失等を通じて系列からの離脱が促進されるとともに縮小された系列再構築の対象にもなりうる希少な機会を確保することも可能であった。しかしながら, 小規模企業層や個人企業層においては, むしろ系列から離脱した中規模企業とさらなる競合状態に置かれ, 上述した意味における従来の存立に関する「間隙性」や「限界性」さえもが保証されなくなった⁽¹⁶⁾の

(16) ただし, 筆者は小規模企業や個人企業の存立の「間隙性」や「限界性」が歴史的に解消し, それら企業の存立の諸条件が消滅していくとは考えていないし, 本文での既述の通り, 歴史的にも, 理論的にもそのように理解することはできない。現在日本においては, ITC 等の科学技術の高度化のスピードが顕著であり, また, それらの経営管理も複雑化し, 国民のそれらの学習機会への支援も充実しておらず, しかも, 大企業支援策が強力であるため, それら企業の後退が続いているのである。しかし, 今日的な競争主義的・「受験主義」的教育が克服され, あるべき教育の進展・普及や国民の自主・自立的努力が進行すれば, 決して現在の状況が, そのまま一方的に推移するわけではないと考える。「自立」化を要請されている中規模以上の中小企業層に対しても, 小規模企業や個人企業を「再下請企業」としてではなく, 国内外を通じて, それら企業との新たな連携・協力の関係を再構築することが要請されるであろう。

表-8 大事業所および中小事業所の従業者数・中小企業割合・従業者増減数

	従業者数				増減数			
	大事業所 ①	中小事業所 ①	大事業所 ②	中小事業所 ②	大事業所 ①	中小事業所 ①	大事業所 ②	中小事業所 ②
1947年	4,470,115	10,773,800						
1951年	3,977,532	12,176,547			- 492,583	1,402,747		
1954年	4,050,128	13,568,351			72,596	1,391,804		
1957年	3,992,198	15,589,751			-57,930	2,021,400		
1960年	5,740,806	17,415,562			1,748,608	1,825,811		
1963年	6,016,249	21,225,216			275,443	3,809,654		
1966年	6,696,013	24,379,931			679,764	3,154,715		
1969年	8,003,900	26,924,300			1,307,887	2,544,369		
1972年	8,852,449	29,941,434			848,549	3,017,134		
1975年	8,573,298	31,067,878			- 279,151	1,126,444		
1978年	8,468,524	33,826,919			- 104,774	2,759,041		
1981年	9,020,604	36,699,586			552,080	2,872,667		
1986年	9,333,917	39,661,307			313,313	2,961,721		
1991年	11,392,533	43,399,294			2,058,616	3,737,987		
1996年	12,743,894	44,492,576			1,351,361	1,093,282		
2001年	10,976,327	43,704,264			- 1,767,567	- 788,312		
2006年	11,962,719	41,984,086			986,392	- 1,720,178		
2009年			13,820,217	44,244,317				
2014年			13,913,114	43,160,135			92,897	- 1,084,182
単位	人	人	人	人	人	人	人	人

注) 大事業所・中小事業所の区分は中小企業基本法に基づく再集計
 出所) 1947年-1986年：通商産業省『通商産業政策史 第17巻 一統計・年表編一』
 2001年・2006年：各年「中小企業白書」付属統計資料
 2009年・2014年：各年「中小企業白書」付属統計資料，より作成
 資料) 2047年-2006年：総務省「事業所統計」「事業所・企業統計」
 2009年・2014年：総務省統計局「経済センサス」

である。それら企業群の顕著な減少傾向はかかる理由によるものである。

3. 国民的生活基盤の動揺

以上に述べてきた中小企業数の傾向的減少の過程は、国民的生活基盤の動揺をもたらしており、そのことは、日本産業・経済に新たな問題を惹起していると言わなくてはならない。

(1) 就業・雇用の「年代的・世代的」の差異と「格差」の再形成

中小企業数の傾向的減少の過程は、何よりも、中小企業に多様に従事する人々の雇用・就業における場の喪失のそれであった。中小企業

労働者に対しては雇用の場を、家族従業者に対しては就業の場を、小規模企業・個人企業の経営者に対しては経営の場を剥奪していく過程であった。戦後日本の就業状況（表-8、9）から推測できるように、大企業は1950年前後の「ドッジ不況」、1970年代の2度にわたる「石油ショック」、1990年代の「バブル」崩壊後の「事業再構築（リストラクチャリング）」等の経済危機に際して「産業調整」「雇用調整」等々の名称のもとに雇用者から解雇者・退職者を生み出したが、中小企業は1990年代中葉まで戦後一貫として雇用・従業の機会の創出に貢献してきたのである。逆に、2000年以降、大企業が雇用形態を多様化しながら雇用者の増加を回復したのに対し、中小企業においては大量の従

表-9 完全失業者・非労働力人口「その他」

①年齢別完全失業者数							
	1980年	1985年	1990年	1995年	2000年	2005年	2010年
15～34歳	674,649	868,460	856,764	1,337,679	1,462,334	1,707,820	1,433,973
34～64歳	641,735	1,046,979	932,392	1,348,098	1,467,220	1,940,494	2,307,944
65歳以上	103,427	117,880	124,541	190,666	190,302	245,398	345,873
②年齢別完全失業者数割合							
	1980年	1985年	1990年	1995年	2000年	2005年	2010年
15～34歳	7.66	10.37	9.97	14.91	17.03	22.26	21.6
34～64歳	9.89	13.83	11.47	16.12	17.41	22.85	27.41
65歳以上	0.98	0.95	0.84	1.05	0.88	0.98	1.25
③年齢別非労働力人口・「その他」							
	1980年	1985年	1990年	1995年	2000年	2005年	2010年
15～34歳	271,117	268,325	256,231	293,616	750,784	390,006	309,355
34～64歳	1,286,268	1,694,392	1,789,929	1,686,000	2,455,415	2,247,392	1,910,436
65歳以上	5,256,717	6,691,544	7,503,045	8,874,357	9,462,782	13,718,053	13,821,800
④年齢別非労働力人口・「その他」割合							
	1980年	1985年	1990年	1995年	2000年	2005年	2010年
15～34歳	3	3.17	3	3.33	8.82	5.13	4.69
34～64歳	23.54	26.53	24.34	21.37	30.11	26.28	21.31
65歳以上	49.56	53.86	50.71	48.79	43.85	54.57	50.08

資料) 総務省統計局「国勢調査」「時系列」「人口の労働力状態、就業者の産業・職業」より作成

業者数の退場を見たことは明らかである。そして、それらの多様な勤労者層は、「戦後中小企業構造」の「解体」という「構造転換」と「バブル」後の「経済変動」の状況の中で、大企業労働市場の「閉鎖性」がかなり解消（表-10）された後も、その大企業労働市場に中小企業市場から排出された労働力が円滑に吸収されるという経路を辿るといふことには到底ならなかった。つまり、労働法制「改革」によって変容・拡大した大企業における労働市場は、一般には若年労働力の雇用市場であって、中小企業労働市場からの退場者の参入先⁽¹⁷⁾ではなかったもので、それらの勤労者層は、中小企業数の傾向的減少の過程で、従来の職場を喪失するというだけでなく、その後の移動の探索においてもは

や容易に就業の場を見出すこと⁽¹⁸⁾ができず、それゆえ、生活の基盤も見失われ、社会参加の機会をも喪失するという事態を余儀なくされることも少なくなかった。そして、中小企業労働者は、戦後1980年代まで変容を遂げながらも存続してきた「戦後中小企業構造」の下で、顕著な企業規模別労働条件の格差を伴いながらも所得水準自体は向上しつつ、それぞれの企業規模での賃金によってからくも生活が確保してきていた。言い換えれば、勤労国民の多数である彼らは、勤労者としての貯蓄、「持ち家」等の住宅の所有、年金・保険等の積立等に関して、多くの場合不十分であった⁽¹⁹⁾が、それらの不十分性は、さらに彼らが中小企業数の傾向的減少の過程で、就業の場を喪失した後の彼らの生活

(17) 直近の厚生労働省「平成20年高齢者雇用実態調査」によれば、企業規模別にみた65歳以上の雇用者の全雇用者に占める割合は、最大の企業規模の5000人以上で4.3%であるのに対して最小の企業規模の5～29人では15.2%となっている。

(18) 直近の厚生労働省「平成27年転職者実態調査」によれば、企業規模別にみた25～29歳の一般正社員の転職者の全転職者に占める割合は、最大の企業規模である1000人以上で27.6%であるのに対して最小規模である30～99人規模で16.8%になっている。

表-10 企業規模別入職率・離職率

企業規模	1,000人以上		300～999人		100～299人		30～99人		5～29人	
	入職率	離職率	入職率	離職率	入職率	離職率	入職率	離職率	入職率	離職率
2000年	8.5	10.3	9.1	10.2	14.2	13.4	13.3	15.2	15.0	16.4
2001年	7.9	10.2	12.0	13.6	13.1	13.9	14.3	15.2	14.7	16.8
2002年	9.3	12.0	9.9	12.2	11.6	13.5	12.7	13.9	14.2	16.4
2003年	8.8	10.3	9.4	11.5	12.1	12.2	13.9	14.7	13.4	15.4
2004年	11.6	11.6	12.7	12.7	13.9	12.1	15.3	15.9	15.4	14.8
2005年	11.9	12.0	14.0	13.6	15.0	14.4	14.5	16.1	16.6	17.6
2006年	13.1	11.2	13.2	12.9	13.3	12.8	15.4	15.1	13.5	15.0
2007年	13.9	12.0	12.7	10.7	14.6	14.0	14.1	14.9	13.7	13.9
2008年	11.7	11.6	10.5	10.4	12.4	11.9	12.7	14.2	12.0	13.4
2009年	12.4	13.7	11.0	12.7	13.1	17.3	13.7	14.4	13.6	14.7
2010年	12.0	11.4	9.6	10.7	12.1	13.1	12.9	12.4	13.2	13.4
2011年	11.7	11.7	10.0	10.5	12.7	12.8	13.1	14.1	12.6	13.2
2012年	10.7	11.2	11.9	12.6	15.2	15.3	13.6	13.1	13.0	13.3
2013年	13.0	12.3	12.4	11.9	14.5	15.3	14.7	13.7	14.6	14.3
2014年	13.3	12.3	11.6	11.6	16.2	15.3	15.2	14.2	15.4	14.5

資料) 厚生労働省「雇用動向調査」「年次別推移」「第3表 性、企業規模別入職・離職率」より作成

をより厳しいものとしたのである。

近年、日本の「相対的貧困率」は、高齢者層および若年者層において高いと指摘され⁽²⁰⁾、同時に「こどもの貧困率」も高い水準にあり、上昇傾向にあること⁽²¹⁾が明らかにされている。

この場合の「貧困」な高齢層の多くを形成しているのは、上述の中小企業からの退職者・離職者であると想定して間違いなであろう。つまり、1990年代の後半以降に本格化される中小企業の雇用者数・就業者数の減少は、多様な勤労者数の「定年」による離職・退職後の何ら

かの就業を提供することを困難とし、上述のごとき中小企業労働市場からの退場後において生活することのできない「貧困者」を社会層として生み出していった。また、1990年代に巣立った若者にとって、1980年代以降における労働改革の名の下で推進された労働法制の抜本的な改定過程は、“労働力流動化”を軸に、労働条件の全般的な劣化を醸成しており、1990年代の「戦後中小企業構造」の「解体」過程では、中小企業への雇用や就業も容易ではなく、大企業の「非正規労働」はもはや労働技能の育成、

(19) 遡及可能な総務省「2002年家計調査（貯蓄・負債篇）」における「世帯主の勤め先企業規模別貯蓄及び負債の1世帯当たり現在高」（全国・勤労者世帯）によれば、最小企業規模の1～4人の持ち家率・貯蓄額・年金型貯蓄はそれぞれ59.3%・1181万円・38万円であるのに対して最大企業規模の1000人以上では同じくそれぞれ66.7%・1350万円・92万円となっている。

(20) 内閣府・総務省・厚生労働省（2015）は、総務省「全国消費実態調査」と厚生労働省「国民生活基礎調査」に基づき、次のような指摘をしている。「世帯主年齢別にみると、両調査とも、30歳未満と65歳以上で相対的貧困率が高い。」（1頁）

(21) 閣議決定「子供の貧困対策に関する大綱～全ての子供たちが夢と希望を持って成長していける社会の実現を目指して～」(2014年8月29日)は、「政府の調査によれば、我が国の子供の貧困の状況が先進国の中でも厳しく、……」(1頁)と指摘し、「貧困率」等のさまざまな指標を示し、多数の施策を提示するが、「子供の貧困」が、なぜいかにそのような状況であるのかについての言及はなされていない。今後の「子供の貧困」の調査に対しても、その背景、原因の究明を課題にしていない。

労働力陶冶の機会の場合ではなく、働く「貧困層」（いわゆる「ワーキング・プア」）の土壌に直面したのであった。そのような「貧困」が、非自発的な未婚層を形成すると同時に、既婚層においても出産・育児を困難にし、人口減に拍車をかけると同時に、「こども」の貧困の基盤を形成しているのである。

以上のような雇用・就業における場の喪失の拡大とその継続は、通常、労働力の過剰状態となる論理的帰結を導くはずであるが、この間にあっては、「団塊世代」の大量退職の「強制」、若年入職希望者の職業選択における特定業種・職種への集中傾向が進行し、近年は、むしろ多くの業種・地域において「労働力不足」を生み出し、それが顕在化ようになってきている。それゆえ、労働力市場は、労働力の「過剰」と「不足」の同時並存、勤労者の階層化・「グループ」化が複雑に形成され、世代間の「利益相反」の政策的喧伝や教育履歴の過剰評価を通じて、労働者層の連帯の「分断化」「困難化」を生んでいるのである。このような勤労者層の存在の複雑化は、かつての「二重構造」のような単純な階層化ではなく、多様な階層化・「グループ」化の新しい段階とでも言うべき様相を示している。このことが、今日的な「格差」の再形成の背景になっている。それはいわば現在の表層的な「労働力不足」の母体である。したがって、現在の「労働力不足」は日本経済の成長軌道の再構築や景気の本格的回復を表徴するものでは決していない。上述してきたように、いわゆる「団塊の世代」の労働市場からの退場による労働力

編成の欠落部分の補填需要があり、東日本大震災・熊本地震等々の激甚災害が頻発する災害地域の復旧・復興事業、2020年のオリンピック・パラリンピックの準備事業にともなる労働需要の増大を背景とするものに過ぎないのである。さらに言えば、現在拡大する雇用労働者世代の多くは、長期の中小企業数の減少の過程で排出された高齢者層を中心とした生活困難者の扶養等の負担を“家族”の下で背負っており、現在の「労働力不足」は長期に続いてきた雇用・就業問題ゆえの、「貧困問題」の累積過程での現象として評価しなければならない。

以上の意味するところは、中小企業数の傾向的減少過程が、現代日本の就業・雇用の「年代的・世代的」な差異をもたらし、国民階層のうちに「高齢者」層および「若年者」層と他の階層との間に、そして、それぞれの階層・「グループ」の内部に「格差」を形成し、多様で多数の「貧困」を生み出しているといえることができる。そして、勤労者の階層化・「グループ」化を通じて彼らの連帯を「分断化」「困難化」することによって、勤労者の生活する上での諸困難の一切を個人的で、「スポーツ感覚」的な努力・奮闘による解決という幻想に追い込み、それが唯一の解決策であるかのごとき観念を植え付ける根拠となっている。

(2) 「格差」の深化・増幅と日本産業・経済の新しい問題

上述してきた中小企業数の傾向的減少は、個人的消費市場においては、高齢者等の消費者の

② 中山金治（1976）は、このような困難の可能性を、すでに小零細規模企業の増加が目ざされた1970年代の時期に次のように指摘していた。「小零細層が社会的弱者として、一旦淘汰されてしまうと、その熟練、社会的機能は容易に回復されることはない。アメリカのように高度な資本主義国で高所得な国であっても、企画化・量産化の進んだ体制下では消費生活の“歪み”と“貧困”があらわれてくる。手軽に職人を使うこともできず、個人的な手工業製品は輸入に依存せざるをえないほど、個人の消費生活は限定されている。社会生活が大資本に操作されてしまうと、「高所得・低水準」の生活が強制される。」（239頁）現在の日本では「低所得・低水準」の生活というべきであろう。

消費それ自体の困難⁽²²⁾を生み出し、また、中小企業が担ってきた生産の場における技術・技能の継承・育成を困難にし、多様な生産財の調達をもこれまた困難としており、在来の生産・流通を含めた供給構造の網羅性・稠密性を破壊しつつある。これらのことは、中小企業総体の市場としての役割、すなわち、市場としての中小企業という生産的消費市場の縮小をも意味していると言わざるをえない。

さらに、一般に雇用・就業の困難は、むしろ起業・創業の活発化を喚起するのが創業に関する経済理論⁽²³⁾の示す論理的な示唆であるが、既述のように現代日本の状況は、起業・創業の諸条件を毀損している側面が大きい。すなわち、戦後日本においては、長期間、起業・創業の最大の母体であったのは、労働者一般と言うより、中小企業従事者（中小企業労働者、中小企業経営者、その妻・息子等家族、親族等）であったのであり、彼らの数の傾向的減少という状況にあっては、起業・創業の基盤が縮小されてきていると判断される。その意味で、現在、企業・創業の必要性が強調されているが、同時にその困難が創出されているのであって、中小企業数の傾向的減少の徹底的な分析・検討がなされないまま、あるいは、そうした事態を当然視してしまったままでは、起業・創業の促進の

政策的措置⁽²⁴⁾も政策目標に対する効果が乏しいばかりか、起業・創業あるいは継承・再生の施策も政策としての抜本性を欠くものになる。以上の労働の実態や政策は、労働・雇用環境の劣化を促進し、「格差」の深化を意味している。上述の日本経済における供給構造における網羅性・稠密性の破壊と起業・創業の基盤の縮小は、日本経済における「イノベーション」の国民的基礎の脆弱化をもたらすものである。つまり、喧伝される「イノベーション」の推進は、単なる競争の促進や個別企業の努力のみによって可能になるのではない。国民的労働力の向上や国民的消費市場の拡大なくしては不可能であることを知らなければならないのである。

さらに、国民の多数が就業する中小企業数の傾向的減少は、彼らがわずかに保持していた政策的発言力ないしは社会的発言力をも減退させることにもなっている。「戦後中小企業構造」のもとで、中小企業層は主として法制中小企業団体を通じて政策的発言力を、政権与党支持と引き換えに一定程度確保することが可能であった。それはまた、「戦後中小企業構造」の維持を通じて「戦後企業構造」を機能させ、戦後日本経済の成長軌道を確認するための条件であった。したがって、「戦後中小企業構造」の上述してきた「解体」は、戦後日本経済の成長軌道

⁽²²⁾ 経済理論としては「小資本の新生」の一部であるが、戦後日本経済の実態面では注（14）で言及した「窮迫的自立」に相当する。

⁽²⁴⁾ 起業・創業の促進の政策的措置が中小企業政策の主要課題として登場したのは、1999年の中小企業基本法の「抜本改正」以後のことであるが、その後の成果は期待した水準には達していなまま今日に至っている。その背景には多くの要因があるが、起業・創業のモデルが専らベンチャー企業に偏っており、また、政策的措置の理論的基礎が欠落し、さらに、戦後日本の起業・創業の歴史的展開への洞察が欠如していたことが、基本的問題として指摘できる。筆者が2010年秋の時点で米国中小企業庁等において見聞した限りでの若干の意見を述べるならば、米国の起業・創業政策においては、創業支援は失業・貧困のための支援、創業のための教育施策は福祉政策そのものである。この意味で、創業政策は福祉政策等の社会政策と一体化しているのである。ところが、日本において、創業政策と社会政策とは対立概念として理解されており、前者の強化と後者の縮小とを同時的に実施することが主張されている。しかも、そのような見解が米国における実態だとも強調されている。このような流布されている見解は、一部に根強くあるが、まったくの謬見である。

の再構築を迫られることになったのである。それゆえ、「戦後中小企業構造」の担い手であった中小企業層の政治的結集に対する大企業にとっての意味は著しく後退してしまった。そのような事情は、従来の法制中小企業団体の政策的発言力における問題性や限界を明白にしたが、また、そうした政策的発言やその成果に込められた中小企業層の政策的要望の達成をも困難にし、彼らが抱いていた社会的存在の意義の認識や感覚を消散させる側面も生み出しかねない状況になっている。そのことは、国民の少なくない範囲に政治的無気力を醸成する基盤を形成し、一部に政治的暴発を誘発したりする懸念を否定できないのである。2013年から2014年にかけて連続的に成立した小規模企業関連三法（「小規模企業支援法」「小規模企業基本法」「小規模支援法」）は、小規模企業に目を向けた法律であることにおいて評価されうるが、その成立過程において、小規模企業の層としての苦境の背景・原因についての検討は十分になされず、戦術的・表層的施策論⁽²⁵⁾に終始した。そのような過程は日本の中小企業政策の政治的偏向に関する米国研究者の論議⁽²⁶⁾を思い出させる事態である。とはいえ、それら法律に見られる今後の政策動向⁽²⁷⁾と小規模企業の実態には十分な注意が必要である。

おわりに

以上のように、今日の「格差」、さらに、その基礎である「国民的生活基盤」の動揺を、中小企業数の傾向的減少との関連で考察すると、それらが過去の中小企業問題を背負うと同時に、現在の中小企業問題を担っているということが理解されるのである。つまり、そのような事情を通じて「格差」が増幅されていると言わなければならない。このような事態は、消費需要のマクロ経済上の減衰、および、「イノベーション」の脆弱化を通じて、結局のところ、日本経済の「国民的経済力」を後退させている。一般に、日本企業の国際競争力の強さが、日本経済の疑いのない評価基準のごとくに喧伝され、しかも、日本企業とは事実上大企業を指しているが、今日の「グローバル経済」にあっては、大企業の利害と国民経済の利害との離反ないしは相反は増大していることは明らかである。したがって、日本の圧倒的多数の国民にとって、その経済的・社会的厚生は日本経済という「国民的経済力」の向上の如何に関わっている。つまり、かかる観点から言えば、「国民的経済力」の担い手となっている中小企業数の傾向的減少は看過すべき現象ではないのである。現在の「格差」の存在は未来のそれをも深刻化させるだろうことを容易に推測させる所以

⁽²⁵⁾ 日本における中小企業研究において中小企業団体の運動や政治的役割に関する学問的研究は、他の諸分野に比較して極端に少ない。それは主として、主要中小企業団体の中小企業組織率が高く、それらが巨大組織となって存在し、中小企業政策における「組織化」といわば一体化していたからである。そのため、一方では、中小企業団体の固有の運動論や政治的役割の解明はほとんど意味のないものと研究者に受け止められ、他方では、一般国民あるいは一般「マスコミ」においては依然として単なる利害団体あるいは政治的圧力団体と見なされているからである。このような日本の戦後的な状況は先進国の間では異質なものと見なされており、研究の対象としてはむしろ米国等の研究者の考察が興味深い結果を生んでいる。しかし、1990年代以降の新しい状況の中では新たな考察の必要性を生んでいると筆者は考えている。前者の考察については、大林弘道（2002）を、後者の考察については、大林弘道（2013）を参照されたい。

⁽²⁶⁾ 大林弘道（2002）を参照されたい。

⁽²⁷⁾ 大林弘道（2015）、渡辺俊三（2015）を参照されたい。

でもある。

こうした推測を前に、目前の「貧困」に対して、高齢者層については、過去の「格差」から生まれたものであるから、基本的には大企業負担の財源から救済されなければならない。若者層は現在の「格差」を担うものであるから、労働環境・教育環境の徹底的な改善による是正が不可欠となる。そして、未来の「格差」を解消するためにも、中小企業の存続と発展が必須課題として浮かび上がるのである。そのためには、過去と現在の中小企業問題に関する再度の真摯な考察を通じた個別中小企業政策への自由で果敢な取り組みおよび中小企業に立脚した日本経済に対する総合的な政策の必要であることが示唆されると言わなければならない。

引用文献

- 井村喜代子（1963）「企業規模別賃金格差」論に関する若干の疑点—大企業における低賃金労働の再編・強化を中心として—『三田学会雑誌』第56巻第6・7巻
- 大林弘道（1975）「海外投資と中小企業問題」『三田学会雑誌』第68巻第1・2号
- 大林弘道（1978）「分野法」と《競争促進》政策（上）・（下）『商経論叢』第13巻第3号・第4号
- 大林弘道（1995a）「戦後復興期における中小企業の再編 [I] —戦後再編の前提＝敗戦からドッジ・ラインまで」『商経論叢』第30巻第3号
- 大林弘道（1995b）「戦後復興期における中小企業の再編」（日本中小企業学会編『日本中小企業学会論集14 経済システムの転換と中小企業』、同友館 所収）
- 大林弘道（2001）「中小企業問題」（北原勇・鶴田満彦（編著）『資本論体系・第10巻現代資本主義（第2部補2）』有斐閣 所収）
- 大林弘道（2002）「米国研究者による中小企業運動論」『企業環境研究年報』第7号
- 大林弘道（2010）「下請制の戦後再編・発展と創業」（植田浩史・糸野博行・駒形哲哉編著『日本中小企業研究の到達点』有斐閣、2010年、第1章所収）
- 大林弘道（2013）「中小企業の組織化・連携」（日本中小企業総合研究機構編『日本の中小企業研究2000 - 2009 第1巻成果と課題』同友館、17所収）
- 大林弘道（2015）「小規模企業政策の推進と「成長戦略」」『企業環境研究年報』第19号
- 岡崎哲二・奥野正寛（1993）『現代日本経済システムの源流<シリーズ現代経済研究G>』日本経済新聞社
- 小宮山琢二（1941）『日本中小工業研究』中央公論社
- 北原勇（1957）「資本の集積・集中と分裂・分散—中小工業論序説—」『三田学会雑誌』第50巻第7号
- 中小企業庁（編）（1999）『中小企業政策の新たな展開』同友館
- 中山金治（1976）「小零細企業問題」（『現代中小企業基礎講座 第1巻 経済構造と中小企業』同友館 第8章所収）
- 中山金治（1983）『中小企業近代化の理論と政策』千倉書房
- 村上泰亮（1984）『新中間大衆の時代—戦後日本の解剖学』中央公論社
- 渡辺俊三（2015）「小規模企業振興基本法の制定と中小企業政策の新展開」『名城論叢』第15巻第4号

資料

- 中小企業庁（編）（2015）『中小企業白書』および同各年版
- 内閣府・総務省・厚生労働省（2015）「相対的貧困率に関する調査分析結果について」
- 厚生労働省（2013）「子どもの貧困対策の推進に関する法律（概要）」
- ILO（International Labor Office）（2016）“*World Employment Social Outlook 2016-Transforming jobs to end poverty*”