

中小企業は経済成長の足かせか？

—アトキンソン「説」の考察—

港 徹 雄

(青山学院大学名誉教授)
(日本中小企業学会元会長)



目 次

はじめに

① 中小企業数が激増したことが生産性低迷の原因とする「説」の検討

② 中小企業数と生産性伸び率との相関分析

③ 企業規模別賃金格差が企業規模を規定する

④ 中小企業の雇用数減少分を大企業が吸収するとする「説」の検討

⑤ 大企業しか輸出ができない「説」の検討

⑥ 1990年代以降、日本の生産性成長が停滞した真の原因

結語

はじめに

小西美術工藝社社長である英国人のデービッド・アトキンソン氏の著書『国運の分岐点：中小企業改革で再び輝くか、中国の属国になるか』（講談社、2019年9月）という衝撃的な書題の新書本が刊行されて1年余になるが、アトキンソン氏が政府の「成長戦略会議」のメンバーに選出されるなど、時が経つにつれその影響力がますます強まっています。

しかしながら、産業組織論の視点で長年中小企業を研究してきた立場から本書を精読する

と、その主張には多くの論理の飛躍や事実誤認がみられます。こうした本書の主張に従って中小企業政策「改革」(＝中小企業数を激減させる)がなされると、中小企業のみならず、大企業と中小企業との緊密な企業間分業で成り立っている、我が国の産業経済全体に深刻な打撃を与えることが懸念されます。

こうした思いから、アトキンソン氏の主張の問題点を指摘したうえで、1990年代以降、我が国経済の生産性が低迷した真の要因を明らかにします。

①中小企業数が激増したことが生産性低迷の原因とする「説」の検討

著者（アトキンソン氏を指す、以下同じ）は、まず、生産性を「一人あたりのGDP」です」と定義し、1990年には世界9位であった日本の1人あたりGDPが、2018年には世界第28位（購買力平価調整後）」（p.37）と大きく順位を下げていることを指摘しています。

そして「生産性が向上しない最大の原因は——中小企業です」（p.62）、「日本政府が様々な政策を推し進めても、なかなか日本の生産性が向上しないのは、中小企業が多すぎるということに原因があるのです」（p.76）、「経産省が進めているような、中小企業保護政策は産業構造をさらに非効率にして最悪の結末を招きます」（p.142）と警告しています。

生産性が低下したのは、賃金水準が低く、事業拡大意欲のない中小企業が増え、賃金水準の高い大企業が増えないことが最大の原因であると各所で指摘しています。そして、中小企

業が増加した期間については、中小企業基本法が制定された1963年から、基本法が「自立支援型」に改正された1999年までの36年間であるとしています（p.115）。

ところが、日本における中小企業数の増加がその生産性を低下させたというこの主張には大きな矛盾があります。

なぜならば、日本の生産性が低迷したのは1992年以降（p.38）で、90年には9位であった国別順位は、2018年には28位にまで低下した（p.37）としながら、日本で中小企業が増加した期間は1963－99年である（p.115）としています。

すなわち、日本で中小企業が増加した期間と生産性が低迷した期間とはほとんど一致していないのです。そして、中小企業数のデータは1975年と1995年の2時点だけの比較（第1表参照）であり、他方、生産性に関するデータは2018年時点の1人あたりGDP額（p.37）しか表記されていません。

第1表 1975－95年の企業数の増減

1975～95年の企業数の増減
——生産性の低い企業が増えた

企業規模	1975年	1995年	増減数
10人未満	1,629,427	3,130,983	1,501,556
10人以上	395,030	522,290	127,260
30人以上	124,464	173,053	48,589
100人以上	34,912	53,990	19,078
500人以上	2,888	4,987	2,099
1,000人以上	1,663	2,669	1,006
5,000人以上	154	361	207
合計	2,188,538	3,888,333	1,699,795

出所：D.アトキンソン『国運の分岐点』p.106

なぜ、2018年の生産性データを表記しながら、中小企業数に関しては1975－1995年のデータしか表記されていないのでしょうか。

生産性データは著者も本書（p.96,97）で使っているようにOECD統計から容易に取得できますし、中小企業数データの入手も容易なはずです。

にもかかわらず、1990年代後半以降の中小企業数が表記されていないのは、中小企業数が減少しているという事実を明らかにすれば、「中小企業数の増加＝生産性の低下」の論理が成り立たなくなることを懸念し、中小企業数データを1975年と1995年とに限定したのでしょうか。このような統計データ表記が意図的であったとしたら、私は著者のように「あまりにも『詐欺的』だ」（p.199）とは言いませんが、重大な「研究不正」であると申せましょう。また、意図的でなかったとしても、現状分析をするのに25年前のデータしか提示しないのは致命的な瑕疵です。

②中小企業数と生産性伸び率との相関分析

OECD統計では日本の生産性（国民1人当たりのGDP）の伸び率は、1980年代には年平均3.71%でありG7諸国平均をも上回っていたのです。つまり、1990年代までは、日本の生産性成長率は先進諸国で最高水準にありました。ところが1990年代に入るとその伸び率は急速に鈍化し、2000年代では0.41%にまで低下しています。2010年代になると日本の生産性は回復傾向を示し、他の先進諸国の生産性が低迷したこともあり、G7諸国平均や著者の母国である英国をもやや上回っています。

本書の核心が、中小企業数の増加が生産性低迷の最大の原因であることを立証することにあるならば、中小企業数の時系列データと生産性成長率の時系列データとを用いて、その因果関係を分析する必要があります。

では、実際に日本の中小企業数の増減がその生産性にどのような影響を与えているのかを、中小企業数および生産性成長率の時系列データを用いて、その相関関係を計測してみましょう。

第2表 生産性伸び率の国際比較（固定価格、年平均 %）

	1975-79 平均	1980-89 平均	1990-99 平均	2000-2009 平均	2010-2019 平均
日本	3.38	3.71	1.24	0.41	1.44
英国	2.34	2.52	2.05	1.17	1.12
米国	2.64	2.14	1.99	0.86	1.60
G7	2.80	2.40	1.80	0.84	1.40

Source: OECD Statistics, Growth in GDP per capita, Productivity and ULC.

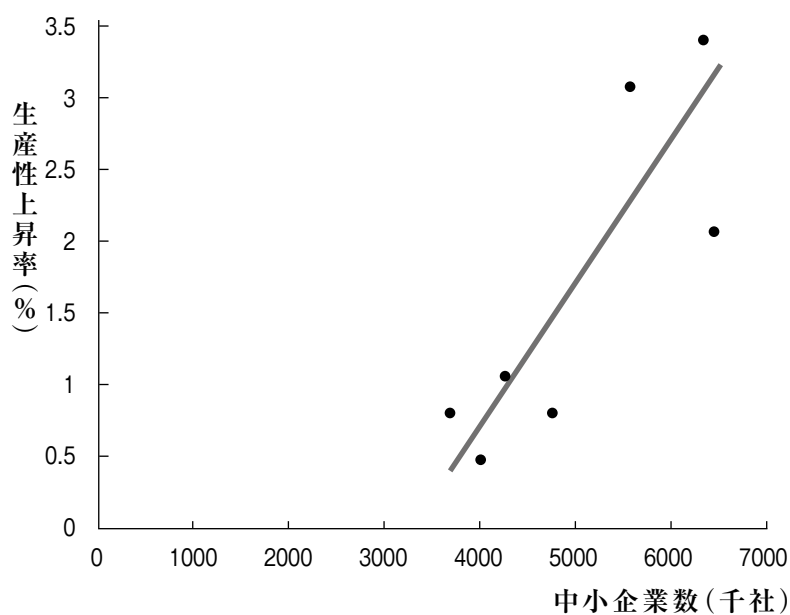
第3表 日本の中小企業数と生産性成長率

期間	1975-78	1981-86	1990-91	1994-96	1999-01	2004-06	2009-12	2014-16
中小企業数（千社）	5586	6338	6527	6451	4763	4263	4026	3693
生産性成長率（%）	3.07	3.40	3.75	2.06	0.8	1.06	0.47	0.8

注1: 中小企業数データは『中小企業白書 各年版』によるが、原データの「事業所・企業統計調査」は表記の年次しか公表されていないため、表記された中小企業数は2つの年次数値の平均値である。

注2: 生産性成長率データはOECD Statisticsによる。また、この平均値は表記期間の全年次の平均値である。

第1図 中小企業数と生産性伸び率との相関

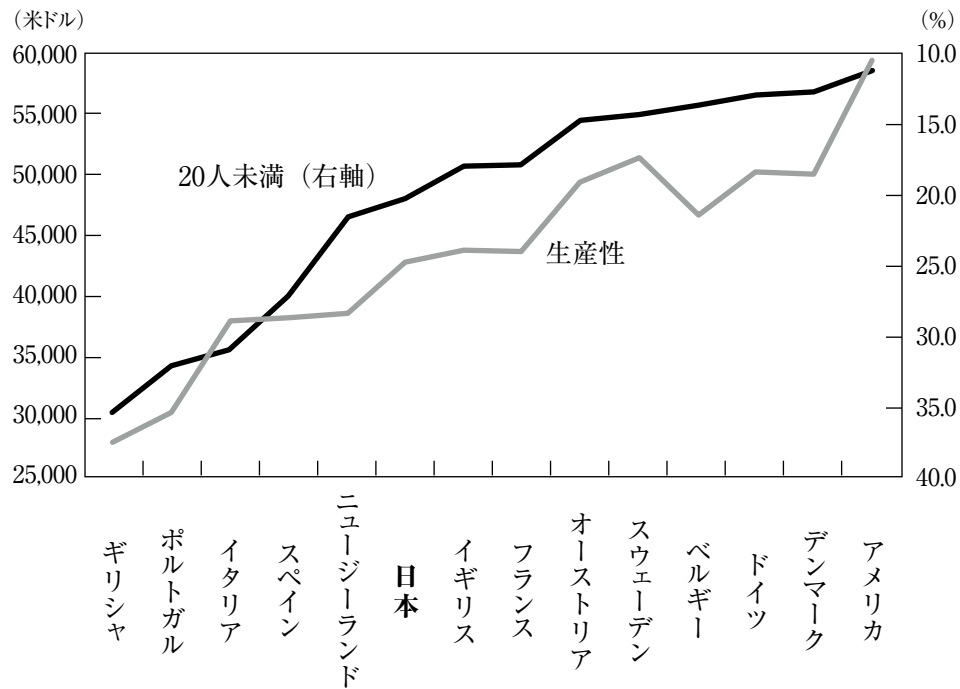


第1図で見られるように、生産性成長率は中小企業数に対して右上がりであり、中小企業数の増加は生産性上昇に対して正の相関（相関係数 $r = 0.8741$ ）があることを示唆しています。この分析結果は、「中小企業数の増加が生産性を低迷させた」とする著者の主張を根底から否定するものであります。

著者は、日本での中小企業数の増加とその生

産性の低下との因果関係が統計的に立証できなかったためか、「従業員数20人未満の企業に勤める人の割合と生産性」（p.96）、「従業員数250人以上の企業で働く人の割合と生産性」（p.97）の国際比較統計図を示して、小規模企業で働く人の割合が少ないほど、大規模企業で働く人の割合が高いほど生産性が高いことを印象づけようとしています。

第2図 従業者数20人未満の企業で働く人の割合と生産性



資料：OECD データ
出所：D.アトキンソン『国運の分岐点』p.96

しかし、こうした単年次の静態的データからは、日本で中小企業数増加が、その生産性の低下につながったとする動態的な因果関係を説明することにはなりません。動態的には、中小企業部門の賃金水準が大企業に比べて低いかどうかではなく、その賃金が上昇しているか停滞しているかの問題で、上昇していれば生産性成長に寄与します。このように動態分析と静態分析とを混同することは、初歩的な誤りと申せましょう。

さらに問題は、ここに掲載された13か国がOECD加盟37か国からどのような基準で選択されたのかが明らかではありません。もし、恣意的基準で対象国が選択されたとすると、それは読者を幻惑するトリックでしかありません。

③企業規模別賃金格差が企業規模を規定する

一国の企業規模別雇用構造を決定するのは、その賃金構造にあります。日本のように企業規模別賃金格差が大きい経済では、大企業は雇用数を制限し付加価値の低い課業を賃金の低い中小企業に外注するのが一般的です。このため、大企業はその出荷額に比べ、従業員数は大幅に少なくなります。

他方、米国のように職種別賃金格差は大きいものの、企業規模別賃金格差は相対的に小さい経済では、外注のメリットは少ないため内製率が高くなり従業員規模は拡大します。

1980年代に、内外製比率の国際比較のため、米国の大手コンピューター・メーカーの工場を訪問した折に、付加価値率の低い片面のプリント基板を内製していることに驚きました。担当

者の話では「こうした付加価値の低い部品を外注すれば、外注管理コストや物流コストが嵩むため内製している。外注するのは一部の多層基板のように自社の技術では対応できない部品だけである」と話していました。他方、日本の大手通信機器メーカーの担当者話では「多層基板のような付加価値率の高い部品は内製し、片面基盤のような単価の安い部品は外注している」と話していました。日本企業の場合、大企業の近辺に多くのサプライヤが立地しているため物流コストは低く、サプライヤを「準内部化」することで外注管理コスト（換言すれば、取引コスト）も縮減できるため外注比率が高く、大企業の従業員規模が抑制されているのです。したがって、中小企業部門が大量雇用をしているために、大企業の従業員数が抑制されているという主張は明らかに誤りです。

このような外注化による大企業での雇用抑制は製造業で一般的ですが、ソフトウェア産業や番組制作産業など多くの他産業でも、大企業は付加価値率の低い生産工程を外部の中小企業に外注し、その従業員数を抑制しています。

④中小企業の雇用数減少分を大企業が吸収するとする「説」の検討

著者は、「中小企業保護政策のおかげで、大企業で働く労働者の比率がきわめて低く」（p.73）、また、日本の労働市場の流動性が低いのは『中小企業護送船団方式』の結果である（p.74）としています。

これは中小企業部門の大量雇用によって大企業部門がその必要とする従業員を確保できない、クラウドイング・アウト（締め出し）状態にあることを示唆しています。

しかし、現実には日本の大企業には求人数の何倍・何十倍もの応募者があり、厳しい選考過程をへて十分な人員が確保されています。大企業は「人手不足」とは無縁であることは周知の事実であります。

また、労働力人口が減少し、労働市場が逼迫すると「規模の小さな企業で働く労働者が、規模の大きな企業へどんどん移動していきます」（p.134）と主張し、小零細企業の従業者数が減少し、大企業の従業者数が増加しているデータ（1995－2015年）を提示しています（**第4表参照**）。

第4表 企業規模別の労働者数増減率（1995～2015年）

企業規模	増減率(%)
10人未満	-16.1
10人以上	-7.0
30人以上	5.4
100人以上	15.1
500人以上	29.9
1,000人以上	30.2
5,000人以上	59.2

出所：D.アトキンソン『国運の分岐点』 p.106

このデータは小零細企業の従業者数が減少し、大企業の従業員数が増加したという事実は説明するものの、小零細企業の従業者が大企業によって再雇用されたことを説明するものではありません。現実には、1990年代以降になると小零細企業の経営者のみならず従業員の高齢化が進展し、事業承継者もいないため廃業するケースが増加しています。こうした場合、その高齢従業者は再就職せず、労働市場から退出するケースが一般的です。実際、中小製造企業で働く従業者総数は1991年の818.8万人から2016年には508.1万人と300万人以上も減少しているのです（出所：商工総研『第9回中小機械・金属工業の構造変化に関する実態調査（概要版）』P.4）。

日本の労働市場は事実上、内部労働市場を形成する大企業部門の労働市場と中小企業部門の労働市場とに分断されており、中小企業から大企業への転職が極めて困難なことは周知の事実です。それにも拘わらず、中小企業数を激減させ、その従業員を高給の大企業に吸収させることによって生産性を高めることができるという著者の主張が、いかに絵空事であるかは明白でしょう。

こうした日本経済の現実とかけ離れた主張には、中小企業の統廃合によって、中小企業の経営規模が拡大されると、規模の経済性が発揮され生産性が上昇すると言う主張にも見られます。すなわち、「小さい企業の場合、不動産、経営者の報酬、設備投資などの固定費の負担が重くなってしまいます。それに加えて、労働

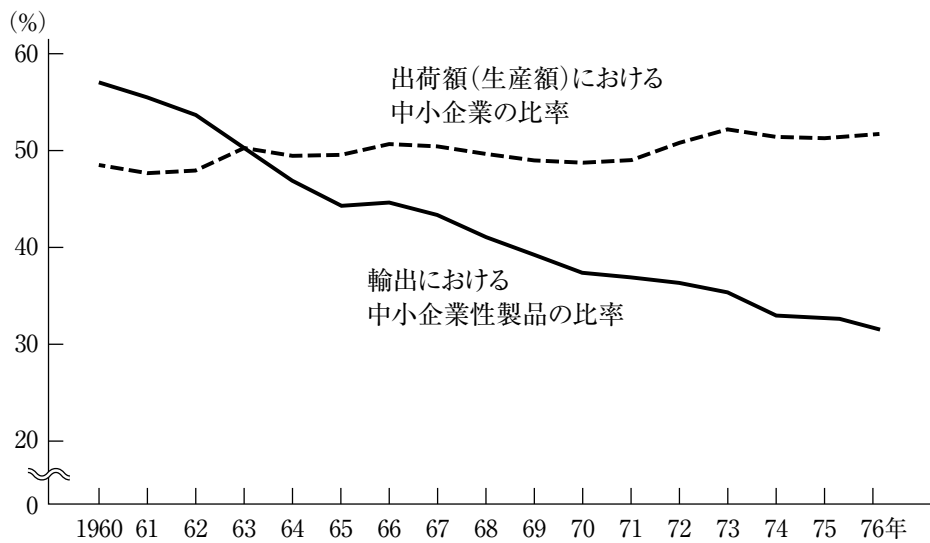
の分割（筆者注：「分業」の誤りと思われる）ができていないことと、労働者の単位が1人なので、個々の能力を十分に引き出せない」（p.96）。「企業の規模が拡大されれば、アダムスミスの時代に明らかにされた、労働の分割による専門性向上が引き起こされることは言うまでもありません、すなわち、生産性が上がるということです」（p.90）と主張しています。

しかし、日本の中小企業、とりわけ小零細企業では、経営者は同時に主要な働き手であり、役員報酬負担は低くなっています。中小企業が大企業に比較して負担が大きいのは資本（設備投資）ではなく賃金です。実際、2019年の労働分配率は大企業が56.7%であるのに対して中小企業は72.9%です（出所：商工総研『図説 日本の中小企業2020/2021』P.64）。また、小零細企業はその生産工程も狭い範囲に限定されているので、分業拡大の余地は小さく、さらに、小零細企業間では、その経営資源（人材、技術及び販路）の同質性が高いため、統合によるシナジー効果も期待できません。したがって、小零細企業の統廃業による規模の経済性や範囲の経済性はあまり期待できません。

⑤大企業しか輸出ができない「説」の検討

「輸出促進策を進めても、なかなか輸出が増えない。その問題にも、中小企業の多さが関連しています」（p.74）。また、「企業の給与水準が高くなればなるほど輸出ができるという因果関係が認められる」（p.91）とも指摘しています。

第3図 輸出における中小企業性製品の比率及び出荷額の中小企業比率



出所：拙稿『中小企業論』（有斐閣1996）p.153

ところが、第3図に見られるように、1963年までは、縫製・繊維製品等の軽工業品ばかりではなく、自転車、ミシン、光学製品等の軽機械工業製品など、主として中小企業によって生産された中小企業性製品が日本の輸出額の過半を占めていました。その後、日本の賃金が上昇したため、これらの製品は価格競争力を低下させ、中小企業は輸出部門から大きく後退しました。すなわち、産業構造が高度化する以前では、賃金の低さが輸出競争力を支えたのであり、輸出は高賃金な経済でしか伸びないというのは、あまりにも一面的な主張であります。

日本の輸出は、1960年代後半以降になると大企業性製品である自動車や家電製品等の高度組立型機械類が大部分を占めるようになり、表面上中小企業は輸出企業ではなくなりました。しかしながら、こうした高度組立型機械工業では、その生産原価の過半は外部のサプライヤからの購買・外注費で占められています。そして、この二次以降のサプライヤの大部分は中

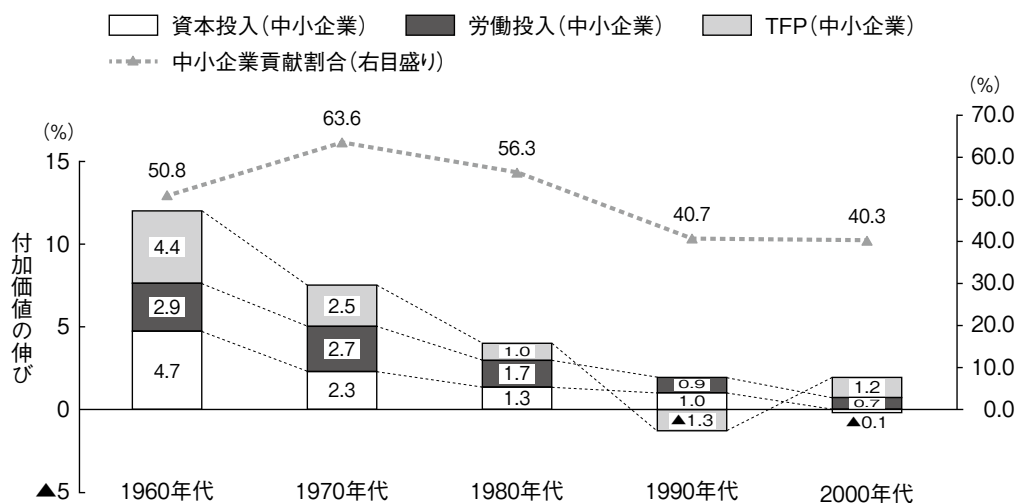
小企業であります。従って、中小企業は輸出大企業を支える「影の輸出企業」であると言え、中小企業が多いことが輸出成長を阻害しているという著者の指摘は、あまりにも表層的観察であります。

⑥ 1990年代以降、日本の生産性成長が停滞した真の原因

では、1980年代末まで高い生産性成長率を達成してきた日本経済が、1990年代以降になって急速にその成長率を鈍化させた原因はどこにあるのでしょうか。

第4図は、1960年代から2000年代までの中小企業の付加価値成長がどのような生産要素、すなわち、資本、労働およびTFP（total factor production：全要素生産性＝広義の技術進歩）の投入増加によってもたらされたのか、および日本経済全体の付加価値成長率（GDP成長率と同義）に対する中小企業部門の貢献度（右目盛り）を示しています。

第4図 中小企業の付加価値成長率と生産要素別寄与度



出所『中小企業白書2009』p.57

この図から明らかなように、中小企業の付加価値成長率は年平均で、60年代には12%、70年代には7.5%、80年代には4%であり、日本経済全体の付加価値成長率（GDP成長率と同義）に対して過半の貢献をしてきました。この意味で、中小企業は80年代までは日本経済成長の牽引役であったと評価されます。ところが、90年代になると、中小企業の付加価値成長率は0.6%と急落し、経済成長に対する貢献度も40.7%と大幅に低下しています。

90年代における中小企業部門の付加価値成長率の低下要因を生産要素別にみると、資本投入は1.0%、労働投入は0.9%、それぞれ増加したのに対して、広義の技術進歩であるTFPは1.3%低下しています。この結果、中小企業部門の付加価値成長率はわずか0.6%にとどまっています。したがって、90年代の付加価値成長率低迷の主要因は、広義の技術進歩率の低下にあると言えます。

2000年代の生産要素別成長率は、資本投入

が(-) 0.1%とわずかに減少していますが、労働投入は0.7%、TFPは1.2%成長し、付加価値成長率は1.8%増加しています。しかしながら、このデータは『2009年版中小企業白書』によるものであり、2000年代の分析は2000年代前半のデータが用いられたと考えられ、2008年のリーマンショック後の不況は反映されていません。そのため2000年代の中小企業の生産要素別の成長率を調べましたが見つかることができませんでした。しかし、TFPのみの成長率に関しては、『2017年版中小企業白書』（p.43 第1-2-24図）に示されており、それによるとTFPの成長率は2003-2007年0.5%、2007-2009年(-) 1.0%、2009-2013年0.2%です。このことから、2000年代通期でのTFP成長率はほとんどゼロ成長だったと推測されます。

では、なぜ90年代以降に中小企業のTFPが大きく低迷したのでしょうか。その主要因は、情報通信技術（ICT）の劇的な進化によって、生産システムや流通システムに革命的な変化が

もたらされたことによると考えられます。

3次元での情報処理がパソコンレベルで実行可能となったことで、日本産業の競争力基盤が脆弱化した過程については拙稿『競争力基盤の変遷』（日本経済新聞出版社 2014年）に詳述していますので、ここではごく簡単に結論だけを述べます。

情報伝達処理コストが高く、また、処理能力が低かった1980年代までにおいて、日本産業、とりわけ、製造企業は様々な制度的工夫によって情報伝達コストを節減し、綿密な「擦り合わせ」など企業間で濃密な情報交換を可能にしました。また、信頼関係の構築によってサプライヤでの「取引専用資産」投資が積極化し、生産の自動化レベルをあげ品質向上とコスト低減を同時に実現させたのです。ところが、こうして実現された生産性向上の仕組みは革命的な情報通信技術によって代替され、世界的に普及したため日本産業の競争優位性は相対的に低下しました。このことが製造業部門での90年代以降の生産性低迷の原因であります。

革命的な情報通信技術によって、付加価値生産性が低下したのは製造業部門ばかりではなく、流通業やサービス産業部門でも同様です。

インターネットの発達によって、商品やサービスの価格比較が容易になり、販売価格は最低価格に引き寄せられ、マージン率は低下傾向を強めています。また、販売価格を高く維持しようとする百貨店等では売上高減少が続いています。さらに、検索サイトの充実によって最新の知識や情報が無料で入手されるようになり、新聞や書籍の販売額は低下しています。ネット広告の拡大は、テレビCMなど既存メディアの

広告収入をネット広告売上高増加以上のペースで減少させました。このように、90年代以降の情報技術革命は既存産業の付加価値額を低下させています。

以上のように、90年代以降の生産性低迷は、技術進歩率の停滞と情報技術革新によって既存産業の付加価値額が減少し、その減少分を補うほどのIT関連の新興企業の発展が見られなかったことにあります。米国ではGAFAと呼ばれる新興IT企業の急拡大がその90年代以降の成長を牽引したのと対照をなしています。

結語

私が著者に唯一同意できるのは、生産人口が激減する日本経済で社会保障制度を維持するためには生産性を向上させなければならないと言う主張であります。

著者は、その手段として最低賃金を連続して引き上げ、それに耐えられない中小企業が統廃合し、中小企業数を減少させる政策を提言しています。そして英国での20年間にわたる最低賃金引き上げ政策の効果を礼賛し、「廃業率が上昇することはなく、単価を引き上げることもあまりなく、雇用を減らすこともなかった——経営の工夫と社員のモチベーション向上によって、労働生産性が上がったことが確認されている」（p.193）としています。しかし、この記述を裏づけるデータは表記されていません。

実際には、**第2表**で見たように、2010年代の英国の生産性伸び率はわずか1.12%に低迷し、日本やG7諸国の伸び率を下回っています。

さらに、英国では2000年から2019年までの20年近くの間、著者が低生産性の元凶とす

る中小・零細企業数（従業員数1～249人）は約30%、従業員ゼロの個人経営数では実に90%も著増しています。これに対して大企業数（従業員250人以上）は9%の増加に留まっています。（データ出所：「マーチャント・サヴィー」
<https://www.merchantsavey.co.uk./uk-sme-data-stats-charts/>）

このことから、著者の最低賃金を連続的に引き上げ、生産性の低い中小企業を政策的に淘汰することによって日本経済の生産性を高めるという主張には疑問を呈さざるを得ません。

既述のように、日本経済の生産性低迷は1990年代以降であり、日本の中小企業数とその従業者数とが大きく減少したのと同時期でもあります。したがって、中小企業数の増加がその生産性伸び率を低下させたとする著者の主張には全く根拠がありません。

この誤った「分析」をもとに、中小企業数を減少させるという政策が採られるならば、日本経済全体に大きな災いを招くことになります。

90年代以降の生産性低迷の主要因がTFP（広義の技術進歩）の低下にあることは既述のとおりであります。また、今後生産年齢人口の減少にともない生産要素のうち労働投入はマイナスに転じると考えられることから、生産性を向上させるには技術進歩率を高めることがますます重要になります。このためには、中小企業政策は「モノづくり」支援から「チェづくり」支援へ抜本的に変革されなければなりません。とりわけ、中小企業が高度技術人材にアクセスできる仕組みづくりが重要です（拙稿「中小企業の技術開発活動と支援政策」『商工金融2014年6月号』、「巻頭言：中国製造2025の挑戦と技術人材政策」『商工金融2019年4月号』を参照ください）。さらに、多くの下請取引でみられる数量（重量）基準の価格決定ではなく、その加工物に体化された知的資産価値を十分に反映した価格形成に変革することも中小企業の付加価値成長に重要であります。