

## 「新しい日本型資本主義」、 成長戦略と中小企業

高橋美樹  
(慶應義塾大学)  
(商学部教授)



2021年（令和3年）10月4日、岸田文雄氏が第100代内閣総理大臣に任命され、その後の衆議院議員選挙でも、自民党が単独で絶対安定多数の議席を獲得した。岸田首相は自民党総裁選や衆院選で「新しい日本型資本主義～新自由主義からの転換～」を掲げて「成長なくして分配なし」「分配なくして次の成長なし」、さらには「成長のみ、規制緩和・構造改革 [の新自由主義的政策] のみでは現実の幸せには繋がらず」（□ は筆者が補足。以下、同じ。）と繰り返し主張してきた（<https://kishida.gr.jp/wp-content/uploads/2021/09/20210908-02.pdf>）。

新政権では、従来の「成長戦略会議」は廃止され、「新しい資本主義実現会議」が設置されたが、気になるのは、岸田内閣での、中小企業や中小企業政策の位置づけである。周知のように、前の菅義偉内閣では、中小企業の統合・再編を進めて企業規模を拡大することによって、生産性を向上させ、研究開発や投資を拡大することを目指していた。また、この点に関連して、「中小企業基本法」に定められる基準（資本金および従業員数）が、中小企業の規模拡大を妨げる要因になっている（いわゆる“bunching”現象）として、従業員数の引き上げや資本金基準の撤廃を検討したとも伝えられる（『日本経済新聞』（2020年9月6日）朝刊）。

では、そもそも、中小企業の規模拡大という方針は、いつから出てきたのか。菅政権、またそのルーツとも言える、第2次安倍晋三内閣のアベノミクスで、中小企業はどのように扱われていたのか。2013年6月14日発表の「日本再興戦略」まで遡って確認してみたい。

2013年「日本再興戦略」の「アクション・プラン」では、「中小企業・小規模事業者…（中略）…は、日本の製造業の復活を支え、付加価値の高いサービス産業の源泉であり、世界に誇るべき産業基盤である」とされ、支援策として、①地域の資源の活用・結集・ブランド化、②中小企業・小規模事業者の新陳代謝 [事業承継、事業再生・事業転換等を含む。] の促進、③戦略市場に参入する中小企業・小規模事業者の支援、④国際展開する中小企業・小規模事業者の支援——が取り上げられていた。

翌年の「日本再興戦略 改訂2014－未来への挑戦－」では、「日本の『稼ぐ力』の強化」が提案された。具体的には「大胆な事業再編を通じた選択と集中を断行し、将来性のある新規事業への進出や海外展開を促進することや情報化による経営革新を進めることで、グローバル・

スタンダードの収益水準・生産性を達成していくこと」などが主張され、2016年迄この路線が踏襲されている。その後、「Society 5.0 の実現に向けた改革」(2017年)、『『Society 5.0』『データ駆動型社会』への変革』(2018年)と続き、2019年「成長戦略実行計画」では「人口減少下での地方施策の強化」の一環として「中小企業・小規模事業者の生産性向上〔具体的内容は、デジタル実装支援、経営資源引継ぎの促進、経営者保証、産業ごとのきめ細かな取引関係の適正化。〕」が取り上げられている。そして、翌年には、生産性向上との関連で、中小企業の「成長」〔=規模拡大〕が取り上げられるようになる。

2020年7月の「成長戦略フォローアップ」では、「中小企業・小規模事業者の生産性向上」という文脈で、6つの柱が示される。①大企業と中小企業の共存共栄、②大企業と下請企業との個別取引の適正化、③中小企業の成長を促す環境の整備等、④中小企業・小規模事業者の生産性向上のためのデジタル実装支援等、⑤生産性向上のための円滑な新陳代謝・事業再編の促進等、⑥海外展開の促進と国内外サプライチェーンの強靱化——である。

このうち、③の中で「事業規模拡大や生産性向上を進め、中堅企業以上へ成長するよう促す。また、中小企業政策の対象範囲の整理を2020年度中に行い必要な措置を検討する」との方針が打ち出されている。また、⑤の中で「中小企業・小規模事業者の生産性の向上に向け事業統合・再編を促すため、予算・税制等を含めた総合的な支援策を2020年度中に示す」「事業再編後の中小企業・小規模事業者の成長を後押しするため、外部からの経営人材の受入れ等を円滑化するための支援策を2021年度中に強化する」という方針が示されている。

今後、岸田新政権でも「中小企業政策の対象範囲の整理」検討や事業統合・再編促進が進められるか否か、現時点では予測できない(11月10日時点)。ここでは、今後の中小企業政策を検討するに当たって、さしあたり、次の4点は指摘しておきたい。

第1に、(規模拡大の根拠と思われる)「(工場)規模の経済性」を実現するためには、その生産規模に見合った(潜在的)需要が必要なのであり、規模を拡大すれば無条件に規模の経済性が享受できる、というような単純な話ではない。また、需要が少ないときに、大量購買・大量販売の利益に代表されるような「企業規模の経済性」が得られるとも考え難い。

第2に、需要拡大という意味では、「稼ぐ力」「生産性」を超えて、企業の目的に目を向ける必要がある。ドラッカーが論じたように、「企業の目的として有効な定義は一つしか無い。すなわち、顧客の創造である」。顧客創造=需要拡大あってこそ、規模拡大である。

第3に、EBPM(証拠に基づく政策立案)は重要だが、歴史への配慮も重要である。1960年代から90年代末まで続けられた合併施策・「企業規模の適正化」施策等をどのように評価し、現時点で活かすのか。日本では、なぜ、資本金基準と従業員数基準が用いられたのか。

第4に、すべての中小企業やベンチャー企業が、「上場ゴール」や(短期的な)事業拡大を目指しているわけではない。「上場ありき」「拡大ありき」で政策を議論すべきではない。

「新しい日本型資本主義」の、今後の展開に注目したい。