

經濟論叢

第167卷 第3号

渡邊 尚教授記念號

献 辞	本山 美彦	
大戦間期ドイツ電機工業における 流れ作業の導入と展開	今久保 幸生	1
両大戦間期ドイツにおける 工作機械工業の地域構造	幸田 亮	23
救貧法から相互扶助へ	廣重 準四郎	43
日本の工作機械メーカーにおける 製品開発システム	小林 正人	60
北タイにおける在来織物業の発展と その生産形態について	上田 曜子	89
中小企業の変質とその競争力	蘇 顯揚	108
スコットランドの綿工業の発展過程	林 妙音	130
貧困削減政策の実効性に関する一考察	大 平 剛	146

渡邊 尚 教授 略歴・著作目録

平成13年3月

京 都 大 學 經 濟 學 會

中小企業の変質とその競争力

蘇 顯 揚

I 序 論

本稿では、ここ二十数年の台湾の経済発展過程における中小企業の役割、その変質及びそれを支えた中小企業の競争力を分析する。

台湾の経済発展において、数多くの中小企業が果たした役割と、その重要性は明らかである。特に第二次世界大戦の後の台湾の産業及び経済発展の過程では、土地改革や殖民地時代から残されたインフラ設備、それに、アメリカからの援助などが民間企業の育成に役立った。そして、これに伴う余剰労働力が台湾の家内工業の発展に契機を与えた。これこそが台湾中小企業の初期条件とも言えよう。これらの中小企業は当時の台湾経済の後発性を示す象徴（Yin [1954]）と見なされていたが、台湾の地域労働経済の発展及びその後の台湾経済発展の基礎を固めたとも言える。

1960年代、台湾は輸出拡大の時期にあり、中小企業はその豊かな労働力及び急速に拡大した国際市場を利用して、労働集約的生産方式のもと、比較優位の原則にしたがい、多国籍貿易会社の流通チャンネルを利用し、国際市場とのアクセスに成功し、台湾経済の成長にも貢献した（Galenson [1979]）。また、台湾の中小企業はその大量の労働力を利用し、失業問題を改善し、なおかつ所得平準化にも貢献した（Scitovsky [1986]）。また、政策面では1960年代から政府の「奨励投資条例」（目的は主として外国資本及び華僑資本の導入であった）にしたがって、外資の技術を模倣し、台湾工業の技術生産力を上昇させた（Schive [1990]、Myers [1986]）。1970年代から1980年代半ばまでは台湾中小

企業発展の黄金時代とも言える。

1980年代中期以後、台湾経済の自由化の趨勢の下で、台湾の産業構造にも変化が起こった。台湾の中小企業はその中においても依然として成長を続け、国際化も進み、積極的に海外投資を行った。しかも、台湾経済の国際関係を変化させただけでなく、台湾国内の産業構造の変化をも促進したのである。台湾経済のハイテク化と同時に、台湾中小企業もベンチャーキャピタルを利用して、台湾経済の高度化の中で重要な役割を演じた。台湾中小企業のこの変質現象が本稿の分析の重点である。

1997年末からアジア金融危機が発生した。台湾の中小企業がその中においても強みを発揮し、競争力を維持しえた要因は何であろうか。アジア危機が去った後の台湾中小企業のこれからの成長の見通しはどうであろうか。本稿はこうした問題にとりくむ。

II 中小企業に関する研究

1 中小企業の定義

今までの中小企業の研究においては、テーマの選択によって中小企業の定義に対する認識が異なり、これはデータの選択にも影響してきた。例えば、中小企業は一般的には統計的なデータにしたがって、企業規模によって分類し定義づけられている。これらの指標は例えば従業員数、資本額、売上高である。これらの定義はほとんどが政府の中小企業専門機構によって定義されたもの、つまり「行政定義」と言える。

例えば、イギリスにおいては従業員数が200人以下、市場占有率が低く、個人経営や独立的判断力を持つ製造業企業を中小企業と定義する (Levicki [1984])。台湾では、1967年から今日まで中小企業の定義の改定は6回を数える。もっとも最近の改定時期は1995年9月であって、製造業中小企業の定義は、資本額6千万以下、または従業員数が200人以下の企業を指す。このような定義は行政定義であるが、国際比較や時系列分析をする際に困難を伴う。

一部の研究では大企業の役割と対照させて、相対的に定義した。つまり質の面またはその役割、例えば、企業経営者の経済的特質、決定者の独立性やその人間関係などから中小企業を定義している (Levicki [1984])。また、一部の研究はその現代的あるいは後発的経営現象から企業規模を分類する (Levicki [1984], Usui [1974])。また別の研究では企業を大企業、中小企業、零細企業と三つに分けて分類した。零細企業とは、資本の投入がなく、企業部門への参入障壁もない非正式部門と言う (Steel and Takagi [1983])。以上の分類には文献としての参考価値はあるが、主観的に過ぎ、限界も多く、問題がある (Little, Mazumdar and Page [1987])。

中小企業の研究では、時系列的或いは国際的な比較のために、従業員数によって分類する場合が多い (Staley and Morse [1965], Acs and Audretsch [1990], Droucopoulos and Thomodakis [1993])。本稿もそれにしたがって、製造業企業では従業員数が100人未満であることをもって中小企業を定義する。また、一部の研究は近代的な企業に分析の焦点を絞るという観点から、伝統的な家庭工業を排除するため、5人以下の零細企業を中小企業の定義から外した (Bruch and Hiemenz [1984])。本稿もこれにしたがい、5人以下の零細企業を中小企業の定義から除外する。

2 中小企業の規模及びその経営能率

規模の経済では、企業規模と経営能率の関係を一般的に長期平均費用曲線で表す。生産費用が企業規模の拡大にしたがって縮小する場合、その産業は中小企業の存立にとって不利となる。その反対ならば大企業の経営にとって不利である。したがって、産業別の規模の経済曲線が求められるならば、その産業の最適規模が見つかる。もちろん、産業の長期的平均費用曲線は時とともに、また技術条件にしたがって変化する。

一般的に、中小企業の競争力はその経営能率及び弾力性によって決まる。前者は生産及び管理の専門化 (Specialization)、つまり最適労働力の分業関係、

例えば大企業との垂直分業や水平分業などである。後者は時間の流れに対するその対応力及び調整力であり、生産パターン、製品の組み合わせ、規模の調整、生産拠点及び進出先の産業などを意味する。言いかえれば、中小企業の存立は規模の経済による生産運営の制限を克服し、最小能率規模 (Minimum Efficient Scale) を下回り、能率的生産により、費用を節約することにかかっているのである。

Stigler [1958] は企業規模と経営能率との関係について、その計算方法を提出した。Stigler は企業の規模別の競争力によって、能率の高い企業か否かを判別した。では、どの規模の企業が最も能率的であるのだろうか。Stigler によると、まず、ある産業の企業全体を規模別に分類し、異なる時期の異なる規模の企業群市場占有率を計算する。もし、ある規模の企業群の市場占有率が時期とともに下がるならば、その規模の企業群の生産コストが高く、能率が低い事を意味する。反対に、その市場占有率が上がるならば、その競争力は高く、生産コストは低い。これこそがStiglerにより「生存法則」(Survival Technique) と呼ばれるものである。

3 中小企業の国際比較

中小企業は、先進国においても発展途上国においても、極めて重要な役割を果たしている。その活動は国によって、または地域によって様々の特徴を有するが、経済全体における中小企業の比重の大きさは、いずれにおいてもかなりの水準に達しており、中小企業の活力の如何が経済発展を大きく左右すると言えよう。Marshall [1920] は中小企業を小さな木または新しい木と呼び、産業構造の中で不可欠な役割を果たしていると主張した。現実の社会において、中小企業の占める比重はどの国でも高く、ほとんどの国では9割以上を占めている。特に台湾、日本、イタリアや、他のアジア発展途上国において、中小企業の重要性は上昇している。

第1表は各国製造業中小企業の市場占有率を表す。第1表から分るように

第1表 製造業中小企業の国別市場占有率

	事業所平均従業員数	中小企業(5-99人)市場占有率		
		事業所数	従業員数	付加価値(%)
台湾(1971)	42.6	92.9	33.9	20.2
アメリカ(1972)	90.5	82.5	23.7	19.9
日本(1973)	30.5	95.6	49.5	35.4
イタリア(1971)	40.4	93.5	44.0	—
韓国(1973)	49.7	91.8	28.8	16.9
タイ(1964)	16.5	98.2	66.3	—
西ドイツ(1970)	58.6	90.5	27.6	—
ノルウェー(1973)	43.9	91.4	43.6	35.9
デンマーク(1973)	63.9	86.9	36.1	—
カナダ(1973)	79.3	83.2	26.9	22.7
ベルギー(1970)	57.8	89.8	32.0	—
インドネシア(1975)	20.1	97.4	54.1	25.7
フィリピン(1975)	33.1	94.5	35.4	14.4
ブラジル(1970)	38.8	93.0	29.1	16.4
シンガポール(1973)	62.4	90.0	29.0	22.9
メキシコ(1975)	65.7	87.0	29.7	20.2

資料：Bruch and Hiemenz [1984] Table, 2-1, pp. 8-9, Council for Economic Planning and Development, *Taiwan Statistical Data Book*, R. O. C. Table 17-11, 1989, pp. 336-337.

1970年代初期アメリカの平均企業規模は台湾の数字よりもはるかに大きい¹⁾が、日本の数字はむしろ小さい¹⁾。従業員数から見ると、台湾中小企業の雇用人数は日本より少ないが、韓国やアメリカよりも多い。付加価値額は台湾では日本よりも遥かに少ない。しかし、アメリカや韓国よりも多い。また、5-99人の中小企業の事業所数の割合から見ると、ほとんどの国では9割以上を占めている。台湾では92.9%を占めているが、日本の95.6%やイタリアの93.5%及びその他のアジア発展途上国の比率よりも低い。ただし、工業化が台湾と似通っている韓国やメキシコでは台湾の比率よりも低い。

1) 企業規模は事業所単位で表す。一企業が数か所事業所を有する場合もあるが、中小企業の統計調査であるために、これらの数か所の事業所を合計することはしなかった。したがって、この中小企業の市場占有率は実際値より高い。

第2表 国別製造業規模別従業員数構造

(%)

国 別	1-19人	20-99人	100-499人	500人以上
台 湾 (1981)	22.4(a)	18.9(b)	28.5	30.2
ア メ リ カ (1977)	4.9	11.3	12.8	71.0
日 本 (1983)	27.8(b)	19.3(b)	19.6	33.3
イ タ リ ア (1981)		24.6	19.1	46.4
イ ギ リ ス (1981)	20.3		23.4	66.3
西 ド イ ツ (1982)		15.1(d)	24.7	60.2
デ ン マ ー ク (1983)	9.2(c)	25.9	29.6	35.3
ベ ル ギ ー (1983)	12.1	20.7	25.8	41.3
フ ラ ン ス (1981)	8.7	19.0	22.8	49.4
オ ラ ン ダ (1982)	13.0	21.6	65.4	
オーストラリア (1982)	12.6	17.4	21.3	48.6

注：(a)1-29人、(b)30-99人、(c)6-19人、(d)20人

資料：Storey and Johnson [1987] Table 2-2, p. 12. 行政院主計處『台閩地区工商普查報告』1981年。

次に1980年代の製造業規模別従業員数構造を見ると、20-99人規模の従業員比率は、台湾では五分の一を占めているが、日本やイタリア、デンマーク、ベルギー、オランダなどとおよそ同じ比率を持っていた（第2表）。ただし、100人以上規模の従業員数は台湾が最も低い比率を持ち、日本はその次である。100人未満の規模のものでは台湾では日本と同じ30人で区切るが、日本はどの規模でも台湾より高い比率を持つ。

その他、1970年代以降の需要面においては、消費の個性化、多様化、市場の細分化などの現象が発生し、他方、供給面においては、新素材やマイクロエレクトロニクスなどを中心に、いわゆる第三次技術革新が進行し、中小企業を取り巻く環境が大きく変化して、中小企業への関心が国際的にも高まっている。

第1表及び第2表から分かるように、日本の製造業に中小企業が占める比率は台湾よりもむしろ高い。一般的印象では台湾の方が中小企業の数をはるかに

多い様に思われるが、それは日本の大企業集団や韓国及び一部の工業先進国との企業の規模の比較において表れた現象である。

III 台湾の中小企業

1 概 論

台湾中小企業の役割としては、例えば直接輸出に依存したことや大企業との垂直・水平的生産協力関係などにより、健全な産業構造の担い手として活躍している事が挙げられる。台湾の『台閩地区工商普查報告』（工業センサス）資料によると、1961年から1971年まで、従業員数100人未満の中小企業の従業員総数は減っているが、1971年からはむしろ増えた。1996年と1971年の資料を比較すると、中小企業従業員数比率は14.23%にも高まった。特に1986年から1996年の間、上昇比率はおよそ9%に達した（第3表）。

1960年代には台湾の中小企業の役割は低下したが、1970年代からはむしろ高まってきたことが、第3表から明白にわかる。特に、1986年以後、台湾の中小企業はその経営条件が厳しくなったにもかかわらず、役割の重要性はむしろ高まった。とりわけ1991年以後、台湾経済は安定成長になり、台湾中小企業の相対的位置は高まりつづけた。

また、企業平均従業員規模から見れば、1961年には5.98人であるが、1976年には8.79人に上昇した。その後、平均企業規模が下がり、1996年は7.68人になった。このような規模は、例えばギリシャやポルトガル、アイルランドなどと差がない（Liargovas [1998]）。したがって、中小企業が多く、平均規模も小さいという特徴は台湾に独自のものではない。

2 産業別の分析

中小企業の産業別労働市場占有率を見ると、1971年以降は上がり、1991年以降水道、電気、エネルギー業種を除き、ほとんどが50%を超えた（第4表）。水道、電気、エネルギー業種は台湾では国営大企業が支配的位置を占めている。

第3表 台湾1-99人規模中小企業統計 (1961-1996年)

年	企業数比率 (%)	従業員数比率 (%)	平均企業従業員規模 (人)
1961	99.57	64.28	5.98
1966	99.28	57.30	74.04
1971	98.96	52.52	8.72
1976	98.90	53.00	8.79
1981	—	54.63 ¹⁾	—
1986	99.00	57.89	8.49
1991	99.24	63.82	7.94
1996	99.37	66.75	7.68

注1)：推測値であり、当年度のセンサスは調査しなかった。

2)：調査は公共団体、国防事業、農林産業、大使館、研究所、社会奉仕団体を除く全産業。

資料：『台閩地区工商普查報告』1961年、1966年、1971年、1976年、1981年、1986年、1991年、1996年。

また、工業部門の各業種は1970年代以後その比率が上昇しているが、サービス業は反対に下落していた。

第4表から分かるように、中小企業の労働市場占有率では商業部門が最も高い比率を有し、現在でも88%以上を保っている。また、金融保険などのサービス業ではその占める比率は急速に下落し、1996年には50%以下になった。

中小企業の相対的競争力を分析するために、中小企業の付加価値額を従業員数や資産で割り、その値を計算すると、その中小企業の平均労働生産力及び資本生産力が得られる。まず大企業と比較して、中小企業はそれより多い労働力を、そしてより少ない資本を利用している。したがって、中小企業の労働生産力は大企業よりも小さく（相対労働生産力は1より小さい）、一方、資本生産力は大企業よりも大きい。これは中小企業の従業員一人当りの使用資本額が大企業よりもはるかに少ないからである。

第5表は中小企業の相対的生産力の変化を示す。中小企業の相対的労働生産力の変化は小さく、1976年以後特に変わらない。一方、中小企業相対資本生産力は急速に下落した。つまり中小企業の一人あたりの資本使用量の企業との差が縮小したのである。特に1986年以降はその変化が激しい。サービス業の場

第4表 中小企業の産業別労働市場占有率 (%)

	1961年	1966年	1971年	1976年	1986年	1991年	1996年
工業	53.27	38.51	36.39	37.84	47.26	56.04	60.50
船舶業	27.42	14.79	11.96	23.78	42.18	68.57	78.32
製造業	57.58	42.72	35.62	38.55	47.86	56.48	57.94
水、エネルギー*	30.95	10.34	13.33	1.66	3.71	3.81	4.75
建設業	54.94	38.00	53.25	40.17	47.96	58.21	76.88
サービス業	82.89	82.00	77.37	78.06	74.95	73.05	72.44
商業*	99.35	97.37	96.31	92.99	91.71	88.69	88.19
運輸、通信、倉庫	38.58	—	—	42.36	52.68	55.88	52.52
金融保険	85.25	—	—	71.56	55.03	54.81	47.40
その他のサービス業	—	69.19	62.31	—	—	—	64.35
合計	64.28	57.30	52.52	53.00	57.89	63.82	66.75

注：*事業所単位により調査。

資料：第3表と同じ。

第5表 中小企業の相対労働・資本生産力及び労働集約度

年	労働生産力		資本生産力		労働集約度	
	工業	サービス業	工業	サービス業	工業	サービス業
1971	0.74	0.62	1.61	2.05	2.18	3.28
1976	0.71	0.68	1.59	2.19	2.23	3.24
1986	0.70	0.63	1.48	3.15	2.11	4.98
1991	0.68	0.67	1.13	2.13	1.67	3.19
1996	0.68	0.73	1.24	1.93	1.82	2.61

資料：第3表と同じ資料をもとに計算。

合、中小企業の相対的労働生産力が上昇し、特に1986年以降その変動が著しい。サービス業の資本生産力は特に1986年以降は下落した。このことも中小企業と大企業との一人当りの資本使用量の差が縮小したことを意味する。このような変化は1986年以降の台湾全体の経済発展の情勢と一致する。

第4表では、金融保険業での中小企業の労働市場占有率は下落してきているが、第6表から分かるようにその実質資産運用比率は上昇した。特に1986年か

第6表 産業別中小企業の実質資産運用比率 (%)

	1966年	1971年	1976年	1986年	1991年	1996年
工業	14.93	16.73	16.98	22.35	33.50	33.19
鋳造業	10.55	11.41	18.71	32.33	54.39	45.64
製造業	16.58	17.62	19.15	25.76	36.40	33.14
水、エネルギー産業	29.13	4.16	0.03	0.45	0.81	1.03
建設業	6.47	45.95	32.04	34.17	43.68	60.63
サービス業	24.34	23.60	24.08	15.04	22.92	27.78
商業	85.77	82.78	79.82	82.72	81.61	79.43
運輸、倉庫、通信	—	—	12.70	14.06	19.87	18.76
金融保険産業	—	—	10.62	7.53	13.45	16.26
その他サービス業	14.90	14.72	—	—	—	59.15
合計	20.45	20.93	20.93	16.95	25.41	29.09

資料：第3表と同じ。

らの台湾の金融自由化にしたがって、この比率も大幅に上昇した。つまり、金融産業の資産運用での規模の経済効果を反映している。

3 中小企業の規模の変化

第7表は台湾製造業の規模別構造表である。企業規模を零細企業（1-9人）、小型企業（10-49人）、中型企業（50-99人）、大型企業（100-499人）及び超大型企業（500人以上）に分類した。第7表から分かる事は以下である。① 1960年代には零細企業及び小型企業はともに競争力を持っておらず、大型企業及び超大型企業が急速に成長した。② 1970年代から1980年代半ば頃、超大型企業の占める比率は急速に下落したが、その他の形態の企業は安定的に成長した。③ 1980年以後、零細企業及び中型企業の占める比率は急速に成長したが、大型企業及び超大型企業の割合はともに下落した。この現象は企業の最適規模が下落傾向を持つことを意味する。1960年代は台湾製造業の輸出拡大期であり、その時期には人型企業及び超大型企業は台湾労働力全体の60%を雇用しており、雇用増加に貢献した。台湾の大型及び超大型企業では海外資本参加の企業や

第7表 製造業規模別労働力構造比例 (%)

	1-9人	10-49人	50-99人	100-499人	500人以上
1966年	12.8	21.2	8.7	22.5	34.8
1976年	10.1	17.4	11.0	30.2	31.3
1981年	22.3(a)		39.7(b)	8.4(c)	29.5
1986年	10.4	24.0	13.5	28.1	24.1
1991年	14.1	29.6	12.8	21.3	22.2
1996年	16.0	29.8	12.2	19.0	23.0

注：1. 企業単位から計算した。

2. (a)30人未満、(b)30-299人、(c)300-499人。

資料：第3表と同じ。

華僑企業からの投資がある程度多く、台湾本土の企業の占有比率はこの時期まで変わらない (Hu [1995])。また、中小企業の台湾経済への貢献度は1970年代以降が顕著である。

台湾の産業環境では1980年代半ばから激しい変化が始まった。零細企業や小型企業の活発さが特に顕著であり、中型企業の労働市場占有率はむしろ下落した。全体から見れば中小企業における規模の経済からの制約ははっきりしていなかった。Aiginger, Mueller and Weiss [1998] は規模の経済による企業生産効率の制限はそれほど厳しくなかったと分析した。確かに、一部の産業を除いて、現代の生産技術の下では、企業規模の拡大は生産効率との間において必ずしも必要条件ではなくなったといえよう。

4 中小企業の弾力性

中小企業はもともと入れ替りが激しいという特徴を持ち、特に台湾では中小企業の市場での取引費用や市場への進出費用はともに低く (張 [1991])、中小企業が常時誕生していた。その中で、既存の中小企業はその生産条件や製品、組織の調整を行わなければ淘汰される恐れがある。言い換えれば、中小企業は経営環境の変化に合わせなければ存立する事が難しい。つまり中小企業の競争力はその弾力性をも示している。たとえば、不景気の時期、中小企業はその規

模を縮小し、その弾力性を利用して存立し続ける。景気が大幅に変動するとき、中小企業は大企業のバッファとしての機能を発揮し、OEMや分業間係を保ちながら、景気の安定要因ともなる。中小企業の経済リスクは大きいですが、市場が急速に拡大するとき、中小企業もその弾力性を利用して、自らの市場を有効に拡大した。台湾の実証研究では下請体制が中小企業に存在空間を与えたことが検証されている (Hu and Schive [1996])。

弾力性は生産面でいくつもの意味を持つ。たとえば、弾力性のある企業は生産技術により需要の変動にあわせて生産を調整できる (Stigler [1939])。つまり、技術不変の下で、最も労働集約的・資本集約的に生産ができるという事である。第5表の資本や労働生産力の変化がそれを説明している。

中小企業の弾力性のもうひとつの意味は、生産要素価格が変動する場合、中小企業はある生産要素からほかの生産要素への代替を行いやすいということである。つまり、最も高い生産要素代替弾力性を有するということであり、中小企業の生産技術が最も弾力的であることを意味する。実証分析では台湾、インドおよび韓国ともに、大企業と比較して、中小企業がより高い労働および資本の要素の代替弾力性を持つと分析された (Little, Mazumdar and Page [1987], Nguyen and Reznik [1993], 胡・薛 [1997])。1980年代後期、台湾の人件費が上昇したとき、中小企業ではこのような高い弾力性を保つために、自動化生産等に見られるような調整力が発揮されたのである。

企業の組織調整は多角化経営を生み、海外投資も行われた。海外投資という特徴は1980年代中期及びそれ以後の台湾中小企業の経営方式の変質を示している。当時の台湾の外貨相場や労働人件費の変化は、台湾中小企業の経営に不利な影響を与えた。一方、1987年以後政治的な開放措置や外貨政策の自由化により、台湾企業の海外投資ブームが起こった。台湾の中小企業は、労働力集約的な生産を東南アジアや中国へ移し、台湾の本社は新製品の開発や流通、仕入れを担当した。一種の生産高度化ともいえよう。これこそが、台湾中小企業の経営弾力性の表現のひとつともいえる。台湾中小企業にとって、このような調整

力を持つことは国際競争力を持つ上で重要である。

5 台湾中小企業輸出の比較優位

新興工業国経済発展の最も一般的な特徴はその輸出拡大実績である (Kuo [1983])、台湾は特に典型的な例である。1995年の世界貿易機関 (WTO) の成立に伴い、どの国の産業競争力も国際市場で決まるようになった。世界的産業ネットワークはひとつにつながり、どの経済実体ももはやこのグローバル化の趨勢から逃れられない (Ace and Preston [1997])。台湾の中小企業も変化していった。

OECD の調査によれば、OECD メンバーの中小企業平均輸出占有率は26%であり、アジア発展途上国平均の35%より低い (Reynolds [1997])。台湾中小企業の輸出比率は特に高い。第8表からわかるように、台湾の輸出全体に占める中小企業の輸出額の比率はつねに50%前後を占めている。その比率は日本や韓国の3割前後よりもはるかに高い。台湾は貿易会社数でも韓国よりも多い。1970年代初め頃、台湾の貿易会社数は韓国の2倍以上であり、1980年代に入ると、その数は更に4倍に拡大した。しかし、台湾の貿易会社の貿易額は韓国の貿易会社の四分の一でしかなかった (Levy [1991])。

日本の輸出では大企業が重要な役割を担っている。製造業を例とすると、1986年から1988年までの間、日本の輸出上位50社の総輸出額は日本の総輸出の61%を占めるが、台湾のこの数字は19%でしかない (Doi [1991])。

一般的に、輸出活動はその運営資金が高額であり、リスクも大きく、規模の経済に適合すると認識されてきた。すなわち、大規模企業は中小企業よりも輸出活動がしやすいと分析されたのである (Krugman [1989])。つまり、輸出活動と企業規模との間には正の相関関係がある。

しかし、台湾の現状はどうであろうか。第9表は台湾製造業規模別輸出額及び売上高の構造である。表から分かるように、零細、小型企業及び中型企業では1986年から1991年に輸出額と売上高はともに成長した。ただし、1-99人規

第8表 台湾の総輸出に占める中小企業輸出の比率 (%)

1982年	1983年	1984年	1985年	1986年	1987年	1988年	1989年	1990年
69.7	63.4	59.2	61.2	66.4	67.1	60.0	61.6	57.3
1991年	1992年	1993年	1994年	1995年	1996年	1997年	1998年	
56.9	55.9	54.8	52.6	50.7	49.8	48.8	46.5	

注：白書の中小企業の定義は本文と異なる。

資料：經濟部中小企業処【中小企業白皮書】各年版。

第9表 台湾製造業規模別輸出額及び売上高比率 (%)

規模別	1-9人	10-49人	50-99人	(1-99人)	100-499人	500人以上	
輸出額	1986年	1.16	1.39	12.49	25.04	38.19	36.77
	1991年	1.52	13.23	12.68	27.43	32.98	39.60
売上高	1986年	5.00	16.11	11.45	32.56	29.09	38.35
	1991年	7.04	19.05	10.93	35.90	24.25	38.72

資料：第3表に同じ。

模企業の輸出額占有率は売上高占有率よりも低くなっている。つまり、1980年代後半、中小企業の生産は国内市場向けが輸出向けよりも高い。大型企業の売上高占有率は3割以下であるが、輸出占有率は3割以上である。そして、超大型企業の場合は売上高占有率は38.72%（1991年）であるが、輸出額占有率は39.6%である。

今までの台湾経済の分析により、1970年代から1980年代の末頃は台湾中小企業の黄金時代であり、1980年代半ば頃から中小企業の輸出は下落していることがわかる（第8表）。このことから、台湾製造業の輸出が、1980年代半ば頃から企業規模との間で他の先進国と同様に正の相関関係を持つようになった（Caves [1989]）と言えるかもしれない。しかしこれについての更に進んだ分析は今後の研究課題である。

IV 1980年代以降台湾中小企業の変質

台湾は1952年に海外からの直接投資奨励措置を取った。1966年に初の輸出加工区が設立され、国外からの対内直接投資を積極的に利用し、技術導入や工業発展により、その後の台湾経済の発展の基礎を打ち立てた (Schive [1990])。台湾企業の海外直接投資について、1961年には「対外投資辦法 (施策)」が制定されたが、その目的は台湾企業の海外投資を制限し、外貨の流出を防止することにあった。1975年からその施策は「対外投資審核處理辦法」に改定され、台湾経済に有利な条件に海外投資の制限が緩和された。しかし、その時期のほとんどの海外投資会社は大企業であり、中小企業はほとんどなかった (Ting and Schive [1981])。そして、1980年代には施策の改定により、政府も積極的に海外投資を勧めた。

1 中小企業の国際化

1980年代中期頃は台湾経済のもっとも大きな変動期である。例えば1985年まで台湾元のアメリカドルに対する為替レートは40台湾元対1ドルであるが、1987年には28.5元対1ドルになった。労働集約産業の労働力不足や労働賃金の上昇により、台湾政府もこの時期から外国労働者を受け入れ始めた。また、発展途上国からの競争圧力も強くなり、産業の高付加価値化は台湾産業の国際競争力を維持するために不可欠であると認識された。このような背景から、台湾の中小企業も変質の機会を与えられた。

台湾の経済自由化の歩みは1987年から加速された。経営環境の変化に直面して、政策面でも台湾の外貨相場が大幅に自由化され、海外投資の範囲も大幅に開放され、海外投資企業の資本額制限も大幅に緩和された。このことは国際競争力を徐々に失ってきた台湾の中小企業にもう一つの経営選択機会を与えた。また、1993年に「南向政策」(東南アジア向け海外投資政策)が発表された。東南アジア国への投資を促進し、海外投資リスクを分散するのが目的である。

台湾の中小企業はその背景の下で、積極的に中国や東南アジア諸国へ投資を行い、現地の低賃金労働力を利用し、生産や販売を行った。これが台湾中小企業の海外投資ブームであった。

第10表は台湾企業の海外投資統計である。1980年代中期頃から台湾企業の海外投資が増えていくが、残念なことに1990年までの対中国投資についての公式統計資料は存在しない。第10表から件数当たりの投資金額を計算すると、台湾企業の東南アジアへの投資額は中国への件数当たりの投資金額よりも大きい。しかし、両者ともそれほど企業規模は大きくない。投資額および件数から見れば、1980年代後半からのほとんどの海外投資企業は中小企業であり、1980年代後半からの台湾企業の海外投資ブームでは中小企業がその原動力であったことは間違いない。

海外投資を行う台湾の中小企業のほとんどは労働集約的な中小企業であり、台湾に残る本社はより資本集約的な生産を行っている (Lin [1995])。海外投資を行っていない国内の中小企業と比較して、これら「国際化」²⁾を行う中小企業は、資本集約的生産の比率が高く、高い輸出比率を持つ (劉・林 [1998])。つまり、中小企業の国際化は自身の経営現代化を促進したのである。

2 中小企業の技術高度化

中小企業の海外投資による総体経済への影響は二つの面から考えられる。一つは、中小企業の海外投資は国内に「産業空洞化」現象を生み出し、雇用などの面で経済にマイナスに作用したという側面である。もう一つは、国内の産業構造調整を促進し、付加価値の低い産業から技術集約的産業など、付加価値の高い産業への転換を促進したという産業高度化の促進要因としての側面である。これは経済にプラスに作用する。中小企業の技術高度化のために、政府は、生産力センター、工業技術研究院、金属工業発展センター、工業発展センター、

2) 台湾中小企業の国際化といっても、ほとんどの中小企業はその生産を東南アジアや中国へ移し、二ヶ国以上への海外投資が少ない。(Chen, T. J. et al. [1995])

第10表 台湾企業の海外投資額及び件数

年	中 国 地 区		中 国 以 外 地 区	
	件 数	金額 (百万U.S.ドル)	件 数	金額 (百万U.S.ドル)
1952-1987	—	—	295	374.58
1988	—	—	110	218.74
1989	—	—	153	930.99
1990	—	—	315	1,552.21
1991	237	174.16	364	1,656.03
1992	264	246.99	300	887.26
1993	1262	1,140.37	326	1,660.94
1994	934	962.21	324	1,616.76
1995	490	1,092.71	339	1,356.88
1996	383	1,229.24	470	2,165.40
1997	728	1,614.54	759	2,893.83
1998	641	1,519.21	897	3,296.30
1999	488	1,252.78	774	3,269.10

資料：經濟部投資審議委員会「中華民國對外投資統計月報」1999年12月。

食品工業研究院などの技術管理機構を活用し、指導、支援体制を確立した。それとともにベンチャーキャピタルの役割も無視できない。

台湾では1984年に初のベンチャーキャピタル会社が設立され、その後現在までに約150社のベンチャーキャピタル会社が設立された。この間のベンチャーキャピタルの国内投資件数は約2,000件であり、一件当たりの平均投資金額は2,500万台湾元であり、通信産業、消費者向け電子産業や半導体産業は半分以上の比重を占めている。

ベンチャービジネスは創業したばかりの会社であり、とくに高度な技術を持つ新設立の会社はその経営条件が悪く、金融機関から融資を受けにくい。ベンチャーキャピタルの投資が、これら高度技術を持つ中小企業にとって、成長の源泉となったのである。台湾の中小企業、特に通信産業でのベンチャー企業の発展において、このようなベンチャーキャピタルの役割は無視できない。

その他、1996年に「鼓勵公民營化機構設立中小企業創新育成中心要点（イン

キューベーター設立の育成施策方針」が制定された。研究開発型中小企業の育成に役立つと期待されている。台湾では現在までに47ヶ所のインキュベーターセンターが短期間で設立されたが、ほとんどは大学の中に設けられたものである。その目的は、産業界との共同研究や大学の研究成果を企業化することであり、一つの TLO (Technology Licensing Organization) 制度ともいえよう。大学は豊富な設備や人的資源を持ち、また異業種間の技術の融合にも向いている。

したがって、政府の政策支援措置のみならず、ベンチャーキャピタルやインキュベーターは、台湾中小企業の技術高度化、つまり台湾中小企業の変質に対する不可欠なエネルギー源と言えよう。

V 結 論

本稿では、台湾経済発展の過程で中小企業が担った役割や、その変質またはそれを支えた競争力を分析した。台湾では中小企業の発展は1970年代から重視されるようになり、1980年代に入ると、厳しい経営環境の下で、台湾の中小企業は海外投資を利用し、成長しつづけた。台湾は中小企業の先進国とも言えよう。これからの台湾経済の発展は台湾中小企業の技術力にかかっている。

中小企業成長のキーポイントは、その競争力であり、つまりその効率性及び弾力性である。実証分析によると、台湾の中小企業は確かに台湾の大企業より優れた効率性を持つ。また、中小企業はその規模や、生産方式の調整、あるいは新市場への進出により、時代の流れや経営条件または内外経済条件に対応して、その弾力性という強みを発揮した。

経済全体における中小企業の比重の大きさは、いずれの国においても同様である。ただ台湾の中小企業はひとつの特徴を有する。すなわち輸出における相対的位置において他国よりも、より重要という特徴である。1980年代中期以降、輸出条件の悪化に直面して、台湾の中小企業は海外投資を行い、台湾全体の産業構造にもよいインパクトを与えた。そして、技術の高度化により、台湾の中

小企業もその中で積極的に社会資源を利用し、現在まで経済全体の一席を占めている。このような台湾中小企業の特徴やその役割が、「台湾経験」の一部になっていることは否定できない。

企業の生産能率はその専門化に立脚する。中小企業は特にそれが必要である。台湾経済は「二重構造」(蘇 [1996])を持つ。しかし、この二重構造の二つの部門の間には相互的な協力関係が存在する。中小企業は大企業と下請け協力関係になる場合もあり、川上や川下の企業として関係を持ち、或いは大企業との競争関係を持つ。前者は台湾産業の海外競争力を促進し、後者は大企業の独占条件を破壊した。このような健全な産業組織は台湾経済の競争力に力を与えた。

今後の国内外市場のさらなる開放や電子通信時代の到来にともなって、企業競争はより激しくなり、大企業の組織変革によって中小企業はこれまでよりも激しい競争を強いられる。市場経済が、最適労働企業や企業の最適規模あるいは組織を決める。中小企業は市場に対して受け身であり、市場競争の参加者でもある。市場の自由化や規制緩和は中小企業に役立つ。過去においても、台湾の中小企業は十分な能力を示してきたが、今後の発展は、人為的干渉や制限を排除した自由な社会を実現し、中小企業がその技術力を存分に発揮できるか否にかかっている。

参考文献

- Acs, Z. F. and D. B. Andretsch [1990] "The Determinants of Small-Firm Growth in US Manufacturing," *Applied Economics*, 22, pp. 43-153.
- Acs, Zoltan J. and L. Preston [1997] "Small and Medium-Sized Enterprises, Technology; and Globalization: Introduction to a Special Issue on Small and Medium-Sized Enterprises in the Global Economy," *Small Business Economics*, 9 (1), pp. 1-6.
- Aiginger, K., D. C. Mueller and C. Weiss [1998] "Objectives, Topics and Methods in Industrial Organization during the Nineties: Results from a Survey," *International Journal of Industrial Organization*, 16 (6), pp. 799-830.
- Bruch, M. and U. Hiemenz [1984] *Small and Medium Scale Enterprises in the*

ASEAN *Comfries*, Boulder, Westview Press.

- Caves, R. E. [1989] "International Differences in Industrial Organization" in *Hand Book of Industrial Organization*, eds. by R. Schmalensee and R. Willing, 6, pp. 409-428.
- Chen, T. J. et al. [1995] "Taiwan's Small and Medium Sized Firm's Direct Investment in Southeast Asia," *Chung-Hua Institution for Economic Research*.
- Doi, N. [1991] "Aggregate Export Concentration in Japan," *The Journal of Industrial Economics*, 39 (4), pp. 433-438.
- Droucopoulos, V. and S. Thomadakis [1993] "The Share of Small and Medium-Sized Enterprise in Greek Manufacturing," *Small Business Economics*, 5 (3), pp. 187-196.
- Galenson, W. (ed.) [1979] *Economic Growth and Structure Change in Taiwan: the Postwar Experience of the Republic of China*, Ithaca, Cornell University Press.
- Hu, M. W. [1995] "The Changing Roles of SMEs during Taiwan's Industrial Development" in *Proceeding of Conference on Research in Industrial Development: The experience of Taiwan*, Graduate Institute of Industrial Economics, National Central University, pp. 266-294.
- Hu, M. W. and Schive, C. [1996] "The market Shares of Small and Medium Scaled Enterprise in Taiwan Manufacturers," *The Asian Economic Journal*, 10 (2), pp. 117-131.
- Krugman, P. [1989] "Industrial Organization and International Trade" in *Handbook of Industrial Organization*, Vol. II, eds. by R. Schmalensee and R. D. Willig, Amsterdam, North-Holland, pp. 1179-1224.
- Kuo, Shirley W. Y. [1983] *The Taiwan Economy in Transition*, Boulder, Colorado, Westview Press.
- Levicki, C. (ed.) [1984] *Small Business: Theory and Policy*, London, Croom Helm.
- Levy, B. [1991] "Transactions Costs, the Size of Firms and Industrial Policy: Lessons from a Comparative Case Study of the Footwear Industry in Korea and Taiwan," *Journal of Development Economics*, 34, pp. 151-178.
- Liargovas, P. [1998] "The White Paper on Growth, Competitiveness and Employment and Greek Small and Medium Sized Enterprises," *Small Business Economics*, 11 (3), pp. 201-214.
- Lin, C. C. [1995] "Production Function, Substitution, and Direct Foreign Investment: A Case Study in Taiwan," *Asian Economic Journal*, 9, pp. 193-203.
- Little, I. M. D., D. Mazumdar, and J. N. Page [1987] *Small Manufacturing*

- Enterprises: A Comparative Analysis of India and Other Economies*, New York, Oxford University Press.
- Marshall, A. [1920] *Principles of Economics*, London, Macmillan and co. Limited. for the Royal Economic Society.
- Myers, R. H. [1986] "The Economic Development of the Republic of China on Taiwan, (1965-1981)" in *Models of Development: A Comparative Study of Economic Growth in South Korea and Taiwan*, ed. by Lawrence J. Lau, San Francisco, ICS Press, pp. 13-64.
- Nguyen, Sang V. and A. P. Reznik [1993] "Factor Substitution in Small and Large U. S. Manufacturing Establishments: 1977-82," *Small Business Economics*, 5 (1), pp. 37-54.
- Reynolds, P. D. [1997] "New and Small Firms in Expanding Markets," *Small Business Economics*, 9 (1), pp. 79-84.
- Schive, C. [1990] "Linkages: Do Foreign Firms Buy Locally in Taiwan," *Asian Economic Journal*, 4 (1), pp. 1-16.
- Scitovsky, T. [1986] "Economic Development in Taiwan and South Korea, 1965-1981" in *Models of Development: A comparative study of Economic Growth in South Korea and Taiwan*, ed. by Lawrence J. Lau, San Francisco, ICS Press, pp. 135-202.
- Staley, E. and R. Morse [1965] *Modern Small Industry for Developing Countries*, New York, McGraw-Hill.
- Steel, W. F. and Y. Takagi [1983] "Small Enterprise Development and The Employment-Output Trade-off," *Oxford Economic Papers*, 35, pp. 423-46.
- Stigler, G. J. [1939] "Production and Distribution in the Short-Run," *Journal of Political Economy*, 47, pp. 305-327.
- [1958] "The Economies of Scale," *Journal of Law and Economics*, 1, pp. 54-71.
- Storey, K. J. and S. Johnson [1987] *Job Generation and Labour Market Change*, London, Macmillan.
- Ting, W. L., and Schive, C. [1981] "Direct Foreign Investment and Technology Transfer from Taiwan" in *Multinationals From Developing Countries*, eds. by K. Kumar and M. M. Mcleod, Lexington, MA, Health.
- Usui, M. [1974] "A Review of the Discussion" in *Transfer of Technology For Small Industries*, ed. by OECD, Paris, Development Centre of the Organization for Economic Co-operation and Development, pp. 28-54.

Yin, K. Y. [1954] "Adverse Trend in Taiwan's Industrial Development," *Industry of Free China*, 2 (2), pp. 1-5.

胡名雯・薛琦 [1997] 「中小企業生産特性與効率之研究—台湾製造業之分析」『經濟論文叢刊』25 (1), 1-26ページ。

張善智 [1991] 「台湾貿易成本之估計」国立台湾大学經濟研究所修士論文。

劉碧珍・林惠玲 [1998] 「對外投資與回銷及国内生産決策」淡江大学産経研究所研討會論文。

蘇顯揚 [1996] 「中小企業の存立・成長と研究開発」『經濟論叢』第157巻第3号, 1996年3月。