

「中小企業」とは何か

上田翔一

目次

1. はじめに
2. 中小企業という概念
 - (1) 世界各国の「中小企業とは」
 - (2) 認識型中小企業本質論
3. 日本の中小企業政策概念
 - (1) 二重構造問題
 - (2) 旧基本法における捉え方
 - (3) 高度経済成長に伴う変化
 - (4) 新基本法における捉え方
4. 日本の下請構造の変遷と中小企業
 - (1) 高度経済成長と下請
 - (2) 70、80年代の経済と日本の下請システムの完成
 - (3) グローバル化と下請構造
5. おわりに

要約

「中小企業」とは企業を規模で区分したときの概念であるが、なぜ「大企業」とは区別されて考えられるのか。日本では「中小企業の範囲」は量的基準で決められているが、その背景にある質的基準、実態としての中小企業は何かを考察する。高度成長期には中小企業は「過小過多」が問題とされていたが、経済環境の変化や経済成長の長期停滞に伴い、「中小企業であるがゆえに果たせる役割」に期待が高まってきた。中小企業が経済の活性化に重要であると考えられるようになってきたのである。

1. はじめに

今、日本国内だけでなく、世界的にも中小企業が経済社会に果たす役割というものが注目を集めている。日本では図1にあるように企業数、従業員数では圧倒的多数をしめており、他国においても同様で

ある⁽¹⁾。多くの国において「中小企業法」あるいはそれに類する名称、内容の法律が存在し、その中で中小企業の持つ技術、活力、機動性など、様々な面から中小企業の存在意義が見直され、世界的に停滞している経済の火付け役としても期待されている。中小企業が活発な活動を展開することで、国民経済、あるいは地域経済を立てなおそうという動きは、先進国途上国を問わず共通である。

<図1を挿入>

<表1を挿入>

「中小企業」とは、企業をその規模で区分した場合の「大企業」に対比される概念である。では、なぜわざわざ区別して考える必要があるのか。「大企業」と「中小企業」の境界線はどこにあるのか。その「中小企業とは何か」という認識論について、最

初に紹介する。

日本では、中小企業の範囲といえば中小企業基本法（1963年制定、99年改正。以下、旧基本法および新基本法と表記する）によって定められている（表1参照）。これは、政策上での便宜上の「中小企業の範囲」ともいえる。しかし、この「範囲」が定められた背景には、「実態としての中小企業」とは何なのか、という議論があるはずである。その「実態としての中小企業」を考えることで、日本経済の構造を次に考察していく。

そして最後に、中小企業と関係の深い、日本経済の下請構造について概観しておく。中小企業が必ずしも下請企業ではないし、逆に下請企業が全て中小企業であるということはない。また、下請でイメージしやすいのは自動車産業や電子・電気産業であるが、それらが確かに日本の下請システムの特徴を顕著に示していることは間違いないが、それが全てでもないことを最初に述べておく。

なお、中堅企業や零細企業、あるいはベンチャー企業など、さまざまなステージにある企業の表現があるが、ここでは「大企業」とそれに対する概念としての「中小企業」を考えることとする。

2. 中小企業という概念

(1) 世界各国の「中小企業とは」

「中小企業」といっても、経済学・経営学の研究対象として捉える「中小企業」、政策対象としての「中小企業」、あるいは生活の中で実感される「中小企業」では、それぞれニュアンスが微妙に異なる。以下、政策対象としての「中小企業」について触れておく。

政策対象として認識される「中小企業」で示される企業は、実は国によって異なる。日本では上述したように、業種ごとに資本金規模や従業員数で区別されている。アメリカでは、「自立的に所有及び経営され、かつ当該事業分野において支配的でないもの」とされているため、業種ごとに従業員数の上限が異

なる（表2）。EUでは、従業員数の基準では「250人未満」とされているが、同時に「小企業以外に資本の25%以上を支配されないこと」という条件がある。また、中国においては「工業では従業員2,000人以下または売上額3億元以下、または資産総額4億元以下」とされている。

このように、従業員数の基準一つを取り上げてみても、国によってその基準は大きく異なる。例えば、日本と中国の製造業（中国は工業を考えている）でも、従業員数の基準は大きく異なる。これについて植田[2004]によれば、「先進国においては、経済発展にともなってビッグビジネスが登場していくのに対し、中国ではもともと巨大な国有企業が存在していたところへ、市場経済化と経済発展にともなって新たに中小企業が登場するという形になっているため、巨大な国有企業の規模に対して相対的に規模の小さいものを中小企業と捉えているからだと思われる」⁽²⁾と述べている。

また、アメリカやEUにおいては、中小企業の市場における立場やその独立性、大企業との資本関係の有無についても条件に入れている。つまりアメリカにおいては、中小企業が市場競争を活性化させる担い手として考えられている。日本では「系列」と呼ばれる資本関係が特徴的であるが、その面から考えるとEUの規準の背後にあるものは日本とは大きく異なることが分かる。

<表2を挿入>

さらに、一つの国内においても、その基準は変化している。表1にあるように、日本においても63年の旧基本法制定時より、その36年後の改正時には上限が引き上げられている。この間に日本は高度経済成長や円高不況、グローバル化、バブル経済にその後の長期不況など、経済発展段階や経済そのものに対する認識は大きく変化している。あるいは、間接金融中心の経済から直接金融が発達したこ

となどもその要因の一つであるとも考えられる。そのような経済のミクロ的・マクロ的諸要因が、中小企業認識に対する考え方に影響を与えていったと考えられる。

(2) 認識型中小企業本質論

ここでは、瀧澤[1995]で論じられている「認識型中小企業本質論」について紹介しておく。なぜ「大企業」と区別して「中小企業」を認識する必要があるのか、という点から「中小企業とは何か」を考察したのが、瀧澤の「認識型中小企業本質論」である。表3にまとめてあるが、大きく2つに分類することができる。1つは「問題型中小企業認識論」であり、もう1つは「貢献型中小企業認識論」である。前者は中小企業が持っている問題を重視する見解であり、後者は中小企業が経済社会において果たす役割を重視する見解である。また、表3にもあるようにそれらの中にもそれぞれ、経済発展の段階や経済構造などによって、いくつかのタイプにも分類できるが、ここでは大枠としての「認識型」と「貢献型」の分類に注目することとする。

先の国別の現状を踏まえると、欧米では「貢献型」認識に属する分類である。例えばアメリカは「競争促進型」の典型であるといえる。中国では「問題型」の認識が強いように思われる。日本における認識の変化は次章以降で分析するが、昨今では「貢献型」認識が注目されている。さらに上述したように、各国の経済発展の度合いや、あるいは歴史的背景をもって、中小企業認識というものは変化してくると瀧澤は述べている。瀧澤は、経済が成熟してくるにつれ、表3でいえば上から下に、「問題型」から「貢献型」の認識論へと変化してくると分析している。つまり「中小企業」という認識の基準は、必ずしも普遍のものではないのである。

<表3を挿入>

3. 日本の中小企業政策概念

(1) 二重構造問題

戦後日本経済の特徴として、経済の二重構造が問題視された。有沢広巳氏の指摘した二重構造問題を簡単に紹介しておく⁽³⁾。

有沢は、日本の経済構造は近代化した分野と未だ近代化しない分野に分かれ、両分野には深い溝がある、とした。近代的な分野というのは規模の経済が働くような産業であり、大企業がその利益を享受し成長している産業である。このような二重構造は労働市場にも現れており、大企業と中小企業の直面する労働市場は異なっており、かつ、大企業の労働市場から中小企業の労働市場へ移ることは可能であっても、その逆の流れはほとんどないことを指摘している。また、高田[1998]では「中小企業の労働市場においては、非常に安い賃金であっても就業することがあり、失業の顕在化が少なく、全部雇用（完全雇用ではない）になっている」⁽⁴⁾と述べている。この日本経済の二重構造が経済成長の抑制要因になり得ると考えられ、二重構造の緩和を進めるためにも中小企業対策が必要であると考えられ、政策体系の骨子として1963年に旧基本法が成立した。また、同年以降に毎年刊行されている『中小企業白書』においても、二重構造の問題に対処するための中小企業政策という考え方は70年代まで続いていくことになる。

(2) 旧基本法における捉え方

1963年に制定された旧基本法では日本経済の二重構造が問題とされ、それを改善するために中小企業に対する政策が必要であるとされていた。二重構造を解消することで日本経済が発展していくと考えられたのである。ここで言われている二重構造とは、単に大企業と中小企業の間に見られる格差を指し示すだけではない。そうした格差が生まれるメカニズム、さらにはそのメカニズムが存在していることを問題としていたのである。このようにして認識され

る中小企業政策の対象としての中小企業は、先に述べた「問題型中小企業認識論」に基づくものである。賃金や生産性の格差が大企業と中小企業にあり、それを是正しなければならないことが、戦後日本の課題であったのである。

もう少し具体的に旧基本法における中小企業の捉え方見てみる。旧基本法は「中小企業の経済的社会的制約による不利を是正することを課題に、中小企業者の自主的な努力を助長し、生産性等の諸格差をなくすため、生産性や取引条件を向上することを政策目標としていた」とある。この時期において中小企業は「規模が小さく、数が多い（過小過多）」ことが問題であり、「一律でかわいそうな存在」⁽⁵⁾として認識されていた。

(3) 高度経済成長に伴う変化

日本が高度経済成長に入り、大・中小企業を問わず成長してくると、二重構造問題とされていた賃金の格差や労働市場の二層構造は解消する方向に向かった。日本経済が労働力不足に直面し、大企業と中小企業が直接に労働市場で競合するようになったためである。中小企業は賃金上昇による労働コスト上昇を埋め合わせるため、設備投資を増加させたり生産効率改善の努力を続けたりした結果、資本装備率や生産性の格差も縮小の方向に向かった。低賃金、低生産性という悪循環が、経済成長によって克服されていったのである。ただし、諸格差は全体として縮小こそするが依然として存在し、二重構造を生じさせるメカニズム自体が完全に解決されたわけではない。また、そのような高度経済成長による経済環境の変化に対応できず、逆に苦境に追い詰められた企業も多数存在する。しかし、高度経済成長を経て、戦後日本の経済構造問題とされていた二重構造問題の性質は変化していき、中小企業問題のあり方も変化していった。

その日本の高度経済成長を支えてきた要因の一つに、日本経済の下請構造がある。下請構造自体には

賛否両論あるが、日本が高度経済成長を果たせた要因の一つにそれがあることは間違いのないであろう。

下請構造において、中小企業というのは非常に大切な役割を果たす。下請構造と中小企業の関係については、次章で詳しく述べる。先に結論だけ述べておけば、下請構造の変化に伴い、二重構造の緩和、あるいは「問題型」から「貢献型」への中小企業認識の変化も進行していった側面がある。

二重構造問題の希薄化に伴い、「問題型」の中小企業認識だけではなく次第に「貢献型」の認識も意識されるようになってきた。大企業にできて中小企業にはできない、という面でなく、中小企業にしかできない面が注目されていったのである。1980年に発表された「80年代中小企業政策ビジョン」では、「中小企業を活力ある多数と積極的に位置付ける」とある。中小企業に対する見方が変化していく中、63年に制定された旧基本法も見直しを余儀なくされ、99年に改正が行われるに至った。

(4) 新基本法における捉え方

1993年発表の『中小企業政策の課題と今後の方向』報告の中で、旧基本法に基づく政策体系が明確に見なおされていくことになった。しかし、その過程でいくつかの問題も浮かび上がってきた。その中の1つは、開廃業率の逆転である（図2）。中小企業の廃業率が開業率を上回り、企業数が減少し始めたのである。旧来の「認識型」に基づく中小企業政策では、中小企業は「過多」といわれながらも量的には増加していて、それが前提としても考えられていたのである。中小企業の役割に期待が高まった時期に、中小企業数の減少傾向という現状があったのである。他にも、中小企業対策費についても問題視された。表4は93年度の中小企業対策予算の内訳である。交付先では団体・組合が多く、使途別でも人件費が少ない割合ではない。つまり、中小企業対策費の大部分が、中小企業関係の団体・組合の人件費とされていて固定費的な扱いを受け、実際に各中小企

業に渡る額が少ないのである⁽⁶⁾。対策費の柔軟性や有効性についても見直しの必要があった。90年代は、それまでの中小企業政策を抜本的に見直す時代となった。95年には「中小企業創造活動促進法(創造法)」が制定され、この法律は旧基本法の枠にとらわれず、新規創業や研究開発を支援することを目的としていた。新基本法改定の前にも、こうした旧基本法を越えた取り組みはなされていた。

99年改定の新基本法では、中小企業を「日本経済のダイナミズムの源泉」と位置付けている。⁽⁷⁾新たな産業の創出、就業の機会の増大、市場競争の促進、地域経済の活性化といった役割が期待されている。改正に伴い整備された中小企業政策の体系の中で重要なのは、中小企業の経営革新・創業の支援、経営基盤の強化、経済的社会的環境の変化への適応の円滑化である。これらを具体的に進めているものとして、前述した創造法や、経営革新支援法などがある。この体系で示されている指針は、旧基本法と新基本法での違いが明確に現れている。創業促進の指針は、中小企業の「過小過多」を問題視していた旧基本法にはなかった考え方である。経営基盤の強化という言葉はどちらでも使われているが、旧基本法では中小企業の規模の小ささに起因する不利を是正するためであるが、新基本法では中小企業に不足すると考えられる資金や人材などの経営資源確保の円滑化、取引適正化などの中小企業経営にとっての基盤強化のためであり、ニュアンスが異なっている。また、旧基本法では構造改革支援が大きく取り上げられていたが、新基本法ではなくなっている。代わりに、新基本法では創業支援が新たに盛り込まれている。これは先に述べた開廃業率逆転への対策として考えられる。「貢献型」認識に基づく対策というものが中心になっている方針である。⁽⁸⁾

<図2を挿入>

<表4を挿入>

4. 日本の下請構造の変遷と中小企業

では次に、日本の下請構造について概観していく。本来、分業構造あるいは分業の担い手を示す「下請」と、企業規模で分類される「中小企業」とは次元の違う話である。しかし、特に旧基本法制定時にはこの両者の結びつきは強く、高度成長期を通して日本の下請構造が完成する過程において、中小企業の代表的な活動として下請活動はあった。下請構造の変化が中小企業認識の変化に及ぼす影響というものを、この章では考察する。

(1) 高度経済長と下請

日本で中小企業研究が本格化してきたのは1930年代である。当時は、中小企業問題の根底にある問題は、中小企業の多くが下請の位置で分業を担っていたことであると考えられ、中小企業問題と下請問題は同一視されていた。この下請問題は、先にも述べた二重構造問題にもつながり、旧基本法で政策対象の中心となった問題でもある。

下請構造が戦前から存在していたとはいえ、これが80年代に日本の国際競争力の源泉とまで言われた日本の下請システムではない。戦後の中小企業庁の政策に「系列診断」があったように、政策として指導しなければならない状態に多くの中小企業の下請関係があったのである。高度経済成長初期においても、下請構造は不安定であった。日本の下請システムの前提は長期的な経済成長であり、初期においてはまだ安定した成長に基づく対応というものではなかった。経済成長が続き、実感として幅広く認識されていく中で大企業も生産量が増大し発注量も増大していった。発注量が増大しても親企業の発注先の数は比較的安定していたため、親企業と1次下請だけでなく、ピラミッド的に2次、3次といった下請関係が広がり、下請構造の量的拡大が起きた。そして、下請企業の中でも、もはや中小企業とは呼べないほどに成長していった企業もある。安定した経済成長は長期的な取引関係を促し、下請化することは

消極的な経営ではなく、むしろ成長のための積極的経営であった。下請構造のメリットも拡大していった。⁽⁹⁾このような垂直的分業ネットワーク、あるいは後で述べるような「閉じたネットワーク」というものが日本の下請システムの特徴である。高度成長期は日本の下請システムの形成期といえる。

(2) 70、80年代の経済と日本の下請システムの完成

70年代の石油危機を経験して、親企業は生産効率の改善が企業の成長の必須条件となった。経営のスリム化が図られ、設備投資に対する慎重姿勢も中小企業にとっては格好の好機となった。もちろん、石油危機によって倒産にまで追い込まれた中小企業も数え切れないくらい存在する。長期的な取引関係に基づく下請構造の条件も変化した。しかし、技術力や提案能力に長けた中小企業は、親企業の減量経営には欠かせない存在であった。下請中小企業に「まとめて任せる」ことが多くなってきた。これは中小企業にとっても、VA/VE (Value Analysis/Value engineering) 活動を取り入れより積極的に活動する機会となった。このように、中小企業にとっても技術力・提案能力が求められ、それによって親企業も生産効率を拡大していった。日本の製造業の国際競争力が高まっていた背景にはこのような下請構造の変化がある。この時期に、日本の下請システムは完成を向かえた。大企業の生産性上昇だけではなく、中小企業の技術向上も大きく貢献していた。中小企業の積極的経営という「貢献型」中小企業認識の下地も、この時期に形成されていったと思われる。

日本国内においてこれほどまでに下請システムが発展していった背景には、日本経済の産業構造も関係している。日本の産業構造は「フルセット型」あるいは「国内完結型」と言われ、材料から設備、加工や組立まで一貫して国内で行っていた。下請構造が産業構造を促したのか、あるいはその逆なのかはここでは議論しないが、上述の「閉じたネットワーク」というものは、こうした状況から生まれていっ

た。海外、特に欧米の企業もこの日本の下請システムを導入しようとしたが、同時に日本市場に進出する際には排他的取引慣行と批判し、国際問題にまで発展した。企業の海外生産比率の高まりはこの問題に対処する側面もあり、製造業では国内工場を閉鎖し海外へ移転する「空洞化」現象が起きた。このグローバル化は中小企業、そして下請構造にも大きな変化をもたらすこととなった。

(3) グローバル化と下請構造

90年代に入ると、バブル崩壊や長引く不況、そして急速な経済のグローバル化といった諸問題が日本の下請システムを大きく変えていった。長期にわたる経済成長とそれに伴う長期安定的な取引関係という日本の下請システムを下支えしてきた条件が崩れたのである。さらに、親企業の海外での販売比率および生産比率の上昇、あるいは外国企業の日本市場への参入に対する規制緩和は、前述した「国内完結型」産業構造を変革していった。日本の下請企業、中小企業は海外の企業とも競争しなくてはならなくなった(図3)。

<図3 挿入>

親企業にかかるコスト圧力の増大は、長期安定的取引関係ではなく「最も安く提供してくれる企業を探す」という短期的取引関係を強めていく結果になり、その点においては海外、特にアジア企業に比較優位があった。中小企業側にとっては、下請のメリットとして認識されてきた「安定した仕事量の確保」等のメリットが弱まってきた。

<図4 挿入>

親企業側としても、下請関係あるいは系列関係の維持のメリットやその体力が低下していき、図4にあるように下請中小企業数というものは減少してい

った。80年代の日本の競争力を支えた日本の下請システムは変化せざるを得なかった。

石油危機の時と同様、このような下請構造の変化の時期に生き残った中小企業というものは、次世代の中小企業のあり方を示してくれるモデルとなり得る。90年代の長期不況化、グローバル化においても、下請関係を存続している中小企業は存在する。全ての下請企業がそうであるとは言えないが、下請中小企業の中には専門分野では大企業を上回る技術を誇る企業が出てきた。最近の中小企業、下請企業においては、図3下段にあるように、中小企業の技術を積極的に活用していく流れがある。これは産業集積といったものにつながる流れである。あるいは、国内、海外にとどまらず、「水平的なネットワーク」というものが重視されてくるようになってきた。「垂直的」「国内完結型」から「水平的」「グローバル化」というものが大企業だけでなく中小企業にとってもキーワードとしてあげられるようになってきた。そして、新しい下請構造の下では、中小企業の機動性、柔軟性、専門性が意識されているのである。「貢献型」中小企業への期待が高まってきたといえる。「中小企業だからこそできる」ことが新基本法で述べられている「日本経済のダイナミズムの源泉」であり、日本経済の再生にとって重要な要素であると考えられてきた。

5. おわりに

本論文では、「中小企業とは何か」をテーマに、中小企業認識の変化の背景にあるものとして法律体系の変化、下請構造の変化という視点を見てきた。経済における中小企業の役割というものについていえば、下請だけではなく、例えば産業集積にたいする期待も「貢献型」認識に大きく関係している。ベンチャー企業という視点もこの論文では扱っていない。それらの視点を総合して考察していくことでもっと本質的な議論が見えてくるとは思うが、本論文では下請構造の変化から見た視点にとどめておく。また、

この論文では「経済における中小企業」の変化が「中小企業は何かという認識」に影響を及ぼしたと考えているが、あるいはその逆の効果もあると思う。様々な要因が絡み合っているが、中小企業が今後の日本経済の発展に対して今まで以上に積極的に働きかけていくことが重要であることには変わりはない。

経済がどういう方向に進んでいくかについても、大企業の動向を分析することも確かに意義のあることではあるが、同様に、中小企業政策というものを考えることで見えてくる面も存在する。「問題型」認識に基づくものであればそこは経済のウィークポイントであり、「貢献型」認識であればそれは国の成長分野であるとも考えることもできるからだ。どちらも、経済成長にそれが貢献すると考えられているのである。冒頭に述べたように、先進国、途上国を問わず、中小企業活動が経済の火付け役として期待されている。

訳注

- (1) 各国の中小企業の占める割合（非1次産業）について、EUでは企業数で99.8%、従業員数で66.4%（2000年）、アメリカでは雇用事業所数で99.7%、雇用者数で50.9%（1998年）である。（植田[2004]8ページ）
- (2) 植田[2004]6ページ
- (3) この二重構造問題については、高田[1998]で取り上げられている有沢の議論を紹介している。
- (4) 高田[1998]60ページ
- (5) 「一律な存在」として扱うこと自体が、「問題型」の認識論に基づくものである。「貢献型」認識論においては、中小企業は「一律」ではなく、個々の特性を活かして活躍することを重視している。中小企業でも規模を縮小していった企業、何代にもわたり中小企業である企業、創業したばかりの若い企業、それぞれ

が経済において果たせる役割が注目されている。

(6) 植田[2004]142 ページ

(7) 新基本法では中小企業を「多様な事業分野において特色ある事業活動を行い、多様な就業の機会を提供し、個人がその能力を発揮しつつ事業を行う機械を提供することによりわが国の経済の基盤を形成しているもの」であると述べている。

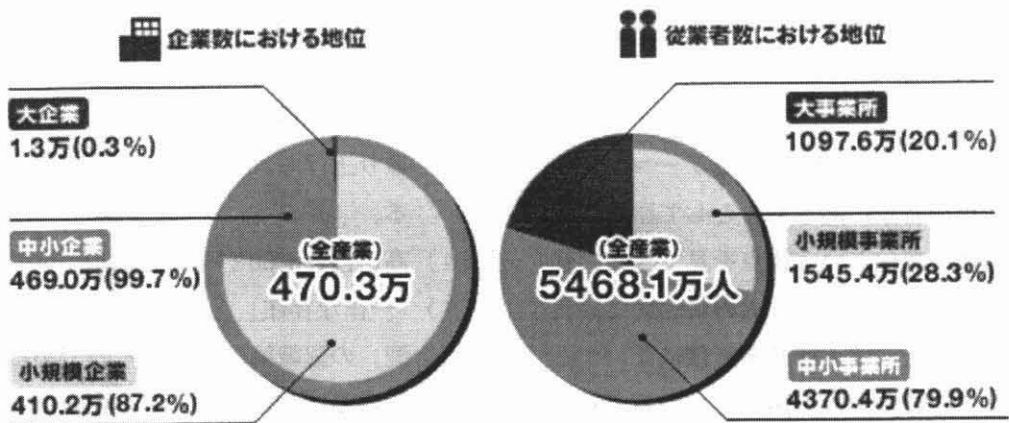
(8) 瀧澤[1996]は、中小企業政策というものは「問題型」認識に基づくものであるべきであると論じている。

(9) 下請のメリットとして中小企業が考えている

ものは、1986 年時点では「仕事量が安定する」「独自での営業活動が不要」が非常に多かった。しかし、2002 年になると、それらも依然として多いが、「取引に関するリスクがない」「技術指導が受けられる」といったものの割合が高くなってきている。(『中小企業白書 2003 年度版』)

図表

図 1 日本における中小企業の割合（非 1 次産業、2001 年）
中小企業の地位



※中小企業庁「中小企業白書」
総務省「事業所・企業統計調査」を再編加工

出所：商工中金 HP <http://www.shokochukin.go.jp/>

表1 新中小企業基本法における「中小企業」の範囲

	資本金	従業員
製造業	3 億円以下 (5,000 万円)	300 人以下 (300 人)
卸売業	1 億円以下 (1,000 万円)	100 人以下 (100 人)
小売業	5,000 万円以下 (1,000 万円)	50 人以下 (50 人)
サービス業	5,000 万円以下 (1,000 万円)	100 人以下 (50 人)

※ ()内の数値は、旧基本法（63 年制定時）のものである。なお、73 年には製造業の資本金規準が 1 億円、卸売業が 3,000 万円に引き上げられた。

※ 資本金基準または従業員数基準を満たす企業が中小企業の範囲である。

出所：中小企業基本法

参考 中小企業庁 HP <http://www.chusho.meti.go.jp/index.html>

表2 アメリカにおける「中小企業」の範囲

産業	
製造業	業種により従業員数 500 人以下から 1,500 人以下
建設業	業種により年間収入 700 万 \$ 以下から 1,700 万 \$ 以下
卸売業	従業員数 100 人以下
小売業	業種により年間収入 500 万 \$ 以下から 2,100 万 \$ 以下
金融業	総資産 1 億 \$ 以下
サービス業	業種により年間収入 250 万 \$ 以下から 2,150 万 \$ 以下

※ アメリカでは産業標準分類ごとに細かく中小企業の範囲を規定しているため上記のような表記になる。

出所：渡辺幸男ほか『21 世紀中小企業論』有斐閣アルマ、2001

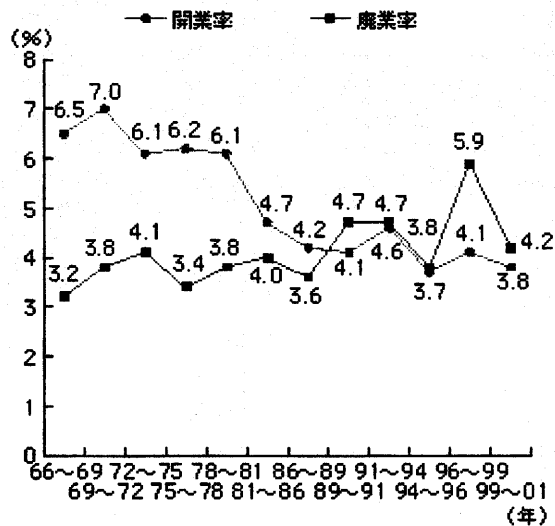
表3 瀧澤[1995]の「認識型中小企業本質論」

問題型中小企業認識論：中小企業が「大企業でないために生じる問題」に注目
淘汰問題型：大企業との競争に負けて淘汰されるという問題に注目
残存問題型：大規模経済利益を持たないにも関わらず残存する企業の存在に注目
格差問題型：大企業との「格差問題」があることに注目
貢献型中小企業認識論：中小企業が経済・社会において果たす役割・貢献に注目
開発貢献型：経済発展の初期において、大企業とは異なる役割を持つことに注目
需要貢献型：成熟した経済において、需要の個別化・多種少量化などの変化に大企業より効率的に対応できる点に注目
競争促進型：寡占や独占を防ぎ、市場の競争を促す役割を果たす点に注目
苗床貢献型：新たに中小企業を生み出す苗床としての役割に注目

出所：瀧澤菊太郎「商工金融 45 巻 10 号」1995

図2 開廃業率の推移（非1次産業、年平均）

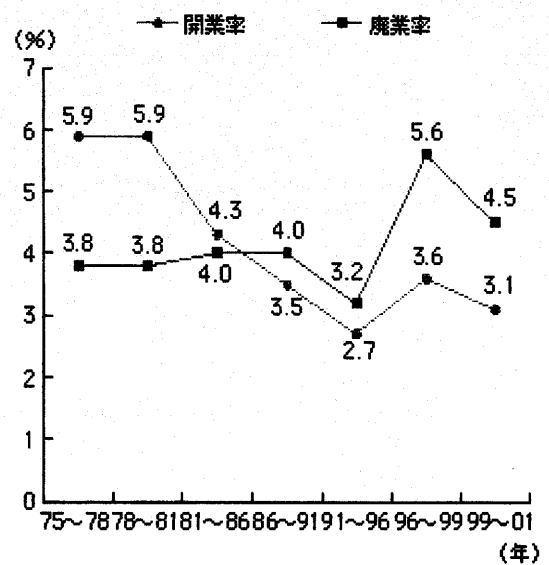
a) 事業所数による開廃業率の推移



資料：総務省「事業所・企業統計調査」

- (注) 1. 事業所を対象としており、支所や工場の開設・閉鎖、移転による開設・閉鎖を含む。
2. 1991年までは「事業所統計調査」、1994年は「事業所名簿整備調査」として行われた。
3. 開業率、廃業率の計算方法については、付属統計資料11の注を参照。

b) 企業数による開廃業率の推移



資料：総務省「事業所・企業統計調査」

- (注) 1. 1991年までは「事業所統計調査」、1994年は「事業所名簿整備調査」として行われた。
2. 開業率、廃業率の計算方法については、付属統計資料11の注を参照。

出所：中小企業庁編『中小企業白書 2005年版』

表4 中小対策費予算の内訳（1993年度。億円）

a) 中小企業対策予算の内訳

項目	総額	補助金	補給金	貸付金	出資金	その他
金額 (%)	1,956 (100)	1,173 (60)	223 (11)	50 (3)	446 (23)	63 (3)

b) 補助金の使途別内訳

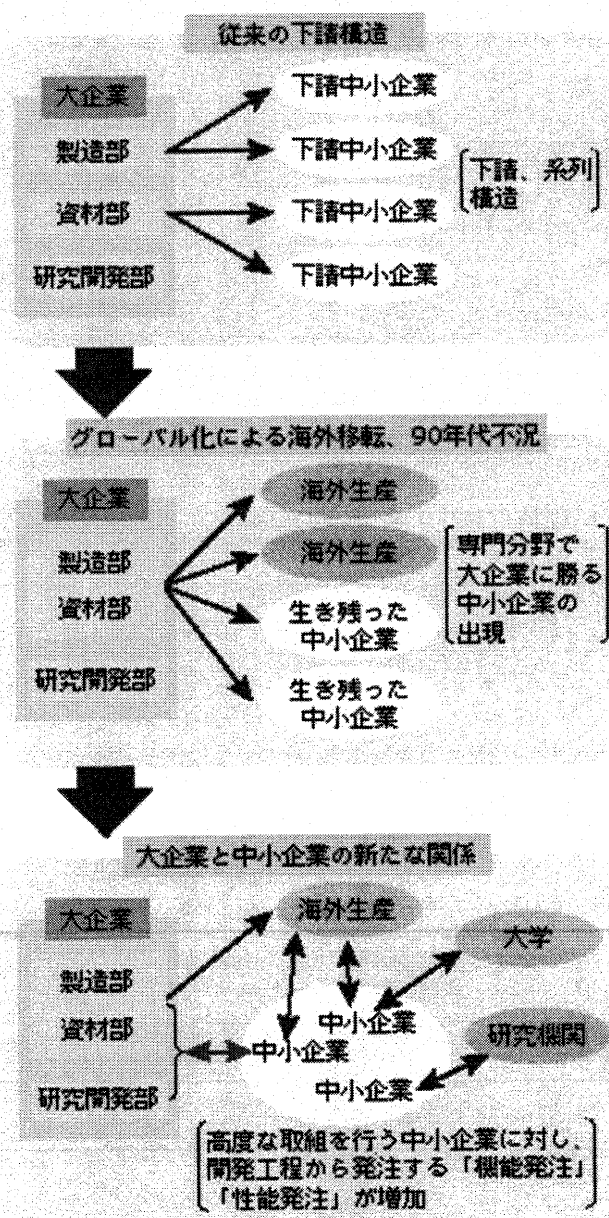
人件費 462 (39%) 事業費 712 (61%)

c) 補助金の交付先別内訳

地方自治体 90 (8%) 団体・組合 1,064 (91%) 組合・企業 19 (1%)

出所：植田浩史『現代日本の中小企業』岩波書店、2004

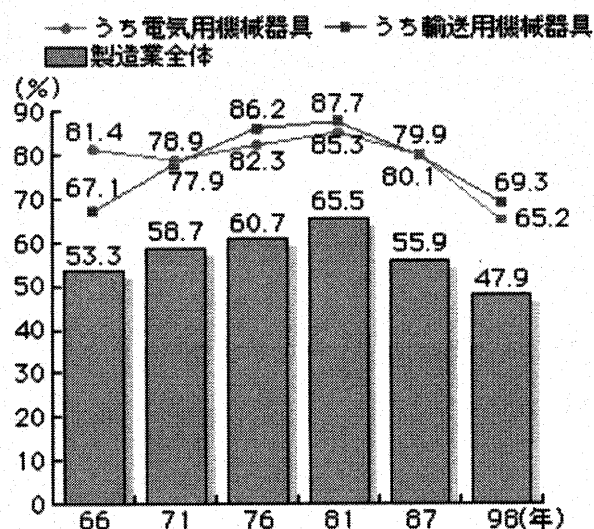
図3 下請構造の変化



資料：中小企業庁作成

出所：中小企業庁編『中小企業白書 2005年版』

図4 下請中小企業比率の推移



資料：経済産業省「工業実態基本調査」(1966年～1987年)、経済産業省「商工業実態基本調査」(1998年)

(注) ここでいう「下請中小企業」とは、自社よりも資本金または従業員数の多い他の法人または個人から、製品、部品等の製造または加工を受託している中小企業(従業員数300人未満の企業)をいう。

出所：中小企業庁編『中小企業白書 2005年版』

参考文献、URL

植田浩史『現代日本の中小企業』岩波書店、2004

大阪経済大学中小企業・経営研究所『21世紀東アジアの中小企業』阿吽社、2003

高田亮爾『現代中小企業の構造分析』新評論、1998

瀧澤・小林編『中小企業とは何か』有斐閣、1996

中小企業庁編『中小企業白書 2005、2003年版』ぎょうせい、2005、2003

中小企業庁編『中小企業施策総覧 平成17年度版』中小企業総合研究機構、2005

日本中小企業学会編『中小企業政策の「大転換」』同友館、2001

渡辺・小川ほか『21世紀中小企業論』有斐閣アルマ、2001

商工中金 HP <http://www.shokochukin.go.jp/>

中小企業庁 HP

<http://www.chusho.meti.go.jp/index.htm>