

期待される 中小企業の発展

産業の効率と社会的
厚生向上のために

小池洋一

1. 新政権の課題

産業の効率を高めること、社会的厚生（および公正）を高めること、この二つは3月15日誕生したタンクレード・ネーベス政権の課題である。

21年間続いた軍政にピリオドを打ち民政第1号の大統領になったネーベスの肩にかかる荷は重い。対外債務、インフレ、生産活動の停滞など多くの難題がある。しかも新政権は同床異夢のさまざまな社会階層を支持基盤としている。労働者、中間層、企業家層、一部軍人……。そのなかでは自由主義対ナショナリズム、成長重視主義対分配重視主義など多くの対立が潜んでいる。経済が順調に伸びパイ（経済成果）が膨らんでいる時は問題ないが、経済の低迷が長く続きパイが縮むと社会階層間の対立が表面化しかねない。

最大の支持基盤である労働者階級を優遇することは企業家層の利益を直接的には損うし、インフレを悪化させかねない。国内企業を保護するための輸入規制や情報など先端産業での外資の排除その他の民族主義的な政策がゆきすぎると、生産コストの上昇・品質の低下をもたらす、技術進歩を遅らせる。それは国民の利益にもならない。しかし、以上のような特定の階層の利益を保護したり、特定のイデオロギーに偏った政策が採用される可能性は少ないであろう。新政権は多くの利害、イデオロギーのバランスのうえに身を置くことになる

う。それが支持されるには、貧しい時代の苦痛を分けあい将来に対して着実な一歩を歩むための「国民的合意」が形成されなければならない。ブラジルでは、現実に老練な政治家ネーベスによってそうしたものが徐々に生まれつつある。生産活動は回復基調にある。インフレ期待も次第に収束するものと予想される。それが本物になるには、前の時代にあったような大規模公共プロジェクトの実施、民間への膨大な金融・税制上のインセンティブ供与（これらは対外債務、財政赤字、インフレの原因になった）によってではなく、産業の効率性を高めることによって経済を成長軌道に乗せ、それを通じて社会的厚生を高めなければならない。

2. 中小企業の重要性

中小企業の発展は産業の効率性と社会的厚生（公正）実現の一つの鍵を握っている。ブラジルにおける中小企業発展の意義・重要性を挙げると以下のとおりである。

第1に、雇用の創出である。ブラジルの工業は、その担い手の相当部分が外国企業であったこと、政府が資本コストを低めるようなインセンティブを供与したことなどの理由により、資本集約的技術が採用され、その結果雇用の吸収力が低かったと言われる。中小企業の発展は毎年200万人もの新規参入労働者に雇用機会を与える。

第2に、大企業による産業支配・独寡占が生み出す不利益を弱める。ブラジルでは輸入代替工業化政策の下で特に近代部門の大企業が保護され、需要が供給を上回る高圧状態が続いたため、企業は価格、品質にあまり大きな関心を払わなかった。企業は製造コストに一定の利益率を上乘せするという価格形成行動をとった。政府の物価審議会もまた、平均的な生産性をもった企業の生産コストを価格改定の基準とするという形で工業品価格を統制し、価格カルテル形成に一役買い、競争を通じる生産性・品質向上への意欲を削いだ。ブラジルでは不良な商品に対するクレームはなかなか応じ

られない。割賦販売がはやる理由の一つはここにあるのかも知れない。一時払いだと不都合があったとき補償その他の交渉がしにくいからである。

第3に、中小企業は部品の生産、加工、組立、サービスの提供を低コストかつ機動的に行ない、大企業の活動を補完する。これまで近代工業の周辺分野、関連産業の未発展が工業製品のコストを高め、品質への信頼性を低めていた。その結果、大企業は生産の垂直統合化をすすめたわけだが、これもまた過剰な設備投資、生産能力のアンバランスなどを生じさせ固定費を増大させる。大量の原材料在庫をかかえるのも部品工業などが未発達で安定供給がなされないからである。

第4に、中小企業の発展は幅広い労働者の熟練形成を促進する。特に中小企業によって担われることの多い金属加工など工業の基礎技術・技能の形成は重要である。熟練形成機会が広範囲の労働者に及ぶことは所得分配の公正化のうえでも重要である。

第5に、地域格差の是正がある。ブラジルは国内に南北問題(豊かな南部と貧しい北部)をかかえている。これまで政府の工業分散化政策は低開発地域に工場を誘致するため所得税、資本財の輸入税減免など、要するに資本コストを低めるインセンティブを与える形でなされた。その結果低開発地域(そこでは労働力が相対的に豊富である)ほど大規模な近代工場が出現することになった。地域産業の発展においては中小企業がより積極的な役割を果たし得る。

第6に、中小企業は新技術の苗床、新産業創出の基盤となり得る。また企業者精神に富んだ人々に活動の場を与える。事実ブラジルには、機械工業を中心にそうした中小企業発展の芽がある。しかし、全体として政府の産業政策はもっぱら大企業の利益にそうものであった。その結果中小企業の革新的な事業活動の芽を摘んできた面が多い。

最後に、中小企業は直接または大企業への部品・原材料供給を通じて間接に、輸出を促進させる。中小企業製品は、潜在的に国際競争力を持って

いるものが多い。この点では皮革、家具などの例があるが、合理化によるコスト・ダウン、品質の向上、差別化その他の努力がなされず国際競争力を劣位化させている事例が少なくない。

3. 中小企業の現状

以上のように、中小企業の果たす役割には重要なものがあるが、ブラジルの中小企業の現状はこうした期待に十分応えるものではない。中小企業は家族の所有・支配の下におかれ、ビジネスが家族の致富の手段と観念される傾向が強い。経営者能力が不足している。金融市場への接近が困難で財政基盤は脆弱である。人材の不足も一層深刻である。熟練労働者の獲得は思うにまかせない。資金力の欠如などは新技術の導入を困難にさせている。行政のサポート・中小企業政策もまた十分なものとは言い難い。国立経済社会開発銀行(BND ES)、州開発銀行などが中小企業に資金調達のを開いているが、隅々まで浸透するというわけにはいかない。企画庁下の中小企業援助センター(CEBRAE)は中小企業に製造・経営技術の指導を行なっている。しかし中小企業の現状把握が不十分なため、適切な指導ができないという問題がある。中小企業振興は行政主導、トップ・ダウン方式のみではうまくいかない。この点ではブラジルには中小企業相互が情報・技術交流をし、時に団結して政治的影響力を行使できるような横断的な組織、「場」が形成されていないという問題が他方ある。下請制という垂直的な企業間組織もまた存在しないから、ブラジル中小企業は孤立する傾向にある。

このようにブラジルの中小企業は多くの問題をかかえているが、国民経済、産業のなかで大きな比重を占めているのも事実である。第1表は従業員規模別に製造業企業の現状を見たものである。ブラジルには、1984年11月に成立した「零細企業法」(Estatuto da Microempresa, 法律第7256号, 年租収益が価値修正付き国債ORTNの1万倍——約

1600万円以下の企業を対象)を唯一の例外とすれば、中小企業法はなく、したがって中小企業の法律上の定義はない。あるのは金融機関が中小企業金融に当って定める基準である。そこでここでは従業者250人未満を中小企業(正確には中小規模事業所)とすれば、中小企業の比重は、第1表によると事業所数で98.5%、従業者数で65.4%、生産額で53.2%、付加価値額で52.6%になる。これから従業者50人未満の小企業を見れば、その比重は事業所数で90.9%、従業者数で32.5%、生産額で18.1%、付加価値額でも同じく18.1%となる。ブラジルの工業は産業集中の度合いが高いとしばしば言われるが、存外に中小企業のウェイトが高いことがわかる。

もっとも中小企業の位置する産業には偏りがみえる。衣料、食品、木材、家具といった伝統的軽工業4業種で、中小事業所の約5割を占める。これに対して日本などでは中小事業所が多い一般機械、輸送機械、電機・通信などでは少なく、それぞれ、9345、3756、3125事業所である。それでも発展途上国のなかでは、またアジア中進工業国の韓国、台湾などと比較して圧倒的に多いのもまた事実である。

生産性格差を付加価値生産性(1人当りの付加価値生産額)で見ると、大企業に比べ劣っているものの、従業者規模100~249人中企業に見られるように画然とした格差はない。これは大企業とい

えども国際的基準からすれば小規模で、設備も大型でないからである。大企業と中小企業の実産性格差は位置する産業の違いにも起因している。賃金格差の場合も基本的には同じことがいえる。ただ生産性格差と比較して、規模による賃金格差が大きくないこと、500人以上の事業所とそれ未満の事業所との格差が大きいことの二点が異なる。

4. 効率的な社会的分業形成

ブラジルの企業は現在生産性向上、コスト・ダウン、品質向上などに躍起である。生産性向上のため合理化、機械化をすすめ、ロボットの導入など自動化を考慮している。品質向上のため多くの企業にQCサークルが設立されている。一説によると約2000社にQCサークルが存在すると言われる。外国技術の導入も盛んに行なわれている。原材料在庫、生産工程上の仕掛品を削減するためジャスト・イン・タイム(just-in-time、かんぱん方式)を採用する企業もある。商品販売のアフター・サービスとして品質保証期間を定める企業も現われた。これらの努力は大企業中心になされているが、一部の中小企業にも広がっている。こうした企業の変化の背景には、景気後退に伴う国内市場での競争の激化と、それ以上に対外債務圧力の下での輸出の必要性があった。

しかしながら、産業の効率性向上のためには

第1表 中小企業の位置—製造業、1980年

従業者規模(人)	構 成 比(%)				従業者500人以上の事業所を100とした場合の指数		
	事業所数	従業者数	生産額	粗付加価値額	粗付加価値生産性	1人当り給与額	1人当り給与額(直接部門)
1~9	64.9	10.5	3.0	3.1	21.3	21.3	38.9
10~49	26.0	22.0	15.1	15.0	48.9	53.7	57.7
50~99	4.4	12.8	11.8	12.2	68.1	71.8	72.1
100~249	3.1	20.1	23.2	22.3	79.6	77.4	76.7
250~499	1.0	15.0	20.2	20.0	95.8	86.8	87.1
500以上	0.5	19.6	26.6	27.4	100.0	100.0	100.0
合計 同実数	100.0 204,499	100.0 4,806 ²⁾	100.0 9,547 ²⁾	100.0 3,911 ²⁾	71.7 813.8 ²⁾	71.4 143.3 ²⁾	76.2 141.2 ²⁾

(注) 1)従業者数不明の事業所5,118を除く。

2)単位は、従業者1,000人、生産額、付加価値額10億クルゼイロ。

付加価値生産性(従業者1人当りの年付加価値額)、1人当り給与額1,000クルゼイロ。

(出所) IBGE, *Censo Industrial: Dados Gerais 1980*, より作成。

個々の企業の努力だけでは不十分である。企業間の取引関係がより効率的なものにならなければならない。一つの例としてジャスト・イン・タイムをとりあげよう。ブラジルの多くの工場では同種の機械がひとまとめになっていて、生産工程の流れが形成されていない。そのことと設備間に能力のアンバランスがあること、そして労働者の職務が著しく専門化されチーム・ワークで仕事をしないために、たとえ事前に詳細な生産計画を作成したとしても、しばしば大量の仕掛品が生産ライン間、極端に言えば工程間、機械間に発生してしまう。工場内での仕掛品については企業内での努力によって改善されよう。しかし、企業外部から調達している原材料、部品等はそうはいかない。ブラジルでは注文どおりの規格、品質をもった部品、原材料が定められた期日に納入される確実性が低い。取引コストが大きい。その結果膨大な在庫が倉庫に積まれる。そのコストが製品価格に重くのしかかる。

取引のリスクが大きい場合、あるいはそもそも周辺産業が育っていない場合、企業は部品・原材料を内製化する。企業（内での生産）と市場（での取引）は代替的な手段である。ブラジルでは前者、内製化、垂直統合化の度合いが大きい。

垂直統合、内製化の度合いをみるために、しばしば出荷額に占める付加価値額の割合（付加価値比

第2表 付加価値比率¹⁾比較²⁾ (1980年) (%)

産 業 ³⁾	ブラジル	日 本
一 般 機 械	} 54.7	37.9
精 密 機 械		40.1
電 機 ・ 通 信		50.1
輸 送 機 械		39.5
自動車・同部品		36.0
製 造 業	40.9	32.6

- (注) 1) 粗付加価値÷生産額
 2) ブラジルは全事業所。日本は10人以上の事業所。
 3) 産業分類は両国で若干異なる。

(出所) ブラジル：IBGE, *Censo Industrial Dados Gerais* 1980.

日本：『工業統計表』（産業編）1980年。

率)が指標として用いられる。内製化率が高いほど付加価値比率は高いことになる。資料の制約からここでは生産額に対する粗付加価値の比率を日本と比較してみよう(第2表)。一般機械、電機・通信、輸送機械のすべてにおいてブラジルの粗付加価値比率が高いことが示されている。

垂直統合化の一つの例が自動車である。自動車産業は生産の誘発効果が大きく部品工業など広範な裾野を形成する。1950年代自動車産業は工業化のリーディング・インダストリーに設定されたが、政府がそこで目論んだのは水平的な分業体制であった。つまり外資系の組立てメーカーが必要とする部品の大半を国内の独立または下請の専門メーカーから調達するといったものであった。そこでは中小企業の成長が期待された。しかし、現実には、(1)1960年代前半の経済危機によって中小部品メーカーが脱落し、一部が大企業に吸収されたこと、(2)厳しい規格、品質規準に合格するための技術修得が十分でなく、また指導もなかったこと、(3)取引1回ごとに公租公課がかかる累積的課税方式が採用されたこと、によって組立メーカーによる生産の垂直統合が進められた。

実際には部品工業には組立メーカー系列の他に有力な民族系部品メーカーが多く存在する。さらにタイヤ、ガラス、バッテリー、軸受など、部品工業には分類されない関連部品が多い。その結果、第2表にみられるように、事業所での付加価値比率は他の業種より低くなっている。しかしながら中小部品メーカーは徐々に淘汰されてきており、ピストンのように市場が寡占化されている部品も少なくない。これらの部品メーカーの内製化率もまた高い。自動車部品工業に分類される事業所は727(1980年)を数えるにすぎない。全体に分業の程度は小さく、中小企業の活動分野が狭いのが現状である。

垂直統合、高い内製化率は取引のリスクを減らし、連続生産により生産費を低め品質を高めるなどのメリットがあるが、他方大規模な投資、生産能力の不均衡の存在、組織の硬直性などのデメリ

ットもある。垂直統合は周辺産業が育っていない場合にはやむを得ないが、工業化が進んだ後はさまざまな規模の不経済が生じる。市場の拡大と技術進歩は生産を大規模にさせるが、同時に社会的分業をも発展させ、特定の分野に高い技術や、生産力を持つ専門中小企業の成長を促す。多数の企業間で社会的分業が進展し、市場取引のメリット(資本節約、特定部門集中による規模の経済性、技術の深化、組織の柔軟性など)が取り入れられることによって、生産活動は一層効率性を増す。

要するに産業の効率が高まるには企業レベルの努力だけではなく、企業間に有機的な分業関係が形成されなければならない。ブラジルの産業にとっての一つの課題である。

5. 下請制成立の条件

有機的な社会的分業という点では日本の下請制が一典型として挙げられる。大企業の内製化率は低く、生産の大半を下請に依存している。下請中小企業は中小企業全体の65.5%(1981年)におよびそのほとんどが一社専属型であり、組立メーカーを中心に重層的な下請構造を作っている。下請企業は親企業の注文に応じ正確な納期、高い品質と低いコストによって部品の生産、加工、組立など行ない、大企業の競争力の源泉になっている。こうして下請制は垂直統合と市場取引の利点をともに持つ中間組織として位置づけられ、日本経済の高いパフォーマンスの原因とされている。大企業による下請利用は特に初期においては資本の節約と賃金格差に理由があった。支配従属関係を内包する下請制が長期にわたって維持されたのは日本経済の高率かつ安定的成長が大企業と中小企業の間利益の共有関係を生み、また大企業の技術指導と学習機会の提供によって中小企業もまた成長したからである。

ブラジルにも下請制が成立する条件はあるだろうか。この問題を考えるには日本の下請が後天的に形成されたものであること、資本節約など経済

的要因が形成の重要な理由であったことを認識する必要がある。下請が高度に発展したのは、部品の点数の多さもあって中小企業の成長がむしろ立ち遅れた自動車、電機など広義の機械工業であった。

ブラジルで下請が見られるのは衣料産業、具体的に縫製、刺繍などとされる。これらは準農村地帯の婦人労働を利用した問屋制家内工業であり、日本の下請制からはほど遠い。問屋制生産とメーカー下請の差異については技術移転などメーカー的配慮が前者にあるかどうかで日本でも議論されているが、ブラジルの衣料産業の場合は低賃金利用に専ら目的があり、技術の向上その他長期的視点に欠ける。自動車産業では、先に見たように組立メーカーの内製化率が高く、組立よりも長い歴史を持つ部品産業では独立部品メーカーがあり、一部部品では寡占状態にある。電機・電子工業は新しい産業であり、技術的理由から輸入部品に頼る部分が多く、中小部品メーカーの成長が見られない。日本ではプリント基盤への挿入・協作業を下請に依存しているテレビ・メーカーもブラジルの工場では内部で行なっている。

程度の問題はあるが、下請制が成立しにくい原因あるいは今後においても障害となる原因として以下の点が挙げられる。まず何よりも、(1)中小企業の未成長、技術水準の低さであり、それとの関連で(2)品質、納期などに関する取引の不確実性、取引コストの大きさである。(3)組立メーカーの主体は欧米企業であるが、それらが規格の統一、競争企業への技術漏洩の防止などの理由から本国同様に生産の垂直統合化を図ったこともある。(4)日本では下請制を促す原因になった資本節約も重要ではなかった。ブラジルは全体としては資本不足であるが、近代工業の大企業は資金力のある外国企業である場合が多かったし、政府のインセンティブによって近代部門の資本コストは低められた。(5)地域間の格差を別にすれば、頻繁な労働移動によって企業間の賃金格差は大きくなかった。(6)家族経営からくる独立指向、移民社会ゆえの相互の



信頼性欠如などの文化・社会特性も下請制成立の阻害要因となった。しかし、それ以上に重要なのはブラジル経済の特徴である、(7)成長の不安定性(成長期と停滞期が激しく交替する)と、(8)慢性的なインフレである。ジグザグをくり返す不安定な経済の下では専属下請は危険きわまりないものとなる。激しいインフレ下ではコストの把握は困難であり、その低減は難しい。それよりも売買を通じて流通過程で利益を得ようとする。不安定な成長とインフレは何よりも、技術の移転など長期的視野に立った取引を困難にする。

このように下請制形成の阻害要因は多いが、行政レベルでは下請制形成への試みがなされている。CEBRAEに付属し州の中小企業育成機関である中小企業経営指導センター(CEAGI)がそれである。サンパウロのCEAGIでは下請を、(1)「生産能力の下請」、(2)「専門化下請」、(3)「経済的下請」の三つに分類している。(1)は特定の企業が自らの生産能力を上回る作業をしなければならない時、超過分の作業を下請に出すことであり、(2)は特別の専門技術を必要とする部分について下請に出すことであり、(3)は比較生産費からみて外注に出し

た方が有利な時、生産・作業を他企業に委託することであるとしている。下請は三つの側面を含むものであるが、CEAGIは専ら(1)の側面、過剰設備による固定費用増の回避の必要性を強調し、下請のもとでの中小企業の技術の向上など長期的側面には触れていない。下請といっても固定的関係を伴わない市場取引に近い。

CEAGIには部品メーカーなどの中小企業が登録されており、大企業からの下請申し込みに対して斡旋業務を行なっている。もう一つの活動は研究プロジェクト融資公社(FINEP)、工業間関連強化センター(NAI)の援助の下での「国産化展示会」の開催である。1984年11月の地下鉄、鉄道国産化展示会では公営鉄道会社から約1200点の、現段階では輸入に依存している部品が展示され、それらを国産化できる企業を募った(写真参照)。現在のところ展示する企業の大部分が公企業であること、実際に生産委託まで進展するケースは少ないという問題はあるが、ユニークな活動と言える。

下請制は社会的分業の一形態にすぎない。日本のように高度な発展を期待すべくもない。要は、経済集中、不公正取引を規制し、中小企業に技術・資金とりわけ技術獲得への途を開き、中小企業の組織化その他を通じて、革新的な中小企業の活躍の場を拓けることである。経済の着実な成長と物価の鎮静は大企業と中小企業との関係を安定化させ、技術移転、品質向上などの可能性を増加させる。多様な規模の企業による社会的分業の進展が、産業の効率を高め、ひいては社会的厚生(および公正)を向上させることになるのである。

(こいけ・よういち/経済協力調査室)