

中小企業への新しい視点を 求めて（その2）

—— 海外における準中小企業論的
フェーズにおける諸研究 ——

川 上 義 明

目次

はじめに

1. 経済的要因と非経済的（非論理的）要因による小企業の存立
2. 「市場体制」を担う企業としての小企業
3. 「周辺経済」を担う企業としての小企業

むすび

は じ め に

前稿でも指摘したとおり¹⁾、経済のグローバル化が進展している今日、各国・地域において中小企業が存在意義を高めている。そうした状況下、中小企業に関しては、これまでの視点とは異なった視点が必要となっている。ところが、中小企業に対する新しい視点の検討はとくには1980年代末以降、非常に少ない。

中小企業についていかなる視点を持てばよいのかについて検討する場合、今日の段階では、従来の研究者たちのように先行研究を「一括して」ないし

1) 川上義明 [2005 年 c]。

は「平面的に」みるのでは不十分であろう。より掘り下げてみる必要がある。

そこで、直接・間接中小企業を論じている研究を、①「中小企業理論化以前のフェーズにおける諸研究」（専門理論化以前の諸研究）、②「準中小企業理論的フェーズにおける諸研究」、③「中小企業理論フェーズにおける諸研究」という3つのフェーズに区分し、その間の関連をも重視しながら検討する方法がより適切であると考ええる。国内の諸研究については別に検討しているし、「専門理論化以前の諸研究」についても、別途検討しているので²⁾、小稿では、海外の「②準中小企業理論的フェーズにおける諸研究」を代表的な研究者としてフローレンス（Sargant P. Florence）とガルブレイス（John K. Galbraith）そしてアベリット（Robert T. Aberitt）について、以下簡単に検討してみよう。

1. 経済的要因と非経済的（非論理的）要因による小企業の存立

(1) 産業組織における小企業

フローレンスはその著『産業組織の論理』において、一国産業組織や産業構造、産業能率（industrial efficiency）および運営（operation）を検討するに当たって小企業（small business）を取り上げている。もう少しいえば、米国産業組織の特徴を検討する際、大量生産（mass production, large-scale production）・大規模組織（large-scale organization）と対比させて小企業を検討している。

このように小企業そのものに焦点を当て、研究しているわけではないが、以下でみていくように、小企業に対して適切に視点を示しているので、「準中小企業理論的フェーズにおける諸研究」の1つとして小稿では位置づけることにしよう。

2) 川上義明 [2004 年], [2005 年 a], [2005 年 b], [2005 年 c]。

さて、もし同一産業で大規模生産が最も「効率的」であるとすれば、工場（企業）規模はその規模に収斂するであろう。また、大規模ではなくある最適規模の生産が最も効率的であるとすれば、その最適規模の工場（企業）に収斂するであろう。

ところが、『米国製造業調査』（1909年）をみると、各産業において、それぞれの規模の事業所（establishment）数は、大規模な事業所に収斂しては（塊になっては）いないし、ある規模に収斂しても（塊になっても）いない。なぜか。

（2）小企業の存立

フローレンスは理論的、技術的には生産が最も効率的な最適規模の工場（企業）に収斂するはずであっても、様々な要因から——筆者の用語を使えば、生産者（工場）の、①川上側供給物の源泉の規模と、②川下側の市場ないしは需要の要因によって——，制約されると主張する³⁾。

1）原料の供給側の要因

重要な原料が分散していることも多い。加えて、輸送可能とばかりは限らない。原料採取には季節性がみられることもある。

2）市場側の要因

市場が地理的に分散している場合や製品の輸送が可能とばかりは限らない（住宅など）。製品ではなくサービスを提供する場合（芸能、小売商業）において供給は小組織に分散しなければならない。銀行業務、弁護士や医師といった知的サービス、看護は需要が生じた場所・時と正確に一致しなければならない。人々は足や頭、体型が異なるから、靴や帽子、衣服などはそれぞれの消費者に合わせなければならず、季節性もある。したがって、製品は膨大な

3) Florence [1933], pp.44-46.

種類にのぼることになる。さらに、市場をよくみると、消費者は生身の人間である。人間の本能や感情、優越感・劣等感、習慣、慣習をも考慮に入れない⁴⁾。

このように、フローレンスが説くところをみてとれば、生産者（企業）のみの論理としては（あるいは技術的にはその効率性を追求するとしても）、川上側あるいは川下側において、大量生産ないしは最適規模生産を制約する要因がある。すなわち、こうした非論理的な要因によって、「いかなる時代にも存在した多くの小工場〔小規模生産・小規模組織〕が市場や供給源の制約によって必要とされた時代から〔今日まで〕生き延びている」⁵⁾のである。

（3）小企業の存立条件

後に、フローレンスは、『英米産業の論理』において小企業が存続する条件として以下の5つを挙げている⁶⁾。

①主たる要因として、材料や市場が分散しているからそれらの輸送費が高くなること、②小規模企業のほうが監督や管理が容易であること、③ネガティブな要因だが大企業にその存立の条件がなくその存立が許される場合、④消費者需要はきまぐれでかつ好みが違うという非論理的な要因、⑤人々の企業家たれんとする願望である。

このように、経済的な要因に加えて非経済的（非論理的）要因から小企業の存立に対して、『産業組織の論理』の場合と同様の視点を提示するのである。

4) Florence [1933], p.48.

5) Florence [1933], p.47. ([] は筆者による。)

6) Florence [1953], pp.75-78.

2. 「市場体制」を担う企業としての小企業

次に、ガルブレイスは「市場体制」を担う企業として、小企業（small business, smaller firm）を研究対象にし、その存立条件などを論じている。そうした作業は筆者がみるところ「計画化体制」と「市場体制」からなる一国経済を論じたいがための作業である。しかして、ガルブレイスはこのような点から小企業に対して視点を提示しているので、「準中小企業論的フェーズにおける諸研究」の1つとして位置づけるのが適当であろう。

（1）ガルブレイスの問題設定

従来、経済学が前提としていたのは（衣食住という必需品を中心とする経済社会においては）、消費者のニーズがあるから、生産者がモノを生産するということであった。ところが、ガルブレイスがその著『ゆたかな社会』でみるところ米国などでは、もはや衣食住には困らず、楽しみのために消費するような社会が生まれつつあった。これが「豊かな社会」である。

こうした社会では、消費者の欲求はセールスや広告によって消費者の外側から創出される場合もみられるようになる。こうなると経済の主役は消費者から生産者に移っていく⁷⁾。

さらに、ガルブレイスは別の著『新しい産業国家』において、数少ない大企業が経済社会における生産で大きなシェアを占めており、価格設定などで小企業にない影響力を持っている姿を描こうとした⁸⁾。

ガルブレイスは、その次の著『経済学と公共目的』において、経済全体の半分を占める大企業が、小企業群とどう共存しているのかを分析している。『新しい産業国家』で「大企業体制」（industrial system）と呼んでいた経済

7) Galbraith [1976], p.2. 邦訳書, 4 ページ。

8) Galbraith [1978], pp.1-2. 邦訳書, 4 ページ。

部門を「計画化体制」(planning system) という用語に置き換え、これに對置させて小企業の世界を「市場体制」⁹⁾ (market system) と名づけた。

このように経済社会を「計画化体制」と「市場体制」とに分けて考察するところにガルブレイスの考え方の特徴がある。

(2) 「計画化体制」

ガルブレイスがいう「計画化体制」を構築するのは、巨大法人企業 (great corporation) である。「計画化体制」における諸企業は、自ら価格を決定し、それを買い手に強制するだけの「力」「支配力」(power) を持っている。

つまり、価格、費用、サプライヤー、消費者、地域社会、政府などに支配力を存分に発揮するのが「計画化体制」の企業である^{10)(補注)}。

(補注) 1. ここにガルブレイスがいう「支配力」とは、個人またはグループがその目的を他人に押し付ける能力である。問題は、①誰がそうした能力を持っているか、②どのような目的に使われるか、③どのような手段が用いられるか、ということである¹¹⁾。

2. 米国を例にとれば、製造、販売、運輸、発電および金融に携わる1,000社の企業が、国家の提供しないあらゆる財貨およびサービスのほぼ半分を生産している。1971年第1四半期には、10億ドルないしそれ以上の資産を持つ111の大企業が、製造業の全資産の半分以上を占め、売り上げの半分以上を占めた。5億ドル以上の資産を持つ333の大企業で、製造業の全資産のちょうど70%を占めた¹²⁾。

ところで、よくみるとその大企業において実際に「支配力」を持つのはもはや「資本の所有者」＝資本家ではなく、「テクノストラクチュア」(後述)

9) 「市場体制」には、工業 (小工場主)、住宅建設、商業 (小売業者)、サービス業 (修理業者、ガソリンスタンド) などのほか農民、開業医、画家、女優、写真家なども入れられている。「市場体制」はわれわれが消費しているものの約半分を提供している — Galbraith [1978], p.ix. 邦訳書「序文」, viiページ。

10) Galbraith [1973], p.10. 邦訳書, 15 ページ。

11) Galbraith [1973], p.92. 邦訳書, 123 ページ。

12) Galbraith [1973], pp.42-43. 邦訳書, 59～60 ページ。

図表－１ 小企業の存立条件

- A. 組織の力が応用できないか、あまり役に立たない業種。
 - (a) 仕事が規格化されておらず、地理的にも分散している場合。
 - (b) 自分自身を搾取し（自己搾取）、また時と場合によっては、自分の家族や身近な使用人も搾取する機会が多い。
- B. 名指しにサービスに対する需要がなお残っている場合。
- C. 芸術と関係がある場合（その作品やサービスが独創的で、他人にまねのできない芸術的表現の場合）。
- D. 法律で規制されている場合や職業的な風潮（professional ethos）がある場合

（資料）Galbraith [1973], pp.41-42（邦訳書，57～59ページ）より抜粋・作成。

である。『ゆたかな社会』と『新しい産業国家』以来のガルブレイスの所論であるこのテクノストラクチャの目的は、自分（たち）の地位または権威を守ろうとする「保身の目的」（protective purpose）と、企業を成長させようとする「本来の目的」（affirmative purpose）である¹³⁾。企業が成長すればするほどテクノストラクチャへの有形無形の報酬は大きくなる¹⁴⁾。

（３）「市場体制」

「市場体制」は、1,200万の小企業からなっている。市場経済の中には、売り上げを全部合わせても４大産業企業の総額に及ばぬ約300万の農家をはじめ、300万をわずかに欠ける駐車場業者、ガソリン・スタンド、修理店、洗濯屋、貸し洗濯機店、レストランその他のサービス業者、200万の零細な小売業者、約90万の建築業者、数10万の零細な製造業者などがある¹⁵⁾。

ガルブレイスはこれら小企業が存立するのには図表－１以下のような条件があるとする。興味深いのは、この図表にあるようにガルブレイスが小企業

13) Galbraith [1973], p.40. 邦訳書，56 ページおよび Galbraith [1973], pp.42-43. 邦訳書，59～60 ページ。

14) Galbraith [1973], p.107. 邦訳書，142 ページ。

15) Galbraith [1973], p.43. 邦訳書，60 ページ。Galbraith [1973], p.131. 邦訳書，175 ページ。

の役割の1つとして芸術をみていることである。

必需品が行き渡った社会では、人々の関心は楽しみや美しさに向かう。デザインや音楽、絵画などである。その結果、芸術家の役割が経済の中で高まる。ここに小企業が生き残る活路があるとガルブレイスは考える。芸術的な活動は、個人単位か小企業として行われるのが一般的だからである。

イタリア経済はその典型例であるとガルブレイスはみる。「イタリア経済は幾たびかの危機を乗り越えて発展しているが、その強みは芸術的なセンスを持った職人たちが製品をつくっているところにある」¹⁶⁾と。

ガルブレイスがみるところ、小企業は、単純な技術を持つだけでよく¹⁷⁾、小資本で済むのでその事業への参入は容易である。そこで、「計画化体制」において雇用を見出せない者が、「市場体制」のもとで企業家 (entrepreneur) になる場合がしばしばある¹⁸⁾。

ガルブレイスは、図表-1にもあるように、小企業と関連して「自己搾取」という用語を用いる。小企業は、利潤が大ならば、拡大・成長していくであろう。ところが、設立に当たっては小資本で済む。ということは、他の小企業の参入も容易となる。

そこで、小企業は市場で客観的に決まる価格を与件としなければならないから、時には「自分で自分を搾取して」(「自己搾取」[self-exploitation])¹⁹⁾、はじめて生き残れるということもあろうし、立法府に働きかけて価格維持や

16) Galbraith [1973], p.66. 邦訳書, 88 ページ。

17) ガルブレイスは小企業の技術革新を評価していない。技術革新のためには、資本と組織が必要なので、実際にそれをやれるのは「計画化体制」にだいたい限られている — Galbraith [1973], p.152. 邦訳書, 204 ページ。現代の技術革新に絶対に欠かせない専門の科学者および技術者と、彼らをまとめていく組織が欠けている。近年の重要な技術開発のうち、市場体制の個人発明家が手がけたものは何1つない。アイディアを持った個人はいる。だが、例外がないわけではないが、組織だけがそのアイディアを実用化し得るのである — Galbraith [1973], p.60. 邦訳書, 79~80 ページ。

18) Galbraith [1973], p.131. 邦訳書, 176 ページ。

所得保証をしてもらうよりほかに方法がない企業もある²⁰⁾

小企業の条件によく当てはまっているのはサービス企業であろう。

サービスの提供は地理的に分散しており、また、提供する個人の人柄と結びついている。どちらの要素も組織に適せず、したがってまた「計画化体制」に向かない²¹⁾。

（4）不平等な関係としての「計画化体制」と「市場体制」

それでは、今後、小企業はどうなるのだろうか。

ガルブレイスは、小企業は工業国から姿を消すことは今後ともない、どうしても必要だから生き残るとみる²²⁾。ちなみに、「サービス部門は計画化体制の発展の結果であり、大企業が生産した製品の消費を管理し、促進し、これに奉仕する必要から生まれた。サービス部門はさらに拡大するであろう」²³⁾と。

このように、ガルブレイスは、小企業は存立し続けるであろうとみる。ところで、問題は「計画化体制」（大企業）と「市場体制」（小企業）のあり方である。

上でもみたとおり、ガルブレイスは、「計画化体制」における巨大法人企業は、その企業の意思を広い範囲にわたって押し付ける力を持つとみている。すなわち、巨大法人企業は「価格や費用を決めるだけでなく、消費者にも影響力を及ぼし、原料や部品の供給を組織化」²⁴⁾する。

19) ここでいう「搾取」とは、個人が彼の相対的な経済力の不足から、そうした努力に対して経済界が一般に支払う報酬よりも安い報酬で働かされている状況を指す — Galbraith [1973], p.73. 邦訳書, 98 ページ。

20) Galbraith [1973], pp.73-74. 邦訳書, 98～99 ページ。

21) Galbraith [1973], p.239. 邦訳書, 320 ページ。

22) Galbraith [1978], 邦訳書「日本版への序文」, ii ページ。

23) Galbraith [1973], p.60. 邦訳書, 79～80 ページ。

24) Galbraith [1973], p.91. 邦訳書, 120 ページ。

ガルブレイスがみるところ、これに対して、「市場体制」にあつては、消費者の行動、費用、サプライヤーの反応、国家の行動などは、いずれも個々の企業には手が届かない²⁵⁾。「市場体制」下の経営者と労働者は、「計画化体制」下の、それに見合った技能（talent）に対する報酬よりも安い報酬で、生産物やサービスを供給し続ける。「計画化体制」と「市場体制」との間の関係は、平等（equality）とはみられず、基本的に不平等（inequality）だということになる²⁶⁾（補注）。

（補注）数字がそのことを端的に示している。1971年、製造業の中でも大企業体制をとるものがとくに多い耐久消費財製造業では、1持間間当たりの報酬は平均3ドル80セントだった。これに対して、市場的要素がかなりある（衣服その他の）非耐久消費財製造業では3ドル26セント、「市場体制」に強いつながりを持つサービス業では2ドル99セントだった。さらに、「市場体制」もまた強力な足場を持っている小売業では2ドル57セント、「市場体制」の性格が最も濃厚な農業では1ドル48セントだった²⁷⁾。

こうした不平等な関係にある「計画化体制」と「市場体制」は、1国内から今度は国境を越えて展開している。この不平等を解消するにはどうすればよいのか、ガルブレイスの関心は政策的なインプリケーションへと向かうことになる²⁸⁾（補注）。

（補注）「計画化体制」と「市場体制」との関係、その不均等な発展の仕方、前者による後者の搾取、そこから生まれてくる収益の不平等は現代経済の主要な特徴であり、したがってまた、ガルブレイスの主要な関心事である²⁸⁾。

この2つの体制の力関係が不均等であるために、発展の可能性、所得分配いずれの面でも不均等な事態が増長されている。

ガルブレイスは「計画化体制」と「市場体制」との間の不均衡を逆転させるべく、政府の政策あるいは「立法府」の建て直しをも提言する。

25) Galbraith [1973], p.111. 邦訳書, 149 ページ。

26) Galbraith [1973], p.132. 邦訳書, 176～177 ページ。

27) Galbraith [1973], p.132. 邦訳書, 177 ページ。

28) Galbraith [1973], p.132. 邦訳書, 177 ページ。

「市場体制」の取引上の立場を強め、所得に対する当然の要求を裏づけ、さらに「計画化体制」との一応の平等への見通しを明るくするための改革案である。この改革案を支えている３つの柱は、①小企業の経営者と自営業者を組織すること、②最低賃金制を強力に活用すること、および③これまで最も必要とされながら最も軽視されてきた分野における、労働組合の組織を強力に支援することである²⁹⁾。

しかもガルブレイスは一国内における「計画化体制」と「市場体制」が、上で触れたように、国境を越えて展開していることを指摘する。この場合の「計画化体制」の企業が「多国籍企業」である。超国家的体制は国内で「計画化体制」と「市場体制」との間ですでに起こっている、不均等な発展と不均等な所得が拡大される傾向を国際化する³⁰⁾。

〈補〉テクノストラクチャの意味するところ

a. テクノストラクチャ＝「大企業の経営管理に携わる専門家集団」

i) テクノクラシー、テクノクラートという用語

ガルブレイスの所説の中で最も知られているのが、大企業体制における「テクノストラクチャ」である。

このテクノストラクチャと似た用語に、「テクノクラシー」(technocracy)と「テクノクラート」(technocrat)がある。

「テクノクラシー」は、①1932年ごろ米国で顕著であった産業資源の管理、金融機関の改革、社会体制の再編成は専門技術家の見識に基づいて行われるべきだとする理論と運動を意味する場合や、②①の理論を応用することや、③①の理論を適用する統治体制を意味することもある。また、「テクノクラート」は、①テクノクラシーの主唱者ないしはテクノクラシーに携わる専門技術者を意味する場合と②技術家または科学者出身の管理職、行政官を意味する場合とがある（『ランダムハウス英和大辞典』（第2版）による）。

ii) テクノストラクチャという用語

「テクノストラクチャ」という用語もある辞書によれば、①科学技術畑

29) Galbraith [1973], p.263. 邦訳書, 350 ページ。

30) Galbraith [1973], pp.174-175. 邦訳書, 234 ページ。

出身の管理職層や②技術者中心の大企業体を指すとされる(『ランダムハウス英和大辞典』(第2版)による)。ガルブレイスの場合はこの場合よりもやや広い意味・内容を持っている。

さて、ガルブレイスによれば、テクノストラクチュアとは、大企業の経営管理に携わる専門家集団である。マネジメント以下、お抱え弁護士、広報担当、技術陣、ロビイストまでも含む多彩な意思決定グループである。このグループの行動原理は古くからの経済学が金科玉条としてきた利潤極大化ではない(そもそもある時点でのその企業の極大利潤は不明である)。集団としての権威を高めるための諸契機を確保することであって、そのためには彼ら自身の収入はもとより、企業の成長それ自体が重要視される³¹⁾。

規模の小さな、あまり複雑でない企業では、一切の権限は資本の所有者に——生産手段の所有者に——握られている。だが規模の大きな、高度に組織化された企業になると、この権限は組織自体——大企業のテクノストラクチュアへ移っていく。ジェネラル・モーターズやジェネラル・エレクトリック、シェル、ユニレバー、IBMといった最高の発展水準にある企業では、テクノストラクチュアの力は——企業が儲かっている限り絶対的である。資本の所有者、すなわち株主の力はゼロに等しい³²⁾。株主は、実際に経営の衝に当たっているものが決めたことを、ただ形式的に承認するだけである³³⁾。

今日の機関株主の台頭を考えるとこうした主張は、やや割引かなければならないだろうが、ともかくもガルブレイスはこうみている。

ガルブレイスがみるところでは、決定事項の数と複雑さは、法人企業の規模とともに増大していく。したがってまた、その決定に必要な知識に関するテクノストラクチュアの独占も、企業規模が大きくなるにつれて強化されて

31) Galbraith [1978], p.70-71. 邦訳書, 98～99 ページ。Galbraith [1973], p.82. 邦訳書, 108 ページ。

32) Galbraith [1973], p.40. 邦訳書, 56 ページ。

33) Galbraith [1973], p.85. 邦訳書, 113 ページ。

いくし、その権力も増大していく。役員は、自分たちの権力が経営に由来するものであり、株主に由来するものでないことを悟るようになる³⁴⁾。

ｂ．テクノストラクチャの目的

ガルブレイスによれば、テクノストラクチャの目的は、自分たちの職業の保証、俸給、昇進、信望、会社の飛行機と専用のトイレ、集団的に行使される力の魅力である³⁵⁾。

テクノストラクチャの目標は最大の利潤をあげることである。

だが、最大の利潤をあげるとは、いかなる場合でもテクノストラクチャの中心的な目標というわけではない。利潤がある限度を越えると、テクノストラクチャを構成する人々は、成長そのものによっていっそう大きく報いられるようになる³⁶⁾。

１）保身の目的

ガルブレイスによれば、テクノストラクチャの保身の目的は、基本的な収益レベルを継続的に確保することにつきる³⁷⁾。この目的にそうもの（価格の安定、費用の管理、消費者反応の操作、官公庁の購入の管理、思うにまかせぬ価格、費用あるいは消費者の行動といった不利な傾向の中和、需要の安定、過度の危険を吸収する政策を政府にとらせること）は、すべてテクノストラクチャおよび企業の払う努力の核心になってくる³⁸⁾。

２）本来の目的

身の安全をいちおう確保したテクノストラクチャは自分の利益をさらに伸ばそうとする³⁹⁾。

テクノストラクチャが最も力をそそぐ「本来の目的」は、企業の成長で

34) Galbraith [1973], p.85. 邦訳書, 112 ページ。

35) Galbraith [1973], p.40. 邦訳書, 56 ページ。

36) Galbraith [1973], p.83. 邦訳書, 110 ページ。

37) Galbraith [1973], p.91. 邦訳書, 123 ページ。

38) Galbraith [1973], pp.95-96. 邦訳書, 127～128 ページ。

39) Galbraith [1973], p.91. 邦訳書, 123～124 ページ。

ある。企業の成長はこうして、計画化体制の、ひいては大企業が支配する社会の主要目的となる⁴⁰⁾。

企業の成長の幅が大きくなればなるほどテクノストラクチャへの有形無形の報酬も大きくなる⁴¹⁾。

3. 「周辺経済」を担う企業としての小企業

(1) アベリットの立論

米国経済は、1960年代において、明らかに異なった「中核経済」(center economy)と「周辺経済」(periphery economy)からなる経済、すなわち「二重経済」(dual economy)になっている。その「中核経済」を構成しているのが「中核企業」(center firm)であり、「周辺経済」を構成するのが「周辺企業」(periphery firm)である、とこのようにその著『二重経済』(邦訳は『中核企業』)で立論したのがアベリット (Robert T. Averitt) である⁴²⁾。

中核企業は、米国において植民地時代から存在したわけではない。言ってみれば、中核企業が出現する前は、すべて規模の小さい企業だった。アベリットが言うには、「1903年に終わった合併運動の波によって多くの企業複合体 (business complex) が確立した」⁴³⁾が、筆者がみるところこれが中核企業の源流である。つまり、中核企業は世紀の転換期に出現した。

ではアベリットにおいて、中核企業と周辺企業はそれぞれどのように異なり、そしてどのような関係を取り結ぶとみられているのであろうか。

40) Galbraith [1973], p.100. 邦訳書, 134 ページ。

41) Galbraith [1973], p.107. 邦訳書, 142 ページ。

42) こうした立論は、他の中小企業研究者に影響を与えた。例えば、佐藤芳雄教授は、アベリットの研究をも下敷きとして、日本における寡占企業 (=大企業) と非寡占企業 (=中小企業) という立論において、日本の中小企業 (問題) を解こうとした — 佐藤芳雄 [1976 年]。とくには 31～32 ページを参照。

43) Averitt [1968], p.9. 邦訳書, 14 ページ。

（２） 中核企業

a. 中核企業の特徴

中核企業とは以上から分かるとおり、大企業で（big business）ある。アベリットがみるところでは、中核企業は、垂直的統合をし、他地域へ進出し（国内および国際的に。「全国企業」，「多国籍企業」である），多角化し，経営面での分権化を進めている。中核企業はすぐれた人材と豊富な財務資源とを持っている。中核企業においては，短期的意思決定は低い経営管理階層が行い，長期的なそれはトップ・マネジメントが行なっている⁴⁴⁾。

加えて，中核企業では，大量生産が行なわれているに留まらず，プロセス生産が行われる方向にある。生産労働は生産現場からどんどん離れている。中核企業は株式会社形態をとり官僚的に運営されている⁴⁵⁾。

ところで，「基幹産業」の捉え方も様々だが，アベリットにおいては簡単には，経済において主導的な地位を占め，そのほとんどが集中度の高い産業が「基幹産業」（key industry）である⁴⁶⁾。これら大半の基幹産業を支配している企業がほかならぬ中核企業なのである⁴⁷⁾。

b. 中核企業の優位性

筆者がみるところ，中核企業と周辺企業とは相対概念である。中核企業の特徴は，１つにはすぐ上でみたように大企業という面での特徴を挙げるこ

44) Averitt [1968], p.2. 邦訳書，４ページ。（ ）内は筆者による。

45) Averitt [1968], pp.6-7. 邦訳書，10～11 ページ。なお，ガルブレイスの場合，大企業からなる「計画化経済」を支配しているのは，テクノストラクチュアであった。しかるに，アベリットは，「中核企業の取締役や経営陣をつとめる比較的少数の人間からなる経済的パワー・エリートが中核経済を支配している」。「米国経済システムは，少数のはっきりと見える手で導かれている」とみている——Averitt [1968], p.74. 邦訳書，103 ページ。

46) 基幹産業に含まれる産業には，機械（電機機械を含む），鉄鋼，非鉄金属，運輸用設備（航空機，自動車を除く），航空機，化学（とくに産業用化学），ゴム製品，石油精製，電子，自動車，精密機器が含まれる——Averitt [1968], p.43. 邦訳書，63 ページ。

47) Averitt [1968], p.73. 邦訳書，103 ページ。

ができるが、もう1つには周辺企業に対しての特徴（とくには優位性）を挙げることができる。いま、アベリットが言う中核企業の（周辺企業に対する）その優位性をいくつかみておこう⁴⁸⁾。

①企業は大きな資産を持っているから周辺企業よりもより多く資金を使える。②後述する「独立小市場企業」や「衛星企業」である小売企業よりも大量契約によって安価に調達・購入できる。③多地域に進出し、製品多角化を図っているから、1地域における損失や1製品における損失を全体でカバーすることができる。④中核企業が買手企業である場合、しばしば最も有利な信用条件や返品承認、周辺企業には与えられない無料の技術相談が受けられる。⑤マスメディアに容易に接近でき、世論調査や心理学的調査の利用によって、公衆関係で有利な地位を保持できる。⑥信用が縮小した時でも優先的にファイナンスできる。⑧中核企業のリスクは広く分散されるので、中核企業は容易に債権市場や株式市場に参入できる。

このように、アベリットは周辺企業にはない中核企業の特徴ないしは周辺企業に対する優位性を指摘するのである。

(3) 周辺企業

a. 周辺企業の特徴

次いで、アベリットは周辺企業をどのようにみているのであろうか。その主な特徴は以下のとおりである⁴⁹⁾。

①まず、周辺企業は垂直的に統合されておらず、比較的小規模である。通常は、ほかと比べて集中度の低い市場で存立している。②中核企業とは異なっており、国際的にはもちろん国内的にもあまり多くの地域に進出していない。③中核企業の経済的な「衛星」であるかあるいは中核企業のクラスターをなして

48) Averitt [1968], pp.70-72. 邦訳書, 98～100 ページ。

49) Averitt [1968], p.2. 邦訳書, 4～5 ページ。Averitt [1968], pp.6-7. 邦訳書, 10～11。

いる企業である。④通常，１人の個人ないしは１家族によって支配されている。経営者は，全体的には，中核企業と比べて，トップ・エグゼクティブを除けば，その能力はかなり劣っている。⑤周辺企業は，個別生産および小バッチ生産体制をとっている。⑥中核企業とは異なり，最新の生産技術やマーケティング技術を使うことはまれである。⑦周辺企業の利潤と留保利益は，一般に中核企業のそれよりも少なく，長期資金の借入れは困難であり，主な経営問題となっている。⑧つねにそうというわけではないが，多くの場合，技術面では追随者であり，ときには産業のリーダー企業からかなり遅れている。

こうして，アベリットは周辺企業について，小規模であることからあるいは零細な規模であることから生じる特徴，言ってみれば中核企業からは遅れた企業，劣った企業としての特徴を論じている。

b．周辺企業のカテゴリー

さて，周辺企業といってもその置かれた位置によって存立する状況は異なるであろう。では，どのようなカテゴリーが考えられるのだろうか。アベリットはこうした周辺企業が中核企業とどのような関係を取り結ぶかによって，周辺企業を３つに区分する（図表－２）。

図表－２ 周辺企業のカテゴリー

周辺企業 (periphery firm)	<table><tr><td>①衛星企業 (satellites)</td><td><table><tr><td>原材料関係衛星企業 (backward satellite)</td></tr><tr><td>配給関係衛星企業 (forward satellite)</td></tr></table></td></tr><tr><td>②忠実なる競争企業 (loyal opposition)</td><td></td></tr><tr><td>③独立小市場企業 (free agent)</td><td></td></tr></table>	①衛星企業 (satellites)	<table><tr><td>原材料関係衛星企業 (backward satellite)</td></tr><tr><td>配給関係衛星企業 (forward satellite)</td></tr></table>	原材料関係衛星企業 (backward satellite)	配給関係衛星企業 (forward satellite)	②忠実なる競争企業 (loyal opposition)		③独立小市場企業 (free agent)	
①衛星企業 (satellites)	<table><tr><td>原材料関係衛星企業 (backward satellite)</td></tr><tr><td>配給関係衛星企業 (forward satellite)</td></tr></table>	原材料関係衛星企業 (backward satellite)	配給関係衛星企業 (forward satellite)						
原材料関係衛星企業 (backward satellite)									
配給関係衛星企業 (forward satellite)									
②忠実なる競争企業 (loyal opposition)									
③独立小市場企業 (free agent)									

（資料）Averitt [1968], pp.63-66 より作成。

1) 「衛星企業」⁵⁰⁾

「衛星企業」(satellites, satellitic firm)は中核企業の生産の前段階を担う(原材料を供給する)⁵¹⁾「原材料関係衛星企業」と後段階を担う(製品市場側で機能し、中核企業の製品を消費者に流通させる)「配給関係衛星企業」からなる。

請負型産業(例えば、政府から請け負う宇宙産業)の場合には、中核企業が主契約者(prime contractor)となり、中核企業が最終製品を開発し、政府に引き渡す。システムやサブシステムを製造するのが「衛星企業」である⁵²⁾。

2) 「忠実なる競争企業」

アベリットが言う「忠実なる競争企業」(loyal opposition: 邦訳書では「専業企業」と訳されている)は、生産要素の供給源を大幅に地方に依存しており、技術的に劣った設備を使用している。「忠実なる競争企業」は、しばしば限られた市場でだけ機能を果たす。典型的には、1つの工場をもち、単一ないし少数の製品系列しかもっていない。「忠実なる競争企業」は中核企業に価格決定権を握られている場合が多い⁵³⁾。中核企業と市場をめぐって競争しているとはいえ、中核企業に忠誠を誓うのが「忠実なる競争企業」である⁵⁴⁾。

50) Averitt [1968], p.63. 邦訳書, 88～89 ページ。

51) 場合によっては、原材料を供給する企業に留まらず、生産装置を供給する企業も含まれるであろう。

52) 何故に中核企業が「衛星企業」に生産の後段階や前段階を担わせるのかについてアベリットは次のような7つの理由を挙げている。

(1)事業の危険の一部移転, (2)運営の柔軟性, (3)不景気時に過剰生産能力を安く維持, (4)資本節約, つまり、資金をいっそう有用ないし利益の上がる他の用途に向け投下できる, (5)反トラスト法のもとの便宜, (6)周辺企業所有者や従業員へのフリンジ・ベネフィットの問題からの回避, (7)「大企業が小企業を支持している」という標語で示されるようなよい公衆関係である — Averitt [1968], p.64. 邦訳書, 89 ページ。

53) Averitt [1968], p.65. 邦訳書, 90～91 ページ。

54) とはいえ、「忠実なる競争企業」が中核企業に忠実でなくなる時が皆無というわけではない。忠実なる競争企業が価格の安定性を乱す時もないわけではない — Averitt [1968], p.65. 邦訳書, 91 ページ。

つまり、中核企業と「忠実なる競争企業」は対等な競争関係にはない。「衛星企業」とは異なって、市場をめぐる中核企業と「いちおう」競争している企業が「忠実なる競争企業」なのである。

３）「独立小市場企業」

上の「衛星企業」や「忠実なる競争企業」と異なって、アベリットが言う「独立小市場企業」（free agent：邦訳書では「端物専門企業」と訳されている）は、中核企業からは自由な企業である。とはいっても、あらゆる市場へ自由に参入できるのではない。

「独立小市場企業」は、中核企業が占めていない市場に製品やサービスを投入している。とはいえ、市場が限られているために、規模の経済性を享受するのに大きく制約が伴っている⁵⁵⁾。

つまり、今日で言う大企業が乗り出さない「ニッチ市場」（すき間市場）に製品やサービスを投入しているのが「独立小市場企業」である。

（４）中核企業と周辺企業との関連

ａ．周辺企業が「衛星企業」の場合

周辺企業のうち、「衛星企業」とはシステムやサブシステムを製造する「中核企業」の下請企業（subcontractor）からなっている。「主契約者である中核企業の利潤率は下請企業のそれよりも平均して高い」⁵⁶⁾とアベリットは言う。

さらにアベリットが説くのは、中核企業の「衛星企業」への影響力ないしは支配力の大きさである。「衛星企業はときには中核企業から資金援助を受けており、それを通じて中核企業は衛星企業を支配したり、影響力を及ぼしたりしている。主要な意思決定力は中核企業の手中にあり、支配の程度はどうであれ、衛星企業は中核企業に支配されている」⁵⁷⁾と。

55) Averitt [1968], pp.65-66. 邦訳書，91 ページ。

56) Averitt [1968], pp.63-64. 邦訳書，89 ページ。

b. 周辺企業が「忠実なる競争企業」の場合

先にもみたとおり、中核企業に対してアベリットが言う「忠実なる競争企業」は、競争上、被支配的な企業である。「価格決定権は典型的には「忠実なる競争企業」よりも中核企業側にある」⁵⁸⁾。

加えて、「販売促進が重要な要因の場合には、忠実なる競争企業はしばしば限られた市場でだけ活動する」。というのも、全国市場や地域市場において中核企業は大量広告・宣伝をなし得るからである。さらに、需要低迷時には、消費者は良く知っているブランドを選ぶであろう。「忠実なる競争企業」は、全体の売上減少率よりも高き売上減少率に苦しむことになる。こうして、「忠実なる競争企業」は市場が縮小する時にはバッファー（緩衝装置）の役割を果たすことになるのである⁵⁹⁾。

アベリットが言うには、中核企業とは異なり、「忠実なる競争企業」はしばしば中核企業よりも寿命が短い。中核企業に買収されて寿命が尽きることもあるからである⁶⁰⁾。

このように、「忠実なる競争企業」は、中核企業と競争関係にあるとはいえ、参入し得る市場には制約があり、また中核企業とは格差があり、中核企業に大きな影響を受けること（場合によっては支配されること）もあるとみられている。

c. 周辺企業が「独立小市場企業」の場合

周辺企業が「独立小市場企業」の場合、周辺企業は中核企業の下請企業でもなく、中核企業と直接、競争しているわけでもない。中核企業の製品（ないしは市場）のすき間を埋めている。つまり、一見、中核企業との関連はなさそうに見えるが、しかしアベリットがみるところほとんどの「独立小市場

57) Averitt [1968], p.64. 邦訳書, 90 ページ。

58) Averitt [1968], p.65. 邦訳書, 91 ページ。

59) Averitt [1968], p.65. 邦訳書, 91 ページ。Averitt [1968], p.70. 邦訳書, 98 ページ。

60) Averitt [1968], p.65. 邦訳書, 91 ページ。

企業」は、中核企業が占めていない市場の「外縁」（そとべり）で経営せざるを得ないのである⁶¹⁾。

したがって、ほとんどの場合、必然的に小規模たらざるを得ない「独立小市場企業」は市場で多くの不利な状態に悩まされることになるのである⁶²⁾。

（５）領域が狭まる企業＝周辺企業（蛸の足を伸ばす企業＝中核企業）

このように、アベリットの問題設定においては、米国経済は「中核経済」と「周辺経済」よりなる。周辺経済は小企業からなり、長い歴史を持ってきたとはいえ、いまや重要性ははるかに小さくなっている⁶³⁾。

中核企業は、基幹産業を支配するだけでは満足せず、その影響力を原材料段階である鉱業、製造業へと向けたり、卸売り、小売業部門へと向けたりしている。中核企業はいまやコングロマリットの（複合的）合併によって「蛸が足を伸ばすように」経済活動の異なった領域にまで入り込もうとしている⁶⁴⁾。

これとは逆に、アベリットがみるところ周辺経済は縮小気味である。例えば、「周辺経済に組み込まれた工作機械産業は、中核企業が生み出した技術によって崩壊させられているが、その他の部門も他の理由から中核企業の影響を受けている」⁶⁵⁾。

アベリットは、米国における植民地時代以来の小企業の役割、重要性をまったく否定するわけではないが、米国経済において支配的な企業として「中核企業＝大企業」を認識する⁶⁶⁾。

こうして、米国経済においてその領域を「蛸が足を伸ばすように」広げて

61) Averitt [1968], p.66. 邦訳書, 91 ページ。

62) Averitt [1968], p.66. 邦訳書, 92 ページ。

63) Averitt [1968], p.79. 邦訳書, 110 ページ。

64) Averitt [1968], pp.73-74. 邦訳書, 103 ページ。

65) Averitt [1968], p.99. 邦訳書, 138～139。

いるのが中核企業であり、これとは逆にはその行動領域を中心から「外縁」（そとべり）に追いやられる企業が「周辺企業＝小企業」とみられているのである。

む す び

小稿では、前稿で検討した「中小企業専門理論化以前のフェーズにおける諸研究」（専門理論化以前の諸研究）をベースにして、「準中小企業理論のフェーズにおける諸研究」としてフローレンスとガルブレイスそしてアベリットがどのように中小企業（小企業）に対する視点を持っているのか跡付けた。

前稿で確認できたことはその理論に依拠すれば中小企業はどのような視点からみられているのだろうか（ないしは、そうした視点にあるとすることができるのだろうか）ということであった。

小稿では、この3人においては、中小企業を真正面において研究しているわけではないが、それでも中小企業を自らの視点において（問題設定において）規定し、産業組織なり、一国経済・国際経済の中に位置づけていることが確認できた。

さて、次なる検討課題は、中小企業そのものを直接研究対象とした研究（「中小企業理論フェーズにおける諸研究」）での中小企業に対する視点を検討することである。

66) 国家に産業面での力を与えているのは中核経済のエリート企業である。中核企業は有史以来、最大の生産力の中心となっている。中核企業は戦時、平時を問わず、米国家産のバックボーンである。中核企業がなければ米国は二流国になってしまうだろう。中核企業があつてこそ米国は世界の超大国の先頭にいられるのであるというわけである — Averitt [1968], p.7. 邦訳書、11～12 ページ。

引用・参考文献

1. 和文

- [1] 川上義明 [2004 年], 「日本における中小企業研究の新しい視点 (Ⅰ) ——二分法のジレンマ：戦前期——」, 『福岡大学商学論叢』, 第 49 巻第 2 号。
- [2] ——— [2005 年 a], 「日本における中小企業研究の新しい視点 (Ⅱ) ——二分法のジレンマ：戦後期——」, 『福岡大学商学論叢』, 第 49 巻第 3・4 号。
- [3] ——— [2005 年 b], 「日本における中小企業研究の新しい観点 (Ⅲ) ——複合的視点の提示——」, 『福岡大学商学論叢』, 第 49 巻第 3・4 号。
- [4] ——— [2005 年 c], 「中小企業への新しい視点を求めて——専門理論化以前のフェーズにおける諸研究の検討——」, 『三田商学研究』, 第 48 巻第 1 号, 慶應義塾大学商学会。
- [5] 佐藤芳雄 [1976 年], 『寡占体制と中小企業——寡占と中小企業競争の理論構造——』, 有斐閣。

2. 英文

- [1] Averitt, Robert T. [1968], *The Dual Economy : The Dynamics of American Industry Structure*, W. W. Norton. 外山広司訳『中核企業——経済発展の新しい主体——』, ダイアモンド社。
- [2] Florence, Sargent P. [1933], *The Logic of Industrial Organization*, Routledge (reprint : 2003).
- [3] Florence, Sargent P. [1953], *The Logic of British and American Industry : A Realistic Analysis of Economic Structure and Government*, Routledge & Kegan Paul.
- [4] Galbraith, John K. [1976], *The Affluent Society*, Houghton Mifflin Co. (Third Edition, 初版は 1958 年)。鈴木鉄太郎・都留重人訳『ゆたかな社会』(第 3 版), TBS プリタニカ, 1980 年。
- [5] Galbraith, John K. [1973], *Economics and the Public Purpose*, Houghton Mifflin Co. 久我豊雄訳『経済学と公共目的』, TBS プリタニカ, 1980 年。
- [6] Galbraith, John K. [1978], *The New Industrial State*, Houghton Mifflin Co. (Third Edition, 初版は 1967 年)。石川通達・鈴木哲太郎・宮崎 勇訳『新しい産業国家』(第 3 版), TBS プリタニカ, 1980 年。