

危機の中でこそ、 中小企業・自営業を守る

三井逸友

危機の中の中小企業・自営業支援

この一年余り、全世界はCOVID-19パンデミックにより、かつてなかった混乱と困難のただ中であつた。一億人に及ぶ感染者数、多くの死者、そして日常生活と社会活動、経済の営み自体が感染症の拡大に脅かされ、規制分断され、動きのとれない状況に陥り、生命の危険・生存の危機が至るところに広がった。

この状況を乗り越え、人類の生存を維持するには、病の拡大を防ぎ、命を守る医療保健活動が決め手であるとともに、経済・社会活動の持続を図らねばならない。そしてその全世界的な担い手としての、「中小・マイクロ企業」(MSME)の存続発展と役割発揮を保障し、守っていかなくてはならない。2017年に国連総会が毎年6月27日を「国際中小・マイクロ企業の日」に制定し、持続可能な社会の構築・維持への貢献を認識するように呼びかけた、まさにその精神がいま問われているのである。

例えば米国SBA小企業庁は、2020年3月に「コロナウイルス復興緊急支援計画」を発表し、従業員の給与保障、借入金負債の減免、災害融資制度の推進などを図っている。EU欧州連合は「COSME企業と中小企業のための欧州プログラム(2014-

2020)」によって、金融、市場、競争力、企業家精神といった課題に取り組み、経済の活性化と雇用の維持拡大に努めてきたが、新型コロナ危機の下ではとりわけ金融課題に焦点を当て、「融資保証制度」や欧州投資基金からの中小企業向け融資の抜本強化を進め、さらに加盟各国の、パンデミック危機対応の融資や猶予制度の抜本的強化を求めている。もちろんその前提には、小企業が「欧州経済のバックボーン、雇用の源、ビジネスアイデアを育てる大地」とした2000年のEU「小企業憲章」、また「Think small first」を掲げ、「企業家と家族経営が繁栄し、企業家精神が報われる環境を築く」と記した2008年SBA「小企業議定書」の認識がある。

そのEUから脱退した英国においても、2015年にSBEEA「中小企業、企業家精神、雇用法」を制定しており、金融・規制改革・官公需・起業家教育・会社制度・雇用など多面的な施策の枠組みを示した。しかし、Brexit EU脱退が決まったことで、市場と貿易、労働力、投資と融資機会などさまざまな困難が中小企業に及ぶことを懸念し、IT活用や産学連携での技術革新などを小規模企業を含めて推進する、BBPビジネスベーシックプログラム等を2019年から展開している(藤野洋「EU離脱国民投票後の

英国の中小企業政策』『商工金融』2020年6月号)。そして2020年にはコロナ危機への対応として、賃金と雇用維持、傷病手当、税公課負担などのための中小企業向け金融支援、自営業の所得補助、コロナ関連事業維持融資などを展開している。例えば、大幅な売上・収益減に見舞われた自営業への補助金は上限7,500ポンドである。

我が国でも、コロナ危機の下で持続化給付金、家賃支援給付金といった仕組みが設けられ、経営危機に直面する中小企業・自営業などの存続に充てられてきた。その額は5兆円を超えるという。また、雇用維持のための雇用保険財源での雇用調整助成金が特例で交付され、累計200万件を超える。もちろんこれらの支援施策も、先の事業再開や拡大の見通しが見えない中では一時的な措置に過ぎないが、この危機の打撃で多くの中小企業・自営業が消えれば、近代以降の経済社会で空前の困難が生じ、雇用と労働・就業の機会喪失はもとより、経済循環と国民生活自体が持続できなくなるのは目に見えている。

「中小企業を淘汰再編しろ」という、前代未聞の珍論暴論

ところがいま、この空前の危機を奇貨として、多くの中小・小規模企業を淘汰再編し、その数を半分以下にしろなどという、世界のいずれでも聞かれない不可解な主張が我が国では横行し、あまつさえそうした議論が政府中枢でおおっぴらに唱えられている。

こういった珍論暴論の横行には、いくつかの原因がある。まず第一は、「日本には中小企業が多すぎる」という思い込みであ

る。それは単純に、統計の読み方を知らないに過ぎない。「日本には人口三倍近くの米国より多くの企業がある」などとした新聞コラムもあったが、これは米国の会社企業の数と個人事業を含めた日本の企業数を並べたに過ぎず、自営業や雇用者無し企業を含めた米国の企業総数は2,000万を超えると推計されている。日本の「経済センサス」での企業数400万足らずと比べて、なにも「少なすぎる」わけではない。人口が日本の半分の英国には2019年現在580万以上の中小企業があり、増加を続けている。また、アジアの新興工業国などでは登録された企業数のみが統計に示されている傾向があり、膨大な「インフォーマルセクター」の総数は反映されていない。例えば人口3,000万人のマレーシアの中小企業総数として公表されている数は55万余りである。市場経済の下では、人口規模と企業数はある程度比例するので、「日本だけ企業数が多すぎ」などということがあるわけがない。まして、現在の日本では企業数が顕著に減少しているのであり、「経済センサス」によれば1999年の485万から2016年の359万社へ、25%も減っている。まさに「放っておいても」なくなる状況なのである。

第二には、「生産性」というものが何か決定的な要素であるかのような思い込みがある。生産性指標の差を大きく左右しているのは技術的構成と資本集約度であり、産業別業種別の「資本の有機的構成の差異」が関わっている。概して労働集約性の高い中小企業部門と、資本集約的大企業部門とを単純比較し、生産性の高低をあげつらうのは意味がない。また、これには各国間の産業構造の差異も響いている。さまざまな規模・技術構成の企業群が有機的に

つながり、分業と取引関係の連鎖をなしている産業構造・産業組織の実態を無視する議論は非現実的かつ乱暴である。

第三に、「生産性」指標を重視するとして、個々の企業が雇用削減や派遣労働化などを図っても、「経常利益+人件費+金融費用等」÷「総労働時間」という付加価値生産性を高めるわけではない。また、人件費の抑制はむしろ付加価値の減少を招く。一方、設備不変で一人あたり・時間あたり産出量販売量を増やせば、物的生産性、ひいては労働生産性を高めることは事実だが、真に付加価値生産性の向上につながるとは限らない。生産性指標は単なる「より多くの仕事量、売上と粗利獲得」と同じではなく、素朴な常識論と具体的な経営成果とは混同できない。またマクロ的には、これは雇用機会の減少になりかねない。近年の日本の大企業部門の生産性向上の傾向は、雇用削減による見かけだけのものという見解もある（鳥澤論「アトキンソン氏に反論するー日本の生産性低迷は大企業の問題だ」web・yahoo2020.10）。

第四に、大企業と中小企業の間取引関係上の不利、価格等での生産性向上成果の「収奪」の実態を見落としてはならない。それゆえ、「取引適正化」の規制政策が欠かせないのであり、これは歴代の政府も正面から取り組んできた課題である。第一次安倍政権の「成長力底上げ戦略」（2007年）がそうであり、中政審基本問題小委員会2016年報告でも、下請代金支払遅延等防止法の運用強化をはじめとする、「取引条件の改善」を大きな柱に据えている。しかも近年では、製造業建設業などでの下請取引に限らず、商業サービス業などにも広がる寡占的大企業と小企業との取引や

FC契約による営業条件、ロス負担、サービス要求などさまざまな側面で、「優越的地位の濫用」による収奪的な実態が多々問われる状況にある。これらにメスを入れ、規制を図ることなくして、中小企業の「生産性向上」などあり得るはずがない。

第五に、『中小企業白書』の分析でも、近年の「先行き不安」で中小企業の物的生産性の向上につながるような企業の投資意欲が低下し、「中小企業の生産性革命」は進んでいないという現実がある。とりわけ、「全要素生産性」（シュンペーター）を高めるイノベーションへの志向は停滞している。しかも、『白書』2017年・2020年版でも指摘するように、後継者難などで生産性の高い企業も廃業している実態がある。「消えていく企業は生産性が低い」わけではない。

中小企業の実態と課題・政策の問題

半世紀前、日本では中小企業基本法（1963年）とともに中小企業近代化促進法が制定され、「近代化政策」が進められた。その意図するところは、中小企業が「過小過多」であり、過当競争のために、経営を改善し、大企業との生産性と賃金の格差を埋めることが容易でないと、適正規模化・規模的集約化と小規模企業の転業促進を図るというものであった。けれどもこうした目標は直接に実現されることはなく、高度成長期から1980年代は企業数の著増を見た。関満博氏が指摘するように、無理な数あわせは効果なく、合併や合同を促す政策は失敗したのである（関満博「安く、大量に」を変えよう』『朝日新聞』2020年12月17日号）。ために、のちにはむしろ、中小企業は「活力ある多数派」（『80年代ビジョン』）、

「市場経済での競争の担い手」(『90年代ビジョン』)と位置づけられ、さらに1999年の中小企業基本法の全面改定にあっては、「中小企業は我が国経済の発展と活力の源泉」であり、その柔軟性・創造性と機動性を重視するとしたのであった。そして「格差」を課題とはせず、「不利の是正」も後景に退いた。しかしまた、99年の「政策転換」で注目された革新的創造的な新企業の活躍といった目標は、以来二十年の間でごく希にしか見いだされず、むしろ明白な事実は、企業数の顕著な減少の傾向であった。21世紀を迎え、日本は世界でも例外的な「中小企業の衰退」の事態に直面したのである。

港徹雄氏が的確に指摘しているが、「中小企業のせいで日本の生産性は国際的に低下した」という主張は、企業数が増加を続けていた80年代前後までの趨勢と、生産性指標の比較低下の見られる90年代以降・近年という、異なる時点を無理に結びつけており、まったく破綻している(港徹雄「中小企業は経済成長の足かせか?」『商工金融』2021年1月号)。近年は中小企業の数的減少衰退が明らかなのであり、議論にもならない、ひたすら中小企業を悪者にし淘汰しようという暴論なのである。

いま、「生産性」を指標に中小企業の淘汰再編を図るなどというのは単純かつ飛躍が過ぎる以上に、危険かつ粗暴で、ある意味「市場経済」の現実を全く無視している。

いま、求められるものは

2010年閣議決定の「中小企業憲章」は、中小企業が経済や暮らしを支え、牽引す

る、創意工夫を凝らし、技術を磨き、雇用の大部分を支え、暮らしに潤いを与える、また、社会の主役として地域社会と住民生活に貢献し、伝統技能や文化の継承に重要な機能を果たす、小規模企業の多くは家族経営形態を採り、地域社会の安定をもたらす、このように位置づけた。そして「国家の財産ともいふべき存在」と指摘した。これを根底から覆し、「財産」を投げ捨て、経済社会をいっそうの混乱に陥れてどうしようというのか。とりわけ、多くの人たちの就業と労働の機会を奪えば、いったい誰が国民の生存と生活を支えるのか。

1980年代以降の世界は、日本の経験を踏まえながら市場経済の中での中小企業の重要性必要性を共通認識し、それを生かす道を求めてきた。その中心には雇用と経済社会の活力の維持の課題があった。これを投げ捨てるのなら、その先には何があるのか。

世界的なパンデミックと社会経済の混乱が長期化する中においてこそ、中小企業・自営業の存続を維持し、国民生活を守り、働く場と経済活動の活力を支えていくこと、その重要性がいまほど問われているときはない。

*「最低賃金制」、また「生産性」を高めるような経営のあり方と政策支援に関しては、拙稿「中小企業にとっての真の『生産性向上』とは」(全商連付属・中小商工業研究所編『研究所所報 2019年1月～部会報告』2020年、参照)。

(みつい いつとも

横浜国立大学名誉教授)

