

高度成長と企業成長

——中小企業から大企業への成長の実証的研究——

瀧澤菊太郎 著

東洋経済新報社

著者紹介

大正15年 東京生れ
昭和27年 東京商科大学（現一橋大学）卒業
昭和41年 経済学博士
昭和43年 名古屋大学教授
専攻 工業政策，産業構造論，産業組織論，中小企業問題，

主要著書

『経済成長と中小企業』（共著）春秋社，昭和38年
『日本工業の構造分析』春秋社，昭和40年
『適正規模と中小企業』（共編著）有斐閣，昭和42年
『先進国の中小企業比較』（共編著）有斐閣，昭和45年
『（新版）産業高度化と中小企業』（共著）第3出版，昭和47年
現住所 名古屋市昭和区陶生町2-15 陶生町宿舍C-22

高度成長と企業成長

定価 2700 円

昭和48年 2 月 5 日発行

著者 たきざわきくたろう 瀧澤菊太郎

発行者 宇梶 洋司

発行所 東京都中央区日本橋本石町 1 の 4 東洋経済新報社
郵便番号 103 電話東京 (270) 代表4111 振替口座東京6518

©1973 〈検印省略〉落丁・乱丁本はお取替いたします。

3033-4056-5214

は し が き

われわれが大企業を訪れたとき、その企業が昭和30年当時には意外に小さかったことを知っておどろくケースが少なくない。私も、これまでに幾度かそのようなケースにであっている。そもそも、中小企業から大企業への成長については、従来から A. マーシャルの肯定的見解と J. スタインドルの否定的見解とが対立し、日本でも従来の中小企業論に多くみられた否定的見解ないし消極的評価と、昭和30年代後半から登場してきた肯定的見解ないし積極的評価とが対立していた。私は、前述のようなケースにであうたびに、いつもこれらの対立した見解を思い出し、日本での実態は両者の見解のいずれを支持することになるのであろうか、と疑問に思っていた。

日本経済は、昭和45年秋以来不況に悩みつづけ、46年夏にはニクソン声明に端を発したドルショックがその不況に追いうちをかけた。このため、日本経済の成長率は46年には大幅に低下した。これには前述の事情にもとづく一時的要因が強く作用していたとはいえるものの、今後の日本経済の成長率が、これまでのように異常な高水準をつづける可能性は極めて小さい、というのが大方の見方である。たしかに、日本経済が戦後の復興を終えてから、昭和30～45年の15年間に実現した高成長は驚異的なものであった。おそらく、世界経済史的

にみても極めて特異なケースに属するものと思われる。

そこで、日本経済が一つの大きな曲り角を迎えたいま、これまでの特異な 15 年間にふり返って、前にのべた 2 つの対立した見解を実証的に吟味してみることにしたのである。中小企業から大企業への成長については、これまでも断片的・部分的な研究や、ある年次と他の年次の規模別統計を比較した分析はいくつかみられたものの、それらは日本経済全体にわたっての総合的・長期的分析ではなかったため、対立した 2 つの見解を吟味する資料としては不十分なものであった。本書の研究は、昭和 30～45 年の 15 年間について、日本の非金融業全体にわたる総合的・長期的分析である。このように、中小企業から大企業への成長について、総合的・長期的視角から行なった分析は、日本ではじめての試みであるのはもちろんのこと、国際的にみてもほとんど類のない試みではないかと思われる。

本書は、私の計画している中小企業成長研究の第一段階の成果をまとめたものである。これにつづく研究としては、中小企業から大企業へ成長する過程にあるものの統計的・実証的研究と、個別ケースについての分析を積み重ねた中小企業成長の要因や条件、中小企業成長のパターンに関する研究を考えており、その一部は、すでに準備作業を終え、実施にとりかかろうとしている。

本書の研究については、まず、この研究の示唆をいただいた恩師山中篤太郎博士に心からの感謝を捧げなければならない。山中博士の門下生となって以来、今日までの 25 年間、この不肖の弟子をたえずあくことなく教教導いて下さった師恩の深さにひたすら感謝し、その師恩に報いえぬ研究業績の未熟さをただただ恥じ入るばかりである。

また、日本学術振興会産業構造・中小企業委員会の諸先生および日本経済政策学会の諸先生の御指導・御鞭撻に感謝を捧げるとともに、中小企業成長につき多くの有益な示唆をいただいた末松玄六教授に心からの御礼を申し上げる次第である。

さらに、本書に文献を引用・参照させていただいた諸先生に対しても、その真意を誤って解したり非礼にわたるところがあった場合には、何卒御寛恕を賜

わるよう御願ひ申し上げる次第である。

なお、本書の研究の対象となった1,063社の中の約500社については、既存の文献・資料によって昭和30年当時の状況を明らかにすることができなかったため、数回にわたるアンケート調査および訪問調査を行なったが、各社の格別の御好意により100%の回収率をあげ、ほとんど全社の状況を明らかにすることができた。ここに各社の御協力に対し、心からの謝意をのべさせていただくことにする。また、本書は、中小企業金融公庫調査時報の第13巻第3号、第4号(昭和46年10月、47年2月)に発表した論文を、全面的に訂正・加筆したものであるが、この機会に、同公庫調査部からこの研究に対して与えられた多くの御援助に対し、高見茂夫部長、上甲重直課長に深甚なる感謝をのべさせていただくことにする。

最後に、この研究の初期に協力をいただいた杉島岑氏と、資料の収集、整理、加工計算および本書の校正に終始協力を惜しまなかった加藤久仁子嬢に謝意をのべさせていただくとともに、本書の刊行につき格別の御尽力をいただいた東洋経済新報社の古川偉光氏と面倒な校正に非常な御努力をいただいた能勢大士氏に深甚なる謝意をのべさせていただくことにする。

ともあれ、本書は、前著『日本工業の構造分析』につづく私の研究での一里塚である。大方の御叱正をいただいた上で、今後、これを新しい出発点としてさらに研究を進めていきたいというのがいまの私の最大の念願である。諸先生および読者各位の御叱正を心から御願ひする次第である。

1972年10月

瀧澤 菊太郎

〔なお、この研究は昭和46年度文部省科学研究費(個人研究)の助成対象になっていることを付記しておく。〕

目 次

は し が き

第1章 序 論

1	A. マーシャルの中小企業成長論	1
2	J. スタインドルのマーシャル批判	7
3	日本における中小企業成長論	14
4	本書の目的および分析の方法	23

第2章 資本金 10 億円以上企業の概観

31

1	資本金 10 億円以上企業の業種別分布	31
2	設立年次による区分	34
3	上場, 非上場別の考察	35
4	要 約	36

第3章 企業成長の業種別分析

39

1	水産業における企業成長	39
2	鉱業・林業における企業成長	43
3	建設業における企業成長	49
4	食料品工業における企業成長	58
5	繊維工業における企業成長	68
6	パルプ・紙工業における企業成長	77
7	化学・石油工業における企業成長	83
8	ゴム工業における企業成長	98
9	窯業における企業成長	103
10	鉄鋼業における企業成長	112
11	非鉄金属工業における企業成長	121
12	金属製品工業における企業成長	128
13	一般機械工業における企業成長	135
14	電気機器工業における企業成長	145
15	輸送用機器工業における企業成長	156
16	精密機器工業における企業成長	166
17	その他工業における企業成長	172
18	不動産業における企業成長	179
19	運輸業における企業成長	187
20	倉庫業における企業成長	198
21	電力・ガス産業における企業成長	203
22	通信業における企業成長	209
23	商業における企業成長	214
24	サービス業における企業成長	227

第4章 企業成長の業種別比較分析 235

1 中小企業から大企業への成長の業種別比較……………	235
2 資本金額での成長の業種別比較……………	238
3 従業者数での成長の業種別比較……………	247
4 総資産額での成長の業種別比較……………	257
5 企業合併・分割と企業成長との関係……………	266
6 大企業の資本参加と企業成長との関係……………	271

第5章 結 び 275

付 表 昭和45年10月1日の資本金10億円以上の 大企業の業種別一覧表 ……………	287
---	-----

第1章 序 論

1 A. マーシャルの中小企業成長論

日本経済は、昭和30年頃に戦後の復興過程を終了し、その後、目ざましい高度成長をとげた。この日本経済の高度成長過程で、日本の企業もまた飛躍的な成長をとげた。このことは、大企業についていえるだけでなく、中小企業¹⁾についても同じようにいえる。もちろん、日本経済全体としての高度成長の過程においても、ほとんど成長しなかった中小企業や、逆に縮小した中小企業、あるいは倒産した中小企業が多数存在したことは事実であり、この側面を見逃がして中小企業の成長の側面だけを論ずることは誤りである。しかし、それまで中小企業の下層部に位置していたものが中小企業の上層部に成長したり、それまで中小企業だったものが、中小企業の上限をこえていわゆる「中堅企業」や大企業にまで飛躍的に成長したケースが稀でなかったことも、また事実である。

ところで、このような中小企業の成長についての見解でまず想起されるのは、A. マーシャルの中小企業成長論と、それに対するJ. スタインドルの批判である。そこで、まず、はじめに、マーシャルの中小企業成長論からみてみることにしよう。

経済学のメッカとして生物学を重視した²⁾ マーシャルは、経済社会における企業の成長を、森の中における木々の成長にたとえた。これがマーシャルの『経済学原理』(1890年)における有名な「森の比喩」である。

「若い木は、まわりの古い木のさしかける陰、陽光と空気をさえぎるあの陰のなかを突きぬけて伸びていこうとして、苦闘をつづける。若い木々の多くは途

中でたおれ、わずかな木だけが生き残る。生き残った木は、年一年と強くなり、高く伸びるにつれて陽光と空気をよけいに享受するようになる。そして、ついにはまわりの木々を圧して空高く伸び、永久に伸びつづけ、伸びるにつれて強くなっていくかのようにみえる。しかし、そうはいかない。木々のうちには、他の木よりながくその活力を衰えさせずに保ちつづけ、より大きく生長するものもあるが、遅かれ早かれどの木も老いの衰えを示しはじめる。高い木は、その競争相手よりも陽光と空気をよく受けることができるが、しだいに生活力をうしなっていき、つぎつぎに、物的な力は劣っていても青春の活力にみちている木々に負けていくのだ。」³⁾

この森の中の木々の成長にみられるのと同じような経済社会現象を、マーシャルは経済社会での「上向運動」とよんだ。⁴⁾ そして、この「上向運動」の出発点を勤労者に求めた。

「ひじょうに個人主義的な気質をもった勤労者たちは、ほとんど自分の仕事だけに関心を集めるかたむきがあるので、おそらくは、小さな独立の企業者となって事業をはじめるか、個人企業ないし株式会社につとめて昇進をめざすかするのが、物質的成功へのいちばん手っ取りばやくまた性にあったやり方だと考えるだろう。」⁵⁾

勤労者が企業者となる上での困難として、ふつうには資本の欠如がとりあげられるが、マーシャルは、資本の欠如が主要な困難になるとはかぎらない、と次のようにのべている。

「勤労者がその経営能力を活用できるような地位に昇進していくうえでの困難を論ずる際には、ふつうは資本の欠如が大きくとりあげられるが、これがいつでも主要な困難であるとはかぎらない。……ほんとうにむずかしいのは、その周囲の人たちに、かれがめずらしい性能をもっていることを納得させることなのである。かれが事業をはじめするのに必要な資本をふつうの金融機関から入手しようとしたとしても、別にひじょうに困難だということにはならない。たしかに、ほとんどすべての業種において、事業をりっぱに始めるのに必要な資本の大きさはたえず増大してきていることは事実だが、自分では使用しようと

は思わず、貸付け利率がしだいにさがっていてもなお熱心に貸し付けたいと望んでいるような人々の保有している資本は、それよりもいっそう急速ないきおいで増大してきているのだ。こういう資本の多くは銀行へ預け入れられ、銀行家は、これら資本をかかれらが納得できるような経営能力と廉直さをもったものならばだれにでも即座に貸し付けていく。多くの事業体が、原材料や製品を供給する先から信用購買の利便を与えられることはいうまでもないが、直接借入れの機会もたいへんふえたので、創業に必要な資本量がいささか増大したことなどは、資本を有効に活用するだろうという評判をかちとる最初の困難さえ乗り越えれば、もうあまり深刻な障害とはならなくなった。」⁹⁾

勤労者が昇進したり、独立して自分で事業をはじめたりしていく上で重要なのは、経営能力である、とマーシャルは強調して、さらに次のようにのべている。

「勤労者が台頭していくうえで、資本調達ほどには目だたないが、実はこれより大きな困難は、おそらくは事業がしだいに複雑になっていったことであろう。事業主は、昔は心を配らなくてもよかったような多くのことがらにいまでは頭を使わなくてはならなくなった。こういった困難は、まさに仕事場でうけた訓練だけではどうしようもないものなのである。これと対比してあげなくてはならない利便としては、学校教育だけでなく、これよりいっそう重要な成人教育、すなわち新聞、および協同組合や労働組合の仕事などをとおして得られる教育によって、勤労者の教育が急速に改善されてきたという事実がある。……ふつうの勤め人も、能力のあることを示せば一般に係長となり、それから管理職となり、使用者の共同経営者にならないものでもない。あるいは、なにほどかの貯蓄をして、労働者の居住地区になお存続してきている小さな店を自分で始め、おもに信用購買のきく品物をおき、昼間は妻君に店番をさせ、夕方は自分で番をする、といったこともやれないわけではない。いずれにしても、資本をためれば、小さな仕事場ないし工場を始められよう。うまく事業をはじめてしまえば、あとは銀行のほうですすんで十分な貸付けをしてくれよう。しかし、かれは時間をもたなくてはならない。おそらく、中年すぎにならないと事

業を始められないであろうから、寿命が長く丈夫でなければならない。丈夫で長生きをし、そのうえ『根気・天分および運』をもてば、生きているあいだに相当の資本を動かせるようになるのはまず確実といえよう。工場では、手を動かしてはたらいっている人のほうが、伝統的にこれより高級な仕事とみられているのだが、帳簿つけやその他の事務をしている人よりも、管理者の地位に上がれる機会が多いようだ。しかし、商社その他では、そこでおこなわれる肉体労働は教育的効果をもたないので、そうはいかない。事務をやっている人は、製造工業よりも商業において管理者になる可能性が大きいようだ。』⁷⁾

ただ、このような勤労者からの上向運動は、短期間に実現するものではなく、一世代または親子二代を要することもある、とマーシャルは指摘している。

「かつての時代に比べると、労働者から一挙に使用者の地位に上昇するものの数はおそらく少なくなっただろうが、その息子たちに最高の地位に昇進するような機会を十分与えられるだけの生活のできる位置にまで上昇したものは、その数がずっと多いのだ。一世代のあいだに最高まで昇進するものはそう多くはない。それまでに二世代かかるもののほうが多い。しかし、双方を含めて上向運動の全体の大きさとしてみると、前の時代よりおそらく数が増したようだ……。」⁸⁾

マーシャルは、勤労者が昇進したり企業者となる上で、経営能力が重要であることを強調しているばかりでなく、中小企業が成長していく上においても、経営能力が重要であることを強調している。

「すぐれた能力をもった人が、どんな経路をたどってそうなったにせよ、独立の事業体の首脳となるとまもなく、特別に運がよかったといったことがなくても、資本を有効に活用する力があることを人々に事実をもって示すことができ、かれが必要とするだけの資本をほとんどその要求額どおりなんらかの方法で借り入れることができるようになることもあろう。よい利潤をあげればかれの自己資本がふえ、この自己資本の増加分はいっそうの借入れをする物的な担保となり、しかもかれが自分で資本をつんだという事実は、貸し手を安心させ、その貸出しにたいしやかましくいって十分な担保をとろうなどという気を起こ

させないであろう。もちろん事業では運が大きくものをいふ。こんな有能な人でも、うまくいかないこともある。かれが損をしているという事実は、その借入れ能力を削減させるだろう。……かれが苦勞してのぼっていく道は紆余と曲折にみちており、たいへんな心勞になやまされ、不運にさえみまわれるかもしれない。しかしかれは運がいいときだけでなく運の悪いときでも、その能力を発揮することができよう。人間性は不屈なものだ。不況を事業の評判をおとさずに乗りきったものにたいしては、人々がすすんで十分な資金を貸そうとすることはだれでも知っているとおりで。こういうわけで、紆余曲折はあっても、有能な実業家は、一般に、その能力が伸びるにしたがって結局動かせる資本も増大していくことだろう。」⁹⁾

ところで、「森の比喩」に典型的にみられるマーシャルの中小企業成長論は、イギリス経済の発展にともない、マーシャル自身によって次第に限定条件が追加されていることを見逃がしてはならない。まず、1910年の『経済学原理』第6版では、巨大企業の出現による影響が追加されている。

「木々の成長はこのようであるが、事業の発展も、近年巨大な株式会社の急速な台頭をみるまではだいたいこれと同じ経路をたどっていた。巨大な株式会社は停滞することはあるが、木のように容易には死滅しはしない。したがって今日では、木の成長に示される準則が事業のすべてに例外なくあてはまるわけではないが、この準則は多くの産業の多くの業種ではいまなおよくあてはまっている。……株式会社にでもなれば、分業の利益、すなわち、特化した技能と機械の利便を保持し、さらに資本を増加すれば、この利便をいっそう増大させていくこともできよう。条件に恵まれれば、この株式会社は、生産の分野で永続的でしかもすぐれた地位を確保できるかもしれない。しかしながら、この会社も、融通自在な力と前進力の多くを失っていけば、若くて小規模な相手との競争においても、これらの利便がもはやこの会社側だけの武器ではなくなっていることを知らされるだろう。」¹⁰⁾

すなわち、巨大企業の存在する経済社会では、上向運動が広範かつ普遍的なものでなくなったことを、マーシャル自身もみとめるに至ったといえる。そし

て、1919年のマーシャルの著書『産業と貿易』第2篇になると、この上向運動が行なわれる分野が限定されることになる。すなわち、中小企業に適する分野で、「機械が完備し、組織も完全で改良の余地もなくなるに至れば、充実した力をさらに他の方面にのばすことができるようになるので、はじめは小生産者でも、後に大生産者の列に加わることができるようになる。」¹¹⁾とのべられていて、中小企業の上昇は、中小企業に適する分野において、業種範囲を拡大することによって行なわれることを示している。

このように、マーシャルは、19世紀末以降における巨大企業の出現やその発展に眼をふさいでいたわけではなく、そのような経済社会の変化にともなって中小企業成長論を修正していたのであるが、それでも、最後まで、中小企業から大企業への成長を否定してはいなかったのである。¹²⁾

- 1) 筆者は、厳密な意味では、「中小企業」という概念は問題性をもった質的な概念であると考え、主として量的な規定にもとづく「中小規模企業」という概念とは区別している(たとえば、拙著『日本工業の構造分析』昭和40年、pp.17-20を参照のこと)。しかし、この小稿では、「中小企業」という用語を、「中小規模企業」の意味でも使用していることをあらかじめことわっておく。
- 2) A. マーシャル(馬場啓之助訳)『経済学原理』(Ⅰ)、昭和40年、p.xvii.
- 3) マーシャル(馬場訳)『経済学原理』(Ⅱ)p.312. なお、この森の比喻は、『経済学原理』の初版(1890年)には見当らず、第2版(1891年)に追加されたものである。
- 4) マーシャル(馬場訳)『経済学原理』(Ⅱ)p.304.
- 5) マーシャル(馬場訳)『経済学原理』(Ⅱ)p.300.
- 6) マーシャル(馬場訳)『経済学原理』(Ⅱ)pp.302-303.
- 7) マーシャル(馬場訳)『経済学原理』(Ⅱ)pp.303-304.
- 8) マーシャル(馬場訳)『経済学原理』(Ⅱ)p.304.
- 9) マーシャル(馬場訳)『経済学原理』(Ⅱ)pp.306-307.
- 10) マーシャル(馬場訳)『経済学原理』(Ⅱ)pp.312-313.
- 11) A. Marshall, *Industry and Trade*, 1919, p.247.
- 12) なお、マーシャルから出発して企業成長の問題を論じている最近の文献として、今井賢一「企業成長論：序説」(今井賢一・岡本康雄・宮川公男編『企業行動と経営組織』昭和46年所収)が注目される。

2 J. スタインドルのマーシャル批判

前にのべたマーシャルの中小企業成長論に対しては、J. スタインドルが批判する以前に、E. A. G. ロビンソンが批判を行なっている。ロビンソンは、マーシャルが経済生物学(economic biology)の重要性を主張していたことから、マーシャルの説を「生物学的説明」(the Biological Solution)と名づけ、その説を次のように批判している。

「この説明は、企業の拡大が限度に近づくとその拡大の程度はゆるやかになること、および老衰が急速にはじまることの二つを仮定しているように思われる。実際においては、成長産業では企業拡大の程度は非常に大きい。……もちろん、比較的古くそして安定した産業では、企業の拡大は付加的にというよりもむしろ代替的に行なわれるので、その拡大度は一般に鈍化することは事実である。……しかし、大規模経済利益が多数の分散した技術単位の所有と管理とを集中することによって実現される限りにおいては、純粋に代替的でもなく、また純粋に付加的でもない企業の成長はそれほど困難でなく、非常に急速に行なわれるかもしれない。……純粋に代替的な成長でさえも、しばしば非常に急速に行なわれるので、その成長が行なわれる間に能率が実質的に低下するとは考えられない。むしろ、経験によれば、少なくともしばらくの間は、能率が上昇するものと考えられる。……しかし、生物学的説明に対する主要な反対は事実そのものにある。企業の拡大がもっとも急速な産業は、市場がもっとも完全で、得意先関係がほとんど存在していない産業である。イギリスにおける産業の中で、企業の拡大がもっとも容易だと考えられるのは、綿工業および羊毛工業である。しかし、これらの産業では、他の産業にくらべて比較的小規模の企業が多数存在している。これらの産業では、技術的理由のため、大規模化による純粋に技術的な利益は非常に大きいというわけではないが、工場を買収して既存の工場に加えることによる企業の拡大は、最近では決して困難ではなかった。しかし、独占的な合同についてのいろいろな試みはあったにしても、合同・

集中による小企業から大企業への成長はこれまでほとんど進行しなかった。その理由を、成長に必要な期間中における企業能力の低下によって十分に説明することは困難であるし、また、かなりの程度説明することさえも困難である。」¹⁾

つまり、ロビンソンは、マーシャルが「森の比喻」の中でいうように大企業になるとやがて老衰するという点を批判して、大企業でも成長しうることを指摘するとともに、イギリスにおいて企業の成長がもっとも容易だと考えられる綿工業と羊毛工業で、小企業から大企業への成長がほとんど進行しなかった事実を指摘して、マーシャルの中小企業成長論を批判しているのである。これらの批判については、すでにのべたように、マーシャル自身も、巨大企業の出現という事態を前にして自説を修正し、大企業のすべてが必ずしも老衰するとは限らないことをみとめているし、また、中小企業成長についても、すべての業種で中小企業から大企業への成長がみられるわけではなく、それが行なわれる業種の範囲は次第に狭められている、と自説を修正している。したがって、ロビンソンの批判は、マーシャルにおける中小企業成長論の一面だけをとらえていて、その後の議論の発展を見逃がしている、ということもできる。

ロビンソンは、綿工業と羊毛工業だけをとりあげて、中小企業から大企業への成長がほとんど行なわれていないことを指摘しているのであるが、J. スタインドルは経済社会全体としてみても、中小企業から大企業への成長は稀であり、中小企業の成長は小さな限られた範囲内でのみ行なわれる、と主張している点に特色がみられる。

スタインドルは、1947年の著書『小企業と大企業』の中で次のような批判を行なっている。

「マーシャルに異議を申し立てなければならない二つの重要な点がある。それは、かれが企業家の個人的能力の重要性をはなはだしく過大評価していること、および、かれは大資本を所有している大企業家が、容易にかつすぐに、小資本家層からぬけだして成長し、新たに表面にうかび上ってくるということについて、完全に非現実的な説明をあたえたということである。」²⁾

そして、まず、小企業から大企業へ成長することが非現実的である点につい