中小企業論

中小企業（ちゅうしょうきぎょう）

中小企業の定義は様々であるが、よく使われているのは、中小企業基本法によるものである。同法では、業種の資本金と従業員数に応じて中小企業の範囲は異なる。製造業では、資本金3億円以下、または常時雇用する従業員300人以下の個人および企業と定められているのに対して、小売業では資本金5000万円または従業員50人以下となっている。なお卸売業に関しては、資本金１億円以下または従業員100人以下、サービス業に関しては、資本金5000万円または従業員100人以下の会社および個人と定められている。さらに細かく、日本政策金融公庫等による中小企業関連立法においては、ゴム製品製造業（一部を除く）は、資本金3億円以下または従業員900人以下、旅館業は、資本金5千万円以下または従業員200人以下、ソフトウエア業・情報処理サービス業は、資本金3億円以下または従業員300人以下を中小企業と定めている。

そもそも、大企業から中小企業が量的な指標に基づいて区分されているのは、大企業に対する中小企業の不利や格差が戦後から一貫して問題となっており、政策的に解決するためにその対象の範囲を確定する必要が生じたためである。また、中小企業とは別に小規模企業の定義も定められている。製造業に携わる小規模企業は、従業員20人以下の企業であり、商業やサービス業に携わる小規模企業は、従業員が5人以下と定められている。

中小企業政策（ちゅうしょうきぎょうせいさく）

中小企業政策とは、中小企業を対象とした政策のことであり、その政策主体となるのは、中小企業庁と地方政府（都道府県、市町村）の二つに大別できる。

中小企業庁は、行政組織の上では、経済産業省の外局として位置づけられており、中小企業に対する政策ビジョンと具体的な施策は、経済産業省による産業政策ビジョンの影響を強く受けている。他の先進国をみると、イギリスでは、雇用や労働に関する省庁の中に位置づけられている。また、アメリカでは、どこの省にも属さず独立して設置されている。

もう一つの政策主体である地方政府は、日本の場合は、国の政策を受けて実行する主体としての性格が強い。従来、中央政府と地方政府の間には、「主と従」の関係が見られ、中小企業政策は中小企業庁が策定し、地方政府がそれを実行するという役割を果たしてきた。しかし、地方分権の流れの中で、1999年の中小企業基本法の改正とともに、中央と地方政府の関係が「対等、協力」の関係に替わり、地方自治体にも独自に中小企業政策を策定する権限が与えられることとなった。

中小企業基本法は、中小企業に対する政策の基盤となる法的枠組みであり、1963年に制定（以下63年法）され、1999

年に大きく改正（以下99年法）された。63年法と99年法を比較すると、中小企業に対する捉え方が変化している。63年法は、中小企業は一律に弱者であるという「二重構造論」に基づいていた。すなわち、生産性や所得、賃金などにおいて、大企業との間の格差が大きく、経済的・社会的な制約によって不利が生じている存在とみなされていた。ところが、99年法においては、新たな産業を創出し、就業機会を増大させる主体、市場における競争を促進し、地域における経済の活性化を促進する担い手としてみなされるようになった。実際に、中小企業でも、大企業と連携するケースがいくつもみられ、大企業より必ずしも生産性が低いとはいえない企業が登場している。企業間のネットワークが発達することによって、生産性と企業規模が必ずしもリンクしないため、政策の焦点は、むしろ疲弊した地域経済を再活性化する目的として、中小企業の新事業創出や連携の促進へと移行することとなった。

ベンチャー企業（べんちゃーきぎょう）

ベンチャー企業の定義は、さまざまなものが存在する。とくに企業に対する考え方が時代とともに変化しているために、ベンチャー企業の概念そのものも多様化しつつある。そもそも、ベンチャー企業は中小企業とは異なるものとして定義できないという研究者もいれば、新しい取り組みをしている中小企業は全てベンチャー企業であるという研究者もいる。また、志やビジョンの有無が、決定的に中小企業とベンチャー企業を分ける要素として、その点を強調する研究者も多い。

ベンチャー企業は、最初はベンチャービジネスと呼ばれた。その名付け親の１人は、本学学事顧問の清成忠男先生である。清成・中村・平尾(1971)では、既存の大企業に代わって、新しい産業社会の担い手として、そして知識集約的なイノベーターとしての中小企業として捉えられていた。その後ベンチャー企業は、研究者によって様々な面が協調されてきた。例えば、清成(1996)は、イノベーションの担い手としての側面を強調し、とりわけ組織と個人の関係性の変化に着目している。硬直し官僚的な既存の大規模な組織から飛び出した起業家の創造力、企業家精神が産業を確信させていくものとして捉えられた。他方で、松田(1998)は、「成長意欲の強い起業家に率いられたリスクを恐れない若い企業で、製品や商品の独創性、事業の独立性、社会性、国際性を持った、何らかの新規性ある企業」として定義しており、新規性や急成長やリスク・テイキングという面が強調された。また、米倉(2005)は、投資家との関係の強さに着目することで、ベンチャーではなくスタートアップ企業として再定義した。それまでの定義と異なるのは、単に不確実性が高く急成長を見込める新技術や新サービス分野での創業であることに着目するだけでなく、「ベンチャー・キャピタル(VC)、あるいは類似の金融機関、個人投資家の投資と様々な経営支援日和って創業及び事業展開を図り、短期間に上場・売却などのイグジット(exit)と呼ばれる一連の手法によって大きなキャピタルゲインを実現する企業群である」という点が加えられた。

起業家活動（きぎょうかかつどう）

起業家と企業家の違いに関しては諸説あるが、一般的には、ベンチャー企業の創業者（Entrepreneur）あるいはそれらの人々が持つビジョンや活動内容を論じる場合に問題となる。ただ単に事業をおこす人や会社組織を起こす人を「起業家」とする一方で、既存企業の中で新しい技術や製品開発、製造方法、マーケティングなどの新機軸を導入し、既存の事業のリニューアルや再構築をおこなう人を「企業家」として区別する場合が多い。起業家と比べると、企業家の方が、既存の事業のしくみを変えていくだけのより大きなビジョンを描き、かつ他の企業や人材を巻き込む力を持っていると言われている。

起業家活動とは、起業家（企業家）が企業の機会を認識し、事業を具体化するために組織を形成するまでのプロセスを指す。起業プロセスをどう捉えるかは研究者によって異なるものの、概ね、線形的ないくつかの活動のフェーズによって構成されているものと考えられてきた。例えば、山田(1999)では、①事業アイデアの獲得、②事業コンセプトの醸成、③事業計画の作成、④資金・技術の獲得、⑤人材の獲得と組織編成の５つのフェーズからなる一連のプロセスとして描かれている。

起業家が事業化に成功し、新しい組織をつくっても、事業が急速に成長する段階においては、組織を運営する上で困難に見舞われることが多い。とくに、市場拡大や技術発展のスピードと、企業規模の成長のスピードが一致しないことによって生じる「死の谷」と呼ばれる現象がある。研究開発型のベンチャーなどでは、研究開発費を賄うことができなかったり、市場規模に合わせた従業員や設備投資の拡大など、急激なコスト増に対して売上の回収が間に合わないことで、資金ショートを起こして倒産する場合がある。こうした事態を避けるために、VCやエンジェルなどによる効果的な金融支援の体制が必要となるが、日本ではまだ対応が十分とは言えない。

起業家ネットワーク（きぎょうかねっとわーく）

起業家は独立して合理的な判断に基づいて事業を開始することを前提とすると、彼（女）らの心理的特性や属性、マネジメントの能力などパーソナリティに着目することとなる。それ対して、起業家は社会的に形成されるという見方に立つと、彼（女）らが持つ人脈や関係性によって行動が異なることに着目する必要が出てくる。近年の経営学研究においては、起業家（企業家）の持つ重要な資源の一つに人的なネットワークがあると考えられるようになった。資金や情報、知識、人材の獲得できるかどうかは、彼（女）らが持つ人的なネットワークに依存するとみられてきた。金井・角田(2002)によると、起業家ネットワークとは、個人間、グループ間、組織間における関係性のパターンである。近年の組織社会学は、人的なネットワークの構造をパターン化することで、創業期のマネジメントにおける経営パフォーマンスの高さとの関連性を明らかにした。起業家のネットワークを特徴づけるパターンの一つに、オープン型のネットワークがあ

る。オープン型の特徴は、異質な人と緩やかな結合で広範囲につながっているグループをさし、起業家は異質なグループを結節する中心的なポジションにいるという。反対に、メンバーシップが強く深くかかわり合いを持つグループはクローズド型と呼ばれ、閉鎖性が高い。実際に、大企業のサラリーマンと起業家の行動を比較すると、起業家の方が多方面において人脈を持っていることが明らかになっている。

しかしながら、ネットワークは一時点での構造を描くことしかできないために問題もある。起業家がネットワークを資源として認識し、次の行動を起こした瞬間から、ネットワークのフォーメーションも時々刻々と変化してしまうからである。また、起業家がネットワーク・ポジションにおいてどんなに資源獲得において有利な立場にいることが示されても、それを起業家本人が認識しているかどうかは別の問題である。したがって、ネットワークは認知レベルの問題でもある。

ベンチャー・ブーム（べんちゃー・ぶーむ）

ベンチャー・ブームとは、ベンチャー企業の生成が活発になる時期のことを言う。当然ベンチャー企業という言葉が生まれた後だけに限られ、1970年以降に生じたブームを指す。したがって終戦後に、ソニーやホンダ、オムロンなど、今日では大企業へと成長を遂げた企業は終戦後間もない時期に生まれたが、本質的に同じ現象は持続してきたと考えられる。1970年以降の日本では、三度の大きなブームを経験しているといわれている。

第１のブームは、1970年から73年にかけてである。この時期は高度経済成長や海外から導入した科学技術や経営手法を背景に、新たに付加価値をつけて独自の技術へと高めていくタイプの企業の誕生が相次いだ。自動車や電機などの加工組立型産業の周辺産業としての研究開発型ベンチャー企業が多いのが特徴であった。ファナック、ローランドなどの他に、モスフードサービス、セブンイレブン・ジャパンなどが挙げられる。

第２のブームは、二度の石油ショックを経験した後の1983年から86年にかけてである。この時期は、我が国初となる投資事業組合方式の導入や店頭株式市場の公開基準の緩和など資金面における支援体制の整備から、証券系・銀行系の多数のベンチャーキャピタル（VC）が誕生した。また製造業においては、新素材やエレクトロニクス、バイオ系などの技術開発型のベンチャーが生まれる一方で、円高による合理化や省力化投資などを目的に、コスト競争力強化を背景としたビジネスも盛んに見られた。しかしながら、この時期に生まれた製造系の新規開業企業の多くが下請的な地位にとどまっていることもまた指摘されている。この時期に生まれた企業としては、カプコン、ソフトバンク、カルチュア・コンビニエンス・クラブ、スクウェアなどがあげられる。

第３のブームは、バブル経済崩壊後から現在まで続いている。ソフトウェアやネット系のベンチャー企業やIT技術を活用した新しい業態のサービスが多いのが特徴で、楽天、アスクル、ライブドア

などがあげられる。植田他(2006)によると、このブームが過去のブームと異なるのは、次の２点にあるという。一つは、過去のブームが公共と共に発生し不況期の到来と共に短期間で終息しているのに対して、現在のブームは不況の中で始まって、長期間にわたっている点、もう一つは、過去のブーム時に比べて、多様な支援体制が国や自治体を中心に積極的に整備されてきている点である。また、米倉(2005)は、90年代後半からの変化に注目し、VCなどの創業資金に対する制度が整い、東証マザーズやナスダック・ジャパンといった短期間で公開できる株式上場マーケットが出現したことが、それまでの単なる「創業ブーム」とは異なっていると指摘している。

インキュベーター（いんきゅべーたー）

インキュベーターとは、ビジネスのアイデアを事業化する段階にある個人や、創業期にある企業を支援し、自力で生存できるまで育成する機関のことをさす。もともとの意味は、鳥の卵などを孵化させるために必要な温度や湿度などの条件を整える孵卵器という意味である。具体的な創業支援とは、資金調達の仲介、事業評価、専門的知識による経営指導などである。経産省のインキュベーターの定義によると、次の４つの項目を全て満たすものとして定義している。①起業家に提供するオフィスなどの施設を有していること、②起業・成長に関する支援担当者による支援を提供していること、③入居企業を限定していること、④退去企業に卒業とそれ以外の違いを定めていること、である。インキュベーターの設置者は、市区町村と都道府県などの地方自治体が約半数を占め、民間企業や大学・研究機関などは極めて少ない。

またインキュベーターは、創業支援のステージ別に３つに分けることができる。プレ・インキュベーションは、創業準備段階における支援であり、事業化の可能性を見極め、ビジネス・プランの策定と作り込みをおこなう。メイン・インキュベーションは、創業直後から事業が軌道に乗るまでの段階を支援するものであり、法人化や資金調達、顧客獲得などの会社運営に必要な業務をサポートすることで、経営者の自立を支援する。ポスト・インキュベーションは、自立した経営者に対して、さらなる事業の発展をサポートするものであり、販路拡大や設備投資などの取り組みに対して、人材や企業などの紹介をおこなうことを目的としている。

インキュベーターの運営は、設置者によって派遣された管理者がおこなう施設と、創業支援に対する専門的な知識を持つインキュベーション・マネジャー（IM）が常駐する施設にわかれる。しかしながら実際のところ、前者においては、IMが定期的に来訪しない施設もあり、そうしたところでは、単なるオフィススペースの貸与が主な業務となっている。

産業集積（さんぎょうしゅうせき）

産業集積とは、ある特定の狭い地域に、相互に関連の深い様々な業種の企業（とくに中小企業）が多く集中している状態をいう。このことばは、もともと地理的な概念であり、日本では東大阪や東

京都の大田区のように金属加工などの製造業に関わる分野の地理的な集積が着目されてきたが、アメリカのシリコンバレーのように、半導体産業からシステム・エンジニアリング、そしてネットビジネスへと業種自体が変遷している地域もある。

最初に産業の集積に着目したのは、イギリスの経済学者アルフレッド・マーシャルであった。彼は、産業が地域に集中することによって、外部経済性が発生することを指摘した。外部経済性とは具体的に言うと、１原材料や部品が簡単に調達できるという調達コストの低減、２市場・技術に関する情報が簡単に入手可能になるという情報入手コストの低減、近くに販売相手先が存在するという販売・販促コスト低減、自社では出来ない行程を他社に依頼するなどの適切な分業体制を構築できるという分業調整コストの低減、そして他社で働いていた熟練工などの労働力の確保が容易であるという人的資源の調達コストの低減などがあげられる。ピオリとセーブルという２人の研究者は、こうした地域を基盤としたクラフト的生産体制が多品種少量生産を可能にし、その結果、大企業による少品種大量生産体制に取って代わることを指摘した。

経営学分野においては、取引ネットワークや信頼などの企業間関係が構築されることによって、どのような競争優位が生まれるかについて関心が持たれてきた。また、地域の中で企業間の関係が生まれるほど補完関係が成立するために、その地域において足りないビジネスを埋めるような企業家活動もまた容易になる点が着目された。

産業クラスター（さんぎょうくらすたー）

産業クラスターとは、ハーバード大学のポーター教授が命名したものであり、Porter(1998)によると、「特定の分野に属し、相互に関連した企業と機関からなる地理的に近接した集団で、しかも集団の結びつきは、共通点と補完性にある」と定義されている。前掲の「産業集積」とも極めて似た概念であるが、異なる点は、産業集積が単なる地理的概念であるのに対して、産業クラスターは供給業者や顧客、支援機関や関連産業の活動が合わさることによって生じるシナジーと価値連鎖、そしてイノベーションに着目されていることである。また、すぐれて政策的な概念として捉えられてきており、産業集積が自然発生的に生まれたもの、あるいは既存のものとしての性格が与えられているのに対して、クラスターは産学官連携による産業振興政策の一環として地域での新しい産業の集積を意図的に形成する意味合いが込められている場合が多い。

我が国では、2001年より経済産業省が産業クラスター計画を推進し、地域の中小企業、大企業、大学、研究機関、行政などの連携を促進し、バイオ、ITなどの分野における世界市場を目指した技術革新を支援している。また、文部科学省による知的クラスター創成事業は、特定の技術領域に特化し、知的創造の拠点となる大学や研究機関を核として、研究開発型のベンチャー企業のスピンオフによって国際的な競争力ある技術革新型企業の

集積を目指すものである。

異業種交流（いぎょうしゅこうりゅう）

異業種交流とは、異なる業種に所属する企業や業態の異なる企業など、普段取引関係にない企業が相互に交流することを目的とした場の提供であり、相互に知識や情報を交換し、新たな事業機会を発見し、事業化への活動へと発展することを目的としている。産学官連携など、企業などの産業分野だけに限らず、政府や行政機関などの官公庁や、大学や研究・教育機関などを含めた交流もこれに含まれる場合がある。

日本では、商工会議所や地方の行政機関、あるいはインキュベーション施設などの公的機関が場を提供することによって、地域経済の活性化を目的としておこなわれることが多い。異分野の中小企業間の技術移転を促進するために1980年代には多くの政策が施行された。また近年では、人材派遣業などの企業がビジネス・マッチング事業の一環として定期的にイベント形式で交流会を開催している例もある。

多くの交流が、名刺交換や情報交換だけの形式的なものにとどまることが多いが、中には課題を設定して価値観や考え方の違いをぶつけ合うといった討論形式を導入することによって参加者の巻き込みを図ろうとするものもあり、主催者側の意図や開催内容によって内容が異なる。セミナーや交流会は、主催者側の活動の目的が明確で、しかも強力なリーダーが存在する方が、より多くの成果を生み出しやすいことが明らかになっている。しかしながら、系列的な取引や下請の関係が強固である業種や事業分野では、依然として異業種間での新しいビジネスの成立は難しい。