

## 中小企業の構造的近代化

岡 本 理 一

### 一 序 言

「古くして、且、新らしい」——とは、従来、わが国の中小企業問題にたいしてあたえられてきた言葉であって、たとえ、それぞれの時代における論点のおきどころに多少の相違があるとしても、工業、商業、サービス業などのいずれを問わず、経営の困難や業界の不振に直面すると、いつもその打開をはかるため、新らしい課題を提供してきたものである。そして、今日においても同様の新らしさをもっていることになんの相違もなく、すなわち最近のわが国経済の高度成長にともなう経済構造の是正に関連して、中小企業にも改めてその経営や組織にたいし近代化が強く要請されている。換言すれば中小企業問題を国民経済構造上の問題としてとりあげ、いわゆる二重構造の是正をはかるため、中小企業の経営や組織はいかにあるべきか——ということが、従来以上に重要な課題として登場してきたのである。今日、わが国産業のなかにあって、国民経済的な構造面からみても、またそれ自体の経営面からいっても近代化

を要するものは多いが、とくにその強く要請されているのは農業と中小企業の両者であろう。理由は、これら両者がいまのような多分に前資本主義的な産業構造のもとにおいて、非近代的な経営と組織によっているかぎり、いつまでもそれらの生産性は向上しないし、従業員の賃金を高めることも望み難いだけでなく、国民経済の成長を停滞させる原因となるからである。この意味において、今日、わが国の中小企業問題にはそれを経済構造との関連において検討し、且、解決をはかっていくという新しい時期が到来しているといえるのである。

もちろん、このような時期が、今日、突如として到来したものでなく、事態が徐々に醸成されてきたことはいうまでもないであろう。たとえば『戦後経済最良の年』とうたった昭和三十一年度の『経済白書』（経済企画庁編、昭和三十一年七月三十一日発行）では、今後の日本経済の成長をささえるものは「経済構造の近代化」と「技術革新」であると強調しており、また白書として初めて中小企業問題を取扱った翌年の『経済白書』（経済企画庁編、昭和三十二年七月三十一日発行）では、「産業構造の高度化と中小企業」なる項目を設けて、中小企業の国民経済上の地位、存在基盤の脆弱性、近代化への方向——について論述しているなど、それは決して新奇というほどのものでない。しかし、最近、経済成長の高度化をはかる長期経済計画などにおいて、中小企業の近代化は農業のそれとともにとくに問題視され、また大企業と中小企業との間の生産性や賃金などの格差を是正することが重視されるにおよんで、改めて国民経済的見地から中小企業の合理化や近代化が強く要請されるようになったのである。

思うに、今日、わが国の中小企業には、その「経営問題」「労働問題」のいずれについてみても、速やかに解決を要するものが山積しているにもかかわらず、それらが緩和、解決されるどころか、むしろ難問が続々と生起しているような実情にある。もちろん、政府においては必要な施策を次々に講じており、たとえば経営の指導、金融の援助、機械設備の貸与、経営の協同化や組織化など、行政面で或いは立法化によって振興策を実施しているし、また業者自

身にあっても経営の合理化に余念がなく、経費の節減、能率の増進につとめて売上高の増加や利益の増大をはかっているものが多い。しかし、従来の「中小企業対策」はどちらかといえば経営内部の合理化に力のいれられることが多く、広く国民経済全体の立場から経営を安定させ向上をはかることに十分な考慮がはられていなかった。たとえその必要性が認識されても、実施の施策面では不十分なものが少なくない状況である。ここにわが中小企業の経営が業者側の異常な熱意や努力にもかかわらず、依然として困難をつづけてきた一因が存する。生産経営や販売経営にいろいろと改善、工夫をこらして合理化をおしすすめても、たとえば業者の過当競争による売上高の減少や大企業の圧迫による利益の減少などをみて、いつも予期の成果をあげ得ないのがその実情である。すなわち中小企業では経営内部の合理化に一定の限度があつて、それをこえた合理化は外部の業者相互間の関係や広く国民経済全体にわたる対策によって成就されねばならぬのである。いま、その然る所以を中小企業の低賃金に基因する「賃金格差」の問題について述べてみよう。

周知のとおり、わが国の中小企業の労働者の賃金は甚だ低く、その実情の一斑を『労働白書』（労働省労働統計調査部編、昭和三十五年七月五日発行）によつてうかがうと、製造業の場合、従業員五〇〇人以上の大企業の賃金（定期給与）を一〇〇として、一〇〇人―四九九人の企業ではその七三・一％、三〇人―九九人の企業では同じく六三・〇％、五人―二九人の企業では同じく五一・九％——となり、小規模な企業の労働者は大規模な企業の労働者の賃金の半分より少し多い位しかあたえられていない。世上、「同一労働同一賃金」というけれども、大企業と中小企業とを比較した場合、賃金その他において、そのようなことはほとんど実現していない。「中小企業」の労働者であるから、賃金も「中小」すなわち低賃金であつてよいという理由はどこにもないのに、上記のとおり大企業の半額位のものが多いのである。しかし、これは是正が中小企業ひとりの努力だけではきわめて困難であるのがわが国の現状である。理由は、

そのような格差を生じた原因が、わが国特有といわれる経済の二重構造に根ざしているからであって、近頃のように経済成長が高いかかわらず、依然、中小企業の賃金が低いのは、中小企業における生産性の低いことや、長年にわたり年功序列型賃金制度のとられてきたことも一因に相違ないが、もっと基本的には過去の人口増加にともなう労働力の過剰、大企業相互間並に中小企業相互間における過当競争、大企業からの圧迫——などによるものである。したがって中小企業において、少々、経営内部の合理化をはかってみても、賃金格差を大きく縮小するほどの成果はあがらない。もともと「賃金格差」が、大企業と中小企業との間に存する「企業格差」によって生じており、また「企業格差」が経済構造そのものに基因しているのであるから、その是正はひとり中小企業の努力だけでは至難とされるのである。

これを要するに、これからの中小企業対策は、従来のように経営の困難を切り抜けて現状の維持や改善をはかるだけでなく、また企業倒産や失業者続出による社会不安をなくすることばかりにこだわらず、合理的な経済政策的見地すなわち経済構造の是正をはかるという立場から樹立し、強く推進されねばならない。これを無視した対策はいわば一つの気休めにすぎず、決して根本的な解決に役だつことはないであろう。合理化のための経営の指導、助成も、また体質の改善も、すべては中小企業を二重構造の底辺から引きあげて大企業の方へ接近させるという意図に出るものでなければならぬのである。

## 二 わが国経済構造と中小企業

### 一 経済構造における中小企業の地位

一般に「経済構造」という言葉は学界において古くから用いられているけれども、その意味、内容についてはまだ

意見の一致をみていないようである。世間の用法では「構造」という言葉を組織された全体（組織体）とみることもあれば、またそれほど固まったものでなく、種々の関係の総合されたものを指していることもある。しかし大体において「国民経済を構成する異質的部分の相互依存関係とそれら全体の相互依存関係」（タールハイム）或いは「国民経済を構成する諸産業部門間の相互依存関係」（レオンティエフ）という意見に大きな異論はないようである（東洋経済新報社『経済学大辞典』第一巻——昭和三十年六月二日発行——II構造酒井正三郎氏の所論参照）。

同様に「産業構造」という言葉も人によって種々の意味にとられているが、一般には国民経済における産業部門すなわち農業、林業、漁業、鉱業、工業などの組み合わせたもの、或いはそれに商業、サービス業などの広義の産業をも加えて組み合わせたものとみられている。しかし組み合わせといっても、それは各産業の生産高、所得、就業者数などで示されることになるから、結局、これらのものが各産業に分布している状態を指すことになるであろう。周知のとおり、コーリン・クラークは多くの産業部門を第一次産業、第二次産業、第三次産業の各部門に統合し、これによって一国の所得水準の高さをみたり、経済の進歩の状況をはかったのであるが、ただわが国では低所得の零細小売商がきわめて多いため、第三次産業の人口増加をもってただちに経済的進歩とみるこのできないのは留意を要しよう。

ところで、このような経済構造が二重になっているとはどういうことであろうか。もともと「二重構造」とは、文字どおり解釈すれば一つの全体を二つのもので組み立てているとか、または二つのものによって組み合わせられたもの——となるが、さらに究明すれば、この二つのものは異質的な性格をもつこと、そして一つの全体を完成するため、相互に依存または補完する関係にあることとなる。先進的なものと後進的なもの、合理的なものとは非合理的なもの、民主的なものと非民主的なものとが並存している社会的な組織（体）があるとすれば、それらはいずれも「二重構造」

第1表 産業別国民所得

	第一次 産 業	第二次 産 業	第三次 産 業
昭和9年—11年	19.8	30.8	49.1
15	24.0	35.9	39.9
19	17.7	40.3	41.1
21年度	38.8	26.3	34.9
22	35.5	28.6	36.0
23	31.8	30.8	37.4
24	27.4	32.1	40.5
25	26.0	31.8	42.3
26	25.0	32.4	42.7
27	23.9	31.8	44.5
28	22.0	32.0	46.2
29	22.1	31.1	47.3
30	22.8	30.8	46.8
31	19.4	33.4	47.6
32	18.8	33.9	47.8
33	18.4	33.2	48.8

(注) 経済企画庁「昭和33年度国民所得白書」による。

第2表 産業別就業人口

	第一次 産 業	第二次 産 業	第三次 産 業
昭和5年	49.3	20.4	30.2
15	44.1	26.0	29.9
25	48.1	21.9	29.8
30	41.2	23.8	35.0
33	41.5	24.2	34.3
34	36.5	26.0	37.5

(注) 総理府統計局「統計月報」より作成。

であるということが出来る。しかし、二つのものが異質的なものであるからといって、上部のものと下部のものが相対立しているのではなく、わが国の経済構造についてみると、たとえば大企業と零細企業との間に幾多、段階的に中企業や小企業が介在して傾斜的につながっているものであって、それを「傾斜構造」とよぶ人もある（大川一司氏）。現象的にはたしかにそのとおりに相違ないのであるが、本稿では世間の用法にしたがい「二重構造」とよぶこととする。

さて、このような「二重構造」が欧米の先進国ではあまりみられず、わが国経済の特質とされるのは、異質的なものが国民経済の全体にわたって存在するからにはかならない。資本主義的によく発達して生産性の高い工業部門のある反面、資本主義化がおくれて生産性の低い農林漁業部門のあることや、また同じ工業部門であっても合理化、近代化のすすんだ大企業とそれらのおくれた中小企業とが並存し、企業所得や賃金に大きな格差のあるのは、それを証す

第3表 生産額の比率

	合 計	大企業	中小企業
昭和5年	100	46.0	54.0
10	100	54.0	46.0
15	100	53.3	46.7
22	100	37.0	63.0
25	100	51.7	48.3
26	100	55.6	44.4
27	100	53.2	46.8
28	100	52.4	47.6
29	100	50.9	49.1
30	100	50.8	49.2

(注)

- (1) 大企業は従業員数200人以上、中小企業は200人未満である。
- (2) 昭和25年以降は出荷額を示す。
- (3) 酒井正三郎氏著「日本経済の成長と循環」(昭和35年2月) p. 33 より引用。

第4表 従業員の比率

	合 計	大企業	中小企業
昭和25年	100	34.6	65.4
26	100	34.6	65.4
27	100	33.4	66.6
28	100	33.7	66.3
29	100	32.4	67.6
30	100	31.1	68.9

(注) 大企業と中小企業の従業員数による基準並に引用文献は前表と同じ。

るものといえよう。このように中小企業は多く二重構造の底辺に位しているが、その大企業との対比をなすに先立ち、存立基盤となるわが産業構造が、戦前、戦時、戦後を通じてどのように推移してきたか、これを第一次産業、第二次産業および第三次産業に分布された国民所得と就業人口について簡単に記しておこう。

前頁の二つの表(第1表、第2表)によってみると、昭和三十三年度において、第一次産業の就業人口は全体の四〇%をこえているにもかかわらず、その所得は二〇%にも達せず、農業、漁業などに従事する人々の所得がいかに低いかが知られる。これは世界のどの先進国にもみられない事柄であって、わが国経済の成長を停滞させる一因となっている。第二次産業と第三次産業では就業人口の比率にたいして所得の比率ははるかに大きく、たとえば第二次産業において昭和三十三年度の就業人口二四・二%にたいし、国民所得は三三・二%にのぼっている。これは経済成長の面からみると、それを促進する大きな要因となるものである。

次に上記のような産業構造のもとにおいて、中小企業は大企業との対比においてどのように推移してきたかを、それぞれの工業生産額と従業員数の比率によってうかがってみよう(第3表、第4表参照)。

これによってみると、大企業の占める生産額は、昭和十五年に五三・三%であったのが、終戦直後、一時激減し、後、回復して、最近では戦前

の状況にもどっている。今後、経営規模の拡大や技術革新の進展によって、大企業への生産のさらに多くなることが予想せられる。また従業員数では、大企業の占める比率が昭和五年に四〇％位であったといわれるから、最近の三〇％台は相当の減少とみられる。これは、戦後、大企業では生産の合理化、機械化によって、労働力の節減をはかっているためであろう。

最後に、現在、わが産業構造における中小企業の地位を明らかにしよう。総理府統計局の「事業所統計」により企業数、生産高および従業員数をみると下のとおりである。この統計は事業所について調査したものであるから、正確な企業数を示すものとはいえないが、大体、近い数字とみられるので、それによることとする。

(A) 企業数 (第5表、第6表参照)

第5表 全国民営事業所の産業別規模別割合

昭和32年7月1日現在

区 分	総 数	0 人	1 人	2—4 人	5—9 人	10—19 人	20—29 人	30—49 人	50—99 人	100—299 人	300—499 人	500—999 人	1000 人 以上
全 業	3,460,545	100	57.2	12.3	16.5	7.2	3.7	1.2	0.9	0.5	0.3	0.0	0.0
鉄 業	10,157	100	28.6	8.3	18.9	12.6	11.1	4.8	4.7	4.1	4.0	1.0	0.9
建 業	176,003	100	58.2	10.0	15.7	7.8	4.5	1.5	1.2	0.7	0.3	0.0	0.0
製 業	544,417	100	35.0	9.9	21.9	14.1	9.5	3.6	2.8	1.8	1.0	0.2	0.1
卸 業	1,806,272	100	66.1	11.5	14.2	5.2	2.0	0.5	0.3	0.1	0.0	0.0	0.0
金 業	50,530	100	31.5	8.1	19.4	14.3	12.4	5.6	5.2	2.5	0.8	0.1	0.0
不 業	23,169	100	69.9	15.1	10.5	2.5	1.1	0.3	0.3	0.2	0.1	0.0	—
輸 業	66,774	100	36.0	11.3	18.8	12.4	9.1	3.7	3.4	3.1	1.9	0.2	0.0
通 業	6,488	100	1.0	23.7	27.8	15.9	12.9	5.7	4.1	4.2	0.9	0.3	0.1
電 業	776,735	100	55.8	16.9	18.0	5.7	2.3	0.6	0.4	0.2	0.1	0.0	0.0
ガ 業													
ス 業													
道 業													
水 業													
信 業													
産 業													
売 業													
小 業													
・ 業													
融 業													
保 業													
産 業													
信 業													
道 業													

(注) (1) この表は総理府統計局「わが国事業所の現状」(昭和34年3月発行) p. 29 所載の第5表から作成した。  
(2) 表中、0 人は業主のみ、或いは業主と家族労働者からなる事業所である。



第6表 全国民営事業所の300人未満と300人以上の産業別規模別割合

昭和32年7月1日現在

区 分	総 数		300人未満の事業所		300人以上の事業所	
	実 数	%	実 数	%	実 数	%
全 産 業	3,460,545	100	3,457,420	99.91	3,125	0.09
鉱 業	10,157	100	9,867	97.14	290	2.86
建 設 業	176,003	100	175,894	99.94	109	0.06
製 造 業	544,417	100	542,366	99.62	2,051	0.38
卸・小 売 業	1,806,272	100	1,806,101	99.99	171	0.01
金 融, 保 険 業	50,530	100	50,436	99.81	94	0.19
不 動 産 業	23,169	100	23,164	99.98	5	0.02
運 輸 通 信 業	66,774	100	66,547	99.66	227	0.34
電 気, ガス, 水道業	6,488	100	6,402	98.67	86	1.33
サ ー ビ ス 業	776,735	100	776,643	99.99	92	0.01

(注) 総理府統計局, 前掲書. p. 30, 第6表より引用.

これによってみると、民営事業所のうち、中小規模のもの（従業員数三〇〇人未満のもの）はまったく文字どおり九九・九%を占めていて、大規模のもの（従業員数三〇〇人以上のもの）はわずか〇・〇一%にすぎない。そして業者ひとりで経営し、従業員のいないものが全体の五七・二%、たとえ従業員がいても四人以下の「中小」ということさえ避けたいような零細規模のものが全体の八六・〇%に達しており、業種では卸売業、小売業、不動産業、サービス業、建設業などにとくに多くみられる。よく独占的な大企業による中小企業の圧迫とか、百貨店の進出による単独小売商の経営難とかいわれるけれども、企業数からみるとわずか一%位のものにすぎず、いかにそれら大企業の経済的その他の力の大きいかを察知されるのである。

(B) 生産高 (第7表参照)

これによってみると、製造工業において、中小企業（従業員数三〇〇人未満のもの）は全企業数の九九・七%をしめているのに、その生産額（出荷額）は全体の五六・一%にとどまり、反対に企業数わずか〇・三%にすぎない大企業（従業員数三〇〇人以上のもの）が生産額（出荷額）では四三・九%におよんでいる。とくに業

第7表 製造工業における規模別出荷額の割合

	金 額 (百万円)	規 模 別 割 合					
		3人以下	4~29人	30~99人	100~ 199人	200~ 299人	300人 以上
食料品製造業	1,117,348	6.6	32.4	19.0	13.0	10.3	18.7
紡織業	1,041,929	2.9	18.2	16.6	9.7	7.3	45.3
衣服及身回品	88,054	6.7	41.0	31.6	9.0	3.8	7.9
木材及木製品	271,548	7.4	58.0	26.4	3.8	1.5	2.9
家具及装備品	56,194	16.6	54.1	21.5	4.8	1.3	1.7
紙及類似品	247,068	1.5	10.0	15.9	11.1	6.7	54.7
印刷・出版	210,733	1.7	19.6	20.6	10.2	6.1	41.8
化学工業	652,216	0.8	7.9	12.4	10.8	8.3	59.8
石油・石炭製品	116,141	0.3	5.2	12.9	3.1	2.8	75.7
ゴム製品	85,811	0.4	4.8	10.4	11.5	10.7	62.2
皮革及皮革製品	34,507	10.4	45.1	23.7	10.1	3.6	7.2
ガラス土石製品	222,064	3.4	16.0	15.0	7.9	8.0	49.7
第一次金属	784,495	0.3	6.8	10.7	6.6	5.2	70.4
金属製品	198,700	4.3	31.2	26.4	12.8	8.3	17.0
武器製造業	12,669	0.1	1.6	3.6	3.7	4.0	86.9
機械工業	313,696	1.6	18.5	21.1	14.4	6.2	38.2
電気機械器具	271,170	0.5	9.4	12.6	9.0	6.2	62.4
輸送用機械器具	368,900	0.8	6.2	8.9	7.6	3.9	72.6
精密機械器具	56,558	2.2	20.0	21.0	14.2	10.7	32.0
その他製造業	100,318	9.2	37.6	28.0	11.1	6.0	7.8
製造工業計	6,250,137	3.0	19.6	16.6	9.9	7.0	43.9

(注) 通産省「工業統計表」(昭和29年)による。

種別にながめた場合、木材および木製品、家具および装備品、衣服および身回品、皮革および皮革製品、食料品、金属製造業では一〇〇人未満の中小企業の生産額が大きくなっている。これらはおもに人の日常生活でつかわれるいわゆる消費財であって、中小企業の生産に適応したものといえるのである。

### (c) 従業員数

(第8表、第9表参照)

これによってみると、わが国の民営事業所の全従業員のうち、その八六・一三%のものは中小規模(従業員三〇〇人未満のもの)の事業所ではたらいっていることになる。換言すれば中小企業に雇用され

第8表 全国民営事業所従業員の産業別規模別割合

昭和32年7月1日現在

区 分	総 数	0 人	1 人	2—4 人	5—9 人	10—19 人	20—29 人	30—49 人	50—99 人	100—299 人	300—499 人	500—999 人	1000 人以上
全 産 業	19,582,128	17.5%	5.6%	13.0%	10.9%	10.7%	5.9%	6.6%	7.2%	8.9%	3.3%	3.5%	7.1%
鉄 業	526,053	1.2%	0.5%	2.0%	2.4%	3.7%	2.7%	4.0%	6.3%	14.3%	8.3%	13.3%	41.3%
建 設 業	1,241,503	13.4%	4.2%	13.0%	13.6%	14.7%	8.1%	9.6%	9.2%	8.5%	2.8%	1.8%	1.1%
製 造 業	7,444,321	5.6%	2.3%	7.9%	9.1%	11.2%	7.1%	8.5%	9.7%	13.3%	5.4%	6.2%	13.7%
卸・小 売 業	5,967,451	35.1%	9.3%	18.8%	13.2%	9.6%	3.9%	3.3%	2.6%	2.2%	0.6%	0.5%	0.9%
金 融、保 險 業	606,542	4.0%	1.5%	6.4%	9.2%	15.5%	11.8%	16.8%	13.7%	10.9%	3.0%	3.8%	3.4%
不 動 産 業	61,457	32.4%	11.9%	16.3%	8.1%	6.9%	3.1%	4.4%	6.4%	5.5%	1.9%	3.1%	—
運 輸 業	970,096	3.6%	1.7%	5.3%	7.1%	10.2%	7.1%	10.1%	16.4%	24.5%	6.4%	4.8%	2.8%
電気、ガス、水道業	155,172	0.1%	1.1%	3.2%	4.7%	7.7%	6.0%	6.9%	10.8%	30.7%	15.2%	10.0%	3.6%
サ ー ビ ス 業	2,609,533	23.9%	11.0%	21.6%	13.6%	10.6%	4.7%	4.3%	4.2%	3.7%	0.9%	0.8%	0.7%

(注) (1) この表は総理府統計局、前掲書、p. 29 所載の第5表から作成した。

(2) 表中、0 人は業者のみ、或いは業主と家族労働者からなる事業所である。

中小企業の構造的近代化

ている労働者数のいかに多いかを示すものである。卸売業、小売業のような商業では、従業員三〇人をこえないものを中小企業としているから、それを上表についてみると、全体の約九〇%のものがそこではたらいっていることになる。なお、製造工業につき、前記の「事業所調査」によってみると、木材および木製品、家具および装備品、衣服および身回品、食料品、皮革および皮革製品などのいわゆる消費財の工業において中小規模のものに多くの従業員の集まっていることが知られ、前記の生産額と軌を一にしている。ところで、このように従業員が小規模と大規模の企業に集中しているのを「二極集中型」とよばれているが、アメリカやイギリスなどの工業で大規模と中規模のものに集中し

第9表 全国民営事業所従業員の300人未満と300人以上の産業別規模別割合

昭和32年7月1日現在

区 分	総 数		300人未満の事業所		300人以上の事業所	
	実 数	%	実 数	%	実 数	%
全 産 業	19,582,128	100	16,866,890	86.13	2,715,238	13.87
鉱 産 業	526,053	100	195,024	37.07	331,029	62.93
建 設 業	1,241,503	100	1,169,676	94.21	71,827	5.79
製 造 業	7,444,321	100	5,559,663	74.68	1,884,658	25.32
卸・小 売 業	5,967,451	100	5,846,034	97.97	121,417	2.03
金 融, 保 険 業	606,542	100	544,832	89.83	61,710	10.17
不 動 産 業	61,457	100	58,400	95.03	3,057	4.97
運 輸 通 信 業	970,096	100	834,307	86.00	135,789	14.00
電気, ガス, 水道業	155,172	100	110,389	71.14	44,783	28.86
サ ー ビ ス 業	2,609,533	100	2,548,565	97.66	60,968	2.34

(注) 総理府統計局, 前掲書 p. 30 第6表より引用.

ているのにくらべて、わが国雇用の特色をなしている。換言すれば、アメリカやイギリスでは企業の規模の小さいものほど企業数は多くなっている、雇用は漸減しているため、過多の零細企業をみるのがないのに反し、わが国では零細または小規模な企業に多数の雇用が吸収されており、二重構造の一因をなしている。

以上の(A)(B)(C)で述べたところを要約すれば、わが中小企業は企業数では全体の九九%をしめて圧倒的に多く、そこではたらく従業員数も全産業において八三・九%、製造業に限ってみれば七三・五%の多きをしめているにかかわらず、その生産額は五六・一%（製造業）にとどまる状態である。これらを通観して、いかにわが国の少数大企業のもつ経済的その他の力が強大であり、反対に多数中小企業のそれらが弱少であるかが知られ、また、従来、「中小企業問題」がただに経済問題としてだけでなく、一つの社会問題として重視された理由もよくわかるのである。

## 二 二重構造の是正と中小企業

経済の高度成長はのぞましいとしても、それによって大企業や高所得層のものはますます高くなる反面、中小企業や低所得層の

ものはあまり好影響をうけず、否、反対に日陰の底辺におかれて、依然、格差の拡大をみるとするならば、それは二重構造を土台にして大企業中心の高度成長をはかるものといわれてもやむを得ないであろう。しかし、このような成長の仕方は、今後のわが国経済の進路としては許されない。理由は、そのような成長の仕方では中小企業の多いわが国産業の真の発達とはげられず、社会的不安や緊張も除去、緩和されず、欧米先進諸国の経済水準に達することも困難となるからである。よって、二重構造は正の必要性を国民生活における福祉の増進とわが国産業の長期的発展において、それぞれの然る所以を述べてみよう。

## (一) 国民生活における福祉の増進

近頃、世間の一部で「消費革命」という言葉がつかわれているが、それは経済の高度成長にともない、消費水準が向上して、従来と異なる消費様式に移りつつあることを意味しているようである。たしかに国民の消費生活がいくらか安定してきたことは事実であって、国民一人あたりの消費水準は昭和二十八年において戦前にかえり、同三十三年には三〇%ほど上回り、今後も上昇傾向をたどるかもしれないが、しかし、まだ消費者の生活意識に大きな変革をあたえるほどにはいたっていないし、内容においても「革命」の名に値するほどのものはみられない。このことは、わが国民所得を先進諸国のそれに比較すればよくわかる。すなわち昭和三十二年におけるわが国の一人あたり実質国民所得(ドルに換算)二四九ドルは、アメリカのその約八分の一、西欧諸国のほぼ三分の一程度で、世界全体では二七位にとどまっている。また所得から支出に向けられる国民一人あたりの消費支出(ドルに換算)をみても、わが国の一七八ドルはアメリカの一〇%、西ドイツやフランスの二九%にすぎないのである。

同様に経済企画庁から昭和三十五年十二月に発表された『国民生活白書』(職業別にみた国民生活の現状と生活革新の進行)においても、「生活革新」という言葉が用いられ、その三つの側面として、(1)家事労働節約的な商品購入の増

第10表 収入階層別家計改善率

(34年/30年)

所得階層	実収入	世帯主収入	消費支出
低所得世帯	26.0	24.6	17.7
中所得世帯	26.5	26.3	25.9
高所得世帯	27.4	30.2	27.0

(注) 総理府統計局「家計調査」による。  
—『労働白書』(1960年版) p. 27.—

第11表 消費支出増加額中にしめる各費目の割合

費目	低所得世帯	中所得世帯	高所得世帯
消費支出計	100.0	100.0	100.0
食料	27.4	23.2	15.3
(内)穀類	△ 2.0	△ 4.0	△ 3.7
その他	29.4	27.2	19.0
住居	25.1	25.8	26.0
(内)家賃地代	13.1	6.2	2.4
家具什器	7.3	16.4	18.8
その他	4.7	3.2	4.8
光熱	1.1	2.9	2.0
被服	10.2	9.7	13.1
雑費	36.2	38.4	43.6
(内)保健衛生、交通費等	9.0	6.6	4.7
教育、文房具	0	1.9	4.1
教養、交際	11.0	11.0	14.4
その他	16.2	18.9	20.4

(注) 総理府統計局「家計調査」による。△印は減少を示す。  
—『労働白書』(1960年版) p. 28.—

加、(2)耐久消費財の急激な普及、(3)レジャー(余暇)消費の増加——をあげている。しかし、このような革新的な内容への転換がすべての家庭において行われているかといえば、事実上は決してそのとおりのものでない。この『白書』も国民生活の問題点としてとりあげている「所得較差」では、二千八万世帯(昭和三十四年度)のうち、年間所得二〇万円未満のものが二八%もあるし、また「生活内容のアンバランス」も大きく、生活上、最も基本的な部面とされる食生活や住宅面においておくれがみられ、さらに「社会的な生活環境施設」もアンバランスの状態で、都市交通、上下水道、清掃施設、道路などの面でたちおくられているものが多い。

なお、最近の労働者の家計を『労働白書』（一九六〇年度版）についてみると、ここ数年、着実な改善基調を持続し、消費水準は昭和三十四年において同三十年にくらべて約二四％上昇し、消費内容も高級化し、高級食料、耐久消費財を中心とする家具、什器、雑費（教養、娯楽、交際費など）への支出がふえ、また家計の収支が改善されて黒字率があり、同三十年の八・二％にたいし同三十四年は一二・九％を示している——とその好転していることが記されている（同書、二六—二八頁参照）。

しかし、家計改善の状態を収入階層に分けてみると、上述のように一概に改善の程度が大きいとはいわれない。すなわち、低所得層は収入の伸びが小さく、消費改善の程度は低いのに反し、高所得層では収入、消費改善とも大きいのである（第10表、第11表参照）。

すなわち、低所得世帯では穀類以外の食料および住居費のなかの家賃、地代の支出額が大きく、雑費のなかでは生活必需的な費目（保健医療費、美容衛生費、交通費、通信費）がかなり高くなっているのにたいし、高所得世帯では前者におけるような消費改善は、一応、終り、住居費のなかでも家具、什器への支出が大きく、雑費のなかでも教養娯楽費、交際費などへの支出が多く、生活内容の高度化への歩みをつづけている。

以上のとおり、経済の高度成長にもかかわらず、わが国の人々の生活をみると、低位水準のものが多く、高所得層との間にはかなりの不均衡が存する。ところで、これら低所得層の人々がおもに農業、中小企業を営むものやこれらの労働者であることを思うと、今後の経済成長の過程において低所得層を引きあげて不均衡を是正することがのぞまれる。それは、とりも直さず国民生活における福祉の増進をはかることであり、経済の二重構造の是正に通ずるものである。

（二）わが国産業の長期的発展

第12表 将 来 人 口

(単位 1000人)

年 次	総 人 口		生産年齢人口 (満15歳以上)	
	実 数	対前年 増加数	実 数	対前年 増加数
昭和31年～33年	91,118	910	62,174	1,340
34	92,944	937	64,866	1,368
35	93,900	956	65,872	1,006
36	94,850	950	66,754	882
37	95,768	918	68,431	1,677
38	96,644	978	70,222	1,791
39	97,473	829	72,011	1,789
40	98,245	772	73,548	1,537
41	98,998	753	74,905	1,356
42	99,762	764	76,106	1,202
43	100,554	792	77,171	1,065
44	101,379	825	78,109	938
45	102,216	837	79,019	910

(注) 本表は厚生省人口問題研究所の昭和35年4月1日推計による  
各年10月1日の人口である。

一国の産業が発達していくために必要なものは多いが、結局、資本と労働力が両々相俟って供給されることに要約されるであろう。資本が豊富にあれば、機械その他の設備や諸施設を近代化することができて、生産性は向上し、付加価値も多くなるし、また労働力が豊富にあれば、必要時にいつでも求めることができて、生産規模の拡大を可能ならしめるものである。従来、わが国では、概して資本に乏しい割合に労働力は豊富であったため、これに依存して発達してきた産業が多かった。その労働力の給源として都市、農村における慢性的な過剰人口があげられる。農家の二三男のように、農村にとどまっていたは耕すに田畑なく、いつまでも親元に寄食することも許されず、生活のため、

低賃金を承知のうで鉱工業や商業などに職を求めるものが多く、長男さえ、近頃は農家の後継ぎをやめて都会へ出るものが少なくない現状である。このような給源があればこそ、多数の中小企業は格別の機械化など近代的な設備によらなくても経営ができ、また豊富な低賃金労働力であったため、過多と思われる小規模な企業を存続させてきたのである。

ところが、最近におけるわが国人口の動きをみると、以前と異り、昭和三十八年をピークとしてその増加率は減少傾向をたどるようであり、とくに肝心な十五歳以上の生産年齢人口のそれも同四十年を境として急激に減少するようになってきた(第12表参照)。



そのきざしはここ一兩年、若年労働力の不足として現われている。若年労働力は賃金が低く、未成熟のゆえに将来にたいする適応性をもっているため、甚だ調法がられたものであるが、それが十分に供給されなくなることは、どの企業にとっても大きな痛手といわねばならない。『労働白書』（一九六〇年版）も語るように、最近、中卒労働力にたいする需要はますます高まっているにかかわらず、その供給は、大都市工業地帯を中心とする中学卒業者の進学率の向上していること、農家出身の中学卒業者の労働力も従来のようなテンポで供給されなくなってきたこと——によって、限度にきているといえるのである（同書、五〇頁参照）。しかも、このような若年労働力が労働条件の良好な電気機器産業を中心とする金属機械産業に集中する傾向にあることは、それ以外の中小企業を中心とする繊維などの製造部門や商業、サービス業などにおける労働力の充足を非常に困難ならしめている。とくに大都市の零細企業のように従来その労働力の多くを農村地帯から得ていたものにとっては、それぞれの地方に設けられた地元新工場への就職や福利厚生施設のよい大都市の大企業、中企業への就職増加によって、うける打撃に大きなものがみられるのである。

以上のようにみてみると、今後、わが国産業の長期にわたる発展をはかるためには、低賃金労働に依存することの多い産業、企業を改めて資本設備に依存することの多いものに転換していかねばならない。農業のように土地の生産力や家族労働に依存したり、また中小企業のように資本の不足を低賃金と労働集約的な技術で補充し、経営をささえてきたものは、このままではいくかぎり、その存立は困難となるであろう。よってその機械化、協同化、組織化その他の近代化方策をおしすすめ、経済の二重構造を是正していかねばならないのである。中小企業をも含めて、わが国産業の長期にわたる発展の道は、実にここに開かれているといえるであろう。

### 三 中小企業の近代化

従来、わが国の経済を維持し、且、発展をはかつていくうえにおいて、中小企業のはたす役割としては、(1)輸産業としての役割、(2)大企業の関連企業としての役割、(3)国民生活に必要な消費財産業としての役割——の三つがあげられる。すなわち、わが輸出額のなかで中小企業の製品は大きな割合を占めており、また下請系列企業のように大企業の活動を助けてきたことも多く、さらに国民の日常生活に必要な商品の生産や販売にあたっているなど、社会的にきわめて重要な任務を遂行してきたのである。ところで、このような中小企業の役割が、今後、わが国の経済がどのような成長をとげようと変るところないのはいまでもないであろう。もちろん、資本主義の発展にともない、企業規模の拡大がおこるゆえ、中小企業の大企業に対する割合(構成比)は現在より多少減るかもしれないし、また原料品などの生産財部門では大企業の支配的地位が強まることも事実であろう。しかし、輸出産業の分野において食料品、繊維衣料、その他の製品において中小企業の比重は高まるとされている。また大企業の補完的機能をはたすものとしても、大企業の生産増大に比例して中小企業のそれも大きくなり、機械部門やその素材加工部門にそれがみられるようである。さらに国民の日常生活に必要な食料品、繊維製品、家具類、その他雑貨などの消費財生産においても、中小企業は、依然、重要な役割をはたすものとされ、商業、サービス業などの部門にあっても中小規模の商業が大きな比重を占めることになるのである。

しかしながら、いくら中小企業の役割が大きいといっても、その近代化がおくれて、大企業との間に大きな格差をもつようでは、それをはたすことは至難であろう。ここに今後の経済成長の過程において、上述の諸事態に対処して中小企業の経営合理化や近代化を強力におしすすめることの重要性がある。また、それに先だち、中小企業者自身の経営理念の革新も必要であろう。それは業者自身がたえず経営の体質を改善して、二重構造の底辺から脱却しようという新しい意欲をもつことを意味し、このような意欲を中核とする近代的理念が堅持されてこそ、はじめて中小

企業経営の組織も近代化の歩をすすめることができるのである。このような理念にもとづく中小企業近代化の方策として、今日、どのようなものが考えられるか、節を改めて論述しよう。

### 三 技術革新と中小企業

#### 一 技術の革新

わが国経済の二重構造の是正をめざして、中小企業の近代化をはかる方策を、個々の企業経営に関するものから、広く国民経済的見地において実施を要するものまで具体的にあげていくならばまことに多く、たとえば企業内の商品管理の徹底や帳簿組織の改善のようなことなどもめぐりめぐって関連があるゆえ、無視することはできないであろう。しかし、ここには、とくに今日の課題として、直接、経済構造の是正に関係あるものをとりあげ、まず中小企業における「技術の革新」から述べていこう。

「技術革新」というと、資本力が充実し、人材の豊富な大企業においてのみ可能なことで、それらの乏しい中小企業では、到底、実現はおぼつかないと思われることが少なくない。もともと「技術」とは、一般的にみて、一定の目的を達成するのに必要な正しい方法や手段の総合と解されているが、通常はもっと狭義に解して、人間が自然の法則を知り、それに即応しながら自然を支配し利用していく方法や手段の総合された組織とされている。そして、従来、技術といえどもに工学的技術があげられ、すなわち「動力技術」（石炭、石油、水力、原子力などのようなエネルギー源から動力をとるもの）、「採取技術」（鉱物、石炭、石油、天然ガスなどから原料や燃料をとるもの）、「材料技術」（採取された原料や生物、水などから種々の原材料をつくるもの）、「機械技術」（各種の材料から機械、器具装置をつくるもの）、「建設技術」（建築物、橋、道路、運河、港湾などの施設をつくるもの）、「通信技術」（電信、電話、真空管レーダー、テレビジョン、ラジオ

などによって情報を伝えるもの）、「交通技術」（人や物資を輸送するもの）、「制御技術」（機械や装置の制御をするもの）——など多くのものがある（星野芳郎氏著『技術革新の根本問題』一九五八年六月発行、八二頁参照）。また近時の企業経営上における科学的な経営計画の樹立や経営管理の実現は、すぐれた経営技術や管理技術が必要としている。このような技術の飛躍的な進歩、すなわち「技術革新」がおこると、それは企業の経営に対し、また産業の構造に対し、さらに社会全体に対して大きな変革をあたえるものである。新しい技術的進歩によって生産の方式が一変し、このため企業側では大きな資本が必要となるし、従業員の間では古い技能者が後退して新しい技術の習得者が必要視され、賃金体系に変動をおこさしめるにいたる。また大量の新製品は、当然、新しい市場を広く求めねばならないが、ここに市場調査や一連の販売促進方策が重要となってくる。さらに新製品が続出してくると、人々の消費様式を変更させ、生活上にいろいろと変化をおこさせるようになる。いま進行中の「技術革新」をこのように考えると、技術といっても「腕」や「勘」が尊重せられ、機械などの設備があっても陳腐老朽化したものが多く、しかも使う原材料も品質的に劣悪なものが多い中小企業にとっては、それが縁遠いものとして敬遠されるのも、一応、無理からぬこととされるのである。

由来、わが国の中小企業においては手先の器用さにもとづく「手工」が技術の母体をなし、工場といっても、設備らしい設備もなく、機械の名に値するものも少なく、「仕事場」と名づける方がふさわしいような手工工業段階のものが多かった。またかなりの資金を投じて機械化したとしても機械を機械として使う科学性に乏しく、依然、「勘」や「こつ」にたよる作業が大きな要素をなし、経験と熟練の高く評価されることが多かったのである。したがって、資本主義下の企業経営にふさわしい作業の自動化や連続化による大量生産はむずかしく、また品質の均一化をはかることも困難であった。いま中小企業の機械設備の老朽化したものがいかに多いかを、中小企業庁の調査にもとづいてみると第13表のとおりである。この調査は昭和三十年十二月末日現在のものであって、その後の好況によりかなり改善

第13表 中小企業機械設備経過年数の割合

	研磨盤	フライ ス盤	ボール 盤	鍛造機	機械プ レス	旋 盤
5年未満	17.5	9.3	24.6	12.5	27.0	9.0
5—10年	21.4	20.3	23.7	22.9	26.6	18.8
10—15年	33.7	37.1	27.1	32.7	23.7	34.8
15—20年	19.9	24.4	16.9	20.9	14.8	25.7
20年以上	7.5	9.0	7.7	11.1	8.0	11.7
10年以上	61.1	70.5	51.7	64.7	46.5	72.2
15年以上	27.4	33.4	24.6	32.0	22.8	37.4
新 品	37.2	15.1	55.6	35.8	59.0	15.9
中 古 品	62.8	84.9	44.4	64.2	41.0	84.1

(注) 中小企業庁「中小企業機械設備調査報告」(昭和30年12月31日現在)による。  
新品、中古品の割合は30年間に新たに取得した機械の内訳を示す。

されているに相違ないが、大体の傾向が察知されるのである。

これによると、主要な機械の五〇%から七〇%位は製造後一〇年以上を経過しており、旋盤、フライス盤、鍛造機などでは全体の三分の一位のものが一五年以上を経過している。そして資金の関係で新型のものが買えないため、どこかの工場で使った中古品が非常に多いのである。企業診断の結果によっても、機械などの設備の改善に無関心な経営者は少なくないし、たとえ関心をもっているにしても、どのように改善すればよいか、その方法にくらいし、かりに方法がわかっていても所要資金に乏しいため、つい従来のままに放置しているものが多い実情である。

次に中小企業の作業技術についてみると、これにも多くの欠陥が存する。最近型の機械器具を使用しないため、作業上のまずさ、作業の段取りが合理的でないために生ずるロスの増大など、前述の機械設備の老朽化と相俟って技術の向上を妨げ、能率の増進を阻害している。

また大がかりな機械化を要せず、家伝、秘法的と思われる作業技術に依存することの多い中小企業にあっても、有能な熟練工がいつも需要

をみたすとはかぎらないため、品質低下やコスト高は避け難いこととされている。さらにすべてが日進月歩の今日、企業相互の間において技術の公開や交流を行い、旧来の姿から脱することが必要であるにかかわらず、いつもそれに消極的態度をとり、独善的私流の技術に陥っていることも決して少なくない。

しかし、このような機械設備の老朽化や作業技術の拙劣さも、いまや国民の消費水準の向上や輸出品の高級品化などに直面して、「技術革新」の名に値するほどの大きな改善を要するようになってきた。中小企業庁の実態調査によっても、下請の中小企業より親工業の大企業へ納入した製品のうち、返品がかなりの数にのぼっている事実をそれを証するものといえよう。医薬品、原動機、ミシン、電気機械、自動車、オート三輪車、オートバイ、車両部分、自転車——など、今日、時代の脚光をあびている諸工業に上記の返品が多く、しかもそれが「親工場の一方的」なものではなく、「返品されてもやむを得ない」理由を下請業者の九〇％以上のものが認めているという事実は、いっそうその緊要なことを物語っているといえるのである（経済企画庁調査課編『技術革新と企業経営』昭和三十三年五月十五日発行、六六頁参照）。中小企業が大企業の関連企業として製造加工階段の一部を担当する場合、大企業の技術上に大きな革新がおければ、中小企業がそれに歩調を合わせて同様の改善、向上につとめねばならぬのは理の当然とされる。最近、企業系列のもとに入った中小企業が大企業の意味にもとづき設備の近代化を行うものの少くないのは、その一つのあらわれといえよう。なお、すでに述べたとおり、農村労働力や若年労働力が、今後、減少する傾向にあることも、最低賃金制の実施とともに、中小企業に対し機械など生産設備の近代化をはからしめる要因といえる。「人手の不足を機械によって」——ということは当然の帰結であろうし、また今日の農村の若い人々は、昔どおりの肉体を消耗してはたらく苦汗労働を嫌い避ける気風にあるゆえ、この点からも生産設備の近代化をはかるなど、働きやすい楽しい職場を設けねばならないのである。もし従来どおりの肉体的酷使を求めるのであれば、都市、農村をとわず、年少の労働者を雇用することは甚だ困難となるであろう。

以上のとおり、中小企業の近代化をはかるため、技術の革新はきわめて重要なこととせられる。もともと企業が革新的な技術をとりいれるのは、ただ企業内部に新らしい経営方式を生みだすだけでなく、質的な改革がなされて、企

業間の格差が縮小されることを意味する。これは大企業相互の間であっても、また大企業と中小企業との間であっても異なるものでなく、それは企業相互間における横の組織を組みかえて、経済構造のもつ後進性を除去していくものである。すなわち中小企業も技術革新によって大企業のレベルに接近することができるのである。ただし技術革新といっても、中小企業にたいし世界的水準の機械設備や作業技術を導入せよというのではなく、その資力、人材などからみて一定の限度があるのは当然であって、まず大企業において常識となっている程度のもを導入すればよいであろう。

最後に、中小企業の技術革新が重要であるといっても、現状のままにしていれば、決して実現するものでない。それが実現するためには、中小企業者自身が近代化につき強い意欲をもつと同時に、政府の手による設備投資への助成、技術者の充足と技能員の養成、訓練など、適切な施策が講ぜられねばならないのである。一般に中小企業者が金融能力の面において大企業に劣ること周知のとおりであるが、とくに設備投資の点では、収益力の小さいことと資本蓄積の貧困によって、その不足することが大きい。収益力を高め、資本蓄積を大きくするためには種々の方策があろうが、それはさておき、現在、中小企業の設備投資を内部に蓄積された資金だけでまかなうことは甚だ困難といえる。それも一部の機械をとりかえたり、工場の一部建増しをするぐらいのことであれば、他の支出を犠牲にしても強行されようが、革新の名に値する設備の改革のためには多額の資金を必要とし、政府の出資援助がのぞまれるのである。この点、財政投融资において中小企業向けのものを増加し、また金融機関、とくに銀行における中小企業向け融資を増大することなどは、今後の中小企業近代化にたいしきわめて重要な課題となるであろう。それは中小企業の救済策としてではなく、技術革新の新時代に直面せる中小企業の近代化をはかる経済政策として実施されねばならないのである。

## 二 経営管理の近代化

中小企業の近代化のため、その「経営」を適切に管理し、また近代化していくことは、上述の技術革新と同様、きわめて重要なことであるにかかわらず、事実はそのにたいする意識は不十分であるし、実施されているものも少ない。経営の管理とは、経営者が生産、販売などの経営活動を行うにあたり、まず活動の目標となる「経営計画」をたて、次いで目標達成への諸活動を指導、監督、統制し、さらに経営活動によって生じた結果を評定することであるが、このような管理は長期にわたって継続して行われるため、その基盤として「管理組織」を必要とするものである。技術革新と同様、企業の近代化をはかるため、不可欠の要件とされているが、中小企業のように資本金少なく、製造、販売する商品の種類、数量もかぎられ、取引先の数も、大体、一定し、従業員も少数なところにあつては、すべて経営者（企業主）ひとりの頭脳によって一通りの計画をたて、必要な活動の指導や監督が行われてきたのであった。しかもその計画といい、活動というも、過去の実績、慣行によることが多く、将来におこる企業危険にそなえて最善の意思決定をしているものはまことに少ないのである。

しかし「経営管理」は、もともと「技術革新」と並行して企業の近代化のため、とりいれられねばならない。技術革新の進展は、新しい「技術の時代」だけでなく、企業にとり「管理主義の時代」をつくるといわれるが、たしかに技術はただ工場で商品を製造するような生産技術だけでなく、広く経営活動の全般にわたる経営技術や管理技術の革新をも含むのであるから、中小企業においても生産面の技術革新のほか、経営管理面の革新がのぞまれるのは理の当然とされよう。よく中小企業のなかには、関連の大企業からの指導や勧奨によって、または他企業との競争上の必要から機械設備の改善、優秀な技術者の採用、有能な技能員の養成などにつとめながら、それにつづく販売、購買、財務、労務などの経営面において合理化されず、管理の不十分なものが少なからずみられる。これでは、折角の生産



技術面の革新も、その成果を十分に発揮することができなくなってしまうのである。それゆえ、これからの中小企業は、近代化のため、内部の組織をよく整備し、経営管理の実をあげることが必要であって、生産面における作業工程の分析と品質管理、販売面における市場調査と販売促進、財務面における予算統制と利益管理、人事面における人間関係研究と労務管理——など大企業において実施され、多くの成果をあげているものを取りあげ、適切、効果的に消化、吸収していかなばならないのである。

さて、中小企業の近代的経営管理のため、なすべきことは多いが、ここには、とくに留意を要するものとして「長期経営計画」について述べておこう。

最近、大企業にあっては五カ年或いは一〇カ年の経営計画をたて、これにもとづき、一切の経営活動を管理しているのがみられる。その内容としては設備投資、需要の予測、新製品の開発、人事に関するものが多いようである。現在のように経済界の変動がたえずおこり、将来の予見を行うことが甚だ困難な際、遠い将来を見通して長期計画をたてることは無謀であり、事実上、立案は不可能であるし、また仮りにたてても役だつことは少ないと思われる。しかしながら、経済界がたえず変動し、経営上の危険がいつなんどきおこるか測りしれないときなればこそ、反ってそれを減少、除去し、利益の増大を期するため長期計画が必要と考えられ、今日、アメリカにおいて、長期経営計画の樹立が最高経営層の重要な任務とされている理由も、ここに存するのである。

ところで、最近におけるわが国経済の高度成長は、経営管理上、とくにこのような「長期経営計画」の樹立とそれにもとづく経営活動を必要としているといえる。もともと企業は将来にむかってたえず発展し、業績を向上させていくものであるから、本来、長期にわたる経営計画を必要とし、あえて「国民所得倍增計画」のようなものが立案されたからといって、にわかに重視さるべきものではないであろう。しかし、今後、国民の消費水準が向上し、新らしい

需要が増加してくると思えば、それにそなえて長期の対策が必要なこというまでもなく、しかも生産技術の革新がとどまることなく進展し、他企業との競争もはげしくなるのであるから、製品や取扱商品の品質、型、デザイン、スタイル、色彩、価格などの改善、向上についてたえず努力していくことを要するのはいうまでもなく、またこれに適応した生産、販売の設備、方法、組織などを準備し、設定し得る計画も必要となるのである。この意味において、国民所得倍増計画を一応の目標を示したものと受けとり、大企業たると中小企業たるとを問わず、それに即応した長期経営計画を考究し、或いは従来の経営計画を改訂していくことは、甚だ有益なことといわねばならない。たとえば工業生産では一〇年後において昭和三十四年度の約三・三倍になることが予想され、とくに機械工業は輸出産業として、また労働力吸収産業として大きな期待がよせられ、その成長率は約四・五倍——一般機械は五・九倍、電気機械は四・四倍——とされているのは、関係の企業にたいし、今後の適切な長期経営計画の樹立を要請するものであって、生産設備の拡大、長期資金の調達、製品の販路拡大など、種々の革新的内容がそれにとりいれられねばならないことを示唆するものといえよう。

ただし中小企業にとり、長期経営計画を立案するとしても、大企業のように企画室を設け、単独で大がかりな調査を実施し、経済、統計に関する資料はもちろん、政治、外交、社会的事件などに関する諸資料をあつめて分析、検討し、その結果によってつくられる総合的な長期経営計画を立案することは困難であろう。よって、自からの可能な範囲内で、或いは他企業と共同して、或いは専門機関に依頼して、経費倒れにならない程度の方法で実施していけばよいのである。

#### 四 過当競争と中小企業

##### 一 過当競争の意義

従来、中小企業相互間や中小企業と大企業との間における競争は、おもに価格の引き下げによるもの、すなわち「価格競争」の形でなされてきたこと周知のとおりであるが、最近、わが国経済の高い成長過程において、市場の支配や独占をめざす大企業の進出、国内外の市場の狭隘化、中小企業の濫立などによってそのような競争が激甚となり、企業自身にとってはもとより、広く社会的、経済的におよぼす影響も大きく、なんらかの調整を要する段階に到達して、改めて「過当競争」（「過度競争」ともいわれる）の問題が新しい意味をもって登場してきたのである。

それでは、「過当競争」とはなにか。これを文字どおり解すれば、正当でなく行き過ぎた企業間の競争ということになるが、それでも「正当」とはなにを意味するか、説明を要することとなる。「過度競争」という場合も、「過度」とはなにか、議論の存するところであろう。もともとこのような言葉は、一々、文字の意味をよく考えて、組みあわせてつくられたものでなく、いわば常識語としてつかわれたものを、後に一般化し、学術用語化したものであるから、その真意は生成の背景となった社会的、経済的事情から判断して看取されねばならない。そこで、今日、「過当競争」に定義を下すと「或る業種における相当数の企業が健全な経営を困難とする程度に販売価格を一般に低下し、また正常な商慣習に照して不当と認められる取引方法をとってなされる競争」——ということができよう。以下に分説してその意味するところを明らかにしよう。

(一) まず過当競争は当該業種の相当数の企業が健全な経営を行うことを困難ならしめるものである。

ここに相当数の企業とは、どれぐらいの数をいうのか、具体的に四分の三などと明示することは困難であって、それぞれの業種におけるそのときの事情から常識的に判断すべきであろう。また健全な経営を困難にするとは、企業の売上利益が正常の場合よりも著しく減少したり、負債が増加したりして、資金繰りを悪化させるような場合を指すものとみてよい。そして、これらの結果、労働者への賃金支払は遅延し、賃金の引きあげもできず、正常な雇用条件の維持が困難になるものと解してよいであろう。

(二) 次に過当競争は販売価格を一般に低下するものである。

ここに販売価格とは、仕入原価（仕入代価に仕入諸掛を加えたもの）に経費（販売費に一般営業費を加えたもの）と見込利益を加えたものであるが、競争がはげしくなると販売価格が引き下げられ、利益の減少から皆無の状態になり、やがて経費の償いがむずかしいぐらいに価格が下げられ、仕入原価を割るにいたるものである。過当競争は、このような低価格による販売がその業種における相当数の企業によって行われ、健全な経営が困難となる場合に生起しているものである。

(三) さらに過当競争は正常な商慣習に照して不当と認められる取引方法をとるものである。

ここに正常な商慣習とは、それぞれの業種において商取引の秩序を維持し、その円滑化をはかるため、慣習的に事実として存在しているものであって、取引値段、支払条件、受渡条件などについてみられる。これに照して不当と認められる取引方法がとられて一般化した場合、過当競争となるのである。正常な取引では、売主、買主が対等の立場において契約した取引条件にしたがい、商品の受渡、代金の支払いなどを行うのであるが、この場合、売主が多額の景品や長期の信用を供与したり、また正当な理由なく原価以下で商品や用役を提供したり、さらに誇大、虚偽の広告、宣伝によって商品や用役を提供したとすれば、不当な取引方法となるであろう。

過当競争の意味するところは、大体、上述のとおりである。最後にその消費者や利用者にたいしてあたえる影響について一言しておこう。一般に業者が激甚な競争を行い、売価を引き下げていくことは、商品、用役の消費者や利用者にとり、それだけ利益をうけるものと思われやすい。しかし、競争が長期にわたり、且、はげしくなると、品質の低下、サービスの悪化などをみることは必至であるし、また競争の終わった後には価格の引き上げをみることが多いから、結果において、過当競争は消費者や利用者の利益になるものでなく、反って誇大広告や虚偽の宣伝にまどわされて買物をするとなれば、受ける不利益は大きなものといわねばならないのである。

## 二 中小企業の過当競争

中小企業の過当競争は、それらの数が市場との関係において過多であり、そして大企業側からの要請によって生ずるものの多いこと、上述のとおりであるが、最も基本的にはわが国経済構造の特質によって生ずるものということができ、単に中小企業の数が多いというだけでおこるものでない。それは、いわゆる「安売り競争」とよばれている中小企業の「過当競争」が欧米先進国ではほとんどみられず、わが国でとくに顕著なものであることによって、よく知られる。いま、大企業との関連において生ずる中小企業の過当競争をあげると左のようなものがある（『現代日本資本主義大系』第二巻「中小企業」昭和三十二年十二月二十日発行、第四章、中小企業の構造、山本順一氏、加藤誠一氏稿、二二二―二二三頁参照）。

(一) 大企業が市場占有率の増大をめざして行う過剰生産によって起るもの。

これは、大資本の企業が一つの市場における自社製品の占有率（「占拠率」ともいわれる）を高めんがため、大増産を行う場合、中小企業間におこる過当競争である。市場占有率とは一市場で使用、消費される全企業製品中にしめる一

企業製品の割合をいうのであるが、これを高めるため各企業が増産を行うと、全企業の生産高合計が実際の需要をはるかに上回り、それら過剰商品の販売面を担当する中小企業は売りさばきに懸念のあまり、極端な売価の引き下げを行い、結局、過当競争を生ぜしめることとなる。家庭用電気器具や医薬品などにその例がみられる。

(二) 大企業が生産分野を拡大し中小企業の分野に進出することによって起るもの。

これは、大企業が利益の増大をめざして従来の生産分野を拡大し、中小企業の分野にまで進出する場合、中小企業間におこる過当競争である。近時、大資本企業のなかには戦前の海外市場の喪失や縮少による売上高減少を国内市場の開拓によって償うため、従来の生産財にとどまらず、二次、三次の加工にすすんで消費財の生産にまで手をのばし、売出しているものが多いが、このため中小企業の活動範囲は非常に狭められ、経営維持の必要上、売価の引き下げなどの方法をとってはげしい競争を行うものが増加している。大紡績会社が昔のように綿糸や綿布をつくるだけでなく、最近、ワイシャツ、下着類、既製服などの製造を行い、広告、宣伝によって販路拡張につとめているため、既存の中小業者は対抗上、価格の引き下げを行い、業者間ではげしい競争をしているのはその例といえる。

(三) 大企業が生産増加をめざして行う下請系列化によって起るもの。

これは、大企業が優良な中小企業を下請系列化して、その製品に自己のマークを附して売りだす場合、下請の中小企業の間および系列外の中小企業の間におこる過当競争である。大企業が中小企業を下請系列化する場合、それらに原料資材の供給、生産設備や技術の援助、資金の援助などを行うものであるが、その代り、製品の引きとり際に条件をきびしくすることが多いため、それら中小企業の間で過当競争がおこりやすい。また系列外の中小企業にあっては、なんの援助もうけず、系列企業にくらべて不利な条件にあるため、これらも競争上、売価の引き下げを行い、その間に過当競争をおこすにいたるのである。今日、鉄鋼、造船など、下請系列化のすすんでいるところにおいて、そ

のような傾向のみられることが多い。

(四) 大企業が原料品価格の引き上げを行う場合に生ずる製品安によって起るもの。

これは、大企業が中小企業に供給する原料品の価格を引き上げたため、これを購入して製造を行っている中小企業において原料高の製品安をきたす場合、中小企業間におこる過当競争である。中小企業では原料品価格の引き上げによって採算上、不利とわかっていても、経営を維持していくためには、生産をつづけ製品を販売していくことを要し、これが生産の過剰をきたし、はげしい売込競争に進展し、他方、それにつけこむ商社側の買いたたきなどもあって価格低下を余儀なくされ、過当競争へとすすむのである。今日、織物、陶磁器などの業界でみられる。

### 三 過当競争の抑制

過当競争が中小企業の業績を低下させて経営を困難にし、また労働者の賃金の遅払や低下など労働条件を悪化させて生活の安定を妨げ、さらに一般の消費者にたいしても不利益をあたえとするならば、それはなんらかの方策によって是正し、公正な競争にもどさねばならない。もちろん、その生起する原因が業者数の過多や大企業からの圧迫、要請などにあるため、根本的な是正は至難のことであろうが、現段階で可能な程度と範囲内で、業者自身の自主的活動により、また政府の手による行政的措施をもって、極力、過当競争のおこる原因の除去につとめ、中小企業経営の安定をはかることがのぞまれるのである。

#### (一) 過当競争の抑制と経営

過当競争の抑制にあたり、とくに気付かれねばならないことは、昔と今と、生産の方式が非常に変わり、価格の上下によって需要と供給の調節をはかることが非常に困難となってきたことである。昔も過剰生産のため、いわゆる安売

りが行われて業界に波瀾をまきおこしたこともあるが、その頃は、過剰生産といっても工場の生産高を少し減らすか、または売価を少し下げて余剰のものを売り払えば、解決されることが多かった。しかし、今日の生産は高度の機械化がなされ、オートメーション方式で大規模に行われているため、供給が過剰になったからといってそうやすやすと生産の縮少はできないし、また売価を少し下げたぐらいで売りつくせるものではないのである。ここに、今日は昔のように価格の上下によって需要と供給の調節をはかることがむずかしくなっている理由が存し、また製造業者や販売業者が自主的に、或いは政府の行政的措置によって、価格が不当に低くならないよう適切な抑制策のとられる必要性がみられるのである。

それでは、安売り競争をやめるとすれば、いったい業者はなにによって競争をすればよいか。これは自由経済の社会であるから、当然、問題となってくる。それは、いわゆる「非価格競争」によるべきことがあげられる。価格競争を一切やめることはできないであろうが、なるべく商品、販売促進方法、販売経路などの諸点で、今後は競争を行うべきである。すなわち、「商品」の点では、特色のある商品を製造し、取扱うようにすべきであって、品質、デザイン、スタイル、色彩などが問題となる。また「販売促進」の点では、上手に広告や宣伝をしたり、店頭、店内の装飾に工夫をこらしたり、陳列に意を用いて他店の追随を許さぬようにすることなどがあげられる。さらに「販売経路」の点では、後述のような再販売価格維持や代理店援助、小売店指導、乱売店への取引中止などがおもな方策となるであろう。いたずらに安値々とすすむ過当な価格競争にふけらず、上記のような非価格競争の方策を販売経営にとりいれるところに真のマーケティング管理がみられる。欧米の先進諸国では、わが国のようなはげしい価格競争は少なく、ほとんど非価格競争に移っているが、わが国でも企業経営の近代化のため、そのようにすすまねばならぬのである。

## (二) 再販売価格維持制度



価格の引き下げによる安売り競争は、通常、卸売や小売の段階で行われることが多いから、そのような過当競争を抑制するのに、予め適正な卸売価格や小売価格を決定しておき、卸売商や小売商が絶対にそれ以下では販売しないように守っていけば相当効果はあがるであろう。そして、この場合、価格を商品の売手側（例、製造業者）がきめて買手側（例、卸売商、小売商）と契約を結んでおけば、あがる効果はいっそう大きい。「再販売価格維持」とは、このように特定商品の売手が買手側の再販売する場合の価格を決定し、その維持を励行せしめること——をいうのであって、売手、買手の間に結ばれる契約を「再販売価格維持契約」とよんでいる。

アメリカでは今世紀の一〇年代にこの制度の立法化をめざして法案が議会に提出されたのを最初に、その後、しばしば実現への運動がなされ、遂に一九三七年、シャーマン法にたいする修正法「ミラー・タイディングス法」の成立によって認められるにいたっている。しかし、その後、法律上の解釈や裁判所の判決などに種々のものがあらわれ、今日では賛否両論が対立してまだ統一はされていないようである。わが国では、これに似たものとして古くから代理店制度や委託販売制度、連鎖店組織などがあるが、明確に制度化されたのは最近のことである。すなわち、当初、「独占禁止法」（昭和二十二年四月十四日公布法律第五四号）によって「対価を決定し、維持し、若しくは引き上げる」ことは不当な取引の制限であるとして禁止されていたが、その後の改正（昭和二十八年九月一日施行）において同法第二十四条の二（再販売価格維持契約）により、特定の商品にたいして再販売価格維持契約の制度を認めるようになったのである。

大規模の製造業者が卸売商や小売商と再販売価格の維持をのぞむ理由は、これら販売業者の不当な価格競争によって製品の名声や信用が落ちるだけでなく、その販売高の減少するのを避けんがためである。たとえば小売業者が不当な値引きをして競争を行なっている場合、利益の減少は、当然、卸売商や製造業者からの仕入高を減少するにいたる

ゆえ、製造業者にとり、新しい機械設備や技術によって大量に生産した商品の販路拡張に支障を生ぜしめることになる。反対に小売商が適正利潤を保証された販売価格によって営業を行い、過当競争におちいることのない場合、製品の名声や信用はよく保持され、販路拡張にも好意的な協力を得られることとなるのである。

しかしながら、過当競争の抑制にあたり再販売価格維持制度は、事実上、あまり効果を發揮していない。たとえば、この制度を早く実施したアメリカにおいては、これを歓迎したのは小規模な小売商と卸売商だけであって、百貨店のような大規模小売商やディスカウント・ハウスのような特殊な小売商からはあまり好まれていない。理由は、これらの商店は取扱商品として売価のきめられたものをよろこばず、統制のない商標品や無標品を仕入れて販売することが少なくないからである。それゆえ、製造業者側としては、販売高の大きいこれら大規模の小売商の協力を得られる場合にかぎって、再販売価格維持制度による効果をあげることができるのである。

わが国においても、上記「独占禁止法」の改正以来、各種業界において再販売価格維持契約の指定商品にするための動きがみられるけれども、まだ実効はあがっていないようである。すなわち、まず昭和二十八年九月、化粧品と染毛料が公正取引委員会から指定をうけて定価維持のための価格協定を行い得るようになり、その後も歯みがき、家庭用石鹸、雑酒、キャラメル、医薬品、写真機、ワイシャツが指定をうけている。公正取引委員会では指定の申請のあった商品が、一般消費者の日常消費するものであり、取引きに過当な競争の行われている場合、それを認めている。しかし、指定をうけても、小売商と価格維持契約を結んだ製造業者はきわめて少なく、またたとえ契約を結んでも製造業者から小売商にいたる配給組織の複雑化のため、契約違反をあげることができず、依然、安売、乱売のつづく状態で、公正取引委員会の指定もいわば「仏つくって魂入れず」の結果となっている。

それでは、この制度の効果發揮のため、どのようなことが必要であろうか。もともと卸売商や小売商が過当競争を

行ふ原因は、すでに述べたとおり、製造業者側における過剰生産にあるゆえ、まずこの面の改善がなされねばならぬ。市場占有率を高めるため、また市場の支配や独占を意図して過剰の製品を市場へ放出し、売りさばかんとするかぎり、販売面を受けもつ多数の小売商にたいし、価格の維持をのぞむのは甚だ無理なことであろう。また契約の実施上の効果をあげるためには現在の複雑な配給組織を合理化することも必要とされ、このため販売組織の系列化も一策とせられる。ただし、この場合も系列に入り得ない多数の中小企業があるため、依然、問題は残るものとされる。さらに製造業者も販売業者も過当競争の抑制と業界の安定につき、十分な理解と意欲をもち、そして供給の調節、契約事項の励行など、一切の活動を行うことが大切であつて、これなくしてはどのような制度も実効をあげることはむずかしいのである。

## 五 組織化と中小企業

### 一 組織化の進展

中小企業が大企業の進出に対抗し、またそれらの間におこる過当競争を抑制して、経営の合理化と安定化をはかるため、中小企業の組織化が必要であることは、従来、しばしば強調され、現にその制度として「中小企業等協同組合法」にもとづく商工業の協同組合と、「中小企業団体の組織に関する法律」(「中小企業団体法」)にもとづく商工組合とがある。商工業の協同組合は中小企業者の経済的利益の増進をはかるため、生産設備の共同利用、原料・資材の共同購入、取扱商品の共同仕入、製品・商品の共同販売、運搬・保管の協同化、共同金融——など、いわゆる共同事業を行うものである。このような経営の協同化によって、中小企業は経営を拡大し、大企業と同様の長所をそなえてそれへの対抗力を増大し、個々の力では実現できないことを可能ならしめるように意図している。また商工組合は協同

組合と同様の共同事業を行うけれども、本来の事業は、中小企業の公正な経営活動の機会の確保と経営の安定をはかるため、生産量や販売量の制限、生産設備や原料手当の方法の制限、販売方法の協定或いは仕入量の制限、販売価格、加工賃の協定、仕入価格の申合せ——など、いわゆる調整事業を行うものである。

ところで、これら二つの組合制度と事業の遂行は、今日、中小企業の組織化をはかるうえにおいて、必ずしも予期したとおりの成果をあげているとはいえないけれども、その重要性においては、依然、変るところなく、今後における中小企業の近代化をはかっていくにあたり、いっそうこれによる強化がのぞまれるのである。とくに中小企業の過当競争を抑制し、組織の強化をはかるためには、商工組合の調整事業に期待されるところ大きい。その間の事情を、まず「協同組合」から述べていこう。

商業協同組合も工業協同組合も、中小規模の商工業者が資本主義の進展に対処して、それぞれの経済的利益の増進をはかるため、生産、販売、購入、運搬、保管、金融など、必要な共同事業を行う自衛的組織体である。中小商工業者は資本が小さく、経済的地位が弱いため、大企業の進出によって種々圧迫をうけ、次第に窮乏化していく経済的弱者といえる。このような弱者が大企業の進出に対抗していくため、自衛的組織としてつくったものが「協同組合」にほかならない。その対抗手段としては経営の協同化がとられ、これによって大経営を実現して大企業と同様の長所をそなえようとするものである。したがって、協同組合による中小企業の組織化は、まさに中小企業そのものの資本主義化、或いは資本主義的な経営方法への接近ということができ、「中小企業の近代化」にも通ずるものである。この組合の根拠法である「中小企業等協同組合法」が昭和二十四年七月一日に施行されて以来、設立された組合の数は多く、現在、事業協同組合二五、一二一（昭和三十五年五月二十日現在）、信用協同組合四六四（同三十五年五月二十日現在）、企業組合一〇、五一三（同三十五年五月二十日現在）——をかぞえている。しかし、中小企業の組織化がこれらの組合制

度によって、よくはたされているかという点、事實は必ずしも十分といい得ないものがある。それは、組合が設立されても事業活動が不振で、いわば開店休業状態のもの——設立届出数の約三分の二はそれに該当するといわれる——が多いからである。すなわち、事業協同組合にあっては本来の事業である生産、販売、購入などの共同事業はあまり行われず、それは「金融組合」といわれるほど金融事業に重点をおいたものが圧倒的に多いのである。また共同施設（工場、倉庫、運搬設備）の利用なども少なく、ただ零細な業者において比較的多いという程度にすぎない。なお、信用協同組合は「信用金庫法」（昭和二十六年六月十五日公布法律第二三八号、後改正）の制定によって同金庫へ組織がえするものが多く、企業組合も予期したほどの成果をあげていないのである。

このように、商工業の協同組合は多数つくられているけれども、その主要な事業が中小企業の資金難の打開をはかる金融事業におかれていることは、もともと中小企業なるがゆえに銀行などの金融機関から融資をうけ難いということに一応の理由があるとしても、本来の任務とされる各種経済事業の協同化による大企業への対抗ということからは、ほど遠いのがみられるのである。これは、平素、中小企業者が、商業者であれ、工業者であれ、相互に競争関係におかれて、本来、協調することの甚だ困難なもののあることによるのであって、農業協同組合を結成する農業者のようにならぬ関係にたらず、一地区あげての協調の容易なものと非常に異なるところである。協同組合では、たとえ共同事業が行われても、それは組合員相互の信頼にもとづくものであって、なんの統制規定もないため、競争がおこるとも抑制できず、ためにその機能は停止の状態におかれるのである。

そこで、中小企業間の過当競争を抑制し、その調整をはかるため設けられたのが「中小企業安定法」（昭和二十七年八月一日公布法律第二九四号）による「調整組合」の制度である。この法律は「中小企業の占める重要性の極めて高い工業部門について、過度の競争により当該部門の製品に関する国内取引又は輸出貿易の円滑な運行が阻害されており

又は阻害される虞がある場合に、適切な需給調整その他取引の安全を確保するための措置を講ずることができるようにし、もって中小企業の安定を確保し、国民経済の健全な発展に資すること」(同法第一条)を目的としている。もし過度の競争がおこり、適切な需給調整その他の措置を要する場合には、中小工業者が法人格のある「調整組合」をつくり、組合員の生産数量、出荷数量、販売方法、生産設備の制限、販売価格の制限、原材料の購入方法、購入価格の制限——などを行ったのである、同法の施行以来、過当競争のみられる業界では、逐次、調整組合がつくられてきたが、しかし、これは工業部門の一部特定の業種にかぎられ、工業の全部におよばず、また商業、サービス業を営むものは、全然、過当競争がおこるとも防止することができなかったもので、それへの考慮がのぞまれ、また、それは経営の安定を重くみて、中小企業の団結を強める点では不十分であったので、その改正が必要とされていた。このような経緯のもと、改めて「中小企業団体の組織に関する法律」(昭和三十二年十一月二十五日公布法律第一八五号、同三十三年四月一日施行)が「中小企業者その他の者が協同して経済事業を行うために必要な組織又は中小企業者が自主的に事業活動を調整するために必要な組織を設けることができるようにし、これらの者の公正な経済活動の機会を確保し、及びその経営の安定を図り、もって国民経済の健全な発展に資すること」(同法第一条)を目的として制定されたのである。これによって、中小企業者はどの業種のものたるを問わず、同業者をもって法人格のある「商工組合」をつくり、自主的に調整事業、すなわち過当競争を抑制し、業界の不況を克服し、経営の安定をはかる活動を行うことができるようになったのである。

## 二 商工組合による組織化

商工組合の組合員となる「中小企業」は、工業、鉱業、運送業などでは常時使用する従業員の数が三〇〇人以下、

商業、サービス業では同様の従業員の数が三〇人以下、指定業種（以上両者の人数によることが適當でないもの）では政令で定める数——のものと定められている。しかし、条件として、その業種が不況の状態にあるか、または不況になるおそれがある場合にかぎられている。「不況」とはなにか、それを同法の規定に照してみると「商工組合は、一定の地域において一定の種類の事業を営む中小企業者の競争が正常の程度をこえて行われているため、その中小企業者の事業活動に関する取引の円滑な運行が阻害され、その相当部分の経営が著るしく不安定となっており、またはなるおそれがある場合に限り、設立することができる」（同法第九条）となっている。「不況」かどうかの認定は政府の諮問機関である「中小企業安定審議会」によってなされる。また組織にあたり、地区内の中小企業者が組合員となるというまでもなく、設立には組合員資格のある者の二分の一以上の参加が要件となっているが、調整事業の実効を確保するために必要とあれば、地区内の大企業や商工業の協同組合、農業協同組合、水産業協同組合、森林組合などの加入も認められている。ただし、消費生活協同組合は消費者の生活物資の共同購入機関としての特殊性にかんがみて加入資格はないものとされている。

次に商工組合の事業をみると、前述の事業協同組合と同様、共同の生産、販売、購買、運搬、保管、金融などを行い、併せて調整事業を行うが、これがその特色をなしているこというまでもない。調整事業とは、上記のとおり、不況事態がおこった場合にそれを克服するため、組合員の行う生産（加工を含む）、販売、サービスの提供に関する種々の事業活動の実施にたいして制限を加えるものであって、一種の「カルテル」的行為ということもできる。調整事業の内容については同法にくわしく述べられているが、工業、商業、サービス業に分けて簡単に記すと左のとおりである。

工業の場合——生産（または加工）する物の数量、引渡しの方法の制限、生産設備や原料手当の方法の制限。これで

効果がなく不況事態を克服することが困難な場合は、販売価格や加工賃の協定ができる。

商業の場合——販売量の制限、販売方法の協定或いは仕入量の制限。これで効果のない場合は、販売価格、仕入価格の協定ができる。

サービス業の場合——役務の種類、数量、方法の制限。これで効果のない場合は、提供価格の協定ができる。

これらの事業のうち、価格や料金の協定は消費者の家計に影響するところ大きいので、主務大臣だけで結論を下さず、公正取引委員会の同意が必要となっている。もし商工組合が公正な取引方法をとったり、また共同事業によって不当に価格を引き上げたりしたとすれば、例外的に独占禁止法の適用をうけることとなっている。それは消費者の利益をまもるためのものである。

なお、調整事業を有効に実施するため、「組合交渉」と「アウトサイダーの加入」のことが規定されている。過当競争の抑制に役だつこと大きいので左に述べておこう。

(1) 組合交渉——商工組合は、その事業に関し、組合員のためにする「組合協約」を締結することができる。たとえば、工業者の工業組合が原材料の供給業者との間で購買数量、購買方法、購買価格について、商業者の商業組合が仕入先の卸売商や製造業者との間で、または納入先の百貨店の間で商品の数量、方法、価格などについて協約を締結するようなものである。組合協約が締結されると、以後、相手方と組合員はその協約によって定められた基準にしたがわなければならない。ところで、「組合交渉」とは、商工組合が調整事業に関し、このような組合協約の締結をするため、組合員と取引のある事業者やアウトサイダーである同業者に交渉したい旨を申しでることである。理由は不況の事態を克服し、調整事業を効果的に実施するためには、これら業者の協力によらねばならないからである。ところで、上記のような申出があった場合、相手方は正当な理由のないかぎり、その交渉に応じなければならないことと



なっている。相手方としては、大企業のほか、個々の中小企業とその団体、一般の消費者が含まれる。たとえば、小売商が過当競争——景品付販売、誇大広告、安売りなど——を抑制するため商工組合をつくり、調整事業を行なっているとき、或る百貨店が景品付販売を行なっているとすれば、百貨店を相手に組合協約を締結するための組合交渉をなすことができるのである。

(2) アウトサイダーの加入——商工組合が結成された場合、地区内の関係ある中小企業の全部が加入することがのぞましいが、業者の数が多く、利害の対立のはげしい業界では、そのようなことは実現し難く、したがって全部の業者にわたって調整することは甚だ困難である。しかし、そのような一部の非協力者によっていつまでも過当競争がやまず、業界の不況もつづくようでは、中小企業の安定も期し難い。「アウトサイダーの加入」とは、このような場合、これら外部の一部中小企業者を組合に加入させることが適当と認められるとき、政府が加入命令を出すことをいうのである。この場合、運用の慎重を期して中小企業安定審議会に諮られる。この加入命令に関し、法律制定当時、憲法違反でないまでも、実質的には結社の自由を害するとか、それは統制であるとか、組合のボスが暗躍するとか、いろいろの理由で反対があったが、しかし、政府がこのような加入命令を出すのは、業者の四分の三が中小企業であること、中小企業の四分の三以上が組合員であること、その業種における生産額の相当部分を中小企業がつくっていること——を条件としているので、実際はやすやすと出せるものではない。

なお、業界の不況を克服しようとしても、それが大企業によって阻害されている場合、またアウトサイダーを加入させてみても、自主的に調整する力がないような場合には、主務大臣は中小企業安定審議会に諮って「事業活動規制命令」を発動することができるになっている。これが発動されると、大企業も中小企業も、すべて規制命令によって定められた生産、販売、役務提供などについての一定の制限に服さねばならないのである。

以上のとおり、商工組合は中小企業の過当競争を抑制し、その組織化をさらに強めるにあたってきわめて効果のあるものといえる。従来の協同組合と調整組合の長所をとり、短所を補い、組合制度の質的整備をはかった点において、今日の制度としては——一部に現行の中小企業団体法を改正して商工組合の性格をかえたい旨の意見もあるが——まず無難なものと思われ、あとは業者の十分な理解と認識ならびに適切な制度の運用がまたれる状態である。同法が施行されてまだ日は浅いが、逐次、その設立をみ、昭和三十五年九月末日現在、全国で五四三組合をかぞえている。これの最初に設立を認可されたものは「日本輸出クリスマス電球工業組合」（東京、組合員設立当時四四四人、昭和三十三年七月七日中小企業庁認可）である。その設立の条件である「不況」の状態として左記のようなものがあげられている。

(1) 生産過剰と取引価格の低下——これは、昭和三十二年のアメリカの好況による需要増加に対処して、中小企業のなかにも生産設備を増設したものが多く、また家庭電球を製造している大企業のなかにもクリスマス電球の製造に転向したものがあることによるのである。

(2) 取引系統の混乱——輸出商社が製造業者や卸売業者を経ないで、直接、下請業者と取引したり、また外国商社が日本に支店を設けて下請業者と直接取引し、買いたたくため、わが輸出価格に不均等を生じ、海外商社の不信を買うにいたった。

(3) 下請業者の経営難——下請業者のなかには操業中止、半休業状態のものがあらわれ、労働者の賃金も大企業の約五〇％になったのである。

このようにして、クリスマス電球の業界は、零細な業者が多く、海外への輸出にあたって足並みそろわず、乱売戦をくりかえしているため、価格は下落の一途をたどり、採算ベースを割る状態で、そのままではおもな輸出先である

アメリカから輸入制限をされそうな状況にあったため、遂に商工組合を設立するにいたったのである。

なお、商工組合が調整事業として「価格の制限」を行うことは、不況打開の最後の手段とされ、簡単に実施されるものではないが、それが地方業者の組織としては珍らしくも「北海道鉛筆板工業組合」（北見市、組合員二八工場）において、昭和三十五年四月三十日附で北海道知事から認可されている。北海道の同業界では、生産過剰による過当競争がはげしく業者の経営不振が甚だしいため、昭和三十三年十二月九日に上記の工業組合を設立し（それ以前は調整組合であった）、同三十四年四月一日から調整事業として種類の制限および出荷量の制限を行い、年間四五〇万グロスと押さえて価格の維持をはかるとともに、品質などの検査も行なってきた。しかし、それでも不況は克服されなかったで、新たに出荷方法と出荷価格を制限することとしたのである。それによると、まず組合は「一手買取りの共販機関」となり、鉛筆製造業者からの鉛筆軸板の注文は一手に引きうけ、これを組合員に発注し、出来たものを組合員から買いつつ鉛筆製造業者に売渡すこととしている。組合員はその製品を組合以外に売渡すことは許されない。次に組合が組合員から買いつつる価格は、発駅ホーム価格（停車場渡値段）で素板一グロス当り特選一一〇円、一等上一〇〇円、一等九〇円、二等七〇円、三等四〇円——とされ、また組合が鉛筆製造業者へ売渡す価格は同特選一一二円、一等上一〇二円、一等九二円、二等七二円、三等四二円——となっている。さて、価格制限実施後の成果をみると、当初は組合員工場と本州方面の大製造業者との間における長年の結びつきが軽視できないため、組合において数量の適正な割当をなすことがむずかしく、また組合員のなかに組合の一手買取りに応ぜず違反行為にでるものがあった。過怠金を課するなどの制裁をなし難く、十分な成果はみられなかった。しかし、その後、統制はよくまもられ、鉛筆製造業者もそのようなものを個々に少量、買いつけても製造計画をたてるに困難をきたし、結局、今日にいたって北海道の業界は平穏なようである。なお、組合では組合員工場と鉛筆製造業者との結びつき（メーカー指定とよばれる）が

重視されるのは製品の品質や規格に問題があるにかんがみ、その検査を厳格に行うようにし、また統制違反は組合員工場におけるストックの増加にもとづくことの多いのかんがみ、鉛筆板の生産時期（現在は乾燥などの都合で六月頃から十月頃まで）を鉛筆の製造時期（現在は十月頃から翌年四月頃まで）にあわせていくよう種々努力をしている。

### 三 環境衛生事業の組織化

商品の販売やサービスの提供を行う中小規模の商業（広義）であるけれども、理容業、美容業、クリーニング業、浴場業、興業場、旅館、飲食店、喫茶店、食肉販売業、氷雪販売業などについては、「環境衛生関係営業の運営の適正化に関する法律」（昭和三十二年六月三日公布法律第一六四号、同年九月二日施行）によって、特別の取扱いをされているので、ここに附言しておこう。これらの業者は過当競争により、適正な衛生措置を講ずることが阻害され、またはそのおそれがある場合には、上記の法律にもとづき、料金、価格の規制をすることができるようになっている。最近、これらの業者はいちじるしくその数を増加し、利用者数との対比において過剰の観を呈し、はげしい顧客の奪いあいをしているが、その結果、料金や価格の引き下げが行われ、衛生措置も無視されざるを得ない状況にある。しかし、これらの業者の大部分は零細資本の中小企業者であって、その経済的基盤が薄弱なため、はてしない料金や価格の引き下げをしていては、その多くが経営不振におちいるはいうまでもなく、国民経済の発展上からみても好ましくないのである。そこで、「中小企業団体法」の商工組合にならい、それぞれの業種につき、都道府県を区域とする「環境衛生同業組合」（法人）を組織し、営業者の自主的な活動によって過当競争を抑制し、もって経営の合理化、安定化をはかると同時に、利用者や消費者が安心してそれらの施設を利用し、商品を購入し、結局において国民の健康保持をはかることとしたのである。

次に、それでは過当競争はどのようにして抑制されるか。組合員が同業組合の定める料金や価格にしたがうこというまでもないが、組合に加入せず、低料金で適正な営業を妨害するアウトサイダーにたいしては、組合の申出により、厚生省令できめた料金、販売価格の制限、営業方法の制限にしたがわしめることができるようになってきている。ただし、料金の規制などの調整事業は、一般の利用者や消費者の家計に影響するところ大きいので、その運用には慎重を期し、中央と地方（都道府県）に「環境衛生適正化審議会」を設け、そこで審議して出された公正な意見にもとづいて行政官庁が意思を決定することとなっている。全国を通じて、同法による最低料金、最低価格の決定をみたものはまだ少なく、最近、漸く東京都において理髪料金（昭和三十五年十二月）とクリーニング料金（昭和三十六年三月）の認可があったぐらいであるが、目下、北海道、兵庫県、山口県などにおいて同様の動きがみられる。

## 六 最低賃金制と中小企業

### 一 中小企業の低賃金と最低賃金制

一般にわが国の労働者の賃金は低く、諸外国の賃金水準に比較してみても、アメリカの九分の一、カナダの七分の一、フィンランドの四分の一、スイス、アルゼンチンの三分の一、イギリスの三分の一、西ドイツの二分の一、イタリアの三分の二——これらは一九五一年の比較であるが、今日もあまり大差はない——など、相当に低いことが知られる。そして、このような低い賃金水準のなかにあって、とくに中小企業の労働者の賃金は格段の差異をつけられている。一般に中小企業の労働者は大企業の労働者にくらべて労働条件が劣り、低賃金、長時間労働、安全・衛生施設の不備、労働災害の増加など、すべて不利な立場におかれている。しかも労働者の組織化がおくれ、組合活動が低調なため、自から要求してそのような低い労働条件の改善をはかることも容易でない。大企業の労働者の賃金が上昇傾

向にあるのに、中小企業の労働者の方は上記のような理由でいっこうに上らず、両者間に大きな格差を生ぜしめている。欧米の先進諸国においても、企業規模の大小によって多少の差異はあるけれども、わが国のような大きな「賃金格差」はみられない。世上、「慣性」となる<sup>レ</sup>という言葉があるが、これに似て、わが国では長年にわたり低賃金がつづいてきたため、人々はそれに慣れ、いつの間にかそれが通常の状態であるかのように感得し、「中小企業だから……」という口実で企業は低賃金を支払い、労働者もそれに大きな不審をいだかず、或いはやむを得ないものと思っ  
ていることが少なくない。しかし賃金は労働者にとって生活資金の全部にあたり、本来、生活を安定させ、向上していくものでなければならぬから、企業に支払能力のあるかぎり、「中小企業の賃金は低いもの」という習慣的な考え方は、当然、改められねばならない。

さて、中小企業の低賃金の理由としては種々のものがあげられる。大企業にくらべて労働生産性の低いこと、労働者の勤続年数が概して短いこと、未組織労働者が多く、組合が結成されても活動が低調なこと——などは、おもな理由としてよくあげられている。たしかに、これらが規模別の賃金格差を生ぜしめるのに大きな関連のあることは事実であろう。しかし、もっと基本的にはわが国経済の特色とされる二重構造とそのもとにおかれている中小企業の特異な地位や状態が主因をなしていることに気付かれねばならない。すでに述べたように、同業者の過多や大企業からの圧迫による過当競争は中小企業の経営を困難にし、また下請系列化されたものはたえず製品単価の引き下げを求められ、むしろそのために低賃金労働が利用されているという状態である。そして、これらによって生ずる中小企業の経営難や資金難が、結局、労働者の賃金にしわ寄せしてその水準をいつまでも低め、非常な好況でも到来しないかぎり、その上昇はほとんど望み得ないのである。したがって、このような大企業と中小企業の間に残る「賃金格差」を縮小するためには、なによりも経済構造の二重性を是正し、中小企業の地位を大企業の水準にまで高めることが必要

である。とくに低賃金労働の利用を助長する下請制度は、諸外国にみるような単なる外注制度に改め、大企業と下請企業との間にみられる支配従属の関係を対等者間の公正な取引関係にかえるなど、それらの近代化が要請されるのである。しかし、わが国の経済組織に根強く存するこれらの社会制度を一挙に改善、変更することは至難であろうから、漸進的に、ときに急速にすすめる施策によって実現をはかるほか道はないであろう。そして、今日の低賃金を解消するため、中小企業の全部にわたり、適正な最低賃金制を実施することがのぞまれる。それは、中小企業の近代化をいわば下から突きあげて促進するという意味において、今日、大きな意義をもつといえるのである。

周知のとおり、最低賃金制は、労働者の賃金の最低額または最低率に法的拘束力をあたえて、それ以下で雇用することを禁止する制度である。それは法的制度であるから、「最低賃金」そのものを指すのでなく、賃金の最低額や最低率とこれの規定に係る法規の全体をいうのである。したがって、労使間の団体交渉で、使用者はそれ以下の賃金を支払わない旨の協定をなし、そのとき生れる最低賃金を、通常、「最低賃金制」とはよんでいない。ところで、この制度を実施する目的としては種々のものがあげられるが、(1)低賃金労働者の保護と、(2)中小企業の不正競争防止と経営の近代化——の二つは、その大きなものであろう。前者は社会政策的見地から、これによって苦汗制労働を防止し、労働者の地位の改善、向上をはかろうとするものであり、後者は経済政策的見地から、これによって労働争議の減少による産業平和の維持、賃金切下げによる企業間の不正競争の排除、ひいて企業の近代化、国民経済の発展をはかろうとするものである。なお、最低賃金制は、労働者の所得増加による購買力の増大や輸出商品の海外市場におけるソシアル・ダンピングなどの非難解消に役だつことも大きいであろう。

以上のとおり、最低賃金制実施の目的には種々のものがあげられるが、これらは、それぞれの立場における正しい理由によるものとして認められねばならないが、労働者保護立法という観点からみれば、とくに低賃金の是正による

労働者生活の安定と向上をめざすことが、大きくとりあげられねばならない。低賃金のため、労働者とその家族が生活の危機に直面していることは、人道的に許されることでないし、企業にとっても労働生産性を高めるうえからみて、決してのぞましいことでない。しかも社会における種々の犯罪や事件が生活の危機に基因することの多いのと思うと、このような社会不安を除去するため、とくに低賃金労働者の多い中小企業において、広く実施されることがのぞまれる。この点、各業種において最低賃金のきめられる場合、関係者のとくに留意すべきことであらう。

## 二 中小企業経営の近代化

中小企業がそれぞれの業種において法的な最低賃金をきめることは、経営上、賃金の支出額を多くし、またそれ以下の支払いにたいして法的な処罰をうけるので、一見、不利なように思われやすい。たしかに零細企業のなかには、経営業績が伸びず、またはその不振つづきのため、いわゆる「業者間協定」において、支払能力の低いものを基準に定めた最低賃金を、支払うことの困難なものがみられる。しかし、これを一般化して、通常の経営を持続している中小企業にも同様の影響あるものとみ、その実施に消極的態度をとるのは正当といい難い。否、反ってその実施は企業の経営面にたいし、また労働関係の分野において根本的な改革を行わしめ、近代化を促進する動因となることに留意されねばならぬのである。以下それらについて述べよう。

### (一) 経営面の改革

最低賃金制を経済政策的立場からみれば、中小企業の不正競争防止と経営の近代化をめざすものであること、すでに述べたとおりであって、決して賃金支出額を多くして資金難から経営不振におちいらしめるものでない。今日、中小企業の間にみられる過当競争の是正は、その近代化をはかるため、きわめて重要な事柄とせられる。したがって、



労働者の賃金についても企業間に高低のある場合は、公正競争のため、一様に是正されねばならない。しかし賃金が個々の企業で一方的に、または労使の交渉で定められる場合には、経営者は製品のコストを下げて競争上の優位に立たんがため、どうしても賃金の切下げをなしがちのものである。このようにして、賃金の切下げ競争から過当競争におよび、労働力も質的に低下して、企業間の公正な競争はでき難くなるのである。最低賃金制はこのような賃金の切下げを防止し、過当競争を抑制するうえにあずかって力あるものである。また経営の根本的改革におよぶものである。それは、最低賃金制の定めによって賃金の切下げができず、従来のように低賃金に依存して経営を維持することが困難となれば、かわって設備の改善、技術の改良、作業方法の改善、労務管理の近代化など、「経営の合理化」によって製品単価の引き下げや売価の低下をはかっていかなばならないからである。

もともと中小企業は大企業にくらべて、経営の基礎にさかのぼり合理化を要するものが多い。経営規模の適正化や経営の管理など、大企業ではずっと以前からよく実行されていることが、中小企業ではまったく未着手の状態であったり、実行されても不十分なものが甚だ多い。

まず「経営規模」についてみると、資本金、工場面積と諸施設、機械台数、売場面積と諸施設、従業員数、融資額——など、生産上の技術能力や販路の限度などに、丁度、適合するように設定されねばならないにもかかわらず、中小企業の多くは資本力の弱少や金融能力の不足のため、上記のような規模要素を適正になし得ないどころか、ときに最悪の状態にあるのがみられる。しかし、このような最悪の規模でいることは、経済界の不況にたいして持久力に乏しく、また大企業からの圧迫にも対抗力なく、他の中小企業との競争にも敗れて、自からの倒産をはやめる大きな原因となっている。企業のなかには、業種の性質上、格別、大資本を必要とせず、或いは大企業と競争する立場にないため、中小規模の経営でいっこう差支えないのに、ただ規模が過大であったり、過小に失するため、不振の状態にあ

るものが少なくないが、これらは規模の適正化によって経営の健全化をはかり得るものである。

次に「経営の管理」についても同様のことがいい得る。生業に類する零細な小売商や家内工業的な町工場のように、店主や工場主と家族労働で経営の行われているものはさておくとしても、規模が大きくなり工場制工業のように機械を使用し、多くの労働者を雇用するところにあつては、製造、販売、仕入、経理、人事などの諸部門を設け、それぞれ上から適切に管理していくことが必要であるにかかわらず、中小企業では十分に実行されていないし、その組織の設けられていないものも決して少なくない。よく中小企業では、従来からの慣行のまま、経営者ひとりが一切の処理を行うを当然と考え、管理組織の必要に気付かず、たとえ気付いても「組織の力」の利用に慣れていないため、甚だ気乗りうすである。しかし、このようないわゆるワンマン・コントロールはまだ経営の近代化されていないことを示すものであるから、適当な管理組織を設け、業務の委任分担がなされねばならぬのである。

さらに経営合理化のため、「経営計画」は、当然、樹立されねばならないが、この点でも、中小企業は不十分なものが多し。経営活動の方向や仕方を示す「経営方針」がきまり、この方針にもとづいて生産、販売、購買、財務、労務などの全般にわたり、よく調和のとれた活動のできるように計画がたてられねばならない。とくに利益計画をそれらに先立ってたてることは、経営の科学化をはかるうえに役だつこと大きいのである。

以上のほか、今日、中小企業の経営を合理化するため必要な方策は多いであろう。一口に「経営の合理化」といっても、その実現は決して容易なものではない。それを実現するためには、経営者の強い合理化への意欲と、資金その他の多くのものを要するが、最低賃金制は、これら多くの要件を具備させて、中小企業の経営合理化、ひいて近代化を促進するにあずかって力のあるものである。それは、最低賃金制の実施によって増加した賃金の支払いを行うため、どうしても経営全般にわたる合理化を行わねばならず、また後述の労働関係の改善と相俟って、経営者の意識

も、相当、革新的なものへの転換がみられるからである。前述したようにそれが「賃金格差」の縮小に役だつというのも、近代化のおくれた企業に経営の合理化をなさしめ、最低賃金を支払い得るぐらいの経営内容に充実させ、もつてその賃金を大企業の賃金に接近させていくからにはかならないのである。

## (二) 労働関係の改革

一般に中小企業は大企業にくらべて労働条件が劣り、労務管理も拙く、労使関係の近代化もおくれていることが多いが、これらが中小企業をとりまく労働関係を悪化させる原因となっている。労働者の低賃金や長時間労働などの低い労働条件は、中小企業存立の基盤を形成しているほどのものであるし、また労務管理の拙いことは人の採用、教育訓練、配置転換などの人事管理の面や、上記の労働条件、人間関係、労働組合対策などの管理の面において、多くの欠陥をあらわしている。さらに労使関係が非近代的であることは、中小企業の特質の一つにかぞえられるほどであつて、労使が対等の立場にたたず、労働者は使用者の抑圧的態度や家父長的態度のもとに従属して、大企業にみるような労使協調的關係ができていないため、労使関係は不安定なことが多く、ときに労働争議の原因となり、経営業績の向上に大きな支障をあたえている。これの原因としては経営者のもつ意識の後進性や企業自体の経済的、社会的条件の未成熟、たとえば労働条件の改善に消極的であつたり、たとえ改善しようとしても資金の關係で困難をとまなうことがあげられる。

「最低賃金制」の実施は、これら諸々の労働関係を改革するうえに役だつことの大きいものである。以前から「労働問題は賃金問題なり」といわれ、労使間の紛争や労働争議の発生原因の多くが低賃金の引き上げやこれに関連したものの多いことを思うと、低賃金の是正は単に労働者の賃金を引き上げ生活を安定させるだけでなく、労使關係の安定のためにもきわめて重要なものといえるのである。未組織の労働者も最低賃金制が実施されると、団体交渉などの

必要上、労働組合をつくり労使相接して話しあうにいたるゆえ、近代的な労使慣行をつくる動因ともなり、いわゆる産業平和の維持に寄与するようになる。また賃金の引き上げは労働意欲を刺激し、士気（モラル）を高め、労働能率を増進して、生産性の向上に寄与することも大きい。さらに低賃金のゆえに求人難におちいり、能率の低い労働力しか得られなかった中小企業にあっては、賃金の引き上げによって、そのような不利を免れることができるのである。

以上のように、中小企業における低賃金の是正は、それを取りまく労働関係の改革に役だつこと大きい。したがって、最低賃金制の実施は、中小企業の近代化をはかる方策として高く評価されねばならない。ただし、現行のわが「最低賃金法」（昭和三十四年四月十五日公布法律第一三七号、同年八月十日施行）は最低賃金の定め方としていわゆる「業者間協定」を中心としており、企業の支払能力をあまりにも重視しているので、この点は改正を要するであろう。これは法施行以来、今日までに定められた最低賃金——第九条によるもの一九二件、第一〇条によるもの一〇件、計二〇二件、昭和三十五年十一月十五日現在——のなかには、労働者生活の安定という点からみて必ずしも十分とい得ないものの少なくないことでよく知られる。もともと労使間の取り引きできめられるべき賃金の決定にあたり、労働者の意思が尊重されず、ただ業者の協議によって一方的にきめていくことは、あるべき正しい最低賃金制度からは離れているものといわねばならない。もちろん、国際的にも珍らしいといわれる「業者間協定」の方式をとりいれたのは、企業格差の甚だしい特殊な産業構造のもとにおける最低賃金制実施の影響を心配してのことと思われる。しかし、「最低賃金法」が、労働時間の制限など最低の労働条件の維持を強制している「労働基準法」と同じような労働保護法であるとするならば、もっと労働者生活の安定に重点をおき、また上述のように中小企業の近代化に役だつのであるから、経済成長による企業所得の増大が期せられる今日、いつまでも支払能力のことを固執せず、これら両方のことを考慮のうえ、適正な最低賃金の決定方式に改めることがのぞまれるのである。