

門間 一夫の  
経済深読み

## 中小企業問題をどう考えるか

## ～成長戦略に欠かせぬ視点～

みずほリサーチ&amp;テクノロジーズ

エグゼクティブエコノミスト 門間一夫 2021年11月26日

**「成長と分配」から抜け落ちている議論**

岸田政権が「成長と分配の好循環」を掲げていることに異論はない。しかし、分配重視に対する評判が今一つなのは、「今あるものを分配する」という静的なイメージしか伝わってこないからだろう。動的なビジョンを欠いたまま分配を強調しても、「分配の原資はどうするのか」「成長なくして分配なしだ」とあっさり批判されてしまうのは、当たり前である。

分配を厚くすべき対象として念頭に置かれているのは、労働者であり中小企業であろう。雇用の約7割が中小・中堅企業で生み出されているのだから、両者を切り離して考えることもできない。業績の良い大企業の給料の話なら、本当に分配の問題かもしれないが、中小企業では賃金を上げたくても上げられないケースが多い。最低賃金の引き上げにさえ中小企業がすぐに抵抗するのは、その証拠の一つである。中小企業をどうするかという視点を抜きに、「成長と分配」を巡る議論は閉じないと思う。

中小企業の構造問題とは、一言で言えば新陳代謝が進みにくいということである。その背景として、①低金利が非生産的な企業を温存している、②政策支援のあり方が中小企業の成長力を弱めている、といった点がよく挙げられる。

**低金利犯人説は間違っている**

このうち、「低金利の長期化が非効率な企業を温存し、低成長の原因となっている」という議論には、以下の三点から賛同できない。

第一に、リーマンショック以降は米国も慢性的に低金利であるが、それが米国経済の潜在成長率を低下させている、という議論にはなっていない。「長期停滞」により自然利子率が低下してしまったので、実際の金利をそれ以下に引き下げないと経済はさらに悪化する、というのが米国のみならず世界で行われている普通の議論である。日本についてだけ、「低金利→低成

長」という逆の因果関係を想定して議論するのは無理がある。

第二に、この類の議論は、生産性の低い企業を退出させれば、そこから解放された人や資金が成長分野に移る、というイメージで語られることが多い。しかし、そうした移動がなぜ可能なのか筆者には理解できない。生産性の低い企業に雇われていた人は、その企業がつぶれてなくなってくれさえすれば、成長分野の企業に即戦力として雇ってもらえるのだろうか。そもそも、そういう能力のある人材なら、とっくに自分から生産性の高い企業に移って、既に高い賃金をもらっているはずではないだろうか。

第三に、低金利はすべての企業に平等に働くものであり、生産性が低い企業にだけ有利に働くわけではない。低い資金調達コストは、むしろ成長志向の強い企業にとってこそ、成長実現の助けとなるはずである。野心的な企業が借入れを増やし積極的に事業を拡張すれば、競争、M&A、労働市場のひっ迫などを通じて、相対的に弱い企業が自然に淘汰される。このケースなら経済の体温が高いので、失職した人も新たな仕事を見つけやすい。新陳代謝は本来、強者の拡張エネルギーが引き起こすものであり、金利引き上げなどでまず弱い企業をつぶすというのでは、マクロ経済がさらに落ち込むだけである。

低金利は成長力の高い企業へのエネルギー補給でもあるわけだから、その本来の機能が発揮されるなら、むしろ新陳代謝の円滑化に資するはずである。「低金利だから新陳代謝が進まない」と心配するのは的外れであり、「低金利なのに新陳代謝が進まない」のはなぜかを問うべきである。

## 中小企業の優遇策は確かに再考の余地あり

そこで、第二の論点である中小企業への政策支援について考えてみよう。よく知られているように、中小企業に対しては、税制や金融面などで多くの優遇制度が存在するし、経済対策のたびに様々な補助金が給付される。しかも、日本の中小企業の定義は、諸外国に比べて小規模な企業に限定されている。こうした中小企業政策を、日本経済の根本問題として批判してきた代表的論者は、菅政権下で成長戦略会議の委員も務めたデービッド・アトキンソン氏である<sup>1</sup>。

優遇策を廃止・縮小し、最低賃金を引き上げることによって、中小企業の淘汰・再編を促すべき、というのが氏の基本的な主張である。そういうやり方だけで改革を進められるかどうかについては、後述の通り筆者は懐疑的である。しかし、現行の中小企業優遇策が経済の活力をそいでいる可能性が高い、という問題意識には共感できる。

中小企業優遇策は、企業規模が小さい場合のみ受けられるメリットであり、企業規模に関係なくメリットがある低金利とは異なる。そのような制度環境は、個々の中小企業に対して、「規

---

<sup>1</sup> 中小企業問題を論じた著書に『国運の分岐点』（講談社+α新書、2019年）、『日本企業の勝算』（東洋経済新報社、2020年）などがある。

模を大きくしない」「成長しない」というインセンティブを与えることになる<sup>2</sup>。M&Aで規模を大きくするメリットも、優遇策が受けられなくなるデメリットとの比較になる。経済的に最適な規模自体が小さいビジネスならこれは問題ではないが、最適な規模がより大きいのにそこを目指すインセンティブが奪われている、というケースも当然あるだろう。本来働くはずの「規模の経済」や「範囲の経済」の一部が、日本経済から失われている可能性が高い。

「規模の経済」が追及されず、小規模企業が乱立しやすい仕組みになっているのだとすれば、それらの企業自身が慢性的な過当競争で、かえって苦しむ結果に陥っているとも考えられる。中小企業は大企業から不利な取引条件を求められる、とよく指摘される。それが公正な取引に反するなら、当然是正されるべきであるが、過当競争にある側が不利な条件を飲まされるのは、市場経済である以上、仕方がないとも言える。そうした中小企業を守るために補助金がつぎ込まれれば、その分も価格を下げさせられて、補助金は力の強い大企業に吸い上げられてしまう。

大企業にとっても、中小企業から買い叩くことで容易にコストダウンができるなら、困難でリスクを伴う新たな価値創造に挑戦するより、ローリスクで相応の利益を挙げられる現状維持の方が良い。中小企業が過当競争の状態にあることは、大企業に対しても「ぬるま湯」的な経営環境を提供している面があり、大企業のアニマル・スピリットを間接的に弱めている可能性がある。

また、情報技術の発展により、価格情報を簡単に得られるようになった現代では、小売りや個人向けサービスなどに属する中小企業も、過当競争にある限り値上げは困難である。輸入原材料の価格が上昇した時に、消費者物価のインフレより中小企業の収益圧迫がすぐに問題になるのは、中小企業の過当競争構造とも関係していると考えられる。

デジタル化は、安倍、菅両政権に続き、岸田政権も重視する政策の一つである。デジタル化は「規模の経済」を通じてそのメリットが発現する場合も多い。多数かつ小規模の企業に個々にデジタル化を促しても、導入コストに見合うメリットがあるかどうかは疑わしい。たとえ何らかのメリットがあったとしても、根本にある過当競争が是正されない限り、そのメリットを価格引き下げ等で大企業や消費者に還元させられるという圧力が、ここでも働く可能性が高い。過当競争にある企業の場合、何をやってもそのメリットは手元に残りにくいのである。弱者にデジタル化支援の税金が投入されるなら、それも最終的に強者の懐に帰属する。そもそもデジタル人材が不足する日本では、その人的資源を日本全体でいかに効率的に活用するかも大きな課題であるはずだ。

---

<sup>2</sup> 日本の中小企業は資本金と従業員数で定義されているが、このうち従業員数では、小売業は50人未満、サービス業・卸売業は100人未満、製造業は300人未満となっている。前掲アトキンソン氏の著書では、①この中小企業の定義は、米国はもとより、それより小さい欧州や中国よりもさらに小さいこと、②日本の企業の規模別分布を見ると、小売業の「50人の壁」、製造業の「300人の壁」など、優遇策の適用上限に近い規模の企業が不自然に多いこと（いわゆるbunchingの存在）、が指摘されている。

## セーフティネットなくして改革なし

これらを考えると、中小企業の成長動機を高め「規模の経済」や「範囲の経済」を引き出す方向で、中小企業を取り巻く諸制度を抜本的に見直すことは理にかなっている。

問題は、「中小企業に対する現行の優遇策をやめる」というだけでは、現実的な解にならないことである。そうした「ムチ型」の構造改革では、「既得権の壁」を崩すことはできない。しかもこの場合の既得権者は、腐敗にまみれた巨悪ではなく、地域の経済や雇用を支える中小企業である。既得権の破壊には、政治のリーダーシップとそれを支える世論が不可欠であるが、「中小企業いじめ」「弱者切り捨て」とも受け止められかねない政策を、日本の世論が支持するはずはない。筆者も支持しない。

「マクロ経済をよくするために、中小企業に泣いてもらう」という論理は、たとえ正しくても通用しない。しかも、それはおそらく正しくもない。「ムチ型」の政策では、マクロ経済はかえって悪化する。現在の中小企業群に非効率性が温存されていけばいるほど、優遇策の廃止・縮小が生み出す余剰人員も多くなる。失職した人々は、新たなスキル獲得への十分な支援を受けられない限り、より低賃金で不安定な働き方を余儀なくされる可能性が高い。

何であれ現行の優遇策を廃止・縮小するのであれば、一方で十分な「アメ型」の改革要素を組み込む必要がある。業容拡大やM&Aへのインセンティブ、個人へのセーフティネットの強化、経営者や従業員の技能獲得支援などを、広範かつ手厚く提供することが不可欠であり、それなしに改革を進めることはできないだろう。よく「企業の退出を促す」という言い方があるが、当事者に無理やり難しい選択を迫るようなやり方は機能しない。当事者が進んで現状変更を踏み出したくなるような、変化を応援する制度環境を整える必要がある。

もちろん、それには知恵も要るしカネも要る。カネが最終的にはネックかもしれない。しかし、「改革は痛みを伴うものだ」と突き放している限り、改革が進むことはない。誰だって「痛い」のはいやであり、「痛い」という声を吸い上げるのは、民主国家における政治の大事な役割である。それはポピュリズムでも何でもない。「改革で得をする」と感じる人が世の中にあふれる流れを作るぐらいでないと、成長戦略は前に進まないだろう。

改革のための財政資金をためらえば、弱者保護に必要な財政資金を結局は使い続けることになる。リーマンショックやコロナ禍のような負のショックが訪れるたびに、過当競争で弱い立場にある企業群に対して、今後も多額の金融支援や雇用維持のための補助金が必要になるだろう。しかも、前述の通り、そうやって投じられた財政資金は、最終的には市場の力関係によって、強い者に帰属することになってしまうのだ。

「中小企業から買い叩くな」と大企業に道義的な説得を続けるより、中小企業の過当競争を生み出す構造の改革に、そろそろ乗り出すべきではないだろうか。

●当レポートは情報提供のみを目的として作成されたものであり、取引の勧誘を目的としたものではありません。本資料は、当社が信頼できると判断した各種データに基づき作成されておりますが、その正確性、確実性を保証するものではありません。本資料のご利用に際しては、ご自身の判断にてなされますようお願い申し上げます。また、本資料に記載された内容は予告なしに変更されることもあります。なお、当社は本情報を無償でのみ提供しております。当社からの無償の情報提供をお望みにならない場合には、配信停止を希望する旨をお知らせ願います。