

ISSN 0910-2701

ISSN 2185-5013

經濟經營研究

年 報

第 6 4 号



神戸大学

經濟經營研究所

2 0 1 4

經濟經營研究

年 報

第 6 4 号



神 戸 大 学

經 濟 經 營 研 究 所

目 次

リーマンショック後の地方自治体と金融機関の企業支援 ー地方の中小製造業企業からみた評価と課題ー	家森 信善・津布久 将史	1
戦間期鐘紡の職員構成 ー昭和 12 年名簿による職務と学歴の分析ー	藤村 聡	73
企業の異質性と国際貿易	福田 勝文・加藤 篤行	107

リーマンショック後の地方自治体と 金融機関の企業支援*

ー地方の中小製造業企業からみた評価と課題ー

家 森 信 善
津 布 久 将 史

要 旨

2012 年後半からの景気回復のテンポは、大都市と地方とを比べると大都市の方が早く、また、大企業と中小企業を比べると、大企業の方が早い。逆に言うと、地方の中小企業がもっとも景気浮揚の効果を受けにくい状況におかれている。政府も地方の中小企業の支援に本腰を入れており、2014 年 9 月の内閣改造では地方創生担当大臣を任命し、「まち・ひと・しごと創生本部」を設置した。今後、地方の中小企業を支援する様々な施策が打ち出されることになるはずであるが、効果が乏しい施策に資金が無駄に使われることは避けなければならない。そのためには、これまで行われてきた政策の効果やそれに対するユーザーである中小企業側からの評価を確認しておくことは不可欠である。

そうした問題意識で、著者は 2014 年 1～2 月に 17 府県の中小企業約 1000 社に対してアンケート調査を実施した。この調査では、金融機関の取り組みだけではなく、地方自治体の中小企業支援策についても質問している。本稿では、企業の規模の違いによる格差への関心が高まっていることから企業規模による回答結果の違いに着目しながら、この調査の結果を紹介することを目的にして

* 本稿は、科学研究費基盤研究（A）「市場のグローバル化と地域の政策対応に関する理論・実証研究」（研究代表者 小川光・名古屋大学教授）に基づく共同研究の成果の一部である。

いる。その際、サンプルの数の制約があるために十分な分析は困難であるが、地域的な違いについても簡単な分析を試みている。

1 はじめに

2012 年後半に安倍政権が発足し、アベノミクスと呼ばれる経済政策が始まると、日本経済は回復基調に入った。図 1 は、日本銀行『短観』の製造業企業の業況感の推移を示したものである。大企業の場合、2012 年 12 月の「-12」が、1 年後の 2013 年 12 月には「16」となった。1 年間で 28 ポイントの大幅改善となっており、大企業の業績が急激に回復したことがうかがえる。一方で、中小企業の数値は、同じ期間に「-18」から「1」への 19 ポイントの改善にとどまっている¹。

図 2 は、中小企業庁「中小企業景況調査」に基づいて、中小企業を中規模中小企業と小規模企業（製造業で従業員 20 人以下）とに細分化した上で、それぞれの規模企業の業況感の違いを示している。中規模中小企業の業況感、2012 年第 4 四半期から 2013 年第 4 四半期にかけて「-19.6」から「-4」へと 15 ポイント改善しているのに対して、小規模企業では同じ期間に「-26.4」から「-16.9」へと約 10 ポイントの改善にとどまっている。このように、2012 年末からの景気回復では、規模の大きな企業ほど改善効果が見られ、規模の小さな企業ほど回復のテンポはゆっくりしている。

一方、表 1 には、地域別の中小企業（製造業）の業況判断 DI の変化を示している。改善度合いが最も大きかったのは「関東」であり、「中部」「近畿」といった大都市圏が続いている。つまり、3 大都市圏とそれ以外の地域との間で景気回復のテンポに格差がみられるのである。

このように、規模の小さい企業ほど、あるいは、地方圏ほど景気回復の恩恵

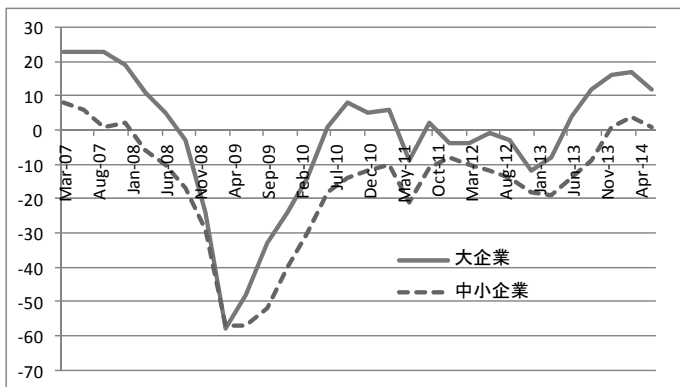
¹ 日銀『短観』では、資本金を基準に、大企業（資本金 10 億円以上）、中堅企業（同 1 億円以上 10 億円未満）、中小企業（同 2 千万円以上 1 億円未満）に区分している。したがって、中小企業といっても、比較的大きな企業と言える。

が十分におよんでいなかった。そこで、2014 年度になると、政府はこの問題への対応に本腰を入れ始め、2014 年 9 月の内閣改造では地方創生担当大臣のポストを新設し、「まち・ひと・しごと創生本部」を設置した。

今後、地域の中小企業を支援する様々な施策が打ち出されることになるはずである。しかし、いわゆるバラマキ政策になり、効果が乏しいものに無駄な資金が使われることは避けなければならない。そのためには、これまでの政策の効果や、それに対する中小企業の評価を確認しておくことは不可欠である。そうした問題意識で、著者は 2014 年 1～2 月に中小企業アンケート調査を実施した。本稿はその結果を紹介することが主たる目的である。

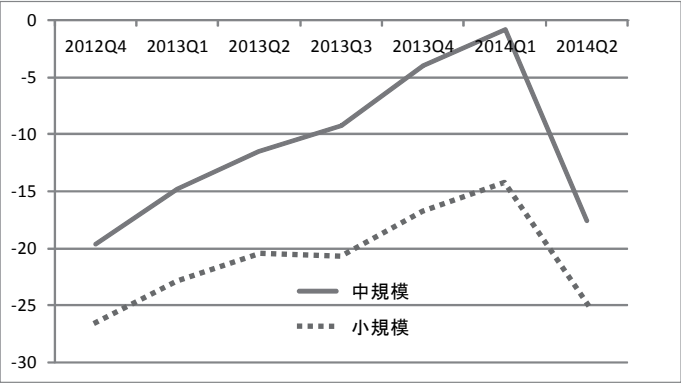
本稿の構成は、次の通りである。第 2 節では、今回の企業調査の実施概要を説明する。第 3 節は、アンケートの送付先および回答企業の規模や業種について説明している。これらは、回答企業が帝国データバンクの web 調査対象に登録するために本質問票とは別に回答している事項である。第 4 節は、本稿の中心部分であり、アンケート調査票の質問順に回答結果を紹介している。第 5 節は、本稿のむすびである。

図 1 大企業と中小企業の業況感の推移



(注) 日本銀行『短観』の製造業企業の大企業および中小企業の「業況」(実績)の推移。

図 2 中規模中小企業と小規模中小企業の業況判断 DI の推移



(出所) 中小企業庁「中小企業景況調査」

(注) 小規模企業は、製造業、建設業では従業員 20 人以下、卸売り業、小売業、サービス業では従業員 5 人以下の企業。中規模中小企業は、小規模企業よりも大きな企業。

表 1 地域別の業況判断 DI の状況

	2012 年 Q4	2013 年 Q4	改善ポイント
北海道	-18.1	-4.5	13.6
東北	-19.4	-8.7	10.7
関東	-28.8	-6.9	21.9
中部	-23.8	-3.8	20.0
近畿	-24.6	-5	19.6
中国	-27	-7.6	19.4
四国	-19.8	-10.4	9.4
九州	-19.6	-8.4	11.2

(出所) 中小企業庁「中小企業景況調査」

(注) 製造業の業況判断 DI。

2 金融機関と自治体の企業支援に対する企業意識調査の実施概要

家森（2014）では、2012年5月に愛知県の中小企業を対象にして、金融機関や地方自治体の支援の現状と課題についての意識調査を行った。この調査では、これまで著者が実施してきた金融機関の支援策に関する調査（たとえば、家森〔2010〕）だけではなく、地方自治体の中小企業支援策についてもかなり詳しく調査した点に特徴があった²。

「はじめに」で触れたように、2012年末の安倍内閣の発足によって、日本全体としての景況感は大きく改善してきたが、他方で、地方と都市部の間や、大企業と中小企業の間で、回復のテンポに格差があった。そこで、家森（2014）の調査票を基にして、地域の差異を見るために、対象企業を愛知県企業から全国の企業に広げて調査を行ってみることにした。

まず、手法としては、家森（2014）で利用した郵送方式ではなく、費用の面の制約から、帝国データバンク社の企業モニター調査登録企業に対してインターネット調査を実施することにした。

今回の調査対象は、「長野県、岐阜県、静岡県、愛知県、三重県、滋賀県、京都府、大阪府、兵庫県、奈良県、和歌山県、鳥取県、島根県、岡山県、広島県、山口県、福岡県」の17県に本社を持つ企業とした。これは予算の制約から全国の企業を対象にするとそれぞれの地域のサンプルがわずかになってしまうために、ある程度地域を絞る必要があったためである。また、調査対象業種は製造業に限定した。これは、非製造業が重要でないと考えているためではなく、質問票の構成を単純にすることと、限られた回答サンプルでの比較を行うために、業種を絞る必要があったためである。政府等が実施している大規模調査では、非製造業と製造業の間でしばしば重要な相違が観察されているので、今後、非製造業についての調査も行う必要性があることをここでも強調しておきたい。

² 家森（2014）では、愛知県庁産業労働部中小企業金融課長にも共同研究に加わってもらったほか、愛知県主催の第7回金融懇談会（2013年10月22日）において、愛知県知事に対して調査結果を説明する機会を得た。

さらに、中小企業を対象にするにしても、本調査では特に小規模中小企業と中規模中小企業に焦点を当てることにして、従業員数 100 名以下の企業のみを対象にした。その結果、帝国データバンク社の企業モニター調査登録企業の中で、以上の条件を満たすものは 1043 社であった。

2014 年 1 月 20 日に、この 1043 社に対して質問票への回答依頼をメールで送付し、2 月 4 日と 7 日に 2 回の督促メールを送り、2 月 12 日までに受け取った回答をサンプルとした。回答があったのは 484 社であり、回答率は 46.4%であった。表 2 には、対象都道府県別の依頼送付先、回答数、回答率、および回答者占率を示している。もともと企業数が少ないこともあるが、和歌山、山口、鳥取、島根の 4 県では回答数は 7 以下にとどまり、残念ながら、県別の分析を行うことは難しいので、本稿では表に示した 4 つの地域区分での結果を示すにとどめることにした³。ただし、九州地域は福岡県の数値のみであるので、九州全体を代表しているわけではないことに留意しておかねばならないが、以下にみるように他の地域と異なる回答状況が得られる場合があったので、独立した地域として取り上げることにした。

³ 帝国データバンクの地域区分では、長野県は北関東、愛知、岐阜、三重、静岡は東海とされていたが、ここでは長野県を含めて中部と便宜的に呼ぶことにした。ちなみに、この 5 県は中部経済連合会の構成地域である。

表 2 アンケートの発送と回収状況

地域区分	府県名	依頼送付数	回答数	回答率	回答者占率
中部	長野	70	33	47.1%	6.8%
中部	愛知	166	59	35.5%	12.2%
中部	岐阜	53	30	56.6%	6.2%
中部	三重	40	22	55.0%	4.5%
中部	静岡	80	39	48.8%	8.1%
近畿	京都	51	21	41.2%	4.3%
近畿	滋賀	26	16	61.5%	3.3%
近畿	大阪	256	115	44.9%	23.8%
近畿	奈良	20	11	55.0%	2.3%
近畿	兵庫	84	41	48.8%	8.5%
近畿	和歌山	11	6	54.5%	1.2%
中国	岡山	38	15	39.5%	3.1%
中国	広島	47	25	53.2%	5.2%
中国	山口	19	7	36.8%	1.4%
中国	鳥取	10	7	70.0%	1.4%
中国	島根	8	6	75.0%	1.2%
九州	福岡	64	31	48.4%	6.4%
合 計		1043	484	46.4%	100.0%

3 回答企業の特徴

(1) 従業員規模

表3は、(アンケートの本文とは別に、帝国データバンク社から提供された) 回答企業の従業員規模に関するデータに基づいて、回答企業の規模別の分布を示したものである。中小企業基本法では、製造業の場合、小規模企業とは従業員20人以下の企業である。本調査は製造業を対象にしているので、表の「5人以下」「6～10人」、「11～20人」の合計が小規模企業であり、全体の27.0%を占めている。ただし、以下の分析では、「5人以下」の企業のサンプル数が少ないので、「6～10人」企業と統合して、最小規模を「10人以下」企業として分析する。

表3 回答企業の従業員規模

	企業数	占 率
5人以下	17	3.5%
6～10人	33	6.8%
11～20人	81	16.7%
21～50人	198	40.9%
51～100人	155	32.0%
合 計	484	100.0%

(2) 回答企業の業種別分布

本調査は、製造業を対象にしている。念のために、回答企業の細かな業種分布を示したのが表4である。愛知県の中小企業を対象にした家森(2014)では、輸送用機械器具製造業の比率が17.9%であったのに比べると、同業種の比率はかなり小さくなっている。

表 4 回答企業の業種別分布

	企業数	占率
0501 飲食料品・飼料製	50	10.3%
0502 繊維・繊維製品・	24	5.0%
0503 建材・家具・窯業	48	9.9%
0504 パルプ・紙・紙加	13	2.7%
0505 出版・印刷	27	5.6%
0506 化学品製造業	75	15.5%
0507 鉄鋼・非鉄・鋁業	92	19.0%
0508 機械製造業	63	13.0%
0509 電気機械製造業	53	11.0%
0510 輸送用機械・器具	19	3.9%
0511 精密機械、医療機	7	1.4%
0599 その他製造業	13	2.7%
合 計	484	100.0%

4 回答結果の紹介

我々の質問票は、全部で 30 問の質問で構成されていた。以下では、質問票の順番に沿って、企業規模別の回答結果を紹介していく。また、特に自治体の政策に関わる部分については、地域別にも回答結果を整理して紹介することにする。

問 1. 5 年前（創業から 5 年以内の企業の方は、創業から現在までの期間）と比べて、貴社の常用従業員数（役員・家族を含む）は、どのように変化しましたか。
当てはまるものを一つ選んで下さい。

1. 減少 2. やや減少 3. ほぼ横ばい 4. やや増加 5. 増加

表 5 従業員数の推移

	従業員区分				
	10 人以下	11-20 人	21-50 人	51 人以上	全体
1. 減少	24.0%	16.0%	18.7%	19.4%	19.0%
2. やや減少	24.0%	23.5%	19.7%	16.1%	19.6%
3. ほぼ横ばい	34.0%	32.1%	32.3%	26.5%	30.6%
4. やや増加	12.0%	14.8%	18.7%	22.6%	18.6%
5. 増加	6.0%	13.6%	10.6%	15.5%	12.2%
総回答企業数	50	81	198	155	484

(注) 無回答の場合は比率を計算する分母から除いている。

本稿では、特別な説明がない限り、同様の取り扱いをしている。

問 1 では、過去 5 年間で企業の常用従業員数がどのように変化したかを尋ねている。表 5 によれば、過去 5 年間で常用従業員数が「減少」と回答した企業は 19.0%、「やや減少」は 19.6%、「ほぼ横ばい」は 30.6%、「やや増加」は 18.6%、「増加」は 12.2%であった。

これを企業規模別にみると、従業員数が 10 人以下の企業では 24.0%が「減少」と答えており減少傾向が顕著であるし、従業員規模 20 人以下の小規模企業全体で見ても、中規模中小企業に比べて減少傾向が強いことがわかる。

問 2. 直近の決算期、およびその前の決算期における貴社の当期純利益の状況について、当てはまるものを一つ選んで下さい。

- | | | |
|------------|--------------|--------------|
| 1. 2 期連続黒字 | 2. 赤字から黒字に転換 | 3. 黒字から赤字に転落 |
| 4. 2 期連続赤字 | 5. わからない | |

表 6 企業の当期純利益の状況

	従業員区分				
	10 人以下	11-20 人	21-50 人	51 人以上	全体
1. 2 期連続黒字	56.0%	69.1%	70.7%	68.4%	68.2%
2. 赤字から黒字に転換	12.0%	12.3%	7.6%	9.7%	9.5%
3. 黒字から赤字に転落	14.0%	6.2%	8.6%	11.6%	9.7%
4. 2 期連続赤字	16.0%	12.3%	10.6%	7.7%	10.5%
5. わからない	2.0%	.0%	2.5%	2.6%	2.1%

問 2 では、企業に直近の決算期、およびその前の決算期の当期純利益について尋ねている。表 6 によると、この間で最も回答が多かったのは「2 期連続黒字」であり、全体の 68.2%の企業がこの選択肢を選んでいる。これに対し、「赤字から黒字に転換」と回答した企業は 9.5%、「黒字から赤字に転換」は 9.7%、「2 期連続赤字」は 10.5%、「わからない」は 2.1%となっている。

しかし、従業員規模が 10 人以下の企業に焦点をあてると「2 期連続黒字」と回答した企業は 56.0%になり、一方で「2 期連続赤字」と回答した企業は 16.0%となっている。したがって、回答した企業全体から見れば業績は上向きと言えるが、小規模企業については、中規模企業ほどには業績が良くなっているとは言えないことがわかる。第 1 節では、規模の小さな企業ほど景気回復の効果の現れが弱いことを指摘したが、今回の調査対象企業でも同様の傾向が見られることが確認できた。

問 3. 貴社は過去 5 年以内に新規事業を始められましたか。複数の新規事業がある場合は、下記より該当するものすべて選択してください。（複数回答可）

1. 新規事業を始めた 2. 具体的な準備中である
3. 具体的な準備はしていないが計画はある 4. 計画したがうまくいかなかった
5. 計画もしなかった 6. わからない

表 7 新規事業への取り組みについて（複数回答可）

	従業員区分				
	10 人以下	11-20 人	21-50 人	51 人以上	全体
1. 新規事業を始めた	34.0%	25.9%	23.7%	31.0%	27.5%
2. 具体的な準備中である	6.0%	12.3%	9.6%	7.1%	8.9%
3. 具体的な準備はしていないが計画はある	6.0%	13.6%	12.6%	11.0%	11.6%
4. 計画したがうまくいかなかった	10.0%	7.4%	6.1%	7.1%	7.0%
5. 計画もしなかった	44.0%	43.2%	45.5%	44.5%	44.6%
6. わからない	6.0%	2.5%	4.0%	3.2%	3.7%

問 3 では、過去 5 年以内に企業が新規事業を始めたかどうかを尋ねている。表 7 によれば、過去 5 年以内に「新規事業を始めた」企業は 27.5%、新規事業の「具体的な準備中である」企業は 8.9%、新規事業の「具体的な準備はしていないが計画はある」企業は 11.6%、新規事業を「計画したがうまくいかなかった」企業は 7.0%、新規事業を「計画もしなかった」企業は 44.6%、「わからない」と回答した企業は 3.7%であった。

「計画もしなかった」企業の比率で見る限り、特に企業規模による違いは見いだされなかった。

問 4. 貴社のメインバンクはどれですか。当てはまるものを一つ選んで下さい。
※メインバンクとは、もっとも重要な取引関係にあると貴社が認識されている金融機関をいいます。

1. 都市銀行・信託銀行
2. 貴社と同一の府県内に本店を持つ地方銀行・第二地方銀行
3. 貴社と異なる都道府県に本店を持つ地方銀行・第二地方銀行
4. 信用金庫 5. 信用組合 6. 政府系金融機関 7. その他
8. 持っていない 9. わからない

表 8 企業のメインバンク

	従業員区分				
	10 人以下	11-20 人	21-50 人	51 人以上	全体
1. 都市銀行・信託銀行	24.0%	18.5%	22.7%	34.8%	26.0%
2. 貴社と同一の府県内に本店を持つ地方銀行・第二地方銀行	28.0%	33.3%	40.4%	33.5%	35.7%
3. 貴社と異なる都道府県に本店を持つ地方銀行・第二地方銀行	10.0%	13.6%	6.6%	7.1%	8.3%
4. 信用金庫	30.0%	24.7%	21.7%	9.7%	19.2%
5. 信用組合	2.0%	3.7%	1.0%	.6%	1.4%
6. 政府系金融機関	4.0%	3.7%	5.6%	9.7%	6.4%
7. その他	.0%	.0%	.0%	.6%	0.2%
8. 持っていない	2.0%	2.5%	.5%	2.6%	1.7%
9. わからない	.0%	.0%	1.5%	1.3%	1.0%

問 4 では、企業が利用しているメインバンクについて尋ねており、回答と企業規模とのクロス集計が表 8 で示されている。全体で最も回答数が多かったのは、その企業と同じ府県内に本店のある地方銀行及び第二地方銀行であった (35.7%)。次いで、「都市銀行・信託銀行」が 26.0%、「信用金庫」が 19.2%、「貴社と異なる府県に本店のある地方銀行及び第二地方銀行」が 8.3%、「政府系金融機関」が 6.4%、メインバンクは「持っていない」が 1.7%、「信用組合」が 1.4%、「わからない」が 1.0%、「その他」が 0.2%となっている。

しかし、従業員数が 10 人以下の企業の回答を見ると地方銀行及び第二地方銀行よりも信用金庫の割合が大きく (30.0%)、この企業規模においては最も高くなっていることがわかる。小規模企業にとっての信用金庫の役割の重要性がうかがえる。

問 5. メインバンクの職員は、貴社をどの程度の頻度で訪問しますか。当てはまるものを一つ選んで下さい。

- | | | |
|----------------|----------------|----------------|
| 1. ほぼ毎日 | 2. 1 週間に 1 回以上 | 3. 2 週間に 1 回以上 |
| 4. 1 ヶ月に 1 回以上 | 5. 3 ヶ月に 1 回以上 | 6. 6 ヶ月に 1 回以上 |
| 7. 1 年に 1 回以上 | 8. 訪問はない | 9. わからない |

表 9 メインバンクの職員の訪問頻度

	従業員区分				
	10 人以下	11-20 人	21-50 人	51 人以上	全体
1. ほぼ毎日	2. 0%	2. 5%	5. 2%	4. 7%	4. 2%
2. 1 週間に 1 回以上	6. 1%	19. 0%	18. 6%	23. 5%	18. 9%
3. 2 週間に 1 回以上	8. 2%	17. 7%	18. 0%	20. 1%	17. 6%
4. 1 ヶ月に 1 回以上	38. 8%	27. 8%	32. 0%	33. 6%	32. 5%
5. 3 ヶ月に 1 回以上	16. 3%	16. 5%	9. 8%	6. 7%	10. 6%
6. 6 ヶ月に 1 回以上	6. 1%	7. 6%	7. 2%	4. 0%	6. 2%
7. 1 年に 1 回以上	6. 1%	2. 5%	3. 6%	1. 3%	3. 0%
8. 訪問はない	16. 3%	5. 1%	4. 6%	3. 4%	5. 5%
9. わからない	. 0%	1. 3%	1. 0%	2. 7%	1. 5%
総回答企業数	48	79	195	149	471

問 5 では、メインバンクを利用している企業（問 6 で「持っていない」、「わからない」以外の選択肢を選んだ企業）に対して、その企業のメインバンクの職員が企業を訪問する頻度を尋ねている。その回答と企業規模に関してクロス集計を行ったものが、表 9 である。

全体で最も回答が多かったのが「1 ヶ月に 1 回以上」で、32.5%の企業がこの選択肢を選んでいる。それ以外の選択肢では、「ほぼ毎日」が 4.2%、「1 週間に 1 回以上」が 18.9%、「2 週間に 1 回以上」が 17.6%、「3 ヶ月に 1 回以上」が 10.6%、「6 ヶ月に 1 回以上」が 6.2%、「1 年に 1 回以上」が 3.0%、「訪問は無い」が 5.5%、

「わからない」が1.5%であった。

全体では、7割以上の企業が少なくとも1ヶ月に1回はメインバンクの訪問を受けていることになるが、「メインバンクの訪問がない」と答えた企業の割合を企業規模別に見ると企業の規模が小さくなるにつれてこの割合が増加していることがわかる。特にサンプルを「10人以下」企業と「11人以上」企業の二つに分けてみると、「訪問はない」比率は16.3%（=8/49）と4.4%（=18/409）と大きく異なる。つまり、規模の小さな企業は銀行との関係性が弱いことが確認された⁴。規模の小さな企業では、いざという場合に銀行からの支援を受けにくい状況にあるといえるであろう。

問 6. メインバンク職員の訪問頻度は5年前と比較して、どのように感じられますか。
当てはまるものを一つ選んで下さい。

- | | | |
|----------------------|----------|-------|
| 1. 増加 | 2. ほぼ横ばい | 3. 減少 |
| 4. 5年前とメインバンクは変わっている | 5. わからない | |

表 10 メインバンクの訪問頻度の推移

	従業員区分				
	10人以下	11-20人	21-50人	51人以上	全体
1. 増加	8.2%	3.8%	11.3%	6.7%	8.3%
2. ほぼ横ばい	51.0%	60.8%	63.4%	68.5%	63.3%
3. 減少	28.6%	26.6%	19.1%	16.1%	20.4%
4. 5年前とメインバンクは変わっている	4.1%	2.5%	3.1%	4.7%	3.6%
5. わからない	8.2%	6.3%	3.1%	4.0%	4.5%
総回答企業数	48	79	195	149	471

⁴ 表に示した総回答企業数からもわかるように、「10人以下」企業では無回答が多かったことも特徴的である。

問6では、メインバンクを利用している企業に対し、問5で尋ねたメインバンク職員の訪問頻度が過去5年間でどう変化したかを尋ねている。表10によれば、「増加」と回答した企業は8.3%にとどまっており、メインバンク職員の訪問が増えている企業はごくわずかであることがわかる。全体の63.3%の企業が「ほぼ横ばい」と回答しているが、「減少」が20.4%もある。

とくに、企業規模の小さい企業では「減少」が25%超となっており、規模の小さい企業と金融機関の関係性はもともと弱い上に、さらに弱まっているといえる。

表11 メインバンク別の訪問頻度の変化

		1. 増加	2. ほぼ横ばい	3. 減少	4. 5年前とメインバンクは変わっている	5. わからない	回答企業数
企業のメインバンク	都市銀行・信託銀行	6.3%	67.5%	20.6%	.8%	4.8%	126
	同一県内の地方銀行	10.4%	64.2%	20.2%	2.9%	2.3%	173
	異なる都道府県の地方銀行	5.0%	57.5%	32.5%	.0%	5.0%	40
	信用金庫	8.6%	64.5%	16.1%	7.5%	3.2%	93
	信用組合	14.3%	28.6%	28.6%	14.3%	14.3%	7
	政府系金融機関	6.5%	51.6%	16.1%	9.7%	16.1%	31
	その他	.0%	100.0%	.0%	.0%	.0%	1
	全体	8.3%	63.3%	20.4%	3.6%	4.5%	471

(注1) メインバンクを持っていない企業とメインバンクがわからない企業を除いて比率を計算している。

(注2) スペースの節約のために、表の地方銀行は第二地方銀行も含む。以下の図表でも同様の取り扱いをしている。

表 11 は、企業のメインバンク別に、メインバンク職員の訪問頻度の変化を集計したものである。全体と比べて訪問頻度が増加しているは、信用組合、企業と同一県の地方銀行でありそれぞれ、14.3%、10.4%の企業が増加したと回答している。一方で、訪問頻度が減少傾向にあるのは、企業とは異なる県の地方銀行であり、32.5%の企業が減少したと回答している。しかし、表にも示したように、信用組合をメインバンクに持つ企業は 7 社と、サンプルが小さいために参考的な情報にとどめざるを得ない。

問 7. メインバンク職員の貴社への訪問時の滞在時間は、5 年前と比較して、どのように感じられますか。当てはまるものを一つ選んで下さい。

- | | | |
|-----------------------|----------|---------|
| 1. 長時間化 | 2. ほぼ横ばい | 3. 短時間化 |
| 4. 5 年前とメインバンクは変わっている | 5. わからない | |

表 12 メインバンク職員が訪問した際の滞在時間

	従業員区分				
	10 人以下	11-20 人	21-50 人	51 人以上	全体
1. 長時間化	2. 0%	. 0%	5. 2%	3. 4%	3. 4%
2. ほぼ横ばい	55. 1%	75. 9%	73. 7%	73. 2%	72. 0%
3. 短時間化	22. 4%	17. 7%	13. 4%	14. 1%	15. 3%
4. 5 年前とメインバンクは変わっている	8. 2%	. 0%	2. 6%	3. 4%	3. 0%
5. わからない	12. 2%	6. 3%	5. 2%	6. 0%	6. 4%
総回答企業数	48	79	195	149	471

問 7 では、メインバンクを利用している企業に対してメインバンク職員が訪問した際の滞在時間が、5 年前と比較してどのように変化したかを尋ねており、その回答のクロス集計が表 12 で示されている。最も回答率が高いのが「ほぼ横ばい」であり 72.0%であった。それに次いで、「短時間化」が 15.3%、「わから

ない」が 6.4%、「長時間化」が 3.4%、「5 年前とメインバンクが変わっている」が 3.0%であった⁵。しかし、規模の小さい企業に関しては短時間化していることがわかる。具体的には、10 人以下の企業は 22.4%が「短時間化」したと回答しており、全体に比べても高い値をとっていることがわかる。

表 13 メインバンク別の訪問時間の変化の状況

		1. 長時間化	2. ほぼ横ばい	3. 短時間化	4. 5 年前とメインバンクは変わっている	5. わからない	合計
企業 の メ イ ン バ ン ク	都市銀行・信託銀行	4.8%	70.6%	14.3%	.8%	9.5%	126
	同一の府県内の地方銀行	1.2%	80.9%	15.6%	.0%	2.3%	173
	異なる都道府県の地方銀行	7.5%	67.5%	15.0%	.0%	10.0%	40
	信用金庫	4.3%	64.5%	18.3%	7.5%	5.4%	93
	信用組合	.0%	71.4%	28.6%	.0%	.0%	7
	政府系金融機関	3.2%	54.8%	6.5%	19.4%	16.1%	31
	その他	.0%	100.0%	.0%	.0%	.0%	1
	全体	3.4%	72.0%	15.3%	3.0%	6.4%	471

表 13 は、企業のメインバンクの業態別に滞在時間の変化の状況を表している。(サンプルの少ない信用組合を除くと) 業態間で大きな違いが見られないが、企業とは異なる都道府県のメインバンクの滞在時間が長時間化したと回答した企業が 7.5%となっており、全体の平均 3.4%よりも大きいことが目立つ。これを問 6 の回答である表 11 と併せて考えると、企業と異なる県のメインバンクは

⁵ 問 6 と問 7 で「5 年前とメインバンクが変わっている」を選んだ企業が異なっており、一貫性のない回答が混じっている。

企業への訪問頻度は減少傾向にあるが、訪問先を限定して、1 回あたりの滞在時間を長時間化させるといった戦略をとっていると考えることができる。

問 8. メインバンクからの借入について、信用保証によってカバーされている割合はどの程度ですか。当てはまるものを一つ選んで下さい。

1. 0% 2. 0%超 25%未満 3. 25%以上 50%未満
4. 50%以上 75%未満 5. 75%以上 100%未満 6. 100%
7. メインバンクからの借入はない 8. わからない

表 14 メインバンクからの借り入れに関する信用保証のカバー割合

	従業員区分				
	10 人以下	11-20 人	21-50 人	51 人以上	全体
1. 0%	14. 3%	13. 9%	20. 6%	32. 2%	22. 5%
2. 0%超 25%未満	2. 0%	11. 4%	17. 5%	23. 5%	16. 8%
3. 25%以上 50%未満	20. 4%	13. 9%	18. 0%	11. 4%	15. 5%
4. 50%以上 75%未満	22. 4%	15. 2%	13. 4%	6. 0%	12. 3%
5. 75%以上 100%未満	14. 3%	10. 1%	5. 2%	2. 7%	6. 2%
6. 100%	10. 2%	13. 9%	10. 3%	2. 0%	8. 3%
7. メインバンクからの借入はない	12. 2%	16. 5%	7. 2%	6. 7%	9. 1%
8. わからない	4. 1%	5. 1%	7. 7%	15. 4%	9. 3%
総回答企業数	48	79	195	149	471

問 8 では、メインバンクからの借入が、信用保証によってどの程度カバーされているのかを、メインバンクを利用している企業に尋ねており、その結果は表 14 に示されている。信用保証が全くないと回答している企業が最も多く 22.5%であり、次いで「0%超 25%未満」が 16.8%、「25%以上 50%未満」が 15.5%、「50%以上 75%未満」が 12.3%、「75%以上 100%未満」が 6.2%、「100%」が 8.3%

であった。このことから、全体では企業に対する信用保証のカバー率は低い値であると言える。

しかしながら、企業規模別に見ると、10 人以下の企業では「50%以上 75%未満」が最も多く 22.4%、また「25%以上 50%未満」が 20.4%であった。したがって企業規模の小さい企業では、その他の企業に比べて信用保証のカバー率は高いことがわかる。

この点を確認するために、「0%」と回答した場合は 0%、「0%超 25%未満」と回答した場合は 12.5%、「25%以上 50%未満」と回答した場合は 37.5%というように、中央値で回答カテゴリを代表させることにして、選択肢 1 から選択肢 6 までの回答をした企業のみを対象にして、平均カバー率を計算してみたところ、「10 人以下」企業が 53.4%、「11～20 人」企業が 49.6%、「21～50 人」企業が 37.8%、「51 人以上」企業が 19.7%、全体が 35.9%となった。20 人以下の企業では借入の半分に信用保証が付いている実態が確認できた。このように、小規模企業ではメインバンクのプロパー融資が十分に行われておらず、信用保証制度による補完が不可欠となっており、小規模企業金融における信用保証制度の重要性がうかがえる。したがって、信用保証制度の制度改革はとくに小規模企業に対する影響を考慮しながら行う必要がある。

問 9. 2010 年以降に、メインバンクから投資信託や保険のセールスを受けたことがありますか。当てはまるものを一つ選んで下さい。

1. あるし、購入した
2. あるが、購入していない
3. ない
4. わからない

表 15 メインバンクからの投資信託や保険セールス

	従業員区分				
	10 人以下	11-20 人	21-50 人	51 人以上	全体
1. あるし、購入した	20.4%	15.2%	13.9%	14.8%	15.1%
2. あるが、購入していない	36.7%	45.6%	37.1%	38.3%	38.9%
3. ない	36.7%	36.7%	44.8%	36.2%	39.9%
4. わからない	6.1%	2.5%	4.1%	10.7%	6.2%
総回答企業数	48	79	195	149	471

問 9 では 2010 年以降に、メインバンクから投資信託や保険のセールスを受けたかどうかを尋ねている。表 15 によると、最も多い回答はメインバンクから投資信託や保険のセールスは「ない」（39.9%）であり、メインバンクからのセールス活動が全ての企業に一樣に行われているわけではないことがわかる。また、「あるが、購入していない」と答えた企業も 38.9%であり、セールスの有無にかかわらずこの期間に投資信託や保険を銀行から購入していない企業（「あるが、購入していない」もしくは「ない」と答えた企業）は 78.8%になり、大多数の企業は銀行から投資信託や保険商品を購入していないことがわかる。

企業規模別にみると、小規模企業のほうが「あるし、購入した」企業が若干多いようである。とくに、選択肢 1 と選択肢 2 を選んだ企業が銀行から勧められた企業であり、そのうち「購入した」企業の比率を計算してみると、10 人以下の企業での比率が 35%超であり、それ以上の規模企業が 27%程度であるので、若干高めとなっている。もちろん、違法な圧力販売が行われているとは思われないが、こうした零細企業では銀行から依頼を受けると断りにくいという事情があるのかもしれない。

表 16 メインバンク別の投資信託や保険セールス

		1. あるし、 購入した	2. あるが、 購入して いない	3. ない	4. わか らない	合計
企 業 の メ イ ン バ ン ク	都市銀行・信託銀行	11.1%	43.7%	38.9%	6.3%	126
	同一の府県内の地方銀行	21.4%	42.2%	31.8%	4.6%	173
	異なる都道府県の地方銀行	20.0%	35.0%	42.5%	2.5%	40
	信用金庫	10.8%	36.6%	45.2%	7.5%	93
	信用組合	14.3%	28.6%	57.1%	.0%	7
	政府系金融機関	3.2%	16.1%	67.7%	12.9%	31
	その他	.0%	.0%	.0%	100.0%	1
	全体	15.1%	38.9%	39.9%	6.2%	471

表 16 は、企業のメインバンクの業態別に投資信託や保険セールスがなかったかどうかを表している。この表によれば、地方銀行をメインバンクに持つ企業の方が、セールスを受けて購入していることが多いことがわかる。メインバンクが同一府県内の地方銀行である企業のうち金融商品を購入した企業は 21.4%、メインバンクが異なる都道府県の地方銀行である企業のうち購入した企業は 20.0%であり、全体の 15.1%よりも大きい値になっている。

一方で、金融商品のセールスが「ない」と回答した企業が多かったのは、政府系金融機関で 67.7%であった。

問 10. 2010 年以降に、既存の借入の借り換え等ではない、新規の設備投資資金について、メインバンクから提案を受けたことがありますか。当てはまるものを一つ選んで下さい。

※複数回ある場合、直近の事例をお答え下さい。

1. 貴社から依頼し、提案を受けた
2. 貴社から依頼をしていないがメインバンクから提案があった
3. ない 4. わからない

表 17 メインバンクから新規の設備投資資金の提案（借入れの借り換えを除く）

	従業員区分				
	10 人以下	11-20 人	21-50 人	51 人以上	全体
1. 貴社から依頼し、提案を受けた	16.3%	15.2%	21.1%	20.8%	19.5%
2. 貴社から依頼をしていないがメインバンクから提案があった	20.4%	36.7%	37.1%	35.6%	34.8%
3. ない	63.3%	45.6%	36.6%	33.6%	39.9%
4. わからない	0.0%	2.5%	5.2%	10.1%	5.7%
総回答企業数	48	79	195	149	471

問 10 では、メインバンクを利用している企業に対して、2010 年以降に、既存の借入の借り換え等ではない新規の設備投資資金について、メインバンクから提案を受けたことがあるかどうかを尋ねている。回答を企業別にクロス集計した表 17 によれば、全体では新規の設備投資資金について「貴社から依頼し、提案を受けた」と回答した企業は 19.5%、「貴社から依頼をしていないがメインバンクから提案があった」は 34.8%、一方で新規の設備投資資金に関する提案は「ない」と回答した企業が 39.9%、「わからない」と回答した企業が 5.7%であった。

企業規模別にみると、従業員数が少ない企業ほど新規の設備投資資金の提案を受けていない企業が多いことがわかる。10 人以下の企業では 6 割以上が、10 人以上 20 人以下の企業では 45%以上が、新規の設備投資資金の提案を受けていない。さらに特徴的なのは、「貴社から依頼し、提案を受けた」に関してはそれほど規模の差はなく、小さな企業であっても依頼すれば銀行からの提案はあるものの、「貴社から依頼をしていないがメインバンクから提案があった」が「10 人以下」企業ではそれより大きな企業に比べて相当に少ない点である。これは、銀行が小規模企業のことを日頃からしっかりと見ていないために、提案ができない現状を示しているのであろう。

問 11. 貴社のメインバンクの強みとして評価できる点が下記にあれば、該当するものをすべて選んで下さい。下記より選択してください。（複数回答可）

- | | | |
|--------------|--------------|---------------|
| 1. 金融機関のブランド | 2. 提示する金利の低さ | 3. 融資決定の速さ |
| 4. 融資可能額の多さ | 5. 親身な姿勢 | 6. 最後まで支援する姿勢 |
| 7. 豊富な金融商品 | 8. 職員の能力・人柄 | 9. 地域密着の姿勢 |

表 18 貴社のメインバンクの強み（複数回答可）

	従業員区分				
	10人以下	11-20人	21-50人	51人以上	全体
1. 金融機関のブランド	17.4%	22.1%	34.2%	41.5%	32.8%
2. 提示する金利の低さ	21.7%	22.1%	29.5%	32.0%	28.3%
3. 融資決定の速さ	37.0%	19.5%	32.6%	26.5%	28.9%
4. 融資可能額の多さ	6.5%	14.3%	26.3%	22.4%	21.1%
5. 親身な姿勢	34.8%	36.4%	43.7%	41.5%	40.9%
6. 最後まで支援する姿勢	26.1%	27.3%	30.0%	34.7%	30.7%
7. 豊富な金融商品	.0%	1.3%	1.6%	5.4%	2.6%
8. 職員の能力・人柄	10.9%	11.7%	24.7%	25.9%	21.5%
9. 地域密着の姿勢	30.4%	28.6%	36.8%	31.3%	33.0%
総回答企業数	48	79	195	149	471

問 11 では、メインバンクの強みとして評価できる点について尋ねており、表 18 は回答を企業規模でクロス集計したものである。回答率が多い順に、「親身な姿勢」の 40.9%、「地域密着の姿勢」の 33.0%、「金融機関のブランド」の 32.8%、「最後まで支援する姿勢」の 30.7%、「融資決定の速さ」の 28.9%、「提示する金利の低さ」の 28.3%、「職員の能力・人柄」の 21.5%、「融資可能額の多さ」の 21.1%、「豊富な金融商品」の 2.6%となっている。全体では、「親身な姿勢」がメインバンクの強みであると評価している企業が多く、「豊富な金融商品」が強みであると考えている企業は少ないという結果を得た。

企業規模別に見てもこの結果は変わらないが、10人以下の企業についてみると、「職員の能力・人柄」は10.9%、「融資可能額の多さ」は6.5%となっており、「豊富な金融商品」を含めて、小規模企業にとってこの3点は全体の回答と比べてメインバンクの強みと認識されていないことがわかった。一方で、10人以下の企業に関して「融資決定の速さ」についてみると37.0%となっており、中規模以上の企業と比べて高い割合を取っていることがわかる。本来、資金需要をあらかじめ見越して資金計画を立てておくべきであるが、小規模企業では資金計画が十分に詰められておらず、急遽資金が必要になる場面が多いものと予想される。そうしたときに対応してくれるメインバンクを評価しているようであるが、本来はそうした事態とならないような経営を行うべきであるし、メインバンクもそうした事態とならないように日頃から企業を支援しておくことが必要である。

問 12. メインバンクからの助言の内容について、近年どのような変化があったと感じますか。下記より選択してください。（複数回答可）

1. 有用なものになった
2. 以前ほど有用でなくなった
3. 種類が増えた
4. 他の機関・団体と連携したものが増えた
5. 具体的なものが増えた
6. 変化がない
7. 以前も今も助言を受けることはない
8. 以前は助言があったが最近はなくなった

表 19 メインバンクの助言について(複数回答可)

	従業員区分				
	10人以下	11-20人	21-50人	51人以上	全体
1. 有用なものになった	12.5%	11.4%	22.7%	22.3%	19.6%
2. 以前ほど有用でなくなった	10.4%	7.6%	7.2%	5.4%	7.0%
3. 種類が増えた	8.3%	10.1%	14.4%	17.6%	14.1%
4. 他の機関・団体と連携したものが増えた	12.5%	6.3%	12.4%	12.8%	11.5%
5. 具体的なものが増えた	12.5%	11.4%	13.9%	14.9%	13.6%
6. 変化がない	31.3%	39.2%	35.1%	33.1%	34.8%
7. 以前も今も助言を受けることはない	16.7%	15.2%	10.8%	8.1%	11.3%
8. 以前は助言があったが最近はなくなった	6.3%	2.5%	2.6%	4.7%	3.6%
総回答企業数	48	79	195	149	471

問 12 では、メインバンクを利用している企業に対して、メインバンクからの助言の内容が、近年どのように変化したかについて尋ねている。表 19 によれば、最も回答率が高い選択肢はメインバンクからの助言に「変化がない」で 34.8%であった。これに次いで各選択肢の回答率は、「有用なものになった」が 19.6%、「種類が増えた」が 14.1%、「具体的なものが増えた」が 13.6%、「他の機関・団体と連携したものが増えた」が 11.5%、「以前も今も助言を受けることがない」が 11.3%、「以前ほど有用で無くなった」が 7.0%、「以前は助言があったが最近は無くなった」が 3.6%となっている。

この質問に関しては、「20 人以下」と「21 人以上」の企業とで大きな違いが見られる。「有用なものになった」との回答は規模の小さな企業では少なく、「以前も今も助言を受けることはない」の比率は小さな企業では高い。つまり、小さな企業では助言を受けている企業も少ないし、その助言の内容も改善してい

ないということである。金融機関の支援は規模の小さな企業に対して十分には浸透していないのである。

問 13. メインバンクの貴社の担当者（現在）は、貴社がさまざまな相談をした場合、親身に対応してくれると思いますか。当てはまるものを一つ選んで下さい。

- | | | |
|-----------|-------------|--------------|
| 1. 強くそう思う | 2. ある程度そう思う | 3. あまりそう思わない |
| 4. 全く思わない | 5. 担当者はいない | 6. わからない |

表 20 メインバンクの担当者の態度

	従業員区分				
	10 人以下	11-20 人	21-50 人	51 人以上	全体
1. 強くそう思う	10.2%	13.9%	19.1%	22.8%	18.5%
2. ある程度そう思う	55.1%	59.5%	62.4%	59.7%	60.3%
3. あまりそう思わない	14.3%	15.2%	9.3%	7.4%	10.2%
4. 全く思わない	10.2%	3.8%	3.1%	3.4%	4.0%
5. 担当者はいない	.0%	3.8%	2.1%	1.3%	1.9%
6. わからない	10.2%	3.8%	4.1%	5.4%	5.1%
総回答企業数	48	79	195	149	471

問 13 ではメインバンクの担当者が、企業から相談を受けた場合の対応が親身であるかどうかを、メインバンクを利用している企業に対して尋ねている。表 20 によれば、全体で回答率が最も高いのは、メインバンクの担当者の態度が親身であると「ある程度そう思う」で、60.3%であった。

また全体から見れば「あまりそう思わない」、「全く思わない」はそれぞれ 10.2%、4.0%で、少なく見えるが、企業規模が 10 人以下の企業では「あまりそう思わない」、「全く思わない」はそれぞれ 14.3%、10.2%であり、逆に「強くそう思う」は 10.2%にとどまっており、小規模企業に焦点をあてればメインバンクの担当者の態度に良い印象を持っている企業が（相対的に）少ない。

問 14. 貴社が経営計画（経営改善計画を含む）を現在お持ちの場合、それを作成したときのメインバンクの役割として当てはまるものを一つ選んで下さい。

1. 貴社が自主的に作成し、メインバンクには事後的に報告
2. 貴社が自主的に作成し、メインバンクには報告もしない
3. 貴社が作成する段階で、メインバンクの主導的な関与があった
4. 貴社が作成する段階で、メインバンクの補助的な関与があった
5. 経営計画は立てていない
6. わからない

表 21 経営計画の作成に関してメインバンクの役割

	従業員区分				
	10 人以下	11-20 人	21-50 人	51 人以上	全体
1. 貴社が自主的に作成し、メインバンクには事後的に報告	30.6%	36.7%	49.0%	51.0%	45.6%
2. 貴社が自主的に作成し、メインバンクには報告もしない	12.2%	27.8%	18.0%	17.7%	19.0%
3. 貴社が作成する段階で、メインバンクの主導的な関与があった	4.1%	.0%	4.1%	1.4%	2.6%
4. 貴社が作成する段階で、メインバンクの補助的な関与があった	14.3%	7.6%	5.2%	13.6%	9.2%
5. 経営計画は立てていない	30.6%	22.8%	19.6%	9.5%	18.1%
6. わからない	8.2%	5.1%	4.1%	6.8%	5.5%
総回答企業数	48	79	195	149	471

問 14 では、メインバンクを持っている企業に対して、企業が経営計画を作成する際にメインバンクがその計画作成に対してどのように携わったのかを尋ねており、表 21 はこの問いと企業規模の関係について示している。

全体では 45.6%の企業が「貴社が自主的に作成し、メインバンクには事後的に報告」を選択しており、この問いの中で最も高い回答率である。これに加えて「貴社が自主的に作成し、メインバンクには報告もしない」の 19.0%もあわせると、3 社に 2 社の企業では経営計画の作成にメインバンクは関わることは無いことがわかる。そのほかの選択肢については、「経営計画は立てていない」が 18.1%、「貴社が作成する段階で、メインバンクの補助的な関与があった」が 9.2%、「わからない」が 5.5%、「貴社が作成する段階で、メインバンクの主導的な関与があった」が 2.6%であった。

一方で、10 人以下の企業では 30.6%の企業が、11 人以上 20 人以下の企業では 22.8%の企業が、「経営計画は立てていない」を選択している。小規模な企業においては、計画的な経営が行われていないという問題点も明らかになっている。また、経営計画を作成済みの企業に関してみると、メインバンクの関与があった（選択肢 3 ないし 4）企業の比率が 10 人以下企業では 30%近くにも達しており、零細中小企業では金融機関の関与が経営計画の作成に必要であるというのが現実なのである。したがって、特に規模の小さな中小企業が経営計画を作成する際には、メインバンクなどが支援することが重要である。

問 15. 貴社のメインバンクは、地域経済の振興・再生に熱心に取り組んでいると思いますか。当てはまるものを一つ選んで下さい。

- | | | |
|----------|----------|----------|
| 1. 非常に熱心 | 2. 熱心 | 3. やや不熱心 |
| 4. 全く不熱心 | 5. わからない | |

表 22 メインバンクが地域経済の振興・再生に熱心に取り組んでいるか

	従業員区分				
	10人以下	11-20人	21-50人	51人以上	全体
1. 非常に熱心	6.1%	8.9%	10.8%	14.1%	11.0%
2. 熱心	42.9%	49.4%	53.6%	47.7%	49.9%
3. やや不熱心	14.3%	10.1%	7.2%	10.1%	9.3%
4. 全く不熱心	2.0%	1.3%	2.6%	4.7%	3.0%
5. わからない	34.7%	30.4%	25.8%	23.5%	26.8%
総回答企業数	48	79	195	149	471

問 15 では、メインバンクを利用している企業にメインバンクは地域経済の復興・再生に熱心に取り組んでいるかについて尋ねている。表 22 は回答を企業規模別にクロス集計したものであり、この表から回答率の高い選択肢は順番に、メインバンクは地域経済の振興・再生に「熱心」が 49.9%で、「わからない」が 26.8%、「非常に熱心」が 11.0%、「やや不熱心」が 9.3%、「全く不熱心」が 3.0%であった。したがって 6 割近くの企業はメインバンクが地域経済の復興・再生活動が積極的であると評価していることがわかる。

しかし、「わからない」が 4 社に 1 社もあり、特に、従業員数が 10 人以下の企業については、「わからない」と回答した企業が 34.7%にもなっており、小規模な企業に対してはメインバンクの活動が知られていないことがわかる。これも、金融機関と小規模企業の関係が疎遠になっていることを物語っている。

表 23 ブロック別のメインバンクに対する地域経済の振興・再生の評価

	ブロック				
	中部	近畿	中国	九州	合計
1. 非常に熱心	9.4%	11.8%	10.5%	16.7%	11.0%
2. 熱心	53.3%	42.2%	57.9%	66.7%	49.9%
3. やや不熱心	10.6%	8.8%	12.3%	.0%	9.3%
4. 全く不熱心	1.7%	3.4%	7.0%	.0%	3.0%
5. わからない	25.0%	33.8%	12.3%	16.7%	26.8%
総回答企業数	180	204	57	30	471

表 23 は、問 15 の回答をブロック別に集計したものである。この表から、特に九州地方の企業（我々の調査では福岡県の企業のみである点に留意）がメインバンクの地域振興・再生活動を評価していることがわかる。具体的には、「非常に熱心」と「熱心」の選択肢を選んだ企業が全体の 83.3%であり、この地域のメインバンクの地域振興・再生活動は他の地域と比べても特に評価されていることがわかる。

問 16. 貴社の本社地域を営業地域にしている金融機関（銀行、信用金庫、信用組合）は何社ありますか。貴社との取引の有無にかかわらず、当てはまるものを一つ選んで下さい。

- | | | | |
|-----------|----------|----------|----------|
| 1. 1 社 | 2. 2 社 | 3. 3～5 社 | 4. 6～9 社 |
| 5. 10 社以上 | 6. わからない | | |

表 24 企業の周辺にある金融機関の数

	従業員区分				
	10 人以下	11-20 人	21-50 人	51 人以上	全体
1. 1 社	. 0%	1. 2%	. 0%	1. 9%	0. 8%
2. 2 社	6. 0%	4. 9%	3. 0%	1. 9%	3. 3%
3. 3～5 社	34. 0%	50. 6%	31. 8%	31. 6%	35. 1%
4. 6～9 社	32. 0%	18. 5%	25. 3%	24. 5%	24. 6%
5. 10 社以上	24. 0%	24. 7%	32. 8%	33. 5%	30. 8%
6. わからない	4. 0%	. 0%	7. 1%	6. 5%	5. 4%

問 16 では、企業の本社地域を営業地域にしている金融機関は何社あるのかを尋ねており、表 24 にまとめられている。最も回答率の高い選択肢は「3～5 社」で 35.1%であった。それに次いで「10 社以上」の選択肢は 30.8%、「6～9 社」は 24.6%、「わからない」は 5.4%。「2 社」は 3.3%、「1 社」は 0.8%であった。この問いに関して、企業の規模別に見ても大きな差は無かった。

問 17. 2010 年以降に、それまで借入のなかった金融機関から、融資提案（セールス）を受けたことがありますか。当てはまるものを一つ選んで下さい。

1. 多くの経験がある（問 18 にお進みください）
2. 多少の経験がある（問 18 にお進みください）
3. ほとんどない、もしくは全くない（問 18 にお進みください）
4. わからない（問 19 にお進みください）

表 25 取引のなかった金融機関からの新規の融資提案の有無

	従業員区分				
	10 人以下	11-20 人	21-50 人	51 人以上	全体
1. 多くの経験がある	18.0%	27.2%	30.8%	32.3%	29.3%
2. 多少の経験がある	50.0%	43.2%	45.5%	41.3%	44.2%
3. ほとんどない、 もしくは全くない	26.0%	23.5%	15.7%	18.1%	18.8%
4. わからない	6.0%	6.2%	8.1%	8.4%	7.6%

問 17 では 2010 年以降に、それまで借り入れのなかった金融機関からの、新規の融資提案の有無を尋ねている。表 25 は、問 17 の回答を企業規模別にクロス集計を行ったものである。

全体では「多少の経験がある」と回答した企業が最も多く 44.2%であり、次いで「多くの経験がある」と答えた企業は 29.3%で、「ほとんどない、もしくは全くない」が 18.8%、「わからない」が 7.6%であった。したがって、この時期に金融機関から企業に対して新規の融資提案が積極的に行われていたことがわかる。しかし、「多くの経験がある」を見れば、企業規模が大きいほど選択率が高くなっている。小規模企業に対しては、新規融資の提案がそれほど積極的であったとはいえない。

問 18. 問 17 で提案のあった金融機関の業態はどれですか。下記より選択してください。（複数回答可）

1. 都市銀行・信託銀行
2. 貴社と同一の府県内に本店を持つ地方銀行・第二地方銀行
3. 貴社と異なる都道府県に本店を持つ地方銀行・第二地方銀行
4. 信用金庫 5. 信用組合 6. 政府系金融機関 7. その他

表 26 新規融資の提案元（複数回答可）

	従業員区分				
	10 人以下	11-20 人	21-50 人	51 人以上	全体
1. 都市銀行・信託銀行	23.9%	25.7%	35.3%	46.4%	36.1%
2. 貴社と同一の府県内に本店を持つ地方銀行・第二地方銀行	67.4%	55.7%	49.1%	55.8%	54.3%
3. 貴社と異なる都道府県に本店を持つ地方銀行・第二地方銀行	15.2%	34.3%	46.2%	55.1%	43.8%
4. 信用金庫	43.5%	44.3%	45.7%	34.1%	41.5%
5. 信用組合	4.3%	4.3%	11.6%	5.1%	7.5%
6. 政府系金融機関	15.2%	24.3%	22.0%	18.8%	20.6%
7. その他	2.2%	2.9%	5.8%	5.1%	4.7%
総回答企業数	46	70	173	138	427

問 18 では、問 17 で融資提案があると答えた企業に対して、提案した金融機関の業態について尋ねている。表 26 から、融資提案することが多いのは、その企業と同じ府県内に本店を持つ地方銀行・第二地銀であり、この選択肢を選んだ企業は全体の 54.3%、企業と異なる府県に本社のある地方銀行・第二地銀が次いで 43.8%である。

この点だけを見れば、地方銀行・第二地銀が企業に対して積極的に融資提案を行っていたように見えるが、企業の規模別に回答を見てみると企業と異なる府県に本社のある地方銀行・第二地銀から融資提案を受けた 10 人以下の企業は 15.2%であり、地方銀行・第二地銀は融資提案には積極的に取り組んではいるものの、情報の非対称性の大きな本店域外の小規模企業に対しては融資提案が積極的には行われていないことがわかる。都市銀行・信託銀行についても同様で、全体で都市銀行・信託銀行に融資提案を受けた企業は 36.1%であるのに対

し、従業員が 10 人以下の企業では 23.7%、11 人以上 20 人以下の企業においては 25.7%であり、規模の大きな企業を中心に提案を行っていることがわかる。

表 27 ブロック別の新規融資の提案元

	ブロック				
	中部	近畿	中国	九州	全体
1. 都市銀行・信託銀行	27.6%	44.6%	30.0%	39.3%	36.1%
2. 貴社と同一の府県内に本店を持つ地方銀行・第二地方銀行	59.5%	51.1%	50.0%	53.6%	54.3%
3. 貴社と異なる都道府県に本店を持つ地方銀行・第二地方銀行	31.9%	51.6%	58.0%	35.7%	43.8%
4. 信用金庫	38.7%	51.1%	32.0%	10.7%	41.5%
5. 信用組合	6.1%	10.2%	6.0%	.0%	7.5%
6. 政府系金融機関	22.1%	19.4%	22.0%	17.9%	20.6%
7. その他	4.9%	4.8%	4.0%	3.6%	4.7%
総回答企業数	163	186	50	28	427

表 27 は、企業に新規融資の提案元をブロック別に集計したものである。特に中部地方では、「都市銀行・信託銀行」の割合が低く 27.6%にとどまり、一方で、中国地方では、「その企業と異なる府県内に本店を持つ地方銀行・第二地銀」からの提案が 6 割近い高い水準であった。

問 19. 2010 年以降に、それまで借入のなかった金融機関から、新たに借り入れたことがありますか。当てはまるものを一つ選んで下さい。

1. ある 2. ない 3. わからない

表 28 借入れのなかった金融機関からの借入

	従業員区分				
	10 人以下	11-20 人	21-50 人	51 人以上	全体
1. ある	22.0%	28.4%	29.3%	28.4%	28.1%
2. ない	78.0%	70.4%	67.2%	69.0%	69.4%
3. わからない	.0%	1.2%	3.5%	2.6%	2.5%

問 19 では、2010 年以降にそれまで借入れのなかった金融機関から、新たに借入れをしたかどうかを尋ねており、その結果は表 28 にクロス集計としてまとめられている。全体での回答率は、「ある」が 28.1%、「ない」が 69.4%、「わからない」が 2.5%であった。この問いに関しては、10 人以下企業の比率がやはり低めではあるが、企業規模に関して大きな違いは見られなかった。

問 20. 問 19 で、2010 年以降に、それまで借入のなかった金融機関から、新たに借り入れたことが「1. ある」と回答された企業の方にお尋ねします。新たに借り入れた理由として当てはまるものを下記より選択してください。(複数回答可)

1. 既存借入先に比べて金利が安い
2. 既存借入先に比べて金利以外の融資条件（期間、担保・保証など）が有利
3. 借入先の分散
4. 既存借入先に比べてコンサルティング機能や情報提供機能が優れている
5. 担当者の熱意
6. 当該金融機関と取引することで、地域社会におけるステータスが上がる
7. 既存借入先に比べて親身な姿勢や最後まで支援してくれる姿勢が強い
8. メインバンクから借入を拒否されるなど、新規借入先を探す必要があった
9. メインバンクから借入先の多様化を勧められた

表 29 新規の借入をした理由（複数回答可）

	従業員区分				
	10 人以下	11-20 人	21-50 人	51 人以上	全体
1. 既存借入先に比べて金利が安い	45.5%	56.5%	49.1%	65.9%	55.6%
	5	13	28	29	75
2. 既存借入先に比べて金利以外の融資条件（期間、担保・保証など）が有利	27.3%	21.7%	29.8%	36.4%	30.4%
	3	5	17	16	41
3. 借入先の分散	45.5%	60.9%	40.4%	40.9%	44.4%
	5	14	23	18	60
4. 既存借入先に比べてコンサルティング機能や情報提供機能が優れている	.0%	13.0%	10.5%	11.4%	10.4%
	0	3	6	5	14
5. 担当者の熱意	63.6%	47.8%	38.6%	34.1%	40.7%
	7	11	22	15	55
6. 当該金融機関と取引することで、地域社会におけるステータスが高まる	.0%	4.3%	5.3%	4.5%	4.4%
	0	1	3	2	6
7. 既存借入先に比べて親身な姿勢や最後まで支援してくれる姿勢が強い	9.1%	4.3%	10.5%	.0%	5.9%
	1	1	6	0	8
8. メインバンクから借入を拒否されるなど、新規借入先を探す必要があった	9.1%	.0%	1.8%	4.5%	3.0%
	1	0	1	2	4
9. メインバンクから借入先の多様化を勧められた	.0%	4.3%	1.8%	.0%	1.5%
	0	1	1	0	2
総回答企業数	11	23	57	44	135

問 20 では、問 19 において新規に借入れ先を増やした企業に対して、どうしてこれまで取引のなかった金融機関からの借入れをしたのかを尋ねている。その回答をまとめたのが表 29 である。回答が最も多かった選択肢は「金利の安さ」(55.6%)であった。その他では、「借入先の分散」(44.4%)、「担当者の熱意」(40.7%)、「融資条件」(30.4%)等が選択の多い回答であった。

この理由は企業の規模によって異なる。全体では「担当者の熱意」が理由で新規の借入先を選択した企業は 40.7%であるが、10 人以下の企業は 63.6%で、11 人以上 20 人以下の企業で 47.8%となっており、小規模な企業の方が「担当者の熱意」を強く重視していることがわかる。逆に言うと、小規模企業では、「金利」よりも「担当者の熱意」の方が借入先を選ぶ際の重要な理由となっているのである。ただし、表にも示したように、小規模企業では新規融資を受けた企業が少なく、サンプルが小さいために参考的な情報にとどめざるを得ない。

問 21. 今、貴社が経営上の困難に直面したとします。このとき、まず相談する外部者は次の中の誰でしょうか。当てはまるものを一つ選んで下さい。

- | | | |
|-----------|----------------|-------------------|
| 1. メインバンク | 2. それ以外の民間金融機関 | 3. 公的金融機関 |
| 4. 顧問税理士 | 5. 商工会議所・商工会 | 6. 外部の専門家・コンサルタント |
| 7. 親会社 | 8. 取引先・同業者仲間 | 9. その他 |
| 10. 相談しない | 11. わからない | |

表 30 経営上の困難に陥った際の相談先

	従業員区分				
	10人以下	11-20人	21-50人	51人以上	全体
1. メインバンク	32.0%	33.3%	28.3%	34.2%	31.4%
2. それ以外の民間金融機関	.0%	.0%	1.5%	1.9%	1.2%
3. 公的金融機関	.0%	.0%	4.0%	4.5%	3.1%
4. 顧問税理士	34.0%	37.0%	29.8%	25.8%	30.2%
5. 商工会議所・商工会	2.0%	.0%	1.5%	.0%	0.8%
6. 外部の専門家・コンサルタント	2.0%	1.2%	7.1%	5.2%	5.0%
7. 親会社	10.0%	12.3%	9.6%	12.9%	11.2%
8. 取引先・同業者仲間	4.0%	2.5%	3.5%	.6%	2.5%
9. その他	4.0%	3.7%	3.5%	5.2%	4.1%
10. 相談しない	10.0%	3.7%	3.5%	4.5%	4.5%
11. わからない	2.0%	6.2%	7.6%	5.2%	6.0%

問 21 では、企業が経営上の困難に陥った場合、まず相談する外部者は誰なのかを尋ねている。

表 30 によれば、回答の多い選択肢は、「メインバンク」の 31.4%、「顧問税理士」の 30.2%である。その他の選択肢の回答率は、この 2 つよりはかなり少なく、「メインバンク以外の民間金融機関」と答えた企業は 1.2%、「公的金融機関」が 3.1%、「商工会議所・商工会」が 0.8%、「外部の専門家・コンサルタント」が 5.0%、「親会社」が 11.2%、「取引先・同業者仲間」が 2.5%、「その他」が 4.1%、「相談しない」が 4.5%、「わからない」が 6.0%であった。このように、経営困難な状態に陥った場合、企業が相談する先として重要なのは、メインバンクと顧問税理士であった。しかし、これまで見てきたように、小規模企業に関していえばメインバンクとの日常的な接触が少なくなっている。したがって、小規

模企業に対する支援策としては、顧問税理士の力をいかに活用していくかが重要である。

この質問に関しては、企業の規模に関する相違はほとんど見られないが、従業員規模が 10 人以下の企業に関しては「相談しない」の選択肢が 10.0%となっており、その他の企業規模と比べて大きくなっている点も気になる結果である。小さな企業が相談しなくても良いような良好な環境にあるわけではなく、相談すべき相手が見つけられないということなのであろう。

問 22. 府県や市町村などの地方自治体は、中小企業者に対する事業資金を融通する制度融資を設けています。貴社の制度融資の利用状況について、当てはまるものを一つ選んで下さい。

1. かなり以前から利用しており、現在も利用している
2. 最近利用し始めており、現在も利用している
3. 利用したことがあるが、現在は利用していない
4. 制度のことを知らず、利用したことはない
5. 制度のことは知っているが、利用したことはない
6. わからない

表 31 地方自治体の制度融資について知っているか

	従業員区分				
	10 人以下	11-20 人	21-50 人	51 人以上	全体
1. かなり以前から利用しており、現在も利用している	36.0%	19.8%	19.2%	16.8%	20.2%
2. 最近利用し始めており、現在も利用している	4.0%	2.5%	7.1%	3.9%	5.0%
3. 利用したことがあるが、現在は利用していない	16.0%	12.3%	12.6%	16.1%	14.0%
4. 制度のことを知らず、利用したことはない	6.0%	12.3%	9.1%	7.1%	8.7%
5. 制度のことは知っているが、利用したことはない	30.0%	48.1%	44.4%	50.3%	45.5%
6. わからない	8.0%	4.9%	7.6%	5.8%	6.6%

問 22 では、地方自治体が中小企業に対して事業資金を融通する制度融資についての利用状況について尋ねている。表 31 によると、「制度のことを知らず、利用したことはない」、「わからない」の選択肢の回答率を合わせても 15.3%であるため、この制度融資についてはほとんどの企業がその存在を知っていることがわかる。また、1 度でも制度を利用している企業（選択肢 1、2、3 を回答）という観点で整理すると、従業員数が 10 人以下の企業では 56.0%で、企業規模の小さい企業については半分以上が、制度融資を利用したことがあるということがわかる。このように、小規模企業では制度融資が広く使われているのである。

一方、企業が制度融資を活用して従業員数を増やしながら成長するとすれば、成長を遂げた大きな企業では、「利用したことがあるが、現在は利用していない」の回答が多くなることが期待された。しかし、顕著な傾向は見られず、制度融資を受けて企業成長を実現するというシナリオは実現していない。むしろ、「かなり以前から利用しており、現在も利用している」の回答が小規模企業で特に多いことから、停滞したままの企業の利用が多い現状を示しているように思われる。弱者救済の手段としては「有効」ともいえるが、効率の観点からは問題を感じさせる結果である。

表 32 地方自治体の制度融資について知っているか（ブロック別）

	ブロック				
	中部	近畿	中国	九州	合計
1. かなり以前から利用しており、現在も利用している	21.9%	17.6%	20.0%	29.0%	20.2%
2. 最近利用し始めており、現在も利用している	6.0%	3.3%	5.0%	9.7%	5.0%
3. 利用したことがあるが、現在は利用していない	14.8%	14.3%	18.3%	.0%	14.0%
4. 制度のことを知らず、利用したことはない	10.4%	9.5%	3.3%	3.2%	8.7%
5. 制度のことは知っているが、利用したことはない	43.2%	46.7%	45.0%	51.6%	45.5%
6. わからない	3.8%	8.6%	8.3%	6.5%	6.6%

表 32 は、問 22 の企業の回答をブロック別に集計したものである。この表から、地域ごとでの地方自治体での制度融資の利用状況がわかる。特に九州は、利用している企業が多く 38.7%の企業が現在利用中であると回答している。一方では近畿地方は全体の 25.2%を下回る 20.9%の企業しか制度融資を利用していないことがわかる。

問 23. 現在、地方自治体の制度融資で借り入れている企業の方にお尋ねします。制度融資を利用することのメリットあるいは利用した理由として、当てはまるものを下記より選択してください。（複数回答可）

1. 金融機関のプロパー融資に比べて長期資金を借りやすい
2. 金融機関のプロパー融資に比べて担保や保証の条件が甘い
3. 金融機関のプロパー融資に比べて金融機関の審査が甘い
4. 金融機関のプロパー融資に比べて金利が低い
5. 固定金利である
6. 信用保証枠が利用できる
7. 金融機関の勧めがあった
8. その他の理由
9. 特にメリットや理由はない

表 33 制度融資を利用する理由

	従業員区分				
	10 人以下	11-20 人	21-50 人	51 人以上	全体
1. 金融機関のプロパー融資に比べて長期資金を借りやすい	42.1%	33.3%	36.7%	37.5%	37.3%
	8	6	18	12	44
2. 金融機関のプロパー融資に比べて担保や保証の条件が甘い	21.1%	16.7%	8.2%	18.8%	14.4%
	4	3	4	6	17
3. 金融機関のプロパー融資に比べて金融機関の審査が甘い	5.3%	.0%	4.1%	6.3%	4.2%
	1	0	2	2	5
4. 金融機関のプロパー融資に比べて金利が低い	68.4%	27.8%	44.9%	28.1%	41.5%
	13	5	22	9	49
5. 固定金利である	10.5%	22.2%	30.6%	21.9%	23.7%
	2	4	15	7	28
6. 信用保証枠が利用できる	26.3%	61.1%	34.7%	31.3%	36.4%
	5	11	17	10	43
7. 金融機関の勧めがあった	26.3%	38.9%	38.8%	37.5%	36.4%
	5	7	19	12	43
8. その他の理由	.0%	5.6%	4.1%	6.3%	4.2%
	0	1	2	2	5
9. 特にメリットや理由はない	5.3%	.0%	2.0%	6.3%	3.4%
	1	0	1	2	4
総回答企業数	19	18	49	32	118

問 23 では、現在地方自治体の制度融資を利用している企業に対して、制度融資を利用する理由、もしくはメリットを尋ねている。企業規模別にクロス集計を行った表 33 によれば、この間において比較的多くの企業が選択した理由、もしくはメリットは、「金融機関のプロパー融資に比べて長期資金を借りやすい」

が 37.3%、「金融機関のプロパー融資に比べて金利が低い」が 41.5%、「信用保証枠が利用できる」が 36.4%、「金融機関の勧めがあった」が 36.4%であった。特に従業員規模の 10 人以下の企業に関しては 68.4%の企業が、金利の低さを理由にして地方自治体の制度融資を利用していることがわかる。事実上、制度融資が小規模企業に対する利子補給になっているのである。

表 34 ブロック別での制度融資を利用する理由

	ブロック				
	中部	近畿	中国	九州	合計
1. 金融機関のプロパー融資に比べて長期資金を借りやすい	32.7%	36.4%	42.9%	54.5%	37.3%
	16	16	6	6	44
2. 金融機関のプロパー融資に比べて担保や保証の条件が甘い	10.2%	22.7%	7.1%	9.1%	14.4%
	5	10	1	1	17
3. 金融機関のプロパー融資に比べて金融機関の審査が甘い	2.0%	4.5%	14.3%	.0%	4.2%
	1	2	2	0	5
4. 金融機関のプロパー融資に比べて金利が低い	38.8%	45.5%	35.7%	45.5%	41.5%
	19	20	5	5	49
5. 固定金利である	30.6%	22.7%	14.3%	9.1%	23.7%
	15	10	2	1	28
6. 信用保証枠が利用できる	38.8%	38.6%	28.6%	27.3%	36.4%
	19	17	4	3	43
7. 金融機関の勧めがあった	30.6%	45.5%	42.9%	18.2%	36.4%
	15	20	6	2	43
8. その他の理由	6.1%	.0%	14.3%	.0%	4.2%
	3	0	2	0	5
9. 特にメリットや理由はない	2.0%	2.3%	14.3%	.0%	3.4%
	1	1	2	0	4
総回答企業数	49	44	14	11	118

表 34 は問 23 の企業の回答をブロック別にクロス集計したものである。この結果によると、それぞれの地域で最も選択率の高い項目を見ると、「金融機関のプロパー融資に比べて金利が低い」を選んでいるのが中部と近畿である。他方、中国と九州は、「金融機関のプロパー融資に比べて長期資金を借りやすい」を選んでいる。また、「金融機関の勧めがあった」も他の項目と同率ではあるが、近畿と四国では最も選択率が高い項目であった。このように制度融資の利用の理由については地域によってかなり違う。これは各地域の制度融資の仕組みや商品性の違いによるものなのか、企業の財務状況の違いによるものなのか、あるいは、金融機関の取り組み姿勢の違いによるものなのか、など興味深い論点を浮かび上がらせており、今後の検討課題としたい。

問 24. 現在、地方自治体の制度融資で借り入れている企業の方にお尋ねします。
その資金の借入の効果として、当てはまるものを下記より選択してください。
(複数回答可)

- | | |
|--------------------------|----------------|
| 1. 業績回復につながった | 2. 倒産回避につながった |
| 3. 業容拡大（売り上げの増加など）につながった | |
| 4. 新たな設備を導入できた | 5. 他の借入を返済できた |
| 6. 金融機関との取引実績をつくれた | 7. 特に効果を感じなかった |

表 35 制度融資の効果

	従業員区分				
	10人以下	11-20人	21-50人	51人以上	全体
1. 業績回復につながった	26.3%	38.9%	23.9%	12.5%	23.5%
	5	7	11	4	27
2. 倒産回避につながった	31.6%	5.6%	15.2%	6.3%	13.9%
	6	1	7	2	16
3. 業容拡大(売り上げの増加など)につながった	.0%	16.7%	8.7%	18.8%	11.3%
	0	3	4	6	13
4. 新たな設備を導入できた	21.1%	38.9%	39.1%	37.5%	35.7%
	4	7	18	12	41
5. 他の借入を返済できた	15.8%	11.1%	26.1%	25.0%	21.7%
	3	2	12	8	25
6. 金融機関との取引実績をつくれた	5.3%	5.6%	23.9%	15.6%	15.7%
	1	1	11	5	18
7. 特に効果を感じなかった	26.3%	27.8%	8.7%	18.8%	17.4%
	5	5	4	6	20
総回答企業数	19	18	46	32	115

問 24 では、現在地方自治体の制度融資を利用している企業に対して、制度融資を利用して資金を借り入れた効果について尋ねており、その結果は表 35 に示されている。多くの企業が選択したのは「業績回復につながった」(23.5%)、「新たな設備を導入できた」(35.7%)、「他の借入を返済できた」(21.7%)であった。

また、企業の規模が従業員 10 人以下の企業に焦点をあてれば、31.6%の企業が「倒産回避につながった」と回答しており、小規模の企業に対して、制度融資はセーフティネットとしての重要な役割を果たしたことがわかる。しかし、「特に効果を感じなかった」と回答した企業が、10 人以下の企業では 26.3%、

11人以上20人以下の企業では27.8%と高い値であるという問題点も残されていることがわかる。

また、「業容拡大（売り上げの増加など）につながった」という回答が少なく、現状では制度融資は前向きの成長資金として役割が非常に弱いことも確認された。限られた資金を、成長支援とセーフティネットの提供との間でどのように配分していくべきかという観点から、制度融資のあり方について見直していくべきことを示唆している。

表 36 ブロック別の制度融資の効果

	ブロック				
	中部	近畿	中国	九州	合計
1. 業績回復につながった	23.9%	25.0%	21.4%	18.2%	23.5%
	11	11	3	2	27
2. 倒産回避につながった	10.9%	20.5%	7.1%	9.1%	13.9%
	5	9	1	1	16
3. 業容拡大（売り上げの増加など）につながった	8.7%	15.9%	14.3%	.0%	11.3%
	4	7	2	0	13
4. 新たな設備を導入できた	41.3%	34.1%	21.4%	36.4%	35.7%
	19	15	3	4	41
5. 他の借入を返済できた	19.6%	25.0%	14.3%	27.3%	21.7%
	9	11	2	3	25
6. 金融機関との取引実績をつくれた	17.4%	15.9%	21.4%	.0%	15.7%
	8	7	3	0	18
7. 特に効果を感じなかった	13.0%	18.2%	28.6%	18.2%	17.4%
	6	8	4	2	20
総回答企業数	46	44	14	11	115

表 36 は、問 24 の地方自治体の行っている制度融資の効果についての企業の回答をブロック別にクロス集計したものである。それほど大きな違いは見られないが、中国地方は「特に効果を感じなかった」と回答した企業が 28.6%であり、全国平均の 17.4%と比べて大きな値であることがわかる。

問 25. 貴社は、経済産業省が行っている「ものづくり中小企業・小規模事業者試作開発等支援補助金」（いわゆる「ものづくり補助金」）（試作品の開発や設備投資について上限 1,000 万円）をご存じですか。当てはまるものを一つ選んで下さい。	
1. 申請し、認められた	2. 申請したが、認められなかった
3. 申請したが、審査中である	4. 申請を準備中である
5. 制度の適用業種ではない、あるいは補助対象となる設備投資等は予定していない	
6. 制度を知らなかった、あるいは、制度の対象業種かどうかわからない	
7. わからない	

表 37 ものづくり補助金について

	従業員区分				
	10 人以下	11-20 人	21-50 人	51 人以上	全体
1. 申請し、認められた	14.0%	7.4%	20.7%	21.3%	18.0%
2. 申請したが、認められなかった	12.0%	13.6%	8.1%	7.1%	9.1%
3. 申請したが、審査中である	.0%	.0%	.5%	.6%	0.4%
4. 申請を準備中である	2.0%	11.1%	6.6%	9.7%	7.9%
5. 制度の適用業種ではない、あるいは補助対象となる設備投資等は予定していない	26.0%	34.6%	33.8%	33.5%	33.1%
6. 制度を知らなかった、あるいは、制度の対象業種かどうかわからない	34.0%	23.5%	19.2%	12.9%	19.4%
7. わからない	12.0%	9.9%	11.1%	14.8%	12.2%

問 25 では、「ものづくり中小企業・小規模事業者試作開発等支援補助金」（いわゆる「ものづくり補助金」）の利用状況について尋ねている。ものづくり補助金とは、中小企業経営力強化支援法の認定経営革新等支援機関（認定支援機関）等と連携しつつ、ものづくり中小企業・小規模事業者が実施する試作開発や設備投資等に対して、対象経費の 3 分の 2 を補助する制度であり、平成 24 年度補正予算で認められた。2013 年 4 月から 8 月にかけて 3 回に分けて採択が決定され、合計で 10000 件超の事業者が採択された。

表 37 によれば、各選択肢の回答率は、「申請し、認められた」が 18%、「申請したが、認められなかった」が 9.1%、「申請したが、審査中である」が 0.4%、「申請を準備中である」が 7.9%、「制度の適用業種ではない、あるいは補助対象となる設備投資等は予定していない」が 33.1%、「制度を知らなかった、あるいは、制度の対象業種かどうか分からない」が 19.4%、「わからない」が 12.2%であった。

つまり、「制度を知らなかった、あるいは、制度の対象業種かどうか分からない」と「わからない」と回答した企業の割合は 31.6%と、約 3 社に 1 社が制度について理解していないことがわかる。このことから制度の周知が十分にされていないのではないか、という疑問が残る。またこの傾向は規模の小さな企業に強く見られ、従業員数が 10 人以下の企業では 46.0%が、この制度を十分に理解していないことがわかる。本制度では、認定支援機関と連携することが必要であるが、採択リストを見ると認定支援機関として名前が挙がっているのは金融機関が多い。したがって、これまで見てきたように、金融機関との関係性が弱い小規模企業では、金融機関を通じた情報の伝達経路が十分に機能していない恐れがある。金融機関のルートを強化する取り組みとともに、顧問税理士を通じたルートでの情報提供に一層力を入れる必要がある。本制度でも、税理士ないし税理士法人が認定支援機関として採択されている事業も少なくないが、こうした中小企業支援に熱心であり、力量のある税理士の数は限られているといわれており、支援の裾野を広げる努力も必要である。

表 38 ものづくり補助金について（ブロック別）

	ブロック				
	中部	近畿	中国	九州	合計
1. 申請し、認められた	19.1%	15.7%	23.3%	16.1%	18.0%
2. 申請したが、認められなかった	12.0%	8.6%	5.0%	3.2%	9.1%
3. 申請したが、審査中である	.5%	.5%	.0%	.0%	0.4%
4. 申請を準備中である	6.6%	10.5%	5.0%	3.2%	7.9%
5. 制度の適用業種ではない、 あるいは補助対象となる設備 投資等は予定していない	31.7%	34.3%	31.7%	35.5%	33.1%
6. 制度を知らなかった、あるい は、制度の対象業種かどうか わからない	19.1%	17.6%	18.3%	35.5%	19.4%
7. わからない	10.9%	12.9%	16.7%	6.5%	12.2%

表 38 は、問 25 の回答に関して企業の立地するブロックごとにクロス集計を行った結果である。申請して認められた比率には、地域間の大きな相違はない。ただ、「申請して認められなかった」が中部では高い比率となっている。これは地域の企業が積極的に申請してみた結果とも解釈できる。逆に、九州地方では、「申請して認められなかった」比率は非常に低い、「制度を知らなかった、あるいは、制度の対象業種かどうかわからない」と回答した企業の割合が 35.5% と高率であり、他の地域と比べて制度の周知が進んでいなかったと考えられる。逆に言えば、採択の見込みの高い企業に絞って広報が行われたということかもしれない。こうした地域間の違いは、各地域の金融機関やその他の支援機関の行動を理解するヒントになる可能性がある。

問 26. 貴社は府県や市町村の中小企業支援策や地域経済の振興策についての情報をどのように入手していますか。当てはまるものを下記より選択してください。（複数回答可）

- | | |
|------------------|--------------|
| 1. 自治体の広報誌・HP など | 2. 商工会議所・商工会 |
| 3. 各種業界団体・同業者仲間 | 4. 金融機関 |
| 5. 新聞などのメディア | |
| 6. その他 | 7. 入手するのが困難 |
| 8. 関心がない | |

表 39 中小企業支援に関する情報源

	従業員区分				
	10 人以下	11-20 人	21-50 人	51 人以上	全体
1. 自治体の広報誌・HP など	22.4%	32.1%	32.3%	36.8%	32.7%
2. 商工会議所・商工会	46.9%	51.9%	61.1%	48.4%	54.0%
3. 各種業界団体・同業者仲間	16.3%	27.2%	34.3%	30.3%	30.0%
4. 金融機関	30.6%	43.2%	44.9%	49.7%	44.7%
5. 新聞などのメディア	18.4%	24.7%	22.7%	20.6%	21.9%
6. その他	14.3%	7.4%	7.1%	4.5%	7.0%
7. 入手するのが困難	8.2%	3.7%	3.0%	1.9%	3.3%
8. 関心がない	16.3%	7.4%	4.5%	7.1%	7.0%

問 26 では、企業が地方自治体の中小企業支援策や地域経済の振興策についての情報をどこから手に入れているのかを尋ねている。表 39 は問 26 の回答と企業規模についてのクロス集計を行ったものである。「自治体の広報誌・HP など」（32.7%）、「商工会議所・商工会」（54.0%）、「各種業界団体・同業者仲間」（30%）、「金融機関」（44.7%）、「新聞などのメディア」（21.9%）の選択肢の回答率が高くなっている。

規模別に見ると、10 人以下の零細企業では「金融機関」が十分な情報ソースとなっていないことがわかる。また、「関心がない」比率も規模の小さい企業では高いが、これは本来必要性がないのではなく、あきらめているためではない

かと心配される。これまで見てきたように、小規模企業の多くが経営に問題を抱えているにもかかわらず、中小企業支援施策を活用する機運が相対的に乏しいことは大きな課題である。

表 40 中小企業支援に関する情報源（ブロック別）

	ブロック				
	中部	近畿	中国	九州	合計
1. 自治体の広報誌・HP など	30.1%	31.1%	43.3%	38.7%	32.7%
2. 商工会議所・商工会	53.0%	51.2%	70.0%	48.4%	54.0%
3. 各種業界団体・同業者仲間	25.7%	34.0%	31.7%	25.8%	30.0%
4. 金融機関	41.0%	47.8%	43.3%	48.4%	44.7%
5. 新聞などのメディア	21.3%	23.0%	15.0%	32.3%	21.9%
6. その他	5.5%	9.6%	3.3%	6.5%	7.0%
7. 入手するのが困難	3.3%	3.3%	3.3%	3.2%	3.3%
8. 関心がない	6.6%	6.7%	8.3%	9.7%	7.0%

表 40 は、問 26 の回答をブロック別にクロス集計を行ったものである。地域間での回答率に大きな差は見られなかったが、中国地方では、「商工会議所・商工会」から情報を得ていると回答した企業が 70.0%であった。この値は、他の地域と比べて大きく、中国地方では「商工会議所・商工会」が企業に対する中小企業支援策や地域経済の振興策の情報源になっていることがわかる。

問 27. 貴社は県や市町村の中小企業支援策や地域経済の振興策について、どの程度評価していますか。当てはまるものを一つ選んで下さい。

- | | | |
|----------|---------|------------|
| 1. 大いに満足 | 2. やや満足 | 3. どちらでもない |
| 4. やや不満 | 5. 全く不満 | |

表 41 地域経済の振興策についての評価

	従業員区分				
	10 人以下	11-20 人	21-50 人	51 人以上	全体
1. 大いに満足	.0%	1.2%	4.5%	1.9%	2.7%
2. やや満足	6.0%	13.6%	21.7%	24.5%	19.6%
3. どちらでもない	62.0%	59.3%	55.6%	54.2%	56.4%
4. やや不満	12.0%	13.6%	8.1%	14.2%	11.4%
5. 全く不満	20.0%	12.3%	10.1%	5.2%	9.9%

問 27 では地方自治体の中小企業支援策や地域経済の振興策に対して企業がどのような評価をしているのかを尋ねており、その回答は表 41 にまとめられている。回答企業全体では「大いに満足」が 2.7%、「やや満足」が 19.6%、「どちらでもない」が 56.4%、「やや不満」が 11.4%、「全く不満」が 9.9%であり、「どちらでもない」が最も回答率が高く、全体で見れば企業の評価は中庸的であることがわかる。

しかし、従業員規模が 10 人以下の企業では 20.0%の企業が「全く不満」と回答しており、小規模の企業に関しては地方自治体の中小企業支援策や地域経済の振興策に対して厳しい評価を下していることがわかる。

表 42 地域経済の振興策についての評価（ブロック別）

	ブロック				
	中部	近畿	中国	九州	合計
1. 大いに満足	1.6%	2.4%	3.3%	9.7%	2.70%
2. やや満足	18.6%	18.1%	30.0%	16.1%	19.60%
3. どちらでもない	57.9%	58.1%	46.7%	54.8%	56.40%
4. やや不満	10.4%	11.9%	10.0%	16.1%	11.40%
5. 全く不満	11.5%	9.5%	10.0%	3.2%	9.90%

表 42 は地方自治体の地域経済の振興策への企業の評価をブロック別にクロス集計したものである。この表から、各地域で自治体の振興策への評価にはばらつきがあることがわかる。特に「大いに満足」、「やや満足」と回答した企業を合わせると、近畿地方では 20.5%、九州地方では 25.8%、中国地方では 33.3%、中部地方では 20.2%となっており、中国地方での評価が高い。

問 28. 貴社は、2010 年以降に借入金の返済条件の変更をメインバンクに申し出たことがありますか。当てはまるものを一つ選んで下さい。 ※なお、複数回申し出て、1 度でも申し出が認められた場合は、「1. 申し出て認められた」をお選び下さい。	
1. 申し出て認められた	2. 申し出たが、認められなかった
3. 申し出たが、審査中である	4. 申し出ていない 5. わからない

表 43 返済条件の変更を申し出たかどうか

	従業員区分				
	10 人以下	11-20 人	21-50 人	51 人以上	全体
1. 申し出て認められた	26.0%	13.6%	24.2%	12.9%	19.0%
2. 申し出たが、認められなかった	4.0%	1.2%	.0%	3.9%	1.9%
3. 申し出たが、審査中である	.0%	.0%	1.0%	1.3%	0.8%
4. 申し出ていない	62.0%	81.5%	69.2%	74.8%	72.3%
5. わからない	8.0%	3.7%	5.6%	7.1%	6.0%

2009 年 12 月に施行された金融円滑化法では、金融機関は、中小企業又は住宅ローンの借り手から申込みがあった場合には、貸付条件の変更等を行うよう努める義務が規定された。家森([1],[2],[3],[4],[5],[6])で詳しく分析しているが、リーマンショック以降、金融庁の不良債権の判定基準が緩和され、金融機関が貸出金の返済条件の変更に応じやすくなった。

このような背景を踏まえて問 28 では、2010 年以降に企業がメインバンクに対して借入れ条件の変更を申し出たことがあるかどうかについて尋ねている。表 43 によれば、各選択肢の回答率は「申し出て認められた」が 19%、「申し出たが、認められなかった」が 1.9%、「申し出たが、審査中である」が 0.8%、「申し出ていない」が 72.3%、「わからない」が 6%であった。

従業員数が 10 人以下の企業では、借入れの条件の変更を申し出た企業（選択肢 1 から 3 を選択した企業）が 30.0%に達しており、従業員規模の小さい企業が厳しい経営状態にあることがわかる。

問 29. 問 28 において、2010 年以降に借入金の返済条件の変更を「1. 申し出て認められた」と回答した方にお尋ねします。条件変更の後、メインバンクの態度に変化はありましたか。当てはまるものを下記より選択してください。（複数回答可）

※なお、複数回申し出て認められたことがある場合、金融円滑化法の下で初めて認められた時点で評価して下さい。

- | | |
|-----------------------------|-------------------|
| 1. 担当職員が再建の相談に乗ってくれた | 2. 新規融資に対して冷淡になった |
| 3. 他の既存貸出についても積極的に変更に応じてくれた | |
| 4. 他の銀行への乗り換えを促された | 5. 信用保証の利用を勧められた |
| 6. 経営計画などの立案を厳しく求められた | |
| 7. 貸出金利や担保等の条件が厳しくなった | |
| 8. 新規融資に応じてくれた | 9. 変化はなかった |

表 44 返済条件の変更を申し出た後のメインバンクの態度

	従業員区分				
	10 人以下	11-20 人	21-50 人	51 人以上	全体
1. 担当職員が再建の相談に乗ってくれた	38.5%	18.2%	31.3%	30.0%	30.4%
	5	2	15	6	28
2. 新規融資に対して冷淡になった	38.5%	9.1%	12.5%	10.0%	15.2%
	5	1	6	2	14
3. 他の既存貸出についても積極的に変更に応じてくれた	23.1%	27.3%	25.0%	30.0%	26.1%
	3	3	12	6	24
4. 他の銀行への乗り換えを促された	7.7%	.0%	2.1%	.0%	2.2%
	1	0	1	0	2
5. 信用保証の利用を勧められた	7.7%	.0%	4.2%	15.0%	6.5%
	1	0	2	3	6
6. 経営計画などの立案を厳しく求められた	7.7%	9.1%	12.5%	10.0%	10.9%
	1	1	6	2	10
7. 貸出金利や担保等の条件が厳しくなった	7.7%	.0%	10.4%	10.0%	8.7%
	1	0	5	2	8
8. 新規融資に応じてくれた	7.7%	27.3%	10.4%	20.0%	14.1%
	1	3	5	4	13
9. 変化はなかった	15.4%	27.3%	37.5%	20.0%	29.3%
	2	3	18	4	27
総回答企業数	13	11	48	20	92

問 29 では、メインバンクに対して借入金の返済条件の変更を申し出た企業に対して、変更申出後にメインバンクの態度に関して尋ねており、その回答結果が表 44 に示されている。各選択肢の回答率は、「担当職員が再建の相談に乗ってくれた」が 30.4%、「新規融資に対して冷たくなった」が 15.2%、「他の既存貸出についても積極的に応じてくれた」が 26.1%、「他の銀行への乗り換えを促

された」が 2.2%、「信用保証の利用を勧められた」が 6.5%、「経営計画などの立案を厳しく求められた」が 10.9%、「貸出金利や担保等の条件が厳しくなった」が 8.7%、「新規融資に応じてくれた」が 14.1%で「変化がなかった」が 29.3%であった。

「担当職員が再建の相談に乗ってくれた」や、「他の既存貸出についても積極的に応じてくれた」の回答率が高いことから、メインバンクは企業の貸出条件の変更の申し出に寛容であるようにも見るができるが、従業員が 10 人以下の零細企業については「新規融資に対して冷たくなった」と回答した企業が 38.5%と際だって多く、零細企業に対してメインバンクは厳しい態度をとるようになっていることがわかる。

問 30. 問 28 において、2010 年以降に借入金の返済条件の変更を「1. 申し出て認められた」と回答した方にお尋ねします。その後、業績は回復しましたか。当てはまるものを一つ選んで下さい。

1. 回復した 2. 横ばい 3. 一層悪化 4. わからない

表 45 借り入れ条件変更申出後の経営状態

	従業員区分				
	10 人以下	11-20 人	21-50 人	51 人以上	全体
1. 回復した	46.2%	63.6%	52.2%	50.0%	52.2%
	6	7	24	10	47
2. 横ばい	38.5%	36.4%	39.1%	45.0%	40.0%
	5	4	18	9	36
3. 一層悪化	15.4%	.0%	4.3%	.0%	4.4%
	2	0	2	0	4
4. わからない	.0%	.0%	4.3%	5.0%	3.3%
	0	0	2	1	3
総回答企業数	13	11	48	20	92

問 30 では、メインバンクに対して借入金の返済条件の変更を申し出た企業に対して、借り入れ条件を変更した後の業績について尋ねている。表 45 によると、各選択肢の回答率は、以下の通りである。「回復した」が 52.2%、「横ばい」40%、「一層悪化」4.4%、「わからない」3.3%であった。「一層悪化」はほとんどなく、支援の効果が見られたことになる。ただし、本調査は 2014 年の時点で存続している企業であり、悪化し倒産してしまったような企業はサンプルに含まれていないために、回答結果は業績回復の方向にバイアスがあることを付言しておかねばならない。

企業規模別の状況を見ると、全体での回答に比べて、小規模な企業の状況は厳しく、「回復した」が 46.2%、「横ばい」38.5%、「一層悪化」15.4%、「わからない」0.0%である。借り入れ条件の変更を認められた後であっても、業績が悪化している企業の割合が相対的に小規模企業では多くなっていることがわかる。

5 むすび

2012 年後半からの景気回復のテンポは、大都市と地方とを比べると大都市の方が早く、また、大企業と中小企業を比べると、大企業の方が早い。逆に言うと、地方の中小企業がもっとも景気浮揚の効果を受けにくい状況におかれている。そうした状況下で、著者は 2014 年 1～2 月に 17 府県の中小企業約 1000 社に対してアンケート調査を実施した。この調査では、金融機関の取り組みだけではなく、地方自治体の中小企業支援策についても質問している。本稿では、この調査の回答結果を紹介してきた。とくに、企業間格差が問題になっていることから、企業規模による回答の違いについて分析するとともに、サンプルの数から制約はあるが地域的な違いについてもブロック別の簡単な分析を試みた。

繰り返しになるが、本調査で得られた主な結果は以下のようにまとめることができる。

- ① 過去5年間の従業員数の動向を見ると、規模の小さな企業ほど従業員数の減少が顕著であり、アベノミクスが成果を上げてきた過去2年を見ても、規模の小さな企業ほど当期純利益の状況は厳しい傾向がある。
- ② 中規模中小企業の場合、地元の地銀・第二地銀をメインバンクにしている企業が多いが、小規模企業では信用金庫の重要性が高い。
- ③ メインバンクとの関係を見る指標として、職員の訪問頻度や滞在時間、およびそれらの変化の状況について尋ねてみた。メインバンク職員の訪問頻度は減少傾向が続いており、（5年前と比較して）増加したと回答した企業はわずか8.3%であった。また、10人以下規模企業では、メインバンクがあると回答した企業のうち、メインバンク職員の訪問が全くない場合が16%もあり、事実上メインバンクがないともいえる。さらに、メインバンク職員の滞在時間も短縮化が全般に進んでおり、規模の小さい企業でその傾向は顕著である。このように、規模の小さな企業では銀行関係がもともと希薄であり、それがさらに弱まっているといえる。小規模企業は、いざという場合に銀行からの支援を受けにくい状況にあるといえる。
- ④ 信用保証の利用状況を見ると、10人以下の小規模企業では、メインバンクからの借入れの半分以上に信用保証がついており、また、11～20人規模企業でも残高のほぼ50%が信用保証付きであった。このように、小規模企業ではメインバンクのプロパー融資が十分に行われておらず、信用保証制度による補完が不可欠となっている。したがって、信用保証制度の制度改革はとくに小規模企業に対する影響を考慮しながら行う必要がある。
- ⑤ 投資信託や保険の販売に関してみると、メインバンクからの購入経験のある企業は15%ほどである。業態別に見ると、地方銀行（第二地銀を含む）の販売実績が、都市銀行や信用金庫に比べると高いようである。

- ⑥ 銀行は貸出需要の掘り起こしに必死であるといわれる。我々の調査でも35%の企業が企業側から依頼していないにもかかわらず、銀行から（設備投資にかかる）融資提案があったと回答している。しかし、企業規模別にみると、従業員数が少ない企業ほど新規の設備投資資金の提案を受けていない。小さな企業であっても依頼すれば銀行からの提案はあるものの、企業から依頼もしないのに銀行側から提案があることは、小さな企業では少ないのである。これは、銀行が小規模企業のことを日頃からしっかりと見ていないために、提案ができない現状を示しているであろう。
- ⑦ 近年、金融機関のコンサルティング機能の強化が求められているが、メインバンクの助言が有用なものになったと感じているのは、回答企業の20%にも満たない。そして、今も昔も助言を受けたことがないという企業が、10人以下企業では16.7%に達している。残念ながら、金融機関の取り組みが成功していると企業側が感じるようにはなっていない。
- ⑧ 中小企業もしっかりとした経営計画を作成することが必要であるとの認識は共有化されており、およそ8割の企業は経営計画を作成している。しかし、従業員10人以下の企業では「わからない」も含めれば、経営計画を作成していない企業の比率が、依然として4割近くある。小規模企業で経営計画を作成済みの企業については、メインバンクが関与している比率が高い。経営資源に乏しい零細企業については、企業だけに任せとおかず、金融機関が積極的に関与することが現実的であろう。
- ⑨ 金融機関による新規融資先の開拓努力が続いているが、本調査の回答企業では、2010年以降に今まで取引のなかった金融機関から新規の融資提案があったという企業の比率は約75%であり、金融機関が必死に新規開拓をしている状況がうかがえる。特に従業員規模が21人以上の比較的大きな中小企業の場合、3割以上の企業が「多くの経験がある」と回答し

ており、比較的大きな企業（本調査の回答企業は業績も良好な企業が多い）に銀行からの提案が殺到しているようである。

- ⑩ そして、実際に今まで取引のなかった金融機関から新規の融資を受けた企業の割合は 28.1%に達している。新規の金融機関から借り入れた理由としては、金利の安さをあげる企業が半数を超えていた。とくに、従業員規模 51 人以上の企業では 65.9%が、金利が安いことをあげており、金融機関が低金利を武器に優良企業を新規先として奪い合っている実態が明らかになった。
- ⑪ 経営困難な状態に陥った場合、相談する先として回答企業の多くが選んだのは、メインバンクと顧問税理士であった。メインバンクとの日常的な接触が少ない小規模企業に関していえば、顧問税理士の力をいかに活用していくかが重要であろう。
- ⑫ 地方自治体は様々な中小企業支援策を実施しているが、その代表的な施策が制度融資である。我々の回答企業では、全体では 25%ほどの企業が現在制度融資を利用しており、これまでの利用経験を含めると 40%程度まで利用率が高まる。とくに、従業員 10 人以下企業では現在の利用率が 40%、過去の利用経験も含めると利用率は 56%にも達する。一方、規模の小さな企業では、「かなり以前から利用しており、現在も利用している」との回答が多く、慢性的に制度融資を利用している企業が多いことがわかる。制度融資の利用が企業の成長につながっていないという課題を示している。
- ⑬ 地方自治体の制度融資を利用している理由として 35%以上の企業があげているのは、「金融機関のプロパー融資に比べて金利が低い」、「金融機関のプロパー融資に比べて長期資金を借りやすい」、「信用保証枠が利用できる」、「金融機関の勧めがあった」であった。特に従業員規模の 10 人以下の企業に関しては 7 割近い企業が、金利の低さを理由にして地方自治

体の制度融資を利用している。

- ⑭ 制度融資を利用した後の業績の状況について尋ねたところ、36%の企業が「新たな設備を導入できた」と回答しており、制度融資が企業の設備投資に対して一定の役割を果たしていることがわかる。また、「業績回復につながった」との回答も2割超であった。一方で、企業規模別に見ると、全体では、「倒産回避につながった」といった回答は14%であったが、10人以下企業では31.6%にものぼっており、小規模企業に対して制度融資がセーフティネットとして機能していることがわかる。こうした点で評価できる一方で、「業容拡大(売り上げの増加など)につながった」という回答が少なく(全体で11.3%、10人以下企業ではゼロ)、現状では制度融資は前向きの成長資金としての役割が非常に弱いことも確認された。限られた資金を、成長支援とセーフティネットの提供との間でどのように配分していくべきかという観点から、制度融資のあり方について考えなければならないことを示唆している。
- ⑮ 企業が地方自治体の中小企業支援策や地域経済の振興策についての情報をどこから手に入れているのかを尋ねたところ、「商工会議所・商工会」が54%と最も高く、「金融機関」が44.7%と続いていた。しかし、10人以下の零細企業では「金融機関」との回答は30.6%まで下がり、金融機関が十分な情報ソースとなっていないことがわかる。また、「関心がない」比率も規模の小さい企業では高く、小規模企業の多くが経営に問題を抱えているにもかかわらず、中小企業支援施策を活用する機運が相対的に乏しいことは大きな課題である。
- ⑯ 2010年以降に金融機関に対して借入金の返済条件の変更を申し出た企業は約20%であったが、10人以下企業に限ると30%という高い比率であった。本調査のように比較的優良企業が多い(問2で見たように、直前期の純利益が黒字である企業が約8割)にもかかわらず、返済条件の変

更がこれだけ多いということは、こうした手法が（企業の支援策として）現場では広く定着していることを示している。

- ⑰ 返済条件の変更が認められた後の金融機関の態度変化に関しては、「担当職員が再建の相談に乗ってくれた」（30.4%）や、「他の既存貸出についても積極的に応じてくれた」（26.1%）といった回答が高いことから、メインバンクは企業の貸出条件の変更の申し出に寛容であるように見ることができる。しかし、従業員 10 人以下の小規模の企業については「新規融資に対して冷たくなった」と回答した企業が 38.5%と際だって多く、金融機関の対応が一律ではないことが確認できる。

以上のように、本稿では 2014 年 1～2 月に実施した中小企業向けアンケート調査に基づいて、リーマンショック後の地方自治体と金融機関の企業支援に関して、企業側から見た評価と課題について分析した。今後、本稿で得られた結果を利用して、中小企業政策に対するより具体的な評価を行っていきたいと考えている。

参考文献

- [1] 家森信善「今月の視点：金融円滑化法から見える中小企業金融の課題」，ターンアラウンドマネージャー，2月号，2010年．
- [2] 家森信善「金融円滑化法を使って現場意識の再点検を」，しんくみ，8月号，2010年．
- [3] 家森信善編『地域の中小企業と信用保証制度—金融危機からの愛知経済復活への道』，中央経済社，2010年．
- [4] 家森信善「（経済教室）金融円滑化法、再延長へ 不良債権の予備軍注視を」，日本経済新聞，2012年3月5日．

- [5] 家森信善「中小企業金融円滑化法の効果と課題－2010年中小企業金融の実態調査結果に基づいて－」, 金融構造研究, 第34号, 2012年.
- [6] 家森信善「今月の話題: 金融円滑化法延長と求められる金融機関の対応」, 銀行実務, 6月号, 2012年.
- [7] 家森信善編『地域連携と中小企業の競争力－地域金融機関と自治体の役割を探る－』, 中央経済社, 2014年.

（付録）

金融機関と自治体の企業支援に対する企業意識調査

※連結ベースの決算をお持ちの場合も、単独ベースでお答え下さい。

※特に指定されていない限り、ご回答時点（現時点）の状況についてお答え下さい。

問 1. 5 年前（創業から 5 年以内の企業の方は、創業から現在までの期間）と比べて、貴社の常用従業員数（役員・家族を含む）は、どのように変化しましたか。以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

- | | | | | |
|-------|---------|----------|---------|-------|
| 1. 減少 | 2. やや減少 | 3. ほぼ横ばい | 4. やや増加 | 5. 増加 |
|-------|---------|----------|---------|-------|

問 2. 直近の決算期、およびその前の決算期における貴社の当期純利益の状況について、以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

- | | | |
|------------|--------------|--------------|
| 1. 2 期連続黒字 | 2. 赤字から黒字に転換 | 3. 黒字から赤字に転落 |
| 4. 2 期連続赤字 | | |

問 3. 貴社は過去 5 年以内に新規事業を始められましたか。複数の新規事業がある場合は、以下から該当する番号をすべて選び、○で囲んで下さい（複数回答可）。

- | | | |
|-----------------------|---------------|----------|
| 1. 新規事業を始めた | 2. 具体的な準備中である | |
| 3. 具体的な準備はしていないが計画はある | | |
| 4. 計画したがうまくいかなかった | 5. 計画もしなかった | 6. わからない |

問 4. 貴社のメインバンクはどれですか。以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。（注）メインバンクとは、もっとも重要な取引関係にあると貴社が認識されている金融機関をいいます。

1. 都市銀行・信託銀行	1
2. 貴社と同一の府県内に本店を持つ地方銀行・第二地方銀行	2
3. 貴社と異なる都道府県に本店を持つ地方銀行・第二地方銀行	3
4. 信用金庫	4
5. 信用組合	5
6. 政府系金融機関	6
7. その他	7
8. 持っていない	8

問 5. メインバンクの職員は、貴社をどの程度の頻度で訪問しますか。以下の中で最も当てはまるものをお選び下さい。

1. ほぼ毎日	2. 1週間に1回以上	3. 2週間に1回以上
4. 1ヶ月に1回以上	5. 3ヶ月に1回以上	6. 6ヶ月に1回以上
7. 年に1回以上	8. 訪問はない	9. わからない

問 6. メインバンク職員の訪問頻度は5年前と比較して、どのように感じられますか。以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

1. 増加	2. ほぼ横ばい	3. 減少	4. 5年前とメインバンクは変わっている
-------	----------	-------	----------------------

問 7. メインバンク職員の貴社への訪問時の滞在時間は、5年前と比較して、どのように感じられますか。以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

1. 長時間化	2. ほぼ横ばい	3. 短時間化
4. 5年前とメインバンクは変わっている		

問 8. メインバンクからの借入について、信用保証によってカバーされている割合はどの程度ですか。

- | | | |
|-------------------|-----------------|----------------|
| 1. 0% | 2. 0%超 25%未満 | 3. 25%以上 50%未満 |
| 4. 50%以上 75%未満 | 5. 75%以上 100%未満 | 6. 100% |
| 7. メインバンクからの借入はない | 8. わからない | |

問 9. 2010 年以降に、メインバンクから投資信託や保険のセールスを受けたことがありますか。

- | | | | |
|-------------|----------------|-------|----------|
| 1. あるし、購入した | 2. あるが、購入していない | 3. ない | 4. わからない |
|-------------|----------------|-------|----------|

問 10. 2010 年以降に、既存の借入の借り換え等ではない、新規の設備投資資金について、メインバンクから提案を受けたことがありますか。複数回ある場合、直近の事例をお答え下さい。

- | |
|--------------------------------|
| 1. 貴社から依頼し、提案を受けた |
| 2. 貴社から依頼をしていないがメインバンクから提案があった |
| 3. ない |
| 4. わからない |

問 11. 貴社のメインバンクの強みとして評価できる点が下記にあれば、該当するものをすべて選んで下さい。

- | | | |
|--------------|--------------|---------------|
| 1. 金融機関のブランド | 2. 提示する金利の低さ | 3. 融資決定の速さ |
| 4. 融資可能額の多さ | 5. 親身な姿勢 | 6. 最後まで支援する姿勢 |
| 7. 豊富な金融商品 | 8. 職員の能力・人柄 | 9. 地域密着の姿勢 |

問 12. メインバンクからの助言の内容について、近年どのような変化があったと感じますか。以下から該当する番号を選び、すべて○で囲んで下さい（複数回答可）。

- | | | |
|-----------------------|---------------------|-----------|
| 1. 有用なものになった | 2. 以前ほど有用でなくなった | 3. 種類が増えた |
| 4. 他の機関・団体と連携したものが増えた | 5. 具体的なものが増えた | |
| 6. 変化がない | 7. 以前も今も助言を受けることはない | |
| 8. 以前は助言があったが最近はなくなった | | |

問 13. メインバンクの貴社の担当者（現在）は、貴社がさまざまな相談をした場合、親身に対応してくれると思いますか。

- | | | |
|-----------|------------|--------------|
| 1. 強く思う | 2. ある程度思う | 3. あまりそう思わない |
| 4. 全く思わない | 5. 担当者はいない | 6. わからない |

問 14. 貴社が経営計画（経営改善計画を含む）を現在お持ちの場合、それを作成したときのメインバンクの役割として当てはまるものを一つ選んで下さい。

- | |
|----------------------------------|
| 1. 貴社が自主的に作成し、メインバンクには事後的に報告 |
| 2. 貴社が自主的に作成し、メインバンクには報告もしない |
| 3. 貴社が作成する段階で、メインバンクの主導的な関与があった。 |
| 4. 貴社が作成する段階で、メインバンクの補助的な関与があった。 |
| 5. 経営計画は立てていない |
| 6. わからない |

問 15. 貴社のメインバンクは、地域経済の振興・再生に熱心に取り組んでいると思いますか。以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

- | | | | | |
|----------|-------|----------|----------|----------|
| 1. 非常に熱心 | 2. 熱心 | 3. やや不熱心 | 4. 全く不熱心 | 5. わからない |
|----------|-------|----------|----------|----------|

問 16. 貴社の本社地域を営業地域にしている金融機関（銀行、信用金庫、信用組合）は何社ありますか。貴社との取引の有無にかかわらず、以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

- | | | | | |
|--------|--------|----------|----------|-----------|
| 1. 1 社 | 2. 2 社 | 3. 3～5 社 | 4. 6～9 社 | 5. 10 社以上 |
|--------|--------|----------|----------|-----------|

問 17. 2010 年以降に、それまで借入のなかった金融機関から、融資提案（セールス）を受けたことがありますか。

- | | |
|--------------------|-------------|
| 1. 多くの経験がある | 2. 多少の経験がある |
| 3. ほとんどない、もしくは全くない | 4. わからない |

問 18. 0 で提案のあった金融機関の業態はどれですか。以下から当てはまる番号をすべて選んで下さい。

1. 都市銀行・信託銀行	1
2. 貴社と同一の府県内に本店を持つ地方銀行・第二地方銀行	2
3. 貴社と異なる都道府県に本店を持つ地方銀行・第二地方銀行	3
4. 信用金庫	4
5. 信用組合	5
6. 政府系金融機関	6
7. その他	7

問 19. 2010 年以降に、それまで借入のなかった金融機関から、新たに借り入れたことがありますか。

1. ある	2. ない	3. わからない
-------	-------	----------

問 20. 0 で「ある」と回答された企業の方にお尋ねします。新たに借り入れた理由として当てはまる番号を選んで、○で囲んで下さい。（複数回答可）。

1. 既存借入先に比べて金利が安い
2. 既存借入先に比べて金利以外の融資条件（期間・担保・保証など）が有利
3. 借入先の分散
4. 既存借入先に比べてコンサルティング機能や情報提供機能が優れている
5. 担当者の熱意
6. 当該金融機関と取引することで、地域社会におけるステータスが高まる
7. 既存借入先に比べて親身な姿勢や最後まで支援してくれる姿勢が強い
8. メインバンクから借入を拒否されるなど、新規借入先を探す必要があった
9. メインバンクから借入先の多様化を勧められた

問 21. 今、貴社が経営上の困難に直面したとします。このとき、まず相談する外部者は次の中の誰でしょうか。以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

- | | | |
|-----------|----------------|-------------------|
| 1. メインバンク | 2. それ以外の民間金融機関 | 3. 公的金融機関 |
| 4. 顧問税理士 | 5. 商工会議所・商工会 | 6. 外部の専門家・コンサルタント |
| 7. 親会社 | 8. 取引先・同業者仲間 | 9. その他 |
| 10. 相談しない | 11. わからない | |

問 22. 府県や市町村などの地方自治体は、中小企業者に対する事業資金を融通する制度融資を設けています。貴社の制度融資の利用状況について、以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

- | |
|----------------------------|
| 1. かなり以前から利用しており、現在も利用している |
| 2. 最近利用し始めており、現在も利用している |
| 3. 利用したことがあるが、現在は利用していない |
| 4. 制度のことを知らず、利用したことはない |
| 5. 制度のことは知っているが、利用したことはない |
| 6. わからない |

問 23. 現在、地方自治体の制度融資で借り入れている企業の方にお尋ねします。制度融資を利用することのメリットあるいは利用した理由として、以下から該当する番号を選び、すべて○で囲んで下さい（複数回答可）。

- | |
|-------------------------------|
| 1. 金融機関のプロパー融資に比べて長期資金を借りやすい |
| 2. 金融機関のプロパー融資に比べて担保や保証の条件が甘い |
| 3. 金融機関のプロパー融資に比べて金融機関の審査が甘い |
| 4. 金融機関のプロパー融資に比べて金利が低い |
| 5. 固定金利である |
| 6. 信用保証枠が利用できる |
| 7. 金融機関の勧めがあった |
| 8. その他の理由 |
| 9. 特にメリットや理由はない |

問 24. 現在、地方自治体の制度融資で借り入れている企業の方にお尋ねします。その資金の借入の効果として、以下から該当する番号を選び、すべて○で囲んで下さい（複数回答可）。

- | | |
|--------------------------|--------------------|
| 1. 業績回復につながった | 2. 倒産回避につながった |
| 3. 業容拡大（売り上げの増加など）につながった | 4. 新たな設備を導入できた |
| 5. 他の借入を返済できた | 6. 金融機関との取引実績をつくれた |
| 7. 特に効果を感じなかった | |

問 25. 貴社は、経済産業省が行っている「ものづくり中小企業・小規模事業者試作開発等支援補助金」（いわゆる「ものづくり補助金」）（試作品の開発や設備投資について上限 1,000 万円）をご存じですか。

- | |
|---|
| 1. 申請し、認められた |
| 2. 申請したが、認められなかった |
| 3. 申請したが、審査中である |
| 4. 申請を準備中である |
| 5. 制度の適用業種ではない、あるいは補助対象となる設備投資等は予定していない |
| 6. 制度を知らなかった、あるいは、制度の対象業種かどうかわからない |
| 7. わからない |

問 26. 貴社は府県や市町村の中小企業支援策や地域経済の振興策についての情報をどのように入手していますか。以下から該当する番号を選び、すべて○で囲んで下さい（複数回答可）。

- | | | |
|------------------|--------------|--------------|
| 1. 自治体の広報誌・HP など | 2. 商工会議所・商工会 | |
| 3. 各種業界団体・同業者仲間 | 4. 金融機関 | 5. 新聞などのメディア |
| 6. その他 | 7. 入手するのが困難 | 8. 関心がない |

問 27. 貴社は県や市町村の中小企業支援策や地域経済の振興策について、どの程度評価していますか。以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

- | | | |
|----------|---------|------------|
| 1. 大いに満足 | 2. やや満足 | 3. どちらでもない |
| 4. やや不満 | 5. 全く不満 | |

問 28. 貴社は、2010 年以降に借入金の返済条件の変更をメインバンクに申し出たことがありますか。以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。なお、複数回申し出て、1 度でも申し出が認められた場合は、「1」をお選び下さい。

- | | |
|-----------------|-------------------|
| 1. 申し出て認められた | 2. 申し出たが、認められなかった |
| 3. 申し出たが、審査中である | 4. 申し出ていない |
| 5. わからない | |

問 29. 0 において「1. 申し出て認められた」と回答した方にお尋ねします。条件変更の後、メインバンクの態度に変化はありましたか。以下から該当する番号を選び、すべて○で囲んで下さい（複数回答可）。なお、複数回申し出て認められたことがある場合、金融円滑化法の下で初めて認められた時点で評価して下さい。

- | | |
|-----------------------------|-------------------|
| 1. 担当職員が再建の相談に乗ってくれた | 2. 新規融資に対して冷淡になった |
| 3. 他の既存貸出についても積極的に変更に応じてくれた | |
| 4. 他の銀行への乗り換えを促された | 5. 信用保証の利用を勧められた |
| 6. 経営計画などの立案を厳しく求められた | |
| 7. 貸出金利や担保等の条件が厳しくなった | 8. 新規融資に応じてくれた |
| 9. 変化はなかった | |

問 30. 0 で「1. 申し出て認められた」と回答した方にお尋ねします。その後、業績は回復しましたか。以下から該当する番号を一つ選び、○で囲んで下さい。

- | | | | |
|---------|--------|---------|----------|
| 1. 回復した | 2. 横ばい | 3. 一層悪化 | 4. わからない |
|---------|--------|---------|----------|

戦間期鐘紡の職員構成

－昭和 12 年名簿による職務と学歴の分析－

藤 村 聡

1 職員名簿について

本稿は戦前期企業における人員構成を主に学歴の観点から解明すべく、鐘淵紡績株式会社（以下「鐘紡」と略記）の職員名簿を分析する。東洋紡・大日本紡と共に三大紡と称された鐘紡は明治 19（1886）年に創業した「東京綿商社」を継承し、同 21 年に「有限会社鐘淵紡績」、同 22 年に「鐘淵紡績株式会社」となり、東京府南葛飾郡隅田村鐘淵の紡績工場を嚆矢に、綿紡績・絹紡績・人絹などの大規模な工場を各地に建築した。また積極的に他社の工場を買収する一方で朝鮮や上海にも紡績工場を展開したほか、昭和 3（1928）年の南米拓殖株式会社¹に続いて、重化学工業にも進出し、昭和 13 年に傘下の康德葦パルプ・康德鋁業・全南鋁業・樺太採炭・神島化学工業・神島人造肥料といった紡績業以外の諸企業を統括する持株会社の鐘紡実業株式会社を創設して、紡績業・重工業・化学工業の一大コンツェルンを築き上げている。

昭和 12（1937）年の民間企業ランキングでは日本で最も多くの従業員を雇用しており、その事業規模の巨大さだけではなく、明治後期から昭和 5 年まで同社を統率した武藤山治の企業家族主義的経営でも著名である。鐘紡の福利厚生施設や共済組合といった職工優遇策の諸制度や²、「注意函」及び社内報などは広く普及し、武藤はその先駆者で戦前期を代表する経営哲学の持ち主であった。

当然ながら先行研究は豊富であるものの、ただし、それらをつぶさに検討す

¹ 山本長次〔2012 年〕参照。

² 鐘紡の従業員で圧倒的な大部分を占めた女工に対する職工優遇策の実態については千本暁子〔2008 年〕を参照。

るならば些か偏りがあるようにも感じられる。即ち、人事政策の分析は職工に集中し、同じく基幹的存在であったはずの職員の実態は不明な部分が少なくない。また時期的には武藤山治が経営した期間が主であり、最も精力的に戦前期鐘紡の全体像を解明した桑原哲也の研究も明治～大正期が中心で、武藤の後任の津田信吾が社長に就任した昭和前期は手薄な印象を受ける。そこで本稿は鐘紡が昭和 12（1937）年に作成した職員名簿³に基づき、その職務や学歴の分布を検討して戦間期鐘紡の人事政策の一端を明らかにしたい。

分析に入る前に、まず職員名簿の形態を説明する。本資料は A3 サイズ、全 12 ページの片面に左右に分けて個々の従業員が記入され、表紙には『昭和十二年九月四日現在 営業部及本支店 事務工務員名簿 但四級社員及専門学校以上出身者』（「但四級～」の部分は朱筆。以下では本資料を「昭和 12 年名簿」「名簿」と略記する）という表題が書かれている。

表題中の「営業部」は神戸に置かれた本社機能を持つ機関である。登記上の本店は発祥の東京に置いたものの、東京本店の実体は巨大な工場と狭小な事務所にすぎず、中央官庁との折衝や株式関係の事務が主務であった⁴。そのため明治 35 年に主力工場の兵庫工場に営業部を設置し、当初は製品販売と原料購買の担当部署であった役割を拡充して鐘紡全体を統率する中枢機能を付与している。昭和 12 年の時点では、社長以下専務取締役 2 名と取締役 4 名が常駐（ほかに取締役は東京本店 1 名と淀川工場 1 名）しており、25 課制度で計算課長・海外経済調査課長・工場衛生課長・工務調査課長・人事課長・意匠課長・動力課長など約 50 名の課長や主任が在勤し、研究部門（武藤理化学研究所）も併設して昭和 18 年に「本部」と改称された。こうした登記上の東京本店と、現実の本社である神戸の営業部という二重構造は、後述の「部長」「課長」で見るように鐘紡

³ 神戸大学経済経営研究所附属企業資料総合センター架蔵

⁴ 鐘紡は慣習的に有力工場を「支店」と表記しており（これは他の紡績企業でも見られる）、諸史料や文献の「支店」は専ら小規模な事務所を併設した工場を指している。例えば「大阪支店」は職員約 50 名と職工約 3 千人が勤務して工場長が管轄する巨大紡績工場であった。

の職制に若干の混乱をもたらしている。

続いて表題の「四級社員及専門学校以上出身者」という文言のうち、4級社員以上は正規職員を意味し、本資料は基本的に学卒者全員と、非学卒者を含めた正規職員を収録した名簿であることを明示する。戦間期の職制の概要は、

事務系従業員：工場長―社員―見習―女子見習及び付属雇

工務系従業員：主任―工務係―担任―見習生―主席工―優等工―普通工
及び女工

社員は1～6級に分けられて4級以上が正規職員に該当した。工務系従業員は担任以上がおおむね4級以上で、主任～担任が正規職員として扱われた。

名簿の記載様式は、大きくは福島工場・笹木野工場・東京工場・営業部・防府工場といった事業所（工場や営業所）が並び、次にその内部で職員を「事務」「工務」に分けたのちに、一人一人について

卒業年度―出身学校―職名―資格―姓名―年齢―給与―昇給―摘要
の順序で各人の属性情報が列挙されている。例えば淀川工場の事務に所属する某人の場合、

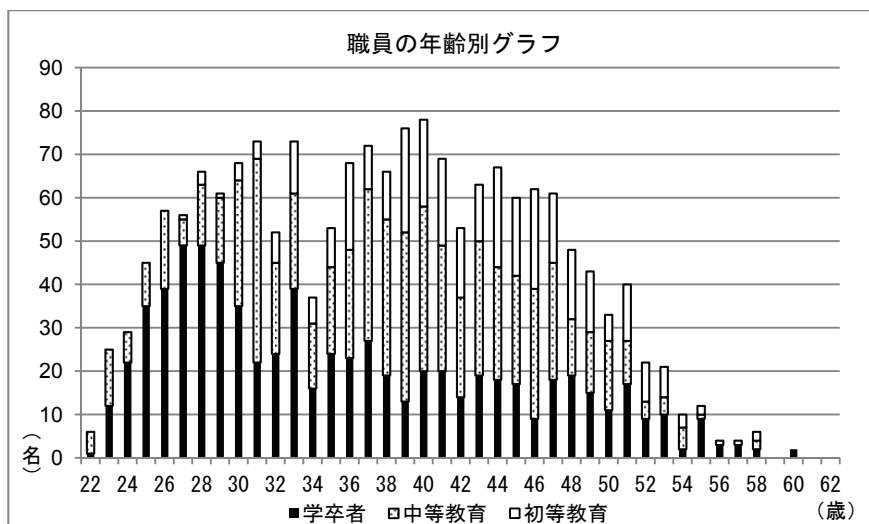
明.40／慶大・理／出納課長／1／氏名／45／275／（空欄）／（空欄）

といった具合である。卒業年度や出身学校が無記載のケースは初等教育だけの修了者であり、また1～4級以外に資格の欄には「取締役」「女子4～6」「契約」「使用人」「主席工」「1付」が記載されており、表題からは学卒者全員と正規職員の名簿と理解されるものの、実際には必ずしも4級以上には限定されておらず、少数ながら非学卒で4級未満の下級職員も収録する。給与も重要な属性情報であるが、鐘紡の賃金構造については別稿⁵を参照されたい。また最後の「昇給」「摘要」は数例を除いて空欄になっている。

昭和12年名簿は従業員の学歴・年齢・給与などの人事情報を記載する貴重な資料である一方で、その資料的限界も指摘して置かなければならない。まず第

⁵ 川村一真・清水泰洋・藤村聡〔2015年〕参照。

一の問題は欠落した人員の存在である。正規職員昇格前の若年の非学卒者は収録されず、同様に 500 名近くが在勤したはずの女性職員は、名簿の掲載は僅か 40 名足らずで大部分が割愛されている。参考として職員の年齢別人数のグラフを提示する。



本図では職員（「契約」や「使用人」及び女性従業員は除く）を学卒者・中等教育修了者・初等教育修了者に区分し、その年齢別人数を提示した。本図で見ると、初等教育修了者は、学卒者や中等教育修了者より年齢が遅れて登場しており、これは初等教育修了者が正規職員に昇格するには時間が掛かっていたので名簿には収録されなかったという事情を反映している。また 34 歳前後の層が落ち込んでいるのは、大正末年から昭和初年の恐慌期に新規採用を手控えたためと判断される。さらに 40 歳をピークに職員数はなだらかな減少カーブ（ただし学卒者は横這いである）を描きつつ 50 歳以降は学歴を問わず人数が激減し、55 歳を超える職員は稀である。武藤山治は”不都合がない限り従業員の意思に

反する解雇はしない”と不解雇主義を打ち出し、年齢を明確化した定年制は導入しなかったが、実質的に 53～55 歳頃が退社年齢になっている⁶。

昭和 12 年名簿の資料的限界の第二点は、勤続年数の情報の欠如である。人員データの基本的な属性情報は、氏名以外に年齢（生年）・勤続年数（入社年）・賃金額・所属部署・職位・学歴・家族構成・出身地などが挙げられるが、本資料の情報は年齢・賃金額・所属部署・職位・学歴に留まり、年齢を明記する一方で勤続年数は書かれておらず、新卒採用と高齢中途採用者の区分は判定できない。

戦間期には若年新卒者の一斉入社と終身雇用に近い長期勤続が定着したと言われているものの、鐘紡は明治期以来夥しい紡績工場を買収しており、社史類は買収工場の少なからざる人員を引き継いで雇用したと述べる。例えば大正 10 年に国華製糸株式会社を買収して彦根製糸工場にした時には、国華製糸の従業員を全員受け入れたほか、鐘紡からも多数の人員を転籍させ、さらに新規募集の者もいた⁷。容易に調査できるはずの勤続年数を名簿作成者があえて記載しなかった意図は不明である。以下では、こうした資料的限界に留意しつつ考察を進めたい。

2 事業所ごとの職員配置

戦間期の鐘紡の従業員数を正確に把握するのは、実のところ容易でない。昭和 12 年頃に作成された『鐘紡紡績株式会社五拾年史』は主要工場の「従業員」の人数を記載し、その「従業員」の内実はさだかでないものの、おそらく職員と職工の両方で、総計は 76,707 名に達する。その一方で同年の『紡織要覧』は職員 1,920 名（男性 1,312 名と女性 590 名）、職工 50,130 名（男性 7,271 名と女性 42,859 名）と記載して、両資料には著しい乖離が生じている。前者は内部作成文書ではあるものの基本的に二次編纂資料で、またすべての事業所は網羅し

⁶ これは男性職員の場合であり、女工は結構適齢期の退社が一般的であったと言われる。

⁷ 『鐘紡製糸四十年史』、p.466

ておらず、後者は一般刊行物と言えども鐘紡が外部に公開した情報に基づいていると思われるが、いづれにせよ、両資料の信頼性には疑義が残る。とりあえず、戦間期の鐘紡は8万人を超える従業員を抱える日本でも最大規模の巨大企業であったと推測するのが妥当であるように思われる。

従業員の全貌は確定できないものの、昭和12年名簿は一次資料であり、些細な誤記はあっても資料の根幹に及ぶほどの瑕疵は認められず、職員の分析の信頼性に問題はない。本資料に収録された職員数は合計2,082名、そのうち名簿作成中に「福島工場から淀川工場へ転籍」などと部署を移動した者が7名いる。そうした転籍者は新旧の部署に二重記載されており、本稿の集計にあたっては元の部署の分は削除したので、名簿の総員数は2,075名になる。本稿は、この2,075名を分析する⁸。

表1 営業所及び工場別の人数

単位：名

名 称	生産品	合計人数 [事務／工務]	学卒者	中等教育	初等教育	医療	女性	従業員数
【国内営業所】								
本店		8 [8/ 0]	5	2	1			
東京理研		4 [2/ 2]	4	0	0			
毛織東京出張所		4 [4/ 0]	2	2	0			
東京サービス		7 [7/ 0]	6	1	0			
サービス東京出張所		4 [4/ 0]	4	0	0			
大阪用度係		4 [4/ 0]	3	1	0			
毛織課大阪出張所		31 [31/ 0]	16	13	2			
大阪サービス		1 [1/ 0]	0	1	0			
サービス大阪出張所		2 [2/ 0]	2	0	0			
営業部		293 [293/0]	180	85	28		5	
各地駐在		8 [8/ 0]	6	2	0			
サービス本社		37 [37/ 0]	29	6	2			
神戸サービス		1 [1/ 0]	0	1	0			

⁸ この2,075名には取締役4名を含んでおり、従業員の分析という点ではその分は除外すべきかもしれない。また昭和12年名簿では退職者4名は朱線で抹消されているものの、名簿作成時点で在職したのは確実なので本稿の諸表には収録した。

海外サービス		2 [2/ 0]	1	1	0			
【国内工場】								
十勝	牧場	2 [1/ 1]	1	1	0			
福島	生糸	8 [6/ 2]	3	5	0			280
笹木野	生糸	5 [4/ 1]	3	2	0			405
結城	生糸	6 [5/ 1]	5	1	0			376
東京	綿糸布	48 [22/26]	19	22	7	5	2	2, 437
大井	毛織	15 [10/ 5]	6	7	2			
南千住	毛織	18 [9/ 9]	8	5	5			
新町	生糸	25 [13/12]	13	9	3	2		1, 970
甲府	生糸	8 [3/ 5]	2	4	2			702
丸子	生糸	13 [6/ 7]	6	6	1	1		701
上田	生糸	15 [5/10]	5	7	3			
長野	生糸	6 [4/ 2]	4	2	0			
松本	生糸	5 [3/ 2]	3	2	0			350
木曽	生糸	5 [4/ 1]	1	3	1			170
大野	生糸	5 [4/ 1]	3	1	1			260
静岡蚕種	蚕種	9 [3/ 6]	5	3	1			
河田蚕種	蚕種	10 [2/ 8]	5	1	4			
岐阜	生糸	14 [9/ 5]	9	4	1		1	638
大垣	毛織	26 [8/18]	13	2	11			
長浜	絹布	24 [8/16]	10	11	3			1, 800
彦根	生糸	7 [4/ 3]	4	1	2			382
彦根絹糸	絹糸	22 [7/15]	7	10	5	1		481
坂本	生糸	6 [4/ 2]	4	2	0	1		400
松阪	綿糸	16 [8/ 8]	3	13	0	1	3	590
山科	絹布	42 [10/32]	22	13	7	3		1, 927
京都	生糸	39 [18/21]	18	15	6	3	1	3, 202
上京	生糸	15 [9/ 6]	5	6	4	2	3	520
下京	生糸	13 [8/ 5]	4	5	4	1		1, 300
高槻	毛織	24 [10/14]	6	9	9			2, 000
中島	綿糸	16 [8/ 8]	6	5	5	1		895
淀川	綿糸布	169 [86/83]	93	53	23	3		3, 247
大阪	綿糸布	41 [19/22]	20	10	11	3	1	2, 792
大阪中津	毛織	22 [8/14]	14	2	6	1		
住道	綿糸	24 [13/11]	13	7	4	3	2	1, 200
和歌山	綿糸	19 [7/12]	5	10	4	1		1, 387

戸ノ内	毛織	13 [9/ 4]	6	3	4	1		
今津	毛織	14 [9/ 5]	10	2	2	1		
兵庫	綿糸布	81 [36/45]	34	31	16	11	6	4,300
洲本	綿糸布	48 [18/30]	12	19	17	3	2	
淡路	蚕種	4 [1/ 3]	2	1	1			
高砂紡績	綿糸布	41 [19/22]	17	12	12	3	3	2,280
高砂人絹	人絹	66 [22/44]	45	15	6	5	1	1,100
福知山	生糸	7 [5/ 2]	4	2	1			413
勝間田	生糸	5 [3/ 2]	2	1	2			407
備前	綿糸布	20 [10/10]	4	11	5	2	2	1,406
岡山	綿布	21 [9/12]	5	11	5	1	1	764
岡山絹糸	生糸	29 [18/11]	13	9	7	4	3	1,300
西大寺	綿糸布	24 [8/16]	8	12	4	2	2	1,755
簸川	生糸	6 [4/ 2]	4	1	1		1	500
防府	人絹	45 [13/32]	26	13	6	1		1,219
八幡浜	生糸	8 [6/ 2]	6	1	1	1		286
宇和島	生糸	7 [5/ 2]	3	3	1	1		280
別府	牧場	5 [3/ 2]	3	2	0			
中津	綿糸布	13 [5/ 8]	4	5	4	1		611
博多	綿糸布	14 [8/ 6]	4	8	2	1	1	430
久留米	綿糸	9 [4/ 5]	3	4	2	1	1	422
福岡	綿糸布	2 [2/ 0]	1	1	0			
佐賀	蚕種	4 [4/ 0]	2	0	2			
佐賀蚕種	蚕種	3 [3/ 0]	1	2	0			
三池	綿糸	10 [7/ 3]	4	4	2	1	2	2,000
熊本	綿布	12 [6/ 6]	5	2	5	1		390
甲佐	生糸	4 [3/ 1]	2	1	1			242
菊池	生糸	4 [3/ 1]	1	3	0			260
高瀬	生糸	5 [3/ 2]	2	2	1			288
大淀	生糸	7 [4/ 3]	5	2	0			247
日向	蚕種	2 [1/ 1]	1	0	1			
都城	蚕種	6 [0/ 6]	3	1	2			
大隅	蚕種	3 [1/ 2]	1	0	2			
鹿屋	牧場	2 [1/ 1]	2	0	0			
【海外営業所・工場】								
京城サービス		3 [3/ 0]	3	0	0			
大邱		2 [1/ 1]	1	1	0			

大田		1 [1/ 0]	1	0	0			
天津サービス		2 [2/ 0]	2	0	0			
上海取引用度係		7 [7/ 0]	4	3	0			
光州	生糸	5 [4/ 1]	3	1	1			377
全南	綿糸布	32 [11/21]	13	12	7	2		2,700
全南鉱業	石炭	1 [1/ 0]	0	0	1			
全州	綿糸布	1 [1/ 0]	1	0	0			
京城製糸	人絹	35 [13/22]	16	15	4	2		3,000
東大門	生糸	7 [5/ 2]	4	2	1	1		359
鉄原	生糸	7 [3/ 4]	2	3	2			420
平壤	綿糸布	20 [6/14]	9	5	6			
新義州	パルプ	3 [2/ 1]	1	1	1			
康德	大豆油	3 [2/ 1]	2	1	0			
王府	牧場	6 [2/ 4]	3	2	1			
営口	パルプ	19 [6/13]	5	13	1			
公大毛織	毛織	2 [2/ 0]	1	1	0			
公大第一廠	綿糸布	35 [13/22]	10	20	5	3		2,536
公大第二廠	綿糸布	33 [12/21]	9	14	10	1		2,190
公大第三廠	絹布	24 [6/18]	5	13	6	2		2,200
公大第五廠	綿糸布	57 [20/37]	16	25	16	4	1	7,260
公大第六廠	綿糸布	49 [18/31]	17	22	10	1		3,008
公大第七廠	綿糸布	29 [10/19]	5	22	2	1		1,345
合 計		2,075 [1,156/ 919]	984	734	357	90	44	(76,707)

・「医療」「女性」は合計人数に含まれる。

・「従業員数」は『鐘紡紡績株式会社五拾年史 [稿本]』による。

昭和 12 年名簿は、事業所（工場と営業所）ごとに職員を記載しており、表 1 ではそれらを国内営業所・国内工場・海外の営業所と工場に 3 区分し、参考までに『鐘紡紡績株式会社五拾年史』が記載する従業員数も追記した。

昭和 12 年名簿の事業所数は、国内 83 ケ所と海外 24 ケ所の合計 107 ケ所である。職員数は営業部が 293 名で突出しており、本社機能の充実さが窺える。ついで綿紡績工場では淀川（169 名）、兵庫（81 名）、東京（48 名）、洲本（48 名）、大阪（41 名）、高砂紡績（41 名）などの主力工場にも多数の職員が配置されて

いる。製糸（生糸）業は専ら各地の工場を買収する形で事業規模を拡大した分野であり、昭和8年には片倉や郡是に続いて日本で3位の生産能力を誇った。本表でも多くの絹糸布関連工場が掲載されており、その中でも絹紡績工場の山科（42名）が目を惹く。このほか化繊事業では、昭和10年から高砂人絹（66名）と防府（45名）で人絹生産が始まっている。

海外工場では上海・青島・天津に公大第一～七廠があった。明治44（1911）年に絹糸紡績株式会社を買収した際に、その傘下の上海製造絹糸株式会社工場を引き継いだのが中国進出の最初のケース（後年に公大第三廠に改称。公大第四廠は公大第三廠から分離した毛織工場で、稼働開始が名簿作成後なので本資料には収録されていない）であり、大正8（1919）年には公大第一廠を新設し、上海・青島・天津に紡績工場を建設あるいは買収して生産拠点を拡充している。そのうち青島の公大第五廠は従業員7,260名を擁する国内外を通じて鐘紡最大の紡績工場であった。また養蚕業が盛んな朝鮮では製糸生産の光州工場・東大門工場（京城）・鉄原工場を、綿糸紡績は平壤工場と全南工場（光州）を作り、後年にはそれらの工場で消費する無煙炭を採掘する全南鉱業を開業した。さらに化繊事業では満州営口と朝鮮新義州に葦人絹パルプ工場を建設したほか、満州王府の牧場では緬羊の改良を試み、国内の十勝や鹿屋（蚕種製造も兼営）の牧場でも紡毛目的にエゾ狸やアンゴラ兔などを養殖した。

上記の工場以外に、営業所としては鐘紡の事実上の本社で、かつ武藤理化学研究所を併設する神戸の「営業部」がある。また製品販売の促進のために大正13（1924）年に大阪心斎橋にカネボウ商品陳列所を、昭和6（1931）年には鐘紡サービス株式会社（鐘紡製品宣伝株式会社）を開設して東京や大阪に宣伝拠点となるサービス・ステーションを展開し、昭和10年にはサービス本社を神戸に設置した。これらの営業所には全職員の2割に相当する約400名の職員が配属されたが、生産設備を持たないので名簿では理工系の学卒者を含めて全員が事務員として扱われている。

3 資格と学歴の構成

(1) 資格の説明

本稿の分析対象になる総員 2,075 名の資格と学歴を表 2 に整理した。本表から、まずは資格の構成を観察しよう。最上位の資格は取締役であり、中村庸〔本社庶務課長〕、平賀恒次郎〔淀川工場長〕、丸山幸蔵〔営業部調査部長〕、賀集和三郎〔営業部綿紡織課長〕の 4 名を収録するが、同年は 9 名の取締役が在勤しており、社長の津田信吾など取締役 5 名は特定の部署を担当していなかったので本資料には収録されなかったと考えられる。

表 2 資格別人数

単位：名〔歳／円〕

資 格	合計	学卒者	中等教育	初等教育	備 考
取締役	4	4	0	0	準 2 級 1 名を含む
1 級・事務	356	256 [43/ 148]	81 [47/ 127]	19 [50/ 135]	
“ 工務	176	104 [42/ 137]	61 [45/ 122]	11 [48/ 118]	
2 級・事務	151	67 [35/ 81]	61 [42/ 103]	23 [46/ 104]	
“ 工務	140	38 [33/ 77]	75 [41/ 96]	27 [47/ 107]	
3 級・事務	160	69 [29/ 65]	65 [35/ 70]	26 [44/ 83]	
“ 工務	223	42 [29/ 61]	132 [36/ 74]	49 [43/ 84]	
4 級・事務	238	112 [28/ 57]	87 [31/ 54]	39 [40/ 66]	
“ 工務	313	56 [26/ 53]	115 [35/ 64]	142 [40/ 72]	
女子 4 級	1	0	1 [44/ 75]	0	
“ 5 級	14	0	12 [38/ 53]	2 [40/ 50]	
“ 6 級	20	0	15 [35/ 47]	5 [40/ 54]	
1 付	84	81 [25/ 47]	3 [29/ 46]	0	全員が事務員
主席工・事務	10	9 [25/ 45]	1 [25/ 45]	0	全員が営業部所属 なので事務に区分

" 工務	46	46 [24/ 42]	0	0	
契約・事務	59	37 [33/ 135]	16 [42/ 113]	6 [37/ 82]	医者 27 名
" 工務	19	4 [44/ 148]	9 [46/ 107]	6 [47/ 105]	
使用人	38	38 [39/ 171]	0	0	準使用人 1 名、使用 人待遇 9 名を含む
嘱託・事務	18	17 [45/ 121]	0	1 [51/ 44]	医者 10 名を含む
" 工務	2	2 [28/ 110]	0	0	
仮採	1	1 [27/ 50]	0	0	事務員
(無記載)	2	1 [-]	0	1 [-]	工場長 1 名と所長 1 名で、いずれも元 オーナー
合計人数	2,075	984	734	357	

・上段は人数（名）、下段のカッコは平均年齢（歳）／平均月俸額（円）を表す。

続いて職員階層の核心である 1～4 級は、1 級が事務員 356 名と工務員 176 名の合計 532 名、2 級が事務員 151 名と工務員 140 名の合計 291 名、3 級は事務員 160 名と工務員の 223 名の合計 383 名、4 級は事務員 238 名と工務員 313 名の合計 551 名で、正規職員の 1 級～4 級は総計 1,757 名である。

1～4 級の下位には「女子 4～6 級」が置かれている。全員が事務員であり、名簿では「女子 4～6 級」「5～6 級」（女性しかいない）と別々に表記されているが、「女子 4～6 級」は兵庫工場だけに在籍する一方で「5～6 級」は兵庫以外の工場に登場するので、表記上の混乱と見なして同一のカテゴリーに計上した。女子 4 級は 1 名で例外的存在にすぎず、同人の学歴は鳥取高等女学校卒業、職務は世話係（女工寄宿舎関係か）、44 歳、月俸 75 円である。女子 5～6 級 34 名は世話係 13 名、倉庫 4 名、会計（計算）3 名、そのほかは舍母・庶務・病院事務などである。出身校は神戸女子商業学校・清心高等女学校・京都淑女高等女学校・和歌山高等女学校といった女子商業学校や高等女学校などの中等教育修了者 28 名、初等教育修了者 7 名である。正規職員の 1～4 級に女性はおらず、これらの女子 4～6 級（実質的には女子 5～6

級）が女性従業員の最上位の資格であった⁹。

女子4～6級と同様に、正規職員の下位階層には「1付」と「主席工」がいる。全員が男性で「1付」は学卒者81名、中等教育修了者3名であり、正規職員昇格以前の若年の事務員である。「主席工」は基本的に工務員であったが、本表で主席工の「事務」になっている者は、名簿で「事務」と記載されているためであり、出身校は米沢・桐生・長岡などの高等工業専門学校や北海道帝大・東北帝大・九州帝大の農学部といった理系学部出身者である。ただし本来的には主席工は各工場で職工を統率する職長的な職位であり、多数の中等教育・初等教育修了者が就いていたはずであるが、職員名簿という資料の性格から職工身分の人員は掲載されていない。

「契約」「使用人」の大部分は医者で、「契約・事務」の学卒者37名中27名、使用人38名は全員が医者・薬剤師・看護婦などの医療従事者である。大規模工場には必ず医者が配置され、なかでも旗艦工場と言うべき淀川工場の医療設備は充実しており、同工場の病院は内科・外科・歯科に医師4名（うち医学博士1名）・薬剤師1名・看護婦付添婦十数名・産婆3名が勤務し、収容能力180名の病室を持っていた。医者の給与は極めて高額であり、特に医長4名は事務員の最高額で、公大第一廠の医長は月俸528ドルに対して廠長は154円、公大第五廠は医長385円／廠長154円、洲本工場は医長363円／工場長198円、兵庫工場は医長330円／工場長231円と工場長や廠長よりも遙かに高給である。

また「嘱託」には片桐吾郎の名前が見える。同人は神戸の貿易商社兼松の元取締役で、羊毛輸入部長を経て取締役に進み、昭和9年に定年55歳で兼松を退店した人物である。兼松で昭和8年の月俸は300円、退店時には25万円（現在の貨幣感覚で約20～25億円）という巨額の退職金を支給された。鐘紡の昭和12年名簿では毛織課大阪出張所の取引係を勤めており、そ

⁹ このほか女性従業員には、看護婦や薬剤師などの医療従事者が在籍する。

の月俸 350 円は兼松で受けていた月俸よりも多額である。同時期の鐘紡は毛織物生産に進出し、片桐吾郎は羊毛の専門的知識を持つ人材として鐘紡に招聘されたと思われる。医療従事者を除いた「契約」「嘱託」は、ほぼ全員が学卒者であり、そこには相当数の建築技師も含まれ、常時は必要としない専門的知識の持ち主たちであった。また正規職員の中で興味深い人物には中上川勇五郎がいる。同人は三井財閥を率いた中上川彦五郎の五男で京大理学部を卒業し、昭和 12 年名簿では 1 級・48 歳・月俸 251 円で営業部の調査第一課長という要職にあった。鐘紡は三井財閥から生まれたという由来もあり、人的関係の深さがしのばれる。

このほか昭和 12 年名簿には「仮採」1 名、「不明」2 名がいる。仮採は 27 歳の平壤工場所属で、字義通りに正式採用以前の仮採用者である。「不明」は資格が記載されておらず、その一人は河田蚕種所長の河田悦一郎（東京帝大卒業）で、河田蚕種所の創業者である。もう一人は勝間田工場長の桑本富蔵で同工場の創業者であり、兩人共に鐘紡が買収した工場の元オーナーという特殊な立場なので社内組織に包摂できなかったと理解される。

名簿に記載された「資格」は上記のように多岐にわたり、現時点ではその具体的な定義や制度の目的はさだかでない。試みに相関係数を求めると、1～4 級では資格と年齢の相関係数は -0.51 、資格と給与（正しくは月俸）は -0.70 であり、学卒者に限定すれば資格と年齢は -0.74 、資格と給与は -0.67 で資格は年齢や給与にある程度は照応する。ただし職務と資格はそれほど厳密な関係ではなく、例えば各工場の技術部門の長である工務主任は、合計 50 名のうち 1 級 34 名、2 級 14 名、3 級 2 名であり、また部長 13 名は取締役 1 名と 1 級 12 名であるが、課長 30 名は取締役 2 名、1 級 25 名、2 級 2 名、3 級 1 名という内訳で、同じ職務に異なる資格の人員が混在する。

昭和 12 年名簿に現れる資格は、現代の資格等級制度や戦前期の職工で見られる賃格制度のように職務内容や給与を厳格に対応させた制度ではなく、

緩やかな職員の身分表示であり、強いて言えば職能資格制度に近い性格を持っている。おそらく巨大メーカー企業である鐘紡の職務は、多種多様かつ複雑であったので、それらを統合的に把握する目的で資格制度を導入したのではないか。

（2）学歴の分布

本節では職員の学歴分布を観察しよう。総計 2,075 名の学歴を見ると、大学や専門学校など高等教育課程を修了した学卒者 984 名（47.4%）、商業学校や工業学校の中等教育修了者 734 名（35.4%）、主に高等小学校卒業と考えられる初等教育修了者 357 名（17.2%）であり、このうち契約・嘱託・使用人及び医者など合計 117 名を除いて、1～4 級から 1 付及び主席工までの基幹的な職員階層における学卒者の総数は 867 名になる。その具体的な出身学校が表 3 である。

表 3 学卒者の出身校内訳

単位：名（%）

専攻分野	帝 大	官立専門	私立大学	外国大学	慶応大学	合 計
法	12	0	6	－	43	61 (7.0)
経 済	13	90	35	－	153	291 (33.6)
外 国 語	0	21	9	－	0	30 (3.5)
工 学	30	201	9	－	0	240 (27.7)
蚕 糸	0	111	0	－	0	111 (12.8)
農 学	16	10	0	－	0	26 (3.0)
そ の 他	7	2	39	12	48	108 (12.4)
合 計	78 (9.0)	435 (50.2)	98 (11.3)	12 (1.4)	244 (28.1)	867 (100)

- ・専攻分野の「その他」は史料に所属分野が記載されていない者を示す。ただし「官立専門」の 2 名は薬学専門学校である。

学卒者の専攻分野は経済系 291 名 (33.6%)、工学系 240 名 (27.7%)、蚕糸系 111 名 (12.8%) の順序であり、予想外に蚕糸系の出身者が多い。これは昭和期に鐘紡は相次いで日本各地の製糸工場を買収して生糸関連事業に進出しており、それを支える人的補強が目的で、例えば上田蚕糸専門学校の出身者は過半が昭和 5 年以降の入社であった。

学校別で最も多いのは官立専門学校で 50.2%を占める。その経済系 90 名では神戸に本社を置いたという立地条件から神戸高商 (商大) 41 名が筆頭で、東京高商 (商大) の 17 名を凌いでいる。その他は大阪高商や長岡高商などである。工学系は東京高工 (34 名)・名古屋高工 (31 名)・広島高工と福井高工 (各 9 名)、蚕糸系 111 名は京都高工芸 (40 名)・上田蚕糸専門学校 (33 名)・桐生高工 (14 名)・東京高蚕 (13 名) などである。

帝大は東京帝大 (文系 14 名・理系 15 名・不明 4 名) と京都帝大 (文系 11 名・理系 21 名・不明 1 名) が各 33 名で拮抗し、北海道帝大・東北帝大・九州帝大は数名ずつ、私立大学は慶應義塾大学を除けば特に出身校は集中していない。外国大学 (あるいは高等教育機関) を卒業した 12 名は、シドニー高工 (2 名) 以外は各校 1 名ずつで、ワシントン州立大学・ハーバート大学・ケンブリッジ大学・仏国ナンシー大学などである。これらの外国大学の卒業年は早くても 1915 年で 1930 年代が 6 名であり、日本の学制が未熟であった明治期とは留学の動機は異なるように想像されるが、個々の留学理由はさだかでない。

鐘紡の学卒者の中で目を惹くのは、慶應義塾大学 (以下「慶応大学」「慶大」と略記。また「慶応出身者」と表記している場合は特に断らない限り慶応大学卒業生を指している) であり、昭和 12 年には 244 名が在勤する。学卒者 867 名に占める比率は 28.1%、当時は文系学部しか持っていないので工務員 286 名を除外すると、事務員合計 581 名の 42.0%に達し、学卒事務員の 2 人に 1 人近くは慶応出身者であった。

表 4 中等教育修了者の出身校内訳

単位：名（％）

商業	慶応	工学	鐘紡職工学校	農学	普通中学	その他	合計
157 (23.1)	14 (2.1)	200 (29.5)	147 (21.6)	30 (4.4)	98 (14.4)	33 (4.9)	679 (100)

- ・本表では中等教育修了者の全 734 名から女性従業員や「契約」等の 55 名を除外した。
- ・「慶応」は慶応商業学校、慶応商工学校、慶応普通部である。
- ・「農学」には蚕糸学校 18 名を含む。

こうした特定の教育機関への集中は、中等教育修了者のグループでも確認できる。中等教育修了者の出身校をまとめた表 4 では、工学系 200 名の内訳は地元の兵庫県工（19 名）や村野工業学校（7 名）以外に、山形工業学校（17 名）・三井工業学校（14 名）・佐賀県工（9 名）・長岡工業学校（8 名）などである。商業系 157 名は神戸商業学校（21 名）と第一神港商業学校（10 名）のほか、岡山商業学校（19 名）・久留米商業学校（6 名）・八幡商業学校（5 名）・四日市商業学校（3 名）などである。慶応商業学校など慶応の中等教育機関の出身者は 14 名に留まる。

ここで注意すべきは工学系の鐘紡職工学校である¹⁰。昭和 12 年名簿では、鐘紡職工学校の修了者は 1～4 級に 147 名（ほかに契約 3 名）で全体の 21.6%、工学系の 42.4%を占める。また卒業年齢が判明する修了者 76 名のうち最少年齢は 15 歳、最高齢は 27 歳で各 1 名、18 歳が最多で 16 名である。18～20 歳が 39 名で全体の 51.3%なので過半の者はおおよそ 17～19 歳で入学し、18～20 歳で修了したと推測される。

鐘紡職工学校は武藤山治が校長になって明治 38（1905）年に兵庫工場内に開設し、受講生は各工場から高等小学校卒業生が選抜され、修業期間 1 年で午前 5 時間の数学・物理・英語・図面の授業、午後 5 時間の工場実習が

¹⁰ 職工学校の学制上の所属は曖昧であるが、鐘紡職工学校は高等小学校卒業が入学資格であるので便宜的に中等教育に区分した。

課せられた。その目的は信頼できる現場監督者の養成であり、武藤山治は自分の膝元で年少者の教育を企図し、開校や修了時には受講生に自身の経営哲学を諄々と諭す機会があったとしても不思議ではない。鐘紡職工学校修了者の主な職務は製糸の品質に重要な役割を果たす保全工であり、後出の表 6 にも掲載した保全工 108 名のうち 40 名が鐘紡職工学校出身であり、その教育の成果が窺われる。彼らは武藤山治が唱える科学的管理法を現場に徹底させる要員として期待されていたのであり、換言すれば、生産現場における武藤の経営哲学の忠実な実践者であった。

一般的に「学閥」は“特定の高等教育機関を卒業し、互いにある種の利益供与をはかる排他的集団”という解釈が通例であるが、同時にその精神的基盤として“特定の教育機関を経ることで独自の価値観を共有した集団”という特質を想定するならば、慶応大学出身者だけでなく、鐘紡職工学校の出身者の集団も、まさしくそうした学閥にほかならない。鐘紡では、このように事務部門と生産部門の双方に、経営者の理念を体現する人的集団が形成されていたことが特徴になっている。

4 職務の構成

(1) 上級管理職の情況

本章では職員の職務内容とその配属人数を検討する。ただし総従業員数が 8 万人を超える巨大企業の鐘紡では、職務の種類は多種多様であり、それらを総括的に扱うのは容易ではない。そのため、ここではいくつかの職務に絞って人的構成を観察したい。

まずは主要な上級職務の学歴別人数を表 5 に整理した。本表では各工場の最高責任者である工場長及び廠長（海外工場は工場長ではなく、廠長と称された）、工場の技術部門の責任者である工務主任、設立準備中の全南鉱業や乾蘆場など小規模な生産施設の責任者の所長と支部長、そして駐在員や部

表 5 学校別の職務占有状況

単位：名（％）

職位・部署	合 計	学 卒 者				非学卒者
		慶 応	帝 大	官立専門	その他	
工場長・廠長	76	51(67.1)	2(2.6)	11(14.5)	9(11.8)	3(4.0)
工 務 主 任	50	0	2(4.0)	42(84.0)	0	6(12.0)
所長・支部長	11	5(45.4)	1(9.1)	4(36.4)	0	1(9.1)
駐 在 員	7	7(100)	0	0	0	0
部 長	13	5(38.5)	1(7.7)	6(46.1)	0	1(7.7)
課 長	30	13(43.3)	2(6.7)	8(26.6)	5(16.7)	2(6.7)
人 事 担 当	117	52(44.4)	3(2.6)	2(1.7)	19(16.2)	41(35.1)

・「工場長・廠長」の慶応 51 名には慶応商業学校 1 名、普通部 1 名を含む。

・「人事担当」の慶応 52 名には慶応商業学校 2 名を含む。

長・課長を取り上げている。

工場長 76 名は、慶応出身者 51 名、帝大 2 名、高商（官立専門）11 名、外国大学や私立大学など 9 名、非学卒者 3 名である。慶応出身者が 67.1%で、その比率の高さに驚かされるが、実は明治～大正期に比較すると減少している。昭和期以前の工場長はほぼ全員が慶応出身者で、昭和 5 年に副社長に就任した津田信吾は工場長の大異動を断行し、永井得一〔京都高工芸を明治 42 年卒業、昭和 12 年名簿で 1 級/51 歳/月俸 292 円/営業部絹布課長〕を山科工場長、金阪隆造〔東京帝大工学部を明治 40 年卒業、昭和 12 年名簿には登場しない〕を岡山工場長に任命し、これは鐘紡の長い人事政策の伝統に逸脱する異例の抜擢であったと言われる。

ただし昭和 12 年名簿で工場長の学歴を検討するならば、人事政策は基本的に変化していない。慶応出身者が工場長に就いているのは次の 51 工場である。

八幡浜・中津・久留米・三池・熊本・高瀬・全南・大邱・大田・東大門・鉄原・平壤・営口・大淀・福島・笹木野・結城・東京・新町・丸子・

上田・長野・松本・大野・岐阜・長浜・彦根製糸・坂本・松阪・下京・中島・淀川・住道・和歌山・兵庫・高砂紡績・高砂人絹・福知山・備前・岡山・岡山絹糸・西大寺・防府・日向・高槻・公大第一～七廠

このうち下線を付した工場は従業員数が千人を超える大規模工場であり、とりわけ東京・淀川・兵庫は鐘紡の紡績事業の中枢をなしていたほか、上海や青島などの公大第一廠～公大第七廠（第四廠は未開設）は海外展開の拠点であり、高砂人絹と防府は鐘紡が新たに進出した化繊事業の主力工場であった。次に非慶応出身者が工場長を勤めるのは 25 工場である。

宇和島・木曽・勝間田・博多・甲佐・大井・南千住・大垣・彦根絹糸・山科・京都・上京・今津・洲本・菊池・全州・京城製糸・新義州・康德・甲府・大阪・簸川・公大毛織・光州・大阪中津

ここで見るように中小規模の毛織物や絹紡績関連工場が多く、綿紡績の大阪工場は従業員数が千人を超えるものの、その工場長は武藤山治の子息で慶応普通部から英国留学した武藤絲治であり、いわば準慶応出身者かつ鐘紡にとっては身内の人間であった。また大井・南千住・大垣・大阪中津の 4 工場は昭和 11 年に毛織工業株式会社から経営を委託され（このとき戸ノ内工場も委託されたが、工場長は置かれず、後述の「駐在員」が最高責任者になっている）、そのまま前任者が工場長に留任していた模様である。山科工場長の明石国助は京都高工芸の元助教で、鐘紡が生糸関係事業の強化目的に招聘したといわれ、その入社年ははっきりしないものの、遅くとも昭和 2 (1927) 年には鐘紡に入社した在勤 10 年以上の人物である。出身校が明らかな学卒の工場長は京都高工芸（3 名）、早大商（3 名）、東京高工（2 名）、大阪高工（2 名）や、東大経・京大法・神戸高商・大阪高商・上田蚕糸・米沢高工・東亜同文書院・ハーバード大学などが各 1 名で特定の学校には集中していない。さらに鐘紡への入社年齢が判明する 15 名は新卒入社 8 名に対し、毛織工業からの引き継ぎ 4 名を除けば高齢中途採用者は 3 名しかいない。このよ

うに新卒入社であれば工場長への道は開かれていたが、その赴任先は傍系的な毛織物や生糸関連の中小規模の工場であり、慶応出身者の工場長の比率は7割程度に下がったと言えども、主力工場の工場長を見れば武藤山治以来の伝統的な人事政策が踏襲されていることが判明する。

工場経営を統括する工場長の主要業務は労務管理で、武藤は各工場の機械の稼働状態に関して頻繁かつ詳細な報告を求めながらも、その技術的な能力は武藤自身も「諸氏は技術家にあらず」と余り期待しておらず、実際に文系出身者の工場長が複雑な強度計算を行って機械の図面を作製するといった高度な工学知識を持っていたとは考えがたい。工場長の職務を分析した結城武延はその役割を資源の配分調整、監視、情報の収集と伝達の3点に集約する¹¹。また桑原哲也によれば、工場長として赴任する前には兵庫工場に勤務するのが通例であり、武藤が常駐する兵庫工場は各地に派遣される工場長の供給ルートとして機能していたという。ただし昭和9年に光州製糸工場長に赴任した筑紫三治〔慶応大学卒〕は「昭和八、九年ごろの鐘紡は、急テンポで全国的に製糸工場の数を増し、原料地盤を拡大して、蚕業界に大きく進出したのであるが、その推進力ともなった当時の営業部原料課は、人の出入も頻繁だったので終日各種の論議に花が咲くといったぐあいで、誠に賑やかな情景であった。八木課長が明快に采配を振るっておられたが、これをたすけて実務をとっていたのは、僅か数名の人々に過ぎず、あとの席には私を含めて七、八名の者たちが、いうなれば次の工場長要員として待機養成されていた」¹²と回想しており、津田時代には各種の情報が集積された神戸の営業部が工場長の養成機関になっていた。そして工場長に慶応出身者を配属した意図を桑原は次のように説明する¹³。

¹¹ 結城〔2013年〕、p.193

¹² 『鐘紡製糸四十年史』、p.596

¹³ 桑原〔2014年〕、pp.89-90.

武藤は、福沢諭吉の平等主義、個人の主体性、自立心、自尊心を前提とする人間観を基礎とする経営システムを形成することを目的としていた。[中略] 若年女子労働者も決して、従属的な人格をもつ人間としては理解することができないと武藤は考えていたのである。そうした人間観のうえに、武藤の経営システムは実現されなければならず、その目的の実現に、福沢の教育を受けた慶応出身者は、期待されたと考えられる。

ここで桑原は価値観の共有と学閥が密接に結びついた関係にあったことを指摘する。これは本稿の理解と同一である。即ち工場長は武藤に代わって従業員を教化し、武藤の理念に沿って工場を運営しなければならず、いわば工場長は武藤の分身の役割を負っていたのであり、それには武藤と同じく福沢諭吉の思想を体得し、その価値観を共有する慶応出身者が最適任であった。

労務管理を主務にする工場長の下で、技術部門を管轄する「工務主任」は工場内でナンバー2の立場にあり、様々な工学系学校の出身者が就いている。東京高工（8名）・名古屋高工（8名）・上田蚕糸学校（4名）・大阪高工（3名）・米沢高工（3名）といった官立専門学校の出身者が42名で、ほかは東京帝大工学部2名と非学卒者6名である。

「駐在員」は大井・南千住・大垣・戸ノ内・今津・大阪中津・毛織課大阪出張所に在籍し、全員が慶応出身者である。毛織課大阪出張所（駐在員が最上位の職制である）を除けば、いずれも買収直後あるいは経営委託の工場で、名簿では駐在員は各工場の最上段に書かれており、情況次第では指揮命令系統で工場長（全員が非慶応出身者。ただし戸ノ内は工場長不在）に優先し、いわば工場長に対する“御目付役”の役目を果たしていたと思われる。この後、昭和16年の『紡織要覧』では駐在員が置かれた上記5人の工場長は、すべて慶大出身の工場長に交代しているから、あくまで駐在員は暫定的な職務であった。駐在員から工場長に昇格した者は3名で、大垣工場では駐在員がそのまま工場長になり、残りは大井工場駐在員→今津工場長、大阪中津工

場駐在員→南千住工場長と昇進している。

鐘紡の職制で混乱した感を見せるのが「部長」「課長」である。今日の企業では部長は課長より上位に置かれるが、当時の鐘紡は異なり、「営業部・調査部長兼取締役」「営業部・綿紡織課長兼取締役」「本店・本社庶務課長兼取締役」と部長や課長を兼任する取締役が在職する。ただし部長と課長の分布を見ると、部長 13 名は営業部 1 名を除いて全員が淀川工場所属、課長 30 名のうち 27 名は営業部の所属である（残りは本店 1 名と大井工場 2 名）。即ち部長は淀川工場、課長は営業部の職制であり、営業部に部長でなく課長を置いたのは、営業部という「部」内部には課長を配するのが自然であったから、とも考えられる。また取締役を除いて部長・課長の平均年齢と平均月俸額を比較すると、部長 12 名の平均年齢は 42.6 歳、平均月俸額は 142.5 円であったのに対して、課長 28 名の平均年齢は 48.8 歳、平均月俸額は 221.2 円で、年齢も月俸額も課長のほうが高い。こうした部長と課長の混在は、登記上の本店である東京本店、実質的な本社の神戸営業部という組織の二重構造に起因していたと理解される。

表 5 の末尾に掲載した「人事担当」は次の表 6 で扱うべき範疇の職務であるが、特徴的なので本表に追記した。営業部や各工場に配属された人事担当者 117 名の学歴別人数は、慶応出身者 52 名、帝大 3 名、官立専門学校 2 名、その他 19 名、非学卒者 41 名という構成であり、営業部人事課長 [1 級/58 歳/308 円] や淀川工場人事部長 [1 級/37 歳/84 円] が慶応大学出身者であるほか、東京・京都・洲本・防府といった主力工場の人事主任 13 名のうち慶応出身者 10 名（うち 1 名は慶応商業学校）、その他 3 名（函館商業学校・東亜同文書院等）で、上級の人事担当者は慶応出身者が就いている。

（2）一般的職務と他社の人員構成

次に表 6 では工場長や部長・課長といった上級管理職ではなく、一般的な

職務を見よう。ただし職務のすべてを扱うのは困難なので、ここでは「研究・開発」「海外駐在」「取引」「会計」「機械運転」「保全」に絞っている。

まず「研究・開発」は武藤理化学研究所部員が大部分で、岩倉鉄道学校の卒業者 1 名（武藤理研更生絹糸部員）を除けば全員が理系の学卒者である。出身校は京都帝大 6 名（理学部 4 名と農学部 2 名）や金沢高工 6 名、東京帝大 4 名（農学部 2 名・工学部及び理学部が各 1 名）が目を惹く程度で出身校は比較的分散している。農学部出身者は、当時鐘紡が取り組んでいた養兔の紡毛やパルプ原料の人絹開発の要員と思われる。

「海外駐在」27 名は名簿では淀川工場所属で一括され、アジアは中国 4 名と朝鮮 2 名以外にバンコク・マニラ・インド、ヨーロッパはベルリン 2 名・ロンドン 2 名・ストックホルム 1 名、中近東はアレキサンドリア 2 名とテヘラン 1 名、南米はブエノスアイレスに駐在する。ここでも高商などの学卒者が 77.8% を占める。「取引」123 名は、営業部米国課長・同支那課長・サービス本社輸出部支配人を筆頭に、営業部米国係・淀川工場染色取引係・同漂白取引係・住道工場取引係といった企業や外国相手の仕入及び販売業務であり、学卒者が 106 名で 86.2% である。

このように「研究・開発」「海外駐在」「取引」は学卒者が多い一方で¹⁴、「会計」は中等教育修了者が目立つ。会計業務を担当する 1 級職員は学卒者 1 名に対して中等教育修了者は 21 名、全体でも会計担当者 89 名のうち中等教育修了者は 63 名で 70.8% であり、会計業務は中等教育修了者が昇進しやすい職務であった¹⁵。ちなみに視点を変えて中等教育修了者の 1 級事務員 81 名の職務を見ると、会計 21 名、庶務 12 名（うち会計兼務 4 名と人事兼務 1 名）、倉庫 8 名などで会計業務が最大集団になっている。

¹⁴ 商社などでも貿易関係や取引業務は学卒者の担当が一般的であったと予測される（藤村〔2014 年〕参照）。

¹⁵ ここでは各事業所の「計算係」「出納係」を会計業務として集計したが、このほか広義には「東京本店株式係」（学卒者 2 名と中等教育修了者 1 名）や「営業部保険係」（同 2 名と同 4 名）も会計業務に属する。

表 6 学歴別の職種人数

単位：名 [平均年齢] / (%)

学歴・資格	研究・開発	海外駐在	取 引	会 計	機械運転	保 全
学卒者 1 級	11 [40.6]	10 [35.4]	32 [39.7]	1 [52.0]	1 [37.0]	1 [41.0]
中等教育 1 級	0	1 [48.0]	0	21 [46.2]	8 [46.3]	9 [41.1]
初等教育 1 級	0	0	0	1 [48.0]	4 [49.3]	1 [46.0]
学卒者 2 級	2 [30.5]	9 [29.3]	6 [33.8]	3 [38.3]	3 [26.7]	3 [26.3]
中等教育 2 級	0	1 [36.0]	3 [43.3]	10 [40.5]	16 [41.5]	11 [41.0]
初等教育 2 級	0	0	1 [52.0]	4 [42.0]	7 [47.1]	1 [54.0]
学卒者 3 級	8 [28.5]	2 [28.5]	20 [28.6]	0	4 [30.0]	1 [24.0]
中等教育 3 級	0	2 [29.0]	4 [34.0]	16 [33.0]	27 [35.8]	28 [36.6]
初等教育 3 級	0	0	1 [34.0]	4 [37.5]	12 [40.8]	4 [43.0]
学卒者 4 級	8 [27.4]	0	24 [27.0]	2 [29.0]	8 [25.8]	6 [25.7]
中等教育 4 級	1 [46.0]	2 [25.5]	7 [30.4]	15 [29.5]	20 [36.9]	23 [37.8]
初等教育 4 級	0	0	0	5 [40.4]	38 [40.4]	18 [40.6]
学卒者 主席工	10 [25.5]	0	0	0	2 [23.0]	2 [23.5]
〃 1 付	0	0	24 [25.3]	6 [25.7]	0	0
中等教育 1 付	0	0	1 [24.0]	1 [26.0]	0	0
学卒者 小計	39 (97.5)	21 (77.8)	106 (86.2)	12 (13.5)	18 (12.0)	13 (12.0)
中等教育 〃	1 (2.5)	6 (22.2)	15 (12.2)	63 (70.8)	71 (47.3)	71 (65.8)
初等教育 〃	0	0	2 (1.6)	14 (15.7)	61 (40.7)	24 (22.2)
合計人数	40 (100)	27 (100)	123 (100)	89 (100)	150 (100)	108 (100)
慶応出身者	0	7 (25.9)	41 (33.3)	14 (15.7)	0	0

・「慶応出身者」のうち海外駐在 1 名、会計 8 名は慶応商業学校出身者である。

生産現場の中軸である「機械運転」は、中等教育修了者と初等教育修了者が 4～5 割で拮抗し、職工あがりの初等教育修了者が活躍できる場であった。ここでは学卒者は 1 割程度にすぎず、1 級 37 歳の人員を除けば 30 歳以下の若年者しかいない。機械運転は現場知識として習得する程度に留められ、学卒者が長く勤める職務ではないという通念が窺える。生産物の品質を左右す

る職務として重要視されていた「保全」は中等教育修了者 71 名が就き、そのうち鐘紡職工学校の出身者が 40 名で中核になっている。

本表下段には慶応出身者の人数を追記したが、「取引」がやや多い程度で、上級管理職や人事担当者のような集中は見られない。もっとも表に掲載しなかった今日の秘書室に相当する「営業部支配人室」は全 5 名のうち慶応出身者 3 名で、人事担当者と同じ傾向が看取される。

本表には資格別の平均年齢を記載した。おおむね各等級では、学卒者 > 中等教育修了者 > 初等教育修了者の順に年齢が若く、例えば保全 4 級では学卒者 25.7 歳、中等教育修了者 37.8 歳、初等教育修了者 40.6 歳で、学歴によって昇進速度に明確に差異があった様子を示している。会計 1 級のように逆転したカテゴリーもあるが、その平均賃金は学卒者 165 円、中等教育修了者 120 円、初等教育修了者 122 円で学卒者の優位は変わらない。

参考までに他社の人員構成も見ておこう。鐘紡・東洋紡・大日本紡の人員構成を比較した米川伸一によれば¹⁶、昭和 3（1928）年の学卒職員のうち、文系出身者は鐘紡 53%（理系 47%）に対し、東洋紡 17%（同 83%）と大日本紡 27.5%（同 72.5%）で理系出身者が圧倒的な割合であり、また東洋紡は大正 5（1916）年の工場長 15 名のうち 10 名が帝大と高等工業学校の理系学部、大正 10 年の大日本紡の工場長 14 名は理系学部 9 名（残 5 名は不明や非学卒者）で、過半の工場で理工系教育課程の出身者が工場長に就いている。その一方で『紡織要覧』によれば工場及び職工数は、昭和 13 年に大日本紡が職工数 27,260 名で工場数は 19（他に建設中 4）、東洋紡が職工数 44,900 名で工場数 39 に対し、鐘紡は職工数 65,845 名で工場 64 であり、大日本紡や東洋紡よりも鐘紡は多くの工場を抱えており、鐘紡が上級管理職の供給に逼迫していた状況を反映し、それは前述のように戦間期における工場長の人員構成に影響したと考えられる。

¹⁶ 米川伸一 [2000 年]、pp.49-51.

紡績業全体に視野を広げると、昭和5年の文部省の調査では従業員千人以上の大規模紡績業53社の学卒職員837名の出自は¹⁷、文系出身者が304名（36.3%）、理系出身者が533名（63.7%）と理系出身者が優位であるのに対して、本稿で見たように鐘紡では学卒職員は文系出身者が過半を占めており、その点でも鐘紡の特殊性が確認される。

5 鐘紡の企業文化と人事政策

本稿は昭和12年の職員名簿を通じ、鐘紡の人員構成や人事政策の一端を垣間見た。賃金や年齢に加えて学歴の情報を完備する戦前期企業の従業員名簿は少なく、鐘紡の職員名簿は昭和12年の一時点だけでも貴重な資料である。昭和12年に鐘紡が職員名簿を作成した目的は、同時期が創業50周年に当たり、また急激に膨張する事業の中で現状を把握する目的があったと考えられる。

最後に本稿の観察結果の概要や、そこから導き出される解釈の可能性について述べておきたい。まず表6で見たように職務には学歴による明確な差異があり、海外勤務や取引業務あるいは研究開発は学卒者、会計業務は中等教育修了者、機械運転は初～中等教育修了者と学歴別の棲み分けがなされている。こうした学歴別の職務配置はすでに先行研究が指摘しており、その平均年齢や賃金では明らかに学卒者は厚遇されて、学卒者は若い年齢で高賃金を獲得していた。また1～4級の正規職員に登用された女性職員はおらず、名簿に記載された女子4～6級が最上位の従業員で、姿を現さない500名以上の女性職員は電話交換手・タイピスト・記帳補助などに従事して雑員の身分に留められていたと推測される。

しかし鐘紡の人員構成における最大の特徴は特定校出身者の分厚い集団、即ち学閥の存在である。学閥は学歴の表現の一つにほかならず、学歴の意義を考

¹⁷ 大学及び高等専門学校卒業生の人数から出身学部不明者を除いている（藤村〔2014年〕参照）。ここには鐘紡や大日本紡・東洋紡も含まれるが、全社規模ではなく一部の工場に限られている。

える上でも重要な問題と言わなければならない。表5で見たように上級管理職である工場長・廠長・所長・支部長・部長・課長の合計130名のうち慶応出身者は74名で過半を超え、人事部門や支配人室も多数を占める。同時に生産現場には、武藤が組織した鐘紡職工学校の出身者が品質管理の要である保全工の中核を成していた点にも注目したい。

現時点では、こうした特定校の出身者が集中した理由を明確に記述した資料は見出せないなので、その推論を提示したい。

何よりも学閥の効用には、意思疎通の円滑さが想定される。それは特に工場長で顕著に発揮されたのではないか。明治期から鐘紡は自社工場を建設する一方で、全国各地の他社工場を買収して事業規模を拡大したものの、成績不良のために鐘紡に買収話が持ち込まれたケースが珍しくなく、買収工場の従業員の資質は必ずしも良くはなかった。大正10(1921)年に若尾製糸合資会社から甲府工場を買収した際には、農林省蚕業試験場で「鐘紡は大資本の力にモノをいわせ、日本で一番の不整理工場として定評ある工場を買収して、大改革をして世間をアッと驚かすつもりですか」と冷笑され、また職工の中には「勝手気ままのできないところではごめんだよ」とうそぶく者もいるなど¹⁸、早急に彼らの意識や規範を既存の鐘紡工場と同レベルに引き上げる必要があった。

そうした買収工場の従業員を再教育する責任者が工場長であり、その際に経営者である武藤と価値観を共有する工場長であれば、遠隔地の工場であっても武藤の経営哲学¹⁹を新たに移植するのは比較的容易であったと思われる。もちろん、それは買収工場に限定されず、鐘紡全体に武藤の経営哲学を普及し浸透させる仕組みであり、“献身的で誠実な労働者が品質の良い製品を生産する”という現場労働者のコミットメントの向上を目的にした武藤の信条の実現は鐘紡

¹⁸ 『鐘紡製糸四十年史』、p.575

¹⁹ 「経営哲学」と「企業理念」は厳密には分離すべき概念であるが、本稿では同義語に使用している（楨谷正人〔2012年〕参照）。経営哲学や経営理念は個々の経営者に帰属し、それが企業全体に普及した場合に企業文化（社風）が形成されると想定する。

の至上命題であった。その迅速な達成に、経営者と同じ価値観を持つ集団を上級管理職や人事部門に埋め込む手段が取られたと判断されるのである。

このとき敷衍すれば、一般的に企業の経営理念は創業者の経営哲学が起源であるが、鐘紡の経営理念は武藤山治が体現しつつも福沢諭吉が根源になっており、鐘紡の経営哲学は「武藤山治＝福沢諭吉」という二重性を有していたことに注意したい。そのため教育課程で武藤と同じく福沢諭吉の思想を修得した人材を工場長や人事部門に配置したと考えられる。

ここで昭和前期の鐘紡を統率した津田信吾の履歴を確認しておこう。昭和 5 年に退任した武藤山治の跡を継いで、短期間の副社長を経た後に社長に就任した津田信吾は慶応大学政治科を明治 40 年に卒業し、経済学部教授で後年に鐘紡重役に転じた名取和作の推薦で鐘紡に入社した。在学中には体育会系の学生を中心に約 400 人が暮らす寮生活を満喫して「津田はこういう自治制の進展の中で生活し、それをそのまま淀川工場の寄宿舎生活に応用した」²⁰、「津田副社長のつくり上げた淀川工場は福沢諭吉の精神で貫かれており、自由な空気にあふれ、スポーツも奨励された。寮には図書室があり、寮長も図書委員も職工の自由選挙で選ばれていた」「津田副社長が精魂込めてつくり上げ、職工たちの育成に力をそそいだ工場である。いわば津田副社長にとって故郷であり、職工たちはすべて教え子であった」と述べられている²¹。津田は福沢諭吉の思想に深く傾倒して学生時代には福沢全集を耽読し、淀川工場長の在任中も全集の続編を購入して愛読するなど武藤と同じく福沢諭吉の思想の継承者であり、それは全国各地の工場長や海外の廠長たちも同様であった²²。

高等教育への進学率が 7 割を超えた今日では、人事の公平性という観点から学閥には否定的な見方が大勢だと思われるが、高等教育の就学率が 1 割未満で

²⁰ 石黒英一 [1960 年]、p.42

²¹ 『鐘紡百年史』、p.223

²² 表 5 で見たように工場長や廠長の大部分は慶応出身者であるが、その他の工場長も履歴が確認できる者を見る限り、新卒で鐘紡に入社した者に限定されており、彼らは社内教育で鐘紡の伝統的な思考形態を若年から身に付けたと考えられる。

学卒者が稀少であった戦前期の企業社会に、そうした評価を直裁に持ち込むのは適切ではない。従業員の多様な人員構成ならば環境変化に対する柔軟さや社外の人的ネットワークの拡張が期待できるものの、鐘紡は価値観を共有する均質な集団を中軸にした組織を構築し、その人事政策からは“阿吽の呼吸”的な意思伝達を重視した意識が窺われる。同社が国内のみならず、海外に進出して日本最大級の企業に成長した背景には、職工に対する温情主義だけではなく、職員層における意思伝達のメカニズムも大きく貢献しており、両者は一体として運用されたと理解されるのである²³。それらは、すでに桑原や米川などが指摘し、基本的な論理も明らかにされているが、その対象は工場長などの上級管理職に集中して、時期も武藤時代が主である。その意味で昭和12年名簿の観察は、工場長だけでなく人事部門や生産現場に至るまで一般職員の階層の全体像を緻密に観察できる点で意義深い。

ただし同じ三大紡ながら東洋紡と大日本紡は技術重視、鐘紡は労務管理の重視といった企業戦略の違いが企業の趨勢にどのように影響したのかは、紡績業界の動向を視野に入れた分析が不可欠である。具体的な問題設定の一つを挙げるならば、第二次世界大戦以前の（現代よりは）機械の性能が劣って生産物の品質が人的要素に左右されると共に、紡績業が大人数の現場労働者を雇用する労働集約型産業であった段階では、鐘紡の人的資源を重視する人事政策は生産性の向上に寄与したものの、機械の高性能化に伴って労働者の質の重要度が低下し、新素材の開発といった技術的側面に競争の重点が移った第二次大戦後の段階には労務管理の有効性は希薄になり、むしろその形骸化は経営を阻害したという見通しは成り立たないだろうか。鐘紡は19世紀の労働集約型産業から21世紀の高付加価値型で知識集積型産業へと歩んだ日本工業界の渦中にあり、

²³ 工場長や人事部門に慶応出身者が集中的に配属された一方で、その他の学卒者は営業部の課長や主要工場の部長などの要職に任じられ、また賃金でも慶応出身者はとりたてて優遇されていないので、社内では特に人事政策に不満の声があがった形跡は見られない（川村・清水。藤村〔2015年〕参照）。

この点は技術発達の観点からも慎重に検討しなければならない。

はたして企業史研究で、鐘紡をどのように理解すべきか。何が鐘紡の本質であったのか。鐘紡が追求した企業文化（意思伝達の円滑さや、その手段としての従業員の均質性への傾斜など）は、濃淡の違いはあれども中小規模から大企業まで共通する企業意識であり、鐘紡はそれを最大限に推し進め、少なくとも戦前期にはその方策によって事業拡大に成功した企業であった。企業史における鐘紡の実像は、旺盛なM&Aを支えた財務運営の実態以外に、個々の工場の運営や、他社と比較した職工の定着率あるいは生産性の優劣といった個別的な分析と併せて詳しく吟味する必要がある。さらには本稿が対象にした鐘紡や、筆者が長年にわたって調査している貿易商社兼松を出発点に、諸企業を加えて事業の盛衰に果たした企業文化の影響及びそこでの学歴の包摂的な意義の考察を今後の課題としたい。

追 記

学生時代からお世話になり、鐘紡研究を大きく飛躍させた桑原哲也先生〔本学経営学研究科名誉教授〕は昨年秋に逝去された。御冥福をお祈りすると共に長年の御指導に心から感謝の意を表したい。また本稿で使用した鐘紡の昭和12年名簿は本学経営学研究科准教授の平野恭平先生の御教示でその存在を知り、本稿作成のきっかけとなった。末尾ながらお礼申し上げます。

参考文献

【社史】

- [1] 『鐘紡株式会社五拾年史 [稿本]』
- [2] 『鐘紡製糸四十年史』（鐘淵紡績株式会社・鐘淵蚕糸株式会社、1965 年）
- [3] 『鐘紡百年史』（鐘紡株式会社、1988 年）
- [4] 『鐘紡防府工場五十年史』（鐘紡防府工場五十年史刊行会、1985 年）

【論文・著書】

- [1] 阿部武司 [2006 年] 『近代大阪経済史』（大阪大学出版会）
- [2] 阿部武司・平野恭平 [2013 年] 『繊維産業』（日本経営史研究所）
- [3] 石黒英一 [1960 年] 『大河－津田信吾伝－』（ダイヤモンド社）
- [4] 市原博 [2014 年] 「戦前期日本電機企業の技術形成と人事労務管理」（榎一江・小野塚知二編著『労務管理の生成と終焉』日本経済評論社）
- [5] 入交好脩 [1987 年] 『武藤山治』（吉川弘文館）
- [6] 加護野忠男・野中郁次郎・榊原清則・奥村昭博 [1983 年] 『日米企業の経営比較』（日本経済新聞社）
- [7] 川井充 [2005 年] 「従業員の利益と株主利益は両立しうるか？－鐘紡における武藤山治の企業統治－」（『経営史学』第 40 巻第 2 号）
- [8] 川村一真・清水泰洋・藤村聡 [2015 年] 「戦前期の賃金分布：会社内・会社間の比較」（『国民経済雑誌』第 211 巻第 4 号）
- [9] 金明洙 [2008 年] 「1930 年代における永登浦工場地帯の形成－大工場の進出過程を中心に－」（『三田学会雑誌』101 巻 1 号）
- [10] 国貞文隆 [2010 年] 『慶応の人脈力』（朝日新書）
- [11] 桑原哲也 [1975 年] 「戦前における日本紡績企業の海外活動：鐘淵紡績会社の事例を中心として」（『六甲台論集』第 22 巻第 1 号）
- [12] 桑原哲也 [1990 年] 『企業国際化の史的分析－戦前期日本紡績企業の中国投資－』（森山書店）

- [13] 桑原哲也 [1993 年]「日本における近代的工場管理の形成－鐘淵紡績武藤山治の組織革新－（上・下）」『（京都産業大学）経済経営論叢』第 27 巻第 4 号、第 28 巻第 5 号）
- [14] 桑原哲也 [1996 年]「武藤山治の経営革新－現場主義的経営の形成－」（大阪国民会館）
- [15] 桑原哲也 [1995 年]「日本における工場管理の近代化－鐘淵紡績会社における科学的管理法の導入、1910 年代－」（『国民経済雑誌』第 172 巻第 6 号）
- [16] 桑原哲也 [2014 年]「協働システムの形成：鐘紡武藤山治の組織革新」（神戸大学経営学研究科ディスカッション・ペーパー 142014-07）
- [17] 小島光彦 [1950 年]『来しかた行く道－工場長の手記－』
- [18] 沢井実 [2012 年]『近代大阪の工業教育』（大阪大学出版会）
- [19] 小路行彦 [2014 年]『技手の時代』（日本評論社）
- [20] 菅山真次 [2011 年]『「就社」社会の誕生－ホワイトカラーからブルーカラーへー』（名古屋大学出版会）
- [21] 武内成 [1995 年]『明治期三井と慶應義塾卒業生』（文眞堂）
- [22] 田中宏 [1958 年]『日本の紡績 鐘紡と系列』（青蛙房）
- [23] 千本暁子 [2008 年]「日本における工場法成立－熟練形成の視点から－」（『阪南論集（社会科学編）』第 43 巻 2 号）
- [24] 鄭安基 [2007 年]「三井財閥の『境界』と鐘淵紡績」（『（京都大学）経済論叢』第 180 巻第 1 号）
- [25] 西島恭三 [1938 年]『事業王・津田信吾』（今日の問題社）
- [26] 間宏 [1978 年]『日本労務管理史研究』（御茶の水書房）
- [27] 原哲夫 [1930 年]『鐘紡罪惡史』（戦旗社）
- [28] 平野恭平 [2011 年]「戦時期・復興期の日本企業の技術開発と最適市場の創出－倉敷レイヨンのビニロン工業化を中心として－」（『経営史学』第 45 巻第 4 号）

- [29] 藤井信幸 [1990 年]「大学令下早稲田大学の統計的分析－学生・生徒数及び卒業生数を中心に－」『早稲田大学史記要』第 22 巻)
- [30] 藤村 聡 [2014 年]「戦前期企業・官営工場における従業員の学歴分布－文部省『従業員学歴調査報告』の分析－」(『国民経済雑誌』第 210 巻第 2 号)
- [31] 日置弘一郎・中牧弘允編 [2012 年]『会社神話の経営人類学』(東方出版)
- [32] 槇谷正人 [2012 年]『経営理念の機能－組織ルーティンが成長を持続させる－』(中央経済社)
- [33] 武藤金太 [2013 年]『父、その日、その夢：武藤山治評伝』(大阪国民会館)
- [34] 武藤山治 [1934 年]『私の身の上話』
- [35] 武藤治太 [2014 年]『福澤諭吉に学んだ武藤山治の先見性』(大阪国民会館)
- [36] 森川英正 [1990 年]「学者人士と経営者企業－福沢諭吉の実業観とその変化－」(中川敬一郎編『企業経営の歴史的研究』岩波書店)
- [37] 山本長次 [1997 年]「武藤山治の労務管理思想と社会保障思想」(『経営哲学論集』第 13 集)
- [38] 山本長次 [2012 年]「武藤山治と南米拓殖株式会社の設立」(渋沢栄一記念財団研究部編『実業家とブラジル移住』不二出版)
- [39] 山本長次 [2013 年]『武藤山治 日本の経営の祖』(日本経済評論社)
- [40] 由井常彦 [1990 年]「戦間期日本の大工業企業の経営組織－鐘淵紡績・東洋紡績・大日本麦酒および王子製紙の事例研究－」(中川敬一郎編『企業経営の歴史的研究』岩波書店)
- [41] 結城武延 [2013 年]「企業組織内の資源配分－紡績業における中間管理職－」(中林真幸編『日本経済の長い近代化』名古屋大学出版会)
- [42] 結城武延 [2014 年]「複数単位企業の生産組織初頭における鐘淵紡績会社の合併」(中林真幸・石黒真吾編『企業の経済学－構造と成長－』有斐閣)
- [43] 米川伸一 [2000 年]『紡績企業の破産と負債』(日本経済評論社)
- [44] 渡辺純子 [2010 年]『産業発展・衰退の経済史－「10 大紡」の形成と産業調整－』(有斐閣)

企業の異質性と国際貿易

福 田 勝 文
加 藤 篤 行

1 はじめに

Krugman (1979) は独占的競争モデルを国際貿易モデルに導入し、同一産業内の貿易を説明できるモデルを構築した。それ以降、国際貿易理論や空間経済学や内生的成長理論など多くの分野でも独占的競争モデルは使われている。Krugman (1979) では、企業は同質であると扱われていたが、その後の実証研究で必ずしも Krugman モデルでは説明できない事項が多く出てきた。例えば、Bernard and Jensen (1999 a) によって、輸出企業は非輸出企業に比べて生産性が高いことが確認された。さらに、貿易自由化は輸出企業と非輸出企業に異なる影響を与えることを示した。具体的には Aw, Chung, and Roberts (2000) は非輸出企業を市場から退出させることを、Bernard and Jensen (1999 b) は非輸出企業を退出させることで、生産性を増大させることを示した。Melitz (2003) は Krugman (1979) に企業の異質性を導入することにより、これらの実証研究と整合的な理論モデルを構築した。それ以降の 10 年間の貿易理論といえ、Melitz (2003) の拡張モデルであるといっても必ずしも間違いでないといえるほど多くの研究が行われている。

本稿の目的は Melitz (2003) を詳細に説明し、関連する文献を説明することである。既に企業の異質性と国際貿易に関するサーベイは多くの論文によって行われている。例えば、Melitz and Redding (2014) は理論に関する詳細なサーベイを行っている。本稿は第 2 節で行われている Melitz (2003) の説明を行っている点で上記のサーベイと同一であるが、本稿は第 3 節では中国に関する最近の実

証研究やそれに基づく Melitz (2003) の拡張を紹介し第4節では内生的成長理論と企業の異質性の統合モデルに関するサーベイを行っている。

今日まで、どのような場合に Melitz (2003) が分析の対象とした過程と整合的であるかそうでないかに関して膨大な実証分析が行われている。それらの中で、例えば、中国に関する実証分析によると、政府による莫大な輸出補助金政策によって輸出企業の生産性が非輸出企業の生産性よりも必ずしも高いとは言い切れない。また、東アジアは垂直的な分業の一部に取り入れられているが、そのような垂直的な生産の分業体制に入っている輸出企業とそうでない輸出企業では生産性が著しく異なっていることが示されている。前者の生産性は非輸出企業の生産性よりも低いことが示されていて、Melitz (2003) とは異なっていることを紹介する。さらに、それらの実証研究と整合的な理論モデルをいくつか紹介する。

企業の異質性が内生的成長モデルに導入されるとどのように同質企業を考慮した場合と異なるのかをはっきりさせるために、Baldwin and Robert-Nicoud (2008) を紹介し、その後の拡張論文を紹介する。おわりにでは、今後の可能な拡張方向性を言及する。

2 Melitz (2003)

本モデルの概要は次のとおりである。2 国対称、独占的競争の国際貿易モデル、輸出企業が非輸出企業よりも限界費用が低いという点では、自国及び外国市場の固定費用を導入したと限界費用が分布するという仮定、輸送費用と2市場の固定費用の比率に関する仮定が決定的である。

(1) 消費者

消費者は1単位の労働を非弾力的に供給する。消費者の目的は、賃金所得を使って効用最大化するように自国と外国のバラエティーを消費することである。消費者の効用関数は Dixit=stiglitz 型であるとし、

$$C = \left(\int_{i \in \Omega} (x_L(i))^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} di + \int_{i \in \Omega'} (x_E(i))^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} di \right)^{\frac{\sigma}{\sigma-1}},$$

ただし、 $x_L(i)$ は自国で生産されている第 i 番目の財、 $x_E(i)$ は外国で生産され輸入された第 i 番目の財、 Ω は本国で生産されている財の集合であり、 Ω' は外国で生産されている財の集合である。予算制約は、

$$E = \int_{i \in \Omega} p_L(i) x_L(i) di + \int_{i \in \Omega'} p_E(i) x_E(i) di,$$

で表され、 $p_L(i)$ は $x_L(i)$ の価格であり、 $p_E(i)$ は $x_E(i)$ の価格である。需要関数は

$$x_j(i) = \frac{p_j(i)^{-\sigma}}{(P)^{1-\sigma}} E, \quad j = L, E,$$

ただし、

$$P = \left(\int_{i \in \Omega} [p_L(i)]^{1-\sigma} di + \int_{i \in \Omega'} [p_E(i)]^{1-\sigma} di \right)^{\frac{1}{1-\sigma}}$$

は価格指数である。

(2) 企 業

各企業は独占的競争市場で 1 つの財を供給しており、連続体の企業が存在する。企業の意思決定は以下になっている。企業の行動は以下の 2 段階で説明することが出来る。

- (1) 自分の限界費用を分かっているないので、生産企業の生産性の期待値で評価した参入価値が限界費用を引くためのサunkコスト f_e よりも高（低）ければ、サunkコストを支払う（支払わない）。参入価値のほうがサunkコストよりも高ければ、企業が参入を行い、均衡では両者は同一にな

るように調整される。サunkコスト f_e を支払うと、財の限界費用 B をパレート分布

$$G(B) = \int_0^B g(B)dB = \left(\frac{B}{\bar{B}}\right)^k,$$

ただし $1+k-\sigma > 0$ であり、 $B \in [0, \bar{B}]$ から選ぶことが出来る。

- (2) 限界費用に応じて決まる自国市場供給 ($\pi_L(B)$) と輸出 ($\pi_E(B)$) で得られる瞬時的な利潤と自国 (f) と輸出 (f_x) の固定費用をそれぞれ見比べて、各市場に参入するかどうかを決める。輸出の場合には、氷塊型の輸送費 ($\tau > 1$) もかかるので限界費用が同一水準であれば、自国市場に供給した場合に得られる瞬時的な利潤が外国市場に供給する場合よりも必ず高い。自国市場の限界費用のカットオフ B_L は外国に輸出の限界費用のカットオフ B_E よりも高くなるような氷塊費用の輸送費、自国と輸出の固定費用のパラメーター領域で考える。

次に、具体的に企業の行動を説明する。限界費用 B の企業の価格は $p_L(B)$ で表され、その財に対する需要は $x_L(B)$ とすると、収入は $p_L(B)x_L(B)$ で表され、限界費用 B の企業の費用は $Bx_L(B)$ で表される。それゆえ、限界費用 B の企業が国内市場に供給したときに得られる利潤は

$$\pi_L(B) = p_L(B)x_L(B) - Bx_L(B) - f,$$

国内市場に供給した場合の利潤最大化価格¹は

$$p_L(B) = \frac{\sigma B}{\sigma - 1}.$$

国内市場に供給した場合の利潤関数は

¹ マークアップ率は外生的に決まる。消費者の需要関数を利潤式に代入して、価格に関して1階の条件を求めた。

$$\pi_L(B) = \frac{\sigma^{-\sigma}(\sigma-1)^{\sigma-1}B^{1-\sigma}E}{(P)^{1-\sigma}} - f, \sigma > 1$$

である。限界費用 B が高ければ、利潤最大化価格が高くなり、需要量が減少する。 $\sigma > 1$ より、限界費用 B の増大による需要量が減少する効果は価格が増大する効果を凌駕し収入が減少するので利潤は限界費用 B の単調な減少関数となる。

同様に、限界費用 B の企業が輸出から得られる利潤は氷塊型輸送費の為に、限界費用が τB になるので

$$\pi_E(B) = p_E(B)x_E(B) - \tau Bx_E(B) - f_x.$$

利潤最大化価格は

$$p_E(B) = \frac{\tau\sigma B}{\sigma-1}$$

利潤関数は

$$\pi_E(B) = \frac{\sigma^{-\sigma}(\sigma-1)^{\sigma-1}(\tau B)^{1-\sigma}E}{(P)^{1-\sigma}} - f_x.$$

国内市場に供給する時と同様に、限界費用が高ければ、価格が高くなり、利潤は低くなるという点で同一である。しかし、氷塊型輸送費の為に同一の限界費用であれば、国内市場供給の時に比べて価格が高くなり、利潤が低くなる点で異なる。

非輸出企業の限界費用のカットオフ B_L は

$$\frac{\sigma^{-\sigma}(\sigma-1)^{\sigma-1}(B_L)^{1-\sigma}E}{(P)^{1-\sigma}} = f$$

を満たすように決定する。同様に、輸出の限界費用のカットオフ B_E は

$$\frac{\sigma^{-\sigma}(\sigma-1)^{\sigma-1}(\tau B_E)^{1-\sigma}E}{(P)^{1-\sigma}} = f_x$$

を満たすように決定する。

ここで2つのカットオフ条件の比率をとると、自国と輸出のカットオフ比率は

$$\frac{B_E}{B_L} = \frac{1}{\tau} \left(\frac{f}{f_x} \right)^{\frac{1}{\sigma-1}}.$$

と表される。

輸出企業の限界費用が非輸出企業の限界費用より相対的に小さいと実証研究で確認されている。以下では、必要、十分条件である

$$\frac{1}{\tau} \left(\frac{f}{f_x} \right)^{\frac{1}{\sigma-1}} < 1.$$

を仮定する。

(3) 自由参入条件

企業は限界費用を引くためのサンクコスト f_e を払う前は自分自身の限界費用を全く知らないので、限界費用の期待値の生産性で評価した参入価値が限界費用を引くためのサンクコスト f_e よりも高ければ、企業は参入する。企業の参入は、両者が同一になるまで継続する。企業は外生的な死亡率 δ で市場から退出しなければいけないものとする。それゆえ、企業の参入価値は瞬時的な利潤を死亡率 δ で割ったものとなる。自由参入条件は

$$\frac{1}{\delta} \left(\int_0^{B_L} \pi_L(B) dG(B) + \int_0^{B_E} \pi_E(B) dG(B) \right) = f_e$$

となり、左辺は事前の企業価値の期待値、右辺は限界費用を知るためのサンクコストである。

非輸出企業の瞬時的な利潤と輸出の瞬時的な利潤から、自由参入条件は次のように書き換えられる。

$$\frac{1}{\delta} \frac{\sigma^{-\sigma} (\sigma - 1)^{\sigma-1} \Delta E}{(P)^{1-\sigma}} = f + \frac{G(B_E)}{G(B_L)} f_x + \frac{1}{G(B_L)} f_e$$

ただし、

$$\Delta = \int_0^{B_L} B^{1-\sigma} \frac{g(B)dB}{G(B_L)} + \tau^{1-\sigma} \int_0^{B_E} B^{1-\sigma} \frac{g(B)dB}{G(B_L)}$$

は生産企業の限界費用の期待値である。

非輸出企業のカットオフ条件と自由参入条件から自国市場のカットオフが求められる。具体的には、

$$B_L = \left(\frac{f_e}{f} \right)^{\frac{1}{k}} \frac{\bar{B}}{\Phi^{\frac{1}{k}} \left[\frac{k}{\delta(1+k-\sigma)} - 1 \right]^{\frac{1}{k}}},$$

ただし

$$\Phi \equiv 1 + \tau^{-k} \left(\frac{f_x}{f} \right)^{\frac{\sigma-1-k}{\sigma-1}},$$

と求められる。同様に、輸出のカットオフは

$$B_E = \frac{1}{\tau \Phi^{\frac{1}{k}}} \left(\frac{f}{f_x} \right)^{\frac{1}{\sigma-1}} \left(\frac{f_e}{f} \right)^{\frac{1}{k}} \frac{\bar{B}}{\left[\frac{k}{\delta(1+k-\sigma)} - 1 \right]^{\frac{1}{k}}}$$

となる。

(4) 輸送費の比較静学

次に、輸送費が減少することを貿易自由化と呼ぶことにする。貿易自由化が2つのカットオフに与える影響を求める。

まず、輸出企業の限界費用のカットオフに対する影響は

$$-\frac{\partial B_E}{\partial \tau} = \frac{1}{\tau^2 \Phi^{\frac{1}{k}+1}} \left(\frac{f}{f_x}\right)^{\frac{1}{\sigma-1}} \left(\frac{f_e}{f}\right)^{\frac{1}{k}} \frac{\bar{B}}{\left[\frac{k}{\delta(1+k-\sigma)} - 1\right]^{\frac{1}{k}}} > 0.$$

となる。輸出企業は氷塊型の輸送費用の減少より、直接的に売り上げが増大し、瞬時的な利潤が増大する。それゆえ、限界費用の低い非輸出企業も輸出を開始し、輸出の限界費用のカットオフは増大する。

一方、非輸出企業のカットオフに与える影響は

$$-\frac{\partial B_L}{\partial \tau} = \bar{B} \Phi^{-\frac{1}{k}-1} \tau^{-k-1} \left(\frac{(1+k-\sigma)f_x}{(\sigma-1)f}\right)^{\frac{1}{k}} \left(\frac{f_x}{f}\right)^{\frac{\sigma-1-k}{\sigma-1}} < 0.$$

非輸出企業の限界費用のカットオフを減少させる。いいかえると、生産性の低い非輸出企業は市場から退出させられる。これは、貿易自由化がより限界費用の低い貿易相手国の輸出を促進させ、自国の非輸出企業との競争の激化をもたらし、自国の非輸出企業に対する需要を減少させる。それゆえ、所与の限界費用の企業の瞬時的な利潤を減少させ、市場からの退出を余儀なくさせる。

以上で、氷塊費用の減少による非輸出企業と輸出のカットオフに対する影響を分析し終えた。

次に、1 国全体の企業の限界費用の期待値に与える影響、すなわち、非輸出企業の限界費用の期待値と輸出の限界費用の期待値の合計を分析する。

1 国の生産企業の限界費用の期待値は、

$$\Delta = \frac{k(B_L)^{1-\sigma}}{1+k-\sigma} \left[1 + \tau^{-k} \left(\frac{F_L}{F_E}\right)^{\frac{1+k-\sigma}{\sigma-1}} \right].$$

と導出される。氷塊型輸送費が下がると、1 国の生産企業の限界費用の期待値は必ず減少する。というのは、輸送費が下がる前の時点で既に輸出を行っている企業の輸出の限界費用が下がる。さらに、上記で説明したように生

産性の低い非輸出企業は市場から退出させられる。これらの 2 つのことから生産企業の限界費用の期待値は減少する。これらの点は Krugman (1979) と大きく異なる点である。

以上で、Melitz (2003) の大まかな説明を終えることにする。

3 その他の基本モデル

Melitz (2003) では、マークアップ率がバラエティー間の代替の弾力性を表すパラメーターのみで記述され、貿易自由化が進んだとしてもマークアップ率に影響を与えるチャンネルは存在しない。Melitz (2003) に内生的なマークアップを導入するのに成功したものとして、Melitz and Ottaviano (2008) が挙げられる。

この論文は、Ottaviano, Tabuchi, and Thisse (2002) で使われた準線形型の効用関数を Melitz (2003) に導入した。準線形型の効用関数は

$$U = \alpha \int_{i \in \Omega} q(i) di - \frac{\beta}{2} \int_{i \in \Omega} q(i)^2 di - \frac{\gamma}{2} \int_{i \in \Omega} [q(i)]^2 di + q_0.$$

ただし、 $q(i)$ は第 i 番目のバラエティー財の消費量、 q_0 は同質財の消費量をそれぞれ表す。このモデルでは、限界費用の低い企業はより高いマークアップをつける。貿易の自由化は、限界費用の高い企業が退出をさせられるので、生産企業の限界費用のカットオフが減少する。それゆえ、生産企業のマークアップの期待値は減少する。モデルの利点としては、（1）所得効果がバラエティー財に存在しないこと、（2）バラエティー財に対する限界効用が有限なので、各市場に参入するときの固定費用を導入することなく、非輸出企業と輸出企業を内生的に導出することが出来ることが挙げられる。

Dinopoulos and Unel (2013) は R&D 成長モデルの 1 つである質の梯子階段モデルで使われる効用関数を Melitz (2003) に応用した。効用関数は

$$U = \int_{i \in \Omega} \ln [\beta \lambda(i) q(i)] di.$$

ただし、 β は正のパラメーター、 $\lambda(i)$ は第 i 番目のバラエティーの質の水準、 $q(i)$ は第 i 番目のバラエティーの消費量をそれぞれ表している。このモデルでは、氷塊型輸送費の減少が生産企業のマークアップの期待値に正と負両方の影響を与える。

最後に、Behrens, Mion, Murata, and Suedekum (2012) は Behrens and Murata (2007) で開発された効用関数を Melitz (2003) で用いた。効用関数は

$$U = \int_{i \in \Omega} k - \kappa e^{-\alpha x(i)} di.$$

このモデルでは、生産企業のマークアップ率の平均は増大もしくは減少する。以上でその他の基本モデルの説明を終了する。

4 中 国

通商白書 (2012) や Dai, Maitra, and Yu (2012) によると、東アジアは国際分業構造の一部として組み入れられ、東アジア同士及び東アジアから EU や NAFTA への貿易量が著しく拡大していることが知られている。具体的には、日本、ドイツ、アメリカ、韓国、台湾などが中間財を生産し、中国で最終財を組み立て、EU や NAFTA に輸出される。中国の貿易量のうち上記の国際分業の一部としての貿易が半分ぐらいを占め、NAFTA への輸出量は、EU27 ケ国の NAFTA への全輸出量よりも多く注目に値する。

最近の国際貿易論の研究者は、中国の企業に注目をしている。例えば、Lu (2011) は輸出企業の生産性が非輸出企業の生産性よりも高いか低いかは部門の資本集約度に応じて決まることを示した。具体的には、労働（資本）集約的な部門では、輸出企業の生産性が非輸出企業の生産性よりも低（高）いことを実証的に示し、Melitz (2003) とは異なることを示した。中国（米国）では労働（資本）量が豊富であるので先進国（中国）よりも賃金率（資本のレンタル率）が低く、労働（資本）集約的な部門での競争は中国（米国）のほうが高いこと

が理由として示されている。

Dai, Maitra, and Yu (2011) は国際分業を担っている輸出企業は非輸出企業よりも生産性が 4%から 30%程度低い、国際分業を担っていない輸出企業は非輸出企業よりも生産性が高いこと、両方のタイプの輸出を行っている企業は非輸出企業よりも生産性が高いことを示した。また輸出の中で国際分業を担うための輸出の割合が高い企業ほど生産性が低いことを示した。その上、企業の所有者が外国資本か自国資本に関わらず、国際分業を担っている輸出企業は国際分業から独立した輸出企業よりも生産性が低いこと、外国資本の企業の場合、国際分業を担っていない輸出企業は非輸出企業よりも生産性が高いことを示した。Lu (2010) は資本の集約度が低い部門で、労働者一人当たりの付加価値で生産性を測ると、輸出企業の生産性が非輸出企業の生産性よりも低いことを示したが、労働者一人当たりの付加価値は生産性以外の物も含むことを指摘した上で、TFP を生産性の尺度であるとする、Lu (2010) の結果は得られないことを示した。さらに、輸出企業が非輸出企業よりも生産性が低いのは、部門の資本集約度に依存せずに、企業が国際分業を担っているかどうかに依存することを実証的に示した。Lu, Lu, and Tao (2010) は外資系の企業では生産性の高い順番に中国のみに供給、中国市場と輸出、輸出のみであることを示した。中国の輸出の 60%以上が外資系の企業によるものであることから、中国の企業行動は Melitz (2003) が分析している先進国の企業行動と異なることを示した。Lu, Li, and Tao (2014) は最終財を組み立てて自国に供給することなく、外国にのみ供給を行う企業を『純粋な輸出企業』と呼び、企業レベルの TFP を自国市場のみに供給していれば 1、そうでなければ、0 というダミー変数 $HOME_{firt}$ と自国と外国の両方に供給していれば 1、そうでなければ 0 というダミー変数 $FOREIGN_{firt}$ を導入して推定を行った。その結果、前者の符号は負で有意かつ後者の符号は正で有意であることが示され、企業の実効性は高い方から順番に

(1) 自国市場供給と輸出を両方行っている企業 (2) 輸出のみを行っている企

業 (3) 自国のみに供給している企業ということが確認された。また 『純粋な輸出企業』は外国市場のサイズが大きければ、存在しやすいことも実証的に確認した。理論では、Melitz (2003) を自国と外国の2国、同質財とバラエティー財の設定に拡張し、外国市場のサイズが大きくない場合に (1) 自国市場供給と輸出を両方行っている企業か (3) 自国のみに供給している企業のみが現れ、前者の生産性が後者の生産性よりも高いことを示した。逆に、外国市場のサイズが大きい場合に (1) 自国市場供給と輸出を両方行っている企業か (2) 輸出のみを行っている企業のみが現れ、前者の生産性が後者の生産性よりも高いことを示した。この研究は非常に興味深い実証研究結果を示し、その実証結果と整合的な理論結果をもたらすために必要な仮定をはっきりさせた点で興味深い、部分均衡的な分析に終始し、一般均衡的な分析に拡張した場合にどのような点で先進国を分析した Melitz (2003) と異なるのかをはっきりさせていない。Zhu (2014) は Lu, Li, and Tao (2014) を同質財のない2国非対称の一般均衡モデルに拡張した。(アメリカを想定されている) 外国の独占企業は (a) 非輸出企業 (b) 輸出も同時に行うのかという Melitz (2003) の企業選択の設定を踏襲し、中国を想定している自国企業は (1) 非輸出企業 (2) 自国と輸出も同時に行う (3) 輸出だけを行うのかの3つの選択肢から意思決定を行う。均衡で『純粋な輸出企業』を記述できるようなモデルを構築するために、中国の企業が自国市場に供給するときの輸送費として固定費用、 f_d がかかることが仮定されている。(1) の選択を行ったときの固定費用は $w_c(f_d + f)$ 、ただし f は固定費用であり、 w_c は中国の賃金率である。(3) の選択を行ったときの固定費用は、(1) の固定費用に輸出の固定費用 f_x を加えたものである。

アメリカでは、生産性が高い順番に輸出も行う、非輸出企業となるような均衡を考えている。中国では、Lu, Li, and Tao (2014) と同様に、生産性の高い順番に、自国と輸出、自国のみ、『純粋な輸出企業』という均衡を導出した。

Defever and Riaño (2012) は以下の中国政府による補助金政策に注目した。外

国資本の企業や加工貿易企業や自由貿易特区の企業が大部分の生産物を外国に輸出した場合にのみ、補助金（税金の優遇や輸入中間財に対する関税の撤廃）を与え、逆に、大部分の生産物を輸出しなかった場合、罰則を設けることで中国に供給せずに外国に輸出をするインセンティブを与えている。いいかえると、『純粋な輸出企業』にのみ政府が補助金を与えている。Melitz (2003) を 2 国非対称に拡張し、上記の補助金を導入したモデルを構築した。輸出補助金と『純粋な輸出企業』に与える補助金が厚生に与える影響を分析した。『純粋な輸出企業』に与える補助金の増大は中国に供給していた企業に純粋な輸出企業になるインセンティブを与える。それゆえ、中国市場での競争が緩やかになる。それゆえ、生産性の低い企業も中国で供給を始めるようになる。それゆえ、『純粋な輸出企業』に与える補助金は輸出補助金よりも厚生をより多く下げることが示された。

5 成長と企業の異質性

Baldwin and Robert-Nicoud (2008) はバラエティー拡大型の R&D 成長モデルと Melitz (2003) の統合した成長と貿易モデルを構築した。この節では、Baldwin and Robert-Nicoud (2008) の説明を行い、その後の拡張論文について説明を行う。

対称な 2 国を考える。消費者は労働を毎時点 1 単位供給する。労働が唯一の生産要素であるとし、賃金率を基準化する。完全競争の研究開発部門と独占的競争のバラエティー財製造部門が存在する。バラエティー財は限界費用に関して企業の異質性が存在する。バラエティー企業はサンクコストを支払うと、パレート分布から限界費用を 1 つ選ぶことができる。そうすると、各企業は自国市場と外国市場で供給した場合に得られる企業価値それぞれを計算できる。各企業は各市場に参入するためのサンクコストと企業価値を比べて、参入するかどうかの選択を行う。輸出を行う場合には、氷塊型の輸送費がかかるとする。限界費用の低い企業から、自国と輸出の両方、自国のみ、退出という選択をす

る。Romer (1990) や Grossman and Helpman (1991) や Segerstrom, Anant, and Dinopoulos (1990) や Aghion and Howitt (1992) に従って、研究開発部門は、成長が定常状態で生じるように、異時点間のスピルオーバーは完全であるとする。

(1) 消費者

消費者は労働を 1 単位供給し、賃金を稼ぐ。消費者は静学と動学の効用最大化問題を解く。支出を一定としたときに、瞬時的な効用を最大化するように支出を各バラエティー財にどのように配分するのか、次に各時点にどのように支出を配分するのかを決める。これらのことより、各バラエティー財に対する需要関数と消費のオイラー方程式が導出される。第 i 番目のバラエティー財に対する需要関数は

$$x_t(i) = \frac{p_j(i)^{-\sigma}}{(P_t)^{1-\sigma}} E_t, \quad j = L, E,$$

ただし、 $p_j(i), j = L, E$, は第 i 番目のバラエティー財の価格、 E_t は t 時点の支出、 $P_t = \left(\int_{i \in \Omega} [p_L(i)]^{1-\sigma} di + \int_{i \in \Omega'} [p_E(i)]^{1-\sigma} di \right)^{\frac{1}{1-\sigma}}$ は価格指数、 $\sigma > 1$ はバラエティー財間の代替の弾力性を表す。消費のオイラー方程式は

$$\frac{\dot{E}_t}{E_t} = r_t - \rho$$

で表される。

(2) イノベーション

企業が限界費用を知るためにはサンクコストを払う必要がある。サンクコストは $b_{lt}F_l$, ただし $b_{lt} \equiv \frac{1}{m_t}$ は知識を生産するための労働投入係数であり、ただし m_t は各国で生産されているバラエティー数を表す。サンクコストを支払うと、パレート分布から 1 つ限界費用を選ぶことが出来る。パレート密度関数は

$$g(B) = \frac{kB^{k-1}}{(\bar{B})^k}, \quad B \in [0, \bar{B}] \quad \text{and} \quad 1 + k - \sigma > 0,$$

で与えられ、パレート分布関数は

$$G(B) = \left(\frac{B}{\bar{B}}\right)^k.$$

で与えられる。各市場に供給するためには、各企業は $b_{lt}F_L$ and $b_{lt}F_E$ を自国と外国のそれぞれに支払う必要がある。さらに、輸出を行うためには、氷塊型輸送費がかかるので、 τ 単位生産すれば、1 単位供給できるとする。後で示すように、氷塊型輸送費と 2 つの市場のサンクコストに関する仮定より、限界費用が $B > B_L$ ならば、市場から退出し、 $B_E < B < B_L$ ならば、自国のみに供給する。最後に、 $B < B_E$ ならば、両市場に供給を行う。

(3) バラエティー財

限界費用が B の企業が市場に参入すると、瞬時的な利潤は

$$\pi_{lt}(B) = p_{lt}(B)x_{lt}(B) - Bx_{lt}(B).$$

ただし、 $p_{lt}(B)$ は財の価格、 $x_{lt}(B)$ はバラエティー財に対する需要量をそれぞれ表す。利潤最大化価格は

$$p_{lt}(B) = \frac{\sigma B}{\sigma - 1}.$$

これらより、利潤関数は

$$\pi_{lt}(B) = \frac{\sigma^{-\sigma}(\sigma - 1)^{\sigma-1}B^{1-\sigma}E_t}{(P_t)^{1-\sigma}}.$$

となる。価格が限界費用の増加関数となり、利潤関数は限界費用の減少関数となる。

次に、限界費用 B の企業が 1 単位輸出を行うためには $\tau > 1$ 単位の生産を行う必要がある。輸出による利潤は

$$\pi_{Et}(B) = p_{Et}(B)x_{Et}(B) - \tau Bx_{Et}(B).$$

輸出の利潤最大化価格は

$$p_{Et}(B) = \frac{\tau\sigma B}{\sigma - 1}.$$

輸出の利潤関数は

$$\pi_{Et}(B) = \frac{\tau^{1-\sigma}\sigma^{-\sigma}(\sigma - 1)^{\sigma-1}B^{1-\sigma}E_t}{(P_t)^{1-\sigma}}.$$

消費者は貯蓄手段として、企業の株式と債券を保有する。それゆえ、両者の収益率は等しいはずである。非裁定条件より、企業価値は以下のように導出できる。

$$V_{it}(B) = \frac{\pi_{it}(B)}{r_t - \frac{\dot{V}_{it}(B)}{V_{it}(B)}}, i = L, E.$$

各市場の限界費用のカットオフは以下の条件を満たすように決定される。

$$V_{it}(B_i) = \frac{\sigma^{-\sigma}(\sigma - 1)^{\sigma-1}(B_i)^{1-\sigma}E_t}{(P_t)^{1-\sigma}\left(r_t - \frac{\dot{V}_{it}(B_i)}{V_{it}(B_i)}\right)} = b_{it}F_i, i = L, E.$$

自国と輸出のカットオフは

$$V_{Lt}(B_L) = \frac{\tau^{1-\sigma}\sigma^{-\sigma}(\sigma - 1)^{\sigma-1}(B_L)^{1-\sigma}E_t}{(P_t)^{1-\sigma}\left(r_t - \frac{\dot{b}_{Lt}}{b_{Lt}}\right)} = b_{Lt}F_L,$$

と

$$V_{Et}(B_E) = \frac{\sigma^{-\sigma}(\sigma-1)^{\sigma-1}(B_E)^{1-\sigma}E_t}{(P_t)^{1-\sigma}\left(r_t + \frac{\dot{b}_{lt}}{b_{lt}}\right)} = b_{lt}F_E.$$

をそれぞれ満たすように決定される。これらの条件より、自国市場と輸出の限界費用のカットオフの比率は

$$\frac{B_E}{B_L} = \left(\frac{\tau^{1-\sigma}F_L}{F_E}\right)^{\frac{1}{\sigma-1}}.$$

を満たすように決まる。Bernard and Jensen (1999) はアメリカのデータを用いて、輸出企業は非輸出企業よりも生産性が高いことを示した。それゆえ、十分条件である

$$F_L < F_E$$

を仮定する。

(4) 研究開発の自由参入条件

企業は限界費用を知るためのサンクコストを払う前の時点では自分の限界費用を知らないので、期待値レベルで測った企業価値と限界費用を知るためのサンクコストを比べて、企業は限界費用を知るためのサンクコストを払うかどうかの意思決定を行う。研究開発部門は自由参入なので、仮に企業価値の期待値の方が高ければ、利潤を求めてより多くの企業が参入する。それゆえ、均衡ではサンクコストと企業価値の期待値が等しくなるように調整される。自由参入条件は

$$\int_0^{B_L} [V_{Lt}(B) - b_{lt}F_L] g(B)dB + \int_0^{B_E} [V_{Et}(B) - b_{lt}F_E] g(B)dB = b_{lt}F_L$$

この式を書き換えると、

$$\int_0^{B_L} V_{Lt}(B) \frac{g(B)dB}{G(B_L)} + \int_0^{B_E} V_{Et}(B) \frac{g(B)dB}{G(B_L)} = b_{lt}\bar{F}$$

ただし、

$$\bar{F} \equiv \frac{F_l}{G(B_L)} + \int_0^{B_L} F_L \frac{g(B)dB}{G(B_L)} + \int_0^{B_E} F_E \frac{g(B)dB}{G(B_L)}$$

は生産企業のサンクコストである。さらに、この式を書き換えると、

$$E[V] \equiv \frac{\sigma^{-\sigma}(\sigma-1)^{\sigma-1}\Delta E_t}{(P_t)^{1-\sigma}\left(r_t + \frac{\dot{m}_t}{m_t}\right)} = b_{lt}\bar{F}.$$

ただし

$$\Delta \equiv \int_0^{B_L} B^{1-\sigma} \frac{g(B)dB}{G(B_L)} + \tau^{1-\sigma} \int_0^{B_E} B^{1-\sigma} \frac{g(B)dB}{G(B_L)}$$

は生産企業の限界費用の期待値である。

次に、研究開発の生産関数を説明する。研究開発を行うためには、労働を投入する必要がある。さらに、研究開発の労働投入係数は、自由参入条件を等号で成立させる費用、 $b_{lt}\bar{F}$ 、となる。それゆえ、新たに生産されるバリエーション数は

$$\dot{m}_t = \frac{L_R}{b_{lt}\bar{F}} = \frac{m_t L_R}{\bar{F}},$$

で表される。

最後の均衡条件として、労働は研究開発か財の生産に投入される。それゆえ、労働の制約式は

$$L_t = L_R + L_x,$$

ただし、財の生産に投入された労働者は

$$L_x = \int_0^{B_L} Bx_L(B) m_t \frac{g(B)dB}{G(B_L)} + \tau \int_0^{B_E} Bx_E(B) m_t \frac{g(B)dB}{G(B_L)}$$

で表される。自国市場のカットオフ条件と自由参入条件より、自国のカットオフが次の条件を満たすように決定され、具体的に求められる。

$$\frac{1+k-\sigma}{k} = \frac{F_L}{F_I \left(\frac{\bar{B}}{B_L}\right)^k + F_L} \Rightarrow B_L = \left(\frac{(1+k-\sigma)F_I}{(\sigma-1)F_L} \right)^{\frac{1}{k}} \Phi \left(\tau, \frac{F_L}{F_E} \right)^{-\frac{1}{k}} \bar{B}.$$

ただし、 $\Phi \left(\tau, \frac{F_L}{F_E} \right) \equiv 1 + \tau^{-k} \left(\frac{F_L}{F_E} \right)^{\frac{1+k-\sigma}{\sigma-1}}$ であり、貿易自由化による研究開発の費用の増大分を表す。

最後に、労働市場の制約式と自由参入条件より、成長率は

$$g = \frac{L(1+k-\sigma) - \rho k F_L (\sigma-1) \Phi \left(\tau, \frac{F_L}{F_E} \right)}{\sigma k F_L \Phi \left(\tau, \frac{F_L}{F_E} \right)},$$

と求められる。貿易自由化の尺度として、輸送費の減少を考える。輸送費の減少は、費用減少による利潤増大が生じ、輸出の企業価値を増大させる。それゆえ、生産性の低い企業でも輸出を開始する。それは同時に、自国企業はより生産性の高い外国企業との競争の激化を意味する。それゆえ、自国企業に対する需要量が減少する。最終的に、自国企業の限界費用のカットオフが減少する。この効果は、限界費用が低くなければ、生産企業になれないことを意味する。それゆえ、限界費用を知るためのサンクコストが増大するので研究開発は減少し、成長率は減少する。Baldwin and Robert-Nicoud (2008) は Coe and Helpman (1995) や Reverse engineering の設定でも分析を行った。生産企業のうち輸出企業の割合に応じて外国からのスピルオーバーが決まる Coe and Helpman 型では同様に輸送費の減少は成長率を下げることを示したが、Reverse engineering の設定では成長率が増大することを示した。Fukuda

(2013) は Baldwin and Robert-Nicoud (2008) の Coe and Helpman モデルで、輸出のサンクコストが自国市場供給のサンクコストよりも小さければ、成長率は増大することを示した。それゆえ、Baldwin and Robert-Nicoud (2008) では外国からのスピルオーバーが外生的か内生的かによって輸送費の減少が成長率に与える影響は変わってくることを示した。Unel (2010) は Romer (1990) と Melitz (2003) の統合モデルを構築した。このモデルでは、内生的な外国からのスピルオーバーの効果が強ければ、輸送費の減少は成長率を増大させることを示した。Gustafsson and Segerstrom (2010) は Jones (1995 a,b) に基づいて、Baldwin and Robert-Nicoud (2008) を半内生的成長モデルに拡張した。輸送費の低下は定常状態では全く影響を与えないことを示した。さらに、Dinopoulos and Unel (2011) は Baldwin and Robert-Nicoud (2008) を規模効果のない内生的成長に拡張した。内生的なマークアップ率をモデルに導入し、輸送費の減少が高いマークアップ率をもたらし、労働者を財の生産者から研究開発者への移動をもたらし、成長率が増大することもあることを示した。これらの論文では、定常解周りの安定性や移行過程に与える影響は分析されていない。研究開発部門は考慮されていないが、企業の異質性と貿易成長モデルでこれらのことを考えているのは Naito (2010, 2014) である。さらに、Perla, Tonetti, and Waugh (2014) や Sampson (2014) は限界費用の分布関数の動学も内生的に導出するモデルを構築した。

6 おわりに

本稿は、第1節で企業の異質性と貿易の最初の論文である Melitz (2003) を簡単に紹介し、マークアップ率が内生的になるような効用関数に拡張した Melitz and Ottaviano (2008) などに言及した。

第2節では、先進国を分析の対象とした場合と中国を分析した場合の違いをはっきりさせるために、中国における実証研究の紹介とその実証研究と整合的

な結果を生むために、Melitz (2003) を拡張した論文を紹介した。

第 3 節では、研究開発型の成長モデルと Melitz (2003) を最初に統合した Baldwin and Robert-Nicoud (2008) のモデルを紹介し、その後の拡張を紹介した。

最後に、今後の研究方向の 1 つに言及する。中国の貿易量が時代とともに拡大していることは事実である。より中国の経済の拡大の影響を分析することは必要であると思われる。現時点では、中国の実証研究結果と整合的な理論研究はほとんど部分均衡モデルである。いままで先進国を分析した Melitz (2003) に基づいて分析された一般均衡理論の論文と中国に整合的な仮定で分析された一般均衡理論の論文では、どのような点で異なるのかをはっきりさせることが重要であると思われる。

参考文献

（外国語文献）

- [1] Aghion, P. and Howitt, P. (1992): “A Model of Growth through Creative Destruction,” *Econometrica*, 60(2), 323-51.
- [2] Aw, S. H., Chung S., and Roberts, M. J. (2000): “Productivity and turnover in the export market: micro-level evidence from the Republic of Korea and Taiwan (China),” *The World Bank Economic Review*, 14(1), 65-90.
- [3] Baldwin, R. and Robert-Nicoud, F. (2008): “Trade and Growth with Heterogeneous Firms,” *Journal of International Economics*, 74(1), 21-34.
- [4] Behrens, K., Mion, G., Murata, Y., and Sudekum, J. (2012): “Trade, Wages, and Productivity,” *CESifo Working Paper Series*, 4011.
- [5] Behrens, K. and Murata, Y. (2007): “General equilibrium models of monopolistic competition: A new approach,” *Journal of Economic Theory*, 136(1), 776-87.

- [6] Bernard, A. B. and Jensen, J. B. (1999a): “Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect, or Both?,” *Journal of International Economics*, 47(1), 1-25.
- [7] Bernard, A. B. and Jensen, J. B. (1999a): “Exporting and Productivity,” *NBER working paper*, No.7135.
- [8] Coe, D. T. and Helpman, E. (1995): “International R&D Spillover,” *European Economic Review*, 39(5), 859-87.
- [9] Dai, M., Maitra, M., and Yu, M. (2011): “Unexceptional exporter performance in China? The role of processing trade,” *mimeo*.
- [10] Defever, F. and Riaño, A. (2012): “China's Pure Exporter Subsidies,” *CEP Discussion Paper*, No.1182, 1-45.
- [11] Dinopoulos, E. and Unel, B. (2012): “A Simple Model of Quality Heterogeneity and International Trade,” *Journal of Economic Dynamics and Control*, 37(1), 68-83.
- [12] Dinopoulos, E. and Unel, B. (2011): “Quality Heterogeneity and Global Economic Growth,” *European Economic Review*, 55(1), 595-612.
- [13] Fukuda, K. (2013): “The Effect of Globalization in a Semi Endogenous Growth Model with Firm Heterogeneity, Endogenous International Spillover, and Trade,” *RIEB Discussion Paper Series*, No.DP2013-24.
- [14] Grossman, G. and Helpman, E. (1991): *Innovation and Growth in the Global Economy*, MIT Press.
- [15] Gustafsson, P. and Segerstrom, P. (2010): “Trade Liberalization and Productivity Growth,” *Review of International Economics*, 18(2), 207-228
- [16] Lu, J., Lu, Y., and Tao, Z. (2014): “Pure Exporter: Theory and Evidence from China,” *The World Economy*, 37(9), 1219-236.
- [17] Jones, C. (1995a): “R & D-Based Models of Economic Growth,” *Journal of Political Economy*, 103(4), 759-784.

- [18] Jones, C. (1995b): “Time Series Tests of Endogenous Growth Models,” *Quarterly Journal of Economics*, 110(2), 495-525.
- [19] Krugman, P. R. (1979): “Increasing returns, monopolistic competition, and international trade,” *Journal of International Economics*, 9(4), 469-479.
- [20] Lu, D. (2010) “Exceptional Exporter Performance? Evidence from Chinese Manufacturing Firms,” *mimeo*.
- [21] Lu, J., Lu, Y., and Tao, Z. (2010): “Exporting behavior of foreign affiliates: Theory and evidence,” *Journal of International Economics*, 81(2), 197-205.
- [22] Melitz, M. J., (2003): “The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity,” *Econometrica*, 71(6), 1695-1725.
- [23] Melitz, M. J. and Redding, S. J. (2014): “Heterogeneous Firms and Trade,” *Handbook of International Economics*, 1-54. Elsevier.
- [24] Melitz, M. J. and Ottaviano, G. I. P. (2008): “Market Size, Trade, and Productivity,” *Review of Economic Studies*, 75(2), 295-316.
- [25] Naito, T. (2010): “A Ricardian model of trade and growth with endogenous trade status,” *Journal of Economics*, 87(1), 80-88.
- [26] Naito, T. (2014): “An Eaton-Kortum model of trade and growth,” *RIETI Discussion Paper Series*, 12-E-055, 2014.
- [27] Ottaviano, G. I. P., Tabuchi, T., and Thisse, J. F. (2002): “Agglomeration and Trade Revisited,” *International Economic Review*, 43(2), 409-436.
- [28] Perla, J., Tonetti, C., and Waugh, M.E. (2014): “Equilibrium Technology Diffusion, Trade, and Growth,” *mimeo*.
- [29] Romer, P. (1990): “Endogenous Technological Change,” *Journal of Political Economy*, 98(5), S 71-102.
- [30] Sampson, T. (2014): “Dynamic Selection : An Idea Flows Theory of Entry, Trade and Growth,” *mimeo*

- [31] Segerstrom, P., Anant, T. C. A., and Dinopoulos, E. (1990): “A Schumpeterian Model of the Product Life Cycle,” *American Economic Review*, 80(5), 1077-91.
- [32] Unel, B., (2010): “Technology Diffusion through Trade with Heterogeneous Firms,” *Review of International Economics*, 18(3), 465-481.
- [33] Zhu, M. (2014): “Processing Trade, Firm Heterogeneity and Export Behavior of Chinese Firms,” *Helsinki University Discussion Paper*, No.381, 1-40.

(日本語文献)

- [1] 経済産業省 (2012) 『通商白書 2012』.

経済経営研究（既刊）目次

第 63 号（西島章次教授追悼号）2014 年 3 月刊行

ブラジルのマクロ経済政策の現状と課題 浜口 伸明

インド製造業の生産性と技術伝播：

直接投資のスピル・オーバー効果の実証分析

..... 藤森 梓・佐藤 隆広

Achievements and Problems of Economic Liberalization in Chile

..... 村上 善道

中東欧諸国と日本との経済関係 ―貿易と直接投資―

..... 吉井 昌彦

企業家能力の形成・発展 ―バングラデシュ縫製業のケース―

..... 松永 宣明

包括的制度、収奪的制度と経済発展

―アセモグルとロビンソンの『国家はなぜ衰退するのか』を読む―

..... 加藤 弘之

一物一価の法則は成立するか

―メキシコ 35 都市 19 財の価格データの構築と検討―

..... 咲川 可央子

西島章次教授 略歴

西島章次教授 研究業績一覧

神戸大学
経済経営研究所
所長 上東 貴志

所属教員	研究分野
グローバル経済研究部門 教授 趙 来勲 教授 濱口 伸明 教授 佐藤 隆広* 教授 藩 俊毅 特命教授 日野 博之 兼任教授 近藤 光男 准教授 岩佐 和道 助教 後藤 啓	国際経済 経済統合 エマージングマーケット 経済開発戦略 経済開発戦略 法学研究科 国際経済 経済統合
企業競争力研究部門 教授 下村 研一 教授 伊藤 宗彦 教授 Ralf BEBENROTH 特命教授 小島 健司 兼任教授 丸山 雅祥 准教授 西谷 公孝 准教授 松本 陽一 准教授 遠藤 貴宏 特命助教 渡邊 紗理菜	産業組織 イノベーションマネジメント コーポレートガバナンス コーポレートガバナンス 経営学研究科 国際経営 イノベーションマネジメント コーポレートガバナンス イノベーションマネジメント
企業情報研究部門 教授 山地 秀俊 教授 野口 昌良 兼任教授 滝川 好夫 准教授 藤村 聡 准教授 首藤 昭信 准教授 榎本 正博	情報ディスクロージャー 会計情報分析 経済学研究科 企業史料分析 会計情報分析 会計情報分析
グローバル金融研究部門 教授 井澤 秀記 教授 上東 貴志 教授 北野 重人 教授 家森 信善 特命教授 西村 和雄 准教授 高槻 泰郎 准教授 柴本 昌彦 特命助教 渡辺 寛之	国際通貨システム マクロ政策分析 国際金融政策 ミクロ政策分析 マクロ政策分析 ミクロ政策分析 国際金融政策 マクロ政策分析
附属企業資料総合センター 教授 伊藤 宗彦 教授 藩 俊毅**	イノベーションマネジメント 経済開発戦略
共同研究推進室 教授 佐藤 隆広	エマージングマーケット
外国人研究員 Srabanî ROY CHOUDHURY John STACHURSKI Zaifu YANG Ronaldo CARPIO	

*印はセンター等からの兼務教員を示す。

**印は研究部からの兼務教員を示す。

執筆者紹介（執筆順）

家森 信善 教 授 グローバル金融研究部門
博士（経済学） 名古屋大学

津布久将史 博士後期課程 名古屋大学経済学研究科

藤村 聡 准教授 企業情報研究部門
博士（学術） 神戸大学

福田 勝文 非常勤研究員
博士（経済学） 神戸大学

加藤 篤行 助 教 早稲田大学アジア太平洋研究科
博士（経済学） University of Essex

平成 27 年 3 月 20 日 印刷
平成 27 年 3 月 31 日 発行

経済経営研究 年報 64

編集兼	神戸市灘区六甲台町
発行者	神戸大学経済経営研究所
印刷所	神戸市兵庫区磯之町 1-16 株式会社 日光印刷出版社

©神戸大学経済経営研究所 2015

Annals of Economics and Business

Vol. 64

2014

CONTENTS

How Did Regional Governments and Financial Institutions Support SMEs after the Lehman Shock? : A Questionnaire Result

..... Nobuyoshi Yamori and Masafumi Tsubuku

Analysis of Kanebo Personnel Roster in 1937

..... Satoshi Fujimura

Firm Heterogeneity and International Trade

..... Katsufumi Fukuda and Atsuyuki Kato

RESEARCH INSTITUTE FOR ECONOMICS
AND BUSINESS ADMINISTRATION
KOBE UNIVERSITY