

〈書評〉

清水達也・二宮康史・星野妙子 共著

## 『ラテンアメリカの中小企業』

アジア経済研究所 2015年

専修大学 藤井嘉祥

### 1. 本書の狙いとその背景

本書の第一の狙いは、ラテンアメリカへのさらなる日系企業の進出を想定して、ラテンアメリカの経済事情において極めて情報が乏しい中小企業について、企業関係者に情報を提供することにある。第二の狙いは、ラテンアメリカの経済開発を専門とする研究者に向けて、中小企業に関する新しい研究動向を紹介しつつ、統計、企業活動、政策の分析を通して、ラテンアメリカの中小企業の現状と経済における位置づけを示すことにある。

本書はアジア経済研究所の2014年度の「ラテンアメリカの中小企業」研究会の成果である。本書が編まれた背景として、日系企業の進出先としてラテンアメリカが現実的な候補地として浮上してきていることがある。その理由としては、新自由主義改革を通じたマクロ経済の安定、天然資源ブームに後押しされた経済成長と購買力の高まり、ビジネス環境の改善、二国間協定などを通じたアジアとの経済関係構築の動きといったここ20年間のラテンアメリカの変化が挙げられる。日本側の事情としては、引き続きアジアが主たる進出先になるだろうが、すでにラオスやミャンマーでも進出は始まっており、飽和に近づきつつある。対欧米輸出と市場規模の点では、ラテンアメリカは新たな進出先として十分魅力的であろう。

それではなぜ中小企業が重要なのか。社会学や人類学では、中小・零細企業は低所得者層の生存維持のための事業体として、経済の担い手というよりも、セーフティネットとしての社会的役割が強調されることが多い。しかし、実態としては、生存維持的な企業だけでなくダイナミックに事業を拡大する企業も含まれ、経済の担い手としての役割も高まっている。

日系企業との関係でいえば、製造業では、進出先の中小サプライヤーとの取引が生じる。また、ラテンアメリカの中小企業がバイヤーとなる場合もある。評者がメキシコで出会ったペットボトル製造機械を製造・販売する日系中小企業の営業担当者は、中小企業が多いラテンアメリカのプラスチック加工業界における設備投資意欲と日本製工作機械への関心への高まりを語ってくれた。

マクロな視点でみると、途上国のサプライチェーンへの包摂によって、先進国市場の変動に対応した柔軟な生産・供給の担い手として途上国の中小企業と産業クラスターの役割が高まっている。留学や外資系企業勤務などを通じてグローバル社会で育った世代からの新事業を発信するベンチャー系中小企業の増加もみられる。グローバル化の深化に伴い、中小企業の構成主体、役割、可能性は変化している。このような時代背景から、古くて新しい課題として中小企業が浮かび上がる。

ラテンアメリカの中小企業が重要性を高める一方で、日本ではそれに関する包括的な研究書や概説書は、評者の知る限りではほぼ皆無である。本書でも強調されている政府統計の問題や多様な業種にわたって広がる巨大なインフォーマル経済の存在ゆえに、ラテンアメリカを単位として中小企業の全体的な特徴や役割を分析することが極めて困難であるためであろう。それゆえに、研究者はラテンアメリカ経済における中小企業の重要性を認識しながらも、接近しきれなかった対象といえるかもしれない。本書は研究上の困難よりも時代のニーズを優先し、あえてその難題と向き合い、多くの情報と分析の成果を提示してくれる貴重な一冊である。

## 2. 各章の概要

本書は6章とラテンアメリカ主要国の規模別・業種別の企業数と従業員規模の分布および中小・零細企業の定義を含む法令一覧を示す巻末附表から構成されている。以下では、各章の概要を紹介する。

第1章「ラテンアメリカの中小企業をみる視点」（清水達也・二宮康史）では、2000年代のラテンアメリカ経済の顕著な発展のなかで、中小企業が経済発展の原動力として注目され始めた背景と今日の中小企業が抱える課題が示される。中小企業が注目される背景として、第一に、1980年代以降の国境を超えた生産の機能的分業の深化という国際産業構造の転換によって、サプライチェーンへの参加のチャンネルとして産業クラスターの重要性が高まり、クラスターの重要な構

成主体である中小企業の経済的役割が期待されていることが示される。第二に、1990年代の市場経済化の結果として、政府の政策が大企業優遇から中小企業支援へと移行してきたこと、およびビジネス環境の改善や自由貿易協定を受けて、外国企業が進出先のパートナーやサプライヤーとして中小企業の発展に期待を寄せているとしている。その一方で、中小企業は依然として低い生産性の問題を抱えている。ラテンアメリカの企業階層構造における「不均質性」、つまり大企業と中小企業の間には生産性と給与水準の大きな格差が存在し、その原因として、イノベーション投資に占める研究開発投資の低さ、税や社会保障の負担等の行政関連コストを免れようとするインフォーマル経済の規模の大きさが挙げられている。

第2章「ラテンアメリカ経済における中小企業の位置」(二宮康史・星野妙子)では、1990年代の経済改革期から2000年代にかけて、ラテンアメリカ経済のなかで中小企業がどのような位置を占めるかが明らかにされる。まず国連ラテンアメリカ・カリブ経済委員会(ECLAC)の中小企業研究プロジェクトの報告書に依拠して、生産と雇用における中小企業の比重と生産総額の業種別分布が考察され、経済改革の下でも、経済における中小企業の比重は失われていないことが示される。2000年代については、政府統計を用いて、統計の質や基準の点で比較可能なアルゼンチン、ブラジル、メキシコ、コロンビアの4ヶ国の比較を中心に、企業数と従業者数に注目した分析がなされ、次の3点が強調されている。第一に、企業数では零細企業の比率が極めて高いが、従業者数は企業階層構造の両極に位置する大企業と零細企業に集中しており、中規模企業の労働力の吸収力の弱さが際立っている。このことは、著しい所得格差につながる要因とも考えられ、ここにラテンアメリカの企業階層構造の大きな特徴を見出せる。第二に、企業数では「卸売・小売業、自動車・オートバイ・家財修理業、宿泊・飲食サービス業」の業種が圧倒的な比重を占めるが、従業者数と合わせて検討すると、製造業の雇用創出力の高さが中小・零細においても確認される。第三に、先の4ヶ国の製造業の中小企業における従業者数の分析から、1990年代以来、「食品・飲料・たばこ」と「金属製品」が主要活動業種となっているが、新たな傾向として「縫製業」への従業者の集中およびメキシコとブラジルにおける「情報通信機器」や自動車等の「輸送用機械」の業種で中規模企業の数が増加が示され、世界市場への統合を深めた業種において成長の波及効果が中小企業に及んでいる可能性が指摘される。また章末には、補論として日本の中小企業の定義とラテンアメリカの統計事情がまとめられている。

第3章「ラテンアメリカの中小企業と産業クラスター」(清水達也)は、経営資源が少ない中小企業にとって、制約を克服する手段となる産業クラスターを取り上げ、概念を整理した上で事例を紹介している。同業者、関連産業、業界団体、研究機関等が地理的に集まり連関を深めることで、外部経済性(労働力や部品等の生産要素へのアクセスが容易になること)と共同行動(多様な企業や組織が連携し、目的の実現のために共同で行動を起こすこと)が生じ、個別企業の不足を補う形での生産性の向上、つまり集団効率性(collective efficiency)が生まれる。活発な産業クラスターは外国のバイヤーを引き付け、グローバルバリューチェーン(GVC)への参加の道を開く。本章後半では、集団効率性に加えてGVCの統治構造と企業のアップグレードの概念が示され、事例を援用しながらGVCのなかで中小企業が競争力を高める可能性が説明されている。事例では、労働集約的産業としてブラジルの製靴産業とコロンビアのアパレル産業、天然資源を生かした産業としてチリのサケ養殖業、高度な製造業としてメキシコの自動車産業が取り上げられている。

第4章「ラテンアメリカの企業文化」(星野妙子)は、日本では研究の蓄積が極めて少ないラテンアメリカの企業文化の論考であり、ラテンアメリカ企業文化論の体系的整理とその意義の提示という意味で貴重である。著者は企業文化を経営者のリーダーシップの性質と国民文化の双方の影響から生み出される「企業を特徴づける価値や信条」(80頁)と定義し、国民文化の双方の特徴である移民社会の歴史と家族主義が企業に与える影響を考察している。ラテンアメリカの企業文化の特徴は、権威の尊重と権力格差の当然視、構造への欲求(確かなものへの欲求)、集団主義的志向(家族主義)に集約され、著者はこれらを植民地支配の経験にルーツをもつ「イベリア的秩序」と呼ぶ。「イベリア的秩序」は、①強いファミリー企業傾向を生み、②企業が家族の事情に左右される結果としての次世代への継承時の経営権の分割、業績より縁故優先の雇用、社会資本形成と称した家族による企業資金流用といったファミリー企業の成長の壁となり、③権威の尊重の下で服従的な管理職と労働者が多く生まれ、技能形成や合理化を阻害する。著者はグローバル経済の厳しい競争環境において「イベリア的秩序」は足かせとなりうるとして、中小企業の成長のためには、競争環境に応じた経営者のリーダーシップの変化が鍵となると締めくくる。

第5章「ラテンアメリカの中小企業政策の発展経緯と特徴」(二宮康史)は、これまでの政策と現在の政策の検討を通じて、ラテンアメリカの中小企業政策が企業の生産性向上と社会格差への対応という二面性に特徴づけられることを明ら

かにする。ラテンアメリカの中小企業支援策の萌芽は輸入代替工業化期の金融支援政策に遡るが、本格化は1990年代の新自由主義改革以降である。市場経済化に伴い政府の介入の基準として「市場の失敗」が重視され、「市場の失敗」が多く認められる中小企業に対して、金融支援に加えて産業クラスター支援、イノベーション支援、起業家支援などの生産性向上を促す政策がブラジル、チリを中心に実施されるようになった。その一方で、2000年代の社会格差の拡大を受けて、現在の政策では社会的側面が強調され、政府調達の場合から、「市場の失敗」の基準を超えた「優遇」政策がチリなどの一部の国々を除いて色濃く残っていることが示される。最後に、現在のラテンアメリカの中小企業政策の課題として、著者は経済的目的と社会的目的の両方を追求するなかで政策の焦点が定まっていない点を指摘し、政策の優先順位の明確化、中小企業政策の独立機関への集約、政策効果の評価システムの構築が不可欠であると結論づけている。章末では、補論として中小企業政策実施組織の一覧の提示と解説がなされている。

第6章「ラテンアメリカの成長する企業像」（清水達也・二宮康史・星野妙子）では、2000年代以降のラテンアメリカ経済の成長をきっかけに事業拡大に成功した中小企業7社の事例が、著者の現地調査に依拠してまとめられている。事例の内訳は、製造業では、航空工学を応用した風力発電機材のメーカー（ブラジル）、空気圧を利用した都市交通システムの開発企業（ブラジル）、自動車産業において検査治具の供給という市場のニッチを見出した地場企業（メキシコ）、国際認証の取得に投資し配電設備等の金属機械の供給で競争力を高めた地場企業（ペルー）の4社と、サービス業において、都市交通問題に注目したタクシーアプリを開発したIT企業（ブラジル）、さまざまな大企業の支援を取り付け斬新なレジャー施設としてキッザニアを成功させた企業（メキシコ）、フランチャイズ方式を導入し客層に応じたレストランチェーンを世界的に展開するオーナーシェフの企業（ペルー）の3社である。これらの企業は、中小企業からスタートして内外の市場で新たな需要を見つけ出して規模を拡大させてきた企業である。著者は、7社の成功の要因として、市場を見極める力および多様な経済アクターの協力を取り付けるコミュニケーション能力を備えた経営者の能力、GVCや海外市場への積極的な参入、そして「第3の支援組織」としての国際的な民間起業家団体や起業家支援NGOを介した融資へのアクセスや経営指導の3点を挙げて

### 3. 本書の意義と課題

本書の意義は、繰り返しになるが、まずラテンアメリカの中小企業に関する知る限り初めての日本語による包括的な書であり、同地域の中小企業の発展の経緯と現状、広範な統計的情報、中小企業にアプローチするための視点を総合的に提示している点にある。巨大なインフォーマル経済が存在し、国ごとの発展度合いも異なるラテンアメリカにおいては、企業数の把握だけでもままたならず、中小企業の全体像を正確に捉えることは至難である。それゆえに、産業クラスター、GVC、中小企業政策、インフォーマル経済、企業文化などの複数の領域から多面的にアプローチし、共通項を探り出す地道で膨大な作業が必要となる。本書では先行研究に依拠した考察が多く、各章を包括する著者独自の分析枠組みの提示や分厚い事例分析を展開するには至っていないが、新自由主義改革後の中小企業問題を構成している諸領域を明示し、関連領域の研究者の今後の研究の手がかりとなりうる先行研究を提示し、短期間のうちに出版物として我々に提供してくれたことに率直に感謝したい。

第二に、企業にアプローチする際に検討すべき新たな論点を提供してくれている点である。ひとつは、ラテンアメリカの企業階層構造において中規模企業層が圧倒的に薄く、企業規模の拡大あたっての厳然たる壁の存在である。産業クラスターやGVCおよび中小企業支援の研究にあたって、それらが企業規模の拡大という波及効果を持ちうるのかどうかを検討する視点を持つ重要性を改めて認識させられる。

もうひとつは文化の役割である。中小企業ほど経営者とその家族の文化の影響を強く受ける。そのことは社会資本の活用によって企業の存続に寄与する反面、家族優先主義が企業の成長を阻む場合も少なくない。家族中心的なラテンアメリカ社会の文脈における企業研究では、経営者が企業と家族のどちらに比重を置いているかという視点を欠かしてはならないといえる。もちろんこれは、ラテンアメリカの家族重視の慣行を非とするわけではなく、企業の成長の程度と方向性の分析の材料として企業優位か家族優位かのベクトルを考慮する必要があるという意味である。

三つめは、著者が「第3の支援組織」と呼ぶ国際的な起業家・ベンチャー企業育成支援組織の存在である。これは本書のための調査の過程で浮かび上がってきた興味深い点であろう。起業家支援というと政府の経済政策の一環という印象をもつが、IT産業をはじめとして世界市場での事業展開を志向して起業が行わ

れる分野では、起業家支援はもはや政府の手を離れつつあるように思われる。それに代わって、グローバル企業が次世代の新技术やビジネスモデルの開発に途上国の起業家を直接取り込み、アイデアに投資する形での支援が広がるのではない。国際起業家支援団体は、ラテンアメリカの中小企業、とりわけ急成長志向のベンチャー企業が事業展開にあたって、より迅速かつ直接的に市場に参入するための近道として位置付けられよう。このような市場の範疇での国際起業支援の拡大は、政府の中小企業政策に根本的な再編を迫る可能性もある。「市場の失敗」の補完を基準とする政府の中小企業政策の役割は、社会格差への対応に収斂し、生存維持的な中小企業を対象を限定するといったシナリオが考えられるかもしれない。

以上のような内容面での意義のほかに、本書の解説書としての役割にも触れておきたい。第3章～第5章までの各章は教科書的な意味合いもある。第3章は産業クラスターとGVCについて根幹となる概念が平易に解説されており、企業の成長や地域発展の分野の概説としても有用である。第4章は我々の知識の浅い企業文化論の研究が体系的にまとめられているほか、権威や家族といったラテンアメリカ社会の基層文化の構成要素を効率よく学ぶことができる。第5章では中小企業政策の流れと各時代の課題を簡潔に把握することができる。いずれもラテンアメリカの政治、経済、社会文化を学ぶ学生にも役立つだろう。

本書の価値は大きいものがあり、労作の問題点を指摘するのは気が引けるところではあるが、今後のさらなる展開を期待して、以下の二点を課題として指摘しておきたい。

第一に、各章が扱う中小企業の統計的把握、クラスター、企業文化、中小企業政策を横糸とすれば、全編を貫く経糸がみえにくく感じた。第1章の総論から察すると、主たる論点は、ラテンアメリカの企業階層構造の不均質性を生む中小企業の低い生産性と所得格差の問題に対して、生産性向上や規模の拡大を阻む要因とそれを克服し成長するための要因を示すところにあるといえる。それらの諸要因を示すために、産業クラスター、企業文化、中小企業政策、成長企業の事例が論じられるが、産業クラスターと成長企業の事例は成功要因に、企業文化と中小企業政策は制限要因にそれぞれ比重が置かれている印象を強く受けた。成功要因と制限要因は業種、企業規模、国・地域などで異なるだろうし、文化面と政策面に制限要因が強く表れているのだろうが、各章のなかで経糸となる論点が明示され、成功要因と制限要因のそれぞれに相応の総括があれば、全体を通して論旨が明確になったと思われる。

第二に、拝読するなかで最も消化不良を覚えた点であるが、多種多様な中小企業をどのようにカテゴリー化するかという問題がほぼ捨象されていることである。「中小」という規模の観点にそくして生産額、従業者規模、業種による分類は示されている。しかし、本書の役割のひとつがラテンアメリカの中小企業の現状を伝えることにあるならば、グローバル化の深化と新自由主義改革を経た現在における新たな中小企業の世界を構成する企業のタイプを再設定し、伝統的な中小企業の構成主体との対比から中小企業層の再編成を示すことが重要ではないだろうか。

グローバル化の進展に伴って中小企業の中身も多様化している。中小企業政策がターゲットとして想定する社会的弱者としての中小企業とタクシーアプリ開発企業などのベンチャー系企業は、技術力、成長志向の度合い、目指す市場において同じカテゴリーに位置付けられない。また固定資本の規模によっても成長要因に違いが生じるだろう。一般的には中小企業法に従って従業者規模と資本金額が分類基準とされるが、新技術や新事業を武器とする新規企業も増えていることを踏まえるならば、技術水準、ターゲットとする市場、資金調達方法、組織形態、経営者の経歴などの変数を取り込んでカテゴリー化することが必要だと考える。統計不足という問題はあるが、それを補う多様な事例の収集などから、暫定的にでもカテゴリー化の試みがあれば、現在の中小企業層のダイナミズムをより鮮明に提示できたように思われる。

本書についてこのような課題が指摘されうるが、それは決して本書の価値を損なうものではない。これらの問題点を提供してくれたこと自体が本書の貢献でもある。基礎研究と昨今強調される社会への還元の両方を兼ねる難しい役回りの『アジ研選書』からの出版物であるが、中小企業というタイトルを超えて、ラテンアメリカ経済および社会文化研究全般に対しても多くのヒントを与えてくれる書であることは確かである。