

参議院常任委員会調査室・特別調査室

論題	企業規模間の成長率格差について
著者 / 所属	後藤 康雄 / 企画調整室 客員調査員 (成城大学社会イノベーション学部教授)
雑誌名 / ISSN	経済のプリズム / 1882-062X
編集・発行	参議院事務局 企画調整室 (調査情報担当室)
通号	200 号
刊行日	2021-6-7
頁	1-8
URL	https://www.sangiin.go.jp/japanese/annai/chousa/keizai_prism/backnumber/r03pdf/202120001.pdf

※ 本文中の意見にわたる部分は、執筆者個人の見解です。

※ 本稿を転載する場合には、事前に参議院事務局企画調整室までご連絡ください (TEL 03-3581-3111 (内線 75044) / 03-5521-7683 (直通))。

企業規模間の成長率格差について

企画調整室 客員調査員 後藤 康雄
(成城大学社会イノベーション学部教授)

《要旨》

わが国の中小企業部門に対しては、その重要性と脆弱性への認識のもと、戦後長らく保護・育成的な支援策が講じられてきた。本稿は、そうした中小企業部門の成長を、長期的な視点で、特に大企業部門との比較において俯瞰するものである。中小企業部門の付加価値の伸びをみると、90年代半ば頃から大企業部門よりも低い状況が続いており、その傾向は強まっている。業種別には、特に非製造業でそうした構図が顕著である。マクロ的ショック時の緊急支援に加え、長期的な成長力を高める生産性向上や参入・退出を通じた新陳代謝の活性化を図る施策の重要性が、改めて強く感じられる。

1. はじめに

1990年代以降、日本経済は歴史的なショックに何度も見舞われてきた。90年代末以降の金融不安、2008年のリーマンショック、2011年の東日本大震災、そして2020年からのコロナ禍である。そのたびに経済は大きく落ち込み、政府は様々な対策を講じてダメージの軽減を図ってきた。そうしたマクロ的ショックに対して特に脆弱なのが中小企業部門である。

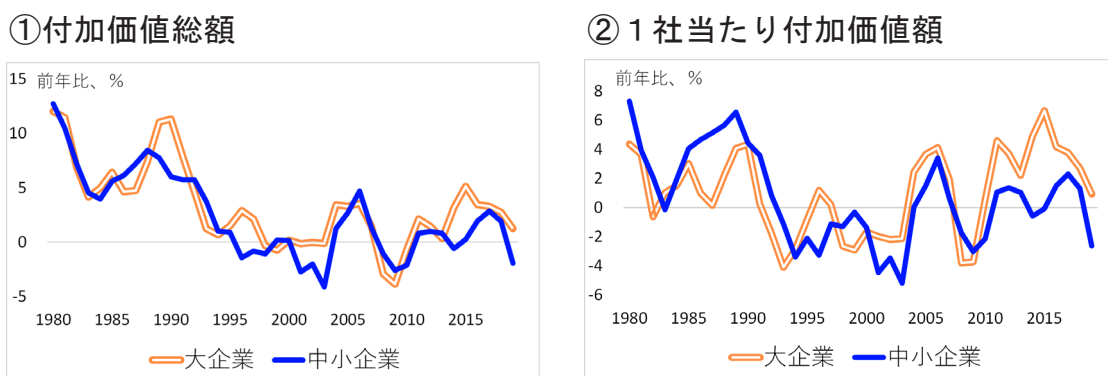
日本経済における中小企業の重要性に異論はないだろう。一方で、中小企業は弱い立場にあるとの認識も広く共有されている。そのため、中小企業への支援策は受け入れられやすい。様々な経済政策の中でも“中小企業対策”の耳当たりの良さはトップクラスといえる。戦後長らく税制や資金繰り支援をはじめとする手厚い保護・育成的施策が講じられてきたほか、先述のような大幅な景気悪化のたびに様々な緊急支援がなされてきた。中小企業部門の経済・社会における重要性と脆弱性を鑑みると、こうした緊急支援がなされるのは十分理解できる。しかし、これらは往々にして長期化しがちだったほか、大規模なマクロ的ショックが特に90年代末から相次いできたため、景気対策としての緊急支援がほぼ恒常的に実施される形となってきた。

経済学はその長い歴史を通じ様々な成果を得てきたが、広くコンセンサスが得られている法則の一つに、産業保護は長期的に競争力を低下させる、というものがある。長期間にわたる広範な支援策が中小企業部門の活力を殺いでいる可能性はないだろうか。もしそうならば、経済の大きなウエイトを中小企業部門が占めている以上、日本経済そのものの成長力を減じていることを意味する。政策が成長に及ぼす影響を直接検証することは容易でないが、本稿では、その出発点として、中小企業部門の成長の現状はいかなるものであるかを、大企業部門との比較において確認する。

2. 成長の概観

経済全体の成長を測る指標としてもっとも一般的なのは、国内で生み出された付加価値を集計したGDP（国内総生産）である。企業部門の成長性、あるいはその重要な構成要素である生産性を計測する際にも、同様に付加価値を用いることが多い。ここでまず、わが国の中小企業部門の付加価値の伸び率（前年比）を、大企業部門と対比しつつ概観する（図表1）。用いた統計は、わが国の企業部門の財務状況をとらえる代表的統計である財務省「法人企業統計」の年次データ（年度ベース）で、中小企業部門は資本金1億円未満、大企業部門は同1億円以上の企業として定義する¹。

図表1 企業規模別の付加価値額（前年比）の推移



(注) 前年比の後方3期移動平均。

(出所) 財務省「法人企業統計」より筆者作成

図表1-①をみると、付加価値総額は、中小企業、大企業とも、上下のサイ

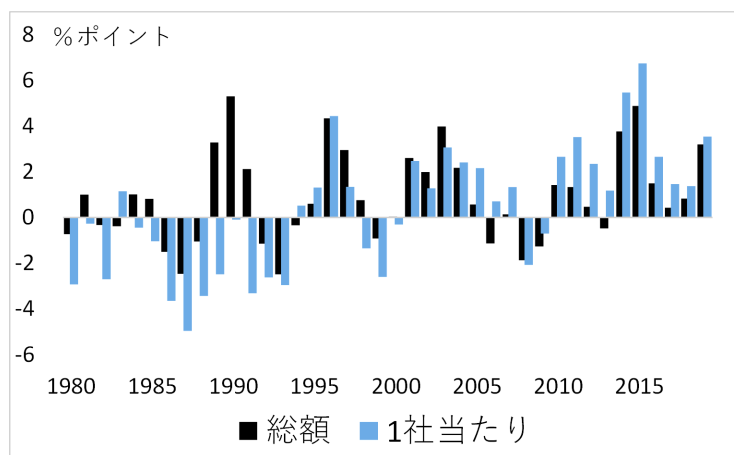
¹ 付加価値は、法人企業統計の定義に倣い、人件費、支払利息等、動産・不動産賃借料、租税公課、営業純益の合計とする。

クルを繰り返しつつ、日本経済の長期的成長の変遷とともに、徐々に伸びを低めている。その傾向は、②の1社当たり付加価値額についても概ね当てはまる。ここで注目されるのは、中小企業と大企業の伸び率の相対的な関係である。付加価値総額、1社当たり総額とも、特に90年代半ば以降は、中小企業が相対的に低水準にあるように見える。以下では、中小企業、大企業の伸び率の格差に焦点を当ててさらに分析を進める。

3. 成長率格差のトレンド分析

大企業の前年比から中小企業の前年比を差し引いた値（以下、成長率格差）の推移を示したのが、図表2である。90年代半ば頃までは、継続して値がマイナス、つまり中小企業の伸びが大企業を上回る局面もあったが、それ以降はほぼ一貫してプラスの状態、つまり大企業より中小企業の伸び率が低い状態が続いている。これは、付加価値総額、1社当たり付加価値額の双方にいえることである。

図表2 成長率格差（大企業－中小企業）の推移



(注) 図表1 ①、②での算出値について、「大企業－中小企業」を計算したもの。
 (出所) 財務省「法人企業統計」より筆者作成

(1) フィルタリングによるトレンド抽出

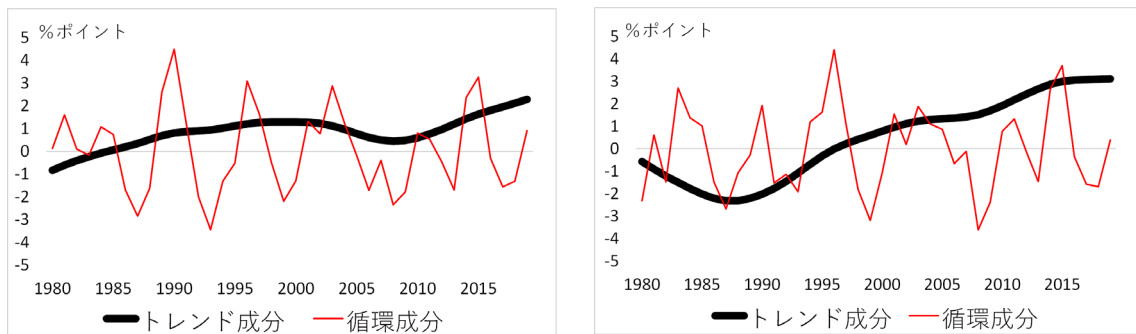
現在に近くなるほど中小企業部門の成長率が相対的に鈍っている傾向が図表2からうかがえるが、同時に強い周期性も観察され、ややトレンドがとらえにくい。そのため、時系列なフィルタリングを施し、循環成分とトレンド成分を

抽出する²。ここでは代表的な手法の一つであるHPフィルター（Hodrick-Prescott filter）を用いることとする。結果は図表3の通りである。

図表3 成長率格差の循環・トレンド分解

①付加価値総額

②1社当たり付加価値額



（出所）財務省「法人企業統計」を基に、HPフィルターにより筆者推計

ここで観察される事実は大きく二つである。まず一つは、やはり明確な循環成分が存在することで、もう一つは上昇トレンドが見出されることである。これらは、付加価値総額、1社当たり付加価値額のいずれにも該当する。特に上昇トレンドの存在は、中小企業部門と大企業の成長力格差が、長期的に拡大傾向をたどっていることを意味する。

確かに、不況時などに中小企業部門が雇用の受け皿となって1社当たりの付加価値成長率が短期的に低下することはあり得る。しかし、数十年の長期にわたるトレンドとして成長率の格差が広がっているというのは、中小企業部門をめぐる構造的な問題があると考えるのが自然である。それを考える手がかりとして、中小企業のどのセグメントが特に格差を拡大しているかを調べてみたい。ここでは、業種別の視点から、製造業、非製造業のいずれが格差拡大をもたらしているのかを寄与度分解する。

業種別、企業規模別に寄与度分解は、簡単な分解の計算式を原計数に適用して解析的に算出することができる（計算式は補論を参照）。ただし、ここまでみてきた通り、今回用いるデータは年度ごとの変動が激しく、また循環変動の幅も大きい。トレンドへの寄与度を計算するには、循環的な要素の影響を軽減しておくことが望ましい。そこで本稿では、景気の循環局面ごとに原係数の平均

² フィルタリングとは、循環的な要素を含む時系列データに変換を施して、トレンド成分と循環成分の分離を図る統計手法である。

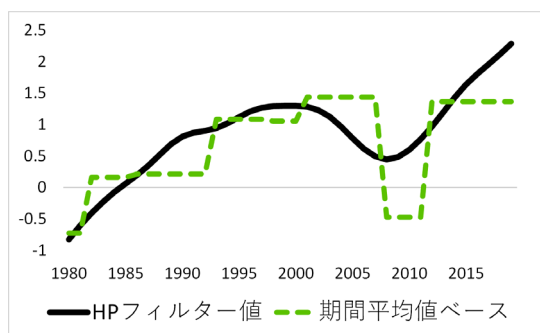
値を取り、それに基づく時系列的な変化率への寄与度の算出を試みる³。

(2) 景気局面ごとの分割

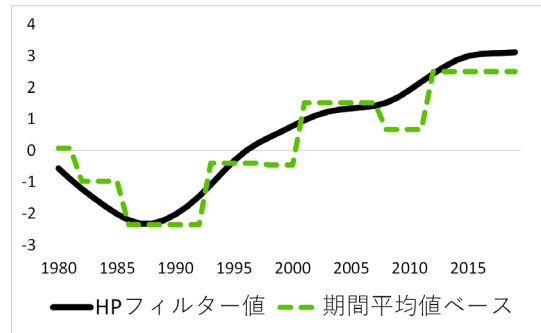
業種別の寄与度分解に先立ち、景気循環局面の区分による把握が、トレンドを正しくとらえることができるのかを確認しておく。図表4は、景気循環の局面ごとの期間平均値の変化率(一つ前の局面に対する伸び率(年平均値に換算))と、HPフィルターによるトレンド成分の推移を示したものである⁴。

図表4 期間平均値の変化率とトレンド成分の比較

①付加価値総額



②1社当たり付加価値額



(注) 縦軸は前年比(期間平均値は年平均ベース)の差分に相当。

(出所) 財務省「法人企業統計」を基に筆者推計、算出

HPフィルター値ほどの滑らかさには欠けるものの、長期的な上昇傾向や水準はおおむね似通っている。特に1社当たり付加価値額は、期間平均値ベースの値とフィルター値のいずれをみても、近年に至るまで明確に上昇トレンドが存在している、すなわち大企業と中小企業の成長率格差が拡大していることを示している。中小企業部門の成長の鈍さの本質は、企業数の変化ではなく、個々の中小企業の生み出す付加価値の伸びが平均的に低いことにある。

4. 製造業、非製造業別の寄与度分解

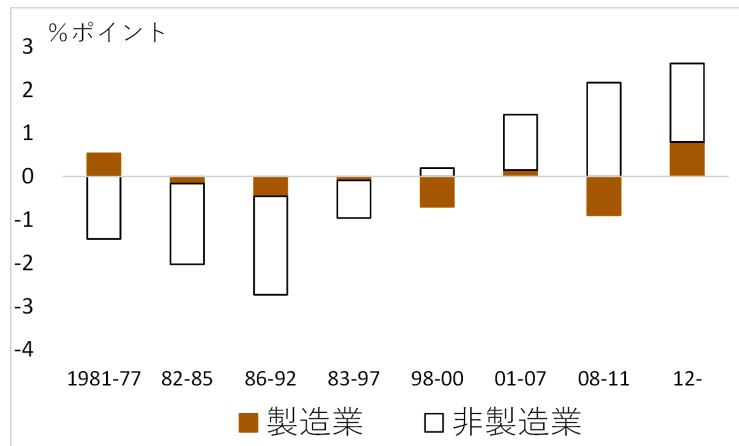
時系列データに複雑な変換操作を行うフィルタリングと異なり、原係数の期間平均値の変化率は、厳密に解析的な寄与度分解を行うことができる。最後に、

³ 例えば、わが国の景気循環を把握する代表的な統計である景気動向指数のC I一致指数と今回算出した成長率格差の相関をみると、付加価値総額、1社当たり付加価値額のいずれも正の相関関係にある。

⁴ 景気循環の局面区分は、政府による景気日付に従った。

成長率格差の拡大の根幹にある、1社当たり付加価値額に焦点を当て、製造業と非製造業のいずれが格差拡大により大きな影響を与えているかをみる。結果は図表5の通りである。

図表5 成長率格差に対する製造業、非製造業の寄与度分解



(注1) 縦軸は前年比の差分に相当 (年平均ベース)。
 (注2) 1社当たり付加価値額ベース
 (出所) 財務省「法人企業統計」を基に筆者作成

製造業の寄与度は相対的に小さく、また2000年代以降も中小企業部門の成長率のほうが高い局面がみられる。格差拡大の上昇トレンドの生成に大きく影響しているのは非製造業である。90年代半ば頃までは、非製造業でも中小企業の成長率のほうが高かったが、その後は大企業よりも低い成長が続き、その傾向は足元に近いほど強まっている⁵。

5. むすび

本稿の分析により、90年代以降、20年以上にわたる長期的なトレンドとして、わが国の中小企業部門の成長が大企業に比べ低い傾向にある、あるいはそうした傾向を強めていることが示された。これはあくまでマクロ的かつ長期的なトレンドであり、個々の中小事業者の怠慢を意味するものではまったくない。多くの中小企業が厳しい経営環境のもとで必死の努力を続けていることを、こ

⁵ これは、2000年代までの中小企業と大企業の生産性(労働生産性と全要素生産性(TFP))を分析し、サービス業をはじめとする中小非製造業がわが国の生産性上昇率の伸びを抑えていることを示した後藤(2014)の結果とも整合的である。今回の結果は、その後も同様の傾向が続いてきたことを示唆するものである。

ここで改めて強調するまでもない。こうしたマクロ的、長期的な停滞は、経済全体にわたる環境や仕組みに起因する可能性がきわめて高い。経済学的な観点からは、それに向けての対応策に奇策妙計はなく、王道は大きく二つの方向である。まず一つは、既に事業を営んでいる中小企業それぞれの生産性を高めることであり、もう一つは中小企業部門の新陳代謝を活発化することである。ただし、総論として明らかなこれらを、具体的な施策として実現することは容易ではない。

ここでは特に後者の新陳代謝の観点から私見を述べておきたい。わが国の開業率、廃業率が国際的にも低迷を続けているのは周知の事実である。本来、中小企業部門では、生産性や効率性の劣る企業が退出する一方、成長期待や意欲に富む新たな（通常は極めて小規模の）事業者が新規参入するという新陳代謝によって、全体の活力が維持、向上する。

しかし、わが国ではその重要なチャンネルが十分に機能していないように見受けられる。そこにはおそらく様々な要素がからんでいる。戦後長らく続けられてきた中小企業への恒常的な支援策や、90年代末以降繰り返されてきた緊急的な中小企業対策の影響がまず考えられる。また、わが国の金融システムは間接金融が中心であり、企業の整理・再編による産業の変革には必ずしも向いていないという金融面の事情もある。さらには、もし我々の国民性がもともとリスクテイクに積極的でなく、失敗への寛容度が低いのであれば、それも根深い土壌となっているのかもしれない（筆者自身の個人的な印象としてはやや懐疑的だが）。おそらく実態は、以上をはじめとする様々な根深い要素が、経路依存的、制度補完的に影響を及ぼし合い、現在の中小企業部門の新陳代謝の状況、あるいはそもそものわが国における中小企業部門の位置づけを規定していると考えられる。

これらを解きほぐすのは極めて困難な作業である。しかし、長期的に中小企業を活力ある魅力的な部門として発展させるためには、この難題に向き合うことが欠かせない。本稿の分析はきわめて限られたものではあるが、中小企業部門の厳しい現実を客観的なデータで冷静に把握していくことが、難題を解く第一歩と信じている。

補論～業種別寄与度分解について

本稿で行った業種別寄与度分解を整理すると、(i) 1社当たり付加価値額（付加価値額÷社数）の、(ii) 時系列的な変化率について、(iii) 企業規模間での差分をとり（大企業－中小企業）、(iv) それに対する業種別（製造業、非製造業）の寄与度を計算する、という作業である。一つ一つの計算は加減乗除の範囲の簡単な操作に過ぎないが、複数のプロセスを経るため、実際の作業はやや複雑である。

ここで、1社当たり付加価値額の変化を Δv^{size} とする（ $size = S, L$ ： S は中小企業部門、 L は大企業部門を表す）。最終的に求めたい成長率格差 D は、

$$D = \Delta v^{Large} - \Delta v^{Small}$$

である。この右辺の各項は、以下のように分解することが出来る。

$$\begin{aligned} \Delta v^{size} &= \Delta \frac{V^{size}}{N^{size}} \\ &= \frac{\sum_{i=m,n} \left[\left(\Delta \frac{V_i^{size}}{N_i^{size}} \right) N_i^{size} \right]}{N^{size}} + \frac{\sum_{i=m,n} \left[\Delta N_i^{size} \left(N^{size} * \frac{V_i^{size}}{N_i^{size}} - V^{size} \right) \right]}{N^{size}^2} \end{aligned}$$

$$\left[\begin{array}{l} V^{size}: \text{各企業規模の総付加価値額（全産業計）} \\ N^{size}: \text{各企業規模の全企業数（全産業計）} \\ i = m, n \quad (m \text{は製造業、} n \text{は非製造業}) \end{array} \right.$$

これにより、企業規模ごとに、付加価値の変化に対する製造業、非製造業の寄与が得られる。大企業における製造業の寄与から中小企業におけるそれを減じれば、成長率格差全体に対する製造業の寄与分が計算される（非製造業も同様）。

参考文献

後藤康雄（2014）『中小企業のマクロ・パフォーマンスー日本経済への寄与度を解明する』日本経済新聞出版社