

戦後西ドイツにおける 中間層経営と中間層政策の展開 およびその意義

競争秩序・構造政策・地域支援(2)

三ツ石郁夫

Ikuo Mitsuishi

滋賀大学 / 名誉教授

目次

- I はじめに
- II 高度成長下における中間層経営者の意識
 - (1) ノルトライン・ヴェストファーレン州における経営調査の方法
 - (2) 個別質問に対する回答
 - (3) 調査全体の評価
 (以上、第444号)
- III 「中間層報告」をめぐる政治的確執
- IV 戦後中間層経営の実態と変化
 - (1) 手工業
 - (2) 中小工業
 - (3) 卸小売業
 - (4) 1970年の中小企業
 (以上、本号)

III 「中間層報告」をめぐる 政治的確執

中間層経営に関する報告書によってその全体像に立ち入るにあたって、本節では前もって、その報告書がなぜ1960年、1963年、1968年と3度にわたって作成・提出されたのか、またそれぞれの報告書がどのような位置づけにあったのかを明らかにしておきたい。そこには政府・CDU/CSU(キリスト教民主・社会同盟)と野党SPD(社会民主党)との間における政治的確執があったからである。

報告書の直接の発端は、前述のようにSPDが1958年12月5日、「中間階層」(Mittlere Schichten)の実態が不明確であることを理由に、連邦政府に対して手工業と商業とその他の営業、さらに自由

1) *BT-Drucksache*, III/712, S.1-2. SPDはここでMittelstandではなく、Mittelschichtenの状態について報告を求めるのだが、単に中小企業だけでなく、大企業との間での企業規模別構成、また資本、収益構造、企業家の年齢や養成コース、労働者の賃金や税・社会負担、老齢年金などの社会保障などの実態についても報告を求め、さらに企業の競争力を高める方法や適正な税制、信用供給、社会保障などに関する提案も求めている。

2) *BT-Drucksache*, III/1516, S.1-2.

な個人事業主の独立経営およびそれらの経営に従事する労働者の社会的経済的状态に関して、またそれら経営の競争能力を強化し、また競争の不利を是正する提案も含めて、包括的な報告を翌年11月までに提出するように要求したことに¹⁾。しかし実際のところ、関連統計が整備されていないために政府は期限内に報告できず、連邦議会内で報告準備の調整をしていた中間層問題委員会ではSPDの提案に対して、やむをえず政府は把握できる分だけを報告し、他の部分は後に補足で報告することを議会に答申し承認された²⁾。

こうして提出されたのが1960年7月の「手工業、商業、その他の営業と自由職およびそこで働く労働者の経済的社会的状態に関する報告書」である³⁾。ここで報告書は、「中間階層」について一般に認められた定義がないとして、まず「中間層」の用語を取り上げて次のように考察を加えている。つまり、「中間層」とは伝統的には手工業や商業、また農業における中小の独立経営(者)、つまり営業的中间層を指しているが、それとは別に産業社会の進展とともに民間企業や行政において管理的な機能を担うホワイトカラーや公務員のような非独立的な(経営主でない)「新中間層」(neuer Mittelstand)が現れ、職業労働や教育、生活様式に関わる帰属意識を旧「中間層」グループと共有するようになった。そして戦後においては労働機能や業績・成果の違いに基づく所得の高さ、また一定の生活習慣がグループに帰属することの共通基準となり、そこに「中間階層」の用語が生まれたとする。しかし報告書の見立てとして、新旧中間層の間では所得の使い方や行動様式には違いがあ

るとして、対象を独立の営業的中间層の経営と自由職、つまり手工業と卸小売商業、その他の営業と自由業(法律職やコンサルタント、教師、技術専門職など)の領域における中小規模の独立事業(者)に限定し、その経営数、就業者数、資本、販売額、経営者の職業・技能経験などの属性、社会保険負担等について報告することになったのである⁴⁾。

具体的な内容は次節で他の報告書と比較しながら検討することにして、ここでは1960年報告書の要点を本節に関連する限りでまとめておく。まず第一に報告書は対象となる中小経営を消去法的に限定している。その方法とは、一方で大企業が従業員500人以上、年間売り上げ1,500万マルク(DM)以上の資本会社であり、複数の事業所を所有することを一定の基準とし、他方で零細経営とは本人以外に従業員を雇用しないかせいぜい1人だけの雇用で、年間売り上げ1万DM未満の個人経営であり、他に事業所を持たない経営とし、この大経営と零細経営の間に位置する経営を「中小企業」(Kleine und mittlere Unternehmen, KMU)または中間層経営として扱っており、そうした中間層経営は西ドイツ企業全体のなかで約9割を占めているとする⁵⁾。第二にそうした中間層経営の経済活動は手工業、卸小売業、宿泊業、輸送業などの領域において非常に多様であり、また企業の経営規模や法的形態、経営者の職業訓練や経歴においても異なっているが、他方でこれらの独立経営主の階層には社会的行動や地位に共通性が見られるとし、第三に、1950年代の西ドイツ経済が発展した結果、およそすべての社会層の生

3) BT-Drucksache, III/2012, S.1-2.報告書は連邦経済省を中心にして作成され、エアハルト経済相の名で提出された。

4) 報告書がこうに「中間層」Mittelstandについて考察している背景には、言うまでもなく当時、シェルスキー(H. Schelsky)によって概念化された西ドイツの「平準化された中間層社会」の問題提起があり、またSPDが労働者を含めて広く「中間階層」の実態調査を政府に要求したことにもこの考え方の影響が考えられる。本稿はこの問題に立ち入ることはしないが、シャイバニは、手工業や小売業の戦後における生活

様式が労働者のそれと異なっていたと述べている。本稿(1、注33)を参照されたい。なお、新中間層の問題については、雨宮(2000)、とくに序章、参照。

5) BT-Drucksache, III/2012, S.7-10. なお「企業」と「経営」の用語の区別についてであるが、報告書は中間層経営の場合、両者が同義として使用されているから、区別する必要はないとしている。これは中間層経営者が同時に企業所有者でもあるという特徴を背景としており、本稿も、特別に区別する必要がある場合を除いて両者を同義に使用する。

活水準が上昇し、大部分の企業は経営的危機の状態にはないと判断している。そしてこの判断をもとに、第四に連邦政府は競争秩序を含めた一般的な経済社会政策を推し進めつつ、中間層の自営階層には対象と時期を限定した重点支援をすることがもっとも適合的とし、その上で報告書の最後でさしあたり1960年12月31日までに、大企業との競争において中間層経営をとくに不利な状況に強いている法律措置を検証し、中間層経営を支援するイニシアティブを発表すると締めくくった⁶⁾。

翌1961年5月23日、9月の連邦議会選挙を控えて、アデナウアー首相は、上記報告書最後の締めくくり文章を受けて、中間層経営が競争上の不利を被っていることへの対策として、税制や社会保障制度、生産性向上や経営相談、信用支援など、中間層経営と自由職を支援するための包括的イニシアティブを発表した⁷⁾。

これに対してSPDは翌日の5月24日、ただちに連邦議会で「大提案」を提出し、第一にアデナウアー首相が発表した「包括的イニシアティブ」は具体的な政策としていつ連邦議会に提出されるのか、また政府が必要とする産業センサスと手工業調査、そして自由職の横断調査を実施するための法案は議会に提出されるのかと与党の中間層政策の遅滞を問いただした⁸⁾。

1961年選挙でCDU/CSUは引き続き第1党になったものの得票率を減らしてFDPとの連立政権を組むことになったが、その条件としてアデナウアーは任期途中の退陣を約束し、そこで副首相格のエアハルトが11月の連邦議会で政府声明を発

表した。ここでエアハルトは経済政策に関して、第一に反カルテル政策をあげて市場支配の企業やその濫用を排除するとし、第二に中間層政策をあげ、手工業や商工業での健全な経営の自立性を持った中間階層を支援するとしている⁹⁾。

これに対して、選挙で大幅に得票率を伸ばしたSPDは、1962年3月に入って、1960年の中間階層報告書が比較可能な統計数値を含んでいないことを理由に補完的報告書を同年9月末までに提出し、同時に中間階層経営の業績能力や生産性、競争力を高めるための包括的な支援法案を作成するように政府に求めたのである¹⁰⁾。

ここまでの経緯を整理すると、CDU/CSUもSPDも独立自営の中小経営を保護支援すべきとする点ではたしかに一致している。違いは、CDU/CSUが現状の一般的な経済政策を維持しつつ、中小経営が競争上不利になる弊害部分を個別の法律改正や支援措置で手当てしようとするのに対して、SPDは包括的な中小企業支援法案を成立させて現状を改革しようとするのであった。

こうして1963年9月10日、1960年の中間階層報告を補足する報告が提出された。この間の統計技術に関わる変更を記しておく、すでに1956年12月にザールラントがフランス占領地域から西ドイツに編入されていたが、さらに手工業では1956年と1963年の二つの調査が比較可能になったこと、1962年から産業分類の方法が変更されたことなどがある。しかし補足報告でもっとも重要なことは、被追放民と避難民の経営が新たに報告に組み込まれたことである。また用語についてであるが、「中

6) A.a.O., S.194f. この最後の締めくくり文章を受けて、翌1961年5月アデナウアー首相は、中間層企業が競争上の不利を被っていることへの対策として、税制や社会保障制度、生産性向上や経営相談、信用支援など、中間層経営と自由職を支援するための包括的イニシアティブを発表した。

7) *BT-Drucksache*, III/2757, S.1-2

8) *BT-Drucksache*, III/2758, S.1.

9) *Bundestagsprotokoll*, 29. Nov.1961, S.24f.

10) *BT-Drucksache*, IV/246. SPD議員ランゲ (Lange) は連邦議会において、米国の1958年中小企業法 (Small Business Act) を例に挙げつつ、西ドイツでも同様の法律を制定できると政府に要求している (*Bundestagsprotokoll*, 13. Juni 1962, S.1394.)

11) *BT-Drucksache*, IV/1475, 1963, S.6. S.82-84.

12) A.a.O., S.81.

13) *BT-Drucksache*, IV/1290, 1963, S.7-9.

間層」の言葉には多くの歴史的社会的意味付けが加わっているために用語自体が不安定になっており、それは「中間階層」と言葉を置き換えても同様になる。結局、前報告を引き継いで用語の規定は困難とし、「中小経営」の経営規模の基準を就業者数と売上に留め置いた¹¹⁾。

その上で報告書は最後に、1961年5月にアデナウアー首相が表明した包括的イニシアティブに言及し、営業的間層と自由業を支援するためにこのイニシアティブに示された信用供給と税制・社会保険改革と競争制限禁止法の改革を進める必要性を指摘し、またさらに中間層経営の状態について調査を進めるとした¹²⁾。

前後するが、補足報告書に先立って、1963年5月、CDU/CSUとSPD、FDPの議員から構成されている連邦議会中間層問題委員会は、前年3月SPDから要求されていた中間層経営支援法案作成について立ち入って審議し、その結果、中間層経営が手工業から卸小売業や中小工業、宿泊業など多様な経済領域にわたり、また問題自体が税制や社会立法、競争問題や信用問題など多岐にわたるゆえに、一つの包括的な立法によって支援することは不可能であるとして、もはや政府に法案作成を求めないと決定し、それを連邦議会に報告した。同時に委員会は連邦議会に対して、第一に、連邦政府が今後引き続き営業的間層と自由業の状態について比較可能な統計資料をもとに、期限は区切らないが、できるだけ完全な資料を収集して評価するように求め、また第二に、独立経営の業績能力と競争力を高めるために、連邦政府が競争

条件の平等や自己資本の改善、信用供給、自助支援、社会保険や研究機関の整備に尽力することを求めることも報告した¹³⁾。

この時期、連邦経済省は「中間層経営」に関して、統一的な社会層として認識することから転換する方法を模索していた。1963年10月にエアハルト政権が成立すると、経済相の職を引き継いだ元の連邦議会経済委員会委員長シュミュッカー (K. Schmücker) は1964年4月号の福音派教会系の雑誌「Die Mitarbeit」において「連邦政府の中間層政策」と題する論説を寄稿し、そこで「中間層とは両極の間で健全な中庸を形成しているのだが、そこに属する人々は一つの統一的な図式では測れない実態と機能を持っており、それゆえ中間層とは人々や業種から成る集合概念 (Sammelbegriff) として考えた方がよい」と述べている¹⁴⁾。シュミュッカー自身はなおアデナウアーの伝統的間層観を継承しているといえるが、この「集合概念」の用語は従来の歴史的な中間層概念から一旦離れ、戦後西ドイツにおける経済成長期以降の中小経営を再構築しようとする見方をうかがわせる¹⁵⁾。

そうした流れのなかで中間層支援をめぐる60年代前半におけるCDU/CSUとSPDの対立は、CDU/CSU党内におけるアデナウアーとエアハルトの対立や、経済面ではルール炭鉱危機の広がりによって相対的に後退した。そうしたなかで、連邦経済省は次の中間層調査報告の準備に取りかかるとともに、実際の支援政策では競争能力改善と信用支援、職業教育の領域に重点を置くことになる。

14) Die Mitarbeit. Evangelische Monatshefte zur Gesellschaftspolitik, 13.Jg., April 1964, S.150.ここで「両極」とは、文章の前後関係から、「大企業」と「労働組合」を指していると考えられる。

15) BAArch B102/147011: Brief vom Oberregierungsrat Lossen an die Evangelische Aktionsgemeinschaft vom 18. Dez. 1963. この手紙のなかで、中間層政策を担当する第II局A4課長ロッセン (Lossen) は論説の内容をシュミュッカー大臣が承認していることと、さらにSPDが好む「中間階層

政策」の用語は連邦政府の考えにはそぐわないこと、また連邦経済省は中間層の経営だけを担当としており、同経営の労働者や自由業は労働・社会秩序省の担当であると述べている。リツチュルは、1966年3月の報告書によれば、後任の第II局A4課長ケスター (Coester) は中間層政策をイデオロギー的な観念・要求から解放し、政策を業績能力の向上をめざす経済政策全体の一部として扱おうとしていたと指摘している (Ritschl, 2016, S.350.)。

その後、エアハルト政権は財政問題をめぐる閣内対立によって崩壊し、1966年12月、CDU/CSUとSPDの大連立によるキージンガー (K. G. Kiesinger) 政権が成立し、経済相はSPDのシラー (K. Schiller) が担当することになる。3回目の報告書はシラー経済相のもとで、1968年12月に提出された。この報告書の標題はもはや「中間層」や「中間階層」ではなく、「中小企業 (KMU)」の用語を使うことになり、そのなかで「中小企業」をひとまとめにするのではなく、手工業、卸小売業、中小工業、旅館・ホテル業、輸送業、その他の営業と個別の領域ごとに報告されている。さらにここでは、前2回のように就業者数や売上から範囲を限定することは放棄され、非常にあいまいであるが、中小企業を国民経済全体における経営規模構成の中下位にある企業群として把握しようとしている。報告書がむしろ重要な課題としたことは、1966年末から1967年前半にかけての戦後最初の不況が生じ、それが中小企業にいかに関与したか、その後中小企業はいかに回復したかについて、この間の各種統計を利用しながら西ドイツ経済全体のなかで分析することであった¹⁶⁾。

報告書が結論としていることを2点あげておくと、第一に1966/67年不況が中小経営に様々な影響を及ぼしたとしつつ、しかし小経営は不況期により大きな機敏さ (Wendigkeit) と適応力 (Anpassungsfähigkeit) を示したとしていることである。この関連で連邦政府は1967年前半から中頃にかけて2度の景気対策・構造政策を実施しているのであるが、これが諸地域の中小経営にプラスに作用したのである。その内容については第V節で扱

う。第二に、1960年代、とくに不況期に大きな変化を示したのは小売業であって、ここでは大型スーパーマーケット (Verbrauchermärkte) などの新たな販売形態が普及して、全体的に経営規模が大きいほど収益は高まり、資本力の大きな大経営の割合が拡大した。

ここまで政府は3回の報告書を作成することによって中間層経営に対する認識を深めてきた。1969年10月、SPDのブランド (W. Brandt) を首相とするSPD・FDP連立政権がはじめて成立すると、ブランドはその政府声明において、本稿「I. はじめに」において触れたGWB修正とともに、「中小企業 (KMU)」に対する包括政策の策定を表明し、それは1970年12月に「中小企業構造政策要綱」として提示された。この「要綱」はたしかにSPD・FDP連立政権のもとで提示されたが、ここまで見てきた1960年代の3つの「中間層報告書」の作成過程とその背景をなす中小経営の実態と発展を踏まえて一つの区切りとして作成されたものであった。前置きが長くなったが、これら政府報告書等をもとに中間層経営の実態と変化について検討しよう。

IV 戦後中間層経営の実態と変化

「中間層経営」の実態を把握する場合、繰り返になるが、その概念規定が前提になる。前述のように1960年と63年の政府報告書は、従業員数と売上高で大企業と零細経営を規定し、その中間にある経営を中間層経営または中小企業とした。しかし、1968年報告はそれは意味がないとし、

16) *BT-Drucksache*, V/3678, 1968, S.3f. 連邦政府は1970年代に再度「中間層」の用語を使い始めるが、本稿はこうした用語や規定の変遷・違いを踏まえたうえで二つの言葉を使用する。

17) *BT-Drucksache*, VI/1666, 1970: Grundsätze einer Strukturpolitik für kleine und mittlere Unternehmen, S.2. この規定では中小の独立経営主に重点があるが、そこにはエアハルトの捉え方が受け継がれていると考えられる。

18) 数量的な規定は時代によって変遷する。ガンツェルによれば、1913年のドイツ帝国統計では就業者1-5人の経営が小経営、6-50人が中経営、51人以上が大経営と区分されていたが、戦後の経営専門組織の提案では10人までは零細経営、11-50人までが小経営、中経営は51-200人と201-1,000人と1,001-5,000人の3段階に分けられ、5,001人以上が大経営とされている (Gantzel 1962, S.289f.)。数値指標は現代でも一定の基準とされている。2012年の連邦経済省によ

1970年の「構造政策要綱」になると、そこから一歩進めて、「中小企業」を第一に通例は資本市場で資金を調達できず、第二に独立の（共同経営の）企業所有者によって経営指導され、第三に経営者が企業家的リスクを引き受ける手工業、工業、商業、宿泊業、輸送業、その他の営業としている¹⁷⁾。本節では、この考え方を基本としつつ、適宜就業者数と売上高を用いて中間層企業の実態を明らかにしたい¹⁸⁾。

その上で、1970年の「要綱」が重視した独立経営主の推移を示すと第5表のとおりである。ここには中小企業だけでなく、すべての独立経営主が集計されている。それは、1960年から70年までのうちに製造業で80.8万人から70.4万人に減少し、商業・流通では77.6万人から71.6万人に減少し、他方、サービス業では54.1万人から65.4万人へと増加している。1960年代は高度経済成長がしだいに変調をきたし、1966/67年不況をはさんで産業構造が大きく変化している時代である。中小企業はこのなかで大きな割合を占めていたが、業種や領域を細かく見ていくと、状況は大きく異なっていた。

以下では、1960年代前後の時期も含めて手工業、中小工業、卸小売業の3ないし4領域を政府報告書とその他資料によって概観し検討しよう¹⁹⁾。

(1) 手工業

① 業種別発展傾向

手工業経営は手工業会議所に登録されている経営であるから、その限りで統計としても比較的把握しやすい。1960年代に関わる手工業統計は、その前後の時期も含めて1956年5月末、63年5月末、68年3月末、77年3月末と4回実施されている。その経営数、就業者数、売上高の推移は、手工業秩序法の業種7グループにしたがって第6表に示されている。

同表によれば、手工業は1956年から76年までの20年間のうちに全体として経営数をおよそ3分の2に減らしたが、就業者数はわずかに増加、売上高は6倍近くに大きく増加させた。とくに1966/67年不況とその後の70年代のドル・ショックとオイルショックの間に経営数・就業者数ともに減少させている。業種別にみていくと、VI. 健康・

第5表 経済分野における独立経営主(農林水産・畜産業を除く)

(単位：千人)

	1960年	1965年	1968年	1970年
製造業	808	743	685	704
商業・流通業	776	752	733	716
サービス業	541	571	655	654
合計	2,125	2,066	2,073	2,074

【出典】BT-Drucksache, VI/1666, 1970, S.3. 1968年と1970年については、Statistisches Jahrbuch für die BRD 1972, S.122.

れば、「中間層企業」Mittelstandとは、従業員500人以下、年間売り上げ5,000万ユーロ以下の家族企業であって、株式発行と銀行を通じて外部資金を調達し長期的な経営政策を持っている企業とされている。また雇用の多くが職業訓練を修了していることも特徴となっている (German Mittelstand, S.1-3.)

19) 本節は政府中間層報告書および他の統計や調査研究を資料として叙述するが、煩雑を避けるために、政府報告書 (BT-Drucksache, III/2012, 1960; BT-Drucksache, IV/1475, 1963; BT-Drucksache, V/3678, 1968; BT-Drucksache, VI/1666, 1970) を典拠とする場合は、注ではなく本文中にカッコ書きで発行年と頁数のみを示すことにする。また、対象を3-4領域に限定したのは、第II節で取り上げた領域に対応させたことによる。

衛生とⅡ. 金属加工では就業者数を1.5倍以上に維持・増加させ、売上高は8倍以上に大きくなった。他方でⅣ. 被服・繊維では売上高こそ2.4倍になったが、経営・就業者数で大幅に減少した。さらに売上高で大きな割合を占めて増加している業種を統計から上げると、Ⅰ. 建設・内外装ではレンガ積み工、塗装工、道路建設工であり、Ⅱ. 金属加工では自動車整備工、電気配線工、錠前工、空調

工であり、Ⅲ. 木材加工では指物師であり、Ⅴ. 食料品では肉屋とパン屋であり、Ⅵ. 健康・衛生では理美容師である。

こうした手工業の業種別の異なった発展は、すでに1960年にトゥフトフェルト (E. Tuchtfeldt) によって、第一に経営数・就業者数ともに減少する収縮類型 (Kontraktionstyp)、第二に経営数は減少するが就業者数は増加する集中類型

第6表 手工業経営数・就業者数・売上高の推移

手工業グループ		1956年	1963年	1967年	1976年
		実数	(1956年=100)		
Ⅰ. 建設・内外装	経営数	123,460	97.4	95.4	83.6
	就業者数	1,260,990	113.7	109.8	92.2
	売上高	11,646.2	233.2	369.2	626.4
Ⅱ. 金属加工	経営数	145,996	98.3	101.1	101.4
	就業者数	807,049	122.7	144.4	151.7
	売上高	12,861.7	285.3	351.7	821.8
Ⅲ. 木材加工	経営数	81,627	81.5	76.8	54.5
	就業者数	301,789	86.8	90.0	80.4
	売上高	3,416.9	185.4	271.9	513.0
Ⅳ. 繊維・被服	経営数	198,424	69.7	52.8	25.6
	就業者数	410,850	74.1	61.1	36.7
	売上高	3,394.9	149.9	171.9	241.5
Ⅴ. 食料品	経営数	117,231	89.9	83.4	63.3
	就業者数	498,302	98.3	101.1	95.6
	売上高	13,564.1	166.5	216.4	382.4
Ⅵ. 健康・衛生	経営数	63,082	102.6	102.8	90.9
	就業者数	262,885	138.2	153.4	210.9
	売上高	1,635.1	223.8	330.2	821.4
Ⅶ. ガラス・紙・陶器等	経営数	21,110	96.5	91.2	76.8
	就業者数	81,695	119.3	133.7	117.4
	売上高	1,197.2	211.1	335.0	609.1
合 計	経営数	750,930	87.8	81.9	65.8
	就業者数	3,623,560	109.6	112.8	107.8
	売上高	47,716.2	205.5	297.8	580.5

【出典】Handwerkszählung 1977, Heft 3, 1979, S.187-195.

(注) 1. 数値は、各年において通年営業している経営を対象とし、副業として登録されている手工業経営を含む。

1956年の調査ではザールラントとベルリンは含まれていない。

2. 売上高の数値はそれぞれ1955年、1962年、1967年、1976年で、実数の単位は百万DM。また1968年に売上税から付加価値税に変更されているため、1976年の数値は厳密には比較可能でない。

20) Tuchtfeldt (1962), S.480-491. ナウヨクス(W. Naujoks) は、1955年から1972年までの就業者数と1962年価格表示の純生産額をもとに、ラジオ・テレビ技術者などの拡張業種、鍛冶工や錠前工などの成長業種、ペンキ塗り工やパン屋などの停滞業種、仕立屋などの収縮業種の4傾向に分類し、工業や商業との密接な関係が高まっているとしている (Naujoks,

1974, S.206-228)。シャイバニはこれらの発展傾向を産業部門の構成における変化とし、その要因をさらに生活水準の改善や定住(都市と農村)関係の変化、経営内部での手工業機能の専門化や分化、手工業自体の合理化(機械化と動力化)、経営間関係の変化や協力として説明している (Scheybani 1992, S.23-61.)。水村 (2020) は、企業物価指数を用いて売

(Konzentrationstyp)、そして経営数・就業者数ともに増加する拡張類型(Expansionstyp)の3類型に分類された。そしてとくに手工業の売上が増加していることに着目して、それを手工業の商業化と呼び、その要因として第一に、工業化と技術進歩の結果、新しい工業製品を販売し、設置し、組み立て、修理する新たな手工業業種が生成したこと、第二に工業製品の浸透によって押し出され商業活動や他の領域・機能への転換を余儀なくされている手工業があることをあげている。この第二の場合は、商業・販売に向かう系列だけでなく、上流に向けて工場の製造工程のなかに組み込まれたり、下請関係を結ぶ系列がある。戦前では多くの場合、手工業は個人家計(顧客)や住宅、農業と直接かかわっていたのであるが、戦後になるとこうした割合は減少し、むしろ建設や設備、部品、専門機械、照明や電気設備などに活動領域を移していくことになった。こうした変化を生む要因となったのは、さらに販売市場での競争、需要構造の変化、そして戦後におけるサービス部門の拡大があったとしている²⁰⁾。

② 経営設立と就業者、職業教育

1956年における手工業の就業者数は362万4,778人であり、このうち57.2%にあたる207万2,649人は親方経営者、職人、専門労働者であり、残りは徒弟、不熟練労働者、職業訓練生、技術系・商業系職員である。親方経営者の年齢層の割合は、20代が5.4%、30代が14.3%、40代が30.9%、50代が28.7%、60代以上が20.7%となっており、比較的若い世代が多い印象である。ドイツ手工業中央連合(ZDH)が1951年に調査したところによれば、親方経営者の出自(親の職業)は、経営者層が計54.9%であり、そのうち38.8%が手工業、

9.2%が農林業、4.1%が商業等である。他方、雇用者層は45.1%と比較的多く、そのうち手工業が9.4%、農林業が1.5%、工業が9.5%等となっている。戦後の混乱期であり、また同一経営かどうかはわからないが、親方の3分の1以上は手工業にとどまり、経営を承継しているといえる(1960, 28-29)。

1963年5月31日時点における手工業66万8,364経営のうち、経営を自ら(共同で)設立した割合は61.3%、承継した割合は38.7%であった。前者の新規設立のうち、1945年以降に設立の割合は61.1%であるから、戦後自ら手工業経営を新規設立した割合は37.5%となる。また1953年手工業秩序法制定後の1954年以降に設立された手工業経営は20万810と30%にあたり、西ドイツの高度成長期に3割の手工業経営が新規設立されていたのである。他方、後者の承継した38.7%のうち、相続や結婚による割合は63.6%、購入の割合は16.2%。賃貸の場合は15.9%であった²¹⁾。

1963年報告では、戦後西ドイツに流入した被追放民・避難民による手工業経営設立が記述されている²²⁾。それによれば被追放民・避難民による手工業経営の新設は1950年の51,354経営から1961年には66,141経営へと増加した。もっとも人口比で見ると、1962年1月1日時点で被追放民・避難民の人口は西ドイツ全人口の24.6%を占めるが、手工業経営割合で見ると、それは8.6%に止まっている。多くの場合、被追放民・避難民は元の居住地である東部ヨーロッパや旧ソビエト地域で営んでいた職種をもとに、手袋製造や楽器製造、ガラス関連など西ドイツではあまり多くない職種で零細な手工業経営を新規設立している。こうした経営の地域的分布をみると、バイエルン州が33.6%

上高を換算して全体で1955年から76年までに319%の増加が見られたとし、こうした市場規模の拡大と事業者(手工業者)の集約化過程において、売上高変化率にもとづいて「大幅な市場拡大」、「市場拡大」、「小幅な市場拡大」、「市場に変化なし、または縮小」の4職種グループを分類している(同、178-180頁)。

21) *Handwerkszählung 1963*, Ht. 4, 1968, S.15f. ここでの経営数に副業経営は含まれていない。

22) 被追放民・避難民が戦後西ドイツにいかに入植し、負担調整措置によってどのように経営を設立したかについては、三ツ石(2023)、および三ツ石(2021)を参照されたい。

ともっとも多く、次にノルトライン・ヴェストファーレン州が15.1%、バーデン・ヴェルテンベルク州が14.8%と続いている(1963, 16-18)。

1963年の手工業就業者構成では、就業者数総数407万2,130人のうち、所有者は17.8%、家族協働者は6.9%、経営者は0.7%、技術・商業従業員は7.0%、職人・専門労働者は39.6%、職業訓練・不熟練労働者は16.9%、手工業徒弟は9.8%、技術・商業徒弟は1.3%であった(1968, 12)。

第Ⅱ節で述べたように、高度成長期の手工業は徒弟不足の状態にあったが、手工業会議所の1966年・67年統計によれば、徒弟数はそれぞれ46万7,385人から48万1,469人へと約3%増加した。人数として多い業種は自動車整備工で約8万4千人、理美容師が約6万4千人、電気設備工が約4万5千人、塗装工が約3万人、レンガ積み工が2万6千人である。また割合では食料品で1割以上増加し、健康でも6.4%増加した。他方、建設と被服だけは減少した(1968, 13-14)。

賃金について触れておくと、不況前の1966年に一般的な職人労働者(Vollgeselle)の基準賃金は時間給で1966年に4.93DMであったが、同じ職

人労働者でも肉屋では5.28DM、板金工やガス・水道配管工が5.16DM、ペンキ屋では4.97DMと高めであり、「その他労働者」の平均時間給は4.12DM、見習い職人(Junggeselle)の平均時間給は3.71DMであった(1968, 13)。

③ 経営規模と資本構造

手工業では多くの場合、親方またはその家族が土地と建物を所有し経営している。1956年では50.2%の手工業経営が土地を所有している(1960, 23)。この割合は1963年には61.2%と増加している(1968, 11)。

第7表は就業者数別経営規模の割合の推移を示している。1956年においては親方のみの単独経営が3分の1を占めていたが、その割合は1960・70年代に急速に減少した。就業者数2-4人の経営は4割前後の割合を占めて、あまり大きく減少していない。他方で、5-9人の経営は1976年までに全体の4分の1を占め、10-19人と20人以上の経営は1956年から76年までに割合をはば倍増させている。経営規模は業種によって大きく異なっている。紙幅の関係ですべてを示すことはできないが、1968年の業種グループ別の1経営当たり平均就

第7表 手工業就業者数別経営規模割合の推移

(単位：%)				
経営規模	1956年	1963年	1968年	1976年
1人	33.0	29.7	24.6	17.7
2-4人	41.3	40.7	39.9	39.1
5-9人	16.7	18.2	22.6	25.7
10-19人	5.6	6.8	7.5	11.2
20人以上	3.4	4.6	5.4	6.3

【出典】Handwerkszählung 1963, Heft 4, S.22; Handwerkszählung 1977, Vorbericht, S.4-5.

業者数をみると、建設関係が11.7人、金属加工が7.5人、木材加工が4.3人、被服・繊維が2.3人、食料品が5.1人、健康・衛生が6.2人、ガラス等が5.6人となっており、建設や健康・衛生は比較的大きいが、被服・繊維はかなり小経営となっている²³⁾。こうした状況は第Ⅱ節でみた手工業経営者のおかれた状況に照応している。手工業経営は中間層経営を代表しているといえる。

経営規模の状況は設備投資に大きく関連している。1956年における西ドイツ全体でそれは443億DM、1957年では461億DMであった。投資率(投資額/売上高)をみると、工業はそれぞれの年で7.7%、7.5%を占め、手工業はそれぞれ4.1%と4.8%を占めて増加したが、やはり経営規模の小さい手工業の方がはるかに低い。手工業就業者一人あたりの投資額は農業機械工や肉屋手工業で高いが、もっとも低いのは婦人服仕立工であった。手工業就業者1人当たり平均投資額は1957年に744DMであり、工業のその1,752DMと比較すると、平均して手工業は工業の42.5%となる。1959年の1人当たり平均投資額は手工業で748DM、工業で1,880DMとあまり増加しなかったが、その後工業は増加した(1960, 23)。

1959年における手工業全体の投資額は28億DMであったが、そのうち29%は機械類、8%は道具類、13%が工場や事務所・店舗の装備、20%は自動車、30%は用地購入や建物の新築・改修であった。手工業の投資率は1959年に6.1%であったが、60年に6.7%、61年には7.1%と工業の水準に近づいた(1963, 12-13)。1966年の投資額は63億に増加したが、67年には56億DMに減退した。投資率も1967年には4.3%と減少した(1968, 11)。

会社形態としては、1963年の統計において圧倒的多数が個人経営(92.1%)であり、残りは民法上の組合(5, 0%)、合名会社(1.5%)、合資会社(1.0%)、株式会社(0.4%)である(1968, 25)。

④ 売上高とコスト

1955年の手工業売上高総額は477億DMであり、これを売上種類別にみると(手工業的)製造が67.4%、修理が7.3%、サービスが2.5%、商業が22.3%、その他0.5%となる。商業の増加は比較的成本をかけずに売上を伸ばす要因になっており、その業種別割合としては金属加工がもっとも高く41.8%となっており、次いで被服の33.4%、ガラス等の32%である。修理は金属で17.1%と高い割合となっている。修理による売上は全業種で見れば本人のみの個人経営で高くなっており、ここでは売上の18.3%となる。サービスでもっとも高いのは健康・衛生の66.2%である。製造は建設で96.5%、木材加工で81.5%と高い。売上に関連して業種の変更がある。旧来の製造から新たな製造への変更・新設として車大工が指物師や大工になったり、まったく新しい業種として自動車整備工、ラジオ・テレビ技術者がある(1960, 25-26)。

手工業売上高の増加のなかで、さらにそのペースを上回って商業の割合が増加し、他方で製造の割合が低下する傾向は、1963年報告では「手工業の機能転換」として特徴づけられている。もっとも、すべての手工業グループや業種で同様に進むのではない。金属や被服、食料品、ガラス等のグループは製造割合がたしかに相対的に減少しているが、他の建設、木材、健康ではむしろ製造割合が相対的に増加している。このように業種で異なって発展する要因として、報告書は、発注者(顧客)の変化、技術変化、生活水準の上昇や消費者習

23) Handwerkszählung 1977, Vorbericht, S.5.

慣の変化、景気拡大による需要増、さらに新たな素材や製造方法の開発をあげている(1963, 14-16)。1963年の手工業統計では初めて手工業の販売先が調査されたが、それによれば、本来の個人家計の顧客あてが44.9%であり、工業と他の手工業が21.3%、商業が11.5%、農業が6.7%などとなっている(1968, 15)

ここまで急速に増加してきた手工業の売上高は1967年、戦後初めて減少した。もっとも大きく減少したのは建設関係である。またすでに以前から停滞していた馬具工やイス張り工、紳士服仕立工、婦人帽子製造工はさらに落ち込んだ。他方、製造やサービスが中心の多くの業種では増加した。直接消費に関わる食料品では堅調に販売を増加させた。この不況も1967年第4四半期になると回復をはじめた。売上構成では商業の方が製造よりもやや落ち込んで、1967年の製造割合は74.1%となった(1968, 14)。

不況の影響として1966年から67年にかけて中間層経営各領域の売上高が落ち込んだが、手工

業ではマイナス3.5%と落ち込みがもっとも大きく、次に卸商ではマイナス2.0%、そして工業がマイナス1.9%であったが、小売業だけはプラス1.2%だった。手工業はそれまでもっとも大きく売り上げを伸ばしてきたが、ここで不況の影響を大きく受けたといえる(1968, 14)。

この関連では、すでに不況前の1965年から67年にかけて破産が増加していた。比較的高景気といわれた1965年には全体で2,928件の破産件数が66年には3,301件、67年には3,930件へと増加し、そのうち手工業では3年間に444件、564件、723件と増加、卸売業では同期間に291件、361件、364件、小売業では同様に296件、337件、380件と増加していた。手工業のなかでは建設業の破産が約半数を占めており、次に金属加工業、そして木材加工、被服・繊維、食料品と続いていた(1968, 11)。

この不況は67年末には急速に回復へ向かうことになるが、政府報告書は、やや自画自賛ではあるが、この回復にあたって1967年春と秋に連邦政府がおこなった2つの景気プログラムが重要な役

第8表 1960・67年におけるドイツ工業経営・就業者・売上高の規模別構成

(%)

経営規模	1960年			1967年		
	経営数	就業者数	売上高	経営数	就業者数	売上高
1-9人	43.8	1.9	1.9	43.9	2.2	2.0
10-49人	31.4	8.8	7.8	32.7	9.8	8.8
50-99人	10.3	8.3	7.2	9.9	8.8	7.6
100-199人	6.7	10.7	9.6	6.4	11.3	10.4
200-499人	4.9	17.3	17.0	4.5	17.6	17.8
500-999人	1.6	12.9	14.6	1.5	12.7	15.0
1000人以上	1.3	40.1	41.9	1.1	37.6	38.4
合計(実数)	92,480	8,046.3	23,823.9	101,089	8,006.9	34,212.7

【出典】BT-Drucksache, V/3678, 1968, S.39 u. 44.
(注)経営数と就業者数は9月末、売上高は9月月間の数値。エネルギー産業を除く。合計(実数)の単位は、経営数を別として、就業者数は千人、売上高は百万DM。

割を果たしたと述べている。第1のプログラムはインフラ改善に重点を置いたもので、下請関連や道路工事関連の手工業経営に効果があった。第2の景気・構造プログラムは建設手工業に効果的であったとしている。景気回復に影響を与えた政策の問題は次節で扱う。

(2) 中小工業

① 経営規模の発展傾向と中小経営の業種

戦後西ドイツの経済成長が頂点に達していた時期にあたる1958年から1961年にかけて鉱工業経営数は全体で約9万1千社から9万4千社に増加し、就業者数は約750万人から約820万人へ、9月期の月間売上高は187億DMから250億DMへと大きく増加した。就業者数の経営規模別に1960年と1967年の経営数・就業者数・売上額の各比率を対比したのが第8表である。報告書のなかでは、1-49人の経営が小経営、50-499人の経営が中経営とされているから、西ドイツの工業では非常に多くの部分を中小企業が占めている(1960, 30; 1963, 19; 1968, 39, 44)

こうした規模別構成は産業部門によって大きく異なっていた。1960年における就業者数の割合で

見ると、就業者数500人以上の大経営は鉱山業で90.3%、素材・生産財産業は61.0%、投資財産業は60.8%を占めるのに対して、消費財産業(食料品以外の繊維、被服、皮革、プラスチック加工、陶磁器など)では29.6%、食料品産業では25.3%であって、これら2つの産業部門では中小企業で働く労働者の割合が高い。また同年の売上高の割合で見ると、大経営は鉱山業で86.2%、素材・生産財産業で68.8%、投資財産業で65.2%を占めているのに対して、消費財産業は32.2%、食品産業は32.0%であって、ここでも消費者に近い産業部門において中小企業の売上高割合が高い(1967, 37)。

より細分化された業種に絞ってみると中小経営的性格の強い業種が明確になる。第9表は、1961年において中小経営の割合が高い上位5業種をリストにしたものである。表の小経営には楽器製造や印刷など、また中経営でも製靴業など、手工業秩序法の付表Aでリストにあげられた営業に近接する業種が見出される。手工業と中小工業との違いは、労働者の職業訓練や職能、製品の品質とともに、形式的には手工業秩序法に基づいて経営者が親方として地区の手工業会議所に登録されているかどうかにある。こうした手工業と中小工業の

第9表 中小経営(工業)の割合が高い業種(上位5業種)

(単位: %)

小経営(就業者1-49人) 割合上位5業種				中経営(就業者50-499人) 割合上位5業種			
業種	経営	就業者	売上高	業種	経営	就業者	売上高
1 製材・木工	95.4	47.5	47.1	1 パルプ	53.2	46.3	43.9
2 楽器製造	86.3	30.2	31.9	2 建設	53	66.9	-
3 窯業・土石	85.9	37.2	33.8	3 製靴	36.3	52.8	49.7
4 印刷	85.2	30.4	24.7	4 皮革加工	34.1	46.5	46
5 滋養食品	84.3	22.9	22.6	5 製粉圧搾	32	44.1	47.6

【出典】BT-Drucksache, IV/1475, 1963, S.20.

間での業種的近接や産業発展による業種自体の変化・細分化は両者の間での競争の高まりを示し、またそれが1965年9月の手工業秩序法改正（職業訓練や業種リストの改訂）に関連していると考えられる。報告書は、この表にあげた産業部門ないし業種が「典型的な中小企業的（中間層的）構造を持っている」と指摘している（1963, 21）。

被追放民・避難民による経営設立は中小工業においても多く見られる。ザールラントを含んだ西ドイツ全体における被追放民の経営数は1961年に6,791、避難民経営数は4,596、合計11,387であり、その割合は経営総数94,205のうち12.1%を占めている。とくに就業者数1-9人の小経営では、その割合はそれぞれ53.4%と41.3%であり、いずれも小経営の割合が高くなっている。もっとも被追放民はほとんど無資産で流入したため、負担調整などの外部資金によって経営を始めているが、避難民はしばしば長期的に準備をして西側に移動しているために資産を保有しており、そのことがわずかではあるが小経営の割合の違いを生み出している。連邦経済省は533の被追放民・避難民経営の資産と資本構造、利子・償却負担について1958年から1961年まで調査したが、それによれば、この期間に資産総額は1.48倍、販売額は1.38倍、設備資産は1.59倍、自己資本は1.68倍に増加した。自己資本比率は1953年には17.4%であったが、1962年には28.2%にまで増加した（1963, 28-33）。

1967年における中小経営の比率は、第8表にみられるように、経営の97.4%、就業者の49.7%、売上高の46.6%となっているから、1960年以降、その比率は僅かに拡大したといえる。この期間の産業部門別の動向を見ると、何よりも鉱山業において経営数、就業者数、売上高がいずれも減少し、

とくに就業者数はこの間に約4割減少した。ここでは扱わないが、60年代のルール炭鉱危機がいかに大きいものかがわかる。また1966/67年不況もここに大きく影響している。素材や生産財、投資財、消費財の各産業も全般的に売上高や就業者数の減少を余儀なくされたが、食料品工業では就業者数は減少したものの、売上高は増加し、期間を通じて約6割増加した。ここには輸出の増加が寄与したことが指摘されている（1968, 38-39）。

② 大経営と中小経営の関係

戦後における大経営への集中は、すでに1950年代から現れており、市場経済秩序をいかに形成するかにとって重要な問題であった。「はじめに」において触れたように、1957年の競争制限禁止法（GWB）制定直後にSPDはこの問題に対して「中間階層」がいかに大企業から支配を受けているかを調査するように政府に要求したのであるが、他方でCDU/CSUは同じ時期の1958年12月4日に、大企業を成立させる集中過程がいかに現れたのかについて調査するように政府に要求を出していた²⁴⁾。この報告書は、1963年報告書が提出された直後の1964年2月に提出された。ここでは工業だけでなく、商業や金融などの集中過程が報告されているが、そのなかで大企業に対して中小工業企業が不利な立場に置かれている要因やそこの課題が、自動車、オートバイ、写真化学、薬品、濃縮ミルク、タバコの各製造業について明らかにされている。それらをまとめると、次のようになる²⁵⁾。

第一に自動車や化学工業などでは、生産や研究開発、広告のコストを支出するために一定以上の生産と売上げが必要であり、たばこ産業では広告の影響が大きくなっていること、第二に、自動車やオートバイ産業などでは利益を確保して円滑に販

24) *BT-Drucksache*, III/702, 1958, S.1-2.

25) *BT-Drucksache*, IV/2320, 1964: Bericht über das Ergebnis einer Untersuchung der Konzentration in der Wirtschaft. 中小工業に関連する部分は18-23頁。

売するために流通・販売（代理）店網が整備される必要があること、第三に金融機関のサービスでは大企業が優遇されることである。これらを要因として、例えば自動車産業などで、中小企業はしばしば大企業に対して下請関係を結び、製品の半分以上を特定大企業に納入するのである²⁶⁾。

もっとも中小企業はつねに不利な立場に立たされるわけではない。たとえば消費者に近いコンデンスミルク産業のように、大企業では広告費などのコストが価格に上乗せされているので価格が高くなるのに対して、中小生産者の製品は地域の小売店協同組合で安価に販売されたりする。また研究開発を必要としない製菓業の場合では、価格競争が激しいために中小企業にむしろ市場拡大の可能性が残されていたりする。

ここで集中報告書がとくに重視していることは、資金調達と経営指導である。中小企業は金融市場から証券発行などによって資金を調達できないゆえに銀行から借入れをせざるを得ない。それゆえ金利・手数料などの信用条件で不利な立場に置かれているのである。報告書の調査では、経営規模の違いと外部資金調達割合には何ら関係が

なかったということであった。銀行信用では短期借入れについて問題ないが、長期の投資向け資金では金利や保証面で支障があった。また自己金融の場合でも中小企業にとっては税制面などで不利になっていることは、前節の中間層経営者の意識で指摘したことである。

さらに中小企業では技術発展や市場の多様化への対応、税制や社会保障負担、労働法などの法律・制度面での対応において大経営に比べて立ち遅れていることが問題であった。金融支援と経営相談は、公的な支援が必要な領域として政府によって意識されていたといえる。

③ 自己資本と投資

中小経営だけを対象として資本構造をここで示すことは困難であるが、参考の意味で製造業全体の資本構造を示しておく、1957年において自己資本比率は資産のうち平均44.6%、設備資産は同じく42.2%となっている。実際の値としては経営規模や業種でかなり異なっているが、個人企業の自己資本比率はこれより高めであり、株式会社では低い（1963, 26）。1960年では同じく製造業全体平均の自己資本比率が47.7%、設備資産が

第10表 製造業(手工業を含む)における就業者1人当たり投資額(経営規模別)

(単位: DM)

	1962年	1966年	1967年	1968年	1970年
20-49人	1,768	1,996	1,783	1,842	3,168
50-99人	1,920	2,121	1,978	1,939	3,096
100-199人	1,967	2,131	2,172	2,139	3,248
200-499人	2,009	2,290	2,278	2,388	3,789
500-999人	2,253	2,681	2,833	2,443	3,883
1000人以上	3,169	3,599	3,441	3,092	5,265
平均	2,506	2,851	2,734	2,568	4,302

【出典】Statistisches Jahrbuch für die BRD 1970, S.182.; 1972, S.188.; 1974, S.214.より作成。

(注) 20人未満の経営は補足されていない。

26) 前川・吉田(1980)は、戦後から1970年代までの西ドイツ資本主義の発展過程を独占資本の資本蓄積・集中体制強化およびそのもとの中小零細工業の階層分化と独占資本による上層部分の下請制等による支配として描きつつ、さらに手工業の資本主義化によって一部は工業経営に転化する二極分化の視点で中小工業をとらえている(とくに7-9頁)。

46.3%となり、1969年では同じく自己資本比率が39.4%、設備資産が42.5%と下がっている²⁷⁾。

政府報告書には投資が記述されていないので、別の統計から手工業を含む製造業（20人未満の経営とエネルギー産業を除く）の就業者規模別の1経営当たり投資額を1962年から70年まで計算すると、第10表のとおりである。ここから第一に、上述のように加工業や食料品産業では比較的中小企業が多く、大経営では炭鉱業や投資材産業が多いことを考慮すると、中小経営の1人当たり平均投資額は意外と高い。また中小経営内部の階層間において差も少ない。第二に1966/67年不況における投資の落ち込みは小経営において早く進み、回復も早い。中経営においてはあまり大きな落ち込みにはなっていない。大経営は68年になってようやく明確に低下した。第三に1970年には投資は不況のマイナスを埋め合わせるほどに急速に回復した。こうした投資の推移は、次節において述べるように、この時期における連邦政府の景気政策と中間層・地域経済支援政策と密接に関連している。

(3) 卸小売業

① 経営数と売上げの発展傾向

商業に関する統計は手工業や工業のように十分整備されておらず、把握はむずかしい。そこでここでは政府報告書でも利用されているIfo経済研究所の推計と連邦統計を組み合わせる。第11表によれば、卸小売業の経営数はともに1950年代末まで増加していたが、60年代に入ると一転して減少傾向となり、1972年には1960年の約4分の3となった。他方、売上高は1962年を100として小売業では66/67年の不況期にやや減少したが1972年までに約2倍に増加し、卸売業は不況期に増加のスピードがやや落ちたが1972年までに2倍近くに増加した。また、就業者数については表で示されていないが、事業所統計によれば、1961年の小売業217万5千人、卸売業117万4千人から1970年の小売業227万9千人、卸売業123万9千人へとそれぞれ4.8%、5.5%増加した²⁸⁾。

1968年の商業統計調査によれば、卸商経営の約3分の2は食料や繊維製品、金属製品などの完

第11表 1956-72年における卸小売業経営数・売上高の推移

年	小売業		卸売業	
	経営数(千)	売上高 (10億DM)	経営数(千)	売上高 (10億DM)
1956年	568.5(100)	【57.5】	145.7(100)	【128.7】
1960年	578.0(101.7)	【86.1】	146.1(100.3)	【162.2】
1962年	556.0(97.8)	106.2(100)	143.3(98.3)	189.7(100)
1966年	519.0(91.3)	140.0(130.8)	132.3(90.8)	240.7(126.9)
1968年	494.0(86.9)	137.6(129.6)	124.3(85.3)	248.2(130.8)
1972年	430.5(75.7)	207.7(195.6)	110.7(76.0)	357.2(188.3)

【出典】 Batzer et al. (1974), S.110.; *Statistisches Jahrbuch für die BRD* 1958, S.390, 1962, S.466, 1964, S.454f., 1968, S.410f., 1970, S.392f., 1974, S.420ff.
(注) カッコ内の数字は指数。1961年に売上税の非課税上限が年間売上8,000DMから12,000DMに引き上げられたため、統計ではそれ以前と以後を比較することは難しい。そこで1962年の売上高を指数の基準値とし、それ以前は実数を参考値として角付カッコで示した。

27) *Wirtschaft und Statistik*, Ht.10, 1964, S.661f.; *Wirtschaft und Statistik*, Ht.10, 1977, S.657.

28) *Statistisches Jahrbuch für die BRD*, 1972, S.164.

成品を扱い、残りの3分の1は穀物や肥料、木材、建設資材、屑鉄などの半製品や原材料を扱っている。このなかで最も多いのは食料品・嗜好品を扱う卸商で全体の約4分の1を占める。興味深いのは売上高に占める収益の比率であるが、半製品・原材料の卸商では約12.1%であるが、完成品卸商では17%と比較的高い。ただしここでも取扱商品で大きな差があり、金属製品や自動車、機械などでは24%を越えているが、食料品・嗜好品では11.3%とかなり低くなっている。他方、小売商は個人家計に商品を直接販売するのであるが、約46%の小売商は食料品・嗜好品を扱い、繊維や靴が16%、電気・メガネ・時計が7.4%、薬品・化粧品が6.6%などとなっている。ここでは売上高に占める総収益率に差違があり、もっとも高いのは電気・メガネ・時計の約35%、金属製品が34%、繊維が32%であるが、食料品・嗜好品は20.8%となっている。後者では商品の回転が速く、また小分けしたりすることが収益率の低さにつながっている²⁹⁾。

経営規模別分布は約10年に1回行われる事業所統計(経営単位ではなく、事業所ごとの統計)によっておよその状況がわかる。それによれば、1961年の小売業事業所は全国で568,389カ所であり、

このうち1人事業所と2-9人事業所はそれぞれ201,471カ所、342,357カ所であり、合わせた割合は95.7%となる。また1970年の同統計では全国で441,297カ所あり、そのうち1人事業所は141,730カ所、2-9人事業所は273,205カ所であり、両者の割合は94.1%となる³⁰⁾。したがって1960年代のうちに1人と2-9人の事業所が大幅に減少し、それ以上の中・大の事業所が増加したのであるが、それは小売業についていえば零細経営の淘汰とより大きな店舗への集中過程、そして激しい競争過程が展開したことを意味した。小売業では、競争が経営(規模)間の競争と同時に、新たな販売形態を生み出してそれらの間での競争として現れたところに特徴がある。

こうした状況は、やはり同時期のニーシュラーク(R. Nieschlag)によって、一方で戦前からの百貨店だけでなく、スーパーマーケットやショッピングセンターなどの大型店舗による販売形態の出現と、他方における小売協同組合やチェーンストアなど多数の小売店舗間での自発的な連携として認識されていた。後者ではしばしば卸商が連携を主導することもあった³¹⁾。

第12表 小売業における販売形態・業態のシェアの変化

	(%)			
	1962年	1965年	1966年	1967年
百貨店	8.4	9.3	9.6	9.8
通信販売	3.6	4.2	4.3	4.3
消費協同組合	3.2	3.0	3.0	3.0
チェーンストア	10.3	11.1	11.4	11.8
専門小売商	74.5	72.4	71.7	71.1
合計	100	100	100	100

【出典】BT-Drucksache, V/3678, 1968, S.48.

29) *Wirtschaft und Statistik*, Ht. 4, 1971, S.217 u. 221.

30) *Statistisches Jahrbuch für die BRD*, 1964, S.206f.

31) Nieschlag (1962), S.500-506. シヤイパニは新しい販売形態の出現を、人々の居住の変化や購買力の上昇、消費習慣の変化に対応するものとしている(Scheybani, 1996, S.86.)

② 多様な業態間の競争拡大

こうした状況について1968年報告書は、第一に販売商品の数と種類が増加し、消費需要を喚起する豊富な品ぞろえやセルフで手に取る販売が広がったことによって、小売店は店舗面積の拡大や販売形態の再編を余儀なくされ、第二にそこから生じた販売形態・業態間の激しい競争は1966/67年不況において頂点に達し、それはとくに伝統的な中間層経営であった小規模専門(零細)小売商に対して経営危機をもたらしたのであった。それゆえ第II節でみたように、中間層の小売商は不正に感じられる競争や販売・広告に対して苦情を訴え、公正な競争や正当な「業績競争」を要求したのである(1968, 46)。

報告書は第12表によって、大規模店舗面積や新たな組織形態を持つ小売商がしだいに市場シェアを拡大することによって中間層的な専門小売商を脅かしていることを述べつつ、さらに統計には現れていない新たな販売形態として大型スーパーが60年代に急速に拡大していることを指摘し、小売商の全国組織であるドイツ小売商中央連合(HDE)の調査結果を引用して、それが全国に278店あり、そのうち71店は3,000平米以上の売り場面積をもっているとしている(1968, 47-51)。

こうした状況はのちに1972年に大規模な調査を実施したIfö経済研究所によっても認識されていた。それをまとめたバツァー(E. Batzer)らのグループによれば、大都市や主要な商業中心地で様々な規模や形態の小売業態が相互に競争するだけでなく、中小都市や都市郊外においても多様な販売形態が伸長しているとし、専門小売商にとってもっとも手ごわい競争相手は百貨店と新たな大型スーパーマーケットとセルフの倉庫型スー

パーであり、もちろん専門小売店同士や販売を併設する手工業とも競争しているのである³²⁾。

バツァーらはこうした競争を選別ないし淘汰(Auslese)と呼んでおり、その要因をケルン商業研究所の報告をも利用しつつ1950年代から70年まで分析している。それによれば、第一に売上高利益率の悪化がもっとも大きな要因となって小売商経営数、とくに零細・小経営の減少が生じており、第二に1966/67年不況後の貸付利率の上昇によって、外部資金を導入している経営は支払い不能の危機に陥ったが、他方で第三に1968年に(多段階)売上税が付加価値税へと変更されたことによって、とくに専門小売商は収益を改善することができたのである。もっとも専門小売商のなかでも取り扱う商品によって大きな違いがあり、もっとも収益が高いのは被服・衣類や家具などであり、食料品では他の業態との競争が激しく収益を上げることが困難であった。また卸売業については十分な資料が存在していないが、収益と経営数との間に同様の関連がみられたのである³³⁾。

(4) 1970年の中小企業

上述したように、SPD・FDP連立政権の首相ブランドは1970年12月、「中小企業構造政策要綱」を提示した。連邦政府と連邦経済省はここまで10年にわたって中間層経営・中小企業の実態を繰り返し調査報告し、ここにいたってあるべき中小企業の核心を、熟練技能に基づく自立的な経営とその経営者が持つ市場における機敏性と変化への対応力に求め、「要綱」において次のように述べている。

「中小企業は様々な領域において大企業と同じように発展してきた。もちろんいくつかの領域では

32) Batzer (1972), S.57f. Ifö経済研究所の調査によれば、専門小売商にとって手強い競争相手は大都市では百貨店と独立系小売商、C&C現金問屋、大型スーパーであり、それ以外の都市ではEDEKAやREWEなどの小売購買協同組合や通信販売、チェーンストアが加わってくる。

33) A.a.O., S.27-50.

構造変化によって後退している。しかし中小企業は将来の発展のチャンスを持っており、大企業に対して最初から不利な立場にあるのではない。むしろ中小企業は、適合的な市場で活動すれば、大企業に対して有利になる。機敏性と企業家的なイニシアティブ、リスクに対処する勇氣、企業家の夢と直観力は、計測困難ではあるが、しばしば大企業に対して優れていることが多い。」(1970, 5)

このように述べて、中小企業は大企業と競争可能であるとし、その場合、支障になっていることとして、第一にとくに長期資金の調達、第二に新しい知識や情報、技術に対する適応、第三に商品開発力、第四に有能な労働者募集のための労働条件改善、第五に大経営との取引における力関係、そして第六に、これは中小企業に本来の問題ではないが、税制や労働法、社会保障立法等における不平等をあげている(1970, S.7f.)。

この観点のもとに「要綱」は新たな「中小企業の業績能力改善のための行動プログラム」を提案することになった。次節の課題は、戦後直後からいかに中間層政策が展開し、ここにたどり着いたかを明らかにすることである。

参考資料(2)

1. 未公開資料

◎ Bundesarchiv, Koblenz (BArch), B102/147011.

2. 議事録、統計、報告書等

◎ Bundestagsprotokoll, 29. Nov. 1961; 13. Juni 1962

◎ Deutscher Bundestag, *Drucksache (BT-Drucksache)*, III/702, 1958; III/712, 1958; III/1516, 1959; III/2012, 1960; III/2757, 1961; III/2758, 1961; IV/1290, 1963; IV/1475, 1963; V/3678, 1968; VI/1666, 1970.

◎ Federal Ministry of Economics and Technology (BMWi), *German Mittelstand*, o.J.

◎ *Handwerkszählung* 1963, Ht. 4, 1968; *Handwerkszählung* 1977, Vorbericht, 1978; Heft 3, 1979.

◎ *Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland* 1958, 1962, 1964, 1968, 1970, 1972, 1974.

◎ *Wirtschaft und Statistik*, Ht.10, 1964; Ht.4, 1971; Ht.10, 1977.

3. 研究文献

【欧文学文献】

◎ Batzer, Erich, Erich Greipl, Walter Meyerhöfer und Eugen Singer, *Der Ausleseprozeß im Groß- und Einzelhandel*, München 1974.

◎ Gantzel, Klaus-Jürgen, *Wesen und Begriff der mittelständischen Unternehmung*, Köln und Opladen, 1962

◎ Naujoks, Wilfried, *Unternehmensgrößenbezogene Strukturpolitik und gewerblicher Mittelstand*, Göttingen 1975.

◎ Nieschlag, Robert, *Strukturwandlungen*, in: *Schriften des Vereins für Sozialpolitik*, Neue Folge Bd.26, Berlin 1962, S.493-524.

◎ Ritschl, Albert, *Soziale Marktwirtschaft in der Praxis*, in: Werner Abelshauser (Hrsg.), *Das Bundeswirtschaftsministerium in der Ära der Sozialen Marktwirtschaft. Der deutsche Weg der Wirtschaftspolitik*, Berlin, 2016, S.265-389.

◎ Scheybani, Abdolreza, *Handwerk und Kleinhandel in der Bundesrepublik Deutschland. Sozialökonomischer Wandel und Mittelstandspolitik 1949-1961*, München 1996.

◎ Schmücker, Kurt, *Die Mittelstandspolitik der Bundesregierung*, in: *Die Mitarbeit. Evangelische Monatshefte zur Gesellschaftspolitik*, 13.Jg., April 1964, S.150-155.

◎ Tuchteld, Egon, *Strukturwandlungen im Handwerk*, in: *Schriften des Vereins für Sozialpolitik*, Neue Folge Bd.26, Berlin 1962, S.469-491.

【日本語文献】

◎ 雨宮昭彦『帝政期ドイツの新中間層——資本主義と階層形成——』東京大学出版会、2000年

◎ 前川恭一・吉田敬一『西ドイツの中小企業』新評論、1980年

- ◎ 水村陽一「戦後ドイツ手工業分野の特殊性と構造変化——手工業秩序法1953年制定から2004年法改正までのマイスター強制部門を中心に——」『東洋大学大学院紀要』第56号、2020年、175-201頁
- ◎ 三ツ石郁夫「戦後西ドイツにおける中間層経営の資金需要と州信用支援政策の展開——高度経済成長期のノルトライン・ヴェストファーレン州を事例として——」『彦根論叢』第427号、2021年、4-24頁
- ◎ 三ツ石郁夫「戦後1950年代における北西ドイツの地域経済と地域経済支援政策(1)——ノルトライン・ヴェストファーレン州のオストヴェストファーレン計画を中心に——」『彦根論叢』第436号、2023年、20-35頁

【未完】

SMEs (*Mittelstand*) and the SME Policy in Postwar West Germany and Their Significance in Consideration of the Competitive Order as well as Structural and Regional Policies (Part 2)

Ikuko Mitsuishi

The second part of this paper analyses the conditions and the development of SMEs in postwar West Germany mainly based on three reports on SMEs which the Federal Ministry of Economics submitted to the Federal Parliament three times, in 1960, 1963 and 1968 respectively on response to debates not only on the definition and actual situations of SMEs but also on the support measures for SMEs between the governmental coalition CDU/CSU and the opposition SPD particularly in the first half of the 1960s. Thus the reports investigated the outline of businesses and personnels, sales and profits as well as capital and investment of SMEs in detail.

The craft industries as well as small and medium-sized manufacturers were splitting into three business categories in the era of economic growth: contraction, concentration and expansion. In the first category, contracting businesses in the industries such as textile manufacture and tailoring saw decreasing sales because of competition with big businesses or dwindling demand. In the second category, the number of businesses was decreasing, but that of personnel was increasing such as the industries like construction and building. And in the third category, businesses developed with the pace of economic growth in two ways. The traditional crafts such as blacksmiths and metalworkers changed their businesses into

subcontractors for big businesses on the one hand, and newly appeared engineers for repair and maintenance of electrics and cars could get jobs in the market on the other hand.

Retailers and wholesalers experienced a structural change or a selection process in the 1960s. While many traditional specialty retailers were forced to close their shops because of intensive competition with department stores and/or supermarkets, which extended the floor space of their shops, other small retailers tried to keep in close cooperation with each other.

Although SMEs were damaged in the recession years of 1966–67, many managers quickly moved and adapted their business to the market change, partly because the government took economic measures to boost demand twice for regional SMEs, as the Federal Ministry of Economics describes in their report of 1968.

As a result of more than 10 years of arguments, investigations and measures regarding SMEs, the Federal Government issued the Principles of SMEs' Structural Policy in 1970, which was the arrival point and at the same time the starting point for West Germany's SMEs policy thereafter.