The University of Osaka
Institutional Knowledge Archive

Title	現代アメリカ国家体制における中小企業政策
Author(s)	浅野, 敬一
Citation	大阪大学, 2003, 博士論文
Version Type	VoR
URL	https://hdl.handle.net/11094/585
rights	
Note	

The University of Osaka Institutional Knowledge Archive : OUKA

https://ir.library.osaka-u.ac.jp/

The University of Osaka

現代アメリカ国家体制における中小企業政策

2002年12月

大阪大学大学院博士学位請求論文

浅野　敬一

目　次

序 章　戦後アメリカ史における中小企業と中小企業政策の意義……1
1. 問題の所在　1
2. 中小企業の定義　5
3. 本論の史料と構成　7

第1章　アメリカ社会における大企業の受容……13
ー独占禁止諸法の制定からニューディール体制における中小企業ー
1. アメリカ社会における大企業の台頭とジェファソン的共和主義の衰退　13
2. カルテルからトラスト、さらに持ち株会社へ　15
ーシャーマン法のパラドックスー
3. 中小企業問題の拡大と新たな独占禁止立法　18
ー流通分野における中小企業と大企業の闘争ー
4. 第二次世界大戦以前における中小企業による政治運動の帰結　20
ーチェーン・ストア課税法案の廃案ー
5. ニューディール期における中小企業　22

第2章　小規模小売業の「大企業化」……27
ーパパ・ママ・ショップからコンビニエンス・ストアへー
1. コンビニエンス・ストア成立以前のアメリカの小売業　27
2. 「便利さ」の商品化　29
ーコンビニエンス・ストアの登場ー
3. 「便利さ」のイメージ化　30
4. 「便利さ」の大量生産　35
5. 小括　ー大量生産システムとしてのコンビニエンス・ストアー　43

第3章　中小製造業に対する冷戦の負担……49
ーアイゼンハワー政権の対外通商政策と国内中小企業ー
1. 中国大陸から北米大陸へ　49
ー日中禁輸とアメリカ市場の開放ー
2. 自由貿易主義の貫徹　52
3. 中小製造業の苦境　57
ー日本製品との競合ー
4. 小括　ー通商政策による中小企業保護の限界ー　59

第４章　社会政策としての中小企業政策の成立……65
－SBA 設立の意義－
1. 中小企業者に対するまなざしの変化　65
2. SBA の設立と拡充　69
3. 中小企業政策の確立と中小企業の地位の変化　75
4. 小括 －福祉国家体制における中小企業政策－　79

第５章　アファーマティブ・アクションとしての中小企業政策……85
－SBA のマイノリティー企業支援策－
1. 黒人企業の存立状況　85
2. 中小企業政策におけるマイノリティー支援策の導入　90
－黒人企業支援を中心に－
3. 黒人暴動への対応　92
4. 黒人企業支援策の二面性　95
5. 小括 －黒人企業支援策の意義－　99

終 章　結論……107
－福祉国家体制における中小企業政策の意義と中小企業の活力への再評価－

参考文献一覧……115

序章　戦後アメリカ史における中小企業と中小企業政策の意義

1.　問題の所在

本論の目的は、従来は歴史研究では看過されてきた中小企業の歴史、とくにアメリカの覇権が成熟した1950年代から60年代を対象に、中小企業及び中小企業政策の歴史的意義を明らかにしようとするものである[1]。

近年、日本における中小企業に対する認識は、二重構造論にもとづく弱者から日本経済の閉塞状況を打開する担い手という見方へと変わりつつあり、1999年12月の中小企業基本法改正においても、弱者救済的規定が削除され、中小企業を経済的活力の源泉として支援することが明記されるようになった。中小企業向け不良債権の問題等、依然として中小企業が大きな問題を抱えていることはたしかであるが、日本の総就業者の約7割は、従業員300人以下の中小企業において雇用される者、あるいは自ら中小企業を経営する者である。経済や社会における中小企業の占める地位を勘案すれば、中小企業の重要性が注目されることは、きわめて当然の流れであろう。同時に、アメリカにおける中小企業やベンチャー企業の活力及びこれらに対する政策的支援に対する関心も高まっている。

しかしながら、中小企業は、その現状等に対する関心が高まる一方で、歴史研究の対象としては依然として未開拓な状態にある。とくに、大企業を中心とした社会経済体制を前提として描かれてきたアメリカ史においては、中小企業の果たした役割が着目されることは非常に稀であったといえる。アメリカでは、1880年代頃からのほぼ一世紀の間、鉄鋼、石油、後には自動車等、多くの産業において、大量生産システムを備えた大企業の勢力が拡大する一方で、いわゆる中小企業の占める割合は、雇用者数や出荷額等の面で凋落を続けた。チャンドラーが描いた、大企業を担い手とする寡占体制が成立したのである[2]。さらに、アメリカが、第二次世界大戦に勝利し、大企業と大量生産システムを経済成長の原動力とする論理が、いわゆる先進工業国に普及し、当該国の内外に多大な影響を与えたことは、20世紀という時代の大きな特徴のひとつといえる[3]。アメリカが、大企業を中心とした社会経済体制を強化させた20世紀は、中小企業の歴史的意義を見出す必要がなかった時代であったのかもしれない。

それでも、1970年代後半以降は、アメリカ企業の国際競争力の低下を背景として、経済史あるいは経営史の分野において、フォード・システムに代表されるような大量生産システムとその担い手である大企業の問題点を指摘するとともに、高付加価値財を多種少量生産

する中小企業の存在が注目されるようになった。なかでも、ピオリ／セーブルの業績は、現代史の歩みが、大企業主体の大量生産に依存した時代を過ぎつつあることについて、経済的視点のみならず、政治的あるいは社会的な問題を含めて指摘した点において画期的であったといえる[4]。

彼らは、1970年代以降のアメリカ企業における大量生産システムの限界を指摘することに主眼を置き、歴史における中小企業の役割自体を扱ったわけではなかった[5]。しかし、スクラントンが1997年に発表した「絶えざる革新」は、チャンドラーが提示した大量生産システムを備えた大企業中心の社会経済体制に対して、特殊品製造に特化した中小企業群の存在に着目し、アメリカ経済史像を再構築しようとした研究である。アメリカにおける第二次産業革命は、標準品の大量生産を行う大企業が成長した時代であるとともに、生産ロットの小さい製品を中心に多種多様な製品を供給する夥しい数の中小企業が生まれた時代であるとしたのである。スクラントンの業績が、企業を規模ではなく、生産ロットの規模を基準として分類し、チャンドラーの描いたような大企業一辺倒ではないアメリカ経済史を構築した点において、注目に値することはたしかである[6]。

ただし、専門性や柔軟性のある生産技術を武器に、大企業と共存する中小企業の戦略は、その有効性の一方で、得られる成功の限界をも示している。小規模で柔軟性を有する専門企業の存在が、多くの分野における革新の源泉であったことはたしかであろう。しかし、アメリカの中小企業の多くは、小売業やサービス業等、非製造業によって占められている。とくに、歴史的には最も一般的な企業形態のひとつである小規模な小売業、あるいは近年成長の目覚ましいサービス業の分野においては、専門性や柔軟性を活かす戦略の有効性について、別途分析する必要があるだろう。また、かつては自立性の高かったアメリカ経済が、第二次世界大戦後、急速に世界経済との統合を進めたことにより、中小企業は、当該分野における大企業のみならず、海外企業との競争にも直面することになった。スクラントン自身が、1920年代において議論をひとまず終えているように、専門性や柔軟性にもとづく競争力は、第二次大戦後になると、海外企業を含めた関係のなかで規定されるようになったのである。

このように、雇用の大半を担った中小企業の大部分は、必ずしも大企業と伍す競争力を有したわけではなかったが、一方で、大企業が成長しても、比率としてはともかく、中小企業の絶対数が減少しなかったことも否定できない事実である。アメリカでは、第二次大戦後、時期により多少の増減はあるものの、総有業者の約5割程度が、政策的には中小企

業に分類される従業員 500 人未満の企業で雇用されるか、自ら中小企業を経営している。また、より零細な規模とされる従業員 20 人未満の企業も、総有業者の約 2 割程度に職を提供し続けている。このように、多くの人々が中小企業において職を得ている状況を勘案すれば、中小企業は、大企業との格差を有しながらも、経済的側面にとどまらず、アメリカ社会全般を規定する要因のひとつであり続けている。

むしろ、アメリカ社会における中小企業の量的プレゼンスと経済的プレゼンスのギャップは、中小企業の問題を政治的論争の場に引き出すことになったといえる。とくに、第二次大戦後から 1968 年まで、戦後世界秩序におけるアメリカの覇権が絶頂を迎え、比類なき経済成長を実現した時期に、中小企業は新たな、そして厳しい環境に直面した。経済活動における組織化の進展、アメリカ経済のグローバル経済への接合、新たな科学技術の登場、大量消費を基盤とした生活様式の定着等、アメリカの経済成長を支えた諸要因は、多くの中小企業にとっては、概して負の作用をもたらした。また、戦後世界秩序及びアメリカの国内体制を強く規定した冷戦の存在は、中小企業自らが対応できる範囲を超えた問題であったといえる。アメリカが戦後世界において群を抜いた経済力を獲得する一方で、相対的にはその優位性を享受できない中小企業が、経営上の努力のみならず、政治力を動員した利益獲得運動を展開したのである[7]。

同時に、政治的要求を強める中小企業の問題は、連邦政府の重要な政策課題のひとつになった。中小企業に不利な環境が固定化するなかで、民主党と共和党、あるいは議会と行政府の間に温度差があったとはいえ、総有業者の約半数に職を提供する中小企業を何もせずに放置するという選択肢は存在しなかった。本論中でも詳述するが、1953 年に暫定機関として設立され、1958 年に永久機関となった米国中小企業庁（SBA: Small Business Administration）を中心に、連邦政府は中小企業に対する支援を拡大したのである。

ここで、SBA の設立等を契機として、1950 年代に形成されたアメリカの中小企業政策は、中小企業の競争力を強化するという政策的に提示された目的よりも、大企業を中心とする社会経済体制内で不利な環境を強いられる中小企業及び関係する就業者に対して支援策を提供することで、むしろ、大企業を中心とする体制内に中小企業を組み込み、社会の安定に寄与するという社会政策的意義を有していたのではないかという仮説が立てられる。換言すれば、中小企業政策は、連邦政府の権限強化と諸階層の組織化を進め、集団間の利害対立を一定範囲内で均衡させるニューディール以来の政治秩序、いわばアメリカにおける福祉国家体制の一翼を担ったとはいえないだろうか[8]。

アメリカにおける福祉国家体制成立の原動力としては、ニューディール期における労働組合の組織化や第二次大戦後の社会的保障の制度化等の社会変動が、大きな役割を果たしたことはたしかである。しかし、福祉国家体制の重要な機能は、単に社会的弱者を救済するだけではなく、国家機構の権限強化と諸階層の組織化を進め、集団間の利害対立を一定程度内に均衡させることで、人為的に社会の統合を図るものである。よって、中小企業や中小企業者を対象とする中小企業政策が、福祉国家体制の一部を形成する可能性について考察することは、相応の意味を有するといえる。

本論は、先行研究等に対する既述の問題意識にもとづきながら、この仮説を検証するために、次に掲げる具体的問題の解明を試みる。

第一に、連邦政府が、SBA を中心とした中小企業政策を成立及び拡充させるに至った時期を中心に、中小企業の存立状況を明らかにする必要がある。その際、中小企業一般の状況ではなく、中小企業政策の形成を促すような政治的議論を伴う問題が分析されなければならない。次節でも述べるが、中小企業の定義は非常に曖昧であり、その総体的把握が困難である一方、中小企業の問題はきわめて政治的な性格を有している。また、福祉国家体制おいては、政府が私的領域では調整困難な利害対立の調整を図るが、それは均等な利益の配分ではなく、組織化された集団こそが、政府から便益を獲得し得るといえるだろう[9]。これらの理由から、本論では、中小企業の全体的状況の変化よりも、政府や議会に対して中小企業政策の形成を促すような政治的インパクトを有する事象を中心に分析を行う。

第二は、当然の問題ではあるが、中小企業の主要な対抗勢力、すなわち大企業との関係を考える必要がある。たしかに、スクラントンらが主張するように、企業規模以外の枠組みを用いて、企業の形態について考察することの有効性は首肯できる。しかし、その言葉からも想起できるように、中小企業は、規模を基準として、常に大企業との関係性において規定されてきた。むしろ、全ての企業が小規模である状況では、企業を規模の大小により区分する必要はない。中小企業は、19 世紀後半のアメリカで、歴史上きわめて異質な存在である大企業の誕生とともに生み出されたのである[10]。本論が主たる対象とする第二次大戦後の時期においても、中小企業と大企業の対立軸は、中小企業政策を巡る議論の焦点のひとつとなる。

第三に、金融助成策と経営指導を中心施策とする SBA が、なぜ、どのように形成されたのか、如何なる政策効果を生み出したのか、具体的に分析しなければならない。本論では連邦レベルの中小企業政策に議論の範囲を限定するが、SBA を中心とした連邦政府の中小

企業政策も、中小企業そのものの多様性と中小企業を取り巻く環境の複雑さを反映し、異質な論理の対立と妥協を内包した産物である。そのため、政策形成過程における諸利害の対立や実際の政策効果を検討するなかで、戦後のアメリカにおける中小企業と中小企業政策に対して、独自の歴史的意義を付与するとともに、福祉国家体制内における中小企業の位置づけが明らかになるであろう。

2.　中小企業の定義

中小企業の概念は茫漠としたものであり、容易に一般化を許さない。しかし、本論がアメリカの中小企業を対象とする研究である以上、議論を展開するために最低限必要な限定を行う必要があるだろう。

前述のとおり、中小企業の概念は、大企業の発生とともに形成され、常に大企業との関係性のなかで規定されてきた。しかし、中小企業と大企業の境界線が定められるまでには、かなりの時間を要し、かつその境界もまた曖昧なものであった。

アメリカでは、1930 年代から、ロビンソン・パットマン法等、中小企業保護を強く意識した立法措置が講じられた。しかし、この時代の政策は、あくまでも独占禁止関連法の枠組みのなかで、競争制限的な行為を規制するものであり、中小企業を直接支援することはなかった。そのため、政策対象としての中小企業を余り厳密に定義する必要はなく、中小企業に関する各種の統計を作成していた政府機関においても、従業員数、売上額、資産額等、様々な基準を用いられていた。

その後、第二次世界大戦中の 1942 年になり、国防契約の大企業偏重を是正するために、中小企業向けの軍需転換融資等、中小企業への直接的施策を業務とする中小軍需工場公社（SWPC: Smaller War Plants Corporation）が設立された。このときに初めて、施策の対象となる中小企業として、従業員 500 人以下の製造業を定義したのである。

SWPC は、大戦の終結に伴い、1946 年に解散したが、朝鮮戦争により再び軍需経済体制となった 1951 年には、SWPC に類似した役割の中小軍需工場庁（SDPA: Small Defense Plants Administration）が設立された。しかし、SDPA における中小企業の定義は、SWPC のそれとは異なり、法律レベルでは、当該分野における非支配性及び大企業の関連会社を排除するための経営や所有の独立性を基準とした質的な定義のみを規定し、従業員数等の量的定義は SDPA 長官が定めるものとされた。

さらに、SBA の設立等を定めた 1953 年中小企業法（Small Business Act of 1953）も、

経営や所有の独立性を重視するとは規定したものの、量的な基準は、行政レベルにおいて業種ごとに定めることとした。そのため、中小企業の詳細な定義の確立は、1956 年の中小企業規模基準規則 (Small Business Size Standards) の告示を待つことになる。同規則は、製造関連業種については、従業員数、非製造関連業種では売上高を用い、かつそれぞれの業種ごとに異なった数値が基準として定められた。そのため、製造業では、従業員数 500 人未満が中小企業とされる場合が最も多かったとはいえ、250 人や 1,000 人が基準とされる業種もあった。また、非製造関連業種でも、年間売上高が卸売業で 200 万ドル、小売・サービス業で 30 万ドルが基準とされたものの、例外的な業種が数多く定められた。さらに、この基準の適用範囲は、SBA が行う中小企業向け金融助成策に限定され、国防省を中心とした各政府機関の調達業務における中小企業向けの契約割り当てに際しては、従来からの一律 500 人基準が採用された。このように、当該市場における支配的企業の排除を重視した SBA が、業種ごとに異なる従業員数や売上高を基準とする一方で、国防省は、大企業の関連会社を排除する意図が薄く、かつ第二次大戦中からの調達業務の一貫性を重視した。また、SBA は、1966 年に、自動車製造業等においてシェアが 5%以下の企業を中小企業であると規定した。これは、経営難に陥っていた自動車業界第 4 位のアメリカン・モーターズを救済しようとするものであった。このように、中小企業の定義は、より一層複雑になったのである[11]。

中小企業に対する政策上の定義は、その複雑さもあり、決して一般に受容されたわけではなかった。当然のことではあるが、人々が思い描く中小企業の範囲は、個人や地域によって大きく異なる。また、SBA の重視した市場における支配性といった問題にも、関心は払われなかった。とくに、アメリカン・モーターズは、ゼネラル・モーターズをはじめとするビッグ 3 に、大きく水をあけられていたが、フォーチュン 100 にランクされる企業を中小企業の範疇に含めることは、世論の感覚とは大きく乖離していた[12]。

このように、政策的定義における中小企業と一般通念としての中小企業は、必ずしも一致しない。しかし、中小企業の概念が、規模を基準とした大企業との相対的な関係のもとでのみ成立し得るものであり、かつ大企業との規模格差は、経済的競争力のみならず、社会的なプレゼンスの面においても、大企業とは異なる性格を中小企業に付与したことはたしかであろう。そして、当時から、最も広範に共有されていた中小企業のイメージのひとつは、規模にもとづき、常に大企業と比した否定的地位であった[13]。

そのうえで、多分に曖昧な部分が残ることは認識しつつ、本論が分析の対象とする時代

のアメリカ人が有する中小企業の概念について、多少なりとも規定してみたい。例えば、ある調査によれば、アメリカ人の多くは、従業員 25 人以下の企業を中小企業とみなす一方で、100 人を超える企業が中小企業であると考える人は 3%以下であった[14]。また、アメリカにおける企業の約 9 割は、従業員 20 人未満の企業であり、全米最大の中小企業団体である NFIB に加盟する企業の約 7 割は、従業員 10 人以下である。こうした数字を勘案すれば、アメリカ社会で中小企業と見なされる企業は、一般的には従業員 20 人を超えない程度、従業員数が多くなる傾向の製造業であっても 100 人は超えない程度という定義が許されるであろう。本論は主として、これらの中小企業及び中小企業者を念頭に、議論を進めることとする[15]。

3.　本論の史料と構成

本論で用いる史料は多岐に渡る。しかし、中小企業の歴史は、史料状況等のために発掘できなかった歴史ではなく、発掘しようとしなかった歴史である。そのため、利用史料そのものは、いずれもきわめて一般的なものである。第一に、SBA を中心とした中小企業政策所管行政機関の報告書類である。中小企業政策の変遷を再現していくためには、これらが基本資料となる。第二に、中小企業委員会をはじめとする連邦議会各委員会の公聴会記録、報告書等である。主に、中小企業政策を巡る諸勢力の意見や利害の相違等を明らかにできるであろう。第三に、経済雑誌や新聞等の刊行物を用いる。中小企業の定義が曖昧であるため、一般に、中小企業に対するアメリカ社会一般の姿勢を把握することは困難である。しかし、これらの刊行物の内容が、当時の世論をある程度反映しているとすれば、人々の中小企業への眼差しを把握するために用いることは可能であろう。

本論の構成は、大企業との関係を意識しながら中小企業の存立状況を把握したうえで、SBA を中心とした中小企業政策を分析するために、以下の各章に分かれている。

第 1 章は、本論の前史に相当するものである。まず、シャーマン法をはじめ、中小企業と大企業の競争環境を規定した独占禁止諸法の制定過程を概観する。中小企業側は、独占禁止諸法の制定により、大企業の活動や規模の拡大を抑制することを期待していたが、結果として、独占は禁止したものの、大企業そのものを規制する効果は皆無に等しかった。むしろ、独占を形成しない限りにおいては、大企業の存在を公正なる競争の勝者として追認することになったのである。さらに、連邦政府の機能により諸集団間の利害を調整するニューディール体制の形成が、中小企業に与えた影響を分析する。

第 2 章では、対象とする時代を第二次大戦後に移し、中小企業の最も代表的形態のひとつであった小規模小売業の変化について、コンビニエンス・ストアの成長と併せて検討する。アメリカでは、チェーン・ストア・エイジと呼ばれた 1920 年代以降、単品扱いの食料品店が真っ先に衰退することになった。一方で、街角のグローセリー等、複数品種を扱う小売店は、価格競争力には劣るものの、その利便性により、チェーン・ストア等との共存が可能と見込まれていた。しかし、中間層を中心とした住居の郊外移転及びこれへのチェーン・ストアの追随により、グローセリー等の存立基盤も脅かされ、さらにチェーン・ストアを補完する新たな存在として、コンビニエンス・ストアが急成長した。従来は中小企業の牙城であった小規模小売業の分野に、大量生産システムを備えたコンビニエンス・ストアが進出した状況を分析する。

第 3 章は、第二次世界大戦後の通商政策が、中小製造業に与えた影響を分析する。アメリカにおける輸入品の流入が、貿易赤字の問題として顕在化した時期は、1960 年代後半からである。しかし、アメリカは、第二次大戦直後から、冷戦政策の必要上、日本や西ドイツの経済復興を支援し、両国を中心とした西側同盟国の製品を国内市場で大量に引き受けたのである。とくに、1950 年代までの輸入品は、繊維、日用雑貨等、中小企業性の高い業種の製品が中心であった。そのため、全体としての輸入依存率には大きな変化はないものの、中小企業を中心とした特定業種が集中的に打撃を受けたとはいえないだろうか。そこで、アイゼンハワー政権を中心に、冷戦遂行上の観点を優先させた通商政策が、国内中小製造業に与えた影響を考察する。

第 4 章においては、1953 年に戦時中以外では、初めて中小企業を支援する連邦政府機関として成立した SBA の成立過程が分析される。大企業を中心とした体制がアメリカの国際競争力を支えていた状況では、これに修正を加えることはきわめて困難であった。しかし、一方では、行政府や立法府にとって、雇用において大きな割合を占める中小企業を放置するという選択肢は存在しなかった。連邦政府の機能拡充、つまり SBA を中心とした中小企業政策を整備することで、中小企業を維持する必要に迫られた過程を明らかにする。

第 5 章は、1960 年代の公民権運動や黒人暴動等が、中小企業及び中小企業政策に付与した新たな意義を解明する。大企業を中心とした体制、つまりアメリカ社会の主流から排除された黒人等にとっては、たとえ大企業と比して不利な状況であっても、中小企業は社会的上昇手段として重要であったことを分析する。また、黒人企業そのものへの支援とともに、黒人企業への支援を通じて、頻発する黒人暴動への対応等、黒人コミュニティーの安

定を図ったSBAの政策についても分析する。

最後に、終章において、本章第1節で提示した仮説、すなわちSBAを中心とした戦後アメリカの中小企業政策は、集団間の利害対立を一定範囲内で均衡させる福祉国家体制の一翼を形成したのではないかという問いに対する考察を提示したい。

なお、本論の一部は、既に他の場所において発表したもの、あるいは発表予定のものを含んでいる。具体的には、第2章、「アメリカにおけるコンビニエンス・ストアの成立と発展－小規模小売業における大量生産システムの導入－」(『市場史研究』、第21号、2001年12月)、第3章、「戦後世界システムにおけるアメリカの対日政策－1950年代の日中貿易を中心に－」(大阪大学修士学位論文、1995年3月)、第4章及び第1章の一部、「社会政策としての中小企業支援－米国中小企業庁の設立に至る過程を中心に－」(『アメリカ史評論』、第19号、2001年11月)、第5章、「黒人企業に対するアファーマティブ・アクション－1960年代における米国中小企業庁の施策を中心に－」(『西洋史学』、2003年3月以降掲載決定済み)、終章、「中小企業政策における社会政策的側面の再評価－日米比較からの一考察－」(『生活経済学研究』、第17巻、2002年3月)である。しかし、第3章該当部分を中心に、大幅に加筆修正を加えている。

序章 註

[1] アメリカにおける「中小企業」は、"small business"とあらわすことが一般的である。"small and medium sized enterprise"あるいは"SME"という言葉も用いられるが、これらは、第二次大戦後の日本における中小企業及び中小企業政策が注目されるに伴い、日本語の「中小企業」を再度英語に直した要素も強い。そのため、アジア諸国においてはよく用いられるが、アメリカにおいては一般的ではない。なお、本論はアメリカの"small business"を対象としたものであるが、日本語として定着している「中小企業」に用語を統一したい。

[2] アルフレッド・チャンドラー、『経営者の時代』、上・下、鳥羽欽一郎他訳、東洋経済新報社、1979年〔原著1977年〕。なお、大量生産システムには様々な定義があるが、とりあえず、「構想と実行の担い手を分離したうえで、標準化かつ細分化された作業手順に従う脱熟練化した労働力(あるいは機械)によって、均質な商品を大量に供給すること」といえる。同時に、その領域は、工場や企業内における生産上の技法にとどまらず、人々のライフス

タイル等それを機能させる社会的条件をも包含することに留意すべきである。

[3] 橋本寿朗、「経済成長の時代」、東京大学社会科学研究所編、『20 世紀システム 2 経済成長 I 基軸』、東京大学出版会、1998 年、3 - 69 頁、Chandler, Alfred D. Jr. and Takashi Hikino, "The Large Industrial Enterprise and the Dynamics of Modern Economic Growth", in Alfred D. Chandler Jr., Franco Amatori and Takashi Hikino, eds., *Big Business and the Wealth of Nations*, New York: Cambridge University Press, 1997, pp.24-57 等。

[4] マイケル・J・ピオリ／チャールズ・F・セーブル、『第二の産業分水嶺』、山之内靖他訳、筑摩書房、1993 年〔原著 1984 年〕。

[5] 近年は、ピオリ／セーブルの業績をもとに、中小企業の強靭性やベンチャー企業の有用性が主張されるようになった。しかし、これらの研究は、大量生産システムが有効に機能していたとされる時代に、中小企業が如何なる状況にあったかという、彼らが積み残した問題に対する説得的な答えを提示しないままに、議論を重ねているのではないか。特に、二重構造論に基づき、中小企業を経済的及び社会的弱者として位置付けていた日本の中小企業研究が、堰を切ったように中小企業の強靭性を強調するようになったことは、中小企業に対する日本独自の知的蓄積を放棄する一方で、「大量生産システム限界論」を詳細に提示したピオリ／セーブルの研究をあまりにも安易に「中小企業万能論」へ拡大しているといわざるを得ない。伊丹敬之・松島茂・橘川武郎編、『産業集積の本質』、有斐閣、1998 年、304 - 306 頁等も、同様の指摘を行っている。

[6] Scranton, Philip, Endless Novelty: Specialty Production and American Industrialization, 1865-1925, Princeton: Princeton University Press, 1997. スクラントンは、生産ロットの規模に従い、企業をカスタム、バッチ、バルク、マスの 4 種に分類している。

[7] 例えば、1943 年の設立された全米独立企業連盟(NFIB: National Federation of Independent Business)は、全米最大の中小企業団体であるのみならず、全米ライフル協会等と並び、ワシントンにおいて最も影響力を有するロビー団体のひとつに挙げられている。

[8] アメリカにおける福祉国家体制には、様々な定義があるが、単に社会的弱者を救済するだけではなく、連邦政府の権限強化と諸階層の組織化を進め、集団間の利害対立を一定程度内に均衡させることで、人為的に社会の統合を図る仕組みと考えることができる。アメリ

カにおける福祉国家体制の形成については、紀平英作、『ニューディール政治秩序の形成過程の研究－20 世紀アメリカ合衆国政治社会史研究序説－』、京都大学学術出版会、1993 年、小林清一、『アメリカ福祉国家体制の形成』、ミネルヴァ書房、1999 年等を参照。また、60 年代を中心に、人種問題が福祉国家体制の形成に与えた影響を重視する研究としては、Quadagno, Jill, *The Color of Welfare: How Racism Undermined the War on Poverty*, New York: Oxford University Press, 1994 がある。

[9] 小林、『アメリカ福祉国家体制の形成』、76 頁。

[10] マンセル・G・ブラックフォード、『モダン・ビジネス－生成・展開の国際比較』、同文舘、2000 年〔原著 1998 年〕、61 頁。

[11] 政策上の中小企業定義の変遷については、寺岡寛、『アメリカの中小企業政策』、信山社、1990 年、40－45 頁が詳しい。

[12] Bean, Jonathan J., *Big Government and Affirmative Action: The Scandalous History of the Small Business Administration*, Kentucky: The University Press of Kentucky, 2001, p.59.

[13] "Does "Small Business" Get a Fair Shake?", *Fortune*, October, 1953, p.164.

[14] Peterson, Robert A., "The Public Definition of Small Business", *Journal of Small Business Management*, vol.24, 1991, pp.40-47.

[15] 中小企業の定義を規模ではなく、機能的特徴に求める研究も多い。例えば、マンセル・G・ブラックフォード、『アメリカ中小企業経営史』、川辺信夫訳、文眞堂、1996 年〔原著 1991 年〕、2 - 3 頁を参照。しかし、中小企業と大企業の機能的差異は、個別企業、業種、地域、時間による変化が大きいだけでなく、一般に理解されているとは言い難い。そのため、少なくとも、中小企業に対する社会の認識を解明しようとする本稿では、機能的アプローチは困難であり、とりあえずは規模を目安として考える。

第１章　アメリカ社会における大企業の受容

－独占禁止諸法の制定からニューディール体制における中小企業－

19 世紀半ばのアメリカでは、ヨーロッパから移植された職人の技能が、労働力が不足する一方で資源の浪費を許容できる環境のなかで、機械的な労働手段を追求するという独自の経営風土に対応し、変質していった。ヨーロッパでは複雑な細工や装飾が職人芸の見せ所であったが、アメリカでは農業機械や消費財関連産業を中心に、安価な製品を大量に製造することに職人の技能が向けられたのである。さらに、アメリカの職人たちは、ヨーロッパの場合とは異なり、企業体制のなかに能動的に組み込まれ、工場において専用機を連続的に用いた流れ作業ラインを構築するような熟練技能の担い手となっていった[1]。このように生産ラインの構築とその安定的稼動を維持するための技術的基盤を獲得した企業は、鉄鋼、石油、化学等の装置産業型の業種を中心に大量生産のシステムを確立した。加えて、1880 年代頃から、鉄道網の整備に伴い巨大な全国市場が出現したことで、いくつかの産業分野において、大量生産システムを備えた大企業が台頭したのである。

しかし、歴史的に特異な企業形態である大企業の登場は、中小企業との間に激しい摩擦を生む。本章においては、企業の競争環境を規定する制度を巡る両者の対立について、中小企業が大企業との対等な競争関係を目指したシャーマン法等の独占禁止諸法、より直接的な大企業規制の試みであったチェーン・ストア課税法制定の挫折、ニューディール体制における中小企業の軽視等、中小企業には厳しい制度的環境が形成されたことを分析する。

1.　アメリカ社会における大企業の台頭とジェファソン的共和主義の衰退

既述のとおり、中小企業及び中小企業者の概念は、19 世紀の後半に、大企業の出現とともに生まれたものである。しかし、アメリカ社会が、中小企業者に抱くイメージの起源は、今もって、独立革命にその起源を求めることができるだろう。

当時、独立の原動力となったのは、南部のプランテーション経営者よりも、北・中部を中心とした商人、金融業者、海運業者、自営農たちであった。もちろん、この時代には、大企業は出現していないため、大企業との相対的関係に基づく中小企業は存在していない。しかし、これら諸々の「中小企業者」は、近代世界システムにおける経済的役割の違いから、南部のプランテーション経営者たちよりも、独立への志向が強かったのである。そのため、財産を含めたすべての点で独立した市民こそが、アメリカにおける自由と独立の担

い手であるというジェファソン的共和主義は、中小自営農を含めた「中小企業者」の生活や職業形態により具現化されるという考え方が形成されたといえるだろう[2]。

「中小企業者」が、経済のみならず、社会全体における主要な構成員であるという信念は、南北戦争までにそのピークを迎えることになる。当然ながら、この時代においても、他人に雇われて職を得る者が多数存在していたことは確かである。しかし、市民にふさわしいのは、他人に雇われる存在ではなく、職業や財産等、あらゆる面で自立した者とされ、たとえ当初は雇われの身であっても、いずれは独立しようとする志向が強かった。さらに、このような自立した市民が多数存在してこそ社会の均衡が保たれるという中間層重視の哲学のもと、企業家の出現が促され、「中小企業者」の生活こそがアメリカ的生活様式（The American Way of Life）の典型とされたのである[3]。

「中小企業者」こそが、自由と民主主義の担い手であり、アメリカ的生活様式を体現しているという考え方自体は、後世にまで綿々と引き継がれることになる。第4章で取り上げる、SBA の設立を中心とした 1950 年代の中小企業支援に関する議論においても、「ジェファソン的共和主義の担い手である中小企業を保護すべき」という主張がたびたび繰り返されている。ただし、南北戦争前の時代は、大企業との関係の下に規定される現代的な意味における中小企業は、存在していなかった。ゆえに、より厳密に表現すれば、この時代は、中小企業の全盛期ではなく、規模の大小により区別されることのない独立した企業家の生活こそが、アメリカ社会の主流とされた最後の時代なのである。

19 世紀後半になると、鉄道のみならず、石油、鉄鋼等の装置型産業において、巨大な資本と大量の中間管理職を用いた大企業が台頭することになる。こうした大企業は、当初、一般には危惧の念を伴いながら受け入れられた。大企業の成長は、市場の独占による競争の阻害、ジェファソン的共和主義の担い手である企業家たちの減少と奴隷的ともされた賃金労働者の増加、金のない若者の社会的上昇手段の消滅等、社会に好ましからざる影響を与えると考えられたのである。

しかし、大企業の存在が、アメリカ社会から排除できないものになり、かつ生涯にわたって賃労働に従事することが、多くの者にとってごく普通の生活になると、賃労働を奴隷的とする従来の見解の大幅な修正、あるいはその否定が不可欠になった[4]。同時に、社会における企業家の役割も、修正を迫られる。独立した企業家は、かつてのようにアメリカ的生活様式の典型ではなくなっていた。何よりも、彼らは、もはや大企業との相対的な関係における中小企業者として、自らを定義せざるを得なかったのである。また、個人的自由

を基礎として財産を形成するという独立以来の伝統も、結果的には、大企業による資産蓄積を正当化することになった。大企業の登場によって、それまではジェファソン的共和主義の担い手とされてきた企業家たちは姿を消し、大企業との双生児としての中小企業が、その後を継いだのである。

大企業の圧迫を受けた中小企業の声は、1890年のシャーマン法をはじめ、独占禁止諸法を制定する要因のひとつとなった。しかし、これらの法律は、独占は禁止したものの、大企業の存在そのものを規制したわけではなかった。また、アメリカで独自の発展を遂げた株式会社制度は、独占禁止法に期待された効果のひとつ、すなわち中小企業の保護を実効なきものとした。次節では、アメリカにおける独占禁止法と株式会社制度のあり方が、結果的には、大企業の勝利を正当なルールに基づくものとして公認し、大企業の成長を促進した過程を分析する。

2.　カルテルからトラスト、さらに持ち株会社へ
ーアメリカにおける独占禁止法の制定とパラドックスー

株式会社の草分けは、1555年にイギリスで設立されたモスクワ会社とされる。その後も、イギリスでは、東インド会社（1600年）やヴァージニア会社（1606年）等の特許会社が、株式会社形態で設立された。初期の株式会社は、海外貿易や植民地経営を目的としたものが中心であったが、後には製造業や金融業にも範囲を広げた。しかし、1720年の南海泡沫事件の結果、泡沫会社法が成立し、株式会社の設立は厳しく制限された[5]。こうした規制は、1856年の有限責任法と1862年の株式会社法の制定まで続き、その後も1880年代までは、パートナーシップのような形態の企業が一般的となった。このように、イギリスでは、多額の資本を集めることが可能な株式会社制度が、早い時代に誕生したものの、十分な発展を見ることなく禁止されたことから、企業規模の拡大を抑制する金融制度が形成されたのである。

一方、イギリスでは近代への移行過程で、中世以来の同業組合による慣習に対して、取引制限に当たるとして違法とする一連の判例が集成し、コモン・ローを形成した。たとえば、1602年、エリザベス女王が、あるトランプ製造販売業者に付与した特許は、競争業者の利益を不当に侵害するとして、裁判所によって無効とされた。しかし、その後は、企業規模の拡大が進まなかったこともあり、イギリスでは、こうした取引制限違法の原則を適用する必要性は薄かった。一方で、取引制限違法の原則が厳格に適用されなかったことで、

比較的規模の小さな企業が、他の企業との競争関係だけでなく、協調、つまりカルテル的調整を手段として共存を図ることが可能な状況が生まれた。

こうして、イギリスでは、小規模な企業が各地に集積する産業構造が形成された。もちろん、地域的に異なる消費嗜好を有するセグメント化された国内市場に対峙していたこと、資源過少労働力過多のために機械化へのインセンティブが低かったこと等、イギリス企業は、アメリカの場合と比較して、生産規模の拡大を進める必要性が薄い社会経済体制にあったことはたしかである。しかし、企業の取引形態や資本形態を規定する制度的諸要因も、企業規模の拡大を抑制したのである。

一方、アメリカでは、イギリスから引き継いだ取引制限違法の原則や株式会社制度が、停滞することなく積極的に運用され続けた。まず、コモン・ローにおける取引制限違法の原則は、独立以前から、各州でかなり厳格に運用され、取引制限により被害を受けた者は、取引を制限した者に対して、損害賠償を求めることができた[6]。株式会社についても、1811年に、ニューヨーク州が、有限責任を認めた会社法を制定、以後、各州でも同様の会社法が制定された。

一方、アメリカでは、19世紀の後半になると、鉄道、鉄鋼、石油等の資本集約的産業における企業規模の拡大が進むとともに、これら企業の結合及び市場支配が問題となった。マクロ的には高い経済成長が継続していたものの、それを上回る供給能力増大は、当該分野において深刻な価格競争を引き起こしていたが、設備等の巨大化に伴い、重い固定費用負担を負うことになった企業が、設備の稼動率を維持するための生産を続け、さらに価格競争が激化する悪循環が生まれていた。そのため、巨大企業は、独占や協調的寡占体制を構築し、利益の確保を目指したのである。

最も代表的な形態は、プールと呼ばれるカルテルで、標準価格の設定と生産や輸送量の割り当てが行われた。さらに、強制力をもたないカルテルでは、企業間の協調を確実に維持できない場合には、各社の株式を集約するトラストが採用された。なかでも、全米で約40に及ぶ系列企業の管理問題に直面していたロックフェラーは、1882年、自身を含む9人のトラスティーに各社の株式を信託させ、彼らがすべての会社を資本的に支配する巨大トラストを結成したのである。

しかし、トラストやカルテルに対する世論の反発は強かった。特に、全米における精油能力の約90%を占めていたロックフェラーが、カルテルよりも強固な企業連合を形成したことに対しては、当然ながら世論の批判が集中した。1890年、オハイオ州政府は、スタン

ダード・オイル・オブ・オハイオが、州外でも活動しているとの理由から、オハイオ州会社法違反として提訴、同社は 1892 年に解散命令を受け、ロックフェラーのトラストは崩壊したのである。

同時に、州単位で運用されるコモン・ローの取引制限違法の原則や各州会社法だけでは、州境を越えて全国規模で活動する企業のカルテルやトラストを制限することは困難であるとの認識が生まれていた。また、コモン・ローによる取引制限の是正措置は、損害賠償請求に限られており、法執行面での強化も望まれていた。そこで、1890 年、最初の連邦制定独占禁止法であるシャーマン法が制定され、取引制限を内容とする共同行為、つまりカルテルやトラストの禁止（第1条）及び独占の禁止（第2条）が規定された。

しかし、事態は予想外の方向に進展、特に、シャーマン法に大企業の規模を抑制する働きを求めた中小企業の期待は、完全に葬り去られた。大企業は、同法違反の恐れがあるトラストやカルテルではなく、新たな企業結合の手段、1889 年に改正されたニュージャージー州会社法の規定する持株会社を用いた規模の拡大を進めたのである。先陣を切ったのは、1890 年に設立されたアメリカン・タバコである。タバコ関係 5 社が合併した同社は、紙巻きタバコで 90%のシェアを占めた。また、既述のとおり、スタンダード・オイル・トラストは、オハイオ州法に基づき 1892 年に解体され、系列企業は、カルテル時に近い緩やかな企業連合を形成するのみであったが、一元的管理中枢を必要としたロックフェラーは、1899 年、持株会社としてのスタンダード・オイル・オブ・ニュージャージーを設立、傘下企業を統括することとした。他にも、ゼネラル・エレクトリックや US スチール等の巨大企業が、持株会社方式を利用して生まれたのである。

会社法に規定された持株会社は、シャーマン法第1条に反することはなかったが、企業形態にかかわらず、市場の独占そのものを規制した同2条との問題が残されていた。また、巨大企業に対する世論の批判も依然として厳しいものであった。1911 年、スタンダード・オイル・オブ・ニュージャージーは、シャーマン法違反で解体命令を受け、エクソン、モービル、ソーカルの3社を中心に、各社は競合関係に入った。また、同年、紙巻きタバコで 86.1%のシェアを有していたアメリカン・タバコも、4 社に分割された。

しかし、両判決は、当該市場における競争状態の回復にはある程度寄与したものの、シャーマン法の制定目的のひとつである、中小企業の保護にはほとんど役に立たなかった。スタンダード・オイルやアメリカン・タバコは解体されたものの、後継企業のほとんどは依然として巨大企業であった。また、カーネギー・スチールをはじめとする鉄鋼大手3社

の合併により誕生したUSスチールは、1911年に連邦司法省からシャーマン法2条違反を理由に解散を求められたが、連邦最高裁は、1920年に司法省の訴えを退けた。判決は、USスチールがシェアを低下させていることを評価し、同社が独占を形成しているわけではないと判断したのである。

このようにシャーマン法は、巨大企業の独占は禁止したものの、その存在自体を規制するものではなかった。むしろ、カルテルやトラストを回避して、持株会社方式を含めた合併等により規模を拡大する大企業が合法である一方、州を越えて取引をする零細業者のカルテルを違法としてしまった。特に、同法第1条は、独占形成の有無にかかわらず、すべてのカルテルを違法としている。そのため、シャーマン法の規定に基づく違法性が争われた事件のほとんどは、中小企業間のカルテルに関するものであった。

3. 中小企業問題の拡大と新たな独占禁止立法

ー流通分野における中小企業と大企業の闘争ー

シャーマン法は、現在に至る独占禁止諸法の基本原理を規定している一方で、実態的な規定は、取引制限を禁じた第1条と独占化を禁じた第2条のみであり、違反行為が明確には定められていない。そのため、制定直後から、連邦裁判所が適用に慎重になるとの批判、逆に連邦裁判所に過大な裁量権が認められるとの批判があった。そこで、1914年、違反となる行為類型を特定したクレイトン法が制定され、一定の通商分野、つまり市場における競争を実質的に減殺する、あるいは独占を形成する恐れがある場合には、売り手の価格差別、抱合せ販売と排他条件付き取引、株式取得による合併等が違法とされた。

このように、独占禁止法の体系整備は進んだものの、アメリカにおける大企業の勢力は拡大を続けた。特に、チェーン・ストア・エイジと呼ばれた1920年代以降、中小企業にとっては最も一般的な形態のひとつであった小規模小売業が、大手チェーン・ストアの圧迫を受けるようになった。これらのチェーン・ストアは、モルガン等が従来は手がけなかった分野で利益を上げようとする新興投資銀行、ゴールドマン・サックスやメリル・リンチ等から資金供給を受けることで、急成長を遂げた。さらに、大恐慌により、人々の実質所得が減少するなかで、低コストを武器とするスーパーマーケットが登場、大手チェーン・ストアもスーパーマーケット方式に転換することで、中小小売店は、一層苦境に陥った。大企業対中小企業の問題は、一部の装置型製造業から、より広範な分野に拡大したのである。

こうした状況に対して、中小小売業者は、様々な対抗措置を講じた。なかには、ボラン

タリー・チェーンの形成や共同仕入れ事業等、各店の独立性を保ったままで、規模の利益を獲得し、経営力を強化することで対抗しようとした者もいたが、こうした試みは余り成功しなかった。そのため、中小小売業者は政治的運動に傾斜し、価格差別禁止規定を強化するために、1936年、クレイトン法第2条を改正するロビンソン＝パットマン法（以下、単に「ロビンソン＝パットマン法」という。）が成立した。原始クレイトン法も、売り手である農家、製造業者及び卸業者等が、買い手である小売業者に対して価格差別を行うことを禁止していた。ただし、この禁止規定を適用するためには、市場における競争を減殺する、あるいは独占を形成する可能性を立証する必要があり、運用上の大きな障害となっていた。これに対し、ロビンソン＝パットマン法は、市場での競争阻害ではなく、当事者間の競争阻害のみが立証されれば違法となり、連邦取引委員会も同法を積極的に活用した。

しかし、ロビンソン＝パットマン法も、チェーン・ストアの価格競争力を制限するには至らなかったといえる。確かに、同法は、価格差別に関する違法行為をかなり細かく規定したものの、販売条件や販売数量の差に基づくコスト差を正当に斟酌した価格差の設定及び腐敗しやすい商品や季節商品等の価格変更を認める等、チェーン・ストアの大量購買力を完全に封じるものではなかった。なによりも、価格差別規制を厳格に運用すれば、価格競争が阻害され、独占禁止法本来の立法目的に反する恐れがあった。さらに、大手チェーン・ストアは、価格差別規制の問題を完全に回避するために、プライベートブランドの導入等、製造部門の垂直統合を進めたのである[7]。

ロビンソン＝パットマン法は、中小小売業の保護を強く意識していたものの、あくまでも「公正な競争」を促進する独占禁止法の一環であり、チェーン・ストアの存在自体を規制するものではなかった。チェーン・ストア側も、法律の制定は許したものの、様々な経営上の対抗手段を講じた。ロビンソン＝パットマン法の効果が薄かったことは、その後、食料品、衣類、日用品等の分野では、チェーン・ストアのシェアはほぼ一貫して上昇したことからも傍証できるであろう〔図表1－1参照〕。

また、1937年に制定されたミラー＝タイディングズ法は、化粧品や医薬品等の限定された分野で、再販小売価格維持を認めるものだった。同法は、流通過程で奪われていた利益を回復しようとする製造業者の支持も得、当該分野における中小小売業者とチェーン・ストアの価格差を実質的には消滅させるものであった。しかし、当該分野における価格差が解消しても、食料品や衣料品等を含めた商業施設としての集客力の格差は厳然として存在した。そのため、実際には、零細なドラッグストアや薬局の淘汰が進んだのである[8]。

以後、ロビンソン＝パットマン法以上の具体的成果を求める中小小売業は、全般的な競争環境を規定する独占禁止法の改正ではなく、より直接的なチェーン・ストアの規制を志向するようになる。

〔図表 1－1〕アメリカにおける食料品店の店舗数及びシェアの比較（1929 - 1958 年）

	店舗数			シェア		
	1929 年	1958 年	増減率	1929 年	1958 年	増減率
専門食料品店（単品取扱い）	470,500	184,300	▲60.8%	69%	11%	▲84.1%
複合食料品店（複数取扱い）	115,500	168,300	45.7%	31%	33%	6.5%
ｽｰﾊﾟｰﾏｰｹｯﾄ	-	20,400	-	-	56%	-
合計	586,000	373,000	▲36.4%			

McClelland, W. G., "The Supermarket and Society", *Sociological Review*, vol.10, 1962 等より作成。

4. 第二次世界大戦以前における中小企業による政治運動の帰結

－チェーン・ストア課税法案の廃案－

チェーン・ストアの歴史は長いが、本格的な成長は、チェーン・ストア・エイジと呼ばれる 1920 年代以降、広い駐車場を活用し、経済成長の波に乗ったことによる。さらに、チェーン・ストアは、大恐慌期においても、セルフサービスを基本としたスーパーマーケット方式の導入等により、コスト競争力を一層強化することで成長を遂げたのである。

一方、チェーン・ストアに対する反発も決して新しいものではない。各地の小売商の団体は、地元の新聞にチェーン・ストアの広告を載せないように圧力をかける、製造業者がチェーン・ストアに直接販売しないように求める等の運動を展開した。また、行政に対して、最低価格の設定を求める動きもあった。ただし、裁判所がこうした小規模小売業者側の要求のほとんどを違法としたこともあるが、チェーン・ストアが急速に発展する 1920 年代以前は、概して局所的な運動にとどまった。

最初のチェーン・ストア課税規定は、1925 年、ケンタッキー州ダンヴィルで制定された。

この条例は、すぐに裁判所により違法とされたが、その後、チェーン・ストア規制についての議論は、州レベルに移行する。しかし、1929年にノースキャロライナとインディアナで制定されたチェーン・ストア課税法は、裁判所の支持を得た。さらに、1937年にルイジアナ州で制定された課税法は、州を越えた連邦レベルの企業規模を課税基準としたものであった。同法は、ルイジアナ州内の店舗数ではなく、合衆国全体の店舗数に応じてチェーン・ストアに課税したのである。たとえば、92店舗すべてを州内で営業していたH・G・ヒルは、1店舗あたり30ドルを課せられた。しかし、近代的チェーン・ストアの起源とされ、当時全米最大の店舗網を有していたグレート・アトランティック・アンド・パシフィック・ティー（A&P）は、州内の店舗数は106であったが、全米で15,082店舗を有していたために、1店舗あたり550ドルを課せられた。当然、この州法も論議の的となったが、連邦最高裁は、チェーン・ストアの競争力の源泉が、店舗数によるのであれば、それが州境で区切られるとは考えられないとして、この法律を支持した。以後、1941年までに、27州で、チェーン・ストアへの課税法が制定されたのである[9]。

こうした最高裁の判断やチェーン・ストアに対する小規模小売業者の反対運動の高まり等を受け、1938年、戦後の議会においても「中小企業擁護派」議員の代表となる民主党のライト・パットマン下院議員は、連邦議会にチェーン・ストア課税法案を提出した。この法案は、2州以上で店舗を有するすべてのチェーン・ストアに対して、店舗数に応じて課税するものであったが、パットマン自身が、「数千の店舗を持つようなナショナル・チェーンが営業を継続できないようするほどの税率を定めた内容である。」と豪語したように、チェーン・ストアに「死刑宣告」を下すに等しい内容であった。法案によれば、9店舗までは課税なし、10～50店舗が1店舗あたり50ドル。51～60店舗が同100ドル、61～70店舗は同100ドル、500店舗以上は同1,000ドルと店舗数に応じた累進課税であったが、さらに、営業する州の数により税額が倍加されるものであった。たとえば、全米に12,000店舗近くを有していたA&Pは、4億7,200万ドルの税金を課される計算になった。A&Pの1938年における税引き後利益は1,580万ドルであり、まさに廃業を意味していた[10]。

しかし、この法案に対しては、チェーン・ストアを農作物販売路として重視するようになった農業団体、物価上昇を懸念する消費者団体や女性団体等が強く反対した。また、チェーン・ストア業界の政治的影響力も増大していた。たとえば、ニューヨーク選出のエマニュエル・セラー下院議員は、「パットマンは、チェーン・ストアに製品を供給している多くの工場及びそれがある町を廃墟にしようとしている。これらの町を混乱させ、労働者たちを

失業させようとしている。大量の作物を販売している農家にダメージを与えようとしている。」として、法案に強く反対した。また、労働組合も、1938年、チェーン・ストアにおける組合結成と引き換えに、チェーン・ストア課税法案に反対することでA&P経営陣と合意する等、チェーン・ストアの立場を支持したのである。そのため、チェーン・ストア課税法は廃案となり、これ以降、同様の法案が提出されることはなかった。こうしてチェーン・ストアに対する中小小売業者の政治的運動は、逆にチェーン・ストアに対する世論の支持を確認したことになったのである[11]。

このように、チェーン・ストアに対する中小小売業者の政治運動は、チェーン・ストア課税法案の廃案により、所期の目的を達成することなく終結した。たしかに、ロビンソン＝パットマン法とミラー＝タイディングズ法の制定に見られるように、独占禁止法の改正を手段とする中小小売業者の主張には、一定の社会的支持が得られた。しかし、既述のとおり、価格差別規制や再販価格維持政策を厳格に運用すれば、価格競争が阻害され、独占禁止法本来の目的に反する恐れがあったため、これらの立法措置が、中小小売業者の要求を満たすことはなかった。また、チェーン・ストアを直接的に規制する課税法案は、チェーン・ストアのみならず、農業団体を中心とした生産者や消費者の反発を招いたのみであった。中小小売業者の主張は、既にチェーン・ストアを受容し、これに依存していた社会を変えることはできなかったのである。そのため、中小企業者の政治運動は、大企業を規制する法律の制定を断念し、第二次大戦後は、SBAをはじめとする中小企業支援機関や支援制度等、自らに対する直接的支援策を引き出す措置へと傾倒していくのである。

5. ニューディール期における中小企業

大恐慌による経済的混乱とその後の経済復興政策は、中小企業の凋落に拍車をかけた。ルーズベルトは、1933年の全国産業復興法に基づき、独占禁止法の運用を一時停止、過当競争と価格下落に歯止めをかけるため、各業界に生産量等を調整する「公正競争規約」を提出させ、これを全国産業復興局が認可した。こうした統制については、寡占体制の進んだ業界では比較的有効に機能したものの、企業数が膨大で、かつ組織化の進んでいない中小企業には効果がなく、中小企業の存立条件をより困難なものとした。結局、公正競争規約は、消費者や規約により不利益を被る企業からの反発を招き、1935年には連邦最高裁が、これを違憲とする判断を示した。このように、ニューディール初期は、大企業を必然の存在とする一方で、その活動を政府が統制しようとしたものであったが、諸階層の反発によ

り、短期のうちに破綻したのである。

これに対して、ニューディール後期の諸政策は、全体としては統制色を弱め、政府の財政支出を社会的統合の手段として用いる一方で、大企業体制の継続を保証するものであった。たしかに、金融や証券取引に対する規制は強化されたが、経済力集中の実態を調査した臨時全国経済調査委員会も、成果は調査結果の報告にとどまり、大企業の優位性に修正を加えることはなかった。また、ルーズベルトの有力な支持基盤であった労働者、農民及び都市大衆に代表される、いわゆるルーズベルト連合は、自らも痛みを伴う大企業体制の解体は望まず、公共事業等を通じて、利益の再分配を受けることを選択した。

このように、組織化された集団間の利害調整を国家が担い、より高度に組織された政治力の強い集団が、より多くの便益を獲得する社会、いわゆる福祉国家体制の形成が始まったが、結果として、大企業体制の是正を望む中小企業者の主張は、大企業のみならず、ルーズベルト連合の前にも敗れ去ることになった[12]。中小企業者は、量的な政治力は有しているものの、利害が拡散していたため、組織化された集団とはいえなかった。そのため、政府から効果的に便益を引き出すことはできなかったのである。たしかに、政府は、復興金融公社（RFC: Reconstruction Finance Corporation）の創設により、中小企業を含めた民間企業融資にまでその領域を拡大した。しかし、RFC の公的融資制度は、あくまでも大企業を含めた企業全般を対象としたものであり、中小企業にとっては融資の審査基準が厳しく、実質的な恩恵は少なかった。RFC によるものとしては比較的小口となる 10 万ドル以下の融資についても、融資基準が緩和された 1938 年以降急増したものの、1932 年から 39 年の 8 年間でも 8 千件程度であり、200 万近くに達する膨大な数の中小企業の極々一部が対象とされたに過ぎないのである[13]。

ニューディールにより形成された福祉国家体制は、単に社会的弱者を救済するだけではなく、連邦政府の権限強化と諸階層の組織化を進め、集団間の利害対立を一定のレベルに均衡させるものであったが、同時に、組織化と連邦政府との関係の程度が、それぞれの階層の経済的利害を決定した[14]。そのため、組織化のレベルが低く、連邦政府との親和性の低かった中小企業は、効率的に便益を獲得することができなかったのである。

さらに、戦時体制へ突入することで、大企業と政府の協調関係が強化され、中小企業に不利な体制が固定化された。政府は、戦争を遂行するために、企業の生産力増大を必要としたが、大恐慌期に過剰設備の負担に悩んだ企業は、早期に終結する可能性もある戦争のための投資には、消極的になっていた。そのため、政府は、再軍備あるいはイギリスへの

物資補給について、企業、特に大企業の協力を取り付けるため、様々な施策を打ち出すことになった。まず、1940 年 5 月、大企業の幹部をメンバーとする国防評議会諮問会議を設置、政府と大企業の連携が強められた。また、連邦政府は、企業の設備投資に対して積極的に融資を行っただけでなく、政府が設置及び所有し、民間企業が運営する工場も出現、航空機、ゴム、マグネシウム、アルミ等の生産の大半は、こうした政府所有工場が占めるようになった。これら軍需生産力を増強する施策は、1940 年から 1942 年の 2 年間に、強力な産軍複合体を形成、巨大軍需産業は、政府を通じて、リスクを一般国民、とりわけ納税者に転嫁できる環境を享受できるようになったのである。

これに対して、1942 年、国防契約の大企業偏重を是正するために、中小企業向けの軍需転換融資等を業務とする SWPC が設立された。しかし、国防契約における中小企業のシェアが拡大することはなく、巨大企業を中心とした産軍複合体の優位性には、何ら影響を与えるものではなかった。

第 1 章 註

[1] デーヴィッド・A・ハウンシェル、『アメリカン・システムから大量生産へ 1800－1932』、和田一夫他訳、名古屋大学出版会、1998 年〔原著 1984 年〕に代表されるように、陸軍工廠における「互換性」部品を用いたマスケット銃の生産をアメリカ型大量生産の起源として重視する研究は多い。しかし、銃における「互換性」の追求は、戦場で破損した部品をすぐに交換するという非経済的な動機から始まったため、できあがった銃は一般のものよりも高価であった。一方、コスト削減を目的とした大量生産における「互換性」とは、現物合わせの調整等を必要とせずに、簡便に組み立てられるように部品が標準化されていることであり、その点においては、歯車等の部品のサイズと規格を統一することで、木製時計のような耐久消費財を安価に生産した職人たちの技能と工夫の方が、アメリカにおける大量生産の基礎を形成したといえる。森果、『アメリカ職人の仕事史ーマス・プロダクションへの軌跡』、中公新書、1996 年。

[2] ジェファソンが自営農を中心とした社会の構築を目指したことはたしかだが、この原則を墨守し、商工業の存在を否定しようとしたわけではない。特に、ナポレオン戦争以降は、農業、商業、製造業の均衡ある発展により、アメリカ経済のヨーロッパからの自立に腐心

したといえる。

[3] Bunzel, John H., *The American Small Businessman*, New York: Knopf, 1962, p.19.

[4] 常松洋、「大衆消費社会とアメリカ的生活水準」、『アメリカ史研究』、第22号、1999年、16頁。

[5] 南海会社は、1711年に、中南米スペイン領植民地との貿易を目的に設立され、1713年にはスペインから奴隷貿易独占権を獲得した。その後、1719年から、大量の国債を引き受けたことから、同社株の人気が急騰、空前の株式ブームを引き起こした。ところが、このブームに乗って設立された株式会社のなかには、永久運動機関の発見や海賊に襲われない船の開発等、実現不可能な会社も多かった。南海会社は、これらの会社の実態を暴露したが、その結果、自社も含めて多数の会社の株が暴落し、多くの破産者が発生した。さらに、南海会社経営陣の株売りぬけや政府高官の収賄等が発覚し、大きな社会問題となった。

[6] シャーマン法をはじめとした独占禁止法制定後も、コモン・ローの効力は依然として有効であり、今日でも、コモン・ローの取引制限違法の原則に基づく訴訟が見られる。

[7] 寺岡、『アメリカの中小企業政策』、54頁。

[8] 寺岡寛、『アメリカ中小企業論 増補版』、信山社、1997年、148－149頁。

[9] *Congressional Record*, May 5, 1928, p.7857, May 23, 1930, pp. 9433-36; Ryant, Carl G., "The South and the Movement Against Chain Store", *Journal of Southern History*, vol.39, 1973, pp.209-213.

[10] *Congressional Record*, February 14, 1938, Appendix, pp.598-99, February 18 1938, Appendix, p.707; Ryant, "The South and the Movement against Chain Store", pp.214-215;

[11] *Congressional Record*, March 6, 1938, Appendix, p.893; Ryant, "The South and the Movement against Chain Store", pp.216-218.

[12] 小林、『アメリカ福祉国家体制の形成』、66－69、71－72頁。

[13] 寺岡、『アメリカの中小企業政策』、76頁、ブラックフォード、『アメリカ中小企業経営史』、100頁。なお、RFCの融資業務における融資件数等については、Reconstruction Finance Corporation, *Report for Fourth Quarter 1939*, Washington: U.S. Government Printing Office（以下、GPOと略す。）, 1940他を参照。

[14] 小林、『アメリカ福祉国家体制の形成』、76頁。

第２章　小規模小売業の「大企業化」

ーパパ・ママ・ショップからコンビニエンス・ストアへー

アメリカでは、チェーン・ストア・エイジと呼ばれた 1920 年代以降、従来型の小規模小売業は厳しい経営環境を余儀なくされたことについては、既に第１章第３節で述べたところである。なかでも、単品扱いの食料品店は、真っ先に衰退することになったが、一方で、街角のグローセリー等、複数品種を扱う小売店は、価格競争力には劣るものの、その利便性により、チェーン・ストア等の大規模小売業との共存が可能と見込まれていた。

しかし、中間層を中心とした住居の郊外移転及びこれに伴う中心市街地の衰退、さらに郊外展開を果たしたチェーン･ストアを補完する新たな小規模小売業の形態として、コンビニエンス･ストアが急成長することで、グローセリー等の存立基盤も侵食されたのである。本章では、米国サ社（以下、「サ社」と略す。）のセブンーイレブンにおける大量生産システムとしての性格を探りながら、それまでは、独立した企業家たちが、大量生産システムから一定の距離を保つことのできた小規模小売業の分野に、大量生産システムの要素を備えたコンビニエンス・ストアが浸透していった過程を明らかにする[1]。

1.　コンビニエンス・ストア成立以前のアメリカの小売業

アメリカにおける小売の形態は、19 世紀初頭から変化が生じた。生産の増大、物流の改善、都市の発展及び生活水準の向上に伴う消費者ニーズの多様化が進むなかで、植民地時代以来の「何でも屋」としてのビジネスは、市場の拡大と取引商品の増大への対応が迫られるようになったのである。しかし、資本の蓄積が未成熟であったための、多角化と規模の拡大を同時に進めることが不可能であった。そこで、商人たちは、輸入、金融、卸、小売を包括したようなゼネラル・マーチャントから、事業を得意分野に特化することで、当該事業の規模を拡大した。こうして、小売や卸売等の流通業が、金融業や貿易業と分化し、独立した経済機能として確立したのである。さらに、小売業者は、商品ラインによる専門化と規模拡大を進め、都市における小売業の主力形態は、ゼネラル・ストアから専門店へと移行したのである。しかし、地方においては、19 世紀の後半に至るまで、「何でも屋」としての雑貨店や行商人が、小売のみならず信用・情報等の機能を担っていた[2]。また、専門化による規模拡大の程度も、依然として「中小企業」の範囲を越えるものではなかったといえる[3]。

ところが、19 世紀も後半になると、商品の多角化による集客力の向上と価格下落や季節変動に伴うリスクの回避及び卸機能等の統合による薄利多売を指向する新しい形態の小売業として百貨店が生まれた。世界で最初の百貨店は、1852 年にパリで開店した「ボン・マルシェ」といわれているが、アメリカでも、1858 年、ニューヨークのメーシーズが百貨店を開業した。百貨店は、都市化に伴う生活環境の変化に対応し、従来の専門店よりも安い価格設定で、都市中心部において店舗の大規模化を進めた。こうして、大量生産の普及により生産量の増加した消費財が、低マージンかつ高回転で大量に供給されるようになったのである[4]。

1920 年代になると、自動車が普及し中小都市が本格的に成長するなかで、店舗数の増加による規模の拡大及び商品と店舗の標準化による合理化を武器としたチェーン・ストアが発展、アメリカ小売史上、「チェーン・ストア・エイジ」と呼ばれる時代を迎えた[5]。一店舗における規模の拡大を指向していた百貨店とは対照的に、チェーン・ストアは、多店舗展開とチェーンとしての一括仕入により、一層の規模の拡大と薄利多売を基本戦略とした。さらに、大恐慌期には、消費者の価格指向が強まったことを受け、セルフ・サービス方式による販売コスト削減を武器とするスーパーマーケットが登場した。既存のチェーン・ストアも、スーパーマーケット方式に転換することで、更なる発展を遂げたのである。

また、農村人口の減少と自動車の普及は、それまで都市から独立した市場を形成していた農村の独自性を喪失させた。特に、自動車の普及に伴う変化は、農村における小売業のあり方に大きな影響を与えた。自動車という便利な移動手段を獲得した農民は、気軽に周辺都市のチェーン・ストア等に買い物に出かけるようになり、雑貨店や行商人等の伝統的な商業形態や農村市場を対象とした通信販売業は急速に衰退した[6]。農民も都市部の住民と同様に、都市の商業地において買い物をするようになったのである。

このように、戦間期におけるアメリカの小売業においては、自動車の普及とチェーン・ストアの発展に伴う農村市場の統合により、伝統的な小売業が大幅に減少するとともに、市場の地域的差異が消滅したのである。さらに、ナショナル・ブランド商品を中心に扱うスーパーマーケットが発展することで、流通する商品の均質化も進展した。こうして、均質な市場に対して均質な商品を大量に流し込むという、大量消費社会における流通体制が確立し、チェーン・ストアやスーパーマーケットを中心とした大規模小売業者が急速に台頭したのである。

こうした流れに、中小小売業者は、政治的な動きを含めて対抗したものの、第 1 章でも

述べたとおり、自らに有利な競争環境を確保する制度を獲得することはできなかった。そのため、アメリカの小売業は、規模や業態に対する法制度上の規制を受けることはなく、経済的要因にのみ基づく競争を展開、規模の拡大と店舗数の減少が続くことになる。

特に、第二次世界大戦が終結すると、都市中心部における住宅用地の飽和、退役軍人に対する住宅ローンの公的保証及び高速道路網の整備により、都市郊外の人口が急増した。これに伴い、流通機能の郊外移転も進み、スーパーマーケットを核として消費に係る諸機能を有機的に結合した郊外型の大規模ショッピング・センターが、小売業の主力形態となっていった[7]。特に、買い物が食事や映画等と組み合わされ、かつ自家用車の所有と利用が容易となることで、買い物は一家揃って楽しめるレジャーとしての要素を獲得したのである[8]。

さらに、アメリカではもともと保存性の高い加工食品消費のウエイトが高かったうえ、第二次大戦後に電気冷蔵庫が一般家庭にも急速に普及したため、家庭における食品の保存性はさらに向上した[9]。一方、流通過程においても、冷蔵及び冷凍設備の整備による保存性の向上、包装技術の進歩によるプリ・パッケージングの普及、大量生産の浸透が進んだことから、チェーン・ストア等における小売を前提とした食品の大量流通は、より効率性を高めた[10]。こうして、家庭における食品の購買頻度が一層低下するとともに、週末等に郊外のショッピング・センターで買いだめをするという買い物のスタイルが定着したのである。

本章の対象とするコンビニエンス・ストアは、こうした小売環境のなかで、成立し、発展したのである。

2.　「便利さ」の商品化 －コンビニエンス・ストアの登場－

「コンビニエンス・ストア」は、1927年夏、テキサス州オーク・クリフにあったサウスランド・アイス社の一氷販売所が、週７日、毎日16時間営業し、牛乳、パン、卵等、氷以外の数種類の食料・雑貨等を併せて販売するようになったことが、その始まりとされている。また、同じ頃に、同州サンアントニオにあった同社の氷販売所では、自動車に乗ったままで、牛乳やパンを買えるサービスが開始された[11]。これらの半ば自然発生的な試みをきっかけに、当時サ社の共同設立者の一人であったジョディー・トンプソンは、「人々が、特に夜と日曜日に、氷以外の商品を買える便利さを望んでいる。」ことを認識するようになった[12]。また、この形態の商売が、氷販売所の売上げ増加、季節変動の大きかった雇用の平準化、事業の多角化、そしてなによりも顧客に「便利さ」を提供するという新しいビジネスの可能性を生み出せると考えた。サ社が食料品等の販売に進出すると、競合が生じる

既存グローセリーへの氷販売に影響が出るという懸念もあったが、最終的には、この「便利さ」を売る新しいビジネスの方が、氷販売よりも収益性があると判断された[13]。「便利さ」というサービスを商品として継続的に供給するというコンビニエンス・ストア・ビジネスのコンセプトは、この頃に確立したといえる[14]。

その後、サ社は、電気冷蔵庫の登場等による氷販売所の余剰スペースを活用するためのガソリンスタンドの設置、1933年の禁酒法廃止後の冷えたビールの販売、ダラス＝フォートワース地区での多店舗展開等、コンビニエンス・ストア・ビジネスを強化するための様々な取り組みを行った。一方で、各家庭における氷を用いた冷蔵方法へのアドバイスを行う等、氷の販売促進策も継続された。しかし、1935年の取締役会において、家庭の冷蔵用を中心とした氷販売の衰退とコンビニエンス・ストア・ビジネスの将来性が確認され、自社の冷蔵施設を活用した乳製品や食料品の販売に力を入れるように方向転換することが決められたのである[15]。これにより、コンビニエンス・ストア・ビジネスがサ社の中心事業として、正式に位置付けられたのである。

このように、サ社は、1930年代後半までには、コンビニエンス・ストアのコンセプトを次第に確立し、店舗数も増加させていった。しかし、依然として、出店範囲は地元のダラス＝フォートワース地区に限られ、会社の規模や形態も、「中小企業」の範疇に入るものであった。サ社が、グローセリー等従来型の小規模小売業に取って代わり、全国的な大企業へと変貌するのは第二次大戦後となる。

3. 「便利さ」のイメージ化

(1) 店舗名称の統一 ー「セブンーイレブン」の誕生ー

第二次世界大戦が終了すると、サ社は、郊外に次々に造られる住宅地の近隣に出店することで、店舗網を拡大していった。同時に、自動車で店先まで乗り付けられる店舗であること、週7日かつ早朝から夜遅くまで営業していること、氷、冷たい飲み物、食料及び雑貨等を販売していること、自動車に乗ったままで買い物ができることをセールポイントとして、広告活動を強化するようになった[16]。

しかし、商品を直接可視することができないサービス等を供給する業種においては、単なる広告の強化に留まらず、商標等を用いて自社の商品をイメージ化することが、成長のためには決定的に重要である[17]。サ社が、本格的大量出店に乗り出すためには、「便利さ」という言葉では説明が難しい抽象的な商品の内容を、平易なイメージに転化することで、

「コンビニエンス・ストア」のコンセプトを消費者に認識させる必要があったといえる。

当初、サ社は、自社の店舗についての統一的な名称はもっていなかった。同社は、自社で独自に開設した店舗には「トーテム・ストア」という名称をつけていたが、他の会社を買収して傘下に収めた店舗のなかには、旧来の名称を使用していたものもあった。この「トーテム・ストア」という名称も、1927年夏、サ社が氷販売所で食料品や雑貨を売るという「コンビニエンス・ストア・ビジネス」を自然発生的に始めた際に、偶然生まれたものに過ぎなかった。アラスカ旅行に行ったある従業員が、たまたま土産としてもち帰った本物のトーテムポールを店の庭先に置いたことで、この名称がついたのである[18]。たしかに、店先に置かれた巨大なトーテムポールは、人々の目を引くというアイキャッチャーの役割は果たしていた。しかし、看板代わりのトーテムポールも「トーテム・ストア」という名称も、新しいビジネスである「コンビニエンス・ストア」の内容、つまり「便利さ」という商品を指し示すものではなかったのである。

しかし、広告効果を高めるためには、店舗名称の統一とともに「コンビニエンス・ストア」のサービス内容を簡明に提示することが不可欠であった。特に、コンビニエンス・ストアの嚆矢であるサ社の場合には、同業他社との区別よりも、まずコンビニエンス・ストアという新業態を消費者に周知させる必要があった。そのため、消費者に対して、「便利さ」という自社の商品を明示しない「トーテム・ストア」の名称は、適切なものではなかった。

そこで、「トーテム・ストア」のセールスポイントのひとつである朝7時から夜11時までの営業時間をアピールできるように、「セブン－イレブン」の店舗名称と商標が考案され、1946年1月の取締役会において正式に採用された。その後、サ社は、「セブン－イレブン」の名称を用い、活発な広告活動を展開するようになる。特に、1949年からは、当時普及が始まったテレビを積極的に活用、早起きの象徴である雄鶏と夜に行動するイメージのあるふくろうのキャラクターを採用して、早朝から深夜までの営業をアピールしたのである[19]。

こうして、サ社は、各店舗の名称を「セブン－イレブン」に統一するとともに、その商標等を確立することで、新しい業態であるコンビニエンス・ストアが供給する「便利さ」という抽象的商品を、逐一説明することなく、一括してかつ可視的に提示することできるようになり、消費者に対して自社の商品を効率的にアピールできるようになった。これにより、サ社は、1950年代から1960年代にかけて、店舗数を急速に増加させる、つまり「便利さ」という商品を大量生産するための基礎を形成したのである。

(2) 長時間営業による「便利さ」

セブンーイレブンが提供する「便利さ」はいくつかの要素により構成されているが、そのうちのひとつが、年中無休かつ夜間を含めた長い営業時間である。この長時間営業による「便利さ」は、サ社が「セブンーイレブン」という営業時間を明示した名称を採用したことからも明らかだが、同社が提供する「便利さ」という商品の根幹を成すものであった。

さて、アメリカの小売業における夜間営業の先駆けは、1920 年代に、通信販売から多店舗展開のチェーン・ストアへと戦略転換したシアーズであった。同社は、駐車場の確保や営業時間の延長等の取り組みを始め、1939 年までには、約半分の店舗で週 2、3 日以上の夜間営業を実施するようになった。ただし、革新主義の影響が残り、ほとんどの都市が商店の営業時間を 9 時 30 分から 17 時 30 分までとしていた 1930 年代においては、シアーズの夜間営業は例外的なものであった。

第二次世界大戦が終了すると、自動車の普及による行動時間の延長等の要因により、人々の夜間における買い物へのニーズが増大した。特に 1950 年代になると、戦争終結とともに急落した女性の就業率が、戦時中並みに回復し、既婚女性も夜間に買い物をする必要が生じてきたのである。そのため、小売業者の側も、夜間営業による利益増加への疑問や従業員の確保等の問題を抱えつつも、1952 年には、全米の 80%の都市において、中心部の商店を含めて少なくとも週に 1 日の夜間営業を実施するようになり、かなり一般的な小売業の営業形態として定着するようになった[20]。

このように、朝 7 時から夜 11 時までというセブンーイレブンの営業時間は、当時の消費者のニーズに合致したものであった。それだけでなく、他の小売店の夜間営業が、週に 1、2 日程度の状況では、夜遅くまで毎日営業するセブンーイレブンは、「いつでも開いている便利さ」を提供することで、独自のサービスを供給し得たのである。さらに、1960 年代になると、戦後のベビー・ブームにより増加した若年層が、自動車で夜間にも行動するようになった。また、投下資本の大きな設備の導入された工場では、夜間操業が増加した。そのためサ社は、早朝や深夜における人の動きがより活発になり、同時に買い物へのニーズが増えたとして、1963 年にラスベガスでセブンーイレブンの 24 時間営業を開始し、1975 年までには 3,703 店で実施するようになった[21]。

しかし、長時間営業という「便利さ」は、間もなく、コンビニエンス・ストア以外の小売業も追随することになる。例えば、ハリウッドのあるスーパーマーケットは、既に 1952 年に、近くのレストラン、ラジオ局、飛行機工場の夜間従業員をターゲットとした 24 時

間営業を実施していた。また、1951 年末までに、全米のスーパーマーケットの 36%が週 6 日、29%が週 2～5 日の夜間営業を実施するようになったのである[22]。

(3)　迅速な買い物による「便利さ」

アメリカにおけるコンビニエンス・ストアは、スーパーマーケットを中心とした郊外型ショッピング･センターの発展を補完する形で展開したといえる。これらのショッピング・センターは､大量仕入れと大量販売により様々な商品を消費者に安価に提供するとともに、あらゆる商品を一箇所に揃えるワンストップサービスによる利便性もあった。しかし、1、2 品の商品を購入する場合には、渋滞の末に広大な駐車場に自動車を置き、巨大な売り場をさ迷い､長いレジの列に並ぶというショッピング･センターでの買い物は極めてわずらわしいものである。

また、第 1 章でも述べたとおり、チェーン・ストア等の普及は、食料品店を中心に、小売店舗数の減少を招いた。たしかに、グローセリーのように複数品目を扱う店舗は、比較的店舗数を維持していた。しかし、第二次大戦後のアメリカにおいては、購買力のある中間層が郊外へ流出する一方、資金力に欠ける在来型の小規模小売業は、郊外の住宅地に新たに出店あるいは移転することは困難であったため、ほとんどは衰退しつつある中心市街地に取り残される形で存続した。そのため、郊外の新興住宅地には、パパ・ママ・ショップに代表される街角のグローセリー等、近隣の手近な買い物の場所が、当初は存在しなかったのである。

さらに、ショッピング・センターと冷蔵庫の普及により、週末に買いだめをする買い物のスタイルが定着した一方で、従来はなかった「買い忘れ」という現象が発生した。1 日 1 回あるいはそれ以上の頻度で買い物に行く状況では、1 週間分の食料品のやりくり等を考えることもなかったうえ､忘れたものや足りないものは次の日に買い物に行くため、「買い忘れ」はなかったのである[23]。

第二次世界大戦前の、電気冷蔵庫及びスーパーマーケットが本格的に普及する前の時期においても、コンビニエンス・ストアは、自動車に乗ったままで買い物ができる等、迅速に買い物を済ますという「便利さ」を提供していた。これが、第二次大戦後になると、郊外型の巨大ショッピング･センターが発展した裏返しとして､買い物における迅速性がより一層セールスポイントとなった。そこで、サ社では、新規の出店に際しては、住民の職業、生活パターン、年齢層、収入及び競争相手の存在の有無やその業態等を考慮しながら、特

にその商圏内に居住する住民が、1、2品の商品を購入する際に、最寄りのショッピング・センターへ行くよりも時間と手間を節約することができるように、住宅地と大規模なショッピング・センターの間に立地することを目指したのである[24]。

このように、コンビニエンス・ストアにとっては、買い物における迅速性を提供できる立地が、各店舗の成功にとっての最も大切な要因であった。これは、店舗の改装や品揃えの改善等により集客力を高め、その商圏を拡大することが可能なスーパーマーケットや百貨店等他の小売業とは決定的に異なる点である。百貨店は中心市街地、スーパーマーケットは郊外のように、出店する場所は異なったが、いずれも人を集めることを重視した立地戦略である。しかし、コンビニエンス・ストアの場合は、買い物の迅速さという「便利さ」を提供するために、中心部や郊外を問わず、人の流れに沿った立地と商圏設定が必要であった。つまり、迅速な買い物という「便利さ」を提供するコンビニエンス・ストアの性格上、一度開店してしまうと、その後は店舗運営を改善する等の努力を行っても、商圏の拡大や集客力の向上は難しかった。サ社でも、各店舗の成否の8割から9割が立地で決まるという認識のもと、用地選定には細心の注意を払う一方で、立地が悪ければ運営に尽力してもその店舗の業績回復は困難であった。そのため、業績の悪い店舗については閉鎖する以外に手段はなかったのである[25]。

(4) 「便利さ」よりも「楽しさ」？

サ社は、「便利さ」という商品の実質的内容をイメージに転化するだけでなく、エンターテイメント性の高い販売促進活動を積極的に行うようになった。

そのひとつが、テレビオークション番組「ダラー・ダービー」である。一般の消費者が、セブンーイレブンでの買い上げ額1ドルごとに1枚もらえる「ダービー・ダラー」のクーポンを現金の代わりとして、様々な商品のオークションに参加する番組で、ダラス＝フォートワース地区で週に4日放送された。また、1958年3月に行われたアイスクリームの販売プロモーション「ミステリー・フレーバー、ミステリー・トリップ」では、消費者から新しい香りのアイスクリームの名前を募集するとともに、採用者には、KLMオランダ航空で10日間世界中の好きなところへ行けるチケットとそのための小遣いという、当時としては破格の賞品をプレゼントした。さらに、冷えたスイカをアピールするためには、「セブンの冷蔵庫で、スイカの種が凍え死のうとしています。人道的見地から、スイカをお買い求め頂き、種を救出してやってください。」というユーモアをテレビで放送した[26]。

全社的な販売促進活動だけでなく、新設店舗を中心に、個店単位のイベント開催にも努力が払われた。例えば、1957年のダラスにおける新店舗の開店に際しては、当時としては世界で最も長いとされた6フィートのホットドックがつくられている[27]。

こうして、セブン－イレブンは、エンターテイメント性の高い販売促進活動を矢継ぎ早に行うことで、「便利さ」というコンビニエンス・ストアの実質的商品に、「楽しさ」をもった店というイメージを付加し、消費者をひきつけたのである。

このように、1950年代のサ社は、セブン－イレブンの名称や商標等の周知度を高めることで、実質的には長時間営業と迅速な買い物から構成される「便利さ」という抽象的商品について、可視的かつ平易な、しかし必ずしも正確とは言い切れないイメージを形成することに成功した。加えて、「楽しさ」を重視した販売促進活動を行うことで、「便利さ」という商品に、「楽しさ」というマーケティング情報を載せることで、より多くの消費者を引き付けることが可能になったといえる。これにより同社は、大量出店、つまり「便利さ」という商品を大量生産するための基礎を築いたのである。

4.　「便利さ」の大量生産

(1)　地域を越えた「便利さ」

サ社は、コンビニエンス・ストアのコンセプトをイメージに転化しながら、各地への大量出店に乗り出した。1950年には、初めて地元のダラス＝フォートワース地区以外へ進出、テキサスの州都であるオースチンにセブン－イレブンを出店、その後ヒューストン等にも進出した。

最初の州外への進出先はフロリダであり、1954年5月、マイアミに最初の店舗がオープンした。ところが、セブン－イレブンのビジネスは、当初、地元、特に消費者ではなく納入業者にはあまり理解されなかったようである。セブン－イレブンの価格設定はスーパーマーケット等よりも若干高いものであるが、彼らにとっては、買い物におけるスピードや利便性のために2、3セント高く売ること、つまり客が買い物の「便利さ」のためにカネを払うことは理解できなかった。また、店先に駐車場を確保するために、店を道路から多少奥まった位置に建てる店舗レイアウトも疑問視された。ジョディー・トンプソンの言葉によれば、セブン－イレブンがフロリダに定着するまでには、2年程度を要したようである。しかし、その後は各店舗とも成功を収め、コンビニエンス・ストアは、フロリダでも受け入れられたのである[28]。

さて、1950年代前半までは、セブン－イレブン以外のものを含めたコンビニエンス・ストアの店舗は、全て南部のサンベルト地帯に立地していた。これは、最初のコンビニエンス・ストアであるサ社がテキサスで生まれたことのほか、南部特有の小売業の状況にも起因していたと考えられる。南部の諸都市は、20世紀半ばに急激な人口増加と郊外化に直面していた。そのため、中核となる商業地域が中心市街地に形成されない状況で、郊外型の商業施設が発展し、中心市街地の商業が北部よりも急速に衰退することになった[29]。また、ビール、清涼飲料、アイスクリーム、クラッシュアイスといったコンビニエンス・ストアの主力商品は、いずれも温かい地域で好まれると思われていた。つまり、郊外型のショッピング・センターを補完しつつ、パパ・ママ・ショップ等近隣型の小売業に代わる存在として発展したコンビニエンス・ストアにとっては、少なくとも1950年代に限っていえば、南部の方がその成長により適した地域であると考えられていたのである。しかし、1956年、セブン－イレブンの初めての北部への進出であったワシントンの店舗は成功を収め、北部における店舗展開の可能性が証明されることになった[30]。

では急速に拡大するセブン－イレブンへの抵抗はなかったのだろうか。例えば、1950年に、サ社が初めて地元であるダラスを越えてオースチンにセブン－イレブンを出店した際には、他地域の企業ということで住民の間には反発が強かった。こうした反発は、オースチンに限らず他地域への出店の場合にも見られたものであった。しかし、いずれの場合も、2、3ヶ月もすれば、人々のニーズがセブン－イレブンの提供するサービスと合致していることが理解され、反発も解消されたという。サ社も、人々が、コンビニエンス・ストアという新しい形態の小売業を理解するまでには、多少の時間がかかることは承知したうえで、セブン－イレブンが各地で受け入れられることに自信を深めていったのである[31]。

また、第二次大戦後の豊かな社会のなかで、次々と新しいモノやサービスを受容するアメリカ人のライフスタイルも、セブン－イレブンのような新しい小売形態の円滑な発展を促進した。例えば、1953年の『フォーチュン』は、「変化するアメリカ市場」と題した特集を4ヶ月にわたって掲載、量的な豊かさにとどまらず、より多様な商品を求める当時のアメリカ社会の姿を描いている。そこでは、「30年たってもイギリス人はティータイムにコーラを飲むことはない。しかし、アメリカ人は、次から次へと新しいものを消費するようになる」と、新しいもの受け入れるアメリカ人の消費スタイルが、強調されている[32]。

さらに、前述の「チェーン・ストア課税法案」の廃案に見られるように、アメリカでは大規模小売業やチェーン・ストアが直接的に規制されることはなく、経済的要因のみに基づ

く競争が展開されていた。そのため、セブン－イレブンの直接的な競合相手となるパパ・ママ・ショップのような在来型の小規模小売業も、制度的に保護されることはなかった。サ社は、制度的な規制を受けることなく、店舗展開を行うことができたのである[33]。

このように、セブン－イレブンは、豊かなアメリカ社会が常に新しいものを求める消費生活を謳歌していたこと、小売業の新規参入に対する制度上の障壁がなかったこと等の要因にも支えられ、少なくともアメリカ国内では気候や小売業の競争環境といった地域的差異を乗り越え、幅広い地域に進出できる可能性を有していたのである。

サ社の次のターゲットは、人口が急増し、経済的にも好調なカリフォルニア州であった。サ社は、1950年代末にもカリフォルニア進出を検討したが、労働コストが高かったこと及び買収予定のチェーンがサ社には不慣れなフランチャイズ・システムにより店舗を展開していたことが障害になり、一度は断念していた。しかし、成長が見込まれるカリフォルニアを無視できなくなっていた。そのため、サ社は、カリフォルニアで最もフランチャイズ・システムによるコンビニエンス・ストア展開のノウハウを有していると思われたスピーディー・マート社の買収を決定、1963年12月に交渉を開始、翌年3月に買収を実現した[34]。

1960年代後半になると、セブン－イレブン以外のコンビニエンス・ストアも増加し、1968年までに、全米で一万店近くのコンビニエンス・ストアが営業するようになった。コンビニエンス・ストアは、住宅地近隣における風景の一部となっていったのである。コンビニエンス・ストアは、スーパーマーケットよりも若干価格設定は高かったが、牛乳等の比較的保存期間が短く、スーパーマーケットで1週間分を買いだめすることが難しい商品を住宅地の近くで購入できる手軽さがあった。例えば、『フォーブス』1969年7月1日号は、「パパ・ママ・ショップが帰ってきた」と題する記事を掲載、スーパーマーケットの普及により市街地から消えていったパパ・ママ・ショップが、セブン－イレブンのような形で郊外の住宅地に帰ってきたとして、コンビニエンス・ストアが住宅地に溶け込んでいる様子を紹介している[35]。しかし、後述のとおり、セブン－イレブンをはじめとしたコンビニエンス・ストアは、その組織、マーチャンダイジング及び労働形態等の面で、従来のパパ・ママ・ショップとは明らかに異なる性質をもつ業態だったのである。

(2)　組織の拡大と人材の大量育成

店舗数の急速な増加に伴い、サ社の組織は大きく変貌した。店舗数が60であった1939年の段階では、毎月全店長を集めた会議が行われていた。しかし、セブン－イレブンは、

1950年から地元のダラス＝フォートワース地区以外へも出店を開始、1952年には100店舗に達した。そのため、社長と各店長の直接的な関係を基本とした、従来の店舗管理手法を維持することは、きわめて困難になってきた。そこで、サ社は、1953年の取締役会で、各地域における店舗運営の責任者であるディビジョン・マネジャーに、より多くの権限を委譲すること、つまり組織の分権化を決定した。1961年にジョディー・トンプソンが死去し、息子のジョンが社長を継ぐと、各店舗の成否を決する最も重要な事項とされ、それまではジョディー自身が出向いていた候補用地の調査とその決定も、各ディビジョン・マネジャーに委譲された[36]。

さらに、1963年10月、テキサス州ミッドランドに1,000店目が開店、同年末までには、全米約250都市で1,052店舗が運営されるまでになった。1,000人を超える店長と、そこで働く数千人の従業員をテキサスの本社で管理することはより困難になった。そのため、サ社は、管理面における分権化を一層重視し、本社と各店舗との関係は、全てディビジョン・マネジャーを介したものとなったのである[37]。

このように、組織の拡大と分権化が進行するなかで、日常の店舗管理の中心を担うようになったのが、各地区を担当するスーパーバイザー（フランチャイズ・エリアの場合はフィールド・リプレゼンタティブと呼ばれた。）である。1地区は通常32店舗で構成されており、1地区あたり4人のスーパーバイザー又はフィールド・リプレゼンタティブを配置、各人が8店舗の運営に責任を有した。サ社は、かつての社長と各店長の直接かつ個人的関係を基礎とし、社長自身が各店舗を巡回して管理を行う組織から、店舗業務の相談、従業員の訓練及び販売・仕入等に関する日報の回収に従事するスーパーバイザーやフィールド・リプレゼンタティブが、本社の「目」として各店舗管理の第一線を担う組織形態となったのである[38]。

セブン－イレブンの大量出店により拡大を続ける組織には、店舗運営等の管理業務を中心に、大量の人材が必要であった。そのため、サ社は、1963年10月に、店長養成を目的とした2週間のトレーニングコースを創設し、1960年代後半からのさらなる大量出店を支えるための人材を育成するシステムを整えた[39]。こうした人材育成のシステムは継続的な拡充が行われ、大量出店を支える人材の供給に寄与したのである。

ところが、サ社の組織の中核を担う人材は、必ずしもシステム的に供給されたわけではなかった。1970年代前半にフランチャイジーの店舗を巡回するフィールド・リプレゼンタティブ業務に従事していた者たちは、自らの仕事について、「われわれの仕事に純粋なルー

ティンはない。毎日が違う。」あるいは「フィールド・リプレゼンタティブであることは、あらゆるビジネスシーンのなかで多くの経験を積むには最高だ。」という感想を残している。たしかに、彼らの言葉からは、店舗管理に第一線で携わっているという気概と多様な業務を遂行している様子が伺われるかもしれない。しかし、ジョン・トンプソンは、1960年代後半の大量出店が可能となった理由について、「テキサスの諸店舗に所属する質の高い中核的な従業員がいたので、われわれはこれだけ早い成長が可能であった。」と述べている。また、1968年秋に南西地区のディビジョン・マネジャーであったバウ・ハーディーも、「テキサス地区でそのキャリアを始めたマネジャーは、1960年代後半の拡大期におけるキーパーソンとなった。」と語っている[40]。恐らく彼らの発言は、地元テキサスでコンビニエンス・ストア・ビジネスの経験を蓄積した人材が、後に様々な場面で活躍したということを強調しようとしたものであろう。しかし、図らずも、人材育成システムを整えながら、組織における中核的な役割は、サ社とセブン－イレブンのビジネスを熟知した一部の者によって担われていたことをあらわしているのである。

1970年代初頭、東海岸において、多くのフランチャイズ店舗の運営が困難な状況に陥った際にも、システム的に養成された人材では対応できず、フランチャイジーたちの間では、サ社の店舗支援態勢への不満が高まった。これに対してサ社は、フランチャイズ・システムによる店舗展開を最初に行ったカリフォルニアから優秀な人材を引き抜き、東海岸における店舗指導にあたらせることで、各店舗の運営を立て直さなければならなかった[41]。

このように、1960年代後半に急拡大したサ社は、コンビニエンス・ストアのビジネスについて豊富な経験を有する一部の人材が、組織の中核を担い、そのシステムを構築していった。一方で、スーパーバイザー、フィールド・リプレゼンタティブ及び店長等の管理業務従事者を含め、システム化された教育プログラムによって大量供給される一般の従業員は、マニュアル化された業務のみを担うようになったのである。

そのような状況のなかで、サ社自身が問題視するほどに、従業員の離職率が高くなってしまった。同社は、採用の際のスクリーニングや採用後の研修を強化する等の対策を施した。しかし、効果をあげることはできず、高い離職率は定着してしまったのである[42]。こうして、セブン－イレブンの店舗網が増大していくなかで、サ社の組織は、未熟練労働者の大量離職と大量採用を前提とした互換性労働を大量に生み出すとともに、この種の労働力に依存する組織形態になっていったのである。

(3) フランチャイズ・システムの活用

フランチャイズ・システムの導入は、1960年代後半から、セブンーイレブンの急速な多店舗展開を可能とした要因のひとつである。サ社におけるフランチャイズ・システムの始まりは、既述のとおり、1964年3月に、カリフォルニアでフランチャイズ中心にコンビニエンス・ストアを展開していたスピーディー・マート社の買収である。サ社は、スピーディー・マートの有していたフランチャイズ・システムのノウハウを習得することにより、コストとリスクを分散しつつ、店舗網を拡大する手段を獲得したのである。

サ社は、フランチャイジーとなる人材の教育システムも、スピーディー・マートから導入した。スピーディー・マートの研修は、当初は、机の上にレジを置いただけであったが、サ社に買収された1960年代半ばには講義とOJTを組み合わせた15日間のプログラムが整備され、店舗運営に必要な基礎的な知識と実技を習得させるようになっていた。

同時に、法的には独立した経営者であるフランチャイジーを「組織人」として統制しようとしていたことが伺える。スピーディー・マート時代から引き続き教育システム運営の責任者のひとりであったルー・マドックスは、ボーイ・スカウトでの活動歴が長かった。彼は、「私は8年間ボーイ・スカウトで働いた…。私の見解では、ボーイ・スカウトは、私の知る限りでは、最も優れたトレーニングの技術をもっている組織である。スピーディー・マートに入ってからも、これらの経験がとても役にたった。」と、組織を重視するボーイ・スカウトの教育に従事した経験が、フランチャイジーの教育に活かされたとしている[43]。

しかしながら、フランチャイザーであるサ社とフランチャイジーである加盟店との関係は、決して良好なものばかりではなかった。1974年の『フォーブス』は、当時のセブンーイレブンにおける、フランチャイジーの苛酷な実態を取り上げている[44]。それによれば、各加盟店の平均的粗利額は年間約200，000ドルで、この取り分比率は、サ社が55%、加盟店が45%であった。加盟店は週7日、1日あたり16時間の最低営業時間を超えて営業すれば、粗利の取り分を最大50%まで高めることが可能であり、年間60,000ドルの純利益をあげる加盟店もあったという。しかし、そのためには苛酷な労働が必要であった。廃業するものも多く、フランチャイジーの平均継続期間は、5年以下であったという。例えば、1972年までフロリダ州デイトナビーチでフランチャイジーであった人物は、「18ヶ月の間、週に7日休みなしで働きつづけた。」と言っている。彼は、客が増えれば夜中でも頻繁に店員に起こされるような生活の連続が、離婚の原因にもなったとしている。むろん、成功を収めたフランチャイジーも存在した。ニューヨーク州サウサンプトンのあるフラン

チャイジーは、「私はいつも一生懸命に働いているが、それはそれだけの価値があるからだ。」と言っている。しかし、彼の店は、年間粗利額が 400,000 ドルと、平均的店舗の 2 倍に達する優良店であり、それだけの売上げを可能とする立地の店は、ごく少数であった。

サ社は、低コスト、かつ低リスクの出店が可能なフランチャイズ・システムを活用することで、急速に店舗網を拡大した。しかし、それは、フランチャイジーに対して、資金面以上に、労働面における多大な負担を強いるものであった。特に、24 時間営業店を直接雇用従業員で運営すれば、パート労働力等を活用したとしても、交替要員の確保や夜間勤務手当等、労働コストは大幅に上昇する。しかし、フランチャイズ・システムを用いれば、法的には「独立」したフランチャイジーの「無賃」労働や彼らの配偶者の「家族」労働により、労働コストの吸収が可能になる。サ社は、フランチャイジー採用の要件として、小売業の経験を有していること以上に、既婚者であることを重視していた。フランチャイジーの配偶者も、長時間営業を低コストで行うための、安価な労働力と位置付けられていたのである。

このように、サ社は、フランチャイズ・システムを活用することで、セブン－イレブンの店舗を低コスト、かつ低リスクで大量に生産できるようになった。セブン－イレブンに限ったことではないが、アメリカでは 1960 年代以降、小売業やサービス業を中心にフランチャイズ・システムが益々重要になり、1980 年半ばまでには、フランチャイズ店は、アメリカにおける小売総額の 3 分の 1 以上を占めるまでなった[45]。たしかに、フランチャイジーにとっても、フランチャイズ・システムは、少なくとも表面上は独立した経営者になることのできるチャンスであった。しかし、同時に、法的には独立した経営者であるはずのフランチャイジーは、実態としては互換性労働力というべき存在へと変化していった。彼らは、マニュアル化された店舗運営に従事するとともに、苛酷な労働や成績不振による廃業及びそれを補う新たなフランチャイジーの加盟という、互換性労働力の排出と補充のサイクルに組み込まれたのである。

(4)　小ロットの商品流通と粗利追求のマーチャンダイジング

セブン－イレブンの大量出店により、サ社は、1965 年には、『フォーチュン』の「小売企業売上げ上位 50 社」にランククインする等、全米屈指の規模の小売企業となった。しかし、チェーンとしては巨大な規模となったサ社であったが、個々のセブン－イレブンの店舗は、住宅地の近くに構えた小さなものであったため、商品在庫のスペースも狭く、ス

ーパーマーケットのような大ロットの商品流通は困難であった。一方、アメリカでは、早い時期から、百貨店やチェーン・ストア等小売業者による卸機能の垂直統合と商品流通の大ロット化が生じ、卸業者の淘汰と機能低下が進行し、残存した卸業者もスーパーマーケットの薄利多売に合わせた大ロットの納入形態を基本としていたために、小規模店の仕入れが困難になっていた。加えて、セブンーイレブンの場合には、店舗数の増加とともに関係する供給業者の数も増加したため、商品流通が複雑かつ費用がかかるものになり、店舗網が急拡大した1950年代末から仕入れの混乱に直面した[46]。このような状況のもとで、サ社は、チェーンとしては大量販売でありながらも、売り場及び在庫のスペースが狭いコンビニエンス・ストア特有の小ロット販売に対応する必要が生じ、1970年代になると各地域への商品配送センターの設置を強いられるのである。

また、サ社は、店舗面積が狭く陳列商品数に制約のあるセブンーイレブンで利益を向上させるために、商品回転率の向上と欠品による販売機会の逸失防止を目的とした取扱商品の絞込みを行う。最初の取り組みは、1960年に始まった。サ社は、キャンベル製缶入りスープのマーチャンダイジングを変更、23種のうち売上げの85%を占める11種に取扱いを絞ることで、缶入りスープの売上げを19%伸ばすことに成功した[47]。60年代後半からはさらにマーチャンダイジングを強化、毎年約一万点の新商品を導入する一方で、このうちの200から300点程度のみを定番化することで、売れ筋商品の発掘とそれへの集中を徹底した。これにより、50年代には平均5年であった商品のライフサイクルは、18ヶ月に短縮されたのである[48]。

さらに、薄利多売が不可能な狭い店舗において利益をあげるために、粗利の高い商品の販売が重視されるようになった。その一例がビールである。元来氷の製造・販売会社であったサ社では、1933年の禁酒法廃止以降、自社の氷流通設備を活用した冷たいビールは人気商品のひとつであったが、アメリカではビール販売の粗利が大きいため、現在に至るまで、アメリカのセブンーイレブンにおける主力商品のひとつとなっている。同様に、タバコも粗利が大きいため、売上げにおいて大きな役割を占めるようになった[49]。

このように、セブンーイレブンは、各店舗の売り場及び在庫置き場の面積が狭い環境で利益を最大化するために、商品流通を小ロット化し、粗利と商品回転率を高めるための取扱商品の絞込みを行う一方で、多数の店舗網による巨大な単品販売量をもつという、モノを少品種小ロット大量に販売する小売形態となっていくのである。

5.　小括　－大量生産システムとしてのコンビニエンス・ストアー

かつて、比較的少ない元手で小規模な店を開くことは、独立した企業家としてビジネスの世界に参入する、あるいは自ら職を創出し、市民として自立する最も一般的な手段であった。例えば、帰還兵士による自営業開業等、民間部門における雇用創出が焦眉の問題であった 1946 年には、商務省が、『グローセリー・ストアーの開業と運営』と題する一般向けのマニュアル本を発行した。このマニュアルが提案するグローセリーは、冷蔵陳列ケースの導入やセルフサービス方式の採用等、戦前とは大幅に異なる形態であり、むしろ後のコンビニエンス・ストアに近いものであった。しかし、「食料品小売業は、他の商売よりも、自営業を始めたい者に魅力を提示している。」として、グローセリーが独立した企業家の創出に有効であることを強調していた[50]。

その後、1954 年の上院中小企業委員会の年次報告書も、「流通業における小規模経営は、我々の経済のなかで、自由な企業が誕生し、試される場である。」として、小規模な小売業が、人々に社会的上昇の機会を提供し、新しい企業を揺籃する場となることを強調した。ところが、同報告書は、「チェーン・ストアや大規模商業者との競争のために、もはや独立した単一店舗で利益を生み出すには限界がある時代に直面している。」として、当時、小規模小売業者が直面する苦境をも問題視するようになっていた[51]。

こうした状況のなか、セブン - イレブンに代表されるコンビニエンス・ストアは、成長の著しい郊外の住宅地等に浸透することで、新しい形態の小規模小売業として発展した。同時に、コンビニエンス・ストアの成長は、既にチェーン・ストア等の圧迫を受けていた、従来型の小規模小売業の存立基盤をさらに突き崩すことになった。従来型の小規模小売業は、成長する郊外市場を奪われ、衰退する中心市街地に活動の場が限定されていった。

また、コンビニエンス・ストアの成長は、人々に成功への機会を提供し、新しい企業を創出するという、小規模小売業の有する社会的性格をも大きく変化させた。たしかに、フランチャイズによるセブン - イレブンの展開は、大規模小売業者が勢力を拡大する状況下で、経験や資金が不足していても、法的には独立した経営者となる機会を与えた。しかし、フランチャイジーたちは、企業家としての成功や失敗ではなく、マニュアル化された店舗運営に従事し、かつ苛酷な労働や成績不振による廃業及びそれを補う新たなフランチャイジーの加盟という互換性労働力の排出と補充のサイクルに組み込まれていったのである。

コンビニエンス・ストアの成長により、パパ・ママ・ショップと呼ばれる街角の商店は、最も代表的な中小企業の形態から、衰退する中小企業の代表へ変貌したのである。

第2章 註

[1] 我々の身近な存在となったコンビニエンス・ストアであるが、自動車等の巨大製造業や百貨店等他の流通業と比べ、歴史研究の対象とされることは依然として少ない。そのなかで、川辺信雄氏の業績は、コンビニエンス・ストアの発展史を体系的に扱った唯一の研究といえる。川辺氏は、「従来の経営史研究が自動車や鉄鋼等、いわば19世紀後半から発展した第二次産業革命時代の中心的な産業を対象としている」として、これまでの経営史研究における対象の偏りと現代的な問題意識からの乖離を批判するとともに、家庭を単位とした消費ではなく、個人のニーズや価値観を重視する消費志向に対応しようとする第三次産業革命の小売形態としてセブン‐イレブンを描いている。川辺信雄、『セブン‐イレブンの経営史—日米企業・経営力の逆転』、有斐閣、1994年、348頁。また、ジェフリー・バーンスタインは、トヨタ自動車とともに、現在の日本経済を代表する企業としてセブン—イレブン・ジャパンを取り上げている。Bernstein, Jeffrey R., "7-Eleven in America and Japan" in Thomas K. McCraw ed., *Creating Modern Capitalism: How Entrepreneurs, Companies, and Countries Triumphed in Three Industrial Revolution*, Cambridge: Harvard University Press, 1998, pp.490-530. なお、サ社は、1999年に、社名をセブン‐イレブン（7-Eleen, Inc.）に変更している。

[2] 当時の地方における小売業の一例としては、次を参照。Atherton, Lewis, "Itinerant Merchandising in the Antebellum South", *Bulletin of the Business Historical Society*, vol. 49, 1945, pp.35-59.

[3] ブラックフォード、『アメリカ中小企業経営史』、78頁。

[4] チェーン・ストアが成長するまでの百貨店は薄利多売を基本戦略としていた。高級路線への転換は1890年代初頭以降、安さを武器としたチェーン・ストアが本格的に参入してきた後である。

[5] ただし、第二次世界大戦前までのチェーン・ストアは、主に中心市街地へ出店していた。ロサンゼルスのように商業施設の郊外化が進展していた場合もあるが、ほとんどの地域では中心市街地が商業の担い手であった。なお、第二次大戦前のロサンゼルスにおける商業機能の郊外化については、Longstreth, Richard W., City Center to Regional Mall : Architecture, the Automobile, and Retailing in Los Angeles, 1920-1950, Cambridge: MIT Press,1998を参照。

[6] 例えば、シアーズは、中小都市の発展と農村部における通信販売の衰退を予測し、1924年以降店舗販売の重視と多店舗展開に戦略を転換する。

[7] 例えば、ボストンでは、1950年代後半以降、中心部の人口が急速に郊外に流出した。加えて、小売業のシェアも郊外のショッピング・センターにシフトし、さらに、1970年代後半になると、人口比以上に小売業のシェアが郊外に奪われた。つまり、中心市街地の商業施設と郊外のショッピング・センターでは、集客力の面において格差が顕著になったのである。Judt, Matthias, "Reshaping Shopping Environments: The Competition Between the City of Boston and Its Suburbs", in Susan Strasser, Charles McGovern and Matthias Judt, eds., Getting and Spending: European and American Consumer Societies in the Twentieth Century, New York: Cambridge University Press, 1998, pp.317-338.

[8] 買い物以外の娯楽と組み合わせるという戦略は百貨店も同様であった。しかし、自動車の利用を前提としていなかったため、家族全員で買い物に来る頻度は少なかったといえる。

[9] アメリカの家庭における冷蔵庫の普及率（%）

年	1900	1910	1920	1930	1940	1950	1960
氷冷却	—	18	48	40	27	11	—
電気冷却	0	0	1	8	44	80	90

Lebergott, Stanley, *Pursuing Happiness: American Consumers in the Twentieth Century*, Princeton: Princeton University Press, 1993, p.113 より。

[10] 1954年の調査では、アメリカで消費される食料の75%（重量比）が、冷蔵施設を用いて流通していた。また、冷凍食品が普及するようになり、スーパーマーケットの売上げの4%を占めるまでになった。とはいえ、依然として、約18～35%の食品が、流通段階の腐敗等により廃棄されていたので、様々な保存性向上への取り組みが継続されていた。Applebaum, William and David Carson, "Supermarkets Face the Future", *Harvard Business Review*, March/April, 1957, pp.123-135.

[11] Liles, Allen, *Oh Thank Heaven! The Story of Southland Corporation,* Dallas: The Southland Corporation, 1976, p.15, 19.

[12] 1931年3月からサ社の社長となり、本格的にコンビニエンス・ストア・ビジネスを展開した。なお、ジョディーは通称で、本名はジョー・C・トンプソン・ジュニアである。

[13] Ibid., p.20.

[14] ただし、「コンビニエンス・ストア」という名称が用いられるようになったのは、第二次世界大戦後のようである。この時期、サ社は、「便利さ」を売る新しい形態の店舗の前にトーテムポールを立て、「トーテム・ストア」と呼んでいた。Ibid., p.23.

[15] Ibid., p.27, 35, 43, 44.

[16] Liles, *Oh Thank Heaven!*, p.67.

[17] サービス産業における商標等の重要性については、多くの指摘があるが、とりあえず次を参照。Wilkins, Mira, "The Neglected Intangible Asset: The Influence of the Trade Mark on the Rise of the Modern Corporation", *Business History*, vol.34, 1992, pp.66-95.

[18] Liles, *Oh Thank Heaven!*, p.23.

[19] Ibid., pp.87-92; 川辺、『セブンイレブンの経営史』、56 - 57 頁。

[20] Saunders, Dero A., "Shopping after Dark", *Fortune*, November, 1952, pp.120-121.

[21] Liles, *Oh Thank Heaven!*, p.192; 川辺、『セブンイレブンの経営史』、74 頁。

[22] Saunders, "Shopping after Dark", *Fortune*, p.123.

[23] McClelland, W. G. "The Supermarket and Society", *Sociological Review*, vol.10, 1962, pp.133-144.

[24] Liles, *Oh Thank Heaven!*, p.87.

[25] Ibid., p.179, 181.

[26] Ibid., p.92, 121, 135, 160.

[27] Ibid., p.116.

[28] Ibid., p.102.

[29] アメリカにおける中心市街地商業の盛衰及びその地域的な差異については、次を参照。Robertson, Kent A., "Downtown Retail Activity in Large American Cities", *Geographical Review*, vol.73, 1983, pp.321-322.

[30] Liles, *Oh Thank Heaven!*, p.112.

[31] Ibid., p.83.

[32] Burck, Gilbert and Sanford Parker, "The Changing American Market 1", *Fortune*, August, 1953, p.98.

[33] なお、日本においては、①大店法の売り場面積規制を避けるためにスーパー・チェーン

がコンビニエンス・ストアを活用したこと、②大店法の規制により大規模店の長時間営業が制限され、長時間営業の利点が最大限発揮されたこと、③銀行法により夜間の ATM 稼動が制限され公共料金収納等のサービスが普及したこと、④大店法による規制や生鮮品の消費比重の高い食習慣に支えられて多数の零細小売業者が存在し、かつこれらがフランチャイズ・システムの受け皿になったこと、⑤政府（中小企業庁）も零細小売業者の近代化及び事業継続の手段としてコンビニエンス・ストアの普及に努めたこと等、規制等の存在も、逆にコンビニエンス・ストアの成長を促進する要因の一部になったといえる。

[34] Liles, *Oh Thank Heaven!*, p.163.

[35] "The Return of Mom & Pop", *Forbes*, July 1, 1969, p.38.

[36] Liles, *Oh Thank Heaven!*, p.100, 181.

[37] Ibid., p.153.

[38] Ibid., p.236.

[39] Ibid., p.157.

[40] Ibid., p.238, 180.

[41] "The 7-Eleven Franchisees", *Forbes*, September 15, 1974, p.104.

[42] Liles, *Oh Thank Heaven!*, p.195, 241.

[43] Ibid., p.167.

[44] "The 7-Eleven Franchisees", *Forbes*, p.104.

[45] ブラックフォード、『アメリカ中小企業経営史』、152－153 頁。

[46] Liles, *Oh Thank Heaven!*, p.132; "Come 7-11", *Forbes*, September 15, 1974, pp.103-104; 川辺、『セブンイレブンの経営史』、84－89 頁。

[47] Liles, *Oh Thank Heaven!*, p.134.

[48] Ibid., p.219.

[49] Ibid., p.43; Bernstein, "7-Eleven in America and Japan", p.520.

[50] U.S. Department of Commerce, *Industrial Series, vol.21, Establishing and Operating a Grocery Store*, GPO, 1946, pp.15-16.

[51] U.S. Congress, Senate, Select Committee on Small Business, *Annual Report 1954*, GPO, 1955, p. 3, 78. 本論の対象とする時代では、両院とも"Select Committee on Small Business"であるが、以下、両院とも単に「中小企業委員会」と表記する。なお、上院に

ついては、1977 年に立法権獲得、1981 年に常設委員会（Small Business Committee）となり、2001 年からは中小企業・企業家委員会（Small Business and Entrepreneurship Committee）へ名称を変更した。下院は、1973 年に立法権獲得と同時に常設委員会となった。

第３章　中小製造業に対する冷戦の負担

－アイゼンハワー政権の対外通商政策と国内中小企業－

アメリカでは、1920 年代までに、自動車、石油、製鉄業等、主要製造業における寡占体制が形成されたが、依然として、多くの中小製造業が存在していた。なかでも、繊維製品や雑貨等、生活関連の軽工業型業種は、1950 年代では、製造業における事業所数全体の約半分、従業員数の約 4 割という中核的地位を占め、かつその大半が中小企業の範囲に含まれるものであった。

しかし、これらの生活関連製造業は、SBA を中心とする中小企業政策が形成された 1950 年代から 60 年代において、最も打撃を受けた製造業の分野でもあった。既に大企業の寡占体制に移行していたタバコ、戦後に全国ブランドの大企業による支配が進んだ食料品、需要者立地型の印刷を除き、繊維、衣服、皮革製品、雑貨等、広範な分野の中小製造業が、輸入品との競合にさらされた[1]。たしかに、アメリカで貿易赤字の問題が顕在するのは、1960 年代後半からである。しかし、アメリカは、第二次大戦直後から、日本や西ドイツを中心に、西側同盟国の製品を国内市場で大量に引き受けた。特に、1950 年代における輸入品は、繊維、日用雑貨等、中小企業性の高い業種の製品が中心であった。そのため、貿易収支全体には大きな変化はないものの、中小企業性が強く、かつ事業所数も多かった生活関連製造業が集中的に打撃を受けたといえる。本章は、アイゼンハワー政権期を中心に、冷戦遂行上の観点を優先させた対外通商政策が、国内中小製造業に与えた影響及び中小製造業の保護を理由として通商政策を変更する選択肢が排除されていく過程を考察する[2]。

1.　中国大陸から北米大陸へ －日中禁輸とアメリカ市場の開放－

(1)　対日占領政策の転換と日中貿易の途絶[3]

第二次大戦終結直後、アメリカの対日占領政策は、戦争遂行力の基礎となった日本経済の解体と「民主化」を基本とした。しかし、1946 年、チャーチルが「鉄のカーテン」演説を行う等、ヨーロッパにおける冷戦の激化に伴い、対日政策の見直しが検討されるようになる。1947 年には、ケナンが共産圏の封じ込め政策を提唱した「X 論文」を発表、マーシャル・プランやトルーマン・ドクトリンにより、具体的な封じ込め政策が展開されるようになった。同時に、GHQ の経済「民主化」政策を行き過ぎたものとして批判するとともに、日本の経済復興を重視すべきとの主張があらわれはじめたのである。

さらに、47 年末には、中国大陸において、共産党軍が国民党を圧倒するようになり、アメリカは、国民党中国を東アジアにおけるパートナーとすることが困難な状況に陥った。また、1948 年 8 月に大韓民国、9 月に朝鮮民主主義人民共和国が成立し、朝鮮半島の分断も決定的になった。こうした、「中国喪失」や朝鮮半島分断といった情勢を受け、アメリカは、対日占領政策の転換を決定した。国家安全保障会議 (NSC: National Security Council) は、1948 年 10 月 7 日、対日政策の基本文書として NSC13/2 を承認、経済復興を対日政策の主要目標として明記したのである[4]。

当時、日本経済は、依然として深刻な状況にあった。ドッジ・ラインによる引き締めで、インフレ収束には目処が立ったものの、日本の経済復興のためには、貿易の拡大が不可欠であった。しかし、東南アジアの市場と資源を日本のために用いることは、イギリスの反発もあり、短期的には望みが薄かった。そこで、アメリカ政府は、1949 年 2 月の NSC41 において、「日本の自立達成は中国北部や満州の余剰品を輸入できるか否かにある程度かかっている。」と認めたように、たとえ中国大陸が共産化しても、日中間で、一定規模の貿易は必要と考えていた[5]。当然、日本国内でも、伝統的な市場で、かつ原材料調達地でもある中国との貿易の復活を望む声が強かった。そこで、国務省は、1950 年 3 月に日中貿易を許可、大豆や塩等の輸入契約が成立し、8 月頃にはそれらの一部が日本に到着した。

しかし、朝鮮戦争の勃発は、日本の経済復興のために中国大陸の市場と資源を活用するという構想に、根本的な修正を迫ることになった。たしかに、朝鮮戦争に伴う特需景気は、日本経済の危機を一時的に緩和した。しかし、1950 年 10 月、中華人民共和国が戦争に介入、国連はアメリカの主導により対中禁輸措置を決定、日本政府は、11 月、アメリカ政府の要請を受ける形で、通産省令に輸出要許可品目を追加し、戦略物資の対中禁輸措置を強化した。朝鮮戦争は、日中貿易拡大の大きな障害となったのである。

これに対しては、輸出拡大を目指す日本の経済界は、強く反発した。早くも 12 月には、日本貿易会が、「日中貿易の現状打破に関する意見」を発表、「二つの世界のあらそいの圏外で」日中貿易を促進すべきと主張した[6]。しかし、1951 年 11 月には、一部香港経由による間接貿易の形を残し、日中貿易はほぼ全面禁止になった。

その後、朝鮮戦争も終結の見通しがたち、特需の減退が予想されるようになると同時に、日本国内には、日中貿易の再開を望む声が一層強くなった。中国側も、日中貿易には期待があり、これに応える形で、高良とみ他三政治家が北京に潜入、1952 年 6 月、第一次日中民間貿易協定締結された。しかし、この民間貿易協定は、禁輸品目が多い上、通産省を除

く各省庁は、日中貿易の拡大には慎重な姿勢であったため、実効性は低かった[7]。

(2)　アメリカ市場の開放促進

このように、東南アジアや中国大陸との貿易が低迷するなかで、日本の輸出は、アメリカ市場への依存を強め、同時にアメリカ国内では、日本製品の流入に対する警戒感が生まれていった。もちろん、日本は、石炭、石油、綿花及び食料等の輸入をアメリカに依存しており、アメリカからの資金援助により輸入超過を補う状況であった。しかし、繊維製品や雑貨等、日本からの輸入品と直接競合する分野においては、安価な日本製品がアメリカ市場に殺到することは、大きな脅威であった。例えば、1950年9月の国務省情報調査室報告書は、早くも、アメリカ手袋製造業協会の見解として、未だ日本製品のシェアが低いにもかかわらず、将来的には日本製品の価格競争力に対する不安があることを報告している[8]。

さらに、1950年になると、生活関連型の中小製造業が、アメリカ国内の景気後退の影響を受けたことも重なり、中間選挙において、共和党の保護主義勢力が伸張した。そのため、1951年の互恵通商延長法では、国内産業保護を目的とした条項が加えられた。

このように、アメリカ国内で保護主義的傾向が見られる一方、朝鮮半島情勢の変化に伴い、アメリカ政府内においても、日本の対中禁輸措置の緩和が検討されるようになった。なかでも、国務省は、非戦略物資の輸出を中心に、日中貿易の大幅な緩和を目指していた。日中間の貿易が、日本経済の発展に不可欠であるのみならず、禁輸を継続すれば、西側諸国市場に向けた日本製品の輸出増加を招き、アメリカ国内のみならず、イギリス、オーストラリア、カナダ等においても、対日保護主義が台頭することを懸念したのである[9]。また、対中禁輸の効果についても、懐疑的な見方がなされていた。例えば、1952年6月の特別評価報告書（SE: Special Estimate）も、ソ連の援助コストを増加させ、中国の経済発展を多少遅らせてはいるものの、中共の政治的安定性及び軍事力にはほとんど影響を与えていないとする消極的な評価に過ぎなかった[10]。

しかし、政府内には、国防省を中心に、日本の対中禁輸継続を強硬に主張する勢力が存在した。また、マッカーシズムの影響やチャイナロビーの支援を受けた対中共強硬派議員の反対等を考慮すれば、対中貿易規制の急速な緩和は難しい情勢にあった。

こうした日中貿易に対するアメリカ政府の慎重姿勢は、日本のココム加盟にも影響を与えた。1952年7月、ワシントンにおいて、日本のココム加盟を審議する、米、日、英、仏、加の五カ国会談が開催された。この席において、リンダー経済問題担当国務次官補は、日

本側代表である武内駐米公使に対して、ココム加盟後も、日本が対中貿易規制を軽減しないように求めた。そのため、日本は、11 月のココム加盟と同時に、秘密協定である「対共産中国貿易統制に関する日米間の了解」を締結、対ソ連貿易は、西欧諸国と同等の規制レベルとなるが、対中貿易については緩和が遅れたのである[11]。

当然、厳しい対中貿易規制の継続に、日本の経済界は不満を強めた。元来、対ソ貿易よりも対中貿易の割合が圧倒的に高かった日本にとっては、対中貿易の緩和こそがココム加盟の目的であった。アメリカ政府としても、日本に対中貿易規制を強制するのであれば、代替市場の提供が不可欠であった。ところが、日本の対東南アジア貿易は、イギリスの反発及び同地域の経済停滞等の要因により、依然として低迷していた[12]。

結局、アメリカ政府は、中国大陸や東南アジアとの貿易停滞に苦しむ日本を支援するために、国内の保護主義勢力を押さえ込み、自国市場で日本製品を引き受けることを選択した。1952 年 7 月の NSC125/1 及び 8 月の NSC125/2 は、日本経済の対中依存を回避するため、日本の GATT 加盟等、自由主義諸国との貿易拡大を支援するとともに、特に、アメリカ市場による日本製品の受け入れ促進が掲げられたのである[13]。

第二次大戦後のアメリカは、当初から、自由貿易体制の構築を原則としていたことは確かであるが、アメリカと日本の貿易関係は、対日占領政策の転換や中国大陸の共産化等の事態を組み込むことで、はじめて実態的に規定されたといえる。そのため、アメリカの対日通商政策は、原則論としての自由貿易主義に従うのみならず、冷戦遂行上の観点から、日本を伝統的な市場である中国大陸から切り離し、同時に経済復興を強力に支援するために、より自国市場の開放を促すものになった。しかし、こうした冷戦遂行を優先させた通商政策は、日本製品との競争に直面する国内中小製造業に、大きな負担を強いることになるのである。

2. 自由貿易主義の貫徹

(1) アイゼンハワー政権の成立 －自由貿易と市場開放の選択－

日本の経済復興を支援するために、アメリカ市場を開放する政策は、日本製品流入の直接的影響を受けた、あるいは受ける恐れのある中小製造業の懸念材料となり、次第に、共和党を中心とした保護主義勢力を台頭させる要因になった。特に、1952 年の選挙では、共和党の議席が増加し、議会はより保護主義的になった。しかし、同年の共和党大統領候補指名選挙で、アイゼンハワーが、孤立主義者のタフトを退けたことは、たとえ同党保守派

等の保護主義勢力が存在しても、市場開放と自由貿易の基本方針が承認された証であった。アイゼンハワー自身も、様々な障害に直面し、時には妥協をしつつも、自由貿易体制の維持に腐心することになる。

アイゼンハワー政権が、最初に直面した通商政策上の問題は、日本の経済復興に対する支援であった。アイゼンハワーと国務省は、日本経済の安定には、ある程度の日中貿易を容認すべきとの立場であった。日本国内における共産主義勢力の伸張を抑制するためには、経済復興は急がなければならない。日本にとって、伝統的な市場と原料供給地である中国大陸との貿易拡大は、日本経済の復興に有効であると考えられたのである。

一方、日本経済が、中共との関係を過度に強化することにも問題であった。例えば、1953年4月8日のNSC会議では、アイゼンハワーが、「満州と中国北部の市場と資源にアクセスできない限り、日本に未来はない。」として、日本と中国の貿易の必要性を主張している。しかし、これに対して、ハンフリー財務長官が、日本にとってのアジア市場の重要性を認めつつも、日本経済が中国に依存することの危険性を指摘する等、全体としては、日中貿易の拡大には慎重な姿勢に終始した[14]。また、6月25日に採択されたNSC125/5が指摘するように、日中貿易は有効であるが、戦前とは経済的及び政治的状況が異なることを勘案すると、それだけで日本経済の問題を解決することは困難であった[15]。

結局、アイゼンハワー政権の選択は、日本製品をアメリカ市場で引き取ることであった。NSC125/5及びこれに追加されたNSC125/6に見られるよう、輸入関税の引き下げ、互恵通商法の早期可決及び政府調達の増加等、日本製品のアメリカ市場へのアクセスを確保するための具体策が定められたのである[16]。

その後、アイゼンハワーは、共和党保護主義派に配慮し、1953年互恵通商法の延長期間を通常の3年から1年に短縮した。しかし、長らく職業軍人であり、党内圧力から比較的自由な立場にいた彼は、自由貿易の原則を維持するための体制整備を進め、対外経済政策を総合的に検討するための諮問機関として、対外経済政策委員会を発足させた。同委員会は、保護主義を主張する共和党議員や民間人も委員に含みつつ、委員長には鉄鋼業界のなかでも例外的な自由貿易主義者であった、インランド鉄鋼社長のクラレンス・ランダルが就任した。「ランダル委員会」と呼ばれたこの委員会は、互恵通商法案の作成等、アイゼンハワー政権の自由貿易政策を支えることになる。

以後、西側同盟国を支援するために国内市場の開放を重視する大統領及び国務省を中心とした行政府側と保護主義の傾向を強める議会の対立が続くことになるが、結果として、

保護を求める中小製造業への配慮は、常に冷戦遂行よりも低い政策順位に置かれるようになるのである。

(2)　新たな日本製品の市場確保へ

翌年、1954年互恵通商法案の審議も、共和党保守派の抵抗により難航した。結局、アイゼンハワーは、中間選挙への配慮もあり、1954年互恵通商法の期限を3年から1年に短縮し、1954年6月に可決させた。しかし、同法の期限短縮は、アイゼンハワーの譲歩ではなく、むしろ市場開放と自由貿易に対する強い決意の表れであった。ランダルを中心に作成された法案には、大統領の関税引き下げ権限に対する制限は、日本との通商協定においては適用されない旨の特別条項が含まれ、対日関税交渉への布石が打ってあった。

当然ながら、日本製品の流入に直面した業界、すなわち生活関連の軽工業部門を中心とした中小製造業からは、日本製品の関税引き下げを導く同法への不満が噴出した。特に、中小企業側は、大手鉄鋼メーカーの社長であるランダルが法案作成を主導したために、大企業の利害のみが反映しているとして反発した。しかし、アイゼンハワーは、日本経済に対する配慮を優先させ、1954年9月、関税委員会に対して、日米関税交渉に着手することを通告した。

アイゼンハワーは、アメリカ市場の開放に努めたが、日本製品に対する新たな市場の確保を放棄したわけではなかった。日本経済の回復を促し、かつ日本製品のアメリカ市場への過度の依存を回避する必要があったのだ。6月21日、アイゼンハワーは、共に共和党の大物議員である上院財政委員長ユージン・ミリキンと下院歳入委員長ダニエル・リードとの会合で、「議会は、赤い中国との貿易をしない、東南アジアには介入しない、貿易自由化は進めない、日本との貿易をしないと言っているが、何かをしないと、我々は日本を失う。もし、実際的にせよ、心情的にせよ、日本が共産主義に走れば、アメリカは太平洋を失い、太平洋は共産主義の湖になるだろう。」と発言している。日本経済の安定には、アメリカ市場の開放のみならず、日中貿易の規制緩和、対東南アジア貿易の増加が必要との考えを示したうえで、これらのいずれにも反対する共和党保守派の姿勢を批判したのである[17]。

また、国務省も、対共産圏貿易規制の見直しを目指し、議会等への働きかけを進めた。ウォー経済問題担当補佐官は、1954年2月、東西貿易について審議した下院外交委員会対外経済政策小委員会に書簡を送った。ウォーは、ソ連圏の脅威を勘案し、自由主義諸国が、経済力を含めた総合力（total strength）でソ連に勝ることを目的として、経済政策を策定

すべきとしている。しかし、一方では、ヨーロッパソ連及び東欧への輸出については、戦略物資の輸出以外の貿易を安全保障上の理由から規制する必要がないこと、国連が敵性国家と宣言している中国と北朝鮮についても、他の西側諸国に米国並みの貿易規制を強制できないことを指摘し、対共産圏貿易規制の緩和に対する議会の理解を求めたのである[18]。

その後、アイゼンハワーは、7月に、「対共産中国貿易統制に関する日米間の了解」を解除し、日中貿易の規制緩和を実施した[19]。また、8月6日の閣議でも、日本は、中国に綿製品、運動靴、自転車等を輸出し、鉄鉱石と石炭を輸入すればよいとした上で、「一定の日中貿易は、鉄のカーテンを越えて共産主義に打撃を与える。」と、日中貿易が、日本経済の安定とアメリカ市場への依存軽減のみならず、中ソ離間の促進にも有効であることを強調した。また、ウィークス商務長官は、日米間の賃金格差を考慮すれば、アメリカ市場の一方的開放は問題があるとして、日本が米国市場に依存する状況を是正すべきとの考えを示した。ハンフリー財務長官も、日本製品の流入が、アメリカの失業と産業空洞化を引き起こしているとしてうえで、アメリカ市場への集中を避け、日本が世界に輸出できるようにすべきとの意見を述べている[20]。

さらに、ダレスも、11月9日、ワシントンで吉田茂と会談した際、「東南アジアとの貿易は、アメリカとの貿易よりも、日本にとって見込みがあるだろう。」と述べ、日本製品の米国市場依存が進まないように牽制するとともに、東南アジア貿易へのシフトを促した[21]。ダレスは、これに先立つ日本訪問でも、吉田に対して、「アメリカ市場にあまり期待しないように」と語っている[22]。

しかし、日本は、中国大陸や東南アジアとの貿易を増加させることができなかった。東南アジアにおいては、同地域の経済発展の遅れとともに、依然としてイギリスとの競合が問題であった[23]。中国大陸との関係についても、共産主義政権の成立により、両国間の経済関係は根本的に変質し、戦前のような貿易水準を回復することは困難であった[24]。アイゼンハワーは、日中貿易の進展を期待していたが、実効性は低かった。日本製品のアメリカ市場への集中を回避するために、新たな市場を開拓する試みは、期待された成果を上げることはなかったのである。

(3)　1955年互恵通商法 －輸入繊維製品問題の激化－

1955年は、6月に失効する互恵通商法の延長問題が、政治的焦点のひとつであった。議会は、54年の中間選挙により、民主党が両院の多数を占め、上下両院議長は、ともにテキ

サス出身で民主党の自由貿易派を代表する、リンドン・ジョンソンとサム・レイバーンであった。レイバーンは、膨大な法案のなかから、実質的にはランダルが作成した1955年互恵通商法案を下院法案第1号（HR1）に指定、法案の早期成立を目指した。

しかし、この年は、日本からの綿製品輸入が、最終的には前年比の2.6倍に急増する等、輸入繊維製品の問題が深刻化していた。既に高賃金による競争力低下に見舞われていたニューイングランド地方だけでなく、アラバマやオクラホマ等でも大量の失業者が発生、伝統的に自由貿易を主張していた南部の民主党議員の一部も、保護貿易の傾向を強めていた。また、繊維だけでなく、陶器や雑貨等の業界でも保護主義を求める声が高まった。

例えば、ロードアイランド州のフォランド下院議員は、「自由企業体制における競争は、搾取労働により製造された製品の過度の輸入により引き起こされる破壊とは、明確に区別されるべきである。」として、互恵通商法が延長されれば、日本等からの輸入が増加することは避けられず、繊維、アクセサリー、ゴム靴等の製造業が、壊滅的打撃を受けると警告した[25]。オハイオ州のジェンキンス下院議員も、自由貿易主義的な互恵通商法案が、ランダルを中心に作成されたことを批判している。彼は、日米間の賃金格差等を原因として、繊維や陶器製造等の業界が困難な状況に直面している一方で、鉄鋼の輸入量は国内生産と比して無視できるほどに過ぎないとして、法案は、大企業の利益を優先し、中小企業への配慮が見られないと指摘した。そのうえで、「『援助ではなく貿易』というが、まず我々の国民を無視してはならない。」とアイゼンハワー政権の対外経済政策を批判するとともに、国内産業の保護を訴えたのである[26]。

また、HR1に添えられた下院歳入委員会の報告書には、ジェンキンス議員ら4名の少数意見が掲載された。「我々は、HR1に反対する。」という言葉で始まるこの少数意見は、「中小企業に対する影響」という節を設け、HR1による関税引き下げは、国内産業の特定分野に打撃を与えることになり、かつその大半が中小企業であることを指摘するとともに、ランダル委員会が、この問題を無視していることを批判している[27]。

一方で、日本製品のはけ口を中国大陸に求める主張が、繊維や陶器製造を中心とする業界から生まれてきた。当時、アイゼンハワー自身は、日中貿易の拡大に期待を寄せていたが、前述のとおり、貿易量は増えなかった。そのため、日本が本来は中国に輸出する製品までもが、アメリカ市場へ流入し、国内企業の存立基盤が脅かしているとして、業界関係者は、関係する議員たちへの働きかけを強めていた。例えば、ジョージア州のウォルター・ジョージ上院議員は、繊維のような非戦略物資については、日本にその自然な市場である

中国大陸との取引を認めるべきとする発言をしている。

彼らの発言からは、生活関連分野を中心とした中小製造業が、産業構造転換の影響だけでなく、日本を反共の防波堤として維持するコストを負わされていると考えていたことが伺える。特に、日中貿易を規制し、かつ東南アジアとの貿易も進展しない状況で、アイゼンハワー政権が、日本の輸出、すなわち中小企業性の強い製品を自国市場で引き受けたために、この時期の中小企業は、大企業以上に、冷戦遂行の負担を強いられたのである。

しかし、中小製造業の保護を求める主張は、1955年互恵通商法における関税引き下げ率の抑制等、若干の修正は勝ち得たが、自由貿易の原則を突き崩すことはなかったのである。

3.　中小製造業の苦境 －日本製品との競合－

1955年2月、ジュネーブで、日本のGATT加盟に向けた日米関税交渉が始まり、9月には、日本の加盟が実現した。これにより、日本製品の輸入関税が大幅に下がったわけではないが、実態としては繊維製品を中心に輸入が増加、1955年互恵通商法の審議から引き続き、日本製品に対する反発が強まっていた。11月には、日本の木綿製ブラウスに対して、業界がエスケープ・クローズによる保護を求めた。発動を恐れたアイゼンハワーは、日本政府に自主規制を申し入れ、12月、日本政府は、1956年における一般綿製品と別珍に関する自主規制措置を発表したが、結局、翌1956年1月に別珍、2月にはブラウスと枕カバーに対するエスケープ・クローズの適用が決定した。さらに、サウスカロライナ州とアラバマ州で、日本の綿製品を扱う小売店に対して、その旨を店頭に明示することを義務付ける州法が制定され、これに対して日本が、最恵国待遇違反として抗議する等、貿易摩擦が激化したのである。

一方、アメリカ産綿花価格の内外格差についても、国内繊維業者の批判が生じていた。当時、アメリカ産綿花には輸出補助金が交付されていたため、国内の繊維業者には、海外の業者よりも高い価格で綿花を購入しているという不満があった。綿花栽培業者及び取引業者の団体であり、輸出補助金の恩恵を受けていた全米綿花評議会(National Cotton Council)を含め、日本製綿製品の競争力の源泉は、労働コストの安さ、近代化の進展、GATT加盟による関税引き下げに加え、アメリカの繊維業者よりも安価に綿花を調達できることにあると考えられていた[28]。

こうした状況を受け、政府内でも、国内繊維製品業者を保護する政策の必要性が唱えられるようになった。56年2月24日、対外経済政策評議会（Council on Foreign Economic

Policy）の綿製品小委員会においても、ハウ大統領補佐官が、国務、農務、商務各省の担当官に対して、国内繊維業者の要求を考慮することを求め、各担当官の間でも、輸入割当等により、国内繊維業者を守る措置を真剣に考える必要があることで意見が一致した[29]。

しかし、国内繊維業者を保護する施策の実現には、様々な障害に存在した。第一に、供給過剰に悩む国内綿花業者への配慮が求められた。日本は綿花の主要な輸出先のひとつで、輸出量の 26%を占めていたため、日本製綿製品の締め出しは、アメリカの綿花農家にも影響を与える恐れがあった[30]。また、前述のとおり、国内繊維製品業者からは、綿花に対する輸出補助金への不満が強かったが、綿花の在庫削減に努める農務省は、むしろ補助金の増大を求めるほどであった。農務省の進める綿花二重価格政策については、国内製造業保護を求める商務省及び輸出補助金の拡大により国内保護主義勢力を刺激することを懸念する国務省が反対したが、綿花栽培業者への配慮から、輸出補助金の撤廃は困難であった[31]。同様に、議会が求めた繊維製品全体への輸入割当や輸入課徴金も、自由貿易の原則に反するのみならず、アメリカ産綿花に対する日本の需要も減退させるため、導入は困難であった[32]。

第二に、アメリカ政府は、この時点においても、アイゼンハワーや国務省を中心に、自由貿易の原則維持を国内産業の保護に優先させていた。たしかに、アイゼンハワー政権には、一部の綿製品輸入に対するエスケープ・クローズの発動や日本政府に対する輸出自主規制の要請等、保護主義的行動も見受けられ、アメリカ市場に依存する各国に、今後の貿易政策に対する疑念を引き起こした。しかし、こうした例外的行動をもって、政府が、繊維産業を保護する明確な意思を有したとみなすことはできない。アイゼンハワーは、4 月 21 日のアメリカ新聞協会との夕食会において、「日本を鉄のカーテンの外側に置くことの重要性については、説明を要しない。日本の産業力と人材が、中共やソ連と結びつくことは、我々にとって深刻な脅威となる。彼らは、貿易をしないと生きていけない。政府には、毎日のように、日本製品に対する規制を求める陳情がくる。しかし、我々は、6 千万ドルの綿製品を日本から輸入しているが、一方で、1 億 2 千万ドルの綿花を日本に輸出している。現在、日本は、その自然な市場である満州や中国との貿易ができない。また、東南アジア市場は、破壊されているので、日本経済を支えることは不可能である。では、日本はどうすればよいのか。日本は、我々から離れれば離れるほど、隣の大陸に目を向けるだろう。」と訴えた。日本の経済復興を支援し、日本と共産圏の関係強化を回避するためには、アメリカ市場の開放が不可欠であるという、アイゼンハワーの強い意思が示されている[33]。また、ダレスも、10 月 11 日、カナダとの通商経済委員会において、「アメリカは引き続き巨大な

輸入市場であることを決意しており、海外で議論の的になっている例外的な行動は、輸入重視政策の放棄を意味するものではない。」と発言している[34]。

アイゼンハワー政権期は、軍事力よりも経済的安定の方が、安全保障上重要であるという冷戦観が定着した時期であった。ソ連の武力攻撃よりも、冷戦の長期化や中ソの平和攻勢に対応するためには、西側同盟諸国の経済的安定こそが重要との考えが、冷戦遂行戦略の中心を占めるようになったのである[35]。例えば、1955 年相互安全保障法の審議においても、国務省を中心に、日本の経済発展は、日本及び極東地域を共産圏の攻勢から防衛するためには、不可欠であるとの説明が繰り返された[36]。こうした冷戦観の変化も、アイゼンハワー政権の対外通商政策が、国内中小製造業への配慮よりも、日本経済の復興、すなわち輸出の促進とアメリカ市場の開放をより重視する方向を強めたといえるだろう。

このように、アイゼンハワー政権は、西側同盟国の製品を自国市場で引き受けるという明確な意思のもと、自由貿易的な通商政策を維持したのである。たしかに、政治問題に発展するような特定製品の集中的輸入は、政府としても極力回避する必要があった。また、立場を変えれば、例外的措置とはいえ、エスケープ・クローズや自主規制の発動が、西側同盟国の当該業界に大きな影響を与えたことも事実であろう。たとえば、羊毛に対する関税引き上げが決定された後の 57 年 6 月、イギリス首相マクミランは、アイゼンハワーに宛てて、「私は、羊毛に対する関税引き上げの決定が下されたことに対して、大きな失望を覚える。もちろん、貴国産業界の圧力は理解できる。しかし、我々は輸出を促進しなければならない。なぜなら、我々は輸出しない限り生きてはいけないからである。」として、アメリカの関税引き上げがイギリスの輸出に与える影響を懸念する書簡を送っている[37]。さらに、アメリカが、一枚岩となって自由貿易政策を支持したわけではないことも事実である。互恵通商法への反発、GATT による正式貿易機関設立の批准拒否等、保護主義勢力は常に大きな影響力をもち続けた。しかし、繊維製品や日用雑貨を中心とした生活関連型の中小製造業にとっては、エスケープ・クローズや自主規制の発動は、まさに例外的な成果に過ぎず、冷戦遂行上の観点から西側同盟諸国の経済復興を優先させ、自由貿易の原則を維持するアイゼンハワー政権の対外通商政策に対する不満を強めたのである。

4.　小括 ー通商政策による中小企業保護の限界ー

1956 年 7 月 2 日、上院財政委員会は、「輸入の影響を受ける国内産業」と題する報告書を提出した。同報告書は、外国製繊維製品の輸入増加が、国内の繊維業者等に大きな影響

を与えているとしたうえで、大企業は、製品の多角化や他の製品による利益の確保が可能であるが、中小企業は、往々にして生産をやめるほかに手段がないと、輸入の影響が中小企業に集中していることを指摘している。また、大統領は、互恵通商法により、エスケープ・クローズ等の権限を与えられているので、必要な措置をとるべきであるとして、アイゼンハワーが国内中小企業を保護することを求めている[38]。

ところが、全体でも 8 ページに過ぎないこの報告書は、半分以上が、少数意見で占められていた。少数意見の一部は、綿製品業界不振の要因合成繊維の台頭にもあることや日本の綿産業がアメリカ産綿花の吸収に寄与していること等、日本製綿製品輸入の影響を過大評価すべきでないと強調するものであった。

しかし、より注目すべきは、日本製品の輸入を制限し、国内産業を保護する選択肢が、現実には存在しないとする指摘である。日本がアメリカに綿製品を売ることを否定すれば、日本は中国大陸との経済関係を強化する等、共産圏に取り込まれ、さらには他のアジア諸国を防衛することも困難になる。そのため、冷戦遂行がアメリカの最優先政策である以上、輸入規制等の措置を採用することは、不可能であるとの主張であった。そのうえで、唯一の現実的政策は、外国製品の輸入増加により影響を受けた企業や労働者に対して、補償を行うことであると提言している[39]。

国内中小企業を保護するために、自由貿易の原則を変更することは、冷戦遂行上の観点から不可能であり、国内企業に対する直接的支援により対応する他なしとする考えは、本報告書においては、少数意見として扱われた。しかし、アイゼンハワー政権は、繊維や日用雑貨を中心とした軽工業製品の輸入増大とその影響を受ける国内中小企業に対して、現実には、このような政策の方向性を選択することになった。1956 年の選挙においては、中小企業の問題が焦点のひとつとなったが、アイゼンハワーは、自由貿易体制の変更には触れず、次章で述べるとおり、SBA の永久機関化や金融助成や経営指導の拡充等、中小企業に対する直接的支援策の拡充により、この問題に対処していくのである[40]。

第 3 章 註

1 これらの業種における事業所数、従業員数等については、寺岡、『アメリカ中小企業論』、40－122 頁が、詳細に分析している。

[2] 冷戦が、アメリカの国内産業に与えた影響については、既に多くの研究がある。例えば、ポール・ティファニーは、「目ざわりな共産主義者の拡大をけん制するという任務には、それが米国の将来の経済発展にどう影響するかに関わらず、優先権が与えられていた。」として、アイゼンハワー政権が、西側諸国の経済発展を支援するために自由貿易主義に固執するほかに選択肢がなかったことを指摘している。ポール・A・ティファニー、『巨大産業と戦う指導者 ーアメリカ鉄鋼業の興亡ー』、加藤幹雄他訳、日本経済評論社、1989年〔原著1988年〕、256頁。また、ハロルド・ラヴゼイは、冷戦遂行の観点からは、「アメリカが、ラジオ、テレビ、カメラ等を生産する能力を失ったことは、安い買い物であった。」と指摘している。Livesay, Harold C., "Entrepreneurial Dominance in Businesses", *Business History Review*, vol.63, 1989, pp.1-21. しかし、中小企業と冷戦の関係に関する研究は、皆無に等しい。

[3] 日中貿易とアイゼンハワー期を中心としたアメリカの通商政策に関する研究としては、石井修、『冷戦と日米関係 ーパートナーシップの形成』、ジャパンダイムズ、1989年等がある。ただし、これらの研究は、自由貿易を標榜する戦後のアメリカ国内にも、保護主義の流れがあったことを強調しているが、本論の目的は、アメリカ国内の中小製造業の立場から政府の通商政策を再考することである。

[4] U.S. Department of State, *Foreign Relations of the United States*（以下、*FRUS*と略す。）：1948, vol.6, GPO, 1974, pp.858-862.

[5] U.S. Department of State, *FRUS: 1949*, vol.8, GPO, pp.826-834.

[6] 日本貿易会三十年史編纂委員会、『日本貿易会三十年史 ー日本経済の発展と通商政策の歩みー』、日本貿易会、1980年、116頁。

[7] 国務省情報調査室の報告書も、禁輸品目の多さから、日中貿易の実効性に疑問を呈し、日本経済界の期待を過大なものとする一方、通産省の貿易拡大論に警戒感を示している。U.S. Department of State, Office of Information Research（以下、OIRと略す。）, June 30, July 3, 1954. なお、民間貿易協定及びそれに類する協定は、その後もの更新を重ねた。しかし、日中貿易の本格的発展は、1974年1月の日中貿易協定締結等、70年代の両国関係改善を待つことになり、それまでは変則的な貿易形態による苦難の歴史を刻んだ。日中貿易逸史研究会編著、『ドキュメント 黎明期の日中貿易 1946年－1979年』、東方書店、2000年。

[8] OIR, September 29, 1950.

[9] U.S. Department of State, *FRUS: 1952-1954,* vol.14, GPO, 1985, pp.1298-1300.

[10] Ibid., pp.59-62.

[11] Ibid., pp.1292-1294.

[12] 1952年9月26日から11月16日に極東を訪問したアリソン極東問題担当国務次官補も、東南アジアにおける日本とイギリスの対立について報告している。Ibid., pp.1365-1368. NSCにおいても、東南アジア貿易に対する悲観論は共有されていた。Ibid., p.1414, 1439.

[13] Ibid., pp.1286, 1300-1307.

[14] Ibid., pp.1406-1408.

[15] Ibid., pp.1411-1415.

[16] Ibid., pp.1448-1452.

[17] Ibid., p.1662.

[18] U.S. Congress, House., Committee on Foreign Affairs, Subcommittee on Foreign Economic Policy: *Hearings, East-West Trade*, 1954, pp.1-2.

[19] *FRUS: 1952-1954,* vol.14, pp.1630-1631. ただし、日中貿易については、秘密協定解除後に、ココムのヨーロッパソ連向け禁輸制限が大幅に緩和されたため、対中貿易との新たな格差「チャイナ・ディファレンシャル」が生じ、問題を残すことになる。

[20] Ibid., pp.1693-1694. ただし、ウィークス商務長官は、日本製品の流入を早期に是正したい立場から、日本の輸出市場拡大を待つのではなく、アメリカが経済援助を増大させるべきとしている。一方、財政均衡を重視するハンフリー財務長官は、援助ではなく貿易を手段とするように求めた。

[21] Ibid., p.1782.

[22] Ibid., p.1725.

[23] Ibid., p.1414. むしろ、イギリスは、東南アジア市場を防衛するためにも、日中貿易の促進を望んでいた。Ibid., p.580, 671, 1083.

[24] Ibid., p.1479, 1811.

[25] *Congressional Record*, February 18, 1955, pp.1731-32.

[26] Ibid., p.1730.

[27] U.S. Congress, House., Committee on Way and Means: *Report, Trade Agreements Extension Act of 1955(HR1)*, 1955, pp.23-35.

[28] U.S. Department of State, *FRUS: 1955-1957*, vol.9, GPO, 1987, pp.179-182.

[29] Ibid., pp.170-171.

[30] Ibid., pp.177-178.

[31] Ibid., pp.172-174.

[32] Ibid., pp.192-196.

[33] Eisenhower, Dwight D., *Public Papers of the Presidents, Dwight D. Eisenhower*, 1956, GPO, 1957, p.424.

[34] *FRUS: 1955-1957*, vol.9, pp.152-155.

[35] 石井、『冷戦と日米関係』、216－217 頁。

[36] U.S. Congress, House., Committee on Foreign Affairs, *Hearings, Mutual Security Act of 1955*, 1955, pp.175-176.

[37] Ibid., p.245.

[38] U.S. Congress, Senate, Committee on Finance, *Report: Domestic Industries Affected by Foreign Imports*, pp.1-3.

[39] Ibid., pp.4-8.

[40] もちろん自由貿易体制のもと、国内中小製造業は、輸出の拡大により利益を得る可能性もあった。例えば、1960 年に上院中小企業委員会が開いた、輸入が中小企業に与える影響についての公聴会において、国務省は、西欧や日本の所得水準向上により、アメリカの中小製造業にも輸出市場拡大の可能性があることを強調した。しかし、業界団体や労働組合からの出席者は、輸入品の増大による苦境を訴えるのみであった。U.S. Congress, Senate, Select Committee on Small Business, Subcommittee on Relations of Business with Government: *Hearings, Impact of Imports on American Small Business*, 1960.

第4章　社会政策としての中小企業政策の成立
－SBA設立の意義－

本章では、1953年に暫定機関として設立され、1958年に永久機関化されたSBAを巡る議論を取り上げる。

前章までにおいて述べたとおり、アメリカでは、1950年代になると、大企業の地位が不動のものとなる一方、中小企業にとっては不利な競争環境が固定化された。しかし、大企業を中心とした体制がアメリカの国際競争力と生活全般を支えていた状況では、これを修正することはきわめて困難であった。巨大企業はアメリカの富の象徴であり、人々は、雇用のみならず、大企業の製品を郊外型の大型ショッピングセンターで購入する等、戦後アメリカの生活様式は、大企業の存在抜きには考えられないものになっていた。また、冷戦遂行を優先させる対外通商政策は、自国市場を開放することで日本をはじめとする西側同盟国の輸出製品を吸収したため、国内製造業にも大きな影響を与えた。そのため、かつては、最も一般的な中小企業の形態のひとつであった小規模小売業や中小製造業が大半を占める生活関連型製造業の存立基盤が、著しく弱体化したのである。

このように、大企業に有利な競争環境や冷戦遂行を優先する通商政策の変更が、もはや困難であったが、一方で、政府や議会は、依然として総就業者の約半数を占める中小企業を無策のまま何もせずに放置することはできず、何らかの対策を迫られた。本章は、中小企業問題に対する連邦政府の関与の増大、つまりSBAを中心とした中小企業政策が形成された過程及びこれに伴い中小企業に生じた変化を明らかにする[1]。

1.　中小企業者に対するまなざしの変化

(1)　組織人への憧れ

第二次大戦後、大企業の地位がより強固になる一方で、中小企業者は依然としてノスタルジーにも似た称賛の念を集めていた。しかし、現実の選択肢としての魅力は、もはや失われ、特に、中流階級の男性のほとんどは、中小企業者としてリスクをとることはなくなっていた。彼らの多くは、大学を卒業して大企業へ就職し、そこで「組織人」としての人生を歩むことが求められ、また自らもそれを望むようになっていたのである。『フォーチュン』1952年5月号も、「従業員へのなり方」と題するピーター・ドラッガー執筆の記事を掲載、アメリカでは中流階級以上でも被雇用者として働く者の割合が増えたことを指摘した

うえで、「特に、大企業や政府で働くにあたっては、専門的な知識や技能よりも、『被雇用者精神』を有していることが、成功するためのより大切な要因である。」と、組織人としての心構えの重要性を説いている[2]。

このように、中流階級における大学進学率が上昇し、彼らのほとんどが大企業への就職を志向するなかで、大企業の従業員と中小企業者との間に学歴格差を生まれるようになった。例えば、1950 年代後半に、レキシントンの中小企業者を対象に行われた調査によれば、彼らは、大企業のホワイト・カラーと比べて、就業開始年齢が低いことから、学歴が低いという結果が出ている。また、中小企業者の場合、義務教育卒業者の 2 分の 3、高校卒業者の 2 分の 5 が、未熟練・半熟練労働からその職歴を始めていたが、大企業の従業員の場合には、未熟練・半熟練労働から始めた者の割合は、義務教育卒業者の 4 分の 1、高校卒業者の 6 分の 1 以下に過ぎなかった。つまり、同じ学歴でも、大企業に就職した者のほうが、中小企業者よりも、有利な立場からキャリアをスタートさせていたのである。また、大企業においては、出世と学歴との間に明確な相関関係が形成されるようになった[3]。さらに、当時は、大学だけでなく、ビジネス・スクールにおける教育も盛んに行われるようになっていたが、学生たちの目指す人生は、大企業のエリート社員であった。そのため、ビジネス・スクールの教授自身が認めるように、「ビジネス・スクールは、中小企業の経営技術向上には寄与していない」状況であった[4]。このように、大学進学率が向上することで、中流階級の男性のキャリア志向は、高等教育を受けて大企業へ就職するというコースに集約していったのである。

一方、経済環境の変化も、若者が、中小企業者として社会に参入し、成功を収めることを一層困難にした。特に、第 2 章で述べたとおり、従来型の小規模小売業が衰退したことは決定的であった。若者が、比較的少ない元手で小さな店舗からその職歴を始めるという、かつては一般的であったキャリア・コースは、完全に閉ざされてしまったのである。

このように、ノスタルジックな感情は別として、独立した企業家こそがアメリカ市民としてふさわしいという哲学は、完全に過去のものになり、大企業の組織人として働くことこそが、アメリカ的生活様式の代表と見なされるようになったのである。上院中小企業委員会委員長として、1942 年の SWPC 設立に尽力したエドワード・マレー上院議員は、中小企業は、単なる事業活動の一形態ではなく、まさにアメリカ人にとっての生き方の問題であるとして、「中小企業は、大志はもっていながらも、貧しい人々が、雇われ人から実業家への階段を上っていくための手段である。」という言葉を残している[5]。しかし、第二次大戦

後のアメリカにおける中小企業は、職業階梯としてのみならず、社会的な上昇手段としても魅力を失い、その経済的及び社会的地位を明らかに低下させていった。人々の間には、大企業への依存を前提としたライフスタイルが、着実に浸透していったのである。

(2)　「全体主義」への不安？

朝鮮戦争が始まり、第二次大戦中ほどではないが、再び戦時経済体制になると、中小企業支援を巡る議論が活発化した。資材が軍需産業に重点配分され、民間部門の比率が高かった中小企業の資材調達コストが上昇するとともに、ジェット戦闘機等、高度な技術を必要とする装備が増加し、国防予算における中小企業の受注比率が一層低下したのである。

これに対して、ジョン・スパークマンとライト・パットマンの上下両院中小企業委員会委員長を中心とする、民主党の「中小企業擁護派」議員たちは、様々な「危機」を引き合いに出しつつ、中小企業者を民主主義の担い手と見なす人々の感情に訴えることで、中小企業への政策的支援を拡充しようとした[6]。例えば、スパークマンは、当時広まっていた核攻撃への不安を用い、下請を含め、中小企業の国防受注を増加させ、軍備生産機能を分散させることが、安全保障上も不可欠であると主張した[7]。また、パットマンは、戦前のヨーロッパにおける全体主義台頭の原因は、中小企業の衰退にあるとして、「独立した企業によって、経済的な力を分散することが、国家の経済的基盤を形成する。フランクリンやジェファソンが危惧したように、工業化は、資産や希望をもたないプロレタリアート労働者を生み出すのである。一方、中小企業は、被雇用者が一国一城の主になれるという社会のシンボルだ。独立した企業家の排除が、全体主義への第一歩であることは、歴史が証明している。中小企業は、権力集中に対する防波堤である。」と発言している[8]。彼らの発言は、当然、ソ連との冷戦を念頭に置いたものである。彼らは、中小企業が民主主義の基盤を形成しているというノスタルジーを冷戦遂行という当時の至上命題と結び付けることで、中小企業に対する支援を拡充しようとした。そのうえで、第二次大戦中の SWPC と同じように、中小企業の軍需契約獲得を直接的に支援する機関を設立すべきであると主張したのである。

(3)　SDPA の失敗

しかし、国防省契約における中小企業のシェアの低下を政策整備の根拠とした「中小企業擁護派」議員たちの主張は、世論や大企業どころか、中小企業の支持も得ることができなかった。彼らは、中小企業と軍需の関係の変化を見落としていた。たしかに、GDP の 1

割以上を占める国防費は、アメリカ経済に大きな影響を与えるものであったが、既述のとおり、装備の高度化と特殊化に伴い、中小企業が国防契約に食い込める余地がますます減少していた。中小企業の側でも、資材調達等の面で多少の障害はあったが、民間部門の需要が旺盛な状況では、複雑な手続きを要する国防契約にわざわざ参入する必要性は低かったのである[9]。

また、「中小企業擁護派」の議員たちは、中小企業こそ民主主義の担い手であるというアメリカ社会に残存する感情を冷戦と結び付けて利用したわけであるが、大企業の成長が全体主義あるいは共産主義の浸透を招きかねないという論理には、かなり無理があった。当時の雑誌や新聞には、最新の軍用機や艦船に素材や部品として自社の製品が用いられていることをアピールする大企業の広告が溢れ、巨大企業こそが冷戦遂行を支えているというイメージは、動かし難かった。ましてや、中小企業を核攻撃に備えた生産機能分散の手段として用いるというスパークマンの主張は、余りにも飛躍したものであったといえる。そのため、政権内でも、チャールズ・ソーヤー商務長官等が、中小企業支援機関の業務が商務省と重複することや政府の財政支出が増加することを理由に、「中小企業擁護派」議員たちの提案に反対していた。

しかし、1951 年、トルーマンは、翌年に控えた選挙への影響を考慮、予算規模を縮小させたうえで、2 年間の暫定機関として SDPA の設立を認めることになる。こうして、朝鮮戦争と冷戦による民主主義の危機を論拠としたパットマンらの主張は、様々な方面からの反対にあいつつも、最終的にはトルーマンの政治的判断によって、部分的には実現することになった。しかしながら、SDPA は、予算規模の面でも、行政権限の面でも脆弱であり、見るべき成果はなかった。1952 年には、国防関連調達に占める中小企業の割合も一層低下し、かえって中小企業者の落胆を誘っただけであった[10]。

むしろ、この時期おいて、より多くの中小企業にとっての問題は、第 2 章及び第 3 章で述べたとおり、郊外型の大規模ショッピングセンターやコンビニエンス・ストアの成長に伴う小規模小売業の衰退、軽工業品を中心とした輸入の増加による中小製造業の苦境等、中小企業全般における存立基盤の変化といえる。そのため、中小企業による国防契約確保増を目指した SDPA の設立趣旨は、中小企業の実態から乖離したものであった。

このように、SDPA は、第二次大戦中の SWPC と同様に、当初の目的を果たせず、中小企業が実際に直面した問題に対処することもできなかった。しかし、SDPA の廃止期限が近づくと、その処理を巡り、再び、中小企業政策についての議論が巻き起こるのである。

2. SBAの設立と拡充

(1) SBA設立を巡る議論

1952年の選挙でアイゼンハワー政権を誕生させ、上下両院を押さえた共和党は、朝鮮戦争中に膨らんだ負債の削減を最優先の政策目標とし、行政機関の再編に着手、SDPAやRFC等も見なおしの対象となった。特に、RFCは、民主党寄りの政治色の濃い融資方針とずさんな貸付審査が目立つとして問題とされ、共和党は、RFCをSDPAとともに廃止したうえで、予算規模を圧縮し、新たにSBAを設置するよう提案した。これに対して民主党は、予算削減を目的とする共和党のSBA設置案は、中小企業政策の縮小を招くとして、SDPAをそのまま永久機関化するように求めた。また、民主党は、共和党案では、財務省と商務省も委員に含まれる融資政策委員会がSBAの融資業務を監督することになるので、SBAの独立性が保証されないとして反発した。民主党は、共和党のSBA設置案には反対したが、共和党以上に政策の拡充や中小企業支援機関の整備を求めていたのである。

一方、支援対象である中小企業者等の団体の多くは、経済に対する政府の介入が強まるとしてSBA設置には消極的であった。政策縮小を懸念した民主党とは全く逆の理由である。特に、全国中小企業者協会、アメリカ中小企業団体協議会及び全国製造業者団体等の有力な中小企業者団体の多くやアメリカ商業会議所をはじめとする経済団体は、SBAを独立機関とすることばかりか、SBAの設置自体に反対したのである[11]。

ただし、これらの団体の活動は、執行部や理事会等に主導されることが多く、かつ中小企業者の団体とはいえ、実際は中堅以上の規模の企業で構成され、必ずしも大多数の中小企業者の意見を反映していたわけではなかった。そのなかで、SBAの設立を支持した数少ない中小企業者の団体であるNFIBには、注目する必要がある。1943年に設立されたNFIBは、全米最大規模の中小企業ロビイング団体であるが、あらゆる業種や規模の中小企業の意見を公平に汲み取ることを重視し、他の中小企業者団体等とは異なり、全会員の直接投票により活動方針を決定する仕組みを有している[12]。そのため、NFIBがSBA設立を支持したということは、数的には大半を占めつつも、その意見を主張する場や力をもちにくい中堅以下の中小企業者たちが、SBAの設置等、何らかの形で政府が中小企業に対する支援を拡充するように求めていたと考えられるのである。

SBA設立に対して消極的な姿勢をとった中小企業者団体等が多かったことは、SBA設立に反対した中小企業者が多数を占めていたためではなく、各団体の構成企業や意思決定方

法によるものといえる。むしろ、中小企業政策の拡充を強硬に求め、中小企業者の票を獲得しようとした議会の「中小企業擁護派」議員たちのほうが、ときに政策の必要性を説明する論理こそ強引ではあったものの、中小企業支援機関の整備を求める多くの中小企業者の意見を反映していたといえる[13]。しかし、NFIB に代表される小規模企業と中堅企業の間における利害対立は、結果として中小企業の意見集約を妨げ、政治力を減じる結果になったのである。

このように、SBA の設立を巡っては、様々な意見が交錯したが、結局は、議会の主導権を握っていた共和党案に沿って、1953 年 7 月 30 日に 1953 年中小企業法が可決、SDPA と RFC を廃止したうえで、アメリカ史上初めて、平時に中小企業を直接的に支援する機関である SBA が設立され、初代長官には、SDPA の長官であったウィリアム・ミッチェルが任命された。しかし、ミッチェルは、アイゼンハワー政権の方針に従い、中小企業の「自助努力」を重視する方針を前面に押し出した。そのため、SBA が直接融資を実施できる業種をきわめて限定的なものとし、その他は民間金融機関の融資に対する債務保証のみを実施した。しかし、彼の余りにも消極的な融資姿勢は、議会の批判を浴び、アイゼンハワーは、同年 11 月には長官をヴェンデル・バーンスに交代させざるを得なくなったほどであった。

財政削減というアイゼンハワー政権の方針に従い、SBA の融資政策はきわめて抑制的であったが、政府の私企業への融資業務が拡大することに対しては、民間金融機関の融資業務が圧迫されることを危惧したアメリカ銀行協会はもちろんのことで、様々な方面から懸念が表明された。『フォーチュン』の 1953 年 10 月号は、新設されたばかりの SBA の業務を紹介し、自由な経済社会を維持するためには、政府が新しいビジネスの創出を支援することは重要であると認めながらも、「政府は信用供与や資本の分野にまでその責任の範囲を拡大するのだろうか」と、政府による金融支援の拡大に疑問を呈している。また、中小企業の場合は、設備投資資金等に充てる長期融資や株式発行による資金調達が困難である等、金融上の問題が存在することを認めつつも、「中小企業における資金ギャップが現実に存在するとすれば、SBA の資金量は余りにも少ないし、一方で SBA を拡大させれば、あらゆる種類のリスクを背負い込んでしまう。」として、早くも SBA における直接融資業務の実効性を疑問視しているのである[14]。

(2) SBA の存続期間延長

SBA は、1953 年の設立以来、財政均衡を重視するアイゼンハワー政権の方針に従い、議

会の政策拡充要求には小出しに応える消極的な姿勢に終始していた。ところが、1955年になると、7月末に来る2年間のSBAの存続期限を間近に控え、SBAの存続延長を巡る議論が起こった。政府内では、商務省が、中小企業政策や産業政策の商務省への一元化及びSBAの廃止を主張したが、これに対してバーンズSBA長官は、原則論としては商務省の主張を認めつつ、中小企業者からの反発を回避するという政治的な理由により、SBA存続への理解を求めていた[15]。

中小企業者団体の多くや経済界等からの反応も相変わらずであった。融資業務においてSBAと競合するメリカ銀行協会はもちろんであるが、アメリカ商業会議所や全国製造業者協会等、中堅以上の企業の割合が高い団体を中心に、SBAの存続に反対した。

しかし、小規模企業者の意見が反映されやすいNFIBが、SBAの存続延長を支持したことは、中小企業者の多くが、SBAの存続や中小企業への支援強化を望んでいたことを表わしている。そのため、議会では、共和党のほうが多少抑制的であったものの、中小企業者の票を獲得するために、両党ともSBAの永久機関化を柱とした中小企業政策の拡充をそれまで以上に求めるようになったのである。

一方、1955年になると、第3章で詳述したとおり、6月に失効する互恵通商法の延長問題を契機に、繊維等の国内産業保護を求める声が強まった。消費財製造を中心とした中小製造業の間では、産業構造転換の影響だけでなく、日本やドイツを反共の防波堤として維持するコストを負わされているとの不満があった。特に、アイゼンハワー政権が、日本に対中禁輸を強制する一方、日本の輸出、つまり繊維等の中小企業性の強い製品を米国市場で引き受けたために、中小製造業の間では、西側同盟国の経済復興を優先するアイゼンハワーの対外通商政策への反発が強かったといえる。

このように、中小企業者の間で、苦境を訴える声や政権の対外政策への反発が顕在化する状況では、アイゼンハワーは、彼らの支持を確保する必要上、中小企業支援の拡充に対して強硬に反対することはできなかった。また、1954年の中間選挙により、議会の主導権が再び民主党に移っていたため、財政均衡を理由としてSBAを廃止することも困難であった。一方で、アイゼンハワーは、保守的な財政運営を基本としていたが、予算規模を抑制できる限りは、中小企業政策が、中小企業者の支持を獲得するための安価な手段になり得ると考えていた。そのため、アイゼンハワーは、1955年8月、SBA全体の融資枠を1億5千万ドルから3億ドルに、1企業あたりの融資限度額を25万ドルに拡大する等の内容を含め、SBAを2年間延長する法案に署名したのである[16]。

(3) 1956年選挙における中小企業問題とSBAの永久機関化

1956年には、選挙との関係もあり、中小企業問題が重要な政策上の争点として浮上、共和党政権の中小企業政策の不十分さを批判する民主党とSBAの設立等アイゼンハワー政権下の成果を強調する共和党の主張が鋭く対立した。この年は、前年から顕在化した日本からの輸入増加の問題が深刻化、日本製の別珍、ブラウス及び枕カバーに対するエスケープ・クローズの適用決定、サウスカロライナ州とアラバマ州で日本の綿製品を差別的に扱う州法の制定等、輸入の増加に対する中小製造業の不満が高まっていた。また、パパ・ママ・ショップ等に代表される小規模小売業の苦境も続いていた。民主党は、こうした中小企業者の不満を利用し、アイゼンハワー政権が大企業を優遇していると批判したのである。

アイゼンハワーは、中小企業者の不満と民主党の批判に対応するため、中小企業政策の拡充に迫られ、SBAへの姿勢を変化させた。アイゼンハワーは、SBAに対して、1953年の設立時及び前年55年の存続期間延長時ともに、慎重な姿勢を維持していた。しかし、1956年に入ると、SBAの拡充を積極的に主張するようになるのである。

まず、アイゼンハワーは、1月16日、1957年会計年度に関する予算教書において、「我々は、SBAを通じて、中小企業が、十分な金融アクセス、政府調達における公正なシェア及び経営、生産、マーケティングの問題に関する効果的なコンサルティングを得られるようにする。」として、SBA予算の増額を求めた[17]。

また、夏には、中小企業政策を包括的に検討することを目的に、ホワイトハウス中小企業委員会を組織した。アイゼンハワーは、経済諮問委員会委員長であったアーサー・バーンズに対し、委員長への就任を要請したが、その手紙のなかでも、「我々の現在の経済体制においては、多くの中小企業が、成長への障害に直面している。連邦政府は、中小企業の受けている影響を注視することが必要と考える。」として、中小企業の状況への危惧と政策拡充の必要性を述べている[18]。

また、アイゼンハワーは、政権への反発を強めていた中小製造業への配慮も見せた。9月27日の記者会見では、「繊維労働者組合は、繊維業界が、北部でも南部でも危機にあり、かつ数百万の繊維関係労働者とその家族が、生活水準の低下に対する不満を有していることを指摘した報告書を提出した。政権は、こうした状況に対処する施策を検討しているのか。」という記者からの質問に対して、アイゼンハワーは、「我々は、不況地域及び不況業種に対する支援策を提出した。まだ法律にはなっていないが、今後とも制定を求めていくつもり

だ。」と応えている[19]。アイゼンハワーは、対外通商政策における自由貿易の原則は変更せず、一方で繊維をはじめ、輸入品との競合に苦しむ中小製造業に対し、衰退産業としての支援策を提供することとしたのである。

さらに、政権が、大企業を優先させ、中小企業への支援を軽視しているとの批判をかわすため、アイゼンハワーは、演説、テレビ、ラジオ等の場において、中小企業の重要性を強調することも忘れなかった。例えば、10月24日に放送された番組でも、「私には、女性の中小企業者に多くの友人がいるが、彼女たちは、この国の金持ちたちは、中小企業を排除しようとしていると言っている。」というクリーヴランドで美容院を経営する女性の批判に対して、「あなたも十分に承知しているように、この国には、中小企業を排除しようとする者はいない。大企業家も、かつては中小企業者であった。中小企業は、我々の経済の血液である。」として、アメリカ経済における中小企業の役割と政権の姿勢を訴えた[20]

さて、1956年選挙に圧勝したアイゼンハワー政権は、民主党の主張する案と比較すれば抑制的であり、財政規律を強く意識してはいたが、融資政策を中心に、SBA の拡充を進めた。たしかに、政権内部においては、SBA拡大への反発もあった。商務省は、SBAのために、自らが「大企業省」のレッテルを貼られるとして、SBA の廃止を求めていた。また、国防省も、中小企業への国防調達割り当ては、コスト増を招くとして反発した。ただし、両省の要求とも、政治的反発を懸念して実現することはなかったのである[21]。

このように、1955年の SBA 存続期間の延長及び翌年の選挙を経て、スパークマンやパットマンを中心に常に政策拡充を求める民主党のみならず、共和党及び政府の三者間で、SBA の存続に対する一定のコンセンサスが形成されたといえるだろう。中小企業が総就業者の約半数を担う一方で、その存立基盤が弱体化する状況では、民主、共和両党とも、選挙対策を含め、一度存続期間を延長したSBAの廃止を主張することは困難であった。政策手段や政策規模等については様々な要因や利害が交錯して対立する一方で、政府による中小企業支援の必要性そのものについては確固とした合意があるという、現在まで継続する議論の構図が形成されたのである。

1957年になると、両院の中小企業委員会は、SBAの永久機関化に向けた予算案を立て続けに提出、6月には、下院の銀行･通貨委員会が、SBAの永久機関化、融資利率の引き下げ及び融資権限強化を盛り込んだ法案を承認した。この法案についての上院での審議は、7月31日のSBAの存続期限に間に合わなかったが、とりあえずSBAの1年間延長と7,500万ドルの融資枠増が認められた。そのうえで、翌58年、改めて両院が可決、アイゼンハワー

は、7月18日に法案に署名し、1958年中小企業法が成立した。こうして、SBAは、期限を定めない永久機関となった。また、政策手段や予算規模に対する意見の相違はあったものの、SBAを存続させ、政府による中小企業への直接的支援を継続するというコンセンサスが、法的にも追認されたのである。

しかし、アイゼンハワーは、法案の署名にあたって、その一部を修正、議会案では廃止となっていた融資委員会を存続させた。SBAが独立性を高め、業務を肥大化させることを懸念したためである。ところが、結果的には、アイゼンハワーの意図に反して、この修正がSBAの業務拡大の引き金となったのである。

(4) SBIC制度の設立

SBAの永久機関化は実現したが、議会の「中小企業擁護派」議員は、予算規模が依然として少ないことに加え、アイゼンハワーの修正により、融資政策を監督する融資委員会の存続を問題視した。そこで彼らは、成長過程にある中小企業が長期資金を得ることが困難であることに着目、長期信用供与機関の必要性を訴えた。彼らの案は、融資政策委員会から独立した民間の中小企業投資会社（SBIC: Small Business Investment Company）を各地に設立、これに対して政府及び民間が資金を提供、各SBICは、支援先の中小企業から取得した株式を売却することで投資資金を回収する「ベンチャー・キャピタル」方式を採用するものであった。また、各SBICの幹部には各地域の中小企業経営者等を充てるとされた。そのうえで、こうした手法は、政府資金は民間資金を引き出す「呼び水」だけですむうえに、企業の「自助努力」を支援する施策であると説明されたのである。

しかし、彼らの構想は、中小企業における実際のニーズに合致していたとは言いがたかった。たしかに、企業が株式を発行して長期資金を調達することは、金利負担の回避や自己資本の充実といった優位性があるので、成長志向の強い中小企業にとっては有効な資金調達手段であり、より積極的に活用すべきであるという主張は当時から存在していた[22]。ところが、株式発行による資金調達ニーズを有し、かつそれを実行できる中小企業は、きわめて少なかった。いうまでもなく、中小企業の場合には、証券取引所の最低発行額規制や会社の知名度の低さ等、エクイティー・ファイナンスへの障害が大きいうえ、株式の売却や公開は、経営の自立性を損なう危険性もあり、ほとんどがオーナー経営者である中小企業の場合には、余り選択されない手段であった。また、中小企業政策の拡充を主張していた「中小企業擁護派」議員のなかでさえも、政府の民間企業への出資は、自由な企業シス

テムに対する脅威と見なし、SBIC制度の規模縮小を求めた者がいたほどであった[23]。

一方、アイゼンハワーは、SBIC制度による経済活性化に期待を寄せていたが、民主党の求めた、SBICへの監督と資金提供を担う新たな政府機関の設立には反対した。そこで、SBA内に、各地のSBICにライセンスと長期・低利の資金提供をする部署を新設する方式を議会に認めさせた。1958年8月21日、アイゼンハワーは法案に署名、中小企業投資法（Small Business Investment Act of 1958）が成立し、公設民営のベンチャー・キャピタルともいうべき、SBIC制度が創設されたのである[24]。

3.　中小企業政策の確立と中小企業の地位の変化

(1)　民主主義の担い手の交替

このように、1953年から58年までの5年間は、SBAの永久機関化等、中小企業に対する直接的支援策が整備され、現在に至るアメリカ中小企業政策の原型が形成された。しかし、大企業に対する中小企業の地位には、全く変化がなかった。中小企業政策が拡充されたにもかかわらず、中小企業の存立状況は改善されず、企業数の減少や付加価値額シェアの上位企業への集中が進んだ。中小企業政策は、中小企業に特段有利な、あるいは大企業に不利な状況を創出したわけでなかったのである。例えば、マレー上院議員は、民主党系のシンクタンクが1956年に発表した、「岐路に立つ中小企業」と題する中小企業の実態調査報告書に序文を寄せ、「我々は、独立した企業に特権を与えようとしているのではない。中小企業が、他者と対等な関係で競争できるように、政府に均衡をとらせようとしているのである。」と述べている。彼は、「中小企業擁護派」議員の中心的人物のひとりであるが、政府の施策が中小企業を特別に優遇するわけではないという彼の主張は、妥当なものといえるのである[25]。

ところが、こうした現実の政策効果とは別に、中小企業は、戦後のアメリカ社会のなかで、最も政府の保護を要求する一群と見なされるようになっていた。従来、中小企業者は、ジェファソン的共和主義の後継者であり、アメリカの自由と民主主義の担い手であるとされてきた。中小企業者は、19世紀後半に大企業が勢力を伸ばしていた状況においても、シャーマン法の制定等、大企業の独占に対する規制は強く求めたものの、政府からの直接的支援を要求したわけではなかった。これは、かつては共に独立の精神の担い手であった中小農民層が一貫して政府の保護を求めたこととは対照的であり、こうした中小企業者の行動が、必ずしも現実とは一致しないノスタルジックなイメージを多分に含みながらも、中

小企業者を自由と民主主義の担い手と位置付けることに寄与していたのである。しかし、大企業の台頭や冷戦遂行上のコスト負担等、中小企業の存立状況が悪化の一途をたどる一方で、第二次大戦中のSWPC設置以来、SBA設立による融資業務の拡充、さらにはSBIC制度を通じた投資業務の開始等、政府の中小企業への直接的支援が一貫して増大したことに対しては、それらの実質的効果が薄かったにもかかわらず、様々な方面から批判が生じ、中小企業者に対するアメリカ社会の眼差しを確実に変化させていったのである。

例えば、代表的な会計実務雑誌のひとつである『アカウンティング・レビュー』は、既に第二次大戦終了直後の時点において、政府が、中小企業を直接に支援することに疑問を呈する論文を掲載している。この論文は、中小企業の状況が悪化していることを認め、中小企業に不利な税制の是正や煩雑な事務を強いる規制の撤廃等、政府は、中小企業が自由に活動できる環境を創出すべきであると主張している。しかしながら、政府による直接融資等の施策は、財政支出の増大を招く一方で、政策効果も期待できないうえ、「中小企業も、政府による資金やアドバイスの『施し』は望んでいない」とし、政府による直接支援の拡大を批判している[26]。

中小企業に対する過度の支援は好ましくないという意見は、政府内にも常に存在した。特に、商務省は、一貫してSBAの廃止及び商務省への統合を主張し、中小企業政策の拡充を主張する民主党を中心とした「中小企業擁護派」議員たちとは意見を異にしていた。そのため、シンクレア・ウィークス商務長官は、『ネイションズ・ビジネス』1954年1月号に、大統領及び他の経済関係閣僚とともに年頭所感を掲載した際、わざわざ「ビジネスについては、保護ではなく支援である」というタイトルを冠したうえで、「アイゼンハワー政権における商務省の目的は、ビジネス界の要望に対して極端な保護を提供するのではなく、ビジネスの成長を促進することである」と述べている[27]。彼は、経済分野における施策の拡充を求める声を強烈にけん制するとともに、「自助努力の支援」が政権の基本的政策方針であるというメッセージを経済界へ発しているのである。

さらに、当時は、中小企業政策に限らず、政府の調整機能が様々な分野に及ぶようになっていた状況そのものに対しても、アメリカ社会における独立の精神を蝕むとして、懸念の声が表明されていた。たしかに、戦後のアメリカでは、保守的とされるアイゼンハワーも含め、最小限の福祉国家的政策の必要性が認められていたことは間違いない。しかし、政府の過度の介入は、自由、独立、民主主義といった伝統を脅かすものという考えもまた強かったといえるだろう。例えば、『フォーチュン』の1953年7月号は、7月4日の独立

記念日にあわせ、「独立の精神はどうなった？」と題するクラーク・カーの論文を掲載した。

自由は一定のコストを伴うものであり、こうしたコストを取り除こうとすると、自由そのものを除去してしまう。ストライキ、転職あるいは倒産のない社会は、独立の精神、独立独行、競争への意欲といったものがない社会でもある。これらに伴う紛争は、自由への手段であり、かつそれを保障するものなのである。しかし、最近の傾向は、紛争のコストを過度に重いものと考え、協調を重視するようになっている。これは、アメリカ人の有する歴史的な信念、つまり独立心や独立の精神が悲劇的に減退していることを表わしている。隷属状態のなかで楽観的、かつ快適に暮らしていると、アメリカは全体主義への免疫をなくしてしまう[28]。

ここでは、戦後のアメリカにおいて、政府の役割が増大し、人々の生活がこれに依存することへの懸念が表明されているのである。しかし、論文には続きがある。

…ジェファソンの時代の独立心や独立の形態を取り戻すことは不可能であり、我々はその時代のやり方に戻るべきでもない。我々は、現在の技術、都市生活、複雑な社会生活といった現代の状況に応じた独立のあり方を探究すべきである。

つまり、独立の精神を継承することは重要であるが、その形態は変容を迫られており、中小企業者が担い手となることはもはや困難な状況になっていたといえるだろう。

このように、その存立状況が急速に悪化するだけでなく、政府からの「施し」を求める存在と見なされるようになることで、中小企業者は、戦後世界システムの覇権を握ったアメリカの民主主義を担うことはできず、その役割は、完全に大企業に取って代られた。

1956年の『ハーバード・ビジネス・レビュー』は、「ビジネスと民主主義の伝統」と題するトーマス・コクランの論文を掲載した。それによれば、第二次大戦の結果、アメリカは、世界的なリーダーシップを担うことができる唯一の西側国で、共産主義に対する闘争の主導者となったので、そのビジネス・システムが世界的な注目を浴びている状況を十分に認識すべきであるとしている。さらに、アメリカの企業は決して他国の企業と比べて非民主主義的なわけではないが、今や単に経済力を強化するだけでなく、企業における非物質的な価値を高める必要があるとして、次のように述べている。

中小企業は、依然として競争が激しく、資金的にも十分ではないため、非物質的な分野において活動する余裕はない。たしかに、依然として多くのアメリカ人が中小企業で働いているので、こうした方向性には馴染めないかもしれない。しかし、状況は急速に変化している。また、海外において目につくのも大企業である。ゆえに、大企業が率先し

て、モラルと精神の担い手になるべきである[29]。

こうした主張は、大企業を中心とする経済を前提として、中小企業ではなく大企業こそが、共産主義に対抗し得る民主主義の精神を構築することになるとしていた。このように、中小企業は、政府から「施し」を受ける存在と見なされるようになり、経済的及び社会的地位を低下させたのみならず、アメリカにおける民主主義の担い手であるというノスタルジーにもとづく称賛の念までも失ったのである。

(2) 「弱者」としての中小企業

これまで述べたとおり、第二次大戦後のアメリカでは、中小企業は、経済的にも、社会的にもプレゼンスを低下させ、そのうえで、政府による中小企業支援の程度に対する意見の相違はあるものの、中小企業を「弱者」と見なすコンセンサスが、議会の「中小企業擁護派」議員のみならず、広く一般においても形成されていたといえる。たしかに、大企業に匹敵し得るほどの成功を収めた中小企業も存在していたが、全体のなかではごく少数に限られていた。つまり、中小企業の経済的地位は低下していないとした一部の主張は、特殊な存在ともいえる中小企業の個別事例を抽出して、それを当時の中小企業全体の状況に拡大した分析といわざるを得ないだろう[30]。

このように、経済的にも社会的にも「弱者」となっていた中小企業を対象とする政策から、中小企業の競争力を強化するという産業政策的成果が生まれ得なかったのは当然の結果であった。そのため、産業政策的な観点からの考察では、SBA を中心とした政策の効果は薄く、「子供だまし」の支援を行っただけという評価に落ち着いてしまうのである[31]。

しかし、中小企業政策は、アイゼンハワーが民主党を黙らせるために用いた「子供だまし」の方策ではない。既述のとおり、戦後のアメリカでは、大企業を中心とした体制が、人々の雇用のみならず、豊かな消費生活をも支えており、これに変更を加えることは不可能であった。また、冷戦遂行上の観点からは、国内中小製造業には不利な自由貿易の原則を堅持せざるを得ない状況にあった。

その一方で、民主党と共和党、あるいは議会と行政府の間に温度差があったとはいえ、総有業者の約半数を抱える中小企業を何もせずに放置しておくという選択肢は存在しなかった。大企業を中心とした体制を安定的に維持するためには、逆にこの体制の恩恵を受けられない中小企業に対して、一定の利益を再配分する必要があった。しかし、中小企業に対して、SBA の直接的、かつ救済的施策が拡充されることで、民主主義の担い手というノ

スタルジックな称賛の念までもが剥がれ落ち、中小企業は、あらゆる面で「弱者」と見なされるようになった。こうして、中小企業は、戦後アメリカの社会経済体制のなかに、その主たる担い手である大企業を脅かさない存在として組み込まれたのである。

4.　小括 －アメリカ福祉国家体制における中小企業政策－

中小企業は、アメリカにおける福祉国家体制の形成が始まったニューディール後期に、大企業体制の存続を許し、一方で、政府を通じて効果的に便益を獲得することもできなかった。これに対し、アイゼンハワー政権期は、平時では初めての中小企業支援を目的とした政府機関であるSBAの設立とその永久機関化等、連邦政府の中小企業政策が急速に整備された点において、特筆すべき時期であることはたしかである。中小企業政策の成立により、中小企業は、遅ればせながら、国家から一定の便益を引き出す仕組みを得たのである。

しかし、中小企業は、アメリカの福祉国家体制において、必ずしも有利な地位を確保できたわけではなかった。中小企業政策は、中小企業自体の多様性と中小企業を取り巻く複雑な環境の影響を受け、様々な対立や妥協を包含しつつ形成された。特に、1953年のSBA設立を巡る議論において見られたように、NFIBに代表される比較的小規模な企業が直接的支援策を求める一方で、中堅企業を中心とした多くの中小企業団体がこれに反対したように、総じて意見を集約することができなかった。中小企業者は、ニューディール期と同様に、量的な政治力は有していたが、利害が拡散し、十分に組織化された集団とはいえなかった。そのため、中小企業は、福祉国家体制の一部を構成しながらも、効率的に便益を獲得することができず、自らの存立基盤を改善することはできなかったのである。

逆に、SBAを中心とした中小企業政策の成立は、中小企業を「弱者」として福祉国家体制に組み込むことになった。たしかに、福祉国家による社会政策は、社会の統合を目的に、政府の機能を強化することで、集団間の利害対立を一定の範囲内に均衡させるものである。そのため、必ずしも弱者救済のみを目的として利益が再配分されるわけではない。しかし、SBAを中心に、中小企業に対する直接的支援策の拡充は、かつてはアメリカにおける民主主義の担い手とされた中小企業者に、「弱者」のレッテルを貼ることになったのである。

第4章 註

[1] アメリカにおける中小企業政策の中核機関であるSBAについては、既に、いくつかの先行研究が存在する。最も初期のものは、ツァイグラーが1961年に発表した研究である。彼は、政府や議会における政治的な動きを中心に、SBA設立に至る過程を明らかにしたうえで、SBAは、アイゼンハワーが、民主党を中心とする「中小企業擁護派」議員を黙らせるためだけのものであり、実質的な効果はないと結論づけた。これに対して、1996年のビーンの業績は、政府が、SBAを設立することで中小企業に対する直接的な支援を行うようになり、中小企業への資金供給量を増加させたことは、「中小企業擁護派」議員を中心とする議会が、継続的な政策要求を行った成果であると指摘している。しかし、こうした議員たちは、強力な支持基盤をもたなかったうえに、中小企業は多種多様な性格を有しているため、効果的な政策を策定できず、中小企業を強化するという当初の政策目標は達成できなかったとしている。Zeigler, Harmon, *The Politics of Small Business*, Washington D.C.: Public Affairs Press, 1961, p.112, 126.ビーンは、ツァイグラーよりも政策要求圧力の長期的効果に着目することで、私企業である中小企業に対して、政府が直接支援を行うようになった重要性を見出すことに成功したといえる。しかしながら、ビーンの研究は、次の二点において問題があると考えられる。第一に、中小企業政策の効果を産業政策上の観点からのみ評価していることである。たしかに、SBAを含めたアメリカの中小企業政策は、中小企業の競争力強化を目的として掲げている。しかし、特定の産業ないしは業種を強化するという産業政策が効果をあげるには、対象の絞込みが不可欠であるにもかかわらず、中小企業という多種多様な存在は、政策対象として積極的に抽出されたものではない。そうであれば、競争力の向上という産業政策的観点からのみ評価することは、問題が多いといえる。第二に、ビーンは、中小企業政策の成立と拡充に対して、国家権力の領域拡大及び官僚機構の自己増殖の一例であると批判という、きわめて一般的意義付けをするにとどまっていることである。しかし、様々な分野に対する国家の調整機能の拡大を必要とする福祉国家体制において、中小企業政策のみが肥大したと評価することは適当ではない。Bean, Jonathan J., *Beyond the Broker State: Federal Policies toward Small Business 1936-1961*, Chapel Hill, N.C.: University of North Carolina Press, 1996, pp.159, 162, 167, 173-4. 一方、日米の政策目標を比較することで、日本の中小企業政策が産業政策としての要素を強く有する一方、アメリカの場合は、競争の促進、雇用の創出及び地域開発等、より社会政策としての性格が強いことを指摘する研究もある。Aoyama, Yuko and Michael

B. Teitz, *Small Business Policy in Japan and the United States: A Comparative Analysis of Objectives and Outcomes*, Berkley: University of California, Berkley, 1996. ただし、アオヤマらの研究は、アメリカの中小企業政策の有する社会政策を独占禁止法の延長線として説明する点において、本論との違いが大きい。

[2] Drucker, Peter F., "How to Be an Employee", *Fortune*, May, 1952, p.126.

[3] Lewis, Gordon, "A Comparison of Some Aspects of the Backgrounds and Careers of Small Business and American Business Leaders", *American Journal of Sociology*, vol.65, 1960, pp.348-55.

[4] Donham, Paul, "Whither Small Business?", *Harvard Business Review*, March/April, 1957, p.76.

[5] Bunzel, *The American Small Businessman*, p.29.

[6] Bean, *Beyond the Broker State*, p.128.

[7] Sparkman, John, "Let's Put More Plants to Work on Defense!", *Sales Management*, June 1, 1951, p.88-90.

[8] *Congressional Record*, June 28, 1951, p.7437.

[9] "Small Firms Aren't Losing Out", *Business Week*, March 8, 1952, pp.64-66. 国防省調達と中小企業の関係は薄いとしたうえで、「賢明な中小企業」は、「国防省契約には手を出さない」し、「政府は世の中で最悪の顧客である」ことを理解していると指摘している。

[10] Bean, *Beyond the Broker State*, p.134.

[11] Ibid., p.137; 寺岡、『アメリカの中小企業政策』、108 頁。

[12] アメリカにおける各中小企業関係団体の特徴については、日本貿易振興会、『米国中小企業の実態と中小企業政策』、1999 年、111－115 頁が、平易な比較を提示している。また、NFIB については、Zeigler, *The Politics of Small Business*, pp.27-28 も参照。

[13] ビーンは、中小企業者団体や経済団体の多くが SBA の設立に反対したことは、中小企業者の利益が多種多様であり、政策を強力に推進することができなかった結果であるのみならず、「中小企業擁護派」議員の主張が、中小企業者のニーズとは乖離したものであったためとしている。Bean, *Beyond the Broker State*, p.10, 174. しかし、Bean の指摘は、各中小企業者団体の性格や意思決定方法の違いを軽視している。「中小企業擁護派」議員の主張が、必ずしも中小企業全てを代表していなかったことはたしかだが、NFIB の例にも見られ

るように、数的多数を占める小規模企業者の指向には沿っていたのである。

[14] "Does 'Small Business' Get a Fair Shake?", *Fortune*, October, 1953, p.200.

[15] Bean, *Beyond the Broker State*, pp.148-150.

[16] Ibid., p.138.

[17] *Public Papers of the Presidents, Dwight D. Eisenhower, 1956*, p.148.

[18] Ibid., p.548.

[19] Ibid., p.814.

[20] Ibid., p.267, 873.

[21] Bean, *Beyond the Broker State*, p.152.

[22] 例えば、Weaver, Robert A. Jr., "Equity Financing for the Small Firm", *Harvard Business Review*, March/April, 1956, pp.91-102; Donham, "Whither Small Business?", p.78 等。

[23] Bean, *Beyond the Broker State*, pp.157-158.

[24] SBA は、1963 年末までに全米 42 州 692 の SBIC にライセンスを供与し、総額で 1 億ドル弱の資金を提供した。U.S. Small Business Administration, *Annual Report 1963*, 1964, pp.26-28.

[25] Lumer, Wilfred, *Small Business at the Crossroads: A Study of the Small Business Retreat of 1953-1955*, Washington D.C.: Public Affairs Institute, 1956.

[26] Stans, Maurice H., "What Small Business Needs", *Accounting Review*, vol.21, 1946, pp.361-371. 筆者は、シカゴで会計事務所のパートナーをしていた人物である。

[27] Weeks, Sinclair, "For Business: Support, Not Spoon-Feeding", *Nation's Business*, January, 1954, pp.61-62.

[28] Kerr, Clark, "What Became of the Independent Spirits?", *Fortune*, July, 1953, pp.110-136.

[29] Cochran, Thomas C., "Business and the Democratic Tradition", *Harvard Business Review*, March/April, 1956, pp.39-48.

[30] 例えば、Hosmer, W. Arnold, "Small Manufacturing Enterprises", *Harvard Business Review*, November/December, 1957, pp.113-117 は、中小企業のほうが大企業より有利な事業環境も多いとして、公平の原則を優先させる観点からも、中小企業優遇税制を導入す

べきではないと主張している。

[31] Zeigler, *The Politics of Small Business*, p.112, 126; Bean, *Beyond the Broker State*, pp.159, 162, 167, 173-4.

第5章　アファーマティブ・アクションとしての中小企業政策
－SBAのマイノリティー企業支援策－

本章は、SBAが、1960年代に展開した、黒人企業を中心としたマイノリティー企業に対する支援策及び当時のマイノリティー企業の状況を分析する。

1964年、ジョンソン大統領は、アメリカにおける貧困の撲滅をスローガンに、1964年公民権法とともに経済機会法を制定、「貧困との戦い」が本格的に開始された。こうした政策構想のもと、黒人を中心とした貧困者の経済状況を改善するために、アファーマティブ・アクション（積極的差別是正政策）が推進されるようになり、多くの連邦政府機関が、教育や職業訓練等、各方面において大規模な事業を展開した。なかでも、SBAは、公民権運動の高まりを受け、経済機会法の制定に先駆けてアファーマティブ・アクション的な性格を有する施策を導入、黒人を中心としたマイノリティー企業に対する支援を開始した。さらに、1965年の同法制定後は、こうした施策をより拡充していったのである。

前章で考察したとおり、1950年代、SBAによる直接的施策を中心とした中小企業政策の成立は、福祉国家体制のなかに、中小企業を「弱者」として組み込んでいった。しかし、本章では、SBAが、黒人企業を中心としたマイノリティー企業に対する支援策を拡充したことが、中小企業政策に新たな意義を付加したことについて考察する[1]。

なお、序章において、アメリカ社会で中小企業とみなされる企業の範囲は、一般的には従業員20人を超えない程度、従業員数が多くなる傾向の製造業であっても100人は超えない程度と定義した。しかし、白人企業を含め、アメリカにおける企業の約6割は、従業員数5人未満の規模である。また、黒人企業は、マイノリティー企業のなかでも特に零細性が強く、かつ製造業の割合も低い。そのため、本章の対象とする黒人企業のほとんどは、最も零細な従業員数5人未満の範囲に含まれるといえる。

1.　黒人企業の存立状況

(1)　マイノリティー企業全般の特徴

黒人を中心としたエスニック・マイノリティーが所有する企業は、アメリカの社会及び経済における彼らの地位を反映し、白人企業に対して不利な状況にあった。特に、マイノリティー企業の数と規模には、彼らの事業環境が顕著に現れている。例えば、1968年の時点では、マイノリティーは、全人口の15%を占めていたが、マイノリティーが所有する企

業は、全企業数の 3.7%、全売上高の 0.5%を占めるに過ぎなかった[2]。それ以前の状況については、センサスにマイノリティー企業を対象とした調査項目がなかったため、具体的な数値を得ることはできないが、マイノリティーの量的プレゼンスと彼らの企業活動の間に、大きなギャップが存在していたことはたしかであろう。

また、マイノリティー企業の業種は、個人向けサービス業や小売業に偏重していた。資金力に劣る彼らは、比較的小額の資本で開業することが可能な、これらの業種を選択せざるを得なかったのである。

さらに、マイノリティー企業の立地は、当時発展の著しかった都市の郊外ではなく、インナーシティに集中していた。既述のとおり、アメリカでは、郊外における住宅地の発展に伴い、50 年代以降、経済機能も郊外移転が進んだ。特に、小売業においては、スーパーマーケットを核とした郊外型のショッピング・センターやこれを補完するコンビニエンス・ストア等のように、郊外の住宅地に住む白人中間層の需要に対応することが成長の条件となっていた。しかし、郊外に住居を移すことが困難なマイノリティーは、白人が流出したあとのインナーシティに取り残される形となり、マイノリティー企業もこうした地域に集中することになったのである[3]。

(2) 黒人企業の特徴

マイノリティー企業のなかでも、黒人企業は、独特な状況にあった。第一に、企業数の少なさである。1970 年の時点において、主なマイノリティー・グループのなかで、労働人口に占める自営業者の割合は、中国系と日系がそれぞれ 10%、フィリピン系 5%、ネイティブ・アメリカンとヒスパニックがそれぞれ 4%であったのに対し、黒人は 3%であった。特に日系や中国系に比べると、人口に対する黒人企業数はかなり少ないといえる[4]。

第二に、業種の偏りである。マイノリティー企業の業種は、全般としては、小規模な資本で開業できる個人向けサービス業や小売業が多かった。特に、自らのコミュニティーにおける独自の需要に対応する小売店は、各マイノリティー・グループの企業活動にとって重要なものであった。たしかに、スーパーマーケット等が台頭していた第二次大戦後のアメリカでは、小規模な小売業は、社会的上昇手段としては時代遅れのものとなっており、こうした状況でも個人商店を開業しようとする者は、労働市場でハンデを負った者が多かったといえる[5]。それでも、アジア系を中心としたマイノリティー・グループに見られるエスニックな商品、特に食料品等に対する独特な需要は、白人系のスーパーマーケット等と

は競合しない市場をマイノリティーの商店に提供し、コミュニティーに雇用と経済的利益をもたらしていたのである。

しかし、黒人の場合には、他のマイノリティー・グループと比べて、小売業の集積が脆弱であった（図表 5－1）。黒人居住地域の小売業は、非黒人に独占されており、黒人自営業者は、サービス業、特に理容・美容、ランドリー等、黒人を顧客とし、かつ白人が営業しない業種に集中せざるを得なかった[6]。また、地域の生活必需品供給を担う小売業が、ユダヤ系やポーランド系を含めた白人に独占されていることは、日々の消費生活においても、黒人が不満を募らせる要因であった。こうした業種選択上の圧迫及び白人商店による商業的「搾取」に対する不満が、ワッツ暴動をはじめとする 1965 年から 68 年にかけての黒人暴動において、白人商店が襲撃される一因ともなったのである[7]。

第三には、立地の偏りである。マイノリティー企業は、郊外に移転する白人住民や白人企業に取り残されるかたちで、インナーシティに立地することが多かったが、黒人企業はその中でも特に環境の劣悪なゲットーに集中していた〔図表 5－2〕。そのため、これらの企業は、ゲットーに居住する貧困層の顧客のみを対象とするため、常に不安定な経営を強いられたのである[8]。

〔図表 5－1〕マイノリティー企業の業種別分布（%）

		黒人	他のマイノリティー	白人
業種	個人向けサービス業	29.9	22.2	7.3
	他のサービス業	12.3	19.4	20.3
	建設業	10.4	11.1	9.0
	製造業	3.5	－	6.9
	小売業	29.9	41.7	34.9
	その他	14.0	5.6	21.6

〔図表 5－2〕マイノリティー企業の立地別分布（%）

		黒人	他のマイノリティー	白人
地域	人口五万人以上の都市圏	71.9	69.4	45.5
	（スラム）	*33.3*	*27.7*	*3.2*
	（スラム以外のインナーシティ）	*35.1*	*41.7*	*30.4*
	（郊外）	*3.5*	－	*11.9*
	人口五万人以下の都市圏及び農村部	28.1	27.8	54.5

図表 5－1、5－2 とも、U.S. Small Business Administration, *Annual Report 1969*, 1970, p.7 より作成。

(3) 黒人企業における不利性の要因

既述のとおり、黒人企業は、他のマイノリティー企業と比べても不利な状況にあった。しかし、全体的な労働市場においてハンデをおっていたマイノリティーにとっては、小売業や個人向けサービス業等、少ない元手で始められる小規模な自営業は、自ら仕事を生み出す有力な手段であった。こうした事情は黒人にとっても同様であり、黒人が積極的に自営業という選択肢を回避したとは考えられないのである。

では、なぜ黒人は、他のマイノリティー・グループ、特に中国系や日系と比べて、企業活動が停滞していたのであろうか。もちろん、黒人が、他のマイノリティー・グループと比較して、全般的経済状況の改善が遅れていたことは度々指摘されており、そのために黒人の企業活動が妨げられたことはたしかであろう。

しかし、殊に企業活動の側面では、黒人と他のマイノリティー・グループとの間における資金調達能力の格差に着目すべきであろう。銀行という近代的かつ西欧を起源とする資金調達方法の利用にあたっては、全てのマイノリティー・グループが等しく不利な状況にあった。そのため、マイノリティー企業にとっては、各マイノリティー・グループが有する伝統的相互扶助機構を積極的に活用し、必要な資金、さらには情報や人材等を調達することが不可欠であった。例えば、アジア系のマイノリティーは、日系の講や県人会、中国系の会等、出身地等に基づいた相互扶助機構を用いることで、活発な事業展開を行うことが可能であった。アジア系における強固な社会関係は、銀行の実施する近代的な審査機能を代替し、融資に伴うリスクを軽減し得たのである。さらに、借り手は孤立した個人では

なく、その親族を含めてコミュニティーの構成員となっていた。そのため、個人の信用力が社会的に補完され、効果的な資金循環と事業継続を支えたのである[9]。また、1965 年移民法以降に増加するメキシコ系も、同様のパトロン制を有しており、企業活動を支える有力な手段として用いることができたといえる[10]。

黒人のなかでも、カリブ海地域の出身者は、南部諸州出身者と多少事情が異なっていた。カリブ海地域では、アフリカから送られてきた奴隷を新大陸の気候に馴致させ、アフリカにおける地域的な繋がりが比較的残存することが可能であった。また、南部諸州よりも、奴隷の移動が少なく、西インド諸島の居住地域に基づく地域的連帯感も醸成されていたのである。彼らは、1900 年頃から 1924 年までの間に、移民としてアメリカに流入した際、西インド諸島で奴隷とされていた間も維持していたアフリカ起源の信用扶助機能を持ちこみ、自らの事業資金調達に活用した。そのため、黒人のなかでは、比較的容易に自営業を展開することができたのである[11]。

しかし、当時南部から北部の諸都市に流入していた大多数の黒人の場合は、出身地を基盤とした社会的連帯性が欠如し、伝統的相互扶助機構を有していなかったため、創業に必要な資源を調達することは極めて困難であった。たしかに、企業家団体等、黒人の間にも事業活動を支える組織等は存在していたが、新たな黒人企業の創出には余り貢献しなかったといえる。

例えば、全国事業連盟（NBL: National Business League）は、黒人の事業活動促進を目的とした団体であり、1900 年に、タスキーギー実業学校長でもあったブッカー・ワシントンが設立した。NBL は、48 年には、全国に 295 の支部を有するほどの広がりを見せていた[12]。しかし、NBL は、日系の講や県人会、中国系の会、あるいはメキシコ系のパトロン制等と異なり、既に事業を起こしている者に会員を限定していた。そのため、貧困地区を中心とした地域社会との関係が希薄になり、かつ新規創業者の支援には冷淡であったので、ビジネス界に参入する新たな人材を確保し、企業家を再生産する役割は余り果たせなかった[13]。また、一般に、零細な自営業者の場合、その子供たちが事業を継ぐとは限らず、むしろ教育を受けて別の道へ進むことも多い。そのため、自営業を経済的及び社会的上昇手段として見なし得る階層の若者を中心に、常に新たな参入者を補充しない限り、黒人の企業を増やすことは難しかったのである[14]。

このように、黒人の企業活動に有益な経営資源は、結果として、既存事業者を中心とした一部の黒人が独占することになり、黒人社会全体が共有するものにはならなかった。伝

統的な相互扶助機構に欠けた黒人は、資金調達面を中心に、企業活動上の障害となる独特の要因を有し、自営業という、他のマイノリティー・グループでは比較的有効であった経済的・社会的上昇手段を機能させることができなかったのである。

こうした黒人企業の状況を踏まえ、次節以降では、60 年代を中心に、SBA によるマイノリティー企業向け金融助成制度の成立と拡充の過程を検討する。SBA は、マイノリティーのなかでも明らかに黒人を意識し、黒人社会に欠けていた創業支援機能を補完しようとしたのである。

2. 中小企業政策におけるマイノリティー支援策の導入－黒人企業支援を中心に－

(1) 6×6 融資の試行

SBA は、連邦政府の省庁のなかでも、マイノリティーに対するアファーマティブ・アクションを早くから導入したといえる。特に、1963 年 8 月には、ユージン・フォーレイが SBA 長官に就任、同年ケネディが発表した「貧困との戦い」の方針に沿って、黒人を中心とする貧困者を対象とした支援策を次々と具体化させていくことになる。

まず、フォーレイは、9 月 3 日、マイノリティー、特に黒人による SBA の施策利用が少ないことを認めたうえで、企業を経営する能力がありながらも、人種、信条、肌の色、出身地等を理由として、SBA の施策を利用する際に不利な扱いを受けることがないようにする基本方針を策定するとともに、マイノリティーに対する SBA 施策の普及等を所管する長官特別補佐官を設置した[15]。

さらに、フォーレイは、フィラデルフィアで、ある試験事業を開始した。これは「6×6 融資」と呼ばれ、フィラデルフィア市、宗教団体、大学、労働組合等が共同で設立した非営利組織である中小企業育成センター（SBDC: Small Business Development Center）が、創業予定者や零細企業者等の申請者を審査した後、同地の SBA 事務所を通じて、融資限度額 6,000 ドル、償還期限 6 年、利率 4%の融資及び SBA のコンサルタントによる経営指導を実施した。また、翌年には、ニューヨーク等の三都市でも 6×6 融資が試行された[16]。

6×6 融資は、制度上は貧困者が対象であり、マイノリティーに限定した施策ではなかった。しかし、1964 年の SBA 年次報告書が、「この新しい制度は、マイノリティー、特に黒人企業にとって有益である。」と明記したように、6×6 融資は、マイノリティー、特に黒人を重視して運用された[17]。6×6 融資は、65 年途中までの試験的制度であり、融資件数は合計で 800 件程度であったが、その半分はマイノリティー向けであった[18]。

同時に、6×6融資は、黒人には欠けていたコミュニティーの企業活動支援能力を補完することを目指していた。SBAは、既にフィラデルフィアに事務所を設置していた。しかし、連邦政府の出先機関であるSBA事務所だけではなく、地域の資源を活用したSBDCを新設、これを融資申請者の審査等、6×6融資の実施体制の重要な担い手として位置づけることで、マイノリティーの企業活動に不可欠なコミュニティーの機能強化を図ったといえるだろう。

このように、SBAは、マイノリティー企業に対する資金助成等、人種に基づくアファーマティブ・アクションを早い時期から推進したのである。63年から64年の段階における議論では、法律によりカラー・ブラインドの原則を確立すれば、人種問題を解決することは可能という、比較的楽観的な観測が大勢を占めていた。むしろ、特定の集団を優遇することになる経済機会法に対しては、「平等」を重視する合衆国憲法との関係で微妙な問題を抱えるうえに、逆差別を招くという意見さえあった[19]。しかし、SBAは、フォーレイが長官に就任した63年8月以降、フィラデルフィアにおける6×6融資の創設等、マイノリティー、なかでも黒人を重視した施策を既に展開していたのである。

さらに、64年になると、フォーレイは、次第に明らかになる1964年公民権法の内容が、黒人に対する差別の実質的撤廃には不充分であると考え、差別撤廃の武器として、SBA融資を積極的に用いることを検討するようになった。七月には、司法省が、中小企業法第四条は、SBA長官に対して、「公共の利益を鑑み」政策を実施する広範な権限を与えているという解釈を示した。これを受けたフォーレイは、SBAから融資等を受ける企業に対して、雇用やその他の事業活動における人種差別的行為を禁止したのである[20]。

(2)　経済機会融資の創設

6×6融資の例にみられるとおり、フォーレイは、中小企業向けの政策融資を用いたアファーマティブ・アクションを進めようとしていた。彼は、明らかに黒人向けの施策として運用することを意図して、経済機会法に、SBAが低所得者向けに融資を行う根拠規定を入れるべきと主張した。彼は、同法案を審議した下院教育・労働委員会の公聴会等、様々な機会を通じてフィラデルフィアにおける6×6融資の成果を誇示しながら、こうした制度の拡大に対する法的根拠の必要性を訴えたのである[21]。

これに対して共和党は、経済機会法そのものに反対した。経済機会法は、SBAのみならず、他の政府機関の実施する職業教育や地域開発等、様々な施策に法的根拠を与えようと

するものであった。しかし、共和党は、この法律がジョンソンによる「選挙で人目を引くための手」に過ぎず、財政支出を拡大すると批判したのである。また、南部の民主党議員にも反対にまわる者が多かったが、法案は 8 月に可決、経済機会法が成立した[22]。こうして、フィラデルフィア等の 4 都市のみで実施されたパイロット・プログラムである 6×6 融資は、65 年の同法施行に伴い、融資限度額 25,000 ドル、償還期限 15 年、利率 5.5%（不況地域では 4%）の経済機会融資（EOL: Economic Opportunity Loan）として拡大されたのである[23]。

3. 黒人暴動への対応

(1) 経済機会融資の拡充

1964 年公民権法や経済機会法の制定後も、黒人を取り巻く経済環境、特に就業状況の改善は進まなかった。当時、黒人がインナーシティに集住する一方で、白人の住居や経済機能の郊外移転に伴い、郊外や都市の外延部では新規の雇用が大量に生み出されていたにもかかわらず、黒人はインナーシティに集住していたために、黒人の失業や半失業状態は、一向に改善しなかった。そのため、ゲットー等のインナーシティにおける黒人の経済的不利性が、暴動の主要な原因とされていた。また、こうした問題は、アメリカ社会全体に深刻な影響を及ぼすものであり、何らかの解決策が必要であると考えられていたのである。

こうした問題に対応する一環として、ジョンソン大統領は、65 年 8 月に、フォーレイを SBA 長官から、商務省に新設した経済開発局に異動させ、都市貧困地域の雇用創出に取り組ませた。一方、後任の SBA 長官は、66 年 5 月にバーナード・ボウティンが就任するまで空席であったが、SBA は、フォーレイ期と同様に EOL を拡充し、マイノリティー支援策を強化していった[24]。

まず、66 年からは、EOL の適用地域が拡大された。創設当初の EOL は、6×6 融資と同様に、市当局や地元の経済団体等が運営する SBDC を経由して融資を行う仕組みになっており、SBDC が設置されている地域以外では融資を行えなかった。しかし、SBA による直接融資を可能とすることで、SBDC の有無に関わらず EOL を利用できる仕組みが整備された[25]。さらに、66 年の経済機会法改正により、67 年からは、マイノリティーを中心とした社会的不利者を対象とする規定が追加され、収入が一定の水準を超えていても、社会的不利者であると認定されれば、融資が受けられるようになった[26]。

また、SBA は、68 年から、EOL や 7(a)プログラムと呼ばれる通常の事業融資及びその

他の融資制度において、マイノリティー向けの融資件数及び融資金額の割合を公表するようになったが、図表5－3のとおり、EOLにおけるマイノリティー向け融資の割合は、件数・金額ともに80%前後に達した。EOLは制度と実態の両面で、マイノリティー支援策としての性格と強めていったのである。

(2)　融資制度の拡大と緊縮財政による混乱

68年4月、ベトナムにおけるアメリカ軍の劣勢が決定的となり、ジョンソンが大統領選への不出馬を表明した直後、共和党の大統領候補であったニクソンは、黒人票の獲得を狙い、黒人企業を支援する「黒人資本主義（Black Capitalism）」のスローガンを提唱した。これに対して民主党は、白人は過去に責任を持ち、黒人に対して「償いの資本主義（Compensatory Capitalism）」を推進する必要があると主張した。両党の主張内容に余り差はなかったが、68年は、黒人暴動への対応と大統領選挙における黒人票争奪というふたつの要素が重なり、SBAの制度が大きく拡充されたのである。

しかしながら、制度拡充の一方で、1968年歳入・歳出管理法制定等の影響により、SBAは、資金不足に陥り、ニクソン政権に交替した69年には一層深刻なものとなった。SBAは、直接融資を民間銀行への債務保証に振り替えることで対処し、70年には、通常融資である7(a)プログラムでは、直接融資がほとんど停止してしまった[27]。

こうした状況のなかで、SBAの限られた資金の使途が問題となった。例えば、以前から、共和党内ではリベラル派に属し、マイノリティー企業や中小企業への支援に積極的に取り組んでいたニューヨーク選出のヤコブ・ジャビット上院議員は、1969年の上院中小企業委員会年次報告書において、「ハーレムでは、黒人の所有する商業施設は、全体の15%に過ぎず、依然として85%は非居住白人により所有されている。」として、自らの所属する上院中小企業委員会の取り組みを含め、政府によるマイノリティー企業支援の遅れを批判している[28]。そのうえで、他の二議員とともに、次のような少数意見を掲載させた。

「1968年歳入・歳出管理法のために、SBAは深刻な資金不足に陥っている。こうした状況のもとでは、SBAの最も優先すべき施策であると思われるマイノリティー支援により大きな割合の資金と人員が投入されるべきである。また、年間50億ドルを超える連

〔図表5－3〕

SBAの主要融資事業における融資件数・融資金額

年	融資件数(合計)			7(a)事業融資			7(a)融資形態別内訳						経済機会融資(EOL)			EOL融資形態別内訳					
							直接融資			債務保証						直接融資			債務保証		
		(マイノリティー向け)			(マイノリティー向け)			(マイノリティー向け)			(マイノリティー向け)			(マイノリティー向け)			(マイノリティー向け)			(マイノリティー向け)	
1972	27,048	6,098	(22.55%)	19,881	3,049	(15.34%)	1,374	567	(41.27%)	17,619	2,310	(13.11%)	7,167	5,791	(80.80%)	5,311	4,398	(82.81%)	1,821	1,379	(75.73%)
1971	20,543	4,246	(20.67%)	13,754	2,123	(15.44%)	258	167	(64.73%)	11,894	1,627	(13.68%)	6,789	5,451	(80.29%)	4,795	3,818	(79.62%)	1,927	1,584	(82.20%)
1970	14,258	3,258	(22.85%)	8,719	1,629	(18.68%)	42	35	(83.33%)	6,547	1,247	(19.05%)	5,539	4,505	(81.33%)	3,702	2,967	(80.15%)	1,707	1,464	(85.76%)
1969	13,727	2,920	(21.27%)	9,483	1,460	(15.40%)	627	142	(22.65%)	6,240	928	(14.87%)	4,244	3,118	(73.47%)	2,443	1,709	(69.95%)	1,658	1,349	(81.36%)
1968	12,359	1,948	(15.76%)	9,460	974	(10.30%)	2,425	481	(19.84%)	3,718	108	(2.90%)	2,899	1,365	(47.09%)	2,434	1,176	(48.32%)	361	167	(46.26%)
1967	11,104			8,070			2,748			2,133			3,034			2,808			141		
1966	12,093			10,404			4,828			3,366			1,689			1,625			35		
1965	13,579			13,420			7,313			1,711			159			151			6		
1964	6,288			6,288			2,590			495											
1963	6,073			6,073			2,052			615											
1962	6,203			6,203			2,326			560											
1961	4,989			4,989			1,992			418											
1960	3,670			3,670			1,411			379											
1959	5,582			5,582			2,256			939											
1958	4,014			4,014			1,509			618											
1957	3,536			3,536			1,038			738											
1956	1,915			1,915			571			609											
1955	1,172			1,172			384			577											
1954	473			473			162			236											

年	融資金額(合計:1,000ドル)			7(a)事業融資			7(a)融資形態別内訳						経済機会融資(EOL)			EOL融資形態別内訳					
							直接融資			債務保証						直接融資			債務保証		
		(マイノリティー向け)			(マイノリティー向け)			(マイノリティー向け)			(マイノリティー向け)			(マイノリティー向け)			(マイノリティー向け)			(マイノリティー向け)	
1972	1,457,200	330,800	(22.70%)	1,365,600	165,400	(12.11%)	37,000	18,000	(48.65%)	1,275,500	135,900	(10.65%)	91,600	74,000	(80.79%)	64,200	52,900	(82.40%)	27,000	20,900	(77.41%)
1971	1,016,700	243,000	(23.90%)	923,900	121,500	(13.15%)	13,800	8,400	(60.87%)	817,000	95,800	(11.73%)	92,800	75,700	(81.57%)	64,000	51,600	(80.63%)	27,700	23,300	(84.12%)
1970	600,900	168,800	(28.09%)	528,300	84,400	(15.98%)	1,900	1,700	(89.47%)	402,900	67,400	(16.73%)	72,600	60,600	(83.47%)	46,500	38,200	(82.15%)	24,100	21,100	(87.55%)
1969	599,100	116,600	(19.46%)	547,900	58,300	(10.64%)	14,800	3,600	(24.32%)	385,700	42,500	(11.02%)	51,200	38,200	(74.61%)	26,500	18,700	(70.57%)	22,500	18,700	(83.11%)
1968	527,600	43,400	(8.23%)	496,200	21,700	(4.37%)	53,700	7,200	(13.41%)	238,800	4,400	(1.84%)	31,400	14,600	(46.50%)	25,100	12,100	(48.21%)	4,500	2,200	(48.89%)
1967	417,211			385,308			60,459			128,450			31,903			28,815			1,757		
1966	372,466			354,841			65,745			158,504			17,625			16,746			390		
1965	419,823			418,057			115,522			75,333			1,766			1,604			125		
1964	312,212			312,212			78,012			20,625											
1963	313,904			313,904			67,106			30,937											
1962	360,762			360,762			93,595			33,581											
1961	250,432			250,432			77,767			17,718											
1960	168,366			168,366			53,042			13,968											
1959	267,042			267,042			86,438			47,795											
1958	194,997			194,997			67,736			25,674											
1957	159,095			159,095			45,207			26,723											
1956	81,977			81,977			22,251			24,048											
1955	55,975			55,975			14,812			29,829											
1954	27,739			27,739			8,748			14,616											

U.S. Congress, Senate, Select Committee on Small Business, *Twenty-Third Annual Report*, 1973, pp.36-39 より作成。
※ SBAと民間銀行との協調融資による実績は、融資形態別内訳の欄では省略し、融資制度ごとの小計及び合計には含む。

邦政府調達のクォータも、特にマイノリティー支援のために、より積極的に用いられるべきである。」[29]

彼らの主張は、69年の年次報告書では少数意見として扱われたが、69年から70年にかけてのSBAの施策運用は、こうした方向に沿ったものになった。7(a)プログラムの融資が落ち込む一方で、EOLの実績を確保したため、SBAの実施する融資全体においても、件数・金額とも、マイノリティー向けの割合が上昇したのである。同時に、SBAは、財政緊縮により落ち込んだ融資を、連邦政府の調達割り当てによって補うことになった。

(3)　8(a)プログラム

8(a)プログラムは、中小企業のなかでもマイノリティー等の社会的不利者の企業に対して、連邦政府の物品やサービス調達の一定額を割り当てるものである。この制度は、1968年、前年までに頻発した黒人暴動に対処する施策のひとつとして、ジョンソン政権によって創設されたが、その際、小規模な白人企業に不利になること、8(a)プログラムに長期に依存する企業を生み出すこと等の問題が指摘された。そのため、8(a)プログラムの適用範囲は、それまでは政府自らが実施しているか大企業から調達していた案件に限定され、68年度の適用件数はわずか8件、契約金額も1,050万ドル弱にとどまった。

ところが、8(a)プログラムは、ニクソン政権下、緊縮財政のために抑制傾向にあったSBA融資を補う形で急拡大した。適用規模は、1972年には、1,719件、1億5,300万ドル以上に達し、今度は、民主党側から反対論が噴出した。以後、8(a)プログラムは、政権側が拡大を進め、これに野党が反発するという構図を繰り返すことになるのである[30]。

4.　黒人企業支援策の二面性

(1)　黒人企業に対する支援の必要性

頻発する黒人暴動に対応する形で拡大したマイノリティー企業支援に対しては、様々な利害や意見が複雑に錯綜することになり、SBAの施策に対する批判も多かった。

第一は、黒人の企業活動そのものに対する否定的な見解である。例えば、ポデスタ商務次官補は、SBAに否定的であったアメリカ商業会議所発行の月刊誌『ネイションズ・ビジネス』において、「廃業に対する高いリスクと黒人の組合労働者の高賃金を考慮すれば、黒人が自分で事業を始めるインセンティブはいったい何か？」と述べている[31]。ある程度の学歴やスキルを有している黒人は、賃金の高い大企業へ就職するので、わざわざ中小企業

者としてリスクをとることはないという指摘である。また、経済機会法に基づく経済機会審議会（National Advisory Council on Economic Opportunity）は、1969年の報告書において、「「黒人資本主義」は万能薬ではなく、短期間に多数の豊かな黒人市民を創出できるわけではない。また、企業のオーナーであることが富や権力の源泉になると強調することは誤りであろう。我々の社会では、経済の大部分の領域において、オーナーよりも管理者が力を持つようになっている。特に、近年における中小企業の高廃業率を勘案すれば、中小企業を所有することの重要性には疑問符が付く。」とし、ニクソンが大統領選挙中から唱えてきた黒人企業支援の効果に疑問を呈している[32]。

第二は、支援対象の問題である。SBAの黒人企業支援策は、黒人企業の少なさを是正することが目的の一つであり、新規創業の支援に積極的に取り組んでいた。SBDCの設置等により、SBAが、黒人コミュニティーに欠けていた新規企業の揺籃機能を代替することで、企業家を通じた成功への機会を黒人に提供しようとしたのである。

これに対して最大の黒人企業団体であったNBLは、既存企業に対する支援の強化を求めた。NBLのバークレー・ブレル議長も、SBAのマイノリティー企業支援策等を審議した1966年の下院中小企業委員会において、SBDCの運営コスト等を効果的に活用し、地域経済や国民経済の成長に寄与するためには、既存企業に支援を集中するよう求めた[33]。

また、ゲットー内の零細黒人企業を支援することに対しても意見の相違が存在した。ゲットー内の企業は、零細性が強かったことにとどまらず、理・美容店やクリーニング店等への業種的偏りの起因する過当競争、貧困層に限定されている顧客の購買力の低さ等、経営基盤は脆弱であった。SBAは、ハーレムに事務所を開設する等、ゲットー内の企業に対する支援を重視していたが、これに対して、事業機会人種間会議（Interracial Council for Business Opportunity）のダーウィン・ボルディン全国理事は、黒人を中心としたマイノリティー企業支援策の拡充を望みつつも、「最近の取り組みは、パパ・ママ・ショップを生み出そうとしているに過ぎない。こうした企業は、何もなし得ないばかりか、結局は債務を残し、黒人コミュニティーの怒りを増大させるばかりである。」として、ゲットーの零細黒人企業に対する支援に反対している[34]。

実際、自己資金調達力の低い貧困層が、自ら企業者として成功することは困難であった。ティモシー・ベイツの研究によれば、SBAの融資を受けた新規黒人企業のうち、債務不履行に至った者の融資以前における平均個人所得年額は6,807ドルであったが、債務不履行に至らない者の場合は、同11,380ドルであった。貧困対策を重視したSBAの施策であっ

たが、結果的には、貧困層よりも中間層に有利に作用したことは確かである[35]。

しかし、黒人企業の直面する問題や施策内容に対する批判が存在したとはいえ、様々な理由から、SBAによる黒人企業支援策を支持する声は強く、実態としても施策は拡充された。なかでも、黒人企業の創出により黒人の雇用を増加させる必要性は、幅広い層に共有されていたといえる。60年代のアメリカでは、全般的な経済状況は好調であったが、労働市場における黒人の不利性は継続していた。特に、工場における自動化の進展は、未熟練労働者の働く場を狭めていったが、こうした状況は、未熟練労働者の割合が高い黒人にとっては一層深刻であった。彼らは、金融機関等の管理的業務が主体の職種においては、より不利な状況にあり、アメリカ産業の構造変化に対応して職を得ることは難しかった。また、黒人労働者は、企業や組合における先任順位が低く、自動化に伴う雇用削減の打撃も集中した[36]。黒人は、消極的選択の結果としても、自ら企業を起こし、職を生み出す必要があったのである。また、たとえ、企業者として成功できる層が限定されていたとしても、こうした企業が、失業中の黒人に職を提供することで、間接的な貧困対策としても機能したのである。

さらに、白人労働者階級との競合の回避という観点からも、新たな黒人企業及びそれに伴う黒人の雇用創出が求められていた。例えば、ニューアーク市経済開発室長のバーナード・ノーマンは、「雇用創出のためには、あらゆる種類の自営業が生み出されることが必要であり、そのための支援も必要である。」として、北部都市への黒人の流入により、既に職を有する者の雇用を脅かされるので、黒人は自ら職を生み出すべきであると主張した[37]。

(2)　黒人企業支援を手段とした社会問題への対処

このように、黒人の就業状況を改善するために黒人企業への支援策が拡大されていったが、SBAの施策の目的は、これにとどまらなかった。政府は、黒人暴動の頻発に対して、人種「優遇」的施策及び権利としてではなく結果としての平等を実現することを強いられた。68年に発表された社会秩序の混乱に関する諮問委員会（National Advisory Commission on Civil Disorders）の報告書は、次のように指摘している。

「アメリカは、郊外の豊かな白人社会とインナーシティの貧しい黒人社会との間で分断の危機にあり、…こうした分断が予知不能な暴動の原因になるとともに、個人の尊厳、自由、機会均等というアメリカの伝統的価値観を世界、自分自身、子孫に提示することを不可能にしてしまう。」[38]

また、公民権委員会が 1970 年に出した報告書の前文は、60 年代における公民権問題の変容を端的に示している。

「この 10 年で劇的に変わったことは、公民権問題に対するアメリカ国民及び指導者の姿勢と視点だ。この問題が迅速かつ簡単に解決されるという楽観的な希望から、実際はいかに根深く、かつ複雑な問題であるか、冷静に認識するようになったのである。」[39]

1964 年公民権法の制定時にあった人種問題解決への楽観論は、ワッツ暴動をはじめとする黒人暴動の頻発により、同法が施行された 65 年には、既に大きく揺らぐことになった。政府は、黒人コミュニティーの安定を図り、アメリカ社会の分裂を回避するための具体的施策を迫られていたのである。

こうした状況のもと、SBA も、黒人による企業所有を促進することで、黒人に対して成功への機会を提供し、黒人コミュニティーの安定を目指していたといえる。SBA は、1963 年にフィラデルフィアで 6×6 融資制度を立ち上げて以来、地元コミュニティー組織との連携を重視していたが、68 年の年次報告書では、SBA のマイノリティー企業支援の目標として、インナーシティを再建すること及び経済の主流に参加する機会をマイノリティーに提供することを掲げた[40]。黒人企業そのものに対する支援にとどまらず、黒人企業に対する支援を通じて、SBA が人種問題や都市問題等に関与していくことを明示したのである。

こうした社会問題に対処する手段として企業を支援するという考えは、黒人暴動の頻発等、人種問題や都市問題が深刻化する中で広く受け入れられていったといえる。例えば、ゲットーにおける中小企業問題を集中審議した 1968 年の上院中小企業委員会では、アッパー・マンハッタン中小企業開発・機会公社のアーノルド・ジョンソン議長が、「ハイスクール以下の生徒や若年層に対して、企業家となり、経済やコミュニティーに対する責任及び誇りや威厳を持たせる教育を行うことが重要である。」として、地域のリーダーとなり得る黒人企業家を育成する必要性を唱えている[41]。69 年の上院銀行・通貨委員会中小企業小委員会は、SBA 以外の省庁が所管するものを含め、連邦政府のマイノリティー企業支援策全般を審議したが、ここでもスタンス商務長官が、マイノリティーによる企業所有の意義を強調している。彼は、「資産、住宅、企業の所有は、マイノリティー社会の安定に不可欠なのか。」との問いに対し、「私は、疑問の余地はないと考える。単に職を得るだけでは、我々の社会に完全に参加していることにはならない。彼らは、資本家となることで、サクセス・ストーリーを実現できる機会を有するべきである。」と応えている[42]。

このように SBA は、黒人企業支援を手段として、人種やインナーシティの問題に対す

る関与の度合いを強めていったが、その過程は黒人暴動等に受動的に対応しただけではなく、早い段階からかなり意図的に形成された点には留意すべきであろう。

既述のとおり、1963年8月から2年間SBA長官を務めたユージン・フォーレイは、地元コミュニティー組織と連携して6×6融資等の黒人向け施策を立ち上げるとともに、SBAから融資等を受ける企業に雇用やその他の事業活動における人種差別的行為を禁止する等、人種問題を強く意識した施策を展開した。彼は、1968年の自著においても、こうした考えた改めて開陳している。彼は、「低所得者地域に住む黒人に、このコミュニティーにおける成功者は誰かと尋ねても、全国有色人向上協会の指導者、あるいは議員や聖職者の名前を挙げる者だれもいない。彼らは、通りで恐喝をした者の名をあげるのみである。」とゲットーの現状を嘆いたうえで、黒人の地位改善のためには、他のマイノリティー集団が有するような独自の社会的連帯を形成する場として、ゲットーの機能を強化する必要があることを指摘している。そのうえで、「「福祉政策」は、ゲットーが自ら発展する資源を決定的に流出させている。」として、黒人企業の育成を手段として、企業家という身近な成功事例の提示、雇用の創出及びコミュニティーの再生を図るべきであると訴えている[43]。

5.　小括 －黒人企業支援策の意義－

本章では、1960年代におけるSBAのマイノリティー企業支援策について、公民権運動や黒人暴動の問題に対応させながら検討してきたが、こうしたSBAの政策拡大をどのように評価することができるだろうか。

まず、60年代当時において、自ら企業を起こすことは、黒人を中心としたマイノリティーにとっては、依然として重要な社会的上昇手段であったと考えられないだろうか。たしかに、大企業の登場した後のアメリカでは、自ら事業を始めることが、「アメリカ的生活様式」の典型とする価値観は減退していた。特に、1955年の上院中小企業委員会年次報告書が、「小規模で独立した流通業者は、チェーン・ストアや大規模商業者との競争のために、利益を生むには限界がある時代に直面している。」と指摘したように、戦後のアメリカでは、スーパーマーケット等の大規模小売業が著しい成長を遂げ、かつては自営業としては最も一般的な形態であった、小規模な小売業者として成功することが困難になっていた[44]。当時、黒人は、ゲットーの小売機能を非黒人に独占されるなかで、より事業基盤の脆弱な黒人向けサービス業に甘んじながら、小売業への進出を目指していたが、それさえも成功への道のりは険しかったといえる。また、ある程度の学歴やスキルを有する黒人が、大企業

や公的機関への就職を志向していたことも確かであろう。しかし、経済及び社会における大企業の地位が拡大していたとはいえ、依然として総有業者の約半数は、中小企業を自ら経営するか中小企業に雇用されていた。大企業の雇用政策の重要性を否定するものではないが、中小企業者として黒人自らが雇用を生み出すことも不可欠であった。特に、大企業を中心とするアメリカ経済の主流に参入することが困難な黒人にとっては、既述のとおり、たとえ大企業と比して不利な条件であったとしても、中小企業者という選択肢は重要な社会的上昇手段であり、政策的支援の必要性もあったといえる。

また、SBA は、黒人企業に対する支援を通して、黒人居住地域の安定を図る等、社会問題に関与する明確な意思を有していたといえる。たしかに、SBA の政策は、アファーマティブ・アクションとしての性格を付加することで拡大した。しかし、それは単に SBA が肥大したのではなく、60 年代に整備された、連邦政府の機能により様々な社会問題に対処する体制の一翼を担ったと考えられる。

60 年代における SBA のマイノリティー企業支援策の中心であった EOL は、1975 年、根拠規定であった経済機会法とともに廃止された。しかし、EOL による融資や債務保証は、黒人企業に対する民間銀行融資の呼び水としての役割を果たし、黒人企業と銀行の関係を大きく変えることになり、後に黒人企業が成長する基盤のひとつを整備した[45]。

SBA は、その後も企業支援を手段として、社会問題の解決に取り組む姿勢を保持し続けてきた。特に、リベラル色の強い中小企業政策を展開したクリントン大統領は、97 年の中小企業教書において、「中小企業は大企業より多くの生活保護者を雇用しました。私たちの『福祉から働く仲間へ』という政策は、確実な成果をあげています。既に 200 万人のアメリカ人が予定より丸二年早く生活保護者でなくなりました。」[46]と、中小企業政策が、マイノリティーを中心とした社会的不利者たちの自助努力を促し、雇用を創出することで、社会保障費を中心とした財政支出の削減に貢献している点を強調している。クリントンの言葉は、単なる政策スローガンではなく、中小企業政策が有する社会政策的性格が、ひとつの集大成を迎えた証左なのである。

第 5 章 註

[1] マイノリティー企業に対する政策的支援策については、近年、二つの異なる立場から多

くの研究が出されている。第一は、アファーマティブ・アクションに対する逆差別批判の一例として、中小企業法第8条(a)項に基づき、マイノリティー企業を中心とする「社会的不利者企業」に連邦政府の調達契約を優先的に割り当てる制度（「8(a)プログラム」と呼ばれる。）を取り上げたものである。La Noue, George R., and John C. Sullivan, "Presumptions for Preference: The Small Business Administration's Decisions on Groups Entitled to Affirmative Action", *Journal of Policy History*, vol.6, 1994, pp.439-467; Graham, Hugh Davis, "Affirmative Action for Immigrants? The Unintended Consequences of Reform", in John Davis Skrentny ed., Color Lines: Affirmative Action, Immigration, and Civil Rights Options for America, Chicago: University of Chicago Press, 2001, pp.53-70 等。こうした研究の傾向は、連邦最高裁判所（以下、単に「最高裁」という。）が、1989年、マイノリティー所有の建設業者に公共工事発注額の一定割合を割り当てるリッチモンド市条例について、同市における過去の差別の存在を厳密に立証していないことを理由に、憲法修正第14条の平等保護条項違反とした「クローソン判決」を契機とする。8(a)プログラムや地方レベルにおける同種制度の是非が、「逆差別」論争の対象となったのである。同判決は、最高裁が、地方議会の実施するアファーマティブ・アクションの審査基準として、差別の存在を詳細に証明する必要のある厳格審査基準を初めて採用した。また、2001年に就任したブッシュ大統領は、女性企業に対する優遇措置を含め、8(a)プログラムの段階的廃止を唱えている。中小企業総合事業団、『ブッシュ新政権の中小企業政策』、2001年5月、9－11頁。第二の立場は、ベンチャー企業を中心とした中小企業の経済的活力に対する関心の高まり及びクリントン政権によるマイノリティー企業や女性企業に対する支援の拡充等を要因として、金融助成や経営指導等の施策を積極的に評価するものである。Larson, Tom, "Affirmative Action Programs for Minority- and Women-Owned Businesses", in Ong, Paul, *Impact of Affirmative Action: Policies & Consequences in California*, Walnut Creek, Calif.: Altamira, 1999; Wainwright, Jon S., *Racial Discrimination and Minority Business Enterprise: Evidence from the 1990 Census*, New York: Garland Publishing, 2000 等。これらの研究はいずれも現状分析に主眼をおいたものであるが、ジョナサン・ビーンが2001年に発表した研究は、1960年代初頭から現在に至るSBAのマイノリティー企業支援策を取り上げたもので、アファーマティブ・アクションとしての性格に着目して、米国の中小企業政策を歴史的に分析したものである。Bean, *Big Government*

and Affirmative Action. そのうえで、ビーンは、SBA のマイノリティー企業支援策に対して、政府機能の肥大とその権益に絡む不正の温床という否定的な評価を与えている。しかし、こうした問題は、決してマイノリティー企業支援策特有のものではなく、これら一部の施策における問題点を根拠として、中小企業政策全般におけるマイノリティー支援の意義を判断するべきではないだろう。さらに、政策膨張という単純な図式によって SBA のマイノリティー支援策を評価することは、60 年代当時の状況を余りに軽視していないだろうか。アメリカは、ケネディ、ジョンソンの両民主党政権の下、連邦政府の機能を拡充することで様々な社会問題に対処する体制を整え、当然ながら SBA もその一部を担うことになった。さらに、こうして拡充された連邦の機能は、その政策目標として、公民権運動の高揚から黒人暴動の頻発等、深刻化する人種問題を強く意識せざるを得なかったといえる。もちろん、60 年代の政策が、人種問題を解決し得たわけではなく、むしろ人種間の分断を固定化した側面があること否定できない。しかし、政策形成が強く人種問題に影響されていたことは確かであろう。なお、同時代の研究としては、Bates, Timothy, *Black Capitalism: A Quantitative Analysis*, New York: Preager, 1973 がある。また、Light, Ivan H., *Ethnic Enterprise in America: Business and Welfare among Chinese, Japanese and Blacks*, Berkley: University of California Press, 1972 は、60 年代までの黒人企業とアジア系企業の状況を比較している。

[2] U.S. Congress, Senate, Select Committee on Small Business, *Twentieth Annual Report*, 1970, p.45.

[3] National Advisory Commission on Civil Disorders, *Report of the National Advisory Commission on Civil Disorders*, GPO, 1968, pp.215-217.

[4] U.S. Department of Health, Education and Welfare, Task Force on Education and Training for Minority Business Enterprise, *Report, Submitted to the Secretary of Health, Education, and Welfare and the Secretary of Commerce*, 1974, p.18.

[5] Bunzel, *The American Small Businessman*, p.11, 29.

[6] Light, *Ethnic Enterprise in America*, p.10, 14.

[7] National Advisory Commission on Civil Disorders, *Report*, pp.139-140. 白人商店に対する黒人の不満の原因としては、自動車等の移動手段をもたないために近隣で買い物をせざるを得ない黒人に、値段が高く、かつ品質の低い商品を販売することや割賦購入の多い

黒人に対して過剰な金利を課すこと等、白人商店が不利な状況にある黒人に対して不公正な商業活動を行う場合が多いためと考えられた。National Advisory Commission on Civil Disorders, *Report*, p.82. 一方で、ゲットーの企業は、盗難や暴動による損失、事業リスクに伴う高い借り入れ金利、小ロットの仕入れ、高い保険料等、高コスト経営を強いられる状況にあったともいえる。U.S. Congress, Senate, Select Committee on Small Business, *Hearings, Economic Development Opportunity: The Role of the Federal Government in the Development of Small Business Enterprises in the Urban Ghetto*, 1968, p.96. しかし、いずれにしても、ゲットーの黒人は、郊外のスーパーマーケット等と比較して、価格の高い商品を購入せざるを得なかった。

[8] Senate, Select Committee on Small Business, Hearings; *Economic Development Opportunity,* p.3, 96; National Advisory Commission on Civil Disorders, *Report*, pp.124-126, 217.

[9] Light, *Ethnic Enterprise in America*, p.11, 59, 78.

[10] 例えば、ラテン系市民連盟全国議長のエドワード・ルセロは、1969 年の上院銀行・通貨委員会中小企業小委員会において、伝統的仕組みであるパトロンと SBA の施策を組み合わせて活用することを表明している。U.S. Congress, Senate, Committee on Banking and Currency, Subcommittee on Small Business: *Hearings, Federal Minority Enterprise Program*, 1969, p.100.

[11] Light, *Ethnic Enterprise in America*, p.23, 31.

[12] なお、当初は全国黒人事業連盟（National Negro Business League）と称した。

[13] Ibid., pp.114-116.

[14] Lewis, Gordon, "A Comparison of Some Aspects of the Backgrounds and Careers of Small Business and American Business Leaders", *American Journal of Sociology,* vol. 65, 1960, pp.348-55. "Negroes Get a Hand", *Business Week*, June 27,1964,　p.38.

[15] SBA, *Annual Report 1963*, 1964, p.54.

[16] Ibid., p.55; SBA, *Annual Report 1964*, 1965, p.17.

[17] Ibid., p.57.

[18] Ibid., p.57. この他、6×6 融資においては、融資の審査に当たって、担保に偏重しない方針が採られた。U.S. Congress, House., Select Committee on Small Business, *Report:*

Organization and Operation of the Small Business Administration, 1964, p.40.

[19] 例えば、経済機会法審議の公聴会において、アメリカ商業会議所のマッデン経済調査部長は、「アメリカは世界一豊かな国であり、貧困者は確実に減少している。」として、貧困問題の解決には、経済成長による所得増の実現が重要であり、連邦政府の介入増大を批判している。U.S. Congress, House., Committee on Education and Labor: Subcommittee on the War on Poverty Program, *Hearings, Economic Opportunity Act of 1964*, 1964, p.665. もちろん、黒人側は、より積極的な施策を望んでいた。同公聴会においても、全国都市同盟のヤング理事が、白人と黒人の格差が拡大しているとして、貧困対策の拡充を求めている。Ibid., pp.632-633.

[20] Bean, *Big Government and Affirmative Action*, p.42.

[21] House., Committee on Education and Labor, *Hearings, Economic Opportunity Act of 1964*, p.405.

[22] "President's 'War on Poverty' Approved", *Congressional Quarterly Almanac*, 1964, pp.208-209.

[23] SBA, *Annual Report 1965*, p.52.

[24] ボウティン個人は、SBA の拡大やマイノリティー重視の施策運営を掲げたフォーレイには批判的であったとされる。Bean, *Big Government and Affirmative Action*, p.55, 60. しかし、黒人暴動が頻発する状況では、省庁の長がマイノリティー支援に反対するという選択肢は存在しなかったといえる。実際、SBA は、ボウティンの就任後も、マイノリティー支援策の拡充を続けることになる。

[25] SBA, *Annual Report 1966*, 1967, p.15.

[26] SBA, *Annual Report 1967*, 1968, p.12. 社会的不利者向けの規定は、翌年に、従来の低所得者向けの規定と統合された。SBA, *Annual Report 1968*, 1969, p.13. しかし、後述のとおり、EOL に占めるマイノリティー向けの割合は、拡大していくことになる。つまり、規定の統合により、マイノリティー等の社会的不利者が軽視されたわけではない。

[27] U.S. Congress, Senate, Select Committee on Small Business, *Twentieth Annual Report*, 1970, p.48.

[28] U.S. Congress, Senate, Select Committee on Small Business, *Nineteenth Annual Report*, 1969, p.86.

[29] Ibid., p.99.

[30] U.S. Congress, Senate, Select Committee on Small Business, *Twenty-Third Annual Report*, 1973, pp.68-69. なお、72年における、連邦政府の総調達額は605兆ドル、このうち、8(a)プログラム以外の通常契約による中小企業の受注は、金額で126兆ドル強、全体比で約20.6%強となっている。8(a)プログラムが急拡大したことは確かだが、全体に占める割合は微々たるものである。

[31] "The Uphill Road to Black Capitalism", *Nation's Business*, December, 1970, p.61.

[32] National Advisory Council on Economic Opportunity; *Annual Report 1969,* GPO, 1969, p.8.

[33] U.S. Congress, House, Select Committee on Small Business, *Hearings, Organization and Operation of the SBA; SBA's Role, Present and Future,* 1966, pp.218-219. なお、ブレル自身も、ドライ・クリーニング・チェーンの経営で成功を収めた黒人企業家であった。

[34] Senate, Committee on Banking and Currency, Subcommittee on Small Business: *Hearings, Federal Minority Enterprise Program*, p.159.

[35] Bates, *Black Capitalism*, p.127.

[36] 例えば、自動車産業の拠点であるデトロイトに関するトーマス・スグルーの研究も、工場の自動化が黒人労働者に与えた影響を指摘している。Sugrue, Thomas J., *The Origins of the Urban Crisis: Race and Inequality in Postwar Detroit*, Princeton: Princeton University Press, 1996, pp.165-168.

[37] Senate, Select Committee on Small Business, *Hearings, Economic Development Opportunity*, p.3.

[38] National Advisory Commission on Civil Disorders, *Report*, p.225.

[39] U.S. Commission on Civil Rights, *Federal Civil Rights Enforcement Effort 1970*, 1970, p.xvi.

[40] SBA, *Annual Report 1968*, 1969, p.39.

[41] Senate, Select Committee on Small Business, *Hearings, Economic Development Opportunity*, p.133.

[42] Senate, Select Committee on Small Business, *Hearings, Economic Development Opportunity*, p.133.

[43] Foley, Eugene, *The Achieving Ghetto*, Washington D.C.: National Press, 1968, p.22, 44, 54, 56.

[44] U.S. Senate, Select Committee on Small Business, *Annual Report 1955*, 1956, p.5.

[45] EOL は、貧困者を企業家とする点においては失敗であった。しかし、次第に黒人の教育水準が改善されることで、比較的高学歴の企業家を主な担い手とした新たな黒人企業が、コンピューター関連を中心とした製造業やビジネス関連サービス業等の業種において成長することになった。Bates, Timothy, *Race, Self-Employment, and Upward Mobility: An Illusive American Dream*, Baltimore: John Hopkins University Press, 1997, pp.8-9.

[46] 中小企業総合研究機構訳編、『アメリカ中小企業白書 1997』、同友館、1999 年、7 頁。

終章　結論－福祉国家体制における中小企業政策の意義と中小企業の活力への再評価－

ここまで、戦後のアメリカにおける中小企業の変化と中小企業政策の形成と拡大の過程について考察してきたが、これを序章のはじめにおいて提起した問題と関連づけて、まとめることとする。

第一に、中小企業の存立状況の変化についてであるが、アメリカで中小企業に対する直接的支援策が成立した1950年代は、中小企業を取り巻く環境が大きく変化した時期であり、かつその方向性は、中小企業の弱体化を進めるものであった。

まず、第 2 章で述べたとおり、従来は、最も一般的な中小企業の形態であった小規模小売業が淘汰され、コンビニエンス・ストアへの転換が進んだ。パパ・ママ・ショップに代表される小規模小売業は、チェーン・ストア・エイジと呼ばれた 1920 年代から、低価格を武器としたチェーン・ストアの圧迫を受けていた。それでも、当初、小規模小売業は、チェーン・ストアを補完する日常の買い物の場として存立することが可能と考えられていたが、第二次大戦後、都市郊外の発展に伴い、チェーン・ストアを核とした郊外型の巨大ショッピングセンターが成長するなかで、中小企業の存立状況はより厳しいものになった。さらに、大量生産システムの要素を備え、従来の独立した小規模小売業者とは全く異質の性格をもつコンビニエンス・ストアが、成長の著しい郊外の住宅地等に浸透し、新しい形態の小規模小売業として発展する一方、従来型の小規模小売業は、成長する郊外市場への進出を果たせず、停滞する中心市街地に活動の場が限定されていった。中小企業の牙城のひとつであった小規模小売業の分野も、大企業に侵食されたのである。

こうした小規模小売業分野における中小企業の衰退は、中小企業に対する社会のまなざしを大きく変えた。かつて、比較的少ない元手で小規模な店を開くことは、独立した企業家としてビジネスの世界に参入する、あるいは自ら職を創出し、市民として自立する最も一般的な手段であった。しかし、コンビニエンス・ストアの成長により、パパ・ママ・ショップと呼ばれる街角の商店は、最も代表的な中小企業の形態から、衰退する中小企業の象徴へと変貌したのである。

さらに、第 3 章で分析したように、第二次大戦後、冷戦遂行上の観点から、西側同盟諸国の経済発展を重視する対外通商政策が貫徹されるなかで、中小製造業は、輸入品との競合に苦しむことになった。先進工業国の製造業が、安価な輸入品の挑戦を受けること自体は、一般的な産業構造転換の構図である。しかし、1950 年代、西側同盟諸国の輸出が、中

小企業性の高い軽工業品に依存する状況で、アメリカ市場の開放を徹底した通商政策を採ることは、中小製造業により多くの負担を強いるものであった。特定製品の集中的輸入は、政治問題に発展するために政府としても極力回避する必要があったことはたしかであるが、アイゼンハワー政権は、西側同盟国の市場を自国市場で引き受けるという明確な意思のもと、自由貿易的な通商政策を維持したといえる。同時に、繊維や日用雑貨を中心とした生活関連型中小製造業は、冷戦遂行を優先させた通商政策のコストを担うことを強いられることになった。ハロルド・ラヴゼイは、冷戦遂行の観点からは、「アメリカが、ラジオ、テレビ、カメラ等を生産する能力を失ったことは、安い買い物であった。」[1]と指摘しているが、50 年代の冷戦政策においては、繊維や日用雑貨を中心とした生活関連型の中小製造業を失うことは、それよりもさらに安い買い物であった。冷戦遂行を重視する通商政策の負担は、家電製品製造等の大企業よりも、まずは中小製造業が負わされることになったのである。

当然ながら、中小企業に過度の負担を強いる対外通商政策は、中小製造業の間に、アイゼンハワー政権に対する不満を高めた。繊維製品や日用雑貨を中心とした生活関連型の中小製造業にとっては、一部繊維製品等に対するエスケープ・クローズの発動や自主規制の発動は、まさに例外的な成果に過ぎず、自由貿易の原則を維持するアイゼンハワー政権の対外通商政策及への不満を強めたのである。

第二の問題である中小企業と大企業の関係については、アメリカが、近代世界システムにおける覇権を確立し、空前の経済成長を遂げる一方で、中小企業は、必ずしもその恩恵を受けることができず、大企業との格差が一層拡大したといえるだろう。

元来、アメリカでは、資源が豊富である一方、労働力が希少であったため、機械化へのインセンティブが強く、これが生産単位の規模拡大を促した。さらに、持株会社制度を含め、株式会社制度の一貫した発展も、企業規模の拡大を資金面から支えたのである。19 世紀後半からの大企業の目覚ましい発展は、自然環境、社会経済体制及び制度等、独特な諸条件の結合によりもたらされたものであった。

一方、大企業の誕生以来、中小企業は、常に大企業の圧迫を受けることになったといえる。たしかに、硬直的な大量生産の発展は、逆に専門的あるいは小ロットの需要に応える中小企業の叢生を促した。また、スクラントンらの指摘するように、専門性や柔軟性のある生産技術を武器に、大企業と共存し得た中小企業が存在したことも事実である。

しかし、こうした中小企業の量的増加も、アメリカ経済全体に占める中小企業の占める割合を高めることはできなかった。特に、第二次世界大戦後には、アメリカ経済が空前の

成長を遂げる一方で、中小企業の存立基盤は、より脆弱なものになったといえる。第二次大戦後のアメリカでは、歴史的には最も一般的な企業形態のひとつであった独立した小規模小売業が、コンビニエンス・ストアに取って代わられた。また、かつては自立性の高かったアメリカ経済が、第二次世界大戦後、冷戦遂行上の観点から、自国市場の開放を重視する形で、急速に世界経済との統合を進めたことにより、中小企業は、大企業以上に海外企業からの圧迫を受けることになった。中小企業は、第二次大戦後も、総有業者の約半数に職を提供する等、量的プレゼンスを維持したことはたしかである。しかし、専門性や柔軟性を活かし、大企業に伍して活躍できた中小企業はわずかであり、第二次大戦後の経済成長のなかで、全体としては、中小企業と大企業の格差は拡大したといえるだろう。

第三に、金融助成策と経営指導を中心とした、SBA の形成と拡充がもたらした結果の問題である。1953 年から 58 年までの 5 年間は、SBA の永久機関化等、中小企業に対する直接的支援策が整備され、現在に至るアメリカ中小企業政策の原型が形成された点においては、特筆すべき時期であった。しかし、大企業に対する中小企業の地位には、全く変化がなかった。中小企業政策が拡充されたにもかかわらず、中小企業の存立状況は改善されず、企業数の減少や付加価値額シェアの上位企業への集中が進んだ。中小企業政策は、中小企業に特段有利な、あるいは大企業に不利な状況を創出したわけでなかったのである。

ところが、中小企業の存立状況に対する実際的政策効果とは別に、第二次大戦中の SWPC 設置以来、SBA 設立による融資業務や経営指導の拡充、さらには SBIC 制度を通じた直接金融支援の開始等、政府の中小企業への直接的支援が一貫して増大したことに対しては、それらの実質的効果が薄かったにもかかわらず、様々な方面から批判が生じ、中小企業者に対するアメリカ社会の眼差しを確実に変化させていった。従来、アメリカにおける自由と民主主義の担い手とされてきた中小企業者は、政府からの「施し」を求める存在と見なされるようになってしまったのである。直接的支援策という政府の保護を受ける存在とみなされることで、中小企業は、その存立状況が急速に悪化するだけでなく、戦後世界システムの覇権を握ったアメリカの民主主義の担い手となることはできず、その役割までも、完全に大企業に取って代られたのである。

このように、中小企業は、経済的にも、社会的にもプレゼンスを低下させた。中小企業に対して、SBA の直接的、かつ救済的施策が拡充されることで、民主主義の担い手というノスタルジックな称賛の念までもが剥がれ落ち、中小企業は、あらゆる面で「弱者」と見なされるようになったのである。

一方で、1960年代における公民権運動の高揚や黒人暴動の頻発は、SBAによる黒人企業支援策の創設とともに、中小企業政策に新たな意義を加えることとなった。60年代当時、大企業に対する中小企業の地位が低下していたことはたしかである。しかし、黒人を中心としたマイノリティーにとって、自ら企業を起こし、自営業者として職を得るという選択肢は、依然として重要な社会的上昇手段であり、政策的支援の必要性も強かったのである。

また、SBAは、黒人企業に対する支援を手段として、黒人居住地域の安定を図る等、社会問題に関与を強めていった。当時、黒人暴動の深刻化等、アメリカ社会の分裂が懸念される状況で、黒人企業の育成を手段として、企業家という身近な成功事例を輩出し、雇用の創出と黒人コミュニティーの安定が図られた。こうして中小企業政策は、中小企業そのものの支援を目的とするだけでなく、中小企業に対する支援を通じて他の社会問題を解決するための政策手段としての役割を獲得したといえるだろう。

以上、中小企業の存立状況の変化、中小企業と大企業の関係及び中小企業政策の効果の三点について考察した。これらをもとに、当初の仮説に対し、本論の回答を提示したい。SBAの設立等を契機として、1950年代に形成されたアメリカの中小企業政策は、大企業を中心とする社会経済体制内で不利な環境を強いられる中小企業に対して支援策を提供することで、社会の安定に寄与するという社会政策的意義を有していたのではないか、つまり、中小企業政策は、連邦政府の権限強化と諸階層の組織化を進め、集団間の利害対立を一定範囲内で均衡させるアメリカにおける福祉国家体制の一翼を担ったのではないか、という問題である。

アメリカでは、19世紀末以来、大企業の圧迫を受けた中小企業者は、自らの存立基盤を保護するために、大企業の規制を目指した政治的活動を展開、1890年のシャーマン法をはじめ、独占禁止諸法を制定する原動力のひとつとなったのである。しかし、これらの法律は、独占は禁止したものの、大企業の存在そのものを規制したわけではなかった。むしろ、カルテルやトラストを回避して、持株会社方式を含めた合併等により規模を拡大する大企業が合法である一方、州を越えて取引をする零細業者のカルテルを違法としたのである。結果的に、独占禁止諸法は、大企業の勝利を正当なルールに基づくものとして公認する一方、中小企業の保護には効果がなかったのである。

さらに、チェーン・ストア・エイジといわれた1920年代以降、大企業と中小企業の抗争の場は、小売業の分野へ拡大した。しかし、独占禁止法の強化をはじめ、チェーン・ストアに対する中小小売業者の政治運動は、チェーン・ストア課税法案の廃案により、所期の目的

を達成することなく終結した。確かに、ロビンソン＝パットマン法とミラー＝タイディングズ法の制定に見られるように、独占禁止法の改正を手段とする中小小売業者の主張には、一定の社会的支持が得られた。しかし、価格差別規制や再販価格維持政策を厳格に運用すれば、価格競争が阻害され、独占禁止法本来の目的に反する恐れがあったため、これらの立法措置が、中小小売業者の要求を満たすことはなかった。また、チェーン・ストアを直接的に規制する課税法は、チェーン・ストアのみならず、農業団体を中心とした生産者や消費者の反発を招いたのみであった。中小小売業者の主張は、既にチェーン・ストアを受容し、これに依存していた社会を変えることはできなかった。第二次大戦前、独占禁止法をはじめとした競争環境のあり方を巡る大企業と中小企業の闘争は、中小企業の完全なる敗北に終わったのである。

このように、自らには不利な環境が固定化し、かつ政治的要求の実現も困難になっていた中小企業は、ニューディールを契機とする福祉国家体制の形成過程においても、中小企業は自らの便益を獲得する仕組みを構築することができなかった。福祉国家体制は、単に社会的弱者を救済するだけではなく、連邦政府の利益配分機能を拡大することで、集団間の利害対立を一定のレベルに均衡させるものであり、集団の組織化の程度及び連邦政府との親和性の程度こそが、それぞれの集団が獲得し得る便益の量を決定するといえる。そのため、組織化のレベルが低く、ニューディールの有力な支持基盤でもなかった中小企業は、効率的に便益を獲得することができなかったのである[2]。

結局、中小企業の政治的主張は、1950 年代の SBA 設立や永久機関化等、金融助成や経営指導等、中小企業に対する直接的支援策の成立という形で受け入れられることになった。しかし、中小企業は、アメリカの福祉国家体制において、必ずしも有利な地位を確保できたわけではなかった。中小企業政策は、中小企業自体の多様性と中小企業を取り巻く複雑な環境の影響を受け、様々な対立や妥協を包含しつつ形成された。中小企業者は、ニューディール期と同様に、量的な政治力は有していたが、利害が拡散し、十分に組織化された集団とはいえなかった。そのため、中小企業は、福祉国家体制の一部を構成しながらも、効率的に便益を獲得することができず、自らの存立基盤を改善することはできなかったのである。

さらに、SBA を中心とした中小企業政策の成立は、中小企業を「弱者」として福祉国家体制に組み込むことになった。たしかに、福祉国家による社会政策は、社会の統合を図るために、政府の機能を強化し、集団間の利害対立を一定のレベルに均衡させるものであり、

必ずしも弱者救済のみを目的としたものではない。そのため、政府から便益を引き出すことが、すなわち自らを「弱者」と規定することではない。しかし、SBA を中心とした中小企業に対する直接的支援策の拡充は、かつてはアメリカにおける民主主義の担い手とされた中小企業者に、「弱者」のレッテルを貼ることになったのである。

このように、中小企業は、1950 年代における直接的支援策の成立を通じて、福祉国家体制のなかで政府から便益を引き出す仕組みを獲得したが、それは必ずしも効率的なものではなかったうえに、民主主義の担い手という称賛の念までも失い、あらゆる面で「弱者」と見なされるという代償を伴うものであった。

一方で、1960 年代に、黒人企業に対する支援策が創設されたことで、中小企業政策は、新たな役割を担うことになった。SBA は、黒人居住地域の安定や雇用創出等、社会問題を解決する手段として、黒人企業に対する支援を用いるようになったのである。こうして、中小企業政策は、中小企業を「弱者」として支援するだけではなく、黒人をはじめとしたエスニック・マイノリティー、女性、高齢者、障害者等、社会的に不利な条件にある「弱者」に対して、中小企業という就業と成功への機会を提供することで、福祉国家体制の利益配分機能において、独自の役割を担うようになったのである。

以上、第二次大戦後のアメリカにおける中小企業と中小企業政策について分析を進めてきたが、最後に、序章の冒頭で述べた、日本の中小企業政策に対する筆者の問題意識に関し、若干の考察を付加して記述を終えることとする。

日本では、1999 年 12 月の中小企業基本法改正以来、中小企業、とりわけベンチャー企業を中心とした成長志向の強い企業の誕生こそが経済成長の原動力であるという認識のもと、創業期、成長期及び株式公開期といった企業成長の段階別に、金融や経営指導を中心とする手厚い支援体制の構築が目標とされている。例えば、日本版 SBIC ともいえる投資事業有限責任組合への出資等、政府がベンチャー企業向けのリスク・マネーを供給する制度も生まれている。

こうした政策の背景には、ベンチャー企業をアメリカ経済の活力源とする認識があることは言うまでもない。アメリカでは、1970 年代以降、製造業を中心とする大企業の国際競争力が低下する一方、1980 年代末から、情報通信やバイオ関連等の分野を中心に、いわゆるベンチャー企業が急速に成長した。しかし、アメリカにおける新規創業の大部分は、成長志向の強いベンチャー企業ではなく、従来型の消費者サービス企業等である。雇用創出力についても同様で、大企業の雇用増加率が低迷する一方で、各種小売店、運輸サービス

による雇用が高い伸びを示しており、ベンチャー企業が雇用の増加に直接的に寄与しているわけではない[3]。むしろ、従来型の中小企業を含めた幅広い創業活動が、アメリカ経済の活力源であり、結果として成長性の強いベンチャー企業も生み出しているだろう。

また、既述のとおり、アメリカでは、中小企業の重要性は十分に認識されているが、中小企業政策の目標は、社会的あるいは経済的に不利な状況にある者に対して中小企業という成功への手段を含め、幅広い企業の叢生を促すことを重視するものである。一方、成長性の高いベンチャー企業に対する支援は、それ自体が、民間企業にとっての有力なビジネスチャンスであるため、政府の役割は限定的である。政府は、税制や法制等の制度整備を進めることで、逆に企業支援ビジネスの連鎖的創出を促しているのである。

このようにアメリカにおける中小企業政策の実態を正視すれば、日本においても、ベンチャー企業に対する支援策については、企業形態の多様化、産学交流制度の整備、エンジェル税制の拡充、倒産及び再出発制度の改善等、制度整備に重点を置くべきであろう。同時に、厳しい財政状況では、中小企業政策の存在意義を社会政策的側面から再考し、中小企業政策以外の諸政策との関連も視野に入れつつ、政策体系の再編が必要である。改正後の中小企業基本法では、中小企業の社会経済的地位を向上させるという社会政策的規定が、中小企業を一律的に弱者とし、かつ結果の平等を追求すると見なされかねないとして削除される一方で、女性や高齢者等の企業に対する配慮規定を設けることは見送られた。しかし、女性、高齢者、障害者等、労働市場において不利な条件を強いられる者に対して、中小企業という就業と成功への機会を提供多様な機会を提供する方向を含めて、今後の中小企業政策のあり方を再度検討すべきであろう。

終章 註

[1] Livesay, “Entrepreneurial Dominance in Businesses”, p.13.

[2] 小林、『アメリカ福祉国家体制の形成』、69 頁も同様の考察を示している。

[3] 中小企業総合研究機構訳編、『アメリカ中小企業白書 1997』、36－37 頁。水津雄三、『21 世紀経済と中小企業・女性事業家 －アメリカを中心として－』、森山書店、2000 年も、同様の見解を示している。

〔参考文献一覧〕

文書館史料

National Archives, Record Group 309, Small Business Administration.

議会・政府等公刊史料

Eisenhower, Dwight D., *Public Papers of the Presidents, Dwight D. Eisenhower*, 1953-60, GPO, 1954-1961.

National Advisory Commission on Civil Disorders, *Report of the National Advisory Commission on Civil Disorders*, GPO, 1968.

— , *Supplemental Studies for the National Advisory Commission on Civil Disorders*, GPO, 1968.

National Advisory Council on Economic Opportunity; *Annual Report*, GPO, 1969-73.

Reconstruction Finance Corporation, *Report of Reconstruction Finance Corporation*, GPO, 1932-53.

U.S. Commission on Civil Right, *Federal Civil Rights Enforcement Effort*, GPO, 1970-1971.

U.S. Congress, House., Committee on Banking and Currency: *Hearings, Creation of Small Business Administration*, 1953.

— , Committee on Education and Labor: *Hearings, Economic Opportunity Act of 1964*, 1964.

— , Committee on Education and Labor: *Hearings, Impact of Imports on American Industry and Employment*, Part 1, 2, 1967.

— , Committee on Education and Labor: Subcommittee on the War on Poverty Program, *Hearings, Economic Opportunity Act of 1964*, 1964.

— , Committee on Foreign Affairs, *Hearings, Mutual Security Act of 1955*, 1955.

— , Committee on Foreign Affairs: *Report, Arms Embargo on Communist China*, 1951.

— , Committee on Foreign Affairs: *Report, Opposing the Admission of Communist China to Membership in the United Nations*, 1951.

— , Committee on Foreign Affairs, Subcommittee on Foreign Economic Policy: *Hearings, East-West Trade*, 1954.

— , Committee on Interior and Insular Affairs: *Subcommittee on Indian Affairs: Hearings, Operation Bootstrap for the American Indian*, 1960.

— , Committee on Way and Means: *Report, Trade Agreements Extension Act of*

1955(HR1), 1955.

— , Select Committee on Small Business, *Hearings, Organization and Operation of the SBA; SBA's Role, Present and Future*, 1966.

— , Select Committee on Small Business, *Hearings, Organization and Operation of the SBA*, 1965.

— , Select Committee on Small Business, *Hearings, Organization and Operation of the SBA*, 1959.

— , Select Committee on Small Business, *Hearings, Organization and Operation of the SBA; SBA's Role, Present and Future*, 1966.

— , Select Committee on Small Business, *Hearings, Organization and Operation of the SBA*, 1963.

— , Select Committee on Small Business, *Hearings, Organization and Operation of the SBA*, 1969.

— , Select Committee on Small Business, *Report, Organization and Operation of the SBA*, 1968.

— , Select Committee on Small Business, *Report: Organization and Operation of the Small Business Administration*, 1964.

U.S. Congress, Senate, Committee on Banking and Currency, *Nomination of John E. Horne and Eugene P. Foley*, 1963.

— , Committee on Banking and Currency, Subcommittee on Small Business: *Hearings, Federal Minority Enterprise Problem*, 1969.

— , Committee on Finance, *Report: Domestic Industries Affected by Foreign Imports*, 1956.

— , Committee on Government Operations, Permanent Subcommittee on Investigations: *Report, East-Wet Trade*, 1956.

— , Committee on Government Operations, Permanent Subcommittee on Investigations: *Interim Report, Control of Trade with Soviet Bloc*, 1953.

— , Committee on Interstate and Foreign Commerce: *Report, Export Controls and Policies in East-Wet Trade*, 1951.

— , Committee on Judiciary, Subcommittee on Antitrust and Monopoly: *Hearings, Distribution Problems Affecting Small Business, part2*, 1966.

— , Committee on Judiciary, Subcommittee on Antitrust and Monopoly: *Hearings, Distribution Problems Affecting Small Business, part1*, 1965.

— , Committee on Judiciary, Subcommittee on Antitrust and Monopoly: *Hearings, Economic Concentration Impact on Small Business*, 1965.

— , Committee on Labor and Public Welfare, Subcommittee on Employment Manpower, and Poverty: *Hearings, Examination of the War on Poverty*, 1967.

— , Select Committee on Small Business, *Annual Reports* (various titles), 1951-1973.

— , Select Committee on Small Business, *Hearings, Government Procurement*, 1966.

— , Select Committee on Small Business, *Hearings, Review of SBA Programs and Policies – 1969*, 1969.

— , Select Committee on Small Business, *Hearings, SBA - 1965, Lending and Procurement Assistance Programs*, 1965.

— , Select Committee on Small Business, *Hearings, SBA Lending Programs, Small Business Administration Financial Assistance Program*, 1965.

— , Select Committee on Small Business, *Hearings, SBA – 1961*, 1961.

— , Select Committee on Small Business, *Hearings, SBA – 1963*, 1963.

— , Select Committee on Small Business, *Hearings, Status and Future of Small Business*, 1967.

— , Select Committee on Small Business, Hearings, *Economic Development Opportunity: The Role of the Federal Government in the Development of Small Business Enterprises in the Urban Ghetto*, 1968.

— , Select Committee on Small Business, *Report, Fair Trade*, 1956.

— , Select Committee on Small Business, Subcommittee on Financing and Investment: *Hearings, SBA's Financial Assistance Programs, a Review of the SBA Financial Assistance Programs*, 1967.

— , Select Committee on Small Business, Subcommittee on Relations of Business with Government: *Hearings, Impact of Imports on American Small Business*, 1960.

U.S. Department of Commerce, *Industrial Series, vol.21, Establishing and Operating a Grocery Store*, GPO, 1946.

— , Office of Minority Business Enterprise; *Minority Ownership of Small Business*, GPO, 1972.

— , Office of Minority Business Enterprise; *Minority Ownership of Small Business, Thirty Case Studies*, GPO, 1972.

— , Office of Minority Business Enterprise; *Higher Education Aid for Minority Business, a Directory of Assistance Available to Minorities by Selected Collegiate Schools of Business*, 1970.

— , Task Force for Equal Opportunity in Business, *Franchise Company Data*, 1965.

U.S. Department of Health, Education and Welfare, Task Force on Education and Training for Minority Business Enterprise, *Report, Submitted to the Secretary of Health, Education, and Welfare and the Secretary of Commerce*, 1974.

U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, *The Relationship between Imports and Employment, an Analysis of 27 Import-Competing Industries and 2 Industry Case Studies*, 1962.

U.S. Department of State, *Foreign Relations of the United States*: 1948, vol.6, 7-8, GPO, 1974, 1973.

— , *Foreign Relations of the United States: 1949*, vol.7, 8-9, GPO, 1975, 1974.

— , *Foreign Relations of the United States: 1950*, vol.1, 6, GPO, 1977, 1976.

— , *Foreign Relations of the United States: 1951*, vol.1, 6, 7, GPO, 1979, 1977, 1983.

— , *Foreign Relations of the United States: 1952-1954*, vol.14, GPO, 1985.

— , *Foreign Relations of the United States: 1955-1957*, vol.9, 23, GPO, 1987, 1991.

— , *Office of Northeast Asian Affairs; United States Relations with Japan, 1945-1952*, 1953.

U.S. President, *Economic Report of the President; Transmitted to the Congress*, GPO, 1953-73.

— , *The State of Small Business: A Report of the President 1998*, Transmitted to the Congress, 1998, 1999.

U.S. Small Business Administration, *Annual Report* (various titles), *1953-72.*

— , *Economic Growth... Job Creation... Through SBA's Local Development Company, as of Dec. 31, 1964*, 1965.

— , *Small Business Research Series, no.3, Inter-Business Financing; Economic Implications for Small Business*, 1962.

— , *Small Business Research Series, no.2, The First Two Years; Problems of Small Firms Growth and Survival*, 1961.

社史、その他編纂史料

Liles, Allen, *Oh Thank Heaven! The Story of Southland Corporation,* Dallas: The Southland Corporation, 1976.

日本貿易会三十年史編纂委員会、『日本貿易会三十年史 ー日本経済の発展と通商政策の歩みー』、(社)日本貿易会、1980 年。

雑誌、その他逐次刊行物

Accounting Review
Business Week
Congressional Quarterly Almanac
Congressional Record
Forbes
Fortune
Harvard Business Review
Nation's Business
Sales Management

二次文献（本文中で引用したもののみ）

Aoyama, Yuko and Michael B. Teitz, *Small Business Policy in Japan and the United States: A Comparative Analysis of Objectives and Outcomes*, Berkley: University of California, Berkley, 1996.

Applebaum, William and David Carson, "Supermarkets Face the Future", *Harvard Business Review*, March/April, 1957, pp.123-135.

Atherton, Lewis, "Itinerant Merchandising in the Antebellum South", *Bulletin of the Business Historical Society*, vol. 49, 1945, pp.35-59.

Bates, Timothy, *Black Capitalism: A Quantitative Analysis*, New York: Preager, 1973.

— , *Race, Self-Employment, and Upward Mobility: An Illusive American Dream*, Baltimore: John Hopkins University Press, 1997.

Bean, Jonathan J., *Beyond the Broker State: Federal Policies toward Small Business 1936-1961*, Chapel Hill, N.C.: University of North Carolina Press, 1996.

— , *Big Government and Affirmative Action: The Scandalous History of the Small Business Administration*, Kentucky: The University Press of Kentucky, 2001.

Bernstein, Jeffrey R., "7-Eleven in America and Japan" in Thomas K. McCraw ed., *Creating Modern Capitalism: How Entrepreneurs, Companies, and Countries Triumphed in Three Industrial Revolution*, Cambridge: Harvard University Press, 1998, pp.490-530.

Blackford, Mansel G., *A History of Small Business in America*, New York: Twayne Publishers, 1991.（邦訳、『アメリカ中小企業経営史』、川辺信夫訳、文眞堂、1996年）

— , *The Rise of Modern Business in Great Britain, the United States, and Japan*, Chapel Hill, N.C.: University of North Carolina Press, 1998.（邦訳、『モダン・ビ

ジネスー生成・展開の国際比較』、同文舘、2000 年）

Bunzel, John H., *The American Small Businessman*, New York: Knopf, 1962.

Chandler, Alfred D. Jr. and Takashi Hikino, "The Large Industrial Enterprise and the Dynamics of Modern Economic Growth", in Alfred D. Chandler Jr., Franco Amatori and Takashi Hikino, eds., *Big Business and the Wealth of Nations*, New York: Cambridge University Press, 1997, pp.24-57

Chandler, Alfred D. Jr., *The Visible Hand: the Managerial Revolution in American Business*, Cambridge: Belknap Press, 1977.（邦訳、『経営者の時代』、上・下、鳥羽欽一郎他訳、東洋経済新報社、1979 年）

Foley, Eugene, *The Achieving Ghetto*, Washington D.C.: National Press, 1968.

Graham, Hugh Davis, "Affirmative Action for Immigrants? The Unintended Consequences of Reform", in John Davis Skrentny ed., *Color Lines: Affirmative Action, Immigration, and Civil Rights Options for America,* Chicago: University of Chicago Press, 2001, pp.53-70.

Hounsell, David D., *From the American System to Mass Production, 1800-1932: The Development of Manufacturing Technology in the United States*, Baltimore: John Hopkins University Press, 1984.（邦訳、『アメリカン・システムから大量生産へ 1800－1932』、和田一夫他訳、名古屋大学出版会、1998 年）

Judt, Matthias, "Reshaping Shopping Environments: The Competition Between the City of Boston and Its Suburbs", in Susan Strasser, Charles McGovern and Matthias Judt, eds., *Getting and Spending: European and American Consumer Societies in the Twentieth Century*, New York: Cambridge University Press, 1998, pp.317-338.

La Noue, George R., and John C. Sullivan, "Presumptions for Preference: The Small Business Administration's Decisions on Groups Entitled to Affirmative Action", *Journal of Policy History*, vol.6, 1994, pp.439-467.

Larson, Tom, "Affirmative Action Programs for Minority- and Women-Owned Businesses", in Ong, Paul, *Impact of Affirmative Action: Policies & Consequences in California*, Walnut Creek, Calif.: Altamira, 1999.

Lebergott, Stanley, *Pursuing Happiness: American Consumers in the Twentieth Century*, Princeton: Princeton University Press, 1993.

Lewis, Gordon, "A Comparison of Some Aspects of the Backgrounds and Careers of Small Business and American Business Leaders", *American Journal of Sociology*, vol.65, 1960, pp.348-55.

Light, Ivan H., *Ethnic Enterprise in America: Business and Welfare among Chinese,*

Japanese and Blacks, Berkley: University of California Press, 1972.

Livesay, Harold C., "Entrepreneurial Dominance in Businesses", *Business History Review*, vol.63, 1989, pp.1-21.

Longstreth, Richard W., *City Center to Regional Mall : Architecture, the Automobile, and Retailing in Los Angeles, 1920-1950*, Cambridge: MIT Press,1998.

Lumer, Wilfred, *Small Business at the Crossroads: A Study of the Small Business Retreat of 1953-1955*, Washington D.C.: Public Affairs Institute, 1956.

McClelland, W. G. "The Supermarket and Society", *Sociological Review*, vol.10, 1962, pp.133-144.

Peterson, Robert A., "The Public Definition of Small Business", *Journal of Small Business Management*, vol.24, 1991, pp.40-47.

Piore, Michael J. and Charles F., Sable, *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, New York: Basic Books, 1984.（邦訳、『第二の産業分水嶺』、山之内靖他訳、筑摩書房、1993 年）

Quadagno, Jill, *The Color of Welfare: How Racism Undermined the War on Poverty*, New York: Oxford University Press, 1994.

Robertson, Kent A., "Downtown Retail Activity in Large American Cities", *Geographical Review*, vol.73, 1983, pp.321-322.

Ryant, Carl G., "The South and the Movement Against Chain Store", *Journal of Southern History*, vol.39, 1973, pp.209-213.

Scranton, Philip, *Endless Novelty: Specialty Production and American Industrialization, 1865-1925*, Princeton: Princeton University Press, 1997.

Sugrue, Thomas J., *The Origins of the Urban Crisis: Race and Inequality in Postwar Detroit*, Princeton: Princeton University Press, 1996.

Tiffany, Paul A., *The Decline of American Steel: How Management, Labor, and Government Went Wrong*, New York: Oxford University Press, 1988.（邦訳、『巨大産業と戦う指導者 ーアメリカ鉄鋼業の興亡ー』、加藤幹雄他訳、日本経済評論社、1989 年）

Wainwright, Jon S., *Racial Discrimination and Minority Business Enterprise: Evidence from the 1990 Census*, New York: Garland Publishing, 2000.

Wilkins, Mira, "The Neglected Intangible Asset: The Influence of the Trade Mark on the Rise of the Modern Corporation", *Business History*, vol.34, 1992, pp.66-95.

Zeigler, Harmon, *The Politics of Small Business*, Washington D.C.: Public Affairs Press, 1961.

中小企業総合事業団、『ブッシュ新政権の中小企業政策』、2001 年 5 月。

中小企業総合研究機構訳編、『アメリカ中小企業白書 1997』、同友館、1999 年。
石井修、『冷戦と日米関係 ーパートナーシップの形成』、ジャパンダイムズ、1989 年
伊丹敬之・松島茂・橘川武郎編、『産業集積の本質』、有斐閣、1998 年。
川辺信雄、『セブン - イレブンの経営史—日米企業・経営力の逆転』、有斐閣、1994 年。
紀平英作、『ニューディール政治秩序の形成過程の研究－20 世紀アメリカ合衆国政治社会史研究序説－』、京都大学学術出版会、1993 年。
小林清一、『アメリカ福祉国家体制の形成』、ミネルヴァ書房、1999 年。
森杲、『アメリカ職人の仕事史ーマス・プロダクションへの軌跡』、中公新書、1996 年。
日中貿易逸史研究会編著、『ドキュメント 黎明期の日中貿易 1946 年－1979 年』、東方書店、2000 年。
日本貿易振興会、『米国中小企業の実態と中小企業政策』、1999 年。
水津雄三、『21 世紀経済と中小企業・女性事業家 ーアメリカを中心としてー』、森山書店、2000 年。
寺岡寛、『アメリカの中小企業政策』、信山社、1990 年。
—　、『アメリカ中小企業論 増補版』、信山社、1997 年。
東京大学社会科学研究所編、『20 世紀システム 2 経済成長 I 基軸』、東京大学出版会、1998 年。
常松洋、「大衆消費社会とアメリカ的生活水準」、『アメリカ史研究』、第 22 号、1999 年、15－26 頁。