

“中小企業淘汰論”の一考察

水野 由香里 立命館大学大学院経営管理研究科*

加藤 敬太 埼玉大学大学院人文社会科学研究科†

清水 剛 東京大学大学院総合文化研究科

1. はじめに

2019 年、中小企業をテーマにした一冊の本が世間を騒がせた。Atkinson (2019) である。同書では、規模の小さい中小企業があまた存在することによって、日本経済成長の足を引っ張っているという指摘が繰り返されている。この主張が「中小企業淘汰論」と呼ばれるようになっていく。同書が出版されてから、2024 年で 5 年の時が経った。また、OECD の調査報告書 (OECD, 2024) では、日本の中小企業が抱える課題と解決の必要性も指摘している。

そして、この 2024 年は、小規模企業振興基本法の見直しの検討と、この基本法に基づく第三期の小規模企業振興基本計画を策定する年でもあった。第一回の中小企業・小規模事業者政策基本問題小委員会においては、中小企業庁長官が、「本年は小規模企業振興基本法制定から 10 年でありまして、それから小規模事業者支援法の改正から 5 年が経過をしています。それから、基本法に基づきます小規模企業振興基本計画の変更に向けた検討時期を迎える節目の年となっています。この見直しを行う機会にぜひ小規模事業者が果たす役割や意義について再検証、そして基本計画の変更について委員会の皆様方の闊達な御意見をいただければと思うところでございます」と発言している（中小企業政策審議会中小企業・小規模事業者政策基本問題小委員会第一回議事録より¹⁾）。

それでは、日本の中小企業は、本当に日本経済の「足かせ」となっているのか。これが、本研究の問いである。本論文では、今一度、中小企業の議論を整理し、今後の中小企業政策の方向性を考える礎にしたいと考えている。

2. 先行研究

(1) 中小企業に関する議論

Atkinson (2019) の基本的主張は、中小企業そのものに対する批判と、中小企業政策に対する批判から成っている。前者は、企業規模が小さすぎる中小企業が多すぎるために、規模の経済が働かず、非経済のまま留まっていることを指摘している。後者は、中小企業基本法に則った中小企業に限定した優遇政策・措置が、中小企業の企業規模を拡大するインセンティ

* 責任著者

† 現在、大阪公立大学大学院都市経営研究科 Graduate School of Urban Management, Osaka Metropolitan University

¹ https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/shingikai/kihonmondai/001/001_gijiroku.pdf (2025 年 8 月 18 日検索)

ブを削いでしまっていることを指摘している。そのため、同書では、中小企業の議論に対しては、中小企業経営者は従業員の賃上げを行い、それに足る企業の生産性を向上させること、日本で規模の小さい企業を減らして大企業・中堅企業の数増加を促進すること、との主張を展開している。また、中小企業政策の議論に対しては、「日本政府が小手先の政策をやめ、経営者の反対を押し切り、1964 年体制²と断絶すべき」(Atkinson, 2019, p. 230) と主張している。これらの一連の主張が「中小企業淘汰論」として取りざたされるようになる。

また、OECD の調査報告書 (OECD, 2024) においても、Atkinson (2019) と同様の指摘を確認することができる。OECD (2024) では、中小企業に関連する 8 つの指摘を確認することができる (Mizuno, 2025) が、そのなかでも、中小企業の研究開発費が少ないことや、中小企業の生産性が低いこと、中小企業の資源の統廃合を進める必要があること、中小企業に限定した優遇政策を維持する中小企業政策は企業の成長を妨げる可能性があること、を指摘している。OECD (2024) においても、中小企業や中小企業政策が日本経済の足かせになっていることを思わせる記述が複数確認することができるのである。

(2) ゾンビ企業に関する議論

「中小企業が日本経済の足かせとなっている」という議論を助長させている一つの理由に「ゾンビ化した中小企業」の存在が挙げられる。俗に言う、ゾンビ企業である。

しかし、そもそも、ゾンビ企業とは、Hoshi (2006a) や Hoshi (2006b) 、Caballero et.al. (2006) において、バブル経済崩壊後に不良債権を抱えた日本の上場企業が債務超過となり、債権者に追い貸しを頼る経営破綻した企業と定義されていた企業群であった。いわゆる、「(社会への影響力が) 大き過ぎてつぶせない」という議論に端を発した論調であった。

その後、2018 年 4 月に発表された日本銀行の「金融システムレポート」では、日本銀行が独自に定めた ROA 基準³とレバレッジ基準⁴のうち、どちらかを 2 年連続で満たす企業を金融機関による貸出先の「低採算先」企業の調査結果が発表された。同レポートでは、「最近の低採算先貸出の増加は、金融緩和の長期化に加え、金融機関同士の貸出競争激化もあって貸出利鞘の縮小圧力が高まるもとで、経営体力のある金融機関が、いわゆる『ミドルリスク企業』向けを中心に信用面のリスクテイクを積極化させていることが影響していると考えられる」と結論づけている。同レポートでは、低採算先企業そのものを否定する論調ではなかったのである。しかし、その後、この本来のゾンビ企業の議論とこの低採算先企業の議

² Atkinson (2019) では、議論されている中小企業問題の発端は、1964 年にあると主張している。

³ 具体的には、営業利益 (ROA) が企業分布の中央値を下回っているにもかかわらず、借入金利が信用力の最も高い企業向けの金利 (ROA の上位 10% の企業の借入金利) を下回る基準と定義している。

⁴ 具体的には、財務レバレッジが企業分布の中央値を上回っているにもかかわらず、借入金利が信用力の高い企業向けの金利 (財務レバレッジの下位 50% の企業の借入金利) を下回る基準と定義している。

論を混同させる議論が展開されていった。

一方で、国際決済銀行 (BIS) のワーキング・ペーパー Banerjee and Hofmann (2020) において、ゾンビ企業を 1) 負債に対する利子支払いをカバーするのに十分な利益がないこと (利子カバレッジ比率が 1 未満)、そして、2) 同業他社に比して相対的に低いトービンの q 値を示す低い株式評価によって明らかにされる将来の成長ポテンシャルが乏しいこと、と定義して、1980 年代に遡る上場企業の年次財務諸表を提供する Worldscope データベースを用いて分析をしている。しかし、付録における引用では、Adalet McGowan et al. (2018) のデータを用いている。この Adalet McGowan et al. (2018) のゾンビ企業の定義が「インタレスト・カバレッジ・レシオ (ICR) が 1 未満の状態が 3 年以上続いている企業」で「設立から 10 年以上経過している企業」とされているのである⁵。そして、これらの論文で「ゾンビ企業は小規模で生産性が低く、レバレッジが高く、物理的・無形資本への投資が少なく、資産や雇用が縮小している」と指摘していることで、「中小企業にゾンビ企業が多い」という印象を決定づけた。その後は、日本の調査信用会社のレポートなどでも、繰り返し「従業員数が少ない小規模企業にゾンビ企業が多い」という議論が繰り返されるようになっていく。

3. 分析の視角

(1) 中小企業の数

それでは、改めて Atkinson (2019) の中小企業そのものに対する批判に戻って検討してみよう。先に述べたアトキンソンの中小企業に対する批判は、言い換えると 1) 中小企業の数他国に比べて多い、という点と 2) 中小企業が生産性が大企業に比べて低い、という 2 点に分けることができる。この結果として、生産性が低い中小企業に雇用されている人が他国に比べて多く、賃金が上がらないために日本経済が低迷する、という Atkinson (2019) の主張が出てくるわけである。中小企業に対する批判のポイントはどちらかと言えば 2) の生産性の低さにあるが、そもそも本当に中小企業が多いのか、あるいは中小企業に雇用されている人が多いのかという点について検証しておく。Atkinson (2019) が依拠するデータは、基本的には規模が小さい企業、すなわち従業員が 20 人未満 (19 人以下) で働いている人、そして (一般的な中小企業の定義に近い) 従業員数 250 人未満 (249 人以下) で働いている人の全労働者に対する比率が日本は他国に比べて低く、かつ国ごとに見たその比率と国レベルの生産性に相関がみられるという事実⁵に依拠している。

ただし、このデータの出所の詳細が不明であるため、本稿では、同じ OECD のレポート “SME and Entrepreneurship Outlook” (OECD, 2019) のデータを見てみることにする。このデータでは就業者 (persons employed, 自営業者やその家族を含む) と従業員 (employees, 自営業者等を含まない) の二種類のデータがあり、国によってどちらを使っているかが異なるため注意が必要だが、例えば日本と同じく従業員を使っている国々の中で、単位が企業ではな

⁵ 日本の調査信用会社は、「国際決済銀行 (BIS) が定める基準」と声高に謳うが、実際は、OECD のワーキング・ペーパーの引用論文の定義だったというのである。

く事業所のため比較が難しい韓国を除いても、全従業員（従業者）に占める従業員 19 人以下の企業で働いている人々の割合はカナダ 23.1%、イスラエル 31.7%、日本 21.0%、米国 17.1%、ロシア 3.4%となり、確かに米国よりは高いがカナダ、イスラエルよりも低い⁶。さらに、（従業員ではなく）就業者中に占める就業者 19 人以下の企業に勤める人の割合はギリシャの 69.0%を筆頭に全て日本の数値（21.0%）より高い。

就業者の中に自営業者が含まれること、自営業者は当然ながらゼロもしくは少数の従業員と共に働いていることから、小規模企業に分類される可能性が高いことを考えれば、就業者に基づく上記の数値は従業員に基づく数値より高めに出る可能性がある。ただし、必ずしも就業者に基づく数値が常に従業員に基づく数値より高くなるとは限らない。2017 年の OECD のレポート “Entrepreneurship at a Glance” (OECD, 2017) にも上記の OECD (2019) と同様の図表が掲載されているが、2017 年にはスイスが従業員数に基づいて計算を行っているのに対し、2019 年には就業者に基づいて計算を行っている。この 2 つの数値を見ると、2017 年と 2019 年の数値はほぼ同じである（2017 年が 29.8%、2019 年が 28.3%）。この点からすると、産業構造にもよるが、必ずしも就業者ベースの計算の方が従業員ベースの計算より低くなることも限らない。なお、働いている人の数（従業員であるか就業者であるかに関わらず）で見た場合、中小企業とはおおよそ従業員が 200-300 人未満のものを指すが、中小企業を従業員 250 人未満と捉えた場合（統計上、オーストラリアでは 200 人未満、カナダ、日本では 300 人未満となっている）でも、日本が他国に比べて中小企業で働く人の比率が低いという傾向はほぼ変わらない。

また、中小企業の占める割合を、従業員（あるいは就業者）数ではなく単純に企業数でみると、OECD の全ての国々で中小企業が 99%を越えており、そもそもどの国でも圧倒的多数を占める、というのが正しい認識であろう。つまり、働いている人の数からみて日本で中小企業あるいはその中でも特に小規模な（働く人が 19 人以下の）企業で働いている人の割合が高いとは必ずしも言えず、企業数でいえば日本に限らずどの国でも中小企業が圧倒的な多数を占めている、ということになる。

(2) 中小企業の生産性

次に、中小企業の生産性について考えてみよう。中小企業庁の『中小企業白書』2020 年版 (Chusho kigyo cho, 2020) を見ると、資本金で分類された中小企業（資本金 1 億円未満）、中堅企業（資本金 1 億円以上 10 億円未満）、大企業（資本金 10 億円以上）の間で労働生産性の差があることを示している。問題は、むしろなぜこのような生産性の差があるのか、ということである。企業はいきなり大企業として生まれることはほとんどない（大企業のスピンアウトや国策に関わるような企業は別とすれば）ため、通常は小規模な企業として生まれ、その企業が生産性を高めていくと企業規模も拡大し、大企業になっていくと想定される。そ

⁶ なお、Atkinson (2019) のデータでは日本 20.5%、米国 11.1%となっており、イスラエル・カナダ・ロシアは出てきていない。

して、生産性を高められない企業は退出するか、生産性が低いまま市場に残ることになる。このように考えれば、中小企業の方が生産性が低いことそれ自体は、自然な現象であると言える。さらに、Atkinson (2019) が指摘するように大企業には規模の経済あるいは範囲の経済が働くために生産性が高まるのであれば、大企業と中小企業の実生産性の格差はより明確なものになるだろう。すなわち、生産性の高い中小企業が大企業になっていき、一方で生産性の低い中小企業が退出していくとすれば、大企業と中小企業の実生産性の格差それ自体は大きな問題ではない。

むしろ、問題は、1) 生産性を高めた中小企業が大企業になっていくプロセス、あるいは逆に 2) 生産性が低い中小企業が淘汰されるプロセスが機能不全を起こしているかどうか、という点である。ただし、1) のプロセスが機能している場合には中小企業の実生産性と大企業の実生産性には格差ができる一方、2) のプロセスが機能している場合には中小企業の平均的な生産性を高める方向になるので、上記のようなプロセスが機能しているかどうかの判断が難しい。

そこで、本稿では、高い生産性を持つ企業が大企業と中小企業にどの程度存在するかに注目する。1) のプロセスが機能しているのであれば、生産性の高い企業が大企業になっていくため、2) のプロセスの存在を考えたとしても生産性の高い企業が大企業に多く見られると予想される。規模の経済や範囲の経済が存在すれば、大企業の中に生産性の高い企業が見られる可能性はより高まるであろう。もちろん、高い生産性を持つ企業が大企業になった結果、逆に生産性を下げるという可能性はないわけではないが、上記のように規模の経済や範囲の経済の存在を前提とすれば、大企業の方に生産性が高い企業がより多く見られるという推測は変わらない。他にありうる可能性は、生産性の高い中小企業が、大企業になることを阻まれていない（すなわち、1) のプロセス自体は機能している）にもかかわらず、意図的に中小企業であり続ける選択をする企業が存在するというものである。例えば、ある地域に根付いた企業として、地域的な拡大を目指さない企業はあるであろう。また、自社が得意とする分野に特化することで、高い生産性を維持するという戦略はありうる。ゆえに、まず高い生産性を持つ企業がどの程度存在するか、という形で 1) について検討し、その後、2) について検討する。高い生産性を持つ中小企業が意図的に大企業にならない可能性については次節で検討する。

1) については、例えば Aoyama et al. (2012) は生産性（ここでは一人当たり付加価値額）のばらつきについて、ばらつきは中小企業において大きく、低い生産性から高い生産性まで非常に幅広い区間にわたって分布していることを指摘している。また、（一般に使われる分類とは少し異なるが）従業員数 100 人以上を大企業とし、また労働生産性については製造業について 6,000 万円／年・人、非製造業について 3,000 万円／年・人という境界値を設定した上で、大企業と中小企業の中の高生産性企業の比率を見ると、大企業の中の高生産性企業は製造業で 0.68%、非製造業で 0.72%となっている。一方で、中小企業の中の高生産性企業は製造業で 0.55%、非製造業で 0.59%となり、統計的に有意な差はない。すなわち、生産性

の高い企業の比率は大企業と中小企業で差がない。また、Aoyama et al. (2012) は、高生産性企業の 1 社あたりの平均従業員数を示している。正確には生産性によって小さなグループに分けられているため、高生産性企業全体での平均は示されていないものの、例えば製造業の一人当たり付加価値額 1 億円以上の企業のグループ（十数個のグループに分けられている）を見ると、そのグループ毎の平均従業員数は製造業で数人から数十人、非製造業はもう少し大きいがおおよそ数十人である。このことは、高生産性企業の中はかなり従業員数の小さい企業（とりわけ製造業において）が含まれていることを意味している。以上のことは、上記の 1) のプロセス、すなわち生産性の高い中小企業が成長して大企業になるというプロセスが阻害されているか、あるいは生産性の高い中小企業が（大企業になることを阻害されていないにもかかわらず）意図的に中小企業にとどまっている可能性を示している。

次に、2) の淘汰のプロセスについて確認する。この点に既に触れた「ゾンビ企業」にかんするものも含めいくつかの議論があり、例えば Nishimura et al. (2005) では 1990 年代後半に生産性の低い企業が退出せず、逆に生産性が高い企業が退出するという傾向が見られたことを指摘している。しかし、その後の研究の多くは、生産性の低い企業の退出確率が高いという意味で、淘汰のプロセスは日本の中小企業においても機能しているとしている (Sakai et al. 2010; Uesugi, 2013)。ただし、同時にこのようなプロセスが機能しているかどうかはその属する産業や企業の属性によって異なることも指摘されている (Fukao & Miyagawa, 2008)。例えば、Fukao and Miyagawa (2008) は、負の退出効果を持つ（すなわち、上のような意味での淘汰メカニズムが機能していない）産業としてまず製造業及び建設業、広告業などを挙げている。製造業というカテゴリーはかなり広く、実際にどの製造業なのかについてはより細かく見る必要があると思われるが、いずれにせよ淘汰のプロセスが機能していないセクターがあることには留意する必要がある。

以上の議論を整理すると、中小企業の生産性は平均的に見て大企業に比べて低い、規模の経済や範囲の経済以外にも、企業が成長する中で生産性の高い企業が大企業になっていくというものがあるため、生産性の格差そのものは自然な現象であり、それ自体は必ずしも大きな問題ではないことが明らかとなった。問題となりうるのは、生産性の高い中小企業が大企業に成長しているプロセスが阻害されている場合、そして生産性の低い企業が淘汰されていくプロセスが機能していない場合である。実際に中小企業の生産性を見てみると、中小企業の生産性には大きなばらつきがあり、生産性が高い中小企業も多く存在している (Mizuno, 2025)。とりわけ、製造業では高い生産性を持つ中小企業が少なくない。生産性が高い中小企業が多いという事実は、生産性の高い中小企業が大企業に成長しているプロセスが阻害されている可能性と、そのような中小企業が意図的に大企業になろうとしないという可能性の両方の可能性を示唆している。一方で、淘汰プロセスについては全体としては機能しているとされるものの、製造業を含めて淘汰プロセスが十分に機能していない産業があることが指摘されている。

以上を踏まえて、もし大企業と中小企業の生産性格差を縮小させようとするならば、中小

企業が生産性を高めるだけでなく、さらに大企業に成長することを支援する一方で、もしそのような企業が中小企業にとどまろうとするのであれば、中小企業にとどまろうとする理由を検討し、そのような企業を中心として他の中小企業の実産性向上につなげようとするが必要になってくる。さらに、生産性の低い企業が生産性を高められないのであれば、その退出を促すような仕組みも必要になってくるだろう。そこでまず、生産性の高い中小企業がどのような形で実際に経営を行っており、またそこにおいて地域とどのような関係を構築しているか、そしてこのような企業が大企業になろうとしない理由は何か、という点を検討していき、そこから中小企業政策のあるべき姿について論じていきたい。

(3) 中小企業の事例研究から見てくる生産性と地域文化の振興の反比例

何をもって生産性が高いかどうかを示すことは難しいが、中小企業だからこそ生産性よりも独自性を発揮しようとしている事例はいくらでも存在する。もっといえば、独自性や企業としての個性を発揮するためには、アトキンソンが主張するような同業社との M&A を進めて生産性を高めることを目的とはしないことが多いのではないだろうか。事例研究の立場からは、規模拡大に伴った生産性の追求と中小企業の独自性は反比例の関係にあるようにみえる。

また、中小企業なりの改善活動による生産効率を高める企業もあろう。例えば、Kato (2016a) の北海道にある全国的にも有名な製菓メーカーの事例研究では、道外に進出しない理由として、独自の製造方法で作られたお菓子を消費者に届けるには、工場からトラックで配送できる範囲に店舗を限定しないといけないと説明されている。これは、この事例先にとっての最大限の生産性を高めた生産管理であるし、その結果、道外に出ないことによって、北海道の地元の方々に愛された美味しいお菓子という独自の地位を確立できている。そのため、この企業は、北海道の食文化を形成する一翼を作ってきたといっても過言ではないほどの地元企業として親しまれている。

このように多くの中小企業は、独自性を志としたビジョンに基づいた経営活動が社会や地域への貢献を成しているといえることは明らかな事実である。Kato (2019) が地方の中小企業の事例研究を進めていくなかで実感してきたことは、彼（女）らが地域経済を担い経済成長をけん引するだけでなく、彼（女）らの手によって地域文化を振興し地域の生活の基盤を作っている点にある。このことは、生産性の追求だけでは成し得ないことであり、中小企業の社会への貢献の在り方として見逃せない事実である。

再び北海道の事例ではあるが、Kato (2015, 2016b) では、地域経済を代表する業界分野であるテレビ局の事例研究、また、スポーツ文化の振興や道民にとっての最大の興業ビジネスとなっているプロ野球球団の事例研究といった 2 つの事例は、一見すると有名な大企業の事例に思えるが、規模の実態を率直に見れば、地域の中小企業に過ぎない。

一方、全国各地で進めてきた老舗や伝統工芸の事例研究でも (Kato, 2016b; 2019, in Press) 、規模は極めて零細ながら、地域にとって大切な観光資源にもなっているような事例がある。

北海道の造り酒屋は、全国的にも珍しい生産工程を観光施設として公開していたり、新潟の鎚起銅器の老舗は産業観光のビジネスモデルを打ち出し深化の過程にあったり、愛知県の400年足らずの長い歴史のある老舗味噌メーカー2社の蔵は年中観光客が訪れる人気施設になっている。

以上のように、中小企業の存在意義は、生産規模や生産性の高さだけでは測ることができない。また、このような中小企業は、地域経済を支えているだけではなく、独自性の発揮によって地域文化の振興がもたらされているという事実がある。中小企業を経営学的に考察する際には、生産性だけではなく、地域文化との関連を分析する視点も忘れてはならないのではないだろうか。

(4) 中小企業政策

それでは、本項では、中小企業の視点を政策に向けて、中小企業の議論を進めることとする。中小企業の政策面では、中小企業基本法が定められたのは、1963年のことである。同法では、中小企業が直面する状況を踏まえた政策の基本的方針が示されている。具体的には、中小企業の設備の近代化や保有技術の向上、経営の安定化といった中小企業の自立化を促すことや下請取引の適正化などが挙げられている。この背景には、二重構造の議論があった。具体的には、繁栄を謳歌する近代的な大企業と生産性の低い中小・零細企業という構造の断絶があった。

しかし、1999年には中小企業基本法が改正され、中小企業の革新や創業の支援、経営基盤の強化を求める方針へと変化した。そのため、改正された中小企業基本法の文面には、「革新」や「創造」、「新規性」、「創意工夫」、「産業の創出」、「経済の活性化」、「変化への適応の円滑化」という言葉が並んでいる。

中小企業基本法は、2013年にも改正されている。この改正では、新たに小規模企業に対する中小企業施策の方針が示されることとなった。小規模企業の持続的発展を重視し、地域経済への貢献を明確に示したのである。この流れを受けて、2013年に小規模企業基本法が制定され、具体的に実現するための指針を小規模企業基本計画として示されることになった。この流れは、より小規模企業に対する支援策を手厚くする形になった。小規模企業基本計画は、5年ごとに見直され、2025年現在では、第三期の基本計画が示されている。そして、これら一連の法改正や基本計画に紐づけられた中小企業支援策が実施されていく。

これらの一連の中小企業政策や政策に紐づけられた支援策が実施されている点に鑑みると、Atkinson (2019) や OECD (2024) が指摘する中小企業に限定した政策が中小企業の企業規模の拡大のインセンティブを削いでいるという指摘に誤りはない。

このような問題認識を意識してか、中小企業庁は、2025年に日本経済や地域を支える中堅企業へと成長する中小企業を後押しする政策を開始した。それが、売上100億円企業への飛躍的成長を目指す企業への支援策である。中小企業の成長をどのように政策的に促していくのかについては、今後も議論の余地があると言えよう。

4. 結論

本研究のリサーチクエスションは、「日本の中小企業は、本当に日本経済の「足かせ」となっているのか」であった。「足かせになっている層と、そうでない層が存在する」という結論となるであろう。

本稿の第3節でも確認されたように、確かに、中小企業の数が大企業と比較して相対的に多いとは言え、他国と比べて逸脱しているわけではない。そのような状況下で、本稿の発見事実は、その数の多い中小企業のなかで、生産性を高めていくなかで大企業へと転換されている企業群が存在すること、また、意図的に中小企業であり続ける選択をする企業が一定数存在していること、さらには、生産性の低い企業の退出確率が高いという意味で、淘汰のプロセスは日本の中小企業においても機能していること、が確認されたことである。

しかし、その一方で、中小企業の議論を巡る残された問題の一つには、「意図的に中小企業であり続ける選択をする企業が一定数存在している」ことが挙げられる。これは、Atkinson (2019) や OECD (2024) の指摘にもあるように、「企業規模が小さすぎる中小企業が多すぎるために、規模の経済が働かず、非経済のまま留まってしまっている」という状況を誘発しかねないためである。

このような観点に鑑みると、中小企業庁が2025年に開始した、日本経済や地域を支える中堅企業へと成長する中小企業を後押しする政策は、生産性の高い中小企業が成長して大企業になるというプロセスを後押しするという意味で、有効な政策になる可能性を秘めていると言えよう。今後は、生産性の高い中小企業が、大企業になることを阻まれない事業環境を創出するという政策の実施の可能性は十分にあると言えるであろう。

References

- Adalet McGowan, M., Andrews, D. & Millot, V. (2018). The walking dead: Zombie firms and productivity performance in OECD countries. *Economic Policy*, 33 (96), pp 685-736.
- Aoyama, H., Iyetomi, H., Ikeda, Y., Souma, W., Fujiwara, U., & Yoshikawa, H. (2012). Chusho kigyo no rodo seisansei: Rodosha su to rodo seisansei bunpu ni miru ko-seisansei chusho kigyo – [Distribution of labor productivity: Advanced small- and medium-sized firms]. *RIETI Discussion Paper Series*, 12-J-026.
- Atkinson, D. (2019). *Kokuun no bunkiten; Chushokigyo kaikaku de futatabi kagayakuka, chugoku no zokkokku ninaruka* [The nation's crossroads: Revitalizing through SME reform or becoming a Chinese vassal?]. Kodansha (in Japanese).
- Banerjee, R. and Hofmann, B. (2020). Corporate zombies: Anatomy and life cycle, *BIS Working Papers*, 882, 1-53.
- Caballero, R. J., Hoshi, T., & Kashyap, A. K. (2008). Zombie lending and depressed restructuring in Japan. *American Economic Review*, 98 (5), 1943-77. <https://doi.org/10.1257/aer.98.5.1943>
- Chusho kigyo cho (2020). *Chusho kigyo hakusho* [White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan]. Chusho kigyo cho (in Japanese).
- Fukao, K., & Miyagawa, T. (Eds.) (2008), Seisansei to Nihon no keizai seicho: JIP deta besu ni yoru sangyo kigyo reberu no bunseki [Productivity and Japan's economic growth: Industry-level and firm-level studies based on the JIP database]. Tokyo Daigaku Shuppankai (in Japanese).
- Hoshi, T. (2006a). Zombie no keizaigaku, In Y. Iwamoto, M. Ota, K. Futakami, & A. Matsui (Eds), *Gendai keizaigaku no choryu 2006* (pp.41-68). Toyo Keizai (in Japanese).
- Hoshi, T. (2006b). Economics of the living dead. *Japanese Economic Review*. 57 (1), 30-49. <https://doi.org/10.1111/j.1468-5876.2006.00354.x>
- Kato, K. (2015). Kigyouka katsudo to soshikika: Hokkaido terebi housou niokeru domein shinka no purosasu bunseki [Entrepreneurship and organizing: A process analysis of domain deepening in Hokkaido television broadcasting]. *Shoshiki Gakkai Taiki Ronbunshu* [Transactions of the Academic Association for Organizational Science], 4 (2), 55-68 (in Japanese).
- Kato, K. (2016a) Shinise no keieigaku [Business administration of Shinise companies], *Netto [NETT]*, 92, 14-17 (in Japanese).
- Kato, K. (2016b). Chiiki opun inobeisyon to kigyouka katudou [Regional open innovation and entrepreneurship]. *Nihon Bencha Gakkai shi* [Venture Review], 27, 3-13 (in Japanese).
- Kato, K. (2019). Shinise no bunk souzou to dentou keisyou: Okazaki chiiki no hacho miso Meika no jirei bunseki [Cultural creation and tradition of old-established companies: Case study of two hacho miso manufacturers in Okazaki city], *Syokou Kinyu* [Co-operative finance for commerce and industry], 69 (11), 23-41 (in Japanese).

- Kato, K. (in press). Famiri bijines to bunka toshiten no shinise [Family business and shinise as culture], In Famiri bijines gakkai (Ed.), *Nihon no famiri bijines* [Japanese family business]. Chuo Keizai sha (in Japanese).
- Kiyonari, T. (1970). *Nihon chushokigyō no kōzō hōdō* [The Structural Transformation of Japan's SMEs]. Shinronsha (in Japanese).
- Mizuno, Y. (2025). *Yūryō kigyō to zombie kigyō; Chūshō kigyō no wakare michi* [Excellent SMEs and zombie SMEs: The turning point of the two]. Koubunsha (in Japanese).
- Nippon gionko kinyū kikōkyoku kinyū system chōsa ka (2018). *Kinyū system report April 2018* [Financial systems report]. Nippon ginko (in Japanese).
- Nishimura, K. G., Nakajima, T., & Kiyota, K. (2005). Does the natural selection mechanism still work in severe recessions?: Examination of the Japanese economy in the 1990s. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 58 (1), 53-78. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2004.03.008>
- OECD (2017). Entrepreneurship at a glance 2017. OECD.
- OECD (2019). OECD SME and entrepreneurship outlook 2019. OECD.
- OECD (2024). OECD economic surveys: Japan 2024. OECD.
- Sakai, K., Uesugi, I., and Watanabe, T. (2010). Firm age and the evolution of borrowing costs: Evidence from Japanese small firms. *Journal of Banking & Finance*, 34 (8), 1970-1981. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2010.01.001>
- Uesugi, I (2013). Hijojo kigyō ni okeru taishutsu wa kourituteki ka: Shoyu kozo, jigyo shokei tonō kankei [Is exit efficient in non-listed companies? Ownership structure and business succession]. *Keizai Kenkyū* [Economic Review]. Hitotsubashi University, 64 (4), 303-319 (in Japanese).

A Study on the "Elimination of Small and Medium-sized Enterprises"

Yukari MIZUNO
Ritsumeikan University
ymizuno@fc.ritsumei.ac.jp

Keita KATO
Saitama University
keitakato@mail.saitama-u.ac.jp

Takashi SHIMIZU
The University of Tokyo
tshimizu@waka.c.u-tokyo.ac.jp

Abstract:

This paper summarizes the current debate surrounding Japanese small and medium-sized enterprises (SMEs) and explores future directions for SME policy. Critics argue that the small scale of Japanese SMEs limits their ability to achieve economies of scale, resulting in low productivity. Additionally, policies based on the Small and Medium Enterprise Basic Act may discourage growth by reducing incentives for expansion.

The paper examines these issues through an analysis of SME numbers and productivity, case studies, and policy evaluations. The central research question—“Are Japanese SMEs a drag on the Japanese economy?”—is addressed with the conclusion that some SMEs hinder economic growth, while others do not.

However, the study highlights a persistent issue: a portion of SMEs deliberately choose to remain small in order to benefit from tax incentives. The paper emphasizes the importance of policies that foster a business environment encouraging SMEs to grow into larger enterprises.

Keywords:

amount of SMEs, zombie, productivity, growth, SME policy