

ジャワ農村の金属加工 中小企業とその取引形 態の展開

本 台 進*

I. はじめに

東南アジア諸国において著しい速さの経済成長が達成されてきたが、まだ農村に多くの労働力を抱えている国もある¹。インドネシア中心部に位置するジャワでは、一農家当たり平均土地所有面積は1ヘクタール未満であり、特に農閑期にはまだ多くの余剰労働力が存在する²。こうした機会費用の低い労働力を使った農村小企業が、競争力の高い製品を生産し輸出を伸ばしているケースも観察されている³。しかしまだそのようなケースは非常に少数であり、農村余剰労働力を十分に吸収するには至っていない。

インドネシア政府は農村小企業や農家副業的企業により余剰労働力を吸収するため、第1次5ヶ年（1969-74年）計画以来、支援政策プログラムを強調してきた。しかし当初は中小企業のための技術開発、技術指導、金融支援政策が中心であった。その後、従業者の教育研修、大企業への下請外注の義務付け、国有企業による中小企業支援、中小企業工業組合支援政策などが追加された。政策効果を分析した研究は、技術指導と金融支援は比較的效果を上げているが、大企業や国有企業による中小企業支援は、事実上棚上げされており、効果は無いとしている⁴。他方、1980年代後半から製造業の成長が著しいが、それが農村や地方都市中小企業に及ぼす影響は、デー

1. 水野（1995），111-162ページ。

2. 新谷（1997）。

3. 藤製家具はこの一例である。これは水野（1992）157-183ページに詳しい。

4. Sandee et al.（1994），pp. 115-142，およびHill（1990），pp. 75-105。

* 神戸大学大学院国際協力研究科教授

タ的制約のため十分に把握できていないのが現状である⁵。

中小企業は資金基盤が弱く、情報収集や販売に割ける人員がいない。そのためその発展の阻害要因として、(1)運転資金の不足と(2)情報収集・販売の困難がよく挙げられる⁶。このうち前者に関しては比較的簡単に金融支援システムの構築が可能で、既にインドネシアにおいて、複数のシステムの構築がなされている。現実には、融資枠に制約があり、どの企業でも支援を受けられるわけではないが、受けている中小企業も少なくない。後者については、技術情報など公共研究機関により提供できる部分もある。しかし、情報収集や販売に関しては、政策的支援が十分でなく、各企業が解決しなければならない問題となっている。

わが国では中小企業が生産および雇用の両面で重要な役割を担っているが、情報収集・販売に関しては、同じ問題を抱えている⁷。しかし、経済発展過程で次の三つの取引形態により、その問題を解決してきた⁸。その第一は、中小企業が問屋・商人の情報収集・販売機能を利用した取引（以後、“第一取引形態”と略す）である。第二は、中小企業が工業組合を組織し、それに情報収集・販売機能を持たせた取引（以後、“第二取引形態”と略す）である。最後は、下請企業となり、大企業の情報収集・販売機能を利用した取引

（以後、“第三取引形態”と略す）である。

第一取引形態は近代経済発展の始まる以前から存在し、どの国においても見られる。しかし他はそれ以降に出てきたものである。

1980年代以降の急速な製造業の成長を反映して、ジャワ農村にも類似の取引形態形成の可能性があると考えられる。小稿は、まだ余剰労働力を抱えるジャワ農村の中小企業発展とその製品市場拡大に欠かせない情報収集・製品販売の手段としてどのような取引形態の展開が起きているか、わが国の経験と比較しながら分析する。こうした分析には統計局により刊行されているデータだけでは十分に把握できないため、ジャワ農村の金属加工業集積地の(1)1978年の調査データ⁹と(2)1995-96年の調査データ¹⁰を主に使用する。

II. インドネシア小企業の持つ問題点

インドネシア製造業における下請受注および外注に関する統計は、従業者数20人以上企業の『大および中企業統計』の中にはなく¹¹、従業者数5から19人の『小企業統計』で調査されている¹²。この『小企業統計』により、ジャワにおける繊維・衣服、木材・家具、金属製品・機械の小企業が抱えている問題を見てみよう（表1A）。金属製品・機械業種で

5. Hill (1990), pp. 87-88.

6. 本台 (1992) の第8章に詳しい。

7. 通商産業省 (1990), 48-49ページ。

8. Hondai (1995), pp. 67-91に詳しい。

9. この調査は筆者も参加して実施され、国際開発センター (1978) にまとめられている。

10. この調査は、筆者が1995と96年に行った調査である。

11. 製造業統計は従業者規模20人以上の企業について調査されており、BPS, *Statistik Industri Besar dan Sedang*で刊行されている。

12. 製造業統計は従業者規模5から19人以上の企業について調査されており、BPS, *Statistik Industri Kecil*で刊行されている。

問題「無し」とする企業が9.5%で、他業種に比べて最も小さい。これら三業種に共通している点は、「資本」と「販売」が最重要課題として挙げられている。続いて、繊維・衣服と金属製品・機械では「競争」が挙げられている。最も多くの企業が指摘した「資本」の問題は特に運転資金不足を意味しており、原料購入資金不足を個別企業は指摘している。また小企業にとっては情報収集や販売のコストが大きく、製品をいかにして売りさばくかが重要な問題となっている。

次に小企業が行っている下請受注状況を見てみよう（表1B）。金属製品・機械では、1993年に約4,500企業あり、うち下請受注をしている割合は18.3%であった。これは、繊維・衣服（5.2%）や木材・家具（7.4%）より高い¹³。下請受注の利点として「販売」の比率が3業種とも高くなっているが、特に木材・家具で高い。これ以外に、「原材料」は繊維・衣服で、「生産」は金属製品・機械で比率が高い。これらに比べると「資本」の比率はかなり低く、下請受注が資本不足の解決にはならないことがわかる。これより金属製品・機械においては、下請受注は販売面だけでなく、生産技術の習得にとっても重要であることが理解できる。

わが国の中小企業が親企業から受ける援助についての調査を見ると、最も多い回答は「安定的な販路の確保」の35%、第二が「技術指導」の10%であった。これに対して、

「資金の融資」、「銀行借入れの斡旋」、「銀行借入れの保証」などの親企業からの援助を受けたという回答は、いずれも2%未満であった¹⁴。このような両調査を対比させると、中小企業（インドネシア調査では小企業であったが、中規模も同様の問題を持つので、以後“中小企業”と統一する）が下請取引の利点を両国で同じように評価しているのは重要な点である。

以上より中小企業の二つの重要な問題のうち「販売」は、下請受注をすることによりある程度解決できることがわかる。先にも述べたように「資本」に対しては、比較的簡単に金融支援システムの構築が可能で、種々な制約はあるが、これにより中小企業支援が可能である¹⁵。しかし、「販売」については、これまであまり政策的支援はなく、基本的には各企業が解決すべき問題であった。したがって、下請取引により「販売」の解決が可能ならば、中小企業の発展にとって重要な意味を持つてくる。

なぜ「販売」が最も重要となるか考えてみよう。中小企業の市場がその所在する近辺だけであれば、「販売」はあまり重要ではない。しかし、市場がその近辺を越えると、状況は著しく変化する。すなわち、各企業が独自に各地の市場情報を収集し、製品を運び、なるべく高く売りさばくことには、大きなコストが伴う。これは取引コストと呼ばれ、彼らの

14. 中小企業庁（1968）、290ページ。

15. 金融支援のプログラムは、Sandee（1994）、pp. 115-142に詳しい。

13. 通商産業省（1979）、188-192ページ。

近辺を越えての販売にはこれが大きな負担となる。そのため市場はその近辺に限られ、市場拡大の期待がもてなくなる。農村中小企業にとっては、取引コストは特に大きく、その発展を制約する¹⁶。全ての取引にとって、これを削減するシステムの構築が経済発展の重要な課題となる。

わが国中小企業も同様な問題を抱えるが、先に述べた三つの取引形態によって解決してきた。先ず、第一取引形態において重要な役割を果たしたものは、近代経済発展以前から

中小企業に対して販売機能を提供していた商人であった。商人は農村にやってきて、遠隔地からの製品を販売し、同時に市場情報を提供し、その土地の製品を購入し、生産者の情報収集費用を大幅に節約した。1870年代以降に、群馬や長野の生糸を集荷し、横浜まで運び、輸出業者に販売したのは商人であった。1890年頃より輸出雑貨の花形となった岡山の花筵も、生産者に発注し、集荷し、外国バイヤーに販売したのは商人であった。同様に、多くの地場産業的な製造業は、商人の活動による取引コストの低減を享受して発達してきたし、現在でも彼らの活動は中小企業の発展にとって軽視できない。

16. 取引コストの大きさが経済発展を阻害する要因であることは既にNorth (1990), pp. 27-35や原 (1996), 67-72ページにより指摘されている。

表1. ジャワにおける小企業の問題点と下請受注の状況

A. 小企業の持つ問題 (1993年)

業 種	企業数	問題の種類 (%)					
		無 し	資 本	原材料	熟練工	販 売	競 争
繊維・衣服	27,455	11.6	52.3	4.6	2.5	47.2	35.9
木材・家具	25,778	21.7	55.7	16.7	2.1	26.5	14.7
金属製品・機械	4,521	9.5	57.1	8.6	12.8	43.8	23.7

注： 複数回答であるため、それぞれの合計は100を上回る。

出所：BPS (1993), pp. 92-3.

B. 小企業の下請受注状況とその利点 (1993年)

業 種	企業数	下請受注 企業 (%)	下請受注による利点 (%)				
			生 産	原材料	販 売	資 本	その他
繊維・衣服	27,455	5.2	19.2	75.0	59.6	48.0	7.6
木材・家具	25,778	7.4	17.6	10.8	77.0	14.9	9.5
金属製品・機械	4,521	18.3	31.1	16.9	38.3	9.8	0.0

注：1) 便益は次の通りである。生産：親企業より生産技術の習得。原材料：親企業より原材料支給。販売：販売ルートの確保。資本：運転資金の調達が可能。

2) 「下請受注による利点」は、「下請受注企業」を100としたときのパーセントである。

3) 複数回答のため、「下請受注による利点」の合計は100を上回る。

出 所：BPS (1993), p. 107.

第二取引形態において重要な役割を果たしたものは、1930年代に各地に設立された工業組合である。工業組合は、原材料の不足による価格高騰を防ぐため、原材料配給制度の実施機関として設立された。配給を受けるため、地域毎に同様な製品を造っていた中小企業が組合員となり、工業組合が設立された。設立後は当初の目的に加え、市場情報の収集、販売活動および製品規格の統一などを行い、各組合員の製品販売にかかる取引コストを削減した。こうした例として組み紐の播州織工業組合、絹人絹織物の石川県織物工業組合など数多くある。1940年代末のミシン技術協議会やミシン輸出組合の活動には特筆すべきものがある。

最後の第三取引形態においては、1930年代に始まった大企業による下請外注が重要である。下請企業になることの最大利点は、親企業からの「継続的かつ長期的な発注」である。しかし下請取引が自然発生的に始まる可能性は低く、この状況を打破したのが各県庁の活動であった。発端は、1934年に高知県庁が呉海軍工廠に対して県下鉄工業者救済のために部品製作の発注を懇請したことである。この結果が非常に良好であったため、以降、多くの県では中小鉄工業者を集めて県庁指導下に呉海軍工廠と契約を交わし、救済した。商工省も地方工業化のためこの計画を支持し、同工廠以外にもこれを広め、全国的に各地で下請生産が行われるようになった。すなわち、県庁が大企業と地方中小企業を引き合わせる仲介者となることにより取引コストが大幅に

節約され、地方中小企業の発展を可能にしたのである。

Ⅲ. 1978年におけるジャワ農村の金属加工業集積地とその取引形態

ジャワにおける1978年当時の主な中小企業の機械・金属加工業（以後、“機械加工”と略す）集積地は、チパチン、テガール、シトアルジョ、ダガンガン、ウオノサリ、スカブミ、チェペールである¹⁷。このうち前三地区は都市周辺に位置しており、チパチンはバンドンから約50kmで、農村の零細企業的な性格を持っていた。しかしその製品は観光地や大都市向けの空気銃であり、全国へ出荷されていた。テガールはそれ自体が中規模工業都市であり、シトアルジョは大都市スラバヤの近郊にあり、小物部品・家庭用機械部品・単純機械部品など多様なものを生産していた。しかし、当時すでにジャワで操業していた日系灌漑用石油発動機企業における現地調達部品はパイプ留め金具のみであり、それ以外は全て日本より輸入していた。したがって、これら集積地と日系機械メーカーの取引は当時ほぼ皆無であった。

農村集積地はダガンガン、ウオノサリ、スカブミ、チェペールであり、表2が示すように当時の主な製品は農具および家庭用金属器具である。しかしチェペールだけは他集積地と異なり、ソロに近く、以前から楽器・染色器具・製糖器具の生産が盛んで、当時でも装

17. 国際開発センター（1978）。

表2. ジャワ農村における機械加工業集積地（1978年）

地 名	立 地	製 品	生産形態	そ の 他
ダガンガン （東部ジャワ）	スラバヤへ約150km	鍛造、主に農具	零細企業、親方と 職工から成る。	企業数 約120
ウオノサリ （ジョクジャカルタ）	工業地帯へは遠い。	鍛造、主に農具	零細企業、親方と 職工から成る。	企業数 約90
スカブミ （西部ジャワ）	ジャカルタへ150km、 バンドンへ約80km	鍛造（農具）、真鍮 装飾品	零細企業、親方と 職工から成る。 若干分業あり。	企業数 約300
チャペール （中部ジャワ）	繊維産地（ソロ）に 近い。	鋳造、配水管、機械 鋳物	企業の生産が中心	企業数 約100

出所：国際開発センター（1978），123－124ページ。

飾用品、楽器、製糖機械用ギア、手動ミシンの脚などを生産していた。各集積地における農具生産の技術水準はほぼ同じであった。生産形態は農家副業的な零細経営が中心で、雇用労働者もいるが、雇用は親方と弟子および職工の伝統的な関係であった。他方、都市周辺に位置するテガールとシトアルジョでは、零細企業が多いが、中小企業的な経営もかなり見られ、雇用形態もより企業的なものになっていた。チパチンは都市周辺集積地に分類されるが、零細企業が中心で、雇用関係は親方と弟子および職工の伝統的なものであった。

農村集積地にとって最寄りの工業都市は、スカブミに対してはジャカルタ、ウオノサリとチェペールに対してはスマラン、そしてダガンガンに対してはスラバヤであり、いずれも車で5時間程度の距離であった。この状況は現在でもほとんど変わっていない。しかし当時の農村集積地は大都市の影響は全く受けておらず、主要な製品は農具であった。

このうち最近との比較のため、1978年におけるスカブミの状況をさらに詳しく見てみよう。当時の代表的製品は三つあった。その第一は鋤・鍬・鎌の農具類であった。スカブミの周囲は農村のため農具の需要は大きく、主に鉄道用レールを素材にして生産されていた。農具製造工程は打つ・研ぐ・柄付けであり、打つと研ぐは鍛冶屋で行われ、柄付けは木工屋で行われていた。第二は観光地で売られる刃渡り20センチ程度の刀であった。この生産は、打つ・研ぐ・柄造り・鍔造り・鞘造りの各工程が個別の企業で行われ、工程別の分業システムが成立していた。柄や鞘にはアルミ鋳物の飾りが付けられていた。さらに鞘造りには木工職人もいて、刀を中心に関連業種が存在していた。最後は日用雑貨であり、これには鋳物フェンス、扉、行商用金属性桶、鳥籠、モスク用金属性装飾などがあった。

販売方法は、顧客に直接販売と第一取引形態であった。農具および日用雑貨は第一取引

形態でも販売したが、大部分は直接販売であった。刀については、第一取引形態により観光地に出荷されていた。しかし、第二および第三取引形態は、確認することができなかった。さらに当時の状況では、第一取引形態以外の取引形態の展開を予測することは困難であった。

IV. スカブミにおける新しい取引形態の展開

スカブミにおける1990年代の製造品目は、1970年代と著しく異なり、その概要は次の通りである。刀鍛冶、柄造り・鞘造りはほとんど見あたらず、それらに代わってアルミ鋳造による配電線支持金具、板金加工による通信線支持金具、機械小物部品、水道蛇口および配管部品、医療衛生器具、農機具部品、ゴム製品などと多様になっている。しかし水道蛇口・配管部品・医療衛生器具などの品質はあまり良くなく、その市場はこの集積地周辺の農村および中小都市が主である。生産形態でも以前より企業的となり、親方と弟子という伝統的雇用関係は訪問企業内で見ることができなかった。

調査企業選定には機械金属試験所発表の小規模企業リストを利用した¹⁸。そのリストには、機械加工業が20企業あった。現実にはこれ以外にも機械加工企業が存在するが、それらは零細企業（Cottage and Household Industries）と呼ばれ、このリストの対象企業ではなかった。調査企業をそのリストから

選ぶこととし、8企業を抽出し、インタビューにより取引形態を調査をした。

その結果、調査企業を表3に示すように三グループに分けることができる。第一グループは企業A、B、Dで、第一取引形態で販売している企業である。この内、Aはインドネシア電力公社向けのアルミ鋳物製電灯線配線用支持金具、Bはインドネシア国有鉄道向けの鍛造製電線支持金具、Dはインドネシア国有鉄道向けのパイプ製客車用座席部品の製造企業であった。これら三企業の受注・販売は、いずれも商人仲介によるものであった。

第二グループはC、E、F、Gで、第三取引形態により受注している企業である。Cはコマツのドア部品（建設機械用）、Gはダイハツ用ドア部品の製造企業である。またEは中規模企業で、鋳物製プーリー、機械部品、家庭用鋳物製品などを製造し、取引先は複数で、ドイツ自動車メーカー、ヤマハ、ヤンマー、コマツ、ホンダなどから受注していた。こうした海外直接投資（Foreign Direct Investment、以後“FDI”と略す）企業より受注している企業は、毎月約2回それぞれの大企業で技術指導を受け、常に部品精度の維持および向上を図っている。スカブミにおけるFDI企業からの下請受注が始まったのは1993年で、Cはコマツとの取引を1995年に始めている。最後のFは現地トラック・メーカーの荷台を製造しているが、技術指導は定期的ではない。

残りはHで、これは農機具工業組合の組合員であった。農機具生産では、中央政府移住

18. この企業リスト（Balai Besar Pengembangan Industri Logam dan Mesin, Direktori '95）は主要な中小企業のみを掲載している。

省からの注文は、工業組合が一括して受注し、組合員が分担して製作している。これは前述の第二取引形態であるが、これ以外にも各組合員が個別に商人や農家から注文を取る場合もある。

ここで注目すべきことは、中小企業の「販売」方法として伝統的な第一取引形態に加えて、第二および第三取引形態が形成されてきたことである。さらに重要なことは、企業数はまだ少ないが、20年前には鋤、鍬、鎌、装飾品しか生産していなかった農村集積地でも、FDI企業の取引が出現してきたことである。さらに、同様の集積地であるチェパールでも、僅かではあるが類似企業のあることが報告されている¹⁹。

19. 社団法人システム科学研究所 (1996), 245-264 ページ。

表3. スカブミの中小企業とそれらの取引相手企業

企 業	従業者規模	製 品	取引相手または親企業
A	10*	アルミ鋳物 (電力公社の配電線支持金具)	問屋 (商人)
B	33	金属加工 (通信用電線支持金具)	問屋 (商人)
C	15	スタンピング (ドア部品)	コマツ
D	6	鉄道客車用椅子部品	問屋 (商人)
E	87	鋳鉄鋳物 (家庭用品、機械部品、プーリヤー)	ドイツ自動車メーカー、ヤマハ、ヤママー、コマツ、ホンダ
F	15	金属加工 (トラックの荷台)	インドネシアのトラック改造メーカー
G	5	スタンピング (ドア部品)	ダイハツ
H	5*	鍛造 (移住省への農具)	工業組合 (Inkra)

注: 1) 1995年10月および1996年12月に面接調査した。2) 従業者数は経営者を含めての人数で、*Direktori '95* による。但し、星印(*)については、面接時に得た。

第三取引形態は自然発生的に出てきたのであろうか。表3のC、E、F、G企業は、全てビジネス・ミーティングを通じて大企業やFDI企業と接触し、仕事を得られるようになった。このミーティングはアストラ・グループ企業のヤヤサンが、グループ企業と中小企業を引き合わせるために始めた。こうしたミーティングの開催前に、ヤヤサンは大企業や政府機関へ通知を出す。中小企業については、個々の企業への直接通知ではなく、各地の役所へ通知を出す。役所職員が管轄内の企業を回り、それを説明し、ミーティングへの参加を促し、大企業やFDI企業との取引に意欲のある者は出席する。何回もミーティングに出席している者もいる。こうしたミーティングがなければ、大企業および中小企業にとっても、潜在能力のある取引相手を探すコストは

膨大なものになる。スカブミでの第三取引形態は、ヤヤサンの働きにより実現した。

このミーティングに参加する大企業やFDI企業の目的は、下請企業を育成し、機会費用の低い労働力を使い、競争力の増強を図ることである。部品点数が多い輸送機械では、全部品をグループ内企業で内製化することは困難であり、長期的には下請企業を育成しコスト削減を図らなければ、競争力維持が困難である。アストラ・グループ企業は自動車、オートバイ、複写機、自動車部品などを製造しており、トヨタ、ダイハツ、日産ジーゼル、いすゞ等の日系FDI企業が多い²⁰。このグループが下請企業育成に積極的なのは機械製造に重点をおいて、ビジネス・ミーティングを下請企業育成の一手段としているためと考えられる。

アストラ・グループ企業から受注した中小企業は経営も安定し、今後の仕事にも非常に意欲的である。ある企業が下請受注に成功すると、周りの企業もそれに興味を示し始める。彼らも下請受注をやりたいと思うようになってくる。彼らの間に、それを試みてみたいという生産意欲が少しずつ浸透し始めてくる。ある企業の成功が刺激となり、周りの企業にビジネス・ミーティング出席へのインセンティブを与える。スカブミではこうした経路で下請受注への関心が高まりつつある。大企業やFDI企業と下請関係にあるスカブミ中小企業

は、以前から要求されるような技術を持っていたのではない。また現在製作中の部品が高い技術力を要求する部品でもなく、若干の努力により製作可能な部品が中心である。しかし取引開始後、懸命に生産することで技術を習得し、彼らの品質・納期に関する意識も変化している。ここでは自然発生的に第三取引形態が始まったのではなく、その形成にはアストラ・グループのヤヤサンの努力に拠るところが大きい。これはわが国で、高知県庁が果たした役割と酷似している。

次に第二取引形態の形成はどうであろうか。インドネシア政府は政策によりジャワから外領へ移住する農民に農機具を支給する。これを個々の企業が受注するのではなく、スカブミでは工業組合が受注し、各企業はそこからその一部を受注し製作する。この取引形態は1978年のスカブミでは見られなかったもので、政府指導により工業組合が形成され、受注・販売活動を行うようになった。わが国でも、1930年代に原材料の配給を受けるために政府指導により形成された中小企業工業組合が、後に販売や情報収集活動に重要な役割を果たすようになった。したがって、スカブミの第二取引形態の形成も、わが国のその形成とよく似ている。

現状では第二および第三取引形態の形成に対する政策的支援は無いが、アストラ・グループ開催のビジネス・ミーティングの波及効果により、スカブミでは緩慢であるが重要な変化が起こりつつある。従来、政府は金融支援、技術普及活動を行ってきた。しかし今回の調

20. アストラ・グループ内には日系以外にもヨーロッパ系企業があり、自動車製造では最大のグループである。これについては白石（1996）、174-176ページに詳しい。

査企業には、こうした支援を受けた企業はなかった。このため、従来の支援策に加え、取引コスト削減を可能にするシステム導入の支援がより効果的であると考えられる。こうした政策により、第二および第三取引形態が形成されれば、より速い中小企業の発展が期待できる。

V. 最後に

ジャワ農村における雇用拡大のためには農業だけでなく、農村中小企業の振興も重要である。こうした企業の活動を制約する主要因は①企業の資本不足と②取引コストの大きさである。このうち前者に関しては政策的に金融支援システムの構築が比較的容易で、インドネシアでも金融支援システムの構築がなされてきた。しかし後者については、政策的に整備されておらず、各企業が解決しなければならないものである。1978年におけるジャワ農村においては、消費者への直接販売に加えて、第一取引形態のみが確認された。最近では第二と第三取引形態も確認され、1980年代後半からFDI企業からの下請受注も確認されている。

スカブミで下請受注している中小企業は、高い技術力を保持しているものではない。換言すれば、これは農村における機械加工業者の技術レベルで製作可能な部品が数多くあることを意味する。スカブミの場合、第三取引形態の展開で重要な役割をはたしたのは、ビジネス・ミーティングを開催している仲介者の存在である。下請受注は自然発生的に進展

する側面がある。しかし、それだけでは地方や農村にまでこの取引形態が直ちに伝播するものでもない。そこで、仲介者によりこの取引形態を積極的に波及させることができれば、農村中小企業の活性化および雇用拡大がより容易になる。

ジャワの第三取引形態は十分に発展したものではなく、まだ発展過程のものである。スカブミの企業は身近に、他企業の成功例を見た。そうでなければ、最初から諦めてしまっていた可能性もある。自分たちと同規模で、同技術水準の企業が大企業と取引し、切磋琢磨し、利益を上げている。それを見て彼らの意識が変化している。ある企業が大企業との取引に成功すれば、周辺企業が追従する。波及効果により、ゆっくりであれ重要な変化が起こりつつある。この取引形態が大企業やFDI企業の成長と一体となって、中小企業集積地の生産構造および雇用に重要な変化を及ぼす可能性がある。インドネシアのこうした事例は、開発途上国の地方都市や農村中小企業の育成に対して、重要な含意を提示するものである。

参考文献

- Biro Pusat Statistik, *Statistik Industri Kecil*, 1993.
- Balai Besar Pengembangan Industri Logam dan Mesin, *Direktori '95*, 1995.
- 中小企業庁『中小企業白書、昭和42年度版』、大蔵省印刷局、昭和43年。
- 原 洋之介『開発経済論』、岩波書店、平成

8年。

Hill, Hal. "Indonesia's Industrial Transformation Part II," *Bulletin of Indonesian Economic Studies*, vol.26, no.3, 1990.

本台 進『大企業と中小企業の同時成長 企業間分業の分析』、同文館、平成4年。

Hondai, Susumu. "Increasing Productivity of Small- and Medium-Scale Enterprises: A Case of Japan's Experience," in *Small- and Medium-Sized Enterprises and Economic Development* ed. by Eul Young Park, Korea Development Institute, 1995. 国際開発センター『インドネシアの中小工業開発』、昭和53年。

水野広祐「小企業—特に農村工業に注目して」三平則夫・佐藤百合編『インドネシアの工業化：フルセット主義工業化の行方』アジア経済研究所、平成4年。

水野広祐「インドネシア農村における多就業構造と農村雑業層—西ジャワ・プリアンガン高地における農村工業の事例」、水野広祐編『東南アジア農村の就業構造』、アジア経済研究所、平成7年。

North, Douglass C. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, 1990.

Sandee, Henry et al. "Promoting Small Scale and Cottage Industries in Indonesia: An Impact Analysis for Central Java," *Bulletin of Indonesian*

Economic Studies, vol.30, no.3. 1994.

白石 隆『新版インドネシア』、NTT出版、平成8年。

新谷正彦「タイとインドネシアの経済発展下の農業部門における過剰就業」、『東洋文化研究所紀要』第134冊（平成9年）、19-42ページ。

社団法人システム科学研究所『アジア・太平洋地域における産業振興整備計画調査報告書』、平成8年。

通商産業省『第5回工業実態基本調査報告書 総括編』通産統計協会、昭和54年。

通商産業省『第7回工業実態基本調査報告書 総括編』通産統計協会、平成2年。

Small- and Medium-Scale Enterprises and their Marketing Systems in Rural Java

Susumu HONDAI *

Abstract

Although the Indonesian economy has been growing rapidly, there is still surplus labor in Java rural areas. To expand employment there, the rural non-agricultural activities are important because a man-land ratio is very high. One of the obstacles for development of the manufacturing sector in rural Java was that it could find various marketing channels for its products. In 1978, there was only one marketing channel in which the traders played an important role to find prospective markets. The manufacturers could not find any other channels to market their products at that time.

Subcontracting between large- and small-enterprises came out as a prospective marketing channel for the rural small-scale enterprises during the last twenty years, but it did not grow up spontaneously. It was initiated by a group of private large-scale enterprises which acted as an intermediary between large-and small-scale enterprises. Although it has huge potential to promote rural manufacturing activities, it is still primitive stage. To become a full-fledged system, it may need some support from the central and local governments.

* Professor, Graduate School of International Cooperation Studies, Kobe University.