

インドネシアの小零細 製造業に対する経済危 機の影響

松 永 宣 明^{*}

I. はじめに

タイの通貨・金融危機をきっかけに始まったアジア経済危機は、中国と台湾を除くアジア諸国に波及していった。その影響は通貨・金融危機の発生した1997年よりも98年に大きく現れており、98年の実質GDP低下率は、タイ10.2%、マレーシア7.5%、韓国6.7%、フィリピン0.6%であったが、インドネシアでは実に13.2%にも達しており、アジア諸国のなかで最大の下げ幅を記録している（第1表を参照）。それと同時に、インドネシアでは対ドル為替レートは71%も下落し、GDPデフレーターは73%も上昇し、一般大衆の生活を直撃しただけでなく、産業に大きな打撃を与えた。これらの値は、タイではそれぞれ24%と9.6%、マレーシアでは28%と9.1%、韓国では32%と5.3%、フィリピンでは28%と10.8%であり、いかにインドネシアへの影響が大きかったかが分かる¹。

しかしながら、1996年までインドネシア経済は総じて順調に成長してきた。第1表には過去30年間にわたるGDPと製造業の実質成長率が他の東アジア諸国と比較して示されているが、インドネシアのGDP成長率は1970年代7.6%、1980年代6.1%、1990～96年には7.7%であり、これはフィリピンを大きく凌駕し、マレーシア、タイ、シンガポール、韓国、台湾、中国に匹敵する高い成長率である。

1 国際東アジア研究センター『東アジアへの視点—北九州発アジア情報』2000年3月による。これには精度の高い東アジア諸国のデータがとりまとめられている。

^{*}神戸大学大学院国際協力研究科教授

第1表 東アジア諸国におけるGDPと製造業の実質成長率の推移

	GDP成長率(平均年率)%						製造業成長率(平均年率)%					
	1970年代	1980年代	1990-96年	1997年	1998年	1999年	1970年代	1980年代	1990-96年	1997年	1998年	1999年
インドネシア	7.6	6.1	7.7	4.7	-13.2	0.0	12.8	12.6	11.1	5.3	-11.9	1.5
マレーシア	7.8	5.2	8.7	7.5	-7.5	4.5	11.8	8.9	13.2	2.9	1.9	-4.1
フィリピン	6.3	1.0	2.9	5.2	-0.6	3.3	7.2	0.2	2.6	4.2	-1.1	1.6
タイ	7.2	7.6	8.3	-4.3	-10.2	3.3	10.6	9.5	10.7	0.9	-9.7	11.3
シンガポール	8.5	6.6	8.7	8.4	0.4	5.4	9.6	6.6	7.9	4.5	-0.6	13.8
韓国	9.5	9.4	7.3	5.0	-6.7	10.7	16.6	13.2	7.9	8.5	4.7	12.2
台湾	9.7	7.9	6.9	6.7	4.6	5.7	13.3	7.4	5.0	6.7	3.3	6.4
中国	5.8	10.2	12.3	8.8	7.8	—	—	10.7	17.2	11.3	8.9	—

(資料)1980年代と1990-96年はWorld Bank, *World Development Indicators 1998*; 1970年代はWorld Development Report 1982.

1997～99年はThe Economist Intelligence Unit, *Country Profile 2000*. ただし、中国は中国統計出版社『中国統計年鑑』1999年.

台湾はDirectorate-General of Budget, Accounting and Statistics, Executive Yuan, *Quarterly National Economic Trends*, May 2000.

第2表 インドネシア製造業における就業者規模別の事業所数、就業者数、付加価値額および構成比の推移

[事業所数]						[就業者数](単位:千人)						[付加価値額](単位:10億ルピア)					
年	大企業	中企業	小企業	零細企業	合計	年	大企業	中企業	小企業	零細企業	合計	年	大企業	中企業	小企業	零細企業	合計
1974	7,091	48,186	1,234,511	1,289,788	1974	661.7	343.2	3,899.9	4,904.8	1974	477	53	83	613			
1979	7,960	113,024	1,417,802	1,538,786	1979	870.0	827.0	2,794.8	4,491.8	1979	1,660	187	291	2,139			
1986	12,765	94,534	1,416,636	1,523,935	1986	1,691.4	770.1	2,714.3	5,175.8	1986	9,348	775	1,254	11,378			
1991	16,497	122,681	2,350,984	2,490,162	1991	2,994.0	978.5	3,786.3	7,758.8	1991	29,925	1,608	2,404	33,937			
1994	6,234	12,783	168,154	2,356,780	2,543,951	1994	3,305.8	507.9	1,406.7	3,882.0	9,102.4	55,888	3,969	3,221	3,846	66,924	
1995	6,547	15,004	190,767	2,413,315	2,625,633	1995	3,592.9	581.3	1,597.8	3,968.9	9,740.9	68,610	5,299	3,888	4,918	82,715	
1996	6,680	16,317	242,030	2,625,211	2,890,238	1996	3,591.1	623.8	1,872.9	4,740.9	10,828.7	87,149	6,184	5,413	5,735	104,481	
1997	6,638	15,748	241,169	2,610,693	2,874,248	1997	3,561.7	608.4	2,077.3	4,275.4	10,522.8	93,106	7,803	4,802	4,293	110,004	
1998	6,430	14,993	194,564	2,002,335	2,218,322	1998	3,548.0	575.7	1,505.6	3,796.6	9,425.9	142,750	11,902	6,923	8,682	170,257	

[事業所数]構成比(%)						[就業者数]構成比(%)						[付加価値額]構成比(%)					
年	大企業	中企業	小企業	零細企業	合計	年	大企業	中企業	小企業	零細企業	合計	年	大企業	中企業	小企業	零細企業	合計
1974	0.55	3.74	95.71	100.00	1974	13.49	7.00	79.51	100.00	1974	77.90	8.70	13.40	100.00			
1979	0.52	7.35	92.14	100.00	1979	19.37	18.41	62.22	100.00	1979	77.60	8.80	13.60	100.00			
1986	0.84	6.20	92.96	100.00	1986	32.68	14.88	52.44	100.00	1986	78.50	7.50	14.00	100.00			
1991	0.66	4.93	94.41	100.00	1991	38.59	12.61	48.80	100.00	1991	87.20	4.70	8.10	100.00			
1994	0.25	0.50	6.61	92.64	100.00	1994	36.32	5.58	15.45	42.65	100.00	83.51	5.93	4.81	5.75	100.00	
1995	0.25	0.57	7.27	91.91	100.00	1995	36.88	5.97	16.40	40.74	100.00	82.95	6.41	4.70	5.95	100.00	
1996	0.23	0.56	8.37	90.83	100.00	1996	33.16	5.76	17.30	43.78	100.00	83.41	5.92	5.18	5.49	100.00	
1997	0.23	0.55	8.39	90.83	100.00	1997	33.85	5.78	19.74	40.63	100.00	84.64	7.09	4.37	3.90	100.00	
1998	0.29	0.68	8.77	90.26	100.00	1998	37.64	6.11	15.97	40.28	100.00	83.84	6.99	4.07	5.10	100.00	

[事業所数]成長率(%)						[就業者数]成長率(%)						[付加価値額]成長率(%)					
年	大企業	中企業	小企業	零細企業	合計	年	大企業	中企業	小企業	零細企業	合計	年	大企業	中企業	小企業	零細企業	合計
1995	5.02	17.37	13.45	2.40	3.21	1995	8.68	14.45	13.58	2.24	7.01	1995	22.76	33.51	20.71	27.87	23.60
1996	2.03	8.75	26.87	8.78	10.08	1996	-0.05	7.31	17.22	19.45	11.17	1996	27.02	16.70	39.22	16.61	26.31
1997	-0.63	-3.49	-0.36	-0.55	-0.55	1997	-0.82	-2.47	10.91	-9.82	-2.82	1997	6.84	26.18	-11.29	-25.14	5.29
1998	-3.13	-4.79	-19.32	-23.30	-22.82	1998	-0.38	-5.37	-27.52	-11.20	-10.42	1998	53.32	52.53	44.17	102.24	54.77
96-98	-3.74	-8.11	-19.61	-23.73	-23.25	96-98	-1.20	-7.71	-19.61	-19.92	-12.95	96-98	63.80	92.46	27.90	51.39	62.95

(注) 1974年は小企業と零細企業のみ1975年の数値。1986年は大企業と中企業のみ1985年の数値。付加価値額は経常価格表示。

(資料) BPS, *Statistical Yearbook of Indonesia* 各年版 および BPS, *Large and Medium Manufacturing Indicators* 各年版より計算。

さらに、インドネシア製造業の実質成長率をみると、1970年代は12.8%、1980年代は12.6%、1990～96年は11.1%であり、これはフィリピンやシンガポールを大きく凌駕しているだけでなく、タイよりも若干高く、マレーシア、韓国、台湾に匹敵している。つまり、インドネシア経済、特に製造業は1996年まで概ね順調に発展してきたと言えるのである²。

この間、インドネシア経済を支える企業も順調に増加し拡大してきた。製造業に限ってみても、事業所数は1974年から96年にかけて

129万から289万へ2.24倍に増えているし、就業者数も4905万人から1億829万人へ2.21倍に増大している(第2表を参照)。しかしながら、その増え方は企業規模によってかなり異なっており、事業所数についてみれば、同期間に従業員20人以上の大中企業では3.24倍、5～19人規模の小企業では5.02倍も増えているのに対して、4人以下の零細企業では2.13

2 BPS, *Statistical Yearbook of Indonesia* 各年版のデータにより計算すると、インドネシアの実質GDP成長率は1973～83年には6.6%、1983～93年には6.1%となり、製造業の実質成長率はそれぞれ11.6%、11.5%となる。

倍しか増えていない。また従業者数でも、同期間に大中企業では6.37倍、小企業でも5.46倍も増加しているのに対して、零細企業では1.22倍に増加したにすぎない。その結果、付加価値額の構成比は大きく変化している。零細企業では13.4%から5.5%へ、小企業でも8.7%から5.2%へと低下しているのに対して、大中企業では77.9%から89.3%へと増加している。このように、インドネシア製造業の年率12%にも達する急成長は、大中企業が主導して実現されたのである³。

しかし、1997年以降の経済危機によってインドネシアの製造業は大きな打撃を受けた。その付加価値額は、1970年から96年まで概ね実質12%前後の年率で増大してきたが、97年には5.3%の成長率へと低下し、98年には11.9%ものマイナス成長に陥っている（第1表を参照）。第2表の最下欄から分かるように、1996年から98年にかけて、事業所数も従業者数も大きく減少している（それぞれ23.3%、13.0%）。

しかしながら、その程度は企業規模により大きく異なっている。事業所数をみれば、100人以上の大企業では3.7%、20～99人規模の中企業では8.1%の減少にとどまっているのに対して、5～19人規模の小企業では19.6%、4人以下の零細企業では23.7%も減少している。従業者数についてみても、大企

業では1.2%、中企業でも7.7%の減少にとどまっているのに対して、小企業では19.6%、零細企業では19.9%も減少している。なお、付加価値額の合計は約63%増加しているが、これは経常価格表示のためにインフレの影響を受けて膨れ上がったものであり、実質では約7.2%減少している。物価上昇率は部門により異なり、また規模によって異なるから、付加価値額の実質成長率を規模別に正しく示すことはできないが、小企業と零細企業では大きく低下していることが確認できる⁴。

つまり、経済危機によって小零細企業は大中企業とは比べようもないほど大きな打撃を受けているのである。本稿では、インドネシア製造業に対するこの跛行的な影響を多面的に解明することにした。そのためには、まずインドネシア製造業の特徴を明らかにすることが必要であろう。次節では、主に日本の製造業と比較することによりインドネシア製造業の特徴を明らかにする。Ⅲ節では、インドネシア製造業の部門別・規模別分布を概説し、Ⅳ節では、小零細企業の特徴について整理する。Ⅴ節では、小零細企業に対する経済危機の影響について検討し、最後のⅥ節では、結論と今後の課題を述べる。

3 ただし、1986年と98年を除けば、小企業と零細企業は概ね順調に事業所数と従業者数を拡大してきた点も銘記しておく必要がある。なお、本稿における従業者には業主と家族労働者が含まれる。

4 従業者20人以上の大中企業の生産指数を見ると、1996年を100として98年には98.1に減少しているだけである（BPS, *Statistical Yearbook of Indonesia* 各年版より計算）。

Ⅱ. インドネシア製造業の特徴

本節では、主に日本の製造業と比較することによってインドネシア製造業の特徴を明らかにする。比較する時期としては、日本の高度成長期、その前後、および1990年と98年を選んだ。また、全数調査が実施された1983年と93年の韓国、および91年と96年の台湾のデータも利用できる範囲で参考として用いた。以下、簡単に資料について説明しておく。

ここで用いた日本の『工業統計表』、韓国の『工業センサス』、台湾の『工商業普查報告』は、全ての事業所に対して調査した「全数調査」であるが、インドネシアの『経済センサス』では法人格を有する企業と都市の企業だけが全数調査であり、法人格を有さない農村の企業に対してはサンプル調査が実施されている。ここで法人格を有する企業とは、企業設立時に弁護士によって発行される法定書類に基づいており、具体的には国有企業（地方政府所有企業を含む）、株式会社、合資会社、合名会社、組合、財団などである⁵。なお、インドネシアで『経済センサス』が実施されたのは1986年と96年であり、他の年の

データは若干精度に問題があるが、ここではそのまま用いる。また、台湾のみ企業ベースのデータであり、他は全て事業所ベースのデータであるが、前者の方が後者よりも大企業の従業者シェアが若干大きくなる点を除けば、両者はほとんど変わらない。

日本とインドネシアの製造業を比較した場合、著しく異なる第1の点は従業者規模別の労働生産性格差がインドネシアでは極端に大きいことである。第3表で示されているように、日本の製造業でも従業者1人当たりの付加価値額や製造品出荷額で見た労働生産性は従業者100人以上の大企業を100として、20～99人の中企業で50～60程度、4～19人の小企業で32～47程度、3人以下の零細企業で17～27程度でしかなく、大企業との生産性格差は決して小さくない。これこそ日本の中小企業問題の核心と言われた二重構造にほかならない。また、第3表には韓国製造業の1983年と93年における労働生産性格差が同様に示されているが、これを見ると韓国では日本と同程度の企業規模間格差があることが分かる。

これに対してインドネシアでは、従業者1人当たりの付加価値額で見た労働生産性は、

第3表. 日本、インドネシア、韓国の製造業における規模別の労働生産性格差(大企業=100)

日本	1952年	1957年	1962年	1967年	1972年	1977年	1983年	1990年	1998年	インドネシア	1995年	1996年	1997年	1998年	韓国	1983年	1993年
3人以下	19.4	16.6	26.0	23.7	26.8	25.7	24.5	24.4	23.6	4人以下	6.5	5.0	3.8	5.7	4人以下	22.7	25.4
4～19人	37.1	32.3	41.1	43.2	47.3	47.2	43.2	42.1	41.6	5～19人	12.7	11.9	8.8	11.4	5～19人	37.6	36.8
20～99人	56.7	50.3	57.3	58.0	59.9	60.4	56.2	54.4	56.4	20～99人	47.7	40.8	49.1	51.4	20～99人	48.8	49.1
100人以上	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100人以上	100.0	100.0	100.0	100.0	100人以上	100.0	100.0

(注1) 日本の1952年と57年は従業者1人当たり製造品出荷額等、1962年以降は1人当たり付加価値額(要素価格)。ただし、9人以下は1人当たり粗付加価値。

(注2) インドネシアは1人当たり付加価値(市場価格)。韓国は1人当たり付加価値(要素価格)。

(資料) 日本: 通産省『工業統計表』各年版。インドネシア: BPS, *Statistical Yearbook of Indonesia. Large and Medium Manufacturing Statistics* 各年版。

韓国: Economic Planning Board, *Report on Industrial Census 1983, 1993*。

5 BPS, 1996 *Economic Census, Complete Count Result* による。

従業者100人以上の大企業を100として、20～99人の中企業では41～51程度で日本や韓国とそれほど大きくは変わらないが、5～19人の小企業では9～13程度、4人以下の零細企業では4～7程度でしかなく、大企業との生産性格差は日本や韓国の3～4倍もある。このように小零細企業と大中企業の労働生産性が隔絶している点こそ、インドネシア製造業の顕著な特徴である。

このような特徴がインドネシアだけでなく、タイ、フィリピン、マレーシアにおいても見られることは、すでに明らかにされている⁶。しかし、その原因については未だ十分明らかにされているとは言えないし、また30年以上もたった現在も同じような状況にあるのは何故かを明らかにすることは重要である。この点については、稿を改めて分析することにした。

第2の特徴は、日本に比べてインドネシアでは零細な事業所数が極めて多いことである。第4表を見れば、日本では40～73万程度、韓国では14～26万程度の事業所しかないのに対して、インドネシアでは経済危機の影響が著しかった1998年を除けば260万を超える事業所が存在している。しかも、その大半は従業者4人以下の零細企業であり、その数は250万前後にも達している。100人以上の従業者を擁する大企業は6,400～6,700社ほどしか

なく、また20～99人規模の中企業の数も15,000～16,000程度しかない。日本では1952年こそ大企業は5110社にすぎないが、72年には15,692社に増加しているし、中企業の数も1952年で既に32,207あったのが、72年には71,313へと増加している。つまり、インドネシアでは事業所の数は多いが、その大半（90%以上）は零細企業であり、近代工業を支えるべき大中企業の数依然として少ないのである。

続いて第4表により、日本とインドネシアの製造業における従業者規模別の構成比を比較しよう。まず事業所数の構成比を見ると、インドネシアでは従業者4人以下の零細企業が90%強と極端に多く、逆に100人以上の大企業が0.2～0.3%と極端に少ない。ただし、日本の零細企業は従業者3人以下であるのに対して、インドネシアでは4人以下であるため厳密には比較できない。そこで、総務庁の『事業所統計調査報告』を用いて日本の4人以下の事業所数の構成比を計算すると、1957年では53.1%、1972年では51.3%であり、これから見てもインドネシア製造業の極端な零細性は明らかである。さらに、インドネシアでは20～99人規模の中企業は0.5～0.7%しかなく、日本の10%前後とは比較にならないほど少ない。5～19人規模の小企業にしてもインドネシアでは10%にも満たず、33～49%を占める日本とは比べようもない。このように、大企業を支える中小企業が弱体という特徴が顕著である。

以上の点は韓国や台湾と比較しても同様に

6 とりわけ鈴木長年「東南アジアの工業化と中小工業」鈴木長年編『アジアの経済発展と中小工業』を参照。用いられている資料は、インドネシアとタイが1964年の工業センサス、フィリピンが70年の工業サーベイ、マレーシアが68年の工業センサスである。

第4表. 日本、インドネシア、韓国の製造業における規模別の事業所数、従業者数、付加価値額の構成比(%)

【事業所数】

日本	1952年	1957年	1962年	1967年	1972年	1990年	1998年	インドネシア	1995年	1996年	1997年	1998年	韓国	1983年	1993年
3人以下	230,294	248,712	243,416	225,841	275,430	292,856	269,755	4人以下	2,413,315	2,625,211	2,610,693	2,002,335	4人以下	100,895	170,230
4～19人	130,792	158,465	171,625	293,033	340,151	330,537	280,551	5～19人	190,767	242,030	241,169	194,564	5～19人	23,241	61,349
20～99人	32,207	48,954	65,176	66,109	71,313	89,213	78,181	20～99人	15,004	16,317	15,748	14,993	20～99人	12,222	23,607
100人以上	5,110	7,596	11,985	13,975	15,692	16,247	14,981	100人以上	6,547	6,680	6,638	6,430	100人以上	3,780	3,908
合計	398,403	463,727	492,202	598,958	702,586	728,853	643,468	合計	2,625,633	2,890,238	2,874,248	2,218,322	合計	140,138	259,094

【事業所数の構成比】

日本	1952年	1957年	1962年	1967年	1972年	1990年	1998年	インドネシア	1995年	1996年	1997年	1998年	韓国	1983年	1993年
3人以下	57.8	53.6	49.5	37.7	39.2	40.2	41.9	4人以下	91.9	90.8	90.8	90.3	4人以下	72.0	65.7
4～19人	32.8	34.2	34.9	48.9	48.4	45.4	43.6	5～19人	7.3	8.4	8.4	8.8	5～19人	16.6	23.7
20～99人	8.1	10.6	13.2	11.0	10.2	12.2	12.1	20～99人	0.6	0.6	0.5	0.7	20～99人	8.7	9.1
100人以上	1.3	1.6	2.4	2.3	2.2	2.2	2.3	100人以上	0.2	0.2	0.2	0.3	100人以上	2.7	1.5

【従業者数の構成比】

日本	1952年	1957年	1962年	1967年	1972年	1990年	1998年	インドネシア	1995年	1996年	1997年	1998年	韓国	1983年	1993年
3人以下	10.3	8.5	6.2	4.4	4.9	5.2	5.4	4人以下	40.7	43.8	40.6	40.3	4人以下	8.9	11.7
4～19人	23.6	22.3	18.1	23.2	23.7	22.5	21.6	5～19人	16.4	17.3	19.7	16.0	5～19人	9.2	17.7
20～99人	24.8	27.9	27.9	25.5	25.0	29.3	29.3	20～99人	6.0	5.8	5.8	6.1	20～99人	21.7	28.3
100人以上	41.3	41.4	47.8	46.9	46.4	43.1	43.7	100人以上	36.9	33.2	33.9	37.6	100人以上	60.2	42.3
実数(万人)	481.6	660.5	899.8	1055.4	1178.3	1178.8	1039.9	実数(万人)	974.1	1020.6	1052.3	942.6	実数(万人)	243.2	326.6

【付加価値額ないし製造品出荷額等の構成比】

日本	1952年	1957年	1962年	1967年	1972年	1990年	1998年	インドネシア	1995年	1996年	1997年	1998年	韓国	1983年	1993年
3人以下	3.0	2.2	2.2	1.4	1.8	1.8	1.8	4人以下	5.9	5.5	3.9	5.1	4人以下	2.7	4.5
4～19人	13.2	11.2	10.3	13.8	15.2	13.6	12.8	5～19人	4.7	5.2	4.4	4.1	5～19人	4.5	10.0
20～99人	21.3	21.9	22.0	20.4	20.3	22.8	23.4	20～99人	6.4	5.9	7.1	7.0	20～99人	13.9	21.2
100人以上	62.4	64.6	65.6	64.4	62.8	61.8	62.0	100人以上	82.9	83.4	84.6	83.8	100人以上	78.9	64.3

(注1) 日本の1952年と1957年は製造品出荷額等、1962年以降は付加価値額。ただし、9人以下は租付付加価値額。

(注2) インドネシアと韓国は付加価値額。

(資料) 第3表と同じ。

言える。1983年、93年の韓国では、4人以下の事業所は72.0%、65.7%と日本より大きな割合を占めているが、中小企業（5～99人規模）も25.5%、32.8%を占めている。また、台湾の零細企業の割合は1991年に41.6%、96年に45.9%と日本と同程度であり、中小企業の割合もそれぞれ55.1%、52.2%とこれまた日本と同程度である。なお、大企業の占める割合は、韓国では83年の2.7%、93年の1.5%に対して、台湾では91年には2.4%、96年には1.9%である。

次に、従業者数の構成比を見ると、インドネシアでは事業所数の0.2～0.3%しか占めていない大企業に33～38%の労働者が雇用されているが、4人以下の零細企業にも40%以上の人々が就業しており、この自営業を中心と

する就業者の割合が日本に比べて極端に高いのが特徴である。ここでも日本の零細企業は3人以下であるのに対して、インドネシアでは4人以下であるから、『事業所統計調査報告』を用いて日本の4人以下の従業者数の構成比を計算すると、1957年では9.4%、1972年では7.3%にすぎない。インドネシアでは日本の5倍以上もの割合の人々が零細企業に就業していることが分かる。また、日本では20～99人規模の中企業は25%前後の従業者を雇用しているが、インドネシアでは6%前後しか雇用していない。製造業での就業機会は4人以下の零細企業と100人以上の大企業に二極分化し、中小企業への就業者は少ないのがインドネシアの特徴である⁷。

この点は韓国や台湾と比較しても同様であ

る。1991年、96年において台湾では5.6%、8.6%の従業者が4人以下の零細企業に就業し、43.5%、52.8%の従業者が100人以上の大企業に、50.8%、38.6%の従業者が5～99人規模の中小企業に就業しているが、この割合は日本とほぼ同程度である。また、韓国では83年に8.9%、93年に11.7%の従業者が零細企業に就業しており、この割合は日本よりも高いが、大企業と中企業の割合（83年は60.2%と21.7%、93年は42.3%と28.3%）は日本とほぼ同じであり、しかも中小企業は83年に30.9%、93年に46.0%とかなり高い割合を占めている。これに対して、インドネシアでは中小企業の割合は22～25%程度にすぎず、中小企業の層の「薄さ」が際立っている。

最後に、付加価値額の構成比を見ると、インドネシアでは80%以上もの付加価値を事業

所数にして0.3%に満たない大企業が生産しており、大企業への生産集中が明らかである。これに対して、日本では62～66%程度、1993年の韓国では64.3%（ただし83年は78.9%と高い）、91年、96年の台湾では64.4%、63.8%である。また、中小企業の割合は日本では約3分の1、1991年、96年の台湾では32.2%、32.1%、83年、93年の韓国では28.4%、31.2%であるのに対して、インドネシアでは11%強でしかなく、ここでもインドネシアにおける中小企業の弱体性を確認することができる⁸。

以上を要約しよう。日本、韓国、台湾の製造業と比較することで明らかになったインドネシア製造業の特徴は、(1)労働生産性の規模間格差が極端に大きいこと、(2)膨大な数の零細企業が存在して多くの雇用機会を創出しているが、生産への貢献は極めて小さいこと、(3)ごく少数の大企業に生産が集中しており、大企業を支えるべき中小企業が非常に弱体なことである。つまり、一方には膨大な数の零細企業が存在しており、その雇用創出力は大きいのが、生産面での貢献は小さく、他方には極めて少数の大企業が存在し、それに生産が

7 インドネシアの統計では、小売業は「財の技術的変換を行うことなく家計に財を販売する活動」として定義されているので、製造と小売を行う「製造小売」は小売業に含まれておらず、この製造小売は製造業に含まれていると考えられる。これに対して日本では、製造小売は製造業の中に含まれておらず、小売業の中に含まれているが、『商業統計表』を用いれば小売業から製造小売だけを抜き出すことができる。1972年において製造小売は105,920社あり、従業者は309,766人いたが、これを加えて第4表を計算すると、事業所の構成比は3人以下が45.5%、4～19人規模が43.6%、20～99人規模が8.9%、100人以上が1.9%となり、従業者の構成比はそれぞれ6.4%、23.9%、24.5%、45.2%となり、それほど大きな変化はないことが分かる。ただし、日本の3人以下規模には4人以下の製造小売を加えているので、3人以下規模は過大に、4～19人規模は過少になり、また100人以上規模の数値は20～99人規模に含められているので、100人以上規模は過少に、20～99人規模は過大になっている。

8 なお、韓国の4人以下の零細企業は4.5%の付加価値を生産している。安倍誠・川上桃子「韓国・台湾における企業規模構造の変容」服部民夫・佐藤幸人編『韓国・台湾の発展メカニズム』アジア経済研究所（p.150）では、9人以下の企業が4.5%の付加価値を生産していると記されているが、これは零細企業の付加価値額の単位を取り違えて計算した間違いである。拙著『経済開発と企業発展』p.237で示しているように、1993年における韓国製造業の1～9人規模の付加価値構成比は8.4%である。

第5表 部門別・企業規模別の製造業の構成比(%)

【事業所数】

【大中企業】20人以上					【小企業】5～19人					【零細企業】1～4人					【合計】				
	1986	1991	1996	1998		1986	1991	1996	1998		1986	1991	1996	1998		1986	1991	1996	1998
31	30.4	27.0	24.4	25.0	31	41.2	31.2	33.8	27.0	31	31.3	35.4	35.5	35.9	31	31.9	35.2	35.2	35.1
32	22.3	23.9	22.7	21.8	32	15.9	16.1	15.7	15.5	32	10.5	12.7	14.3	13.0	32	11.0	13.0	14.5	13.3
33	9.1	11.8	13.7	14.1	33	15.2	22.2	18.6	25.9	33	33.0	42.9	34.6	36.6	33	31.7	41.7	33.1	35.5
34	4.7	4.3	4.5	4.5	34	2.5	1.0	2.6	1.5	34	0.5	0.3	0.7	0.5	34	0.7	0.3	0.8	0.7
35	12.5	12.1	11.2	11.1	35	2.7	1.1	1.8	0.9	35	0.5	0.1	0.8	0.8	35	0.8	0.2	1.0	0.9
36	9.5	8.4	9.4	9.0	36	14.4	19.9	20.6	21.3	36	7.5	6.5	9.5	8.3	36	7.9	7.2	10.4	9.5
37	0.2	0.7	0.8	1.0	37	0.0	0.0	0.2	0.0	37	0.0	0.0	0.0	0.0	37	0.0	0.0	0.1	0.1
38	10.0	10.1	11.3	11.0	38	5.3	6.4	3.9	5.6	38	2.4	1.3	2.1	2.5	38	2.7	1.6	2.4	2.8
39	1.4	1.8	2.0	2.4	39	2.8	2.0	2.7	2.2	39	14.2	0.8	2.4	2.4	39	13.4	0.9	2.4	2.3
計	100.0	100.0	100.0	100.0	計	100.0	100.0	100.0	100.0	計	100.0	100.0	100.0	100.0	計	100.0	100.0	100.0	100.0

【従業員数】

【大中企業】20人以上					【小企業】5～19人					【零細企業】1～4人					【合計】				
	1986	1991	1996	1998		1986	1991	1996	1998		1986	1991	1996	1998		1986	1991	1996	1998
31	30.7	21.5	19.2	20.4	31	41.4	31.6	34.1	26.7	31	34.6	39.2	39.4	39.2	31	34.3	31.4	30.6	29.0
32	23.0	30.3	32.1	31.4	32	17.2	17.9	17.2	17.4	32	8.8	11.4	10.9	10.5	32	14.7	19.5	20.3	20.7
33	10.7	14.9	13.3	13.8	33	13.8	22.1	18.0	25.5	33	29.7	38.6	31.0	33.2	33	21.1	27.4	21.9	23.5
34	3.7	3.4	3.9	4.3	34	2.8	1.2	2.7	1.5	34	0.5	0.3	0.8	0.7	34	1.9	1.6	2.3	2.4
35	14.5	12.6	11.5	11.2	35	3.2	1.2	2.1	0.9	35	0.6	0.1	0.8	0.9	35	5.5	5.1	5.2	5.4
36	4.8	4.3	4.5	4.1	36	13.8	17.6	18.8	20.4	36	9.2	7.9	12.3	10.5	36	8.4	7.8	10.4	9.3
37	1.0	1.3	1.2	1.1	37	0.0	0.0	0.3	0.1	37	0.0	0.0	0.1	0.0	37	0.3	0.5	0.5	0.5
38	10.7	10.2	12.4	11.4	38	5.1	6.5	3.9	5.4	38	2.9	1.6	2.6	2.9	38	5.8	5.6	6.6	7.0
39	0.8	1.5	1.7	2.3	39	2.7	2.0	2.8	2.1	39	13.8	0.9	2.3	2.2	39	7.9	1.3	2.1	2.2
計	100.0	100.0	100.0	100.0	計	100.0	100.0	100.0	100.0	計	100.0	100.0	100.0	100.0	計	100.0	100.0	100.0	100.0

【付加価値額】

【大中企業】20人以上					【小企業】5～19人					【零細企業】1～4人					【合計】				
	1986	1991	1996	1998		1986	1991	1996	1998		1986	1991	1996	1998		1986	1991	1996	1998
31	29.6	26.0	18.9	23.0	31	37.1	21.9	22.2	24.6	31	29.4	37.4	36.4	37.9	31	30.1	26.6	20.0	23.9
32	14.3	15.0	17.0	19.6	32	17.0	33.1	24.2	20.9	32	8.0	16.6	9.7	9.3	32	13.8	15.9	17.0	19.1
33	10.2	11.6	7.4	9.1	33	14.3	22.2	24.5	29.3	33	18.2	30.9	28.4	29.4	33	11.4	13.5	9.4	11.0
34	3.3	5.5	5.2	6.5	34	6.2	2.0	4.4	1.8	34	0.6	1.0	1.9	1.5	34	3.2	5.0	4.9	6.0
35	14.8	16.2	13.1	14.7	35	6.7	0.8	2.9	0.8	35	0.7	0.2	1.0	0.9	35	12.7	14.3	11.9	13.5
36	5.2	4.5	4.0	3.1	36	9.3	8.7	10.9	13.4	36	10.1	8.2	12.9	11.9	36	6.0	5.0	4.9	4.0
37	8.4	5.7	10.6	3.7	37	0.0	0.0	0.4	0.1	37	0.0	0.0	0.1	0.1	37	6.9	5.0	9.5	3.4
38	13.8	14.9	23.2	19.1	38	6.7	7.3	5.6	7.2	38	4.1	4.1	5.5	5.4	38	12.2	13.8	21.3	17.9
39	0.4	0.6	0.7	1.1	39	2.7	4.0	3.0	1.9	39	28.8	1.5	4.1	3.7	39	3.7	0.9	1.0	1.3
計	100.0	100.0	100.0	100.0	計	100.0	100.0	100.0	100.0	計	100.0	100.0	100.0	100.0	計	100.0	100.0	100.0	100.0

(資料)BPS, Statistical Yearbook of Indonesia 各年版より計算。

(注) (31)食料・飲料・たばこ; (32)繊維・衣料・皮革製品; (33)木材・木製品・家具; (34)製紙・紙製品・印刷・出版; (35)化学・石油製品・ゴム・プラスチック製品 (36)非金属鉱物製品(石油・石灰製品を除く); (37)一次金属製品; (38)金属製品・機械機器; (39)その他の製造業

集中しており、両者は連続しておらず断絶している。以上のように、インドネシア製造業には極端な二重構造が見られるのである。

Ⅲ. インドネシア製造業の部門別・規模別の分布

それでは、インドネシア製造業はどの部門に集中しているのだろうか。ここでは、1986年以降に限定して企業規模別の構成比を見ていくことにしよう。第5表には、従業者20人以上の大中企業、5～19人の小企業、4人以

下の零細企業それぞれについて、事業所数、従業者数、付加価値額の構成比が示されている。インドネシア製造業では90%前後の付加価値が大中企業によって生産されているので、まず大中企業から見ていくことにしよう。

大中企業が特に集中しているのは、(31)食料・飲料・煙草と(32)繊維・衣料・皮革製品であり、両者を合わせれば事業所数と従業者数では50%前後、付加価値額では40%前後を占めている。しかしながら、これらの部門は小企業も零細企業も集中が激しく、特に(31)への集中は著しい。1996年に注目して見ると、

(31)食料・飲料・煙草では約34%の小企業が34%の従業者を雇用し22%の付加価値を生産しており、また約36%の零細企業が39%の従業者を雇用し36%の付加価値を生産している。(32)繊維・衣料・皮革製品では約16%の小企業が17%の従業者を雇用し24%の付加価値を生産しているが、零細企業の割合は若干低く14%の事業所が11%の従業者を雇用し10%程度の付加価値を生産しているにすぎない。

次に大中企業が比較的集中している部門は、(33)木材・木製品・家具、(35)石油・化学製品・ゴム・プラスチック製品、(38)金属製品・機械機器であり、事業所数、従業者数、付加価値額とも10%前後を占めている。特に(38)は1996年に23%もの付加価値を生み出す最大の生産部門となっており、この部門が小零細企業に比べて大きいのが大中企業の特徴となっている。同様に小零細企業と比較して大きな割合を占める部門は、(35)石油・化学製品・ゴム・プラスチック製品と(37)一次金属製品（鉄鋼、非鉄金属など）であり、1996年にはそれぞれ約13%、11%の付加価値を生み出しているが、小零細企業ではそれぞれ4%、1%にも満たない。このように(35)石油・化学製品・ゴム・プラスチック製品、(37)一次金属製品、(38)金属製品・機械機器など資本集約的な装置産業に大中企業が優位を示すのは当然と言える。

これに対して、(33)木材・木製品・家具と(36)非金属鉱物製品（磁器、セメント・同製品、ガラス・同製品など）は相対的に小零細企業が優位を示す部門である。特に(33)への

集中は著しく、1996年には約35%の零細企業が31%の従業者を雇用して28%の付加価値を生産しており、約19%の小企業が18%の従業者を雇用して25%の付加価値を生産している。また、(36)では10%弱の零細企業が12%の従業者を雇用して13%の付加価値を生み出し、21%の小企業が19%の従業者を雇用し11%の付加価値を生産している。なお、1986年の零細企業における(39)その他の製造業は異常に高くなっているが、これは分類上の問題によるものと思われる。

次に、第6表により部門別に見た事業所数、従業者数、付加価値額の企業規模別構成比を見ることにしよう。前述のように事業所の90%以上は零細企業であるが、(37)一次金属製品と(35)石油・化学製品・ゴム・プラスチック製品では大中企業がかなりの割合を占めており、これらの部門では従業者構成比も90%前後あり、付加価値額構成比は100%近くに達している。1996年に零細企業が従業者数の過半を占めているのは、(33)木材・木製品・家具、(31)食料・飲料・煙草、および(36)非金属鉱物製品であり、これらの部門では付加価値の構成比は10%を超えている。しかし、これらの部門でも大中企業のシェアは高く、付加価値額の70%以上を生産している。また、小企業が比較的高いシェアを占めているのは(33)木材・木製品・家具、(34)製紙・紙製品・印刷・出版、(36)非金属鉱物製品であるが、その付加価値額のシェアは10%程度にすぎない。

以上を要約しよう。大中企業が優位な部門

第6表. 部門別・規模別の製造業の構成比(%)

【事業所数】

〔大中企業〕20人以上					〔小企業〕5～19人					〔零細企業〕1～4人				
	1986	1991	1996	1998		1986	1991	1996	1998		1986	1991	1996	1998
31	0.8	0.5	0.6	0.7	31	8.0	4.4	8.0	6.8	31	91.2	95.1	91.4	92.6
32	1.7	1.2	1.2	1.6	32	9.0	6.1	9.1	10.2	32	89.3	92.6	89.7	88.2
33	0.2	0.2	0.3	0.4	33	3.0	2.6	4.7	6.4	33	96.8	97.2	95.0	93.2
34	6.0	8.6	4.2	6.5	34	23.3	15.6	25.5	19.6	34	70.7	75.8	70.2	73.8
35	13.6	42.1	9.2	12.5	35	22.2	29.8	15.8	9.1	35	64.3	28.1	75.0	78.4
36	1.0	0.8	0.7	0.9	36	11.3	13.6	16.5	19.8	36	87.7	85.6	82.8	79.3
37	100.0	100.0	10.2	18.9	37	0.0	0.0	33.0	8.6	37	0.0	0.0	56.8	72.5
38	3.1	4.3	3.8	3.7	38	12.3	20.1	13.9	17.4	38	84.5	75.6	82.3	78.9
39	0.1	1.3	0.7	1.0	39	1.3	11.1	9.2	8.3	39	98.6	87.6	90.1	90.7
計	0.8	0.7	0.8	1.0	計	6.2	4.9	8.4	8.8	計	93.0	94.4	90.8	90.3

【従業者数】

〔大中企業〕20人以上					〔小企業〕5～19人					〔零細企業〕1～4人				
	1986	1991	1996	1998		1986	1991	1996	1998		1986	1991	1996	1998
31	29.3	26.4	24.4	30.8	31	17.9	12.7	19.3	14.7	31	52.8	60.9	56.3	54.5
32	51.1	59.9	61.7	66.3	32	17.4	11.5	14.7	13.4	32	31.4	28.5	23.6	20.3
33	16.6	21.0	23.7	25.8	33	9.7	10.2	14.3	17.3	33	73.7	68.8	62.0	56.9
34	63.2	81.2	65.2	79.2	34	21.7	9.1	20.1	9.7	34	15.0	9.7	14.8	11.1
35	85.7	96.4	86.3	90.8	35	8.7	3.0	6.9		35	5.6	0.6	6.8	6.5
36	18.6	21.6	16.9	19.2	36	24.3	28.5	31.3	35.3	36	57.1	49.9	51.7	45.5
37	100.0	100.0	87.1	95.1	37	0.0	0.0	8.7	1.9	37	0.0	0.0	4.2	3.0
38	60.6	70.9	72.9	70.9	38	13.2	14.7	10.2	12.4	38	26.2	14.5	16.9	16.7
39	3.3	46.3	31.3	44.9	39	5.1	20.2	22.7	15.3	39	91.7	33.5	46.0	39.8
計	32.7	38.6	38.9	43.7	計	14.9	12.6	17.3	16.0	計	52.4	48.8	43.8	40.3

【付加価値額】

〔大中企業〕20人以上					〔小企業〕5～19人					〔零細企業〕1～4人				
	1986	1991	1996	1998		1986	1991	1996	1998		1986	1991	1996	1998
31	80.8	86.1	84.2	87.7	31	8.4	3.9	5.8	4.2	31	10.8	10.0	10.0	8.1
32	85.2	82.8	89.5	93.1	32	8.4	9.8	7.4	4.4	32	6.4	7.4	3.1	2.5
33	73.8	76.0	69.9	75.5	33	8.6	7.8	13.5	10.9	33	17.6	16.2	16.6	13.7
34	84.6	96.7	93.3	97.6	34	13.3	1.9	4.6	1.2	34	2.1	1.5	2.1	1.2
35	95.8	99.6	98.3	99.4	35	3.6	0.3	1.3	0.3	35	0.6	0.1	0.4	0.4
36	70.9	80.1	73.8	71.3	36	10.6	8.2	11.6	13.6	36	18.6	11.6	14.6	15.1
37	100.0	100.0	99.7	99.8	37	0.0	0.0	0.2	0.1	37	0.0	0.0	0.1	0.1
38	92.6	95.4	97.2	96.8	38	3.7	2.5	1.4	1.6	38	3.7	2.1	1.4	1.5
39	9.4	65.5	63.1	79.3	39	4.9	22.1	15.3	6.0	39	85.7	12.4	21.6	14.7
計	82.2	88.2	89.3	90.8	計	6.8	4.7	5.2	4.1	計	11.0	7.1	5.5	5.1

(資料)第5表と同じ。

(注) (31)食料・飲料・たばこ; (32)繊維・衣料・皮革製品; (33)木材・木製品・家具; (34)製紙・紙製品・印刷・出版;
 (35)化学・石油製品・ゴム・プラスチック製品; (36)非金属鉱物製品(石油・石炭製品を除く); (37)一次金属製品;
 (38)金属製品・機械機器; (39)その他の製造業

は(35)石油・化学製品・ゴム・プラスチック製品, (37)一次金属製品, (38)金属製品・機械機器など資本集約的な装置産業であるのに対して, 小零細企業が比較的優位な部門は(31)食料・飲料・煙草, (32)繊維・衣料・皮革製品, (33)木材・木製品・家具, (34)製

紙・紙製品・印刷・出版, (36)非金属鉱物製品などの労働集約的な軽工業である。しかし, これらの部門でも付加価値額に占める小零細企業の割合は全体の3割にも満たない(第6表を参照)。ここでも, インドネシア製造業における大中企業の圧倒的な優位が確認でき

第7表. 小零細企業の部門別・規模別の事業所数の構成比(%)

	1人		2～4人		5～9人		10～14人		15～19人	
	1996年	1998年	1996年	1998年	1996年	1998年	1996年	1998年	1996年	1998年
31	25.24	21.07	66.68	72.13	6.20	5.35	1.31	0.90	0.58	0.55
32	67.75	58.57	23.07	31.04	6.55	7.24	1.71	1.89	0.92	1.26
33	52.55	45.68	42.73	47.88	3.82	5.04	0.58	1.08	0.32	0.32
34	25.52	16.13	47.81	62.86	20.20	16.44	4.01	3.61	2.46	0.96
35	36.74	26.37	45.82	63.22	11.13	7.89	4.63	2.40	1.68	0.13
36	15.70	12.05	67.66	67.99	14.22	16.24	1.75	2.72	0.68	1.00
37	12.70	29.36	50.53	60.04	27.08	1.99	6.57	8.61	3.13	0.00
38	26.52	20.76	59.04	61.16	11.73	13.57	1.50	3.42	1.21	1.09
39	48.32	48.10	42.42	43.56	6.87	7.08	1.62	0.33	0.76	0.94
計	40.17	34.57	51.39	56.57	6.61	6.87	1.23	1.35	0.60	0.63

(資料) BPS, 1996 Economic Census, Profile of Establishment without Legal Entity
BPS, Small Scale and Household Industry Statistics 1998

るのである。

Ⅳ. 小零細企業の特徴

さて、事業所数が280万（1996年）を超え、事業所総数の90%以上を占める小零細企業（ただし製造業のみ）について、その特徴を明らかにしよう。第7表によれば、小零細企業のうち従業者が1人だけのものは事業所数の40.2%、2～4人規模は51.4%を占めており、5～9人規模は6.6%、10～14人規模は1.2%、15～19人規模は0.6%しかない。また、その年間所得金額が500万ルピア（1996年当時の為替レート換算で24万円程度）に満たない事業所は72.5%を占め、5000万ルピア未満の事業所は全体の96.7%にも達する⁹。小零細企業とはいっても、そのほとんどは低所得で従業者4人以下の零細企業に集中していることが分かる。

小零細企業のうち、業主と家族のみを従業者とする事業所の割合は78.7%もあり、賃金労働者を雇っている事業所は21.3%にすぎない。賃金労働者の平均賃金が月10万ルピアにも満たない事業所は後者の過半を占めており、月50万ルピア以上の平均賃金を支払っている事業所は後者の0.3%にすぎない。つまり、自営と低賃金が小零細企業の特徴となっている。また、業主と家族を含む「不払労働者」の比率は大中企業では50%程度であるが、小零細企業では70.0%にも達している。さらに、営業許可証(activity license)を有している事業所は全体の4.7%しかなく、小零細企業の大半は無許可で営業していることがわかる。このように、小零細企業はインフォーマル部門と自営・家族経営の性格を強く有しているのである。

しかしながら、そのほとんど（99.9%）は固定した事業所(fixed location)を有している。また、1年のうち12ヶ月営業している事業所の割合は71.2%、9ヶ月以上営業している事業所の割合は82.1%であり、6ヶ月未満

9 BPS, 1996 Economic Census, Profile of Establishment without Legal Entityより計算。以下も同じ。

しか営業していない季節的な事業所の割合は8.7%しかない。さらに、1ヶ月あたり労働日が21日を超える事業所の割合は69.9%であり、10日以下の事業所の割合は6.0%しかない。これから分かることは、大半の小零細企業が臨時的ではなく常時営業している固定立地の企業だということである。

次に、その資本調達源を見ると、事業所の85.6%が自己資本のみであり、2.8%が他人資本のみ、残りの11.5%が一部他人資本である。後二者は合わせて14.4%になるが、そのうち2.3%は銀行からの借入、0.5%は組合からの借入、0.3%は銀行以外の金融機関からの借入、残る11.2%はその他（高利貸しなどの制度外金融）からの借入であり、小零細企業にとって外部資金の導入、とりわけ制度金融へのアクセスは困難であることが分かる。

実際、96年に固定資本投資を行っていない事業所は93.1%を占めており、また固定資本投資を行っていても、その規模が50万ルピアに満たない事業所の割合は6.3%である。つまり、50万ルピア以上の固定資本投資を行った事業所の割合は0.6%しかないのである。また、固定資本の残額が50万ルピアに満たない事業所は全体の66.5%、同じく500万ルピア未満の事業所は91.2%を占めており、ほとんどの小零細企業では固定資本投資残高はごくわずかである。

また、インドネシア製造業の小零細企業で特徴的な点は、その大半が都市ではなく農村に立地していることである。1991年のデータのみ利用可能であるが、同年に存在していた

約247万の小零細企業のうち86.4%が農村地域に立地していたのである。農村立地の割合は4人以下の零細企業の方が高く（87.8%）、5～19人規模の小企業は低い（58.9%）。また、都市立地の著しい(34)製紙・紙製品・印刷・出版100%と(38)金属製品・機械機器71.4%を除けば、60～92%の小零細企業が農村に立地しており、特に(31)食料・飲料・たばこ89.4%、(33)木材・木製品・家具91.6%、(36)非金属鉱物製品86.0%では農村立地が顕著である。この3部門に(32)繊維・衣料・皮革製品を加えると、農村立地の零細企業だけで全体の82.4%を占める¹⁰。この点を重視すれば、インドネシア製造業の小零細企業は都市インフォーマル部門ではなく、農村主体のインフォーマル部門と考える必要がある。

最後に、これまでの分析で明らかになった小零細企業の特徴を簡単にまとめておこう。インドネシア製造業の小零細企業は、その大半が従業者4人以下の零細企業であり、業主と家族を中心とする自営・家族経営の性格が強いインフォーマル部門とすることができる。しかし、大半の小零細企業は固定した事業所を有し、1年を通して恒常的に営業しており、その大半が農村に立地しているといっても、農閑期の副業として一時的に営業しているわけではない。また、外部からの資金調達は一般的に困難であり、そのため固定資本投資は

10 BPS, *Small Scale Manufacturing Industry Statistics 1991* および BPS, *Household/Cottage Industry Statistics 1991* より計算。82.4%のうち(31)は30.4%、(32)は8.9%、(33)は37.8%、(36)は5.3%を占める。

ごくわずかしが行われていない。大企業との生産性格差が極端に大きい理由の1つはこの外部資金導入の困難性にあると考えられる。

V. 経済危機の影響

さて、1997年以降の経済危機によってインドネシア製造業の実質付加価値は98年に11.9%減少した。しかし、経済危機の影響は一律ではなく、規模の小さい企業ほど大きな打撃を受けている。第2表の最下欄をみれば分かるように、1996～98年に事業所総数は23.2%減少しているが、減少率は大企業では3.7%，中企業では8.1%，小企業では19.6%，零細企業では23.7%であったし、従業者数の減少率も全体では13.0%であるが、大企業では1.2%，中企業では7.7%，小企業では19.6%，零細企業では19.9%であった。このように、小規模な企業ほど減少幅が大きくなっているが、その理由は何であろうか。

経済危機の影響は、需要の減少、原材料の入手難と価格高騰、資金繰りの悪化などを通

して生じると考えられるが、ここで我々が利用可能なデータは部門別の付加価値額の変化に限られる。需要の減少幅が大きい部門のウェイトが高いほど、経済危機の影響は大きくなると考えられるが、前述のように付加価値は経常価格表示であり、価格高騰の幅は部門によって異なるのが普通であるから、このデータによって需要減少の影響を分析することはできない。

ここでは、小零細企業に焦点を絞って経済危機の影響を見ていくことにしよう。第8表には小零細企業の部門別・規模別の事業所数の変化が示されている。これによれば、業主1人だけの企業の減少率が34.0%と最も大きく、これに従業者5～9人規模の20.3%，15～19人規模の19.5%が続き、さらに10～14人規模の15.9%，2～4人規模の15.7%が続いている。しかし、これは部門の平均値にすぎず、同じ規模の企業であっても部門によって変化率は大きく異なっている。例えば、業主1人だけの企業では(34)製紙・紙製品・印刷・出版と(35)化学・石油製品・ゴム・プラ

第8表 小零細企業の部門別・規模別の事業所数と従業者数の変化率(%)1996～98年

	事業所数						従業者数		
	1人	2～4人	5～9人	10～14人	15～19人	合計	不払労働者	賃金労働者	合計
31	-36.4	-17.5	-34.2	-47.3	-27.6	-23.8	-21.7	-33.0	-24.6
32	-39.7	-6.1	-22.9	-22.7	-4.6	-30.2	-23.3	-18.7	-21.6
33	-28.6	-8.0	8.4	53.8	-17.0	-17.9	-12.7	3.9	-8.9
34	-63.0	-23.0	-52.3	-47.3	-77.2	-41.4	-36.4	-53.8	-46.8
35	-52.7	-9.0	-53.3	-65.8	-95.1	-34.1	-18.8	-62.7	-39.7
36	-46.7	-30.2	-20.6	8.0	2.7	-30.5	-27.2	-20.6	-24.5
37	31.0	-32.7	-95.8	-25.7	-100.0	-43.3	-64.0	-69.4	-67.5
38	-28.0	-4.7	6.5	109.8	-16.9	-8.0	2.8	-4.6	-1.2
39	-26.6	-24.3	-24.1	-85.0	-9.6	-26.3	-22.4	-38.7	-28.0
計	-34.0	-15.7	-20.3	-15.9	-19.5	-23.4	-19.5	-20.6	-19.8

(資料)第7表と同じ。

スチック製品の事業所数が半分以上に減少しているのに対して、(37)一次金属製品の事業所数は31.0%も増加している。ただし、この事業所数の増加も、例えば2～4人規模の企業が従業者を減らしたことによって1人企業となった結果生じたものかもしれない。それにしても、わずか2年間で事業所数が半減するというのは驚くべき影響である。

続いて従業者数の変化について見ると、1996年から98年にかけて小零細企業の従業者は約131万人減少しているが、そのうち約39万人が1人企業の減少によるものであり、その寄与率は約30%にもなる。部門別に見ると、(37)一次金属製品では67.5%、(34)製紙・紙製品・印刷・出版では46.8%、(35)化学・石油製品・ゴム・プラスチック製品では39.7%も従業者が減っている。これらの部門では当然事業所数の減少幅も大きく、それぞれ43.3%、41.4%、34.1%である。しかも、これらの部門では家族などの不払労働者よりも賃金労働者の方が減少幅は大きく、特に(35)部門では不払労働者18.8%減に対して賃金労働者は62.7%減である。その他の部門を見ても、(32)、(33)、(36)を除いて、賃金労働者の方が大きく減少している。小零細企業は、このような形で経済危機に対して対処してきたのである。

次に、1996年と98年の『小零細企業統計』に基づいて経済危機の影響を見ることにしよう¹¹。第7表から小零細企業の構成比を見ると、業主だけの零細企業は40.2%から34.6%へと減少し、2～4人規模は51.4%から

56.6%へ、5～9人規模は6.6%から6.9%へ、10～14人規模は1.2%から3.6%へ増加し、15～19人規模は0.6%のまま変化していない。特に1人企業の減少幅が大きい部門は、(32)繊維・衣料・皮革製品、(34)製紙・紙製品・印刷・出版、(35)化学・石油製品・ゴム・プラスチック製品であり、逆に増えているのは(37)一次金属製品だけである。

小零細企業の年間所得金額について見ると、500万ルピアに満たない事業所は72.5%から92.5%へ、5000万ルピア未満の事業所は96.7%から99.7%へと増加している。つまり、物価上昇にもかかわらず多くの事業所の所得金額はむしろ減少しているのである。

また、1年のうち12ヶ月営業している事業所の割合は71.2%から78.8%へ、9ヶ月以上営業している事業所の割合は82.1%から91.3%へ増加し、6ヶ月未満しか営業していない季節的な事業所の割合は8.7%から3.0%へ減少している。さらに、1ヶ月あたり労働日が21日を超える事業所の割合は69.9%から61.8%へ減少しているが、10日以下の事業所の割合も6.0%から4.6%へ低下している。つまり、年間を通して営業する事業所は増えているが、不況の影響によって1ヶ月あたり労働日は逆に減っていると考えられる。

さらに、資金調達について見ると「自己資本のみ」と答えた企業は85.6%から84.5%へ若干減少しており、「他人資本のみ」も2.8%

11 BPS, 1996 *Economic Census, Profile of Establishment without Legal Entity* と BPS, *Small Scale and Household Industry Statistics 1998* を比較している。

から2.3%へ若干減少し、「一部他人資本」は11.5%から12.7%へ上昇している。後二者は合わせて14.4%から15.0%に増加しているが、そのうち銀行からの借入は2.3%から1.9%へ、組合からの借入は0.5%から0.4%へ、銀行以外の金融機関からの借入は0.3%から0.2%へ減少しているのに対して、その他からの借入は11.2%から12.4%（家族2.6%、個人5.6%、その他4.2%）へ若干増加している。

最後に、小零細企業の経営者に経済危機の影響を直接尋ねたアンケートの結果を見ておこう¹²。小零細企業総数2,196,899社のうち116,936社は1997年7月以降に設立されており、経済危機前の状態と比較できないので、これを除くと、経済危機について「影響なし」と回答した企業は27.6%、「分からない」が5.4%、「克服できる」が43.1%、「まだ克服していない」が20.6%、「影響は増大した」が3.3%を占めている。

原材料の入手について「困難なし」と答えた企業は全体の68.4%であり、「困難あり」と回答した31.6%の企業のうち「価格上昇」は19.6%、「供給削減」は6.9%、「流通上の困難」は0.8%、「その他の困難」4.2%であった。資金上の困難については「なし」と答えた企業が72.0%を占め、「困難あり」と回答した28.0%の企業のうち「銀行借入」「組合借入」「銀行以外の金融機関からの借入」に困難があると答えた企業は合わせて4.4%にすぎず、「家族からの借入」や「友人・知

人からの借入」に困難があると答えた企業はそれぞれ9.9%、11.8%であった。マーケティング上の困難について「なし」と回答した企業は全体の77.0%あり、「困難あり」と答えた23.0%の企業のうち「需要の減少」を挙げた企業は14.0%、「価格競争」を挙げた企業は1.4%、「マーケティング・コストの上昇」を挙げた企業は0.9%あった。

また半年後の経済見通しについて尋ねたところ、「悪化する」と答えた企業は14.6%、「改善する」は18.0%、「変化なし」は67.4%であった。半年後も経済危機が続いている場合の対応について尋ねたところ、「事業継続」と答えた企業が78.0%、「業種転換」が3.5%、「廃業」が2.5%、「分からない」が16.1%であった。

以上を要約しよう。(1)経済危機による影響は、従業員数や所得金額で見て規模の小さい企業で大きく、特に業主1人だけの零細企業は2年間で34%も減少している。(2)従業員が大幅に減少した部門では、家族などの不払労働者よりも賃金労働者を減らすことによって経済危機に対処している場合が多い。(3)資金調達は自己資金が中心であるが、借入の場合でも銀行等の制度金融からの借入は減少し、その他の制度外金融からの借入が増大しており、後者においても困難があると回答した小零細企業は約2割あった。(4)経済危機の影響はないと答えた企業は約28%しかなく、原材料の入手難32%（とりわけ価格上昇20%）、マーケティング上の困難23%（特に需要の減少14%）を挙げる企業が比較的多い。(5)半年

12 BPS, *Small Scale and Household Industry Statistics 1998* による。

後の経済見通しについては変化なしと答えた企業が約3分の2あり、それでも事業を継続すると回答した企業が78%と多く、業種転換や廃業と答えた企業は6%しかない。ただしここで注意すべき点は、この調査に回答した企業が経済危機にも拘らず調査時点まで生き残った企業に限られることである。それゆえ、影響や困難は少ないと回答するバイアスがあると考えなければならない。それでも、小零細企業は以上のように大きな影響を受けているのである。

VI. おわりに

本稿では、インドネシアの製造業に対する経済危機の影響を小零細企業に焦点を当てて分析した。インドネシア製造業は経済危機が起きる前まで順調に発展してきたが、それは従業員20人以上の大中企業が主導した発展であり、小零細企業の貢献は相対的に小さなものにすぎなかった。また経済危機が起きると、小零細企業は大中企業に比べて極めて大きな影響を受けている。その背景には、膨大な数にのぼる小零細企業の極端に低い労働生産性があり、この小零細企業と労働生産性の高い大企業とを結ぶ中小企業の層が極めて薄いというインドネシア製造業の特徴がある。

インドネシア製造業の小零細企業は、その90%以上が4人以下の零細企業であり、自ら就業機会を創り出す自営・家族経営の性格が強いインフォーマル部門である。小零細企業の多くは、経済危機による原材料の入手難、

資金繰りの悪化、需要の減少などに直面して減少を余儀なくされており、特に業主1人だけの零細企業は急減している。しかし、小零細企業の86%は農村に立地しており、この農村立地を重視すれば、困難に直面した小零細企業は、一時休業または廃業し帰農することによって経済危機を乗り切っているのかもしれない。小零細企業の事業所数と従業者数が大中企業に比べて大きく減少している背景には、このような事情があるかもしれないのである¹³。

しかしながら、この点については資料の制約もあり十分に立証されているとは言えない。実際に休業ないし廃業しているのか、果して帰農することは可能なのか、他に生活の糧を

13 水野(第6章)では、インドネシアの1農村における織布業の調査から家族自営機業が兼業・副業に組み込まれた多就業形態が一般的であることを明らかにしている。このような場合、危機に直面した零細企業は「帰農」するのではなく、賃労働などの形態で困難を乗り越えていくと考えられる。

小零細企業の廃業を直接扱った研究としては、Liedholm & Mead(第3章)がある。これによれば、通常期においても小零細企業は年率20%を超える高い率で生成し、同時に20%を超える率で廃業しており、特に業主1人だけの零細企業の生成率は30%にも及んでいる。さらに、都市よりも農村の方が廃業率は高く、また小売業の廃業率は最も高い。

これはボツワナ、ケニア、マラウイ、スワジランド、ジンバブエ、ドミニカ共和国の1990年代初頭における調査結果であるが、インドネシアでも同様の傾向があるなら、2年間で事業所数が20~30%も減少したのは、単に需要低迷のために新規の企業生成がなかった結果かもしれない。しかし、この場合でも小零細企業の新規生成がいかなる条件下で生じるのか、生じないのかを明らかにする必要がある。いずれにしても、現在はデータが不十分なため、この問題の解明は課題として残されている。

得る道はあるのか、これらの点を解明するのは今後の課題としたい。

(付記) 本稿は、科学研究費(基盤研究(B)(2)「インドネシア西ジャワ地域農村経済と通貨危機後の経済改革」課題番号11691081, 研究代表者 本台進)による研究成果の一部である。また、日本学術振興会「産業構造・中小企業 第118委員会」の研究会で報告する機会を与えられ、多くの有益なコメントを頂いた。ここに記して感謝申し上げる。

【参考文献および資料】

- 木村福成「東アジア諸国における製造業事業所の規模分布と経済発展」『アジア経済』2000年5月
 国際東アジア研究センター『東アジアへの視点—北九州発アジア情報』2000年3月
 さくら総合研究所・環太平洋研究センター『アジアの経済発展と中小企業』日本評論社, 1999年
 鈴木長年編『アジアの経済発展と中小工業』アジア経済研究所, 1977年
 総務庁『事業所統計調査報告』各年版
 台湾行政院主計處『工商業普查報告』1991年
 —『工商及服務業普查報告 第3巻 製造業』1996年
 通商産業省『工業統計表』各年版
 —『商業統計表』昭和47年版
 谷浦妙子編『産業発展と産業組織の変化—自動車産業と電気電子産業—』アジア経済研究所, 1994年
 服部民夫・佐藤幸人編『韓国・台湾の発展メカニズム』アジア経済研究所, 1996年
 拙著『経済開発と企業発展』勁草書房, 1996年
 水野廣祐『インドネシアの地場産業』京都大学学術出版会, 1999年
 Liedholm, Carl and Donald C. Mead, *Small Enterprises and Economic Development: The Dynamics of Micro and Small*

- Enterprises*, Routledge, 1999
 Liedholm, Carl, "Micro and Small Enterprises and the Rural Poor," in Eicher, Carl K., and John M. Staatz(eds.), *International Agricultural Development*, The Johns Hopkins University Press, 1998
 The Asia Foundation and AKATIGA, *The Impact of Economic Crisis on Indonesian Small Medium Enterprises: A Longitudinal Survey*, 1999
 BPS (Central Bureau of Statistics), *Statistical Yearbook of Indonesia*, various issues
 —, *1996 Economic Census, Complete Count Result*
 —, *1996 Economic Census, Profile of Establishment without Legal Entity*
 —, *Small Scale and Household Industry Statistics 1998*
 —, *Large and Medium Manufacturing Indicator*, various issues
 —, *Large and Medium Manufacturing Statistics*, various issues
 —, *Small Scale Manufacturing Industry Statistics 1991*
 —, *Household/Cottage Industry Statistics 1991*
 Economic Planning Board, Republic of Korea, *Report on Industrial Census, 1983, 1993*

The Impact of Economic Crisis on Indonesian Micro and Small Manufacturers

Nobuaki MATSUNAGA*

Abstract

The Indonesian manufacturing industry had developed generally well until 1996: it grew annually at 12.8% in 1970s, 12.6% in 1980s and 11.1% during 1990-96. But it was hard hit by the economic crisis after 1997. The damage was not even among large, medium, small and micro enterprises: the smaller enterprise tended to have heavier damage. This paper attempts to analyze why such an uneven impact was seen.

In comparison with the manufacturing industries of Japan, Taiwan and South Korea, the Indonesian manufacturing industry has the unique characteristics that (1) the gap of labor productivity between large and micro/small enterprises is extremely large; (2) a few millions of micro enterprises exist in manufacturing industry, generating a great number of employment opportunities but producing a little value added; (3) a very few number of large enterprises produce more than 80% of the total value added while micro/small and medium enterprises produce less than 10% each. In short, it has an extremely "dualistic" structure.

The Indonesian micro and small enterprises (MSEs) concentrate on such light industries as manufacture of food, beverages and tobacco; textiles, wearing apparel and leather industries; manufacture of wood and wood products, including furniture; and manufacture of non-metallic mineral products, except products of petroleum and coal. Yet large enterprises produce more than 70% of the total value added in each industry.

Majority of MSEs are self-employed or family-owned with less than four workers including the owner and the unpaid family workers. They belong to the informal sector in rural as well as in urban areas. In actuality more than 80% of MSEs are located in rural areas. They might adjust themselves to the difficulties arisen from the economic crisis by going back to agriculture. But more should be explored to explain why MSEs decreased their number and workers more than larger enterprises after the crisis of 1997.

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