

# 国際化の進展と部落産業問題

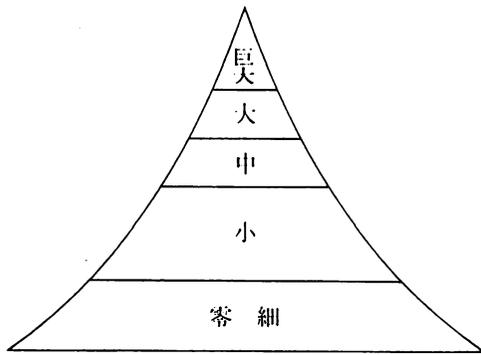
田中 充

## 一 戦後日本経済の発展推移

一九六九年、あるいは一九六〇年代の終わり頃というのは、ちょうど日本の貿易の自由化が進んできた時代である。最近、毎日のように、自由化あるいは日米の経済摩擦ということが言われているように、日本に対する貿易摩擦の問題は大きくなってきている。

周知のように、日本は戦後、焼け跡の中からよみがえり、そして、経済大国へと飛躍・発展した。経済大国になったのは極く少数の大企業によるものではない。「雑草」だと言われている中小企業が、踏まれても踏まれてもよみがえってくるという力でもって日本の今日を支えてきたのである。事業所比率から見ても、九九・六パーセントまでが中小

図1 日本の産業・企業の階層構造



企業である。そして、わずか〇・四パーセントの大企業が、中小企業に下請けさせたり、あるいは中小企業と対等の立場に立って取り引き・交換せずに「しわ寄せ」という形で中小企業を利用して、その上にあぐらをかいている。ピラミッドの一番

すそ野に中小・零細企業が広がっているのである(図1)。

## 戦後の対米依存経済の特徴と問題点

この一九六九年頃から、どのような問題が起こってきたのか。日本は戦争に負けて、もう立ち上がれないと言われてながらも、経済復興をおし進めてきた。

敗戦後、われわれ日本人は「占領軍」から「ララ物資」やメリケン粉などをもらった。あるいは占領軍の兵隊服を着た。今、「アメリカ村」へ行くと、学生や若者たちが喜んで高いおカネを出してベトナム戦争時代の安物の服を買っているが、敗戦直後はみんな占領軍からの配給であった。しかし、無料だと思っていたら、そうではなく、すべて借金になっていた。

さて、第二次世界大戦後、アメリカは敗戦国側に対してどのような政策を行ったのかというと、一つの例だが、西ドイツなどに対してはしっかりとした援助をしていた。西ドイツと言えば、ソビエトなどの社会主義・共産圏に直接国境を接している、それに負けるといけないので、世界銀行とか国際復興金融とかを通じてドルをばらまいていたわけである。一方、日本には中古の服とか、メリケン粉やとうもろこしの粉などをくれた。しかし、実は、円で返さなければならなかったのである。日本はこの「円借款」を返

還するためにも貿易を行わねばならなかった。

## ドルと円の問題

戦後、一ドル四〇〇円という話も出たが、三六〇円になった。今頃、またもう一度、デノミ(通貨の呼称変更)で一ドルを一円にしようとか、円そのものの名前を変えようという考え方があがるが、戦前は一ドルは一円から二円ぐらいで、ドルとはほぼ対等だった。ところが日本が戦争に負け、一ドルが四〇〇円、これではあまりみじめだからというので、一割負けてもらって三六〇円ということになったという説もある。いざれにしても、日本人はそういう中で苦勞をし、肩を凝らし、背中には膏藥を貼って、また食うや食わずで一生懸命働いたのである。

## 日本経済を担う輸出中小企業・部落産業

例えば、中小企業が担ってきた産業を見ると、クリスマス電球・組み紐・スカーフ・グローブ・ミット・人造真珠・造花などだが、これらは一九七一年のドルショックの影響を受けている(表1)。これらはみんな手仕事だったのである。そして、一ドル三六〇円のレートで、外国に輸出していた。アメリカはヨーロッパにドルをバラまいて軍事基地を作っていたが、日本はアメリカの援助物資の代

表 ドルショックの産地に及ぼした影響

①	②	③
影響の特 に強い産 地	相当大き な影響が みられる 産地	影響がそ れほどで もない産 地
秋田(クリスマス電球)、東京(クリスマス電球)、石川(組み紐、細幅織物)、神奈川(スカーフ)、奈良(グロブ・ミット)、大阪(チューブマット)、大阪(人造真珠)、香川(手袋)、沖縄(縫製品) 計九産地	北海道(スキー)、新潟(金属洋食器)、栃木(布帛玩具)、群馬(絹・人織織物)、埼玉(履物)、静岡(缶詰)、愛知(弦楽器)、福井(眼鏡類)、大阪(眼鏡類)、大阪(輸出鏡)、兵庫(ケミカルシューズ)、兵庫(鞆)、和歌山(パイル織物・シルメリヤス)、岡山(ハンドバック)、香川(縫製品)、徳島(縫製品)、愛媛(縫製品) 計一七産地	福島(絹・人織織物)、富山(銅器)、東京(アンチモニー製品)、神奈川(木製品)、静岡(ケミカル・サンダル)、愛知(絹・スフ織物)、愛知(ノベリティ・ディナーウェア)、岐阜(ディナーウェア)、三重(陶磁器)、京都(編みレース)、岡山(ビニールすだれ)、広島(やすり)、島根(缶詰)、福岡(縫製品) 計一四産地
○輸出の大幅減少 ○採算、収益悪化 ○内需転換 ○廃業企業出現 ○将来見通し悲観的	○輸出低下 ○採算悪化 ○内需転換 ○輸出市場頭打ち傾向 ○構造改善意欲あり ○将来性希望あり	○一定程度の輸出減 ○収益や悪化 ○内需好調 ○過当競争 ○LDC追上

出所：「緊急産地診断による勧告と産地の対応策」、中小企業庁編『月刊中小企業』Vol.26, No.8 中小企業調査協会、一九七四年八月、一三、一四ページ  
の表2および表3。

金を返還しなければならぬので、ヨーロッパやアメリカとも貿易をしながら、世界中からドルをかき集めた。そしてふっと気がついてみると、今日、日本は世界で一番の貿易黒字大国になっていたのである。

### ドルショック＝円高の輸出中小企業への影響

「つらこの産業はもうダメだ」と言われ、大阪でメガネのフレームを作っていた人の中で自殺した人も出てきたほどである。先ほど挙げた輸出中小企業の産地は、ドルショックの影響が特に強かった。それにもかかわらず、日本経済は立ち直っている。これはいったいなぜか。中小企業は踏まれても踏まれても強く、柔軟的な活力をもって立ち直っているのである。

これら中小・零細企業群の中に置かれているのが部落の産業、すなわち部落産業である。

## 二 同和対策の意義と問題点

### 「同和対策」・時限立法の推移

では、部落問題に関して一九六九年頃とはどのような時代であったかという点、まず、一九六五年には同和対策審議会の「答申」が出た。この答申を見ると、非常に重要なことを述べている。「日本の産業構造は二重構造である」、すなわち、上層部には世界の先端をいくような企業がある、しかし、その末端には前近代的あるいは非近代的で、今で言えば、「ドブ板を踏んでウサギ小屋に住んでいる」ような状態の中小・零細企業が存在しているということだ

アメリカがこれでは「たまらない」ということで、一九七一年に、なりふりかまわずニクソン大統領はドルを切り下げた。対ドルが三六〇円から三〇八円になったのである。これは大変なインパクトだった。例えば、メガネ枠・レンズなどの業界——これは輸出中小企業の最先端の一つになっている——は、「三六〇円から三〇八円と円高にな

ある。そして、「その最末端に部落の企業が置かれている。これは、歴史的・社会的な偏見と差別によるものである」と指摘している。正面から産業・経済、日本の資本主義の問題であるとし、「これではいけない。こういうことがあるのでは、日本は恥ずべきことだ」ということから、「解放」・「人権問題」として、部落問題に取り組みだしたのである(「同和対策事業特別措置法」一九六九年七月一日制定の一〇年間の時限立法。後に一九八二年三月末日まで三年間延長)。

ところが、これがだんだんと変わってきて、「地域対策」(「地域改善対策特別措置法」一九八二年四月一日～一九八七年三月末日)、そして今また、「財政対策」(「地域改善対策特定事業に係る国の財政上の特別措置に関する法律」一九八七年四月一日～一九九二年三月末日)と後退してきた。

### 二重構造問題

さて、二重構造問題というのは、日本経済が量的に拡大し、非常に成長していった時期に起こったが、特に大企業と中小企業との間の格差が問題視された。例えば賃金の場合、大企業を一〇〇とすれば、企業規模が小さくなっているに比べて賃金は低くなっている。小・零細層になると三〇パーセントぐらいである。あるいは生産設備につい

て見ても中小企業の方は大企業に比べて非常に悪い。こういう点から見ると、中小企業の水準を引き上げていかなければならない。

また一方では、アメリカやヨーロッパの産業に対抗するために日本の産業構造を大型化しなければならない。この意味からも日本産業社会の二重構造を解消する必要性に迫られた。ところが、実はこれは戦略的に使われた。つまり、この時期に日本はいろいろな大型産業を生み出した。これらの大企業にとっては、下請中小企業を当然大型化させる必要があったのである。そこで、「構造改善」だと言って中小企業を引き上げようとするための「中小企業近代化促進法」(一九六三年三月)や「中小企業基本法」(一九六三年七月)などが公布されたのである。

しかし、これらの法律は最末端にある小・零細企業を援助することにはなっていない。そこが問題である。そのために、もうこの時期から大企業による中小企業の系列化、再編成問題が起こっている。しかも先述のように、最末端には部落の中小・零細企業が置かれている。別に何も好き好んでそこにいるのではない。封建時代に、権力者にとって都合の良い身分制度が固定され、その最末端に置かれた人々が、その犠牲の上に立って皮革などの産業や職業を担わされていたのである。近代以降もその歴史的重荷、ある

いは新しい重荷を背負わされてきている。

### 三 日本の近代化と中小企業問題、

#### ことに部落産業問題

#### 部落差別の本質

では、「差別」とはいったい何か。権力者は民衆を政治的に分断し、経済的に搾取する。そして、日本では、皮革や食肉などの産業が差別されてきた。これは不合理なことである。皮革や牛肉などは、「文化用品」である。かつてヨーロッパでは、食肉業者は王侯の側近く座っていた。当然のことである。

イギリスで中小企業問題を真剣に取り組んできたシューマッハというエコノミストがいた。「シューマッハ」というのはドイツ語の名前で、英語では「シューズメーカー」である。彼は、「小さいことは美しい」「中小企業こそ良いものだ」という本を書いた。<sup>(1)</sup>私はロンドンの彼の研究所を訪問した。彼は、はじめ、イギリスの石炭庁に勤めていたが、「ああいう国有企業はダメだ。それよりも中小企業のように活力を持って経営する方が良い。私の名前は靴屋さんだ。私は手縫いで上等のものをこしらえるんだ」という

ことを主張していた。

このように高級化あるいは多様化して、真に消費者の心理をつかむようなものを製造しているのが中小企業であり、中小企業の一環良い面ではないだろうか。そのような中小企業の中の最末端に部落産業が置かれ、差別されているというのは不合理である。

しかも、一八七一年(明治四)年には「解放令」が出ているのである。

#### 「解放令」の意義と問題点

日本は明治維新以降、近代資本主義国家となっていくために、まず「産業革命」を導入しなければならなかった。あるいは近代国家を形成していくためには、身分差別というものがあると世界に対してカッコがつかないので「四民平等」や「解放令」の公布を行ってきた。しかしながらそれは、真の意味での差別をなくすためではなかったのである。

さらに、日本は世界の列強国に並ぶためには、強力な軍隊が必要なので「殖産興業・富国強兵策」の下に機械制工場を欧米先進国から導入し、軍需産業の生成・育成策を採った。兵隊の長靴・鞆・ベルトなどはすべて皮革製品である。そこで江戸時代から一転して、明治政府は大資本側に

これらを生産させようとしたのであった。

#### 日本の資本主義化と差別の再生産構造

そこで、当時のえた頭であった浅草の弾左衛門は、自分たちもきちんとした産業を持っていなければいけないと考え、皮革産業に乗り出すが、資本が小さかったので敗退してしまった。ここで、すでに中小資本が大資本との競争に負けていくという問題が見られる。

さらに、それは「封建時代、身分の犠牲において附随していた最低の生活保障・職業としての皮革II部落産業が、資本主義的自由の激流の中で、部落外企業によって収奪されていった」という問題でさえあったのである。<sup>(2)</sup>

また、身分が解放され部落の人々の生活が良くなっていたかという点、就職差別などと思うような職業に就くことができず、やはり産業・労働社会の最末端に組み込まれていった。このように見ると、日本は近代国家になり「解放令」が公布されたので、「封建的身分差別はもうなくなってしまった」と考えることは間違っている。今度は、これまでの封建的身分差別ではなくて、近代国家への道を歩む中で、すなわち資本主義化の過程で新たな差別の再生産構造ができ上がったのである。

そもそも、資本主義が発展するためには働きたくても働

く場所がなく、そのためには非常に安く労働力を売らなければならぬ労働者が多く存在していることを必要とする。これを「産業予備軍」と言うが、資本主義が発展するための重要な条件である。まさにそれが日本でも見られてきているのである。

#### 中小企業の存続要因と役割

中小企業、ことに部落の中小・零細企業は、大企業があまり扱わないような物を扱う、いわば経済的に見て非合理的・非効率のとも言うべき「すき間分野」に存在している場合が多い。

また、日本が経済大国へと発展してきた歴史過程を見ると非常に問題が残されてきている。例えば「大財閥」というものを政府はきちんと育ててきたが、それに比べて、日本古来の伝統的工業II中小・零細企業は置き去りにされてきている。

日本は、元来大工場まで先進欧米諸外国から輸入してきているので、その見返りとしても、輸出しなければならなかった。そういう点でも、輸出中小・零細企業は大きな役割を果たしてきているのに、国の政策としてはネグレクトされてきたと言わざるをえないのである。

さらに、中小企業は低コスト・低価格で生産させられ、

ダンピングして輸出し、「日本製とはこんなものだ、安いんだ」というお先棒をかつがされ、大企業は、その後から海外進出していったのである。

#### 四 内外環境の構造的変化

ところで、日本の産業は、戦時中から戦後にかけて混乱期を迎えたが、中小企業はいち早く立ち直ろうと努力してきた。

中小企業は、最終消費財、地域の特産品、あるいは輸出などを担っているが、だいたい八五パーセントぐらいまでが国民の消費に結びついているものを製造しているもので、供給先は国内市場である。

一方、世界の最先端をいくような日本の大企業が、輸出を行っている。しかし、中小企業は、輸出中小企業の場合に、大企業の下請けをしているので、間接的にも輸出を担っていることになる。トヨタ自動車とか松下電器などの大企業の製品も、その部品の一つ一つを作っているのは中小企業である。したがって輸出産業として、表面に出ているのは大企業だが、その底辺を担っているのは中小企業である。

#### 輸入拡大が及ぼす中小企業への影響

周知のように、近年、日本は輸出大国になり、カネ余り状態になった。そこで、外国は「自分たちの国の製品をもっと買って欲しい」と、猛烈に要求しだしてきた。日本からの輸出が増えれば、それだけ外国からの輸入も増やさなければならなくなってきたのである。

ところで、外国から輸入されてくるものはいったい何か。今、一番問題になっている農産物や牛肉、あるいは皮革の靴だが、これらは日本の中小企業、特に部落の人々が伝統的な産業として担ってきた分野である。これらの分野に外国からの製品が入ってきて、中小企業は犠牲にされようとしているのである。

大企業は、「世界のソニー」とか「トヨタ」とか言って、輸出を拡大してきている。その代償・見返りとして日本の中小企業が携わっている分野の製品が輸入されてきているわけである。先述のように、日本の中小企業が担っている分野は、大半が国内市場向けで、しかも、その国内市場で中小企業同士が激しい競争をしている。だから、「内需拡大せよ」と言われても、これ以上、中小企業は内需転換できるところか、外国からの輸入品と一つの国内市場で競争させられるハメになってくるのである。

#### 内需拡大の問題点

一方、大企業は内需転換も進んできている。最近の自動車は、トヨタにしてもホンダにしても大型になっている。これがまた最近国内でよく売れている。これらの大企業は輸出を自粛し、高級志向化している日本国内で売っているのである。

では、買うのはいったい誰か。最近よく、学生の父親から「息子が『大学に浪人せずに入ったので自動車を買って欲しい』と言っておりますが、買ってやった方がいいでしょうか」という相談を受ける。二浪して予備校へ通うのに三〇〇万円もかかるのだから、一五〇万円ぐらいの自動車なら買ってやると約束してしまっているのである。私たちは、「いや、大学に来るのに自動車はいりません」と答えているが、実に複雑な気持ちになる。

ある意味では高級車に乗っているのは、国立大学の医学部の学生かもしれない。私立の医学部に入學したら一千万円以上の学費がかかる。そういう事情を、大企業は市場調査・分析している。そして消費者の心理をしっかりとつかんでいるのである。

一〇月は「輸入拡大月間」ということで、橋本大蔵大臣の顔写真入り広告が電車の中や新聞で見かけられた。あ

の宣伝・広告費は何億円とかかっている。いったい、輸入拡大で何が増えるのか。『通産ジャーナル』を見ると、一番増えているのは乗用車で、BMWとベンツが増えている。また金・美術品・骨董品・ダイヤ、安いところではエビ・イカ・タコである。例えばベンツだが、今まで一五〇〇万円かかっていたのが、『並行輸入』とか『個人輸入』すれば一二〇〇万円で購入するので、差額の三〇〇万円がBMWと二台買える。こういうように見ていくと、輸入拡大と言われても、食・衣料品以外は一般の消費者の手には入ってきていないのである。

### 五 中小企業の環境変化への対策課題

このように、現在、中小企業は非常に苦しい立場に置かれている。毎年、「中小企業の環境は悪くなっている」、「環境変化に対応するために中小企業はがんばらなければならない」などと言われているが、中小企業は、今後、どのような問題に直面し、したがって、その対策課題は何であろうか。

#### 事業転換 (一)

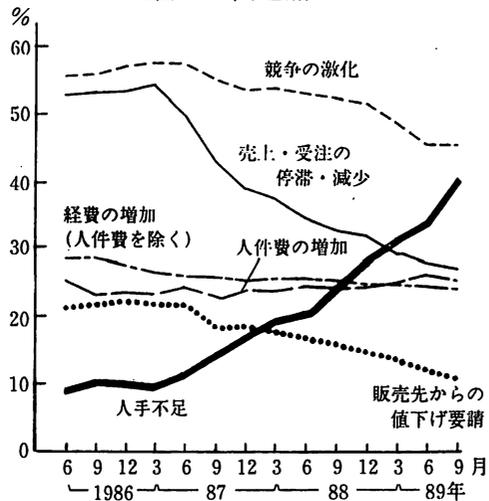
まず、構造的な転換をしなければならぬ時期がきている。

えているのも、このような一面を語っている(図2)。

#### 進む大企業と中小企業との格差構造

次に起こっている問題として、大企業と中小企業との間の格差の拡がりである。かつての二重構造問題は、近代的なものと同近代的なものあるいは非近代的なもの、さらにその末端に部落産業が位置させられているとして把握されていた。これを解決するためにも、近代化しなければいけないので特別対策が必要だとされ、まじめに日本の産業経

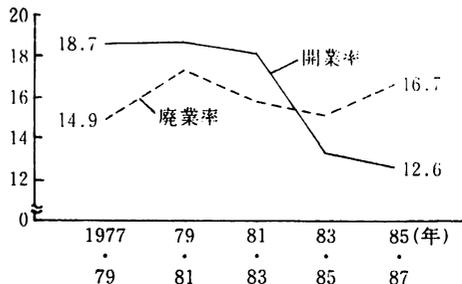
図3 中小企業人手不足が深刻に  
経営上の問題点 (全業種)



(注)『エコノミスト』(毎日新聞社)  
1989年12月5日号

図2 製造業の開廃業率の推移

これまでほぼ一貫して開業が廃業を上回ってきた製造業において、最近開業率が低下、廃業率を下回るに至っている。



資料：通商産業省「工業統計表」再編加工。  
(注1)開廃業率は、以下により算出した (t、t'は調査年次)。  
開業(廃業)率 =  $\frac{t\text{年の翌年から}t'\text{年までの開業(廃業)事業所数}}{t\text{年の事業所数}}$   
(注2)統計の制約から4人以上の事業所に限っている。

る。最近、中小企業の対応策として事業転換の問題が出て

いる。しかしながら、足元に火がついてきて、初めて事業転換を考えるようではダメである。事業転換する場合、企業としては、まだこれから伸びていけるという時に先を見越して市場調査し、転換先の分野は何かを見通した分析が必要である。このままではもうダメだからという段階で事業転換をやってみても、すでに他の企業も同様に事業転換しようとしているから手遅れである。最近、廃業が非常に増

済の中で取り組まれてきた。

現在、「二重構造はもうなくなった」という人がいるがこれは誤っている。なるほど、中小企業の給料も上昇している。大企業は一九九〇年の大学新卒者の初任給で一六万円、中小企業で一五万五〇〇〇円とあまり違いはない。昔は、大企業が一万三八〇〇円という最低賃金の時でも、中小企業の方は八〇〇〇円から七〇〇〇円ぐらいでボーナスもなかった。このように大きな賃金格差があった。

ところが、今では高度成長期のおかげで賃金格差はなくなったかのように見える。

しかし、すべての中小企業が儲けているから給料を上げているのではない。給料というのは人件費で、せめて給料を上げないことには中小企業には人が来ないので無理をしているのである。それでも景気が良くなれば、労働者は大企業に集まる。だから最近のように、景気がいいのに人手不足ということで、逆に中小企業は苦境に立たされているのである(図3)。

エコノミストたちの中には、「もう前近代的・非近代的なものを中心中小企業の中で見て、それを二重構造というのはおかしい。近代化されていく中で見ていかなければならない。中小企業も近代化されて立派なものも出てきている。経営者精神から見ても、いつまでも非近代的なものにこだわ

ることではない」と主張する人がいるが、これは間違っている。

限界的産業に対する仕事保障と生活保障

確かに、中小企業の内部で近代的なものとそうでないもの、そして存続・発展していくものと衰退・限界的なものとの階層分化しつつある。例えば、皮革靴の産地調査に行っても、非常に良い靴を作っている業者が数多くいる。一人親方で、皮靴作り一筋に生きてきた熟練者が、一足三万円から五万円位する靴を作っているが、最近のファッションの流れから遅れていたりと、息子が仕事を引き継いでくれない、あるいは「いや、もう息子には別の仕事に就職してもらいたい」と嘆く経営者にも会った。こういうことになってくると、いったい、どうしたらいいのか。

また一方では、近代的大企業も参入してき、また、先進国や途上国からも靴が輸入されてくる。そういうものに対抗できない、歳をとった人が行っているような仕事を非近代的だとする考え方は間違っている。いくら対抗しようという意識を持っていても限界があり、それができない人もいる。そういった人々に対する政策は、単なる経済政策ではなしに、社会政策的見地からの手厚い施策が行われねばならない。このような見地から、中小企業政策を抜本的

におし進めなければいけない。

中小企業政策の転換

ところが最近、それが変わってきている。「行政改革」「臨調」ということで、部落問題全般の取り組みも後退してきているが、同様に、政府は金融引き締めをやりだし、中小企業政策も大きく後退してきている。

中小企業というのは国民経済に結びついている。アメリカでは、ニクソン大統領の時代には「中小企業は活力あふれる多数派だ」と言われ、また、カーター大統領の時代には「中小企業は多数派で、しかも社会的弱者だ。中小企業は独占的大企業に比べればいじめられている。しかし、国民に一番密接に結びついているから重要な存在である。中小企業政策をもっとやらねばならない」と言われた(このことについては後述)。それが、現在、アメリカでも中小企業政策は後退してきている。

日本でも、中小企業の中でも伸びている企業があり、競争社会である以上、ダメなものもなるようになるが、なるにまかせておいた方がよい」というように政策が転換してきている。

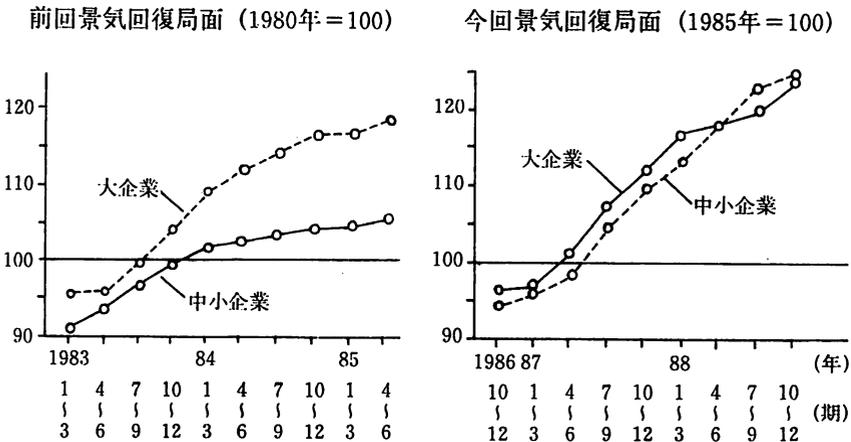
特に、四年ほど前から中小企業政策は変わってしまった。あまり気がついていない人が多いが、『中小企業白書』は

「中小企業は活発な開業と活発な廃業を繰り返して、新陳代謝を激しくすることで、日本の産業の活性化に役に立っている」、つまり、「中小企業はたくさん生まれてたくさん死んだらいいのだ。放っておいたらいい。生き残るものだけ生き残ればいい」と言っているのである。政策立案に当たっては、なぜ中小企業が弱い状態に置かれているのか、特に、社会的・歴史的に差別されてきている中小・零細企業に部落産業の問題にどのように取り組んでいかねばならないか、ということを考えなければいけない。横綱がちゃんこ鍋で一番おいしいものを食べ、幕下がその残りを食べているとした場合、この二人が相撲をとったらどちらが勝つかは明白である。このようにハンディを背負わされてきている中小・零細企業が、大企業と対等の場で競争できるような環境作りとしての中小企業政策が必要であるにもかかわらず、それが抑えられただしたのである。

規模別景気回復の状況

確かに中小企業は強い面を持っているが、今までの経験とか勘だけではやっていけない時期が来ている。現在、二重構造どころか、いろいろな格差がますます増えつつある。これは中小企業と大企業の業界の回復の過程を見ても言える。

図4 規模別景況総合指数(一致指数)の推移



(注) 1. 景況総合指数とは、景気に敏感な指標の量的な動きを合成した指数である。

2. 一致指数とは、景気の現状を把握するための指数である。

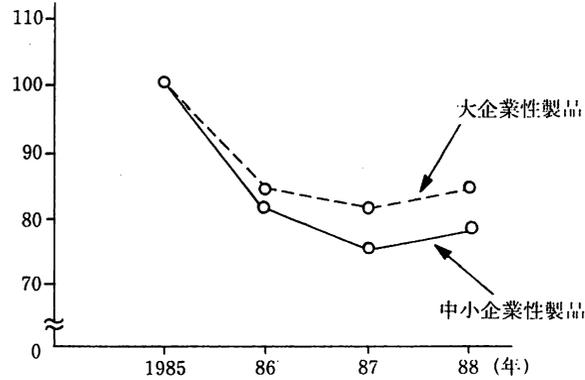
資料：中小企業庁試算

なるほど、景気回復面で大・中小企業の格差はなくなってきたように見えるが？

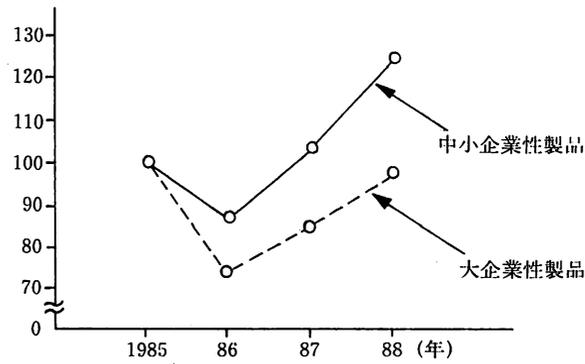
最近では、「いざなぎ景気」だ、「いざなぎ景気」だとか、あるいは「ひみこ景気」などとか訳のわからない時代にまで遡って、景気が良くなったと言われている。全体を見るとそういうことが言えると思うが、一つ一つをよく見るとそんなものではないことがわかる(図4)。

輸出入における規模別格差

図5 規模別輸出及び輸入動向  
規模別輸出動向(工業製品、円ベース)



規模別輸入動向(工業製品、ドルベース)



(注)1985年=100  
資料：大蔵省「貿易統計」、通商産業省「工業統計表」

一番大きな問題は、輸入と輸出の関係がどうなっているかという問題である。まず輸出の場合、円が上昇した後、輸出は一度減少したが、その後回復してきている。これを「Jカーブ」効果と言う。一度下降した後上昇するので、「Jカーブ」と言う。  
しかし、大企業の場合に比べて、中小企業の輸出の回復はそれほどではない。つまり、大企業の輸出だけが立ち直

って、中小企業の輸出は回復していないのである。一九八五(昭和六〇)年度を一〇〇とすると、大企業は八〇〜九〇まで戻っているが、中小企業は七五ぐらいである。  
逆に輸入を見ると、大企業性製品の方では七〇まで減少した後、九〇くらいまでの増加にとどまっている。一方、中小企業性製品の方は九〇まで減少していたのが、一三〇まで逆に増大してきている(図5)。このことは、国内市場向けの中小企業性製品分野に輸入が増大してきていることを意味しているのである。

しかも、現在、その傾向になお一層の拍車がかかっている。通産省は「共同で輸入拡大戦略、アメリカの各州」と言っている。日本の通産省は、自国の中小企業ではなくアメリカの中小企業の方の後押し、しかも日本向け輸出の後押しをしたのである。

経済摩擦問題

日本の大企業はますます輸出も増大させ、世界を制覇するようになってきているので、「ジャパン・パッシング」(日本たたき)があちこちの外国で起きている。そこで、日本としては何か買って輸入しなければならぬ。その犠牲が中小企業となっているのである。

例えば、今ソニーがたたかれている。アメリカ人とかヨ

ロッパ人はいまだ日本人に対して優越感差別感情を持っている。ソニーという会社は、中小企業から伸びてきた企業である。研究・開発をして、国民のニーズをいち早く考えてきた。そして、「ニーズ」だけではなく、「シーズ」も売れ筋商品の種蒔きをし、製品化し、市場に出して売ってきた。こういう点で、ソニーは成長・発展する中小企業の良きモデル、あるいは企業経営の鑑であり、「世界のソニー」として高く評価されてきた。その限りではソニーをみんな大事にするが、それがハリウッドのコロンビア映画社を買収するとなるとアメリカは黙っていない。

パリの日航ホテルに行くと、そこで働いている女性の大多数はフランス人だが、日本人の客を見ると嫌な顔をする人がいる。日本の会社で働けば、自国の会社よりも高い給料をもらえるので、心ならずも「ジャポネ」(日本人)の下で働いているという感情を持っている。そういうことを考えていくと、日本も、ただ「ジャパン・マネー」をバラまくだけではなく、また、相互の国民間にあっても対等な人間関係・意識をもって行動しなければならぬ。

特に最近、通商・貿易構造は変わってきている。  
今朝、テレビを観ていると、「NIES」というのが今度「DEA」(デア)に変わると言っていた。「ダイナミック・エコノミック・エリア」の略称で、台湾・韓国など

を指している。今までは「NICS」＝「新興工業国」と言っていたのが、香港や台湾は国家ではないので、「経済地域群」と呼び方を変えたのである。そのNIESも、今や分解されてきている。この地域群の中でも、経済力の格差が非常に大きくなってきたのである。日本としても柔軟な対応が迫られるところである。

### 輸入国・製品の特徴——代表的部落産業——皮革靴の場合——

ところで現在、皮革産業の近代化を考える研究会＝大阪同和産業振興会皮革産業部会を行っている。ついこの間も大國町の皮革会館で研究会が開かれたが、皮革靴の毎月の輸入実績を見ると、一番がイタリア、二番が韓国、三番が中国で、はっきりと輸入先の特色が現れてきている。ファッション性があり高品質の靴はイタリア製、そして技術的にあまり日本と変わりがなくなってきた、しかもある程度、日本より安いというのが韓国製である。さらに非常に安くて一般大衆的なものが中国製である。

皮革産業部会のメンバーの皮革靴経営者で、関連組合の役員をされている人が、「通産省交渉」をやらなければいけない」と主張された。皮革自由化への反対のためだが、「感触ありますか」とたずねると、「通産省の人は一人ひ

出」と言うが、「エコノミック・アニマル」的な意味での「進出」という言葉を私は使いたくない。海外協力という立場でないといけないからである。進出して行って相手の国を混乱させるのではなく、現地生産を行い相互間の共存共栄をめざさないといけない。

最近では大企業の海外生産は、先進国地域に変わってきている。もう今までのような、低い賃金・低いコストを利用するところの開発途上国進出だけでは無理になってきているからである。先進国側からも強く日本企業の誘致が積極化してきている。そこで、大企業は技術力・ノウハウや経営力を持ってアメリカ・カナダやヨーロッパへ出ていく。大企業は、資本を豊富に持っている、先進国でも開発途上国でも出て行ける。しかし、中小企業はなかなかそういうことができない。

おカネを持っている人はパチンコをしに行くのにも何万円も持って行き、あちこちのパチンコ台の前にライターやタバコを置いたりして、数台のパチンコ台をきちんと確保している。こっちの台がダメでもあっちの台というようにしている。企業経営も同様で、大企業は資本を豊富に持っている、危険分散して、トータルで利潤を獲得しようとする。私たちはカネがないので、二〇〇円持ってパチンコに行くと、一台やってみてダメになると帰ってくる。こ

とりは理解を示してくれる。しかし、大勢として見れば「メダ」とのことである。通産省交渉に行かれる人自身が、「時代の流れはもう自由化になっているが、やはりわれわれとしては反対の態度を示しておかねばならない」と言われる。確かにその通りであり、自由化の波に押し流されてしまつてはダメで、自由化するのであれば、その見返りはどうしてくれるのかということを、当然、要求しなければならない。

また、自らの業界の体質改善・強化が必要なのは言うまでもない。そういう点で、非常にタイミングよく、皮革靴業界やタンナー業界などいろいろな関係業界が組織化に乗りだしている。まさにこれからは、組織化＝業際化でもって積極的に対応しなければならぬ。

## 六 中小企業の国際化への対策課題

### 積極的な海外との協力的体制作り

このように貿易の構造が変わってきて、ことに輸出がダメになってきたので、従来の輸出先との関係を並行輸入などに切り替えていくか、あるいは海外に拠点を移していくか、ということが対策課題となってくる。よく「海外進

れと同様で、中小企業は大企業のマネがなかなかできない。

ところで、人造真珠業界——これも代表的な部落産業の一つであるが——も、ドルショックや開発途上国の追い上げなどに苦しみ、長い間不況に見舞われていた。今まで人造真珠は安くて、日本の伝統的な地場産業製品として輸出されていた。ところが、安くていいものを製造するという日本人が今までやってきたことと同様のことを台湾・韓国・香港などが行うようになってきたので、苦境に立たされた。

特に香港の経済力が強いのは、ただ単に日本より低賃金だからではない。かつて、「ホンコンフラワー」というのが出てきた。おかげで造花は日本でもうダメになった。それは、中国大陸からの難民が香港に入って来た時、香港政府が、難民の受け入れと仕事保障をするために、ビルを建設し、彼らに仕事を保障したからである。つまり、香港政府はプラスチックという新しい近代産業で、ホンコンフラワーを彼らに作らせ、彼らの生活を安定させる対策を講じたのである。だから、放って置かれて細々とやってきた日本の手作りの家内職的な産業は負けるわけである。他の国は、中小企業政策をこのようにして抜本的に打ち出そうとしてきている。

話を元に戻すが、輸出市場から一度は引き下ってしまつた人造真珠も、五、六年前から、研究・開発に力を入れ、高級人造真珠「アイ・パール」として、大阪府の代表的な輸出地場産業として立派に立ち直つたという実績がある。しかし、そのような技術も、韓国・台湾などがやりだしてくるとまたダメになってしまう。

このような問題などを考えると、これからの中小企業は国際化に向かつてどのようなことをしなければならぬか。

### 下請構造の変化

まず、問題を下請中小企業の場合について見ると、日本の下請けの組織・構造は、今までは親企業Ⅱ大企業を頂点として、そのすそ野は広がっていた。しかし今後、このすそ野は狭くなる。一つは、大企業が積極的に設備投資をし大型化し、研究・開発をして、下請けに出さないで自社生産Ⅱ内製化をおし進めてきている。そして残りの部分だけを下請けに出すわけである。しかも、その場合も、これまでとは異なってくる。

それは、第一、これまで日本の下請中小企業が行っていたような低賃金・労働集約依存型ものは開発途上国の方に出していく。第二、そして一方では、高技術・資本集約

型のは先進国の方へ出していくようになってきている。例えば、高級な技術者を育成して、現地と共存共栄という形でもってアメリカへ出て行く高級技術志向である。あるいは、アメリカから日本へ技術者を導入してきたり、日本で技術指導を行っている。そうなってくると、今までの下請中小企業は淘汰されていく。

今までは、下請中小企業に対して親企業から何らかの援助があった。したがって下請中小企業の側でも、「寄らば大樹の陰」と言つて親企業に頼っていたが、だんだん、その援助がなくなってくる。大企業は下請企業を援助するよりも、自社生産Ⅱ内製化と海外現地生産化に切り替えるようになっていくからである。このことを重ねて強調しておこう。

そこで、下請中小企業が生き残るためには、自ら積極的に研究・開発をしなければならなくなってくる。最も望ましいのは下請中小企業の方が独立し、今度は大企業に頭を下げさせて買いに来させるようにしなければならぬが、そこまではなかなかできない。

そのため、大企業が海外に出て行くよりも先に下請中小企業が海外進出し、現地生産を行つて部品なども逆輸入し、第三国に売るとか、あるいは、高度技術化をおし進めハイテク産業に成長していくようにしなければならぬ。

しかし、海外進出や海外投資をおし進めていくためには、相手国に対する綿密な調査が必要である。一番の問題は、「カントリー・リスク」である。

### 日中提携・協力の積極化と課題

ところで、中小企業の海外提携・協力と言つた場合、これからは、お隣の中国をますます日本にとって良き相手国として見なければならぬ。

中国の社会・経済情勢は、日本の四〇年前のちょうど終戦当時のような経済状況と、明治初期の近代化の時代とが並存している。中国は、社会主義国としてあまりにも国有化を行つてきたので、あまり働かなくても飯を食える人々も出てきた。日本では「親方日の丸」と言うが、中国ではこれを「大釜の飯を食べる」と言う。

国鉄はJRになつた途端に積極的に商売をやりだした。主要な駅の中で靴や靴下を売つたりしている。独立採算制を導入して、競争経済社会を積極的に生き抜こうと稼いだしたのである。中国の「大釜の飯を食べる」と言うのは、それこそ同じ釜・鍋のご飯を大勢の人が食べるので、要領の良い者、働きの悪い者でも腹一杯食べたりするものが出てくる。そこで、逆に真面目に働いている人の中から、当然働きのいや刺激がないという不満が出てきている。

これではいけないので、中国政府は「小さくとも一国一城の主になつて仕事や企業経営をやりなさい」というように、経済を自由化・開放し出した。ところが自由化・開放した途端に大きな問題が起つてきたのである。私は昨年、中国滞在中これらの問題について、「中国にとって究極の目標は『社会主義徹底・中華繁栄』だと言いますが、今のような状態を放置しておく、中国にとって良いことか悪いことかは別として、資本主義の前夜のような状態が起つてくる、人民の間で貧富の格差がもう出てきています。大変になりますよ。もう一度、革命が起きますよ」と中国の関係者に指摘した。

例えば、兵役（民兵）は別に徴兵ではない。地方では、中学を卒業した若者は民兵になるか、あるいは最近では大学への進学をめざす。ところが、中学を卒業して、自動車の運転手になる者も多い。タクシーを国から借りて、一日二〇〇元を国に支払えばいい。そこで、観光客に対し、二時間一五〇元で乗せる。朝一五〇元、昼から一五〇元、合計で三〇〇元を稼げば、国へ二〇〇元返しても一〇〇元儲かる。中国は物価が安いので、一〇〇元あれば一カ月は食べていけるのである（一元Ⅱ三八円）。万事がそういう調子なので、現在貧富の差が大きくなり、不満が出てくるわけである。

日本の企業は、利益第一主義で中国にも出かけているが、国情が少し不安になるとすぐ撤退する。日本人が中国経済を悪くしている面もある。中国の経済開発に協力しなければならぬ。中国もそれを非常に欲している。例えば皮革業界や建築業界などは中小・零細の企業経営なので、さまざまなノウハウについて日本の中小企業からの提携・指導を望んでいるのである。

#### 中小企業存続・発展のための対応課題

最近の新聞を見ると、「輸入牛肉はそろそろ底をついてきた。もうダメだ。輸入牛肉は安いからといっても、やはり日本製の牛肉がいいのだ」という記事が書かれていた。これは、日本の飼育業者や牛肉に携わっておられる人々が、諸外国ではマネができないような配合飼料でもって牛肉作りを行っているからである。こういうことを日本はもっともっと表に出し、海外協力・指導し、あるいはこれによって市場を開発し、そして、諸外国とも共存共栄の道を歩むということを考えるべきである。

しかしながら、中小企業は研究・開発などに対してもあまり資本投資できないのが実情である。そこで、抜本的な中小企業政策が必要になってくる。行政側としては、中小企業は「もうダメだ」というのではなく、「どの点が、ど

うなってきたのか、実際に、こういう点が弱くなってきたのだ」ということをなお一層調査し、あるいは、海外進出や海外に拠点を移させるためにも、相手国のノウハウや労働力状況を調べ、あるいはマーケティングすることから始めなければいけない。このようなことは個々の中小企業ではできないからである。また、そういう点で、中小企業側もまず組織化しなければいけない。

#### 事業転換 (二)

ところで、先ほど事業転換について、現在の事業がもうダメになってきたからという段階では手遅れだと指摘した。

事業転換には二つの意味がある。製品の転換と、事業分野の転換の二つだが、ここでは製品転換の方を考えてみよう。すなわち、品質転換・高級化、あるいは高級製品と一般製品とを製造して、両方売っていくという方法もある。

奈良県の産業で、呉竹という墨や筆を製造している会社がある。一方では手作りの高級筆も作っているが、今はやりの筆ペンはオートメーションで大量生産している。こういう経営方法も考えなければいけない。

あるいは多角化の道もあるし、一方、専門化に徹底する方法もある。それぞれの企業が自分の地位、立場がどこにあ

るのかを見極めて対応する必要がある。「新製品開発・新製品開発」と言われても、それが市場で売れていくというまではないいろいろリスクがある。このリスクをどのように考えなければならぬかといったことも問題になってくる。

### 七 高度情報ネットワーク化と

#### 中小企業の対応課題

#### 業際化・ネットワーク化の問題点

例えば、大阪の皮革靴というのは日本の産地としては非常に大きい。しかし、トータルファッションで見ると、東京に比べて遅れている。このことを言い換えると、今後ますます伸ばすことができるということである。タンナー、製革業者、あるいは、木の靴型を作る人、染色業者たちが協力すれば、頭のとっぺんから足の先までトータルファッションとして関連業界が伸びる余地がある。

そういう点で、現代的な言葉で言えば「業際化」・「異業種交流」が新たに必要となってきた。かつて婦人靴業界で、夏物としてサーモンピンクの靴を大量に製造したところ、梅雨が長すぎて売れなかったという問題が生じた。このような問題も、今後は関連業界が相互に協力し、

共同事業で多種多様な色合いや季節向けの靴生産体制を持つことによって、うまく切り抜けるようになるであろう。

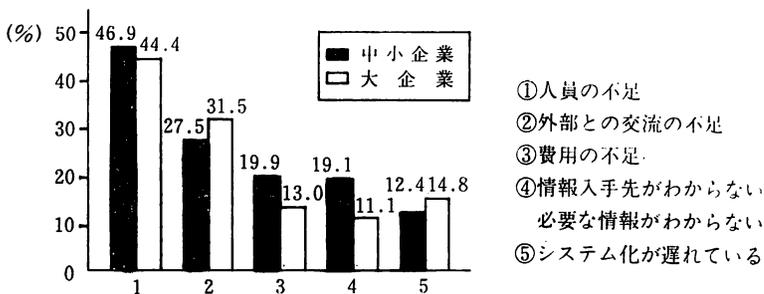
また、そのための指導・育成体制機関が必要である。

異業種交流とか業際化という問題が生まれてくるもう一つの理由は、現代社会が情報化・ネットワーク化の時代に入ってきているということである。ネットワーク化が進んでくれば、いったいどうなるのか。来年四月、三井銀行と太陽神戸銀行は合併するが、これによってこれらの銀行のネットワーク化が進む。一つの情報機器でもって相互の端末を使うことができるわけである。

もちろん、ネットワーク化、情報化というのは相互交換ですべてうまくやっていると、そうとも言えない。情報によってネットワークが一層広がる。それも水平に広がるだけではないに、縦にも広がって系列化が進む。オンライン化、在庫調整というのがそれである。トヨタの「看板方式」というのは、看板指図票などにハンドルやクラッチなどの下請中小企業に三〇万台分持っていてと指示すると、下請中小企業側は三〇万台分の生産体制をとらなければならない。しかし、もう二〇万台分でもいいとなると、残りの一〇万台分は下請中小企業側の在庫増になってしまう。大企業はオンライン化することによって合理化するが、下請中小企業は大変である。

図6 情報収集活動における問題点

「人員の不足」「外部との交流の不足」「費用の不足」等の割合が多いものの、「情報入手先がわからない、必要な情報がわからない」とする中小企業は大企業のほぼ2倍にも達しており、中小企業においては具体的問題点、対応策を見出せないところが多いことを示している。



資料：中小企業庁「製造業情報活動実態調査」1988年12月

そういう点で、ネットワーク化・オンライン化・組織化が、大企業中心でいけば、系列化が進んでいく。下請中小

これを防ぐためにも組織化して、中小・零細企業ことに部落産業の存続・発展を考えていかなければならない。

すなわち、ただ、利潤追求のためというのではなしに、人間性・ヒューマニズムという立場でもって組織化しなければいけないということである。

上田一雄教授(大阪市立大学名誉教授)がすでに指摘されているように、中小企業の中でも、特に日本の産業構造の最末端に置かれている部落産業を引き上げていくためには、根本的には部落の完全解放という視点に立たないといけない。部落産業が良くなって存続・発展していくためには、解放への意識も高まらなければならない。その意識が高まることによって、部落産業も良くなっていくことが可能なのである。

### 米国の中小企業、ことにマイノリティー・社会的被差別階層企業の育成問題

先にも少し触れたように、ちょうど今から九年前、アメリカでカーター大統領が「ホワイトハウス中小企業会議」を開催した。中小企業は「活力あふれる多数派」だと言われていたのに、このままでは二一世紀になればダメになってしまうのではないか、そこで、特にヒューマニズムの立場で中小企業問題に取り組まねばならない、という観点か

企業にとっては、従来よりさらに厳しい時代になっていく。私は、大企業が中小企業をそういう形で再編成していくということを問題指摘してきているが、最近、公正取引委員会も「独占化の進むおそれがある」とその問題を指摘しだした。

### 新たな生産要素・経営資源としての情報

「情報」は、土地・労働・資本、これら三つの生産要素に加わる第四の生産要素、あるいは経営資源だと最近言われている。知識・ノウハウ、そして情報が他の生産要素を結び付けていくわけである(図6)。

### むすびにかえて

「人・モノ・カネ」と言うが、企業にとっては人材こそが最も重要な要素である。ことに中小企業は人材を育成しなければならぬ。私は、常々「中小企業にこそ若いフレッシュな労働力・大学卒が入らなければならない」ということを主張しているが、私のゼミ卒業生もたいてい大企業の方に入ってしまう。その分、中小企業の方は各方面で遅れをとる。これが日本の就職状況である。だから、人材不足で中小企業が倒産していくことが今後増える(図3)。

ら会議が開かれた。

アメリカには「マイノリティー少教派」と言われる人々がいる。例えば、アメリカの先住民であるインディアンと呼ばれる人々、あるいはイタリア人・スペイン人以外のラテン系・メキシコ人、日本人などのアジア系も入っている。その他にも女性や身体障害者などの問題がある。こういう人々は社会的な差別を受け、アメリカ経済の主流からはずされてきている。そこで、これらの人々が経営する中小企業の側から具体的問題提起し、カーター大統領に緻密な中小企業政策を要求した。つまり、経済効率の問題ではなく、ヒューマニズムの問題として取り上げられたのである。

例えば、「中小企業庁の副長官をマイノリティーから選出しなさい、あるいは、行政側でマイノリティー問題や、中小企業問題を担当している人、この人たちは一生懸命やっているのに、この人たちをもっと優遇しなさい」とか、「この人たちは本当に真面目にやっているのかどうか、きちんとしたマイノリティー・プログラムを作成しなさい」といったことなど重要な施策項目として挙げられていた。

さらに、女性の社会的進出の問題がある。最近、日本でも「男性の育児休暇」という記事が新聞に出ていた。現在、日本では分娩・出産休暇は女性がとっているが、スウ

エーデンでは、育児にあたって男性と女性が対等なので、男性も育児休暇をとれる。アメリカでは、女性が赤ちゃんを生み、子育てを終えて企業に復帰するまでの、何年間のブランクを補うために、「婦人教育を国家が行いなさい。婦人の中小企業離れを阻止するためにもそういうことをやりなさい」という要求を出している。

社会的にハンディを背負っている人々を経済の主流に乗せるためには、このような施策を講じる必要がある。中でも最も重要なのは、教育・指導である。そして、こうしたことを実現させるためにも、少数派の人々は団結しなければならぬ。また、そのための抜本的で強力な支援体制が痛感されているのである。

国際化の進展と中小企業の人材問題

これからの日本をとりまく社会・経済環境から見ると、当然、中小企業も国際化に挑戦しなければならぬ。ましてや、これから起こってくるのは国際的人権問題である。難民とかさまざまな形で外国人労働者が日本にも入ってくる(図7)。本来の共存共栄のためには、十分配慮すべきであるし、そうしないと、国際的・国家間の問題・人権問題にもなってくる。

このような「人権回復」・「人間復興」という立場で

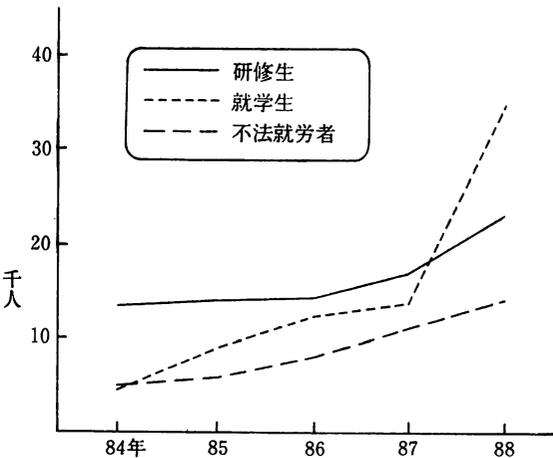
産業としても、これら部落産業の存続・発展のためにもノウハウを伸ばしていくべきである。

これからはもっとバイオテクノロジーなども研究・開発していく必要がある。例えば層場の血をフローズンして固めれば、上等のソーセージの中身にもなるし、最後には飼料や肥料にもなる。北海道の函館では、イカを今年から函館市の「魚」にしている。「テクノポリス」の向こうを張って、「イカノポリス」と言っている。イカのはらわたは、コレステロールをとって今はやりの液晶に使える。あるいはカニのコウラをつぶして役立てることもできる。部落産業の中でもそのような資源や材料がまだまだ豊富に存在している。

政府は一方では、「地域起こし」と言っているが、具体的に、そういうための地域起こしを率先しなければならぬ。

これも先ほどの皮革の研究会での話題だが、東京の墨田地区にファッション基地を造るという構想(「墨田区ファッションセンター基本構想」)がある。ファッションデザイナー学校も設立される。「では、毛皮革やタンナーや靴を作っている部落の人々が、委員としてこの委員会の中に入れて意見を述べるような状態になっていきますか」とたずねると、「そこまでいってない」ということであった。これはおかしいのではないか。

図7 外国人不法就労者数と研修生、就学生資格での入国者推移 (法務省入国管理局調べ)



(注)「外国人労働者受け入れを」 『日本経済新聞』1989年10月20日号。

すでに見たように、貿易の自由化で皮革靴の業界・分野には輸入製品が増大してきている。そこで、外国からの輸入対抗策としてこのようなセンター構想が出てきたのなら当然、これら関連業界から委員が入るべきである。しかし、現在の段階では、例えば豚革関連業界から委員は出ていない。これでは、国内の部落外の資本によって皮革などの分野が再編成されようと言わざるをえない。かつては、封建時代の恥ずべき身分制度の犠牲の上に成り立ってきたこれらの産業が、現在、部落の人々の手から取り上げられようとしているのではないか。

これらの産業こそは、今後、魅力あるニュービジネスとして注目されだしている。業界としても、政府・行政施策としても、これからは、国際化の進展とも関連して取り組むべき問題は山積している。そのためにも、一つひとつこのような具体的な問題を指摘し、前向きに対処して解決していかなければならない。そして、これらの問題に対する、より良い指導こそが望まれるところである。

- (1) E. F. Schumacher "SMALL IS BEAUTIFUL" 1973, E. F. シュマッハー著 斉藤忠郎訳『人間復興の経済学』佑学社、一九七七年九月。
- (2) 部落解放研究所編『部落産業の実態と問題点』部落解放研究所、一九七〇年十一月、九ページ。
- (3) 通商産業大臣官房広報課編『通産ジャーナル』特集 輸入拡大―『通商産業調査』一九八九年一〇月。
- (4) 関西部落問題研究会(代表 鶴嶋雪嶺)『皮革産業の現状と近代化の方向に関する予備調査―大阪における皮革靴製造―卸・小売業の実態調査研究―』大阪同和産業振興会、一九八一年三月、同『皮革産業の現状と近代化の方向に関する調査―大阪における皮革靴製造―卸・小売業の実態調査研究―』一九八三年三月、鶴嶋雪嶺編『部落産業の現状と課題』解放出版社、一九八一年一月。
- (5) Dean Carson Edited "THE VITAL MAJORITY - Small Business In American Economy", 米国中小企業庁発行 商工組合中央金庫調査部訳『ザ・バイタル マジョリティー―米国の中小企業―』一九七八年三月。
- (6) 田中 充「現代アメリカにおける被差別階層者の企業経営対策課題―『ホワイトハウス中小企業会議一九八〇年』からの教訓』『部落解放』第一五七号、解放出版社、一九八〇年十二月。
- (7) 『中小企業白書』一九八六年版。

- (8) 「通産省、共同で輸入拡大戦略―米国の各州と中小企業に的」『日本経済新聞』一九八九年一〇月八日号。
- (9) 「モー頭打ち?! 輸入牛肉消費『好む』『値段』原因巡り諸説」『朝日新聞』一九八九年一〇月一八日号。
- (10) 「流通ネット化普及すると…系列化進む恐れ…」公取委調査―『日本経済新聞』一九八九年九月八日号。
- (11) 上田一雄『部落産業の社会学的研究』明石書店、一九八五年九月。

(本論文は、一九八九年一〇月二五日、同和貿易振興会設立二〇周年記念シンポジウムでの記念講演の内容を、田中先生のご承諾を得て編集部の責任においてまとめたものである。)