

第8章 リマ市における小零細企業の企業間連携 —— 地区別、業種別にみた水平・垂直統合、下請関係の可能性と問題点 ——

キーワード：小零細企業、資本蓄積、下請、企業間連携、融資

安 原 毅*

A Subcontracts Problem of Micro- and Small Enterprises in Lima :
The Possibility of Vertical and Horizontal Interlinks

Key Words : MSEs, capital accumulation, subcontracts, cooperative association, credit

YASUHARA Tsuyoshi

The micro- and small enterprises (MSEs) that comprise 99.6% of all firms in Peru have established a highly limited capacity for the capital accumulation. A large number of interviewed MSEs continue their operations only in short-terms, and this fact may be contributed to their lack of interlinks with other firms and with the financial intermediaries. In this paper we focus on two points : 1) the vertical and horizontal subcontracting relationships of the MSEs, and 2) the banking credit system for the MSEs.

In the textile and manufacturing sectors, subcontracting relations are mainly observed in some limited product lines, whose purpose is to cover the technological problem of the MSEs. By contrast, in Villa El Salvador, the seven interviewed samples of the furniture production sector MSEs have established a head company that intermediates their exports to Chile. These MSEs subcontract others, which constitute, in total, a cooperative association. This is a distinguished case that may guarantee an additional demand by promoting investment and capital accumulation.

The EDPYMEs offer the credits for the working capital of MSEs only on a short term basis. To realize stable capital accumulation, the long term credit by the development banks is necessary. Cooperative associations of MSEs in the manufacturing sector, and development banks for long term credit, are two necessary conditions to permit MSEs to continue productive investment and capital accumulation.

* 南山大学外国語学部

- | | |
|--|----------------------------|
| はじめに | Ⅲ. 小零細企業の下請関係、垂直統合に関する先行研究 |
| Ⅰ. 新自由主義改革からマクロ・リセッションへ | Ⅳ. 産業・業種別の企業間連携、下請関係の実態 |
| Ⅱ. 零細企業の全体像と地区別状況 | |
| 1. ラ・ビクトリア区、ガマラ | 1. 金属加工・機械製造業 |
| 2. 北部地区 (Cono Norte); ロス・オリボス (los Olivos) 区、コマス (Comas) 区 | 2. 繊維・服飾業、製靴業 |
| 3. ビジャ・エル・サルバドル (Villa El Salvador) 区 | 3. 木製家具製造業 |
| | 4. 零細企業金融部門 |
| | ま と め |

はじめに

ペルー経済の際立った特徴として、製造業、商業他全てにわたる中小・零細経済主体が占める比重の高さが挙げられる。零細企業 (micro empresas)、中小企業 (Pymes: pequeña mediana empresas) は2002年現在GDPの48.5%を生産するが、企業数では、人員10名以下、年間売上6万ドル以下の零細企業が約50万件、人員11名以上50名以下、年間売上6万ドル以上75万ドル以下の小企業が約6万4000件でこの両者で全企業の99.6%を占める¹⁾。そしてこれらの約60%強は法人登録せず必要な税を納入していないという意味で、インフォーマル部門に分類される²⁾。そしてリマ、トゥルヒージョ (Trujillo)、アレキパ (Arequipa) 等においては同種産業部門の小零細企業が多数集積する「クラスター化」が見られることも知られている。

本章ではリマ市内各地の小零細企業群を単に製造業生産主体の集合として捉えるのではなく、原材料を仕入れ販売する卸売業者 (proveedores)、中間財・最終財を他地域まで転売する仲買業者 (distribuidores) 等さまざまな経営主体が存在することを重視する。そしてペルー経済の持続的成長のためにはこれら小零細企業における設備投資、資本蓄積の継続、有効需要の創出が不可欠という問題意識に立ち、そのための必要条件を検討する。

同国の小零細企業の問題点として、中長期的な資本蓄積計画を持たずごく短期的な利潤のみを追求し、それが頓挫すれば早々に転業・廃業してしまうことが指摘さ

1) リマ市在住の企業コンサルタント、ラモン・ボンセ (Ramón Ponce) 氏提供の資料による [2003年8月23日]。

2) 小零細企業促進協会 (PROMPYME; Comisión de Promoción de la Pequeña y Micro Empresa) 2002年8月19日提供の資料による。

れる。この点について本章では、文化や国民性といった抽象的な概念の問題ではなく、社会的に資本蓄積を保障する制度が未整備であることが原因と考える。そしてこの限界を克服する手段として、第一に小零細企業から中規模企業まで含めた企業間連携、水平・垂直統合（いわゆる下請関係も含む）の育成、第二に彼らに長期開発資金を融通する開発銀行（Banco de fomento）の設置が必要であるとの仮説を設け、2000年度から2003年度にかけて毎年8、9月に現地調査を行った。

大企業が地域の小零細企業を実質的な下請として垂直統合する形態は、アレキパ、トゥルヒージョなど地方では食料品、製糸、繊維産業等の分野で多数見られる。また近年注目されている例として、カハマルカ（Cajamarca）市の採金企業ヤナコーチャ（Yanacocha S.A.）は同市やリマ市内で機械部門他の中小企業に業務を委託し連携を築いている。こうした大企業を中心とする垂直統合は確かに企業成長のためには有効である。しかし年間売上2500万ドル以上の大企業は230社しか存在しないペルーでこれらを中心とした開発は期待し難く、むしろ小零細企業同士の水平・垂直統合の育成がより現実的な開発政策たり得よう。特に1990年代以後のペルーでは資本蓄積を需給両面から支える体制として企業間連携が重要と考えられる。

以下ではまず第Ⅰ節で90年代のマクロ経済状況を概観し、第Ⅱ節で小零細企業の全体像とリマ市内地区別の現状を述べる。そして第Ⅲ節では小零細企業の下請関係に関する先行研究を紹介し、企業間連携、下請関係の理論上の定義を明確化する。その上で第Ⅳ節では筆者が行った現地調査の結果を業種別に整理し、資本蓄積を保障する制度としての企業間連携は調査範囲では1件しか見られない反面で、工程のごく一部を他企業に委託する小規模な下請関係が圧倒的多数を占めることを述べる。あわせて同国の小零細企業において長期的な資本蓄積行動が定着しない原因の一つとして、これらを対象とする金融機関の融資態度があると考え、開発銀行の制度が必要であることを説明する。

I. 新自由主義改革からマクロ・リセッションへ

ペルーでは1970年代後半には製造業の安定成長は終焉し、同部門の平均成長率は1988年にはマイナス12.8%を記録した。インフレ沈静化と債務交渉再開が急務であったフジモリ（Fujimori, Alberto）政権 [1990-2000] は、大規模な民営化や税制改革により財政再建に着手すると同時に、関税引下げと貿易自由化、為替相場と金利の自由化、雇用制度改革などの新自由主義改革を実行した。

1991年以来ペルー中央銀行（Banco Central de Reserva del Perú）はベース・マネー残高伸び率を一定に維持する貨幣供給ルールの導入を試みたが、中央銀行が対公共部門融資も行っていた当時このルール実現は不可能であった。そこで1993年の法改正で中央銀行の自律性が確立され、以後自国通貨ソル流通高の対GDP比は1994年に5.8%、以後1年毎に6.4%、6.9%と比較的抑制された。しかし一方で大量の外資流入によりドル流通残高の同比は1993年の10.1%から1994年に14.9%、1999年には16.1%まで上昇しマクロ経済のドル化が進んだ。他方で外資流入の結果為替相場は安定的に推移し、実質的な為替アンカー政策の作用も加わってハイパー・インフレは沈静化された。

しかし貿易自由化により安価な外国製品が流入する中で高金利、為替過大評価が維持された結果、製造業は貿易財・非貿易財部門双方において停滞し、同部門の対GDP比も1987年の24.55%から1993年には21.9%に低下し、以後も21%前後で推移した³⁾。繊維・衣類産業部門についてみれば、全国で部門産出高は1995年までは比較的順調に増加し1993年の48万ドルから1995年には73万ドルに達したがその後停滞が続き、1999年には59万ドルに低下した。同様の傾向が金属加工部門でも見られ、産出高は1993年の49万ドルから1995年に82万ドル、1999年に58.5万ドルとなった⁴⁾。

一方金融部門では1992年以来法整備が進められて金融仲介業務は正常化し、商業銀行貸出の対GDP比は1991年末の同比を14.4%から1999年末には26.9%まで上昇した。ドル化が進んだ結果1998年には全銀行貸出の81.4%、預金の66.6%はドル建てとなり、名目貸出金利も同年にソル建てで年率36.45%、ドル建てで16.95%と乖離が生じた。

1998年までは金融システムは順調に機能し外国銀行の参入も盛んだったが、この年エルニーニョ現象の被害とロシア危機の影響による外資流入の減少から、マクロ経済状況は悪化し始めた。まず外貨準備が1998年6月に100万ドルを上回った後1999年末に84億ドル、2000年末に81億ドルまで減少すると、切り下げ期待に政局不安定化も重なり、粗固定資本投資は1998年以来マイナス成長が続き1999年にはマイナス13.5%、2001年にはマイナス7.7%を記録した。1998年にはマイナス成長下で金融部門の対民間貸出が増加し続けて不良債権問題が深刻化し、不良債権比率は1998年末の5%から1999年8月に7.8%まで上昇した。これに対し政府は不良債権を非流通性の国債で置換えて銀行自己資本の拡充を促し、また企業債務の繰り延べを用意

3) この点についてはCoronel-Zegarra [2000]、Abugatts [1999]、Jiménez [1999] が詳しい。

4) Robles, *et. al.* [2001 : 465]

にするなどして対応した。

Ⅱ. 零細企業の全体像と地区別状況

リマ市内のラ・ビクトリア (La Victoria) 区は、1990年代には区レベルでの小零細企業の件数とその増加率においてリマ市内でも際立っていた (表1)。同区に位置するガマラ (Gamarra) では2002年6月現在、フォーマル部門に属する物だけで約1万5000件の小零細企業が集積し、そのうち繊維・衣類産業と製造業部門の企業を併せれば1万1782件に上る。このうち製品製造にあたる作業所 (taller) は1200件で、最終財、中間財併せて500種以上の財が生産されている。フォーマル部門に

表1 リマ市内、地区別の小零細企業数と被雇用者数の推移

	1993年						1996年					
	総数	小零細 企業全体	内、人員 1～4名	同 5～10名	同 11～20名	その他の 企業	総数	小零細 企業全体	内、人員 1～4名	同 5～10名	同 11～20名	その他の 企業
リマ 全域 (企業数)	76153	72606	61738	7573	3295	3547	163824	160040	144774	11843	3423	3784
(被雇用者数)	601756	192927	93295	51623	48009	408829	766248	384148	246015	80884	57249	382100
北部地区	12720	12582	11863	512	207	138	30789	30515	29050	1143	322	274
	32243	22317	15817	3478	3022	9926	72485	56445	44754	7196	4495	16040
コマス	3785	3776	3670	83	23	9	8855	8809	8526	228	55	46
	5862	5527	4629	556	342	335	18165	15251	13072	1427	752	2914
ロス・オリボス	1398	1358	1206	102	50	40	6377	6304	5924	297	83	73
	6492	3219	1804	704	711	3273	16306	11841	8792	1877	1172	4465
サン・マルティ ン・デ・ボラス	3654	3614	3333	211	70	40	8561	8503	8061	357	85	58
	10650	7142	4690	1433	1019	3508	18888	15858	12466	2195	1198	3030
南部地区	9564	9358	8676	451	231	206	25292	24888	23144	1336	408	404
	43881	18104	11541	3108	3455	25777	83764	51521	37183	8538	5800	32243
ビジャ・エル・ サルバドル	2108	2101	2070	21	10	7	5962	5927	5620	249	58	35
	2981	2770	2487	141	142	211	12676	10964	8620	1532	812	1712
東部地区	12503	12057	10990	683	384	446	27278	26666	24731	1402	533	612
	63735	24989	14712	4633	5644	38746	95048	55485	38773	9103	7610	39563
サン・フアン・ デルリガンチョ	4929	4870	4628	165	77	59	10601	10485	10039	331	115	116
	12364	8036	5798	1099	1139	4328	26420	18251	14559	2055	1638	8169
市内中心部	36203	33760	26181	5391	2188	2443	67943	65729	56536	7286	1907	2214
	413136	113525	45117	36653	31755	3E+05	469163	194907	107445	51644	35818	274256
ラ・ビクトリア	6593	6352	5155	906	291	241	14010	13833	12515	1134	184	177
	38627	19173	8965	6034	4174	19454	61932	34859	23882	7574	3403	27073

出所：INEI [1999] Lima Metropolitana: Características Económicas de la Pequeña y Micro Empresa, por Conos y Distritos 1993-1996 (CD-ROM版), Cuadro No.1, 2, 33, 34より作成。

限れば同時期にビジャ・エル・サルバドル (Villa El Salvador) 区の小零細企業は1372件、その他のリマ市内には1万1377件、アレキパに3984件、トゥルヒージョに1545件、クスコ (Cusco) に3031件の小零細企業があり、ペルー全国で4万3164件に上る⁵⁾。

表2、3は各々異なる資料に基づいて計算した、産業別の企業数の割合を示している。まず小零細企業の産業別分類を示す表2では、1993年から1996年にかけて「商店」の比率が26.7%から27.6%に、「飲食業」が7.2%から8.9%に上昇した一方で、「製パン業、既製服製造業、木製家具製造業、製鉄・金属加工業」の比率は全て低下している。更に表3では零細企業において「商業」の占める比率が1996年に61.8%、2002年6月に67.6%と際立って高くなっているが、このINEI [2000] と小零細企業促進協会PROMPYME (Comisión de Promoción de la Pequeña y Micro Empresa) 提供の資料では露天商や行商人 (ambulante) が全て「商業部門零細企業」に含まれているためこうした結果が出ているのである。

表2 リマ市小零細企業、業種別件数の推移

	1993年	(%)	1996年	(%)
製パン業	1216	1.7	2346	1.5
既製服製造	2014	2.8	3779	2.4
製靴	265	0.4	233	0.1
木製家具製造	869	1.2	1577	1.0
金属加工業	1168	1.6	2703	1.7
商店	19391	26.7	44229	27.6
薬局	1577	2.2	3938	2.5
製鉄・金物業	1786	2.5	3381	2.1
飲食業	5203	7.2	14286	8.9
ホテル宿泊業	323	0.4	817	0.5
整髪業	1691	2.3	5209	3.3
アイロンかけ	1950	2.7	5077	3.2
文房具店	1617	2.2	3213	2.0
その他	33536	46.2	69252	43.3
計	72606	100.0	160040	100.0

出所：INEI *ibid* 1. 2. 5 節より

5) 2002年8月、PROMPYME提供の資料による。

表3 小企業、零細企業の件数と比率

	1996年						2002年6月	
	大企業	中企業	小企業	(%)	零細企業	(%)	計	零細企業*
農 業	7	59	396	2.26	1523	0.30	1985	
漁 業	3	55	348	1.99	6258	1.20	6664	
鉱 業	27	70	570	3.26	5000	0.99	5667	
製 造 業	109	698	4680	26.80	65604	12.90	71091	11.0 %
エネルギー	8	20	168	0.96	2470	0.49	2666	
建 設	11	125	816	4.67	12307	2.43	13259	4.1 %
商 業	95	1136	7386	42.20	313826	61.80	322443	67.6 %
観 光 業	1	30	1205	6.89	46967	9.30	48203	
運 輸	11	147	948	5.40	14039	2.77	15145	17.7 %
金 融	5	30	36	0.20	0	0	71	
そ の 他	14	255	943	5.40	39341	7.76	40553	
計	291	2625	17496	100.00	507335	100.00	527747	100.0 %

出所：INEI [2000] *Determinantes del Empleo en las Micro y Pequeñas Empresas* [1995-1998 : 37]

*は2002年8月PROMPYME提供の資料による。

1. ラ・ビクトリア区、ガマラ

ガマラが単なる商業地とは異なる「産業集積地」として確立されたのは1980年代初頭だったといわれる。同地区の零細企業の特徴としてボンセ [Ponce 1994]、ビセル＝タバラ [Visser and Távora 1995] 等の研究が指摘してきた点は、①小零細企業の大部分は法人登録しておらず必要な法人税を納入していないという意味でインフォーマル・セクターに分類される、②ガマラ内では消費財売店舗と作業所が一体化しており、多くの場合同一建物の中に賃貸契約で開業している、③同地区内に原材料、中間財を扱う卸売業者、仲買業者も存在し、彼らと小零細企業との間に密接な繋がりがある、④経済主体の約65%は小零細企業で特定の財生産に特化しており⁶⁾、その結果市場状況に応じて生産内容を調整する「柔軟な専門化 (especialización flexible)」が見られる、⑤ガマラの賃貸料は市内中級住宅地並みの高水準で、他方で同地域の知名度は極めて高く遠隔地や国外での需要もあることから、ガマラ企業群は所得水準では中小企業全体の中程度に位置する、そして⑥同一の敷地内に全く同種の商品を扱う店舗が多数存在しており必然的に競争が激しく新規参入・退出も多い、である。

6) Visser and Távora [1995 : 43]

こうして完全競争市場と見られがちなガマラだが、同地区の卸売業者には顧客の小零細企業に対して原材料を年1、2回強制的に買い取らせ、もし後者が拒否すれば以後取引を打切るといった慣行を続ける場合が多い。こうした取引慣行が維持できる背景には、卸売業者は作業所・小売店舗に比べて小数で競争も小さいこと、彼らも独自の工場を他地域で経営する場合が多くいわば中規模企業に属することが挙げられる。この通りガマラ内では取引を通じたハイラーキー構造が見られ、それが小零細企業の立場を一層脆弱にしているのである。

一方で2000年前後以降こうしたガマラの特徴が徐々に変化している。つまり未だ過半数ではないものの多くの零細企業がガマラ内の作業所を閉鎖してロス・オリボス (los Olivos)、コマス (Comas)、サン・ファン・デ・ルリガンチョ (San Juan de Lurigancho) など市内周辺地区に移転し、ガマラでは店舗のみ経営する形態をとっている。この原因としては以下の点が考えられる；①売上が全般的に伸び悩む中で同地区の地代コストが相対的に割高となり、作業所を放棄せざるを得なくなった；また②1990年代後半以来PROMPYMEが同地区零細企業に対し「フォーマル化」、つまり税の正確な納入を促してきたが、逆に納税の負担を回避しようとする企業は作業所を他地域の自宅等に移転した。これは必ずしも同地区の停滞を意味しないが、しかし具体的な地域開発策を講じないまま徴税のみ強化しても逆効果しか齎さないという結果は、開発政策を考える上で示唆に富んでいる。

2. 北部地区 (Cono Norte)；ロス・オリボス (los Olivos) 区、 コマス (Comas) 区

北部地区では1940年代から政府による工業団地建設が始まり、それに伴って現在の行政単位が設置された。1970、80年代を通じて地方からの移住者増により人口が増えたが、1993年時点でも地域人口の63%はインフォーマル・セクターに属する低所得層であった。北部地区の中でも特にロス・オリボス、コマス、サン・マルティン・デ・ポラス (San Martín de Porras) を中心に1990年代末から小零細企業の建設が急増し、2003年現在金属化工業・機械製造業の工業団地 (zona industrial) が複数見られ地域の所得水準も中所得レベルに達したといわれる。

同地区ではガマラとは異なり、繊維産業のみでなく金属部品加工、機械製造業や靴・鞆等の皮革製品製造業も多い。また生産過程と販売が分離され、繊維業や皮革製品部門ではガマラ、市内中心部に店舗を有するものが多く、金属、機械部門では仲買業者が製品を買い取ってこれを国内外各地に搬送している。そしていずれも原

材料は地域内で営業する卸売業者から買い受けており、流通経路が複雑に断層化している。また同地域小零細企業の多くは開業から数年しか経っていないが、それ以前は他企業の被雇用者か又は下請企業でありそこから独立したものが大部分を占める。そして多くの零細企業は小零細企業開発機関EDPYMEs (Entidades de Desarrollo de la Pequeña y Microempresa) からの融資を受けて設備投資を実現し機械を揃えて作業所を整備した段階にある。その意味で今後同地区で順調な資本蓄積が定着するか否か、現時点で判断するのは困難である。

3. ビジャ・エル・サルバドル (Villa El Salvador) 区

リマ市南部のビジャ・エル・サルバドル地区に地方からの移住が始まったのは1971年で、同地区の居住者は当初からアンデス地域の近隣地区からの移住者が多く地域の一体性が強かった。軍事政権が生活インフラの整備と雇用確保に重点をおいた地域開発を試みたことにも対応して、同地域では自主管理企業を中心とした工業団地の建設が進められた。そしてこの地域開発を支える運動体として、部分的に公的機関と地域住民の協同参加で作られた南部地区工業団地自主機構 (AAPICS ; Autoridad Autónoma del Parque Industrial del Cono Sur)、ビジャ・エル・サルバドル地区自主管理協会 (CUAVES ; Comunidad Urbana Autogestionaria de Villa El Salvador)、ビジャ・エル・サルバドル中小産業協会 (APEMIVES ; Asociación de Pequeños y Medianos Industriales de Villa El Salvador) らが設置され、同地区独自の工業団地建設を進めてきた⁷⁾。

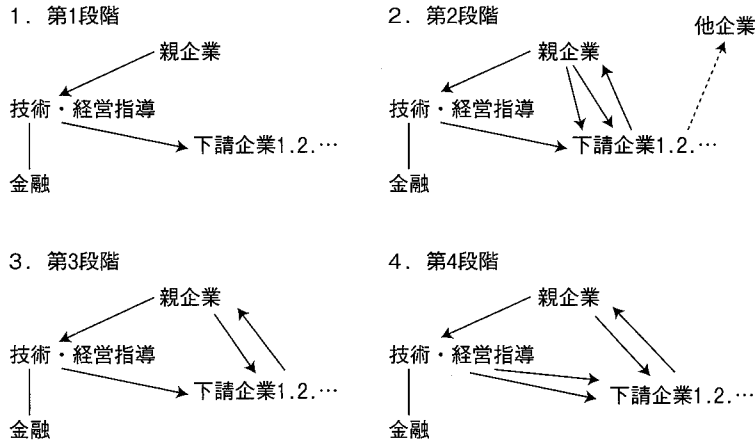
1990年代以降におけるビジャ・エル・サルバドル地区の特徴として、以下の点が挙げられる；①金属加工業、機械製造業、木製家具製造業が大部分を占め他に製靴業等がある、②特に機械製造業と家具製造業では人員数、売上高両面で小企業から中規模企業に属する物が多い、③公的機関であるPROMPYMEの介入を中心に積極的な地域開発が進められている。

Ⅲ. 小零細企業の下請関係、垂直統合に関する先行研究

本節ではバレーにおける小零細企業の下請関係の研究として、トーゴー [Togo 1998]、ビセル＝タバラ [Visser and Távara 1995]、メンドーサ [Mendoza 1999]、ロ

7) Benavides and La Rosa [2000]

ブロス他 [Robles *et. al.* 2001] をサーヴェイし、そこから作業仮説を導く。



出所：Togo [1998 : 60, 61] をもとに筆者作成

図1 Togo [1998] による下請け・垂直統合の類型

トーゴー [Togo 1998] はアレキパの輸出向け繊維産業部門について下請関係の形成過程、構成を類型化した。まず関係形成に当り親企業にとっては自社の固定資本、流動資本が小額で済む他、需要状況に応じて生産を調整しやすいという利点があり、下請企業では特定生産過程に特化できるため固定資本をより有効に活用でき、また比較的安定した需要を確保できるというメリットがある。しかし下請関係成立のためには、両企業間の信頼関係と各々の技術・生産工程の一致が必要条件である。この通りトーゴーにおいては、全ての生産工程をカバーする資本・技術のある大企業と、特定工程のみに特化する小零細企業との間の下請関係が想定されている。従ってこの下請関係とは、生産工程内での分業関係なのである。

ガマラに関する先駆的研究といえるボンセ [Ponce 1994] は、ガマラでは作業工程の分業化、下請化と連携化が進んでいると結論した⁸⁾。これに対しビセル＝タバラ [Visser and Távara 1995] は水平分業とは異なる下請関係・垂直分業を中心にガマラ零細企業を調査し次の結論を導いた：①中間財投入・加工と最終消費財の商品化の両方を併せて行なう企業が多く、そのため②工程の特定段階に特化した上で「垂直分業」を形成する企業の割合は衣類部門の65%が最高で全般的に低い⁹⁾。また各企業が下請に委託する工程数も、ガマラではゼロと1工程のみの合計で58%を占め

8) Ponce [1994 : 124, 146]

9) Visser and Távara [1995 : 49-51].

る(表4)ことから、垂直分業・垂直統合の形成はごく限定的に過ぎないという結果が得られた。一方で下請形成が選択されない場合には企業は外部経済を取込んで経営拡張すると考えられるが、この方法では管理コストが増大するためやはりガマラでは選好されない。こうした「垂直分業」と「大企業化」との中間を選択するガマラ零細企業の特徴は、「柔軟な専門化」と呼ばれる。

表4 地域別、下請工程を保有する企業の割合(%)

下請工程数	0	1工程	2工程	3工程	4工程	5工程以上	計
全 国	25.2	22.3	20.4	13.6	5.8	14.9	100
リ マ	26.7	16.7	13.3	13.3	6.7	23.3	100
ガマラ	20.8	37.5	20.8	8.3	8.3	4.2	100

出所: Visser and Távara [1995: 51]

表5 繊維・衣類産業部門、生産段階別に見た下請工程を有する企業の割合(%)

	紡績加工		布地仕立		最終工程	
	全 国	ガマラ	全 国	ガマラ	全 国	ガマラ
下 請 無 し	90	100	63	71	37	29
1 - 2 工程下請	10	—	27	26	51	63
3 工 程 以 上	—	—	10	3	12	8
計	100	100	100	100	100	100

出所: Visser and Távara [1995: 52]

メンドーサ [Mendoza 1999] もビセル＝タバラの研究を継承している。1980～1995年の期間にペルーではマクロレベルでもまた各産業別でも集中独占化が進んだという見方が一般的だが、少なくとも衣類仕立部門と皮革製品部門では逆に分散化、零細企業の比重の上昇が見られた。前者は1995年以降は輸入財との競争から恒常的な需要停滞に直面し部門成長率は低下傾向にあるが、しかしミクロレベルでは廃業・転業する零細企業が多い一方で新規参入も多く、特にガマラではその構成は極めて動態的といえる。メンドーサはこうしたガマラ繊維産業部門の動態性を重視し、商業－製造業間の垂直統合形成の基準として「効率性」の追求をあげて垂直統合を戦略連携 (redes estratégicas) と定義する。効率性とは企業間で重複する投資の削減、分業・下請化、生産過程の短縮化、技術革新の伝播の促進、一層の顧客の獲得、である。

ロブレス他 [Robles, et. al. 2001] は水平・垂直統合の範疇を拡大した上で4通りに分類する: ①生産、流通、販売を統合する垂直統合、②親会社が生産工程の一部を自社でも行う一方で下請にも委託する並行的下請、③親会社が生産過程の一部を

廃棄しそれを下請に移転する補完的下請、④前者が生産過程を全て廃止し下請に委託する（つまり流通・販売と生産が分離される）商業下請、である。この③は生産過程のうち特殊な機械、薬品を使用する工程をその専門企業に委託する場合であり、④は生産者と大手小売店や仲買業者が契約する関係といえる。以上はトーゴーによる下請の概念とは明らかに異なっている。

ロブレス他が調査対象とする繊維産業部門の零細企業（人員数10名以下）は1766社で、リマ市内のものが1512社、人員40名以下の小企業も全国で105社のうちリマ市内が100社に及ぶ¹⁰⁾。表6はペルー全国の繊維産業部門と金属加工部門の小零細企業について下請発注・受注の重要性を企業規模（人員数）別に見た統計である。ロブレス他は、生産工程の一部を下請生産に充てる零細・中小企業が繊維、金属加工部門共に30%前後に達することから、下請契約による垂直統合が小零細企業の間においても重要になっていると考察している。ただしここでいう下請関係とは、小零細企業全てにおいて工程の中の一部のみを他社に生産発注・受注するケースであり、原材料加工から最終工程までの全てを複数の下請企業に委ねる重層的な垂直統合は極めて少数であることも指摘している。

このとおり繊維産業部門では人員数が少ない零細企業ほど下請の工程数、回数とも多いのに対し、金属加工部門では人員6～10名規模の企業において下請関係が最も多くなっている。この表6をビセル＝タバラの表5と比較すれば、下請工程数においては人員1～5名の企業と6～10名の企業とでは共に表5の繊維部門の割合とほぼ同様の結果である一方、発注・受注回数では特に1～5名の最小零細企業において表6では「下請有り」の割合が極めて高い。

表6では繊維産業、金属加工部門ともに人員1～5名の零細企業がサンプル数が極めて多いことから、この項目が信憑性、重要性共に最も高いと考えられる。そして趨勢としては、ビセル＝タバラが調査を行なった1995年に比べて下請関係の重要性が高まったと考えることができる。もっともロブレス他が挙げた④の商業下請関係を、ビセル＝タバラは下請関係の概念に含めていないのだから、前者でこの関係がより多く検出されるのは当然である。これは換言すれば、ビセル＝タバラが重視しなかった範疇の下請関係がその後重要性を増したことを示しているといえる¹¹⁾。

10) Robles, et. al. [2001 : 91].

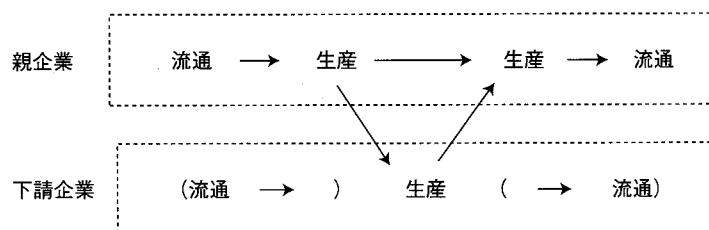
11) タバラ氏自身、筆者の聞き取りに対してこう答えた [2002年8月]。

表6 ベルー全国、繊維産業と金属加工業部門小零細企業の下請関係

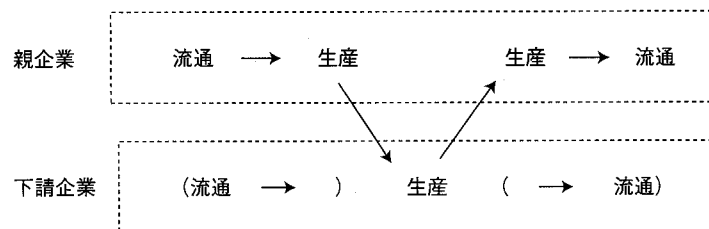
人 員 数 (名)	繊維産業				金属加工			
	1～5	6～10	11～40	計	1～5	6～10	11～40	計
下 請 工 程 数								
下 請 無 し	68.8%	68.6	73.1	69.2	76.7%	64.9	66.7	74.1
数 工 程 下 請	28.8%	29.4	26.9	28.7	21.9%	32.4	30.0	24.1
全 工 程 下 請	2.4%	2.0	0	2.0	1.4%	2.7	3.3	1.7
発注・受注回数								
下 請 無 し	48.8%	62.7	69.2	53.8	67.1%	56.8	73.3	66.4
年 数 回	35.9%	25.5	23.1	32.4	26.0%	37.8	26.7	27.6
月 数 回	15.3%	11.8	7.7	13.8	6.8%	5.4	0	5.9
サ ン プ ル 数	170	51	26	247	219	37	30	286

出典：Robles, *et.al.* [2001：324, 328]

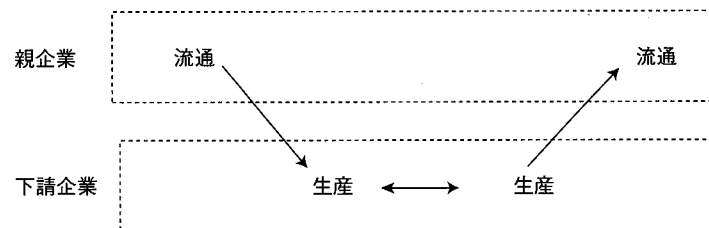
1) 製造業平行の下請関係



1) 製造業補完の下請関係



1) 商業下請け関係



出所：Robles, *et.al.* [2001：318] より筆者作成

図2 Robles, *et.al.* [2001] による下請関係の類型

またロプレス他の別の調査結果では、繊維産業で下請契約を結ぶ相手企業が自社と同一規模である場合が人員 1～5 名の場合 58.5%、6～10 名の企業では 56.3%、11 名以上の物では 71.4% と全て高い。そして自社よりも大規模の企業との下請契約の割合はそれぞれ 28.3%、12.5%、14.3%、より小規模の企業と契約する割合はそれぞれ 13.2%、31.3%、14.3% である。他方で金属加工部門では人員数 1～5 名の零細企業と 6～10 名のものにおいては自社と同一規模の企業と下請契約する割合が共に 60% 以上で最も高い一方、11 名以上の企業ではより小規模の企業との下請関係が 50% を占める。このとおり小零細企業間における下請関係とは圧倒的に自社と同一規模の企業との契約が多く、特に繊維部門では人員数がやや多い小企業でも同じ結果が得られる。これを表 6 の結果と併せて考察すれば、ペルーの零細企業における近年の下請関係の中では、特に繊維産業部門では自社と同一規模・レベルの企業 2、3 社との間で生産工程の一部を発注・受注する補完的下請関係、あるいは仲買業者や大手店舗と製造業零細企業とが契約する商業下請関係が占める比率が高くなっている、という仮説を立てることができる。

Ⅳ．産業・業種別の企業間連携、下請関係の実態

前節でまとめた補完的下請関係、商業下請関係が増加しているという傾向の原因としては、(a) マクロ的リセッションの下で零細企業ほど少しでも安定した需要先を求めたこと、(b) 安価な輸入消費財との競争から一層のコスト削減、経営合理化が図られ、「柔軟な専門化」の方向からより特化した企業間での下請形成が進んだことが考えられよう。

1. 金属加工・機械製造業

筆者が調査したうち家電製品を製造する企業(1)は年間売上 58 万ドル、被雇用者数 40～50 人で小規模企業に分類できる。この(1)は外資系企業のヨーク (York) の下請として製品を納入しており、更にヨークは国内外の大規模小売店と納入契約を結んでいる。またこの家電製品企業(1)の場合下請とはいえ親会社は買手独占の地位ではなく、(1)は独自の販売網も有している。これに対し計量器具を製造する年間売上 5 万ドル、利潤率約 20% の零細企業(2)は完全な注文生産体制を採り、定常的な顧客はあるものの下請契約は結んでいない。また(1)は全工程を自社作業所で行い更なる垂直・水平分業は形成しないが、(2)は目盛の打込みや表面塗

装等の特殊な工程は自社では行わず他社に発注する補完的下請関係を探っている。

(3)(4)の金属加工企業は単純な金属部品や金属製家具の製造に携わる零細企業である。こうした金属加工業部門では、多くの企業が金属の表面塗装など特殊な薬品を要する工程のみを他の近隣の作業所に毎月1、2回程度委託する補完的下請関係を形成している。筆者の調査では、これらの内、下請を形成した方が合理的と考えるものと可能な限り自社で全工程を完結したいと考えるものとが約同数であった。また金融機関（主としてEDPYMEs）融資についてみれば、調査対象の4社がその約70%を設備投資資金に、30%を流動資産（capital de trabajo）に充てている。

特に北部地区の金属加工業者の場合独自の店舗を有さない物が大部分を占め、そのため地域の仲買業者による買上げが需要の大部分を占める。零細企業から仲買業者への売却は通常1ヶ月から45日程度の分割払いで行われるが、零細企業による原材料購入にはせいぜい1週間の分割しか認められない。

表7 金属・機械

	所 在	業 種	操業 年数	人員 数	流動資産 年間(\$)	売上げ 年間(\$)	利潤率 (%)	金融機関 借入(\$)	下請関係、その他
1	コマス	家電(エアコン)	12	45	23,000	588,000	20~25	60,000	ヨーク (York) の下請
2	コマス	機械修理	7	5, 6	—	50,000	30~40	10,000	工程の一部を下請発注(月2回)
3	ロスオリボス	金属部品製造	6	10	3,000	14,500	40	25,000	表面塗装固定を他社に下請発注
4	ロスオリボス	金属家具	6ヶ月	3		5,000		—	—
5	サン・ミゲル	機械修理	6	2	80,000	170,000	10~13	2,500	Prompymeを通じて政府に販売
6	SJL*	計量器具	7	2, 3	1,000	25,000	20	—	特殊工程を下請発注
7	VES*	業務用調理器具	15	7	45,000	250,000	40	—	電子機具を契約店から購入
8	VES	輸送機具	25	4	80,000	1,100,000	15~17	—	Prompymeを通じて政府に販売
9	VES	改造バイク	4	30	—	250,000	6~7	—	

* SJL: サン・フアン・デルリガンチョ, VES: ビジャ・エル・サルバドル

出所: 筆者作成

2. 繊維・服飾業、製靴業

調査対象の20件（うちガマラ9件）の内14件が被雇用者10名以下、年間売上高6万ドル以下の零細企業に属する。この業種の小零細企業に共通する特徴として、デザイン・プリントのみは専門の技術者に委託しそれ以外の工程は自社で完結しようとする点が挙げられる。衣類のデザイン・プリント、布製靴の靴底の縫付けといった工程は特別な機械を必要とする専門性の高い工程であるため、ほぼ全ての小零細企業がこれを他企業に委託する。これらの企業間連携、下請関係とは先述の(3)の補完的下請関係に当たる。ここで、可能であれば全工程を自社で行いたいと答え

た件数と下請した方が合理的とした件数と、調査結果ではほぼ同数だが、金属加工業と異なり利潤率が低い軽工業においては専門性の高い機械に対する設備投資は敬遠される傾向が強いといえる。

また(11)の企業は2001年までガマラに作業所を有しており、当時から自社での製造・販売に加えて他の作業所に布地を販売して最終財の衣類を買取る商業下請関係も展開していた。より地代の安い区域を求めてガマラから退出したが、こうした自社生産と商業下請関係を併用する方法は継続している。

以上の金属加工業の(2)から(9)と繊維・服飾業、製靴業の事例において、下請関係とは大手小売店舗と零細企業作業所間の契約か、もしくは零細企業が工程のうち特殊な技術・機械を要する部分のみを他社に委託する関係であり、この前者は先述のロブソスの定義による④の商業下請関係、後者は③の補完的下請関係に当たる。また③に属する企業主の多くができれば全工程を自社で扱うことが望ましいと答えたことから、ここで見られる下請関係とは供給サイドの技術的制約から発生する対応手段であると考えられる。

表 8 繊維・服飾・製紙

	所 在	業 種	操業 年数	人員数	流動資産 年間(\$)	売上げ 年間(\$)	利潤率 (%)	金融機関 借入(\$)	下請関係、その他
1	ロス・オリボス	子供用衣料	6	2	3,000	21,000	12	6,000	—
2	ロス・オリボス	仕立て	10	0	—	2,600	—	2,000	—
3	ロス・オリボス	靴製造	5	4	3,000	29,000	5	1,100	靴底の縫付を下請に発注
4	コマス	子供用衣料	20	15	—	25,000	15	1,000	デザイン製作を下請発注
5	コマス	サンダル	2	2	—	5,300	8	2,300	仲買業者と下請契約
6	コマス	子供用衣料	4	2	3,000	27,000	—	21,000	—
7	SJL	衣料製造 (ガマラに店舗)	15	20	24,000	355,000	10	85,000	工程一部を下請発注(月1000\$支払)
8	SJL	衣料製造	5	4	1,500	3,600	—	—	—
9	SJL	靴製造	5	2	5,000	23,000	—	2,100	家族 2 人に下請発注
10	市内中心部	衣料製造	3	3	1,000	18,000	30	—	大手店舗と契約
11	市内中心部	衣料製造販売	4	15	30,000	280,000	20	9,000	複数の工程を下請発注
12	ガマラ	衣料製造販売	10	40	18,000	45,000	5	18,000	大型店舗と契約、工程を他社に下請発注
13	ガマラ	衣料製造販売	4	4	—	17,700	5	2,000	プリント工程を下請発注
14	ガマラ	衣料販売	5	1	—	10,000	5	1,500	4, 5 件の作業所を下請、自社は販売のみ
15	ガマラ	衣料製造販売	7	5	12,000	15,500	7	18,000	工程一部を下請発注(月2回程度)
16	ガマラ	衣料製造販売	11	10	100,000	180,000	10	9,000	プリント工程を下請発注
17	ガマラ	衣料製造販売	6	4	120,000	185,000	9	2,000	プリント工程を下請発注
18	ガマラ	衣料製造販売	4	5	40,000	70,000	3	8,000	大型店舗と販売契約
19	ガマラ	衣料製造販売	4	6	30,000	45,000	20	6,000	—
20	ガマラ	衣料製造販売	5	9	60,000	100,000	25	13,000	—

出所：筆者作成

3. 木製家具製造業

表9 木製家具

	所 在	業 種	操業 年数	人員数	流動資産 年間(\$)	売上げ 年間(\$)	利潤率 (%)	金融機関 借入(\$)	下請関係、その他
1	VES	木製家具製造	10	10	320,000	120,000	30	15,000	チリに貿易会社設立
2	VES	木製家具製造	15	8	150,000	330,000	30	—	—

出所：筆者作成

(1)の家具製造業者が2003年現在着手している零細企業連携は注目に値する。同地区内で経営する家具製造企業7社（この各々は専門に扱う商品が異なる）、並びにチリ国籍の弁護士らと協同でチリ国内に自己資本2700万ペソの貿易会社を設立し¹²⁾、これら7社が各々自己資本の一部をこの貿易会社に移転してこれを親会社とする。こうして業務内容が各々異なる零細企業7社が親会社の下に統合され、さらに木材加工整備などの基礎工程を扱う零細企業7社（いずれもビジャ・エル・サルバドル区在）がその下請を形成する垂直分業関係を形成する¹³⁾。こうして実際には木造家具製造に携わる小零細企業14社が協同で垂直・水平分業を前提とする企業間連携・下請関係を形成しているのである。

先の金属加工業と繊維・服飾業の零細企業の大部分が商業下請関係か補完的下請関係、つまり供給サイドの整備に留まっていたのに対し、この(1)の場合は最初から輸出を戦略的に組み入れている点、また投資財である木材の確保が図られている点から、需要サイドの活性化により重点を置いた企業間連携の構想といえる。投資需要の喚起まで視野に入れた水平・垂直統合、下請関係の形成とは、リマ市内でも大企業と小零細企業の間では既に例があるが、零細企業同士が協同でこれを形成するのはおそらく最初であろう。もちろんビジャ・エル・サルバドル区は長い独自の歴史を有する工業団地であり、更にフジモリ政権期、トレード（Toledo, Alejandro）政権〔2000－現在〕下でPROMPYMEを介した公的援助が実施されてきている。こうした条件があってこそこうした零細企業間の協同による企業間連携も可能になったとも言える。

12) 実際の設立に当たってはビッセ・スダメリ銀行Banco Wiese Sudameriからの融資を受けた。

13) この親会社は2003年8月にチリにて認可されたばかりでその実績は未だ評価できない。またこの“協同親会社”の構想は、筆者が調査した企業主が1997年度に国際協力事業団JICAのセミナーに参加し日本の中小企業について学んだ際の知識を基にしたという。

4. 零細企業金融部門

ペルーの金融機関としては商業銀行の他に地域貯蓄信用基金CRACs (Cajas Rurales de Ahorro y Crédito)、地方貯蓄信用基金CMACs (Cajas Municipales de Ahorro y Crédito) と小零細企業開発機関EDPYMEs (Entidades de Desarrollo de la Pequeña y Microempresa) がある。CMAC、CRACとは1980年代から設立された金融機関で、地方における零細企業金融を手掛けている。また商業銀行の中で1998年に設立されたミ・バンコ (MIBANCO) はNGOから改組された銀行で、貸出の83%を零細企業金融に当てている。そしてEDPYMEsとは1994、'96年の法改正を受けて1997年からNGOから改組された零細企業金融機関である。

前3者と異なりEDPYMEsだけは預金の受入れ業務が認められておらず、その資金は全て政府・公的金融機関からの補助と国内外の商業銀行からの借入で構成される。そしてEDPYMEsの名目貸出金利は2000年にソル建てで年率平均64.6%、ドル

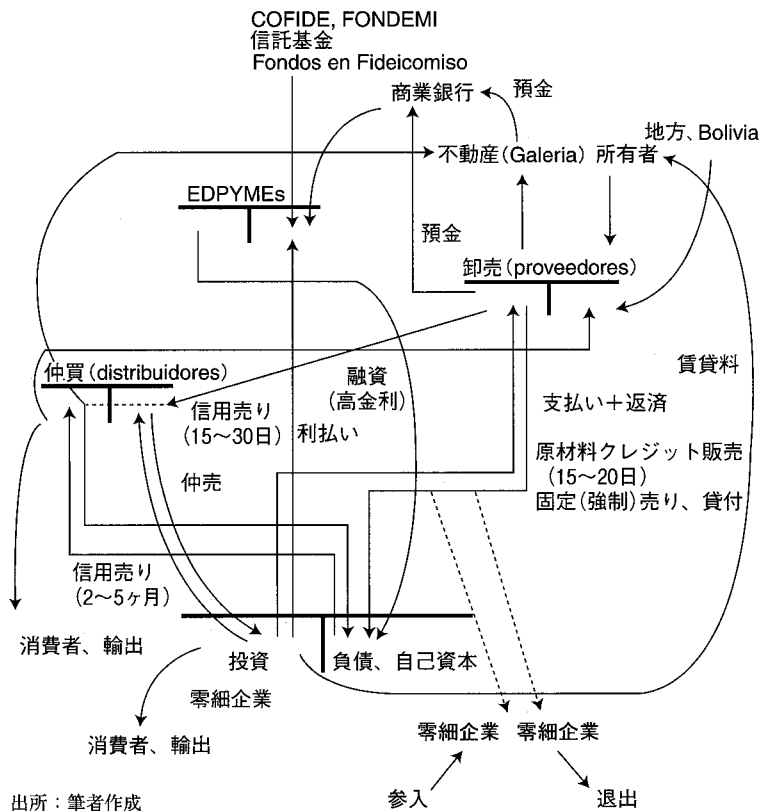


図3 各種零細企業と金融機関の関係

建てで36.5%と商業銀行に比べて高利である。以上の4者が開発金融公社(COFIDE, Corporación Financiera de Desarrollo)の管轄下にあるという意味でフォーマル部門であり、それ以外のNGO、コミュニティ銀行(bancos comunales)はインフォーマル金融に分類される。

零細企業の立場から資金調達ルートとしてEDPYMEsが重要になるのは1998年以後で、それまでは表10のとおり各企業と取引のある卸売業者や顧客から資金提供を受けるインターリンクエッジ取引が各部門で大部分を占めていた。

表10 産業別、資金獲得ルート(複数解答) 1996年7月

	商業銀行	卸売業者	顧客	計		商業銀行	卸売業者	顧客	計
食料品	13.50% (5)	81.0% (30)	11.0% (4)	37	繊維・衣類	18.50 (20)	50.0 (70)	50.0 (70)	140
皮革製品	14.00 (6)	67.0 (29)	35.0 (15)	43	金属加工	26.00 (6)	43.0 (10)	52.0 (12)	23
その他製造業	26.53 (13)	57.1 (28)	61.2 (30)	49	商業・流通	13.63 (18)	62.9 (83)	9.1 (12)	132

出所: Távara [1998]

表11 各種金融機関の融資状況、対零細企業と対大規模商業

金融アクセス	零細企業				大規模商業			
	含 BANMAT		除 BANMAT		リマ		全国	
	融資件数	融資額	融資件数	融資額	融資件数	融資額	融資件数	融資額
(1)銀行, EDPYMEs他	8%	17.2%	9%	24.3%	10%	33.6%	14%	49.5%
(2)NGO, MINAG, (BANMAT)	13.5	34.3	8	21.4	3	1.4	6.3	8.7
(3)インフォーマル金融	15	8.7	16.2	11.8	45	19.8	30.3	13.3
(4)複数	13.5	39.8	11.5	42.5	18	45.3	14.7	28.5
(5)無し	50		55.3		24	34.7		
計	100	100	100	100	100	100	100	100
資金調達コスト (1取引あたり)	零細企業				大規模商業			
	含 BANMAT							
	平均値(\$) 中間値(\$)				平均値(\$) 中間値(\$)			
(1)銀行, EDPYMEs	1.9	1.5			29.9	2.9		
(2)NGO, MINAG, (BANMAT)	1.7	0.6			1.2	0.3		
(3)インフォーマル金融	0.2	0			1	0		
(4)複数								
(5)無し					8.9	1		
計	1.2	0.6						

出所: Alvarado, *et.al* [2001: 103-201] より一部加筆して作成

EDPYMEs設立後はこの状況が大きく変化した。表11は社会研究センター(CEPES; Centro Peruano de Estudios Sociales)とペルー問題研究所(IEP; Instituto

de Estudios Peruanos) の調査をもとにアルバラード [Alvarado, *et.al.*, 2001] が作成した2000年現在の零細企業と大規模商業との資金調達手段、調達コストの一覧である。「(1)銀行、EDPYMEs他」には商業銀行、MIBANCO、EDPYMEsのほかCMAC、CRAC、預金信用協会 (Cooperación de Ahorro y Crédito) を含み、「(2)NGO, MINAG, BANMAT」は民間部門では各種NGOや融資会社、公営では農業省 (MINAG ; Ministerio de Agricultura) と原材料資金銀行 (BANMAT ; Banco de Materiales) を含む。「(3)インフォーマル金融」とは卸売業者や顧客とのインターリンク取引による融資の他、一般商店や知人からの借入を指す。(2)の項目の原材料資金銀行はその融資規模が極めて大きく、これを含む場合と除いた場合で各項目の全体に占める比率が大きく変わるが、除いた場合「(1)銀行、EDPYMEs」のみで24.3%で「(4)複数」も含めれば更に比重が増えることから、表10の1996年現在の実績に比べてこうしたフォーマル金融の比重が高まっていることがわかる。

各部門の小零細企業において、企業間連携が実際には商業下請関係、補完的下請関係に留まっており、資本蓄積を保障する基盤とはなっていないことは既に述べた。その原因の一つとして、ここでは次の要因を考える。つまりEDPYMEsに代表される新しい零細企業金融が比重を増した結果、融資審査でより短期的に利益をあげることが要求される場合が増えた。そのため①比較的高額の先行投資を必要とする特殊な工程を回避して、より単純な生産工程に特化する零細企業が増え、②短期的に利潤を得やすい商業、流通業が製造業に対してイニシアティブをとる場合が増え商業下請関係を形成しやすくなったことである。

この仮説を裏付けるため、各種零細企業金融の融資条件を表12、13でみておこう。

表12 各種金融機関の融資条件：対零細企業、対大規模商業

融資条件							
対零細企業	取件数	融資平均額(\$)	融資総額(\$)	貸出期間(月)	担保請求数	名目金利 (ドル建て・月)	
(1)銀行, EDPYMEs	34	947.8	32225.4	20.2	29	3.6	
(2)NGO, MINAG, (BANMAT)	62	725.7	44991.1	25.4 (7.2) *	22	1.4	
(3)インフォーマル金融	60	159.6	9575.1	1.7	2	1.7	
対大規模商業	取件数	融資平均額(\$)	融資総額(\$)	貸出期間(月)	担保請求数	名目金利 (ドル建て・月)	
(1)銀行, EDPYMEs	84	3079.9	258714	12.5	61	4.8	
(2)NGO, MINAG, (BANMAT)	46	1136.9	52298	8.7	9	3.3	
(3)インフォーマル金融	180	530.4	95466.8	1	2	6.7	

* () は原材料資金銀行BANMATを除いた数値

出所：Alvarado, *et.al.* [2001：103-201] より一部加筆して作成

なお表13左列の項目(1)、(2)、(3)は表11のそれと同じ分類である。まず表12では銀行、EDPYMEsの対零細企業金融の平均融資額は947.8ドルでNGOやインフォーマル金融のそれに比べて多額であるが、同時に担保請求件数も多く名目金利も3.6%でインフォーマル金融の2倍以上である。また表13でEDPYMEsの対零細企業融資の期間は平均8ヶ月、中間値8ヶ月で、これはNGOの融資期間の中間値、民間金融業社の平均値と大きな差が無い。そしてこれをEDPYMEsの対大規模商業融資と比べれば融資額は平均1300ドルで大きいが融資期間は平均値、中間値とも零細企業融資のほうが短期間なのである。更に融資に際して業務内容まで審査が及ぶ割合はEDPYMEsの零細企業金融のみが100%と突出している。

以上よりいわゆるフォーマル金融、特にEDPYMEsの対零細企業金融は、融資額は大きいものの担保、金利といった条件は厳しく、融資期間も他の場合に比べて短期であることがわかる。この点について、EDPYMEsの中でも最大手のEDYFICAR

表13 各種金融機関の融資額と融資状況

零細企業金融		融 資 額 (\$)		期 間 (月)		保 証 人	業 務 内 容 審 査
		平均値	中間値	平均値	中間値		
(1)銀行, EDPYMEs	銀 行	885.4	867.1	24.2	12	90.9%	27.3%
	EDPYMEs	1300.6	1300.6	8	8	100	100
	CMAC, CRAC	963	867.1	18.8	12	81.8	72.7
(2)準インフォーマル金融	NGO	740.6	578	83.5	8	80	90
	民間金融	446.6	231.2	6.8	1	5.9	
	MINAG, BANMAT	1244.4	1156.1	70	60	66.7	44.4
(3)インフォーマル金融	他零細企業	195.9	144.5	3.5	2.3		
	卸売業者	25.9	26	0.8	1		
	友人, 知人	242.8	57.8	1.6	1		
	他	296.1	124.3	2.5	1	12.5	
大規模商業金融		融 資 額 (\$)		期 間 (月)		保 証 人	業 務 内 容 審 査
		平均値	中間値	平均値	中間値		
(1)銀行, EDPYMEs	銀 行	5123.8	1445.1	15.1	12	60.5	36.8
	EDPYMEs	690.8	346.8	11	12	83.3	16.7
	CMAC, CRAC	3104.1	2671.2	8.1	8.9	100	
(2)準インフォーマル金融	NGO	715.3	578	6.9	6	37.5	25
	民間金融	1182.1	700	3.6	0.5	14.3	2.9
	MINAG, BANMAT	1734.1	2023.1	74	84	100	66.7
(3)インフォーマル金融	他商店, 卸売業	23	13.7	0.3	0.2		
	友人, 知人	521.6	289	1.3	0.3	0.8	1.7
	他	626.6	433.5	0.7	0.2	1.9	1.9

出所: Alvarado, *et.al* [2001: 103-201] より一部加筆して作成

について融資審査の条件をみておこう。審査の主たる基準は企業の財務状況 (indicadores financieros) と可処分利益 (utilidad disponible) で、前者としては債務比率 (負債総額 + 債務 / 自己資本)、流動資産比率 (自己資本 / 流動資産)、流動性比率 (経常資産 / 経常負債)、利潤率 (可処分利益 / 総資産)、流動資産稼働率 (売上 / 流動資産) があり、純利益とは; 毎月売上 - 営業コスト - 固定的コスト - 債務利払い (以上が純利益) - その他の歳出 - 家計支出、で計算される。このとおり EDPYMEs の融資は金額は大きいものの条件は NGO に比べて厳しく、融資期間も短期である。そして審査では各月の売上、可処分利益が対象となるため零細企業側としては少しでも短期間のうちに安定的な利益をあげる方法を選択せねばならない。こうした資金調達面の制約からも、多額の固定資本投資を要する工程を回避して下請に回す補完的下請関係、あるいは親会社が流通過程に特化する商業下請関係が多数見られると考えられるのである。

ま と め

機械製造部門において大企業、外資系企業が下請契約の相手を模索する場合、当然に中規模以上の企業が選好される場合が多い。ペルーでもこの事例が金属加工・機械部門で見られた以外は、小零細企業の水平・垂直統合とは大部分はごく小規模で供給サイドの技術的制約から発生したものである。そうした中で木製家具製造部門で少数ではあっても、零細企業同士が協同で水平・垂直統合を形成し輸出まで試みていることは注目に値する。但し木材、家具製造業とは天然資源に直結する分野であるためその成長率には必然的に上限がある。小零細企業を中心とした資本蓄積体制をマクロ的に確立するためには、こうした需要サイドまでバック・アップしうる水平・垂直統合を他部門でも育成することが必要である。

零細企業金融についてみれば、その本来の目的は長期的視野に立って相手企業を育成することであり、これは通常は民間商業銀行には適さない業務と考えられる。1990年代のペルーで零細企業金融にまで市場原理・民間主導の原則が持ち込まれたの背景には、前政権下で国営金融機関が相次いで破綻したことがあった。しかし輸出まで視野に入れた製造業再建が必要とされる現在、改めて長期資金を扱う開発銀行の役割が見直されるべきであろう。

[付記] 本章作成に先立ち2000年度から2003年度にかけ毎年1ヶ月前後の現地調査を行ったが、その際以下の補助金による助成を受けた。1999年度～2000年度トヨタ財団研究助成「ラテンアメリカにおける民主的な政治社会の構築に向けた制度的基盤に関する調査研究—ペルーの低所得階層による自助を目的とした社会組織の事例から—」(研究代表者 山田睦男)。平成13年度～16年度科学研究費補助金基盤研究(A)(1)「現代ペルーの社会動態に関する学際的調査研究—比較研究のための視覚構築—」(研究代表者 山田睦男)。

参考文献

Abugatts, Luis

- 1999 “Estabilización, reforma estructural y desempeño industrial”, Crabtree, John, Jim Thomas (eds.), *El Perú de Fujimori 1990–1998*. Lima : Universidad de Pacífico e Instituto de Estudios Peruanos.

Alvarado, Javier, Felipe Portocarrero, Carolina Trivelli, Efraín Gonzales, Francisco Galarza, and Hildegardi Venero

- 2001 *El financiamiento informal en el Perú : lecciones desde tres sectores*. Lima : COFIDE, Centro Peruano de Estudios Sociales e Instituto de Estudios Peruanos.

Benavides, Maricela, and Gustavo Manrique la Rosa

- 2000 “Parque industrial del distrito Villa El Salvador : una iniciativa para el desarrollo económico local en el Perú”, Proyecto CEPAL / GTZ, *Desarrollo Económico Local y Descentralización en América Latina*, Santiago de Chile : Comisión Económica para América Latina y el Caribe, GTZ.

COPEME (Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa)

- 2000 *Microfinanzas en el Perú*, año 1, número 2, Lima : Convenio COPEME-USAID.

- 2001 *Microfinanzas en el Perú*, año 2, número 4, Lima : Convenio COPEME-USAID.

Coronel-Zegarra, Alfredo

- 2000 “Servicios de desarrollo empresarial para la micro y pequeña empresa en el Perú : un mercado en desarrollo?” Sulmont, Denis and Enrrique Vásquez (eds.), *Modernización empresarial en el Perú*. Lima : Red para el Desarrollo de las Ciencias Sociales en el Perú.

Jimenez, Félix, Giovanna Aguilar and Javier Kapsoli

- 1999 *De la industrialización proteccionista a la desindustrialización neoliberal*. Lima : Pontificia Universidad Católica de Perú y Consorcio de Investigación Económica.

Mendoza, Oscar

- 1999 “El crecimiento de las pequeñas empresas confeccionistas en Lima, 1980–1997 : la formación de redes sociales y redes estratégicas”, *Apuntes* No.44 : 23–39.

Ponce Monteza, Carlos Ramón

- 1994 *Gamarra : formación, estructura y perspectivas*. Lima : Fundación Frieddrich Ebert.

Robles, Miguel, Jaime Saavedra, Máximo Torero, Néstor Valdivia and Juan Chacaltana

- 2001 *Estrategias y racionalidad de la pequeña empresa*. Lima : Organización Internacional del Trabajo.

Távora, José Ignacio

- 1998 “Funetes de financiamiento de la microempresa peruana”, *Boletín de opinión* No.33.
ただし著者提供の原稿による。

Togo, Eriko

- 1998 *Salvando las distancias : posibilidades de la subcontratación para la industria de confecciones de prendas de vestir en el Perú*. Lima : PPME (Programa de Pequeña y Micro Empresa), MITINCI y Swisscontacto.

Visser, Evert-Jan, and José I. Távara

- 1995 *Gamarra al garete : concentración local y aislamiento global*. Lima : DESCO, Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo.