

論文審査の結果の要旨

氏名 舟橋 學

本論文『Factors in the Development of Low-Technology Small and Medium Enterprises: Evidence from Indonesia (ローテク中小企業の発展要因：インドネシアにおける事例研究)』は、インドネシアの中小企業を事例として取り上げ、開発途上国のローテク中小企業の発展要因を論じたものであり、全7章から構成される。第1章では本研究に至った背景・動機を述べ、第2章は分析に使われた企業レベルデータを詳述している。第3章は中小企業の売り上げの成長要因について、第4章は中小企業の市場拡大の要因について、そして第5章ではリーマン・ショック後の世界金融危機がインドネシア中小企業に与えた影響について、定量的な分析を行っている。第6章では、近隣のベトナムの企業データを利用して同様な分析を行い、インドネシアと比較し、第7章では結論を要約し、政策的な提言を提示している。

より詳細には、本研究は、インドネシア政府工業省が実施した中小企業向け経営・生産技術研修に参加した企業のデータを利用して計量経済学的な定量分析を行ったものであり、中小企業の成長に関して以下のような2つの主要な結果を得ている。

第1に、中小企業の利益増加は、新製品開発、既存製品の品質向上、原材料費の低減という、企業によるオペレーションと相関することが見いだされた。半面、企業規模や登記の有無といった企業そのものの特徴は、利益増加とも、新製品開発等の各オペレーションの有無とも相関関係が見いだされなかった。これらの結果は、いかに規模が小さくインフォーマルな中小零細企業であろうとも、新製品開発、品質向上、原材料費の低減は、例えば生産技術研修などの支援によって可能で、それによって利益を伸長させることができることを示唆している。特に、新製品の開発については、世界金融危機後のインドネシアにおいても、ベトナム中小企業においても、売上高や利益の増加と相関しており、中小企業の成長にとって重要な要因であると考えられる。

第2に、販売市場の拡大の要因について、企業の所在する市内のみでの販売、州内での販売、国内の他州での販売、他国での販売（輸出）の4段階を設定して、それぞれの段階に到達するための要因を多項ロジットモデルによって推計した。その結果、企業が所在する市町村を超えて販売市場を拡大する企業は、従業員一人当たり利益額で測った生産性が高い傾向にあることが見いだされた。さらに、他州或いは他国にまで販売市場を拡大している企業は、従業員数が多く、ビジネス・パートナーを持つ傾向にあった。このことは、近隣のローカル市場のみでしか販売できていない企業には、生産性を高めるための技術研修が市場の拡大に効果があることを示唆している。しかし、既にローカル市場を超えた販売市場を持つ企業がさらに広域の市場

に販売を拡大するためには、技術研修よりも商談会や展示会への参加の促進、或いは企業規模の小ささをカバーするための企業間連携を促進する政策が、より効果的であると考えられる。

中小企業の成長要因についてはこれまでに多くの先行研究があるが、相関関係と因果関係を十分に切り分けることに成功している研究はほとんどないといって過言ではない。データの制約から、本論文も同様の問題点を残している。また、本論文の結果をどこまで一般化できるかが不明であるという問題もある。

しかし本論文には、以下の3点において学術的・政策的な貢献があると考えられる。第1に、企業の成長を測る指標としては本来売上高や利益、付加価値額などが利用されるべきであるが、先行研究においてはデータ取得が困難であるために、従業員数が使われることが多かった。それに対して、本論文は、登記を行っていないインフォーマルな事業も含めたインドネシア中小零細企業の売上高や利益のデータを、実際に利益の計算手法を研修することで、相当程度正確に収集している。第2に、各企業が製品を販売する市場の地理的な拡大も企業の成長を示す1つの指標として考えられるが、輸出の決定要因について研究した先行研究はあっても、国内での市場の拡大を分析した研究はない。本論文は、国内市場を地理的に数段階に分けて、中小企業の販売市場の地理的な拡大の要因を分析した論文としては初めてのものである。最後に、以上のような定量的な分析結果を、筆者自身による現地のフィールド調査によって得られた観察と照らし合わせることで、より現実味のある政策を提言していることも、本研究の貢献と考えられる。

これらの学術的・政策的な貢献は、前述の問題点を考慮したとしても、十分な成果であると判断でき、したがって、審査委員会は舟橋學氏に博士（国際協力学）の学位を授与してよいと認める。

(以上 1,973 字)