

## 東大阪の中小製造業 グローバル化のなかの中小企業

中村寛彦

### はじめに

今、日本は長く続く不況の中にいる。その不況の波は日本の代表的な経済活動地、大阪にも影響を及ぼしている。大阪を含めた近畿圏は本来大きなポテンシャルをもっており、歴史的に大きな蓄積を持っているにも関わらず、最近、地盤沈下が起こっていると言われている。まずこの近畿圏とは面積で 8.3%、総人口、域内総生産で 17%も占めているのでも明らかなように全国における近畿の位置や重要性が分かるのである。例えば、大型小売店の販売額は 20.5%で、輸出入もだいたい 20%前後を占めている。しかし最近では近畿地域の全国に占める割合は徐々に低下している。総人口は 1970 年の 17.5%から 2000 年の 17%までとそれほど落ち込んでいないが、域内総生産、卸売業販売額では約 20%が約 17%に、製造品出荷額は 23%が 17%に、それぞれ下がっている。特に工場の立地件数などが 15%から 11%に大きく下がり、本店の数も 22%から 17%に下がっている。このように、総人口などに比べ、経済活動の比率が下がってきているというのが今の近畿圏の現状である。

どうしてこのようなことが起こったのか。近畿の産業構造が原因の一つである。鉄鋼、化学、金属という基礎素材産業、生活関連の繊維などの比率が高いという特徴を持っており、他方で、近年の経済を牽引している電気機械、輸送機械、精密機械の比率が低く、その中でもコンピューターや集積回路という高付加価値型の加工組立産業のウエイトが低くなっている。また、中小企業の出荷額の比率を見ると、全国平均は 51.6%ですが、近畿は 57.8%で中小企業比率が高いということがある。中小企業比率が高いこと自体は一概に弱みというわけではない。むしろ、経済の活力が高まっているときには、中小企業比率が高いことが強みになることもある。しかし現在の日本は不況の中でありこのしわ寄せは中小企業にきている。

この中小企業とは戦後から今に至るまでの日本の繁栄を支えてきた日本独自の生産様式、JIT(Just-In-Time)生産システムの中核である。このシステムに代表されるように、需要の拡大期に内製率を高めることなく、生産工程の徹底した合理化とあわせて社会的分業として中小企業の下請化あるいは系列化を推し進めた。この産業のメカニズムとダイナミズムの結果、大企業にとっては、中小企業の大量存在を条件とした「競い合い」の組織化により生産コストが逡減され、「異種・多元」な中小企業の利用で需要の多様化に対応したフレキシブルな生産、多品種でかつ大量生産が可能になった。このようにして大企業にとっては、「規模の経済」だけでなく「範囲の経済性」をも享受できる世界でも類例を見ない効率的な生産システムが完成したのである。

その際、中小企業側の利益としては 工程ごとの生産の同期化により技術的向上が可能となり、 長期継続取引により設備の貸与あるいは学習効果を得ることができ、 生産機

能に限りなく純化し間接コストが軽減できるため相対的に高い生産性の実現が可能な点などである。

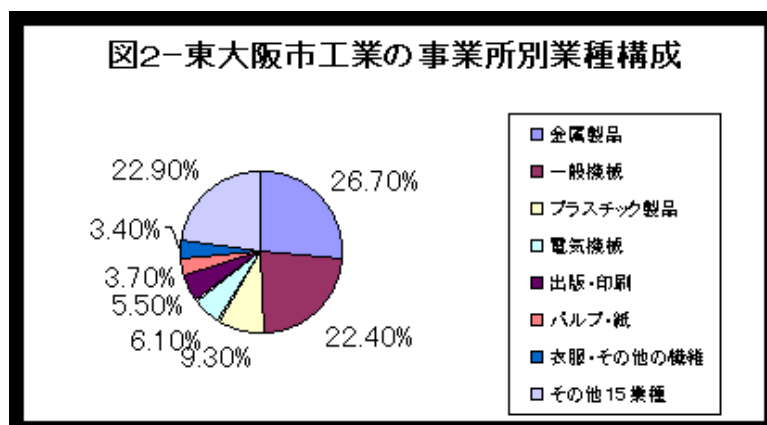
ただし問題がなかったわけではない。それは、この間の中小企業の技術的進歩ほどには取引上の地位が上昇していないという問題である。その最大の理由は、専属的下請関係のもとで市場情報などを親企業あるいは完成メーカーに占有されることによって大半の中小企業は独自のマーケットを形成することができず、あくまでも受注生産にとどまるため価格形成力はもとより「退出能力」を持ち合わせていなかったからである。このように圧倒的多数の中小企業は、一面では世界的にも比類なき効率的な生産システムを下支えするサポーター・インダストリーとして「国民生活にとって不可欠な存在」となりながら、経営的には脆弱で自立性の弱い存在にすぎなかった。

ところが、1990年代後半における急激なIT革命にともない現出した経済のいっそうのグローバル化とボーダレス化により、いま地球規模での地域間競争が広がってきたのである。このことにより、大企業は競争に勝つためにコストの安い他地域や中国などアジアに工場を移転したり、部品の内製化や共通化を推進するとともに発注形態を部品の単品からユニット発注に切り替えるなどにより、下請系列企業の選別、流動化をすすめた。その結果、「浮気をしなかった企業（特定の大企業に下請取引を依存していたという意味）ほどその影響は深刻だ」というように、中小企業への影響は甚大で、その具体的なあらわれがあらゆる面での製造品出荷額の大幅な減少であり、こうした状況の現出こそが産業空洞化の端緒的な表象である。

このような「産業の空洞化」の影響をもっとも受けているのが製造業である。特に中小零細企業が影響を受けたのである。なかでも日本の主要な経済活動地、大阪の製造業は元気がない。そこで特異な工業集積をなしている東大阪市を中心に大阪の中小企業をみることにより現在のモノづくりの実情を見ていこう。

## 1. 現在の東大阪市の製造業と問題点

図 1



資料 : <http://www.res.kutc.kansai-u.ac.jp/~noguchi/soturon98/kii/5.html>

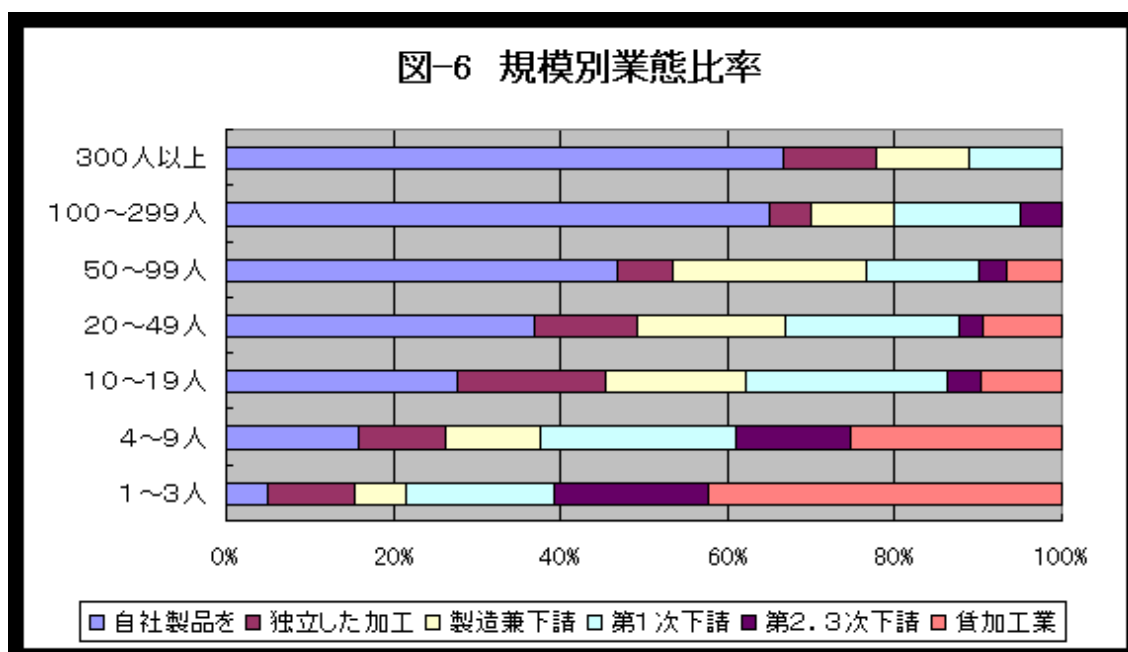
図 2：東大阪市の製造業規模別事業所数と全国比較（1998 年）

従業者規模層	東大阪市		全国	
	事業所数	構成比 (%)	事業所数	構成比 (%)
3 人以下	3,954	45.6	269,755	41.9
1～29 人の小規模層 (小計)	8307	95.7	588,950	91.5
30 人～299 人の中規 模層(小計)	362	4.2	50,959	7.9
300 人以上	11	0.1	3,559	0.6
総数	8680	100	643,468	100

資料：湖中斎 前田啓一『産業集積の再生と中小企業』世界思想社、2003 年、p.20

東大阪市は東京の大田区と並び、日本の代表的な機械・金属工業をもっとも基礎として備えた膨大な中小零細工場の集積地である。東大阪市は、大阪市の東部に隣接し、古くから鉄線、針金、鋳螺、金網など多様な地場産業が立地している地域である。例えば、江戸時代に発祥した新綿工業やそこから派生したねじやボルトといった鋳螺工業、ほかにも鋳物工業を基礎として発展してきた切削・研磨といった加工業などの地場産業を多く形成してきた。しかし、今日のような膨大な工業集積地に成長したのは第二次世界大戦後の高度成長期である。貸工場や「工業誘致条例」の制定など新規開業を容易にする環境が整ったこともあって、大阪中心部からの工場移転、地元民の独立開業なども行われ、現在のような産業集積ができたのである。

そこで現在の東大阪市の産業構造は、上記の図 1 からわかるように、金属製品が 25.7%、一般機械が 22.4%と機械・金属で約半分を占めている。全体をみても色々な業種が存在し、多種多様な産業構造をしている。図 2 からわかるように、企業の従業者数層別工場数の構成比でみると、従業者数 30 人未満の「小規模企業層」が全事業所の 95.7%を占め、全国と比較して、東大阪市は小規模層の構成比が高い。とくに、「小規模企業層」の中でも従業者数が 3 人以下の零細な企業は、東大阪では 45.6%を占め、全国の構成比 41.9%と比較しても高い。したがって、東大阪市の産業集積は中小企業の割合が高いことがわかる。



資料：<http://www.res.kutc.kansai-u.ac.jp/~noguchi/soturon98/kii/5.html>

図 4：バブル崩壊以降における東大阪市工業の推移(全数調査)

	事業所数		従業員数		年間出荷額	
		推移	(人)	推移	(億円)	推移
1990年	9,810	100%	92,885	100%	20,615	100%
1993年	9,348	95.3	86,139	92.7	17,568	85.2
1995年	8,933	91.1	82,815	89.2	16,317	79.2
1998年	8,680	88.5	77,032	82.9	15,278	74.1
2000年	8,078	82.3	70,822	76.2	13,375	64.9
10年間の増減	- 1,732	- 17.7	- 22,063	- 23.8	- 7,240	- 35.1

資料：湖中斎 前田啓一『産業集積の再生と中小企業』世界思想社、2003年、p.12

次に図3をみると、20人未満の企業は半数以上が下請的な仕事をしていることがわかる。このことから東大阪に存在する企業は半数以上が機械・金属で事業規模も20人未満と小さく、下請を主に仕事をしている実態が見えてくる。図4からわかるように、近年の不況を受け、1990年から毎年、事業所数や年間出荷額でも年々下降気味であり、全国的に見られている産業の空洞化が現れてきている。この産業の空洞化についてもう少し詳しくみることにする。

産業の空洞化とは、企業が直接投資を通じて生産拠点である工場を海外に移転させることで国内の工場が減少するとともに雇用、生産が減少し、さらには技術力が低下することにより国内の経済に悪影響を与えるといったものである。東大阪市の工場数は1983年をピークに、以後は円高な

どの経済環境の変化と地域の過密化、地価の高騰などによって、緩やかな減少傾向に転じていた。このように産業の空洞化は、80年代半ばから兆候をみせていた。当時は、地場産業の成熟化と人口・産業の過密化が主たる要因となって、工場の地方分散化が主流であったが、しかし、90年代以降は、経済のグローバル化による国内企業の海外生産という経済的な要因によるものであるため事態は深刻である。最近でも東大阪市・商工会議所が調べた資料では、中堅企業を中心に海外進出企業は53社を数え、海外進出先総数では97件にのぼっている。さらには、中小企業の倒産や後継者不足による廃業なども増加していることや、高度成長期には盛んであった新規開業も現象するなど産業の空洞化に拍車をかけている。

そのほかに、東大阪市と関西大学が協力して行ったフィールド調査によると、市内製造業のなかで減益と答えた企業は全体の7割を越えており、多くの企業が厳しい経営環境であるといえる。それを反映したように、主な取引先や外注先の増減をみると、増加よりも減少のほうが大きくなっている。このことから下請企業の選別やアジア諸国との競合が進むなかで下請構造が変化してきていることを示している。

業界の将来性についての調査でも、「発展する」と答えた事業所よりも、「縮小の可能性」、「縮小する」というネガティブな意見が半数を占めていることや、生産設備についてのアンケートでも半数近くの事業所が「老朽化している」と答えるなど多くの事業所では投資意欲が低迷していると思われる。

またこれらと関連があるものとしては従業員の高齢化と後継者不足がある。多くの事業所で従業員の年齢が50歳代から60歳代のところが多く、今後、このまま従業員の高齢化が進めば、事業の継続も困難になることが予想される。さらには、かつて高度成長期には、中学を卒業するとすぐに製造業の現場で働き、将来の独立を夢見て働く男女が多くいた。しかし、近年の高校進学率がほぼ100%になったことや、男女合わせての大学進学率が50%近くになった現在では、製造現場に対する3K（きつい、きたない、きけん）のイメージもあり、若者の製造業離れが進んでいる。このため、新卒者で製造業の現場に入る若者が減っているため、従業員の高齢化や後継者不足を生み出している。この高齢化と後継者不足は東大阪市だけに限ったことではなく、全国の多くの中小零細企業が抱える共通の問題でもある。

今までは東大阪の否定的な面ばかりをみてきたが、今後に展望を示している積極的な側面もある。東大阪の製造業は下請的な生産加工のみだけでなく、試作や製品開発、研究開発などの機能を持っている企業が多いことである。これらの能力を生かして、特注品や試作品の受注など幅広く受注を受けることができ、独立メーカーとして存在感を示している企業が多いことも挙げられる。さらにはこれらの高い技術力より多くの企業が多品種少量品に対応していることである。大量生産の単純加工などでは、一社による専属的な下請関係に陥りやすいが、少量生産の複合精密加工に移行することにより、高付加価値と系列型下請企業になることを防いでいるのである。

図5：下請企業の納品先企業数

納品先企業数	件数	百分率%
1社	56	8.4
2～3社	148	22.1
4～5社	153	22.9
6～9社	106	15.8
10社以上	206	30.8
総計	669	100.0

図6：下請企業の仲間取引

項目	件数	比率
行っている	302	44.5
行いたい	43	6.3
行っていない	334	49.2
総計	679	100.0

資料：図5,6ともに福田泰久『地域経済と中小零細企業 - 暮らしの過疎都市・大阪 - 』清風堂書店、2000年

また図5をみると、下請関連とみなされた企業についての納品先企業をみると、10社以上がトップで30.8%、1社専属は8.4%しかない。このことはかなり幅広く受注しており、系列型下請企業が少ないことを示している。それに、下請企業同士の仲間取引(横受け)をみると、仲間取引を行っている企業が44.5%、行っていない企業が49.2%とかなり均衡しており、仲間取引を行っている下請企業がかなり多いことを示している。(図6参照)

まず仲間取引のメリットとしては、いろいろなことがいえる。さまざまな専門企業が集積しているため、複合加工の必要性に機動的に対応できることである。地域的に隣接した企業で、複合加工が可能であれば、部品材料企業間で輸送するという費用が削減され、納期を短縮できるというメリット。他にも頻繁な接触が可能であり、情報交換が容易に行えるために、相互に情報を共有することによって受注機会の喪失を防ぐことも可能となることなどである。このような仲間取引を可能にさせているのが、東大阪市の多様な産業集積である。

また東大阪の中には国内で高いシェアを有する製品を持っている、いわゆるオンリーワン企業と呼ばれているものが多くみられる。(株)産業立地研究所の調査によると、「小さなニッチトップ企業」は日本国内で548社あり、そのうち東大阪市だけでも61社存在し、全国のなかでも最も多い。東京都全域で58社であるから、いかに東大阪地域にこのような企業が多いかがわかる。なぜこれだけ東大阪地域に多いのか。まずは先ほど述べたように、昔からの地場産業によるものが大きい。東大阪の地場産業は産業用機械などに比べ、複雑な分業を必要とせず、少ない工程で製品・商品になりやすい。つまり自社で独自のアイデアがあれば差別化でき、商品化も比較的容易なのである。

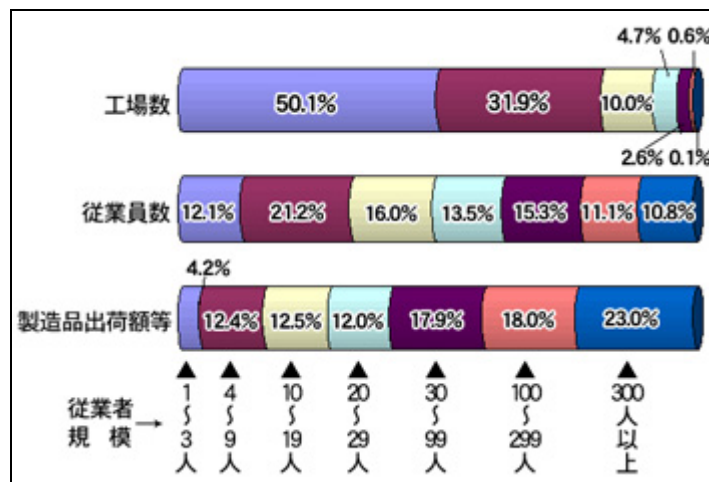
例えば、オンリーワン企業の中にナットメーカーが4社も存在する。このように地場産業分野からの製品開発は、より一層差別化ができるようなアイデアがあれば可能になる。そしてこのアイデアを商品化するために地域内の集積を利用すれば、生産もしやすく、独立開業を容易にし、企業する機会を増やすきっかけともなってきた。このオンリーワン企業は、最近の不況下のなかでも収益面で黒字企業の占めるウエイトが高いことが特徴であ

る。

一部ではオンリーワン企業が元気であるが、依然として東大阪市の製造業がおかれて  
いる現状は厳しいものである。そこで、次の章では、東大阪市と同じような産業の集積を  
みせる大田区の製造業をみていくことで今後の方向性を探っていきたい。

## 2. 大田区の製造業の現状と方向性

図7：従業員規模別工場数、従業員数及び製造品出荷額等の構成比



資料：<http://www.pio.or.jp/sangyo/report/report06/index.htm>

東京都の大田区、東大阪市と並ぶ日本有数の産業集積地域として有名である。江戸時代の工芸品である、江戸暖簾、八角箸など今でも残る職人技でも有名な江戸のモノづくり文化を継承している場所である。図7からわかるように、10人未満の中小零細企業が約8割を占めている中小零細企業の街であることがわかる。製造品出荷額も平成2年をピークに毎年減少しているなど、昭和58年の最盛期に、大田区には9,190もの工場が存在したが、それから、現在に至るまで減少し続け、今は約6,000である。平成12年度から13年度にかけて従業員4人以上の企業3,000社のうち300社が無くなっているなど、中小零細企業にはさらに厳しいものとなっている。ほかにも、工場数約6千のうち85%が機械金属業種という、極端に特化した工業集積地である。中でも一般機械器具製造業は、全国の製造品出荷額の1%に当たる生産規模を大田区だけで有している。区内にある大企業はキヤノン、荏原製作所など数えるほどしかなく、大半が中小企業である。

大田区の特徴としては、工場規模は小さいものの、技術の層は極めて厚い。特に製造品出荷額でもっとも大きな割合を占める一般機械器具では、「大田区に作れないモノはない」と言われるほど高度で広範な製造技術が発達している。そのセールスポイントはハイテクと職人技の融合にある。そもそも東京の町工場は、戦後の集団就職で上京してきた養成工が技術を身につけて職人となり、独立の機を得て創業した企業が多い。大田区の場合、こ

の職人的な技術の強みが、大戦中の軍事兵器、戦後の精密機械や電子部品の製造といった変化を経て、今日に受け継がれている。そして、新製品の研究開発に強みを発揮するようになり、「多品種少量・高付加価値生産」というお家芸を確立することとなったのである。さらにこうした流れは、NC工作機械やCAD/CAMの導入による工程の自動化やスピードアップとも両立した。製造業界で1990年代からさかんになった情報技術によるプロセスイノベーションにも対応している。環境技術やITにも広がりを見せるモノづくりが、適者生存の結果を生むこととなった。

次からは大田区が行っている空洞化に対する動きをみていく。2003年2月、中小製造業のネットワーク「おーing!ニッポン」が発足した。大田区で工場を経営する7人の幹事を中心に、全国約1,000社の中小企業で構成されているネットワークである。このネットワークは「商品開発グループ」と「競合受注グループ」の二つの組織からなり、生産、技術コーディネート、コンサルティングを統合した新しい事業を展開している。大田区では、以前から「横受けネット」というモノづくりネットワークが組織されている。「横受け」という言葉からもわかるように、これは工場同士のヨコのつながりによる共同受注ネットワークである。「おーing!ニッポン」もこの「横受けネット」を土台にしている。この「おーing!ニッポン」の目的は、工場経営者と市場のニーズを近づけることである。その工場経営者と市場のニーズを近づけた結果として、発足してまもないがすでに商品開発グループが手がけた製品もいくつかある。その一つが「アンブルクラッシャー」という医療器具であり、何気ないところからの声でできた製品である。病院にいったメンバーに医師が「こんなものあったらいいね」という話を聞いて、商品化されたものである。

一方、競合受注グループでは、コーディネートをしている3社がモノづくりのノウハウを提供する。多くの企業がつながっているため、色々なアイデアや工法が出てくる。顧客がその中から一つを選択する。このときの選択基準は価格の安さだけではない。環境への影響や労働安全性など、価格以外の要素も絡んでくる。ここで選ばれるために企業同士が競合するため、お互いに切磋琢磨することで技術の進歩にもつながる。

コーディネーターのもう一つの役割は、発注者と受注者の双方の利益を確保することである。「おーing!ニッポン」では、技術力だけではなく、生産設備や生産実績から判断した各企業の格付けもしながら、適材適所の技術をコーディネートしている。これは発注企業向けのサービスである。他方、工場向けのサービスとして、発注企業に対する目利きも必要になる。共同受注にありがちな手形の不渡りなどの問題を避けるため、「おーing!ニッポン」が中に入って与信（保険機能）を受け持つことになる。こうして発注者のニーズと受注者のニーズ、また受注者のそれぞれ異なる思いを調整していくことにその役割がある。これ以外にも多くの運動もあり、国際競争に負けない町工場づくりを模索している。

## おわりに

色々な問題が山濟みな東大阪市にも明るい展望はある。それは工業の集積だけでなく、



集積内企業の製品が国内トップシェアを占めることが多いという特徴がある。例えば、「きんぼし東大阪」に載っているいくつかの企業をみることにする。

クラスターテクノロジー(株)は、従業員数 47 名で、電子部品用の複合成型材料の開発、各種光ディスク用のピックアップデバイスなどを生産しているメーカーである。同社が得意とする技術は「複合材料技術」の開発であり、この分野では世界でもトップクラスを誇る。また日本で残る製造業を目指すために、「DNA 検査」部分に進出を考えている。そこでこれまでのエポキシ樹脂技術とナノテクノロジーを駆使して、DNA 検査用の新複合素材基板を開発したのである。

ハードロック工業(株)は、ゆるみ止めナットの開発メーカーで、従業員は 35 名である。工場スペースの拡大と東大阪の鉚螺メーカーへのアウトソーシングを拡大するため、15 年前に大阪市より移転してきた。現在では全量の 3 分の 2 を東大阪の鉚螺メーカーから購入している。社長は大阪の出身で、機械設計の技師からネジ業界に転身した。このゆるみ止めナットは新幹線の重要保安部品として使用されている。

このほかにも、工業用 LP ガス圧力調整器、工業用ハンマーなどの金属製品から、液晶ランプ用リード線などの IT 関連部品、あるいは自転車用グリップなどという身近な製品まで、必ずしも製品名や企業名目立たないまでも多種多様な製品が作られていることである。また産業の集積がある東大阪市では垂直的な企業関係ではなく、比較的水平的な関係を築いており、固有の技術力を持つ企業同士が協力し、補完しあうことにより規模は小さくても製品競争力の高い企業が存在することである。

最近でも東大阪の中小企業だけで 2005 年までに、「まいど一号」と命名された小型衛星の打ち上げを目指す、「メイドイン東大阪プロジェクト」という計画がある。たびたびテレビで紹介されており、今では全国的な知名度を獲得しているこの計画の推進役は、航空部品メーカー(株)アオキの青木豊彦代表取締役である。同社は世界最小規模のボーイング認定工場として知られている。平成十四年に設立された宇宙関連開発研究会を母体に、六社で結成された協同組合「SOHLA」がプロジェクトの中核を担っている。組合の中心メンバーには、ナノテクノロジーの高度な微細加工技術で世界トップクラスの技術力を持つクラスターテクノロジー、ラジコン用無線では日本トップクラスのシェアを持つ日本遠隔制御(株)など多彩な顔ぶれがそろっている。

しかしなぜ町工場が人工衛星を打ち上げるのか。その狙いとはまず元気がない東大阪のモノづくりを取り戻すことである。航空部品などと比べても各段に技術や知識を必要とする人工衛星を自らの力で作り上げることでその技術力を世界にアピールできる点や、人工衛星を打ち上げることで若者をモノづくりの現場に呼び込もうという考えである。若者を引き込むことで、問題となっている後継者、技能継承問題に一筋の光を当てようという試みである。さらには人工衛星を打ち上げることによりもともと高い技術力をさらに高め、大阪に優秀な人材が集まり、企画や開発力に磨きがかかる。そして、IT 関連企業が集積する米シリコンバレーのような存在に変えられればと大きな野望を持っているのである。

図 8

関西 3 T L O の概要

	発足	特許出願件数	技術移転件数
関西 T L O	平成 10 年 10 月	261 件	49 件
T L O 兵庫	平成 12 年 3 月	90 件	29 件
大阪 T L O	平成 13 年 4 月	105 件	3 件

(平成 14 年 12 月現在累計)

図 9

大学発ベンチャー企業数

大学発ベンチャー企業数	大学・短大学校数	特許出願件数	大学初ベンチャー企業	新規上場数
近畿	228	91,233	82	22
全国シェア	18.6	23.6	18.6	17.7

資料：図 5・6 とともに [http://www.mof.go.jp/kankou/hyou/g611/611\\_a.pdf](http://www.mof.go.jp/kankou/hyou/g611/611_a.pdf)

現在、近畿の大学では、民間企業との共同研究、共同開発への積極的な取り組みを始めしており、大学と民間企業とのネットワークを強化する動きが顕著になっている。T L O (大学の研究成果・技術を民間に移転する組織) が関西には 3 つ存在し、独立行政法人化も背景となって大学当局や研究者の意欲も高まっている。これら 3 つの T L O が揃ってから 2 年弱が経過し、図 5・6 より、平成 14 年末までの特許出願件数が 456 件 (全国比 19.3%)、大学の技術の民間企業への移転件数が 81 件 (全国比 22.8%) に上るほか大学発ベンチャーの立ち上げ支援も徐々に軌道に乗り始めており、地域の中堅・中小企業の研究開発支援にも T L O が一定の役割を果たしている。大学発ベンチャーの中には、事業を軌道に乗せ、証券市場への上場を果たした企業も出始めており、更に、成功したベンチャー企業家が次世代のベンチャーを育てる動きも見られている。

上記のように、産業の集積を生かすためにはより技術を高めることも大事だが、よりヨコの繋がりを重視し、今よりもっと多くの技術やビジネスに進出していくことが大事である。そうすることに新たな産業やビジネス分野が町に活気を戻し、やがては有能な若者がこぞって集まるようになれば、技術継承や後継者問題も解決するはずである。そのための運動や人々の情熱もあり、これらが積み重なれば必ずや関西のモノづくりは復活するのではないかと思う。

参考文献

櫻井幸男『大阪の経済再建と地域の創生』法律文化社、2003 年。

鎌倉健 『産業集積の地域経済論 - 中小企業ネットワークと都市再生 - 』 頸草書房、2002 年  
大阪府立産業開発研究所 『域経済環境変化と大阪工業の対応に関する調査：東大阪市域の  
機械金属関連業種のケース』 大阪府立産業開発研究所』 1991 年  
福田泰久 『地域経済と中小零細企業 - 暮らしの過疎都市・大阪 - 』 清風堂書店、2000 年  
野口恒 門脇仁 『モノづくりニッポンの再生 独創性で勝ち残る!町工場・ベンチャー企業  
は負けない - 大田区・東大阪・諏訪地区を歩く』 日刊工業新聞社、2003 年  
湖中斎 前田啓一 『産業集積の再生と中小企業』 世界思想社、2003 年