

University Academic Repository

問題性と効率性をめぐる下請制に関する理論の展開
と考察：

1980年代後半から90年代初頭の議論を中心に
(100周年記念号)

メタデータ	言語: jpn 出版者: 公開日: 2003-10-01 キーワード (Ja): キーワード (En): 作成者: 和田, 耕治, ワダ, コウジ, Wada, Kohji メールアドレス: 所属:
URL	https://kaetsu.repo.nii.ac.jp/records/80

問題性と効率性をめぐる下請制に 関する理論の展開と考察

～ 1980 年代後半から 90 年代初頭の議論を中心に～¹⁾

和田 耕 治

要 約

1980 年代は日本的経営の国際競争力の強さが世界的に注目された時代であり、そうした流れの中、わが国固有の企業間関係である下請制が効率性と問題性をめぐり、学術的な議論が展開された。

そもそも中小企業研究において、下請制は中小企業問題を象徴するものであり、かつてはその評価に効率性視点を組み入れることは、全く考えられなかった。しかし、下請制に対する実態面での変化や中小企業研究者以外からの注目もあって、下請制に対する評価と理論は多様化している。

下請制に関する理論についての研究上の課題は、常に実態を念頭に置きながら、科学的な分析方法をもって、問題性と効率性を統一的に把握できる理論の構築を図ることである。

キーワード

下請制、問題性、効率性、中小企業論、取引コスト論

1. はじめに～世界中から羨望の的であった日本的経営の国際競争力の強さ～

1980 年代は日本的経営の国際競争力の強さが世界中から注目された時代であった。とくに、1985 年秋のプラザ合意以降生じた急速な円高の進展とともに羨望と批判が世界中から集中し、わが国固有の企業活動、企業間関係、経営構造、経営過程が学術的、実務的に注目された。この動きに対応しながら、日本的企業間関係の特徴である下請制も脚光を浴び、その議論や評価は多様化した。

従来、わが国企業経営の特徴は、人事労務面からは日本的人事労務慣行の特質である「三種の神器」、生産面からは、日本的生産システムの特徴である「かんばん方式」、財務面では企業集団内における「株式の相互持ち合い」などから日本企業の経営効率の高さが説明され

ることが多く、下請制といった企業間関係よりも企業活動におけるヒト、モノ、カネの効率性がわが国企業の経営力を世界最強にしたと理解された傾向があった。

そもそも下請制は、「中小企業問題のすべてではないが、中小企業問題の特質を最も集中的に表現」(伊東 [1963] p.53) と指摘されるように、中小企業問題の象徴であり、それ自体が前近代的な制度であり、それがわが国企業における国際競争力の源であるとの理解は、存在すらしなかった。しかし、1980 年代以降、生産システムとしての効率性、長期継続取引の有効性などの議論を中心として「三種の神器」同様に日本企業の環境適応力の源泉としての評価が生じた。つまり、下請制をめぐる評価が問題性から効率性へと 180 度転換した見解があらわれてきたのである。

下請制に関する議論に効率性視点が生れてきたのは、中小企業論以外を専門とする研究者の当該研究分野への参入による影響が大きい。O. E. ウリアムソンや R. H. コースらの取引コスト論に依拠した研究者が、中小企業研究に多くの刺激を与えている。従来までの研究の枠組、とかく問題性視点が中心になりがちであった中小企業研究に多大な影響を与えたのである。

こうした論点のシフトを通じて、下請制の議論は、中小企業問題における問題性の象徴である下請制議論のなかに効率的視点をどう組み込んでいくのか、どのようにして統一的に把握していくのか、あるいは、下請問題は今後消滅していくであろう、そもそも下請問題など過去においても存在しなかったなどの視点で展開されている。

下請制の議論は、多様化しており、それら議論は集約の方向へは向かわず、むしろ多極分散化している。とはいえ、それら議論に共通していえることは、効率性、問題性をめぐって展開しており、いずれかを強調するにせよその両者を統一的に把握していかなければならないことである。

以下では、下請制に関して、その評価をめぐり積極的に発言を行っている論者の見解を提示し、その論点を相互比較することを通じて、下請制の評価に関わる議論を整理し、それぞれの論の位置付けを行うこととする²⁾。

2. 下請理論を整理する視点

80 年代以降の下請制に関する議論の特徴、特質に関して、コンパクトに整理することは困難な作業である。しかし、今までにいくつかのカテゴリー化する試みはなされている。たとえば、渡辺幸男によると、「非下請専門加工企業論」「問題性還元論」「支配従属・準垂直的統合論」「独自受発注関係論」「階層的分業構造論」の 5 分類が示され、それぞれの代表的な論者として、「非下請専門加工企業論」には、中村秀一郎、清成忠男、「問題性還元論」には、池田正孝、「支配従属・準垂直的統合論」には、中村精、港徹雄、「独自受発注関係論」には、浅沼萬里、三輪芳朗、「階層的分業構造論」には永山利和、渡辺幸男が位置付けられるという(渡辺 [1993] pp.342-350)。

それぞれの所論については、次節以降、触れるとするが、議論を整理する際、重要なことは、分類上の基準をはっきり定めることである。まず、その基準は、各論者が拠り所になっている理論による分類が基準となるであろう。また、議論は効率性と問題性をめぐって展開されているので、それぞれの論がそのどちらに重点を置いているのかについて考える必要があろう。

さらには、下請制、下請システム、下請関係などといった下請に関わる現象をマクロの視点を持って、構造的把握から考察するのか、あるいは、ミクロの視点を持って、すなわち個々の取引関係や下請関係を重視してその関係、機能について下請システム、下請制の働きから把握するかがあるといえよう。

以上の点を留意しながら、下請制、下請システム、下請関係の理論に関する代表的な論者の見解を紹介し、それらに対する、筆者のコメントを記載することとする。

3. 中小企業論に依拠した研究者による諸議論

中小企業論に依拠する下請制研究は、その系譜として問題性認識から研究を開始している。しかしながら、その後、多様化する実態に対応する形で問題性のなかに効率性を組み入れた視点で理論を展開している。ここでは、その代表的な論者である渡辺幸男、三井逸友、永山利和らの所論の特徴を考えることにする。

(1) 渡辺幸男理論について

①「自立」的下請関係

渡辺は、括弧付きの「自立」概念を下請関係に導入することにより、従来までは、親企業による支配・従属ばかりが強調されていた下請関係に「自立」的下請関係を包摂する論理的な枠組みを構築しようとした（渡辺 [1983a, b, 84c]）。

氏は「競争論的蓄積論」に依拠する伊東岱吉や北原勇らの下請関係がイコール収奪関係であるといった見解は、その関係を専属的従属的下請関係に限定するがゆえに生じるものであり、関係が多様化している今日では、専属的従属的下請関係が下請関係の1類型にすぎないことを強調する（渡辺 [1983a] p.53）。つまり、下請関係には、親企業との関係で積極的に受注先を分散させ、特定親企業に従属していない企業間関係もあるとし、かかる関係を括弧付きの「自立」的下請関係としている。そうした「自立」的下請関係は対等ならざる外注取引関係であるには違いないが、下請企業にとっての親企業を選択することの出来る「参入・退出」可能性をもっており、経営戦略上のひとつの選択肢として下請関係を選んでいることを強調する（渡辺 [1984c] pp.15-16）。

また、氏によると「自立」的下請関係を把握するための基本的視点は、下請関係を購買寡占の1類型として把握する必要があり、購買寡占により親企業に収奪される下請中小企業の一般的な存立形態のなかに「自立」的下請関係を位置付けることを強調している。さらに、

下請関係は、単に購買寡占として捉えるのではなく、双方独占、購買独占と販売独占の取引関係もあるものとして理解する必要がある、今までの下請関係についての議論は、単なる購買寡占からのアプローチに限定されるがゆえに「自立」概念を包摂するには狭すぎるものであるとしている。また、枠組み設定する場合、下請中小企業の特定の購買独占市場からの退出可能性を考慮する必要性を強調する（渡辺 [1983c] pp.61-64）。

以上の視点に立って渡辺は「自立」概念を包摂する「日本の機械工業の下請関係概念図」を提示する（渡辺 [1984c] p.24）。その際、親企業がその支配力を行使する下請企業を「部品生産メーカー」「加工メーカー」「組立メーカー」の3類型を分けて考えるとし、下請中小企業の競争の場としては管理能力、技術力、低価格があり、部品生産メーカーは管理能力で、加工メーカーでは技術力で「自立」化する可能性があることを強調するのである。（渡辺 [1983b] pp.29-33）。

②機械金属工業の地域間分業のあり方

また、渡辺の所論で注目しなければならないのは、機械金属工業の分業構造の発展段階に地域視点の枠組みを組み入れたところにある（渡辺 [1992] pp.37-39）。氏は工業集積内に立地する中小零細企業群と分散立地する中小企業群とでは、それら企業の存立根拠が大きく違うことを指摘する。製品・生産内容の変化が激しく、ロットサイズが小さく、付加価値生産性が高いものは、核となる大都市圏の工業集積を用いて生産されるが、それらが技術的に安定し、大量生産体制に移り変わり、付加価値生産性が低くなるにつれて国内周辺部である都市、農村で生産され、最終的には海外生産拠点である NIES、ASEAN 諸国で生産されるようになる。

すなわち、機械工業の社会的分業の核となる旧来の集積地では、生産対象の内容は高度な加工水準のものであるだけでなく、多品種・少量・変動・変化の激しい性格を持つものになり、周辺になればなるほど量産的かつ安定的な生産内容のものが加工され生産されるとしている。

巨大企業の場合、グローバルな企業内地域間分業、外注利用での地域間分業が形成され、中堅・中小企業でもかなりそれらが進展していることを指摘する。また、各工業集積を構成する小零細企業層では、地域や集積の特徴により、旧来の工業集積内に立地する「都市末端産業型」、周辺の工業集積地に立地する「地場産業型」、さらにその周辺に分散立地する「農村納屋工場型」に類型化されるという。

(2) 三井逸友理論について～管理され操作された競争論と生産力的合理性～

三井の所論の特徴は「競争論的蓄積論」の立場に立ちながら、独占大企業による下請中小企業に対する外注・下請管理を強調したところにある。すなわち、外注関係のなかに支配・従属の関係があり、外注企業が親企業の外注管理の枠のうちに組み込まれ、操作される基盤があることを強調する。独占大企業は、今日の独占資本主義のもとで下請企業を利用した絶

えざる景気変動への対応とそれらの過当競争を用いて、「支配・収奪」するばかりでなく、それらを「残存・利用」するのである（三井 [1984] pp.132-134）。

他方、氏は、それらが生産力的に合理的な機構であることも指摘する。つまり、下請制は規模の経済性の発揮、工程の分業化、労働力の配置と管理の合理化、企業間競争の活用、独自能力・企業経営力の活用などによる中小企業の利用形態として把握し、ここで形成される社会的分業集団としての階層的企業構造を持つ機構の機能が重要なことを強調する。こうした機構は一定の歴史的・社会的ならびに技術的条件において成立する生産力的に合理的な機構であると同時に、生産の集積を基礎とした集中の1形態であり、工業化の量的拡大・質的向上を支える仕組みともなる。それゆえに、下請集団に加わる中小企業にとっては相対的に安定して市場の確保と生産力発展に見合う技術の強化・向上、経営能力の向上の供与になる可能性があるとする（三井 [1991] p.143）。

だが一方、氏は下請管理による下請企業間の競争の組織化、企業選別と再編成の絶えざる遂行、あるいは下請企業群の経営意思決定と行動、管理ならびに生産や販売に対する親企業の監視と情報収集、管理・統制遂行としての指揮・監督の自立化機能により、その成果の公正な配分はなされなくなり、そこに下請取引関係における親企業の優越的な地位の濫用、しわ寄せとバッファー的利用があり、下請企業群の経営の不安定、賃金・労働条件格差の拡大など諸問題が条件に応じて生じうるとしている（三井 [1991] p.144）。

すなわち、三井は親企業の「管理され操作された競争」を通じた下請管理のなかで、下請企業が生産力的に合理的であり、そうした関係のなかで経営の安定と発展の可能性があること、反対にそれらがその機構のなかで収奪されることを指摘するのである。

(3) 永山利和理論について～産業資本循環モデルから見た下請取引関係の不利性～

永山はマルクス経済学の立場に立つ下請理論において伊東や北原らが提唱してきたような「競争論的蓄積論」では、今日において多様化してきている下請関係は説明できないとし、下請制のもとでの商品交換において等価交換が成立しない仕組みを産業資本循環モデルにより、導き出そうとしている（永山 [1988] pp.2-15）。氏は現状の下請取引関係を産業資本循環モデルを用いて以下の4つに分類する。

- [1] 商業資本支配型： $G - W \cdots P \cdots W' - G'$
- [2] 販売＝価値実現過程剥離型： $G - W \cdots P \cdots (W' - G')$
- [3] 生産特化型： $(G - W) \cdots P \cdots (W' - G')$
- [4] 購買剥離型： $(G - W) \cdots P \cdots W' - G'$

商業資本支配型は全過程を商業資本が支配しているものであり、商社・問屋、百貨店の支配形態であり、業種的には食品工業、繊維製品、衣服、雑貨などに広くみられる。

販売＝価値実現過程剥離型は親企業による生産物の価値実現がなされる形態であり、自動車、家電製品、産業機械生産部門における部品生産の1次下請層に多くみられる。

生産特化型は加工生産に特化したものである。いわゆる親企業から生産財や資本財を支給された労働力の提供だけの賃加工業種に広くみられる形態であり、プレス加工、メッキなど機械金属製品の間工程に属する業種である。

購買剥離型は、大都市圏における印刷業、製本業にみられる形態で副資材の購入以外すべて前工程からの支給品であるものである。

氏はこうした特異な産業資本としての循環を描く下請企業は、その特異性ゆえに一定の集合・集団を形成し、よってその内部に一定の生産力的合理性を体現する独特な企業間関係を育成していることを主張する。また、これら生産力的に内的な合理性はあくまでも「親」企業が有する市場との間接的競争を通じて実現されるほかはないとし、すなわち、下請企業が有する内的合理性を伴った商品生産においては、原則的に、部分商品（部品）が中心であり、これら部分商品を使用価値的に完成商品とし、価値的に最終的商品形態へ飛躍させる企業との結合をはかるのは、当然のことであるとしている。つまり、かかる親企業との結合なしには、経済的な内的合理性の維持さえも発現しないのである。このような結合関係から氏は、支配と被支配とが継続される経済的基盤が出来上がることを強調する（永山 [1991] p.18）。

（4）中小企業論に依拠する所論に対するコメント

以上指摘してきたように、渡辺、三井、永山の所論は、マルクス経済学の理論に依拠しているが、下請制、下請関係をめぐる現象を把握する場合の視点はそれぞれ異なっている。渡辺、三井は、今日の多様化した下請制を「競争論的蓄積論」に依拠しながらその特質を解明している。そのアプローチの方法として、下請制、下請関係全体を今日のわが国資本主義の中で、まず、下請制の枠組みを設定し、それらを構造的に把握しようとしたところにある。

つまり、渡辺は従来までの専属的従属的下請関係に「自立」的下請関係を加えることによって下請制を問題性視点と効率性視点の両者から統一的に把握しようとし、それらを包摂する枠組みとしての「日本機械工業を下請関係を中心とする分業構造概念図」を提示している。また、三井は下請制については親企業の下請・外注管理を通じて捉える必要性を唱え、その過程において親企業の下請企業へのその過当競争を用いた「支配・収奪」「残存・利用」が生じるものとしながらも、それは生産力的に合理的な機構であることを唱えている。いずれにしても両者の見解は、今日の下請制に効率的な視点を組み込む方法には、相違があるが、枠組みを設定しようとする構造的把握は、方法論として、等しくするものである。

それらに対して永山は、従来までの構造的把握では、今日の下請制を理解することは、無理があるとし、個々の取引関係、下請関係に注目し、産業資本循環モデルを用いて、不完全な産業資本循環では、下請企業の使用価値が価値として実現されないことを強調し、それらが下請取引において、不等価交換が起こる仕組みを明らかにしている。これは、ある意味でミクロ視点に立った取引関係、下請取引からのアプローチであり、渡辺、三井の構造的把握アプローチとは一線を画すものである。

構造論的把握が陥りやすいのは、下請制を考察する場合、わが国の産業構造を念頭において議論するがゆえに、収奪される原因が何かといえ、日本資本主義の構造的問題に結びつけてしまう可能性が考えられることである。こうした視点は、わが国だけに限定して下請制を考える際には、有効であるかもしれないが、普遍的な下請制、下請システムを把握する際には、不十分なものである。他方、産業資本循環モデルを用いた方法の場合、特殊日本的な要素は捨象して考えられるので、日本資本主義の構造的な把握については弱い面があるともいえよう。

したがって、わが国の下請制、下請システムの問題性、効率性を考える際の問題の立て方は、三井が指摘するように、まずは、制度、システム自体の普遍的な評価をしたうえで、日本的な問題を演繹的に考えることが、筋道である。日本的であるから問題があるとか、あるいは、効率的であると判断するのではなく、下請制、下請システムを客観的に考察したうえでその問題性、効率性を考察することが考え方の順序である（三井 [1991] pp.132-134）。

4. 取引コスト論からの下請理論への参入

80年代の下請制に係わる議論が多角化した背景のひとつは、中小企業論を専門としない研究者がこの議論に参入してきたことである。O. E. ウイリアムソン、R. H. コースらの取引費用論を支持する研究者らが、下請取引の長期性・継続性を理論的に解明しようとした。わが国では、こうした立場に立つ代表的論者は港徹雄、浅沼萬里、中村精などがいるが、中小企業論、下請システム論において積極的な発言が多いのは、港徹雄である。以下では港の所論を紹介し、若干のコメントを加えることとする。

(1) 港徹雄理論について

① コミュニケーション・コストの節約

港は日本の下請システムを積極的に評価する立場に立って、その編成原理を明らかにしようとしている。氏は、どうして日本の下請生産システムが諸外国の下請制に比べて高い経済効果を発揮しているのかについて、具体的に検討するために、日本企業の行動特性がとくにその企業間取引の特徴において情報密度の高さが必要なこと、それにともなう情報処理負荷の高さがコミュニケーション・コストを節約するような企業間組織編成を促した要因の1つであるという仮説を提示し（港 [1984] p.73）、それらを検証する作業を行っている。

日本企業の行動特性は、環境に対する受動性、企業環境変化に対しての最大限の柔軟な適応力の確保を優先させるところにあるとし、垂直的な企業間関係では、下請企業は親企業の統制に服している関係にあり、契約は一義的な重要さを持たない（港 [1984] p.90）。

氏はそうした企業社会では、組織成員間での密接なコミュニケーションが必要とされ、情報処理負荷が高まるのだが、わが国では階層構造の下請組織を形成することにより直接情報把握すべき取引相手を大幅に限定することと、高い情報負荷に対応しうるシステムを形成し

ていることを主張する（港 [1984] p.81）。このように氏は階層的組織を取奪機構としてみるのではなく、情報コストを節約する組織として捉えているのである。

したがって、氏は下請取引における長期継続取引の有効性についても新規に下請取引を開始する場合の相手企業の信用情報や技術水準を調査する負担が免除されるとし、情報節約効果の大きさと下請価格形成に関して、価格に学習効果が反映できることを評価している。さらに、リスク分担のあり方に関しては、短期的な景気変動のリスクについては下請企業が分担し、親企業がそれを長期的に補填することで相互利害を一致させるという見解をとっている。氏はこうした日本の下請システムを「市場原理と組織原理の相互浸透」が実現されているもの、すなわち市場取引と組織取引の両者のメリットを同時に享受できるものとして評価している（港 [1984] pp.85-89）。

②親企業の統制と下請企業の交渉力

また、港の積極的な発言で注目しなければならないのは、下請生産システムの歴史的変貌を親企業の下請企業に対する統制の程度と下請企業の取引交渉力の度合いという2つの軸から分析する枠組みを設定し、この枠組みから下請生産関係の長期的変遷の方向性を明らかにした仮説を提示したことである（港 [1990] pp.15-17）。

この仮説は、縦軸に親企業の統制の程度、横軸に下請企業の交渉力の程度を設定し、「浮動的Ⅰ」「従属的Ⅱ」「協調的Ⅲ」「自立的Ⅳ」といった4つのディメンジョンに分け、わが国経済の発展に伴って、標記の順序で変遷してきていることを示している。

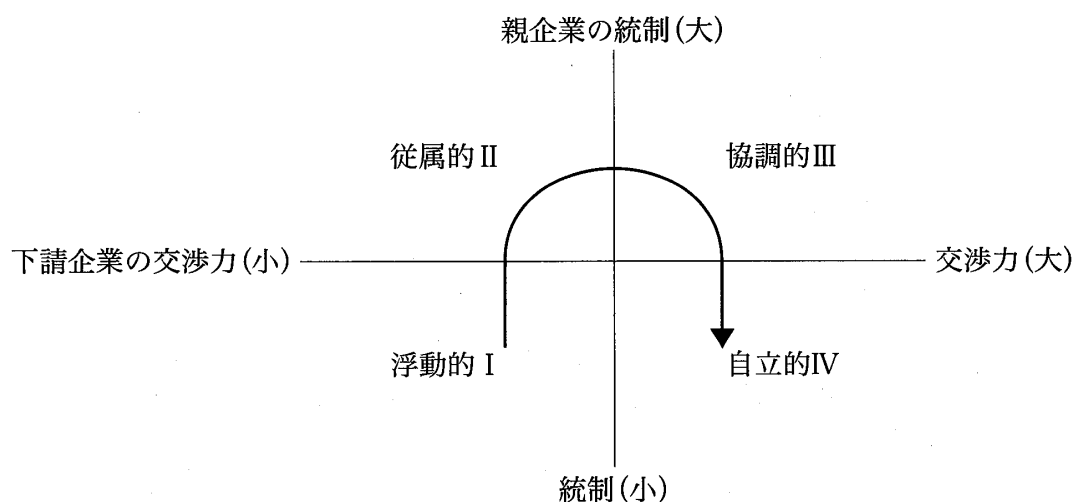
第1段階は、戦前とくに1930年代に一般的である浮動的下請取引段階－親企業の統制（小）×下請企業の交渉力（小）－である。この段階では、親企業と下請企業との直接的な結びつきは希薄であり、取引はブローカーを通じた間接取引が中心であり、下請企業には親企業に対する取引交渉力の向上に結びつくような資源の蓄積はなかった。

第2段階は、軍需の膨張に対応した1940年代はじめからの中小企業の組織化段階と1950年代以降の大企業による系列化の従属的下請取引段階－親企業の統制（大）×下請企業の交渉力（小）－である。前者は、戦時経済体制期に経済政策として図られた従属的下請関係であり、後者は、大企業が積極的に海外から導入した生産技術や経営管理技術における中小企業との技術格差による従属的下請関係である。この時代では、中小企業は、資金、技術および市場といった戦略的経営資源のほとんどを親企業である大企業に依存しなければならなかった。

第3段階は、1970年代以降の協調的下請取引段階－親企業の統制（大）×下請企業の交渉力（大）－である。下請企業のいくつかは、親企業との下請取引を通じてその技術蓄積が進展するものもみられるようになってきた。専門加工分野の技術では親企業に依存するものは、少なくなり、その分野での依存関係は小さくなるようになった。とはいえ、この時期からマイクロコンピュータなど革新性の高い技術が新たな依存関係を生じさせるようになってきた。したがって、この段階でも、親企業は依然として強いイニシアティブを保持していた。

第4段階は、自立的下請企業があらわれてくる段階—親企業の統制（小）×下請企業の交渉力（大）—である。1980年代後半以降になると新規開業数の減少により、下請企業の無限供給弾力性の原則は崩れてくる。下請企業が取引を拡大したり、取引相手を選別したりすることが以前に比べて容易になるようになる。そこで、下請企業が親企業に依存するのと同様に親企業が下請企業の生産能力など経営資源に依存するようになる。親企業と下請企業の間にある経営資源格差による不均衡な依存関係が解消するにつれて取引交渉力は対等なものに近づくとし、取引関係が完全に対等となり、下請関係が親企業からのなんらかの統制を受けないとすれば、狭義の外注取引になるとしている。

図1 親企業の統制と下請企業の交渉力（港仮説）



（出所）港徹雄 [1990] 「依存関係と下請生産システムの変貌」『商工金融』1990.2 p.16

③ 「信頼」財の形成

最後に港の積極的な発言で注目すべきは、わが国の企業間取引、とりわけ下請取引において、契約なき取引関係が円滑に機能してきた背景として、契約より指示や依存関係が優先していることを指摘し、そうした企業間取引を律する社会的規範があり、「信頼」といった財が企業間で確立されていることを主張していることである。

わが国での「信頼」財の形成過程を考察するにあたって、港は、こうした信頼関係は歴史的・文化的基盤に基づくものであるとしながらも昭和40年不況とその後の急激な経済成長を契機として、社会的規範の逸脱に対する制裁が実行され、それによって社会的規範の存在が確認される結果となり、下請取引における「信頼」が著しく強化されたといった仮説を提示した（港 [1988] p.10）。

そこで、わが国戦後の下請取引関係発達の歴史を振り返るなかで、『昭和42年版中小企業

白書』の「不況期に下請企業の整理を行った企業は、あらゆる下請企業をつかもうとしても適当な企業が見当らず、技術設備の点で劣った企業と取引をはじめざるをえないような状態であった」という記述を根拠に社会的規範による親企業への社会的制裁が当時あったことを指摘し、こうした不況期に下請組織を維持した親企業は、その下請企業からの高い信頼を獲得し、この時期以降中小企業における専用機の導入が進展したことを強調する。すなわち、わが国では「下請企業を大切にしなければ繁栄できない」という趣旨の社会的規範が有効に機能していることを主張しているのである（港 [1988] pp.16-17）。

（2）取引コスト論に依拠する見解に対して

長期継続取引の有効性、効率性から下請システムの特質、特徴を解明しようとする議論は、従来までの中小企業研究者に多くの影響を与えたが、いくつかの疑問もある。

今回取り上げた港の所論の中心課題は、取引コスト論を用いてわが国下請システムを解明することに重点が置かれている。氏は取引コスト論にしたがって、わが国下請システムを整理しているが、生産システムとしての下請制の効率性を強調する傾向があり、システムを構成する個々の下請企業に対する親企業の支配・収奪、しわ寄せなどの問題点にほとんど注意が払われていない。こうした把握は、しばしば、下請システムの中心あるいは頂点に位置する企業の収益性が、そうしたシステム全体の効率性にすり替えられる可能性があるのである。

ウィリアムソンの所論に基づくならば、長期継続取引がコミュニケーション・コストを節約し、下請価格形成に学習効果を反映できるとか、また、リスク分担に関しても長期にみれば、親企業、短期に関しては下請企業が負担することについては、理論的には整合性が保たれている。しかし、これをわが国下請取引に適用するのは、実態との乖離ため、無理があるように思われる。取引コスト論は、アメリカ、ヨーロッパなど中間製品に関する市場が整備されている社会において成立する理論であり、わが国のように、中間製品に関しては、市場に対する障壁があり、新規参入することが難しい社会においては成立しにくいものである³⁾。

したがって、全面的に取引コスト経済学の理論に依拠して日本の下請制を理解することは出来ないであろう。取引コスト論からの下請システム解明のアプローチは、着眼点としては、興味深いが、全面的にウィリアムソンの所論に依拠するのではなく、わが国の実態を踏まえて修正をする必要があろう。

また、港は親企業の統制の程度と下請企業の交渉力の2軸を使って、下請取引の発展段階は、浮動的→従属的→協調的→自立的と変化発展すると指摘し、「90年代は協調的取引関係から自立的取引関係への移行期である」とした。しかし、実態をみてるならば、むしろ下請取引は多様化してきているのであって、問題性のある企業は消滅したわけではない。したがって、下請システムの変貌とみるよりも下請システムの多様化とみるのが適切である。

5. 中小企業研究の全面的見直し

(1) 三輪芳朗理論について

産業組織論研究者の三輪芳朗は、従来までの中小企業研究、下請関係研究は、研究者の「イメージ」と「実態」の間において乖離しており、その対象、方法、課題について全面的に設定し直すことを主張している。氏によると、中小企業研究者の間で叫ばれている下請制度を中心とする中小企業問題を「見直してみよう」という気運は、下請制度に関する中小企業研究者の「イメージ」が変化したのであり、その「実態」はむしろ変わっていないことを強調する（三輪 [1990] pp.33-36）。

二重構造のもとでは、中小企業は大企業によって収奪されるがゆえに利潤はおさえられ資本蓄積は出来ず、社会経済の底辺に沈殿した停滞的で固定的な階層でしかないという見解は、理論的にも、実態的にも重大な疑問、誤りがあることを指摘する。理論的な疑問は、収奪の理論的可能性について向けられる。氏は経済理論が教えるところによると参入退出が自由な市場では、親企業である買い手が正常利潤を下回る水準で財を調達するという意味で下請企業を「収奪」することは、不可能であり、それゆえ下請企業は正常利潤を確保できたのであり、「収奪」されていなかったことを主張する。

また、「収奪されるから利潤はおさえられる」という主張は、下請企業の利潤率が大企業より低いことを示唆するものであるとする。しかしながら、実態として中小企業の利潤率は1960年代前半以前、確かに大企業と比較して低かったが、1960年代後半以降、それは解消の方向へ向かい、第1次石油ショックまでの時期は、中小企業の方が高い利潤率を達成していたことを根拠として収奪は解消しつつあることを強調する。

さらに、「利潤がおさえられ資本蓄積が行えず、さりとて脱落することが許されない」状況に多くの中小企業がありながら「新規に参入する中小企業が一貫してみられたこと」すなわち、そのような中小企業と同じ地位を目指す企業の参入が続いたことをどう説明するのかといった疑問を提示し、下請企業は収奪されているのではないことの根拠としている。

こうした問題意識に立って従来までの支配・収奪・しわ寄せといった現象のあらわれ方を下請研究の課題とすることは実態と乖離したイメージと結びつくものとして批判し、下請制の研究課題はわが国の産業的成功—とくに自動車産業—を可能にした要因やメカニズムを解明する一環として下請関係を捉えることにあることを強調する（三輪 [1990] pp.62-64）。

(2) 三輪芳朗理論に対するコメント

三輪は上記のように従来までの中小企業研究に対して挑戦的な問題提起をしており、一見、下請議論に一石を投じているかのように見えるが、その理論展開に問題点は多い。たとえば、氏は、反証主義に立脚して、日本の中小企業が大企業から収奪されていないことの理論的可能性を反証するため、近代経済学の均衡概念を持ち出し、正常利潤が確保できていたのだから下請企業は、大企業の要望に応えることが出来たとし、収奪などそもそも存在しなかった

ことを強調する。しかしながら収奪概念というものは、マルクス経済学、労働価値説に基づく、生産価格、平均利潤、不等価交換によるものであり、これを近代経済学の正常利潤概念を用いて批判するのは無理がある。

また、中小企業の利潤率が高利潤率であるという事象を取り上げ、収奪など存在しないことを強調しているが、中小企業の利潤率が高いのは、大企業同様、設備が近代化され、生産性が高いからではなく、調達すべき原材料が親会社支給であつたりして、原価構成上、費用が少ないから利潤率が高いのである。また、中小企業の場合、資本金額も少ない。実態をよく見ていれば、中小企業が高利潤であることは、当たり前のことである。したがって、三輪の従来までの中小企業研究に対する批判は、全く見当違いのものである。

6. 中小企業庁の見解について

『平成4年度版中小企業白書』によると、わが国製造業は多くの業種において、重層的分業構造が下請企業を中心に形成されており、この分業構造が技術、情報等の蓄積により下請中小企業の技術力、製品開発力の向上につながるなど、一定の経済効率を有していることが指摘される。

また、産業構造の高度化とともに、下請企業のなかでも親企業との取引を分散化し、独自の専門技術を活かし自立化する企業の出現があり、分業構造は大きく変化し、こうした企業が新製品や新技術の開発などにより、わが国産業社会の活性化に寄与することを強調する。一方、親企業においても製品の多様化、高付加価値化の動きのなかで技術力製品開発力のある下請中小企業との取引を指向し、下請企業を多角化する傾向にあり、分業構造全体がピラミッド型からネットワーク型へとよりオープンなものへと変化していると指摘する（中小企業庁 [1992] p.83）。

こうした下請中小企業の「取引の分散化」「技術水準の向上」「自社製品開発の動き」は下請中小企業が特定の親企業に依存する体質から脱却する動きを進めるとともに、自立化（脱下請化）を促進するものであるとしている（中小企業庁長官官房調査課 [1992] pp.64-65）。

このような考え方を中小企業庁がとっている背景には、清成忠男が独自の専門技術を有していれば複数の親企業との取引が可能であるといった状況が一般化していること、重層的関係のどの段階においてもすでに複数取引が一般化しており、下からみれば、企業間関係がネットワーク状に展開していることを根拠として「今日では、経済界においては『下請け』という言葉は死語に等しい。法律上及び研究者の用語法においてのみ『下請け』という用語が使われているにすぎない」（清成 [1991] p.36）とする、下請の存在が今後無くなるであろうとする見解がある。

以上のように中小企業庁の見解は、清成の主張が背景となっており、下請中小企業の取引の分散化、下請中小企業の技術水準の向上、下請中小企業による新製品の開発が即、下請企業の自立化、脱下請化につながり、下請は今後消滅していくであろうとする考え方である。

これは、港の自立的下請関係の見解とも近いものがある。たしかに、いくつかの下請中小企業は、自立化、脱下請化を遂げることにより、親企業と対等な関係に近づきつつある。また、中小企業から中堅企業に発展し、大企業に成長した企業も存在する。しかしながら、未だ問題性を抱えている下請中小企業が多く存在するのも事実である。こうした考え方は、方向性としては正しいかもしれないが、下請としての中小企業の実態を片側しか見ていないところがある。

7. おわりに

今まで問題性と効率性をめぐって下請制、下請システム、下請関係についてその特質・評価などについて積極的に発言してきている論者の所論についてそれぞれ紹介・検討してきた。筆者自身が中小企業研究者であるので、中小企業研究者以外の所論については、厳しい評価になったこともあるが、今回紹介した所論に限って、その位置付けを行い本稿のまとめとしたい。

渡辺、三井らの見解は、伊東、北原らの「競争論的蓄積論」に依拠しているとはいえ、効率性と問題性の統一的把握を行おうとしている。それに対し、永山の見解は、産業資本循環モデルに依拠し、その下請関係、取引関係、さらにそこでの取引の不利性に注目し、下請制の問題性を浮き彫りにしようとしている。それぞれマルクス経済学の理論を基盤としているが、下請制の対する把握の方法、その評価についても大きな相違がある。

また、港の見解は、取引コスト論に依拠しながら、下請システムの効率的視点を強調しているが、下請制の歴史的変遷を考えるならば、過去においては、問題的側面を考慮する見解となっている。それに対し、三輪の見解は、そもそも実態については、昔から変化はなく、下請制が効率的であるという見解がでてきたのは、むしろ研究者が下請制の実態を正確に把握したからであり、過去における見方は誤りであったとする主張である。港と三輪の見解は、下請制が効率的であるという考え方を示すものであるが、港は実態が変化したこと、三輪は研究者の見解が変化したことを強調しているのである。

他方、港理論と永山理論はそれぞれ依って立つ理論が異なるとはいえ、個別の下請関係、取引関係から下請制、下請システムを考察しようとしているところに共通点があるのは、興味深い。また、個別の下請関係、取引関係から下請制・下請システムの分析をしようとする方法論は構造的視点に立つものよりも新しいものであり、今後の理論的な発展可能性が見込まれる分析方法である。

以上論述してきたように本稿では、80年代以降の下請制・下請システムに関する代表的な論者の議論についての検討を行ってきた。検討を行った所論は、若干であるので、これですべての下請議論が整理されたことにはならない。しかしながら、それぞれ所論の特徴、特質、また、その理論としての位置付けは、明らかになったといえよう。

今後の研究上の課題は、常に実態を念頭に置きながら、科学的な方法論に基づき、問題性

と効率性を統一的に把握できるような下請理論の構築を図ることにある。

【注】

- 1) わが国固有の企業間取引関係である下請制の類型には、自動車、電機産業等の工場制下請、繊維産業等の問屋制下請、鉄鋼、造船業等の構内下請があるが、本稿では工場制下請に関する議論を中心とする。
- 2) 1980年代後半から1990年代初頭における、日本中小企業学会における議論の中心は、下請制に関わる評価についてであり、かかる議論に多くの研究者が参入し、その論争は白熱した。だが、議論の集約は行われないうちに、わが国製造業の海外進出が活発化するようになり、学会における議論の中心は製造業の空洞化問題に転換した。その後、「バブル経済」崩壊以降、わが国は長期景気低迷下に突入し、学会での論点はベンチャー企業、産業集積など、中小企業の視点を通じてのわが国経済活性化にシフトしている。今、下請制に関わる議論を整理することについては、トピックではないが、議論が沈静化した段階で再整理することは、(冷静な視点での評価が可能であるので、) 学術上は、意味あることである。
- 3) 下請企業が長期継続取引の恩恵を受けるためには、下請製品(多くは中間製品)に関わる市場において、参入と退出が比較的容易でなければならない。しかしながら、わが国のように、中間製品に関わる見本市(メッセ)が貧弱であり、その役割は取引を行う場でなく、広報活動の一環であるという社会においては、下請企業が新規参入先を開拓することは困難であり、長期継続取引の恩恵を享受できない取引先からの退出も難しい。すなわち、参入と退出が困難であり、下請製品は、商品としての使用価値の実現が困難となり、結果として、企業間取引で不利を被りやすくなるのである。

【参考文献】

- [1] 伊東岱吉 [1963] 『中小企業論』 日本評論社
- [2] 伊東岱吉他 [1960] 『講座中小企業』 (第2巻) 有斐閣
- [3] ウイリアムソン [1980] 浅沼万里他訳 『市場と企業組織』 日本評論社
- [4] 清成忠男 [1991] 「専門技術で自立化する中小企業」 『エコノミスト』 1991.10.29
- [5] 中小企業総合研究機構 [1993] 『中小企業と企業間関係 (中間報告)』
- [6] 中小企業庁 [1992] 『平成4年度版中小企業白書』
- [7] 中小企業庁長官官房調査課 [1992] 『中小企業キーワード』 経済調査会
- [8] 永山利和 [1988] 「下請の経済理論に関する試論」 『中小企業季報』 1988.5
- [9] 三井逸友 [1984] 「階層的下請構造と外注管理政策の特質」 渡辺睦他編 『現代中小企業研究』 (上) 大月書店
- [10] 三井逸友 [1991] 『現代経済と中小企業』 青木書店
- [11] 港徹雄 [1984] 「日本型生産システムの編成機構—企業間組織の生産性視点—」 『青山国際政経論集』 1984.11.
- [12] 港徹雄 [1988] 「下請取引における「信頼」・財の形成過程」 『商工金融』 1988.1
- [13] 港徹雄 [1990] 「依存関係と下請システムの変貌」 『商工金融』 1990.2
- [14] 三輪芳朗 [1990] 『日本の企業と産業組織』 東京大学出版会
- [15] 渡辺幸男 [1983a,b,84c] 「下請企業の競争と存立形態—「自立」的下請関係の形成をめぐる—」 (上)(中)(下) 『三田学会雑誌』 第76巻2,5号、第77巻3号

- [16] 渡辺幸男 [1992] 「下請関係と社会的分業—下請制論の理論的枠組み—」 日本中小企業学会編『企業間関係と中小企業』 同友館
- [17] 渡辺幸男 [1993] 「下請・系列中小企業」 中小企業事業団・中小企業研究所編『日本の中小企業研究』（第1巻） 同友館