

Title	大都市における機械工業零細経営の機能と存立基盤：東京都城南地域の場合
Sub Title	The functions and the persistence factors of the little firms in the engineering industry
Author	渡辺, 幸男
Publisher	慶應義塾経済学会
Publication year	1979
Jtitle	三田学会雑誌 (Keio journal of economics). Vol.72, No.2 (1979. 4) ,p.179(69)- 211(101)
JaLC DOI	10.14991/001.19790401-0069
Abstract	
Notes	論説
Genre	Journal Article
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234610-19790401-0069

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the KeiO Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

大都市における機械工業零細経営の 機能と存立基盤

—東京都城南地域の場合—

渡 辺 幸 男

はじめに

- I 機械工業零細経営の動向
- II 機械工業零細経営の形成
- III 零細経営の取引関係
 - 1. 受注先とのつながり
 - 2. 受注先の地域的ひろがり
 - 3. 受注先とのつながりの形成のされ方
 - 4. 受注する製品・加工程の特質
 - 5. 零細経営の受注形態
 - 6. 零細経営の外注——仲間取引
 - 7. 零細経営の取引関係——まとめ
- IV 取引諸条件と零細経営の収入
 - 1. 取引諸条件
 - 2. 零細経営の労働時間と収入水準
 - 3. 今回の不況の影響
- V 小 括

はじめに

日本資本主義は1955年以降73年の石油危機にいたるまで、変動を伴いながらも、「高度成長」といわれるかつて例をみない急速な拡大を遂げた。この拡大の主要な担い手の1つが機械工業⁽¹⁾であった。⁽²⁾急拡大を遂げた機械工業の各部門も、現在の不況とそのもとでの構造変動により、いくつかの重要

注(1) 機械工業零細経営の問題を考える小論では、機械工業を産業用機械生産部門に限定せず、より広い意味に使う。部品生産さらにその部分加工となると完成品ごとに分類することは現実的でなく、広い意味での機械工業のための部品部分加工としてとらえる必要がある。それゆえ、小論で機械工業という場合、中分類業種では、金属製品(一部は機械工業といえないが、便宜上統計としてみるときは機械工業に含める)、一般機械器具、電気機械器具、輸送用機械器具、精密機械器具の5製造業を含めたものをさしている。

(2) 1960年から1973年にかけて、鋁工業生産は4.7倍になったのに対し、機械工業は7.2倍になり、急拡大をとげた鋁工業生産の中でも飛びぬけて拡大したことがわかる(通産省『鋁工業指教年報』各年版を使用し1960年、65年、70年の各基準による指数をそのままつなげて算出した)。

な問題に直面している。

この意味で戦後日本資本主義を考察し分析する際欠かすことのできない機械工業で、1965年頃から小零細企業が急増した。ことに大都市では零細規模経営⁽³⁾の増加が目立った。「高度成長」期の急速な技術革新の進行過程で、しかもその主要な担い手である機械工業で、「資本以前の経営」が増加している。これは一見逆行ともいえるような現象であるとみることができる。

小論は、「高度成長」期に急増した大都市特定地域の機械工業零細経営を、ある意味で1つの集団として機能しているものととらえ、独自の1つの層としての機能・存立基盤を具体的に明らかにしようとするものである。もちろん、この場合の零細経営は機械工業全体からみるならば、1次・2次の下請から4・5次にいたる経営までも含むような下請部分品の製造および部品の部分加工業者である。その意味で、大都市零細経営の機能・存立基盤を分析することは、機械工業の下請構造の1つの底辺⁽⁴⁾のあり方を具体的に解明することでもあるといえる。

なお、小論でとりあげる大都市の機械工業零細経営は、東京都の城南地域の零細経営である。城南地域は機械工業が日本でもっとも多様に展開し発達している京浜工業地帯の中心的一部分をしめている。筆者が過去2年にわたり自ら調査してきた城南地域中の2区大田区と港区の機械工業零細経営を主たる分析対象としてとりあげながら、この地域において、どのようにして零細経営が形成され、どのような受注・外注関係を取りむすび、どんな成果をあげているか、具体的に把握していく。このような分析を通して、その機能と存立基盤も具体的に明らかにされるのである。

次に、大都市機械工業零細経営を具体的に分析することの意味を述べるならば、以下の3点にま

注(3) 零細規模経営(以下では略して零細経営とよぶ)とは、基本的に業主と家族従業者との労働力を主たる労働力とするものである。従業者規模でみると、補助的労働力としての被雇用労働者を含めて、4人以下がこれに相当する。5人から9人位までは過渡的な規模であり、10人以上になると被雇用労働力を主たる労働力とする小資本とみることができる(詳しい質的規定は、伊東岱吉「小零細企業」p.370(東京都『東京の中小企業と労働者』1972年第4章)参照)。機械工業で各従業者規模での業主と家族従業者(含む有給役員)が何人いるかみると、4人以下では、従業者2.42人中1.61人(66.6%)となる。それに対し5人~9人では、6.56人中1.88人(28.7%)となり、10人~19人では、13.51人中2.10人(15.5%)となる。(総理府『昭和50年事業所統計調査報告』)この数字からも、4人以下を零細経営とよぶことの妥当性が明らかであろう。

次に、本論で何故零細経営のみをとりだし、小零細企業として扱わないのかという点について、簡単にその根拠を示しておく。大都市機械工業を扱う場合、まず第1に認識しておかねばならない事実がある。それは工場数の増加は9人以下(それも4人以下を中心とした)規模で生じていて、10人以上では逆に減少しているということである。例えば、大田区では、1966年から1975年にかけて、機械工業1人~9人は1,809の工場増であるのに対し、10人~19人は239(24%)の工場減である(東京都『東京の工業』)。

このような事態は、一方で工場の敷地拡大を求める中小工場の城南地域の密集からの転出により生じた。それと同時に、労働力不足の進行により、零細経営や小資本が若年労働力を確保することが困難になり、熟練工の独立がすすみ、小資本化困難・零細経営化進展ということになったのである。ここで重要なことは、この両面から零細経営の密集地域となりつつある大田区を中心とした城南地域は、零細経営でも存立可能な基盤が存在するという点である。これがあからこそ開業を含めた大量の零細経営増がここで生じたのである。この存立基盤そのものは小論の展開の中で明らかにされる。しかし、城南地域の機械工業の底辺を考えると、小零細企業でなく零細経営としてとらえるべきだという本論の視角は、その存立基盤が明らかにされるならば、充分正当なものであるといえることができる。

(4) 本論の展開の中で多少なりとも明らかになるように、大都市の機械工業零細経営と農村部の機械工業小零細企業とは、同じように下請構造の末端に位置し、業主と家族従業者とを主たる労働力としていながらも、機能・存立基盤は異なっている。それゆえ、大都市のそれを「1つの」底辺としてとらえる必要がある。

とめることができよう。

第1は、機械工業の大都市零細経営の機能と存立基盤を分析することが、機械工業が「高度成長」過程で何故あのように急速に拡大しえたかを明らかにするための、1つの鍵を与えることになるという点である。本論の展開の中で明らかになるところであるが、機械工業の急速な拡大にとって必要不可欠な要素の1つである多能熟練工を、必要な時にだけいかに大量に、そして相対的に安く利用できるようにするかという面で、大都市零細経営が決定的な役割を果たすからである。本論の分析対象である零細経営の急増は、機械工業の急成長の直接の帰結であると同時に、それを可能にした条件でもある。それゆえ、その機能を具体的につかむことは、「高度成長」の解明のために必要なことといえる。

第2に、1965年頃から急増した零細経営をめぐって、その性格についての論争が行われた。⁽⁵⁾ そのような論争で問題とされたことを正しく理解するためにも、繊維関連産業、農村部の機械工業とならんで、大都市の機械工業の零細経営を層として全体的に具体的に把握することが必要であろう。これら3つの存在は零細経営増加の主要部分を構成する。この主要な3者は、増加したことについて共通する要因をもつと同時に、それぞれ独自の要因をもつことにより、特に目立って零細経営を増加させたのである。この点の認識をぬきにして一般的に増加を論じ批判しあうことは、論者それぞれが念頭におく現象が業種的地域的に異なることを無視して論じあうことにつながり、生産的な論争へとはつながらないであろう。その意味でも、まず、それぞれ（小論の対象はその中の大都市機械工業である）について、機能・存立基盤を具体的に明らかにした上で比較・検討し、一般的な議論へと進んでいくことが必要であろう。このような点からも、小論の課題の追求は不可欠なことといえよう。

さらに、機械工業零細経営がますます大都市産業の重要な構成部分になりつつあるということから、小論の課題に応えることは、都市問題（特に下町の零細工場過密の状況下での諸問題）を考へていく上で、そこで生活している人々の基盤を明らかにすることにつながる。都市問題の1つの論点の⁽⁶⁾

注(5) 零細経営増加の要因と増加した経営の内容について、滝沢菊太郎（例えば、「労働力不足と零細工業の拡大」『商工金融』1971年6月号）、清成忠男（例えば、「零細企業激増は逆行現象か」『経済評論』1970年3月号）両氏の論争を中心に行われた。増加した零細経営を、従来通りの「相対的に安い労働力の再編成」（滝沢、前掲p. 55）の結果とみるか、「新しいパターンの零細経営」（清成、前掲p. 42）とみるかで両者の見解は対立している。拙稿「零細規模経営増加についての分析」（『三田学会雑誌』1974年10月号）も、この論点について統計的に検討を加えた。そこでは滝沢説に近い結論をだしながらも、繊維工業と機械工業とは零細経営の増加に異質性もみられることを強調した。小論はこの認識の具体的展開の一部をなすものともいえる。

(6) 都市問題研究の立場から、大都市の住工混合地帯に注目し、大阪の実証分析を行ったものとして、安藤元夫、北条蓮英、三村浩史『都市計画と中小零細工業』新評論社、1978年が注目される。下町の状況を丁寧に分析したものとして貴重な成果であるといえる。しかし、大都市の下町で増加した大量の零細経営の積極的存立基盤についての分析と理解が不十分であるように思われる。例えば、大都市需要を開拓していく「たくましく成長してゆく企業」に対して、「家族労働に依存して生業化」していくものを、「やがて消滅する企業群」（同上書、p. 26）としてとらえている。それゆえ、必要な政策は「衰退産業」の「生産力ストックとしての既存ポテンシャル」（同上書、p. 26）の利用促進となってしまっている。大阪と東京の相違はあるにしても、大都市の住工混合地帯について考えるとき、密集に一定の存立基盤をみだし、層として拡大していく零細経営の存在側面を見落すことは、一面的であるといえよう。

前提の分析として必要とされるのである。

以上の3点、①日本資本主義の「高度成長」のメカニズム解明、②小零細企業増加問題の解明、③大都市問題への接近、のために小論の課題追求はあるといえる。

なお、小論が直接の分析対象とする東京都の城南地域の機械工業零細経営についての既存の調査・研究としては、経済地理学の分野からのアプローチと地方自治体による包括的な調査の一部としてとりあげられた⁽⁷⁾研究が、主要なものである。自治体等の調査は基本的には行政資料を作成するという考えのもとに行われるのであるから、問題を理論的実証的に解明するというよりは、存在の全貌の概観を示す研究といえる。

それに対して経済地理学からのアプローチは、城南地域の機械工業零細経営の存立について重要な視角を設定したことに方法的な意味をもつ。竹内淳彦氏は『日本の機械工業』の中で、城南地域の機械工業小零細企業群を「底辺産業」⁽⁸⁾という概念でとらえ、1つの層・集団としてとらえている。この視角の設定により、零細経営を単なる下請の数次の階層の末端とおさえるだけでなく、独自の集団(業種的にも多様な存在とつながることが可能な、独自の機能をもった加工業者の集団として)としてとらえることを可能にしたのである。しかし、竹内氏のアプローチは経済地理学であるが故に主眼は地域分布にあり、この集団の内容をどのように規定するか、どのようなつながりを中小企業との間にもち、担当工程の内容にとどまることなく、どのような機能を機械工業の中で果たしているのか等については、若干の指摘に留まっている⁽⁹⁾。それゆえ、小論では、この経済地理学からの分析成果をふまえた上で、零細経営の機能等を明らかにする。

小論の分析の方法は、筆者自身が参加して行った2つの調査の結果を主要材料として利用し、その裏づけにもとづき論述するという形をとっている。この2つの調査とは、東京都労働局『昭和52年家内労働の実情』と港区役所『港区中小企業実態調査報告書昭和52年度』である。前者の調査では、

注(7) 本稿の分析対象について最も近い例をあげれば、大田区『大田区機械金属工業の実態調査書』1964年、がある。

(8) 竹内淳彦『日本の機械工業』大明堂、1973年、p. 163。竹内氏は「大都市機械工業の底辺構造」という章の中で、「底辺産業」という独自の集団をとりだしている。それは「機械工業の再下請層以下」の「単品部品の生産や基礎加工を担当する小零細企業」であり、「20人未満の零細企業を主体」としていて、「上位企業層を中心とした集団とは明らかに異なった動向を示す企業の集団」(いずれも前掲書、p. 163)であると規定している。

筆者がこの竹内氏の見解を評価するのは、再末端の下請層を下請段階的に上からみるだけでなく、1つの独自の層とみようとする点にある。しかし、本論の展開でも明らかなように、末端の層をどのようなものとしてとらえるかについて、竹内氏と筆者の展開は異なる。具体的内容は本論の展開で示すとして、層のとらえ方の違いだけを列挙すれば、次のようになる。

1 零細企業を20人未満ではなく9人以下に限定。集団との密着の必要性や統計的な動向の相違による。

2 底辺層を「底辺産業」として産業ととらえる点。再下請、部分加工を行う企業(同一工程を担当する企業)は零細経営に限定されない。独自の集団を形成するものはその一部としての零細経営である。それゆえ、竹内氏のように産業としてとらえることはできない。筆者は産業としてではなく、あくまでも1つの層ないしは集団としてとらえるべきだと考える。

(9) 竹内、前掲書第6章でふれているのは、工場の分布、多量の下請・再下請関係の存在の事実、納入先・居住地の地域的近接性の事実、製品の単品の性格の指摘、である。これらの事実をまず確認したということは、貴重な成果であるといえる。しかし「独自の性格をもった地域的生産集団=底辺構造」(竹内、前掲、p. 182)の独自の性格についての内容の展開は、竹内氏の場合、前掲書以後の課題として残されたといえよう。

大都市における機械工業零細経営の機能と存立基盤

筆者の担当は機械工業の家内工業であり、大田区の最密集地である糀谷周辺を中心に実態調査を行った。具体的には30数軒の零細経営を中心とした聴取りと、補完的に行ったアンケート(回答数30軒強)にもとづいて分析している。後者は製造業中小事業所すべてへの発送によるアンケート(約3割の回収率)調査の分析であり、その中から機械工業小零細企業をとりだし、小論の基礎資料として使用している。さらに港区の場合も10軒弱の聴取りを行い分析の補完とした⁽¹⁰⁾。

基本的資料として使用したのは上の2つの調査であるが、その他参考にした資料については利用している場所で、その都度示していくことにする。

大田区の聴取調査を行った経営とアンケート調査を行った経営のうち、零細経営の規模を示すと1表のようになる。港区の機械工業回答企業を規模別に示したのが2表である。港区はこのうちから機械部品製造および加工に主として従事している零細経営を別にとりだして必要に応じて検討を加えてある。その数は68社である。

1表 大田区の調査経営の従業者規模別回答数

常時従業者数	1人	2人	3人	4人	計
回答数	20	9	7	4	40

資料：東京都労働局「昭和52年家内労働の実情」の基礎資料より作成。

2表a 港区機械工業企業従業員規模別回答数

従業員数	0～4人	5～9人	10～29人	30～99人	100人以上	計
回答数	94	40	48	15	1	198

資料：「港区中小企業実態調査報告書 昭和52年度」

2表b 港区機械部品・加工小零細企業従業者規模別回答数

従業者数	1, 2人	3, 4人	5～9人	10～14人	15～19人	計
回答数	19	26	23	7	7	82

資料：港区「中小企業実態調査報告書昭和52年度」の基礎資料より作成。

I 機械工業零細経営の動向

本論に入る前に、零細経営の最近の動きを簡単にみておく。全国的に1965年前後から零細経営の増加が目立っている。機械工業だけとりだしてみても零細経営が増加している。例えば、1966年から75年にかけて、製造業全体の事業所数の増加率は23.7%であるのに対し、従業者1人から9人の事業所は、製造業計で29.4%、機械工業で85.0%の増加率を示している⁽¹¹⁾。零細経営の急増とともに機械工業の零細経営の激増をみることができよう。同じ時期について零細事業所増に対する機械工業の増加寄与率をだすと55.2%にもなる。

しかも本論との関係で重要なことは、東京都の製造業でも他規模の事業所は減少しているにも拘らず、1人から9人規模は増加していることである。1966年から75年にかけて零細事業所は36.7%増加したのに対し、10人以上の事業所は27.4%減少している⁽¹²⁾。その都内での零細事業所の増加の約

注(10) 2つの調査は、1976年夏から77年秋にかけて行われ、報告書がそれぞれ刊行されている。筆者の担当以外のところ、また小論でとりあげえなかった点等については、2つの報告書を見ていただきたい。

(11) 各年の通産省『工業統計表』より算出。

(12) 東京都『東京の工業』より算出。以下本節の東京都および各区の数字はいずれも『東京の工業』より算出。

3分の1をしめているのが、機械工業の零細事業所なのである。都内機械工業では、1966年から75年にかけて従業者10人以上の事業所が10,098から6,483に3,615減少(減少率35.8%)している一方で、零細事業所は21,838から30,857に9,019(増加率41.3%)増加している。この数字はこの時期に規模縮小したもの、都外へ移転したものが多かったと同時に、より以上の零細経営の新規開業があったことを示唆しているといえよう。

さらに、この都内機械工業零細事業所増加の4分の1は城南地域4区での増加である。特にその中の大田区1区で都全体の5分の1をしめる零細事業所増を示している。すなわち、1966年以降の第2期の「高度成長」期における機械工業零細経営の増加の1つの中心が、大田区を中心とした城南地域にあったということがいえる。このように活発な機械工業零細経営の新生があった城南地域において、それらの存立基盤・機能はどのようなものであるかを、以下で明らかにしていく。

なお、ここでとりあげる東京都の城南地域は、歴史的にみれば戦前からの機械工業を中心とした工業地帯であり、明治期の芝区(現在の港区の一部)を発生⁽¹³⁾の地としている。しかし発展の中心は、第1次大戦後から品川・大田区へと移り、第2次大戦後の発展の中心は、大田区に移った。その大田区でも1960年代から大中工場の神奈川県方面への移転が相次ぎ、零細経営が簇生したことと相俟って、小零細企業中心の工業地帯への変貌が進んでいる。その一方で、旧芝区の小零細企業の密集地も現在までは維持され、京浜工業地帯の一部として機能している。このような歴史的背景のもとで、密集して立地している零細経営の機能と存立基盤を究明するのである。

II 機械工業零細経営の形成

東京の城南地域では、機械工業零細経営がどのようにして形成されるかを、具体的にみていく。大田区と港区の事例について検討を加えるのであるが、この場合、両区には工場地帯としての歴史の相違や最近の都心地域の拡大による影響の相違が存在する。この点を念頭において、城南地域での零細経営の形成の特徴を示していく。

<業主の出身> まず、零細経営の業主がどのような層から出てきているかを明らかにする。そのために零細経営の代表者の前歴をみたのが、3-a, b表である。古くからの工場地帯である港区の場合、従業者1人～4人規模の経営の代表者は、同業従業員であったものが5割強をしめ、ついで先代を継承したものが3割となっている。残りの15%が異業種の従業員等からである。大田区では28軒の聴取零細経営中23軒までが、業主前歴が同業の中小企業の工員でしめられている。残りの5軒のうち3軒は、同業中小企業の事務員出身であり、先代継承は1人、その他もわずか1人(同業を共同経営していて倒産後、1人で自営業開業)にすぎない。

注(13) 港区を中心とした京浜工業地帯の戦前の形成過程については、港区、前掲、p. 443～p. 454 参照。

大都市における機械工業零細経営の機能と存立基盤

このように城南地域の機械工業零細経営の業主は、同業中小企業の工員出身のものが多く、工場地帯として古くから形成された港区内では、零細経営の場合でも世代交替による企業の継続性を保

3表a 大田区零細経営事業主の前歴(従業員1~4人)

前歴	人数
同業中小企業の工員	23
同業中小企業の事務員	3
その他	2
計	28

資料：1表に同じ。

つ経営もかなり存在している。

なお、この歴史の古さの相違を個別経営の創業時の比較によってみると、たとえ同業零細経営といえども、港区と大田区とでは、はっきりした相違が存在する。創業時を比較した4-a, b, c表が(15)この点を明白に示している。なお、大田区で聴取およびアンケー

3表b 港区従業員規模別機械工業の代表者前職

()内は%

企業従業員規模	イ 港区内の同業従業員	ロ 他地区の同業従業員	ハ 他業種の従業員	ニ 他の自営業主	ホ 先代継承	ヘ その他	有効回答企業数
~4人	24 (39.3)	10 (16.4)	5 (8.2)	2 (3.3)	18 (29.5)	2 (3.3)	61 (100.0)
5~9人	12 (30.8)	8 (20.5)	2 (5.1)	2 (5.1)	14 (35.9)	1 (2.6)	39 (100.0)
10~29人	8 (18.6)	9 (20.9)	4 (9.3)	1 (2.3)	17 (39.5)	4 (9.3)	43 (100.0)
30~99人	7 (23.3)	3 (10.0)	4 (13.3)	1 (3.3)	12 (40.0)	3 (10.0)	30 (100.0)
100~299人	3 (21.4)	1 (7.1)	1 (7.1)	1 (7.1)	4 (28.6)	4 (28.6)	14 (100.0)
分類不能					1		1
計	54 (28.7)	31 (16.5)	16 (8.5)	7 (3.7)	66 (35.1)	14 (7.4)	188 (100.0)

資料：2表aに同じ。

ト調査した零細経営の創業時は、1965年以降が66%以上をしめている。このことから大田区の調査経営の分析を通して、最近増加した零細経営の実態をもみることができるといえよう。

<開業年齢> 最近の開業例の多い大田区の場合を中心に、どのような年齢の時に、どのような経過をへて、機械工業零細経営が生まれてきているかをみる。創業年別の5表により明らかなように、中卒で就業し1956年に23歳で開業した1軒を除き、いずれの業主も25歳以上での開業である。単純に高校卒業時点から考えてみても、7年以上経過しているものばかりである。業主自身の意識としても、独立開業するために必要な一通りの仕事を覚えるだけでも、少なくとも6年位はかかるとしている。ただ、大田区の中小機械工業の事務系出身の業主(28名中3名)の場合には、熟練工を雇うなり下請として利用するなりして、この点の不足を補っている。しかしこの場合でも、開業する土地での営業等の能力をもつことが不可欠の条件であり、それぞれ10年以上の中小企業従業員の

注(14) 業主の出身について、全国製造業全体の数字をみると、製造業を個人ではじめた中小企業のうち、製造業に雇用されていた者の割合は、54.5% (通産省『第4回工業実態基本調査報告書』1971年) にとどまっている。このことは、より限定された同業被雇用者出身の比率でみている港・大田両区の機械工業零細経営の数字が、いかに高いものであるかを示しているといえる。

(15) 機械工業中小企業の1971年時点での戦前創業企業の比率は、13.5% (『第4回工業実態基本調査報告書』) であり、港区では零細経営でさえこれを上回り、中小企業全体では33.5%と港区企業の古さを示している。それに比して、大田区は全く逆の新しい企業中心の工場地帯であることがわかる。

4表a 大田区零細経営の創業時期(従業者1~4人)

創業年	~1944年	45~49年	50~54年	55~59年	60~64年	65~69年	70~73年	74年~	計
回答数	1	0	4	3	5	11	15	0	39

資料：1表に同じ。

4表b 大田区町別機械加工家内工業の創業年(個人4人以下)

創業年 地区	~1944年	45~54年	55~64年	65~72年	73~75年	計	備 考
大森東	2	1	11	17	6	37	一般機械器具製造業、 輸送用機械器具製造業、 精密機械器具製造業、 金属製品製造業中の ボルト・ナット・リベット ・小ねじ・木ねじ製造業。 これらの業種について 個人企業従業者4人以 下の数を示してある。
大森南	1	6	19	24	18	68	
北糝谷	1	1	7	19	9	37	
東糝谷	0	1	11	20	7	39	
西糝谷	3	0	27	23	10	63	
本羽田	0	3	13	34	21	71	
羽田	2	2	17	35	15	71	
萩中	0	0	15	13	5	33	
南六郷	0	2	13	30	21	67	
計	9	17	133	215	112	486	

資料：「東京都事業所名簿」1975年。

4表c 企業創業年、機械工業

()内%

従業者規模	戦前	構成比	1945~54年	構成比	55~64年	構成比	65~69年	構成比	70~74年	構成比	75年~	計	
~4人	9	(16.4)	16	(29.1)	24	(43.6)	2	(3.6)	3	(5.5)	1	(1.8)	55
5~9人	13	(34.2)	10	(26.3)	10	(26.3)	2	(5.3)	3	(7.9)			38
10~29人	17	(42.5)	10	(25.0)	7	(17.5)	5	(12.5)	1	(2.5)			40
30~99人	15	(48.4)	12	(38.7)	3	(9.7)	1	(3.2)					31
100~299人	6	(35.3)	9	(52.9)	1	(5.9)	1	(5.9)					17
300人以上													1
分類不能	1	(1.6)											1
計	61	(100.0)	57	(100.0)	45	(100.0)	11		7		1		182
構成比	(33.5)		(31.3)		(24.7)		(6.0)		(3.8)		(0.5)		(100.0)

資料：2表aに同じ。

経験をもっている。

<独立への経過> このように一定程度中小工場に勤務し経験をつんだ後独立する場合、どのような経過をたどるのであるのか、この点をモデル化して示したものが1図である。この図を利用しながら、独立開業への道を簡単に説明する。

5表 大田区零細経営主の創業年齢(従業者1~4人)

創業年齢	~24歳	25~34歳	35~44歳	45~54歳	55歳以上	計
回答数	1	14	17	7	0	39

資料：1表に同じ。

独立をめざす中小工場の工員は、工員として雇われている時から請負制で仕事をし、また独立に

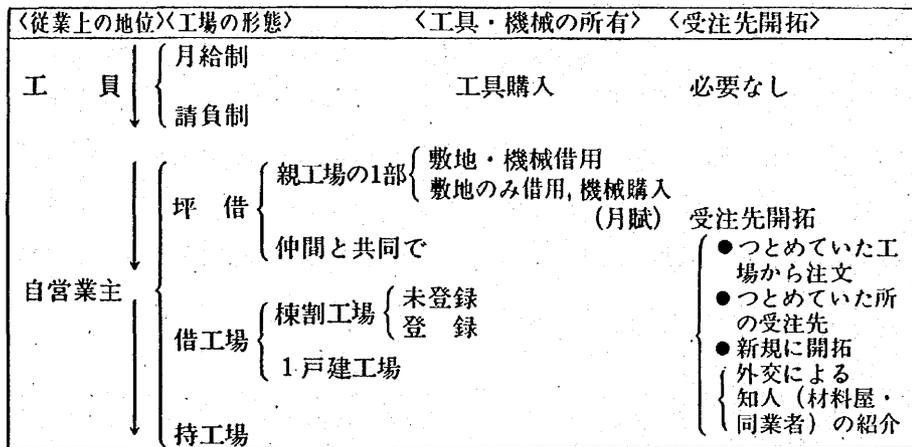
注(16) 請負制とは、受注工賃の一定割合(通常5割位)を加工担当の従業員が受けとることを決めた上で、仕事をする一種の企業内下請である。もちろん、この場合機械・建屋すべて勤務先の企業のものである。この形は、受注工賃等について担当工員の知るところとなり、独立への足掛りとして重要な機能を果たす。

大都市における機械工業零細経営の機能と存立基盤

備えて工具を自ら揃え、仕事の受注内容についての知識の幅をひろげ、独立の準備をするものが多い。これらが、まず、親工場の一部を借りて(坪借)、自らの裁量で今までつとめていたところの下請⁽¹⁷⁾を行う。これが独立の第一歩である。ついで、仲間と一緒に1工場を借り、分割して使ったり、棟割工場を借りたりして、親工場から空間的にも離れることになる。

受注先の開拓が必要なものは、ほぼこの段階以降である。自分の勤めていた工場から仕事をわけてもらうものもいるが、多くは勤めていた時代に形成された知人関係⁽¹⁸⁾を通じて新たに獲得していく場合が多い。この借工場の初期には、いわばもぐりで営業することによって税金を納めず、その後の本格的営業のための資金をたくわえるものもいる。この借工場の時代がうまく景気の波の上昇期と重なり合うならば、長時間労働を基礎にして、自己所有の工場をもつことができるようになる。独立の経過は以上のような順序をへるのが典型であるといえる。もちろん業主によりその経過は異なり、この過程のすべてを経ないものも多い。

1 図 中小機械工場工員の独立・新規開業への経路と目標



備考：上から下へいくに従ってより確固たる基盤にたつ零細経営とみることができる。

6 表 零細経営借工場の事例(大田区)

事 例	家 賃	住居の有無	作業場の広さ m ²	創業年	備 考
1戸建借工場(1)	2万円	無	40	昭和28年	
(2)	7万5千円	住居つき	23	48年	
(3)	8万円	住居つき		42年	
棟 割 工 場(1)	3万円	無	17	44年	
(2)	4万円	無	27	48年	
(3)	6万円	無		44年	
(4)	7万円	住居つき	25	48年	
坪 借 工 場(1)	4万円	無	23	46年	3軒で一工場
(2)	9万円	無	66	先代継承	兄弟で一工場
昭和51年10月 貸工場の広告の例	7万5千円	無	40		保証金10ヶ月

資料：1表に同じ。

注(17) この場合、使用する機械を自ら購入しているものと、賃料を払って勤めていた工場から借りるものがある。

(18) 知人関係とは、自分より前に独立したかつての同僚であった自営業主、つとめ先に入出入りしていた材料商・工具商、つとめ先の受注先工場の営業関係の人間等の工場をとりまく多様な人々によって形成されているものである。

〈独立時の資金〉 このように借工場によって独立開業する場合、どの位の資金が必要であり、どのような機械をどのようにして揃え、どのような工場を手に入れることができるのであろうか。結論的にいうならば、案外少額の資金で開業できるのである。

工具等については、独立をめざして雇用されている時から購入しておくのが通例であるので、ここでの問題にはならない。問題は工場と機械である。まず工場であるが、これは貸工場を利用することになる。この場合の家賃および一時金の事例は6表に示した通りである。最近借りた事例からみて、月々の家賃は4万円から75千円までの間にあることがわかる。これに保証金が必要となるが、広告事例によれば10ヶ月分ということである。ということは、当時の中小工場の熟練工の給与が零細経営でも1月12万円～20万円であり、好況時には年2ヶ月位のボーナスがでた事実を加味して考えると、工員にとって借工場を借りるためには3～4ヶ月分の給与をためることを必要とするということの意味しているといえよう。当初から独立をめざして10年前後勤めている人間にとっては、それほど無理のいる額ではないのではないかと思われる。

次に、機械の方であるが、これは機械を販売する中小会社による割賦販売制度の普及によって、かなり高額なものまで容易に購入しうるようになってきている。支払い方法の事例を整理すれば7表のようになる。1～2年の月賦購入が多いことがわかる。しかも、この方法で購入される機械は、K精密(従業員3人、1969年創業)が総額500万円にのぼる機械3台を20回月賦で購入(ただし創業時より順次3台購入)した事例でもわかるように、かなり値のはる(1台100万円以上)ものが多い。この点をいくつかの事例について8表に示しておく。

7表 大田区零細経営(従業員1～4人)最近時
機械購入支払方法

支払方法	
分割払い	7
～12回	7
13～24回	2
25～30回	3
回数不明	2
制度融資	1
銀行借入	1
計	22

資料：1表に同じ。

8表 大田区零細経営の機械購入価格
(従業員1～4人) (単位：万円)

事例	旋盤	シヤ パー	フライス	備考
No.1	200	130		
No.2	150			
No.3	140		190	
No.4	180	100		中古で購入
No.5	35			
No.6	175			
No.7	85			
No.8	150			
No.9	148			
No.10	250			
No.11	90	120		
No.12	180			
平均	149	117	190	

購入価格は最近時購入機械の1台当り価格である。
資料：1表に同じ。

以上みてきたように、独立開業は、順次独立をめざし準備段階を経ること、また借工場・機械の割賦購入の存在等により、かなり容易である。しかも機械そのものもかなりレベルの高いものを備

大都市における機械工業零細経営の機能と存立基盤

(19)
えつけることが可能なのである。

<所有機械の状況> このような経過をへて独立した零細経営は、どのような機械をどのような組合せでもっているか、以下でみる。このために作成したのが9表(大田区の事例)と10表(港区の

9表 大田区零細経営機械所有状況(従業者1~4人) (単位:台)

主要工程別 事 例	主要所有機械			主要工程別 事 例	主 要 所 有 機 械											
	旋盤	シェー パー	フ ラ イ ス		旋盤	シェー パー	フ ラ イ ス	タ レ ット	プ レ ナー	自 動 機	ベンチ レース	研 磨 機	そ 他			
旋盤加工(1)	2	1		フライス加工(1)			4									
(2)	3		1	(2)	3	1	2									
(3)	2		1	(3)			2									
(4)	2	1		タレット加工(1)				3				1				
(5)	1			(2)				3				2				
(6)	1			プレナー加工(1)					2							
(7)	2			自動機加工(1)				1				5				
(8)	2			金型生産(1)								3				
(9)	1											3				
(10)	4	1														
(11)	7	1														
(12)	1															
計	28	4	2													プレス2 コンター マシン1

資料: 1表に同じ。

事例)である。ここからみてとれることは、同じ機械加工に従事している従業者4人以下の経営といえども、所有機械の組合せは多種多様であること、同時にそれぞれの経営が加工の軸となる機械を所有していること、この2つである。つまり、それぞれの零細経営は加工の中心となる機械——旋盤とかフライス盤——を持ち、多くはその他に加工上関連の深い種類の機械を数台もつという形をとっている。もちろん中には旋盤1台のみという経営もあるが(大田区事例中の4軒、ただし簡単なボール盤やグラインダーは数に入れていない)、多くは数台の機械をもっている。

これらの機械はいずれも汎用型の機械であるが、機械の大きさ等に特徴をもつ機械が多い。例えば、同じ旋盤でも大口径の機械をもち他は外注加工に依存しているもの、ベンチレースばかり7台もち小物ばかりを手がけているもの、という具合である。この背景には、もちろん業主の熟練のあり方の差異もあるが、他方でそれぞれの経営が自らなしうる加工工程に特徴をもたせようとしていることを反映している。しかし、このことは反面で、各経営が自経営内で多様な加工を行うことができず、多様な機械を組合せる必要のある部品加工の場合、各経営はごく一部の部分加工を行いうるのみということになる。切削加工だけでも自経営内で完了しないのである。

<零細経営の出自と所有機械からみた特徴> 本節でみてきた点について、零細経営の特徴を要

注(19) 大田区で貸工場の供給が多いのは、のり干し場跡地(東京湾漁業の消滅による)の存在、大中工場移転跡地の存在と住宅地化の相対的遅れによる。最近になって小零細工場移転跡地を利用した、いわゆるミ=開発による住宅地化が進んでいる。今後このことは、工場地帯としての大田区南部の存立にとって重要な意味を持ちはじめていると思われる。

港区では、より都心に近いことにより、大中工場跡地は貸工場の建設にむけられず、マンション建設を結果した。これは港区の工場地帯の存立を困難化する方向で作用している。

10表 港区機械部品・加工零細経営機械所有状況

a 従業者1~2人

(単位:台)

事例	普通旋盤	フライス	自動旋盤	タレット旋盤	研削・形削・平削盤	プレス	その他	計
No.1	2						2	4
No.2	5				1		4	10
No.3	2						1	3
No.4	5	4			1		6	16
No.5	2						4	6
No.6	1						3	4
No.7	2	1					1	4
No.8	2							2
No.9	1	1					5	7
No.10	2			2				4
No.11	3		13				3	19
No.12					4			4
No.13	3		1	1			5	10
No.14						5	2	7
No.15	1					6	2	9
No.16						1	2	3
No.17							2	2
No.18							1	1

備考: 普通旋盤中心のものNo.1,2,3,5,6

普通旋盤, フライス盤中心のものNo.4,7,9

自動盤中心のものNo.11

研削盤中心のものNo.12

資料: 2表bに同じ。

プレス中心のものNo.14,15

巻線機中心のものNo.16

タレット中心のものNo.10

内職的なものNo.18

10表b 従業者3~4人

(単位:台)

	普通旋盤	フライス	タレット	研削・形削・平削	その他	計
旋盤中心のもの5社 平均台数	4.6	0.4	0.2	0.6	2.4	8.2

	プレス	溶接機	切断機	折曲機	普通旋盤	その他	計
プレス・溶接中心のもの11社 平均台数	3.4	0.8	0.7	0.4	0.6	2.7	8.7

上記16社以外のもの

事例	普通旋盤	フライス	タレット旋盤	研磨機	彫刻機	ロクロ	その他	計
No.1								0
No.2	1	1		1			2	5
No.3							6	6
No.4				1	4		1	6
No.5	3		13					16
No.6				1			4	5
No.7	2	2					1	5
No.8	1	1		2			5	9
No.9	1					4	2	7

注: No.1 組立て配線 No.3 焼付け塗装

資料: 2表bに同じ。

約すれば次のようになるであろう。

10年近くの工員経験をもつ熟練機械工が、汎用工作機械、それもそれなりに高額な機械をもち、それぞれ特徴ある組合せで所有している状況にあるといえる。しかし、その機械所有の状況及び従業者数から、孤立して部品加工を担当することは不可能であり、補完しあう多数の小零細企業とともに密集して存在する必要がある。また密集の中に存在するがゆえに部分加工に特化しながら存立

していけるのである。

III 零細経営の取引関係

以下では、II節で明らかにしたように、相互に補完しあわねば存立できない零細経営が、具体的にどのような取引関係を取り結ぶことにより、存立しているのかを明らかにしていく。

1. 受注先とのつながり

＜受注先の業態＞ 受注先のメーカー、商社等の別をみると、大田区11表、港区12表のようになる。大田区の場合ほとんどメーカーであるのに対し、港区では一部商社が入っている。しかし、いずれにしても主としてメーカーの下請であるという性格にはかわりがない。この場合のメーカーは、中規模完成品機械メーカーの場合もあれば、部品加工のみを行っているメーカーの場合もある。完成品機械メーカーから受注しているものを1次下請とするならば、1次から4次下請位の幅で多様な段階的つながりが存在している。零細経営であるがゆえに、すべてが2次3次以下の下請であるとはいえない。この点に注意する必要がある。

11表 大田区零細経営の受注先別分布（従業員1～4人）

受注先	回答数
独立したメーカー	8(うち4)
メーカーの下請業者	11(うち7)
その他	1
記入企業数	15

備考：()内は受注先1種のもの。
資料：1表に同じ。

＜第1位受注先の規模＞ 大田区と港区の零細経営にとっての第1位受注先の規模をみたのが13表と14表である。これをみると、零細経営の中にも従業員300人以上の企業から直接受注している経営から、9人以下の自らと同じ零細経営を第1位受注先とする経営まで多種多様である。このことは、大都市零細経営の多様性を示すとともに、単純なピラミッド型の下請段階構成を想定できないことを示している。さらに、大田区で約半数そして港区で3分の1強の零細経営の第1位受注先の従業員規模が100人以上であるという事実は、零細経営の受注先が大中企業にまでひろがっていることを示しているのである。

＜受注先社数＞ 多様な規模階層の下請をしている零細経営は、どのくらいの数の企業から受注

12表 港区受注先の種類別、機械部品・加工小零細企業数
(1種類への販売額が60%以上しめるもの)

従業員規模	親メーカー	問屋・商社	小売店	官公庁	直需(民間事業所)	その他	いずれも60%以下	計
1, 2人	9(2)	4(2)			1		2	16
3, 4人	18(5)	3			2		1	24
5～9人	15(1)	5			1		2	23
10～19人	10(1)	1		1			1	13
計	52(9)	13(2)	0	1	4	0	6	76

備考：()内は1社専属の企業でうち数。
資料：2表bに同じ。

13表 大田区零細経営
第1位受注先規模

受注先規模	回答数
1～9人	0
10～19人	2
20～29人	3
30～49人	0
50～99人	2
100～199人	7
200人以上	1
計	15

資料：1表に同じ。

15表 大田区零細経営受
注先社数
(従業員1～4人)

受注先社数	回答数
1	9
2, 3	11
4, 5	7
6～9	1
10～19	4
20以上	3
計	35

資料：1表に同じ。

14表 港区機械部品・加工小零細企業第1位受注先規模

受注先従業員規模 従業員規模	9人未満	10～19人	20～49人	50～99人	100～299人	300人以上	計
1, 2人	5	1	3	1	3	1	14
3, 4人	6	3	3	3	6	4	25
5～9人			4	2	1	12	19
10～19人			1	1	2	10	14
	11	4	11	7	12	27	72

資料：2表bに同じ。

16表 港区機械部品加工
零細経営受注先社数
(従業員1～4人)

受注先社数	回答数
1	9
2, 3	12
4, 5	8
6～9	8
10～19	5
20以上	3
計	45

資料：2表bに同じ。

17表 大田区零細経営第
1位受注先依存度
(従業員1～4人)

依存度	回答数
100%	6
70～100	7
50～70	7
40～50	3
30～40	2
30%未満	3
計	28

資料：1表に同じ。

しているのであろうか、この点について大田区と港区の調査結果を示すと、15表と16表のようになる。大田区の場合、1社平均3社という結果がでていいる。港区の場合、5社以下が3分の2をしめているが、大田区とくらべると社数の多い経営がめだっている。専属的にある1社とのみ取引しているものをとりだしてみると、大田区では38軒中9軒(15表に面接結果をくわえたもの)をしめ、港区では45軒中9軒と、いずれも20%台をしめるに留まっている。零細経営といえども1社専属のものは決して多数派ではない。ただし、17表からもわかるように、大田区で第1位受注先の受注にしめる比率が50%をこえる経営は、1社専属のものを除いてみても、22軒中14軒と過半をしめている。この点は、後ほど問題にする零細経営の類型化との関連で重要な意味をもってくる。すなわち、1社専属の経営を含めて8割近くの経営が、主取引先(いわゆる「メイン」)をもっているといえるのである。

<主受注先の存在と変動> この主受注先の存在を理解する上で注意しなければならないことは、主受注先が変動することが間々ありうるということである。これは城南地域に立地する機械加工業全体の特色にもなるが、京浜工業地帯の一部に存在することによる多様な機械関係業種からの受注可能性から生じる。すなわち、自動車、造船、重電機等がそれぞれ独自の好不況の波動を示すために、各零細経営もその末端に連なるものとして影響を受け、受注の中心となる業種が変化することになる。この業種の変化が、いくつかの受注先の比重の変化すなわち主受注先の変化として表現されるのである。

例をあげるならば、1974年の不況で大打撃をうけながらも何とか経営を維持したK製作所の場合

大都市における機械工業零細経営の機能と存立基盤

などその好例であろう。74年まで造船関連の1次下請を主受注先としていたK製作所(大田区、旋盤加工中心、従業者2名)は、今回の不況で造船からの受注が激減したので、一時は1ヶ月で加工賃収入が数万円という月が続いたが、その後自動車工場の補修用部品の1次下請を主受注先とすることにより、親子2人の従業者が生活していける程度に生産量を回復させている。この場合、K製作所は従来から自動車関係の仕事も受注していたのであるが、その比率はわずかなものであった。

この例で典型的に示されているように、いくつかの業種関連の部品加工を受注することができ、その中で主受注先を代えることが可能であるという点に、この地域の零細経営の特徴の1つがある。なお、この点を強調することは、先に示した事例でも表現されているように、受注継続年数が長期にわたっているということと両立しうることなのである。受注先業種の比重の変動なのであり、業種転換なのではない。

〈受注先との関連での零細経営の類型化〉 受注先としての取引先との関連の仕方を各側面についてみてきたのであるが、これらの点を念頭においた上で、受注先のあり方からこの地域の零細経営を類型化するならば、大きくわけて3つに分けられる。

類型1〈中核型〉 従業者20人以上位から数百人位までの機械メーカーないしは部品メーカーを主受注先とし、さらにいくつかの常時受注先をもち、必要に応じて仲間(同規模クラスの加工業者)⁽²⁰⁾の仕事も受注している零細経営を1つの類型としてとりだすことができる。この類型に分類されるものが、最も一般的である。つまり、数も多いし、零細経営集団の中核的な存在なのである。この類型の中には、前項でもふれた、いくつかの業種と関連する複数の受注先から受注し、その中の1つを主受注先とする経営のほかに、中堅企業の専属的下請となっている経営、中堅企業の窓口企業的存在となり自ら数軒の外注先を常時確保し組織している経営も存在する。

類型2〈専門特化型〉 多数の零細経営から受注し、しかも、特殊な加工用の機械と技能をもち、零細経営の部分加工のさらに1部にあたる特殊な部分加工に徹して受注している経営である。メッキや熱処理等の零細経営の中には、このような受注形態をとる経営も多いが、機械加工を行いながら、この形態の受注を行っている経営が存在する。これは機械加工零細経営層内でのさらなる社会的分業、特殊加工への特化の場合といえる。

一例を示せば、I製作所(大田区、ねじたて加工、常時従業者4人)の例があげられよう。I製作所は零細経営には珍しくねじたて用の転造盤3台をもち、他のねじりやねじたて用の機械をも利用しながら、常時60~70軒の小零細企業からねじ切りやねじたて関係の仕事を受注している。その売上は1ヶ月220万円から230万円位であり、1軒当り受注高とすれば平均4万円位になる。しかし、こまかく受注し所有する機械の特色を生かし特殊加工に徹することにより、工賃収入だけで(再外注部分を除いても)従業者1人当り40万円/月の売上げを示している。これは類型1に分類される経

注(20) 仲間の意味・機能等については、後に詳しく述べる。

営にくらべても、かなり高い収入水準といえる。

類型3〈不安定型〉 最後に分類されるものは、前2者がまとめて受注したが、量的にこなしきれない時に、もっぱら発注利用される存在である。類型1や2に分類される零細経営が受注する仕事の内容は、後に詳しくふれるが、1つの特徴として納期が非常に様々であるということがある。本来、より大規模な企業にとっては半端な仕事を零細経営が受注するという面が強い。したがって、納期が極端に短い等の理由から、1零細経営では量的にこなしきれない受注もでてくる。この部分を外注にだすことも多い。これは〈中核型〉の経営にだされることもあるが、このようなより半端な仕事のみをひきうけている経営も存在する。これが類型の3である。より規模の大きな主受注先をもつことのできない零細経営である。その意味で前2類型の経営とくらべて、存立基盤がより不安定なものといえよう。

その例としてM精機(大田区、旋盤加工、従業者1人)があげられる。主受注先もなく、零細な受注先10~16軒と不安定な受注関係を取りむすんでいる。またこの経営には加工工程にもこれといった特色はない。不況からの回復もおもわしくないようであった。

なお、これらの類型については、本節の最後の項「7・零細経営の取引関係—まとめ」でもう一度相互関連を中心に検討を加える。

以上、類型わけしながらみてきたように、機械加工零細経営層といえども、その内部に一定の受注関係上の位置が存在し、いくつかにかけてとらえることのできる存在なのである。このような多様性のもとでのつながりが、零細経営層が層として独自に機能することを可能にし、零細経営としての存立基盤を形成させているのである。この点は、以下での取引の地域的ひろがりや、零細経営の外注等をみることにより、より明確にされる。

2. 受注先の地域的ひろがり

〈零細経営の受注先の地域的ひろがり〉 零細経営の受注先のひろがりを地域的にみると、港区(18表)の方が大田区(19表)のそれより、より広範囲にひろがっていることがわかる。古い工場地帯であり、現在は工場地帯としての性格が弱まりつつある港区では、大田区に比べれば零細経営といえども同一区内程度の受注先のみを対象としていては経営を維持しえなくなっているのである。これは18表でわかるように、港区内に存在しながら港区内に受注先がない経営が36%もあり、逆に港区内にすべての受注先がある経営が3軒(7%)しかないことから明らかである。この点是对城南地域としてみてもいえる。

それに比して大田区の零細経営の場合、受注先は大田区内及び神奈川県が圧倒的に多く、地域的な完結性が相対的に強いことがわかる。例えば、調査37軒中大田区に取引先のない経営は3軒(8%)にとどまり、港区と好対照をなしている。

大都市における機械工業零細経営の機能と存立基盤

18表 港区機械部品・加工小零細企業港区内受注先社数比率

港区内 受注先社数比率	従業員規模					計
	1, 2人	3, 4人	5~ 9人	10~ 19人		
0%	8	8	5	5	26	
10%未満	0	0	2	2	4	
10~30%	0	6	1	4	11	
30~50%	2	6	2	0	10	
50~70%	6	4	9	2	21	
70~90%	0	2	0	0	2	
90~100%	0	0	0	0	0	
100%	3	0	3	0	6	
計	19	26	22	13	80	

資料：2表bに同じ。

19表 大田区零細経営受注先地域別社数

受注先地域	取引先 軒数	記入 企業数	(単一受注 地区のもの)
1.大田区内	30	12	(うち6)
2.都内(1を除く)	4	2	(0)
3.他府県	11	7	(うち2)
計	45	15	

資料：1表に同じ。

零細経営の存立は、取引先との時間距離に強く影響されるのであるから、上述の事態は大田区での立地が港区にくらべて有利であることを示しているといえよう。しかしながら、大田区にくらべれば受注先が地域的に分散し遠距離にあるといえる港区零細経営といえども、港区内のより規模の大きな層にくらべれば、格段に自区内および城南地域との取引の比重が高い。これは港区なりの条件のもとで零細経営はできるだけ近接した受注先を確保しようとしているとみることができよう。⁽²¹⁾

また他面において、専任の営業担当者をもたえず、自分の力ではごく近い取引先としか取引できない零細経営が、距離の離れた中小企業の仕事を受注している事実がある。このことは、移転した中小企業を含めて地域外の中小企業が積極的にこの地域の零細経営を下請利用しているということの意味しよう。これは港区はもちろん、近年神奈川方面への中小工場の転出の相次いだ大田区の場合にもいえるのである。大田区の場合、中小工場の転出先と区内零細経営の受注先の地域的ひろがり範囲とがほぼ一致する。このことは大田区零細経営の受注先が他区(特に城東地域)より神奈川県に多いことに典型的に表現されている。

このような港区・大田区の状況は、発注側企業にとって、自社が地域外に転出したとしても、距離的にはなれている城南地域の零細経営を利用することに、依然としてメリットをみだしていることを意味しているといえよう。その好例として、機械完成品メーカーであるO社(神奈川県、従業員110人)があげられる。O社は以前には大田区に本社工場ともあり、大田区内の小零細企業を多数下請として利用していた。その後生産拡大——工場拡大のため工場を全面的に神奈川県内陸部それも厚木以西へと移転させている。調査時点(1976年)で75社の下請を利用しているのであるが、そのうち3分の1の25社は大田区にあり、地元神奈川県には15社しかない。このように大量の大田区に所在する下請企業(零細経営がかなりの数含まれている)を利用可能にしているのは、材料倉庫を大田区に残し、そこを軸としてトラックで発注先を巡回し、材料の供給と製品の回収という方法を利

注(21) これらの点を、東京都信用金庫協会『中小企業の地域性実態調査』1974年、の調査結果で確認しておく。販売額に定める自区内の比率が最も高い事業所の割合を製造業についてみると、1人~4人で23区中最も高いものが大田区で71.4%である。港区は4番目の62.5%であるが、自区内取引の多い印刷業の存在(港区前掲p. 509)を考えると、機械工業では大田区とは大きな差があることが推定される(東京都信用金庫協会、前掲書、p. 19)。

用していることによる。逆にいえば、この企業にとっては移転後も自社努力によって大田区の下請を組織的に利用する必要性があり、近距離の神奈川県内陸部の小零細企業の利用による代替が困難であるという事情を示している。この必要性の具体的内容こそが、大田区を中心とした城南地域の機械工業零細経営の独自の機能と存立基盤を与えるのである。

〈城南地域中小メーカーの発注先地域〉 発注側としての城南地域にある中小機械メーカー及び部品メーカー側からみた下請の地域分布をみる。この場合、下請の多くは機械加工小零細企業である。20表に示したように、外注先社数に自区内のしめる比率が50%以上の企業は、港区では1割弱の9社であるのに対し、大田区は18社中14社と8割近くをしめ、全く逆の結果となっている。特に従業者30人以上の企業に限ると、港区では半数以上の下請が港区にある企業14社中ゼロ、大田区は8社中4社となっ

20表 中小機械・部品メーカーの外注先のうち
自区内が社数で50%以上のもの

従業員規模	回答数		自区内50%以上		比率	
	大田区	港区	大田区	港区	大田区	港区
5～9人	2	39	2	3	100.0	7.7
10～29人	8	39	8	6	100.0	15.4
30～99人	8	14	4	0	50.0	0.0
計	18	92	14	9	77.8	9.8

資料：1表と2表bに同じ。

ている。このことは、港区の工業地帯として自区内結合の弱さに対して、大田区のその強さを明白に示している。

ただし、大田区に所在する機械工業中小企業といえども他府県に下請をもつものが16社中10社あり、1社当たり平均3.8軒の下請を他府県にもっている。この事実と大田区の零細経営が、15社中7社まで他府県に受注先もっているという事実とを考えあわせる必要がある。これらのことは、大田区ほど機械工業が密集した地域であっても、零細経営の下請地域関係は自区内で完結するものではなく、隣接県とのつながりをかなりもち、その中で自区内が中心であることを示している。この点を無視してはならないであろう。

3. 受注先とのつながりの形成のされ方

前述したように、機械工業中小零細企業の大密集地である大田区でさえ、零細経営の受注先地域はかなり広範囲にわたっている。このような城南地域での広範囲にわたる受注先とのつながりどのように形成されるのであろうか。零細経営にとって受注先とのつながりの形成のされ方は、独立開業時とそれ以後では相違があるので、分けて検討する。

〈新規に開業した場合〉 新規に開業した場合には、2つの受注先開拓方法がある。1つは勤めていた所から再下請として受注するか一部受注先をわけてもらった場合である。これらは一種のれん分けといえるが、最近の例としてはあまりみられない。一般的なのは自ら受注先を開拓する場合である。この場合でも、何らの紹介もなく注文をとり中小工場をまわるといふ方法と知人を通じる方法とがある。前者は効率的とはいえずあまり一般的でもなく、後者が独立時の一般的方法とい

える。後者は知人——勤め先の得意先、出入りしている材料商・工具商、元の同僚等によって構成されている——の紹介によって受注先を獲得する方法である。この場合でも第1回目の受注はいわば試しであり、技術・技能等が確められてから本格的に受注しうようになる。

〈長年経営しているものの場合〉 何年かすでに経営を維持している経営の場合も、一般的であるのは、やはり知人及び仲間——同業の友人——の紹介である。この場合は開業時と異なり、紹介者である知人・仲間にとって当該零細経営の業主の技術・技能や分野の得意不得意および仕事に対する態度等の評価をかなり明確につかめるため、その分だけ自分にあった仕事を紹介してもらうことができる。

〈発注する側の場合〉 発注する側が新規の発注先を探す場合にも、先に知人関係として示したようなつながりを利用して、見つけたすことが多い。何らの知人の紹介・評価なしで、とびこみの発注者から受注し、とびこみの受注者に発注することは、代金支払いの確実性や納品の品質・期限の確実性に問題が生じることが多く、発注者・受注者共に余程仕事のやり手がないか仕事がない場合を除いて、ありえないようである。

〈つながりの形成のされ方のもつ意味〉 このように既存の知人関係を媒介にして受注先を開拓していくという零細経営のあり方は、大田区のように極度に中小零細企業の密集した地域でも、個々の零細経営のつながりうる範囲を狭いごく限られたものにする。この点をまず認識しておくことが必要である。しかしそれと同時に、先に述べたような知人関係をそれぞれの零細経営がもっているということは、それぞれにとってつながりは狭く限られているとしても、工具商・材料商や同業仲間を媒介環として、それらのつながりは全体として複雑な網の目のような関係を形成しているといえるのである。

4. 受注する製品・加工工程の特質

機械工業零細経営が受注するのは、どのような製品のどのような加工工程であろうか。この点を明らかにするのが、ここでの問題である。

〈ロットの規模〉 従業者規模と前述した所有機械の状況からすでに明らかのように、そこで行われる加工は、2・3種の汎用工作機械を利用した、部品の部分加工がほとんどである。しかも、これらの部品の受注規模は汎用工作機械の利用に適する規模であることからわかるように、きわめて小ロットである。普通旋盤加工を中心とする経営の場合、受注する1単位は、1ロット1個という文字通りの単品から、1,000個位までであり、多くは200~300個どまりである。タレット旋盤加工では、加工機械の性質上多少ロットは大きく、1,000個位のものが多くなる。また、フライス加工のロットはほぼ普通旋盤加工と同様である。ただこの場合注意する必要があるのは、加工工程そのものの複雑さは、ロットの規模にかかわらず多様であるということである。共通にいえること

は、それぞれの汎用工作機械にとって、もっともロット規模の小さなクラスの部品加工を、いわば単品的な部品加工を受注しているということである。

<発注側が小ロットの仕事を発注する理由> 発注側が何故このようにロットの規模の小さな部品加工を外注するのであろうか、この点についてはいくつかの理由が考えられる。その1つは、零細経営へ発注する部品・加工工程は、数がまとまらず手間がかかり、自社内の設備で充分加工できても、自社の間接費部分の比率がかなり高くみこまれている時間工賃水準ではひきあわない部分⁽²²⁾である。ついで、発注する側にとって人と機械とを自社内に常時備えておくには、その部分についての自社の仕事の量が中途半端であり、外注にまわした方が好都合であるような部分があげられる。この内製するには仕事の量が半端であるということは、単に一時点をみて決められるのではなく、仕事量の変動の可能性と程度を考慮に入れて考える必要がある。当面内製し専用機で生産した方がコストが低くなるとしても、長期間の安定受注の見通しがたたねば、中小メーカーは零細経営を外注利用することによって需要に応え、固定資本の負担を小さくしておこうとするであろう。また、試作品等も当面単品的に生産されるがゆえに、外注される部品加工の1つである。

このように、いずれにしても数のまとまらない半端な量的に変動の多い仕事あるいは全くの単発的な仕事というように、工賃はよくない⁽²³⁾手間もかかるという仕事が零細経営に発注されるのである。ただし、内職家内労働者のような単純な不熟練労働力では、こなすことのできない仕事なのである。なお、このような半端な仕事でも長期的にみるとくり返し発注されるものも多い。これらの息の長い小ロットものが零細経営の側にとっては受注の1つの核となる部品加工なのである。

<納期の変動と多様性> 小ロットであることとならんで、零細経営に発注される仕事の特徴は、納期が変動しやすくまた多様であることにある。半端な仕事であるだけに受注する仕事の納期はきわめて多様であり、変動も激しいのである。その中でも「特急品」と俗によばれているものには、朝発注され材料が運びこまれ夕方には納品されるような、我々にはちょっと想像のつかない発注品も存在しているのである。もちろん、毎月小ロットではあるがほぼ決まって受注し、納期に余裕のあるものも存在する。しかし最近のような不況時では、安定した受注は少なくなり、受注量と納期の安定性は大きく崩れがちである。

このような納期の多様性・不安定性のもとで受注を可能にし、発注する側の要求も満足させる成果を得ている背景として、零細経営の密集的存在が重要な意味をもってくる。孤立した存在であれば、数人の経営が激しい納期の変動に耐えることはできない。納期にまにあわなかったり、暇が

注(22) 中小企業の受注工賃は自らの零細経営への発注工賃より2~3割高い。それにもかかわらず内製するのは、間接費の高さをつぐなうあまりあるコストの低さが、量のでるロットの大きな製品に存在することによる。これは多様な人と機械と専用機の使用によるものといえよう。さらに納期と安定的な品質の確保のためには内製が必要となる面がある。ただし、好況期には零細経営への発注工賃の中小企業の内製にくらべての低さは失われがちである。

(23) 量のでるものと差のない工賃では、手間からみれば低工賃といえる。

大都市における機械工業零細経営の機能と存立基盤

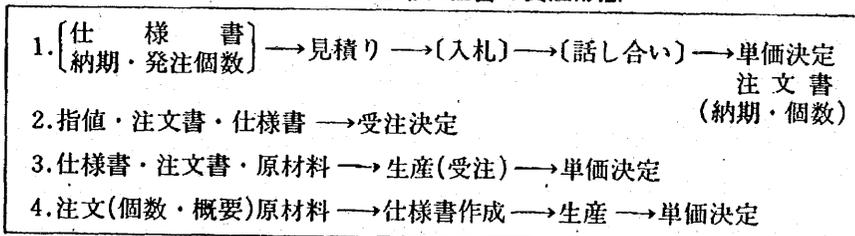
生じてしまったりが極端に生じ、経営として成立しえないであろう。ここに後に述べる「仲間」取引の存在のような集団立地の優位性が発揮されるのである。

さらに、納期やロットの変動、発注のくり返しの規則性のなさ、これらの条件のもとで、スムーズな受注が行われている1つの要因として、次の点も見逃してはならない点である。すなわち、同じ内容のものが2度目以降発注される場合、指値変更・見積りのしなおしや仕様書の再提示などが行われず、前回の条件でそのまま受注されるという形態が一般的であり、そのことから、「特急品」なども可能になっているという点である。

5. 零細経営の受注形態

<新規受注時の4つの受注形態> 零細経営の受注の仕方を、中小企業から零細経営が受注する場合を中心に整理するならば、2図のようになる。この図で示したのは、今まで受注したことのない製品、あるいは新たな内容をもつ加工工程を受注する場合である。1から4まで示した受注形態のうち1～3が基本形態であり、1が最も多い形態である。

2図 大田区零細経営の受注形態



1は、まず発注側から仕様書と注文個数・納期が示され、受注側が単価を見積ることからはじまる。見積られた単価をもとに入札するなり、両者の話し合いが行われ調整されるなりして、最終的に単価が決定される。それにもとづいて発注受注関係がとりむすばれ、注文書が発行される。この注文書には納期と個数が示してある。

2は、発注側の立場が強い場合である。最初から単価・納期・個数が仕様書とともに示され、受注側はそれを受けいれ受注するかどうかをせまられる。不況期にはこの形態が多くなるし、単純な加工のものについては見積りをするまでもないので、この形態をとる場合が多い。

3は、仕様書と注文書が示され、原材料がもちこまれ、まず生産が行われ、できあがってから発注・受注両者の話し合いにより単価が決定され、支払いが行われる場合である。この中には発注・受注両者の力関係からみて全く異質なものが含まれている。すなわち、受注側の力が強く、実際にかかった時間に所定の時間当り工賃をかけ単価を決定する場合が1つある。逆に新規の発注先が試しに加工をやらせる場合もこの形態をとる。この2つが含まれているのである。

4の形態は、あまり数多くある例ではないが、試作品等の部品について零細経営主が図面をひき、

それにもとづいて加工する場合も存在するのである。

このように大きく分けて4つの受注形態が存在するのだが、その特徴を要約すれば、個数・納期・工程の複雑・多様さが、受注の仕方にも反映しているといえることができる。単なる力関係のみによるのではなく、受注の多様さ個別性ゆえに、1のような形態が主要なものとなるのである。

〈くり返しの場合の受注の仕方〉 前述の場合と異なり、すでに何回か同じ内容の仕事を受注している時には、受注の仕方はずっと簡単である。注文書あるいは電話・口頭で数量・納期が示される。仕様書は前もって受注側がコピーを預かっているケースと、その都度もちこまれる場合とがあるが、前者の形をとる方が一般的である。この点は、毎月決まって発注される仕事、不定期的に発注される仕事、いずれについても共通である。

このような形で発注・受注されるということは、加工単価が初回に決定されてしまえば、その後同じものについてはほとんど変更されることがないことを意味している。加工単価が変わるのは、加工内容・対象が変化する場合のみであるといえる。物価急騰時でも、時間工賃の上昇は新しい内容の仕事を受注することによって、多くは実現されている。それゆえ現実には10年間くらい加工単価の変らない仕事も存在する。しかし、発注側にとって零細経営に発注するものは、単品の性格が強いために、規格の変化等も多く、実際には大多数の仕事の加工単価は時間的に遅れをみせながらも、時間工賃の上昇に対応して上昇していく。また、好況時には新規受注の比重を高めることにより、時間当りでみた工賃を高めていくことができるのである。

〈材料支給について〉 発注側による材料支給の状況であるが、小論の対象の場合、材料が発注側の支給かどうかは、材料が一般的な規格品であるか特殊な材料であるかによって異なる。磨棒鋼のように一般の材料商で購入しうるものについては材料の支給は行われず、特殊な鋳物を加工するような時に材料が支給される。それゆえ、材料支給の有無に零細経営の発注側に対する従属の程度をみることは、少なくとも城南地域の機械工業零細経営については的はずれであるといえる。⁽²⁴⁾

〈下請としての零細経営への援助〉 下請援助を零細経営は全くといっていいほど受けていない。発注側中小企業が零細経営との固定的関係を求めていることが1つの理由である。また、中小企業が下請を育成しようとする場合、零細経営はその対象となりえないということでもある。

6. 零細経営の外注——仲間取引

受注先との関係をまとめるまえに、零細経営自身が受注者となる外注関係について明らかにして

注(24) 最近この点で疑問に思われた理解として、安藤、北条、三村、前掲における材料支給の有無の意味についての考え方があげられる。著者らは、p. 71~p. 72で、「……発注企業または元請企業より原料、半製品を支給」されているか、「工場側が材料を購入」しているかだけで、「中小零細工場」を「従属型(下請型)」と「自立型」とに分けている。本論の指摘で明らかのように、このことは少なくとも著者らのいう「金属—機械系」については意味あることとはいえない。材料の支給の有無から直接力関係を導き出すことは、大都市の零細経営については全く誤った判断を下してしまうことになるといえる。

おく必要がある。この場合の外注先はもちろん、ほとんど小零細企業である。この外注関係をここで扱うのは、単に重層関係をみるということではない。零細経営がより大きな規模の企業から受注しうる基盤の1つが、自らの外注関係にあることによるのである。

〈外注関係——仲間取引——の必要性〉 まえにも述べたように、零細経営は文字通り少人数の経営であり、所有機械も2・3種に限られている経営が多い。そのため自らこなせる仕事量、経営内で加工しうる工程に強い限定が存在する。この点を補うものこそ外注関係なのである。

通常、前述の類型1に属するような経営は、類型2・3の零細経営を含めて、10軒位の同業の零細経営主と一種のグループを形成している。これは明確に組織化されたものではなく、知人・友人関係とでもよべるような側面をもつグループである。しかも、各経営がそれぞれ独自のグループをもつことにより、グループが網の目の如くつながれている。この同業の友人・知人関係こそ、通常「仲間」とよばれる存在であり、この「仲間」関係によって各零細経営の受注活動が支えられ、変動に対してももちこたえることを可能にしているのである。

すなわち、類型1〈中核型〉に属する零細経営にとって、前述した通り受注してくる仕事の量・納期・工程は多種多様であり変動も激しい。そのため求められる加工を注引量だけ一定の納期までに、自経営だけで行うことは非常に困難な場合が多いのである。この自経営内でこなせきれない部分を「仲間」に外注することにより、より柔軟な受注活動を行うことができ、発注側の要求にも応え耐えうるのである。

〈「仲間」取引のあり方・機能〉 まずその第一の特徴は、類型1に属する零細経営を中心とした相互の利用取引関係であり、一方的外注関係でないことである。「仲間」への外注は、多くの場合1割位のマージンをとって現金支払いで行われる⁽²⁵⁾。また、納期等でさし迫った必要がある時は、マージンなしや割増し工賃を払っても行われることがある。

この「仲間」取引の第1の機能は、前にもふれたが、零細経営が自分が得意とする加工を軸にした仕事ではあるが自ら得意でない加工も含むような工程全体をまとめて受注しうることにある。さらに、納期や量の関係で孤立しては受注できないような仕事を受注することを、零細経営にとって可能にし、発注する側のその時々々の要求に柔軟に応えることができるようにする。「仲間」を外注に利用することが、直接に零細経営の受注の幅を広げようように機能しているのである。

もちろんこの機能と関連はしているのであるが、もう1つ重要な「仲間」のつながりの機能は、発注側の業種ごとの好不況に対する零細経営の対応を容易にすることにある。これは主受注先業種の移動を零細経営に対して可能にすることにより行われる。すなわち、自らが常時取引している中

注(25) より大きな規模の企業からの零細経営の支払いは、月に一定額(通常10万円位)を越えると、手形で支払われる場合が多い。そのため1割のマージンで現金払いということは、手形割引料を考慮すると、発注側に利益を生みうるものではない。それゆえ、納期に余裕があれば自経営内で加工を行い、外注を極力減らしているものも存在する。しかし、このことも逆にみれば、納期的にみて柔軟な受注が可能であることを示しているともいえる。

小企業の数企業の間での比重の変化による主受注先の変動によって、ある業種の不況の影響を吸収しきれない時に、「仲間」からの仕事および仕事の紹介を通して、業種ごとの好不況のばらつきに対応し、ある程度安定した受注を確保していけるのである。

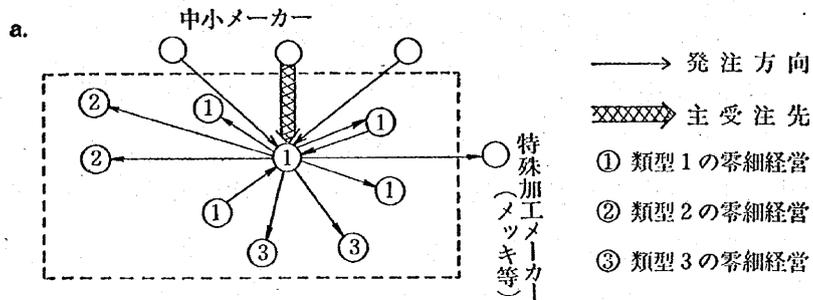
<密集の必要性> 以上のような機能をもつことで「仲間」の存在は、零細経営にとって重要な意味をもつことになる。この「仲間」は零細経営相互の関係であることにより、地域的に近接した経営同士でなければ存立しえない。せいぜい自転車で簡単に往來しうる距離にある経営同士で、初めて成立しうるのである。この意味で大田区での「仲間」がほとんど同一区内のそれも近接町内に存在していることは重要である。また、このように近接して「仲間」をつくれるほど密集して機械工業零細経営が存在していることが、重要な意味をもってくるのである。この大田区の密集がさらなる零細経営の開業を容易にしている。

これに対して港区の場合、18表で見たように一応地域的つながりもみられるのであるが、区内に外注先をもたない零細経営が目立ってきている。都心化の進みつつある港区では工場地帯の密集度がうすれるとともに、近隣に外注先をもたないですむような零細経営のみが残存しうるようになりつつある。密集を利用し「仲間」の存在を利用した開業などはおぼつかなくなってきているのである。

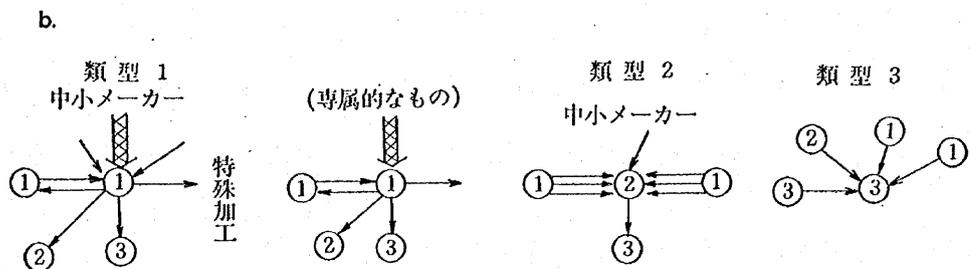
7. 零細経営の取引関係——まとめ——

6までで明らかにした機械加工零細経営の取引関係を、類型的に図示したのが3図である。この図は、1つの機械加工零細経営(類型1<中核型>)を中心にみた取引関係を、主受注先機械(部品)

3図 類型1<中核型>の零細経営からみた取引のひろがり



備考 ●ある特定の零細経営にとってのひろがり
●この他に、材料商・工具商・機械商・金融機関とのつながりがある。



大都市における機械工業零細経営の機能と存立基盤

メーカーを含めた受注先中小企業、「仲間」とよばれる部分、メッキ・熱処理等の特殊加工の零細経営、3者のつながりを中心に類型化して示してある。各個別経営は、この図より単純な取引関係にある経営もあれば、複雑な経営もある。また、類型2〈専門特化型〉・3〈不安定型〉という形（前頁の3図bで示したように）の取引関係をもつ経営も、その中には存在している。しかし重要なことは、これらは「仲間」関係を軸に密着し、地域的にも密集し、さらにこのようなつながりが網の目のようにひろがっているということである。

具体的なつながりについては、6までで詳しく述べてあるので、ここでは視点をかえ、集中的にこのように立地していることが、発注側中小企業と受注側零細経営とにそれぞれもつ意味という形で、要約してみる。

発注側中小企業からみるならば、このような集団は以下のように機能するといえよう。発注者にとって自社内で加工したのではコスト的にひきあわない、半端なしかし熟練を必要とする仕事・加工が存在する。これを納期・ロット規模・加工工程の内容の如何を問わず、多様にしかも変動する発注量で定期的に利用することを可能ならしめる下請企業を必要とする。これに応えるものが、この零細経営の集団なのである。

受注者である零細経営からいえば、次のようにみることができる。多様な業種の多様な加工内容をもつ仕事⁽²⁶⁾が、この地域の集団に発注される。このことから生じる個別的受注関係に存在する納期・ロット規模・発注の変動による不安定性を、「仲間」関係を軸としたつながりによって緩和するのである。さらに特定業種の好不況の波に影響されることなく、従業者数人で機械数台の経営として存立しるのである。これこそ集団的に立地することにより形成可能になる「仲間」関係の存在によって得られる、零細経営にとってのメリットなのである。

最後に、Ⅲでふれなかったが、この集団的存在としての機械加工零細経営にとって、密集内に必要不可欠なその他の取引先についてふれておく。それは零細機械加工業者を核として、その周辺に密着して存在する、材料商・工具商・関連特殊加工（熱処理・メッキ等）の零細経営という関連取引先である。これらが機械加工零細経営にとって、自転車を手軽に手すきの時間に用事をすますことのできる距離にあることが、やはり零細経営の存立にとって不可欠なことなのである。これは零細経営主が加工作業以外にさきうる時間がごく限定されたものであることから明白にいいうる。この点で、密集外へ転出しうる被雇用者中心の中小企業と大きくその行動のあり方が異なってくる。

Ⅳ 取引諸条件と零細経営の収入

ここでは工賃を中心とした取引諸条件と零細経営の実現している収入水準をみることにより、前

注(26) 発注ルートは個別であるとしても、前述したネットワークの存在により、全体として受注しているとみることができ、この意味で地域集団に集団的に発注されるとみことも許されよう。

節までの受注先とのつながりのもとで、どのような結果がもたらされているかを明らかにする。

1 取引諸条件

<工賃水準> 具体的な工賃水準を示した表が21表である。これは大田区の1976年夏の状況であ

21表 大田区零細経営の1時間当り工賃(従業者1~4人)

1時間 当り工賃	加工工程		金 型 そ の 他	計
	旋盤加工	フライス, プレナー, タレット, ベンチレース		
800円未満	1			1
800~1,000円	2			2
1,000~1,200円	4	2	1	7
1,200~1,500円	3	1		4
1,500~1,800円	1	2	1	4
1,800円以上		1	2	3
計	11	6	4	21
平均	1,036円	1,383円	1,638円	1,250円

資料：1表に同じ。

る。表からもわかるように、主担当工程により平均的な水準が異なるが、ほぼ1時間当り1,000円から1,500円位であるとみる⁽²⁷⁾ことができる。なお、この表で数の多い旋盤加工において工賃水準が低いということは、数の多さによる不況圧力の強さ、そして競争の激しさを表現しているといえよう。

この工賃水準は、1973年までのインフレを伴うブームのなかで達成された水準である。その後オイル・ショック以降の過程では、不況の圧力によりこの水準以下に下がり、ようやく76年時点で名目額で従来のピークを回復したのである。それゆえ、工賃水準は73年をピークにその後は実質的に

22表 a 大田区の工賃・単価決定

発注側中小企業の意識		受注側零細経営の意識	
イ. 当方指値	0	1. 指 値	5
ロ. 当方寄り	9	2. 受注先寄り	6
ハ. 相手寄り	3	3. 当方寄り	3
ニ. 相手見積	5	4. 当方見積	2
計	17	記入企業	15

資料：1表に同じ。

22表 b 大田区零細経営の締切後支払いまでの日数(受注側からみて)(従業者1~4人)

14日未満	0
15~24日	4
25~34日	5
35~44日	9
45~54日	2
55~64日	2
65日以上	0
計	22

22表 c 大田区零細経営への支払の現金・手形比率と手形のサイト(受注側からみて)

従業者規模	比率				計	手形サイト 従業者規模	3ヶ月	3~	4~	5~	6ヶ月	計
	100% 現金	50%以上 現金	50%以上 上手形	100% 手形			未満	4ヶ月	5ヶ月	6ヶ月		
1人	8	2	1	2	13	1人	1		1	2		4
2人	3		1	1	5	2人				1	1	2
3人	1		2	2	5	3人				1	2	3
4人		1		1	2	4人			1			1
計	12	3	4	6	25	計	1		2	4	3	10

注(27) これは中小部品メーカーの受注工賃水準より2~3割低い。零細経営間の激しい競争の存在を表現するものといえよう。

は低下しているとみることができる。ただし、この工賃水準も、同じ時期の農村部の機械工業下請小零細企業のそれに較べれば、比較にならない程度に高い水準といえるのである。⁽²⁸⁾

<その他の取引条件> その他の取引条件に簡単にふれておく。22表— a, b, c で示した中で特徴的なことは、たとえ零細経営といえども、一受注先1月当り受注高が10万円をこえるような支払いの場合、手形で支払いをうけることが多いことから、過半の経営が支払いの50%以上を手形でうけていることである。

2 零細経営の労働時間と収入水準

前述したような取引諸条件のもとで、零細経営は結果としてどれほどの時間働き、どれだけの収入をえているのであろうか。これらの点を具体的に明らかにする。その際注意しなければならないのは、以下であげる数字は、オイル・ショック以降の不況下でのものであるということである。ただし、1976年夏の調査時点で受注が活発であった経営については、不況の影響は、インフレによる収入額の実質的目減り、取引諸条件の悪化としてあらわれており、名目収入額そのものは時間工賃の名目的安定からみて大きく変化してはいないと思われる。それゆえ、そこからオイル・ショック以前の状況・水準を推測することはできよう。

<労働時間> 労働時間それも業主の労働時間について大田区の場合を示したのが23表である。不況下にもかかわらず、実働9時間以上働いている業主が圧倒的多数をしめ、10時間以上でも56%をしめている。また休日についても、休む業主で日曜日のみであり、ほとんどが仕事さえあれば日曜日も働き、いつもより早目に仕事をきりあげるといったことである。この表の中の一例の業主夫婦

23表 大田区零細経営事業主の労働時間(従業員1~4人)

労働時間	6~8時間	9時間	10時間	11時間	12時間	計
回答数	5	11	10	6	4	36

資料：1表に同じ。

の場合、好況時にはほぼ1日18時間働いたということである。この夫婦は長時間労働により自己所有の工場をもつに至っている。

ただし、雇用されている者の場合は、就業時間が限定され1日9~10時間位である。この点では中小メーカーと大差がないといえる。長時間労働を行うものは、被雇用者の有無にかかわらず、業主および家族従業者だけなのである。

<売上げ高> 零細経営の売上げ高および従業員1人当り売上高を示すと、大田区・港区それぞれ24,25表のようになる。大田区は月別売上高について原料無償支給の被雇用者なしをとりだしてあるが、その分布は幅ひろく特定のランクに集中していない。これは不況下であることにより、経

注(28) 例えば、中央大学経済研究所編『中小企業の階層構造』中央大学出版部、1976年、による、日立周辺部農村の1975年8月時点での、日立製作所2次下請の受注工賃は、「分単価」で「8~11円」(p. 180)ということである。特に例外的に高いもので分20円(p. 179)である。これらはいずれも、家内工業的でないものの場合である。小企業でさえ大田区の零細経営の半分位の工賃水準とみることができよう。

24表 a 大田区零細経営の1月当り売上高

売上高	20万円未 満	20~ 30万円	30~ 40万円	40~ 50万円	50~ 60万円	60~ 70万円	70~ 80万円	80~ 100万円	100~ 150万円	150~ 200万円	200万円 以上	計
従業者1人	5	2	5	2			1	1	2			18
2人	1	1	2	1	1	2	1					9
3人					1	3		1	2			7
4人							1		1		2	4
計	6	3	7	3	2	5	3	2	5		2	38

資料：1表に同じ。

24表 b 大田区零細経営の1月1人当り売上高(従業者1~4人)

	10万円未 満	10~ 20万円	20~ 30万円	30~ 40万円	40~ 50万円	50~ 60万円	60万円 以上	計
事業主と同居家 族のみ原材料100 %無償支給	1	5	5	4	1	0	1	17
その他	1	5	4	5	1	2	3	21
計	2	10	9	9	2	2	4	38

営ごとのバラつきが大きくなっていることも影響していると思われる。従業者規模別の平均売り上げ高を示すと、26表のようになる。だいたい、1人当り年間でみて300万円から400万円位が平均的なところであるといえることができる。

<実質的収入> 零細経営の実質的な収入水準をみるために作成したのが27表である。これは大田区の従業者1人すなわち業主のみの経営をとりだし、各事例について経費が判明しうる経営を示

25表 a 港区機械部品加工小零細企業年間売上高

従業者数	300万円未 満	300~ 500万円	500~ 1,000万円	1,000~ 1,500万円	1,500~ 3,000万円	3,000~ 5,000万円	5,000~ 1億円	1億円 以上	計
1, 2人	4	4	4	1	1				14
3, 4人		1	5	9	7	2			24
5~9人					9	7	4	1	21
10~19人						1	6	6	13
計	4	5	9	10	17	10	10	7	72

資料：2表bに同じ。

25表 b 港区機械部品・加工小零細企業年1人当り売上高

従業者数	100万円未 満	100~ 200万円	200~ 300万円	300~ 400万円	400~ 500万円	500~ 600万円	600~ 700万円	700万円以上	計
1人	1		3		1			1(2,400万円)	6
2		1	2	2	2		1	(759万円)	8
3		1	4	3	1	1	1	3(1,200万円) (1,267万円)	14
4			2	4	3		1	(720万円)	10
5				3	1	1		4(900万円×2) (1,100万円)	9
計	1	2	11	12	8	2	3	8	47

資料：2表bに同じ。

した。この表からわかるように、12事例を平均すると月売上げ高42万円余、経費が22万円弱であり、実質収入は21万円弱となる。しかし事例はこの平均水準を中心に分布するというよりも、以下の4

大都市における機械工業零細経営の機能と存立基盤

つのグループにわかれて分布しているとみることができる。

まず、第1のグループは売上高が大きく経費も多い、No. 4,6,7,10の事例である。経費が多いのは外注費が多いことによる。これらは実収入も多く、月30万円が2軒、他は35万円と50万円であり、東京都の中小機械工場の被雇用者の年収293万円を大幅に上回る水準にある。⁽²⁹⁾ 2番目のグループ

26表 a 大田区従業者規模別従業者1人当たり平均売上高 (1月当り)

	回答数	1人当たり売上高
1人	18	37.49万円
2人	9	22.36
3人	7	24.67
4人	4	38.75
計	37	30.29

資料：1表に同じ。

26表 b 港区従業者規模別機械部品・加工零細企業従業者1人当たり年売上高

	従業者1人当たり売上高	
1, 2人	617.7万円	(2,400万円/1人年と内職的98万円/1人年を 除くと302万円/1人年)
3, 4人	438.7万円	
5~9人	531.1万円	

資料：2表bに同じ。

27表 a 大田区売上げと経費 (従業者1人)

1ヶ月売上高	12軒	506.8万円
1軒1ヶ月平均		42.23万円
1ヶ月経費	12軒	258万円
1軒1ヶ月平均		21.5万円
平均実収入		20.7万円

27表 b 事例(従業者1人)

事例	月売上げ 万円	経費 万円	収入 万円
No.1	40	10	30
No.2	15	1	14
No.3	30	10	20
No.4	100	50	50
No.5	14.5	4	10.5
No.6	75	40	35
No.7	80	50	30
No.8	4.5	0.5	4.0
No.9	22.5	10	12.5
No.10	100	70	30
No.11	25	2.5	22.5
No.12	30	10	20

資料：1表に同じ。

27表 c 大田区従業者1人の実収入(月額)

実収入	回答数
10万円未満	1
10~15万円	3
15~20万円	0
20~25万円	0
25~30万円	0
30~35万円	3
35~40万円	1
40~45万円	0
45万円以上	1(50万円)
計	12

資料：1表に同じ。

プとして、外注が少ないため売上げ高は第1のものより少ないが、実収入は第1のグループなみの経営、No. 1の事例がある。これら5軒は不況下でも比較的順調な受注状況にあるといえる。

第3のグループは、No. 3,11,12の事例で、売上げ高はまあまあであり、外注も少ない経営である。これらは月20万円か少し上まわる位の実収入であり、中小機械工場の被雇用者なみの収入水準といえる。第4のグループは、No. 2,5,8,9の事例で、不況の打撃が深刻であり、月15万円以下の実収入しか獲得できない経営である。

以上のように4つのグループに分けることができるのであるが、1973年までの時期においては、第1、第2のグループの収入水準が中心的な水準であり、第3のグループ程度の被雇用者並の年収水準の経営が底辺を形成していたと推測される。それは、仕事が順調に受注することができ、73年頃に到達され現在まで名目額として変化のない時間工賃が前提されれば、業主1人で得られる実収入は、第1、第2のグループのレベルかそれを幾分上回る水準であると考えられるからである。一

注(29) この数字は、労働省『昭和52年賃金センサス』Ⅳを利用し算出した。東京都の一般機械器具製造業従業者10人~99人の企業の男子35歳~39歳の年間給与総額である。

例ではあるが、月50万円の実収入が業主1人でありうるということは、73年頃この水準に到達していた経営も多かったことを推測させるにたる。73年頃にこの収入水準であれば、これは雇われる場合にくらべれば圧倒的に高い水準であるといえよう。不況がその差を縮めさせ、底辺に半失業の状況の第4グループのような経営を生みだしたとみることができるのである。

このようにみるならば、夫婦2人で働くならば、仕事が充分にありさえすれば、勤め人の数倍の収入を得ることも可能であることがわかる。独立してからうまく好況の波にのれば、4,5年で小さくとも自分の工場をもつことも不可能ではなかったのである。

最後に、零細経営の経費の内容についてみることにする。聴取調査でもっとも把握しにくかった点であるが、わかった範囲で示せば、28表のようになる。27表bの事例No.4の場合、1月50万円の経費のうち外注費が40万円であり、工場の借賃が4万円、その他の油代等の消耗費が6万円である。機械の減価償却費は割賦支払いが済んでいることにより、経費として業主に意識されていない。収入中位のグループに入るNo.3の場合、家賃3万円、外注費3万円、その他の消耗費4万円となる。収入下位のNo.5の場合、家賃2万円、消耗費2万円、外注費なしである。

これらから、売上げ高が多くなるのは主として外注費によること、収入中位のグループでも外注費支出があること、収入低位のグループでは外注していないことなどがわかる。いずれにしても、これらの事例から前述した中で用いた「実収入」が、文字通り被雇用者の場合の賃金収入と対比しうるものであるということができよう。

さらに、外注が多い場合には、実収入の中に外注利用による利益(一種の下請収奪部分)が含まれているとみることができる。しかし、

これも一部にすぎず、外注利用が多くの場合は少額であり、受注を有利にすることのために仕方なしに外注を利用しているという状況である。それゆえ、多くの零細経営業主の実収入は自家労賃部分であるとみることができる。

<まとめ> 城南地域の機械工業零細経営の工賃水準や売上げを上述

のようにみることができるならば、その特徴は以下のものであるといえよう。他の地域の小零細企業にくらべれば高い工賃水準であり、業主自身の長時間労働によって、被雇用者よりはかなり高い水準の収入を得ることも充分可能である。しかし、この収入の水準は好不況によって非常に変動し、不況時には収入が極端に低下することがある。また、経営ごとのバラつきも大きくなる。さらに労

28表 大田区従業者1人の経営の経費内容事例

事例	経費	原材料費	家賃	外注費	その他	備考
No.1	10万円	なし	なし	3	7	
No.2	1	なし	なし	なし	1	
No.3	10	なし	3	3	4	
No.4	50	なし	4	40	6	
No.5	4	なし	なし	なし	4	
No.6	40			10		原材料費あり
No.7	50					原材料費あり
No.8	0.5					
No.9	10	なし	9	なし	1	
No.10	70		4	なし		原材料費あり
	2.5	なし		なし		
	10	なし	7.5	なし	2.5	

その他には、副資材・工具・光熱・油・車輛の維持費・機械月賦支払等の費用が含まれる。
資料：1表に同じ。

大都市における機械工業零細経営の機能と存立基盤

働時間も、就業が不規則になることにより、必ずしも短縮されるとは限らないのである。

3 今回の不況の影響

最後に1974年以降の不況において、機械工業零細経営が城南地域で、どのように激しい打撃をおもったかをみることに、零細経営の不安定性を確認するとともに、その中でも経営を維持する残存への強い意欲と、ある意味での柔軟な対応力の具体的姿を明らかにする。

<打撃の激しさ> まず、今回の不況の影響の激しさを確認しておこう。この点をみるために、港区29表を示した。表をみれば、いかに多くの部分が打撃をうけたかわかるが、零細経営は他の規模層にくらべても、大きな打撃をうけているといえる。また、大田区の場合、聴取りによれば21軒

29表 a 港区企業従業員規模別・機械工業の売上げ動向 (オイル・ショック以前との比較) ()内は%

従業員規模	イ 売上げは伸びている	ロ 売上げは停滞	ハ 売上げ実質的減少	有効回答数
～4人	14 (22.2)	12 (19.0)	37 (58.7)	63 (100.0)
5～9人	7 (17.5)	12 (30.0)	21 (52.5)	40 (100.0)
10～29人	12 (27.3)	13 (29.5)	19 (43.2)	44 (100.0)
30～99人	15 (48.4)	6 (19.4)	10 (32.3)	31 (100.0)
100～299人	7 (41.2)	6 (35.3)	4 (23.5)	17 (100.0)
分類不能	1			1
計	56 (28.6)	49 (25.0)	91 (46.4)	196 (100.0)

中17軒までが、73年にくらべ75年には売上げが半分以下におちこんだと答えている。さらに、月別にみれば、全く仕事のなかった月、あっても2、3万円にすぎなかった月が存在したと答える業主が多かった。

<零細経営の対応> このような激しい打撃を受けながらも、零細経営は被雇用者がほとんどいないこともあって、何とか食いつなぎ回復を待つこと

資料：2表aに同じ。

ができるのである。一例をあげれば、

29表 b 港区企業従業員規模別・機械工業の不況対策 (複数回答)

従業員規模	イ 特になたなかった	ロ 従業員を減らした	ハ 顧客の開拓	ニ 値引安値受注	ホ 業種扱い商品転換	ヘ 受注先の増加	ト 借金	チ その他	有効回答企業数
～4人	18 (31.0)	21 (36.2)	5 (8.6)	19 (32.8)	1 (1.7)	4 (6.9)	25 (43.1)	4 (6.9)	58 (100.0)
5～9人	6 (15.8)	11 (28.9)	3 (7.9)	11 (28.9)	3 (7.9)	3 (7.9)	16 (42.1)	1 (2.6)	38 (100.0)
10～29人	7 (18.9)	13 (35.1)	8 (21.6)	17 (45.9)	3 (8.1)	3 (8.1)	10 (27.0)		37 (100.0)
30～99人	2 (6.9)	4 (13.8)	7 (24.1)	9 (31.0)	2 (6.9)	5 (17.2)	10 (34.5)	1 (3.4)	29 (100.0)
100～299人	1 (6.3)	6 (37.5)	3 (18.8)	3 (18.8)	1 (6.3)	3 (18.8)	2 (12.5)	1 (6.3)	16 (100.0)
分類不能		1					1		1
計	34 (19.0)	56 (31.3)	26 (14.5)	59 (33.0)	10 (5.6)	18 (10.1)	64 (35.8)	7 (3.9)	179 (100.0)

資料：2表aに同じ。

1人で旋盤加工をしているある業主は、仕事がほとんど受注できなかった時には、土方仕事に昼間で夜受注できた仕事をぼつりぼつりこなし、生活と経営を維持したということである。その他直

接聴取っただけでも、業主はタクシーの運転手、夜警、受注先企業の工員等のアルバイトを行い、仕事のない時期をしのいでいる。しかし、これらの人々も工場や機械を手放したものは少ない。多くの業主はカバーをかけてしばらく休業したとしても、本来の仕事に復帰することをめざした。しかも、76年に入って多少受注が回復する中で、営業を再開しているのである。

以上みてきた例からも明らかなように、零細経営は不況の打撃をうけながらも、廃業することなく、受注の回復とともに再生しうる存在なのである。すなわち、このような内容においてという限定はつくが、今回のような不況にも柔軟に対応しうる存在なのである。

V 小 括

各論点に分けての検討結果を、ここで整理してまとめれば、城南地域の機械加工零細経営は次のような存在と把握される。

城南地域、それも大田区の一定地域に特に集中的に存在している零細な機械加工業経営は、その業主の多くが熟練工であること、しかも汎用的な工作機械を所有しながら、一定の加工工程(所有機械の種類による限定を中心とする)に特化しているとみることができる。

このような零細経営集団に機械加工を外注する中小機械・部品メーカーの立場からみれば、熟練工を必要とする加工工程について、発注量、発注工程、納期等に関して多様な形態で発注可能であることが1つのメリットである。さらに、それを変動させながら不規則に長期にわたって利用可能であることが最大のメリットといえよう。もちろん、これは他の分散的に存在する機械工業小零細企業との比較でいえることである。城南地域の零細経営集団も零細経営ゆえの過度競争を免れえない。発注側にとって低コスト(内製にくらべて)であるという側面の存在を無視しえない。しかし、中小企業側の利用理由が単にそれだけではないことに、1つの重要な意味がある。それゆえ、不況時には低コスト利用の面が強くてくるが、好況時には必ずしも低コストといえなくとも、零細経営集団を積極的に利用するのである。このような利用理由にもとづいていることが、農村部小零細企業とは比較にならない高い工賃水準で発注されることを可能にしているといえる。

受注側の零細経営にとっては、大量に集団として密集して存在することにより、個別的関係としては存在する発注側の多様性と不安定性とを緩和し、経営存続困難に陥ることなく、経営を維持することができる。この点は、単に密集して零細経営が存在することからだけでなく、関連業者(工具商・材料商・その他の加工業等)の存在、また集団自体が多様な大規模な機械工業地帯である京浜工業地帯に位置することをも含めて考える必要がある。

しかし何といても重要なのは、「仲間」関係の存在である。「仲間」関係の存在は、少人数の零細経営にとって、多様な受注を可能にさせている。それと同時に、「仲間」関係が網の目のように

つながり存在することが、個別的なさらには業種的な発注・受注関係の不安定性を吸収緩和するという機能を果たしている。このような機能があることが、中小企業にとって、個別企業・個別業種の好不況の変動において、これらの零細経営をバッファーとして利用することを可能にするのである。また、これらの集団のあり方の特徴により、受注側の零細経営は零細経営として存立可能になり、大量の新規開業も可能になったのである。

これらの発注・受注関係を通して得られる発注側のメリットは、浮動的就業かつ必要に応じて自由に利用しうるし、場合によってはかなり低コストであるというだけではない。零細経営の業主の長時間労働と強い勤労意欲、配偶者を助手として自由に使用しうるということ、これらのことから発注側の中小企業は、熟練工を雇用した場合の数倍の労働を同じ数の熟練工（零細経営業主）からひきだすことができるのである。このことは単に1人の熟練工を何人分にもつかえるということに留まらない。熟練工1人を養成するのに6年位かかるという現実、しかも若年労働力不足により業種全体としても定着率が悪化している現実等を考慮にいれると、養成費を含めて大幅な節約になるのである。

重化学工業の急成長を軸とする「高度成長」過程で、機械工業も急速に生産を拡大した。その過程では量産的な生産増大が急速であったと同時に、より単品的な生産の拡大も無視しえないものであった。後者の拡大のためには多能熟練工が大量に必要とされた。この需要を満たした1つの重要な機構こそ、本論で分析したような零細経営の増大だったのである。雇用されていた多数の熟練工が独立開業することにより、雇われている場合の数倍の労働力として機能することを可能にし、「高度成長」時の需要に応えたのである。しかも、これらは、1960年代に入って若年労働力を雇用することが困難になり、それ以前のように好況時に小規模企業化しえず、零細経営に留まることになる。このことが今度は逆に好不況の変動に対して、より柔軟に対応することを零細経営に可能にさせたのである。零細経営であることが積極的な意味をもったのである。

このような熟練工としての零細経営主の長時間労働は、好況時には零細経営主自身にとって、総収入が通常の中小企業労働者家族の数倍ともいえる水準を達成することも不可能ではないという状況をもたらした。この点にこそ零細経営主にとっての最大のメリットがあった。このような長時間労働による高収入という形は、現在でも好況時に比べ低下しバラつきが大きくなっているとしても存在している。

以上のような存在として城南地域機械工業零細経営をとらえることができよう。以上の零細経営の具体的分析が「はじめに」で設定した3つの大きな問題に対して、不十分なながらも1つの回答として筆者が提出しうるものである。少なくとも具体的な実態把握にもとづいた1つの仮説的な像を抽きだすことができたと考えている。この像をたたき台としながら、より全体的な大都市の機械工業の分析へと進むつもりである。

(経済学部助手)