

Title	下請企業の競争と存立形態(上) : 「自立」 的下請関係の形成をめぐって
Sub Title	A study of Japanese subcontracting system in engineering : special reference to competitions among subcontractors (1)
Author	渡辺, 幸男
Publisher	慶應義塾経済学会
Publication year	1983
Jtitle	三田学会雑誌 (Keio journal of economics). Vol.76, No.2 (1983. 6) ,p.238(52)- 253(67)
JaLC DOI	10.14991/001.19830601-0052
Abstract	
Notes	論説
Genre	Journal Article
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234610-19830601-0052

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.

下請企業の競争と存立形態 (上)

—「自立」的下請関係の形成をめぐる—

渡 辺 幸 男

目 次

問題の所在

- I 下請研究の最近の動向
—「自立」的下請関係の位置づけをめぐる—
- II 下請関係をめぐる競争考察の諸前提 (以上本号)
- III 下請関係をめぐる競争考察の枠組
- IV 戦後日本の高度成長期の下請関係の特色
- V 下請中小企業の存立形態と経営戦略
- VI 親企業にとっての下請関係の意味
- VII 小 括

問 題 の 所 在

理論的視点から最も要約的に下請関係を表現するならば、それは資本主義の独占段階での対等ならざる外注取引関係であるといえる。すなわち、独占資本による非独占資本収奪の一形態なのである⁽¹⁾。戦後日本の高度成長過程においては、対等ならざる外注取引関係である下請関係のなかでも、下請中小企業と特定親企業とが強い支配・従属関係でむすばれているような下請関係が広汎化した。すなわち、下請系列化の進行が顕著にみられた。そのため、下請関係が収奪関係を含むものであることは、直接的な支配・従属関係の存在ゆえに、現実的妥当性をもつ自明のことと考えられたのである。同時に、対等ならざる外注取引関係とは、主として専属的な従属関係のもとでの外注関係と把握されがちであった⁽²⁾。もちろん、資本の所有による支配関係にもとづくのではなく、特定親企業

注 (1) 「より上層の資本」が「需要独占によって下請企業から価値を収奪する」(北原勇『中小企業問題——本質把握への一視角——』1955年、368ページ) 関係、「社会分業関係にある諸階層間の不等価交換の関係」(同上、377ページ) すなわち「対等ならざる外注」(同上、358ページ) 関係として、北原氏は下請関係を理論的に把握する。我々も北原氏のこの把握を理論的出発点とするものである。

(2) 例えば伊東岱吉氏は、「『下請制』は独占資本支配の一つの形態」(伊東岱吉『中小企業論』日本評論社、1957年、55ページ) と正しく把握しながら、「下請関係は一般に、対等ならざる縦の支配・従属関係」(同上、53ページ) とすることにより、対等ならざる取引関係と支配・従属関係を同一視する結果となってしまった。それゆえ、「隷属的關係」から脱した「技術レベルの高い専門工場は」「対等の外注関係に近い」(同上、237ページ) 存在という理解になってしまっている。

下請企業の競争と存立形態(上)

に下請中小企業が従属することの根底には、対等ならざる外注取引関係が存在するといえる。また、従属的關係にある下請中小企業が、親企業によって収奪されていることも事実である。そのため、主要な下請関係が専属的關係である状況下、専属的従属的下請関係を対等ならざる外注取引関係そのものと把握し、専属的従属的關係にあるがゆえに、下請中小企業が収奪されているという論理の転倒した理解が生じてしまったのである。収奪関係を基本的に規定するものは、諸資本間の競争関係であり、専属的従属的下請関係も競争関係に規定された諸資本間の一取引形態にすぎないことが見失われがちであった。ここに論理の混乱があり、またその後の現実の変化の評価における混乱の源があったといえる。

その後高度成長期を経過したことにより、生産力水準を高めた下請中小企業の中に、積極的に受注先を分散させ、特定親企業に⁽³⁾従属していない企業が目立ってきている。これらの企業は、専属的従属的下請関係にある中小企業と競争しつつ、受注生産を行なっている。このような中小企業のとりにむすぶ受発注取引関係を、本稿では「自立」的下請関係と名づけた。「自立」的下請関係およびそれをむすぶ中小企業が目立ってきたという事実認識に限定するならば、それは多くの下請問題調査研究者に共通して存在するといえる。⁽⁴⁾しかし、その評価や位置づけは、後述するように実に様々である。このような取引関係およびそれを行なう中小企業の量的比重や今後の見通しについても、⁽⁵⁾一致がみられるわけではない。

下請関係を、独占段階に一般的な大企業と中小企業との対等ならざる外注取引関係と把握する立場を妥当なものとするならば、受注先を分散し生産力水準もかなり高い中小企業が大企業ととりむすぶ「自立」的受発注取引関係をも、下請関係の一形態として位置づけることが必要である。また、どのように位置づけられるかを明示化することが不可欠である。たしかに、このような受発注関係を下請関係の一形態として位置づけることは、これまで常識的に考えられていた下請概念の拡張を意味するものといえる。しかし、受注生産中小企業全般の生産力が高まり、それらが大企業と

注(3) 本稿で従属関係として把握しているのは、競争の階層性にもとづく不等価交換による収奪を可能にしている、取引関係上での優位と劣位の関係それ自体ではない。一般的に下請中小企業が劣位な立場にあることを前提とした上で、優位にある親企業が下請中小企業の経営内部までコントロールする関係こそ、下請関係のなかでの支配・従属関係なのである。すなわち、取引諸条件をめぐる力関係での優越性だけでなく、下請中小企業の経営内部の諸決定そのものに、親企業が介入しうる状況をもって、下請中小企業の親企業への従属と把握しているのである。このような従属関係に対して本稿でいう下請中小企業の「自立」とは、同じように対等ならざる外注関係すなわち下請関係のもとにありながら、下請中小企業が親企業による経営内部までへの介入をうけていないような関係状況をさしている。より詳しくはVで述べる。

(4) この点は後述のように下請制研究に関し発言している代表的な人たちが、「自立」的下請関係に関連する問題に言及し考察していることから明らかである。

(5) 実際に、『中小企業総合基本調査』『工業実態基本調査』の調査結果から過去10数年の推移をみても、受注先分散化の傾向が明確によみとれるわけではない。この点は第1表によっても明らかである。一般機械器具製造業の従業者20人以上では、専属度の高い企業の比率の低下がみられるのであるが、輸送用機械器具製造業では逆に近年その比率が上昇し過去最高となっている。それゆえ、統計をみた限りでは、特定方向への動きをよみとることはできないのである。

従属的關係や「自立」的取引關係をとりむすびながら、相互に直接的に競争しあっている現実が形成されてきている。また、いずれの關係の根本にも依然として対等ならざる外注關係が存在するといえるならば、「自立」的受発注關係を下請關係の一形態として把握することは、可能であるといえる。本稿では以上のような問題意識で、「自立」的下請關係にある中小企業も含めて現在の日本の下請中小企業を把握し、かつ理論的に位置づけるには、どのようなフレームワークが必要であるかについて検討を加える。その際、下請關係・収奪關係を根本的に規定しているのは諸資本の競争關係であることから、フレームワークの内容の第1は、下請關係をめぐる諸資本の競争の基本的なあり方を示すものでなければならぬと考える。下請關係をめぐる競争に関する枠組設定を行なうことにより、「自立」的下請關係を、専属的従属的下請關係との関連を明示化しながら、位置づけることが可能になるとみているのである。

なお、本稿での分析対象は、「自立」的下請關係およびそれをむすぶ中小企業の形成が問題とされている日本の機械・金属工業に限定されている。具体的な現在の日本の機械・金属工業を念頭におき、そこでの競争のあり方はどのように理解されるべきか、この点をめぐって下請關係にからむ競争の枠組を考察するという形で、課題は具体的に設定されている。つまり、分析は現実的存在としての下請關係をとりあげ、その存在をめぐる競争はどのような枠組により整理されるべきかを検討しているのである。以下のような方法を本稿がとっているということは、本稿が下請中小企業の理論それ自体を直接追求したものではないことを意味している。まして、中小企業の競争の一般的な理論化を企図したものではないのである。あくまでも、現実の日本の機械・金属工業の下請關係の変化すなわち「自立」的下請關係を包摂しうる論理を競争關係を中心に問題とする場合、どのような枠組で把握すべきなのかを明らかにすることに努めたにすぎない。

第1表 単一取引先依存度60%以上の企業比率の推移

業 種	1962年	1966年	1971年	1976年
一般機械	53.6%	60.9%	60.9%	55.2%
電気機械	62.5	68.1	67.7	67.6
輸送用機械	59.2	68.1	68.0	69.7
精密機械	57.7	67.6	63.2	63.1

同上 従業者規模別

一般機械	20~29人	49.5%	48.0%	46.1%	39.0%
	30~49人	47.2	47.7	46.9	34.9
	50~99人	38.9	42.4	40.4	34.9
	100~199人	35.7	38.1	40.7	33.2
輸送用機械	20~29人	63.7%	60.1%	58.8%	69.6%
	30~49人	59.0	62.2	53.9	62.3
	50~99人	53.3	57.2	50.9	60.5
	100~199人	51.9	53.0	48.1	51.4

資料：『中小企業総合基本調査』、『工業実態基本調査』

下請企業の競争と存立形態(上)

また、分析の対象を機械・金属工業の下請関係に限定したのは、繊維工業等の社会的分業形態の大きく異なる産業の下請関係をも考察することによる論理の混乱を避け、「自立」的下請関係の形成が問題とされている分野に、考察を集中させたかったことによる。

ただ、現在の日本の機械・金属工業での下請関係をめぐる競争構造を検討・整理することは、それ自体の変化を位置づけるだけではなく、他の先進諸国の機械・金属工業での社会的分業構造を考察する際の1つの基準を提供することにつながると考えている。つまり、これまでいわれてきたように、資本主義一般あるいは独占資本主義の一般的な問題に対する特殊日本の問題として下請関係を把握するのではなく、機械・金属工業の今日的な生産力水準と労働力市場の二重性の存在・深化⁽⁶⁾のもとでの独占資本を主軸とする社会的分業関係の一存在形態と理解するならば、下請関係を現代資本主義での各先進諸国に共通する問題として考察しうるのではないかと考えている。共通する問題である下請関係の一形態として日本の機械・金属工業の下請関係があり、しかも、日本のそれは独占資本の論理が個別独占資本にとってより合理的に貫いている形態であると考えられる。このような意味で、本稿での検討のより一層の深化は、より一般的な議論に進みうるものと考えている。

なお、本稿の課題である「自立」的下請関係をも包摂し位置づけうる論理的枠組設定の際中心となるのは、親企業、下請中小企業それぞれの競争の構造、範囲、内容の明示化であり、それにもとづく外注取引関係のあり方である。すなわち、下請関係独自の競争構造の骨格を明らかにすることにより、「自立」化も対等ならざる外注取引関係のもとにある下請中小企業にとっての経営戦略上の選択肢の1つであることを示し、それにより「自立」的下請関係を論理的に位置づける。このような形で以下での展開を行なうが、その際特に重要なのは、これまで理論的にはほとんど無視されてきた親企業間の競争関係を、明示的に下請関係把握の論理的枠組の一部となすことであるといえる。

以上のような問題の検討のために、Iではこれまでの研究の動向を整理し、我々にとっての論理的枠組設定の方向を明らかにする。IIで下請関係をめぐる競争のより具体的検討のための前提となるべき事柄の確認を行なう。IIIでは、下請関係をめぐる競争を親企業間と下請中小企業間双方について検討した上で、下請取引での力関係を基本的に理解するための枠組を設定する。IVでは現状からみた場合、高度成長期の下請関係の状況をどのように把握することができるか、簡単に指摘する。Vでは以上の競争の枠組を前提として、下請中小企業の親企業との関係に関するどのような経営戦略がありうるかを示し、下請関係の基本的類型を提示し、それらの意味について考察する。VIで親

注(6) 労働力市場に二重性が存在し、その存在が社会的分業のあり方に大きな影響を与えているとする考え方は、近年欧米諸国でも、マーケット・レーバー・セグメンテーション論としてとりあげられている。その中には労働力市場の二重性の強化から、アメリカにおけるサブコントラクティングの拡大を説く議論も存在している。(例えば、M. J. Piore, 'Dualism as a response of flux and uncertainty', S. Berger & M. J. Piore, *Dualism and Discontinuity in Industrial Societies*, Cambridge, 1980, p. 47) それゆえ、各先進国共通のシステムとして下請制を把握するような視点にたつことは可能であると考えている。

企業にとっての下請中小企業利用の意味を再考察し、VIIでは、VIまでの検討をふまえ、その範囲内での展望を示し、同時に基本的な下請構造図を示し、小括とする。

I 下請研究の最近の動向

——「自立」的下請関係の位置づけをめぐる

「自立」的下請関係の存在と評価をめぐる最近の下請研究を整理するならば、以下の3つにわけられよう。1つは、「自立」的下請関係にある中小企業を脱下請企業、すなわち発注側大企業と対等な取引関係にある受注生産企業と把握する立場である。いま1つは、「自立」的下請関係にある中小企業の存在を、基本的には例外視することにより、一般的な下請関係は形態的にも従来通りであるとし、問題把握の対象から排除してしまう立場である。第3の立場は、「自立」的下請関係を新たに目立ってきた下請関係の一形態として把握し、位置づけようとするものである。これらの3つの立場を順番に検討することにより、我々が「自立」の下請関係を位置づけるための論理的枠組を設定する際の方向性を明らかにする。

1. 脱下請化とみる見解

第1の見解は、「自立」的下請関係の形成とその拡大傾向を積極的に評価し強調する見解である。「自立」の下請関係にある中小企業が、専属的關係になく、生産力的にも従来の下請中小企業にはみられなかったような高水準にあり、技術水準の向上に関してもかなりの自立性をもっているといった点を重視する。これらを根拠にして、「自立」の下請関係にある中小企業は、親企業との取引関係において対等化する一般的な可能性をもっていると考えている。現実的にも、そのような事態が進行していることを強調している。「自立」の下請関係の形成、その関係にある中小企業の増大をもって、これまで対等ならざる取引関係にあった下請中小企業の、親企業との取引上の対等化・脱下請化と把握するのである。それゆえ、この見解によれば、「自立」の下請関係の形成・拡大は、下請関係のもつ収奪等の問題性の解消を意味することになる。従来の特属的な下請中小企業にみられた特定親企業との従属的關係をもたない受注生産中小企業の出現をもって、即座に受発注取引関係の対等化を主張する見解なのである。専属的従属的取引関係と対等ならざる取引関係とを混同し、前者の変化を重視することにより、後者の解消を主張する見解といえる。

例えば、清成忠男氏は、昭和40年代における下請関係の変化として、「組立産業の高度化が大企業の内製化比率を低下させ社会的分業への依存度を拡大させたこと」「下請企業の側における加工・組立技術の進歩」「専門化の進展」といった、下請企業側の生産力水準の上昇に関する諸側面を強調している。

注(7) 清成忠男『現代中小企業論——経営の再生を求めて』日本経済新聞社、1976年、168～169ページ。

下請企業の競争と存立形態(上)

また「受注先数の拡大」⁽⁸⁾「価格形成状況の変化」といった下請関係での力関係の変化にも注目している。その上で「対等な取引を行うという意味での脱下請の進展」を強く指摘し、「専門企業として独自の技術を持ち、複数の企業と対等に取引を行い、さらに多産業展開をはかる企業が数多く登場し、企業成長も著しかった」とする。ただし、「脱下請に成功した企業は一部にすぎない」とするが、「一定の割合を占めるにいたったことを評価すべきであろう」⁽⁹⁾としめくくっている。

まず清成氏の議論の中で注目される点は、対等な取引を行なう脱下請企業が、数多く存在しうるし、現に形成され一定の割合をしめるにいたったと強調していることである。脱下請の可能性を例外的とはみていないといえることができる。同時に、脱下請化の条件として「専門企業として」「複数の企業と対等に取引を行」なうという点をとりあげていることが注目される。先に引用した「受注先数の拡大」ということ自体、「多かれ少なかれ専門化をベースにして取引先を複数の企業に拡げたり、複数の産業にまで拡げている企業が少なくない」⁽¹⁰⁾という内容を含むものとしてのべられている。つまり、清成氏は、専門化プラス複数受注先産業企業化の直接的延長線上に、下請中小企業の脱下請化、受注先大企業との取引上の対等化を論理的に想定しているといえるのである。我々のいう「自立」的下請関係にある中小企業を、清成氏はほぼ脱下請企業として把握しているとみることが出来る。しかも、それが下請中小企業の変化として重視すべきほどの存在になりつつあるというのが、氏の見解なのである。

さらに中村秀一郎氏は、「小零細下請企業」においても「脱下請化」を促す新しい市場条件が形成されてきている⁽¹¹⁾とみている。その背景・根拠として「加工形態別、使用機種別に加工賃率相場が形成されている」こと、「生産力水準の高度化と社会的分業の深化によって、小零細機械工業にとっても多種多様な受注機会が拡大し、……主体的に有利な品目を選択し受注するものが増加し、……数社から受注する下請の比率が増加し⁽¹²⁾」ていること、「下請単価の決定に際して親企業に対する下請企業の対抗力は、……強化されてきている」こと等をあげる。中小企業上層だけでなく、小零細下請企業という小規模企業層でも、生産力上昇と受注先多様化により、「脱下請」が進行しているとするのである。

また、伊藤正昭氏は「生産技術を進歩させていく下請企業は、自動車生産拡大とユニット化につれ納入先を多様化して、専属的な下請から独立部品メーカーへと発展する機会を与えられた」とのべ、その過程は「下請企業の専属化と独立生産者化の両極分解⁽¹³⁾」を伴うものとしている。やはり、伊藤氏の場合も、生産力水準の高度化と納入先多様化が、直接的に脱下請を意味するという論理展開となっている。

中村精氏の場合は、下請関係を支配・従属関係それも内製化に準ずるといふ準垂直的統合と同一視することにより、定義そのものから、下請関係の中に「自立」的下請関係を含みえない論理となっている。すなわち、中村氏は「下請制とは部品または製品の生産加工に関して支配従属を伴う企業間の取引形態である」⁽¹⁴⁾と定義している。この定義から、下請関係の中に準垂直的統合ともいえる支配・従属関係を伴わないような「自立」的な下請関係は含まれようがないのである。このような論理展開は、複数受注先化による脱下請を重視するこれまでの諸見解と異なり、支配・従属、準統合関係のみを下請関係とみることにより、それ以外のすべての外注取引関係を非下請関係としているといえる。しかしいずれにして

注(8) 清成忠男、同上、169ページ。

(9) 清成忠男、同上、170ページ。

(10) 清成忠男、同上、169ページ。

(11) 中村秀一郎「変貌する下請制——中小零細企業の近代化の展開——」(中村秀一郎、秋谷重男、清成忠男、山崎充、坂東輝夫『現代中小企業史』日本経済新聞社、1981年)220ページ。

(12) 中村秀一郎、同上、221～222ページ。

(13) 伊藤正昭「下請中小企業の研究——下請「関係」の視点から——」(松尾弘博士古稀記念論文集編集委員会編『発展途上国の経済と社会』白桃書房、1977年)、154ページ。

(14) 中村精「日本産業と中小企業」(『国民金融公庫』調査月報 No.243、1981年7月号)7ページ。

も、従属関係を伴わない下請関係を否定することにより、その裏面として、「自立」的下請関係を非下請関係としているといえる。

2. 例外視する見解

第2の立場は、第1の立場と多くの点で共通した認識をもっている。すなわち、「自立」的下請関係の形成を認め、しかもそれを脱下請化を意味するものと把握する点で、両者は共通の認識基盤にたっている。両者が大きく異なるのは、この見解によれば、「自立」的下請関係の形成が下請関係の評価をかえるほどの重要性をもちえないとする点である。中村秀一郎氏の見解とは大きく異なり、下請中小企業の上層の一部に限定された存在として、あるいは特定の時期のみの現象として、「自立」的下請関係の形成を把握している。そのことにより、「自立」的下請関係の存在を、例外的なものとするのである。このような位置づけにより、一般的かつ大多数の下請中小企業は、依然として従来通りの下請関係にあると主張することになる。

例えば、巽信晴氏は「ともかく高度成長過程で……系列、下請企業の地位の向上、さらに自主独立化が問題とされるようになってきた。すなわち下請中小企業(1次下請企業)の専門的企業では相対的に自立化し、……親企業の複数化や……受注仕事を選別する方向……もみられるといわれてきた⁽¹⁵⁾」というように、脱下請化の主張の存在を認めている。さらに「系列・下請中小企業の存立形態は多様化し、専門的な技能・技術をもち自社独自商品の比率を高め依存率の低下傾向にある系列・下請企業から、依然低賃金を基礎に親企業の生産能力不足を補う程度の下請企業まで階層別にきわめて多様な存立形態を示すようになってきた」という表現の中に示されているように、下請企業の多様化ということの中で、「自主的独立化」の可能性とその存在を一応認めている⁽¹⁶⁾。しかし「脱下請企業が脱下請化を指向するほど、じつは再下請以下の下請関係を拡大再生産している」と指摘することにより、下請問題の焦点をより下層に移すとともに、「自主的独立化」していく下請企業についての検討を排除してしまうのである。

糸園辰雄氏はさらに極端な位置づけを行なっている。糸園氏は、清成忠男氏による「下請制そのものが変質する一方『脱下請』が進展している⁽¹⁷⁾」という指摘を高く評価しながら、「専門メーカーの道を進み得る下請企業は少数の例外的存在⁽¹⁸⁾」「上層の一次下請に限ることが妥当⁽¹⁹⁾」であると限定し、再下請層での「資本が資本を収奪する姿⁽²⁰⁾」の「変化しえざる側面⁽²¹⁾」を強調している。最も明示的に、我々のいう「自立」的下請関係を例外視し、下請中小企業把握の対象から排除している議論であるといえる。

池田正孝氏は、「自立」的下請関係を積極的に評価しているといえる。池田氏は下請企業には「特定大企業=親企業への売上げ依存度がきわめて高く、かつ高い技術と特殊な設備を必要とする品目の製造を担当⁽²²⁾」する「専属型」下請け企業のパターンと、「親企業分散化がすすみ、かつ高い技術と特殊な

注 (15) 巽信晴「産業構造の変化による下請制工業の展開と特徴」(木村敏男、山崎春成編『産業構造の転換と日本経済』東京大学出版会、1979年)111~112ページ。

(16) 巽信晴、同上、123ページ。

(17) 糸園辰雄「下請制度の最近の変化」(『西南学院大』商学論集)21-4、1975年2月)63ページ。

(18) 糸園辰雄、同上、80ページ。

(19) 糸園辰雄、同上、85ページ。

(20) 糸園辰雄、同上、82ページ。

(21) 糸園辰雄、同上、86ページ。

(22) 池田正孝「構造的不況と下請け構造の変動」(政治経済研究所編『転換期の中小企業問題』新評論、1975年)107ページ。

下請企業の競争と存立形態(上)

設備を必要とする品目の製造を担当⁽²³⁾する『自立型』下請け企業のパターン⁽²⁴⁾との2類型があるとする。後者は「経済環境に自主的に対応し⁽²⁵⁾」ている企業であり、「水平的分業関係への変貌」を展望している企業でもある。このような認識の限りでは、池田氏は第1の立場に近い。しかし、氏は「このような『自主独立化』の動き」をもってすぐ「二重構造の消滅を主張⁽²⁶⁾」することに反対し、「好況局面における一時的現象」あるいは「特定業種ないし特定地域に限定⁽²⁶⁾」される可能性を指摘している。それゆえ、池田氏もまた、「自立」化を脱下請化、受注先大企業との取引上での対等化と理解し、その上で、「自立」化の広汎化に疑問をもち、今のところそれを例外ないし一時的現象とみる見解であるといえる。

このような見解の妥当性は、「自立」的下請関係を例外視しうるかどうかにかかってくる。すなわち、中小企業にとって、対等ならざる外注取引関係が、一般的には専ら専属的従属的下請関係として存在しているかが問題となる。同時に、専属的従属的下請関係が、今後とも主要な下請関係形態でありつづけるのかが問われることになる。我々は、これら2点のいずれについても否定的な理解をしている。戦後日本資本主義において、専属的従属的下請関係が、主要な下請関係として、さらには対等ならざる外注取引関係そのものとして認識されてきたことこそ、当該段階の日本での特殊な状況を反映していたと考えるのである⁽²⁷⁾。それゆえ、「自立」的下請関係を例外視することは、戦後日本資本主義のある段階での状況を、下請関係の一般的形態とみなす、転倒した理解・把握と考える⁽²⁸⁾。我々は、第2の立場とは全く異なった視点から、第1の立場の誤りを明らかにせねばならないのである。

3. 対等ならざる取引関係と「自立」

第2の立場と異なり、我々は第1・第2の立場双方が共通して前提としている認識にこそ、基本

注(23) 池田正孝、同上、109ページ。

(24) 池田正孝「大企業の外注合理化と下請企業の動向」(『中小企業季報』1977年 No. 1) 16ページ。

(25) 池田正孝「構造的不況と下請け構造の変動」、前掲、113ページ。

(26) 池田正孝「下請・系列の再編成」(巽信晴、佐藤芳雄編『中小企業論を学ぶ』有斐閣、1976年) 228ページ。

(27) 例えば、古典的下請制研究である小宮山琢二『日本中小工業研究』中央公論社、1941年では、当時の機械工業下請制の実態分析にもつぎ、「下請小工場の少くとも一割乃至二割が特定の親工場に専属化されている」(同上、73ページ)とし、残りは「浮動的下請関係」(同上、74ページ)にあるとしている。「浮動的下請関係においては、大工場は……外部からこれに寄生して生産力の発展を阻止するもの」(同上、96ページ)であり、「専属的下請関係が、……都市機械器具生産に一般化されつつあるところに、下請工業の新しい段階乃至様相」(同上、99ページ)をみている。戦前段階では、浮動的下請関係こそ一般的であり、その限界をのりこえる存在として専属的下請関係が位置づけられていたといえる。また、戦後高度成長期には、下請系列化という形態をとって、下請中小企業の生産力発展の主軸として専属的下請関係が一般化し、小宮山氏の展望が現実化したとみることができる。小宮山氏の戦前下請制研究をふまえるならば、戦後専属的下請関係が一般化したこと自体も、歴史的動態的に理解されねばならないといえる。今後とも専属的下請関係が一般的形態として存続するかどうかは、アブリオリには前提されえないのである。歴史的状況をふまえ、その存続が検討されねばならない。またIVで分析するように、専属的下請関係が一般化したのは、戦後高度成長期の生産力急上昇をめぐる諸条件にもとづくものであると考えられる。それゆえ、その条件が変化するならば、当然のことながら、専属的下請関係の一般性もまた変化すると考えられるのである。

(28) 我々は下請関係を対等ならざる外注関係と把握し、外注関係を通した不等価交換による収奪や変動のしわよせは、先進資本主義諸国共通の問題であると考えられる。例えば、B. Bluestone, P. Jordan, M. Sullivan, *Aircraft Industry Dynamics*, Boston, 1981. では、下請中小企業が米航空機メーカーにとって変動のしわよせ先として利用されている実態が解明されている。

的な誤りが存在していると考えられる。たしかに、「自立」的下請関係にある中小企業は特定親企業に
 従属しているとはいえない。経営内部までに及ぶ親企業からの介入・コントロールをうけてはいな
 い。しかし、受注先大企業からの取引上のしめつけをうけ、不安定な需要のしわ寄せをうける、受
 注先大企業と対等ならざる取引関係にある企業であることにはかわりはないのである。専属形態をと
 らず特定親企業に従属していないことは、それだけで対等な取引関係を受注先大企業との間にもち
 ろうることを意味していない。明らかにすべきことは、「自立」的下請関係を従属的下請関係から区
 別し、その差異を具体的な姿で示すことである。それとともに、それらを下請関係総体の中に位置
 づけることが求められるのであり、そのための論理的枠組が必要とされるのである。

このような「自立」的下請関係の理解が、何故妥当であると考えられるのか、その根拠を実態にある程
 度明らかにすることができる。それを以下で簡単な形で示すことにする。利用する資料は1980年度の中
 小企業事業団による調査結果である。詳しい紹介は別途行なう予定であるので、ここでは、受注先親企
 業を分散させている下請中小企業と、過半を特定親企業1社に依存している下請中小企業とを比較して
 得られた結果を要約して示す。調査回答企業は、比較的規模の大きな従業員10人以上の下請中小企業
 800企業である。下請中小企業の大多数をしめる小零細企業より、より上層規模の企業による回答とな
 っている。

受注先親企業との対等性の程度という観点から、親企業との取引関係を受注先分散型と専属型とで比
 較してみる。受注先分散型は専属型よりも、多少親企業に対する立場は強いともいえるが、基本的な親
 企業との力関係は、受注先分散型と専属型とで大きくかわるということはいえない。また、受注先分
 散型で対等化への動きが存在しているともよみとれない。例えば、下請諸条件の決定に際し、「下請企
 業の意向の反映」があるかという問に対し、逆に「親企業の意向が反映」していると回答した企業が、
 受注先分散型でも8割近くをしめている(分散型77%、専属型91%)。また、受注先分散型でも設計能
 力をもつ企業の比率は3分の1にすぎない(分散型36%、専属型25%)。さらに、親企業が何故当該中
 小企業を下請利用しているのかという問に対し、受注先分散型でも「発注元の意向への柔軟な対応」ゆ
 えであると回答した企業が6割近く存在している(分散型58%、専属型60%)。このような調査結果か
 ら示唆されることは、受注先分散型といえども、親企業との取引上の対等性という点に関しては、専
 属型と大きくかわらないということである。

以上のように受注先分散型と専属型の双方とも、基本的に親企業との対等ならざる取引関係にあると
 みることは、下請関係形態として両者を同様な存在とみなすことを意味していない。この点は実態分析
 の結果からも示唆される。すなわち、受注先分散型は、専属型よりも、より強く営業活動に力を入れて
 いる企業群である(新規の取引先まで営業活動を行なっている企業の比率は、分散型58%、専属型33
 %)。親企業からの援助については、受注先分散型の68%が無しと回答したのに対し、専属型は33%が
 無しとなっている。つまり、対等ならざる取引関係の中で、親企業と密接なつながりをもっているのが

注(29) この調査の結果は、中小企業事業団中小企業大学校『下請企業の経営戦略』1980年度、として報告されている。そ
 の調査結果を本稿の問題意識に従い再整理した結果の要約を以下で示した。受注先分散型と専属型に下請企業をわけ
 て分析した調査としては、その他に、商工組合中央金庫調査部『下請中小工業の実態』1971年、同『下請中小企業の
 現況』1977年、中小企業庁『中小企業白書』各年での分析がある。

(30) 受注先分散型(第1位受注先依存度30%未満)と専属型(同50%以上)との下請中小企業を比較することは、「自
 立」的下請関係と従属的下請関係にある下請中小企業を比較することには必ずしもならない。しかし、前者の差異が
 後者の差異を示唆するものと考えられることは可能であろう。

下請企業の競争と存立形態(上)

専属型であり、受注先分散型ではつながりが弱いといえる。

以上の実態分析の要約にみられる受注先分散型と専属型との差異と同質性から示唆されることは、「自立」的下請関係と従属的下請関係との差異を、親企業との取引関係上での対等性の大きな相違とみることは困難であるという点である。それと同時に、「自立」の下請関係にある企業と従属的下請関係にある企業とでは、親企業とのつながりの程度、受注確保のための努力の方向性等といった下請中小企業の基本的経営方針上の差異を生じる可能性が強いことを示唆しているとみることができよう。

第3の立場は、「自立」的下請関係にある中小企業の形成と存在を例外視することにより、下請関係の問題から排除せず、しかも、「自立」の下請関係を下請関係の存在形態の1つとして理解する見解である。「自立」の下請関係にある中小企業も受注先大企業との対等ならざる取引関係にあることを示せないならば、独占段階の一般の問題としての中小企業問題の1つのあらわれとして下請関係を把握する理論的立場を貫くことはできない。それゆえ、この基本的立場を貫くならば、親企業と下請中小企業との外注取引関係を、両者のそれぞれの競争を背景とした取引関係として明示化する必要がある。さらに、下請中小企業が一般的に受注先大企業との取引関係で対等ならざる関係に陥らざるをえない根拠と、取奪等の具体的形態を明らかにする必要がある。その上で、「自立」の下請関係を、その枠組の中に位置づけることが必要なのである。

この立場にたつ「自立」の下請関係の把握の例として、岩田勲氏があげられる。岩田氏は「大企業と中小企業の取引には不平等性、その枠内での企業存続、収益の必要最小限度への圧縮というメカニズム⁽³¹⁾」の存在の指摘により、一般的な大企業と中小企業の競争・取引関係の中に下請関係を位置づけている。それゆえ、専属的従属的下請関係からの離脱を即対等化とはみなさず、「下請中小企業には専属型から独立企業に近い経営形態まであり、下請企業を一色にぬりつぶすことはむずかしい⁽³²⁾」と指摘する。我々の立場と基本的に共通しているといえよう。しかし岩田氏の場合でも、「独立企業に近い形態⁽³³⁾」の下請企業の内容が、「非専属型でしかも独自の販売網、技術、研究開発力を有する企業」として把握されるにとどまっている。このような下請中小企業が、専属型下請中小企業とは異なりながらも、親企業との取引関係においてどのような対等ならざる関係にあるかについては、依然として残された課題であるといえる。

4. 「自立」の下請関係把握の基本的視点

「自立」の下請関係を包摂しうる下請関係把握の枠組設定につながりうる理論的視点として、下請関係を購買寡占の一類型と把握するみ方がある。このみ方は、購買寡占という市場類型を通して、対等ならざる外注取引関係・下請関係を、一般的に把握しようとする。購買寡占により親企業に取奪される下請中小企業の一般的な存立形態の中に、「自立」の下請関係を位置づけるみ方である。つまり、諸資本・企業の競争にもとにある取引関係として、下請関係を把握することを可能にしているみ方なのである。それゆえ、論理展開の方向性として、基本的な正しさを保持しているといえ

注 (31) 岩田勲「減速経済と下請中小企業問題」(『中小企業金融公庫月報』1975年12月) 21ページ。

(32) 岩田勲、同上、23ページ。

(33) 岩田勲、同上、21ページ。

よう。

しかし、これまでの購買寡占からの下請関係把握は、下請関係を諸資本・企業の競争関係からみているのであるが、それをある他に類例のない特殊品の市場のある時点での購買寡占、すなわち購買独占として把握するにとどまっている。このような限定を与えることによって、対等ならざる外注取引関係全体ではなく、特殊な条件下すなわち親企業同士の競争が存在しないという条件下での、価格の引下げや収奪を把握しうるにすぎなくなっているのである。その結果として、親企業同士の競争関係、下請中小企業の特定の購買独占市場からの退出の可能性の有無と程度といった、下請関係の現実的状況を把握するために必要不可欠な競争に関する枠組を欠落させてしまうことになるのである。競争に関する枠組を一部欠落させることにより、可能性としては「自立」的下請関係も包摂しうる論理的枠組を提供しうるものでありながら、これまでの購買寡占からの下請関係についてのアプローチの枠組は、それを包摂するには狭すぎ不十分なものととどまっているといえるのである。それゆえ、「自立」的下請関係と従属的下請関係の差異、「自立」性の内容とその限定を行ないうるものとはなっていないといえる。

例えば、佐藤芳雄氏は、下請関係を「非寡占＝中小企業が競争を通じて寡占支配の翼下に直接・間接に組みこまれる理論構造」⁽³⁴⁾のもとで考察するという、より一般化された形での理論の深化を意図している。すなわち、「親大企業による下請中小企業の利用・動員は、選定・選別、育成援助などのあらゆる局面をつらぬいて、下請中小企業の激しい競争性をもとにし、その潜在的現実的競争がはげしければはげしいほど、支配は強化されることになる」⁽³⁵⁾と把握することにより、下請関係を親企業に専属しているかどうか等の形態によってまずもって区分するのではなく、下請中小企業相互の競争関係の把握から出発する形で、収奪等を理論的に解明しようとしている。この点で佐藤氏と我々は視点を共有しているといえる。我々は、この佐藤氏の理論的視点を高く評価し、その発展を課題としている。

以上の視点から、佐藤氏は次のような論理展開を行なう。すなわち、親企業と下請中小企業の取引関係を、「寡占と非寡占の下請的取引関係」すなわち「『購入寡占』の市場支配力の行使」⁽³⁶⁾の関係として把握する。その関係内で、下請中小企業の「過当競争」⁽³⁷⁾を背景とし、親企業が購入寡占者としていかに下請中小企業を激しく競争させているかが示される。親企業は内製化、「『統合』の戦略的おどかし」⁽³⁸⁾を利用し、また「数多い同業者の潜在的競争」⁽³⁹⁾の存在を下請中小企業に自覚させることにより、「『操作され管理された競争』の強制を展開する」⁽⁴⁰⁾のである。その結果、「親企業の専制的行動」⁽⁴¹⁾が可能となり、下請中小企業に対して「収奪」等が行なわれる。以上の論理により、下請中小企業相互の競争から「収奪」等の存在が解明されている。

このように佐藤氏の論理展開は下請中小企業の競争関係を出発点としており、我々の論理的枠組構築

注 (34) 佐藤芳雄『寡占体制と中小企業』有斐閣、1976年、162ページ。

(35) 佐藤芳雄、同上、170ページ。

(36) 佐藤芳雄、同上、163ページ。

(37) 佐藤芳雄、同上、180ページ。

(38) 佐藤芳雄、同上、161ページ。

(39) 佐藤芳雄、同上、174ページ。

(40) 佐藤芳雄、同上、168ページ。

(41) 佐藤芳雄、同上、177ページ。

下請企業の競争と存立形態(上)

のための重要な第一歩を提示しているといえる。つまり、一般的な下請中小企業の競争から出発している理論であるがゆえに、我々の課題である「自立」的下請関係を、論理の枠組内に包摂しうる可能性をもつ理論といえる。

しかし、佐藤氏の理論的分析課題が、購買寡占下で何故いかに下請中小企業が収奪されるかを示すことにあり、展開されている論理の枠組として、親企業が購買寡占者として下請中小企業に対して最強の立場にある場合が設定され、その枠内での分析に限定されている。すなわち、「特定親企業への依存度が過度になることが景気循環のなかでの経営不安定になるリスクを回避するため、複数の親企業・納入先を求め、かつそのことで親企業との価格等の交渉を有利にしようとするのであろうが、この側面は一応捨象しておく⁽⁴²⁾」と下請中小企業側の特定親企業依存の変更の可能性を、その論理内から捨象しているのである。そのため、親企業が購買独占者として一方的に支配力を行使したとしても、下請中小企業が親企業を変更することにより、その支配力を弱体化せしめるような行動をとる可能性を排除している。この意味で、親企業が下請中小企業を最も強力に支配しうる場合に限定された論理的枠組であるといえる。

もちろん、このような強力な親企業による下請中小企業支配が、全く現実性をもたないというのではない。そうではなくて、現実の下請関係である対等ならざる外注取引関係は、このような強力な支配関係としてだけでなく、より広汎な関係として存在しているといいたいのである。佐藤氏も、先の引用から明らかなように、このこと自体は念頭においている。しかし、実際設定された論理的枠組は、下請中小企業が専属的であり親企業に完全に支配されている下請関係に限定されている。この枠組では、「自立」的下請関係のような、それと異なる下請関係を包摂しえないのである。それゆえ、我々の構築すべき論理的枠組は、佐藤氏による論理展開から、特定親企業との依存関係を変更しえないという限定的条件をはずしたものである必要がある。つまり、限定された形であるにしても、下請中小企業の側から親企業を選択しうるような条件のもとで、それは展開されつくりあげられねばならないのである。このような条件設定を行なうならば、当然のことながら、親企業相互の競争関係も、明示的に論理内に組込まれねばならないことになる。つまり、下請中小企業相互間の競争関係に限定されている佐藤氏の論理的枠組に、下請中小企業による親企業選択の可能性を媒介として、親企業相互間の競争関係を組込むことにより、「自立」的下請関係を対等ならざる取引関係の中の一形態として包摂しうる論理的枠組を構築しうるのである。

以上みてきたような、「自立」的下請関係をめぐる多くの議論のもつ根本的な誤り、また、視点としては正しい議論における論理的枠組の不充分さを克服するために、「自立」的下請関係を位置づけることのできる論理的枠組の我々自身による構築が必要とされるのである。また、構築される論理的枠組は、下請中小企業を含めた中小企業全体の競争関係を出発点とする必要のあることが提示された。これにより、収奪関係の存在の根拠を、親企業と下請中小企業との下請関係の形態そのものからみちびきだすのではなく、諸資本・企業の競争関係に求めることができ、「自立」的下請関係を位置づける可能性が生じてくるのである。また、下請中小企業を含めた中小企業全体を諸資本・企業の競争関係の中で把握するためには、独占段階での諸資本の競争を資本規模による階層的構造のもとでの階層化された競争と把握する理論的視点を出発点とすべきであろう。この視点か

注(42) 佐藤芳雄、同上、173ページ。

(43) 我々は、独占段階における資本規模による競争の階層構造の把握に関し、その多くを北原勇氏の展開によっている。北原勇『独占資本主義の理論』有斐閣、1977年、153～158ページを参照。

ら出発してこそ、我々は現在の下請関係をめぐる競争を論理的に理解するための枠組を、「自立」的下請関係の位置づけを可能にする形で、構築しようとするのである。競争の階層性を出発点とし、その上で先にみた購買寡占による下請関係把握のより一層の展開を行なうという方向こそ我々の以下で展開する試みの基本線なのである。

II 下請関係をめぐる競争考察の諸前提

1. 下請概念の明確化

下請制は基本的に社会的分業の一編成形態として把握される。すなわち、下請関係は、基本的に諸個別資本間の取引関係の一形態なのである。同一資本内での生産工程上の種々のつながり、関係とは根本的に異なるものである。特定の1資本による統一的なコントロールをうける者同士の分業⁽⁴⁴⁾ましてや工場内分業のような関係ではない。しかも、諸個別資本間の取引関係が、ある製品の企画、設計、生産の中の各部分ないしは部品の販売・購買であるという関係である。下請関係は、1つの製品をめぐる社会的分業関係にもとづく取引形態の中の独特な一形態なのである。すなわち、「対等ならざる外注」⁽⁴⁵⁾取引関係こそ下請関係なのである。購買者が販売者に対して優越した地位にあるような外注関係なのである。

対等ならざる外注関係である下請関係での販売者と購買者との非対等性は、両者がそれぞれの側でさらされる競争の激しさに構造的差異が存在することによって生じる。すなわち、販売者の側の部門の競争が、部門内で直接競争しあう諸資本の数の多さと、参入する可能性をもつ潜在的競争者の数の多さと参入の容易さによって、需給不均衡といった一時的要因によらず、購買者の側の部門の競争よりも構造的に大幅に激しい時、取引上の非対等性が生じるのである。

また、下請取引の特徴である外注関係とは、発注側資本・企業にとって内製⁽⁴⁶⁾ではなく自資本以外との取引であると同時に、単なる一般的な購買ではなく特殊な購買であるという点に特色がある。

注(44) 我々は下請関係を社会的分業の一形態と把握し、その上で収奪関係等を問題とする(注(1)参照)。しかし、他方で下請関係を社会的分業の一形態とすることを否定し、下請企業を親企業工場の単なる外業部の一種とみる見解も存在する。例えば、太田進氏は「中小企業の上層では『脱下請化』の現象が顕著になりつつある」と指摘した上で、「下請関係が社会的分業の関係へと移行している」(太田進「機械工業における下請制の発展」竹林庄太郎編著『現代中小企業論』ミネルヴァ書房、1977年、215ページ)と述べる。下請関係を社会的分業関係とみないことにより、収奪関係のもとでの下請企業の企業としての一定の自立性保持の可能性を、論理的に否定することになる。事実、太田氏の場合も、「従来の密着・従属的な下請関係から、技術力やコスト計算の向上を前提とした社会的分業関係への移転」(同上、217ページ)という、従属関係(即下請関係)か社会的分業かという二者択一の理解である。それゆえ、しよよせをうけ収奪されながらも、一定の独自の経営戦略をもちうる受注生産中小企業といった存在を、当初より論理的に包摂しえないのである。このようなことから下請関係を社会的分業の一形態とみるかどうかということは重要な意味をもってくるのである。

(45) 北原勇、前掲、1955年、358ページ。

(46) 本稿では、内製の基準を、資本主義において競争しあう基本単位である個別資本においている。それゆえ、同一企業内の生産だけでなく、資本所有支配されている子会社や関連会社での生産も、当然本稿での内製に含まれる。

下請企業の競争と存立形態(上)

すなわち、内製ではなく取引関係であるということは、発注側企業は外注した部分を資本所有関係を根拠に直接コントロールしえないことを意味する。また、特殊な購買である理由は、一般的に通用する規格に従った見込み生産品の購買ではなく、発注側企業にとってのみ有用な特殊な仕様の製品・部品・加工の注文生産品の購買であることによる。このような特殊な購買が、競争の激しさの程度の大きな相違ゆえに優位にある資本・企業によって、劣位にある資本・企業に対して行なわれるのが、下請なのである。

2. 外注が行なわれる理由

同一製品の一部（部品や部分加工）について、子会社等資本を所有し支配している企業をも含めた意味での内製による一貫生産を行わずに、外注するのは何故であるか。特許等により参入不可能な分野については、内製しえないゆえに外注せざるをえないといえる。しかし、それ以外の分野については参入不可能とはいえない。ことに完成品メーカーにとって、自らが需要者である部品生産や部分加工にのりだすことは、一定の需要が保証されているので、その限りでは容易である。内製することにより、各資本は自らの製品のために必要な部品の製造や加工を直接コントロールし、生産の直接的な管理を行なうことが可能となる。ある製品の生産のすべてを統一した意志のもとにおくことができる。

このような内製化に対する第1の制約として考えられるのは、各個別資本が利用しうる資本量の限定性である。個別資本にとって利用しうる資本量に限界があれば、特定分野に特化し専門化することが、規模の経済性を実現するための有効な選択となる。しかし、外注の多くは、資本投下を行なう余裕を充分もった巨大資本によって、内製だけで十分に規模の経済性を達成しうるような部品製造や部分加工について行なわれているのである。この意味で、専門化による有利性から外注の必要性を充分に説明することはできないのである。

重要なことは、単なる規模の経済性ではなくて、外注する企業にとって、発注する部分の仕事内容が長期的に安定的な生産が可能なものかどうかということなのである。もし長期的に安定した生産が可能であれば、外注する理由は規模の経済性という面だけになり、内製の可能性は強まる。そうでないならば、一時期規模の経済性からみて内製が有利とみえても、長期的には高くつくことになる。つまり、変動の危険を負担してしまうことになる。この点を回避するためにこそ外注が行な(47)われるといえるのである。

次に、外注という特殊な購買形態をとる理由について、簡単な考察を行なう。その際注意すべき

注(47) ここでは外注理由として、外注購買担当者が日常業務上行なう選択の基準ではなく、巨大資本が経営戦略上行なう選択の根本的な基準は何かを検討している。その際、規模別賃金格差の存在と外注理由との関係をどのように考えるかが問題となる。我々は、賃金格差が存在しながら、なおかつ、一部が内製されている点に着目し、賃金格差の存在を前提とした上で、どのような部分が外注されるかという視点から考察を加えた。

第1点は、各部門の製品の各企業共通の統一規格化、統一モデル化が進行すれば、外注よりも一般的な購買が行なわれる可能性が大きいことである。すなわち、共通規格化がすすめば部品の各企業間での完全な互換性が生じ、部品メーカーによる一般市場向の見込み生産による規模の経済性追求の可能性が高まり、外注という形態がとられにくくなる。

しかし、多くの機械製品においては、このような共通規格化、共通モデル化は行なわれず、共通部品化もごく一部ねじ等で実施されているにすぎない。これは1つには、各完成品メーカーが充分にはいえないまでもある程度規模の経済性を実現した上で、製品差別化を行ない、それを主要な競争手段としていることによるといえる。そのため、各企業ごとにあるいはそれ以上に完成品のモデル(規格)が分化し、独自のモデルの完成品に対し、独自の部品の供給が求められ、それゆえにこそ外注という特殊な購買形態がとられることになるのである。

また、市場が多様に分岐している産業機械等では、それぞれの用途向の機械が用途ごとに多様な要求をみたさざるをえず、各用途別機械の量産が困難な場合が多い。さらに、設備投資需要に依存するため、生産量の変動も激しくならざるをえず、たとえ特定用途の機械を単一モデル化したとしても見込み生産を行ないがたい。また、量産効果もあがりにくい。それゆえ、需要に応じた注文生産が行なわれ、部品等も外注という形態をとって購買されがちなのである。

以上のように、機械・金属工業の部品生産で注文生産すなわち外注が多いのは、量産分野での製品の差別化によるモデル多様化、変更頻度の高さと、多品種少量生産分野の存在によるとみることができよう。

外注が行なわれる理由は以上のように理解されるが、このような外注が対等ならざる関係にある企業間で行なわれる点に、下請関係の大きな特徴がある。下請関係での発注側大企業にとってのメリットは、外注のメリットとともに対等ならざる取引ゆえのメリットを享受しうることにあるといえる。つまり、しわよせや収奪による利益を得ることができるし、疑似的内製ともいべき関係を発注側大企業が外部資本である下請中小企業に対してとりむすぶ可能性も存在しているのである。

3. 下請関係での非対等性の発現形態

下請関係での非対等性の発現形態を整理すれば2つにわけることができる。その1つは、平均利潤を保証しないような低単価での発注が一般的に行なわれ、下請中小企業の利潤の一部あるいは全部が、親企業によって収奪されるという形態である。受発注単価をめぐる対等ならざる関係の発現といえる。直接的な価値実現をめぐる非対等性である。

いま1つの重要な形態は、親企業が自らの需要の変動の調節弁として下請中小企業を利用しうるといふ点である。親企業は内製比率を変動させることにより、需要の変動に比して自らの生産の変化をより小さなものとする事ができる。その結果、内製比率が高まれば外注比率は低下すること

下請企業の競争と存立形態(上)

になり、下請中小企業の受注の変動は、関連する完成品に対する需要の変動を大きく上回って生じることになる。このような全体の需要動向以上の受注の激しい変動を、下請中小企業がそれに対する特別な補償なしに甘受し、長期的にみた場合に平均利潤を実現できないような状況におかれている時にも、その外注関係は対等ならざる関係のもとにあるといえよう。つまり、たとえ発注側企業が内製した場合の単価なみの発注単価であったとしても、内製部分の生産の安定維持のために、大幅に増幅された発注量の変動を伴う発注であり、それを下請中小企業が甘受せざるをえないとしたら、そのこと自体対等ならざる取引関係になっているといえよう。

通常の下請関係では、対等ならざる関係の発現形態として、2つは重なり合っておりあられている。しかし論理的には、長期的安定受発注のもとでの低単価と、内製なみ単価のもとで発注量をより激しく変動させることによる需要変動のしわよせとを、わけて考える必要がある。

以上、下請関係をめぐる競争の枠組の具体的考察を行なうために必要な前提として、下請とは何かという点に関連して混乱をきたしやすい点について、簡単な形ではあるが明確化と確認を行なった。次稿では、以上の確認を前提として、下請関係をめぐる競争を把握するために必要な論理的枠組の構築を行なう。(未完)

(経済学部助教授)