

Title	日本機械工業の社会的分業構造(上) : 下請制研究の新たな視座を求めて
Sub Title	On analyses of subcontracting system : a case of Japanese engineering industry
Author	渡辺, 幸男
Publisher	慶應義塾経済学会
Publication year	1989
Jtitle	三田学会雑誌 (Keio journal of economics). Vol.82, No.3 (1989. 10) ,p.456(44)- 474(62)
JaLC DOI	10.14991/001.19891001-0044
Abstract	
Notes	論説
Genre	Journal Article
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234610-19891001-0044

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.

日本機械工業の社会的分業構造(上)

—下請制研究の新たな視座を求めて—

渡 辺 幸 男

目 次

はじめに

第1部 既存議論が設定している場

- 1 下請制についての従来の議論——高度成長期まで——
- 2 効率性重視下請論の登場とその問題設定
- 3 最近の諸見解で設定された議論の場

(以上 本号)

第2部 社会的分業構造的視座と地域視点の組み込み

(次号)

はじめに

近年、日本の下請制についての研究は、その主たる課題を、かつての下請関係を通しての下請中小企業へのしわ寄せといった発注側大企業が受注側中小企業にもたらす諸問題の解明から、独自の生産システムとして下請関係を把握し下請制のもつ意味や機能を解明することへと、大きく変化させてきている。特に、日本の機械工業の国際競争力の水準が高まるにつれ、日本の機械工業の競争力を高いものとしている独自の点として、日本の下請制のあり方が注目されてきている。このような下請制を見る視角の変化から、下請関係そのものの把握の仕方も変化し、しわ寄せ等の問題性を専ら課題としていた時点と比較して、下請制の意味等についてより幅広く把握するようになってきている。

しかし、本論で見ると、新しい視角からの下請制論もまた、専ら発注側大企業と受注側中小企業との直接的取引関係の特色を問題とするという意味では、旧来の下請制論と方法的にはあるいは設定された議論の場としては、同一の議論であるといえる。個別の下請関係の特色を考察しそのもつ意味を考えるという点では、何ら方法的变化はない。負の評価ではなくプラスの評価を与えるところに独自性があるにすぎない。

本稿では、先ず第1部で、旧来の下請制の持つ問題性を解明しようとする議論、さらには下請制の持つ生産力的有効性を強調する議論、国際競争上の優位性をもたらすものとして下請制を見る議

論、これらのいずれもが陥っている下請制検討の視野の狭さ、設定された議論の場の狭さを指摘し、これらの視座の下請制把握の限界を明らかにする。

そのうえで第2部において、下請制の意味あるいは問題性を考えていく際、機械工業とくに中小企業の社会的分業関係について地域視点を入れて考察することが不可欠であることを明らかにする。さらには、この視座の妥当性を示すために、私がこれまで実態研究を重ねてきた東京城南の機械工業の例を取り上げ、検討を加えることにする。そのことにより、本論文が提起する視座が、いかなる可能性を持つものかを提示する。

第1部 既存議論が設定している場

1 下請制についての従来の議論——高度成長期まで——

これまでの日本の下請制についての議論の内容と論理展開については、機械工業の下請制を中心に、すでに3つの論稿で整理した(渡辺, 1985a)(渡辺, 1985b)(渡辺, 1985c)。本稿ではまず、そこで整理された議論の骨子を紹介することにより、従来の議論の対象あるいは視角そして設定された議論の場がどのようなものであったかを、ごく簡単な形ではあるが確認しておく。

下請関係そのものは発注側企業と受注側企業との特定の取引関係形態を意味し、下請制を論じるとき、まずもって両者の関係の特色を検討することは当然のことといえる。ここでの検討課題は、このような下請制の検討がどのような点にその特色を見出しているのかを明らかにしたうえで、これらの検討が関係それ自体のみの検討に留まっているのかどうかを見ることにある。さらに、そのことが下請制の検討においてどのような限界をもたらしているかを明らかにすることにある。それゆえ、以下でのこれまでの議論の検討においては、関係把握の特色と設定された議論の場の幅に対象を限定する。

(1) 下請問題の提起

日本の下請制研究は、戦中の日本工業の他先進国に対する遅れの問題性の中心的問題として、下請制が取り上げられたことに始まるといってよい。藤田・小宮山論争として、日本の中小企業研究上最大の論争の1つが、日本の下請制の評価をめぐる行なわれ、そこでの論点とその広がり、そのごの下請制研究のあり方に決定的な影響を与えた。

そこでは議論の中心として、中小工業の存立形態と発注側企業の資本としての性格、そして、中小企業の販売先・納入先とのつながりのあり方が問題とされている。小宮山氏は、新旧の間屋制工業のもとでの中小企業と、専属的下請関係にあり大工業と中小工業の有機的結合のもとにある下請工業中小企業とを対比し、後者の形態が中小企業の技術的遅れを克服する契機を含みうるものであると指摘している。それにたいして、藤田氏は、下請工業のなかに間屋制工業的経営との基本的共通性を見出し、商業資本による支配であるがゆえに下請中小企業は商業資本の外業部にすぎず、中小工業が技術の停滞性を克服していく契機を見出せないとした(渡辺, 1985b, pp. 390-395)。

本稿で問題とするのは、藤田・小宮山両氏の議論それ自体の内容ではなく、両氏が設定した議論の対象とその広がりである。ここで問題とされているのは、下請関係にある中小企業とそれにたいして発注している企業との関係および発注している企業の性格である。問屋という商業資本かそれとも製造業企業が発注しているのかが問われ、それらの企業と下請関係にある中小企業との関係が問われている。そして、その発注企業の性格と結びつされた関係から下請中小企業の技術的発展の可能性が結論付けられている。この意味では両氏の間には差異は存在しない（渡辺, 1985 b, pp. 391-393）。

このように設定された議論の場の枠内で、両氏ともに下請企業の技術力向上の停滞性と被収奪を一体のものとしてみているという点でも共通性を持ち、専属的下請関係に収奪被収奪関係を見出すかどうかについてののみ、大きな認識の差異が両氏に存在している。この唯一の差異のために、結論的には、専属的下請関係にたいし生産力的発展、技術的停滞の打破の契機を見るかどうかについて、両者に大きな見解の相違をもたらした（渡辺, 1985 b, p. 393）。それゆえにこそ激しい論争となったといえることができる。当時の議論において両氏ともに、収奪等の関係の形成について、資本間の関係そのものあるいは直接的な当事者である資本の性格を越えて考察を広げるという視座は存在していなかった。

(2) 系列論争がなされた場

戦後の高度成長過程で、下請中小企業の技術的後進性・遅れの克服の問題としてとりあげられた下請系列化をめぐる論争においても、議論の設定された枠組はほぼ同様であったといえよう。すなわち、論争の一方の当事者が藤田氏であったこともあり、そこでは専属的下請関係のもとでの親企業による指導に依存する下請中小企業の技術的発展を、下請関係の一形態と見るべきか、それとは別個の関係形態であると見るべきかで議論が戦わされた。

親企業の指導に依存しながら技術的に急速に発展していく専属的下請中小企業の大量形成という現実展開のもとで、戦中の論争と同じ議論の枠組のなかで、下請関係の意味の再検討が行なわれた。そのため、議論は、戦中の議論のそれぞれの主張者ないしはその継承者が、戦後の状況下でそれぞれの論理と食い違ってきた現実、すなわち下請中小企業が収奪を受けているという問題性の継続と下請中小企業層の急激な技術的近代化との共存を、どのような形で自らの論理に組み込むかに終始することになる。一方は新たな関係であることを強調し、専属的下請関係と「系列関係」とを区別することを強調し、他方の議論は専属的下請形態の一形態であることを強調するに留まった（渡辺, 1985 b, pp. 395-398）。

この論争は華々しく行なわれ多数の人が参加したにもかかわらず、方法的にも設定された議論の場にはほとんど新たなものは存在しないで終わっている。現実の下請中小企業が既存の論理で説明できない展開を示したのに対し、別個のものであるとしてよしとするか、無理に既存の概念のなかに押し込んでしまうか、これらのいずれかに終始したのである。

この時期の系列論争が以上の意味で不毛であったのは、下請中小企業の動的な変化の可能性を、

あくまでも発注側資本の性格と下請関係の形態の範囲内で説明しようとした議論の場の狭さによる。戦前・戦中の下請中小企業の技術的停滞を説明した論理を、その議論の限界を自覚することなく、戦後の状況下で展開させようとしたことに起因する問題性なのである。

今日から当時の状況を振り返るならば、下請中小企業を利用する側の大企業にとって下請中小企業の技術的後進性の克服が不可欠であったように、当時の多くの下請中小企業にとっても中小企業間の激しい競争を生き残るために技術的水準の高い下請企業となることが必須のことであったといえる。当時の大企業が自己資本比率の極端な低下を省みず積極的に設備投資を行なったように、収奪されかつ不安定な状況を少しでも克服するために、下請中小企業も親企業の要請に応じて、無理をしてもより高度な技術を導入せざるをえなかったのである。

しかし、このような状況を把握し、収奪のなかでの下請中小企業の技術的高度化を理解することは、当時設定されていた議論の場の中では非常に困難であった。すなわち、当時の議論の枠組は、戦前来の枠組をそのまま受け継いだことにより、発注側企業の性格と下請関係の直接的支配収奪関係のみを視野に置くことを可能にするにすぎなかった。そのため、新技術の導入等を下請中小企業にも促迫していく論理を解明していく議論の場を、そもそもこの論争は持ちえなかったといえる。

(3) 競争論的視座の提起

下請関係の当事者の資本としての性格や下請関係の特色のみに論理的枠組を限定し下請関係を理解していくという方法にたいし、その限界を批判し下請関係を規定する論理として、下請中小企業間の競争関係を組み込んでいく方法的視座が、1960年代初めに提起された（渡辺，1985b，pp.398-399）。

このような視座は、まずもって現代資本主義における独占的市場における競争と、下請中小企業が置かれた市場における過度競争との関係として、独占資本主義論の一般的な論理のなかで展開された。この立場から書かれた1960年代初めの中村秀一郎氏の著作がその初期の代表といえる（中村秀一郎，1962）。そのなかでは下請関係を対等ならざる外注関係として把握し、その根拠を発注側大企業の独占的市場支配と中小企業の過度競争に求めている。ただし、そこでは競争論的視角が設定されたのであるが、それによる解明の主要課題が収奪の根拠であったことにより、競争論的視角の可能性、すなわち、動的な下請関係把握という形での展開はなかった。

この時点での下請関係の競争論的な把握は、議論の場を広げ、可能性として下請関係の動態を把握する場を提供したが、現実の課題が下請収奪の解明であったことにより、十分な展開を成しえなかったといえる。

(4) 課題・視点の多様化とその内容

高度成長を経過したことにより1980年代初めには、日本の下請企業の技術水準は、下請企業が専門化した狭い範囲の技術であれば、親企業と遜色のないものと、下請中小企業自身によって自覚されるものとなってきた（商工中金，1983，p.71）。戦前来の課題であった下請中小企業の技術的遅れの問題が、まがりなりにも解決をみたといえる。このような変化のなかで、下請関係に関する問題関

心も大きく変化することになる。

(a) 収奪論的把握否定論の議論の場合

この変化のなかで最も早期に明確な形で従来の下請制論を批判したのが、1960年代半ばの中堅企業論（中村(秀), 1964）に始まる中村秀一郎氏と清成忠男氏の諸議論である。両氏の議論は、基本的に従来の下請制論が主要内容としていた下請中小企業の技術的遅れと下請関係を通しての収奪との2点を、両者ともに否定するものであった（渡辺, 1985 b, pp. 400-401）。その論理は、技術的遅れが解消したという現実・事実ゆえに収奪はないというものである。その結果として、下請関係を下請問題として研究課題とすることの意義をも否定することになり、その後の両氏の問題設定は個別中小企業の中堅企業としてあるいはベンチャー・ビジネスとしての存立をめぐるものとなっていく。ここでは下請関係を下請関係・下請問題として問題とすることが否定され、その論点設定そのものが消滅している。

(b) 多層的収奪構造の実態分析と新たな視角

これに対して、下請関係を通しての収奪を問題としながら、従来の下請関係についての議論を方法的に大きく越えたものが中央大学経済研究所による一連の調査研究、特にそのなかの日立製作所をめぐる下請構造の調査研究（中央大学経済研究所, 1976）である。具体的な研究内容・成果についてはすでに別稿（渡辺, 1985 b, pp. 401-402）（渡辺, 1985 c, pp. 472-473）で紹介してあるので、それを参照していただくことにし、ここでは下請関係把握の方法的特色についてのみふれることにする。

この中央大学経済研究所の下請関係に対するアプローチは、自覚的に採用されたかどうかは別として、日立地区での下請分業構造を把握することに問題を限定することにより、特定親企業との個別的下請関係の調査の集積が、下請関係の多層的な構造をこれまでになく全体的に浮き上がらせることとなった。すなわち、日立製作所の1次・2次・3次の下請中小零細企業が集積し、周辺の農村地域と独自の関係を形成している地域の特色ゆえに、農村部における就業状況に当該地域の最底辺の下請企業の存立条件が規定され、それによってそれらを利用する上位の下請中小企業の存立状況も規定されるという関係が解明された。

従来の議論と異なり、下請関係を解明するうえで、下請企業の存立する地域的条件を重要な議論の場として採用したのが、この研究の方法上の大きな成果といえよう。その結果として、日立製作所にはほぼ専属的な下請企業と最終的に日立製作所からの仕事につながる2次・3次の下請企業層の研究という制約がありながら、地域特性ゆえに、工業地域として一定の完結性を持った地域について、労働力市場といった周辺的な構造も含め、全体的な下請構造とその再生産、そしてそこでの競争・収奪の構造を解明しえたといえる。

ここで具体的に展開された下請関係把握の方法、完結性のある工業地域の中での下請階層構造の把握、労働力市場の構造との関係をもふまえた中小企業間競争の把握に、これまでの下請研究に欠落しており、かつ下請問題を含めた下請関係把握を深化させるに必要な方向での方法的展開があったといえる。なお、中央大学経済研究所のその後の研究は、伊那等の農村地域における下請企業の

階層構造を迫及したが、日立地域での研究を方法的に越えるものとはならず、また、その具体的展開としても組み立て型専属の下請企業を中心とする下請関係という日立地域の研究により取り上げられた下請関係の一面を再度迫及するものに終わっている（中央大学経済研究所，1982）。

2 効率性重視下請制論の登場とその問題設定

1980年代になり日本の機械工業の全般的な国際競争力の強さが目立ってきた。特定の量産型耐久消費財としての機械の強い国際競争力保持のみではなく、工作機械を中心とした産業機械全般が、半導体生産用設備等を含め、高い国際競争力水準を持つようになった。この過程で、全般的な機械工業の国際競争力をもたらす日本の工業の構造的要因として、大企業を中心とした機械工業完成品メーカーの工場内のあり方、生産管理や労使関係が注目されると同時に、独自の⁽¹⁾下請関係の存在が注目されてきた。

親企業による下請企業に対する収奪の存在とその問題性をめぐるものであったこれまでの下請制についての議論からの、視角面での大きな変化である。従来、下請関係を収奪関係として把握することを否定した中村秀一郎氏や清成忠男氏の議論も、先にも簡単に指摘したように、下請関係を効率的な生産システムとして積極的に評価するのではなく、独自の⁽¹⁾下請関係を否定し自立的な専門加工企業の形成を強調することが中心であった。

このような視角の変化の中で、従来の下請制についての議論が多様な形で再構成されることとなる。1980年代前半におけるこのような下請制把握に関する変化について、別稿（渡辺，1985a）で検討を加えている。以下ではまずそこの検討結果を要約的に紹介する。

(1) 効率性重視論評価の3つの視角

1980年代初めの日本の下請制が、日本の機械工業の高い国際競争力水準に対し、どのような意味で影響を与え、貢献しているかという理解に関して、以下のような3つの把握の仕方に大きくまとめることができる。第1は、「問題性還元論」と名付けた把握の仕方である。2番目は、「支配従属論・準垂直的統合論」と呼んだものであり、第3の立場は「専門加工企業強調論」と名付けた把握である（渡辺，1985a，pp.5-12）。

a 問題性還元論

第1の立場「問題性還元論」は、高度成長期以来の下請制把握をほぼそのまま踏襲する考え方である。すなわち、この見解は、下請制が国際競争力上の優位性をもたらす根拠を、発注側の親大企業が下請中小企業を、低賃金労働力利用の媒介者として利用できること、収奪対象として利用しうること、変動のバッファーとして利用できることに求めている。これまで語られてきた下請問題が存在するから、それを利用できる日本の機械工業大企業は強い国際競争力を持ちうるというのであ

注（1） 例えば、J. H. ダニングによる英国に現地生産進出した日本企業の研究（Dunning, 1986）の中で、進出日本企業の経営形態、労使関係とともに、サプライヤとの関係が大きく取り上げられ、全12章のうち2章を占めている。

る。

このような議論の典型として、池田正孝氏の議論（池田，1983）を紹介しておく。

池田氏は「何故日本企業が機械工業分野において、かくも圧倒的な国際競争力を持つことができたか」を問うて、そのために強調されるべき点の1つとして「巨大企業、大企業を頂点として、その傘下に裾野広く多数の下請企業を効率的に利用する生産体制をとっている」（P.9）ことを指摘する。「独特の下請生産構造」が「類例のない効率的な競争力を発揮」（P.9）させているとする。日本の下請企業の特質として「手作業のサブアッセンブリ工程は」「すべて組み立て下請企業に依存する」（P.11）など外注依存率が高いこと、「垂直的、階層的下請生産システム」であり「階層構造の下にゆくほど親企業のクッションとしての役割が強まる」（PP.11-12）ことをあげ、このような構造が形成されている理由として、「下請中小企業と独占大企業の間関係は基本的に変化していない」（P.13）ことと規模別賃金格差を前提とした「階層的しわ寄せ機構」が存在していることを指摘している（P.14）。

すなわち、池田氏の議論によれば、日本の機械工業が下請利用を通して効率的であるのは、より低賃金な下請企業を大量にかつ自由に使うことによるということになる。下請企業の技術水準の高度化は指摘されるが、それは「国際的水準に到達した」（P.14）ということに過ぎず、下請中小企業の技術水準は高まったが、依然として存在する低賃金労働中心の下請企業利用こそ、日本企業の競争力を支えているということなのである。

以上の議論に見られるような下請制の有効性についての根拠からも明らかなように、この立場の視座は、先に紹介したかつての下請制問題論と何ら変わらず、個別親企業と下請中小企業の個別の下請関係のみを問題にし、そこでの収奪等の存在を指摘しているに過ぎない。

b 支配従属論・準垂直的統合論

第2の評価の見解である「支配従属論・準垂直的統合論」は、下請関係に対して第1の立場と同様に、収奪の側面が存在することを認識し、その重要性を強調する。しかし同時に、日本の機械工業の国際競争力の強さの根拠として下請制を評価するとき、収奪やしわ寄せあるいは下請企業の低賃金利用といった側面以外の下請関係のもつ内容に注目する見解である。この立場の見解の多くは、日本の機械工業における下請関係が、下請中小企業を内製に準じた形で利用することを、親企業に対して可能にしていることに着目している。下請中小企業を下請企業間の激しい競争にさらしながら、かつ内製と同様な利用が可能であるのが、日本の機械工業の下請関係の特色であり、そのことが日本の機械工業の競争力の重要な理由の1つであるとする。

このような立場に立つ論者は多く、またそれらの論者の間での見解にもかなりの差異が存在する。以下では、それらの論者の1人である中村精氏の見解（中村精，1983）を紹介し、その方法的内容を検討する。

中村氏によれば、日本の中小企業が下請として利用される形態は、「内製に準じた利用が可能」（P.21）という広い意味での準垂直的統合といえる独自の企業形態であるとされる。この独自の準垂直的統合として下請制は、機械工業の大企業に対し、中小企業の賃金格差を利用するといった商業資本的利用を可能

にし、同時に、支配従属関係にもとづき内製に準じた利用を可能にする。後者の関係により、収奪的利用をしながら、「社会的分業の制約を克服し品質コストの改善をはかる」(P.26) ことができる。このことにより日本の近代経済成長が達成されたとする。

同時に、このように下請中小企業という他企業を大企業が少額あるいは無出資でコントロールできるのは、「イエ社会という日本における集団所属志向と集団に対する忠誠心の伝統」(PP.40-41) ゆえであるとしている。日本社会の伝統にもとづき、内製と同様に自由に使える下請企業が、同時に親企業にとって出資を必要とせず賃金格差利用も可能なものであるという、親企業にとって有利な結合形態が、中村氏の言う独自の準垂直的統合としての下請制なのである。

このような結合関係が、個別の親企業を中心として多層的にピラミッド状に形成され、個別親企業を単位とした下請生産システムが国際競争力上優位性を発揮する単位となっているというのが、日本の下請関係のもつ効率性ということになる。

以上が中村精氏の見解の内容と方法的立場であるが、日本の機械工業における下請関係の形成要因として、日本社会の特徴を強調する点で、もっとも極端な議論ともいえる。他の論者の場合、中村精氏とは異なり、このような特色を持つ下請関係の形成について、戦後日本の下請企業と親企業とが置かれた歴史的条件を強調している場合が多い。その際、戦後の日本の遅れた工業水準のもとでの親大企業と下請中小企業双方での激しい競争関係の存在が、多くの場合強調されている(佐藤, 1983, P.57)(清, 1983, P.30)。

以上の「支配従属論・準垂直的統合論」を方法的な枠組の視点から整理すれば、次のようになる。下請関係を当然のことながら、まず個別親企業と下請中小企業との間の関係、支配従属関係あるいは準垂直的統合関係として把握し、同時にその関係の形成を2つの論理から説明しているといえる。1つは日本社会の伝統的な特徴、例えば「イエ社会」「タテ社会」といった言葉に象徴的に示されるような内容からの説明であり、今1つは戦後日本の工業企業が置かれた状況、技術的後進性と大企業間・中小企業間それぞれでの激しい競争関係の存在からの説明である。

高度成長期の系列論争との対比を、設定された議論の場について行なうならば、下請関係の内容の理解が一部変化し、さらに評価が大きく変化したと同時に、下請関係の形成の論理として、社会的背景に着目し、同時に戦後の諸資本間の独自の競争状況の意義を強調したことに、この第2の視点の特色を見出すことができる。

c 専門加工企業強調論

第3の評価視角は、1970年代において下請中小企業の技術的高度化の進展ゆえに親企業による下請企業収奪の存在を否定し、下請関係を問題の存在から把握することを否定した議論の流れに連なる視角である。この視角は前2者の視角と大きく異なり、当然のことながら、日本の下請関係の独自の内容自体に着目することを否定している。以下ではこの立場の例として、1980年代の中村秀一郎氏の見解(中村秀一郎, 1981)を紹介する。

中村(秀)氏によれば、「日本産業の国際比較優位」をもたらしているものは、「日本の産業組織の担い

手」が「外注依存型企業」であること、「外注すべき中小企業の層が」「きわめて厚く、濃密な社会的分業体系が確立していること」(P.13),そのもとで下請企業ではない専門加工企業層が「その分野については、大企業の内製部門を凌ぐ実力を持つにいたり」(P.14),その結果としての外注依存体制の国際比較優位であるとされる。ここでは下請関係の特色である収奪あるいは支配従属関係さらには準垂直的統合関係といった諸内容は、日本の機械工業の国際競争力上の優位性をもたらすものとして、一切理解されていない。下請制の関係を離脱した専門加工企業の存在こそが、国際的優位性をもたらす主内容とされている。

以上の中村(秀)氏の議論でも明白なように、この立場の議論は、日本の機械工業の国際競争力上の優位性を外注利用に求めることには前二者と変わりがないが、その根拠を日本独自の下請関係のあり方に求めるのではなく、下請関係を離脱した自立的な加工企業の大量存在に求めている。下請関係論そのものの意義が、収奪の否定そして独自の効率性の根拠としての意味の否定により、否定されているということができよう。

d 3つの視角で設定された議論の場

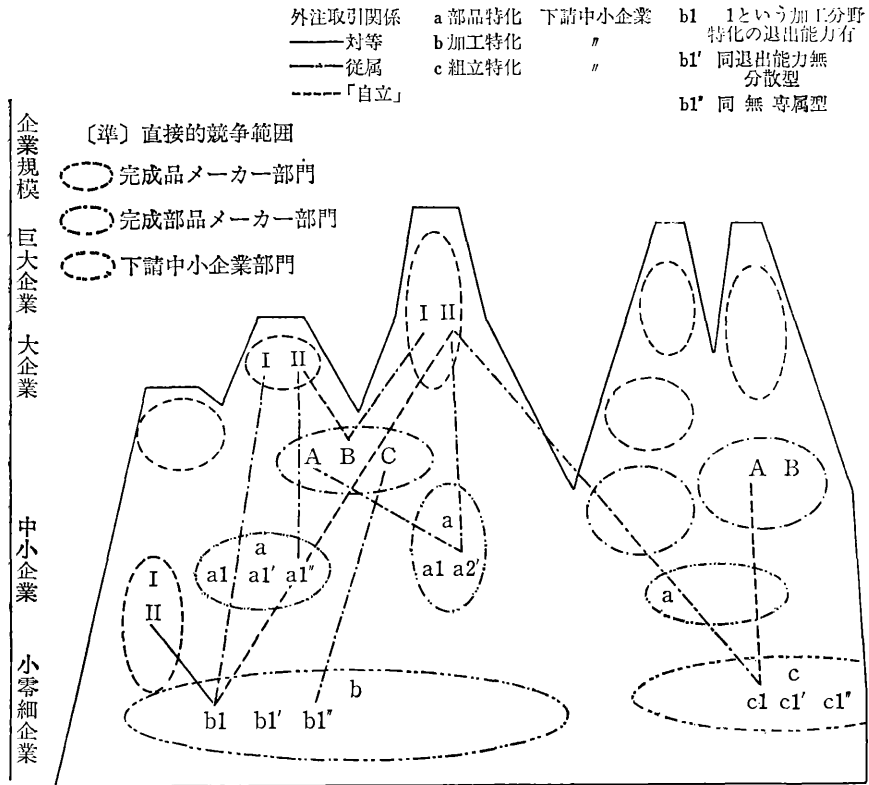
以上1980年代前半における、日本の下請関係の効率性論の立場からの再評価をめぐって、大きく3つに分かれる立場の議論を、それぞれについて簡単に紹介し、それらの論理的枠組の特徴を明らかにした。下請関係それ自体の特色の把握に留まる第1の立場、下請関係に意味を求めることを否定し、下請関係を通して日本の機械工業の競争力の優位性を見ることを否定する第3の立場、これら2つの立場に対し、第2の立場は、下請制の持つ収奪的側面を認めつつ、収奪等の問題性それ自体以外の意味を日本の下請制の特色として強調している。その際、第2の立場が重要なのは、下請制を収奪的關係やあるいはこれ以外の下請関係それ自体の特色付けだけで見るのではなく、あるいは下請関係を否定するのではなく、日本の社会の独自性、さらには日本の戦後経済における諸資本の競争関係の独自性から日本の下請制の意義の独自性を説明しようとしていることである。

私もまた、下請関係を通しての親大企業による下請中小企業収奪等の側面を否定するものではなく、この意味では第1、第2の立場と同様な下請関係把握を出発点とするものである。さらに、支配従属の下請関係が、収奪的側面に限定されない特色を持ち、このことを通して生産システムとして効率性を発揮していることを認めるという点では、第2の立場と共通の立場に立つものといえる。

しかしながら、以上のような点では第2の立場と基本的方向性において共通しているといえるが、同時に、議論の設定の場の広がりにおいて大きく異なっている。私は後に多少詳しく見るように、個別親企業と下請中小企業との関係あるいは個別親企業とその企業の下請中小企業群との関係の特色に注目することにおいては第2の立場と共通であるが、日本の下請関係あるいは機械工業の国際競争力にかかわるような構造的特徴を解明するには、このような形での下請関係の特色の把握だけでは不十分であると考えられる。例えば、このような把握の仕方では、機械完成品を生産している中小企業の存在の意味を位置付けることはできない。

個別の親企業と下請企業あるいは下請企業群との関係の特色を把握し、位置付け、その意味や動態を考えるためには、機械工業における全体的な社会的分業構造を前提とし、そこでの分業のあり

第1図 日本機械工業の下請関係を中心とする分業構造概念図



出所：渡辺（1985a）P.17

方や競争関係に規定されるものとして、下請関係を見ていくことが必要である。同時に機械工業の国際競争力を支えている、大企業の下請関係以外の社会的分業構造についても、把握していくことのできる議論の場を提供してこそ、日本の機械工業の構造把握も包括的なものとなりうる。

(2) 社会的分業構造的視角

以上のような日本の機械工業の構造的把握の視角に基づき、別稿「日本機械工業の下請生産システム」（渡辺，1985a）では以下のように下請制把握の枠組を設定することを提起し、その提起に基づく概念図、第1図（渡辺，1985a，p.17）を示した。それを要約的に以下に示す。

別稿（渡辺，1985a）で、機械工業の社会的分業構造を把握するために、従来の議論特に第2の立場の議論を意識し、特定の個別親企業の側から下請関係を把握するだけではなく、機械工業としての社会的分業構造を把握するために、親大企業の側から下請関係・下請構造を見るだけではなく、下請中小企業の側からも下請関係を見ていくことを強調した。

従来のように下請関係を親大企業の側からのみ見ると、それは多層的な「ピラミッド構造」としてのみ把握され、そのピラミッドを構成する下請中小企業が中小企業間の激しい競争にさらされるという形でのみ、競争関係の視角が設定されるに過ぎない。それにたいして下請中小企業の側から

下請関係を見るならば、下請関係を取り結ぶ受注先企業が多様かつ多面的なものとなる。さらに、個別の下請中小企業が競争関係にある中小企業群の範囲も具体的に把握可能となる。

すなわち、下請中小企業は特定製品の特定部品の生産に特化しているのではなく、部品、加工、組み立ての3つの類型に整理されるような形で特定の分野へ特化している。例えば、加工に特化した下請中小企業は、特化した専門加工を利用する完成部品、完成機械あるいは機械以外の製品をも含めて、その加工を利用する企業から受注しているし、また現時点で受注していなくとも受注可能であるといえる。⁽²⁾それゆえ、これらの特定加工に特化した下請中小企業の場合、それらの企業と競争関係にある企業は、同じ受注先企業から受注する企業群ではなく、別の製品や部品の加工をしている企業を含め、同一の加工に特化している企業群である。ここでの競争の状況こそ、その加工分野の下請中小企業の親企業との取り引きにおける立場を規定する競争関係なのである。

また、個別下請企業が受注先企業と取り結ぶ関係も専属的關係の場合も複数の親企業から受注する場合もあるし、その下請関係の性格も従属的下請関係、「自立的」下請関係さらには対等な受注発注関係をも含むものとしている(渡辺, 1984, pp.16-18)。特定親企業からみた自社の下請企業との取引関係の性格内容は、受注している側の下請中小企業の側からみた場合には、いくつか存在する取引の性格内容の一部を構成するにすぎない可能性も存在する。事実、産業機械の多くの分野のように非量産型の機械工業の下請中小企業の多くは、このような多様な内容をもつ受注関係を個別中小企業として取り結んでいる。逆に見れば、多くの完成機械製造の中堅・中小企業にとって、このような多様かつ多面的な受注発注関係をもつ専門加工に特化した下請中小企業が大量に存在することが、景気変動等が激しく非量産的な機械の生産に従事し、かつ高い競争力水準を維持することを可能にする条件なのである(渡辺, 1989, pp.24-26)。

以上のような下請中小企業の側からの下請関係の把握を、これまでの親大企業の側からの下請関係の把握と同時にこなうことにより、日本の機械工業の社会的分業の構造は、特定親企業を頂点としたピラミッド型の構造ではなく、それぞれの完成品機械工業を頂点とし、裾野は各機械工業間で重なりあうような構造として描かれることとなる。これをピラミッド構造に対比する意味で山脈的構造と名付けた(渡辺, 1985a, p.16)。

山脈的構造のもとでは、機械工業の各完成品企業はそれぞれの製品について独自の市場を形成し、その意味ではそれぞれの峰を構成することになる。しかもその峰は大企業分野のみではなく、中堅・中小企業からなる完成品機械分野についても形成されることとなる。さらに、特定の機械製品に専門化した部品を生産する企業群は、特定機械を生産する企業群が構成する峰の中腹を形成し、他の機械工業分野とは別個のものとして把握される。それにたいして、専門加工企業の多くは、特定

注(2) 例えば、東京都墨田区に立地する金属プレス加工の零細経営の場合、玩具、ライター、機械部品等の多様な製品のプレス加工部分を下請受注している。同時に機械部品と玩具との双方を受注している経営もあれば、時系列的に加工製品を大きく変えているものもある(渡辺, 1980, p.146)ここからは、プレス加工に専門化した下請企業群の存在と、それらが受注する製品の種類が、個別企業別に見ても非常に幅広いものである可能性をうかがいしることができる。

機械分野に専門化することなく、加工企業群・層として多くの製品分野とのつながりをもち、特定加工特化企業間で競争を行なっている。そのため、それらの分野の企業群は機械工業全体の山脈の共通の裾野の一部を構成するということになる。

このように社会的分業構造を把握することにより、従来の特定親大企業からみた下請関係・構造であるピラミッド型の構造もまた、この山脈的構造のなかの一部として位置付けることができる。すなわち、親大企業が峰の1つの一部を構成し、それにつながる部品企業との関係、そして部品企業と専属的・非専属的下請関係にある専門加工企業群の関係、この関係には従属的な下請関係と「自立的」な下請関係とが存在するといった、特定親大企業を頂点とした階層的な下請構造を、この山脈的構造のなかから取り出すことも可能となる。同時に、ピラミッド構造だけの把握のなかでは無視されてきた、多様な中堅・中小の機械完成品企業の下請・外注利用の関係や構造も、この山脈的構造は包摂している。しかも、このような把握をするならば、専門加工企業で構成される山脈的構造の裾野部分について、層としては両者は共有していることが明示的に示される。

以上のような議論の場の設定は、それゆえ、従来の議論のうち第2の立場の議論を発展させ包摂する枠組ということができよう。このような議論の場も、その後の下請研究の展開の過程で、日本の機械工業のあり方を社会的分業の関係としてみていく場合、かならずしも十分でないものと理解されるようになってきた。この内容については本稿の最後に検討することにし、その前に以上の見解の発表以後に発表された日本の下請関係に対する見解のいくつかについて、それらの議論の場の設定という視点から検討を加える。

3 最近の諸見解で設定された議論の場

以下で取り上げる日本の機械工業における下請関係についての諸議論は、1980年代半ば以降において発表された見解の中で独自の内容をもち注目にあたいすると思った議論である。

(1) 下請関係の新たな特色付け

まず、日本の機械工業における下請関係の特色として、1980年代半ばに従来の議論とは異なる特色を指摘した代表的見解として、港徹雄、浅沼万里両氏の見解がある。以下では両氏の見解をそれぞれ簡単に紹介し、両氏の見解で設定された議論の場を見て行くことにする。

a 浅沼氏の見解

浅沼氏は、下請関係を「顧客関係」(浅沼, 1984, p. 39)の一形態として把握し、その特色を独立企業間等のその他の「顧客関係」と対比しながら検討することを提唱している。「顧客関係」の一形態として把握することにより、従来の下請制論が持っていたとする下請関係把握の曖昧さを克服できるとする。

そのために自動車部品の取引をめぐる自動車メーカーと部品メーカーの関係の実態分析を行なっている。そこから明らかになったことは、自動車部品の取引において、「半永久的に続いてい」(p. 40)く取引関係における納入量と価格の決定が問題だということである。「数量調整のほうが、価格調整より頻々で行なわれている」(p. 41)こと、モデル・チェンジごとに「重要な取引関係のふし目が来る」(p. 41)こと等が

明らかにされたと指摘される。さらには、「完成車メーカーは当然のことながら、部品価格に低下方向への圧力をかける誘因を持つが、……ある程度の抑制力」(P. 44) が働いていること等を指摘している。

以上のような自動車部品の取引をめぐる「契約的枠組」(P. 45) のもつメカニズムが明らかにされたうえで、部品の設計を部品メーカーが行なう「承認図メーカー」(P. 47) と図面を与えられて生産を行なう「貸与図メーカー」(P. 47) に分けることを提唱している。このような取引関係の内容の違いに、浅沼氏は部品メーカーの「進化の諸段階」(P. 48) を見出している。

下請関係を顧客関係の一形態として把握し、また部品企業を2類型に分類することにより、下請企業という概念のもつ曖昧さを克服することができるというのである。

以上が浅沼氏の議論のごく要約的な紹介であるが、設定された議論の場としてみた場合の特徴は、浅沼氏自身も明示的に述べているように、「顧客関係」「一つの部品の取引に関する契約的枠組」といった取引関係そのものの特色の解明に議論を限定していることにある。本稿では浅沼氏の下請取引関係の特色把握が、どこまで成功しているかは主たる関心事ではない。それゆえ、自動車メーカーと部品メーカーの取引関係の内容をそれ自体として新たな視角から明らかにしたことの意義と、この取引関係をもって下請関係を代表させる、あるいはその検討から下請関係全般についての議論を直接的に行なうことの拙速さのみを指摘しておきたい。

本稿との関連で特に問題としたいのは、浅沼氏の下請制論が下請取引関係の特色の解明に終始していることである。新たな視角による下請制論であると唱えながら、新たな点としては、自動車部品取引に対象を限定することにより、従来の取引の特色把握以上に詳しく取引内容を明らかにしえた点が指摘しうるに過ぎない。議論の場の設定としては、新たな視角設定どころか、もっとも古典的な特色把握そのものに限定されたものとなっている。

これまでの下請制論の基本的なあるいは主たる不十分さは、下請取引関係の特色の内容的把握の不十分さにあるとは言えない。別稿(渡辺, 1985 a) で既に検討したように、1980年代初頭における従属論の検討の中で、下請関係の親大企業から見た効率性上の意義については、かなりの研究蓄積が存在する。新たな下請制論に求められるのは、このような従属論が解明した取引関係の特徴が、何故形成されたのかあるいは再生産されているのか社会的分業関係や競争関係の中に位置付け検討し、さらに大企業から見た場合に欠落する部分を位置付けられる枠組を提起することであると考えられる。

以上のような意味において、浅沼氏の提起した新たな下請制論は、概念上の新奇さほどには、下請研究の深化には貢献していない。その基本的な理由としては、浅沼氏がこれまでの日本における下請研究の蓄積、特に最近時の研究成果を、ほぼ完全に無視して自らの研究を進めていることにあるといえよう。

b 港氏の見解

次に港徹雄氏の議論を見て行くことにする。ここでは港氏が1988年に発表された論稿を中心に氏の議論を検討する。氏の議論に関しては、1984年に発表された論稿(港, 1984) について別稿(渡辺, 1985 a) で検討を加え、「支配従属論・準垂直統合論」として整理することができ、特にその中

でも重層的な下請関係の持つ情報コスト逓減の効果に注目する議論として紹介した(渡辺, 1985a, p. 8)。その後の展開の中で、港氏は下請関係の特色付けと一般的な競争関係からの説明から一步踏み込んだ議論を展開している。以下ではその概要を紹介し、その議論の設定する場を見ていくことにする。

最近の論稿(港, 1988)で港氏は、先ず日本の下請関係の持つ大きな特色を、「状況変化に対して取引内容を柔軟に調整することを可能に」(pp. 7-8)する形として、「企業間取引の大部分が事実上「契約書なき取引」によって遂行されているにもかかわらず、取引に伴う摩擦やトラブルが非常に少なく円滑な取引関係が持続している点」(p. 8)に見出し、同時に、「日本の下請工業の生産性や生産技術の高さは、特定の親企業への依存度が高く、長期継続的な取引関係から結果される学習(習熟)効果が高いこと」(p. 9)、「下請企業において労働生産性を飛躍的に高めるような専用機械が大幅に導入されるようになったこと」(p. 9)も特色として強調している。前者の特色と後者の特色とが共存することは通常「取引コストを著しく高める」(p. 9)のであるが、日本の下請関係においては「企業間の有機的連携を伴う企業間取引を円滑に制御するため」の「取引先との強い信頼関係」(p. 9)、すなわち「信頼」財(p. 10)が存在し、「リスク・プレミアムを大幅に節約している」(p. 10)とする。

以上が港氏による日本の下請関係に対する基本的な特色付けであるが、氏の議論の特色は、議論をここで終らせたり、あるいは特色をごく一般的な議論で説明したりすることなく、氏の言う「信頼」財の形成を、日本の戦後の状況から説明しようとしていることである。

すなわち、「企業間取引の円滑さが維持されているのは、信頼関係の維持を促すような社会経済的枠組が確立されているからである」(p. 10)とし、この枠組確立の根拠を、その「逸脱に対する制裁」(p. 10)を伴う「社会的規範の確立」(p. 10)に求めている。さらに、機械工業での下請関係について戦中そして戦後と振り返り、昭和40年不況を契機として、先に見た「下請取引における社会的規範の内容が明確に認識されるようになった」(p. 17)と指摘している。さらに「低成長経済への移行後も、……比較的高い成長を維持してきたため下請取引における社会的規範もかろうじて維持されてきた」(p. 18)とし、今後の変化の可能性を示唆している。

以上港氏の最近の議論を要約的に紹介したが、長期的な需要拡大過程で、親大企業と下請中小企業が長期的かつ安定的取引を追及することの双方にとっての有利性を認識していたことの重要性を、氏が強調したことの意義を、十分理解することができる。しかし、それを何故「社会的規範」と見なければならぬのか、一定の状況下で経験的に相互に認識された利害の一致としてみてはいけぬのか、この点に根本的な疑問が存在する。

内容的な疑問は別途問題とすることにして、ここでは港氏の議論の場を問う必要がある。下請関係の特色付けにおいて、機械工業全般のあり方ではなく親大企業と下請中小企業との関係に議論を絞っていること、同時にその特色をもたらししている根拠として、戦中・戦後の日本の機械工業の置かれた状況を重視していることの2点が大きな特徴といえる。前者の下請関係の特色付けを親大企業と下請中小企業との関係に絞り、そこで際立つ特色を指摘するという意味では、設定された議論の場としては別稿で検討した「支配従属・準垂直統合論」や先の浅沼氏の見解と共通である。

港氏の議論の論理的枠組の設定の特徴として注目すべきは、後者の日本の機械工業での下請関係の特色を、戦後の日本機械工業に対する長期的需要の趨勢から説明していることである。私が日本の機械工業での下請関係の内実の形成とその変化をめぐって、高度成長期の日本の機械工業の状況を重視した（渡辺，1984/1984（下），pp.9-14）のと共通の設定といえよう。そのことにより、下請関係を競争一般から、あるいは日本社会の伝統から説明するのではなく、具体的な下請関係の置かれた状況からの説明となり、動的な、変化する下請関係の理解が一応可能となっている。

(2) 収奪関係重視への回帰

以上の議論はいずれも日本の下請関係の特色に、収奪的關係以外の点を見だし、その点を強調する中で現代日本の下請関係の意義を考えようとするものである。それに対して、以下で検討する永山利和氏（永山，1988）の見解は大きく異なる。私の議論を含め、下請関係の収奪関係以外の側面を重視して考察することを批判し、かつて展開されたように収奪関係を軸に現代日本の下請関係の意義を明らかにしようとする。以下では、その内容を簡単に紹介するとともに、そこで設定された議論の場を見ていく。

下請関係の生じる根拠を、永山氏は「一つのまとまった生産工程の特定部分が外部に離脱、剝離している」（P.9）関係の中で把握し、下請関係を「再生産論的視点からも相互依存・補完関係にある」（P.11）とする。このような視点に立ち、「特殊・具体的な分業関係をとっている」（P.12）ゆえに、下請関係は「技術的に特殊な依存関係を有している」（P.12）ことになり、「特定資本による特定資本にたいする収奪となる」（P.12）とする。すなわち、下請企業は「通常の産業資本の循環運動ではなく、部分的、不完全な産業資本である」（P.17）ことにより、「不利性」を、「経済的な支配・収奪を受容しなければならない」（P.17）ことになる。さらに、永山氏は下請企業が「単純化し、特殊化した生産工程を持つこと」（P.17）が、専門化や固定資本の稼働率の上昇により社会的な効率化に効果を発揮しようとする。

以上の紹介からも分かるように、永山氏の議論は収奪関係の存在を強調し、しかもその根拠を下請企業が担う生産工程上の特徴に求めている。下請企業はその担う機能ゆえに必然的に収奪されるという議論といえる。氏の議論は、収奪関係を発注側企業間の競争と下請企業の専門化・特化した分野・市場での競争との相互関連に求める見解とも大きく異なり、企業が担う生産機能による取引上の地位決定論といえる。

収奪関係的側面を強調していることで、これまで見てきた浅沼氏の議論等と大きく異なるように見えるが、生産工程上で担っている機能のみに注目しているという意味で、発注側親大企業と下請企業との直接的関係のみを問題にしているといえ、このかぎりでは浅沼氏等と非常によく似た問題設定の枠組であるといえる。

(3) 専門加工企業強調論のその後

次に、かつて「専門加工企業強調論」として整理した論者たちの最近の見解を紹介する。この見解の代表的な論者である清成忠男氏は、別稿（渡辺，1985a）で紹介した論稿の8年後の論文（清成，1988）で、以下の様に日本の機械工業の下請関係について論じている。

ここで取り上げる清成氏の論稿の特色の1つは、「長期的な視点から大企業と下請中小企業の新しい関係を構築することが必要になった」(P.6)とし、その結果として「短期的な視点に立つ「収奪」は後退し、専門能力を媒介にした「協力」関係が次第にクローズアップされるようになった」(P.6)という主張に明白に表われている。収奪の利用は、長期的な視点と専門能力利用とは排反事象であるという認識である。

今1つの特色は、依然として、下請中小企業の技術水準の上昇を強調し、「昭和60年以降の円高の進展のなかで、下請中小企業の合理化は一段と進んだ」(P.8)ことを指摘している点である。このことが「取引先の多様化」「脱専属の動き」「特定親企業への依存度の低下」(P.10)へとつながり、企業関係は「下請企業の側から見ると、むしろネットワーク状」(P.11)という状況をもたらしていることになる。

すなわち、この論稿では、最近の機械工業の下請関係の特色として、下請中小企業の技術水準の一層の高度化と大企業との長期的視野に立った関係の強化が強調されているということになる。それが専門能力を媒介とした協力関係をもたらす、ネットワーク状の企業関係へとつながっているというのである。

以上見てきたように、清成氏のかつての脱下請そして専門加工企業化を強調したものに比べ、より伝統的な下請関係理解になっているといえる。そのなかでの下請中小企業の技術水準の上昇の再度の強調といえよう。

内容上の特色と同時に、下請関係理解のための議論の場の設定の仕方としても、下請関係それ自体のみと下請中小企業の技術水準を見るのみであるという特色がある。これは先に私が、清成氏による藤田敬三氏に代表される下請制論の批判が、収奪即技術的停滞の論理を技術発展即収奪否定とひっくり返しただけにすぎないと指摘した(本稿, P.48)際の論理設定と、ほとんど変化がない。ただ脱下請から下請中小企業のネットワークと呼び方を変えたにすぎない。議論の場の設定という側面での方法的深化は全く存在しない。

(4) 問題性への還元の進展

次に、さきに「問題性還元論」の論者の一人として紹介した池田政孝氏の最近の論稿を紹介し、その議論の展開を見る。

池田氏の最近の論稿(池田, 1987)もまた、従来からの氏の日本の下請関係の特徴についての強調点である「日本型下請システムの中核をなすわが国独特のサブ・アッセンブリーアッセンブリー型下請企業の実態」(P.15)について、「日仏英米の自動車電装品メーカーのケーススタディ」(P.15)を通してみている。

「労働力不足と賃金高騰」(P.16)に対処するための手段としてサブ・アッセンブリー企業の意味を強調することにおいても、これまでの氏の主張点と変わることがない。しかし、新たに強調された点として注目すべきは、このような日本型の下請関係を特色付けるサブ・アッセンブリー型下請企業が、1960年代後半以降の労働力不足のなかで、「大企業が従来社内でも担当してきた労働集約的な組立加工工程を外部分担させるために積極的に作り出した部分」(P.17)として把握されていることである。しかも、このような型の下請企業の利用が、「1970年代後半期に入って、わが国経済も低成長期を迎え、多品種少量生産傾向がより一層強まりつつ」(P.17)あることにより、より積極的に推進されているとしているのは注目される。

以上のように、池田氏はこれまでの氏の議論を前提とし、その形成の論理を、より明確な形で、日本の高度成長期の労働力市場の状況に求める形で、深化せしめているといえる。しかし同時に、池田氏の議論は、サブ・アッセンブリ型下請企業のみ注目し、日本の下請関係の特色の把握を非常に狭い範囲の関係のなかに見出し、依然として低賃金労働力を生産性高く利用することができることに着目するという、かつて「問題性還元論」として批判した内容をそのまま保持している。

なお、議論の場の設定の仕方という観点から見れば、池田氏の議論は、港氏の議論と、下請関係を親大企業と下請中小企業との直接的関係のみに置いてみている点で共通している。さらにそれを日本の機械工業の置かれた戦後の歴史的状況から説明していることでも、両者は共通の議論の場の設定であるといえよう。

(5) 既存議論で設定された議論の場とその限界

以上見てきた見解は、1980年代半ば以降の下請制論として、これまでの下請制論に何らかの新たな論点を付け加えた見解といえる。その意味で注目すべき見解なのである。

しかし、議論の場の設定の仕方という観点から見ると、これらの議論には、日本の機械工業における個別の下請関係に見られる特色・独自性に注目しているところに、何よりも共通している特徴がある。さらに、これらの議論の中には、下請関係の特色付けのうえで、その特色をもたらすものを説明する際、戦後の日本の状況を重視している議論が多く存在している。同時に、いくつかの議論は、独占資本主義における中小企業間の競争関係が下請関係に与える影響に注目するという、かなり一般的な形での競争の論理を議論に組み込んでいるといえる。

以上のように最近の議論の場の設定の仕方をまとめることができよう。かつて別稿（渡辺，1985 a）で提起した枠組設定と対比しても、かなり狭い枠組設定が依然として一般的なものである。

なお、下請制についての議論の場の設定としては例外的なのが、三井氏（三井，1986）による場の設定である。三井氏は最終的には、下請制論が「企業間関係」の次元に留ま」（p.26）ることなく、「資本・賃労働」関係、また「労働過程の編成と管理」という大枠から……今一度論理を再構成する」（p.26）ことの必要性を強調している。経済社会の労働力編成の一環として下請制を位置付けることの必要性を指摘している。

しかし、再構成される下請制は「下請「集団」」（p.25）として把握されるものであり、この集団は、諸企業が市場を媒介とした関係に基づき構成しているものであるにもかかわらず、「全体としては、あたかも一個の「生産力」と見なしうるほど、一体的で、労働力と生産手段の合理的な配置を持ち、統一的な「指揮」の下にあるものとして機能する」（p.25）存在としてとらえられるものである。

すなわち、三井氏の把握の仕方は、一方で下請関係を労働力編成の大枠の中で考察することの必要性を提起するという意味で、非常に大きな、しかも最終的な位置付けとして究めて妥当な枠組設定となっている。このかぎりにおいて、われわれもまた、最終的にこのような枠組の中で、下請関係を考察する必要があると考える。

問題は、このような最終的な位置付けの場の前提となる下請関係それ自体を、どのような存在として把握するかという点である。三井氏の場合、下請集団としての親大企業とその下での下請中小企業群によって構成される集団の集まりとして、下請制が把握されている。氏の言われる「“今日典型的な”「下請制」形態」(P.25)である「「階層的」工場下請」(P.25)単位に下請制が考察されるというのである。

別稿(渡辺, 1983/1984)で強調したように、下請制を親大企業が個別の下請中小企業を一つの企業単位で下請企業として包摂する関係と見るべきではなく、何よりも取引上の関係として把握すべきことを提起した。個別の中小企業が、下請企業としても、多様な親企業と多様な下請関係を取り結びうることを明示的に示すものとして、このような把握は重要である。

下請制を、特定親企業の下での下請企業集団単位に考えるのではなく、多様かつ多面的な下請関係の集合として考える時、機械工業の社会的分業構造の一部を下請企業集団の集合が形作ると見ることはできない。そうではなく、機械工業全体の社会的分業構造の中に多様かつ多面的な下請関係が組み込まれていると見るべきである。それを親企業の側から見る時にのみ、当該親企業と特定の下請関係を持つ下請企業の集合ゆえに、特定親企業にとっての下請企業集団の存在が見えてくる。

以上の様な認識により、三井氏が提起された経済全体の労働力編成の中に下請制を位置付けるべきであるという視座については、今後の課題として受け入れる必要があると考える。しかし、そこに至る前段階の議論の場の設定として、機械工業の社会的分業の一部を担う下請企業集団の群れという設定は、受け入れることのできるものではない。

このように、最近の下請制に関する多くの論稿は、議論の場の設定が狭すぎ、例外的に設定に関する広範な問題提起を行なっている三井氏の場合にも、機械工業の社会的分業の中で下請関係を位置付けるには、機械工業内での下請関係を下請集団とされたことにより狭すぎる設定となっており、下請関係の多様性や多面性を把握しえないものとなっている。

第2部では、下請制についての認識を簡単に示しながら、そのような認識に基づくならば、どのような論理的枠組の設定が必要であるかを検討して行くことにする。

参 考 文 献

- [1] 浅沼万里, 1984「自動車産業における部品取引の構造——調整と革新的適応のメカニズム——」『季刊 現代経済』58号。
- [2] 池田正孝, 1983「下請生産構造と日本的経営——国際的視点からみた日本の下請システム——」『日本の科学者』18巻 6号。
- [3] 池田正孝, 1987「自動車部品工業の下請システムの国際比較」『商工金融』62年度 7号。
- [4] 清成忠男, 1988「組立産業における産業組織の変化」『国民金融公庫 調査季報』5号。
- [5] 佐藤芳雄, 1983「下請制(下請分業生産システム)」外務省経済局『日本産業の制度的特徴と貿易摩擦』。
- [6] 商工組合中央金庫調査部(商工中金), 1983『下請中小企業の新局面』日本商工経済研究所。
- [7] 清响一郎, 1983「日本経済の転換と下請分業構造の再編成」機械振興協会経済研究所『技術革新下

における下請中小企業の対応に関する調査研究』。

- [8] Dunning, J. H., 1986, *Japanese Participation in British Industry*, Croom Helm, Beckenham.
- [9] 中央大学経済研究所編, 1976『中小企業の階層構造 日立製作所下請企業構造の実態分析』中央大学出版部。
- [10] 中央大学経済研究所編, 1982『兼業農家の労働と生活・社会保障』中央大学出版部。
- [11] 中村精, 1983『中小企業と大企業 日本の産業発展と準垂直的統合』東洋経済新報社。
- [12] 中村秀一郎, 1962『日本の中小企業問題』合同出版社。
- [13] 中村秀一郎, 1964『中堅企業論』東洋経済新報社。
- [14] 中村秀一郎, 1981「下請企業の再評価 日本型産業組織と関連させて」『(国民金融公庫) 調査月報』243号。
- [15] 永山利和, 1988「下請制の経済理論に関する試論」『中小企業季報』1988年 1号。
- [16] 三井逸夫, 1986「今日の「下請」論の到達点と課題——論点整理と「集団」・「管理」論的試論のために——」『商工金融』36巻 4号。
- [17] 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』2号。
- [18] 港徹雄, 1988「下請取引における「信頼」財の形成過程」『商工金融』62年度 10号。
- [19] 渡辺幸男, 1980「墨田区金属プレス加工零細経営の分析(下)——事例研究——」『三田学会雑誌』73巻 4号。
- [20] 渡辺幸男, 1983/1984「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』76巻 2号, 5号, 77巻 3号。
- [21] 渡辺幸男, 1985 a「日本機械工業の下請生産システム——効率性論が示唆するもの——」『商工金融』35巻 2号。
- [22] 渡辺幸男, 1985 b「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<成果と課題>』有斐閣。
- [23] 渡辺幸男, 1985 c「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2巻<主要文献解題>』有斐閣。
- [24] 渡辺幸男, 1989「自社製品製造中堅・中小企業と首都圏の工業集積」(日本学術振興会産業構造中小企業第118委員会「構造転換と中小企業」)『商工金融』8月号。

(経済学部助教授)