

Title	「日本機械工業の社会的分業構造」再論： 慶應義塾経済学会コンファレンスでの課題提起に依って
Sub Title	Reconsideration of the social division of labour in the Japanese engineering industries
Author	渡辺, 幸男(Watanabe, Yukio)
Publisher	慶應義塾経済学会
Publication year	2009
Jtitle	三田学会雑誌 (Keio journal of economics). Vol.101, No.4 (2009. 1) ,p.823(233)- 852(262)
JaLC DOI	10.14991/001.20090101-0233
Abstract	<p>筆者は1997年に『日本機械工業の社会的分業構造』を刊行した。今回のコンファレンスのテーマは、ほぼこの著作のテーマに沿って展開され、筆者の主張も批判的に検討されている。当コンファレンスでの議論を踏まえ、筆者の現時点での見解を提示したのが本稿である。山脈構造型社会的分業, 東アジア化, 諸資本の競争と差別化, 下請系列取引関係等について, 再考した。産業集積については, 本稿では検討を加えず, 別途, 提示する予定である。</p> <p>In 1997, the paper entitled "The Structure of Social Division of Labor of Japan's Machinery Industry" was published.</p> <p>The theme of this Conference was developed almost along the theme of this paper and the arguments of the author are also critically examined.</p> <p>Based on the discussions at this Conference, this paper presents the recent opinions of the author. Topics such as mountain-chain-structure type social division, East Asianization, competition and differentiation of various capital types, Keiretsusubcontractor relationship, etc., are reconsidered. However, the discussion on production agglomeration is not considered in this paper and will be presented separately.</p>
Notes	特集：日本中小企業(工業)研究の到達点：下請制, 社会的分業構造, 産業集積, 東アジア化 V 総括論文
Genre	Journal Article
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234610-20090101-0233

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」再論—慶應義塾経済学会コンファレンスでの課題提起
に就いて—

Reconsideration of the Social Division of Labour in the Japanese Engineering Industries

渡辺 幸男(Yukio Watanabe)

筆者は1997年に『日本機械工業の社会的分業構造』を刊行した。今回のコンファレンスのテーマは、ほぼこの著作のテーマに沿って展開され、筆者の主張も批判的に検討されている。当コンファレンスでの議論を踏まえ、筆者の現時点での見解を提示したのが本稿である。山脈構造型社会的分業、東アジア化、諸資本の競争と差別化、下請系列取引関係等について、再考した。産業集積については、本稿では検討を加えず、別途、提示する予定である。

Abstract

In 1997, the paper entitled “The Structure of Social Division of Labor of Japan’s Machinery Industry” was published. The theme of this Conference was developed almost along the theme of this paper and the arguments of the author are also critically examined. Based on the discussions at this Conference, this paper presents the recent opinions of the author. Topics such as mountain-chain-structure type social division, East Asianization, competition and differentiation of various capital types, Keiretsu-subcontractor relationship, etc., are reconsidered. However, the discussion on production agglomeration is not considered in this paper and will be presented separately.

「日本機械工業の社会的分業構造」再論

——慶應義塾経済学会コンファレンスでの課題提起に応じて——

渡 辺 幸 男

要 旨

筆者は 1997 年に『日本機械工業の社会的分業構造』を刊行した。今回のコンファレンスのテーマは、ほぼこの著作のテーマに沿って展開され、筆者の主張も批判的に検討されている。当コンファレンスでの議論を踏まえ、筆者の現時点での見解を提示したのが本稿である。山脈構造型社会的分業、東アジア化、諸資本の競争と差別化、下請系列取引関係等について、再考した。産業集積については、本稿では検討を加えず、別途、提示する予定である。

キーワード

社会的分業構造、山脈構造型、東アジア化、下請系列取引関係、競争と差別化

はしがき——本論文の位置と意味——

筆者は 1997 年に、それまでの日本の機械工業の社会的分業構造についての 20 年余の筆者の研究をまとめ、『日本機械工業の社会的分業構造 階層構造・産業集積からの下請制把握』（有斐閣）というタイトルで出版した。今回のコンファレンスのテーマは、中小企業研究について、筆者が上記著作をまとめた際の関心事とほぼ同じ形で、設定されている。出版から 10 余年が経過した時点で、著作にほぼ関わるテーマで、第一線の日本の中小企業研究者が、コンファレンスで議論を展開した。

以下では、コンファレンスで展開された議論を念頭に、筆者のこれらのテーマについての、現時点での見解を述べたい。多くの部分は、上記著作の内容を、現時点での筆者の表現で再確認する内容である。また、日本機械工業の社会的分業については、1990 年代半ばに展望していた日本機械工業の東アジア化が、その後 10 年で本格的に進展した。その結果、機械工業における東アジア大の地域分業構造生産体制の形成を語る事が可能となった。その意味で、10 年余の間の事態の進展を、見つめ直し、当時方向性として述べたことの内実を改めてスケッチする内容となっている。

さらに、『中小企業白書 2006 年版』で、小田宏信の 2005 年出版の著作に掲載された「セミラチ

⁽¹⁾ス型」という社会的分業に関する概念図を参考する形で、「メッシュ化」⁽²⁾という概念が登場した。この「メッシュ化」は、その出発点としては、上記の著作でも取り上げた筆者の「山脈構造型社会的分業概念図」と小田宏信の概念図を通じて、発想を共有するものとなっている。しかし、『中小企業白書 2006 年版』の本文での議論の展開、そして 2007 年版、2008 年版での「メッシュ化」の扱いは小田宏信の概念図とは大きく異なるものとなっている。同時に、日本の企業間の取引関係について、1980 年代から積み重ねられてきた中小企業研究者の研究成果の蓄積を無視する議論として、展開している。それゆえ、以下の議論の中では、各年版の『中小企業白書』における「メッシュ化」とは何であり、筆者を含めた中小企業研究者の研究成果から見たとき、どのように見えるかを、この点についても、社会的分業構造図をめぐる筆者の主張と絡めて議論していくことにした。

そこで、第 1 節では、筆者の「山脈構造型社会的分業構造」把握をめぐる議論を中心に、『中小企業白書』の「メッシュ化」論を取り上げながら議論する。その上で第 2 節では、その他の論点について再確認を行うとともに、現時点での新たな議論の展開方向についての筆者の見解を述べる。

第 1 節 山脈構造型社会的分業構造把握の重要性 ——『中小企業白書』でのメッシュ化議論の展開からの示唆——

はじめに——何故、今、中小企業白書の「メッシュ化」を問題とするのか——

『中小企業白書 2006 年版』（以下、『06 年版白書』と略す）がでたときに、港徹雄に、『中小企業白書』に「メッシュ化」という概念が登場し、筆者の山脈構造型社会的分業構造が名前を変えてでていると最初に指摘された際、早速、その『中小企業白書』を見た。その時は、小田宏信の 2005 年の著作の図が転用され、概念図としては、筆者の山脈構造型社会的分業構造的な把握と同様に異種製品間の錯綜した取引関係の形成として書かれていることを確認した。小田宏信の議論それ自体については、それまでも知っていたし、また 2005 年の本での該当する図が、東京城南の機械工業での取引関係を概念化したものであり、多様な製品・業種に関わるものであり、竹内淳彦の「底辺産業」⁽³⁾、関満博の「基盤技術」⁽⁴⁾、筆者の「山脈構造型社会的分業構造」といった把握を小田なりに表現したものであるということを承知していた。

しかも、ざっと見た限りでは、『06 年版白書』での概念図は、東京城南に限定されず「製品 A」から「製品 C」までの 3 つの製品分野全体について錯綜した取引関係の形成を示していた。小田宏信

(1) 小田宏信『現代日本の機械工業集積——ME 技術革新期・グローバル化期における空間動態』（古今書院 2005 年）の 49 ページ。

(2) 中小企業庁編『中小企業白書 2006 年版』（ぎょうせい 2006 年）の 111 ページ。

(3) 竹内淳彦『日本の機械工業』（大明堂 1973 年）の 163 ページ等を参照。

(4) 関満博「マニュファクチュアリング・ミニマム」（関満博『空洞化を超えて』（日本経済新聞社 1997 年）の第 2 章）等を参照。

の2005年の本を越え、筆者の日本機械工業全体を把握するための概念図となっていると認識してしまった。それゆえ、『中小企業白書』の内容を丁寧に読まなかった。とくに筆者の「山脈構造型社会的分業構造」についてまとめて主張した著作『日本機械工業の社会的分業構造 階層構造・産業集積からの下請制把握』（有斐閣1997年）が『06年版白書』の参考文献として、発行年が第3刷り増刷年の2004年と誤記されてはいたが、掲載されていたこともあり、筆者のいう山脈構造型社会的分業構造把握も、漸く『中小企業白書』の執筆者たちにも理解されたのだと、勝手に解釈してしまった。

今から考えれば、これが大きな誤りであった。しかも、日本の機械工業の社会的分業構造を、「メッシュ化」と理解することで、現在の日本に立地する機械工業の社会的分業構造を、全く見るができなくなっていることが、その後の『中小企業白書』の展開から明白になった。1990年代の日本における機械工業の大きな構造変化が完全に無視され、議論としては、1970年代に戻ってしまった感がある。

しかも、日本に立地する機械工業企業の立地環境は大きく変わり、「日本機械工業」ではなく東アジアの機械工業の一部としての日本国内立地の機械工業となっているにも関わらず、全くそのことの持つ含意についての理解は生じていない。まさに「メッシュ化」と把握することで、日本に立地する機械工業を分析する枠組みが極めて狭いものとなり、問題が矮小化されてしまったといえそうである。

以下では、まず、『06年版白書』以降、「メッシュ化」がどのように議論され、その結果として、どのようなことが提示されてきたか、確認する。その上で、日本に立地する機械工業での社会的分業構造を、筆者のいう山脈構造型社会的分業の視点から見たら、どのように位置づけられるかを提示する。このことを通して、現在の日本に立地する機械工業の分業構造を理解し、その内容・意味を位置づけるには、筆者のいう山脈構造型社会的分業という把握を行った視点に基づく発展展開が、いかに有効かを示す。

(1) 近年の『中小企業白書』での「メッシュ化」論が提示しているもの

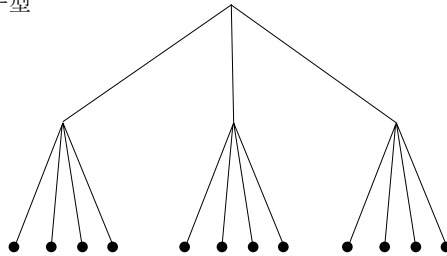
『06年版白書』のメッシュ化の概念図と小田宏信の議論、そして、その後の「メッシュ化」図の進化

06年版と07年版の『中小企業白書』で大きく取り上げられた「メッシュ化」を、2005年に出版され、『06年版白書』が「メッシュ化」図に「参考」にしたと注記している小田宏信執筆の図、ある意味での原典図から、08年版までの『中小企業白書』に掲載された3つの「メッシュ化」に関わる図を、以下で順番に見ていき、それがどのようにかけられ、どのような含意を持つものと見ることができるかを検討し、図から見たらどのように考えられるかを以下で述べる。ここでの結論を先取りして言えば、図から見た「メッシュ化」は、基盤産業論から元方複数化論ないしは取引多角化論へ

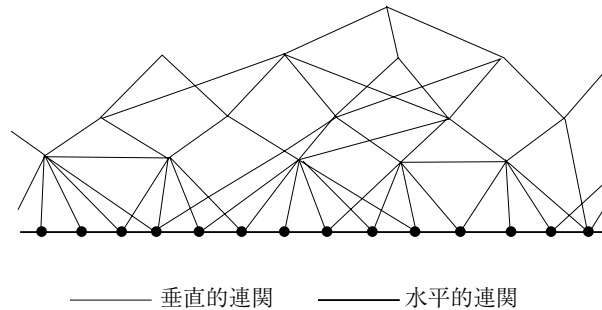
図1 小田宏信の図

ツリー型・セミラチス型の連関構造

a) ツリー型



b) セミラチス型



—— 垂直的連関 —— 水平的連関

資料：アレクザンダー（1984）を元に筆者作成
出所：小田宏信『現代日本の機械工業集積——ME技術革新期・グローバル化期における空間動態』（古今書院 2005年）p.49

と変身し、そして『中小企業白書 2008年版』（以下、『08年版白書』と略す）の完成品 OEM 下請受注を含む下請取引多角化へと大進化したといえることができる。

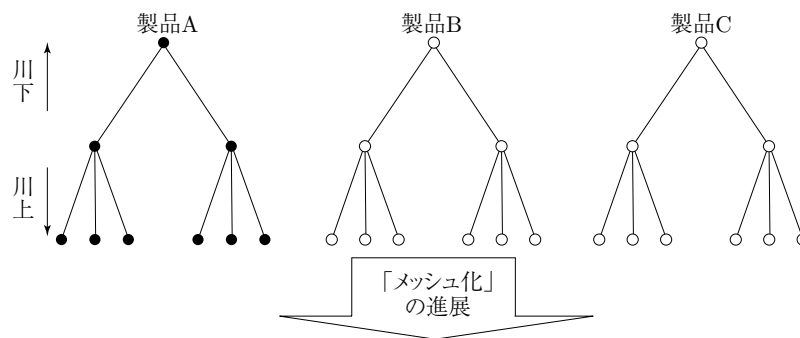
『06年版白書』が参考にした図である図1は、小田宏信が書いた2005年出版の著作の第3章「東京城南地域における産業集積の形成と特性」の第2節「東京城南地域における工業集積の特性」の3「セミラチス型の狭域的連関構造」の中に掲げられている「図3-3 ツリー型・セミラチス型の連関構造」である。この節は東京城南地域に多い機械工業の分業体系を問題にしており、筆者の1990年の論文を叩き台の1つとして展開されている。

すなわち、図1で示される小田宏信の議論は、大田区の特定加工に専門化した下請小零細企業群が、多様な製品分野の企業との取引関係を結んでいることを示すものであった。竹内淳彦の「底辺産業」、関満博の「基盤技術」等と対象・問題意識を共有したもとで書かれた概念図であり、渡辺幸男の「山脈構造型社会的分業」とも多くの面で問題意識をともにするものであった。そこでは、あくまでも、東京城南地域に立地する機械工業で、下請中小企業の取引先が特定製品分野に限定されず、異製品分野にまたがり、取引関係が業種的に錯綜することと、仲間取引といった同じレベルで

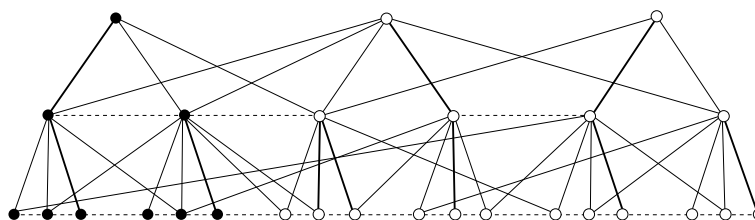
図2 『06年版白書』の図

取引構造の変化(概念図)

ツリー型取引構造(長期に固定された専属的分業構造)



セミラチス型取引構造(特定の長期固定的な取引関係へ高度に依存しない多面的な取引関係)



資料：小田宏信『現代日本の機械工業集積』(2005)を参考に中小企業庁作成

(注) 1. 実線は垂直的連関を，点線は水平的連関を表す。

(注) 2. 線の太さは企業間の経営面・売上上の結びつきや依存の度合いを表す。

出所：中小企業庁編『中小企業白書 2006年版』(ぎょうせい 2006年) p.111

の双方向の取引関係を提示することに意味があった。しかも、小田宏信の図が示すこのような状況は、竹内淳彦の著作の出版が1973年であることが示唆するように、1960年代後半から目立ってきたことである。小田宏信が1990年の筆者の論文を叩き台にしているということは、この図が表現する状況が、1990年より以前の状況であることも明白である。

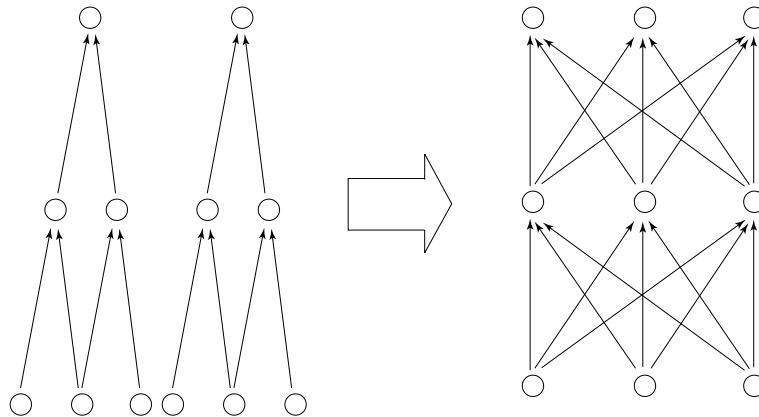
『06年版白書』に登場する「メッシュ化」という概念は、最初に登場する図を見る限り、図2のように、資料として小田宏信の2005年の著作の図を参考としていると注記している通り、ツリー型の取引構造3つは、それぞれ異なる製品、製品A、製品B、製品Cであり、決してA社、B社、C社ではなかった。図で見ると、参考された小田の図が示しているように、下請中小企業が多様な製品分野から受注し、同時に、同じレベルの企業間でも取引を行っている姿を示している図となっている。

ただし、小田の図である図1では、ツリー型とセミラチス型とが併記され、変化の前後を示すものではなかった。すなわち、1990年より前の時期における、日本国内で特定大企業を頂点とした専属的下請企業群からなる分業構造と、東京城南地域のような錯綜した取引関係のもとにある分業構造とが並存する状況が示されている。それが、図2の『06年版白書』では、両者の間に矢印が入り、

図3 『07年版白書』の図

取引関係の「メッシュ化」

—少数依存の取引関係から、多面的取引関係へ—



出所：中小企業庁編『中小企業白書 2007年版』（ぎょうせい 2007年）p.158

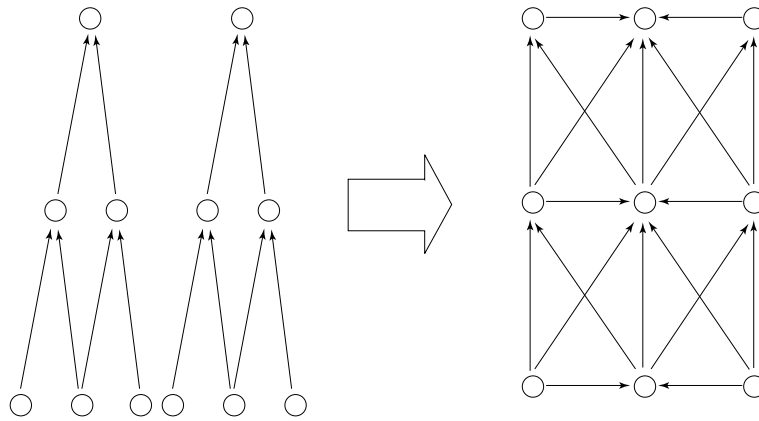
形態として、ツリー型からセミラチス型へと転化することを表現し、その転化を「メッシュ化」と呼んでいる。これは、認識としては、小田宏信の原図と決定的に異なるものといえる。並存ではなく「メッシュ化」という変化とその方向性を表現する図となっている。

しかしながら、『06年版白書』の図とともに叙述されている本文での取引関係の分析は、全く異なるものである。そこでは、電気機械と自動車明白にわけて分析されているように、個々の下請企業が多製品分野から受注することを意味しているのではなく、それぞれの製品分野で受注先企業を多数化したり、主たる取引先の比重を減らしたりする姿を意味する形で分析されている。1980年代に松井敏邇が主張した「元方複数化」⁽⁵⁾の議論そのものである。

『中小企業白書 2007年版』（以下、『07年版白書』と略す）になると、図3のように、取引関係の「メッシュ化」と題した図の副題が、「少数依存の取引関係から、多面的取引関係へ」とされ、もし、『06年版白書』の「メッシュ化」論を引き継いでいるということであれば、完全に「元方複数化」の議論となった。さらに、『06年版白書』図にあった底辺層での同じレベルの企業間の取引は全くななくなっている。小田宏信の図の持っていた意味の一方である同じレベルの企業間の双方向での取引関係、仲間取引という考えは完全に図から消失している。ただし、本文の展開は、『06年版白書』の「メッシュ化」の対象である下請取引関係をめぐる議論として「メッシュ化」を引き継ぐものではなく、取引一般についての多角化という議論となっている。

(5) 例えば、松井敏邇「下請制の変化と元方複数化段階の企業系列再考——自動車部品工業「非独占大企業」の競争構造——（上）（中）（下）」（『立命館経営学』1986年7月25巻1, 2, 3, 4号）では、まさに乗用車産業での「元方複数化」が正面から論じられている。

図4 『08年版白書』の図
取引関係の「メッシュ化」



資料：中小企業庁作成
出所：中小企業庁編『中小企業白書 2008年版』（ぎょうせい 2008年）p.330

さらに、図4のように、『08年版白書』では、副題もなく「取引関係の「メッシュ化」と題された図が、中小企業庁作成ということで付注に示されている。そこでは、メッシュ化図はさらに進化し、『06年版白書』にあった同じレベルでの取引関係が復活しているばかりか、それに留まらず、同じレベルの取引において一方向だけの矢印がついている。仲間取引の復活であれば、小田宏信の原図と『06年版白書』の図にはそもそも矢印がないのだが、その含意は同じレベルの取引関係では双方向であったはずであるが、そうではなく『07年版白書』の図の矢印を引き継ぎ、かつ一方向の矢印となっている。仲間取引のようであるが、矢印に意味を持たせれば、全くそれと違う含意となる。

その上、なぜか最上層の丸3つの間まで、他の層の矢印での矢印と同様に、水平に一方向の向きで記入されている。『06年版白書』、『07年版白書』の双方の図いづれにもなかった横線の矢印である。『07年版白書』の図から見れば、矢印は下請取引関係ないしは取引関係一般における財の納入方向を示していたのであるから、『08年版白書』では、ついに完成品生産企業間での、下請取引関係ないしは取引関係が形成され、財が納入されているという形となっている。これが下請関係を表現する図だとすれば、完成品のOEM生産を図に導入したことになる。しかし、これらの『07年版白書』の図からの大きな変更については、なんの注記もないまま、同じ「メッシュ化」図となっている。

小田宏信の下請分業構造概念図を参考に書かれたと称された図が、3年間の白書の展開の中で、ここまで進化した。そして、それをいづれも白書執筆者は「メッシュ化」とよんでいる。行き着いた先は、小田宏信の原図が持っていた内容とは、全くかけ離れたものとなっているといわざるを得ない。それゆえ、小田宏信を参考にしたとは、『07年版白書』以降はいえなくなったのであろう。

この『06年版白書』から始まった、中小企業白書におけるメッシュ化の議論と図の展開は、筆者の

主張と大きく重なるところから始まり、全く関係ないものへと進化しただけではなく、筆者が1990年代から主張してきたことが、いかに政策当局者には伝わっていなかったか等、現状分析を課題とし、中小企業をどのように把握したら良いかを考え、世の中に問うてきた筆者にとっては、猛省をせざるを得ない多くの示唆に富む展開である。それゆえ、今少しこのメッシュ化の進化について議論をしていくことにする。

各年版の『中小企業白書』の具体的分析結果が示す「メッシュ化の意味」

① 「メッシュ化」しているものは何か

図は上記のように変化したのであるが、その図をもとに進められた「メッシュ化」議論では、何が「メッシュ化」したとされているとみているのかを、各年版の『中小企業白書』の本文での記述を通して見る。

『06年版白書』では、メッシュ化が進展した取引関係とは「高度成長期以来、日本の特徴的な産業構造と言われてきた従来の取引関係は、「親企業—下請企業」の長期安定的な取引構造だった。すなわち、親企業を頂点とした階層的な分業構造がつくられ、長期継続的にこれが維持されてきた⁽⁶⁾」としている。その上で、変化が生じ、その結果として生じたことは、「モノ作り中小企業の取引構造は、少数の取引先に密接に依存したも⁽⁷⁾のから、多数の取引先との薄く広い多面的取引へと、いわゆる取引構造の「メッシュ化」が進んでいると考えられるのである」と述べている。

『07年版白書』においては、メッシュ化が進展した取引関係とは何かを、次のように述べている。「我が国製造業の企業間取引関係は「系列取引」といわれる長期安定的な関係が特徴であった。しかし、1990年代以降、グローバル化やIT化などを背景として経済構造の変化に伴い、このような企業間取引構造は変貌しつつある⁽⁸⁾」とし、その結果として生じたことを次のように述べる。「取引先数の増加、大口取引先への依存度の低下という意味で、メッシュ化が進んでいる企業の割合が高い⁽⁹⁾」というのである。

『08年版白書』では、メッシュ化が進展した取引関係とは何かについて、以下のように述べている。「中小企業のネットワークとして、かつて日本の経営の特徴の一つとしてあげられたものは、大企業を頂点とし、下請中小企業が部品の製造等を長期固定的に受注するという「系列」取引関係である。しかし、近年のグローバル化やIT化の進展による環境変化に伴い、このような垂直的なネットワークには変化が生じてきている⁽¹⁰⁾。」としている。その結果として生じたことは、「特に製造業に

(6) 『中小企業白書 2006年版』の107ページ。

(7) 『同前』の110ページ。

(8) 中小企業庁編『中小企業白書 2007年版』（ぎょうせい 2007年）の158ページ。

(9) 『同前』の175ページ。

(10) 中小企業庁編『中小企業白書 2008年版』（ぎょうせい 2008年）の188ページ。

においては、従来の少数依存の垂直的な下請取引関係からより多くの取引先との水平的連携を含めた多面的な取引関係へ取引関係が「メッシュ化」してきているとされている¹ (付注 3-3-1)⁽¹¹⁾とする。さらに、メッシュ化については注がついており、それは「製造業の取引関係のメッシュ化については、より詳しくは中小企業白書（2007年版）第3部第1章を参照のこと⁽¹²⁾」というものである。

このように3つの白書を比べると、まずは「メッシュ化」が進んだと『中小企業白書』が主張している取引関係について、『中小企業白書』により、大きくその内容が異なることがわかる。最初に「メッシュ化」を言い出した『06年版白書』は、あくまでも、「親企業—下請企業」の長期安定的な取引構造⁽¹²⁾の変化を取り上げている。すなわち、従来のような「下請関係」が大きくかわり「メッシュ化」したというのである。

それに対し、『07年版白書』は、「我が国製造業の企業間取引関係は「系列取引」といわれる長期安定的な関係が特徴であった」と表現されている。このように、企業間取引関係一般を取り上げ、その長期安定的な関係が変化し、「メッシュ化」したと把握している。取引関係一般であるから、完成品を前提としたそれらの生産のための部材生産をめぐる取引に限定されない、設備機械等の取引を含めた、企業間取引一般を意味するものとなる。

さらに、『08年版白書』は、「メッシュ化」それ自体の分析は必要ないとし、『07年版白書』を参照するように注記しているが、「中小企業のネットワークとして、かつて日本の経営の特徴の一つとしてあげられたものは、大企業を頂点とし、下請中小企業が部品の製造等を長期固定的に受注するという「系列」取引関係である」としているように、再度「下請関係」が「メッシュ化」したとし、内容的には『06年版白書』に回帰している。

これらのことは、『中小企業白書』の執筆者にとっては、日本の製造業における企業間取引関係一般と下請取引関係を一体として論じること、いっさいの疑問を感じないということを示唆するものであろう。また、従来の日本製造業の企業間取引関係は、「系列関係」で代表され、長期安定的であり、その意味では下請取引関係も長期安定的な系列関係の1形態であり、筆者のように区別して議論することは無意味ということであろう。少なくとも、長期安定的取引が、日本の製造業企業間の取引関係では一般的であり、系列関係も下請関係もこの意味では同質の関係という理解になる。過去に日本の下請関係を論じる際、浮動的下請関係という言葉が重要な意味を持った時代があり、種々の下請企業向けアンケートで親企業との取引が長期安定的かどうか尋ねていたことを、近年の白書の執筆者たちをご存知ないと見える。

また、『中小企業白書』が日本の企業間の取引関係の特徴は、時期的には、1980年代まで一貫して貫いていたものであり、1990年代に入って構造変化し始めたという認識にたつものであることは、

(11) 『同前』の188ページ。

(12) 『同前』の188ページ。

『07年版白書』の上記の記述や、『06年版白書』で過去10年の変化についての大規模アンケートを実施していることから明らかであろう。

② 何のために「メッシュ化」を取り上げているか、結論から見えること

次に、「メッシュ化」をどのような主張をするために取り上げているのか、各年の『中小企業白書』について見ていくことにする。

『06年版白書』の主張で語られている「メッシュ化」を取り上げる意味は、「取引構造の「メッシュ化」は、我が国製造業の東アジア展開、東アジア経済圏の一体化に伴う構造変化である以上、今後引き続き進んでいくと考えるべきであろう⁽¹³⁾」という表現が語っている。この表現からわかるように、ここでは、「メッシュ化」が取引構造として進展していくことの必然性の指摘で議論が終わっている。その後、「メッシュ化」が持つ含意の分析はない。以後の議論では「メッシュ化」したから、あるべき経営の姿がどう変わった、あるいは目指すべき方向がどう変わったとかいったことは出てこない。それゆえ、「メッシュ化」したことを指摘したことは、何を意味するか不明になっている。

『06年版白書』なりに、下請取引関係が専属的かつ長期安定的な取引関係から、大きく変化したということを確認することで、『06年版白書』の「メッシュ化」論は終了していると見ることができる。

『07年版白書』では語られている「メッシュ化」を取り上げる意味は、以下のように見ることができる。そこでは、「経済全体の需要が大きく伸びない限り、こうしたメッシュ化の動きは続くと思われ⁽¹⁴⁾」といった形で、「メッシュ化」の今後の進展を述べるとともに、「「メッシュ化」と「緊密化」、一見矛盾するその双方の動きが、両立して見られている⁽¹⁵⁾」という指摘のように、「メッシュ化」が進展しても、長期安定的取引関係のもとで存在した取引先との緊密な関係が薄れるわけではないということ、白書が日本の製造業の取引関係での特徴として強調しているものが、希薄化することを意味しないことを主張するために「メッシュ化」を取り上げているといえる。

このように、『06年版白書』で「メッシュ化」の意味するものを指摘しなかったことに対する、1つの回答を『07年版白書』が出したともいえる。

『08年版白書』での「メッシュ化」を取り上げる意味は、「従来の少数依存の垂直的な下請取引関係からより多くの取引先との水平的連携を含めた多面的な取引関係へ取引関係が「メッシュ化」してきているとされている⁽¹⁶⁾」ことの確認にある。すなわち、その後議論される連携をめぐるその後の議論のための環境設定となっている。「メッシュ化」それ自体の意味を論じているものではない。しかし、下請取引関係を問題としながら、注記では『07年版白書』の取引一般についての「メッシュ化」を問題としているものを参照するように指示している。

(13) 『中小企業白書 2006年版』の116ページ。

(14) 『中小企業白書 2007年版』の178ページ。

(15) 『同前』の177ページ。

(16) 『中小企業白書 2008年版』の188ページ。

③ 『中小企業白書』での「メッシュ化」論とは何か

以上のように見てくるならば、「メッシュ化」という概念をめぐっては、『06年版白書』から『08年版白書』にかけて、かなりの混乱があるが、そこで主張したいことの中心は明白であろう。

ここ数年の中小企業白書の執筆者にとって、日本の製造業企業の企業間取引関係一般の特色は、長期安定的な取引関係にあり、その関係が取引企業相互間の緊密な関係を生み出しているという認識が根本にある。この日本企業間での取引の特徴が、日本の製造業企業の競争力の源泉になっていると考えているのである。この日本企業間での長期安定的な取引関係が、「メッシュ化」という現象に示されるように、変化してきていると考えられている。より錯綜した取引関係が形成されることによって、必ずしも長期安定的な取引関係ではない関係が増えてきていると見ている。

錯綜した取引関係が増加しているかどうかを確認し、そのことで長期安定的な取引関係を特徴としていた日本の企業間取引関係が維持されなくなっていることを確認する。そして、その意味を、長期安定的取引関係が持っていたと考える日本の企業の競争力の源泉に、錯綜した取引関係の形成が、どのような影響を与えるかを考える。これが『06年版白書』と『07年版白書』の2つの白書を通して追求されたことと見ることができよう。

そこでは、下請取引関係や系列関係は、日本の企業間の取引関係の長期安定性を体現するという意味で、典型的な取引関係として取り上げられているのであり、下請取引関係それ自体や、系列関係それ自体について議論をしようとしているのではないのである。このように見てくるならば、何よりも疑問に感じることは、小田宏信のセミラチス型の分業構造図を概念図として借用した『06年版白書』の発想である。小田のセミラチス型の図は、東京城南地域の下請中小企業群の完成品メーカーとの取引における、機械工業各業種にまたがる錯綜性を表現したものである。その関係は、1960年代後半から見られ、1970年代には広範化した関係であり、日本の機械工業が先進工業化した過程で、すでに存在していた関係でもある。他方での企業城下町型の下請系列取引関係に典型的であったような、長期安定的な専属的な下請取引関係と共存し、ある意味での相互補完関係の中で、日本機械工業の先進工業化をさせたものといえる。

その意味で、1970年代1980年代の日本の機械工業の取引関係の一方を代表する取引関係を表現したものである。同時に、そこでの取引関係は、白書が変化した結果として強調したい点と共通する、長期安定的な取引関係とは、まさに対照的な取引関係を多く含むものであった。ただ、白書の発想とは異なり、このような取引関係は、小田宏信も明示しているように、東京城南では1970年代から広範化していた。また、筆者が、1997年に出版した、『06年版白書』でも参考文献の中に掲載されている『日本機械工業の社会的分業構造』の中で主張しているように、下請系列的取引関係を別にすれば、日本の機械工業でも、東京城南地域に限定されず、長期安定的でない取引関係は、幅広く存在していたのである。特に浮動的下請企業と言われた企業群にとって、長期安定的取引関係

は、希望しても実現できない取引関係であった。

日本の機械工業における取引関係を、企業城下町型の産業集積での専属的な下請系列的取引関係で代表させ、長期安定的な取引関係が特徴であったとすることで、錯綜した取引関係がいつそう形成されてきた現象をもって、大きな構造の変化として把握し、それを改めて「メッシュ化」という変化として呼ぶ必要が生じたといえることができる。しかも、それが1990年代になって、初めて本格化したというのである。小田宏信の図に戻れば、あるいはその図の含意を理解していれば、日本の機械工業の取引関係の特徴を、一方的に長期安定的な取引関係と規定することはできなかったはずである。

筆者の認識によれば、日本の機械工業での長期安定的取引という特徴は、確かに他国の機械工業には余り見られない特徴といえることができる。しかしそれは、下請系列的取引関係が、我が国に特有な形で存在し、それが独自の企業間取引関係として、機械工業全体の底上げに役に立ち、その系列取引関係では、基本的には長期安定的取引が行われていたといった意味での特徴である。このような意味での日本の機械工業の特徴であり、日本の下請取引関係一般の特徴ではない。ましてや日本の製造業での取引関係一般での特徴ではない。

すなわち、発注側大企業と下請系列的取引関係に入れる中小企業は、下請企業の中でも、発注側大企業に選抜された優良企業である。多くの下請中小企業は、不安定な取引関係の中で、生き残ることを模索せざるを得なかった。長期安定的な取引関係を前提に、特定大企業からの受注を軸に、当該大企業に従属しながら発展することは、上記の発注側大企業側から選ばれた下請中小企業に限定された現象である。

日本の機械工業の取引関係としての特徴としての長期安定的取引関係は、このように把握すべきものである。しかしながら、近年の『中小企業白書』では、それが、日本の下請取引関係さらには製造業全般の取引関係では、少なくとも1980年代までは、一般的に長期安定的取引関係が存在していたという認識になっている。日本の機械工業のキャッチアップに有効だった日本の機械工業の中の特徴的だが、取引関係全体の中ではその一部分を占めるに過ぎない取引関係である下請系列的取引関係を、あたかも、下請関係全般を占めていた関係と理解している。

この点に、近年の『中小企業白書』の「メッシュ化」論が持つ最大の問題があるといえよう。

(2) 日本での機械工業の社会的分業構造は、どのように構造変化したのか
——非「メッシュ化」論としての機械工業社会的分業構造の変化と方向性——

1980年代までの日本機械工業の社会的分業構造——山脈構造型社会的分業構造——

1980年代までの日本に立地する機械工業は、日本機械工業といえることができる機械工業であった。日本で生産される機械は多様であるが、いずれもその部材はほとんどすべて日本国内で素原料の一次加工から最終完成品まで生産されていた。国内完結型の生産体制の下で、機械が生産されており、

機械とその部材等の発明の場所を別とすれば、最初から最後まで、加工生産過程は日本国内にあったといえる。

① 国内完結型生産と広域的分業

その日本の機械工業、すなわち日本機械工業の1970年代、1980年代の社会的分業の状況を概念図化したのが、筆者の「山脈構造型社会的分業構造の概念図⁽¹⁷⁾」であった。すなわち、その概念図が「日本機械工業の」ということができたのは、日本国内での諸機械の生産が、ほぼ日本国内での諸部材の生産のみに基づいて組み立てられていたことによる。

さらにそれが「日本」機械工業とされ、京浜地域等の機械工業とは称されていないのは、完成品としての機械の生産が特定地域内で専ら生産されているとしても、部材生産等では、日本国内で広域的な形で行われ、その部材に基づいて完成品機械が生産されていたことによる。日本国内の特定地域内で部材からの生産が完結された形で機械が生産されたのではなく、日本国内各地での部材生産をもとに、特定地域で完成機械が生産される分業構造が形成されていた。

② 多様な専門化の方向性と機械工業全体に属する企業群の存在

日本国内での広域的な分業構造の形成のもとで、機械工業の完成品機械生産企業や部品生産企業の間で、多様な形態での高度な社会的分業関係が形成されていた。その1つの側面が、機械の生産に関わる企業群での、専門化の方向性の多様性である。完成品機械生産企業の多くは、完成品機械の企画・開発・設計を行い、機械の組立と重要部品の生産を行うが、多くの部品の生産や、部材の加工については、外注していた。いわば、完成品機械の生産にはほぼ専門化していたといえる。

それに対し、特定機械用の部品群の生産に専門化した企業群が存在するだけでなく、モーターのような各機械に共通に利用されるような完成部品の生産に専門化した企業も数多く存在した。さらに、鍍金とか切削とか、機械生産や部品生産のための部分的な加工に専門化した企業も数多く存在した。これらの部分加工に専門化した企業の多くは、特定製品のための部品の部分加工に専門化するのではなく、幅広い機械群やその部品の部分加工に専門化していた。

このように、乗用車なら乗用車といった特定の完成品機械や部品の生産に専門化した企業が存在する一方で、各機械に幅広く利用される部品の生産や、多様な機械やその部品のために幅広く利用される加工に専門化した企業も多数存在していた。特定機械製品分野に限定されず、機械工業全体に利用され、しかも機械生産のために専ら利用される部品や加工に専門化した企業群が存在した。

③ 専門化企業間での多様な取引関係の形成

日本の機械工業において、広域的な取引関係が形成され、そこで多様な形で専門化企業が存在した。それらの多様な地域の多様な専門化企業の中には、当然のことながら、機械用の部品を生産し

(17) 拙著『日本機械工業の社会的分業構造 階層構造・産業集積からの下請制把握』（有斐閣 1997年）の159ページ。

ている企業でも、標準化された部品であれば、買う側の指定する独自の仕様に従って生産するという意味での受注生産ではなく、売る側の企業が自ら仕様を決定し、生産した部品の中から、購入する側が選択するような取引関係、標準部品の購買取引関係も存在する。

しかし、機械工業における部材の取引関係の多くでは、発注側が独自の仕様を決定し、受注側がそれに従って生産する受発注取引関係のもとで、受注生産をしていたのであるが、その受注先との取引関係の形態も多様であった。筆者は、このような受発注取引関係を、売り手側と買い手側のそれぞれの側の競争の程度が同様水準で、買い手が一般的に有利な状況ではないような取引関係を、一般的な外注取引関係とし、買い手側が、売り手側より有利な競争条件にある取引関係を、北原勇⁽¹⁸⁾の研究にない、対等ならざる外注取引関係として、特に下請取引関係とよんだ。機械製品の生産をめぐる川上に位置する中小企業と、川下に位置する大企業との取引関係の多くは、この対等ならざる外注取引関係である下請取引関係にあるといえる。

このような下請取引関係にある企業間で、発注側大企業が自社への生産を優先させ、発注先の企業の設備投資判断等の経営問題に関しても介入し、かつ受注する側の中小企業が自らが他の中小企業との競争上で優位になることを目指し、あえて特定の発注側大企業からの経営への介入を甘受し、従属する取引形態が、下請系列的取引関係である。ここでは、支配従属関係が形成されると同時に、長期安定的な取引関係が形成されることになる。また、支配従属関係になることで、発注側大企業と受注側中小企業は、中小企業が資本所有関係としては自立しているということで垂直的統合関係とはいえないが、発注側大企業の意味が受注側中小企業の経営裁量権にまでおよぶということで、準垂直的統合関係を形成しているといえる。

また下請取引関係には、発注側大企業からみて下請系列取引関係に組み込む必要性が認められない下請中小企業との関係もある。他の下請中小企業との代替が極めて容易で、必要に応じて不安定に発注されるような下請中小企業との関係である。これは浮動的下請取引関係とよぶことができる。他方で、発注側大企業からみて他の下請中小企業に容易に代替可能ではないが、受注側中小企業側が当該大企業へ従属することを甘受しない下請取引関係も存在する。これは、浮動的でも系列的でもなく、筆者は「自立的」下請取引関係とよんだ。この「自立的」下請取引関係も、その関係の多くは長期安定的であるといえる。

このように、機械工業での取引関係は、大きく外注取引関係と非外注取引関係にわけられ、外注取引関係は、対等な外注取引関係と対等ならざる外注取引関係にわけられ、対等ならざる外注取引関係である下請取引関係は、「自立的」下請取引関係、従属的關係である下請系列的取引関係、それと浮動的下請取引関係にわけられるのである。このような多様な取引関係から、機械工業での取引

(18) 北原勇『中小企業問題——本質把握への一視角』（慶應義塾大学大学院経済学研究科修士論文 1955年）358 ページ。

関係は形成されている。その中には、長期安定的な取引関係やさらにはその上で経営上の介入も甘受するような非常に緊密な取引関係も存在するが、他方で浮動的下請取引関係のように不安定な取引関係も存在しているのである。

このような取引関係は、あくまでも取引関係であり、個別の取引関係がこのように類型化されるに過ぎない。個別受注企業が複数の受注先企業と異なる取引関係をそれぞれ形成することも実際にはあり、特定の大企業に対しては従属的な下請系列的取引関係にあるが、他の大企業に対しては「自立的」な取引関係にある中小企業も存在しうる。また、特定の受注取引先とは長期安定的な取引関係にあるが、他の受注先とはスポット的な取引関係にある中小企業も存在している。すなわち、長期安定的関係は、あくまでも下請取引関係の1類型なのであり、中小企業の存立形態の1類型ではない。

④ 下請中小企業の特受注先大企業への依存度の多様性

上述の取引関係のうち、その売上高の多くを下請取引関係に依存している中小企業が、下請中小企業ということになる。もちろん、機械工業中小企業の中にも、自社製品を保有している企業も数多く存在している。他方で、下請中小企業の中には、特定の大企業1企業にほとんどの売上高を依存している専属的下請中小企業とよばれる層も存在する。

機械工業中小企業を量的にわけると、1984年の『工業実態基本調査報告書』を使用した筆者の推計によれば、専属的下請中小企業、専属的でない下請中小企業、自社製品保有企業を中心とした非下請中小企業が、ほぼ3分の1ずつを占めていた⁽¹⁹⁾。1980年代には、機械工業全体の中小企業から見ると、専属的下請中小企業は少数派であり、下請中小企業だけを見ても、その半分を占める存在である。

特定1社に専属的な下請中小企業を、1980年代の日本機械工業での中小企業の存立形態の典型的存在と見ることは、大きな誤りなのである。

⑤ 多様な存立立地環境、集積内外立地と集積の多様性、企業城下町型産業集積での専属的存立形態

日本国内に存立している数多くの機械工業関連企業には、個別に分散的に存立している企業もあれば、一定地域に集積して存立している企業も多く存在する。取引関係のみならず、立地環境についても、多様である。

特定の地域内に、特定巨大企業を中心とした、ピラミッド型の社会的分業構造を形成しているのが、日立製作所を核とした日立地域等に代表されるような企業城下町型産業集積といわれる産業集積である。ここでは、特定企業との取引関係が中心であり、直接的に1企業専属でないにしても、最終的には特定1企業の生産の一部をそれぞれの社会的分業を担っている企業が担う形になること

(19) 拙著『日本機械工業の社会的分業構造 階層構造・産業集積からの下請制把握』（前掲）の127ページ。

が多い。他方で、同じように下請中小企業が大量に集積している地域であっても、大都市圏産業集積といわれるような多数の多様な完成品（大）企業が同じ地域内に集積している産業集積では、その存立形態は大きく異なり、多様な製品分野の多数の企業との取引関係を前提に、多くの下請中小企業が存立している。これが、先に見た小田宏信が「セミラチス型」として描いた世界でもある。

さらには、既存の産業集積内に立地しない機械工業も、下請中小企業を含め、多数存在するようになったのが、1970年代以降の日本機械工業の特徴である。物流インフラや情報流インフラが、高速道路網の整備、宅配便網の普及、ファックス等情報伝達手段の迅速高度化・低価格化等により、急激に高度化し、整備されたのが1970年代以降である。これにつれ、従来は産業集積地域に立地することが多かった下請中小企業の一部には、産業集積地域外の農村部等に分散立地する企業も存在するようになった。これらは、自社製品を自社内完結で生産するような機械工業（中小）企業とともに、機械工業での分散立地企業群を形成している。

このように地域面で見たと存立形態としても、特定大企業1企業を頂点とし、専属的下請中小企業を多く含む、企業城下町的な産業集積と、そこに存立する中小企業群の存立形態は、下請中小企業のいくつかの存立形態の1形態ということになる。

⑥ 業種を越えた企業間での競争の独自のあり方

多様な製品分野の多数の企業との取引を行う、特定加工に専門化した下請中小企業が、大都市圏産業集積を中心に多数存在する。しかもこれらの企業の多くは、立地している大都市圏に限定されないで、より広域的に受注している。また、諏訪地域の下請中小企業のように、核になる大企業が1970年代以降、大きな技術変化や域外移転で、集積地域の発注の核ではなくなった地域では、特定加工に専門化した下請中小企業により、多様な製品分野から広域的な受注が行われるようになった。諏訪地域では、そこに立地する下請中小企業の多くが、首都圏を含む関東地域、中京地域、関西地域の主要3大都市圏の機械工業関連企業と外注取引関係にある。そして、それぞれの地域で、同じ加工に専門化した、地元の下請中小企業や他地域の下請中小企業と、受注をめぐる競争している。

日本機械工業では、特定加工に専門化した下請中小企業は、多様な業種から受注している同じ加工に専門化した下請中小企業と、広域的に競争していることになる。今、冷蔵庫の部品を加工しているから、あるいは乗用車の部品を加工しているから、それぞれの製品の同じ加工をしている下請中小企業とだけ競争しているというのではない。そうではなく、特定の完成品機械によって分断されることなく、金属プレス加工であれば金属プレス加工企業として、日本中の金属プレス加工に専門化した下請中小企業と競争しているのである。

⑦ 日本機械工業としての競争力の強さの源泉としての多面的な多様性

日本機械工業が、日本機械工業として国内完結型のもとして存在していた。そして、これまで見てきたような多面において多様な関係や状況を内包していた。取引関係1つを見ても、長期安定的な、専属的な、系列的なといった形容詞1つで特徴づけられるものではない。同時に、上記のような特

徴も、重要な特徴の1つとして持つ存在が、1980年代の日本機械工業であった。

しかも、多面での多様性が、全体として、日本機械工業の後進工業から先進工業へのキャッチアップを可能にしたのである。下請系列下にある中小企業の先進工業化が、ある時期の日本機械工業の急発展の原動力の1つであった。また、大都市圏産業集積である東京城南地域の下請中小企業群の存在は、下請系列化された下請中小企業と全く異なる存立形態にあるが、その存在が、非量産的な機械の生産や、機械の開発や試作において、先進工業化を実現した大きな柱の1つであったことも確かである。諏訪地域に存立する広域的に受注する特定加工に専門化した下請中小企業群の存在が、他の産業集積地域で形成され量的にはまともだが変化が激しい加工需要に対し、柔軟に相対的に安価に供給することで、既存産業集積地域の機械工業は、より急速に発展可能となった。

多面において多様性を持つ日本機械工業こそが、先進工業化した際の発展の基盤であったのであり、その中の特定の関係が決定的に重要だったのではない。さらにいえば、その中の特定の関係で、日本機械工業の取引関係等が特徴づけられるものでもない。ましてや、日本の機械工業での取引関係、さらには日本の製造業の取引関係の特徴が、長期安定的であり、下請中小企業の大多数が専属的取引関係にあったということは、1980年代についてみれば、全く無かったのである。

先に見た「メッシュ化」論が前提としていた、日本の機械工業、あるいは製造業における、1990年代に先立つ時点での取引関係の特徴は、「専属的」でもなく、「長期安定的」でもなかった。すでに、多様な業種の多数の企業と取引をしている下請中小企業が、「専属的」下請中小企業なみに多数存在していたし、長期安定的な取引関係にあった下請中小企業は発注側大企業によって選ばれた企業であり、そうでない企業群こそが多数派であった可能性が高いのである。

東アジア化、そして東アジア大での地域分業構造生産体制の形成と内容

——東アジア大の地域分業構造生産体制をどのように見るか——

① 日本機械工業の山脈構造型社会的分業構造と何が違うか

まずは、筆者がかつて強調した日本機械工業の山脈構造型社会的分業構造の生産体制は、日本製造業の東アジア化の結果として、存在しなくなったといえることができる。この点で何よりも重要なのは、日本国内での機械生産を含め、機械の生産が完結する場が大きく変化したということである。機械生産のための地理的な場が、すなわち生産が完結する地理的な広がり、日本から東アジア大へと変化した。その結果として、東アジア大の地域分業生産体制の一部として、機械工業の日本国内生産立地が存在していることになる。

東アジア大での機械生産という地理的広がりの中で、日本国内はきわめて独自性のある、特徴ある部分を形成している。東アジア大の機械生産の一部だが、独自な一部であり、日本国内での機械生産の意味が喪失したわけではない。この日本国内という機械生産に関する生産の場は、一方で、製造業としての一般的立地条件、すなわち一般労働者の賃金や工場の敷地費用等では、東アジアの中

では最悪の状況にある。インフラ等でも、他の東アジア地域に対し、特に優れているわけではない。

しかし、他方で、歴史的な機械工業関連のもの作りの蓄積を通して、機械工業関連の諸機能での独自の蓄積があるのも日本国内である。それは、何よりも、機械工業関連の諸機能を担う多様な習熟した人材の存在である。さらに、そのような人材を内部に抱えた機械工業関連企業の集積、産業集積があることである。機械生産に関わる高度な機能、製品の企画開発から始まり、その部材の生産・加工、さらには試作といったことからんだ機能を持つ人材と生産能力が、人材の存在と産業集積を通して、迅速に柔軟に供給可能な地域としての独自性を与えている。

このような意味で、諸機械の生産の場は東アジア大のものとなったが、その中の独自の生産地域として日本国内が位置づけられる。日本国内も、東アジア大の機械生産のための極めて重要な1つの独自地域となっている。

東アジア大の生産体制になった状況での、日本機械工業の社会的分業構造からのもう1つの大きな変化は、生産活動の担い手の変化である。国内完結型のもとでの日本機械工業の、他の先進工業国には余り見られなかった特徴の1つは、機械工業の担い手がほとんど日系企業であったことである。もちろん、日本IBMやキャタピラー三菱のように、機械工業諸分野の主要企業に100%外資系の企業や合併企業がなかったわけではないが、機械工業各分野の主要企業は、ほとんど日系企業であり、日系企業中心に日本機械工業を把握しても、大きな間違いに陥らない状況であった。日系企業間の取引慣行の1つである下請系列的取引関係も、日本機械工業の特徴といえたのも、主要な担い手が日系企業であることによるといえる。実際に筆者が1980年代に聴取りを行った日本NCRの取引慣行は、他の神奈川県立地の機械工業企業の取引慣行とは大きく異なるものであった。

このような主として日系企業から構成される機械生産体制ではなくなったのが、東アジア大の地域分業構造生産体制の、特徴の1つである。そこでは、当然のことながら、日本国内立地日系企業と日本以外の東アジア立地の日系企業の他に、日本以外の地元資本系企業、当該地域にとってのアジア外資系企業、米欧外資系企業が入り乱れて立地し、社会的分業構造を形成している。日系企業が取引にからんでいるから日本的取引慣行が維持されるといったレベルでの各国系資本の存立ではない。日系企業群も多くの企業の中の有力であるが1つのグループに過ぎない。

このことは、東アジア大の地域分業構造生産体制のもとでは、日系企業間の取引関係は、国内完結型の時代とは大きく異なり、個別の日系企業にとっていくつかある他の国の資本の企業との取引の中の1つとなる。日系企業間の取引関係を主軸として、日系企業の取引関係が構成されているわけではない。日本企業間の取引慣行がそのまま通用する、あるいは主要な取引において適応ないし応用可能な状況とは大きく異なることになる。

さらに、国内完結型の生産体制のもとでは、日系企業の企業の多くは、主要な供給市場として、日本国内市場を一方の重要な市場とし、それと対比する形で、日本以外の海外市場、輸出市場に向けて生産していた。日本市場と海外市場とを2つの供給対象市場としていた。この点で、部材生産企

業においては、一層日本国内市場が中心であり、その他に海外市場ということであった。また完成機械生産企業の場合も、日本市場を前提にまずは生産し、それとともに海外市場向けにも生産するということが一般的であり、個別完成品生産企業レベルで輸出向け生産が国内市場向け生産を上回る状況は、一部の耐久消費財関連の機械を除いて、多くの場合、プラザ合意前後、多くはプラザ合意後のことである。

これも大きく変わった。日本市場は多くある対象市場の1つに変化する。東アジア大の地域分業構造生産体制を構成する各国系の資本にとって、日本市場は、それなりの大きさはあるが、特異性の高い、いわばうるさい市場として位置づけられ、日本市場を東アジア大の生産の主たる対象とする場合は、少数派となる。グローバルな市場、あるいは北米市場や中国市場を念頭に置き、巨大な生産体系が、東アジア大の生産体制のもとで、日系を含めた各国系の企業によって構築される。それらが錯綜し交錯した形で東アジア地域分業構造生産体制の全体像ができ上がってきている。

この点については、東アジア大での生産を本格化した日系企業の多くにもいえることである。1つの選択肢として、たとえば、主要市場の一方を日本国内市場にするといった位置づけがある。決して、日本国内市場を需要を念頭に置いた生産体制として東アジア大の地域分業構造生産体制があるのではない。と同時に、この東アジア大の生産体制の中で、日系企業の中には、専ら日本市場を念頭に、自らの生産体系を構築しようとし、一定程度成功した企業も存在するということになる。

筆者が近年調査してきた、日系企業による中国の自転車生産などは、この典型例である。中国の華南地域、華東地域と天津市を中心とした、自転車の生産体制は、世界中に自転車を供給する巨大生産体制を構築した。そこでできあがった、日系企業、台湾系企業、中国系企業の生産能力を、日系の完成車メーカーは、いかに日本市場に適合した生産体系として活用するかに努力している。グローバルな市場向けの生産体制の中から、日本市場の求める製品に適合した生産体系を抜き取り活用するという形態である。そこに組み込まれる企業は、日系企業や台湾系企業そして中国系企業もあるが、その多くは、日系企業の日本市場向けの生産は、自らの生産の1部をなすに過ぎない。⁽²⁰⁾

② 機械工業の東アジア大の地域分業構造生産体制についての社会的分業構造図の必要性

まず何よりも重要なのは、東アジア大に機械工業の生産体制が広域化したとしても、機械工業の社会的分業構造図として描くことの必要性である。機械工業は、日本国内完結型の生産体制のもとでもそうであったように、各種機械、例えば、乗用車生産や白物家電生産、あるいは建設機械生産といった、機械内の各種製品分野ごとに生産体制があるのではなく、依然として、機械工業として生産体系が存在しているということである。

このことは、地域的広がりの違いはあるが、機械工業を機械工業として把握することの実態的基

(20) 詳しくは、拙稿「日系企業にとっての東アジア化の意味——自転車産業を例に——」(『三田学会雑誌』101巻2号 2008年7月)を参照。

盤は、東アジア大に広がったとしても存在するということでもある。すなわち、東アジア大の機械工業でも、機械工業関連の各企業は多面的に専門化し、競争しているのである。すなわち、専門化の方向性は、完成品生産、特定製品用部品生産、共通部品生産、特定専門加工といった多面的な方向があり、それぞれの方向の中で、それぞれ多様な製品、部品、加工のなかで自らが中核におく生産機能を中心に専門化しているのである。日本機械工業でもそうであったように、特定製品の生産をめぐって、階層的に社会的分業が行われているように見えるのは、特定製品から見ているからである。

特定加工に専門化した企業から見れば、例えば、鍍金加工に専門化している場合、自社が得意とする鍍金加工であれば、その対象が、どのような機械の部品であろうとも関係がないことになる。鍍金加工を必要とする幅広い機械・金属関連製品の生産分野にとっての共通の基盤産業企業となる。また、たとえ、ある時点で特定製品の特定加工に専門化していても、その競争相手は、その特定製品を生産している企業から受注している企業ではなく、その特定加工に専門化している企業群ということになる。このような状況は、東アジア大になっても、その競争相手の範囲が日本国内から東アジア大になるだけで、社会的分業の質としては変化していない。

日本を範囲とした社会的分業構造が形成された中で、日本国内の特定地域に形成された産業集積が、集積の経済性をもたらすということで、集積地域外に立地する企業に対し、集積の経済性という優位性を与えたように、東アジア大に社会的分業の範囲が広がった中でも、その中で産業集積の持つ意味、立地地域として独自の経済性を持つという点では変化が無い。それぞれの企業は、東アジアの中で、個別企業としての内部の経営資源のみで競争しているのではなく、それぞれの企業の立地する地域の条件を他方の競争条件として存立している。その立地地域条件の中には、歴史的に形成された産業集積内に立地することの持つ優位性も含まれる。

もちろん、産業集積といっても、その集積の経済性の発揮できる範囲は、一定の地理的広がりを持つものである。集積の経済性の内容により、その発揮できる地理的広がりとは異なり、インフラ整備の状況等によって、同じ内容の集積の経済性であっても、地理的広がりとは変化することになる。情報流と物流は、近年急速に迅速化し、安価になっている。その結果として、例えば、かつては東京城南地域といった広がり地域内でしか対応できなかったような、変化や変動の激しい高度加工の需要に対しても、インフラ整備により、東日本を範囲として対応可能となっている。このような意味で、このような質の需要に対応できる集積の経済性は、東京城南地域を地理的広がりとするものから、東日本を範囲とするものとなったということが出来る。しかし、それは東日本内に立地することで享受できる経済性であり、例えば九州や韓国に立地する企業には享受できない経済性である。その意味でやはり集積の経済性ということができよう。しかし、集積としての地域的広がりとは、1960年代や1970年代の日本のように宅配便やインターネットが存在しなかった時代とは大きく異なるのである。

そして、このような産業集積が、東アジア大の生産体制の中で、相互に競合しあっていることに

なる。かつては、東京城南地域と東大阪地域とが、日本国内完結型の生産体制のもとで、機械工業のなかの変化の激しい高度な需要に対する供給地域として競合した。これと同様に、東アジア大の広がりの中では、中国華東地域の台州市の金型製造の産業集積と、日本の東日本の金型製造企業の産業集積とが競合するということになる。実際には、現時点では、同じような機械製品の部品の生産に必要とされる金型でも、その精度と仕上がりが大きく違うことで、その限りですみ分けが生じているが、潜在的に競合関係にあり、いずれ正面から金型生産の場で競合することになるといえる。

以上のように見てくるならば、何のために東アジア大の地域分業構造生産体制として、東アジアにある機械工業の存立を表現するのも明らかであろう。

まずなによりも、誰、すなわちどのような主体が、どのように機械の生産に、どのような形で関わっているかを見るには、東アジア大に見ることが必要である。完成品生産企業の側から見れば、発注先、部品調達先を、東アジア大で見えており、その地域的広がりの中で選択していることになる。部品生産や特定加工に専門化している企業から見れば、東アジア大の広がりの中で、受注先ないしは販売先を探索し、選択していることになる。まずはこのために、東アジア大に見ることが、東アジア各地域での機械生産を考える際には、不可欠となる。

このように東アジア大でみることから、誰と誰が競争しているのか、どの地域とどの地域とがどのような競合をしているのかも明らかになる。完成機械製品および汎用的完成部品そのものは、グローバルに競争している場合が圧倒的に多くなっている。しかし、諸機械の部材生産での、あるいは金型や治具生産では、生産体制としては、北米・欧州そして東アジアが単位となっており、それぞれの地域内で競争・競合しているのである。

このような東アジア大の地域分業構造生産体制の中に、日系の機械関連諸企業の日本国内を含めた東アジアでの生産は組み込まれている。日本国内完結型の生産体制のもとで、そこでの特徴的關係として存在していた日本国内の取引関係形態は、この中にどのように組み込むか、組み込めるか、あるいは組み込むべきであろうか。東アジア化が一段落し、東アジア大の生産体制の形成過程が漸く落ち着いてきたところであり、安定的取引関係が、構築されとしても、まだ時間がかかるとみることができる。しかし、同時に、ここでは日系企業がからむ取引関係でも、主体が日系企業間取引関係から大きく変化した。また、競争しあう企業が日系企業同士でもなくなった。そのような環境変化を考えるならば、日系企業間で特徴的な取引関係、取引慣行として存在していた関係は、改めて再構築されない限り、その継続性を展望できないということだけはいえそうである。

重要なのは、日系企業間の取引関係は依然として日系企業にとっては大きな存在であるが、発注する側の日系企業にとっても、受注する側の日系企業にとっても、それぞれにとっての競争相手は、日系企業に限定されないということである。これらの事実を前提に取引関係の再構築が試みられているのが、現状であろう。国内完結型のもとでの取引慣行とは、競争環境が全く異なった状況にあり、そのもとでの新たな慣行が求められるのであり、日系企業間でもその環境変化の影響を受けざ

るを得ないというのが、東アジア大に社会的分業の地域が広がったことの含意でもある。

さらに、かつての下請系列的取引関係にあった日系中小企業の視点から、この状況を見るならば、これらの企業にとって必要なことは、東アジア大の地域分業構造生産体制のなかで、自らをどのように位置づけるかである。まずは、競争相手は、当面の受注先を巡っても、日本国内の同様な部品や部分加工に専門化した企業に限定されず、それは東アジア大に見る必要があることが第一である。その上で、それらの競争相手に対し、日系企業として、どのような形で差別化するか、これが最大の重要事である。

従来からの特定の受注先企業との取引関係を重視することも選択肢であるが、その際に、まさに準直接的競争関係にある企業は、競争相手が日本国内に限定されないことを、肝に銘じる必要がある。東アジア大に準直接的競争関係にある企業は広がっているのである。

第2節 「日本機械工業の社会的分業構造」をめぐるその他の諸論点

(1) 日系の機械工業企業間での諸資本の競争と差別化

日系の機械工業での競争をどのように把握すべきか、あるいはさらに一般的に諸資本の競争をどのように把握すべきか、この点で、筆者の著作での議論を叩き台に、イノベーションとの関連を含め、いくつかの論点が提示された*。コメントを踏まえ、以下で競争と差別化をめぐる筆者の見解を、著作での議論の再確認を中心に述べる。

競争の強制

日系の機械工業企業間での競争を考えるにあたり、まず、現代資本主義における競争一般について議論する必要がある。ここで取り上げる競争とは、諸資本間の競争であり、その意味では、巨大資本も中小資本も資本である限り、競争関係におかれており、それぞれが資本としておかれた環境のもとで、それぞれなりの競争の強制を免れない存在である。それぞれの資本は、それぞれの資本がおかれた環境下で、それぞれなりの直接競争（同一部門内競争として）しあう相手の範囲をもつことになる。

まず、現代資本主義における競争一般として認識すべきことの第一は、企業規模による競争の激しさを階層的構造の存在である。各分野での競争の激しさは、競争の場ごとの参入の容易さにより、異なることになる。参入が容易な分野ほど、競争は激しくなる。この参入の容易さを規定する最も基本的な要因は、当該分野への参入に必要な最低必要資本量がどの程度のものであるかである。すなわち参入に必要な最低資本量の大きさを基本とする、競争の激しさを企業規模による階層性が形成されることになる。零細規模で参入可能な分野が最も競争が激しい分野である。

競争の場としての市場（競争相手）の確定

その際、日系の機械工業企業間での競争を考える場合、競争の場（市場）を改めて確定していくことが必要である。すなわち、競争しあう企業群は、単純にその時点で製造している機械製品や機械の部品によって把握可能なのではない。日系の機械工業企業においては、各企業の専門化が社会的分業上で多様であり、その専門化に従い競争の場、競争相手が確定されることを注意する必要がある。すなわち、日系の機械工業企業は、社会的分業が深化していることから、製品や部品に専門化している企業もあるが、そのみではなく、特定の加工工程や特定生産関連機能（企画・設計等）に専門化し、幅広い製品分野から受注している企業も多数存在する。そのことにより、日系の機械工業企業については、単純に製品や部品ごとに競争の場が設定されるわけではないということになる。それぞれの企業が、どのような形で専門化しているかによって、競争の場である市場が確定され、競争相手の企業群が確定される。

このように、競争が行なわれる場、市場の参加者群が、当該企業の専門化の状況により、大きく変わりうるのが、日系の機械工業企業間での競争の特徴の1つである。

個別企業による差別化の多様性・多元性

それぞれの企業が専門化した競争の場を前提に、各企業はそれぞれのおかれた激しい競争状況から自らを護り、より多くの利潤をより安定的に確保するために、それぞれのおかれた競争環境の中で、自らの競争上での「差別化」を試みる。特に、中小企業は、一般的に激しい競争の中での生き残り、企業として発展を模索せざるを得ないのであり、そのために、「差別化」、すなわち同じ分野の競争他企業に対し、競争優位な立場にたち、相対的に有利な取引関係の形成の可能性を模索することになる。

この際「差別化」は、製品差別化と表現されるような最終製品ないしは部品に具体的に物的に体化されるものに限定されない。専門化が多面的であるように、「差別化」もまた多面的な可能性をもつこととなる。すなわち、製品差別化のみならず、生産技術での差別化等が可能であり、その企業の専門化状況を踏まえながら、「差別化」の方向性が決められ、具体的な「差別化」が追求されることになる。

「差別化」に成功すれば、より小規模な企業であり、より激しい競争に曝されている企業であっても、「差別化」の実現程度に応じて、その競争で規定される利潤率水準を超える利潤率を実現可能となる。繰り返しになるが、この「差別化」は、多様な局面で存在可能であり、自社製品の見込み生産と相手側仕様の受注生産とで、前者が有利であるとするような、単純な誤った議論に陥らないことが肝要である。

このように、日系の機械工業の諸企業は、それぞれ多様な専門化を実現し、それをもとに「差別化」を目指すことを強制されるがゆえに、多面的なイノベーションが模索され、実現されることに

なる。中小企業の場合は、中小企業ゆえに、よりニッチな市場向けの多面的なイノベーションが模索され、実現されることになる。

下請系列的取引関係での競争

日本機械工業の中でも、特に競争関係を考える時に、注意すべきなのが、下請系列的取引関係にある受注側企業の競争関係であった。下請系列的取引関係における受注側企業間の競争は、単純に、それらの企業が専門化した分野に属する企業群と競争するとは言い切れない部分があった。すなわち特定の発注側企業との取引関係が、長期安定的であると同時に、支配従属的關係という独自性を持つがゆえに、既存の発注側企業と受注側企業との間で、他の受注可能な企業と異なる相互理解等が存在していた。

それゆえ、まずは、同じ発注側企業から同種の部品や加工を受注している中小企業の間では直接的な競争関係が存在していた。他方で、これら受注企業側中小企業と代替可能な部品生産技術や加工技術を保有する企業と、既存の受注側中小企業との間では、代替には既存の取引で存在している関係を学習するための一定の時間が必要であった。同時に、取引関係への参入のための障壁は、この学習に限定されることもあり、通常の異部門への参入とは、大きく異なる状況にあった。このことから、特定発注側企業と既に取引関係を保有している受注側企業と、技術的に代替可能な潜在的受注可能企業とは、直接的競争に準ずる競争関係、準直接的競争関係にあるといえた。

* コメント⁽²¹⁾

大林弘道「競争というと、企業が自由だと考えられがちだが、全くそうではない。マルクスの理論のうち、「競争の強制法則」、これが私の一番好きな論理である。独占資本による支配についても、実は独占資本の間での競争がある。独占資本だって非独占に転化しえる。」

黒瀬直宏「独占資本は、支配しようとして支配しているわけではない。競争の強制のもとで、そうなっている。東アジア大の競争のもとでの展開も、悪人だから収奪とかいう話ではない。」「差別化について、差別化は複雑労働である。工程における唯一性の追求、作り方の唯一性、これは技術の話かもしれないが、ともかく工程の差別化だって、唯一性の追求、複雑労働である。参入障壁という視点から、中小企業による情報問題を考えたい。」

高橋美樹「競争について、かつて佐藤芳雄先生が発言されたことは、「支配されるから従属、これではトートロジー、競争する主体として中小企業をとらえることが重要」ということであった。渡辺幸男の議論では、競争の視点が薄くなったのではないか？ また、港徹雄の議論には競争はでてきてない。渡辺はいま、どう競争を考えているのか、伺いたい。競争は、実は、イノベーション創

(21) 本稿の第2部での慶應義塾経済学会コンファレンスでの出席者の発言、コメントの記録と整理は、同コンファレンスに同席した慶應義塾大学経済学研究科修士課程に所属する伊藤亜聖院生の記録整理に依存している。

出や効率化へのインセンティブを与えているのではないか。』

港徹雄「競争について、競争は暗黙的に想定されている。利用できるチャンネルが制限されているから系列、依存が生ずる。依存の前段階としての競争、だから私の議論に競争はあまりでてこなかった。』

洪井康弘「渡辺幸男の「差別化」について、渡辺は差別化を重視しているが、これにより発展しえるという議論には大賛成、でもその「差別化」の中にいろいろなパターンがごちゃごちゃ入っている。差別化の中に、製品差別化も、製造工程の差別化も混ざっている。特別剰余価値の概念の使い方もおかしい、これがごちゃごちゃだ。』

(2) 下請系列的取引関係とは

下請系列取引関係での支配従属の意味

下請取引関係とは、発注側企業が製品の仕様あるいは作業内容の仕様を決め、それに基づく生産を受注側企業に要求する外注取引関係の1形態である。ただし、下請取引関係が外注取引関係一般と異なるのは、発注側と受注側それぞれの競争状況が大きく異なる企業間での外注取引関係である点である。すなわち、受注側企業間の競争が直接的競争、準直接的競争とも激しく、それに対し発注側企業間の競争が比較的緩やかな状況での外注取引関係である。取引関係上で、買い手有利な関係が、一般的、あるいは常態的な外注取引関係である。

このような状況は、常態として、売り手側と買い手側の競争状況に差異が存在するならば、ごく一般的に生じる状況ということができる。他方で、外注取引関係、そして下請取引関係の1形態ともいえる下請系列的取引関係は、このような売り手と買い手との取引上の有利不利にとどまらない外注取引関係である。発注側企業が受注側企業を、支配し従属させる内容も内包する取引関係である。

資本対賃労働関係での労働力商品の取引関係では、商品の売買ということ自体においては、労働力商品の所有者として労働者は、自立的な取引関係に立ちうるが、しかし、労働力商品の消費、すなわち資本の管理のもとでの労働過程においては、労働の支出に関して、労働力商品を購入した資本家の支配の下で、その指示に従い労働者は労働を投下することになる。資本対賃労働関係においては、必然的に支配従属関係が形成される。労働力の売買の結果として、労働者は資本の監督下で資本の指示に基づく特定の労働を強制されるのであり、この意味で資本主義的な労働過程では資本が支配し、労働者が従属する。労働力の売買が必然であるが故に、資本への労働者の一定時間の従属も必然となる。

しかし、外注取引関係では、資本対資本の取引関係であり、相手方の指示する仕様に基づく商品やサービスを提供するにしても、そこでの指示は商品やサービスに体化されたものの内容の指示であり、その商品やサービスの生産に関する指示ではない。生産については、受注した側の企業の裁

量で行われることになる。また、たとえ、取引において、自らの側の競争の激しさ故に、商品やサービスの価値を充分に実現できないとしても、そのこと自体は、生産について相手側の指示に従うことにはならない。あくまでも取引関係上での有利不利にとどまる。

しかしながら、下請系列的取引関係では、所有関係として独立した資本であるにもかかわらず、受注側の企業が、発注側の企業からの指示、上記の例で言えば生産の仕方等についての指示を受け入れている。その意味で、発注側企業に対して受注側企業が従属している支配従属関係を内包する関係といえる。資本として所有被所有の関係にあれば、そのこと自体が当該企業間で支配従属関係にあることは、所有関係が必然的に内包する関係といえる。しかし、下請系列的取引関係では、この資本としての所有被所有関係が存在しないにも関わらず、実態として、発注側企業による受注側企業の広義の生産活動に対する介入、指示が存在し、支配従属関係を受注側企業が甘受しているのである。

それゆえ、下請系列的取引関係では、受注側企業が取引上不利な関係を甘受するのみならず、自らの企業内の経営上の裁量についても、発注側企業の介入を甘受することが前提となる。資本の所有被所有といった意味で甘受するのではなく、労働力商品といった特殊な商品の売買故に従属を甘受するのではなく、それ以外の理由で、あえて従属的な関係を甘受することになる。

港徹雄のいう信頼財とコントロールについて

港徹雄は、資源賦存の不均衡によるコントロールと、長期取引関係による信頼財の形成とが、協調的分業をもたらすとしているが⁽²²⁾、下請系列的取引関係の重要な特徴は、単なる協調や協力関係を形成するのではなく、発注側の大企業の一方的な主導権の下での協調や協力関係の形成にある。誰が主導し支配し、誰が従属し追従するかが明確な関係である。それを資本の所有被所有関係なしに実現できることに大きな特徴がある。

港徹雄のいう長期的取引関係による信頼財の形成だけでは、主導する主体は確定できない。それゆえ、そこでは他企業を丸ごと利用する形での「協調」関係が形成されるというよりも、取引関係にある企業相互の信頼関係のもとで、目的を共有できるプロジェクトベースで協調的關係が形成されることになる。信頼財の無い場合に比べて、より協力的な、より安定的なプロジェクトベースでの企業間連携が可能となるとはいえる。しかし、一方の企業が他方の企業の企業としての経営上の裁量権に介入し、その発展方向を方向づけることは、信頼関係のみからは不可能である。

下請系列的取引関係が有効であった第一の根拠は、港徹雄流に言えば、「資源賦存の不均衡」が発注側大企業と受注側中小企業の間で極めて大きかったことにある。より激しい競争に曝されていた受注側中小企業が、他の中小企業との競争の中で、より優位な地位に立つために、あえて特定のこ

(22) 詳しくは、本小特集に掲載の港徹雄論文での主張を参照。

れはと思う発注側大企業に従属し、資源賦存の不均衡の是正を急いだからこそ、下請系列的取引関係が広範に形成された。

下請系列的取引関係は、単に発注側企業と受注側企業が協調・協力関係あるいは共同行動的關係にあることを意味するだけではない。発注側大企業の主導の下に、受注側中小企業が企業総体として追隨する関係である。

だからこそ、発注側大企業主導の準垂直的統合が可能となり、なおかつ統合された受注側中小企業は、大企業内部の事業部と異なり、直接的競争と準直接的競争に常に曝されることとなる。ここに、戦後日本の機械工業の独自の取引関係の形成を見るべきなのである。

下請系列取引関係で支配従属を可能にしたもの

コントロールを可能にする資源賦存の不均衡とはどのような内容のものであったと理解すべきであろうか。筆者の理解では、それは、市場と技術に関わるものと見ることができると考えている。従属した受注側企業が従属を受け入れ、発注側企業の要望に応える限り、発注側企業自体が成長することで可能となる受注側にとっての市場拡大を、従属している受注側企業に提供することができる。このことで受注側企業は、自ら単独開拓することが困難な販売市場の拡大を、特定企業に従属することで確実なものとするができる。市場開拓能力の不均衡ということができよう。

今一つは、技術的に先進工業国の水準から遅れた当時の日本機械工業においての、先進工業国企業から技術を導入する能力の不均衡である。海外技術に相対的に容易にアクセスできた発注側大企業に比較して、受注側中小企業は相対的にその能力に劣っていた。また、外国為替の取引制限が行われていたもとでは、海外技術を導入する際の資金の面でも、受注側中小企業の能力は相対的に劣っていたといえる。発注側大企業経由で先進技術の導入を行うことが、受注側中小企業にとっては、最も容易かつ安価な先進工業化の道であった。

このような環境下にあったからこそ、日本機械工業においては、多くの受注側中小企業が発注側大企業に従属し、支配を受け入れたのである。

このような下請系列的取引関係の重要な点は、「資源賦存の不均衡」をもとに、発注側大企業が受注側中小企業を支配・従属関係におき、その下で発注側大企業の主導下で、特定の発注側大企業とその下請系列的取引関係下にある受注側中小企業群が、一体となって先進工業へのキャッチアップを実現したということである。

ここで形成された関係は、単なる所有による支配被支配がない企業間での長期安定的な協調・連携関係ではなく、特定の企業が大企業が主導する協調・連携関係である。長期安定的な取引関係故に形成された相互の信頼関係に基づく協調・連携関係一般ではなく、根本に「資源賦存の不均衡」をもとにした支配・従属関係があることを前提にした関係である。それゆえ、そこでは誰がこの関係を主導し、誰が追隨するかは、おのずと明白な関係なのである。この明白な関係に基づき、それぞれ下

請系列的取引関係を主導する発注側大企業が、先進工業へのキャッチアップを、それぞれなりに目指しながら、他の大企業との競争にも打ち勝とうと努めていたのである。

それゆえ、自立した企業同士が、長期安定的な取引関係に基づいて形成された相互の信頼関係を基礎に、協調・連携関係を持つこととは、全く異なる関係である。このような自立した支配従属関係のない企業間の関係においては、それぞれの企業全体の方向を、他の企業が主導し確定することは、想定しがたい。企業全体として、一方が、他方に、信頼関係を形成したが故に従属するということは、企業買収でも行われぬ限り、想定不可能である。

同時に、企業相互に信頼関係を保有していれば、それらを基礎に、特定のプロジェクトにおいて、長期的な共同での活動が可能となろう。明確な目標を持ったものであれば、その事業については、どちらが主導するというでなく、活動が可能となり、信頼関係に基づく連携が可能となる。逆に言えば、一方が従属しない限り、所有上独立した企業同士で垂直的統合と擬せられるような関係である準垂直的統合関係を形成することは不可能である。

港徹雄のいう、共創的分業は、従属的な関係を甘受してきた側に従属を甘受する必要性が消滅し、なおかつ信頼関係が維持された場合にのみ、連続的な形で存在可能となる。下請系列的取引関係が解体したからこそ、自立化した企業間の信頼関係を基礎にした分業として可能となるといえる。同時に、それは分業関係にある双方の企業のそれぞれの利害にしたがった自立的な行動を前提とした、特定のプロジェクトベースの共創的分業となる。一方の主導下での企業グループの発展展開である準垂直的統合としての下請系列的取引関係とは、全く異なる原理の協力的社会的分業といえる。一方が主導する協力関係ないしは協調関係と、共通する目標を持った企業同士が主導する側を決めずに協調し協力する関係とは、協力関係のあり方が完全に異なるものである。

*コメント

三井逸友「取引関係の選択のありようと捉えたのが渡辺の議論だった。中村・清成は専門性、対等性の議論であった。」

港徹雄「昭和型の特徴は、その1、「所有なきコントロール」：資本所有関係にない発注企業（親企業）からの指示・命令にサプライヤが従う（権限受容関係）のは、基本的には両者間での資源賦存の不均衡があり、サプライヤが親企業からの資源供与に依存することによっている。その2、長期継続取引とそれによる信頼財の蓄積である。

発注企業のコントロール能力と信頼財蓄積程度を2軸とすると、企業間分業関係は「浮動的分業」⇒「従属的分業」⇒「協調的分業」⇒「共創的分業」へと進化してきている。

信頼財の基礎は長期取引である。しかし私が「長期継続取引」と言ったので、量産型の部品サプライヤとの関係のみだと誤解された。信頼財は長期的取引から生じ、蓄積される。信頼財の内容も変わってきている。そうした取引を成り立たせる要因は取引規範、慣行の成立であった。確かにだんだんコントロール能力は落ちてゆく。しかし信頼財の重要性はだんだん高まっている、これが20世

紀の分業システムである。それが可能となるのは、物的な話ではなく、ソフトな面が中心になる。」

「コントロールとコーディネーション：先端技術に関する情報の共有、新しい製品分野情報の提供が重要化している。うまく協働するコーディネーション能力、これが重要になっている。先端技術などソフトな話、知的コラボレーションの話である。ただしコントロール能力、コーディネーション能力は必要だが、それがあまり強すぎると、メンバーの主体性をなくし、成果が薄まる。」

洪井康弘「渡辺本の意味は下請関係を、特殊日本的関係云々からではなく、競争から見る視点を強調したことである。ここから「自立」的下請取引関係という概念や山脈構造図をつくった。独占からの支配、収奪を受けつつも、それでも発展しうる、ここが肝だ。この点からして、渡辺は藤田・小宮山の議論を超えた。この超克がきわめて重要だ。収奪されつつも如何に発展しうるのかが問題となる。」

(3) 社会的分業構造とは——再確認と支配従属論との関連——

今回のコンファレンスでも、下請取引関係を社会的分業と見るか、それとも藤田敬三流に言えば、社会的分業ではなく、問屋による「外業部的支配」⁽²³⁾と見るか、この点が話題となった。筆者は、かねてより下請取引関係を社会的分業の1形態として把握しているのであるが、この点についてのそのような主張の根拠を、まずは簡単に述べることにする。

この際、最も重要なのが、下請系列的取引関係に顕著に見られるように、発注側大企業による受注側中小企業に対する支配従属的な関係が形成され、下請取引関係には、このような関係の可能性も含意されるのであるが、その場合の支配従属は、資本の労働者に対する労働過程での支配のように、必然的、絶対的な従属関係ではないということである。賃労働者が賃労働者として、自らの労働力を資本に販売する際には、当初の商品取引関係では、自立的な取引関係であるが、労働過程においては、資本による労働者の労働力の支出の支配、それゆえに労働者の労働過程での資本への従属は必然であり、絶対的である。賃労働者である限り免れられないことである。

しかし、下請中小企業は、特定取引先企業に従属する場合でも、それは必然ではなく、下請中小企業側の経営戦略上の選択である。例えば、特定加工に専門化した受注生産型の中小企業の場合でも、発注側企業については特定の企業に限定されるのではなく、自らの選択の結果として、特定の発注側企業（群）と取引関係に入ることになる。選択可能な多様な取引関係の中から選択の結果として、特定の大企業からの受注に専ら依存するような取引関係や、特定の大企業に経営上従属するような取引関係が形成される。すなわち、相対的に有利だから、あるいは相対的に不利が少ないから、特定の大企業との対等ならざる受発注取引関係が選択され、特定大企業との従属的取引関係が選択されるのである。

(23) 藤田敬三編『下請制工業』（有斐閣 1943年）の18ページ。

ここに存在するのは、必然の結果ではなく、社会的分業と其中での競争の中での中小企業の選択肢として従属的取引関係が存在するということであり、それゆえ、社会的分業の結果でこそあれ、社会的分業外の関係ではないことになる。

(4) 残された論点としての産業集積

以上、今回の経済学会コンファレンスでの議論を踏まえ、主要な論点を取り上げ、筆者なりの見解を述べてきた。ここまでで、ほとんど言及できなかった主要論点が、産業集積をめぐる議論である。多元的な集積の経済性を踏まえ、地域的広がりとして多層的な産業集積把握を主張した、筆者の「地域間分業構造概念図」⁽²⁴⁾と、その発展形態についての議論は、産業集積論として、従来にない発想を提示したものと考えている。しかしながら、本論文では、筆者に許された執筆分量を既にかなり超過していることもあり、議論することができなかった。この点についての検討は、残された課題であり、別途、1つの論文の形で提示する予定である。

(経済学部教授)

(24) 拙著『日本機械工業の社会的分業構造 階層構造・産業集積からの下請制把握』（前掲）の270ページ。