

Title	中小製造業のパラダイム転換 (佐藤芳雄教授退任記念号)
Sub Title	New Paradigm of Small Manufacturing Firms in Japan (In Honour of Professor Yoshio Sato)
Author	渡辺, 幸男(Watanabe, Yukio)
Publisher	
Publication year	1996
Jtitle	三田商学研究 (Mita business review). Vol.38, No.6 (1996. 2) ,p.41-
JaLC DOI	
Abstract	今生じている中小製造業の構造変化をどのように把握するかが,本章での課題であり,構造変化が日本の製造業中小企業にとって何を意味するかを,機械工業を中心に検討したのが本章である。そのために,これまでの日本の機械工業の社会的分業構造の特徴を明らかにした。国内完結型の構造であること,多くの相対的に小規模な工場が狭い地域に集積立地していること,そのため山脈型の分業構造が形成されていること,さらに,大都市工業集積地域での立地条件の悪化により国内全体を範囲とした地域分業構造が形成されたこと,その地域分業構造は大都市と周
Notes	
Genre	Journal Article
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234698-19960200-00685746

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.

中小製造業のパラダイム転換

渡辺幸男

<要約>

今生じている中小製造業の構造変化をどのように把握するかが、本章での課題であり、構造変化が日本の製造業中小企業にとって何を意味するかを、機械工業を中心に検討したのが本章である。

そのために、これまでの日本の機械工業の社会的分業構造の特徴を明らかにした。国内完結型の構造であること、多くの相対的に小規模な工場が狭い地域に集積立地していること、そのため山脈型の分業構造が形成されていること、さらに、大都市工業集積地域での立地条件の悪化により国内全体を範囲とした地域分業構造が形成されたこと、その地域分業構造は大都市と周辺地域とで生産機能の違いによる棲み分け構造を形成していること、これらの点が従来の社会的分業構造における特徴として指摘される。

このような社会的分業構造のそれぞれの側面を強調する形で、これまでの多様な下請制論が展開されている。それらの議論を社会的分業構造の諸側面として整理し、位置付けることができることを、次に示した。このことにより、以下での構造変化が、これまでの下請制のあり方を大きく変えるものであることを示唆した。

次いで、社会的分業構造を大きく変える起動因として、日本製造業のフロントランナー化と東アジアを範囲とする社会的分業構造の再編成を指摘した。フロントランナー化は、各企業が方向性を明確に認識しえず、自ら方向性を模索する中で柔軟な企業間関係を取り結ぶ必要性が高まることを意味し、分業の東アジア化は、国内を範囲として形成されていた棲み分け構造が、東アジアを範囲としたものとして再編成されることを意味し、国内では変動変化の激しい需要に対応する生産機能のみが拡大することを意味する。

その結果、国内立地の機械工業では、工業集積地域間の競争が激化し、国内各地域で2極分化し、個別中小企業としてみれば、日系中小企業として生きるか、国内工業集積を生かすことにより変動変化を当たり前として生きていくかの選択を迫られるとして、本章が締めくくられる。

<キーワード>

国内完結型、下請系列関係、工業集積、社会的分業構造、地域間棲み分け構造、準垂直的統合、独自生産技術、専属下請企業、東アジア、日系中小企業、柔軟なネットワーク

1. はじめに

日本の中小製造業は、今、大きくその構造を変化させている。いわゆる「産業空洞化」と呼ばれている現象も、実はこの構造変化の一面を把握しての短絡的な議論である。中小製造業の基本的あり方のこの変化を見るためには、まず、変化しつつあるこれまでの中小製造業の構造の全体像を明確に把握しておく必要がある。変化の諸側面を断片的に紹介しても、基本的あり方そのものの変化については把握することができない。

本章では、この問題を製造業中小企業の過半の企業が関わる下請分業構造のあり方を中心に、中小製造業の3分の1を占める広義の機械工業¹⁾を検討対象として見る。

なお、本章での検討は、機械工業中小企業に代表される中小製造業の現下の構造変化について、基本的骨組みの仮説的提示に限定される。そのため、まず機械工業中小企業の分業構造上の特徴を、要約的に提示する。そのうえで、構造的な特徴とこれまでの諸議論との関連を検討し、従来の議論が構造的な特徴のそれぞれ特定の側面を把握したものであることを示す。これらをふまえ、構造的な特徴を、今変化させつつある基本的な起動因を指摘する。最後に、そこに生じつつある構造変化が、国内完結型の分業構造から東アジアを範囲とした分業構造への転化、下請取引関係の中核を構成した下請系列関係の流動化・解体、企業城下町的工業集積の再生産困難といったものであることを、仮説的に提示する。

それゆえ、本章での把握の妥当性の検証は、今後の事態の展開そのものの把握を通して行なわれることとなる。

2. 日本の機械工業の社会的分業構造上の特徴は何であったか

(1) 国内完結型分業構造

現在進行している社会的分業構造の再編成を検討する前提として、海外生産化が本格化した1980年代より以前の日本機械工業の社会的分業構造の特徴を明らかにする。それらは、高度成長とその後の輸出主導型の経済成長のもと、成長をリードする機械工業を前提に形成された。その中心は、国内完結型の機械工業構造にある。日本機械工業は、素原料についてはほぼ全面的に国外の供給源に依存している。しかし、素原料の一次加工、部品加工、組立といった製造業の川上から川下まですべてを、国内企業間の分業によってまかっていた。また、生産に使用する設備・機械等もそのほ

1) 本章では、機械工業に、金属製品製造業、一般機械器具製造業、電気機械器具製造業、輸送用機械器具製造業、精密機械器具製造業、武器製造業の6中分類業種を含む。

とんども日本製であり、素原料を除くすべての面で国内生産に基づく、高度な国内完結型の構造を作り上げていた。²⁾

今1つの特徴は、広義の機械工業の工場数が24万余という、工場数の多さである。しかも、機械工業中小工場（従業者1人から299人）の従業者が、機械工業全体の6割以上を占めるという小規模性を特徴としている。その結果、機械工業の1工場当たり平均従業者数は、1983年で19.9人、1990年で21.9人となる。⁴⁾ ちなみに、米国や西独の製造業での1工場当たり平均従業者数は、製造業全体で見ても30人前後と推計される。⁵⁾

さらに、日本機械工業は数多くの工場が相対的に狭い国土の中の特定地域に集中して立地しているという特徴を持つ。37万平方キロメートル余の日本に24万強の機械工業工場があるが、例えば、米国で機械工業関連の工場が一番多い州である41万平方キロメートルのカリフォルニア州の機械工業工場数は、16千余である。⁶⁾ 日本国内でも地域的に集中しており、工場数で見ても3分の2以上の16万5千余の工場が東日本に存在し、中でも東京圏1都3県だけで全国の28.7%、7万の工場が存在する。さらに、その半数3万5千の工場は東京23区・川崎市・横浜市からなる京浜地域に存在している。⁷⁾

(2) 山脈構造型分業構造

相対的に小規模な工場群が狭い地域に大量に集積したことは、独自の特徴を日本機械工業にもたらした。その1つが、図-1のように概念図化される山脈構造型分業構造⁸⁾を形成していることである。従来、日本機械工業の分業構造の表現として「ピラミッド型」という表現が使われてきた。この理解は巨大企業の側から利用する企業群を把握した時の分業構造であり、24万余の工場群を総体

- 2) 日本の製造業の国内完結性を、工業製品に関する輸入依存度の低さとしてみるならば、輸入浸透率の低さとして把握できる。食料品を除く加工製品の輸入浸透率（国内生産額に輸入額を加えたものに対する輸入の比率）は、製品輸入が輸入の半分を占めるようになった1990年においても5.2%（通商産業省『通商白書』『工業統計表』）である。英国の食料品加工製品を含めた同様の輸入浸透率が、1986年に27%（Department of Trade and Industry, *British Business*, 15 May 1987）であることと比較すれば、国内完結性の高さを強調することが許されよう。また、産業連関表を使った輸入誘発係数で、時系列的に見ると、1970年代まで低下傾向にある。例えば、国内総固定資本形成の製造品の輸入誘発係数は、1960年は0.0567で、1970年には0.0478と顕著な低下を示している。その後、1980年に0.0590、1985年に0.0592と推移した後、1990年には0.0700とかつてない高い水準を記録した（総務庁『産業連関表』（各年版））。同様に最終需要平均でも、1985年までは0.04台で推移しているが、1990年に初めて0.05台へと高まっている（総務庁、同上書）。
- 3) 通商産業省『1990年工業統計表 産業編』大蔵省印刷局、1992年。
- 4) 『工業統計表 産業編』各年版。
- 5) 米国については被雇用者無しの個人企業を考慮した推計値であり、西独については製造業系の手工業企業を含めた数字である。詳しくは、拙稿「製造業の構造的特徴」（吉川弘之監修、JCIP編『メイド・イン・ジャパン 日本製造業変革への指針』（ダイヤモンド社1994年）所収）の339ページを参照。
- 6) Department of Commerce, *1977 County Business Patterns*による。
- 7) 『1990年工業統計表 産業編』による。
- 8) 詳しくは、拙稿「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1985年2月）の13-21ページを参照。

(3) 地域間棲み分け構造

山脈型社会的分業構造は、高度成長期に京浜地域のような、特定工業集積地域でもっとも高度に形成された。その後、国内インフラストラクチャーの整備と、大都市地域の地価高騰、若年労働力を中心とした労働力不足の深刻化等にともない、国内全域を一体とした分業構造へと変化した。京浜地域のような狭い地域に形成された山脈型分業構造は、地域内で空間的な分業構造を形成しなかった。しかし、大都市工業集積地域から分業が空間的に拡大する過程では、同様の分業構造が全体として空間的に拡大したのではなく、特定の生産機能のみが周辺地域へと展開し、地域間の棲み分け構造が形成された。⁹⁾

旧工業集積地域には、図-2のように、特定加工に専門化した中小零細規模を中心とした工場間に、錯綜した取引のネットワークが形成された。¹⁰⁾ 中小工場を中心とした取引のネットワークの存在が、周辺地域では担えない生産機能、質的变化の激しい、量的変動の大きな製品の生産や加工といった生産機能を、相対的に安価に、迅速にかつ高度な品質内容を持って担うことを可能にした。

図-2 地域間分業構造の概念図

	核 大都市 (旧工業集積地)	周辺	農村 NIEs	海外 ASEAN	
製品・生産内容の変化	激	⇒	⇒	⇒	安定
各製品の量的変動	大	⇒	⇒	⇒	小
ロットサイズ	小	⇒	⇒	⇒	大
付加価値生産性	高	⇒	⇒	⇒	低
域内分業・取引関係	錯綜	⇒	⇒	⇒	単純
大企業 企業内地域間分業	研究開発・試作・単品		量産 生産技術成熟化⇒ ⇒		
中堅・中小企業 企業内地域間分業	開発・試作・単品・ 小ロット・変動・変化 (多品種少量生産)		流れる物⇒ ⇒		
中小企業集積地間 機能分化	多品種少量・変動・変化 集積内取引の大量・多様化		安定した物 流れる物 集積内取引の少量・単純 生産技術成熟化⇒ ⇒		
零細企業類型	都市端末産業型	地場産業型	農村納屋工場型		

9) 棲み分け構造について詳しくは、拙稿「日本機械工業の社会的分業構造——下請制研究の新たな視座を求めて(下)」(『三田学会雑誌』82巻4号, 1990年1月)の155-161ページを参照。

10) 錯綜した取引のネットワークの末端部分を構成するのが、小零細企業の「仲間取引」である。そこでは、特定加工に専門化した小零細企業者が、「仲間」との双方向での仕事のやり取りを通して、変動や変化に柔軟に対応している。その実態については、拙稿「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」(『三田学会雑誌』72巻2号, 1979年4月)を参照。

特定の製品分野で表わされるものではなく、小ロット生産の産業用機械、各種の専用機、開発のための試作等の関連加工や生産、新製品・新技術絡みの各種の生産といった内容の生産機能である。

それに対し、旧工業集積地域から離れ周辺地域に立地した生産機能は、近接した企業間の錯綜したネットワークを前提しない機能である。技術的に成熟・安定し、量的にも安定的に流れるもの、量産製品に代表される変動・変化の少ない内容の需要に向けた生産機能が周辺地域に立地した。安定的に大量に生産されるものほど、孤立・遠隔地立地が可能であり、インフラストラクチャーの整備とともに、国内で豊富な低廉な労働力と安価な土地を求め、より周辺的な地域へと分散立地した。このような分散立地には、大・中工場の単独立地だけでなく、関連企業と一体となった大中工場群の立地という形態も存在した。

旧工業集積地域での多様な需要を前提とし変動・変化の激しい需要に対応しうる工場群と、孤立分散立地の工場群との中間に位置付けられるのが、特定巨大企業中心の工業集積地域、企業城下町的工業集積地域である。大都市地域に形成された旧工業集積地域と異なり、工業集積が存在し社会的分業が広範に形成されたが、基本的に特定巨大企業に対する階層的下請分業構造を形成するに留まる。そこでは、中心となる巨大企業の多角化から多様な分野とのつながりを形成した場合もあるが、多様な分野の多様な企業との取引関係を前提とした中小工場間の錯綜した取引関係はほとんど見られない。変化や変動も特定巨大企業の枠内で生じ、中心的企業が安定的に成長しているかぎり、変動や変化の程度は、大都市地域の旧工業集積地域と比較し、日常的には小さい。ただし、中心的企業自体の構造の大変化は、一気に大きな変動や変化が起こし、工業集積全体が多大な影響を受ける。また、企業城下町工業集積を主要な立地拠点とする巨大企業も、地域内での労働力確保難や工場用地確保難から、量産工場を周辺地域へ分散させ、企業城下町内にすべての生産機能を保持するとともに、補完的に周辺的な地域の工場群も利用している。

日本機械工業は、大都市の旧工業集積地域を一方の極とし、国内周辺地域に分散立地する量産型工場群を他方の極とし、中間に企業城下町型工業集積を分布させ、国内完結型で、国内全体を一体化した地域分業構造を形成した。この地域分業構造を合わせ持った山脈型分業構造が部厚く形成されたこと、分業構造をつなぐ取引関係として系列関係や従属的下請取引関係が¹¹⁾形成されたこと等が、ダイナミックに発展し、変化に柔軟に対応する能力を、日本機械工業に与え、日本機械工業の高度な国際競争力の1要因となる。

11) 従属的下請取引関係とは、単なる下請取引関係ではなく、特定親企業が継続的に特定下請企業の経営に、所有によらず介入し、下請企業の側もそれを甘受する取引関係を指す。詳しくは、拙稿「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)を参照。

(4) 独自の分業構造と下請取引関係

この構造を前提し、完成品生産巨大企業は相互の激しい競争にさらされている中小企業の中から積極的な経営姿勢を持つ企業を選抜し、準垂直的統合関係¹²⁾を形成した。これにより内製同様に利用可能で、企業努力を惜しまない下請系列企業を広範に確保でき、巨大企業側は中核的生産分野に企業努力を集中しえた。関連生産分野について外部企業に依存し、かつその急速な発展と自社によるコントロールとを実現できた。さらに、より周辺的な生産機能、特に常時必要としない生産機能に関し、旧工業集積地域内の工場群を随時利用することが可能となる。中小企業側も、相互の激しい競争にさらされながらも、多様な製品分野の多様な企業との取引可能性の存在により、変動・変化が極めて激しい需要のもとでも、高度に専門化しながら企業としての存立再生産が可能となった。大企業の側から見れば、自社にとってもっとも周辺的な部分について、たとえ高度な技術を必要としても必要なとき必要なだけ相対的に安価に利用することができ、かつ品質的にも十分な水準を確保できるという、極めて便利な存在となっている。いわば、大企業にとって「空気」のような存在が日本の機械工業中小企業の最周辺的な部分である。

3. 1980年代下請制諸議論の社会的分業構造内での位置付け

(1) 下請制論の五類型

別稿で1980年代の下請制に関する諸議論を、「支配従属・準垂直的統合論」「独自受発注関係論」「非下請専門加工企業論」「問題性還元論」「階層的分業構造論」の5つの類型に整理して紹介検討した。¹³⁾その際、それぞれの議論が社会的分業構造の大枠を抜きに展開され、対立点や関連付けが不明のまま論争が展開されていると指摘した。¹⁴⁾それゆえ、先に示した社会的分業構造の大枠の中で、それぞれの議論がどのように位置付けられるか、以下で検討する。この検討を通し、社会的分業構造の1990年代における大きな変化がもたらす、下請制の諸側面の変化の内容や、日本機械工業の全体としての変化の方向について手掛かりが得られよう。

12) 日本の下請取引関係の特徴を、準垂直的統合としての把握することは、中村精（『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、1983年）によって提唱されている。本稿でも取引内容としては中村氏の把握によっている。ただし、上記の取引関係の形成根拠について、筆者は中村氏と異なる見解にたっている。（拙稿「日本機械工業の社会的分業構造——下請制研究の新たな視座を求めて——（上）」（『三田学会雑誌』82巻3号、1989年10月）の50・51ページを参照）

13) 拙稿「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1980-1989＜成果と課題＞』同友館 1992年 所収）を参照。

14) 同上論文の352・353ページを参照。

(2) 「支配従属・準垂直的統合論」

まず何よりも、日本の下請制の特徴として重視されるべきは、優良な受注生産型中小企業が、高度成長過程で下請系列中小企業として、完成品や完成部品を製造する大企業により、囲い込まれ育成の対象とされたことである。これは後進工業国として日本の中小企業の技術水準が遅れており、さらに急速にキャッチアップするために大企業が内作で対応する余裕がなかったことの結果として生じた。社会的分業構造全体の中で、このような取引関係にある中小企業は、大手完成品や完成部品メーカーの協力会メンバーを構成していた中小企業群である。この下請系列中小企業に着目したのが、「支配従属・準垂直的統合論」である。下請系列論争の対象となり、日本機械工業中小企業の技術的高度化、先進工業国へのキャッチアップの中心的担い手となったのが、大企業に準垂直的に統合された受注生産型の中小企業であった。山脈構造図の中で、大企業と従属的下請取引関係で結ばれている中小企業群である。より一般的には自動車メーカー企業等の協力会に組織され、大企業から見た場合のピラミッド型の分業構造の核となる中小企業群である。

例えば、佐藤氏等はこの準垂直的統合化された中小企業群が、発注側大企業に管理され、しかも下請系列再編成という形態で競争の圧力下に置かれていることを、具体的な電気機械と自動車産業の下請管理実態の分析から明らかにした¹⁵⁾。単純に従属させられているだけではなく、受注生産型中小企業は、代替可能な多数の類似の生産機能を持つ非系列の中小企業との潜在的な競争関係に置かれていることの重要性が示唆される。山脈構造の中で専門化した部厚い中小企業層の存在を前提とし、その中から選抜され囲い込まれ育成されているのが準垂直的に統合された中小企業である。

(3) 独自受発注関係論

このような準垂直的に統合された中小企業が、部品メーカーへと成長転化した場合や、発注側大企業の部品工場が分社化され、部品メーカーとしての自立性を確保した場合に、発注側大企業と独自の受注生産形態を結んだ。これが「独自受発注関係論」の代表的論者である浅沼氏のいう「承認図型」の下請取引関係である¹⁶⁾。山脈構造図で言えば、完成品メーカーと部品メーカーの間で多く取り結ばれている取引関係である。部品メーカー側が大企業の場合も中小企業の場合もあるが、いずれも、部品メーカーが発注側からの基本仕様の指定をもとに部品を開発する力を持っている場合である。受注する側の企業が発注する側の企業に対し従属的關係にある面より、部品開発で開発力のある受注側企業の、発注側との長期的な緊密な関係維持に着目した議論である。実際、1980年代、日本の多くの機械工業で部品メーカーが成長し開発力をつけ、従属性よりも緊密な開発をめぐる協

15) 例えば、佐藤芳雄、菊地英行、大島卓『低成長期における外注・下請管理』（中央経済社1980年）を参照。

16) 例えば、浅沼万里「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）を参照。

力関係が、企業間取引関係を特徴付けるものとして前面に出てきている。

(4) 「非下請専門加工企業論」

これに対し、特定加工に専門化した受注生産型の中小企業だが、特定大企業に囲い込まれず育成対象となっていない中小企業群も存在する。山脈構造図で専ら「自立」的下請取引関係を多くの受注先企業と結ぶ中小企業群である。大企業から見た場合のピラミッド型の下請系列関係に組み込まれていない中小企業群である。その中には、独自生産技術を持つがゆえに準垂直的に統合されていない企業もある。また、独自技術は持たないが、特定加工に専門化し、特定企業との安定的取引関係に依存することなく、多様な受注先企業から変化の激しい仕事を受注している企業群も存在する。これらは、大都市工業集積地域を中心に1970年代に大規模に形成された。これらの企業群の持つ、準垂直的に統合され大企業に従属した中小企業と大きく異なる側面に着目したのが、「非下請専門加工企業論」の論者である清成氏や中村（秀）氏であり、両氏のネットワーク論である。

各工業集積地域が地域内で完結していた分業構造が、大都市工業集積地域での一般的立地条件の悪化と、周辺地域でのインフラストラクチャーの整備ゆえに変化し、より広域的な地域分業構造が形成された1970年代以降、このような関係は目立ってきた。周辺地域と棲み分け構造を作り出した大都市工業集積地域の下請取引関係で新たに目立ってきた関係である。そこでは、ピラミッド型の分業構造とは異なる、必要に応じて必要なときに取引するという柔軟な「自立」的な下請取引関係が、多様な形で形成された。例えば、中村（秀）氏が取り上げたネットワーク型の取引関係の具体的な事例の1つは、東京の大田区の小零細企業が形成した分業構造の例である¹⁷⁾。そこでは、ピラミッド型分業構造では把握できない取引構造が紹介された。地域間分業構造の中の大都市工業集積地域での、特定加工に専門化した中小零細企業群の表面化に着目して展開された議論である。

(5) 「問題性還元論」

さらに、大都市工業集積地域から機械工業の周辺地域への展開は、周辺地域で独自の分業構造を作り出した。長野県の伊那地域等で広範に見られた専属的にサブアッセンブリを行なう組立に専門化した下請中小企業群の形成である。農村部の余剰労働力を相対的に低賃金で動員する仕組みとして1970年代以降広範化した。相対的に安定化した仕事内容で、かつ手作業が必要な部分について、組立型専属下請企業が利用された。この下請関係に着目したのが、「問題性還元論」の池田氏である。日本の農村地域に広範に形成されながら、他先進工業国ではほとんど見られない下請中小企

17) 例えば、中村秀一郎「中小企業の産業組織——その動態と展望——」（『調査月報（国民金融公庫調査部）』174号）を参照。

業の存立形態として、かつ独自の農村部低賃金利用の形態として着目された¹⁸⁾。これらの下請中小企業群は、大都市工業集積地域との地域間分業の中で周辺部立地した大企業の分工場の持つ機能を補完するものとして位置付けられ、その意味が明確になる。国内完結型の地域分業構造の中で一定の機能を果たす存在として、下請中小企業の1つの存立形態を示す。

(6) 「階層的分業構造論」

大都市工業集積地域や農村部に、特定加工や組立に専門化した下請中小企業が多数形成されたことに注目した議論に、特定の一部加工に専門化することにより商品生産者としての自立不可能性を強調する議論がある。かつての下請論争で商業資本的利用のもとでの外業部支配といわれた関係を、現在の特定加工専門化企業の中に見出す議論である。「階層的分業構造論」の論者の永山氏の議論¹⁹⁾がそれである。特定加工への専門化がもつ商品生産者としての自立性の喪失という側面のみに注目し、多様な多数の機械関連企業が集積立地する中では、特定加工への専門化が、受注可能な企業さらには業種分野を多様化する側面をもつことを見失った議論である。現時点での特定加工専門化下請中小企業の広範な形成の一面のみを評価し、山脈構造のもとでの可能性を理解していない議論である。

(7) 5 類型の位置付け

以上のように、近年展開されている多様な日本機械工業の下請制についての議論は、それぞれ一定の妥当性を持つ議論である。しかし、総体としての日本の機械工業の社会的分業構造の把握がないままに議論され、論者により主として注目している側面が異なり、かつ、それが自覚されないまま、対立する議論として展開されている。さらに、特定側面の特定機能のみに着目することにより、その側面についても一面的な理解になっている。本来的に、それらの議論は社会的分業の全体的構造、日本機械工業であれば山脈構造と国内地域分業構造の中に位置付けられ、相対化されてのみ、その有効性が評価される。

このような国内完結型の工業として、独自の分業構造を持って形成された日本の機械工業は、1980年代後半以降の本格的な海外直接投資の展開や日本製造業のフロント・ランナー化により、大きく様相を変えつつある。次節では、この変化が、日本国内完結型の社会的分業構造に、どのような変化を与えたか、見ていくことにする。

18) 例えば、池田正孝「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)を参照。

19) 永山利和「下請制の経済理論に関する試論」(『中小企業季報』1988年1号)を参照。

4. 日本機械工業の社会的分業構造変化の起動因

(1) フロント・ランナー化

高度成長過程、輸出主導型の成長過程を通して形成された、完結型の日本の製造業そして機械工業が1980年代後半から大きく変化しようとしている。中小製造業のパラダイム転換と呼びうる大きな変動が生じつつある。生じていることの第1は、日本の製造業のフロント・ランナー化による変化である。高度成長過程では、日本の製造業企業にとって、後進工業国の企業として、先進工業国の企業という直接的な手本が存在していた。そこでは先進工業国の技術水準に追い付くことが主題である。具体的な目標が明確に存在し、大企業も中小企業も、それに向け技術導入等を媒介にして、突き進めばよかった。1970年代に入り、日本製造業はほぼ先進工業国に追い付いたといえる。しかし、この時点でも、先進工業国企業が目指している方向性は明白であった。並走する先進工業国企業が向かう方向を前提に、その方向で独自性を発揮するという目標が明確であった。同時に、明確に認識しえた目標を目指し、生産技術の改善を積み重ね、微妙な製品差別化を追及し、世界市場の中で大幅にシェアを拡大することができた²⁰⁾。世界市場の中でのシェア拡大による生産規模拡大を前提として、企業戦略を展開することが可能な環境にあった。

目標が明確に設定可能であり、その追及が同時に生産量拡大を実現していく状況を大きく変えたのが、1980年代後半の日本機械工業のフロント・ランナー化である。そこでは単に先進工業国に追い付いただけでなく、フロント・ランナーとして日本企業は自ら展開の方向性を模索せざるをえなくなった。他の先進工業国企業が目指す方向を確認し、それを着実に実現していけばよい状況ではなくなった。世界市場でのシェア拡大を通しての生産量の拡大も、巨大なシェアを占めるフロント・ランナーとなり、日本企業にとって実現困難となった。自ら企業戦略の展開方向を新たに作りだし、新たな市場を作り出すことが、日本機械工業企業にとって、中小企業も含め不可欠なこととなった。

目標が明確な状況から各企業が自ら模索していく状況への変化が、社会的分業構造にとって持つ意味は、安定的な企業間関係の維持の有効性が変化するということである。目標が確定していると認識している状況下では、目標に向けた特定企業との安定的取引関係の中で、積み重ね的な努力が有効である。例えば、下請取引関係で言えば、大企業が中小企業を系列化して、育成していくことが意味を持つ。しかし、目標を模索しながら展開していく状況下では、戦略展開に応じて、もっと

20) 吉川弘之監修、JCIP 編『メイド・イン・ジャパン 日本製造業変革への指針』（ダイヤモンド社1994年）、特にその中でも、筆者も研究メンバーとして参加した「FA機器・産業用機械産業」（同上、第Ⅱ部第5章）で強調されている日本製造業の競争力についての考え方である。

も有効な受注生産型企業を選択し下請利用していくことが、より適切な選択となる。すなわち、状況に応じた柔軟な取引関係の選択や形成が、発注する側にとっても受注する側にとっても、より有効な状況となる。

同時に、日本製造業が全体としてフロント・ランナー化したことは、従来の育成する以外に先進工業国並の水準に到達した中小企業を利用できなかった状況とは、大きく状況が変化したことを意味する。中小企業の多くも先進工業国の水準に到達しており、中小企業間の激しい競争に打ち勝つために、独自の生産技術や製品技術を開発している企業が、多様な形で多数存在するようになった。長期的取引関係をむすんでいる企業が、それぞれの分野でもっとも適切な技術を所持し、開発する能力のある企業である可能性は非常に低くなった。育成が必要な後進工業国の状況下では、外部に適切な企業を求めることが困難であったが、現在では、より適切な企業が各企業それぞれの既存の取引企業外に存在する可能性が、非常に高くなった。既存の取引関係に拘泥せず、必要に応じ、より適切な企業と取引を行なうことが可能であるし、より有効な状況にある。

(2) 東アジア化

第2は、国内完結型の社会的分業構造が、国内立地条件の悪化と、東アジアでの産業立地のためのインフラストラクチャー整備の進展により、大きく変わろうとしていることである。労働力市場の逼迫と急激に進んだ円高により、ユニット・レーバ・コストが米国を大幅に上回るような状況が現出した。また、地価も騰貴し、日本国内の工場立地の一般的条件は、きわめて劣悪なものとなった。同時に東アジア諸国の政治的状況は安定化に向かい、かつ港湾や電力といったインフラストラクチャーの整備が、東アジア諸国で急激にすすんでいる。新規立地にあたり、一般的立地条件だけから言えば、日本国内に立地する理由は、ほとんどなくなってしまった。

この状況変化により、従来、日本国内で完結した分業構造を形成していた日本の製造業が、日本企業の東アジアでの生産拠点の形成と国内生産拠点の企業内分業によって、日本企業の海外からの部品等の原材料調達を通して、日本企業から見ると東アジアを範囲とする社会的分業構造の形成へと向かっている。分業構造のより広域的な形への再編成が進行している。この再編成は大企業によって主導されているが、しかし、中小企業の中には単に受け身的に海外生産化をしている企業だけでなく、積極的に東アジア化を進めている企業も数多く存在している。日系企業は、大企業にとどまらず、日系中小企業を含むものといえる状況が形成されつつある。²¹⁾

21) 例えば、東京都に立地する従業者10名から299名の製造業中小企業を中心とする1994年9月の時点での調査（東京都労働経済局『都内製造業の海外進出動向に関する調査報告書』1995年3月）によれば、回答3,269社のうち247社7.6%の企業が海外にすでに生産拠点を持っていると回答している。さらに海外生産拠点を2-3年以内に設立予定とする企業が171社5.2%存在する。両者を合わせると、この層の中小企業では、8社に1社以上が海外生産拠点を持っているか、近々持つ予定であるということになる。

(3) 東アジア化のもとでの国内生産機能

この東アジアを範囲とする地域分業構造の国境を越えた再編成の基軸はなにか、一般的な立地条件が最悪となった日本国内に残り、あるいは、拡大する機械工業の生産機能は何かという形でこの点を示せば、以下の3つにまとめられる。1つは、1億2,500万人の豊かな市場への近接立地を必要とする生産機能である。ユーザーのすぐそばになければならない生産機能は、日本国外に出ていくことはできない。時間が勝負の製品の生産は、巨大な国内市場を前提に、国内に残り、国内での需要拡大とともに拡大する。多くのファッション性の高い製品等が、これにあたるであろう。

第2は、日系企業の生産技術・製品技術の優位性を維持するための母工場である。日系企業にとって競争力を維持するうえでもっとも重要な要素は、生産現場を軸にした日常的な改善である。これを行なうことができるのは、少なくとも当面は日本国内に立地する工場のみである。それゆえ、日系企業は競争力維持のため、量産工場も含め、新生産技術・製品技術開発のための母工場を、1セットは国内に持つ必要が生じる。

3番目の国内に立地することが不可欠な生産機能は、工業集積という外部経済が競争上不可欠な生産機能である。この生産機能は、東アジアの工業発展を背景として、今後日本国内で拡大が大きく見込まれる生産機能でもある。具体的に工業集積という外部経済が競争上不可欠な生産機能とは、需要の量的変動や質的变化が激しいため、工業集積の錯綜した取引関係で対応するのが、もっとも効率的である生産機能である。

この生産機能は、これまでの日本国内での地域分業の進展の中で、旧工業集積に残り拡大した生産機能である。かつて京浜地域から特定の生産機能が、日本国内の周辺地域に移った。その際、京浜地域の生産機能は消滅せずに、変動・変化の激しい需要に対応できる工業集積へと変質することにより、日本国内の他の地域では対応できない独自の生産機能を保持し、工業集積として再生産された。このような機能が、日本機械工業の東アジア化の中で、日本国内で拡大する。すなわち、日本機械工業の大田区化であり、筆者が「オータナイゼーション」と名付けた変化が、今日本の機械工業全体に生じつつある。

この生産機能が対応する需要の具体的中身は、小ロット生産の産業用機械、専用機、新製品・新技術がらみの需要である。このような需要に対して中小規模の専門加工企業と開発型企業の集積が拡大する。東アジア全体に対する、この種の需要への供給生産基地として、日本国内で工業集積が拡大していく。これに対して海外生産化する生産機能あるいは開発機能は、成熟・安定・量産的な生産機能であり、現地市場向けの開発機能である。このような形で、これまで日本国内で完結していた日本の機械工業は、東アジアを範囲とする地域分業構造を形成しつつある。

5. 分業構造再編成による国内機械工業の構造変化

(1) 下請系列関係の解体

このようなフロント・ランナー化と東アジアを範囲とする分業構造の形成の結果、日本国内機械工業の展望が見えてくる。

従来の日本の機械工業の取引関係の1つの中心的関係であった、下請系列関係、発注側大企業と受注側中小企業との準垂直的統合関係が大きく崩れ、解体の方向へと向かう。下請系列関係は、大企業にとって中小企業の育成の必要性和優良な下請中小企業の独占的ないしは優先的利用の必要性から、そして中小企業にとっての技術力向上と拡大市場の確保の必要性から、広範に形成された。これが日本工業のフロント・ランナー化により、大企業にとって育成の必要性がほぼ消滅し、大企業が必要な発注先企業を必要ときに確保するためには、優先的利用のために囲い込んだ中小企業を利用する形態は不適切となってきた。中小企業側も、自立的な技術水準向上能力が受注生産型中小企業として激しい競争の中で生き残るための必要条件となり、大企業にこの点で依存しては競争の中で生き残れなくなりつつある。さらに、特定大企業に依存することは、方向性の決まった安定的に拡大する市場を確保することにはつながらなくなった。受注先大企業が、いかに優れた企業でも、発展の方向性を明示し、安定的に拡大すると予想される市場を提示しえなくなった。

そのうえ、国内市場についてみれば、フロント・ランナー化して先が見えないだけでなく、安定的な需要向けの生産拠点としては、きわめて不適切な状況にある。そこでの生産の中心は、変動や変化が激しい需要にむけて工業集積を柔軟に利用して対応するような生産であり、技術的に成熟しないものの生産であり、あるいは生産技術を革新するための生産である。先の見えない中で、もっとも不安定な変化の激しい需要内容の部分が、国内生産が有利なものとして国内で拡大する。

海外へ進出し、安定的な成熟した量産的製品を生産するためならば、下請系列関係が維持拡大される可能性が存在する。しかし、フロント・ランナー化した日系企業にとって、国内生産のために必要なのは、必要ときにもっとも適切な取引相手をみだし、必要ときだけ取引を維持していくという関係である。準垂直的統合関係と全く異なる関係が、今、大企業から国内で求められている。同時に、系列関係を乗り越えて受注開拓する能力の高い受注生産型中小企業が、層として形成されている。この両面から、下請系列関係は、国内では過去のものとなりつつある。

(2) 地域分業構造の再編成

また、日本国内の機械工業の地域分業構造の再編成の一環として、周辺量産工場の東アジア地域工場（日系・現地・欧米系）との直接的競合が激化する。その結果として、国内周辺地域の従来安定

的な成熟商品の量産をしていた工場では、量産技術改善のための立ち上がり母工場へ向かうものとスクラップ化されるものとの2極分化が進展する。

企業城下町的工業集積についても解体が進む。企業城下町の再生産を支えていた大企業も、自社の発展のため広域的な、東アジアを範囲とした地域分業構造を利用せざるをえなくなる。これまでのように、国内の一般的立地条件が極端に不利になった自社のための工業集積に専ら依存していたのでは、広域分業化を実現した同業他社との競争に敗れてしまう。大企業間の競争の強制が、かつて国内大都市工業集積内での完結した生産構造を解体したように、大都市外に立地し、近年まで、特定企業依存型で量産機能も含め完結した分業構造を形成していた企業城下町型の工業集積をも解体しつつある。特定大企業主導ではなく、多様の工程に専門化した多数の中小企業が集積する地域として、大都市工業集積や他の旧企業城下町的工業集積地域と、新たに拡大する変動変化の激しい需要の生産拠点として、直接的に競合することになる。工業集積の解体を直接的に意味しないが、企業城下町としての再生産そして存立は不可能になる。

結果として、従来大都市工業集積が中心的に担っていた変動・変化が激しいが拡大する需要をめぐって、工業集積地域間の競合も激化する。工業集積地域の間には、工業集積度の差異によって、国内での生産機能変化への対応能力の面で、大きな差異が現時点では存在する。東アジアの工業発展をうけ、工業集積を不可欠とするような生産機能に対する需要は、総量としては増大する。しかし、すべての工業集積地域が、この需要の増大をみずからの需要の増大とできるわけではない。工業集積度の差異により、既存工業集積地域間の2極分化も生じる。

全体として、日本の国内の既存の機械工業は、周辺地域・工業集積地域それぞれでの拡大する地域と衰退する地域の2極分化という過程を経過することになる。このような痛みをともないながらも、東アジアの工業発展がそれなりに順調に推移すれば、東アジア機械工業の生産機能の重要な一翼を担うものとなる。日本国内の機械工業生産機能は、第1と第2の生産機能の残存と合わせ、再編成されながらも拡大する可能性を持っている。ただし、日本国内の特定地域の視点から見れば、この過程は、地域社会の崩壊をも意味しかねない、過激な再編成過程とも言える。

6. まとめにかえて——中小企業にとっての2つの選択肢——

(1) 2つの選択肢

フロント・ランナー化した日本の製造業が、日本の製造業として完結した構造から、東アジアを範囲とする分業構造へと変化しつつあり、国内の取引関係が流動化しつつあるのが、今生じている日本の製造業の変化の主内容である。最後に、この大きな構造変化のもとでの、個別中小企業経営の可能性について検討して、本章を締め括る。

本章の検討から示唆されることは、日本の製造業中小企業は、かつてのように進むべき方向性を明確に認識することができず、みずから進むべき方向性を個別に模索せざるをえない。また、その模索は、もの作りの単位として考えたときは、かつての国内を範囲とした生産展開ではなく、東アジアを範囲とした分業構造の構築とならざるをえない、ということである。

このような環境変化の中で、製造業における個別中小企業としての選択肢は、日系中小企業化か、国内中小企業としてのこだわりとそのための特化、あるいは両者の組み合わせのいずれかということになる。

1つの選択肢としている日系中小企業化とは、かつて大都市工業集積地域での一般的立地条件が悪化した際、多くの中小企業が従来と同じ生産機能を維持するために、周辺地域へと立地展開したのと同様に、今回は、それが国境を越えた形で、さらに広域化して展開するということである。安定的な量産を、周辺的な地域で品質を維持しながら相対的に低い賃金の多くの不熟練労働者を利用して行う。このような方向を、現在、日本の中小製造業は、多くの分野で模索している。多くの海外進出事例とともに、失敗事例も紹介されている。東アジアの工業発展の裾野産業をに成ることは可能であるし、それを通してより水準の高い土着したアジアの工業発展が可能となろう。

他方、国内での生産にこだわりを持つかぎり、従来以上に特定の方向へと特化する必要がある。その方向として、機械工業を例に整理してみれば、以下の3つを核としたものとなる。1つは独自製品技術や独自生産技術を持ち、それを存立の基盤とする方向である。ニッチ市場や、専門化した加工分野での小さな寡占企業として展開していく方向である。第2は、新たな製品開発の一部をに成る、開発に関する提案をできるような専門性を持った企業としての展開である。ユーザーニーズに応え、自らの専門を生かした技術を基礎に、ユーザーの必要とするものを先取りして提案する企業群である。第3の道は、変動変化する需要にもっとも迅速に対応し、相対的に安価に高品質のものを供給することができるよう、工業集積を基盤に中小企業の柔軟なネットワークを構築していく道である。今後開発がらみ等で、ますます迅速性が決定的な要素となるような、変化の激しい需要が拡大してく。これに対応するには、工業集積を利用することがもっとも有効である。

(2) 周辺の中小企業の存立可能性

これらの国内立地の方向を、直接担える企業は、機械工業中小企業の中でも限定されている。すべての企業が中核的存在になれるわけではない。しかし、同時に中核的企業がこれらの機能を担い、それらが大企業とともに相互に補完しあうことにより、一般的な中小企業が担当できるような仕事も、数多く国内で形成される。開発型の独自製品技術の中小企業は、必要に応じて水準の高い特定加工に専門化した企業群を利用することによって、製品メーカーとしての存立が可能となる。迅速対応の核となる中小企業にとっても、ネットワークを支える特定加工に専門化した中小企業群

が不可欠である。

しかし、特定加工に専門化した企業群が、依然として大量に必要とされることには違いないが、従来と決定的に違うことは、これから必要とされる特定加工に専門化した中小企業が受注する仕事内容は、安定的に流れ、量が出るものではないことである。特定加工に専門化した企業を必要とするような需要は、今後も大量に存在するが、いずれも不安定な変動や変化の激しい需要となる。これらに対し、個別企業として工業集積として、迅速に対応できる存在となることが、一般的な受注生産型中小企業に求められる。

東アジアに生産拠点を作り、従来培った技術やノウハウを生かし、新たな展望を見出すか、変動や変化の激しい需要にいかにもうまく応え、国内での生産拡大の展望を見出すか、これが日本の機械工業・製造業中小企業が、選択しようとしている2つの道である。

親企業に追随し、親企業の要求に忠実に応えていけば、開けていくような展望は、国内立地の企業には、もうない。

[経済学部]