

Title	墨田区金属プレス加工零細経営の分析(下) : 事例研究
Sub Title	An analysis of metalstamping little firms in Sumida, Tokyo
Author	渡辺, 幸男
Publisher	慶應義塾経済学会
Publication year	1980
Jtitle	三田学会雑誌 (Keio journal of economics). Vol.73, No.4 (1980. 8) ,p.638(140)- 649(151)
JaLC DOI	10.14991/001.19800801-0140
Abstract	
Notes	資料
Genre	Journal Article
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234610-19800801-0140

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.

墨田区金属プレス加工零細経営の分析(下)

—事例研究—

渡辺 幸男

目次

はじめに

Ⅰ 統計分析(以上72巻6号)

Ⅱ 事例研究(以下本号)

1. 開業時の製品・用途とその後の変遷
2. 現在加工している部品の製品・用途別くみあわせ
3. 流通ルート多様性
4. 受注先の開拓方法
5. 仲間仕事の存在
6. 各零細経営の特色

Ⅲ 小括

本稿の(上)(本誌72巻6号)で行った統計分析の結果明らかにされた、墨田区金属プレス加工零細経営の層全体としての特色は、要約するならば、以下の2点になる。

① 金属プレス加工を主たる加工工程としている零細経営を、1つの層として把握すると、零細経営層内の諸経営間には、業種等の面での多様性が存在すること。

② 零細経営自体も下請をもっていることに端的に表現されているように、零細経営を単なるピラミッド型下請階層構造の最末端の存在とのみ位置づけられない。下請関係も含めた零細経営の横のつながりもかなり存在していることが示唆されたこと。

これら2点が、個別零細経営のどのような具体的状況を反映しているかを、事例例証的に明らかにすること

とが、本稿(下)の第1の課題である。①の具体的内容を明らかにするためには、多様な業種に分布する(多様な製品が零細経営の加工対象として存在しているという意味で)零細経営の、業種の移り変わり、移り変わりのあり方等を具体的に把握することが必要である。その上で金属プレス加工零細経営が、プレス加工を行うまとまった1つの層として把握されるべき存在であることを示す必要がある。これらは現行業種分類により恣意的に一括された存在ではないのである。

②との関連では、統計的事実から示唆された金属プレス加工零細経営間の生産上の横のつながりの存在が、具体的にどのような内容を持ち、機能を果たし、零細経営層の存立という視点からどのような評価をうけるべきかが、問題としてとりあげられる。

Ⅲの「小括」では、ⅠとⅡとの分析を通して得られた、金属プレス加工零細経営層の具体像をもとにして、これら零細経営の存立条件と機能は何かという点について考察を加える。これが本稿の第2の課題である。ただし、限定された資料の分析を通じた考察であるがゆえに、本稿での存立条件等の解明は、ごく限定的な内容を持つに留まる。

Ⅱ 事例研究

本稿で利用する墨田区金属プレス加工零細経営の事例は、全部で16事例である。これらの事例は、1979年6月から7月にかけて、零細経営の業主およびその家族に筆者が直接面接することによって集められた。⁽¹⁾⁽²⁾

注(1) これらの事業所は、いずれも常時従業者が4人以下である。業主自らが直接プレス加工に従事することにより、初めて経営が成り立ち、生活が維持されている事業所がほとんどである。このような方々の協力を得て、短くて1時間、普通2時間、長い時は3時間以上にわたって貴重な時間をさいていただいて、ここでまとめた事例が集められたのである。

表1 調査事例一覽表 (1)

1. Y工業	2. M製作所	3. S製作所
例 1. Y工業	墨田	八 広
2 所在地(町名) 八 広	業主、業主の妻は時々、常時は1名	業主、雇い人、業主の母と妻は時々、常時2名
3 従 業 者	業主、業主の妻は時々、常時は1名	34歳、1950年(先代創業、プレス職人で現在病床)
4 業主年齢、創業時(創業年齢)	46歳、1955年、(22歳)	先代継承
5 業 主 前 職	無職、業主の死後、桑人の同居人と2人で始める。いずれも不熟練。	電球の口金、鉛筆の取金
6 創業時加工品の製品・用途	多様な製品・用途の仕事、仲間仕事	化粧品容器
7 中 間 の 姿 態	5年前まで自動車部品の加工が主力(ニッサン、ダイハツの2次下請)。業主の病気を契機に発注側が型をひきあげたため途絶。	化粧品容器
8 現在加工している部品の製品・用途	ライター部品を主力として他に様々な雑貨類の部品を加工。	自動車電装品の部品加工を主力にしてその他化粧品容器等を加工。
9 受注先企業の内容、売上比率等	ライター部品は越谷のライター発火点ユニットメーカーから受注し、売上げの80~90%をしめている。他に時計文字盤等9社位から受注。	電装品は大手自動車メーカーの窓口商社(従業員13人、隣接区)から受注している。売上げの50%以上をしめる。他に7社位の常時受注先企業をもつ。
10 材 料	材料自己調達、2日に1度業主自ら納品。	材料は支給と自己調達が半々。
11 工 賃	1 ロット20万~30万個で受注。	1 ロット2万~15万個で受注。工賃は14000円/1人・1日。
12 外 注 関 係	月50万円位で3軒(八潮、葛飾(専属)、墨田)型と材料支給	内製は40万円/月位で10%以下であり、外注中心の経営。外注工賃は1万円/1人・1日。
13 売 上 げ、経 費	売上げ:250万~300万円/1月 経費:100万円/月 (業主とその妻の給与は別)	売上げ600万~700万円/月。
14 特 色	業主は午前8時から午後11時まで労働している。午後6時までは他の2人とも、プレス加工に従事し、午後8時までは板金をつけ、11時までは金型加工と納品を1日おきに行っている。半自動プレス機(表が操作)1台と金型製作用の工作機械をプレスの地に所有している。業主がこれにより、金型の内製、修正、修理を行っている。機械工としての熟練が他のプレス加工零細経営に余りみられない金型の本格的な内製に繋がっている。常に新たな受注先、製品の開拓に努力している。現在の主力部品も、受注先でプレス加工しえなかつた部分を先方より頼まれ、金型の工夫からはじめ加工可能にし、受注してきたので、先方での内製化の可能性が生じている。しかし、先方での内製化の可能性を生じてきたので、次期の主力加工部品の開拓を他の受注先企業との間ですすめている。	内製部分は月売上げの10%位にとどまり、他はすべて外注にだしている。1人から8人位の従業員を持つ墨田区内を中心とした零細プレス加工業者を12・3社組織している。外注先の当社依存度は20%位のものから100%専属のものまで存在している。業主は外注先と手配する業務とし、加工は雇い人と時々母と妻が手配形で行っている。外注工賃は1万円/1人・1日の指値であり売上げは月600万~700万円に達している。その2/7は受注工賃と外注工賃の差からみて、粗取人となるとみられる。そこから管理費等をさし引いた額が純収入となるが、これは、かなりの額といえる。オイル・ショック以後に毎年倍々と売上げ高をふやしている。先代以来の同業者とのつきあいを意識にして、小零細企業のオルガナイザーとして特化することにより急成長した特異な零細経営である。

表 1 調查事例一覽表 (2)

1	4. S製作物所	5. N製作物所	6. K: プレス	7. T工業所
2	立花	立花	京島	立花
3	業主、雇い人 常時2名	常時従業員雇い人2名、業主は直接生産に携わらず、応接のみ	業主、業主の妻、常時2名	業主、常時1名
4	40歳、1959年、(20歳)	70歳、1957年、(48歳)	59歳、1957年、(37歳)	60歳、1953年 (34歳)
5	金属プレス工場の外交、プレス加工は多量経験あり。	大手プレス工場技術者	豊田区内の50人位のプレス工場 (豆電球の口金) 勤務	豊田区内の鋼材商の事務、妻の内職の縫製
6	仲間仕事中心、玩具部品 (20%)	玩具部品	玩具部品 1 社専属	電気器具部品 1 社専属
7	玩具部品の加工を1970年頃まで行っていた。	玩具部品を1963年頃まで加工していた。	1 社専属の受注先メーカー倒産、仲間の紹介で他の3社の玩具メーカーから受注するようになる。	テレビ真空管の部品から、安全カミソリの部品さらに石油缶の把手、アコオーディオセンターの部品等の加工を受注してきている。
8	ライター部品の3社、化粧品容器、自動車部品 (プレーキの1部) 計5社が主受注先。	補修用自動車部品 (マフラー等) 2 社、キャビネット部品、その他、多様な受注先多数。	豊田区内の玩具メーカー 3 社。	業務用料理器具 (焼型、フルイ)、小型モーターの部品、その他 (造船等の部品)
9	ライター部品は組立てメーカー (豊田区内) から受注し、3 社で50%をしめ、化粧品容器は40%、自動車部品は豊田区内の6人位の企業から受注し10%をしめている。	自動車部品の2社は同一町内の輸出向の部品メーカーで80%近くをしめる。キャビネット部品は豊田市の30人位のメーカー、その他はとびこみの注文等数であり、使い道のわからない物あり。	100人位の玩具メーカーもある。	台東区にある金物問屋から料理器具を受注し、小型モーター部品は近所の零細経営から受注している。
10	材料支給	材料自己調達、納品は先方引取	材料支給、先方引取	材料支給、先方引取
11	1 ロット 2 万~10 万円、工賃は自動機25千円/1日・1台	工賃は最低で15000円/1人・1日、高いものは10万円/1人・1日	1 ロット 6 千~12 千個、1 工程50~60銭	現金、指値、12000~13000円/1日・1人
12	近所の2軒に月に20万~30万円を外注している。	なし	なし	なし
13	100万円/月 (業主病欠のため)、通常は200万円弱/月、経費90万円/月	平均月 120 万円位であるが、変動大きく月60万から 200 万円の間にあつた。	月15~20日の就業、4 工程×4000個 (1日・2人) なので2人で1日1万円位。	月20万円から40万円位までのバラつきがあり、月によって大幅に変動
14	10年近く前から自動機を導入している。現在は自動機4台を中心に加工を行っている。大きな特色は、ロケットに自動機でペイシという部品加工の場合にも、当社の責任でまとめて加工し、残りを在庫し受注に応じて納品している。また改めて自動加工することによるコストは4分の1にもなり、通常の2分の1の工賃で受注したとしても充分、自動機による投資増分をおさなっている。ただ、当社がまとめて加工している同じ規格の部品が発注されるとは必ずしも限らない。ただし、発注側と自動機の金型代を半々で出しあうこと、業主の経験である程度の予測を行うことなど、この一掃スと化粧品容器を受注する場合、マイター部品と化粧品容器を受注することにより、それぞれの季節変動をカバーしている。	業主は老練のため、プレス加工に従事せず、来客の応接と電話の応待のみを行っている。外へでての営業は一切行っていない。つまり積極的な受注先開拓は一切せず、近頃の受注先を一応の主としていて、あとは、とびこみの紹介のなしの半端な仕事を受注している。他の企業では得意面手での出せる程度に高い加工賃でみたり、引き上げることにより、高収入をいり、引き上げることに、とびこみの仕事で記したように3倍のひらきが存在する。あるため、収入の毎月の変動は激しく上るに記したように3倍のひらきが存在する。ただ持家や夫婦だけの所得であるため、変動を余り苦にしている。さらに、半端な材料を安く仕入れることによって利益をかためている。	ほぼ一貫して玩具部品のみを加工している。豊田区内では稀有な例である。玩具という豊田内では停滞ないし衰退しつつある業種園遊のみの加工を行ってゐるために、事業の盛、内容ともにじり貧となつてい立し、自分たち夫婦の生活を維持しえられないということ、あえて他の業種園遊の部品加工に手をだそうとしていない。その最大の理由は、他の部品加工は玩具にとくらべるとより計算加工を要求されることがある。仲間とのつながりの中で食べていければそれといふ感じに、零細経営を維持しているといえる。また、玩具のみなので、季節的変動も激しく、仕事の少ない日も多くなくなっている。	1人で多様な仕事を次から次へと行ってきたり、ズブの素人から始めたのであるが、仲間の指導、アドバイス等により、経験を積み、現在に至っている。この零細経営は、豊田区の特長をもっとよく活かす、豊田区の特長をもっとよく活かす、持っているといえよう。ごく零細な受注先にむきついているのであるが、工資水準はかなり高いものである。また、プレス機も通常のものより大きいプレス機をそろえることにより、加工するものの幅をひろげている。雑貨的な物の加工が多いこと、輸出入の部品を主力加工品の1つにしてはいることから、売上げの月ごとの変動もはげしくなっている。仲間間のつながりにより経営を維持し、加工製品をかえりきた典型である。

表1 調査事例一覽表 (3)

1 8. Ksプレス	9. Y製作所	10. S製作所	11. Tプレス
2 八 広	太 平	文 花	岡 園
3 業主、業主の伯父、常時2名	業主、業主の妻、常時2名	業主、業主の妻、雇い人、常時3名	業主、業主の弟、業主の長男、常時3名
4 56歳、1967年、(44歳)	60歳、1947年、(26歳)	1956年	64歳、1917年、(先代から)
5 メリヤス針製造業から転業	高田馬場の工場にプレス工として勤務	先代のアンプレス工場の手伝い	先代継承
6 玩具メーカー3社	時計バンドのプレス加工、組立	仲間仕事で玩具部品加工	和傘金具、金属ボタン
7 玩具メーカーの倒産にあい、自転車部品加工で1社専属になる。	1955年まで時計バンドの加工を行い、その後ライターの組立加工をし、閑居に納品していた。1969年から日本橋の商社の下請(1社専属)。	直接玩具メーカー4~5社から受注し、1965年頃から弱電部品に全面転換した。	懐中電灯の組立・化粧品容器・軍用関係化粧品容器・レコード・ラジエーター・電気機器・自動車部品
8 自転車部品を2社から、スキー部品を1社から受注。	デントドベン部品、1社専属	自動車部品(カーステレオのシャシー、音響製品のプリント基板、その他(建築金物等))	ドラム缶部品、健康器具部品、その他
9 いずれも区内の企業で、自転車部品2企業が売り上げの60%と20~30%をしめ、スキー部品が10~15%をしめる。	日本橋にある商社が受注先であるが、この企業は外注を利用して組立てまでおこなっている。	自動車部品は輸出用であり、上野の商社が受注先で売上の50%以上をしめる。メ音響部品は区内の同一加工をしていて、一から受注し30%をしめている。	ドラム缶は区内のドラム缶メーカーから受注している。健康器具もやはり健康器具メーカーから受注している。後者は減少のみで現在あらたな主力加工品として、建築金物部品を開拓しつつある。
10 材料支給、納品当方持ち	材料自己調達、五反田の倉庫まで当方で納品。	材料支給	受注工賃1万円/1人・1日
11 受注工賃5千円/1人・1日、指値、支払現金	1ロット3万個まで指値、支払5ヶ月の手形	1ロット3千個位まで、受注工賃2千円/1時間	なし
12 なし。ただし、間にあわない時は仲間に仕事を頼む。	なし	なし	なし
13 売上げ27~30万円/月、他に副収入あり(アパート、貸工場)。	売上げ30万円/月、材料費5万円/月、手取りは20万円/月である。	売上げ80万~100万円/月、経費15万円/月	売上げ40万~50万円/月
14 メリヤス針製造業を同地でやっていたが、おもしろくない。プレス加工に転業した工場をもっているというだけで技術はきわめて低水準である。それゆえ、低工資の精度のでない部品をもっぱら受注している。また、仲間とのつながりもなく、当初の受注先を電話帳で開拓している。ただ、自分で工場をもち、また、小工場を他人に貸し、アパートも所有しているため、生活は安定しており、あえて再転業を志す気はない。プレス加工のみで墨田区の専業プレス加工の最低水準を示す経営であるといえる。	1社専属で仕事をし、受注先企業に対して、「お活」意識が強い。そのため、仕事の転換も、いずれもその仕事がなくなくなったのを契機にして次の「お活」を探している。1つには、業主が古い型の職人であることにより、他面では、立地上限の新しいものを形づくりにくい、旧本所区に立地していることにもよる。技術的にも新しいものは、総じて後向きで自営業といえる。また、受注先企業とのつながりという面は、受注先企業に多く、旧向島区に立地する零細経営に多く、横のつながりのない孤立による不利益が大きいことを感じさせる。	当社は先代が同地でアンプレス製造業を営んでいたのを、大手の進出からアンプレスがためになくなったのを契機に、現業主がうけつぎアンプレス加工業に転換している。素人ではじめたのであるが、当初よりパワアップレスを入れていることにより積極的な経営姿勢を示していた。大きな転機になったのは弱電関係の部品の加工を行うようになった時である。この時期加工業者が不足していたこともあって、発注側の視研修を行う、その後発注先として利用するということを行なった。当時業主もその他業種製品加工に役立てていた。また、当社は、町工場に公営規制等により入れにくい、60t、80tプレスを持つことができ、その点でも幅の広い仕事を確保しえ、高収入を実現している。	長い歴史を持ち、プレス加工では当地の草分け的存在、幾多の変遷を経ていることを加工した製品の多様性からもうかがいしることができている。当社の特色は、何よりも絞り加工の熟練工であることにある。化粧品容器等の加工によってつちかわれた技術であるが、現在は中小の化粧品の関東地区の雑貨部品の加工に利用している。機械関係の部品も手がけたが、単価が低い割に納期・品質ともにきびしいこともあり、現在は行っていない。受注先は当地での長い経営を生かし、友人・知人関係を中心に開拓し、常に3社・3同時に、外注なしでやっていたり、周囲に限定もしている。他に貸工場をもち収入の安定化をはかっている。

表1 調査事例一覧表(4)

12. K製作所	13. O製作所	14. S製作所	15. I プレス	16. K. M
2 八 庄	京 島	立 花	東向島	立 花
3 業主、業主の妻と長男、雇い人 常時4名	業主、業主の兄弟2名、妻は時 々、常時3名	業主、業主の妻、常時2名	業主、業主の弟、妻は時々、常 時2名	業主、業主の妻、常時2名
4 51歳 1967年(39歳)	44歳 1957年(22歳)	58歳 1960年(39歳)	49歳 1957年(27歳)	46歳 1969年(36歳)
5 大手自動車部品メーカーの子会 社のプレス工	墨田区内の町工場のプレス工	農業、1955年に上京、親戚のプ レス工場に3~4年	玩具工場にプレス工としてつと める。	町工場の営業
6 仲間仕事を中心に多種多様	玩具部品の再下請	玩具部品のプレス加工と組立	玩具部品の主力としていた。	袋物金具
7 化粧品容器、弱電部品(スタン ド)雑貨	玩具部品を1962年まで加工し、 その後、弱電部品を主力とする。	1963年に受注先の玩具問屋が倒 産し、1社専属から、受注先を 分散させる。	オイル・ショックまでは、玩具 メーカーを受注先としていた。	袋物金具を一貫して加工してい る。
8 自動車電装部品、化粧品容器、 つり具部品、その他(仲間仕事 も)	弱電部品、ライター部品	弱電部品、食玩部品、シャッタ ー部品	弱電部品(板ばね)、自動車用ク リップ、玩具部品、その他(金庫 やサッジンの部品)	袋物金具
9 自動車部品は、電装品メーカー の窓口商社を受注先とし、売上 げの80%をしめる。化粧品容器 は大手化粧品メーカーから受注 し売上げの20%近くをしめる。	弱電は音響製品の部品メーカー (20人位)から受注し、売上げ の70%をしめる。常時4社位を受 注先としている。	4~5人程度のメーカーから受 注しているが、主力がなく、不安 定。	弱電は墨田区内の10人位の部品 メーカーから受注し、売上げの 50%をしめる。自動車部品は葛 飾の部品メーカーからで30%、 玩具メーカーからの受注が20%。	袋物のメーカー5社から受注し ている。主力の受注先は売上げ の40~50%をしめる。
10 材料支給、指値	材料支給、運搬はいつでも当方	材料支給、先方が運搬する。	材料支給、納品は当方で。	材料自己調達
11 受注工賃15000円/1人・1日、 支払い現金50%	1ロット50~2万個 受注工賃1万~14千円/1人・1日	支払い現金	受注工賃7千~8千円/1人・1日、 支払い現金	1ロット、100~200個
12 同一町内の2・3軒に外注している。 材料支給、指値で15~20%のマージン	1・2軒利用、材料支給	なし	なし	隣接区までの範囲に10軒ある。 運搬は当方でやる。材料支給
13 売上げ200万円/月 外注40万~50万円/月 業主家族給料は3人で90万円/月	100万円/月		売上げ40万円~60万円/月 経費5千円/月	売上げ200万円/月
14 自動車プレス機を500万円/1台購 入し、自動車関係の仕事を中心 に、使用している。大手のメー カーとかなり密接なつながりを もち、仲間と仕事をやりとりす ることにより、受注の安定化、 受注先企業への要求への対応を まきおこなっている。工場も小 さいながらも軽便設備ででき ており、常備従業員としては、工場 の体裁が整えられている方とい えよう。家族3人で月90万円の 月給を得ている上に、利益を充 てている。積極的な経営内容強 化が、商取引につながっている 典型的な例といえる。	兄弟3人ではじめに利用することによ り、仕事をうまく利用することによ り、受注の過不足をかなり補い、 ある程度の受注の安定化に成功 している。ただ、技術、機械そ の他でもかなり高いといえない。 兄弟でやっているが故に、常時 3人の従業員でこの売上げで成 りたっているといえる。	農業に就農していた業主夫妻が、 親戚を頼り、当初から独立する つもりで上京してきた例である。 3~4年プレス工として勤めた 後、親戚から仕事をわけて独立 した。しかし、専属下請をして いた玩具問屋が倒産したため、 その後は仲間仕事に転じてい る。しかし、受注先が零細な ものらしい、受注先を分散させて いる。兄弟3人でこの売上げで成 る。兄弟3人でこの売上げで成 る。兄弟3人でこの売上げで成 る。	当社の業種の移行は、主力製品 についてでは、受注先企業自体の 業種移行に対応したものであり、 建築金物から弱電部品へと受注 先企業が主力加工品を移行させ たことと、玩具部品の受注が少 ない、ショックを契機に大幅に減 少したことがかきさなっている。 当社の主力が弱電部品となった。 受注工賃水準は低い方で、兄弟 2人でやっていることにより、 また長時間就業でこの点をカバ ーしている。玩具関係は仕事が一 人で、兄弟2人でこの売上げで成 る。兄弟3人でこの売上げで成 る。	袋物金具の加工は、小型のプレ ス機を使用するが、主たる工程 は座敷に座っての手加工が中心 である。それゆえ他のプレス加 工によって部品を加工してい る零細経営とは競合関係にない。 業主は、袋物金具製造等細経営 をおさめるといふ、オルガナイザ ー的存在になろうと努力してい る過程にある。袋物金具は需要 のひびが停滞していることから、他 への転換をすすかしていることか ら、プレス加工とくらべ低賃率であ る。

これらの事例を一覧表にしたのが、表1である。表1には、聴取した内容の要約と各経営の特色を、簡単に記しておいた。以下では、これらの事例を利用し、1の統計分析からうかがった問題について、検討を加える。

1. 開業時の製品・用途とその後の変遷

1の統計分析でできるのは、零細経営が調査時点で、どのような加工をどのような製品・用途向けに行っているかを捉えることだけである。そこで、ここでは各個別経営の現在の製品・用途との関連を念頭におきながら、開業以来加工している製品・用途にどのような変化があったかをみることにする。⁽³⁾

16の事例の開業時期は実に様々である。しかし、開業時に主として加工していた部品等の製品・用途は、いくつかにまとめることができる。（表2参照）16件中9件の事例が玩具部品のプレス加工を、開業当初の主たる製品・用途としている。残りは、和傘の金具、雑多な仲間仕事、袋物用金具等の雑貨の部品と、電球の口金といった雑貨的な電気器具部品となっている。墨田区が雑貨の製造の地であったこと、金属プレス加工業者の主たる加工品が金属玩具の部品であったことを、これらの開業時製品の分布は物語っている。

以上のことと同時に注目すべき点は、これら16の

表2 開業時加工製品

	回答数
玩具部品	9
雑多な仲間仕事	2
和傘の金具	1
袋物金具	1
電気器具部品（電球の口金等）	2
時計バンド	1
計	16

る。事業所の名簿を頼りに、一方的に電話で面接をお願いしたにもかかわらず、心よく時間をさいて下さった業主の方々に、厚く感謝の意を表したい。

ただし、このように応じて下さった方は、零細経営の性格上、多少なりとも業主に余裕のある経営の方に限られ易いといえる。余裕にはいろいろな意味があるといえるが、極度に忙しい方や気持の上で余裕のない方には、断られたとみることができる。事実、電話をかけて応諾してくれた方は、5人に1人位の割合となっている。この意味で事例研究に偏りがでてくるのはさけられない。統計分析と関連づけて理解する必要がある。

注(2) 本塾学事振興資金に基づく研究補助を受けて、本調査を実施した。また、調査の実施にあたっては、本塾経済学部生（調査当時）の、本田寛、池治匡司、小川孝の3君の協力を得た。

(3) 古い零細経営としては大正年代（1917年）開業のものもあるが、今回の調査事例では、戦後開業がほとんどである。中でも多いのは、1950年代後半で7件ある。ついで、60年代後半の3件、60年代と50年代の両方の前半の各2件、40年代後半の1件となっている。

事例のうち、現在まで開業当初と同じ製品・用途の部品を加工している零細経営は、一貫して玩具部品を加工している1件と袋物金具を加工している1件との計2件の零細経営だけであるという事実である。表3は、各経営の加工している部品の製品・用途の変遷をとりだしてまとめている。表3をみるならば、上記2件を除く経営が、いかに多くの製品・用途の異なる部品の加工への移行を経験しているかがわかるであろう。個別経営内での何らかの製品・用途間の流動性の存在は、明らかに認められる。それゆえ、まず問題にすべきは、この流動がどのような製品・用途間に生じているか、どのような特徴を持つ変化であるか、という点であろう。

このことに関してあげられる特徴は、製品・用途の異なる部品への移行がかなり頻繁に行われていることと、移行の方向性に一定の方向性があるとはいえないということとである。

まず第1の特徴である頻繁な移行であるが、1例としてT工業所をとりあげてみる。T工業所は、創業以来の25年間で、主要加工品が3回もかわっていることになる。電気器具部品のメーカーの専属下請からスタートし、表3に示したような、全く異質の製品・用途の部品加工へ大きく移行している。平均すると7～8年で移行していることになる。

ただしここで注意しなければならないのは、製品・用途の異なる部品加工への移行といっても、あくまでも主力加工品の移行であるということである。つまり、いくつか手がけている製品・用途の異なる部品加工のうちの、中心的比重をしめる部品加工が変化することにより、主力の部品加工が移行するケースが多いのである。また、場合によっては従来の部品加工も行っているが、新たに受注した異なる製品・用途の部品加工の比重の方が高くなり、主力が移行したりもする。例えば、M製作所ではオイル・ショックを契機として、主

表3 墨田区金属プレス加工等細経営の主たる加工製品の推移事例 (1979年調査)

事例No.	開業年	和食金具 金属ボタン	懐中電燈組立	化粧品容器	軍需品	事例No.	開業年	玩具部品	玩具部品
1	1917	和食金具 金属ボタン	懐中電燈組立	化粧品容器	軍需品	9	1957	玩具部品	弱電機器部品 自動車部品 玩具部品
2	1961	仲間仕事	自動車部品	ライター部品 時計文字盤	ドラム缶部品 健康器具部品	10	1959	玩具部品	ライター部品 化粧品容器 自動車部品
3	1956	玩具部品	弱電機器部品	自動車電装部品 音響機器部品 建築部品	玩具部品	11	1967	化粧品容器 弱電機器部品	自動車電装部品 化粧品容器
4	1955	玩具部品	卓球用具部品	電気機械部品 卓球用具部品	玩具部品	12	1957	玩具部品	自動車部品 キャビネット部品
5	1953	電気機械部品	安全カミソリ の部品	石油缶部品 建築金物部品	業務用調理器具 モーター部品 舶用部品	13	1960	玩具部品	弱電機器部品 建築金物部品 玩具部品
6	1967	玩具部品	自転車部品	自転車部品 スキー用具部品	玩具部品	14	1950	電球の口金 化粧品容器 エンピツの頭金	自動車電装部品 化粧品容器
7	1947	時計バンド	ライター部品	デンドーバン部品	玩具部品	15	1957	玩具部品	玩具部品
8	1957	玩具部品	弱電機器部品	弱電機器部品 ライター部品	玩具部品				

備考 ☐ は現在の主たる加工製品

たる加工が卓球用具部品から電気機械器具関係の部品に移行したが、これは従来から加工していた電気機器関係の部品加工の比重が高まった結果である。現在も受注量は減少したが、卓球用具部品の加工も行っている。

次に第2の特徴である製品・用途移行の方向性ということであるが、これは一定の方向性があるとはいえない。むしろ、その時々個別経営にとって仕事が増加している製品・用途の部品が、主力になっていると理解されよう。例えば、表3をみてわかるように、雑貨の部品から機械の部品への移行というような方向性も存在しない。

ただし、1つだけここでいえることは、玩具部品の加工から出発した経営は、脱玩具という方向性が一般に存在し、玩具部品の加工から移行した後に、再度玩具部品を主力加工部品にすることはないということである。この事実は、かつて金属プレス加工零細経営が多数発生する母体となっていた城東地区の金属玩具製造が、プラスチック製玩具におされ、輸出不振に陥り、急速に縮小していることを反映している。また、墨田区の金属プレス加工集団は金属玩具部品加工によって形成されながらも、そこから脱皮し、より幅の広い受注活動を行っているということも反映しているといえる。

以上みてきたように、墨田区およびその周辺の産業構造の変化が、全体として、金属プレス加工零細経営の加工する部品の製品・用途分布の変化をもたらしている。しかし脱玩具の方向性以外、何らかの移行の方向性はみいだされない。

また、このような製品・用途の異なる部品への移行の事実は、プレス加工の零細経営として存在し個別経営の歴史を形づくってきていることを示しているといえる。ただし、袋物金具を小型のプレス機を使用して加工している零細経営1事例は、他の15事例と異なり、他の製品・用途の部品加工への移行の可能性をもっていない。これは小型のプレス機を使用するといっても、主たる加工工程は手加工であり、他のプレス加工零細経営とは全く加工内容がことなることによる。この意味で手加工を中心とし一部プレス機を使用する袋物金具加工零細経営のような層は、一般の金属プレス加工零細経営集団と別個の層として扱うべきであ

る。

2. 現在加工している部品の製品・用途別くみあわせ

結論的には、前項で確認された結果を、再度例証することにもなるのだが、現在これらの零細経営が、製品・用途別にみて、どのような部品のくみあわせで加工を行っているかをみることにする。（表3の□でかった部分を参照）

この表で第1に注目すべきことは、加工している部品の製品・用途別をみると、現在単一の製品・用途の部品のみを生産しているといえるのは、16件中3件の事例にすぎないということである。この3件は、1社専属のデンドーバン部品加工のY製作所、玩具部品加工のK₁プレス（受注先企業3社）、袋物金具加工のKM（受注先企業5社）である。あとは、いずれも複数以上の製品・用途の部品加工をしている。そのくみあわせをみると、11件の事例までが、電気機械と輸送用機械の部品のいずれかあるいは双方を加工する一方で、各種の雑貨部品も加工している。しかも、現在機械部品の加工を行っていない2事例も、過去には自動車部品ないしは電気機械部品を主力加工品としていた時期がある。

Iで分析したアンケート回答結果⁽⁵⁾では、機械部品と雑貨部品とをくみあわせて加工していると記入した零細経営は、いくつかみられたものの、決して多数ではなかった。しかし、実際に業主に面接し聴取りをするならば、両方の部品をくみあわせて記入しなかった零細経営でも、どちらかを主力の加工部品としながらも、両方の部品を加工している場合が多いのである。今回の調査事例では、16件中11件と7割近くが、両方の部品をくみあわせて加工していることになる。また、現在両方を加工していなくとも、過去に機械部品を加工した上述の2事例を加えると、13事例までが該当することになる。

個別経営の加工部品の推移をみた前項と、本項で確認された事実をふまえるならば、金属プレス加工零細経営層内での加工している部品の製品・用途の多様性は、個別経営が金属プレス加工業者として多様な分野・業種から受注をしていること、しかもそれが流動的であることの反映であるといえる。すなわち、この

注(4) 城東地区の金属玩具製造業自体の動向については、三井逸友「玩具製造業」（東京都労働局『東京の家内労働——東京都家内工業業種別実態調査結果報告書——』1977年3月、VI）を参照。

(5) 「I 統計分析」（『三田学会雑誌』72巻6号）の表2を参照。

多様性は、特定の製品・用途の部品加工に専業化した零細経営が、多様な製品・用途向に存在し、相互に流動性がなく、単に金属プレス加工をしていることで業種分類上結果的に、1つの層として把握される、という状況を反映するのではないのである。

3. 流通ルートの多様性

Iの統計分析で明らかにされた流通ルートの多様性も、層全体としてみた場合にいえただけでなく、個別零細経営内でも存在している。これは、個別零細経営が多様な製品・用途の加工を同時並行的に行っている場合が多いことと対応している。今回の聴取調査では、16件中少なくとも9件の事例で、下請企業と製造問屋(あるいはいわゆるメーカー)や商社・問屋との双方の業態の流通ルートをもつことが確認された。(表4参照)

具体的にみるならば、機械部品の受注先の多くは機械完成品メーカーの下請企業である場合が多く、数次の下請として零細経営はくみこまれているのである。他方、その同じ零細経営が、ライター部品の加工業者としてはライターメーカーの1次下請となり、玩具部品加工業者としてはいわゆるメーカー(製造機能をほとんどもたないまとめ屋)⁽⁶⁾の下請企業となるのである。また、輸出商社の直接の下請をしている場合もある。こ

表4 墨田区金属プレス加工零細経営の受注先の業態

完成品メーカー	下請部品メーカー	製造問屋・メーカー	商社・問屋	回答企業数
8	9	3	6	15

のような流通ルートの多様な零細経営が多数をしめている。

4. 受注先の開拓方法

異質の業態から、しかも地域的に異なる多様な製品・用途の部品について、新たに受注先企業を開拓す

ることは、どのようにして可能になるのだろうか。この点でもっとも重要な点は、同じような金属プレス加工零細経営が大量に密集して存在することにより、いつも機械を自分で操作していなければならない零細経営主でもちょっとした暇をみつけて、仲間(同業の友人)と情報交換ができるということである。同業者だけでなく、金属プレス加工業に密接に関連する金型製造や材料販売の小零細企業が多数存在することも、同様な意味で重要な点である。

これらの同業の友人、出入りしている金型製造業者や材料商を通して、新たな仕事が紹介される。この場合重要なことは、紹介者が同業の友人なり出入りしている金型屋であることから、紹介したい仕事の内容や発注者の信用程度も、紹介する先の零細経営主の技術力や信用度も、かなり熟知していることである。新規の受注先・発注先を探している企業にとって、親しい紹介者による紹介であることが、信用のおける発注者や零細経営主を探しだす、ほとんど唯一のすべなのである。⁽⁸⁾

零細経営主の言葉を借りれば、「うちでは今仕事が忙しくて、これ以上やれないけど、Aの所に行けばやれるんじゃないの」という形で発注先を紹介し、「今仕事がなくて遊んでいるんだけど、何かいい仕事がないかな?」⁽⁹⁾といって、新たな発注先を探しに友人の所に行くのである。

5. 仲間仕事の存在

4で述べたことと密接に関連することであるが、仲間に、仕事が忙しくて自分だけでは手に余る時に手助けしてもらい、仕事がない時に仕事をわけてもらうことがある。これは同業の同じような零細経営主の間での一種の外注関係である。上述の仕事の紹介ではなく、一時的な臨時的な仕事のやりとり外注関係なのである。⁽⁹⁾

このような零細経営間の横のつながりの存在は、一時的な受注の過不足を補完する関係として、各零細経

注(6) 三井逸友「玩具製造業」(前掲) p. 288参照。

(7) 「I 統計分析」の表5、表6を参照。

(8) このような関係については、機械関連の部品加工を中心とする東京の城南地域の零細経営との共通の面が多くみられる。ここでは、このような関係の存在の指摘にとどめた。詳しくは、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——東京の城南地域の場合——」(『三田学会雑誌』72巻2号) p. 90~p. 92を参照。

(9) 零細経営間の外注関係には、これとは異なる恒常的な外注下請関係もある。これも通常仲間仕事とよばれるが、仕事の受注における一時的繁閑を調節する相互的な外注関係とは区別して考える必要がある。ここではあくまでも後者をさしている。前者については、零細経営の特化の一形態として後で検討を加える。

営の受注の安定化をもたらす、1つの要因となっているといえる。

6. 各零細経営の特色

墨田区金属プレス加工零細経営は、これまで述べてきたような点以外に、個別零細経営として独自の特色を持つ経営が多い。以下では、この点について1事例ずつ述べていく。

受注先の製品・用途が単一である事例3つをまずとりあげる。MKは先にも簡単にふれたように、プレス機械を所有しているが、手加工中心の袋物金具製造であり、プレス加工零細経営集団からはずしてとらえるべきである。残り2事例は、受注先が単一の製品・用途であるのは、個別経営的に一般の墨田区金属プレス加工零細経営とは異なる状況にあることによるといえる。

まず、Y製作所の場合であるが、ここは墨田区外の商社の1社専属下請としてプレス加工を行っている。1社専属になっている理由としては、業主が職人気質の人であり、お店意識が強く、積極的に受注を開拓しようとしなことがまずあげられる。いま1つの理由は、墨田区内の旧本所区にY製作所は立地しているのであるが、金属プレス加工業の集中立地地域が同じ墨田区内でも旧向島区に移動してしまったため、立地の関係でこの零細経営は他の零細経営との横のつながりを失ってしまい、多様な受注先を確保しえなくなったことにある。この後者の理由がより強く働きその上に前者の業主の性格が孤立化を一層強めているといえよう。いわばこの経営は、旧本所区に残存することにより、孤立化してしまい、零細経営としても衰弱し、経営を不安定化させている存在といえる。

単一の製品・用途の受注先とのみ結びついている3番目の事例は、60歳近くの夫婦が自分の生活費を得られればよいということで、手慣れた玩具部品の仕事のみを行っている、K₁プレスの例である。受注先企業として常時3社と取引しているが、いずれにしても衰退傾向にある金属玩具の部品のみの加工であるため、仕事の安定的確保は困難である。仕事を休む日が多くなってきている。しかし、あえて別の製品・用途の部品加工に手を出すのも、面倒であるとして、その状況を甘受している。玩具部品以外の仕事の多くが、玩具部品の加工よりも扱い上丁寧な加工作業を要求されるという点も、他に手をださない1つの大きな理由である。高齢化による労働の柔軟性の退化と夫婦2人の生

活維持のためのみの経営維持であることが、半失業的就業形態をとらしているといえる。

以上の3事例以外は、いずれも複数の製品・用途の部品加工を行っているが、その中の7事例については、その経営に特に大きな特色があるわけではない。T工業所、O製作所、Iプレス、Tプレス、S₁製作所、K₂プレス、M製作所がそれである。これらは墨田区金属プレス加工零細経営の平均像を示すともいえる。つまり、自らプレス加工に専心し、しかも複数の製品・用途の受注先から受注し、かつ仲間を通じて仕事の安定化をはかっていると、端的に表現しうるグループである。なお、この中のK₂プレスとTプレスの2事例は、アパートあるいは貸駐車場を所有することによって、別途の収入源をもっている。これにより経営の安定化につとめているが、しかし、本業である金属プレス加工の経営については、他の5事例と格別の差異はみいだされない。

残りの6事例は、経営上他の零細経営と一味違う内容をもっている。その詳細については表1の各零細経営の特色について記入した欄をみていただきたい。

外注中心になり零細経営のオルガナイザー的存在になっているS₁製作所。自動機を導入し、その上でもう一工夫して受注を安定化させているS₂製作所およびK製作所。金型製作技術をもつことを生かし、かなり難しい加工をこなすことにより好成績をあげているY工業。大型プレス機に特色をもつS₃製作所。他では余りやりたがらない小ロット飛び込み仕事大歓迎で、工賃単価を高くとりながらうまく経営を成り立たせているN製作所。これらのように6事例は、他には余りみられない特色をもち、その特色によって、金属プレス加工零細経営層内での特化を果たしているといえる。金属プレス加工零細経営の層としての大量存在は、決して一様な特色のない賃加工業者だけから成り立っているものではない。層自体が他地域では余りみられない特色を保持していると同時に、層内部でも大量存在を背景として、独自の社会的分業が成立しているのである。

III 小 括

Iの統計分析、IIの事例研究からえられた結果を要約し、その上で墨田区の金属プレス加工零細経営の存在基盤・機能として何が示唆されるかを明らかにする。

I, IIの分析結果から墨田区金属プレス加工零細

営像を描いてみるならば、次のようになるであろう。この場合、くり返しになるが袋物金具製造の零細経営は、プレス加工業者として他と競争しているわけではないので、除いて考える必要がある。

これらの零細経営の多くは、玩具部品を中心とした雑貨部品の加工でもって経営を開始した。しかし、その後の主力加工部品の製品・用途の変遷をみると、製品・用途の大幅な変更を何度も行っている経営が多い。さらに、現在加工している部品の製品・用途が、単一であるのは少数であり、多くの零細経営がいくつかの受注先企業をもち、製品・用途の異なる受注先企業をくみあわせて、受注量の安定的確保をめざしている。しかも、受注先企業の範囲は墨田区内や城東地域だけに限られず、より広い範囲に及んでいるのである。

これらの事実は、金属プレス加工零細経営として本稿でとりあげた層が、プレス加工の専業者として、周辺からも含めてプレス加工部分のみを受注している、加工特化の集団なのであり、加工特化した集団内で相互の直接的競争が行われていることを示している。

また、プレス加工に特化した集団だからこそ、城東を中心とした周辺の産業構造の変化に対応しながら、個別経営は受注先企業の製品・用途を柔軟に移行せしめたのである。これは何も業種転換をしているのではなくて、本来的なこれらの零細経営のあり方から、直接的に帰結する事態なのである。

以上のようなプレス加工特化集団としての経営を各個別経営に可能にしている条件として、2つの点が重要になる。1つは、多様な業種からの受注を可能にする当然の条件として、これらの零細経営集団の立地地域およびその周辺に、多様な金属関連の業種の企業が大量に集積立地しているということである。これは墨田区の京浜工業地帯内での地理的位置と、京浜工業地帯の金属関連業種の多様性との2点からもたらされているといえる。

いま1つは、これらの周辺の好条件を利用しうる。零細経営集団側にとってのメカニズムの存在である。つまり、零細経営の密集立地に基礎をおいた零細経営

間および関連業者との横のつながりが存在することによる、情報交換機能の発達である。経営主自ら直接加工工程に従事している零細経営にとって、密集立地にもとづく情報交換の容易さこそ、周辺の状況変化に対応しうる主要な理由なのである。

このような一般的状況の中で、一部の零細経営は、外注中心のオルガナイザーになるとか、大物のみの加工を行うとか、一定の専門化、特化を行っている。このように零細経営集団内でも加工のあり方に多様性をもつことにより、集団全体としても多様な要求に対応していけることになる。

分析結果を要約すれば、墨田区金属プレス加工集団を以上のようにいうことができる。墨田区の金属プレス加工零細経営が、このような存在形態を保持しているということは、これらの集団のどのような機能とその機能をもたらしうるどのような存立の基盤にもとづいているのであろうか。この点について最後に簡単にではあるがふれて本稿の⁽¹⁰⁾しめくりとする。

歴史的な形成過程の問題を別として、現在の問題にしばって考えるならば、墨田区の金属プレス加工零細経営は、大量に密集していることにより、墨田区内外のプレス加工の外注先を必要とする多様な発注者を引きよせている。この多様な発注者は、発注者ごとにみれば、受注側零細経営にとって、経営を維持するのに充分かつ安定的な発注量を保障するような存在ではない。しかし、多様な受注先企業のいくつかをくみあわせて、各零細経営の常時受注先とすることにより、個別零細経営は、季節的な変動や量のまとまりのなさ、景況による激しい変動等をカバーして、ある程度経営の安定をはかりうる⁽¹¹⁾受注を確保しうるのである。また、半端な変動の激しい納期⁽¹²⁾厳守の要求の厳しい仕事であるが故に相対的には高い受注工賃で受注しうるのである。

すなわち、大量に密集して存在して、雑多な不安定な賃加工仕事を多様にくみあわせて受注していることが、零細経営の存立基盤であり、それを具体的に可能にしているのが、墨田区の地理上の位置と大量に存在

注(10) 城東地域が、機械工業を中心として発達した城南地域と異なり、輸出入関連の雑貨生産の地としての性格を一面で強くもって形成された工業地帯であることのもつ意味を、歴史的には考慮すべきである。

(11) これはあくまでも相対的な安定性である。大量に人を雇い、雇用労働力中心で経営を維持しうる程の安定性ではない。

(12) ききとった例では、1日1人当りの受注工賃でみて、都外のプレス加工小零細企業では3千円位で受注されているということである。これに対し、墨田区では表1にも示したように、1人1日の受注工賃の最低は5千円であり、多くは1万円以上である。

墨田区金属プレス加工零細経営の分析（下）

する零細経営の間での横のつながりなのである。⁽¹³⁾

それでは、このような零細経営に発注する側にとってのメリットは何であろうか。簡単にいえば、発注側が必要な時、必要な量だけ、納期厳守で、必要な加工内容と品質レベルで、プレス加工工程を外注しうることにあるといえる。この意味で、発注側企業にとってきわめて負担のかからない形での自由な利用の可能性

こそが、最大のメリットであるといえよう。これを先に述べた、大量存在・特化・横のつながりによって、零細経営集団は対応していくのであるが、都内の城東・城南地域以外にはこのような集団が存在しないこともあり、受注工賃的には他よりも高い仕事で、この地域に集まってくることになるのである。

（経済学部助手）

注(13) 金属プレス加工零細経営の業主が、同業者が多いことをどう受けとめているか、墨田区の調査結果をみると、立地上有利とする業主が、415回答（プレス加工の主要製品・用途の部品を加工している零細経営数）のうち166と40%をしめている。これに対し不利と答えた業主は、80と20%弱にとどまっている。（墨田区役所『墨田区中小製造業基本実態調査報告書』1979年の原資料より）