

補 論

日本における下請生産構造の変遷

はじめに

かつて日本の下請生産構造は、劣悪な環境下で働く低賃金労働力に支えられ、「二重構造」と「しわよせ収奪」問題そのものとして批判されてきた。しかしながら、それが今日では、日本の国際競争力の源として注目され、その「効率的側面」が見直されるようになった⁽¹⁾。それは、具体的には、韓国における財閥系企業による協会の育成⁽²⁾、台湾における中心衛生工産制度の推進⁽³⁾や EC の下請企業実態調査団の訪日⁽⁴⁾など海外における日本の下請構造に学ぼうという動きにも現われている。

ところで、それでは、日本の下請制度は、佐藤芳雄氏が指摘するように「世界に通用する『生産システム』にまで弁証法的発展を遂げたと見るべきか否か」⁽⁵⁾、即ち、本研究会との関連で論ずれば、東アジア等に移植可能かどうかといえ、それにはかなり疑問がある。

なぜなら、「弁証法的発展」とは正に「史的展開」の結果そのものだからである。なるほど、日本は欧米を模倣しつつ近代化に成功した。とはいえ、その結果は欧米とまったく同一にはならなかったのである。同様に、史的結果としての日本の下請生産構造は、第三国が表面的には模倣しえたとしても、まったく同一とはなりえない⁽⁶⁾。一方、もともと下請生産構造は微妙なバランスの上に存立しているものであるから、この「まったく同一とはなりえない」

という事実が、単に表面上類似した構造の存続性（サステナビリティ）を危うくする可能性が強い。

また、研究者には、とかく特異例を一般化し、あるいは部分を全体視する傾向がある。そのため、本問題に関しても、「大企業に匹敵する技術力を保有する下請企業」の出現を積極的に評価しようとする余りに、未だそこまで近代化されてはおらず、NIEsの追上げ等の前で苦闘しているより多くの下請企業群の存在を無視しがちである。しかしながら、こうした「遅れた企業群」の存在こそ、先端的下請企業群が存続し成長しうる環境条件（インフラ）となっていることを忘れてはならない。この一見矛盾し、かつ、非効率な構造こそ、巨視的動態的には日本工業の高生産性を支えてきたのである。

その点、近年、「中小企業の利益率が平均して高い」ことをもって、「そもそも日本には古い型の中小企業など存在しなかったのだ」とする論者⁽⁷⁾や欧米学者の分析手法を導入し、日本の下請生産構造をデジタルに類型化しようとする論者⁽⁸⁾が出てきているが、いずれも統計上の誤解や少数事例の一般化による過ちから生じたものと言わざるをえない。

本論では、こうした誤解を防止するため、「下請」の意味と歴史的背景、機械関連下請生産構造の変遷と最近の動向について、できるだけ具体例を紹介しつつ展開していく。

なお、マルクス経済学者の中には、「近代的補完関係としての下請制度の発生」そのものをア priori に否定する向きもあるが、このような事実認識以前の問題については、本論の対象とはしない。

1. 下請の意味

日本の下請生産構造は、連続（アナログ）状に広く拡がっているため、一言で「下請」といっても、論者によってそれぞれかなりの幅がある。渡辺幸男氏によれば、それは次の三つの立場に集約される⁽⁹⁾。

(1)問題性還元論：親企業による収奪、しわよせ等を強調する立場

(2)支配従属（準垂直統合）論：下請企業の親企業への従属性が一面で(1)と同様に問題をもたらすとしながら、他面で生産システムの効率性を認める立場

(3)専門加工企業強調論：生産システムとしての効率性や有効性を説き、専門企業の層としての形成を強調する立場

また、こうした立場の相違が、古くは小宮山－藤田論争⁽¹⁰⁾にみられるような混乱を引き起こす原因ともなっている。

したがって、下請問題を論ずるに当たっては、「その中心概念である『下請』についての定義を明確にする必要のあることは言うまでもない」⁽¹¹⁾。とはいえ、そのアナログ状の形態を明確に定義することは不可能であり、また、かえって誤解を招く恐れが強い。

そこで、ここでは、読者の概念把握の一助とするため、「下請」の字義、各界における定義、日本の下請生産構造の特性を紹介するにとどめる。

(1) 字 義

辞書によれば、「下請」とは「下請負」とあり、さらに「下請負」とは「ある請負をしたものから、更にその全部または幾部分かの請負をすること(人)」とある。⁽¹²⁾

しかしながら、これでは、歴史的・社会的・文化的な日本独自の要因が作用されて形成された現実の関係を十分説明してはいない。

一方、佐藤芳雄氏がこのへんを簡潔に整理している⁽¹³⁾ので、次にそれを紹介する。

「下請」が SHITAUKE としていまや海外での Japanese manegement 論のなかに登場するようになっている。「下請」を Subcontract という英語に訳すことが多いが、厳密に言えば Subcontract が「下請契約」としてそのまま通用するのはわが国の建築業法（昭24制定）第2条第4項の規定ぐらいのものであろう。

「下請」は「下請負」の略だが、日本特有の慣用語で、いくつかのルーツをもっている。①江戸時代、奉公人を「口入れ」する奉公義務「請負人」にたいし、各奉公人の保証にたった人（知人・同郷人等）を「下請人」といった。②「下細工」「下職」「下仕事」といった問屋の仕事やらせてもらう（請ける）職人の仕事（現在でも通用する）、③明治になって近代「民法」が制定され、そのなかの「請負契約」にたいする「下請契約・下請負人」が法律語としてできた。④明治以降、問屋による雑貨・繊維衣服等軽工業品の生産、問屋制工業（問屋のことを^{オクナ}御店といたので「御店制度」とも呼ばれた）が広範に展開した。（それは英国や欧州大陸諸国、アメリカにも歴史上みられた制度で、“putting-out system”とよばれ、19世紀英国の衣服仕立業などでsweating systemとして問題になった。）⑤近代工業の移植発展のもと工場制生産における「下請」も大正・昭和期に入って徐々に生成発展をとげ、「下請工場・下請業者」が慣用化していき、「下請制工業」論が盛んになる。⑥やがて戦時動員体制整備にむけて「下請工場」動員計画が定着していった。

(2) 各界の定義

(i) 法令等

A 機械鐵鋼製品工業整備要綱（昭和15年・商工次官通牒）：下請トハ當該機器ニ特有シ一般性ナキ部分品ノ製作又ハ一般加工ヲ謂フ（実施方法一の(3)の備考）。

B 下請中小企業振興法（昭和45年）：「下請事業者」とは、中小企業者のうち、資本の額又は常時使用する従業員の数が自己より大きい法人又は個人から委託を受けて次の各号の一に掲げる行為を業として行なうものをいう。①製造の目的物たる物品又はその半製品・部品・附属品若しくは原材料の製造、②①のための設備又は器具の製造又は修理（第2条：抄）。

(ロ) 工業実態基本調査

(上記振興法と同様の定義に加えて) 当該企業と親企業との法律関係は、請負契約、販売契約、製造修理の委任契約、又はこれらの混合した形の契約など色々の形が考えられる。しかし、当該企業が一般に市販している市販品を、他の企業が通常の流通チャンネルを通じて購入する場合は、「下請」には該当せず、「下請」といわれるためには親企業が当該企業に直接注文し、その際に規格、品質、性能、形状、デザイン等を指定する行為が必要である。

(ハ) 学界

学界における「下請」の定義には、港徹雄氏によれば、「『企業間取引における交渉力の非対等性』を強調する立場と、下請を『準内部』ないし『準統合』と位置づけ内部組織に準ずる命令ないし支配関係(従属性)の存在に注目する立場」に二分される。⁽¹⁴⁾次にその主たるものを紹介する。

A. 前者の立場——①藤田敬三：下請とは、要するに資本主義における支配的な資本の中小工業支配の形態である⁽¹⁵⁾。②渡辺幸男：「対等ならざる外注」取引関係こそ下請関係なのである⁽¹⁶⁾。③植草益：下請制とは、特別仕様品としての外注生産において、発注者(元請企業)が受注者(下請企業)に対して買手としての市場支配力を行使しうる取引関係をいう⁽¹⁷⁾。

B. 後者の立場——①小宮山琢二：下請生産関係はいわゆる中小工業の従属形態であって、それは下請を支配する資本とその従属性の歴史的性質に応じていくつかの理想型に区別しうる⁽¹⁸⁾。②田杉競：外注のうち受注工場が相当程度に依存又は従属関係にある場合のみを下請と定義したい⁽¹⁹⁾。③中村精：下請制とは部品又は製品の生産加工に関し支配従属関係を伴う優位企業と劣位企業の取引関係である⁽²⁰⁾。

(3) 日本の下請構造の特性

(2)でみたとおり、「下請」の定義は各界(人)によってまちまちであり、そ

れを前提としての議論が往々にして噛み合わないのは当然のことである。ところで、こうした明確な定義づけが困難な対象の概念把握を補うためには、定性的な説明が有効と思われる。そこで、すでに先人の手によって、日本の下請生産構造の特性が整理されているので、次に紹介する。

A. 小宮山琢二

形式的には工業資本がその製品の組立又は製造に必要な部分品の製作或いは工作の一部又は全部を「外業部」に行わしめることであり、その従属形態が生産性上の根拠に基いている点で問屋制工業とはっきり区別される。……それが最も純粹に現われた場合を想定して下請工業の属性を拾ってみると、①支配者たる大工業は生産の内部的主導者であり下請は生産工程そのものの中での係り合いであること、②支配の根拠が生産外の前期的収取ではなく巨大資本による小資本の圧倒であること、③親工場と下請工場とが生産工程上の関係をもって多かれ少なかれ有機的に統合すること、④従ってその生産分化が社会的分業或いは一生産部門内の特殊分業の実現である限り、生産物は価値通りに交換され得ること、等を挙げる事が出来よう⁽²¹⁾。

B. 港徹雄

今日、親企業による準統合的な下請企業の統制を可能にし、また、とりわけ企業間の広範な分業生産体制を実現するうえで不可欠な企業間のコミュニケーションを効率化させている様々な付随的特徴について、その形態的特徴と企業間取引行動における behavioral 特徴とに区分して整理すると次ぎのようである。〔形態的特徴〕①生産活動における極度な外注依存。②下請企業の量・質両面における豊富さ。③一次から数次にわたる階層的下請生産システムの存在（再下請利用の一般化）。④特定の親企業に生産の過半を依存する専属型下請企業の広範な存在。⑤下請協力会のような特定の親企業を核とする下請企業の組織の存在。〔行動的特徴〕①長期・継続した取引関係の一般化。②濃密なコミュニケーションを可能にするような密着した取引関係。③書面契

約よりも「暗黙の合意」ないし「なれあい」による取引の制御。④受注および発注の両面において限定された企業間での取引を選好する行動。⑤親企業による下請企業に対する準内部統制（コントロール）の存在⁽²²⁾。

ただし、こうした特性の存在については、一部に否定的な論者もいる。（例えば、藤田氏による小宮山氏の間屋制工業除外批判、浅沼氏の「関係に特有の技能」概念導入による「日本の企業間関係の閉鎖性・持続性・家族主義的伝統等の文化的・歴史的特殊性から説明しようとする通念」批判⁽²³⁾。）

(4) 結 論

以上のように、「下請」についての理解は、各界・各人によって大きな揺がりを有し、中には相対立するものさえ少なくない。とはいえ、現実の日本の下請生産構造を調査してみると、そのいずれもが一面正しいと感じられる事例・局面に遭遇する。即ち、日本の下請生産構造の特色は、正にそうした相対立する概念・形態をも含んだ、しかし、現にある程度は他の形態と判別しうるものとして存在していること、それ自体であると言える。したがって、それを、一部論者のごとく還元主義的に浮き彫りにしようとするればかえって問題の本質を見誤ることになるし、さりとて「まったくワケの分からぬ存在」とみなすのも誤りである。

その点、藤田氏の「今日下請と呼ばれているところの一体の事実の存在を前提すれば、十分だと思う」⁽²⁴⁾は、けだし名言である。本論は、以下、すでに紹介した複数の概念を念頭に置きながら、この言の立場に立って話を進める。

2. 下請生産構造の歴史的背景

日本の下請生産構造は、前述のとおり「史的展開の結果」であり、その全

体像を正確に把握するためには、現在の形態のみではなく、佐藤芳雄氏の言う「産業組織の史的展開」⁽²⁵⁾からさらには文化的背景にまで溯る必要がある。

そこで、次に、下請生産構造の生成・発展期における文化的・社会的・制度的要因と発注者側の要因、受注者側の要因をそれぞれ区別して紹介する。

(1) 文化的・社会的・制度的要因

経済問題の検討に「文化的要因」等を導入することに対しては、「論点をあいまいにするだけだ」という批判も一部にみられるが、少なくとも日本の下請生産構造に関するかぎり、この側面を無視して語ることはできない。ただ、佐藤氏も認めているように、「なにをもって特殊日本的要素とするか難しい問題である。また、これらの日本の特殊要素を固定的に考え、『宿命論』とするのは誤解のもとになると思われる。外国の研究者等に説明すべき要点は、これらの日本の社会文化要素が、日本の近代工業化や、高度経済成長過程でたまたま『下請システム』の形成・発展を促進する要因として有効に作用したという点である」⁽²⁶⁾。

そこで、佐藤氏が「特殊日本的要素としてテンタティブに列举」したもの（*を付記）を柱として、他の論者の指摘等を付加すると、概略次のような要因が浮かんでくる。

(イ) いわゆる「タテ社会」性。上、下意識が強い。それはタテマエにすぎない面もあるが、「下」請けという表現自体、封建制度以来のタテの身分意識が含まれていよう*。これは、「忠誠心」⁽²⁷⁾としても表現される。

(ロ) 集団主義。日本的経営社会の特性であり、企業グループ・特定企業への帰属意識や集団所属の安心感、運命共同体意識などが現実に作用力をもつ*。これは「家族主義」あるいは「イエ社会」と呼ばれるもの⁽²⁸⁾と共通する。また、必ずしも下からの帰属意識として捉えるだけではなく、上(指導層)における良き(能率的かつ開放的)「世襲制エリート集団」の活躍を指摘する向きもある⁽²⁹⁾。

(イ) 多文化吸収能力。遣唐使の昔から、今日の先端技術導入まで、旺盛に他国の文化を吸収し独自のものに仕立て直してきた*。

(ロ) 教育水準の高さ*。早くから初等教育が進んでいた⁽³⁰⁾。特に高識字率は、末端の小規模零細層の現場作業員に至るまでQCに参加させ、あるいは、情報・技術力の拡大再生産の原動力となった。

(ハ) 独立志向。「立身出世」に代表される社会的上昇志向が基底にあり、一方、その障害となるクラフト・ギルド規制が欠如していた⁽³¹⁾。そこから「従属的」といって「企業家精神」(アントルプルヌールシップ)を有する独得の社会階層が生じた。

(ニ) 受容的忍従と飛躍。和辻哲郎の言う「台風型風土」⁽³²⁾から生じた民族性が、史的発展過程における数々の激変に対応させてきた。

(ホ) 旺盛な工夫改善と精密さの感覚などの「国民性」*。その背景として、個々の作業にまで意味づけをし、個々人に使命感をもたせる産業社会環境があった点⁽³³⁾も指摘できよう。

(ヘ) 狭い国土。工場立地の集積集中(運送の効率性をもたらし、情報オンライン化を促進するなど)*。これは、単にマクロにおける効果だけではなく、稠密な競争社会をもたらし、「多産多死」とともに、ミクロにおける合理化・効率化の徹底としても現われた。

(ロ) 格差の存在。「半封建的な土地所有」の農村から都市への人口流出、半失業者の「窮迫的自立」⁽³⁴⁾等が今日途上国でみられるインフォーマル・セクター的存在を生んだ。

(ハ) 軍事動員。1931年の満州事変勃発以降の機械に対する軍需の急激な膨張と供給側能力との大きなギャップが、制度的に中小工場を大企業傘下に動員することとなった⁽³⁵⁾。

(ニ) 振興策。1934年に高知県庁が県下中小鉄工業者救済を目的として発足させ、その後商工省によって「地方工業化政策」として採用された下請企業振興策が、一時期(ヌ)と重複しつつも、戦後も中小企業庁によって継続され、今日の階層的生産構造形成に寄与してきた⁽³⁶⁾。

(2) 発注者側の要因

かつては「景気バッファー」といわれ、今日では「技術補完」といわれる親企業側の下請利用要因も、日本資本主義の発展段階に応じて必ずしも一様ではなかった。今日みられる発注要因は、より「近代的」になったとはいうものの、史的過程の残滓が今なお色濃く残っている。

そこで、新たに発生ないし付加されてきた要因を、近過去まで時系列的に紹介する。

(イ) 下請生産構造形成前史（～第1次世界大戦）⁽³⁷⁾

幕末から明治中期にかけては、問屋制家内工業（小宮山氏の「旧問屋制工業」）が支配的であった。したがって、親企業はあくまで商業資本であり、当然に生産は外部発注が前提とされた。

明治後期に入ると、動力化した工場に相当数の賃労働者を保有する、それまでの家内労働者とは明らかに異なる中小工場が発生し、同時に問屋の生産者化が始まった（小宮山氏の「新問屋制工業」）。この時期における発注要因は、親企業自身の原始蓄積の補完、即ち、「工場設備・機械・動力等の高度の固定資本負担やいっさいの労働者的負担等の回避」⁽³⁸⁾にあった。

(ロ) 下請制工業の生成期（1920年代）⁽³⁹⁾

第1次世界大戦の勃発（1912年）にともない、それまで欧米に依存してきた機械の輸入が途絶し、日本の機械工業の輸入代替化が急速に進んだ。しかしながら、戦争が終結し、先進工業国との競争が復活すると、反動恐慌（1920年）が起こった。加えて、ワシントン軍縮条約調印（1922年）、金融恐慌（1927年）を経て、1930年には機械工業全般が深刻な不況を迎えた。この過程において、極端に萎縮した日本産業資本は、資本固定と工場生産にともなうすべての負担を回避しつつ、その生産を拡大する方途として下請制を利用しはじめた。

また、この時期、大企業における年功序列型賃金体系、終身雇用制等の「日本的雇用関係」の定着、「請負親方制」の排除が、低賃金利用、景気バッファ

一としての活用等「伝統的下請利用要因」を強める誘因となった。さらに、こうした分業体制を技術的側面から可能にしたものとしてリミット・ゲージ（挟範工作法）の普及があった。

(イ) 軍需による下請制拡大期（～終戦）⁽⁴⁰⁾

①満州事変勃発（1931年）以降、軍需の急激な拡大は、軍工廠の生産能力をはるかに上回り、民間企業に相当量を依存する事態を招いた。特に、近代戦では戦車・自動車・航空機等の比重が圧倒的に大きく、その点でも民間機械工業に対する発注量は増大し、機械工業の膨張を招いた。これにより1940年には、機械工業の付加価値は、全産業の48%にも達した。

このような軍事機械需要の急増は、在来の民間機械工業だけでは捌ききれず、繊維産業等他産業の大幅な縮小ばかりか、大企業がそれまで自社内で行っていた機械加工等単純作業を下請に回すようになった。また、それは、第1次大戦から軍縮への急激な転換を経験し、「軍需による市場の拡大の不確実性」を知った当時の企業家にとって、当然のリスク回避の手段でもあった。

このように、大企業が下請企業をも包含した形での大量生産方式が一度定着すると、それまで存在していた仲介業者が排除され、大企業が中小企業と直接接触するとともに、問屋制支配の影を薄めた。

②加えて、当初地域振興、後に軍事上の必要性から下請工業助成策が講じられるようになった。即ち、前記商工次官通牒「機械鉄鋼製品整備要綱」（1940年）は、仲介業者を排除する一方で、優秀な下請工場を選別・指定し、指導・育成するとともに、それ以外の下請を（建前上は「再下請禁止」を唱いつつ）二次下請化し、さらに1943年以降には「企業集団型生産方式」が計画され、今日あるような階層状下請生産構造を整備する直接的動因となった。

③なお、この時期に下請機械産業史上単に軍需面のみならず民需面からも看過できない事実として、自動車工業の成立がある。当時、自動車に必要な数百点の部品生産に携わる国内メーカーの大半は、技術的にきわめて低い水準にあった。とはいえ、全部品を完成車メーカー1社で製造するには大資本を要するため、内製しない部品の協力工場に対する育成・指導には、相当な

労力をかけることになった。

(二) 戦後の発展期⁽⁴¹⁾

①ドッジ安定計画実施(1949年)までの混乱期にあつては、財閥・産業統制機構の解体により、強力な指導・統制をともなう取引関係は一時弱体化した。しかし、その一方で、疲弊した大メーカーと広範な中小企業の残存という組合せが、後の両者間の補完関係強化への伏線となった。

②朝鮮動乱(1950年)後の復興期にあつては、労働組合の結成・強力化によって各所で労使紛争が激化し、それが労務対策肩代わりとしての別会社・系列・下請企業利用の盛行をもたらした。

③第1次石油ショック(1973年)までの高度成長期は、下請生産構造の再編成・近代化の過程である。

i) 初期は、神武景気(1955年)、高原景気(1956年)、岩戸景気(1959年)と波状に訪れた好況に支えられた急激な工業生産拡大による機械需要の増大にともなう下請利用、家庭電化ブーム・乗用車需要増大といった組立型耐久消費財の生産拡大にともなう部品メーカーの成長等がみられた。また、その過程で、有力下請企業の系列化、機械設備・技術・経営面での育成・合理化指導が活発となった。それは、発注者側からすれば、資本投資節約、低賃金利用・景気バッファーとしての活用であった。

ii) 次に、1960年代半ばからの労働力不足を背景とした電機メーカー等による農村部への進出、中規模企業による政策的な従業員独立・協力下請工場設立などの動きがみられた。この時期は、また、大企業の内製能力拡大が激増する需要に追いつかず、単に労働力のみならず、資本・経営面からも下請企業の「補完」的色彩が高まり、「専門化」が促進された。「下請」に代わって、「上請」という言葉まで登場し、今日の「協力工場」という用語が広く定着した。

iii) 最後に、資本自由化等開放体制に向けた競争力確保を目的とし、コスト低減、品質・納期厳守を実現させるための「下請再編成」が行なわれた。この時期は、同時に振興した技術革新にともなう原材料・製法転換(例えば、鑄造部品のプレス部品化、薄物プレス部品のプラスチック部品化等)によって、内

外製基準が抜本的に見直された。また、「協力会」が組織されるとともに「看板方式」が導入され、量産部品供給と組立ライン需要のタイムラグを調整しつつ、グループ全体としての生産性向上・合理化が志向されるようになった。それは、親企業1社の枠を超えた量産体制・競争力向上を目指すものであり、その裏では対応できない下請企業の切捨て、あるいは二次、三次化が進行した。特に、1965年の不況を過ぎると、機械自身が輸出産業の中心を占めるようになり、多数の下請企業をそれまで以上に準内部化することとなった。ここでは、品質管理技術のみならず、IEやVAなどの生産管理技術も積極的に下請企業に移転され、発注形態もユニット発注・窓口一本化が実現した。これらが、また、下請生産の階層構造をいっそう顕著にした。

④低成長期に入ると、経済の成熟化を反映して需要は一段と多様化し、極端な多品種・小ロット生産が一般化した。その結果、「これまで以上に傘下下請企業の小回り性を活用せねばならず」⁽⁴²⁾になった。この時期は、「外注下請管理」が有力な「第三の利益の源泉」という認識の下に、引き続き環境に適合するための抜本的な内外製基準の見直し・下請再編成が実施され、系列外企業からの購入をも含めたより競争的な購買政策が採用されるようになった。特に、1980年代に入ると、マイクロ・エレクトロニクス技術による産業構造・消費構造の激変（いわゆる「軽薄短小」時代の到来）が生じ、需要の多角化、商品ライフ・サイクルの短縮によって、大企業は研究開発部門に特化し、生産はOEMによる包括的下請とする形態も発生した。こうした不安定な状況は、高度な企業間分業による専門化がもたらす利益を拡大するとともに、下請に対しても機能的なリスク・シェアリングを求めることとなった。

(3) 受注者側の要因

日本の下請構造が「史的展開の結果として日本特有のもの」かどうかを論ずるには、当然に受注者側の要因をもみる必要がある。

そこで、発注者側の要因同様、新たに発生ないし付加した要因を近過去ま

で時系列的に紹介する。また、それは、個別ミクロの問題でもあるので、できるだけ具体例を上げ、理解の一助としたい。ただし、ここで紹介するのは、あくまで下請企業発生のシーズであって、現実には発生・参入する時期とは必ずしも一致しないことに注意を要する。

(イ) 前史

①幕末における諸侯の財政窮迫打開策としての国産の奨励、開国後の富国強兵策等⁽⁴³⁾によって、今日の地場産業の原型が発生した。こうした地場産業の中から、後に地方における有力企業や下請企業が発生した。

(具体例) 高知県の地場産業である土佐刃物の有力メーカーH社：愛媛県の農業機械メーカーから部品を受注しているほか、大手セラミックス・メーカーと組んでセラミックス包丁を開発している。

②秩禄処分後における士族授産によって、近代的機械制産業が叢生し、また「企業家精神」が広く定着した⁽⁴⁴⁾。これに関連して、この時期、富岡製糸場における士族出身工女の技術習得、他製造工場への指導者としての着任があったこと⁽⁴⁵⁾が、今日の女工レベルにおけるQC活動等にもみる意識の高さとの関連で注目される。

③1873年以降の地租改正・入会地接収と1881年のデフレ政策による小農民の窮迫・無産化⁽⁴⁶⁾・都市流出による産業労働者化およびインフォーマル・セクター化が「窮迫的自立」としての零細工業予備軍となった。

④日清・日露戦争にともなう需要の激増により機械化の遅れた中小工場が多数発生した⁽⁴⁷⁾。

(ロ) 生成期

一般に、「初期における機械工場の発生は、元となる機械工場の労働者が独立し、ごく小さな企業から出発する場合が多く、日本も例外ではない」。この時期、日本の機械工業は長期停滞状態にあり、発生した小企業は前近代的な性格を濃厚に帯び、「あれこれの工場を『その日暮らし』に下請するという状態が続いた」。ために、「下請企業の組織は混乱して、仲介業者の活動の余地は増大した」⁽⁴⁸⁾。

一方、第1次大戦後の反動不況は、海軍工廠、民間造船所等における大量解雇をもたらし、そこから吐き出された数万人にも及ぶ大量の技能工の中から、「窮迫的自立」による小零細企業が簇生した⁽⁴⁹⁾。

(イ) 戦時下拡大期

①前述した「軍需の急膨張に対する大企業の慎重な態度が下請利用となった」のとちょうど裏表の関係で、商業資本・小資本の機械工業への参入が増大した。彼らは、自身では十分な資本・技術を有しないことから、勢い大企業に従属することとなった。また、その中には、「大企業での設備更新の結果、古くなった機械と人がともに外部に出されて企業と分離し、もとの企業の下請となるケースなどが多かった」⁽⁵⁰⁾。

(具体例)愛知県の自動車車体プレスの大手メーカーK社：創業者は、元石鹼の行商(工場から仕入れた固形石鹼塊を手動プレスで分割・成型の上で販売)であったが、T自動車の生産開始に参加し、今日まで親会社とともに成長してきた。

②地方工業化および戦時工業統制上の立場から、地方における下請生産構造が計画的・組織的に整備された。これは、「大都市の下請制工業がきわめて広汎な範囲に亘るに拘わらず非計画的非組織的であるのとはっきり対比」したものであった。これには、i) 国営軍事工廠から地方中小工場への下請(既存の地方中小工場の再編)、ii) 民間工場から農山村小工場への下請(理研が先導した「農村の納屋を改造した農村共同作業式工場」、「一村一工場」方式)の2種がみられた⁽⁵¹⁾。

また、この時期、「中小企業の独立は広汎に否定され」⁽⁵²⁾、必然的に下請化せざるをえなかった。

(具体例)長野県の時計部品メーカーT社：太平洋戦争末期に、時計のトップメーカーS社の疎開工場を誘致した創業者は、元は木工(樽)製造業であった。時計製造参加当初は木工技術を生かして柱時計の木枠を受注していたが、その後親企業から指導を受けつつ金属加工技術をマスターし、精密金属部品製造から、今日ではセラミックス部品や医療機器の開

発にまで取り組んでいる。

(二) 戦後発展期

①混乱期にあつては、軍事工場から放出された中小企業者、従業員たちや復員者等が、大企業に受注先や職場を求められぬまま独立し、中小企業者の群生をみた⁽⁵³⁾。逆説的には、この専ら生活必需物資の生産に携わっている短い間は、大資本の束縛から逃れ、自由に発展する機会に恵まれていたともいえる⁽⁵⁴⁾。

(具体例)東京都足立区の挽物加工業M社は、創業者が復員後町工場に勤務し、そこで修得した技術をもってライター部品メーカーとして独立した。現在は、ライター部品については人手不足対策のため東南アジアへの進出を考えているほか、電機メーカーからも受注している。

②復興期は、傾斜生産方式による大資本の台頭にともない、多くの中小企業が再び下請生産構造に組み込まれた⁽⁵⁵⁾。

③高度成長期は、上から見た下請再編成だけではなく、下から見ても企業数の急増と発展・成長の機会に恵まれた時代であった⁽⁵⁶⁾。i) 初期は、事業機会の拡大にともない、中小企業従業員のうち一定の技術・技能を身につけ独立開業するもの、大企業からスピン・オフするものが続出した⁽⁵⁷⁾。また、その労働力供給源として、農村と都市との所得格差の顕在化、人口の大都市流出が認められる。一方、一部農村部においても、養蚕農家や農家の主婦の内職としての織布が衰退し、小資本を保有した下請予備軍、「納屋工場」が発生した⁽⁵⁸⁾。ii) 労働力不足・地域振興政策等による大企業の地方進出が始まり、農村部における下請工場の開設が盛んとなり⁽⁵⁹⁾、また、地方に多数の「企業城下町」が形成された。この時期以降、農村部における労働力供給を可能にした背景としては、「戦後の農地改革による小規模自作農の増加」に加え、手厚い農政と「農業の機械化」によって、「小規模兼業農家」⁽⁶⁰⁾や、農家主婦のパートタイマーが発生したことが挙げられる。また、近代的補完関係の色彩が濃くなったことが、「下請企業にも内部留保が可能な利益機会を与え、設備の更新も促進され、結果的には日本の下請生産システムを他に類を見ない

ほどに効率的なものとしたのである」⁽⁶¹⁾。iii)下請再編成期は、集中発生、ユニット発注といった、親企業の下請企業レベルにおける量産メリット追求、そのための技術・経営指導の結果として、一部優良下請企業の中から専門化し、発展・成長するものが現われた⁽⁶²⁾。

④低成長下においては、技術革新の進展とも相俟って、親企業の外注管理・選別はいっそう厳しくなり⁽⁶³⁾、切り捨てられる下請企業が多発した反面、価値観の多様化・多品種少量化は、一部機種においてOEM形態による包括的下請の増大、さらには自社開発商品を有する能力のある企業、比較的従業員規模の大きい自立型中小企業を生み出した⁽⁶⁴⁾。この時期、「親企業の要請・指導にもとづいて新技術の導入を行うという受身の姿勢は過去のもの」⁽⁶⁵⁾になりつつあった。また、情報化・ME化は、ソフト・電子部門において高技術を有する新しいタイプの中小企業（ベンチャー・ビジネス）群を叢生させた。さらに、首都圏周辺では、大企業の研究開発部門集中化にともない、試作関係専門の下請が発生した⁽⁶⁶⁾。

（具体例）長野県の時計部品メーカーS社：時計の組立下請から始まり、その後、切削加工、メッキ、プレス、金型等に手を上げた。今では、これら保有する技術を総合し、組立ロボット製造にまで進出している。

3. 下請生産構造の変遷

第2節でみたような過程を経て生き残った現存する下請企業群は、「史的展開の結果」として、それぞれ異なった業態であると同時に独自の「強み」を有している。また、日本の下請生産構造は、そうしたものの「集合」として存在するところに、高い経済効率を達成しているのだともいえよう。

一方、そうした日本の下請生産構造の効率性(強み)に着目し、それははたして日本においてのみ存立しうるものなのか、それとも海外へも移植可能な、普遍性もちうるものなのかが、内外で多くの関心を集めている。

そこで、次に、日本の下請生産構造について類型化するとともに、その経時変化（進化）を追い、併せて普遍性の有無を論ずる。

(1) 下請生産構造の類型と進化

(イ) 上から見た類型

日本の下請生産構造は、図1のように、次の三つの類型によって示されることが多い。

①ピラミッド型（工作機械、マシン等）：大企業の下に、一次・二次の下請外注企業が存在する。

②水平分業型（オーディオ機器等）：大規模な独立部品メーカーが多数存在し、完成品メーカーは、主としてそこから部品を購買し、組み立てる。

③折衷型（カラーテレビ、自動車等）：巨大な完成品（組立）メーカーの下に、大中の専用部品メーカーと中小の下請外注企業が多数共存する。

しかしながら、これらの形態は、当初から各機種によって差異があったわけではなく、史的结果である。したがって、同一機種でもメーカーによって異なるばかりか、今日においてなお流動的である。

そこで、下請生産構造の各類型を、親企業の外注方針の変化に対応し、時系列に並べてみると、概ね表1および図2となる。

表1 親企業の外注方針の変化

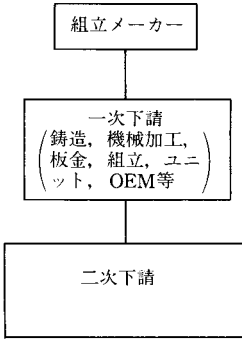
親企業の 外注方針	発注方式	生産方式	工程・品目
無差別外注	資材提供	手作業	加工
↓		↓	
選別 →	図面提供	半自動化	単品
↓		↓	
内製化あるいはOEM化	仕様書	自動化	ユニット部品 ・キット部品 完成品あるいはカスタム部品

(出所) 筆者作成。

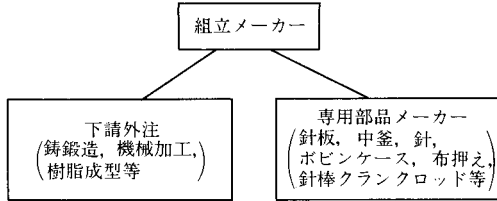
図1 下請生産構造の類型

①ピラミッド型

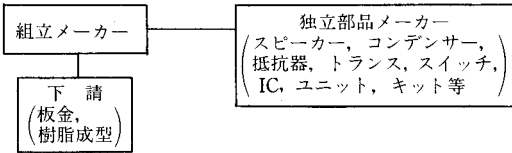
i) 工作機械



ii) ミシン

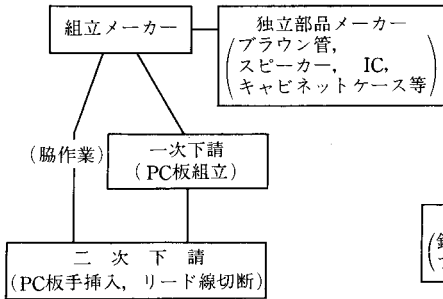


②水平分業型 (オーディオ機器)

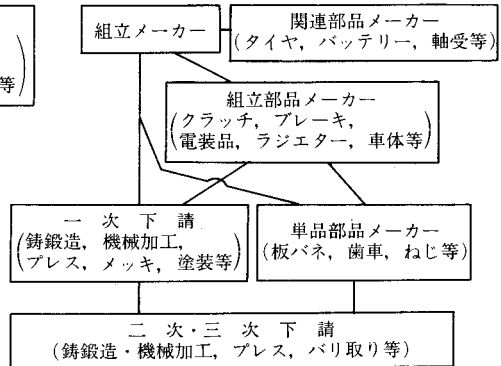


③折衷型

i) カラーテレビ

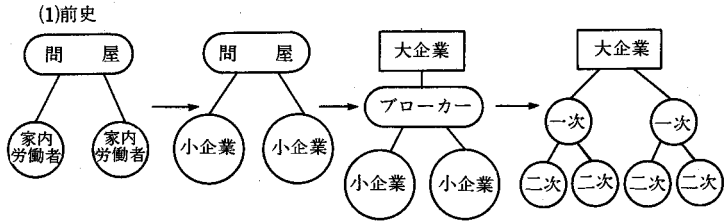


ii) 自動車

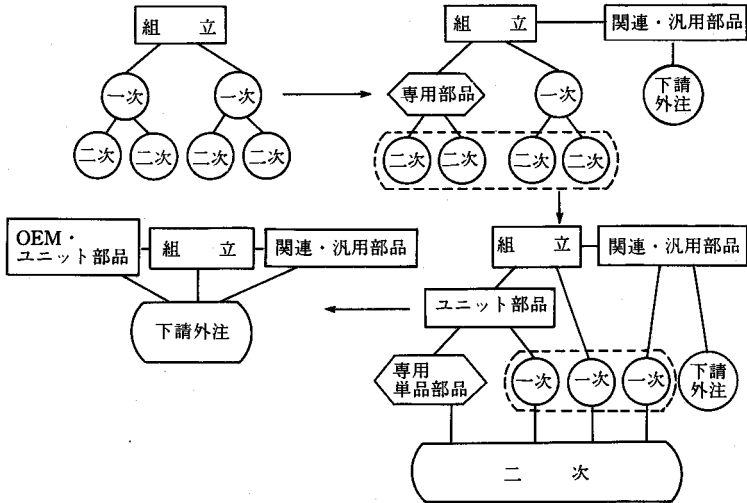


(出所)筆者作成。

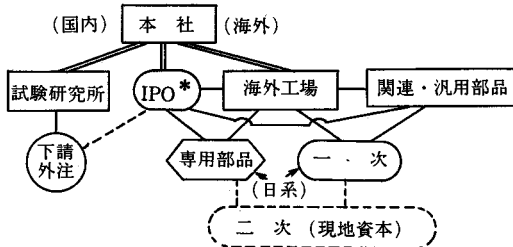
図2 下請生産構造の進化



(2)ピラミッド型から水平分業型へ



(3)海外立地企業の生産構造モデル



(注)*IPO(海外部品調達事務所)：香港・シンガポール等において
 広く部品を調達し、世界中の関連工場に供給している。
 (出所)筆者作成。

(ロ)下から見た類型

従来ともすれば、下請生産構造の類型・変遷を、(イ)のように親企業の側からのみ見る傾向が強かった。しかしながら、それだけでは、個々の下請企業の特質をもふまえた真の下請生産構造の解明とはなりえない。

そこで、次に、下から見た類型と進化をみる。一般に、下請企業の成長は、技術力・管理力の向上は当然のこととして、次の三つの類型によって示されることが多い⁽⁶⁷⁾。

①専門(専属)化：第1位受注先との関係を深め、その「分工場化」することによって、受注の安定をはかりつつ、親企業から経営・技術面での支援を受けて発展する。近年、これは必ずしも1社専属を意味するのではなく、第1位受注先への取引依存度を一定に保ちつつ、別途積極的に独自市場を開拓する傾向(下請企業側による親企業の「ヘッジ」利用化)が強まっている。また、首都圏周辺では、親工場の試験研究所化にともない付加価値の高い試作機用部品・工具を受注することによって、受注量の減少に対応するところが増大している。

(具体例)東京都港区のOA機器組立メーカーN社：もともとは都心部において大手電機メーカーの通信機器用シャーシーを製造していたが、親工場の移転にともない工場部門を首都圏周辺に移すとともに、積極的に試作機用部品を受注し、同時に他の数社とも取引を始めた。

②多角化：親企業あるいは製品・加工工程を多角化することによって、受注量・内容の変化(変動)に対応するとともに、広く新技術・情報等を吸収し、さらにその結果得られる複合技術等を活かして発展する。

(具体例)情報通信機器部品メーカーA社：もともとは大手電機メーカーの電子計算機用キャビネットを製造していたが、技術の高度化、FA化をはかるとともに、新技術の開発にも取り組み、ユーザーニーズにきめ細かく対応した多品種少量生産体制をとることによって、約40社との取引関係をもつに至った(『中小企業白書』昭和62年版、67ページから引用)。

③自立化：親企業・同業者と共同で、あるいは単独で自社製品を開発し、

自ら市場のリスクを負いつつ独立メーカーとして発展する。近年は、異業種交流プラザ等を通じて知り合った中小企業同士が新製品を開発する例も増えている。

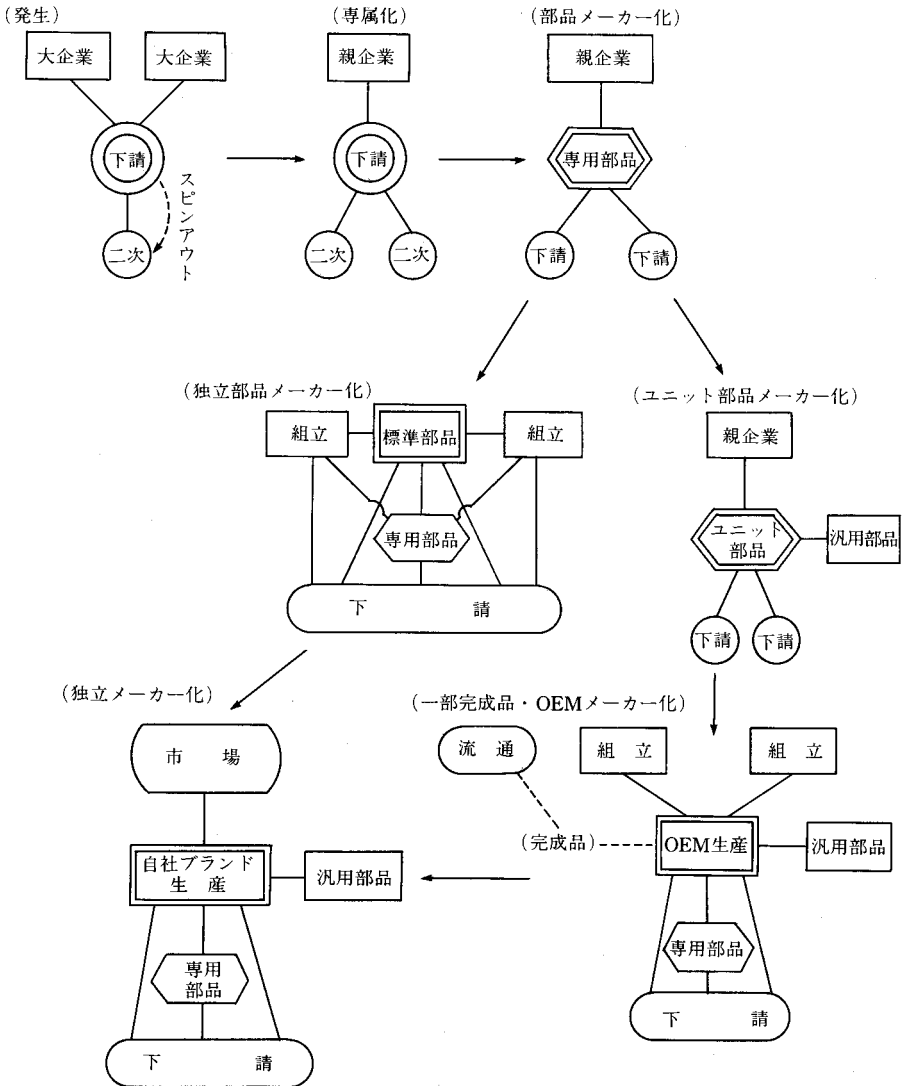
(具体例) 神奈川県自動車部品メーカーT社：もともとは機械加工下請であったが、組込メカ部品を受注するようになってから技術開発力を身につけ、自社用生産機械の開発さらには商品化に成功した。今では、専用部品メーカーに成長するとともに、産業用機械メーカーとしても活躍している。

しかしながら、これらの形態は、必ずしも相互に排他的ではなく、図3のように、時々の環境変化に応じて進化してきたものである。即ち、i) 初期においては、取引先も多様であり、また小工場労働者から独立開業するものが多かった。ii) 次に、専属化・系列化が進み、ピラミッド型下請生産構造に組み込まれた。iii) その中から、一括受注する優良下請企業が選別された。iv) さらに、そのうちのあるものは組立に力点を置いたユニット部品へ、あるものは加工に力点を置いた汎用部品へと特化した。v) 前者はOEM受注からさらに一部自社製品を開発し、後者は製品の標準化をはかりつつ取引先を多角化し成長した。vi) 最終的には、両者共、自社ブランドを有する独立メーカーに達する。

ただし、この系譜は、あくまで独立志向のケースであり、それとは別に、大企業の保有する情報を活用しうる等という下請取引のメリットを活かし、あるいは「隙間」を狙うことによって遅く生きている下請企業も少なくない⁽⁶⁸⁾。また、そうした「生業の色彩の濃い下請型は、かえって踏まれても蹴られても、むしろ強く、わが国産業構造の裾野の部分にて、現実的に存在していることは否定出来得ない」⁽⁶⁹⁾。

(具体例) 電子機器開発請負メーカーL社：電子機器の検査工程で使用されるレーザーダイオード・テスター等各種テスターの自社製品の開発も行っている同社は、内外の大手メーカーの間で高い評価が定着しており、自立化も可能であるが、親企業の発注ニーズ、技術動向等を把握す

図3 下請企業の独立メーカーへの進化の系譜



(出所)筆者作成。

表2 要因別にみた最近の動向

	ニーズ	シーズ	経営	ソフト	ハード	原料・ 素材	工程・ 製品	
特 性	補 完 (資本・労働 技術・変動)	教育水準の 高さ・企業 家精神	小回り・ 信頼(長期 取引)	柔軟性・熟 練技能	(小型) 汎用機・ (手作業)	委託加工・ 仕様書	多品種 少量	
環 境	属 性 (軽薄短小) 省資源・省エネ	新商品・新 技術・新素 材	下請選別・ 取引先多 様化	品質管理要求 の高まり・需 要のソフト化	生産技術革 命(IC化,自 動化)	新素材	高級品志向 (高性能・高信 頼・多機能) ・小型軽量化	
(エレクトロ ニクス化)	(情報化)	(情報機器)	(OA)	(CAD/ CAM)	(FA)	(電子制御)	(IC) (電子機能 組込み)	
対	技術力 高級化・ 信頼性 (追上げ 消費革命)	周辺技術 の活用	VA・VE	設計・ デザイン	自社開発	応用技術	独自技術 (ソフトウェア・ カスタム部品)	
応	合理化・高 付加価値化	コスト削減・ 労働力不足	TQC	省力化	作業工数・部 品点数の削減	NC化	成型加工・難 加工	組 込 (ユニット ・キット)
	多 様 化	受注減・ 親企業から の要請	新市場・ 技術革新	マーケティング・異業種交 流・隙間	段取り・ラ インの柔軟 性	ロボット化 ・(熟練技能)	複合材	複合技術 (OEM・ 完成品)

(出所) 筆者作成。

ることができ、自社製品の開発にも大きなメリットがあるため、あえて完全な自立化は行わず、下請取引関係も継続している(『中小企業白書』昭和63年版、116ページから引用)。

(2) 最近の動向

以上、日本の下請生産構造とその進化の類型を、上からの見方、下からの見方それぞれに分けて紹介した。もとより、それらの背景として、前述した歴史・文化的要因が深く関わっていることはいうまでもない。したがって、この歴史・文化的要因と現存する形状・構造とをクロスして論ずることが、構造(マクロ)面、個別企業(ミクロ)面を含め、今日の「実在としての下請生産構造」を理解する一助となろう。

そこで、最近の動向にしたがって、外的要因・内的要因とその結果として生じた現象を羅列・整理すると、表2のごときものとなる（詳細は機種別各論に委ねる）。もちろん、これは歴史のダイナミズムの中のほんの一時点における切口にすぎず、それをもってすべてを説明しつくすことができるわけではない。換言すれば、こうしたダイナミックな局面が、日本の近代化史の中で変転しつつ続いてきた。その結果が今日の日本の下請企業・下請生産構造であり、産業構造そのものなのである。

4. 下請生産構造の評価と普遍性

最後に、以上の事実分析をふまえながら、今一度、本論の主たる目的の一つである「日本の下請生産構造に国際的普遍性はあるかどうか」⁽⁷⁰⁾に立ち戻って論ずる。

これまでに明らかにしたとおり、日本の下請生産構造は、歴史・文化を背景とした日本独自のものであり、かつ、史的弁証の結果である。このため、浅沼萬里氏⁽⁷¹⁾等ごく一部を除けば、大半の論者は「普遍性」や「海外移植」について否定的である⁽⁷²⁾。

しかしながら、ここで注意すべきは、「現時点で日本独自のもの」であるということが、必ずしも「だから海外移植は不可能」ということを直接には意味してはいないということである。それは、日本の近代化にしてからが、「欧米独自の文明の移植」によって達成された史実をもって、十分証明されよう。即ち、ここで論ずべきは、「日本の下請生産構造が海外へ移植可能かどうか」なのであって、それが「日本独自のものかどうか」ではない。

現に、海外に進出した日本企業の中には、現地で日本に類似した生産構造樹立に成功したものがあり、また、台湾の一部産業などでは従来から日本型下請生産構造が存在している。とはいえ、やはり、これをもってその普遍化が可能ということにもならない。なぜなら、日本の下請生産構造は、その「総

体としての存在」にこそより意味（社会的効果）が認められるからであり、一部が移植可能なことをもって、「すべての移植」と同じ意味（効果）を有すると解しては間違いだからである。

そこで、再度、日本の下請生産構造の意義（メリット）を見直しながら、この問題を検討してみる。（もちろん、「海外移植の可否」を論ずるに当たっては、日本の下請生産構造のメリットのみならず、それと表裏一体として存在するデメリットを忘れるべきではないが⁽⁷³⁾、紙数の制約等もあり、本章では省略する。）

(1) 下請生産構造のメリット

日本の下請生産構造のメリットに関しては、従来、親企業からみたメリット、下請企業からみたメリットの二つに分けて論ずることが多かった。例えば、昭和44年版『中小企業白書』は次のように整理している（103, 104ページ）。

(イ) 親企業側のメリット

- (a)賃金格差の存在による下請企業の低賃金労働力利用（労働力節約・コスト削減効果）
- (b)景気バッファーとしての利用（発注量増減、加工賃上下、支払時期変更）
- (c)生産工程のあまり重要でない部分を下請に回し、資本不足をカバー
- (d)作業環境の良くない部門を切り離し、作業工程による企業内賃金格差解消、労務管理軽減
- (e)採算の悪い工程、技術水準のさして高くない工程を下請に回し、設備効率向上

(ロ) 下請企業側のメリット

- (a)マーケティング能力（販売・商品企画・設計等）の親企業依存、受注量・対外信用力確保による経営の不安定性除去
- (b)親企業からの経営・技術指導、資金援助による経営改善、技術水準向上、設備近代化等

(c)限定された部品生産・加工工程に従事、あるいは原材料支給による小資本経営の実現

以上を集約すると、親企業・下請企業共相互に労働力・資本・技術の補完関係にあり、その中でも、親企業は労働力補完、下請企業は資本補完を重視していたことがわかる。

これを最近の状況に照らしてみると、親企業側の下請選定基準として重視されている項目は、(1)コストダウンへの対応力が強い、(2)経営者の能力が高い、(3)特殊な加工技術、ノウハウの所有、(4)新しい加工技術の開発に積極的、(5)製品の安定性・信頼性が高い、(6)納期への柔軟な対応、(7)VE、VAに積極的である、の七つであり⁽⁷⁴⁾、技術面での補完の重要性が高まっていることが認められる⁽⁷⁵⁾。

(v) 社会的にみたメリット

ところで、ここで看過してはならないのは、最近注目されはじめた「効率的な日本の産業構造を下支えしている下請生産構造」という視点、換言すれば、社会的にみたメリットである。特に、「日本産業の強さの源泉」、あるいは「日本の下請生産構造の海外移植の可否」を論ずるに当たっては、この視点を欠かすことはできない。また、それは、けっして最近になって急に生じたものではなく、「二重構造」などと問題視されていた時代からずっと存在していたのである。

そこで、次に、下請生産構造が日本の産業社会に与えたメリットを時系列的に紹介する。

(1)資本側の原始蓄積が不十分な時代にあって、広く散在する小資本を有機的・効率的に取り込んだこと。

(2)土地なし農民・不況期の工場失業者等の雇用機会を創出するとともに、景気変動のショック・アブソーバーとして機能したこと。

(3)広汎に存在すること自体、新規組立メーカーの参入を容易にし、また一方でそれ自体が機械市場を形成したこと、さらに競争社会を下支えし、日本が得意とする商品化技術力を高めたこと、など。

日本の下請生産構造の海外移植の可否を論ずる場合、最も重要と考えられるのは、実はこの(3)の点である。そこで、次に、この点を中心に捉えつつ、日本の下請生産構造の普遍性について論ずる。

(2) 日本の下請生産構造の普遍性（海外移植の可否）

日本の下請生産構造の海外移植の可否を論ずるに当たっては、単に日本側の実情を明らかにするだけでなく、受入側たる海外における生産分業構造をも合わせて説明する必要があるだろう。

ここでは、まず本研究会の対象地域である東アジア NIEs（韓国・台湾）の下請生産構造を明らかにし、次いで日本の下請生産構造の移植の可否について論ずる。

(1) 東アジアにおける下請生産構造

①韓国：機械産業は、財閥系大企業が支配的であり、「部品を海外から輸入するばかりで、国内で関連中小企業を育てようとはしなかった。それどころか、財閥は中小企業分野にまで進出することもあった⁽⁷⁶⁾」。最近になり、重要輸出部品の国産化⁽⁷⁷⁾や一部大企業による協力会社育成⁽⁷⁸⁾の動きがみえはじめてはいるが、未だ部品産業は育ておらず、ましてグループ外への供給余力はない。また、技術的には日本からの技術者受入れに依存しているものが多く、足元が弱い⁽⁷⁹⁾。

なお、韓国に下請制が発達しない理由として、「上からの指令に反抗的」、「恩義は一度返したら済む」といった文化特性を挙げる論者もいる⁽⁸⁰⁾。

②台湾：機械産業は、幅広い地場の中小企業から形成されており、ある程度部品・加工産業も存在する。このため、早くから、日本のミシン・電子機器メーカー等が進出している。しかしながら、一般に企業規模は小さく、商業資本が優越しており、また国内市場も発達していない。政府では、すでに多数存在する部品・加工メーカーを大企業の下に結集させるため、前に紹介した中心衛星工廠制度の推進に当たっている。

(四) 日本の下請生産構造移植の可否

上にみたような状況の中で、韓国では上からの育成、台湾では組織化が進められており、日本の下請生産構造がそのモデルとされている。これは、方法論としては、かつて日本が欧米の制度を移入し近代化を達成したのと類似しており、一見可能性に富むように思える。

しかしながら、再三繰り返したように、日本の下請生産構造は、単に史的展開の結果というだけではなく、その史的展開過程の各段階における形態が少しずつ生き残りつつ蓄積し、「異質多元群であり、業種、業態、立地、企業年齢、経営哲学、その他諸々の点で同質的ではない」⁽⁸¹⁾ものが、連続(アナログ)状に分布しているところにこそその特性がある。また、今日言われるところのその効率性・合理性にしても、あくまで「後から振り返って整理してみると」⁽⁸²⁾そう認められるのであって、初めからそうであったわけではけっしてないし、さらにその「合法則性」は、同時に「二重構造」等の社会的非斉合性(歪み)の存在をも否定することには断じてなりえないのである⁽⁸³⁾。

その点、これまでは、ともすれば浅沼氏の言うとおおり、日本の産業構造の特色を「日本の企業間関係の閉鎖性と継続性を強調し、かつ、それを家族主義的伝統等の文化的・歴史的特殊性から説明しようとする通念」が先行しすぎた感は否定できない。それがかえって、こうした点さえ克服すれば、日本の下請生産構造の海外移植が可能=日本が欧米化を達成したと同じ方法の再現が可能という錯覚を招くことになった。ところが(それは、もちろん必要条件ではあるが)、それだけでは十分条件を満たしえないのである。

即ち、個々の産業・個々の企業集団ごとにそうした点を克服し、日本の下請生産構造類似の形態を部分的に移植することはできても、その総体を、史的過程をふむことなく、移植することは不可能だということである。その点、日本がかつて移入した欧米の諸制度は、欧米社会がすでに相当程度成熟し、ほぼ同じ発展段階に揃っていたことに加え、もともと「デジタル型文化風土」⁽⁸⁴⁾であるがゆえに、ワンセットでの移植が可能だったのであり、本問題とはまったく違う次元の話なのである。

(ハ) 拡大再生産過程としての日本の下請生産構造（東アジア NIEs との対比の上で）

繰り返しとなるが、「部分的移植可能」ということと、「総体としては移植不可能」ということの意味するところの差異は、言葉に現われた語感よりはるかに大きい。即ち、日本の下請生産構造の最大の特色は、「豊富に、かつ、多様に存在すること」それ自体にある。換言すれば、「構造」そのものが特色であり、それが「拡大再生産」⁽⁶⁵⁾的に構造を支えているということである。

このへんの事情の理解の一助として、次にいくつかの例を示す。

①新商品出現のダイナミズムの存在：多価値化社会における新奇物好きの消費者と技術革新に支えられ、次々と新商品が出現。(表)成熟化社会において大企業の進出・内製化により活動分野を奪われるはずの中小・下請企業に新しい仕事(工程)を提供する。(裏)大企業が新商品を開発あるいは新規分野に参入しようとする場合やベンチャー・ビジネスが開業しようとする場合に、関連分野に常に存在する中小・下請企業を利用することによって、商品化が容易であり、かつ、資本等の節約・リスクの分散がはかれる(「インフラ」としての中小・下請企業群⁽⁶⁶⁾)。

②情報・教育・指導機関等の存在：急速な技術革新・情報化等に対応しつつ、効率的構造を形成するには、技術・情報等を吸収しうる人材の育成が必要。(表)公的な教育機関・指導機関のみならず、設備機械メーカーのセールス・エンジニアによるきめ細かな技術指導⁽⁶⁷⁾や広汎な教材の存在が、中小・下請企業の不断の技術向上・経営改善その他急激な環境変化への対応努力を可能にする。(裏)豊富に存在し、かつ、教育効果の高い中小・下請企業を対象として、公的機関の設立が政策需要として認められ、また、彼らを市場とする設備機械メーカーやゼミナール屋、さらに多様な教材(出版物、ビデオ等)が商品として成立する。(これに対し、例えば台湾の指導機関では、自前の教材を開発するだけのロットが纏まりえないため、教材を日本からの輸入に依存せざるをえない。)

③成功物語の存在：無数の中小・下請企業の中からは、高度成長にも後押

しされ、当然多数の成長企業が発生。(表)マスコミ等による成功事例の伝達は、もともと高かった独立開業志願をいっそう高めた。それが「多産多死」、「過当競争」⁽⁸⁸⁾などと言われながら、日本経済のダイナミズムを支えた。(裏)対サラリーマン比での年取の多さ、将来への期待、自由度等の魅力から、高学歴であっても町工場の後を継ぐ者が多数存在した⁽⁸⁹⁾。それが、環境の激変の中であって、多様な情報を吸収し対応しうる柔軟な下請企業を生んだ。

④先端から単純作業までのアナログ分布：多様かつ巨大な国内市場によって、大企業には手の出せない小口の需要が無数に発生。(表)多数の企業からの重複受注により景気変動への対応を可能にするとともに隙間産業や手作りの企業の存立を可能にした。また、異種下請企業同士が、技術を補完し合い、協力して新たな分野を開拓するようになった(異業種交流プラザ等)。(裏)大企業側の多品種大量生産を可能にし、商品差別化による消費市場の創出・拡大をもたらした。それが、同時に「世界一精度・品質にうるさい消費者」を生み、国内市場の対外閉鎖性=国内企業からみれば安定した需要をもたらした。また、多様な雇用機会の存在は、結果として個人能力を最大限に発揮しうる選択の場を与え、社会全体の効率向上に寄与した。

⑤高所得：1人当たり国民所得の向上にともない耐久消費財需要が拡大。(表)需要の拡大は、当然に中小・下請企業の活躍する場も拡大する。(裏)省力化・高精度化にともない中小・下請企業群自身が巨大な機械市場となったほか、その従業員も乗用車・電子機器等耐久消費財需要を生み出し、拡大再生産過程が出現した。さらに、その系として、農家の機械化にともなう兼業の増大は、農村部下請労働者(パート)を生み出したほか、農家の所得向上を通じて農業機械・耐久消費財需要を生み出した。

以上5点ばかり羅列したが、これら拡大再生産要因の少なくとも相当数は、今日の東アジアにはみられない。したがって、結論を言えば、史的弁証結果としての日本の下請生産構造は、東アジア諸国に移植可能ではない。まして、契約社会・対等取引原則である欧米においては、そのままの移植はまったく不可能である⁽⁹⁰⁾。

むすび

ひところ、FMSによる大企業の内製化、円高によるNIEsの追上げ、海外投資による産業の空洞化等が声高に叫ばれ、すぐにでも中小・下請企業は潰滅するかに感じられた。しかしながら、現実には、旺盛な内需の援護もあり、日本の中小・下請企業の大半は逞しく生き伸び、さらに技術力等を高めたようにさえ思える。この点、三輪芳明氏の指摘するように、先入主によって、中小・下請企業を「弱者」、「被取奪者」として捉えるのは明らかに誤りである⁽⁹¹⁾。

しかし、だからといって、すべての下請企業が最早最新の設備を備え、近代化されたのかというと、けっしてそうではない。否、そうではないというところに、構造の「柔軟性」、「強み」が存しているのである。即ち、真実を知るためには、一切の先入主を捨て、あるがままを素直に捉える必要があろう。

そうしてみれば、史的弁証結果としての日本の下請生産構造は、海外へ移植可能とはいえない。したがって、日本産業の強みとしての下請生産構造は、今後共、史的発展・変遷を遂げながら、永続していくものと思われる。逆説的に言えば、近年の下請企業の悩みは、俗にいう「円高」とか「労働力不足」より、むしろ「後継者難」や「地価高騰による事業意欲減退」などが挙げられる⁽⁹²⁾ことから、国際競争力そのものは、いぜんとして衰えてはいないことが窺える。

一方、進出先国政府からの部品現地調達率引上げの要求(制約)はますます増大しよう。そうした場合にあっては、日本の下請生産構造をそのまま持ち込むのではなく、現地の文化・風土や部品工業の現状・史的過程に合った生産構造を形成する必要がある⁽⁹³⁾。とはいえ、誘致する側において求めているのは、日本企業の強さと関連産業の育成であり、その裏づけとしての下請生

産構造がまったく無視されうるものでもない。したがって、進出に際しては、この両者を融和させる方策として、系列部品・下請企業に（単独進出ではなく）現地企業との合併事業を起こさせることが有効と思われる。

また、以上の事実は、日本企業の海外進出によって、日本国内産業が（アメリカのようにかなりの程度まで）空洞化する恐れは当面なく、ある程度の水平分業をもって終結することを示唆している。特に、日本国内向け製品に関するかぎりは、一部商品あるいは一時期には輸入増大がありえても、長期的・本質的には国内製品・産業構造の優位は不動といつてよいであろう。

- 注(1) 佐藤芳雄「歴史の中で変貌する中小企業—問題と研究の歴史」（土屋守章，三輪芳明編『日本の中小企業』，東京大学出版会，1989年），3ページ；三輪芳明「日本の中小企業の『イメージ』、『実態』と『政策』」（同），43ページ参照。
- (2) 例えば、「韓国・三星の挑戦 下」（『日刊工業新聞』1988年11月19日）参照。
- (3) 台湾政府は、日本の下請制度のような安定した取引形態を定着させるため、經濟部工業局に中心衛星工廠制度推動小組を置き、中小部品・加工メーカーの組織化、QCの奨励等を行なっている。
- (4) 「『日本流下請』学べ！EC，調査団を派遣」（『日本経済新聞』1988年11月8日）参照。
- (5) 佐藤芳雄，前掲論文，17ページ。
- (6) 「日本の工業化は、アジアの振興独立国にとって、モデルであって、しかもモデルでありえない」（中山伊知郎『日本の近代化』，講談社，1965年），80ページ。
- (7) 例えば，三輪芳明，前掲論文，46～48ページ。しかし，中小企業は，一般に労働集約的であり，かつ，経営者の個人資産と企業資産が未分離なこともあって，自己資本比率は低く，過小資本となっており，名目的資本利益率は実勢より当然高くなる。
- (8) 例えば，浅沼萬里「日本におけるメーカーとサプライヤーとの関係——関係の諸類型とサプライヤーの発展を促すメカニズム——」（土屋，三輪編，前掲書）。しかし，日本の下請生産構造はアナログ展開となっていることにこそ特色があり，そこに本問題に関する研究の遅れがみられる原因がある。また，仮にそれを類型化するとしても，従来の欧米形手法を借りるのではなく，まったく新しい手法を確立することが先決である。
- (9) 渡辺幸男「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』33巻2号，1985年2月），9ページ。

- (10) 小宮山琢二氏が「旧問屋制工業，新問屋制工業，下請制工業」という三つの範疇を明らかにし、「下請工業」は新旧問屋制工業を除く3番目の「下請制工業」に限定されるべきとした（小宮山『日本中小工業研究』，中央公論社，1941年，26～31ページ）のに対し，藤田敬三氏がこうした分類は「商業資本の工業支配の最高形態たる本質を隠蔽する」として批判した（藤田「日本中小工業と下請制の本質」，藤田，伊藤岱吉編『中小工業の本質——中小企業叢書V』有斐閣，1945年，128ページ）。
- (11) 港徹雄「下請中小企業の新局面とその理論展開」（『商工金融』35巻1号，1960年1月），41ページ。
- (12) 『広辞林』（第5版），三省堂，1980年。
- (13) 佐藤芳雄「下請分業生産システムの形成過程とその到達点——組立型機械工業を中心に——」（助機械振興協会経済研究所〔以下「機振研」と略す〕『下請分業生産システムに関する調査研究』，1986年），3ページ。
- (14) 港徹雄「日本型下請システム形成過程」（機振研，同上書），49ページ。
- (15) 藤田敬三，前掲論文，122ページ。
- (16) 渡辺幸男「下請企業の競争と存立形態（上）——「自立」的下請関係の形成をめぐる——」（『三田学会雑誌』76巻2号，1983年6月），64ページ。
- (17) 植草益「産業組織論」，筑摩書房，1982年，123ページ。
- (18) 小宮山琢二，前掲書，26ページ。
- (19) 田杉競「下請制工業論」，有斐閣，1941年，178ページ。
- (20) 中村精「分業と下請制」（中小企業学会編『国際化と地域中小企業』，1982年），76ページ。
- (21) 小宮山琢二，前掲書，30ページ。
- (22) 港徹雄，前掲論文，51，52ページ。
- (23) 浅沼万里，前掲論文，76ページ。
- (24) 藤田敬三，前掲論文，121ページ。
- (25) 佐藤芳雄「歴史の中……」，前掲書，8ページ。
- (26) 佐藤芳雄「下請分業……」，前掲書，5ページ。以下の例示（*）も。
- (27) 東畑精一「日本資本主義の形成者——さまざまの経済主体——」，岩波書店，1964年，111～114ページ参照。
- (28) 和辻哲郎『風土』，岩波書店，1935年，235～247ページ；村上泰亮，公文俊平，佐藤誠三郎『文明としてのイエ社会』，中央公論社，1979年参照。
- (29) 中山伊知郎，前掲書，140～148ページ参照。
- (30) 同上書，135～137ページ；東畑精一，前掲書，101～106ページ参照。
- (31) 井上雅雄「中小企業の労働関係像——労働者のエートスからの接近——」（土屋，三輪編，前掲書），141～150ページ参照。
- (32) 和辻哲郎，前掲書，223～230ページ参照。

- (33) 土屋守章『日本的経営の神話』, 日本経済新聞社, 1978年, 35, 36ページ参照。
- (34) 佐藤芳雄「歴史の中……」, 前掲書, 10ページ。
- (35) 港徹雄「両大戦間における日本型下請生産システムの編成過程」(『青山国際政経論集』7号, 1987年6月)参照。
- (36) 同上論文, 103~114ページ;小宮山琢二, 前掲書, 36, 37ページ参照。
- (37) 小宮山琢二, 前掲書, 26~31ページ;土屋喬雄『日本経済史』, 弘文堂, 1955年, 52~58ページ;山口和雄『日本経済史講義』, 東京大学出版会, 1960年, 28~44ページ;間宏『日本的経営の系譜』, 日本能率協会, 1963年, 80~88ページ参照。
- (38) 藤田敬三, 前掲論文, 139ページ。
- (39) 同上論文, 141~143ページ;山口和雄, 前掲書, 152~164ページ;通商産業省編『商工政策史 第18巻機械工業(上)』, 1976年, 303, 304ページ;港徹雄「両大戦間……」, 前掲書, 95~99ページ参照。
- (40) 小宮山琢二, 前掲書, 35~37ページ;田杉競, 前掲書, 183~192ページ;藤田敬三, 前掲論文, 143~149ページ;向坂正男編『現代日本産業構造V 機械工業』, 岩波書店, 1970年, 52~65ページ;通商産業省編, 前掲書, 458~469ページ;港徹雄「両大戦間……」, 前掲書, 99~114ページ参照。
- (41) 向坂正男編, 前掲書, 66~69ページ;昭和43年版『中小企業白書』(以下『白書』と略す), 85~89および103~107ページ;昭和44年版『白書』, 105~117ページ;伊藤公一「技術革新と中小企業」(土屋, 三輪編, 前掲書), 84~95ページ;佐藤芳雄「下請分業……」, 前掲書, 5~21ページ;池田正孝「生産システムの国際比較——欧州と日本——」(機振研『下請分業……』), 42~44ページ;港徹雄「日本型……」, 前掲書, 56~61ページ参照。
- (42) 池田正孝「下請生産構造に関する問題点と政策提言」(機振研『日本の機械産業の構造変化と下請生産構造』, 1984年), 50ページ。
- (43) 山口和雄, 前掲書, 74~95ページ参照。
- (44) 土屋喬雄, 前掲書, 105~109ページ;東畑精一, 前掲書, 59~72ページ参照。
- (45) 土屋喬雄, 前掲書, 136ページ参照。
- (46) 同上。
- (47) 同上書, 109~112および117ページ;山口和雄, 前掲書, 105, 106, 111~114, 157~161, 169および219ページ参照。
- (48) 向坂正男編, 前掲書, 61, 62ページ。
- (49) 港徹雄「両大戦間……」, 前掲書, 96~98ページ。
- (50) 向坂正男編, 前掲書, 63ページ。
- (51) 小宮山琢二, 前掲書, 35~37ページ。

- (52) 藤田敬三, 前掲論文, 147ページ。
- (53) 佐藤芳雄「歴史の中……」, 前掲書, 11ページ参照。
- (54)(55) 藤田敬三, 前掲論文, 150, 151ページ参照。
- (56) 昭和43年版『白書』, 98~110ページ; 昭和44年版『白書』, 101~119ページ参照。
- (57) 佐藤芳雄「下請分業……」, 前掲書, 9ページ参照。
- (58) 池田正孝「電子部品工業の下請企業再編成」(中小企業学会編, 前掲書) 参照。
- (59) 佐藤芳雄「下請分業……」, 前掲書, 9, 10ページ参照。
- (60) 東畑精一, 前掲書, 177~188ページ参照。
- (61) 港徹雄「日本型……」, 前掲書, 60ページ。
- (62) 佐藤芳雄「下請企業……」, 前掲書, 10ページ; 伊藤公一, 前掲論文, 85ページ参照。
- (63) 機振研「機械および繊維産業における技術革新と下請生産構造の変化」, 1982年, 44~50ページ参照。
- (64) 佐藤芳雄「下請分業……」, 前掲書, 11~17ページ; 港徹雄「日本型……」, 前掲書, 61ページ; 機振研「わが国の機械産業における下請分業構造についての調査研究」, 1985年, 8, 9ページ参照。
- (65) 渡辺幸男「下請取引関係をめぐる競争と下請政策」(機振研『日本の……』), 88ページ。
- (66) 池田正孝「生産システム……」, 前掲書, 44ページ参照。
- (67) 佐藤芳雄「下請分業……」, 前掲書, 20ページ; 機振研「経営環境変化と下請中小企業の行動に関する調査研究」, 1988年, 77ページ; 昭和63年版『白書』, 110~116ページ参照。
- (68) 原木謙治「下請中小企業者の経営課題」(機振研『経営環境……』) 参照。
- (69) 小浜精吾「下請生産構造に関する問題点」(機振研『日本の……』), 110ページ。
- (70) 佐藤芳雄氏は, 海外生産との関連において, ①現地での部品調達可否, ②協力下請企業の「船団」的進出の必要性, ③現地における下請システム構築可否, ④日本国内への影響, ⑤日本型下請システムの国際移植の可能性, の五つを問題提起している(佐藤「下請分業……」, 前掲書, 24ページ)。
- (71) 浅沼万里「日本型『産業組織』が世界の生産システムをつくりかえる日」(『エコノミック ツデー』1989年冬号)。
- (72) 例えば, 佐藤芳雄「下請制問題の変貌と下請中小企業対策」(機振研『日本の……』), 37ページ; 清响一郎「『日本的』下請生産システムの特質と普遍性について」(機振研『下請分業……』); 中村精, 前掲論文, 83, 84ページ参照。
- (73) この問題に関し, 中村精氏は, 生産分業構造を a 垂直的統合, b 下請(準垂

- 直統合), c 社会的分業, に分類した上で, そのメリット (根拠), デメリット (難点) について, 主として「情報の確実性」と「柔軟性」に焦点を当てて論じている (中村精, 前掲論文, 77, 78ページ)。
- (74) 機振研『経営環境……』, 44ページ参照。
- (75) この点を特に強調しているのが浅沼萬里氏である。しかしながら, それは, あくまで「最近における高まり」にすぎないのであって, 日本の下請生産構造全体がすでにそうなったと考えるのは誤りである。その点, 浅沼氏は, 限界の動向を全体像と見誤っていると言わざるをえない。
- (76) 「五輪後の韓国 先進国へのハードル 下」(『毎日新聞』1988年10月2日) 参照。
- (77) 機振研『機械産業における国際化の進展と下請企業構造の変化についての調査研究』, 1987年, 84ページ。
- (78) 「韓国・三星の挑戦 下」(前掲紙) 参照。
- (79) 「88のあと 韓国経済の行方 4」(『朝日新聞』1988年10月29日) 参照。
- (80) 中村精, 前掲論文, 84ページ。
- (81) 佐藤芳雄「歴史の中……」, 前掲書, 19ページ。
- (82) 同上論文, 12, 13ページ参照。
- (83) 同上論文, 11ページ; 亀山直幸(コメント) (土屋, 三輪編, 前掲書), 186ページ参照。
- (84) 拙稿『より普遍的価値観の創造一動態系としての価値観の相違の克服一』, 金子国際交流財団, 1987年参照。
- (85) 鶴飼信一「わが国機械工業の構造変化に関する一考察」(『早稲田商学』322号, 1987年3月), 102ページ参照。
- (86) 伊藤元重(コメント) (土屋・三輪編, 前掲書), 208ページ参照。
- (87) 新鋭設備の導入の動機として, 機械販売業者等の営業マンの役割が大きいこと等は, 三島進「下請中小企業活性化のための試案」(機振研『日本の……』), 115~119ページに詳述。
- (88) 「過当競争」の要因は, 一般に言われる下請同士, 親同士の競争だけではなく, 内製化, 市販商品市場, 新規参入者等もあることに注意を要する。
- (89) ただし, 最近は, 「後継者難」がネックとなりはじめている。
- (90) 特にアメリカでは, 「independent が中小企業の代名詞になるほど独立性が尊重され, 下請制の内政干渉はなかなか受入れ難い」(中村精, 前掲論文, 83ページ)。
- (91) 三輪芳明, 前掲論文参照。
- (92) 前田英彦「下請中小企業の現状と課題」(機振研『経営環境……』), 30, 31ページ。
- (93) 清响一郎, 前掲論文, 158~160ページ参照。