

## <研究ノート>

# 今日の下請制をめぐる若干の論点にか んするノート（下）

三井逸友

### <目次>

- I はじめに
- II 下請制論の問題の所在
- III 藤田敬三氏らの「支配形態」論の検討〔以上前々号〕
- IV 「システム論的下請論」について
  - 1 議論の性格
  - 2 中村精氏，港徹雄氏の「下請（制）」論
  - 3 中村説，港説の批判的検討
  - 4 「システム」論的方法の功罪
  - 5 小括——論じられるべきものは何か
- V 渡辺幸男氏の「競争・収奪」下請関係論への若干の疑問
  - 1 渡辺氏の「下請関係」論
  - 2 渡辺氏の論の意義と問題
  - 3 小括
- VI 結—「下請(制)」論の活発化のために  
〔補〕「支配」概念についての補足〔以上本号〕

## IV 「システム論的下請論」について

### 1. 議論の性格

ここで、「システム論的」と名づけるのは、それらの論者が、厳密に「社会システム論」の手法を用いているということを用いるものではない。実際に

は、それらの論者たる中村精氏、港徹雄氏は、「社会システム論」の方法に連なる諸議論、とりわけ「組織(化)理論」あるいは「集団」論の主張の影響をうけ、また、これに新しい現実的論拠を与えながら、自らの「下請(制)論」を展開してきている、ということである。

こうした「下請(制)論」は、一面においては、「下請」という構造のもつ、生産力的合理性を、その内在的論理として説明しようと試みる。その意味では、従来の「支配・収奪」と「停滞」を強調する議論に対し、秀れて鋭い批判を加えるものであり、なおまた、「機構」(Mechanismus)としての下請の構造と機能、「統合」と「組織(化)」を指摘することによって、「競争・収奪」の一般論に事を解消しようとする傾向への批判ともなっている。

しかしまた、これらの議論は、その「合理性」の根拠を説明するうえで、国際比較の視点に立ちながら、「日本型産業社会」の特質を強調し、“日本的産業組織”論、あるいは「イエ」社会論と軌を一にするものとなっている。そうした視点は、経済学の論理のうえからも疑問を残すのみならず、むしろ、ここに「システム」の「合理性」を強調することにより、「日本的経営」礼賛論をはじめとする、最近の倒錯した諸議論——「日本的」の克服・「近代化」論から、「日本的」礼賛、「西欧批判」・「近代の超克」論へ——に同調し、これを補強するものとなってきているのである。また、“日本的産業組織”論が、一面寡占経済そのものの問題性から目を外しつつあることも見落せない。

本章では、こうした議論を概観してみるとともに、上にみたようなその背景と役割を一たん離れ、その論理上および実証上の問題点を中心に検討する。

## 2. 中村精氏、港徹雄氏の「下請(制)」論

### (1) 中村氏の「準垂直的統合」論

中村精氏は、「藤田一小宮山論争」以来の「下請制論」を総括し、藤田説における「商業資本的支配」の見地を評価しながらも、それが停滞・腐朽論にとどまること、そしてそれゆえに、「企業系列」を社会的分業への発展の

今日の下請制をめぐる若干の論点にかんするノート（下）（三井）

うえで下請制と区別することに対し、疑問を呈する。さらに、北原勇、中村秀一郎氏がとらえる「不等価交換」の論についても、その不等価交換の根拠が一般的にしか示しえず、したがって「下請制」そのものの内的関係を検討していないとして、批判する。

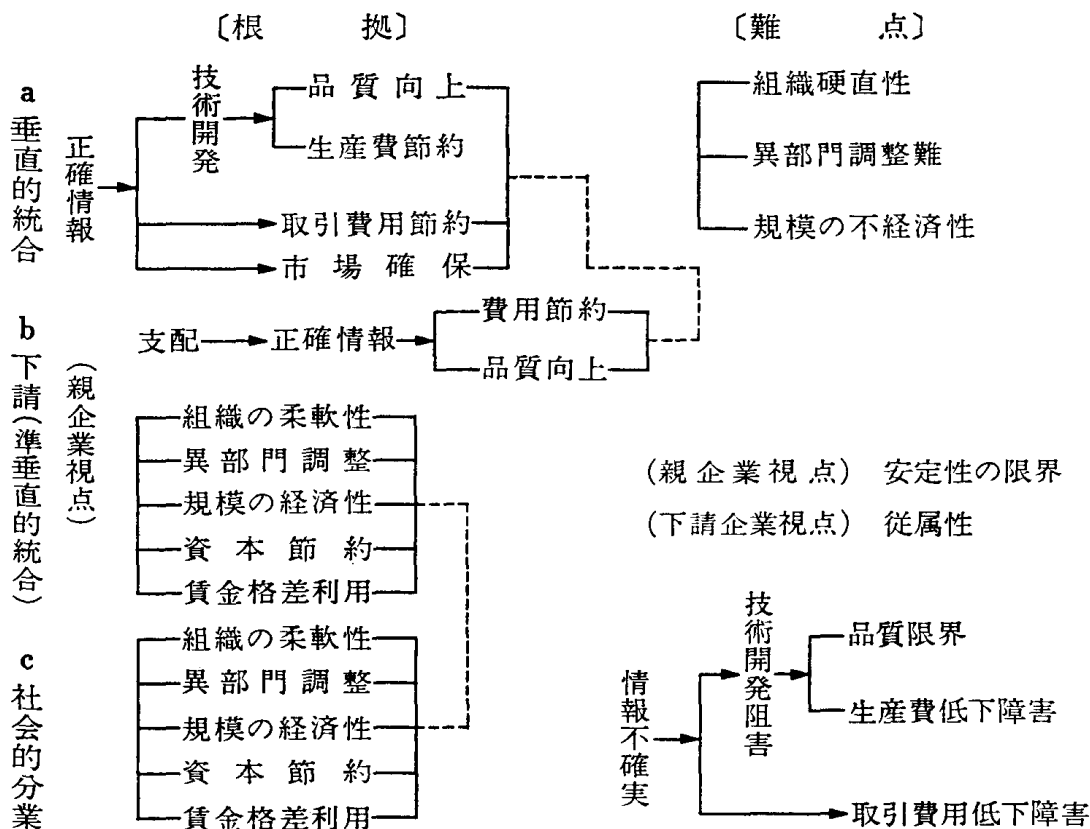
これに対し中村精氏は、小宮山琢二氏の「従属形態」論における、「生産工程の中のかかわりあい」、「有機的な結合」との把握に注目し、そこにいわゆる「系列」関係を含む下請制と下請中小企業の果たしてきた役割をみようとす。それによって、社会的分業の負の側面のみならず、「分業と統合の利点を兼ね具える絶妙の機能を発揮し得る可能性」、「プラスの要素」をみることができる<sup>(1)</sup>、とするのである。

このような見地を理論化するにあたって中村氏が援用するものは、一つにはフランスの J. Housiaux の「準統合」論、そして今一つには、O. E. Williamson の「内部組織」論である。これらの理論によって、「垂直的統合」＝内部組織利用と、市場を媒介とした「社会的分業」の利用おのこの、利点と限界が比較されるとともに、その中間形態としての「準統合」にもとづく、「準垂直的統合」を中村氏は発見し、「下請制」をここにあてはめたのである。

ここで、「垂直的統合」とは、「企業が同一産業内の後方あるいは前方部門を直接的所有を通じて統合すること<sup>(2)(3)</sup>」であり、これによって「企業はこれら部門に対して直接的コントロールを行使するものとなる」のである。「準垂直的統合」とは、これと、市場を媒介とした「社会的分業」との間の、親企業の調整政策の対象領域たる中間分野における「グループ内コントロール」としての「統合形態」である。そして、その巾は広い。

こうした準垂直的統合は、その両極の形態に比らべて、第1図のような利点があると、中村氏は説明する。これによって、正確な情報が手に入り、品質向上と費用節約が図れるとともに、分業の利点としての組織の柔軟性、異部門間円滑調整、規模の経済性、資本節約、賃金格差利用も、同時に実行できるといふ。つまり、下請制は親企業にとっては「うまく運用されるかぎり

第1図 中村精氏における垂直的統合・社会的分業・下請制の根拠と難点



出所 中村精『中小企業と大企業』p. 53.

非常に有利な企業結合形態<sup>(4)</sup>」となっているのである。

このような中村氏の「下請制」解釈により、小宮山説の「生産工程における有機的結合」が位置づけられ、継承される。一方、藤田説、北原・中村（秀）・佐藤芳雄説は、下請企業の競争性と親企業の内製化の脅しにもとづく価格切下げの側面に位置づけられるものであるという。

(2) 港氏の「下請生産システム」論

「下請制」の成立する根拠とその社会的性格への評価は別として、このような「下請制」についての基本的視角と位置づけを、港徹雄氏の説<sup>(5)</sup>もともにするものである。

港氏の問題意識はとりわけ、日本の工業のもつ高い国際競争力を支えるところの「生産システム」の優位性、そこにおける中小企業の役割の評価にあると言える。これを、一方においては専門化した中小企業の技術力ならびに

今日の下請制をめぐる若干の論点にかんするノート（下）（三井）

技術開発力の発揮と、それらを結合する分業システムに求める<sup>(6)</sup>。同時にまた、ここで大企業と下請中小企業との間にとり結ばれている、企業間結合関係＝「企業間組織」を、主にはソフトなコミュニケーション・システムという視角を中心に解明し、そこに競争力源をみるのである<sup>(7)</sup>。

港氏は、日本の産業発展過程においては、下請・中小企業の広汎な展開により、必要資本量を最小としながら効率を高めることが可能となったこと、それは①「生産技術体系の二重性」（大企業では資本集約度の高い輸入技術、中小企業部門では在来型ないし改良型の労働集約的技術）、および②生産工程の細分化にもとづく生産の専門化と集約化による社会的な資本設備利用効率の向上にもとづくものとする。こうした条件は工業化の進展とともに変化してきているのであるが、下請中小企業への多種多様な加工・処理の専門化・細分化は、おのおのの技術分野での開発・改良を活発とさせ、それらの成果が「重層的下請生産システム」を通じて集積され、大企業の最終製品に結実されていくメカニズムをつくってきている。そのため、今日では、「中間加工技術」分野などでは、大企業は中小企業技術に依存するものとなり、「技術の社会的分業の深化」現象が顕著となってきたという<sup>(8)</sup>。

このような、ハードな技術側面についての「下請分業システム」の特質とともに、港氏は、「情報チャンネル」に注目する。なぜならば、「生産要素のより効率的な利用可能性を引き出す産業組織あるいは、より広く社会経済システムという、いわばソフトの優秀性に各国の経済成果がより依存するようになった」今日、「日本型下請生産システム」は、「環境変化にたいする柔軟性の確保と密着したコミュニケーションの維持」のために編成されてきた<sup>(9)</sup>からである。

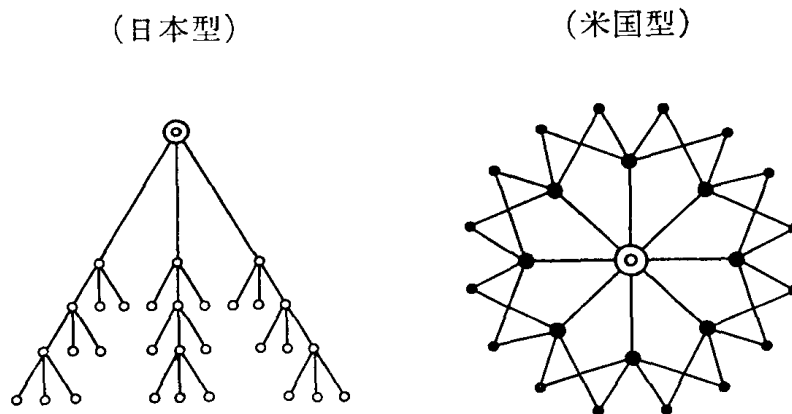
このような視点によって、港氏は「企業間組織の生産性」の高さを解明しようとする。そのポイントとなるものは、「重層的下請制」とコミュニケーション・コストの関係である。すなわち、①K. J. Arrow が言うように、情報コストは逓増性があるから、重層的下請の各段階（それぞれの親企業）が限られた数の下請企業に対する「階層的な情報伝達のターミナル」となる日本型

下請システムのコミュニケーション・コストは低く，コミュニケーション密度は高くなる。②やはり Arrow が言うように，情報チャネルが確保されれば，現在のチャネルを使い続ける方が情報コストは安くなるから，下請関係が長期的に維持される，契約なき日本の下請システムでは情報節約効果が大きく，コミュニケーション・コストは低い<sup>(10)</sup>。

港氏はさらに，「技術情報チャネル」としての下請システムの役割も評価する。下請中小企業が開発した技術成果は，細かいノウハウに到るまで親企業によって把握されるのであるが，親企業はこれを系列グループ内の共通の資産とし，技術情報の交流・拡散をはかることになり，その結果，「大部分の下請中小企業の技術水準を一定のレベル以上に高めることが可能になっている<sup>(11)</sup>」のである。

このように港氏は中村精氏の「準垂直的統合」論を，技術分業および情報チャネルという機能において具体化し，「下請生産システム」としての位置づけを明確にする。港氏はとりわけ，いわゆる“ピラミッド的”といわれる「重層的」下請制の機能に着目していることが特徴的である（第2図 参照）。

第2図 港徹雄氏における下請生産システムの比較（概念図）



出所 港徹雄「日本型下請システムとコミュニケーション」武部・谷山編著『産業経済分析』p.121.

さらにまた港氏は，こうした視点と，市場競争，交渉力，価格決定，賃金格差と労働意欲・モラルといった，従来からの論点とを結びつけていこうとしている。それは，のちにふれるように，中村氏とは異なる角度から下請

今日の下請制をめぐる若干の論点にかんするノート（下）（三井）

関係という組織における「権限」とコントロールの成立する根拠を説明するためでもある。のみならず、それによって、下請関係の内容はより多面的に肉づけされていく。

具体的に言えば、第一に、下請・分業生産体制のもとで、「長期・密着的取引関係」と「濃密なコミュニケーション」の維持により、親企業は、下請企業側での生産経験蓄積にともなう能率向上・コスト低下にあわせ、発注単価を引下げていき、最終的には短期契約による取引よりも大幅に平均コストを低くあげることができる、というパフォーマンスがある。つまり、いわば「学習効果」が、企業間取引関係のうちで最大限活用できるとの指摘と言えよう。もちろんそのことは、親企業側が下請企業の経営内容と原価を十分把握できるという事態の証明なのである（購買管理で言えば、「習熟割引」である）。

第二には、わが国の下請取引一般に存在する「暗黙の合意」のもとでは、親企業は不確実性が高く、厳格に履行される保証のない取引契約を認めさせ、また上にみたように、生産コストや技術状況等の情報も公開させている<sup>(12)</sup>。こうした条件に対応し、親企業は長期で安定した取引の継続をある程度保証はするものの、一般に下請企業に「より強いしわよせを強いる」取引であることが多い。にもかかわらず下請企業がこうした「暗黙の合意」に応じるのは、市場競争の激しさと、中小企業側の技術力などの強い交渉力の欠落のためであると、港氏は結論する。それゆえ港氏は、第四の点であげるように、「市場規模の拡大以上に下請企業を創出するメカニズム」に注目するのである<sup>(13)</sup>。

この視点は、次にみる下請関係とコントロールの成立する根拠を問う論理につながっていく。しかしまたここで港氏は、第三の留意点として、「リスク負担」と下請取引関係を考える。「収奪」が下請中小企業の再生産が不可能なほど徹底されれば、下請システムの発展はないとして、一方的収奪論を否定<sup>(14)</sup>するとともに、港氏は最近の「リスク負担論」における“親企業によるリスク吸収”の議論も批判する。すなわち、青木昌彦氏らはのちにもみるように、「長期契約理論」を敷衍して、大企業がもつ強いリスク分担能力

により、親企業が買い手独占価格を代償としながら、景気変動のリスクをより多く吸収し、下請け企業により安定的な所得を保証する、と把握している。これに対し港氏は、わが国の下請関係の実態からみて、同意できないものとする。現実には親企業も下請企業も共に強いリスク回避指向をもつのであり、リスクの発生する局面により、そのリスクの吸収コストが親企業と下請企業とで相違しているという。具体的に言えば、短期的な景気変動の吸収コストは、労働力投入に高い柔軟性をもつ下請中小企業の方が小さく、そのリスクを分担する。しかし、その臨界点以上、ないしは企業の存立をおびやかすような環境変化に対しては、親企業が「最後のより処」として、リスク負担をするであろうことが、下請取引での「暗黙の合意(契約)<sup>(15)</sup>」なのである。実際に、下請企業が景気変動において不安定な地位にあり、ある程度景気変動へのバッファーとして機能していること、なおかつ下請企業の倒産は決して多くなく、長期的にはその存立が親企業のリスク負担により可能となっていることを、港氏は確認する<sup>(16)</sup>。

さらに、生産量変化に対する親企業の内製化などの下請発注調整の傾向は、「二次下請以降の段階で顕著」なのであり、下請システムにおけるリスク負担形態は、その階層的なシステム全体から検討されねばならない、とも港氏は指摘<sup>(17)</sup>する。もっとも、このいわゆる「しわ寄せ」の階層的メカニズムに対する港氏の見解は、それ以上は述べられていない。

第四に、港氏は、「重層的下請制」における階層構造を、企業規模別賃金格差の存在に対応させて収奪機構として把握する従来の通説に対し、それが「現実をかなりよく説明するもの」としながらも、それのみでは、規模別格差の縮小により重層的下請体制の弱化を招くという結論しか導きえないものとして、「もう一つ性格の異なった経済性」、つまり先記の「情報構造」と「コミュニケーション・コスト」の点に注目するのである。そしてむしろ、中小企業の賃金構造と、下請企業を創出する経済メカニズムの方を強調する<sup>(18)</sup>。すなわち、四十代前半で賃金頭打ちとなる中小企業労働者は、それまでに身につけた技能でもって独立し、結果として激しい現実的あるいは潜



今日の下請制をめぐる若干の論点にかんするノート（下）（三井）

在的な下請企業間の競争を維持することになる。こうした独立創業者の技術は、それゆえきわめて限定されたものであるが、限定されているからこそ、小零細企業でも一定水準以上の技術を保持できるのである。しかし、それでは独自に市場を開拓し自立した企業を営むことは困難であり、存立基盤は脆弱で、親企業への依存を強めざるをえなくなる。つまり、ここで、賃金格差、独立開業と競争、取引力交渉力という点が重視されている。もっともこの港氏の把握は、通説を再確認したにすぎないとも言えよう。

第五に港氏は、企業組織の巨大化に伴うモラルの低下、いわゆる「X-非効率」に対し、中小企業従業員の労働意欲の高さ、能力発揮に注目する。こうした中小企業を多数擁する生産システムの果たす役割は、当然大きいものである<sup>(19)</sup>。しかしここでも、賃金格差や労働条件の問題と、従業員意欲との関係については説明はない。

### 3. 中村説、港説の批判的検討

#### (1) 中村「在来的・イエ社会的」支配従属論の問題

中村精氏の説における基本的問題点は、そこでの「下請制」ならびに「支配・従属関係」なるものの成立根拠の求め方にあると言える。

中村氏は、下請制とは「部品または製品の下請加工に関し（ここでの「下請」については、中村氏は「工業実態基本調査」におけるような定義に依りつつ、各国間の位置づけ方の差異にも注目する）支配従属関係をともなう優位企業と劣位企業間の取引形態<sup>(20)</sup>」と定義する。それが優位企業からの独立中小企業に対する外注関係一般とは異なるのは、まさしく「支配従属関係」をともなうからである。それゆえにこそ、先にみたような、「準垂直的統合」としての結びつきとコントロールが可能となるのである。「支配従属関係にもとづき、部門間コントロールが完全な垂直的統合に準じて情報把握、内的連絡が容易となり、また指導が可能となる<sup>(21)</sup>。」

その「支配従属関係」の実体はいま別問題として、そもそも、なぜここに

そうした関係が生じるのかが問われてくる。これについて中村氏は、国際比較の視点に立つことにより、大企業と中小企業との関係一般によっては、わが国の下請制の特質は解明しえないとの見地を示す。欧米先進国では、完全一貫化、異業種結合、あるいは生産技術上の関連の薄い企業結合が主となってきたのであり、準垂直的統合の色彩は薄い<sup>(22)</sup>。けだし、資本所有——出資、融資さらには役員派遣という関係を通じることなく、生産・販売面に対するコントロールは発揮しがたい筈である。しかし、「準垂直的統合の最も重要な条件は他企業に対して少額出資あるいは無出資等のもとでコントロールをもちうるかにかかっている。この点において日本と欧米諸国との間に大きな差があるのではなからうか<sup>(23)</sup>。」

そのようにみるならば、高度成長と近代化を通じ、むしろ下請・系列・子会社という中小企業の「従属形態」がますます広まり、結合が強化されてきた理由は、他に求められねばならない。これを中村氏は、わが国の「近代化」過程での、「近代的要素と在来的要素（後進性）」の結合・相互作用という特質からとくのである。そこに「個人主義」と「集団主義」を投影し、欧米の個人主義的な「近代市民社会」では、支配従属という縦の結合関係は馴染みにくいとし、一方非欧米ないし非近代社会の文化伝統における集団主義に、「支配従属関係と協力関係の成功的共存」の根拠を示しうるとする。わが国におけるそれは、村上泰亮氏らの指摘する「イエ社会」であり、そこでは、「原イエ」＝社会成員間の同質性にもとづく共同体的親和関係と、その機能的階統性をもった集団としての展開＝異質性の契約<sup>(24)</sup>が支配する支配服従関係の、二つの原理、特性が併存する<sup>(25)</sup>。

ここで引用された村上氏らの議論は、周知のように、「個人」なるものの認識と行動には、「個別性」と「集合性」の2つの契機があり、その作用のしかたについて、「分立型システム」と「浸透型システム」の2つのタイプが存在しうる、とする視点からの産物である。村上氏らは、こうした二元論に立つことによって、「単系的」な歴史発展論や、「欧米型近代」ないしは「個人主義」規範視を否定し、「集団主義」の再認識をはかったのである<sup>(26)</sup>。

今日の下請制をめぐる若干の論点にかんするノート（下）（三井）

ここにおける方法論としての「社会システム論」は別として、村上氏らは「イエ社会」や、その連合としての「ムラ国家」をそのまま肯定するものではなく、「産業社会」の転機を迎え、またキャッチアップ型経済発展の終わった今日においては、「欧米型近代」における「産業主義」と「個人主義」の結びついた原理からのシステムの転換を図り、個人と集団の関係の再構築としての新しい「複合型」システムに向うことを展望するのである。その前提条件として、日本社会における「イエ」——「ムラ」の仕組みそのものと、その変容——戦後においては市場原理を正統化し、なお上からの統制とが共存する「浸透型システム」の1つのタイプ——を直視しようというものである。

明治国家のもとでの「近代化」は、「イエ原則」と「外来原則」の「習合」であったのであるが、「国家体制」としての成否とは別に、「企業に代表されるような中間集団のレベルでのみイエ原則は強化されむしろ機能的に純化されていった」のである。「日本的経営」とは、イエ原則を機能的に純化し、（準）大イエ型経営体を産業化に適合的な方向に組織革新したものである<sup>(27)</sup>。そして戦後において、「自由主義」のもとに、企業のイエ型組織化はむしろ純化し一段と進化した。「欧米型制度と土着的原則の習合は戦後において一段と進行したのである。」

そのわが国においても、「産業化」の転機を迎え、とりわけ「個別化・即自化」への志向が強まってくる。欧米型社会においても、「集合化、手段化」の要請がつよまり、いずれにおいても「純粹に個人主義的でもなく純粹に集団主義的でもないある種の複合型」のシステムに向うことになる。その際、すでに「制度と運営の二重性」をもつ一種の複合型社会を経験しているわが国の方が、より近づき易いだろうというのが、村上氏らの「産業社会」観である。

こうした主張の意図は別としても、これに照らすならば、少くとも、中村氏のような援用の仕方には相当の無理があるものと判明する。村上氏らは、ここに単なる「近代」「在来」の結合と相互作用を説いているのではない。

第一、中村氏は「支配従属」と「個人主義」を対立させ、さらに「イエ社会」には「共同体的親和関係」と「支配関係」の併存が特徴であるとみたようであるが、村上氏らはそうしたことは言っていない。

「親和関係と支配関係、あるいは同質性と異質性とをいかに両立させるかは、集団一般にとって永遠の課題である。……個人主義の原則に立つ社会にも集団は形作られざるをえない。間柄主義の原則に立つ社会でも、集団の成員間の個性の差異や、さまざまな集合的行為の個々のものがもつ機能的な差異に眼をつむっているわけにはいかない。こうして、いずれの原則に立つ社会にあっても、集団それ自体の内部での同質性と異質性の契機の再調整という課題に直面せざるをえない。親和関係と支配関係という観点は、このレベルでの課題を分析していくための一つの有力な観点である<sup>(28)</sup>。」長い引用となったが、中村氏の理解とのズレは明らかであろう。日本社会には支配＝服従の関係が厳しく貫かれてきたとする公式論に対し、「共同体」的親和関係の存在を指摘した川島武宜氏、丸山眞男氏らの主張に依り、「イエ型集団」における親和関係、同質性を重視するのが、村上氏らの主張である。「[間柄主義→親和関係の優越]、[個人主義→支配関係の優越]という結論は、必ずしも出てこない<sup>(29)</sup>」のである。

中村氏が、「親和関係」と「支配関係」の併存を、「欧米近代市民社会」に對立させるところに誤まりがあった。しかし、中村氏が村上氏らの論理における「集団主義」を徹底して検討するならば、それなりに筋は通ったとも思われる。もっとも、それは、「日本的経営」論を今一度なぞることにもなる。これを「企業」の枠から、「企業集団」ないしは「統合関係」に拡張するとすれば、重要な意味をもつ。しかしまた、村上氏らは、先に引用したように、「集団主義」をそのまま肯定するものではなく、新しい「複合型」システムを展望し、一種のコンバージェンス論を唱えているのであるから、ここでも若干の齟齬をきたしている。

さらに、「日本的経営」論の一般的理解に照らして言えば、村上氏らのモデルとする「イエ社会」＝企業とは、大企業の経営と組織、管理を指すもので

あろう。村上氏らの理解では、「企業」と「家業」が出てくるのであり、後者を中小企業に類比させているようだが、その位置づけから言えば、自営業・小営業を示すものとも考えられる。そして、それも一つの「イエ」の原型であるとしても、少なくとも、大企業と中小企業との関係が「イエ社会」であるとするような考え方は示されていない。つまり、たとえ「イエ社会」論を肯定するとしても、下請関係のうちに「支配従属」と「親和」関係を発見するという発想は、村上氏らにはないのである<sup>(30)</sup>。

もちろん、しばしば類比されるように、親企業と下請企業の関係を、徳川時代の大名と家臣のそれのようにとらえ、「イエ」の姿を確認するという発想は可能であろう。しかし、そうした類比の方法が、「イエ社会」論から導き出されるという保証はない。むしろ、「日本的経営」が、一つの企業のうちのみ適用されるのではなく、広くこうした「準垂直的統合」下の企業群に対し当てはまるものであれば、逆に、その「企業＝イエ」の一体性と結合力は弱まってきかねない。なぜならば、たとえ下請企業の経営者が、親企業のエグゼクティブに対し「共同体的親和関係」を持ちえたとしても、下請企業の従業員にとっては、格差的地位・身分をもって「親和」の意識を抱ける筈はなく、親企業の従業員は彼らに対し優越的地位の意識を持つのが、「日本的経営」の論理であるからである。

まして、ここで対象となっているものは、「資本主義経済」と呼ぶにせよ、市場経済システムと扱うにせよ、現代の日本経済のうちの存在である。のちにみるように、村上氏らの論の方法で言えば、企業間関係は一般に市場＝「社会ゲーム」の場を媒介とする世界の話であり、「主体システム」＝集団のうちであるという見方は決して重視されないし、また導きがたいものである。

結局のところ、中村氏が、村上氏らの「イエ社会」論に、日本的「準垂直的統合」の結合原理を説明する根拠をえられたとみたのは、錯覚であった。問題は、実は「日本的経営」論の振り出しに戻っていたのである。村上氏らが「日本的経営」論の理解自体に、何ら新しい内容をつけ加えてはいないことは明らかである。中村氏が、「日本的経営」論に新しい内容を加え、これ

を説明する論理を築くには、もう一つの跳躍が必要であった。そこに、むしろ O. E. Williamson らの「内部組織」論を応用展開する、“日本的産業組織”論「中間組織」論の生きてくる理由がある。しかしまた、のちに指摘するように、ここにも相反する理解の生じていることも、見落してはならない。

## (2) 中村「支配従属」論と港「統制と伝達」論

中村氏の説が社会理念論、社会意識（精神）論に傾斜するのに対し、港氏は、より、経済構造論的立場にあり、かつまた両者の違いは、「下請制」における「関係」把握そのものにおいて始まっているものでもあると言える。

中村氏は、前述のように「支配・従属関係」をともなう取引形態という点を強調し、そこに結びつきとコントロールの根拠を見出す。しかしここで、何をもって「支配・従属」と位置づけるのか、経済学的に明確でない（経営意思決定の「自主性」の問題とも思われる）ゆえ、その対象は直接に人格そのものの間の関係——意志決定と行動、ないしは「所属」についての精神論に入りこんでいってしまうのである。すなわち、主には「集団所属性」、「忠誠心」の問題である。それらが、「支配従属関係」を受入れる精神的基盤であると位置づけることと、「支配従属関係」そのものとは、実は中村氏の論理のうちでは一体化しているのであって、極論すれば、「支配従属」とは、人格的支配従属そのものでさえある。あるいは、裏返せば、「所有」——コントロールの物質的な根拠なくして、「準垂直的統合」下のコントロールのなされる理由は、人格そのものの関係（下請企業経営者、ならびに組織としての下請企業従業員について）としてしか求めえないものと、中村氏には認識されているのである。なぜならば、欧米の「下請」においては、「支配従属」という要素は入ってこない。先に引用したように、「支配従属という縦の結合関係」は、欧米近代市民社会では馴染みにくい組織である。つまり、近代的社会における企業間関係は、競争と協同・提携ないしは「所有」そのものというベクトルにおいてのみ把握されるのである。

米国などにおいて、垂直的統合と社会的分業の中間の「支配従属の子会社

形態」が広範に存在するとしても、そこでは親企業の発言権、内的調整力が出資という法的根拠にもとづいている<sup>(31)</sup>ものである。これなくして、「支配従属」の成立する根拠は、異なる座標軸上から求めねばならない。それが中村氏の「在来的要素」——「集団主義」の視点である。

つまり、「後進性」、「前期的支配」からの中小企業の脱脚のなかで、近代的要素・在来的要素両方の結びつきのもとに、むしろ「支配従属関係」が強化され、下請という生産上の結合・協力関係となってきたというのが、中村氏の「歴史的発展」観である。それゆえ、先にみたように、中村氏は「不等価交換」論を批判し、下請制を寡占的産業組織での一般的課題に解消するものとして、「対等でない外注関係」での「対等でないことが当事者間に一歩踏み込んで受け入れられているかどうか<sup>(32)</sup>」を問題とするのである。

こうした中村氏の視点は、「所有」と「支配」概念の把握についてのみならず、のちにみるように、「システム」論の立場上からも、不十分なものである。

これに対し港氏は、下請関係を形態的には「長期・継続的な取引」とその取引についての「暗黙の契約（合意）」から特徴づけ、その実体を、基本的には「企業間組織」における親企業の「統制」（control）として把握する。下請というメカニズムそのものは、先にもあげたように、分業生産システムでありまたコミュニケーション・システムでもある訳であるが、これを機能させるものは、「統制」であり、かつまたその内容としては「伝達」を「権限」（authority）あるものとして受容させる関係なのである<sup>(33)</sup>。

こうした見地から港氏は、中村氏の「支配従属関係」論に対し、親企業の下請企業に対するコントロールは「支配従属というほどには強固ではない」と主張する。それを示すものの一つは、独自の技術力を背景としてかなり強い交渉力を形成する下請企業の増加である<sup>(34)</sup>。つまり、ここで下請という企業間組織の「結合要素」は、親企業と下請企業との間の利用できる「経営資源」の内容と程度の差に拠っているのであり、相対的な力関係としてあるのである。

このように、下請システムを成立させるものは、各企業にとっての経営環境や経営資源の状態、したがってわが国の産業発展過程における技術的条件、市場的条件にあるのであり、「経済合理性<sup>(35)</sup>」なのである。それを成立させたものは「日本人のもつ封建遺制的精神構造ではなく」、それゆえ、忠誠心や集団帰属意識等の精神構造の変化にかかわりなく下請制は有効に機能してきたのである<sup>(36)(37)</sup>。

ここでの港氏の「支配・従属」否定は、その概念規定自体の一面性に振りまわされている感もある。「統制(コントロール)」概念そのものとの関係をとらえ直す必要もあろう<sup>(38)</sup>。それは別としても、中村氏の論理の飛躍に対する批判としては至当であろう。しかし、港氏自身は、「下請システム」成立の歴史的・国際的位相をどのように位置づけるのであろうか。

先にもみたように、港氏の主張するところでは、「日本型」下請システムの形成という認識が重要な位置を占める。それをもたらした基本的な要因は、「資本不足」のもとでの、借用技術にもとづく資本節約的な工業化の展開という歴史的条件にある。あるいはまた別の言い方をすれば、近代工業部門の急展開への在来工業部門の動員と、その在来工業部門の多くの企業の技術をはじめとする経営資源の蓄積不足のもとでの、技術条件市場条件双方に規定された独自の企業間取引関係の成立にある<sup>(39)</sup>。しかも、そうした条件が、キャッチアップを終えたのちにおいて変化してきても、「下請システム」のよとの結合関係が親企業下請企業いずれにもメリットをもたらし、企業間組織自体の生み出す生産性が、わが国の輸出競争力を支えるというきわめて効率的合理的なシステムが保持されていると説明されるのである。

そうであれば、この「システム」を、そのまま先進国や発展途上国に「移転」することは困難であるということになる。「下請生産システムの発達を規定するものとしては、その国民経済のもつ、市場の競争条件、産業成長のテンポ、中小企業創出のメカニズム、産業の空間的配置(立地)状況など、多様な経済要因が関連している<sup>(40)</sup>。」それゆえ港氏は、最近の日本企業の海外進出において、現地企業の利用や日本式の下請管理の遂行の困難から、部品、



今日の下請制をめぐる若干の論点にかんするノート（下）（三井）

素材，下請加工メーカーを伴った「船団型海外進出」となっていると指摘し，また「多国籍化」——国際分業生産も容易でないことを指摘するのである<sup>(41)</sup>。

港氏は，下請生産システム編成の起動力が経済的要因にある以上，他の国でこうした生産システムが編成しえないとは言えないとみる。しかし，それには時間と試行錯誤が必要である，というのである。この見解を別の角度からみれば，港氏は自ら確認はしないまま，資本主義発展ないしは工業化の歴史的一特性として，「下請システム」の存在を位置づけていることになろう。

### (3) 「生産関係」視点捨象の方法としての港「合理性」論

このようにして港氏は，中村氏の説における“経済学からの逸脱”と“歴史的運命論”を克服し，「経済合理性」の論理と“比較史的・比較構造的視点”を結合させることに成功したかのように見える。しかし，その過程においては，「支配・従属」そのものが否定され，「統制」と「伝達」，「権限」という概念に限定されていくのである。しかもそこでは，相対的な力関係の差こそあれ，「下請システム」そのものの機能は，親企業・下請企業双方にとって利のあるものとして受けとめられる。さらに言えば，経営資源が絶対的にも相対的にも小である中小企業が，下請取引という関係を選択し，それによってその存立を確保するとともに，技術力をはじめとする親企業からの経営資源の提供を受け，「成長の利益」の配分にあずかれ，さらに「最後のより処」としての救済を期待できるものであるとすれば，誠に結構な仕組であるということになろう。「下請中小企業がその経営戦略上の選択の1つとして親企業の提供する経営資源と交換に自発的にその介入を受け入れるとすれば，そこにおける取引はもはや対等性をもつといえるのではなからうか<sup>(42)</sup>。」

つまり，競争における「対等か非対等か」という問題は，「下請関係」を論じるうえでの主題とはならない，というのが港氏の主張である。この議論においては，明らかに「下請問題」論そのものが一掃されてしまう訳である。

これまでの「下請制論」の歴史においては，下請企業の置かれた地位と状態そのものが問題とされ，それをいかなる枠組みから説明しようとするかが

問われてきたのであった。しかし、その議論の展開のうちで、概念の混乱が生じ、いつしか問題の所在そのものがあいまいとなってきた感がある。例えば、中小企業は「独立」したものでありたい、といった願望を基準として、下請中小企業の「従属」を問題とするような、視点のズレが生じる。あるいはまた、「下請利用」という形態が強化されれば、下請中小企業における資本蓄積と生産力発展を阻害する、といった生産力上の桎梏論にも傾いていく。

そうした過去の議論のマイナスの側面に一定程度引きずられていたゆえ、異次元の議論に向っていったものが、中村氏の主張である。中村氏が「支配・従属」ということの意味を問わないがため、それは「所有」——法制あるいは「人格」「精神」そのものの問題となり、経済構造の問題ではなくなってしまう。なぜそのような論題になるのかと言え、中村氏ははじめから、生産力の問題として、「生産工程上の有機的結合」を評価し、藤田敬三氏らの「停滞性」論を克服しようとしているのであって、実はなかば無意識的に、「収奪論」ないしは「不等価交換論」を視野の外におしやっているのである。にもかかわらず、そこに「支配・従属」という前提を持ちこむから、混乱が生じてしまう。したがって、ここで中村氏が言う「支配」とは、独占の支配一般ではなく、実は経営意思決定への「介入」と「統制」そのものでしかない。また、「従属」とは、小宮山琢二氏以来の一面的な「独立」形態対「従属」形態という意味を出ない。この主題のもとに、そうした「支配従属関係」の根源を問えば、経済構造の論でなくなることは自明であった。また、そこに「精神」論を発見すればこそ、「支配従属」という理解と生産力発展、産業発展論との奇妙な結合も、誠にスジの通るものとなりえたのである。

これに対し、港氏の場合は、「支配従属」などという概念のまわりつきを払い、一挙に生産力的「合理性」論を展開するのである。港氏の問題意識は、「生産システムの優位性」の解明にあるのであるから、そうしたシステムの成立する要因を説明できれば良いのであって、「支配従属関係」を前提にもってくる必要はまったくない。それゆえまた、氏の理解においても、「支配従属」の意味は、コントロールの程度問題に矮小化されてしまう。同時

今日の下請制をめぐる若干の論点にかんするノート（下）（三井）

に氏は、「下請の基本的概念」ないしは「下請関係の（本質的な）属性」から、「取引における非対等性」を追放し、「発注企業による受注企業に対する何らかの統制あるいは支配(?) の存在<sup>(43)</sup>」に限定する。つまり、「下請問題」を射程外に置くとまず宣言しているのであり、その限りにおいては、誠に明快な論旨となるのである。

これは言ってみれば、渡辺幸男氏の言うところの「二つの「問題性」視点」の一方のみを切り離して取り出す方法である。しかしながら、それでは「生産力発展」と「収奪」との関係といった統一的な把握は当然不可能となる。港氏自身がすでに確認してきた、取引関係と「習熟割引」、下請企業間の激しい競争と交渉力、「リスク負担」と「しわ寄せ」、規模別賃金格差など、まさしくいわゆる「下請問題」の主題であり、かつまた競争論、独占の「市場支配力」と「不等価交換」論、あるいは「下請・外注管理」論として展開されてきた論点は、その位置づけを失なってしまう。のみならず、次項でも論じるところであるが、こうした枠組に対する「変化」の要因もまた、「技術」と「市場」という外生的な変数でしかなく、独占資本間の競争と戦略、投資、労働力管理、組織編成といった主体的行動様式はほとんど浮び上らない仕組みである。外見とは裏腹に、思いのほか静態的な理解であると言える。もとより、組織形態論的議論の属性でもあろうか。

港氏自身は、「わが国中小企業の輝かしい成果と中小企業の問題性とは、次元を異にするのではなく、表裏の関係をなしている<sup>(44)</sup>」と言う。しかし、残念ながら、「対等ならざる取引関係」という語をも、個々の企業の経営戦略の選択の問題としたり、あるいは、その取引「力」も、相対的なものとして、片づけていくような姿勢からは、「問題性」への視点は見出せないのである。

#### 4. 「システム」論的方法の功罪

##### (1) 「日本型」論と「社会システム論」

中村氏の議論においては、「システム」なる語の意味するところはあまり

明確ではない。それは、「制度」(あるいは「系」)の意味そのままとして用いられているようでもあり、「下請制」を「下請システム」(但し中村氏自身は、「下請システム」の語は用いていない)と言いかえる最近の流行と大差ないようでもある。しかし、中村氏は、むしろ、村上、公文氏らの「イエ社会」論を援用するにあたり、それらの議論の中心をなす「社会システム」論に共鳴し、この用語を取り入れている節がある<sup>(45)</sup>。

「イエ社会」論における方法論としては、公文俊平氏の「社会システム論」が用いられている。ここで公文氏の論を少し紹介するならば、①「システム」とは、主体が客体を認識するための「形式」である。つまり、「一般システム論」は「科学方法論」であってよい。②システム論は、還元主義、分析的思考、機械論(因果論)を克服するものである。それゆえにこそ、社会科学のうえでは、「論理システム」や「物理システム」の適用や意味づけだけでは、その対象の特性は把握できない。また、「生体システム」の応用も、まだ形式上もまったく不十分である。③自身ならびに外部世界についての自覚と、それを基礎とする認識イメージとをもち、自覚的な合目的的挙動を行うものが「主体」である。この「主体」の特質を記述する形式として、「主体システム」を設定できる。その形式は、未開発であるが、観念や物体、生体のみならず、精神作用を含むものとして設定される。④主体複数が形づくる全体として、「社会システム」が考えられる。すなわち、「複数个の主体を要素とする規則的・持続的な結びつきが、一個の全体を構成しているもの」である。⑤個々の主体を「要素主体」とし、社会システム自体を一個の主体とみなしうるものを「複合主体」とする。要素主体が結びついて複合主体が形成される過程を「統合過程」とよぶ。⑥「社会システム」のもとには、「自然」、「社会・経済」、「文化・技術」のサブシステムがあり、社会・経済サブシステムは、他と制御と選択の関係にある。⑦こうした方法から、「集団」それ自体を主体として検討することが可能となる。「社会システム」は、集団との関係からみれば、a) 集合目標を共有し、役割体系が存在する「主体システム＝集団」、b) それらをもたない「非主体システム＝社会ゲーム」とに区

今日の下請制をめぐる若干の論点にかんするノート（下）（三井）

分される。⑧「社会ゲーム」とは、主体が参加し、規約化された手段、方法で、文化的規約として定められた賞品を争うゲームであり、その場は1つのサブシステムである。ここでの分権的プレーから、社会システムの全体・個体ニーズが充足され、その存続が可能となるのである。例えば、投票や市場が該当する<sup>(46)</sup>。

このように、システム論の全体性獲得、機械論克服、社会への適用をつよく意識して展開されているものが、公文氏の論理である。ここで、システム論についての議論を展開する余裕も筆者の能力もない。しかし重要なことは、ここで、「主体」を強調し、かつまた「集団」それ自体を主体とするという方法のもつ伏線的意味である。それはもちろん、「社会システム」を、「イエ社会」として「全体」概念の性格づけに当てはめていく論理の前提でもある<sup>(47)</sup>。同時にまた、のちに指摘するような、社会の「管理、制御、支配」の方法論への危険性も内包している。

中村氏にあっては、「システム」論の、「構成単位」や「相互作用」、「制御」といった点を十分とりこまないまま、主には、「集団」の概念ととりわけ「全体性」視点を、「社会システム」論より用いてきた感がある。それによって、「統合」の根拠を（その妥当性は別として）、原理的に示せるものとなったようであるが、村上・公文氏らの論ないしは「伝統と近代化」の論より以上の新味はえられなかったものとも言える。少くとも、「市場」のみかたそのもので異なる説に依りすぎている。

これに対し、港氏はここでどのような新しい内容をえたのであろうか。

港氏は自らの用いる「システム」概念、なかんずく「(社会的)生産システム」を、「生産活動が社会全体としてどのように分業され統合されて行なわれているか」の意味であるとしている。ここで、生産要素→国際競争力という成果を測るには、生産要素の賦与状態よりも、その生産要素の利用のしかたの寄与するところが大きい。その「社会的生産基盤」として、行財政システム、教育・研究システム、流通・消費システムとともに、生産システムがある、というのである。その社会的生産システムとは、「社会的分業のあ

り方」と同意味のようにもある<sup>(48)</sup>。

この港氏のとらえ方では、「構成単位」、「関係」、「相互作用」、「有機的統合」、「複合的全体」といった、いわゆる「システム論」の基本的概念のもとで、社会全体のうちでの「生産活動」のあり方をとらえてみた、という意味を出るものではないようにも見える。或いはまた、「システム」という枠組の設定によって、トータルな構造の比較が可能となる、ということであろうか。

もとより生産の基礎としての技術的過程は、諸生産要素——原材料、エネルギー、労働手段、労働等の結合のしかたであり、その結合の方法は、自然科学的・技術学的法則に従って客観的に定められる。そして、それを予め定められた目的〈生産物、量、時間〉にむけて、働らかさせるためには、上の諸要素の結合関係にもとづく、一定の関係に従って、その運動のしかたを合目的的に制御してやる必要がある。ここに、入力——プロセス、相互作用——出力と、制御(コントロール)という、枠組が求められるのである。

一般の「システム工学」の対象としての「因果的システム」においては、ここでの「内部状態」概念が、関数関係として表現可能である<sup>(49)</sup>。個別的生産過程の間の有機的結合関係が深まり、またシステムに対する制御の自動化がすすむほど、「システム工学」の必要性、利用可能性は高まってくる。個別的な技術の研究・開発・応用だけではなく、結合された全体とその制御についての制御理論や情報理論を広く応用した「システム工学」、「システム技術」が重要となってくる<sup>(50)</sup>のである。それは自然科学の方法論にもはねかえっていく。

もっとも、現実の生産過程は、人間——機械の体系であり、「マン・マシンシステム」である。さらに、生産活動の組織的・社会的広がりならびに組織としての企業経営を考えると、人間の活動と人間集団のあり方をぬぎに、閉じたシステムを考えてみても有効性は乏しい。それゆえ、「目標追求システム」ないしは「目的内在的システム」としての「社会システム」論への拡張が求められてきたもの、とみることもできよう。先に引用した公文氏の社

会システム論も、こうした枠組で理解しうる。

このような理解を試みるならば、港氏のとり上げる「社会的生産システム」の意味はある程度汲みとりえる。しかし、そのシステムのうちの「構成単位」と「相互作用」が「社会的分業」と同意義であるならば、ここで「システム」を語る意味は乏しく、従来の経済学の基礎概念の利用と大差はない。港氏の実際の議論からみると、やはりその意図はもっと別のところにあるようである。それは、一つには、「システム」であればこそ、外部的環境変化と刺激＝入力に対し、「柔軟な」吸収と対応を図りうるものであると想定しているものとも考えられる。そしてすでにみてきたように、技術上の専門化細分化による分業ということと、ソフトなコミュニケーション・システム・情報チャネルということを中心的概念——相互作用とし、さらに「統合」要因として、経営資源格差にもとづく「統制」と、成果の双方への配分とによる「長期・継続的な取引」への「暗黙の契約」を位置づけ、そして「企業間組織」という「全体」の効率性が、システムの優位性となっていると主張するものと言える。つまり、実はここで結果として港氏の独自の視点となったものは、「システムとしての効率性」ということとともに、「コミュニケーション」なのであった。

「下請関係」が一つの生産システムであり、それ自体が効率的である、との主張は、今日的でありかつまた本質的問題にこたえているものとはいえ、分業と指揮・監督という「生産力」論のうえでは当然の帰結であって、決して従来考えられなかったところではない。小宮山琢二氏以来の視点を、新しい名称のもとによみがえらせたこと、また一面的な「支配・収奪」論の見落していた点を明確にしたものとして評価される<sup>(51)</sup>。それよりも、「企業間関係」における「統合」の作用ならびにその意味についての、新しい考え方を示し、次にみる「中間組織」論などへの糸口をつくっている点がより重要であろう。

それとともに、「コミュニケーション」の視点は、「システム」論の方法のうえから必然的に強調されるところである。極端化して言えば、「社会シス

テム」概念は、直接に物質的な結合・関係を通じて形成されていない諸関係をも、それらに関する「情報」の交換——意思疎通とこれを通じて作られる有機的關係・相互作用として、広く「全体」概念のもとに比較し、かつそれを共通の枠組として確認するものであり、まさしく「コミュニケーション」を重視するものである。「システム」における「制御」の概念からしてそうであろう。これをして、「下請」関係という、その結合と「統制」の実体を、直接に物質的な根拠にも、また「権力」の発揮される法的な根拠にも求めがたい形態——組織に適用し、そこに「コミュニケーション」を重視するというのは、まことに好都合な説明方法であったと言うべきであろう。

こうした視点を十分明確にできなかつたため、中村氏は、先にもみたように、「所有」そのものを通じない関係の実体を、文化的精神的枠組に求める以外には考えることなく、「システム」論としては、「全体」を確認するにとどまることになった。中村氏は、Williamsonの議論から、垂直的統合の主要因が「正確情報収集」であるとし、準垂直的統合においては、これに準じて「情報把握、内的連絡」が容易であるとしたが、あくまでそれは「支配従属関係」の結果生じた統合形態のメリットとして位置づけたのである<sup>(52)</sup>。

これに対し、港氏は、「コミュニケーション」そのものを、「統合」への根拠でありかつまたその実体であるものと把握する。「伝達」を「権限」あるものとして受容する関係、あるいは発注企業による何らかの「統制」の存在する属性、それらを論じるというのであるから。

こうした見地に、港氏が「システム」概念を通じて到達できたものであれば、それは今日的帰結であるとともに、一つの方法論上の進歩であろう。従来、「下請関係」ないし「下請構造」を示す図が描かれる場合、そこにおける親企業と下請企業を結ぶ「線」は、物質としての製品の納入関係および、その前提としての発注を示すものでしかなく、これを「取引関係」とし、それ以上の意味はあまり追求されなかつた。或いは、親企業としての資金援助や設備貸与、原材料供給といったものを付随的に示すものであった。ところが、今日では、下請関係を有機的な生産の結合としてとらえるには、港氏の言う



今日の下請制をめぐる若干の論点にかんするノート（下）（三井）

「情報チャンネル」としての把握がきわめて重要となってきた。のみならず、下請企業間、或いは階層的構造のもとの上から下までの「関係」をとらえるには、この視点を欠くと、むしろ一面的な把握になりかねない。「取引関係」そのものについても、港氏の「密着したコミュニケーション」にもとづく長期・継続的な反復、というとらえ方により、認識をあらたにされる側面がある。

こうした視角は、次に検討する「組織」としての下請のとらえ方にもつながるものである。それは恐らく、固定的で一方的な関係・体制としての「下請」把握の既成観念をこえて、分業にもとづく外注関係に出発する「下請関係」のより幅広く流動的な把握への手がかりも示してくれよう。

しかしまた、何よりもそこには限界もある。とりあえず言えば、「機構」的把握とは裏腹に、個別的「関係」論の色彩も濃く、後述の渡辺氏の所説に類似するところもある。また、港氏の「コミュニケーション」には、親企業としての「管理」の内容がかかわっていない。せいぜいのところ、それは下請企業側での経営内容への指導、生産管理への支援ぐらいであって、「下請・外注管理」そのものについては、つまるところ、重層的下請の階層的情報伝達システムの方が、直接管理よりコストが低い、という点のみである。だが、現実の「コミュニケーション」とは、個別の下請企業の実情を熟知しつつ、これに対する発注を通じ、「集団」全体に対する「管理」を図るうえでの媒体なのである。「管理」を無視して「組織」のみを考える経営論は無意味である。先に指摘した、理解の静態性はここにも帰因すると言える。

## (2) 「中小企業の再発見」と「日本型」産業組織論・「産業社会」論

中村氏、港氏の主張に、理論上も立場を同じくしつつあり、互いに共感をおくっているのが、今井賢一氏、浅沼萬里氏、伊丹敬之氏、青木昌彦氏らである。

周知のように、今井氏らは、従来のミクロ経済学における内部組織の無視、また組織を論じる経営学と経済学の分断に対し、新しい理論体系を築こうと

した。そこでは、Williamson や R. H. Coase の「取引費用」論、「内部組織」・「組織構造」論、Arrow の「コミュニケーション」論、或いは労働経済学における「内部労働市場」論、青木氏における「ゲーム」と「企業行動」論などの方法が応用される。さらには社会学・行動理論や組織論にも範囲が広がる。それは、従来の近代経済学理論の企業行動や市場といった概念の再検討（ただし、いわゆる「パラダイム転換」ではない）であるとともに、とりわけ、市場と組織を別個に理解するのではなく、資源配分のメカニズムとしては、「取引」という関係を通じて、一定に連続的なスペクトラムにあること<sup>(53)</sup>を主張する。これは、単に従来の産業組織論の批判であるばかりではなく、実はきわめて実践的な要請に起因しているものと思われる。

つまり、現実の経済社会に対する「理論経済学」の妥当性、有効性という問題に限らず、現実経済における「公私混合型」化、さらには「情報化」の進展などを射程にとらえること、とりわけ、「日本経済のすぐれたパフォーマンス」を比較経済論的に解明するというところに、ここでの大きなテーマがある。それを従来の「日本的」経営論に還元してしまおうのではなく、「市場成果と経済効率」を、共通のものさしでどのように測り、議論するのか、という方法を問題とした訳である。

ここでの今井氏、伊丹氏らの主張は、「日本の現実を十分に分析の視角にとり入れうるためには、……市場と組織という二分法をこえて、市場と組織との中間にある「中間組織」をも含みうるような三分法に拡張する必要がある<sup>(54)</sup>」という点である。そして、こうして発見された“日本的産業組織”の重要な根拠であり例証となるものが、企業間関係、下請や系列企業、子会社の広がり——企業グループであったのである。つまり、「下請の発見」が生じたのであった<sup>(55)</sup>。

今井氏らの論の枠組から言えば、そもそも「理念型としての市場」はそのまま現実に適するのではなく、「市場と組織」を代替物として考えるときの「市場」は、「はじめから社会的性質を持ったものとして」考える必要がある。「社会的交換を含む不完全市場」としての市場概念規定である<sup>(56)</sup>。この立場

今日の下請制をめぐる若干の論点にかんするノート（下）（三井）

から「市場」と「組織」を位置づけるならば、「市場取引の原理」(M) および「組織内取引の原理」(O)について、中間的形態がありうる。その原理が、取引決定の原理(価格を媒体とする効用最大化への自由な交換= $M_1$ , 権限による命令= $O_1$ ) および取引参加者のメンバーシップ(自由な参入・退出= $M_2$ , 固定的継続的關係= $O_2$ ) という二元ベクトル・ $M=(M_1, M_2)$ ,  $O=(O_1, O_2)$  であると設定すると、その中間的形態  $M_1+O_1$ ,  $M_2+O_2$  もある訳である。 $M_1+O_1$  の例としては、「行政指導」が、 $M_2+O_2$  の例としては、「メーカーと下請の間の資源配分プロセス」が考えられるという<sup>(57)</sup>。

こうした枠組から、「中間組織」が位置づけられる。そして、日本の企業組織や市場を考えると、この中間組織が各所に占める意味はきわめて大きい。製造業の中核に大規模組織があり、その後方に小部品メーカーが、前方に零細小売店等があり、系列で結ばれて(つまり  $(M_1+O_1, M_2+O_2)$ ) 中間組織を形成しているという産業組織の姿が、「環境変化」に対し適応力をもっている。そしてその形態が、石油危機の中でも維持されてきたことが重要であるという<sup>(58)</sup>。今井氏は、こうした“日本的産業組織”と、分業、技術革新を結びつけ、その適応力と成長力を評価する。そして、今後の高度情報化のなかで、「ネットワーク型」ないしは「組織連関型」の産業社会にそれが発展していくことを展望するのである<sup>(59)</sup>。

こうした“日本的産業組織論”における中小企業の「再発見」に呼応して、浅沼萬里、岡崎敬子、青木昌彦氏らは、日本の「下請」取引と下請関係——組織について、検証と新しい提起を行なっている<sup>(60)</sup>。青木昌彦氏によれば、従来の「二重構造仮説」に対する現実の下請関係の変化は、統合的なものではなく、多重関係を含み、かつまた革新的な活動の拡散とリスク負担の分散を伴うところの「擬似ツリー構造」に向っているという<sup>(61)</sup>。日本の産業組織の新しい局面である。

これとともに、今井氏もさらに踏みこんで、中間組織の典型としての「ネットワーク型組織」として、下請関係を理解しようとしている。中小零細企業群の地域集積と、その間のネットワーク分業、ここでの「段取りの習熟」

による学習効果、情報の獲得と交換、取引関係における「互酬的な関係」の形成、これらの点から、分業・専門化と相互信頼、協働という効果的なネットワーク組織の姿が指摘されるのである<sup>(62)</sup>。

これに対し、とりわけ港氏は、青木氏浅沼氏らの実態認識の不足に批判を加えながらも、これらの論の登場を歓迎し、今井氏らの「中間組織」論の応用的展開も試みている<sup>(63)</sup>。港氏によれば、「多くの研究分野から活発な下請中小企業への参入」がみられ、「既存の学説に対する批判を多く含んでいる」のである。

のみならず、先にあげた港氏の所説における「技術情報のチャンネル」論、「コミュニケーション・コスト」論等の視点は、今井、伊丹氏らによっても用いられているところである<sup>(64)</sup>。それは、中村氏、港氏と、今井氏らが、共通の理論的道具から出発している故であるとともに、基本的なフレームワークそのものに共通性を持つに到っていることをも示している。そして、その点においては、村上氏、公文氏らの意図する方向も、類似してくるのである。

「浸透型システム」の存在を定立する村上氏らは、戦後日本の経済システムは、「市場原理」と「統制システム」を結んだという意味での「浸透型システム」であったとみる<sup>(65)</sup>。これは、「市場競争原理」——非人格的な完全競争を正統としつつも、実際には行政機構、業界団体などの「指導と談合」のネットワークが果たす「統制」が重要であり、「準イエ型」、「間柄主義」の反映として、「連鎖的な相対取引型」の実態のシステムであったとの主張である。したがって、もちろん今井氏らの「中間組織」論と同一ではないし、また、村上氏らの「イエ社会」論に、歴史的“特殊性”の色彩が濃いだけに、今井氏らの主張との異質性も目立つ。

しかしながら、いずれにおいても、「市場原理」を相対化し、また「集団」あるいは「組織」の構造と行動、それらの原理に焦点をあてて、日本の経済構造とその成長・発展過程を解明しようとするものである。村上氏らのそれが、「社会システム」の組織原理・相互作用・継承関係としての「文化」論であり、したがって著しく“特殊性”論に傾斜する恐れをはらんでいるのに

今日の下請制をめぐる若干の論点にかんするノート（下）（三井）

対し、今井氏らは、「組織論」の応用と、「取引費用」論の展開によって、一般化への引き戻しを図ったものとも言えよう<sup>(66)</sup>。元来両者の問題意識は共通している<sup>(67)</sup>。「日本的経営」論の座標軸をどこに置くかという問題なのである。そして、先にも確認したように、村上氏らの議論も、元来「複合型」システムへのコンバージェンス論なのであり、また方法的にも、近年とみに「文化的説明」よりも「経済的説明」に重きを置く傾向にある<sup>(68)</sup>。

こと「下請制」と中小企業にかんして言えば、先にもあげたように、村上氏らには、「家業」の認識にとどまっているところがある。また、「系列化」や「下請制」の戦後日本の経済構造に果たした役割をあまり重視はしない<sup>(69)</sup>。しかし、村上氏らも、「下請制」というものを垂直的統合の弱い形態とみて、これを「文化伝統」に結びつけながら、「契約関係の長期的安定性が保証されるならば、技術や組織の異質性からみて元請と下請を別企業とすることには十分な理由があろう」と述べている<sup>(70)</sup>。そして、将来の産業社会における「中間的主体の複合的・重層的階層構造」の形成に、小規模企業の連合、複合の果たす役割を重視している<sup>(71)</sup>。

### (3) 「コミュニケーション・システム」論のおとし穴

このような形で、「日本的経営」から“日本的産業社会”への論議の展開の中で、下請制と下請中小企業の存在は、むしろその構造的特徴を示す重要なものとなってきた。こうした流れの中で、中村氏や港氏の研究が注目を浴びるのも当然のことである。それはまた、考えてみれば、いち早く「下請関係の変化」を主張し、現代的「分業」論、「中間組織」論としての「中小企業積極評価」論を展開<sup>(72)</sup>してきた中村秀一郎氏、清成忠男氏らの“先見の明”を誇らせる帰結でもある。下請制をして、高度な社会的分業を基盤とする「コミュニケーション・システム」と評価し、「収奪論」等を否定する中村秀一郎氏らの論に、中村精氏も港氏も同感するのである<sup>(73)</sup>。しかし、この「コミュニケーション・システム」という形容にこそ、こうした一連の議論の特徴と問題が集約されているのである。

それはなぜか？「コミュニケーション」そのもののうちには、はじめから「不等価交換」だの「収奪」だのという概念は、入りこみようもない。「コミュニケーション」自体は、実は手段でしかないのであって、その担っている内容は、さまざまな性格のものを基礎とした「情報」の行き来である。それがもし「コントロール」の具体的方法であるとしても、何を、どのような目的でコントロールしているのかが問題である。その一部分のみに話を限定し、これにかかわるところの情報の行き来——コミュニケーションに焦点をあてれば、事の解明は単純明快となっても、「関係」全般を対象としたことにはならなくなる。しかし、見た目には、「コミュニケーション・システム」として整然と説明されているように感じられる、という訳なのである。

例えば、各下請企業の生産コストや経営状況を比較して親企業が知るということ、そしてそれにもとづき、下請企業に単価引下げを指示するということも、「コミュニケーション」を通じてなされる。発注量の増減指示も、不良品や納期遅れに対するペナルティ賦課も、そして発注打切り通告さえも、「コミュニケーション」ではある。そうしたものは「コミュニケーション」とは言わないのだ、とするならば、それでは何と呼べばよいのであろう？

下請「関係」全体をとらえるというものでなく、“結合された生産力”の組織を、修辞として、「コミュニケーション・システム」と呼んでみるとしても、何も説明したことにはならない。

また、今井氏が「ネットワーク型」のモデルとして重視する、下請中小零細企業間のヨコの相互依存的な関係とその間の「情報交換<sup>(74)</sup>」というものは、われわれが、地域集積にもとづく分業の高度な展開——「地域（分業）生産集団」として確認してきた<sup>(75)</sup>ものであるが、このメカニズムが、その上にある大企業によってどのように利用されていくかが問題なのであって、これと切離して、「ネットワーク型」産業組織と礼賛してみても、あまり意味をもたない。いわゆるピラミッド型の下請階層構造が、下請関係をすべて代表するものではない、と指摘したということ<sup>(76)</sup>なのである。

ちなみに言えば、今井氏らは、「市場の組織化」というものを、不等価な交

今日の下請制をめぐる若干の論点にかんするノート（下）（三井）

換による「力」の発生，企業支配の源泉とかかわらせてとらえている<sup>(77)</sup>。これは当然の話であって，「組織」には，「組織するもの」と「されるもの」の分化によって生じてくるのである。このことは，港氏も前提としている点であるが，そうした「力」ないし「権限」というものと，それにとまなう「関係」の把握という視点が，いつの間にかなくなり，あるいは「支配従属関係」と言えるほどではない，と退けられ，「コミュニケーション」の地平上にすべてが片づけられてきている。

「システム」論による社会解釈は，いかにも便利であり，新しい理解を導く方法であるかのように見えるが，そこにおとし穴もあることも見落してはならない。「社会システム」から「構造的制御」能力獲得への可能性が生まれるとしても，システムの適応能力のみならず，その「制御中枢」は誰なのか，という問題は何ら解決していないし，説明されていない。新睦人，中野秀一郎氏は，従来の社会理論における「機能と権力」，「決定権」の問題に対し，社会システム論は，「力」をシステムの「能力」に概念化し，力の不平等も「正当化」しさえしてきたことを批判する。そして，それが「管理・制御」の関係をも対象として「主体性」を掲げるとき，「工学の思想」をもって，人間を管理・制御し，支配するものに陥りかねない面のあることを指摘している<sup>(78)</sup>。

こうした危惧が，ここであたっているものか否かは，判断できるものではない。しかし，少なくとも，「支配」の本質を問うこと，その関係を明らかにすることを含まぬ方法に陥っていく恐れを，決して軽視はできないだろう。さらには，「日本型」論の向う道についても，問われるべきもののあることを示していよう。

## 5. 小括——論じられるべきものは何か

村上・佐藤・公文説における“ネオ・コーポラティズム”傾向の危険性，反民主主義性と大衆への蔑視は，ここで問題とするまでもなく，強く指摘さ

れてきたところである<sup>(79)</sup>。ここでは、それより以前に、こうした「日本的経営」論以来の一連の議論の行きついた先が、単なる現状肯定論を超えて、経済学ならびに経済政策論の基本的命題を、自ら否定してしまったことが重要であろう。

今井氏は、産業組織論の応用研究をすすめてきた。そのうちでは、「イエ的原則」のよりの「日本的取引」を指摘しつつも、それが独占の強化につながることを警戒し、自民党——官僚——経済界一体の「産業の組織化」をすすめる産業基盤整備策を批判し、また大型合併への反対論を唱えていた。それは、言ってみれば、産業組織論の原点的思考ともされよう<sup>(80)</sup>。

産業組織論の創始者とも言うべき J. S. Bain は、その理論的枠組を、究極的関心としての「公共政策」への解答として設けている。「望ましい市場成果」と個々の企業・産業の行動とは必ずしも一致しないのであって、公共政策は、市場構造・行動・成果の関係を学び、構造・行動の規制による成果のコントロールをねらった政策上の適切な方向を知ることなのである。「政策」は「政治」と切り離せないものであり、問題は多元的たらざるをえないものの、ここに方法の原点があることは確かであろう<sup>(81)</sup>。また、A. S. Eichner は、巨大企業と寡占市場の分析を通じて、巨大企業の市場支配力に対する「社会的制御」の必要を説いている。巨大企業の市場支配には、高い成長率と公共の損失の両面があるものの、その行動に注目し、分析しなければならない<sup>(82)</sup>。さらに、「制度学派」の創始者 T. Veblen は、機械産業化の進展に対し、「営利企業」(business enterprise) の動向・独占化のもつ反社会的役割を批判したものであった<sup>(83)</sup>。

こうした産業組織論を継承し、また制度学派の遺産に注目する人々が、何をそこから主張するに到ったかが問題である。

今井氏は、経済の集中を排し、分権化を促進し、あるいは垂直的統合を図らぬ企業間関係を期待してきた。したがって、系列化された企業が、一方的な恩恵をうけているとともに、「経済的取引が実質的に不等価交換になっており、それが継続している場合は、系列化する企業の側にそれに見合う権力が



今日の下請制をめぐる若干の論点にかんするノート（下）（三井）

発生しており、そこに支配ないし拘束的な関係が強く生ずる傾向をもつ<sup>(84)</sup>」という企業間結合の型をあげ、問題性を指摘していたのである。

今井氏は、のちに、こうした見地について、当時における産業集中度上昇の予測を修正する現実の産業組織の競争の方向への組み替えがすすんできたものとしている。それは一つには、「情報・通信系の技術革新のインパクト」による新規参入の活発化・新たな競争の促進からであり、さらには、「技術連関と組織連関の組替え」のすすむもとで、新しい分業が広がり、中小零細企業の広範な組織連関が形成されているからである。それゆえ、今井氏は寡占的側面を軽視してはならないとしつつも、実はその内容は「技術革新の推進」と引きかえに骨抜きとなってしまう。むしろ「一時的救済」のための「政府介入」を排するとの名のもとに、電気通信事業の民営化をはじめとする、寡占企業への「市場開放」と「規制緩和」を強く求める主張に向っているものでもある<sup>(85)</sup>。「寡占規制」なき競争促進政策は、「政府からの」寡占の自由を保障する。

村上氏らにおいても、“日本型”社会システムが将来の産業社会への近道とされるとともに、やはり「公共政策」の基本的命題を否定するものである。村上氏は、長期費用の逡減をもたらした革新的な投資を高く評価し、そこに生じうる「過当競争」に対する産業政策——投資規制、カルテル政策が「仕切られた競争」をもたらし、「成長戦略」に必要なものであったと是認する。その条件が、産業構造の変化や社会変動によって変わりつつあり、「政府の介入」の転機を迎えているとするものの、その方向は、独占規制とは正反対であり、かつまた“政府からの自由”とコーポラティズム的社会再編を目指す臨調「行革」路線の方向なのである。なぜならば、村上氏は、「市場競争という制度ないし構造」と、「経済成長という成果」とを選択の問題とし、「追いつき型近代化」の目標のもとでの後者の優先を是認する。経済成長は市場メカニズムだけによっては達成できないのである。それは、「追いつき」の終わった今日においても、「新自由主義<sup>(86)</sup>」の部分的実践と、「新産業革命」積極的促進、そのための政府投資・支出促進とが両立するプログラムとして、

見事に理念化されたのであった<sup>(87)</sup>。

こうした“日本型”産業組織論ないしは産業政策論の変遷過程において、下請制と中小企業の存在が、有力な論証の根拠とされたのであり、かつまたそれが「下請(制)」論にもフィードバックされてきているものと言える。「システム」論的、あるいは「組織」論的方法は、こうした基本的方向に行きつくものでもあった。

しかし、“日本型”産業社会と「日本型経営」を語っても、まったく異なる結論に到る発想もある。例えば、日本の宗教と文化を出発点とし、西欧的資本主義経済の「合理的個人主義と市民社会を基盤とする競争市場経済」を相対化する「複線型発展」論を唱える森嶋通夫氏は、英国との比較から、日本の「成功」を、会社への忠誠心、政府の主導・戦略的産業保護育成と会社間の激しい競争に求める。それとともに森嶋氏は、日本の競争社会と政府の大企業保護政策が生み出した「二重構造」の定着を重視する。大企業の「忠誠心の市場」と中小企業の「雇兵の市場」という二重の労働市場の成立は、経済生活から社会意識までも染めあげ、ここで中小企業部門は、大規模企業の下請業者の性格がつよまる。大企業は、需要の変動に対する生産活動調整のために下請業者への発注を利用し、「健全経営」と終身雇用制の維持へのクッションとする。中小企業は、激しい競争のもとで、低価格、低利潤、低賃金にさらされてきているという<sup>(88)</sup>。

この森嶋氏の見方は、中小企業観としてはあまりに固定的であり、かつ粗雑なものと言わざるをえない。しかし、そこにある問題意識そのものは、「日本型」論を相対化し、その「成功」への価値判断に世界史的立場の歴史の眼を向けるとともに、「成功」の光と陰をとらえようとするものである。“勝てば官軍”式になりかねぬ俗論に批判の眼を向けるとともに、その「システム」自体を崩壊に導きかねない内部矛盾に迫ろうとするものである。例えば、日本の社会での階層間移動が活発で、西欧階級社会は固定的だとする通説への森嶋氏の反証からして、耳を傾けるべきものであろう。

さらにまた、森嶋氏も危惧しているところだが、日本の「成功」の突出は、

今日の下請制をめぐる若干の論点にかんするノート（下）（三井）

国際社会での摩擦を激しくし、破局的状況を招きかねない。これについて直井優氏は、「産業社会」論における収斂論（コンバージェンス）の広まりのうちで、非経済的側面での断絶がむしろ確認されてきていることに注目し、日本社会の国際化の楽観的展望に警告を発している。分業生産体制や大・中小企業の生産組織などの効率性は普遍化されえても、「集団主義」や「間柄主義」をもってそのまま国際社会に臨むことはできない。「情報化」の進展と「技術立国」化が、「国際社会システム」中での位置を保証してくれるものではない。さらにまた、「産業主義」への過信は、経済戦争の仕掛人もしくは経済的ファシズムとしての批難を招きかねない。それゆえ直井氏は、日本国・日本人の国際化への方策推進とともに、「平和主義」を国家目標とし、「国際的な民主主義によって規制された産業主義」を手段とすべきであると主張している<sup>(89)</sup>。

あるいは、いわゆる「高度情報化」がますます高度な技術社会を招くであろうという楽観的な展望に対しても、今日広く疑念が出されている。正村公宏氏も、現代の先進産業社会の病理を是正し、高度技術の危険性を阻むための、有効な「社会的制御」の必要であることを説いて<sup>(90)</sup>いる。立場はどうかあれ、単なる現状肯定型の「産業社会」論議の延長上に楽観的な将来があるとは、ふたたび、言い難くなりつつある。

こうした時期にこそ、理論、政策の原点が問い直されるのではなからうか。それは当然ながら、日本の下請（制）と中小企業の存在への評価に深くかかわっているのではなからうか。

いま、政府においては、諸外国からの批判をかわすため、日本の「企業活力」源の説明を行ない、その企業間関係、下請制は、自主独立を重んじた「関連協力会社」であるとして、専門化による分業と協業、企業努力が効率性と高品質を生んでいるのだとしている。そして、低賃金利用や在庫負担、価格圧迫などの批判は、当を得ていないと否定している<sup>(91)</sup>。こうした議論が、まったく事実と反するものではなく、諸外国の批判が、誤解によるものが少なくないとしても、このように美化された見方は、現実を一面化するものである

ことも否定できない。そのような形で、日本的「産業主義」を当然なものとして自己主張することが、「国際化」のもとでも望ましいのか否か、問い直す必要がある。

「下請(制)」をして、あたかも非合理的な仕組み、経済外的強制の帰結、停滞のメカニズムのようにみる俗説や、これに影響され、「生産力」と「生産関係」の視点をきちんと整理しないまま展開されてきた従来の議論に、責任の一端がある。これに対し、「下請(制)」の「統合」と「組織」(化)のメカニズムと形態を対象としながら、その「生産力」としての合理性を整合的に(論理的には矛盾を含みつつも)説明するものとなったのが、「システム論的下請論」の役割であった。それはまた、この方法によって、「全体」としての国際比較を可能とし、また「コミュニケーション」を通じての「関係」「相互作用」の解明の課題を与えた。しかしながら、それは同時に、現状肯定的な「日本型」産業社会論を支える役割をもち、その意味では、危険な一面ももっている。

ここでわれわれは、こうした議論を、十分継承しつつ、今一度「生産関係」視点からの批判的・本質論的な再構築をはかることが必要であろう。それは、ある意味では、理論的立場をこえ、現実の中小企業と中小企業への政策についての研究に求められる、経済構造論的あるいは「問題性」論的な視野のもとでの、大企業と中小企業との「総合理解」の方法の再確認なのである。

注(1) 中村精「下請制の準垂直統合的性格」『商工金融』第31巻11号, 1981年, p. 4。

(2) 同『中小企業と大企業』東洋経済新報社, 1983年, p. 8。

(3) 中村, 前掲論文, p. 4 では、「直接的所有又は諸種の調整政策を通じて」となっていた。調整政策は、中間分野=準統合の領域に移されたようである。

(4) 中村, 前掲書, p. 52。

(5) 港徹雄「日本型生産システムの編成機構」『青山国際政経論集』第2号, 1984年, p. 74。

(6) 同「日本の技術特性と下請生産システム」『商工金融』第32巻7号, 1982年。

(7) 港, 前掲「日本型生産システムの編成機構」。

(8) 同「日本型下請システムとコミュニケーション」, 武部善人・谷山新良編著『産業経済分析』大明堂, 1984年, 所収, pp. 123~128。

今日の下請制をめぐる若干の論点にかんするノート（下）（三井）

- (9) 同上, pp.118~119。
- (10) 港, 前掲「日本型下請システムとコミュニケーション」 pp.120~123, 同, 前掲「日本型生産システムの編成機構」 pp.82~85。
- (11) 港, 前掲「日本型下請システムとコミュニケーション」 p.129。
- (12) ここで「公開」の語は語弊があろう。親企業が掌握, 管理するものであるから。
- (13) 港, 前掲「日本型下請システムとコミュニケーション」 p.135。
- (14) 同上, p.136。
- (15) 港, 「下請中小企業の新局面 その理論展開」『商工金融』第35巻1号, 1985年, pp.49~50。
- (16) 港, 前掲「日本型生産システムの編成機構」 pp.88~89。
- (17) 港, 前掲「下請中小企業の新局面とその理論展開」 p.50。
- (18) 港, 前掲「日本型生産システムの編成機構」 pp.80~81, 77~78。
- (19) 港, 前掲「日本型下請システムとコミュニケーション」 pp.130~131。
- (20) 中村, 前掲書, pp.22, 50。傍点は引用者。
- (21) 同上, p.52。
- (22) 同上, p.7。
- (23) 同上, p.38。
- (24) これは「契機」の誤植とも思われる。
- (25) かつては中村氏もこうした点を「後進性」からとらえていた。中村, 『経済成長と中小企業』東洋経済新報社, 1971年, 第1, 2章, 参照。また, 集団所属意識, 忠誠心等はいくまで相対的であり, 便益と自己防衛の行動のうちにあることも確認するのである。中村, 前掲『中小企業と大企業』 p.67。
- (26) 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。
- (27) 同上, pp.458, 465, 467。
- (28) 同上, pp.242~243。
- (29) 同上, p.243。
- (30) 村上氏は, 「集団的關係の永続性を尊重する文化伝統」ということは言っている。村上, 『新中間大衆の時代』中央公論社, 1984年。
- (31) 中村, 前掲『中小企業と大企業』 p.72。
- (32) 同上, p.49。傍点は引用者。
- (33) 港, 前掲「日本型生産システムの編成機構」 pp.74~75。
- (34) 港, 前掲「下請中小企業の新局面とその理論展開」 pp.44, 46。
- (35) 同上, p.46。
- (36) 港, 前掲「日本型生産システムの編成機構」 p.80。
- (37) この点については港氏の主張にも, 濃密な意思疎通に, 日本人の伝統的な行動

- 様式が一定の役割を果たしてきたことも否定できない、とするところもみられる。港, 「日本型生産システムの国際移転性」山崎清・林吉郎編著『国際テクノ戦略』有斐閣, 1984年, 第2章, p. 67。
- (38) 本稿Ⅲ-3, 参照。また, かの Berle=Means における「所有と支配」の訳語の「支配」とは, コントロールのことであることも想起すべきであろう。A. A. バリー・G. C. ミーンズ, 北島忠男訳『近代株式会社と私有財産』文真堂, 1958年。
- (39) 港, 前掲「日本型下請システムとコミュニケーション」pp. 123~125, 同, 前掲「日本型生産システムの編成機構」pp. 76~80。
- (40) 港, 前掲「日本型生産システムの国際移転性」p. 67。
- (41) 同上, pp. 61~66。
- (42) 港, 前掲「下請中小企業の新局面とその理論展開」p. 43。
- (43) 同上。(?)は引用者。
- (44) 港, 前掲「日本型生産システムの国際移転性」p. 51。
- (45) 中村, 前掲『中小企業と大企業』p. 5。
- (46) 公文, 『社会システム論』日本経済新聞社, 1978年, 村上・公文・佐藤, 前掲書。
- (47) 公文, 前掲書, p. 66。
- (48) 港, 前掲「日本型生産システムの国際移転性」pp. 51~52。
- (49) 佐藤敬三「システム」『大月経済学辞典』大月書店, 1979年。
- (50) 拙稿, 前掲「環境変化」「技術革新」のものと外注管理政策と下請構造」pp. 27~29, 54~60, 参照。
- (51) しかし, そこには, 社会科学的意味での「人間」は出てこない。
- (52) 中村, 前掲『中小企業と大企業』pp. 51~52。
- (53) 今井賢一・伊丹敬之・小池和男『内部組織の経済学』東洋経済新報社, 1982年。
- (54) 同上, p. 60。
- (55) 同上, pp. 6, 40, 61, 126, 141, 144。
- (56) 同上, pp. 49~51。
- (57) 同上, pp. 49~51, 138~143。
- (58) 同上, pp. 144, 148~158。
- (59) 今井, 『日本の産業社会』筑摩書房, 1983年。
- (60) 「特集, 新産業社会と企業行動の革新」『季刊現代経済』第58号, 1984年。
- (61) 青木昌彦「擬似ツリー構造をつうじる革新的対応」同上誌, 所収。
- (62) 今井, 「ネットワーク産業組織」同上誌, 所収, 同, 前掲書, 第3章, pp. 110~114。
- (63) 港, 前掲「下請中小企業の新局面とその理論展開」。また中村氏も, 自分の立場が, 今井氏らの「中間組織」論にあると述べている。中村, 前掲『中小企業と

今日の下請制をめぐる若干の論点にかんするノート（下）（三井）

- 大企業』 p. 4。
- (64) 今井・伊丹・小池, 前掲書, pp. 30~34, 44~45, 今井, 前掲書。
  - (65) 村上・公文・佐藤, 前掲書, pp. 550~551。
  - (66) 今井・伊丹・小池, 前掲書, pp. 29, 49, 52。
  - (67) 村上, 前掲書, p. 30, 今井, 前掲書, pp. 15, 58。
  - (68) 村上, 前掲書。
  - (69) 同上, pp. 119~120。
  - (70) 同上, p. 120。
  - (71) 村上・公文・佐藤, 前掲書, pp. 569~570。
  - (72) 中村秀一郎『中小企業』日本経済新聞社, 1977年, 清成忠男『現代中小企業論』日本経済新聞社, ベンチャー・マネジメント研究所「社会的分業の現代的意義」『国民金融公庫調査月報』第198号, 1977年。
  - (73) 中村(精), 前掲『中小企業と大企業』 p. 49, 港, 前掲「日本型生産システムの編成機構」 p. 72。
  - (74) 港氏の論の場合, こうしたヨコの関係はあまり重視されていないとも思われる。
  - (75) 佐藤芳雄編著『巨大都市の零細工業』日本経済評論社, 1981年, 拙稿「大都市を支える零細工業の役割と問題」『商工金融』第32巻1号, 1982年。
  - (76) 渡辺幸男「大都市における機械工業零細経営の機能と存立基盤」『三田学会雑誌』第72巻2号, 1979年, 参照。
  - (77) 今井・伊丹・小池, 前掲書, pp. 50~51。
  - (78) 新睦人・中野秀一郎『社会システムの考え方』有斐閣, 1981年, pp. 188~203。
  - (79) 二宮厚美『日本経済と危機管理論』新日本出版社, 1982年, 丸山恵也, 藤井光男「日本資本主義の特質と日本的経営」同編『日本的経営の構造』大月書店, 1985年, 序章, 他。
  - (80) 今井, 『現代産業組織』岩波書店, 1976年, 第10章。
  - (81) J. S. ペイン, 宮沢健一訳『産業組織論』上下, 丸善, 1970年, 第1章。
  - (82) A. S. アイクナー, 川口弘監訳『巨大企業と寡占』日本経済評論社, 1983年, 第8章。
  - (83) T. ヴェブレン, 小原敬士訳『企業の理論』勁草書房, 1965年。
  - (84) 今井, 前掲『現代産業組織』 p. 458。
  - (85) 今井, 前掲『日本の産業社会』 pp. 108~116, 236~253, 235~238, 同『情報ネットワーク社会』岩波書店, 1984年。
  - (86) 「新自由主義」の全理念は今日実行不可能なものであるにもかかわらず, 中小企業「活力」論, 「革新的中小企業」論には, これが空想的に用いられていく。拙稿, 前掲「戦後日本の小零細経営研究」参照。
  - (87) 村上, 前掲書。

- (88) 森嶋通夫『なぜ日本は「成功」したか?』TBSブリタニカ, 1984年, 同『続イギリスと日本』岩波書店, 1978年。
- (89) 直井優「「日本型」産業社会の特質と進路」『経済評論』第33巻12号, 1984年。
- (90) 正村公宏「高度情報化と産業社会の展望」同上誌, 所収。
- (91) これは、「日本的経営」論が「日本的」であることに対する反発心をとくため、「経済合理性」にもとづいた説明を図るものである。通産省産業政策局企業行動課編『企業活力』東洋経済新報社, 1984年。今日の官庁エコノミストは, イエ社会論, 間柄主義論も, 民間活力論も, ソフトノミックス化, システム化・情報化のものと「日本型社会システム」論とワンセットにとらえている。長富祐一郎, 大蔵省ソフトノミックスフォローアップ研究会報告書シリーズ(1984年)への序文, 参照。

## V 渡辺幸男氏の「競争・収奪」下請関係論への若干の疑問

### 1. 渡辺氏の「下請関係」論

渡辺幸男氏は, 独占段階における「資本規模による階層的構造のもとでの階層化された競争」を出発点として, ここに収奪関係の存在の根拠を求めるという立場に立ちながら, 最近のわが国の下請関係の変化, 「自立」的下請関係の広がりをも射程に入れた論理を再構築しようとしている。

先にあげたような, 下請(制)論の問題の所在についての渡辺氏の認識からすれば, 当然のこととして, 戦後日本資本主義の著しい生産力発展のなかで, 収奪関係がどのように変わり, かつどのように貫かれているかを解明するという課題が生じる。そのためには, 「下請関係」それ自体についての通説的なとらえ方を排し, 競争関係とのかかわりでこれを明らかにする必要がある。今一つには, こうしたとらえ方に徹することにより, 「特殊日本の問題」という立場を離れ, 「独占資本を主軸とする社会的分業関係の一存在形態」としての一般論を構成することが求められている。このような立場をもって, 大胆な論理の再構築が企図されたのである<sup>(92)</sup>。

渡辺氏は, 「下請」概念の規定からして, 独自の説を提示する。「下請関係



は、1つの製品をめぐる社会的分業関係にもとづく取引形態の中の独特な一形態」であり、「対等ならざる外注取引関係」つまり、購買者が販売者に対して優越した地位にあるような外注関係であると、まず位置づけられる<sup>(93)</sup>。この限りにおいては、それは北原勇氏、佐藤芳雄氏らが用いてきた規定と大差はない。しかし渡辺氏は、この「非対等性」を、双方の競争の激しさの構造的差異に求める。つまり、実は、のちにみるように、ここで渡辺氏は競争論の全面的な応用を意図するとともに、「統合」「集団」論の視点をとらないことを宣言しているのである。敢えて言えば、一般に理解されている「支配・従属関係」を、「下請関係」一般の規定とは区別するという姿勢をとっている。

今一つ、「下請」概念について、渡辺氏は、それが外注関係である以上、発注側が所有関係を根拠に直接コントロールはなしえず、かつまた、発注側企業にとってのみ有用な特殊な仕様の注文生産品購買であるという、「特殊な購買」であると位置づける。このことも、競争のあり方にかかわる重要な規定であるとともに、通説的な「コントロール」論を排することを示している。

こうした前提に立って、渡辺氏は産業組織論の方法を利用しながら、購買側、販売側双方における競争のあり方（あくまで諸資本としての）を検討する。ここでの鍵概念は、最低必要資本量の大きさ、したがって参入の容易さ、競争の階層性、加工方法、製品等による競争関係の分化、退出能力、親企業としての「魅力」——差別化、双方の取引力、といった点にある。そして、競争の階層構造のもとで、上位規模層部門の資本が、より下位の規模層の部門の資本に外注することで、購買寡占による、「対等ならざる外注関係としての下請関係<sup>(94)</sup>」が成立するとみる。しかし、注目すべきは、親企業となる企業といえども、互いに競争しあっているのであり、その意味では直接には「双方寡占」たりうるものである<sup>(95)</sup>、という点である。したがって、現実の競争関係のあり方——直接的競争と潜在的競争をはじめとする——、そして購買、販売双方のとりうる選択と企業行動を含めて、その結果としての実際の下請関係をとらえねばならない。ここには、生産上の分業のあり方、下請

企業の技術対応力、市場開拓力等も当然かかわってくる訳である。

このようなとらえ方によって、下請関係は、個別企業の間における、各々の選択の結果としてとり結ばれる個別的関係であるとのみかたが示される。親企業側として、下請企業の価格、品質、納期、さらには専門的加工能力などを選別するものであれば、下請企業の側においても、自己の競争上の立場、経営能力とともに、親企業のもつ「魅力」——大きさ、安定性や成長性という「市場」としての魅力と、技術の媒介者としての魅力に応じて、一定の戦略と行動を発揮できる。そして、そこに結果として、「従属的」下請取引関係と、「自立的」下請取引関係という、二つのあり方が生じてくるのである。

この「従属的」「自立的」という区別は、渡辺氏の議論にとって重要な意味をもつ（特定企業への「専属」関係を第一義的にみるのは、もはや論外である）。ここでその差異は、「経営上の裁量権」を全面的に掌握しているか否か、という点である。「自立」と言っても、取引上の諸条件に、力関係が及ばないのではなく、したがってその立場を根本的に変えるものではない。逆に「従属」とは、「別個の資本である支配的な資本所有の関係がない親企業資本からの経営内部への介入」を、うけ入れることである。それは単なる自主性の喪失ではなく、親企業の発注者としての魅力と技術指導等の能力に（つまり、親企業の差別化に）応じた、緊密な結びつきを得ることである。中村精氏らの言う「準垂直的統合」とは、この場合に当たる<sup>(96)</sup>。

こうした「従属」「自立」の関係を、競争上の一定の優位性をもつ下請中小企業は、経営戦略として選択することができる。もちろん、「底辺層」の下請企業はそうした選択は行い難いものの、専属化従属化と「浮動的限界受注者」という2つの類型が現存する（集積立地型で存立する大都市小零細企業は、後者に位置づけられる）。

「従属」「自立」型いづれについても、低単価発注＝利潤収奪という「直接的な価値実現をめぐる非対等性」、需要変動に対して発注量変動をしわ寄せし、調節弁として利用するという「長期的な」対等ならざる関係、2つの非対等性の発現を免れること<sup>(97)</sup>はできない。しかし、重要なことは、戦略を

今日の下請制をめぐる若干の論点にかんするノート（下）（三井）

選択しうる力をつけ、また全面的に従属しないですむような下請中小企業群が形成されてきたという「歴史的状況」であり、その結果生じてきた「下請構造」ないし「生産システム」の新しい全体像の描けることである。とりわけ、従来描かれてきたような、ピラミッド型の構造は否定されねばならない。

渡辺氏はこの点については、特定親企業側から支配関係をみれば、重層的な「ピラミッド構造」として認識できるとしつつ、そのみで見るとは一面的であるとして、これと、下請企業側の多様かつ多角的な取引関係の形成とを組み合わせ、構造を概念化すべきであると主張している。その結果ここには、機械工業全体を単位とした「システム」にもとづき、各々の下請中小企業の特化の方向による競争の場を各々設定し、複数の親企業との関係、多元・多角・多様な取引関係を包括する「山脈的構造」という下請生産システム概念図が描かれる<sup>(93)</sup>。

## 2. 渡辺氏の論の意義と問題

### (1) 議論の意義と性格

上のように渡辺氏の「下請関係」論を理解すると、その特徴と意義、ならびに問題点も自ずと浮び上ってくる。

第一に、渡辺氏は、「諸資本間」、具体的には個別企業間の個別的「関係」をとり扱い、これを論じているのであって、したがってまさしく下請「関係」論であり、通説としての下請「制」論とは異質である。その是非はともあれ、こうした視角にあることには、注目せねばならない。また、この理解が、法制上での「下請取引」ないし「下請企業」の定義——「より大きい企業からの委託」による「製品・部品等の製造」等、というとらえ方に、実は直接依拠していることに、注目する必要がある。

第二に、渡辺氏は、従来「下請論」一般としてはあまり注目されることのなかった、親企業同士の競争ならびに、これに対応する下請企業側における経営戦略の存在というものを、議論の重要な柱に置いている。それは、「下

請関係」がまさしく「取引」関係であり、したがって、競争条件を背景とした、双方の選択行動とバーゲニング・パワーの発揮が問題なのである、という見方から来ているものと思われる。従来、「競争」視点を中心に据えた「下請」論は一つの流れであったが、競争と取引をこうした形で整理したものは少なかったと言えよう。

第三に、上と関連して、従来の産業組織論の方法としての「寡占と過度競争との関係」からの「下請関係」把握をこえて、これがむしろ「特殊な購買」にからむところの、形式的には「双方寡占<sup>(99)</sup>」でありながら、そこに「対等ならざる取引関係」がなぜ生じるのか、という命題を立てている。これをとくためには、全体としての競争構造の整理と、これに対する親企業下請企業双方の行動を、「参入」「退出」両方の条件にかかわらせて位置づけていく作業が必要となったのである。ここには、最近の「産業組織論」の動向とともに、すでにとり上げられてきた、O. E. Williamson らの「市場と組織」視点からの論理をも、意識するところが大きいと言えるであろう。

第四に、こうした論理において、下請企業の置かれた競争条件とその行動を解明するために、特定親企業との関係にかんする競争、あるいは個別「完成品ごと」の競争という従来の枠組設定をこえて、まず機械工業全般を位置づけ、そのうちでの、「特定方向への特化」に応じて、部門内競争の場を設定する、という方法をとっている。そこでは、「部品、加工、組立<sup>(100)</sup>」という類型化の方法も用いられている。

第五に、これまたひとつの独自の主張であるが、通説としての「支配」「従属」関係の理解を退け、「取引関係上の優位と劣位の関係」と「支配・従属関係」とをまず区別する。そして、この「支配・従属」とは、「下請中小企業の経営内部の諸決定そのものに、親企業が介入しうる状況<sup>(101)</sup>」と規定する。それはまた、第一にあげた見地から、「支配従属関係を第一義的には個別親企業と個別下請中小企業との1つの取引関係形態<sup>(102)</sup>」にとらえるとの考え方にも到達する。こうした理解を行なうことによって、「従属的」下請関係と、「自立的」下請関係という二つの概念設定が可能となるのであり、

渡辺氏の提示する新しい視点が明確となるのである。

第六に、上のような視点には、今日のわが国の下請関係における「閉じたシステム」ないしは「ピラミッド型」の「集団」の弛緩、取引関係の輻輳化、さらには「自立的」な「専門加工企業」の広まり、という、共通して認識される状況をも、「下請」論の射程に収め、そこに「収奪」の生じる根拠をとくことを意図するねらいが込められている。それは、一つには、中村（秀）、清成氏らの言う「専門加工技術による分業」＝「対等な分業関係」論・「良好なコミュニケーション・システム」論に、噛みあった批判を試みるものである。今一つには、従来きわめて「日本的」とされてきた「下請」関係を、その変化のうちで相対化することにより、先進資本主義諸国に共通してみられる、社会的分業関係にもとづく大企業と中小企業の関係の一環に位置づけ直し、下請「問題」の一般性を論証しようとするものである。

こうした新しい視角と方法には、多くの鋭い提起を含んでいる。通説の多くが、「例外的」と片づけたり、見落したりしている事実を含めて論理化することに努め、経済理論のより厳密な適用によって、抽象的枠組を明確にし、「特殊性」論や“非合理性”論に流れがちな認識を戒めている。その意味では、結論とするところは大幅に異なりながら、港徹雄氏のとろうとしている姿勢にも近い。

しかしながら、こうした大胆な論理化には、当然ながら多くの問題点も伴っている。そのうちでも、もっとも問題となるのは、やはり、ここで、「下請制」という枠組そのものが基本的に外され、個別的関係一般にすべてが解消されている点であろう。そして、これに関連して、「統合」さらには「集中」の性格、構造、機能が軽視されてきている。また、独占大企業の動向が、下請中小企業の行動と等閑視されがちである。さらに、「支配従属」と「コントロール」の概念の用い方も、あいまいなところがある。

## (2) 「下請制」論は過去のものとなったか

渡辺氏の方法においては、「下請制」論そのものが否定される。先にみた

ような渡辺氏の「支配・従属」認識からいって、こうした形態の存在を検討対象とする論は、一括して「支配従属論」ないしは「準垂直統合論」とまとめられるが（恐らく筆者の見解もこれに近いとされるのであろうが）、氏は、この論が、小宮山琢二氏の所説を継承し、「問題性」のうちでの技術水準上昇を説明したこと、および「支配従属関係」が形成されるについての、親企業下請企業双方の根拠を多様な形で示しえたことに、その功績を認める。しかし、渡辺氏によれば、その結果明らかにされたことは、むしろこの「支配従属関係」自体が一定の歴史的状況の産物であり、そのあり方、意味も変化しうることだという。これに対し、個別親企業毎の「閉じたシステム」、「生産集団」として「下請生産システム」を把握するのは、この変化を十分説明することができず、また下請中小企業を、企業グループ中の子会社同様に扱うことになると、批判される。それゆえ、「個別的な関係」を第一義的には扱うべきだ、というのである<sup>(103)</sup>。

それでは、現実形成されてきた「集団」——特定親企業のもとにおける生産構造をどう評価すべきなのか。これを渡辺氏は、一つには、とりわけ戦後日本の経済成長過程の歴史的産物とみる。欧米に比らべ格段に低い技術水準から、日本の機械金属工業がキャッチアップを図らねばならず、しかもそのためには多くの下請中小企業の技術水準の向上を図らねばならなかったこと、しかも中小企業の側にとっては、急成長する需要の存在とともに、親（大手）企業の「技術独占」に向いあわねばならなかったことがその条件である。ここに、双方の選択として、既存下請中小企業の選別育成や、協力会への組織、また特定親企業への専属化——密着・追随の志向が定着してきたのである。しかし、こうした歴史的條件は、全般的な技術水準向上と低成長への移行に伴ない、'70年代以降変化してきている<sup>(104)</sup>。逆に言えば、高度成長期に見られたような形態は、もはや必要性がなくなってきたのである。

第二には、今日においても、先にみたように、下請中小企業の側が、「従属的」関係を選択する、という可能性がある。「自立」化にはそれ相応のリスクを伴ない、また親企業を媒介とする技術力向上の利点を放棄することに

今日の下請制をめぐる若干の論点にかんするノート（下）（三井）

もなる。従属と「自立」とを組みあわせていく戦略選択も存在する。これに対し、従属への「魅力」をもつ親企業は、すべてではない。しかし、需要者や技術媒介者としての「魅力」をもつ親企業は、完成品メーカーとして存立し、その下に企業集団として、自工場・子会社関連会社工場・従属的下請中小企業群をコントロールしているのであり、そこにおいては「準垂直的統合」なのである。ただし、その条件は流動的である。「持株支配，子会社化すなわち内製化と，「自立」的下請中小企業利用の両方向」に分解をとげうるものである<sup>(105)</sup>。

しかしながら、渡辺氏の視点も、この点については若干の揺れもみられる。渡辺氏は別には、親企業の側からみれば、従属的下請企業を主体とした「支配関係」を一般に確認できるものとし、「個別親企業にとっての生産構造」としてみれば、「ピラミッド構造」は存在するとする。また、下請生産システム概念中で、「従属」を1つの中心的構成物であるともする<sup>(106)</sup>。そのみが「下請関係」なのではなく、「自立」的下請取引関係と並存し、多様多角的な取引関係が組み合さっていること、「従属」関係が固定的ではないことを強調するのが渡辺氏の所説ではあるが、ここで問題の焦点がぼやけてくるのは避け難い。

従来、渡辺氏自身も、「準垂直的統合」の視角に立っていた。「下請関係は単なる外注関係ではなく、流通系列化も単なる販売関係ではなく、寡占的大企業と中小企業との垂直的統合に準じる関係といえる<sup>(107)</sup>。」この見解を自ら変更したものと言える。

その変更の意図は、以上のように明らかである。しかし、結果として、問題の所在自体が大きく変ることになった。

確かに、渡辺氏の主張するように、「従属」関係（筆者ならばこれを統合された関係と呼ぶ）のみを下請関係と把握するならば、「自立」的關係を対象とする検討が、それてしまう恐れがある。しかし、従来の「下請制」論においては、「収奪関係」一般の生じる理論的根拠を問うていたのではない。従来論じられていたところは、「生産力」論的にも「生産関係」論的にも、「下請」

という関係(たとえそれ自身は個別的な関係であるにせよ)のもとに、直接の所有ないし結合関係にもとづくことなく形成される「集団」の根拠であり、その機能と性格であり、そしてまたその本質であった筈である。「支配形態」論にせよ、中村精氏の「準垂直的統合」論にせよ、港氏の「下請生産システム」論にせよ、こうした立場にある。また、競争と収奪のメカニズムを解明しようとする立場での佐藤芳雄氏の論においても、中小企業の寡占支配のもとへの直接、間接の組みこみを対象とするものであり、「下請関係」は「技術・生産・経営・販売面での「準垂直的統合」と把握されている<sup>(108)</sup>。

このことは、もちろん問題の所在の分化であると理解することもできる。敢えて言えば、ここで渡辺氏にとっては、「自立」的下請関係の性格と本質が問われているのであり、結合された「企業集団」ないしは階層的構造といったものを対象とする意図ははじめからないとも考えられる。これに対し、Ⅳ.で指摘したように、港氏のような「生産力」論としての下請「システム」論にこそむしろ、「集団」ないしは階層的構造としての把握が重要となるものとも考えられる。ちなみに、佐藤氏も、「準垂直的統合としての下請関係は、本来「生産力」の補完・補充の関係である<sup>(109)</sup>」と指摘している。

しかし、これによって問題が解決してしまうものでもない。「生産力」と「生産関係」は、機械的に分離はできない。統合(「従属」)された「場」というものは、それとして重要な意味を持っている。筆者などは、これを「操作され管理された下請中小企業の競争性の効果的な発揮」の場として、「有効な収奪機構」として把握する<sup>(110)</sup>。ここに編成される高度な分業生産体制という「生産力」の向上の成果を最大限に発揮させながら、その成果を最終的に独占利潤に結実させる機構(Mechanismus)なのである。その形態として、下請「機構」が唯一最高のものとは言えない。まさしく、一つの歴史的具体的な形態である。しかしそれだからといって、この「機構」の解明なしに、「下請」を論じるというのは、片手落ちと言わざるをえない。

さらに言えば、指摘したように、渡辺氏自身においても、「従属」関係を否定できないどころか、これを中心に据えた構図を依然描いている。「自立」



今日の下請制をめぐる若干の論点にかんするノート（下）（三井）

的下請という関係がどれほどの広がりをもっているのか、疑問でさえある。逆に、他の先進国等において、わが国に類似した「下請分業体制」（もちろん、その性格も形態も実際には相当程度異なるものとならざるをえないだろうが）をつくり上げようとする試みさえある。こうした点を対象とする研究は、決してその意義を失なっていないのである。

### （3）いくつかの問題点

ここで、渡辺氏のような設定と方法をとることによる問題を、いくつかの点に整理してみよう。

①「生産力」としてのあり方をどう検討するのだろうか。中村（精）氏や港氏も言うように、「企業間組織の生産性」の高さ、そしてあたかも内製化に近いような生産工程上の結合をはかりながら、なおかつ別企業、企業間取引関係の「利点」を発揮し、さらにまさしく別企業であるがゆえの生産効率を発揮できるという、こうした下請「機構」の役割は、ここで浮び上ってはこない。分業の進展と結合生産のますますのひろがりとともに、生産のオートメーション化、システム化が進んできている今日、「情報システム化」も含めて、結合・統合される生産の技術的性格と役割を、まさしく「全体」として問う必要がある。

②上に関連して、「自立」的下請と「従属」下請をどのように関連づけて説明するのか。渡辺氏の論では、それがあたかも下請企業の選択の問題であるかのように説明されるが、現実には、それぞれの地位のみならず、生産力としての配置・性格は当然異なっている。敢えて言えば、「自立」を許す分野と、きわめて「専属」的な関係を要する分野とがある筈である。この点を渡辺氏は、主に技術上の性格から、「特定方向への特化」に応じた部門内競争の場の設定の問題として把握するが、それだけではないと思われる。例えば、一定の専門性をもつ「加工」外注と、単純労働力動員型への外注とは、下請利用と管理のあり方が異なっていると考えられる<sup>(111)</sup>。もちろん、ここで問われているのは「企業」であって、生産単位そのものとイコールではな

いから、「企業」としての選択の幅はありうる。しかし、多くの中小企業にとっては、これが一体的であることが、従来からの理解である。逆に、親企業の側からすれば、下請企業群の配置と「利用」は、技術上管理上から、客観的なものである筈である<sup>(112)</sup>。

③「個別的」な企業間関係としての把握により、実は「収奪」と「搾取」とが切り離されていないか。渡辺氏の理解では、競争と企業間取引関係のうちに「収奪関係」の貫かれる根拠を解明しようとする姿勢は明確であるものの、その「収奪」を可能かつ極大化ならしめる「搾取」関係との統一された視点が逆に希薄となってきている。「下請制」を間接的・迂回的な搾取の機構と把握したのは伊東岱吉氏<sup>(113)</sup>である。そのことの意味を機械的固定的に解釈してはならないが、少なくとも、労働過程の編成と労働者群の編成、労働者支配と「管理」の具体的な貫徹の方向と切離して、「収奪」を論じるということでは、一面的な解釈にとどまる。「労働市場の二重性」の視点も、いつしか後景に退いている。「下請関係」における「収奪」は、やはり生産過程——価値増殖過程と切離せないものであり、流通過程における「不等価交換」関係とすべて同一視する訳にはいかない。それは単に理論構成上の問題というのではなく、現実の下請関係の動向をみるうえでも必要な視点なのである<sup>(114)</sup>。

④したがって、ここで独占資本の側の戦略と政策、具体的な「下請・外注管理」の動向とその貫徹のしかたをみる必要があるのではないか。渡辺氏のように、親企業下請企業双方の競争条件と行動を解明し、とりわけ下請企業のとる戦略と選択を射程に収めたことは卓見であるが、逆に形式論理にとらわれすぎている感もある。「取引」関係における形式上の対等性だけの問題ではない。渡辺氏の問題意識のうちには、本来所有関係（子会社）にない下請中小企業がなぜ「収奪関係」に置かれるのか、ということをも、自明のこととしてではなく、「企業競争」論として論理整合的に説明しなければならないという課題がつよく意識されているようである。しかしその結果、独占大企業の意図をぬきにした論に終始している感がある。有力な親企業が企業集

団の一部としての下請中小企業を、「持株による支配によらずに内製と同様にコントロール」しているとしながら、そのコントロールが、何によって、何のためになされるものかいかにも明確ではない。

⑤つまるところ渡辺氏の問題意識のうちには、独占資本のもとへの「集中」の視点はないようにも見える。今後の日本の機械・金属工業の下請関係については、「自立」化と子会社化とが2つの道であり、「資本所有にもとづかない他企業支配・従属化は、一般的でなくなる可能性が強い」との展望においては、あたかも「集中」は容易でないような印象さえうける。

ここで、「所有」の拡大こそが「集中」なのであり、「従属」下請関係自体何ら「集中」とはかかわりないのだとすれば、誤りであろう。『資本論』で、資本の「集積」とは、生産手段の集積と「労働者軍の指揮権（Kommando）」の集積であり、「集中」とは、諸資本の集積、その個別的独立の解消である、とされている<sup>(115)</sup>。これにもとづき、北原氏も、「資本の集中」とは、生産手段と労働指揮の集積であると定義している<sup>(116)(117)</sup>。こうした見地から、中山金治氏は、下請制を「形式的には資本と生産の分散でありながら、実質的には集積のいっそう貫徹した『最新の資本主義的集中の一形態』なのである<sup>(118)</sup>」と位置づけている。レーニン『帝国主義論』の「集積」論の概念<sup>(119)</sup>を具体化すれば、こうしたみかたは首肯しうる。形式上の所有関係と、下請「機構」への中小企業の「統合」・利用を同一視するわけにもいかないが、所有されざるものはすべて異なるという、ブルジョア法的形式論も有効ではなかろう。子会社の位置づけにも、異なる角度からのみかたが必要ではないか。

まさしくここでの「支配・利用」と「価値破壊」、もしくは「中間組織」の利用と「統制」「管理」、あるいは再編・切捨ての社会的意味が問われている。のみならず、今日多くの産業分野で、さまざまな形態を用いた、そしてさまざまなレベル・内容の「結合」による、独占大企業と中小企業との関係が広まっている。これを現代資本主義のもとでの「集中法則」の発現形態として検討していく必要がある。そのとき、下請を論じるについて、「集中」

の視点を欠くのは問題である<sup>(120)</sup>。上の④とのかかわりで、さらに検討すべきところではなからうか。

#### (4) 「支配従属」をどう用いるか

渡辺氏のとらえ方では、先にみたように、「支配従属」という関係を、もっぱら経営内部への介入、コントロールという意味において用いている。そのこと自体は誤まりでないにせよ、「支配」「従属」概念の一般的性格から言えば、相当に一面的な用法であることは明らかである。したがって、この認識をもって、従来の「支配従属論」の限界を批判するというのは、いささか牽強附会の気味がある。「支配従属」論では、「自立」的下請への広がりの説明しえない「閉じたシステム」論であるというのは、誤解としか言いようもない<sup>(121)</sup>。

むしろ問題なのは、「自立」的下請企業については、「従属」でないゆえ、コントロールが及ばぬものなのかどうかという点である。そもそも渡辺氏の議論では、先に指摘したように、そのコントロールの目的があいまいである。経営内部への介入・干渉というが、そうした形式上の所有・「独立」が侵されるということをして、コントロールというのであろうか？ それ自体を認めるとしても、これは当然ながら「自立」的下請企業についても、おこりうるものとして想定できることである。その際、これを拒絶して、他の取引関係へ「退出」できるからこそ、「自立」的なのだと言われようが、それはまさしく「企業戦略」論の次元の問題であり、下請関係と下請企業の基本的属性の差異を示すものとは思われない。逆に、「自立」的性格を保っていても、コントロールのもとに置かれることも当然考えられる。もっとも、こうなれば、「コントロール」の概念理解の差となろう。

同じことは、「従属」下請企業についてもふりかかってくるのであって、そこで何が、何のために「コントロール」されているのか問わねばならない。経営の「自主性」が侵されているのだとすれば、それによって親企業はどのような利益をうけるというのであろうか。利益がないとは思われぬが、本来

ここでの「コントロール」とは、佐藤氏が位置づけた、「操作され管理された競争」の遂行、さらには労働過程に対する指揮・監督への「統制」として重要なのではなからうか。

また敢えて言えば、こうした「コントロール」をして、「支配従属」ととらえるのは、その概念からして一面的であるのみならず、社会通念としてもなじみが乏しいから、港氏のようにこれを「統制」に置きかえ、「支配従属」を否定<sup>(122)</sup>してしまうのも、一面道理があることになる。それは、渡辺氏の用語法自体が明確でないゆえである。「自立」的下請が「支配従属」と対立するものならば、いかにも弱い「支配」である。それをなぜ「支配」と呼びつづけねばならないのか？ ということになるろう（これは単なる修辞法の問題ではなく、法理念上のとらえ方にかかわってくることに注意せねばならない）。

「支配従属」を、下請関係および下請企業の類型の一つとして扱うのは危険である。それよりも、「依存」関係を基礎としながら、「統合」(integration)の形態を問題とすべきであり、そこでのコントロールの性格と役割を問い、さらにそのもつ本質的な Kommando の性格を問うべきものであろう。

### 3. 小 括

渡辺氏の主張は、下請関係・機構再編の状況を反映し、新しい提起を豊富に含みつつも、これまでみてきたような、いくつかの疑問点をもっている。のみならず、その対象とした領域と方法は、競争論、企業行動論を中心とした意外に狭い（薄い）範囲のものであり、本質論的にも形態論・現象論的にもさらに広げられていくべき使命をもっているとも思われる。とりわけ、ここには、「切捨て」・再編されていく下請企業の姿はほとんど登場せず、ごく限られた企業層についての議論に終始している感もある。とりわけ、先にも指摘したように、「組立」下請などの単純労働力動員型企业は意識されていないようにも見える。

しかしながら、渡辺氏の鋭い問題意識と緻密な論理化作業、そして大胆な

設定と提起により、下請（制）をめぐる議論に新しい地平の開かれたことも確かである。われわれは、これをいかに継承し、発展させていくかが、今後問われているものと言えよう。とりわけ、広く寡占的大企業と中小企業との「関係」を問うていく視点が大切である。渡辺氏はここで、従来独占の側からつくられてきた関係を中心に組み立てられた「収奪」論としての中小企業論を、中小企業の側からとらえ直して再構成するという試みを行なっているとも考えられるのである。

注<sup>(92)</sup> 渡辺幸男「下請企業の競争と存立形態」上中下、『三田学会雑誌』第76巻2号，5号，77巻3号，1983年，1984年。

(93) 同上，(上)，p. 64。

(94) 同上，(中)，p. 21。

(95) 渡辺，「日本機械工業の下請生産システム」『商工金融』第35巻2号，1985年。

(96) 渡辺，前掲「下請企業の競争と存立形態」(下)，pp. 16～18。

(97) 同上，pp. 66～67。

(98) 渡辺，前掲「日本機械工業の下請生産システム」。なお，ここで渡辺氏が「生産システム」と称する意味は，判明しない。

(99) 同上，p. 12。

(100) 同上，p. 13。これは，太田進一氏の「製造・加工・組立」という類型化に手がかりをえている。

(101) 渡辺，前掲「下請企業の競争と存立形態」(上)，p. 53。

(102) 渡辺，前掲「日本機械工業の下請生産システム」p. 10。

(103) 同上，pp. 8～10。

(104) 渡辺，前掲「下請企業の競争と存立形態」(下)，pp. 10～14。

(105) 同上，pp. 16～18，20～22。

(106) 渡辺，前掲「日本機械工業の下請生産システム」pp. 15～16，18。

(107) 渡辺，「下請問題，流通系列化と中小企業」，佐藤芳雄編著『ワークブック 中小企業論』有斐閣，1981年，第4章，p. 50。

(108) 佐藤，『寡占体制と中小企業』有斐閣，1976年，同「大企業と中小企業をめぐる経済理論」同編著，前掲『ワークブック 中小企業論』第3章，pp. 44～45。

(109) 佐藤，前掲「大企業と中小企業をめぐる経済理論」，p. 45。

(110) 拙稿，前掲「今日の中小企業と下請機構の再編」。

(111) 同上，参照。また池田正孝氏は「部分組立」下請企業の存在と性格を重視している。

## 今日の下請制をめぐる若干の論点にかんするノート（下）（三井）

- (112) 港氏は、こうした下請のタイプの差を規定する要因はいくつかあり、親企業はその目的に応じて使い分けている、としている。港、前掲「下請中小企業の新局面とその理論展開」p.45。
- (113) 伊東岱吉『中小企業論』日本評論社、1957年、pp.55, 242～243。
- (114) この点については、拙稿、前掲「今日の中小企業と下請機構の再編」、参照。
- (115) K.マルクス、前掲『資本論 第1部』、p.815 (S.653)。
- (116) 北原勇『独占資本主義の理論』有斐閣、1977年、p.11。
- (117) なお、『資本論』フランス語版においては、「労働の指揮」の語は現れず、「生産手段と労働維持手段との若干の集積」と記されている。このことは少なからぬ重要性をもつものとも考えられるが、ここでは考察しえない。K.マルクス、前掲『フランス語版資本論 下』p.286 (p.275)、林、前掲書、pp.204～212。
- (118) 中山金治『中小企業近代化の理論と政策』森山書店、1983年、第6章。
- (119) 本稿Ⅲ—3、参照。
- (120) かつて中村秀一郎氏が自説を修正するについて、抹消していったのが「集中法則」であった。拙稿、前掲「戦後日本の小零細経営研究」p.350。
- (121) 渡辺氏の言う「支配従属」論は、別に「下請制」があるから「収奪」が可能になるのだと言っているのではない。また、「集団」のあり方や、これと離れた企業との外注取引関係を検討しないものでないことも明らかであろう。
- (122) 港、前掲「下請中小企業の新局面とその理論展開」pp.44～45。

## VI 結——「下請（制）」論の活発化のために

現代の「下請（制）」をめぐる理論状況は、確かに複雑である。現実そのものの変化と広がりが大きいうえに、視野が、先進国、発展途上国を含め、さらに「国際分業」関係にまで拡大しつつある以上、これを解明する努力は容易ではなく、そこにさまざまな理論と方法が動員されつつあるもの、とも言えようか。それを、理論の「雑炊」に終らせることなく、整然たる論理体系にまで築き上げていこうとする試みに、われわれ自身も加わるべきであるし、また、これまでレビューを試みてきた諸氏の研究にそれを見ることができると。

しかし、論理化の作業は、えてして、結果としては「純粋な」「モデル」の構築に向い、これに沿わぬ事実を、無意識的にせよ排していく傾向を招きがちであることは否めない。また、いつしか「真空空間」のうちに「モデ

ル”を移しかえ、現実を動かしている筈の諸要因そのものに対する追求をな  
おざりとしていく危険もありうる。

例えば、これまでとり上げてきた論者の議論の大部分は、今日の日本資本  
主義の輸出競争力の中心となってきた機械工業ないしは「加工組立型産業」  
にもっぱら焦点をあて、自動車工業、電機工業、工作機工業などを例として  
とり上げることが多い。そのため、繊維産業などとの実態分析上の接点がう  
すれてきているのみならず、非常に一面的な「下請中小企業評価」の生じる  
恐れもある。その他、食品工業、雑貨産業などをはじめとするさまざまな業  
種に広がる「下請関係」の把握、とりわけ、従来は独自にとり上げられ検討  
されることの多かった「問屋制下請」の今日的な位置づけや解明<sup>(123)</sup>、「工場  
制下請」との比較の作業などは、かえりみられることが少なくなっている。  
その点においては、筆者自身も例外ではない。

さらに、「工業」におけるそればかりではなく、建設業や鉱業における「下  
請」形態、あるいは、鉄鋼業や造船業の「構内下請」、さらにまた、最近に  
おける「サービス」分野の「下請化」など、非常に広いレンジとなってきた  
「下請」概念全体を今一度取扱い、検討するとなれば、容易ならざる問題が  
待ち構えている。それらは、言葉は同じでも、内容はまったく「異質」なの  
だ、と断言してしまえば、事は容易となるが、少くともその「異質」性は証  
明される必要もあろう。そして、「形態」比較論としてではなく、より今日  
的な本質論を試みることも、決して無益ではない筈である。

そのことは、何人かの論者の言う、日本経済の「良好なパフォーマンス」  
や「活力」の構造的源泉を、客観的に解明するという意味でも、まったく必  
要なことである。今日的な中小零細企業「存立論」にとっては、もちろん欠  
かせないものでもある。或いはまた、こうした仕組みを無視した「理論」や、  
それを枕言葉のごとくに用いることで事足れりとする「現状分析論」に対す  
る、有効で建設的な批判となることも間違いない。

しかし、筆者としては、読者に相済まぬことながら、当面、それらの検討  
課題が個人の力では手に余ることを告白し、この小稿が、より多くの論者の



今日の下請制をめぐる若干の論点にかんするノート（下）（三井）

活発な議論の材料の一つになることを期待して、一たん筆をおかざるをえない。

#### 〔補〕「支配」概念についての補足

先に本稿Ⅲ—3において、「支配」「従属」概念の用語的検討を不十分ながら試みた。その後気づいたことから、概念整理の一つの修正が必要となってきたので、ここに補足をしておきたい。

『資本論』第1巻13章において、邦訳で、「資本の、自己の労働者への専制」（p.554, S.447）と書かれた箇所がある。この原語は *Autokratie* であるから、いかにも妥当な訳と思われる。しかし、社会科学研究所監修『新訳 資本論』第1部第3分冊では、これを「専制支配」と訳している（p.733）。実は、フランス語版『資本論』では、この所が *pouvoir autocratique*（ラシャトル版 p.183）となっているのであり、上の新訳も、これを汲んだものと思われる。

さらに、すでにⅢ—3, p.167で記したように、「労働に対する支配力」*Kommando* の語（S.644）が、フランス語版では、*pouvoir de disposer* と記され（p.271）、第3巻の、労働条件が労働を支配する「個人的力」*Macht* となっているとの語（S.395）は、フランス語版（エディション・ソシアル版）では、やはり *pouvoir* と記されている（II.p.47）。第1巻での、精神的諸能力が、「支配する権力」*beherrschende Macht* となるとの記述も、フランス語版で *pouvoir quiles domine*（p.157）となっている。

つまり、*pouvoir* の語は、ドイツ語での非常に広い意味の内容について用いられている。通常の辞典では、*pouvoir* は、英語の *power*、ロシア語の *власть*、そしてドイツ語では一応 *Macht* と対応するものとされているが、ここでのその意味は予想以上に深いものと考えられよう。

そこで、「支配」概念の基本的用語を、フランス語を中心に次のように設

定してみる。(1)Herrschaft 社会経済的「支配」の地位, は別格として, (2)pouvoir, (3)domination, (4)contrôle, の3つの語を一たん中心に置く。さらに, その延長上に, (5)direction があり, 少し異なるものとして, (6)despotisme, autocratie がある。

(2) pouvoir は, 「支配」の源でありかつまた「支配」を実行する主体でもあるところの「権力」Macht であるとともに, それ自体, 「支配」の内容, 遂行(まさしく及ぼす「影響力」として, あるいは個々の「支配権力」として)でもある訳で, Herrschaft にも, Kommando にも該当しうる。Kommando は, 「指揮」という形態に限定されず, ここに及ぼしうる影響力, さらには結合動員しうる能力を示している。「支配労働価値説」の「支配」は, command であることを想起すべきである。この Kommando と pouvoir は, いく分重複しつつ, 異なる領域に及んでいる。

(3) domination は, 文字通りの「支配」関係の直接表現である。労働(者)をはじめとする対象を, 「服属」させ, その意のままにし, 彼らないしその産物を「所属」させるという関係, 行為あるいは状態が, ここに示されている。今日においては, domination が, 広くその状態にある者の地位を示す語ともなっている。

(4) contrôle は, 「統制, 制御」であり, また位置づければ, 「直接的支配」でもある。具体的な「支配」発揮の行為, その過程が表現されている。意図する目的に向け, その対象を実際に従わせる運動自体を指す<sup>(124)</sup>。これと, Kommando とは, 行為の上では近接してくるし, さらに, 「監督」Oberaufsicht, 「指揮」Leitung といった行為ないしはその職務・機能ともかかわっている。

(5) direction は, (4)にまで表現されてきた「支配の機能」を示すものである。それは, 「政治」領域に特化してきた, govern, reign, rule などともかかわっている。けだし, 現実の「支配の機能」は, 一定の秩序(Ordnung), 制度, 規則, あるいは指示などにもとづいていく必要があり, ここに何らかの枠組ができ上る。これに対応して, 「服従」が求められるものである。

今日の下請制をめぐる若干の論点にかんするノート（下）（三井）

(6) *despotisme, autocratie* といった語は、「専制」であり、むき出しの「強制」であって、「支配の機能」や職務を欠いたまま、なしうる行為である。これに対しては、「隷属」が対応する。しかし、それは資本主義社会とはかけ離れたものではなく、階級社会の本質からみれば、力の存在としては、「支配」は「専制」とも表現しうる。そこで、(3)は別として、(2)とともに、*pouvoir autocratique* 「専制支配」との表現も生じるのである。

ロシア語においては、*господство* は別として、一般に、(2)に *власть, команда*, さらに *распоряжаться* がかかき、(3)には、*господство* とともに、*главенство* がかわり、(4)には *контроль* が、(5)には *управление* がかわるものと、一応区別ができる。もちろん、言語の性質上、単純な一対一の対応がある訳ではない。

以上、「支配」概念を今一度整理し直してみた。しかし、まだまだより厳密な検討も必要と思われる。

注(123) とりあえずは、中山、前掲書。

(124) 北原氏は、*control* を *domination* の一種であり、あるいはその下位概念であるとしている。しかし、筆者としては、北原氏の「支配」説明のすべてに同意するものではない。北原『現代資本主義における所有と決定』岩波書店、1984年、p.32。