

## 研 究

## 下請制及びサプライヤー・システム研究の系譜と課題

佐 伯 靖 雄

## 目 次

はじめに

1. わが国経済の歴史的展開と下請制研究の系譜
2. サプライヤー・システム研究の系譜
3. 下請制研究とサプライヤー・システム研究の検討

おわりに

## は じ め に

わが国における企業間結合の研究には、戦前から現在にまで続く下請制研究を筆頭に重厚な蓄積が見られる。下請制研究は中小企業存立形態論の中でも代表的なものであり、中小企業研究の中核を担ってきた。その過程において、企業間の関係性を論じる視点は、わが国の経済情勢の変化と共に変遷を遂げてきた。また、下請制が古くは元請大企業と下請中小企業という企業間の規模格差を前提とした関係性を論じることから始まったのに対して、相対的な企業規模の差は残るもの大企業間（元請とかつての中小企業との間）の関係性を効率性評価の視点から論じるサプライヤー・システム研究が派生・発展してきた。その間、企業系列の研究もまた併行して進められてきた。本研究では、機械工業（特に自動車産業）に注目し、下請制及びそこから発展したサプライヤー・システムの諸研究を 20 世紀初頭のわが国近代工業化の黎明期から成熟工業国へと成長した現代に至るまでの時系列で検討し、理論上の系譜を辿るとともに、そこから見出される研究課題を提起する。

## 1. わが国経済の歴史的展開と下請制研究の系譜

## (1) 戦前・戦中期（～ 1945 年）

わが国の近代工業化は、明治政府が主導した殖産興業政策によって進められた。紡績、鉄鋼といった近代の大工業への政府の手厚い保護は、著しく遅れたわが国近代工業部門が欧米先進国にキャッチアップすることを目的としていた。そのためこれらの大工業に反し、江戸時代から連綿と続く在来産業との間に複雑な対立を生むことになった。尾城 [1970] によれば、早くも明治 10 年代以降にはこのような問題性が顕著になってきており、「このような構造的関連

が、のちの「小工業問題」、「中小工業問題」への歴史的系譜たる意味をもっていた<sup>1)</sup>とされる。このような工業間の断絶性は労働市場にも影響を及ぼし、第一次世界大戦後の不況期には、大量の過剰労働力が発生したため、大工場以外では賃金が著しく低下した。他方で、第一次世界大戦後の 1930 年代以降、過剰労働力の一部は自ら事業を興すことも多く、ここから下請制の普及が始まる。戦前・戦中期における下請制の代表的論者は、藤田・小宮山論争の当事者の藤田敬三、小宮山琢二であろう。その論争の要諦は、下請制に商業資本による外業部的な支配の性質を認めるか否かという点にあった。以下、それぞれの主張をまとめよう。

まず小宮山 [1941] は、わが国の中小工業の存立諸形態を独立形態と従属形態とに分類した<sup>2)</sup>。その上で独立形態については、「大工業へ向ふ生産集中の過程にあると考へられるから、…それ自体としては問題にならず<sup>3)</sup>」として捨象している。従属形態については、更に (1) 支配者が問屋或は商業資本輸出貿易資本百貨店資本等たる場合 (問屋制工業) と、(2) 支配者が大工業或は工業資本たる場合 (下請工業) とする。前者の問屋制工業は、下請の生産形態によって更に細分類され、(a) 下請業者の生産が資本家的生産たらざるもの (旧問屋制工業或は家内工業)、(b) 下請業者の生産が一応資本家的生産の内容を備へてみるもの (新問屋制工業) としている。小宮山は、元請と下請双方の資本家的性格を分類し、その組み合わせによって従属形態を類型化したのである。そして、新旧を問わず問屋制工業は一律に商業資本による支配としてこれを下請制とは区別している。

以上の小宮山の主張に対して、藤田 [1965] は異なる見解を提示した。藤田は、「問屋制マニユの段階における商業資本の工業支配の形態の延長としての、機械制工業の問屋による支配さらには大工場の購買部による支配を、…下請と呼んで<sup>4)</sup>」おり、「下請はその本質上在来の問屋制家内工業におけると同様商業資本的性格を持つ資本充用の形態<sup>5)</sup>」と論じた。藤田にとっての商業資本的支配とは、「支配的な資本は直接の自己経営の周囲にいわゆる外業部をもち、この自家工場の外部に分散している労働をこの外業部に繋留し、その支配を通じて、労働の支配を間接的に行う<sup>6)</sup>」ことであり、この理解に従うと、小宮山が工業資本による支配とした下請制工業であっても、大工場の購買部による商業資本的支配に含まれるのである。藤田は、下請制の収奪の側面に注目している。そこには、賃金格差の利用、景気変動の緩衝器、労働攻勢に対する分割政策としての意図、元請の資本節約等の様々な要素がある。このような収奪の特徴は当時のわが国工業に広く見出されたものであり、それゆえ藤田は小宮山よりも下請制工業を

---

1) 尾城 [1970], p.55 参照。

2) 以下の整理は小宮山 [1941], p.7 参照。

3) 同上。

4) 藤田 [1965], p.27 参照。

5) 前掲書, p.75 参照。

6) 前掲書, p.81 参照。

幅広く捉えたのである。

両者の議論に共通するのは、前近代的な特徴が濃厚な問屋制家内工業（旧問屋制工業）の部分だけである。両者の最大の相違点は、下請制の商業資本的支配の性格の有無であった。しかしながら、小宮山は下請制の概念を狭義のもの<sup>7)</sup>と広義のものに分けて考えており、広義の下請制には新問屋制工業をも含むという記述が見られる。このことはつまり、小宮山説が藤田説と事実上同じことを述べるということになり、その矛盾点が藤田によって批判されることになる。

藤田・小宮山論争が起こった時期<sup>8)</sup>、準戦時・戦時体制下で下請制は更なる進展を見せていた。すなわち、大工業部門の設備投資や事業拡張を抑制しつつ、軍需品の生産性を向上させるために中小企業の利用が進められたのである。しかしこれらの中小企業の多くが、極めて不安定かつ浮動的な状態にあり、大工業部門の収奪対象に過ぎなかった。この結果、粗悪な部分品の流通が横行し、軍需品生産上の問題点となっていた。この状況を打開するための代表的な政策が、1940年に通達された「機械鉄鋼製品工業整備要綱」である<sup>9)</sup>。同要綱の細かい説明は省くが、その主要な狙いは、元請と下請との取引を専属固定化し、軍需工業全体の生産性を向上させる点にある。ここでは、基本的に元請側は専属下請以外を使うことはできず、下請側も特定の親工場以外との取引が認められていない。また、再下請も原則禁止とされていた。それに続いて、航空機増産のために指定工場を協力会として組織化する企業系列化も進められていった。しかしながら、これらの取り組みは結局のところ結実せず、政府や軍部の意図するような協力関係は構築されないまま終戦を迎えることとなる。

以上のような戦前・戦中期の諸研究の特徴を述べると、それは下請制に組み込まれた中小企業の後進性・前近代性を強調した問題性視点からのアプローチだということである。それは、マルクス経済学を基礎とした日本資本主義論の影響が大きいと考えられる。明治維新から急速に近代化していく過程において、わが国の資本主義は欧米先進国に比べて著しく遅れたものであり、それよりも更に遅れた存在として中小企業が取り扱われていたのである。そのため、劣弱な中小企業が大企業によって支配・収奪される側面が強調されていた。このような問題性視点からのアプローチは、戦後においても有力な接近方法として採用され続けていくことになる。

---

7) 小宮山はこれを「範疇としての下請制」と呼んだ。これは下請制の問題性を払拭した概念として提示され、不等価交換の是正や元請との生産上の連繫といったポジティブな評価がなされた。しかしながら、これらの評価は小宮山の一連の説明と少なからず矛盾しており、そのことが藤田によって厳しく追及されたのである。

8) この時期、藤田と小宮山以外にも優れた研究として田杉 [1941] の最適規模論がある。このアプローチには優れた説明力があるが、その後ベンチャー企業存立論へと理論展開されていったことから、下請制研究に特化した本研究では同アプローチにこれ以上踏み込まない。最適規模、適正規模論の先行研究を検討したものとしては、例えば佐竹 [2008] が詳しい。

9) この時期の下請工業政策とその帰結については、植田 [2004b] が詳しい。

## (2) 戦後復興と高度経済成長期 (~ 1970 年代)

戦後に入ってから、1950年に始まった朝鮮戦争の特需によってわが国経済は立て直しが進んだ。しかし、「日本の生産技術は、戦中・戦後の長期にわたる空白のため、先進資本主義諸国に比べいちじるしく立ち後れていたうえ、機械設備は極度に摩損し老朽化していた。したがって、「朝鮮戦争ブーム」で需要が急増しても、日本産業は充分その需要に対応できなかった<sup>10)</sup>」ため、わが国経済には生産拡大のための合理化投資が望まれるようになる。

その合理化のひとつが、大企業による下請企業の系列化である。そしてこの企業系列を巡って、戦前・戦中期の下請制論争に続く系列論争が繰り広げられることになる。その中心的論者は、下請制論争でも論陣を張った藤田敬三と、小林義雄・市川弘勝である。藤田 [1957] は、「従来の下請的な経営構造の全面的な改装が企業系列化の過程として進展するに至った<sup>11)</sup>」とし、従来の下請と企業系列とを峻別した<sup>12)</sup>。他方の小林・市川 [1958] は、そもそも藤田が下請制論争の時に「下請制は商業資本的支配の性質を持つ」とした見解自体を否定し、あくまで企業系列は下請制の一部であると主張した。小林らの主張の基底には、戦前・戦中期の小宮山の下請制に対する理解への支持がある。ゆえに、系列論争は藤田・小宮山論争の再燃でもあった。また、系列論争はその他の論者をも巻き込んで展開されたが<sup>13)</sup>。結局のところ系列論争は結論を見ぬまま終息していくことになる。そのため、未だ系列という用語にコンセンサスの得られた定義は存在しない<sup>14)</sup>。

次に、二重構造問題についてである。有沢 [1957] の説明によると、二重構造とは、「近代化した分野と未だ近代化しない分野とに分かれ、この両分野との間にかなり大きな断層があるように考えられる。…この近代化した分野は、どんどん前進しているが非近代的な分野は停滞的である。…このような二重経済構造は労働市場の二重性にもあらわれている<sup>15)</sup>。」というものである。そして二重構造問題は、『経済白書』(昭和 32 年度版) で取り上げられ、広く認知されていくことになる。戦後の中小企業政策は、この二重構造問題をいかに解決していくかを命題とし、1963年に制定された「中小企業基本法(1999年に改正)」においても、中小企業の不利性をいかに是正するかが目的とされていた。しかしこの二重構造問題自体は、高度経済成長期に起こった若年労働力の不足に伴う賃金水準の上昇によって自然解消されていくことになる。中小企業は低賃金・長時間労働に全面的に依存して存立してきたが、賃金の上昇によって大企

10) 井村 [2000], p.106 参照。

11) 藤田 [1957], p.16 参照。

12) 藤田はまた、巨大産業資本によるトラスト的企業系列、金融資本によるコンツェルンの企業系列という 2 つの形態を提示した。

13) 系列論争における主要文献が整理された研究として、高田 [1970] が詳しい。

14) 比較的年代の新しい企業系列研究でもこの点は指摘されている。例えば、清成・下川編 [1992], 下谷 [1993] 参照。

15) 有沢 [1957], p.14 参照。

業との格差が急速に縮小したことで、多くの中小企業はそれまでの労働集約型から資本集約型経営への転換を図る必要性に迫られた<sup>16)</sup>。有沢によって二重構造問題が提起されたこの時期、実態としては既にそれは解消への途が開かれていたのである。

戦前・戦中期から中小企業及び下請制研究の中核的接近方法であった問題性アプローチであるが、この時期にはわが国中小企業・下請制の問題点を特殊性から説明する論調に対して反省がみられた。伊東 [1957] は、「中小企業問題がわが国だけの問題だと早合点してはならない。おそかれ、早かれ、独占資本主義の展開とともに各国にも中小企業問題が登場してくる。わが国の中小企業問題の特殊性と深刻さは十二分に認識する必要があるが、同時に独占資本主義が一般的に生み出す矛盾の一つとしてもこの問題を認識しなければならない<sup>17)</sup>」とし、わが国中小企業問題の相対化の必要性を説いたのである。また、それまでのマルクス経済学の解釈では、中小企業には存続・発展する余地が殆ど無いとされてきたが、一定の条件下においてそれは有り得ると主張した。伊東による問題性一辺倒からの訣別の示唆は、その後の研究者達の論調に影響を与えることになる。

ところで、1955年から始まったとされるわが国の高度経済成長は、重化学工業の著しい発展を招き、わが国に「独占大企業」による支配体制が確立される。それは、わが国の少数の巨大企業に経済力が一極集中された状態のことである。このような経済支配体制の確立期において、伝統的な問題性重視論の立場から中小企業の階層分化について論じたのが巽 [1960] である。巽は独占段階の下請制の本質を次のように見る。すなわち、「独占資本は、かのマニュファクチュア段階にみた商業資本の外業部的な生産にたいする支配を、独占資本に不可欠な寄生的腐敗的な独占利潤の収奪機構(支配形態)として、残存させ利用したところ<sup>18)</sup>」である。また巽は、独占段階における系列企業の階層性を指摘し、5つの存在形態を提示した<sup>19)</sup>。そして、階層分化に至るメカニズムを「持株・融資関係をつうじた剰余価値の収奪」と、「直接的な外注管理(原価管理)による剰余価値の収奪」から説明した<sup>20)</sup>。巽の提示した階層分化の問題性はその後の問題性重視の論者に根強く指示され、今日に至る<sup>21)</sup>。

巽が展開した問題性重視論とは異なり、伊東が指摘したように問題性の捉え方を大企業による一方的な収奪に見出すのではなく、なぜ支配従属関係が生まれるのかを競争性重視の立場から理論的に分析したのが北原勇と佐藤芳雄である。北原 [1977] は、「[資本の集積・集中]は諸生産部門できわめて不均等にすすむばかりではなく、その過程でつねに小資本の残存・新生

---

16) 松井 [2004], p.30 参照。

17) 伊東 [1957], p.24 参照。

18) 巽 [1960], p.85 参照。

19) 前掲書, p.282 参照。

20) 前掲書, pp.204-206 参照。

21) 同視点からの優れた実証研究として、例えば松井 [1973]、中央大学経済研究所編 [1976] 参照。

という反対諸傾向をともしつつ進展していくのである。このことこそが、少数巨大資本と多数の非独占資本からなる独占資本主義固有の重層的構造を生み出す<sup>22)</sup>とした。その場合、小資本が残存する要件として挙げられる最たるものが低廉な労働力利用であり、市場が亜種分化している場合にその余地が増えるとする。しかしながら、このような小資本の残存が許容されるには限界があり、どこかの時点で大資本によって駆逐され、巨大資本による資本の集積・集中は大勢として揺るがない。このように北原は、マルクス経済学における資本の運動法則を所与としつつも、特定時点での小資本の残存と競争の可能性を示唆したのである。

他方の佐藤 [1976] は、産業組織論の立場から論じている。佐藤は、従来の中小企業及び下請制研究に見られた「独占資本による中小企業の支配・収奪形態の分析」の限界を指摘し、中小企業の動態的側面に注目する必要性を説いた。佐藤の方法論は、「問題」としての中小企業を、まず第一義的に「被支配層」として設定することなく、即時的には「競争する」中小企業として設定し、それらが今日の大企業体制のもとでいかなる論理・メカニズム・諸局面を通して「被支配層」状態においこまれるかを解明しようとする<sup>23)</sup>ものである。佐藤は様々な競争環境を類型化し、その分析を通じて下請制に支配従属関係が生まれる要因を明らかにした。それは、「二重の競争性」である。二重の競争性とは、下請企業同士の競争に、親企業の内製化という潜在的競争要因が加わることを意味している。これによって下請は一種の完全競争状態に晒されるのである。佐藤は以上のように、寡占体制下で下請が支配従属関係に追い込まれるメカニズムを明らかにした。

高度経済成長期は、それまでの劣弱な中小企業にも成長の機会を与えた。なかには下請制に組み込まれていながらも、独自の技術力によって自立化する中小企業も見られた。また、それ以外にもベンチャー・ブームによって知識集約型の新しい中小企業が誕生した。このような側面に注目し、独立性強調の立場を採ったのが中村秀一郎と清成忠男である。中村 [1964] は、二重構造論で盛んに論じられたような、一方の近代化した大企業と他方の遅れた中小企業という二分法からの見方ではなく、その中間に「中堅企業」の存在を見出した。中堅企業の台頭は、下請制の如き支配従属関係だけでなく、社会的分業が深化しつつあることの証左でもあった。中堅企業が力をつけてくるに従い、一部では元請である大企業との関係にも変化が見られるようになった。それはつまり、下請側が専門化によって一定の技術水準を擁する時、元請による下請企業の一方向的な収奪・しわ寄せという単純な構図が常に当てはまるとは限らないということである。

清成 [1972] もまた、中村同様に中小企業の独立性を強調した論者である。清成は中小企業の類型をいくつかの基準によって提示した。その中で市場・立地・社会的分業基準が筆頭に挙

---

22) 北原 [1977], p.18 参照。

23) 佐藤 [1976], p.16 参照。

げられるが、これは更に (1) 地域産業型中小企業、(2) 地場産業型中小企業、(3) 大企業の生産関連型中小企業、(4) その他、に分けられ、下請制は (3) に含まれる。清成はこのような中小企業存立の諸類型を提示することで、下請制は中小企業存立のひとつの形態に過ぎないことを主張したのである。

以上が戦後から 1970 年代までの諸研究の整理である。戦前・戦中期に大勢を占めた日本資本主義論からの中小企業の問題性一辺倒の議論から、一転して多様な議論が展開された時期であった。これらの背景にあったのは、1955 年から 1973 年頃までの高度経済成長期、そして中成長期<sup>24)</sup> への移行というマクロ・レベルでの経済環境の変遷である。

### (3) 日本経済の国際化期 (1980 年代)

高度経済成長期が終焉を迎えた後、1970 年代後半頃から再び労働市場における賃金格差が徐々に開き始めていたことを受け、一部の論者の間では 1980 年代前半に二重構造論が再燃した<sup>25)</sup>。他方、中成長期に入ってからの大企業の減量経営、合理化は徐々に効果を発揮し始め、下請政策にも変化が見られるようになってきた<sup>26)</sup>。その代表的なものとしては、下請企業の選別と育成が進んだことである。

1980 年代にはわが国の下請制 (特に電機、自動車産業において) の効率性が俄に注目されるようになっていたが、その中でも問題性を指摘する研究は根強く残っていた。例えば池田 [1983] は、わが国の下請制を国際的視点から比較することでその特徴を相対化した。日本の下請制は垂直的ピラミッド型の階層構造を持ち、系列ごとの協力会によって中小企業が管理されているという点で他国と異なり、生産効率性が高いとされる。しかし、そこにあってもなお下請側の問題点は残っている。池田は、「二次、三次と頂点の自動車メーカーから下降するに従って企業規模も小さくなり、生産技術のレベルも低下する。…階層構造は下にゆくほど親企業のクッションとしての役割が強まる<sup>27)</sup>」とし、かつて異信晴が指摘した階層分化と収奪の関係がなお残存していることを指摘した。

以上のような問題性アプローチとは正反対に、下請制を企業間関係の視点から分析し、その構造的・機能的特性を論じた一連の研究が見られるようになる。中村 (精) [1983] は、下請制を「準垂直的統合」と名付けた<sup>28)</sup>。そして、準垂直的統合としての下請制の利点を市場と組

24) 内閣府の統計によると、高度経済成長期の 1956 年度から 1973 年度の平均は 9.1% であり、1974 年度から 1990 年度の経済成長率平均は 3.8% である。両期間の落差は大きく、したがって後者の時期の研究には「低成長期」という表現も見られた。しかしながら、現在のわが国の経済成長率が 2% 前後であることを考えると、1970 年代後半から 1980 年代は中成長期と表現する方が適切であろう。

25) 1980 年代における二重構造論の再燃、そしてその論争については、例えば高橋 [1982]、清成 [1982] 参照。

26) 下請再編成の具体的な内容については、例えば清 [1983] 参照。

27) 池田 [1983], p.12 参照。

28) この時期の同様の議論として、例えば今井・伊丹・小池 [1982] 参照。

織の双方の長所を併せ持つ点に求めた。しかしながら下請制が市場側に依存する根拠として、かつて藤田敬三が下請制利用の根拠として掲げた、大企業の資本節約、景気変動対策、賃格差利用を挙げている点で、従来の議論の性格も受け継いでいる。更に中村は、「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<sup>29)</sup>」と述べ、わが国下請制の特殊性を指摘した。そしてそれを説明する上で、日本の集団主義的思想やイエ社会の文化的影響等を挙げた点がユニークであった。

また、港 [1984] は、「企業間組織の生産性」という概念によって下請制の経済合理性を説明した。企業間組織の生産性を高める要因には大きく 2 点ある。第 1 に、階層的企業間組織の情報構造である。つまり、Simon [1969] が述べた準分解可能性 (nearly decomposability) の概念にあるように、企業間関係の情報処理が階層的な組織構造によって効率化されているということである。第 2 に、長期取引とリスクの分担である。新しく下請を開拓するには、探索や企業調査のコストが必要とされるが、長期取引はそのような情報コストの節約化に貢献するのである。

以上の効率性アプローチに基づく企業間関係論では、急速に国際競争力を持つようになったわが国電機、自動車産業の力強い発展を背景に、もっぱら下請制のシステムの効率性をどのように説明するかという点に議論が集中した。そして、このような論調は前述の問題性重視論を圧倒し、以後の下請制研究における主流の議論となっていったのである。同視点に立つ論者のうち、後にサプライヤー・システム研究が派生していく契機となる一連の研究を提示したのが浅沼萬里である。浅沼の議論については、次節で詳しく検討する。

他方、1970 年代に北原、佐藤らによって展開された競争性重視論にも進展が見られた。渡辺 [1985,1997] は、下請中小企業間の過当競争が元請大企業への従属関係を生み出すことを所与とし、下請制を閉鎖的な単純ピラミッド構造と見るのではなく、多様な下請関係を包摂した機械工業全体を俯瞰し、その重要な形態のひとつとして支配従属関係を位置づける必要性を説いた。その上で渡辺は、機械工業における下請関係を元請大企業と下請企業の双方から見た全体像として、「山脈型分業構造」を提示した。その要点は、機械工業全体で見た場合、中小企業は下請制の中での従属関係だけに存立するのではなく、専門加工能力によって存立することである。このことは、特定の産業、特定の大企業との取引関係 (閉鎖的な単純ピラミッド構造) だけでは見えなかった側面であった。

以上が 1980 年代の主要な議論である。下請制に対して、戦前からの継承されてきた問題性重視論が著しく後退し、効率性アプローチからの企業間関係論が支配的となった時期である。しかしながら他方で、問題性視点を所与とする競争性重視論では、より広汎な概念から下請制

---

29) 中村 (精) [1983], p.38 参照。



を捉える試みがなされ、問題性と効率性の双方を統合的に議論する土壌が整いつつあった。

1980年代に下請制が持つ効率性の側面が大々的に評価されていった背景には、言うまでもなく当時のわが国経済の大躍進がある。1970年代後半以降の中成長期に断行された大幅な構造調整が結実し、世界中に日本製品が輸出され、圧倒的な競争優位を誇った時代である。そこではわが国の下請制もまた経済合理性を持つものとして認識され、いつしか下請制研究者の間でも、アプローチの違いはあっても「下請制」という呼称が「下請生産システム（港 [1984], 渡辺 [1985], 佐藤 [1986] 他）」へと変化していった。かつての下請制に歴然と見られた支配従属的性格は後退しており、幾度もの合理化を乗り切った下請企業の上位層は少なくとも技術的に自立化し、下請制には社会的分業の性格が一層強まったと言えるであろう。

ところが、1985年のプラザ合意がもたらした急激な円高によって、輸出主導型の経済体制は一時的に危機を迎える。急速に進展する円高がわが国の製造業を襲ったことで、わが国の輸出産業はまたもや合理化の圧力に晒されたのである。この時期、円高を吸収するために行われた製造業の合理化が更なる円高を招くといった悪循環が繰り返されたが、そのような厳しい情勢下にあっても、わが国製造業は海外現地生産への移行といった戦略転換によってこれを乗り切っていった。そしてまた、下請制に組み込まれた中小企業も更なる合理化を成し遂げたのである。

#### (4) 長期不況とグローバリゼーション期（1990年代以降）

バブル経済によって空前の好景気で始まったわが国の1990年代は、早くも初頭に景気後退に直面し、以降2000年代前半まで続く長い不況期の始まりであった。1990年代から現在に至るまでのこの時期は、企業活動の国際化と平成大不況の影響が主要なトピックである。国内と東アジアを中心とした分業構造が顕わとなり、産業間での分業では「フルセット型構造（関 [1993]）」が解体され、生産機能間での分業では「国内完結性（渡辺 [1997]）」が低下していった。そして、産業空洞化が深刻視されるようになったのである。国際化の影響については以上の要点指摘に留め、以降では平成大不況の影響について、これまでの下請制を巡る諸見解から整理しておこう。

まず、問題性重視論である。大林 [1995] は、中小企業の問題の諸様相における構造的枠組みの総体を「中小企業構造」と名付けた。その上で、「中小企業構造」の「動揺」・「崩壊」にもかかわらず、大企業の支配力は展望に乏しく維持されようとしているところに今日の特徴があるといわなければならない<sup>30)</sup>とし、閉塞的な経済情勢下で、大企業も中小企業も状況打開的な決定打に欠き、下請を含む中小企業が不況によって相変わらず収奪の対象とされているこ

30) 大林 [1995], p.27 参照。

とを指摘する。更に、この時期の規制緩和は独占大企業の自由の保障になると警告している。

次に、効率性を重視した企業間関係論である。港 [1995] は、わが国下請制の特徴として、「所有なきコントロール」という取引統御機構の概念を提示した。所有なきコントロールとは、「取引システムの中核企業が、資本所有という公式権限によってコントロールするのではなく、その優越したパワー資源の保持とその資源に対する取引企業の依存関係を背景として調整してきた<sup>31)</sup>」形態を指す。港は下請制をより発展したネットワーク・システムと捉えており、1980年代の中村(精)、浅沼らの系譜を汲む論調である。

以上のような問題性ないし効率性のアプローチでは、平成大不況下の下請制のあり方を十全に記述するには不足があるように思われる。誤解を恐れずに言うと、問題性の視点は、この時期特有の問題性というよりも戦後間もない時期に見られた主張の繰り返しであり、他方の効率性の視点は、不況の影響を殆ど考慮せず経済合理性からの主張に終始している。1990年代の下請制を描写する上で本来求められる議論とは、1980年代に進められた世界的ベスト・プラクティスとしての下請制(下請生産システム)の効率性評価の議論と、現下の不況によって顕在化した現代的問題性とを併せ持つ視点である。これら両面からのアプローチとして、渡辺[1985]に萌芽が見られた問題性と効率性の統合的議論を醸成した一連の研究が見られるようになった。

三井[1991]は渡辺幸男の主張を支持し、従来の問題性だけの視点の見直しは望ましいとしても、1980年代に展開された効率性だけの視点にも欠点があるとする。三井は、効率性重視の議論が見落としてきた問題点を次のように指摘した。それは、「システムとしての合理性・効率性論」が下請企業側にとって不利となる点、すくなくとも長期的には大企業の側に多くの利益をもたらすが、下請企業には必ずしも十分な「分配」をもたらすものではない点を、検討の対象外にしてしまいがちな傾向も否定できない<sup>32)</sup>」ということである。三井は、下請制が確立してきたシステム全体の効率性のもとで、下請企業がどのような競争環境にあるのかという問題点を改めて認識しなければならないと警鐘を鳴らす。

高田[2003]もまた、問題性と効率性双方の視点の必要性を説く。高田は、下請制における競争に問題性と効率性との表裏一体関係を見出す。それは、「社会的分業関係の深化は、資本の分裂・分散と生産の集積・集中のもとで、生産力の向上、生産関係の深化をもたらしてきたものの、常に発展性と停滞性を内包してきた。その意味で、現在の生産構造は効率性と問題性の統一体なのである<sup>33)</sup>」という指摘に見られる。より具体的な高田の説明によると、下請制が持つシステムの効率性は、高いパフォーマンスの発揮や社会的分業の深化に貢献したものの、

31) 港[1995], p.8 参照。なお、パワー資源については、山倉[1993]の資源依存パースペクティブの説明が詳しい。

32) 三井[1991], p.137 参照。

33) 高田[2003], pp.179-180 参照。

他方でそれを可能とするために追求された下請企業の激しい競争は、往々にして有効競争を逸脱した過度競争に陥り、結果として社会的に望ましくない結果をもたらしたものである。

以上が1990年代以降、現在に至るまでの主要な議論である。1980年代に主流となった効率性アプローチの論調は、1990年代に本格化したグローバリゼーション、そして足下の長期不況という諸要因によって見直しを迫られた。そこで台頭してきたのが、問題性と効率性を統合的に捉えるアプローチであった。このことは、戦前来続いてきた問題性重視の記述、そして1980年代の行き過ぎた効率性評価といった偏った議論が、現実を冷静に分析する中立的な研究へと落ち着いたと見ることができる。

戦前から現在にかけて、下請制に組み込まれた中小企業は大きく変遷し、中小企業に対する評価も変化してきた。何よりもそれを象徴するのが、1999年に大改正された「中小企業基本法」であろう。改正された中小企業基本法では、その政策的意図は中小企業の成長促進へと変化している。もはや中小企業は、必ずしも保護の対象だけに留まる存在ではなくなったのである。そしてそれは、中小企業の存立形態の中心をなす下請制に組み込まれた中小企業層の力強い発展の結果でもある。

本節では、わが国経済の歴史的展開と下請制を巡る諸研究について整理してきた。次節では、1980年代に注目されたわが国下請生産システムの効率性評価を起源とするサプライヤー・システム研究について整理する。

## 2. サプライヤー・システム研究の系譜

### (1) 下請制研究の発展的継承期（1980年代～1990年代初期）

サプライヤー・システム研究は、1980年代の日本型下請生産システムの効率性評価に始まり、国内外の研究者によって拡張されてきた。国内では下請制を企業間関係論の視点から論じた諸研究<sup>34)</sup>から派生し、海外では当時日本車の洪水の如き輸出攻勢に苦しんだアメリカが日本の自動車産業の競争力を分析することから始まった。そのため、サプライヤー・システム研究の系譜は1980年代から見ていくことが妥当であろう。

企業間関係を基軸とした下請制研究のうち、その後サプライヤー・システム研究が派生していく契機となった諸概念を提起した、最も影響力のある論者は浅沼万里であろう。浅沼 [1984a, 1984b, 1997] は主に自動車産業を分析対象とし、下請企業たるサプライヤーの技術力を評価した点が特徴的であった。また、わが国の自動車産業における長期継続的取引に注目し、その取引形態がサプライヤーにとって取引特殊な投資のための誘因となり得ることを明らかにした。そしてこのような性格の投資を浅沼は「関係的技能」と名付けた。より詳しく関係的技能

34) 企業間関係論の視点から下請制の効率性分析を進めた代表的論者は、前節でも紹介した浅沼万里、清嶋一郎、港徹雄、植田浩史等である。本研究では、彼らの議論をサプライヤー・システム研究の範疇に含む。

を説明すると、それは「中核企業のニーズまたは要請に対して効率的に対応して供給を行うためにサプライヤーの側に要求される技能のことである。この技能を形成するには、サプライヤーが蓄積してきた基本的な技術的能力の上に、特定の中核企業との反復的な相互作用を通じての学習が付加されることを要する<sup>35)</sup>」。

更に浅沼は、中核企業がサプライヤーのリスクを吸収しているという仮説を定量的に検証した。そこでの結論は、中核企業はサプライヤーの成長に注意を注ぎ、発展段階初期のサプライヤーほど多くの関心を注ぎ、成長にしたがってその注意は減少していくというものである<sup>36)</sup>。これはつまり、中核企業にとって、自らの生産ネットワークが環境適応的であるためには、関係的技能の発展が不可欠であり、そのため関係の継続性＝長期継続的取引が必要になるということである。そのため、中核企業は弱小サプライヤー程保護するようになるとし、従来の下請制研究が論じてきた中小企業の景気変動時におけるバッファ的利用を否定したのである。浅沼が一連の研究成果を公表していった同時期、下請制研究者のなかでも清响一郎や港徹雄らが浅沼同様に取引関係における経済効率性を重視した研究を行っている。

またアメリカでは、日本型サプライヤー・システムの秀逸性が認知されるに従い、それを自ら採用する企業が増えていったが、その変化について調査を行ったのが Helper [1991] である<sup>37)</sup>。アメリカでは、「かつて契約期間が短かった頃、サプライヤーの数は非常に多く、かつ唯一の競争はほぼ価格基準だけであった<sup>38)</sup>」。しかし、競争の舞台は価格のみならず品質・納期・エンジニアリングへと及ぶようになった。このような状況において、Helper は Voice (告発) 戦略と Exit (退出) 戦略の枠組みを用いてサプライヤーと顧客 (発注者) との関係性を分析した。発注側顧客は、恫喝によってサプライヤーの譲歩を引き出そうとするかつての Exit 戦略から、長期的関係を構築することでサプライヤーの協力を引き出すという Voice 戦略へと転換することで、一定のパフォーマンス向上を見せた。Voice 戦略の採用により、サプライヤーは巨額の投資を回収できるだけの仕事量が確保され、その安心感が良好な関係性を構築したのである。ただし発注側顧客はその利益配分でサプライヤーを必ずしも公平に扱っておらず、サプライヤーの満足度は決して高くはないことが指摘されている。

以上の初期のサプライヤー・システム研究の特徴は、何よりも発注側顧客 (自動車産業でいう完成車メーカー) とそのサプライヤー群とをひとつのシステムとみなし、その効率性を分析・評価している点にある。ここでの浅沼理論の貢献は大きく、以後のサプライヤー・システム研

35) 浅沼 [1997], p.222 参照。ここでの中核企業とは、下請制でいうと元請大企業のことである。

36) 詳しくは、Asanuma and Kikutani [1992] 参照。

37) 時期としては次項の 1990 年代に該当するものの、他にもアメリカ自動車産業における日本型サプライヤー・システムの導入、そして完成車メーカーとサプライヤーとの間に構築された協調的關係とその利点について分析した Dyer [2000] 等がある。

38) Helper [1991], p.15 参照。

究の礎石となった。

## (2) 技術・生産管理論との融合期 (1990年代)

浅沼萬里が提示したわが国自動車産業の取引関係に見られる長期継続性、そしてそれによって醸成される関係的技術の概念、及びサプライヤーの技術力類型基準 (貸与図、承認図の概念) は、国内外の研究者達に大きな影響を与えた。1980年代に隆盛を極めた日本の自動車産業を分析するため、米MITではIMVP (International Motor Vehicle Project) がスタートし、様々な視点から日本自動車産業の競争優位の源泉について調査された。その調査内容をまとめた Womack et al. [1990] では、日本の完成車メーカーが欧米メーカーよりも高い生産性を有していることが明らかにされ、それまで一般的に言われていた日本自動車産業の強みが円安による為替の有利性だけによるものではないことが証明された。その中で、日本の完成車メーカーの強みのひとつとして、部品サプライヤーの有効活用が指摘されている。

Womack らの調査において、サプライヤー・システムに関する有用な示唆を与えたのが、日米欧 20 社の完成車メーカーにおける製品開発の比較分析を行った米ハーバードの Clark and Fujimoto [1991] である。Clark らは、日本の完成車メーカーが少数の有力なサプライヤーとだけ直接取引し、彼らに下位のサプライヤーを管理させるという重層的な取引関係の構造面、そして製品開発の段階から有力サプライヤーを関与させ、緊密なコミュニケーションが交わされているという機能面の実態を明らかにした。そこでは日本の部品調達法として、浅沼が提起した approved drawings system (承認図方式)、provided drawings (貸与図方式)、そして supplier proprietary parts (市販品) の 3 つのパターンが紹介された<sup>39)</sup>。

他にも Clark らは、日本の完成車メーカーは、欧米に比べて共通部品の使用率が低いことを発見した。それにも拘わらず、日本の完成車メーカーの開発リードタイムは欧米よりも短い。つまり、より短期間でより新規性の高い部品をより多く採用することが可能であり、それが日本車の商品性を高めているということである。そしてそれを可能にしてきたのが、多くの承認図サプライヤーの存在であった<sup>40)</sup>。1990年代のサプライヤー・システム研究は浅沼理論の影響を強く受けており、サプライヤーの技術力評価及びそれによるシステム全体の効率性が注目されたため、1990年代以降のサプライヤー・システム研究は、もっぱら Clark and Fujimoto [1991] のような製品開発論や生産システム論の枠組みから議論されるようになる。

39) Clark and Fujimoto[1991],pp.140-143 参照。

40) 日本と欧米との違いは、サプライヤーの受注形態にも見られる。欧米が入札方式を中心とし、競争の焦点が価格だけに特化される傾向があるのに対し、日本では「開発コンペ」方式が採られる。開発コンペでは、完成車メーカーが少数のサプライヤーに要求仕様を提示し、サプライヤーは自社の技術力を動員しながらその仕様を満足する部品をコストと共に完成車メーカーへ提案する。ここでは製造業の基本要件である QCD(Quality, Cost, Delivery) 全てが受注のための検討項目となる。そしてそれは、当然ながら承認図方式が前提となっている。詳しくは藤本 [1997],pp.193-194 参照。

ハーバードのプロジェクトに参加した藤本隆宏は、企業間取引における階層的な構造と機能の関係性を意味する「サプライヤー・システム」の呼称をわが国に定着させた第一人者であろう。藤本 [1986] は、「技術システムの各部分を担当するサプライヤーは、ちょうど技術システムとオーバーラップする形で階層的な取引関係を形成する<sup>41)</sup>」とその特徴を指摘する。以降、サプライヤー・システムという呼称はわが国においても一般化していくこととなる。

また藤本 [1997,1998] は、自動車産業において顕著に発展した日本型サプライヤー・システムが意図的に形成されたものではなく、創発的な過程を経たものであるとし<sup>42)</sup>、その背後にある進化能力に着目した<sup>43)</sup>。藤本は創発的に形成された日本型サプライヤー・システムの競争優位を説明する仮説として、次の 3 点を挙げる。まず第 1 は、長期継続的取引関係である。長期継続的取引は、浅沼が提起した関係的技能をサプライヤーが身につける上で必須の要素である。そしてそれが、貸与型サプライヤーから承認型サプライヤーへの昇進を促進する。

第 2 に、少数企業間の激しい競争についてである。わが国自動車産業の協力会分析において松井 [1973] が指摘したように、高度経済成長期にはサプライヤーが系列を越えた元方複数化を進めてきた。それとは正反対に、完成車メーカーは系列外からも部品を調達する複社発注を進めてきた。双方の取引先拡大により取引関係はメッシュ化し、サプライヤー同士は完成車メーカーによって管理された狭い市場の中で、顔をよく知る競合他社と受注競争を繰り返すことになる<sup>44)</sup>。また、前述の佐藤 [1976] が提示した「二重の競争性」もまた、競争を激化させる要因であった。承認型方式が浸透したわが国においては、もはや多くの部品で完成車メーカーが内製のオプションを行使できる可能性は乏しいが、重要な部品に限定すれば今なお有効な脅威となり得る。

そして第 3 に、承認型方式において完成車メーカーがサプライヤーに「まとめて任せる」ようにしてきたことである。まとめて任せるとは、「自動車メーカーが価値連鎖に沿った互いに関連した仕事群を 1 つのサプライヤーに一括して委託し、一方で部品メーカーが長期的に「まとめ能力」を蓄積することによって、コスト・ダウンや品質向上を達成できる<sup>45)</sup>」ようになることである。その効用は、単に完成車メーカーがエンジンや車台開発といった付加価値の高い

41) 藤本 [1986],p.154 参照。

42) 同様の主張が見られる研究として、歴史的なアプローチからわが国サプライヤー・システムの形成を分析した植田 [2001] 参照。

43) サプライヤー・システム研究は効率性の評価に特化した議論になりがちであったが、藤本は下請制との関連を意識し、サプライヤー・システムに潜む問題性に言及した数少ない論者の一人である。その指摘は、「1980年代という時点で見れば、少なくとも自動車メーカーと一次部品メーカーのレベルで考える限り、独占利潤享受による資源配分のゆがみとか、企業間の顕著な賃金格差といったことは大きな問題とはなっておらず、…しかしながら、二次メーカー以下を含むシステム全体についても、たとえば企業間の賃金格差・利潤格差・技術格差などの問題が解消したと言えるかは疑問が残る」というものである。藤本 [1998],p.57 参照。

44) 伊丹 [1988] は、この状態を「見える手による競争」と名付けた。

45) 藤本 [1998],pp.60-62 参照。

分野に資源を集中できるようになっただけではなく、サプライヤーは自社で担当する部品の開発・生産・調達・品質保証といった一連の諸工程を自社最適に統合化・合理化するようになり、こういった自律的サプライヤー群を全面的に利用する日本の自動車産業全体の開発・生産双方におけるリードタイム短縮、生産性向上へと繋がった点にある。

更に藤本は、浅沼の提起した「貸与図」「承認図」の概念の中間形態として「委託図」の存在を挙げる。委託図とは、「承認図とは異なり、最終図面は結局自動車メーカーが所有するが、詳細設計そのものはサプライヤーに外注される<sup>46)</sup>」方式である。アメリカ完成車メーカーが日本型サプライヤー・システムを導入した時に普及したとされる「デザイン・イン」には、この方式が多いという。また、「承認図方式はどちらかというとも機能部品によくみられる一方、委託図方式はプレス部品や樹脂成形部品で多く見られる<sup>47)</sup>」とし、浅沼の議論をより精緻化することにも貢献している<sup>48)</sup>。

以上が1990年代のサプライヤー・システム研究における主要な議論である<sup>49)</sup>。ここでの特徴は大きく3点ある。第1に、サプライヤー・システム研究が製品開発論や生産システム論の範疇に組み込まれ、より大きな概念を構成するサブ・システムとして論じられるようになったことである。とりわけ自動車産業研究においては、IMVPの中核的研究機関が事実上東京大学になったこともあり、自動車産業におけるサプライヤー・システム研究は、技術・生産管理論者である藤本隆宏を中心とした研究者達によって進められるようになった。

第2に、サプライヤー・システム研究では日本型の階層構造が特徴として指摘されてはいるものの、議論の中核は高い技術力を持つ承認図サプライヤーと発注側顧客との関係にあるという点である。二次、三次サプライヤーは殆どの場合、直接的な議論の対象とされていない。

第3に、サプライヤーとその顧客との間の企業規模格差が一切議論に含まれていないことである。もっとも、多くの研究が自動車産業を分析対象としているため、暗黙的には完成車メーカーとサプライヤーとの間に歴然と企業規模の違いがあることは認識されている。しかしながら下請制研究とは異なり、サプライヤー・システム研究では企業規模の格差は所与としながらも、大小の企業間で行われる取引に属する問題点は、概ね捨象されてしまっている。これは前述のように、サプライヤー・システム研究が技術的に一定以上の独立性を担保された比較的企業規模の大きい承認図サプライヤーとその顧客との関係性を主な分析対象としているためと考えられる。ここでの分析対象企業群の間では社会的分業の性格が濃厚であり、企業規模の違い

---

46) 前掲論文, p.192 参照。

47) 前掲論文, p.193 参照。

48) 植田 [2000] は、藤本の「委託図」の理解が承認図に極めて近い内容であることを批判し、両者の性格の違いを説明した上で、峻別して議論する必要性を説いた。

49) 初期のサプライヤー・システム研究及び1990年代半ば頃までの国内外の主要な論者の諸研究をまとめたものとして、藤本・西口・伊藤編 [1998] 参照。

はあくまで相対的なものとして認識されている。

### (3) サプライヤー・システム研究の発展期 (2000 年代以降)

1990 年代までに浅沼、藤本らによって確立されたサプライヤー・システム研究は、その後も藤本に近い論者を中心に発展を続けている<sup>50)</sup>。例えば武石 [2003] は、承認図サプライヤーが増加し、取引関係が錯綜する複雑なサプライヤー・システムの形成は、完成車メーカーに「アウトソーシングのジレンマ」をもたらすことを指摘する。武石はサプライヤーをマネジメントする完成車メーカーの視点から次のように述べる。完成車メーカーにとって、競争優位を獲得するために承認図方式で部品開発をサプライヤーにアウトソーシングすることは必要不可欠であるが、それ自体が競争に勝つことを約束してくれるわけではない。複社発注政策と元方複数化の同時進行により、完成車メーカーにとって優れた開発パートナーであるサプライヤーは、競合他社とも取引している可能性が高いのである。さらに武石は、「技術開発の主な源泉を外部に依存するときであっても、それを評価し、またその成果を内部でうまく活用し、まとめ上げていくには自身の能力が鍵となる<sup>51)</sup>」と述べている。複雑に発展したサプライヤー・システムの有効活用には、発注側顧客に高度な戦略性が要求されるということである。また、完成車メーカーが「二つの一次部品メーカーと取引してお互いに競争をさせていたとしても、両社とも同じ二次部品メーカーを利用していたとすれば、その部分については差はあまり期待できなかったり、共通のボトルネックになったりすることも考えられる<sup>52)</sup>」とし、二次サプライヤーへの目配りの重要性も指摘している。

製品開発視点からのサプライヤー・システム研究に加えて、完成車メーカーの部品ごと調達企業数の変化を定量的に分析した研究も進められた。例えば近能 [2001] は、個々の完成車メーカーとそのサプライヤー・システムを分析単位とした比較研究を行った。その結果、1993 年から 1999 年にかけての分析では、部品の取引構造や変化の度合いがサプライヤー・システムごとに異なっていることを明らかにした。その背景には、高度経済成長期に、トヨタ等の先発大メーカーがコスト・ダウンのために系列サプライヤーに取引先拡大を奨励し、下位の完成車メーカーはそれらを活用してきたという歴史的経緯がある。その上で近能は、「日本の部品サプライヤーが培ってきたフレキシブルな組織能力、及び、部品サプライヤーを介した技術のスピルオーバーこそが、日本の自動車産業全体の競争力の土台を支えてきた<sup>53)</sup>」とし、これまでの完成車メーカー視点からの議論の限界を指摘した。

---

50) 海外のサプライヤー・システムを取り上げた 2000 年代の研究として、例えば Morgan and Liker [2006] 参照。

51) 武石 [2003], p.42 参照。

52) 前掲書, p.123 参照。

53) 近能 [2001], p.55 参照。



また、現代のサプライヤー・システムに内在する問題点を指摘した論者として、植田 [2004a] が挙げられる。植田は、これまでのサプライヤー・システムが長期継続的取引を前提としていたため、その関係性に「曖昧さ」が数多く見られることを指摘し、それがもたらす諸問題を提起した。対処すべきことは、曖昧さの除去、サプライヤー側の知的活動および代価の保証、単価の支払いルール整備等である。特に、承認図方式の増加と取引関係の国際化というこの時期固有の問題点は深刻なものである。それは例えば、金型図面の流出問題である。簡単に言うと、金型発注側が金型メーカーに対して図面提供を強要し、それを海外の金型メーカーに渡して海外生産拠点で使用する金型をより安価に調達するという構図が元となっている。問題は、金型メーカーの大半が中小零細企業であるため、彼らの意向に沿わない場合であっても発注側からの図面の提供要請を断りにくいこと、そして図面を提供したとしても充分な対価が支払われていないということにある。植田の指摘は、効率性の評価が支配的なサプライヤー・システムにあっても、このようになお問題は残っていることを明らかにしたのである。

以上が 2000 年代以降のサプライヤー・システム研究における主要な議論である。ここでの最大の特徴は、日本型サプライヤー・システムに対する評価の変化である。これまで、同システムに対しては効率性評価の性格が極めて強かったが、そこに内在する諸問題について徐々に言及され始めたことである。このことは、平成大不況による日本経済の長期低迷、そして 1999 年の日産リバイバルプランの目玉とされた系列サプライヤーの株式放出等により、日本型サプライヤー・システムの評価が揺らぎ始めていることに起因すると考えられる。

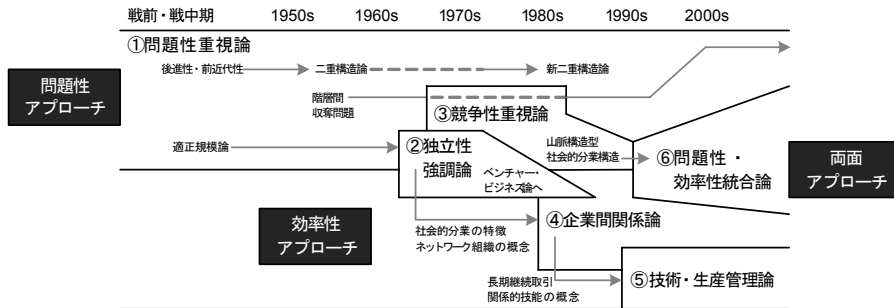
### 3. 下請制研究とサプライヤー・システム研究の検討

#### (1) 諸研究の類型化と到達点

ここまで、下請制研究とサプライヤー・システム研究における主要な見解を整理してきた。本節では、諸研究の検討と課題の抽出を行う。まず、ここまでの先行研究を類型化し、その系譜の中に位置づける（図 1 参照）<sup>54</sup>。ここでは、代表的論者の見解は最小限に留め、類型化された研究領域相互の関係性に焦点を当てる。はじめに論者の立場の違いを、「問題性アプローチ」「効率性アプローチ」「両面アプローチ」へと区分した。更に、いずれかのアプローチに準拠しつつ、どのような学術領域、分析枠組みに依拠するかによって、①問題性重視論、②独立性強調論、③競争性重視論、④企業間関係論、⑤技術・生産管理論、⑥問題性・効率性統合論、の 6 つの類型を示した。以降、各類型の特徴と他の類型との関係性について見ていこう。

54) 類型化にあたっては、松井 [1989]、三井 [1991]、渡辺 [1997]、高田 [2003]、佐竹 [2008] を参考にした。

図 1 下請制研究とサプライヤー・システム研究の系譜



出所) 筆者作成

問題性アプローチには、①問題性重視論、②独立性強調論、③競争性重視論が含まれる。①問題性重視論は、戦前・戦中期に展開されたマルクス経済学視点からの日本資本主義論の流れを汲み、わが国の黎明期中小企業論の中核的な理論体系であった。代表的論者は、戦前・戦中期の小宮山琢二、藤田敬三をはじめ、伊東岱吉、巽信晴、池田正孝等である。そこでは、下請制の基本的性格を支配従属関係に求めており、下請企業に対する収奪・しわ寄せを問題視していた。ただし、その問題性の主要論点は時代とともに変遷していく。それは、戦前・戦中期の後進性・前近代性、戦後は階層間収奪機構、二重構造論、新二重構造論である。1980年代以降、下請制の効率性評価の論調が強まったことを受け、問題性重視論は主流ではなくなるが、階層間収奪の視点は今なお存続しており、下請制研究の中で最も長い歴史を持つ議論である。そして何より、問題性重視論はその他の主張を生み出す基盤として貢献してきた。

次に②独立性強調論についてである。これは、1960年代から1970年代にかけて従来とは異なる性格を持つ成長型中小企業に焦点を当て、下請制からの脱却、資本や取引上の独立性を重視した「超近代化論」である。代表的な論者は、中村秀一郎、清成忠男である。彼らは、問題性としての下請制の残存を所与とし、そこから脱却した中堅企業や技術ベンチャーの存在、そしてその意義を強調した<sup>55)</sup>。しかしながら独立性強調論は、当時としては(分析対象がまだ十分その水準に達していなかったという意味で)拙速な議論であり、社会的分業、ネットワーク組織の存在を喧伝したために、多くの論者の批判に晒されることになる。その後、分析対象としての中小企業・下請企業が成長したことで、社会的分業やネットワーク組織の概念は、企業間関係論へと継承されていった<sup>56)</sup>。

55) この点、厳密には効率性を論じたとは言い難いが、問題性一辺倒の議論に対するアンチテーゼとして提起された意義は大きく、その後効率性アプローチに多大な影響を残したという点で、図4では一部効率性に關わる議論として位置づけた。

56) また、中村らの議論はベンチャー・ビジネス論へと直接的に踏襲され、下請制研究とは別の領域に対しても貢献したのである。

続いて、③競争性重視論である。その特徴は、下請制における支配従属関係を所与としつつも、元請である寡占大企業間の競争、そして下請企業間の激しい競争に注目した点である。代表的論者は、北原勇、佐藤芳雄、渡辺幸男である。渡辺は山脈型社会的分業構造の概念提起により、支配従属関係は下請制のひとつの形態に過ぎないことを明らかにした。つまり、広く機械工業全般で見た場合、下請制と支配従属関係とは同一視すべきではないということである。その後、渡辺の議論は三井逸友らに継承され、問題性・効率性統合論が展開されていく契機となったのである。

他方の効率性アプローチには、④企業間関係論、⑤技術・生産管理論が含まれる。これらのうち、企業間関係論の一部の論者、そして技術・生産管理論者がサプライヤー・システム研究を形成してきた。④企業間関係論は、下請制に利点を見出し、元請大企業と下請企業との間に見られる取引関係の効率性を分析するという1980年代に下請制研究の主流となった議論である。独立性強調論で主張された社会的分業、ネットワーク組織の概念を具体的に展開した議論でもある。代表的論者は、中村精、浅沼万里、清响一郎、港徹雄、植田浩史等である。企業間関係論では、1980年代初頭に経済学的に下請制を捉える研究が先行し、下請制自体を効率的なシステムとみなすようになる。そこでは支配従属関係はもはや議論の対象とされず、効率性の源泉は何か、そのメカニズムはどうなっているのかという点に関心が集中した。特に浅沼の諸研究は国内外の研究者に大きなインパクトを与え、下請制研究に中小企業論者以外からの新規参入を招いた。そして浅沼の提起した関係の技能（及びそれによるサプライヤーの技術力形成過程）や長期継続的取引といった諸概念はサプライヤー・システム研究として受け継がれ、技術・生産管理論が展開された。

次に、⑤技術・生産管理論である。その特徴は、下請企業の技術的貢献性を最重視し、製品開発システム、生産システムを構成するサブ・システムとしてサプライヤー・システムを捉え、そのシステムの効率性を分析する点である。代表的論者は、植田浩史<sup>57)</sup>、藤本隆宏、武石彰、近能善範、海外ではSusan Helper、Jeffrey H. Dyer等が挙げられる。ここでの議論には、もはや下請制研究に見られた支配従属関係はおろか、企業規模の違いも殆ど議論の俎上に上らない。むしろ、企業規模の違いが顕著に現れる二次、三次サプライヤー層自体が検討対象から除外されることが多く、もっぱら発注側顧客と一次サプライヤーとの関係性、及び発注側顧客がどのように直接取引関係にある一次サプライヤーを管理するかが焦点となる。

最後に、問題性、効率性のいずれにも偏らず、双方を統合的に捉えた両面アプローチの⑥問題性・効率性統合論についてである。その特徴は、1980年代の議論を反省し、改めて問題性

---

57) 植田は先に企業間関係論の論者として挙げたが、例えば植田 [1995] のようにサプライヤーの製品開発に言及した研究も複数みられるため、技術・生産管理論の論者にも含めた。したがって厳密には、企業間関係論と技術・生産管理論のちょうど中間に位置する研究者とみるべきであろう。

の視点も含めた両面的なアプローチの必要性を提起した点にある。下請制研究には、戦前からの問題性一辺倒の視点、そして 1980 年代の効率性一辺倒の視点と極端に偏った議論を繰り返してきた歴史がある。問題性・効率性統合論はそれを反省し、経済的に成熟したわが国の下請制を改めて問題性、効率性を中立的に議論する立場を採る。代表的論者は、渡辺幸男、三井逸友、高田亮爾等であるが、現実的な分析視点であることが支持されており、現在の下請制研究者の多くが大なり小なりこの立場であると見られる。効率性色が極めて強いサプライヤー・システム研究にあっても、前述のように植田浩史、藤本隆宏らが問題点を指摘しており、もはや問題性、効率性のいずれかだけの立場から下請制及びサプライヤー・システム研究を論じることは妥当ではないのである。

以上の諸研究の類型から見えてくるのは、わが国のマクロ経済の変遷と研究とが密接に関連しているということである。そして、わが国経済情勢と研究の関連において、特に下請制研究では、分析対象である中小企業そのものが急速に成長・発展していく中で、それに追従する形で分析枠組みが多様化してきた。その最たるものは、下請制研究からサプライヤー・システム研究が派生したことであろう。しかし、その研究は製品開発論、生産システム論に包摂されたことで、下請制研究とは徐々に距離を置くようになっていった。次項では、下請制研究とサプライヤー・システム研究の現代的課題について言及する。

## (2) 両研究の現代的課題

最大の課題は、植田 [1999] が指摘するように、下請制研究とサプライヤー・システム研究との間の距離が大きく広がってしまった点にある。具体的には、「サプライヤ研究では、1 次メーカー層が中心となってしまった。下請研究から展開したサプライヤ研究では、中小規模の 1 次サプライヤや 2 次、3 次サプライヤは実質的に除外されてしまう場合が多くなってくる<sup>58)</sup>」という状況にある。自動車産業のような総合組立産業を分析する場合、企業規模はグローバル展開した大企業から家族経営に近い零細企業まで極めて広範にわたる。誤解を恐れずに述べるならば、下請制は中小企業を、サプライヤー・システムは大企業をそれぞれ分析対象としている。そのため、これら一連の取引関係、産業構造を分析する上で、共通の分析枠組みが存在しないことが問題となる。これこそが、植田が指摘したような両研究の分離傾向の拡大による弊害なのである。

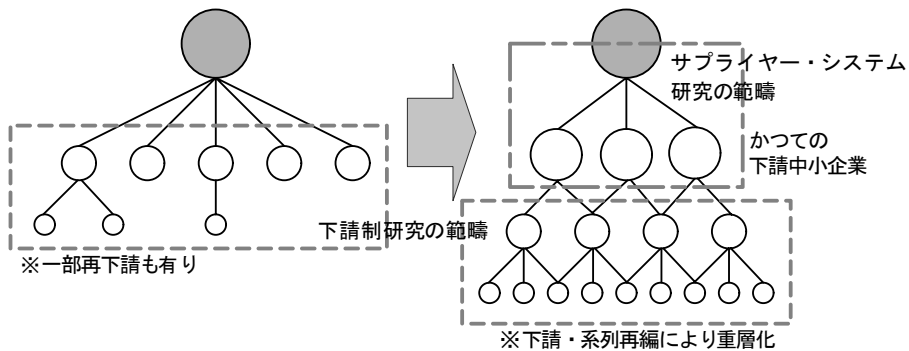
1980 年代を境に、下請制研究の分析枠組みは下請制の階層構造の中でもより小規模の企業層（二次、三次サプライヤー以下の取引階層）に限定されるようになり、それによって生まれた空白地を埋めるようにサプライヤー・システム研究が発展してきた（図 2 参照）。現在では、下請

---

58) 植田 [1999], p.1 参照。

制が直接議論の対象としているのは、セットメーカーとしての元請大企業と下請企業との間というよりも、既に大企業化したかつての中小企業とその下請（セットメーカーからみた再下請, 再々下請層）との間である。逆にサプライヤー・システム研究では、元請大企業と直接的な下請（一次サプライヤー）との関係性、更には元請大企業がいかにシステムを効率的に管理するかが主要な論点となっている。

図2 分析枠組みと分析対象の変遷



出所) 筆者作成

また、近年急速に進展している自動車の電子化に見られるよう、かつて中小企業が中心であった取引階層（二次、三次サプライヤー）に電子デバイスメーカーのような大企業が位置するようになり、その存在感は益々大きくなっている（佐伯 [2007], 徳田・佐伯 [2007]）。もはや、従来の規模別階層別の産業分析の枠組みでは、特定の産業の全貌を捉えることは困難である。故に、取引階層やそこに位置する企業規模の平均像にとらわれるのではなく、産業が提供する価値の源泉（最終製品の持つ価値の源泉、製造業であれば技術体系）、そして取引関係における利益配分のあり方<sup>59)</sup>を軸に評価できるような枠組みを模索していく必要がある。以降、前者の技術体系からの枠組みについての試論を展開する。

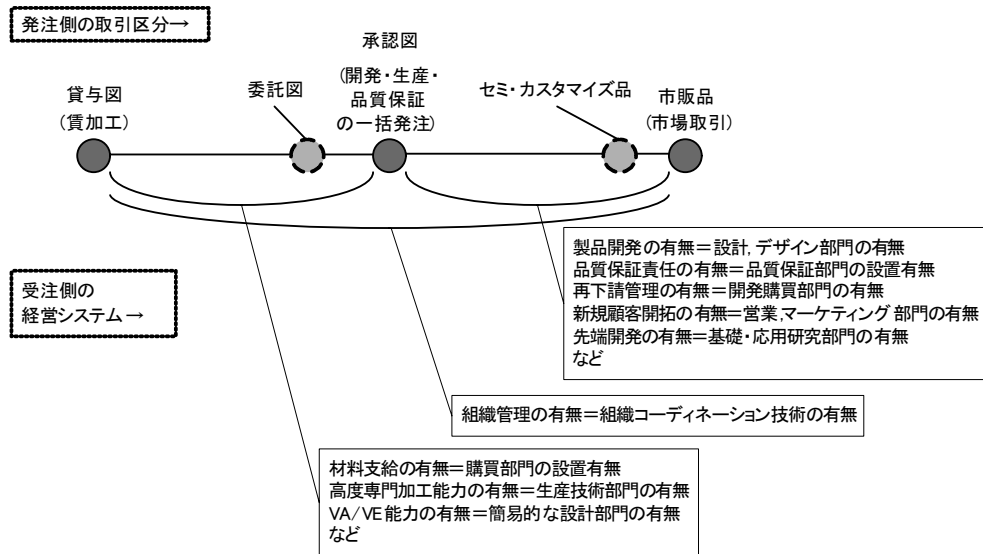
そのような枠組みとなりうる有力な候補は、浅沼 [1997] が展開した「貸与図」「承認図」概念の発展的解釈である。浅沼の貢献によって、サプライヤーの技術力が注目されたものの、例えば植田 [2000] の批判にあるように、この類型は大手サプライヤーを分析対象としているため、中小企業の大半が貸与図サプライヤーに分類されてしまい、理論的に二次サプライヤーより下位の階層が射程に入らないという問題があった。植田は、貸与図サプライヤーが承認図サプライヤーにならないのは、「承認図メーカーになるために保有しなければならない独自の設

59) 利益配分のメカニズムを探索する上で、下請制及びサプライヤー・システムにおける価格決定方式の分析は欠かすことができない。価格決定の算式をもとに、元請大企業と下請の利益配分について分析した秀逸な研究がいくつか見られる。例えば、植田 [1986, 1987], 浅沼 [1997], 清 [2001] 参照。

計開発力への資金、組織、人材が不足しているからである。しかしながら、VA/VE という形で積極的に原価低減や設計に関与しており、その意義を過小評価することができない<sup>60)</sup>とし、浅沼の議論を批判的に検討した。したがって、「貸与図」「承認図」の概念を単なる技術力の高低として捉えることは適当ではない。浅沼理論を援用し、下請中小企業までを含めた分析枠組みを構築するには、それら技術力の醸成とサプライヤーの経営システムの高度化との関係性にまで議論を展開することが有効であろう。それによって、現在の下請制、サプライヤー・システム双方における技術体系を軸とした産業分析の可能性が開けてくるのである。

その論理はこうである。まず、前提として「貸与図」「承認図」を二分法的に扱うのではなく、これらを両端に置くスペクトル上で対象企業を分析する。更に、「貸与図」「承認図」とは別個の取扱いがなされてきた「市販品」をもこのスペクトル上に配置し、「貸与図」「承認図」との連続性を確保する。その上で、サプライヤーの技術力と経営システムとを位相関係とみなし、特定産業内のサプライヤー群をこれらスペクトル上で位置づけるのである(図3参照)。つまり、取引に要求される技術力には、それを可能にする経営システムの高度化が付随するという理解である。

図3 浅沼類型の同一スペクトル上での配置



出所) 筆者作成

この議論の要諦は、サプライヤーの技術力を基準とした浅沼の分析枠組みとは、技術力の高低を示すだけのものではなく、当該サプライヤーの経営システムの水準に投影されるという解

60) 植田 [2000], pp.13-14 参照。

積にある。これによって浅沼の類型では過小評価の対象となった下請中小企業が、「貸与図」と「承認図」との間で相対的に位置づけられることになる。同じ貸与図方式と言っても、浅沼 [1997] が示したように貸加工に近い業態から限りなく承認図方式に近い業態まで幅広く分布するということである。注意点は、スペクトル上に配置されたサプライヤー間の関係性は、あくまで技術力と経営システムにおける相対的なものであり、必ずしも企業規模の差異を示すものではないということである。例えば、貸与図サプライヤーが常に市販品のサプライヤーよりも小規模とは限らない。複数の受注製品を持ち、比較的規模の大きい貸与図サプライヤーもあれば、取り扱っているのが単一製品だけであり、企業規模があまり大きくない市販品のサプライヤーもあるためである。

また、「承認図」と「市販品」を同一スペクトル上で論じる意義はまだある。浅沼は承認図方式の起源として、「貸与図」からのものと「市販品」からのものとがあると指摘している<sup>61)</sup>。しかしながら、従来の研究ではこの点が捨棄され、貸与図→承認図→市販品という一方向だけの議論だけに終始してきた憾みがある。浅沼が示したように、市販品を起源とする承認図方式は、半導体や電子部品において現在でも確認されているため (佐伯 [2008])、「貸与図」「承認図」「市販品」を同一スペクトル上に配置することは有効な議論だと考えられる。

以上の理論面の整理から、技術体系を軸とした (下請制研究の範疇である中小企業を含む) 今日のサプライヤー・システム研究の意義を述べると次のようになる。まず、下請制研究、サプライヤー・システム研究のいずれにおいても、(問題性は依然残るとは言いながらも) 企業間関係は社会的分業に近付いていることは共通認識である。下請制には企業規模の格差が含意されているが、サプライヤー・システムでは基本的にそれを与件としていない。ここで先に整理した技術体系を軸とした議論を展開すると、サプライヤー・システムとは、企業間の規模格差を前提とせず、セットメーカーとサプライヤー、或いはサプライヤーとサプライヤーとの相対的な社会的分業構造及びそのあり方であると定義することができる。これによって、例えば自動車産業において、これまでは市販品のサプライヤーとして社会的分業関係にあることを理由に検討対象外とされてきた関連部品メーカー (タイヤ、ガラス、電子部品等のサプライヤー) をもサプライヤー・システムに包摂して議論することが可能となる。

ここまでの論点を整理すると、技術体系を軸にした浅沼理論の発展的解釈によって、サプライヤー・システムの範疇には、従来分析対象とされてきた大企業中心の一次サプライヤーのみならず、下請制研究の分析対象であった中小企業層を中心とした二次、三次以下のサプライヤー、そして総合組立産業である自動車産業には欠かせない関連部品メーカーまでもを含めることができるのである。これにより、第1に企業規模や取引階層を超えた特定産業内の企業

---

61) 浅沼 [1997], p.212 参照。

間関係のあり方と、第 2 に当該産業へ多角化参入してきた他産業企業との連関とを統合的に分析することが可能になる。

今日的サプライヤー・システム研究の意義とは、このように広域かつ重層的な視点からその構造的・機能的特質を明らかにするということである。そして、浅沼の議論が下請制研究とサプライヤー・システム研究がそれぞれの途を辿るようになった事実上の分水嶺であったことから、本項で提起したように浅沼理論の発展的解釈に両者の統合的理解のための方法を求めることは妥当であろう。

## お わ り に

本研究では、下請制研究とそこから派生したサプライヤー・システム研究の系譜を辿り、諸研究の類型化と現代的課題の提起を行った。そして課題への接近法として、浅沼万里の研究を発展的に解釈し、両研究の統合的理解のための試案を提示した。残された課題は、当然ながら本研究が提示した枠組みをもとに、現代の特定産業におけるサプライヤー構造を分析することである。

最後に、自動車産業に限定されるものの、今後のサプライヤー・システムの趨勢をうらなう上で欠かすことのできないキーワードを上山・塩地・産業学会自動産業界研究会編 [2005] から抽出し、列記しておこう。同書では、近年の自動車産業のサプライヤーを取り巻く環境要素として、「モジュール化」「グローバル化」「部品メーカーの再編」「系列解体」「世界最適調達」が挙げられている。これらのキーワードは、各個で独立しているようにも見えるが、実際は相互に関連し合っており、サプライヤー・システムはその影響を受けて変容しつつある。よって、今後のサプライヤー・システム研究においては、これらキーワードからのアプローチが有効となろう。ただし、もうひとつ重要なキーワードを追加しておく必要がある。それは、「電子化」である。

## 〈主要参考文献〉

- Clark, K. B. and Fujimoto, T. [1991], *Product Development Performance : Strategy, Organization, and Management in the World Auto Industry*, Harvard Business School Press, Boston, MA. (田村明比古訳 [1993], 『製品開発力』ダイヤモンド)
- Dyer, J.H.[2000], *Collaborative Advantage: Winning Through Extended Enterprise Supplier Networks*, Oxford University Press, New York, NY.
- Helper, S.[1991], "How Much Has Really Changed between U.S. Automakers and Their Suppliers?," *Sloan Management Review* Summer 1991 15-28.
- Morgan, J.M., and Liker, J.K.[2006], *The Toyota Product Development System*, Productivity Press, New York N.Y. (稲垣公夫訳 [2007], 『トヨタ製品開発システム』日経 BP)
- Womack, J., Jones, D. and Roos, D.[1990], *The Machine that Changed the World*, Rawson



- Associates, New York, N.Y. (沢田博訳 [1990],『リーン生産方式が、世界の自動車産業をこう変える』経済界)
- 浅沼万里 (菊谷達弥編) [1997],『日本の企業組織 革新的適応のメカニズム』東洋経済新報社
- 有沢広巳 [1957],「日本における雇用問題の基本的考え方」日本生産性本部編『日本の経済構造と雇用問題』所収, pp.3-22.
- 池田正孝 [1983],「下請生産構造と日本の経営 - 国際的視点からみた日本の下請システム-」『日本の科学者』Vol.18, No.6, pp.9-14.
- 伊東岱吉 [1957],『中小企業論』日本評論社
- 井村喜代子 [2000],『新版 現代日本経済論 - 戦後復興, 「経済大国」, 90年代大不況-』有斐閣
- 植田浩史 [1999],「中小企業とサプライヤ・システム」『企業環境研究年報』No.4, pp.1-11.
- 植田浩史 [2000],「サプライヤ論に関する一考察 - 浅沼万里氏の研究を中心に-」『季刊経済研究』第23巻, 第2号, pp.1-22.
- 植田浩史 [2004a],『現代日本の中小企業』岩波書店
- 植田浩史 [2004b],『戦時期日本の下請工業 - 中小企業と「下請=協力工業政策」-』ミネルヴァ書房
- 大林弘道 [1995],「戦後 50 年における中小企業の未来」『中小商工業研究』43号, pp.21-29.
- 尾城太郎丸 [1970],『日本中小工業史論』日本評論社
- 上山邦雄・塩地洋・産業学会自動車産業研究会編 [2005],『国際再編と新たな始動 - 日本自動車産業の行方-』日刊自動車新聞社
- 北原勇 [1977],『独占資本主義の理論』有斐閣
- 清成忠男 [1972],『現代中小企業の新展開 - 動態的中小企業論の試み-』日本経済新聞社
- 小林義雄・市川弘勝 [1958],「序説」小林義雄編『企業系列の実態 - 独占資本の相互提携と支配強化-』東洋経済新報社所収, pp.1-32.
- 小宮山琢二 [1941],『日本中小工業研究』中央公論社
- 近能善範 [2001],「バブル崩壊後における日本の自動車部品取引構造の変化」『横浜経営研究』第22巻第1号, pp.37-58.
- 佐伯靖雄 [2008],「車載用半導体の調達・共同部品開発についての動向分析」『社会システム研究』No.16, pp.23-43.
- 佐竹隆幸 [2008],『中小企業存立論 - 経営の課題と政策の行方-』ミネルヴァ書房
- 佐藤芳雄 [1976],『寡占体制と中小企業』有斐閣
- 清响一郎 [1983],「日本経済の転換と下請分業構造の再編成」機械振興協会経済研究所編『技術革新下における下請中小企業の対応に関する調査研究』同所所収, pp.7-31.
- 清响一郎 [2001],「日本的系列・下請管理手法のヴァリエーションとその経済効果」『経済学論叢』第41巻第5号, pp.241-263.
- 関満博 [1993],『フルセット型産業構造を超えて - 東アジア新時代のなかの日本産業-』中央公論社
- 高田亮爾 [2003],『現代中小企業の経済分析 - 理論と構造-』ミネルヴァ書房
- 武石彰 [2003],『分業と競争 - 競争優位のアウトソーシング・マネジメント-』有斐閣
- 巽信晴 [1960],『独占段階における中小企業の研究』三一書房
- 中小企業事業団・中小企業研究所編 [1985],『日本の中小企業研究』有斐閣
- 中小企業事業団・中小企業研究所編 [1992],『日本の中小企業研究 1980-1989』同友館
- 中小企業事業団・中小企業研究所編 [2003],『日本の中小企業研究 1990-1999』同友館
- 中小企業庁編 [2007],『中小企業白書 2007年版』ぎょうせい
- 中村秀一郎 [1964],『中堅企業論』東洋経済新報社
- 中村精 [1983],『中小企業と大企業 - 日本の産業発展と準垂直的統合-』東洋経済新報社
- 藤田敏三 [1957],「日本産業における企業系列」『大阪市立大学商学部 経営研究』第29号, pp.1-43.
- 藤田敏三 [1965],『日本産業構造と中小企業』岩波書店
- 藤本隆宏 [1986],「テクノロジー・システムに関するノート - 日米自動車産業の比較を中心として

- 一」土屋守章編『技術革新と経営戦略－ハイテク時代の企業行動を探る－』日本経済新聞社所収, pp.141-161.
- 藤本隆宏 [1997], 『生産システムの進化論－トヨタ自動車にみる組織能力と創発プロセス－』有斐閣
- 藤本隆宏 [1998], 「サプライヤー・システムの構造・機能・発生」藤本隆宏・西口敏宏・伊藤秀史編『リーディングス サプライヤー・システム－新しい企業間関係を創る－』有斐閣所収, pp.41-70.
- 松井敏暹 [1973], 「自動車工業における下請・系列化の実態－元方複数化段階の企業系列について－(上)(下)」『立命館経営学』第 12 巻第 2 号, pp.21-70, 第 12 巻第 4 号, pp.39-74.
- 松井敏暹 [1989], 「元方複数化段階の下請制と下請制理論の多様化－下請制の変化と下請制理論の再構築－」『季刊経済研究』第 11 巻第 4 号, pp.18-35.
- 松井敏暹 [2004], 『中小企業論』晃洋書房
- 三井逸友 [1991], 『現代経済と中小企業－理論・構造・実態・政策－』青木書店
- 港徹雄 [1984], 「日本型生産システムの編成機構－企業間組織の生産性視点－」『青山国際政経論集』第 2 号, pp.71-93.
- 港徹雄 [1995], 「転換する日本型企业間システム」『国民金融公庫 調査月報』No.410, pp.6-11.
- 渡辺幸男 [1985], 「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』Vol.35, No.2, pp.3-23.
- 渡辺幸男 [1997], 『日本機械工業の社会的分業構造－階層構造・産業集積からの下請制把握－』有斐閣