

従属形態としての中小企業（Ⅲ）

——下請制の国際比較と今後の方向——

松 村 彰

- 一 下請制の成立と展開
- 二 下請制の意義
- 三 下請制についての本質論的研究（以上第十八号）
- 四 中小企業の構造変化と企業系列
- 五 企業系列の意義と本質（以上第十九号）
- 六 欧米のサブコントラクテイング
- 七 下請制の今後の展望と課題（以上本号）

六 欧米のサブコントラクテイング

中小企業問題が、わが国固有の問題だとする見方がある。同様に、下請制について、他国に類をみない特徴的な形態である、という議論もある。しかしこういった問題は、独占段階における一般的な傾向であり、寡占体制のもとであられる共通的性格のもの、と理解すべきである。

ただ、その国の産業構造の特徴や個別産業の産業組織のかたちによって、あらわれ方もけっして一様ではない。さらにいえば資本主義の歴史的な展開過程、あるいは経済政策や法的規制によって、事情が異なる。

従属形態としての中小企業（Ⅲ）

従属形態としての中小企業(Ⅲ)

下請とか下請制という用語は、欧米でも広く使われている。たとえば英米では、Subcontracting, Putting-out (system) が一般的に使用され、西ドイツでは Zulieferung, フランスでも Sous-traitant という言葉が用いられる。こうで欧米における下請制の形態と特性を概観し、わが国の場合と比較することは、決して無意味ではない。むしろ、わが国の下請制のこれからの方向を考えるうえにも、欧米のそれが示唆する面が少なくないと思われる。

1 アメリカにおける下請制の特徴と問題点

アメリカの産業組織では、垂直的統合 (vertical integration) が支配的であるといわれている。垂直的統合とは、生産段階において関連する異業種間の結びつきをさす。したがって、わが国のように下請を広範に利用するのと違って、むしろ内製でまかない、外注に依存する比率が少ないのも事実である。また、下請制を促進する要因のひとつに、規模別賃金格差の顕著な存在がある。アメリカでは、この格差が小さく、中小企業を下請として収奪利用するメリットが乏しいため、下請制がそれほど発展しないという見解もある。

いまアメリカの産業組織から下請制を考える手だてとして、アベリットの理論⁽¹⁾をとりあげよう。その著者『中核企業』のなかで、彼は、中核企業 (center firm) と周辺企業 (periphery firm) とを区別し、この二つのはっきり異なった企業組織からなる経済を「二重構造経済⁽²⁾」という概念で提起する。

中核企業は、大きな経済規模をもち、垂直的統合、他地域への進出、製品多角化、経営面での分権化をすすめる。またこれは、基幹産業 (key industry) とは、異なる概念である。

一方周辺企業は、比較的小規模であり、中核企業との関連によって、衛星企業 (satellites)、専業企業 (the loyal operation)、そして端物専門企業 (free agents) の三つに分類される⁽³⁾。このうち下請のカテゴリーに含まれるのは、衛星企業である。

衛星企業というのは、「システムやサブシステムを製造する下請」で構成され、主契約業者（中核企業）は、下請よりも高い利潤率を実現する。さらに主契約業者は、下請の仕事の監督やサブシステムの統合に対し、下請価格から定率の経営指導料を獲得するという。注目すべきことは、「中核企業は主契約業者として、自社で生産するか外部から購入するかを選択できる。つまり主契約業者は、高い利益があがると見込まれる契約のどんな部分をも自社内に保持できる」ことである。⁽⁵⁾

中核企業が、衛星企業を直接所有する形態をとらずに、それを支配下において利用する。アベリットによれば、そうしたことのメリットは、つぎのとおりである。⁽⁶⁾

- (1) 事業の危険の一部移転
 - (2) 運営の柔軟性
 - (3) 不景気時に過剰生産能力を安く維持
 - (4) 資本節約、つまり資金をいっそう有用ないし利益のあがる他の用途に向け投下
 - (5) 反トラスト法のもとの便宜
 - (6) 周辺企業所有者やその従業員へのフリッジ・ベネフィットの問題からの回避
 - (7) 「大企業が小企業を支持している」という標語で示されるようなよい公衆関係
- こうしてみると、わが国の下請制にみられるように、親企業が積極的に下請を利用し、下請取引関係を維持強化しようとする要因が、ここにもあらわれている。もちろん基本的には、中核企業のイニシアティブで、下請関係が促進されるのである。

アベリットの描く「中核企業」は、きわめて強い支配力をもつ。したがって生産工程を選択する場合、内製(MAKE)するのかわ外注(BUY)するかの意志決定は、中核企業の側に握られている。

従属形態としての中小企業（Ⅲ）

しかし、下請という分業関係が成立する場合、企業と企業との結びつきには、さまざまな要素が関連する。一方では、中小企業が下請企業として存立する積極的な理由も、評価しなければならぬ。

ところで「二重構造経済」のなかで、もっぱら小規模経済を根拠にするのが、周辺企業である。生産様式は、個別生産および小バッチ生産から大バッチ生産および大量生産へ、さらにプロセス生産へと移行する。大量生産に対応する市場構造は、いうまでもなく寡占（独占）である。大量生産やプロセス生産は、大規模経済や製品の流動を必然的にともなう。そこでは大企業のみが生存を許されるのである。

これに対して、個別生産あるいは小バッチ生産の世界では、技能第一主義であり、熟練労働者による専門的な生産労働が、主体となる。大企業が試みるような市場の量的拡大、他地域への進出、垂直的統合、製品多角化というような市場行動とはあまり縁がない。小規模経済といわれる伝統的な低生産性部門を支えるのが、「周辺企業」と呼ばれる中小企業である。

こうした大企業と中小企業との明確な区分の仕方には、いささか疑問が残る。今日の中小企業問題、とりわけ下請という分業構造あるいは専門的な社会的分業の進展を、中小企業発展の面からも考察する必要がある。

だいたいアメリカにおいては、下請制についての問題意識が、比較的乏しい。このたび発表された第一回の『アメリカ中小企業白書』⁽⁷⁾でも、下請制に関する記述はない。レーガノミックス路線のなかで、「中小企業報告」（大統領教書）では、中小企業を「われわれの自由企業制度の心であり魂（heart and soul）」⁽⁸⁾であると唱い、中小企業の重要性を強調する。この場合、中小企業は集中に対抗し競争を促進し、いわゆる反トラスト運動の担い手として登場するのである。

アメリカの Subcontracting を考える場合、軍需や政府発注・調達における Prime Contractor に対して Subcontractor という概念が主流であった。アメリカの下請制についてのデイの古典的研究は、航空機産業を対象としたものである。このなかでやはり彼は、官軍需の発注や調達をめぐって、Subcontracting を取り扱っている。現在では、この

Subcontracting もしだいに一般的な「下請」、「外注」の意味に、使われるようになってきている。⁽¹⁰⁾

とにかくアメリカにおいては、垂直的統合というかたちで、寡占(独占)の支配体制が固まっている。したがって、部品の購入や外注にたよるという方式よりも、内部で賄なうという傾向がつよい。

また、アメリカでは専門部品メーカーの規模も大きく、彼らの市場支配と対抗するために、アセンブラー自らが部品の部門をもち、内製化をすすめるという面もある。⁽¹¹⁾ さらに、わが国のように下請制が広範に発展しない要因として、「同種産業内賃金規模格差」⁽¹²⁾ があまり顕著でないという点があげられる。周知のように、わが国に特徴的な企業別組合とちがって、労働者は産業別職種別に組織されている。労働市場は、流動的であり横断的である。ここでは企業間や規模間での賃金格差問題はあまりなく、日本のように「低賃金労働」利用という下請制のメリット(親企業にとっての)は、さほど働かないと思われるのである。

2 ヨーロッパにおける下請制の展開

イギリスにおける下請制については、「ボルトン委員会報告書」⁽¹³⁾ が概観している。中小企業は、その市場のタイプによって、つぎの三つに類型化⁽¹⁴⁾ できる。衛星企業、専門企業それに競合型企業である。このうち下請のカテゴリーに属するのは、衛星企業である。この種の企業は、市場の大部分をただひとつの大企業に依存する。

この場合、製品のデザインまで指定をうけ、融資をうけたりもする。いわゆる専属的下請としての従属的立場におかれることになる。自動車、航空機といった機械産業に普遍的に存在する。

たとえば大手の航空宇宙企業のある部門では、部品の下請メーカーが七六社あり、四三%が中小企業といわれる。⁽¹⁵⁾ 原材料供給の企業は一〇四社で、このうち中小企業は一二%である。

大企業が中小企業を下請として積極的に利用する理由は、低価格で購入できること、発注してから納入までが迅速で

従属形態としての中小企業(Ⅲ)

従属形態としての中小企業（Ⅲ）

あること、対応が柔軟であること、サービスがよいことなどをあげている。しかし、このことは従属的な地位に甘んじなければならぬ企業の本質の弱さを表わしている。

一方、他のタイプである専門企業は、中小企業に特化した領域に存立する。いわゆる最適規模的な考えから、大企業には適さない中小企業固有の分野に、もっぱらあらわれるかたちである。

また、中小企業のもっとも多いのが、競合型企業である。このタイプは、市場において、大企業と競合しないしは共存するものをさす。イギリスの中小企業（製造業）の約八割が、これに属するといわれる。

むしろ下請とみなされる衛星企業が、一割にも満たない。こうした存立形態がイギリスの特徴であり、わが国の社会的分業構造とは、きわだった対照をみせている。

いま典型的な例を自動車産業にとって、考察してみよう。自動車のような大規模なアセンブリー・インダストリーにおいては、広範な社会的分業関係の利用が不可避である。こうしたなかで、イギリスにおいては垂直的統合が、さかんに行なわれた。したがって、自動車メーカーが、部品メーカーを所有したり、加工メーカーを子会社にもつケースは、しばしばみられる。

イギリスの自動車産業を支える力として、層の厚い専門部品メーカーの存在がある。イギリスの部品メーカーの中心は、専属の下請ではなく独立の専門メーカーである。したがってカー・メーカーとの取引関係においても、従属的な地位でいいなりになるというよりも、むしろ対等な外注関係に近い。

有名なマクシールシルバーストンの「自動車工業論」でも、部品メーカーの優位性が指摘されている。「自動車メーカーが、現在のような規模で外注を続けているおもな理由は二つある。第一の大きい理由は、多くのパーツや部分品の供給企業が、特定製品の製造については長い経験をもつ専門業者だからである。……（中略）……第二のおもな理由は、次のごとくである。すなわち全自動車工業を対象に、パーツや部分品を販売する供給企業は、一自動車メーカーを対象

に生産する場合にはとても得られないような大きい規模の経済性を獲得できることである。⁽¹⁶⁾

かなり長い引用になったが、要するにそれぞれの部品メーカーの高い生産技術なり製品水準、あるいは低い価格を、カー・メーカーが積極的に利用するというかたちで、社会的分業関係が成立している。主要な部品メーカーは、特定のカー・メーカーだけに依存するのではなく、きわめて市場は広い。ある程度規格化された製品を、まとめて量産できるので「規模の経済性」が働き、コストも低下する。これは、外注する側のカー・メーカーにとっても、有利なことである。

つぎに西ドイツの場合を概観することしよう。西ドイツにおいては、一般的にみて親企業の下請依存率は、けっこう高い。また下請企業の側からみても、専属下請というかたちで特定の企業に依存したり、製品の販路（市場）を下請取引にたよる割合は、低い方といえる。さらにわが国のように、二次下請（再下請）、三次下請（再々下請）というかたちで、従属形態がピラミッド構造を形成するような関係は、あまりみられない。

Daimler-Benz AG の下請業者（Zulieferer）の数は、年々増加傾向にあり、二万企業近く存在する。⁽¹⁷⁾ このうち一三五社に対する抽出調査では、下請企業の親企業（ベンツ）に対する依存率は、平均してわずか一・八％である（一九六〇年）。下請企業の Daimler-Benz AG への売上規模をみると、二万 DM 未満の企業が八〇％をしめ圧倒的に多い。しかし、受注高の少ない小零細企業は、しだいに縮小している。かわって売上高一〇〇万 DM 以上の企業が、もっとも増加しており、下請企業の規模も拡大傾向にあるといえよう。

西ドイツの下請制は、わが国のような大企業と中小企業の結びつきとは、異なったかたちをしめている。下請依存関係はあまり強くなく、むしろ中小企業といっても専門化された領域で、独自の市場を形成し、合理的な社会的分業関係が支配的である。

こうしてみると西ドイツには、深刻な下請制の問題や慢性的な中小企業問題が、ほとんど存在しないように思われる。

従属形態としての中小企業（Ⅲ）

従属形態としての中小企業（Ⅲ）

もともと下請制における根本的な矛盾は、大企業による中小企業労働者の低賃金を有効に利用しようとする企てることにある。

たしかにこの国では、企業規模別の賃金格差は、ほとんど僅かしか存在しない。しかし工業（Industrie）とちがって、遅れている手工業（Handwerk）の場合は、低賃金労働がいぜんとして根強く残る。徒弟（Lehrling）あるいは女子労働、家族労働は、劣悪な労働条件におかれている。また手工業者といっても、事業上の賃労働者と同じ役割をはたす場合も少なくない。

金属加工の中心地であるデュッセルドルフにおいて、零細な手工業が、下請として動員される⁽¹⁸⁾。多くの業者は、技術や設備を評価された専門メーカーとしてではなく、きわめて地位の不安定な浮動的下請として利用されている。したがって景気変動の調節弁としてつかわれ、さまざまなしわよせ（例えば親企業からの一方的なコスト・ダウンの要求）をこうむるのもこの階層である。しかも、独自の製品をもたず、独自のマーケットもたない零細な業者は、かなり不利な取引条件にも、それに応じなければならないのである。

このような下請機構における底辺の階層のおかれた位置を、どのように改善するのか。西ドイツの下請制も、なお残された課題をかかえているといえるのである。

七 下請制の今後の展望と課題

下請取引という社会的分業は、わが国の中小企業の存立形態のなかで、大きなウェイトをもつ。いま中小製造業のうち、下請企業に属するものは、六五・五％を占めている⁽¹⁹⁾。

機械・金属や繊維をはじめ主要産業といわれるほとんどすべての業種に、下請企業は根強く存在する。産業構造の高度化を促進し、産業組織の多様化が進展するなかで、下請制が寄与した役割は、けっして軽視できない。しかも最近の

傾向をみると、中小企業全体としては、下請企業の割合が、毎年僅かずつ増え続けていることである。

さらに下請取引依存度の高い企業が、年々多くなっている。⁽²⁰⁾とくに繊維とか機械といった業種では、下請取引依存度が八〇%を超える企業が圧倒的に多いが、こうした企業の数は一昇傾向にある。

現在、下請制という分業体系をみると、きわめて多様で流動的である。下請企業と一口にいても、規模や業種によってさまざまである。親企業の地位や方針に影響されて、下請の存立要因や取引条件も異なってくる。

オイル・ショック以降の低成長経済への移行、あるいはマイクロエレクトロニクス化や情報化に支えられた技術革新にとともに、下請再編成は急速にすすんだ。

いま進行しているメカトロニクスは、従来の技術革新とは異質なものである。高度成長を可能にした技術革新は、設備の新設と拡張を加速させ、もっぱら大量生産体制を確立するため、ひたすらスケール・メリットを追求することになった。

このような量的拡大をむしろ否定し、そこから脱却しようとするのが、今日の技術革新である。いわゆる「軽・薄・短・小」に代表されるように、質的充実への転換をめざしている。

したがって、産業構造や産業組織における多様な変化をみると、重化学工業中心の時代にはなかった現象が、顕著にあらわれている。かつて親企業の量産体制の確立と市場支配の強化のもとで、下請企業の選別による専属化と企業系列化が、大がかりに推進された。下請中小企業のなかでも、市場を拡大してスケール・メリットを享受し大規模化する階層がある一方、十分な生産性効果があげられず再下請、再々下請に転落する階層もみられた。親企業としての独占（寡占）をトップに、裾野の広い下請企業群をようするピラミッド構造が築かれたのである。

いま展開している下請再編成は、さらにバラエティにとみ、ダイナミックである。親企業自体が、内需、輸出を含めてきびしい市場の制約をうけ、多品種少量生産体制のもとでコスト・ダウンを要請される。徹底した合理化が行なわれ、

従属形態としての中小企業（Ⅲ）

従属形態としての中小企業（Ⅲ）

外注・下請政策にも大きな影響をおよぼすことになる。

たとえば、これまで下請に依存していた工程を内製化する動きがある。部品点数の減少や材料の転換などで、従来の下請取引関係が維持できなくなるケースもある。逆に、内製していた工程を、外製化する例も同時にみられる。製品や材料の転換にともない、新規に下請企業が需要される傾向も、かなり顕著である。そして親企業による発注の集中化ないしはユニット化は、いっそう積極的に促進され、それが下請企業間の競争を激しくし、階層分化による下請再編成がすすめられている。

社会的分業形態の重要な担い手である下請中小企業の展開は、ひとまとめに説明するのがきわめて困難である。最近では、親企業の多種少量生産体制に対応して、高度な技術力をもつ下請企業が、多く輩出している。中小企業でも、産業用ロボットを積極的に導入するなどメカトロニクス化がすすみ、製品開発力や生産技術力にすぐれている。親企業からのコスト・ダウンや複雑な発注にも、柔軟に 대응することができる企業も少なくない。

しかしながら生産性の低いきわめて労働集約的な生産工程も、いぜんとして残存している。現代の技術革新からとりのこされた零細な部門、そのような分野に存立要因が積極的に求められるのも、今日の下請制の特徴である。

新しい製品や新しい分野の登場、あるいは材料の転換などで、下請企業は増加傾向にある。親企業の外注・下請政策の変化で、縮小される部分もあるが、全体として下請の領域は、わずかずつ拡大しているといえる。しかし下請企業にとっては、むしろきびしい時代を迎えたといえるであろう。

つぎに現在わが国の下請制がかかえている問題点をいくつかとりあげ、同時に今後の展望をすることにしよう。

1 親企業における内製化の動向

最近における親企業の経営方針をみると、「内製化を進めている」のがもっとも多く、製造業全体で二八・七%をし

めている。⁽²⁾とくに素材型業種では八・六％と低いが、加工型業種になると実に三五・三％が実施している。「集中発注化・受注窓口一本化」(二一・九％)、「発注部品のユニット化」(一七・八％)などとともに、親企業によって大がかりに進められている下請再編成の重要な要因になっているのである。

親企業における内製化の動きは、ME化の進展により、部品点数が減少し、製品自体が小型化・軽量化ないしは構造が単純化したことに起因する。さらに新しい材料への転換によっても、それは促進される。

親企業では、生産ラインの自動化・合理化が、急速に進められている。このため下請利用のメリットが弱まり、下請に依存する必要性も薄らぎ、むしろ一貫生産をめざす傾向もみられる。

親企業の内製化を促すもうひとつの要因は、企業の雇用対策から説明される。減量経量と合理化・省力化の推進は、余剰労働力の増加をもたらし、さまざまな雇用調整策が講じられるなかで、不要になった部門にかわる仕事を創出するの、重要な対策となった。円滑な労使関係を維持するうえからも、内製化への転換の意義は大きい。

このような親企業の外注・下請政策の変化は、下請中小企業に大きな影響を与える。多種少量生産体制のもとで、メカトロニクス化が急激に展開し、このあたりで受注量の削減を余儀なくされた下請も少なくない。もともと、多品種で小ロットというのは、小回りのきく中小企業が得意とする領域であった。最近では、大企業であっても親企業自体が、必死に不況の打開策を試みている。こうして一方では下請中小企業が担当する部分は、いっそう少量化し小ロット化するという結果になる。

もちろん下請の側でも、親企業の発注方針の変化に対応するため、ME機器を積極的に導入し、コスト・ダウンと生産性向上のための努力がはらわれている。現在では、企業規模のかなり小さいところまで、ME化の波はおよんでいる。なお、内製化の動きとは反対に、外注・下請の領域を拡大しようという動きもみられる。なかには企画、設計、製品開発といったソフトな部門だけを有し、生産工程というハードな部門を外注に依存する場合もある。

従属形態としての中小企業（Ⅲ）

このように親企業の経営方針が多様な動きをしめし、それに対応して下請の中小企業もまた多様な方策をせまられているというのが、今日の下請制の展開をよく物語っている。

2 国際化の進展と下請への影響

最近では家電、自動車、精密機器といった業種で、海外投資がさかんである。親企業の海外進出は、それをとりまく下請企業にも、少なからず影響をおよぼすはずである。

海外に進出した企業が現地生産を行なう場合、アセンブリー・インダストリーであれば、部品の調達の問題となる。だいたい(1)ノック・ダウン方式で現地で組立てる、(2)日本の部品メーカーも同時に現地に進出する、(3)現地の部品メーカーから調達する、といったやり方が考えられる。

貿易摩擦がいちだんときびしくなっている今日、ノック・ダウンによる現地組立は、従来どおり続けることは困難であろう。発展途上国の追上げにより、日本の部品メーカーの国際競争力も、価格面では低下しているのも事実である。しかしこれまでのところ、親企業の海外進出にともない、下請企業が打撃をこうむったという例は、わずかである。アセンブリー・インダストリーにおいては、部品のひとつひとつが重要であり、これを急に簡単に他の部品メーカーのものに交換することは困難である。とりわけ電子部品とか自動車部品といった、品質面できびしい基準が要求されるものについては、とうぜんである。

むしろ自動車部品の専門メーカーの対米進出にみられるように、海外で市場を拡大しているケースもある。部品メーカー単独で進出したり、現地企業との合併、あるいは現地企業へのライセンス供与など、進出の形態はさまざまである。わが国の有力な部品メーカーの場合、海外進出した日本の自動車メーカーとの取引だけにとどまらない。現地の自動車メーカーに対しても、部品の納入を行ない市場を拡大しているのである。

ところで国際化は今後さらに進展すると思われるが、親企業の海外進出のさい、部品の現地調達割合が増加することは避けられない。現地生産における部品市場で、わが国は制約をうけ、下請企業にも影響があらわれる。

ここに海外進出の親企業が、今後海外における生産体制確立に、どのような方針をとるかという調査⁽²²⁾がある。これによると、「日本企業の進出も含め、現地国あるいは周辺諸国で企業を育成して生産体制の確立をはかる」のが、家電関連で五一件中二五件、自動車関連で三三件中一四件にのぼる。また「現地あるいは周辺地域にこだわらず、広く第三国からの購入を拡大して生産体制の確立をはかる」という方針が、それぞれ一一件と五件である。一方、「自社の購買、下請取引先企業の海外進出を要請し、生産体制の確立をはかる」というのは、家電、自動車とも各々わずかに三件にすぎない。

以上のことから、親企業の方針をみても、部品の購入や下請の利用における現地調達の促進は明らかである。下請企業としては、親企業と同時に共同で海外進出するなど、積極的な対応がせまられることになる。

3 下請企業の自立化への道

急速なメカトロニクス化の展開は、社会的分業構造を担う下請中小企業を大きく変貌させた。親企業の多品種少量生産体制に対応して、積極的な技術開発と設備導入を行なって受注量を拡大し、生産性を高めている下請企業がある。一方、親企業からのコスト・ダウン、品質・精度の向上などきびしい要請についていけず、下請関係からはずされる企業も存在する。親企業による優良下請企業の選別強化は、浮動的な零細下請を拡大させており、下請中小企業の階層分化を促進している。

いいかえれば高度な技術力をようする先進的な企業と、いぜんとして単純労働にたよる労働集約的な家内工業的企業と、この企業間格差は次第に拡大する傾向にある。このような重層的な構造をしめすが、今日の下請制の特徴である。

従属形態としての中小企業(Ⅲ)

このことは親企業の下請取引理由をみても明らかである。下請の高度な製品開発力や専門的な生産技術力を評価して、積極的に下請関係をむすぶ要因が生まれる。しかし、なお下請の安い単価を取引の理由にしたり、納期の無理がきくという理由から、利用される場合が多い。さらに下請単価の決定方法や代金支払における手形サイトなど、下請企業にとって著しく不利な条件は、けっして好転していない。

さらにOEMとよばれるように、自社で完成品として製造しながら、他社のブランドで販売されるものがある。販売力が乏しいため独自の市場をもつことができず、「包括的下請」としての地位に甘んじなければならない企業も数多い。こうした状態を考えると、下請中小企業が自立化することは容易ではない。ひとつの親企業に従属している下請企業が、複数の取引先をもつようになることは、その企業の経営基盤の向上として評価してよい。また下請生産のみを行っていた企業が、自社ブランドの製品をもつ場合がある。これは製品開発力や生産技術力だけでなく、市場開拓力や販売力がともなわなければならない。

中小企業が、個別に自立の方向をめざすのは、かなり制約が多い。そこで有力な手段と考えられるのが、中小企業の共同化・組織化である。今日の多様な需要にこたえ、さらに新しい市場を創出するためには、単独の企業はおろか、ひとつの業種に固定しては不可能である。さまざまな分野からの知識や情報、専門的技術やマーケティングなど集約化されシステム化された組織が必要となる。ここに異業種交流の重要性がある。

異業種交流が本格的な展開をみるのは、昭和五十六年に全国下請企業振興協会が、異業種による共同受注の全国的な組織化に着手し、中小企業事業団でも、「技術交流プラザ」の名のもとに、異業種でグループ化をすすめてからである。

全国的にさかんに行なわれている異業種交流のなかで、規模の点でもっとも大きいと思われるのが、(3) 東京都産業情報センターによる「京都プロジェクト」である。これは昭和五三年一二月に発足して五年が経過した。省エネルギー機器、教育機器、メディアカルエンジニアリング機器、セキュリティ機器そして農業工業用機器の五つのプロジェクトからなり、

それぞれ一〇～一五社の異業種チームを編成する。業種の異なる企業が、独自の技術を出しあい、それを組み合わせればそこから新しい製品や技術が生まれるという考えである。すでにその成果は、「グリーン・ボックス」や「最高血圧自動連続測定装置」などの商品化にあらわれている。また、京都の地場産業である染色業との協力で、反物の継ぎ目を自動検知し機械の運動制御を自動化する装置の開発を行っている。このように近代工業と伝統産業との結びつきも、意義深いものがある。

今後もうこうした積極的な中小企業の結合は、さかんになると思われる。これが下請企業のめざす方向のひとつであるともいえよう。

注

- (1) R. T. Averil, *The Dual Economy, The Dynamics of American Industry Structure*, 1968. 外山広司訳『中核企業——経済発展の新しい主体——』ダイヤモンド社、昭和四四年。
- (2) 邦訳『前掲書』三ページ。
- (3) 邦訳『前掲書』九〇～九二ページ。
- (4) 邦訳『前掲書』八九ページ。
- (5) 邦訳『前掲書』八九ページ。
- (6) 邦訳『前掲書』八九ページ。
- (7) *The State of Small Business: A Report of the President together with The Annual Report on Small Business and Competition*, 1982. 中小企業事業団訳編『アメリカ中小企業白書・一九八二』中小企業調査協会・同友館・昭和五八年。
- (8) 前掲『白書』二四ページ。
- (9) J. S. Day, *Subcontracting Policy in the Airframe Industry*, 1956.
- (10) アメリカの下請制については、佐藤芳雄『寡占体制と中小企業——寡占と中小企業競争の理論構造——』有斐閣、昭和五十一年に詳しい。とくに第五章と第八章。
- (11) 中村精『中小企業と大企業——日本の産業発展と準垂直的統合——』東洋経済新報社、昭和五八年。七一ページ。

従属形態としての中小企業(Ⅲ)

従属形態としての中小企業（Ⅲ）

- (12) 中村『前掲書』七二ページ。
- (13) “Small Firms”, *Report of the Committee of Inquiry on Small Firms 1971*. 『英国の中小企業』（ポルトン委員会報告書）商工組合中央金庫、昭和四九年。
- (14) 前掲『報告書』六三ページ。
- (15) 前掲『報告書』六四ページ。
- (16) G. Maxcy and A. Silbertson, *The Motor Industry, 1959*. 今野源八郎・吉永芳史訳『自動車工業論——イギリス自動車工業を中心とする経済学的研究——』東洋経済新報社、昭和四〇年、一五〇ページ。
- (17) 巽信晴「西ドイツの下請と賃金格差問題」加藤誠一・小林靖雄・滝沢菊太郎編『先進国の中小企業比較』有斐閣、昭和四十五年所収、二五五～二五七ページ。
- (18) 巽「前掲論文」、『前掲書』二六四ページ。
- (19) 中小企業庁編『中小企業白書』（昭和五八年版）、通産省・中小企業庁「工業実態基本調査」（昭和五六年）による。
- (20) 『白書』によれば、下請取引依存度が八〇%以上の企業比率は、昭和五年の八一・三%から五六年の八二・四%に拡大した。
- (21) 中小企業庁「下請企業実態調査」昭和五七年一二月。
- (22) 機械振興協会経済研究所「機械関連下請企業の国際競争力に関する調査研究」昭和五五年三月。
- (23) 財団法人・京都産業情報センター「昭和五七年度・“京都プロジェクト”事業報告書」昭和五八年三月。