

[研究論文]

中小企業の被支配性に関する一考察

——中小企業の「問題性（下請制）」の議論を中心に——

長谷川 英伸

〈要 約〉

本稿では、中小企業の存立に関する諸理論の一体系に位置する「中小企業問題性（下請制）」論に関して考察している。「中小企業問題性（下請制）」論では中小企業と大企業の取引関係において収奪関係等が成り立ち、さらに中小企業の存立基盤自体が脆弱であるにもかかわらず、何故中小企業の存立維持が可能なのかについて議論されている。日本における「中小企業問題性（下請制）」論は中小企業の存立に関して「資本の節約」、「景気のバッファー」、「賃金格差」のような否定的な議論が多いが本稿では「中小企業問題性（下請制）」論の各学説を比較検討し、中小企業の存立に関して肯定的な議論に注目し、中小企業の存立維持を可能とする要因を明らかにしていく。

キーワード：中小企業、被支配性、独立性、効率性

I. はじめに

本稿の目的は、中小企業の一側面である被支配性を捉え、何故、中小企業が大企業との受発注関係によって、低下請単価、受注の不安定さ、下請代金の遅延等の取引関係であるにもかかわらず存立維持が可能なのかを「中小企業問題性（下請制）」の議論を基に明らかにすることである。

中小企業は全製造業に存立するのではなく、特定製造業に偏って存立している。産業連関上の中心となるべき重化学工業（鉄鋼業・化学工業・機械工業）をはじめとする基幹業種は大企業の比重が高いが、部品加工等をはじめ日用品の供給や対個人サービス等の生活関連業種に関しては多数の中小企業が従事している。特に部品加工等の生産に従事している中小企業は大企業から下請という形で受注している場合が多い。これは部品加工等を受注する下請中小企業と仕事を発注する元請大企業との企業間関係である。本稿では下請中小企業と元請大企業との下請関係を捉え、その関係に着目した下請中小企業の問題性（下請制）を検討していく。

元請大企業の発注側の視点に立って下請中小企業との企業間関係をみると、発注企業側からすればある部品を製造する際に、自企業内で「内製」するかそれとも他企業から「購買」するかという経済的合理性に基づく意思決定の必要性が生じる。これは欧米でもみられる意思決定であり、Make or Buy（内製するかそれとも購買するか）と呼ばれている。ここでの「購買」は製品・サービスの購買の方法によって、「市販品」かそれとも「特注品」であるかに区分することができる。「市販品」であれば、価格は市場を通じて決定されるため、「内製」するかそれとも「購買」するか意思決定が価格差異によって行われる。しかし「特注品」であれば、どのような製品・サービスを製造するかは発注者によって指示される場合が多いことに加えて、「内製」するか「購買」するか意思決定は、

価格に加えて、非価格的要素である品質・納期等との照合から行われる場合が多い。

以上のように、下請中小企業は元請大企業からの「内製」という脅威もあり、下請中小企業は不安定な経営環境下にある。本稿は下請中小企業の存立基盤が脆弱となりうる経営環境にあるにも関わらず何故存立維持しているのかを中心に説明していく。そこで、本稿はまず日本の「中小企業問題性（下請制）」の理論展開の基礎となった小宮山琢二（1941）と藤田敬三（1965）を取り上げる。その次に、「中小企業問題性（下請制）」論の代表的な学者である巽信晴（1960）、中村秀一郎（1964）、三井逸友（2002）、の議論を取り上げ中小企業の存立維持可能な要因を探っていく。

Ⅱ. 下請制とは

1. 下請制に関する論争

「中小企業」とは大企業と比較して相対的に規模の小さな企業の総称を意味する¹⁾。したがって、「中小企業」という総称は、企業の数だけ特色があり、その内実は極めて多種多様である。このような多種多様な企業群で構成されている中小企業の存立形態の様態を「中小企業の異質多元性²⁾」と呼ぶ³⁾。この異質多元性の属性を帯びている中小企業をこの節から「中小企業問題性（下請制）」をもとに分析していく。

(1) 下請制に関する理論的枠組み

戦前、戦中、戦後と、歴史を辿ってきた「中小企業問題性（下請制）」論を振り返るためには当時の下請制の本質を検討する必要がある。第一次世界大戦（1914～1918）頃から、政策対象として「中小工業」あるいは「中小商工業」という概念が、従来の「小工業」概念と並んであらわれ、政策的、理論的研究分野において、漸次大きな位置を占めるようになった⁴⁾。さらに、本格的な戦時体制期（1937年7月の日華事変勃発から1945年8月の第2次世界大戦終了まで）には、中小工業に関する研究が、本質論的研究へと進むこととなった⁵⁾。そこで、中小工業研究では、大工業の視点からではなく、大工業との密接な関係を保っていた、いわゆる存立基盤が不安定で脆弱な存在である中小工業の視点を重要視し、中小工業の存立形態となっている「中小企業問題性（下請制）」の分析・考察がなされてきたのである。そして、日本資本主義の特殊な構造的である大企業と中小企業間の支配従属関係の本質を把握するための基本的立場の特質について議論が活発になる。このような状況から弁証法的発展の理論として、下請の問題について検討した小宮山琢二の理論が著名であり、小宮山琢二の議論を考察していく。

(2) 有機的結合関係について

小宮山琢二（1941）は、支那事変を機に軍事体制を強める日本経済下での中小工業の存立形態、つまり下請について研究している。軍事体制下における重工業は、主に兵器製造に移っていくことになり、軍部から兵器の発注を受けた大工業は、分業の形で中小工業に発注し、これを中小工業は下請として受注していた。この背景には、その当時の軍部の組織的な「地方統制工業」の存在があり、地方の中小工業（中小鉄工業）へ兵器製造の仕事を提供していたことがあげられる。「地方統制工業」は軍部による、戦時体制下においてより良い質の兵器を大量生産するための基盤作りとして組織化されたといえる。理由はともあれ、中小工業にとっては、前近代性の生産技術を改善する良い機会にもなった。工程分解作業（分業）の導入は、製品の専門化につながり、大工業との有機的関係が少なからず築けることとなった。小宮山琢二はこの軍事の戦時体制下の中小工業の下請を有機的結合関係と捉え、

下請は工業の生産形態としたのである。

次に、小宮山琢二が提示している中小工業の形態分類についての議論を述べていくことにする。小宮山琢二は中小工業の形態を独立形態と従属形態とに分類している。そして、後者の従属形態をさらに分類し、「問屋制工業」と「下請制工業」に分ける。「問屋制工業」は、中小工業を支配する形態が問屋で、商業資本・輸出貿易資本・百貨店資本等があげられる。さらに、「問屋制工業」を「旧問屋制工業」または「家内工業」と「新問屋制工業」に分ける。「旧問屋制工業」とは「下請業者の生産が資本家的生産ではない⁶⁾」経営形態であり、「新問屋制工業」とは「下請業者の生産が資本家的生産の内容を備えている⁷⁾」経営形態である。そして、「下請制工業」は「中小工業を支配する形態が大工業または、工業資本である⁸⁾」経営形態である。

何故、小宮山琢二が「問屋制工業」を2つに分ける必要があったのか。それは、「家内工業」の議論があまりにも不十分だったからであるとしている。「家内工業」と呼ばれる経営形態は、直接生産者が自宅または職場で商業資本の統制下で生産に従事し、原料及び製品等の市場関係及び、原材料の経営資金等において商業資本に従属依存する場合である⁹⁾。この議論には、問屋と下請業者の資本家的性格が考慮されておらず、問屋が外部から生産を支配しているだけなのか、それとも一部でも生産に参加している経営形態であるか、下請業では、自宅での内職なのか、労働者を雇っている経営形態なのかが重要であるとしている。そして、小宮山琢二は「問屋制工業」を旧と新という形態で分類することで、形態の実情を把握でき、詳細に分析できるような枠組みを構築したのである。

つまり、「旧問屋制工業」または「家内工業」は問屋もしくは商業資本が直接生産に従事しておらず、「下請業者が全く資本家的性格を持たずに、生産は機械及び原動力を使用せずに行われること¹⁰⁾」であり、具体的には、「農村的家内工業」、「内職的家内工業」、「職人的家内工業」¹¹⁾の3つに分類している。「農村的家内工業」は、農家の女性等が織本から原材料の支給を受けて賃機をする場合である。「内職的家内工業」は大都市の自宅で材料を支給されてなされる内職の場合である。「職人的家内工業」は手工業的親方が問屋に依存して生産に従事する場合である。

次に、「新問屋制工業」について、述べていくことにする。小宮山琢二は「新問屋制工業」が「下請業者が機械及び原動力を使用するばかりか多数の労働者を雇用し、工場工業組織の条件を持つ点で現代的性質を備えている¹²⁾」と述べている。つまり、「新問屋制工業」は製品を製造するときに、非力な作業の代わりに、機械等の動力を使用し、大幅な作業時間短縮や作業能率の向上を実現し、また、家族の労働力に頼るのではなく、労働市場から労働者を雇用し、労働力の強化を計り、規則的生産環境であるとした。また、下請業者本人が直接労働力として、働くのではなく経営者としての性格を備えていることである。

このように、「旧問屋制工業」と「新問屋制工業」の共通点は商業資本等に支配される形で、中小工業が存立しているといえるが「旧問屋制工業」の家計と利益が同じ状態である経営形態よりも、「新問屋制工業」は一歩進んだ経営形態である。それは、下請業者が労働者として働くのではなく、労働者を雇い、経営者として家計と利益を分離できる環境にある。小宮山琢二は、「新問屋制工業」のいわば発展段階として、捉えているのが、「下請制工業」である。「問屋制工業」を支配している形態が商業資本であるが、「下請制工業」の場合は、支配している形態が産業資本・工業資本である。商業資本支配と産業資本支配の違いで、小宮山琢二は企業の経営形態が大きく異なると主張した。「下請制工業」の場合、大工業から外注という形で中小工業が受注する。これは、大工業が自社で生産している一部または全部の工程を、中小工業に委託する形で行われる。つまり、「下請制工業」は大工業との従属関係が、生産上の深い関係ともいえる点で、「問屋制工業」と区別できるのである。「問屋制工業」は、商業資本、いわゆる問屋に支配権があるが、問屋が直接生産工程に関わることはないので、

生産上の関係は薄いといえる。

では、「下請制工業」の属性を以下にあげてみる¹³⁾。第1に支配者である大工業は生産の内部主導者であり、下請は生産工程そのものの中での関わり合いがあることである。第2に支配の根拠が生産外の前期的収奪ではなく巨大資本による小資本の圧倒であることである。第3に親工場と下請工場とが生産工程上の関係をもって多かれ少なかれ有機的に結合していることである。第4に生産分化が社会的分業あるいは、生産部門内の特殊分業の実現である限り、生産物は価値通りに交換されることである。

上記の4つの点は、現代の中小企業の下請につながる点が多いといえる。小宮山琢二が最も主張したかった点は、第3の親工場と下請工場とが生産工程上の関係が、有機的に結合しているところだと推察できる。この有機的結合は、日本の近代工業国として進展していくための必要条件である¹⁴⁾。上記の親工場と下請工場との関係を佐竹隆幸（2008）は「社会的分業に近い性格」、「生産面の技術的有機的連関関係¹⁵⁾」、「等価交換」、「対等・協力関係」といった特徴を有する「下請制工業」と論じている。

一方で小宮山琢二は下請生産のなかにも、産業資本の生産活動というよりも、むしろ大工業の商業資本的充用による中小工業の支配が存在するとも指摘している。小宮山琢二は下請工場を支配するのが問屋なのか大工場なのかが問題ではないとし、大工場が自己の製作能力以上の仕事を受注してその能力を超える部分をそのまま外部に下請させる場合、或いは、原材料を全く金融的高利貸の要素として下請工場に前貸しする場合¹⁶⁾が産業資本より問屋資本として機能していると考えた方が良いと述べている。この経営形態は、「問屋制工業」を含むことになり、「範疇としての下請工業」よりも遥かに広範囲になり、小宮山琢二は広義の下請工業とした。また、当時、機械器具工場の一般的な外注を「下請」と呼んでおり、これを広義の下請に入れてしまうと、拡大しすぎるので、小宮山琢二は除外して考えている。

このような、広義の下請と範疇としての下請を分けて考えることは、「下請」の理念であり、理想としている、「社会的分業に近い性格」、「生産面の技術的有機的連関関係」、「等価交換」、「対等・協力関係」と矛盾していく点が出てくることは必須である。つまり、広義の下請として、「下請工業制」を認めることは、商業資本と下請業者との「問屋制工業」と規定された支配従属関係である流過程からの搾取となる経営外部からの支配¹⁷⁾を認めることになり、「新問屋制工業」と「下請」の区別がはっきりできなくなるのである。ついには、小宮山琢二自身が、論点の軸としていた範疇における下請の説得力は脆弱なものになる。この部分も含め、後に、藤田敬三をはじめ多くの論者によって、批判、指摘されていくことになる。特に、藤田敬三が小宮山琢二の議論を批判したことから始まる論争が、「藤田・小宮山」論争と呼ばれるものである。

(3) 商業資本的充用の主張

藤田敬三（1965）の議論をまとめ、小宮山琢二の議論と比較していくことにする。藤田敬三の主張を簡素に述べれば「下請制は商業資本的性格をもつ」とする立場である。すなわち下請は工業の生産諸形態を工業外部である流通面を体現する商業資本からの支配であるとする立場をとっている¹⁸⁾。したがって、下請制工業は商業資本による工業を支配する形態であり、工業の生産形態ではないと捉えることができる。藤田敬三は、元請大企業と下請中小企業関係が有機的なものではなく、単に商業資本の工業支配と捉えて、下請中小企業の賃金格差を利用した収奪としている。つまり、資本金や市場のシェアの独占段階における元請大企業と下請中小企業との力関係は、下請利用を前提とする中小工業の商業資本的支配（商業資本的充用）である。

藤田敬三は下請制に関する生産形態的特殊性究明の手懸りを問屋制家内工業の生産形態を商業資本

の小営業支配、とくにその支配の「基本的諸形態」の分析を援用して問屋制家内工業の本質¹⁹⁾を説明している。まず第1の形態は「商人が小商品生産者の製品を買い入れること²⁰⁾」で、これは地方の買占業者は農民(生産者)が自分の商品を常に販売する唯一の相手になり、必然的に独占的な立場となり、農民(生産者)に対して不当な価格を提示できる。第2の形態は「その高利貸業との結合²¹⁾」である。農民(生産者)は常に、貨幣が欠乏しており、そのため買占業者は農民(生産者)に貨幣を貸し付け、その後負債として商品を引き取る。また、負債者として、農民(生産者)は買占業者に奴隷のような扱いを受け、不当な関係に陥る。第3の形態は「農村の買占業者の慣例の1つを成しているところの、諸商品に類似する製品に対する支払い²²⁾」である。この形態は、小営業のみならず、資本主義の未発達なすべての段階にみられる現象である。第4の形態は「生産のために必要なその商品の形で商人が支払うこと」である。この形態は、農民(生産者)は買占業者から同等の価値の対価を得られる。つまり、買占業者の商業資本は産業資本になるのである。

このように藤田敬三は生産形態から、商業資本的な役割を果たしている資本と劣位工業資本との支配従属的結合形態が、下請の先駆をなすものであると述べている。では、次に藤田敬三の中小工業の分類形態の概念に触れていく。藤田敬三は中小工業の従属形態を、「低次段階」と「高次段階」に分類している。前者は「問屋制家内工業」であり、後者を「下請」とした。また、「下請」は「問屋制下請」と「下請」と分類している。藤田敬三は「問屋制家内工業」を「商業資本または商業資本的な役割を果たしている資本と劣位にある工業資本との支配従属的結合形態²³⁾」であると述べている。そこから発展し、「問屋制家内工業」において劣位工業である小営業や家内工業がマニファクチャ組織に組織化された場合、その支配従属関係は商業資本のマニファクチャ支配となる。この支配されている劣位工業は「相当数の賃労働者を雇用し、その内部に分業し協業する組織がもたれ、資本の労働者収奪が行われている²⁴⁾」状態になれば、下請の発足であると認識している。これを問屋マニファクチャ「下請」の第一段階である「問屋制下請」とした。さらに、藤田敬三は「商業資本による工業支配」の延長として「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」と呼んだ。

両者ともに資本の流通経路を通じての利潤追求である商業資本支配と認識し、商業資本であれ、産業資本であれ、元方資本は自ら賃労働者を雇い入れ自己の責任において生産を営んでいる相対的な弱小な「工業を資本、技術、市場の優位の面から支配することによって、下請工場の労働者の低賃金で自家工場の労働者の賃金の上昇を制限しようという制度である²⁵⁾」としている。

(4) 藤田・小宮山の論点

以上のように、藤田敬三と小宮山琢二の主張をそれぞれ考察してきた。そこで、藤田・小宮山の両者の論点を説明していくことにする。まず第1に藤田敬三は小宮山琢二が主張する「新問屋制工業」と「旧問屋制工業」と区別することにはある程度の理解を示したが、「新問屋制工業」という呼び名は妥当ではないとした。問屋制マニファクチャは明治中期から広汎にみられており、それを昔からある問屋制マニファクチャを「新」とつけるのはどうなのかということである。また、従来から存在する商業資本的充用である商社・問屋の下請を下請一般から外すということは、現実をみていることが大きな難点であるとしている。これは、小宮山琢二が下請の定義として、大工場等の工業資本の支配化におかれている中小工業を下請と呼んでいるからであるとした。第2に大工場等の産業資本が中小工業を支配する場合に限り、下請制工業とするのは、大工場の購買部が商業資本的充用な立場で中小工業に接する場合があります、大工場の外業部的支配という下請の本質を捉えにくくなってしまうということである。小宮山琢二は、大工場の外業部を前述したように、広義の下請制工業として捉えて

いるが、広義の下請と範疇としての下請を分けて考えることは、「下請」の理念であり、理想としている、「社会的分業に近い性格」、「等価交換」、「対等・協力関係」と矛盾していく点が出てくる。

このように、2点の論点は藤田・小宮山の論争のきっかけとなった部分である。だが、この論争は中小企業の下請についての本質を解明する重要な論争である。現在の下請中小企業に深くかかわってくるものである。以下では、「下請制」の問題性を重点的に述べている巽信晴の議論を述べていく。

Ⅲ. 「中小企業問題性（下請制）」—問題性・独立性・効率性—の議論

1. 問題性に関する議論

巽信晴（1960）は、中小企業問題を「何よりもまず中小企業が、独占資本によって収奪・利用され、駆逐・没落するという独占資本主義の基本的経済法則によって規定されていることはいうまでもない²⁶⁾」と断言している。その上で下請中小企業は存立しており、巽信晴はこの存立理由を考察している。つまり、巽信晴は中小企業が資本主義の一般的法則のもとでは、大企業のために併合され、駆逐させられ、一方で中小企業が過剰性によってはげしい競争があり、労働の過剰人口による低賃金労働の搾取機構として大企業によって収奪の対象として利用されると述べている。

下請中小企業は、「各資本階層（企業格差）に応じて、それぞれ特徴的な「近代化」＝合理化の形態を現象させることになるのである²⁷⁾」と述べており、その理由として、巽信晴は下請中小企業が元請大企業の系列になると、元請大企業の企業内分業で資金繰や設備の向上等のメリットがある反面、下請中小企業の利潤は元請大企業によって数字で管理され、そこでの利潤の上限はおさえられ収奪され、元請大企業への損失・危険の負担転嫁がはかられており、それが労働者への低賃金収奪と、販売市場の争奪競争にしわよせさせられるとしている。

一方、元請大企業は非系列企業に対しては、「さらに露骨な下請単価の引下げ、下請代金の遅払い、支払手形の期間延長にみられるような運転資金源（金繰）としての利用がおこなわれ、さらに販売市場への浸出・圧迫・駆逐策や、それを促進する法律の制度、原材料市場での独占価格の維持等がおこなわれる²⁸⁾」としている。こうしたことが下請中小企業の系列企業と非系列企業間、非系列企業相互間の競争を激しくしている。

元請大企業は下請中小企業に対する直接的な支配形態としての下請制を利用して、利潤収奪の機構として収奪している。そのような支配は中小企業の階層分化を形成するようになった。そこで、下請中小企業の階層に分化を巽信晴は次のように考える。

第1に下請中小企業は「元請大企業の「分工場」「子会社」的存在で、それは外見的には「独立」しているが、事実上は独占資本の一構成部分となっている。マニュファクチャ段階において、小商品生産者がえせ外見的「独立」のもとに、事実上はマニュファクチャの構成部分としての部分労働者に転化したのと同様で、ただここでは事実上の賃労働者に転化しているのに対し、子会社の場合は剰余価値を搾取し企業利得から報酬を得ている資本家的性格をもつ経営者²⁹⁾」であるとしている。第2に下請中小企業は「元請大企業の金融面からする支配関係にあるものでその支配関係が子会社より量的にみて稀薄で、なお経営面である程度の自立性をもっているもの、いわゆる「系列化」のなかに入っているものが多い³⁰⁾」としている。第3に下請中小企業は「元請大企業の専属的下請中小企業で、それは主として原材料・製品販売関係で支配され、人的な結合関係をもつものも多い。元請大企業の付属物的存在である³¹⁾」としている。第4に下請中小企業は「元請大企業の浮動的下請中小企業で、それは元請大企業の支配が比較的弱い部面で存在する資本の比較的小さな諸企業である。ここではとくに「過度競争」が激しく、開・廃業率も高い³²⁾」としている。第5に下請中小企業は「元請大企業

の支配の末端にある再下請・再々下請や問屋制家内工業，問屋制マニファクチャアのもとでの近代的家内工業や近代的マニファクチャア等の小工業・零細業者である。それは相対的過剰人口の一存在形態でもある³³⁾」としている。

以上のように，巽信晴は下請中小企業を元請大企業との関係性で5つの階層に分類している。第1から第5にいくほど，下請中小企業の存立基盤は脆弱であるといえる。そして，この階層分化の具体的内容を規定する諸要因と諸特徴を巽信晴は次のように述べている。第1に「独占企業との間に経営・技術・生産過程の有機的な，深い連携・関係が，あるかという点である。これは流通過程におけるたんなる市場的な不等価交換関係に終始する場合と対比され，系列企業と非系列企業の階層分化を規定³⁴⁾」している。第2に「資本の証券化・企業金融の発展による有価証券制度を基礎とする持株・融資関係による剰余価値の再分配がおこなわれているかいないかという点³⁵⁾」である。第3に「アメリカ式経営管理制度の導入による原価管理が，いかに直接的生産過程を掌握して剰余価値の収奪をおこなっているかいないかという点³⁶⁾」である。つまり，このような階層分化を規定している諸要因は，中小企業に機械設備・技術格差，賃金格差，原価格差等をもたらすのである。中小企業の階層分化の本質的特徴を見出している。

上記で述べてきたように，巽信晴は，元請大企業が利潤を収奪するために，系列的支配を行い，その構造によって，下請中小企業は，持株・融資関係で得られる剰余価値を収奪されるとした。そして，元請大企業は下請中小企業の経営面まで関与して，剰余価値の収奪するのである。また，巽信晴は生産過程の有機的連繋の存在も指摘している。具体的には「全生産部門に資金・設備・技術・資材・人的要素・流通等について，経営的・計画的に結合し，元請大企業の経営のなかに，深く関係する。こうした独占企業との連繋・関係が，中小企業の階層分化を具体的に規定づけている³⁷⁾」と述べている。

次に，中小企業の問題性が日本の経済成長に伴い，独立性の部分も存在するのではないとした中村秀一郎（1961）を取り上げる。「下請制」の問題性に対する他方の見方を考察する上で，独立性とは何なのかを説明することは重要となってくる。

2. 独立性に関する議論

中村秀一郎（1961）は下請中小企業について，元請大企業の系列化にある下請中小企業が大量受注のかわりに製品価格を低く設定するとした。しかし，中村秀一郎は「利潤量を増加させ，それがこれらの中小企業の蓄積の条件となったことも事実である³⁸⁾」とも述べており，下請中小企業は元請大企業から収奪されるだけの関係ではなく，ある程度のメリットをもたらしているとした。下請中小企業は元請大企業の系列に参加することによって，受注を安定できるので企業成長につなげるという方針をとっている。中村秀一郎は，このような下請中小企業は，「大企業の下請管理に主体的に対応し，系列化によって近代化，製品精度の向上，量産体制の設備，工程品質管理の徹底，近代的労務管理の推進等を行い，この過程で，個別部品生産から組立部品生産へと進み，専門化の徹底によって部品専門メーカーへの発展の方向をとるもの，または独自の製品開発とその生産に向かうという方向をとるものがあらわれてきている³⁹⁾」とした。つまり，下請中小企業は元請大企業との取引関係を結ぶことによって，下請中小企業の成長を示唆したのである。

中村秀一郎は中小企業の独立性の根拠として中堅企業の存在を指摘している。中堅企業とは簡素に説明すれば「中小企業と大企業の間とする企業グループ⁴⁰⁾」のことになる。このような中堅企業は，中小企業論では例外として取り扱われ，ビッグ・ビジネス論ないし独占資本論では対象とされなかった。その理由として，中村秀一郎は「これらの中小企業と大企業とを切り離し，その間にこえがたい断層の存在を強調する理論体系では，中堅企業を位置づける余地がなかったからである⁴¹⁾」と述べて

いる。

具体的に中堅企業とは何か。まず第1に中堅企業は「大企業の別会社，系列会社でなく資本的にはもとより，企業の経営方針の決定権を持つ独立会社であり，たんに中小規模をこえた企業ではない⁴²⁾」としている。第2に中堅企業は「証券市場を通じての社会的な資本調達が可能となる規模に達した企業である。中小企業の個人所有資本による企業経営の限界は，資本金1億円で，そのあたりが中堅企業の下限をなし，その上限は資本金10億円の線におくのが適当である⁴³⁾」としている。第3に中堅企業は「社会的資本を株式形態でまかなっても，それには制約があり（たとえば高配当率の必要性），個人，同族企業としての性格を強くあわせ持つという点で，大企業と区別される。規模拡大にともなって，同族会社の欠陥を除去するための，社外重役制の導入，経営と所有の分離の進行，専門スタッフ，研究機関の設置，近代的経営管理組織の整備という点で，質的に中小企業とは異なる⁴⁴⁾」としている。第4に中堅企業は「中小企業とは異なる市場条件を確保し，その製品は独自の技術，設計考案によるものが多く，必要な場合には量産に成功し，それぞれの部門で高い生産集中度・市場占有率を持ち，独占的性格をもつものも多く，特定の購入者に依存せず，大企業の購入独占に対抗する力を持ち，使用総資本純利益率の高いものが多い⁴⁵⁾」としている。

以上の4つの中堅企業の特徴づけは，中小企業の量的，質的な発展を説明する上で重要な意義を成している。中村秀一郎は，上記の4つの特徴の性質があるにもかかわらず，現実には「中堅企業の枠をこえて大企業に発展している企業，中堅規模に到達しながら上場企業とはならず，個人資本としての性格を依然として維持している企業等が存在している⁴⁶⁾」と述べている。また，中堅企業に成長する中小企業は専門メーカー⁴⁷⁾というキーワードが重要であるとも述べている⁴⁸⁾。

中小企業の中堅企業への成長を可能したのは，以上のような諸条件と，それに積極的に適合していったそれぞれの企業の独自の企業行動であるが，この企業行動を決定づけるのに大きな役割を果たしているのが，経営者の資質であるといえる。では，従来の中小企業経営者との中堅企業への発展に成功した企業経営者の資質はどのように異なってくるのかを以下では中小企業経営者の資質を検討していく。従来の中小企業経営者は「個人資本家として，個人的富を追及し，その利潤の源泉を低賃金と労働に求め，雇用者のバイタリティの発揮等考える余裕もなく，客観的情勢の見通しがなく，したがって企業発展の展望も持たず，リスクを避けることだけを考へて，独創的な製品開発や生産方法の探求には手を出さず，ただ惰性的に経営を続けているような傾向が，しばしばみられる⁴⁹⁾」としている。

これに対して中村秀一郎は中堅企業への発展に成功した企業経営者には，「これらの欠陥とははじめから無縁であるか，またはそれを成長過程において，経験を通じて克服してきている人が多い⁵⁰⁾」と述べている。つまり，中堅企業の経営者の多くには個人資本家としての側面よりも産業の指導者で革新的な企業の組織者・管理者としての性格を強く持っており，独自の製品選択を行い，製品の質にマッチする設備投資，量産体制の確立に果敢であり，販売方法の革新をためらわず，企業内人間能力の開拓と組織化に積極的で，企業発展の方向にそれぞれ独自の才能を発揮している場合が多い。このように，中村秀一郎は，中堅企業の経営者資質に視点をおき，従来の中小企業経営者との違いを明らかにした。さらに下請中小企業は，ただ単に元請大企業との取引関係を結んでいても，自動的に中堅企業へは成長できないと述べている。中堅企業に成長するためには，経営者の資質も重要な要因であることがわかる。

以上のように，中堅企業は1960年代頃の形態では，専門メーカーとして元請大企業と取引関係を構築している形態が多い。1970年代になると，中堅企業は，知識集約型になり，独自の製品を開発して，元請大企業との差別化を図ろうとしている。これは，元請大企業からの「独立」を意味しており，単独で市場を開拓し存立していこうとする形態であるといえる。中村秀一郎は，中堅企業は下請ではな

く、独立した存在であると考えたのである。中堅企業に成長する前の段階である下請中小企業は、元請大企業との関係で、利潤を獲得し、有機的な技術支援などを経て、十分な経営資源をもって成長できるとした。つまり、中村秀一郎は、下請中小企業の発展が中堅企業であり、中堅企業は独自の技術をもちいて独立性を保っているとしたのである。以下からは下請中小企業の効率性に関する三井逸友の議論を説明していく。

3. 効率性に関する議論

三井逸友は、中小企業「問題」視点に「下請」概念自体は中小企業の金融問題、中小企業の市場戦略の課題といった、特定の問題・課題を直接示すべきものではないとしている。別の言い方をすれば、「企業間の諸関係やメカニズムを通じて現れた、分業構造と多数の中小企業「集団」の集中・利用や管理方式の「問題性」は検討の対象となるが、下請制や「下請企業」がなくなれば自動的に経済的関係としての「問題性」は解決されるというものでもない⁵¹⁾」としたのである。また、三井逸友は1965年代以降になると、「下請管理」の進展と優良下請企業の成長に伴い、従来の「下請制＝問題性」論を全面的に否定する中村秀一郎、清成忠男らの「超近代化論」の見地⁵²⁾が現れたことを取り上げて従来の下請制の問題性に執着するのではなく、下請制の効率性を見出すべきであるとした。そして、国際競争下におかれる日本の製造業のあり方として、「効率的な下請分業生産システム」が必要不可欠になっている現状が下請制の効率性を示唆している⁵³⁾とし、さらに、下請制の「効率性」は、「単に国民性などの問題なのではなく、世界規模での競争と対立関係の次元の問題なのである⁵⁴⁾」としている。では、三井逸友が唱える効率性の下請制とは何なのか、以下で説明していくことにする。

下請制は、規模の経済性の発揮、工程の分業化、労働力の配置と管理の「合理性」、企業間競争の「活用」、独自能力・企業経営力の活用等の条件にもとづく、外注取引関係を基礎として、大企業による中小企業の利用形態、したがって中小企業群の存立形態の一つとして把握できる。ここに形成される、社会的分業「集団」としての統合・配置と階層的企業構造の持つ「機構」としての機能が重要なのである⁵⁵⁾。

その「機構」としての機能が働いている下請取引形態である「集団」に加わる中小企業にとっては相対的に安定した市場の確保と、生産力発展に見合う技術の強化・向上、経営能力の向上、さらには金融等の面での中小企業の不利を克服する条件の供与にもなる⁵⁶⁾。この中小企業にとって、効率性をもたらさせる下請こそが、従来の問題性とは異なる考え方である。

しかし、問題性がなくなったのではなく、ここに貫かれる「下請管理」による、下請企業間の競争の組織化、企業選別と再編成の絶えざる遂行、あるいは下請企業群の経営意思決定と行動、管理、ならびに生産や販売に対する親企業の監視と「情報収集」、管理＝統制遂行としての指揮・監督の自立化機能は、その「成果」の公正な配分に即さぬものとなる場合がある。そこに下請取引関係における、元請大企業の「優越的な地位」の濫用、「しわ寄せ」と「バッファ利用」、下請企業群の経営不安定、さらには労働者間の分断と、賃金・労働条件格差の定着・拡大等の諸問題も条件に応じて生じるのである⁵⁷⁾。

こうして、三井逸友は、下請制の効率性を「集団」における「機構」として捉え、「機構」によって、中小企業は大企業に効率的に「管理」されることによって、生産効率を上昇させることができるとしたのである。もちろん、「機構」の中身によっては、大企業が利益を大幅に手に入れることができる可能性があり、中小企業の独自の経営は阻害される可能性もある。そして、「しわ寄せ」等がなくなることはないとしている。

Ⅳ. 小結

本稿は、日本の「中小企業問題性（下請制）」の理論展開の基礎となった小宮山琢二と藤田敬三の理論を取り上げてきた。次に、「中小企業問題性（下請制）」の問題性における代表的な学者である巽信晴、「中小企業問題性（下請制）」の独立性における代表的な学者である中村秀一郎、「中小企業問題性（下請制）」の効率性における代表的な学者である三井逸友¹⁾をそれぞれ取り上げ、中小企業存立における下請制とは何のかを述べてきた。

小宮山琢二と藤田敬三は、戦時中の日本の経済体制をみた現状分析を行った。その現状分析をもとに、巽信晴は、大企業が中小企業に対して、下請を利用して、安価な製品を作らせて、利潤を収奪していたと指摘した。また、下請の階層構造によって、下請中小企業は、金融面や経営面までもが元請大企業の支配下にあり、元請大企業に収奪されているとしたのである。

これに対して、下請中小企業のなかでも発展した中堅企業と呼ばれる層があり、この企業は独立性であると主張しているのが中村秀一郎であった。中村秀一郎は下請中小企業の経営資源に着目し、元請大企業からさまざまなメリットを得て、下請中小企業は専門メーカー等の中堅企業の規模になることができるとした。専門メーカーになると、元請大企業との下請関係ではなく、対等な関係での取引関係が可能であると述べている。専門メーカーは独自の製品技術があり、その技術を目的に元請大企業は専門メーカーと取引するわけで、取引される製品も安くはない。

三井逸友は元請大企業の生産体制に取り込まれると下請中小企業は受注の安定、技術の向上、生産能率の向上等のメリットが得られ、そのために経営資源が蓄積されるとした。元請大企業から中小企業は収奪されるだけの関係ではなく、管理下におかれることによって、経営ノウハウを得ることができるとし、これを下請中小企業の効率性と述べている。

以上のように下請制に関する議論は問題性、独立性、効率性、といった一連の理論体系化が可能である。小宮山琢二と藤田敬三は下請制の形態分析を行った。日本の戦後まもない1950年頃は、巽信晴が述べていたように、過剰労働者のために、下請中小企業は低賃金水準が続き、元請大企業は低賃金基盤を利用して、下請単価を下げさせて利潤を収奪していたのである。しかし、1960年代になると、下請中小企業の収奪関係は三井逸友らが唱えたように、系列化に近い形が構成され、そこから経営資源を蓄積され効率性が考えられた。また一方で、1960年代から1970年代の日本の高度経済成長を機に中村秀一郎は中堅企業（専門メーカー）の存在を主張し、下請制自体がもう通用しない場合があるとした。これは三井逸友らが唱えた効率性の発展させた考え方であるといえる。

改めて説明するが、中小企業存立論における「中小企業問題性（下請制）」は、低下請単価、受注の不安定さ、下請代金の遅延等の問題性であった。これは大企業が中小企業を「賃金格差、景気のバッファー、資本の節約」の主体としての支配・従属関係によるしわ寄せが可能な企業群と認識があるためである。だが、大企業は中小企業が存在しないと、利潤を十分に得られないぐらい中小企業に依存している場合もある。中小企業は大企業との下請によって、経営資源等の蓄積し、新製品開発に従事できる。中小企業は問題性、独立性、効率性を有することで自社の存立維持を可能としているのである。本稿は下請制に関する理論的枠組みから中小企業の存立維持可能な要因を考察したが、今後は現代の中小企業の事例と下請制の理論的枠組みを照らし合わせていくことが課題である。

注

1) 佐竹隆幸（2008）1頁

- 2) 山中篤太郎（1944）による記述を参考にした。
- 3) 佐竹隆幸（2008）46頁
- 4) 高田亮爾（2003）11頁を参考にした。
- 5) 高田亮爾（2003）12頁を参考にした。
- 6) 小宮山琢二（1941）7頁
- 7) 小宮山琢二（1941）7頁
- 8) 小宮山琢二（1941）7頁
- 9) 小宮山琢二（1941）8頁を参考にした。
- 10) 小宮山琢二（1941）27頁
- 11) 小宮山琢二（1941）27頁を参考にした。
- 12) 小宮山琢二（1941）27-28頁
- 13) 小宮山琢二（1941）30頁を参考にした。
- 14) 佐竹隆幸（2008）51頁を参考にした。
- 15) 佐竹隆幸は「商業資本的充用の対象として存立していた下請中小企業と元請大企業との間に、系列取引・長期継続取引といった新しい下請生産システムを、経済民主化に伴う独占資本の市場支配緩和のもとで構築し、中小企業の経営資源、特に人的資源による技術力、開発力を活用することで、財務的資源を産業政策（産業構造政策）で補填していくことにより、産業構造の高度化を達成し、経済成長を果たした。この基本的な関係を「技術的有機的連関関係」と呼んだ。（佐竹隆幸（2008）243頁）
- 16) 小宮山琢二（1941）31頁を参考にした。
- 17) 佐竹隆幸（2008）51頁を参考にした。
- 18) 佐竹隆幸（2008）49頁
- 19) 藤田敬三（1965）25頁を参考にした。
- 20) 藤田敬三（1965）25頁
- 21) 藤田敬三（1965）25頁
- 22) 藤田敬三（1965）25頁
- 23) 藤田敬三（1965）26頁
- 24) 藤田敬三（1965）27頁
- 25) 佐竹隆幸（2008）53頁
- 26) 巽信晴（1960）42頁
- 27) 巽信晴（1960）38-39頁
- 28) 巽信晴（1960）38-39頁
- 29) 巽信晴（1960）90-92頁
- 30) 巽信晴（1960）90-92頁
- 31) 巽信晴（1960）90-92頁
- 32) 巽信晴（1960）90-92頁
- 33) 巽信晴（1960）90-92頁
- 34) 巽信晴（1960）214-216頁
- 35) 巽信晴（1960）214-216頁
- 36) 巽信晴（1960）214-216頁
- 37) 巽信晴（1960）188-189頁
- 38) 中村秀一郎（1964）86頁

- 39) 中村秀一郎 (1964) 86 頁
- 40) 中村秀一郎 (1961) 78 頁
- 41) 中村秀一郎 (1964) 1-2 頁
- 42) 中村秀一郎 (1964) 12 頁
- 43) 中村秀一郎 (1964) 12-13 頁
- 44) 中村秀一郎 (1964) 13 頁
- 45) 中村秀一郎 (1964) 13 頁
- 46) 中村秀一郎 (1964) 15 頁
- 47) 専門メーカーとは、一応、独自の図面をもち、系列、下請中小企業のように特定大企業にのみ市場を限定されず、広くその製品が市場性をもち、価格決定権を有し、資本的にも独立している企業とってよいであろう (三輪芳郎 (1959) 「自動車・弱電産業における専門生産の進行」のなかの論説を参考にした)。
- 48) 中村秀一郎 (1964) 55 頁
- 49) 中村秀一郎 (1964) 141 頁
- 50) 中村秀一郎 (1964) 141-142 頁
- 51) 三井逸友 (2002) 126 頁
- 52) 三井逸友 (2002) 129 頁
- 53) 三井逸友 (2002) 138 頁
- 54) 三井逸友 (2002) 138 頁
- 55) 三井逸友 (2002) 143 頁
- 56) 三井逸友 (2002) 143 頁
- 57) 三井逸友 (2002) 144 頁

参考文献

- 藤田敬三編 (1943) 『下請制工業』 有斐閣.
- 藤田敬三 (1965) 『日本産業構造と中小企業』 岩波書店.
- 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.
- 小宮山琢二 (1941) 『日本中小工業研究』 中央公論社.
- 三井逸友 (1984) 「今日の下請制をめぐる若干の論点にかんするノート(上)」 駒沢大学経済学会『経済学論集』 第16巻第2号, 151 ~ 195 頁.
- 三井逸友 (1985) 「今日の下請制をめぐる若干の論点にかんするノート(下)」 駒沢大学経済学会『経済学論集』 第16巻第4号, 151 ~ 195 頁.
- 三井逸友 (2002) 『現代経済と中小企業—理論・構造・実態・政策—』 青木書店.
- 三輪芳郎 (1959) 「自動車・弱電産業における専門生産の進行」 ダイヤモンド社『月刊中小企業』 第11巻第10号.
- 中村秀一郎 (1961) 『日本の中小企業問題』 合同出版社.
- 中村秀一郎 (1964) 『中堅企業論』 東洋経済新報社.
- 佐竹隆幸 (1996) 「企業間関係と中小企業存立論—O. E. Williamsonの所論を中心として—」 『関西外国語大学研究論集』 第63号, 579 ~ 589 頁.
- 佐竹隆幸 (2000) 「中小企業存立論の再検討—新中小企業像と新中小企業論像の創造に関する試論」 『商大論集』 神戸商科大学創立七十周年記念論集, 163 ~ 177 頁.

- 佐竹隆幸（2008）『中小企業存立論』 ミネルヴァ書房.
- 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.
- 巽信晴（1960）『独占段階における中小企業の研究』 三一書房.
- 巽信晴（1980）「下請制工業の変化と賃金・労働条件に関する一考察」大阪市立大学経済研究会『季刊経済研究』第3巻第3号, 29～51頁.
- 巽信晴（1987）「下請制工業の変化と問題点」大阪市立大学経済研究会『季刊経済研究』第9巻第4号, 3～24頁.
- Williamson, O. E. (1979) “Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations,” *Journal of Law and Economics*, Vol. 22, pp. 233-261.
- 山中篤太郎（1944）『日本産業構造の研究』 有斐閣.

（はせがわ ひでのぶ）

A Study on the Dominance of Small and Medium-Sized Enterprises: Around the Discussion “Problem of (Subcontracting System)” on Small and Medium-Sized Enterprises

Hidenobu HASEGAWA

Abstract

In this paper, it is considered “Small and medium-sized enterprises of problem (subcontracting system)” for theory located in the one-body system of theories about the existence of small and medium-sized enterprises. In the “Small and Medium-sized enterprises problem (subcontracting system)” theory, exploitation relationship is consisted between small and medium-sized enterprises and large-scale companies’ business connection. Moreover, despite the small and medium-sized enterprises has weak foundations, it is argued that why the small and medium-sized enterprises can exist.

In the “Small and Medium-sized enterprises problem (subcontracting system)” theory in Japan, negative arguments such as “capital saving”, “economic buffer”, and “the gap of funds” are common, however, in this paper, the author makes a comparative review of each theory, pays attention to positive arguments of small and medium-sized enterprises existence, and explains the element.

Keywords: small and medium-sized enterprises, the dominance, independence, efficiency