

# 中小企業の応用力基盤と柔構造

—日本産業の環境適応力視点から—

上野 紘

- I 問題の所在
- II 日本産業の競争力要因
- III 中小企業の技術的応用力基盤と柔構造
- IV 日本的生産システムと中小企業—むすびにかえて—

## I 問題の所在

わが国産業の戦後過程は、昭和40年代中葉までの20年間において重化学工業化を基軸に、業種間の急激な浮沈を伴いながらも世界に類例のないスピードで高成長し、アジアの中で唯一先進工業国化してきた。加えて、その後今日までの約20年間においても、ドル・ショック、二次にわたる石油ショック、さらにはプラザ合意による大幅な円高などわが国にとって構造震憾的な国際的規模の変動に対して、むしろショック療法にも似た形で品質向上、コストダウン、納期短縮、省エネルギーを実現し、ショック時の悲観論を尻目に驚異的ともいえる競争適応力（super competitive）を示してきた。

このようなわが国産業のすこぶる良好なパフォーマンスに対して目下、海外から様々に注目の目が注がれている。欧米先進諸国や発展途上諸国からは、日本の自動車、電子機器、工作機械など加工・組立型製品の高品質・高精度・低コスト・短納期に具現している比類ない国際競争力の源泉とみなされている日本型産業システムが注目されている。JIT（ジャスト・イン・タイム）生産方式およびこれと密接不可分の関係にある日本的TQC、あるいは長期継続・信頼取引関係に基礎をおく下請制度などが日本型産業システムの主たる構成要素であり、合併を含む日系の海外進出工場をはじめそれら手法・システムが部分的にもすでに国際移転されるに及んでいる。そうした中で、JITシステムに関しては、20世紀の生産主導による少品種大量生産方式を支配してきたテーラー、フォー

ドシステムに替わる多品種少量生産時代のニーズ主導型生産システム（ポスト・フォーディズム）<sup>(1)</sup>か否かの議論も出始めている。

一方、経済的低迷に悩む旧ソ連、東欧旧社会主義圏諸国では、終戦直後の生産停滞と悪性インフレを傾斜生産とドッジラインで乗りきり、短期間に統制的経済から自由市場経済への移行を果たしてきた日本の戦後復興期の環境適応に対する関心さえ呼んでいる。と同時に、活力ある日本産業の支持基盤である中小企業<sup>(2)</sup>に対する研究意欲も旺盛になってきている。

しかしながら、そうした高い評価の反面では、日米構造協議を通じて米国側から問題提起されたように、日本の主要企業集団における株式の法人間相互持ち合いに代表される集団内もたれあい構造や、親大企業による下請・系列企業の規模別賃金格差を利用した多階層的取引・分工場の利用など、日本型産業システムが市場閉鎖的で不公正なシステムであると認識されている側面のあることも否定できない。<sup>(3)</sup>そのためからか、例えばJIT生産システムを導入する場合でも、欧米では日本の特性をできるだけ捨象し、生産上の本質的、効率的要素のみを導入したシステム（リーン -Lean-生産システムと呼ばれている）づくりへの対応姿勢が強くなってもいるようである。<sup>(4)</sup>

こうしてみると、わが国の産業システムには、産業発展の特異性と国際的普遍性が一体化したメカニズムが内在しており、それが競争条件変化に対して柔軟性を与え、かつこれまで効果的に機能してきた、という内実を感知することができる。

ところで、そのようなわが国産業システムの形成あるいは産業の優れた環境適応力の背景、要因に関しては、過去、経営上の日本的特性に関わるものから工業化後発国としての利益を十分に享受できた時代状況の偶然論にいたるまで、様々な角度から活発に論議され、諸説が提示されてきた。最近では、これに国際移転可能性といったグローバルな視点も加わって一層議論が深まっている。

本小稿もまた、そうした議論に一石を投じようとするものである。その際われわれは、問題の所在を日本の産業システムが有している変化への柔軟性、特にシステムに内在する効率性（普遍性）と問題性（特異性）におきつつ、この問題について日本の産業を事実上下支えてきた下請企業を中心とする中小企業技術集団の「応用力」と「柔構造」の観点から考察してみることにしたい。

## II 日本産業の競争力要因

### 1. 強い競争志向性

わが国の年間貿易黒字幅は1987年に964億ドルでピークに達した後、90年にかけて内需の盛り上がり、円高・海外現地生産増に伴う輸出鈍化・輸入増から縮小基調へ転じてきた。しかし、91年上半期には輸出の大幅増から再び拡大の兆しをみせており、貿易摩擦再燃に対する懸念の強まりとともに、為替調整を通じても輸出量が減りにくいわが国産業の輸出機造と国際競争力の根強さが改めて確認されるところとなっている。

そこで最近のわが国輸出品目構成（ドル建て）についてみると、表1にみられるように、実に全体の4分の3が一般機械、電気機械、自動車を中心とする機械機器（部品を含む）によって占められている。その機械機器の中でも半導体、排気量2000cc以上乗用車、NC工作機械、VTR、ファクシミリといった高性能・高精度・高機能のいわ

ゆる非価格競争力のあるハイテク品目の増加寄与が大きくなってきている。これらハイテク品目は、海外の一般市場や急増している日系の海外進出工場向けの輸出ばかりでなく、その安定した供給能力を基礎に、OEM生産（相手のブランドによる生産—Original Equipment Manufacturing）、あるいは海外製品への部品組込みなどを通じて今や海外企業の生産体系に完全にビルトインされる目的で輸出されている品目でもある。この点、確かに最近のわが国輸出は、海外景気の長期にわたる後退、海外進出工場における大幅な生産増でもないかぎり急減現象のみまれにくい品目構造になっていることが窮えるのである。

いうまでもなく、ハイテク化した機械機器類は技術集約的・高難度加工の多数の装置、部品、素形材その他をアッセンブリーした高度なシステム製品もしくはユニット部品である。したがって、そうした品目の非価格競争力が強くかつ安定した供給能力を有しているということは、材料メーカー、下請・外注企業を含めて、関連するわが国業種・企業の総合的生産・技術力がそれだけ高度化し、また企業間取引も緻密にネットワーク化している事実を意味していることにはほかならない。つまり、今日におけるわが国のリーディング産業である機械工業の良好なパフォーマンスは、まずはその重要な背景として、現代世界市場における製品ニーズが所得弾性値の高い、日本の得意な技術応用分野の加工・組立型製品をベースとしているという、わが国にとって有利な客観的条件が存在していることを無視できない。<sup>(5)</sup>しかしそうであるとしても、現実的にそうした市場動向に対して技術的応用力を資本財・中間財・消費財各業種が戦後一貫して激しい企業間競争と絶えざる下請再編成の中で着実に高めつつ、要素技術や周辺技術など大・中小企業分野にまたがる多様な技術をシステム化、

表1. 最近の日本の輸出品目構成

(%)

	化学品	金属品	一般機械	電気機械	自動車	船 舶	精密機械	機械小計	その他	合 計
1985年	4.4	10.5	16.8	22.2	19.6	3.4	9.8	71.8	13.3	100.0
1990年	5.5	6.8	22.1	23.0	17.8	1.9	10.2	75.0	12.7	100.0

資料. 大蔵省「貿易月表」。(出所) 日本経済新聞1991. 7. 28

(注) 1. ドル換算による。

2. 金属品には鉄鋼、電気機械には半導体も含まれている。

集大成する方向で対応し、市場開拓してきたことの成果を表しているのである。そしてこの日本の辿ってきた対応ぶりについては重くみる必要がある。何故ならば、それは一つに工業構造高度化にとって競争に基づく技術進歩という、資本主義的分業のメリットを他の国にも増して巧みに生かす形を採ってきたわが国の産業システムが効率的システムとして国際的普遍性を有しているか否かの問題を投げかけており、もう一つは、より高次元の製品を開発するに際して、従来技術を継続的に積上げていくことの学習効果の重要性を提示しているからである。特に後者に関して、現在世界市場を制覇しているわが国の家庭用VTRが、その開発・実用化にあたってテープレコーダー、カラーテレビ技術の蓄積と生産経験が功を奏した事例はよく知られていることである。<sup>(6)</sup>

## 2. 戦後過程にみる競争力強化要因

### (1) 高度成長前期

機械工業を中心とする日本産業の強い国際競争力は、上のように各業種内企業間の激しい競争構造の下で、およそあらゆる分野の技術・システムが競争上有利なように編成されることによって成立している。この構造とメカニズムは、基本的には明治期以来の欧米先進国に対する急速なキャッチアップ過程の中で連続的に改良、再編されつつ醸成されてきたとあってよい。ただ、今日におけるような企業間の激しい競争構造の形成は、やはり戦後直後GHQにより進められた経済民主化の一環としての財閥解体に伴う経営者一新と、新しい経営者による進取・競争志向性の強いアメリカ型経営方式の導入にそもそもの出発点がある。<sup>(7)</sup>

その上で、多くの有力企業が実用化レベルにあった欧米先進技術を競って導入したことが企業間競争を活発化させる契機となった。さらには、戦後当初に成立し企業別組合も、個別企業への従業員の帰属意識を高める一方、QCサークルに代表される企業内集団活動など本来ゲゼルシャフトとして性格づけられる企業体・労働組合が、わが国ではゲマインシャフトとしての性格をも併せ持つて企業間の競争を一層促進する要因となった。<sup>(8)</sup>

そうした日本企業の内輪的性格を交えた強い競争体質は、通常大企業に関していわれるところの終身雇用、年功序列制、企業別組合を三種の神器とする日本的経営に凝縮している。このうち終身

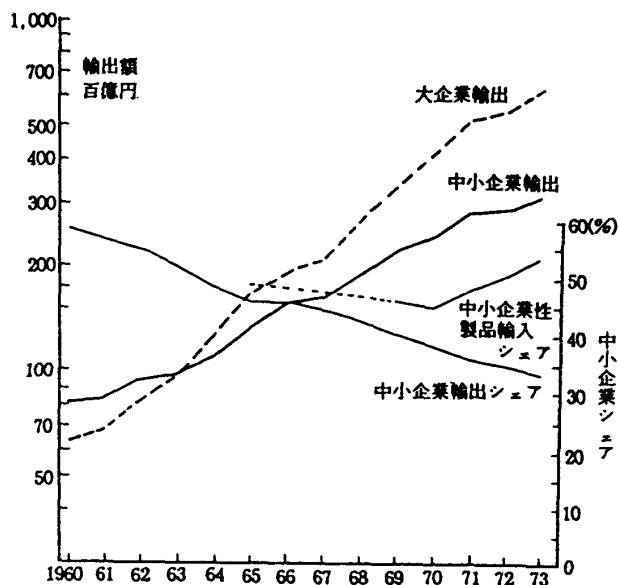
雇用、年功序列制については、古くは江戸中期以後の大商家における子飼いに系譜をみることができるとしても、<sup>(9)</sup> その慣行の広がりとは定着化は、未熟練新規学卒者の一括採用制度の下での人的技術蓄積と、企業間競争に一丸となって打ち勝つための組織作りの必要性から戦後積極的に進められてきたものと捉えられよう。しかし、その戦後においても、日本の経営が欧米とは異なる工業化方式と結びつけて自覚されるのは高度成長真只中の1960年代前半期におけるJ・アベグレンの調査研究が発表されてから以降である。<sup>(10)</sup> それまでは、この特徴は一般に日本産業の後進性を示すものとして認識されていたのである。

日本産業の遅れた構造としての理解は、1957年の経済白書においても二重構造問題として取り上げられた中小企業、とりわけ下請企業の構造に対する理解にも共通していた。下請制度について、その系譜そのものはこれも江戸期の御店と下職に源流を見出せるものの、1890年代の雑貨にみる問屋制下請、1920年代以後の工場制下請、第二次大戦中の軍需生産力強化における中小企業の重層的下請利用を経て、戦後の重化学工業化・量産化過程で新たに編成され、拡大してきた。それも、1950年代までは大きい規模別賃金格差、小零細企業の高い開廃業率の下で、ごく一部の下請企業を除いては資本蓄積不足の大企業による固定資本・人件費節約と景気調節弁としてのリスク分散利用が中心であり、下請企業側の技術力・生産性はきわめて低く、前近代的存在としての評価でしかなかった。自動車、家電など機械関連下請企業が第一次下請を中心に設備・技術力を引き上げ、親企業に対する技術的補完機能を付加することによって親企業との間に有機的・効率的な分業生産システムを形成し、それが国際競争力強化に反映していくのは、中小企業の高度化・近代化を重要な柱とする中小企業基本法が1963年に制定され、政策誘導と親企業による能動的な下請・外注管理、技術・品質管理指導が推進される60年代中葉以後のことである。ちなみに、下請企業の生産・加工する部品・部材を組み込んだ大企業性製品の輸出額が中小企業性製品のそれを上回るのは1964年以降であり、それまではわが国輸出製品の大宗は、専ら地場産業としての繊維、雑貨を中心に価格競争力を強みとする労働集約的な中小企業性製品によって

占められていたのである（図1）。

このようにみると、おおよそ戦後1960年代前半までのわが国産業、そのうちでも今日世界的な主

図1. 規模別工業製品輸出額と中小企業の貿易シェア



資料. 大阪府立商工経済研究所調べ。

(注) 中小企業性製品とは、細分類業種で中小企業の出荷額が70%以上を占めるものをいう。

(出所) 杉谷滋「中小企業の輸出と海外投資」(1991年)。

導産業となっている機械工業をはじめとする重化学工業の位相は、貿易管理令(1949年)や外資法(1950年)による封鎖経済体制下での輸入代替量産工業化と技術蓄積を、開放的であった欧米先進技術の導入・改良に基づきながら関連主力大企業が競争的に進め、国内産業波及効果を高めていた実態にあったといえよう。<sup>(11)</sup> 同時にこの間、約1億人への人口増とともに、国内市場が大都市部のほか農地改革を通じて農村部においても総じて順調に拡大してきたことが、そうした輸入代替量産工業化をスムーズに推進し得た条件となった。

もっとも、この高度成長前期における日本産業の成長に関しては、パックス・アメリカーナの下で安価な石油の大量安定確保、平和産業への専念、先進国の開発した技術導入による莫大な技術開発期間と費用の節約等々、相当めぐまれた環境にあったことが幸いした。<sup>(12)</sup> これに加えて、戦略的産業・主力大企業グループに対する政府の税・財政支援、設備合理化指導、護送船団型方式による地方の中小規模層を含む民間金融機関の経営安定化とそれによる大衆からの低金利資金調達機構の確立など、

強力な官民協調体制とワンセット型大企業集団の体力強化支援策が大きく機能した点のあったことも大方の認めているところである。

これらの点は、農業部門を主たる源泉とする低廉豊富で勤勉な労働力の活用と併せ、資本不足下の大企業にとって設備投資負担を軽減させる合理的経営のための強力なバックアップシステムとなった。また、そうした安い費用で外部経済の利益を享受する態勢が社会的分業の深まりと中小企業間の過当競争を前提として下請制の拡大強化にも繋がり、競争上効率的な日本型産業システムのフレームワークが築かれてきたといえよう。<sup>(13)</sup> その意味で戦後1960年代前半までの期間は、わが国産業システムの原型を知る上での重要な時期となっている。

## (2) 高度成長後期

1960年代後半の高度成長後期における日本産業の課題は、貿易・資本自由化による開放経済体制への移行に伴う国際競争力の増強にあった。これへの対応は、基本的には重化学工業化の一層の促進、巨大企業合併・地方への工場展開、輸入技術改良・国産技術の開発によるオートメーション化を通じた大型設備投資によるスケールメリットの追及とQCサークル活動による品質・生産性向上対策など、60年代前半からの高度化・近代化路線を一段と強化する方向で進められてきた。その結果、わが国貿易収支は65年以降黒字定着化をみるようになり、98年にはGNPもが早くもアメリカに次いで資本主義圏第2位に浮上した。1960年代後半の生産力拡大と国際競争力強化のスピードがいかにも速かったかを窮い知ることができるのであるが、この成果の背景にはもちろん、当時の為替固定相場制下での円相場(1ドル=360円)の実質的割安感に伴う輸出競争力強化要因、あるいはベトナム戦争による特需などが加味していた点のあったことを無視できない。しかしそれ以上に、国内生産力面において機械金属関連下請を中心とする中小企業の技術専門化による生産性向上と品質のレベルアップが着実に進展し、それが加工・組立型大企業性製品の品質、コスト両面における競争力強化に結びついて内外市場拡大によるスケールメリット効果が十二分に発揮されるようになってきた点を強調しておかなければならない。この段階で、下請企業が技術水準を基準に再編成され

つつ、<sup>(14)</sup>一部有力企業では親企業にとっての単に景気バッファーあるいはコスト低減対象としての浮動的存在から、技術補完的機能も担う分工場の存在として位置づけられるようになってきたのである。

### (3) 低成長・安定成長期

続く1970～80年代は、ドル・ショック、為替変動相場制移行、石油ショック、円高騰、N I E Sの急迫に示される国際経済環境激変と高度成長終焉の中でわが国産業の素材型から加工・組立型、知識集約型への構造調整が進行するとともに、その過程で変化に対する柔軟な産業システムと優れた技術的応用力を駆使した日本特有の環境適応力が最高度に発現された時期である。すなわちこの期には、一つに第一次石油ショック後の長期不況時に浸透したように、ショックに伴うマイナス影響に対しては大企業中心に余剰人員の雇用調整・配置転換など労使協調で減量経営を徹底化し、また親企業からの受注減・単価引き下げ要請を受けた下請企業も明日に期待する信頼取引関係の下で当面の逆境に順応した。<sup>(15)</sup> 他方、減量経営の下での省資源・省エネルギー・省力化・コストダウン・納期短縮化など経営合理化要請や、従来製品の需要一巡、所得水準向上に伴う消費者ニーズの多様化・高級化といった需要構造の変化に対しては、機械関連の親企業・下請企業を筆頭に、マイクロエレクトロニクス(ME)技術を核とする先端技術・異技術の製品・生産工程への積極的な応用・導入によって活路を切り開いてきた。

この新しい局面における対応過程での最も大きな特徴は、NC工作機械、産業用ロボットに代表されるように、1970年代に入って以降急速に進歩してきたME技術を各種機械機器に組込んだことであろう。これによって、ワードプロセッサのようなME技術の進歩なしには実現不可能であった新製品が開発されたのをはじめ、従来製品も性能の飛躍的向上を通じて再生あるいは市場拡大のチャンスが生まれた。またより重要な点としては、機械機器がインテリジェント化したことによって、かつて“紺屋の白袴”と評された工作機械工業自体の工程自動化や、熟練技能工不足の深刻化していた中小企業・下請企業においても品質・精度の向上・安定化とともに省力化への対応可能性が高まるなど、労働集約的な多品種小ロット生産分野

でも生産自動化・工程システム化の実現段階へ到達した点が挙げられる。つまり、不断に変化する製品・部品に対するフレキシブルな生産・加工が親企業、下請企業の双方で可能となったのである。ここにおいて親企業と下請企業の取引・協力関係は、親企業のJIT生産体制と自動化生産に対応する下請企業のリアルタイムでの部品納入レベルにまで達し、下請制を活用した日本の生産システムは全面的に開花するところとなった。<sup>(16)</sup> と同時に、親企業の製品開発段階からの下請企業の参加(デザイン・イン)を通じて、機械製品を典型とするシステム製品の国際競争力が格段に強化されることになったのである。

しかし、その一方で、下請企業側には設計、技術開発力、生産管理力、下位下請企業の管理など、従来親企業ないし独立企業の有していた経営能力を持つ必要性が生じてきた。この対応過程を通じて、親企業多数化、自社製品の生産など下請的地位からの自立化への道が開かれた下請企業が現れる一方、その能力のない下請企業との間に経営能力上の大きな格差が生まれ、下請企業の一次から二次へ、逆に二次から一次への移行といった、新たな階層分化が進行することになった。<sup>(17)</sup> また、こうした下請経営条件の底上げは事実上、中小企業開業条件の引き上げともなり、その影響から戦後一貫して増勢基調にあった中小企業の開業率が最近はかなり低下し、廃業率をさえ下回るようになってきている。<sup>(18)</sup>

アジアN I E S、A S E A Nとの国際的水平分業の進展は、わが国産業システムの有り様および中小工業の競争力構造に、今後さらに強いインパクトを与えていくことになるであろう。

## Ⅲ 中小企業の技術的応用力基盤と柔構造

### 1. 技術的応用力基盤としての中小企業集団

表2は、1979年・85年の日本の製造品目(通産省「工業統計表品目編」による)の加工度別(材料、加工、組立)出荷額構成について、産業中分類別にみたものである。<sup>(19)</sup> わが国工業はこれまで産業中分類の業種構成において、衣服・身の回り品、電気機械など一般的に加工型、組立型業種といわれる業種のウエイトを高めてきた。しかし実は、その加工・組立型業種はもとより、繊維、鉄鋼など素材型業種といわれる業種においても、製

表2. 製造業の産業中分類別・加工度別出荷額構成（全国）

(%)

	1979年				1985年			
	材 料	加 工	組 立	計	材 料	加 工	組 立	計
合 計	32.7	47.0	20.3	100.0	27.3	48.3	24.4	100.0
食料品	19.9	80.1	-	100.0	15.3	84.7	-	100.0
繊維工業	62.2	37.8	-	100.0	61.0	39.0	-	100.0
衣服・その他繊維製品	-	100.0	-	100.0	-	100.0	-	100.0
木材・木製品	89.8	10.2	-	100.0	87.8	12.2	-	100.0
家具・装備品	-	100.0	-	100.0	-	100.0	-	100.0
パルプ・紙・紙加工品	59.0	41.1	-	100.0	55.6	44.4	-	100.0
出版・印刷	5.6	94.4	-	100.0	6.3	93.7	-	100.0
化学工業	72.5	27.5	-	100.0	71.6	28.4	-	100.0
石油・石炭	99.8	0.2	-	100.0	99.9	0.1	-	100.0
ゴム製品	3.4	97.6	-	100.0	-	100.0	-	100.0
なめし皮・同製品	21.4	78.6	-	100.0	19.0	81.0	-	100.0
窯業・土石製品	50.8	49.2	-	100.0	57.3	42.7	-	100.0
鉄鋼業	90.8	9.2	-	100.0	89.9	10.1	-	100.0
非鉄金属製品	62.1	37.9	-	100.0	60.8	39.2	-	100.0
金属製品	-	100.0	-	100.0	-	100.0	-	100.0
一般機械器具	-	31.7	68.3	100.0	-	35.6	100.0	100.0
電気機械器具	-	33.3	66.7	100.0	-	41.2	58.8	100.0
輸送機械器具	-	42.7	57.3	100.0	-	38.9	61.1	100.0
精密器械	-	46.8	53.2	100.0	-	39.1	60.9	100.0
武器製造業	-	82.7	17.3	100.0	-	88.6	11.4	100.0
その他製造業	-	97.8	2.2	100.0	-	95.7	4.3	100.0

資料. 通産省「工業統計表品目編」より作成。

(出所) 大阪府「大阪経済白書」昭和57年版、平成3年版。

造品目レベルでは材料段階の品目比率が低下する反面、加工および組立段階の品目比率が上昇しているように、日本の工業製品は業種全般にわたって年々製造品目の加工度を高める形で高付加価値化を追及し、また非価格競争力を強化してきた。そうした品目を幅広く集合化し、アッセンブリーする組立型製品、なかんずく総合的組立製品としての日本の自動車の国際競争力が強いのも自ずから頷けるところである。

ところで、自動車、家電製品、半導体など機械類をはじめ今日強い国際競争力を有する日本製品は、そのほとんどが欧米に開発起点をもつ製品である。<sup>(20)</sup> したがって、その技術的基盤・品質管理手法も欧米からの移転・模倣を基本とし、日本の風土とその時々の経済環境・経営資源に適合させつつ、不断の応用・改良と経験・学習の蓄積によって製品の実用化ないし普及・量産レベルでの独自性を構築してきた。合織のアクリル、中・小型乗

用車、家庭用VTR、メモリーICなどは、そうした日本流の技術・製品を代表するものといつてよい。この日本の改良・応用技術力は、大陸からのふきだまり文化国の中で古くから培われていたが、明治期以降第二次大戦後に至る工業化過程で、狭い国土とその下での和式から和洋式折衷への生活様式の転換が在来製品・外来製品のいずれにおいてもそれなりの改良と創意工夫を必然化することによって急速に高められてきたものと思われる。<sup>(21)</sup>

#### (1) 地域企業集団——地場産業

そのように、日本の製品・生産技術は、日本人の生活様式さらには意識構造とも絡む和洋融合化による応用化技術と学習効果に特徴があるといえるのであるが、<sup>(22)</sup> そのプロトタイプを地域中小企業集団としての地場産業にみることができる。

周知のように、地場産業は、江戸期以前に系譜のみられる伝統的・在来的地場産業と明治期以降

の移植に係譜のある近代的・外来的地場産業とに発生タイプが分けられる。しかし今日では、その両者ともこれまでの内外経済環境変化とともに絶えざる製品転換、ケースによっては埼玉・行田の足袋産地からアパレル産地への転換にみられるような産地ぐるみの事業転換を通じて当初の製品とは大きく変容しつつ、消費財・中間財を中心に多様性のある現代日本産業の一角に位置するに至っている。<sup>(23)</sup> 地場産業発展の歴史は、まぎれもなく製品転換・事業転換の歴史であった。<sup>(24)</sup>

そのような地場産業の長期的・連続的な製品転換を可能ならしめた要因は、製品・生産技術の伝統性を基底に残しながらも、現実的にはそれぞれの時代における主力生産技術をコア（核）としながら、その時代の新しい設備・素材を積極的に取り入れて応用展開可能な新製品もしくは関連分野製品の開発に段階的に取り組んできたところにある。導入した新しい設備も、それをそのままでは効果的に使用できない場合には、その改良や周辺器具・治具の開発などによって対処してきた。

そして、この時代環境変化への対応を先導し、オルガナイザーとしての役割、機能を果たしてきたのは、主に産地問屋や産地の有力メーカーであったが、産地形成による同業者の多集積と緻密な産地内社会的分業による生産・販売という、地域中小企業集団の垂直的、水平的な取引・情報ネットワーク構造自体がそうしたリーダー企業を自然に育んでもきた。産地企業集団内においては、技術・情報の蓄積と伝達、熟練技能の再生産、社会的分業の広がりによる新規参入機会の増加と産地全体としてのリスク分散機能があり、それが集団の経済環境変化に対する柔軟性（適応力）と技術的応用力基盤（競争力）を醸成する一方、産地の活力、企業家精神を持続させてきたからである。

このようにみるかぎり、地場産業の競争力は、外部経済の利用を基礎とした企業集団が生み出す応用力構造から派生してきていると捉えることができる。その意味で、この地場産業が内蔵している競争力構造は、先端産業の大企業を含めて企業の内部組織が小さく、外部経済の多角的利用が高度に進んでいる日本特有の産業システムと競争力構造の原形を成しているといえるのである。

(2) 専門加工技術集団 —— 大都市下請企業  
集団形成による社会的分業が日本中小企業の競

争力・応用力基盤の根幹となっているという実態は、特に東京、大阪など大都市地域に高度集積している部品・部材加工専門の下請加工企業集団にも認められている。機械金属関連分野の組立作業、切削・穴明け加工・プレス加工、木工、電気配線作業、製罐・板金・溶接、表面処理、熱処理、金型製作、鋳造、鍛造、プラスチック成形、アパレル関連分野の縫製加工などがそれである。

完成品組立工業の裾野に位置するこれらのいわば周辺工業の大都市地域における高度集積とその高い技術水準は、世界との比較でのわが国産業システム的一大特性を示している。<sup>(25)</sup> と同時に、ここではおよそあらゆる分野の加工が可能であることから、同じく大都市に集中している製品企画・研究開発機能と結びついて、この地域は事実上、日本屈指の試作品作りの拠点ともなっている。<sup>(26)</sup>

この新製品開発のための実験場としての機能を併せもつ高次の生産拠点は、機械金属関連の場合、一般に東京の城南地域（大田区、品川区など）が有名であるが、<sup>(27)</sup> 大阪では大阪市東部（城東区、東成区、生野区など）および東大阪市一体がそうした地域の中心として位置づけられよう。ちなみに、表3は大阪府機械金属関連下請企業（大阪府下請振興協会の受注登録企業対象）の加工分野別地域分布について構成比で示したものである。ここで注目されるのは、各加工分野の下請企業が大阪市の東部と東大阪市を中心にしながらも、府内各地域ごとに一定程度の割合をもつてくまなく分布していることである。つまり、集積度の差こそあれ地域それぞれにおいて多様な加工分野企業が立地し、総合的加工集団ないし専門的技術集団が形成されている実態が明らかといえよう。

まさにここに大都市工業の構造的特徴が浮き彫りになっているとともに、この構造は、下請企業側にしても同業者や自社と異なる加工企業が周辺地域に集団立地していることによって仲間取引あるいは地域内工程分業関係の中で存立し得る根拠となっている。近年、親企業の生産・流通合理化対策の一環として下請企業へのユニット発注、複合加工発注（特定の下請企業に発注の窓口を一本化し、その下請企業の管理で幾つかの異なる加工を経た後に納品させる）が広がってきているが、そうした発注方式が円滑に行えるのも専門の加工企業が周辺地域に集団立地しているからにほかな

表3. 大阪府下請企業の加工業種別地域分布（1991年10月現在）

(%)

	切削加工	丸ス	製缶板溶接	表面処理	鋳造	鍛造	金型	電気	軽作業	プラスチック	縫製	その他加工業	合計
大阪府計(実数)	1000 2744	1000 1076	1000 1116	1000 327	1000 119	1000 64	1000 168	1000 312	1000 142	1000 308	1000 592	1000 389	1000 7357
大阪市計	39.8	37.8	40.3	43.4	44.5	34.4	38.1	28.5	19.7	35.4	46.6	49.1	39.7
都心部	3.4	3.5	4.1	2.8	1.7	7.8	4.2	3.5	1.4	2.6	8.3	8.2	4.1
東部	16.4	17.7	13.5	19.0	19.3	10.9	13.1	8.3	7.0	19.5	20.2	17.2	16.2
南部	5.0	7.5	6.5	8.0	3.4	4.7	8.3	7.7	7.0	8.1	8.6	6.9	6.5
北部	8.8	5.9	10.0	9.8	16.0	3.1	8.3	8.0	2.1	4.2	6.3	10.0	8.0
西部	6.2	3.3	7.2	4.0	4.2	7.8	4.2	1.0	2.1	1.0	3.2	6.7	5.0
衛生市計	60.2	62.2	59.7	56.6	55.5	65.6	61.9	71.5	80.3	64.6	53.4	50.9	60.3
北大阪	6.5	8.3	6.2	5.8	3.4	3.1	11.3	15.1	10.6	5.2	1.9	6.4	6.7
東大阪	36.7	37.7	35.9	34.9	38.7	32.8	38.7	40.7	36.6	43.5	32.8	28.8	36.4
南大阪	15.6	14.4	16.4	14.4	11.8	26.6	11.3	13.5	31.7	14.6	17.6	13.9	15.7
※郡部	1.3	1.8	1.2	1.5	1.7	3.1	0.6	2.2	1.4	1.3	1.2	1.8	1.4

資料：大阪府下請振興協会資料より作成（協会登録企業のみ）。

（注）※郡部は町村計を示す。

らない。

もちろん、このような加工専門下請企業の取引範囲は、特定の業種・企業、さらに一定の地域内ばかりとは限らない。専門部品メーカーと異なって幅広い用途に対する加工態勢にあることから、広域に及ぶ複数の親企業と取引関係を結ぶ非専属的下請企業が実際には多いし、また同業者間、異分野加工企業間との連携・取引関係も事実上錯綜している。その受発注構造、したがって社会的分業構造は、厳密には渡辺幸男氏が機械工業を事例に指摘しているように、通常いわれている特定の親企業を頂点としたピラミット型ではなく、それぞれの完成品機械工業を頂点とし、裾野は各機械工業間で重なりあう“山脈的構造”<sup>(28)</sup>のような内容実態にあるといえるのである。

そのように、大都市下請加工企業が有する機能は、個々の企業におけるものよりも、各企業の高い専門加工技術が相互に関連することによって、小ロットで高難度加工の部品をはじめとする発注者からの要請に対して、「いつでも」、「どんなものでも」、「すぐに」<sup>(29)</sup> 応じられる<sup>(29)</sup> という、集団がもつ生産コンプレックスとしての機能に特徴がある。この優れた応用力と高能率な機能があればこそ、わが国大企業の高品質・高精度・高機能製品の実現、中堅企業に多い専門的製品・部品の開

発、さらには生産機能をもたない研究開発型企業の存立が可能となっているといっても過言ではないのである。

大都市地域では、大企業におけるサービス機能の外部化を背景とする設計・製品開発・ソフトウェア開発・システムハウスなどのソフト系専門中小サービス業の興隆を通じて、産業コンプレックスが外延的、内包的に近年ますます拡大、深化しつつある。<sup>(30)</sup>

## 2. 中小企業の柔構造とその変化

### (1) 中小企業の競争と協調

日本産業の強い国際競争力および高い適応力は、これを構造面からみる場合、中小企業が企業間関係の中にもつ柔構造を抜きにしては捉え切れない。ここでいう中小企業の柔構造とは、①前項でみたように、深化した社会的分業に基づく中小企業集団の生産・加工体系そのものが機能面で有している品目変化に対する「臨機応変さ」と、②その一方で同じ企業集団内の企業が系列もしくは下請として現れるとき、親企業との取引関係の中でみられる「無理のきく」<sup>(31)</sup> 構造という意味の両面を含んでいる。②については、例えば米倉誠一郎氏が日本の系列システムに関して適切に指摘しているような、<sup>(32)</sup> 完成品間近の度度にわたる仕様変更、納期の繰り上げ、一方的な増産・減産、休日生産、



価格指定など、親企業からのかなり無理な要請に対して受注企業がこれに協調し、適応していく構造を意味している。いわゆる「信頼取引」といわれる暗黙の合意を基礎とした日本独特のフェジー（曖昧）かつ系列・下請企業側に負担の重い企業間取引慣行のことである。<sup>(33)</sup>したがって、①を物的生産上の効率的な「技術的柔構造」と規定するならば、②は不公正と曖昧な企業間取引関係に基づいた「制度的柔構造」と規定することができるであろう。この二側面が一体化した中小企業の柔構造が、機械類セットメーカーのJIT生産を可能ならしめているとともに、わが国工業製品のQ・C・D（品質・コスト・納期）を中心とする国際競争力と景気変動を含む内外経済環境変化に対する優れた適応力のベースとなってきたことは間違いない。

このような無理な要請とそれへの協調が生じるメカニズムは、発注者側、受注者側双方における激しい同業者間競争にある。発注者側としては、自社製品のシェアの維持・拡大のために、より競争力のある製品の開発が必要であり、そのためにこれに対応し得る下請企業の確保と併せ、コストも低減していかなければならない。これに対して受注側としては、受注の確保・拡大を図るべく同業者より有利な条件の整備が必須となる。昨今では、機械金属関連業種におけるNC工作機械、マシニングセンター、産業用ロボットをはじめとするME機器が下請企業でも競って導入されているが、<sup>(34)</sup>これも、一方でその先行的導入による「特別利潤」の獲得要因が働いているとしても、まずは受注競争から脱落しないための、ないしは受注競争上の優位性を確保するための条件作りの必要性が眼前にあるからにほかならない。<sup>(35)</sup>親企業の競争力が増すことによるシェア拡大、増産が下請企業の受注機会増加に直結するという意識も作用していよう。また同様に、日本では熟練技能工にしても職種に対する帰属意識よりも会社への帰属意識の方が高いことが、熟練技能をも省力化するME機器の導入促進に結びついている。<sup>(36)</sup>

中進国・発展途上国企業の競争力が強化しつつある今日では、そうした受注条件の整備も単なるQ・C・Dへの対応を越えて、親企業の製品開発段階からの参加や有力な生産技術方法の提言といった能動的対応が重要視されるなど、一層底上げさ

れてきている。

## (2) 変化する中小企業の柔構造

本来、自由な市場取引関係として成り立つべき企業間の取引関係が、日本の下請制度の下では事実上親企業優位の「準垂直的統合」<sup>(37)</sup>の関係として現われており、それが「制度的柔構造」の土壌を形成しつつ、弾力性のあるわが国産業システムの重要な成立因子になっている。そうしたシステムはこれまで、まずは親企業と第一次下請企業との間で明示的に生じ、それが二次以下の階層に程度の相違や時間のズレを伴いながら波及していくというものであった。<sup>(38)</sup>その波及が比較的スムーズであった根拠としては、やはりわが国企業間取引の大きな特徴である「長期継続的取引」に求めることができるであろう。

中小企業白書によれば、下請企業の親企業との取引年数は最近においても「20年以上」が35%を占め、また「親企業を変えたことがない」とするものが68%に達している。<sup>(39)</sup>そのように日本では特定企業同士の長期間にわたる反復的取引の割合が多くなっているが、メーカーと部品供給企業との企業間関係を初めて取り挙げた平成2年度版経済白書では、その理由についてメーカー、部品供給企業の双方にメリットがあるからだとし、次のような点を指摘している。すなわち、メーカー側としては①取引先を探す費用の節約、②研究開発における重要な情報源、③細部にわたる連携によるコスト削減であり、部品供給側としては①納入先からの有益な情報やノウハウの吸収、②その都度取引先を探すことに比べての販売コスト節約、などである。<sup>(40)</sup>部品供給者である下請企業側のメリットは、これ以外にも長期取引が前提とされていることによって特定メーカー向けのための積極的な設備投資が可能となる側面が加えられよう。さらに、これを受けてメーカー側では部品の一層の品質向上と供給の安定化が期待できるほか、自社専用部品としてのカスタム部品生産の基盤形成にもなる。<sup>(41)</sup>要するに長期継続的取引は、生産面における補完関係の強化と学習効果、そしてコストダウンを双方にもたらすというメリットが大きいということである。

したがって、下請企業としては激しい同業者間競争の下でできるだけ親企業との取引を継続すべくあらゆる努力を払う姿勢が浸透するとともに、

ここに一般の自由な市場取引では現れにくい親企業、下請企業間の「温情」、「融通」、「我慢」といった、信頼関係、親子関係に基づく無理の効く特別の取引関係が定着してきた。<sup>(42)</sup>

しかしながら、このような日本の取引関係も、長期的取引についてその効率性が世界的に認められてきている部分もある。<sup>(43)</sup> 反面、日米構造協議の中で参入、退出が自由でない閉鎖的な取引関係であるとの批判が強まってきているなど、その評価は実際のところ複雑ではあるが、経済大国に位置している今日、下請企業にとって不利な取引条件など少なくとも海外諸国には理解されにくい部分に関しては、親企業側からは是正していくべき必要を迫られつつある情勢にあるといえよう。

折しも、最近では少しずつ従来の企業間取引とは異なる取引関係のケースも出始めている。トヨタ自動車系の部品メーカーである日本電装が進出先の米国では日産自動車とも取引を結ぶようになったのも大きな変化であるが、国内においても第一次下請企業が自立化のために積極的に親企業複数化対策を進める例や、特定大企業の資本参加を断る部品メーカーの例などが現れている。<sup>(44)</sup> これらケースの多くは、現在のところ大企業も有していないほどの専門技術をもつ中小企業に限られているとしても、そのような現象があらわれてきたこと自体、中小企業の大企業に対する新しい事態の展開を示すものではある。その背景には、ME技術革新が中小企業の専門技術力を高める一方で、大企業においても自社の系列グループの枠を越えて優れた部品を調達することなしには競合他社をリードする新製品開発が困難化してきているという、技術・競争環境の変化があろう。こうした動きが無理の効く取引慣行である「制度的柔構造」にくさびを打ち込むことになるのかどうか、今後大いに注目されるところである。

翻って問題は、これまで日本の産業競争力を下支えしてきた中小企業の技術的応用力基盤が、最近その底流において変化を来し始めている点にある。先に示した東京城南地域の下請技術集団では、高難度加工や新製品の試作品加工の要請に対応できている企業は実際のところ30%程度で、経営面においてその多くは生業的・在来型の体質を脱却できておらず、不安定な状況にある。そうした中で、集団の核である中堅企業が他地域への工

場移転を進める一方、技術・納期上の理由に伴う内製化の進展などによって、集団としての技術的応用力を発揮してきた産業連関にズレが生じつつある。<sup>(45)</sup> またこれとは別に、人手不足と従業員の高齢化から熟練継承の困難化という側面の問題も顕在化しつつあり、これが中期的に大都市機械工業の支持基盤を破行的に弱体化させていく可能性も強くなっている。<sup>(46)</sup>

つまり、われわれの規定した生産上効率的な「技術的柔構造」そのものが解体方向に向けて変化の兆候を示しているとみられるのである。鶴飼信一氏は、このような機械工業の支持基盤が破行的に弱体化していくことが、日本においては主要企業の海外生産によるよりも「産業の空洞化」をもたらすのではないかと主張されているが、<sup>(47)</sup> もし大都市下請加工集団の構造的変化がそのようなインパクトをもっているとするならば、日本のリーディング産業である機械工業の強い国際競争力にも一筋の陰りが現れつつあるものとみなさなければならない。

もとより、重層的賃金格差構造を利用しての行き過ぎた社会的分業システムや一方向性の強い取引関係は、それがいかに効率的で柔軟性があり、かつコストダウン効果が大きいとはいえ正当化できるものではない。<sup>(48)</sup> 公正で対等な取引・競争関係の下で分業システムのもつ技術進歩効果を追及することによってこそむしろ技術集団の有する応用力面のメリットが最大限発揮され、さらに企業の創造力・自主性が養われることになる。

したがって、大都市下請技術集団に解体の兆候がみられつつある現在、真に効率的な社会的分業のあり方の上に立っての集団の見直しと小規模層を中心とする企業家精神高揚化対策が必要であるとともに、それを支援する地域特性を考慮した中小企業政策が求められていることになる。

#### IV 日本の産業システムと中小企業——むすびにかえて——

機械類をはじめ、今日における日本の工業製品の強い競争力が、高品質・高精度・高機能・短納期を中心とする非価格競争力にあることは疑う余地がない。その非価格競争力は、企業内においては設計から製造、納品に至る連携と各セクターでのQCサークルを通じた改善、改良の繰り返しに

よる綿密な仕上げや、生産工程の中での品質・コスト・納期の同時改善、多能工としての現場作業員の機械多台数持ち・多工程担当など、作業上の弾力的な仕組みから導き出されている。また、カンバン利用による後工程から前工程への使用材料量の指示という「引っ張り方式」<sup>(49)</sup>によって無駄な在庫が排除されつつ、生産品目変化への柔軟性とJIT生産も確保され、これが製品のライフサイクル短縮化の下で競争上有利な新製品の頻繁な開発、生産を可能にしている。さらには本稿でみてきたように、下請企業を階層的、集团的、継続的に利用し、その競争性と応用力を活用することによって分業の利益を享受しているとともに、大企業の内部組織自体は比較的小さく留めることができ、それによる費用の節約や巨大な組織の陥りがちな経営の膠着化からの回避が実現できているという強みもある。

このようにみるかぎり、先に指摘したように、日本の産業システムはまさしく諸面において競争上有利に構築されている。そしてこの日本のシステムが有利で、アメリカの産業には欠落しているものであるとの評価については、MIT産業生産性調査委員会の研究成果である『Made in Amerika』<sup>(50)</sup>の中で示されているところでもある。

確かに、日本の産業システムが外部経済を旨く活用することによって大企業病を克服しつつ中小企業の活用を効果的に引き出し、共に絶えず新陳代謝できるシステムとなっている点は認められよう。しかし、この特質はまた裏腹に成長至上主義の浸透とともに慢性的に激しい企業間競争の環境を作り出す中で、下請企業を含む企業と従業員に常に緊張した態勢を求める側面ももっている。多品種少量物を“より高品質”で“より安く”、さらに“より早く”生産するシステムとしてのJIT生産システムは、そうした緊張の連続があってこそ成立しているといってもよいだろう。したがって、このシステムが長期的に維持されていくため

には、一方で親企業、下請企業双方における生産自動化およびコンピューター・オンラインネットワーク化による生産・取引面の一層の省力化が推進されていくとしても、他方ではやはり安定した労使関係と一定程度の無理な要請に対応してくれる下請企業の協力が必要条件となる。その意味では、JIT生産システムはやはり日本の経営・日本の取引慣行と対の関係の下にあってこそその円滑な運用が可能となっているものと理解されるのであり、その国際移転に関しては、部分的にはともかくも全面的移転はおよそ不可能といわざるを得ない。

加えて、JIT生産システムの評価については日本内部においても、①徹底した市場追随型の生産システムであるため、多様な製品対応は可能であるが、「市場に呼びかける」新味と面白味のある製品が出にくく、そのかぎりでは工程革新的システムではあっても、新しい時代を切り開く製品革新的なシステムとはいえない、②省力化が厳しく追及されている結果、従業員一人当たりの労働時間はかえって長くなる傾向、それも下請の下層へいくほど増大する傾向にある、③定時定量納入に伴う頻繁な納入体制の持続が下請企業にとって在庫対応を余儀なくされているほか、輸送業者の人手不足から定時定量納入そのものが困難化しつつあるとともに、交通渋滞、大気汚染の強まりをも招いている、などといった新しい問題点も指摘されるようになってきている。<sup>(51)</sup>つまりは、JIT生産システムは多品種少量生産に対して効率的なシステムではあるが、中小企業の経営や労働問題の改善、さらには将来発展可能性に対してなお限界性、問題性が内在している点を否定し得ないのである。

「制度的柔構造」を是正し、中小企業集団のもつ「技術的柔構造」を生かす方向でJIT生産システムの改良を図ることが、日本の生産システムを世界に普遍的なものにしていくための重要な課題となっている。

#### 注

- (1) 例えば、富森虔児「ポスト・フォーディズムと『日本的経営』」経済評論第38巻第1号(1989. 1)を参照されたい。
- (2) 最近では、社会主義圏諸国から日本の中小企業研修

に来日するケースが増えており、筆者も何度か講義に加わってきた。

- (3) 日本国内におけるこの産業システムについての評価に対する議論の代表としては、今井賢一「国際的

- な批判を浴びる日本の企業系列—有用だが変革は不可避」週刊東洋経済(1990. 5.26)と奥村宏「正当化できない『系列』の合理性」エコノミスト(1990. 7. 10)が挙げられよう。
- (4) 太田進一「『リーン生産』方式は世界に普及するか—その妥当性と限界性を探る」商工金融、1991年4月参照。
- (5) 日本製品の所得弾性値が高いことについては、平成2年度版経済白書においても「輸出相手国の経済が拡大し、所得が上昇すると、日本製品が(価格を一定とすれば)他の先進諸国に比べ、より多く需要される傾向がある」と指摘している。
- (6) この点の研究事例としては、西田稔『日本の技術進歩と産業組織』名古屋大学出版会、1987年、伊丹敬之『日本のVTRなぜ世界を制覇できたのか』NTT出版、1989年がある。
- (7) 宮下武平・竹内宏編『新版日本産業論』有斐閣、1988年、17頁。
- (8) 百瀬恵夫・伊藤正昭編『中小企業論』白桃書房、1991年、においても第8章でこのゲゼルシャフトとゲマインシャフトの関連での日本的経営の特質について論じている。
- (9) 例えば、尾高邦雄『日本的経営』中央公論社、1965年参照。
- (10) James C. Abegglen, *The Japanese Factory—Aspects of Its Organization*, 占部都美監訳『日本の経営』ダイヤモンド社、1958年。
- (11) この点日本は、ガーシュンクロンのいう「後発の利益」を十分に享受できたといえる。
- (12) 日本経済のかなり恵まれた環境とその下で発展要因に関して、例えば中村秀一郎氏はこれをその著書において『日本産業偶然の繁栄』と題して分析している(東洋経済新報社、1982年)。
- (13) 「下請システムと日本的経営」の史的展開に関する最近の文献としては、藤井光男・丸山恵也編『現代日本経営史』ミネルヴァ書房、1991年がある。
- (14) 当時の中小企業再編成の実態を捉えた資料としては、大阪府立商工経済研究所「最近の下請・系列における構造変化の実態—技術水準の高度化に伴う家電下請・系列の再編成」(1975年)が参考となる。
- (15) 清水龍瑩氏は、「信頼(Creditability)取引」について一回一回では利益がでなくても、長期的、多角的な取引によって全体として利益がでてくる取引と規定し、「現金取引」、「信用取引」と並ぶ経済取引の一形態として位置づけている(日本経済新聞「やさしい経済学」—日本の「信頼取引」—)。
- (16) ただし、多くの中小企業ではなおJIT生産体制ではなく、リアルタイムでの納品のために一定の在庫対応を図らなければならない問題が残されているといえる。
- (17) 商工中金の調査「新しい分業構造の構築を目指して」(1989. 3)では、1985年以降において569の下請企業のうち一次から二次への下方移動が10.4%、二次から一次への上方向移動が8.4%みられている。
- (18) 1989年版中小企業白書によれば、1985~87年の製造業の廃業率12.6%に対して開業率は16.7%となっている。
- (19) 産業中分類の各業種について品目レベルでこれを各加工度段階に分けて計算したものである。
- (20) この視点に立って日本企業の国際化を研究したもののとして、衣笠洋輔『日本企業の国際化戦略』日本経済新聞社、1979年がある。
- (21) このため、外来競合製品が輸入された場合でも在来製品がすぐにその影響を受けたのではなく、むしろある一定時期においては、改良した在来製品の需要が伸びたと捉える研究もある(例えば、中村隆英「在来産業の発展機構」経済評論、1967. 1)。
- (22) 鬼塚光政氏は「戦後日本企業における生産管理の展開」(戦後日本経営研究会編『戦後日本の企業経営』文眞堂、1991年所収)において、生産管理に関して日本では在来の生産慣行と近代的生産管理が融合して独自の形態を生み出しているとし、その典型として「トヨタ生産方式」を取り挙げている。
- (23) 中小企業庁調べでは、1989年現在、地場産業の製造業(従業員4人以上)に占める地位は事業所数の22.4%、従業員数の7.6%、出荷額の4.5%となっている(1991年版中小企業白書)。
- (24) 山崎充『日本の地場産業』ダイヤモンド社、1977年279頁参照。
- (25) 逆に、海外ではこの周辺産業の裾野が狭く、それが日本の海外進出企業にとってのネックともなっている。
- (26) 村田喜代治編『産業母都市東京』東洋経済新報社1988年では、東京が日本における産業発展の実験場の役割を果たしている点について捉えている。
- (27) 雑貨関係の場合は城東地域に集積している。
- (28) 渡辺幸男「日本機会工業の社会的分業構造(上)・(下)」三田学会雑誌、82巻3号(1989.10)、4号(90. 1)

- (29) 上野和彦・竹内裕一「城南・城東地域における産業連関の特性」経済と労働（東京都）1990.12.8頁。
- (30) 大都市における最近のサービス産業の展開については、大阪府「平成3年版大阪経済白書」参照。
- (31) 米倉誠一郎「系列とは何か」日本経済新聞1991年9月（やさしい経済教室）。
- (32) 米倉、同上。
- (33) この「信頼」関係の範疇には、義理、人情、甘えといった情的関係も含まれている。
- (34) 中小企業庁「製造業分業構造実態調査」（90.12）によると、下請企業のNC工作機械、マシニングセンターの導入率はそれぞれ68.9%、40.7%である。
- (35) 河崎亜洲夫「ME化と中小企業の技術進歩」四日市論集（四日市大学）第3巻第2号（1991.3）。  
最近、ME機器利用による生産が平準化してきており、その利用自体に伴う競争上の有利性は次第に薄らいでいるといえよう。
- (36) このため、日本の従来型熟練は急速に解体しつつある。
- (37) 中村精『中小企業と大企業』東洋経済新報社、1983年参照。
- (38) 山田基成「機械組立工場における部品調達システムの変化」商工中金、1991.7.5頁。
- (39) 昭和63年版中小企業白書、69頁。
- (40) 平成2年度版経済白書、第2章第3節。
- (41) カスタム部品生産と企業間取引との関係を分析したものととしては、浅沼万里「『企業グループと『取引慣行』の経済分析』東洋経済新報社「日本の企業グループ」1990年版所収がある。
- (42) 産業社会学的には、経営家族主義に基づく取引関係の定着と言い換えることもできよう。
- (43) 欧米の自動車メーカーなどでも最近は取引するサプライヤーの数を減らしつつ、取引契約期間も従来多かった1年から平均2年半ぐらいに長期化してきているようである。
- (44) 日本経済新聞1991.9.23.「揺れる系列」でそうした事例が紹介されている。
- (45) 上野和彦・竹内裕一前掲論文（注29）参照。
- (46) 鶴飼信一「東京埋立地工業団地の中小機械工業」早稲田商学、第340号（1990.7）参照。
- (47) 鶴飼信一同上論文46頁。
- (48) イギリス、アメリカなどにおいても賃金格差はみられるが、日本のそれとの基本的な性格の違いは、厳格な底、最低水準があるかどうかである、という（松本達朗「わが国機械工業における産業システム—下請関係の性格について—商工金融、1989.12, 9頁）。  
またイギリスでは発注企業と部品メーカーとの間の価格・単価の算定方式は、原材料費+労務費+経費+利益というように利益が独立項目として設定されているのに対して、日本では価格主導権は親企業が握っており、また利益項目も明記していないのが通例である（松本達朗同論文10~13頁参照）。
- (49) 鬼塚光政前掲論文（注22）246頁。
- (50) Michael L. Dertouzos et al. *Made in America*, 1989、依田直也訳『Made in Amerika』草思社、1990年。
- (51) ①については太田進一前掲論文（注4）参照。②、③については富森虔児前掲論文（注1）参照。