

社会的分業構造と中小企業

慶應義塾大学名誉教授 渡辺幸男

序

本報告では、私のこれまでの研究方法を簡単に述べ、その具体的事例として、日本の機械工業の社会的分業構造としての山脈構造型社会的分業構造概念図の提示に至った経過を紹介したい。それゆえ、本報告では、中小企業学会の40年間の軌跡ではなく、私の研究について報告を行うことにする。

1. 既存の社会的分業理解への中小企業視点からの再検討の必要性

(1) 私の研究方法は、マルクス経済学での市場と競争についての理論的枠組みを前提にして、自ら確認した中小企業の存立実態認識自体に沿って、中小企業の存立論理の再構築と、中小企業を中心にした、産業発展の論理化を行うものである。ある程度それに成功したと自負している。この方法による私なりの成果を、具体的事例を通し紹介していきたい。

私の研究方法により中小企業の視点から再検討することが必要かつ有効な事例を、多少なりとも具体的に示せば、既存の日本標準産業分類をはじめとする産業分類理解を再検討とするということが、まずは挙げられよう。これは、実際の製造業、特に機械金属工業での中小企業の専門化の実態と、産業分類との齟齬の存在によるといえる。今一つは、機械工業での完成品生産大企業の視点からの社会的分業構造についての理解に関し、中小企業の視点からの再検討が必要であるということである。同じ社会的分業構造についてはあるが、大企業視点の既存の社会的分業理解を示す分業構造図と、中小企業視点の実態認識との間には齟齬が存在している。

それらの中小企業視点からの業種分類理解と社会的分業構造理解のまとめとして表現するものとして、社会的分業構造概念図の再検討が不可欠となる。すなわち、社会的分業構造の中での中小企業群の位置づけとしてのピラミッド型社会的分業構造理解から、山脈構造型社会的分業構造概念図による理解へと転化する必要性が存在する。

まずは、上記の2点について、多少具体的に中小企業の（存立）実態から見えた旧来の議論への疑問を述べることにする。

(2) 例の1の統計的事実と実態との乖離についてであるが、標準産業分類に基づく統計的事実は、当り前のことだが、あくまでも一定の統計整理上のルールに従って集計された統計上の数量的事実である。統計的には当然正しいもの、正しい数字であり、中小企業の存立実態の1面を示すものといえる。しかし、存立実態そのものではない。この点、中小企業を中心に社会的分業を考える際には、中小企業の存立実態から標準産業分類に従った統計的事実を見直すことが不可欠である。

例えば、日本標準産業分類で、機械金属工業関連の特定加工専門化中小事業所（企業）についてみると、特定の機械加工に専門化している事業所については、専門化しているのが特定の機械加工であるとしても、業種分類では、多様な完成機械の部品の部分加工を担当しているばあい、一定のルールに従って、担当する加工のうちで最も多い最終製品の業種に分類されることになる。例えば、マシニングセンター加工に専門化しているとか、普通旋盤加工あるいは研磨加工に専門化しているとかといった、専門化している加工内容によって分類されることはない。

それに対して、例えばプレス加工に専門化している事業所の場合、それぞれ加工を得意とする製品関連の部分野が当然のことながらあるが、しかし、どんな製品の部品加工をしても、金属製品製造業のプレス加工業種に業種分類され、加工している部品の最終製品が何か、何が一番多いかは、全く業種分類に反映されない。

すなわち、同じような機械金属工業関連製品の部品の特定の加工に専門化している中小企業であっても、日本標準産業分類上では、機械加工関連の特定加工に専門化した中小企業は、同じ加工のまま、受託する部品の最終的な組み付け先が変化すると共に、その属する業種が、中分類業種レベルで大きく変化しているよ

うにカウントされることにもなる。すなわち、統計上は頻繁に中分類業種レベルでも業種転換している中小事業所が数多く存在するように見えるのである。

それに対して、プレス加工に専門化した中小企業の場合は、例えば、かつて東京城東地域に多く見られたように、金属玩具の部品の加工を行っている事業所が、精度の水準が全く異なる電気機械の部品の加工を行うようになって、標準産業分類上は、全く業種の変化がないことになる。結果、ほとんど業種転換をしていないように見えることになる。

しかし、実態的には、特定機械加工に専門化した企業とプレス加工に専門化した企業との両者の間には、業種転換上の差異はほとんどない可能性が高い。単なる、業種分類基準の違いによる統計上のいたずらの可能性が高い。特定加工への専門化という機械金属工業関連の多くの中小企業の存立実態を踏まえてこそ、この業種転換水準の大きな差異が、業種分類上のいたずらの結果であるということが、理解可能となる。

(3) 次に例の2についてであるが、ピラミッド型社会的分業構造は、完成品機械を生産する大企業から、そのサプライヤーの階層的構造を見た場合のものとしては、間違っただけのものではない。特定の完成品機械の生産のためにサプライヤー層が多層的に存在することを示すものとしては、「正しい」図ということができよう。ただ、ピラミッド型の構造は、あくまでも発注側完成品機械工業企業から見た社会的分業構造であり、社会的分業構造の一面の「正しい」表現にすぎない。すなわち、ある完成品機械が、どのような階層的社会的分業構造の下で作られているのか、この点のみを正しく表現する社会的分業構造図であると言える。

しかし、2次や3次のサプライヤーの多くを構成する中小企業から見た場合、特定完成品機械生産とのつながり方は、異なって見えてくる可能性が高い。2次や3次のサプライヤーは、必ずしも、特定完成品機械の生産につながる生産にのみ特化しているのではないこと、このことが見えなくなる。すなわち、ピラミッド型社会的分業構造図が示すものは、中小企業の視点から見れば、中小企業の存立実態の一面を示すものに過ぎないことになる。特に、2次や3次のサプライヤー層を形成する特定加工に専門化した企業群にとっての、市場や競争相手を示すものではない。すなわち、中小企業の再生産を規定する、社会的分業上の重要な存立実態の他側面を反映していないといえる。

(4) 以上をまとめれば、中小企業の社会的分業構造上の位置をきちんと実態に基

づいて把握するためには、既存の産業分類による統計上の結果をそのまま利用するのではなく、また、中小企業からの視点とは異なる視点で作成された概念図をそのまま採用すべきではないということが言える。そうではなく、改めて、そして中小企業の存立実態に基づいた上で、中小企業の視点に立って、既存の統計や概念図等を再検討することこそ、中小企業研究に求められる姿勢である。

2. 私の中小企業研究の方法

(1) 1でも触れたように、私の中小企業研究の方法は、マルクス経済学の経済理論の基本的枠組みを踏まえ、実態把握を論理的理解へと昇華させ産業発展を理解する方法である。中小企業研究にとって、それらの有効性、必要性から、このような方法を採用した。その一端を2つの事例で示したつもりである。

(2) 国民経済の中での中小企業の存立を議論し、そのような中小企業を研究対象とするということから、私の研究対象となる中小企業は、多数で多様な中小企業層の全体となる。多数・多様な中小企業群による模索の重要性を認識し、重視しているゆえに、層としての中小企業に着目し、中小企業層の視点から、産業のダイナミズムを考える方法とも言える。特定のタイプの中小企業、例えば、中小企業全般ではなくベンチャー等のみ注目し、そのような一部の企業群が産業の変革を主導するといった立場をとる研究方法ではない。

(3) さらに、中小企業層について自らの目で見、足で稼いだ得た中小企業の「実態」に基づき、すなわち中小企業層について自ら把握したことに基づき、それを論理的に整理し、それにより、既存の議論を批判的に検討するという方法でもある。自身としては、「ただもの論（唯物論）」と自称している方法である。すなわち、マルクス経済学の経済理論での（国民経済の下での）市場と諸資本の競争という枠組みを前提に、中小企業を中心に中小企業の存立実態を踏まえ、産業の展開ないし発展を見ていくという方法といえる。

市場と諸資本の競争を、それぞれの国民経済の制度的・歴史的環境を背景に考察し、各国経済について、中小企業を中心において、各産業のあり方とその発展を考察する方法とも言える。中小企業からの視点を軸にし、裾野産業・基盤産業等を重視し、それをも通して産業を理解し、まずは、大都市東京の城南地域や城東地域の機械工業零細企業の存立論理でこのような方法を試みた。結果、東京の

零細企業にとって、極めて変化の激しい需要に対応し、相対的に高い受託工賃を実現することを可能とするものとして、「仲間取引」の存在が極めて重要なことを発見し、確認した。

さらに、それを、戦後日本の機械工業を中心とした下請系列取引関係についての理解に応用し、戦後の独自の取引環境こそが、下請系列取引というそれまでなかった取引関係を機械工業等の下請関係に生じせしめたことを発見、確認した。次いで、日本の機械工業の社会的分業構造の理解に適用した。その結果、日本の機械工業の社会的分業構造を山脈構造型社会的分業構造として把握する議論となった。これらが、拙著『日本機械工業の社会的分業構造』（有斐閣、1997年）に結実した。

3. 私の研究事例 「(日本の) 機械工業の社会的分業構造の理解」

(1) 繰り返しになるが、日本の機械工業の社会的分業構造を、私は、「中小企業の存立する市場と競争相手」の視点から理解するように努めた。すなわち、それまでの多くの研究が依拠していたような、特定の完成品機械分野の大企業にとっての下請分業構造として、中小企業群を見るのではなく、まずは、中小企業それ自体の存立実態が、具体的にどのようなものであるかを見ることから始めた。その結果、「機械工業」では、機械金属工業の製品が多様だけではなく、素材生産から部材生産そして完成品生産に至る川上から川下まで、その流れが錯綜しており、完成機械ごとに社会的分業を括れるような形で、機械工業の社会的分業は存在していないということが確認された。これこそ、実態を通して、その存在から確認したことの最重要な点と言えるかもしれない。

(2) この状況は、完成機械分野ごとにみている旧来のピラミッド型の社会的分業構造概念図では説明不能ないしは表現不能なことである。ピラミッド型として表現することで、社会的分業を担う(中小)企業の存立の場(市場)とそれぞれの競争相手について誤解が生じる可能性が大きくなる。たとえば、特定の完成機械用の完成部品をもつばら(企画開発)生産供給する企業については、それらの社会的分業を当該完成品機械分野と一体となったものとして把握しても、誤解を招くことは生じない。しかし、多様な製品に供給可能な、特定加工に専門化しているような(中小)企業については、特定機械分野にのみ繋がっているかのよう

これは、特定完成品機械大企業（分野）を核に、当該完成品機械が生産されるための社会的分業構造を表現した図で、『昭和53年版中小企業白書』に掲載されていた。そこでのサプライヤー層の調査は、極めて綿密かつ丁寧に行われ、精度の高いものとなっている。

この『白書』の本文では、本図は以下のように説明されている。「自動車（乗用車）工業を・・・みると、下請企業が親企業と相互依存の関係を持ちながら緊密にかつ多層の協力関係を形成していることが示されている。すなわち、親企業1社の下に一次下請171事業所、二次下請延べ5,437事業所及び三次下請延べ41,703事業所が分業体制を構成している。・・・このように自動車工業における分業構造は網目状の様相を呈している」（同書、167ページ）

A社の（社会的）分業構造として、完成車メーカーからの視点により、完成車生産に至る階層的な社会的分業構造が描かれている。それゆえ、他の完成機械等の分野とのつながりの存在や可能性は全く言及されておらず、階層的な社会的分業構造全体が乗用車工業（それもA社1社）に包摂された形で描かれている。ここでは、本図で言われている2次や3次の下請（中小）事業所（企業）の多くについて、特定加工への専門化している姿が明示的に描かれている。しかしながら、それらの特定加工専門化（中小）企業が乗用車工業以外の産業企業との取引を保有している、あるいは取引可能であるという機械金属工業の基盤産業的認識は示されていない。乗用車工業の中にあくまでも包摂されている存在として描かれている。これらの特定加工に専門化している中小企業群は、乗用車という完成品生産単位で存在しているかのように描かれ、そのように認識されても仕方がない形の図でもって描かれている。

これは、基本的に最終完成品を生産する巨大完成品機械メーカーの側からのみ社会的分業構造を見ていることから生まれ、このように見えてしまうことがほぼ必然的に生じてしまうとも言える。世界最大の単品巨大市場である乗用車生産企業からみれば、全ては乗用車に向かっている川上工程ということになり、乗用車のため（だけ）に加工専門化（中小）企業も存在すると、認識されてもおかしくないし、それを反映した図とも言える。

実際、私自身、当初は（実態調査を本格的に行い、多様な製品分野とつながりを持つ小零細企業層の存在を知るまでは）、このような社会的分業構造として、機械工業各製品分野の社会的分業構造を認識していた。

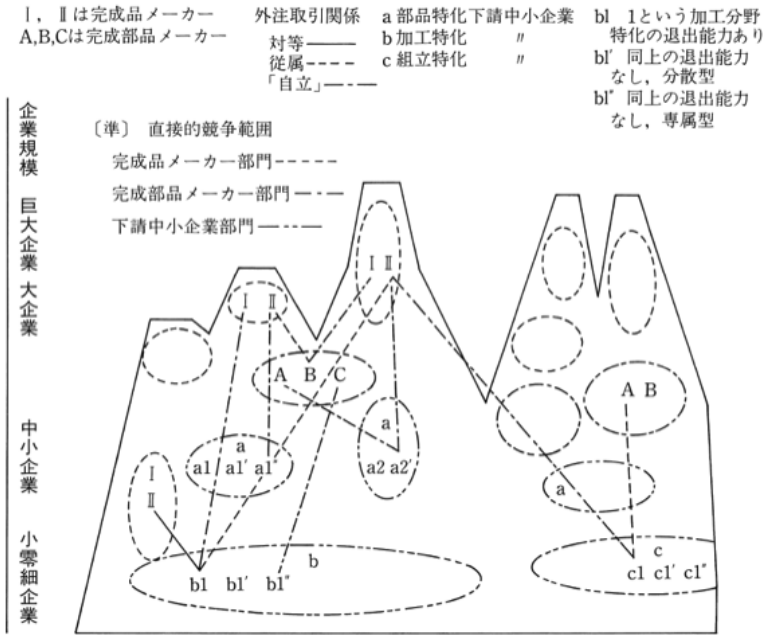
(2) このピラミッド構造型の社会的分業構造概念図に対し、実態調査を行うことにより、根本的な疑問が生じたのである。特定加工に専門化した小零細企業群についての自身による実態調査を踏まえ、これら上記の図に描かれている特定加工専門化（中小零細）企業にとっての「市場と競争相手」を見るならば、当該（中小零細）企業が専門化している加工をおこなっている企業群全体が競争相手であり、市場は、完成品単位で存在するのではなく、当該企業が専門化した加工ごとに存在していることが見えてきた。

機械金属工業の種々なる完成品の生産の中で必要とされる特定加工に専門化した企業群、特に種々の機械加工に専門化した（中小）事業所（企業）が、業種分類上の恣意的な分類事情によって、特定完成品のための社会的分業構造の階層の中下層を形成するかのように示されているのが、ピラミッド型社会的分業構造把握である。また、これは機械加工専門化事業所（企業）が専ら業種分類上の恣意的な理由のために、特定加工に専門化していることではなく、最も多くを受託している特定製品の業種に分類され、完成品機械ごとに業種分類されていることによると認識される。同時に、機械金属製品向けにプレス加工部品を供給したりメッキ加工を行っている事業所（企業）は、どのような製品向けが主力であるかには関係なく、専門化している加工で業種分類されてしまうことになる。先の白書の図で2次や3次の下請企業として特定加工に専門化している事業所のうち、プレス加工等に専門化している事業所は、乗用車向けだけの生産に特化していても、業種分類上は、自動車部品の細分類業種どころか機械工業関連の中分類業種に分類されることなく、中分類24の金属製品製造業に分類され、機械工業分野の1つとしての自動車生産に特化していることは、業種分類上では完全に無視されることになる。

それゆえ、中小企業の視点からの専門化と市場と競争の関係を、改めて概念図化して示す必要が生じた。そこから私のいう山脈構造型社会的分業構造概念図が生まれたのである。これによって、これまで底辺産業として、あるいは基盤産業として言われてきた小零細企業群が、何故、一国経済の機械金属工業全体にとっての「底辺」であり「基盤」であるのかも、より明らかにされた。これに、多様な取引関係のあり方が加わったのが、次ページに示した私の最終的な概念図、図2となる。

この図で言わんとしていることの1つは、機械工業の各製品生産分野さらには

図2 山脈型社会的分業構造の概念図



出所：拙著『日本機械工業の社会的分業構造』
有斐閣，1997年，159ページ

注：なお，上記の図2は，拙稿「もの作りと中小企業」（渡辺幸男・小川正博・黒瀬直宏・向山雅夫共著『21世紀中小企業論（第3版）』有斐閣，2013年の第6章154ページ）から転用した。

特定完成品向けの完成部品生産分野は，それぞれ自立した産業分野を形成している。しかし，同時に，汎用部品生産企業群や特定加工専門化企業群については，機械工業さらには機械金属工業全体に層としては供給しているということであり，逆にいえば，層として機械金属工業全体によって共同利用されている，ということである。それゆえ，特定加工専門化企業は，自社が主として関わっている特定完成品機械向けの同じ加工に専門化した企業と競争しているだけでなく，他の製品向けの同様な加工に専門化している企業とも競争していることになる。

また，特定加工専門化企業の多くは，特定製品の部品等の部分加工を行うだけでなく，多様な製品向けの部品について同様な加工を受託加工可能であり，実

際に受託している。さらには、需要の変化に応じて、業務内容を大きく変えることなく、全く異なる機械製品や金属製品向けの生産に従事することが可能である。工業統計表等の業種別集計では、このような行動は中分類ないしは小分類業種レベルでの特定加工専門化事業所（企業）の業種転換として表現されてしまうことも多い。しかし、この場合の業種転換は、主要取引先が変わり、その取引先が生産する完成機械としての製品が大きく変わっただけであるかもしれないし、さらに場合によっては、もともと多様な完成品機械関連の加工を受託していた企業が、その受託の製品間での受託金額割合が多少変化したことを表現するに過ぎない可能性もある。いずれにしても、特定加工に専門化した事業所（企業）の業務内容はほとんど変化していないことになる。この点をも表現した概念図なのである。

他方、同じ特定加工に専門化し、完成機械メーカーないしは完成機械部品メーカーから特定加工を受託している事業所（企業）であっても、機械加工ではなく、プレス加工やメッキ加工に専門化している事業所（企業）は、先にも触れたように、業種分類上での扱いが全く異なっている。これらの事業所（企業）は、もともと専門化している加工に従って業種分類され、主として携わっている部品がどの完成機械に使用されるかによっては業種上では分類されない。そのため、こちらの側は、業種分類別のカウントでは、当該事業所がたとえ特定の完成機械関連の部品加工に専門化していても、当該完成品の業種に属する事業所としてカウントされないことになる。また、受注先企業の主要製品が大きく変化しても、当該加工専門化事業所（企業）の業種分類には、全く変化が生じない。

例えば、自動車部品だけのプレス加工あるいはメッキ加工に専門化している事業所（企業）は、他の完成機械がらみの加工を行っていないとしても、自動車部品の機械加工に専門化している企業が分類される「3113自動車部分品・附属品製造業」には分類されることはない。そうではなく、中分類業種も異なる「2451アルミニウム・同合金プレス製品製造業」や「2452金属プレス製品製造業（アルミニウム・同合金を除く）」、また「2464電気めっき業（表面処理鋼材製造業を除く）」といった細分類業種に分類され、どのような製品の部品を加工しているかについては、業種分類上では全く反映されない。

上記の山脈構造型社会的分業概念図は、まさに、1990年代半ばの私のパソコンでの図形作成能力の限界が露呈している図であるが、この図で言いたいことの主

要な点の一方は、上記のことである。

この図そのものは、上記の点以外に、下請系列取引関係のあり方を、特定企業間そのもの同士の関係として見るのではなく、受託生産をしている中小企業の側から見た受託先企業との取引関係としても、同じ企業が異なる取引関係を異なる受託先企業と結びうるということを示す図でもある。すなわち、下請系列取引関係は、受託する企業側が企業全体として1つの受託先企業に包摂されるような関係ではなく、1つの受託企業でもいくつかの関係を異なる受託先企業との間で形成可能だということを示すものでもある。

この後者の点については、本稿では具体的に何故であるか議論することはできなかったが、本図が取引関係の図示していることもあり、この点にも言及した、

5. 結論

実態調査を通して得た具体的な存立形態の情報を論理的に整理し、それを踏まえ既存の機械工業での社会的分業についての概念図を、中小企業の視点から書き直すことで、機械工業の基本的なあり方についての認識を、より正確に提示することが可能となる。あるいは実態を知らない人が、図を見て誤解した理解に陥ることを避けることが可能となる。このように言えよう。

このような方法と認識が、中小企業学会に属する研究者諸氏にとって、ごく当たり前のことであり、今更、私が強調し、報告する必要がないならば、これに越したことはないといえる。研究職をかなり前に退いた年寄りの単なる繰り言ということになり、聞き流してもらえば良いと考える。

そうであれば、このような形で、私がかつて痛感した中小企業研究における問題点を踏まえ、中小企業の実態にきちんと基づき、中小企業の視点で論理的に中小企業を軸に見た産業のダイナミズムを把握すべきであるという考えを、再度強調する必要はないであろう。しかし、私には残念ながら、中小企業研究の現実は、そうは見えてこない。どうであろうか。

また、できれば、私のこの社会的分業構造についての、本論での主張を、中小企業の実態を踏まえて正面から批判していただければ、リタイアした元研究者としては、最高の幸せであるが、いかがなものであろうか。そのためにもと考え、私のブログ「渡辺幸男の晴耕雨読日誌」(<http://sei-ko-u-doku.blogspot.com>)に

本論考の一部を掲載した。そこにコメントをいただければ幸いである。

付論 中国産業発展理解への応用

また、このような理解を通して、改革開放後、2000年代の中国の産業発展を見た時、その潜在的可能性を理解することができた。すなわち、機械工業の基盤的部分が、技術的には遅れているが、すでに幅広く自生的に存在し、それを活用することで、中国での新市場の発掘に長けた起業家による新規創業企業が、自らが発見し開拓しようとする中国市場にとっては新製品である市場に容易に参入可能である理由を理解することが可能となった。

中国では、個別の企業の技術水準は、同時代の日本の特定加工専門化企業群と大きく異なっていたが、機械金属工業にとっての基盤をなす特定加工専門化企業群が、多様に多数存在し、相互に競争していた。それゆえ、完成機械や完成部品について、独自の市場を開拓しようとする起業家にとって、自らの企画する製品を具体化するための要素技術を、国内で安価に入手することができたのである。これが、ある時代までは、改革開放下における中国の機械工業発展を軸にした内生的な産業発展をも可能にし、容易にしたものといえる。このような発見を中国での調査を通して実現できたのも、上記のような機械金属工業の社会的分業構造についての理解を、日本での実態調査を通じて得ていたことによると言える。なお、私の中国の内生的産業発展とそこででの中小企業に関する理解については、拙著『現代中国産業発展の研究』を参照していただきたい。

〈参考文献〉

- 1 中小企業庁編（1978年）『昭和53年版中小企業白書』大蔵省印刷局
- 2 渡辺幸男（1997年）『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
- 3 渡辺幸男（2016年）『現代中国産業発展の研究 製造業実態調査から得た発展論理』慶應義塾大学出版会