

## 〔論 説〕

# 資源の依存性3つ要因からみる組織間関係の動的な変遷(上)

## —長期継続的取引にかかる先行研究の再整理—

松下 幸生

### 問題意識

松下 [2019] と松下 [2023] では (外注取引関係の有無を問わず) 注文生産をしている中小製造業に「資源の依存性を決定する3つの要因」という理論を適用できると主張した。これによって、中小製造業にかかる研究蓄積の延長線上に論じられるという学術的貢献、ならびに、新製品や新サービスの開発前に「資源の依存性を決定する3つの要因」によって行使できる交渉力の程度を中小製造業自ら大まかに判断できる手法 (最終製品を製造する発注側企業に対してどの程度の交渉力を発揮可能かを判断する手法、または、交渉力を高めるための改善点の模索をできる手法) を提示するという貢献を果たしたと考えている。しかしながら、理論的解釈を果たしたとはいえ複数の課題が残っている。松下 [2023] において5点の課題<sup>(1)</sup>を挙げたが、本論では課題のひとつ、戦後から高度経済成長期を経て近年に至る取引関係の動的な変遷として論じきれないことに焦点を当てる。具体的には、継続的な取引にかかる先行研究の再整理をつうじて「資源の依存性を決定する3つの要因」に馴染む説明をして、課題の解消を試みることである。

なお、61巻2号と62巻1号の『千葉商大論叢』とに分けていることを先に述べておく。先行研究の整理と抽出に本稿の大部分を充てているが、この理由は新たな切り口の理論的解釈を松下 [2019]、松下 [2023] において提示したがゆえに、継続的な取引にかかる先行研究を再整理する必要に迫られたためである。このような理由から本稿では一足飛びに考察に入らずに、継続的な取引にかかる先行研究の洗い出しに注力する。そのうえで、動的な変遷に馴染むと思われる先行研究を抽出し、次稿における考察の下準備を整えるものである<sup>(2)</sup>。

### 第1章. 継続的な取引に注目する意義

継続的な取引にかかる先行研究は中小企業論、取引費用論、中間組織論を中心に複数の視座から論じられている。継続的な取引にかかる用語は継続的取引、長期継続的取引を始め複数存在している。継続的な取引についての定義や概念は、日本の製造業における強みのひとつとして注目を集めたにも関わらず少ない。代表的な定義として、浅沼萬里氏の定

(1) 松下 [2023], pp. 176-177 参照。

(2) 都合により継続的な取引に係る基礎的な情報も取って記している。それゆえに、第3章1節の後半 (文章末尾に (i) ~ (vi) を付している文章) 以降のみの閲覧に留める選択もあること、補足として記しておく。

義が提示されている。浅沼万里氏は長期継続的取引の定義を「ライフサイクルを超えて継続する」(浅沼万里 [1997], p. 12.) 取引関係と位置づけており、継続的取引の定義を「製品のライフサイクル内部での」(浅沼万里 [1997], p. 12.) 取引関係と位置づけている。

いずれの用語を使用するのだが、本論では長期継続的取引という用語を選択する。なぜならば、本論では製品のライフサイクルを越えた発注側企業と発注先企業との組織間関係の動態的な変遷を興味の対象にしているためである。ただし、先行資料の整理段階では著者の使用している用語(継続的取引などの用語)を使用しているために、長期継続的取引という用語以外も使用している旨、予め記しておく。

長期継続的取引に係る研究蓄積は多く存在しており、かつ、戦後から近年まで幅広い時期を対象に論じられてきた。加えて、理論的な解釈から事例研究まで豊富に存在している。対象は製造業であり、いわゆる機械工業<sup>(3)</sup>に位置づけられている業種である。「仕事量が安定するというメリットは依然として最も大きなメリットとなっているが、…製造業の下請企業は、少数の親事業者との下請取引のみでは安定的経営基盤を維持し得なくなっていることを意味する。…海外の競争相手の出現により、従来の「閉じたネットワーク」が、変容しつつある可能性がある」(中小企業庁編 [2003], pp. 186-187)との指摘から垣間見えるとおり、近年、長期継続的取引に注目する意義は乏しいといえよう。

その一方で、株式会社帝国データバンク [2020] の調査における「仕事量の安定」についてみると、最も多く取引している販売先との取引継続年数を10年以上と回答している受注側の製造業は86.2% (n=10,266) であり、発注側の製造業でも91.2% (n=1,003) となっている。このように、長期継続的取引の存在は依然として広範に確認できる<sup>(4)</sup>。また、発注側の製造業は今後3年以内の仕入先数の見直しを「大きく変化しない見込み」75.3% (n=995) と回答している。増加見込みの約15%、減少見込みの約10%との回答を踏まえると、大きな経営環境の変化の生じない限りにおいて現状維持を指向していることがわかる。そして、発注側の仕入先の増減した理由として調達量の変化を56.8% (n=444) が挙げていることも踏まえると、発注側の製造業は需要変動に柔軟に対応することを主たる目的として、概ね10年以上にわたり継続的な取引を機能させ続けてきたといえよう<sup>(5)</sup>。他方、別の資料における主力納入先との人的・資本関係の希薄化の進展<sup>(6)</sup>から、特定の元請企業に依らない中小製造業の自律的な経営が求められている一端も確認できる。ちなみ

(3) 「機械工業」とは、社会的分業構造における「底辺産業」あるいは「支持基盤」としての特定加工専門化企業群と、それらを共有する製品分野の企業の集合体である。それらの利用の上に立って、それぞれ独自の市場への供給が可能となっている多様な機械生産企業を包摂する概念」(渡辺幸男 [1997], p. 162.) と位置づけられている。

(4) 株式会社帝国データバンク [2020], pp. 45-46 に基づき記している。なお、発注側における直近10年で取引している仕入先数に変化なしとの回答比率は38.6%となっている。この値を多いと捉えるべきか否かは資料から読み取り難いために、解釈の分かれるところだろう。

(5) 株式会社帝国データバンク [2020], p. 47. に基づき記している。

(6) 商工総合研究所商工中金産業調査部 [2019], p. 21. に基づき記している。なお、「希薄」に対応している項目は技術面での指導(2000年38.4%, 2018年25.6%), 代表取締役の受入(1994年11.4%, 2000年7.3%, 2018年3.0%), その他役員、管理職の受入(1994年24.3%, 2000年21.4%, 2018年10.1%), 資本の受入(1994年19.7%, 2000年13.8%, 2018年6.9%), 資金面での支援(1994年8.7%, 2000年6.5%, 2018年6.0%)である。

に、第52回海外事業活動基本調査によると、製造業の海外生産比率は引き続き増加傾向を続けており、国内全法人ベースで25.8%（2021年度）、海外進出企業ベースで40.7%（2021年度）となっている。製造業現地法人の調達先の状況において日本からの調達比率は2012年度と比して低下しており、研究開発費も北米、欧州、アジアのいずれも増加していることから（先行き不透明な状態だが）需要地における活動を深化させていると推察できる<sup>(7)</sup>。

このように、長期継続的取引に注目をする意義の乏しい現状だが、蓄積されてきた豊富な先行研究ならびに資料の存在ゆえに、過去から近年に至る動的な変遷を論じられるのではないだろうか。問題意識において記したとおり、このような視点から長期継続的取引にかかる先行研究の洗い出し、ならびに、動的な変遷に馴染むと思われる先行研究の抽出を次章以降において取組むものとする。

## 第2章. 継続的な取引にかかる先行研究の整理

本章は松下〔2004〕を参考にするかたちで継続的取引にかかる先行研究の整理をする。

最初に、取引費用論の視座に立つと「継続的取引の経済性が存在している為に、取引費用が限界費用よりも小さくなっていると推測される」（鶴田俊正〔2001〕, p. 329.）と端的に説明できよう。取引費用論の視座から継続的取引に関して述べている主な先行研究として、ウィリアムソン、西口敏宏氏、鶴田俊正氏、篠崎彰彦氏に注目をする。最初に、ウィリアムソンの指摘について述べる。ウィリアムソンは市場と組織内ヒエラルキーのいずれが選択されるのかを論じており、垂直的統合からスポット契約に至るスペクトラムの中間に位置する継続的取引<sup>(8)</sup>の概念を提唱している。

しかしながら、ウィリアムソンの主張する機会主義的行動を国内の企業間関係に当てはめることに対して、様々な立場からの批判が生じた。たとえば、「対等ならざる競争を前提とすれば、ウィリアムソン説のような機会主義を直接適用することができない」（金森和彦〔1984〕, pp. 69-70）という批判、「ウィリアムソンのいう機会主義の利用、親企業の内製化につながらないのは不特定多数の交換当事者がつねに存在するため」<sup>(9)</sup>（渡辺幸男〔1985〕, p. 10.）という批判、「交渉それ自体に関連した事後的コスト、統合のためにかかるコストの正確な性質が不明確である」（オリバー・ハート〔1997〕, pp. 213-214）という批判である。3章「長期継続的取引にかかる先行研究の整理」において述べるが、より高次に位置している下請企業は単一の元請企業のみに頼っておらず、近年稀である。元請企業は高次の階層に格付けされた下請企業を「委託生産者 (contract assemblers)」や「システム・コンポーネント」メーカーへと経時的に変化させていき、高品質・低コスト製品

(7) 経済産業省〔2023〕, p. 12., pp. 14-15, p. 18. に基づき記している。

(8) この一文については、概ね原著に拠らずに、西口敏宏〔2000〕, p. 185. より引用している。また、同書〔2000〕, pp. 15-17も参照されたい。「拘束的市場契約」については、O.E. ウィリアムソン〔1989〕, pp. 140-156を参照されたい。

(9) O.E. Williamsonによると、垂直統合の程度は高い信頼性をもつ文化体よりも信頼の低いほうが完璧になると述べており、日本においてそのまま当てはめることができない点を暗に示唆している。

の継続的な生産を保証<sup>(10)</sup>している。一方、下請企業は「取引条件の上でも下請側に技術等がある限り不利にならず、むしろ異業種親企業との分散下請によって、下請企業側が自主的に景気変動調整を図ろうとする」(中村靖 [1984], p. 80.) 傾向にある。また、下請企業は品質・コスト・納期の改善に専念することをつうじて、競争の対象を自分にとって都合のよい方向にもっていきやすい<sup>(11)</sup>経営戦略を展開し、特定の工程に高度に専門化することを志向している。余談ではあるが、近年における帝国データバンクの調査によると、最も多く取引している販売先への依存度は10%以下10.5%、10%超~30%以下36.2%、30%超~50%以下21.6%、50%超31.7%になっており<sup>(12)</sup>、リスクの分散を進めている製造業からそうではない(または、分散し難い)製造業まで幅広く存在している。この資料を加味して記すならば、技術力の向上を必要に応じて進めつつも、依存度に応じた多様な製造業が現在も存在していることを確認できる。当時のウィリアムソン説では、こうした企業間関係をうまく調整する仕組みを説明し難かったといえよう。

これらのような批判に対して、ウィリアムソンは「資産の特殊性<sup>(13)</sup>」(O.E. Williamson [1985], p. 83.) を提示し、多様な企業間関係をうまく調整している仕組みを主張した。

西口敏宏氏は下請や継続的取引を分析する手段として「資産の特殊性」に注目をして<sup>(14)</sup>、1945~1960年と1960年~1990年における日本の下請制度の変容を考察したうえで、「事前の戦略が事後の資産特殊性を生み、後者はそれに引き続く拘束的契約 (obligational contracting) のあり方に強い影響力を持つことをも示している」(西口敏宏 [2000], p. 180.) と主張した。そして、資産の特殊性の再考をつうじて、資産の特殊性が拘束的契約の継続の原因になっているというウィリアムソンの主張と異なっていること(資産の特殊性が特定戦略の結果であること)を明らかにした<sup>(15)</sup>。そして、過去の経緯と調査結果をつうじた経験的証拠による分析を経て「日本の下請システムは歴史的蒸留を経て特異なメカニズムへと進化を遂げた。そこでは、継続的な品質改善、コスト削減、製造活動の伸縮性を促進する制度的アレンジメントに助けられ、発注元と下請企業双方による問題解決志向のコミットメントが、内部からこのメカニズムを支え、補強し、さらなる進化を促してきたのである」(西口敏宏 [2000], p. 276.) と結論づけている<sup>(16)</sup>。

次に、鶴田俊正氏の継続的取引にかかる先行研究を整理する。鶴田俊正氏は、「長期継続的取引の経済性が存在しているために、取引費用が限界費用よりも小さくなっていると推測される」(鶴田俊正 [2001], p. 329.) と主張して、元請企業が内製するときと下請企業への外注をするときとの境界を提示した。鶴田俊正氏はこの現象について「組織間取引

(10) 西口敏宏 [2000], p. 7., および, pp. 171-172 に基づき記している。

(11) この表現は、伊藤元重・松井彰彦 [1989], p. 47. を使用している。

(12) 株式会社帝国データバンク [2020], p. 43. に基づき記している。なお、n=10,238 である。

(13) 「資産の特殊性」は「資産の物理的特殊性」、「資産の目的限定的特殊性」、「資産の人的特殊性」、「資産の立地上の特殊性」から構成されている。これらの説明については、Williamson [1985], pp. 245-254, 西口敏宏 [2000], pp. 185-186 を参照されたい。

(14) 西口敏宏 [2000], p. 17., 西口敏宏 [2000], p. 185. も合わせて参照されたい。

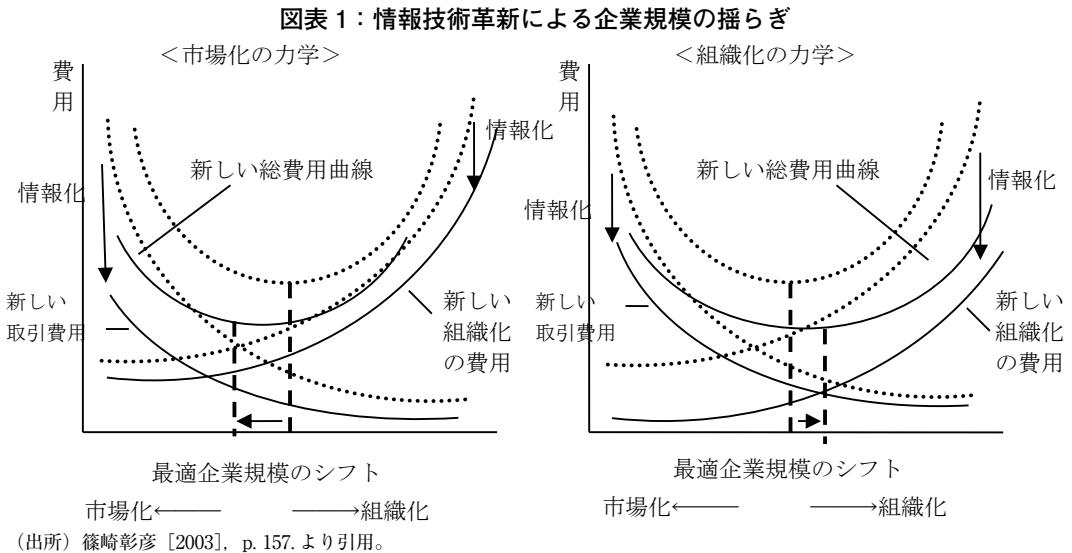
(15) 西口敏宏 [2000], pp. 219-220 に基づき記している。

(16) 西口敏宏氏は下請を利用することと下請の操業自体の伸縮性の程度とは全く別の問題だと延べている点に留意。

が長期的なものとなり、取引費用の逓減に比例して取引先変更のコストは逆に高まっていく。他の企業と新たに取引を開設するための開設費用が必要となるからで、取引先変更のコストは取引開設コストに比例することになる」（鶴田俊正 [2001], p. 329.）と述べている。なお、継続的取引から逸れる記述になるが、篠崎彰彦氏は情報技術革新による企業規模の揺らぎを表わし<sup>(17)</sup>、「市場と組織とはつねに代替的であり、現状の組織の境界を固定的にとらえる必要はない」（篠崎彰彦 [2003], p. 158.）と述べている（図表1）。この説明の過程で「情報技術革新は、市場での取引費用（外部費用）と組織化の費用（内部費用）のいずれをも削減する効果をもつのであって、…どちらの費用低下がより大きいかによって、企業の適正な規模と形態が変わってくる点にある」（篠崎彰彦 [2003], pp. 156-157）と述べている。

中間組織論における継続的取引に関わる先行研究を、今井賢一氏、伊丹敬之氏に注目したかたちで整理する。スポット市場と内部組織の間に中間組織の存在を示した Williamson [1979] と同様に、今井賢一氏と伊丹敬之氏は市場と組織の調整に焦点をあてている。今井賢一氏と伊丹敬之氏は市場の失敗と組織の失敗を比較考慮して企業の境界が決まると捉え、市場における企業の行動を「組織と市場の相互浸透」（今井賢一・伊丹敬之 [1982], pp. 136-143）だと主張した。

今井賢一氏は市場における企業の行動を分析する枠組みを企業グループ<sup>(18)</sup>の四つの



(17) 篠崎彰彦氏は「取引費用の低下とは、…生産可能曲線の拡大という積極的な効果を意味する。同時に、組織内部においても分業間のコミュニケーション・コストの低下は管理機構の維持といった組織化の費用を引き下げることに貢献する。つまり、情報技術革新は、市場での取引費用（外部費用）と組織化の費用（内部費用）のいずれをも削減する効果をもつのであって、…どちらの費用低下がより大きいかによって、企業の適正な規模と形態が変わってくる点にある」（篠崎彰彦 [2003], pp. 156-157）と述べている。

(18) 企業グループとは「市場の失敗と内部組織の失敗とに共に対処する制度的工夫である」（今井賢一 [1976], p. 67.）と定義されている。

型<sup>(19)</sup>に類型化したうえで、市場と組織の中間に位置する領域を相互作用の「場」<sup>(20)</sup>として主張している。この類型化に至る背景として、二つの問題意識がある。第1点目は「売り手と買い手を連結するには、モノを生産するのと同じようなコストがかかる」(今井賢一・金子郁容 [1988], pp. 137-139) ことを支持し、一般均衡分析において上記のコストは無いものと仮定して論議を展開することに対する問題意識である。第2点目は「市場取引と企業内取引という既存の選択肢の中から最良の組織形態を選択するという統計学的なものとなりがち欠点をもっている」(今井賢一 [1989], p. 138.) という問題意識である。

伊丹敬之氏は日本における組織間取引においてみることができ、利害の不一致の度合いの少なさ、売り手と買い手の間の情報伝達と情報蓄積の効率のよさ<sup>(21)</sup>を利潤最大化に基づいて論理展開することに疑問を呈しており、環境適合、内部適合、組織適合の三つの視点から経営戦略の論理を展開した。この論理を基盤に「取引の条件決定の際の決定原理は、互いに自己の利益の利己的の最大化をめざすのではなく、「共同の利益の最大化」を原理とし、利害の最終調整はしばしばだれかが権限をもっているかのごとくに行われる」(伊丹敬之 [1989], pp. 56-58) と位置づけ、組織的市場の経済合理性<sup>(22)</sup>を主張した。このように、両氏は日本の取引関係を一般論で説明できるとの解釈に疑義を呈している点で一致している。また、組織と市場の中間に位置する領域を「中間組織」<sup>(23)</sup>(今井賢一・伊丹敬之 [1982], p. 60.) と位置づけ、「経済全体の適度な成長と微調整的適応を前提条件として、日本の産業・企業の適応力を増大させてきた」(今井賢一・伊丹敬之 [1993], pp. 46-47) と述べている。

以上の背景を踏まえたうえで、それぞれ継続的取引について以下のように述べている。今井賢一氏は継続的な取引の持続する原因として、「社会的交換<sup>(24)</sup>にはなんからのインバランスが残っていき、それが持続的関係の基盤となる」(今井賢一・金子郁容 [1988], p. 164.) と述べている。また、「企業の基本的な仕事」(今井賢一 [1989], p. 137.)<sup>(25)</sup>を踏まえたうえで、日本の親会社との取引を「経済的交換<sup>(26)</sup>と社会的交換が入り組んだもので

(19) それぞれ、財閥型企業グループ、独立型企業グループ、分社型企業グループ、企業ネットワークに類型化されている(今井賢一 [1989], p. 134.)。

(20) 相互作用とは「権限や命令によってなされるのではなく、交渉や説得やリーダーシップによって行なわれる、企業活動の本質的な部分を調整する」(今井賢一 [1989], p. 138.) ことである。また、「場」とは「グループないしネットワークをまとめてゆくコア」(今井賢一 [1989], p. 140.) であると述べている。

(21) 伊丹敬之 [1989], pp. 67-68 に基づき記している。

(22) 組織的市場の概念を「自由市場の概念に組織あるいは共同体の原理が浸透したもので、単純に短期的な経済計算だけで取引関係をきめない」(伊丹敬之 [1989], p. 57.) と述べている。

(23) 中間組織の概念とは「市場と組織との中間にある組織で、典型的には日本の系列の問題である。また、取引の面からみれば、市場取引と組織内取引の中間的なもので、実質的に継続的な取引にはなっているが、原理的にはいつでも退出できる取引である」(今井賢一・伊丹敬之 [1993], pp. 43-44.)。

(24) 社会的交換とは参入・退出の制限された交換システムであり、双方に特定化されない義務が課せられる。また、強制しうる契約が存在しないため当事者の間に信頼関係を必要とする(今井賢一・金子郁容 [1988], p. 160.) と述べている。

(25) 企業の基本的な仕事として、「1. 一つの企業としてまとまった意思決定を行う範囲、および仕事のドメイン(主活動領域)の確定。2. 必要なインプット、とくに資金と労働力の調達方法。3. インセンティブの与え方。4. 個々のメンバーの仕事を調整し、管理し、評価する手続き。5. 資源の配分の手続きと成果の配分の仕方。6. 情報処理の方法。7. 短期・長期の問題を解決し、学習し、それらの能力を蓄積していく方法を形成していくことである」(今井賢一 [1989], p. 137.) の七点を挙げている。

あるとし、経済的交換は実質的には不等価であることが多い。そして、例え等価でも親会社のほうにはパワーが発生し、パワーの次元ではインバランスが続く」（今井賢一・金子郁容 [1988], pp. 164-165）ために親会社に有利な形で経済交換が続くと述べている。

伊丹敬之氏は、継続的取引について3点の指摘をしている。第1点目の指摘は、「見える手による競争」<sup>(27)</sup>（伊丹敬之 [1988], p. 145）である。具体的には利害の不一致の度合いの少なさであり、長期的視野から具体的な企業行動をとるインセンティブが両者に生まれること、ならびに、取引相手が頻繁に変わらないことによる売手と買手の間の情報伝達と情報蓄積の効率のよさ<sup>(28)</sup>である。第2点目の指摘は、「資源配分のパターン」<sup>(29)</sup>（今井賢一・伊丹敬之 [1993], p. 30.）に基づく主張である（図表2）。今井賢一氏と伊丹敬之氏は純粋な市場における取引以上に効率的な取引をしている理由を、「市場で取引される財・サービス自体が多様な形で分化してきており、ある程度継続的な企業間関係に基づく情報交換が、市場取引においても必要になってきているから」（今井賢一・伊丹敬之 [1993], pp. 45-46）だと述べている。同時に、この効率的な取引を実現する前提条件は経済全体の適度な成長の持続、ならびに、多様な分化する需要の成長を背景に企業がそれに微調整的に適応することにあると述べている<sup>(30)</sup>。後者に補足をする、今井賢一氏と伊丹敬之氏は、「標準的な製品に関しては中間組織のメリットは活かされない」（今井賢一・伊丹敬之 [1993], p. 46.）と述べたうえで、多様に分化した製品需要において市場と組織の両方の長所が発揮されると述べている。第3点目の指摘は、プラザ合意を契機とした円高を克服する要因についての指摘である。伊丹敬之氏はこの要因について、「日本の企業組織と企業間関係の仕組みの中に、転換を容易にしやすいメカニズムが内包されており、転換期をやり過ごせるようなデメリット分散の仕組みが存在している」<sup>(31)</sup>（伊丹敬之 [1998], p. 335.）と述べている。このように、継続的取引を支える要因として、経済全体の適度な成長の持続、標準的な製品ではなく多様な分化する製品需要の成長の継続、外部環境の変化

(26) 経済的交換とは参入・退出の自由な交換システムであり、明白ないし暗黙の契約が双方の負う義務を規定する（今井賢一・金子郁容 [1988], p. 160.）と述べている。

(27) 「見える手による競争」とは「売り手の間の競争のプロセスを買い手がある程度コントロールし、それに影響を与えるような競争のあり方」（伊丹敬之 [1988], p. 145.）と一般的なかたちとして定義している。詳細は伊丹敬之 [1988], pp. 153-159 参照。

(28) 伊丹敬之 [1989], pp. 67-68 に基づき記している。

(29) 市場取引と組織内取引の特徴を、(1) 取引参加者各人の決定原理の特徴、(2) 取引参加者集団のメンバーシップおよび参加者間の相互関係の特徴と分類したうえで、

(1) 市場取引のもっとも純粋なケースにおける各人の決定原理を、

M1 = 価格、ないしそれに準じたシグナルを主な情報媒体とする、各人の個人的利益・効用の最大化を原理とする自由な交換。

M2 = 自由な参入・退出。

(2) 純粋な組織内取引の決定原理が最終的には O1 = 権限による命令、組織内取引の「取引参加者のメンバーシップ」の面からの特徴は、O2 = 固定的・継続的が取引参加者の間にあり、取引への参入・退出は原則的に自由ではない。

と位置づけている（今井賢一・伊丹敬之 [1982], pp. 139-143.）。

(30) 今井賢一・伊丹敬之 [1993], pp. 46-47 に基づき記している。

(31) 他の要因として、技術革新による新しい受け皿が日本の産業の中に存在していたこと、ある程度の労働市場の柔軟性があったことを指摘している。

図表2：資源配分のパターン

(2) \ (1)	$M_2$	$M_2 + O_2$	$O_2$
$M_1$	市場		
$M_1 + O_1$		中間 組織	
$O_1$			組織

(出所) 今井賢一・伊丹敬之 [1982], p. 142. より引用。

に対して企業間関係を微調整して需要変動に柔軟に対応する仕組みを有していることが指摘されている。

なお、本稿の主旨からいささか外れるが留意しておきたい点を記しておく。加護野忠男氏はコミットメントの論理<sup>(32)</sup>の視座から日本の企業におけるメーカーと下請企業の双方における退出障壁の存在を指摘している。そこにおいて、互いに退出障壁を高めあうことによる(内部競争の促進機能を含めた4つ<sup>(33)</sup>)の特徴を一般的なかたちとして挙げている。ただし、この特徴は必ず存在しているわけではなく、「参入退出が自由にあるケースでも実質的に取引相手との間に固定的・継続的關係ができあがって参入・退出が機能していないケース」(今井賢一・伊丹敬之 [1982], p. 141.)があり得る<sup>(34)</sup>。それゆえに、継続的な取引だからといって効率性や有効なメカニズムとして機能していないこともあり得る点、留意するべきだろう。

最後に、ミクロ経済学を中心とした視座から継続的取引に関する先行研究を、伊藤元重氏、松井彰彦氏の先行研究に基づき整理する。まずは、伊藤元重氏の指摘に注目をする。

(32) 加護野忠男・小林孝雄 [1989], pp. 84-87 参照。コミットメントの論理とは「取引当事者の取引から退出障壁を高めることによって、しかも、その内部での競争を促すことによって、取引の効率を高めるという考え方」(加護野忠男・小林孝雄 [1989], p. 84.)である。

(33) 4つとはそれぞれ、1. 退出障壁が取引の関与者の発展や成長を促進するような心理的エネルギーを引き出す手段になるという側面、2. 危険回避へのインセンティブ、3. 内部競争の促進機能、4. 資源コミットメントの高い人に、集団の運命にかかわる決定を委ねることによる利害の予定調和である。

(34) 類似の指摘として、長期継続的取引の抱える問題として、「長期的な信頼関係を求めて社会的交換を重視すれば、環境への適応力は鈍化し、経済的成果が見通しがたくなる」(今井賢一・金子郁容 [1988], p. 164.)がある。



下請制度を単に古典競争の世界に過ぎないと捉えている立場<sup>(35)</sup>もあるが、伊藤元重氏は企業間関係の調整に注目している。

伊藤元重氏は経済の外部性の一つとして処理されていた企業間の複雑な取引関係を「容易に理解しがたい取引慣行があると、独占的行為によって説明をつけようとする」（伊藤元重 [1989], p. 111.）傾向に問題意識を抱き、「単純な市場取引ではうまくいかない企業間取引が、企業間関係を調整することによりはるかに効率的になる」（伊藤元重 [1989], p. 111.）と捉えて継続的取引の理論を展開した。この理論はコースの定理を基盤として、日本における企業間の取引関係に焦点をあてている。継続的取引の理論の特徴はすべての可能性を網羅した契約と利己的利益の追求、評判のメカニズム、暗黙の契約にあるとし、継続的取引を支える「非経済的要因としては、地域的ないし社会的な関係。経済的要因としては、経済成長や産業の成長、外部市場の未発達、人質のメカニズムがある」（伊藤元重 [1989], pp. 124-125）と述べている。とりわけ、評判のメカニズムと人質のメカニズムを重視している<sup>(36)</sup>。このように、伊藤元重氏は単純な市場取引ではうまくいかない企業間関係に注目し、なにゆえ企業間関係が効率的になっているのかを述べている。そして、経済的要因と非経済的要因とを分類することによって、経済学によって説明可能なことと説明困難なことを切り分けて述べている。

継続的取引を支える要因は、経済成長や産業の成長、外部市場の未発達、「顔のみえる競争」（伊藤元重・松井彰彦 [1989], p. 47.）の存在、汎用性を持たない特殊資産の投資・人的資本・情報の蓄積をしている部品メーカーの存在である。「外部市場の未発達」についてだが、1980年代における通信手段は電話やFax、または、専用回線の使用だった。こうした環境下において、ゼネラル・モーターとトヨタ自動車の部品調達方式とを比較した先行研究は「単純な市場取引ではうまくいかない企業間取引が、企業間関係を調整することによりはるかに効率的になる」（伊藤元重 [1989], p. 111.）ことを示している事例である。しかし、情報技術の高度化、数値制御工作機械の高性能化、ならびに海外を含むサプライチェーンの構築されている現在、外部市場の未成達は当事と比較して大幅に解消されている。「顔の見える競争」とは「ライバルがはっきりしている競争の方が、匿名性の強い結果的な利潤で判断される競争よりも激しくなる」（伊藤元重・松井彰彦 [1989], p. 47.）という概念である。この競争によって、元請企業は優れた専用品を下請中小企業に期待できる。他方、下請中小企業も「競争の対象を自分にとって都合のよい方向にもっていきやすい」（伊藤元重・松井彰彦 [1989], p. 47.）為に、特定の工程に高度に専門化している下請中小企業は多様性を発揮しやすくなる。「汎用性を持たない特殊資産の投資・人的資本・情報の蓄積と共有をしている部品メーカーの存在」についてだが、仮に部品メーカーの納品する財が専用品から標準品に転化するならば、継続的取引そのものは解消される。逆に、汎用性を持たない財を遣り取りすることは継続的取引を支える要因になる。そして、これらの成立しない状態になることが継続的取引の解消される要因となる。例えば、経済衰退や産業の後退、外部市場の未成達の解消されること、汎用性をもつ資産の投資・

(35) 三輪芳朗 [1991], p. 26. 参照。

(36) 3つの特徴（すべての可能性を網羅した契約と利己的利益の追求、評判のメカニズム、暗黙の契約）についての説明は、伊藤元重 [1989], pp. 112-127 を参照。

人的資本・情報の蓄積でことたりる部品メーカーの存在である。

### 第3章. 長期継続的取引にかかる先行研究の整理

#### 一1節. 高度経済成長期から1980年代前半までを中心に (中小企業研究)

本節では、長期継続的取引に関わる先行資料を中小企業研究の観点から整理するにあたり、下請制論における効率性論の5類型<sup>(37)</sup>に準じて述べる。効率性論の5類型の目的は効率性をもたらす要因として下請関係のどの側面に着目している議論かを整理することであり、本論の目的と異なっている。それにも関わらず5類型に準じて述べる理由は、長期継続的取引の先行資料を整理するにあたり各論者の出発点と主張を捉えやすいためである。

最初に、問題性還元論<sup>(38)</sup>の立場に位置づけられている池田正孝氏について述べる。池田正孝氏は、ピラミッド型の階層の下請システムの底辺階層ほど高い外注依存度になると主張しており、「親企業への自動機導入<sup>(39)</sup>が、下請企業にとり受注減ではなく不安定化を意味している」(池田正孝 [1983], p. 45.)、「長期、継続的な取引関係を結ぶが、下請企業の多くはシステムサプライヤーの2次、3次メーカーとして垂直的な階層構造の中に編成替えされている」(池田正孝 [1987], p. 131.)と述べている。説明を付け加えると、当時の高性能な工作機械の導入によって、下請企業は多品種小ロット・長時間の生産を実現でき、安定した受注を期待していたと考えられる。しかし、下請企業同士の激しい競争ゆえに、親企業はしのぎを削っている複数の下請企業のうち、その時々において優れた下請企業を活用できるとともに弾力的に発注量を変動できるようになった。加えて、競争を勝ち抜いた下請企業に対して、多品種少量生産品と短納期・低コストも要求可能になった。このように、下請企業は求められる要件の高まり(多様で生産設備の強化を求められる要件の発生)と競争の激化によって、受注の不安定をもたらした。

次に、支配従属・準垂直統合論の立場に位置づけられている、佐藤芳雄氏、港徹雄氏、中村靖氏、小川英次氏の指摘に注目をする。最初に、佐藤芳雄氏の指摘について述べる。佐藤芳雄氏は、「日本の経済の成長・成熟の過程で、中小企業の異質多元性<sup>(40)</sup>はよりいっそう拡大再生産されて、問題自体も大いに多元化した。この多元化した日本中小企業の問題を複眼的に見定めていかなければならない」(佐藤芳雄 [1984], pp. 31-32)と主張し、

(37) 効率性論の5類型とは「機械工業での多数の中小企業の存在と、外注関係を軸とする大企業と中小企業との双方を含めた社会的分業関係が、日本機械工業の強力な国際競争力形成の根拠の1つであるという認識にたち、効率性をもたらす要因として下請関係のどの側面に着目する議論であるかを整理したもの」(渡辺幸男 [1997], p. 20.)であり、それぞれ、非下請専門加工企業論、問題性還元論、支配従属・準垂直統合論、独自受発注関係論、階層的分業構造論に類型化されている。

別途、大都市工業集積における中小製造業の、創業から調査時点に至る経営展開と諸特徴を詳細に記している資料として渡辺幸男 [1998]を参照されたい。

(38) 問題性還元論とは「下請企業・下請関係の新たな動向を踏まえながら、高度な階層の下請関係の取替的側面や低賃金利用側面、従来下請問題の中心とされてきたこと自体の現代的な効率利用こそが、日本の機械工業に強い国際競争力をもたらしているとする議論」(渡辺幸男 [1997], p. 23.)である。

(39) 池田正孝 [1983]における「自動機」とは、カラーテレビのプリント基板の機械である。

(40) 佐藤芳雄氏の記している異質多元性とは中小企業の多様性を意味しており、具体的には業種ごとの企業規模、経営形態、元請企業との企業間関係の異なっていることである。

第一次オイルショック期、第二次オイルショック期が外注下請体制に与えた影響を論じている<sup>(41)</sup>。長期継続的取引に関しては、「企業内分業ないし工場内分業の一部を外部化し、そのなかから発展成長した下請中小企業が専門性を高め、技術のみがき、開発力（技術・製品）をつけていき、特定親企業との関係が相対的に弱くなっていく」（佐藤芳雄 [1987], p. 117.）と指摘をしている。このような蓄積を経て、佐藤芳雄氏は「長期的な採算の重視」（佐藤芳雄 [1989], p. 74.）という端的な指摘をしている。これらの指摘に準じて述べると、下請中小企業は第一次オイルショック期以降、大きく二つの動きを採ってきた。一つ目の動きとは、下請中小企業が特定の加工技術に専門化する動きと組立作業の専門企業として発展する動きである。「特定の加工技術に専門化する動き」とは市場規模の小さいニッチ分野に経営資源を絞り込み、特定の加工工程において高度に専門化（高度な熟練技能・専門技術を保有）することである。組立作業の専門企業として発展する二つ目の動きとは、特定の親企業に依存しつつ、特定の組立工程において専門化することである。すなわち、特定の加工技術に専門化した下請中小企業と組立作業に専門化した下請中小企業は、高度経済成長期の過程で特定の親企業との長期継続的取引から複数の元請企業との長期継続的取引に取引関係を拡大する傾向を有していた。

次に、中村靖氏の指摘に注目をする。日本の下請制は準垂直的統合関係であるとの立場に立脚し、「分散下請は、取引条件の上でも下請側に技術等がある限り不利にならず、むしろ異業種親企業との分散下請によって、下請企業側が自主的に景気変動調整を図ろうとする」（中村靖 [1984], p. 80.）と述べた中村靖氏は、長期継続的な取引関係にある下請制の効率性を「情報把握・指導・内的連絡といった生産工程上のかかわり合い」（中村靖 [1983], p. 60.）にあると主張をした。また、「高技術水準は自立化の一つの条件となり得ても、販売力（取引先数、デザイン力を含む）を伴わなくては下請から自立化への脱却は難しい」（中村靖 [1984], pp. 79-82）と下請中小企業が機会主義的行動をとりにくい背景を指摘している。

次に、港徹雄氏の指摘に注目をする。港徹雄氏の指摘は親企業と下請企業との依存関係の変化という観点からみると、効率性論の5類型において二つの類型（支配従属・準垂直統合論と独自受発注関係論）にまたがって分類されている。支配従属・準垂直統合論に関する指摘について述べると、港徹雄氏は「親企業にとっても下請企業にとっても利益になるという経済合理性」（港徹雄 [1985], p. 48.）の存在を支持したうえで、「下請企業が親企業の持つ経営資源に不均等な状態で依存するという事実が、親企業の下請企業に対する統制力の源泉であり、求心力の原動力でもあった」（港徹雄 [1987], p. 14.）と述べている。また、日本の下請工業の生産性や生産技術の高さの一要因として指摘している長期継続的な取引の効用は、「情報節約効果の高さ」<sup>(42)</sup>（港徹雄 [1985], p. 48.）、「下請中小企業における特別な経営的、技術的資源の獲得と蓄積（の期待）、相対的にコストの低い変動吸収力」（港徹雄 [1985], pp. 49-50）にあるとの指摘をしている。長期継続取引の特徴は「不完全契約それ自体の考察と制裁により機会主義の危険から取引を守ること、（組織単位に注目した）暗黙の契約が履行されるであろうことを確認するため、日常的な接触を通じて、

(41) 佐藤芳雄 [1987], pp. 117-121 参照。

密着した情報把握がなされていることによって、情報の不完全性を補完すること」(港徹雄 [1985], pp. 48-50), 「相互の信頼関係を深めることによる取引リスクの縮小」<sup>(43)</sup>, 専用資産投資による価格優位の確立」(港徹雄 [1987], p. 9.)にあると述べている。とりわけ、港徹雄氏は専用資産と情報の不完全性の補完を重視している。港徹雄氏の指摘に準じて述べると、親企業と下請企業の双方で利益を享受できる経済的合理性の存在ゆえに、長期継続的取引は機能している。この時点において、港徹雄氏は経済的合理性として「信頼「財」」<sup>(44)</sup>を主張し、専用資産の保有、情報の不完全性の補完、「生産・加工内容が他への転用がきかない専用機械を必要とする場合には発注企業との間で極めて強固な信頼関係の存在を必要とする」(港徹雄 [1987], p. 9.) ことを挙げている。

最後に、小川英次氏の指摘に注目をする。小川英次氏は、親企業が下請企業を専属化する点に注目し、「親企業が下請企業を専属化するメリットは、下請企業は受注の確保という市場面の心配なく生産面に努力を集中できる。親企業から下請企業への技術移転が強力に推し進められる。親企業も下請企業に対する管理費用を削減できる。R&D活動等に資源を集中できる。デメリットは、親企業による下請企業の支配のおそれがある。下請企業の努力の怠り、親企業と下請企業の共倒れの危険がある」(小川英次 [1988], p. 36.)と主張し、双方が長期継続的取引を構築する要素を指摘した。他のデメリットとしては、「取引先固定のデメリット」(小川英次 [1988], p. 37.)<sup>(45)</sup>の存在を指摘している。このように小川英次氏の特徴は、親企業と下請企業との間で長期継続的取引を構築するメリットのみに注目するのではなく、同時に内在しているデメリットにも言及していることである。

独自受発注関係論の立場の指摘として、浅沼万里氏、港徹雄氏、西口敏宏氏の指摘に注目をする。最初に、浅沼万里氏の指摘について述べる。先述したとおり、浅沼万里氏は長期継続的取引の定義を「ライフサイクルを超えて継続する」(浅沼万里 [1997], p. 12.)取引関係と位置づけ、これを説明する際に不足している概念として「関係の技能」<sup>(46)</sup>を提

(42) 情報節約効果の高さに関してだが、「契約書に依拠せず、事後的調整余地の広い日本の企業間取引は、濃密な情報把握を必要とし、情報処理付加を高めるものであった。このような企業間取引におけるリスク配分や情報処理特性が、親企業と下請企業との不均等な依存関係とともに、これまで日本の下請取引構造を規定してきた。」(港徹雄 [1990], p. 18.)と述べている。ちなみに、「濃密な情報把握」を筆者のヒアリング調査(2000年)における事例に基づき記すと、近隣に立地している元請大企業の購買担当者とは会う機会を増やして元請企業の求めている情報収集、ならびに、動向の把握等に努めていたことを確認している。この手段として、飲食やゴルフ等による接待が公式な「場」よりも使われていた。情報通信技術の導入と活用の進展に応じて、この機会は減ってきたように感じる。また、同じ企業に対する2003年のヒアリング調査において、先述した「濃密な情報把握」が急速に減少したことを聞き取っている。

(43) 企業間でリスクの相互分担が可能であるのは、「その企業間取引が長期に渡って継続しており、かつ暗黙の契約が履行されているという信頼関係が成立している」(港徹雄 [1985], pp. 49-50) ためと主張している。

(44) なお、信頼に関する指摘は、ケネスJ.アロー [1976], 宮澤健一 [1988], p. 51., 港徹雄 [1987], p. 8., 城川俊一 [1996], p. 158., ポール・ミルグロム, ジョン・ロバーツ [1998], p. 149., 山岸俊男 [1988], 青木昌彦 [2001], 渡辺幸男 [2001], p. 156. がある。

(45) 取引先変更のデメリットが発生するケースとして、特定の下請中小企業が潜在的な参入の脅威にさらされない状態が続く状態を挙げている。

(46) 関係の技能とは「基本的に、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」(浅沼万里 [1997], p. 222.) である。この概念によって、ウィリアムソンの特定特殊資産の概念を発展させたと述べている。

示した。浅沼万里氏は自動車の部品取引における企業間の顧客関係、企業集団内部の顧客関係と下請関係に焦点を当て、「中核企業とサプライヤーとの関係」（浅沼万里 [1984], p. 16.）として広く捉えたうえで、価格調整力のメカニズム<sup>(47)</sup>と貸与図メーカーから承認図メーカーへの進化の段階<sup>(48)</sup>を主張した。そして、「景気変動に対する調整のメカニズムは、雇用の増減や発注の増減といった数量調整のディメンションだけには収まらない別の側面や随伴効果を持っているはずである」（浅沼万里 [1993], p. 50.）と述べている。浅沼万里の主張に準じて述べると、完成車メーカーと部品メーカーにおける継続的取引の効率性は部品メーカーの情報の蓄積を促す取引関係<sup>(49)</sup>と、不確実性を減少させるために承認図メーカーを目指す動きにある。

次に、独自受発注関係論における港徹雄氏の指摘に注目をする。港徹雄氏は「下請制が「支配・従属」と言うほど強固なものではなく、親企業・下請企業双方の相対的な力関係によって規定されたものである」（港徹雄 [1985], p. 46.）と述べているように、親企業と下請企業それぞれの取引関係に注目をしている。また、高度経済成長期において上手く機能してきた長期継続的取引が部分的に変化していることを指摘している<sup>(50)</sup>。港徹雄氏はサイモンの主張する限定された合理性を支持し、取引毎に契約書類を遣り取りしない「契約書なき取引」（港徹雄 [1988], p. 8.）のもとで環境変化に柔軟に対応できる理由として「機会主義的行動を抑制する制裁と「信頼「財」」<sup>(51)</sup>の存在を主張した。長期に渡る継続的な取引の効用としては、「学習（習熟）効果の高さ、専用機械の大幅な導入」（港徹雄 [1988], p. 9.）と情報の不完全性の補完を挙げている。

最後に、前節と重複するが西口敏宏氏の指摘に注目をする<sup>(52)</sup>。西口敏宏氏は日本の下

(47) 浅沼万里 [1984], pp. 43-45 参照。浅沼万里氏は価格調整力のメカニズムに関して、単価の決定と調整、数量調整と価格調整、型費の計算、更改時点での交渉を整理したうえで、「第一に、価格は人件費の上昇に対して感応的でない。第二に、価格はエネルギー価格の上昇に対しても、例外的な時期を除き、感応的でない。第三に、第一の点は合理化投資の促進要因である。第四に、完成車メーカーは当然のことながら、部品価格に低下方向への圧力をかける誘因を持つが、長期的考慮から、これにはある程度の抑制力が働く」（浅沼万里 [1984], p. 44.）と述べている。

(48) 浅沼万里 [1984], pp. 46-48 参照。浅沼万里 [1984], pp. 47-48 に基づき記すと、貸与図メーカーとは元請企業から送られてくる図面どおりに加工・製造のみをするメーカーのことである。そして、承認図メーカーとは元請企業に提案をできる設計能力や内製能力を有しているメーカーのことである。浅沼万里氏は貸与図メーカーから承認図メーカーへの進化の段階を、1) 貸与図メーカーの範囲内においても、型の設計能力や内製能力を持つこと。2) より上流の部品を内製化し、付加価値をとりこむこと。3) より専門的な能力を要する程度の高い部品にシフトすること。4) 取得してきたノウハウや関連知識を活用して、何らかの部品をみずから開発するかたちに進歩することだと述べている。

(49) この一文だが、完成車メーカーの短期的な部品値下げのメリットと部品メーカーの企業として体力をつけることをつうじて期待できる長期的なメリットとの比較をおこない、日本の自動車部品取引における「顧客関係」に含まれる「価格調整力」についての四つの要因（浅沼万里 [1993], pp. 62-63 参照）に基づき筆者が要約している旨、留意されたい。

(50) この一文は港徹雄 [1985], p. 48. に基づき記している。

(51) 港徹雄 [1988], pp. 8-10 参照。なお、「基本的に下請中小企業の場合主義的行動を抑制する根本は、対等ならざる取引関係にある」（渡辺幸男 [1985], p. 20.）にかかる資料、ならびに、O.E. ウィリアムソン [1980], [1989] を適宜、参照されたい。

(52) 西口敏宏氏についての記述は前節において整理しているが、本節では資産特殊性の再考前の各論に絞って記している。

請における資産の特殊性と顧客集中度の高い理由を、「初めからそうであったのではなく、共生的下請メカニズムを保持、補強していくことに経済的利便性を見出した日本企業の絶えざる意思決定の結果であった」（西口敏宏 [2000], p. 232.）ためだと主張している。価格決定において「元請は長期契約関係と引き替えに、下請に対し値下げと製品の持続的な品質改善をシステムティックに要求することができた。こうして下請企業は先行投資を行い元請の要求を満たすために専心する強力なモチベーションを与えられた」（西口敏宏 [2000], pp. 158-159）ことを背景に、買い手と売り手の利益分配ルールが客観的価格分析法に発展し、契約関係の論理が搾取から協調的生産に展開したと述べている<sup>(53)</sup>。また、格付けにおいて高いランクの下請企業は、発注元から委託生産者（contract assemblers）」やシステム・コンポーネントメーカーに経時的に変化し、より大きな責任と長期に渡るコミットメントを事実上保証された<sup>(54)</sup>（西口敏宏 [2000], p. 172.）と述べている。加えて、「…問題解決志向の組織的対応の効力は、物理的・人的資源を常により効率的に利用し、付加価値を高めることによって製品競争力を保持し、向上させ続ける限りにおいて、かなり実質的なものがある…」（西口敏宏 [2000], p. 232.）と効力を発揮する範囲を明示している<sup>(55)</sup>。これらの考察を経て、「日本の下請システムは歴史的蒸留を経て特異なメカニズムへと進化を遂げた。そこでは、継続的な品質改善、コスト削減、製造活動の伸縮性を促進する制度的アレンジメントに助けられ、発注元と下請企業双方による問題解決志向のコミットメントが、内部からこのメカニズムを支え、補強し、さらなる進化を促してきたのである」（西口敏宏 [2000], p. 276.）と主張をしている。

以上の整理を箇条書きすると、長期継続的取引において最終製品を製造する元請企業の得られることは景気変動に伴う需要変動に調整可能な範囲で対応できること、専用資産設備を抱え込まなくて済むこと<sup>(56)</sup>、下請企業に対する管理費用を削減できること、研究開発に経営資源を集中できること、下請企業よりも優位であるがゆえに継続的な改善要求をできることである。他方、下請企業の得られることは安定受注を期待できること、長期的な経営戦略に基づく設備投資、共同開発、生産計画を立てられること、人的・技術的交流を期待できることである。

最終製品を製造する元請企業が下請中小企業から調達を続けられた背景として、経済成長の過程で下請中小企業の異質多元性を拡大再生産し続けてきたこと<sup>(57)</sup>、不特定多数の交換当事者が外部につねに存在している対等ならざる取引関係にあること<sup>(58)</sup>、取引先固定のデメリット<sup>(59)</sup>を回避でき、かつ、TQCの改善要求に応え続ける下請中小企業を分業

(53) 西口敏宏 [2000], p. 159. に基づき記している。

(54) 西口敏宏 [2000], p. 172., 西口敏宏 [2000], p. 141. に基づき記している。なお、低いランクの下請企業は、改善の機会を与えられても果たせないならば、より低い階層への移行や契約の解消に遭うことになる。

(55) 引用箇所における西口氏の指摘に留意すべきだろう。1970年代以降約20年間の世界経済における困難な出来事に対して、概ね根源的に共生的下請メカニズムを阻害されなかったからこそ、日本経済の競争力が維持されてきたのだという推論である。と同時に、脚注において国際政治経済における大きな潮流に対して殆ど打つ手のない状態があることを指摘している。

(56) 適宜、稲垣公夫 [2001], p. 74. も参照。

(57) 佐藤芳雄 [1984], pp. 31-32 参照。

(58) 渡辺幸男 [1985], p. 10., p. 20. 参照。

構造に組み込んだこと<sup>(60)</sup>、取引条件決定に際して共同の利益の最大化を原理としており利害の不一致の少なさも伴っていたこと<sup>(61)</sup>、情報技術革新を市場化と組織化の双方を主体的に選択し得たこと<sup>(62)</sup>を挙げられる。

端的に述べるならば、機械工業に位置している元請大企業は、階層別に組織されている下請企業のうち最上層の一次部品メーカーだけを直接管理することでそれ以下の全階層の下請企業を統制できる<sup>(63)</sup>仕組みを構築した<sup>(iii)</sup><sup>(64)</sup>。と同時に、元請企業は親企業に対する交渉力の乏しい下請中小企業に対して、双方の許容できる利益分配をするとともに、下請中小企業同士を競わせ合う環境を保ちながら発注量を弾力的に増減できる状態を享受できた<sup>(65)</sup>といえよう。他方、下請企業は下請中小企業同士の過度競争<sup>(66)</sup>にさらされながらも、元請企業の要求に応え続けることで安定受注の確保を期待できた。存続できる範囲で安定的な利益を期待できる下請中小企業は生産経験の蓄積、最終製品を製造している元請企業からの技術移転や技術移動を適宜受け入れて、元請企業の取引先の変更をし難くするよう努めてきたといえよう。

なお、元請企業の懸念は、「取引先固定のデメリット」（小川英次 [1988], p. 37.）の生じる可能性があること、景気変動による下請企業の吸収コストを上回る状態の継続に応じた吸収コストが無限に高くなる<sup>(67)</sup>こと、発注先企業に対する資源の依存性を高めないこと<sup>(68)</sup>である。そして、下請企業の懸念は環境の変化に伴って元請企業から一方的に取引を打ち切られることである。

さて、これらの先行研究を足がかりに個別の事象を捉えた先行研究を落とし込む。

戦後、脆弱な資本、ならびに、アメリカの製造業と比して低い技術水準と生産能力だった親企業、それ以上に低い技術水準と生産能力だった下請企業は、需要の拡大にともなう生産能力の向上を迫られていた。朝鮮特需と家電製品の需要の急増に応じて生産能力の増強を求められるにつれて、元請大企業の内部組織のみだと対応し難くなっており、小資本で起業できる下請が増えやすい環境にさしかかっていた<sup>(69)</sup><sup>(vi)</sup>。外部資源を積極的に活用せざるを得なかった親企業は、下請企業よりも優れた技術保有を背景として、技術水準の低

(59) 小川英次 [1988], p. 37. 参照。

(60) この点に関しては浅沼萬里 [1984], p. 45., 港徹雄 [1987], p. 16., 浅沼萬里 [1989], p. 16., 他の資料として、藤本隆宏 [1997], pp. 173-176 を踏まえて記している。

(61) 伊丹敬之 [1989], pp. 56-58, pp. 67-68 参照。

(62) 篠崎彰彦 [2003], pp. 157-158 を参考に記している。

(63) 池田正孝 [1987], p. 6. を参考に記している。なお、この資料における文章の続きとして、下請企業の全く組織化されていない欧米の自動車メーカーだと下請企業に対する影響力の行使をできないことが記されている。

(64) この文章以降、本稿ではしばしば文章末尾に (i) ~ (vi) を付している。この記号は本稿において言及されず、次稿に関わっている。簡単に説明すると、(i) ~ (vi) は松下 [2023a], p. 175. の表3における (i) ~ (vi) と同一であり、「資源の依存性3つの要因」それぞれに対応する項目を意味している。なお、この表は『千葉商大論叢』の62巻1号に再掲する。

(65) この点に関しては、港徹雄 [1985], pp. 49-50, 池田正孝 [1988], p. 125. に基づき記している。

(66) 渡辺幸男 [1985], p. 10. における表現を使用している。

(67) 港徹雄 [1985], p. 50. に基づき記している。

(68) 松下 [2019], pp. 106-107 参照。

(69) 西口敏宏 [2000], pp. 77-78 に基づき記している。

い下請企業に技術指導・技術移転を積極的に進め、強固な生産分業体制の構築を目指した<sup>(70)</sup>。一方で、下請中小企業は技術水準を向上する過程において激しい競争を繰り広げ、特定親企業との長期継続的取引の維持・強化を志向した<sup>(71)</sup>。親企業と下請企業とが長期継続的取引を構築できたのは、個別製品需要の安定した増加傾向が続いてきた為、および、外部市場の未発達をある程度解消できる企業間関係の構築を必要としていた為である<sup>(72)</sup>。

高度経済成長期の過程において、特定の工程や組立工程に高度に専門化した下請中小企業は増加傾向を続け、最終製品を製造する複数の元請企業と長期継続的取引を形成するようになった<sup>(73)</sup>。例えば、昭和30年代あたりの家電産業におけるモデル・チェンジは、下請企業にとって従来製品の製造・加工と比べてよい採算を獲得できた<sup>(74)</sup>。また、1950年代における課題は製造現場のQCDに関わる管理技術の向上だったが、行程や部品の設計技術の移転をつうじた社外の協力企業の技術力の引き上げ（生産の合理化や原価低減の仕組み）によって対応してきた<sup>(75)</sup> (vi) (iii)。こうした動きは、「昭和30年代以降の急速なモータリゼーションの進展と開放経済体制に対応するため、当社みずからの企業基盤強化に総力をあげて取り組むとともに、協力部品メーカーに対する指導・援助につとめ、日産グループ全体の合理化、効率化を図ることによって、量産体制の確立と原価低減をなしとげてきた」<sup>(76)</sup> (日産自動車株式会社 [1985], p. 99.) (vi) (iii) という資料においても確認できる。こうした段階的な取組み（試行）を続ける過程で、いわゆる搾取といった課題も残っていた。たとえば、ドッジ・プランや朝鮮戦争当時の自己資本欠乏を原因として始まった下請支払遅延であり、原因（自己資本欠乏）解消後も日本の代表的な企業を始めとして広範に支払遅延を続けていたことが挙げられる<sup>(77)</sup> (v)。他にも、後の時期（1955年から1960年代前半）に露呈するようなコア機構と完成品の組立工程を松下電器で押さえることで自らに対する依存性を高めるとともに、発注停止の示唆や著しく低い単価計算を押し付けた事例<sup>(78)</sup>が挙げられる (v)。ただし、相対的に質的向上を期待できる発注先業の取り込みを推進していた時期（下請争奪の激化した時期<sup>(79)</sup>）でもあった。こうした時代を経た1960年代後半の第二次高度成長期、親企業は重点下請工場制を中心とした下請再編成を推進し、親工場に代わってユニット部品生産、完成品生産を担当する有力下請企業層を積極的に育成している<sup>(80)</sup>との指摘がある (vi) (iii)。これらの資料から推察できるとおり、搾取と

(70) 植田浩史 [1987], pp. 263-274, 三輪芳郎 [1990], pp. 169-170, 池田正孝 [1987], pp. 15-16, 伊藤元重 [1989], p. 118, 渡辺幸男 [1985], pp. 19-20 参照。

(71) 渡辺幸男 [1985], pp. 19-20 参照。

(72) この点に関しては、第2章以降において整理してきたとおりである。

(73) この点に関しては、佐藤芳雄 [1987], p. 117. に記しているとおりである。

(74) 太田進一 [1983], p. 55. に基づき記している。

(75) 山田基成 [2000], p. 20. を参考に記している。

(76) 部品メーカーの経営水準を高めるための取組み、ならびに、部品メーカーの品質管理体制の確立を図るための取組みが日産自動車株式会社 [1985], pp. 100-101 に記載されている。

(77) 伊東岱吉 [1957], p. 269. 参照。

(78) 水津雄三 [1979], pp. 74-75 に基づき記している。

(79) 大島卓 [1987], pp. 32-33 参照。本文における対象となる時期は、第1期（1955～60年）である。

(80) 池田正孝 [1987], p. 17. に基づき記している。ちなみに、家電メーカーや自動車電装メーカーを対象としている点、留意されたい。



成長の機会の混在していた経営環境に晒されていた下請企業にとって、従属的下請は理想的なポジションだったといえよう。

1970年代になると、国内外の自動車メーカーは海外市場の獲得（もしくは、国内市場に引き続き注力するか）を迫られていた。そして、日本の自動車メーカーは海外市場の獲得を目指し（続けて）顕著な成功を収めた。このことは、トヨタ自動車工業株式会社における対米輸出において確認できる。対米輸出台数は1964年の約4,000台から1967年の約2万6,000台に増加していたが、1970年になると約21万6,000台、1971年の約40万4,000台に増加している<sup>(81)</sup>。こうした成功を収める過程で、下請管理の強化はとりわけ1970年代以降の自動車産業において、企業間競争に生き残るための必要条件になっていた<sup>(82)</sup>。例えば、1970年代の自動車産業の下請関係の特徴のひとつとして下請企業の発注・納入、品質・工程への細かい管理の強化<sup>(83)</sup>が指摘されている（iii）。なお、この時期、ME技術の浸透に応じて既存の熟練技能に置き換わる領域の拡大したこと<sup>(84)</sup>、都市部を中心に操業し難くなったこと<sup>(85)</sup>、変動相場移行（1973年）後の円相場の乱高下、2回の石油危機、ならびに、低付加価値の部品や製品を国内製造し難くなるといった出来事が発生した。

1980年代前半になると工作機械の高性能化、オフコンの導入、VANの利活用の進展といった変化が促進した。また、都市部の工場は関東地方を経て外縁の東北地方や長野県に広がっていった。日米貿易摩擦の発生もこの時期である。親会社は国内外の競争や政治的要因に晒されており、競争力の強化と海外に受け入れられる行動を一層追求した時期だった。他方で、量的な多さに加えて、質的にも優れた下請企業（高い要求水準にも応えられる下請企業）が広く見受けられるようになってきた。こうした状態を表わしている資料として、太田進一氏の先行研究が挙げられる。例えば、電気機械工業の一次下請企業を対象にした実態調査における資料を踏まえて、技術水準の低い下請企業において親メーカーと共同実施するかたちで部品の開発や製造工程の工夫を実施しており、下請企業と親メーカーとの有機的な生産関係を維持していること<sup>(86)</sup>、下請企業は親メーカー側のオートメーションの採用に同調することを要請されると同時に、概ね検査基準の引上げや納入製品の均質性や納入量と納期の厳守も伴っていること<sup>(87)</sup>（iii）、親メーカーはコスト削減と技術水準の向上を同時に求めているために、コスト増になるならば技術水準の高い方法を採用しないこと<sup>(88)</sup>（v）である。加えて、特許についても親企業と下請企業との共同製品開発や部品開発による特許申請は殆ど親企業名義になっており、とりわけ、従属的な下請中小企業だと親企業からの技術伝播や技術波及に大きく依存しているために、自主的な研究開発の育ちにくい環境にあると指摘している<sup>(89)</sup>（iv）。また、巽信晴氏の資料において、大

(81) トヨタ自動車株式会社 [2023] に基づき記している。

(82) 植田浩史 [1987], p. 21. に基づき記している。

(83) 植田浩史 [1987], p. 11. に基づき記している。

(84) 当時の様子に興味を抱いたならば、小関智弘 [2002] を読んで頂きたい。

(85) 工場等制限法（1959）、工場再配置促進法（1972）、工場立地法（1973）からなる工場三法を意識して記している。

(86) 太田進一 [1983], p. 55. に基づき記している。

(87) 太田進一 [1983], p. 55. に基づき記している。

(88) 太田進一 [1983], p. 58. に基づき記している。

企業（親企業）の主導下にあるVANシステムは系列・下請関係を一層拡大・強化することが指摘されている<sup>(90)</sup> (iii) (vi)。また、植田浩史氏の資材（自動車産業）にかかる指摘において、下請企業で自己調達してきた材料だと手間の増加と価格管理に不確定要因を残す関係上、下請企業との交渉において決めなくてはならない部分をできる限り縮小させることが価格管理上重要であり、有償支給材にしている理由だと述べている<sup>(91)</sup> (iii) (v)。また、同資料において、親会社が下請企業の品質管理水準の向上を認めることで検収工程を省略したが、不良品の納品を認めないことも含みおかれている<sup>(92)</sup>と述べている (v)。このように、1980年代、「対等ならざる外注取引関係」にある発注先企業の過度競争を利用できる仕組みを構築してきた発注側企業と発注先企業との組織間関係は確固たる状態に至ったといえよう。

なお、この時期になると、「自立」的下請関係<sup>(93)</sup>も認識されるようになった。「自立」的下請関係では従属的下請関係と異なり受注の安定性や成長性、そして、親企業からの技術指導を放棄するものの、特定親企業と深く結びつかないかたちで多種多様な業種の多数の企業から受注の獲得を目指すものである<sup>(94)</sup>。なお、従属的下請関係と「自立」的下請関係とは1つの企業において両立しうる<sup>(95)</sup>点、留意を要する。発注側企業にとれば、発注要件を満たすとともに発注先企業に過度に依存していない状態ならば、両立していること自体に問題はないためである。

## 一2節. 1980年代半～2000年頃（中小企業研究）

この時期、中小企業研究の主たる興味は搾取から優位性に転換した<sup>(96)</sup>。こうした状況において、中小企業経営において大きく3つ変化が生じた。3つの変化とは、円高の進行を契機とした最終製品を製造している元請企業の生産拠点の海外移転、生産設備の高性能化、情報技術の高度化である。これらの要素を踏まえた考察を展開している代表的な論者として、港徹雄氏の成果に注目をする。港徹雄氏は「昭和60年9月以降の急激な円高によって、かなり多くの親企業が社会規範を逸脱するような下請組織の再編・整理を行うようになり、逸脱に対する制裁が有効に機能していないようである」<sup>(97)</sup> (港徹雄 [1987], p. 8.) と述べた上で、「取引制御の限界性」(港徹雄 [1987], pp. 17-18)<sup>(98)</sup>を主張した。この限界性のもとでも強い信頼関係を必要とする領域とは、中小企業の「特定企業への依存度が

(89) 太田進一 [1983], p. 54. に基づき記している。

(90) 巽信晴 [1984], p. 61. に基づき記している。

(91) 植田浩史 [1987], pp. 16-17 に基づき記している。

(92) 植田浩史 [1987], p. 8. に基づき記している。なお、この先行研究では1970年代の自動車産業における品質、納入、価格管理の実態を親会社とその下請企業（鍍金加工業）との取引関係を詳細に考察している。

(93) 「自立」的下請関係とは、「経営上の裁量権を全面的に当該下請中小企業の代表者が掌握していること」(渡辺幸男 [1984], p. 332.) である。

(94) 渡辺幸男 [1984], p. 333. に基づき記している。

(95) 渡辺幸男 [1997], p. 164. 参照。

(96) この推移に関する指摘は佐藤芳雄 [1984], p. 33. を参照されたい。その後、佐藤芳雄氏は「後進資本主義国日本特有の中小企業“問題”論からの脱却」(佐藤芳雄 [1984], p. 83.) を主張し、日本の中小企業研究の転換に伴い、中小企業研究の対象が搾取から中小企業の優位性に变化したと述べている。したがって、1985年を分岐点とする理由は円高のみを理由に設定していない点に留意されたい。

高く、また、その生産・加工内容が他への転用がきかない専用機械を必要とする場合」（港徹雄 [1988], p. 9.）であると述べている。

その後、港徹雄氏は「これまで日本の下請取引構造を規定してきたものは、企業間取引におけるリスク配分や情報処理特性であったが、情報化の進展は取引コストを節約させることを可能にするだろう」（港徹雄 [1990], p. 18.）と指摘をしている。そして、この指摘を裏付ける形で「インターネットの出現までは、不完全情報、少数間取引および商品差別化を前提」（港徹雄 [2001], pp. 5-6）にしてきたが、「高度情報化の進展により、生産技術に関する限り専用資産設備<sup>(97)</sup>の優位性は失われ、受注・発注の流動化は長期継続取引を前提とした系列関係の崩壊をも意味している」（港徹雄 [2000], pp. 16-17）と主張をしている。

第3章1節「高度経済成長期から1980年代前半までを中心に（中小企業研究）」において整理した内容と部分的に重複するが、港徹雄氏は長期継続的取引における特徴を3点挙げている。港徹雄氏の指摘に準じて述べると、1)「情報節約効果の高さ」（港徹雄 [1985], p. 48.）に関しては、情報技術の高度化によって代替される領域の拡大につれて、受注・発注の流動化をもたらした。2)「下請中小企業における特別な経営的、技術的資源の獲得と蓄積（の期待）」（港徹雄 [1985], pp. 49-50）に関しては、高度情報化の進展に伴って生産設備の高性能化とデジタル・データの送受信による生産設備の稼動が可能となり、地理的な制約の解消によって代替される領域も増加し続けた。3)「相対的にコストの低い変動吸収力」（港徹雄 [1985], pp. 49-50）に関しても、国内の下請中小企業に発注するよりも低コストで操業に支障の少ないアジア地域に発注可能な領域が一層増加した。このように、従来、下請企業の受注単価が市場単価を下回るまで長期継続的取引を続け得てきた「分業の利益と成長の利益」（港徹雄 [1985], p. 48.）は従来の形で維持し難くなってきた。

この時期における具体的な事象を捉えた先行資料として、以下が存在している。組立下請企業群の分極化する要因のひとつとして親工場の自動挿入率向上と製品の多機種小ロット化傾向の促進を挙げられるが、親企業側の品質強化や納期の更なる短期化といった管理レベルの向上要請によって輪をかけて下請企業経営は不安定さを増していること（iii）、ならびに、親企業の下請企業に対する低工賃政策も下請再編を促進している（v）ことを確認できる<sup>(100)</sup>。また、親企業と協力企業との間で受発注管理と生産管理の一元化、なら

---

(97) 港徹雄氏の指摘に基づく、社会的規範は信頼関係のうえに成り立っている。この信頼関係を確認できたのは、昭和40年不況から不況の脱却に至る間である。急激な円高の進行する以前、下請企業は親企業に対して協調的な行動を取らないという制裁をする余地を有していた。しかし、急激な円高の進行に伴って、親企業は生産工場の海外移転を進めていく。この結果、親企業は海外移転した仕事分を国内下請企業の再編成・整理によって調整しなくてはならない。移転した仕事が国内に戻る可能性は低かった為に、親企業は制裁を恐れることなく国内下請企業の再編成・整理をできるようになった。

(98) 港徹雄氏は、社会規範から逸脱した下請取引をする企業に対しての制裁は違反の多寡に関わらず制裁機能の作用する法的契約とは大きく相違しており、その点こそが取引制御の限界性である（港徹雄 [1987], pp. 17-18 に基づき筆者要約）と述べている。

(99) 「日本においては、少数企業間の長期継続的な取引関係と企業間における信頼財の蓄積とによって、取引専用資産が受注企業側の負担によって実行された。こうした専用資産には特定の取引先企業のための専用の生産設備や、そのための専用の技能の蓄積が含まれる」（港徹雄 [2000], p. 16.）と述べ、技能蓄積も専用資産に含まれるとの立場をとっている。

びに、技術・経営共同体としての一体化ということで「標準モデルシステム（標準ソフト）」の導入とその指導をつうじて企業経営の効率化と生産性の向上が促進されているが、協力企業が親企業の分工場的存在として管理される可能性を高めるとの指摘<sup>(101)</sup>を確認できる(iii)。他にも、アメリカに進出している日系現地生産企業に対するヒアリングにおいて、「機密漏れ無きこと」など著しく曖昧な表現をしている発注仕様書の検査規格（品質規格）にも関わらず、品質の維持と向上に加えて、発生した全ての問題を製造者の責任で解決することが求められている<sup>(102)</sup>(v)こと。トヨタ自動車株式会社における身空運搬<sup>(103)</sup>の導入(v)。他の事象として、情報通信技術の高度化と工作機械の一層の高性能化にともなって、金型メーカーの作成した設計図面や加工データを顧客企業が海外で無断流用する事例<sup>(104)</sup>、そして、中国や韓国を中心としたアジア地域において、元請企業が最初のみ1号(金)型を発注先企業に発注し、2号型以降を安価に製造できる海外に発注する事例<sup>(105)</sup>を確認できる(v)。いずれも、乏しい利益で（または、赤字で）手間と技術蓄積を要する初回の発注に留まり、量産効果による利益を積み上げられない事例である。

このように、先行研究の豊富な蓄積を再整理する手法は新たな理論的解釈をする際に不足しがちな当時の情報を捉えるうえで、一定の有効性を有しているように感じられる<sup>(106)</sup>。

## 第4章. 動的な変遷の検討に馴染む程度

### 一1節. 継続的取引の視座

本章では再整理してきた長期継続的取引にかかる先行研究の整理を踏まえて、動的な変遷を論じる際の留意点について検討をする。

最初に、仮に、本論の最終的な目的たる「動的な変遷」の説明を取引費用論に基づく形で試みるならば、資源の依存性3つの要因という理論を棄却して取引費用論に概ね則した説明に変化させるかたちになるだろう。理由をO.E. ウィリアムソンの説明に則して記

(100)宮脇孝久 [1986], p. 94. に基づき記している。

(101)巽信晴 [1988], p. 71. に基づき記している。

(102)清响一郎 [1990], p. 86. に基づき記している。

(103)青木幹晴 [2007], p. 78. によると、身空運搬とは部品メーカーから納品された状態のまま自動車の組立ラインに搬入できるよう、部品メーカーが出荷部品をスキットの上に載せるかたちで梱包することである。この仕組みの導入以前だと、部品メーカーは構内の指定場所に届けるまでを原則的に担い、その後の作業等に関与していなかった。なお、部品完成から（荷姿を整えて）搬入するまでに要する作業は、必ずしもコスト増になると限らない旨に留意されたい。

(104)日本経済新聞 [2002], 7月13日, 13面に基づき記している。

(105)社団法人日本金型工業会東部支部 [2001] に基づき記している。なお、日本金型工業会によって2002年に提出された要望書、ならびに、国会や新聞などで指摘されたことを受けて経済産業省は実態調査を実施し、その結果、国内の金型産業の国際競争力低下を招くことを懸念するとの判断に至った。そして、「金型図面や金型加工データの意図せざる流出の防止に関する指針」が発表された。

(106)この段階では「一定の有効性を有している」と断定できる段階に至っていないために、感覚的な表現に留めている。なお、論者に敬意を払うことはいうまでもないが、それぞれの論者の意図は異なっている。それゆえに、参考にする情報の扱いを慎重に検討してもなお誤った捉え方をする可能性（表層的な理解に留まって解釈する可能性、または、異なる理論体系を安易に混在させてつきはぎの内容になる可能性）を有している旨、留意を要する。

すならば、「資源依存性の研究系列は近視眼的な不完全契約の枠組みで考えていて、そのため、依存性は予期せぬ驚愕であるけれど、取引コストの経済学は、不完全契約をその全体性で検討しているのだから、そこには驚愕も犠牲もなにも存在しない」（O.E. ウィリアムソン [2017], p. 52.）のために、取引コストの経済学に準じたアプローチを選択すべきだからである。また、資源依存性に2種類の議論を認められるとして、1) 依存する個の当事者が依存性を緩和しようとする議論と、2) 近視眼的視野を仮定している議論を挙げている<sup>(107)</sup>。

本稿において整理した長期継続的取引にかかる先行研究の整理を踏まえると、資産特殊性など<sup>(108)</sup>を適用するかたちで概ね説明できそうだと考える<sup>(109)</sup>。上記1) に説明を加えると、松下 [2023] における目的のひとつに一致しており、また、取引費用論と資源依存性との相違（価格、契約の弊害、セーフガードが同時に決定されているか否か<sup>(110)</sup>）においては本稿の再整理において相当一致する項目を認められる（2章、3章参照）。上記2) についで、O.E. ウィリアムソンは資源依存性の視座から問う4点について取引費用論の視座から回答をしている<sup>(111)</sup>。これらについて、「[対等ならざる外注取引関係]にある発注先企業の過度競争を利用できる仕組みを構築してきた発注側企業と発注先企業との組織間関係として考察可能」（松下 [2023a], p. 173.）との立場から回答をする。O.E. ウィリアムソンの1点目の回答はより一般的な（転用可能な）技術が常に使われるだろう<sup>(112)</sup>との回答だが類似の回答になる。それは、発注先企業に対する依存性の高まりを発注側企業は容認しないために、転用可能な技術を選択するだろうとの回答である。仮に転用可能性の低い技術を選択するならば、費用と異なる理由（たとえば、安全保障など）に依るものであり、異なるアプローチ、または、「[対等ならざる外注取引関係]にある発注先企業の過度競争を利用できる仕組みを構築してきた発注側企業と発注先企業との組織間関係として考察可能」（松下 [2023a], p. 173.）という捉え方を他の適切な捉え方に変更すること

---

(107) O.E. ウィリアムソン [2017], p. 288. 参照。1) については反対の余地なしだが、資源依存性の議論において価格、契約の弊害、セーフガードが同時に決定されることを意識していないと指摘している。2) については4点の問いを提示したうえで、それぞれについて取引費用論の立場から回答をしている。詳細は pp. 288-289 を参照されたい。

(108) 取引費用論は資産特殊性、不確実性、頻度によって説明されるが、とりわけ、資産特殊性が重要な役割を果たしている。資産特殊性を中心とする基本的な説明については、O.E. ウィリアムソン [1989], pp. 180-186 を参照。なお、邦訳版では資産特定性となっている。

(109) この点についての検討は、松下 [2024 (予定)] における検討をしたうえでの感覚に過ぎず、本稿から外れた記述である。加えて、（次節において述べることだが）本論は中小企業研究において蓄積されてきた知見を強く意識するかたちで資源の依存性3つの要因によって解釈をするアプローチを採っているために、松下 [2024 (予定)] では取引費用論の視座から検討をしていない旨、留意されたい。

(110) O.E. ウィリアムソン [2017], p. 288. 参照。

(111) 「4点」とは、「(i) 同一の投資額で同一の（定常的）生産費になる二つの技術があり、一方が他方よりも転用可能性が低い場合、サプライヤーは、二つの技術に無関心であるだろうか、(ii) 転用不能性の程度は事前に明らかであるのか、それとも、(契約の精神からの離反を含む) 逆境になって初めて開示されるのだろうか、(iii) 資産特殊性が強まるにつれて、事前のセーフガードの強化がなされるのだろうか、(iv) 契約法の法理と履行はこうした二つの契約観のいずれを反映しているのか」（O.E. ウィリアムソン [2017], p. 288.）である。取引費用論の視座に立った回答は、pp. 288-289 を参照されたい。

(112) O.E. ウィリアムソン [2017], pp. 288-289 より引用。

が要求されるだろう。

2点目の回答は「転用不能性は事前に察知され、そのようなものとして認識される (Marsten, 1984; Palay, 1984, 1985; Shelanski, 1993)」(O.E. ウィリアムソン [2017], p. 289.) だが、少なくとも本論において、いささか異なる回答になるだろう。それは、発注側企業の選択次第という回答である。「対等ならざる外注取引関係」にある発注先企業の過度競争を利用できる仕組みを維持できる限りにおいては、発注側企業に対して告知する可能性がある。しかし、その埒外にあるかその必要性を認めないならば告知しないだろう。

3点目の回答は「資産特殊性が強まるにつれて、事前のセーフガードの強化が現れる (Joskow, 1985, 1988)」(O.E. ウィリアムソン [2017], p. 289.) だが、これは伊丹敬之氏において提示された、環境適合、内部適合、組織適合の三つの視点から説明する経営戦略の論理に収斂するかたちで説明できよう (2章参照)。

4点目の回答は「真に異常な出来事は予見できないし、契約が字義通り履行されれば、懲罰的な帰結をもたらし得るので、種々の形態の「免責」が法によって承認されるが、その免責はいたずらに認められるものではない」(O.E. ウィリアムソン [2017], p. 289.) である。これについては、伊丹敬之氏の「利害の不一致の度合いの少なさ」の概念に依るかたちで回答できるだろう。なお、上述した4点の回答において触れなかったが、港徹雄氏と西口敏宏氏による回答も可能である (2章, 3章参照)。ただし、西口敏宏氏の明らかにした、資産の特殊性が拘束的契約の継続の原因になっているというウィリアムソンの主張とは異なっている点 (資産の特殊性が特定戦略の結果であること)、または、港徹雄氏の先行研究を踏まえたうえで論じるかたちになるだろう。機会主義的行動や資産特殊性にかかる解釈は港徹雄氏の複数の研究成果において「動的な変遷」を J. Pfeffer and G.R. Salancik の「社会規範」、そして、K.J. Arrow の「信頼」にかかる先行研究等を踏まえるかたちで「権限の受容と統制」や「信頼「財」」として説明をしているためである。

以上のとおり、取引費用論に基づく解釈は港徹雄氏と西口敏宏氏の研究成果を踏まえて論じられる可能性を有している。とはいうものの、O.E. ウィリアムソンの表現を意識して記すならば、筆者の興味の対象のひとつは「依存する個の当事者が依存性を緩和しようとする議論」、もしくは、優位な状態に移行するための製品・サービスの創造の妥当性の事前評価である。本論に限定するならば、(松下 [2019] 以降の成果を棄却して全く新規のかたちで) 取引費用論による検討方法も選択し得るが、興味の対象の存在ゆえに、留意しつつも資源依存性にもとづく検討を選択するものである。

中間組織論にかかる整理を踏まえると、本論の最終的な目的たる「動的な変遷」を収斂させた原理の追求をしているために、個別の事象も落とし込むかたちで「資源の依存性3つの要因」の視座から説明を試みる意義は乏しいといえよう。市場と組織との間に位置づけられる中間組織に焦点を当てた論理になっているがゆえに、「資源配分のパターン」(今井賢一・伊丹敬之 [1982], p. 142.) のいずれの箇所にも位置づけられるのか、または、どのように移動し得るのかの理論的な説明は果たされているためである。とりわけ、原理の追求をしているからこそ、労働力人口の減少や専門性の高い取組みをあたかも単純労働のように取組めるようになる、または、複雑な機構を単純な機構に代替可能になることで既存の分業構造に大きな変化をもたらしかねないなどの未来の展望を論じられるだろう。本論において到達していない領域だが、中間組織論は将来的な考察を試みる際の拠り所にな

ると考えている。たとえば、インターネットの普及していなかった時期と情報通信技術の高度化の進んでいる近年とを比べると、外部市場の未発達程度は大きく変化している。また、汎用性を持たない特殊資産の投資・人的資本・情報の蓄積と共有も減少傾向が続いている。これらを始めとした経営環境や利害の不一致の程度の変化にともなって、なにゆえ中間組織を選択し続けるのか、市場に移行するのか、組織に移行するのかを論じる際にはこのアプローチによって説明できよう。発注側企業や発注先企業が資源の依存性3つの要因をいかに行使してきたのか（行使されてきたのか）について理解することをつうじて、将来的にどのような選択肢を取るべきなのかに関心を抱いている本論の視座は現段階だと定性的な解釈に留まっている。それゆえに、中間組織論の視座からみると抽象的な考察に留まっていると評価されるだろう。だからこそ、将来的な検討や定量的な分析を試みる際に、中間組織論の研究蓄積は抛り所になるといえよう。

## 一2節. 長期継続的取引の視座

製造業を対象にした中小企業研究にかかる整理を踏まえると、本論の最終的な目的たる「動的な変遷」においては、「資源配分と使用に関する裁量」と「資源管理の集中」を論じる際に馴染むといえよう。概ね高度経済成長期以降の元請大企業と下請中小企業との長期継続的な取引の形成と変遷についての言及が複数存在していることに加えて、元請大企業と下請中小企業の取引関係を詳細に論じているためである。

「対等ならざる外注取引関係」にある発注先企業の過度競争を利用できる仕組みを構築してきた発注側企業と発注先企業との組織間関係として考察可能」（松下 [2023a], p. 173.）という主張に則して述べるならば、1950年代は自己資本の欠乏の解消と質的に優れた下請企業を取り込む体制を模索や試行していた時期であり、1960年代は発注側企業に馴染むかたちで質的に優れたより多くの下請企業の取り込みを試行していた時期であり、1970～80年代前半は発注先企業の過度競争を利用できる仕組みを確立して安定的に運用できる時期であり、1985年～2000年頃は発注側企業からみれば1970～80年代前半よりも優位なかたちで安定的に運用できた時期だったと推察できる。他方で、発注先企業からみると1950年代は搾取されていた時期であり、概ね1960～70年代は搾取の継続する状態ながらも発注側企業に従属することで安定と成長を享受できる経営を期待できるようになった時期であり、概ね1980年代前半は発注側企業から一層厳しい要請に応え続けることで更なる成長を期待できる時期であり、1985年～2000年頃は受注の不安定化する状態になるものの引き続き厳しい要請に応えつづることを求められた時期だったと推察できる。

以上のことから、本論において資源の依存性3つの要因からみると取引関係の動的な変遷を論じるにあたり、中小企業論における研究蓄積を強く意識するかたちで考察を進める手法が馴染むといえよう。

## 本稿の到達点と次の課題

本論は前半を『千葉商大論叢』の61巻2号に、そして、後半を62巻1号に分けている。その都合上、本稿では継続的な取引にかかる先行研究の洗い出しに注力している。そのうえで、動的な変遷に馴染むと思われる先行研究を抽出するとともに、若干の考察をした。

その結果、「資源の依存性3つの要因」を長期継続的取引にかかる先行研究の蓄積に則して動態的な変遷を論じられそうだと結論に至った。このことは、「資源の依存性3つの要因」のそれぞれにおいて発注側企業（元請大企業）と発注先企業との動態的な変遷を説明するうえで、過去の事象の蓄積を再整理することは現実的で有効な一つの手法だといえよう。また、再確認できたこととして、中間組織論を始めとした理論モデルや社会的分業構造にかかる先行研究は労働人口の減少や既存の技術的蓄積の一端を無効にするような環境になったとしても、理論的解釈に耐えうる拠り所になっていることが挙げられる。

次稿では、戦後、高度経済成長期、プラザ合意など時期ごとに分けたかたち<sup>(113)</sup>で、「資源の依存性3つの要因」を長期継続的取引にかかる先行研究の蓄積に則して動態的な変遷を論じられるかを検討するものである。

### 〔参考文献〕

- J. Pfeffer., G.R. Salancik [1978], *The external control of organizations: A resource dependence perspective*, New York, NY: Harper & Row.
- O.E. Williamson [1979], 'Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relations', "Journal of Law and Economics", 22, pp. 233-261.
- O.E. Williamson [1985], *The Economic Institutions of Capitalism*, New York: Free Press.
- 青木昌彦 [2001], 『比較制度分析に向けて』, 滝澤弘和・谷口和弘訳, NTT出版.
- 青木幹晴 [2007], 『元トヨタ基幹職が書いた全図解トヨタ生産工場のしくみ』, 日本実業出版社.
- 浅沼萬里 [1983], 「取引様式の選択と交渉力」, 京都大學經濟學會編, 『經濟論叢』, 第131巻3号, pp. 1-26.
- 浅沼萬里 [1984], 「自動車産業における部品取引の構造—調整と革新的対応のメカニズム—」, 『季刊現代經濟』, 第58巻, pp. 38-48, 現代經濟研究会.
- 浅沼萬里 [1989], 「日本におけるメーカーとサプライヤーとの関係—関係の諸類型とサプライヤーの発展を促すメカニズム—」, 土屋守章・三輪芳朗編, 『日本の中小企業』, pp. 61-94, 東京大学出版会.
- 浅沼萬里 [1993], 「調整と革新的対応のメカニズム—自動車産業における部品取引の構造—」, 伊丹敬之・加護野忠男・伊藤元重編, 『日本の企業システム4—企業と市場—』, pp. 49-73, 有斐閣.
- 浅沼萬里 [1997], 『日本の企業組織革新的対応のメカニズム—長期取引関係の構造と機能—』, 東洋經濟新報社.
- 有田辰男 [1982], 『中小企業問題の基礎理論』, 日本評論社.
- 池田正孝 [1983], 「カラーテレビの生産構造と下請企業—長野県農山村地域のプリント基板組立下請企業の実態分析—」, 『經濟研究所年報』, 13, pp. 25-49, 中央大学.
- 池田正孝 [1987], 「自動車部品工業の下請システムの国際比較」, 『商工金融』, 1987(7),

(113)時期については1950年代前半～1955年頃, 1950年代半～1960年代, 1970年～1990年代前半, 1990年代半～2000年頃までに分類している。理由は次稿を参照されたい。



pp. 3-19.

- 池田正孝 [1988], 「変貌する日本型下請システム」, 巽信晴・佐藤芳雄編, 『新中小企業論を学ぶ』, pp. 123-143, 有斐閣選書.
- 伊藤元重 [1989], 「企業間関係と継続的取引」, 今井賢一・小宮隆太郎編, 『日本の企業』, pp. 109-130, 東京大学出版会.
- 伊藤元重・松井彰彦 [1989], 「企業：日本の取引形態」, 伊藤元重・西村和雄編, 『応用ミクロ経済学』, pp. 19-53, 東京大学出版会.
- 稲垣公夫 [2001], 『EMS 戦略—企業価値を高める戦略的アウトソーシング—』, ダイアモンド社.
- 伊丹敬之 [1989], 「日本企業の「人本主義」システム」, 今井賢一・小宮隆太郎編, 『日本の企業』, pp. 49-72, 東京大学出版会.
- 伊丹敬之 [1988], 「見える手による競争：部品供給体制の効率性」, 伊丹敬之・加護野忠男・小林孝雄・榊原清則・伊藤元重, 『競争と革新—自動車産業の企業成長』, pp. 144-172, 東洋経済新報社.
- 伊丹敬之 [1993], 「円高の克服プロセス—日本企業はなぜ早く大きな回復ができたのか—」, 伊丹敬之・加護野忠男・伊藤元重編, 『日本の企業システム』, pp. 307-340, 有斐閣.
- 伊東岱吉 [1957], 『中小企業論』, 日本評論社.
- 今井賢一 [1976], 『現代産業組織』, 岩波書店.
- 今井賢一 [1989], 「企業グループ」, 今井賢一・小宮隆太郎編, 『日本の企業』, pp. 131-162, 東京大学出版会.
- 今井賢一・伊丹敬之 [1982], 「日本の内部組織と市場—市場原理と組織原理の相互浸透—」, 『内部組織の経済学』, pp. 135-160, 東洋経済新報社.
- 今井賢一・伊丹敬之 [1993], 「組織と市場の相互浸透」, 伊丹敬之・加護野忠男・伊藤元重編, 『日本の企業システム』, pp. 22-48, 有斐閣.
- 今井賢一・金子郁容 [1988], 『ネットワーク組織論』, 岩波書店.
- 植田浩史 [1987], 「自動車産業における下請管理：A社の1970年代の品質・納入・価格管理を中心に」, 『商工金融』, 第37巻9号, pp. 3-23.
- 梅木眞 [2013], 「日本における長期継続的取引の展開と限界」, 流通経済大学経済学部編, 『流通経済大学論集』, 47(4), pp. 321-330.
- 大島卓 [1987], 「自動車部品工業の発展」, 大島卓編, 『現代日本の自動車部品工業』, pp. 23-49, 日本経済評論社.
- 太田進一 [1983], 「中小企業と研究開発」, 『同志社商学』, 第35巻2号, pp. 34-60.
- 小川英次 [1984], 「産業構造転換と中小企業の技術移転」, 水野武・松本達郎・磯部浩一編, 『産業構造転換と中小企業—中小企業叢書 XV—』, p. 206-224, 有斐閣.
- 小川英次 [1988], 「日本の生産システムにみるオリジナリティ」, 『ビジネス・レビュー』, 36(2), pp. 26-39.
- O.E. ウィリアムソン [1980], 『市場と企業組織』, 浅沼万里・岩崎晃訳, 日本評論社.
- O.E. ウィリアムソン [1989], 『エコノミックオーガニゼーション—取引コストパラダイムの展開—』, 井上薫・中田善啓監訳, 晃洋書房.
- O.E. ウィリアムソン [2017], 『ガバナンスの機構—経済組織の学際的研究—』, 石田光男・

- 山田健介訳, ミネルヴァ書房.
- オリバー・ハート [1997], 「企業理論に対する一経済学者のパースペクティヴ」, 『現代組論とバーナード』, pp. 213-214, 飯野春樹訳, 文真堂.
- 加護野忠男・小林孝雄 [1989], 「企業間関係と継続的取引」, 今井賢一・小宮隆太郎編, 『日本の企業』, pp. 73-92, 東京大学出版会.
- 金森和彦 [1984], 「取引の一形態としての下請制」, 『南山論集』, 13号, pp. 65-75.
- 株式会社帝国データバンク [2020], 「令和元年度取引条件改善状況調査【調査報告書】」 ([https://www.meti.go.jp/meti\\_lib/report/2019FY/000573.pdf](https://www.meti.go.jp/meti_lib/report/2019FY/000573.pdf)). 閲覧日 2023年8月15日
- 経済産業省 [2023], 「海外事業活動基本調査—第52回調査結果(2021年度実績)—」 (<https://www.meti.go.jp/statistics/tyo/kaigaizi/index.html>). 閲覧日 2023年8月15日
- 城川俊一 [1996], 『情報環境の経済学』, 日本評論社.
- K.J. アロー [1976], 『組織の限界』, 村上泰亮訳, 岩波書店.
- 小関智弘 [2002], 『大森界限職人往来』, 岩波現代文庫.
- 佐藤芳雄 [1984], 「世界のなかの中小企業」, 『産業構造転換と中小企業—中小企業叢書 XV—』, pp. 22-36, 有斐閣.
- 佐藤芳雄 [1987], 「経済構造変動下における下請生産システムの変化」, 伊藤袋吉編著, 『経済構造変動と中小企業』, pp. 112-125, 中央経済社.
- 佐藤芳雄 [1989], 「中堅・中小企業の研究—中小企業論の過去・現在・未来—」, 『経営者』, 43(9), pp. 50-79.
- 篠崎明彦 [2003], 『情報技術革新の経済効果—日米経済の明暗と逆転—』, 日本評論社.
- 社団法人日本金型工業会東部支部 [2001], 「2001年金型製造業実態〈緊急〉調査アンケート集計結果報告書」 (<http://www.east.jdmia.or.jp/urg-ankate/>). 閲覧日 2007年1月16日.
- 商工総合研究所商工中金産業調査部 [2019], 「2018年度第9回中小機械・金属工業の構造変化に関する実態調査」.
- 水津雄三 [1979], 『日本中小零細企業論』, 森山書店.
- 清响一郎 [1990], 「日本的品質管理の2つの特質とその海外移転可能性について—北米日系自動車部品生産の現状と直面する困難の性質—」, 日本中小企業学会編, 『日本中小企業学会論集—世界の中の日本中小企業—』, pp. 77-94, 同友館.
- 総務省 [2023], 「日本標準産業分類」 ([https://www.soumu.go.jp/toukei\\_toukatsu/index/seido/sangyo/H25index.htm](https://www.soumu.go.jp/toukei_toukatsu/index/seido/sangyo/H25index.htm)). 閲覧日 2023年8月15日
- 巽信晴 [1984], 「高度情報化による下請制工業の変化」, 大阪市立大学経済研究会編, 『季刊経済研究』, 第7巻3号, pp. 32-61, 濱田博男.
- 巽信晴 [1988], 「高度情報化と中小工業」, 大阪市立大学経済研究所 巽信晴・西田稔編, 『情報化時代の産業体制』, 大阪市立大学経済研究所報第37集, pp. 49-75, 東京大学出版会.
- 中小企業庁編 [2003], 『中小企業白書 2003年度版—再生と「企業家社会」への道—』.
- 鶴田俊正 [2001], 「企業システム: 効率と成果」, 鶴田俊正・伊藤元重, 『日本産業構造論』, pp. 317-360, NTT出版.
- トヨタ自動車販売株式会社社史編纂委員会編 [1980], 『世界への歩み: トヨタ自販30年史』.
- トヨタ自動車株式会社 [2023], 「米国への輸出」, 『トヨタ自動車75年史』 (<https://>

- global.toyota/jp/). 閲覧日 2023 年 8 月 31 日
- 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.
- 中村精 [1984], 「ME 化と中小企業」, 『商工金融』, 34(6), pp. 66-85.
- 名和隆央 [2002], 「生産システムの制度的構造」, 『立教大学経済学研究』, 56(1), pp. 213-238.
- 西口敏宏 [2000], 『戦略的アウトソーシングの進化』, 東京大学出版会.
- 日産自動車株式会社 [1985], 『日産自動車社史 1974～1983』, 日産自動車株式会社.
- 日本経済新聞 [2002], 7 月 13 日, 朝刊 13 面.
- 藤本隆宏 [1997], 『生産システムの進化論』, 有斐閣.
- ポール・ミルグロム, ジョン・ロバーツ編 [1998], 奥野正寛・伊藤秀史・今井晴雄・西村理・八木甫訳, 『組織の経済学』, pp. 133-179, NTT 出版.
- 松下幸生 [2004], 「長期継続的取引の概念整理—長期継続的取引に関する従来研究—」, 『東洋大学大学院紀要』, 第 40 集, pp. 529-544.
- 松下幸生 [2019], 「中小の製品メーカーにおける優位性—外注取引関係にない注文生産をしている企業に対する資源の依存性—」, 日本中小企業学会編, 『日本中小企業学会論集』, 38, pp. 130-143, 同友館.
- 松下幸生 [2023], 「外注取引関係にある注文生産をしている企業に対する資源の依存性—中小の部品・製品メーカーにおける劣位性—」, 日本中小企業学会編, 『日本中小企業学会論集』, 42, pp. 166-179, 同友館.
- 港徹雄 [1985], 「下請中小企業の新局面とその理論展開」, 『商工金融』, 35(1), pp. 39-52.
- 港徹雄 [1987], 「下請取引における「信頼」財の形成過程」, 『商工金融』, 10, pp. 7-19.
- 港徹雄 [1988], 「グローバル経済化と中小企業」, 『新中小企業論を学ぶ』, pp. 108-122.
- 港徹雄 [1990], 「依存関係と下請生産システムの変貌—90 年代への展望—」, 『商工金融』, pp. 3-18.
- 港徹雄 [2000], 「企業間ネットワークとアライアンス」, 『商工金融』, 50(2), pp. 15-18.
- 港徹雄 [2011], 『日本のものづくり競争基盤の変遷』, 日本経済新聞出版社.
- 宮澤健一 [1988], 『制度と情報の経済学』, 有斐閣.
- 宮脇孝久 [1986], 「M・E 技術革新と外注・下請管理の合理化」, 渡辺陸・中山金治編著, 『中小企業経営論—経営会計全書 22—』, pp. 81-109, 日本評論社.
- 三輪芳郎 [1991], 『日本の取引慣行』, 有斐閣.
- 山岸俊男 [1998], 『信頼の構造』, 東京大学出版会.
- 山田基成 [2000], 「技術の蓄積と創造のマネジメント—日本企業の競争力の源泉を求めて—」, 『商工金融』, 50(4), pp. 5-23.
- 吉田敬一 [1997], 『転機に立つ中小企業』, 新評論.
- ロナルド・H・コース [1992], 『企業・市場・法』, 宮澤健一・後藤晃・藤垣芳文訳, 東洋経済新報社.
- 渡辺幸男 [1983a], 「下請企業の競争と存立形態」, 慶應義塾経済学会編, 『三田学会雑誌』, 第 76 巻 2 号, pp. 238-253.
- 渡辺幸男 [1983b], 「下請企業の競争と存立形態 (中): 「自立」的下請関係の生成をめぐる」, 慶應義塾経済学会編, 『三田学会雑誌』, 第 76 巻 5 号, pp. 629-645.

- 渡辺幸男 [1984], 「下請企業の競争と存立形態 (下): 「自立」 的下請関係の形成をめぐって」, 慶應義塾経済学会編, 『三田学会雑誌』, 第77巻3号, pp. 325-344.
- 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』, 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.
- 渡辺幸男 [1998], 『大都市圏工業集積の実態』, 慶應義塾大学出版会.
- 渡辺幸男 [2001], 「もの作りと中小企業—中小工業の存立状況—」, 渡辺幸男・小川正博・黒瀬直宏・向山雅夫著, 『21世紀中小企業論—多様性と可能性を探る—』, pp. 137-168, 有斐閣アルマ.

(2023.9.19 受稿, 2023.11.15 受理)

〔抄 録〕

本稿と次稿では松下〔2023〕において記した課題のひとつ、戦後から高度経済成長期を経て近年に至る取引関係の動的な変遷として論じきれていないという課題の解消に取り組んでいる。新規の理論的解釈をした都合上、本稿では長期継続的取引にかかる先行研究の再整理に努めており、次稿において「資源の依存性3つの要因からみる組織間関係の動的な変遷（下）—1950年代前半～2000年頃—」を論じるものである。