

〔論 説〕

資源の依存性を決定する要因にもとづく解釈

—外注取引関係にある注文生産をしている中小の製造業を対象に—

松下 幸生

問題意識

本論の目的は松下 [2019a], 松下 [2019b] の続きであり, 企業を顧客とした「外注取引関係にない注文生産をしている中小の製品メーカー」⁽¹⁾を対象に資源の依存性3つの要因によって解釈した松下 [2019a] の手法を, 「外注取引関係にある注文生産をしている中小の製造業 (以下, 外注取引関係にある注文生産をしている企業)」⁽²⁾に適用しても解釈可能かを検討することである。この問題意識の生じた背景として, 外注取引関係にある注文生産をしている企業が外注関係にない注文生産をしている企業に (部分的にせよ) 移行しているならば, そのメカニズムを明らかにすることで, 第二創業を含め中小製造業における将来の経営展開に資する理論的解釈が可能になると考えたためである⁽³⁾。

とはいうものの, 中小企業研究における例外的な考察対象たる「外注取引関係にない注文生産をしている中小の製品メーカー」と異なり, 中小企業研究における主要な考察対象たる「外注取引関係にある注文生産をしている企業」に資源の依存性3つの要因を安易に適用するべきではない。なぜならば, 異なる理論体系 (資源依存論と下請制論) だからである。一例を挙げると, 資源の依存性3つの要因によって考察をする際には原則として1対1 (発注側企業と発注先企業) の組織間関係に注目をするが, 下請制論では社会的分業構造における「n または 1」対「m または m に含まれるであろう 1」 (主に大企業たる発注側企業 (群) と一次以下の発注先企業 (群)) に注目している。それゆえに, 下請企業以外の存在を例外的存在と扱う, もしくは, 除外して考察することになる。この異なる理論体系をいかに解釈するかが, 本論における主要な課題である。この点は第1章で論じている⁽⁴⁾。研究視座は資源の依存性3つの要因という基本的な理論に依ることを基盤として, 下請制論における研究蓄積を意識するかたちを採っている⁽⁵⁾。「意識するかたち」とは, 第1章において整理・検討しているが, 注目している用語として「問題性」, 「効率性」, 「階層的構造のもとでの階層化された競争」 (渡辺幸男 [1983a], p.249) の捉え方である。

(1) 外注取引関係にない注文生産をしている中小の製品メーカーとは, 「注文を受ける企業 (製品メーカー) の主体的な企画開発をつうじて製品を製造している企業」 (松下 [2019a], p.134) である。松下 [2019b], p.94 の脚注2, 松下 [2019a], pp.134-135 参照。

(2) 外注取引関係にある注文生産をしている企業とは, 「注文を発する企業 (発注側企業) の主体的な企画開発をつうじて製品を製造している企業」 (松下 [2019a], p.134) である。

(3) 筆者の興味の対象は, 発注元企業の要件に沿うかたちで取引関係を構築している中小企業から, 部分的にせよ, おおまかに定められた要件に沿うかたちで主体的に取引関係を構築できる中小企業への動的な移行を理論的に説明することである。

また、第2章2節における考察の過程で、新たな問題意識（疑問）の生じることを先に記しておく。それは、中小製造業がなんらかの新製品を投入するにあたり、「外注取引関係にある注文生産をしている企業」の延長線上に経営展開を実施しているとは限らず、意図的なものか否かを問わず、新規に（企業固有の強みを核に）「外注取引関係にない注文生産をしている企業」を目指し優位性を保てるかたちで新たな事業の創造を講じているのではないかという疑問である。

第1章. 先行研究の整理と用語の捉え方.

－1節. 問題性と効率性の捉え方.

本論における考察対象は企業や組織を顧客としており、かつ、企業や組織を顧客としている「外注取引関係にない注文生産をしている中小の製品メーカー」⁽⁶⁾を除く中小企業とする。本節では、最初に「資源の依存性を決定する要因」(J. Pfeffer and G.R. Salancik [1978], pp. 46-51)に言及している山中伸彦 [2012], 山田耕嗣 [2016], 高田亮爾 [2003]の整理をする。それらの先行資料を踏まえて、資源依存論による片務的依存関係モデルが中小企業下位層において有効な説明力を有している⁽⁷⁾との指摘に至る整理をする。この整理を踏まえて、本論における考察を可能にするうえで、問題性と効率性の視点の捉え方を述べるものである。

最初に、「資源の依存性を決定する要因」に係る整理をする。J. Pfeffer and G.R. Salancik [1978]において、組織がおこなう選択に対する社会の支配管理において、3つの重要な要因を指摘している。それぞれ、1) 人材資財というものの重要度、即ちその組織が継続的な運営と存続のためにその資財人材をどの程度必要としているのか（資源の重要性）、2) その組織が資財の分配と利用の仕方に関してどの程度自由な裁量権を持っているのか（資源配分と使用に関する裁量）、3) 人材資財の代替がどの程度不可能なのか、即ちその組織によって資財人材がどの程度支配管理されているのか（資源管理の集中）が組織の他への依存度を決定づける重要な要因の3つである⁽⁸⁾。

山中伸彦氏によると、資源依存パースペクティブの権力分析の理論的貢献と限界⁽⁹⁾にお

(4) 素朴な疑問として、なにゆえサプライヤーと広く捉えないのかという疑問が想定される。サプライヤーという用語を本論において使わない理由は、第1章2節において記している。先取りして理由を端的に述べると、大企業、および、中小企業から大企業に移向した企業を含め、現段階で多様な性質の混在しているサプライヤーを対象に資源の依存性3つの要因を解釈すると、発注先中小企業における優位性・劣位性の差異を論じ難いためである。

(5) この点については、松下 [2019a], p.134 参照。

(6) なお、中小の製品メーカーのうち、「注文を発する企業（発注側企業）の主体的な企画開発をつうじて製品を製造している企業」(松下 [2019a], p.134)は考察対象に差し戻すことを記しておく。理由は、外注取引関係にある注文生産をしている企業に位置づけられるためである。

(7) 高田亮爾 [2003], p.55. 高田亮爾 [2003], pp.210-212に基づき記している。

(8) J. Pfeffer and G.R. Salancik [1978], pp.43-51に基づき記している。文字制限の都合上、松下 [2019a]において記せなかった説明は松下 [2019b], pp.97-101において述べている。なお、この文章は、阿部隆夫氏（山形県立米沢女子短期大学英語英文学科教授）に力を貸して頂いた翻訳文章に基づき作成している。続く文章については、阿部隆夫氏の翻訳文章を参考に用語と表現を編集している点に留意されたい。

いて、J. Pfeffer and G.R. Salancik の貢献を整理・解釈したうえで、環境の要請と組織の社会的現実との乖離に伴う環境不適合という論点が指摘されるにもかかわらず、実際の分析においてはこの点は全く顧みられないとの疑義を提示している。そして、「組織における権力分析の焦点は客観的に把握される環境との資源依存関係と組織における権力関係との静態的な適合関係から、環境変化に伴っていかに組織における権力関係が変動するののかという動態的な変化の過程に移行される必要がある」（山中伸彦 [2012], p.15.）と述べたうえで、組織における権力研究に取り組むにあたり、資源依存パースペクティブが正当にもその重要性を指摘しつつ分析から除外した論点に取り組まねばならないと主張し⁽¹⁰⁾、今後の組織における権力分析の課題3点を提示している。この主張を意識して記すならば、本論において注目をしている考察対象たる「外注取引関係にある注文生産をしている企業」は、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態的な変遷というかたちで論じられるべきであろう⁽¹¹⁾。

山田耕嗣氏は J. Pfeffer and G.R. Salancik [1978] の理論を出発点に先行研究の整理と考察をしている⁽¹²⁾。そして、組織間関係にとどまらず組織内部にまでおよぶ多様な組織現象を論じていること、のちのマクロ組織論に大いに貢献していること、および、組織間関係論の有効な分析枠組みとして期待されていることを指摘している⁽¹³⁾。

高田亮爾氏は中小企業問題に関する理論的研究の展開を経て、効率性と問題性の統一的な理解と把握を課題として指摘している⁽¹⁴⁾。この課題を解消するために企業間取引分業関係にかかる理論（資源依存論、取引コスト論）に注目し⁽¹⁵⁾、さらに中小企業の構造変化、および、企業間取引分業関係の重層性と階層的相違を念頭におきつつ、企業間取引分業関係の理論的枠組みを考察している⁽¹⁶⁾。そのうえで、中小企業の企業間取引分業関係において、発展的・効率の側面が強くあらわれるか、問題的側面が強くあらわれるかは3つの条件（①関係する企業の経営資源蓄積状況、企業能力（competence）の程度、②関係する企業間で相互補完性の程度、③関係する企業の経営資源充実・向上への自己学習能力・改善能力・革新能力等の程度）に規定されると主張している⁽¹⁷⁾。続けて、これら諸条件は中小企業上位層に一般的に見受けられる一方で、多くの中小企業下位層にこうした諸条件の整わないことを指摘し、それが問題性発現の一要因なり、また、結果として企業間格差を生んでいると指摘している⁽¹⁸⁾。こうした考察により、中小企業下位層においては、

(9) 山中伸彦 [2012], pp.13-15 参照。

(10) 山中伸彦 [2012], p.15. に準じて記している。

(11) この点については、今後取り組むべき課題であり、J. Pfeffer and G.R. Salancik [1978] 以降の先行研究の検討も含まれる。しかし、本論では論点の拡散を回避するために、「外注取引関係にない注文生産をしている中小の製品メーカー」を対象に資源の依存性3つの要因によって解釈した松下 [2019a] の手法を、「外注取引関係にある注文生産をしている企業」を対象にしても解釈可能かに絞込み検討するものである。

(12) 山田耕嗣 [2016], p.388. を参考に記している。

(13) 山田耕嗣 [2016], p.388. に基づき記している。

(14) 高田亮爾 [2003], pp.9-42 参照。なお、問題性と効率性を含む諸議論を整理・考察した資料として、渡辺幸男 [1997], pp.6-37 も参照されたい。

(15) 高田亮爾 [2003], pp.45-47, p.51. 参照。

(16) 高田亮爾 [2003], p.210. に拠り記している。

(17) 高田亮爾 [2003], p.210. に基づき記している。高田亮爾 [2003], pp.51-58 参照。

資源依存論の片務的依存関係モデルが有効な説明力をもつだろうと述べている⁽¹⁹⁾。

高田亮爾氏の成果を基盤に述べると、「中小企業下位層」を考察対象に絞り込むならば、本論の目的（「外注取引関係にある注文生産をしている企業」を対象に資源の依存性3つの要因によって解釈すること）は馴染むといえよう。ただし、解釈をする際には、「問題性」の意識、および、常に発注側企業よりも発注先企業の劣位な状態にあることを念頭に置くべきだろう。他方、「中小企業上位層」については資源の依存性3つの要因によって解釈し難く、取引コスト論による考察を選択している。この点を検討すると、「外注取引関係にある注文生産をしている企業」を対象にする限りにおいて、程度の差こそあれ劣位な状態から優位な状態に転じることは殆どない。たとえ、一時的に優位な状態に転じるようにみえたとしても、発注側企業は複数社に発注を分散するため、または、内製化を志向するためである⁽²⁰⁾。したがって、資源の依存性3つの要因を検討するにあたり、「効率性」は殆どの場合において⁽²¹⁾劣位性の程度を規定する要素と位置づけられる。換言するならば、「効率性」は「外注取引関係にある注文生産をしている企業」を対象に資源の依存性3つの要因によって解釈する試みを妨げるものではないといえよう⁽²²⁾。

－ 2 節. 階層的構造のもとでの階層化された競争の捉え方.

前節の検討の結果、「外注取引関係にある注文生産をしている企業」を資源の依存性3つの要因によって解釈するにあたり、2点の検討をした。それぞれ、1)「問題性」の意識、および、常に発注側企業よりも発注先企業の劣位な状態にあることを念頭に置くべきであること、2)「効率性」は殆どの場合において劣位性の程度を規定する要素と位置づけられることである。

本節では、「外注取引関係にある注文生産をしている企業」を資源の依存性3つの要因によって解釈するにあたり、「階層性」をどのように意識するのかを検討する。問題意識において述べたとおり、資源の依存性3つの要因をつうじて優位性・劣位性を検討するにあたり、「階層性」を意識する必要性は乏しい。しかしながら、「外注取引関係にある注文生産をしている企業」に考察対象を限定するならば意識する必要がある。この点について高田亮爾氏は資源依存論、取引コスト論の検討を経たうえで、「わが国中小企業を中心とする企業間取引分業関係を分析する際に、その説明力は大きいものの、同時になお十分とはいえない面もあると考えられる。日本における中小企業の企業間取引分業関係を考える場合、その階層性を抜きに考えられないうえ、またその合理的・効率的側面と問題的側面

(18) 高田亮爾 [2003], p.210. に基づき記している。

(19) 高田亮爾 [2003], p.210. に基づき記している。

(20) この点は、松下 [2019b], pp.106-107, とりわけ, vi) を参照されたい。

(21) 「殆どの場合において」と記している理由は「山脈構造型社会的分業構造の概念図」(渡辺幸男 [1997], p.159.) における、対等な外注取引関係の存在を反映しているためである。

(22) 論題、および、問題意識の冒頭に記しているとおり、中小の製造業に焦点を絞っている点に留意されたい。松下 [2019a], 松下 [2019b], そして、本論のいずれにおいても考察対象は中小の製造業である。含意として効率性の追求の結果、発注側企業よりも優位性を得られるならば、大企業に移行していると考えられる。この一文を記した意図は、いわゆるメガサプライヤー、大規模資本のEMS (Electronics Manufacturing Service) を除外していることを明記するためである。また、脚注 46 も参照されたい。

の両面を合わせもつものとして、構造的・統一的に捉えることが必要である。」(高田亮爾 [2003], p.51.)と述べている。また、取引分業内容の多面性による階層性形成の一因の醸成に係る先行研究の指摘⁽²³⁾、および、企業間取引分業関係における「関係財」と階層性の関連性が重要な論点であることを指摘している⁽²⁴⁾。これらの指摘ゆえに、「外注取引関係にある注文生産をしている企業」を資源の依存性3つの要因によって解釈するにあたり、「階層性」の意識は欠かせないといえよう⁽²⁵⁾。

ところで、資源の依存性3つの要因によって解釈するにあたり、どのように「階層性」を意識するべきかを考察する。この点については、渡辺幸男氏の指摘が拠り所になるだろう。

以上みてきたような、「自立」的下請関係をめぐる多くの議論のもつ根本的な誤り、また、視点としては正しい議論における論理的枠組の不十分さを克服するために、「自立」的下請関係を位置づけることのできる論理的枠組の我々自身による構築が必要とされるのである。また、構築される論理的枠組は、下請中小企業を含めた中小企業全体の競争関係を出発点とする必要のあることが提示された。これにより、収奪関係の存在の根拠を、親企業と下請中小企業との下請関係の形態そのものからみちびきだすのではなく、諸資本・企業の競争関係に求めることができ、「自立」的下請関係を位置づけうる可能性が生じてくるのである。また、下請中小企業を含めた中小企業全体を諸資本・企業の競争関係の中で把握するためには、独占段階での諸資本の競争を資本規模による階層的構造のもとでの階層化された競争と把握する理論的視点を出発点とすべきであろう。(渡辺 [1983a], p.249)

上記の内容を踏まえて記すと、「外注取引関係にある注文生産をしている企業」を資源の依存性3つの要因によって解釈をするなかで「階層性」を意識するに際しては、「階層的構造のもとでの階層化された競争」という捉え方を意識するべきである。くわえて、「資本規模による階層的構造のもとでの階層化された競争」という視点から「外注取引関係にある注文生産をしている企業」を資源の依存性3つの要因によって解釈するためには、発注側企業と「対等ならざる外注取引関係」(渡辺幸男 [1983a], p.238.)にある発注先企業との取引関係の形態そのものから検討するのではなく、「対等ならざる外注取引関係」にある発注先業同士の過度競争を利用できる仕組みを構築してきた⁽²⁶⁾発注側企業と発注先企業との組織間関係として考察するべきであろう。なお、この検討をするにあたり、発注側企業と発注先企業との組織間関係として捉えるものの、発注先企業間における競争の激しさの程度、発注先企業の位置している階層を発注先企業の劣位性を確認できる事象とともに確認することが求められよう。

(23) 高田亮爾 [2003], pp.57-58 参照。

(24) 高田亮爾 [2003], p.58. に基づき記している。

(25) 具体例については、松下 [2019b], p.102. を参照されたい。本論の考察対象とは異なり、「外注取引関係のない注文生産をしている中小の製品メーカー」を考察対象としているが、発注先企業に対する資源の依存性の高い要素を記している。

(26) 渡辺幸男 [1985], p.20. を参考に記している。

では、「対等ならざる外注取引関係」という用語の背景に蓄積されている研究成果をどのように反映すべきだろうか。「階層的構造のもとでの階層化された競争」を出発点に、その後の目的地たる「山脈構造型社会的分業構造の概念図」(渡辺幸男 [1997], p.159.)に至る展開を踏まえると、1社の下請中小企業に対して「[自立]的下請取引関係」,「従属的下請取引関係」⁽²⁷⁾等という用語を使い、「資源の依存性を決定する要因」によって劣位性,優位性を考察するべきではない⁽²⁸⁾。「山脈構造型社会的分業構造の概念図」において明らかにされていること⁽²⁹⁾を丁寧に検討するかたちもあるが、一連の研究成果を踏まえた今後の研究課題を展望すると、1社の下請中小企業を「[自立]の下請取引関係」,「従属的下請取引関係」に位置づけられない理由は、次の記述に収束されよう。

受注生産型企業に、下請取引を主たる業務とする企業に、従属的な企業や「自立」的な企業が存在するのではなく、個別の取引関係に従属的な関係や「自立」的な関係が存在するのである。それゆえ、一方の受注先の企業と従属的な取引形態を結びながら、同じ受注生産型企業が他方の受注先企業とは「自立」的な取引関係を形成することが可能であるし、実際にそのような取引関係にある企業は数多く存在している。(渡辺幸男 [1997], p.164.)

上記の引用文を意識して述べるならば、「外注取引関係にある注文生産をしている企業」を対象に資源の依存性3つの要因によって解釈すると、外注取引関係にある発注先企業は(複数の)発注側企業全てと固定化した組織間関係を構築しているとは限らないといえる。このことは、「階層的構造のもとでの階層化された競争」を意識したからといって、資源の依存性という観点から捉えることを妨げないといえよう。以上の検討から、「対等ならざる外注取引関係」という用語の背景に蓄積されている研究蓄積を強く意識しつつ、資源の依存性3つの要因を解釈する手法は可能だと考える。

(27) 用語の説明は、渡辺幸男 [1985], p.14.を参照されたい。

(28) 誤解をなくすために記すと、「[自立]的下請取引関係」と「従属的下請取引関係」という用語を使用しないだけであり、これらの関係を意識し続けることに変わりはない。さらに記すと、「[自立]的下請取引関係」については、「第3の立場」(渡辺幸男 [1983a], p.247.)を採るものであり、次の課題として取り組む資源の依存性を決定する要因の解釈における拠り所のひとつと位置づけられよう。

(29) この点は、渡辺幸男 [1997], pp.163-167を参照されたい。なお、山脈構造型社会的分業構造の概念図、および、その説明に即して述べると、本論における基本的な考察対象は、発注側企業たる巨大企業・大企業の完成品メーカーⅠ・Ⅱと大企業・中小企業の完成部品メーカーA・B・Cである。そして、発注先企業たる中小企業の完成部品メーカーA・B、部品特化下請中小企業a、加工特化下請中小企業b、組立特化下請中小企業cであり、発注側企業と発注先企業の組織間関係に注目している。なお、松下 [2019a], 松下 [2019b]における考察対象は企業を顧客とした「外注取引関係にない注文生産をしている中小の製品メーカー」ゆえに、発注先企業は中小企業の完成品メーカーⅠ・Ⅱである。発注側企業は巨大企業・大企業の完成品メーカーⅠ・Ⅱ、大企業・中小企業の完成部品メーカーA・B・C、および、山脈型社会的分業構造から外れた組織だが、それらは直線によって結ばれていない。こうした発注側企業と発注先企業との組織間関係に注目して資源の依存性3つの要因の解釈をしている。また、中小企業の完成品メーカーⅠ・Ⅱと対等な外注取引関係にある加工特化下請中小企業については、本論において考察せず、次の課題において説明をする。

－ 3 節. 考察における留意事項.

本章では、「外注取引関係にない注文生産をしている中小の製品メーカー」を対象に資源の依存性3つの要因によって解釈した松下 [2019a] の手法を、「外注取引関係にある注文生産をしている企業」を対象にしても解釈可能かを検討するために、「問題性」、「効率性」、「階層的構造のもとでの階層化された競争」に注目して先行資料の整理と考察をした。それらの考察を踏まえて、解釈する際の留意事項を本章のまとめとして述べ、残された考察を第2章に譲るものである。

松下 [2019a] の手法を、「外注取引関係にある注文生産をしている企業」を対象にしても解釈可能か否かを検討する端緒として、まずは、J. Pfeffer and G.R. Salancik [1978] の資源の依存性を決定する要因にかかる先行資料を整理した。その結果、「外注取引関係にない注文生産をしている中小の製品メーカー」を機械的に「外注取引関係にある注文生産をしている企業」に差し換えて解釈し難い旨を述べた。

現段階では J. Pfeffer and G.R. Salancik [1978] の理論に留まり考察をしている。しかし、本論に続く今後の展開を意識するならば、「環境変化に伴っていかに組織における権力関係が変動するののかという動的な変化の過程」(山中伸彦 [2012], p.15.) を意識した考察展開を採るべきであろう。もっとも、「外注取引関係にある注文生産をしている企業」のみを対象にするならば、権力関係は変動し得ず、資源の依存性3つの要因の動的な変化の抽出は限定的なものに留まるものと推察する。この推察は戦後から高度経済成長期を経て近年に至るまでの中小企業研究の蓄積、事例蓄積を拠りどころにして取組めると考える⁽³⁰⁾。

高田亮爾氏の成果を基盤に述べると、「中小企業下位層」を考察対象に絞り込むならば、本論の目的（「外注取引関係にある注文生産をしている企業」を対象に資源の依存性3つの要因によって解釈すること）に叶うといえよう。ただし、解釈をする際には、1) 「問題性」の意識、および、常に発注側企業よりも発注先企業の劣位な結果に至ることを念頭に置くべきだと述べた。他方、「中小企業上位層」については、2) 「効率性」は殆どの場合において劣位性の程度を規定する要素と位置づけられること、換言するならば、「効率性」は「外注取引関係にある注文生産をしている企業」を対象に資源の依存性3つの要因によって解釈する試みを妨げるものではないと述べた。

渡辺幸男氏の「階層的構造のもとでの階層化された競争」にかかる資料を意識しながら記すと、3) 発注側企業と「対等ならざる外注取引関係」にある発注先企業との取引関係の形態そのものから検討するのではなく、「対等ならざる外注取引関係」にある発注先業同士の過度競争を利用できる仕組みを構築してきた⁽³¹⁾ 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だと述べた。

以上のとおり、本章では「外注取引関係にある注文生産をしている企業」を資源の依存性3つの要因によって解釈する際に、「問題性」、「効率性」、「階層的構造のもとでの階層化された競争」という用語をどのように捉えるべきかを論じてきた⁽³²⁾。そして、上述した1) ～3) を意識することで、劣位性に至る要因ごとの解釈は可能だとの結論を導き出

(30) この点は、次に取組むべき課題である。

(31) 渡辺幸男 [1985], p.20. を参考に記している。

している。これらの考察意図は、資源の依存性3つの要因という視座から論じるものの、異なる理論体系(資源依存論と下請制論)を安易に扱うことを避けるため、ならびに、中小企業研究に蓄積されてきた膨大な成果をどのように反映可能かを探るためであった。次章では本章の考察を踏まえ、「外注取引関係にある注文生産をしている企業」を対象に資源の依存性3つの要因という視座に立ち理論的な解釈の妥当性を論じるものである。

第2章. 資源の依存性を決定する要因にもとづく解釈.

－1節. 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.

外注取引関係にある中小企業にもこの手法を適用可能か否かを考察する前に、その考察に関連する整理を松下 [2019a], 松下 [2019b] に基づき述べる⁽³²⁾。双方の資料では、資源の依存性を決定する3つの要因に注目したかたちで論ずる試みの有効性を指摘している。ただし、有効と指摘をした考察対象は「注文を受ける企業(製品メーカー)の主体的な企画開発をつうじて製品を製造している企業」(松下 [2019a], p.134. 括弧箇所は筆者加筆)である。くわえて、最終的に完成する製品そのものだけに注目するのではなく、有形の製品を核にした無形のものを対象にしている⁽³⁴⁾。

続いて、松下 [2019a] における資料の概要を簡潔に記す⁽³⁵⁾。説明の全体像を先に記すと表1のとおり表わせる。「資源の依存性を決定する要因」(J. Pfeffer and G.R. Salancik, 1978, pp.46-51)は、組織間における依存性の決定要因を論じた理論であり、3つの要因によって説明されている。ここでいう「組織間」とは、発注元企業と発注先企業の2社であり、松下 [2019a] では、発注先企業の製品を購入する企業(組織)と注文を受ける企業の主体的な企画開発をつうじて製品を製造している中小の製品メーカー(発注側企業と発注先企業)と位置づけている。また、3つの要因とは、資源の重要性、資源配分と使用に関する裁量、資源管理の集中であり、それぞれの高低の組合せによって依存性が決定されることを論じている⁽³⁶⁾。そして、ケーススタディーを踏まえた考察の結果、「外注取引関係にない注文生産をしている製品メーカーにおける優位性の獲得は「資源の依存性を決定する要因」を拠りどころに、下請制研究を意識したかたちで解釈可能」(松下 [2019a], p.140.)だと主張している。そして、ケーススタディーによる考察を経て、「この手法によって、たとえ同程度の製品製造をしていたとしても、企業を顧客としている外注取引関係に

(32) 脚注6において記したが、「注文を受ける企業(製品メーカー)の主体的な企画開発をつうじて製品を製造している企業」(松下 [2019a], p.134.)を本論の考察対象から除外する一方で、「注文を発する企業(発注側企業)の主体的な企画開発をつうじて製品を製造している企業」(松下 [2019a], p.134.)を考察対象に含めて考察を展開する。なお、「注文を発する企業(発注側企業)…」と「注文を受ける企業(製品メーカー)…」との違い、および、なにゆえ切り分けているのかは、松下 [2019a], pp.134-135を参照されたい。

(33) 本節では松下 [2019a], 松下 [2019b] と本論と関りのある内容の整理をしている。必要に応じて次節に進んで頂きたい。

(34) 松下 [2019a], pp.132-133参照。

(35) 説明については、松下 [2019a], pp.132-133に基づき記している。

(36) 松下 [2019a] において概要は述べている。ただし、文字制限の関係上、十分な説明とは言い難い。この説明については、松下 [2019b], pp.96-108を参照されたい。

ない注文生産をしている製品メーカー間の差異が、発注企業の資源の依存性の観点から説明可能」(松下 [2019a], p.141.) との結論に至っている。

外注取引関係にある注文生産をしている企業にもこの手法を適用可能か否か考察する。そもそも、「資源の依存性を決定する要因」では発注側企業と発注先企業との組織間取引に注目している。その関係上、発注先企業を外注取引関係の有無に分解する必要性はないと捉えるのが素直な解釈である。そうであるならば、基本的な理論の解釈で十分であり、敢えて考察をする必要性は乏しいといえよう。J. Pfeffer and G.R. Salancik [1978] の延長線上にある先行研究を踏まえて現在の事象を検討するべきである。それにも関わらず、J. Pfeffer and G.R. Salancik [1978] の延長線上の先行研究を踏まえることなく、なにゆえ、外注取引関係の有無に分けて考察しているのかを説明する。

表 1. 製品メーカーにおける対価の獲得、および、発注企業からの依存性。

	対価	
	得難い	期待できる
資源の重要性	低	高
資源配分と使用に関する裁量	低	高
資源管理の集中	低	高

(出所) J. Pfeffer. and G.R. Salancik [1978], pp.46-51 を踏まえ筆者作成。

先述したとおり、資源の依存性は3つの要因（資源の重要性、資源配分と使用に関する裁量、資源管理の集中）によって決まる。組織間における資源を捉えることで、それぞれの優位性・劣位性を静態的に解釈することが可能である。くわえて、それぞれの優位性・劣位性に变化の生じた場合でも、いずれの要因の变化に依るものかを動態的に解釈することが可能である。しかしながら、J. Pfeffer and G.R. Salancik [1978] の資源の依存性を決定する3つの要因のみだと、解釈困難なことが存在している。それは、優位性を獲得すればよいと理解しているものの、将来的に優位性を得ようと模索をし始めた中小製造業にとって、いかなるかたちで経営資源を投入すべきかを判断し難いこと、または、検討困難なことである。例として、状況を2点挙げる⁽³⁷⁾。

1点目の状況として、企業を顧客とし同程度の製品製造をしている中小の製品メーカーにおいて、発注側企業よりも優位な企業の存在する一方で、劣位な企業も存在している状況を想定する。同程度の製品製造をしているにも関わらず、優劣の分かれる理由として想定できることは、製品製造をする過程で優位性を伴う取組みを講じていることである。くわえて、発注側企業が、納品後に発注側企業のみだと対応困難で発注先企業に依存せざるを得ない仕組みを構築していることである。しかしながら、優れた製品製造をできたとしても、それをどのように活かして発注側企業よりも優位性を獲得するかは判断し難い。むしろ、外注取引関係にない注文生産をせず、劣位ではあるものの、安定した受注を期待

(37) この文章に続く2点の例は概要である。とりわけ、第2点目の状況にかかる詳細な説明は松下 [2019b], pp.97-101 を、ケーススタディーに基づく考察は松下 [2019b], pp.102-107 を参照されたい。

することが経営の安定を図るうえで妥当ともいえよう。もっとも、「外注取引関係にない注文生産をしている製品メーカー」については、松下 [2019a] において考察をしており、1点目の状況を説明可能なことを論述している。3社という限られた企業数ではあるが、うち2社は一次下請企業であると同時に新規事業展開を経た外注取引関係にない製品メーカーであり、残りの1社は外注取引関係にない製品メーカーを対象に考察をしている⁽³⁸⁾。2点目の状況として、企業を顧客としている中小の製品メーカーが、事業承継、世代交代集中支援事業（事業承継補助金）におけるベンチャー型事業支援、第二創業をつうじて同業種展開や異業種展開を模索するにあたり、発注側企業よりも優位な事業を模索し始める状況を想定する。理論に沿って検討するならば、資源の依存性3つの要因それぞれについて優位性、劣位性のいずれを選択し得るか検討し、その結果に応じた経営展開を計ればよい。しかしながら、将来的に投入する製品自体に優位性を期待できるか否かは検討し難い。この点は新製品開発、知的財産権、下請脱却というキーワードによって1990年前後を中心に注目をされ続けてきた。この検討し難い状況を解消するひとつの手段として、優位性、劣位性の検討を始めた時期の経営環境に応じて3つの要因を検討できる方法を提示し、経営者にとって一歩踏み込んだ実用性の伴うツールの構築⁽³⁹⁾を模索するべきではないだろうか。

松下 [2019a] では、例外的な存在として扱われてきた「外注取引関係にない注文生産をしている中小の製品メーカー」⁽⁴⁰⁾を考察対象として、依存性の観点から対価を期待できるかたち（資源の重要性：高。資源配分と使用に関する裁量：高。資源管理の集中：高）に注目し、それぞれの「高」とはいかなる状態かを考察している。本節における考察アプローチを「外注取引関係にない注文生産をしている中小の製品メーカー」以外の「外注取引関係にある注文生産をしている企業」に適用できるのか否か、換言するならば、依存性の観点から対価を期待し難いかたち（資源の重要性：低～中。資源配分と使用に関する裁量：低～中。資源管理の集中：低～中）を理論的に解釈することが本論の目的である。なお、この可否を考察する前に（次節に進む前に）、これらの資料において使用している一般的に使わない用語2点にかかる説明、および、その表現（用語）に至った意図を本節の主旨たる整理の一環として記しておく。

1点目の用語は、「外注取引関係にある注文生産をしている企業」である。戦後日本の高度経済成長において広く確認されてきた「対等ならざる外注取引関係」（渡辺 [1983], p.238.）を意識し使用している用語である。「対等ならざる外注取引関係」という用語をそのまま適用していない意図を端的に記すと、理論体系が異なるためである。資源の依存性3つの要因は資源依存論の体系にあり、問題性と効率性、そして、階層的構造に注目している下請制論と異なる体系である。それゆえに同一視して「対等ならざる外注取引関係」という用語を適用するべきではない。また、実態として下請中小企業に位置しているものの、（部分的にせよ）新規事業展開、または、ベンチャー型事業支援、第二創業をつうじ

(38) 松下 [2019a], pp.135-140 参照。

(39) この試みについては、松下 [2019a], pp.135-141 を参照されたい。

(40) 本論では考察の主旨に沿って「外注取引関係にない注文生産をしている製品メーカー」ではなく「外注取引関係にない注文生産をしている企業」との用語を使用している。

て「対等ならざる外注取引関係」からの脱却を図ろうとしている中小企業を考察するにあたり、その変化を捉えられることが望ましい。創業当初から「外注取引関係にない注文生産をしている企業」であるならばともかく、既に安定した売上高を獲得している「外注取引関係にある注文生産をしている企業」にとって、その全てを放棄して「外注取引関係にない注文生産をしている企業」に移行することは考え難いためである。

2点目の用語は、「外注取引関係にない注文生産をしている企業」であり、「外注取引関係にある注文生産をしている企業」の対義語である。この用語の意味は、「注文を受ける企業（製品メーカー）の主体的な企画開発をつうじて製品を製造している」（松下 [2019a], p.134.）企業である⁽⁴¹⁾。発注側企業と対等な取引関係であり、注文を受ける企業の主体的な企画開発をつうじて製品を製造している企業である⁽⁴²⁾。なお、1点目と2点目の用語だが、「この限りでは、完成品メーカー間の競争と類似しているが、両者には、自社による製品の企画・設計にもとづく生産か、受注先の仕様にもとづく生産かで決定的な差異が存在している。」（渡辺幸男 [1983b], p.642.）にかかる文章等⁽⁴³⁾を意識して使用している。

次節では、松下 [2019a] において使用した考察手法を、「外注取引関係にある注文生産をしている企業」にも適用可能か否かを検討する。

－ 2 節 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の解釈試論

本節では、第1章3節においてまとめた1)～3)を踏まえ、「資源の依存性を決定する要因」を「外注取引関係にある注文生産をしている企業」に適用できるか否かを考察する⁽⁴⁴⁾。

「効率性」は「外注取引関係にある注文生産をしている企業」を対象に資源の依存性3つの要因によって解釈する試みを妨げるものではないと述べた⁽⁴⁵⁾とおり、企業間取引分業関係による発展性、合理性、効率性に取組み続けた延長線上に発注側企業が劣位な状態から優位な状態に移行するとは考え難い。理由を松下 [2019a] 資源の依存性3つの要因による解釈に即して記すならば、限られた資源制御の所有者たる発注側企業に他の組織たる発注先企業の集中しているため（資源管理の集中の一部）、および、発注側企業により主体的な資源の制御機構のもとで組織間関係（資源配分と使用に関する裁量の一部）が構築されているためである⁽⁴⁶⁾。

ところで、松下 [2019a] における3社の事例、および、発注側企業よりも優位な中小

(41) 製品メーカーであったとしても「注文を発する企業（発注企業）の主体的な企画開発をつうじて製品を製造している企業」（松下 [2019a], p.134.）ならば、その製品メーカーは「外注取引関係にある注文生産をしている企業」に位置づけられる。

(42) 渡辺幸男 [1983b], p.642. を参考に記しており、同様の主旨を松下 [2019b], p.94. においても記している。

(43) 「等」については、松下 [2019a], p.142. 注10 参照。

(44) 具体的な事例蓄積を松下 [2019a] の考察手法に適用し考察を深めることは、次の課題とする。

(45) 第1章1節、3節参照。

(46) 効率性に取組み続けた延長線上に劣位な状態から優位な状態に移行することの有無については、数値データに基づく分析を要すると考えるが、この点は将来的な課題である。とはいえ、東日本大震災後に注目された、「ダイヤモンド構造」（財団法人企業活力研究所 [2013], p.28.）の下方頂点に位置している企業が、発注側企業よりも優位性を得ているとの解釈には至り難い。サプライチェーンの停止を余儀なくされたとはいえ、それが原因で下方頂点に位置している企業が優位性を得たとはいえないためである。この疑問に資する説明は、松下 [2019b], pp.102-107 による検討をつうじて可能と考える。

企業の事例を俯瞰して、疑問が存在する。それは、ある中小製造業がなんらかの新製品を投入するにあたり、「外注取引関係にある注文生産をしている企業」の延長線上に経営展開を選択しているとは限らず、意識的なものか否かを問わず、新規に（企業固有の強みを核に）「外注取引関係にない注文生産をしている企業」を目指し優位性を保てるかたちで新たな事業の創造を講じているのではないかという疑問である。松下 [2019a] における3社の事例を再検討すると、3社いずれもが「外注取引関係にない注文生産をしている企業」に位置づけられる。そして、うち2社は [2019a] において注目をしている事業とは別に売上高の基盤となる部品製造をしている（外注取引関係にある注文生産をしている）中小企業でもある。この2社に注目すると、企業単位ではなく、企業の事業単位ごとの組織間関係を考察対象にすることで、資源の依存性（優位性・劣位性）が決定されるとの解釈が可能ではなからうか。くわえて、同一の中小製造業において、外注取引関係にない注文生産をしている状態、そして、外注取引関係にある注文生産をしている状態の併存している状態であっても矛盾、混在することなく考察することが可能である。

さて、資源の依存性3つの要因の解釈にあたり、知的財産権やICTの活用等も意識している⁽⁴⁷⁾点に留意されたい。外注取引関係にある注文生産をしている中小の製造業を対象としている本資料では、発注側企業の要請に応じて対応や導入している取組みを意識して記載することになるだろう。加えて、こうした取組みの目的も、「外注取引関係にない注文生産をしている企業」と異なり得るといえよう。発注側企業は発注する工程ごとに相場を把握しているために、原則的に相場（既存の注文単価）を上回る金額で発注をしない。それゆえに、部品メーカーは限られた工程で相場以下の部品をいかに製造するかにしのごを削っており、概ね、その一環として無形のもの活用を模索しているものと考えられるためである⁽⁴⁸⁾。こうした考え方を基盤にすることで、発注側企業（または、発注先企業）の優位性・劣位性を検討可能であり、高度経済成長期前後から近年に至る変遷を、先行研究における蓄積を意識したかたちで解釈可能ではないだろうか。

具体的な手法として、問題性と効率性にかかる研究蓄積やケーススタディーを、資源の依存性3つの要因という視座に立ち解釈することが考えられる。別の表現をするならば、外注関係にある注文生産を請けている発注先企業がいかなる劣位性を有していたのか、または、発注側企業がいかなる優位性を構築していたのかを洗い出す手法が考えられる。この点については、丁寧な資料の洗い出しと検討を要するために次の課題とする。若干の推察をするならば、高田氏の指摘にあるとおり、問題性については下請企業下位層に重心を置く説明になるだろう。他方で、効率性については外注関係にある注文生産を請けているという制限のもとで観察をする以上、総じてみるならば効率性の追求そのものが優位性に転じる要因にはなり難いと考えられる。効率性の追求をつうじて経営資源の蓄積をもたらずにせよ、新規に「外注取引関係にない注文生産をしている企業」になり優位性を保てるかたちで新たな事業の創造を果さない限り⁽⁴⁹⁾、劣位な状態に留まり続けると推察する。

(47) 松下 [2019a], p.142. 参照。

(48) 松下 [2019a], p.132. より引用。なお、この引用箇所に関して、（外注取引関係にない注文生産をしている）中小の製品メーカーでは、複数の工程における費用が発注企業の認識している相場以下ならば、対価の獲得を仕組みづくりの段階から選択できるとの主旨を述べている。

階層的構造のもとでの階層化された競争を、資源の依存性3つの要因の検討によって検討する意義はあるのか（前者）、および、位置づけられるのか（後者）を図1によって検討する。図1は、発注側企業と発注先企業とに大別しており、中小製造業を中心に描いている。そして、左列は組織間関係を資源依存論に沿って配置しており、1対1（発注側企業と発注先企業）の取引関係を表わしており、優位性は必ずしも発注側企業にあるわけではない。右列は、「外注取引関係にある注文生産をしている企業」、「外注取引関係にない注文生産をしている企業」、そして双方を併せもつ企業という3種類の企業に分類をしている。とりわけ、3種類目は、前述した「なんらかの新製品を投入するにあたり、「外注取引関係にある注文生産をしている企業」の延長線上に経営展開を実施しているとは限らず、意識的なものか否かを問わず、新規に（企業固有の強みを核に）「外注取引関係にない注文生産をしている企業」を目指し優位性を保てるかたちで新たな事業の創造を講じていたのではないかという疑問」（本節）に対応するために位置づけている。もっとも、「外注取引関係にある注文生産をしている企業」に注目をするならば、階層的構造のもとでの階層化された競争を意識することは避けられない。そのために、図1右列の発注先企業については、ある程度階層化したかたちで発注先企業を位置づけている。また、2種類目の「外注取引関係にない注文生産をしている企業」は、社会的分業構造から外れた例外的な存在であるために、階層構造から外れた場所に位置づけている⁽⁵⁰⁾。以上が、図1の説明である。

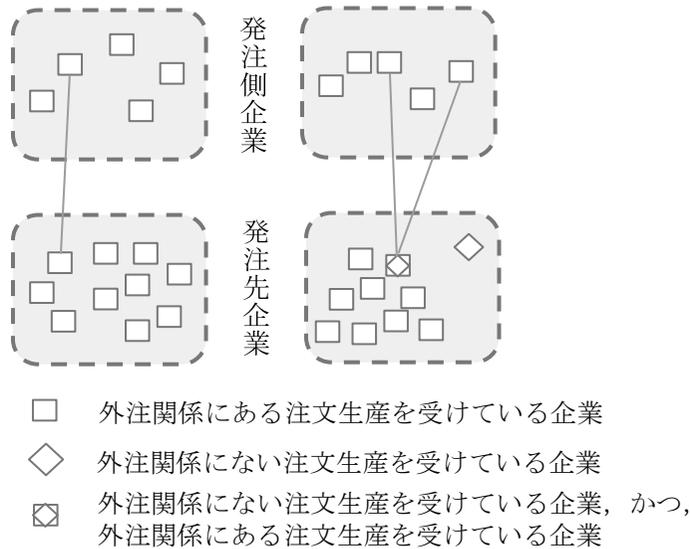
前述したとおり、前者の意義（階層的構造のもとでの階層化された競争を、資源の依存性3つの要因によって検討する意義）については、組織間関係（発注側企業と発注先企業）に注目するゆえに、素直に解釈するならば乏しい（図1左列）。しかしながら、筆者の興味の対象は、中小企業の優位性を獲得できるよう、発注側企業の求めている要件に沿うかたちで取引関係を主体的に構築できる中小企業を理論的に説明できる枠組みを構築することである。その一環として、「外注取引関係にある注文生産をしている企業」を対象に資源の依存性3つの要因に基づく解釈をするにあたり、階層的構造のもとでの階層化されている中小企業研究の蓄積を活用することは避けがたい。戦後から近年に至る変遷を解釈可能だと論証することで、劣位性の変化を単一の理論で解釈する意義を有している。また、その延長線上に松下 [2019a] の「外注取引関係にない注文生産をしている企業」を対象に資源の依存性3つの要因による解釈を繋げることで、単一の理論で将来の中小企業の経営展開につながる解釈をできる意義があると考えている。

後者（階層的構造のもとでの階層化された競争を、資源の依存性3つの要因の検討において位置づけられるのか）については、概ね可能と考える。ヒアリング調査、または、データベースの絞込検索をすることで、考察対象の位置している階層を認識できるためである。ただし、組織間関係（発注側企業と発注先企業）に注目している関係上、多様な事業展開

(49) もっとも、この形態を選択する中小製造業は少ないであろう。なぜならば、効率性を追求し続けて蓄積した経営資源は、さらなる効率性の追求に投入されると考えられるためである。それゆえに、この手段を選択する中小製造業は、事業の将来性に危機感を抱き始め、投入できる経営資源を保有しているうちに新規事業の創造を模索する企業になるだろう。

(50) 外注取引関係にない注文生産をしている中小の製品メーカーを対象として、資源の依存性3つの要因を論じたものについては、松下 [2019a] を参照されたい。

図1. 発注側企業と発注先企業との組織間関係



をしている企業ならば，事業や商材ごとの検討を要するだろう。それゆえに，企業単位ではなく企業の事業や商材単位で階層構造を捉えるかたちで把握することになり，それを実現できる企業は，いわゆる中小企業下位層以外になると推察される（図1右列）。

まとめと今後の課題

本論では，外注取引関係にない製品メーカーを対象に資源の依存性3つの要因によって解釈した松下〔2019a〕の手法を，外注取引関係にある注文生産をしている企業を対象にしても解釈可能かを考察した。なぜならば，外注関係にある注文生産を請けている企業が外注関係にない注文生産をしている企業に（部分的にせよ）移行しているならば，そのメカニズムの解明や中小製造業の経営展開に資するツールを広範に提示できるとの期待を抱いたためである。そして，そのことを論じるにあたり，「外注取引関係にある注文生産をしている企業」においても資源の依存性3つの要因を適用して解釈する必要がある。

1章では「外注取引関係にある注文生産をしている企業」を資源の依存性3つの要因によって解釈する際に，「問題性」，「効率性」，「階層的構造のもとでの階層化された競争」という用語をどのように捉えるべきかを論じた。そして，3点を意識することで，劣位性に至る要因ごとの解釈は可能だと述べた。3点とはそれぞれ，1)「問題性」にかかる要素を意識する場合は，常に発注側企業よりも発注先企業の劣位な結果に至ることを念頭に置くべきであること。2)「効率性」は殆どの場合において劣位性の程度を規定する要素と位置づけられること。換言するならば，「効率性」は「外注取引関係にある注文生産をしている企業」を対象に資源の依存性3つの要因によって解釈する試みを妨げるものではないこと。3) 発注側企業と「対等ならざる外注取引関係」にある発注先企業との取引関係の形態そのものから検討するのではなく，「対等ならざる外注取引関係」にある発注先業同

士の過度競争を利用できる仕組みを構築してきた⁽⁵¹⁾発注側企業と発注先企業との組織間関係として考察するべきことである。

2章では本論にかかる松下 [2019a], 松下 [2019b] の整理をしたうえで, 新たな問題意識, ある中小製造業がなんらかの新製品を投入するにあたり, 「外注取引関係にある注文生産をしている企業」の延長線上に経営展開を選択しているとは限らず, 意識的なものか否かを問わず, 新規に(企業固有の強みを核に)「外注取引関係にない注文生産をしている企業」を目指し優位性を保てるかたちで新たな事業の創造を講じていたのではないかという疑問を提起した。その後, 結論として, 上記3点の意識をすることで企業を顧客とした「外注取引関係にない注文生産をしている中小の製品メーカー」を対象に資源の依存性3つの要因によって解釈した松下 [2019a] の手法を, 「外注取引関係にある注文生産をしている中小の製造業(以下, 外注取引関係にある注文生産をしている企業)」を対象にしても解釈可能であるとの展望を述べた。解釈可能になることで得られる意義は, たとえ, いかにも優れた有形のものを開発できた中小製造業であっても優位性を得られない理由が説明できること, および, 同一の中小製造業において, 外注取引関係にない注文生産をしている状態, そして, 外注取引関係にある注文生産をしている状態の併存している状態であっても矛盾, 混在することなく考察できることである。

次に取組むべき課題は, 本論において言及したとおり, 戦後から高度経済成長期を経て近年に至るまでの膨大な研究蓄積, 事例蓄積を, 資源の依存性3つの要因に適用し解釈可能なことを論じることである。松下 [2019b], p.102.に相当する表を作成し, 外注取引関係にある企業を資源の依存性3つの要因によって解釈できるかに取組むものである。

[参考文献]

J. Pfeffer., G.R. Salancik [1978] *The external control of organizations: A resource dependence perspective*, New York, NY: Harper & Row.

財団法人企業活力研究所 [2013], 「東日本大震災を踏まえた企業の事業継続の実効性向上に関する調査研究報告書—グローバルな競争環境下におけるリスク対応力の向上とものづくり競争力の確保を目指して—」(<https://www.bpfj.jp/cms/wp-content/uploads/2020/04/%E3%80%8C%E6%9D%B1%E6%97%A5%E6%9C%AC%E5%A4%A7%E9%9C%87%E7%81%BD%E3%82%92%E8%B8%8F%E3%81%BE%E3%81%88%E3%81%9F%E4%BC%81%E6%A5%AD%E3%81%AE%E4%BA%8B%E6%A5%AD%E7%B6%99%E7%B6%9A%E3%81%AE%E5%AE%9F%E5%8A%B9%E6%80%A7%E5%90%91%E4%B8%8A%E3%81%AB%E9%96%A2%E3%81%99%E3%82%8B%E8%AA%BF%E6%9F%BB%E7%A0%94%E7%A9%B6%E3%80%8D%E5%85%A8%E6%96%87.pdf>) 閲覧日 2020年12月30日

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。

松下幸生 [2019a], 「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

(51) 第1章2節参照。

- をしている企業に対する資源の依存性一」, 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 [2019b], 「資源の依存性を決定する要因にもとづく解釈—中小の製品メーカーを対象に一」, 山形県立米沢女子短期大学編, 『山形県立米沢女子短期大学紀要』, 第55号, pp.93-109.
- 山田耕嗣 [2016], 「資源異存理論の生成と展開」, 横浜国立大学経営学部横浜経営学会編, 『横浜経営研究』, 第37巻第1号, pp.375-389. (<http://www.cba.ynu.ac.jp/gakkai/kaisi/pdf/37-1-25.pdf>). 閲覧日 2019年9月30日
- 山中伸彦 [2012], 「資源依存パースペクティブに見る権力研究の理論的課題—批判的解釈理論からの検討—」, 組織学会編, 『組織科学』, pp.9-21, Vol.45, No.3, 白桃書房.
- 渡辺幸男 [1983a], 「下請企業の競争と存立形態」, 『三田学会誌』, 76(2), pp.238-253.
- 渡辺幸男 [1983b], 「下請企業の協創と存立形態(中)—「自立」的下請関係の生成をめぐって—」, 『三田学会誌』, 76(5), 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—」『三田学会誌』, 77(3), 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.

(2021.1.20 受稿, 2021.3.9 受理)

〔抄 録〕

本論では、外注取引関係にない製品メーカーを対象に資源の依存性3つの要因によって解釈した松下〔2019a〕の手法を、外注取引関係にある注文生産をしている企業を対象にしても解釈可能であると主張をしている。この主張に至る過程で、外注取引関係にある注文生産をしている企業を資源の依存性3つの要因によって解釈する際には、「問題性」、「効率性」、「階層的構造のもとでの階層化された競争」を意識して論じないと高度経済成長期から近年に至る組織間関係の変遷と祖語の生じかねない点を指摘している。くわえて、1社の中小企業において外注取引関係にない注文生産と外注取引関係にある注文生産の双方を擁している状態でも説明可能なことを指摘している。