

〔注〕

- 1) 以下で展開される開放経済における DS モデルと類似のモデルに, Dornbusch [1976], 浜田 [1982] (第Ⅶ章), Kouri [1976] がある。Dornbusch [1976] は本稿のモデルときわめて近いモデルを展開しているが, 長期均衡において恒常的なインフレーションが発生しないモデルで, 国内インフレ率に関する期待がとり扱われていない。浜田 [1982] の第Ⅶ章のモデルは二国モデルにおけるインフレ率に関する期待をとり扱っているが, 財と貨幣の代替を仮定しているので, 債券を排除したモデルになっている。Kouri [1976] のモデルは完全雇用モデルで, 国内インフレ率と為替レートの減価率が同一視できるモデルとなっている。
- 2) 動学的総供給曲線の導出については, 黒坂 [1990] pp. 2~4 を参照されたい。
- 3) Dornbusch [1976] の Appendix のモデルでは, 短期的に過剰調整が生じるか, それとも過少調整が起こるかは, 貨幣需要の所得弾力性, 乗数, 純輸出の相対価格弾力性の積が 1 より小さいかどうかにかかわらず。
- 4) 浜田 [1982] の p. 163 の (23) 式では, 為替レートの減価率は自国と他国の貨幣供給率の差に等しいという結果が導かれている。
- 5) Chiang [1974] 訳書下巻 p. 611 を参照されたい。
- 6) 黒坂 [1990] で分析された閉鎖モデルにおける DS モデルにおいても, 国内インフレ率に関する期待が合理的に形成される場合には, 同じ結果が得られる。
- 7) Dornbusch [1976] においては, このような結果は長期均衡においてのみ得られる。
- 8) シュールの定理については, Chiang [1974] 訳書下巻 pp. 658~660 を参照されたい。
- 9) Chiang [1974] 訳書下巻 pp. 638~645 を参照されたい。
- 10) 注 9) と同じく Chiang [1974] 訳書 pp. 638~645 を参照されたい。

〈引用文献〉

- Chiang, A. C. [1974], *Fundamental Methods of Mathematical Economics*, 2nd ed., New York: McGraw-Hill Book Co., 大住栄治・小田正雄・高森寛・堀江義訳『現代経済学の数学基礎』(下), マグロウヒル・ブック (1980).
- Dornbusch, R. [1976], "Expectations and Exchange Rate Dynamics", *Journal of Political Economy*, Vol. 84, No. 6 (December), pp. 1161~1176.
- , and S. Fischer [1987], *Macroeconomics*, 4th ed., New York: McGraw-Hill Book Co.
- 浜田宏一 [1982], 『国際金融の政治経済学』, 創文社.
- Kouri, P. J. K. [1976], "The Exchange Rate and the Balance of Payments in the Short Run and in the Long Run: A Monetary Approach", *Scandinavian Journal of Economics*, Vol. 2, (May), pp. 280~308.
- 黒坂佳央 [1990], 「Dornbusch=Fischer モデルの動学的構造について」, 『武蔵大学論集』, 第37巻, 第6号 (3月), pp. 1~27.
- Mundell, R. A. [1968], *International Economics*, New York: McMillan Company, 渡辺太郎・箱木真澄・井川一宏訳『国際経済学』, ダイヤモンド社 (1971).

生産分業構造と労働市場の階層性

—下請制への新たな視点— (1)

中 村 圭 介

1. はじめに

日本の自動車産業, 電機産業などでみられる生産分業構造の特徴は多数の企業がそこに参加していること, それらが階層構造をなしていることだといわれる。例えば自動車の生産には多くの企業が携わっている。それらの企業は最終的に自動車を完成させる自動車メーカー, そこに部品を供給する第一次部品メーカー, さらに部品加工を行う第二次, 第三次メーカー等というように階層的な構造をなしている。多くの企業が分業し, 一つの完成品を生産する。しかもそれらの企業は階層別に分かれ, 通常, 下の階層にいくほど企業規模が小さくなる。こうした生産分業構造は普通, 下請制あるいは下請分業構造と呼ばれている。

言うまでもなく, 下請制に関する研究は非常に多い¹⁾。その膨大な蓄積にあえて私がつけ加えようとするのは, いったい何か。いやその前に何故につけ加えようとするのか。

今, 中小企業論のある教科書を開くと, 下請制の本質について次のように記されている。「下請制とは, 発注企業(親企業)が受注企業(下請企業)に対して, 製品・部品などの製造・加工・修理を製造指図書・仕様書で直接注文す

1) 下請制, 下請関係に関するこれまでの主要な研究をレビューし, 今後の研究課題を示唆した論文として渡辺(1985)がある。

る委託生産を基礎に、より優位な経営資源をもつ親企業が買手寡占・買手独占となつて、下請単価の決定にも影響を与えるような市場支配力を行使する取引関係である。……そこでは単なる取引上の不等価交換を意味するだけでなく、下請企業が実現した利潤の一部を親企業が収奪することによって、下請企業のもとにある労働者を迂回の間接的に収奪している関係にある。そこでの下請企業は親企業の重要な独占利潤の源泉になっている」(巽, 1987, p. 61)。わかりにくい箇所もあるが、要するに下請制とは親企業が下請の位置にある中小企業を市場支配力を行使して収奪する仕組みであると論じているのであろう。

だが、他方で下請制を積極的に評価する研究も最近、増えつつある。例えば中村(1983)は「下請制は準垂直的統合の一種として、垂直的統合と社会的分業の中間に位置し、両形態の長所を行使しうる」(p. 52)と主張する。また港(1985)は日本の下請システムが「他の先進工業諸国の分業システムに比較して高い企業間組織の利得を生み出し」(p. 47)ていることを前提として、その原因を「階層的下請構造から結果されるコミュニケーション・コストの節約効果や長期取引関係によって実現されるさまざまな経済効果」(p. 50)に求めている。

このように相反すると思われるような説が併存しているのは何故なのだろうか。それぞれが対象としている事象が異なるのだろうか。あるいは、対象が同じで解釈がまったく食い違うのだろうか。私が下請制と呼ばれる生産分業構造を研究しようとする重要な理由の一つがここにある。では、何故に労働市場の階層性に着目したのか。以下ではこれまでの研究の意義と限界を論じ、私が労働市場の階層性という視点に着目した理由を明らかにしていこう。それは私が調査研究を進めるにあたっての仮説を明らかにしていく作業でもある。

2. 下請制 = 収奪機構説

(1) 意義

下請制を独占企業が中小下請企業を収奪するための機構であると論じる研究

者は多い²⁾。これまで、そして依然として現在でも通説であり続けていると考へた方がよい。この説は下請制の存立根拠を独占企業の収奪に求める。それは下請企業の存在を日本経済の構造的特質(あるいは日本の独占資本主義体制)との関連で捉えようとするものだといってよい。下請制の構造的把握を目指しているといえようか。私はここにこの説の最大の貢献があると思う。後述するように、現在、影響力を持ちつつある議論が親企業と下請企業との間の取引関係の経済学的解釈に焦点を当てているのとは対照的である。

だが下請制 = 収奪機構説に問題がないわけではない。むしろ理論的にも実証的にも問題が多いと言った方が正しい。それを順次述べていこう。

(2) 景気変動への調節弁

まず収奪とは何を指しているのかをみていこう。三井(1983)によると、収奪の内容として①利潤率格差、②低賃金、③景気変動に対する調節弁の三つがあげられている(p. 22)。この三つのすべてを指摘するか、あるいはどれか二つまたは一つを指摘するかは論者によって多少の違いがあるが³⁾、これらが最大公約数であると考えてよい。なお利潤率格差に関しては、不等価交換すなわち下請企業の利潤率が正常利潤率以下に押し下げられることをもって収奪とする説と下請企業の超過利潤が親企業に吸い上げられることをもって収奪とする説の二つに分かれる。もちろん前者をとる論者が圧倒的に多い。後者をとるのは少なく、例えば植草(1982)、佐藤(1976)がある。

それでは収奪がどのように起こるのかをこの三つのそれぞれについて、理論的かつ実証的に確かめていこう。これらの三つのうちどれかが存在することが理論的かつ実証的に確かめられたら、下請制 = 収奪機構説があてはまることが

2) 巽(1987)以外にも、例えば三井(1983)、佐藤(1976)などを参照されたい。渡辺(1983)は親企業と中小下請企業との間で結ばれる下請関係を対等ならざる取引関係と規定し、下請制を収奪機構であると明示的に論じているわけではないが、内容からみればこの説に含まれると考えられる。

3) たとえば巽(1987)では引用からわかるように景気調節弁が除かれ、渡辺(1983)では低賃金が除かれている。

立証されるであろう。逆にいずれもその存在が確かめられないのならば、この説はまったくの誤りということになる。

その前に収奪の内容としてこの三つをあげることが果たして正しいのだろうかという疑問が生じる。収奪とは強制的に奪い取ることを意味すると私は思う。もしこの考えにして正しいのならば、景気変動への調節弁を収奪に入れるのは概念の不当な拡張ではないか。だがこの点についてはこれ以上述べない。定義によってどうにでもなることだからである。景気変動への調節弁については次の点がより重要である。

下請企業が景気変動への調節弁となるための条件は果たして何であろうか。下請企業と親企業が共に同じ部品（あるいは完成製品）を生産していることがその条件である。景気後退その他の理由で、ある製品の売れ行きが悪くなる。それに必要な部品の需要量も当然減る。親企業としては下請企業への発注量を減らすだろう。最悪の場合は発注量がゼロになることもあろう。親企業の生産量も減少するけれど、機械設備の稼働率をそれほど下げずにすむだろうし、そのロスも親企業内部ですべての部品を生産している場合より、少なくともすむだろう。この場合にはまさに親企業の安定のために下請企業が利用されるのである。

これに対して、親企業では生産していない部品を生産している下請企業は調節弁たりうるだろうか。もちろん最終製品の売れ行きが悪くなれば、それに必要な部品の需要量も減り、下請企業への発注量も減る。だが、親企業の生産量も同じ割合で減る。当該部門は損失をこうむり、場合によっては雇用調整しなければならぬかもしれない。決して下請企業の犠牲の上に親企業がその安定を保っているわけではあるまい。ここでは下請企業を景気変動の調節弁として利用しているとはいえないだろう。

だが、次のような反論が生じる可能性はある。親企業は当該部品を自社で生産（内製といわれる）しうる技術力を持つ。したがって最終製品の売れ行きが下がった場合、機械設備の稼働率を下げないためにも、当該部品の生産を自社で行うだろう。その結果、下請企業への部品発注量は大幅に減少する。下請企

業は調節弁として利用されることになる。こうした議論には次の点に関する考慮が欠けている。一つには、ごく単純な作業を除いて、生産を立ち上げ（新たに生産を開始すること）、それを軌道に乗せるためには少なくない時間と労力が必要になることである。内製に変えることがいかに技術的には可能であっても、経済的にはそう簡単にはいかない。二つには、浅沼（1984）が明らかにしたように、自動車産業では「フル・モデル・チェンジで変わる部品については4年間、マイナー・チェンジで変わる部品については2年間、供給者の地位は確保されている。その間に他の部品メーカーに転注が行われたり、内製にきりかえられたりすることはない」（p. 41）という事実である。

このようにしてみると、景気変動に対する調節弁として下請企業を利用できるのは一部のケースに限られることがわかる。親企業と同じ部品あるいは完成製品を生産する下請企業は一部にすぎないからである。とすると、景気変動に対する調節弁としての利用が行われていることだけを理由に、下請制を収奪機構と見なすことは難しい⁴⁾。

(3) 低賃金

次に低賃金についてみよう⁵⁾。まずマルクス経済学では収奪と搾取は全く異

4) 浅沼（1989）は最終製品の需要量の変動が間欠的、不規則な場合には、下請企業（浅沼によればサプライヤー）への発注量も間欠的、不規則に変動し、こうした企業は景気変動に対するクッション=能力バッファとして利用されていると論じている（p. 73）。だが、これをも景気変動への調節弁の利用に含めるのは無理があろう。この場合には親企業も生産量の間欠的、不規則な変動にさらされているからである。あくまでも親企業の安定を保つために、景気変動のしわ寄せを一方向的に押しつけることを調節弁の利用と定義すべきだと思う。

5) 収奪の内容として親企業による下請企業の低賃金労働力利用を特に重視するのは藤田（1965）である。独占段階における下請制による収奪の「要点は資本が個々の取引の中で高度の収奪に注目する点にあるのではなく、独占資本が劣位資本とその労働者とを媒体として、独占資本の労働者、独占資本段階の労働者一般をより多く収奪せんとする点に求められるべきである。もちろんこの際、資本対資本の収奪関係を無視することはできないが、重点がむしろ資本対労働の問題にあることを忘れては下請制の重要性は見失われる」（pp. 31-32）。「独占段階の労働者一般」に対する収奪が下請制によって行われるというように、収奪の内容を広げすぎた結果、下請制の本質がかえって見失われてしまっていると思うのは私だけであろうか。また、この議論は戦後の社会政策本質論争における「絶対的窮乏化法則」に通じるものがある。これについては氏原（1966）の痛烈な批判を見よ。

なる概念であることを確認しておくべきであろう。言うまでもなく、搾取は労働力商品が価値どおりに売買されても起こるのに対し、収奪は労働力商品の不等価交換を意味している。もしこの二つの概念が混同されているとしたら、つまり収奪を搾取の意味で用いていたとしたら、下請制を収奪機構と規定する説は何も言っていないのに等しい。収奪を労働力商品の不等価交換であると認識していたとしても次のような問題がある。

確かに企業規模別賃金格差は事実としてみられる。年齢、勤続年数を同一にしたとしても企業規模が小さいほど賃金は低くなる⁹⁾。一般に下請企業は階層が下にいくほど企業規模も小さくなるから、賃金格差も広がると考えてよいであろう。だが賃金格差があることと、収奪つまり労働力商品の不等価交換が行われていることは同じことではない⁹⁾。労働力商品が等価交換されていたとしても賃金格差は生じることがある。労働力の質が異なれば当然のことながら賃金にも差が生じるはずだからである。したがって賃金格差が収奪を意味すると主張するためには、同質の労働力であるにもかかわらず、下請企業では価値以下の低賃金が支払われていると論じなければならない。だがそうすると次のような疑問が浮かんでくる。

何故に親企業は収奪しうる労働者を自ら雇入れないのか、あるいは何故に自らが労働者を収奪しないのだろうか。いいかえれば何故に低賃金労働力を自ら利用しないのであろうか、下請企業だけにその利用を独占させておく必要はないのではないか⁹⁾。この疑問に答えられない限り、たとえ賃金格差があったとしても、それが収奪を意味すると主張するのは難しい。そして4で詳しく述べられるように、この疑問へきちんと答えられる解答は私の知る限りはない。このよ

- 6) 企業規模別賃金格差については、最近の研究としては石川(1989)がある。また小池(1981)の第6章、尾高(1984)の第1章も合わせ参照されたい。最近の年齢別にみた企業規模別賃金格差の実態については、統計調査第二課「賃金構造の現状—平成元年賃金構造基本統計調査結果(製造業)の概要—」(労働統計調査月報、第42巻第4号、1990年4月)がある。
- 7) またたとえ下請企業が労働者を収奪していたとしても、それを親企業が再び収奪しうるかどうかはわからない。これについては次節を参照されたい。
- 8) こうした疑問をいちやく指摘したのは小池(1962)である。また小池(1966)の第5章も参照されたい。

うに考えると、賃金格差つまり下請企業の労働者の低賃金を理由に、下請制を収奪機構だと見なすことはできない。

(4) 利潤率格差

下請制を独占企業の下請企業に対する収奪機構と見なす説を、収奪の内容に立ち入って検討してみると、意外とその根拠は弱いように思えてくる。少なくともこれまでみたように、景気変動への調節弁、低賃金利用の二つを理由に下請制=収奪機構説を説くことには無理がある。最後の利潤率格差についてはどうであろうか。これには前述したように、下請企業の利潤率が正常利潤率以下になるという説と下請企業の超過利潤が親企業に収奪されるという説の二つがある。

不等価交換あるいは超過利潤の収奪が行われる理論的根拠は何であろうか。確かに佐藤(1976)の述べるように「単なる下請関係の支配形態の分析だけ(『支配されているから収奪されている』という一種の同義反復)では不十分」(p. 93)である。そのため親企業=寡占、下請企業=非寡占とみなして、市場支配力の違いから不等価交換ないし超過利潤の収奪を理論的に説明しようとする議論が有力になりつつある⁹⁾。この説を検討していこう。

まず寡占とは何かを定義することから始めよう。新開=新飯田=根岸(1972)によれば寡占とは競争相手が二つ以上少数ある場合であって、「競争相手の行動を推測して行動せざるを得ない程度にそれぞれが市場支配力を持ち、お互いの行動に相互依存関係があって、自分の需要曲線を相手の行動とは独立に確定

9) たとえば佐藤(1976)、植草(1982)、渡辺(1983)、巽(1987)などがある。佐藤(1976)によればこの議論は「下請問題への競争論的アプローチ」である。植草(1982)も下請制を親企業の買手独占力ないし買手寡占力を行きわたる取引形態としている。ただし佐藤、植草はこの買手独占ないしは寡占によって収奪しうる部分を下請企業の超過利潤としている。渡辺(1983)、巽(1987)は親企業の市場支配力を基礎に不等価交換が行われるとしている。もっとも渡辺の主張は若干異なり、必要最低資本量に応じて部門が階層的に分けられ、必要最低資本量が小さい部門ほど企業が参入しやすくなり、そのため階層ごとに競争状況が違うとしている。そして市場に参加する企業数が多くなればなるほど競争が激しくなるという。だが寡占を別とすれば、企業数と競争の激しさは無関係であろう。

できないという不確実な世界」(p. 205)である。ここでは次の二つのことに留意しよう。一つには市場参加者が少数であるということである¹⁰⁾。二つには寡占は本来的に不確実な世界だということである。寡占企業がどのような行動を起こすかは一義的には決められない。価格についていえば「……寡占においては各企業の選択する戦略によって価格が競争価格(ときにはそれ以下)から独占価格までの範囲のいずれかに決定され、一義的な解はない」(植草, 1982, p. 155)。そして少数の寡占企業が保有する市場支配力を有効に行使するためにはなんらかの協調が必要になる。価格が競争価格と独占価格の範囲のどこで決まるかは協調の程度による。

以上を踏まえてまず不等価交換の理論的根拠を検討しよう。具体的に検討するために階層的な生産分業構造、つまり親企業、第一次部品メーカー、第二次部品メーカー、第三次部品メーカーからなっているとしよう。親企業はもちろん寡占企業であるとする。また寡占企業間の協調も存在しているとしよう。

親企業が第一次部品メーカーとの取引で不等価交換を行うためには、最終製品の市場においても寡占企業であり、そこでも協調が存在していることが必要である(売手寡占)。せっかく、第一次部品メーカーから収奪しても、最終製品の市場で競争があればそれを実現しえないからである。売手寡占の状態であれば、最終製品市場で正常利潤を越える超過利潤を取得しているはずである。とすれば、何故に第一次部品メーカーからも収奪するのがよくわからなくなる。せっかく金の卵を産んでくれる鶏をやせはそらせる必要はどこにあるのだろうか。一緒に成長した方が成果は大きくなると思うのが普通だろう。

それでも親企業は収奪すると仮定する。収奪される第一次部品メーカーは寡占企業ではないとしよう。買手寡占でもないわけだから、第二次部品メーカー

10) もちろん「産業内の企業数が2社からどの数までであるときに寡占というかという質問に対しては、一般的に答えることはできない」。なぜなら寡占という不確実な状態は「競争企業数の一般的の多少とは無関係だからである。20~30社で完全競争と考えるべき産業もあれば、企業数だけは1,000社あってもその中の2~3の企業だけで市場の供給の大部分がなされているとすれば、これら2~3社の間の相互依存の関係が決定的に各企業の需要曲線が不確定にしているかぎり寡占と考えなければならないことになる」(新聞他, 1972, p. 205)。

に対し市場支配力を行使することはできない。とすれば収奪されるのは第一次部品メーカーだけで、第二次部品メーカーは正常利潤が確保される。もしこうしたことが起こったら、第一次部品メーカーは第二次部品メーカーへと下方へ移動した方が有利となる。その結果、第一次部品メーカーはいなくなり、結局、部品は親企業が内製するか、あるいは最終製品を生産できなくなる。だが、実際にはそうしたことは起こっていない。

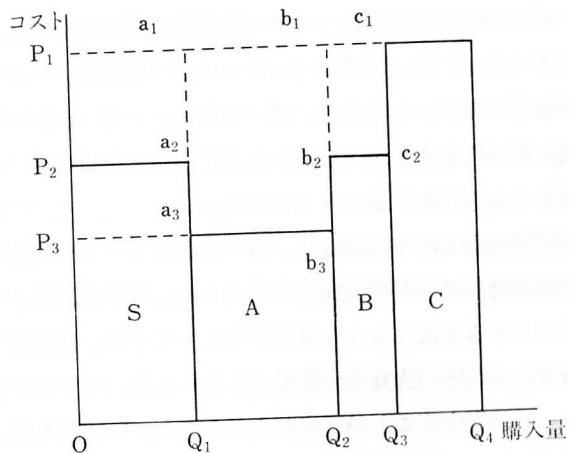
次のような反論があるかもしれない。第一次部品メーカーも協調的寡占企業であり、買手寡占としての市場支配力を行使でき、第二次部品メーカーを収奪できる。だがそうすると次のような疑問が起こってくる。親企業と第一次部品メーカーのいずれもが協調的寡占企業であるとしたら、いったい親企業が第一次部品メーカーを収奪することが可能なのだろうか。いずれも完全な協調が存在しているとすると、双方独占の問題であり、一義的な解はなくなってしまふ。ただ両者が双方の利益の合計が最大になるように協調すれば、競争価格で交渉が成立し、そこでは収奪は起こらない。

だがさらに次のような反論があるのかもしれない。第一次部品メーカーも親企業もともに寡占企業であるが、その協調度が異なり、親企業の方がより強くしたがって市場支配力は親企業の方が強い。これについては次の二つの点を指摘しよう。一つには協調度がどのような要因によって決められ、実際にどう違うのかを確かめなければ、説得性に欠ける。二つには同じことが第二次部品メーカーについてもいえないなければならない。そうでなければ、第二次部品メーカーも第三次部品メーカーに下方移動する方が有利となるからである。だが第二次部品メーカーもまた寡占企業であるとはいえないであろう。

以上のように不等価交換の理論的根拠を寡占—非寡占という「競争論的アプローチ」(佐藤, 1976)から検討してみると、いくつかの疑問が生じてくる。こうした疑問に答えられない限り、理論仮説が誤りであると判断せざるをえない。

次に超過利潤の収奪の理論的根拠を検討してみよう。まず植草(1982)のいうように、下請企業に発生した超過利潤を親企業が吸収することをもって「従

図 下請購入・価格モデル



来からの下請制論において使われていた用語を使えば、元請企業による下請企業からの『収奪』が実現されたといえる」(p. 338)としてよいかどうかという問題がある。下請制=収奪機構説が前提としていたのは、不等価交換であって、超過利潤の吸収ではないといってよいのではないか¹¹⁾。もしこの考えにして正しいならば、この議論はさほど重要ではなくなる。だがその検討は全く無意味ではないだろう。

その理論は佐藤(1976)と植草(1982)によって展開されている。まず前者からみよう。そのメカニズムは次のとおりである(pp. 170-172)。図のような下請購入・価格モデルが考えられる。

ここでは次のことが仮定されている。親企業が必要とする部品量は全体で OQ_4 である。このうち OQ_1 を内製し、残りをA, B, Cの下請企業に発注する。ここで各企業が受注する部品量とコストはそれぞれ、 Q_1Q_2 , Q_2Q_3 , Q_3Q_4 ,

11) 「……長期的には下請産業の利潤率が長期正常利潤率以下に持続すれば、企業退出が発生するから、長期間にわたった長期正常利潤率を下回る下請単価の決定は困難である」(植草, 1982, p. 341)とする植草にとっては不等価交換は理論的に認められないために超過利潤の吸収を収奪といわざるをえなかった。これに対して同じく超過利潤の吸収を収奪とする佐藤(1976)は『収奪』を形式的に『特別利潤・経済的地代』の収奪に限定してとらえることは誤りである」(p. 181)とより微妙な表現が使われている。

OP_3 , OP_2 , OP_1 とする。なお、 $OP_3 < OP_2 < OP_1$ であり、親企業の内製コストと下請企業Bのコストと同じだとする。

これらの条件の下で、いかにして買手寡占による市場支配力を行使して、親企業が下請企業を収奪するか。

今、市場支配力の行使がなく必要部品量 OQ_4 を調達しようとすれば、価格 OP_1 でA, B, Cの下請企業から購入することになり、A, Bはそれぞれ a_1a_3 , b_1b_3 , $b_1b_2c_2c_1$ の特別利潤を得ることになる。が、親企業が市場支配力を行使して、A, B, Cと個別交渉を行し、それぞれのコスト水準に価格を決定する。その結果、親企業はA, Bが確保しえたはずの特別利潤を収奪する。

このモデルに対しては次のような疑問がある。なぜAへの発注量を増やさないのかということである。生産量の増加に伴いコストが上昇するかもしれない。たとえばCへの発注量分だけ生産量を増加させて、 OP_2 になったとしよう。そこではいずれの企業にも超過利潤は発生しない。親企業は市場支配力を行使して下請企業の費用曲線についての情報を完全に得ているのだから¹²⁾、そのように行動することは可能であろう。しかも親企業にとっては取引相手が減るだけ管理コストが減少する。わざわざ超過利潤を一度発生させ、それを収奪し、しかも限界企業を温存しておく理由はいったい何か。

植草(1982)のモデルは下請企業において何らかの手段でコスト・ダウンが生じた時に、その成果が下請、親企業あるいは最終消費者のいずれに帰属するかを論じ、親企業での超過利潤発生メカニズムを明らかにしたものである(pp. 336-341)。簡単にいえば、下請企業でコスト・ダウンは発生したにも関わらず価格が以前と同じであれば、下請企業に超過利潤が発生する。だが、親企業が市場支配力を行使して価格をその分引き下げ、かつ最終製品の販売価格を捉え置かないしは引き下げ幅をより少なくすれば、親企業に買手寡占に基づく超過利潤が発生する¹³⁾。親企業による下請企業の収奪である。

12) そうでなければA, B, Cと個別交渉してそれぞれのコスト水準に価格を決定することはできないだろう。

13) これは植草モデルをごく単純化して述べたものである。実際には元請産業が純粹独占で最終製品の価格弾力性は1、これに対し下請産業は原子競争産業である等の条件の下で、元請産業の得

このモデルに対する疑問は、常にその成果が親企業に吸収されるとすれば、何故下請企業はコスト・ダウンを図ろうとするのかということである。コスト・ダウンは自然に発生するのではない。設備投資は下請企業の経営者の自主的な判断に基づくであろう。また機械設備・生産方法の改善には労働者の創意工夫を引き出すことが必要である。習熟効果にしても、労働者がそれを発揮しないことだってありうる。労働者の創意工夫を引き出し、習熟効果を発揮させるためには労務管理上の工夫が必要である。こうした決断、工夫がすぐにそして常に無に帰すとわかっていて、何故にやろうとするのであろうか。

もしこのモデルが親企業がその市場支配力によって、下請企業に常になんらかの手段でコスト・ダウンを強制することを前提としていけば、論理的には首尾一貫する。だが、前述したような親企業から第三次部品メーカーまでの階層構造を前提とした場合に、このメカニズムが機能しうるかどうかは検討の余地があるように思える。

以上で不等価交換あるいは超過利潤の収奪の行われる理論的根拠を検討してきた。いずれの場合も理論的根拠は薄弱であるように思えるし、また超過利潤の親企業による確保をもって収奪とってよいかどうかの問題もある。だが、私の批判的検討に不十分な点があるかもしれない。事実を確かめてみる必要がある。

まず利潤率の格差が存在するのだろうか。これについては三輪(1990)による次のような痛烈な批判がある。①企業規模別の利潤率を比較すると、1950年

る利潤が販売価格政策によってどう変化するかを論じている。これによれば①販売価格が据え置かれた場合には、コスト・ダウン分がそのまま買手独占利潤として確保される、②販売価格がコスト・ダウン分だけ引き下げられた場合には①のような買手独占利潤は発生せず、その成果は最終消費者に帰属する。だが価格低下により需要が増加するから、上の条件のもとでは利潤総額には変化がみられない。コスト・ダウンの成果の吸収によってもたらされた価格低下から特別利潤が発生するからである。③費用条件の変化に対応して最適な販売価格を定めた場合は、①のケースより少ない買手独占利潤と②のケースより少ない特別利潤が発生する。したがって正確には販売価格政策の如何に係わらず、超過利潤を確保することになる。

なお、②、③のケースでは下請産業に発注される部品量も増加するから、下請産業もまた、植草の言うコスト・ダウンによる価格低下に基づく特別利潤を確保できることになると思われる。

代後半から70年代末に至るまで大企業の利潤率は中小企業の利潤率を下回っていた、②80年代にはいと変化の兆しはみせる、③このことは製造業、全産業のいずれでみてもあてはまる、④下請企業も中小企業であるから当然、このことがあてはまる(pp. 7-15 および p. 56) というものである¹⁴⁾¹⁵⁾。この主張の問題点の一つは④である。大企業と中小企業の間には利潤率の逆格差が存在することと、親企業と下請企業との間に格差が存在しないあるいは逆格差が存在することとは同義ではない。だが、日本の製造業における中小企業の半分以上は下請企業だといわれるから、この論点を大きく変えなければならないようなことはないだろう。

なお利潤率格差に関しては植草(1982)が輸送用機器部門(造船を除く)の資本金規模別の利潤率比較を1960年度から74年度にかけて行っている(pp. 347-349)。利潤率の指標として法人企業統計年報から売上高純利潤率を算出し、①資本金10億円以上の企業の利潤率が10億円未満のいずれのグループの利潤率より高いのは1974年を除くすべての年度であり、②全期間平均すると前者が7.1%、後者が3.9%であり、その差は1.8倍にも及ぶことを指摘し、さらに工業統計表からプライス・コスト・マージン率を算出、比較した上で、親企業と下請企業の間には「長期的にはかなり明瞭な利潤率格差があるという証拠が提示できたのではないか」(p. 349)と述べる。「望ましくは資本利潤率で分析するか、資本係数を考慮したプライス・コスト・マージン率で分析するのがよい」(p. 349)と述べる植草が、何故資本利潤率を用いなかったのか私には不思議でならない¹⁶⁾。いま植草と同じ法人企業統計年報¹⁷⁾により、輸送用機器産

14) 1950年代後半における小宮(1962)の同様の発見をベースに1980年代前半まで資本金規模別利潤率を大蔵省『法人企業統計年報』から算出し、ありうべき反論がいずれも説得力を欠いていることを論じているものである。三輪(1990)の下請制論に対する批判は、伝統的に抱かれてきた収奪・従属というイメージがそもそも実態と大きく隔たっていたとするもので、その証拠の一つとして高利潤をあげている(pp. 55-57)。

15) なお、例えば清成(1980)も日本銀行『規模別企業経営分析』を基礎に、製造業における従業員規模別の利潤率を算出して、1961年から74年までをみる限り言われるような規模別の利潤率格差がないことを既に指摘している。

16) 資本利潤率を用いなかった理由として「十分な分析に耐えるだけの資本データがない」(植草、

業（造船を除く）における1965年度から74年度までの総資本利潤率（税引き前）を資本金規模別に計算してみると、資本金10億円以上の企業の利潤率が10億円未満の企業のいずれのグループの利潤率より高いのは、66年度と68年度の2年しかなく、全期間平均してみると500万円未満では5.64%、500万円以上1,000万円未満では6.59%、1,000万円以上5,000万円未満では6.48%、5,000万円以上1億円未満では4.44%、1億円以上10億円未満では5.04%、10億円以上では6.42%となる。果たしてこの結果から「長期的にはかなり明瞭な利潤率格差があるという証拠を提示」できうるであろうか。

次に絶えざる下請単価の引き下げについてみてみよう。果たして苛酷に、そして下請企業におけるコスト・ダウンの全てが親企業に収奪されていくようなことが行われているのだろうか。浅沼（1984）が明らかにした自動車産業の最終組立メーカーと第一次部品メーカーとの間における単価決定のメカニズムによると次のようである¹⁸⁾。交渉では粗マージンの多寡については行われず、もっぱら原価をめぐって行われる。合理化によって原価が低減された場合にも、その成果をすべて最終組立メーカーが吸い上げることはない。部品メーカーの発案による設計変更によってコストが引き下げられた場合、1年あるいは半年間は部品メーカー側がその成果を得られるような制度がある。この事実は親企業による苛酷な単価切り下げというイメージに合致するだろうか。もちろん、植田（1987及び1989）が示すように単価決定のメカニズムは多様であり、これが唯一のものではない。だがここでは苛酷な切り下げというイメージに合わない事実があることに注意すべきであろう。

これに関連して次のことを指摘しておくことは有意味であろう。すなわち第一にアンケート調査から下請単価の引き下げがどの程度広範に行われているか

1982, p. 349) をあげるに至ってはますますわからなくなる。もし法人企業統計が不十分であったとしたら、それに依拠した売上高純利潤率の分析もする必要はないし、またそれがいかなる意味で不十分なのかを明らかにする必要があると思われる。

17) 正確には大蔵省「財政金融統計月報」の法人企業統計特集である。なお1965年度から74年度までとしたのは単に資料収集上の制約であって、さしたる意味はない。

18) 植田（1989）も同様の事実を指摘している。ただ植田は合理化による工数低減とVAとを混同しているようにみられる。

どうかを指摘しても、それだけでは苛酷な単価の切り下げが行われていることを説明したことにはならない。重要なのはそのメカニズムの実態を明らかにすることである。第二に単価が生産分業構造の下層に行くほど低くなることを明らかにしたとしても（中央大学経済研究所、1976, pp. 10-11）、それは単価の苛酷な切り下げを意味はしない。単価の低い作業が下層に配分されていることを示すだけだからである。

結局、最後の収奪の内容をなすと思われた利潤率の格差の発生も理論的にも実証的にも証明されない。

(5) まとめ

下請制＝収奪機構説はその成立根拠を日本経済の構造的特質に求め、下請制の構造的把握を目指したという意義を持つと私は今でも思っている。だがその内容に立ち入ってみると、理論的にも実証的にも多くの欠陥を抱えている。その意義を継承しつつ、下請制を新たに研究していくためにはいったいどのような視点が有効なのであろうか。これを探る前に近年、流行してきた内部組織の経済学あるいは制度の経済学と呼ばれる新しい経済学による下請関係の興味深い分析をみてみよう。

(未完)

参考文献

- 浅沼万里「自動車産業における部品取引の構造—調整と革新的適応のメカニズム—」, 季刊現代経済, 第58号, 1984年6月
浅沼万里「日本におけるメーカーとサプライヤーとの関係」, 土屋=三輪編（1989）, 所収
石川経夫「賃金二重構造の理論的検討」, 土屋=三輪編（1989）, 所収
植草 益『産業組織論』, 筑摩書房, 1982年
植田浩史「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, 62年度第9号, 1987年12月
植田浩史「自動車産業の企業階層構造—自動車メーカーと1次部品メーカーの結合関係(1)」, 季刊経済研究（大阪市大, 経済研究所）, 第12巻第3号, 1989年12月
氏原正治郎「いわゆる『絶対的窮乏化法則』の社会政策学的解釈について」, 同『日本労働問題研究』, 東京大学出版会, 1966年, 所収
尾高焯之助『労働市場分析—二重構造の日本的展開—』, 岩波書店, 1984年

- 清成忠男『中小企業読本』, 東洋経済新報社, 1980年
 小池和男「中小企業の経済論理—『経済規模論』の効果と限界—」, 調査月報(国民金融公庫調査部), 第16号, 1962年7月
 小池和男『賃金—その理論と現状分析—』, ダイヤモンド社, 1966年
 小池和男『中小企業の熟練—人材形成のしくみ—』, 同文館, 1981年
 小宮隆太郎「日本における独占と企業利潤」, 中村常次郎, 大塚久雄, 鈴木鴻一郎編『企業経済分析(協村義太郎教授還暦記念論文集II)』, 岩波書店, 1962年, 所収
 佐藤芳雄『寡占体制と中小企業—寡占と中小企業競争の理論構造—』, 有斐閣, 1976年
 新開陽一, 新飯田宏, 根岸隆『近代経済学—経済分析の基礎理論』, 有斐閣, 1972年
 巽 信晴「産業組織と中小企業」, 藤田敬三・竹内正巳編『中小企業論〔第3版〕』, 有斐閣, 1987年, 所収
 中央大学経済研究所『中小企業の階層構造—日立製作所下請企業構造の実態分析—』, 中央大学出版部, 1976年
 土屋守章, 三輪芳朗編『日本の中小企業』, 東京大学出版会, 1989年
 中村 精『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, 1983年
 三井逸友『『環境変化』・『技術革新』のものと外注管理政策と下請構造』, 駒沢大学経済学論集, 第15巻第2号, 1983年9月
 三輪芳朗『日本の企業と産業組織』, 東京大学出版会, 1990年
 藤田敬三『日本産業構造と中小企業』, 岩波書店, 1965年
 港 徹雄「下請中小企業の新局面とその理論的展開」, 商工金融, 第35巻第1号, 1985年1月
 渡辺幸男「下請・系列中小企業」, 中小企業事業団・中小企業研究所編『日本の中小企業研究 第1巻』有斐閣, 1985年, 所収
 渡辺幸男「下請企業の競争と存立形態(上), (中)—『自立』的下請関係の形成をめぐって—」, 三田学会雑誌, 76巻2号, 76巻5号, 1983年6月, 12月

〈研究ノート〉

経済学の方法論史を貫ぬく課題について

—理論の斉合性と理論の現実性—

桜 井 毅

I

[1] 17世紀にすでにウィリアム・ペティは, フランシス・ベイコンの示唆によって, 自然科学と異なる社会科学の対象を「自然体」にたいする「政治体」としてとらえ, それを実証的に経験的な方法で, すなわち数, 重量, 長さという人間の経験によって知覚できる方法によって「解剖」し, その「均整」, 「構成組織」, 「比例」を把握することを主張した。彼は好みや感情の入るのを避け, 形而上学的, 思弁的方法を徹底して排したのである。当時の一般的な経済思想が重商主義のものであって, 政策的発言にすぎなかったことを思う時, この計量的把握の方法は, 社会科学の方法についての考察として, 歴史の上で最初の企てであったと評価できよう。

ペティはこの方法にもとづき『アイルランドの政治的解剖』, 『政治算術』等を執筆して, のち「統計学の父」と呼ばれるに至ったことは広く知られている。それはトータルな形で把握された現実から帰納してさまざまなデータととり出す試みであり, マルクスのいわゆる「下向」の道, すなわち具体的なものからさまざまな単純な概念を抽象していく過程であった, といっていよいであろう。新しい事実がでてくれば当然その下向の過程はどこまでもくり返されるのであって, 逆に単純な諸規定から具体的で豊富な諸規定に登っていく「上向」の道は, 資本主義的生産が確立し, 諸概念が抽象化され固定化され, 古典経済