

スミッカ説に見る日本自動車産業の 部品供給システムの特徴

児 山 俊 行

I. は じ め に

我が国の自動車産業は、かつては他の先進国に比して後発に位置していたにもかかわらず、その後近年に至って優位な国際競争力を獲得してきた。例えばそれは相対的に短期の新車開発期間、JIT/TQC による製造コストの低減、欠陥品の希少性等にあると言われている。その日本側の競争力の源の解明に関しては様々な論議が展開されているが、その中でも合衆国自動車産業との比較研究が最近注目を集めつつある。⁽¹⁾そこでは、企業内の生産実践の特性分析ばかりではなく、自動車メーカーと部品サプライヤーとの企業間関係も重要な一領域として分析のスコープに組み入れてきていることが認められる。一般に部品サプライヤーは、日本では「下請企業」や「協力工場」と呼ばれ、「親企業」たる特定の自動車メーカーと密接な連携を保つものと捉えられているが、合衆国では日本のような特定メーカーとの何らかの提携関係はもたず、相対的に短期の契約による市場取引を媒介として最終メーカーに部品供給するものか、もしくはメーカー組織内の部品供給部門であるものかのどちらかであると見られてきた。研究の

(1) 例えば、Roos, D., Womack, J. & Jones, D., *The Machine that changed the World*, Tokyo, Macmillan, 1990. (邦訳『リーン生産方式が世界の自動車産業をこう変える』, 経済界, 1990年) においては日米欧の自動車産業の比較研究を生産・販売・部品供給等の広い分野にわたり行なっている。

分野で企業間関係が重視されるのは、このような部品供給システムの日米での相違が、両国のアセンブラーの競争力を左右していると考えられているからにちがいない。

そのような事情を反映してか、近年の我が国の中小企業研究において、従来からの「下請制」や「二重構造」の見直しが強調され、「ネットワーク生産」等の新たな概念でもって中小企業を捉える分析も盛んになっている。これらの研究は現代中小企業の特性をめぐる「問題性」論と「効率性」論との議論にも発展し、新たな理論構築の可能性が広がってきている。⁽²⁾しかしながら、これらの論議の重要性に異論を差しはさむ余地は全くないとしても、「異質多元群」と言われてきた中小企業の多様な存立の構造と論理を明らかにすることなくして、「二重構造」の存続・解消や中小企業の「問題性」・「効率性」に関する今後の議論がより深まってゆくことはないように思われる。そこでさしあたり、特定の産業ごとに企業間関係をも含めた各局面での中小企業の具体的実践を理論化して、それらを産業の全体構造の中に体系化してゆくことが課題解明への一つの道になるのではないだろうか。⁽³⁾

そのような理論化・体系化の「一里塚」になりうるであろう研究として、ここではスミッカ（Smitka, M.J.）の著作を取り上げる。⁽⁴⁾日米両国で自動車産業の部品供給に関連する研究が数多く蓄積されてはいるが、それらの成果を整理した上で部品供給の全体像を構築しようとする研究はいまだ多くないように思われる。しかしこの著作では、この分野における従来から

(2) これらの議論に関する一定の総括と展望に関しては、例えば三井逸友『現代経済と中小企業』、青木書店、1991年、59-174頁、また瀧澤菊太郎『「本質論」的研究』、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 成果と課題』、同友館、平成4年、1-21頁；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、同上書、337-59頁、等を参照。

(3) 佐藤芳雄氏も類似の趣旨を述べておられるようである（佐藤芳雄「理論的研究」、中小企業事業団中小企業研究所編、同上書、53頁）。

(4) Smitka, M.J., *Competitive Ties: Subcontracting in the Japanese Automotive Industry*, NY, Colombia University Press, 1990.

の主な理論的実証的研究を体系的に組み上げて日本自動車産業での部品供給システム特性を把握する新たな理論が提示されている。その上この理論は高度に抽象化されたレベルのものではなく、基本的に具体的実践に即して理論化されたものである。故にこの著作は中小企業研究に対する我々の方法上のアプローチの中に位置づけることができると思われる。そして、その内容の検討は自動車産業の部品供給システムの分析にとどまらず、広く中小企業研究の議論全体にも意義あるものとなろう。そこで本稿ではスミッカの捉える日本自動車産業の部品供給システム特性を明らかにし、そのもつ中小企業研究への意義と課題とを探ることとする。

Ⅱ. スミッカによる日本自動車産業の部品供給システム特性の把握

スミッカは近年の日本自動車産業が国際的に成功を収めている主な要因の一つは、自動車メーカーと部品サプライヤー間の「戦略的アライアンス」(strategic alliance) にあり、⁽⁵⁾そこでの部品供給システム——すなわち「下請」(subcontracting)——を研究の対象にしている。⁽⁶⁾この「下請」の解明に関しては基本的に経済学をその分析ツールにするとしながらも、一方で日本の自動車メーカーを単なる経済的活動単位ではなく社会的単位として捉えて社会学的視点を分析の中へ導入している。だが同時に、他方では純

(5) またこの企業間関係に関する他の見方として、①アンフェアな排他的企業間関係(政治家・海外ビジネスマンによる)②日本の特殊な社会の反映(文化主義者による)③大社会による小社会の支配の表われ(マルクス主義者による)④小規模の弾力的企業から利益を得る試み(産業の二重性論者による)⑤市場支配力行使の試み⑥新制度構築による効率追求⑦「エージェンシー」問題への解決提示(⑤～⑦は経済学者による)をそれぞれ挙げている(*Ibid.*, pp.17-8.)。

(6) “下請”という用語が我が国の中小企業研究の中ではある特殊な意味をもつ場合があり、厳密にはこの訳語が適切とは限らない。他に「外注」「委託」等の訳語も考えられるであろうが、いずれにしても同様の理由で正確な訳語に転ずることは困難であろう。そのため、ここでは便宜上「下請」と訳して、本稿では一般的な意味で使うことにする。

粋な市場経済モデルに基づく伝統的経済学からのアプローチでは企業間の協調的活動の把握が不十分であるとして、諸制度の役割を考慮に入れた「取引費用分析」論等からの洞察を分析に利用している⁽⁷⁾。また、ここでは「下請」の範囲を、比較的小規模の一次サプライヤーと、二次サプライヤーとに限定している⁽⁸⁾。その上で日本自動車メーカーでは外部からの部品調達が生産コストの70%を示すように彼らが「下請」を選択して企業規模を制限している理由と、それらの部品取引に基づく（市場取引や垂直的統合ではない）企業間取引関係の統制メカニズムの特性とを分析目的に掲げている⁽⁹⁾。

そこで日本自動車産業の部品供給システム特性把握に関するスミッカの説を、とりあえず「下請」選択の要因と独特の統制メカニズムに基づく「下請」管理の特性とに分けて概観する。そして最後に『リーン生産方式』と対比しながら⁽¹⁰⁾、スミッカ説全体の要約を試みる。

(1) 日本自動車メーカーの「下請」選択の要因

1950年代後半より自動車メーカーが「下請」戦略を採り始めたとされるが、その時期における「下請」選択の要因として、攻撃的労働組合の影響排除や、資本市場の未発達に由来する新投資の困難性への対応を目的とする外部余剰設備利用を指摘しているが、スミッカは中でも次の諸要因をよ

(7) Smitka, M.J., 1990, pp.17-20.

(8) 自動車部品製造には、タイヤ・バッテリー・電子部品といった「関連部品」を供給するサプライヤー、鉄・塗料・プラスチックを供給する「原料サプライヤー」、またエンジン部品やサスペンション部品の“コンポネント”製造者などが関わるが、ここでは直接的にはそれらは分析の対象外に置かれている。またこの「比較的小規模」の一次サプライヤーとは、その多くが株式上場企業であって1,000人以上も雇用している“コンポネント”製造者に比して「小規模」との意味であるとされる (*Ibid.*, pp.12-6.)。

(9) *Ibid.*, pp.20-1./但しこの著作での日本の“自動車メーカー”とはバスや大型トラック製造者を含めた全11社を指すとしている (*Ibid.*, pp.11-2.)。

(10) Roos, D., Womack, J. & Jones, D. (1990) を便宜上『リーン生産方式』と本稿では呼ぶことにする。

り重視する⁽¹¹⁾。まず、当時の労働組合との対立回避は「下請」への一つの動機に過ぎないと見て、そのより深い次元に存在し、大企業内での「同質的」労働力構成を推進する平等主義的気風を選択要因として強調している⁽¹²⁾。さらに、60年代以降の競争激化に伴う品質やコスト改善の必要性が増大しゆく中で、サプライヤーとしての外部小企業の生産能力が主要な役割を占めることになる。そのため、単に外部設備利用にとどまらず彼らの保持する企業家精神に基づく技術変化の能力をも「下請」を通して利用することが自動車メーカーにとって非常に重要になってきたとしている。そこで以下に、「下請」選択の要因とされるこれら平等主義的気風と外部小企業の技術変化能力に関して見てゆくことにする。

まず、自動車メーカーが「下請」を選択した主要な要因の一つは日本の平等主義的な気風・価値体系の雇用実践への作用にあるとされる。その平等主義的気風とは、合衆国に比して相対的に強い日本の集団化志向と上下関係への配慮とを起源とした、労働者間での地位や報酬の差異を最小化しようとする社会的規範 (societal norms) のことであると考えられている⁽¹³⁾。この規範は次のように雇用実践を規定する。理念的にその規範のもとでは、同一の企業内 (もしくは作業集団内) のメンバーであって、かつ年齢・教育・性別に関して同一の個人的特質をもち、「同僚」として互いに見なしうる類似の個人だけで「同質的」労働力が構成される。故にブルーカラー労働者への長期雇用保証の拡大を求めた労働組合の運動も実はこの平等主義的気風に起因すると考えられており、その運動の鎮静化のために一律に「終身雇用」を保証しうる「同質的」労働者グループを企業内に正規に雇用した⁽¹⁵⁾。

そして大企業の外部では、規模の小さい企業ほど、大企業に比してより

(11) Smitka, M.J., 1990, pp.2-3, 6-8, 20-1; Cf., *ibid.*, pp.60-9.

(12) *Ibid.*, p.89.

(13) *Ibid.*, p.104.

(14) *Ibid.*, pp.89-91, 108; Cf., *ibid.*, pp.97-107.

(15) *Ibid.*, pp.105-7.

低い教育水準でより高齢の者、かつより多くの女性（「パート」）が低賃金労働力として雇用される傾向を示したのである。但しそれらの低賃金労働力は日本における社会的地位の観点からして大企業での正規雇用に適さないとされる「本来的」な低賃金労働力であって、「下請」を通じた搾取によるチープ・レーバー（cheap labor）ではないとしている。⁽¹⁶⁾ともあれ、通例企業では多様な労働力を雇用する必要が生じるが、日本では平等主義的気風という社会的規範とそれを背景にもつ労働組合の圧力とによって、「同質的」労働力と「終身雇用」で特徴づけられる労使関係とが大企業内に形成され、相対的に低賃金である労働力がその外部に存在することになった。このような日本の労働市場の性格が、企業にとって「下請」選択要因の中心をなすとの見解を示している。⁽¹⁷⁾なぜなら、労働市場は「分断」されていても、生産の「全一性」は維持されねばならないからである。つまり自動車産業は全体として多様な労働力を必要とするので、大企業の「同質的」労働力だけでは製品生産全体の遂行は困難であり、別の労働力を持つ外部企業と「下請」によって生産上結合する必要が生じるのである。⁽¹⁸⁾

もう一方で「下請」の要因としてスミッカが重要視しているのは、外部小企業の企業家精神に基づく技術変化能力の利用である。⁽¹⁹⁾なぜなら彼らは次の理由で企業家精神を強化し革新に対して高いインセンティブを保持しているからだとされる。つまり、自動車メーカーとの継続的部品取引のもとでは、革新がそれらサプライヤーの企業利益となる仕組みとなっており、かつ所有と経営とが未分離なために革新の有無が自己の企業存続を左右することを認識する「オーナー作業者」は、技術変化に対して高いインセンティブを持つことになるのである。その高さは（米国ビッグスリーのような）大企業内の部品供給部門での中間管理職の、相対的に低い変化へのイ

⁽¹⁶⁾ *Ibid.*, pp.97-102, 114.

⁽¹⁷⁾ *Ibid.*, p.190.

⁽¹⁸⁾ *Ibid.*, p.91./またこのことを、特に60年代以降大企業が外部サプライヤーを「安全弁」として利用しなくなった理由としている（*Ibid.*, pp.89-90.）。

⁽¹⁹⁾ *Ibid.*, pp.2-3.

ンセンティブとの比較において指摘されている。⁽²⁰⁾

こうした企業家精神を持った外部サプライヤーは自動車メーカーのインシアティブのもと多大な設備投資や JIT や VA 等の管理技法の適用を行なって技術変化の中心的役割を担うようになり、漸進的に改善を進めてゆく。そしてそのサプライヤーの活動は自動車メーカーの競争力となって表われる。例えば80年代半ばでの米国ビッグスリーの新車開発期間は日本自動車メーカーの1.5倍で費用が2倍かかるために、変化の速くなった自動車市場に対しては日本の方がより低コストで迅速に対応できることが指摘されている。そのような市場変化に対する製品適応の迅速性やコスト・品質といった競争力の基盤として外部サプライヤーの存在が⁽²¹⁾、「下請」選択の大きな理由として認識されている。

このように「下請」選択の要因として、第一に平等主義的気風の雇用実践への作用が、そして第二には外部小企業の企業家精神に由来する技術変化能力の利用が指摘される。要するに、雇用の多様化や垂直的統合化を行わず、平等主義的気風に規定された日本労働市場の特性から外部に存在する小企業の低賃金労働や、競争の激しい製品市場への適応の必要性から彼らの技術変化能力を、「下請」を通して利用することによって日本自動車メーカーが企業規模を制限しようとしてきたことをスミッカは明らかにしようとしている。

(2) 日本自動車メーカーの「下請」管理の特性

(1)で見てきたように「下請」戦略を採用し、外部に多くのサプライヤーを抱える日本自動車メーカーは、大量の部品間での精密な調整が必要のためにサプライヤーとの比較的高次の相互作用が行われなければならない。⁽²²⁾ その自動車メーカーにとって、そのような相互作用を円滑に行わせるため

(20) *Ibid.*, pp.3, 192-4.

(21) *Ibid.*, pp.1-3, 174-5.

(22) これに関する1950・60年代の概略については *ibid.*, pp.3-4, 75-8, 195-6. 参照。

に「下請」管理の問題が生起する⁽²³⁾。この節ではスミッカの主張する「下請」管理の特性を自動車メーカーによって開発された2つの革新から見てゆく。その第一はコスト項目化に基づく部品価格決定方式による購入の効率化、第二にはサプライヤーとの関係を「信頼」(trust)に基づいて統制する(govern)メカニズムとである⁽²⁴⁾。

まず外部サプライヤーからの数千点といわれる部品購入に関しては、自動車メーカーによってコスト項目化(cost indexing)を基礎に一定の購入部品当たりわずか数社の間で各項目ごとの比較に基づいて価格決定がなされる⁽²⁵⁾。さらにこの価格は親企業によって漸進的に低減させられ、その時々

の価格がサプライヤーにとっての努力目標になり、目標価格達成のために彼らの内部工程の継続的コストダウンを促されることになる。目標が達成できなければ利益は抑制され、それをクリアすればより高い利益を享受で

(23) 両者の相互作用を行わせるために「下請」管理の問題が発生するのは次の理由によるとされる。典型的な自動車部品はそれぞれ一生産者の一モデルに特化しているために高価な部品加工設備や専用生産ライン保有の必要性が外部のサプライヤーに高まり、そこからメーカーと、専用設備を持つ特定のサプライヤーとの高次の相互作用を伴う依存関係の構築が望まれはするが、長期でないと利得が明確化しないためにその構築・維持が困難になるからだとしている (*Ibid.*, pp.4-5; Cf., *ibid.*, p.14.)。

(24) *Ibid.*, pp.4-5, 135-6, 196-7.

(25) スミッカの価格決定方式の分析は浅沼萬里氏の以下の研究に大きく依存している (*Ibid.*, pp.137-42.)。

Asanuma, B. (1985a), "The Organization of Parts Purchases in the Japanese Automotive Industry", *Japanese Economic Studies* (Summer), vol.13 no.4. (邦文「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』No.58 夏, 1984年) / Asanuma, B. (1985b), "The Contractual Framework for Parts Supply in the Japanese Automotive Industry", *Japanese Economic Studies* (Summer), vol. 13 no.4. (邦文「日本における部品取引の構造——自動車産業の事例」, 『経済論叢』第133巻第3号, 昭和59年3月)

本来これらの英語論文は日本語論文から英訳されたものであるが、特に前者の英語論文はスミッカ自身が翻訳したものとされる (Asanuma, B., 1985a, p.32n.)。

きるからである。⁽²⁶⁾

次に、上のような協調的取引形態を継続化させるのは困難として、それを支さえるために両者の関係全体に対する統制メカニズムが必要だとしており、スミッカによれば、例えばそれは米国では垂直的統合として表れたハイアラキによって統制されていると見る。しかし、日本にはそのような公式的なハイアラキは明確には存在しないとして種々のオーソリティに根本的原因を求める見解を批判し、また市場取引による説明をも退けている。⁽²⁷⁾ さらに強制やオーソリティによらず協調的取引様式を形成する枠組みとして「信頼できるコミットメント」(credible commitments)や「反復的ゲーム戦略」も取り上げてはいるが、その日本の取引関係分析における有効性は認めつつも、その関係を統制するメカニズムの解釈としては

(26) 部品購入の効率化に関する他の革新として、JIT・統計的工程管理 (SPC)・VA/VE の自動車メーカーから外部サプライヤーへの普及が挙げられ、それぞれスケジュール設定、品質管理、改善活動の各面にわたりサプライヤー能力を垂直的統合化なしに向上させることが指摘されている (Smitka, M.J., 1990: pp.142-51.)。しかし基本的に、サプライヤーにコストダウンとエンジニアリングへの努力を促し、さらにサプライヤー間の競争を維持させ、部品購入を効率化しているのは、コスト項目化に基づく価格決定方式にあると見てるように思われるので、本稿ではこの方式のみ取り上げた (註24, 参照)。

(27) *Ibid.*, pp.159-160.

(28) まず、サプライヤーに対する親企業の株式保有による統制という解釈を取り上げ、株式保有はかつてに比べ激減したことに加えて、現実には株式保有による統制が強くないことを指摘する。次に、自動車メーカーからの「天下り」人事による統制という主張に対しては、サプライヤーの管理者でありながら、以前に属していた親企業の意向を反映する行動をとる理由が不明確だとした。このように日本での両企業の関係は何らかのオーソリティに基本的な原因を求めることはできず、上の二つの意見を部分的な見解に過ぎないと断じている (*Ibid.*, p.160.)。

(29) スミッカによれば公式的契約による取引は、特殊部品が通例の自動車部品の性質からして取引が容易ではない上、状況変化への適応が頻繁な日本では契約に取引内容を全て網羅することは不可能であり、かつ日本の法体系によっては契約遵守が強化されていないことから、統制メカニズムの中心ではないとしている (*Ibid.*, pp.160-2.)。

不十分としている⁽³⁰⁾。そこで取引関係全体の統制は双方間の「信頼」によってなされることを主張している⁽³¹⁾。ではまずスミッカの指摘する、自動車メーカーとサプライヤー間関係の「信頼」による統制が実践上に表われて

(30) 「信頼できるコミットメント」とは関係継続による合理的利得と関係破棄による多大な損失の展望を当事者双方が認識する中で、取引関係の継続以外の選択が両者にとって困難であることを意味し、「反復的ゲーム戦略」は両者の間で継続的に繰り返される部品取引というゲームにおいて、裏切りや報復による損失を回避するためにより高い利得を生むよう双方が協調してゆくことである。この組合せによって両者間で協調的取引の継続化の意思を明示して合意達成を容易化する枠組みが構築されるが、それは日本自動車産業の「下請」において重要な役割を担っていると見ている。ところで、スミッカがこの枠組みを日本の統制メカニズムとしては不十分と考えるのは、上の枠組みでは当事者同士の不信のもとではいかなる関与もされ得ず、また報復の可能性それ自体が常に調和的な合意を生み出すとは限らないとしているためである (*Ibid.*, pp.162-4; Cf., *ibid.*, pp.201-3.)。

なお我が国における上のような枠組みからの取引関係の分析は、例えば以下の文献を参照のこと。伊藤元重「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』第5章、東京大学出版会、1989年；伊藤元重・松井彰彦「企業：日本的取引形態」、伊藤元重・西村和雄編『応用ミクロ経済学』第1章、東京大学出版会、1989年。

(31) この「信頼」とは、当事者があるリスクの中に自己の身を置くことであるとされる。つまり、他方の行動が当方の行動や利害に影響を与える状況において、他方が当方の監督下でない領域で当方にとって有益な（もしくは無害の）行動をとるであろうとの当方側の主観的な見込みであり、かつその行動を当方が適切と認めることであると「信頼」を定義づけているように思われる (Smitka, M.J., 1990: pp.5, 135, 165, 202.)。但しこの「信頼」の定義は、Gambetta, D., "Can We Trust Trust?", In D., Gambetta (ed.), *Trust*, London, Blackwell, 1988, pp.217-9. に依るとしている (Smitka, M.J., 1990: p.205n5.)。

また我が国において、日本製造業の「下請取引」での信頼の役割とその形成に焦点を当てた主要な研究として、港徹雄、「下請取引における『信頼』財の形成過程」、『商工金融』第10号、1988年1月、が挙げられる。さらに購買者－供給者間の信頼に対して類型化を試みている議論もある (Sako, M., *Prices, quality and trust: Inter-firm relations in Britain and Japan*, NY, Cambridge, 1992, pp.36-48.; 酒向真理「サプライヤー関係における『信頼』の役割——プリント基板産業の日英比較を中心として」、『中小企業季報』1992 No.4, 1-9 頁, 1993年2月)。

いる諸側面を、それぞれ以下に見てみよう。⁽³²⁾

第一に、双方間の関与は「信頼」の構築に応じて漸進的になされる。つまり「評判」を通して漸進的に構築される「信頼」の程度に対応して関与の範囲も漸進的に拡大するとしている。言い換えればそれは、双方が「信頼」を構築するまでは相互依存を制限することを意味しよう。そこで、双方の関与はまず個人的次元からの広範な「社会化」から始まり、やがて「信頼」の構築とともに重要度の低次な取引から高次な取引へと拡大されてゆくとしている。⁽³⁴⁾

第二に、この関与は“目に見える相互依存”の形で行われ、関与を信頼可能なものにして両者の関係を「固定化」とすると同時に「信頼」への依存を減少させる。これは自動車メーカー側は内製能力放棄や特定サプライヤーへの依存を、サプライヤー側は一つの自動車メーカーが最大顧客であることを、互いに明示することによってなされる。

第三に、このような関与を形成するのは、当然両者に積極的なインセンティブが存在するからであるが、双方の「信頼」がそのインセンティブを生起させゆくことを示唆している。部品メーカーが自動車産業でサプライヤーとして継続的成長を遂げることによって双方に「信頼」が構築され、⁽³⁵⁾自動車メーカーも管理コスト削減のためにそれら信頼できるサプライヤーに接近し、この「信頼」関係のもとでサプライヤーもアSEMBラーの競争力維持等を支援する目的から新技術等への投資の意思を強めてゆく。このように「信頼」は関与形成のインセンティブを生じさせ、強化しゆくこと

(32) Smitka, M.J., 1990: pp.5, 168-73.

(33) ここでの「社会化」とは、個人が新たな役割に参画する際、そこでの社会的規範への適応や習得を意味するものと思われる。

(34) 日本のビジネス関係を閉鎖的で“不正”な実践と見る者もいるが、それは関係構築・展開の漸進性の反映と見るべきだとしている (Smitka, M.J., 1990: p.168.)。

(35) もし部品メーカーが継続的に成長せず、より変化に富んだ経緯をたどっていれば、そのような「信頼」が発展することはなかったとしている (*Ibid.*, p.170.)。

が示されている。

第四に、取引に関する規範が、業務手順を明示したり業務の原則を暗黙のうちに示す役割を担う。それによって双方の価格決定等の諸活動を信頼できるものになっている。

しかしながら、上の規範に従わせるような外部からの抑圧メカニズムは存在しない。そこで第五に、自動車メーカーの規範遵守に関する情報の伝達を通じて、サプライヤーが彼らの公正さを認識することで形成される「評判」が重要になる。なぜなら、自動車メーカーの規範遵守による「評判」の形成を通して「信頼」が強化され、サプライヤーの漸進的価格低下等の規範に対する従属や自動車メーカーの競争力への貢献が促進されるからである。

第六に、競争結果は受注の全面的な獲得や喪失ではなくその増減により示され、かつコスト項目化を通してその理由も明らかとなるため、受注の結果に関してサプライヤーの妥協を促進する。さらに、競争的水準を達成できないサプライヤーには自動車メーカーからその達成が支援される。このように両者間の「信頼」を損なわないようサプライヤー間の競争が維持されている。

これら実践上の各面に表われる「信頼」による統制メカニズムの特性とはどのようなものなのか。スミッカによれば、それは「信頼」の制限と増大メカニズムが連動したものとされる。その連動とは次のようなものである。「信頼」の構築は双方の関与の範囲拡大を促進して相互依存を進展させる。構築された「信頼」に基づき新たに生起した関与において、一方で規範設定により活動を信頼可能なものにして「信頼」への依存を制限するが、他方ではその規範の遵守を通して形成される「評判」が「信頼」を増大させ、それに応じてさらに双方間の関与の範囲が拡大して相互依存は深まってゆく。かつその中でも競争は「信頼」を損なうことなく維持されている。故に「信頼」による統制メカニズムは、「信頼」が当事者双方の様々な関与の媒介となって相互依存を形成し、かつそれは個人的次元から始

まって漸進的に関与や相互依存を進展させゆく特性をもつものとして把握されていると言えよう。⁽³⁶⁾

以上、自動車メーカーとサプライヤーとの相互作用を円滑に行わせる「下請」の管理は、部品購入の効率化とそれを支える両者の関係の「信頼」による統制とで基本的に特徴づけられている。その「下請」管理の中で、両者の相互作用はサプライヤーの革新を促す価格決定方式の適用と彼らへの技術指導とを通してなされるが、その相互作用は両者間の「信頼」を媒介として成立している。要するに（「市場」やオーソリティではなく）「信頼」に統制された両者の取引関係が前提となった上で部品購入の効率化が図られ、生産に必要な相互作用が可能になり、その範囲は漸進的に拡大してゆくと見ている。⁽³⁷⁾このように「信頼」に統制された取引関係の特性は、企業規模の制限とともに、「下請」における日本自動車産業の特殊性の顕著な表われと認識されているように思われる。

(3) スミッカによる日本自動車産業の部品供給システム特性把握全体の要約

ここでは(1)(2)と分けて見てきたスミッカによる日本自動車産業の部品供給システムに関する特性把握全体を、『リーン生産方式』での把握と比較しながら要約を行なうが、この比較はスミッカ説の特徴をより明確にするのに有効であろう。

まず、要約の前に『リーン生産方式』との比較を試みる。この『リーン生産方式』においてもスミッカ説と同様、日本の部品供給システムを自

(36) *Ibid.*, pp.167-8./また「信頼」による統制メカニズムは、自動車メーカーとサプライヤー間の（純粋な意味での）ビジネスの関係を社会的関係で補完するものとも把握されている（*Ibid.*, p.168.）。

(37) 「信頼」による統制は市場取引や垂直的統合による統制とは異なるが、それぞれの長所を併せ持つとされている。なぜならそこでは、垂直的統合におけるような硬直的官僚組織なしに生産の「統一性」が保持されると同時に、競争によるコスト低減等の市場取引上の効果も維持されると見られているからであろう（*Ibid.*, pp.9-10, 195.）。

自動車メーカーとサプライヤーの協調体制として見ており、そこでの具体的実践の内容に関しては『リーン生産方式』とスミッカ説とでは基本的に大きな差異はないように思われる。⁽³⁹⁾

両者で大きく異なっているのは、次の3点であろう。第一に『リーン生産方式』では日本自動車メーカーの外部サプライヤーへの相対的に高い依存度とその理由とは直接触れていないが、スミッカ説では前述のようにそれらは社会学的要因等から分析されている。第二に『リーン生産方式』では、内部サプライヤーと外部サプライヤーとの効率性の差を認めていないが、⁽⁴⁰⁾スミッカ説は企業所有の観点から内部サプライヤーに対する外部のそのインセンティブや効率性の高さを主張している。⁽⁴¹⁾さらに第三には、『リーン生産方式』が部品供給における協調体制は信頼に基づくものではなく「主に、ゲームのルールに秘められた相互依存」と述べて、それを契約の枠組みに過ぎない点を強調するが、⁽⁴²⁾スミッカ説からすれば協調的な契約の枠組みは、これも前述のごとく、「信頼」に基づく両者の関係が前提となって有効に機能するとされる。

この比較から認められるスミッカ説の特徴は、日本自動車メーカーの高次の外部依存による企業規模制限の理由と協調的取引関係構築・維持のメカニズムとの解明を試みていること、及びそれらの考察への社会学的視点や企業の所有関係の観点の導入にあらう。そこでスミッカ説による部品供

(38) Roos, D., Womack, J. & Jones, D., 1990: pp.58-62, 138-40. (邦訳, 78-84, 171-3頁) / 前述のように、スミッカはその協調体制を「戦略的アライアンス」としている (Smitka, M.J., 1990: pp.2, 17.)。

(39) 『リーン生産方式』では、その協調体制の基礎にコスト・価格・利益に関する合理的枠組みがあるとし、その枠組みの特性は取引サプライヤーの選択様式、価格決定方式、コスト分析や「協力会」等を通じて明らかにされている (Roos, D., Womack, J. & Jones, D., 1990: pp.146-56; 邦訳, 180-93頁)。

(40) *Ibid.*, pp.139-40. (邦訳, 173頁)

(41) 註20, 参照。

(42) Roos, D., Womack, J. & Jones, D., 1990: pp.155, 156-62, 167-8. (邦訳, 192, 193-201, 206-8頁)

給システムの特性把握全体を要約すれば、次のように述べることができよう。日本自動車メーカーによって「下請」という企業外部への生産分散化が行われたのは、雇用実践を規定する平等主義的気風とコスト・品質の向上を要請する企業間競争の激化とによって、外部小企業の保持する低賃金労働と技術変化能力を「下請」を通して利用する経営上の必要性が生じたからである。故に、それらの利用と生産の「統一性」の確保はその「下請」の管理、すなわち部品供給システムの管理によって可能となる。つまり、この部品供給システムでは企業間の取引関係が「信頼」で統制されており、そこではその「信頼」を媒介として価格決定等の部品購入を効率化する企業間の相互作用が行われ、その範囲が漸進的に拡大するように管理されている。その結果、生産の「統一性」が確保されつつ、必要とされる小企業の諸要素の利用が自動車メーカーにとって可能になり、またそれが可能なことが外部小企業の利用、すなわち「下請」を自動車メーカーが選択する前提ともなる。⁽⁴³⁾このようにスミッカ説では、部品供給システムのもつ生産の分散化を図る「下請」戦略とその統合化を図る「下請」管理との「有機的」結合の特性が示唆されている。

但し、このように把握される部品供給システムの特性は日本の自動車産業特有のもので、しかもアSEMBラーと一次サプライヤーとの間に存在するものとしている。他方における一次サプライヤーと二次サプライヤーの基本的関係はいわゆる「二重構造」論で示される関係にあることが示唆され、⁽⁴⁴⁾また他産業ではこのシステムほど両者の相互作用は高次ではないことが述べられている。⁽⁴⁵⁾

(43) Cf., Smitka, M.J., 1990: pp.15-6, 18-9, 87-8.

(44) *Ibid.*, pp.9-10, 20-1. / 「下請」といっても乗用車生産とトラック生産、サプライヤーでも部品・サブアSEMBリ・コンポーネントの各生産ごとに、自動車産業内で様々な差異が生じるとしている (*Ibid.*, pp.176-8.)。

(45) 自動車産業における大量の精密部品調整と漸進的な技術変化を背景にしたアSEMBラーとサプライヤーとの比較的高次の相互作用の必要性が、別の技術的特性(次頁につづく)

ともあれ、スミッカはこのような生産の分散化や統合化の特性を示す日本自動車産業の部品供給システムの解明を通じて、日本自動車産業の優位な国際競争力の原因を明らかにしようとし、そのシステムの米国への移転可能性を探っているのである。⁽⁴⁶⁾

Ⅲ. 中小企業研究への意義と課題

中小企業研究における、とりわけ機械工業での部品供給（下請）システムや「ネットワーク生産」等の分析に対して、上で見てきたスミッカの主張からいくつかの意義と課題が汲み取れる。それらを以下に挙げて本稿の結びとする。

① 現代における日本中小企業の発展動向解明に関して、大きく分けて「ネットワーク生産」論等を背景とする「効率性」論と「二重構造」論に代表される「問題性」論からのアプローチがあるが、スミッカ説はそれら両理論の統合の試みともとれる。その理由を次のように考える。自動車メーカーによって利用される、低賃金労働力を雇用する中小企業による技術変化の能力を国際競争力の基盤とみなすスミッカの把握に従って、中小企業が低賃金労働と企業家精神から来る技術変化能力との両面を併せ持つとするならば、「二重構造」論における低賃金労働の側面が中小企業の「問題性」の表われに妥当し、「ネットワーク生産」論で重視される技術変化能力の側面が中小企業の「効率性」として認識されうるからである。さらに企業間関係から見れば、自動車メーカーと一次サプライヤーの関係は「戦略的アライアンス」として「効率性」の観点から把握され、一次サプライ

を示す他産業の「下請」形態とを分かちとしている（*Ibid.*, pp.183-94.）。またスミッカの指摘する産業間比較の各要因をまとめると次のものが挙げられる。①サプライヤー組織化の様式②サプライヤーとの取引継続性③設計プロセスの分散化の程度④価格決定方式⑤設備の専門化の程度⑥部品の設計・生産に関するサプライヤーとの調整様式⑦リスク分散の様式⑧サプライヤーの企業家としてのインセンティブの程度（*Ibid.*, pp.190-3.）。

(46) *Ibid.*, pp.198-204.

ヤーと二次サプライヤーの関係は「収奪関係」の特性を示す「問題性」として捉えることもできるからでもある。

② ①に見られるように、「効率性」と「問題性」の統一的観点の必要性が強調されている中で、日本自動車産業の部品供給システムでの実践を理論化したスミッカ説がそれらの一種の統合の試みとも見ることもできるとの示唆は、「二重構造」や「ネットワーク生産」をめぐる議論のより一層の深化のためには、やはり（各産業・各階層ごとの）具体的実践の理論化に基づくことの必要性を示すものではないだろうか。

③ 但し、スミッカ説を「問題性」論と「効率性」論の一種の統一と見ることができたとしても、そこには不十分性が存在する。なぜならば、それぞれの理論的背景になっている「二重構造」論や「ネットワーク生産」論の論理全体を統一したものとは思われないからである。「二重構造」論では低賃金労働を産業全体における経済的不平等性の表われと見なしており、一方のスミッカ説は低賃金労働の存在を指摘して企業内成員間の経済的平等性には注目するが産業全体の不平等性には触れていない。また「ネットワーク生産」論では企業の革新能力やそれら各企業能力の相互結合ばかりではなく、その結合の「自律性」や「自由度」の高さが不可欠と考えられている。スミッカ説でも、サプライヤーと自動車メーカーとの結合が双方の企業成長の前提とされてはいる。しかし、自動車産業全体から見れば企業間の相互結合は各自動車メーカーを頂点とする垂直的な構造をとっており、その産業内の全企業は直接的に相互が結合しているわけではなく、⁽⁴⁷⁾さらに相互の結合においても通例特定の企業にイニシアティブが保持されていることが指摘・示唆されている。そのため、「ネットワーク生産」⁽⁴⁸⁾論で想定されうる企業間の相互結合の「自律性」や「自由度」からするならば、スミッカに把握される自動車産業の部品供給システムでは結合対象となる企業群やその間の結合様式はより限定されたもののように見受けら

(47) *Ibid.*, pp.14-5.

(48) *Ibid.*, pp.138-9, 142, 159.

れる。よって、スミッカ説を上のように一種の統一理論と見ることができたとしても、それは企業レベルではある妥当性をもつかもしいないが、産業レベルでは「二重構造」論の経済的不平等性と「ネットワーク」論の企業間結合の「自由度」とを統一の際に欠落させ、理論的有效性を減じたものになろう。故に、中小企業研究における「問題性」論と「効率性」論の統一には、少なくとも産業のミクロ次元とマクロ次元の両面からの考察が必要になることがここから示唆される。

④ 生産の分散化に伴う一定の事業範囲への専門化がある生産技術の水準向上（「弾力性」の向上等）を促すと述べられることもあるが、生産のみならず所有の分散化に由来する各企業者の企業家精神が何らかの生産技術の水準向上をもたらすことをスミッカは⁽⁴⁹⁾示唆している。よって「ネットワーク生産」論では、経営的側面だけからの分析ではなく、所有関係の観点も考察に導入することが重要になるのではない。

⑤ 「ネットワーク生産」論では、生産の分散化と共に生産の統合化の様式が問題となろう。そこでスミッカ説では部品供給システムの特性は生産の分散化と統合化の様式から分析がなされ、平等主義的気風や「信頼」という社会学的な要素がそれらの分析で重視されている。そこで、このことから技術的経済的要因だけではなく、社会学的要因の援用が「ネットワーク生産」に関する議論に対して有効であるとも考えられよう。

⑥ スミッカ説では平等主義的気風や「信頼」といった社会学的要素を

(49) このように生産分散化を企業家精神の向上と結びつけるスミッカは、例えば彼によれば生産分散化（「下請」）は「弾力性」をもたらすと見るピオーリ／セーブル説（Piore, M.J./Sabel, C.F.;1984）に対して、生産分散化は直接的には「弾力性」を高めるわけではないとして批判している（*Ibid.*, pp.113-4.）。しかしながら、ピオーリ／セーブル説では、新技術の「弾力性」効果は別にしても、生産の分散化と同時に分散した各単位間の生産的結合の継続的再編成が「弾力性」向上の根拠の一つにもなっているように思われる（Piore, M.J./Sabel, C.F., *Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, NY 1984, pp.17, 263-75; 拙稿『弾力的専門化』概念に関する一考察,『六甲台論集』第38巻第3号,平成3年10月,183-7頁,参照）。

分析に導入することによって、その妥当性はともかく、自動車産業における日本の特殊性がより明確にされている。このような社会学的視点は、例えば中小企業の国際比較研究の際、各国の特殊性をよりクリアにするために有益となるかもしれない。

⑦ しかしながら、スミツカの提示する「信頼」は、「対立」や「支配・従属」とどのように関連しているのか明確ではない。例えば、購入部品の価格決定方式において自動車メーカーにイニシアティブがあることが示唆されているが、そこには当事者間の技術的経済的社会的格差を背景とした「支配・従属」関係が内在しているかもしれない。もし「信頼」による取引関係の統制メカニズムを提示するのであれば、「支配・従属」関係をもたらすかもしれない、両者の技術的経済的社会的格差の「信頼」への作用に言及し、「信頼」構築のための「対立」関係の抑制についてより詳細に分析すべきであろう。なぜなら「信頼」の存在が「対立」を消滅させるのではなく、社会上で機能する「信頼」は常にその裏面における「対立」や「支配・従属」といった要素の潜在化を前提としており、諸条件が変化すれば「対立」等が社会現象として顕在化するであろうと考えられるからである。このように社会学的要因を援用することにより部品供給システムのある側面の解明が進展したかもしれないが、社会学的視点の分析への導入の慎重さとここで利用される「信頼」という概念のより一層の吟味とが今後必要ではないだろうか。

⑧ 日本の自動車メーカーは部品生産の多くを外部化してはいるが、3割近くは内製であることが間接的に示されている。⁽⁵⁰⁾ スミツカは日本の「内製」と「購入」の比率が米国に比して異なり、「購入」の比率が相対的に高くなることを解明しようとしているが、内製と購入の比率が「3対7」になる理由は明らかにしようとしていない。このような比率に分かつ要因の分析もアセンブリ産業の部品供給システムや「ネットワーク生産」等の研究にとって今後の課題となろう。

(50) Smitka, M.J., 1990: p.3.