

## 名和隆央 『日本型産業組織の制度分析』 (泉文堂 2010年)

渡 辺 俊 三

### はじめに

本書は、著者が1996年から2009年にかけて、『立教経済学研究』に掲載してきた論文を集めたものである。著者の約15年にわたる研究の成果が本書に集約されている。評者は著者から各論文の抜き刷りを贈呈され、それらをすでに読んでいたので、著者の見解を承知していたが、改めて一書にまとめられてみると、著者の見解の全体像が確認でき、何が課題であるのか、評者なりに再認識することができた次第である。

さて本書が対象とする研究テーマは、1980年代以前は中小企業論の分野では、自動車産業における重層的下請構造、元方複数化、取引先の分散化、競争発注、長期継続的取引等々として下請ないし系列の研究のなかで議論されてきたものであった。1980年代以前は、どのような視角から分析しようとも、自動車メーカーによる部品メーカーの収奪は自明の理として、研究者は認識していたといっても過言ではなかった。この認識が大きく変わったのは、浅沼萬里の研究が発端となったのは言うまでもない。浅沼以降の研究者達の研究目的は、日本の自動車産業の国際競争力の強さを解明することであり、その際、依拠したのが R. H. コースや O. E. ウィリアムソン等の新制度学派の理論であった。筆者は、基本

的にはマルクス経済学の理論に立ちながらも、新制度学派の理論との対話可能性を理論的にも実証的にも本書を通じて追求しようとしている。その意味では意欲的な作品である。

著者は、第6章のなかで、著者の問題意識を次のように述べているが、この文章の中に本書の目的が凝縮されているといえる。「1980年代後半から90年代にかけて、評価がこれまでとは逆転したようにさえ見える日本の下請系列関係を、新制度学派とマルクス経済学の対話可能性という分析視角から理論的・実証的に研究してきたのである。理論的とは、コースやウィリアムソンの比較制度論をマルクス経済学の立場から再解釈することによって現実分析のための方法を抽出することであり、実証的とは、企業間の資産特定性や取引コストの概念を導入することによって企業間関係をより具体的に把握するということである」(200頁)。

このような問題意識にたった本書は、序章を含めて7章からなる。各章の構成は以下のとおりである。

- 序 章 日本的取引慣行の評価をめぐる
- 第1章 日本型産業組織の効率性について
- 第2章 企業間取引と準レントの分配 比較経済組織による分析
- 第3章 比較経済組織論の有効性 日本的  
下請システムへの適用

- 第4章 生産システムの制度的構造  
 第5章 製品開発におけるサプライヤーの  
 役割 自動車部品産業を事例とし  
 て  
 第6章 比較制度論による下請系列分析

序章は筆者の暫定的結論が展開され、第6章は第1章から第5章で展開された議論の全体的な総括となっている。したがって本書を読む場合、序章と第6章をまず読み、次いで第1章、第2章と読み進むと、筆者が本書で意図したこと、その論理展開が明確になる。著者の目的は、新制度学派の研究成果を理論的・実証的に取り入れることができるのかを、検証することにあるので、理論と実証の側面から著者の議論を見ていくこととしよう。

## 1 本書の内容

### (1) 理論編

まず理論的な部分について著者は次のような議論を展開している。

新制度学派の理論の骨子は、企業と市場との相違をどのように把握するかという点にある。これをマルクス経済学においては企業内分業と社会的分業ととらえてきた。言い換えれば、生産要素を内部化する要因と外部化する要因は何かということである。著者は、第3章と第6章において、マルクス経済学における社会的分業と企業内分業の関係、結合的生産＝垂直的統合と分散的製造との選択の基準はどこにあるのかを議論している。ここでは第6章の記述によりその内容を要約しよう。著者は生産要素を内部化する要因として、工程間に有機的連関がある場合、生産効率が高まる、規模の経済性により製品単価が低下する、中間製品の輸送費や在庫費用が低減する、管理における意思決定の一元化が可能になり情報コストが低減する、取引コストが節約される、といった点を挙げている。

しかし内部化にも問題があり、外部化による市場の利用が有利になる場合もある。その理由として著者があげる要因は、社会的分業によって専門性が発揮される、市場取引においては競争原理が働きコスト低減になる、

数量が少なく変動しやすいものには、規模の経済性が作用しない、企業規模により労働時間や賃金などの労働条件に格差がある、

企業規模拡大とともに管理が複雑化し運営費用が増大するといった点である(203～204頁)。機械制大工業の成立により、小経営は大企業の下請関係に組み入れられるようになるが、その際の大企業の生産要素の外部化が、上記の要因によってもたらされたというのが著者の主張である。そして大企業が下請制を利用する利点は、競争圧力によるコストの低下、固定資本投資の節約、専門的能力の活用、労働条件格差の利用、景気変動への安全弁にあるという(205頁)。そしてこれらの論点が、著者が新制度学派の議論を評価する際の基準になるのである。

著者が本文のなかで検討の対象としている論者は、R. H. コース(第1, 2, 3, 4章), O. E. ウィリアムソン(第1, 2, 3章), 浅沼萬里(第1, 5章), 伊藤元重(第1章), B. クライン(第2, 4章), S. ヘルパー(第2章), J. ダイヤー(第2, 3章), M. A. クスマノ=A. 武石(第2章), G. リチャードソン(第3章), J. マクミラン(第3章), A. アルチャン=H. デムゼッツ(第4章), J. K. ライカー=R. R. カマス(第4章), J. リチャードソン(第4章)などである。全員の理論内容と著者による評価をすべて要約することは、紙幅の関係から不可能であるので、ここでは第1章に書かれているR. H. コース, O. E. ウィリアムソン, 浅沼萬里, 伊藤元重の説についてのみにとどめておく。

R. H. コースについては、市場と企業を取引を行うための代替的組織としてとらえ、取引費用の節約という観点からその存在理由を

明らかにしているが、企業を利潤追求のための組織としてとらえる視点が弱いというのが、筆者の批判である（3～4頁）。

O. E. ウィリアムソンについては、取引様式について、取引の資産が非特定のであれば市場取引になり、資産が純特定のになると双務的契約が有効になり、資産が特定のになると、市場取引に企業組織が取って代わるという論理になるが、こうした論理では、資産特定性を取引様式と関連づけており、これはウィリアムソンが批判する技術決定論になる、取引コストや取引関係の具体的分析が乏しく形式論理となっている、中間組織は取引様式としては過渡的な存在であり、不安定な位置しか占めていない、取引様式の選択は企業による戦略的展開であるというとらえ方が背景に退いてしまっていると批判している（21頁）。

浅沼萬里については、「浅沼氏による自動車部品の取引様式の研究は、日本の生産システムの効率性、技術開発力の基盤を明らかにするうえで貴重な貢献をなしているといえる。しかしながら、企業間の取引関係を相互依存・共同利益という立場から分析しようとするあまり、親企業による部品メーカーの支配・搾取関係をあいまいにしているといわなければならない」（29頁）というのが、筆者の評価である。

伊藤元重については、取引コストの経済学や情報の経済学を援用しながら展開されているものの、「継続的取引は親企業と部品メーカーとの相互依存、共同利益のためというよりも、やはり親企業による部品メーカーの支配・管理に役立っているといわなければならない。継続的取引は生産上の効率をもたらすだけでなく、親企業による下請企業の効率的な利用を可能にしているからこそ存続しているのである」（36～37頁）と、評価している。

## （2）実証編

次に実証的な部分について著者は次のよう

な議論を展開している。

日本国内の部品取引の実態については、第1章において、公正取引委員会による「自動車部品の取引に関する実態調査」（1993年）を利用し、自動車メーカーと一次部品メーカーの取引の実態を紹介し、さらに東京経済法研究会による「自動車部品工業における下請取引実態調査」（1993年）を利用し、二次・三次部品メーカーの取引の実態について紹介している。また第2章においては、日・米・日系の3類型企業の部品取引慣行の相違を、M. A. クスマノ = A. 武石の調査に依拠しながら述べ、第3章では、J. ダイヤーの研究に依拠しながら、部品調達システムを、市場（独立会社）、階層性（社内部門）、ハイブリッド（関係会社 = 系列）の三つの基準に分け、日・米企業間の比較をしている。第4章では、J. K. ライカー = R. R. カマスの研究に依拠して、サプライヤーの製品開発への関与の側面から、日・米企業間の比較をしている。

以上は既存の調査研究の紹介であるが、著者自身の調査結果は、第5章で紹介されている。ここでは一次部品メーカー2社のインタビュー調査が紹介されている。一方の企業は、車体関連、駆動関連、ブレーキ・シャーシー関連、エンジン関連などを生産する総合部品メーカーである。他方の企業はエンジンの基軸部品を形成する燃料噴射装置を主力とする専門部品メーカーである。インタビュー対象企業数が2社で十分かどうかとの異論もあるかもしれない。しかし数はすくなくとも、どれだけ本質に迫るインタビューができていくか否かの評価のほうが重要であろう。両社へのインタビューは、製品の開発スケジュール、部品の開発・設計の責任体制、製品開発体制、製品開発における自動車メーカーとの調整、製品開発・製造に関する契約の決定といった観点から行われている。ケース・スタディから得られる筆者の結論は、一方の企業については、「承認図メーカーが部

品の開発や設計に責任を持つとしても、得意先と対等な経営における自立性をもつとは言えない」(173頁)というものであり、他方の企業については、「燃料噴射装置には強力なライバル・メーカーが控えており、新規契約の獲得のために厳しいコスト競争を余儀なくされている。...ディーゼル用燃料噴射装置以外の主力製品以外では赤字を余儀なくされている」(179~180頁)というものである。

評者にとって重要であると思う指摘は、一次部品メーカーであっても、承認図部品、共同図部品、貸与図部品のいずれも生産する場合があること、承認図部品はカスタム部品(標準部品)のなかでも複雑なもの、貸与図部品は単品ものやデザインに絡むものが多いという指摘である(171~173頁, 179~181頁)。浅沼萬里の指摘以来、われわれはややもすれば一次部品メーカーは承認図メーカーであるといった短絡的とらえ方をしてしまうが、一次部品メーカーにおける製造品目の多様性を考慮に入れば、承認図の部品もあれば、貸与図の部品もあるのは、自明のことである。貸与図・共同図・承認図の割合がどれくらいになっているかといった事実の方が重要であることを認識した次第である。ちなみに筆者が紹介する企業では、貸与図、共同図、承認図の割合は3:1:6であるという(179頁)。

以上、限定された範囲ではあるが、著者の議論のエッセンスを紹介してきた。

## 2 本書の意義

本書の意義として次のことが指摘できる。

第1に、著者が意図した新制度学派とマルクス経済学の対話可能性という試みである。新制度学派とマルクス経済学に限らず、見解が相違する場合、一方の学派が他方の学派を批判するのはよく見られる現象である。そして批判内容も超越的批判である場合が多い。著者は批判点を堅持しながらも、新制度学派

の見解を丹念に追究し、それらの議論の意義と限界を明確にしている。こうした意味で本書において、著者の意図は十分に果たされているといえる。

第2に、第1の意義と関連するが、既存の代表的研究成果を丹念に渉猟し、それらの論理構成を追いながら、成果と課題を明らかにしていく方法は、内在的批判として最も基本である。著者が本書で意図したこと、すなわち新制度学派の研究成果を、日本の企業間関係の分析に理論的・実証的に取り入れることを実現するためにも、多面的な研究成果の検討が必要になる。新制度学派の研究成果をほぼ網羅的に検討している点は貴重である。また自動車産業について、これから研究をスタートさせる人にとっても、本書をもって研究のスタートとするのが望ましいといえよう。

第3に、自動車産業は国内生産額においても、輸出額においても、海外直接投資額においても現在の日本を代表する産業である。しかも自動車1台あたり3万点ともいわれる部品を搭載しており、非常に裾野の広い産業である。その結果、多様な視角から自動車メーカーおよび部品メーカーの研究がなされてきたし、今後もなされるであろう。経済学・経営学のいかに問わず自動車産業を素材とした研究は百家繚乱の感がある。かく言う評者自身も、中小企業論の観点から自動車産業の下請・系列関係と産業集積について調査をしているものの一人である。調査を行う場合の難しさは、いかなる理論的方法にもとづいて実証研究をすすめるかを明確にすることである。こうした観点から本書はピーコン(標識灯)となることは間違いない。本書を基準にして、分析視角を定めるのが良いであろう。

## 3 残された課題

最後に残された課題は何か。

自動車産業は現代の日本を代表する産業で

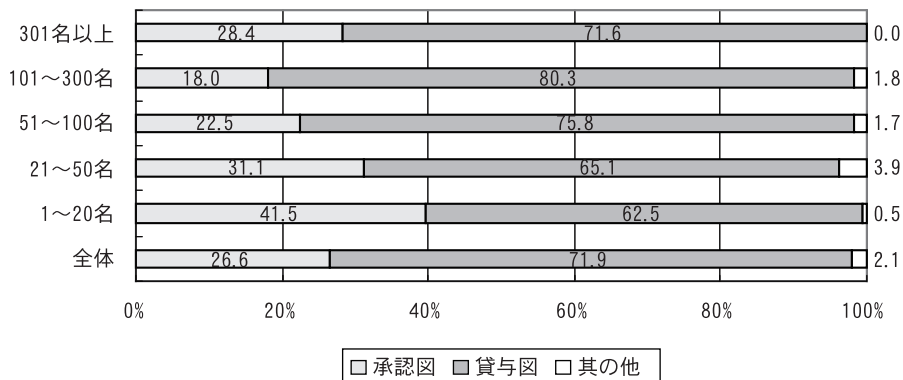
あるため、研究は多様である。自動車メーカーの内部に目を向ければ、トヨタ生産方式に関する研究、海外生産に着目すれば、日本型生産システムの移転、適応、現地化等といった国際経営に関連する研究、日本的経営と海外経営の相違に関する研究、自動車メーカーと一次部品メーカーの関係に関する研究、日本国内の自動車産業の産業集積に関する研究等々がある。こうした視点からの研究成果は豊富であり、既存の研究成果を活用することによって、かなりの部分が充足されるであろう。しかし一次部品メーカーと二次部品メーカーとの関係については、意外と研究されていない。まして二次部品メーカーと三次部品メーカーとの関係に関する研究となると、ケース・スタディー的なものを除けば、皆無であるといっても過言ではない。本書の中では、1993年の東京経済法研究会による「自動車部品工業における下請取引実態調査」が紹介されているが、全体としてみると、これで十分だろうかという疑問が残る。著者の今後の研究がどのような方向に向かうかは著者自身が決めることであるが、二次部品メーカー、三次部品メーカーに関する研究が、著者が本書で獲得した研究視角によって、分析可能かどうかの研究も一つの方向である。

そこで書評とは若干離れるが、一次部品メ

ーカーと二次部品メーカーとの関係について、評者が調査した結果の一部を紹介しよう。評者は、トヨタの一次部品メーカーのうち協力会を組織している13社の協力会加入メーカー913社を対象にアンケート調査を行ったことがある。つまりトヨタからみれば二次部品メーカーである。調査対象企業はアイアールシー『トヨタ自動車グループの実態2004年版』により選んだ。調査方法は郵送法、調査時期は2006年2月であった。調査対象企業数913社に対して、有効回答数は134社である（有効回答率14.7%）。有効回答率が低いのは、回答企業のなかに資材メーカーも含まれており、それらを除いたためである。調査の目的は、自動車メーカーと一次部品メーカーとの間で形成されている関係が、一次部品メーカーと二次部品メーカーとの間にどの程度形成されているのかを確認することにある。この調査の結果は公表していないが、学部や大学院の講義のなかで、部分的に活用している。

本書に関連する結果を一つ紹介しよう。それは承認図、貸与図に関することである。規模の小さな企業は貸与図取引が多いのではないかという予想に反して、下図に示すように、300名以下の企業では、規模の小さな企業ほど承認図取引の割合が多くなっているのである。また承認図取引のある企業に対して、承

図 二次部品メーカーにおける承認図・貸与図取引の割合



認図による受注が始まった時期を聞いてみると、平均すると1976年ということであった。これをどのように解釈するかであるが、規模の小さな企業ほど多品種少量生産が多くなるためだろうと解釈していた。しかし豊田合成の取引先である二次部品メーカーでインタビューしていたときに、さらに別の要因があることがわかった。それは二次部品メーカーも新製品開発のために開発要員を豊田合成に常時派遣しており、その結果、承認図取引が多くなるという話であった。逆に豊田合成からみれば、開発要員の人材が取引先から派遣されることによって人件費の削減が図れるというメリットがあるのである。これはひとつの例に過ぎないが、自動車メーカーと一次部品メーカーの取引関係は、一次部品メーカーと二次部品メーカーとの間にもかなりの部分で取り入れられている、と想像するに難くない。二次部品メーカーが協力会組織に加入してい

る場合の承認図による取引はこのようであるが、協力会組織がない場合はどうなのか、研究の課題が残るであろう。

### むすび

以上本書を読んで、評者なりに学んだことを、評者の興味に応じて縷々述べてきた。別の視点から見れば、また違った書評が描けるであろう。それほど本書は、多面的な議論ができる内容をもった書であるということである。本書の意義の箇所で述べたように、これから自動車産業の研究を始める人は、本書を研究のスタートとするのが良い。本書によって、研究の視角が得られるであろう。そして数多い自動車産業の研究書のなかに、本書は一石を投じたといっても過言ではないであろう。白眉の書であることは間違いない。