

中小企業と社会的分業とについての 若干の理論的考察

中 内 清 人

はじめに

1. 中小企業の存立と社会的分業の深化
2. 生産力の発達と社会的分業の深化

3. 下請制と社会的分業

4. 下請制の変化

むすび

は じ め に

日本において、中小企業は製造業の99%強、出荷額の51%強、従業者の74%強を占め、また輸出競争力を規定するものとしても、重要な役割を果たしている。

「工業実態基本調査」によると、その中小企業の約60%が下請企業とされている。したがって、日本の製造業事業所の約60%が下請企業によって占められていることになる。下請企業の比率は、とくに機械工業と繊維工業で高く、機械工業の中小企業の約78%、繊維工業の中小企業の約75%が下請企業とされている。

さて戦後、特に高度成長や重化学工業化を契機として、中小企業が変化したと強調されている。特に下請制の生産関係とその変化の要因や意義をめぐっては、ある場合にはその問題性が強調され、他の場合にはその効率性が強調されるなど、種々の立脚点と問題意識から、多くの研究がなされている。中小企業労働者や中小企業経営者にとって、そして日本経済全体にとって、それが重要な問題であるが故であることは言うまでもなからう。またその変化と共に、低賃銀を根拠とする中小企業はもはや存在しえないとか、さらに、低賃銀がなければ存在しえない中小企業は存在する必要があるとか言う趣旨の論議がなされる場合さえもある。

しかし、低賃銀に依拠して存在している多数の企業があり、中小企業と大企業との間、中小企業各規模層の間には、大きな賃銀格差があり、日本における経済的不平等を構成する一要素となっている。

本稿は、生産力の発展に伴う社会的分業の深化との関連で、中小企業の存立、下請企業の変化等について、若干の理論的考察をおこなったものである。

1. 中小企業の存立と社会的分業の深化

産業資本主義での競争は商品の低廉化によりなされ、「他の諸事情が同等ならば」低廉化は労働生産性に依存し、労働生産性は生産規模に依存する、しかし、多数の小規模生産が現存するのは何故か、として提起された問題については種々の説が述べられている¹⁾。

1) 拙著『中小工業経済論』第一章、第二章、1984、文真堂

自由競争の支配する産業資本主義での中小企業の存立条件と、競争と独占という相反する原理の支配する独占資本主義でのそれとは相違する。

まず産業資本主義での存立条件を考察しよう。

産業資本は、極大の利潤を求めて生産性を高める。個々の資本の生産性向上の結果必然的に、社会全体の生産力は発展する。この過程は、大資本による小資本の駆逐が進行し、生産規模が拡大し、資本の有機構成が高度化し、一方において相対的過剰人口が、他方において過剰資本が析出され、社会的分業が深化する過程である。

社会的分業の深化は生産力の発展を基本的要因とする。したがって、マニュファクチュアに伴ってよりも機械制工業に伴って、社会的分業はより多く深化する。機械の発明と共に、機械の生産に携わる新しい種類の労働者が生じ、機械生産部門が形成される。機械の導入による生産力の発展により、一定数の労働者が生産する原料、半製品、労働用具等の分量が増加する。これに伴ない、それらの加工が無数の亜種に分化し、社会的生産部門の多様化が進行する。剰余価値とそれを表示する生産物量が増加する。資本家の消費対象とともに消費階層も増加する。資本家階級の富の増加とともに、第一義的生活手段の生産に必要な労働者数は相対的に減少し、奢侈品生産の増大が可能となり、奢侈品生産部門が形成される。また世界市場的連関が濃密となり、運輸業が多数の亜種に分裂する。労働者数の相対的減少の下での生産手段と生活手段の増加により、迂回的生産部門（運河、トンネル、橋梁等）での労働の拡張が可能となる。機械によるにせよ、機械による産業的変革によるにせよ、新たな生産部門が形成される²⁾。このように社会的分業の深化は、既存生産部門での生産性の向上により、新生生産部門への資本と労働力の移動が可能になったことを基本的条件とする。そして形成された多様な生産部門のなかには、中小企業の存立する部門が存在する³⁾。

それでは、多様化する生産部門の中のどのような条件の部門に中小企業は存立することになるのだろうか。

資本規模によって労働者数は規定され、資本規模は技術的諸条件によって規定される。したがって中小企業の存立しうる部門であるか否かを規定するのは各部門の技術的諸条件である。

2) カール・マルクス『資本論』第一部, pp.714—7, 長谷部文雄訳, 青木書店版

3) 清成忠男氏は「E.ヘルンシュタインは1899年にマルクスの見解を修正し, 社会的分業の進展によって小企業の新たな存立が可能になっていると主張しました。……ヘルンシュタインの見解もかなりの妥当性を有していたのです」(清成忠男『中小企業』p.15, 1985年, 日本経済新聞社)としておられる。しかし, 社会的分業の深化, 新生産部門の形成は, マルクスにより述べられており, レーニンによっても1899年以前に, ヘルンシュタインの場合よりより体系的に述べられている。(前掲拙著, p.16, 46)。また, カウツキーも社会的分業については述べている。また, 「かつて中小企業は『旧中間層』といわれ, 工業化の過程で分解すべき存在だとみられていました。また, マルクスによって, 資本, 賃労働といった二大階級への分化論が主張されました。しかし, 現実には, 中小企業は階層として拡大再生産されてきました」(清成, 前掲, p.25)としておられる。しかし, 中小企業は自営業者を含むとしても, その多くは資本である。

各生産部門の技術的諸条件は相違し、資本規模も相違する。大資本でなければ参入し、存続しえない部門があると共に、中小資本にも参入し、存続しうる部門がある。

また、各部門で技術の発展速度は相違し、当初中小資本が容易に参入しえた部門でも、急速に大規模化が進み、大資本が必要とされ、早期に、大企業、独占企業が形成される部門が存在すると共に、技術変化が緩慢で、中小企業が長期にわたって存続しうる部門がある。

技術的諸条件の差に規定されて、低賃銀労働力の作用力の大きい部門とそうでない部門とが存在する。すなわち、資本の有機的構成の低い生産部門においては、低賃銀労働力の作用力が大きく、規模別生産性格差を賃銀格差で相殺し、低生産性企業が比較的長期にわたり存続し、小企業部門として存続することがありうる。なおこのような部門では、後述のごとく、生産力の発展の結果としてではなく、賃銀格差を利用しての、社会的分業の深化がありうる。

しかし、いずれの部門においても、大資本による小資本の駆逐の法則は貫徹しており、生産力は発展する。そして、資本の有機的構成は高度化し、相対的過剰人口や過剰資本が形成される。これらは、予定調和的ではないにしろ、既存部門や新しい生産部門での労働力と資本として機能する。新しい生産部門でもまた、大資本による小資本の駆逐が進展し、生産力は発展し、資本の有機的構成は高度化し、相対的過剰人口や過剰資本が析出され、社会的分業は深化し、中小企業部門をも含めて、さらに新しい生産部門が形成される。

このように、資本主義下での、大資本による小資本の駆逐の法則の貫徹は、生産力の発達、社会的分業の深化をもたらし、中小企業の存立する部門を形成する。

なお生産力の発展は、社会的分業の深化の原因であると共に、その深化の方向をもまた決定する。すなわち、各資本は極大の利潤を追求する。そのためには、生産力の発達が必要であり、それは資本の有機的構成の高度化を伴う。これは、消費資料生産部門に比し生産手段生産部門の比重を相対的に増加（産業構造を高度化）させる。したがって、中小企業部門をも含めて、新生産部門の形成は生産手段生産部門において相対的に多くなることが考えられ、また既存生産部門においても、生産力の発達に伴ない、資本の有機的構成は高度化する。

この資本の有機的構成・産業構造の高度化に伴ない、中小企業の存立条件における「他の諸事情」、特に低賃銀、賃銀格差の果す比重は、相対的に縮小し、技術的諸条件の比重が増加する。すなわち、中小企業の存立は、各生産部門の特殊的技术的諸条件に規定される側面が多くなる。

なお、生産力の発達により、従来と同量の労働量で、従来以上の物質的生産が可能となり、従来と同数の物質的生産にたずさわらる労働者で、従来以上の物質的生産にたずさわらない労働者を維持することができる。したがって、サービス部門、流通部門等の非物質的生産部門の比重を増加させることができる。これらの部門での、生産性への規模の作用は、物質的生産部門でとは相違するであろう。すなわち、これらの部門での中小企業の存立条件は、物質的生産に関与する部門でのそれとは相違することを、またそのような部門が生産力の発達と共に増加す

ることを、考慮せねばならないであろう。

次に独占資本主義における中小企業の存立条件を考察しよう。

独占資本主義においても、独占資本の収奪下で何故に中小企業が存立するかとして問題は提起されていた。

独占資本主義では、競争と独占との相矛盾する二原則が作用する。生産の集積を前提とした独占資本は利潤の極大化をはかるために、相互間の競争をも含めて競争の中で、生産資本としてはより優れた生産諸条件を整備し、生産性を高めて生産費の削減をはかり、また、より高い利潤をもたらす生産部門へ資本を移動させ、他方で、資本の自由な移動や参入を制限・阻止し、独占的地位を利用して、生産した商品を独占価格で販売したり、他の資本が生産した商品を安く購入することによって、利潤の極大化をはかり、独占利潤を実現する。すなわち独占資本は、生産性向上と部門間の資本移動とによって、利潤極大化をはかると共に、独占的地位の確立を前提に、競争を制限し、中小資本等他の資本が生産した価値を収奪することによっても、利潤の極大化をはかる。

以上のような産業資本主義では相違する、収奪という利潤獲得方法をもとりうるようになった独占資本は、生産の集積を前提として独占を形成し、独占利潤を獲得しうる技術的諸条件が存在する部門であるか否かを、資本投下の基準の一つにする。その条件が存在しないと判断する部門には、自ら生産資本として進出することではなく、その部門で中小資本等他の資本が生産した価値の一部を、流通過程を介して収奪することにより、独占利潤をあげる道を選択する。独占資本の進出しない部門には中小資本等が存立することになる。独占資本が、収奪によって利潤を獲得できる条件を備えたが故に、同一生産部門で独占企業と中小企業とが、生産性格差を利用して、価格低減化競争を行うことは、通常なくなり、独占資本の収奪下で中小企業が存立することになる。独占資本の収奪が中小企業存立の一つの前提条件になる。

また、独占資本の各生産工程ないしは製造過程のうち、生産の集積を前提として独占利潤を獲得しうる技術的諸条件が存在すると思われる工程は、分離の有無はともかく、独占資本が担当し、その条件のない工程や作業は、分離して他の資本に委ねる（工場内で他の資本に委ねる場合も含めて）可能性がある。すなわち、独占利潤獲得条件のない工程を分離し、その工程に投下されていた資本を、独占利潤の獲得が可能な工程や部門に投下することがありうる。このような工程の分離も社会的分業の深化であり、このようにして形成された部門に、中小資本等が存続することになる。場合によってはその工程を複数の企業が担当することもあり、生産規模は分離以前よりも縮小し、生産性が低下することもありうる。

独占資本は、生産を前提としての生産性向上によってではなく、収奪によって独占利潤を獲得できる条件が形成されたことの故に、生産の集積を前提として独占の形成される技術的諸条件のない部門へは進出することなく、その部門の資本が生産した価値を収奪する。被収奪部門は中小企業の存立しうる部門となり、中小企業が存立することになる。

このように、独占資本主義において、独占資本の収奪と中小資本の存立とは必ずしも矛盾するものではなく、相互規定的な関係にあり、独占資本による収奪が中小資本存立の条件とすらなりうると言える。

2. 生産力の発達と社会的分業の深化

「独占資本は社会的分業の発展に依拠して、この成果を利用することによって、みずから生産するよりもはるかに低廉な価格で、生産に必要な資材・部品などの諸商品を購入することができる」¹⁾とされている。だが、社会的分業の深化が低廉な価格の商品をもたらしているのは事実としても、それが常に、生産性の向上と結合してのものであるのか否かの検討が重要と思える。

まず産業資本主義での社会的分業の深化について検討しよう。

資本は極大の利潤を追求し、競争をしている。そのため産業資本は、典型的には優れた生産諸条件を導入し、生産性を向上させ、生産費を低減させ、特別剰余価値＝超過利潤の実現を意図する。しかし、自社製品の生産費を低減させるために、本来自社の生産活動である特定部分（製品の特定制程や部品の一部等）を、自社で生産・加工するよりも低価格で、他社に発注し、または他社より購入する方法がとられる。

さて産業資本が、本来自社の生産活動に属する特定部分を社外に発注・購入するのは、それが生産費の低減に有効であるからにしても、受注・販売企業がいかなる条件のゆえに、その特定部分を、発注・購入企業より安価に生産出来るのかの検討が必要と思われる。

発注・購入企業にとって、自社での生産費より、受注・販売企業への支払価格が安価があるためには、受注・販売企業の実産性が発注・購入企業のそれより高いことが前提となる。さらに、単に安価であるだけでなく、受注・販売企業へのその安価な支払価格には、受注・販売企業の剰余価値・利潤部分が含まれていなければならない（小生産者である場合には、資本家でないから、傾向的に利潤部分は形成されない）。少なくとも支払われた価格の範囲内で、この剰余価値部分を実現しう実産性の優位が、受注・販売企業にななければならない。

このためには一般的に、発注・購入企業内での生産を想定した場合の実産規模より、受注・販売企業の現存の実産規模の方が大きくななければならない。実産規模の拡大には、その拡大を可能にする技術的諸条件の存在と共に、社会的分業の深化とそれに伴う生産の専門化が前提となる。

すなわち、社会的分業の深化によって、生産性の向上の前提である大規模生産が実現するためには、その実現を可能にする技術的諸条件と共に、特定企業の特定制程が分離し、同じく他の企業から分離した同一工程をも併せた規模で生産されることが、すなわち、専門化による生

1) 中村秀一郎『日本の中小企業問題』p.138, 1961, 合同出版社

産規模の拡大が、不可欠である。このような、社会的分業の深化に基づく専門化と大規模生産とにより、分化以前よりも高生産性かつ低コストを実現することができる。これは生産力の発展、資本主義の発展を示す、いわば正の要因と結合した社会的分業の結果である²⁾。

しかし他方で、社会的分業の深化には、生産規模の拡大による、生産性の向上の結果としての、生産費の低減と結合しないもの、代表的には賃銀格差等による生産費の低減と結合しての

2) レーニン「現物経済の商品経済への転化との関連で、「社会的分業——孤立した〈これが商品経済の必須条件であることを注意せよ〉」、個々の生産者がただ一つの産業部門の仕事に専門化すること」(『レーニン全集』第一巻, p.92, 大月書店)としている。

まず、専門化についてのレーニンの記述をみておこう。レーニンは「人間労働の生産性が高まるためには、……生産が専門化されること、すなわち、その生産が、大量生産物を取りあつかい、それゆえにまた機械、等々の使用を可能にする(そして呼びおこす)特殊な生産となることが、必要である」(同, 第一巻, p.97)としている。この文章でレーニンは、特定生産物のみを生産するという意味においてのみではなく、生産が大量生産となり、したがって機械等々の使用が可能となる特殊な生産になることという意味をも含めて、専門化について記述している。

さらにこれに続く文章においてもレーニンは、「資本主義社会における技術の進歩は、労働の社会化にある。ところで、この社会化は、生産過程の各種の機能の専門化を、すなわち、それらの機能が、この生産に従事している各経営のなかで他とははなれてくりかえされる、分散した個々のものから、社会化されて一つの新しい経営に集中され、かつ社会全体の欲望の充足を目標とする機能に転化することを、必然的に要求する」と述べている。ここで専門化を従来それぞれの経営内部に於て個別性におこなわれていた生産過程のある段階が、それぞれの経営から分離独立して新しい経営に集中し、そこで社会全体の需要への対応を目的として遂行され、生産が行なわれるようになることだと規定している。このことをレーニンはより簡潔に、「技術進歩は、生産の種々の部門の専門化を、それらの社会化を、したがってまた市場の発展を、当然ともなうにちがいない」(同, 第一巻, p.98)と述べている。

これらの記述よりレーニンは、専門化を単に生産者なり企業なりが、もっぱら特定生産物の生産のみに従事することであるとのみするのではなく、生産規模の拡大、労働の社会化と相互関係にあるものとして述べていることがわかる。

なおレーニンは労働の社会化を「資本主義的生産による労働の社会化とは、けっして人々が、一つの場所で労働するというところにあるのではなく(これは過程の一小部分にすぎない)、資本の集積にともなって、社会的労働が専門化し、各産業部門における資本家の数が減少し、独立の産業部門の数が増大するという、——数多くの分散的な生産過程が一つの社会的生産過程に融合するという、ことにある」(同, 第一巻, pp.173-4)としている。この文章でレーニンは、労働の社会化を、単に一個所で多くの労働者が労働することのみ規定するのではなく、資本集積にともなう社会的労働の専門化の進展、および各産業部門の資本家の数の減少、独立産業部門の増加、そして分散的な生産過程の、一つの社会的生産過程への融合、と規定している。

これらの文章を総合すればレーニンが、社会的分業を生産の専門化・社会化との関連で理解する必要があることを強調していることがわかる。

以上のごとく生産力の発展水準、技術の発展段階を前提とする、生産の専門化、社会化、機械化の進展との関連に於てレーニンは社会的分業を規定している。レーニンが、社会的分業は「あらゆる商品生産の一般的基礎をなす」(マルクス, 前掲, 第一巻, p.584)とのマルクスの規定をふまえて、「社会的分業は商品経済と資本主義との発展過程全体の基礎である」(レーニン, 前掲, 第三巻, p.15)と規定する場合の社会的分業はこのことを含意して述べられている。

もの、いわば負の要因と結合してのものがある³⁾。

受注・販売企業が、発注・購入企業から分化した特定工程の加工・生産を担当する場合、前者の生産規模が、分化以前の後者の特定工程の生産規模に等しいか、それ以下である場合、すなわち、発注・購入企業一社の必要とする同一種類の商品を供給するために、受注・販売企業一社の全能力を必要とするか、ないしは一社の全能力で不十分な場合には、それが商品生産であっても、専門化による生産規模の拡大と結合した生産性の向上を前提としての、生産費の低下をもたらす社会的分業の深化の結果とは言えないであろう。なぜならこの場合の、発注・購入企業と受注・販売企業との間の社会的分業の形成それ自体は、後者が担当する特定工程の、生産規模拡大の条件となっていないからである。

このような企業は、発注・購入企業が、自社内で生産することを想定した場合に実現しうる生産性、いわば潜在的生産性より低い生産性を前提として、しかもなお、発注・購入企業が自社内で生産するより安価に製品を供給する必要があるため、低賃銀、賃銀格差、低利潤、低蓄積等と結合する傾向があり、これらの諸要因の再生産の上に存続する傾向が生ずる。このような、生産力の発展とは結合しない社会的分業の深化を設立条件とする企業は、ある場合には資本主義の矛盾の結果であり、またそれを前提として存在している場合が多いとも言えよう。いわば負の要因と結合した社会的分業の深化の結果である。

この正の要因と結合しての社会的分業と、負の要因と結合しての社会的分業との区別は重要と思われる。

正の要因と結合しての社会的分業のばあい、受注・販売企業の現存生産規模は、発注・購入企業が自社内で生産すると仮定した場合の生産規模より大きく、生産規模が生産性を規定するという前提が妥当する限り、前者の生産性は、後者が社内で生産すると仮定した場合のそれより高く、したがって前者の生産費は後者が社内での生産を仮定した場合のそれより低い（後者の資本の剰余価値＝利潤を含めても）。前者も資本としては低賃銀が望ましいにしろ、生産性格差を原因としての、賃銀格差の利用とは異なる意味のものとも言えよう。すなわち、受注・販売企業は、生産力の発達と結合して深化した社会的分業を基礎としているが故に、発注・購入企業並の賃銀を支払っても、なお利潤額は大きく、したがって資本蓄積額も大である可能性が高いため、さらに生産力を発達させうる条件が多いとも言えよう。

他方、負の要因と結合しての社会的分業の場合には、受注・販売企業の現存の生産規模は発注・購入企業が自社内で生産すると仮定した場合の生産規模よりも大きくはなく、後者は、資本を投下し労働者を雇用しさえすれば、賃銀格差を利用しえない場合はその分前者におけるよ

3) 中村 精氏は「社会的分業の長所として組織の柔軟性、異部門間円滑調整、規模の経済性、資本節約、賃金格差利用……」といわれる(『中小企業と大企業』, p.52, 1983, 東洋経済新報社)。しかしこの中の「規模の経済性」は生産性の向上と結合した要因であり、「賃金格差利用」はそうではない。したがって生産費低減の方法としては、異質な要因である。

り高生産費になるとしても、少なくともその額が、受注・販売企業の利潤にあたる部分と相殺可能な範囲において、受注・販売企業からの購入価格と同額の生産費で生産可能である。受注・販売企業は、最大生産規模を想定した場合でも、発注・購入企業が生産すると仮定した場合の生産規模と同一の生産規模になりうるのみであり、この規模を前提としての生産性で剰余価値部分＝利潤を実現するためには、生産規模が生産性を規定するとの前提の下では、他の生産費（賃銀部分等）を削減せざるをえない。その削減額は、発注・購入企業との間の潜在的な生産性格差を補い、さらに利潤部分を補うものでなければならない。すなわち、受注・販売企業の利潤および発注・購入企業の潜在的生産性と前者の現存の生産性との格差が、賃銀格差を決定する要因の一つとなる可能性が大きいと言えよう。

すなわち正の要因と結合した社会的分業の場合、受注・販売企業の現存の生産規模は、発注・購入企業が自社内での必要量を生産すると想定したばあいの生産規模より大きく、生産性格差を前提とした低価格の故に、後者は前者に発注・購入することになる。他方、負の要因と結合した社会的分業の場合、発注・購入企業は受注・販売企業なみないしはそれ以上の生産規模で生産することも不可能ではない。したがって、受注・販売企業の生産費以下の生産費で生産することが必ずしも不可能ではない。しかし、生産性以外の要因により、受注・販売企業は低価格を実現しうるために、受注・販売企業となることになる。

このような社会分業の深化の要因の差に規定された、受注・販売企業の現存の生産性と発注・購入企業の潜在的な生産性との差は、資本規模の差と共に、両者の関係に大きく影響を及ぼすと考えられる。負の要因と結合した社会的分業の深化によって形成された企業は、発注・購入企業の潜在的高生産性を前提とする価格引下げ圧力を強く受け、しかも小資本で経営が可能な場合には、これら相互間の価格切下げ競争も激しくなるであろう。逆に、正の要因と結合した社会的分業の深化によって形成された、受注・販売企業の場合には、価格引下げ圧力や価格切下げ競争は相対的に少ないと言えよう。

なおこのような、負の要因と結合した社会的分業の深化により存立する企業は、技術的に可能な生産規模より小規模であり、小規模資本である。すなわち、負の要因と結合しての社会的分業の深化は、小規模企業を多数存立させることになる。

また負の要因と結合した社会的分業の深化が、より小さな企業へと連鎖的に波及していく場合、規模別賃銀格差形成の一要因となる可能性がある。

さらに、独占資本主義ではまたそれに固有の社会的分業の深化がありうる。

産業資本主義においては、各資本は極大の利潤を追求して、生産性を高め、資本を部門間で移動させ、事後的・傾向的に利潤率は平均化する。しかし、独占資本主義において独占資本は、生産の集積を前提とし、資本の自由な移動を制限し、他の資本の参入を阻止し、長期的に独占利潤を実現することができる。したがって独占資本にとって、内製か発注・購入かを決定するのは、内製の場合の生産費と、外注の場合の価格との比較のみではない。自己の資本を内製の

ために投下して得られる独占利潤と、他の分野に投下して得られる独占利潤との、いずれがより高い独占利潤をもたらすかということが独占資本にとっての問題である。たとえば、内製が外注よりも安価だとしても、これが生産の集積を前提として独占を確立させる技術的諸条件のない分野であるならば、すなわち、独占利潤を実現しえない中小企業との競争の生じる分野であるならば、その分野での生産を前提にして独占価格を設定し、独占利潤を得ることは不可能であろう。したがって、内製することを選択しないで、より高い独占利潤をもたらす分野へその資本を投下することになるであろう。

このことは、独占資本は自己の生産工程のうち、生産の集積を前提として独占利潤を実現する技術的諸条件のある工程は担当するが、その条件のない工程は分離する可能性のあることを示している。すなわち、内製の場合の生産性に比較し受注先が低生産性であり、内製の場合の生産費に比較してより高い外注価格であっても、極大の独占利潤を得るためにその工程の資本を引上げて他の分野に投下し、その工程は他の資本に委ねる可能性がある。これも社会的分業の深化であるが生産性の向上とは結合していない深化である。そして、このようにして形成された部門に、独占資本が内製する場合の高生産性を前提にした低生産費を基準にしての、低い受注価格の下に、低賃銀等の「他の諸事情」を利用して、中小企業が存立しうる可能性がある。そこにも、賃銀格差が再生産される可能性の一つがある。また、受注・販売企業間の競争によって、価格はさらに圧下される可能性がある。その場合には、生産規模が小さくなるに従って、生産性が低下するという前提の下では、他の条件でその生産性の格差を補う必要のある企業が連続して存在することになる。賃銀の規模別格差が形成される一因ともなる。

以上のように、独占資本主義においてもそれに固有の、生産力の発展とは必ずしも結合しない社会的分業の深化がある。企業には、生産性の上昇を前提とする生産費低減と深く結合して形成されたものがあるとともに、生産性の上昇を前提とする生産費低減との結合度の弱いものがある。そしてこれは、産業構造の高度化の程度と密接に関連する。

このように社会的分業を考察すると、社会的分業の深化は競争を介しての高生産性、低コストの条件であり、国際競争力強化の要因となるとは言え、それが常に生産力の発達の結果であり、高生産性の結果もたらされたものであるとばかりは言えないことも明らかである。

3. 下請制と社会的分業

社会的分業の深化に伴う特定の技術的諸条件の生産部門が形成されることが、中小企業存立の基本的要因であるとみなした。ここでは中小企業の存立形態とせられる下請制と社会的分業との関係について考察しよう。

この点についての見解は、下請制を、社会的分業であるとする説、社会的分業ではないとする説、準垂直的統合であるとする説の三つに大別できる。

下請制は社会的分業であるとされる中村秀一郎氏は、下請制と社会的分業とは対立するもの

ではないとされ、「いわゆる下請制として問題視されるのは……対等ならざる外注関係であり、その本質は『社会的分業関係にある（資本）諸階層間の不等価交換の関係』である」としておられる¹⁾。

下請制は準垂直的統合であるとされる中村精氏は「下請制とは部品または製品の生産加工に関し支配従属関係をともなう優位企業と劣位企業間の取引形態である」²⁾と下請制を規定されたのち、「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」³⁾とされる。すなわち、「下請制は社会的分業を基礎とし、その長所を十分に利用しながら、他方において垂直的統合のメリットを享受しようとする点において準垂直的統合の一形態である」⁴⁾とされ、「下請制は現実には垂直的統合と社会的分業の両極間に幅広く分布する」⁵⁾としておられる。

ここでは、社会的分業を規定され、その規定を前提に、下請制は社会的分業ではないとされる藤田敬三氏の所説と、下請制は社会的分業であるとされる小宮山琢二氏の所説とを中心に、下請制と社会的分業との関連を考察しよう。

藤田氏は外注のうち、社会的分業の視点からみて、自工場の製造分野外の特種品や部分品の外注を購買とされ、技術的には格別の犠牲なく自工場で生産可能であるが、生産能力の一時的補給、コストの切下げ、資本の過大固定化の抑制、労働者対策等のために外注するものを下請制としておられる⁶⁾。要するに藤田敬三氏は、下請制は外注であるが、社会的分業とは区別される外注としておられる。

また氏は「系列企業が自家製品をもって独自の市場を獲得するに至って、初めて社会的分業の関係に入ったものとみるほどである」⁷⁾とされ、また「系列企業を経て社会的分業の域に達するに及んで、初めて下請はもはや下請工場ではなくなり、自己の市場を持った自家製品メーカーとしての地位を保障せられるに至るわけである」⁸⁾とされる。さらに氏は、「大小私的資本間の取引の場における力関係の表現としての下請的關係（不等価交換）を抹殺して、それらの対等協力の関係、或る意味における社会的分業（等価交換）の……」⁹⁾とされる。

これらの文章で藤田氏は、社会的分業を、「自家製品をもって独自の市場を獲得する」状態にあること、ないしは、「自己の市場を持った自家製品メーカー」たることとされ、また社会

1) 中村秀一郎『日本の中小企業問題』, p.233, 1961, 合同出版社

2) 中村 精『中小企業と大企業』p.50, 1983, 東洋経済新報社

3) 同, p.52.

4) 同, p.171.

5) 同, 52.

6) 藤田敬三『日本産業構造と中小企業』p.39, 83, 1985年, 岩波書店

7) 同, p.234.

8) 同, p.244.

9) 同, p.195.

的分業は等価交換であると、規定しておられるとしてよいであろう¹⁰⁾。

つぎに、下請制は社会的分業であるとされる小宮山琢二氏の主張を見よう。氏は、「範疇としての下請制」について、「下請制工業或は下請工業と名付けるものだが、それはもっとも形式的には工業資本がその製品の組立又は製造に必要な部分品の製作或は工作の一部又は全部を『外業部』に行はしめることであり、その従属形態が生産上の根拠に基いている点で問屋制工業とはっきり区別される。……それが最も純粹に現われた場合を想定して下請工業の属性の拾ってみると、(1)支配者たる大工業は内部的指導者であり下請は生産工程そのものの中での係り合いであること、(2)支配の根拠が生産外の前期的収取ではなく巨大資本による小資本の圧倒であること、(3)親工場と下請工場とが生産工程上の関係をもって多かれ少かれ有機的に結合すること、(4)従ってその生産分化が社会的分業或は一生産部門内の特殊分業の実現である限り、生産物は価値通りに交換され得ること。等を挙げることが出来よう。」¹¹⁾としておられる¹²⁾。

このように氏は、社会的分業では価値通りの交換が可能であるとしておられる。

藤田敬三氏は、「自家製品」をもち、「独自(「自己」)の市場」で、「等価交換」をしようことをもって社会的分業と規定しておられた。小宮山琢二氏は、社会的分業では価値通りの交換が可能であるとしておられる。社会的分業に関する両氏の規定は、基本点ではほぼ一致していると言える。(下請制の規定は相違している)¹³⁾。

10) さらに、太田進一氏も下請制は社会的分業ではないとの見解をとられる。氏は下請制は独占資本主義段階における独占資本(大工業)による中小工業の支配形態であり、「外業部」、「付属物」である。その点で本来的、自然的な発展による社会的分業とは区別されるとされる。(太田進一「中小企業の総合的比較研究の提起(2)」, 1986, 『同志社商学』第38巻第2号, p.138)。なお、この点をめぐって、氏と、渡辺幸男氏(「下請企業の競争と存立形態(上)」, 1983, 『三田学会雑誌』76巻2号, p.64)、三井逸友氏(「今日の下請制をめぐる 若干の論点に関する ノート(上)」, 1984 『駒沢大学経済学論集』第16巻第2号, p.157)との間に論争がなされている。

11) 小宮山琢二『日本中小工業研究』p.30, 1941, 中央公論社

12) 現実に存在する下請制については、小宮山琢二氏は次のように言われる。

「普通機械工場では外部注文或は外注をすべて下請と呼んでいるが、……内容を大別してみると、(1)自工場本来の製作範囲外のものにして製作の設備なきもの (2)自工場本来の製作範囲に属するもそれ自身独立して市場性を持つ部分機械であるか、或は特殊の技術と設備を必要とするかして、専門工場の製作に委ねるを普通とするもの (3)当然自工場の製作範囲内に属するも製作数量納期等の関係から下請工場に委ねるをより有利とする各種部分品の一部又は全部の加工……の三通り位に分類される。(1)と(2)はいわば社会的分業による連係であって……我々が下請工場として特に注目するのは(3)及び(2)の一部であって、この場合には下請工場は町工場と呼ばれる流動恒なき中小工場であり、大部分自己の製品を持たずいくつかの親工場の外注によって仕事を継いで行き、仕事の量並びに下請単価において親工場たる工業に依存隷属する(小宮山琢二, 前掲, p.209~210, 1941, 中央公論社)。現存の下請制は「範疇としての下請制」の段階には到達していないという主張であろう。ただし、軍事経済下の下請制は「範疇としての下請制」に接近していたとされる。

13) 藤田氏は周知のごとく、下請制工業は工業の生産形態ではなく、商業資本的工業支配の形態であるとされる。支配資本が問屋または貿易商社の商業資本であろうと、元方工場の購買部の資本であろう

ここで言われている「等価交換」、「価値通りの交換」の限定は明確ではないが、産業資本主義においても需給の不一致、価値と価格との不一致は一般的であり、価値通りの交換は、絶えざる不均等の均衡化過程で、傾向としてのみ、主張できることである¹⁴⁾。収奪の故に、不等価交換が一般的である独占資本主義においてもなお、社会的分業は等価交換である、ないしは社会的分業では価値通りの交換が可能であるとされるのなら、独占資本主義では下請企業以外の企業をも含めて多数の企業が、社会的分業関係にはないということになるのではなかろうか。

さて、資本主義での社会的分業はどのような特徴をもっているであろうか。『資本論』では、(i)生産手段が、作業場内分業では一個の資本家の手に集積し、社会的分業では、多数の独立した商品生産者たちの間へ分散している、(ii)諸部分労働の関連は、作業場内分業では、種々の労働力を結合労働力として使用する同じ資本家によって媒介されるが、社会的分業では、生産物の売買により媒介される、(iii)労働力の各機能への包摂は、作業場内分業では、比例数または比率性の鉄則によってなされるが、社会的分業では、社会的諸労働部門への生産者と生産手段の配分には、偶然と恣意とが作用する、(iv)規則は、社会的分業では、先験的かつ計画的に守られ

とかまわない(藤田敬二・伊東佑吉編『中小企業の本質』p.128. 1954, 有斐閣)としておられる。

商業資本的支配とされる根拠は、元方資本が利潤の源泉を、「生産方法の革命」の道を阻止するところに、換言すれば、下請工場の技術と労働生産性の高さにではなく、資本力の劣勢と労働条件の相対的な劣悪とのなかに求める(藤田敬二『日本産業構造と中小企業』p.411, 1965, 岩波書店)ところにあるとされる。氏によればもちろん、独占資本による支配も、それが上記の特徴を備えている場合は、商業資本的支配である下請制である。

なお氏は外注、下請制をいかに概念規定されるかは、研究目的によるとされ、「私の下請論は、日本産業構造の中における独占体(巨大企業といってもよい)と中小企業とくに工業との関係が非近代的な支配従属形態をとっており、そのことがとくに日本の資本と労働との関係の正常化を妨げ、日本独占資本主義の後進性脱却の阻止要因となっていることを問題とし、当面個々の大資本にとって利益として現われている下請制そのものが、結局は総資本のためにも労働者全体のためにも大きなマイナスとなっていることを強調した。またこの好ましからぬ下請制の性格は、産業資本の前進的な性格にとって当初からブレーキであったところの商業資本的な寄生的、腐朽的な性格が独占段階で採るところの新しい形態であるから、資本が前向きになるためには、このような機構への依存からでうる限り早く脱却して、格差の小さい大中小の資本が互いにその適性に従って社会的分業に近い取引のできる(独、英、米はこれに近いといわれている)ような状態に到達するための努力が必要だと主張してきた」(同 . pp.239—240)とされる。

これに対して小宮山氏は、下請制は産業資本による支配とされた(小宮山著、前掲)。

なお、中村 精氏は「親企業が下請企業と密接な連絡指導を求めるのは、一にかかって品質を高め、適切な製品をつくり、そして生産性向上による原価引下げを企図するからである。しかし他方、情報を求めず、連絡指導を放置し、もっぱら買叩き、景気変動調節弁その他の商業資本的下請利用に専念する親企業も併存する。二つのタイプは必ずしも矛盾せず、前者のタイプの企業も後者の商業資本的機能を併せてもっており、また商業資本的下請利用を主とする親企業でも大なり小なり情報把握・指導に努める事例は調査結果で前述したとおりである」(中村著、前掲, p.60)とされる。

14) 等価交換については、山本二三丸「等価交換論」(『立教経済学研究』第4巻第2号, 1951年)を参照されたい。

るが、社会内分業では、内的な・沈黙の・市場価格の晴雨計的変動において知覚されうる・商品生産者たちの無規律な恣意を征服する・自然必然性として、ただ後天的にのみ作用する、(※)作業場内分業では、一全体機構の手足をなす人々への資本家の無条件的権威を内蔵しているが、社会的分業では、独立の商品生産者たちは相互に対応させられているのであり、彼等は競争の権威以外には何らの権威も認めない、とされている。そして、これらは、作業場内分業で部分労働者が生産するのは商品ではなく、かれらの共同生産物が初めて商品に転化するのに対して、社会的分業では、独立する諸労働の間の関連は、彼等それぞれの生産物の商品としての定在にある、ということに総括されている言えよう¹⁵⁾。

ここで重視すべきことは、下請企業の生産物が商品として元方企業に売られているか否かであり、下請企業経営の最高最終の責任が下請企業の経営者にあるのか元方企業にあるのかであろう。生産物が商品として交換されているのならば、また経営の最高最終責任者が下請企業の経営者であるのならば、その下請企業と元方企業との関係は社会的分業関係であるといえよう。

4. 下請制の変化

以上で考察したような関係において、社会的分業は深化し、形成された中小企業を、独占資本は、具体的には、種々の契機を利用して下請制下に組入れる¹⁾。しかし、下請制下にある企業も、社会的分業の一環を構成し、商品・貨幣経済の法則から自由ではありえず、この法則の下で変化する。

特に近年下請制の変化が主張されている。まず諸説において、変化の要因とされているものを考察しよう。

最初に異信晴氏の主張を考察しよう。

氏は、中小企業は系列企業から浮動的下請零細企業まで広範に階層分化したとされる。まず氏は、階層分化の前提条件として、独占資本の収奪による中小企業経営の不安定や資本蓄積の停滞化傾向をあげられ、これが、中小企業の独占資本への従属化の原因であり、独占資本によ

15) カール・マルクス、『資本論』第一部，pp.589—90，長谷部文雄訳，青木書店版

1) 下請制は社会的分業ではないとされる藤田敬三氏も、中小企業は下請制に組込まれる以前は、社会的分業関係にあったとしておられる。日本の中小企業は、昭和2年の金融恐慌までは、遅れながらも独占資本に対立して或る程度の競争を挑む可能性を持った、多数の中位企業を含んだ層に成長していたかのごとく見た、だが恐慌により多数の中小地方銀行が消失し、また残余の大半も都市大銀行に吸収合併せられ、中小企業は足場をはられ、自主性を喪失し、独占資本に従属し、下請的支配という日本的な企業集中の奇形の形態が発生した、そして中小企業の問題、日本産業に特徴的な二重構造化の道が発生したとされる(藤田敬三、『日本産業構造と中小企業』，p.323，1965，岩波書店)。

なお念のために記せば、小宮山琢二氏の場合、下請を包括的下請、混成的下請、有機的下請とに分け、有機的下請の一部と混成的下請とを下請工業とされ、後者は「社会的分業として成立せる経営を親工場が自己生産との混成的関係において支配する場合」(小宮山琢二『日本中小工業研究』，p.33，1941，中央公論社)と、その発生の前提として社会的分業が存在していたことを指摘しておられる。

る企業系列的支配と結合して、中小企業を階層的に分化させるとされる²⁾。とくに独占企業の特定生産工程、特定工場の合理化による技術革新が、従属している中小企業の合理化を促進し、独占企業と生産・技術上の有機的関係をふかめるような場合には階層分化が生ずる³⁾、また、従来の下請企業のうちの優秀企業を、技術的・経営的に高度化・専門化させ、ある程度の販売市場をあたえながら、なお外業部的支配のもとにおくことの必要性のみならず、専門企業を外業部的に支配する必要性もうまれてきた、これが系列支配の形成要因であるとされる⁴⁾。このように氏は、独占資本の技術発展上の必要に規定されて、中小企業の合理化が進展し、階層分化がもたらされるとされている。

さらに氏は、系列的支配の場合、独占企業と系列企業との間に、生産・技術面での関係が形成されるにしても、そこには限界があるとされる。すなわち、それが独占利潤の収奪である限りは、低賃銀利用と二流技術水準への停滞化が生じる、したがって社会的分業としての専門企業への自主的發展、専門企業間の生産上の結びつきは阻害されている⁵⁾とされる。そして、企業系列支配は中小企業を直接的に収奪・利用せんとする支配形態であり、その意味では「独占資本への併呑（集中）へあと一步」であり、下請企業は「独占資本の一構成分肢的存在になる階層」と、「非系列・浮動的下請零細小工業」化への道を歩み、零細化し、そして没落化する階層とに分化するとされる⁶⁾。

なお企業系列的支配を、「下請制の本質的特徴（＝「外部部的な支配」、「労働にたいする間接的・分散的な収奪関係」⁷⁾）をなんら止揚するものではなく、そこにはなお依然として、抽象的な意味での下請制の本質的特徴が、残存・維持・貫徹している……。ただ形態・内容の変化・発展をもたらしたにすぎない」⁸⁾とされ、企業系列的支配を「新しい外業部的収奪の方法」としておられる。

このように異氏は、独占企業の生産・技術の変化によって、下請企業の階層分化が生じる、

前者については明言しておらない。

下請制は社会的分業であると積極的に主張される中村秀一郎氏は、日本での「下請制の発展と拡大は社会的分業の発展の結果にほかならない」（中村秀一氏『日本の中小企業問題』、p. 237, 1961, 合同出版社）とされる。

中村精氏は、アメリカの自動車産業は機械金属産業の発展を前提としてアセンブリー産業として発展してくるが、やがて部品メーカーの寡占化に備えて内製に踏み切る、しかし日本では未発達な部品生産を自動車メーカーが育成しながら発展させる必要があったため、下請制が生まれたといわれる。

（中村 精『中小企業と大企業』、p. 71, 1983, 東洋経済新報社）。

2) 異 信晴『独占段階における中小企業の研究』p. 38, 1960, 三一書房。

3) 同, p. 27.

4) 同, pp. 36—7.

5) 同, p. 34.

6) 同, p. 46.

7) 同, p. 31.

8) 同, p. 35.

しかし上層の系列企業でも、収奪のゆえに低賃銀と二流技術水準に依拠せざるをえず、独占企業との間の社会的分業としての結合は阻害され、下請制の本質的特徴は止揚されないとされる。

太田氏も、下請制を独占資本（大工業）による中小工業の支配形態であり、「外業部」、「付属物」と規定される。そして、古い資本の残存形態でも、本来的、自然的な発展過程をたどる可能性を内包しており、経済の発展過程で下請企業や系列企業から専門部品メーカーへと成長しているケースがかなりあり、下請制でも従来の低賃銀＝低技術＝低コストを中心とした下請関係から、高品質＝高技術＝低コストを中心とした社会的分業へと推移してきている。しかし、それは、下請制が全面的に社会的分業に移行するのでもないし、また、個別の下請企業が一足飛びに社会的分業へと移行するのでもなく、混沌とした複雑な様相のなかで展開される。従って社会的分業への移行の途中と見られる形態もまたみられるとされる⁹⁾。そして、下請制と社会的分業とを概念的に区別することによって、現行の下請企業の「自立化」や脱下請化を把握することに論理的になんの支障もないし、論理展開そのものにもこのような現象を包摂できる¹⁰⁾としておられる。

清成忠男氏は、下請制の変化について、次のように言われる。すなわち、組立工業の多様化・高度化に伴ない、部品・半製品が質的に多様化し、ロットもまた多様化し、「規模の経済性の働かない領域が拡大」し、下請企業への依存度が強まった。一度下請企業へ外部化された部分の技術進歩の起動力は、下請企業の側に移行する¹¹⁾。そして下請企業の専門化が進み、複合的技術をもつ下請企業も増加し、下請企業の脱専属化、脱下請化が進む、さらに、国際競争に直面している大企業による下請制への厳しい要求が、下請企業の技術進歩を加速したとしておられる。

ここで氏は、大企業は少品種大量生産技術では小企業に対して優位性を発揮しうるが、多品種少量生産技術においては、中小企業が優位にたっているとしておられる。しかし、資本規模の点で、中小企業は大企業の生産分野に参入することはできないが、大企業は中小企業の生産分野へ参入することができる。大企業が中小企業分野へ参入しないのは、その分野以外により多額の利潤をもたらす分野があるからであろう。なお技術的な点では、より多様な生産・加工に対応しうるフレキシブルな能力をもつ設備の開発とともに、大企業は大規模な設備を使用して、多種少量品種の大規模生産をおこなうことが可能になる。なお下請企業の専門化と技術進歩とによって、脱専属化と脱下請化が進むとされる。しかしそのプロセスは必ずしも明確ではない。

このように清成氏は、下請企業の変化の要因を、産業構造の高度化に伴う下請企業の技術

9) 太田進一「中小企業の総合的比較研究(2)」, 1986, 『同志社商学』第38巻第2号, p.138。(なお竹林庄太郎編著『現代中小企業論』, p. 285, 1977, ミネルヴァ書房)

10) 同, p. 139.

11) 清成忠男『中小企業』, p. 96, 1985, 日本経済新聞社。

開発においておられる。

中村精氏は、「意識構造、技術体系の変化にともない下請制の意義が変わる可能性はあり、その時はまたこれにふさわしい企業形態が求められていくであろう」¹²⁾とされ、集団所属性の低下や、連続自動化生産の進展等の技術体系の変化に、下請変化の要因を求めておられる。

ここではこれらを念頭において、下請制変化の要因を理論的に考察してみたい。

産業資本主義では自由競争の原理が支配しているのに対して、独占資本主義では、競争と独占という、二つの原理が支配している。

産業資本主義では同一生産部門内での、独立した資本相互間の極大の利潤を追求しての競争を介して、市場価値＝社会的価値が事後的・傾向的に形成される。平均以上の優れた生産諸条件を有する資本は同一生産物を、社会的必要労働時間以下の個別的労働時間で生産しうる。この資本は自らの個別的価値と市場価値との差額の特別剰余価値・超過利潤を、獲得することができる。反対に、生産性が平均以下の資本は、社会的必要労働時間以上の個別的労働時間を要し、高個別的価値である。しかし、その高個別的価値は、社会的価値としては通用せず、したがって個別的価値の一部は実現しない。すなわち、平均以下の生産諸条件の資本は、平均的・生産諸条件の資本が実現するよりも少ない剰余価値・利潤しか実現できないことになる。需給関係によっては、費用価格の一部分を実現できない企業が生ずる場合もある。資本の有機構成が低位な生産部門である場合は、「他の諸事情」を利用して、平均以下の生産諸条件の資本が存続することもありうる。

下請企業の生産物がそのまま独立の生産物として、直接市場で取引されることは少なく、多くの場合、独占企業の生産物として、ないしはその一部に組込まれて、販売される。しかし、この下請制における生産も、商品貨幣経済の法則の支配下にあることはいうまでもない。

同一生産部門に複数の独占企業が存在し、これも同一生産部門に生産諸条件の異なる複数の下請企業が存在する場合、平均以上の生産諸条件を有する企業を下請企業とした独占企業は、下請企業の存続を前提としても、下請単価を平均以下へ切り下げることができ、その下請企業が自立していればその企業の利潤となりうる特別剰余価値・超過利潤を、収奪することができる。

反対に、平均以下の生産諸条件の中小企業を下請企業にした場合、下請企業の個別的必要労働時間が社会的必要労働時間より大であり、その生産物の個別的価値が市場価値＝社会的価値以上であり、独占企業が極大の収奪を意図したとしても、収奪しうる価値量は、その下請企業の存続を独占資本が必要とする限り、下請企業の生産性に規定され、平均以下にとどまらざるをえない。

独占企業が下請企業から平均的な価値量を収奪するためには、(自立した資本が平均的な剰余価値を実現するためには、社会的に有用な生産物を、すくなくとも、社会的必要労働時間で生産できる生産諸条件を有していなければならなかったごとく)、下請企業の生産諸条件が平

12) 中村 精『中小企業と大企業』, p. 77, 1983, 東洋経済新聞社

均的であり、個別的必要労働時間が、社会的必要労働時間に等しいことが要求される。したがって下請企業にとっても、生産性の上昇が自己の存続のための不可欠な前提条件であると共に、独占企業にとっても、高生産性の下請制の存続は、収奪条件の一つであり、下請企業の実産性の上昇が自己の発展のために不可欠である。独占企業も下請企業も、商品・貨幣経済の法則から自由でありえないことは言うまでもない。

もちろん、既述の負の要因と結合した社会的分業の深化により存立する中小企業が、下請制下におかれた場合、下請企業にとって低賃銀（規模別賃銀格差）の利用（独占企業の立場からはその迂回的利用）は不可避であろう。反対に、正の要因と結合した社会的分業によって存立する中小企業が、下請制下におかれた場合、条件によっては、賃銀格差の利用を必ずしも必要とはしない可能性も生ずる。

収奪対象として中小企業が存立するためには、中小企業の資本としての再生産が前提であり、そのためには、労働力の再生産と共に資本家の再生産が必要である。すなわち、労働者への賃銀と共に、下請企業の資本家のもとに剰余価値（利潤）が残されなければならない。さらに、生産性向上の条件としての拡大再生産のためには、下請企業の剰余価値の一部の資本への再転化、すなわち蓄積が、下請企業にとっても独占企業にとっても必要である。

独占企業にとって、収奪対象が必要であるとしても、これらの条件がなければ、下請企業は存在しえず、したがって、また収奪の継続もありえない。

下請企業の生産性の向上は当然生産量を増加さす。したがって、その増加量を吸収する市場の拡大がないかぎり、従来の下請企業のなかの低生産性企業に淘汰されるものが発生する。また、下請制下で企業の分化が進行する。

独占企業が、より大なる利潤を獲得するために、独占的地位を利用して、価格を高位に設定する場合も事態は同じである。

独占企業は、その地位が強力な場合や強力なカルテルが存在する場合等は、独占価格を長期間高位に維持することができる。このように、カルテル価格が設定され、表面上は価格競争がない場合でも、独占企業間の費用低減により利潤拡大競争は続いている。すなわち、カルテル価格であっても一物一価であれば、各独占企業の利潤量はそれらの企業の生産費に規定されて相違することになる。したがって、独占企業はカルテルの結成により、価格競争が表面上休戦状態にあっても、生産費削減に無関心でいられるわけではない。生産費削減には、生産性の向上と共に、下請単価の低減も含まれる。

元方資本たる独占企業間の競争の激しさに比例して、下請企業からの収奪は厳しくならざるをえない。しかしそれは、既述のとおり、中小企業の生産力の発展を抑制し、その生産費の削減を困難にする¹³⁾。

13) 独占資本主義での資本間関係（競争）では、独占資本相互間の競争、独占資本と中小資本と間の競争、中小資本相互間の競争を考慮する必要がある（拙著『中小企業経済論』、p. 80, 1984, 文真堂）

このように、カルテル価格の有無にかかわらず、独占企業による収奪は、中小企業の生産性向上を抑制する要因となり、ひいては独占企業が中小企業から収奪する価値量を制限することになる。収奪が収奪量を制限し、ひいては収奪対象の存続を不可能ならしめる。これは独占企業が極大の利潤を追求する過程で逢着せざるをえない矛盾の一つである。

独占資本の利潤拡大にとって、中小企業の生産力発展が必要となってくるのは、産業資本が利潤増大のために、絶対的剰余価値の生産から相対的剰余価値の生産に向わざるをえないのと類似している¹⁴⁾。

商品・貨幣経済の法則の貫徹下で、独占企業にとっては収奪のために、下請企業にとっては存続のために、下請企業の生産力の発展が不可欠である。そして、これが出来ない下請企業は、淘汰されざるをえない。

独占企業にとって、単なる収奪によつての独占利潤実現の道と、中小企業の生産力発展を前提としての、独占利潤実現の道との、何れの道を選択するかは、独占企業間の競争の程度、外国企業との競争の有無・程度等の外的条件により大きく規定されざるをえない。

もちろん下請企業での生産力の発展は、下請企業の存立する分野での技術的諸条件の相違によつても、大きく規定される。技術発展速度の遅い部門では、単なる収奪の道が重視されることになるであろうし、技術発展速度の速い部門においては、独占企業による、中小企業の生産性向上が重視されることになるであろう。また、どの部門でも、技術革新の顕著なときと、その緩慢なときとでは、独占企業による中小企業の生産力発展への姿勢は相違せざるをえない。前者の時期には、独占企業も中小企業での生産力の発展に積極的にならざるをえないであろうし、後者の時期にはむしろ、単なる収奪の強化による利潤の拡大が重視されることになるであろう。

すなわち、下請企業が存在する部門において、技術革新への刺激と条件とがあり、下請企業での生産性向上による生産費の低減が、独占企業にとって、より大なる独占利潤の獲得のために不可欠な場合、独占企業は下請企業にその技術の導入をさまざまな形で要請し、生産性を向上させ、コストの低減をはかり、その上にたつて収奪をおこなわざるをえない。技術革新への刺激とその条件とがある生産部門では、下請制の変化も速くなるであろう。

技術革新への刺激と条件とが少ない場合には、生産性の向上によるコスト低減を前提としての収奪ではなく、既存の生産条件を前提としてのコスト低減と収奪とが一般的となるであろう。この場合には、下請単価切下げ等への対応として、下請企業での労働諸条件の悪化等が促進されるであろう。生産力の発展速度の緩慢な部門では、下請制の変化速度は緩慢である。

以上のごとく、下請制下の企業には、生産性の上昇を前提とする生産費低減と深く結合して

14) 労働力の低廉化、商品の低廉化、そして資本主義的搾取一般は特定の自然的制限に衝突する。この点に達するや否や、機械が採用されるようになる。分散した家内労働やマニファクチュアも工場経営に転化する（カール・マルクス『資本論』第一部，p. 752，長谷部文雄訳，青木書店版）。

いるものがあるとともに、生産性の上昇を前提とする生産費低減との結合度の弱いものがある。そしてこれは、産業構造の高度化の程度とも密接に関連している。

いうまでもなく、独占企業が下請企業を収奪するためには、下請企業が生産物が価値物であることが前提であり、そのためには、その生産物が社会的に有用な使用価値をもっていることが必要である。生産物が無用であれば、それに含まれている労働もまた無用であり、労働としては計算にはいらず、したがって何らの価値も形成しない¹⁵⁾からである。

社会的に有用な生産物であるか否かは、市場で実際に売れることによって判明する。すなわち、市場の欲求および、それと相互関係にある産業構造に対応した商品が生産されていなければならない。産業構造の変化・高度化に対応して、下請企業も、これらの変化に対応しうる生産手段を所有しなければならない。すなわち、収奪される下請企業層の産業構造も変化しなければならない。下請企業が市場の要求するものを生産しうる生産手段を所有し、その生産手段が大規模であるならば、下請企業が生産規模も大規模とならざるをえない。すなわち、産業構造の変化が下請企業の規模拡大を要求することになる。

さて下請制下にあっても、生産力の発展は必要である。だがその生産力の発展は当然、既存の下請制の枠（生産関係）と矛盾することになる。

元方資本たる独占企業は、商品生産者として、自社の生産費が他社のそれより低いことが必要であり、そのためには、下請企業での生産性の上昇が要請される。この際、下請企業で使用する技術的諸条件の改善が必要となり、生産規模の拡大が要請され、下請企業での最低生産費の生産量と独占企業からその下請企業への発注量とを比較した場合、前者が後者より大きくなることが考えられる。この場合は、独占企業が自社での必要量を内製すると仮定した場合の生産規模よりも、下請企業の現存の生産規模の方が大きく、独占企業で内製するよりも、下請企業で生産する方が高生産性で低生産費となる。これは、下請企業が最高の生産性を発揮し、最低の生産費で生産するためには、元方独占企業一社からの受注量以上を生産する必要がある場合であり、正の要因と結合した社会的分業の利点を実現した下請企業が形成されたことを意味する。独占企業の資本規模に比較して、その資本規模は小さくても、独占企業での内製を仮定した場合のそれより大きな生産規模と優れた生産諸条件とに基礎をおいた、大規模生産と専門化の利点を、この場合の下請企業は、実現しうることになる。

元方資本たる独占企業にとっても、下請企業で実現される高生産性、低生産費が競争力強化の前提である。下請企業での高生産性を充分发挥するためには、拡大された生産規模を前提としての高操業率が必要であり、このためには、従来の元方資本たる独占企業以外へも、販売市場を拡大することが必要となり、これが従来の元方資本の競争力強化の前提となる。

すなわち、下請企業にとって複数の発注先から受注する必要が生ずることとなる。これは元方である独占資本と下請企業である中小企業との関係を種々に変化さすであろう。他方、この

15) カール・マルクス『資本論』，第一部，p. 123. 長谷部文雄訳，青木書店版

過程で低生産性企業は没落をまぬがれることはできなくなるであろう。

もちろん中小企業の技術発展は、単に中小企業でのみ生じるのではなく、独占企業で使用する技術の発展程度、規模等にも大きく規定される。独占企業での生産規模の拡大に伴ない、また、生産量の増加に伴ない、下請企業の規模も拡大せざるをえない場合がある。高度の技術、大規模な生産設備、したがって、多額の資本を所有していなければ、生産不可能な場合もありうる。その場合はそれが社会的分業の利点を実現できる規模に達していなくても、下請企業の規模は大きくならざるをえない。また、産業構造の変化により、そのような生産部門が増加する場合には、下請企業の規模は全体として拡大せざるをえない。(生産規模と共に資本規模の点でも、元方企業と下請企業との間の関係は変化するだろう)。

生産部門により、技術的諸条件は相違する。資本構成が低位で技術発展の速度が緩慢な生産部門では、低生産性を低賃銀で補完することが比較的長期にわたって可能である。しかし、資本構成が高位で技術発展の急速な生産部門でのそれは困難である。これは下請制下にある企業においても妥当する。

下請企業で必要とされる設備導入の資金、生産規模の拡大に必要な資金の調達源によっても、下請企業の変化の方向が規定される。従来の元方資本たる独占企業から資金を調達し、系列化を進め、さらに子会社へと変化するのか、それとも労働者の搾取と、より下位の資本への収奪の転嫁によって蓄積した内部資金や、銀行等からの比較的制約の少ない資金の導入によって、自立へ道を取りうるのかは、言うまでもなく重要な問題である。

なお下請制の変化について、下請制—企業系列化—社会的分業という変化を主張される説と、下請制—企業系列化—子会社という変化を主張される説とに分類されている¹⁶⁾。

また、下請企業の生産規模が拡大し生産性が上昇し、正の要因と結合した社会的分業に基づいて下請企業が存在するようになった場合、抽象的には、賃銀格差の利用が下請企業にとって必ずしも必要ではないと言えよう。しかし現実には、下請単価は、労働者の既存の賃銀を前提にして決定される。生産性の上昇に比例して賃銀が上昇すれば、製品価格を低下させることが困難になり、資本が賃銀上昇に対して消極的にならざるをえないことは言うまでもない。

また下請企業の大規模化、高生産性化、資本の有機的構成の高度化は、全体としての労働者への需要の減少要因である。したがって、労働者への需要の増加を前提としての賃銀上昇は、市場の拡大や、労働時間の短縮、等によって大きく影響されるであろう。

なお、産業構造の高度化に対応しうる特定の労働力への需要が増加し、それに伴い相対的に高賃銀を支払う必要が生じる場合もある。また労働力全般への需要が増加すれば、賃銀が上昇することは言うまでもない。

中小企業での生産性の上昇は、規模別賃銀格差解消の基本的条件の一つであると言えよう。

16) 松井敏邇「『非独占大企業と企業類型』—自動車工業における下請・系列化の発展と『社会的分業』—」(1980, 『立命館経営学』第20巻第3・4号)

しかしそれには、格差解消のための運動が必要であろう¹⁷⁾。とは言えその過程で、多くの低生産性企業が不可避免的に淘汰されていかざるをえない。この過程での軋轢をいかにして緩和し、軽減していくかが、経済政策の大きな課題の一つである。

む す び

本稿では、生産力の発達に伴う社会的分業の深化との関連において、中小企業の存立、負の要因と結合した社会的分業の深化、下請制の変化、等について考察してきた。

資本主義の歴史的必然である生産力の発達は、社会的分業の深化をもたらす。これに伴ない形成される諸生産部門は、それぞれ特定の技術的諸条件をもっている。この特定の技術的諸条件に規定されて、各生産部門の生産規模および資本規模が相違し、中小企業の存立する部門が形成される。産業資本主義での中小企業の存立は、ある特定の技術的諸条件に規定されてのものである。

中小企業の存立は、社会的分業の深化の結果である。そして社会的分業の深化は、基本的には、生産力の発達の結果である。しかし現実には、生産力の発達に伴う商品の低廉化と必らずしも結合しない社会的分業の深化、すなわち、生産性の向上以外の要因（「他の諸事情」）による商品低廉化と結合しての社会的分業の深化がある。この「他の諸事情」の一つに低賃銀、規模別賃銀格差等の負の要因がある。

正の要因（生産力の発達）と結合しての社会的分業の深化によってではなく、負の要因（賃銀格差等）と結合しての社会的分業の深化によって存立することになった企業は、資本主義の競争下で、その負の要因を維持再生産し、その上で存続する傾向にある。

17) 藤田敬三氏は、独占の支配の形態を非近代的な支配の形態と近代的な支配の形態とに分類され、さしあたり、非近代的な支配の形態（下請制）の除去を主張される。

すなわち、独占資本による支配には二つある。独占価格による支配と、優位なる資本による圧力的支配である。前者は資本主義の属性であり、非独占的（広義の）資本は、この支配から自由ではありえず、せいぜいその支配を緩和しうるのみである、しかし後者から自由になることは必ずしも不可能ではない、とされる。

戦後の経済成長によって世界的に注目されている日本資本主義では、この第二の支配がなお存続しており、そのことのために、自由貿易化の前提である産業構造の高度化・近代化の達成が困難であり、二重構造的欠陥のために苦悩している、とされる。（藤田敬三『日本産業構造と中小企業』、p. 329, 1965, 岩波書店）

要するに、「おくれた形態の、低水準での支配従属の関係」として下請制があげられ、さしあたりの課題であるその除去は、資本主義の「合理化」によって可能だとされている。

換言すれば、「最低賃金制や社会保障等が賃金や企業の格差を縮め、二重構造の解消を見るに至れば、資本の大小による支配従属の関係はなくならないまでも、下請制というおくれた形態の、低水準での資本間での支配従属の関係はなくなり、迂回的ルートによる強度の労働搾取がその姿を消すこととなろうと考えてきたものである（同、pp. 239—240）とされる。すなわち、下請制廃止において、最低賃銀制、社会保障等の役割が重視されている。

独占資本主義において、搾取によってと共に収奪によっても、利潤（独占利潤）を獲得することが、生産の集積を前提とした独占企業には可能となった。この条件の形成により独占企業は、生産の集積を前提にして独占利潤を獲得しえないと判断する部門には、生産資本として進出することはなく、その部門に進出した資本が生産した価値を収奪することによって、独占利潤を獲得する道を選択しうようになった。独占企業の進出しない生産部門にももちろん、中小企業相互間の、価格低廉化競争を介しての駆逐は存在するが、独占企業と中小企業との間の、生産の場における価格低廉化競争はなく、独占企業の収奪下で中小企業が存立することになる。独占企業の収奪と中小企業の存立とが併存することになる。

また独占企業は、自己の生産工程のうち、生産の集積を前提として独占利潤を獲得することのできない工程を分離し、そこに投下していた資本を独占利潤を獲得できる工程・部門へまわし、分離した、独占利潤を獲得できない工程を中小企業にゆだねることもある。

独占企業は、このようにして形成され存立する企業を下請制下におく。しかし、独占企業の収奪対象である下請中小企業の低生産性は、独占企業の収奪する価値量を制限する一要因でもあり、独占資本にとっても、収奪量を増加させるためには、下請中小企業の生産性向上が必要となってくる。また下請中小企業にとっても、元方企業の要請と、下請中小企業相互間の競争に強制されて、自らの存続の為には、生産性向上が必要になる。

これらの要因に規定されて、下請中小企業の生産力は発達し、下請制は変化する。

なお、それが下請企業であろうとなかろうと、負の要因と結合しての社会的分業の深化によって存立することになった中小企業が生産力の発達に伴ない、正の要因と結合した社会的分業の深化に伴なって存立する中小企業としての実体を備えるようになった場合、それは規模別賃銀格差・経済的不平等を緩和・解消するための基本的要因の一つとなりうるであろう。しかしこれの緩和・除去のためには、それを目的とする運動が必要である。 (1990. 7. 6)