

# 企業間下請関係における収奪問題の研究

2023 年

高平 伸暁

## 論文概要

持続可能なインフラ開発のためには、中小企業はじめとした各種事業者が安定的に事業展開できる事が不可欠である。しかし我が国では、企業間下請関係における収奪問題（中小企業の生産した価値が取引上の優越性により寡占大企業に吸収されること；黒瀬, 2018）が、中小企業経営の大きな障害となっている事が指摘されており、その解決が問われてきた。こうした問題に対する先行研究として、経済学や法学による研究が挙げられるが、これら研究では、1) 収奪問題の学説とそれを踏まえつつ進展してきた制度的措置の歴史の変遷とその帰結、2) 収奪問題と下請けの定義を厳密に解釈し計測した収奪問題の実態、3) 収奪が起こる現場当事者である大企業購買担当者の心理的要因が、十分説明されていない。本論文は、以上の問題意識のもと、我が国で収奪問題が激化した背景を考察し、収奪問題の緩和・解消に資する知見の抽出を試みたものである。

本研究で得られた主な知見は以下の通りとなる。第一に、戦後の収奪問題の学説と、それを踏まえつつ進展してきた制度的措置についての歴史の変遷をとり纏めた結果、収奪問題の研究には主に「中小企業論アプローチ」と「独禁法アプローチ」と呼べる二系譜が存在し、各々に由来する法規制がある事が示唆された。また両アプローチ由来の規制・定義にはそれぞれの利点・欠点があり包括的議論の為に新たに定義を一般化する必要性が示された。さらに収奪規制の歴史的帰結から、反競争的商慣行として批判されてきた「日本的系列」の再評価が必要である事が示唆された。

第二に、これまで行われる事が無かった、定量分析で用いられる下請け定義を拡張した分析と、例外的扱いとされる事が多かった建設業を対象に含めた分析を行った。その結果、収奪問題は企業間取引物価の低下として顕在化する可能性があり、製造業では1980年頃、サービス業では1990年頃から収奪問題が悪化している可能性がある事が間接的に示された。さらに建設業では少なくとも1992年以降から長期的に収奪問題が悪化しており、とりわけ下請が元請の景気変動の緩衝材としての役割を果たしている可能性が示された。

第三に、これまで十分な知見が蓄積されてこなかった、収奪の現場当事者である大企業の購買担当者の収奪促進的購買態度を測定し、その背景に存在するパーソナリティや道徳性との関係性を分析した結果、権威主義的組織や購買担当者の反社会的パーソナリティがサプライヤーへの配慮を低下させることが明らかとなった。また、権威主義的組織や購買担当者の反社会的パーソナリティが弱い場合、サプライヤーへの配慮は高まる一方で、自社の購買マニュアル遵守意識や購買コスト改善意識が促進されるという構造が存在する可能性が併せて示唆された。

以上の通り、本研究は、企業間下請関係における収奪問題の要因と実態を、一定程度明らかにしたものであり、本研究で得られた知見を共有知化することは、収奪問題の緩和・解決への第一歩となり、あまたの企業間取引によって展開される我が国の土木実践における今後のありように影響を及ぼしうる可能性が期待される。



# 目次

第1章 序論	1
1.1 本研究の背景と目的	1
1.2 論文構成	2
第2章 用語の定義と現状の整理	4
2.1 本章の目的と位置づけ	4
2.2 収奪問題と中小企業の定義	4
2.2.1 収奪問題の定義	4
2.2.2 中小企業の定義	4
2.3 中小企業の役割	6
2.3.1 60～80年代の議論：積極型中小企業論	6
2.3.2 90年代～令和：長期停滞期に問われた中小企業の役割	7
2.3.3 諸外国における中小企業の役割	8
2.3.4 災害レジリエンスを担う中小企業	9
2.4 収奪問題と中小企業の現状	11
2.4.1 収奪問題の現状	11
2.5 中小企業の現状	16
2.6 2章のまとめ	18
第3章 企業間下請関係における収奪問題の緩和・解消措置に関する制度的研究	20
3.1 本章の目的と位置づけ	20
3.2 本章の構成	20
3.3 収奪問題研究の二つの系譜	21
3.4 中小企業論アプローチ（経済学）	21
3.5 独禁法アプローチ（法学）	23
3.5.1 「優越的地位の濫用」とは	23
3.5.2 下請法における優越的地位の濫用規制	25
3.6 収奪規制の歴史	25
3.6.1 中小企業論アプローチ由来の規制	26
3.6.2 独禁法アプローチ由来の規制	28
3.7 両アプローチの限界	30
3.7.1 中小企業論アプローチの限界	30
3.7.2 独禁法アプローチの限界	31
3.7.3 両アプローチ由来「定義」の限界	32

3.8	2000年代以降の談合問題を通じて示唆された中小企業論アプローチの有効性	33
3.9	3章のまとめと考察	35
第4章	企業間下請関係における収奪問題の深刻化傾向に関する研究	38
4.1	本章の目的	38
4.1.1	既往研究（収奪問題の実態研究）	38
4.1.2	各論点の位置づけ	40
4.2	分析に使用するデータと分析項目	43
4.3	結果と考察	44
4.3.1	消費者物価指数と企業物価指数・企業向けサービス価格指数の分析	44
4.3.2	販売価格DIと仕入価格DIの規模別格差 — 製造業と建設業の比較 —	50
4.4	4章のまとめと考察	53
第5章	大企業購買担当者の収奪促進的購買態度とパーソナリティ・道徳性の関係性に関する研究	56
5.1	本章の目的	56
5.2	既往研究と本研究の位置づけ	57
5.2.1	購買とは何か	57
5.2.2	購買の機能と役割	58
5.2.3	購買がサプライヤーを選定する基準	60
5.2.4	組織における個人の意思決定	60
5.2.5	本研究の位置づけ	63
5.3	方法	63
5.3.1	調査対象	63
5.3.2	調査項目の構成	64
5.3.3	分析方法	66
5.4	分析結果	67
5.4.1	収奪促進的購買態度尺度の因子分析結果	67
5.4.2	収奪促進的購買態度尺度と外部基準尺度の相関	69
5.4.3	共分散構造分析による収奪促進的購買態度の背景構造の検証	70
5.5	5章のまとめと考察	72
第6章	結論	74
6.1	本研究のまとめ	74
6.2	収奪問題緩和方略の提案	75
6.3	今後の課題	76

参考文献 ..... 77

謝辞 ..... 84

# 第 1 章 序論

## 1.1 本研究の背景と目的

持続的かつ適正に土木事業を行っていくためには、中小企業をはじめとした土木事業者並びに関係他業種事業者の経営が安定し、供給能力や品質の不安が生じないようにすることが不可欠である。そして各事業者の安定的な経営のためには、企業間下請関係が適正であることが必要である。しかし我が国では、建設業界をはじめとした様々な業界の中小企業経営にとっての障害として、企業間下請関係における「収奪問題」(Exploitation Problem)が長年指摘されてきておりその解決が問われてきた。

企業間下請関係における「収奪問題」とは、「中小企業の生産した価値が取引上の優越性により寡占大企業に吸収されること」<sup>1)</sup>であり、我が国では、中小企業を最も疲弊させる要因として、古くから問われてきた<sup>1),2)</sup>。収奪問題の典型的な現れとして、買い叩き、支払い遅延、不当返品をはじめとした俗に呼ばれる「下請いじめ」、「しわ寄せ」が挙げられる<sup>3)</sup>。また、「下請いじめ」、「しわ寄せ」に相当する問題は、我が国の独占禁止法においても問われてきており、「優越的地位の濫用」(Abuse of Superior Bargaining Power)として、長年取り締まりが進められてきた。なお、ここでいう「下請け」とは「対等ならざる外注関係」である<sup>4)</sup>。

1990年代以降、収奪問題は激化した。例えば、大企業の生産拠点が東アジア諸国へ移転するのに伴い、安い下請単価を意味する「アジア価格」の影響から、国内中小企業に対する下請単価の切り下げ要求が生じてきた<sup>1)</sup>。また、バブル崩壊後長期に渡って経済成長が低迷する中で、コストダウン圧力が高まり、算定根拠の乏しい価格引下げ要請も拡大してきた。それらの結果、下請受注単価は、前年度比5~10%で継続的に切り下げられるようになった<sup>1)</sup>。そのため主な被害者である中小企業の数も激減し、とりわけ小企業の減少は著しい<sup>1)</sup>。

中小企業は、現在の我が国において企業数の99.7%、雇用の7割、また付加価値の5割を占めているため<sup>5)</sup>、収奪問題が、多くの企業間下請取引によって成り立つ我が国のインフラ政策の安定的展開への障害をはじめ、様々な被害を引き起こしている事が考えられる。

よって本研究ではこうした各種の公益毀損をもたらしているものと考えられる収奪問題の緩和・解消に資する知見の抽出を目的とし、これまでの研究では明らかにされていない、以下の課題に取り組む。

第一に、「収奪問題」は、これまで「経済学」と「法学」において、交わりつつも別々に研究され、それぞれの研究を踏まえた制度的措置がとられてきたが、両者が二項対立的に論じられたことは無く、両者の違いや利点・欠点は不明瞭である。また、各種学説を踏ま

えつつ進展してきた制度的措置の歴史的変遷とその帰結に関する評価が十分に行われていないとは言えない。

第二に、収奪問題は、定義上は企業間取引（Business to Business；通称 B to B）と企業対消費者取引（Business to Consumer；通称 B to C）のうち企業間取引のみで起こる問題であるが、多くの定量分析では、企業間取引と企業対消費者取引が混在した分析がなされている。また、伝統的な下請けの定義では、収奪問題は、「企業間取引全般」を「下請け」として定義し、収奪の実態を分析する必要があるがそのような研究は無い。さらに建設業における収奪実態の定量的分析が例外的に扱われていない事が多かった。

第三に、これまでの収奪問題研究では、収奪問題が発生する現場当事者である大企業購買担当者の収奪促進的購買態度の心理的な要因・構造が明らかにされてこなかった。

## 1.2 論文構成

本論文は、全部で6つの章から構成される。

まず第1章では、既に述べた本研究の背景と目的、また本研究の構成を説明する。第2章では、本研究における重要語句の定義と、問題の現状を整理し概観する。具体的には、本研究の主題となる収奪問題の定義と、主な収奪問題の被害者とされる中小企業の定義を確認し、また、中小企業特有の役割についての議論、さらには収奪問題の現状と中小企業の現状を整理し概観する。

第3章では、前項で述べた第一の論点に取り組む。これまで「経済学」と「法学」において別々に研究されてきた、二つの系譜の収奪問題の研究と、それらを受けて執り行われてきた制度的措置の歴史的変遷を概観し整理を行ったうえでその利点・欠点を考察する。またそれらを踏まえつつ進展してきた制度的措置の歴史的帰結から、今後の収奪問題の緩和・解消のための方略の方向性を考察する。第3章では、これまで政府が、「競争」をどのように解釈し取り扱う事で収奪緩和措置を進展させてきたかが重要な論点となる。

第4章では、前項で述べた第二の論点に取り組む。これまでの収奪問題研究ではあまり注目されることが無かった、「企業対消費者取引」と「企業間取引」の2種類の取引形態のうち、「企業間取引」における物価推移に着目した収奪問題の実態分析を行う。また建設業における収奪問題の深刻化傾向に関する定量分析では、「DI」値を用いた分析を行う。

第5章では、前項で述べた第三の論点を取り扱う。収奪が発生する現場当事者である大企業の購買・調達担当者に対する心理学的な調査を行い、各担当者の収奪促進的購買態度を計測するとともに、どのような心理的態度がそれと深く関わっているかを分析し、購買担当者の収奪的な心理の要因や構造を明らかにする。

第6章は、本研究のまとめを行い、本研究を受けて期待される収奪緩和方略を提案し、

最後に今後の課題を提案する.

## 第2章 用語の定義と現状の整理

### 2.1 本章の目的と位置づけ

本章では、本研究全体の問題意識を見通すため、本研究の主題となる「収奪問題」と、収奪問題によって主に被害を受ける「中小企業」の定義を明確化させる。また、中小企業の経済的、社会的役割を整理し、既往研究からみた収奪問題と中小企業の現状を概観する。

### 2.2 収奪問題と中小企業の定義

#### 2.2.1 収奪問題の定義

1.1 で述べた通り、収奪問題とは「中小企業の生産した価値が取引上の優越性により寡占大企業に吸収されること」<sup>1)</sup>で、典型的な現れとして、買い叩き、支払い遅延、不当返品をはじめとした俗に呼ばれる「下請いじめ」や「しわ寄せ」が挙げられる。

本研究では収奪問題の定義として、基本的に黒瀬による定義を用いる事とする。なお、中小企業論における収奪問題の議論は、戦前からの歴史を持ち、また独占禁止法における優越的地位の濫用の議論は戦後間もなくからの歴史を持ち、これら学説に関する詳細、歴史の変遷は、第3章にて概観する。

#### 2.2.2 中小企業の定義

1.1 で述べた通り、収奪問題の主な被害者は中小企業である。そのため、本研究では収奪問題によってどの程度中小企業が被害を受けているかを把握するため、中小企業の位置づけと定義をある程度明確化する必要がある。本項では中小企業の定義を概観する。

中小企業は、我が国の中小企業基本法において定義されており、中小企業基本法第2条第1項における定義では「中小企業者」と呼ばれる。また、小規模企業とは、同条第5項の規定にて「小規模企業者」と呼ばれる。さらに、中規模企業とは、「小規模企業者」以外の「中小企業者」をいう。小規模企業者は、表2-1、2-2に該当するものを指す。なお、中小企業の定義は、各国で異なり<sup>6)</sup>、また各種研究によっても異なる。本研究でも、各種分析によって異なる中小企業の定義を用いているので注意されたい。

表 2-1 中小企業の定義

業種分類	中小企業基本法の定義
製造業・建設業・運輸業・その他	資本金の額又は出資の総額が 3 億円以下の会社、又は、常時使用する従業員の数が 300 人以下の会社及び個人。
卸売業	資本金の額又は出資の総額が 1 億円以下の会社、又は、常時使用する従業員の数が 100 人以下の会社及び個人。
小売業	資本金の額又は出資の総額が 5 千万円以下の会社、又は、常時使用する従業員の数が 50 人以下の会社及び個人。
サービス業	資本金の額又は出資の総額が 5 千万円以下の会社、又は、常時使用する従業員の数が 100 人以下の会社及び個人。

注 1: 上記にあげた中小企業の定義は、中小企業政策における基本的な政策対象の範囲を定めた「原則」であり、法律や制度によって「中小企業」として扱われている範囲が異なることがある。

注 2: 中小企業関連立法においては、政令によりゴム製品製造業（一部を除く）は、資本金 3 億円以下または従業員 900 人以下、旅館業は、資本金 5 千万円以下または従業員 200 人以下、ソフトウェア業・情報処理サービス業は、資本金 3 億円以下または従業員 300 人以下を中小企業とする場合がある。

出典: 中小企業庁 web:「中小企業・小規模事業者の定義」(<http://www.chusho.meti.go.jp/soshiki/teigi.html>)<sup>7)</sup>

表 2-2 小規模企業の定義

業種分類	中小企業基本法の定義
製造業・建設業・運輸業・その他	従業員 20 人以下
卸売業・商売業・サービス業	従業員 5 人以下

注 1: 商工会及び商工会議所による小規模事業者の支援に関する法律(小規模事業者支援法)、中小企業信用保険法、小規模企業共済法の 3 法では、宿泊業及び娯楽業を営む従業員 20 人以下の事業者を小規模企業と定義している。

出典: 中小企業庁 web:「中小企業・小規模事業者の定義」(<http://www.chusho.meti.go.jp/soshiki/teigi.html>)<sup>7)</sup>

また、大企業の定義については、法律で定められているわけでは無いが、一般的に上記の中小企業の定義の反対解釈が、大企業とされることが多く、表 2-3 に定める定義を大企業とする場合がある。

表 2-3 大企業の定義

業種分類	大企業の定義
製造業・建設業・運輸業・その他	資本金の額又は出資の総額が3億円を超え、かつ、 常時使用する従業員の数が300人を超える会社及び個人。
卸売業	資本金の額又は出資の総額が1億円を超え、かつ、 常時使用する従業員の数が100人を超える会社及び個人。
小売業	資本金の額又は出資の総額が5千万円を超え、かつ、 常時使用する従業員の数が50人を超える会社及び個人。
サービス業	資本金の額又は出資の総額が5千万円を超え、かつ、 常時使用する従業員の数が100人を超える会社及び個人。

## 2.3 中小企業の役割

前述の通り、本研究は中小企業への収奪問題の緩和・解消に資する知見確保を企図する。

中小企業の衰退を緩和させる必要があるのは、「中小企業が可哀そう」や「大企業が不道德であるから」等の感情論的な問題では無く、中小企業には、大企業にない特有の社会的・経済的役割がある為である。以下では、60年代から80年代の議論、90年代から令和の議論、災害レジリエンスへの中小企業の役割の3つに分け、これまで述べられてきた中小企業の役割についての議論を概観する。

### 2.3.1 60～80年代の議論：積極型中小企業論

戦前からの歴史を持つ我が国の中小企業論では、黎明期には、中小企業を、収奪問題をはじめとした様々な問題を抱える存在として捉え、この様な議論は「問題型中小企業本質論」と呼ばれた<sup>1)</sup>。一方、中小企業の発展性や、国民経済への積極性役割から捉えた研究も多く行われてきた。これらは「積極型中小企業論」と呼ばれ、60年代から現れた比較的新しい観点ではあるが、以後次第に有力化し政府の80年代中小企業ビジョンにも大きな影響を与えることとなる<sup>1)</sup>。

戦前から戦後にかけて、問題型中小企業論がほとんどであった中小企業論は、60年代にはいると、中小企業の発展を背景とし、伝統的なこれまでの問題型中小企業論に対する異論が提起され、中小企業の積極的役割が唱えられるようになった。その嚆矢として1964年の中村<sup>8)</sup>の研究があり、中村は積極型中小企業論の先駆けとされる<sup>1)</sup>。中村は、従来の中小企業では例外として扱われまた、ビッグビジネス論では対象とされなかった「中堅企業群」にスポットライトを当て、中堅企業を「経営、技術、製品、それぞれについて多くの

特性を持っており、その主製品の市場占有率は独占的性格を持っているものが多く、新資本の参入を阻止しうる客観的ないし、主体的条件を持っている」と評した。中堅企業とは、量産型中小企業の中から急速な市場の拡大に恵まれ、いち早く専門技術を確立し中小企業規模を脱し、しかし大企業規模には至っていない企業グループである。中村は中堅企業を、中小企業と大企業を切り離し、その間の越え難い断層を強調する理論体系（すなわち、問題型中小企業論）では捉えられない存在であるとして、従来の問題型中小企業論を批判した。

80年代に入ると積極型中小企業論は多く論じられるようになり、かつて日本資本主義の後進性の象徴とも言われた下請中小企業も、日本経済の国際競争力の源泉としての役割を評価されるに至った。政府の政策当局も積極型中小企業論の立場をとり、「80年代中小企業ビジョン<sup>9)</sup>」では、中小企業の積極的役割を評価し、「中小企業は総体としてみればその旺盛なバイタリティ（活力）により産業構造の変革、技術の進歩、人的能力発揮の苗床であり、経済社会の進歩と発展の原動力とも言える」と評した。また、滝沢ら<sup>10)</sup>は、戦後日本における経済復興期、高度成長期、低成長期の各年代において、金融・財政、雇用、生産、技術革新、商業、サービス、地域経済、経済・経営の活性化、国際、その他の各項目において、中小企業が果たしてきた役割を年代別に網羅的に評価した。

### 2.3.2 90年代～令和：長期停滞期に問われた中小企業の役割

90年代に入ると、60年代から80年代にかけて議論されてきた積極型中小企業論の議論を受けて、これまで中小企業が弱い立場である点に重点をおいた問題型中小企業本質論にたっていた中小企業基本法が、積極型中小企業論に立ったものに抜本的に改訂された（新「中小企業基本法」1999年12月3日施行）。新しい中小企業基本法では、中小企業を「新産業創造の担い手」、「就業機会増大の担い手」、「市場競争の担い手」、「地域経済活性化の担い手」などとし、中小企業を我が国の経済において重要な役割を果たす存在であると規定した。しかしながら90年代は、それまで増加し続けた中小企業数が減少に転じ、その減少傾向は近年も続いている<sup>11)</sup>。

2000年代以降、黒瀬<sup>12)</sup>は、中小企業が果たす役割を、1) 経済的役割と、2) 社会的役割に大別し、前者では①大企業の基盤である規模の経済性が発揮しにくい需要多様分野への貢献、②雇用機会創出の中心的役割、③競争と革新（イノベーション）の主体としての役割、④地域経済の担い手としての役割、を挙げ、また後者では①多数の独立中小企業による民主主義の基盤としての役割、②個人尊重、自己実現の手段、資本の論理からの自由などの、多元的な経営価値観からの自由を担う役割を挙げている。とりわけ2) ①「多数の「独立中小企業」による「民主主義の基盤としての役割」は重要である。例えば、寡占化した大企業が、中小企業を市場から排除あるいは拘束（隷属化）し、価格管理を行うことで、市場を支配下に置くような経済秩序では、真の民主主義は成立しない。経済力分

散（独立の経済主体が多数存在する事）、対等取引（経済主体間の取引関係が対等であること）、参入自由（経営意欲のある者が自由に参入する事）を特徴とする経済、即ち「経済民主主義」が存在してこそ、政治民主主義が実現する事を指摘している。

2010年には、中小企業家同友会と中小企業経営者の運動にこたえる形で、「中小企業憲章」が閣議決定した。中小企業憲章では、大前提として中小企業が果たしてきた我が国経済・社会での役割が強調されている。その中では、「多様な製品とサービスを提供し、人々の生活を支える役割」、「組織の小ささを活かした俊敏な対応や創意工夫の源泉としての役割」、「輸出への貢献」、「働き甲斐のある雇用の担い手としての役割」、「地域経済の担い手」、「伝統技能や文化の継承者」、「小規模企業による地域社会の安定」があげられた<sup>11)</sup>。

また、これまで中小サービス業が女性の雇用に果たす役割が大きいことは知られていたが<sup>13)</sup>、2007年の調査では、1987年からの20年間、中小企業、とりわけ小規模事業者が、女性の雇を支えてきたことが報告されている<sup>14)</sup>。さらに海上<sup>15)</sup>は、各都道府県の人口と、企業規模別就業者数を分析することで、これまで「地域の雇を支える中小企業」として、半ば常識的に認識されてきた中小企業が、実際に地域の雇を支えていることを実証的に示した。

元号が平成から令和に移行して2年目の令和2年、新型コロナウイルスによるパンデミック（通称：コロナ禍）が起こり、世界を席卷した。各国は一部の例外を除き、感染症拡大を阻止するため人々の行動自粛、制限を強いられることとなった。そのような最中、中小企業庁<sup>16)</sup>では、アンケート調査の結果から中小企業・小規模事業者に期待される役割・機能を、「①グローバル展開をする企業（グローバル型）」、「②サプライチェーンでの中核ポジションを確保する企業（サプライチェーン型）」、「③地域資源の活用等により立地地域外でも活動する企業（地域資源型）」、「④地域の生活・コミュニティを下支えする企業（生活インフラ関連型）」の四つの類型に分類し、期待される役割や機能を意識した支援の必要性が提起した。

### 2.3.3 諸外国における中小企業の役割

中小企業が国内経済に大きな役割を果たす点は、各国においても同様で、例えば、台湾、アメリカ、イギリス、イタリア、EUにおいても中小企業が各国の国内経済へ大きな役割を果たしてきたことが報告されている。

台湾においては、①経済成長のエンジン、②外貨の稼得・節約や資本蓄積の役割、③輸出の先頭部隊としての役割、④物価の安定、⑤貧富格差の縮小、⑥労働力の吸収、⑦良好な労使関係、⑧社会の安定、⑧海外市場へのダンピングの抑制などの役割が評価されている<sup>17)</sup>。アメリカ、イギリスでは、とりわけ①競争、②雇用、③イノベーション、の源泉としての役割がいくつかの文献で評価されている<sup>18)</sup>。イタリアでは、1969年から始まった15年にもわたる長期不況からの奇跡的回復（「イタリア経済第二の奇跡」）において、中小企

業が牽引的役割を果たしたことが評価されている<sup>19)</sup>。また、EUでは、2000年に欧州加盟15か国による合意で作成された「欧州小企業憲章」(European Charter for Small Enterprises)で小企業の役割が強調された。憲章の中では小企業の役割として、①ヨーロッパ経済の背骨としての役割、②雇用の主要な源泉、③ビジネスアイデアを育てる大地、④社会的・地域的統合の推進、などの役割が強調されている<sup>20)</sup>。

2019年、国際労働機関(International Labor Organization, 以下ILOと呼ぶ)は、OECD諸国(日本、カナダ、アメリカは除く)を含む世界99カ国に対する調査結果から、中小企業が各国の雇用・経済にとって極めて重要な役割を果たしていることを報告している<sup>21)</sup>。ILOによると従業員250人以下の企業で働く人々は世界全体で3分の2以上が就業しており、低所得の国であるほど、中小企業、とりわけ零細企業や自営業での従業者の割合が高く、中小企業が雇用面に大きな役割を果たしている事が示唆された。また、Gonzales et al.<sup>22)</sup>による調査では、国内総生産(GDP)における中小企業の寄与率は高く、高所得なOECD加盟国では中小企業によるGDPへの寄与率は61%(中央値)も占める。GDPへの寄与率は、高所得な国であるほど、中小企業のうちとりわけ中規模の企業が高い。

#### 2.3.4 災害レジリエンスを担う中小企業

中小企業が、我が国の災害レジリエンス(弾力性)を担う事が、かねてより指摘されている。災害大国である我が国では、未曾有の大災害となった2011年3月11日の東日本大震災以降も、ほとんど毎年過去最大級の台風や大型の地震の発生が続いており、その様な現状から鑑みると、時代の趨勢として、中小企業が災害レジリエンスに対して果たす役割は、とりわけ強調しておく必要がある。以下では、地域中小商業と、地域中小建設業に分けて、これまで中小企業が、我が国の災害レジリエンスに果たしてきた役割の事例を紹介する。

##### a) 地域中小商業の事例

東日本大震災において、地域中小企業が、大企業や大手販売店には難しいであろう発想や活動によって、震災時におけるレジリエンスへ寄与した事が報告されている。

和田<sup>23)</sup>は、福島県の中小企業が震災直後に地域のライフラインを守った中小企業の事例として、①地域の食の流通を守ったスーパーマーケット(相馬市)、②住民避難に尽力した観光バス会社(南相馬市)、③震災後、都市ガスを供給し続けていたガス会社(南相馬市)、④被災直後から避難所や病院に食材を供給しつづけた食品会社(南相馬市)、⑤地域住民の医療を支え続ける調剤薬局、⑥避難所住民の生活を守った製造小売りのパン屋(南相馬市)、の6つを挙げている。とりわけ①に関して和田は、殆ど大手スーパーが震災直後、再開の目途を示すことなく店を閉めたことから、店長など意思決定の責任者が本社からくる大手スーパーでは、「地域の食を守る」といった発想が生まれにくい可能性がある事や、さら

に、中小企業家（中小経営者）は、サラリーマンではないため意思決定しやすい点が、地域を守る能力を発揮する要因であろうと指摘している。また、岡田・秋山<sup>24)</sup>も、東日本大震災後の宮城県気仙沼市と岩手県陸前高田市における混乱の中で、迅速な復興への主要な役割を果たしたのが、行政でもなく政治家でもなく、地域の中小企業であったと報告している。また、阪神大震災の際にも中小企業がレジリエンスに中心的な役割を果たした事も報告されている。震災の時、大手の運送業者が、渋滞で走れない神戸に見切りをつけ、トラックを効率がよい地域に回したのに対し、中小企業の運送業者は、いつ終わるかもわからない渋滞のなか、復興のため懸命に輸送に携わった<sup>12)</sup>。

近年の防災対策では、地域住民や事業者による地域コミュニティによる自主的なボトムアップ型の防災対策が注目されており、政府もボトムアップを基軸とした「地区防災計画制度」を2013年に防災対策基本法にて導入している<sup>25)</sup>。また、近年頻発する水害に対するボトムアップ型の防災対策「地域継続計画」(District Continuity Planning)の重要性が指摘されている<sup>26)</sup>。ボトムアップ型の地域の防災には、日頃から地域組織による様々な合意形成が必要である。そのため地元の商工会、地域コミュニティと密接につながった地域中小商業こそが、地域との繋がりを持ちにくい大企業よりも、ボトムアップ型の防災対策に適応すると考えられる。実際、アンケート調査結果からも、地域中小商業が、治安・安全・防災に関する活動へ、普段から積極的にかかわっている事が報告されている<sup>11)</sup>。

以上より、地域中小商業が災害レジリエンスへ果たす役割は大きく、とりわけ、①「地域アイデンティティに基づいた地域を守ろうとする想い」、②「中小企業ゆえの意思決定の迅速さ」が、地域の災害レジリエンスへ大きな役割を果たす事がわかる。故に、地域中小商業の衰退は、地域の災害レジリエンスを、長期的に毀損する事に繋がる可能性が考えられる。

## b) 地域建設土木業の事例

災害レジリエンスにおいて、地域中小企業のうち、とりわけ地域建設土木業者が果たす役割は大きい。地域建設土木業者（専門工事業者とも呼ばれる）とは、いわゆる中小建設土木業者であり、全国、海外をまたにかけて活動する大手建設土木業者（大手ゼネコン）とは異なり、一般的に地域に根差した活動を行う。

牧角<sup>27)</sup>は、近年の我が国の災害における、地域建設土木業者が果たした役割の事例を6つ紹介しており、①2018年7月の西日本全域にわたる豪雨における災害対応、②2018年9月における北海道胆振東部地震における災害対応、③2017年7月の北九州豪雨における災害対応、④2017年3月の千葉県鳥インフルエンザ防疫対応、⑤2016年4月の熊本地震における災害対応、⑥2014年2月の東日本豪雪における災害対応などを報告している。

また、阪神大震災の時にも地域建設業者がレジリエンスに大きく貢献した事が報告されている。震災が起こったあと、大手の建設業者が高い利益が出る大型案件を追う中、中小

建設業者は損益計算抜きで、殺到する民家の緊急工事を行い、またこれまでの顧客にたいして無償でブルーシートを配った中小建設業者もいた<sup>12)</sup>。これらの役割は、施工管理を主な業務とし、作業員をほとんど持たない点、自分たちが住む地域の工事を担うことが少ない点で、大手ゼネコンでは果し難い役割である。

地域建設業者は、ほとんどが下請業者であるため、優越的地位の濫用をはじめとした収奪を受けやすい立場であるが、実際に手足を動かして作業を行う人々の集まりでもある。そのため、収奪によって、どれほど大手建設企業が利益を得たとしても、同時に、直接施工を行う企業や人々が経済的に疲弊すれば、災害に対するレジリエンスが脆弱化すると考えられる。

## 2.4 収奪問題と中小企業の現状

### 2.4.1 収奪問題の現状

#### a) 各種物価推移

収奪問題の議論において、とりわけ多くの議論が交わされてきた業種に製造業がある。製造業における収奪問題は、1990年代の減速経済期から未曾有の激化に陥っており、下請受注単価は、わずか15年で、半分まで激減した可能性が指摘されている(図2-1)。問題を深刻化させた要因に、生産の東アジア化が指摘されている<sup>28)</sup>。グローバル化に伴う生産の東アジア化により、国内中小企業は、東アジア企業との競争に立たされ、大企業はこれを利用し、下請単価を強引に引き下げた。大企業は、国内下請企業に、賃金が日本より大幅に低い中国などの価格を提示し、受け入れられない場合は、中国へ発注した。そのため、下請中小企業は「アジア価格」を受け入れざるを得ず下請単価は急激に低下した。

また、1996年を100とした場合の規模別出荷額の伸び率をみると、製造業における、出荷額の伸び率は、全体的に従業員規模が大きい程ほど、20年間で出荷額が伸びている傾向がみられるのに対し、従業員99人以下の企業は、すべて出荷額が減少している。中でも、従業員規模4人~9人の企業における減少率は著しく、20年間で半分以下にまで落ち込んでいる(図2-2)。

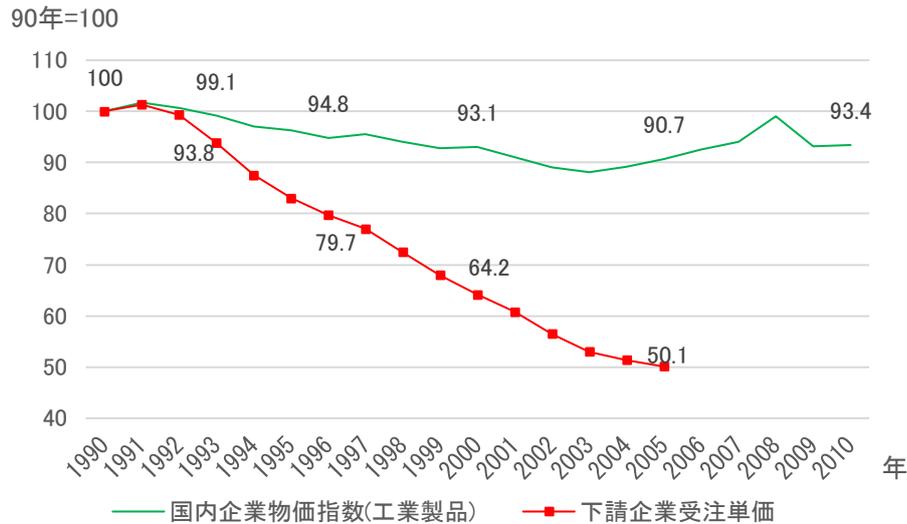


図 2-1 各種物価推移

注：国内企業物価指数(工業製品)と下請企業受注単価は各年6月の数値。なお、下請受注単価は前年同月比を基に算出されているが、毎年調査対象が入れ替わっており、ここでの数値は前年同月比が仮に同一企業のものとした場合、単価はどのように変化するかを示すもの。

資料：国内企業物価指数(工業製品)：日本銀行「企業物価指数」(時系列データ統計検索サイト)。

下請企業受注単価：中小企業庁「下請中小企業短期動向調査」より計算。本調査は2005年で終了。

出典：渡辺・小川・黒瀬・向山著，21世紀中小企業論，第4章，戦後日本の中小企業問題の推移<sup>28)</sup>

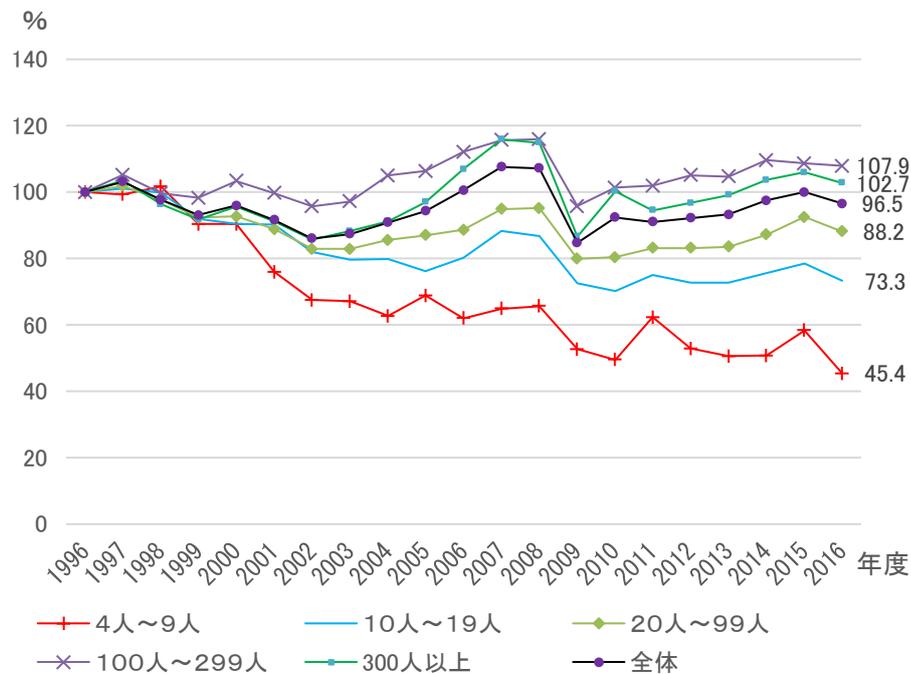


図 2-2 規模別出荷額の比率 (製造業, 1996=100)

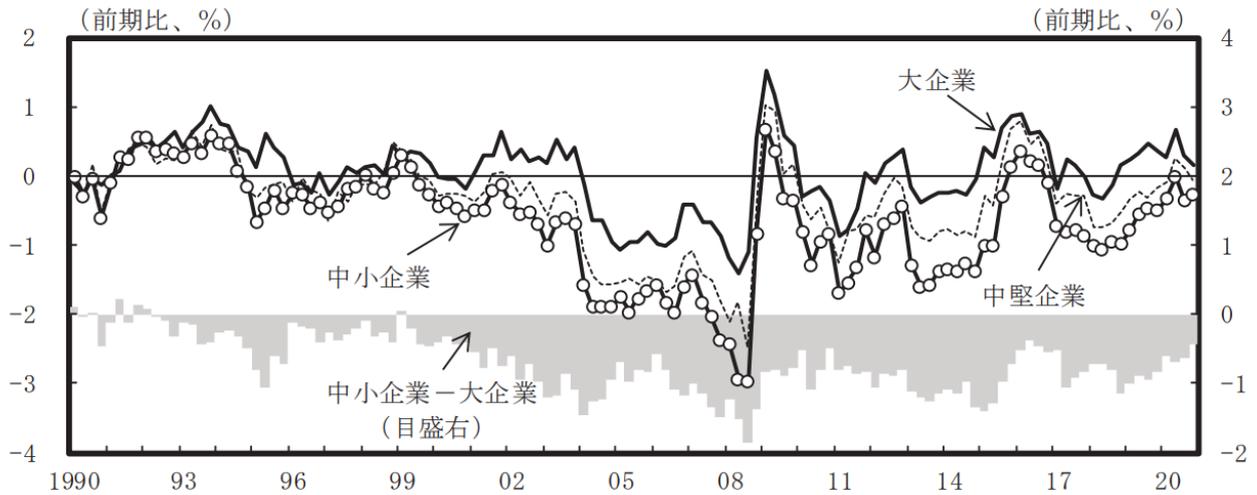
「工業統計表(全数調査年次)」(経済産業省)より作成

中小企業の収奪問題を把握するうえで、近年では「仕入価格の物価上昇分をどの程度販売価格に転嫁できているか」の指標である「価格転嫁力指標」がしばしば用いられる。価格転嫁力指標は、仕入価格 DI（DIの詳細は第4章）と販売価格 DI の上昇率の違いから、仕入価格の物価上昇分をどの程度販売価格に転嫁できているかを数値化した指標である。以下では、内閣府<sup>29)</sup>が発表した、製造業と非製造業（小売業）における大企業と中小企業の価格転嫁力指標を確認する。

まず、製造業における1990年代の中小企業と大企業の格差と比較すると、2000年代以降、中堅・中小企業の価格転嫁力指標が徐々に低下し、大企業との差は拡大していったことがわかる（図2-3）。2018年頃から大企業と中小企業の価格転嫁力指標の差は徐々に縮まっているが、中小企業の価格転嫁力指標は依然として前期比マイナスが続いている。また2020年度は新型コロナウイルスの世界的流行の影響により厳しい収益環境に直面する中、中小企業のみならず、大企業も価格転嫁指標の前期比プラス幅が縮小している。

非製造業のうち、物価データを入手可能であった小売業を見ると、企業規模ごとの価格転嫁力指標に大きな違いはなく、2014年度頃から、何れの企業規模においても、1%未満と僅かながら前期比プラスで推移している。詳細は第4章に譲るが、一般的に小売業は、企業間取引では無く「企業対消費者取引」（B to C）であるため、販売価格が切下げられにくいと考えられる。なお、財団法人東京都中小企業振興公社<sup>29)</sup>による2008年のアンケート調査報告では、「原材料価格の上昇分を販売価格へ転嫁できているか」との問いに対し、卸売・小売業は「大部分を転嫁できた」が6%、「ある程度転嫁できた」が14%、「少しだけ転嫁できた」が31%と、計51%が何らかの価格転嫁ができている一方、サービス業他は「大部分を転嫁できた」が0%、「ある程度転嫁できた」が0%、「少しだけ転嫁できた」が21%という結果であり、非製造業のうち、サービス業で厳しい価格状況にある事が示唆される。また、大阪シティ信用金によるアンケート調査<sup>30)</sup>によると、2020年における大阪府下の企業1,400社に対して行われたアンケート調査結果では、「親事業者などの取引先から自社の製・商品、サービス等の値下げ圧力を感じている」との回答が76.6%、「仕入価格の上昇分を十分に転嫁できていない」との回答が81.0%となる等、下請中小事業者は、依然として十分な価格転嫁が行えていない可能性があることが指摘されている。

## 製造業



## 非製造業（小売業）

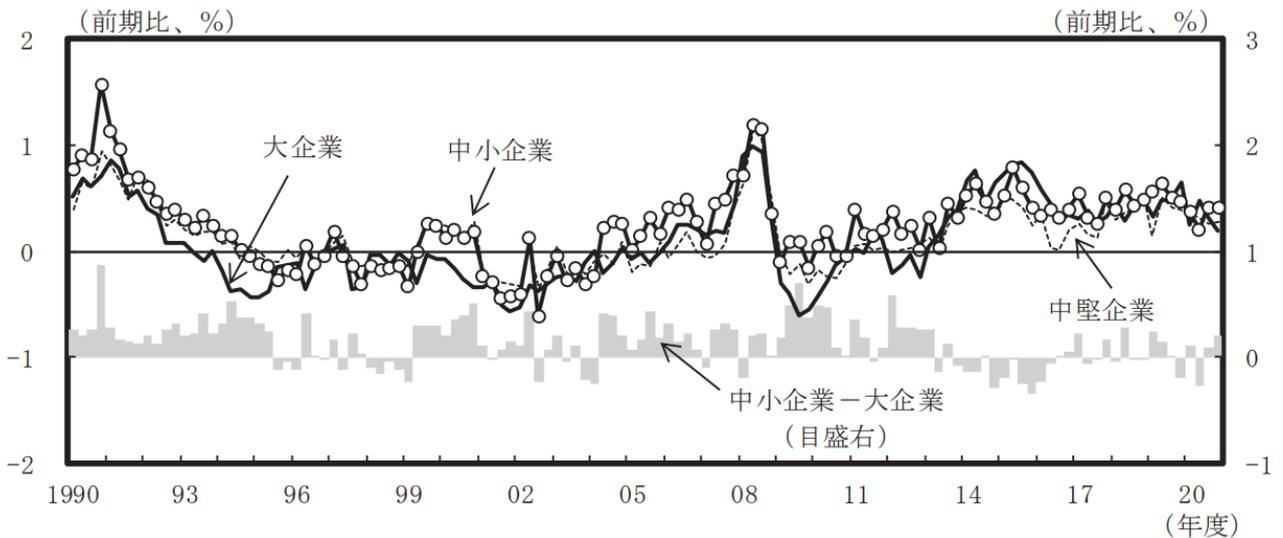


図 2-3 中小企業と大企業の価格転嫁力指標の差（製造業と非製造業）

注：大企業は資本金 10 億円以上，中堅企業は資本金 1 億円以上 10 億円未満，中小企業は資本金 2 千万以上 1 億円未満。

出典：内閣府：日本経済 2020-2021<sup>29)</sup>。

### b) 下請法の運用状況からみた収奪問題

次に，収奪問題の動向を，下請法による優越的地位の濫用の取締り状況から概観する。公正取引委員会は，下請法違反（下請法の禁止事項の詳細は第 3 章）に対する指導・勧告を行っており，「下請取引の適正化に関する行政評価・監視，結果報告書」<sup>31)</sup>によると，公正取引委員会による下請法違反の指導・勧告件数や，国の相談窓口に対する相談件数は年々増加（図 2-4）しており，依然として，いわゆる「下請いじめ」は無くなっていない状況にあるという<sup>1)</sup>。

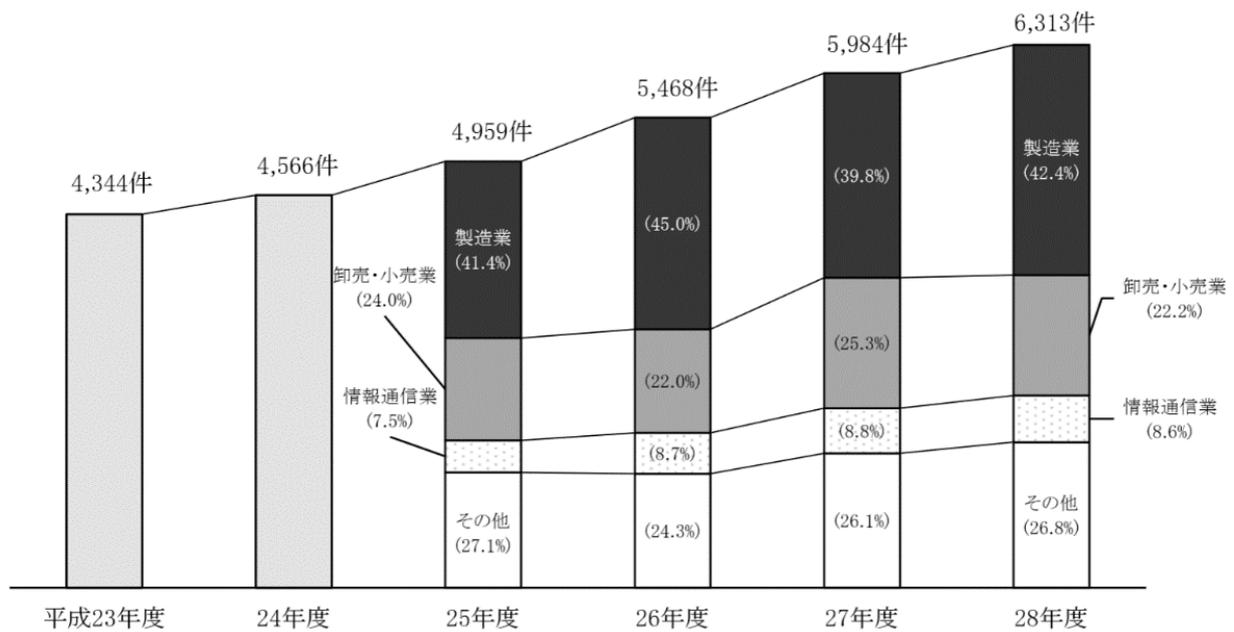


図 2-4 公正取引委員会による下請法違反に対する措置件数の推移

注 1：公正取引委員会の資料に基づき、総務省が作成。

注 2：「その他」は、運輸業、郵便業、不動産業、物品賃貸業、サービス業などである。

注 3：平成 23 年度及び 24 年度の業種別の内訳については、25 年度以降の分類と異なっているため記載していない。

出典：総務省，下請取引の適正化に関する行政評価・監視結果に基づく勧告，2018<sup>31)</sup>

ただし、下請法違反の指導・勧告件数、相談件数の増加が、「実際の違反の増加を示す」のか、「公正取引委員会の取り組みが功を制している」のかが判断できないため、親事業者、下請事業者に対して行われている書面調査発送件数との比較を行い、図 2-5 に取り纏めた。

1986 年から 2009 年まで、書面調査発送件数に対し指導件数が 1989、1993、2005 年で短期的に大きな増加を見せているものの、全体としては相関的に変化している。2010 年から 2016 年までの 6 年間では、書面調査発送件数が横ばいであるのに対し、指導・勧告件数が 4226 件から 6752 件までの、およそ 1.6 倍の指導件数へと連続的に増加している。このことから、2009 年から、書面調査に基づいた指導・勧告の規準が変更されていない限りは、下請違反が増加している可能性が考えられる。

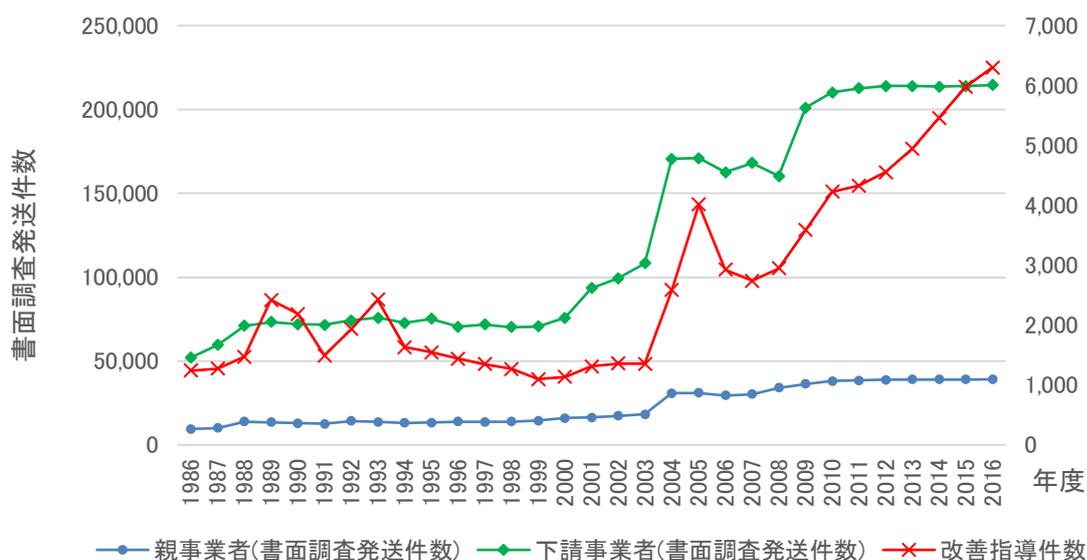


図 2-5 書面調査発送件数と指導件数の推移

注：各年度の書面調査は発送件数が、返答，集計，を経て指導・勧告そして集計が行われるのに，およそ 1 年かかると仮定した場合，各年度の指導件数が，1 年前の書面調査発送件数を反映していると考えられるため，指導件数は，1 年過去にスライドさせた。

公正取引委員会「平成 29 年度年次報告書」より作成。

## 2.5 中小企業の現状

本章の最後に，激化した収奪問題とともに中小企業がどのような状況に陥ったかを中小企業数・従業者から概観する。入手できたデータの都合で，1963~2006 年は，事業所数の推移（図 2-6），また 1999 年から 2016 年までのデータは事業者数の推移を示した（図 2-7）。まず，規模別事業所数の推移を見てみると，中小事業所数は 1991 年をピークとし，以後減少に転じている（図 2-6）。また，事業者数の推移をみると（図 2-7），1999 年から 2016 年にかけて，小規模事業者の減少が規模，減少率ともに最も多く，数にしておよそ 118 万者，割合にして 28%の減少である。それに対して，大企業は，数にしておよそ 300 者，割合にして 21%の減少である。最も減少が少ないのが中規模企業で，数にしておよそ 8 万者，割合にして 13%の減少である。なお 2014 年から 2016 年にかけて，大企業の数はいむしろ増加傾向にある（図 2-7）。よって，1990 年代の後半から現在に至るまでのおよそ 20 年間で，4 分の 1 以上もの中小企業が市場から退場した。またその間，大企業の数も減少したものの，その減少は 5 分の 1 程度であり，しかも大企業の場合は合併・買収によるものも多いと考えられる<sup>32), 33)</sup>。

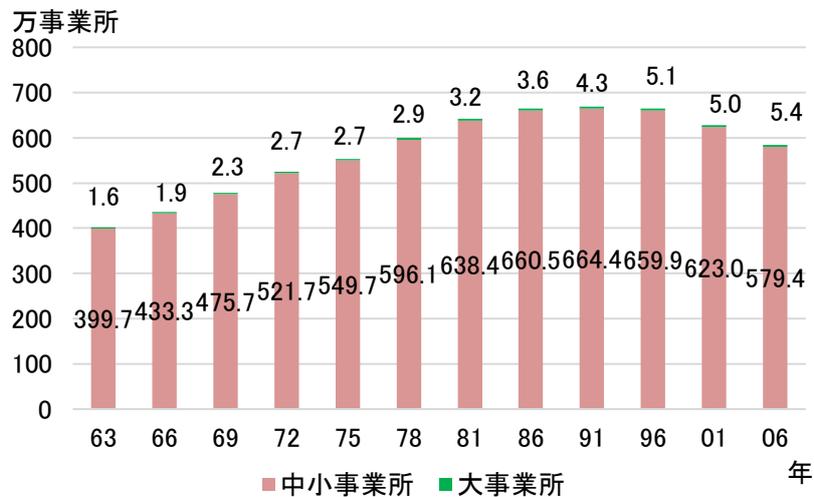


図 2-6 規模別事業所数の推移(1963~2006)

注：従業者数 299 人以下（卸売業，サービス業は 99 人以下，小売業，飲食店は 49 人以下）の事業所を中小事業所とした。また，非一次産業（「公務」は含まない）。

出典：中小企業白書 2011<sup>34)</sup>



図 2-7：規模別企業数の推移

注 1：企業数=会社数+個人事業者数。

注 2：経済センサスでは，商業・法人登記等の行政記録を活用して，事業所・企業の補足範囲を拡大しており，本社等の事業主が支所等の情報も一括して報告する本社等一括調査を実施しているため，「事業所・企業統計調査」による結果と単純に比較することは適切ではない。

注 3：ここでいう「中規模企業」とは，中小企業基本法上の中小企業のうち，同法上の小規模企業には当てはまらない企業をいう。

出典：中小企業白書 2019<sup>35)</sup>

中小企業数の労働者シェアの比較を確認するため、従業員数ベースで OECD 諸国との国際比較したグラフを確認する（図 2-8）。グラフを見ると、我が国は、大企業（ここでは従業員数 250 人以上）の労働者シェアが 47.2%で OECD 諸国の中で米国について高く、逆に中小企業の労働者シェア（ここでは、従業員数 250 人未満）は 52.8%と米国に次いで低い。我が国の中小企業の定義では、中小企業は全企業の 99.7%、また労働人口の 7 割を占めている<sup>5)</sup>。しかし図 2-8 の様に、各国の基準をそろえるため、従業員数ベースで OECD 諸国との国際比較を行った結果からは、現在のわが国が、先進国屈指の大企業国である事が解る。

なお、日本は中小企業で働く者の割合が高いため経済成長性、生産性が低いとの指摘が一部にある<sup>36)</sup>。しかしながら、図 2-6, 2-7, 2-8 から、我が国特有の長期的な経済低成長<sup>37), 38)</sup>は、中小企業過多とあまり関係が無く、寧ろ 90 年代以降の長期停滞期に合わせる様に中小企業の激減が進行し続けてきた事を考えると、収奪問題を要因とした可能性のある中小企業の衰退こそが、我が国の長期低成長の淵源の一つであると言える可能性すら考えられる。

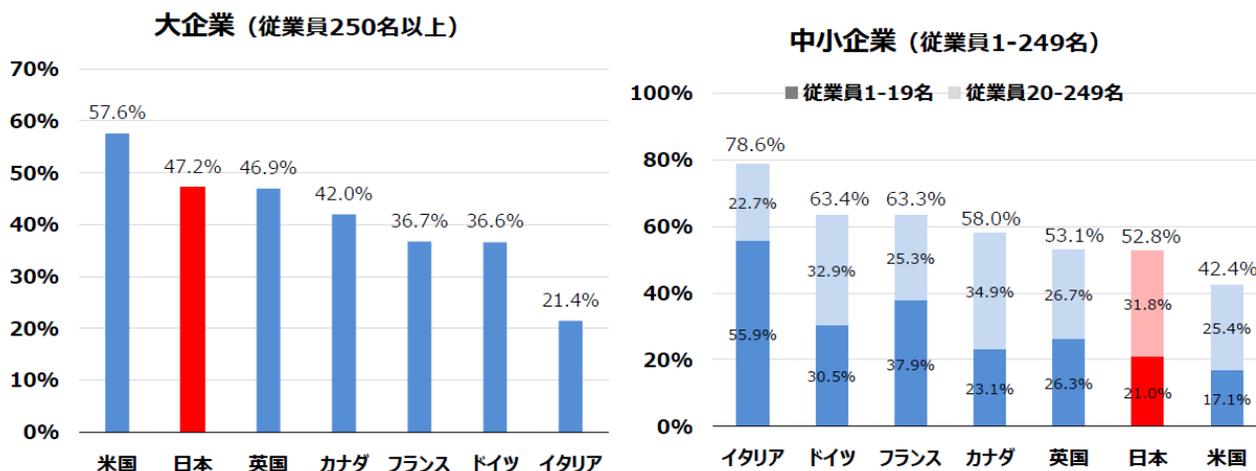


図 2-8：各国の規模別労働者数シェア

注：OECD 2019 「OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2019」（元データは「OECD Structural and Demographic Business Statistics Database, 2018」）を基に作成。

出典：経済産業省；第 2 回成長戦略部会議論の参考資料，令和元年 10 月 25 日<sup>39)</sup>

## 2.6 2章のまとめ

本章では、収奪問題と中小企業の定義、また収奪問題によって被害を受ける中小企業の経済的、社会的役割の確認を行い、最後に収奪問題と中小企業の現状を概観した。その結果、中小企業は、中小企業特有の役割を持っており、とりわけ人々の雇用、人々の働き甲

斐，民主主義の基盤，地域への愛着・アイデンティティ，災害レジリエンスに対する役割  
が大きい事が示された．しかしながら 90 年代以降の収奪問題の激化時期と並行して，中小  
企業は長期的に衰退しており，我が国の中小企業の労働者シェアは，先進国屈指の小ささ  
と言えるまでに縮小した．以上は，本研究を通しての問題意識の基幹となる．

## 第 2 章補注

[1] 公正取引委員会，中小企業庁及び国土交通省は，書面調査や申告・通報を端緒として，下  
請法や建設業法違反が疑われる場合，必要な立入検査を行い，指導や勧告などを実施している．

## 第3章 企業間下請関係における収奪問題の緩和・解消措置に関する制度的研究

### 3.1 本章の目的と位置づけ

詳細は後述するが、企業間下請関係における「収奪問題」は、これまで「経済学」と「法学」において、交わりつつも別々に研究されてきた。また収奪問題の緩和・解消措置として、それぞれの研究を踏まえた制度的措置がとられてきた。収奪問題が「経済学」と「法学」において研究され、それぞれの研究を受けて制度的措置が取られた事は、とりわけ中小企業政策史に関する研究においても示唆されていると言える<sup>12), 40)</sup>。しかしながらこれまで両者（後述の通り、本研究では「中小企業論アプローチ」と「独禁法アプローチ」と呼称する）の対比を軸として収奪問題の学説史が統合的に論じられたことは無く、両者の共通点と違いの整理も不明瞭であり、また双方のアプローチの限界についても網羅的な議論は存在しない。そこで本研究では、これまで「経済学」と「法学」で別々に議論されてきた「収奪問題」に関する学説及び規制の歴史を整理し、それぞれの利点と欠点を考察し、そのうえで今後の収奪研究の課題と研究の方向性を提案する。また 3.8. では、両アプローチが直接扱っていない建設業における「良質な談合」についても、主として経済学の中小企業論アプローチとの関連で捉えることを提案する。これらの作業を通じて、土木建設分野はもちろん一般の中小企業に対する不当な収奪の緩和是正策を検討するための基礎情報を提供するのが、本研究の目的である。

### 3.2 本章の構成

以下、3.4 から 3.5 においては、収奪問題が経済学における中小企業論アプローチと、法学における独禁法アプローチという 2 つの系譜において研究されてきたという学説史の整理を行い、次に 3.6 では、両アプローチがどのような規制として具現化されていたかについて、歴史的変遷とともに確認する。そして 3.7 では、両アプローチに対する批判を筆者の確認し得る限り網羅的に取り上げ、これらのアプローチの限界を論ずる。さらに 3.8 では、いずれのアプローチでも直接は扱われてこなかった近年の建設談合をめぐる研究を取り上げ、そこで提示されている「良質な談合」という概念が、中小企業論アプローチによる収奪対策と密接な関わりを持つことを指摘する。最後に 3.9 において、議論を総括するとともに今後の研究のあり方について提案を行う。

### 3.3 収奪問題研究の二つの系譜

過去に研究されてきた「収奪問題」のうち、経済学において進められてきたアプローチとは、収奪問題がどのように企業や社会に弊害をもたらすかを研究したものであり、収奪問題の「現象的側面」に着目したアプローチである。一方、法学において進められてきたアプローチとは、独占禁止法において収奪問題がどのように解釈され位置づけられるかという「法学的解釈論」に着目したアプローチである。

本研究では、前者のアプローチを「中小企業論アプローチ」、後者のアプローチを「独禁法アプローチ」と呼ぶ。以下では、両アプローチの学説を概観する。

### 3.4 中小企業論アプローチ（経済学）

収奪問題（「支配・収奪」論<sup>41)</sup>または「収奪論」<sup>20)</sup>とも呼ばれる）は、経済学の一分野である中小企業論において長年問われてきた。中小企業論とは、「中小規模の企業」を「大企業」と区別し取り上げる点を最大の特徴とするもので、欧米諸国では80年代以降に盛んに議論されるようになり、また、日本においては、世界に先駆けて戦前より盛んに議論されてきた<sup>20)</sup>。以下では、中小企業論における「収奪問題」の位置づけと定義・考え方を概観する。

日本における中小企業論は、黎明期より戦前マルクス経済学の影響を受けており、戦後間もないころには既に多くの研究者が、大企業と下請中小企業の間を、「独占資本による収奪・被収奪の関係性」においてとらえ、それを中小企業が抱える問題の本質とした<sup>1),2), 42), 43), 44), [2]</sup>。例えば巽<sup>43)</sup>は中小企業問題の本質を「何よりもまず中小企業が、独占資本によって収奪・利用され、駆逐・没落するという独占資本主義の基本的経済法則によって規定されていることはいうまでもない」と述べている。

「収奪問題」は、戦後より積極的に議論が行われてきたものの、明確な定義が存在しなかった。例えば三輪は、収奪問題の議論が衰退した80年代に、収奪問題の実態に関する研究を行ったところ、それまでの収奪問題の議論について「『収奪』、『しわよせ』の意味が明確ではないので議論しにくい」と述べている<sup>45)</sup>。しかしながらほとんどの場合、「収奪問題」とは「大企業による下請中小企業への『しわ寄せ』」を指すものであった<sup>41), 46), 47)</sup>。例えば堀<sup>41)</sup>は、伝統的な支配・収奪論の考え方の説明として、「下請中小企業は大企業の支配下であって、単価の切下げや不況時の発注停止などの『シワヨセ』を受ける存在であると考えられた」としている。その他、下請関係における「収奪」を、「下請企業の潜在的利潤が吸い上げられ、経営の困難性から労働強化・低賃金ならびに企業者自身の低利潤が規定される全過程」とする見方もある<sup>48)</sup>。

長年、明確な定義が無かった「収奪問題」であるが、黒瀬は、2000年代以降、収奪問題の議論を積極的に展開し、幾度かの変遷を経て<sup>49), 50)</sup>、「収奪問題」の定義を「中小企業の生産した価値が取引上の優越性により寡占大企業に吸収されること」<sup>51)</sup>とした。黒瀬によると、伝統的な収奪問題の議論では、寡占大企業分野は「競争制限性」を特徴とし販売価格を引き上げることができる一方、中小企業分野は「過当競争性」<sup>[3]</sup>を特徴とするため、寡占大企業からの「価格切下げ要求」に抵抗できずに収奪を受けるとされる<sup>51)</sup>。なお、ここでいう「過当競争」とは「競争によってえられる国民経済的利益よりも競争に伴って失われる国民経済的損失の方が大きい」状態を指し<sup>52)</sup>、例えば厳しい競争環境の下で個々の事業者が短期的な受注を優先した近視眼的な判断により劣悪な取引条件を受け入れ、長期的な事業継続を難しくするというような構造を意味するが、このような構造が慢性化していると、受注者となる大企業にとっては収奪的取引が容易になる。

「収奪問題」には、直接的に「価格」とは関係のないものもある。例えば、親企業の支払い遅延、中小企業の技術を対価無しで流用すること（設計図だけ出させて、製造は中国などで行わせること等）がある。また製造業以外では、大型販売店による納入業者に対する買い叩き、不当返品、協賛金の強要、建設大企業による下請中小企業に対する優越的地位の濫用が挙げられる。その他、寡占大企業が問屋を買い叩くことによって、利益を確保するため、仕方なくメーカーを買い叩くといった、問屋を介した収奪、即ち「買い手を通じる間接的収奪」も挙げられる<sup>1)</sup>。

寡占大企業による収奪は、中小企業が全てを引き受けるわけでは無く、「労働の収奪（賃金切下げ）」という形で収奪が労働者へと転嫁されることがある。また、収奪を受けた中小企業の販売先が「中小企業や消費者」（いわゆる購買力が弱い者）である場合、販売価格を上昇させることで、他の中小企業や消費者へと転嫁される。この様に寡占大企業による収奪は、長期的に労働者、中小企業、消費者へと分散し、収奪の分散は、中小企業への収奪の集中と比べ寡占大企業の収奪をより確実にする<sup>1)</sup>。

なお、「収奪問題」によって引き起こされた格差により、近代的な大企業と、前近代的な零細企業が形成される社会構造は、二重構造（Dual Economy Structure）と呼ばれる<sup>1)</sup>。収奪問題や二重構造など、中小企業が本質的に持つ「問題性」に着目する議論は「問題型中小企業本質論」と呼ばれ、戦前からの伝統的中小企業論である<sup>1)</sup>。

しかしながら戦後、日本の中小企業は、必ずしも大企業からの収奪に遭ってきたわけでは無く、1950年代半ば以降は寧ろ、中小企業の方が大企業よりも収益性が高くなり、収奪される存在としての中小企業は、もはや事実と乖離したものであるとの指摘がされるようになった<sup>45)</sup>。そのため1960年代以降は、中小企業を発展性や国民経済への積極性から捉えた「積極型中小企業論」が多く展開されるようになった。ただ、それでも収奪問題に関わる収奪・被収奪の問題は依然として残り続け、バブル崩壊後の1990年代からは、収奪問題は未曾有の激化をし、現在に至るまで解決の糸口はつかめていない<sup>1)</sup>。

### 3.5 独禁法アプローチ（法学）

独禁法アプローチにおける収奪問題は、「優越的地位の濫用」と呼ばれる。我が国では、大企業体制による下請系列取引を代表とする企業間取引の適正化をはかるものとして、「優越的地位の濫用」が、公正取引委員会が所管する「私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律（通称、独占禁止法、あるいは独禁法）」と、その補完法として位置づけられる「下請法」によって禁止されている。「優越的地位の濫用」は、独占禁止法が掲げる「不公正な取引」のうち「搾取濫用型」として分類される<sup>53)</sup>。

「優越的地位の濫用」に関する研究は、古くから法学における研究分野であり、直接的に経済学の研究対象となることはなかったものの、我が国では、1990年代末期以降、法学者と経済学者の連携による「法と経済学」（Low & Economics）の視点から、分析、研究が行われている<sup>54)</sup>。

優越的地位の濫用を指定する「不公正な取引方法」とは、法律の範囲内で公正取引委員会が指定するものとされている<sup>55)</sup>。そのため以下では、公正取引委員会による資料である「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方（以下、ガイドラインと呼ぶ）」（平成29年改正）<sup>56)</sup>と、「『優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方』のポイント」<sup>57)</sup>より、優越的地位の濫用の法的解釈について概観する。

#### 3.5.1 「優越的地位の濫用」とは

##### a) 規制の趣旨

ガイドラインによると、優越的地位の濫用規制の趣旨は次の通りとなる。①取引の相手方の自由かつ自主的な判断による取引を阻害。②取引の相手方はその競争者との関係において競争上不利となる一方で、行為者はその競争者との関係において競争上有利となる、ことが挙げられており、これらによって、「公正な競争が阻害されるおそれ」がある事を根拠としている。

どのような場合に公正な競争を阻害する恐れがあると判断されやすいかは、問題となる不利益の程度、行為の広がり等を考慮して、個別の事案ごとに判断されるが、例えば、①多数の取引の相手方に対して組織的に不利益を与える場合、②特定の取引の相手方に対してしか不利益を与えていないときであっても、その不利益の程度が強い、又はその行為を放置すれば他に波及するおそれがある場合、などは優越的地位の濫用と認められやすい。

##### b) 優越的地位の濫用の定義

「優越的地位の濫用」の行為類型は、独占禁止法第2条第9項第5号において規定されており、次のとおりとなる。

自己の取引上の地位が相手方に優越していることを利用して、正常な商慣習に照らして不当に、次のいずれかに該当する行為をすること。

イ：継続して取引する相手方（新たに継続して取引しようとする相手方を含む、ロにおいて同じ）に対して、当該取引に係る商品又は役務以外の商品又は役務を購入させること。

ロ：継続して取引する相手方に対して、自己のために金銭、役務その他の経済上の利益を提供させること。

ハ：取引の相手方からの取引に係る商品の受領を拒み、取引の相手方から取引に係る商品を受領した後当該商品を当該取引の相手方に引き取らせ、取引の相手方に対して取引の対価の支払を遅らせ、若しくはその額を減じ、その他取引の相手方に不利益となるように取引の条件を設定し、若しくは変更し、又は取引を実施すること。

### c) 優越的地位とは

「優越的地位」とは、「乙にとって甲との取引の継続が困難になることが事業経営上大きな支障を来すため、甲が乙にとって著しく不利益な要請等を行っても、乙が受け入れざるを得ない場」であり、これを、「甲が乙に対して優越的地位にある」という。

この判断に当たっては、「乙の甲に対する取引依存度の大きさ」、「甲の市場における地位」、「乙の甲に対する関係特殊投資」、「乙の甲に対する取引必要性を示すその他の具体的事実」の4つが総合的に考慮される。

### d) 濫用行為とは

また、「濫用行為」とは、「独占禁止法第2条第9項第5号イからハまでの規定から明らかな行為を中心に、行為類型ごとに、優越的地位の濫用の考え方について明らかにする」とあり、独占禁止法第2条第9項第5号では、行為類型の分類について表3-1の通りとな

表 3-1 優越的地位の濫用の類型

- |   |
|---|
| (1)独占禁止法第2条第9項第5号イ<br>・購入・利従業員等の派遣の要請   |
| (2)独占禁止法第2条第9項第5号ロ<br>・協賛金等の負担の要請<br>・従業員等の派遣の要請<br>・その他経済上の利益の提供の要請  |
| (3)独占禁止法第2条第9項第5号ハ<br>・受領拒否<br>・返品<br>・支払遅延<br>・減額<br>・その他取引の相手方に不利益となる取引条件の設定等<br>(・取引の対価の一方的決定, ・やり直しの要請, ・その他) |

っている。

なお、ガイドラインによると、優越的地位の濫用として問題となるのは、これらの行為類型に限られるものではない。そのため、取引当事者間であらかじめ明確にし、「書面」で確認するなどの対応をしておくことが望ましいとしている。

#### e) 正常な商慣習とは

優越的地位の濫用では、全ての類型において「正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える」ことが問題視されるが、このことは、優越的地位の濫用の有無が、公正な競争秩序の維持・促進の観点から個別の事案ごとに判断されることを示すものである。

また、「正常な商慣習」とは、公正な競争秩序の維持・促進の立場から是認されるものをいう。したがって、現に存在する商慣習に合致しているからといって、直ちにその行為が正当化されることにはならない。

### 3.5.2 下請法における優越的地位の濫用規制

「優越的地位の濫用」は、下請取引において起こりやすいと考えられている。そのため下請取引における優越的地位の濫用について、迅速かつ有効な規制をするため、独禁法の補完法として、「支払代金支払遅延等防止法（通称：下請法）」が制定されている。下請法は、親事業者の下請業者に対する義務・禁止行為を定めたものであり、違反した場合の公正取引委員会による対応も定められている。親事業者の禁止事項に関しては、たとえ下請事業者の了解を得ていたとしても、また、親事業者に違法性の意識が無くても、これらの法規に触れるときには下請法違反となる。

なお、下請法は、建設業においては適用されない。建設業においては建設業法と独禁法が適用される。公正取引委員会は、建設業における下請法に相当する項目について、「建設業の下請取引における不公正な取引の認定基準」（昭和47年4月1日公正取引委員会事務局長通達第4号）を示しており<sup>58)</sup>、詳細は異なるものの、建設業においても、下請法同様、下請取引における優越的地位の濫用が規制されている。

## 3.6 収奪規制の歴史

前述のとおり、戦後日本における収奪問題の研究には、「中小企業論アプローチ」、「独禁法アプローチ」の二つの系統があり、研究をうけてそれぞれが異なる法的規制として反映されてきた。

前者由来の政策は、「競争制限的不利是正策」と呼ばれ、独占禁止法の適用を除外された中小企業「カルテル」の容認と、大企業の中小企業分野への参入規制を行う施策であり、

「競争の制限」によって中小企業の脱落を防止するものである。競争制限的不利是正策のうち、とりわけ中小企業カルテルの容認は、中小企業間の競争を緩和して大企業からの不当な圧力を受けにくくするという、収奪問題緩和を目的として施行されてきたことが、黒瀬や寺岡により指摘されている<sup>12),40)</sup>。

また後者由来の政策は「競争政策的不利是正策」と呼ばれ、大企業の優越的地位の濫用等の不公正な取引を規制する「独占禁止法」に基づく施策であり、取引のルールを定めて公正な競争環境を整備し「競争を促進」させるものである<sup>12),28)</sup>。ここでいう「カルテル」とは「複数の事業者が、基本的には相互の独立性を保ちながら競争制限的な行為によって市場に影響力をもたらすもの」をいう<sup>59)</sup>。本章では、それぞれの歴史的変遷を概観する。

なお、公正研究の視点に立てば、前者の経済学に基づく中小企業論アプローチは、「収奪問題」と呼ばれるものの主として「帰結」についていわゆる「分配的公正」(Distributive fairness)に着目し、その不公正の公正化を企図したものである一方、法学における独禁法的アプローチに基づく研究は、収奪問題における「手続き」についてのいわゆる「手続き的公正」(Procedural fairness)に着目し、その不公正の公正化を企図したものであると整理することもできると考えられる<sup>60)</sup>。したがって、両アプローチは異なる視点を持つものではあるものの、いずれも「公正さ」(fairness)の回復を企図していると言う点で共通したものであると考えることもできる。そして、前者が競争を規制しようとするのは、手続き的には公正と見なされうる競争によってもたらされる帰結が不公正であるという点に着目するからであり、後者が競争を促進しようとするのは、独占するという手続きそれ自身が不公正であると見なされるからであると考えられることもできる。

### 3.6.1 中小企業論アプローチ由来の規制

敗戦後、日本は長らく深刻なデフレ不況であったが、1950年、朝鮮戦争が勃発したことで、特需の発生と輸出の急増が起き、日本経済は深刻なデフレ不況から復活した。それとともに戦後崩壊した大企業体制が復活し、中小企業の従属的地位が構造化した。しかしながら、朝鮮戦争後の反動不況により過当競争が深刻化したため、組織化を通じる競争制限的不利是正策として「独占禁止法適用除外カルテル」である「特定中小企業の安定に関する臨時措置法」(1952年)が制定された。本法は、調整組合により製品需給が著しく均衡を失った業種についてのカルテル(生産、出荷、設備制限)を目的とする調整組合の設立を認め、通産大臣が組合の申し出に基づき員外者への生産制限命令もできるものであり、中小企業を過当競争から守ろうとするものである。また本法は「不況」を理由とする緊急事態克服のための例外立法で、施行後一年半で失効する時限法であったが、販売価格制限など調整事業の範囲拡大の上、1953年に「中小企業安定法」として恒久法化した。本法による不況カルテルは広がり、1958年3月末までに、45業種、329組合で調整活動が行われた<sup>28), 61)</sup>。一方で、戦前から実施され1947年に復活した共同組合の共同施設に対する資金

助成が増額された<sup>28)</sup>。

1950年代半ば、中小企業の過当競争が重大問題化していたため、「織工法」（1956年）、「中小企業団体法」（1957年）や「百貨店法」（1956年）が制定された。「織工法」は、輸出ダンピング問題に直面し、継続的不況で経営困難に陥っていた繊維業界の過剰な織機を買い上げるものである。「中小企業団体法」は、「中小企業安定法」に代わって制定され、従来の調整機構が不況要因により業種指定を行う「不況カルテル」であったのに対し、中小企業の過当競争は構造的なものであるとし、恒常的な組織としての商工組合の設立を認めるものである。これによって不況カルテルから過当競争排除カルテルの転換が起こった（但し、完全な転換は1962年の改正により実現）。また「百貨店法」は、百貨店と中小小売業との摩擦拡大<sup>28)</sup>や、百貨店による納入業者への「優越的地位の濫用」の多発を背景とするもので<sup>40), 62)</sup>百貨店の新・増設について許可制とすることにした<sup>28)</sup>。

1960年代に入ると、国際競争力強化と産業構造高度化を目指し、中小企業と大企業の生産性格差是正が求められ、その事を目的とした「中小企業基本法」（1963年）が制定された。同法では不利是正策として「中小企業の過度の競争の防止」を柱の一つとして掲げていた。しかしながら同法において不利是正策は、補完的位置づけであったため、同法制定に伴う不利是正策に関する新たな動きはなかった<sup>12)</sup>。

1970年代に入ると、1973年の石油ショックによって、1974・75年大不況が発生し、過当競争が顕在化することで多くの中小企業の経営環境を圧迫した。そこで過当競争を緩和する目的で「大店法」（1973年）と、「分野調整法」（1977年）が制定された。大店法は、これまでの百貨店法に代わり制定され、百貨店のみならず、スーパー・チェーンなどの大型店舗の建設をする場合に通産省へ事前に届け出をし、周辺の中小小売業に大きな影響を与えそうな場合に、通産省が店舗面積縮小などを勧告するものである。大店法は、その前身である百貨店法と同様に、大型手店舗の参入を規制する施策である。これらは地域の中小店舗と大型店舗のあいだに生じる競争の緩和を企図したものであるが、百貨店法の制定過程では、百貨店の「仕入れ先に対する優越的な地位を利用した取引方法」が公取委によって問題視されていたことが、黒瀬<sup>62)</sup>により指摘されている。つまりこれらの規制は、本研究の主題である企業間下請関係における収奪問題とも密接なものであると言える。また、分野調整法は、中小企業団体の申し出により、大企業の進出計画の調整を行うものであり、大企業による中小企業分野（軽印刷、クリーニング、豆腐、段ボール等）への進出に伴う紛争の多発を背景とする<sup>12)</sup>。しかしながら、競争の規制が進んだ一方で、1973年の石油ショック時に便乗カルテル事件が発生し、これをきっかけにカルテル批判が激化、「中小企業団体法」に基づくカルテルが順次廃止されていった<sup>12)</sup>。

1980年代に入ると、ケインズの有効需要政策を激しく批判する政策思想「新自由主義政策」が、レーガン米大統領、サッチャー英大統領によって打ち出され、日本の中曽根首相がそれを支持した<sup>12)</sup>。新自由主義は中小企業政策にも影響し、80年代後半には「大店法」

が緩和され、「中小企業団合法」によるカルテルも、70年代に引き続き廃止が進んだ。同法によるカルテル件数は1966年のピーク時に652件あったのが、1989年には179件にまで減少した<sup>62), 63)</sup>。

1990年代に入ると、1994年に「大店法」は事実上の廃案になり、2000年に正式に廃止された。また、1993年10月末をもって、アウトサイダーに対する設備増設禁止措置を終了させ、1954年以来の「繊維カルテル」は終了した。1994年には、最後に残っていた金属洋食器製造業におけるカルテルも廃止され、「中小企業団合法」に依る中小企業カルテルは全廃された<sup>12)</sup>。

さらに1997年には、「中小企業団合法」のみならず、その他の独占禁止法適用除外カルテルである「輸出入取引法」、「中小企業振興組合法」等も法制度上廃止された<sup>11)</sup>。そして1999年、「適用除外整理法」によって独占禁止法に基づく「不況カルテル」、「合理化カルテル」、「適用除外法」の廃止等が行われた<sup>12)</sup>。1966年のピーク時には1,079件あった独占禁止法の適用除外カルテルは、最も少ない1997年には12件まで減少し、その後幾分か増加したものの2020年には40件にとどまっている<sup>62), 63), 64)</sup>。なお、2020年には衰退する地方経済を保護する目的で、独占禁止法適用除外カルテル法案である「乗合バス及び地域銀行に関する独占禁止法の特例法案」が制定されているが、こうした立法は今日では例外的なものとなりつつある<sup>65), 66)</sup>。

### 3.6.2 独禁法アプローチ由来の規制

我が国では、1948年にGHQの指導の下、「アメリカ的競争至上主義」を前面に掲げた法律として、独占禁止法が制定され、1953年の改正によって「優越的地位の濫用」規制が導入された。独占禁止法の思想の本質は、「競争促進」であるが、当時の「優越的地位の濫用」規制の制定背景には、大企業に隷属させられる中小企業を保護する目的があった<sup>55)</sup>。

優越的地位の濫用規制は、事業能力の格差自体を解消しようとするものではなく、格差から生じる弊害を個別に排除するものである<sup>67)</sup>。また、優越的地位の濫用規制が適用されるケースでは、民事法上、契約違反や公序良俗違反を構成することが多く、濫用行為の相手方としては、司法的に救済を受けるのが本筋であるが、現実問題としては、民事法による救済は十分に機能しえず、独禁法の優越的地位の濫用規制によって行政的に手当てをする必要があるものとされる<sup>68)</sup>。

1955年、生産・輸出が好調で好況局面にあったにもかかわらず、下請代金の支払い遅延問題が悪化。政府は独禁法で対処しようとしたが、効果が無かったため、独禁法の補完法として「下請代金法」(1956年)が制定された<sup>55)</sup>。これによって、取引関係の明確化、親事業者の遵守事項、監視体制の強化、勧告制度の採用が定められ、公正取引委員会は、是正「勧告」や、従わない場合には「公表」できることになった。その後、下請法は1962年、1963年、1965年、1973年、1999年、2000年、と改正が行われ、支払期日の法定化、発注

書面の記載事項の改正・追加，下請代金の遅延利息の支払，下請け事業者の範囲化拡大，親事業者の遵守事項の追加，書面交付違反に対する罰則の新設などが行われた<sup>55)</sup>。

近年，経済のソフト化・サービス化，IT化，規制緩和の進展に伴い「役務についての取引」の比重が増大し，「役務委託」における優越的地位の濫用が問題視されるようになった。そのため2003年の改正で，「下請代金法」の適用対象が情報成果物作成，役務提供，金型製造にかかる下請取引までに拡大，また違反行為に対する措置の強化，罰金の上限額の引き上げなどが定められた<sup>55)</sup>。

2007年，「成長力底上げ戦略」が制定され，下請取引適正化のために，①業種ごとのガイドライン作成，②「独禁法」および「下請法」による取締強化，③取引価格の決定において下請事業者に十分配慮するよう要請，④下請企業の取引拡大のための支援，等が打ち出された<sup>69)</sup>。さらに2010年の「独占禁止法」の改正により，「優越的地位の濫用」は課徴金の対象となった<sup>69)</sup>。優越的地位の濫用規制は，廃止が続いた多くの「競争制限的不利是正策」とは異なり，2000年代以降も積極的な位置づけとなっている。

2000年代以降の構造改革路線は，「自己責任論」と市場原理主義に立脚するものではあるものの，規制改革後の市場の公正な競争秩序を確保するためには，「優越的地位の濫用」に対し厳正かつ積極的に対処する必要があるとされた<sup>69)</sup>。もっとも，公正取引委員会は「大企業と中小企業の取引」のみならず，大企業同士，中小企業同士においても，優越的地位の濫用規制の対象となり得るとし，独禁法における優越的地位の濫用規制が，中小企業保護とは一線を画す政策である事を強調している<sup>56)</sup>。

なお，「優越的地位の濫用」を規制する「独禁法」の目的は，あくまでも「公正な競争促進」であるため，独禁法強化は「カルテル規制」を中心に行われてきた。価格・数量カルテルに対する課徴金制度の新設（1977年）。カルテル等の独占禁止法違反に関する法人に対する罰金を加重（1992年），不況カルテルや，前述した独禁法適用除外カルテルの廃止（1999年），カルテル・入札談合の罪（不当な取引制限行為罪）に対する罰金の上限を1億円から5億円に引上げ（2002年），課徴金納付命令などを発送できる範囲が外国会社にまで広げられ，国際カルテルにも有効に対処できるようになった（2002年）<sup>12)</sup>、<sup>70)</sup>。

また2005年は，我が国の法制度上重要とされる独禁法改正が行われ，執行力の強化が図られた。課徴金の算定率と適用範囲の引上げ。カルテル違反業者からの申告を促すための課徴金減免制度の導入。犯則調査手続の導入と犯則審査部門の設置等が行われた<sup>70)</sup>。更に2009年の改正では，さらなる課徴金の適用対象の拡大，不当な取引制限等の罪の懲役刑の引上げ，企業結合規制の見直し等が行われた<sup>70)</sup>。

## 3.7 両アプローチの限界

### 3.7.1 中小企業論アプローチの限界

中小企業論アプローチ由来の法規制である「競争制限的不利是正策」の中心的施策であった「カルテル政策」には、多くの批判がある。鈴木<sup>71)</sup>は、カルテル政策に対する批判を次の通りに纏めている。

第一に、「競争」を制限する事は、競争を歪めることになり、市場の効率を低下させうる。古典的経済学者によると、「競争」には《希少資源の効率的な分配機構》、《革新導入の誘因機構》、《発見装置の機能》の機能があり、これら3つの機能を重視し、社会の競争の社会的役割を「善」とするのである。そして、競争の機能を「規制」によって阻害して市場の成果を改善する事は原理的に不可能であるというものである。

第二に、「不況カルテル」が一時的な「延命」に過ぎないと考えられる。不況カルテルによって非効率的な限界企業を保護・温存したとしても、いずれは不可避な産業構造の調整を遅らせる仕組みであり、一般消費者の利益を損ねる事が否定しがたい。また、カルテル合法化の結果、合法化の枠外でも競争的な事業者間でのカルテル行為が採られやすくなるだろうと指摘している。

第三に、行政的な介入により競争制限的な措置を合法化すれば、その仕組みからレントを獲得しようとする経済主体が登場する可能性がある。独占禁止法の適用除外制度が存在する限り、その措置の適用にあずかってレント獲得のために行政機関へ働きかけたり、新たな適用除外立法を求め、政府機構に働きかけるロビー活動が誘発されたりする余地がある。

第四に、過去の競争制限措置が「有効であった」という説得的論証が難しい点がある。鈴木は、「競争制限措置を、国民の経済厚生観点から正当化する条件を理論的に発見する事は不可能ではないが、過去・現在を問わずその条件が実際に満足されることはまれであって、この根拠に基づいて独禁法の適用除外カルテルを正当化する事は困難であると考えている」と述べている。

鈴木は、「競争制限措置」に対して、全体的に否定的見解を述べているものの、一方で「自由な競争がいかなる状況においても必ず社会的に《善》をなすという主張は、いまだかつて論証されていない—むしろ一般的には論証不可能である—」とも述べている。

その他、談合によって短期的には利益が増えるが、長期的にはこの増えた利益を求めて参入が進み、その結果、過当競争が進み元の木阿弥になるといった批判や<sup>72)</sup>、競争の多様化によって合理的なカルテル形成が難しくなってきたとといった批判<sup>59)</sup>、また、「多くの法学者が、独禁法の適用除外制度を、『自由競争の環境整備と競争ルールに対する違反の摘発を任務とする競争政策の産業行政政策に対する屈服にほかならない』として、押しなべて否定的な評価を下している」といった意見もある<sup>71)</sup>。

しかしながら「カルテル・談合」は必ずしも理論的に否定されうるものではない。柳川・大東は、価格カルテルの有効性に関する理論的可能性として、①品質確保、②「業界標準の確立」による市場効率の向上、③産業全体での最適な研究開発投資水準の達成、④動学的効率性（投資インセンティブ）の向上、⑤原価上昇に伴う値上げカルテル（効率性の向上）、を挙げている。ただ、いずれも実証的には証明されていない事柄であるため、カルテル施策の認定に対してはかなりの注意が必要であると述べている<sup>59)</sup>。

### 3.7.2 独禁法アプローチの限界

これまで述べてきた通り、独禁法における収奪規制は、「優越的地位の濫用」規制であり、その目的は「公正な競争促進」にある。そのため、独禁法における「優越的地位の濫用」規制は、自由競争を侵害しない程度の「必要最低限」であるといえるが、それすらも否定的見解を持たれる事が多い。

例えば、取引が成立しているにも関わらず、当事者の一方が優越的地位の濫用をすることを理由に政府ないし第三者がその取引を規制する事は、取引当事者の利潤最大化行動を否定し、ひいては自由で自主的判断をかえって損なうことになりうる可能性があるといった批判がある<sup>73)</sup>。また、取引当事者の一方を何等かの形で保護する事が、果たして経済的弱者の保護に結び付くのかという疑問<sup>73)</sup>。さらに、仮に優越的地位の濫用と称される行為であっても、取引に介入する事は、取引条件を改善させる効果が無いばかりか、かえって資源分配の歪みと介入の費用を生むと可能性があるといった批判もある<sup>74), 75)</sup>。

しかしながら、経済学的観点から優越的地位の濫用規制を擁護する意見も多い。第一に「優越的地位の濫用」を規制しない場合、全体としての経済効率が低下する。「優越的地位の濫用」が規制されない場合、下請事業者は「優越的地位の濫用」を恐れて、「適切な投資」を行うインセンティブが阻害される。これは、親事業者と長期的取引関係をもつ下請事業者が、特定の親事業者のみで通用する「関係特殊投資」を行った場合に起きる優越的地位の濫用である「Hold-up 問題」の研究で数多く示されており<sup>54)</sup>、諸外国でも多く問題視されている<sup>76)</sup>。

第二に「優越的地位の濫用」規制を行わないことで、長期的に一部企業の、寡占化、独占が進み、全体としての経済効率が低下する<sup>77)</sup>。寡占化・独占による経済効率の低下は国際的なコンセンサスを持つ。

さらに法学的立場からは、「優越的地位の濫用」が「自由競争の基盤」の侵害であるとの指摘がある。「優越的地位の濫用」とは、下請事業者が「被競争者が屈服する以外に合理的選択肢を持たない」という意味での「強制」を強いられる事であり、「強制」は我が国の「自由競争の基盤」の侵害であるといえ、更には「近代民主主義」の基盤である理念としての「人の平等」に対する信頼をも侵害しかねないのである<sup>54)</sup>。

肯定的見解も多い「優越的地位の濫用」規制ではあるが、近年では独禁法が掲げる「意

志主義」に対する強い批判もある。舟田<sup>78)</sup>は、大企業が持つ「寡占性」と、下請事業者間の「激しい競争性」に着目し、一見して下請事業者の「自由な意思」の結果引き起こされた不公平な取引でも、それは下請事業者がやむなく飲まされた合意であり、『『真の』自由な意思』とするべきではないと指摘している。そのため、これまでほとんど規制されてこなかった「新規取引開始時」あるいは「1回限りの取引」における優越的地位の濫用に対しても法を適用すべきであると主張している。現行の「優越的地位の濫用」規制は、収奪規制としては適用範囲が狭いのである。

### 3.7.3 両アプローチ由来「定義」の限界

これまで述べてきた通り、収奪問題の議論において、中小企業論アプローチと独禁法アプローチは、ともに様々な批判があり、また、両アプローチで収奪問題の定義が一致していないことから、既往研究における従来の定義を踏襲すると、両アプローチを統一的に議論することが難しくなるという問題もある。各アプローチにおける定義の限界は次の通りである。

#### a) 中小企業論アプローチ由来の定義の限界

中小企業論における「収奪問題」の定義では、「企業規模の違い」に関する制限がある。しかしながら近年の経済学における研究では、収奪問題が、必ずしも企業規模の違いを源泉としていないことがわかっている<sup>78)</sup>。そのため中小企業論における定義は、企業規模が同程度の下請関係における収奪問題や、企業規模を問わない場合の収奪問題の議論における定義としては使い難い。

一方、「独禁法」では、大企業同士、中小企業同士でも「優越的地位の濫用」が認められる<sup>56)</sup>（ただし独禁法の補完法である「下請法」においては「企業規模の違い」の縛りがある<sup>55)</sup>）。

#### b) 独禁法アプローチ由来の定義の限界

第一に、優越的地位の濫用における「当・不当」の判断が難しい問題がある。公正取引委員会による優越的地位の濫用の定義では、「正常な商習慣に照らして相手方に不当に」とあるが、そもそも「正常な商習慣」が何であるかを明確化する事は難しい<sup>73)</sup>。一方、中小企業論アプローチにおける定義では、必ずしも収奪の「当・不当性」は問われない<sup>1)</sup>。「中小企業論アプローチ」では過当競争による下請中小企業の自滅的な収奪を問題視しているため、そもそも取引における「当・不当」を判断しようがないからであると考えられる。第二に、被害者の「自滅的な収奪」は問題視されない。独占禁止法は「自己責任論」を原則としており、人々は「自由な意思」を持つものとされるため、被害者側の「自滅的な収奪」は問題視しない。しかしながら、被害者側の「自由な意思」とは、必ずしも「自由」

表 3-2 両アプローチ由来の定義の利点・欠点

<p>・ <b>中小企業論アプローチの定義：</b> (利点) ①中小企業の(過当競争による)「自滅的な収奪」も問題として議論できる。 ②必ずしも取引自体の「当・不当」は問わない。 (欠点) 「企業規模の違い」に関する制限がある。</p> <p>・ <b>独禁法アプローチの定義：</b> (利点) 「企業規模の違い」に必ずしも縛られない。 (欠点) ①「正常な商習慣」の基準が難しい。 ②被濫用者の(過当競争による)「自滅的な収奪」は問題視されない。</p>
--

なものでは無いため、近年、独禁法における「意志主義」に対する批判がある<sup>78)</sup>。一方、中小企業論アプローチでは、「収奪問題」の源泉は、「過当競争」による中小企業の自滅的疲弊であるとされ問題視される<sup>1)</sup>。

各アプローチ由来の収奪問題の定義の、利点・欠点を纏めると、表 3-2 の通りとなる。このように、両アプローチによる収奪問題の定義は、それぞれに利点・欠点があるため、今後、新たに定義を一般化する事が求められよう。

### 3.8 2000 年代以降の談合問題を通じて示唆された中小企業論アプローチの有効性

これまで概観した通り、我が国の収奪規制において、中小企業論アプローチ由来の規制は、70 年代の石油ショック時の便乗カルテル問題を機に、一貫して緩和路線をたどり、90 年代半ば頃にはほとんど全廃された。一方、独禁法アプローチである「優越的地位の濫用規制」は少しずつ規制強化が進み、2000 年代以降も強化が進んだ。さらに独禁法ではカルテル・談合規制の「執行力」を中心に強化がすすみ 2000 年代以降も強化が続いた。その結果として、中小企業論アプローチに由来する競争制限的な規制は制度的にも学術的にも言わば時代遅れとみなされつつあったのであるが、2000 年代後半以降、建設談合をめぐる研究において、中小企業論アプローチ由来の規制に重要な役割があったことを示唆する実証的分析も現れている。

「談合」は、公共調達におけるカルテルの一形態として、カルテルと同様に批判される

ことが多い<sup>59)</sup>。「談合」に対する批判はとりわけ凄まじく 90 年代以降は大きな社会問題となり次々と摘発された。2000 年代に入っても談合はしぶとく生き残ったものの、2005 年末に超大手ゼネコン間で談合を行わない旨の申し合わせ「脱談合宣言」が報じられた<sup>79)</sup>。

しかしながらその後の研究で、「談合」が少なくとも「品質確保」に大きく寄与している事が「実証的に」示された。藤井・宮川<sup>80)</sup>は文献調査によって、「談合」には「良質な談合」と「悪質な談合」があり、「良質な談合」は、「競争入札によるダンピングの発生や、不良不適格業者の参入を防ぎ、工事の適切な品質を確保するために第三者への利益誘導行為を排除した、業者間の自主的な手段、場合によっては発注機関職員も関与しつつ、当該工事特性や、業者の施工実績、その他事情を総合的に勘定し、入札前に入札参加者の入札金額等を調整し、受注価格や受注業者を決定する行為」と結論付けている<sup>[4]</sup>。

また、国土交通省の調査によると、同省が発注する工事についての落札率と工事成績の関係から、落札率（工事について発注者が定める予定価格に対する受注業者の落札価格の比率）の低い工事案件ほど、工事成績が低いという傾向があることが統計的に明らかになっていることから<sup>81)</sup>、建設業界においては「過当競争」が品質を損なっていることが示唆されている。そして「落札率の低下」は前述の超大手による「脱談合宣言頃」を境に常態化したことが、実証的に明らかになっている<sup>82)</sup>。これらの研究から、「談合」という競争制限的なシステムが、「品質」維持に寄与していた事が強く示唆される。そして落札率が高ければ、工事原価における外注比率が非常に高い建設業<sup>83)</sup>においては下請価格の引き下げ圧力、すなわち収奪の圧力が緩和されると考えられ、そのことが品質確保に寄与した可能性も推察に難くない。つまり、「良質な談合」によって「収奪が緩和」されるという経路で、「品質が確保」されてきた可能性が考えられるのである。

黒瀬や寺岡が中小企業間におけるカルテルなどの競争制限的措置が大企業からの収奪を難しくすると論じたのに対し、建設談合は主として公共工事を受注する元請け大企業における競争制限として論じられてきたものである。しかし「競争の緩和が収奪圧力を弱める」という構造が共通していることや、元請けとなる大企業がその入札価格を決めるにあたって下請業者との調整を行うことも考慮すれば、良質な建設談合による品質確保と収奪緩和は強い関連性を持っていると言える。従来の（経済学における）中小企業論アプローチは 90 年代以降にほとんど顧みられることがなくなり、（法学における）独禁法アプローチは基本的に談合に否定的であるから、「良質な談合」論はいずれのアプローチにも属さないと言えるのであるが、上述のように理解すれば、中小企業論アプローチの有効性を間接的に示す事例として考えることができる。

藤井は、談合のような価格調整システムは、とりわけ「少量生産・少量消費」で必要であると指摘している。「少量生産・少量消費」の業界では自由競争を徹底することで 1) 発注量の変動により業者が減少し、2) その結果、発注量が多いときにそれを請け負う業者がいなくなり、3) その結果、発注価格が高騰するという悪循環に陥る<sup>84)</sup>。一方「大量生

産・大量消費」の業界においては、「自由な市場において実現する価格調整メカニズム」が働くため、このような業界でのカルテルは価格調整の弊害となる。一般に「中小企業分野」と呼ばれるものは、「ニッチ市場」であり「少量生産・少量消費」を特徴とする<sup>12)</sup>。そのため建設業界における「良質な談合」の考え方は、下請中小企業が陥る収奪問題を緩和させる方略として十分に参考に値すると言えよう。

### 3.9 3章のまとめと考察

本研究では、企業間下請関係における収奪問題研究の学説史と規制の歴史を概観した。まとめると、中小企業論アプローチでは、収奪問題の源泉が「過当競争」にあると考え、競争を緩和させる為に「競争制限的不利是正策」を行い、独禁法アプローチでは不公正な取引を無くすことで「競争促進」をする為に「優越的地位の濫用」規制を行ってきたことがわかった。

1990年代は「競争制限的不利是正策」のほとんど全てが廃止された時代であるが、我が国が、現在にまで続く長期デフレ不況に突入し始めた年代でもある。1999年には423万社あった小規模企業は、その後激減し続け2014年には325万社にまで減ってしまった<sup>85)</sup>。しかしながら、我が国が「東洋の奇跡」として、戦後最大の経済成長をした1960年代は、皮肉にも独禁法適用除外カルテルの数が圧倒的に多く存在した時期であった<sup>62),63),64)</sup>。かねてより日本の政策は中小企業を保護しすぎであるとの声が多いが、実態は寧ろ逆で、少なくとも中小企業を保護する政策として進められた「競争制限的不利是正策」に関しては70年代以降、規制緩和の一途をたどってきた。

前述の通り独占禁止法とは、戦後にアメリカから入ってきた政策であり、アメリカは世界屈指の競争促進型政策の国である。しかしながらアメリカでは大企業の寡占化が進み、皮肉にも近年、「競争」が低下している事が指摘されている<sup>86)</sup>。そしてそれと平行して、①イノベーション、②生産性、③消費、④投資、の減少が起こっており、経済成長までもが鈍化してきているということが指摘されている<sup>86)</sup>。更に、格差も拡大の一途をたどっており、長年GDPが成長を続けてきたにもかかわらず、下位90%のアメリカ国民の平均税引前所得は、40年間ほとんど変化していない<sup>86)</sup>。

「競争」が社会全体における厚生を高める効果を持つ時があることは、長い経済学の歴史からしても確かであろう。しかしながら、近年の研究でも「競争制限が如何なる状況であろうと悪」であることや、「競争が如何なる状況であろうと善」である事は証明されていない<sup>87)</sup>。むしろ建設業における過剰な談合排除の歴史的帰結からみると、「社会的厚生を低下させる過当競争」の存在は支持されるのであり、「競争制限が如何なる状況であろうと悪」「競争が如何なる状況であろうと善」という命題は実証的に否定されていると考えるこ

との方が自然であるとすら考えられる。

本章 3.6. で詳しく論じたように、競争規制緩和の一方で、収奪緩和方策として独禁法では「優越的地位の濫用」規制の強化が続けられてきたのが我が国の経緯であった。しかしながら同じく 3.6. で示した様に、独禁法強化の中心はカルテル・談合に対する執行力の強化であったのであり、収奪問題の源泉とされる「過当競争」は寧ろ激化してきたのが我が国の経緯であった。そして、3.8. で論じたように「過当競争」の危険性が実証的に示唆されているのが今日の実態である。こうした実情を全てふまえるなら、かねてより「反競争的商習慣」としてアメリカより批判され続けてきた、3.6.1 で論じた「日本的系列」<sup>12), 88)</sup> や、3.8. で論じた過当競争に規制を加える制度の有効性や機能を今一度見直すことは、そのデメリットをしっかりとふまえ、それを顕在化させないことを前提としつつも、今日における我が国の「収奪問題」を解消し、分配的にも手続き的にも「公正」な企業群のあり方を考える上で<sup>60)</sup>、重要な示唆を与えるものと期待しうるものと考えられる。

例えば、近年の公共調達において取組まれているような『災害に強い国づくり』のための品質確保」を明確な目的とした、災害時の緊急対応における競争制限措置<sup>89)</sup>は、近年衰退した競争制限措置の限定的な復活ともいえるが、このような措置は、分配的にも手続き的にも「公正」な収奪緩和措置のあり方として参考になるものと考えられる。なお、この措置が可能となったのは、近年増加の一途をたどる大災害に対し、多くの人々が「災害に強い国づくり」の必要性に対し一定の合意が社会的に形成されてきたことを踏まえ、90年代以降、いわゆる「価格競争偏重」「コンプライアンス至上主義」であった公共調達の仕組み（即ち「手続き的公正性至上主義」）に逆らう形で、限定的であるにせよ競争制限措置（即ち「分配的公正性の促進」）が一部復活してきたものと解釈することができる。したがって、本稿で論じた様な、過当競争性についての問題意識が社会的に共有されていけば、競争制限措置が様々な分野、領域において展開していくことが期待できるものと思われる。そうした過当競争性についての問題を議論する過程の中で、「多くの人々にとって大切な価値（例えば、人々の幸福、社会の持続可能性、伝統等）」を明確な目的とした政策推進の在り方を検討する流れが生まれ、その流れの中で、社会的厚生を毀損しうる競争至上主義あるいは、手続き的公正性至上主義から、日本本来の「話し合いによる合意」、即ち分配的公正性を企図した、例えば本稿で概観した日本的系列の概念の部分的適用についての実践的検討が始められる可能性も考えられよう。

いずれにしても、本稿は収奪問題を改善、解消するための基礎的な概念定義とそれに基づく政策的検討を図ったものであり、さらなる実践的展開を企図するためには現場的複雑性、リアリティーに着目した定量的研究等をさらに行い、収奪問題の緩和・解消に向けた多面的な研究を推進することが求められるものと考えられる。

### 第3章補注

[2] マルクス経済学によると、資本主義における独占資本によって、さまざまな収奪（土地、生活手段、労働手段、少数の資本家による多数の資本家の財産収奪）が引き起こされる。この収奪は資本集中の法則によっておこる<sup>90)</sup>。

[3]戦後の中小企業論研究者の多くは「収奪」の源泉が下請中小企業の「過当競争性」にあると考えていた<sup>12),48),91),92)</sup>。

[4] 一方、「悪質な談合」とは「入札前に入札参加業者、発注機関職員、またはそれ以外の第三者も含めた関係者が、入札に対して不当に利益を得る目的をもって、入札前に各入札参加者の入札金額等を調整し、受注者と受注金額をあらかじめ決定する行為」である。なお「良い談合」と「悪い談合」を見極める事は、現実的には難しいと考えられるが、山川・神田・藤井<sup>93)</sup>は、公共調達において求められる機能を明確化・分類し（例えば、ダンピング防止や不当に高い入札価格の防止等）、それに対し「良質な談合」が果たした役割を照合させる分析手法によって、技術的難易度の高低に応じた発注方式の提案を行っている。こうした研究の継続を通じて、「良い談合」と「悪い談合」の区別の整理が進み、公共調達制度の健全な発展に資することが期待される。

## 第4章 企業間下請関係における収奪問題の深刻化傾向に関する研究

### 4.1 本章の目的

戦前からの歴史を持つ我が国の収奪問題研究は、収奪の定性的分析においては、近年、これまでの中小企業論・法学による定義の解釈・制度的措置が統合的に解釈され、双方の利点と欠点が分類・整理された<sup>94)</sup>。一方、収奪問題の緩和・解決に関する議論を行うためには、収奪問題の実態を可能な限り正確に把握する必要があるものの、実態解明の為の定量的分析に関しては、十分に行われているとは言い難い。詳細は後述するが、第一に、既往研究で示されてきた殆どの収奪問題の実態調査結果は、「企業対消費者取引」（いわゆる「B to C」：Business to Consumer の略）が含まれており、「企業間取引」（いわゆる「B to B」：Business to Business の略）に限定した枠組みで示されていない。定義上、収奪問題は「企業間取引」においてのみ引き起こされる問題であるため、「企業間取引」に限定した枠組みでの分析が必要である。第二に、既往研究の殆どが大企業と中小企業間における企業間取引で収奪問題が起こっている可能性を示しているが、大企業と中小企業の取引以前に、「企業間取引」と「企業対消費者取引」の二種類の取引形態のうち、とりわけ「企業間取引」が収奪問題を引き起こしている可能性も考えられる。第三に、企業間取引における調査であったとしても、「下請け」の定義が狭く定められている事によって、収奪の実態のごく一部しか分析できていない可能性がある。第四に、収奪問題の網羅的実態調査において、建設業のみが例外的に扱われていない事が多い。

本研究は収奪問題の緩和・解決に資する知見確保を目的とし、収奪問題の実態に関する定量分析のための基礎的研究をおこなう。はじめに1～3までの論点を調査・議論し、それらを踏まえ、4つめの論点であり本研究の主題となる建設業の収奪問題の調査・議論を行う。

以上を踏まえ本節ではまず4.1.1にて既往研究をレビューし、4.1.2で本研究の位置づけを行う。4.1.1では本研究の主題である収奪の実態分析のレビューを行う。また4.1.2では、既往研究から浮かび上がってきた議論すべきテーマを4つ取り上げ、それぞれの関連を整理し、本研究にて取り組む研究内容の構成を行い本研究の位置づけを行う。

#### 4.1.1 既往研究（収奪問題の実態研究）

収奪問題の実態に関する定量分析は、これまでいくつもの観点から行われてきた。まず、4.1.1で述べた第一、第二の議論の余地に関する既往文献をレビューする。初代中小企業学会会長である山中篤太郎<sup>95)</sup>は、通産省の工業統計を用い企業規模別の労働生産性を比較したところ、従業員30人以下の企業の労働生産性は、従業員200人以上の企業の労働生

産性の半分しかなく、このことから戦後日本における企業間下請関係において収奪問題が起こっている可能性を指摘している。御園生<sup>96)</sup>は、企業を、大企業による管理価格群、中小企業による価格カルテル群、小企業の競争群、に分類し、各郡における販売価格推移から、小企業における競争群にて過当競争を源泉とした収奪問題が起こっている事を指摘している。川崎<sup>97)</sup>は、親企業と下請企業に対するアンケート調査結果から、80年代中ごろ、家電・機械加工の下請企業のおよそ半分が親会社によって販売価格が決められている可能性がある事を指摘した。三輪<sup>45)</sup>は、中小企業と大企業の自己資本利益率の分析をしたところ、1973年頃には中小企業の方がむしろ収益性が高く、収奪問題の存在に疑問を呈した。井村<sup>98)</sup>は、日本の主要産業における市場集中度がほぼ100%になっていたことから、60年代の中頃に、大企業による下請に対する収奪体制が整った事を指摘している。黒瀬<sup>1)</sup>は、企業物価指数に対する下請受注単価の推移を比較分析することによって、90年代以降に収奪問題が激化している事を指摘した。また黒瀬<sup>1)</sup>は、販売価格DI(Diffusion Index、詳細は後述)と仕入れ価格DIの「差」から企業の相対価格(「販売価格」－「仕入価格」)を導いた結果、中小企業の「原料高・販売安」が大企業よりも悪化しており、大企業と中小企業間の収益性の格差が増大している可能性を指摘している。

2014年の中小企業白書<sup>99)</sup>では、仕入価格の変動を販売価格に転嫁する力の指標である「価格転嫁力指標」が用いられ、中小企業が、大企業と比較して仕入価格を販売価格に転嫁できていない実態が示された。また、同研究<sup>99)</sup>では、企業規模別に企業の収益要因の分析を行うことによって、大企業と比較した中小企業の労働生産性の相対的低さが、仕入価格を販売価格に転嫁できない事を要因としている事が示された。なお、この研究によって、収奪問題が中小企業の収益性を低めている要因である事が、初めて計量的に明らかにされたとされる<sup>1)</sup>。また、2021年の内閣府<sup>29)</sup>の調査結果では、価格転嫁力指標の調査を、従来行われてきた製造業のみならず小売業においても行ったところ、小売業界では価格転嫁力に企業規模格差がほとんど存在しないことが示された。さらに中小企業庁<sup>100)</sup>は、下請取引に関する報告書で、製造業における大企業と中小企業の経常利益率の格差が2009年以降急激に増加している事を受けて、中小下請企業が厳しい条件で取引を行っている可能性がある事を指摘している。

2020年の中小企業白書<sup>16)</sup>では、既往研究である製造業における企業規模別の価格転嫁力指標の推移の分析に加え、企業に対して行ったアンケート調査結果を分析することによって、企業規模が小さい企業であるほど、コスト全般の価格上昇を販売価格へ転嫁できていない現状である事が示唆された。また同研究では、下請事業者の定義を下請法ならびに中小企業振興法の定義に基づいて解釈し下請事業者(受託事業者、詳細は後述)数の割合を分析したところ、2013年から2017年にかけて下請事業者の割合は全事業者数のうち4.5%から5.1%の間で上がり下がりしており、また下請業の比率が高い事業者ほど、売上高、営業利益、労働生産性が低いことが報告されている。なお、この報告は4.1.で述べた第三

の議論の余地と関連する。

続いて、4.1.で述べた第四の議論の余地に関する既往研究をレビューする。中小企業論における収奪問題研究の多くは、製造業やサービス業が分析対象となることがほとんどで、「建設業」が分析対象になる事は少なかった。しかしながら、製造業同様、建設業も下請取引が多い業界であり、かつ「対等な取引が実質的に無い」とされており<sup>101)</sup>、古くから労務のみを提供する下請制度に対する搾取が問題視されていた<sup>102)</sup>。渡辺<sup>103)</sup>は、中小企業論の研究者として、製造業における収奪問題の研究を専門とする研究者でありながら、建設業界における収奪問題の実態研究も行った。渡辺は、建設業の規模別就業者数、経常利益率の規模別格差、規模別事業所数、規模別売上高の推移等を多面的に調査することで、少なくとも70年代の我が国の建設業界では、過当競争を源泉とした収奪機構が存在する疑義が濃厚である事を指摘した。小関ら<sup>104)</sup>は、中小建設業者や職人、一人親方への聞き込み調査等のアンケート調査を行ったところ、90年代以降に下請業者の受注単価が大きく低下した事が示唆された。椎名<sup>105)</sup>は、企業に対するアンケート調査の結果から、90年代以降にゼネコンの下請比率が増加する一方、下請に対する競争圧力が高まった事を指摘している。建設産業専門団体連合会<sup>106)</sup>によるアンケート調査結果では、技能労働者の賃金下落の要因として、「元請からの原価を割るような単価での受注」との回答が圧倒的に高く、全国平均で56.7%あり、収奪問題の存在が示唆された。総務省による2018の調査報告書によると<sup>31)</sup>、2131社に対するアンケート調査の結果、法的に禁止行為に当たる行為を受けた下請事業者の割合が、製造業が26.9%、建設業が43.4%となり、建設業における収奪問題が、製造業の1.6倍多く、また、「下請駆けこみ寺」への相談件数も2011年から2016年にかけて一貫して建設業が1または2番目に高い割合である事、更に、公正取引委員会による親会社に対する是正指導が年々増加している事が報告されている。

#### 4.1.2 各論点の位置づけ

前述した既往研究ではいくつかの点で疑問が残る。第一に、収奪問題は、大企業と中小企業の取引において発生しやすい事が指摘されているが、多くの研究が、「企業間取引」と「企業対消費者取引」を分類して分析できていない。定義上、収奪問題は、「企業間取引」においてのみ発生する問題であるため、例えば既往研究に多い、企業規模別の労働生産性の分析や、企業規模別の経常利益率の分析だけだと、分析対象となる労働生産性のうちの程度が企業間取引における収奪問題であるかがわからない。とりわけ調査対象が企業間取引の割合が小さい業界（例えば「小売業」）である場合、定量分析の結果が収奪問題の実態を表しているとは言えない。そのため、「企業間取引に限定した枠組みでの分析」が必要である。

第二に、既往研究の多くでは、収奪問題が、大企業と中小企業における企業間取引において発生する事を指摘しているものの、大企業と中小企業間の取引以前に、そもそも企業

間取引が企業対消費者取引と比較して価格低下を起ししやすいのか否かが不明である。企業対消費者取引は、消費者が消費する事を目的として商品を購入するが、企業間取引は購入側企業が、購入した商品やサービスに対して、さらなる付加価値を加えたうえで販売する点で、企業対消費者取引と大きく異なる。

第三に、既往研究では、企業間取引に関する調査であったとしても、(とりわけ定量的な分析では) 下請取引の定義が狭く定められている事が多いため、収奪問題のごく一部の実態しか分析できていない可能性がある。例えば、「下請け」の定義を、法学的解釈に基づいて作成した場合<sup>16)</sup>、下請事業者は、全企業の4.9%しか存在しないことが報告されている。法学的解釈(下請代金支払遅延等防止法、中小企業振興法)による下請事業者とは、「受諾事業者」の事であり、これは、親会社が指定した仕様・図面や作業を請負う事をいい、「自社製品」(own brand goods)を謳う商品を販売する企業(いわゆる「メーカー」)は含まれず、また親事業者・下請事業者として認められる「企業規模」がある<sup>16),55)</sup>。一方、収奪問題研究における「下請け」の定義としては、古くから、1.1.で述べた「対等ならざる外注関係」が用いられてきており<sup>4)</sup>、この定義を文字通り解釈するのであれば、「外注業者全般」を指すため、分析対象に「自社商品」を謳う企業や、さらには小売業における「仕入先企業」も含むべきである。近年の我が国では、イノベーションの発展が大きく低下している可能性が高く<sup>107)</sup>、イノベーションの低下による「自社商品」を扱う競合企業間の技術的差異の低下と、それに伴う価格競争の激化が考えられる。収奪問題は古くから多くの研究者によって「過当競争」を源泉とするものとして考えられてきたため<sup>12),48),91),92)</sup>、「自社製品」を謳う企業においても競争が激化してきているのであれば、自社商品を謳う商品を販売する企業も含む「外注全般」を分析対象とする必要性がある。

第四に、複数業界を並列的に分析する収奪問題の研究で、建設業の調査が例外的に扱われていない調査が多く、また分析対象に含まれていた場合であったとしても、アンケート調査によるもので、時系列の状況推移を推察し難いものが多い。建設業は我が国では3分の1から半数近くが直接ないし間接的に関わると推定される「巨大産業」であり<sup>84)</sup>、下請取引の比率が高い業界でもある<sup>83)</sup>。そのため既往研究で研究対象となる事が多かった製造業と同様に、建設業においても収奪問題の実態を調査する必要がある。

以上を踏まえ本研究では、これまで収奪問題の研究では着目されることがほとんどなかった、「自社商品」を謳う企業を含む「外注全般」の収奪状況の分析として、①企業間取引(B to B)の物価推移の指標である「企業間物価指数」(Corporate Goods Price Index, 通称: CGPI)、「企業向けサービス価格指数」(Services Producer Price Index, 通称 SPPI)と企業対消費者取引(B to C)の物価推移指標である「消費者物価指数」(Consumer Price Index, 通称: CPI)の時系列推移の比較と、製造業と建設業の収奪問題の分析として②建設業と製造業における、規模別の販売価格DIと仕入価格DIの「差」の分析を行う。

企業物価指数(CGPI)および企業向けサービス価格指数(SPPI)は、企業間で売買され

る物品・サービスの価格変動を示す指標で、品質が一定の商品（財・サービス）の価格を継続的に調査作成された指標である。そのため、毎月の価格調査では、調査対象とする商品のほか、取引条件や取引先など価格に影響を及ぼし得る諸条件を特定したうえで調査が行われる。各品目の指数は「固定基準ラスパイレス指数算式」<sup>[5]</sup>によって算出される<sup>108), 109)</sup>。消費者物価指数（CPI）は、全国の世帯が購入する家計に係る財及びサービスの価格等を総合した物価の変動を、時系列的に測定するものである。家計の消費構造を一定のものに固定し、これに要する費用が物価の変動によってどう変化するかを指数値で示したもので、総務省より毎月発表される。各品目の価格は、主に毎月の小売物価統計調査によって調査されたものを用いる。指数の計算は、調査市町村別の平均価格を用いて、個々の品目の指数（基準年＝100）を計算し、これらをウェイト（家計の消費支出に占める割合）により加重平均して、中分類、10大費目、総合などの指数を計算する。CPIから、天候により価格が大きく変化する生鮮食品を除いた指数はコアCPIと呼ばれ、さらに生鮮食品及び為替レートによって大きく変動するエネルギーものぞいたCPIをコアコアCPIと呼ぶ。これらはインフレ・デフレ基調を見る際に用いられる<sup>110), 111)</sup>。

また「DI」（ディー・アイ）とは、Diffusion Indexの略で、企業の業況感や設備、雇用人員の過不足などの定性的な各種判断を指数化したものである。例えば、「業況判断DI」は、「収益を中心とした全般的な業況」に関する判断を示すもので、「1. 良い」、「2. さほど良くない」、「3. 悪い」という3つの選択肢の中から1つを回答してもらい、それぞれの回答社数の構成比を求めた上で、「1. 良い」の社数構成比から「3. 悪い」の社数構成比を引いて算出する<sup>112)</sup>。

前者の実験方法である①では、企業規模別の企業間物価推移の推定が困難であるため、業種別の企業間物価の推移の調査を行う。それによって、企業対消費者取引を取り除いた枠組みでの収奪状況の分析や、大企業と中小企業の取引以前に、企業間取引が抱えるそもそもの構造的問題の分析、またこれまで下請の定義に含まれなかった、「自社製品」を謳う商品を販売する企業（メーカー）も、収奪を受けているか否かの分析ができる。また、企業間物価指数・企業向けサービス価格指数は、企業間取引全般の物価推移を示す為、前述した中小企業論における伝統的な下請の定義である「対等ならざる外注関係」の収奪状況を示すと考えられる。本手法よる分析は、企業規模別の分析ができない点で、大企業による中小企業への収奪問題の状況分析ができないが、既往研究を基に推測されうる要因を分析する。「消費者物価指数」と「企業間物価指数・企業向けサービス価格指数」から、収奪問題の状況を分析した研究はこれまでの所無い。なお、詳細は公表されていないが、1企業1品目が調査されているとすれば、1.で述べた通り日本の企業の99.7%が中小企業であることを考慮すると、サンプルの抽出に極端な偏りが無い限り、企業間物価指数や企業向けサービス価格指数は、中小企業の物価推移を大いに反映している可能性が高いと解釈できる。

また②では、建設業における企業物価指数ないし企業向けサービス価格指数の推定が、商品の一品一様の特性ゆえ難しいとされるため<sup>113)</sup>、これまで製造業における収奪問題の分析で使用されてきた、企業規模別の販売価格 DI と仕入価格 DI の「差」の分析<sup>1)</sup>を行う。販売価格 DI と仕入価格 DI の差（「販売価格 DI－仕入価格 DI」）は、その動きによって相対価格（販売価格／仕入価格）の変化を示すもので、プラスであれば相対価格の上昇を示し、マイナスであれば下降を示す<sup>1)</sup>。さらに大企業と中小企業それぞれの（「販売価格 DI」－「仕入価格 DI」）の「差」を求める事によって大企業と中小企業の相対的な販売能力・仕入能力の格差の推移を推察することができる。販売価格 DI と仕入価格 DI は同一調査対象企業による回答であり、大企業・中小企業の販売価格 DI・仕入価格 DI は同じ母集団に対する調査となる<sup>112)</sup>。なお DI の値は、大企業と中小企業の格差の長期的な推移を確認するため、基準年からのとした各四半期 DI の変化率を値とした。

建設業において、企業規模別に販売価格 DI と仕入価格 DI の差を分析した研究はこれまでの所無い。なお、①②ともに、可能な限り過去のデータからの長期的推移を用い、時代背景と照合しながら考察を進める。

## 4.2 分析に使用するデータと分析項目

消費者物価指数は、総務省統計局が公表しているデータを用いる。企業間物価指数、企業向けサービス価格指数は、日本銀行が集計し公表しているものを用いる。販売価格 DI、仕入れ価格 DI のデータは日本銀行が公表しているものを用いる。

消費者物価指数（CPI）は、大分類として、食料、住居、光熱・水道、家具・家事用品、被服及び履物、保健医療、交通・通信、教育、教養娯楽、諸雑費等から構成される。

国内企業物価指数（CGPI）は、大分類で、工業製品、農林水産物、電力・都市ガス・水道、鉱山物、スクラップ類から構成されている。なお、CGPI の主要な構成要素である工業製品において細分化されている項目は、「自社商品」を謳っている可能性が非常に高い商品が多く含まれている（例えば、「農耕トラクタ」や「クレーン」等をはじめとした“はん用機器”や、「パーソナルコンピューター」や「携帯電話機」をはじめとした“情報通信機器”等）。

一方、企業向けサービス価格指数は大分類で、金融・保険、不動産、運輸・郵便、情報通信、リース・レンタル、広告、諸サービス、から構成されておられる。CGPI（工業製品）が「自社商品」として取引されている商品が多い可能性が高い一方で、企業向けサービス価格は、「役務提供」による価格が多い可能性が高く、「自社商品」というよりも、下請法的解釈でいうところの「下請業」（4.1.2 参照）に相当する業種が多い。例えば、代表的なサービス業分野である情報通信業において、受託業者としての「下請事業者」の割合が、

建設業を除く全業界で圧倒的に高く，2017年時点で，下請事業者が二番目に多い製造業（17.4%）の2倍以上の割合（36.2%）が，「下請業者」によって構成されている<sup>16)</sup>。

## 4.3 結果と考察

### 4.3.1 消費者物価指数と企業物価指数・企業向けサービス価格指数の分析

まず，消費者物価指数，国内企業物価指数，国内企業向けサービス価格指数の時系列推移の結果を見る（図4-1）。図4-1にて各企業物価指数の平均を示すにあたり，国内企業物価指数が低下し始めた1980年=100とすることで1980年以降の長期にわたる継続的物価低下を確認しやすくなると考えたが，企業向けサービス価格指数のデータが1985年からしか入手できなかったため，便宜的に1985年=100としている。消費者物価指数が，80年代以降，上昇率を低下させながらも1990年代後半に至るまで緩やかに物価上昇を続けている。国内企業物価指数は70年代の終わり頃を境に物価の下落が起こっており，2003年頃になって初めて物価の下落が止まり，その後横ばいとなった。国内企業向けサービス価格指数（SPPI）は，90年頃を境に下落が始まり2010年頃まで継続的に物価の低下が続い

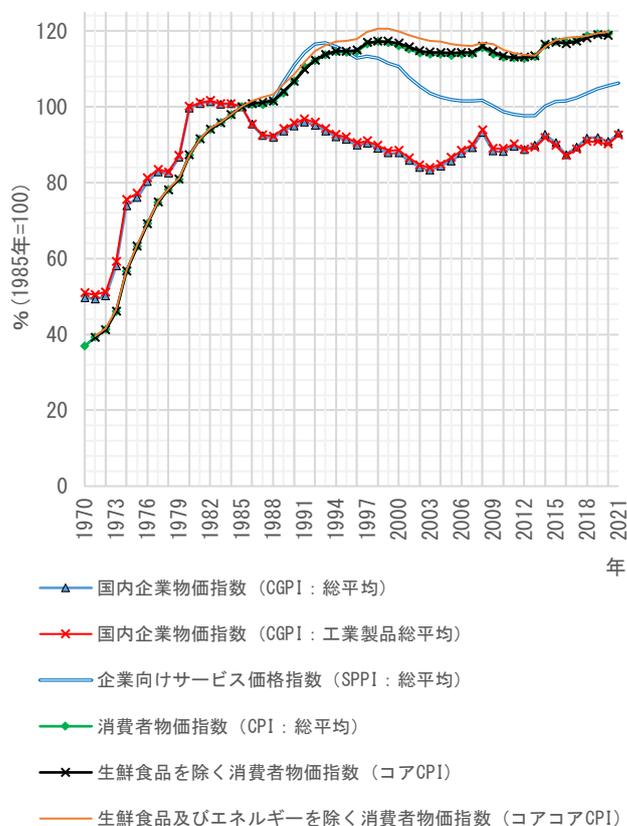


図4-1 消費者物価指数と企業物価指数・企業向けサービス価格指

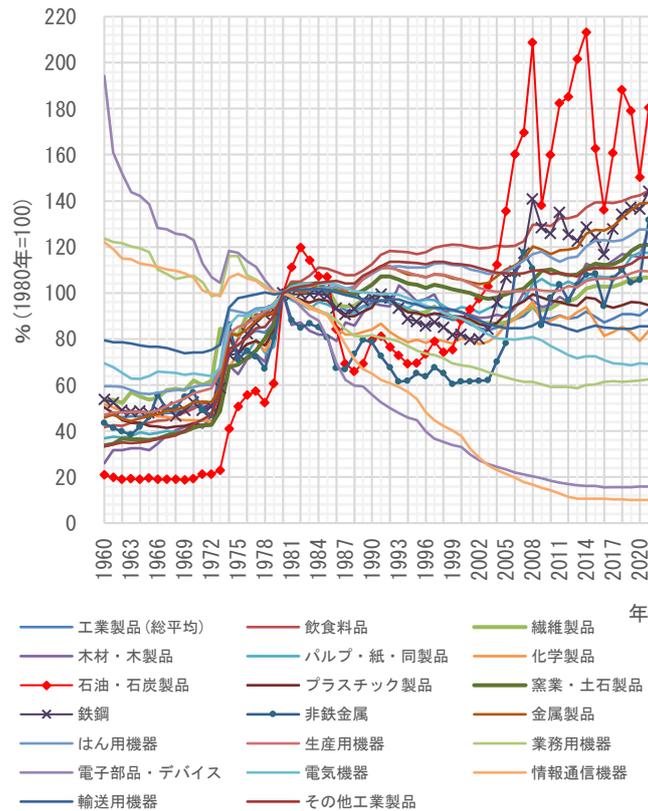


図 4-2 国内企業物価指数

(CGPI: 工業製品の内訳; 総平均と大分類全 19 業種)

た。なお、消費者物価指数 (CPI)、生鮮食品を除く消費者物価指数 (コア CPI)、生鮮食品とエネルギーを除く消費者物価指数 (コアコア CPI) を比較すると、CPI とコア CPI は近似しており、コアコア CPI は 90 年代後半からの物価下落が CPI やコア CPI と比較して大きく、エネルギーの物価上昇の影響が CPI に対して比較的高い事が解る。しかしながら、コアコア CPI を、国内企業物価指数 (CGPI) や、企業向けサービス価格指数 (SPPI) と比較した場合、いずれの CPI 間の変動幅もわずかであることがわかる。また、国内企業物価 (CGPI) における「工業製品」の物価は、総平均に近似しているため、国内企業物価においては、工業製品のウェイトが非常に高いことがわかる。

図 4-1 より、企業物価指数の総平均は企業物価指数の工業製品の指数と近似する結果であったため、企業物価指数 (CGPI) のうち「工業製品; 大分類」の詳細を分析する。詳細は図 4-2 の通りとなった。図 4-2 では、企業間物価指数で示される物価が 1980 年を境に長期的な下落となっているため、1980 年を 100 とした。企業物価指数 (CGPI) の「工業製品; 大分類」を一度に図示すると分析が難しくなるため、図 4-2 において 2000 年前後に、5 年以上継続的に急激な物価上昇を示す分野を「物価急上昇分野」、1970 年頃から 2021 年に至るまで、長期的に緩やかな物価上昇のトレンドを示し、かつ 2021 年の物価が 1980 年の物価を上回っている分野を「物価上昇分野」、1980 年頃から 2021 年に至るまで長期的に

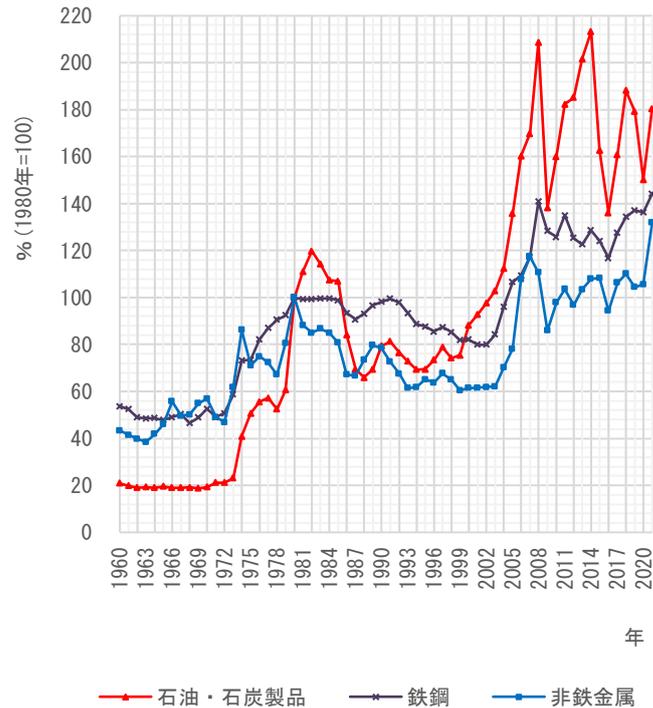


図 4-3 国内企業物価指数

(CGPI：工業製品の内訳；物価急上昇 3 分野)

物価下落のトレンドを示す分野を「物価下落分野」とし、大きく 3 種類にグループ分けをして図示した。物価急上昇分野を図 4-3、物価上昇分野を図 4-4、物価下落分野を図 4-5 に示す。なお、図 4-2 の詳細を示す図 4-3、4-4、4-5 は図 4-2 と同様の理由で、1980 年=100 とした。

物価急上昇分野（図 4-3）では、すべての項目で、80 年頃から 2000 年にかけて物価下落傾向は続いたが、2000 年頃から大きく価格が上昇している。石油・石炭製品、鉄鋼、非鉄金属の分野は、古くから業界の寡占性が指摘されている分野であり<sup>98)</sup>、とりわけ鉄鋼業においては産業集中度と価格変動に高い相関性があることが報告されている<sup>114)</sup>。また、鉄鋼分野において、2000 年に入ってから大手鉄鋼メーカーの価格交渉力を下支えした要因として、大手鉄鋼メーカーの合併が指摘されており<sup>115)</sup>、2000 年頃からの燃料価格の高騰を販売価格に転嫁しやすかった可能性が考えられる。なお、80 年代からの石油・石炭価格の急落は、石油ショックによる 70 年代の価格高騰の反動が考えられる<sup>98)</sup>。2000 年頃からの石油・石炭の価格上昇がとりわけ著しいが、主要因として BRICs の経済発展を背景とした国際的な需要急増により価格が高騰したことが指摘されている<sup>116), 117)</sup>。

国内企業間物価指数（工業製品）のうち、物価上昇分野（図 4-4）は、2000 年頃から、緩やかに物価が上昇し始めているが、飲食料品以外は、全体的な傾向として、物価急上昇分野と同様に 80 年初頭から 2000 年頃にかけて一貫した物価下落の傾向性であった。飲食

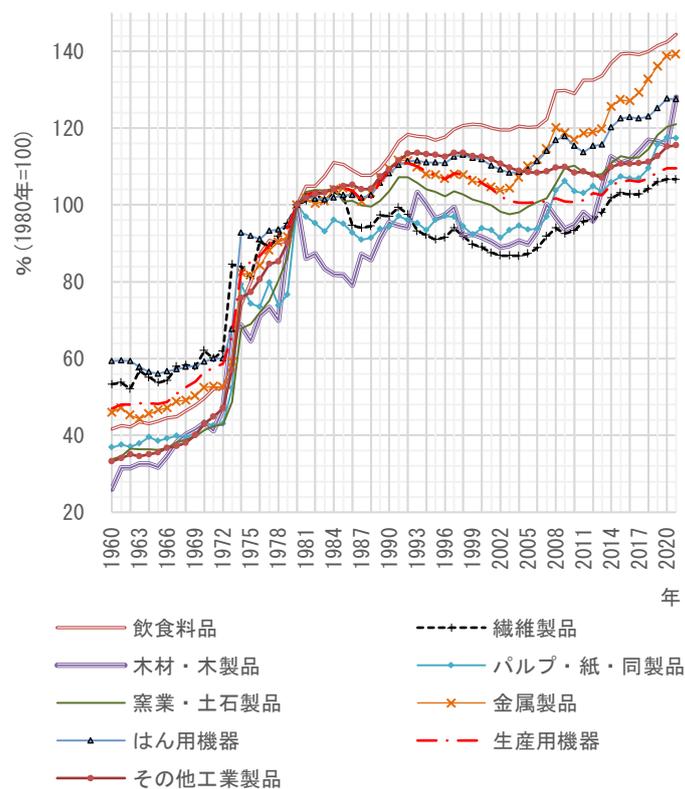


図 4-4 国内企業物価指数

(CGPI：工業製品の内訳；物価上昇 9 分野)

料品は、一般的に物価変動が激しく、物価変動がメディアで大きく報道される業界であるため、企業間取引において、購買側企業が物価変動を比較的許容しやすい分野である可能性がある。また、木材・木製品価格は、我が国では長期にわたり高い住宅需要が維持されていたために、長期的に価格上昇が維持されてきた事が指摘されている<sup>118)</sup>。

物価下落分野（図 4-5）では、とりわけ情報通信機器、電子部品・デバイスの価格下落が大きく 80 年代以前から長期的に物価下落傾向が続いているが、情報通信機器のうち、とりわけパーソナルコンピュータの驚異的な物価下落は、技術革新にともなう半導体価格の低下よるところが指摘されている<sup>119), 120)</sup>。同様に、化学製品も 80 年代以前からの物価下落トレンドを持っているため、技術革命が物価下落に寄与しているかもしれない。なお、4.1.2 で述べた通り、企業間物価指数（工業製品）は、そのほとんどが各社の「自社製品」を謳う商品の物価変動を表していると考えられるが、「自社商品」を謳うものでも、企業間取引においては、図 4-4 の様に物価が上昇する分野もあれば、図 4-5 の様に物価が低下する分野もあることがわかる。即ち、「下請け」の定義を「対等ならざる外注関係」とした場合、「自社製品」を謳う企業であったとしても、企業間取引において収奪問題が発生する可能性が考えられる。

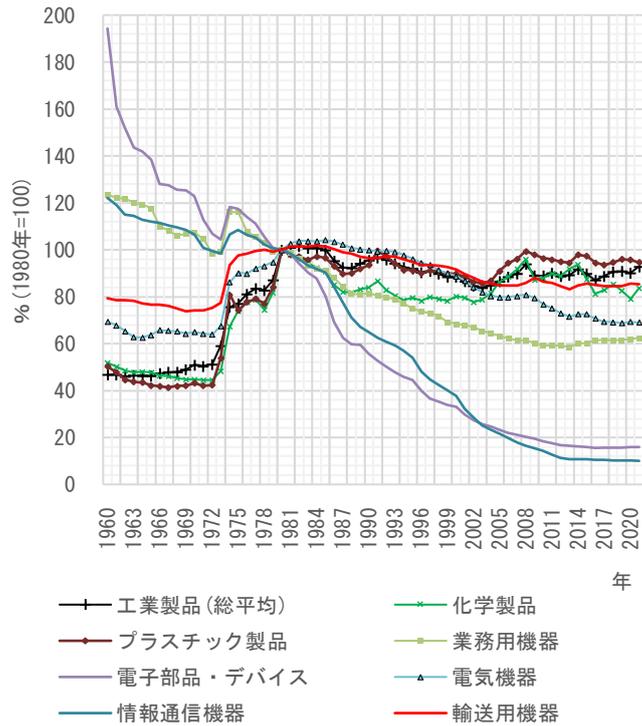


図 4-5 国内企業物価指数

(CGPI：工業製品の内訳；総平均と物価下落7分野)

企業向けサービス価格指数の結果を示す(図 4-6)。図 4-1 より、企業向けサービス価格は、1991 年を境に全体的に物価低下を示しているため、1991 年=100 として図示した。80 年～90 年にかけての企業向けサービス価格指数の上昇は、バブル経済の影響であり、90 年代初頭からの急激な物価下落はバブル崩壊によって引き起こされた。情報通信、リース・レンタルは、物価の下落が大きい、CGPI の物価下落分野(図 4-5)で指摘した通り、技術革命の影響が大きい可能性も考えられるものの、91 年を境に急激に物価下落が始まった事を考えると、必ずしも技術革命のみによるものではないと考えられる。いずれにせよ、SPPI の低迷・下落トレンドは、全体として 90 年代初頭が始まりであり、90 年代後半に始まった消費者物価の低迷に先立ったものである。また、企業向けサービス価格の低下は、2000 年頃から上昇する分野が多かった企業間物価と異なり、2012 年頃まで継続的に下落傾向が続いた。なお、90 年代後半からの本格的なデフレ期において CGPI の工業製品分野

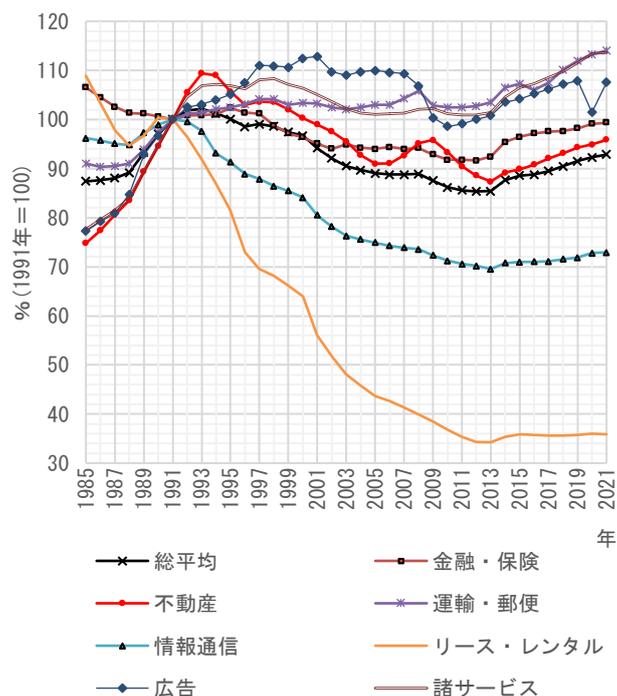


図 4-6 企業向けサービス価格指数  
(SPPI：総平均と大分類 7 業種)

では 19 業種中 12 業種で、現在に至るまでの長期的な物価上昇トレンドを持っている一方で (図 4-4, 4-5), SPPI では 90 年代初頭から 2012 年頃まで、全業種において物価停滞ないし下落トレンドである (図 4-6)。

4.1.2 で前述した通り、企業向けサービス価格は、多くの場合「自社商品」を謳うものではなく、「役務提供」であるため、下請法的解釈における「下請け」の定義に当てはまる場合が多い。その場合、「自社商品」を謳えない点で、競争企業間の技術的差をつける事が難しく、価格競争が激しいことが考えられる。例えば製造業では、サービス業と比較して、他社に代替できない受注者事業者が 1.5 倍多く、価格転嫁力も比較的強いことから、独自性が価格転嫁力に影響を持つ可能性がある事が報告されている<sup>16)</sup>。また、2012 から 2021 までの SPPI (全業種) と CGPI (物価上昇業種) における物価上昇率を計算したところ、SPPI の大分類 7 業種の平均年間物価上昇率は 0.88%であったのに対し、製造業の「物価上昇分野」、「物価急上昇業種」の計 12 業種の平均年間物価上昇率は 1.39%であり、サービス業の物価上昇が始まった 2012 年以降の物価上昇では、製造業 (物価上昇業種) の物価上昇の方が大きかった。なお、2012 年頃から SPPI が物価上昇トレンドになった事から、2012 年からの物価上昇を計算した。一般的に、製造業と比較してサービス業の生産性は低いとされるが<sup>121)</sup>、自社商品、即ち自社の独自性を謳いにくいことを源泉とする価格競争の激しさによって物価上昇が低く抑えられている可能性も考えられる。なお、90 年代初頭以降、広告の物価が相対的に唯一長期間の物価上昇トレンドを持っているが、大手 4 社による寡

占性の高さが影響しているかもしれない<sup>122)</sup>。

図 4-1～図 4-6 より、企業間取引では、物価下落分野が多く、全体としても 80 年代以降、消費者物価指数と比較して下落傾向が顕著であるため、「企業間取引 (B to B)」は「企業対消費者取引 (B to C)」と比較して、価格下落の圧力が高い可能性が考えられ、企業間下請関係における収奪問題が工業製品では 80 年代初頭から、サービス業では 90 年代初頭から悪化している事を間接的に示唆するものであるといえる。また、データとして示すことはできなかったが、企業間取引における物価下落分野では、これまでの研究から、とりわけ企業規模が小さい程、価格の切下げが厳しく物価上昇がし難い状況になっている可能性が十分に考えられる<sup>16)</sup>。なお、80 年代初頭に始まった全体としての企業間物価の低下トレンドは、70 年代を通しての石油ショックによる物価高騰の反動によるディスインフレであるとの指摘がある<sup>123)</sup>が、仮にそれが事実であったとしても、その後約 40 年間にわたる継続的低下を説明するのは難しいと思われる。

なお、本研究で行ったような単なるインデックスの相対比較では、企業間取引物価が低下・停滞する以前の下請事業者が、不当に利益を得ていた可能性も否定する事は出来ない。しかし我が国では、戦後から縮小傾向にあった格差が、長期的な拡大傾向に入ったのが 1980 年である<sup>124)</sup>。企業間物価は 80 年代以降、また企業向けサービス価格は 90 年代以降に長期的な低下トレンドとなった一方で、消費者物価は 90 年代末まで上昇を続けた事から、企業間取引の物価低下・停滞が、格差拡大の源泉となる不当な収奪問題であると評することに一定の合理性があると考えられる。

#### 4.3.2 販売価格 DI と仕入価格 DI の規模別格差 — 製造業と建設業の比較 —

1992 年=100 とし、2020 年に至るまでの販売価格 DI と仕入価格 DI の「差」の変化率のデータを作成したところ、製造業では図 4-7、建設業では図 4-8、の結果となった。1992 年=100 としたのは、建設業では受注後 1 年以上かけてプロジェクトを進める事が一般的である事から、バブル崩壊による景気悪化の影響が企業の景況感として顕在化するの、早くとも 1992 年であると考えられる為である。また、製造業においても建設業の分析と同一条件にするため 1992 年=100 とした。また、図 4-7 における「大企業－中小企業 (大企業と中小企業の格差)」を回帰分析した結果は、製造業は表 4-1、建設業は表 4-2 の通りとなった。表 4-1、4-2 におけるトレンドは、1992 年の第一四半期を 1 としたトレンド変数を意味する。

製造業における販売価格 DI と仕入価格 DI の差の規模別格差は、既往研究<sup>1)</sup>の通り長期的に拡大傾向である。今回、既往研究では行われていなかった大企業と中小企業の格差のトレンドの回帰分析を新たに行ったところ、製造業における、1992 年から 2020 年までの「大企業－中小企業」の回帰分析結果は、切片が 99.92 ( $P<0.00^{**}$ ,  $R^2=0.33$ )、トレンドが 0.99 ( $P<0.00^{**}$ ,  $R^2=0.33$ ) であり、切片とトレンドが共に有意であった。よって大企業と

中小企業の収益性の格差は、統計的に有意に拡大傾向にある事が示された（表 4-1）。

建設業では 92 年以降に販売価格に対する仕入価格の相対的高さが、大企業よりも中小企業の方が 1990 年代後半以降、全ての期間において高かった（図 4-8）。また「大企業－中小企業」の回帰分析結果は、切片が 22.60 ( $P<0.29$ ,  $R^2=0.28$ ), トレンドが 2.12 ( $P<0.00^{**}$ ,  $R^2=0.28$ ) で、切片は統計的に有意ではないものの、トレンドは有意であった（表 4-2）。よって大企業と中小企業の収益性は長期的に拡大傾向である可能性が示唆された。なお、建設業における特筆すべき点として、2008 から 2009 年にかけて（即ちリーマンショック時）の中小企業における、販売価格 DI と仕入価格 DI の差が、大企業と比べて突出して悪く（即ち、大企業と中小企業の格差が大きく拡大した）、建設業では、「経済危機」のとき、元請が自身への経済的損失を下請へ大きく転嫁させることができ、元請けにとって下請が経済的危機時における「ショックアブソーバー（緩衝材）」としての役割を大きく果たしていた

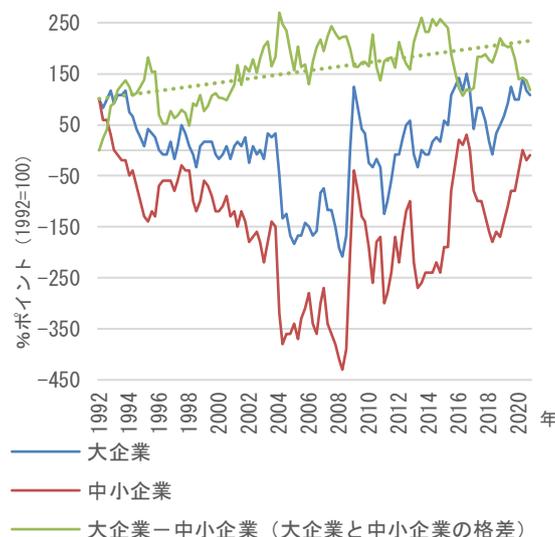


図 4-7 販売価格 DI－仕入価格 DI（製造業）

大企業：資本金 10 億円以上

中小企業：資本金 2000 万円以上，1 億円以下

表 4-1 図 4-7 の「大企業－中小企業」の回帰分析結果（製造業）

説明変数	標準化係数	標準誤差	t	p	調整済み R <sup>2</sup>
切片	99.92	8.86	11.28	0.00**	0.33
トレンド	0.99	0.13	7.53	0.00**	

\*\* :  $p<0.01$ , \* :  $p<0.05$ , :  $p<0.1$

可能性が考えられる。これまで少なくとも製造業において、大企業が中小下請企業を景気変動における「ショックアブソーバー」として意図的に利用してきた事が指摘されているが<sup>125)</sup>、建設業においてはより顕著である可能性が高いといえる。

なお、大企業と中小企業は、それぞれが独立した異なる母集団である為、1%の持つ意味が異なる可能性があるが、これまで企業規模別の DI 値の同一軸での比較分析が行われてきたことや<sup>5),16), 126)</sup>、大企業 DI と中小企業 DI の差の分析が、黒瀬<sup>1)</sup>によって行われた研究手法と同様である事を考慮すると、大企業と中小企業の DI の差の変化率の時系列推移の傾向性を検定することには、先行研究との連続性及び一定の合理性があると判断した。ただしこれについては今後さらに精密な分析手法が開発されるべきである。

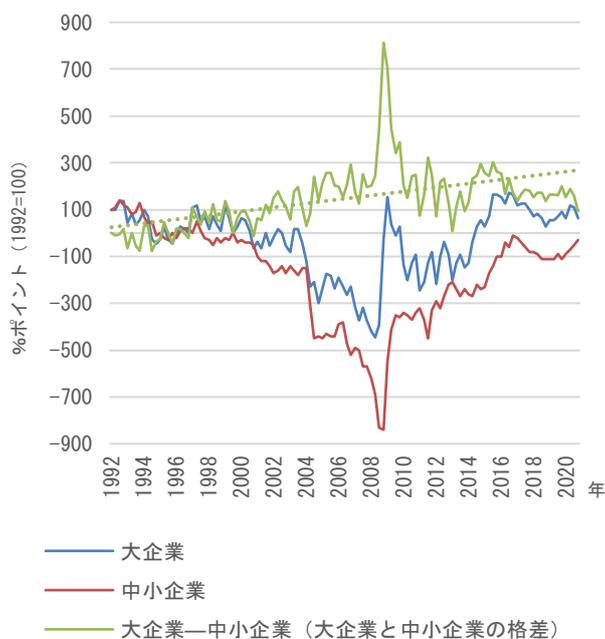


図 4-8 販売価格 DI－仕入価格 DI（建設業）

大企業：資本金 10 億円以上

中小企業：資本金 2000 万円以上，1 億円以下

表 4-2 図 4-8 の「大企業－中小企業」の回帰分析結果（建設業）

説明変数	標準化係数	標準誤差	t	p	調整済み R <sup>2</sup>
切片	22.60	21.35	1.06	0.29	0.28
トレンド	2.12	0.32	6.70	0.00**	

\*\* : p<.01, \* : p<.05, : p<.1

#### 4.4 4章のまとめと考察

本章では、①これまで「企業間取引」と「企業対消費者取引」の区別が無いまま行われてきた過去の収奪問題の定量分析に対し、「そもそも収奪問題とは企業間取引においてのみ引き起こされる問題である」点、②収奪問題とは、大企業と中小企業の取引以前に、企業間取引において引き起こされやすい可能性が考えられる点、③伝統的な中小企業論的解釈に基づく定義によると、下請けとは外注全般を指すため、「自社商品」を謳う企業も分析対象に含める必要がある点、④収奪問題の分析に、建設業の分析が含まれていない事が多い点、に着目し、①企業間取引における物価推移と企業対消費者における物価推移の比較、また②建設業においては、販売価格 DI と仕入れ価格 DI の差を企業規模別で分析し、これまで研究されてきた製造業の収奪状況と比較した。

その結果、次の事が示唆された。第一に、80年代以降、企業間取引は企業対消費者取引と比較して、価格下落率が高い傾向があり、下請の定義を「対等ならざる外注関係」とした場合、「親会社から指定された仕様で業務を受託する」という、下請法的解釈に基づく「下請事業者」のみならず、法的には下請として定義されることが無い「自社商品」を謳う企業においても、収奪問題が起こる可能性は否定できず、寧ろ企業間取引において販売側企業が、そもそも「対等ならざる取引」に陥りやすい可能性があり、また本研究の結果は、工業製品では80年代以降、サービス業では90年代以降に企業間下請関係における収奪問題が悪化している事を間接的に示唆する結果となり、企業間物価の低下（即ち収奪問題悪化の疑義）が、格差拡大とそれに伴う相対的貧困の拡大の源泉となった可能性が考えられる。

第二に、2000年頃から物価上昇が始まった多くの製造業分野と異なり、サービス業ではその後も物価下落が続き2012年頃になって初めて物価上昇が始まった。また製造業（物価上昇分野）と比較してサービス業の物価上昇は弱かった。そのため、2000年代以降、サービス業における収奪問題が、製造業と比較して厳しい状況にあった可能性が間接的に示唆された。この要因として、サービス業では、製造業とは異なり「自社製品」を持ち難く、親事業者が定めた業務を「受託」するという、下請法的解釈の下請業務が多く、価格競争が製造業よりも激しい可能性が考えられる。

第三に、長年収奪問題の研究が進められてきた製造業と比較して、少なくとも1991年以降、建設業も製造業と同様に、収奪問題が悪化し続けている可能性があり、とりわけ建設業では、製造業と比較して下請の景気のショックアブソーバーとしての役割が大きい可能性がある。

なお、今回明らかにできなかった建設業における企業間取引の実態（4.1で挙げた1~3の論点）だが、建設業界が、中小規模の建設業者が、最終消費者と直接取引（企業対消費者取引）する可能性も考えられる規模の小さな戸建住宅の建設から、企業規模が大きいゼ

ネコンを頂点としたピラミッド型の下請構造企業ネットワークでプロジェクトが進められる大型ビルや橋梁、高速道路等の大型インフラの建設にまで幅広く跨っている事を考えると、中小建設業＝下請事業者とは必ずしも言えない。本研究では、便宜上、中小建設業者⇨下請事業者と仮定し収奪実態の分析を行ったが、収奪問題は企業間取引において発生する問題であるため、実態調査としては不正確であり、また、大手建設業者と中小建設業者との取引以前に中小どうしの取引を含めた企業間取引において収奪問題が起こっているか否かも不明である。建設業におけるより正確な収奪実態の解明の為にも、今後、建設業においても企業間取引に限定した枠組みでの研究が進められる事が望まれる。

本章では、企業間取引と企業対消費者取引に着目した収奪問題の分析と、これまであまり分析対象とならなかった建設業における収奪問題の分析を行ったが、企業間下請関係における収奪問題の実態を直接的に示す結果には至っていない。いずれにせよ、長きにわたる収奪問題研究の成果からは、大企業と中小企業における企業間取引において収奪問題が引き起こされている疑義は極めて濃厚に支持されるため、さらなる研究として今後は、例えば、企業規模別で物価推移を比較できる指標の枠組みの開発が求められよう。なお、これら収奪問題の検討を通して、インフラ政策の安定的展開についての基礎的知見を得ることを含めた、より包括的な視点で持続可能な市場における各種民間の営みに資する知見を得る事が期待される。例えば、下請事業者の比率が高い建設業界<sup>83)</sup>は、下請事業者（専門事業者）が衰退する事で、施工価格が高騰する可能性が指摘されている為<sup>84)</sup>、収奪問題の実態を正確に把握し、それを受けて適正な緩和措置を行う事が出来れば、安定的な価格とそれに伴った安定的品質のインフラ建設が期待できる。なお、収奪緩和措置において施策の「適正性」はとりわけ重要であると考えられる。3章で述べた通り、これまでの収奪問題緩和施策は、過当競争を問題視する「競争制限的不利是正策」と、不公正な競争・競争の低下を問題視する「競争政策的不利是正策」の二系統があり、両者は同じ収奪問題に対する施策でありつつも、相反する理念をもつ施策である。前者は競争の制限に対する多くの批判により90年代末には多くが廃止され、後者は近年も強化され続けているものの、後者にも過剰な競争主義との批判があり、前者の見直しの必要性が指摘されている<sup>94)</sup>。このような歴史的経緯は、収奪問題の緩和施策が、競争の制限と促進において、正確な実態把握のもと、適正な匙加減で調整され続ける必要がある可能性を示唆するものと考えられる。今後さらなる研究によってより正確な収奪問題の実態の解明が望まれよう。

## 第 4 章補注

[5] 固定基準ラスパイレル指数算式は下記の通り<sup>40)</sup>。

$$\text{固定基準ラスパイレル指数算式： } P_{0,t}^L = \frac{\sum p_{t,i} q_{0,i}}{\sum p_{0,i} q_{0,i}} = \sum \frac{p_{t,i}}{p_{0,i}} w_{0,i}$$

$P_{0,t}^L$  : 基準時点を 0 とした比較時点  $t$  における固定基準ラスパイレル指数

$p_{t,i}$  : 比較時点  $t$  におけるサービス  $i$  の価格

$p_{0,i}$  : 基準時点 0 におけるサービス  $i$  の価格

$w_{0,i}$  : 基準時点 0 における全取引額に対するサービス  $i$  の取引額シェア (ウエイト)

$q_{0,i}$  : 基準時点 0 におけるサービス  $i$  の数量

## 第5章 大企業購買担当者の収奪促進的購買態度とパーソナリティー・ 道徳性の関係性に関する研究

### 5.1 本章の目的

第3章で述べた通り、これまでの収奪問題の緩和・解消措置として、1950年代から1970年代にかけては、「過当競争（競争によってえられる国民経済的利益よりも競争に伴って失われる国民経済的損失の方が大きい状態<sup>52)</sup>」の緩和を目的とした、中小企業カルテルの容認と大企業の中小企業分野への参入規制等の措置が取られた。また1980年代以降の収奪問題の緩和・解消措置は、「優越的地位の濫用」の規制により、違反した事業者に対し罰則を科す等の措置が取られた<sup>12),94)</sup>。

前者は収奪が生まれる構造そのものを変えることで収奪を緩和する措置であり、また後者は収奪を行う事業者の個人的利益を低減させることで収奪の発生を抑制する事を目的とした措置であり、収奪に対するアプローチの方法は異なるものの、いずれも「構造的な施策」であるといえる（構造的方略）<sup>[6]</sup>。しかしながら、効果やその手法に対する強い批判が存在し<sup>12)</sup>、また前述したとおり90年代から現在に至るまで収奪問題が悪化している状況を踏まえると、これまでに行われた収奪緩和措置が十分な効果を発揮してきたとは言い難い。

その要因の一つとして、実際に収奪的な関係が引き起こされる現場の当事者の心理についての分析がほとんど行われていないという点が挙げられる。自由競争を是とする資本主義社会において、企業の行動を全面的にルール化することは不可能であり、現場当事者の「裁量」がかなりの程度、取引に影響を及ぼしている。したがって、収奪問題の解決や緩和に取り組むには、大企業の調達・購買担当者や中小企業の営業担当者を始めとする、関係者の態度や行動原理を理解する必要があるが、それらはこれまでのところ収奪問題の研究においては分析対象とされてこなかった。

そこで本研究では、大企業の購買・調達担当者に対する心理学的な調査を行い、各担当者の収奪促進的購買態度を計測するとともに、どのような心理的態度がそれと深く関わっているかを分析する。この分析を通じて、購買担当者の収奪的な心理の背景要因や構造を明らかにし、収奪問題の緩和策の検討に資する知見を提供することが本研究の目的である。

本研究の結果から、収奪の発生を抑制するための「心理的な方略」<sup>[6]</sup>を直接的に特定することはできないにしても、購買担当者の心理構造を把握することは、そうした「方略」を検討するための不可欠の前提である。これまでのところ、現場当事者の心理に着目した研究そのものがほとんど行われていないため、初歩的な作業として本研究のような基礎的分析が必要であると考えられる。

## 5.2 既往研究と本研究の位置づけ

本章では、(1)で購買とは何か、(2)で企業人としての購買が求められる役割・機能、(3)で購買がサプライヤーを選定する基準、そして(4)で組織における個人の意思決定の既往文献をレビューし、(1)~(4)を踏まえ、(5)にて、本研究の位置づけについての議論を行う。

### 5.2.1 購買とは何か

企業間下請関係における収奪問題は「企業間取引」(B to B)において発生する問題であり、企業間取引における購買行為は、一般的に発注元企業(購買側企業)の「購買」ないし「調達」と呼ばれる部署が担う。購買・調達はアカデミックな研究分野と実務家による研究が行われており、実践性が求められる性質上、アカデミックな分析のみならず、実務家(非アカデミックな)による分析も重要であるとされる<sup>127)</sup>。本研究では、実務家による研究もレビューする。

企業における購買・調達は長らく企業経営において見落とされがちであったが、経済のグローバル化、技術的進歩、社会的責務の変遷とともに各国で重要性が増してきており、これまでにない能力が求められるようになってきている<sup>128), 129), 130), 131)</sup>。例えばアメリカの55の企業に対して行われた調査によると、少なくとも2000年代以降、経済成長の鈍化や国内外の競争の激化に伴う強力なコスト削減圧力、購買教育の機能強化、購買担当者の能力などのニーズが企業内で拡大している事が報告されている<sup>132)</sup>。

購買・調達のうち、購買(Purchasing)とは交渉・折衝・契約を中心とした購買価格の調整を中心とした用語であり、一方、調達(Procurement)とはpro-cure(前もって手当てする)を語源とし、安定継続的な供給を確実にすることに重点を置いている<sup>133)</sup>。「購買」と「調達」の業務は同じ部署の業務として行われることも多いため、購買と調達を纏めて、「購買調達」ないし「調達購買」と呼ぶ事がある<sup>131), 134)</sup>。その他、調達業務のうち調達の実行を「パーチェシング」(Purchasing)と呼び、また、サプライヤー(販売側企業ないし下請け)の選定から価格の決定等を実施する業務を「ソーシング」(Sourcing)と呼び、これらは完全に独立した部署によって構成される場合もある<sup>133)</sup>。現在の需要が継続する前提であればパーチェシング重視でも問題がないが、新たな技術や新たな顧客といった事業環境の大きな変化が求められている場合ソーシングが重要視される<sup>131)</sup>。

購買ないし調達は、大規模な組織(大企業)では独立した部署として設置され、サプライヤーという外部組織と直接的・日常的に対峙し交渉ないし協働する業務を担う組織境界における対境担当者(Boundary personnel)である。一方、小規模な組織(中小企業)では、購買・調達は総務が兼務することも多く、その場合スタッフ、後方部隊として位置づけられる<sup>133)</sup>。本研究では、組織における購買を専門とする者を「購買担当者」と呼ぶ。

### 5.2.2 購買の機能と役割

Giunipero & Beaudoin<sup>132)</sup>は、購買の役割・機能として、「テクノロジー、グローバル競争、企業理念、消費者の指向性の変化等の外的圧力を受ける事で購買力（少ない供給、顧客への関心、サプライチェーンマネジメント、短期化するサイクルタイム）を働かせ、購買の共通知識、購買訓練、購買能力、を通してサプライチェーンの競争力（調達競争力）を向上させる事」であるとしている。Chen et al.<sup>135)</sup>はアメリカ国内の221の製造業に対する調査を行った結果、購買による戦略的サプライチェーンマネジメントが、企業の持続的競争優位性の源泉である可能性が高値事を報告している。また Carr et al.<sup>136)</sup>は、購買の役割として、企業の競争力をサポートし、サプライヤーとの関係性確保や発展、標準化、サプライヤー市場の調査、コスト分析、ソーシング戦略の構築、購入するか社内で制作するかの決断、更には、サプライヤー能力の分析を挙げている。

我が国の企業の購買・調達は、品質（Quality）、コスト（Cost）、納期（Deadline）をいかに有利な条件で購入できるか」が求められており、購買におけるかねてよりの中核的役割であるとされる<sup>131), 137)</sup>。製品ライフサイクルの短命化に伴い、次々と製品が入れ替わる近年の開発競争下において、購買が企業の中心的役割を果たすようになった。例えば、かねてより購買の主要な役割であった、コスト削減や納期管理にとどまらず、品質確保、グローバル調達、スピード、柔軟な対応、といった多面的な役割を担うようになった<sup>138)</sup>。また我が国では2000年代以降、購買によって、モノのみではなく、付随する技術や情報などが得られる事も注目されており、購買はサプライヤーというパートナーと協業する対外的窓口としての役割が認識されるようになった<sup>139)</sup>。また製造業では、製品の製造原価の70～80%は、開発段階で決まってしまうとされ、開発段階において、いかに開発部門、購買部門、サプライヤーが工夫し高品質・低価格・短納期の商品を決めていくかが重要である事に注目されている。そのため積極的に開発に関与する「開発購買」が注目されている<sup>140)</sup>。更に、開発購買に関する近年の研究では、社内外に多くの人脈を持つ購買が、「知の探索」と「知の活用」を積極化させることで、サプライヤーが持つ優れた技術情報を収集し設計・開発にフィードバックすることで製品開発の期間短縮・大幅なコストダウンが期待できる事が実証的に報告されている<sup>141)</sup>。

Weel & Rietvelt<sup>142)</sup>は、文献調査の結果、巨大グローバル企業における購買の機能が時代の経過とともに、取引に焦点をあてた商業主義から、内部・外部の結合に移行し、最終的に付加価値創造の段階へと移行していくであろう事を予測した。そして2000年代のアメリカでは、積極的に価値を創造する購買戦略がコストのみを重視する購買よりも、企業の競争優位性や長期的組織戦略にとって重要である事が、広く認識されるようになった<sup>143), 144), 145)</sup>。一方で90年代、アメリカの購買において、総合品質管理（Total Quality Management; TQM）や品質関連項目に対する需要は衰退すると予測されていた。その理由として2つが挙げられている。第一に、品質に対する需要が変化した。購買のプロは、品

質と同様に、柔軟性、大規模なカスタマイゼーション、商品のライフサイクルの縮小、その他関連項目を重要視する様になった。第二に、購買のプロは、今日の競争環境において、品質を「当然の条件」としてみなすようになった。品質は重要ではあるものの、サプライチェーンにおける価値創造において十分条件ではないとみなされるようになったのである<sup>129), 146)</sup>。なお、一般的に、価格と異なり「品質」は評価が難しく、とりわけ公共性が高い公共工事における品質評価方法、またサービス業の産業に占める割合の増加とともに、サービス業における品質評価方法に対する関心は高まっている<sup>147), 148)</sup>。

Giunipero & Beaudoin<sup>132)</sup>が、2003年と2010年に行った米企業のマネージャークラス以上の役職者に対するアンケート調査の結果からは、企業の購買に対するコストダウン圧力はエスカレートの一途を辿っており、購買の最も主要な役割として、今後より一層重要度が高まるであろう事が示唆されている。また同研究では、近年、特に「倫理性」が大きく求められる事が示された。購買における非倫理的行為はいくつも問題視されている。第一に、サプライヤーに対し故意に「嘘」の情報で見積を依頼して安く仕入れる等の利益を享受する行為。例えば、大きな物量を前提とした見積を依頼しておいて、割引価格で少量の発注をする行為等がある。第二に、サプライヤー由来の問題を大げさに問題化することで、サプライヤーに過大なペナルティーを課したり、大きな譲歩を引き出したりする行為。第三に、適正な能力を保有するサプライヤーの価格を切下げる事を目的とし、不適正なサプライヤーにも入札に参加させる行為。この行為によって、ダンピングが誘発される。第四に騙して不当に情報を得る行為。第五に、機密保持が求められる入札において、入札に参加する競合他社（相見積先の企業）の情報を他社に漏洩させる行為。第六に、設計やその他の業務に対してサプライヤーへの支払い拒否。サプライヤーによる購買側企業への支援は、公正な報酬が支払われなければならない。第七に、財務状況が悪いサプライヤーに対し故意に圧力をかけることで、通常よりも安い価格を引き出す行為。財務状況が悪いサプライヤーは受注の必要性に迫られ、購買側企業からの圧力に屈しやすい。またその圧力によってサプライヤーは更なる経営難に陥る。第八に、嘘や誤解を招くような行為をサプライヤーに対し行う事、などが挙げられる<sup>149)</sup>。なお、以上の「倫理的に問題がある」と指摘されている購買の行為のうち、ほとんどは「価格切下げ」に対する行為であるといえる。ただし第五（談合の問題）に関しては、建設業界における「良質」な談合確保を企図している限りにおいて品質確保に寄与する可能性が考えられる<sup>80)</sup>。

購買が求められる倫理性は、我が国の実務家レベルでも問われており、例えば、パナソニックライフソリューション創研(株)調達管理チーム<sup>137)</sup>によって提案されている、取引の基本ルールには、取引先（サプライヤー）との相互信頼、真の共存共栄、サプライヤーの自主性の尊重、が含まれており、また、購買担当者の心構えとして、サプライヤーへの感謝と信頼、サプライヤー選定における公正性、法・倫理の遵守が含まれている。

企業が製造やサービスの生産を外部に委託する理由に、資本のランニングコストを抑え、

景気変動のリスクを減らす目的がある。例えば、製造業では、大企業が意図的に下請を景気変動の緩衝材として利用してきた事が知られている<sup>125)</sup>。建設業においても、景気後退に合わせる様に下請比率が上昇してきた<sup>83)</sup>。また、Giunipero & Beaudoin<sup>132)</sup>による企業に対するアンケート調査結果からも、購買はリスクマネジメントの役割が期待されている。

なお、近年多くの研究で、購買調達における組織的な戦略的側面が強調されているものの<sup>129),130),131),132)</sup>担当者レベルでの能力が企業の購買力に与える影響も、非常に大きい事が報告されている<sup>136), 150), 151), 152)</sup>。そのため購買調達戦略において、「購買担当者の育成教育」が購買戦略における基本として位置づけられている事も多く<sup>132),135)</sup>例えばアメリカ企業に対する調査では、購買担当者の訓練に充てる従業員一人当たり予算が、2003年から2010年にかけて倍以上に増額されている事が示された<sup>132)</sup>。

### 5.2.3 購買がサプライヤーを選定する基準

購買・調達は様々な評価項目を軸にサプライヤーを選択する。上原<sup>153)</sup>はサプライヤーを選定する上で重視する項目として①過去の実績、②潜在能力・需要要領、③技能・技術、④誠実・高潔・清廉、⑤業務年数、⑥資格やライセンス、⑦財務的要因を挙げている。牧野<sup>131)</sup>は、サプライヤー評価の項目として、①経営（トップ方針、主要顧客、依存度、立地条件など）、②生産工程管理（日程管理の体制、作業指示書、納期の協力性など）、③品質管理（品質方針、品質管理能力、変更管理、品質教育など）、④設備加工技術（設備・技術水準、開発能力など）、⑤コスト競争力、を挙げている。また鬼沢<sup>140)</sup>は、経営、品質、価格、納期、サービスを挙げている。また、①技術力、②生産体制、③品質管理能力、④コスト力、⑤納期管理能力、⑥環境対応、⑦経営全般、⑧法令順守も挙げられている<sup>137)</sup>。なお、購買における価格選定は、入札・複数購買で行われる<sup>137), 154)</sup>。

### 5.2.4 組織における個人の意思決定

購買担当者の価値観・能力がどのようなものであったとしても、企業組織のルールによって行動が細かく規定されかつ厳格に管理されている場合、担当者は自己の思想や裁量を思うように発揮する事が出来ない。この様な場合、企業の業績や取引時の収奪問題は、購買担当者の「個人的な要因」というよりも寧ろ「組織的な要因」によると言えるかもしれない。そのため購買担当者の価値観と収奪問題の関係性を調査するにあたり、「組織における個人の意思決定の要因」を整理する必要があるだろう。以下では、これまでの研究で示されてきた「組織内における個人の行動を規定する要因」について概観する。

組織と組織内における人間の行動の関係については、経営学の一分野とされる組織行動論（ミクロ組織論とも呼ばれる）において多くの学術的知見が蓄積されてきた<sup>155)</sup>。近代経営学の基礎を作り上げた、バーナード、サイモンは組織における従業員を「限定合理性」（bounded rationality）を備える存在としてとらえた。限定合理性は、バーナードが説明す

る、知覚、認識、情報処理等の論理的側面の特徴を、サイモンが整理し概念化したものである<sup>156), 157)</sup>。人間は限定された合理性しか持たない為、意思決定に必要な情報のすべてを収集できないし、たとえ収集したとしてもそれら全てを処理できるわけではない。故に、人間は限られた合理性の範囲で知覚や思考を駆使して意思決定し、客観的に最適な水準ではなく、主観的に満足できる基準に基づいて行動する事になる<sup>155)</sup>。古くは理論レベルで提唱されてきた人間の限定合理性は、認知心理学の発展によって「認知バイアス」として実証レベルで数多く存在が確認されている<sup>158)</sup>。

サイモン&トンプソン<sup>159)</sup>は、組織が成立・存続していくために必要な条件を理論化した「組織均衡論」(Organizational equilibrium)において、資本家、供給業者、企業組織、顧客の均衡条件を提唱した。組織均衡論においてとりわけ重要な点は、従業員以外の参加者(資本家、供給業者、顧客)と組織は「市場」を介して結ばれているのに対し、企業組織と従業員の関係は「権威関係」(authority relationship)によって結ばれている点である<sup>155)</sup>。

「権威」(authority)とは「他人の意思決定が自己の行動を支配するのを、思わず認めてしまうような伝達の性格」<sup>160)</sup>、または、「特定の分野で技能や知能の各段に優れた人が自然に発する光」<sup>161)</sup>の事で、一般に、道徳的価値や芸術的価値、経済力や軍事力など、何であれ卓越した価値や力によって、人々が服従するような現象に用いられる<sup>162)</sup>。また、権威主義の問題点として、非倫理的行動や、リスクの高い行動を無理強いする事がある<sup>161)</sup>。

組織における「権威」は、特定の行為を具体的に説明する場合に限定されるわけではなく、意思決定の前提となる情報(コストや品質の目標など)の伝達に使われる<sup>155)</sup>。例えば、一般的に多くの組織では組織内における個人の行動は逐一厳格に管理されているわけではなく、与えられた「目標」に向かって意思決定を行う。なお、人間は権威によって服従し、非道徳的行為であっても行う可能性がある事が、いくつもの研究から実証的に示唆されている<sup>163), 164)</sup>。また中国と日本のいくつかの組織に対して調査を行った結果、組織内において上司が威圧的であると感じるほど(「権威勾配」が急であるほど)、面従腹背の傾向が強くなり、組織や上司への忠誠心が低いことがわかっており、この傾向性は、日本と中国の差よりも、「組織性の差」の方が大きかった事が報告されている<sup>165)</sup>。

組織における意思決定には「個人的な差」(personality)によって異なる。個人的な差とは「比較的に一貫性が見られる個人の思考、感情、そして行動様式」<sup>166)</sup>である。Robbins<sup>158)</sup>によると、組織行動論においてこれまで議論されてきた、組織における意思決定の個人的な差は、意思決定のスタイル(分析的、概念的、直感的、行動的)の違い、ジェンダーの違い、道徳性の発達水準、の大きく三つによって分ける事ができる。

組織における個人の意思決定には、「組織の制約」が大きく影響する<sup>158)</sup>。組織の制約には次のようなものがある。1.業績の評価：例えば、コストダウン目標の達成が評価対象になる場合、購買担当者はコストダウンを目的とし意思決定を行う。2.報酬体系：かつてゼネラルモーターズでは、低姿勢かつ議論を避け協調的な行動をとるマネージャーの報酬を

高めた結果、マネージャーの多くが難しい議論を回避する傾向性を持つようになった。3. 公式の規定：ごく小規模な組織は別として、多くの企業では従業員の意思決定をマニュアル化することで、従業員の行動を「標準化」する事に勤めている。マニュアル化は従業員の意思決定を固定する。4. 組織体制が課す時間的な制約：基本的に組織は意思決定の「期限」（納期、〆切）を設ける。それによって従業員は限られた時間内で実行可能な意思決定を選択する。5. 歴史的な先例：過去の採用実績や、前年度予算等は従業員の意思決定の重要な指標となる。また、組織の制約は組織風土（組織文化）の影響も受ける<sup>158)</sup>。関本ら<sup>167)</sup>は、既往研究を基に、組織風土を分類し組織風土尺度を作成したところ、尺度は「権威主義・責任回避」「自由闊達・開放的」「長期的・大局的志向」「柔軟性・創造性・独自性」「慎重性・綿密性」「成果主義・競争」「チームワークの阻害」の7因子から構成され、そのうち「自由闊達・開放的」「長期的・大局的志向」「柔軟性・創造性・独自性」「成果主義・競争」を基とする風土状況は、組織変革を推進する上でプラスに働くと思われる風土状況と暫定的に位置づけ、他方「権威主義・責任回避」「慎重性・綿密性」「チームワーク」の阻害を基とする風土因子状況は、組織変革を推進する上でマイナスに働く風土状況と暫定的に位置づけた。また、前田ら<sup>168)</sup>は、労働組合員に対するアンケート調査から、労働組合組織における組織風土は、組織成員が活発に組織活動に関わることを保証する風土を示す「活発性」、および組織としての秩序維持のために組織成員の自由を制限する風土を示す「強制性」の2次元にて構成される事を報告している。

「(従業員の)文化の違い」が組織における個人の意思決定に影響を与える。意思決定者の文化的背景がその人の、分析の深さ合理性、独裁制、協調性に影響を与える事が報告されている<sup>169)</sup>。例えば、アメリカは問題解決を重視する文化である一方、タイやインドネシアでは状況をありのままに受け入れる。また日本人のマネージャーはアメリカのマネージャーよりもはるかに集団志向が強い。

組織における意思決定は「倫理的な問題」にも影響を受ける。多くの組織は、例えば「自社の利益」と「公益」が一致しない等の、「倫理的なジレンマ」を抱えており、難しい判断を求められる事も多い<sup>170)</sup>。組織における倫理的な判断の多くは、功利主義的、権利基準、正義基準、の三つの判断方法の何れかを用いる事によって下される事が報告されている<sup>171)</sup>。

その他、組織の中の個人の行動に影響を与える要因に「空気」(atmosphere)がある。「空気」は、伝統的な組織行動論ではあまり論じられる事があまり無いが<sup>172)</sup>、「同調圧力」(peer pressure)の源泉として、心理学分野で研究が進められてきた。日本人は組織や社会に蔓延する「空気」によって、自身の行動を決定する傾向性が高いといわれており、日本で生活する人であれば、誰もが一度は「空気を読む」事を求められたことはあろう。山本<sup>173)</sup>は、太平洋戦争時における日本海軍の意思決定が「理論・データ」ではなく「空気」であった事を挙げ、空気の特徴を「それは非常に強固でほぼ絶対的な支配力をもつ『判断の

規準』であり、それに拮抗するものを異端として、『抗空気罪』で社会的に葬るほどの力をもつ超能力である」と述べており、空気というものが、集団での同調圧力を導く要因である事を示している。中学生のいじめに関する研究では、いじめを行う多数派への同調傾向が、いじめを助長することが分かっている<sup>174)</sup>。また、同調圧力による同調行動は、実は日本人特有のものではなく、例えばアメリカ人も、少なくとも同程度に同調行動を起こす事が報告されている。アメリカの6つの高校の学生たちに対して行われた調査では、高校生の道徳的判断が、空気によって影響を受けていることがわかった<sup>175)</sup>。また、アッシュがアメリカで行った同調行動に関する実験を、日米で実施した結果、アメリカ人のほうが日本人よりも同調行動をとる傾向性がある事が報告されている<sup>176)</sup>。

### 5.2.5 本研究の位置づけ

前述のとおり、本章の目的は、購買担当者の収奪促進的購買態度を計測する心理学的手法を考案し、収奪的な購買態度と非収奪的な購買態度が購買担当者の他のどのようなパーソナリティや道徳性と関係しているかを確認することで、収奪促進的購買態度の心理学的な背景構造を明らかにすることである。収奪促進的購買態度がどのような内的構成を持ち、またどのような外部尺度と関連しているかを知ることは、心理的方略による収奪低減策を検討する際の参考となり得るからである。ただし前述の通り、購買担当者の購買業務に対する態度を直接の対象とした既往研究はほとんど存在してないため、基礎的かつ探索的な研究が必要になると考えられる。

本章では、購買担当者の業務態度を構成すると考えられる様々な心理的性質を計測し、他の心理変数との相関を確認することで、どのような心理的性質がどのようにして収奪を加速し得るかについて総合的な考察を行う。詳細は5.3.で後述するが、既往研究の示唆に基づいて、収奪の促進に関係している可能性がある52の項目について質問を設定し、回答結果に対して因子分析等を行い尺度としての整理を行う。また、購買態度をより深層から規定している可能性がある購買担当者のパーソナリティをいくつか計測し、購買態度との関連性を確認し、考察を加える。

こうした分析は既往研究に見られないものであるのみならず、購買担当者への啓蒙など心理的方略で収奪の低減を目指す上で実践的な参考情報となることが期待される。

## 5.3 方法

### 5.3.1 調査対象

本調査は全て、web 調査会社に委託することにより実施した。調査回答者は、全国からランダムに抽出された20代～60代（平均年齢＝46.5歳，SD＝10.61）、従業員規模300人

以上の企業（従業員数 300~500 名未満：231 名，500~1000 名未満：225 名，1000 人以上：744 名）で，現役の購買担当者または，過去に購買担当を経験したことがある人（現役の購買担当者：639 名，過去に購買担当経験：561 名），女性 247 名，男性 953 名の計 1200 名に実施した（会社員は 1028 名，公務員は 172 名）．調査は 2022 年 10 月 6 日~11 日に行った．

### 5.3.2 調査項目の構成

まず，下記に述べる様な各種の既往研究に照らして，収奪を促進する可能性があると考えられる心理的性質として「利己的購買態度」「サプライヤーへの配慮」「社会への配慮」「組織への従属性」についての質問項目（合計 52 項目）を用意する．既往研究の示唆に基づいて作成した質問の一覧が表 5-1 のとおりである．番号 1~14 が「組織への従属性」，15~33「利己的な購買態度」，34~46 が「サプライヤーへの配慮」，46~52 が「社会への配慮性」意味する質問項目である．これら 52 項目の質問文は，後述する DTDD-J の質問方法<sup>177)</sup>に合わせて画面への表示順序をランダム化した．回答者には，それぞれの項目に対して 5 件法で回答を求めた．

なお，これらの質問については後述の因子分析でさらなる整理を行うが，項目として設定した理由は以下のとおりである．

第一に，収奪問題の議論が戦前より多く行われてきた中小企業論では，マルクス経済学を援用し，大企業を「中小企業から利益を『利己的』に収奪する存在」として捉える傾向

表 5-1 . 収奪促進的購買態度の質問内容

番号	質問項目	番号	質問項目
1	私の会社は，権威主義的な組織である	27	一生懸命で責任感がありかつ安いサプライヤーが一番よい
2	私の会社は，実力者の発言に対して，誰も異を唱えようとはしない	28	安価で品質も兼ね備えたサプライヤーが一番だ
3	私の会社は，個人が責任を問われがちな企業である	29	納入実績がありかつ安いサプライヤーを選定したい
4	自社内の役職者の意見・指示は，絶対だと思う	30	サプライヤーよりも，発注者の方が立場的に上だ
5	私は，周りに流されやすい性格である	31	サプライヤーの過失は厳しく追及すべきだ
6	私は，集団行動に強いストレスを感じる	32	問題があるサプライヤーは極力変える
7	私は，道徳的におかしいと感じても，会社の命令は実行する	33	品質が高いのは今どき当たり前である
8	私の会社は，厳格にルールを定め標準化を徹底した組織である	34	サプライヤーも，大いに儲かるべきだ
9	私が所属する調達部署では，仕事の手順が詳細に決められており，遵守する必要がある	35	サプライヤーが品質を維持するためには，値段が高くて仕方が無い
10	私の会社は，成果主義で社内競争が激しい企業である	36	サプライヤーが品質を維持するためには自分たち（発注者）の協力が不可欠だ
11	私の会社は，倫理性よりも合理性・現実性を優先する組織である	37	短納期対応が可能なサプライヤーは高くても買う
12	私の会社は，つまるところ自社の利益獲得を一番の目的とした組織である	38	対応の柔軟性が高いサプライヤーは高くても買う
13	私の会社は，目立ちすぎると叩かれる雰囲気がある	39	嘘をつかず，誠実なサプライヤーは高くても買う
14	私の会社は同調圧力が強い組織である	40	たとえサプライヤーに過失があっても，責任を全てサプライヤーに負わせるべきとは限
15	調達価格は，安ければ安いほどにかくよい	41	サプライヤーが未永く事業を継続できるよう，発注者は配慮するべきだ
16	品質は，高ければ高いほど良い	42	サプライヤーを過度に競争させると，品質が低下する
17	サプライヤーからの納期は，短ければ短い程良い	43	サプライヤーが儲かれば世の中全体が良くなる
18	サプライヤーとうは，競争するべきである	44	サプライヤーが間違いを犯すこともあるのは，ある程度は仕方が無いと思う
19	サプライヤーには厳しく接するべきである	45	気に入ったサプライヤーとはプライベートでも付き合いがある
20	サプライヤーの対応力は，柔軟性が高く安いほど良い	46	高くても安心できるサプライヤーに発注する
21	サプライヤーは，海外も含めて選定する	47	サプライヤーと購買側企業の立場は対等だ
22	サプライヤーは，基本的に入札または相見積りなどで選定する	48	サプライヤーには常に感謝と信頼の念をもって接する
23	サプライヤーのミスは全てサプライヤーが責任を負うべきだ	49	サプライヤーとの共存共栄を目指す
24	サプライヤーは，法令遵守意識を持つべきだ	50	サプライヤーと良好な関係を築くが，癒着はしない
25	サプライヤーの選択肢は多い方が良い	51	サプライヤーとは，お互いに倫理的な関係性でなければならぬ
26	サプライヤーの優れた技術に学ぶところが多い	52	サプライヤーとは長期的な関係性を構築するべきだ

性がある<sup>1),2),42),43),44)</sup>。このことから、「利己的な購買態度」と言い得る項目を18個設定した。

第二に、大企業に所属する購買担当者が、組織の命令に対して従順なパーソナリティーを持っていたり、高い従属性を求められる組織に所属している場合、自社の利益を最大限確保せよという組織の命令・指示に対し忠実である結果として、発注先の中小企業に対し収奪的購買行為を行う可能性がある。そこで「組織への従属性」を表すと考えられる項目を14個設定した。

第三に、大企業の購買担当者は、自社の短期的な利益のみを追求するのではなく、多かれ少なかれサプライヤーに対する配慮も行う場合があると考えられる。そのため、「サプライヤーへの配慮性」を計測するための項目を12個設定した。この指標は、負である場合に、より収奪促進的であると解釈される。

第四に、購買担当者は本来、自社やサプライヤーのみならず「社会的利益」への配慮もする必要がある（倫理的な理由や、取引の双方の企業の長期的利益のため）。こそこで、「社会への配慮性」を表すと考えられる項目を6つ設定した。

また、収奪を行う担当者は取引の相手を人間的な共同体の一員であるとは捉えていない可能性が考えられるため、そうした性質を計測するために、反社会的パーソナリティーと道徳性に関する項目を合計で41項目設定した。これらの項目は、収奪促進的購買態度を計測する尺度の基準関連妥当性の検証及び収奪促進的購買態度の背景構造の考察に用いる。なお、反社会的なパーソナリティーを測定する尺度としては、日本語版 Dark Triad Dirty Dozen (DTDD-J)<sup>177)</sup>を用い、下位尺度であるマキャベリアニズム、サイコパシー、ナルシシズムに関する質問12項目に対してそれぞれ5件法で回答を要請した。

また、道徳性<sup>[7]</sup>を測定する尺度として、Schwartz<sup>178)</sup>の「社会的価値」を測定する為に Stern et al.<sup>179)</sup>が用いた「利他価値」「利己価値」「変化価値」「伝統価値」の尺度を用いた。これらは合計で23項目あり、5件法にて回答を要請した。さらに、将来価値について Strathman et al.<sup>180)</sup>の指標を採用し、この指標を構成する6項目の質問に対しそれぞれ5件法で回答を求めた。外部基準尺度の全質問項目は表5-2にとりまとめたとおりである。

### 5.3.3 分析方法

収奪促進的購買態度については、下位尺度の構成の妥当性を確認するために、全項目に対して因子分析を行い、想定どおりの下位因子が抽出されるか否かを検証する。また、下位因子同士の相関を、符号の向きを含めて確認する。

収奪促進的購買態度と反社会的パーソナリティ及び道徳性の関係については、相関分析を行った上で、収奪行為に直結する尺度と、それらをより深層で規定する尺度のあいだ

表 5-2. 外部基準尺度と質問内容

<p>&lt;マキャベリアニズム&gt;</p> <p>私には他の人をあやつっても自分の思い通りにするところがある</p> <p>私には他の人をだましたり嘘をついても自分の思い通りにするところがある</p> <p>私には他の人にお世辞を言っても自分の思い通りにするところがある</p> <p>私には自分の目的のために他の人を利用するところがある</p> <p>&lt;サイコパシー&gt;</p> <p>私は、あまり自分のあやまちを認める事がない</p> <p>私は、自分の行動の善悪にはあまり関心が無い</p> <p>私は、どちらかというくらい深くひねくれた人間である</p> <p>私は、どちらかというくらい冷淡で人の気持ちを気にしない</p> <p>&lt;自己愛傾向&gt;</p> <p>私は、他の人から立派な人物だと思われたいほうだ</p> <p>私は、他の人から注目してほしいと思いがちだ</p> <p>私は、高い身分や名声を手に入れたいと思いがちだ</p> <p>私は、他の人からの特別な好意を期待しがちだ</p> <p>&lt;将来価値&gt;</p> <p>私は、将来のことをよく考えて、それをもとに日々の行動を決めている</p> <p>私はよく、'すぐに結果の出ないようなこと'でも、実行する</p> <p>私は、将来のことを考えて、目先の幸せを犠牲にすることが出来る</p> <p>'将来の問題'は将来、解決されるであろうから、気にする必要はない</p> <p>'将来の問題'のために、今を犠牲にする必要はない</p> <p>将来のことは、その時になって考えればよい。今は目先のことが重要である</p> <p>&lt;利他価値&gt;</p> <p>社会的な正義（不正を正す、弱者の保護）</p> <p>汚染の防止（天然資源の保全）</p> <p>公平さ（すべての機会の平等）</p> <p>自然との調和（自然との適応）</p> <p>世界平和（戦争と紛争の除去）</p> <p>地球の尊重（他の生き物との調和）</p> <p>環境保護（自然保護）</p> <p>&lt;利己価値&gt;</p> <p>社会的な勢力（他者の支配、優位性）</p> <p>影響力（人々や物事に対する影響力）</p> <p>富（物質的財産、金銭）</p> <p>権力（支配や命令の権利）</p> <p>&lt;変化価値&gt;</p> <p>好奇心（あらゆるものに対する興味、探究心）</p> <p>変化にとんだ生活（挑戦、珍しさと変化）</p> <p>刺激的な生活（刺激的な経験）</p> <p>&lt;伝統価値&gt;</p> <p>真の友情（親しい理解ある友人）</p> <p>忠誠心（自分の友人に対する信用）</p> <p>所属意識（自分の助けとなる友人の存在を感じる）</p> <p>従順さ（礼儀正しさ、義務を果たすこと）</p> <p>自己鍛錬（自己抑制、誘惑への忍耐）</p> <p>家族の安全（愛する人の安全）</p> <p>両親や年長者の尊重（敬意の表明）</p> <p>正直さ（純粋、誠実さ）</p> <p>寛容さ（他者を許そうとする気持ち）</p>
---

に階層的な関係を想定し、共分散構造のパス係数を確認する。そのことを通じて、収奪的態度の背景にある心理構造について考察を行う。

なお、収奪促進的購買態度の得点に対して因子分析を行い、下位尺度と外部基準尺度の相関を求めたところ、既往研究の示唆からは負の相関を示すと考えられる利他価値・将来価値・伝統価値と利己価値<sup>181)</sup>が、正の相関を示す結果となった。その原因として、今回のアンケート調査では各質問をランダムに並べ替え、かつセクション区切りが無い画面での回答となったため、各回答者ごとに、全ての項目に高い得点または低い得点を回答してしまう「省力回答」現象が生じやすく、そのため全ての項目が正の相関を示す結果となった可能性がある。そこで、各回答者について、収奪促進的購買態度及び外部基準尺度の全項目の得点平均を、各項目の得点から除く補正を行った。以降の分析は、この補正後のデータを用いたものである。

## 5.4 分析結果

表 5-3 は、今回設定した各態度項目についての基本統計である。下位尺度の詳細は後述するが、収奪促進的購買因子の下位尺度 4 因子の  $\alpha$  係数は、第 1 因子が 0.81、第 2 因子が 0.73、第 3 因子が 0.68、第 4 因子が 0.62 で、その他外部基準尺度等、全体的に信頼性がやや低い結果であった。項目の削減を試みたが改善しなかった。質問の提示方法を変更する等の工夫により、今後改善される事が望まれる。

### 5.4.1 収奪促進的購買態度尺度の因子分析結果

調査票設計の段階で 4 つの下位尺度を想定した項目作成を行ったことと、第四固有値と

表 5-3. 基本統計量

尺度名	平均	標準偏差	$\alpha$ 係数
購買マニュアル遵守意識	0.27	0.45	0.81
サプライヤーへ配慮	0.28	0.55	0.73
権威主義的組織	-0.25	0.64	0.68
購買コスト改善意識	0.25	0.58	0.62
マキャベリアニズム	-0.65	0.81	0.83
サイコパシー	-0.58	0.77	0.76
自己愛傾向	-0.50	0.73	0.77
利他価値	0.54	0.64	0.88
利己価値	0.07	0.57	0.61
将来価値	-0.30	0.45	0.53
変化価値	0.17	0.63	0.63
伝統価値	0.40	0.53	0.83

第五固有値の間に比較的大きな差があり以降の固有値減少幅が小さい傾向があったため、4 因子構造が適当と判断し因子分析（プロマックス回転・最尤法）を行った。なお、固有値は、5.83，1.99，1.62，1.05，0.93，0.91，0.82……と減衰し、上位4 因子で全体の48.65%を説明している。

因子負荷量が0.3未満の項目と、共通性が0.2未満の項目を取り除いて繰り返し因子分析を行い、最終的に得られた因子パターンは表5-4の通りである。

第1因子は、8項目から構成され、購買担当者に求められる、法令遵守、コンプライアンス（サプライヤーと癒着しない）、マニュアル遵守意識を示す項目、また、サプライヤー選定における基本的な手法である入札・複数購買を行う態度で構成されているため、「購買マニュアル遵守意識」と命名した。第2因子は、6項目で構成され、概ねサプライヤーへの配慮性を示す項目で構成されているため、「サプライヤーへの配慮」因子と命名した。第3因子は、5項目で構成され、組織が権威主義的な風土である事を示す項目で構成されているため、「権威主義組織」因子と命名した。第4因子は3項目で構成され、購買コストの改善意識の高さを示す項目で構成されているため、「購買コスト改善意識」因子と命名した。

第1因子（購買マニュアル遵守意識）は、「法令遵守」「マニュアル遵守」に関する項目があり、直接的に収奪行為と関係する因子とは考え難いものの、「サプライヤーは、基本的

表5-4. 収奪促進的購買態度尺度の因子分析結果(因子パターン)

下位尺度名	番号	質問文	第1因子	第2因子	第3因子	第4因子	共通性
購買マニュアル遵守意識	20	問題があるサプライヤーは極力変える	<b>0.76</b>	0.01	0.03	-0.14	0.44
	19	サプライヤーと良好な関係を築くが、癒着はしない	<b>0.72</b>	0.12	-0.01	-0.06	0.58
	40	サプライヤーは、法令遵守意識を持つべきだ	<b>0.66</b>	-0.01	-0.03	0.05	0.50
	34	サプライヤーは、基本的に入札または相見積りなどで選定する	<b>0.58</b>	-0.12	-0.07	0.01	0.31
	17	サプライヤーどうしは、競争するべきである	<b>0.53</b>	0.02	0.10	-0.04	0.23
	24	サプライヤーとは、お互いに倫理的な関係性でなければならない	<b>0.43</b>	0.18	-0.01	0.15	0.45
	36	私が所属する調達部署では、仕事の手順が詳細に決められており、遵守する必要がある	<b>0.38</b>	-0.18	-0.21	0.11	0.25
	47	気に入ったサプライヤーとはプライベートでも付き合いがある	<b>-0.53</b>	0.00	-0.14	-0.12	0.33
サプライヤーへの配慮	3	サプライヤーも、大いに儲かるべきだ	-0.11	<b>0.66</b>	0.05	-0.08	0.33
	4	サプライヤーと購買側企業の立場は対等だ	-0.04	<b>0.65</b>	-0.03	-0.06	0.37
	9	サプライヤーには常に感謝と信頼の念をもって接する	0.04	<b>0.57</b>	-0.06	0.05	0.41
	14	サプライヤーとの共存共栄を目指す	0.18	<b>0.49</b>	-0.10	0.03	0.45
	13	サプライヤーが品質を維持するためには自分たち（発注者）の協力が不可欠だ	0.03	<b>0.41</b>	-0.11	0.14	0.30
5	納入実績がありかつ安いサプライヤーを選定したい	0.07	<b>0.37</b>	0.13	0.17	0.24	
権威主義組織	6	私の会社は、実力者の発言に対して、誰も異を唱えようとはしない	0.02	0.15	<b>0.67</b>	-0.05	0.41
	1	私の会社は、権威主義的な組織である	0.20	0.03	<b>0.64</b>	-0.15	0.36
	51	私の会社は同調圧力が強い組織である	0.02	-0.16	<b>0.53</b>	0.16	0.31
	11	私の会社は、個人が責任を問われがちな企業である	-0.06	-0.02	<b>0.47</b>	-0.04	0.27
48	私の会社は、目立ちすぎると叩かれる雰囲気がある	-0.15	-0.15	<b>0.43</b>	0.12	0.30	
コスト意識	27	サプライヤーの対応力は、柔軟性が高く安いほど良い	0.12	0.07	0.06	<b>0.42</b>	0.28
	49	一生懸命で責任感がありかつ安いサプライヤーが一番よい	-0.05	-0.05	-0.04	<b>0.64</b>	0.35
	52	安価で品質も兼ね備えたサプライヤーが一番だ	0.11	0.04	-0.04	<b>0.58</b>	0.46
			第1因子	第2因子	第3因子	第4因子	
			第1因子	-	0.60	-0.41	0.68
			第2因子	-	-0.27	0.42	
			第3因子		-	-0.19	
			第4因子			-	

に入札や相見積で選定する」「サプライヤーどうしは競争するべきである」等の、サプライヤーの過当競争を促進しうる項目も含まれているため、収奪的購買の源泉である可能性も考えられる。また、第2因子（サプライヤーへ配慮）は、概ねサプライヤーへの配慮性を示す項目で構成される因子であるため、直接的な非収奪的購買態度であると考えられる。第3因子「権威主義組織」は、権威主義が、人間関係を水平では無く、垂直的（上か下か）に捉える特性である事<sup>161)</sup>を踏まえると、サプライヤーへの配慮性を低減させる事による収奪的購買行為の源泉となる可能性が考えられる。また第4因子「購買コスト改善意識」は、サプライヤーからの仕入れ価格を切下げる意識と解釈できるため、直接的な収奪的購買態度であると考えられる。

以上のとおり、項目除去及び因子分析の結果、調査票設計の段階で事前に設定した分類構成と完全には一致しないものの、収奪促進的（または抑制的）態度として解釈可能な尺度構成が得られたと考えられる。

#### 5.4.2 収奪促進的購買態度尺度と外部基準尺度の相関

DTDD-Jを構成する3つの因子（マキャベリアニズム、サイコパシー、ナルシシズム）および、将来価値、利他価値、利己価値、変化価値、伝統価値と、収奪促進的購買態度尺度の下位尺度得点の相関係数を測定した（表5-5）。

マキャベリアニズムは、権謀術数をめぐらし他者操作的で搾取的な特性であり<sup>182)</sup>、サイコパシーは、利己性や希薄な感情、共感性の欠如を特徴とする対人的・感情的側面と衝動性のような行動的側面をもつ<sup>183), 184)</sup>。また、自己愛傾向は、賞賛や注目、地位や名声を求め、他社に対し競争的かつ攻撃的な志向性である<sup>185)</sup>。これら3特性は反社会的特性であり、協調性との負の相関が一貫して確認されており、対人関係に問題を抱えやすいとされる<sup>186)</sup>。

まず、購買マニュアル遵守意識因子（第1因子）は、DTDD-J（マキャベリアニズム、サイコパシー、自己愛傾向）、利己価値、変化価値と有意に負の相関を示し、将来価値、利他価値、変化価値、伝統価値と有意に正の相関を示した。この結果は、第1因子が、反社会的パーソナリティーが高く、道徳性が低い傾向性と関係がある事を意味し、同因子が、会

表 5-5 下位尺度と外部基準尺度の相関

	マキャベリアニズム	サイコパシー	自己愛傾向	将来価値	利他価値	利己価値	変化価値	伝統価値
購買マニュアル遵守意識	-0.63 **	-0.56 **	-0.52 **	0.39 **	0.28 **	-0.30 **	-0.13 **	0.24 **
サプライヤーへ配慮	-0.58 **	-0.48 **	-0.50 **	0.30 **	0.27 **	-0.34 **	-0.08 *	0.15 **
権威主義組織	0.25 **	0.27 **	0.16 **	-0.17 **	-0.35 **	-0.09 **	-0.21 **	-0.40 **
購買コスト改善意識	-0.48 **	-0.44 **	-0.41 **	0.26 **	0.20 **	-0.25 **	-0.13 **	0.19 **

(\*\* : <.01, \* : <.05)

社の規則を守る等の、真面目さの度合いと解釈すると、一定の整合性があると考えられる。

サプライヤーへ配慮（第2因子）は、DTDD-J、利己価値、変化価値と有意に負の相関を示し、将来価値、利他価値、変化価値、伝統価値と有意に正の相関を示した。この結果は、第2因子が、反社会的パーソナリティが低く、道德性が高い傾向性と関係がある事を意味し、一定の整合性があると考えられる。

権威主義組織（第3因子）は、DTDD-Jと有意に正の相関を示し、将来価値、利他価値、利己価値、変化価値、伝統価値と有意に負の相関を示した。権威主義組織における購買担当者は、反社会的パーソナリティが高く、道德性が低い傾向性がある事を意味し、一定の整合性があると考えられる。なお、利己価値が有意に負の相関を示したことは、整合的とは言い難い結果であるが、値が小さかった事と、その他の外部基準尺度が整合的である事を踏まえると、測定による誤差である可能性が考えられる。

また購買コスト改善意識（第4因子）は、DTDD-J、利己価値、変化価値と有意に負の相関を示し、将来価値、利他価値、変化価値、伝統価値と有意に正の相関を示した。同因子が、反社会的パーソナリティが低く、道德性が高い事は、「会社のため」にコストを下げると解釈すると、整合的である。

以上より、本研究で作成した収奪促進的購買尺度は、一定の妥当性がある尺度であると考えられる。

#### 5.4.3 共分散構造分析による収奪促進的購買態度の背景構造の検証

本研究で作成した収奪促進的購買態度の尺度は、一定の妥当性があると考えられるが、直接的に収奪的行為と関係があると考えられる下位尺度は、第2因子「サプライヤーへ配慮」と第4因子「購買コスト改善意識」であると言え、その他の心理的性質は、これら2点を規定する深層の背景要因であると考えられることができる。そこで図5-1のとおりパス構造を想定し、共分散構造分析によってパス係数を推定し検証を行うこととした。以下、図5-1のパス構造を想定した理由を述べる。

まず、「購買マニュアル遵守」は、購買担当者の自社組織の職務遂行への誠実さの一種であると考えられ、近年の購買マニュアルにおいては一般にコスト節約の追求のみならずサプライヤーとの適切な関係の維持が定められていることから、「サプライヤーへの配慮」「購買コスト改善意識」の双方に対して正の効果을及ぼすと考えられる。また、購買マニュアル遵守意識、購買コスト改善意識は、いずれも職務遂行への主体的な誠実さを意味しており、権威主義組織、反社会性とは負の関係にあると想定される（図5-1）。一方、サプライヤーへ配慮も、取引先に対する誠実さを意味することから、権威主義組織や反社会性とは負の関係にあると想定できる。

これらの仮説に基づき、パス係数を推定した結果が図5-2である。モデル全体の適合度をみると、GFI：1.000、AGFI：0.997、RMSEA：0.000となり、説明力、適合度は共に高い

と言える推定結果が得られている。またサイコパシーからサプライヤーへ配慮，権威主義組織から購買コスト改善意識へのパスは係数が統計的に有意とならなかったため，除去した。

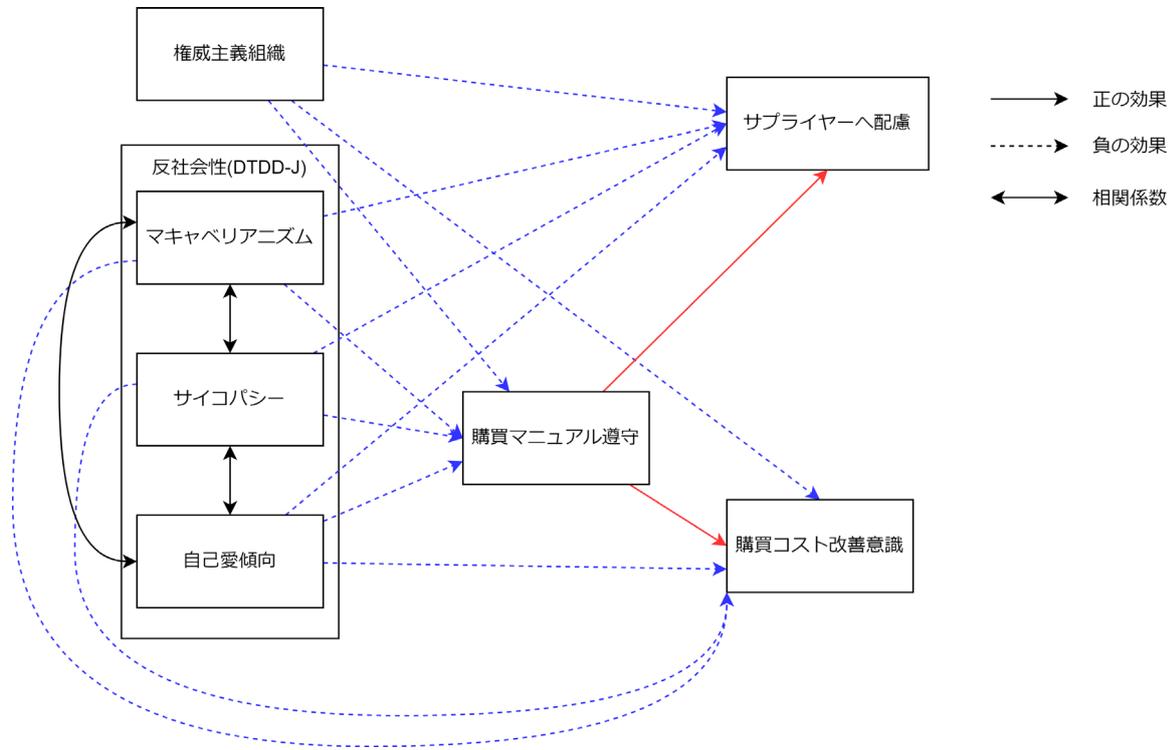


図 5-1 共分散構造の仮説

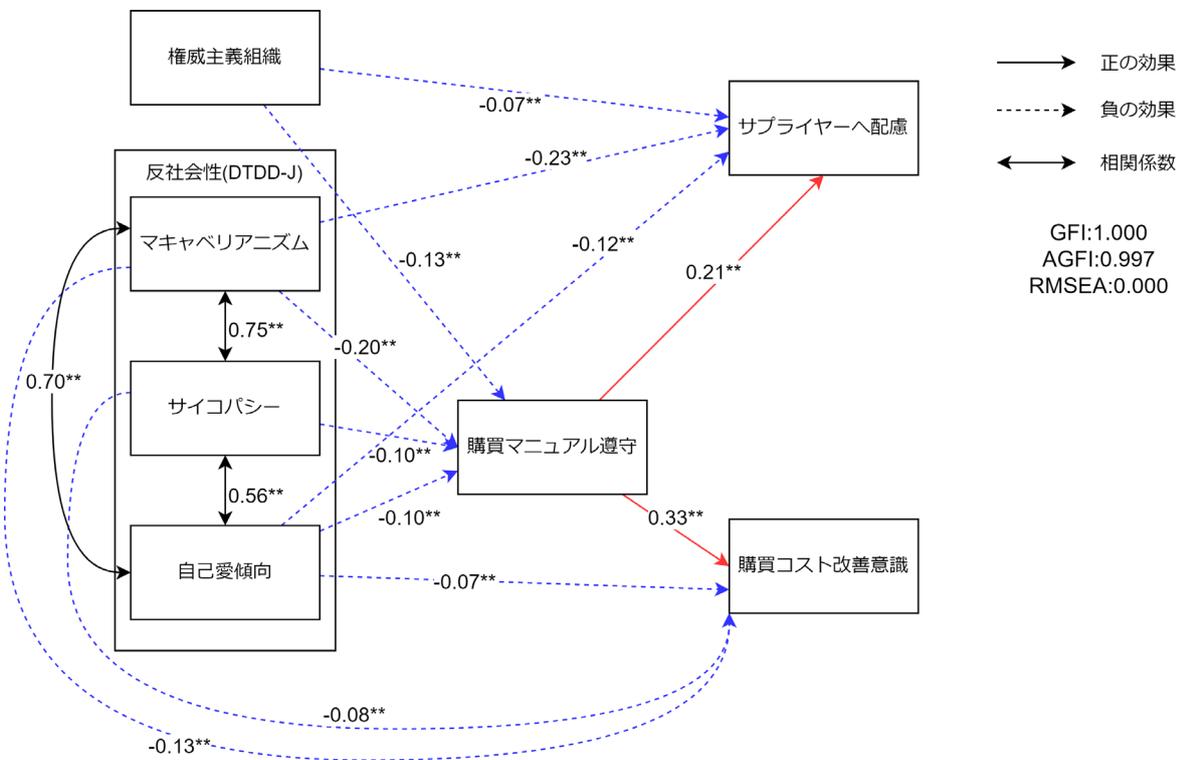


図 5-2 共分散構造の推定結果

モデル全体の特徴を要約すると、図 5-1 の仮説は、収奪が促進される回路には「サプライヤーに配慮しない」という悪意を源泉とする回路と、「自社の職務遂行への誠実さ」という善意を源泉とする 2 つの回路が存在すると想定したものだと言っている。そして、その背景にある心理・態度的メカニズムが、本分析によって一定程度支持されたと言える。つまり、購買担当者が反社会的であることや、組織が権威主義的であることは、「サプライヤーへの配慮を低下させる」という回路での収奪促進効果を持つ可能性が考えられる一方で、「自社の職務遂行の誠実さ」に起因する収奪現象に対しては抑制的な効果を持つ可能性がある。したがって、収奪現象について、現場当事者の心理的性質に着目した原因分析を行う際や、それに対応した改善策を策定するでは、この 2 重の回路の存在を念頭に置いた検討が求められるといえる。なお、今回使用した尺度は、 $\alpha$  係数が小さい項目も多く、収奪促進的購買態度の計測方法については改善の余地があり、本研究で算出した相関係数やパス構造は、あくまで改善の余地がある指標に基づいて算出されたものである点に留意されたい。

## 5.5 5 章のまとめと考察

本研究では、大企業の購買担当者に対するアンケート調査を行い、因子分析・外部基準尺度との相関性の測定を行う事によって、購買マニュアル遵守意識、サプライヤーへ配慮、権威主義組織、購買コスト改善意識の四つの下位尺度から構成される収奪促進的購買態度尺度を作成し、尺度として一定の妥当性を持つ事が確認された。また、共分散構造分析の結果から、収奪を促進する回路には、「サプライヤーに配慮しなくなる」という悪意を源泉としたものと、「会社のため」という善意を源泉とした回路の 2 つの回路が存在する可能性が示された。

本研究結果からは、2 つの収奪緩和施策としての方向性が考えられる。

第一に、悪意を源泉とした回路では、「サプライヤー（下請け）」への配慮性を高めるために、道徳性やサプライヤーの社会的・経済的重要性を周知する啓蒙的な取り組みが必要であると考えられる。これは 5.1. で述べた、心理的な取り組みである。しかし本研究から得られた重要な示唆として、「道徳性」の改善のみを試みた場合、必ずしも収奪行為が抑制されるとは限らない。というのも、自社の職務遂行への誠実性が高まることで、コスト削減の努力が加速される可能性があるからである。そのこと自体は、必ずしも不当なことであるとは言えないが、「権威主義的組織」や購買担当者の「反社会性」を低減させるだけでは不十分であるということに十分注意しなければならない。

そこで第二に、善意を源泉とした回路については、構造的な規制を強化する措置が重要

になると考えられる。会社員として「真面目」に購買部署の仕事を行う態度を抑制するのは合理的とは言えず、「真面目さ」に由来するコスト低減努力を妨げるべきとは言えない。しかしながら、その善意が、取引関係全体を見た場合に不当な収奪につながる可能性も存在する以上は、構造的なルール上の制約を強化することによって、それを防ぐ措置が必要であろう。

そのため、購買担当者のコスト意識が高くても、仕入コストを一定割合以下に切下げる事を規制する事や、サプライヤーの競争を制限することで、サプライヤーの自滅的な価格切下げを制限する必要性が考えられる。

今回の様に、心理学的知見を援用し、企業の購買担当者の態度傾向性を測定する様な研究は、これまでほとんど行われてきていない。今後さらなる研究を進める事で、より高い信頼性と妥当性をもつ収奪促進的購買態度尺度の開発ができれば、収奪問題の緩和解消に資する政策提言が期待できる。例えば、下請法の知識の有無と収奪度尺度の関係性を測定し、下請法の知識が収奪度を下げる事が示唆される結果となれば、情報提供によって収奪問題を緩和する施策に一定の効果がある事が期待できる。

## 5 章補注

[6]「構造的方略」とは、「法的規制により非協力行動を禁止する、非協力行動の個人的利益を軽減させる、協力行動の個人的利益を増大させる等の方略」<sup>187)</sup>であり、ここでいう「人々」とは企業において仕入先との価格交渉を担当する「発注担当者」の事であり、また、「協力行動」とは、「収奪を起こさない事」をいう。また、「心理的方略」とは「個人の行動を規定している、信念、態度、責任感、信頼、道徳心、良心等の個人的な心理的要因に直接働きかける事で、社会構造を変革しないままに自発的な協力行動を誘発する」事である。

[7]ここでは道徳性を社会的価値によって測定する。何故なら例えば、道徳意識が、「社会的に望ましいとされる規範に、自らの言動を一致させようと意識する事」と定義される事があるからである<sup>187)</sup>。

## 第6章 結論

### 6.1 本研究のまとめ

本研究は、企業間下請関係における収奪問題の緩和・解消に資する知見確保を目的とした研究を行い、以下のとおりの知見が得られた。

第2章では、本研究における収奪問題、中小企業の定義を措定し、中小企業の役割、収奪問題と中小企業の現状を概観した。その結果、中小企業には、人々の雇用、地域愛着・アイデンティティに寄与する可能性があり、とりわけ中小企業が災害レジリエンスに果たす役割が大きい事が整理された。また我が国では、収奪問題の激化と並行するように、中小企業が衰退・減少しており、中小企業の労働者数シェアは、他の主要先進国と比較して低い（全労働者のうち中小企業で働く人の割合が低い）事が示された。

第3章では、これまで明確な区分けがされていなかった、二つの系譜の収奪問題議論とそれらを受けて施行されてきた収奪問題の緩和・解消措置を整理し、それぞれの利点・欠点が整理された。第一の系譜は、中小企業論における収奪議論を背景としたもので、下請中小企業の「過当競争性」に着目し、それを問題視した議論であった。第一の議論は「中小企業論アプローチ」と命名した。また第二の系譜は、法学における収奪議論で、独占禁止法における「優越的地位の濫用」として議論されてきた。独占禁止法では親事業者、下請事業者の自己責任論に立脚し、「公正な競争」促進を企図して優越的地位の濫用規制を進めてきた。第二の議論の系譜は、「独禁法アプローチ」と命名した。

中小企業論アプローチ的な収奪緩和施策、即ちカルテル等の政策によって企業同士の競争制限する施策（競争制限的不利是正策）は、その効果や副作用に対する批判が多く、1990年代後半にはほとんどが廃止された。一方、公正な競争を促進する事を目的とした独禁法アプローチ的な収奪緩和施策（競争政策的不利是正策）は肯定的見解も比較的多く、2000年代以降も強化が進んだ。しかしながら、建設業における過剰な談合バッシングを背景とした談合の激減とそれによる競争の過度な促進が、建設業界を疲弊させてきた事が実証的に明らかになった事から、公正な競争の促進ばかりでは無く、競争制限的な取り組み、即ち「日本的系列」の有効性を見直す必要性が示唆された。

第4章では、これまであまり着目される事が無かった、企業間取引と企業対消費者の二つの取引形態のうちの一つである、「企業対消費者取引」に着目した分析と、下請の定義を拡張した分析、また例外的扱いとされることが多かった建設業における収奪問題の実態の分析を行った。その結果、収奪問題は企業間取引物価の低下として顕在化する可能性があり、製造業では1980年頃、サービス業では1990年頃から収奪問題が悪化している可能性

がある事が間接的に示唆された。また、サービス業は、製造業よりも収奪問題が悪化しやすい可能性が示された。さらに建設業では、かねてより収奪問題の存在が指摘されてきた製造業と同様に収奪問題が長期的に悪化している事が示唆された。とりわけ建設業では、製造業と比較して下請事業者が元請事業者の景気変動の「ショックアブソーバー(緩衝材)」としての役割を果たしている可能性が示された。

第5章では、収奪の現場当事者である大企業購買担当者の収奪促進的購買態度を測定することで、その背景に存在するパーソナリティや道徳性との関係性を分析した。調査においては、大企業購買担当者の収奪促進的購買態度尺度を開発し、その価値観分類の妥当性を確認した。またパス構造を想定し、共分散構造分析によってパス係数を推定し検証を行うことで、購買態度をより深層から規定している可能性がある購買担当者のパーソナリティをいくつか計測し、購買態度との関連性を確認した。その結果、収奪促進的購買態度尺度は、「購買マニュアル遵守意識」「サプライヤーへ配慮」「権威主義組織」「購買コスト改善意識」の4つの下位尺度から構成され、一定の妥当性を持つ事が確認された。また、権威主義的組織や購買担当者の反社会的パーソナリティが、サプライヤーに対する配慮を低下させることが明らかとなった。さらに権威主義的組織や購買担当者の反社会的パーソナリティが弱い場合、サプライヤーに対する配慮は高まる一方で、自社の購買マニュアル遵守意識と購買コスト改善意識が高まるという構造が存在する可能性も併せて示された。

## 6.2 収奪問題緩和方略の提案

本研究では収奪問題の緩和・解消に資する知見を一定程度得ることができた。とりわけ第5章の研究結果から、収奪問題緩和方略においては、心理的方略だけでは不十分で、「構造的方略」も必要である事が示唆された。よって収奪問題緩和方略として、5.5で提案した様な、購買担当者の購買コスト改善意識が高くても、下請けからの仕入コストを一定割合以下に切下げる事を制限する方略や、下請事業者どうしの過剰な競争を制限する事で、下請が自滅的に価格を切下げる事を防ぐ方略等が求められよう。

ただし3.7、5.1で議論した通り、これまでの収奪問題緩和を企図した構造的方略には、多くの欠点も指摘されている。そのため上記のような構造的方略を推進するうえで、例えば3.7で整理した様な、これまでの制度的収奪緩和措置の欠点を踏まえ、極力それらを顕在化させない様な改善を加える取り組みも併せて必要となる。

### 6.3 今後の課題

最後に今後の課題を提案する。

第一に、これまで、多くが廃止される方向で進んできた、我が国の競争制限的な収奪緩和措置を、具体的にどの様に改善するかに関する議論が望まれる。本論文では、収奪問題の緩和方略において、「構造的方略」の必要性を提案し、とりわけ日本的な競争制限措置の再評価の必要性を指摘した。しかし、第3章で概観した通り、これまでの競争制限措置には多くの批判がある。よって、本研究から示された競争制限措置の有用性と、かねてより指摘されてきた競争制限措置の弊害の双方を踏まえた、さらなる議論が望まれる。

第二に、建設業における収奪問題の実態に関するより詳細な分析を行う研究が望まれる。第4章では、収奪問題が、これまで知られていた製造業のみでなく、建設業においても長期的に悪化している事が示された。本研究では、便宜上、中小建設業者＝下請事業者と仮定し収奪実態の分析を行ったが、設業界において中小建設業＝下請事業者とは必ずしも言えない。今後、建設業においても企業間取引に限定した枠組みでの研究が進められる事が望まれる。

第三に、収奪促進的購買態度と実際の収奪との関係性の解明が望まれる。第5章にて、直接的な収奪促進的購買態度として、サプライヤーへの配慮因子と購買コスト改善意識因子を仮定し、共分散構造の推定を行ったが、両因子が実際に収奪行為と関係があるかは不明である。そのため、本研究で作成した収奪促進的購買態度尺度を用い、実際の収奪行為とどのような関係があるかを解明する事が望まれる。

第四に、大企業だけではなく、中小企業に対してもアンケート調査を行う事で、「収奪される態度」とその要因に関する研究が望まれる。第5章では、収奪促進的購買態度を計測し、その要因、構造を分析した。しかし何度も触れた通り、収奪問題の源泉は、下請事業者（サプライヤー）どうしの過当競争による自滅的な価格切下げである可能性が指摘されている<sup>1),12),42),48)</sup>。よって、下請け（サプライヤー）の自滅的な収奪促進的販売態度とその要因、構造に関する研究が望まれる。

## 参考文献

- 1) 黒瀬直宏：改訂版複眼的中小企業論，同友館，2018.
- 2) 川上義明：日本における中小企業研究の新しい視点(I) 二分法のジレンマ，戦前期福岡大学商学論叢，49(2),203-225 (2004-09).
- 3) 経済産業省：働き方改革に伴う「しわ寄せ」及び下請いじめの防止に向けたCMの周知及びCM放映に関する御意見・御要望等の募集について（御依頼），事務連絡，令和元年7月1日，2019.
- 4) 北原勇：中小企業問題－本質把握への一試論，慶應義塾大学大学院経済研究科修士課程学位论文，1955.
- 5) 中小企業庁編：2021年版中小企業白書・小規模企業白書.
- 6) 株式会社三菱総合研究所：令和2年度 海外の中小企業・小規模事業者に関する制度及び統計調査 報告書，2021年3月.
- 7) 中小企業庁：中小企業・小規模事業者の定義  
<http://www.chusho.meti.go.jp/soshiki/teigi.html>（2022年12月15閲覧）
- 8) 中村秀一郎：中堅企業論，東洋経済新報社，1964.
- 9) 中小企業庁編：中小企業の再発見 80年代中小企業ビジョン，通商産業調査会 1980.
- 10) 瀧澤菊太郎編：日本経済の発展と中小企業，中小企業事業団中小企業研究所，1987.
- 11) 植田浩史，桑原武志，本多哲夫，義永忠一，関智宏，田中幹大，林幸治：中小企業・ベンチャー企業論－グローバルと地域のはざままで 新版，有斐閣，2014.
- 12) 黒瀬直宏：中小企業政策，日本経済評論社，2006.
- 13) 飯森信男：サービス業における中小企業の役割．（瀧澤菊太郎編『日本経済の発展と中小企業，中小企業事業団』中小企業研究所，1987）.
- 14) 中小企業庁編：2013年版中小企業白書.
- 15) 海上泰生：「地域の雇用を支える中小企業」の量的な実態と3つの地域類型．（日本中小企業学会論集『地域社会に果たす中小企業の役割』，45-57，2016）.
- 16) 中小企業庁編：2020年版中小企業白書・小規模企業白書.
- 17) 陳振雄：戦後の台湾の経済発展における中小企業の役割について，地域政策研究，第7巻，第2号，pp.39-53，2004.
- 18) 萩久保嘉章：アメリカ・イギリスの中小企業の役割について．（瀧澤菊太郎編『日本経済の発展と中小企業，中小企業事業団』中小企業研究所），1987.
- 19) 間芋谷努：イタリア経済「第二の奇跡」と中小企業，奈良産業大学『産業と経済』第4巻，第4号，1990年，3月，1-20，1990.
- 20) 三井逸友：中小企業政策と「中小企業憲章」－日欧比較の21世紀，花伝社，2011.
- 21) International Labor Organization：Global evidence on the contribution to employment by the self-employed, micro-enterprises and SME，2019.
- 22) Erick, Gonzales., Martin, Hommes. and Melina, Laura. Mirmulstein.：MSME Country Indicators 2014－Towards a Better Understanding of Micro, Small. and Medium Enterprises－，International Finance Corporation (IFC)，2014.
- 23) 和田耕治：東日本大震災により明らかとなった中小企業家の役割－地域社会セイフティネットと復興原動力としての中小企業家の重要性，企業環境研究年報(19)，125-138，2014.
- 24) 岡田知弘，秋山いつき：災害の時代に立ち向かう－中小企業家と自治体の役割－，自治体研究社，2016.
- 25) 西澤雅道，金思穎，筒井智士：熊本地震及び地区防災計画に関する社会学的・行政学的考察，福岡大学法学論叢，31-64，2016.
- 26) 磯打千雅子，白木渡，岩原廣彦，井面仁志，高橋亨輔：大規模水災害に対する地域継続計画（DCP）のあり方と地区防災計画制度の活用，2014年70巻2号，p. I\_31-I\_36.
- 27) 牧角修：大規模災害時の地域建設企業の役割，一般社団法人全国建設業協会，平成30

年度防災セミナー資料，2019.

- 28) 渡辺幸男，小川正博，黒瀬直宏，向山雅夫：21世紀中小企業論，有斐閣アルマ，2013.
- 29) 内閣府：日本経済2020-2021, 2021.
- 30) 大阪シティ信用金庫：中小企業における「値下げ圧力」と価格の動向について，2020.2.26.
- 31) 総務省：下請取引の適正化に関する行政評価・監視 結果報告書，2018.
- 32) 深沼光，井上考二：小企業経営者の引退と廃業—取引ネットワーク引き継ぎの有効性—国民生活金融公庫調査月報，19-30，2006.
- 33) 岡崎聡：地方中小企業の事業承継における M&A の活用と普及に向けての考察，商大ビジネスレビュー，47-64，2014.
- 34) 中小企業庁編：2011年中小企業白書.
- 35) 中小企業庁編：2019年中小企業白書.
- 36) デービッド・アトキンソン：国運の分岐点—中小企業改革で再び輝くか，中国の属国になるか—，講談社，2019.
- 37) 藤井聡編著：経済レジリエンス宣言，日本評論社，2013.
- 38) 渡辺勉：物価とは何か，講談社選書メチエ，2022
- 39) 経済産業省：第2回成長戦略部会議論の参考資料，2019年10月25日.
- 40) 寺岡寛：日本の中小企業政策，有斐閣，1997.
- 41) 堀清：中小企業の「競争・協調」理論の新パラダイム，三田商学研究 38(6), 101-111, 02, 1996.
- 42) 渡辺睦：文献による中小工業問題の解明，経営論集(1). 151-174. 1953-11, 1953.
- 43) 巽信晴：独占段階における中小企業の研究，三一書房，1960.
- 44) 加藤誠一：独占資本と中小企業。(伊藤岱吉編『工業経済論』有斐閣，1968.)
- 45) 三輪芳朗：日本の中小企業の「イメージ」，「実態」と「政策」。(土屋守章・三輪芳朗編『日本の中小企業』，東京大学出版，1989).
- 46) 伊藤岱吉：日本産業構造と中小工業，兵庫県産業研究所，1950.
- 47) 日本中小企業学会編：下請・流通系列化と中小企業，同友館，1989.
- 48) 佐藤芳雄編：ワークブック中小企業論，有斐閣選書，1981.
- 49) 黒瀬直宏：東アジア中小企業の経営体としての発展段階—情報共有を尺度として—，三田学会雑誌，vol. 101, No.4, P.787 (197) -807 (217), 2009. 1.
- 50) 黒瀬直宏：戦後復興期の中小企業問題，嘉悦大学研究論集，vol.53, 2, pp93-111, 2011.
- 51) 黒瀬直宏：複眼的中小企業論，同友館，2012.
- 52) 両角良彦：産業政策の理論，日本経済新聞社，1966.
- 53) 菅久修一，品川武，伊永大輔，原田郁：独占禁止法 第4版，商事法務，2020.
- 54) 藤野洋：企業間取引の適正化についての研究—優越的地位の濫用の「法と経済学 (law & economics)」の視点からの考察—，商工金融，2014, 1月号，2013.
- 55) 鎌田明：下請法の実務 第4版，公益財団法人公正取引協会，2020.
- 56) 公正取引委員会：優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方，2017年改正，2010.
- 57) 公正取引委員会：「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方」のポイント，2013.
- 58) 国土交通省土地，建設産業局建設業課：建設業法遵守ガイドライン（第6版）—元請負人と下請負人に係る留意点—，2017.
- 59) 柳川範之，大東一郎：カルテル規制（後藤晃，鈴木興太郎編『日本の競争政策』，東京大学出版，1999).
- 60) Lind, E. Allan. and Tyler, Tom. R. : The social psychology of procedural justice, Critical Issues in Social Justice, Springer, 1988. (菅原郁夫・大淵憲一訳『フェアネスと手続きの社会心理学—裁判・政治・組織への応用』ブレーン出版，1995)
- 61) 通商産業省・通商産業制作史編纂委員会編：通商政策史 第7巻，通商産業調査会，1991.

- 62) 黒瀬直宏：中小企業政策の総括と提言，同友社，1997.
- 63) 公正取引委員会編：公正取引委員会年次報告書，1997.
- 64) 公正取引委員会編：公正取引委員会年次報告書，2021.
- 65) 内閣官房日本経済再生総合事務局私的独占禁止法特例法案準備室：乗合バス及び地域銀行に関する独占禁止法の特例法案について，2020.
- 66) 遠山卓人：独禁法特例法が地域銀行の合併等の動向に与える影響－地域銀行の動向を見通す際には資金需要，HHI，競争可能性に注目－，大和総研レポート，2020.
- 67) 神宮寺史彦：経済法 20 講，勁草書房，2011.
- 68) 公正取引委員会：「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方」（原案）に対する意見の概要とこれに対する考え方，2010年11月30日，43頁.
- 69) 閣議決定「規制改革推進3か年計画」Ⅱ3，2001，3，30.
- 70) 公正取引委員会：独占禁止法施行70周年談話，独占禁止法施行70周年を迎えるに当たって～イノベーション推進による経済成長の実現～，2017，7，20.
- 71) 鈴木興太郎：適用除外・政府規制・行政指導。（後藤晃，鈴木興太郎編『日本の競争政策』，東京大学出版，1999）.
- 72) 松井彰彦：習慣と規範の経済学－ゲーム理論からのメッセージ，東洋経済，2002.
- 73) 若杉隆平：不公正な取引方法に関する規制(1)：不当廉売及び優越的地位の濫用・下請取引。（後藤晃・鈴木興太郎編『日本の競争政策』，東京大学出版，1999）
- 74) 三輪喜朗：独禁法の経済学，日本経済新聞社，1982.
- 75) 三輪喜朗：日本の取引慣行，有斐閣，1991.
- 76) 西村多嘉子：優越的地位濫用規制の今日的意義－「ICN」を手がかりに，大阪商業大学論集，第5巻，第1号（通号151・152合併号），2009.
- 77) Frederic, Jenny. : "Abuse of Dominance", Report before Ad-Hoc Expert Group on the Role of Competition Law and Policy in Promoting Growth and Development, UNCTAD, 2009
- 78) 舟田正之：取引開始時における優越的地位の濫用，立教法学，第98号，2018.
- 79) 郷原信郎：「法令順守」が日本を滅ぼす，新潮新書，2007.
- 80) 藤井聡，宮川愛由：公共調達制度の歴史的変遷に関する研究，土木学会論集 F4.（建設マネジメント）.Vol. 72, No. 4, I\_97-1\_109, 2016.
- 81) 国土交通省：資料3-3 建設産業の再生と発展のための方策，2011.
- 82) 森本恵美，荒井弘毅：脱談合宣言の影響：2006年に何が起こったのか，土木学会論文集 F4.（建設マネジメント），Vol. 70, No. 2, 38-54, 2014.
- 83) 堀泰：ゼネコンにおける協力会社関係の重要性－鹿島建設とその協力会社の事例を中心として－，名城論叢，2010年3月，204，10巻，4号.
- 84) 藤井聡：コンプライアンスが日本を潰す－新自由主義との攻防－，扶桑社新書121，2012.
- 85) 中小企業庁編：2017年版中小企業白書
- 86) Stiglitz, Joseph. E.: People, Power, Profits, Progressive capitalism an age of discontent, Allen Lane, 2019.
- 87) 大橋弘：競争政策の経済学－人口減少・デジタル化・産業政策：日本経済新聞出版，2021.
- 88) M, Kotabe. and K, W. Wheeler. : Anticompetitive Practices in Japan－Their Impact on the Performance of Foreign Firms, Praeger Pub Text, 1996.（鈴木武・山本久義訳『日本の反競争的商習慣』同文館，2000）
- 89) 国土交通省：公共工事の品質確保の促進に関する法律の一部を改正する法律 概要，2019.
- 90) Karl Marx : Das Kapital, 1867. (今村仁司・三島憲一・鈴木直 訳『資本論 第一巻 下』，筑摩書店，2005).
- 91) 渡辺幸男：下請企業の競争と存立形態(上)：「自立」的下請関係の形成をめぐって，三田学会雑誌 (Keio journal of economics), Vol.76, No.2 (1983. 6) ,p.238(52)- 253(67), 1983.
- 92) 寺岡寛：日本における中小企業の研究動向－主体,意識,背景,方法,課題，大原社会問題

- 研究所雑誌, 541, pp19-34, 2003.
- 93) 山川貴大, 神田佑亮, 藤井聡: 公共調達制度の変遷と公益に資する適切な制度設計に関する研究, 土木計画学研究・講演集, Vol.48, 2013.
  - 94) 高平伸暁, 川端祐一郎, 藤井聡: 企業間下請関係における収奪問題の緩和・解消措置に関する制度的研究, 土木学会論文集 D3 (土木計画学), 2022 年 78 卷 6 号 p. II\_327-II\_339 .
  - 95) 山中篤太郎: 中小企業本質論の展開. (藤田敬三・伊藤岱吉編『中小工業の本質』有斐閣, 1953)
  - 96) 御園生等: 日本の独占: 再編成の実態, 至誠堂, 1960.
  - 97) 川崎亜洲夫: 今日の下請系列と中小企業—最新の技術変化と関連して—. (日本中小企業学会編『下請・流通系列化と日本同友館』1985)
  - 98) 井村喜代子: 現代日本経済論 新版, 有斐閣, 1990.
  - 99) 中小企業庁編: 2014 年版中小企業白書
  - 100) 中小企業庁編: 下請中小企業の取引条件改善への取組について, 2017
  - 101) 椎名亘: 戦後の日本経済と建設産業. (椎名亘・野中郁江編『建設一問われる脱公共事業産業化への課題 (日本のビッグ・インダストリー)』, 大槻書店, 2001)
  - 102) 小松智之, 蟹澤宏剛: 日本の建設業における労働力需給調整の実態に関する研究, 日本建築学会技術報告集, 第 26 巻, 第 63 号, 725-728, 2020.
  - 103) 渡辺睦: 中小建設業の現状と「中期ビジョン」, 明治大学社会科学研究所紀要, 20: 117-268.
  - 104) 小関隆志, 村松加代子, 山本篤民: 建設不況下における元請・下請関係の変容: 下請建設業と建設就業者への影響, 社会政策学会誌, 224-243, 2000.
  - 105) 椎名亘: 90 年代の下請・雇用構造の変化. (椎名亘・野中郁江編, 建設一問われる脱公共事業産業化への課題 (日本のビッグ・インダストリー), 大槻書店, 2001)
  - 106) 社団法人建設産業専門団体連合会: 建設技能労働力の確保に関する調査報告書, 2007.
  - 107) 特許庁: 特許行政年次報告書 2020.
  - 108) 日本銀行: 2015 年基準 企業物価指数の解説, 2021 年 10 月
  - 109) 日本銀行: 2015 年基準 企業向けサービス価格指数の解説, 2021 年 5 月.
  - 110) Stiglitz, Joseph E. and Walsh, Carl E.: ECONOMICS, 4th edition, W.W. Norton & Company, 2006. (藪下史郎, 秋山太郎, 蟻川靖浩, 大阿久博, 木立力翻訳, ジョセフ・E. スティグリッツ & カール・E. ウォルシュ 『マクロ経済学 第四版』東洋経済新報社, 2014.)
  - 111) 総務省統計局: 2015 年基準 消費者物価指数の解説, 2016 年 7 月.
  - 112) 日本銀行: 短観 全国企業短期経済観測調査 解説, 2018 年 12 月.
  - 113) 才田友美, 長田充弘, 篠崎公昭, 肥後雅博, 清水千弘: 我が国における建設物価指数の作成方法の課題, 総務省統計委員会担当室ワーキングペーパー 2019-WP02, 2019.
  - 114) 西川俊作, 小野毅, 後藤典澄, 佐久間和雅: 産業集中に関する統計的研究, 経済分析, 第 015 号, 1965.
  - 115) 金容度: 日本の企業間取引—市場性と組織性の歴史構造—, 有斐閣, 2021.
  - 116) 瀬野利之: 世界的な原油価格高騰の背景, 人文社会科学研究所年報, vol5, 179-192.
  - 117) 福岡銀行編: 産業調査, 2008 年 2 月.
  - 118) 前田拓生: 日本における木材の需給ギャップについての考察, 高崎経済大学論集, 第 54 巻, 第 1 号, 57~69 頁, 2011.
  - 119) AM, Aizcorbe.: Why Are Semiconductor Prices Falling So Fast? Industry Estimates and Implications for Productivity Measurement, SSRN Electronic Journal, February 2002.
  - 120) AM, Aizcorbe., K, Flamm. and A, Khurshid.: The role of semiconductor in-puts in IT hardware price decline: Computers vs. communications, Federal Reserve Board, June, 2002.
  - 121) 森川正之: サービス産業の生産性は低いのか?—企業データによる生産性の分布・動

- 態の分析一， RIETI Discussion Paper Series 07-J-048, 2007.
- 122) 一橋総合研究所：図解革命!業界地図最新ダイジェスト〈2005年版〉，高橋書店，2004.
- 123) 日本銀行調査統計局：わが国の物価動向－90年代の経験を中心に－，日本銀行調査月報 2000年10月号
- 124) 森口千晶：日本は「格差社会」になったのか－比較経済史にみる日本の所得格差－，経済研究 68(2), 169-189, 2017-04-26.
- 125) 川上義明：下請中小企業経営に関する一考察：新しい視点からの検討，福岡大学商学論叢, 51(1),1-20, 2006.
- 126) 中小企業庁編：2022年版中小企業白書・小規模企業白書.
- 127) Tassabehji, R. and Moorhouse, A. : The changing role of procurement: Developing professional effectiveness, *Journal of Purchasing and Supply Management*, Volume 14, Issue 1, Pages 55-68, 2008.
- 128) Carter, Joseph. R. and Ram, Narasimhan. : “A Comparison Trends of North American and European Future Purchasing” *International Journal of Purchasing and Materials Management*, 32(2), 1996, 12-23.
- 129) Giunipero, L.C., Denslow, D., Eltantawy, R. : Purchasing/supply chain management flexibility: moving to an entrepreneurial skill set. *Industrial Marketing Management* 34(6), 602-613, 2005.
- 130) Giunipero, L., Handfield, R. B. and Eltantawy, R. : Supply management’s evolution: key skill sets for the supply manager of the future. *International Journal of Production and Operations Management* 26(7), 822-844, 2006.
- 131) 牧野直哉：調達・購買の基本とコスト削減がよーくわかる本（第2版），秀和システム，2019.
- 132) Giunipero, L. and Handfield, R. : Purchasing Education and Training II, Tempe, AZ: CAPS Research, 74 pages, 2016
- 133) 杉浦正和：製造業におけるバイヤーの環境認知と自己認知－購買調達部門における「バイヤー」と「バイヤー以外」の認知差異の重層構造に関する仮説と実証調査から－，イノベーション・マネジメント，5巻 p. 81-98, 2008.
- 134) 坂口孝則：決定版！「調達・購買」戦略の教科書，日本興業新聞社，2017.
- 135) Injazz, J.Chen., Antony, Paulraj. and Augustine, A. Lado. : Strategic purchasing, supply management, and firm performance, *Journal of Operations Management* Volume 22, Issue 5, October 2004, Pages 505-523.
- 136) Carr, Amelia. S. and Larry, R. Smeltzer. : “An Empirical Study of the Relationship among Purchasing Skills and Strategic Purchasing, Financial Performance, and Supplier Responsiveness,” *Journal of Supply Chain Management*, 36(3), 2000, 40-54.
- 137) パナソニック・ライフソリューションズ総研(株)調達管理チーム編：調達・購買の基礎，オーム社，2014.
- 138) CAPS 日本サプライ・マネジメント協会，堀内知行，大熊道生，中島信，吉村雅彦，後藤博，安藤互，上原修，森田道也：サプライ・マネジメント概念と日本企業の購買機能にとっての意味合い，日本生産管理学会論文誌，Vol10, No.1, 2003.7
- 139) 伊藤賢次：購買機能の見直し－パートナーとしての視点－，日本生産管理学会論文誌，Vol.10.No.1,2003.7
- 140) 鬼沢正一：購買管理（図解でわかる生産の実務），日本能率協会マネジメントセンター，2007.
- 141) 筒井仁哉，矢本成恒：製品開発効率化のための購買組織の新たな役割－「開発購買」の事例からサプライヤー探索の重要性を考察する－，開発工学，40巻1号 p. 61-64.
- 142) Van, Weele. A. and Rietveld, G. : Professionalising purchasing in organisations: towards a purchasing development model : Conference Proceedings 7th International Annual IPSERA. Retrieved October 10, 2007, from /http://www.touchbriefings.com/pdf/977/supplychain3.pdfS.1998.

- 143) Leseure, M. J., Bauer, J., Birdi, K., Neely, A. and Denyer, D. : Adoption of promising practices: a systematic review of the evidence, *International Journal of Management Reviews* 5/6 (3/4), 169-190, 2004.
- 144) Mehra, S., and Inman, R.A. : Purchasing management and business competitiveness in the coming decade. *Production Planning and Control* 15 (7), 710-718, 2004.
- 145) Noonan, J., and Wallace, M. : Building responsive contract manufacturers through value focused strategies. *Supply Chain Management: An International Journal* 9 (4), 295-302, 2004.
- 146) Kolchin, M. G. and L. Giunipero. : “Purchasing Education and Training: Requirements and Resources.” Tempe, AZ: Center for Advanced Purchasing Studies, 1993.
- 147) 小林泰昭 : 品質確保の意義と総合評価方式の課題, *コンクリート工学*, Vol47, No9, 2009
- 148) 宮城博文 : サービス品質の管理・評価の課題, *立命館ビジネスジャーナル*, Vol3, 2009.1月.
- 149) Robert, M. Monczka., Robert, B. and Handfield, Larry, C. Giunipero. and James, L. Patterson. : *Purchasing and Supply Chain Management 6th Edition*, South-Western Pub, 2015.
- 150) Borghans, L., Green, F. and Mayhew, K. : Skills measurement and economic analysis: an introduction. *Oxford Economic Papers* 53 , July 2001, 375-384.
- 151) Briscoe, G., Dainty, A. R. J. and Millett, S. : Construction supply chain partnerships: skills, knowledge and attitudinal requirements. *European Journal of Purchasing and Supply Management* 7 (4), 243-255, 2001.
- 152) Keep, E. and Mayhew, K. : Globalisation models of competitive advantage and skills. SKOPE Research Paper No. 22, Autumn 2001.
- 153) 上原修 : 購買・調達の実際, 日本経済新聞出版, 2007.
- 154) A・Tカーニー監修, 野田武編著 : 最強の購買戦略 成熟市場の企業収益力を向上させる経営手法, 東洋経済新聞社, 2014.
- 155) 二村敏子 : 現代ミクロ組織論—その発展と課題 , 有斐閣, 2004
- 156) Barnard, C. I. : *The function of Executive*. Harvard University Press, 1938. (山本安次郎, 田杉競, 飯野春樹訳『経営者の役割』ダイヤモンド社, 1968).
- 157) Simon, H. A. : *Administrative Behavior*, 3rd Edition, Free Press. (松田武彦, 高柳暁, 二村敏子訳『経営行動』ダイヤモンド社, 1989)
- 158) Stephen, P. Robbins. : *Essentials of organizational behavior 8th edition*, Pearson education, Inc, 2005. (高木晴夫訳『組織行動のマネジメント』ダイヤモンド社, 2009)
- 159) Simon, H. A., D, W. Smithburg. and V, A. Tompson. : *Public administration*, Alfred A. Knopf, 1950. (岡本康雄, 河合忠彦 , 増田孝治訳『組織と管理の基礎理論』ダイヤモンド社 , 1977).
- 160) 小泉良夫 : 管理革新の基礎(1) : バーナード権威論の展開, 北海道大学 経済学研究, 24(2), 201-233, 1974.
- 161) 岡本浩一 : 権威主義の正体, PHP 新書, 2004.
- 162) 星野勉, 三嶋輝夫, 関根清三編 : 倫理思想辞典, 山川出版社, 1997.
- 163) Milgram, S. : *Obedience to Authority: An experimental view*, Harper & Row, 1974. (岸田秀訳『服従の心理—アイヒマン実験』河出書房, 1975)
- 164) Blass, T. : Understanding Behavior in the Milgram Obedience Experiment ; The Role of Personality, Situations, and Their Interactions, *Journal of Personality and Social Psychology* , 60(3): 398-413,1991.
- 165) 古澤照幸, 張英莉, 村田和博, 平野賢哉 : 中国企業組織の従業員の権威勾配 埼玉学園大学紀要(経営学部編) 11号, 39-49, 2011.
- 166) Macrae, R. R. and Costa, Jr. P. T. : ”Personality trait structure as a human universal”, *American Psychology*, 97(3): 557-579, 1997.
- 167) 関本昌秀, 鎌形みや子, 山口祐子 : 組織風土尺度作成の試み ( I ), *Bulletin of Toyohashi Sozo College*, 2001, No. 5, 51-65.

- 168) 前田洋光, 阿部晋吾, 八木隆一郎 : 「労働組合版組織風土尺度」作成の試み, 対人社会心理学研究 7 49-54, 2007.
- 169) N, J. Adler. : International Dimentions of Organizational Behavior, 4th ed, Cincinnati, OH:Southwestern,pp.182-189, 2002.
- 170) 勝原裕美子, 組織で生きる: 管理と倫理のはざままで, 医学書院, 2016.
- 171) G, F. Cavanagh., D, J. Moberg. and M, Valasquez. : The ethics of Organizational Polistics, Academy of Management Journal, June 1981, PP363-374.
- 172) Christian, Julmi. : The Concept of Atmosphere in Management and Organization Studies, Organizational Aesthetics 6(1): 4-30, 2017.
- 173) 山本七平 : 空気の研究, 文芸春秋, 1985.
- 174) 竹村和久, 高木修 : "いじめ"現象に関わる心理的要因—逸脱者に対する否定的態度と多数派に対する同調傾性—, Japanese Journal of Educational Psychology, 36, 57-62, 1988.
- 175) Higgins, A., Power, C. and Kohlberg, L. : The relationship of moral atmosphere to judgments of responsibility, In W. M. Kurtines & J. L. Gewirtz (Eds.), Morality, moral behavior and moral development: 74-106. New York: Wiley, 1984.
- 176) 高野陽太郎 : 集団主義という錯覚—日本人論の思い違いとその由来, 新躍社, 2008.
- 177) 田村紋女, 小塩真司, 田中圭介, 増井啓太, ジョナソン ピーターカール : 日本語版 Dark Triad Dirty Dozen (DTDD-J) 作成の試み, パーソナリティ研究, 2015 年 24 巻 1 号 p. 26-37.
- 178) Shalom, H. Schwartz. : Universals in the Content and Structure of Values: Theoretical Advances and Empirical Tests in 20 Countries, Advances in Experimental Social Psychology Volume 25, 1992, Pages 1-65.
- 179) Stern, Paul. C., Dietz, Thomas. and Abel, Troy. D. : Guagnano, Greg; and Kalof, Linda, "A Value-Belief-Norm Theory of Support for Social Movements: The Case of Environmentalism", College of the Environment on the Peninsulas Publications. 1, 1999.
- 180) Strathman, A., Gleicher, F., Boninger, D. S. and Edwards, C. S. : The consideration of future consequences: Weighing immediate and distant outcomes of behavior. Journal of Personality and Social Psychology, 66(4), 742-752, 1994.
- 181) 羽鳥 剛史, 小松 佳弘, 藤井 聡 : 大衆性尺度の構成, 大衆性尺度の構成— “大衆の反逆” に基づく大衆の心的構造分析—, 2008 年 79 巻 5 号 p. 423-431.
- 182) Christie, R., and Geis, F. : Studies in Machiavellianism, New York: Academic Press, 1970.
- 183) Hare, R. D. : Manual for the revised psychopathy checklist. 2nd ed, Toronto:Multi-Health Systems, 2003.
- 184) Dutton, K. : THE WISDOM OF PSYCHOPATHS: what saints, spies, and serial killers can teach us about success, Scientific Americans, 2012.
- 185) Raskin, R., and Hall, T. : A narcissistic personality inventory. Psychological Reports, 45, 590,1979.
- 186) Paulhus, D. L., and Williams, K. M. : The Dark Triad of personality: Narcissism, Machiavellianism and psychopathy. Journal of Research in Personality, 36, 556-563, 2002.
- 187) 藤井聡 : 社会的ジレンマの処方箋, ナカニシヤ出版, 2003.

## 謝辞

本論文を結ぶにあたり、研究を遂行するにあたってお世話になった方々に深く、深く感謝の意を表します。

指導教官である藤井聡教授には、本当にお世話になりました。他大学かつ生物学出身で、どこの馬の骨かもわからぬ私を、圧倒的な懐の広さによって迎え入れてくださいました。また、仕事と研究の両立に悩み苦しむ私を、「俺の背中を見ろ」と言わんばかりの各方面での師子奮迅の闘争によって、いつも勇気づけてくださいました。何より、藤井教授の厳しくも暖かい御指導で、学問的な事のみならず、「善き人生とは何か」を学ばせていただきました。

本論文の作成にあたり、川端祐一郎准教授には、本当にお世話になりました。博学多才かつ豊かな人間性によって、出来の悪い私をどこまでも辛抱強くご指導いただきました。また川端准教授が先輩社会人博士であった事も、大きな励みでありました。川端准教授の御指導なしに本論文を完成させることはできませんでした。

山田忠史教授には、本論文に対して多大なるご理解を賜るとともに、多岐に渡るアドバイスを頂きました。何より、最後の最後まで研究に苦戦し苦悩する私の心を見透かすように、面談で温かくご指導していただいた事は、生涯忘れないでしょう。

中尾聡史助教は、年齢が近い先輩博士であるため、いつも善きお手本として、学ばせていただきました。いつも優しい市橋さんには、その迅速な仕事ぶりで何度も助けていただきました。博士課程に同年入学した金森さんは、年齢的に同世代である事もあり、議論しやすく、互いに切磋琢磨する友人であるとともに、私にとっての善き伴走者でもありました。そして研究室のみなさんは、年に数回しか研究室に出現しない私を、珍獣扱いせず、いつも優しく迎え入れてくださいました。

関西化工(株)の開発部署の上司であった福本吉洋マネージャーには、大変お世話になりました。福本マネージャーの多大なるご理解が無ければ、社会人博士になる事すら叶いませんでした。また、倉田陽顧問、松川繁顧問、サンスイエンジニアリング(株)の亀田英世社長にはいつも励ましていただきました。

大学入学時に幼稚園児であったゆうかは今や小学2年生となり、善きお姉さんとしていつも弟たちを守ってくれている。もうすぐ小学生となる好奇心旺盛な大地は、難しい質問でいつも私に勉強不足を反省させてくれる。大学入学時、生まれて間もなかった耕大は3歳になり、たどたどしい言葉でいつも家族を和ませてくれる。いつも私を支えてくれる妻のどかは、家族の道徳的判断、精神状態の羅針盤であり、私の魂の伴侶である。先輩博士である父、正行には、博士に挑む心構えや経済的な面で大きく支えてもらった。この場で

は書ききれないが，その他，多くの親族・友人にもお世話になった．

お世話になった方々に恩返しをしたい一心が，本論文を完成させる大きな原動力となりました．重ねて御礼申し上げます．本論文は，これから始まる恩返しの旅のほんの第一歩である．更なる恩返しができるよう，より一層精進してまいる所存です．

本論文を亡き母，裕子に捧げる．

2022年2月22日 高平伸暁