

經濟叢論 每月一日發行
 第四十七卷第六號 昭和十三年十二月一日發行
 大正四年六月二十一日第三號 郵便物認可

東京帝國大學經濟學會

經濟叢論

第 四 十 七 卷 第 六 號
 第 四 十 七 卷 第 六 號
 昭和十三年十二月一日發行

論 叢

幕末の出貿易……………經濟學博士 本庄榮治郎

投資節約の均等について……………文學博士 高田保馬

商品リンク制の發展……………經濟學博士 谷口吉彦

時 論

日本銀行の國債引受と財政經濟……………深井英五

戰爭の意義と共同體的國內革新の急務……………經濟學博士 石川興二

研 究

獨逸の植民問題……………法學士 前田稔靖

中小工業としての下請制工業……………經濟學士 田杉 競

說 苑

鮑 脣 錄……………法學博士 財部靜治

農業經營に於ける日支の異同……………經濟學士 菊田太郎

附 錄

彙 報

外國雜誌論題

本誌第四十七卷總目錄

(禁 轉 載)

中小工業問題としての下請制工業

田 杉 競

一 序—企業の規模の問題

小工業は大工業に壓倒され没落するものであるか、これは既に多くの學者によつて論ぜられた問題である。¹⁾ 一般的にいへば工業企業は規模大なる程有利である。之組織による節約の法則²⁾として説明される所のものであり、企業の結合が行はれるのは一はこの事情あるに因る。³⁾ 然らば小規模なる工業企業は全く存立の餘地がないであらうか。一般的にいふならば小企業が困難なることは承認しなければならぬであらう。然し現實に小企業は殘存してゐる。之を説明するものは大企業における弱點、就中經營の困難、及び小企業を有利とする若干の事情であらねばならぬ。茲で注意を要することは企業規模を決定する要因は一個ではないこと、⁴⁾ 及びこれら諸要因が各産業に於て決して一樣でないことである。即ち或る産業においては小規模を有利とする要因が強く、他の産業にあつては事情之に反するが故に、最適なる企業規模は産業毎に異なる筈である。

然るに更に一つ問題がある。一商品及び一産業の定義が困難なること⁵⁾である。類似せる生産物を經濟上同一商品と見るべきか、従つてこれらを製造する諸企業を同一産業に屬すると考ふべきか、或は別個の商品と見、夫

- 1) Marshall, A., Principles of Economics, Book IV, Chap. 11; Hobson, J. A., The Evolution of Modern Capitalism, Chap. V; Robinson, E. A. G., The Structure of Competitive Industry, 1921, etc.
- 2) 高田保馬、經濟原論、59頁。
- 3) Macgregor, D. H., Industrial combination 1906, p. 19 et seq.; Wiedenfeld, K., Gewerbepolitik, 1927, S. 34 ff.

夫の商品を製造する企業を別個の産業に屬すとすべきか、實際には不明確な場合が極めて多いのである。同一商品、同一産業であるならば技術的事情、市場構成等も同様であり、従つて同一の最適規模オプティマル・サイズが見出されることゝなる。何れにせよ、かくして一産業に一の最適規模が存するならば、それより大なるものも、小なるものも之より不利な生産を行ふ。勿論、時には今一つの規模が最適規模に極めて近き経済性をもつ場合がある⁶⁾。唯この時にはこの間の溝を飛び越えることが擴張の鍵であらう。

以上の如く産業によつて企業の最適規模は異なるが、一般には大規模企業程有利である。大規模企業の成立には二つの途がある。最初より相當大なる規模として出發するか、小企業が擴張又は結合によつて大規模化するかの何れかであるが、小企業が擴張するためには、製品の販路を獲得する必要、即ち他の企業の顧客を奪ふといふ必要があり、茲に所謂「成長の費用」⁴⁾が大なる障害となる。従つて小企業は大企業と異なる種類の、或は類似してゐるがより劣等なる製品を製造し、不完全競争の中に不利なる存立を續けることゝなる事が多いのである。我國機械工業についてこの間の事情を見るに、小工場は大企業の工場と比較して技術遙かに劣り、同種製品に於ては屢々到底競争に堪へない爲、多くは極めて簡單なる金屬材料品、各種道具類、機械修繕のための部分品等を製造して來たのである。又小工場に對しては屢々問屋資本が支配し、その下に從屬して勞働集約的に經營を續けて來た。之に對し大企業は複雑なる機械の製造に當り各種部分品を大部分自己の工場において製造してゐたのである。

然るに、金輸出再禁止及び滿洲事變を境として機械工業において大企業と小工場との關係に新しき形態が發展し初めた。即ち小規模企業は大企業より注文をうけて機械部分品を製作し、又は一部の加工を行ふのである。⁵⁾こ

4) Robinson, *ibid.*, p. 17 etc.5) Robinson, *ibid.*, p. 6-13.6) *ibid.*, p. 122.7) *ibid.*, p. 120, Marshall, *ibid.*, 8th ed., p. 285 et seq.

8) 拙稿、機械工業における下請制の調査(社會政策時報、昭和12年9月號)、下請制工業に對する統制の基調(財政、昭和13年11月號)、小宮山琢二、下請工業の社會的經濟的構造(社會政策時報、昭和13年9月號、10月號)其他參照。

の形態は既に相當以前より存在してゐたのであるが、昭和七年頃より顯著なる發展を遂げた。之が準戰時經濟又は戰時經濟下における特殊現象なりや否やは一つの大なる問題である。しかもこの所謂下請制工業を検討するとき、發展のイニシアティブは全く大企業側にあるが、本來劣弱なる地位にある小企業が大企業に依存せる今日の状態は何時迄續き得るか、續き得ざるものとすれば、小工場の經濟性を武器とし或る程度獨立せる企業として大工業と相並んで存立し得る途ありや、が更に一つの問題とならざるを得ない。

かゝる問題は勿論容易に解答を與へ得ざるものであるが、茲ではこの問題を中心として機械工業における下請工場と元方大企業との關係について若干の考察を試みたい。順序として、先づ下請工場が如何なる過程にて成立したか、何故大企業が之を利用するに至つたかについて考へる。下請關係が成立した主要なる一つの原因は工場の經濟性である。その經濟性を分析することが次に必要であらう。他方下請制工業發展のイニシアティブが何處にあつたかといふ事、及び下請工場と大企業との關係が如何なる形態をとれるかは極めて重大な問題である。この關係の最も密接なるは所謂專屬關係であり、稀薄になれる場合は殆ど獨立に近く、一般の下請關係はこの兩極端の中間にある。これらの點を考察したる後、最後に下請制工業の將來は何れの方向に進むべきかについて論及したい。中小工業問題として下請制工業に対する統制政策は今日における一つの問題である、之小論が下請制工業の分析を試みた所以である。

二 下請制工業の成立過程

先づ最近、特に滿洲事變及び金輸出再禁止後において、機械工業における下請制工業が急速に發展したる事情を見よう。言ふ迄もなく、一方に軍需豫算の膨脹と、他方に輸出の發展に因る一般産業の回復は機械工業に大なる需要を齎した。一般に、景氣の上昇期において生産財部門に對する需要増加は、消費財部門に比し遙かに大である。機械工業は直接軍需品生産に参加するのみならず、他の産業の擴張に必要な機械を供給せねばならなかつた。この需要激増に際して機械工業における大企業は休閒設備を利用し盡せる上、更にその生産力に不足を生ずるに至り、遂に小工場の生産力を利用することゝなつたのである。生産財工業は需要増加の激烈なるに反し、その擴張は概ね急速に實現し難い。そこで大機械工場は取敢へず小工場を自己のために動員せんと試みる。けれども小工場の技術程度が一般に極めて低いといふ事實に直面して、小工場にはその技術程度に應ずる一部分の作業のみを注文するに止つた。のみならず、大規模企業の設備擴張には之を妨ぐる重大なる一因があつた。即ち軍需注文の永續性に對する危惧^レ之である。歐洲大戰當時、未曾有の膨脹をなした結果、戦後の恐慌に最も苦難を嘗めたものは重工業であつた。この苦き經驗が機械工業者をして近年の繁忙に際しても慎重なる態度をとらしめたことは疑ひない。一旦軍需注文が減少し、又輸出産業景氣が沈滯するとき、大工場は再び大なる休閒設備を擁し、大なる固定費負擔に苦しまねばならぬことを警戒し、之がために自己の工場設備を擴張することを差控へ、しかも現在増大した注文を消化せんとして、茲に小工場の生産力を自己のために利用したのである。

下請制工業の發展を促した直接の原因はこゝにある。然し他にも一二、之に拍車をかけたと考へられる事情がある。それは基礎産業であり、軍需工業であるといふ見地からする官廳の指導獎勵である。第一に軍部の指導下

1) 藤田敬三、中小工業の殘存形態と下請制(經濟學雜誌、第1卷第2號)、前掲拙稿參照。

にある下請制工業、即ち所謂地方統制工業における官廳の指導方針である。高知縣に於て地方小鐵工業者の窮狀を打開せんがために、昭和九年縣廳の要請に基いて、吳海軍工廠がこれらの小工業者に對して下請注文を與へたのが、地方統制工業の最初であるが、その後岩手、宮城、秋田、福島、靜岡、和歌山、鳥取、廣島、山口、徳島、香川、愛媛等の各地方に及ぼされてゐる。こゝでは軍部官廳が下請制工業發展におけるイニシアティブをとつて之を援助したのである。尤も地方統制工業は民間大企業よりする下請の場合と若干の相違をもつてゐるが故に茲には直接問題としない。第二に商工省が地方工業化と下請工業助成に積極的なる努力をなしてゐるのも同じ方向に向つてゐる。而してこれら何れの場合にも中小工業の救済といふことが前面に出てゐたことが明瞭である。

かくして機械工業における大企業は多大の注文を消化し、且不況の際の危険を他に轉嫁するために下請工場を利用するに至つたのである。之恰も大企業が不況の際の危険を他に轉嫁せんとして中間商人を介在せしめるのと軌を一にしてゐる。⁵⁾

下請制工業はその發展の直接原因を以上の點にもつとすれば、それは何等かの程度において戰時經濟における特殊現象と見なければならぬ。蓋し巨大なる軍事需要とその永續性に對する不安とは戰時經濟又は戰時經濟の特徴であるからである。然し乍ら下請制工業の發展には他の反面、即ち平時における存在理由のある事も見逃すことが出来ない。果して然らば低勞賃を特徴とする我國に於ては平時にあつても小工場が存立し得る可能性を示すものであらう。下請工場の低生産費即ち之であり、この故に機械工業における大企業は小工場をその下請工場として利用したのである。しかも従來下請制工業の興らなかつた一つの理由は小工場の隔絶せる低技術であつて

2) 高谷英彦、中小鐵工業助成指導策、昭和13年、2頁以下。

3) 商工省工務局、下請制工業實施狀況報告書、昭和12年。

4) 同書。河田嗣郎、豊崎稔、農村機械器具工業と農家經濟(時局と農村)1479頁以下。

5) Weyermann, M. R., Die ökonomische Eigenart der modernen gewerblichen Technik (G. d. S., VI, 2. Aufl. 1923), S. 180.

軍需景氣による小工場の生産力充用の必要がこの障害を克服したのである。かくて一般に大企業が機械製作の注文をうけたる場合には、之を多數の部分品に分解し、その中何れを自己の工場にて製作し、何れを下請せしめるかを決定する。この時基準となるのは一般に納期と価格(元方工場にとっては生産費)との二點である。納期とは換言すれば元方たる大工場の操業度の考慮であり、納期遅く自己の工場が閑散であるならば多くの部分を自製し、反對の場合には多くを下請に出して小工場を利用する。前述の激増せる需要がこの基準に意義をもたしめたのである。又價格の考慮とは或る部分品については自製するよりも下請工場にて製作せしめる方が低廉なる事實を利用し、之を下請せしめることを指す。勿論、納期と價格とを基準とするとはいふものゝ、技術の許す範囲内の事である。下請工場の技術程度は低く精密なる作業は不可能である。けれどもその程度の技術を以て足る部分若くは工作過程は一の機械において少くない。一般に下請せしめること不適當なるものは、極めて高き精度を要する部分、機密を要する部分、大なる容積にて小工場にて工作設備を有せず、又は運搬に不便なるもの等である。又作業の性質著しく異なるため、大企業にても設備を設けず、専門工場をして製作せしめることを有利とするものは下請工場を利用する。これらを除き納期の迫れるものは下請價格の如何に拘らず下請せしめ、又納期迫らずとも下請價格が自製する場合の生産費に比して低きものを下請せしめるのである。

一方において激増せる機械需要と大企業の危険轉嫁の意圖、他方において小工場の低生産費が下請制工業發展の原因であつたことは以上によつて明かであらう。然らば小工場の低生産費は何に原因するか、之を次に検討せねばならぬ。

6) 波路圓治郎、松本洋、大工場と中小工場ノ連絡提携並ニ中小工場ノ技術的指導(工業と經濟 昭和12年10月號)。

三 下請工場の經濟性

小工場が、機械の或る部分の製作又は加工については、大企業よりも低き生産費を以て足るならば、小工場はその部分については一應大企業に對する競争能力をもつ。即ち平時に於ても小工場が存立し得る一つの根據があるわけである。次に低生産費及びその他の利益の根據、即ち小工場の經濟性を分析しよう。

第一に生産技術上から見て、先づ勞働の集約的利用がその原因である。我國の如き勞働の低廉なるところに於ては簡単な作業は勞働を集約的に利用する事により、精巧なる機械を使用する大工場に對抗し得るのである。一般に機械と勞働とが同一種類の作業をなし得る場合、何れを選択するかは生産費の比較による。¹⁾ 勞働の低廉なる我國に於て機械化の進まざること、特にコンヴェーヤー類、自動機械類の利用少きことは同じ理由から説明される。下請工場にても低廉にして精度低き機械は使用するが、²⁾ 之に低廉なる勞働を配する。その結果、例へば大工場の優秀なる工作機械によれば一回の切削を以て完了する工程を、小工場にては精度低き機械を用ひ三回も四回も繰返して漸く仕上げる。かくて當然小工場における勞働時間は著しく長きに互つてゐる。又小工場の熟練工は簡單にして精度低き機械を巧みに工夫して用ひ、相當なる仕事をなし得るといはれてゐる。低廉なる勞働とは少數の熟練工と多數の不熟練工に（見習工）よつて構成されてゐる。例へば十人の職工中、熟練工が三四人といふのが普通である。^{2a)} 次に分業に基く専門化が生産費の低廉を齎すことも少くない。分業と専門化とは機械化せる大工場にても勿論行はれるが、小工場にても或る程度専門化することが可能であり、場合によつては元方大企業が之

1) Weyermann, a. a. O., S. 153.
2) 小宮山琢二、前掲論文(昭和13年10月號、182頁以下)参照。
2a) 小宮山琢二、前掲論文(昭和13年10月號、191頁)。

を懲瀆することがある。同種製品又は工作に専門化するときには精度低き機械と低廉なる労働を以てして相當の作業を行ひ得るに至り、生産費をも低下し得る。³⁾同一作業を凡そ一年間繼續するならば加工賃は概ね半額に低下するといはれる。之は(イ)機械が時日を経るに従ひその作業に適するやうに調整される、(ロ)機械のみならず、之に伴ふ道具類、刃物類が最初は適せざることがある、(ハ)職工がその作業に慣れる迄は不安を持ち、作業の速度が遅く、又作業の中途に時間の空費が多い、といふ如き種々の理由に基くものである。唯作業の性質上、數量少き注文についてはかくの如き専門化をあまりに進めることは出来ない。尙機械の中には特殊の部分品、例へば計器、氣化器、小型電動機、等のそれ自身一應完成せる機械にしてより、大なる機械の部分品となるものがあり、かくの如きものは後者の注文を受けたる大企業が自ら製造するよりも、専門の工場に注文するのを有利とする。これらの専門工場は必ずしも小規模ではなく、典型的な下請關係(簡單なる部分品製作又は工作の下請)とは稍異つた事情にあるが、専門化によつて生産費を低下し、しかも改良を加へたる優秀なる製品を出してゐる。⁴⁾以上要するに生産技術的には低廉なる労働の集約的利用と専門化とによつて小工場も有利なる生産を行ひ得るのである。今日勞賃の騰貴著しきにも拘らず、尙大工場に比して中小規模の下請工場の生産費が低きことが多い。

第二に工場管理上より見て小規模なるが故に工場主は指揮監督を徹底し得るといふ長所をもつ。低廉なる労働を利用して充分なる監督によつてその能率を相當に高め得るのである。又工場主は努力の結果が直接自己の利害に影響するが故に、特に熱心に事に當ることは當然である。⁵⁾かゝる工場にあつては工場主は概ね職工として自ら工場に出て働き、或は元方工場に来て製作の要領を聞き、或は技術の指導、訓練をうけ、之を自己の工場に徹

3) Robinson, The Structure of Competitive Industry, p. 20.
4) 前掲拙稿。
5) Robinson, *ibid.*, p. 45-50.

底せしめる。小工場に設備されたる精度低き工作機械の使用法については大工場の職工の思ひ及ばざる工夫をこらすといふ。

第三は所謂外部節約の利益によつて小工場が低廉なる生産を行ひ得ることがある。即ち一地方に同一種類の産業が集中し、それに必要な機械及びその部分品の需要が大となるときは、中小工場も亦之を中心として發展する。又或る地方に原料の産出、その他の事情から同一種類の中小工場が集中することがある。かくの如き地方的集中が行はれるときはそこに熟練労働が容易に得られ、専門化が行はれ、更に市場が整備し、補助産業その他産業施設が完備する⁶⁾。従つて小工場の経営も有利になり、之に存立の餘地が與へられることとなる。例へば東京地方には各種産業が集中し、機械工業も著しく發展を遂げてゐるから、機械工業用素材の市場も整備し、小工場が必要とする程度の少量の購入がさして不利でない。又三重縣桑名町、埼玉縣川口市の如く古くより鑛物業が發展し小工場が廉價なる生産を行つてゐる場合がある。大阪地方にては紡績機械の製造多く、その部分品については専門化が行はれ、又ブローカーの存在もあり、市場が整つてゐた。現在は鐵鋼配給統制にて製造禁止中であるが、それ迄はこの方面に於て小工場が相當の活動をしてゐたのである。

第四に小工場の經濟性は經營の弾力性大なることにある。之は既述せる如く、小工場が機械化せず、主として労働を集約的に利用することに因り、固定費小なるがためである。小工場において固定費負擔が小にして、従つて生産を伸縮する自由が大であり、よく景氣の變動及び需要の變遷に對應し得ることは廣く認められ、詳説を要しないであらう。又専門機械を用ひること少ければ製品種類を變へることが比較的容易である。

6) Marshall, Principles, p. 271; Robinson, *ibid.*, p. 151, 135; Macgregor, Industrial Combination, p. 20-25.
7) Robinson, *ibid.*, p. 95, 102.

市場の問題、即ち原料の獲得と製品の販賣についてはブローカーに屬し或は問屋資本の支配下に立つときと同様、小工場は下請工場たる限り一應自ら之に煩はされない。換言すれば市場關係よりして規模の大小に影響はない。勿論かくの如き大企業に存依することにより小工場が存立してゐること、この依存關係を離れるときは市場の整備が小工場のためには必要條件となることを注意せねばならぬ。

四 大企業のイニシヤティブ

前節において生産技術的理由、工場管理的理由、外部節約及び經營の弾力性の理由と、凡そ四項に列擧せる理由から小工場の經濟性は説明された。この經濟性は限られた場合にのみ大工業と拮抗し得る程度に達するに過ぎないが、然し少くとも我國の低勞賃の下において機械製作の或る種の部分に就いてはかなりに妥當すると言ふ事が出来る。茲で注意すべきは今問題とする下請制工業において、同じ部分を大工場においても生産可能なるに拘らず、小工場が製作加工することである。即ち小工場の生産する商品は本來ならば市場において大企業と競争關係に立つべきものである。小工場がこの生産分野において存立を續けてゐるのは果して自由競争に於て捷ち得たる地位であらうか、或は大工業の創意に基く經濟的地位であらうか。

若し下請小工場の今日の活動が自由競争に於て經濟性の故に大工業に對抗して捷ち得たるものであるならば、下請制工業の前途は平時にあつても十分有望なるものであらう。然し今日發展せる下請工場の實際を見ると、事實は然らずして何等かの程度で大企業に依存して立つてゐるといはねばならぬ。下請制工業發展の傾向のイニ

1) この場合既に下請工場の話は不適當となるであらう。蓋し依存關係が存しないからである。

シアティヴが大企業側にあつた事は最も本質的な事實として確認を要する。

第一にそれはさきに述べたる如き下請制工業發展の事情に徴して明かである。即ち大工業企業が自己の設備を擴張せずして、しかも激増せる注文を消化せんとして茲に小工場の生産力利用となつたことは、何よりも大企業にイニシアティヴのあることを物語る。時に小工場の生産費が少しく高くとも大企業の設備能力が飽和状態に達せる場合には下請に出すが如き最も明白な例證である。

第二に大企業が受注せる機械を分解して、如何なる部分を自己の工場にて製作し、如何なる部分を下請せしむるかの決定は勿論、下請せしむる部分を何れの工場に注文すべきかは全く大企業の自由である。従つて下請注文を出す方針、下請工場選擇方針も大企業の意味によつて種々の場合があり得る。(イ)一般に下請價格(加工賃)低きところへ注文するのは當然であり、小工場に十分競争せしめ、見積價格低きところへ下請せしめる。或は(ロ)之に技術上の考慮を加へることがある。即ち大企業は自己の製品の聲價を重んずるが故に、品質に影響する下請工場の技術についても相當の關心をもつ。茲に小工場間に不完全競争の餘地が現れる。(ハ)のみならず、大企業は小工場を出來得る限り自由に利用し、以て自己の經營の緩衝器として利用せんとする意圖をも懷く。大企業が激しき競争のため低廉なる價格で受注したる場合は、下請工場に事情を説いて一時加工賃を引き下げさせる如きことがある。而して之がためには大企業としては下請工場に繼續的注文を出すのみならず、經營の内容に立入つて干渉し、其他下請工場と深き關係を維持せねばならぬ。この不完全競争の状態を作り出すのは一に大企業の態度に外ならぬ。

大企業が下請工場を選択する方針には差異があるが、最初小工場が下請關係に入つた事情、即ち取引關係の端緒は何であつたか、一般的調査はないが、東京市問屋制小工業調査によれば知人紹介が最も多く(三九%)、友人關係之に次ぎ、問屋との直接交渉、問屋よりの依頼、主從關係等殆ど同率を占める³⁾。筆者の調査したところも其他の調査も之と大同小異であり、一般的に見て自由競争によつて下請小工場が元方企業に結びつくに至つたものは多くない。之、消極的乍らイニシアティブが大企業側にあつた一つの證據になるであらう。

五 下請關係の諸形態

下請制工業が大企業のイニシアティブによつて發展したりとすれば、この下請工場の大企業に對する依存關係は如何なるものであるか。次に依存關係は單純なる現在の如き狀態を續けるであらうか、或は更に密接化するかの二點が問題となる。蓋し一般に下請制においてはこの間の關係が稀薄にして一旦沈滞期に入つた時は、元方工場との關係が絶たれ、下請工場の破綻となる虞が極めて大であるから、下請制對策を樹つるに當つてもこの點を注目する必要があるのである。

現在において大企業が小工場をして下請せしむる場合の態度、即ち下請關係の形態を三つに大別し得るであらう。第一は單に下請價格(加工賃)の低廉なることのみを標準として小工場を競争せしめる。相當廣範圍の下請工場をして見積をなさしめ、場合場合によつて最低價格を申出でたるものに注文するのである。このとき大企業と下請工場との間は全然浮動的な關係にある。この方法によれば、小工場は作業の少きときには生産費を割る如き

3) 東京市役所、東京市問屋制小工業調査、昭和12年、30頁。

過度の競争をなし、その結果元方企業としては低廉なる製品を得るけれども、小工場の技術程度一般に低きことを考へ合すならば、之によつて優良なる部分品又は工作を期待し得ない事はいふ迄もない。間屋制工業、即ち *sweating system* と相近きものたらざるを得ないであらう。それ故製品の聲價を重んじ、従つて品質を高めんとする大企業は第二の方法をとる。

下請關係の第二の形態は先づ技術の程度によつて下請工場を選択し、この比較的狭き範圍内で多少とも競争の餘地を残すのである。従つて同種の作業をなし得る數工場の間には競争をなさしむるが、あまりに注文が偏るやうな場合には交渉して加工賃を引き下げさせることも行ふ。こゝでは技術に對する考慮が加へられ、下請工場間の競争は不完全となる。而してこの程度の關係にあるものが下請制工業の最も大なる部分を占める。時には機械注文者としての官廳がこの態度を強制することがある。以上何れの場合にも資本的關係はない。この形態の稍進んだのは、大企業が下請工場に繼續的注文を出す方針をとる場合である。前者の浮動的關係なるに對し、之を繼續的關係と名付けることも出來よう。即ち小工場における技術の程度を考慮して先づ下請工場を一定範圍に限るのみならず、更にそれを引き上げしめるために各工場に出す注分量をなるべく變動少きやうにし、少くとも常に幾分かの仕事と與へるやうにする。繼續的關係の効果は(イ)之によつて下請工場に安定せる經營を續けしめ、能率上に好影響を與へること、又(ロ)同一會社よりの注文によつて何等かの程度に専門化するものであるから熟練による技術の向上を見ることである。繼續的注文は元方企業より明白に之を保證することもあり、或は保證なく單に實行しつゝあることもあり、後の場合に於ても相當の効果を擧げてゐる。茲では小工場の技術向上が一つの

要素になつてゐるから、屢々會社の經營組織においても一つの發展が見られることがある。例へば一般購買係が下請に關する事務を取扱ふ場合より一步進み、各工場（作業課）に相當の權限を與へて外注係の如きものを設け、下請部分の決定及び注文も行はしめる例が見受けられる。更に繼續的關係の今一つの效果は（ハ）下請工場を自己の工場と同様に自由に利用し、時には經營上の一種の緩衝器たらしめるに便なることである。即ち大企業が下請工場に繼續的注文を出すときは小工場は企業經營が安定する故に之を徳とし、或る程度元方企業の命のまゝに動くやうになる。激しき競争その他の事情によつて大企業が廉く受注したる機械を製作するに當つて、自己の生産費を引き下げたため、下請工場に事情を説き、他の場合に埋め合はすと稱して加工賃を引き下げしめることが出来る。又納期迫れる場合、特に或る下請工場に交渉して特別の取扱ひをなさしめることもある。更に新しき分野に進出せんと欲するときは、之に稍熟練する迄大企業も利益なきことが屢々あるから、下請工場にも幾分かの犠牲を強ひることが可能である。かくて繼續的關係を保つときは下請工場をかなり自由に利用し得るが、一步進んで之を專屬工場化するとき、この事は最も容易となる。

下請關係の第三の形態は專屬關係である。即ち元方工場が數個の下請工場を指定してそれらにのみ注文を發し、該工場をして他の元方工場より注文をうけさせない場合、若くは下請工場が自發的に他の企業よりの下請作業をしない場合である。かゝる專屬關係を結ぶには勿論種々の點で兩者はそれだけの深き關係に立入る。次にこの關係の内容を少しく詳細に見よう。²⁾ 第一に工場の生産設備について干涉し、之を整備するため若干の改變を慫慂する。例へば不足せる馬力數を増大し、老朽化せる設備を補修・改造する。或は作業を専門化せしめ、そのために

1) 村岡嘉六、下請制度（工業と經濟、昭和12年9月號）。
2) 小宮山塚二、村岡嘉六兩氏の前掲論文參照。

機械設備を變更せしめる。或る種の機械又は或る種の部分品に小工場を専門化せしめ、そのために必要なる新機械を購入せしめる如き、その例である。この場合大企業が自己の支配下にある下請工場を計画的組織的に専門化せしめ、各工場の分野が牴觸せざるやうにする徹底的な方法もある。かくの如き生産設備への干渉は概ね資本的關係を必要とし、少くとも相當の深き關係を前提とする。恰もカルテルが契約的結合に止る故に生産設備の改變即ち技術的改良に及び得ず、この點に於てカルテルは資本的關係、その他之に類する深き關係を基礎とせるコンツェルン、トラスト等の結合と異なるのと相似た事情を見出すのである。第二に機械・工具類の購入に際し資金の援助を與へる。小工業者が設備改善を行はんとしても概ね金融に於て困難を感じるが故に、元方企業が買入資金を貸し、年賦又は月賦にて之を償還せしめ、かくて機械を設備せしめることがある。工作機械製造會社が自製の機械を買取らしめ、又その他の會社にあつても自社にて使用してゐた機械を拂下げ、何れも年賦又は月賦を以て買入資金を償還せしめる如きこの例である。第三には經營上に積極的な指導と統制を加へる。工程表を作成してやり、下請價格を元方工場より指定して競争を排除し、又職工の勞賃を指定する如き之である。又他の大企業よりの下請注文を受けることを禁止することもある。

以上掲げたる如き專屬關係の援助・干渉は最も極端なる例であり、決して一般的ではない。寧ろ少數の大企業のみが實行してゐるに過ぎない。然し乍らこれらの各方法の中何れか一二、又は之と類似の方法を採るものは屢々見受けられる。例へば専門化についても直接機械の改變を慫慂せず、その工場の過去の經驗により鐵鋼の作業に適せるか、非鐵金屬の作業に適せるか、旋盤加工に優れてゐるか、仕上加工を得意とするかを見分け、夫々に

3) Wolfers, A., Das Kartellproblem im Lichte der deutschen Kartellliteratur, 1931, S. 104.

適せる注文を集中する方法がある。この方法によれば熟練により技術を高め得るは勿論、小工場も自然に機械をその方向に整備し専門化することとなる。いはゞ専門化を誘導するのである。同様に鑄物、齒車切削、鍛造等は大体分業となつてゐるから之を専門化せしむることは容易である。かくの如き種々なる途を通じて下請工場に深き關係をもつならば、必ずしも他の元方企業よりの下請注文を禁止せずとも、自然、殆ど或は全く一個の元方企業の下請のみによつて操業することとなる。これらをすべて專屬關係と呼ぶのである。

然るに茲に注意すべきは、かゝる專屬關係に入ると共に、下請制工業は一つの新しき段階に進むことである。蓋し下請小工場が以上の如き技術的干涉、特に専門化、資本的援助、及び經營上の干涉をうけると共に、小工場は全く獨立的地位を失ふからである。上述の所謂浮動的關係又は繼續的關係にあつては、下請工場は大企業に依存してはゐるけれども、未だそこには或る程度の獨立性を保留し、兩者の關係は斷たれる可能性が残つてゐた。然るに專屬的關係に於ては最早下請工場は元方企業の注文なくしてはその存立極めて困難となる。元方工場としては自己の指令によつて非獨立化せしめたるが故に、不況になつたとて卒然とこの關係を斷つことは、たとへ不可能でないとしても、簡單には行ひ得ないであらう。然るに本來下請制工業は、不況の際における危險を轉嫁せんがために、機械需要激減すれば多くの部分を元方工場にて製作し、自己の操業を可及的に維持せんとするものであつたことを顧みるならば、專屬化の傾向は之と正に反對の方向にあるものと言はなければならぬ。たゞ精々小工場に幾分かの負擔をせしめて、元方企業の崩壊を防ぐことは出来るかも知れない。従つて專屬關係にあつては危險轉嫁の目的を放棄又は制限することとなり、今一つの原因、即ち集約的勞働等に基く經濟性の利用が前面

に出て来るのである。然し逆に下請制發展の直接且本質的原因が危険轉嫁にあつたと考へるならば、專屬關係の發展は狭き限界内に止るであらう。かゝる關係を維持せる實際の事例を見るに、或は機械中にも景氣の變動をうくること比較的少き特殊のもの、又は大企業にして製品の品質を重視すると共に、巨大資本を背景とせる場合か、然らざれば進歩的な企業者の支配下にあるものに限られるやうである。かくの如き專屬化せる下請工場はこの意味に於ては下請關係から一步進んで一種のコンツェルン¹⁾を構成するものと見るのが寧ろ正しいであらう。

六 結 論

下請制工業における大企業と小企業との關係について考察を進めて來たが、先づこの下請制發展のイニシアチヴが全く大企業側にあつたことを確認せねばならぬ。いはゞ大企業は「新しき結合」を行ふ企業者であつたが、下請工場は單なる業主に過ぎないのである。以上の考察より、下請工場は今後如何なる途を辿るべきかについて少しく考へて見たい。兩者の關係の中で、最も密接なるは所謂專屬關係であつて、そこでは下請工場は殆ど全く大企業に從屬せる地位に立ち、コンツェルンの一環をなすのであるから、好景氣には最も圓滿なる關係を續け最大の經濟性を發揮することは明かである。然し乍ら不況期となつても尙自ら犠牲を拂つて下請小工場を維持してやることは元方工場にとつて必ずしも容易なことではない。之を慮ればこそ大多數の元方企業が下請工場の專屬化を控へるのは蓋し當然である。繁忙期に於ける有利性を利用せんがために不況期の大なる犠牲を忍ぶことは企業者の特殊な決斷を要し、一般の企業者に均しく望むことは出來ない。即ち專屬關係は狭い限界内に止らざるを

4) 製品販賣關係を支配の基幹とする。必ずしも資本關係を必要としない。

得ないと思はれる。

専屬關係は確かに小工場を存続せしめる一つの途であるけれども、之を多くの場合に望み得ないとすれば、下請工場を單なる下請工場として發展せしめるか、或は大企業から獨立して經營せしむるかの二途しかない。大企業は現在の如く需要大なる際に、設備の擴張をさけつゝ需要を消化せんが爲め、小工場を下請工場として利用したのであるから、不況期には從來下請に出してゐた部分迄自製することとなり、下請工場は全く注文を得ざるに至る虞が極めて強いのである。然らば將來依然として小工場を出來得る限り下請工場として經營せしむべきか、又は下請關係を離れてなるべく獨立工場として存立せしむべきかを考へることは極めて必要のことである。

前者を主張する根據は小工場の經營者は概ね經營の才能において劣り、特に市場の事情に通じないから、獨立經營してゆく能力に乏しいとする。従つて小工場は大企業に依存せる下請關係を持続すべきであるといふ。然しこの見解は不況期にかける大企業の態度において大なる困難に衝突する。即ち固定費の重壓下にある企業者にかかる下請關係を繼續する寛容を望むことは一般には不可能であらう。後の論者、即ち下請工場を獨立工場として存立せしむべしとする論者は企業者のこの態度を主張の根據とする。然し乍ら茲にも一つの困難がある。即ち小工場が大工場に對抗して存立してゆくためには小工場は自ら市場に販路を獲得せねばならぬ。例へば纖維工業の單純なる過程を行ふ企業、綿織物業者の如きが、小規模にて存立を續け得るのは、原料獲得において、又製品販賣において市場が整備してゐるからである。之と同様に機械工業における小工場が獨立してゆけるためには一方或る程度専門化して之によつて技術と生産費とにおいて優秀さを保持し、他方原料及び製品市場の整備せること

1) Robinson, *ibid.*, p. 72.

が必要である。かくすれば小工場も相當の競争能力をもち、或る範圍の顧客を獲得し、一定作業については獨立して注文をうけ得るであらう。工業組合の如き組織の力によりて更に之を補強することは有效である。然し大企業の指導を離れて小工場にかくの如き技術の高度を望むことは困難であり、何よりも市場の整備、配給機構の確立といふことは人爲的政策を以て早急に行ひ得ることではないであらう。

かくして小工業政策は最も困難なる問題の一つである。小工場を専屬工場とすることも容易でなく、現在の一般的な下請關係を何時迄も繼續せしめることにも、又小工場を大企業から獨立して經營せしめることにも困難が伴ふ。之は、機械工業が多種類の製品を生産し、しかも多く注文生産することに大なる原因がある。日本の特殊事情たる低賃賃が小工場の有利なる經營を許すのであるけれども、一方市場の狹隘といふ事實が小工場の獨立的發展を妨げてゐる。蓋し市場の廣大なる國に於ては小工場は専門化による經濟性を享受しながら、しかも販路を比較的容易に獲得し得るであらうから。扱て機械工業における部分品製作又は加工は之を大量的需要あるものと、容積、形状、性質等において特殊性を有し、需要數量少きものとに分つことが出来る。概言すれば、特殊的な數量少きものについては小工場をして下請關係を繼續せしめるのを可とし、大量需要ある部分品については小工場の獨立經營の可能性が大であると言ふことが出来るか。