

フランスにおける下請定義

—B. シャイユの見解を中心として—

山 口 隆 之

I 序

国立統計経済研究所 (INSEE : Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques) の発行するフランス統計年鑑では、フランス工業規格化協会 (AFNOR : Association Francaise de Normalisation) の概念を踏襲し、以下のように下請 (sous-traitance) を定義している。「《発注者 (donneur d'ordres)》と呼ばれる企業が、製品コンセプト、仕上げ、組立、製品の利用あるいはメンテナンスといった生産サイクルに関連する活動のうちの一つ、または複数の活動を、発注者が最終的に決定する技術上の指示、あるいは仕様に忠実に従うことを承知した《下請企業 (sous-traitant)》または《受注企業 (preneur d'ordres)》と呼ばれる企業に委託する活動¹⁾。」これに加えて、上記統計では「量の下請 (sous-traitance de capacité)」、「専門性の下請 (sous-traitance de spécialité)」という定義もかなり以前から用いられ、フランスにおける下請の一般概念として定着している²⁾。

しかしながら、以上の公的統計の下請定義に対し、フランスでは、1980年

1) INSEE, *Annuaire Statistique de la France Édition 2000*, INSEE, Paris, 2000, p. 624. なお、フランスでは、1971年に国民下請センター (CENAST : Centre d'Etudes National de la Sous-Traitance) によって下請憲章 (Charte de la Sous-Traitance) が発表され、下請概念が明らかにされた。少々ニュアンスは異なるが、当該憲章における定義は、下請が発注者によって一方的に決定された指示に従い、従属するとしている点で、本文中に引用した定義と共通している。

代を中心とした日本の製造業の影響を受けて、垂直的企業間関係を表す新たな概念が必要とされた。自動車産業などでは、自動車メーカーと部品企業の間で安定的、あるいは協力的で有機的な関係の導入が図られ、こうした関係の効率性と必要性が「パートナー (partenariat)」という用語のもとに、産業界や研究者の間で注目を集めるに至った³⁾。

「パートナー」の概念は、産業界における実務的要請のために生まれたものであるが、「下請」論から「パートナー」論への移行過程において、従来の下請概念がいかなる変化を遂げていったのかは明らかでない。また、このような変化が、アカデミックな領域において、いかに認識されてきたのかについても不明な点が多い。そこで、本稿では1970年代に書かれたシャイユ (B.Chailou) の論考をもとに、日本製造業の影響を強く受ける以前のフラ

- 2) 「量の下請」、「専門性の下請」もまた、下請憲章によって定義されている。上記フランス統計年鑑に記載されている「量の下請」「専門性の下請」の定義は、以下の通りである。「量の下請」…「下請は、自社でその製品を製造できる能力を備えている発注企業が、生産の一時的な増大や突発的な技術的事故によって臨時的に、あるいは、自社の生産能力を残しておきたいという理由により、多かれ少なかれ慣習的に、予備的な外部の生産能力を利用することを望むとき、量の下請と呼ばれる」。「専門性の下請」…「下請は、発注企業が、その固有の戦略から生じる事情によって、当該仕事に必要な設備や能力を備えることが不可能か、もしくはそれを望まないときに、その要求を満たす設備と能力を備えた《専門メーカー》に呼びかけることを決定する場合に、専門性の下請と呼ばれる」。

なお、下記論文において、中川氏は、「量の下請」を景気変動のバッファーとしての下請、「専門性の下請」を資本節約の下請と特徴付けている。いずれにしても、これらの用語は、発注者主体の下請定義であり、発注者－受注者間の有機的な相互補完関係を表すに不十分である。

中川洋一郎「下請の発展段階論—フランス民生用機器製造業におけるサブアッセンブリー下請の欠如—」『中央大学経済研究所年報』第25号 (II)、1995年3月。

- 3) 「パートナー」については、産業界や研究者間でコンセンサスが得られた定義は存在しない。しかし、それが垂直的企業間関係において用いられるとき、典型的に日本の製造業に見られるとされてきた、最終製品組立メーカーと部品メーカーの有機的で相互補完的な企業間関係を示すことが多い。近年のフランス下請研究者の間では、信頼や、組織と市場の相互浸透といった視点のもとに、従来の「下請」関係よりも高度な企業間関係として「パートナー」を捉える傾向が強い。以下の文献において、近年のフランスにおける「パートナー」の問題について特集されているので、参考にさせていただきたい。

Revue Française de Gestion, N° 114, Juin-Juillet-Août, 1997.

ンスにおける下請定義について考察し、その後の「パートナー」論へつながる、いくつかの重要な要素を抽出したい。

シャイユは、フランスにおける下請概念が、正確性と明瞭性を欠いていると指摘し、従来から存在する下請概念を踏まえながら、下請概念の統合・整理を図ろうとしている⁴⁾。ここでは、主として機械工業が考察対象とされ、次に示す3つの基準によって下請が分類・整理される。①下請の労働的側面、②下請の市場的側面、すなわち、下請市場の競争状態と、発注者の内製化に対する態度による接近、③下請の利用・運営的側面、すなわち、下請の利用期間と、下請企業間の関係という視点からの接近である。このうち、①は、下請を他の企業間関係と区別する際に有効な手段であり、②は、下請の小分類を行うのに有効な手段である。③は、下請のオペレーショナルな側面を認識する際に重要である⁵⁾。以下では、上記3つの側面ごとに考察を進める。

II 第一の分類基準 労働的側面

1. 下請労働の実現過程

下請を労働的側面から分析するには、以下4つの要素に注目する必要がある。

- ・仕様書 (cahier des charges)。仕様書は、製品特性を定義するものである。
- ・図面 (dessins)。図面は、行うべき仕事内容を、明白な言語によって示すものである。
- ・作業指示書 (gamme d'usage)。作業指示書は、図面 (desin) に示される仕事を実現するための方法と手段を示すものである。
- ・製造 (fablication)。製造は、作業指示書の指示に基づき、図面に示され

4) シャイユは、フランスの下請定義を扱うにあたり、1971年に公表された「国民下請センター」による「下請憲章」を意識している。当該憲章の全文と、その評価については、長谷川秀男「フランスの“下請憲章”」『高崎経済大学論集』第19巻第1号、1976年9月、を参照されたい。

5) Chaillou, B., “Définition et Typologie de la Sous-traitance,” *Revue Économique*, Vol.28, N°2, Mars, 1977, pp.262-64.

る製品を実現する過程である。

以上を踏まえ、下請労働のプロセスは、より一般的に、以下のように表現される。

- ① 行うべき仕事全体が仕様書によって示される。
- ② 仕事の範囲が決定すると、図面によって、経済活動に固有の言語に変換される。
- ③ 図面に書かれた内容を実現するための手段と方法が、「方法の手引き (document de 《méthods》)」、(すなわち、作業指示書)によって示される。
- ④ 最後に、当該仕事の実現される⁶⁾。

このように下請労働を段階別に整理することによって、下請を他の企業間関係から区別することが可能である。

表1は、企業X-Y間に形成される分業関係を示している。左の各数字は、企業Xに対し、企業Yが行う仕事のパターンである。下請の各名称については、後述するとして、ここでは、ケース1～8の特徴について説明を加えておく。

2. 労働内容による企業間関係の分類

1～8は、企業Xが仕様書の作成に関わるケースである。このうち、1は、「垂直的統合」であり、2～8のケースが「下請」あるいはライセンス契約である。ケース9では、企業Yが単独で仕様書を作成する場合であり、購買というべき形態である。ケース8、すなわち、両取引当事者が「パートナー (partenaire)」と捉えられる関係は、下請と、ライセンスまたは協定という企業間関係の混合 (combinaison) 形態である⁷⁾。

6) *Ibid.*, pp. 264-265.

7) ここにおける「パートナー」という用語は、必ずしも日本の製造業を意識したものではないが、1970年代当時のフランスにおいて、すでに発注者と受注者の技術的対等性が意識されていることは注目に値する。

表1 労働内容による企業間関係の分類

フェーズ	アイデアの決定	解説書の作成	方法・手順の決定	実現	産業一般		
	アイデアの決定	図面の作成	方法・手順の決定	製造	機械工業		
ケース	各労働段階の責任				企業Xの名称	企業Yの名称	実行される労働の名称
1	X	X	X	X	統合者		統合
2	X	X	X	Y	発注者	下請	量の下請
3	X	X	Y	Y			専門性の下請
4	X	Y	Y	Y			サプライヤーによる下請
5	X	X	Y	X	ライセンス供与者	ライセンス受与者	方法・手順のライセンスに基づく労働
6	X	Y	X	X			技術あるいは用役のライセンスに基づく労働
7	X	Y	Y	X			2つのライセンスに基づく労働
8	X	Y	X	Y	パートナー	パートナー	企業XとYの利用に関する合意
9	Y	Y	Y	Y	買手	サプライヤー	サプライヤーによる供給
各労働段階における具体的な要素	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">詳細解説書</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">方法の手引</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">サービス</div> </div>				産業一般		
	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">仕様書</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">あるいは</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">部品</div> </div>				機械工業		

* は企業Yの参加度を示す。

出所：Chaillou,B., “Définition et Typologie de la Sous-Traitance,”
Revue Économique, Vol.28, No2, Mars, 1977, p.266. を一部加筆・修正。

表1の斜線部分は、各労働段階別に、X-Y間に存在し得る分業関係を示している。完全に塗りつぶされている部分、あるいは完全に白の領域には、分業関係が存在しない⁸⁾。表2は、下請と他の企業間関係の相違を明らかにするために、表1をより簡略化したものである。

以上の考察を踏まえ、シャイユは、以下のように下請労働を定義する。

「下請とは、仕事内容の決定（詳細な図面の使用）、あるいは作業手順の決定（作業指示書の使用）、あるいは、厳密に言うところの、仕事の実現（部品やサービスの生産・実現）に際して、外部当事者の参加を必要とする、仕事のすべてであり、この参加は、当該仕事が完全に達成されるまでおこなわれる⁹⁾」。この定義は、以下に示すフランスにおける一般的な下請企業概念の要素を含んだものである。

表2 下請と他の企業間関係

垂直的統合 (intégration)	ケース 1	Xによって作成される仕様書
下請 (sous-traitance)	ケース2,3,4,8	
ライセンスまたは協定 (travail sous licencié ou apparenté)	ケース5,6,7,8	
購買 (achat) その他	ケース 9	Yによって作成される仕様書

出所：Chaillou, B., “Définition et Typologie de la Sous-Traitance,”
Revue Économique, Vol.28, No2, Mars, 1977, p.267.

—下請は、その労働から生じる産業上のリスクの一部を吸収しつつ、当該仕事の遂行にあたって発注者の代わりとなる。

—下請は、最大限、そして中庸に解釈すれば、正確に、そして念入りに準備された発注者の指示に従う。少なくとも、仕様書に従う¹⁰⁾。

8) *Ibid.*, pp.265-67.

9) *Ibid.*, p.267.

10) *Ibid.*, pp.267-68.

3. 下請の種類

次に、表1における「量の下請」、「専門性の下請」、「サプライヤーによる下請(sous-traitance fourniture)」について解説する。

3-1. 「量の下請」と「専門性の下請」

冒頭で示したように、フランスでは、下請の種類として、「量の下請」と「専門性の下請」という区分がよく用いられる。しかし、これらの相違は理解されないまま、使用されている事が多い。たとえば、建設機械の企業にとって、ネジ部品の製造(décolletage)は、「専門性の下請」の範囲に含まれる可能性があるが、同じ部品でも自動車メーカーにとって、それは「量の下請」の問題かもしれない。いかにして、この状況を理解すればよいのであろうか。

「量の下請」と「専門性の下請」の相違を明らかにするには、「専門」という言葉の意味を分析する必要がある。われわれは、ある財やサービスの生産に必要な部品数や仕事量が不明であったり、当該問題を解決する技術が分からない場合がある。あるいは、当時革新的であった技術が数年後には陳腐化するといった場面に遭遇する。

専門性は、企業者(entrepreneurs)にとって重要な目的であり、その存在の有無は固有の技術的能力によって確認される。他者より、どうすればうまく行くかを知っている個人は専門家と呼ばれ、彼は、実行が困難な技術や所与の仕事について他者より、多くの知識を有している。下請が、発注者との関係において、このような固有の技術的能力を有している場合は「専門性の下請」、その他のケースが、「量の下請」である。専門性は、適用される固有の手段・方法によって判断されるから、発注者が外部に単純な仕事を委託する場合、その多くは、「量の下請」である¹¹⁾。

11) *Ibid.*, pp.268-69.

3-2. 「サプライヤーによる下請」

ある企業が、要求された仕事を実現するために、生産のみならず、作業方法・手順の決定と図面の作成の責任をも担うとき、「サプライヤーによる下請」の形態である。多くの研究者は、この形態を購買に近いものと認識しており、実際、フランス自動車産業においては、本来、下請と呼ばれるべき多くの企業が、「サプライヤー(fournisseur)」と呼ばれる程である¹²⁾。自動車産業ではかつてある種の部品の生産過程のみに特化していた下請の中から、しだいに与えられた仕様書をもとにして、自社で作業方法・手順の決定と図面の作成を担う能力をもつ企業が生まれた。このように、発注者は、しばしば、競争力を持つ外部企業が存在しない仕事に自社の経営資源を投入するために、あるいは、その他の戦略上の理由から、下請の能力を利用することがある。しかし、なお、「サプライヤーによる下請」が、下請企業の高い専門性を条件とすることは否定されるものではない¹³⁾。

III 第二の分類基準 市場的側面

先に見た下請の労働的側面の考察は、下請を他の企業間関係と区別することを可能にするものであった。シャイユは、下請をより詳細に分類する為に、市場的側面、より具体的には①下請市場の競争状態と、②発注者の内製化に対する態度、という指標を用いてる。

12) 「フォルニチュール (fourniture)」は、フランス語で「供給」や「納入」を意味する。これに関連して、「フォルニセール (fournisseur)」は、本来、部品・原材料供給企業一般（すなわち、下請、原材料供給企業、機能部品供給企業を含む）を表す。近年のフランス研究者は、「フォルニセール」を用いる場合、上記の意味（広義）で用いることもあれば、意識的に「下請 (sous-traitant)」と区別して、「自社ブランドの製品をもつ企業」の意味（狭義）で用いることもある。以下で明らかなように、カイロウは、「フォルニセール」を「下請」と意識的に区別し、前者を狭義の意味で用いているようである。なお、今日、フランスの研究者が、英語の「サプライヤー (supplier)」を翻訳する場合、「フォルニセール」と表記することがほとんどである。ここでは、近年わが国でも定着しつつある「サプライヤー」という用語を用いている。

13) *Ibid.*, pp.269-70.

表3 第一の分類基準と第二の分類基準に基づく下請の類型

ケース	下請類型化の指標			下請形態
	労働的側面	市場的側面	発注者の行動	
	下請が行う労働段階	市場の状態	発注者が同じ仕事を自社内で行う	
1	生産	競争的	○	純粋な量の下請
2		非独占的	×	発注者の行動に依存する量の下請
3	方法・手順の決定 + 生産	独占的	×	純粋な専門性の下請
4		非独占的	×	発注者の行動に依存する専門性の下請
5		非独占的	○	発注者の行動に依存する専門性の、あるいは量の下請
6	図面の作成 + 方法・手順の決定	独占的	×	純粋なサプライヤーによる下請
7	方法・手順の決定 + 生産	非独占的	○	発注者の行動に依存するサプライヤーによる下請

出所：Chaillou, B., "Définition et Typologie de la Sous-Traitance,"
Revue Économique, Vol.28, No2, Mars, 1977, p.272.

下請市場の競争状態は、次の2つの状況に大別される。

- 下請市場が当該下請企業によって独占されている場合
- 下請市場が非独占的である場合（ただし、以下では、状況により競争的市場などの表現を用いる）

発注者が、特定の仕事を外部へ委託する場合の行動としては、以下の2つが想定される。

— すべての仕事を外部委託する場合

— 仕事の一部を外部に委託しつつ、自社でも同じ仕事をおこなう場合

表3は、先の第一の分類基準による下請分類と、第二の分類基準による下請分類を重ね合わせたものである。7つの下請類型が示されているが、これら各ケースの実現可能性までは考慮されていない。ただし、下請が当該市場で独占的地位にあるときは、生産的過程のみならず、生産手段・手順の決定をも行うことが一般的である。したがって、市場において、独占的地位にある下請が、単に生産のみを担う場合は、省略されている。また、完全な垂直的統合の場合、すなわち、発注者が、市場を独占し、当該仕事のすべてを行う場合も考慮されていない¹⁴⁾。

以下では、表3に示された下請類型、ケース1～7について解説する。

1. 「量の下請」

1-1 「純粋な量の下請 (sous-traitance de pure capacité)」

ケース1

下請市場が競争的であり、下請が、単に生産のみに関与する場合は、「純粋な量の下請」である。

「純粋な」と注釈がつくのは、発注者の行動如何に関わらず、市場が競争的な状況下では、必然的に「量の下請」が成立するからである。市場が競争的であるということは、使用されるべき技術上の方法や手段は、一般に普及しており、汎用的である。すなわち、専門性は存在しない。

1-2 「発注者の行動に依存する量の下請 (sous-traitance de capacité par rapport au donneur d'ordres)」

ケース2

発注者が、外部に委託する仕事を自社内では行わないが、下請に対し、仕事の全範囲に渡る方法・手順の決定と指示をおこなう場合は、「発注者の行

14) *Ibid.*, pp.271-73.

動に依存する量の下請」のケースである。この下請形態が成立する場合は、おおよそ以下2つのケースにまとめられる。

- 発注者が当該労働を実現するために必要な経営資源（materiel）を所有しているにもかかわらず、他のより利益のある目的、あるいは、より重要な目的のために、これら資源を使用、または留保する場合。このケースでは、たとえ外部企業（下請）の設備が旧式で単純なものであっても、要求された仕事の実現を実現可能な限りは、発注者にとって利用価値がある。
- 発注者が当該仕事の実現に必要な経営資源を保有していないが、過去の経験や技術上の単純性から、当該仕事を実現させることは可能であるにも関わらず、あえてその財務的能力を、より利益が見込める他の仕事に用いる場合。

以上から明らかなように、「量の下請」は、発注者が、ある仕事を実現するために必要な手段と技術を所有している、あるいは持つことが可能であるにも関わらず、当該仕事を自社内で行う理由を持たないという状況から生まれる¹⁵⁾。

ケース 5

このケースについては、後述する。

2. 「専門性の下請」

2-1 「純粋な専門性の下請（sous-traitance de pure spécialité）」

ケース 3

下請が当該市場において独占的な地位にあり、作業手順・手段の決定、および生産の役割を同時に担っている場合、それは「純粋な専門性の下請」の形態である。「純粋な」と注釈が付くのは、発注者の行動に関わらず、下請の専門性を認めることができるからである。すべての発注者は、下請が独占的地位にあるため、当該下請に頼ることを余儀なくされる。仕事をいかに実

15) *Ibid.*, pp.273-74.

現するかを知るのは、当該下請のみだからである。

2-2 「発注者の行動に依存する専門性の下請 (sous-traitance de spécialité par rapport au donneur d'ordres)」

ケース 4

下請市場が独占的状态から、しだいに競争的になるにつれ、「純粋な専門性の下請」は存在し得なくなる。この状況下において、下請の性質を決定する要素は、下請市場の状態ではなく、発注者の行動 (fait) である。

下請市場が独占的でない場合に、下請が作業手順・手段の決定、および生産を行い、且つこの時、発注者が下請に委託した仕事と同じ仕事を自社内でおこなわないとき、「発注者の行動に依存する専門性の下請」という。この形態の存在理由を考えるにあたっては、技術や設備の側面のみならず、発注者における人材の不足や、ある種のノウハウの欠如なども考慮されなければならない。事実、十分な技術や設備を整えた企業であっても、複数の理由から、ある種の仕事を外部委託する場合がある。

発注者があえて「専門性の下請」を利用するケースは、以下のようにまとめられよう。

- 下請が発注者よりも効率的で、より専門性を有している場合。
- 当該仕事が非常に単純すぎて、利益に結びつかない場合。しかしながら、このケースでも、経済的理由（下請に出した仕事に関わる自社の技術経験を提供するため）、および技術的（管理のため）、財務的理由（生産原価の分析を行うため）から、発注者が下請に対し、厳格な指示を与えることが多い。

ケース 5

先のケースによく類似しているケースである。しかし、このケースでは、発注者が下請にすべての仕事を委託するのではなく、発注者が、部分的に同じ仕事を自社内に取り込む。このケースは、「発注者の行動に依存する専門性の下請」の場合と、「発注者の行動に依存する量の下請」の場合が考えられ

る¹⁶⁾。

3. 「サプライヤーによる下請」

3-1 「純粋なサプライヤーによる下請(sous-traitance fourniture pure)」

ケース 6

市場で独占的地位にある下請が、図面の作成、作業手順の決定、生産の役割を同時に担うとき、「純粋なサプライヤーによる下請」の形態である。「純粋な」と注釈が付くのは、発注者の内製化に対する態度に関わらず、「サプライヤーによる下請」と認識されるからである。当該形態における下請は、生産設備や加工品の管理能力をもち、その生産能力に照らし合わせて定義される。この下請は、図面の作成に関わるという意味で、「専門性の下請」における下請よりも高度な企業である。しかしながら、自社で当該市場に提供すべき製品やサービスを開発しない（自社ブランドを持たない）、という意味では、「サプライヤー」以下の企業である。寡占状態の産業、および製品の生産が一般に特殊性を持つ場合、「サプライヤーによる下請」は、購買形態と誤認されるが、これは誤りである。「サプライヤーによる下請」がよく見受けられる産業としては、自動車産業や、航空機産業、家電産業がある。

3-2 「発注者の行動に依存するサプライヤーによる下請 (sous-traitance fourniture par rapport au donneur d'ordre)」

ケース 7

このケースが、ケース 6 と異なるのは、発注者が同じ仕事を部分的に自社内で行う点である。発注者が当該仕事に参加するとしても、下請が図面作成に参加するのであれば、そこに高度な専門性を認めることができる。このケースでは、発注者—下請間に仕事上の協力関係 (collaboration) が成立する¹⁷⁾。

16) *Ibid.*, pp.275-76.

17) *Ibid.*, pp.277-78.

IV 第三の分類基準 利用運営的側面

第三の下請定義の方法として、下請の利用・運営的側面に焦点をあてる方法、すなわち、下請の利用期間と、下請企業間の関係による分類がある。シャイユは、これら指標から導き出される下請を解説したのち、第一および第二の分類から抽出された概念との関係に触れている。

1. 下請の利用期間

シャイユは、下請が短期的に利用される場合と、長期的に利用される場合において、どのような分類が可能かを示している。

一般に、短期的な下請利用は、発注者の活動を補完する活動と考えられている。こうした下請利用に関しては、ミクロ経済学における「臨時的下請 (sous-traitance occasionnelle)」、あるいは、マクロ経済学における「景気変動調整的下請 (sous-traitance conjoncturelle)」という分類が存在する。この二つは、必ずしも同じものではないが、同義に用いて差し支えのないものである。

景気変動の局面では、下請に高度な専門性が必要とされる場合がある。下請の専門性は、こうした下請の利用が長期化する危険性が高くなるにつれて、あるいは、当該仕事の納期が短く、その完遂可能性が制約されるにつれて、より一層必要とされる。このように、「専門性の下請」は、取引が短期的な場合においても、長期的な場合においても求められる。ただし、専門性を持つにしても、一般に「サプライヤーによる下請」を「景気変動調整的下請」と認めることは困難である。

短期的な下請利用は、単純に「景気変動調整的下請」の特徴をもつと考えるのが妥当であろう。ただし、下請が与えられた仕事を実現するために必要な手段（設備や機械）を継続的に、あるいは、半ば突発的に保有する場合はこの限りではない。

以上の短期的下請取引に対して、長期間の下請取引のケースでは、「恒常

的下請(sous-traitance permanente)」あるいは「準統合 (quasi-intégration)¹⁸⁾」、「構造的な下請 (sous-traitance structurelle)」という分類が可能である。

「恒常的下請」が成立するには、取引期間が中程度以上で、この期間、生産計画が固定される必要がある。取引の長期化は、各取引企業の以下の側面に影響を及ぼす。

a) 下請において

—人事的側面 (勤務時間、採用等の問題)

—財務的側面 (追加的な投資の回収可能性に関わる問題)

—技術的側面 (より効率的な技術や労働方法の採用に関わる問題)

b) 発注者において

—契約 (engagements) の側面

—技術的側面 (下請企業と技術上の知識を交換することによる)

たしかに、労働時間の際限のない延長、事前の投資、実質的に経験の無い技術についての人の組織化などは、長期契約の確実性が存在しないところでは、実現不可能である。

以上から明らかなように、長期的性質を持つ「恒常的下請」は、発注者—下請間の関係を調整する必要性を発生させるために、「構造的な下請」の性質を帯びることがある。「構造的な下請」は、下請—発注者間に存在する既存の関係と、発注者が持つ下請の能力に関する十分な知識によって支えられる。中でも、発注者と下請の構造が十分に緊密な繋がりをもつ時には「準統合」である¹⁹⁾。

18) 「準統合 (quasi-intégration)」とは、1950年代に、ウーシオ (Houssiaux, J.) によって提唱された企業間関係概念である。「準統合」とは、連続する生産段階に位置する企業間の継続的な関係であり、市場取引と垂直的統合の中間的な性質を持つものである。「準統合」論は、下請—発注者間の協働関係を強調するものであるが、他方で発注(大)企業が下請に対して発揮するコントロール性にも力点を置いている。

詳細については、次の文献を参照されたい。

Houssiaux, J., "Le Concept de "Quasi-intégration" et le Role des Sous-traitants dans l'Industrie," *Revue Économique*, Mars, 1957.

19) Chaillou, B., *op. cit.*, pp.279-81.

2. 下請—発注者間の取引態様

下請取引は、各下請が発注者と直接的に取引している場合と、下請集団 (ensemble) として取引している場合に二分される。前者のケースで最も一般的なのは、一社または複数の下請が競合関係にある場合である。これは、「古典的下請 (sous-traitance classique)」と呼ぶべきケースである。これに対して、多くの下請は、国内市場の確保、大企業の市場の確保、海外進出などを目的として、その能力、技術、競争戦略、専門性に応じて、グループを形成している場合がある。このように下請が、集団として、発注者と取引する場合は、「共同下請 (sous-traitance communautaire)」と呼ばれる。「共同下請」が成立するには、少なくとも、グループ内の企業が中期以上に渡って結び付く必要がある。それゆえ「共同下請」が最も頻繁に見受けられるのは、「構造的な下請」の場合である。

表4 第一～第三分類による下請の類型

第一分類	分類基準		
	第二分類	第三分類	
労働的側面	市場的側面 発注者の行動	取引期間	下請間の関係
下請	<ul style="list-style-type: none"> ＜ 純粋な量の下請 発注者の行動に依存する量の下請 	景気変動 調整的 (臨時的)	古典的
	<ul style="list-style-type: none"> ＜ 純粋な専門性の下請 発注者の行動に依存する専門性の下請 	「準統合」 を含む構 造的 (恒常的)	共同的
	<ul style="list-style-type: none"> ＜ 純粋なサプライヤーによる下請 発注者の行動に依存するサプライヤーによる下請 		

出所：Chaillou, B., “Définition et Typologie de la Sous-Traitance,”

Revue Économique, Vol.28, No2, Mars, 1977, p.282.

表4は、これまで考察してきた3つの分類基準による下請概念を整理したものであり、特に第二分類と第三分類の組合せを考慮するのに役立つものである。表5は表4をさらに簡略化したものである。表5と表4の相違は以下の通りである。

表5 第一～第三分類による下請の類型（簡略図）

第一分類	分類基準		
	第二分類	第三分類	
労働的側面	市場的側面 発注者の行動	取引期間	下請間の関係
下請	＜純粋な量の下請 量の下請	臨時的	—
	＜純粋な専門性の下請 専門性の下請	恒常的 (準統合 を含む)	共同的
	＜純粋なサプライヤーによる下請 サプライヤーによる下請		

出所：Chaillou, B., "Définition et Typologie de la Sous-Traitance,"

Revue Économique, Vol.28, No2, Mars, 1977, p.282.

表5では、「発注者の行動に依存する」という言葉を省略し、単に「量の下請」、「専門性の下請」、「サプライヤーによる下請」と表記している。他方、「純粋な量の下請」、「純粋な専門下請」、「純粋なサプライヤーによる下請」については、そのまま表記している。また、「古典的下請」という表現も省略されている。

表5では、「景気変動調整的」、「構造的」という表現をそれぞれ、「臨時的」あるいは「恒常的」という表記に統一している。

この表には、より日常的に見受けられる下請分類の組合せもあれば、実際には、不可能な組合せも含まれる。一般には、下請が高度化する(sophistiquée)に従い、組合せのバリエーションは減少する。

たとえば「量の下請」は、組合せのバリエーションにおいて最も制約が無い場合である。「専門性の下請」は、投資額の増大に伴い、中長期の保障が必要となるため、「景気変動調整の為の下請」よりは、「構造的の下請」として現れることが多いであろう。「サプライヤーによる下請」は、その性質から、「景気変動調整的下請」や「共同下請」となることはほとんど無い²⁰⁾。

20) *Ibid.*, pp.281-83.

V 結

以上見てきたように、シャイユは、従来、多様な角度から分類・定義されてきた下請概念を統合・整理している。具体的には、下請を、①労働的側面、②市場的側面、③利用・運営的側面によって、定義・分類し、さらにこれら概念の統合を図ることで、下請概念を立体的に捉えるとともに、多様な下請形態の存在を示している。

フランスでは、1960年代から70年代にかけて、独占的な大企業の国際競争力を強化するための企業政策がとられ、この関連の中で、中小企業近代化政策が展開された。1970年代は、こうした政策のしわ寄せ現象が、単価切下げ要求、下請代金の支払遅延、納期短縮等の下請問題として顕在化した時期である²¹⁾。さらに、1973年の第一次石油危機は、従来政策の中心に置かれてきた大企業の非効率性を浮き彫りにし、それまで保護政策の対象であるとされてきた中小企業の役割を見直す契機となった。かかる状況下において、下請振興を軸にした経済の近代化を推進する上で、従来様々に論じられてきた下請概念の統合・整理を図ることは、急務であったと考えられる。

シャイユの論考が、その後のフランス下請研究に与えた影響については、簡単に結論付けることはできないが、少なくとも、この時代において、その後の「パートナー」論に繋がる以下の重要な要素を含んでいたことは、注目すべきである。

—従来の発注者（大企業）主体による下請定義の限界が意識されている。すなわち、フランスで一般的な「量の下請」、「専門性の下請」という、発注者の行動のみによって絶対化される類型以外に、市場の独占度や地位といった指標を用いた、新たな類型が提示されている²²⁾。

21) 長谷川秀男「フランスの中小企業問題—日仏中小企業問題の『共有性』を求めて—」『高崎経済大学論集』第26巻第4号、1984年3月、12頁、および長谷川秀男「フランスの中小企業と新規開業施策」『中小企業季報』No.4、1990年2月、12-13頁、を参照。

22) ただし、先述のように、「量の下請」、「専門性の下請」という概念は、今日でも影響力を持っている。

－従来、単に発注者の指示に従うとされてきた下請を、仕様書、図面、作業手順書、等の分析指標を用いることによって細分化し、これによって、下請企業が高度化する過程を示している²³⁾。

－その後、日本製造業の影響によって注目される長期的な契約関係が、すでに両取引当事者間の構造的変化をもたらすと認識されている（ただし、その経済的効果については中立的である）。

以上のように、ここで取り上げた論考は、現在フランスにおいて活発に議論されている「パートナー」論を歴史的に考察する上で、示唆に富んだものである。ただし、下請企業的能力が技術的側面を中心として論じられている点は問題である。なぜなら、その後導入されるJITをはじめとする日本製造業の要素は、技術的側面のみならず、配送能力、原価低減能力など管理方式に関わる指標によって下請企業を評価する必要性を生んだからである。1970年代以降のフランス下請論の展開については、稿をあらためて考察したい。

（筆者は関西学院大学商学部専任講師）

23) 1970年代のフランスにおいて下請の発展段階論が存在したことは、以下でも指摘されている。中川洋一郎「下請の発展段階論—フランス民生用機器製造業におけるサブアッセンブリー下請の欠如—」『中央大学経済研究所年報』第25号（II）、1995年3月、177-78頁。