

企業間下請関係における 収奪問題の実態に関する研究

高平 伸暁¹・川端 祐一郎²・藤井 聡³

¹ 非会員 京都大学 大学院工学研究科 (〒615-8540 京都府京都市西京区京都大学桂 4)

E-mail: takahira.nobuaki.44n@st.kyoto-u.ac.jp

² 正会員 京都大学助教 大学院工学研究科 (〒615-8540 京都府京都市西京区京都大学桂 4)

E-mail: kawabata.yuichiro.8x@kyoto-u.ac.jp

³ 正会員 京都大学教授 大学院工学研究科 (〒615-8540 京都府京都市西京区京都大学桂 4)

E-mail: fujii@trans.kuciv.kyoto-u.ac.jp

地域社会が持続的であるためには、中小企業を含めた土木事業者が、当該地域で安定的に経営できる環境が不可欠である。しかしわが国では長年、企業間下請関係における「収奪」(下請企業が発注元に比べて不利な取引関係を持たされる現象)の問題が指摘されており、中小事業者の経営の持続性に対する大きな障害となっている。本研究では、既往研究にない2つの視点を取り入れて、収奪問題の現状を分析する。第一に、既往研究では「役務の提供」等を委託された「受託事業者」のみが対象とされてきたが、「自社製品の販売」等を含めた「外注」全般へと対象取引を拡張する。第二に、これまで例外的扱いとされる事が多かった「建設業」を分析対象に含める。これにより従来よりも包括的な視点で、収奪問題の現状を捉えることを目指す。

Key Words: *exploitation problem, own brand goods, CPI, CGPI, SPPI, DI*

1. はじめに

我が国では長年、企業間下請関係における「収奪問題」(exploitation problem)の解決・緩和が問われてきた。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」¹⁾であり、そ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」や「しわ寄せ」が挙げられる。なお、ここでいう下請関係とは「対等ならざる外注関係」²⁾をいう。「下請いじめ」や「しわ寄せ」は、主として中小企業論の研究分野において、戦前から数多くの議論が行われてきたが、同様の問題は、我が国では、独占禁止法における「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ており、中小企業論研究には無い観点から、様々な議論が進められてきた³⁾。

バブル崩壊後の90年代以降、収奪問題は激化しているとされ、主な被害者である中小企業は急激に衰退しており、とりわけ小企業の減少は著しく、現在に至るまで

解決の糸口はつかめていない⁴⁾。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⁵⁾、収奪問題は、我が国に多くの被害を引き起こしている事は推察に難くない。

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描写する必要がある。そこで本研究では、今なお議論の余地が残る、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行う。

2. 既往研究と位置づけ

本章ではまず、本稿で主題とする、収奪問題の実態に関する定量分析に関する研究をレビューし、その後その本研究の位置づけを行う。

(1) 既往研究

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。初代中小企業学会会長である山中篤太郎⁶⁾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⁷⁾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⁸⁾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⁹⁾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¹⁰⁾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⁴⁾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⁴⁾は、販売価格 DI と仕入れ価格 DI の「差」から企業の相対価格(「販売価格」－「仕入れ価格」)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¹¹⁾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¹¹⁾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⁴⁾。中小企業庁¹²⁾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¹³⁾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。2021 年の内閣府¹⁴⁾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。

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¹⁵⁾、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¹⁶⁾。渡辺¹⁷⁾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¹⁸⁾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¹⁹⁾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²⁰⁾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²¹⁾、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。

(2) 本研究の位置づけ

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」(いわゆる「B to B」: Business to Business の略)と「企業対消費者取引」(いわゆる「B to C」: Business to Consumer)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やすい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いうで販売する点で、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¹⁹⁾、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^{19) 20)}。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で述べた「対等ならざる外注関係」が用いられてきており、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²¹⁾、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^{24) 25) 26)}、「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²⁷⁾、下請取引の比率が高い業界でもある²⁸⁾。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(Diffusion Index)と仕入価格IDの「差」の分析を行う。

前者(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推移の調査を行う。それによって、企業間取引が抱えるそもそもの構造的な問題の分析や、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をする。本手法による分析は、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・企業向サービス指数」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標は、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。

また後者(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²⁹⁾、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、企業規模別の規模別販売価格DIと仕入れ価格DIの「差」の分析³⁰⁾を行う。この分析によって、大企業と中小企業の相対的な販売能力・仕入能力の格差を推察することができる。建設業において、企業規模別に販売価格DIと仕入れ価格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推移用い、時代背景と照合しながら分析を進める。

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。また CPI から、天候による物価変動が大きい生鮮食品を除いたものを「コア CPI」、また、生鮮食品と、為替による価格変動が大きいエネルギーを除いたものを「コアコア CPI」である。

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標は大分類で、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、から構成されている。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」(2.2 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¹³⁾。

3. 結果と考察

(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

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指数 (図-1) を見ると、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た。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、2000 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影響を持っている事が解る。しかしなが

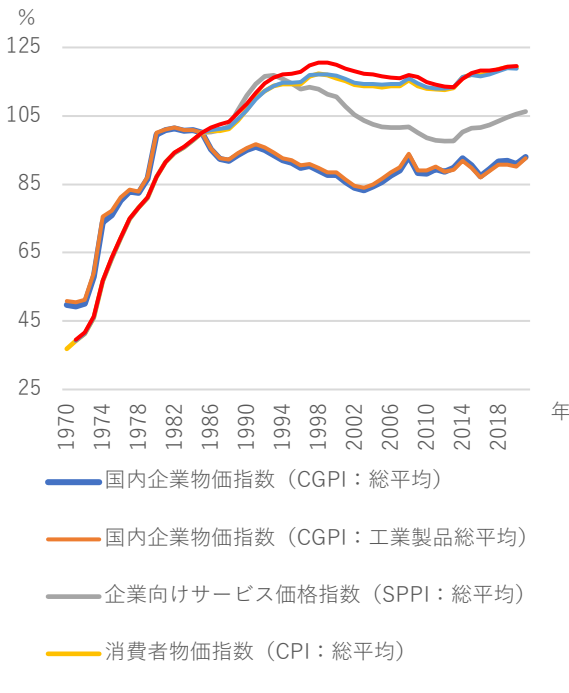


図-1 消費者物価指数と企業物価指数・企業向けサービス価格指数 (2015 年基準, 1985 年=100)

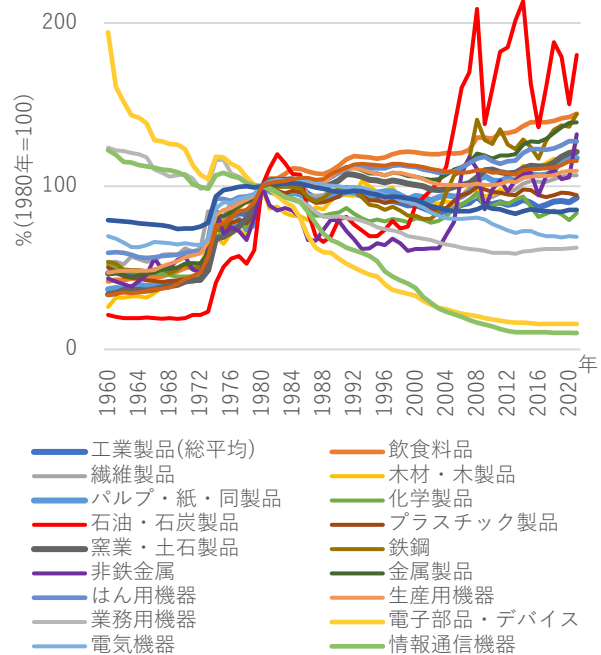


図-2 国内企業物価指数 (CGPI: 工業製品の内訳; 総平均と大分類全 19 業種)

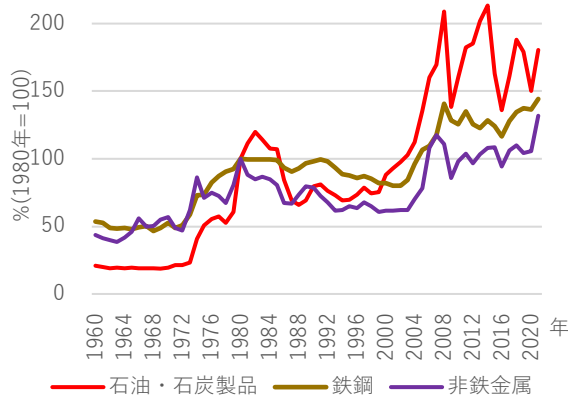


図-3 国内企業物価指数

(CGPI：工業製品の内訳；物価急上昇3分野)

ら、コアコアCPIを、国内企業物価指数（CGPI）や、企業向けサービス指数（SPPI）と比較した場合、変動幅は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-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-2の通りとなった。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、「物価急上昇分野」、「物価上昇分野」、「物価下落分野」の大きく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-3、物価上昇分野を図-4、物価下落分野を図-5に示す。

物価急上昇分野（図-2）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¹⁰、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³⁰。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³¹、2000年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¹⁰。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^{32, 33}。

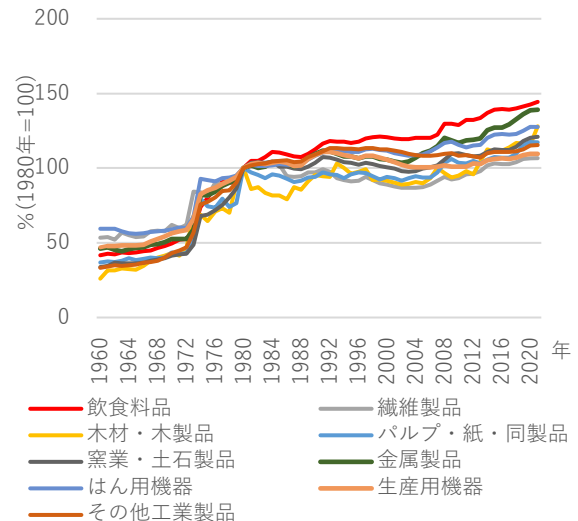


図-4 国内企業物価指数

(CGPI：工業製品の内訳；物価上昇9分野)

国内企業間物価指数（工業製品）のうち、物価上昇分野は、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年初頭からの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³⁴。

物価下落分野（図-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ー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^{35, 36}。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、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の様に物価が上昇する分野もあれば、図-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

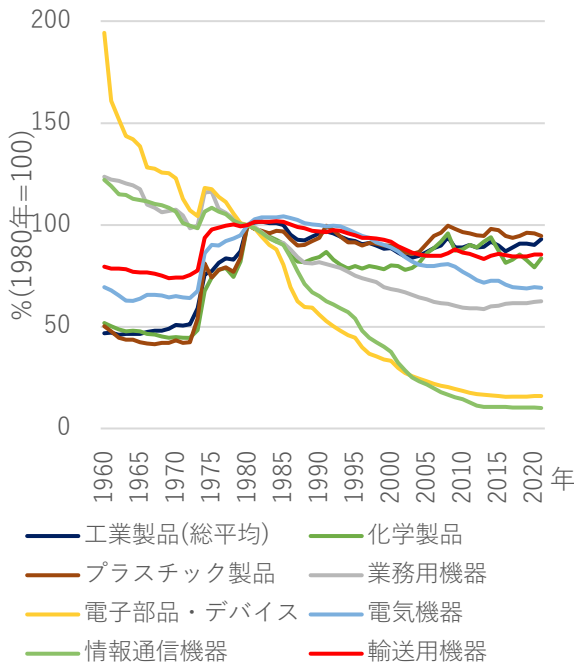


図-5 国内企業物価指数
(CGPI：工業製品の内訳；総平均と7分野)

する可能性が考えられる。

企業向けサービス価格指標（図-6）を見ると、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、9年代初頭からの急激な物価下落は90年代初頭の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が、CGPIの物価下落分野で指摘した通り、技術革命の影響が多き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、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-6）。

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

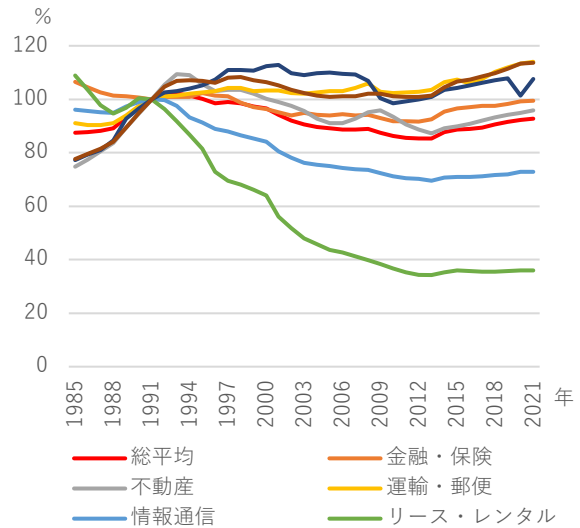


図-6 企業向けサービス価格指数
(SPPI：総平均と大分類7業種)

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¹⁵⁾。また、2012年から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^[1]、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年を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³⁾、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³⁸⁾。

図-1～図-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80年代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

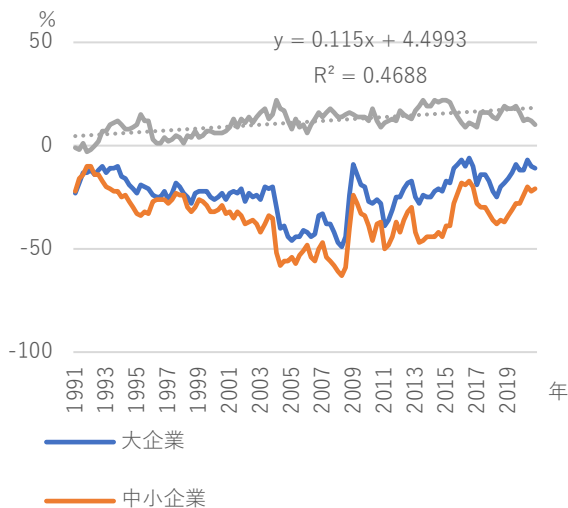


図-7 販売価格 DI－仕入価格 DI（製造業）

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

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¹³⁾。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⁴⁰⁾。

(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 —

製造業と建設業ともに入手可能な販売価格 DI と仕入価格 DI のデータが 91 年からであったので，1991 年から 2020 年に至るまでの販売価格 DI と仕入価格 DI の「差」のデータを作成したところ，製造業では図-8，建設業では図-9，の結果となった。製造業における販売価格 DI と仕入れ価格 DI の差の規模別格差は，既往研究⁴⁾の通り長期的に拡大傾向である。また製造業と同じく，建設業でも 90 年代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全ての期間において高く，長期的にその差は拡大傾向である事が解る。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としての役割を大きく果たしていた可能性が考えられる。

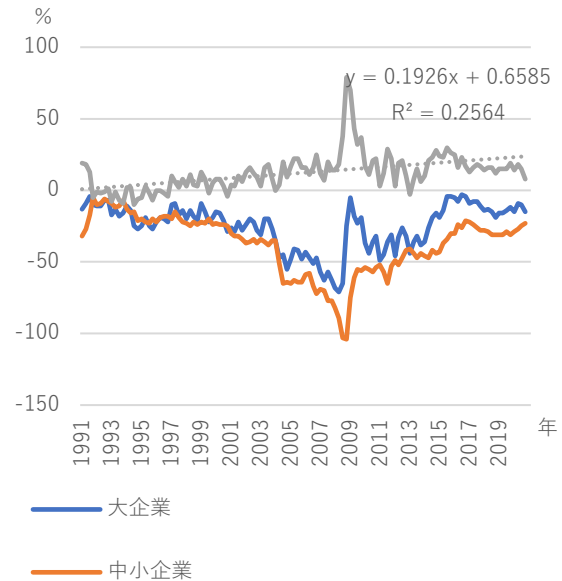


図-8 販売価格 DI－仕入価格 DI（建設業）

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

4. 本研究のまとめ

本研究では，①これまで「企業間取引」と「企業対消費者」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，本研究の結果は，80 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った。

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く。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」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。

本稿では、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であるため、更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るよう。

参考文献

- 1) 黒瀬直宏：複眼的中小企業論，同友館，2012。
- 2) 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論文，1955
- 3) 黒瀬直宏：中小企業政策，日本経済評論社，2006。
- 4) 黒瀬直宏：改訂版 複眼的中小企業論，同友館，2018。
- 5) 中小企業庁編：中小企業白書2019
- 6) 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）
- 7) 御園生等：日本の独占：再編成の実態，至誠堂，1960。
- 8) 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)。
- 9) 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)。
- 10) 井村喜代子：現代日本経済論 新版，有斐閣，1990。
- 11) 中小企業庁編：2014年中小企業白書
- 12) 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。
- 13) 中小企業庁編：2020年中小企業白書
- 14) 内閣府：日本経済2020-2021
- 15) 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）
- 16) 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。
- 17) 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
- 18) 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：下請建設業と建設業者への影響，社会政策学会誌，224-243，2000。
- 19) 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）
- 20) 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
- 21) 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。
- 22) 鎌田明：はじめて学ぶ下請法，商事法務，2017。
- 23) 特許庁：特許行政年次報告書2020
- 24) 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
- 25) 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 = The journal of Ohara Institute for Social Research / 法政大学大原社会問題研究所編，541，pp19-34，2003。
- 26) 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。
- 27) 藤井聡：コンプライアンスが日本を潰す，扶桑社新書121，2012
- 28) 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。
- 29) 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。
- 30) 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。
- 31) 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。
- 32) 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。
- 33) 福岡銀行編：産業調査，2008年2月。
- 34) 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。
- 35) AM Aizcorbe : Why Are Semiconductor Prices Falling So Fast? Industry Estimates and Implications for Productivity Measurement, SSRN Electronic Journal, February 2002.

- 36) AM Aizcorbe, K Flamm, A Khurshid : The role of semi-conductor inputs in IT hardware price decline: Computers vs. communications, Federal Reserve Board, June, 2002.
- 37) 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—, RIETI Discussion Paper Series 07-J-048, 2007.
- 38) 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.
- 39) 経済産業省成長戦略部会：第2回成長戦略部会議論の参考資料, 2019.
- 40) 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 ----, 2000年10月6日, URL : https://www.boj.or.jp/research/brp/ron_2000/ron0010a.htm/
- ???

A Study on the Actual Conditions of the Exploitation Problem Between Enterprises in Subcontract Relations

Nobuaki TAKAHIRA, Yuichiro KAWABATA and Satoshi FUJII

In order for a local community to be sustainable, it is essential that civil engineering companies, including small and medium-sized enterprises (SMEs), have a stable business environment in the area. However, in Japan, the problem of "Exploitation" (a phenomenon in which subcontractors are forced to have unfavorable business relationships with clients) between enterprises in subcontract relations in has been pointed out for many years, and it has become a major obstacle to the sustainability of the management of small and medium-sized enterprises. In this study, we analyze the current situation of the exploitation problem from two perspectives not found in previous studies. First, while previous studies have focused only on "contractors" who are entrusted with "provision of services," this study expands the target transactions to include "outsourcing" in general, including "sales of the own brand goods. Secondly, the "construction industry," which has often been treated as an exception, will be included in the analysis. By doing so, we aim to capture the current status of the exploitation problem from a more comprehensive perspective than before.