

第3章 取引関係

本章では、産業集積を特徴づける、内部の分業構造と企業間ネットワークについて、中小＝下請企業の「垂直的」な階層——最終完成品メーカーを頂点とする——における位置と、「水平的」な仲間取引——外注でも純然たる技術的相互依存による——の存立状況という、2側面からアプローチする。前者では受注関係、つまり特定元請への依存性、逆にいえばそれからの独立性の程度が問われる（Ⅰ）。後者は外注関係における、区内企業とのネットワークによる「完結性」、いわゆる「大田神話」の一端を探るものだが、本格的には第7章の立地展開で扱うことになる（Ⅱ）。なおⅠでは、第1章の「調査回答企業」概況でみたように、「従業員数」規模で19人以下の「小規模企業」が全体の85%を占めていることから、これらを中心に分析を加える。

Ⅰ 受注関係

(1) 受注先企業数

全体を集計した図3-1によれば、「2社～9社」が最も多く、前回と今回それぞれ47.4%・43.7%と、半ば近くを占めている。次いで多いのが、前回と今回ともに「10～19社」（21.1%・16.7%）であるが、今回は「50社以上」が並んでいる。増加が著しいのは「20社～29社」である。「30社～49社」を除くと、受注先企業数はやや増えた傾向がみられる。しかし、「1社」を文字通りの「専属」とすると、それは少ない（4%台）が、「2社～9社」が最大であることから、半数近くが少数企業から受注していることに変わりはない。

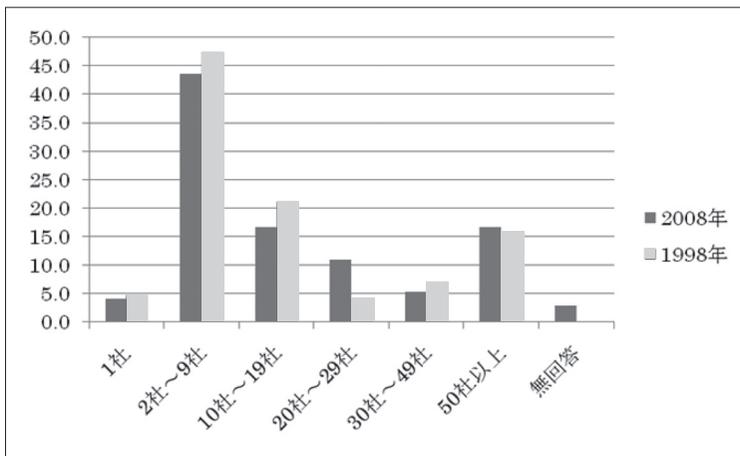


図3-1 受注先企業の数 (%)

「従業員数」規模別にみると、ややバラつきが見られる。「1～3人」規模では「2～9社」が65.5%と圧倒的であるが、「4～9人」規模では「2～9社」が37.3%と最大だが、「10～19社」も25.4%、「20～29社」が18.6%ある。「10～19人」規模では、19社以下から6割近くが受注しているが、30社以上にも3分の1以上があって、多くが50社以上から受注する「20人以上」規模の企業群との境目をなしている。総じて、企業規模が小さいほど受注先企業数は少なく、(5) 最大取引先への出荷額割合でみるように、実質的な「専属」性は高くなると言える。

(2) 下請階層における位置

図3-2で前回と大きく異なるのは、「2次下請」の比重が増えて最大(35.1%)となったことである。前回は「1次下請」が39.2%と、「2次下請」の26.9%を大きく上回っていたから、今回「1次下請」の若干の低下(33.9%)に呼応する形で「2次下請」が増えたことは、下請階層における「地位」の低下とみることができるともかもしれない。なお「わからない」と「無回答」がそれぞれ12社と18社と多いが、問1(6)最も主要な業務分野で「完成品・自社製品」と答えた19社と、「無回答」12社を合わせた31社に近いので、それらに相当する可能性がある。

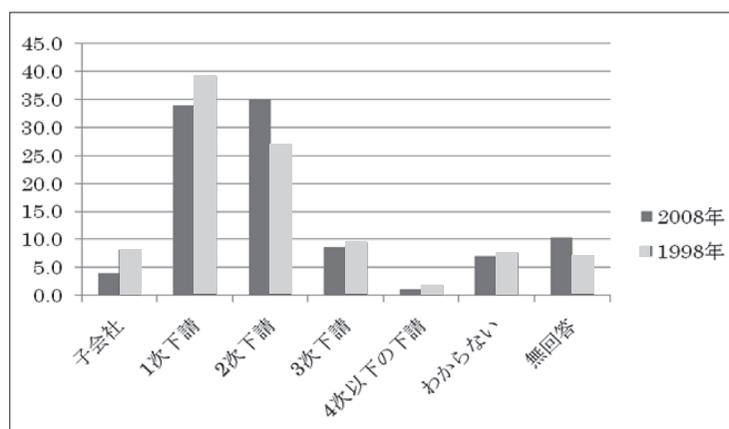


図3-2 最終製品を生産する企業からみでの段階 (%)

企業規模別にみるとどうか。「1～3人」層では「2次下請」が5割近く(47.3%)を占め、「3次下請」も14.5%ある。「4～9人」層と「10～19人」層で最も多いのは「1次下請」で、それぞれ42.4%と44.1%である。確かに「2次下請」も多く、それぞれ30.5%と29.4%あるが、「1～3人」層との違いが認められるところである。ちなみに、前回と比べて増えた(25社から34社へ)「10～19人」層の場合、1次・2次下請の割合が高まっており、一部「地位」が上昇した可能性もある。しかし母数が少ないので断定できない。

(3) 最大受注先の業務

図3-3からも、そうした「地位」の低下が読み取れるかもしれない。「完成品メーカー」を最大受注先とする企業が減って（45.6%から40.2%へ）、「部品メーカー」「加工メーカー」の比重が、若干ながら増えている。後者2つ、とくに「加工メーカー」から受注するのは「1次下請」以下の階層だから、(2)で「2次下請」が増えたのに符合する。これらに「部品組立メーカー」の分も合わせると、全体の43.1%と「完成品メーカー」を上回る。さらに「商社等非製造業」（7.5%）を加えると、約半数が最大受注先との関係では「2次」以下の下請であることになる。

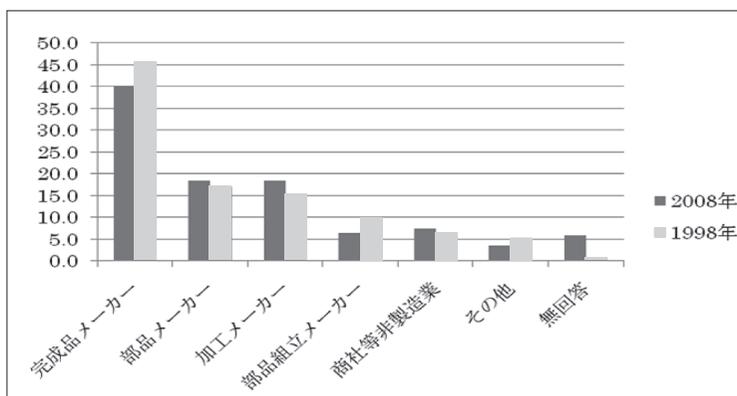


図3-3 受注額が第1位の受注先企業 (%)

これを企業規模別にみると、「1～3人」層では「加工メーカー」「部品メーカー」と並んでいるが、この零細層を除き、いずれの層でも「完成品メーカー」が最大受注先である。それに次ぐ受注先は、「4～9人」層では「加工メーカー」、「10～19人」層では「部品メーカー」が多い。前回と比べると「完成品メーカー」向けがいずれも、やや比率を落としている。「1～3人」層では23.5%から21.8%へ、「4～9人」層では55.4%から54.2%へ、「10～19人」層では52%から44.1%へと、全体傾向と一致している。

しかし到達水準でみた場合、大田区・当該地区の中小機械金属工業が、他の地域——近隣地区を含む——の同型集積と比較して、より「下位」であるとは言えない。一般に大田区のような「大都市型」の工業集積の場合、分業構造が発達し地方よりも多くの階層をもつからである。さらに「完成品メーカー」の比重も依然4割あるということは、小零細規模企業が多いにもかかわらず、下請における「地位」が相対的に高い可能性がある。したがって、この10年間の変化の方に注目した方がよいだろう。

(4) 最終需要先の業種

図3-4によって最終需要先をみると、大田区の中小機械金属工業が、機械4業種すべての部品生産・加工を行う、「基盤技術」を担っていることがわかる。アンケートの「基本属性」

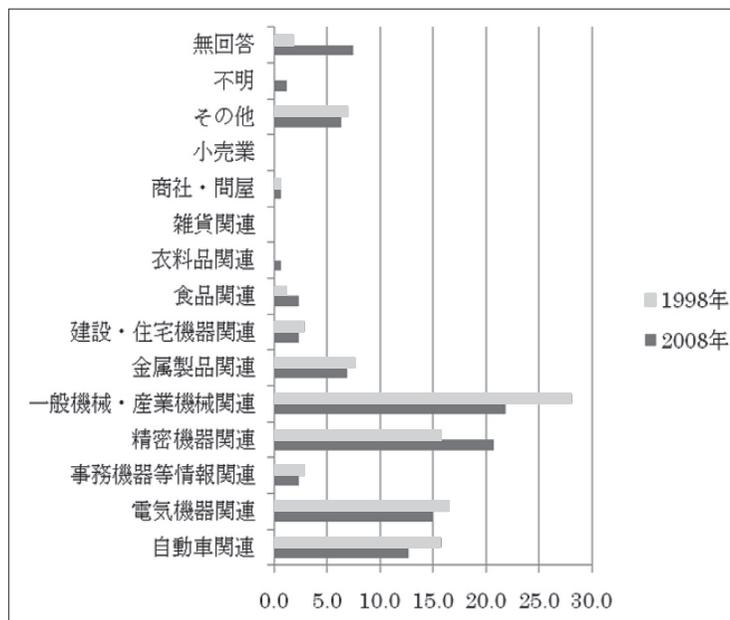


図3-4 出荷額第1位品目(製品・加工)の最終需要先業種(%)

欄においては、回答企業の所属する業種を、実際の生産・加工工程のいわば「実感」から答えてもらったのに対し、ここでは「工業統計」調査と同じく最終需要先の業種を聞いたものである。

ただし内部構成には変化が見られる。今回も「一般機械・産業機械関連」が最大で、21.8%を占めているが、前回の28.1%からは大きく比重を下げている。次に多い「精密機器関連」が大きく比重を高め、前回の15.8%から今回20.7%に上げている。「電気機器」および「自動車」の関連はやや比重を下げ、それぞれ16.4%→14.9%そして15.8%→12.6%となっている。機械メーカー大手では唯一キャノンが残った影響や、また微細精密加工技術を中心に「ハイテク」分野で、大田区への生産・加工需要が存在していることを示唆している。

企業規模別にみると、「1~3人」層では、前回「一般機械」が31.4%と断然多かったのが、今回「精密機械」27.3%に抜かれ25.5%となっている。「4~9人」層では、「一般機械」の優位はやや下がり29.2%から22%となる一方、それに次ぐ位置を「電機」から「自動車」が奪っている(18.6%)。しかし母集団が65から59に減った中での、わずかな違いでしかない。「10~19人」層では「精密機器」が23.5%でトップ、次いで「自動車」が20.6%で、「一般機械」は17.6%に留まる。前回25社から34社に増えた中で、「精密機械」「自動車」の比重が増えた意味は、今後調査する必要があるだろう。

(5) 最大受注先への出荷額割合

図3-5によれば、(1)から受ける印象よりも、実質的な「専属」企業の比率が高いように

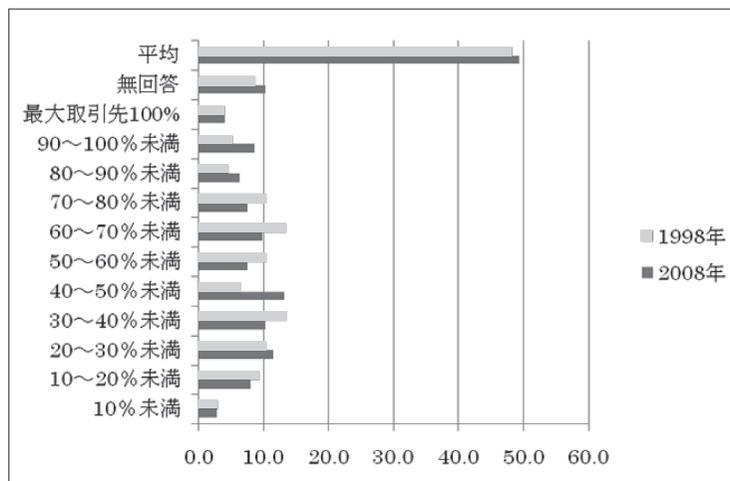


図3-5 最大取引先への出荷額割合分類 (%)

思われる。まず、平均すると50%近くの受注（出荷額ベース）を最大取引先1社に依存している。わずかであるが、前回（48.3%）に比べ今回（49.3%）比重が増している点も、注目に値する。確かに「100%」依存している文字通りの専属は、前回とおなじく今回も7社（4%）に過ぎない。しかし「70%以上」を合計すると26.4%と全体の4分の1を越え、「50%以上」となると43.7%となるのである。

前は「30~40%未満」（13.5%）と「60~70%未満」（13.5%）と2つヤマがあったが、今回いずれも比重を下げ「40~50%未満」がそれらに代わった。他方で「90~100%未満」が増えたから、やはり2ヤマに近く、全体としてはやや依存度を高めている印象である。これは第1章（10）での、出荷額の減少と比例する出荷品目における「専業」度の高まりと、類似した関連があるのかもしれない。

規模別にみると、「1~3人」層では突出して多いグループはなく、「20~30%未満」と「80~90%未満」にそれぞれ12.7%（7社）あるだけで、上下に偏りなく分布している。「4~9人」層でも同様で、わずかに「40~50%未満」に16.9%の集中があるだけである。「10~19人」層だと、「40~50%未満」と「60~70%未満」の2つのヤマがあるが、全体としては最大取引先への依存度がとくにどちらかに偏っているわけではない。しかし、50%以上依存している比率を合計すると、「1~3人」層が50.9%、「4~9人」層が47.5%、「10~19人」層が41.2%と、規模階層が低いほど専属性は強まると言えよう。

Ⅱ 外注関係

(1) 区内における仲間取引や外注先確保

今回「できなくなった」を加え、「困難になった」度合の程度をより詳しく見た。表3-1

表3-1 区内での仲間取引や外注先確保

| 項目名 | 2008年 | | 1998年 | |
|----------|-------|---------|-------|---------|
| | 集計値 | 構成比 (%) | 集計値 | 構成比 (%) |
| 全体 | 174 | 100.0 | 171 | 100.0 |
| できなくなった | 6 | 3.4 | 41 | 24.0 |
| 困難になった | 28 | 16.1 | | |
| やや困難になった | 44 | 25.3 | 44 | 25.7 |
| 変わらない | 83 | 47.7 | 74 | 43.3 |
| 容易になった | 4 | 2.3 | 10 | 5.8 |
| 無回答 | 9 | 5.2 | 2 | 1.2 |

によれば、前回の「困難になった」に当たる部分は19.5%で、24.0%から大きく減った。「やや困難になった」はほとんど変わらない。「変わらない」と「容易になった」を合わせると、前回の49.1%から今回50.0%へと若干改善しているが、概して「変わらない」の比率の高さ(47.7%)による。

仲間取引を代表とする、小零細企業の存立基盤の1つ、産業集積内分業・ネットワークは、前回に引き続き「困難になった」部分が存在し、じわじわとした崩壊への歯止めがかかっていないと思われる。

(2) 仲間取引や外注先確保の見通し

表3-2において、前回と今回の調査を直接比較することはできない。前回は「困難になった」あるいは「やや困難になった」と回答した企業に、その理由を問うたのだが、今回は「できなくなった」あるいは「困難になった」(合わせて事実上、前回の「困難になった」に相当)企業のみが答え、「やや困難になった」企業は対象外だからである。しかし両方とも「外注先が廃業等でいなくなった」が最も多く、57.6%と67.6%と高い割合になっている。この限りでは、区内ネットワークの網の目が綻びていることを示唆していよう。

問1(4)「3年前と比較しての出荷額伸び率」の各項目とクロスさせてみると、区内取引が「できなくなった」「困難になった」「やや困難になった」という企業については、平均を超えて「大幅なマイナス」が占める割合が高く、とくに「できなくなった」企業の3分の2が「大幅なマイナス」である。このことは、区内企業に外注依存する度合いが大きい企業ほど、こうした「網目の綻び」が原因で、たとえ仕事があったとしても対応できず、断った可能性がある。もちろん、区内ネットワークで対応できる仕事の量・種類が減った可能性もあるから、即断はできない。

今回は標本数が少ない(35)ので、他の項目について多くを述べることはできないが、「区外によりよい外注先がある」は、前回比較的多くの回答を得たが、今回はない。外注先の選

表3-2 仲間取引・外注先確保が「困難になった」理由

| 項目名 | 2008年 | | 1998年 | |
|------------------|-------|--------|-------|--------|
| | 集計値 | 構成比(%) | 集計値 | 構成比(%) |
| 全体 | 34 | 100.0 | 85 | 100.0 |
| 外注先が廃業等でいなくなった | 23 | 67.6 | 49 | 57.6 |
| 外注先が地方へ移転した | — | — | 3 | 3.5 |
| 外注先が海外へ移転した | 1 | 2.9 | 1 | 1.2 |
| 外注先が納期に対応できなくなった | — | — | 2 | 2.4 |
| 外注先の技術の向上が期待できない | 3 | 8.8 | 5 | 5.9 |
| 外注先の取引単価が高くなった | 1 | 2.9 | 8 | 9.4 |
| 区外によりよい外注先がある | — | — | 11 | 12.9 |
| その他 | 4 | 11.8 | — | — |
| 無回答 | 2 | 5.9 | 6 | 7.1 |

択ではない、ということなのだろう。質問項目にはないが、外注需要ひいては受注そのものの量が減ったことが、大きな原因かもしれないのである。

以上、今回の調査結果を前回とそれと比較して、指摘すべき第一は、第I部で示唆された「零細化」の影響がみてとれることである。(1)の受注先企業数は「2～9社」が半数近くで、やや増やしているように見えながら、その実(5)の最大受注先への依存度は高く、「50%以上」が半数近くで、これは平均値に合致している。前回48.3%から今回49.3%と上昇している。(2)での「2次下請」比率の上昇、(3)での「完成品メーカー」からの受注企業の減少も、その証左であろう。しかし、こうした大田区・機械金属工業の現段階が、他の地区との比較で劣っているかは不明である(本調査では意図していない)。(3)からは依然として、機械工業4業種の「基盤技術」を担う大田区・産業集積の特徴を、依然保持しているように見える(わずかに「精密機器関連」への傾斜が認められるのだが)。

大田区『報告』や「2010年版 中小企業白書」で指摘されているような、区外とくに全国的な受注比率の高さは、「ナショナル・テクノポリス」としての地位を、少なくとも2005年まで維持していた可能性を示している。しかし第7章で分析されるように、受注の質的内容に変化があるかないかは、検討されるべきである——それが「零細化」と関係があるかないかも含めて。

もう1つは、区内での「仲間取引」に代表される企業間ネットワークが、「外注先がみつからない」という形で崩壊し続けていることである。そのことが技術連関そのものを破壊しているのか、逆に技術連関の変容がそうしたネットワークを不用なものにしているかは、第4章などで検討される。その際、「変わらない」が前回と今回、ともに半数近く存在するこ

とをどう解釈すべきか。他方で、受注量じたいが縮小することにより、外注に回す必要や余裕がなくなり、仕事量確保のため内製化した可能性など、集積内の分業構造が変容していることも検討すべきであろう。

これら両側面から、今日の大田区・産業集積の内部構造についての知見を、再構築する必要があると思われる。

(小林世治)