

【特集：加藤弘之『中国経済学入門』との対話】

【寄稿】

中国経済の「曖昧な制度」と日本経済の「曖昧な制度」

—日本産業論・企業論からの一視点—

川端 望

【キーワード】 加藤弘之、曖昧な制度、日本経済、中国経済、サプライヤー・システム、請負

1. はじめに

私はアジア政経学会の会員であり、鉄鋼業を中心に中国を含む東アジアの産業を研究対象としているが、中国経済経営学会の会員ではないし、中国に関する専門的研究者とは言えない。今回の中国経済経営学会・アジア政経学会・日本現代中国学会合同企画「加藤弘之『中国経済学入門』との対話」においては、中国研究者以外のコメントもあった方がよいとのことで丸川知雄氏からご依頼を受け、僭越と知りながら参上した次第である¹。

ただ、私の研究分野である産業論には、地域研究と共通した側面もある。日本では、経済学の産業組織論と重なりながらも、やや異なる形で、事例研究的な産業論が発達している。産業論は経済学を中心としてはいるが、産業組織論に比べると定義はあいまいで境界も定まっていない。あえて言えば、経済も経営も社会も技術も含め、「産業をトータルにとらえる」研究である。また、法則を定立することのみならず、個別事例を記述し、その事例のもつ含蓄を普遍性と個別性の双方において取り出そうとするものである。研究対象に対するこうしたスタンスは、あるいは地域研究と似ているかもしれない。

また私は東北大学経済学部では「企業論」という講義を担当し、そこでは日本企業を対象に

上げてきた。そこでも私は、経済学における「企業の経済学」に対して、より広がりのある「企業をトータルにとらえる」企業論があり得るという見地で臨んできた。

とはいえ、地域研究と異なるのは、産業論と企業論は、トータルな把握を目指すとはいっても経済学が中心に座っていることである。そのため、産業と企業の制度をめぐる理解は、まずできる限り経済学的に理解しようとしたうえで、その限界をも見極めるという順序で行うべきと考えている。

本稿は、このような意味での産業論、そして企業論の見地から、とくに日本の産業研究・企業研究との対比によって、加藤弘之氏が遺された『中国経済学入門』との対話を試みるものである。

2. 中国の「曖昧な制度」と日本の「曖昧な制度」

私が『中国経済学入門』を読んで心に引っ掛かるものを覚えたのは、自分がこれまで日本経済こそ「曖昧な制度」だと思っていたことによる。そのため、明らかに日本と異なる特性を持っている中国経済を同じ「曖昧な制度」という加藤氏の指摘に戸惑いを覚えた²。加藤氏が

2 加藤氏のご逝去に際して、このことを記したfacebookへの投稿（2016年9月1日）を丸川氏にご覧になったことが、本件のご依頼のきっかけであると思う。

1 本稿は、当日の発言をもとに内容を整理し、一部言葉や説明を補ったものである。

いう中国の「曖昧さ」と、私が思う日本の「曖昧さ」は、たぶん違うのではないか。どう違うのか。そのことに意味はあるのか。これが気になったのである。

加藤氏の本は何へのアンチテーゼかと考えると、もう少しポリティカルに引っ掛かりを説明できると思う。加藤氏は本書のタイトルが示すように中国経済「学」の確立をめざしていたが、それは「経済学批判」、すなわち「明確な制度だけがちゃんと機能する」というテーゼへの批判的叙述を通した自説の提示であった。これが、「中国は『曖昧な制度』で結構機能しているのに、『明確な制度』でないと機能しないという経済学的常識はおかしい」、という話であれば、納得できる。しかし、加藤氏ご本人の意図は別として、この本が普及していくと、読者の側が、「中国型資本主義は『曖昧な制度』で、それに対してたいていの資本主義は『明確な制度』だ。日本もそうだ」という風に、実在する日本経済に引き付けて理解するおそれはないだろうか。それは、日本経済の独自性を研究している立場では、受け入れがたいという気持ちになる³。中国経済と日本経済は、どちらかが独自でどちらかがノーマルだと考えるのではなく、どちらも独自だとして、その独自性を突き合わせながら検討すべきだということを強調しておきたいのである。

そこで「曖昧さ」に対する着眼点を考えてみる。まず抽象的なレベルで見ると、加藤氏の前著である加藤（2013）をめぐる、中兼和津次氏と加藤氏の意見交換が参考になる（中兼、2014。加藤、2014）。両氏がたまかに合意されているのは、曖昧さが①他の領域に侵入（重合）していること、②制度化されていないことに由来していることだと思われる。私も、そこに何ら異

3 なぜこんな懸念を抱くかということ、ソ連・東欧における体制崩壊の当時、モデルどおりの市場経済があたかも日本やアメリカで実現しているかのように想定した上で、計画経済であったソ連・東欧の欠陥を指摘し、日本やアメリカを高く評価するという言説が見られたからである。

論はない。

ただ、よりミクロな視点から企業や企業間関係を分析する視点から見ると、制度と主体の関係を入れて考えたい。つまり、権利・義務や契約内容にあいまいさが残る時に、企業と個人がどう行動するかというように考えたい。

その視点から日本経済の「曖昧な制度」を見ていく。観察ポイントは、加藤氏が対象としていた中国の「包」と対比できるように、部品のサプライヤー・システム、以前によく用いられた言葉でいうと下請制にさせていただく。日本のサプライヤー・システムについて「曖昧さ」を最初に明示して強調したのは清响一郎氏であり、これは植田浩史氏によって発展させられた⁴。ここでの見解は、主として両氏の研究に依拠しつつ、私なりに整理・解釈して、若干の知見を付け加えたものである。なお、日本のサプライヤー・システムは絶えず変化の中にあり、ここで述べているような関係は1990年代後半以後、ある程度変化している。それは日本の経済システム全体の転換と軌を一にしたものである。しかし、だからと言って研究対象として無意味なわけではない。ここで述べている取引慣行は、高度成長期から1980年代に至る日本経済の繁栄期を支え、1990年代から徐々に転換を初め、いまなお転換の過程にあるようなものである。そういう意味での「これまでの日本の制度」として検討する意義を持っていると考えるのである⁵。

4 「曖昧さ」を重視する清氏の見解は清（1990）に明らかである。植田氏への影響は植田（2000）、10ページに明示されている。

5 ここで「制度」の外縁をどこまでとするかが問題になるが、後に引用する加藤氏の「曖昧な制度」の定義から見て、加藤氏の言う「制度」は「ルール、予想、規範、組織」を広範に含んでおり、取引慣行をも包含すると理解してよいと思う。ただし、そうすると中兼氏との対話において「制度化されているか、否か」を論点とした際には、もう少し狭い意味の「制度」を念頭に置いていたかもしれない、という問題が生じる。この点については、いま立ち入ることはできない。

3. 日本のサプライヤー・システムの曖昧さ

日本のサプライヤー・システムの曖昧さを代表するのは「基本取引契約書」である。これは、個々の部品の供給契約とは別に、カスタマーと部品サプライヤーが取り交わすものであり⁶、サプライヤーがカスタマーに取引口座を開設する際の条件になっている。当該部品メーカーが当該カスタマーのサプライヤーであることを取り決めて、取引の当事者が守るべき一般的義務を課すようになっている。しかし、その義務の無限定なところに特徴がある（清、2002）。実際の書面に即して本間重紀氏が事例調査したところによると、基本取引契約書では品質保証について適合すべき条件を詳細に定めるのみならず、「甲の満足する品質」とか、「全ての責任」というような不定形の要件を定め、「全面的かつ無条件の品質保証を要求しているケースも少なくない」。損失補償責任についても、「下請企業の部品の品質不良などを原因として第三者に対して与えた損害はすべて下請業者が補てんしなければならない」という条項もみられる。検査する側の責任を無視したこの取り決めは過酷である（本間、1995、14ページ）。こうした基本取引契約書は、どこまでやれば契約を守ったことになるのかが定まっていない、特異なものなのである。

限界のない品質保証は、当事者によってパフォーマンス・ギャランティと呼ばれている。まず、完成品、とくに自動車メーカーは、JIS（日本工業規格）をはるかに上回る厳しい社内スペックをそれぞれ持っている。その上、社内スペックを守ればよいというものではない。完成品メーカーにとってのパフォーマンスが要求されるのである。つまり、プレスして割れないとか、塗装して色がよく映えるといった結果が求められる（清、1990）。何か問題があればサ

プライヤーの担当者がカスタマーの現場に行っていっしょに問題を検討して解決策を考える。これが、供給するのが巨大鉄鋼企業であってさえも同じであることは、私が確認している（川端、1995）。結果として、これを守ったとカスタマーから評価される水準で活動すれば、確かに品質は維持され、向上する。

しかし、こうしたやり方は、他国で契約として通用しないことが少なくない。清氏の調査によれば、アメリカである日系自動車メーカーが地場の部品メーカーに対して、基本取引契約書にサインを求めたところ、拒否された。カスタマーへの無限定な奉仕をしていたら経営を守れず、株主に対する責任を果たせないというのである（清、2002、109ページ）。つまり、海外から見れば、日本の基本取引契約書は契約として成り立たないのである。

つぎの曖昧さは、サプライヤー選択と価格決定が分離していることである。日本の自動車部品の場合、サプライヤーは開発初期に事実上決定される。その後の開発過程に原価低減活動が組み込まれており、設計変更が同時に目標価格に向かってのコストの低下にもなるように管理される。そして、量産直前に価格が決定される（清、1991）。この原価低減活動を組み込んだ開発は、関係者によって「品質とコストをつくりこむ」と言い表される過程であり、日本の自動車産業の競争力の1つの源泉となっている。

原価低減は、開発過程でも、量産過程でも行われる。そして、原価低減の利益は、一部は部品メーカーが得て、一部は品質の向上や納入価格の低減という形で完成車メーカーが得るように取引慣行が編成されている（浅沼、1997、179-184ページ）。しかし、その分配における交渉力は対等ではない。完成車メーカーとサプライヤーの共同活動でコストを下げるということは、サプライヤーのコストがメーカーに把握される傾向を伴うのであって、本来サプライヤーの営業秘密に属する情報が完成品メーカーに把握されているのである。この度合いに応じて、利益配分における完成車メーカーの主導権が強

6 カスタマーとは、完成品メーカーと1次部品メーカーの取引であれば完成品メーカー、1次部品メーカーと2次部品メーカーとの取引であれば1次部品メーカーとなる。

まるのである。

これもまた他国に適用しにくい慣行である。すべての主要国について判明しているわけではないが、欧米諸国ではサプライヤーと価格は同時に決まる。例えば、王珊氏が調査したフォルクスワーゲン（VW）の例をあげると、VWは設計以前の先行開発の段階でサプライヤーの関与を求め、サプライヤーの開発成果は買い上げてしまった上で、自ら設計図面を起こす。その上で、改めて入札を行い、量産を行うサプライヤーと価格を決定する。先行開発に関与したサプライヤーが量産サプライヤーになるという保証はない。先行開発と量産は別々の契約であり、その中間の設計図面作成は内製化されているのである（王、2016）。

ほんらい、価格も図面も確定しないうちに特定サプライヤーへの量産発注を決めれば、完成車メーカーとサプライヤー双方に機会主義的行動の余地が大きくなる。日本においては、両者の間に高度な相互依存関係があり、完成品メーカーの要求は厳しくはあっても、コスト・品質のつくりこみを可能とする長期継続取引から双方に利益がもたらされる範囲である。それ故に、協力が可能になっているのである。

3番目の曖昧さは、承認図方式における開発と製造の未分化である。承認図とは、部品メーカーが設計した図面を、完成品メーカーが承認したものである。完成品メーカーが作成して部品メーカーに貸与する貸与図と対比される。承認図によって取引をするメーカーであることは、部品メーカーが製造のみならず設計にも関与している証拠であり、部品メーカーの技術水準の高さの指標とされる（浅沼、1997）。

しかし、植田氏が指摘するように、承認図メーカーが開発をおこなっても、開発費、設計費は部品メーカーにはそれとして払われない。量産された部品の単価に何らかの形であいまいに組み込まれて回収される。また、承認図は誰のものなのかが、日本国内でははっきりしない。サプライヤーが引いた図面ということになっているが、他メーカー向けの部品製造への転用も

制限されることが多い（植田、1995、植田、2000、10-11ページ、植田、2004、73ページ）。

それでも、完成品メーカーとサプライヤーが長期継続取引の中で利益を上げており、この関係を壊さないよう、完成品メーカーが機会主義的行動、つまり開発費を事実上も踏み倒したり、設計図面を流用したりしない限りは問題は生じない。むしろあいまいさのなかで完成品メーカーとサプライヤーの間での情報共有が進み、品質向上やコスト低減につながっていた側面がある⁷。

しかし、完成品メーカーの海外展開や地方展開に伴って問題が発生する。つまり、部品メーカーも完成品メーカーとともに海外や地方に進出した場合はいいのだが、そうでない場合で、完成品メーカーが既存モデルの自動車を製造しようとする、部品は現地のサプライヤーから調達することになる。この時、完成品メーカーはもとの承認図を現地サプライヤーに渡してもよいのかが問題である⁸。実際には、自動車メーカーは図面を渡したりはしない。解決策として、もとのサプライヤーから了承を得る、あるいはもとのサプライヤーと進出先のサプライヤーに提携関係を結ばせるというのが一般的なようであり、自動車メーカーのイギリス進出の際の例について植田氏が（植田、2004、92、197ページ）、日本の東北地方進出の際の例について竹下裕美氏と私が確認している（竹下・川端、2013、690-691ページ）。しかし、金型については、日本で作成された金型図面を完成品メーカーが現地金型メーカーに渡すケースがあり、経済産業省が対策に迫られたこともある（植田、2004、95-101ページ）。

7 自動車部品について清（1990）、植田（1995）、植田（2004）。鋼材について川端（1995）。

8 実は、渡せばつくることのできるかという問題もある。承認図にはノウハウの記載はないため、完成品メーカーが現地の部品メーカーに承認図を渡すだけでは、十分な技術情報を与えられないからである（植田、2004、73ページ。竹下・川端、2013、675ページ）。

4. メンバーシップによる取引

このようなあいまいな制度の下での取引を説明するのは、近年、日本の雇用関係について濱口桂一郎氏が主張されているメンバーシップが（濱口、2009、2011）、サプライヤー・システムをも規定しているからだと考えられる。これを筆者なりに整理すると以下ようになる。

メンバーシップによる取引では、企業と働き手、つまり労働者やサプライヤーは、事実上は、特定の職務を果たす労働や特定の部品を供給する契約を結ぶのではなく、まず一定水準の取引相手として互いに認めあう。これは、雇用関係なら強く出て、サプライヤー関係ではやや弱く出る。企業から見た「うちの従業員」であり、完成品メーカー、あるいは上位のサプライヤーから見た「うちのサプライヤー」である。つまり、個々の財・サービスの取引の基礎に、人格と人格を包摂する関係が存在する。コアとみなされた労働者は企業に帰属する正社員となり、重要とみなされた部品サプライヤーは完成品メーカーの長期的取引相手になる⁹。

企業は働き手に個々の仕事をさせるのではなく、広範にその能力を使う権限を持つ一方、働き手が経済的に存続可能な報酬を支払う。しかし、関係はたびたび非対称である。経営者が労働者を指揮・監督するのはどこでも同じであるが、請負でもメーカーが管理する側、サプライヤーが管理される側と観念されるのが、日本に顕著な特徴である（植田、2004、67ページ）。そして、仕事の境界線はあいまいとなり、労働者が会社からの、サプライヤーがカスタマーからの高い評価を得ようとする、特定の労働や部品を供給するだけでなく、無限定な要求に応えなければならない。

メンバーシップによる長期継続的關係においては、企業は働き手の供給する個々の財・サー

ビスだけでなく、働き手自体をまるごと評価する。逆に、個々の取引についての権利・義務は曖昧化する。長期的関係であることが前提なので、個々の取引については透明で対等な交換にならなくてもよいとみなされがちになる。

こうしたメンバーシップによる取引は、非対称で厳しい管理を伴う。それでも労働者や部品サプライヤーがこの関係に入るのは、継続的關係に入っていることで、犠牲にされる取引1回ごとの利益を上回る利益が長期的には得られると期待するからである。そういう期待が持てなくなるにつれてこの関係は崩れる。「日本の系列の弱体化」と呼ばれる現象は、現にそうした期待が持てない状態の広がりという意味しているのである。

5. 個人の自由度と大企業の管理

—同じ「曖昧」という言葉でよいか—

ようやく加藤氏の研究との関係を説明できるところまで来た。加藤氏によれば、中国の「曖昧な制度」とは、「高い不確実性に対処するため、リスクの分散化をはかりつつ、個人の活動の自由度を最大限に高め、その利得を最大化するように設計された中国独自のルール、予想、規範、組織」である（加藤、2016、30ページ）。

対して、私が把握する限りの日本経済においては、契約上の曖昧さのもとで、大企業の行動が、メンバーシップによる少数者の長期継続的關係を発達させることであり、それがまた曖昧さを再生産するものである。大企業は、この長期継続取引の中で濃密なコミュニケーションによりコスト、品質、納期を管理し、労働者やサプライヤーに対する全人格的評価によってその能力発揮を促す。だから、曖昧さのもとでの取引が機能すればするほど、大企業の管理は貫徹される。その良し悪しは別にしても、個人の自由度を高めるとは言えないものである。加藤氏が想定される中国経済とは異なる方向性を持っているのである¹⁰。

9 清响一郎氏もこう述べている。「日本のシステムでは、サプライヤーは『取引基本契約』によって企業として、つまり法人格として『人格的』にカスタマーとの関係を規定されるのである」（清、2002、108ページ）。

10 加藤氏の主張が中国経済の実証としてどこまで正鵠を射ているかについては、私の能力では

これは抽象論での対比にとどまらない。実際に、日本の外注取引を安易に中国に持ち込むと機能しないことがある。例えば、丸川知雄氏は、中国では地場の自動車メーカーの開発能力がまだ非常に弱いと、部品メーカーが、他国であれば内製されるような基幹部品を供給し、設計・開発の大幅なサポートを行う「支持的バリュー・チェーン」が成立していると指摘している（丸川、2013）。私もそのように理解する。ただ問題は、サポートの対価が支払われるためには長期継続的な取引関係が必要だということである。日本においては、サプライヤーの責任は無限定である一方、サプライヤーが長期継続取引に入り続けたいと受け止めるだけのインセンティブは与えられている。例えば、量産開始後にサプライヤーが原価低減を提案した場合、一定期間は納入価格を下げずにおいてサプライヤーに利益を確保させたいと下げるなどといった慣行がこれである（浅沼、1997、181-184ページ）。しかし、藤川昇悟氏の調査によれば、長春に進出した日系サプライヤーが一汽轎車に対して、11か月間で43件ものVA提案をしたものの¹¹、その結果実現した原価低減はすべて納入単価の低下になったという。これは一例であるが、一汽轎車はメーカーとサプライヤーの間で調整が必要な事項はサプライヤーに任せ、かつ価格を最大限に切り下げる競争を押し付けているという。藤川氏はこれを「寄生

的サプライヤー・システム」と呼んでいる（藤川、2014）。これは日中の取引慣行が異なるからこそ起こる問題である。日本の取引慣行を前提としない世界において、サプライヤーは完成品メーカーに対して、日本国内でのような反応を期待できないのである。

日本でも中国でも、経済システムが「制度が曖昧でも機能することがある」という限りでは同じことが言える。しかし、機能している経済の性質は大きく異なる。それを同じ「曖昧な」という表現で形容してよいかどうか、私には割り切れない。もっと、日中の違いが表現できるような言葉が必要ではないかと思うのである。

6. おわりに

最後に、加藤氏の提起した課題への接近という見地から、二つのインプリケーションを述べたい。

まず、最初に述べたように、モデルに「主体」としての企業・個人を導入することが必要ではないかということである。そして、慣行、規範を含む「制度」そのもの、そのもとでの企業・個人のピヘイビア、両者の関係から生まれるダイナミズムという3つの次元を区別しつつ関連付けて研究するのが良いのではないかということである。それによって、制度を動的にとらえられるのではないか。

もう1つは、個人の経済活動の自由度が中国では相対的に大きく、日本では相対的に小さい理由についてである。中国について実証的に議論する能力が私にはないが、加藤氏が指摘されるように、歴史的背景に依存する部分があることは否定できないだろう。しかし、本稿で参照事例としてあげた日本の取引慣行を念頭に置くと、日本では既存大企業による市場支配が進んでいるから制度の曖昧さを活用した大企業の管理が貫徹し、中国では相対的にそうならないために制度の曖昧さを活用した個人の自由度が増す、という可能性を考えざるを得ない¹²。

判断できない。また、理論的には、加藤氏の主張の重点は「活動の自由度」に限られていることは注意を要するかもしれない。加藤氏は、取引の基礎となるべき財産権の保証、自らの投資や能力の発揮の成果を不当に剥奪されないという保証については語っていない。したがって、この側面については中国の制度が「自由」なのかどうか、日本とどう対比すべきかについて、本稿では保留せざるを得ない。

11 VAとはvalue analysisの略で価値分析と訳される。対になる言葉はVE(value engineering)であり、いずれも機能とコストの相互関係に焦点を当てたエンジニアリング手法である。日本の業界慣行では、設計段階での分析をVE、量産開始後の分析をVAということが多い。

12 渡辺(2016)第11章、終章は中国における競

とすれば、大企業体制の確立とともに、個人の自由度は変化していくのではないだろうか。

以上が、日本産業・企業論研究の見地からの、加藤弘之『中国経済学入門』に対する読みである。異なる研究分野からこのような読みをしてみたくなるほどに、本書の問題提起は深く、魅力的なものであった。もはや著者のご意見をうかがえないことが残念でならない。

参考文献

- 浅沼万里（菊谷達弥編集）（1997）『日本の企業組織 革新的適応のメカニズム』東洋経済新報社。
- 植田浩史（1995）「自動車部品メーカーと開発システム」（大阪市立大学経済研究所 明石芳彦・植田浩史編『日本企業の研究開発システム 戦略と競争』東京大学出版会）。
- 植田浩史（2000）「サプライヤ論に関する一考察：浅沼万里氏の研究を中心に」『季刊経済研究』（大阪市立大学）第23巻第2号、9月。
- 植田浩史（2004）『現代日本の中小企業』岩波書店。
- 王珊（2016）「日系自動車部品メーカーの先行開発への関与」『アジア経営研究』第22号。
- 加藤弘之（2013）『「曖昧な制度」としての中国型資本主義』NTT出版。
- 加藤弘之（2014）「中兼和津次氏の『曖昧な制度』批判に答える」『中国経済研究』第11巻第2号。
- 加藤弘之（2016）『中国経済学入門』名古屋大学出版会。
- 川端望（1995）「日本高炉メーカーにおける製品開発 —競争・生産システムとの関わりで—」（大阪市立大学経済研究所 明石芳彦・植田浩史編『日本企業の研究開発システム 戦略と競争』東京大学出版会）。
- 清响一郎（1990）「曖昧な発注、無限の要求による品質・技術水準の向上—自動車産業における日本的取引関係の構造原理分析序論—」（中央大学経済研究所編『自動車産業の国際化と生産システム』中央大学出版部）。
- 清响一郎（1991）「価格設定方式の日本の特質とサプライヤーの成長・発展—自動車産業における日本的取引関係の構造原理分析序論（2）—」『関東学院大学経済経営研究所年報』第13号。
- 清响一郎（2002）「契約の論理を放棄した『関係特殊的技能』論 —浅沼万里氏の混乱した議論について—」『関東学院大学経済経営研究所年報』第24号。
- 竹下裕美・川端望（2013）「東北地方における自動車部品調達構造—現地調達の進展・制約条件・展望—」『赤門マネジメント・レビュー』第12巻第10号。
- 中兼和津次（2014）『「曖昧な制度」とは何か—加藤弘之の『曖昧な制度』としての中国型資本主義』を読んで』『中国経済研究』第11巻第1号。
- 濱口桂一郎（2009）『新しい労働社会』岩波書店。
- 濱口桂一郎（2011）『日本の雇用と労働法』日本経済新聞出版社。
- 藤川昇悟（2014）「中国における民族系自動車メーカーの「寄生的」なサプライヤー・システム —汽輪車とその日系サプライヤーを事例として—」『産業学会研究年報』第29号。
- 本間重紀（1995）「下請取引の法構造」『法社会学』第47号。
- 丸川知雄（2013）「垂直統合・非統合の選択とガバナンス」（渡邊真理子編著『中国の産業はどのように発展してきたか』勁草書房）。
- 渡辺幸男（2016）『現代中国産業発展の研究 —製造業実態調査から得た発展論理—』慶應義塾大学出版会。

争の激しさについて多面的に分析しているが、既存大企業の市場支配力が必ずしも強くないことを、一つの重要な契機としている。

（かわばた のぞむ・東北大学）