

〔第42巻第1号〕

〔年頭ご挨拶〕	影山衛司	1
〔年頭所感〕	南学政明	2
〔年頭所感〕	宮本四郎	4
〔平成4年の経済見通し〕	山川祥治	5
〔論 文〕	現代の中小企業経営—その焦点を探る—	小川英次	6
〔中小企業の目〕	繊維設備登録制について	小栗久明	22
〔論 文〕	中小企業文化と協同組織金融	長谷川 勉	23
〔論 壇〕	フランスのMIDEST(国際下請けフェア)を訪ねて	中川洋一郎	46
〔中小企業月次景況観測〕	平成3年11月実績、平成3年12月予測	商工中金	48
〔資料集〕	商工中金	50
〔中小企業経済日誌〕		59

商工金融

フランスのMIDEST(国際下請けフェア)を訪ねて



中川 洋 一 郎

(中央大学助教授)

昨年12月にフランスの第21回「国際下請けフェア」(MIDEST Marché International de la Sous-Traitance)を訪れた。このフェアには、フランス国内をはじめ31ヵ国から全部で2,700の下請け企業が参加し、各社が、国内地域別、業種別(例えばプラスチック、金属加工など)にスタンドを出していた。

このフェアの目的は、金属加工、プラスチック成形、熱処理、表面仕上げなどの下請け企業が、自己の技術を披露することで、発注元の企業と接触し、情報交換の機会をつくることにある。出展サイドの下請け企業が数多く集まるのは当然のこととして、発注元の企業も将来の発注先を求めて、数多く訪れているという。接触したからといって必ずしもただちに商談したり、成約に至るわけではないようだが、「いろいろな企業と幅広く接触できるので、大きな効果がある」と関係者は語っていた。

出展していたのは下請け企業であるので、展示されていたのは、大半が自社ブランドの製品ではなく、いわば「技術」ないしは「工程」であった。会場では、主として、各社の技術によって製作される製品見本や工場の機械設備の写真が並べられ、パンフレットが配られ、ビデオが上映されていた。つまり、このフェアの特徴は、例えば、日本での工作機械の見本市のように製品を展示してそれらを売るのでなく、広く自社の「技術」・「工程」を潜在的な発注元の企業に公開して、顧客を開拓するところにある。

このような顧客の開拓を目的にした下請け企業の展示会は、日本ではあまり馴染みがないと思う。下請けの系列化が進んでいる日本では、この種のフェアを開催する意味がなかったからであろう。

フランスにおける下請けの取引形態は、私どもがヒアリング調査したかぎりでは、簡潔で、かつ透明度が高い。つまり、(1)発注元から下請け企業数社に対して、図面と(場合によっては)実物モデルが送られてきて、見積の提出を求められる(=「照会」)。(2)各下請け企業は、それに対して見積を提出する。(3)発注企業は、数社から送られてきた見積を比較検討して、最終的に1社に発注する。従って、基本的には、価格を基準にした競争入札である。

このシステムの良いところは、(1)下請け企業といえども、親企業に全面的に依存していないので、親の無理難題を聞かないですむ。この点、自社は独立しているのだという、精神的

な矜持を保つことができよう。精神衛生上は大変によろしい。(2)発注元を多く持つために、危険が分散されている。

ただ、このフランスのシステムは、同時に重大な弱点をもっている。第一に、時間浪費的である。まず、図面とモデルを提示して「照会」しなければならないし、十分な数の見積が出てくるまで待たなければならないし、見積合わせに時間がかかる。第二に、下請け企業は、親企業1社への依存度が高くないために、親企業のサブアッセンブリー工程を専用機械で分担することができない。従って、親企業から生産技術の移転がおきないため、下請け企業の生産技術が向上しない。第三に、開発は発注元が行い、下請け企業は参加しない。下請け企業のもつ生産技術を開発の面で吸収できない。

日本の下請けシステムの特徴はちょうどこの逆であろう。つまり、日本では親企業と下請け企業との取引においてヨーロッパ・アメリカなどのような競争入札の方法を取らずに、長期にわたる安定的な系列取引をおこなってきた。その結果、開発のリードタイムが短く、生産技術が親企業から下請け企業に移転した。そして、なによりも、自社で開発能力を備えるに至った中小企業が輩出した。親企業がスペックを示すと、それだけで詳細設計を自力でできるような中小企業の厚い層が存在することが日本の産業構造の大きな強みとなっている。近年のCAD・CAMの普及がその傾向に一段と拍車をかけている。

今のところ、日本型の下請けシステムが急速に崩壊するようには見えない。そして、親企業1社への依存度が高いという日本の下請けシステムが続く以上、システム全体としての有利な点は最大限に生かしていくべきであろう。その中で、日本の下請け企業が持つべき戦略は、日本型下請けシステムの長所（つまり開発能力の下請け企業への移転）を最大限に生かしつつ、その短所（つまり系列化による下請け企業への過大の負荷）を最小限に限るような経営方針であろう。このことは当然、親企業との関係、および他の下請け企業との関係を変更することを含んでいる。例えば、たとえ系列外であってもすぐれた下請け企業の能力を活用することは、その親企業にとってだけでなく、日本経済全体の活性化と高度化に大きく貢献するはずである。ひとつの親企業を頂点としたピラミッド構造のほかに、開発型の優良中小企業のネットワークが形成されたら、さぞかしダイナミックで、それでいて透明度の高い産業構造になるであろう。

開発能力を備えるに至った日本の下請け企業は、競争入札でもなければ、系列でもない、新たな企業間の関係を構築できる地点にきているのではないか。その手始めとして、さしあたりMIDESTのような開かれた情報交換の場があってもよいのではないか。