

論 説

サプライヤー・システムと「系列取引構造の分析」(上)

— 自動車産業における系列取引の構造と「下請企業の存立形態」(9) —

松 井 敏 邇

目 次

はじめに

1. 本稿の分析領域
2. 本稿の課題
- I. 分析領域「下請取引構造の分析」の課題と分析方法
 1. 「下請取引構造の分析」の課題
 2. 分析方法
- II. 「納入先自動車メーカー・親企業の複数化」の状況—系列取引構造の分析(その1)—
 1. 前回の分析と今回の分析の相違
 2. 予備的考察
 3. 1996年における部品サプライヤーの「納入先自動車メーカー・親企業の複数化」の状況
 4. 取引部品別の「納入先自動車メーカー・親企業への納入順位」
 5. 「納入先自動車メーカー・親企業の複数化」の分析結果のまとめ

(以上, 本号)
(以下, 第49巻第5号)
- III. 「親企業の系列企業に対する取引依存度」と「系列企業の納入先自動車メーカー・親企業の取引依存度」の統一的把握—系列取引構造の分析(その2)—
- IV. 「系列内部の問題」の詳しい検討—系列取引構造の分析(その3)—
おわりに—本稿(9)および(10)のまとめ—

は じ め に

1. 本稿の分析領域

本稿(7)から分析が開始された「分析領域 2. 企業の編成方法」とは、「分析領域 1. 企業の性格規定」において「生産補充の契機」と「支配の契機」の両契機から性格付けられて分類された部品サプライヤー・系列企業が、自動車メーカー・親企業によってどのように選り分けられ編成や連結されることによって生産分業体制や系列取引構造が形成されているのかを明らかにする分析領域であった。そして、本稿(7)および(8)においては「生産補充の契機」から「企業の編成方法」に関する実証分析や理論化を試みた(「生産分業体制の構築の分析」のこと)¹⁾。さらに、本稿(9)および(10)においては「支配の契機」から「企業の編成方法」の実証分析や理論化を試み

1) 拙稿「サプライヤー・システムにおける部品調達方法の基本構造と『生産分業体制の構築の分析』(上)—自動車産業における系列取引の構造と「下請企業の存立形態」(7)—」(『立命館経営学』第48巻第2・3号, 2009年9月号), および, 拙稿「サプライヤー・システムにおける部品調達方法の基本構造と『生産分業体制の構築の分析』(下)—自動車産業における系列取引の構造と「下請企業の存立形態」(8)—」(第48巻第5号, 2010年1月号)。

ることになる(「下請取引構造の分析」としていた分析領域のこと)。この場合、「生産分業体制構築の分析」と「下請取引構造の分析」はお互の分析を裏打ちするように、分析領域の中に配置されているものである。そして、本稿(9)および(10)の分析を成し遂げることによって、最初に設定した「下請取引構造論」としての輪郭が現われることになる²⁾。

2. 本稿の課題

そこで、本稿の課題は以下のように設定される。まず冒頭において、「下請取引構造の分析」の課題を再確認することによって分析領域「下請取引構造の分析」の分析視点や分析方法をより詳細に示す。そして、これを前提にして、この分析領域において必要な実証分析を次の順序で行なっていく。第1に、最初に行うことになるのはサプライヤー・システムの構成企業に関する「納入先自動車メーカー・親企業の複数化の分析」を行なう。従来から、これに関する分析は系列取引の構造の分析にとって、独立して重要な意義を持っている。第2に、この「納入先自動車メーカー・親企業の複数化の分析」(=「系列企業の納入先自動車メーカー・親企業に対する依存度の分析」と本稿(7)および(8)において行なった「部品調達方法の基本構造の分析」(=「自動車メーカー・親企業の部品サプライヤーに対する取引依存度の分析」のこと)の関連性を検討し、この両方を統一的に捉えることによって部品サプライヤーのサプライヤー・システム内の位置を明らかにする。第3に、本稿(6)で明らかにした詳しい「系列企業の類型」に関する分析結果を導入して「系列取引構造の内部」の状況を詳しく検討し、系列取引構造内の「個別の系列企業」の位置を確定していく。以上のような3つの課題の分析を通じて「系列取引の構造を内包したサプライヤー・システム」の分析にふさわしいものにしていく。

I. 分析領域「下請取引構造の分析」の課題と分析方法

1. 「下請取引構造の分析」の課題

(1) 「納入先自動車メーカー・親企業の複数化」の分析

まず最初に、分析領域「下請取引構造の分析」の課題を再確認しておこう。本稿においては次に指摘する大きな3つの分析課題がある。第1に、自動車メーカー・親企業と部品サプライヤー・系列企業の部品取引関係における「納入先自動車メーカー・親企業の複数化」の特徴分析を行うことを課題とする(「系列取引構造の分析. その1」)。

筆者はこれまでにこれに関する分析を行なってきた(該当する拙稿については脚注5参照)。そこで、再度本稿でこの分析をあらためて行なう意義は、この「納入先自動車メーカー・親企

2) なお、最初に決定した分析領域の名称に従うと(本稿(2)掲載の表1参照)、本稿の主題は「サプライヤー・システムと『下請取引構造の分析』」となる。しかし、「系列取引構造の分析」とする方が本稿(9)および(10)において行われる分析によりふさわしい。

業の複数化」(以前の拙稿では「元方複数化」としていた)の分析を「分析領域、企業の編成方法」それも「支配の契機」からの分析である「下請取引構造の分析」にふさわしい方法を用いて実証分析しなおし、その理論化を試みることによって、この分析領域の中に正しく位置付けていくことである。

(1) 本稿のこれまでの分析対象となってきた部品サプライヤーについて 1996 年における納入先自動車メーカーの複数化の進展状況を明らかにする。(2) 納入先自動車メーカーを複数化した系列企業をサプライヤー・システムの中に正しく位置付けるためには、主要親企業とどのような納入関係を結びながら他の納入先自動車メーカーを多様化しているのか、また、自動車メーカーと部品サプライヤーの関係性の深さを特定親企業への取引依存度という側面から明らかにする。そして、「納入先自動車メーカー・親企業の複数化」の側面においてどのように系列取引構造が多様になっているのか検討する。(3) このような分析を行なうことを通じて、系列企業の納入先親企業の複数化の進展状況を「群」として大きく特徴付けてサプライヤー・システムの中に「構造化」して示すことになる。

(2) 「納入先自動車メーカー・親企業の系列企業に対する取引依存度」と「系列企業の納入先自動車メーカー・親企業への取引依存度」の統一的把握

第 2 に、言うまでもなく、本稿で最初に行なう「納入先自動車メーカー・親企業の複数化に関する分析」と同じように、すでに本稿(7)および(8)において行なった「部品調達方法の基本構造に関する分析」もサプライヤー・システムや系列取引構造の分析にとってそれぞれ独立して重要な意義を持っている。その上で、この両方の分析結果を統一的に捉えていくことによってサプライヤー・システムや系列取引構造の特徴付けを行なうことである(「系列取引構造の分析、その 2」)。

そのための方法として部品サプライヤー・系列企業の存在態様をこの両依存度を統一的に把握した場合のあり方によって「4つの局面」に大きく区別する方法を用いてサプライヤー・システムや系列取引構造に占める位置を明らかにする。(1) 「4つの局面」とは系列取引構造における系列企業の位置の多様性や系列取引構造の多様性を現すものとして提示されている。(2) そして、「部品調達方法の基本構造」において特定の位置を占め、応分の部品納入量を獲得している部品サプライヤーが、どのように納入先自動車メーカー・親企業の複数化を達成しているのかを現すものである。(3) 従来から部品取引関係を検討する場合に用いられる表現として「上から見た場合と下から見た場合」と言われることが多い。ここでの分析は、このような表現を用いた場合の適切な分析方法と正しい分析結果とはどのようなものか示すものである。

(3) 「系列内部の問題」－詳しい「系列企業の類型」を導入した分析－

サプライヤー・システムや系列取引構造の特徴付けを行なうために設定された「4つの局面」に基づいて系列企業の存在態様を明らかにする分析は、本稿(7)から開始された「企業の編成方法」の分析において最終的な分析として位置付けられる。そこで、第3に、この「4つの局面」に関する分析結果に分析を積み重ねて、この局面における「個別の系列企業」の位置を確定していく。その際、本稿(6)における「下請企業の類型分析」で明らかになった詳しい「系列企業の類型」の分析結果を導入して、「系列内部の問題」について詳しく検討し「系列取引構造の分析」にふさわしい分析にしていく（「系列取引構造の分析. その3」³⁾）。

(1) 「4つの局面」における「個別の系列企業」の位置を確定することによって、系列取引構造をより具体的に明らかにする。(2) 次に、「4つの局面」における詳しい「系列企業の類型」別の部品サプライヤーの存在態様を明らかにする。(3) 従来の下請制分析では従属的企业を簡単に一括りにしてしまわないために支配の構造としての「階層的企業構造 (=階層的序列)」という概念が用いられていた(本稿(1) 33頁参照)。しかし、その場合にも「系列企業」は「階層的企業構造」の上位に位置付けられる企業群として一括りにして論じられていた。そこで、このような学会状況を深めていく方法として、系列企業として選出された企業を詳しい「系列企業の類型」によって分類したわけである。(4) この詳しい「系列企業の類型」自体がいずれも親企業との関係性の程度や位置の相違を表わしているものであるが、さらに、「系列企業の類型」の相違によって「4つの局面」における位置がどのように異なっているのか明らかにする。

そして、本稿(9)および(10)における分析結果から、1996年以降～現在に至るサプライヤー・システムや系列取引構造の変化を「支配の契機」の分析から検討する場合の「起点」となる事実が明らかになるということであり、同時に、この変化を検討していく場合に必要な分析方法や分析枠組みが得られるはずである。

2. 分析方法

次に、上の課題を分析するためにどのような分析方法を用いていくのか示しておこう。第1に、系列取引構造の分析と言えども、これをサプライヤー・システム全体の中に位置付けることになるので、やはり、ここでも「系列外企業」の状況も併せて検討していくことになる。系列内外の企業の状況を比較検討することによって系列企業の位置がより明確になる。その場合に必要なのは、本稿(7)(8)における分析と同様に、「3つの生産系列」、すなわち「①系列企業が関わる生産」、「②協力会加盟企業が関わる生産 (系列企業+系列外企業)」、「③協力会加盟企

3) 詳しい「系列企業の類型」とは、「第1位持株する上位企業の種類による区別」、「系列企業の系譜による区別」、「第1位株主による持株比率による区別」、「長期継続的取引関係の程度による区別」である(本稿(5)表4、および本稿(6)表1、表2、表3、表7、表8、表9参照)。

業と協力会非加盟企業が関わる生産」という区別、整理しなおすと、「①系列企業」、「②系列外企業」、「③協力会加盟企業」、「④協力会非加盟企業」の区別を導入した分析を行なうことである。その上で、個別の部品サプライヤーの系列取引構造における位置を定めていく。

第2に、部品取引関係を明らかにする場合に利用する数字自体の問題がある。次の2通りの数字がある。すなわち、各部品サプライヤーが持っている「①個別の取引部品関係」ごとのあり方を示す数字と、「個別の取引部品関係」を合計した「②企業全体の部品取引関係」のあり方を示す数字である。本稿(7)において部品調達方法の基本構造内における「個別の部品サプライヤー」の位置を明らかにする場合や、本稿(8)において「群としての部品サプライヤー」の位置を明らかにする場合にも、「個別の取引部品関係」ごとのあり方を示す数字を利用して分析を行った。本稿(9)および(10)で行なう分析においては、前者の数字とともに後者の数字も用いることによって、部品サプライヤーをサプライヤー・システム内や系列取引構造内に位置付けていくことにする。

II. 「納入先自動車メーカー・親企業の複数化」の状況—系列取引構造の分析(その1)—

1. 前回の分析と今回の分析の相違

(1) 前回の分析の特徴

本章においては、第1の分析課題である部品サプライヤーの部品取引関係における「納入先自動車メーカー・親企業の複数化の状況」の分析を行う。筆者がこれまでにこの分析を行ってきたことを考えると、冒頭で、前回の分析と今回の分析の相違点を示しておくほうがよい。まず、前回の分析の特徴は次のように示せるであろう。

筆者にとって「納入先自動車メーカー・親企業の複数化」の分析を行う意義は、最初は「親企業を複数化した下請企業」は「脱下請した企業」、すなわち「独立形態の企業」であるとする見解に対する批判的検討として始めたものであった⁴⁾。この問題視点にもとづいて1972年における納入先親企業の複数化の状況を明らかにした。そして、後になって、下請制が専属的段階から納入先親企業複数化の段階へ変化したという本質的理解をもとにして、納入先親企業複数化の段階の系列取引関係を実態分析ならびに理論化することを課題として分析を行なったのである。この問題視点にもとづいて、1985年における状況を明らかにしたというのが前回の分析であった⁵⁾。

4) 「元方複数化した下請企業」は「支配従属論」においても「脱下請による自主独立経営への展開」と考えられており、この類型の下請企業の下請制や系列取引における位置付けに関する理解は不十分であったし、詳しく実証した研究もなかった(本稿(1) 38頁～40頁参照)。

5) ① 1972年時点の状況については、拙稿「自動車工業における下請・系列化の実態—元方複数化段階の企業系列について(上)(下)—」(『立命館経営学』第12巻第2号, 第12巻第3号, 1973年9月, 1973年12月)。

② 1985年時点の状況については、拙稿「下請制の変化と元方複数化段階の企業系列再考—自動車部品工業・『非独占大企業』の競争構造(上)(中)(下)』(『立命館経営学』第25巻第1・2号, 第25巻第3号, 第25

また、前回の分析の特徴を利用した資料や分析方法の特徴という点から示すと以下のようである。(1) 利用した資料は日本自動車部品工業会／オート・トレード・ジャーナル社共編『日本の自動車部品工業』であった⁶⁾。(2) 分析対象企業は「協力会加盟企業」であり、分析の中心になっていたトヨタ・日産の協力会加盟企業については、1972年時点と1985年時点の実態が明らかになっている。したがって、両期間の経年変化の状況も明らかになっている。(3) トヨタ・日産以外の自動車メーカーの協力会加盟企業については、1985年の状況が明らかになっている。したがって、1985年におけるトヨタ・日産とそれ以外の自動車メーカーとの納入先親企業の複数化の状況が比較されている。(4) 納入先自動車メーカー・親企業の複数化の状況はまず各自動車メーカーの「協力会加盟状況」として明らかにした。(5) 次の段階として「納入先自動車メーカーへの納入依存度(納入比率)」を明らかにした。それは「売上高比率」のことであり、そして、この数字は「個別の部品取引」についてのものではなく「企業全体の部品取引関係」を示す数字であった。(6) 「主要納入先」には自動車産業以外の上位企業が含まれていた。したがって、自動車関係売上高比率が低下した部品サプライヤーに関しては自動車メーカー以外への納入先の広がりも明らかになっていた。(7) 「存立形態」別の分析は次のようであった。「系列企業」とは今回の論文で示している「自動車メーカーの系列企業」と「共同系列企業」と「中核的グループ企業の系列企業」の一部分であった。「中核的グループ企業」は支配主体として扱ったため直接的な考察対象企業から除外していた。また、「系列企業」以外の企業は「他系列企業(=他の産業分野の上位企業が第1位持株している企業のこと)」と「相対的独立型企業(=個人株主が第1位持株している企業のこと)」に区分して検討した。(8) 「資本の階層性」(「巨大企業」・「大企業」・「中小企業」)別の状況も分析した。資本階層区分は今回の分析と同じ考え方に基づいて行なったが、各資本階層の上限・下限となる資本規模はそれぞれの調査時点のものである⁷⁾。

卷第4号, 1986年7月, 1986年9月, 1986年11月), および, 拙稿「下請制の変化と下請制理論の検討—『系列企業』の競争構造(3)—」(『立命館経営学』第27巻第1号, 1988年5月) 参照。

6) 並行して, アイアールシー特別調査資料『自動車メーカー別実態シリーズ』(トヨタ, 日産, マツダ, ダイハツ, 富士重工業, いすゞ, 鈴木, 本田技研工業の該当年版) を使用している箇所がある(拙稿「下請制の変化と元方複数化段階の企業系列再考—自動車部品工業・『非独占大企業』の競争構造(中)』70~73頁掲載の付表5参照)。

7) なお, 以上の方法を用いた分析結果については脚注5で示した拙稿を参照してほしい。最初の拙稿の分析時期である1972年にはすでに納入先親企業の複数化がかなり進展していた。そこで, どの時期から元方複数化した下請企業の存在が目立つ下請制の段階に移行したのかということも議論になる。1972年以前の状況については, 『日本の自動車部品工業1965年版』では, 「表20. 自動車部品メーカーの納入状況」(56~57頁) および「表100. 売上げ比率でみた部品サプライヤーの納入先(昭和38年)」が参考になる。ここでは本稿で系列企業としている部品サプライヤーでも1963年において専属率100%のものは少ないことが明らかになっている。しかし, これより古い時期の状況については, 分析視点を代えて, 「系列取引の形成過程」の分析として検討を進めていくのが妥当であろう。これまで筆者が行ってきた分析方法を用いているかぎり, 自動車メーカーによる部品サプライヤーへの持株状況についても, 1965年以前は明らかにすることは出来ない(拙稿「中小企業自立化論の再検討—自動車工業における下請・系列化の発展と『社会的分業』—」『立命館経営学』第21巻第1号, 1982年5月, 45~56頁, 特に表1, 表3参照)。

(2) 今回の分析の特徴

次に、今回の分析の特徴は次のように示すことが出来る。(1) この分析は「分析領域・企業の編成方法」の中の「支配の契機」からの分析である「下請取引構造の分析」にふさわしい方法を用いて実証分析し、分析結果を理論化して「分析領域・企業の編成方法」の中に位置付けるための分析である。(2) 部品取引関係において「納入先自動車メーカー・親企業の複数化」がより進展していることを前提として、1996年における到達点を明らかにすることである。(3) その場合、考察対象となっている部品サプライヤーは、すでに本稿(7)(8)で明らかになったように、親企業が運用する「部品調達方法の基本構造」において特定の位置に配置され納入先自動車メーカーに対して応分の部品納入量を獲得している企業である。これらの企業の各取引部品がどのように特定納入先親企業以外にも納入先を確保しているのかを検討することである。(4) しかし、この「納入先自動車メーカー・親企業の複数化」の分析は筆者にとって決して新しいものではない。そこで、これまでの筆者の研究とは異なる分析視点や分析事項を用いた分析を付け加えたいと考えている。(5) また、この分析は1990年代以降において中小企業論以外の論者によっても取り上げられる機会の多いものとなっていることである。そこで、これに該当する研究にも議論を関わらせていきたいという問題意識も持って分析している⁸⁾。

そして、今回の分析の特徴を用いる資料や分析方法という点で示すと、以下のように示される。(1) 今回の分析で用いる資料はアイアールシー編『特別調査資料・自動車部品200品目の生産流通調査』(アイアールシー、1995年)である。(2) 分析対象企業は部品調達方法の基本構造を構成する企業(協力会加盟企業と協力会非加盟企業)である。協力会非加盟企業も考察対象に加わるかわりに、協力会加盟企業の中の一定部分は考察対象から除外されている。(3) その結果、分析対象企業はトヨタ189社、日産190社である。また、この中で系列企業はトヨタ44社、日産43社であり、系列取引の研究に必要な系列企業の相当の部分が検討対象になっている(本稿(7)表2参照)。(4) また、系列外企業も考察対象に含まれているので、系列企業・系列外企業・協力会加盟企業・協力会非加盟企業という区別を強調した分析が行なえる。(5) 今回の資料を用いた場合、「協力会加盟状況」ではなく「実際の納入関係」の状況によって判断して納入先自動車メーカー・親企業の複数化の状況を明らかにすることが出来る。(6) 部品メーカーが行なっている「個別製造部品をめぐる取引関係」ごとに実態を明らかに出来る。対象となる部品は200品目である。(7) 「実際の納入関係」の状況は部品別の「部品メーカーの全生産量(部品メーカーが生産するカーメーカーでのライン純正部品の生産量のこと)」と全生産量の中の「納入先自動車メーカーへの納入量(納入比率)」で明らかに出来る。(8) そして、「個別の製造部品をめぐる取

8) 現在の時点において、他の論者による分析については、製造部品の技術的特性の相違に影響されて納入先多様化の状況が異なっていないかどうか検討しているもの、あるいは、主要親企業への納入関係とそれ以外の自動車メーカーへの納入関係との相違を生産分業体制の構築という側面から検討しているような分析に注目している。筆者の研究にとって重要な文献については、あらためて整理してみたい。

引関係」の数字を合計すると、「企業全体として取引関係」を示す数字となる。(9)ただし、自動車メーカー(自動車産業)内における納入先の複数化の状況を示している。したがって、自動車関係売上高比率を低下させた部品サプライヤーの自動車メーカー以外への納入先の状況は明らかに出来ないが、各部品サプライヤーの自動車部品製造部門について納入先企業の編成状況の分析を詳細に行なうことが出来る。すなわち、「個別産業の下請制分析」(本稿(3)72頁)が徹底して行える。

2. 予備的考察

(1) 事例企業の部品製造状況と「納入先自動車メーカーの複数化」

最初に、納入先自動車メーカー・親企業の複数化の分析を行う場合、筆者が「予備的考察」と考えている分析を行なう。というのは、まず「企業の取引状況を詳しく示す数字(今回の用いる資料の特徴として示した(6)の数字のこと)を導入しないで分析を行なうからである。ここでの分析から前回の分析と今回の分析から得られる結論の関連性が明らかになるであろう。

表1はアイアールシー編『特別調査資料・自動車部品200品目の生産流通調査』を利用してトヨタ自動車の系列企業1社(大企業層所属企業)に関して当該企業の取引部品について自動車メーカーへの納入状況を明らかにしたものである。(1)取引部品名の後の括弧内の数字は「トヨタへの納入依存度(納入比率)」を示している。(2)「取引部品別・自動車メーカーへの納入状況」欄の○印は当該部品についての納入先自動車メーカーであることを示している。(3)また、○印の中の数字は当該自動車メーカーへの納入順位を示している。(4)「納入先数A」欄は上の「実際の納入関係」を総合したものである。(5)「納入先数B」欄は『日本の自動車部品工業(1996年版)』を利用して明らかにした「協力会加盟状況」を示しており、ここから「実際の納入関係」と「協力会加盟状況」の関係や前回の分析結果との関連性が明らかになる。

事例企業からは以下の事実が明らかになる。(1)8つの取引部品を持っているが、部品によって納入先親企業数が異なっている。トヨタだけへの納入部品が1部品あるが、他の7つの部品の納入先は2~6社となっている。すなわち、取引部品によって親企業複数化の状況が異なっている。(2)各部品の納入先自動車メーカーは似ている。その上で、ダイハツへの納入がかなり多く、次いで三菱、スズキとなっている。(3)取引部品によっては納入先自動車メーカーの順位が異なっていることである。すなわち、トヨタの系列企業でありながら、8つの取引部品の中で7つの部品はトヨタを第1位納入先としているが、1部品のみが第1位納入先がダイハツとなっており、トヨタへの納入順位は第2位になっている。(4)「トヨタへの納入依存度(納入比率)」については、42.7%の部品から100%の部品となっている。納入形態においては納入先自動車メーカーの複数化がおおおいに進展しているが、実際の納入比率はかなり高くなっている部品がある。(5)そして、事例企業は協力会加盟企業であるので、「実際の納入関係」と「協

表 1. トヨタ自動車の「系列企業」の取引部品別の納入先自動車メーカーの複数化の状況

取引部品 (数) ※括弧内はトヨタ自動車への納入 依存度 (%)	取引部品別・自動車メーカーへの納入状況										納入 先数 合計	
	ト ヨ タ	日 産	三 菱	マ ツ ダ	い す ゞ	富 士 重	ダ イ ハ ツ	ス ズ キ	日 野	本 田 技 研		日 産 ア イ ゼ ル
(1) エンジンバルブ (81.5)	①			③			②	⑤	④			5
(2) キャニスター (51.5)	①						③	②				3
(3) スロットボディ (95.9)	①		③				②					3
(4) フューエルポンプ (75.4)	①		⑤	③	⑥		④	②				6
(5) インジェクター (99.0)	①						②					2
(6) シンクロナイザリング (89.6)	①		②				③		④			4
(7) キャブレター (42.7)	②		④				①	③				4
(8) ウォーターポンプ (100)	①											1
納入先数 A (実際の納入関係)	○		○	○	○		○	○	○			7
納入先数 B (協力会加盟状況)	○		○	○	○		○		○			6

備考. ①「取引部品 (数)」, 「取引部品別・納入先自動車メーカーへの納入状況」, 「納入先数 A」は, アイアールシー編『特別調査資料. 自動車部品 200 品目の生産流通調査』(1995 年) より作成。

②「納入先数 B」は, 日本自動車部品工業会/オート・トレード・ジャーナル社共編『日本の自動車部品工業 (1996 年)』より作成。

力会加盟状況」を比較すると以下のことがわかる。すなわち、協力会加盟状況よりも実際の納入関係の方が納入先自動車メーカーが 1 社多いこと、また、納入部品が 1 部品だけしかない場合でも、納入先自動車メーカーの協力会 (いすゞ協力会) に加盟している場合がある。逆に、スズキの協力会には加盟していないが、実際には 4 部品が納入されていることがわかる。したがって、トヨタ以外の自動車メーカーがどのように事例企業の生産力を利用しているのかということが「実際の納入関係」から明らかになっている。(6) なお、当該企業の自動車関係売上高比率は 98.9% であるので、表は当該企業の納入関係のほとんどを示すものとなっている。

(2) 付表の見方

そこで、巻末に掲載されている付表 1 は、今回の考察対象企業となっている部品サプライヤーについて、表 1 の事例企業の場合と同様の手続きを行なうことによって「納入先自動車メーカー・親企業の複数化」の状況を明らかにしたものである。付表は以下の手順に基づいて作成している。(1) 部品サプライヤーは「系列企業」と「系列外企業」に区別されている (本稿(8)付表 2 と同じ企業)。(2) 両企業群はともに「資本の階層性別」に区分され、また、各資本の階層性内では資本金規模順に配列されている。(3) 企業名の後の括弧内の数字は「自動車関係売上高比率」である (利用した資料は『日本の自動車部品工業 (1996 年版)』)。ただし、上の資料だけ用いているので、この数字が明らかな企業はトヨタ側 78 社、日産側 81 社となる)。したがって、自動車関係売上高比率によって、自動車産業分野以外にも取引部品があり、その結果、取引先が他の産業分野の上位企業にも及んでいる企業がどれであるかも明らかである。(4) 企業名の後の*印は

協会会非加盟企業であることを示している。(5)「取引部品点数」欄の数字は本稿(8)掲載の付表 2 における考察対象部品数と同じものである⁹⁾。(6)「納入先自動車メーカーへの納入依存度 (納入比率%)」欄の数字は階層区分されている。ただし、「～100」は「～100%未滿」のことであり、これと「特に100%」に該当する納入を区別している。その上で、表 1 における取引部品名の後の括弧内の数字に該当するもの、すなわち、「主要親企業であるトヨタあるいは日産への納入依存度 (納入比率)」に該当する数字を上の階層区分に従って分類したものである。(7)「納入先親企業数」欄は「実際の納入関係」から導き出したものを示している (表 1 の「納入先数 A」欄の数字である)。ただし、付表からは複数化した納入先自動車メーカーがいくつなのかはわからない。また、協会会加盟企業について「協会会加盟企業数」は示されていない¹⁰⁾。

(3) 「納入先自動車メーカー数」

(1) トヨタの場合

納入先自動車メーカー複数化の進展状況は「納入先自動車メーカー・親企業数」と「納入先自動車メーカーの区別」の両方から明らかに出来る。付表 1 の数字に基づいている (いずれも「実際の納入関係」によって明らかにしたものである)。まず表 2 によって「納入先自動車メーカー・親企業数」を検討する¹¹⁾。なお、トヨタ・日産とも協会会非加盟の系列企業が少ないので「群として」の特徴を無理なく導き出せるかどうかには注意していきたい。

トヨタには次の特徴がある。(1) 協会会加盟企業合計では納入先は 1 社だけの場合から 11 社に及んでいる場合がある。また、納入先数 8～11 社の企業 (38.4%) が多くなっている。一方で、納入先 1 社の数字の高い企業も多い。そして、系列企業と系列外企業を比較して見た場合には、系列外企業のほうが納入先自動車メーカーの複数化は進展している。すなわち、「1 社当りの納入先自動車メーカー数」で見ると、系列企業では 5.5 社、系列外企業では 6.5 社となっている。(2) 一方で、協会会非加盟企業合計においても納入先が 1 社～11 社に及んでいるが、納入先数 1～2 社の企業 (45.5%) が多くなっている。「1 社当たりの納入先自動車メーカー数」も

9) ①ここで示されている取引部品数というのはトヨタまたは日産いずれかの自動車メーカーと取引関係にある製造部品 (数) のことであった。したがって、付表 1 における掲載企業でトヨタ・日産以外の自動車メーカーと取引する部品を別に製造している場合には表 1 の取引部品数に含まれていない。②この点に関して、両自動車メーカーに同時納入している部品メーカーにおいてはトヨタ・日産いずれの側に掲載されているのかによって製造部品種類や製造部品点数が異なっている場合があった (以上は、本稿(8) 107 頁脚注 5 において指摘済)。

10) なお、付表 1 - 6 の掲載企業は資本金不明の外資系企業である (ただし、日産側ではロックウエル以下の企業)。

11) 表 2, 3, 4, 5 においては、前回拙稿の分析とは異なり日産ディーゼル工業を納入先自動車メーカーに含めて作表している。というのは、『特別調査資料・自動車部品 200 品目の生産流通調査』では納入先自動車メーカーの中に日産ディーゼル工業が含まれており、納入比率や納入順位も当該企業を含めて計算されているためである。日産ディーゼル工業を含ませた方が資料を利用しやすいし、資料作成上の間違いがおきにくい。

表 2. 納入先自動車メーカー・親企業の複数化の進展状況—「納入先自動車メーカー数」—

※括弧内の数字は該当企業数		納入先自動車メーカー・親企業の複数化状況											1社当りの納入先数	
		1社	2社	3社	4社	5社	6社	7社	8社	9社	10社	11社		
トヨタ自動車	協力会加盟企業	系列企業 (36)	6	3	4	3	2	2	4	4	3	3	2	5.5
		系列外企業 (87)	9	7	5	7	5	7	7	10	8	8	13	6.5
		合計 (123)	15	10	9	10	7	9	11	14	11	11	15	5.9
		※下段は比率%	11.7	7.8	7.0	7.8	5.5	7.0	8.6	10.9	8.6	8.6	11.7	100
	協力会非加盟企業	系列企業 (8)	5	1	0	0	0	1	0	0	0	0	1	3.0
		系列外企業 (58)	13	11	3	2	5	5	3	7	1	1	2	4.2
		合計 (66)	18	12	3	2	5	6	3	7	1	1	3	4.1
		※下段は比率%	22.5	19.4	4.8	3.2	8.1	9.7	4.8	11.3	1.6	1.6	4.8	100
日産自動車	協力会加盟企業	系列企業 (37)	6	2	2	7	6	3	3	1	0	4	3	5.4
		系列外企業 (85)	6	8	2	7	3	9	11	7	6	8	15	6.6
		合計 (122)	12	10	4	14	9	12	14	8	6	12	18	6.2
		※下段は比率%	9.8	8.2	3.3	11.5	7.4	9.8	11.4	6.6	4.9	9.8	14.8	100
	協力会非加盟企業	系列企業 (6)	2	3	0	1	0	0	0	0	0	0	0	2.0
		系列外企業 (61)	13	13	3	5	8	7	3	1	6	0	2	4.2
		合計 (67)	15	16	3	6	8	7	3	1	6	0	2	4.0
		※下段は比率%	22.4	26.9	4.5	9.0	11.9	10.4	4.5	1.5	9.0	0.0	3.0	100

備考. アイアールシー編『特別調査資料. 自動車部品 200 品目の生産流通調査 (1995 年)』より作成。

協力会加盟企業全体よりかなり少ない。そして、ここでも系列内外の企業に差異があり、この数字が系列企業では 3.0 社、系列外企業では 4.2 社となっている。

「3つの生産系列」の区別にもとづいて整理すると以下ようになる。第1に、「協力会加盟企業」と「協力会非加盟企業」の区別に関連については、協力会非加盟企業よりも協力会加盟企業の方が納入先自動車メーカーの複数化は進展している。すなわち、協力会に加盟している方が他の納入先を確保しやすいことを示している¹²⁾。第2に、「系列企業」と「系列外企業」の区別に関連しては、協力会加盟企業・協力会非加盟企業共通して、系列企業よりも系列外企業のほうが納入先自動車メーカーの複数化は進展している。これは、系列外企業の方が取引が制限されることが少ないことを示している。その上で、系列外企業では、トヨタの協力会に加盟したことが取引先をより拡大する可能性が増したものといえる。このように、予備的考察の段階でもそれぞれの「群としての」特徴が明らかになってきている。

(2) 日産の場合

次に、日産では次の特徴がある。(1) 協力会加盟企業合計においては、納入先は 1 社だけの場合から 11 社の場合に及んでいる。また、納入先数 10～11 社の企業だけでも 24.6% となっ

12) いったん協力会に加盟すると、一般に「協力会に加盟するメリット」として指摘されているものが獲得され(詳細は、公正取引委員会『自動車部品の取引に関する実態調査』1993年、32～33頁)、その結果、納入先自動車メーカーが増加することになる。トヨタ・日産の協力会に加盟出来る系列外企業の場合にはより妥当すると考えておいてよい。

ている。そして、「1社当りの納入先自動車メーカー数」は系列企業よりも系列外企業の方が多くなっており、トヨタとよく似た数字となっている。(2) 協力会非加盟企業合計では納入先が1社～11社に及んでいる。ただし、トヨタの場合より、納入先数1～2社の企業の占める比率が少しだけ多くなっている。(3) 協力会非加盟の系列企業の数字は両自動車メーカーで異なっている(トヨタ3.0社、日産2.0社)。しかし、これはトヨタ側に納入先数11社の系列企業が1社存在しているためである。したがって、日産においても、先にトヨタ側で行なった「3つの生産系列」の区別に関する整理が妥当である。

(4) 「納入先自動車メーカー別」

(1) トヨタの場合

次に、表3によって「納入先自動車メーカー別」の納入先自動車メーカーの複数化の進展の状況を検討しよう(ただし、この状況は付表2からは明らかに出来ない)。

トヨタでは次の特徴がある。(1) 協力会に加盟する系列企業では次の特徴がある。ダイハツへの並行納入がかなり進んでいる。次いで、三菱、スズキ、いすゞの順序で並行納入が進んでいる¹³⁾。しかし、「実際の納入関係」で判断しても、日産へ並行納入する系列企業は8社だけであり、1996年においてもまだかなり少ない。また、日産ディーゼル工業への納入はさらに少なくなっている。(2) 協力会に加盟する系列外企業では、系列企業では多かったダイハツへの納入が他の自動車メーカーへの納入と比較して目立っているわけではない。また、日産への並行納入は系列企業の場合と異なり一般的な状況になっている。そして、日産ディーゼル工業への納入も進んでいる。(3) 一方で、協力会非加盟の系列企業は全自動車メーカーに納入している。これは全自動車メーカーに納入している企業が1社存在しているためである。(4) そして、協力会非加盟の系列外企業では、日産への並行納入は普通になっている。日野、日産ディーゼル工業への納入が少ないことが目立つ。

以上の検討結果からは、納入先自動車メーカー別に検討しても、系列企業と系列外企業、協力会加盟企業と協力会非加盟企業間の相違が生じている、すなわち「3つの生産系列」の区別に関する整理を行なうことが出来る。

(2) 日産の場合

次に、日産には次の特徴がある。(1) まず、協力会加盟の系列企業では、日産ディーゼル工

13) 納入先自動車メーカーの区別を行なう場合には、1996年時点における自動車メーカー間の提携関係が重要である。トヨタは日野・ダイハツと資本関係を含む提携関係にあった。また、日産は富士重工業と資本関係を含む提携関係、そして、マツダ・いすゞとは資本関係を含まない業務提携関係(いずれも商用車の相互OEM供給)にあった(日刊自動車新聞社編『自動車産業ハンドブック1998年版』84～85頁。なお、日野自動車は乗用車生産はしていない(本稿(1)表1参照)。この取引先親企業グループ別の検討については、前回拙稿でも明らかにしている(拙稿「下請制の変化と元方複数化段階の企業系列再考—自動車部品工業・『非独占大企業』の競争構造(中)」56～35頁、60～61頁。論文では「資本の階層性」別に検討している)。

表 3. 納入先自動車メーカー・親企業の複数化の進展状況-「納入先自動車メーカー別」-

※括弧内は該当企業数。			納入先自動車メーカー別										
			トヨタ	日産	三菱	マツダ	いすゞ	富士重	ダイハツ	スズキ	日野	本田技研	日産ディーゼル
トヨタ自動車	協力会 加盟企業	系列企業 (36)	36	8	23	18	19	14	29	20	14	14	6
		系列外企業 (87)	87	49	52	54	53	38	55	46	44	50	30
		合計 (123)	123	57	75	72	72	52	84	66	58	64	36
	協力会 非加盟企業	系列企業 (8)	6	1	3	2	1	2	2	2	1	1	1
		系列外企業 (58)	58	20	23	25	18	22	15	16	7	16	6
		合計 (66)	64	21	26	27	19	24	17	18	8	17	7
日産自動車	協力会 加盟企業	系列企業 (37)	9	37	18	17	18	25	8	12	9	15	29
		系列外企業 (85)	48	85	61	51	49	49	39	49	35	46	49
		合計 (122)	57	122	79	68	67	74	47	61	44	61	78
	協力会 非加盟企業	系列企業 (6)	0	6	0	0	0	2	1	1	0	0	2
		系列外企業 (61)	21	60	26	22	19	26	16	22	7	17	12
		合計 (67)	21	66	26	22	19	28	17	23	7	17	14

備考. アイアールシー編『特別調査資料. 自動車部品 200 品目の生産流通調査』(1996年)より作成。

業への納入が最も多くなっている。次いで、富士重工業への納入も進んでいる。そして、実際の納入関係で見てもトヨタへ納入している系列企業は9社とかなり少ない。また、ダイハツ、日野への納入も同程度に少ない。(2) 協力会加盟の系列外企業では、トヨタへの納入も進展している。また、三菱、マツダ、日産ディーゼル、いすゞ、富士重工業への納入もかなり進展している。(3) 一方で、協力会非加盟の系列企業では特定の自動車メーカーにだけ納入している。(4) そして、協力会非加盟の系列外企業では、トヨタへの納入も普通に行なわれている。すなわち、他の自動車メーカー(マツダ、いすゞ、スズキ)と同じ程度である。以上の検討結果からは、日産の場合にも、系列企業と系列外企業、協力会加盟企業と協力会非加盟企業間の相違が生じていると言える¹⁴⁾。

(5) 「実際の納入関係」と「協力会加盟状況」の比較

(1) 「納入先自動車メーカー数」別

ここでは「実際の納入関係」と「協力会加盟状況」を比較してみよう。前回拙稿における実態分析結果との関連性や継続性の一端が明らかになるであろう。ここでの考察対象企業は『自動車部品 200 品目の生産流通調査』掲載企業の中の協力会加盟企業である。考察対象企業は、

14) なお、協力会加盟企業数が他の自動車メーカーと比較して極端に少なく、協力会組織の編成方法が異なっていると考えられたスズキにおいても(本稿(3) 81 頁参照)、系列企業だけでもかなりの部品を納入していることがわかる。

トヨタでは 123 社 (系列企業 36 社, 系列外企業 87 社), 日産では 122 社 (系列企業 37 社, 系列外企業 85 社) となる。なお, 表 4 および表 5 の「実際の納入関係」欄の数字はそれぞれ表 2 および表 3 の「協力会加盟企業」欄の数字と同一である。まず, 表 4 において「納入先自動車メーカー数」を検討してみよう。

表から以下の特徴があることがわかる。(1) 両自動車メーカー (合計欄) に同じような特徴がある。「1 社当り納入先数」を見ると, 系列企業・系列外企業とも「協力会加盟状況」よりも「実際の納入関係」の方が多くなっている。(2) それ以外で目立つことは, 「実際の納入関係」では納入先自動車メーカー数が 10 社～11 社の場合が両自動車メーカーの系列企業・系列外企業合計で 56 社もあるが, 「協力会加盟状況」ではこれに該当する企業が 1 社になっていることである。(3) なお, 「1 社当り協力会加盟数」は「系列企業」よりも「系列外企業」の方が多くなっていることが明らかである¹⁵⁾。

(2) 「納入先自動車メーカー」別

次に, 表 5 によって「納入先自動車メーカー」を区別した場合について検討する。(1) まず両自動車メーカー共通して全体として「協力会加盟数」よりも「実際の納入関係」の数字の方が多いことがわかる。その上で, 納入先自動車メーカー別に「実際の納入関係」と「協力会加盟数」との相違がどの程度あるのか見ていくことになる。まず「協力会加盟数」より「実際の納入関係」が多い場合である。(1) 系列企業において両方の数字の差異が目立つのは, トヨタにおいては, スズキへの納入関係, 次いで富士重工業やいすゞへの納入関係において現われている。また, 日産においては, 日産ディーゼル工業への納入関係, そして, スズキへの納入関係に目立って現われている。(2) また, 系列外企業を見ると, トヨタではスズキへの納入関係, 日産ディーゼル工業への納入関係で, また, 日産ではスズキへの納入関係, 日産ディーゼル工業への納入関係において両方の数字の差異が目立っている。

逆に, 「実際の納入関係」よりも「協力会加盟数」の方が多い場合もある。(1) トヨタの系列企業では日野への納入関係, そして, 日産の系列企業では, 本田技研工業への納入関係でわずかの差異がある。(2) また, 系列外企業を見ると, トヨタでは, いすゞ, 日野, 本田技研工業への納入関係で少しの差異がある。そして, 日産の系列外企業ではトヨタ, 三菱, いすゞ, ダイハツ, 日野, 本田技研工業への納入関係において少しの差異がある。このように見てくると, 「系列外企業」で「協力会加盟数」の方が多くなっているものが多い¹⁶⁾。

15) なお, 「①協力会加盟企業数より実際の納入先数が多い企業」はトヨタ 70 社, 日産 65 社, 「②協力会加盟企業数と実際の納入先数が同じ企業」はトヨタ 34 社, 日産 29 社, 「③協力会加盟企業数より実際の納入先数の方が少ない企業」はトヨタ 22 社, 日産 21 社と両自動車メーカーとも同じような傾向となっていた。ただし, 両方の数字が同じの場合でも納入先の一部が異なっている場合もあった (トヨタ 13 社, 日産 12 社)。

16) これは脚注 15 の③の場合が系列企業・系列外企業間で現れたものである。この場合に考えられる事情は, 系列外企業の方が協力会に加盟しやすい状況にあること (系列企業は他の自動車メーカーの協力会に加盟しにくい, または加盟させない状況にあること), あるいは, 系列外企業には協力会に加盟しているが, 『自動車

表 4. 「実際の納入関係」と「協力会加盟状況」の比較—「納入先自動車メーカー数」—

※括弧内は該当企業数			納入先自動車メーカー数											1社当りの納入先数
			1社	2社	3社	4社	5社	6社	7社	8社	9社	10社	11社	
トヨタ自動車	実際の納入関係	系列企業 (36)	6	3	4	3	2	2	4	4	3	3	2	5.5
		系列外企業 (87)	9	7	5	7	5	7	7	10	8	8	13	6.5
		合計 (123) ※下段は比率%	15 11.7	10 7.8	9 7.0	10 7.8	7 5.5	9 7.0	11 8.6	14 10.9	11 8.6	11 8.6	15 11.7	5.9 100
	協力会加盟状況	系列企業 (36)	6	5	6	3	2	4	3	2	4	0	0	3.6
		系列外企業 (87)	6	8	8	6	12	9	10	10	17	0	0	5.7
		合計 (123) ※下段は比率%	12 10.0	13 10.7	14 11.6	9 7.4	14 11.6	13 10.7	13 10.7	12 10.0	21 17.3	0 0.0	0 0.0	5.0 100
日産自動車	実際の納入関係	系列企業 (37)	6	2	2	7	6	3	3	1	0	4	3	5.4
		系列外企業 (85)	6	8	2	7	3	9	11	7	6	8	15	6.6
		合計 (122) ※下段は比率%	12 14.1	10 8.0	4 3.3	14 11.5	9 7.4	12 9.8	14 11.5	8 6.6	6 4.9	12 9.8	18 14.8	6.2 100
	協力会加盟状況	系列企業 (37)	4	1	8	6	3	4	2	1	4	0	0	4.1
		系列外企業 (85)	4	8	6	8	12	5	8	13	16	0	1	5.6
		合計 (122) ※下段は比率%	8 7.0	9 7.9	14 12.3	14 12.3	15 13.2	9 7.9	10 8.8	14 12.3	20 17.5	0 0.0	1 0.9	5.1 100

備考. ①考察対象企業は『自動車部品 200 品目の生産流通調査』掲載企業の中で「協力会加盟企業」のみ。
 ②「実際の納入関係」については、アイアールシー編『特別調査資料. 自動車部品 200 品目の生産流通調査』(アイアールシー, 1995 年) より作成。
 ③「協力会加盟状況」については、日本自動車部品工業会/オート・トレード・ジャーナル社共編『日本の自動車部品工業 (1996 年版)』より作成 (ただし、「掲載部品会社一覧」に掲載されていない企業がある)。

表 5. 「協力会加盟状況」と「実際の納入関係」の比較—「納入先自動車メーカー別」—

			納入先自動車メーカー別										
			トヨタ	日産	三菱	マツダ	いすゞ	富士重	ダイハツ	スズキ	日野	本田技研	日産ディーゼル
トヨタ自動車	実際の納入関係	系列企業 (36)	36	7	23	18	19	14	29	20	14	14	6
		系列外企業 (87)	87	49	52	54	53	38	55	46	44	50	30
		合計 (123)	124	57	75	72	72	52	84	66	58	64	36
	協力会加盟状況	系列企業 (36)	36	7	19	15	11	7	24	1	18	13	1
		系列外企業 (87)	87	40	49	48	58	37	50	1	46	52	3
		合計 (123)	123	47	68	63	69	44	74	2	64	65	4
日産自動車	実際の納入関係	系列企業 (37)	9	37	18	17	18	25	8	12	9	15	29
		系列外企業 (85)	48	85	61	51	49	49	39	49	35	46	49
		合計 (122)	57	122	79	68	67	74	47	61	44	61	78
	協力会加盟状況	系列企業 (37)	7	37	16	13	17	23	5	1	8	16	6
		系列外企業 (85)	49	85	62	47	60	47	44	4	41	58	6
		合計 (122)	56	122	78	60	79	70	49	5	49	74	12

備考. 表 4 に同じ。

車部品 200 品目の生産流通調査』の調査対象になっていない部品品目だけで製造・取引している企業である場合が多いことを示している。

3. 1996 年における部品サプライヤーの「納入先自動車メーカー・親企業の複数化」の状況

(1) 分析方法と課題

以上の分析で予備的考察は終わった。次に、本論に該当する分析を行なう。各部品サプライヤーに関して、今回の分析で用いる資料の特徴として示した「個別の取引部品関係」のあり方を示す数字、しかも「納入依存度」(付表 1 の「納入先自動車メーカーへの取引依存度 (納入比率%)」欄の数字)を利用することによって、「納入先自動車メーカー・親企業の複数化」の分析を「分析領域・企業の編成方法」それも「支配の契機」からの分析である分析領域「下請取引構造の分析」にふさわしい分析にしていこう。そして、「個別の取引部品関係」のあり方を示す数字を導入すると、次の分析を行なうことが可能となる。

第 1 に、各部品サプライヤーが「個別の取引部品」について、納入関係のあり方を示す数字を導入した分析によっても、系列企業、系列外企業、協力会加盟企業、協力会非加盟企業というそれぞれの「群」としての大きな特徴付けを行なえることである。第 2 に、それぞれの部品サプライヤーが製造する個別の部品についての納入先自動車メーカーの複数化の状況にも注意を払い、納入先自動車メーカーの持ち方を詳細に明らかにすることが出来る。(1) 部品サプライヤーが各製造部品の取引関係ごとに主要親企業とどのように取引関係を維持しているのか、主要親企業との納入関係でどのような状態が多く見られるのが 1996 年時点の系列取引構造なのか、(2) 主要親企業とそれ以外の自動車メーカーへの納入関係にはどのような相違があるのか明らかに出来る。(3) そして、ここで分析対象としている部品サプライヤーの「個別の取引部品」というのは、すでに本稿(7)(8)における分析において「部品調達方法の基本構造」の中で特定の位置に配置された結果として応分の調達シェアを確保している取引部品である。この同じ部品について「納入先自動車メーカーの複数化」の状況を分析することであり、ここでの分析結果は「自動車メーカーの部品サプライヤーに対する取引依存度」と「納入先自動車メーカー・親企業の複数化」を統一的に捉える分析のために用いるものである。

(2) 「取引部品」別に検討する「納入先自動車メーカーの複数化」

(1) 「納入先自動車メーカー数」の検討

最初の課題として各自動車メーカーに対して納入する「取引部品数」がどれだけになっているのかを検討し前節の予備的考察を発展させる。というのは、表 1 の事例企業で見られたように、該当部品がいずれかの自動車メーカーに納入していることが明らかになっていても、1 部品のみ納入している場合と複数部品納入している場合があるからである。そこで部品サプライヤーの「個別の取引部品」についての納入先自動車メーカーの複数化のあり方によって、部品サプライヤーを「群として」特徴付けられないかどうか検討する。まず、表 6 によって「納入先自動車メーカー数別」に検討しよう。

トヨタ・日産に共通している特徴がある。(1)「取引部品1つ当りの納入先自動車メーカー数」では明らかに「協力会加盟企業」と「協力会非加盟企業」の間に差異があり、「協力会加盟企業」の方が多く、(2)「系列企業」と「系列外企業」を比較すると、「系列企業」の方が「取引部品1つ当りの納入先自動車メーカー数」が多い部品取引をしている。これは「協力会加盟企業」と「協力会非加盟企業」に共通した特徴である。(3)したがって、「取引部品1つ当りの納入先自動車メーカー数」の分析結果だけでも、これら4つの企業群を「群として」特徴付けられる。

次に、各企業群ごとに詳しく検討していこう。トヨタには次の特徴がある。(1)協力会加盟の系列企業においては納入先自動車メーカーが1社～5社の部品取引が多く、その中でも納入先1社～2社の取引部品が多くなっている。しかし、納入先が10社の部品まで存在している。(2)協力会加盟の系列外企業では納入先がより多い部品取引が見られると同時に納入先自動車メーカーが1社(トヨタ)の部品取引が最も多いが、納入先が2～11社にまで比較的平均して広がっている。(3)協力会非加盟の系列企業では納入先自動車メーカーがトヨタだけの部品が8部品(66.7%)と比率の上ではかなり多い。(4)協力会非加盟の系列外企業においては納入先自動車メーカーが1～2社の部品が多い(48.4%)。このように、取引部品別に検討しても、協力会加盟企業と協力会非加盟企業との相違が現われている。(5)しかし、先の表2における予備的考察のように個別の部品取引の状況を詳しく示す数字を導入しないで企業全体における納入先自動車メーカー複数化の進展状況を検討した場合よりも、個別の「取引部品数」で

表6. 「取引部品」別・納入先自動車メーカーの複数化の状況-「納入先自動車メーカー数」-

※括弧内の数字は 該当企業数		納入先自動車メーカー数別・取引部品数											1部品 当りの 納入先 数	
		1社	2社	3社	4社	5社	6社	7社	8社	9社	10社	11社		
トヨタ自動車	協力会 加盟 企業	系列企業 (36)	50	35	24	21	23	15	11	17	7	3	0	5.7
		系列外企業 (87)	36	15	14	16	19	12	11	14	18	6	11	2.6
		合計 (123) ※下段は比率%	86 22.8	50 13.2	38 10.1	37 9.8	42 11.1	27 7.1	22 5.8	31 8.2	25 6.6	9 2.4	11 2.9	3.0
	協力会 非加盟 企業	系列企業 (8)	8	1	0	0	1	1	0	0	0	0	1	4.0
		系列外企業 (58)	17	16	3	3	6	8	2	6	1	1	1	1.2
		合計 (66) ※下段は比率%	15 19.0	17 21.5	3 3.8	3 3.8	7 8.9	9 11.4	2 2.5	6 7.6	1 1.3	1 1.3	2 2.5	1.2
日産自動車	協力会 加盟 企業	系列企業 (37)	50	32	30	16	10	3	4	3	7	4	2	4.4
		系列外企業 (85)	16	26	19	24	29	20	13	13	14	7	14	2.3
		合計 (123) ※下段は比率%	66 18.5	58 16.2	49 13.7	40 11.2	39 10.9	23 6.4	17 4.8	16 4.5	21 5.9	11 3.1	16 4.5	2.9
	協力会 非加盟 企業	系列企業 (6)	17	4	2	0	0	0	1	0	1	0	0	4.2
		系列外企業 (61)	18	14	3	5	9	8	1	5	5	0	2	1.1
		合計 (67) ※下段は比率%	35 36.8	18 18.9	5 5.3	5 5.3	9 9.5	8 8.4	2 21.1	5 5.3	6 6.3	0 0.0	2 2.1	1.4

備考. アイアールシー編『特別調査資料・自動車部品200品目の生産流通調査(1995年)』より作成。

検討した方が納入先数の少ない (特に 1~2 社) 場合の比率が高くなっているところに分析方法による相違が現われている。

そして、日産においてもトヨタと同様の特徴が見られるが、トヨタとの相違は次の点にある。

(1) 協力会加盟の系列企業においては、日産の方が納入先自動車メーカーが少ない部品取引が多い。(2) 協力会加盟の系列外企業では、納入先自動車メーカーが 1 社の部品取引がトヨタと比較してかなり少ない (トヨタ 20.9%, 日産 8.2%)。(3) ただし、協力会非加盟の系列企業・系列外企業の状況は両自動車メーカーともよく似た状況になっている。

(2) 「納入先自動車メーカー別」の検討

次に、表 7 によって「納入先自動車メーカー別」に検討してみよう。表 6 の作成方法とは異なり、協力会非加盟企業については表の括弧内の数字に示されている (協力会非加盟企業の数字は内数である)。(1) 「取引部品」別に検討すると、やはり「企業」別に検討した場合とよく似た特徴が見られる。(2) トヨタ・日産共通して「系列企業」では、それぞれの提携自動車メーカーへの部品取引数が多いこと、また、トヨタでは日産および日産ディーゼル工業への納入している部品数、そして、日産ではトヨタ、ダイハツへの納入している部品数も少ないことである。(3) この特徴は予備的考察における「企業別」の考察よりも、取引部品数で考察した方がトヨタ・日産間の「並行納入」が制限されているという事実が明確に現れている。系列企業の場合には取引部品数が多い企業が多く存在していたので、取引部品数で検討した場合の方が系列企業に関わる部品取引の特徴がよく現われているということになる。(4) そして、系列外企業ではトヨタ・日産間の「並行納入」も普通のことになっていることがより明確に現われている。(5) 協力会非加盟企業は系列企業・系列外企業とも協力会加盟企業と同様の特徴となっている。

表 7. 「取引部品数」によって検討する納入先親企業の複数化の進展状況—納入先自動車メーカー別—

		自動車メーカー別										
		トヨタ	日産	三菱	マツダ	いすゞ	富士重	ダイハツ	スズキ	日野	本田技研	日産ディーゼル
トヨタ自動車	系列企業	221 (14)	21 (1)	87 (4)	61 (2)	65 (1)	57 (3)	123 (6)	89 (3)	55 (1)	35 (1)	13 (1)
	系列外企業	258 (68)	109 (24)	127 (31)	112 (28)	93 (19)	73 (21)	105 (18)	90 (19)	64 (10)	90 (22)	48 (7)
	合計	479 (81)	130 (25)	214 (35)	173 (30)	158 (20)	130 (24)	228 (24)	179 (22)	119 (11)	125 (23)	61 (8)
日産自動車	系列企業	22 (0)	179 (21)	47 (0)	33 (0)	42 (0)	69 (3)	16 (1)	19 (1)	20 (0)	31 (0)	67 (2)
	系列外企業	113 (24)	263 (68)	142 (31)	124 (26)	109 (22)	117 (29)	85 (17)	127 (23)	56 (7)	102 (16)	88 (14)
	合計	135 (24)	442 (89)	189 (31)	157 (26)	150 (22)	185 (32)	101 (18)	146 (24)	76 (7)	133 (16)	155 (16)

備考. アイアールシー編『特別調査資料. 自動車部品 200 品目の生産流通調査』(アイアールシー, 1995 年) より作成。

(3) 「親企業への納入比率」別に検討した場合の部品サプライヤーの取引部品の状況

(1) 付表 1 から明らかになる概観

次に、取引部品別に「自動車メーカー・親企業への納入依存度」という数字を導入した検討を行なっていこう。まず、付表 1 を直接見ると「親企業への納入比率」別に検討した場合の部品サプライヤーの取引部品の状況には次のような特徴があることがわかる。すなわち、(1) 部品サプライヤーによって個別の部品取引における納入先自動車メーカーへの取引依存度はかなり多様であること、(2) すなわち、部品サプライヤーは納入先自動車メーカー・親企業への納入比率が高い部品取引を行いながら並行して納入比率が低い部品取引を行っている企業があること、(3) 取引部品が少ない企業の場合でも当該部品が自動車メーカー・親企業への納入比率が高い場合、あるいは低い場合があること、(4) 自動車メーカー・親企業への納入比率がいくつかの比較的に高い(あるいは低い)部品取引だけを行っている企業があること、(5) 系列内外の企業を比較してみると、系列外企業に比較して、系列企業の方が自動車メーカー・親企業への納入比率が高い部品の取引企業が多いこと、(6) 系列企業・系列外企業とも、企業規模の小さい企業では、「特 100」に該当する部品取扱企業が多いことが明らかになる。

(2) 「親企業への納入比率別」の取引状況

そこで、付表 1 の「納入先自動車メーカーへの取引依存度(納入比率)」欄に示された数字を整理して示すと表 8 のようになる。なお、表の「～100」は「～100%未満」のことであり、これと「特に100%」に該当する納入を区別したものである。

まず、トヨタにおいては次の特徴がある。(1) 「協力会加盟の系列企業」ではトヨタへの納入比率が「特に100%」に該当する部品が23.6%となっている。これに「～100%」を加えると38.6%になる。そして「～10%」～「～40%」に該当する部品がかなり少なくなっている。(2) 「協力会加盟の系列外企業」では「特に100%」に該当する部品はたいした差異はない。しかし、「～70%」～「～100%」に該当する部品取引は系列企業よりかなり少なくなる。そして、「～10%」～「～40%」の納入依存度の部品が多くなっている。「親企業への納入率の高い部品取引」と「親企業への納入率の低い部品取引」の区別が目立ってくる。(3) 「協力会非加盟の系列企業」では「特に100%」が57.1%と多くなっている。他の部品取引は3つの特定の納入比率に集中している。(4) 「協力会非加盟の系列外企業」では「協力会加盟の系列外企業」と比較して「～10」が多くなっているのが目立っている。

次に、日産においても同様の特徴がある。(1) 「協力会加盟の系列企業」では日産への納入率が「特に100%」に該当する部品の比率はトヨタより低い、「～80%」～「特に100%」に該当する部品の比率はトヨタより高い。(2) 「協力会加盟の系列外企業」では納入率が高い部品取引の割合が低くなり、一方で、「～10%」と「～30%」に該当する取引部品だけでも半数をわずかに超えている。(3) 「協力会非加盟の系列企業」では「特に100%」に該当する部品がト

表 8. 部品サプライヤーの「納入先自動車メーカー・親企業への納入依存度 (%)」別の取引部品数

			自動車への納入依存度 (%) (下段は, 比率%)											合計
			～10	～20	～30	～40	～50	～60	～70	～80	～90	～100	特100	
トヨタ自動車	協力会 加盟企業	系列企業 (36)	5 2.4	6 2.8	5 2.4	8 3.8	19 9.0	18 8.5	27 12.7	21 9.9	21 9.9	32 15.1	50 23.6	212 100
		系列外企業 (86)	17 8.4	22 10.8	31 15.3	18 8.9	17 8.4	19 9.4	9 4.4	6 3.0	10 4.9	10 4.9	44 21.7	203 100
		合計 (127)	22 5.3	28 6.7	36 8.7	26 6.3	36 8.7	37 8.9	36 8.7	27 6.5	31 7.5	42 10.1	94 22.7	415 100
	協力会 非加盟企業	系列企業 (8)	0 0.0	0 0.0	1 7.1	0 0.0	0 0.0	2 14.3	0 0.0	3 21.4	0 0.0	0 0.0	8 57.1	14 100
		系列外企業 (58)	13 22.0	2 3.4	6 10.2	6 10.2	3 5.1	4 6.8	5 8.5	1 1.7	2 3.4	1 1.7	16 27.1	59 100
		合計 (66)	13 17.8	2 2.7	7 9.6	6 8.2	3 4.1	6 8.2	5 6.8	4 5.5	2 2.7	1 1.4	24 32.9	73 100
日産自動車	協力会 加盟企業	系列企業 (37)	3 1.9	3 1.9	8 5.1	9 5.8	6 3.8	6 3.8	10 6.4	18 11.5	20 12.8	34 21.8	39 19.2	156 100
		系列外企業 (85)	44 22.2	36 18.2	24 12.1	17 8.6	12 6.1	6 3.0	9 4.5	14 7.1	5 2.5	12 6.1	19 9.6	198 100
		合計 (123)	47 13.3	39 11.0	32 9.0	26 7.3	18 5.1	12 3.4	19 5.4	32 9.0	25 7.1	46 13.0	58 16.4	354 100
	協力会 非加盟企業	系列企業 (6)	0 0.0	1 4.8	0 0.0	0 0.0	1 4.8	1 4.8	1 4.8	1 4.8	0 0.0	0 0.0	16 76.2	21 100
		系列外企業 (61)	16 22.2	15 20.8	8 11.1	6 8.3	3 4.2	1 1.4	0 0.0	2 2.8	2 2.8	1 1.4	18 25.0	72 100
		合計 (67) ※下段は比率%	16 17.2	16 17.2	8 8.6	6 6.5	4 4.3	2 2.2	1 1.1	3 3.2	2 2.2	1 1.1	34 36.6	93 100

備考. ①アイアールシー編『特別調査資料. 自動車部品 200 品目の生産流通調査 (1995 年)』より作成。

②系列外企業の中に自動車への納入依存度 (%) の不明企業がトヨタ側 4 社 (不明部品 4), 日産側に 1 社 (不明部品 1) ある。

トヨタよりかなり高くなっており, 他の部品取引は 5 つの特定の納入比率に集中している¹⁷⁾。(4)「協力会非加盟の系列外企業」では「～80」～「特に100%」に該当する部品の状況はトヨタとよく似ている。ただし, 「～10%」と「～20%」に該当する取引部品がトヨタより高い比率となっている。

以上の分析結果から次のように整理できる。トヨタ・日産に共通して, 系列企業と系列外企業との間, そして協力会加盟企業と協力会非加盟企業間にはっきりとわかる差異がある。すなわち, 「自動車メーカー・親企業への納入依存度」の状況を取引部品別に検討しても, 部品サプライヤーを「群として」の特徴付けが出来るということである。その上で, 系列企業と系列外企業との間の相違の方が, 協力会加盟企業と協力会非加盟企業間の相違よりも大きいことである。そして, トヨタ・日産の間の相違した特徴があったということである。

(3)「系列主体の納入」と「系列外主体の納入」

17) 「特100」の16部品の中で12部品は愛知機械工業の数字である。

表 9. 「系列主体の取引」と「系列外主体の取引」の区別

			「系列外主体の取引」	「系列主体の取引」
			「～10」～「～50」	「～60」～「特100」
トヨタ自動車	協力会 加盟企業	系列企業	43 (20.3%)	169 (79.7%)
		系列外企業	105 (51.7)	98 (48.3)
		合計	148 (35.7)	267 (64.3)
	協力会 非加盟企業	系列企業	1 (7.1)	13 (92.9)
		系列外企業	30 (50.8)	29 (49.2)
		合計	31 (42.5)	42 (57.5)
合 計		179 (36.6)	309 (63.3)	
日産自動車	協力会 加盟企業	系列企業	29 (18.6)	127 (81.4)
		系列外企業	133 (67.2)	65 (32.8)
		合計	162 (45.8)	192 (54.2)
	協力会 非加盟企業	系列企業	2 (9.5)	19 (90.5)
		系列外企業	48 (66.7)	24 (33.3)
		合計	50 (53.8)	43 (46.2)
合 計		212 (47.4)	235 (52.6)	

備考. 表 8 より作成。

表 9 は表 8 に示した「納入依存度」の状況をさらに「系列主体の取引」(表 8 では「～60」～「特100」に該当する)と「系列外主体の取引」(表 8 では「～10」～「～50」に該当する)に区別して示したものである。トヨタ・日産に共通して次の特徴が見られる。協力会加盟企業全体と協力会非加盟企業全体の間にも少しの差異がある。しかし、系列企業と系列外企業との間には大きな相違がある。協力会加盟している系列企業も非加盟の系列企業にも該当する。しかも、協力会非加盟の系列企業では「系列主体の取引」の部品取引を行なっている場合が 90% を超えているのも特徴の一つである。協力会非加盟企業のほうが、系列企業と系列外企業の差異が大きい。以上の分析結果から、ここでの分析方法のように「系列主体の取引」と「系列外主体の取引」に区別して検討した方が、各部品サプライヤーの「群」としての特徴がわかりやすくなる。

4. 取引部品別の「納入先自動車メーカー・親企業への納入順位」

(1) 検討方法—事例企業の説明—

「自動車メーカー・親企業への納入依存度」という数字を分析対象に導入すると、次のような重要な事実も明らかになる。すなわち、先の表 1 に示した企業の事例をもう一度見ると、部品によっては納入先自動車メーカーの順位が異なっていることに注意する必要がある(「取引部品別の自動車メーカーへの納入状況」欄の○内の数字)。トヨタの系列企業でありながら、8つの取引部品の中で7つの部品はトヨタを第1位納入先としているが1部品のみが第1位納入先が

ダイハツとなっており、トヨタへの納入順位は第 2 位になっている。そこで次の検討が必要になってくる。(1) 考察対象となっている部品サプライヤーは各取引部品について、特定自動車メーカー・親企業への納入順位はどのようになっているのか、他の自動車メーカーに対してはどのような順位で納入しているのか、特に第 1 位納入先をトヨタ、あるいは日産としない取引部品というものがあるのかということである。(2) そして、各取引部品について取引順位の相違によっても各企業群を「群として」特徴付けられるのかどうか検討することによって、「納入先自動車メーカー・親企業複数化の分析」を発展させる。

(2) 取引部品別の自動車メーカー・親企業への納入順位の状況

(1) トヨタの場合

そこで、表 10 は事例企業と同じ事実をすべての考察対象企業について調べた結果を示したものである。先の表 7 について、部品別の「納入順位」という分析項目欄を加えたものである。部品サプライヤーは各取引部品について、特定自動車メーカー・親企業への納入順位はどのようになっているのか、他の自動車メーカーに対してはどのような順位で納入しているのか、特に第 1 位納入先をトヨタ、あるいは日産としない取引部品というものがあるのか検討する。そして、この検討のためには、第 1 に、表 10 - 1 および 10 - 2 における「トヨタ」欄の「納入先順位 (第 1 位~第 11 位参照)」、同様に表 10 - 3 および 10 - 4 における「日産」欄の「納入先順位 (第 1 位~第 11 位参照)」、そして、第 2 に、4 つの表における「納入順位」の「第 1 位」欄 (自動車メーカー別参照) に注目する必要がある。

まず、トヨタの場合について検討する。「系列企業」については次の特徴がある (表 10 - 1 参照)。上の第 1 の点について見ると、系列企業のトヨタへの納入部品合計 221 部品の中で 197 部品 (88.7%) はトヨタへ第 1 位納入をしているが、第 2 ~ 9 位となっている部品が 22 部品だけとなっている。しかし、この中では第 2 位と第 3 位が 19 部品と多い。また、第 2 の点について見ると、第 1 位納入先をトヨタとする部品が 197 部品であり、他の自動車メーカーを第 1 位納入先とする部品は合計 23 部品 (「第 1 位」欄の「日産 3 ~ 本田技研工業 2」の合計) だけである。(3) ところが、他の自動車メーカーを第 2 位納入先とする部品は 151 部品 (「第 2 位」欄の「日産 5 ~ 本田技研工業 7」の合計) である。同じように、第 3 位から第 10 位についての状況が明らかになっている。そして、自動車メーカーによって納入順位のあり方にかなり差異があることがわかる。しかも、「取引部品点数合計」欄に示されている自動車メーカー別の部品納入点数の差異以上に自動車メーカー別の納入順位のあり方に差異があることがわかる。

そして、トヨタの「系列外企業」については次の特徴がある (表 10 - 2 参照)。(1) 系列外企業のトヨタへの納入部品合計 258 部品の中で 164 部品 (63.4%) はトヨタに対して第 1 位納入をしているが、第 2 ~ 11 位となっているものが 94 部品となっており系列企業の場合と明ら

表 10-1. 部品メーカーの納入順位別・納入先自動車メーカーの複数化の状況—トヨタ自動車の「系列企業」—

納入順位	取引部品の納入状況 (自動車メーカー別)										
	トヨタ	日産	三菱	マツダ	いすゞ	富士重	ダイハツ	スズキ	日野	本田技研	日産ディーゼル
第1位	197	3	6	0	3	1	3	3	2	2	0
第2位	12	5	35	8	11	3	37	42	3	7	0
第3位	7	4	22	11	9	12	30	18	6	7	0
第4位	1	1	10	12	14	7	24	12	9	10	0
第5位	1	6	8	8	6	12	17	6	9	6	1
第6位	1	1	6	14	6	13	6	3	5	0	1
第7位	1	1	0	8	8	7	4	2	6	0	4
第8位	1	0	0	0	5	2	1	3	11	2	2
第9位	1	0	0	0	2	0	0	0	3	1	2
第10位	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	2
第11位	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
取引部品点数	221	21	87	61	65	57	123	89	55	35	13

備考. アイアールシー編『特別調査資料. 自動車部品200品目の生産流通調査』(アイアールシー, 1995年)より作成。

表 10-2. 部品メーカーの納入順位別・納入先自動車メーカーの複数化の状況—トヨタ自動車の「系列外企業」—

納入順位	取引部品の納入状況 (自動車メーカー別)										
	トヨタ	日産	三菱	マツダ	いすゞ	富士重	ダイハツ	スズキ	日野	本田技研	日産ディーゼル
第1位	164	24	29	6	5	4	3	10	1	9	0
第2位	55	30	31	22	5	5	13	15	4	18	0
第3位	14	18	19	18	17	10	16	16	5	26	1
第4位	9	14	18	24	11	9	16	20	2	14	1
第5位	7	12	9	17	14	9	19	19	9	6	2
第6位	4	5	9	15	19	13	12	3	5	4	4
第7位	2	3	8	6	7	9	12	6	12	1	7
第8位	1	3	2	1	4	8	11	4	9	6	9
第9位	1	0	0	3	11	4	3	0	5	5	10
第10位	0	0	2	0	0	1	0	0	9	1	8
第11位	1	0	0	0	0	1	0	0	3	0	6
取引部品点数	258	109	127	112	93	73	105	90	64	90	48

備考. 表 10-1 に同じ。

表 10-3. 部品メーカーの納入順位別・納入先自動車メーカーの複数化の状況—日産自動車の「系列企業」—

納入順位	取引部品の納入状況 (自動車メーカー別)										
	トヨタ	日産	三菱	マツダ	いすゞ	富士重	ダイハツ	スズキ	日野	本田技研	日産ディーゼル
第1位	5	158	6	0	1	4	1	1	0	2	1
第2位	8	14	13	9	12	32	0	5	1	9	20
第3位	2	3	15	8	8	12	2	2	2	9	18
第4位	1	2	5	5	9	5	3	6	2	4	9
第5位	2	1	4	5	5	5	3	2	1	0	4
第6位	0	1	3	3	3	5	2	1	2	1	2
第7位	1	0	1	2	2	2	2	2	3	1	4
第8位	1	0	0	0	0	1	2	0	3	3	3
第9位	0	0	0	1	2	3	1	0	5	1	1
第10位	1	0	0	0	0	0	0	0	1	1	4
第11位	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
取引部品点数	22	179	47	33	42	69	16	19	20	31	67

備考. 表 10-1 に同じ。

表 10-4. 部品メーカーの納入順位別・納入先自動車メーカーの複数化の状況—日産自動車の「系列外企業」—

納入順位	取引部品の納入状況 (自動車メーカー別)										
	トヨタ	日産	三菱	マツダ	いすゞ	富士重	ダイハツ	スズキ	日野	本田技研	日産ディーゼル
第1位	65	120	36	10	6	9	1	8	0	10	2
第2位	21	55	38	22	13	18	7	20	0	24	13
第3位	10	32	14	20	13	26	9	36	2	24	6
第4位	4	25	19	31	12	16	12	26	5	15	8
第5位	3	18	11	16	18	16	15	23	4	8	9
第6位	6	6	11	16	18	10	12	4	4	7	8
第7位	1	5	6	6	12	12	11	3	6	5	7
第8位	3	2	4	1	6	3	13	6	8	4	7
第9位	0	0	1	2	11	5	4	1	6	3	10
第10位	0	0	1	0	0	1	0	0	12	2	8
第11位	0	0	1	0	0	1	1	0	3	0	10
取引部品点数	113	263	142	124	109	117	85	127	56	102	88

備考. 表 10-1 に同じ。

かな差異がある。ただし、この中で第 2 位納入部品 55 部品と半数以上となっており、トヨタ側で分析される系列外企業の特徴が現われている。(2) また、第 1 位納入先をトヨタとする部品が 164 部品であり、他の自動車メーカーを第 1 位納入先とする部品が合計 91 部品(「第 1 位」欄の「日産 24 ~ 本田技研工業 9」の合計)と系列企業の場合と比較して増加している。(3) そして、他の自動車メーカーを第 2 位納入先とする部品は 143 部品となっている(「第 2 位」欄の「日産 30 ~ 本田技研工業 16」の合計)。

(2) 日産の場合

次に、日産の場合についても同じように検討する。「系列企業」については次の特徴がある(表 10-3 参照)。(1) 系列企業の日産への納入部品は合計 178 部品あるが、この中で 151 部品(84.8%)は日産へ第 1 位納入をしている。しかし、第 2 ~ 6 位となっているものが 17 部品ある。しかし、日産の場合も第 2 位が多い。(2) 第 1 位納入先を日産とする部品が 151 部品、日産以外を第 1 位納入先とする部品が 16 部品ある(第 2 位以下の数字は表参照)。このように、系列企業の納入状況では両自動車メーカーは同じ特徴がある。

そして、日産の「系列外企業」については次の特徴がある(表 10-4 参照)。(1) 系列外企業の日産への納入部品は合計 254 部品あるが、この中で 117 部品(46.1%)は日産へ第 1 位納入をしているが、第 2 ~ 11 位となっているものが 137 部品ある。特に第 2 位が 38.7%になる。(2) また、第 1 位納入先を日産とする部品が 117 部品であり、他の自動車メーカーを第 1 位納入先とする部品が合計 136 部品(253 マイナス 117)と多い。したがって、日産側で考察対象となっている系列外企業においては納入先順位を日産を第 1 位としていない部品の方が多いという点でトヨタの場合とは異なっている¹⁸⁾。

(3) 特に、トヨタ・日産へ「並行納入」の状況について

表 3 において、トヨタ・日産へ並行納入する系列企業はトヨタ・日産ともに 9 社であることを確認した。そして、表 10-1, および表 10-3 によって、トヨタ・日産へ並行納入する部品数はトヨタ 21 部品・日産 22 部品となっている。そして、お互いに相手側への部品の納入順位が低い場合も多いことまでがわかる。もう少し分析を続けると表 11 に示すとおりである。(1) 両自動車メーカーの該当企業の中にはそれぞれ「共同系列企業」4 社(企業名の後に * 印が付いている企業である)が含まれている。そして、共同系列企業以外の系列企業はトヨタ・日産間で互いに異なった企業となっている。これらの「並行納入」を行なっている「系列企業」

18) なお、取引部品別の納入順位の検討において、トヨタ・日産いずれかに「第 1 位納入」をしていない企業があることも明らかになった(単一部品の取引企業である場合と複数部品すべてが該当する場合がある)。トヨタでは系列企業 2 社と系列外企業 42 社、日産では系列企業 4 社と系列外企業 70 社がこれに該当していた。まず系列内外の企業に相違があることは重要である。その上で、系列企業にもこれに該当する企業があることに注意しておく必要がある。この事実も一次取引する「系列企業」で他の大多数の系列企業とは異なる位置の相違にあるものと考えることが出来る。

表 11. トヨタ自動車・日産自動車への「並行納入」の状況

該当企業		製造部品数	相手側への 納入部品数
トヨタ 自動車	光洋精工	5	2
	カヤバ工業*	2	2
	中央発条	6	5
	曙ブレーキ工業*	5	5
	日本ピストンリング*	3	2
	三桜工業*	2	2
	アート金属工業	2	1
	京三電機	2	1
	日本ワイパーブレード	1	1
日産 自動車	カヤバ工業*	3	2
	曙ブレーキ工業*	5	5
	市光工業	9	5
	栃木富士産業	5	2
	日本ピストンリング*	4	2
	エクセディ	1	1
	タチエス	5	2
	三桜工業*	2	2
	日本気化器製作所	1	1

備考. ①アイアールシー編『特別調査資料. 自動車部品 200 品目の
生産流通調査』(アイアールシー, 1995 年) より作成。
②企業名の後の*印は「共同系列企業」であることを示す。
③掲載は資本金規模順。

はそれぞれの相手側では「系列外企業」に分類されているので、両自動車メーカー側に共通して「系列企業」としては掲載されることはない(このような分類手続きについては、本稿(5)表 1 の「下請企業の類型分析の方法」参照)。したがって、表に示されている系列企業の中で両自動車メーカー側に重複して掲載されている「共同系列企業」の一方を除外すると、「並行納入」を行っている「系列企業」は合計 14 社である。(2)「製造部品数」とその中で並行納入されている「取引部品数」の関係を見ると、他の系列企業に比較して、共同系列企業の方が製造部品のすべてをトヨタ・日産へ並行納入する企業が多い¹⁹⁾。(3)そして、トヨタの系列企業の取り扱う部品では 21 部品が、また、日産の系列企業の取り扱う部品では 22 部品が両自動車メーカー間で並行納入される部品となっている。(4)表 10-1 における「日産」欄の「納入順位(第 1 位~第 11 位)」、および表 10-3 における「トヨタ」欄の「納入順位(第 1 位~第 11 位)」の数字は、これらの企業 14 社の取引部品についての納入順位が示されたものである²⁰⁾。

19) なお、同一の系列企業でトヨタ側と日産側で製造部品数が異なるのは、脚注 9 の②に示した理由によるものである。

20) ①なお、トヨタと納入先としての日産ディーゼル工業の関係を見ると、系列企業で日産ディーゼル工業に納入があった部品は 8 部品(4 企業-この中で共同系列企業 2 社で 5 部品)、系列外企業で 39 企業(53 部品)を納入している。そして、系列企業・系列外企業共通して納入順位は下位になっている(表 10-1, 表 10-2 参照)。②また、日産でも、ダイハツ、日野への納入は系列企業・系列外企業とも納入順位はより下位になっている(表 10-3, 表 10-4 参照)。

5. 「納入先自動車メーカー・親企業の複数化」の分析結果のまとめ

「企業別」の「納入先自動車メーカー・親企業の複数化」の分析を行なった予備的考察も重要である。しかし、予備的考察の分析のまとめは省略する。本論である部品サプライヤーが行なう「個別製造部品をめぐる取引関係」に関する分析、それも「各自自動車メーカー・親企業への納入依存度」の分析を詳細に行なった章の分析結果を再整理しておく。

第 1 に、「納入先自動車メーカー・親企業の複数化」の分析においても、部品サプライヤーの納入先親企業の複数化の進展状況を、部品サプライヤーの「個別製造部品をめぐる取引関係」のあり方によって「3つの生産系列」という考え方に基づいて企業群ごとに特徴を導き出すことによって、「群」として大きく特徴付けてサプライヤー・システムの中に「構造化」して示すことが出来ることを示したことである。特に通常の分析では考察対象としていない協力会非加盟企業も考察対象となっているので、「協力会加盟企業」、「協力会非加盟企業」、「系列企業」、「系列外企業」の「納入先自動車メーカー・親企業の複数化」の状況を特徴付けることが出来た。その上で、トヨタ・日産間に相違があったということである。しかも、予備的考察で行ったような「企業別」に検討するよりも、「個別の製造部品」別に検討する方が「群」としての特徴付けが明確になるような実態もあった。

第 2 に、個別の部品取引に関して「特定自動車メーカー・親企業への取引依存度」の分布状況を検討することは普通考えられる分析である。しかし、それのみでなく、「取引部品の自動車メーカー・親企業への納入順位」がどのようになっているのかを検討したことは新しい試みであった。この分析も「納入依存度」の分布状況の分析を補完し、「系列企業」と「系列外企業」を「群」として特徴付けることに役立った。また、系列主体となる親企業への納入と、それ以外の自動車メーカーへの納入がどのように相違しているのかを示すものであった。同時に、この分析によって、特定親企業の「系列企業」でありながら、いずれの部品取引においても当該親企業を第 1 位納入先としない系列企業という特別な位置を占める場合があるということが明らかになった。これも系列取引構造内の系列企業の位置を一律なものとして考えてはいけないという証拠を提供し、本稿(10)において、「系列内部の問題」を詳しく検討する場合に役立つと考えている²¹⁾。以上の分析は、部品サプライヤーの「個別製造部品をめぐる取引関係」を現す数字を導入して、取引関係の持ちかたを「群として」特徴付ける分析方向だけでなく、それぞれの部品サプライヤーが製造する個別の部品についての納入先自動車メーカーの複数化の状況も詳細に分析しておくことが重要であることも示している。この方法による分析は、今後問題視点を変えて、個別の系列企業を巡る納入先多様化の状況や、特定の機能や技術特性を

21) これと同様に、本稿(7)および(8)において検討した「部品調達方法の基本構造」の位置において、いずれの取引部品についても第 1 位調達先を確保出来ない部品取引を行なっている系列企業が存在している(ただし、分析結果は本稿(7)(8)においては示されていない)。この点に関しては、「系列内部の問題」として本稿(10)の適切な箇所でも検討したい。

持った部品に関する納入先多様化の状況、また、取引開始して間もない部品についての納入先多様化の状況等の分析に連結していけるものである。

第3に、分析対象企業としてきたのは、親企業が運用する「部品調達方法の基本構造」において特定の位置に配置されて納入先自動車メーカーに対する応分の部品納入量を獲得している企業であり、しかも、当該企業が取り扱う「個別製造部品の取引関係」についての分析であり、分析結果は本稿(7)(8)の分析結果と連結することが出来るものであった。すなわち、次稿において「部品調達方法の基本構造に関する分析」(=自動車メーカー・親企業の部品サプライヤーに対する取引依存度の分析)と「納入先自動車メーカー・親企業の複数化に関する分析」を統一的に把握する準備が出来たことである。直接的に利用する分析結果がどれであったのかは本稿(10)においてあらためて示したい。

最後に、本稿における納入先自動車メーカー・親企業の複数化に関する分析結果は、1996年以降～現在に至るサプライヤー・システムや系列取引構造の変化を検討する場合の「起点」となる事実とこれを明らかにしていくために必要な分析方法や分析枠組みが得られたということである²²⁾。

(続く)

22) 1996年までの経年変化の状況を明らかにすることも重要なことであるが、今回は行なわれていない。以前の拙稿においては、1972年と1985年における協力会加盟状況そして親企業納入率の比較を行なった。親企業納入率の比較については重要な結論があった。すなわち、系列企業の親企業納入率の変化を「1973～1978年間の平均」と「1979～1985年間の平均」とを比較し、もともと「親企業納入率が高い企業」では「1973～1978年平均」より「1979～1985年平均」の方が低く、「親企業納入率が低い企業」ではその逆の企業が多かったことである。すなわち、この期間においては単純に親企業依存度を下げる方向にだけ進展していないこと、また、親企業が望む取引依存度があるということを示す事実があったことである(拙稿「下請制の変化と元方複数化段階の企業系列再考—自動車部品工業・『非独占大企業』の競争構造(中)」26～35頁。および、拙稿「下請制の変化と下請制理論の検討—『系列企業』の競争構造(3)—」45～49頁参照)。

