

論 説

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)—

松 井 敏 邇

目 次

はじめに

I. 「生産分業体制の構築の分析」の意義と実証分析の方法

II. 部品調達方法の基本形態と部品サプライヤーの編成 (以上, 第 48 巻第 2・3 号)

III. 部品調達方法の基本構造における部品サプライヤーの位置の測定とその「構造化」
(以下, 本号)1. 「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」と部品サプライヤーの
の存立態様2. 部品サプライヤー別に見た取引部品についての「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」

3. 系列外企業と協力会非加盟企業の存立態様

IV. 部品調達方法の基本構造と「部品サプライヤーの分類」

1. 部品調達方法の基本構造と「資本の階層性」が相違する部品サプライヤーの編成

2. 部品サプライヤーの取引部品の特徴についての補足的説明

V. 部品サプライヤーの「業界構造」に占める位置—部品サプライヤーの競争力—

1. 自動車部品業界の構成企業

2. 業界順位の異なる部品サプライヤーが生産分業体制の構築に参加している状況

結びにかえて—分析結果と今後の課題—

III. 部品調達方法の基本構造における部品サプライヤーの
位置の測定とその「構造化」

1. 「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」と部品サプライヤーの存立態様

(1) 分析課題

本稿(上)において, 最初に提示した「部品調達方法の基本形態」を具現化した「部品調達方法の基本構造」の特徴, それも全体像と呼べるものが明らかになった¹⁾。ただし, 前稿の分析は「個別企業」としての部品サプライヤーが部品調達方法の基本構造に占める位置を定める

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。

ことを主要な目的としたものであった。ところが、サプライヤー・システム内における個別の部品サプライヤーの配置の状況を明らかにするだけでは部品調達方法の基本構造内に組み込まれた部品サプライヤーの位置や企業の編成状況を「構造化」して示しにくい。そこで、部品調達方法の基本構造における部品サプライヤーの位置や企業の編成状況を「構造化」して示す分析方法を採用していく。

このためには部品サプライヤーをグループ化し、「群として」の「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を行い、部品調達方法の基本構造内の位置を特徴付けていきたい。その場合、第1に、部品調達方法の基本形態を構成する部品取引関係ごとに「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」、すなわち、「自動車メーカーの調達シェア（順位）」についての詳しい分析を行う。「自動車メーカーの調達シェア（順位）」・「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（順位）」とは、自動車メーカーが当該部品取引について、いかなる部品サプライヤーを重視して生産分業体制の構築に動員しているのかを示している。第2に、検討方法をかえて、部品サプライヤー別に取扱部品が部品取引関係においていかなる調達シェア（順位）にあるのかを検討する。この場合には、同じ「自動車メーカーの調達シェア（順位）」という数字は自動車メーカーによる部品調達方法の運用の結果としての部品サプライヤー側における部品製造状況を現わしている。そして、この数字は部品メーカーにとっては当該部品取引において部品サプライヤー自身の経営努力の結果、応分の部品納入量（＝生産分業体制構築の上での位置）を獲得した結果であることを示すものである。

（2）取引部品別の「自動車メーカーの調達シェア（順位）」と部品サプライヤーの位置の測定

まず、取引部品ごとに部品サプライヤーが取引する部品についての「自動車メーカーの調達シェア」を検討することによって部品調達方法の基本構造における部品サプライヤーの配置の状況を明らかにしていく。表7は付表1（前稿(7)巻末掲載）における数字を基礎にして各部品調達方法の基本形態に組み込まれた部品サプライヤーの取引部品について「自動車メーカーの調達シェアの占める順位」の状況を見たものである²⁾。(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。(2)協力会非加盟企業の存在態様については括弧内の数字で示されている。(3)表ではすべての部品調達方法の基本形態の状況を示しているが、基本形態の中で「系列内企業と系列外企業を組み込んだ複数発注」以外の部品調達方法の形態は、「単独発注」、「複数発注」とともに系列企業、または系列外企業のいずれかが調達シェアの第1位以下すべての順位を占めている。そこで考察の中心となるのは「系列内企業と系列外企業を組み込んだ複数

2) なお、「内製化」は調達シェア順位には含めていない。したがって、順位というのは、外部企業における順位を示している。

表 7-1. 自動車メーカーの調達シェア（順位）の状況（トヨタ自動車）

部品調達方法の基本形態別		親企業の調達シェア順位別・部品取引数							合計
		第 1 位	第 2 位	第 3 位	第 4 位	第 5 位	第 6 位	第 7 位	
系列企業	(1)系列企業のみへの単独発注	29(2)							29(2)
	(2)系列内企業のみを組み込んだ複数発注	20(1)	20(2)	4(0)					44(3)
	(3)系列内企業と系列外企業を組み込んだ複数発注	71(0)	42(0)	18(1)	14(2)	3(1)	1(0)		149(4)
	各部品調達方法の基本形態合計	120(3)	62(2)	22(1)	14(2)	3(1)	1(0)	0	222(9)
系列外企業	(1)系列外企業のみへの単独発注	9(0)							9(0)
	(2)系列外企業のみを組み込んだ複数発注	19(3)	19(5)	13(4)	4(2)	2(0)	1(1)		58(15)
	(3)系列内企業と系列外企業を組み込んだ複数発注	40(4)	64(14)	48(12)	19(9)	11(6)	3(1)	2(0)	187(46)
	各部品調達方法の基本形態合計	68(7)	73(19)	61(16)	23(11)	13(6)	4(2)	2(0)	244(61)

備考. ①本稿(7)巻末掲載の付表 1 より作成。

②括弧内の数字は協力会非加盟企業の数字。

表 7-2. 自動車メーカーの調達シェア（順位）の状況（日産自動車）

部品調達方法の基本形態別		親企業の調達シェア順位別・部品取引数							合計
		第 1 位	第 2 位	第 3 位	第 4 位	第 5 位	第 6 位	第 7 位	
系列企業	(1)系列企業のみへの単独発注	29(1)							29(1)
	(2)系列内企業のみを組み込んだ複数発注	14(3)	14(3)	2(1)					30(7)
	(3)系列内企業と系列外企業を組み込んだ複数発注	63(2)	32(4)	11(2)	6(2)	2(1)			114(11)
	各部品調達方法の基本形態合計	106(6)	46(7)	13(3)	6(2)	2(1)	0	0	173(19)
系列外企業	(1)系列外企業のみへの単独発注	18(2)							18(2)
	(2)系列外企業のみを組み込んだ複数発注	42(8)	42(11)	19(10)	9(4)	4(3)			116(36)
	(3)系列内企業と系列外企業を組み込んだ複数発注	24(4)	55(12)	30(11)	16(5)	7(3)	2(1)		134(36)
	各部品調達方法の基本形態合計	84(14)	97(23)	49(21)	25(9)	11(6)	2(1)	0	268(74)

備考. 表 7-1 と同じ。

発注」における状況である。

トヨタの場合には以下のような特徴がある。まず、第 1 に、考察の中心となる「系列内企業と系列外企業を組み込んだ複数発注」だけに注目すると、系列企業は調達シェア第 1 位の部品が 71 部品、そして、調達シェア第 2 位が 42 部品と多くなっている。これに対して、系列外企業では調達シェア第 1 位の部品が 40 部品となっているように系列企業と比較してかなり少なくなっている。そして、第 2 位が 64 部品、第 3 位が 48 部品と多くなってくる。第 2 に、他の基本形態を含めた合計（「各部品調達方法の基本形態合計」欄）では、系列企業では調達シェア第 1 位が 120 部品と多くなる。系列外企業の場合には、調達シェア第 1 位を占める部品取引が 68 部品である。サプライヤーシステムへ参加する系列企業は 44 社、系列外企業は 145 社であり（本稿(7)表 2 参照）、この中で、「系列内企業と系列外企業を組み込んだ複数発注」に取引参加する系列企業（実数）は 40 社、系列外企業では 111 社であったことからすれば（前稿(7)表 3 参照）、調達シェアが第 1 位を占める系列企業の割合は高いことがわかる。「系列内企業と系列外企業を組み込んだ複数発注」内でも、また、全体的状況でも「系列企業」の方が調達シェアの高い順位で生産分業体制上の役割を果たしていることになる。

次に、日産の場合も同様に見てみよう。第1に、「系列内企業と系列外企業を組み込んだ複数発注」では、系列企業は調達シェア第1位の部品（63部品）と第2位（32部品）が多い。系列外企業では調達シェア第1位の部品は24部品と系列企業の半数以下になってくる。そして、系列外企業は調達シェア第2位、第3位の部品が多くなる。なお、サプライヤー・システムに参加する企業は系列企業43社、系列外企業147社であり、この中でこの基本形態に参加する企業は系列企業35社、系列外企業84社である。日産ではもともとこの基本形態に組み込まれている部品サプライヤーはトヨタより少なかったため（本稿(7)表3参照）、該当する部品数はトヨタより少なくなる。第2に、しかし、他の部品調達方法の基本形態を含めた合計では、系列企業では調達シェア第1位を占める部品取引が106部品、そして、系列外企業の場合には84部品となっている。日産の場合には、もともと「系列外企業のみを組み込んだ複数発注」に該当する部品取引数が多かったこと（本稿(7)表3参照）が理由となり、各基本形態合計では、系列外企業が調達シェア第1位や第2位を占める部品がトヨタの場合より多くなってくるのである。

次に、特に協力会非加盟企業（括弧内の数字）の位置について見てみよう。トヨタの場合、(1)「系列内企業と系列外企業を組み込んだ複数発注」においては、協力会非加盟企業が調達シェア第1位を占める部品は4部品（系列企業は該当部品なし、系列外企業4部品）と少ない。(2)また、他の基本形態を含めた合計では13部品（系列企業3部品、系列外企業10部品）となる。(3)協力会非加盟の系列外企業の方が第1位を占めている場合が多い。これは分析対象となっている協力会非加盟企業65社の中で系列企業は8社しかなかったためである。

日産の場合には、(1)協力会非加盟企業で、調達シェア第1位を占める部品は、「系列内企業と系列外企業を組み込んだ複数発注」では6部品（系列企業は2部品、系列外企業で4部品）となる。(2)また、他の基本形態を含めた合計では系列企業で20部品（系列企業で6部品、系列外企業で14部品）となる。(3)協力会非加盟の系列企業の役割はトヨタの2倍となる。これは分析対象となっている協力会非加盟企業72社の中で系列企業は8社しかなかったという特徴はトヨタと共通するが、日産の場合には、非加盟の系列企業の中に「中核的グループ企業」3社（6部品はすべて担当）が含まれているためである。

そこで、系列企業全体（協力会加盟企業+協力会非加盟企業）が調達シェア第1位を占める部品の中で、「中核的グループ企業」が第1位を占める部品がどれだけあるか調べてみると、トヨタにおいては、系列企業全体120部品（表7の系列企業の基本形態合計の数字）の中で68部品、日産の場合には106部品の中で、上の8部品だけというように、「中核的グループ企業」の役割に大きな差異が存在していることに注意しておくべきである。

(3)「複数発注の程度」別・「自動車メーカーの調達シェア・順位」

以上の分析でも、一応の結論はついている。しかし、これまでの考察においては、部品サプライヤーが当該部品取引において同じ調達シェア（順位）に位置していても、どの程度（2社～7社）の複数発注における順位なのかわからない。そこで、表8は「系列内企業と系列外企業を組み込んだ複数発注」について、部品サプライヤーを系列企業と系列外企業に区別した上で、「複数発注の程度」別にそれぞれの種類の企業の取引部品が「自動車メーカーの調達シェア」

表8-1.「複数発注の程度」別・「自動車メーカー・親企業の調達シェアの順位」(トヨタ自動車)

自動車メーカー・親企業の調達シェア順位	「複数発注の程度」別・部品取引数													
	2社		3社		4社		5社		6社		7社		合計	
	系列	非系列	系列	非系列	系列	非系列	系列	非系列	系列	非系列	系列	非系列	系列	非系列
第1位	32	11 (2)	23	12	11	8	4	6 (1)		2 (1)		2	70	41 (4)
第2位	11	32 (9)	18	17 (2)	7	12 (2)	4	6 (1)	2		1	1	43	68 (13)
第3位			7 (1)	28 (4)	7	12 (4)	3	7 (1)		2 (2)	1	1	18	50 (14)
第4位					7 (2)	12 (8)	5	5	1	1 (1)	1	1	14	19 (9)
第5位							1 (1)	9 (5)		2 (1)	2		3	11 (6)
第6位										2 (1)	1	1	1	3 (1)
第7位												2	0	2
合計	43	43 (11)	54 (1)	57 (6)	32 (2)	44 (14)	17 (1)	33 (8)	3	9 (6)	6	10	149 (4)	194 (46)

備考. ①付表1より作成。

②括弧内は「協力会非加盟企業」の数字（該当企業が存在する場合のみ記述）。

表8-2.「複数発注の程度」別・「自動車メーカー・親企業の調達シェアの順位」(日産自動車)

自動車メーカー・親企業の調達シェア順位	「複数発注の程度」別・部品取引数													
	2社		3社		4社		5社		6社		7社		合計	
	系列	非系列	系列	非系列	系列	非系列	系列	非系列	系列	非系列	系列	非系列	系列	非系列
第1位	39 (3)	9 (2)	10	8 (2)	8	4	4 (1)	5	2		*	*	63 (4)	26 (4)
第2位	9 (1)	39 (10)	8	10 (2)	7 (1)	5	7	2	2		*	*	33 (2)	56 (12)
第3位			4 (1)	14 (5)	4	8 (2)	3 (1)	6 (2)		2	*	*	11 (2)	30 (9)
第4位					2	10 (3)	3 (2)	6 (1)	1	1	*	*	6 (2)	17 (4)
第5位							1 (1)	8 (3)	2 (1)		*	*	3 (2)	8 (3)
第6位										2 (1)	*	*		2 (1)
第7位	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
合計	48 (4)	48 (12)	22 (1)	32 (9)	21 (1)	27 (5)	18 (5)	27 (6)	7 (1)	5 (1)	*	*	116 (12)	139 (33)

備考. 表8-1に同じ。

でいかなる順位にあるのかを見たものである。

まず、トヨタの場合には、「2社複数発注」においては、系列企業が調達シェアで第1位を占める部品は32部品、第2位を占める部品は11部品になっている。「系列内企業と系列外企業を組み込んだ複数発注」であるので、一方の系列外企業の数字は逆に調達シェア第1位の部品は11部品、第2位を占める部品は32部品となってくる。同様に見ていくと、2社～3社の「複数発注」においては系列企業が調達シェア第1位を占める部品数は系列外企業の占めるものと比較して明らかに多い。そして、系列外企業は各複数発注において系列企業の場合よりも調達シェア順位の低い位置で多くの部品取引を行なっていることがわかる。ただし、それ以上の複数発注においては、系列企業がシェア第1位というのはあまり目立たない。そればかりか、系列企業で調達シェアが第1位を占める部品が系列外企業より少なくなるか、あるいは調達シェアで第1位を占めていない場合もある。

そして、日産においては、5社複数発注のみ調達シェア第1位を占めるのは系列外企業の方が多くなっているが、その他の程度の異なる複数発注においては調達シェアが第1位を占める部品は系列外企業より系列企業が多くなっている。ここでも、系列外企業は各複数発注において系列企業の場合より調達シェア順位の低い位置で多くの部品取引を行なっている。

協力会非加盟企業（表の括弧内の数字）について見ておこう。トヨタの場合、協力会非加盟の系列企業では調達シェア第1位を占めている部品取引はなく、3～5社の複数発注でいずれも最下位の順位となっている。これに対して、非加盟の系列外企業では、2～5社の複数発注において下位の順位に位置する部品で取引している場合が多くなっている。しかし、3つの程度の異なる複数発注において合計4部品が調達シェア第1位を占めている。このような部品取引には特別な事情があるかどうかには注意しておく必要があるであろう。そして、日産の場合には、系列企業では2社複数発注と5社複数発注において、4部品が調達シェア第1位を占めている。これは協力会非加盟の「中核的グループ企業」の数字である。系列外企業では、2社～3社の複数発注において4部品が調達シェア第1位を占めているが、ここでもより下位の順位に位置する部品で取引している場合が多くなっている。

以上のように見てくると、「系列取引の構造を内包したサプライヤー・システム」の意味が明確になってくるであろう。部品サプライヤーの状況を見てくると、複雑な状況も存在しているものの、部品サプライヤーをそれぞれの「群」として一括りにすることによって部品調達方法の基本構造における位置を大きく特徴付けようとする、系列企業群が部品調達方法の運用において最も重要な位置を占めていること、すなわち、自動車メーカーを中心にして、「系列企業」、「系列外企業」（以上は、「協力会加盟企業」と一括りに出来る）、「協力会非加盟企業」とい

う企業群の間に序列が存在することになっていると考えることが出来る³⁾。

しかし、その上で、いずれの企業群においても、上で結論付けたような大きな特徴付けとは異なる位置にある部品取引を行う部品サプライヤーが存在していること、すなわち、(1)全体的特徴としては上位に位置付けられる系列企業群の中においても、低い順位の部品取引だけをしている場合や、(2)逆に、全体的特徴としては下位に位置付けられる企業群の中にあっても、高い順位の部品取引を行っている場合があることである。(3)したがって、「群として」の部品サプライヤーの存在を生産分業体制の中に大きく特徴付けた後には、上のような複雑な状況をどのように見ていくのかという問題点があらたに生じてくる。

(4)「系列主体の取引」と「系列外主体の取引」

部品調達方法の基本形態の中で、「系列企業と系列外企業を組み込んだ複数発注」はそれぞれの企業群への発注比率を合計した場合、系列内外いずれの企業群への発注が多いのかによって、「系列主体の部品取引」と「系列外主体の部品取引」に区別することが出来る。先の付表

表 9. 「系列主体の取引」と「系列外主体の取引」との区別
(「系列企業と系列外企業を組み込んだ複数発注」の場合)

		「系列企業」への発注比率 (調達シェア) 別 (%)										合 計
		～ 10	～ 20	～ 30	～ 40	～ 50	～ 60	～ 70	～ 80	～ 90	～ 100 未満	
トヨタ自動車	実 数	7	9	14	13	11	13	9	10	6	18	110
	比率%	6.4	8.2	12.7	11.8	10.0	11.8	8.2	9.1	5.5	16.4	100.0
	主体別	54					56					110
		49.1%					50.9%					100.0
日 産 自 動 車	実 数	2	5	9	7	7	6	6	14	15	18	89
	比率%	2.2	5.6	10.1	7.9	7.9	6.7	6.7	15.7	16.9	20.2	100.0
	主体別	30					59					89
		33.7%					66.3%					100.0

備考. ①本稿(7)巻末掲載の付表 1 より作成。

②トヨタ自動車側に不明企業が 1 社ある (110 + 1 = 111 社)

3) 本稿の検討方法のように、部品サプライヤーを「群」として系列企業・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を行うということは、「生産系列」の領域設定の議論と関係してくるであろう。この点に関して、中小企業論においては「生産系列」というのは「系列企業が関わる生産面の組織化」であるとしていた (例えば、①藤田敬三『日本産業構造と中小企業—下請制工業を中心に—』岩波書店, 1965 年, 270 頁。②巽信晴『独占段階における中小企業の研究』三一書房, 1960 年, 179 頁。③酒井安隆『企業研究と産業構造』日本評論社, 1965 年, 22 頁。④最近でも、吉田敬一「生産系列化」神戸大学大学院経営学研究室編・編集代表奥林康司・宗像正幸・坂下昭宣『経営学大辞典 (第 2 版)』中央経済社, 1999 年, 537 頁)。ただし、系列企業が関わる生産組織以外にも使用しようとしている論述が同一の論者の中にもあり見解に混乱が見られる。つまり、現在使用されているサプライヤー・システムという概念がなかったために、系列関係を越えた生産組織の領域を括る用語はなかったためであると理解できる。しかし、「生産系列」を「系列企業が関わる生産面における組織化」にだけ限定しては、サプライヤー・システム全体の生産の組織化の状況を示せない。そこで、本稿におけるこれまでの分析結果を考慮すると、「生産系列」を、①系列企業が関わる生産とする場合、②系列外企業も含めた協力会加盟企業が関わる生産とする場合、③協力会加盟企業と協力会非加盟企業双方が関わる生産とする場合という 3 通りに区別して用いることが妥当であると考えられる。

1 では、部品取引ごとに「自動車メーカーによる系列企業からの調達シェア合計」が示されている（「系列企業からの調達シェア合計」欄参照）。表 9 はこの数字をもとに「系列企業への発注比率階層別」に部品取引を分類したものである（なお、「系列企業と系列外企業を組み込んだ複数発注」であるので、「特 100」に該当する部品取引はない）。そこでは、系列内外の企業への発注比率の組み合わせはかなり多様になっている。(2)そこで、「系列主体の取引」を「系列企業に対する発注量が非系列企業に対する発注量より多くなっている場合（とりあえず「50%以上」とするのが妥当であろう）」として、これがどれだけあるのかを見てみると、トヨタ自動車では、全体の 50.9%が「系列主体の部品取引」となっている。このように、系列企業と系列外企業に並行発注している部品取引を「系列主体の取引」と「系列外主体の取引」に区別してみるとという分析によっても、資本関係によって自動車メーカーとの関係を強化された「限定された系列企業」が部品調達方法の基本構造に占める位置が大きいと言える。日産自動車でも同様の傾向になっており、全体の 66.3%が「系列主体の取引」となっている。

すでに見たように、「系列企業」が関わる部品取引は「系列企業への単独発注部品」と「系列企業のみを組み込んだ複数発注」があった。これを加えてみると、「限定された数の系列企業」が部品取引に占めている位置、すなわち、生産分業体制内に占めている位置はかなり大きくなってくる。トヨタ自動車の場合、「系列企業への単独発注部品」29 部品と「系列企業のみを組み込んだ複数発注」20 部品に、この「系列企業と系列外企業を組み込んだ複数発注」の中の「系列主体の取引」56 部品を加えると、合計で 105 部品（54.4%）が「系列企業」が関わる度合いが高い部品取引と考えることが出来る。日産の場合も同様に検討出来る。

さらに、表では「内製化」は「系列主体の取引」に含まれていない。そこで、この「内製化」も含ませて「系列主体の取引」と考えてみると、トヨタにおいては「系列主体の取引」としてさらに 15 部品が加わり合計で 71 部品（64.5%）となる。日産においては「系列主体の取引」として 7 部品が加わり、合計 66 部品（74.2%）となることにも注意しておきたい⁴⁾。

2. 部品サプライヤー別に見た取引部品についての「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」

(1) 系列企業・他系列企業・協力会加盟企業・協力会非加盟企業の存在態様

次に、部品サプライヤーの側から「自動車メーカーの調達シェア」の状況を検討してみてみることにする。巻末に掲載した付表 2 は部品サプライヤー別に当該企業が自動車メーカーに納入する取引部品ごとに「自動車メーカーの調達シェア」がどのようになっているのかを見た

4) なお、本稿(7)巻末掲載の付表 1 の 25 頁掲載部品に「系列企業からの調達シェア合計」が「100%」になっている部品がトヨタ側に 2 つある。いずれも系列外企業からの調達シェアが「僅少」となっている部品メーカーとの取引が存在している部品取引を 100 % と処理していることである。厳密ではなかったので訂正したい。

ものである。同じ「自動車メーカーの調達シェア」という数字を用いるとしても、前稿(7)巻末掲載の付表 1 より付表 2 の方が自動車メーカーの運用する部品調達方法への対応として、部品サプライヤーが行なった経営努力の結果がどれほど応分の部品納入量の獲得につながっているのか、すなわち、生産分業体制構築の上でどのような位置を獲得したのかという事実をより明確に示すことが出来る。

付表 2 は次の手続きで作表されている。(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。(2)すでに本稿(6)掲載の表 1 において系列企業がどのような企業であるのか具体的に明らかになっていたが、ここでは系列外企業がどのような企業であるのか明らかである。これで「自動車部品 200 品目」についての取引企業がすべて明らかになっている。(3)部品サプライヤーは 3 つの「資本の階層性」別(各階層所属企業は資本金規模順)に配列されている。(4)協力会加盟企業と協力会非加盟企業の区別がされている(協力会非加盟企業は企業名に*印をしている)。したがって、系列企業、他系列企業、協力会加盟企業、協力会非加盟企業という企業群ごとの特徴も明らかに出来る。(5)自動車産業売上高比率と取引製品数については、本稿(4)85～88 頁で検討済であるが、ここでは個別の企業ごとに明らかとなっている。(6)各取引製品について「自動車メーカーの調達シェア」が階層別に明らかになっている⁵⁾。この数字によって、

表 10. 部品サプライヤー別に見た取引部品の「自動車メーカーの調達シェア」

グループ別		該 当 企業数	取引部 品点数	自動車メーカーの当該取引部品に対する調達シェア (%)										
				～ 10	～ 20	～ 30	～ 40	～ 50	～ 60	～ 70	～ 80	～ 90	～ 100	特 100
トヨタ自動車	系列企業	44 (7)	220 (12)	45 (3)	26 (4)	26	14	26 (1)	20	5	11	6	19	23
	系列外企業	135 (58)	263 (71)	108 (45)	44 (9)	21 (3)	23 (3)	29 (4)	5 (1)	13 (1)	8	1	1	6
	合 計	179 (65)	483 (83)	153 (48)	70 (13)	47 (3)	37 (3)	55 (5)	25 (1)	18 (1)	19	7	20	29
日産自動車	系列企業	42 (6)	188 (21)	27 (6)	12 (1)	18 (5)	17 (5)	14 (3)	7 (1)	2	18	13	19	26
	系列外企業	148 (66)	270 (81)	101 (50)	36 (8)	23 (3)	20 (1)	21 (5)	10	7 (1)	11 (1)	7	11 (2)	14
	合 計	190 (72)	458 (102)	128 (56)	48 (9)	41 (8)	37 (6)	35 (8)	17 (1)	9 (1)	29 (1)	20	30 (2)	40

備考. ①付表 2 より作成。

②括弧内の数字は「協力会非加盟企業」のものを示す。

5) 再度確認することになるが、ここで「取引製品点数」というのは、①トヨタ・日産いずれかの特定納入先自動車メーカーと取引関係にある製造部品(点数)のことである。したがって、両自動車メーカーに同時納入をしている部品メーカーにおいてはトヨタ・日産のいずれの側に掲載されているかによって製品点数や製品種類が異なっている場合がある(例えば、市光工業、日本ビストンリング等。ただし、付表 2 からは取引部品の種類はわからない)。② 200 品目に限定されているものであること。③トヨタ・日産以外の自動車メーカーとの取引に対応する部品を別に製造している場合には、付表 2 には掲載されていない。④言うまでもないが、自動車メーカーとの取引部品に限定されているので、自動車産業以外の上位企業に納入する製品を製造している場合がある。

いずれの部品サプライヤーが単一部品の取引企業であり、自動車メーカーの調達シェアがどの程度のものか、また、部品サプライヤーが「自動車メーカーによる調達シェア」の程度の異なる部品をどのように組み合わせて製造しているのかがわかる。

付表 2 を見るだけでも特徴的な事実がわかる。トヨタにおいては以下の特徴がある。系列企業では 1 社当たりの取引製品点数が多いこと、しかも、突出した企業が中核的グループ企業 2 社（アイシン精機、日本電装）の生産状況がわかること、そして、系列外企業では取引製品点数は少ないことが再確認出来る（本稿(4)も参照）。日産においては次の特徴がある。系列企業と系列外企業の取引部品の調達シェア分布の全体的特徴についてはトヨタとだいたい同じ状況である。しかし、トヨタのように突出した中核的グループ企業が存在しない代わりに、大企業層の系列企業でトヨタの系列企業より取引部品数の多い企業が見られる。

次に、表 9 は付表 2 の数字をもとに、その特徴を整理したものである。トヨタにおいては以下の特徴がある。(1)系列企業では調達シェアの程度はかなり分散し、「～ 10%」のものからかなり高い調達シェアを確保している部品取引を行っている場合がある。すなわち、調達シェアの高い場合には、部品サプライヤーの経営努力の結果として応分の部品納入量を獲得していることである。しかし、複数部品の取引企業で調達シェアの高い部品だけで取引している系列企業はあまりないことも示している。(2)これに対して、系列外企業では調達シェア「～ 10%」の部品取引が相当多くなっており、しかも、全体として調達シェアの低い部品取引に集中している。(3)そして、協力会非加盟企業（括弧内の数字）について見ると、系列企業、系列外企業とも調達シェアの低い部品取引に集中している。この場合、協力会非加盟の系列外企業の大部分の取引部品は 1 部品の企業であり（本稿(4)参照）、調達シェアは「～ 10%」のものが圧倒的に多い。

次に、日産においては次の特徴が見られる。(1)系列企業では調達シェアの分散の程度はトヨタと同じようである。しかし、「～ 80%」～「特 100%」が多くなっている。調達シェアの程度が高い部品取引を行っている場合が多くなっている。また、「～ 10%」の部品取引はトヨタの場合よりも少ない割合である。(2)系列外企業では「～ 10%」が多くなるが、「～ 90%」,「～ 100%」,「特に 100%」に該当する部品がトヨタの場合より多くなっている。(3)そして、協力会非加盟企業では、取引部品が 1 部品の企業であり、調達シェアは「～ 10%」のものが圧倒的に多い。ただし、こちらでは「～ 80%」1 部品,「～ 100 %」2 部品の部品取引も行われている。

(2) 特に「自動車メーカーの調達シェアが低い部品」の取引企業について

部品サプライヤーの中には、いずれの企業群においても「自動車メーカーによる調達シェアの低い部品（その結果、調達順位の最下位、あるいは、それに準ずる位置に置かれる部品）」で取引する企業が存在する。ここでは、「自動車メーカーの調達シェアの低い企業」に注目することによつ

表 11. 「自動車メーカーの調達シェア」の低い企業（調達シェア「10%以下」の部品取引）の詳しい状況

	企業類型		該当 企業数	自動車メーカーの調達シェア「10%以下」の部品取引										合計
				～1%	～2%	～3%	～4%	～5%	～6%	～7%	～8%	～9%	～10%	
トヨタ	類型 I	系 列	19 (2)	5	5	2	3	5		2	3	4	3	32
		系 列 外	33 (2)	3	8	4	3	6	4	3	2	6	7	44
	類型 II	系 列	6 (3)	2	2	1	2	1		1	1	1		17
		系 列 外	48(36)	28	11	4	5	3	1	3	4		4	58
日 産	類型 I	系 列	12 (1)	4		2	1		1	3	1	3	1	16
		系 列 外	22 (3)	4	3	4	4		4	2	3	3	3	30
	類型 II	系 列	6 (2)		1	2	1		1		1		2	8
		系 列 外	54(40)	11	15	6	7	4	4	4	6	5	6	68

備考. ①アイアールシー編『自動車部品 200 品目生産流通調査』より作成。

②「該当企業数」欄の括弧内の数字は「協力会非加盟企業」の数字。

③トヨタにおける「～1%」には「僅少」と記入のあったものが、類型 I の「系列外」に 2 部品、類型 II の「系列外」に 5 部品が存在する。

て、部品調達方法の基本構造の内の部品サプライヤーの存在態様をより明確にしていく。ここでの検討結果から、先に示した「群として」大きく特徴付けられた企業群の部品取引関係の中で、この特徴とは異なる位置にある部品取引や複雑な状況にある部品取引をどのように位置付けるのかという問題点に 1 つの解答が与えられるであろう。

まず、この「調達シェアが低い」という場合の基準をどこに設定するのかという問題があるが、ここでは先の表 10 で「調達シェア 10%以下」に分類されている部品取引を典型的な場合と考えてみよう。そして、調達シェアが低い部品取引を行う部品サプライヤーを、「類型 I. 複数部品の取引企業が一方で調達シェアの高い部品を取引しながら、特定部品については調達シェアの低い部品で取引している企業」と、「類型 II. 調達シェアの低い部品のみで取引している企業」を区別してみた。この区別により、調達シェアが低い部品取引を行う部品サプライヤーの特徴がわかる。付表 2 を見ると、どの企業がいずれの類型に該当するのかわかるであろう。そこでは、資本規模が小さくなる程「類型 II」に該当する企業が多くなること、また、「10%以下」の数字がどのようなものかということも明らかになる。

そこで、表 11 は該当する企業の状況を整理したものである。(1)トヨタにおいては、「類型 I」に該当する部品サプライヤーは 52 社（系列企業 19 社、系列外企業 33 社、この中で協力会非加盟企業は 4 社）、そして「類型 II」に該当する部品サプライヤーは 54 社（系列企業 6 社、系列外企業 48 社、この中で協力会非加盟企業は 39 社）となり、日産においては、「類型 I」に該当する部品サプライヤーは 34 社（系列企業 12 社、系列外企業 22 社、この中で協力会非加盟企業 4 社）、そして「類型 II」に該当する部品サプライヤーは 60 社（系列企業 6 社、系列外企業 54 社、この中で協力会非加盟企業は 42 社）である。(2)両自動車メーカーに共通して、系列企業は「類型 I」に分類されるものが多く、系列外企業や協力会非加盟企業は、「類型 II」に分類されるものが多い。特に

協力会非加盟企業は「類型Ⅱ」に該当する企業の典型であり、本稿で考察対象となっている協力会非加盟企業全体の中で、トヨタでは 60.0%、日産では 58.3%が「類型Ⅱ」に所属していることになる⁶⁾。

ここでの検討方法では、「類型Ⅰ」に該当する企業で「一方で調達シェアの高い部品取引をしている場合」といっても、その部品取引には「～20%」あるいは「～30%」の場合がかなり混じっている。さらにこの基準を高めて検討することも出来る。しかし、ここでの検討結果から、部品調達方法の基本構造における部品サプライヤーの位置を定めるために、あるいは、部品メーカーの取引実態を明らかにしていくためには、表 7 や表 8 によって示した結論をどのように深めていけばよいのかを示してみた。それとともに、本稿のように個別の部品取引ごとに取引の特徴を明らかにするのみではなく、各部品サプライヤーがどのような部品取引関係を併せ持っているのかという視点からも分析しておくことが重要であることを示している⁷⁾。

3. 系列外企業と協力会非加盟企業の存在態様

(1) 「系列外企業」の存在態様

以上のように、部品サプライヤーのサプライヤー・システムの位置を測定した結果、全体的特徴付けとして系列企業が部品調達方法の基本構造に占める位置がもっとも高いということを確認出来たとしても、自動車メーカーにとっては、生産分業体制の構築のためには、系列外企業や協力会非加盟企業をどのように分業構造上に配置するのかということも重要なことである。ここでは、以上の分析を通じて得られたものの中から、系列外企業と協力会非加盟企業が部品調達方法の基本構造に占める位置について、特徴的な事実を再整理しておきたい。

まず系列外企業の存在態様については以下のように整理出来る。(1)系列外企業は考察対象企業の中でトヨタの場合には 145 社 (76.7%)、日産の場合には 147 社 (77.4%) 存在していた。したがって、系列外企業はもともと数の上では多数派である。したがって、多くの部品取引に関わることが出来た。トヨタの場合には 200 部品の中で 139 部品に、日産の場合には 200 部品の中で 150 部品の部品取引に関わっていた (本稿(7) 19～20 頁)。(2)系列外企業に関わる部品取引も「系列外企業に対する単独発注」や「系列外企業のみを組み込んだ複数発注」というそれ自体を系列外企業に関わる生産として独立して切り離せる部品取引も存在していた (本稿(7) 表 3 参照)。(3)部品調達方法の主流をなす「系列内企業と系列外企業に対する複数発注」において、

6) 「類型Ⅱ」に分類される協力会非加盟の系列企業 5 社は中小企業層所属の「系列企業の系列企業」である。したがって、ここでの分析に「下請企業の類型分析」の結果を全面的に組み込むほど、部品調達方法の基本構造内に部品サプライヤーが組み込まれている状況を明確に位置付けられることになる。

7) ただし、自動車メーカーによる調達シェアが低いことが取引関係上の位置が低いという評価に直結させるだけではいけない。①現在一部車種採用に止まっているものや、②逆に採用比率が大きく減少しているもの、③あるいは、当該自動車メーカーと取引を開始して間もない部品取引であるかも知れない。自動車メーカーの部品採用方針や部品別の取引開始時期と結びつけてさらに検討してみる必要がある。

調達シェア第1位を占める場合や調達順位で系列企業の占める位置よりも高い順位で取引する系列外企業も存在していた(本稿(8))。しかも、「系列外企業主体の取引」も存在していた。(4) いずれも一定数が存在しており、「例外的なもの」として位置付けるのには無理がある。したがって、系列外企業の部品取引については部品調達方法の基本構造に占める位置の相違に照応してさらに類型化等を行い、サプライヤー・システム内に正しく位置付けていく必要があると考えている。

(2)「協力会非加盟企業」の存在態様

次に、協力会非加盟企業の存在態様について整理しよう。(1)協力会非加盟企業は考察対象企業の中で、トヨタの場合には65社(34.4%)、日産の場合には72社(37.9%)存在していた。(2)しかし、協力会非加盟企業が関わる部品取引はトヨタでは54部品、日産では69部品であり、部品調達方法の基本構造内に位置付けた場合にはそんなに多くはなかった(本稿(7)表5参照)。複数部品の取引企業は少なく、しかも、いくつかの複数発注の程度の高い部品取引に集中して取引参加しているため、部品取引数は考察対象企業数より少なくなる。(3)協力会非加盟企業のみ参加する部品取引数も少なかった(本稿(7)20頁参照)。(4)また、協力会非加盟企業では調達シェアの低い部品取引が多かった。(5)しかし、他方で、協力会非加盟企業で調達順位が第1位、あるいは、調達順位の高い位置にある部品取引があった。(6)また、本稿(7)付表1を詳しく見ると、協力会非加盟企業の取引参加が非常に多い部品取引の中には、1つの部品取引に4社中3社が、あるいは、6社中3社が協力会非加盟企業という特定部品取引もあり、この中には「協力会非加盟企業」主体の部品取引となっているものがある。(7)しかし、このような協力会非加盟企業の位置の高さを示す事例も、これを一つの類型として取り出すほど多く存在していない。そこで、このような特別な事例については、このような状況を生じさせる特別な事情があるかどうかを検討していく方法がよいと考えている⁸⁾。

IV. 部品調達方法の基本構造と「部品サプライヤーの分類」

1. 部品調達方法の基本構造と「資本の階層性」が相違する部品サプライヤーの編成

(1) 分析視点

ここでは、部品調達方法の基本構造と「部品サプライヤーの分類」、特に「資本の階層性」分析との関連性がどのようになっているのかを明らかにしていきたい。部品調達方法の基本構造の中に「資本の階層性」が相違する部品サプライヤーがどのように配置されているのかとい

8) なお、本稿(7)20頁の「2)『協力会加盟企業』と『協力会非加盟企業』が関わる部品取引の位置」における協力会非加盟企業に関わる記述に間違いがあったので訂正しておきたい。訂正箇所は以下の通りとなる。『協力会非加盟企業』だけが関わる部品取引は、トヨタにおいては4部品、日産においては7部品であった(ただし、11部品とも内製化をとまっている)」(5～7行目の文章)。

うことが問題視点となる。具体的に分析を始める前に、それぞれの資本階層所属企業に独自の存立意義があることを再確認しておこう。

まず、「巨大企業」とはこれまで通常の下請制や系列取引の研究では除外されてきたものである。しかも、この企業群はもともと自動車以外にも広く取引先を確保出来る「関連メーカー」であった⁹⁾。それが近年ではカーエレクトロニクス化・モジュール化部品も製造し、しかも構成部品メーカーではなく主体メーカーとしての位置を確保してきており（拙稿(4) 88～91頁参照）。「発展の基本方向を担う企業」としてサプライヤー・システムの中心的役割を担ってきている。このような企業の部品調達方法の基本構造における位置を検討することである。

次に、「大企業」とは、通常言われる自動車部品専門メーカーとして自動車部品メーカーの上層部に位置する企業であり、多くの企業は自動車関係売上高比率が高く「個別産業の部品サプライヤー」として機能している企業群であること、しかも、「成長中小企業」（＝かつて中小企業であったものが中小企業の資本規模の上限を超えて成長したものであり、この中で「独立形態」にあるものは「中堅企業」と呼ばれてきた）であったことである。従来私の研究ではすでに「中堅企業」の存在については、「生産補完の契機」から特徴付け（企業類型化）を行い¹⁰⁾、そして、「支配の契機」から、より上位の納入先巨大企業との関連で従属性があるかどうかの検討を行って結論を得ている¹¹⁾。ここでは、「生産補完の契機」から「中堅企業」について生産分業体制の構築において、どのような位置にあるのかを検討するという意味がある。

そして、「中小企業」も大企業と同じように自動車部品専門メーカーであり自動車関係売上高比率が高く「個別産業の部品サプライヤー」として機能している企業が多い資本階層であった。しかし、一次取引する自動車部品専門メーカーの中では下層部に属するものであり、カーエレクトロニクス化部品やモジュール化部品に参加している割合は少なかった（本稿(4) 88～91頁参照）。この資本階層の上限は中小企業基本法の規定によるものとは異なっていたが（本稿(4) 82頁参照）、その多くは文字通り「中小企業」と言ってよい企業群である。すなわち、本稿で「中小企業」に分類されている企業の中で、資本金3億円以下の企業は、トヨタでは33社（66.6%）、日産では37社（72.5%）存在していることから明らかである。これらの企業がどのように部品調達方法に組み込まれているのかを検討することは、これらの企業が持ついわゆる「中小企業性」というものがどのように現れているのかということであり、このような問題

9) 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—」『立命館経営学』第12巻第2号、1973年9月、61～70頁、表17、付表3、付表4参照。

10) 「（非独占）大企業」層所属企業の中核的構成部分というのは、従来の「生産力発展の基本方向を担う企業」である「完成部品・ユニット部品メーカー」であることを示した（拙稿『非独占大企業』と企業類型—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20巻第3・4号合併号、1981年11月、368～382頁）。

11) 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）。

視点は現在でも「中小企業論」独自の意味を持っている。そして、以上の各「資本の階層性」に所属する企業群は、1972年～1996年間に於いて他の資本階層へ移動したのはわずかであり、その結果、各資本階層所属企業群は「層」として「固定化」して企業規模を上向移動していたということを考えると(本稿③72～77頁参照)、ここでの分析の重要性が増してくると考えている。

(2) 「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「資本の階層性」が異なる部品サプライヤーの存在態様

上のようにそれぞれ独自の特徴を持つ各「資本の階層性」所属企業が部品調達方法の基本構造においてどのような位置を占めているのかということを、これまで用いてきた「自動車メーカーの調達シェア」という数字を導入して検討してみよう。

表12は部品サプライヤーを3つの「資本の階層性」所属企業が取引参加する各部品取引において「自動車メーカーの調達シェア」でいかなる位置にあるのかを示している。(1)全体の特徴は「合計」欄で明らかである。両自動車メーカーとも、考察対象企業の中で大企業は多かったため、参加する部品取引数合計は多くなる。(2)次に調達順位を見ると、トヨタにおいては、巨大企業は91部品で、大企業は76部品で、中小企業は22部品で第1位を占めている(なお、「単独発注部品」になっている部品では言うまでもなく第1位であり、表ではこの数字も含まれている)。日産においては、巨大企業は43部品で、大企業は131部品で、中小企業は17部品で第1位を占めている。この第1位を占める部品数というのは、大企業の役割がかなり大きいことを示している。そして、トヨタと日産間の相違を生み出す原因となっているのは、トヨタでは巨大企業層所属の中核的グループ企業の存在が数字に反映したものとなっているからである(上の91部品の中で51部品がアイシン精機とデンソーの2社で担当していた)。トヨタのこの数字を除くと、両自動車メーカーとも大企業層の役割が大きいという結論となる。そして、大企業は第2

表12. 「資本の階層性」別・「自動車メーカー・親企業の調達シェア(順位)」の状況

「資本の階層性」別		親企業の調達シェア順位							合計
		第1位	第2位	第3位	第4位	第5位	第6位	第7位	
トヨタ自動車	巨大企業	91	52	27	12				182
	大企業	76	72	40	11	8	3	1	211
	中小企業	22	22	5	12	7	1	1	70
	資本金不明	0	4	7	3	1	1		17
	合 計	189	150	79	38	16	5	2	479
日 産 自 動 車	巨大企業	43	34	16	10	2			105
	大企業	131	85	29	9	5	1		260
	中小企業	17	22	11	10	1	1		62
	資本金不明	0	4	6	3	2			15
	合 計	191	145	56	32	10	2	0	442

備考. 表11に同じ。

位においても、かなりの役割を果たしている。すなわち、自動車部品専門メーカーとして自動車部品メーカーの上層部に位置する企業で、「中堅企業」の所属する企業階層が「生産補完の契機」において部品調達方法の基本構造において果たす役割は大きいと考えてよい。

第2に、その上で、第1位を占める状況においては、両自動車メーカーとも、大企業の果たす役割と中小企業のそれとではかなりの差異があることに注意しておく必要がある。しかも、中小企業では単一製品での取引企業が多いため（付表2参照）、取引に参加する部品全体も少なくなってしまうのである。3つの「資本の階層性」所属企業の部品調達方法の基本構造における序列を示すものである。しかし、中小企業層でも第1位を占める部品取引が例外的とは言えないほど存在していることには注意しておく必要があろう。

（3）部品サプライヤー別に見た場合の取引部品の「自動車メーカーの調達シェア（順位）」の「資本の階層性」別検討

表13は、付表2を基礎にして部品サプライヤー別に取引部品の「自動車メーカーの調達シェア」を「資本の階層性」別に示したものである。ここでは、各資本階層に所属する部品メーカーが当該部品取引において、部品サプライヤー自身の経営努力の結果、どれだけの応分の部品納入量を獲得したのかを一通りの考察は行なっておきたい。

両自動車メーカーに共通する特徴は、(1)両自動車メーカーとも、巨大企業や大企業では、高い調達シェアを確保している部品取引もある。(2)これに比較して、中小企業においては自動車

表13. 「資本の階層性」別・部品サプライヤーの取引部品の「親企業の調達シェア（%）」

	資本の階層性別	自動車メーカーの当該取引部品に対する調達シェア（※下段は構成比）										
		～10	～20	～30	～40	～50	～60	～70	～80	～90	～100	特100
トヨタ自動車	巨大企業	43 25.7	25 15.0	16 9.6	11 6.6	20 12.0	14 8.4	6 3.6	8 4.8	4 2.4	11 6.6	199 11.4
	大企業	60 28.4	36 17.1	26 12.3	20 9.5	26 12.3	9 4.3	10 4.7	9 4.3	2 1.0	8 3.8	5 2.4
	中小企業	28 50.0	4 7.1	4 7.1	4 7.1	8 14.3	1 1.8	2 3.6	1 1.8	0 0.0	1 1.8	3 5.4
	合 計	131 29.4	65 14.6	46 10.3	35 7.8	54 12.1	24 5.4	18 4.0	18 4.0	6 1.3	20 4.5	29 6.5
	不 明	16	3	0	1	0	0	0	0	0	0	0
日 産 自 動 車	巨大企業	22 22.0	18 18.2	10 10.1	13 13.1	10 10.1	4 4.0	4 4.0	5 5.1	4 4.0	4 4.0	5 5.1
	大企業	62 24.2	25 9.8	26 10.2	22 8.6	19 7.4	10 3.9	4 1.6	22 8.6	14 4.5	24 9.4	28 10.9
	中小企業	25 51.0	4 8.2	2 4.1	1 1.0	5 10.2	3 6.1	1 1.0	1 1.0	1 1.0	2 4.1	4 8.2
	合 計	109 26.9	48 11.9	38 9.4	36 8.9	34 8.4	17 4.2	9 2.2	28 6.9	19 4.7	30 7.4	37 9.1
	不 明	14	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0

備考. 付表2より作成。

メーカーの調達シェアが「～10%」という低い調達シェアの部品取引が多く、半数の部品取引がこれに該当している。しかし、同じ中小企業が「～80」、「～90」、「～100」、さらに「特に100」の調達シェアを確保している部品取引もあることに注意しておきたい。ただし、ここでも、3つの資本階層所属企業とも、「複数部品の取引企業が一方で調達シェアの高い部品を取引しながら、特定部品については調達シェアの低い部品で取引している企業」と「調達シェアの低い部品のみで取引している企業」が混在していることには注意しなければならない。この状況は付表2において個別の部品サプライヤーについて確認できる。高い調達シェアを確保している企業でも、上の両方の場合が混在している。より詳細な分析結果を得るためには、表11による分析と同じことを資本階層別にも検討を試みればよい。

2. 部品サプライヤーの取引部品の特徴についての補足的説明

(1) 『自動車部品 200 品目生産流通調査』に非掲載の協力会加盟企業」の取引部品

ここでは、部品サプライヤーの取引部品の特徴について補足的に説明し、部品調達方法の基本構造の全体像がより明確になるようにしておこう。協力会加盟企業で『自動車部品 200 品目生産流通調査』に非掲載の部品メーカーの取引部品を類似した部品群に区別して示すと以下のようである。「①ボルト、ナット、ネジ、ピン・プラグ類」、「②ネームプレート、金属看板」、「③合成樹脂類、ウレタン発泡製品」、「④塗料、表面処理剤、接着剤、前処理薬品等」、「⑤タイヤ、チューブ、ビニールレザー、ホース、カーペット、パッキング、シートベルト、各種合成ゴム部品」、「⑥自動車用制振材、吸・遮音材部品、工業用シール製品」、「⑦各種繊維製品」、「⑧薄板バネ、スプリング」、「⑨自動車車体製造」、「⑩プレス部品」、「⑪ゲージ、工具、自動車用搭載ジャッキ・リフト」、「⑫内装部品」等となる¹²⁾。調査非掲載の協力会加盟企業の取引部品は本稿(7)付表1で明らかになっている200品目と明らかに性格の異なる部品群であると考えられる。トヨタ・日産ともほぼ同様の傾向である。

そして、(1)上の取引部品に分類されたものの中で、本稿(7)脚注17で示したように、「⑨自動車車体製造」については部品調達方法の基本構造の中に含ませておく必要があった。その結果、本稿で考察対象外であった系列企業5社(トヨタ側3社、日産側2社)の部品調達方法の基本構造における位置が明らかになった。(2)系列企業は自動車車体製造以外にも、上の①～⑫の中で「ベアリング、精密切削工具」、「自動車用内装材、ビニール」、「カーペット、原反部品、ビニールレザー」(以上、トヨタの系列企業3社—不二越、共和レザー、豊田通商)、「ボルト」、「ゲージ、治工具」、「鍛造品・機械加工品」、「自動車用搭載ジャッキ、自動車用リフト」(以上、日産

12) 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 1997 年版』364～399 頁掲載の「両自動車メーカーの部品協力会名簿」参照。全部品を網羅していないが、各部品について取扱企業が多く、①～⑫で全体の多くの部分を占めている。なお、トヨタ自動車の方が本文で示されている部品種類群に括りやすく、これに対して、日産の方が上の種類群に該当しない部品種類が他にも多くあった。

の系列企業4社（佐賀鉄工所、トソー、和光工業、シンニタン）の部品取引に参加していた。これですべての系列企業（本稿(6)表1-1、1-2掲載）の部品取引が明らかになった。

（2）「協力会非加盟企業」の取引部品

次に、協力会非加盟企業の取扱部品については、次のように言える。(1)本稿(7)で明らかになったように、自動車部品200品目に関しては協力会非加盟企業だけが取引に参加する部品取引はごくわずかであった。トヨタでは、「系列企業のみを組み込んだ単独発注」に2部品、「系列外企業のみを組み込んだ複数発注」に2部品、日産では「系列企業のみを組み込んだ単独発注」に1部品、「系列外企業のみを組み込んだ単独発注」に2部品、「系列外企業のみを組み込んだ複数発注」に1部品だけ存在していた。したがって、他の大部分の協力会非加盟企業の取扱部品は、協力会加盟企業が取引する部品と同じものである。すなわち、協力会加盟企業と協力会非加盟企業の間では取引部品種類の棲み分けはないということになる。ただし、該当部品数は3分の1程度であった（本稿(7)20頁参照）。(2)しかし、この協力会非加盟企業が取引参加する部品種類をわかりやすくグループ化して示すのは容易ではない。現時点では、付表1によって協力会非加盟企業の参加する部品取引を確認しておくしかない。

V. 部品サプライヤーの「業界構造」に占める位置 ―部品サプライヤーの競争力―

1. 自動車部品業界の構成企業

（1）分析視点

ここでは「下請企業の存立形態分析」の中で「拡張された分析領域」として設定していた「業界構造分析」（本稿(2)32～34頁参照）を行う。まず第1に、部品サプライヤーが属する業界構造の特徴を明らかにする。第2に、部品サプライヤーの業界構造における位置の相違を測定し、業界構造の中でどのような位置にある部品サプライヤーが部品調達方法に組み込まれているのかを明らかにする。部品サプライヤーの業界構造における位置の相違というものが自動車メーカーによる生産分業体制の構築や系列取引の成立のしかたやその水準に影響を及ぼしているという問題視点にもとづいて実態分析していく¹³⁾。具体的には、(1)取引している部品サプライヤーは業界でいかなる順位にある企業なのか、(2)「業界第1～3位の部品サプライヤー」とどれほど取引しているのか、(3)「業界第1～3位の系列企業」とどれほど取引しているのか、(4)「業界第1～3位の系列外企業」とどれほど取引しているのかを検討する。

13) 業界構造分析の方法については経営戦略論において蓄積がある。しかし、ここでは、本文のような方法を採用して、今後の本格的な業界構造分析の出発点とした。なお、アイアールシー編『自動車部品200品目生産流通調査（1996年版）』（124～319頁）では、各取引部品別に、①新規参入業者、②代替品、③供給業者、④買い手（顧客）、⑤競争業者、以上のそれぞれに該当すると思われる業界の特徴が指摘されている。

(2) 自動車部品業界の構成企業数

まず、同一部品を作っている生産企業が業界全体の中にどれほど存在するのか調べてみよう。前稿(7)掲載の付表1の「業界企業数」欄では200部品別の業界企業数が示されている。表14はこの数字を整理したものである。表14の業界企業数の場合には、(1)「内製化」がある場合には、自動車メーカーとして業界企業数に含まれてくる。また、業界全体であるので、トヨタ・日産以外の両自動車メーカーが内製化している場合も業界企業数に含まれてくる。(2)業界構成企業の中には、言うまでもなく他の自動車メーカーの協賛会加盟企業と協賛会非加盟企業で『自動車部品200品目生産流通調査』掲載部品を製造する企業が含まれている。

表 14. 自動車部品別・生産企業数

	生産企業数										
	1 社	2 社	3 社	4 社	5 社	6 社	7 社	8 社	9 社	10 社	11 社
部品取引数	0	6	8	9	24	20	9	16	23	10	5
	生産企業数										
	12 社	13 社	14 社	15 社	16 社	17 社	18 社	19 社	20 社	21 社	22 社
部品取引数	10	7	7	7	5	5	3	2	8	3	3
	生産企業数										
	23 社	24 社	25 社	26 社	27 社	28 社	29 社	30 社	31 社	32 社	合計
部品取引数	2	1	1	2	0	1	0	0	0	1	198

備考. 本稿(7)付表1より作成。元の資料は、アイアールシー編『自動車部品200品目生産流通調査(1996年版)』。

そこでは次の事実が明らかである。すなわち、(1)生産部品企業1社しかないという部品はない。最少の業界企業数は2社である。最大業界企業数は32社である。したがって、生産企業数は2～32社までかなり状況の相違が見られる。(2)そして、生産参加企業が多い場合を見ると、5社の場合が23部品、6社の場合が20部品、8社の場合が16部品、9社の場合が22部品ということになる。(3)そして、付表1を詳しく見ると、生産企業数とトヨタ・日産の取引企業数との間に相関関係は見つからなかった。すなわち、当該部品に関する業界企業数が少ないことがただちに取引企業数の少なさにはつながっていないと考えられる。

2. 業界順位の異なる部品サプライヤーが生産分業体制の構築に参加している状況

(1)「業界第1～3位の部品サプライヤー」が部品取引に参加している状況

次に、業界構造の中でどのような位置にある部品サプライヤーが部品調達方法に組み込まれているのかを明らかにする。言うまでもなく、本稿のこれまでの考察は各自動車メーカーが取引する部品サプライヤー内での順位であるが、ここでは当該部品における業界の生産企業全体の中における順位を検討することである。(1)業界企業数に「内製化」を含ませているので、ここでも「内製化」も含ませて順位を確定している。(2)ただし、業界順位と言っても、複数製品

表 15. 「業界シェア第 1 ～ 3 位の企業」が第 1 位取引先として参加している部品取引数

	参加企業の範囲	取 引 部 品 数		
		業界第 1 位企業の 参加する部品	業界第 2 位企業の 参加する部品	業界第 3 位企業の 参加する部品
トヨタ自動車	(1)「内製化」＋「中核的グループ企業」＋「その他の系列企業」＋「系列外企業」	118	34	18
	(2)「内製化」＋「中核的グループ企業」＋「その他の系列企業」	84	25	14
	(3)「中核的グループ企業」＋「その他の系列企業」	67	13	10
	(4)「その他の系列企業」	23	9	4
日産自動車	(1)「内製化」＋「中核的グループ企業」＋「その他の系列企業」＋「系列外企業」	43	64	42
	(2)「内製化」＋「中核的グループ企業」＋「その他の系列企業」	11	44	34
	(3)「中核的グループ企業」＋「その他の系列企業」	10	38	28
	(4)「その他の系列企業」	10	3	28

備考: アイアールシー編『自動車部品 200 品目生産流通調査』69 ～ 814 頁より作成。

を製造する部品サプライヤーの場合には、一方の製造部品で高い業界順位を占めていても、他方の製造部品では異なる業界順位の場合もある。

表 15 は、同一部品を作っている生産企業の中でどのような業界順位の企業（ただし、業界第 1 ～ 3 位までの状況）を第 1 位調達先として確保しているのかということを、(1)「業界第 1 ～ 3 位の部品サプライヤー（「内製化」＋「中核的グループ企業」＋「その他の系列企業」＋「系列外企業」）」をどれだけ第 1 位調達先として確保しているのか、(2)「業界第 1 ～ 3 位の部品サプライヤー（「内製化」＋「中核的グループ企業」＋「その他の系列企業」）」をどれだけ第 1 位調達先として確保しているのか、(3)「業界第 1 ～ 3 位の部品サプライヤー（「中核的グループ企業」＋「その他の系列企業」）」をどれだけ第 1 位調達先として確保しているのか、(4)「業界第 1 ～ 3 位の部品サプライヤー（「その他の系列企業」）」をどれだけ第 1 位調達先として確保しているのかということをも明らかにしたものである¹⁴⁾。

まず、トヨタの場合に、(1)「業界第 1 位の部品サプライヤー（「内製化」＋「中核的グループ企業」＋「その他の系列企業」＋「系列外企業」）」が第 1 位調達先として確保されている部品取引は 118 部品、(2)「業界第 1 位の部品サプライヤー（「内製化」＋「中核的グループ企業」＋「その他の系列企業」）」が第 1 位調達先として確保されている部品取引は 84 部品、(3)「業界第 1 位の系列企業（「中核

14) アイアールシー編『自動車部品 200 品目生産流通調査』においては、200 品目のそれぞれについて「部品メーカー別納入状況」が掲載されており、①当該部品を生産し、全自動車メーカーのいずれかに納入している部品メーカーすべてが示されている。②「該当する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」（各自動車メーカーへの納入量の合計）が表記されている。③「自動車部品別・生産企業数」と当該部品サプライヤーが生産量に関する「当該業界における位置（順位）」・「業界全体の生産量におけるシェア」が明らかになっている。④部品メーカーの業界順位を測定する方法は他にもあろうが、ここでは上の数字を用いる。

的グループ企業」+「その他の系列企業」)が第1位調達先として確保されている部品取引は67部品、(4)「業界第1位の部品サプライヤー(「その他の系列企業」のみ)」が第1位調達先として確保されている部品取引は23部品である。そして、「業界第2位の部品サプライヤー」、あるいは、「業界第3位の部品サプライヤー」がどれほど第1位調達先として確保されているのかということも表から明らかである。

以上の状況を日産の場合と比較してみると、トヨタとの差異は大きい。すなわち、(1)「業界第1位の部品サプライヤー」が第1位調達先として確保されている場合が少ない。(2)表から、この差異を生み出しているのはトヨタにおける「中核的グループ企業」の役割の大きさであることがわかる。当該部品業界で第1位となっている「中核的グループ企業」が調達先第1位を占めている場合が多いことである。(3)そして、「その他の系列企業」でも業界第1位を占めている「系列企業」が第1位調達先として確保されている場合が多いのである。(4)しかし、日産においては、「業界第2位の部品サプライヤー」、あるいは、「業界第3位の部品サプライヤー」が第1位調達先として確保されている場合が多い。

(2)「系列外企業」の業界順位

分析方法を代えて、「系列外企業」の業界順位を調べてみた。同じ表15によって、「業界第1位の系列外企業」が第1位調達先として確保されている部品取引はトヨタでは34部品(118-84)、日産では33部品(43-11)、そして、「業界第2位の系列外企業」が第1位調達先として確保されている部品取引はトヨタでは9部品(34-25)、日産では20部品(64-44)、そして、「業界第3位の系列外企業」が第1位調達先として確保されている部品取引はトヨタでは4部品(18-14)、日産では8部品(42-34)となる。すなわち、「系列外企業」については、業界第1~3位を占める企業が第1位調達先として確保されている状況については、両自動車メーカー間で大きな差異はない。したがって、トヨタと日産との間では、いわゆる「系列格差」の状況が明らかになってくる。すなわち、トヨタの方が持株関係を維持しているという事実が部品サプライヤーの業界での地位の向上に役立ち、系列企業を組み込んだ生産分業体制を競争力を強いものにしてきていたということが現れている。1996年以降の日産のサプライヤー・システムや系列取引構造の変動を裏付ける事実がすでにこの時期までに生じてきている。

結びにかえて 一分析結果と今後の課題一

最後に、分析結果のまとめを行いたい。まず、本稿(7)の分析結果は以下のようなものである。第1に、最初に提示した「部品調達方法の基本形態」というものを機軸にして、これに部品サプライヤーがどのように組み込み込まれているのかを明らかにすることによって、自動車メーカーによる部品サプライヤーの編成方法、すなわち、部品サプライヤーの生産分業体制の構築への

動員のしかたや組み込み方を明らかにした。(1)特定自動車メーカーが運用する「部品調達方法の基本構造」の全体像を明らかにしたことである。(2)単独発注や複数発注という特定の部品調達方法の分析、特定の部品サプライヤーの取引関係に関する分析、特定の機能を持つ部品に関する取引関係の分析を開始する以前に明らかにしておかなければならないものと考えて分析したものであった。

第2に、最初に提案した部品調達方法の基本形態自体が系列内外の企業の区別を重視したものであり、「系列取引の構造を内包したサプライヤー・システム」における生産分業体制の構築の分析を行う場合に妥当なものであると考えたものであった。(1)すなわち「生産分業体制の構築」の分析と言えども、系列企業・系列外企業の区別を導入した方が事実を説明しやすいことがわかるということである。(2)その際、これまで通常の分析では分析対象となっていなかった協力会に加盟しない企業も分析対象にしているので、系列企業、系列外企業、協力会加盟企業、協力会非加盟企業のそれぞれを生産領域にどのように位置付けるのかという分析にもなると考えたものであった。(3)今後「生産分業体制の構築の分析」の多様性や深まりという現在の学説状況の中において、この「部品調達方法の基本構造の分析」を「生産分業体制の構築の分析」における重要な一研究分野として分析を深めていきたい。その上で、「技術的条件による生産分業体制の成立条件や編成方法」という性格を強めた分析にしていく必要がある。

次いで、本稿(8)においては次の点が重要な分析結果となっている。第1に、前稿(7)における分析では、「個別の部品サプライヤー」がどのように部品調達方法の基本構造の中に配置されているのかを明らかにするものであった。しかし、本稿(8)においては、分析方法を代えて、部品サプライヤーを「群として」の部品サプライヤーの存在を強調することによって、部品調達方法の基本構造内における位置を「構造化」して示していくことであった。その結果、部品調達方法の基本構造の中に一次サプライヤーとしての系列企業、系列外企業（以上は、「協力会加盟企業」と一括りに出来る）、協力会非加盟企業という各企業群が「序列」をともなって配置されていることが明らかとなった。(1)従来から「支配の契機」からの系列構造の中心に位置する「階層的企業構造」内に組み込まれた「序列」（「階層的序列」のこと）というものは明らかにされ理論化もされていた（本稿(1) 33頁参照）。これに対して、今回の分析では「生産補完の契機」からも生産分業体制に組み込まれた企業群としての「序列」があることが明らかになったことであると考えている。(2)その際、「生産系列」を従来の「系列企業が関わる生産」とするのみではなく、範囲を拡張して「系列外企業も含めた協力会加盟企業が関わる生産」や「協力会加盟企業と協力会非加盟企業双方が関わる生産」というように3通りに区別して用いることを提案した¹⁵⁾。(3)そして、サプライヤー・システムにおける生産分業体制の構築の分析を行う場

15) ただし、3種類の生産系列を構成する部品サプライヤーを特定することは容易である。しかし、これらの各構成企業が部品調達方法の基本構造のどこに配置されているのかを明らかにすること、また、各構成企業

合には、系列企業と並行して系列外企業や協力会非加盟企業を生産分業体制の中に正しく位置付ける方法も示した。

第2に、部品調達方法の基本形態と「部品サプライヤーの分類」との関連性がどのようなになっているのかを検討した。(1)もともと下請制分析と「資本の階層性分析」を結びつけるという問題視点は持っていたが(本稿(1)39頁参照)、「資本の階層性」所属の異なる部品サプライヤーの生産分業体制上の位置が明らかになったと考えている。(2)この「生産分業体制の構築の分析」においても、「資本の階層性」分析は部品調達方法において「資本の階層性」所属の異なる部品サプライヤーの配置の状況を「構造化」して示すことに役立っていくと考えている。その上で、「生産力上の企業類型」(ここでは特に製品種類や製品特性に関する技術的特徴のこと)に関する分析を進めていく必要がある。その結果、この側面から、各部品サプライヤーがどのような理由で本稿で明らかになったような部品調達方法の基本構造における位置を占めるのかということが明らかになると考えている。

第3に、今回の分析では「拡張された分析領域・業界構造」の分析を導入した。業界構造における位置が異なる部品サプライヤーがサプライヤー・システムや「系列取引の構造」の組み込まれているのか検討した。その結果「系列格差」というものの状況が明らかになった。言うまでもなく、業界構造分析としてはなお序論にすぎない。「業界構造分析」という独自の分析領域として理論や実証分析の中に据えていくための工夫を続けていきたい。

そして、最後に、本稿で明らかになった「部品調達方法の基本構造」と部品サプライヤーの配置の状況に関する分析結果は、その後の1996年～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の状況を比較検討する場合の「起点」となる事実であり、この状況変化を検討していくために必要な分析項目や分析枠組みが得られたと考えている。

だけが関わる生産というものを取り出して示すことは容易ではない。しかも、各構成企業だけが関わる生産というものは案外少ないということが本稿の検討で明らかであった。

付表2-2. 部品サプライヤー別の「自動車メーカーの調達シェア」別 - 「系列企業」・「系列外企業」別 - (その2)

トヨタ自動車													日産自動車												
企業名	取引 部品 点数	自動車メーカーの当該取引部品に対する調達シェア (%)										取引 部品 点数	自動車メーカーの当該取引部品に対する調達シェア (%)												
		～10	～20	～30	～40	～50	～60	～70	～80	～90	～100		～10	～20	～30	～40	～50	～60	～70	～80	～90	～100			
京三電機 (99.2)	2	1	1									7	1		1						1	4			
ジェコ (93.0)	2	1										2			1										
キャタラー工業	2	1										1										1			
豊田化工 (100)	2	1		1								1													
日本ワイバープレート*	1						1					1													
「系列企業」 (3)ー「中小企業」層ー																									
堀江金属工業	2			1			1					1			1										
石川工業	1	1													1										
関東シート製作所*	3	2	1									3			2		1								
アイシンAW精密*	2	1	1									3			1							2			
岐阜車体工業	1				1							3			1										
トヨタ車体精工	2	2										2			2										
トヨタアストラモータ	1	1																							
「系列外企業」 (1)ー「巨大企業」層ー																									
新日本製鐵*	1	1		1								1			1										
住友金属工業 (30.0) *	1											8			2							1			
松下電器産業	4	1	1	1		1						1		1	1										
旭硝子	1											1													
ブリジストンタイヤ	3	1	1									3			2	1									
住友電気工業	7	2	4	1								1			1							1			
日本精工 (62.0)	4	1	1									1													
オムロン*	1	1										1			1										
古河電気工業 (15.3)	1	1										1			1										
パイオニア	1	1										1			1										
日本軽金属	1	1										3			1		2								
日本ｶﾞｲｺｰﾝｸﾞ*	1											4	2	2	2	1	1	1	1			1			
日本板硝子	1	1		1								7		2	2	1	1	1							
NTN	2	1		1								2	2									1			
日本特殊陶業 (43.5)	1											1													
横浜ゴム工業	1											1			1										
日清紡 (17.6)	3	1	1									1													
スタンレー電気 (63.2)	3	1	1	1								1			1										
井金属	3	1	1	1								1			1										

付表 2-3. 部品サプライヤー別の「自動車メーカーの調達シェア」別 - 「系列外企業」別 - (その 3)

トヨタ自動車													日産自動車																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																							
企業名	自動車メーカーの当該取引部品に対する調達シェア (%)												取引 部品 点数	企業名	自動車メーカーの当該取引部品に対する調達シェア (%)																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																					
	～10	～20	～30	～40	～50	～60	～70	～80	～90	～100	～100	～100			～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100	～100

付表 2-5. 部品サプライヤー別の「自動車メーカー・親企業の調達シェア」－「系列企業」・「系列外企業」別－（その 5）

企 業 名	取引 部品 点数	ト ヨ タ 自 動 車										日 産 自 動 車									
		自動車メーカーの当該取引部品に対する調達シェア (%)										自動車メーカーの当該取引部品に対する調達シェア (%)									
		～10	～20	～30	～40	～50	～60	～70	～80	～90	～100	～10	～20	～30	～40	～50	～60	～70	～80	～90	～100
「系列外企業」③－「中小企業」層－																					
荒井製作所 (64.0)	1											1									
日本粉末冶金	1																				
ユニッタ	1																				
ソミック石川	2																				
小島プレス工業 (100)	5																				
ビスコドライブ*	1																				
東海化成工業	2																				
ジョーンソマンマッセー*	1																				
林デレンブ	2																				
マルイ工業 (95.9)	1																				
万能工業 (100)	1																				
関東化成工業	2																				
キョーラク*	1																				
石川ガスケット*	1																				
日本ライオンツ*	1																				
富士シート*	2																				
モモ*	1																				
クゼー (97.0)	1																				
ナジコスバイサー*	2																				
豊和繊維工業 (100)	3																				
東郷製作所 (95.0)	2																				
オイテックス (94.0)	3																				
矢崎化工	1																				
東海興業*	3																				
三共ラジエター*	1																				
タケヒロ (90.0)	2																				
共和産業 (81.0)	1																				
大橋鉄工	1																				
内浜化成*	1																				
豊和化成	1																				
日本技研工業*	1																				
サカエ理研工業*	1																				
ジェンデックス*	1																				
丸子警報機 (100)	3																				

「系列外企業」③－「中小企業」層－

日立粉未冶金* 4 2
 ユニフレックス 1 1
 東京精鍛工所 1 1
 ユニッタ* 1
 古河鋳造* 1 1
 東京軽合金製作所* 1 1
 ビスコドライブ* 1 1
 石野ガスケット (96.0) 1
 寿屋フロンテ 1
 マルイ工業 (95.9) 1
 阪神エレクトリック (73.0) 1
 ギヤレット・ターボ 1
 松井製作所* 1 1
 日本ライオンツ* 1
 辰栄工業* 1 1
 東洋濾機製造 1 1
 内山工業 (70.0) 1
 泉自動車 (100) 2 1
 協和合成 2
 ナシコスバイサー* 2 2
 大塚工業 (98.4) 1
 城南製作所 (99.8) 3
 豊和繊維工業 2 2
 宮本警報機 (100) 2
 エンケイ* 1 1
 京和工業* 1 1
 光精工 1

付表 2-6. 部品サプライヤー別の「自動車メーカー・親企業の調達シェア」－「系列企業」・「系列外企業」別－ (その6)

企業名	トヨタ自動車										日産自動車									
	自動車メーカーの当該取引部品に対する調達シェア (%)										自動車メーカーの当該取引部品に対する調達シェア (%)									
	～10	～20	～30	～40	～50	～60	～70	～80	～90	～100	～10	～20	～30	～40	～50	～60	～70	～80	～90	～100
GMデルファイ	2	2									2	2								
ロックウェル*	1	1									1	1								
モンロー*	1	1									1	1			1					
ピルシュティン*	1	1									1	1								
クロムウェル*	1	1									2	2								
CCP*	1	1									1	1								
ASCE*	1	1		1									1							
ゲトラング*	3	3									1	1								
デニコ*	1	1									1	1								
デネコ・エレクトロニクス*	1	1									1	1								
GKN*	1	1									1	1								
ボーグ・インダストリアル*	1	1									1	1								
パーバード・化学生品*	1	1									1	1								
ワシマイヤー*	1	1									1	1								
クレナクス・パートナー*	2	2									2	1								
ドネリー*	1	1									1	1								
ティ・ジー・ケー*	1	1									3	3								
エミテイク・ジャパン*	1	1									1	1								
旭鉄工 (旭鉄工所)	2							1			1	1								
GM*	1										1	1								
宝和工業*																				
末吉工業*																				
富士精工																				
川崎自動車工業*																				
住江工業*																				
小川鉄工*																				
杉谷金属工業*																				
東亜ゴム化成*																				
アライド・シグナル*																				
正田軽鋼造所*																				
ロックウェル*																				
エンゲルハルト*																				
ロバート・ボッシュ*																				
テレフレックス*																				
相模産業*																				
ブリンズ*																				
富士オートリブ*																				
大字自動車*																				
ガイツ&ラバー*																				
ハラチュウ*																				
タマダイ*																				
ICT*																				
ASCE*																				
盟和工業																				

備考. ①アリアルールシ編『自動車部品 200 品目生産流通調査』(1996 年) より作成。
②企業名の後の数字は「自動車関係売上高比率」を示す。同比率は、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。
③「～100」は「～100%未満」のこと。「僅少」の場合には、「～10%」欄に含めた。「輸入」の場合は省略。
④「親企業の調達シェア」不明の部品の場合が僅かながらあった。この場合には表からは除外している。したがって、「取引部品点数」欄の数字と「自動車メーカー・親企業の当該取引部品に対する調達シェア (%)」欄の数字を合計した数字が一致しない企業がある。該当企業は以下のとおりである。トヨタ側では、アイシン精機 (1 部品)、三ツ星ベルト (1 部品)、日産側では、日立金属 (1 部品)、ナブコ (1 部品)、トキコ (1 部品)、三ツ星ベルト (1 部品)、イノアック (1 部品)、クーパーオートモティブ (1 部品)。
⑤日産側に記載されているアイシン精機 (26 頁) の「調達シェア」欄が空白となっているのは、調査時点ではまだ納入が開始されていないためである。

