

# 下請けメーカー、中小企業の技術力の解明

## Research for Technological Advantage of Some Leading Subcontractors and Small Firms

林 田 治 男

Haruo HAYASHIDA

平成10年度に研究費の援助を得て以来、自動車や電器機器などを組立て、製造している完成品メーカー（「中核企業」）と、素材・部品を中核企業に納入している部品メーカー（「サプライヤー」）との間の関係を中心に、研究を進めてきた。自動車産業を主たる研究対象として、データの収集、工場見学と聴き取り調査、および文献講読を精力的に行ってきた。税金や安全性などの問題から最もデータが充実していること、日本の基幹産業であること、諸外国との比較も容易であること、および研究蓄積が豊富で理論分析も水準が高いことなどが主たる理由である。

日本の自動車産業における中核企業とサプライヤーとの間には、主として以下のような特徴的な関係が存在している。①モデルチェンジや新製品の開発のかなり初期の段階からサプライヤーが関与していること（典型的には基幹部品のデザインイン）、②設計図もサプライヤーが主導的に描き中核企業はそれを承認しているに過ぎない場合が相当割合存在すること、③しかるにサプライヤー間では開発から費用（原価企画）に至るまで激しい受注競争が繰り広げられること、および④量産期間中も双方とも徹底した費用削減を行うこと等々、これらの要因が日本の自動車産業の国際競争力を支えている大きな要因である。

このような周知の事実を踏まえて、私は部品価格の決定交渉と改定交渉、複数納入と1社特命の実態、中核企業によるサプライヤーの評価、およびそれに基づく選定方法などを詳細に説明し理論的解釈を試みた。この中で受注競争で敗れたサプライヤー、および価格改定交渉の変種なども、前者はサプライヤーの技術蓄積、後者は中核企業とサプライヤーの価格決定の戦略的交渉などの重要な示唆を含んでいることを論じた。

上述の分析の中に下請・部品メーカーの技術力が内在している。すなわち量産期間中のコスト切下げに成功していること、中核企業の開発にも関与していること、サプライヤーとして選定され継続的に中核企業と取引を行ってきたこと、これらの実績こそ品質・納期・コスト面での多面的な彼らの技術力である。

大企業の場合、研究開発の人員や予算、申請・保有の特許件数、および特許収支などで技術力を測る場合が多い。しかしそれらと新機軸との因果関係の解明が希薄であること、売上や利益への貢献度の評価基準が明確でないこと、および中小企業の場合にはそもそも分析方法自体がそぐわないことによって、この方法は有効性が低い。上述のようなもっと普遍的な具体的指標を考究して行くことで、中小企業の技術力を正当に評価できるようになると確信している。今後の研究課題としていきたい。