

博士論文の内容の要旨

論文題目：「自動車部品取引のネットワーク構造とサプライヤーの資源・能力構築」

氏名：近能 善範

本論文では、最近の日本の自動車部品取引において、有力サプライヤーの「取引する顧客範囲を拡大する動き」と「特定の自動車メーカーとの取引関係を緊密化する動き」が同時並行的に進んでいるのはどうしてだろうかという問題意識を出発点に、メーカー・サプライヤー間の部品取引のネットワーク構造とサプライヤーの資源・能力構築プロセスやパフォーマンスとの関係について、「構造的埋め込み理論」の観点を現実のコンテキストに落とし込んで仮説を構築し、限定的ながらも実証分析を行った。より具体的には、「主要顧客である自動車メーカーとの間で緊密な取引関係を構築した上で、なおかつ幅広い顧客との取引関係を維持するような取引ネットワークを構築したサプライヤーは、情報の獲得や自身の資源・能力構築プロセスを有利に進め、パフォーマンスも優れる傾向が見られる。」というのが筆者のメインの主張であり、本研究では、これを文献サーベイや事例分析及び統計分析を通じて明らかにした。

日本の自動車産業におけるメーカー・サプライヤー間の部品取引関係については、最近になって、藤本・武石（1994）、Nobeoka（1997）、山田（1998）などの実証研究によって、自動車メーカーはほとんどの部品を複数のサプライヤーから調達し、逆に一次サプライヤーの多くは複数の自動車メーカーに部品を供給しているといった具合に、ある種の「多対多のネットワーク型の取引構造」が形成されているということが明らかにされている。また、さまざまな論者によって、そうした「ネットワーク型の部品取引構造」が最近になって着実に「オープン化」しつつあることも指摘されている。あるいは、上で述べたように、有力サプライヤーにおける「取引する顧客範囲を拡大する動き」と「特定の自動車メーカーとの取引関係を緊密化する動き」が同時並行的に進行しているといった具合に、現実の日本の自動車部品取引の構造はますます複雑化しつつある。しかし、にもかかわらず、「サプライヤーの資源・能力構築プロセスやパフォーマンスは、当該サプライヤーが築いてきた部品取引のネットワーク構造の差異によってどのような影響を受けるのか」という点に関しては、十分な議論と実証が行われてきたとは言い難い。

そこで本論文では、こうした既存研究の「穴」を埋めるべく、「構造的埋め込み理論」を

分析視点として、日本の自動車産業におけるメーカー・サプライヤー間の部品取引のネットワーク構造とサプライヤーの資源・能力構築プロセスやパフォーマンスとの関係について議論を行い、仮説構築と実証分析を進めていったのである。

その結果、本論文では以下の貢献を果たすことができたと考えられる。

まず、理論的な貢献としては、「企業にとって、どのようなネットワーク構造を築き上げることが望ましいのか」という、従来から論争的になっていた問題点に対して、理論的文献をサーベイする中から「強い結合を有した冗長でないネットワーク」という概念を新たに導出し、こうしたハイブリッド型のネットワーク構造こそが望ましいとの解答を提出したことが挙げられる。

本論文では、「構造的埋め込み理論」の主張について、その理論的背景となっている「社会的ネットワークの理論」にまで遡って検討した結果、情報には、少なくとも①リッチさ (richness) と②多様性 (diversity) という 2 つのディメンジョンがあり、そのそれぞれに対して望ましいネットワーク特性が異なるということを明らかにした。すなわち、暗黙知的な情報や機密性が高く内容の濃い情報を得ていくという「情報のリッチさ」が重要な状況の下では、メンバー間で直接的かつ頻繁なコミュニケーションが行われる「結合の強いネットワーク」(=「強い紐帯 and/or 密なネットワーク」)の方が望ましく、付加的な新しい情報を得ていくという「情報の多様性」が重要な状況の下では、稀にしか接触しなかったり間接的にのみ関係し合っているような、異なる社会圏に属する多様なメンバーが結びつけられる傾向のある「冗長性のないネットワーク」(=「弱い紐帯 and/or 疎なネットワーク」)の方が望ましい、ということを明らかにした。そして、一般的に言って、企業がイノベーションを生起していくためには、「リッチで機密性の高い情報」と「多様な情報」の両方が重要となるので、結合の強いネットワークの特性と冗長性のないネットワークの特性のどちらもが必要とされ、したがってミクロレベルにおける結合の強いネットワークがマクロレベルで冗長性のないネットワークを構成するような「ハイブリッド型のネットワーク」を築くことができれば、状況に関わりなく常に望ましいということ論じた。

第二に、実証面において、日本の自動車部品取引の構造が最近になって着実に「オープン化」しつつあることを、公刊データを基にした定量的分析によって検証したという点を挙げるができる。このところ、日本における自動車メーカー・サプライヤー間の部品取引構造がかつてない規模で変容していると論じる論文が数多い (e. g., 藤樹, 2001)。し

かし、そうした研究のほとんどは、マスコミ報道を引用したり逸話的なケースを幾つか提示するに留まっており、日本における自動車部品取引の構造や変容を定量的に分析した研究はほとんど存在していない。そのため、本稿の学術的な意義は大きいものと考えられる。

第三の、そして本研究の最大の貢献は、実証面において、「サプライヤーの資源・能力構築プロセスやパフォーマンスは、当該サプライヤーが築いてきた部品取引のネットワーク構造の差異によってどのような影響を受けるのか」という点について、「構造的埋め込み理論」の議論を日本における自動車部品取引の現実のコンテキストに落とし込む中から仮説を構築し、限定的ながらも統計的な実証を行ったという点である。サプライヤーは、自らの主要顧客（自動車メーカー）から見て重要度の高い存在となることによって、技術やニーズに関わるより機密度の高い情報を豊富に入手したり、あるいは新規車種技術の共同開発プロジェクトに参画する機会を得る上で非常に有利となる。しかしそれだけでは、サプライヤーの学習プロセスとして必ずしも十分ではない。そのサプライヤーが特定のごく少数の顧客企業だけとしか取引していない場合には、多様な情報を入手していくことができなかつたり、学習上のバイアスに囚われてしまう恐れがある。また、複数の顧客との取引をうまくマネジメントしていくためには、同一の技術や製品プラットフォームを異なる顧客からの要望に適合させていく能力が必要不可欠となるのであるが、こうした能力は、実際に複数の顧客と取引して試行錯誤を繰り返していくことなしには構築・向上しえないものと考えられる。すなわち、主要顧客から見て重要度の高い存在となって緊密な取引関係を築き、なおかつ幅広い顧客と取引するようなサプライヤーは、あたかもハイブリッド型のネットワークを築いたのと同様の効果を得ることができ、したがって情報の獲得や自身の資源・能力構築プロセスを有利に進め、パフォーマンスも優れる傾向が見られると考えられるのである。そして、本論文では、ロジスティック回帰分析の手法を用いて、1993年から99年にかけての自動車部品取引の変化を対象に、非常に限定的ながらもこうした仮説が統計的に支持されることを示した。

また、以上の分析結果は、「日本の自動車部品サプライヤー・システムは、これから先どうなっていくのか。これまでとは全く姿を変えることになるのだろうか。」という実務的な問題についても、一定の解答を示すものである。

日本の自動車部品取引の構造は、全般的に言って「オープン化」しつつある。ところがその一方で、本論文の事例分析及びロジスティック回帰分析の結果は、サプライヤーにとって、主要顧客との間でしっかりと一本軸足を据えた取引関係を築いた上で、なおかつ幅

広い顧客との間に取引関係を構築していくという、バランスのとれたマネジメントが必要とされることを示唆している。さらに、既存研究の成果によって、自動車メーカーとしては、優れた技術を持った親密なサプライヤーの確保は重要であり、そうした能力の高い中核的なサプライヤーとの緊密な取引関係を可能な限り維持・発展させていくことには大きな意義があるということも明らかにされている。以上を考え合わせると、「部品取引のオープン化」とその一方で「自動車メーカー・中核的サプライヤー間の関係の一層の緊密化」という二つの動きは全く矛盾するものではなく、恐らくは、全般的に部品取引がネットワーク化する中で、各自動車メーカーと既存の取引先サプライヤーの中で非常に優秀な一部の企業との間の関係は、これから先さらに強化されていくことになるものと予想されるのである。

その意味では、昨今のマスコミ報道で盛んに喧伝されている「系列の崩壊」という見方はやや皮相的であり、「系列」は崩壊するのではなく、「系列」の本質とも言える「競争と協調の共存」という特徴が、今後より一層純化され強まっていくと表現した方が正しいというのが、「日本の自動車部品サプライヤー・システムの将来像」についての本論文の最終的な結論である。

以上