

林拓也

論文題目 戦後日本磁気記録機器産業の成長メカニズム

審査委員 橘川武郎（主査）、武田晴人、岡崎哲二、小野塚知二、新宅純二郎

論文審査の結果の要旨

氏名 林拓也

本論文は、第2次世界大戦後の日本の電機・電子工業のなかで、とくに高い国際競争力を獲得した磁気記録機器産業の発展プロセスを解明し、それを可能にした要因を掘り下げることを課題としている。磁気記録機器産業とは、具体的には、テープレコーダー産業とVTR（Video Tape Recorder）産業のことであり、分析に当たっては、企業間競争における各企業の経営行動に光を当てる、経営史的手法を採用している。

あらかじめ構成を示すと、以下の7章からなっている。

序章 課題

第1章 磁気記録機器産業の形成と放送用市場

第2章 テープレコーダー産業の発展とアメリカ市場への進出

第3章 テープレコーダー産業における国内市場とアメリカ市場

第4章 1960年代のVTR開発

第5章 磁気記録機器産業とテープ・パッケージ化

終章 総括

まず、本論文の構成に即して主要な論点とそれについての筆者の貢献を明らかにし、そのうえで、審査委員会の評価を記すことにしたい。

序章では、既存の研究史を批判的に検討したうえで、本論文全体を貫く分析視角を提示している。磁気記録機器産業は、第2次世界大戦後、世界的に本格的な展開をみせたが、その特徴の一つは、開発初期に不確実性が高く、大きな収益を見込める市場が存在しなかった点に求めることができる。そのため、日本メーカーは、製品開発技術の面では欧米メーカーをモデルとすることができたが、市場開拓面では欧米メーカーをモデルとすることができなかった。本論文の筆者はこのような事情を強調し、分析のポイントを、企業が開発した製品技術の成長と企業の市場開拓による市場の成長との関係を解明すること、国内市場と国内メーカーだけでなく外国市場と外国メーカーをも視野に入れて検討を進めること、の2点におくと宣言している。

第1章は、テープレコーダー産業の形成を論じた第1節、VTR産業の形成を論じた第2節、および両者の形成過程の関係を論じた第3節からなる。この章では、戦後の日本において、磁気記録機器産業が放送用市場を中心に形成されたプロセスを振り返り、テープレコーダー産業、VTR産業のいずれもが、「製品用途に多様性が無く市場が小規模で、将来の産業発展に対する不確実性要素が大きい」という製品特性を備えていた、という結論を導いている。筆者は、このように論じることによって、の分析ポイントの意味を再確認するとともに、テープレコーダー産業が先行産業として存在したからVTR産業の不確実性は大きくなかったという見方につながる伊丹敬之や西田稔の所説を、事実上批判して

いるのである。

第2章は、テープレコーダー産業を対象にして、国内市場の拡大を論じた第1節、中小輸出専門メーカーによる輸出の開始を論じた第2節、および大手メーカーによる輸出の開始を論じた第3節からなる。第1節では、分析ポイントの に沿って、日本の各テープレコーダー・メーカーが、製品の低廉化と家庭用市場の開拓に並行して取り組み、量産量販体制の構築に成功したプロセスを描いている。また、第2節と第3節では、分析ポイントの に沿って、中小輸出専門メーカーによるリム式製品の輸出、および大手メーカーによるキャプスタン式製品の輸出という二つの経路を通じ、日本のテープレコーダー・メーカーの対米輸出が始まったことを明らかにしている。この二つの輸出経路の峻別は、従来の研究史が等閑視してきたものであり、事実発見面での本論文の貢献とみなすことができる。

第3章は、テープレコーダー産業を対象にして、製品コンセプトと市場成長プロセスについて日米比較を行った第1節と、アメリカ市場における日本メーカーの展開と国際競争力獲得を論じた第2節からなる。テープレコーダーの製品コンセプトに関しては日米間で差異があり、日本市場では「録る」機能が重視されたのに対して、アメリカ市場では「聴く」機能に重きがおかれた。二つの輸出経路のうち中小輸出専門メーカーによるリム式製品の輸出は、アメリカ市場が求める「聴く」機能を発揮できなかったため、先細りとなった。一方、大手メーカーによるキャプスタン式製品の輸出は、テープをパッケージ化することによって「聴く」機能を高め、成長をとげた。その際、日本の大手テープレコーダー・メーカーは、製品低廉化と家庭用市場開拓の同時追求という、国内で身につけた成長メカニズムを、アメリカ市場にも適用した。アメリカのテープレコーダー・メーカーは、製品開発と市場開発を結合する成長メカニズムを有しておらず、日本メーカーの前に敗れ去った。こうして、日本のテープレコーダー・メーカーは、アメリカ市場を席卷し、国際競争力を獲得した。この章でポイント の分析とポイント の分析を結合して進めた筆者は、およそ以上のような議論を展開している。

第4章は、VTR 産業を対象にして、ソニーによる学校用市場の開拓と後発メーカーによる追随を論じた第1節と、1960年代におけるアメリカ市場における企業間競争について論じた第2節からなる。この章でも筆者は、ポイント の分析とポイント の分析を合わせて行い、製品低廉化と家庭用市場開拓とを同時に追求した日本メーカーが、アメリカメーカーに対して競争優位を獲得したプロセスを描いている。その過程で日本の VTR メーカーは、ソニーが先頭に立ち他社が追随する形で、同質的競争を展開した。ただし、VTR 産業の場合には、技術的困難が大きかったため、テープレコーダー産業の場合とは異なり、1960年代には、家庭用市場の開拓が十分な成果をあげなかった。その結果、テープレコーダー産業では家庭用製品が普及したのちテープのパッケージ化が進んだが、VTR 産業ではテープのパッケージ化が家庭用製品の普及より先行することになった。

第5章は、ソニーによるパッケージ式 VTR の開発を論じた第1節と、後発メーカーによる差別化行動と VTR 産業の本格的発展について論じた第2節からなる。テープのパッケージ化が進行したのち、日本の VTR 産業では、従来の同質的競争に代わって、差別化競争が展開されることになった。トップメーカーであったソニーは、テープレコーダー産業における成功体験をふまえ、「第2のフィリップス」をめざして、パッケージ式家庭用 VTR の自社技術をオープン化する戦略を採用した。また、アメリカ市場への適用を重視し、VTR

の「録る」機能よりも、「観る」機能を重視する方針をとった。これらのソニーの動きは、松下等の二番手メーカーに、パッケージ式家庭用 VTR を開発するにあたって、「録る」機能（正確には「長時間録る」機能）に重点をおいた差別化戦略を展開する余地を与えた。結果的には、松下等の差別化戦略は功を奏し、ソニーの提唱したベータ規格は、松下等の提唱した VHS 規格に敗れ去ることになった。やがて、ソニーも松下等に追随して VHS 規格製品を販売するようになり、VTR 業界における企業間競争は、再び同質的競争に立ち戻った。このように日本の VTR 産業では、トップカンパニーの交代をともないながら、同質的競争 差別化競争 同質的競争という繰り返し型の競争パターンが観察されたが、このことは、インクリメンタルなイノベーションによる既存の市場の拡大と、ラディカルなイノベーションによる新たな市場の開拓とが継続的に生じることを可能にし、産業全体の成長をもたらした。第 5 章でも筆者は、ポイント の分析とポイント の分析を結合して行い、およそ以上のように論じている。

終章では、全体的な検討結果を要約したうえで、テープレコーダー産業の成長プロセスと VTR 産業の成長プロセスとの関係について、検討を加えている。両者は、放送用市場 学校用市場 家庭用市場という順序で市場を開拓した点では、共通している。しかし、オープンリール式製品からパッケージ式製品への転換が生じたタイミングには違いがあり、テープレコーダー産業の場合にはそれが家庭用市場の開拓以後に生じたが、VTR 産業の場合にはそれが家庭用市場の開拓以前に発生した。家庭用市場開拓のパイオニアであり、両産業においてトップカンパニーであったソニーは、パッケージ式製品の開発にあたり、テープレコーダーについては家庭用製品に関する適切なコンセプトを体得していたが、VTR についてはそうではなかった。筆者は、この差異が、両産業における企業間競争のあり方の違い、あるいはソニーの結果的な立場の違いをもたらしたと結論づけている。

本論文の特徴は、企業の製品開発活動と市場開拓活動との関係の解明、日本市場とアメリカ市場との関係の解明、という二つの分析視角を一貫して維持し、テープレコーダーと VTR の両製品を視野に入れて、日本の磁気記録機器産業の成長過程を、第 2 次大戦直後から 1980 年代にかけての時期について明らかにした点に求めることができる。そして本論文は、テープレコーダーと VTR の開発着手の同時性と初期における不確実な発展見通しの共有、テープレコーダーのアメリカ向け輸出における二つの経路の並存、テープレコーダーと VTR に共通する日本メーカーのアメリカ市場での成功要因(日本市場での経験をふまえて、製品低廉化と家庭用市場開拓をアメリカ市場でも同時に追求したこと)の存在、アメリカ市場での経験をふまえた日本メーカーのテープレコーダーや VTR に関する製品コンセプトの変更、などの興味深い論点を提示し、実証面で成果をあげている。

他方で、本論文は、いくつかの問題点もあわせもっている。例えば、パッケージ式 VTR 製品の開発に際して、ソニーの内部で、パッケージ式テープレコーダー製品の開発経験が大きな影響を及ぼしたという論点は、実証されているとはいいがたい。1950 年代にソニーの VTR 開発が中断していた事実に対する説明もなされていないし、ベータ方式が VHS 方式に敗北した要因の分析も結果論に終始している印象が強い。筆者は、本論文の最後で、今後、1980 年代以降の時期におけるソニーの磁気記録機器事業の展開について研究を進めると述べているが、その際には、過去にさかのぼって、これらの問題点を解決することが

望まれる。

しかしながら、このような問題点があるとはいえ、本論文の実証研究の成果は、著者が自立した研究者として研究を継続し、その成果を通じて学界に貢献しうる能力を持っていることを明らかにしている。従って審査委員会は、本論文の著者が博士（経済学）の学位を授与されるに値するとの結論を得た。