

2018年3月31日発行
九州産業大学『経営学論集』第28巻第4号 別刷

二輪車部品サプライヤーの国際生産分業の進展

－試論としての類型化－

横井克典 東 正志

〔研究ノート〕

二輪車部品サプライヤーの国際生産分業の進展

－試論としての類型化－

横井 克典 東 正志

〔要旨〕

本稿では、日本の二輪車部品サプライヤーを事例として取り上げ、その国際生産分業の類型化を試みた。部品サプライヤーの国際生産分業体制は、企業単体でも、あるいは企業グループとして捉えても、輸出のみを行う企業を除けば、市場立地型の拠点配置が多い。一方で、数は少ないものの、各海外生産拠点の特徴を生かした国際的な配置を試みている部品サプライヤーも存在する。完成車メーカーとの資本関係という要素を別とすれば、そうした部品サプライヤーにそれほど大きな共通点は見受けられなかった。このことから、部品サプライヤーの国際生産分業の類型の差異を生み出す基盤の解明が必要であるという課題が浮き彫りになる。本稿では、部品サプライヤーにおける国際分業体制の違いは、部品サプライヤー各社の組織的な調整の仕組みの違いによることを試論的に論じたが、この点は今後、事例を豊富化させ、検証していかねばならない。

I. 本稿の課題

前稿でわたしたちは、二輪車部品サプライヤーA社の事例をもとに、国際生産分業体制の変化を迫られた部品サプライヤーの実態を描くと共に、部品サプライヤーに求められている課題を導き出した¹。しかしながら一方で、二輪車部品サプライヤーA社の国際生産分業体制が、部品サプライヤー全体の中で広く適用できうる一般的な事例であるのか、それとも逸脱事例であるのかを判定することは難しかった。それは、二輪車企業各社（完成車メーカーも部品サプライヤーも）における国際生産分業の全体像を示した資料や研究が存在しないからである。

周知のように、日本の二輪車企業の海外進出の歴史は古い。二輪車産業全般にいえることとして、二輪車産業に属する企業は、広範な国・地域に生産拠点を展開し、かつ、グローバル市場で華々しい成果を挙げている。それにも関わらず、日本の二輪車企業、とりわけ部品サプラ

¹ 東/横井〔2017〕を参照されたい。

イヤー各社の国際生産分業がどのような姿であり、企業によってどの程度異なるのかについては、不思議なことにあまり関心が払われてこなかった。さらには、二輪車産業を除いても、特定の産業を取り上げて、国際生産分業の全体像を把握しようとした研究は、筆者たちの知る限りほとんど見受けられない。

そこで、本稿では、日本の二輪車部品サプライヤー（以下、部品サプライヤーと記述する）を事例として取り上げ、その国際生産分業の類型化を試みる。

Ⅱ. 二輪車部品サプライヤーの海外展開の状況

最初に、現在の部品サプライヤーの海外展開の状況についてみていこう。ここで確認するのは、部品サプライヤーの海外拠点数と海外への拠点進出を始めてからの経過年数及び拠点を配置している国・地域の3つである。部品サプライヤーの海外拠点進出の観点からまとめた二輪車産業資料は存在しないため、主として各社のwebサイト及び有価証券報告書からデータを集計した。ただし、webサイトにどの程度の情報を開示するのは各社各様である。それゆえ、データを集計する際に次のような方法を採用した。下記の集計方法からわかるように、公表されている情報へのアクセスだけでは制約がかなり大きく、ここでのデータは厳密に二輪車ビジネスを営む拠点だけを示すものではないし、さらには海外拠点といっても生産拠点だけを取り上げたものでもない。おおよそに過ぎないが、部品サプライヤーの海外展開の傾向を掴むという点に限定して確認していく。

1. データの集計方法

(1)海外拠点数と進出国・地域の集計方法と、(2)海外拠点進出を始めてからの経過年数の集計方法を確認していこう。(1)と(2)いずれも、データの集計対象とした企業数は、Ⅲのアイアールシー〔2014〕を用いた分析で取り上げる部品サプライヤー228社である。データの集計は2017年10月から2018年1月の期間で行った。

(1) 海外拠点数と進出国・地域の集計方法

部品サプライヤー228社を対象に、次の3つの手順で海外拠点数を集計した。

A) 企業webサイト上の海外拠点一覧や海外ネットワーク（企業によって名称は異なる）に掲載されている拠点をカウントする。加えて、企業によってはwebサイトで会社案内や会社紹介を配信し、そこに海外拠点を掲載している場合があるので、その拠点も含めてカ

ウントする。同時に、有価証券報告書を開示している企業については、有価証券報告書記載の海外拠点をカウントする。有価証券報告書を用いる理由は、webサイト上では公表されていないが、有価証券報告書には掲載されている海外拠点が存在することにある。なお、有価証券報告書は集計期間中に入手できる最新版・通期のものを使用した。

- B) 企業 web サイト上に海外拠点に関する情報が公表されていなかったり、そもそも企業 web サイトが存在しないといった理由で、A)の方法でデータが集計できなかった場合、アイアールシー〔2014〕の「協力企業の実態²⁾」に掲載された海外拠点をカウントする。なお、A)でデータが判明する企業については、B)の方法を用いていない（アイアールシー〔2014〕の情報を用いていない）。
- C) 他の企業に買収される、あるいは企業を解散するといった理由で、情報にアクセスできない企業は、データ集計の対象外として除外した。228社は、Ⅲでのアイアールシー〔2014〕を活用した分析の対象企業という理由から選定したが、この資料が発行された後に買収や解散という事態が生じた企業が存在する。そのため、このC)の方法を採用することにした。一方で、合併によって、企業名が変わっている企業も存在するが、データ集計期間時点で存続している企業は、A)とB)の方法を用いてカウントしている。

このような手順によって集計した結果、228社のうち、A)で情報が判明する企業が221社、B)でデータを集計した企業が4社であり、C)に該当する企業が3社存在した。ただし、A)とB)の方法ともに、全ての拠点を算出できているとは限らない。A)で述べたように、webサイト上で海外拠点を全て公表しているわけではないし、一方で、有価証券報告でも、アイアールシー〔2014〕でも海外拠点が省略されている場合があることが、その大きな理由である。加えて、上記のA)の集計については、以下の5点に注意が必要である。

第1に、webサイト上に、もしくは有価証券報告書上に掲載されている海外拠点を、生産拠点、販売拠点、開発拠点、地域統括拠点など拠点の機能を問わず、全てカウントしていることである。同時に、ここでの数値は延べ数であることに注意されたい。企業によっては、同一名称の海外拠点で複数工場をwebサイトに掲載したり、特定の海外拠点のブランチ・支店をwebサイトに掲載しているが、それらを全てひとつの拠点としてカウントしている。さらに、複数の部品サプライヤーの合併で設立された海外拠点は、それら全ての企業webサイトに掲載されている場合がある。合併拠点の出資比率が必ずしも開示されていないので、その拠点については、webサイトに掲載する全ての部品サプライヤーでカウントしている。つま

²⁾ アイアールシー〔2014〕、307ページから引用した。

り、1つの拠点を重複してカウントしている。この第1に関連して、第2に、海外における販売及び技術提携と生産委託会社、技術供与契約も web サイトに掲載されている限り、数値に含めている。この理由は、厳密に販売及び技術提携先や生産委託先、あるいは技術供与契約先を明示する企業と、それを明示せずに海外拠点の一覧に掲載している企業が存在していると考えられるためである。ただし、技術供与契約に関して、当該部品サプライヤーが海外企業からの技術導入を受けていることが判明する場合は数値から除外している。

第3に、当該海外拠点がどのような事業を行なっているかに関わらず、カウントしている。各社の web サイトでは事業分野を必ずしも明記していないため、当該拠点の事業の詳細がわからない場合が多い。そのため、二輪車事業以外の拠点も多く含まれていると推察できるが、web サイトに掲載されている海外拠点は全て算出することにした。

第4に、企業 web サイトの海外拠点一覧には掲載されていないものの、企業の沿革から判明する海外拠点が存在するが、そうした拠点は数値に含めないことにした。海外拠点が企業名称を変えても、企業沿革では反映されていない、さらには企業沿革に記載されている海外拠点が撤退・清算や合併解消をしても明記しない、といったことが見受けられる。そのために、企業沿革から判明する海外拠点は数値に含めていない。

第5に、当該部品サプライヤーに親会社が存在し、親会社に web サイトが存在する場合や、部品サプライヤーの海外拠点到 web サイトが存在する場合もあるが、それら web サイトから判明する海外拠点は数値に含めていない。同時に、当該部品サプライヤーの web サイトの海外拠点一覧が親会社と全く同一であり、当該部品サプライヤーと親会社がいずれも228社の中に含まれている場合がある。その際は、当該部品サプライヤー（子会社）の海外拠点数をゼロとしてカウントして、親会社のみ海外拠点数をカウントしている。一方で、子会社である部品サプライヤーと親会社の海外拠点一覧が異なる場合は、たとえ掲載されている海外拠点が重複していたとしても、いずれもカウントした。

こうしてカウントしていった海外拠点を、欧州、北米、中南米、ASEAN、中国、インド、その他アジア、大洋州、中東、アフリカ、ロシアという進出国・地域に分けて算出している。どの国が欧州に該当し、どの国が中東に該当するかといった地域分けについては、外務省 web サイト (<http://www.mofa.go.jp/mofaj/area/middleeast.html>) (2018年1月31日閲覧) に従った。ただし、イギリス領バージン諸島はイギリス（欧州）と判定している。また、企業 web サイト上の地図で海外拠点名と場所が判明していても、所在地が明記されていない拠点が存在したが、地図上の場所から拠点の立地国・地域を判定している。

(2) 海外拠点進出を始めてからの経過年数の集計方法

当該企業にとって最初の海外拠点進出を各企業の web サイト及び有価証券報告書に掲載されている企業沿革からピックアップし、そこから2017年までの経過年数を算出した。2017年を基準とした理由は、データ集計期間が2017年10月から2018年1月のためである。企業沿革から海外拠点設立の時期を判別するには、次のような手順に従った。

- a) 企業沿革上に掲載されている海外拠点の設立、海外企業との資本提携、駐在事務所の設立という文言のうち、最も古い記述を海外拠点進出の起点として判定する。一方で、技術提携は海外拠点を設立したとみなさないことにした。ただし、技術提携を資本提携とセットで行う場合もある。そのため、技術提携に資本提携（資本参加）という記載がある場合のみ、海外拠点進出の起点として判定する。
- b) 複数企業の合併から設立された企業は、それを構成する企業全てに対して a) の作業を行い、最古の海外拠点の設立時期を判定する。
- c) 海外企業の日本進出から事業が始まっている企業が存在する。そうした企業については、日本法人の企業沿革に対して a) の作業を行なった。つまり、日本法人が海外拠点進出を始めた年を起点として判定している。
- d) 海外拠点設立の起点が企業沿革から判明しない企業や、そもそも企業沿革を掲載していない企業については、a) の作業ができない。そのため、現有の海外拠点の設立年（判明しない場合もある）の中で、最古のものを仮の起点としている。海外拠点の設立年が判明しない企業は、たとえば外部 web サイトから情報が判明しても、経過年数を不明とした。

なお、このような手順によって海外拠点進出の起点を判定しているため、その最古の海外拠点、資本提携、駐在事務所が現存しているかどうかは捨象している。したがって、極端な場合、現在の海外拠点がゼロであるにも関わらず、海外拠点進出を始めてからの経過年数がカウントされている場合がある。

こうした作業の結果、(1)によってデータが集計できた225社（A）とB）で集計した企業数の合計）のうち、219社で(2)のデータを算出した。次の2では、この219社のデータを元に部品サプライヤーの海外拠点進出の現況を検討していこう。

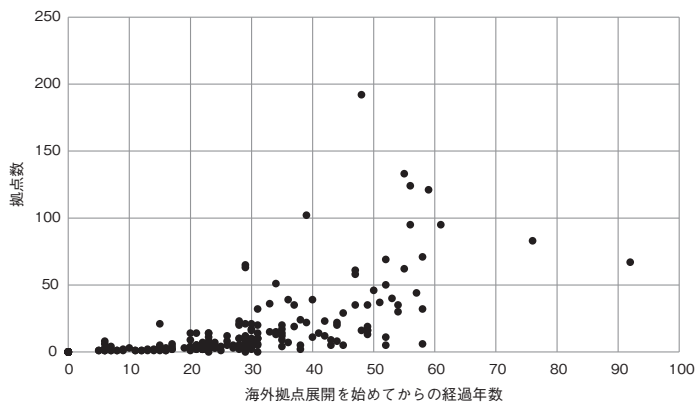
2. データの集計の結果

部品サプライヤーの海外拠点進出を始めてからの経過年数と海外拠点数の関係を示すと、第1図のようになる。加えて、第1図と同じく、海外拠点進出を始めてからの経過年数を横軸の

指標とする一方で、拠点を配置した国の数を縦軸の指標に各社の状況を表したものが第2図である。経過年数に応じて、拠点数を増やしていく傾向が見受けられる。一方で、一定の拠点数で留まる企業も存在している（第1図）。

進出国数をみると、年数が経過するとともに、多様な国に拠点を構えていく企業が多い（第2図）。ただし、各進出国数に該当する企業数を示した第3図からもわかるように、進出国が7カ国を超える企業はそれほど多くない。海外拠点を構えていない企業も含めて、進出国が6カ国以内である企業が全体の約6割強を占めている。

進出先国・地域については、部品サプライヤー219社全体としてみると、ASEAN、中国に配置された拠点多い（第4図）。第4図からは判明しないが、このような傾向は、進出国が7カ国を超える企業であっても、進出国が6カ国以内である企業であっても同様である。進出国が7カ国を超える企業がグローバルに配置した2793拠点のうち、中国立地の拠点数が23.7%、ASEAN立地の拠点数が23.1%を占める。さらに、進出国が6カ国以内である企業が世界に配置した446拠点のうち、中国立地の拠点数が22.6%であり、ASEAN立地の拠点数が43.5%である。進出国が7カ国を超える企業よりも、6カ国以内の企業の方が、ASEAN立地の拠点多い傾向にある。

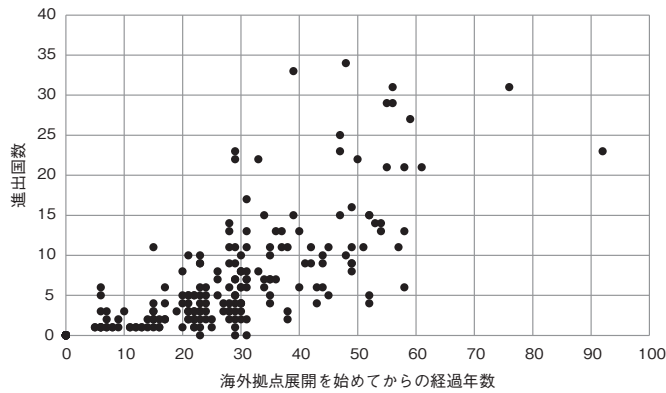


第1図 部品サプライヤーの海外拠点進出を始めてからの経過年数と海外拠点数の関係

注：横軸の単位は年数、縦軸の単位は拠点数である。N = 219社。

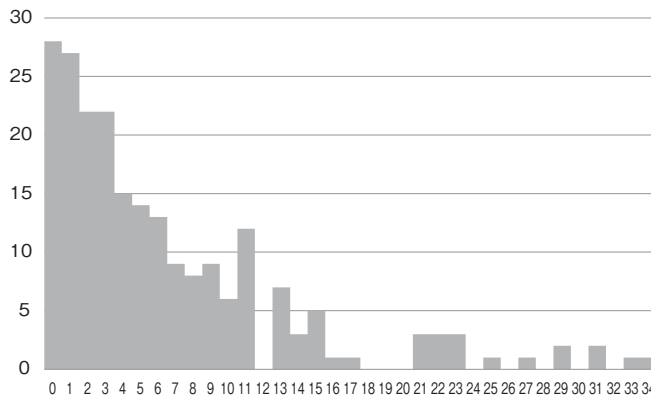
出所：各社 web サイト・有価証券報告書、アイアールシー〔2014〕より筆者が作成した。

二輪車部品サプライヤーの国際生産分業の進展



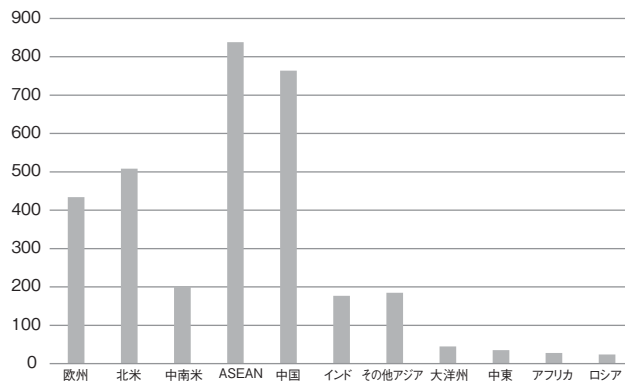
第2図 部品サプライヤーの海外拠点進出を始めてからの経過年数と海外拠点・進出国数の関係

注：横軸の単位は年数，縦軸の単位は進出国数である。N = 219社。
出所：各社 web サイト・有価証券報告書，アイアールシー〔2014〕より筆者が作成した。



第3図 進出国別の企業数

注：横軸の単位は進出国数，縦軸の単位は企業数である。N = 219社。
出所：各社 web サイト・有価証券報告書，アイアールシー〔2014〕より筆者が作成した。



第4図 進出国・地域別の海外拠点数

注：縦軸の単位は拠点数である。N = 3239拠点（219社）。
出所：各社 web サイト・有価証券報告書，アイアールシー〔2014〕より筆者が作成した。

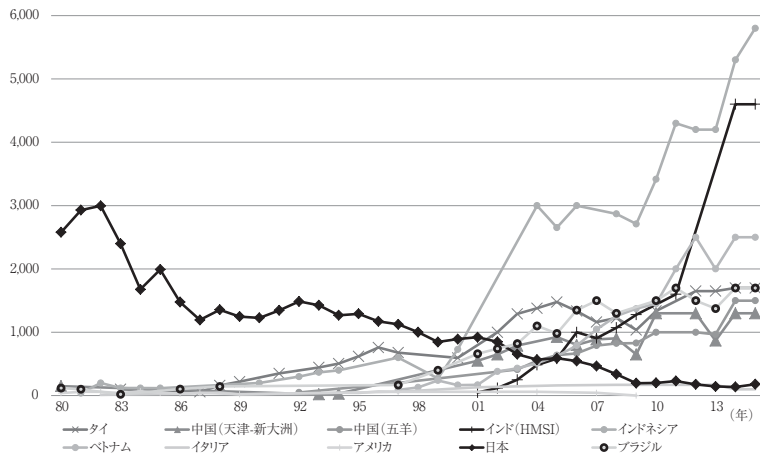
図からは判明しないが、7カ国以上に進出している企業と、進出国数が6カ国以内の企業を比べると、海外拠点進出を始めてからの経過年数に違いがある。7カ国以上に進出している企業のうち、経過年数が36年を超える企業数は42社存在するのに対して、進出国数が6カ国以内の企業で経過年数が36年を超える企業数は10社である。上記のように、初めて海外拠点を設立してからの経過年数が長いと、進出国数が多いという傾向にあるといえそうだ。

この点に関連して、第1図と第2図からも明らかなように、部品サプライヤー全体としても、経過年数が35年を超える企業はそれほど多くない。具体的な数値で確認すると、データの判明する219社のうち、海外に拠点を構えていない企業が11.4%であり、経過年数が35年以内の企業が64.8%、36年以上の企業が23.7%を占める。このように、経過年数が35年以内の企業が多数を占める理由としては、少なくとも2つの可能性が考えられる。

第1に、35年前、つまり1982年は日本の国内販売台数がピークを迎えた年である。しかも、この年を境に国内市場は年々小さくなっていく³。このことから、国内市場の縮小を受けて、部品サプライヤーが海外に拠点を設立し、現地での事業展開に取り組みだしたことが考えられる。第2に、1980年代以降は、完成車メーカーがアジア及びASEANでの現地生産を拡大させていく期間である。第5図は、本田技研工業の主要生産拠点と各拠点の生産実績・能力の推移を示しているが、ここから、1980年代から徐々に、1990年代からは顕著にアジア・ASEAN拠点の生産実績・能力が伸びていることがわかる。ここでは、本田技研工業のみを取り上げたが、他の日本の完成車メーカーでも、とりわけヤマハ発動機やスズキでも、同じような傾向をみせる。多くの部品サプライヤーが、このような1980年代から始まる完成車メーカーの現地生産の拡大に備えて、あるいは1990年代以降の現地生産量の増加を受けて、さらには現地生産の増加に取り組む完成車メーカーの要請によって、海外に拠点を構えるようになったと考えられる⁴。このように、日本の国内市場の縮小とアジア・ASEAN市場の成長という2つの要因が影響した結果、部品サプライヤーの多くが、ASEANを拠点の進出先として選択したと考えられる。

³ 日本の完成車販売台数の推移については、本田技研工業広報部世界二輪車概況編集室〔各年版〕を参照した。

⁴ ただし、1982年時点でどれだけの部品サプライヤーが、現在のようなアジア・ASEANにおける現地生産の拡大を予見できたかは不明だが、可能性としては考えられよう。



第5図 本田技研工業の主要生産拠点と各拠点の生産実績・能力の推移

注：単位は千台である。なお、この図のデータの算出方法については、横井〔2010〕、377ページ及び同ページ掲載の第4図を参照されたい。
 出所：東/横井〔2017〕、6ページ、図2を借用した。

実際、経過年数が36年以上の企業と35年以内の企業では、当該企業にとって初めての拠点進出先に差異がある。経過年数が36年以上の企業が、初の進出先として選んだ地域を多い順に挙げると、アジア（51.9%）、北米（32.7%）、欧州（9.6%）、南米（5.8%）となるのに対して、35年以内の企業のそれは、アジア（62.2%）、北米（35.0%）、欧州（1.4%）、南米（0.7%）、大洋州（0.7%）である。経過年数が36年以上の企業と35年以内の企業、いずれもアジアを初の拠点進出地域として選択する部品サプライヤーが多い傾向にある。

アジアをASEANとその他アジアに分けると、明確な違いが存在する。経過年数が36年以上の企業では、その他アジアが32.7%、ASEANが19.2%であり、35年以内の企業ではその他アジアが18.9%、ASEANが43.4%と割合が逆転する。具体的に、ASEANのどの国に進出したのであろうか。

経過年数が36年以上の企業がタイ、シンガポール、フィリピンであり、35年以内の企業がタイ、シンガポール、フィリピン、インドネシア、ベトナム、マレーシアである。1982年以降に海外拠点進出を始めた部品サプライヤーが、自社の判断によって、もしくは完成車メーカーの要請を受けて、二輪車市場が拡大する傾向をみせていたASEANの様々な国に拠点を構えるようになったことがわかる。もちろん、先述の通り、このデータは純粋に二輪車事業だけを取り上げたものではなく、推察の域を出ない。しかし、1980年代から日本の完成車輸出台数が次第に減少し、その中でもアジア向けの輸出台数が小さくなっていくことを踏まえると、完成車

メーカーの現地生産の拡大に応じるように、部品サプライヤーがアジア、とりわけ ASEAN の各国に拠点を構え、現地からの供給を増やし始めたと考えられよう⁵。

それでは、このように海外拠点を設立し始めた部品サプライヤーは、その後、いかなる国際生産分業を築いているのだろうか。次のⅢでは、部品サプライヤーの国際生産分業の全体像を把握していく。

Ⅲ. 二輪車部品サプライヤーの国際生産分業の類型化

二輪車部品サプライヤーは、自社の国際生産分業を公表しているわけではない。そのため、ここでは、アイアールシー〔2014〕を用いて、部品サプライヤー各社の国際生産分業を割り出していく。

1. 各社の国際生産分業の判定方法

アイアールシー〔2014〕では日本完成車メーカー4社（本田技研工業、ヤマハ発動機、スズキ、川崎重工業）それぞれの「海外拠点の部品調達状況⁶」として、日本の部品サプライヤー各社が有する各海外生産拠点が、完成車メーカーのどの拠点に部品を納入しているのかを掲載している⁷。そこでは、例えば、ある部品サプライヤーのタイ生産拠点が、本田技研工業のタイ生産拠点へ部品を納入、もしくは、この部品サプライヤーのインドネシア生産拠点が本田技研工業とヤマハ発動機のインドネシア生産拠点及び本田技研工業のタイ生産拠点に部品を納入しているといった部品サプライヤーと完成車メーカーの部品取引の実態を掴むことができる。つまり、部品サプライヤーの特定海外拠点と完成車メーカーの特定海外拠点間の部品取引の関係性が把握できる。この情報を活用して、次の手順で部品サプライヤーの国際生産分業の全体像を浮き彫りにする。

- ① 各国・地域における部品サプライヤーの海外拠点の取引の関係性を、完成車メーカーごとに、それぞれ「現地生産・現地納入」、「現地生産・現地納入+その他」、「現地生産・現地納入+他国出荷」、「他国出荷のみ(その他含む)」の4つに区分する。アイアールシー〔2014〕では、完成車メーカーの特定の拠点への納入という情報に加えて、「その他」と掲載されている場合がある。完成車メーカーの他国拠点への納入、あるいはアイアールシー〔2014〕

⁵ 日本の完成車輸出台数の推移については、本田技研工業広報部世界二輪車概況編集室〔各年版〕を参照した。

⁶ アイアールシー〔2014〕、102ページより引用した。

⁷ 部品サプライヤーの納入先である完成車メーカーの現地拠点には、完成車メーカーの技術提携先の拠点を含んでいる。

が日本完成車メーカー4社への納入を中心に編纂されているので、現地の完成車メーカーや欧米完成車メーカーの現地拠点への納入などが、「その他」に含まれていると考えられる⁸。しかし、詳細は不明であるために、「その他」を分けて捉えることにした。さらに、部品取引には完成車メーカーの海外拠点へ直接納入する場合と間接納入する場合がある。この作業では上記の4つの区分を把握することが目的であるため、直接納入なのか間接納入なのかは区別しないこととした⁹。

なお、掲載されている情報の中には、取引の記述が曖昧なものが存在するが、取引状況が確実に判明するものしかデータに含めていない。例えば、中国の生産拠点aなどから本田技研工業の中国拠点に納入などという記述である。実際、その部品サプライヤーには中国に生産拠点aと生産拠点bが存在するにも関わらず、生産拠点aしか記載されていないことがある。その場合は、生産拠点aのみ有効なデータとしてカウントしている。また、各拠点の出荷先で、完成車メーカーの名前だけが明記されており、どの拠点に納入しているかが判明しない場合や、部品サプライヤーの拠点名が明示されておらず、ある地域（例えば東アジア）において完成車メーカーとの取引があるとの情報が掲載されている場合もあるが、いずれも関係性は不明とし、データに含めていない。

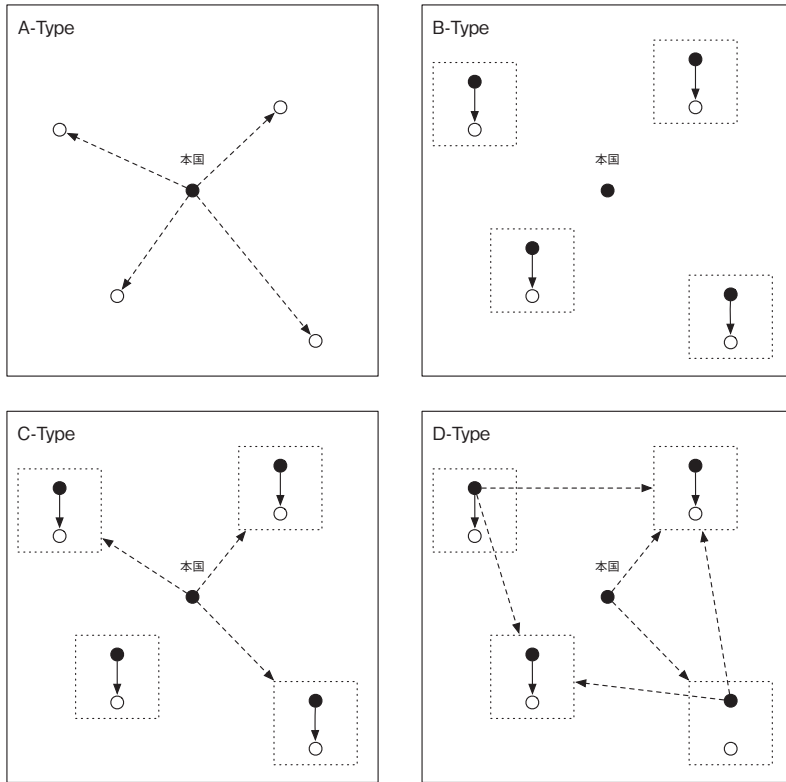
- ② ①のデータをもとに、国・地域ごとにどのような取引の関係性を持つ企業が存在するのかを算出した。①のデータは部品サプライヤーが有する各拠点の取引の関係性を示したものである。部品サプライヤーによっては、特定の国に複数の拠点を有する企業が存在する。企業としての取引の関係性を検討するためには、この②の作業が必要となる。ここでは、「現地生産・現地販売の1社取引企業」、「現地生産・現地販売の2社取引企業」、「現地生産・現地販売の3社取引企業」、「現地生産・現地販売の4社取引企業」、「現地生産・現地販売（その他含む）の1社取引企業」、「現地生産・現地販売（その他含む）の2社取引企業」、「現地生産・現地販売（その他含む）の3社取引企業」、「現地生産・現地販売（その他含む）の4社取引企業」、「現地生産・現地販売+海外出荷の1社取引企業」、「現地生産・現地販売+海外出荷の2社取引企業」、「現地生産・現地販売+海外出荷の3社取引企業」、

⁸ 部品サプライヤーの納入先に完成車メーカーの輸出拠点があった場合は、輸出先が特定できないので、「その他」として取り扱うことにした。ただし、当該部品サプライヤーの納入先が、現地拠点と完成車メーカーの輸出拠点であった場合は、「現地生産・現地納入+その他」と判定している。

⁹ ただし、間接納入部品については、厳密には納入先が立地国ではない可能性があり、取引の関係性を把握できない。例えば、当該部品サプライヤーがインドネシアで生産し、日本の一次部品サプライヤーに納入した後、その一次部品サプライヤーが日本からインドネシアに輸出しているのかもしれない（この例えは架空の事例である）。しかし、この点は、アイアールシー〔2014〕からは判明しないので、ひとまず経由の要素を含めないことにした（直接/間接の要素を含めない）。

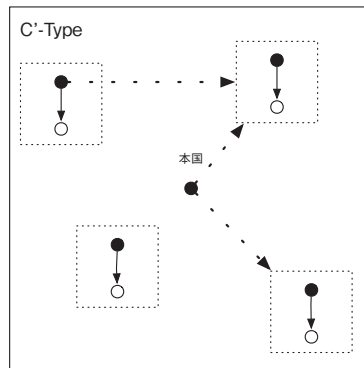
「現地生産・現地販売+海外出荷の4社取引企業」, 「海外出荷のみの1社取引企業」, 「海外出荷のみの2社取引企業」, 「海外出荷のみの3社取引企業」, 「海外出荷のみの4社取引企業」という区分を用い, それぞれの企業数を算出した。ここでの○社取引というのは, 完成車メーカーとの取引数である。なお, 「その他」と「海外出荷」の両方が記載されている場合は, 「海外出荷」のみ採用した。そのため, 「海外出荷のみ」とした企業でも「その他」として現地向け出荷が含まれている可能性がある。加えて, 「現地生産・現地販売(その他含む)」の企業でも, ある完成車メーカーとの関係性に「その他」が含まれており, 他の完成車メーカーとは現地生産・現地販売のみの場合もある。

- ③ ②のデータを部品サプライヤーごとに集計すると同時に, アイアールシー〔2014〕から日本からの輸出を行なっているかをデータ入力し, 各社の国際生産分業の全体像を割り出した。部品サプライヤーによって展開する拠点数が異なるものの, 概ね第6図のような国際生産分業の類型に整理できるため, この類型ごとに企業数を算出した。第6図の各類型を説明すると, 「A-Type」は海外生産拠点を持たず, 本国(日本)からの輸出のみを行なっている部品サプライヤー, 「B-Type」は本国からの輸出を行っていない一方で, 海外生産拠点で現地生産・現地納入を行なっている部品サプライヤー, 「C-Type」は本国からの輸出と海外生産拠点で現地生産・現地納入を行なっている部品サプライヤー, 「D-Type」は本国からの輸出と海外生産拠点で現地生産・現地納入を行うのみならず, 海外拠点から他国への出荷を行なっている部品サプライヤーである。「D-Type」になるほど, 国際生産分業体制が複雑になる。この「D-Type」の企業は, それぞれの拠点の特徴を生かした国際的な配置を試みている部品サプライヤーと捉えることができよう。加えて, ①で記載したように, 拠点の関係性には「その他」のデータがあり, 現地生産・現地納入に加えて, 他国への出荷も行なっていると考えられる拠点も存在する。この「その他」のデータを含めて部品サプライヤーの国際生産分業を正確に把握するために, これら4つのTypeに加えて, 第7図のような「C'-Type」を設けた。「C'-Type」には, 「C-Type」の企業と「D-Type」の企業が該当すると考えられる。正確には, 「C'-Type」の企業は, 「C-Type」の企業であることには違いないが, 「D-Type」の企業とは断定できない企業である。情報の制約上, この「C'-Type」の企業を, 「C-Type」の企業なのか, 「D-Type」の企業なのか, 正確に判別することは難しい。



第6図 部品サプライヤーの国際生産分業の種類（モデル図）

出所：筆者が作成した。



第7図 部品サプライヤーの国際生産分業の種類（モデル図）：補足

出所：筆者が作成した。

- ④ 部品サプライヤーの中には、企業グループを形成し、海外拠点進出を行なっている企業が存在する。そのため、有価証券報告書と企業 web サイト、アイアールシー [2014] の情報から、企業グループを判定し、iii) で示した類型（「A-Type」「B-Type」「C-Type」「C'-Type」「D-Type」）ごとに、企業数を算出した。企業グループの判定には次のような

基準を採用した。

④-1：100%子会社・連結子会社・持分法適用関連会社を企業グループとみなす。ただし、企業グループの頂点は部品サプライヤーでなければならない（頂点が完成品メーカーであった場合は企業グループの対象から外す）。一方で、非持分法適用関連会社（親会社の所有が20%以下）は企業グループに含めない。なお、ある部品サプライヤーが、サプライヤー α 社の子会社で有り、部品サプライヤー β 社の持分法適用関連会社であった場合は、 α 社の企業グループとしてみなす。

④-2：株主構成が不明な企業は、単独企業として扱う。

④-3：上記の作業はあくまでも、アイアールシーが発行された時点での企業グループを判定している。そのため、2014年以後に合併する企業（もしくは清算される企業）も存在するが、そうした要素はデータから除外している。

2. 各社の国際生産分業の判定結果

アイアールシー〔2014〕では406社の部品サプライヤーの情報が掲載されているが、このうち、輸出も含めて海外取引が判明する企業は228社である¹⁰。同時に、取引関係が判明する拠点数は399拠点（下記の重複を抜くと371拠点）である。それでは、①から④の作業を行なった結果をみていこう。

第1表は、各国・地域における部品サプライヤーの海外拠点の取引の関係性を示している（①の作業結果）。アイアールシー〔2014〕は、部品カテゴリーごとに部品取引を掲載している。具体的には、「パワートレイン[エンジン、ミッション、排気系部品など]」、「足廻り[ダンパー、ブレーキ、ホイール及び関連部品など]」、「電装品[メーター、センサ、ランプ、ハーネス、スイッチなど]」、「フレーム/車体構成部品/汎用品[フレーム部品、ステア、カバー、ゴム部品、ケーブル、フィルター、ホース、ボルトなど]」、「外装部品/装飾品/その他[シート、燃料タンク、カウル、エンブレム、各種カバー、シールなど]¹¹」の5つである。そのため、当該拠点から、複数の種類（カテゴリー、パワートレインとフレームなど）を納入している企業は、重複してデータを入力している。表中の確固内で示した数値は、そうした重複を修正した拠点

¹⁰ 海外取引が判明しない企業（国内取引だけが判明する企業）が178社存在する。ただ、海外取引が判明しない企業（国内取引だけが判明する企業）が純粋に国内取引だけを行う企業かどうかは疑問符がつく。アイアールシーは類似した資料を2009年に刊行（後にみるアイアールシー〔2009〕）しているが、そこでは、アイアールシー〔2014〕の作業で海外取引が判明しない企業であっても、輸出している企業も存在する。この点は注意が必要である。

¹¹ 括弧内は全てアイアールシー〔2014〕、103-104ページからの引用である。

二輪車部品サプライヤーの国際生産分業の進展

数である。この表から明らかのように、アジア、とりわけASEANに立地する拠点多い。この点は、IIで確認した部品サプライヤーの海外生産拠点の状況と整合的である。ASEANの中でも、部品サプライヤーがタイに配置した拠点数が多く見受けられる。さらに、アジアに限らず、ほとんどの国で部品サプライヤーの拠点は、「現地生産・現地納入」を担っている。一方で、「現地生産・現地納入+他国出荷」や「他国出荷のみ（その他含む）」を行う拠点はそれ

アメリカ					イギリス				
サプライヤーの取引	本田技研工業	ヤマハ発動機	スズキ	川崎重工業	サプライヤーの取引	本田技研工業	ヤマハ発動機	スズキ	川崎重工業
現地生産・現地納入	18 (17) 拠点	6拠点	6拠点	10拠点	現地生産・現地納入	-	-	-	-
現地生産・現地納入+その他	3 (2) 拠点	-	-	-	現地生産・現地納入+その他	-	-	-	-
現地生産・現地納入+他国出荷	1拠点	-	-	-	現地生産・現地納入+他国出荷	-	-	-	-
他国出荷のみ（その他含む）	-	-	-	-	他国出荷のみ（その他含む）	2拠点	1拠点	-	-
備考	アメリカ全体で取引が判明する拠点数：24 (22) 拠点 24拠点のうち完成車メーカー4社と取引する拠点数：4拠点 24拠点のうち完成車メーカー3社と取引する拠点数：2拠点 24拠点のうち完成車メーカー2社と取引する拠点数：4拠点 24拠点のうち完成車メーカー1社と取引する拠点数：14 (12) 拠点				イギリス全体で取引が判明する拠点数：2拠点 2拠点のうち完成車メーカー4社と取引する拠点数：0拠点 2拠点のうち完成車メーカー3社と取引する拠点数：0拠点 2拠点のうち完成車メーカー2社と取引する拠点数：1拠点 2拠点のうち完成車メーカー1社と取引する拠点数：2拠点				
インド					インドネシア				
サプライヤーの取引	本田技研工業	ヤマハ発動機	スズキ	川崎重工業	サプライヤーの取引	本田技研工業	ヤマハ発動機	スズキ	川崎重工業
現地生産・現地納入	37 (32) 拠点	21 (18) 拠点	24 (21) 拠点	6 (4) 拠点	現地生産・現地納入	41 (38) 拠点	47 (45) 拠点	38 (36) 拠点	26 (24) 拠点
現地生産・現地納入+その他	1拠点	-	-	-	現地生産・現地納入+その他	4拠点	3拠点	1拠点	1拠点
現地生産・現地納入+他国出荷	-	-	-	-	現地生産・現地納入+他国出荷	1拠点	3拠点	-	-
他国出荷のみ（その他含む）	-	-	-	-	他国出荷のみ（その他含む）	-	-	-	-
備考	インド全体で取引が判明する拠点数：45 (40) 拠点 45拠点のうち完成車メーカー4社と取引する拠点数：6 (4) 拠点 45拠点のうち完成車メーカー3社と取引する拠点数：9 (8) 拠点 45拠点のうち完成車メーカー2社と取引する拠点数：8拠点 45拠点のうち完成車メーカー1社と取引する拠点数：22 (20) 拠点				インドネシア全体で取引が判明する拠点数：73 (69) 拠点 73拠点のうち完成車メーカー4社と取引する拠点数：19 (18) 拠点 73拠点のうち完成車メーカー3社と取引する拠点数：15 (14) 拠点 73拠点のうち完成車メーカー2社と取引する拠点数：5拠点 73拠点のうち完成車メーカー1社と取引する拠点数：34 (32) 拠点				
シンガポール					タイ				
サプライヤーの取引	本田技研工業	ヤマハ発動機	スズキ	川崎重工業	サプライヤーの取引	本田技研工業	ヤマハ発動機	スズキ	川崎重工業
現地生産・現地納入	-	-	-	-	現地生産・現地納入	71 (66) 拠点	57 (52) 拠点	43 (39) 拠点	57 (52) 拠点
現地生産・現地納入+その他	-	-	-	-	現地生産・現地納入+その他	3拠点	4拠点	1拠点	2拠点
現地生産・現地納入+他国出荷	-	-	-	-	現地生産・現地納入+他国出荷	4拠点	1拠点	11拠点	2拠点
他国出荷のみ（その他含む）	1拠点	1拠点	1拠点	1拠点	他国出荷のみ（その他含む）	-	-	-	-
備考	シンガポール全体で取引が判明する拠点数：1拠点 1拠点のうち完成車メーカー4社と取引する拠点数：1拠点 1拠点のうち完成車メーカー3社と取引する拠点数：0拠点 1拠点のうち完成車メーカー2社と取引する拠点数：0拠点 1拠点のうち完成車メーカー1社と取引する拠点数：0拠点				タイ全体で取引が判明する拠点数：99 (93) 拠点 99拠点のうち完成車メーカー4社と取引する拠点数：38 (35) 拠点 99拠点のうち完成車メーカー3社と取引する拠点数：17 (15) 拠点 99拠点のうち完成車メーカー2社と取引する拠点数：9拠点 99拠点のうち完成車メーカー1社と取引する拠点数：35 (34) 拠点				
台湾					中国				
サプライヤーの取引	本田技研工業	ヤマハ発動機	スズキ	川崎重工業	サプライヤーの取引	本田技研工業	ヤマハ発動機	スズキ	川崎重工業
現地生産・現地納入	-	13 (11) 拠点	9 (7) 拠点	-	現地生産・現地納入	45 (43) 拠点	23 (22) 拠点	31 (30) 拠点	-
現地生産・現地納入+その他	-	-	-	-	現地生産・現地納入+その他	7 (6) 拠点	12 (11) 拠点	7 (6) 拠点	-
現地生産・現地納入+他国出荷	-	-	-	-	現地生産・現地納入+他国出荷	1拠点	-	-	-
他国出荷のみ（その他含む）	-	-	-	-	他国出荷のみ（その他含む）	-	-	-	-
備考	台湾全体で取引が判明する拠点数：13 (11) 拠点 13拠点のうち完成車メーカー4社と取引する拠点数：0拠点 13拠点のうち完成車メーカー3社と取引する拠点数：0拠点 13拠点のうち完成車メーカー2社と取引する拠点数：9 (7) 拠点 13拠点のうち完成車メーカー1社と取引する拠点数：4拠点				中国全体で取引が判明する拠点数：64 (60) 拠点 64拠点のうち完成車メーカー4社と取引する拠点数：0拠点 64拠点のうち完成車メーカー3社と取引する拠点数：24 (22) 拠点 64拠点のうち完成車メーカー2社と取引する拠点数：14拠点 64拠点のうち完成車メーカー1社と取引する拠点数：26 (24) 拠点				
パキスタン					フィリピン				
サプライヤーの取引	本田技研工業	ヤマハ発動機	スズキ	川崎重工業	サプライヤーの取引	本田技研工業	ヤマハ発動機	スズキ	川崎重工業
現地生産・現地納入	1拠点	-	1拠点	-	現地生産・現地納入	7 (5) 拠点	3拠点	2拠点	2拠点
現地生産・現地納入+その他	-	-	-	-	現地生産・現地納入+その他	2 (1) 拠点	1拠点	-	-
現地生産・現地納入+他国出荷	-	-	-	-	現地生産・現地納入+他国出荷	1拠点	-	-	-
他国出荷のみ（その他含む）	-	-	-	-	他国出荷のみ（その他含む）	-	-	-	-
備考	パキスタン全体で取引が判明する拠点数：1拠点 1拠点のうち完成車メーカー4社と取引する拠点数：0拠点 1拠点のうち完成車メーカー3社と取引する拠点数：0拠点 1拠点のうち完成車メーカー2社と取引する拠点数：1拠点 1拠点のうち完成車メーカー1社と取引する拠点数：0拠点				フィリピン全体で取引が判明する拠点数：11 (8) 拠点 11拠点のうち完成車メーカー4社と取引する拠点数：1拠点 11拠点のうち完成車メーカー3社と取引する拠点数：1拠点 11拠点のうち完成車メーカー2社と取引する拠点数：2拠点 11拠点のうち完成車メーカー1社と取引する拠点数：7 (4) 拠点				
ブラジル					ベトナム				
サプライヤーの取引	本田技研工業	ヤマハ発動機	スズキ	川崎重工業	サプライヤーの取引	本田技研工業	ヤマハ発動機	スズキ	川崎重工業
現地生産・現地納入	12拠点	5拠点	2拠点	1拠点	現地生産・現地納入	24 (22) 拠点	25 (24) 拠点	22 (21) 拠点	-
現地生産・現地納入+その他	-	2拠点	-	-	現地生産・現地納入+その他	2拠点	3拠点	2拠点	-
現地生産・現地納入+他国出荷	2拠点	-	-	-	現地生産・現地納入+他国出荷	2拠点	-	-	-
他国出荷のみ（その他含む）	-	-	-	-	他国出荷のみ（その他含む）	1拠点	-	-	-
備考	ブラジル全体で取引が判明する拠点数：17拠点 17拠点のうち完成車メーカー4社と取引する拠点数：1拠点 17拠点のうち完成車メーカー3社と取引する拠点数：8拠点 17拠点のうち完成車メーカー2社と取引する拠点数：4拠点 17拠点のうち完成車メーカー1社と取引する拠点数：12拠点				ベトナム全体で取引が判明する拠点数：45 (43) 拠点 45拠点のうち完成車メーカー4社と取引する拠点数：0拠点 45拠点のうち完成車メーカー3社と取引する拠点数：14 (13) 拠点 45拠点のうち完成車メーカー2社と取引する拠点数：8拠点 45拠点のうち完成車メーカー1社と取引する拠点数：23 (22) 拠点				
マレーシア					メキシコ				
サプライヤーの取引	本田技研工業	ヤマハ発動機	スズキ	川崎重工業	サプライヤーの取引	本田技研工業	ヤマハ発動機	スズキ	川崎重工業
現地生産・現地納入	1拠点	1拠点	-	1拠点	現地生産・現地納入	-	-	-	-
現地生産・現地納入+その他	-	-	-	-	現地生産・現地納入+その他	1拠点	-	-	-
現地生産・現地納入+他国出荷	-	-	-	-	現地生産・現地納入+他国出荷	1拠点	-	-	-
他国出荷のみ（その他含む）	-	-	-	-	他国出荷のみ（その他含む）	-	-	-	-
備考	マレーシア全体で取引が判明する拠点数：2拠点 2拠点のうち完成車メーカー4社と取引する拠点数：0拠点 2拠点のうち完成車メーカー3社と取引する拠点数：0拠点 2拠点のうち完成車メーカー2社と取引する拠点数：1拠点 2拠点のうち完成車メーカー1社と取引する拠点数：1拠点				メキシコ全体で取引が判明する拠点数：2拠点 2拠点のうち完成車メーカー4社と取引する拠点数：0拠点 2拠点のうち完成車メーカー3社と取引する拠点数：0拠点 2拠点のうち完成車メーカー2社と取引する拠点数：0拠点 2拠点のうち完成車メーカー1社と取引する拠点数：2拠点				

第1表 各国・地域における部品サプライヤーの海外拠点の取引の関係性

注：N = 339拠点 (228社) である。なお、重複を除くと、N = 371拠点 (228社) である。
出所：アイアールシー [2014] を元に筆者作成。

	アメリカ	イギリス	インド	インドネシア	シンガポール	タイ	台湾	中国
現地生産・現地販売の1社取引企業	9		17	28		32	4	17
現地生産・現地販売の2社取引企業	4		8	4		8	7	7
現地生産・現地販売の3社取引企業	1		8	11		12		16
現地生産・現地販売の4社取引企業	4		4	16		25		
現地生産・現地販売（その他含む）の1社取引企業	2		1	3		1		4
現地生産・現地販売（その他含む）の2社取引企業				1				6
現地生産・現地販売（その他含む）の3社取引企業						1		4
現地生産・現地販売（その他含む）の4社取引企業				2		1		
現地生産・現地販売+海外出荷の1社取引企業				1		1		1
現地生産・現地販売+海外出荷の2社取引企業						1		
現地生産・現地販売+海外出荷の3社取引企業	1			3		2		
現地生産・現地販売+海外出荷の4社取引企業						9		
海外出荷のみの1社取引企業		1						
海外出荷のみの2社取引企業		1						
海外出荷のみの3社取引企業								
海外出荷のみの4社取引企業					1			
合計企業数	21	2	38	69	1	93	11	55
	パキスタン	フィリピン	ブラジル	ベトナム	マレーシア	メキシコ	各国の合計	
現地生産・現地販売の1社取引企業		2	8	16	1		134	
現地生産・現地販売の2社取引企業	1	2	3	7	1		52	
現地生産・現地販売の3社取引企業				11			59	
現地生産・現地販売の4社取引企業		1	1				51	
現地生産・現地販売（その他含む）の1社取引企業		2	2	3		1	19	
現地生産・現地販売（その他含む）の2社取引企業							7	
現地生産・現地販売（その他含む）の3社取引企業				1			6	
現地生産・現地販売（その他含む）の4社取引企業							3	
現地生産・現地販売+海外出荷の1社取引企業			1	1		1	6	
現地生産・現地販売+海外出荷の2社取引企業			1				2	
現地生産・現地販売+海外出荷の3社取引企業		1		1			8	
現地生産・現地販売+海外出荷の4社取引企業							9	
海外出荷のみの1社取引企業				1			2	
海外出荷のみの2社取引企業							1	
海外出荷のみの3社取引企業							0	
海外出荷のみの4社取引企業							1	
合計企業数	1	8	16	41	2	2	360	

第2表 各国・地域における部品サプライヤーの取引の関係性

注：分析対象とした企業数はN=228社である。複数の国に進出している企業は重複してカウントすることになるので、表中の合計企業数が360社に増加する。

出所：アイアールシー [2014] を元に筆者作成。

ほど存在しない。この傾向は、部品サプライヤーがどの完成車メーカーと取引するのかによって異なるわけではない。完成車メーカー4社いずれであっても、部品サプライヤーの拠点は「現地生産・現地納入」が多くを占めている。

次に、これら各拠点の役割を企業ごとにまとめて、国別に示したものが、第2表である(②の作業結果)。企業単位でも、「現地生産・現地納入」を行う企業が大半であることがわかる。ただし、ASEAN市場の国では、日本の完成車メーカー各社が現地拠点を設立しているために、同じ「現地生産・現地納入」でも、複数の完成車メーカーに納入する部品サプライヤーが相対的に増える傾向が見受けられる。いずれにしても、各国で「現地生産・現地納入」の企業が多い。このことが、各社の国際生産分業の全体像に色濃く反映する。

国際生産分業の類型ごとに企業数を確認すると、「A-Type」が79社、「B-Type」が49社、「C-Type」が47社、「C'-Type」が25社、「D-Type」が26社、不明が2社である(③の作業結果)。アイアールシー [2014] では、2社の輸出欄に誤表記があり、輸出を行なっているかど

うかが不明である。そのため、この2社は不明として扱っている¹²。仮に、「C-Type」を「D-Type」の企業であると捉えても、「A-Type」「B-Type」「C-Type」の企業が175社存在し、全体の約7割強にのぼる。「B-Type」「C-Type」の企業だけに絞ると企業数は96社であり、全体の約4割強となる。

最後に、企業グループを反映させた④の作業結果をみよう。228社の中で、15の企業グループ（21社が該当）が存在する。したがって、企業グループを反映させた後に、海外取引が判明する企業は21社減少し、207社となった。各類型の企業数は、「A-Type」が67社、「B-Type」が41社、「C-Type」が48社、「D-Type」が24社、「E-Type」が25社、不明が2社である（④の作業結果）。企業グループでも、「A-Type」「B-Type」「C-Type」が156社であり、全体の約7割強であることに変わりがない。なお、「B-Type」「C-Type」の企業だけの割合は企業単体を取り上げた数値とほとんど同じであり、全体の約4割強となる（企業数は89社）。

なお、アイアールシーは、2009年にも類似した資料を発行している（アイアールシー〔2009〕）。このアイアールシー〔2009〕は〔2014〕と異なり、特定の欄を設けて部品サプライヤーの海外取引が編纂されているわけではないが、アイアールシー〔2014〕と同じく、取引関係がある程度掲載されている。そのため、アイアールシー〔2009〕での④の作業結果も補足として確認しよう。ただし、アイアールシー〔2009〕と〔2014〕では編纂の仕方が違うこと、データに含めている企業が一部異なること、という2つの要因が存在するため、あくまでも参考程度の数値という位置付けである¹³。

アイアールシー〔2009〕に掲載されている部品サプライヤーは428社であり、このうち、輸出も含めて海外取引が判明する企業は165社である。この165社には、上記のアイアールシー〔2014〕の作業で取り扱わなかった企業が25社含まれている（アイアールシー〔2014〕の作業で輸出も含めて海外取引が判明する企業として取り上げた228社のうち140社が、アイアールシー〔2009〕のデータに含まれている）。拠点数でみると、アイアールシー〔2014〕の作業で取り扱った拠点が139拠点であり、アイアールシー〔2009〕の作業で新たに加わった拠点が30拠点存在するため、合計数は169拠点である。なお、アイアールシー〔2009〕は部品カテゴリごとに編纂されていないので重複拠点は存在しない。

国際生産分業の各類型の企業数をみると、「A-Type」が83社、「B-Type」が17社、「C-Type」

¹² この他にも、誤字・脱字などの表記ミスを確認したが、それらについては、修正した後にデータに含めている。一方で、ごく稀であるが、2014年時点（もしくは、後にみるアイアールシー〔2009〕では2009年時点）で存在していない拠点が記載されているが、そのデータは入力していない。紙幅に限りがあるために、ここでは表記ミス一覧を挙げるができない。表記ミスの詳細を知りたい方は、筆者たちに連絡されたい。

¹³ アイアールシー〔2009〕には、納入開始予定の情報も掲載されているが、ここでのデータは、この資料の発行時点で取引が確定しているもののみを算出した。

が31社、「C-Type」が23社、「D-Type」が11社である(③の作業結果)。加えて、アイアールシー〔2009〕のデータ165社には、11の企業グループ(13社が該当)が存在する。そのため、企業グループを反映させた後に、海外取引が判明する企業は152社である¹⁴。こちらも、各類型の企業数をみると、「A-Type」が74社、「B-Type」が14社、「C-Type」が32社、「C-Type」が21社、「D-Type」が11社である(④の作業結果)。企業別でも、企業グループ別でも、「A-Type」「B-Type」「C-Type」に該当する企業・企業グループが約8割弱、「B-Type」「C-Type」だけに絞ると、約3割である。

3. 試論：国際生産分業体制のありように差異を生み出す要因

アイアールシー〔2014〕を用いた分析においても、また、アイアールシー〔2009〕でも、輸出のみを行う企業(「A-Type」)を除けば、現地生産・現地納入を主とした国際生産分業体制(「B-Type」「C-Type」)、したがって「市場立地¹⁵」型の拠点配置を行なっている部品サプライヤーが多いことが判明した。よく知られているように、日本の完成車メーカー、とりわけ本田技研工業は、古くから海外への拠点進出を推し進めてきている。そこでは、拠点立地国の政府からの輸入代替工業化の要請が大きく影響し、完成車メーカーの現地生産拠点が担う役割は、主として立地国市場への二輪車供給であった¹⁶。つまり、これまでの完成車メーカーのグローバルの拠点配置は市場立地であった。部品サプライヤーの拠点配置もまた、完成車メーカーのそれに強くリンクする形であることがわかった。これには、完成車メーカーが現地調達率の向上を企図したという直接的な要因もあれば、市場立地型の拠点を各国に配置するという部品サプライヤーサイドの狙いもあったと考えられる。

一方で、「D-Type」の部品サプライヤー(企業グループを含む)は全体に占める割合が小さいことも把握できた。では、アイアールシー〔2014〕を用いた分析で判明した「D-Type」の企業の共通点を探ってみよう。まず、海外進出開始年からの経過年数が35年以内の企業・企業グループは14社であるのに対して、36年以上の企業・企業グループが10社、不明が1社である¹⁷。海外進出開始年からの経過年数が長い企業が、この「D-Type」の企業に集まっているわけで

¹⁴ アイアールシー〔2009〕の作業についても、上記の④-3と同じく、アイアールシーが発行された時点での企業グループを判定している。

¹⁵ 市場立地という表現は、藤本/天野/新宅〔2009〕、4ページより引用した。藤本/天野/新宅〔2009〕は、日本の多国籍製造企業が海外立地の方針をシフトさせたことを指摘する中で、「現地市場で作るべきものは現地で作る」という方針を「市場立地」と呼び、「ものづくりを国際競争優位の得られる拠点へ分散配置する」という方針を「比較優位」と表現している(括弧内は全て、藤本/天野/新宅〔2009〕、4ページからの引用である)。

¹⁶ 太田原〔2009〕、大原〔2006〕を参照した。

¹⁷ 企業グループについては、構成する企業のうち最も経過年数が長い企業を取り上げている。

二輪車部品サプライヤーの国際生産分業の進展

はなさそうだ。ついで、拠点数では、10拠点以内が7社、11拠点以上であり20拠点以内が6社、21拠点以上であり30拠点以内が4社、31拠点以上であり40拠点以内が3社、40拠点以上が4社、不明が1社である。進出国数は、10カ国以内が13社、11カ国以上であり20カ国以内が8社、21カ国以上が3社、不明が1社である¹⁸。確かに、拠点数も、進出国数も多い傾向にはあるが、ここから大きな共通点を見つけることは難しい。

さらに、「D-Type」の部品サプライヤーが手がける部品の種類を列挙すると、第3表のようになる。この表では、部品の種類ごとに、それを担う企業数を併せて記載している。強いていえば、コントロールケーブルを手がけている企業が2社存在するのみであり、ここからもあまり共通性があるとは言い難い。

部品の種類	該当企業数
キャブレター、フューエルインジェクション製品	1社
インテークマニホールド	1社
バルブロッカーアームなど	1社
ピストンリング、バルブシート	1社
クランクシャフト、コンロッド	1社
エンジン部品、セグメント、ギアアイドル、ギアドライブ	1社
ピストンリング、スリーブ、プッシュ、カムシャフトなど	1社
クラッチComp. 湿式多板クラッチ、湿式遠心クラッチ、ワンウェイクラッチ、乾式プーリー	1社
触媒	1社
アクスルシャフト、ステアリングステムなど	1社
ドライブチェーン、カムチェーン、スチールリム、タイミングチェーン、ドライブチェーン	1社
マフラー、チェンジペダル、フレーム部品、ブレーキディスク、触媒コンバーター、ディスクブレーキ、ATV用各種フレームパイプ	1社
ネジ類	1社
シール類	1社
フレーム部品など	1社
ブレーキホース	1社
コントロールケーブルなど	2社
各種ベアリング	1社
エアクリーナー	1社
アルミホイール	1社
ブレーキシュー Comp. パネル Assy	1社
ショックアブソーバー、デフAssy、駆動ギア、フロントフォーク、リヤクッション	1社
ブレーキシステム、マスターシリンダー、キャリパー	1社
シュークラッチ、その他クラッチ類	1社
コンピネーションメーター、スピードセンサ、フューエルセンサー	1社
フューエルポンプ、ミッションチェンジモーター、スターター、パワーリレー、ACジェネレーター、ホーン、フラッシュャーリレー	1社

第3表：「D-Type」の部品サプライヤーが手がける部品の種類と企業数

出所：アイアールシー〔2014〕をもとに筆者が作成した。

最後に、部品サプライヤーの拠点配置には、完成車メーカーとの資本関係という要因も関係しているかもしれない。アイアールシー〔2014〕の分析作業では、部品サプライヤー各社の資本関係を含めてデータを収集した。部品サプライヤーの資本構成は多様であり、統一した基準での分類が難しく、この点は今後検討していく必要がある。さしあたり今回の分析では、当該

¹⁸ なお、拠点数でも進出国数でもデータが不明の企業が1社存在する。不明の企業が生じている理由は、ⅡとⅢの分析作業の基となるデータ（出所）の違いにある。この不明の企業はⅢで用いたアイアールシー〔2014〕が発行された後に、他の二輪車部品サプライヤーに買収され、情報が掴めなくなってしまった。そのため、Ⅱではデータ集計の対象外として扱っている企業である。

部品サプライヤーの5%以上の株式を有する株主を取り上げ、その中に四輪車企業が含まれる場合を「四輪系」、二輪車企業が含まれる場合を「二輪系」、四輪車企業・二輪車企業が含まれない場合を「独立系」として分類した。厳密な基準で分類したわけではないので、参考として全体の傾向をみると、「A-Type」「B-Type」「C-Type」には独立系の部品サプライヤーが、「C-Type」「D-Type」には四輪系と二輪系の部品サプライヤーが多い。

このように経過年数や拠点・進出国数といった指標や部品サプライヤーが手がける部品の種類に共通点を見出すことは難しい。そうであれば、どのような要素が部品サプライヤーにおける国際生産分業の類型の差異を生み出すのだろうか。もちろん、本稿で挙げた以外の指標から違いを検証していくことも取り組まなければならないが、他方で、部品サプライヤーの組織的な配置調整の仕組みにも注目する必要があるだろう。実際、東/横井〔2017〕で取り上げた部品サプライヤーA社の事例は、国際生産分業体制の形成に際して、組織的な調整の仕組みの構築が重要であることを示唆している。以下、東/横井〔2017〕をもとに、部品サプライヤーA社における国際生産分業体制の現状を位置づけていこう。

部品サプライヤーA社の事例

A社は戦前に創業した企業であり、二輪車向けのチェーンとリム及び四輪車・産業用チェーンを製造している。A社の主要株主には、二輪車、四輪車関連企業は存在せず、独立系サプライヤーとなる。A社は、日本の完成車メーカー4社全てに部品を供給し、それに加え、高級二輪車企業のドゥカティやハーレーダビッドソン、低価格帯を中心としているKymcoやSYMといった外資系企業にも部品を納入しており、価格帯・排気量を問わず幅広い完成車メーカーと取引を行っている。

A社の海外生産は1996年のタイ拠点設立から始まった。その後、インドネシア、中国、アメリカ、ブラジル、インドに生産拠点を設立し、2017年にはベトナム、マレーシアに工場を新設している¹⁹。上述のアイアールシー〔2014〕の分析作業では、A社は「D-type」の類型に位置付けられる。具体的には、中国・ブラジル・インド拠点では「現地生産・現地納入」を行い、タイ拠点では、「現地生産・現地納入」に加えて、ベトナムとインドネシアに二輪車用チェーンを輸出（つまり、タイ拠点は「現地生産・現地納入+他国出荷」である）すると共に、日本から他国への輸出も行なっている。さらに、アイアールシー〔2014〕からは判明しないが、本国生産拠点とタイの生産拠点からは、その他の国・地域に立地する生産拠点へ二輪車用チェー

¹⁹ A社の海外拠点進出については、A社webサイトの企業沿革を参照した。加えて、ベトナムに工場を設立した点については、A社へのインタビュー調査による。

ンの構成部品を供給している。

A社はどのような背景から、こうした国際生産分業体制を築いてきたのだろうか。端的にいうと、完成車メーカーの事業展開への対応の結果といえる。ここでは、A社の海外生産拠点として、設立から歴史が長いASEAN域内のタイ拠点とインドネシア拠点の役割の変化に焦点を当ててみていこう²⁰。

A社のタイ拠点設立は自社の将来的な事業拡大が狙いであった。完成車メーカーから特別な要請があったことが理由ではない。設立時からタイ拠点はASEAN市場全体をカバーする製品供給の中心的拠点として位置づけられた。1997年のアジア通貨危機の影響で当初は生産が停滞するものの、その後、二輪車市場の拡大を受けて、生産量と生産品目を拡大し、2009年からは四輪車用チェーンの生産を開始する。

タイ拠点はチェーン生産に必要な全ての工程を備えており、現地モデルの開発機能も有している。タイ拠点からアジアの他拠点到構成部品を供給しており、現時点で、タイ拠点はA社のASEAN、アジアにおけるマザー工場的役割を担っていると評価できる。

インドネシア拠点はタイ拠点と大きく異なり、拠点として試行錯誤を断続的に行わざるを得ない状況に立たされている。インドネシア拠点設立は、日本完成車メーカーの強い進出要請への対応という色が強い。当初の生産品目は現地市場に供給される二輪車向けの鉄リムであった。この時点でA社はチェーン生産のタイ拠点、リム生産のインドネシア拠点という製品別分業体制の構築を企図していた。

ところが、インドネシア拠点設立後、わずか数年で状況が一変する。インドネシア拠点の鉄リム生産開始は2001年であったが、2005年にはインドネシア二輪車需要のトレンドが変化し、鉄リムの生産量が減少していく。具体的には、モーターサイクルタイプの二輪車からスクータータイプへと売れ筋の変化が生じたのである。スクータータイプの二輪車には鉄リムではなく、ホイールが部品として採用される。A社のインドネシア拠点にとっては、リム事業への影響が非常に大きい変化であったといえよう。2013年にはモータサイクルの販売量はインドネシア二輪車販売量の約60%を占めるようになる²¹。

こうした状況の中、インドネシア拠点は拠点としての存立基盤を構築するために試行錯誤を繰り返していく。メッキ工程の増設や鉄リムのスポーク組付け工程への着手などにより付加価値を生む工程を拡充・内部化を図るが、大きな収益を生むには至らなかった。そうして、リム関連以外への生産品目の拡張が行われたのが2009年である。タイ拠点からチェーンの構成部品

²⁰ ここでは本稿の議論に関わる要点のみを記述している。詳細は、東/横井〔2017〕を参照されたい。

²¹ アイアールシー〔2014〕を参照した。

の供給を受け、インドネシア拠点で組み立てを行い、完成車メーカーへの納入を行うようになった。主に日本の完成車メーカーに納入を行い、インドネシア拠点におけるチェーンの生産・販売量は増加していく。その後、インドネシア拠点における二輪車用チェーン事業は成長し、鉄リム事業の縮小を補うほどにまでになっている。

以上のように、タイ拠点とインドネシア拠点の置かれてきた状況や果たしている役割は大きく異なる。タイ拠点は ASEAN 域内及びアジアでのマザー工場として機能し、インドネシア拠点は鉄リム事業では二輪車の売れ筋機種の変化に対応できず、拠点としての存続を模索する中でチェーン事業の拡大がみられる。誤解を恐れずにいえば、タイ拠点は完成車メーカーの事業展開の変化に対応していくことに成功し、インドネシア拠点は完成車メーカーの事業展開にうまく対応できなかったのである。

タイ拠点とインドネシア拠点は、タイ拠点からのチェーン構成部品供給という点では分業関係にある。しかし、各拠点の強み、あるいはA社が ASEAN 域内における生産拠点分業関係を組織的に組み替えた結果としての分業関係の構築とは言い難い。A社が世界各国に有する生産拠点では、今後、インドネシア拠点が経験したような拠点の事業にマイナスのインパクトを与える変化が起こりうる可能性が十分ありえるだろう。それゆえ、A社は事後的に形作られた分業関係というより、完成車メーカーによる生産拠点配置の変更や各国市場に対する製品戦略の変化に対して、自社の生産拠点間分業を柔軟に見直せる組織的な調整の仕組みの構築を目指す方向にあるという²²。

IV. 小 括

本稿では、日本の二輪車部品サプライヤーを事例として取り上げ、その国際生産分業の類型化を試みてきた。本稿で明らかにしたことを整理しておこう。

- (1) 部品サプライヤーの海外拠点進出を始めてからの経過年数が経つほど、海外拠点数と進出国数が増える傾向があるものの、一定の拠点数・進出国数に留まる企業も存在する。進出国数でみると、6カ国以内の部品サプライヤーの企業が多い傾向にある。
- (2) 多くの部品サプライヤーが海外拠点の進出先として ASEAN、中国を選択している。とりわけ、海外拠点進出を始めてからの経過年数が35年以内である企業は、ASEANに拠点を構える傾向が顕著に見受けられる。

²² A社へのインタビュー調査による。

- (3) 部品サプライヤーの国際生産分業体制は、企業単体でも、あるいは企業グループとして捉えても、輸出のみを行う企業(「A-Type」)を除けば、市場立地型の拠点配置(「B-Type」「C-Type」)が多い。一方で、数は少ないものの、各海外生産拠点の特徴を生かした国際的な配置を試みている部品サプライヤー(「D-Type」)も存在する。完成車メーカーとの資本関係という要素を別とすれば、これら「D-Type」に企業にそれほど大きな共通点は見受けられなかった。

このように、本稿では、部品サプライヤーの海外拠点進出の状況を確認し、各社の国際的な拠点配置の違いを明確にした。部品サプライヤーA社の事例から明らかなように、国際生産分業体制の形成は、当該企業における組織的な調整の仕組みが大きく影響する。このことから、国際生産分業体制を形成する、つまりグローバルにおける拠点の配置を決めるのは、完成車メーカーの意向にどのように対応するのか、さらには自社の将来的な国際生産分業をいかに構想し、各拠点の特徴を踏まえていかなる役割を与えるのかという部品サプライヤーの組織的な調整の仕組みによると考えられる。そうであるならば、部品サプライヤー各社の組織的な調整の仕組みを解明し、その質的な差異を検討していかねばならない。この点は、あくまでも試論の域を出ないが、いずれにしても、今後は、本稿で示した部品サプライヤーの国際生産分業の各類型を生み出す基盤を明らかにしていく必要がある。

参 考 文 献

- 東正志/横井克典〔2017〕「二輪部品サプライヤーの海外生産拠点の発展と最適生産分業」『アジア経営研究』第23号。
- 藤本隆宏/天野倫文/新宅純二郎〔2009〕「ものづくりの国際経営論 アーキテクチャに基づく比較優位と国際分業」新宅純二郎/天野倫文編『ものづくりの国際経営戦略 アジアの産業地理学』有斐閣。
- 本田技研工業広報部世界二輪車概況編集室〔各年版〕『世界二輪車概況』。
- アイアールシー〔2009〕『世界二輪車産業と日本メーカーの事業戦略 2010年版』。
- アイアールシー〔2014〕『世界二輪車産業と日本メーカーの事業戦略 2014年版』。
- 太田原準〔2009〕「工程イノベーションによる新興国ローエンド市場への参入 -ホンダの二輪車事業の事例-」『同志社商学』第60巻第5・6号。
- 大原盛樹〔2006〕「日本の二輪完成車企業 -圧倒的優位の形成と海外進出-」佐藤百合/大原盛樹編『アジアの二輪車産業 -地場企業の勃興と産業発展ダイナミズム-』アジア経済研究所。
- 横井克典〔2010〕「日本二輪企業の海外展開—現地生産拠点の発展と日本工場の新段階—」『同志社商学』同志社大学商学部創立六十周年記念論文集。

謝 辞

本研究は、以下の文部科学省の科学研究費の成果を含んでいる。この点、ここに記して謝意

を表したい。科学研究費・基盤研究(B)課題番号：26285093, 課題名：「京都ものづくり企業のソーシャルキャピタルとブランド生成の調査分析」(東), 科学研究費・若手研究(B)課題番号：25780255, 課題名：「市場戦略と生産システム編成の進化プロセスに関する研究」(横井), 科学研究費・基盤研究(B)課題番号：15H03382, 課題名「サプライチェーンにおけるタイミングコントローラー：市場適応方法の比較研究」(東・横井)。