

# 日本企業の国際競争力と 系列・下請け構造

李 濟 民

## 1. はじめに

「地球は1つです。国境は見えません。」という毛利さんの宇宙からの報告を借りなくとも、我々が現在住んでいる地球は米ソの長い年月にわたる冷戦の終了後、両ドイツの再統一、EC統合等で見られるように、「ボーダーレス時代」を迎えつつある。しかし多くの日本企業は極一部の大企業において世界の生産性や技術水準を誇っているとは言え、このようなボーダーレス化の時代要請に対応する超国籍企業 (Transnational Companies) とはだいぶかけ離れている。

ここでは、現在日本企業が保有する国際競争力を診断し、海外生産・販売というグローバルな事業展開のなかで、今後どのように変化して行くのか。また新たな国際競争力を身につける為にはどうすれば良いのかを検討する。特に典型的なグローバル産業であり、日本経済を支えている柱産業でもある自動車、エレクトロニクス産業で良くみられているような、系列・下請けの仕組みの経済合理性と海外移転可能性についてその問題点と課題を明らかにすることを目的とする。

## 2. 日本企業の国際競争力

### ① 国際競争力の2次元性

一般に競争力に影響を及ぼす要因として、ダニングの所説<sup>1)</sup>を借りると、立地特有次元と所有特有次元に区分する事が出来る。前者は特定国または立地に位置することによって得られる優位性で、比較生産コスト、要素賦存度、国内需要の規模と特徴、政府の政策と支援、教育等の社会・文化的要素、為替率・金利等のマクロ経済変数などが含まれる。

これに対し、後者の所有特有次元 (Ownership-specific dimension) は、技術格差、規模の経済、製品差別化、特許や商標、経営能力、先点力 (first-mover advantage)<sup>2)</sup> などによって形成される、いわゆる企業特殊優位 (Firm-specific Advantage) を意味する。多国籍企業理論では、この様に企業内部に蓄積された知識・情報 (またはそれが顕示化された商品・商標) を通常の市場 (Arm's length market) を通じて他企業に貸与または販売するよりも、その取引の場を自らの企業内部に作り出す (すなわち内部化を行う) ことによって、多国籍企業が生成、発展してきたと説明する。<sup>3)</sup>

長期間の研究開発投資や人的資本および経営システム開発のための投資によって形成された無形資産としての知識は「公共財」としての性質をもっているため、一端知られると誰もがゼロに近い限界費用で利用する事が可能になる。したがって技術革新国の多国籍企業は、同様の知識を獲得するためにはやはり長期間にわたって多額の投資を必要とする現地の競合相手と競争する為に、知識の消散リスクを回避する強い動機を持つ。もちろん知識をライセンスングによってレントする事も可能だが、しばしばレント市場が不完全であるた

---

1) John H. Dunning, *International Production and the Multinational Enterprise*, Allen & Unwin, 1981

2) David A. Aaker, *Strategic Market Management*, John Wiley, 1988, p. 228

3) Alan M. Rugman et al., *International Business*, McGraw-Hill, 1986 第5章参照

め、取引コストが過多に掛かる。ラグマンは取引コストが過多になる理由として、買手の不完全性、売り手の不完全性としての品質管理、買い手と売り手両方の機会主義的行動に為に生じる契約締結自体の困難性を上げている。<sup>4)</sup>

しかし国家経済の観点からいうと、両次元を同時に保有する事が重要である。立地特有次元が有利なとき、国内及び外国企業が国内で生産・販売活動を持続的に遂行する事になり、雇用が安定され、国民経済が成長・繁栄される。一方、所有次元が有利でないと、産業のグローバル化の波にのり、能動的に海外事業展開する事ができない。それどころか、立地特有優位のみを有する国はたちまち技術先進国の多国籍企業によって従属される経済になりかねない。また反対に特有特殊優位のみを有する国の場合には産業空洞化の問題が生じ、その経済政策運用が難しくなる。この両次元の関係を図示すると次のようになる。

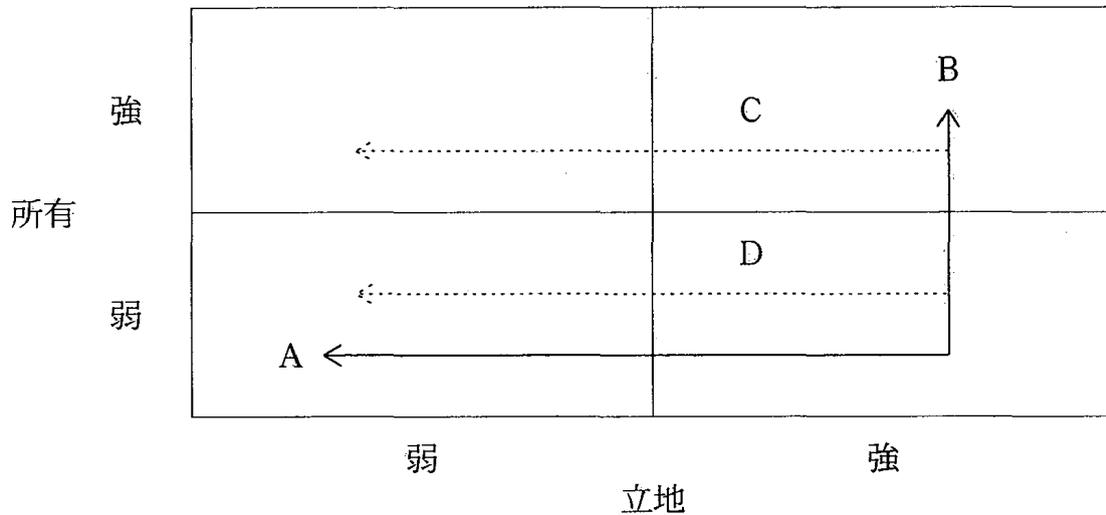
図1は経済発展段階に連動し説明する事もできる。低開発国は両方の優位性が低いために、現在低生産性と低所得水準にあるが、ある程度の立地特有優位を開発することによって（例えば低賃金の労働力または政府の援助）外国の資本を部分的に導入し、初期の工業化を達成する事ができる。工業化が進むにつれて賃金が上昇し、新たにより高次元の立地優位（例えば熟練労働者、科学技

図1 国際競争力の2次元性マトリクス

		立地特有優位	
		弱	強
所有 特有 優位	強	産業空洞化 (例：米，英)	持続的経済成長 (例：日本)
	弱	経済の長期沈滞 (例：低開発国及び 南米の途上国)	経済の従属または 海外依存型成長 (例：カナダ，豪州及び アジア中進国)

4) ibid p.

図2 国際競争力と経済発展段階



術基盤等)が必要となり、いずれ所有特有優位の開発及び蓄積が必要となる。現在アジア NIES や一部のアセアン国家がこの段階にきている。

図2で示しているように、A線上の成長が限界に達すると、B線上への方向転換が要求されるが、失敗するとDに逆戻り結果になる。今のところ日本は方向転換に成功した例であるし、ブラジルなどの南米途上国は失敗したケースと言える。また、アメリカやイギリスはすでに高度産業化時代と経済の成熟化を経て、BからCの方向へ移動した例と言える。

## ② 海外進出と日本企業の国際競争力

海外進出と日本企業の国際競争力を論ずるとき、しばしば議論の焦点になる問題が「日本的経営」の海外移転可能性である。日本的経営というかつてアベグレンによって指摘され、その後「三種の神器」とまで賞賛された終身雇用制、内部昇進、年功賃金を意味する。しかし三種の神器が企業のパフォーマンスにどれだけ肯定的な影響を及ぼしたのかを断定的に評価することは危険である。そもそもアベグレンがこれらの経営特徴を日本企業のエッセンスとして取り上げた時代の日本製品は、今と違って、低廉な労働力と内外価格差によるダンピング輸出を中心につくられた低品質の代名詞であった事を考慮すると、こ

の様な文化論または制度論（企業内組合制とか稟議制等）に基づく国際競争力の説明は、かつての高度成長期にはともかく今ではその説得力に欠ける。

中川多喜雄は日本的経営について旧来論じられることが多かったのは主として終身雇用、年功賃金といった人事・労務管理を中心にした側面であったとしその弊害を次のように指摘している。<sup>5)</sup>

「こうした日本的なシステムは昇進の遅さ、職務の不明瞭性、意思決定への参加、日本人との給与格差などから、アメリカ的な経営システムになじみのある若年層などには評判が悪い。一方では、必ずしも有能とはいえない高年層が残ってしまうという傾向があるという。かくして日系企業は有能な現地人管理者を確保しにくいという傾向が出ている。」

もうすこし具体的に海外に進出している日系企業で働く現地人の不満の声をひろってみると、重要なポストが現地人ではなく日本人によって占められている事と、それにとまって、せつかく有能な現地人管理者の採用に成功したとしても昇進機会の制約が大きな不満要因となっている。また、年功賃金制度と能力主義的な賃金体系を無理やりつなごうとして、日本人と現地人の賃金体系が異なる二重賃金体系の問題も起きている。同じ仕事をして、給与の面、昇進の面での差別を受けまた重要な意思決定はほとんど日本人だけで処理されてしまう秘密主義的な経営態度に関する不満の声が依然として大きい。これはそもそも海外に移転する事が適切ではない文化的側面が強いものを、しかも必ずしも普遍的でないものを、いままで国内では通用したという錯覚のもとで無理に海外でも適用した結果にほかならない。海外においても十分通用する真の国際競争力は、終身雇用や年功賃金のような文化的（culture-bounded）要因ではなく、非文化的（culture-free）要因で議論する事が重要である。

現在日本国内においても、終身雇用や年功賃金制についての見直しが盛んに議論されている。その背景には絶対人口数の減少による労働力不足や高齢化問題が今後ますます深刻になり、終身雇用や年功賃金の維持に固定費的性格のコ

---

5) 中川多喜雄「日本企業グローバル化と日本的経営」、降旗武彦編著、『日本的経営とグローバリゼーション』（白桃書房、1992）p.219

スト圧迫要因となっている事がいえる。<sup>6)</sup>

また、日本的経営のもう一つの潮流として従来から議論されてきた集団主義的側面もここにきて日本の社会が「会社人間」に対する批判が強まり、生活の質や豊かさを求めるようになってきているので、より個人の価値を重視する方向に大きく変貌している。言い替えれば、従来日本的経営の特徴として賞賛されてきた集団による意思決定が、今後日本経済が成熟（もしくは沈滞）するにつれて個人の自己実現欲求を重視する方向へ百八十度転換せざるを得なくなっているともいえる。

この様に考えると、現在日本企業の持つ国際競争力の根源で、しかもボーダレス時代においても十分通用すると思われるものは、高い生産性と完璧なまでに仕上げることを可能にする生産管理システムしかない。ただし、いままで議論してきたように、日本企業の生産システムの海外適用性問題を考える際においても、単に「かんばん方式」や「QCサークル」または「改善制度」の物理的または形式的レベルでの適用可能性を論ずるのは望ましくない。むしろ、そのような生産管理手法がどのような土台の上で成り立っているのかを究明し、海外においてもその様な土台造りが可能なのかを検討すべきである。

例えば、「必要なものを、必要な時に、必要な量だけ」生産するトヨタのかんばん方式は、一般に、労働者に多工程をもたらし、納期を厳しくチェックすることによって連続的な後工程引き受けが実現された無在庫生産システムという風に説明される。しかしこのような生産方式を可能にするのは、けっして高度なオートメーションや先端機械の導入ではない。むしろ、簡単な金型の交換やそのネジを回し方のあらゆる作業工程レベルで「無駄」を省くための緻密な努力の積み重ねの結果である。また、アセンブリメーカーとその部品供給会社との緊密かつ安定的な協力関係が何よりも重要な前提条件となる。

---

6) Nobuo Kawabe and Tatsuo Kimbara, "Review of Studies on Japanese-Style Management," in *Transfer of Japanese Technology and Management to the ASEAN Countries*, ed. by S. Yamashita, 広島大学経済学部, 1991, p.132

本高では、日本企業の国際競争力の根源としての優れた生産システム背景にある系列・下請け構造に注目し、その経済合理性やエッセンスを海外においても適用しうる所有特有優位なのか、それとも日本でしか通用しない立地特有優位なのかを以下検討していく。

### 3. 系列・下請けの構造の特徴

#### ① 下請け企業の経済的地位

従来、「下請け」といえば、親企業のいうなりで、好況時にもあまり恩恵を受けず、不況時には最初に注文をカットされる「経済的弱者」というイメージが強い。<sup>7)</sup> たしかに、コストダウンの要求や、自己開発の利益を価格低下という形で親企業に還元するなど不利益を受けているのも事実である。しかし現在日本における大企業とその部品供給会社としての下請け企業との関係は一方的な上下関係というよりは、むしろ相互依存の対等に近いものとしての認識すべきである。

その理由としては、図3で見られるように、親企業1社に取引を依存する「専属型」下請け企業の割合が低下し、複数の親会社と同時に取引を行う「分散型」の下請け企業の割合がここ数年間かなりの勢いで増えていることをあげられる。<sup>8)</sup>

この傾向はトヨタの部品下請けメーカーの組織である協豊会など「協力会」を設けて、系列関係を強く要請している自動車産業でさえも、系列の枠を越えて他企業への納入が目立って増えていることによって裏付けられる。坂本・下谷の指摘によると、特に電装品関係でこうした動きが目立つという。<sup>9)</sup> また最近では技術分野の高度化にともない、自動車部品メーカーとコンピュータ

7) 植草益『産業組織論』筑摩書房、1982 参照

8) 柳沼寿「系列問題の理論的アプローチ」、清成忠男・下川浩一編『現代の系列』日本経済評論社、1992、pp.10-12

9) 坂本和一、下谷政弘『現代日本の企業グループ』東洋経済新報社 1987 第2章 参照

図3 下請け中小企業の類型別シェア

				取引分散型 2.4
1987年 (%)	専 属 型 34.5	準 専 属 型 38.6	準分散型 24.5	
1990年 (%)	15.8	36.8	38.0	9.4

出所：清成忠男，下川浩一編『現代の系列』日本経済評論社，1992，p.12

(注) 専属型：親企業数1社，下請比率 90%以上

準専属型：親企業数 2 - 5社 かつ 下請比率 90%以上（もしくは親企業数1社，下請比率 90%未満）

準取引分散型：親企業数 2 - 5社 かつ 下請比率 90%未満（もしくは親企業数6社以上，下請比率 70%以上）

取引分散型：親企業数6社以上，下請比率 70%未満

メーカー，エレクトロニクスメーカーや医療機器メーカーとの異業種間取引も増えている。少なくとも自動車産業に関して言うと，アセンブリメーカーを頂点とする典型的なピラミッド型構造の他に，複数アセンブリメーカーへの同時納入および他産業メーカーへの納入といった，部品会社を頂点とする「逆ピラミッド構造」も存在する。<sup>10)</sup>

## ② 高い外製比率とオーバーラップ効果

日本特有のアセンブラ対下請け間の経済合理性を探るために，自動車産業の取引内容について検討する。よく比較される例として，アメリカでは自動車

10) 清成忠男「わが国における系列と下請け企業の変化」，清成忠男・下川浩一編，前掲書，pp.110-113

メーカーの内製率が高く、日本の1次下請けレベルまでがアセンブラの中に垂直統合されているのに対し、日本の場合には外注比率が約7-8割とも言われている。一方たとえば、トヨタに部品供給を行う協豊会のメンバーが270社程度であるが、GMが取引をもつ部品業者は1万2500社というデータもある。<sup>11)</sup> どうして内製化比率の低いトヨタの方が取引のある部品メーカーの数が極端にすくないのか。それはすでに述べたような複社発注の要因以外に、一つの下請け企業が複数の部品を供給しているからである。たとえば、トヨタ系の下請け企業である小島プレスの場合、売上の100%がトヨタ向けであるが、およそ500種類の部品を供給している。そのなかにはさらに2次下請けに外注しているものもある。

伊丹によれば、このような日本特有の発注パターンが2つのオーバーラップ効果をもたらすという。一つは、複数の企業がある特定の部品の技術を共有していることであり、これによって発注側は常に代替供給者を準備している結果となる。もう一つのオーバーラップは、納入企業からみたオーバーラップである。すなわち下請け企業が自社の持つ基本的な技術を利用可能な範囲で、複数の製品を納入することによって範囲の経済効果が持たされる。<sup>12)</sup>

いままで高い外製比率のメリットとして大企業のリスクシェアリングが主として議論されてきたように思われる。低廉豊富な労働力の存在を前提とした低賃金の迂回利用、資本節約、景気変動のバッファなどがある。しかし上述したように、下請け中小企業も同様なリスクシェアリングを行っている。中小企業庁の『製造業分業構造実態調査』（1990年）を見ると、設計開発能力を有する下請け企業は今や38.4%、研究開発能力を有する下請け企業も27.3%まで拡大してきている。そればかりか、親企業と同等の技術力を有する下請け企業が17.2%、さらには親企業が持たない技術を保有する企業も17.2%

---

11) 港徹雄「日本型生産システムの編成機構－企業間組織の生産性視点」『青山国際政経論集』第2号, 1984, p.82

12) 伊丹敬之外『競争と革新－自動車産業の企業成長』東洋経済新報社, 1988, pp. 149-51

にまでたかまっている。<sup>13)</sup>

### ③ 長期継続取引関係

この日本特有の下請け構造が国際的に注目を集め、さらに日本企業の国際競争力の源泉となる最大の理由はその取引関係が長期かつ安定的であるためである。例えば、自動車産業における親企業と下請け企業との関係は半永久的である。ただ、フルモデルチェンジの場合には4年ごと、マイナーは2年ごとに数量調整と価格調整の節目がくるだけである。<sup>14)</sup> 親会社が市場条件が厳しい時期に納期および納入価格の面で無理を言った場合には、好況期にそれをカバーするような好条件を提出し、長期的にバランスをとる。

中谷巖は産業組織論的立場から、日本の産業組織の基本的な特徴の一つとして市場と組織の間に多様な「中間組織」(Loosely-coupled network)が存在するとし、系列・下請けはまさにこの中間組織の一種であると強調する。かれはこうしたアセンブラと下請けメーカー間には「共同体的性格」があり、それが緊密かつ持続的関係を保証する仕組みになっているという。<sup>15)</sup>

この点に関連して、今井賢一はマーク・グラノベッター等によるネットワークにおける情報伝達の研究を引用しながら、強い連結のネットワークよりも弱い連結のそれにおける方が、より迅速かつより広範囲に情報伝達がなされると主張する。その根拠として、弱い連結の場合には、情報を発する方が強い責任を感じずに気軽に伝達しうるからであるという。<sup>16)</sup>

この様に考えると、日本のアセンブリメーカーの内製率が低いのは、上述したよなりスクシェアリングの理由以外にも、意図的にルーズな中間組織を創り出すことによって、よりスムーズに情報交換を行い、一種の共同体的な意識で

---

13) 坂本光司, 「わが国下請け企業の経営戦略」, 清成忠男・下川浩一編, 前掲書, p.185

14) 浅沼萬里「自動車産業における部品取引の構造」『季刊現代経済』SUMMER 1984, p.41

15) 中谷巖「企業グループの経済機能」『季刊現代経済』SUMMER 1984 pp.14-15

16) 今井賢一「ネットワーク産業組織」『季刊現代経済』SUMMER 1984 p.10

うまく統合しているところに本当の妙味があることがわかる。また浅沼萬里は「企業に特有の技能」に対して「関係に特有の技能」(relation-specific skill) という概念を用いて継続的な下請けとバッファー的下請けという2つの通念の間にあるギャップを説明している。<sup>17)</sup>

#### ④ 地域密集型的特質

このような「関係特有優位」をもつ組織ネットワークとしての下請け中小企業は東京、川崎の下町の様に特定地域に密集し、立地することによって学習、情報共有効果がさらに増幅されるという。<sup>18)</sup> すなわち、数多くの従業員10人以下の零細規模の第2次、3次下請け企業がすべて歩いて行ける程度の隣接した場所に存在し、他国には類例がない独特なネットワーク効果をもたらすのである。ただすでに述べたように、今後ますます加速化されると予想される慢性的な労働力不足現象もあって、いままで特定地域に集中して行われていた分業生産をより広域的または国際的に展開する試みが増えてきている。例えば、トヨタ自動車は、これまで三河地域で集中生産していたのを、今後九州、東北、北海道にそれぞれ生産拠点を分散・拡大する計画をすでに実行している。したがって、とりあえずこの地域密集型という側面は今後大きく変貌することが予想される。

## 4. 日本型生産システムの海外移転

いままで論議したように日本企業の国際競争力は、単一企業ベースで考えられるものではなく、数多くの下請け企業をも包括する一種の共同体的な協力関係にある。したがって、日本企業の海外進出にはこのような下請け部品メーカーの国際化という付随問題を同時に考慮することが要請される。<sup>19)</sup> 還元す

---

17) 浅沼萬里「日本におけるメーカーとサプライヤーとの関係」土屋守章・三輪芳朗編『日本の中小企業』東京大学出版会 1988 pp.73-77

18) 今井賢一、前掲書、p. 8

19) 中川多喜雄、前掲書、p.218

れば、日本固有の企業関連システムの効率性、すなわち、企業間組織の生産(inter-firm productivity)を海外においてどのように創り出し、発展していくかが問題の焦点となる。以下ではアジア、特にASEAN諸国に進出する日系企業を念頭に置きながら議論を進めることにする。

個々の企業を越えた企業間組織に国際的競争力の根源を持つ日本型生産システムは、やはり国内生産を前提にした立地優位の側面が強いので、そもそも下請けに依存する組立型産業を海外に移転する自体に無理がある。したがって、従来通り日本国内で部品を生産し、海外に進出しているアセンブリメーカーへ輸出等を通じて部品を供給することが考えられる。しかし産業のグローバル化、国内賃金の上昇、労働力不足の解消等の理由で海外における産業拠点づくりが不可避となった現在、アセンブラの内製比率が低いこともあって、国内と近似な生産システムを現地国で編成することが必要となる。

そこでまず考えられることは、輸出向け生産を指向している韓国、台湾などNIES諸国にかつて進出した際みられた傾向として「船団型海外進出パターン」を上げられる。<sup>20)</sup> これは大型アセンブリメーカーが進出すると関連下請け企業も現地進出を促させ、できるだけ国内に近似した下請け生産システムを現地に構築する方法を意味する。

しかしこの「船団型海外進出パターン」はNIES以外のアジア諸国ではほとんど見られない。資料によるとNIES以外のアジア諸国においては、関連中小企業の進出はごく限られたものになっている。例えば、韓国、台湾、シンガポールにおいては、機械・金属工業部門での日系進出中小企業数が、100社を越えているのに対し、マレーシア76社、タイ79社、インドネシア63社に過ぎない。<sup>21)</sup>

ここ数年間アジアNIES諸国の急激な賃金上昇などの理由で、低賃金を背

20) 港徹雄「日本型生産システムの国際移転性」山崎清・林吉朗編『国際テクノ戦略』有斐閣、1984、pp.43-68

21) 中村秀一朗・小池洋一編『中小企業のアジア向け進出』アジア経済研究所、1988、pp.68-69

景をした労働集約的および輸出志向的産業での ASEAN 進出が急速に増えている。とりわけ投資優遇策が充実しているタイ、マレーシア、インドネシアへの積極的進出が目立つ。しかし、ASEAN における日本企業の「船団型海外進出パターン」は依然として難しい。それにはいくつかの理由が考えられる。ひとつはローカルコンテンツの問題である。もちろん国によって多少差はあるが、ASEAN 諸国は機械生産の国産化比率を引き上げるためかなり強力な現地化政策を採っている。例えばマレーシアの場合、自動車産業における現地調達率は1985年の50%から年々増加し87年にはすでに69%に達している。また現地市場のサイズがなだ小さいのもあって、たとえ親企業と付随して進出したとしても、その生産量が非常に少なく、部品等の生産において適正生産規模を満たすことが難しい。またインフラなどの投資環境が整備されていないことも中小部品メーカーの積極的な進出を妨げる要因として作用する。

いずれにせよ、上で述べた「船団型海外進出パターン」が難しいとなると、残す道は、現地において下請け部品メーカーを長期的かつグローバルな視点から創り出し育成して行くことが必要になる。この際に注目すべきことは、ASEAN 諸国の技術格差およびその他の投資環境に応じてそれぞれの国で異なる部品を生産し、相互補完する域内水平分業の利用である。トヨタは、タイではディーゼルエンジンやプレス部品、フィリピンではトランスミッション、マレーシアではステアリングギア、そしてインドネシアではガソリンエンジンやシリンダヘッド等を生産し、シンガポールにある地域本部にて統合する水平分業システムをすでに展開している。

## 5. 結びに代えて

バブル経済の崩壊後、日本企業は製品数の削減や部品の共通化など、スリム化経営に乗り出している。特に最近売上が落ちている自動車産業においては、トヨタ自動車は93年までに車種数で20%、部品数で30%の削減を決定し、また従来4年毎に実施してきたフル・モデル・チェンジも今後5年に伸ばすことを

明らかにした。また、日産も今年を初年度とする3ヶ年経営中期計画で、毎年10%ずつ生産性を高めるという「テン・テン・テン」の目標を掲げている。これは車が売れても利益が出ないという多品種生産への反省がその背景にあると思われる。すなわち、あまりにも行きすぎた多品種生産へのこだわり競争により、消費者にとっては「トヨタの車種は全部似ている」という批判を招き、また生産においても極端に汎用性の低い部品の数が増加したことから、かえってコストアップの圧迫要因となったのである。

このことは前述の「三種の神器」同様、日本が世界に誇る生産性神話とその背景にある系列・下請けの経済合理性が今大きく揺られていることを意味する。すなわち日本独自の「関係特有優位性」としてのアセンブリメーカーと広範な下請け部品メーカーとの一種の共同体的な協力関係が大きく変貌する可能性をも示唆する。とりわけこの大きな共同体の一員として庇護下にあった数多くの「貸与図」メーカーにとって、上述の様な環境変化は重大な脅威要因になることは間違いない。その中でも独自の開発能力を持たない、しかもかなり汎用性の低い部品を生産している零細下請けメーカーはかなり厳しい状況に追い込まれるであろう。

しかし、一方においては同じ脅威要因をステップアップの契機とし、逆に大きな前進を成し遂げることも可能である。例えば部品メーカー同士が協力し、より付加価値の高いユニット生産に乗り出すことも考えられる。これを契機に日本の下請け企業が中小企業ならでの柔軟性をフルに生かし、ベンチャー企業としての革新的経営に徹することによって、大企業と本当の意味における対等関係に成長して欲しいと願いたい。

最後に、本稿は「日本企業の海外投資と企業間関係」というトピックで平成4年度特定研究費を頂き、その成果の中間報告的ものであることを記す。データ処理研究会のみなさまには勉強会等での貴重なアドバイスやコメントを頂いたことをこの場を借りて感謝する。なお本研究会においては、本高で行われた主に文献中心の研究ファインディングをさらに展開し、ASEAN進出の日系企業へのアンケート調査を行う予定である。

## 参 考 文 献

- ① Aaker, David A., *Strategic Market Management*, John Wiley, 1988
- ② 浅沼万里「自動車産業における部品取引の構造」『季刊現代経済』 SUMMER 1984
- ③ 安保哲夫・板垣博・上山邦雄・河村哲二・公文溥著『アメリカに生きる日本的生産システム』東洋経済新報社, 1987
- ④ 伊丹敬之・加護野忠男・小林孝雄・榊原清則・伊藤元重『競争と革新—自動車産業の企業成長』東洋経済新報社, 1988
- ⑤ 今井賢一「ネットワーク産業組織」『季刊現代経済』 SUMMER, 1984
- ⑥ 清成忠男・下川浩一編『現代の系列』日本経済評論社, 1992
- ⑦ 坂本和一・下谷政弘『現代日本の企業グループ』東洋経済新報社, 1987
- ⑧ Dunning, John H., *International Production and the Multinational Enterprises*, Allen & Unwin, 1981
- ⑨ 土屋守章・三輪芳郎『日本の中小企業』東京大学出版会, 1988
- ⑩ 中谷巖「企業グループの経済機能」『季刊現代経済』 SUMMER, 1984
- ⑪ 中村秀一朗・小池洋一編『中小企業のアジア向け進出』アジア経済研究所1988
- ⑫ 降旗武彦編著『日本的経営とグローバリゼーション』白桃書房, 1992
- ⑬ 港徹雄「日本型生産システムの編成機構—企業間組織の生産性視点」『青山国際政経論集』第2号, 1984
- ⑭ 三輪芳郎著『日本の企業の産業組織』東京大学出版会, 1990
- ⑮ 山崎清・林吉朗編『国際テクノ戦略』有斐閣, 1984
- ⑯ Yamazaki, S. ed., *Transfer of Japanese Technology and Management to the ASEAN Countries*, 広島大学経済学部, 1990
- ⑰ 吉原英樹編著『日本企業の国際経営』同文館, 1992
- ⑱ Rugman, Alan M., D. J. Lecrew, and L. D. Booth, *International Business*, McGraw-Hill, 1987