

## トヨタとデンソー

現在、私はトヨタとデンソーの信頼取引関係と、その信頼取引関係の本質的な特徴が日本国外でどれ位上手く作用していたかに就いて調査し論文をまとめております。これは取りも直さず、日本の自動車産業界の強い競争力の本質を探る事にも繋がるでしょう。

新説の文献では、1960年代から1990年初期までの約30年間に渡る日本の自動車産業界の驚異的な成長の裏にある事実の一つとして、自動車組み立てメーカーと部品供給業者相互の長期に渡る取引関係を挙げている。

縦の系列関係は、次の二つの取引コストを同時にうまくバランスさせる様な下請け取引環境を作り出した。一方は、便宜主義行動が除外され得ない場での市場取引に関連するコストであり、他は内製に関連して必要となる統合コストの事を意味する。

然しながら、下請け関係に依る利点は、信頼取引関係の上に成り立ち、生み出されるものである。

エドワードとサミミは、通産省のとった政策が意図的では無いにしても、1950年代の日本の自動車メーカーとその部品供給業者の信頼取引関係をより密接にし、相互間に共通の利益目標が存在したと仮定した。

好調な輸出の伸びが、エコノミックパイを拡大させ、両者（日本の自動車組み立てメーカーと自動車部品供給業者）をより密接に結びつけると同時に、協力することで相互に大きなメリットを与え続けた。

しかし、バブル経済の崩壊と1990年代の円高は、日本国内の環境を大きく根本から覆すこととなり、それに依る事業縮小は信頼取引関係に亀裂をきたし、これまでの数多くの事例証拠が、根本的な系列システムの再構成の必要性を示唆している。

南アメリカに進出したクライスラーの例が示すように、もし日本国外において、現地の部品供給業者と信頼取引関係を結ぶ事が出来るのなら、日本の自動車製造業者がタイ国で採った方法、つまり、部品の供給に関して、現地の業者を相手にしなかったという事実に対して大きく疑問が湧くところである。

日本の自動車産業界で行われる海外直接投資は、通常自社の下請け部品メーカーを引き連れての一蓮托生の投資であった。

極端な例を挙げれば、インドネシアでの運営は、日本から高い付加価値のついた部品が輸入され、ノックダウン方式の組み立てのみに制限されていた。

それゆえに、最近のアジアを襲った経済危機、そして、その後アジアの数カ国で起きた極端な貨幣価値の下落（特にパーツとルピア）は、事業投資をする側の高価なパーツに依存する方法を取った日本の自動車産業界にとって、非常に高額な授業料を払った結果となったのである。