

【報告要旨】

サプライヤーは多国籍企業との取引関係のなかで持続的成長ができるか？

インドネシアとベトナムの二輪車産業の比較研究

Does Suppliers' Relational Investment Ensure Sustained Growth?

Evidence from Motorcycle Industry in Indonesia and Vietnam

佐藤百合（国際交流基金）

Yuri SATO (The Japan Foundation)

発展途上国の企業は、先進国の多国籍企業向けに部品・中間財を納入する、すなわち、その多国籍企業の価値連鎖に参画することによって能力向上を図ることができると、国際価値連鎖（GVC）研究は論じてきた。部品・中間財を納入する企業を、ここではサプライヤーと呼ぶ。サプライヤーは、ある特定の多国籍企業と取引するにあたって、その取引関係に特殊な投資を行う必要がある。既存研究では、サプライヤーがその関係的投資にかかるコストを上回る利益を確保し、持続的に成長していけるかどうかについては、十分に明らかにされていない。サプライヤーの利益はまた、同じ納入先をめぐる同業者間の競争が激しければ低減するだろう。もし利益が十分に確保できなければ、サプライヤーは外部オプション、すなわち、別の納入先と取引するという手段を講じるかもしれない。

本研究では、多国籍企業との取引において関係的投資を行っているサプライヤーが一定の競争環境のなかで利益を確保できているか、あるいは新たな納入先を獲得して特定の多国籍企業への依存度を下げようとしているかを、インドネシアとベトナムの二輪車（オートバイ）産業において検証する。両国の二輪車産業では、ホンダ、ヤマハといった同じ日系多国籍企業が支配的な市場シェアを持ち、類似の車種を現地生産し、現地で部品調達網を発達させてきた。

しかし、産業と製品の類似性にもかかわらず、分析の結果はこの2国間で大きく異なっていた。二輪車アSEMBラーに対して関係的投資を行い、競争圧力のなかで利益を確保できていたのはインドネシアの二輪車部品の売上シェアが高い「専門型」サプライヤーだけであった。インドネシアの二輪車部品の売上シェアが低い「非専門型」サプライヤーと、ベトナムの「専門型」「非専門型」サプライヤーは、関係的投資コストを上回る利益を確保できていなかった。だが一方、彼らは、二輪車部品取引の中で投じた関係的投資から培った技能を新たな取引先の獲得に活かしていた。報告では、分析結果とともに、なぜ両国でこうした違いが生じるのかについても考察する。