

自動車産業集積地域の課題と展望 群馬県太田地区の持続的発展に向けて一

【要旨】

1. 本稿は、富士重工業及びその協力企業等が集積する自動車産地である群馬県太田地区を採り上げ、自動車産地としてはこれと同様に相対的に小規模な静岡県浜松地区、広島県広島地区等との比較も行いながら、その持続的発展に向けた課題と展望を明らかにすることを目的とする。

2. わが国の製造業が近年、全般的に厳しい状況にある中、自動車産業は比較的堅調な業況にある。しかしながら、価格、非価格の両面における競争は一段と厳しさを増しており、コスト競争力の強化、環境対応をはじめとする技術開発におけるリスク分散とデファクトスタンダードのいち早い確立、各国の市場ニーズに適合した製品の迅速な供給体制の整備といった課題に早急に対応することが求められている。1990年代後半に相次いだ自動車メーカーの世界的再編は、このような経営環境の構造変化を背景として推進されたものであり、わが国の自動車産地に対しても様々な形で影響を及ぼしつつある。

3. こうした状況のもと、焦点の一つは、アジアにおける国内セットメーカーの生産拠点からの逆輸入あるいは提携先企業の生産拠点からのOEM輸入の問題である。太田、浜松、広島の各地区でのヒアリングでは、自動車は家電製品等と異なり、安全性などの点で高度の品質管理が要請されることから、アジア生産車の輸入が近い将来に現実化することについては疑問の声が多かった。しかしながら同時に、海外生産を通じて国内メーカー自身の経営技術等が海外に移転されていっている以上、品質等の問題は早晩クリアされてゆくため、中期的には逆輸入というケースもあり得るとの声も少なくなかった。こうした事態があり得るシナリオであるとするならば、国内販売市場が成熟化しているなか、国内生産は今後縮小圧力に晒される可能性がある。

4. 4WD技術に比較優位性を持ちRV車に強い太田地区の富士重工業及び軽四輪車ナンバ-1を標榜する浜松地区のスズキは、ともに特化型戦略を明確に採用し今日堅調な業績を挙げている。これに対して広島地区のマツダは、バブル崩壊による国内販売の不振に加え、相次ぐ新車種投入と販売網への過剰投資から業績不振に陥り、現在、フォード傘下での経営再建途上にある。こうした地域中核企業の業況は各地区の競争力にも反映している。

5. 3地区における部品メーカーの対応状況を概観すると、中核企業の業況の違いを反映して、その取組にも若干の差異が見られる。広島地区は3地区の中で最も厳しい状況にあることから、部品メーカーも合併を含む事業再構築を迫られている例が目立つ。これに対して浜松地区では、スズキのほかにもホンダ及びヤマハの二輪車工場が立地しているうえ、その業況も概ね順調であり、受注の量的確保が比較的容易であるという事情等から、総じて現下の事業環境に対する認識も広島地区ほど厳しくはない。太田地区は、富士重工業という中核セットメーカーの業況が比較的良好的なこともあり、概して言えば浜松地区に近い位置にあると言える。

しかしながら、3地区間のこうした差異もあくまで相対的なものに過ぎない。いずれの地区の部品メーカーも今後の展開について決して楽観視しているわけではなく、競争力強化に向けた懸命の取組を行っている。

なお、ヒアリングによれば、コア技術を有している部品メーカーは、セットメーカーからの納

入価格の引下げ要請に対し、これを実質的に小幅にとどめ得ていること、系列外取引を成功させるなど受注の維持・拡大に成功していること、が改めて確認できた。また、技術開発では環境関連への取組が特に活発であり、これが企業の競争力の源泉として結実している例も見られた。

6. 「系列の崩壊」は、セットメーカーが系列部品メーカーを庇護するという「護送船団方式の崩壊」を意味するに過ぎず、セットメーカーと部品メーカーとの結びつきが一般的に弱くなることを意味するものでは必ずしもない。すなわち、今後、セットメーカーと「選ばれた」部品メーカーとの協力・協働の関係はむしろ一層強まっていくものと思われる。今後、国内生産規模が縮小圧力に晒される可能性が否定できないとするならば、部品メーカーが今後採るべき道は、中核セットメーカーから「選ばれた」企業となることによって一層の関係強化を図りつつ、系列外の企業及び他地域に対して販路を開拓し、量的充足を図るという点に求められるであろう。

7. 太田地区はそれ自体で自動車産地を形成していると共に、北関東エリアという広域の産業集積の一角をもなしている。近年、他地域から北関東エリアへ工場等を集約化する動きが相次ぐなど同エリアの自動車産業集積が一層の高まりを見せており、太田地区の部品メーカーにとっては新規開拓に向けての大きな潜在的可能性が存在する。

8. もっとも、北関東広域エリアの自動車産業集積の高度化は、太田地区の部品メーカーに対してのみならず、他地区の部品メーカーに対しても等しくビジネスチャンスを提供するものであり、同エリアにおける競争が一層激化するという側面があることも事実である。太田地区の部品メーカーがこの競争に打ち勝ち、太田地区が地域としての競争力を高めるためには、以下の課題に対応していく必要がある。

部品メーカーとしては、技術力の一層の強化を図ることが引き続き最も重要な戦略課題の一つとなる。今後、モジュール化の進展に伴って部品メーカーの開発提案の余地が広がることを勘案するならば、その重要性は益々大きくなると考えられる。また、技術力に裏打ちされた取引先の維持・拡大は、営業面からみれば提案営業の強化と言い換えることもできる。

技術力の強化及びこれを武器とした提案営業を可能とする最大の取組は研究開発への注力である。太田、浜松、広島いずれの地区においても、研究設備への積極的な投資がコア技術の強化に結びついている例が見られた。もっとも、投資負担の重さが企業の研究開発への取組を阻害しているケースもあり、地域の公的支援機関が研究機器等を積極的に整備することも重要である。

異業種への多角化は、企業全体としての売上を確保するための選択肢の一つではあるが、短期的な変動の激しいIT関連産業等に比べれば継続的に安定した需要が見込める自動車産業という本業分野で自社技術の可能性を追求することを優先課題とすべきであろう。

グローバルなレベルで激しい競争が展開されている自動車産業において何よりも求められるのは、競争力強化に向けたあらゆる取組のスピードアップである。大手セットメーカーの世界的な合従連衡(すなわち連携)はこうした要請への対応として実施されたものであり、地域の部品メーカーにとっても企業間連携・産学連携の必要性はより一層高いものと考えられる。

自治体や公的支援機関としては、ビジネスマッチングを担うコーディネータ活動の充実等を通じた企業間連携・産学連携の促進や、産地メッセの開催等を通じた産地自体のブランドマーケティング活動の強化など、太田地区における産業集積の一層の質的高度化に向けた取組が必要となる。

[担当:地方開発部 清水秀敏、斎藤孝仁]

* 本レポートを入手希望の方は、日本政策投資銀行地方開発部企画調査課
(TEL 03-3244-1746)までお問い合わせ下さい。