

## 静岡県内のサポーターティング・インダストリーに関する調査結果の概略

|       |  |
|-------|--|
| メタデータ | 言語: ja<br>出版者: 静岡大学人文学部<br>公開日: 2013-09-17<br>キーワード (Ja):<br>キーワード (En):<br>作成者: 大脇, 史恵<br>メールアドレス:<br>所属: |
| URL   | <a href="https://doi.org/10.14945/00007441">https://doi.org/10.14945/00007441</a>                          |

## 研究ノート

# 静岡県内のサポーターティング・インダストリーに関する調査結果の概略

大 脇 史 恵

### 1. はじめに

本稿は、「静岡県における中小企業の下請け構造分析と先駆的メッシュ化企業の特徴」(科学研究費補助金 基盤研究 (C))<sup>1</sup>において実施したアンケート調査に基づくものである。アンケート調査は「企業間取引関係の動向に関する調査」と題し、静岡県内のサポーターティング・インダストリーと位置づけられる企業<sup>2</sup>を対象として実施した。

### 2. 納入先企業との取引状況について

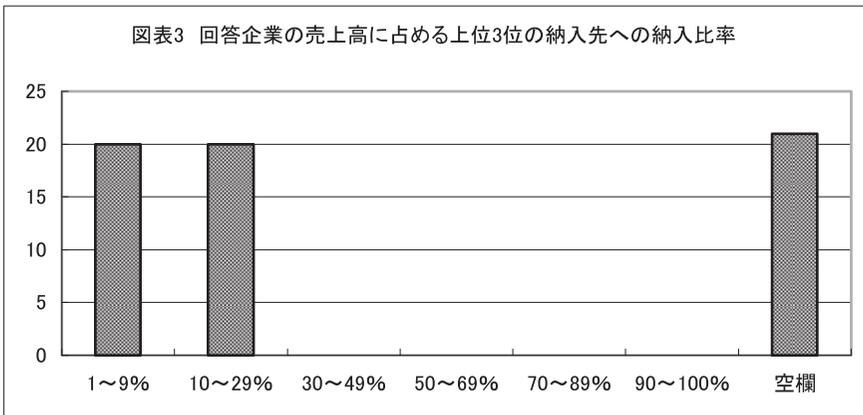
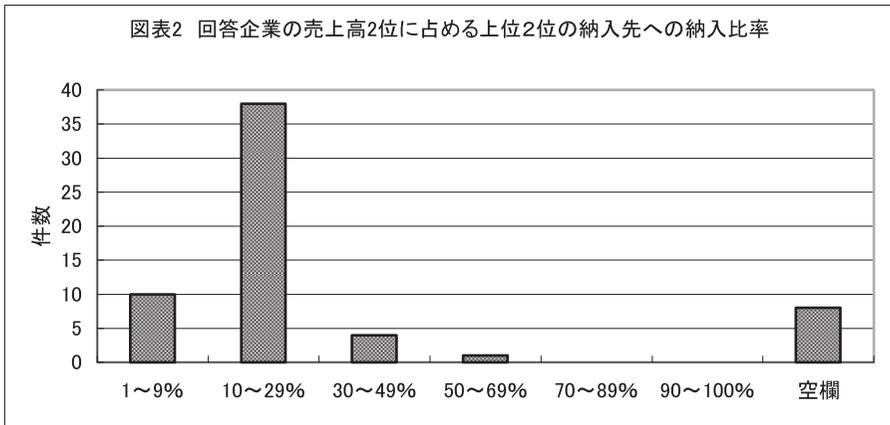
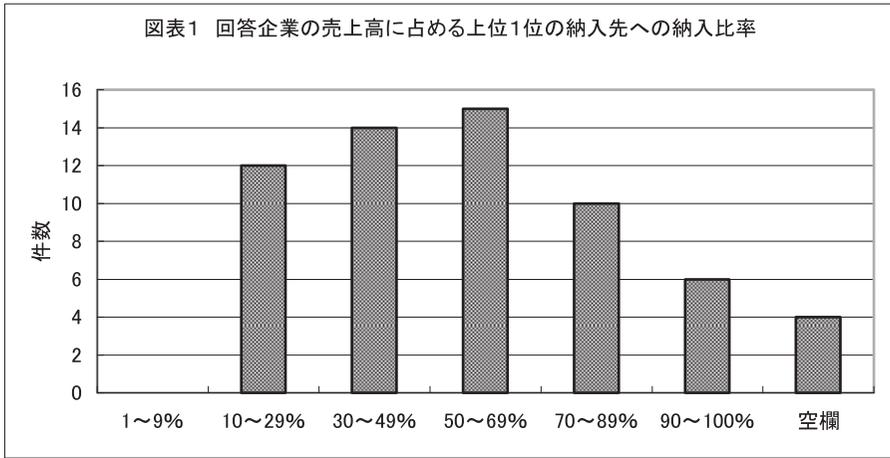
まずは回答企業の売上高に占める上位1～3位の企業について、当該企業の売上高に占める納入比率をみてみよう(図表1、図表2、図表3を参照)。

---

<sup>1</sup> 課題番号：20530320

研究代表者：静岡大学人文学部教授 大橋慶士

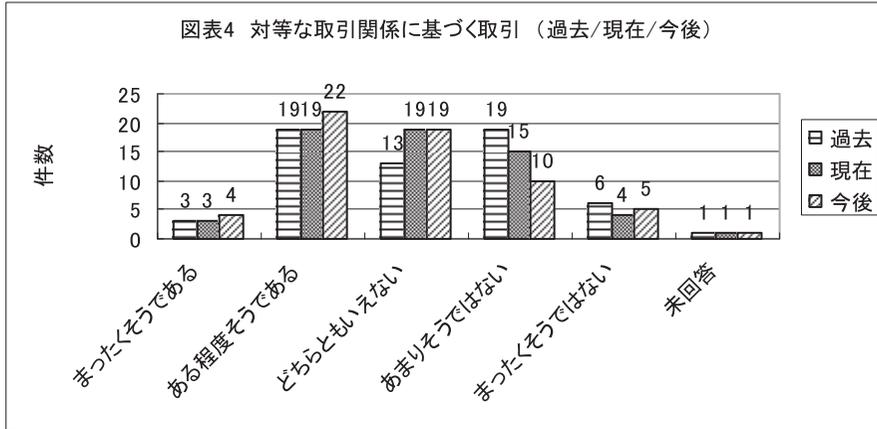
<sup>2</sup> 調査対象とした企業の詳細については、大橋慶士「静岡県におけるサポーターティング・インダストリーの分析」『静岡大学経済研究』十四巻四号、2010年2月、pp.103-104、の記述を参照されたい。なお調査は2009年2月から同年秋にかけて実施し61事業所より回答を得た。



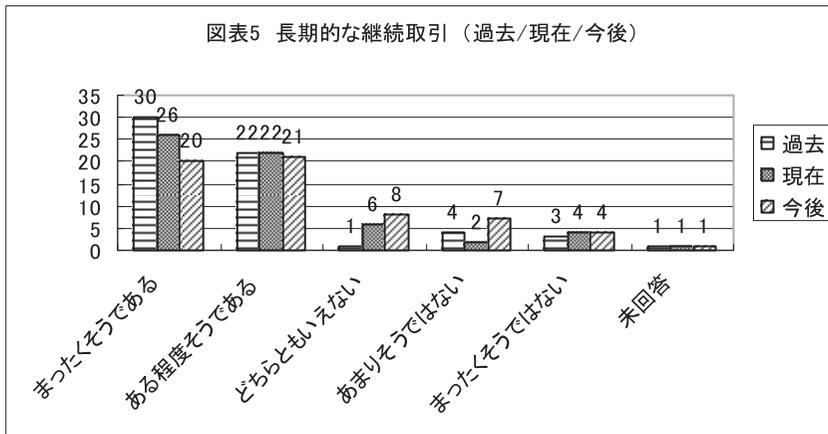
これらの図表から、県内のサポーター・インダストリー企業は比較的限られた数の納入先との取引に傾注している傾向を伺うことができよう。

### 3. 納入先企業の調達方針の変化について

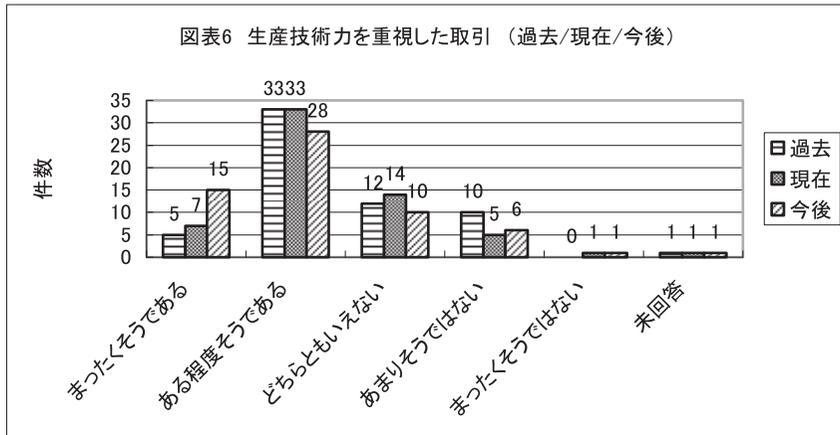
回答企業の納入先である企業は、回答企業に対しどのような調達方針にて取引を行っているのか。これについて、過去（10年前）、現在、今後、という時間軸を入れた切り口から回答を得た。



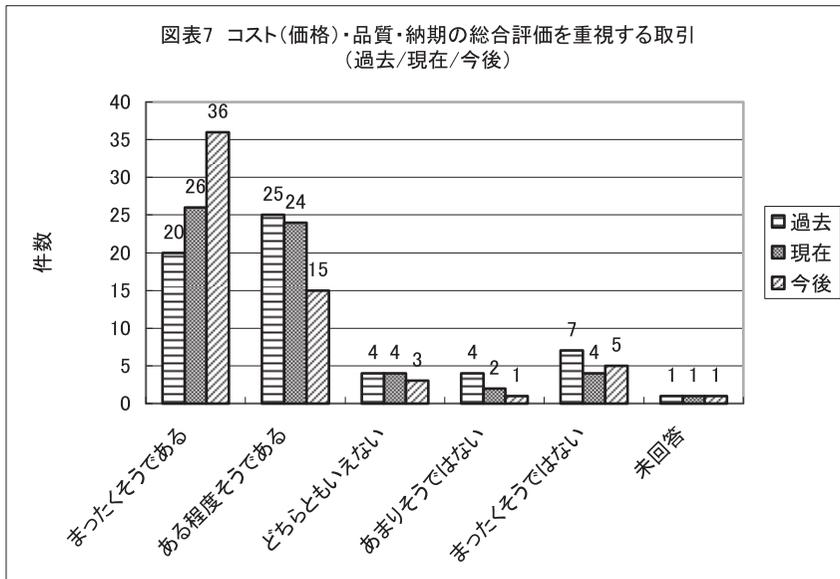
図表4について、「対等な取引関係に基づく取引をしている」という問いに対し、過去には「あまりそうではない」とする回答も目立っていたが、この選択肢を選ぶ企業が現在、今後において減少している傾向がみられる。他方、今後は「ある程度そうである」とする企業が微増している様子もうかがえる。



「長期的な継続取引」については図表5によると、今後に向けて「まったくそうである」「ある程度そうである」とする回答は減少し、「どちらともいえない」「あまりそうではない」とする回答が増えている。



「生産技術力を重視した取引」については、過去から現在そして今後に至るまで、取引にさいして重視され続けているといえる。

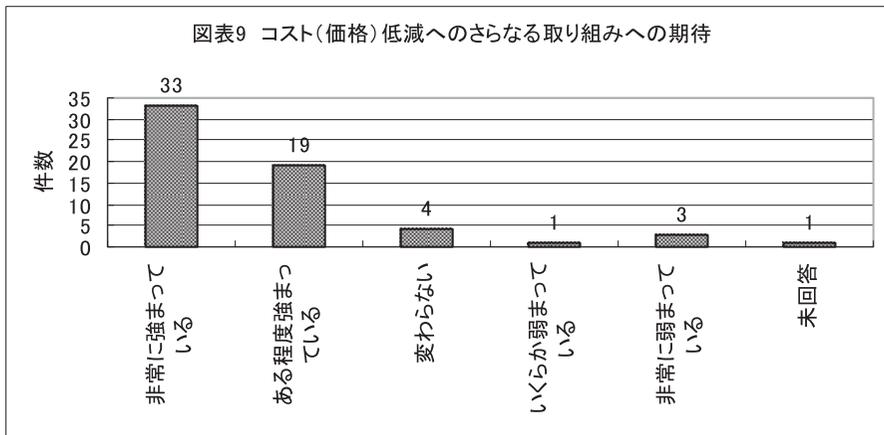
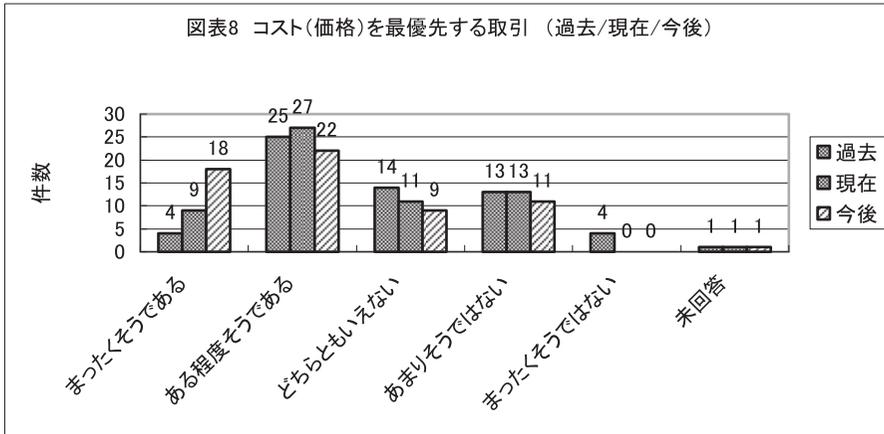


図表7では、「コスト(価格)・品質・納期の総合評価を重視する取引をしている」ことについて「まったくそうである」とする認識が現在そして今後にわたり強まってきていることを伺うことができよう。

以下、引き続き個別の項目について同様の質問に対する回答をみていこう。なおアンケート調査では、納入先企業が仕入れ先として回答企業に期待する役割の変化についても、回答企業に認識を確認している。これらを併せてみていくことにしよう。

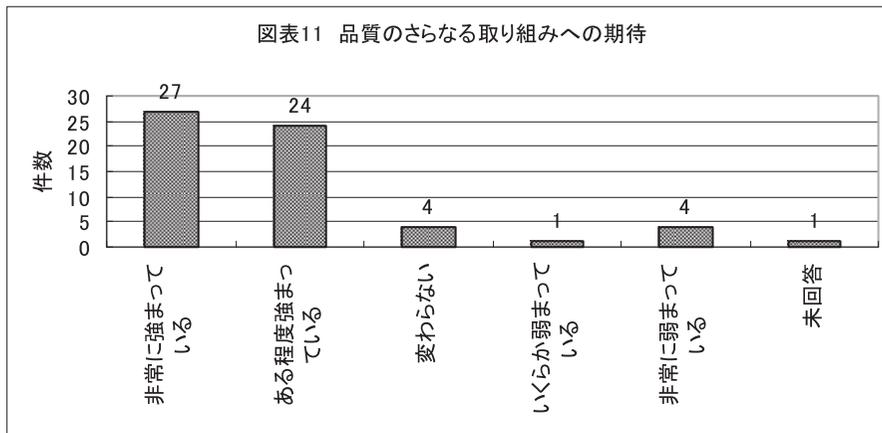
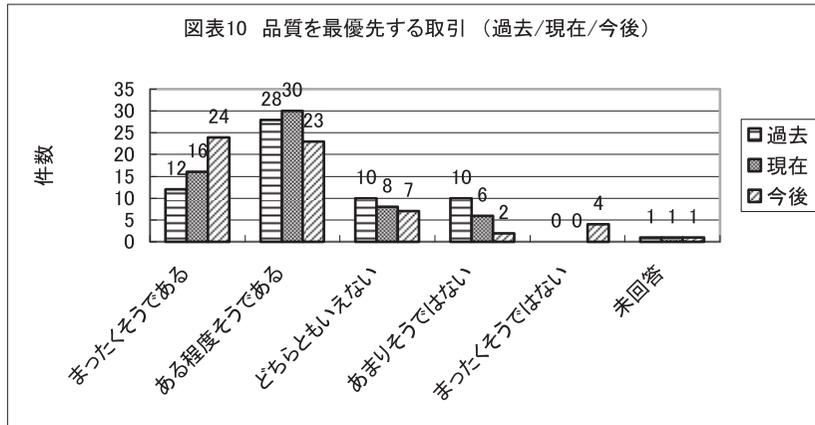
#### 4. 納入先企業が仕入れ先に期待する役割及び納入先の調達方針について

##### 4-1 コスト（価格）



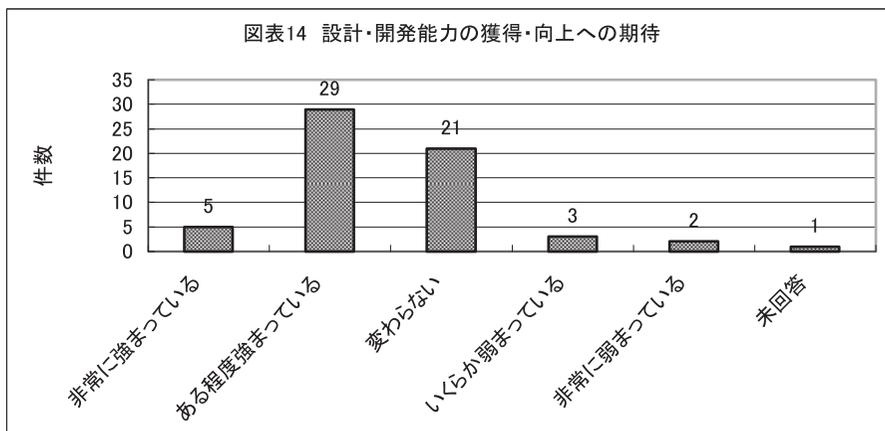
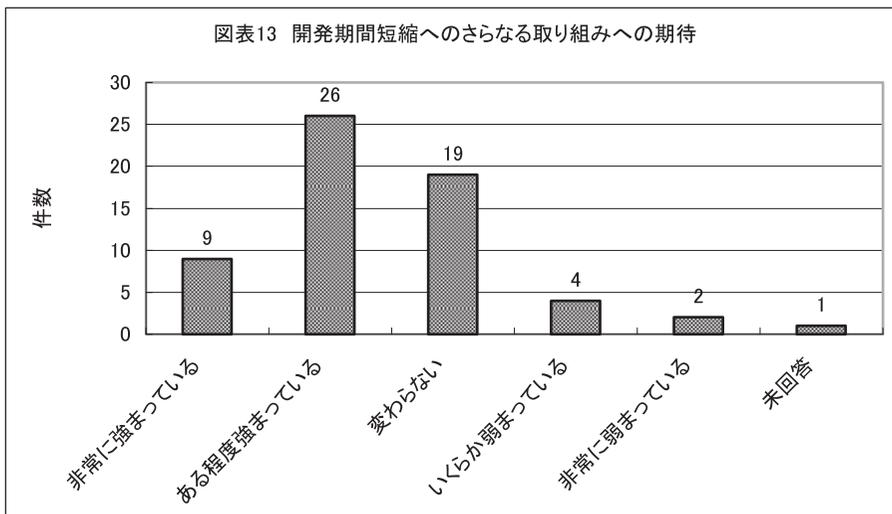
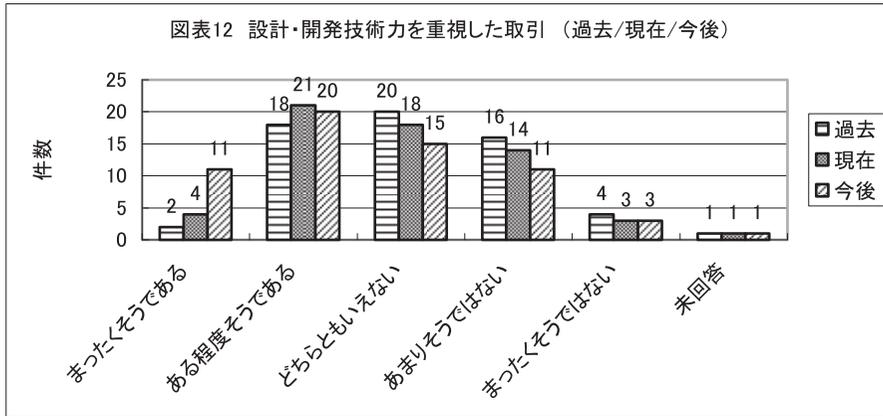
これらの図表より、納入先企業からのコスト（価格）低減へのさらなる取り組みへの期待が強まっていることが伺え、また納入先の調達方針はコスト（価格）を最優先する取引であるとする回答が現在、今後ともに高まっている傾向がみてとれる。

4-2 品質



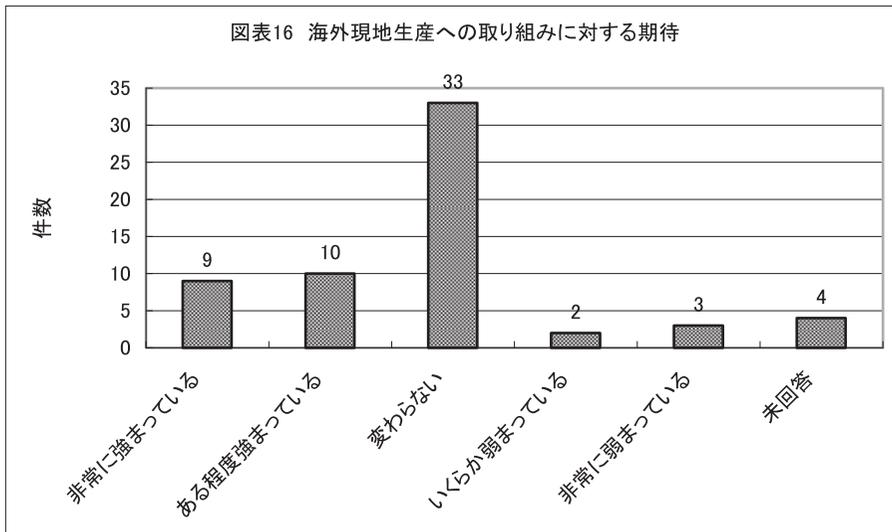
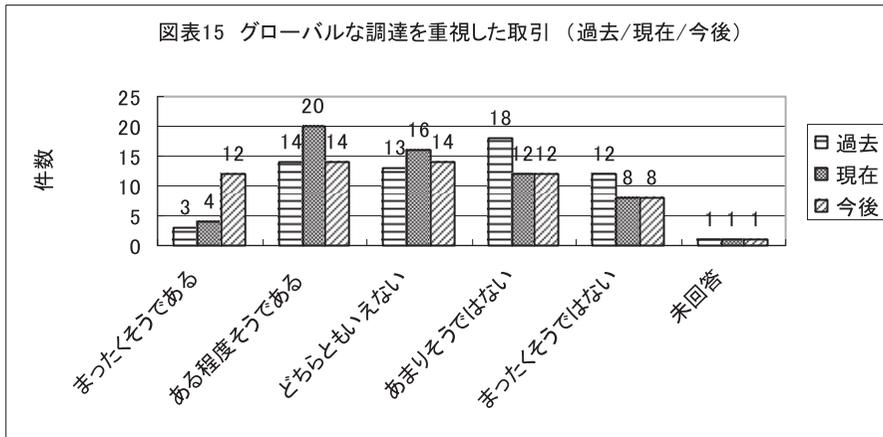
品質に関しても、4-1と同様の傾向が伺える。

4-3 設計・開発力



図表12にみるように、「設計・開発技術力を重視した取引」については、微増ではあるが「まったくそうである」とする回答が過去から現在そして今後に至るにつれ増加している様子が伺える。納入先が仕入れ先企業に期待する役割について設計・開発の点からみると、「開発期間の短縮へのさらなる取り組みへの期待」「設計・開発能力の獲得・向上への期待」がある程度強まってきていると回答する企業がある程度存在する（図表13、図表14参照）ことが、この背景にあると思われる。

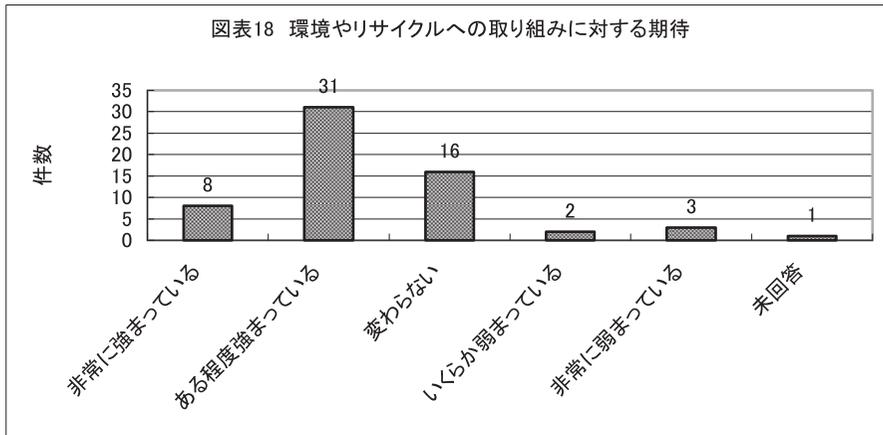
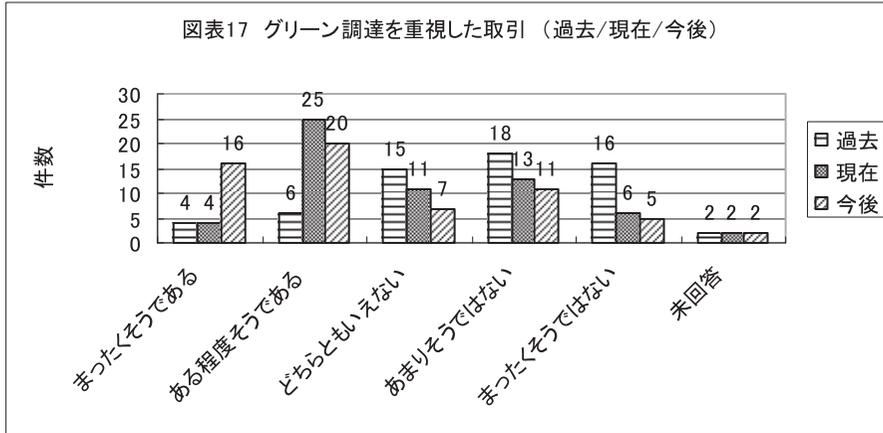
#### 4-4 グローバル展開



図表15にみるように、納入先企業は過去から現在そして今後に至るにつれ、「グローバルな調達を重視した取引」をする傾向を強めてきていることが伺える。他方、回答企業に対する「海外現地生産への取り組みに対する期待」という側面をみても（図表16）と、「非常に強まっている」「あ

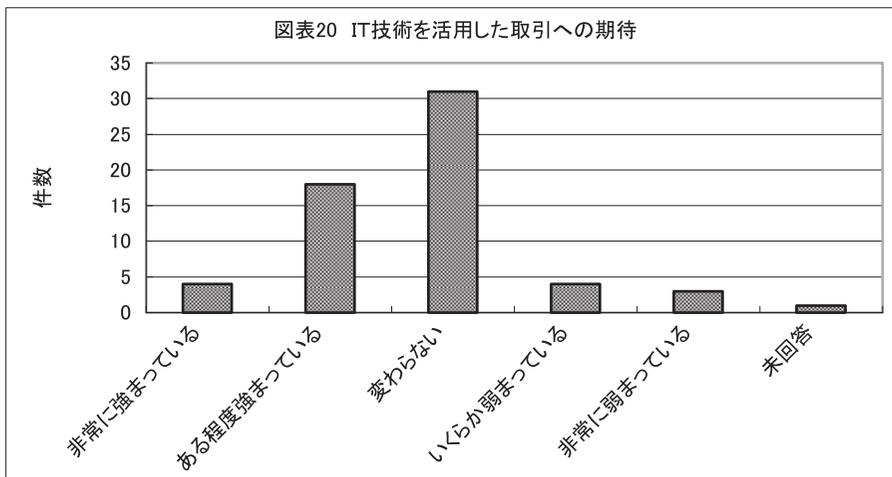
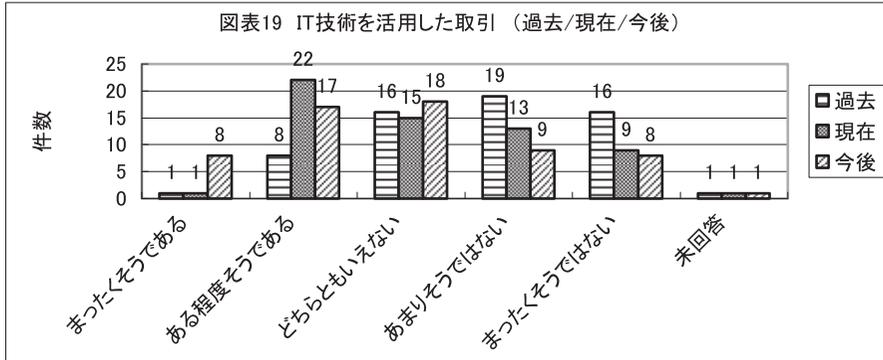
る程度強まっている」と回答する企業もあるのだが、回答全体として相対的には「変わらない」とする企業が多くみられる。

#### 4-5 グリーン調達



図表17および図表18にみるように、「グリーン調達を重視した取引」を行う傾向が過去から現在そして今後にわたり高まってきており、「環境やリサイクルへの取り組み」に対する納入先企業からの期待も「ある程度強まってきている」傾向がうかがえる。

4-6 IT技術の活用



納入先からの「IT津を活用した取引への期待」（図表20）は「変わらない」とする回答が最も多く、次いで「ある程度強まっている」という。また、「IT技術を活用した取引をしている」とする回答について、「あまりそうではない」「まったくそうではない」とする回答は過去から現在そして今後により減少傾向がみられることが図表19からうかがえる。

4. おわりに

本稿では、静岡県内のサポーター・インダストリーに対して実施したアンケート調査の単純集計の結果の一部について概観した。この調査結果を踏まえた考察については、改めて別稿にて検討したい。

参考文献

大橋慶士「静岡県におけるサポーター・インダストリーの分析」『静岡大学経済研究』十四巻四号、2010年2月、pp.99-114。