

Discussion Paper # 92 - DOJ - 38

「系列」は閉鎖的か：
ローレンス論文の批判的検討

瓜生不二夫
砂田透
中橋靖

1992年6月

通商産業研究所 Discussion Paper Seriesは、通商産業研究所における研究成果等を取りまとめ、所内での討議に用いるとともに、関係の方々から御意見を頂くために作成するものである。この Discussion Paper Seriesの内容は、研究上の試論であって、最終的な研究成果ではないので、著者の許可なく、引用または複写することは差し控えられたい。また、ここに記された意見は、著者個人のものであって、通商産業省または著者が所属する組織の見解ではない。

要旨

近年米国をはじめとした海外の実業界、学界においては、日本企業の企業間関係である「系列」を日本市場の閉鎖性の原因とし、輸入や対日直接投資の障壁となっているとする批判がある。例えばロバート・ローレンスは論文「効率的か排他的か。日本の企業グループの輸入行動」において、日本の主な製造業37業種を選び、各産業の輸入比率、輸出比率と各産業における「系列」企業の販売シェアの関係を計量的に分析した。彼はその中で、(1)垂直的「系列」は輸入比率の低下をもたらすと同時に輸出比率の上昇をもたらしており、経営効率の向上を通じて輸入抑制、輸出増大の両方の効果があるが、(2)水平的「系列」は輸入比率を低下させるが輸出比率には影響を与えておらず、輸入障壁となっていると結論づけている。

しかし、ローレンスの議論を慎重に検討していくと問題点は多く、上記のような結論は導き出せない。ローレンスは、モデル分析により計量的に「系列」が輸入障壁となっていることを証明したとしているが、モデルの構成、データ、計算結果のいずれについても信憑性に乏しい。

近年、米国においては「系列」が日本市場の閉鎖性の原因となっているという議論が盛んであるが、例えば六大企業集団の集団内取引比率は1割以下であり、その比率は年々低下してきている。加えて、取引先の選択基準についても水平的「系列」、垂直的「系列」とともに「品質」「価格」「納期」等の経済合理性に基づく基準が重視されており、同一グループに属するか否かはさして重要性をもっていない。言い換えるれば、輸入品であっても良質・廉価な製品には新規参入の余地が十分にあり、「系列」の存在と輸入の水準には関係があるとは思われない。

日本の製品輸入比率は、近年大幅に上昇したが、なお欧米に比べて低いのは、第一にハイテク産業を中心とした製造業分野での日本の比較優位、第二に近隣に所得水準、技術水準、文化・社会的慣習の近い有力な工業国がないという日本の地理的要因、第三に欧米企業の日本の消費者・企業のニーズに対する認識の不十分さによるものと考えられる。

我が国としても、今後政治経済上の重要課題として輸入の一層の促進等に引き続き取り組む必要があるが、「系列」現象についての極めて不十分な認識に基づき、それを日本市場の閉鎖性に結び付ける議論は迷惑千万と言わざるを得ない。

「系列」は閉鎖的か：

ローレンス論文の批判的検討

未定稿

瓜生不二夫：通商産業省通商産業研究所主任研究官

砂田 透：通商産業省通商産業研究所主任研究官

中橋 靖：通商産業省通商産業研究所研究官

1992年6月

I. はじめに	1
II. 「系列」現象の理解	
1 「系列」とは何か	3
2 ローレンスの「系列」のとらえ方	5
3 日本の「系列」の分類分け	5
III. ローレンス論文の批判的検討	
1 ローレンス論文の基本概念の難点	9
2 計量分析の結果における問題点	11
IV. おわりに：「系列」と貿易との関係	13
注記	16
図表	19
参考文献	44

I. はじめに

最近米国をはじめとする海外の実業界、学界などでは日本の「系列」についての論議が盛んであり、さらにはこの「系列」をめぐる議論は日米構造協議でも取り上げられているが、それらの内容を見ると日本の経済実態を十分理解していないものが多い。「系列」と呼ばれる現象について、実態を正しく理解した上で議論を進めるべきであるが、米国では「系列」イコール閉鎖的とのイメージだけが先走っているようである。

例えばロバート・ローレンス（注1）であるが、彼は自己の論文「効率的か排他的か。日本の企業グループの輸入行動」（注2）において以下の主張を展開している。

日本には「系列」という独特の企業集団がある。この「系列」の行動をモデルを使用して分析した。

まず、Dodwell Marketing Consultants の編集した『INDUSTRIAL GROUPINGS IN JAPAN』（以下『IGJ』と略記）のデータを使用して「系列」企業を定義した。次に、日本の主な製造業38業種の内、航空機産業を除く37業種を選び、回帰分析の手法によって各産業の輸入比率、輸出比率と、各産業における「系列」企業の販売シェアの相関関係を分析した。

その結果は、①垂直的「系列」は輸入比率の低下をもたらすと同時に輸出比率の上昇をもたらしており、経営効率の向上を通じて輸入抑制、輸出増大の両方の効果があるのに対し（dilemma position）、②水平的「系列」は輸入比率を低下させるが輸出比率には影響を与えておらず、輸入障壁となっている（trust busting）としている。

しかしながら、我々が見るところ、このローレンスの議論の展開および結論については疑問視される点が多いように思われる。本稿において我々は、このローレンスの議論の問題点を明確に指摘し、その誤りを正しながら、日本の「系列」に対する先走った誤解を解き正しい理解の手助けとするべく、以下「系列」と呼ばれる現象について話をして行きたいたい。

以下の我々の議論においては、まず「系列」と称される現象は実態的にはどのようなものであるのかということについて述べてみたい。「系列」に関しての誤解の多くは、上記のローレンスの議論においてもそうなのであるが、「系列」現象のとらえ方が混乱しており、論議の対象としてはあいまいなものとなっているようと思えるからである。また、企

業を「系列」に分類分けすることが如何に難しいものか（明確に「系列」を分類分けすることなどできない、換言するならば見方や分類の手法によっていろいろな「系列」の分類分けがいかようにもできる）ということを、ローレンスの使用した資料の内容を見ながら明らかにする。

さらにローレンスの計量分析モデルの問題点についても若干指摘する。我々が検討を加えたところ、特に①ローレンスのモデルには構造的な欠陥があるのではないか、②計量分析結果の解釈が誤ってはいないかとの2点が目についた。ローレンスのモデル分析の議論展開についてはこの2点を中心に議論を進めたい。

II. 「系列」現象の理解

1. 「系列」とは何か

「系列」を論議するに当たり、まず「系列」の概念をハッキリさせておきたい。

「系列」という言葉は日常会話のなかでもよく使われる言葉であり、各人が持っているこの言葉に対する概念、イメージも統一的ではないと思われる。もともと「系列」という言葉はあいまいかつ通俗的なものであり、明確に定義されたものではない。例えば、巷間「〇〇社は××系」との表現がよく聞かれるが、その意味はしばしば不明確である。ローレンスの「系列」に対するイメージもあいまいで混乱している。

通俗的な「系列」という言葉は一言でいえば、「企業間の何らかの密接な関係」を意味するものと考えられる。こうした企業間の関係は個人の場合の友人関係によく似ている。日本企業間の密接な関係が、日本市場に参入しようとする外国企業の障壁となっているという議論が米国等でしばしばなされるが、これは外国人がある国の社会のなかに入って行こうとするとき、その国での国民同士の従来からの友人関係が障害になっており、これらの従来の友人関係をやめようと主張するようなもので、いかにも的外れである。どこの国においても程度の差こそあれ、人は古くからの友人関係を大切にしようとする。しかし、その一方で、人は常に新しい信頼できる良き友人を探し求めるものである。

日本企業も低価格・高品質の製品を供給できる取引の相手先を常に求めているのであり、こうした低価格・高品質の製品を安定供給できる外国企業（「系列」外の企業）にとって、この日本の企業の新しい良き「友人」になることは決して難しくはないのである。

「系列」は上述したように、あいまいかつ通俗的な概念であるが、その形状により概ね以下の4つに分類できると思われる。

- (1)水平的「系列」
- (2)垂直的「系列」
- (3)流通「系列」
- (4)銀行「系列」

(1)水平的「系列」

これは英語にするなら「Horizontally-connected group」といえるものである。この水平的「系列」は、異業種の企業が集まった「企業集団」である。日本の水平的「系列」としては、いわゆる六大企業集団（三井、三菱、住友、芙蓉、三和、第一勧業）がこれにあたる。さらに、各集団の形成された歴史、背景からこれを二分して見ることができよう。

a) 戦前の旧三大財閥の流れをひいていいるもの～三井、三菱、住友

b) 戦後、銀行を中心に形成されてきたもの～芙蓉、三和、第一勧業

公正取引委員会の報告書には、「企業集団の概念として、①社長会の開催、②株式の相互持ち合い、③役員の相互派遣、④系列融資、⑤集団内取引、⑥新規事業の集団としての進出、⑦共通の商標等の管理・シンボルの展示、の7つの条件があるが、これを満たしているのが六大企業集団である」と記されている。

(2) 垂直的「系列」

これも英語で表現するなら、「Vertically-integrated group」ということができよう。垂直的「系列」は、製造業の巨大企業をその中核とし、その子会社、関連会社、緊密な取引先などを含む企業グループである。日本でこの垂直的「系列」の例をあげるならば、トヨタ自動車グループ、日産自動車グループ、日立製作所グループ、松下電器産業グループなどがこれに該当する。

(3) 流通「系列」

製造業者が自己の商品の販売について販売業者の協力を確保し、販売について自己の政策が実現できるよう販売業者を掌握し、組織化することがある。この様な目的のため形成された企業グループを流通「系列」という。製品差別化が行われており、アフターサービス、商品知識の提供等が重要な意味をもつ製品について各国共通に見られる現象であり、日本では自動車、化粧品、家電製品の販売などに見て取られる。

(4) 銀行「系列」

「メインバンク」である銀行を中心に形成されているグループ。

我々の以下の反論の中では、これら4つの形を認識した上で議論を進めていくことにする。

2. ローレンスの「系列」のとらえ方

一方、ローレンスは自己の論文「効率的か排他的か。日本の企業グループの輸入行動」の中で「系列」をどのようにとらえているのだろうか。

ローレンスは、日本の「系列」現象について、それほど深い認識を持っていないようである。ローレンスの使用した「系列」の資料は『IGJ』だけであり、彼はこの資料の内容を全面的に信頼し、自己のモデルのデータに使用している。

この『IGJ』は、水平的「系列」と垂直的「系列」を分けて記載しているが、流通「系列」や銀行「系列」については何等言及していない。さらにその内容を見ると、水平的「系列」に、六大企業集団に「東海銀行グループ」と「日本興業銀行グループ」を加えた8グループが掲載されている。この8グループを、そのままローレンスは水平的「系列」としてモデルに使用している。また、垂直的「系列」としては、『IGJ』に記載されたものの中から、「新日本製鉄グループ」「日立製作所グループ」「日産自動車グループ」「トヨタ自動車グループ」「松下電器産業グループ」「東芝グループ」「東急グループ」「西武鉄道グループ」「西武セゾングループ」の9つのグループをローレンスは自己のモデルに使用している。

しかし、水平的「系列」(Horizontally-connected group)に、六大企業集団と規模、内容において大きく異なっている「東海銀行グループ」「日本興業銀行グループ」を含めるのは適切ではない。

また、垂直的「系列」(Vertically-integrated group)としてローレンスが使用した9つのグループにも問題がある。「西武セゾングループ」「東急グループ」等と「日産自動車グループ」「トヨタ自動車グループ」等とは内容が異なっている。すなわち、「西武セゾングループ」「東急グループ」等は百貨店や鉄道会社が中心となって作られてきたものであり、巨大製造業とその子会社、関連会社によって形成される垂直的「系列」に分類することは適切ではない。

3. 日本の「系列」の分類分け

さて、実際には日本の各企業はどの「系列」に属していることになっているのだろうか。

ローレンスの使用したデータ、及びその以外の「系列」に関わる資料の内容を比較してみる。

(1) Dodwell Marketing Consultants『INDUSTRIAL GROUPINGS IN JAPAN』の内容

前述したように、ローレンスは日本企業の「系列」について、『IGJ』の内容を全面的に信頼し自己の分析に使用しているが、この『IGJ』の内容を全面的に信頼することは疑問視される。そもそも、各企業がどの「系列」に属するかを判定することは極めて難しいことであり、多くの見解が存在しうる。この意味で、『IGJ』もあくまで一つの見解にすぎない。

ここで『IGJ』が採用している「系列企業」の分類基準をみると、『IGJ』では「グループへの影響度」(Group's influential power)という概念を使用している。「グループへの影響度」とは、各企業の発行株式の内、筆頭株主以下上位10社の占める部分をトータルしたうえで、そのトータルに対しその企業グループが何%の株式を保有しているかをあらわしたものである。

しかしながら、各企業の発行株式の総数のうち上位10社の保有部分は全体のごく僅かにしかすぎない。『IGJ』でみても、例えば「三菱グループ」のうち、「三菱銀行」の筆頭株主は「明治生命」だが、「明治生命」の保有する三菱銀行株は「三菱銀行」の発行全株式数の5.7%にすぎない。「明治生命」以下大株主10社の保有株式を合計しても、「三菱銀行」の発行全株数の28.3%にしかすぎないのである。同様に上位10社の保有株式の比率を調べてみると、「三菱重工業」では28.1%、「キリンビール」では25.4%との結果となった。これらの比率を分母として算出された「グループへの影響度」の持つ意味合いは少ないものと思われる（注3）。

さらに『IGJ』では、この「グループへの影響度」を基準として「傾斜度合い」(Inclination)を算定している。「傾斜度合い」は概ね「グループへの影響度」によって決まってくるが、その他次の5点の要因を考慮している。

- ①各グループ、企業の歴史的背景、特色
- ②銀行借り入れ残高、どこから借り入れを行っているか
- ③グループの中核企業からの役員派遣、出向の度合い
- ④グループに対する企業の態度や方針
- ⑤グループ外の企業との関係

これらの要因の情報を得るために、『IGJ』が参考にした資料は次のものである。

- 「有価証券報告書」（大蔵省宛届け出られたもの）
- 「日経会社情報」（日本経済新聞社編）
- 「日経金融年報」（日本経済新聞社編）
- 「ダイヤモンド会社要覧＜上場、非上場版＞」（ダイヤモンド社編）
- 「帝国銀行会社年鑑」（帝国データバンク編）
- 「会社四季報＜未上場会社版＞」（東洋経済新報社編）

「グループへの影響度」と「傾斜度合い」の関係を整理してまとめると、次のような表になる。

****	「核」の企業 (Nucleus group companies)	
	Inclination	Group's influential power
***	強い (Strong)	50%以上
**	傾斜、つながり有り (Inclined and connected, but links are not par- ticularly strong)	30%～49%
*	弱い (Weak)	30%未満

この表での「核」の企業 (Nucleus group companies) とは、正に各企業グループの中心企業である。『IGJ』はこの「核」の企業を明確に定義してはいないが、『IGJ』の掲載企業から推察するに、各企業グループのいわゆる社長会メンバーを指している模様である（「三井」の二木会メンバー、「三菱」の金曜会メンバー等）。

(2) 『IGJ』以外の資料について

『IGJ』の他にも、日本の「系列」を分類した資料としては、東洋経済新報社の『日本の企業グループ』『企業系列総覧』、あるいは社団法人経済調査協会の『年報系列の研究』

などがよく知られている。ローレンスは『IGJ』のデータのみ使用しているが、信頼できるデータを求めるならばこれらの資料の内容についてもよく吟味する必要がある。

『IGJ』以外の資料の「系列」企業の分類基準をみると、『年報系列の研究』（以下『系列の研究』と略記する）では、「系列の選定については従来通り派遣役員、系列持ち株、系列融資、旧来からの結合関係その他等から総合的に判断した」としている。また、『日本の企業グループ』の分類基準は、「全国8証券取引所の上場企業と店頭公開会社、生保、未上場の大手企業など合計約2,400社を対象にアンケート調査を実施」し、「（本書の）掲載内容は、原則として会社回答による。」となっている。

分類基準がこれだけ異なっていれば、各資料の内容もかなり違うことが予想される。慎重にこれらの資料を見て行くと、各資料間の掲載企業の相違はかなりあることがわかった。

一例として、『IGJ』と『系列の研究』の内容を調べたところ、いわゆる六大企業集団の「系列」企業としては『IGJ』には809社、『系列の研究』には746社の企業名があった（除金融、保険）。これを比較したところ、『系列の研究』に記載されながら『IGJ』に記載のない企業名が368社もあった。逆に『IGJ』にはあるが『系列の研究』には記載のないものが431社もあった。この数字だけでも如何に両者の内容が異なっているかがわかる（注4、表1）。

さらに、個別の資料の内容相違の例として、「石川島播磨重工業」があげられる。『IGJ』では同社は三井グループに属しているが、『系列の研究』では第一勵業グループに属している（表3）。

これらのことだけからも、『IGJ』の内容にのみ依存して算出したローレンスモデルの計算結果については疑問が拭えない。『IGJ』以外の資料を適用したケースでは当然別の成果が得られるであろうことが予想されるからである。

III. ローレンス論文の批判的検討

1. ローレンス論文の基本概念の難点

(1) モデルの枠組みの誤り

ローレンスのモデルの基本的な枠組みの誤りを指摘したい。

まず第一に、冒頭で述べたように、ローレンスはある産業における「系列」企業の販売シェアと輸入比率との関係を見ることで、「系列」が輸入障壁として機能していると結論づけている。本来、「系列」の輸入に対する影響を分析するならば、データ入手の困難が予想されるが、「系列」関係に属している企業と「系列」関係に属していない企業との輸入に関する行動の相違を分析するべきであるが、ローレンスはこうした分析を行っていない。

第二に、ローレンスは、輸入が少ないと閉鎖的な「系列」関係が存在することを強引に結び付けようとしている。輸入が少ないとがイコール「系列」の閉鎖的取引の存在を意味するというのは無理な論法ではないだろうか。

一国の輸入が多いか少ないかということは相対的な問題である。その貿易の多寡は一義的には全ての経済主体の経済活動の結果として実現されたものと考えられる。すなわち、一国の輸入の水準が低いとしても、それが「系列」の閉鎖的行動によるものであるか否かは判別できないのである。

例えば、ここにローレンスの主張に対する反証の一つとして、三井、三菱、住友などの六大企業集団内の汎用コンピュータの使用状況をあげたい（注5）。

三井は「東芝」、三菱は「三菱電機」などそれぞれ自己の企業集団のなかに有力なコンピュータメーカー企業を持ちながら、実際の汎用コンピュータの利用状況は企業集団内のコンピュータメーカーから優先して購入しているとはとても思われない。例えば、三井グループに属するとされる企業24社が使用している汎用コンピュータは全部で88台あるが、その内「東芝製」は1台だけである。88台の内52台、比率にして59%は外国製のものである。他の企業グループにおいても外国製の汎用コンピュータの導入率は高く、三菱グループでは60%、住友グループでは54%が外国製である。各企業が独自の判断で、企業集団外メーカー、外国メーカー問わず使い勝手の良いものを利用しているというのが実状であろう。

ローレンスは輸入、輸出の双方の値をみるとことによって「系列」が合理的であるか非合理的であるか判別可能だという。ローレンスの考え方としては、商品の競争力があれば当然国内、国外を問わず受け入れられることとなり、従って輸出は増加するはずであると言う。しかし、この考え方も商品に対する各国（消費者）の嗜好が全て同一であることを前提にしているわけで、明らかに誤りであろう。すなわちある商品が、輸入、輸出のどちらかに片寄った貿易構造となるか、輸入、輸出がほぼ等しい貿易構造となるかは各商品の性質に依存するものである。

これらのこと考慮すれば、ローレンスの「系列」のモデル分析の基本的枠組みは重大な欠陥を持っているといえよう。

(2) 「系列度」のデータの不十分性

各企業の経済活動が、どれだけ「系列」とリンクしているかという「系列度」の尺度としては、当該企業の全取引のうち「系列」内の他の企業との取引の割合、すなわち企業集団内取引比率をみるとことが妥当であろう。例えば「旭硝子」が三菱グループとするならば、「旭硝子」の総売上の内三菱グループとの取引のシェアがどれだけかという尺度が正しかろう。ローレンスがとった尺度は「全ての「系列」グループに属するとされる全ての企業の、その業種に占めるシェア」である。これは三菱の「旭硝子」、住友の「日本板硝子」等一つの産業（例えばガラス産業）のなかで何らかの「系列」に属しているとされる全ての企業を抽出し、その総売上がこの産業（ガラス産業）のなかでどれだけのシェアを占めているかという見方である（注6）。

ローレンスは、「企業「系列」グループのシェアが大きい産業は輸入が少ない」との結論をその分析から導いているが、これはローレンスのような考え方によるならば、計算するまでもなく当然のことではないだろうか。前述したように、ローレンスは『IGJ』を「系列」のデータとして使用しているが、この資料によれば、日本の主な製造業ではかなりの企業が何らかの形で「系列」に色分けされてしまう。従って、多くの産業では「系列」外の日本企業の売上の占める割合は、各産業の市場の内の僅かの部分となってしまい、結果的に「系列」企業の売上シェアの増加は輸入のシェアの減少を招いてしまう。即ち、「系列」企業の売上シェアの高い産業では輸入比率が低いというのは一種のトートロジーになっているといえる。

1989年度において『IGJ』の尺度に従えば、例えばこのガラス産業は80.8%の

「系列度」があることになり、その時の輸入比率は4.5%となる。同様に造船、工業用エンジン、アルミニウム製品、セメントなどの品目についてローレンスの考え方による「系列度」と輸入比率を調べたところ、おのおのの「系列度」は79.6%、85.2%、77.3%、95.5%となった（注7）。

以上に述べてきた諸点を勘案すれば、ローレンスモデルは基本的な分析枠組みのところで誤っていることがわかる。

2. 計量分析の結果における問題点

(1) ローレンスモデルのt値の解釈

ローレンスの計量分析結果についても言及しておきたい。

ローレンスのモデルの結果を慎重に検討すれば、その計算結果は必ずしもローレンスの結論を支持しているとは判定できないことがわかる。ローレンスは有意水準をかなりあまくとっているにもかかわらず、t値は十分に有意な水準となっていないからである。

ローレンスの使用したモデルは次の式で示される（表2）。

$$\begin{aligned} M = & \alpha (\text{Constant}) + \beta (\text{Raw Material Intensity}) + \gamma (\text{Capital Intensity}) \\ & + \delta (\text{Technological Intensity}) + \varepsilon (\text{Government Share of Demand}) \\ & + \zeta (\text{Consumer Share of Demand}) + \eta (\text{Transportation Cost Index}) \\ & + \theta (\text{Tariffs}) + \iota (\text{Produser Concentration}) \end{aligned}$$

（Mは輸入浸透率を示している。）

すなわち、ローレンスはt値が1.31より大きければ90%の有意水準、1.70より大きければ95%の有意水準があるとしているがこれは適切とはいえない。統計学のうえでは、係数が正にも負にもなりうる場合に90%の有意水準と判断するには、t値は1.70より大きな値を、95%の有意水準をとるためには2.04より大きな値を必要とする。

しかしながらローレンスの分析結果は、需要と民間消費の係数が多くの場合（特にM5）負の係数となっているが、それぞれのt値は小さくこれらの説明変数がマイナスであって

も有意とはいえない。関税が正の係数になっているのも同様である。こうした回帰結果はこのモデル方程式が論理的ではないということを示している。

ローレンスの計算結果において、 t 値が 2.04 より大きな値をとっており有意であると認められるものは、

- ① 2.99 の値をとった(M2)の(SK)
- ② 2.11 の値をとった(M3)の(SHK)
- ③ 2.83 の値をとった(M5)の(SHK) の 3つだけである。

加えて指摘できるのは、垂直的「系列」と水平的「系列」を一つのモデルに組み込んだ回帰結果と、片方の系列関係のみを組み込んだモデルの回帰結果とを比較すると有意水準が異なっている点である。仮にローレンスのいう通り、 t 値が 1.70 より大きければ 9.5% の有意水準があるとすると、2.03 の値をとった(M5)の(SVK)は統計的に有意であると認められる。しかしそうすると、0.93 の値をとった(M4)の(SVK)の解釈が問題となってくる。即ち同一モデルを使用しながら、垂直的「系列」と水平的「系列」との両方を組み込んだ回帰結果と、垂直的「系列」だけを組み込んだ回帰結果とが矛盾していることになる。

(2) モデルの構成要素

ローレンスの分析は、単年度のクロスインダストリーのデータを使用しているが、景気変動等の影響により大きく変動する単年度のクロスインダストリーデータを、彼が意図しているような構造的な分析に適用するのにはそもそも無理があると考えられる。さらにローレンスはこの分析から航空機産業を排除しているが、どの産業を分析にいれるか排除するかによってモデルの回帰結果は敏感に反応する。現に、航空機産業を入れると結論が大きく変わってしまう（注 8）。

総合的に判断するに、ローレンスのこの回帰分析は信頼性がないものと思われる。

IV. おわりに：「系列」と貿易との関係

ローレンス論文の問題点を整理すると以下のようになる。

- (1) 「系列」現象に対する認識が十分でない。例えばどの企業グループが垂直的「系列」、あるいは水平的「系列」にあたるかといった基本的な点についても理解が十分でない。
- (2) 日本企業を各「系列」企業グループに分類することの難しさを理解していない。企業をおのとの「系列」に明確に分別するのは困難である。
- (3) モデル設定の誤り。輸入の水準と「系列」とを結び付けようとする間違った論理
- (4) 計量分析結果の有意性が低い。

ローレンスのみならず、最近、特に米国では「系列」イコール閉鎖的とのイメージだけが先走っているようである。この点について、「系列」と呼ばれている企業集団が決して閉鎖的なものではないことを示したい。

ローレンスが水平的「系列」と呼んでいるものは、三井グループ、三菱グループ等のいわゆる「六大企業集団」のような企業グループである。これらの企業グループが閉鎖的で輸入阻害要因となっているという主張は、これらのグループにおいてグループ内の取引比率が高く、外国企業を含むグループ外企業との取引が少ないとイメージに基づくものであろう。しかし1981年の公取委調査（注9）によれば、六大企業集団（この調査では公取委はいわゆる社長会メンバーのみを企業集団のメンバーと規定）の集団内取引の比率は売り上げ面で11.7%、仕入れ面で10.8%、また89年の企業活力研究所報告書（注10）によれば、同じくこの比率は売り上げ面で10.5%、仕入れ面では10.0%である。さらに、92年の公取委調査（注11）では、この比率はおのの7.28%、8.1%となっている。集団内取引の比率は1割程度にすぎず、またその比率そのものも近年大きく減少してきている。

また、ローレンスが垂直的「系列」とよんでいるものは、製造業の巨大企業を中心とし、その子会社や関連会社などを含む企業グループ、たとえばトヨタグループや日立製作所グループをさすものと考えられる。こうしたグループの取引関係の実態は経済合理性に基づいており、垂直的「系列」という言葉からイメージされるような閉鎖的かつピラミッド型のものではなく、その内容も大きく変化しつつある。

公取委調査（注12）によると、各企業が取引の相手先を選ぶ基準は「供給の安定」「高品質」「低価格」といった経済合理性に基づいた要因が主であり、「同一グループに属する」との理由をあげる企業は極めて少ない。また、清成忠男法政大学教授も指摘しているが（注13）、90年12月の中小企業庁の『製造業分業実態調査』によれば、1社専属「下請け」企業は17.3%にすぎず、その他ほとんどの企業は複数の「親」企業との取引を行っている。さらに「親」企業の意識を見ても、89年12月の中小企業庁の『製造業分業実態調査』では、「今後の取引において従来からの取引先「系列」企業を中心に選ぶ」と答えた「親」企業は大きく減少しており、「従来の取引にかかわらず広く国内企業全般から選ぶ」「国内企業に加え外国企業も考慮する」としたものがおのおの急増している。

要するに厳しい企業間競争の下にある日本企業にとっては、取引の主要な規準として良質で廉価な製品と長期的信頼関係とが第一義的重要性をもっており、同一グループに属するか否かはさして重要な意味をもっていない。輸入品であっても良質・廉価な製品には新規参入の余地が十分にあり、「系列」が輸入阻害要因となっているとは考え難い。

日本の輸入と「系列」について、最近米国では日本の輸入、特に製品輸入比率あるいは産業内貿易比率が低いのは「系列」の存在に基づくという見方があるようだが（注14）、以上見てきたように「系列」現象についての理解が概して不十分である。本来、「系列」現象と輸入比率が低いこととの間に関係があるとは思われない。

米国の対EC、対日輸出は1985年から90年までそれぞれ2.1倍、2.0倍と拡大しており、絶対額もほぼ同水準に達している。また、英国は1988年から対日輸出促進のキャンペーン「オポチュニティ・ジャパン」を行って、3年間に対日輸出額を15億ポンドから26.3億ポンドまでほぼ倍増させており、その後も「プライオリティ・ジャパン」というキャンペーンを継続し、対日輸出の促進に努めている。米国と比べてみても、米国では輸入数量規制・相手国への輸出自主規制の要請などの多数の輸入障壁があり、その品目は繊維、鉄鋼、自動車、工作機械など多品目に及んでいる。日本市場が米国と比べ閉鎖的との批判はあたらない。

近年、日本の製品輸入比率は大幅に上昇したが、なお欧米に比べて低いのは以下のような理由による。まず第一にいえるのは日本の比較優位構造に基づく点である。日本は土地・天然資源が乏しいためその関連分野では劣位だが、熟練労働力や高い技術を豊富に有することから、ハイテク産業を中心とした製造業では強い比較優位をもつ。このことは、

欧米の対日輸出自主規制が拡大してきた背景でもある。欧米諸国が多くの製品について、自国の国内市場でさえ日本製品と競争できず日本に輸出自主規制を要請し、また輸入数量制限を行っている状況では、それらの国への日本への製品輸入が限られたものとなるのは当然であろう。

第二に、日本は近隣に所得水準、技術水準、文化・社会的慣習等の近い有力な工業国をもたなかった点があげられる。近年、アジアNIES等の工業化が進展し、軽工業品を中心につながる國からの製品輸入が増大しつつあるが、高度の技術を必要とする機械類・部品等の輸入の水準はいまだ低い。

さらに第三には、欧米企業が概して日本の消費者・企業を満足させるにはどのような製品・サービスを提供すればよいのかをまだ理解していないことがあろう。多くの欧米企業は今まで日本の市場に対して関心をそれほどもってこなかつたように思われる。早くから日本市場に着目し、日本の消費者・企業のニーズをつかみ、良質・廉価の製品・サービスを提供してきた欧米企業は日本で成功している。たとえば米国が問題にしている自動車でも、ドイツの「ベンツ」「BMW」などは日本で成功している。「ベンツ」「BMW」は、日本のユーザーに良質な自動車という信頼を持たれているが、これは自社の販売網を作るなどの努力を行ってきたからである。要するに、日本の市場で成功するか否かは各々の企業努力によるところが大きく、今後外国企業が日本への製品輸出を拡大するためには安易な保護主義を求めず、日本の需要者のニーズに合った高品質の製品を開発し、十分な付帯サービスを提供する必要があろう。

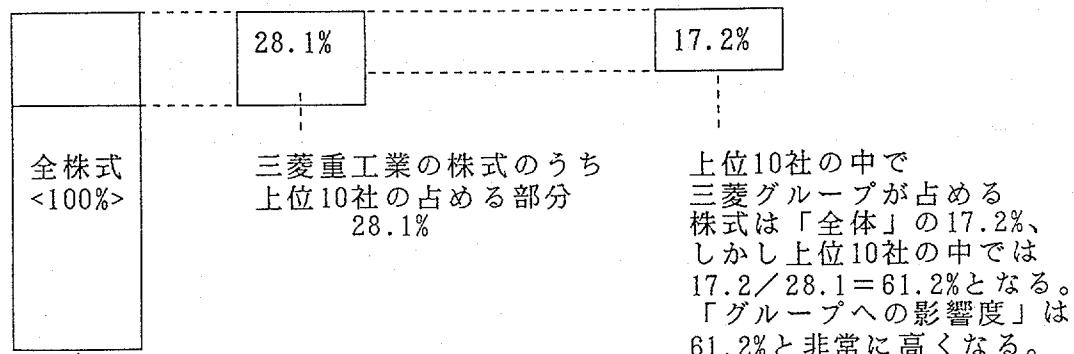
我が国としても、今後政治経済上の重要課題として輸入の一層の促進等に引き続き取り組む必要があるが、「系列」についての極めて不十分な事実認識に基づき、不正確な分析によって「系列」現象を日本市場の閉鎖性に結び付ける議論は迷惑千万と言わざるを得ない。

〔注記〕

(注1) Robert Z. Lawrence。論文執筆当時は米国ブルッキングス研究所研究員、現在ハーバード大学教授。

(注2) Lawrence [1991] 参照。

(注3) 「三菱重工業」を例にとり、このことを図式にすると次のようになる。



(注4) Dodwell Marketing Consultants [1990] と経済調査協会 [1991a]、経済調査協会 [1991b] を比較した結果。

(注5) Imai [1990] 参照。

(注6) このことを図式化すると以下のようになる。

<企業集団内取引比率の考え方>

「旭硝子」の売上



-- 三菱グループに対して
旭硝子の売上が何%か？

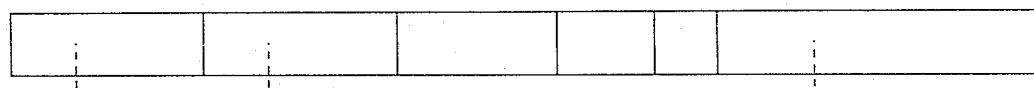
「日本板硝子」の売上



-- 住友グループに対して
日本板硝子の売上が何%か？

<ローレンスの考え方>

日本のガラス産業の市場（輸入分も含む）



旭硝子の
売上

日本板硝子の
売上

企業集団に属さない
企業の売上
(外国企業を含む)

企業集団に属する企業の売上の総計がガラス産業の何%か？

(注7) Dodwell Marketing Consultants [1991]、および日本関税協会 [1989] のデータを基にして、各産業の企業別の売上シェアを求めるところ以下のようになる。

<ガラス産業>

「系列」外企業 14.7% -----

「系列」企業 80.8%			
--------------	--	--	--

<造船産業>

「系列」外企業 19.3% -----
　　外国企業 4.5% -----

「系列」企業 79.6%			
--------------	--	--	--

<エンジン産業>

「系列」外企業 7.7% -----
　　外国企業 1.1% -----

「系列」企業 85.2%			
--------------	--	--	--

<アルミニウム産業>

「系列」外企業 12.7% -----
　　外国企業 7.1% -----

「系列」企業 77.3%			
--------------	--	--	--

<セメント産業>

「系列」外企業 4.5% -----
　　外国企業 10.0% -----

「系列」企業 95.5%			
--------------	--	--	--

　　外国企業 0.0%

(注8) 航空機産業を入れると大きく結果が変わることについては、ローレンス自身も認めている (Lawrence [1991])。

(注9) 公正取引委員会 [1981] 参照。

(注10) 企業活力研究所 [1990] 参照。

(注11) 公正取引委員会事務局 [1992] 参照。

(注12) 公正取引委員会事務局 [1992] 参照。

(注13) 清成 [1991] 参照。

(注14) 日本の製品輸入比率・産業内貿易指数の低さイコール日本の閉鎖性の証左とする論議は誤りであることを桑原哲通産省通商調査室長が指摘している (桑原 [1991] 参照)。彼によると、産業内貿易指数は一国の輸出入の差の絶対値を基準にしているため、数字の大小だけで閉鎖的の根拠とはならない。たとえば日本の航空機産業の同指数はゼロに近いが、これは日本が大量の航空機を一方的に輸入している結果である。また、現状の日本の製品輸入比率50%は米国の1975~80

年のそれと同水準であるが、当時この比率が低いと問題視する議論は米国においてなかった。さらに、この比率が低いことから日本の製品市場が閉鎖的というのならば、一次産品の輸入比率が20%以下の米国は一次産品について「超」輸入閉鎖国であることになるが、こうした主張はなく、米国の一次産品の比較優位を示しているにすぎない。

(表1)

『IGJ』の『系列の研究』に対する不一致率

(件、%)

	(A)	(B)	(a)	(b)	<u>(a)</u> (B)
三井	143	155	61	73	39.4
三菱	172	171	82	81	48.0
住友	134	124	69	59	55.6
芙蓉	138	117	99	78	84.6
三和	109	77	54	22	70.1
第一勧業	113	102	66	55	64.7
計	809	746	431	368	57.8

A : 『IGJ』に記載された各系列の企業数（金融保険業を除く）

B : 『系列の研究』に記載された各系列の企業数（同上）

a : 『IGJ』に記載があって、『系列の研究』に記載のない企業数（同上）

b : 『系列の研究』に記載あって、『IGJ』に記載のない企業数（同上）

a/B : 『IGJ』の『系列の研究』に対する不一致率

(表2)

輸入浸透率（ローレンスの計量分析結果）

(単位%)

Variable	(M1)	(M2)	(M3)	(M4)	(M5)
Constant	1.10 (0.59)	3.32 (1.82)	2.32 (1.24)	1.40 (0.73)	3.39 (1.83)
Raw Material Intensity	0.20 (1.64)	0.26 (2.35)	0.24 (2.05)	0.21 (1.67)	0.26 (2.35)
Capital Intensity	-0.07 (1.70)	-0.04 (1.17)	-0.06 (1.55)	-0.07 (1.53)	-0.05 (1.17)
Technological Intensity	0.44 (2.81)	0.46 (3.31)	0.44 (3.00)	0.45 (2.87)	0.45 (3.23)
Government Share of Demand	-0.04 (1.31)	-0.03 (1.02)	-0.06 (1.88)	-0.03 (0.80)	-0.04 (1.17)
Consumer Share of Demand	0.03 (0.83)	-0.01 (0.35)	-0.01 (0.25)	0.03 (0.89)	-0.02 (0.52)
Transportation Cost Index	-0.35 (0.63)	-0.39 (0.79)	-0.15 (0.28)	-0.47 (0.81)	-0.32 (0.62)
Tariffs	0.22 (1.41)	0.22 (1.64)	0.29 (1.93)	0.19 (1.17)	0.25 (1.72)
Produser Concentration	0.0008 (1.51)	0.0008 (1.75)	0.0010 (1.97)	0.0007 (1.31)	0.0009 (1.82)
(SK)Keiretsu Sales as % of Industry Sales		-0.056 (2.99)			
(SHK)8 Horizontal Keiretsu			-0.046 (2.11)		-0.063 (2.83)
(SVK)9 Other (Primarily Vertical) Keiretsu				-0.023 (0.93)	-0.048 (2.03)
R-sq-adjusted	0.29	0.45	0.37	0.29	0.43
Standard Error	2.46	2.17	2.32	2.47	2.20
F-statistic	2.84	4.23	3.33	2.60	3.75

資料：Lawrence [1991]

(表3)

以下は六大企業集団に関して、Dodwell Marketing Consultants [1990] と経済調査協会 [1991a]、経済調査協会 [1991b] が各々どのような企業をそれぞれの企業集団に分類しているかを比較したものである。

①まずDodwell Marketing Consultants [1990] に記載されている企業名を全て列記。「傾斜度合い」(Inclination) も「*」で示した。②次に、これらの企業名が経済調査協会 [1991a]、経済調査協会 [1991b] に記載されているかを調べ、Dodwell Marketing Consultants [1990] にはあるが経済調査協会 [1991a]、経済調査協会 [1991b] にはないものには「#」のマークを記した。③さらに、Dodwell Marketing Consultants [1990] にはないが経済調査協会 [1991a]、経済調査協会 [1991b] には記載されている企業名を右欄に別途追加記載した。

三井グループ

<金融、保険>		
太陽	****	
神戸三井銀行	****	
三井信託銀行	****	
大正(三井)海上火災	****	
三井生命	****	
三井リース	***	
三井オートリース	***	
三井ファイナンス	***	
三井不動産	***	
<貿易、商業>		
三井物産	****	豊田通商
函館製綱船具	***	日本紙パルプ商事
三井石油	***	椿本興業
エフワン	***	TOKAI
ナイガイ	***	第一家庭電器
市村産業(?)	***	千趣会
太平洋興発	***	丸善
東食	***	イトヨーフタ堂
三井液化ガス	***	イズミヤ
北海道炭礦汽船	***	東京トヨタ自動車
丸藤シートパイル	**	
ゼンチク(食肉)	**	
日本ユニシス	**	
Daiei Papers	*	
日本紙パルプ商事	*	
Moriroku Co.	*	
三越百貨店	****	
<鉱業>		
三井鉱山	****	
三井松島産業	***	
関東天然瓦斯開発	***	
三井石油開発(?)	***	
South East Asia Petroleum Development	**	
<建設>		
三井建設	****	フジタ工業
オリエンタル建設	***	長谷工コーコーション
三井プレコン	***	日本国土開発
三井道路	***	大都工業

三井ホーム	***		
三井埠頭	***		
JDCコーポレーション	*	#	#
富士工	*	#	#
三機工業	****	#	#
東洋エンジニアリング	***	#	#
新日本空調	***	#	#
東レエンジニアリング(?)	***	#	#
Suncoh Consultants	***	#	#
中央ビルト工業	*	#	#
 ＜食品、飲料＞			
日本製粉	****	#	#
日本配合飼料	**	#	#
三井製糖	***	#	#
台糖	***	#	#
三国コカコーラ・ボトリング	***	#	#
豊年製油	*	#	#
 ＜繊維、織物＞			
同興紡績	**	#	#
Marusa Corp.	***	#	#
大東紡織	***	#	#
Ogaki Boseki	***	#	#
東レ	****	#	#
東和織物	***	#	#
岐セン	**	#	#
厚木ナイロン工業	*	#	#
 ＜パルプ、製紙＞			
王子製紙	****	#	#
東京セロファン	***	#	#
高崎製紙	**	#	#
日本加工製紙	**	#	#
十條製紙	**	#	#
本州製紙	*	#	#
三興製紙	*	#	#
十條キンバリ一	*	#	#
十條紙板	*	#	#
 ＜化学＞			
三井東圧化学	****	#	#
三井東圧肥料	***	#	#
東亜合成化学工業	**	#	#
鶴見曹達	**	#	#
高圧ガス工業	*	#	#
日本化学産業	*	#	#
三井石油化学工業	****	#	#
本州化学工業	***	#	#
大阪石油化学工業	***	#	#
浮島石油化学	***	#	#
Fukuchi Chemical Industry	***	#	#
ダイセル化学工業	**	#	#
鐘淵化学工業	**	#	#
ポリプラスチックス(?)	*	#	#
東洋化学	*	#	#
電気化学工業	*	#	#
郡栄化学工業	*	#	#
東邦化学工業	**	#	#
 東洋水產			
東福製粉			
 鐘紡			
クラボウ			
共和レザー			

三井薬品化学
藤倉化成
三井東庄染料
川上塗料
富士写真フィルム
山本化学
東洋繊維

<石油・石炭製品>
極東石油化学
日本鉱業
ゼネラル石油

<皮革製品>
藤倉ゴム工業

<ガラス、セメント、セラミック、カーボン>
佐々木硝子
小野田セメント
帝国ヒューム管
ASK
昭和鉱業
小野田ALC

<鉄鋼>
日本製鋼所

<非鉄金属>
三井金属工業
三井アルミニウム
志村化工
Mitani Sindo
藤倉電線
西日本電線ケーブル(?)
三洋金属

<一般機械>
三井精機工業
石川島播磨重工業
三井三池機械
三井三池エンジニアリング

<電気、電子>
湯浅電池
アルプス電氣
アルペン電氣
イビデン
東北アルプス電氣
第一電子工業

**

*
**

*

**
*
**

*

*
*

*

**

**
*

**
*
*
*
*

#

#

#

#

#

日本石油
興亜石油

東芝セラミックス

愛知製鋼
東洋製鋼

日本鉱業
昭和電線電らん
那須電機鐵工
東京焼結金属

ツガミ機械
東芝精機
日立精機
トリニティ工所
宇野沢組鐵工所
宮入バルブ製作所
東芝タングロイ
豊田自動織機製作所
豊田工機
東洋エンジニアリング
椿本チエイン
プラザー工業

東芝
東京電氣
芝浦製作所
国際電氣
ソニミツトム
日本電裝
東洋理化電機
西芝電機
電機製作所

<輸送機械>
三井造船
昭和飛行機工業

<精密機械>
測機舎
富士写真工学

<その他の製造業>
三井農林
三井木材

<不動産>
三井不動産
三井不動産販売
三井物産不動産

<海運>
富士汽船
東海運
三井室町海運
三井OSKライン
新栄船舶
乾汽船
明治海運
ゼネラル海運

<倉庫、輸送>
三井倉庫
宇徳運輸
桜島埠頭
三井埠頭
イヌイ建物
大運
オリエンタルランド

<サービス>
M.O.エアシステム
三井Knowledge Industry
三井共同建設コンサルタント
三井観光
三井デザイン
アジア航空サービス
東海観光

**

*

**

**

**

**

*

**

**

**

**

**

**

*

電気興業
日米富士自動車

トプコン
川澄化学工業
ジュコ一

段谷産業

太平洋興発

<陸運>
相模鉄道
京成電鉄
日本石油運送

大阪商船 三井船舶
日本海汽船
アジア航測

東京放送
東京テアトル
よみうりランド
セントラル警備保障

三菱グループ

<金融、保険>			
三菱銀行	****	陽会	興業
三菱信託銀行	****	共生	
日本信託銀行	**	マイ	産業
八十二銀行	**	ゼン	工氣
親和銀行	*	グ	都築電
日興証券	***	カ	リオ
東京海上火災	***	サン	ストア
明治生命	**	東急	百貨店
日新火災海上	***	東急	
ダイヤモンドリース	*	丸	
ジャックス	***	丸井	
ディーシーカード	***	中央	魚類
<貿易、商業>			
三菱商事	****		
東京産業	***		
菱電商事	***		
明和産業	***		
金商又一	***		
神奈川電氣	***		
檜崎産業	***		
三菱Office Machinery	***		
菱食	***		
三菱Paper Sales	***		
三菱Liquified Petroleum Gas	***		
Hikawa Syoji	***		
Ryowa Shoko	***		
三菱重工Air-Conditioning & Refrigeration Systems	***		
協栄産業	***		
日本マタイ	**		
市田	**		
西華産業	**		
立花商会	**		
塙本商事	**		
菱洋エレクトロ	*		
小林産業	*		
伊勢丹	**		
マミーナ	*		
<鉱業>			
三菱石油開発	***		
共立窯業原料	**		
<建設>			
三菱建設	****	不動	建設
ピースコンクリート	***	急建	設
宮地建設工業	***	日本通	建設
石原建設	*	九電工	
勝村建設	*	ショーボンド	建設
中野組	*		
辰村組	*		

戸田建設
弘電社
千代田化工建設
ダイヤコンサルタント
三菱テクノサービス
Shinryo Corp
高砂熱学工業

〈食品、飲料〉

東京製粉
日本農産
森永製菓
カントロ
森永乳業
六甲バタム
日本ハム
キリン
中近畿
キキ富士
日清津工
撰日本化
品食油製
工化

〈纖維、織物〉

富士紡績
三菱レーョン
ワコール

〈パルプ、製紙〉
三菱製紙

< 化学 >	
日東化学	工業
日本化成	
太陽酸素	
東洋酸素	
堺化学工業	
Tayca Chemical	
コーポケミカル	
日本化学工業	
三菱化成	
三菱油化	
三菱瓦斯化学	
三菱樹脂	
三菱化成ボリテック	
水島エチレン業	
川崎化成工業	
日本合成化學工業	
不動化學工業	
児玉化學工業	
日本カーバイド工業	
J S P	
三菱油化 Badische (?)	
三菱化成 Vinyl (?)	
ミヨシ油脂製油	
ミリノール製油	
日本新薬	

*

**
*

* * *

三樂製造
養命酒
キ味コ
永明素
の谷園
明本舗

ケンシ
業工紡ミ一洋東オ芦森

業業業工工工
學素料藥成製藥
化酸香製合ト製ラモ
越阪砂富機一田ムル
信大高吉有口持ツテ
帝國臘器製藥

東洋高砂乾電池	***	京三製作所
SPC Electronics	***	ティアック
三菱Precision	***	小野測器
三菱Electric Home Appliances	***	日本電子
エネジーサポート	**	グラフテック
エルナー	**	春日電機
NGK Insulators	**	東京コスモス電機
指月電機製作所	**	ナカミチ
赤井電機	**	島田理化工業
JEOL	*	協栄産業
ホーチキ	*	京浜精機製作所
チノー	*	
 ＜輸送機械＞		
三菱重工業	****	本田技研工業
三菱自動車工業	****	昭和製作所
NGK Spark Plug	**	丸石自転車
富士機工	**	
 ＜精密機械＞		日本精機
ニコン	****	
島津製作所	***	
 ＜その他の製造業＞		河合楽器製作所
岡村製作所	**	
三浦印刷	**	
 ＜不動産＞		東急不動産
三菱地所	****	
Diamond City	***	
 ＜陸運＞		東京急行電鉄
Ryoden Express	***	小田急電鉄
	#	近畿日本鐵道
		山九
 ＜海運＞		
日本郵船	****	
東京船舶	***	
太平洋海運	***	
三菱Ore Transport	***	
Ryoju Tanker	***	
親和海運	**	
共栄タンカー	**	
 ＜倉庫、輸送＞		ケイヒン
三菱倉庫	****	日本梱包運輸倉庫
四日市倉庫	**	
第一通運	**	
Ryosei Sangyo	***	
 ＜サービス＞		
三菱総合経済研究所	***	東京ガス
パスコ	***	東急ホテルチェーン
三菱スペースソフトウェア	***	セコム
Ryoka System	***	アイネス
ケンタッキーフライドチキンジャパン	**	TKC
第一企画	*	
インテック	**	

マイテック

<原子力>
三菱原子力工業
三菱原子燃料

*

#

#

住友グループ

<金融、保険>			
住友銀行	****		
住友信託銀行	****		
三重銀行	***		
関西銀行	***		
住友海上火災	****		
住友生命	****		
明光証券	***		
大和証券	*		
住商リース	***	#	
住銀リース	***	#	
<貿易、商業>			
住友商事	****		
稻畑産業	***		
ダーバン	***		
住友ビル建材	***	#	
住金物産会社	***	#	
住商プラスケム	***	#	
ダンロップジャパン	***	#	
住商石油	***	#	
住商機械貿易	***	#	
住商機電販売	***	#	
東洋物産	***	#	
三信電気	**		
イトマン	**		
レナウン	**		
レナウンルック	**	#	
リヨーサン	**		
新光商事	**		
小倉興産	**	#	
日本オキシレイン	**	#	
サミットストアー	***	#	
阪神百貨店	**	#	
<林業>			
住友林業	****	#	
<鉱業>			
住友石炭鉱業	****	#	
住友石油開発	**	#	
<建設>			
住友建設	****		
大豊建設	**		
鹿島建設	**		
浅沼組	*		
松村組	*	#	
鹿島道路	*	#	
住友電設	***	#	
KTK電話工業	***	#	
NEC System Integration & Construction	***	#	
住友化学エンジニアリング	***	#	

< 食品 >				
丸大食品	***			
アサヒビール	**			
吉原製油	**			
ニッカウヰスキー	*			
武田食品	*			
川島織物	#	#		
旭化成工業				
< 繊維 >				
テサック (Rope)	*			
< パルプ、紙 >				
レンゴー	***			
セツツ	**			
神崎製紙	#	#		
巴川製紙所				
< 化学 >				
住友精化	***			
京都オキシダン	**			
大同酸素	*			
住友化学	****			
住友ベークライト	****			
筒中プラスチック工業	****			
Sumitomo Dures	***			
Sumitomo Naugatuck	***			
大倉工業	***	#	#	
住友製薬	***	#	#	
塩野義製薬	**	#	#	
扶桑薬品工業	**	#	#	
山之内製薬	**	#	#	
中外薬品	**	#	#	
大日本製薬	**	#	#	
大正製薬	*	#	#	
武田薬品工業	*	#	#	
神東塗料	***	#	#	
Sakata Inx	**	#	#	
田岡化学工業	***	#	#	
Yashima Chemical Industry	*	#	#	
第一製薬				
ユシロ化学工業				
< 石炭製品 >				
住金化学	***	#	#	
< ゴム製品 >				
住友ゴム工業	***	#	#	
東海ゴム工業	***	#	#	
オーツタイヤ	**	#	#	
広島化成	**	#	#	
ブリヂストン				
品川白煉瓦				
< ガラス、セラミック、カーボン >				
日本板硝子	****	#	#	
日本電気硝子	***	#	#	
住友セメント	****	#	#	
Isolite Insulating Products	***	#	#	
ニチハ	***	#	#	
Narumi China	***	#	#	
日本硝子繊維	***	#	#	
ニチアス	***	#	#	
< 鉄鋼 >				
住友金属工業	****			
日本パイプ製造	***			

<不動産>
住友不動産
大阪建物
京阪神不動産
阪神不動産

<陸運>
阪神電鉄

<海運>
住金輸送サービス
第一中央汽船
日本海汽船
三井OSKライン

<倉庫>
住友倉庫
NEC Warehouse & Distribution

<サービス>
日本総合研究所
ロイヤルホテル
住商コンピューターサービス
住友ビジネスコンサルティング
Nippon Erectronics Development

<原子力>
住友原子力工業

<海洋開発>
住友海洋開発

**

**

**

**
**
**

京王帝都電鉄

東映
吉本興業
CSK

芙蓉グループ

<金融、保険>	
富士銀行	****
安田信託銀行	****
千葉興業銀行	***
四国銀行	***
肥後銀行	***
大垣共立銀行	**
肥後ファミリーバンク	*
安田海上火災保険	****
安田生命保険	***
日動海上火災保険	*
丸紅建材リース	***
芙蓉リース?	***
芙蓉開発?	***
富士銀クレジット	***
ユニオンクレジット	*
ダイナーズクラブジャパン	*
<貿易、商業>	
丸紅	****
キャノン販売	***
昭光通商	***
大倉商事	***
San-Mic Trading	***
ミツウロコ	**
Kuwazawa Trading	**
コスギ産業	*
十字屋	*
<水産>	
宝幸水産	***
<建設>	
大成建設	****
大成道路	***
大成プレハブ	***
東亜建設工業	***
五洋建設	**
西松建設	**
東鉄工業	**
松井建設	**
大木建設	**
前田建設工業	**
鉄建建設	*
飛島建設	*
日本鋼管工事	***
日本電設工業	*
ムトウ水産	ウ
蝶都善シナルエツ	理善マルエツ
東山シナマルエツ	#
京樽ヨーディ	樽ベニマル
井筒屋クレディ	筒屋クレディ
東武ストア	東武ストア
東京販売	東京販売
東京ソワール	東京ソワール
明電工業	明電話工業
東京電気工務所	東京電気工務所
日本工営	日本工営
大気公社	大気公社
保安工業	保安工業

<食品、飲料>

日清製粉
サッポロビール
ニチレイ
丸紅飼料
東洋精糖
山陽コカ・コーラ・ボトリング
オリエンタル酵母工業
宝酒造

<繊維>

東邦レーション
日清紡
帝国織維
昭栄
南海毛糸紡績
住江織物
片倉工業
上毛撫糸

<パルプ、紙>

山陽国策パルプ
日本紙業
三島製紙
Nissin Paper Mills
四国製紙
Sanyo Scott
Marusumi Paper Mfg.
千代田紙業

<化学>

片倉チック
昭和炭酸
日本酸素
四国化成工業
昭和電工
吳羽化学工業
昭和高分子
平成ボリマー
理研ビニル工業
デュポン昭和電工
東撫石油化学
日本油脂
第一工業製薬
日本カーリット

<石油製品>

東撫

<ゴム製品>

オカモト

<ガラス、セメント、セラミックス、カーボン>

石塚硝子
日本硝子
日本セメント
第一セメント
日本ヒューム管
浅野スレート
旭コンクリート工業

*

*

**

*

*

**

*

*

*

日本配合飼料
山崎製パン
林兼産業
中村屋
ホーネン・コーポ・レーション
サッポロライオン

日本毛織
ダニック

大昭和製紙

日本パ・カラジング
大日精化工業
東邦アセチレン

アキレス
鬼怒川ゴム工業

アスク
日本埠堀

理研コランダム
Kokan Mining
T Y K
品川白煉瓦
Kyouwa Concrete Kogyo
日本カニボン

＜非鉄金属＞
昭和アルミニウム
沖電線
Sky Aluminium

〈金属製品〉
桜田機械工業
昭和アルミニウム缶
Amatei Inc.

一般機械工業
タボタ Kaji Iron Works
日本井浜丸東J日本帝岡天
タ産製作所
業所
機械工
精工
ピバル
ンリング
ン製造所
トブ製作所

電子工業製作所
電気機器製造
沖縄電機製作所
大日本電機製作所
日本電機製作所
田中電機
横河電機
山武ハネウエル
アロカ
東亜電波工業
横河メディアカルシステム
コピア
日本信號機業
岡谷電機
オリンピック
新日本ゴム
キニシ

〈輸送機械〉

* * *
* * *
* *
* *
* *
* *
* * * * *
* * *
* * *
* * *
* *
*

卷之六

* * * *
* * *
* * *
* *
*
* * * *
* * *
* * *
*

1

日本工鐵官屬電鑄本日本

所業工塔作鐵製本州本京東日本洋尾三松

機械工業 梅ヤ工

機電工業

日產自動車

<精密機械>
オーバル機器工業
キャノン
キャノン電子
オリエント時計

*

*

一ゼル工業
日産車体
トピーリー工業
曙ブレーキ
橋本フォーミング工業
チエス
富士鉄工所
河西工業
栃木富士産業
関東精器
池田物産

東京精密
東京測範

<不動産>
東京建物
有楽不動産

<その他の製造業>
ダイワ精工
武藤工業
野崎印刷紙業
タカラ

<倉庫、陸送>
京浜急行電鉄
東武鉄道
安田倉庫

ヤマト運輸

<海運>
昭和海運
日の出汽船
芙蓉海運
東燃タンカー

東洋埠頭

<サービス>
富士総合研究所
芙蓉データ処理システム開発
芙蓉エアサービス
札幌ライオン
ホテルパシフィック東京
京都ホテル
東天紅

**

**
*

松竹
東京都競馬
常磐興産
武藏野興業
丸紅建材リース

<海洋開発>
芙蓉海洋開発エンジニアリング

三和グループ

<金融、保険>				
三和銀行		****		
東洋信託銀行		*****		
泉州銀行		***		
山口銀行		*		
大同生命		***		
日本生命		**		
日本火災海上		*		
オリックス		****		
日商岩井鉄鋼リース		***		
インターりース		**		
日本信販		*		
大信販		**		
J C B		*		
<貿易、商業>				
日商岩井		****		
ニチメン		*****		
岩谷産業		****		
加納鉄鋼		***		
日本瓦斯		***		
Tamurakoma & Co.		***		
帝人商事		***		
日商岩井テキスタイル		***		
Shinsho Corp.		**		
五味屋		*		
Central Automotive Products		*		
高島屋		**		
阪急百貨店		**		
横浜高島屋		**		
関東高島屋		**		
北日本オイル		*		
<建設>				
東洋建設		****		
大林組		*****		
殖産住宅相互		***		
大林道路建設		***		
大末建設		**		
錢高組		****		
積水ハウス		***		
日立造船		***		
安宅建設		***		
ダイダン		**		
<食品>				
富士製糖		***		
日華油脂		***		
イトマンフーズ		*		
<繊維>				
帝人		****		
ユニチカ		****		
東京スタイル				
カスマック				
レッジ				
三晃金属工業				

東京麻糸紡績
寺田紡績
オリックス・インテリア
東亜紡織
中央毛織
大和紡
カンボウプラス
福助
日本織物加工

**
**
**
*
*
*

<化学>
徳山曹達
ダイソー
帝人化学
宇部興産
積水化学工業
日立化学
積水樹脂
積水化成品工業
Ube Cycon
丸善石油
田辺製薬
藤沢薬品工業
森下仁丹
関西ペイント
コニカ

**

*

*

<石油製品>
コスモ石油

<ゴム製品>
東洋ゴム工業
大機ゴム工業
三ツ星ベルト
世界長

**
*

<ガラス、セラミクス、カーボン>
大阪セメント
ヨータイ
宇部化学工業
日本石灰

**

<鉄鋼>
中山製鋼所
神戸製鋼所
後藤鍛工
日本高周波鋼業
神鋼鋼線工業

**
**
**

<非鉄金属>
日本製鋼

<金属製品>
日本橋梁
日立粉末冶金

*

<一般機械>
東洋運搬機
神鋼エンジニアリング
帝人製機

**

東洋インキ
エスエス製薬

日本コンクリート
東洋バイルヒューム管
製作所

日新製鋼
モリ工業

同和鉱業

加藤スプリング製作所

日坂製作所

日立造船富岡機械
神鋼パンテック
Yutani Heavy Industries
月島機械
大機エンジニアリング
NTN
大阪製鎖造機

<電子、電気>
東洋電機製造
神鋼電機
岩通(岩崎通信機)
京セラ
日東電工

<輸送機械>
日立造船
内海造船
中村造船所
富士車両
日本エアブレーキ

<精密機械>
HOYA

<その他の製造業>
東リ
高島屋工作所
くろがね工作所
パイロット

<不動産>
関西積和不動産
東洋不動産
大京
阪急不動産

<陸運>
阪急電鉄
南海電鉄

<海運>
ナビックスライン

<倉庫、運送>
大浪運輸倉庫
日新

<サービス>
東宝
日商エレクトロニクス
東洋情報システム

**
**
**
**

**

**

**

**

**
*

*
**

**
**

**

**

ユニデン

ダイハツ工業
新家工業

バンダイ
フランスベット

山下新日本汽船

藤田観光
東京会館

第一勧業グループ

<金融、保険>			
第一勧業銀行	*****		
熊本銀行	*		
角丸証券	***		
大成火災海上	*****		
朝日生命	***		
富国生命	*		
東京リース	***		
センチュリーリースシステム	***		
Kawasaki Enterprises	**		
オリエントコーポレーション	*****		
<貿易、商業>			
伊藤忠商事	*****	服部セイコー	
川鉄商事	***	第一実業	
伊藤忠燃料	***	キヤビン	
Century Medical	***	西洋フードシステムズ	
Matsushita Suzuki	***	ジャスコ	
伊藤忠Building Materials	***	西友	
富士電機冷機	***	ニチイ	
富士通ビジネスシステム	***		
都築電気工業	**		
兼松	**		
川重商事	*		
ニチモ	*		
兼松エレクトロニクス	*		
明治貿易	*		
長崎屋	*		
<鉱業>			
World Energy Development	***	#	
<建設>			
清水建設	**		
日本道路	**		
間組	*		
ニッセキハウス工業	*		
佐藤工業	*		
安藤建設	*		
朝日工業社	*		
<食品、飲料>			
伊藤忠Feed Mills	***	昭和産業	
明治製菓	**	第一屋製パン	
明治乳業	**	森永乳業	
プリマハム	**	ヤクルト本社	
不二製油	**	カルピス食品工業	
モロゾフ	*		
日本甜菜製糖	*		
<繊維、織物>			
Ayaha Industries	**	ダイドーリミテッド	
兼松羊毛工業	*	日本フェルト	

市川毛織

太平製紙

電気化学工業
東京田辺製薬
日本ケミファ
富士レビオ
理研ビタミン

〈石油、石炭〉
昭和シェル石油

石川島建材工業

日本重化学工業
高砂鉄工

古河機械金属

横河橋梁製作所
文化シャッター
日本発条

タクマ
オーエム製作所
タダノ
シルバー精工
東京自働機械製作所

〈パルプ、製紙〉
北越製紙

〈化学〉
日本ゼオン
東亜ペイント
タキロン
関東電化工業
旭電化工業
日本農薬
日研化学
資生堂
協和醸酵工業
ライオン
三共

*

**
**
**
*
*
*
*
*

〈皮革製品〉
横浜ゴム
昭和ゴム

〈ガラス、セメント、セラミック〉
秩父セメント
Kawasaki Refractories

**
*
**

〈鉄鋼〉
川崎製鉄

〈非鉄金属〉
日本軽金属
古河アルミニウム
日本精箔
古河電気工業
理研電線
東京特殊電線
Furukawa Circuit Foil

*

**
**

〈金属製品〉
川崎製鉄コンテナー
川鉄Galvanizing
三興線材工業
Kawaden
東京製鋼
Katayama Iron Works

**
**
**
**
*
*
*

〈一般機械〉
新潟鐵工所
寿工業
井関農機
古河鉱業
新潟コンバーター
ダイフク
栗田工業
明治機械
日本ギア工業
日機装

**
*
*

*
**
**
**
**
*

西部電気工業
荏原製作所

<電気、電子>

富士電機
安川電機製作所
富士通
富士通電装
富士通ゼネラル
富士通Ten
日本コロンビア
ファンック
P F U
富士通機電
アドバンテスト
ワイイーデータ
岩崎電気
大同信号
古河電池
富士電気化学
新電元工業
高見澤電機製作所
東和エレクトロン
新興産業

*

*

*

**

*

*

日本無線
帝国通信工業
大倉電気
デンヨー
新光電気工業
日本コンラックス

石川島播磨重工業
日本エアーブレーキ
東洋ラジエーター

シチズン時計
黒田精工

日本写真印刷
日産農林工業
伊藤喜工作所

<陸運>
日本通運
トナミ運輸

北海道ガス
帝国ホテル
ナムコ

<輸送機械>

川崎重工業
いすゞ自動車
日本飛行機

*

**

<精密機械>

旭光学工業

**

<その他の製造業>

大建工業
共同印刷
ホクシン

*

*

*

<海運>

川崎汽船
飯野海運
太洋海運

**

*

*

<倉庫、輸送>

Fuji Distribution
新潟臨港海陸運送
淡沢倉庫
川鉄運送
Daito Transpotation

**

**

**

*

<サービス>

Century Research Center
東京ドーム
花月園観光
白洋舎

**

*

*

〔参考文献〕

- 企業活力研究所 [1990] 『企業活力研究所報告書』企業活力研究所.
- 清成忠男 [1991] 「専門技術で自立化する中小企業」『エコノミスト』10月29日号.
- 桑原哲 [1991] 「経済教室」『日本経済新聞』12月12日付.
- 経済調査協会 [1991a] 『年報系列の研究（第1部上場編）』経済調査協会.
- 経済調査協会 [1991b] 『年報系列の研究（第2部上場企業編）』経済調査協会.
- 公正取引委員会 [1981] 『企業集団の実態について』公正取引委員会.
- 公正取引委員会事務局 [1992] 『日本の六大企業集団—その組織と行動』東洋経済新報社.
- 東洋経済新報社編 [1991a] 『企業系列総覧』東洋経済新報社.
- 東洋経済新報社編 [1991b] 『日本の企業グループ』東洋経済新報社.
- 東洋経済新報社編 [1991c] 『会社履歴総覧』東洋経済新報社.
- 日本関税協会 [1989] 『外国貿易概況』12月号.
- Dodwell Marketing Consultants [1990], Industrial Groupings in Japan, ninth ed., Tokyo: Dodwell Marketing Consultants.
- Imai, Kenichi [1990] "Japanese Business Groups and the Structural Impediments Initiative", in Kozo Yamamura(ed.), Japan's Economic Structure: Should It Change?, Seattle: Society for Japanese Studies.
- Lawrence, Robert [1991] "Efficient or Exclusionist? The Import Behavior of Japanese Corporate Groups", Brookings Papers on Economic Activity, January.

ABSTRACT

Robert Lawrence, in his paper, "Efficient or Exclusionist? The Import Behavior of Japanese Corporate Groups," presents a regression analysis of imports-to-sales, exports-to-sales, and market shares of keiretsu group firms in 37 manufacturing industries in Japan. He concluded that (1) the vertical type of keiretsu brings about a decline in the import ratio but an increase in the export ratio, and thereby serves to restrict imports but expand exports through improvements in efficiency, and (2) the horizontal type of keiretsu also restricts imports, yet has little effect on exports.

When looking more carefully at his paper, however, the results of his analysis seem questionable because there are errors in all of the models, data and calculations.

Japan's "keiretsu" have become a hot topic of interest recently in the United States. It seems though, that the debate on keiretsu is based on the assumption that the keiretsu is a closed system. However, in regards to the six major corporate groupings, the ratio of inter-group transactions stands below 10 percent, and this ratio itself has been on the decline. Japanese firms give first priority to quality, pricing, and reliability of supply, and it is not of great importance whether or not business partners are in the same corporate group. Thus, even imports have room to enter the Japanese market if they are well made and competitively priced. This being the case, keiretsu are in fact, not closed and do not act as an impediment to imports.

Japan's ratio of finished goods to imports has risen dramatically recently, but it is still lower than those in the United States and Europe. Why? First, the figures merely reflect Japan's comparative advantage in the trade of finished goods. The second reason is that Japan historically has had no influential industrialized neighbors whose income, technology levels, culture and social customs are similar to those of Japan. Thirdly, U.S.

and European firms have not understood what products and services are needed to satisfy Japanese consumers and corporations.

Japan must increase imports further as a matter of political and economic priority. But to draw the conclusion that Japan's markets are closed is very misreading when "keiretsu" are discussed on the basis of a gross misunderstanding and inaccurate analysis.