

グローバル・ニッチトップ企業の成長プロセスに関する研究

—広島の中小グローバル・ニッチトップ企業を中心として—

M135833 浦上 忠久

1. 研究背景と問題意識

日本経済は、今、転機を迎えている。GDP成長率の著しい低下や貿易収支の低迷等、新たな変調が顕著となっている。

以上のような課題を抱える日本政府は、成長するアジア経済圏と共に成長することを意図し、TPP・RCEPなどの政府間協定の早期発効を目指している。この経済統合は、日本の中小企業にとって好機であり、危機にもなり得る。中小企業の国際化の現状は、売上高輸出割合が事業規模に比例しており、海外子会社保有比率も大企業との格差が大きい。日本の下請システムの中で長期的・安定的関係維持してきた中小企業にとっても、今、大きな転機を迎えている。

2. 先行研究

まず、GNT企業に関する研究をレビューし、多くはGNT企業の存在や特長を明らかにしているが、時間的展開による経営資源蓄積とポジションの関係性について議論した研究は皆無であることが判明した。

次にGNT企業の成長プロセスを解明するため、「ポジショニング・アプローチ」と「経営資源アプローチ」に関する研究と、その融合に関する研究をレビューした。成長プロセスを明らかにするためには、ポジショニングと経営資源の両方を、時間と関係性について連続した状態として捉えなければ、GNT企業の成長プロセスは捉えられないことが判明した。その中でも井上(2006)が提示した視座は、経営資源からの収益獲得と、収益からの経営資源蓄積の関係性を捉えるうえで最も有効であるが、顧客との関係性や経営資源の質的变化を捉えていないという課題があった。また、嶋口・石井(1987)の研究から、ニッチャー企業は質的経営資源向上による差別化が図られていることを確認した。

次に、中小企業の国際化について先行研究をレビューし、特に「生産の国際化」に関する研究は多いが、「販売・サービス」の国際化プロセスに関する先行研究はなされていないことが判明した。

3. 対象事例と研究方法

本研究では、株式会社シンコー、株式会社ヒロテック、株式会社白鳳堂という広島のGNT企業三社を研究対象とした。経営資源の時間的経過による変化を捉えるため、創業期、成長期、発展期の三段階で捉え、井上(2006)が主張するポジション・顧客価値・活動システム・経営資源に着目して構築されたフレーム

ワークを修正し、分析を試みた。調査にあたっては、「経営資源蓄積」と「経営資源蓄積によるポジションへの影響」が、相互に関連し合いながらGNT企業に至るプロセスを考察することとした。分析方法は、事例-コードマトリックス法を採用した。

4. 分析と考察

研究対象である三社とも、「技術開発」「販路開拓」「生産」という経営資源による循環構造を構築し、関係し合いながら「雪だるま式」に質的経営資源の向上を図っていることが確認された。その中でも調査対象企業の経営者は、全て理系オーナー経営者のリーダーシップを背景としており、「技術開発」が中核的経営資源として位置付けられていた。即ち、「技術開発」を起点として、「販路開拓」「生産」という経営資源も循環構造を通じて、質的経営資源を向上させ、世界市場で競争優位なポジションを獲得している実態が判明した。

5. 本研究の貢献と残された課題

本研究における学術的・社会的貢献は、経営資源が限定的な中小企業が、事業領域を狭めて経営資源を集中し、質的経営資源を循環構造の中で向上させ、GNT企業として成長しているプロセスを明らかにした点である。GNT企業にとって重要な経営資源は「技術開発」「販路開拓」「生産」という経営資源三要素であり、「雪だるま式」に質的経営資源の向上を図って世界市場で競争優位なポジションを獲得している実態が判明した。

最後に今後の課題であるが、今回の調査対象企業は、広島の製造業三社に限定しているため、本研究で示したモデルが他の地域にも適用できるかを検証する必要がある。その検証により、GNT企業を目指す中小企業にとって、より実践的な知見が得られる社会的貢献が期待される。