

第 4 章

韓国地方都市における産業集積 ——大邱織物業の発展と構造——

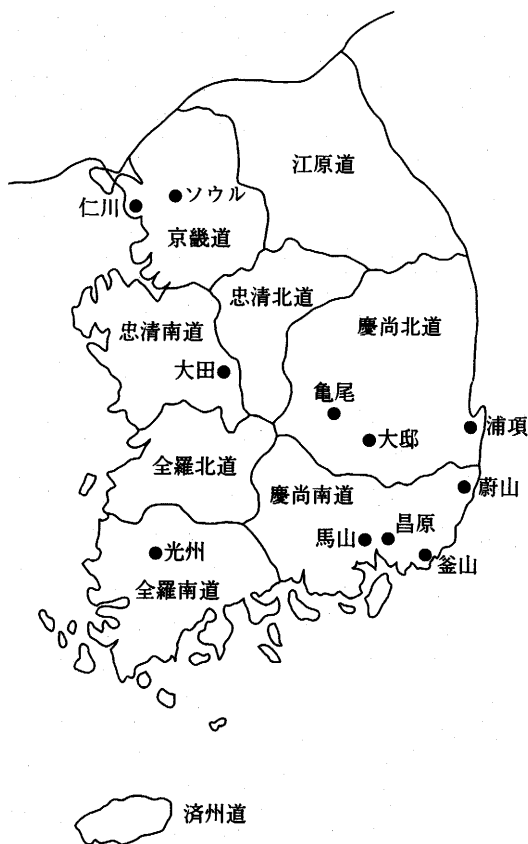
はじめに

韓国は、1960年代半ばから80年代後半に至るまで、「漢江の奇跡」とも称せられるような急速な経済成長を実現した。64年から99年の間の年平均GDP成長率は8.0%にまで達した。この高成長は、GDPに占める製造業の比率が同期間に14.7%から31.8%と拡大したことからもわかるように、製造業部門の急激な拡大、まさに「工業化」の産物であった。

韓国の工業化の特徴としてしばしば指摘されるのは、政府による重化学工業化の強力な推進である。韓国政府は1960年代末から70年代にかけて、巨額の資金を投入して業種別の工業団地を建設し、重化学工業の振興をはかった。蔚山の石油化学・造船・自動車、浦項の鉄鋼、亀尾の電子、昌原の機械の工業団地等がそれにあたる（図1）。これら地域は慶尚北道・南道に集中しており、ソウル・仁川・京畿道のいわゆる京仁工業地帯と合わせ、現在に至るも韓国の中心的な工業地域を形成していることが表1からもみてとれる。

しかし、韓国の工業化は重化学工業の発展によってのみもたらされたものではない。1964年から99年の輸出増加率（国民所得ベース、実質）は17.6%と、韓国の工業化は輸出主導という性格をも有していたが、そのきっかけとなった60年代半ばの輸出の急増は、綿織物・セーター・かつら・合板といった軽

図1 韓国の主要都市・地域



工業品によってもたらされたものであった。これら労働集約的製品は、80年代末の賃金上昇・ウォン高の進行によって競争力を失うまで、韓国の輸出の主役でありつづけた。そしてその立地は、重化学工業のように政府計画による工業団地ではなく、ソウル近郊、そして釜山、大邱といった植民地期からの地方都市が中心であったのである。表1からわかるように、本格的な輸出主導の工業化が始まった66年において、地域別の製造業の付加価値シェアは、ソウル・京畿道が合わせて4割を占めていたが、釜山、および大邱を含む慶

表1 地域別製造業・繊維産業の付加価値シェア

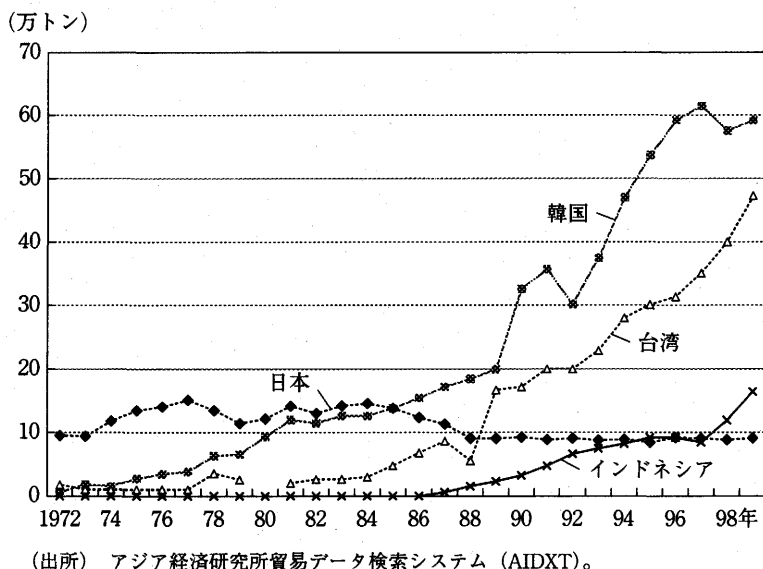
(単位:100万ウォン, %)

		1966		1998	
製造業	ソウル	510,351	32.7	12,398,356	7.0
	京畿道	142,801	9.1	44,277,564	25.1
	仁川			12,267,113	6.9
	江原道	42,095	2.7	2,926,138	1.7
	忠清北道	70,567	4.5	8,039,093	4.5
	忠清南道	91,134	5.8	8,820,440	5.0
	大田			2,962,971	1.7
	全羅北道	65,321	4.2	4,757,370	2.7
	全羅南道	77,465	5.0	9,315,669	5.3
	光州			3,064,517	1.7
	慶尚北道	171,419	11.0	18,890,871	10.7
	大邱			5,388,060	3.0
	慶尚南道	111,128	7.1	16,042,954	9.1
	蔚山			19,824,809	11.2
	釜山	272,914	17.5	7,535,976	4.3
繊維産業	済州道	6,545	0.4	217,714	0.1
	合計	1,561,740	100.0	176,729,615	100.0
	ソウル	55,219	23.1	945,417	9.7
	京畿道	25,220	10.5	2,038,844	20.9
	仁川			159,289	1.6
	江原道	2,225	0.9	67,846	0.7
	忠清北道	2,856	1.2	398,445	4.1
	忠清南道	16,073	6.7	354,873	3.6
	大田			147,697	1.5
	全羅北道	5,764	2.4	196,245	2.0
	全羅南道	11,565	4.8	52,998	0.5
	光州			127,267	1.3
	慶尚北道	71,817	30.0	2,143,203	22.0
	大邱			1,815,440	18.6
	慶尚南道	12,573	5.3	517,961	5.3
	蔚山			76,596	0.8
	釜山	35,786	15.0	719,912	7.4
	済州道	81	0.0	n.a.	
	合計	239,179	100.0	9,762,149	100.0

(注) アパレル産業を除く。

(出所) 経済企画院『鉱工業センサス報告書1966』1967年;統計庁『1988産業総調査報告書』1999年。

図2 東アジア合繊長繊維織物輸出の推移



尚北道がこれに続いていた。これら地域の特徴として、釜山はアパレル・靴、大邱は織物と、各地域に特定産業が集中する、いわゆる産業集積が形成されていたことがあげられる。しかも、各地域への産業の集中度はきわめて高かった。66年の繊維産業の付加価値シェアは大邱を含む慶尚北道が30%と最大シェアを占めている。繊維における大邱・慶尚北道への集中は、この工業化の初期ばかりでなくその後も続き、98年には両地域のシェアが40%超とむしろ上昇することとなった。

本章の目的は、韓国の人口第3の都市である大邱の織物業について、その発展経路、集積構造の特徴、および現在直面している構造的問題を明らかにしようとするものである。大邱は韓国織物業の主要製品である合成繊維長繊維織物（以下、合長織物と呼ぶ）の90%を生産している。韓国の合長織物は1960年代後半に輸出が始まり、70年代末から大きく成長を遂げ、86年には韓国は日本を抜いて世界最大の合長織物輸出国となって現在に至っている（図

2)。合長織物は95年の品目別輸出順位で5位を占めるなど、韓国経済全体においても大きな地位を占めている。韓国の地方都市における産業集積を考える上で、大邱の織物業は格好の事例を提供していると言える。

第1節では、大邱における織物業の発展過程を概観する。特に大邱が朝鮮戦争による商業機能の集積、商業資本の産業資本への転化、中東市場向けを中心とした日本商社の織物輸出ネットワークへの編入、円高と中国市場の拡大、といった現象を契機に発展を遂げていったことを示す。第2節では、1990年代前半に大邱産地が輸出・生産量を大きく増加させた要因として、比較的大規模な織物メーカーによる積極的な設備投資、一貫生産と工程間分業の同時進展、および流通経路の多様化に伴う商社機能をもった企業の増加と激しい企業間輸出競争、を指摘する。第3節では、90年代半ば以降の長期低迷について、第2節で指摘したような拡大を支えたはずの各ファクターが、大量生産偏重と技術蓄積の未成熟、特定市場への依存という弱点をかかえていたことを明らかにする。最後にまとめとして、第3節で示した大邱の問題点を、産業集積をめぐる既存の議論のなかに位置づけるとともに、問題克服のために現在、大邱で行われている試みを紹介する。

第1節 大邱織物業の発展過程⁽¹⁾

1. 産地形成期（～1950年代）

(1) 植民地期以前

大邱およびその周辺地域は、紀元前1世紀頃から絹、麻の織物の産地として知られていた。15世紀には綿花および綿織物の生産も始まり、大邱は繊維の複合産地として着実に発展を遂げていった。日本の植民地時代に入ると、朝鮮総督府は大邱および周囲の慶尚北道を日本向けの天然繊維原料の供給基地として位置づけ、養蚕では在来種から日本純粋種・交雑種への、綿作では

在来綿から陸地綿への転換を積極的に推進した。原料生産が拡大するにつれて繊維生産への動きも強まり、1910年代末から20年代にかけて日本資本の近代的な製糸工場が、30年代には同じく綿紡織工場が相次いで設立された。続いて30年代から40年代にかけて、農家の副業的な織物業が活況を呈するとともに、地場資本による近代的な絹・綿織物工場も多数出現するようになった。

(2) 解放直後から朝鮮戦争まで

1945年8月の解放直後、織物業は家内工業を中心に生産が続けられた。また日本系の企業は一時接収された後、民間に払い下げられた。しかし、原料・機械修理部品の不足により生産は低迷した。50年6月、朝鮮戦争が勃発したが、大邱は最南戦線よりも南に位置していたため、釜山とともに戦火を免れることができた。そのため多くの被災者が流入し、人口が50年の27万人から54年の50万人へと急増することとなった。そればかりでなく、朝鮮各地に存在した繊維業者が戦火をのがれ、この時すでに繊維生産・流通の中心地の一つであった大邱に集まってくることとなった。その結果、植民地期に開設された大邱市内の西門市場は、全国一の織物卸売市場となった。加えて、戦時中の軍服の生産も大邱で行われることになり、繊維産地としての大邱は大きく膨張することになった。

(3) 復興から停滞

朝鮮戦争後、繊維産業は急速な復興をとげた。成長の大きな要因となったのは、大量の援助物資の流入であった。綿糸の原材料である原綿のほか、急場の原材料不足を解消するため綿糸・人絹糸など糸も援助品として導入された。援助品の糸が広く市場にいきわたることにより織物業は一気に息を吹き返し、生産は急速に増加した。農村部では、旺盛な織物需要に刺激されて、農家の自家綿糸・生糸生産による織物製造が活発化した。

ところが、1957年を境に織物生産は長期にわたって沈滞することとなった。

その最大の要因は原材料事情の悪化であった。56年から綿糸・人絹糸、スフ糸の援助による導入は停止となった。この結果、国内紡績業者の生産による紡績糸の調達が可能であった綿織物を除き、人絹織物、スフ織物の生産には原材料の糸を輸入しなければならなくなった。零細業者にとって外貨の入手は望むべくもなく、原材料の調達が非常に困難になったのである。さらに、農村経済の疲弊による需要の減少が追い打ちをかけた。朝鮮戦争以降の食料援助の大量流入により、農産物価格は低下し、農村経済は困窮の度を深めてしまった。これにより、織物需要は沈滞し、特に農村の零細織物業者の経営は急速に悪化していった。

2. 産地の輸出主導型発展期（1960～80年代）

（1）合繊織物輸出の開始

不況は1960年代に入ってから続き、農村で手足機により副業的に織物業を営んでいた零細業者は淘汰されていった。代わって主な生産の担い手となったのは大邱西門市場の卸売業者であった。彼らは50年代の織物の取引で蓄積してきた資本を元手に、力織機をそろえた工場を建設し、織物の製造に乗り出したのである。大邱には戦前からの日本資本の払下げを中心とした工場が多かった上に、こうした卸売業者からの転換業者が増加したことにより、織物業は流通ばかりでなく生産も大邱へ集中していくこととなった（表2）。

1960年代半ばになると、韓国の織物業は再び生産を拡大させることに成功した。ここでの主役は新たに登場した合成繊維の織物であった。50年代末頃から、ナイロン織物は薄くて光沢があり絹よりも安価であるとして注目され、国内で生産されるようになった。63年には韓国ナイロンによって、大邱にほど近い亀尾において韓国で初めてのナイロン原糸の製造が始まった。これにより大邱の絹・人絹織物製造業者が相次いでナイロン織物製造に転換し、生産を拡大させていった。

ナイロン織物の生産拡大は国内需要以上に、輸出に牽引された側面が大き

表2 地域別繊維組合員数の推移

	1953	1961	1963	1969	1973	1978	1983	1988	1992	1996
ソウル	48	52	46	37	35	40	18	7	2	2
京畿道	79	796	45	31	43	34	24	21	50	45
忠清北道	8	20	10	9	9	0	0	0	12	17
忠清南道	383	748	91	70	64	109	124	51	190	180
全羅北道	53	36	23	20	15	9	9	3	9	10
全羅南道	35	16	13	8	2	2	0	0	2	3
大邱・慶尚北道	162	759	154	295	350	531	409	858	1,069	1,184
釜山・慶尚南道	287	62	99	99	69	94	71	88	124	143
済州道	3	2	0	0	0	0	0	0	0	0
江原道	1	4	0	0	0	0	0	0	4	3
合計	1,059	2,495	481	569	587	819	655	1,028	1,462	1,587
大邱・慶北集中度率 (%)	15.3	30.4	32.0	51.8	59.6	64.8	62.4	83.5	73.1	74.6

(注) 絹・人絹・合繊繊維業者数。

(出所) 韓国繊維産業連合会『繊維年鑑』各年版より作成。

かった。1963年頃からナイロンの輸出、特に香港とアメリカ向けにタフタと呼ばれる平織物の輸出が本格化することとなった。繊維組合が輸出促進のため香港に職員を派遣し、情報収集と販売先確保にあたらせたことが香港への販売ルート開拓につながったという。しかし輸出の窓口としてより重要であったのは、中国・インド系の商人たちであった。戦後まもなく日本で活躍していた彼らは、日本製織物の海外販売の商権を日本商社にしだいに奪われたため、新たな織物の調達先を求めて韓国・大邱にやってきたとされる⁽²⁾。

(2) 日本商社ネットワークへの編入と円高景気

1970年代初頭に、世界的なインフレ傾向、特に日本における「狂乱物価」・買占め現象により韓国の繊維製品に対する需要は急増し、織物輸出もナイロン・タフタを中心に爆発的な拡大を示した。しかし73年のオイルショックの発生によって繊維産業は一転して深刻な不況に陥った。この不況を打開するため、政府(商工部)は75年に「繊維工業老朽施設廃棄および改替要項」を発表した。一定の規模以上の設備更新や廃棄・合併・転廃業する際に

補助金を支給することにより、企業の集約化・大規模化を通じた産業競争力の強化をはかろうとしたのである。

合繊織物の輸出は1976年には回復軌道に入り、78年からは急激な拡大を実現することとなった。この輸出の好調は、設備の近代化に加え、新たな主役としてポリエステル長繊維織物（以下、ポリ長織物と呼ぶ）が出現したことによるところが大きかった。ポリ長織物の生産は輸入原糸を使用して60年代半ばから始まっていたが、69年に三養社と鮮京合繊がポリエステル原糸（ポリエステルフィラメント）の国内生産を開始したことにより、生産は急テンポで拡大していった。特に70年代後半の日本と中東市場におけるジョーゼットと呼ばれる強撚糸織物のブームが韓国の輸出に火をつけた。これは織物をアルカリ溶液で処理することによって絹のような風合いを出す、「減量加工」が新たに開発されたことによるものであった。しかし、日本の織物業、特に合長織物世界最大の産地となっていた北陸は、オイルショック後の不況のなかで大幅な設備廃棄を行った後であり、ブームの発生によりキャパシティ不足に陥った。そこで同じ合長織物産地である大邱への生産の委託が殺到したのである⁽³⁾。

このときの輸出拡大において重要な役割を果たしたのは日本の商社であった。大邱と日本商社の結びつきは60年代末頃から始まっていたが、72年末から73年にかけての日本のインフレ・仮需要膨張の時期に一気に深まった。そして70年代末の「ジョーゼット・ブーム」の時期に、大邱は日本商社を中心とした生産・流通ネットワークにおいて、供給地である北陸を補完する存在として組み込まれることになったのである。

技術面では日本の技術者、特に日本の織物や染色加工の工場で働いて定年退職をした人たちの役割が大きかった。彼らは技術顧問として大邱の工場と契約を結び、技術を指導した。なかには日本の工場の現役技術者が週末を利用して大邱に指導に出向く例も少なくなかった。こうした技術者の派遣では、福井・大邱繊維業界間の個人的なネットワーク、もしくは日本商社が仲介役となった。日本の商社は、大邱における織機など繊維機械の主要サプライヤ

一でもあり、据え付け時やアフター・サービス時に繊維機械メーカーの技術サービス担当者を派遣することを通じて技術の供給源となった。

その後、1980年代初頭には第二次オイルショックの発生と国際的な景気低迷によって合長織物輸出は若干の足踏み状態となるが、80年代後半には再び大幅に増加した。その最大の原因は85年9月のG7によるプラザ合意以降の急激な円高であった。これにより日本の北陸を中心とした合長織物業は価格競争力を失い、中東向けを中心に輸出が減少することになった。代わって順調に輸出を増やすことができたのが韓国であった。後で触れるように、この頃には韓国の商社・メーカーは日本商社の仲介なしに、直接中東向けに織物を販売できる体制を築いていた。それまで北陸の補完的役割を担っていた大邱は北陸と競合するようになり、ついに86年には、韓国は日本を抜いて世界最大の合長織物の輸出国となったのである。この輸出拡大に対応して大邱の織物企業数は急速に増加し、大邱への企業数の集中も一気に進んだことが表2からうかがえる。

3. 新たな展開——中国向け輸出の拡大（1990年代前半）

1980年代末になると、大邱の織物業には先行きに対する不安感が広がりはじめた。労働力不足・賃金上昇とウォン・レートの上昇が進むなか、後に述べるようにインドネシアなど、他の東アジア諸国が合長織物・繊維織物の輸出に乗りだし、韓国はコスト面で苦しい立場に立たされることになったからである。

しかし、中国という新たな市場の出現が状況を一変させた。1991年に韓国と中国は相互に貿易連絡事務所を設置し、正式な貿易関係がスタートした。さらに90年代初頭には日本のアパレル産業が雪崩をうったように中国に進出し、これら日系アパレル工場への原材料供給のための韓国の中国向け織物輸出が増加することとなった。しかし、それ以上に大きかったのは香港経由の間接輸出であった。90年代前半、改革・開放政策の拡大により中国経済は毎

年2桁前後の高成長を遂げた。これにより国内の民間消費も増大したが、アパレル産業はともかく原材料である合長織物の国産体制は整っていなかった。そのため韓国・台湾から織物を大量に輸入することになったのである。そのほとんどは香港を経由し、正式な通関の手続きをとらない、いわば「密輸」であった。

しかし、この中国向け輸出ブームは1996年には終わり、大邱の織物業は一転して輸出停滞・供給過剰状況に陥った。追い打ちをかけるように、97年末には通貨危機が発生した。21世紀を迎えてもなお、大邱は長期の不況から抜け出せていない。この点は第4節で改めて論じる。

第2節 大邱織物産地の構造とその変化

本節では、大邱合長織物の産業集積について、その構造上の特徴と1990年代の輸出の急拡大によって生じた変化を、同じく合長織物の産業集積地である日本の北陸と比較しながら明らかにしていく⁽⁴⁾。

1. 企業規模の大きさと設備近代化

表3は大邱・慶北地域に位置する、保有織機台数別の事業者数を表わしたものである。表3、および現地での聞き取り調査から判断して、織物業者はだいたい三つにグループ分けすることができる。第1のグループは200～300台のウォーター・ジェット・ルーム(WJL)などの革新織機⁽⁵⁾を保有している大企業である。これらは染色加工部門も併設し、企業によっては原糸製造部門までグループ内に保有して一貫生産を行っている。東国、星安、大河といった企業がそれにあたる。輸出の際も海外の主要地域に支店を設けるなど営業網を構築しており、自らのキャパシティだけでなく他の織物メーカーに下請けに出すことにより多くの販売量を確保している。第2のグループは、50

表3 大邱・慶北地域の織機台数別事業者数（1998年）

台数	有籽織機	無籽織機		
		WJL	AJL	レピア
1～10	143	12	4	19
11～20	192	35	7	40
21～30	100	56	11	45
31～40	93	63	9	14
41～50	40	63	6	7
51～60	47	85	3	4
61～70	23	27	1	2
71～80	20	28	2	3
81～90	9	16		3
91～100	12	27	1	2
101～150	18	39	2	2
151～200	10	8	1	
201～250	1	9	2	
251～300	1	1		
301～	2	7		
合計	711	476	49	141

（注） 合纖長纖維織機のみの数字。

（出所） 韓国纖維開発研究院『纖維工業統計』（第15巻）
1999年。

台から百数十台程度のWJLを保有し、一部は他企業からの下請け業務を行いつつ、直接輸出も行っている。第3のグループはWJL、有籽織機の保有台数が50台程度までの小規模織物メーカーであり、第1、第2グループの下請けとして製品を納め加工賃を受け取っている。しかし、なかには商社機能を有していてブローカー等の仲介を受けて自ら輸出に乗り出している業者もある。厳密な比較はできないが、日本の北陸の平均的な織機保有台数が20～30台であることを考えると、大邱の織物メーカーの設備規模は北陸よりも大きいと言えるだろう。このことは表4にある両産地の事業者数と無籽織機数をみても明らかである。比較的多数の設備によって、ポリ長強熱糸織物のなかでも特定の品目に特化して少品種大量生産体制を築いたことが、大邱織物業の競争力となったのである。

表4 北陸・大邱・バンドンの概要 (1998年)

	全国生産量 (億平方メートル)	織物メーカー数	革新織機の台数	コンバーター機能	工程間の統合度		
					原糸製造	準備工程	染色加工
北 陸 (日本)	11.9	1,968	26,162	原糸メーカー 商社	分業	分業 (有力企業は統合)	分業 (原糸メーカー系列の大企業中心)
大 邱 (韓国)	43.9	1,273	37,746	織物メーカー 商社	分業 (一部織物メーカーが進出)	統合 (一部分業化)	分業 (零細企業中心・一部統合)
バンドン (インドネシア)	12.0*	100+	11,000	織物メーカー (外国商社・ブローカーの仲介)	分業 (一部織物メーカーが進出)	統合	統合

(注) *福井繊維協会による1995年時点の推定値。98年はこれよりもかなり多いと推定される。

(出所) 福井繊維協会、大邱慶北絹織物工業協同組合、および現地インタビューに基づき作成。

大邱のほうが企業の規模が大きい理由としてまず考えられるのは、その起源の違いである。北陸の場合、織物業の発展は農村部での副業としての織物生産を問屋が組織化する形で始まった。直接的な生産の担い手は農家であり、その生産単位はきわめて小さかった。他方、大邱は先に述べたように農村部の零細な織物業者は1960年代前後に淘汰され、生産の担い手が卸売業者に移行した。卸売業者は織物製造に乗り出す以前に商業取引によって資本を蓄積しており、北陸と比べて規模の大きい工場の建設が可能であったと考えられる。

もう一つ理由として考えられるのは政府による政策的介入である。前節で述べたように、1970年代なかばに政府は織物業者の大規模化を目指し、織物メーカーの合併を誘導するとともに、新增設に際しては一定規模以上の織機台数をそろえる企業にのみ新增設を認めた。こうした政策は79年にいったん廃止されたが、86年に復活をとげることとなった。このときは原則として、力織機・自動織機からWJL、レピアなどの、いわゆる革新織機に設備を更新

する企業にのみ新增設を認めた。これは事実上の参入抑制策となった。

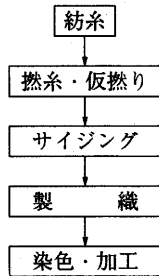
その結果、1990年代をとおして企業数はさほど増加しない一方、合長織物生産の主流であるWJLの場合、大邱・慶北地域では91年の2万1000台から97年には3万1200台へと大幅な増加をみせ、91年には34%にすぎなかった同地域における革新織機の比率は、97年には60%まで上昇することとなったのである。WJLをはじめとした革新織機は、1台が「ベンツ1台」と称せられるほど高価である一方、糸切れが極端に少なく、長時間の連続製織が可能のため織り段が少ないなど、大量生産と品質の安定性を実現して織り子（オペレーター）の人数を大幅に減らすことが可能となった。こうして大邱は、90年代に入って大量生産によるコスト削減体制を強化し、新たな発展の機会を得たのであった。

2. 生産工程の一貫化

合織織物の製造過程はおおよそ図3のようになっている。大邱では、織物メーカーは、撚糸・仮撚、サイジング（糊付け）といった準備工程を自社内で行うことが多い。北陸も有力企業では準備・製織を一貫で行っているが、撚糸・仮撚りメーカーが多数存在し、分業がかなり進んでいると言える（表4）。これは先に述べたように、大邱のほうが北陸よりも規模の大きい企業が多く、準備工程を同時に持てるだけの製織能力を有していることが大きな原因とみられる。染色加工については、北陸では織物メーカーとは別個に染色加工の大企業が存在する。大邱でも染色加工専門企業は数多く存在するが北陸と比較するとかなり小規模であり、先に述べた第1グループの織物メーカーの場合、自ら染色加工工場を持っていることが多い。

1990年代に入って、大邱の比較的規模の大きい企業のなかには、先に触れたように染色加工部門はもちろん、原糸製造部門にまで進出して一貫生産体制を構築する企業も出現した。韓国内のポリエステルフィラメントメーカー16社の98年末時点での生産能力は年間約180万トンであるが、90年代に新規

図3 合纖長纖維織物の生産工程



(出所) 筆者作成。

参入した4社が60万トンを占めている。そしてこれら4社はすべて織物業からの進出なのである。

例えばA社の場合、1967年に織物の下請業者としてスタートし、70年代に入って自ら輸出をてがけるようになった。技術面では、70年代には日本商社の機械販売サービスの一環として派遣された、すでに定年退職した北陸の製織技術者を受け入れていた。また日本の織物メーカーへの見学もしばしば行った。その間、ポリ長織物の生産・輸出で順調に成長し、78年には政府から輸出100万ドルの表彰を受けるまでになった。80年代に入ると銀行融資へのアクセスも比較的容易となり、83年には染色加工工場を設立し、加工までの一貫生産体制を構築した。90年代末にはWJL600台、レピア機60台を保有する業界トップクラスの企業にまで成長した。98年には年産6万6000トンのポリエステルフィラメント工場をスタートさせ、川上工程への進出を果たした。外販もしつつ織物生産用原糸の5割を自社でまかなう体制を構築している。

一貫化が指向される理由としては、染色加工部門の場合、次節で述べるように専門業者が零細で経営も不安定であり、こうした業者に外注するよりも自社で加工したほうが安定した品質を確保できることがあげられる。原糸部門については、織物メーカーと原糸メーカー間では原糸の価格・納期等をめぐって常に摩擦が生じているとされ、原糸の安定供給が織物メーカーの川上

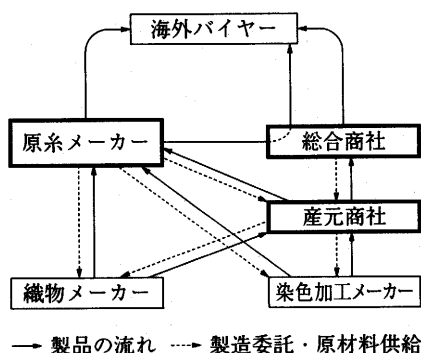
進出の大きな動機となったと考えられる。また先に触れたように多くの織物メーカーが特定品目の大量生産体制をとっており、川上・川下進出もほぼその品目にのみ合わせた形で行えばよいため、技術的に比較的容易であったとみられる。

しかしその一方で、1990年代前半の大邱では生産が拡大するなかで産地としての裾野が広がる動き、すなわち撚糸やサイジングの専門メーカーも確実に増加した。革新織機の導入によって織物メーカーの投資負担が過大になり、比較的規模の小さいメーカーの場合、各工程の設備をそろえることが困難になっていた。そうしたなかで準備工程には織物業のような政策的な参入規制もなかったことから、専門メーカーの新規参入が増加したのである。例えばサイジング企業B社の場合、公務員であった社長が1987年にストレッチ織物とサイジングの賃加工を始めた。89年にはサイジング専門企業となり、93年と97年には最新鋭の設備を1台ずつ導入し、現在は13～14社の織物メーカーと取引をするようになっていく。80年代半ばまではサイジング専門メーカーはきわめて少なかったが、99年には90社が合計250台の設備をもつまでになっているという。

3. 輸出ネットワークの形成と輸出企業志向

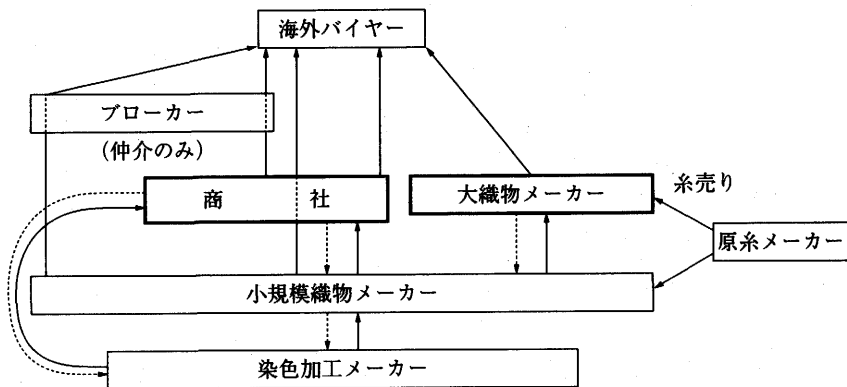
図4、5はそれぞれ北陸と大邱の生産から輸出までの経路を示したものである。一目見てわかるようにその構造は大きく異なっている。繊維業界では、自らのリスクの下に製品を企画し、製造を組織化する役割を担う存在を「コンバーター」という。北陸においてコンバーターの役割を担っているのは商社・産元問屋、そして原糸メーカーである。日本には「賃織」と呼ばれる織物メーカーへの委託加工ビジネスが定着しており、原糸メーカーが自らの糸を供与して製造を委託、製品を受け取って販売する「チョップ」、それに商社や産元問屋が糸を手配して同様の製造委託を行う「アンブラ」と呼ばれる二つの取引形態がある。その取引関係はかなりの程度固定的であり、特に原

図4 北陸の生産・流通構造



(出所) 筆者作成。

図5 大邱の生産・流通構造



(出所) 図4と同じ。

糸メーカーはPT (Production Team) と呼ばれる製品開発も共同に行う強固な系列関係を織物メーカー、そして染色加工メーカーとの間につくりあげた。

大邱の場合、このコンバーターの役割を担っている代表的な存在は織物メーカーと商社である。これらコンバーターが自ら製造を行うか、あるいは他

企業に製造を委託することによって、多様かつ大量のオーダーに対応している。自ら織物生産を行うコンバーターの典型例は、先にあげたA社である。A社は取扱量のなかで、自社生産以外に製織、染色加工のそれぞれ3割を下請業者に委託している。準備工程も含め、合わせて100社に製造・加工を委託している。ただしいずれの会社もA社の専属ではないという。取扱量の約半分は他の貿易商社や仲介業者をとおして販売するが、残りの半分はポーランド、サウジアラビア、アメリカ（ニューヨーク）、トルコにある支社を通じて現地のバイヤーに直接販売している。

1990年代前半の大きな変化は、輸出商社が増加するとともに比較的小規模のメーカーも直接輸出に相次いで乗り出していることである。輸出専門商社であるC社は、業界団体に長く勤務していた社長が、1994年にそれまで培ってきた人脈を生かして創業した会社である。主に日本向けの輸出を行っている。比較的定番の製品はオーダーの品質・デリバリーの条件をチェックして生産を他企業に委託し、生地最終検査に立ち会う。自ら管理を行うのが難しい品種の製品については、その製品を得意とする他会社取引をすべて移し、コミッションのみを受け取るという。

また織物メーカーであるD社は91年に三つの企業の賃加工から事業を開始した。当初はポリエステル・ジョーゼット織物を製造していたが、95年頃にスパンデックス⁽⁶⁾織物に転換した。これに先立つ94年に「ローカル輸出」⁽⁷⁾と呼ばれる間接輸出を始め、現在は知り合いのブローカーの仲介で直接輸出も行っている⁽⁸⁾。20台の織機で月産20万ヤードを生産しつつ、強撚織物など月50万ヤードを三つのメーカーに下請けに出している。

E社は大手企業系列の染色加工工場に勤務していた創業者が、77年に染色加工の賃加工から始めた会社である。91、92年頃から織物メーカーに製織を委託し、自社内で加工してローカル輸出を行う業務を始めた。現在、売上げの9割は25、6社ほどの顧客からの発注による染色の賃加工であるが、輸出も国内商社向けのローカル輸出とともに、アメリカの商社への直接輸出も行っている。製織も一時期行っていたが、売れ筋の商品が保有織機と合わなく

なってしまう、現在は稼働していないという。

このように1990年代に入って小規模の織物専門商社が多数生まれ、またメーカーは賃加工→ローカル輸出→直接輸出というステップを踏んで輸出業務に相次いで参入するようになった。その結果、80年代中盤には約120社であった大邱の商社登録企業数が、97年には750社にまで膨れあがることになったのである⁽⁹⁾。

その背景としては、輸出チャネルが多様になり、海外市場へのアクセスが容易になったことがあげられる。大邱の織物業は、60年代半ばの輸出開始時には販売を中国・インド系商人に大きく依存していた。70年代に主要市場である日本・中東市場にアクセスするには日本の商社を通じてしか事実上不可能であった⁽¹⁰⁾。しかし、70年代後半から、海外に支店網をもつ総合商社が合長織物事業に進出したこと、さらに有力織物メーカーが海外に販売拠点を設立したことなどにより、韓国独自の海外販売ネットワークが徐々に形成されていった。さらに、90年代に入ると中東や香港といった合長織物の主要市場において現地バイヤーと韓国企業を仲介する韓国人ブローカー群が形成され、韓国内で海外市場と国内織物業者を仲介するブローカーとの間で国際的なネットワークが構築されるにいたった。このネットワークの仲介により、大邱の比較的小さな商社や織物メーカーも直接輸出を行うことが可能になったのである。

既存の大メーカーの販売拡大に加え、こうした大邱の輸出メーカー・商社の参入により、海外市場では韓国企業の間で激しい販売競争が繰り広げられた。それは日本商社の繊維担当者から「韓韓戦争」と称されるほど激しいものであった。このように輸出ネットワークの拡大に伴う生産体制の多様化、および輸出企業同士の激しい競争が、90年代の輸出の急拡大を支えることになったといえる。

第3節 1990年代後半以降の長期低迷と構造転換の必要性

以上のように、1990年代前半の輸出急拡大のなかで、大邱織物産地は規模の大きさ、一部工程の内部化という企業の特徴を強化するとともに、販売チャネルの多様化を果たしてきた。

ところが、1996年以降、外部環境の激変により大邱産地は好況から一転して不況に陥った。この不況は2000年に至るまで続き、長期化の様相を呈している。今後大邱織物業が再び成長していくには、これまでの構造では明らかに限界があり、転換していく時期にきていると言えよう。以下では、不況の要因とそれによって顕在化した大邱の問題点を明らかにしていく。

1. 外部環境・競争条件の変化

(1) 中国市場の収縮と通貨危機

大邱が1990年代半ばに輸出成長の鈍化に見舞われた直接のきっかけは、中国における密輸入取締りの強化であった。その背景には中国国内の景気がかけりを見せるなかで、国内の合成繊維産業および同織物業を保護しようとする中国政府の方針があったとみられる。これによって香港向けの輸出が大きく落ち込むことになった。それまで続いた輸出増大のなかで、各企業は大ロットの受注に対して迅速に対処することができるよう、多くの在庫をかかえるようになっていった。企業は輸出の落込み・受注減に直面したが、WJLをはじめ革新織機は連続運転によってはじめて低コスト生産が実現できるため、稼働率を下げるができず、生産調整は進まなかった。各企業ともそれまで積極的な設備投資を行うべく多額の借入れを行っていた上に、在庫の累増により負債がいつそう増大し、96年半ばから織物メーカーの倒産が相次ぐことになった。

1997年に韓国のみならず東アジア全体で通貨危機が発生したことが、これ

に追い打ちをかけた。アジア全体の織物需要が縮小するとともに、合長織物の生産国である日本、インドネシアも韓国と同じような状況に陥り、その結果国際的に合長織物が供給過剰となって97年半ばから国際価格が大きく下落してしまったのである。

(2) 後発国の追上げ——インドネシア

中国市場が拡大を続けるなかでは目立たなかったが、織物景気の沈滞化のなかで顕在化したのが後発国の追上げである。そのなかで最も成長が著しいのはインドネシアである。日本・韓国における北陸、大邱同様、インドネシアでは西部ジャワにあるバンドンが合繊織物の集積地となっている。バンドンは元来サロンと呼ばれる綿織物の産地であり、1970年代から日本商社との密接な結びつきをもって輸出に乗り出していた。80年代後半になって、中東市場向け合繊織物輸出をめぐる韓国との競争に敗れた日本の商社が、新たな生産基地としてバンドンに着目し、現地の織物メーカーに技術・資金支援を行って生産を委託したことが発展のきっかけとなった。これらバンドンの織物メーカーの大半は、大邱の上位企業と同等の生産設備をもち、しかも準備工程から製織、染色加工部門までの一貫生産を行っている（表4参照）。そして自らコンバーターとして、日本商社や中国系・インド系商人の仲介を得つつ輸出を行っている。一部下請けに出す例はあるものの、自社生産・販売が基本である。国内にコンバーターとしての輸出専門商社は多くない⁽¹¹⁾。

これまで大邱は、企業レベルでの大規模・一貫生産体制による低コスト生産を競争力の源泉としてきた。しかし、バンドンは労賃が安い上に、大邱以上に大規模生産を行うことにより、生産コストは大邱よりも低かった。しかも、一貫生産と比較的単純な流通構造によって、大邱以上のクイックデリバリーが可能になっている。この結果、特に中東向けの薄地プリント織物については、大邱はバンドンに徐々に市場を侵食されていった。

それでも1990年代前半は、中国向け市場の急拡大等により注文に追いつかないほど十分な販売先があった上に、大邱はバンドンよりも長い経験があり、

一定程度の製織技術・染色加工技術を蓄積していたため、無地染め織物については大邱が競争力を保持していた。他方、80年代後半に大邱に輸出市場を奪われた格好になった北陸は日本の内需市場に販売先をシフトし、90年頃には原糸メーカーと織物メーカー、染色加工メーカー間の緊密な協力関係、いわゆるPTを中心に、「新合繊」と呼ばれる新しい織物を開発・市場化することに成功した。その結果、90年代前半には北陸——国内市場中心の新合繊、大邱——中国市場・無地染め中心、バンドン——中東市場・プリント織物中心という国際分業関係が成立したかにみえたのである。しかし、97年の通貨金融危機の発生を契機に世界の主市場での需要が減退し、各産地とも生き残りのために採算を度外視した輸出攻勢をかけたため競合関係が激化し、97年半ば以降、合繊長繊維織物の国際価格は暴落する結果となってしまった。

2. 不況により顕在化した問題点

(1) 大量生産体制と技術蓄積の未成熟

不況に陥ってから大邱企業間の競合関係は激しくなり、各企業とも先を争って廉価販売を行うようになった。ここで浮き彫りになったのは、これまで大邱が定番品の大量生産に偏っており、製品差別化が十分でなかったということである。大邱の織物メーカーは設備拡張を進めるとともに、成長すると準備・製織・染色加工の各工程の一貫生産体制を構築することを志向してきた。1990年代に入ってから一部企業では原糸製造部門にまで進出する動きをみせた。一貫体制は同一品種を大量に生産するには効率的であるが、需要変動への対応には弱く、各工程での技術蓄積はどうしても遅れがちになる。もちろん、産地全体でみれば工程ごとの専門メーカーは多数存在し、前節でみたように生産量の拡大にともなって専門企業の増加がみられる部門もあるが、技術的な蓄積という点でみるとまだ問題をかかえている。

製品差別化という観点から各工程をみると、製織部門はWJLなど革新織機の普及により装置産業的色彩を強め、織物自体の品質には大きな違いが生じ

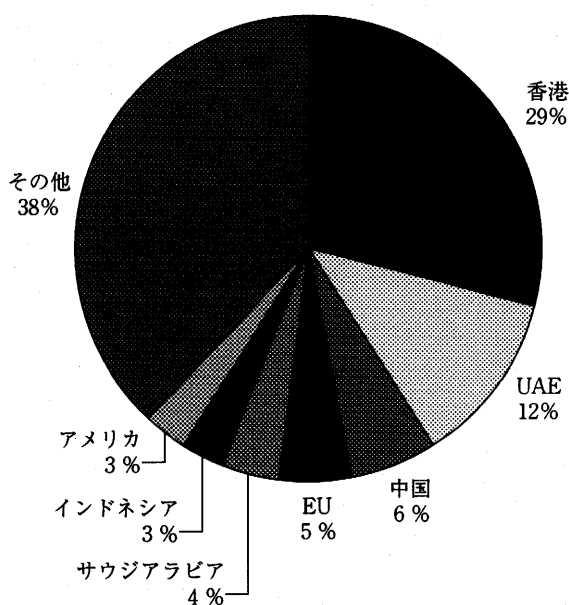
にくくなっている。また合長織物の場合、製品差別化といっても織り方そのもののバラエティはそれほど豊富ではない。結局、差別化の鍵となるのは染色部門、それに原糸部門となる。しかし、大邱の場合、染色部門が脆弱であることが常に課題として指摘されている。大邱の染色加工メーカーは先に述べたE社のような企業を例外として、全般に小規模の企業が多い。1990年代の輸出拡大期は成長のチャンスであったはずだが、企業規模の拡大と技術蓄積は十分になされたとは言えなかった。

染色加工企業が小規模である理由として考えられるのは、これまで大邱が発展を遂げるなかで担ってきた国際分業上の地位である。北陸の補完的生産基地として拡大を遂げた70年代に、大邱は生機（きばた）と呼ばれる未染色・未加工の原反を日本向けに輸出し、日本で加工して中東等に再輸出することが多かった。そのため生産構造のなかで染色加工部門のひとり立ちが遅れる形になってしまったのである⁽¹²⁾。

さらに需要が拡大を続けた90年代前半に事態を深刻にしたのは、排水汚染に伴う摘発の影響である。91年に発生した、大邱の西を流れる洛東江のフェノール汚染事件⁽¹³⁾など、90年前後には水質汚染をめぐる問題が相次ぎ、住民の環境問題に対する意識も高まったことから、90年代には工場排水に対する規制が大幅に強化された。しかし、大邱の染色加工業者は零細企業が多く、十分な浄化装置を設置できるほどの余力はなく、環境設備投資を奨励するような政策も十分に実行されなかった。染色加工業者は違法に排水を続け、結局は摘発・廃業に追い込まれるケースが続出し、大邱内の染色加工能力が絶対的に不足する事態まで発生してしまったのである。

原糸部門の場合、新たな製品の開発のためには、それ自身の開発力に加え、織物メーカーや染色加工メーカーとの緊密な協力関係が不可欠である。しかし、大邱では1970年代から原糸メーカーによって系列化の試みがなされたにもかかわらず、十分に成功しなかった。むしろ先に述べたように、これまで原糸メーカーと織物メーカーの間では、原糸の価格や供給量をめぐって摩擦が絶えなかった。結局、密接な産業全体での協力関係による開発体制の構築

図6 韓国の合成繊維長繊維織物の輸出先（1995年）



（出所）韓国繊維織物輸出組合。

は形成できずにいるのが実情なのである。

（2）特定市場への依存

今回の不況で改めて明らかになったのは、韓国の合長織物輸出が特定市場に著しく偏っていた、という事実である。図6は1996年時点での韓国の合長織物輸出の仕向け先を表わしている。香港・中国向け輸出が全体の約35%、中東向けが約16%と大きなシェアを占めている。前節で指摘したような90年代に形成された国際的な販売ネットワーク・多様な輸出チャネルも、結局はこの2地域に大きく依存しており、世界各地に分散した輸出構造を形成できていなかった。その結果、大邱の景気はこの2地域の市場動向に大きく影響を受けることとなってしまったのである。先に述べたように、95年の中国当

局による密輸取締り強化により香港向け輸出は大きく落ち込むこととなった。中国向けの直接輸出も国内需要の鈍化、輸入原材料に対する予置金制度導入の動きなどにより、大幅に増加させることはできなかった。加えて、通貨危機が98年に入ってロシアに波及することにより、ロシアへの織物中継基地の役割をも担っている中東市場の需要も大きく落ち込んだ。2地域の需要低迷はそのまま大邱の不況を呼ぶ結果となってしまったのである。

2地域への依存の影響は、単に需要量の変動のみではない。市場が限定されたことにより、製品構成上の偏りが固定化されてしまった。すでに述べたように、大邱織物業は1970年代後半に日本商社のネットワークの下で、北陸を補完する中東向け生産基地としての役割を担うことになった。そこではジョーゼットなど薄地の強撚糸織物が主であり、また先に触れたように生機のまま輸出されるものも多かった。そのため、大邱で生産される織物は薄地強撚糸織物に限定されてしまうととも、染色加工部門の発展が相対的に立ち後れることとなった。90年代に主な市場となった中国市場向け輸出も薄地強撚糸織物が中心となり⁽¹⁴⁾、大邱の製品構成はますます固定化されることとなった。しかも品質よりも価格と量、納期が重視されたため、比較的技術蓄積のある企業も、技術を生かすよりも量的拡大に走ることになった。ある企業の場合、検査に伴うコストよりも品質不良に伴うペナルティのコストが安い⁽¹⁵⁾ため、最終検査工程を省略してしまったという⁽¹⁵⁾。不況に陥った後、大邱産地は高付加価値化や交織織物・複合織物など多品種生産への転換の必要性が唱えられているが、大邱の生産体制が、定番品のポリ長薄地強撚糸織物に特化してしまっており、スムーズな転換がなかなかはかれずにいるのである。

(3) 「柔軟な専門化」への課題——多様な市場へのアクセスと企業間協力の促進

産業集積形成のメリットとして、しばしば「柔軟な専門化」(flexible specialization)があげられる。専門性をもった企業が集まり、それら企業がさまざまな形で結びつくことにより、需要の多様性、そして需要の変化に迅速に

対応できるというのである。この意味からすると、大邱の織物業は「柔軟な専門化」をもっているとは言えない。今後大邱がこのような構造をもつには、どのような条件を満たす必要があるのだろうか。

伊丹敬之が提出した産業集積が持続する条件⁽¹⁶⁾を一つの軸として、これまでの議論を整理しつつ、今後の大邱の課題を考えてみよう。伊丹は、集積が持続する条件としてA需要搬入企業の存在、B分業集積群の柔軟性、をあげ、特にBの柔軟性をもたらす条件として、(1)技術蓄積の深さ、(2)分業間調整費用の低さ、(3)創業の容易さ、をあげている。さらに伊丹は、この柔軟性条件を満たしやすくする分業・集積のあり方として、①分業の単位が細かい、②分業の集まりの規模が大きい、③企業間に濃密な情報の流れと共有がある、の三つを提示している。

大邱における柔軟性の脆弱さは、柔軟性をめぐる三つの条件のなかで(1)技術蓄積の深さ、に最も問題があるといえる。そして技術蓄積を阻むものとして指摘できるのが分業集積のあり方のなかの、①不徹底な分業と、③企業間の情報の流れ・共有の弱さである。有力企業はみな一貫生産を志向しており、需要変動への対応や工程ごとの技術蓄積には問題をかかえている。また専業企業間でも、原糸製造・製織、染色加工の各部門が互いに協力し、情報交換を密にすることによって製品差別化をはかることが可能になるが、大邱では前節で見たようにこうした関係を構築できていない。企業間協力を通じた各工程間コーディネーション・技術蓄積を、今後いっそう進める努力が求められていると言えよう。

大邱における「柔軟な専門化」への課題として次に指摘できるのは、伊丹の言うA需要搬入企業の存在、つまり市場とのアクセスの問題である。そしてこの市場アクセスの問題が、伊丹が示したB柔軟性条件の(1)技術蓄積の深さにも大きく影響を及ぼしていると考えられるのである。前節で述べたように、大邱織物業の発展は、1970年代後半に日本の商社を中心とした生産ネットワークに取り込まれ、北陸を補完する生産基地としての役割を担うことによって達成された。そこでは中東向けの強撚糸薄地織物の輸出が主であり、

他の製品を生産し技術を蓄積する機会が少なかった。しかも生機輸出が多かったために、染色加工部門の発展も立ち遅れてしまった。80年代に入って中東市場、さらに90年代には中国市場に独自の販売ネットワークを構築することに成功したが、多様性には乏しい特定市場に依存する構造は、現在にいたるまで変わっていない。多様な市場へのアクセスと企業間の差別化をいかにやるかが、大きな課題となっているのである。

おわりに

以上で見てきたように、大邱は安い労働力と比較的大きな企業規模によって競争力を確保し、日本の北陸産地の補完的生産基地として発展を遂げた。1990年代に中国という巨大な市場が出現して輸出が急拡大を遂げるなかで、大邱産地は大規模生産と生産一貫化をいっそう推し進めるとともに、輸出機能を有する企業の増加と輸出チャネルの多様化を実現した。しかし、中国市場の収縮・アジア通貨危機の発生を契機に、特定市場向けの大量生産が中心という限界が表面化することとなった。今後は、多様な市場へのアクセス、さらに企業間協力の推進による技術蓄積の促進が求められている。

関満博は、日本の地方に位置し、特定品目の低コスト量産、需要地から遠く見込み生産、生産者の同質性、といった特徴をもつ日用消費財中心の産業を「地方工業」と呼んだ⁽¹⁷⁾。関は、オイルショック以降、これら産業でのコスト中心の生産は限界に達して東アジアへの移管が進み、各産地では大都市の多様かつ変化の激しい需要に柔軟に対応できる「大都市工業」への転換が試みられているとしている。大邱はこの「地方工業」と同様の性格をもっているといえるが、大邱が日本の北陸産地の補完的生産基地としての役割から急成長を遂げたことを考えると、その類似性は当然ともいえる⁽¹⁸⁾。むしろ、大邱、そして同様に日本からの生産移管を受けた東アジアの産業は、日本以上に「地方工業」の特徴を強くもち、産業集積としては脆弱さをかかえてし

まっている可能性がある。日本を中心として先進国から東アジアへの産業移管は、マーケティングや生産・流通全体のコーディネーションは先進国企業に依存し、生産、またはその一部分のみを担う存在として始まったからである。NIES企業を中心に独自販売網の構築をはかっているものの、まだ十分とはいえないことは大邱の事例からも明らかであろう。

大邱では長期にわたる不況を打開するため、産業集積としての柔軟性を高める試みがすでに始まっている。具体化された試みのなかで最も大きいのは、金大中大統領のイニシアチブによって始まった官民共同による「ミラノプロジェクト」である。これは1999年から2003年までの間に総額6800億ウォン(約680億円)を投資し、大邱・慶北地域内の繊維企業の設備近代化・技術開発等に資金的援助を行うとともに、新製品開発センター・染色デザイン実用化センターなど共同施設を設けて大邱繊維企業の競争力の底上げをはかるものである⁽¹⁹⁾。総花的なきらいがあるが、一つの特徴としてこの他に染色業者の低公害・低エネルギー型施設導入支援など、先に述べた脆弱さが目立つ染色加工部門について意識的に改善しようとする姿勢がうかがえる。第2に、アパレルバレーの造成によるアパレル企業の大邱誘致、ファッションデザイン開発支援センターの設立、さらに繊維総合展示場の建設など、川下部門との連携の強化を明確に打ち出している。

これまで述べてきたように、大邱は限定された輸出市場のみに特化して成長してきた。輸出比率は70%以上ときわめて高く、国内の川下部門との連携は弱かった。国内のアパレル部門はその代わりにかなりの量の原材料を海外から調達してきていた。多様かつ変化する需要への対応力をつける意味で、国内市場とのリンケージはきわめて重要であることは間違いない。しかし、すべてを大邱に誘致しようとするということについては問題も多いと思われる。アパレル産業、特にファッション性の強い製品については、多様かつ膨大な情報との密接な結びつきが重要であり、ソウルのような大都市に立地するほうが望ましいと考えられるからである。昨今、ソウルの東大門市場がファッションのメッカとして復興を果たして注目を浴びているだけになおさらであ

る。単に誘致するのではなく、いかにしてソウルのアパレル業、さらには非衣料分野において国内のその他産業との情報経路を構築していくか、その方法を模索することこそなによりも必要になっている。

- 注(1) 本節は、特に断らないかぎり、以下の文献に基づく。繊維技術振興院『大邱繊維産業史』1990年；大邱市史編纂委員会『大邱市史』（第三巻：産業・経済）1995年；韓国繊維産業連合会『繊維年鑑』各年版（いずれも韓国語）。
- (2) 1998年3月、後述する大邱現地調査での輸出商社C社社長の談による。
- (3) 1998年2月、日系商社ソウル支店でのインタビュー。
- (4) 本節は、1998年3月と99年9月に筆者が大邱で行った現地調査に基づく。なお北陸について詳しくは、安倍 誠「東アジア繊維産業の国際分業と生産・流通構造——日本・インドネシア合成繊維長繊維織物業を中心に」（丸屋豊二郎編『アジア国際分業再編と外国直接投資の役割』アジア経済研究所、2000年）を参照。
- (5) 革新織機とは、横糸を従来の織機のような杼（ひ）以外の方法で飛ばすことにより、高速化を実現した織機をいう。ウォーター・ジェット・ルームは横糸を水流で飛ばすのに対し、エア・ジェット・ルームは空気圧により飛ばす。レピア機はスチールテープまたはロッドによって横糸を縦糸に導入する。
- (6) ポリウレタン糸のことで、ゴムのように弾性がある。
- (7) 輸出企業が納入企業に国内信用状を発行し、それに基づいて納入企業が輸出企業に販売する制度。輸出チャネルをもたない企業や、部品・原材料納入企業に利用されている。以前は、国内信用状をもとに低利の輸出金融を得られるというメリットもあった。織物の場合、国際繊維取極め（MFA）に基づいてクォータを設けているアメリカ・欧州向けの輸出にクォータを保有していない企業が保有企業にローカル輸出を行う例も多い。
- (8) ローカル輸出の場合、当該企業の売り先はあくまでも国内の輸出業者であり、輸出に伴うリスクは輸出業者が負う（ただし販売はドル建てなので、為替リスクは負うことになる）。直接輸出の場合、ブローカーを通していても輸出業務はすべて当該企業が行い、ブローカーはコミッションを得るだけである。
- (9) 大邱慶北開発研究院『大邱・慶北繊維産業構造改善方案』（韓国語）1997年、19ページ。
- (10) 韓国銀行大邱支店・大邱商工会議所・大邱銀行『大邱地域繊維工業実態—現況と問題点対策』（韓国語）1974年、49ページ。
- (11) バンドンについて詳しくは、安倍、前掲論文、208-216、219-220ページ参

照。

- (12) 1996年の時点でも、韓国の合長織物輸出において生機輸出は約15%を占めていた。日本テキスタイル輸出組合『台湾・韓国繊維市場調査報告書』1997年、39ページ、を参照。
- (13) 1991年3月には、洛東江上流に位置する亀尾工業団地内の斗山電子が、放流したフェノールによって下流にある大邱の水道水が汚染し、大邱市住民の85%が2,3日間にわたって水道を利用できなくなった。この問題について詳しくは、服部民夫「韓国——大邱水質汚染事件」(小島麗逸・藤崎成昭編『開発と環境——東アジアの経験』アジア経済研究所、1993年)参照。
- (14) 中国向け輸出も薄地強撚糸織物中心となったのは、生産体制がすでに薄地強撚糸織物向けに形成されていたことに加え、厚地加工糸織物の分野では台湾が競争力を有していたためと考えられる。台湾も中国市場の収縮の影響を被ったが、厚地加工糸織物の国際市場で有力な競争相手が多くなかったため、韓国に比べると打撃は小さかったと言える。
- (15) 1996年7月、ソウルの日本人繊維関係者からのインタビュー。
- (16) 伊丹敬之「産業集積の意義と論理」(伊丹敬之・松島 茂・橋川武郎『産業集積の本質——柔軟な分業・集積の条件』有斐閣、1998年)。
- (17) 関 満博『地域経済と中小企業』ちくま新書、1995年、第一章、および本書第1章を参照。
- (18) 北陸は、先に述べたように原糸メーカー・染色加工メーカー・織物メーカーが一体となった生産・開発体制をもち、オイルショック、および1980年代後半の円高を経てこの体制を強化して、単純な「地方工業」からの脱却をはかってきたといえる。しかし、大量生産体制からは脱却できず、90年代半ば以降、前節で述べた「新合織」が韓国などでもコピー製品がつくられるようになり、日本の不況が長期化すると、北陸も厳しい状況に陥った。第2節で述べたような日本の生産・流通体制も維持が困難になり、原糸メーカーのPT絞込みとアパレル業界との連携、織物メーカーによる非衣料分野の企業との直接提携など、新たな動きが始まっている。詳しくは、安倍、前掲論文、217-219ページ参照。
- (19) 大邱市発行パンフレット『大邱繊維産業育成のためのミラノプロジェクト』1999年。