

結 論

ここでは、調査の結果をまとめて今後の韓国の企業間分業構造が日本のような下請関係を構築することができるかどうかを検討し、韓国機械産業の部品・下請メーカーとしての中小企業が今後どのような方向に発展しうるかについて若干の考察を行って結論とする。

1985年に円高が始まったときには、日本から韓国に部品調達のため数多くのミッションがやってきた。その時点で日本企業は、韓国からの部品調達を真剣に検討していたに違いない。しかし、実際には部品調達はほとんど始まらなかった。なぜなら、韓国の部品メーカーは日本が期待した技術力を持ち合わせていなかったからである。

この結果、日本企業はむしろ東南アジアに進出し、分業関係を強化する方向に力をいれた。また、日本企業の韓国からの輸入も1990年以降は減少傾向がみられ、むしろ東南アジアの日系企業からの輸入が増加した。したがって、国際産業内分業指数を作成してみても明らかなように、日韓の国際分業はむしろ低下しているのである。

この原因をみると、在韓日系企業の撤退や、昨今の賃金の急上昇の影響もあり韓国からの調達が割高となったこと、なおかつ東南アジアの日系企業が操業を開始し始めるに及び、その品質が韓国に劣らず優れていたことがあげられる。短期間に立ち上った東南アジアの日系企業が10年近くになる韓国の中小企業よりも品質において優れていたということは、注目されなければならない。このことは、技術の向上や品質の向上は、単に時間の関数ではないことを示しているのである。

ここで、韓国の調査結果をまとめて日本の下請構造と韓国の下請構造の違いを明らかにしてみたい。

日本が現在みられるような下請構造を構築した背景には、中小企業の数の多さや中小企業の相対的な賃金の低さという条件があった。他方韓国では、中小企業系列化促進法が下請取引を強制するかたちで下請構造を形成し始めた。それが実際に効果をもったのは、1980年代に入ってからである。したがって下請構造ができたのは、この10年ぐらいの間である。

下請企業の特徴としては、日本に比べると独立型の中小企業が多く、専属型の下請企業が少ないことである。今後韓国も、独立型から専属型を強める可能性がある。その理由は、専属型のほうが現在の韓国中小企業にとってメリットが大きいからである。すなわち、特定親企業の傘の下で仕事を受けるほうが、設備投資や生産技術のノウハウの移転、マーケットの安定といった側面で親企業の各種ネットワーク、資源を活用できるからである。

すでに述べてきたように、品質管理水準の点からみると、専属型が工程内不良率、返品率ともに最も低く、良好なパフォーマンスを示している。これは専属型の下請企業のほうが、納入先からのコントロールも強くなるし、大企業の専属下請企業である場合は、品質管理水準も厳しくなるため工程内不良率を下げ、かつ返品率を少なくする方向へすすんでいるためとみられる。また海外企業との取引についても「十分対応できる」と回答しているのは専属型が最も多く、その他のタイプの企業は、海外企業との取引にかなりの企業努力が必要とみられる。海外からの技術導入経験も、下請け比率が高くなるほど技術導入の経験のある企業が増している。

価格決定は親企業主導で行われ、これは日本と同じである。日本においては、製品開発の段階で完成品の目標価格が決定され、個々の部品については企画原価、設計目標原価が設定される。一般にこの企画原価は非常に厳しいものであり、これをクリアしていくためには親企業と下請企業が一体となってVA（価値分析）、VE（価値エンジニアリング）が行われる。韓国においても同じようなことが行われ、この段階で親企業から移転される技術やノウハ

ウは大きい。

他方、親企業にとっては、設備投資負担や生産能力の増強、各種リスクの分散など下請発注のメリットは大きい。しかし、日本と同じ程度にまで専属型企業が増えていくのかどうかはわからない。

こうしてみると、現在の韓国の下請取引関係は独立型が多いという点で、日本のように縦型の支配従属関係は強くないものの、今後日本的な縦型関係をより強める傾向にありそうである。このように大企業が中心となって中小部品下請企業が協力会を形成し、技術交流や情報の交換を行う状況が長期的に続いて、中小企業にノウハウが移転していけば、中堅中小企業が成長してくる可能性は十分ある。その時点で中小企業系列化促進法は、その役目を実質的に終えることになろう。

現在日本は、世界に散らばる日系企業との分業を活発化させている。そしてそのネットワークの上には韓国企業は登場してこない。したがって、現在の日韓分業は、むしろ縮小傾向にあり、日本は日系企業間の分業体制を構築し、韓国は韓国の分業体制を構築する方向に向かっている。東南アジア地域では、日本のネットワークと韓国のネットワークが製品のグレード別に二層構造を形成しつつあり、日韓のネットワークが交差して形成されてはいない。

しかし、韓国にいくつかの中堅中小企業が育つ可能性は高く、その段階で二層構造は崩れる可能性も十分にある。しかしそれはここ2、3年のことではない。したがって、日韓貿易赤字を解消するには、韓国が従来どおり国産化の努力を続けつつ、独自の概念で製品を開発し、日本とのすみわけを考えていく必要がある。その製品は全く新しい概念の製品でなくても、品質が良く価格が安い等の特徴をもっている必要がある。

注(1) 韓国の中小企業政策の変遷については第1部でも述べられているが、韓国の電子・電機産業の下請中小企業の現状に限って、拙稿「韓国における電子・電機産業の部品調達状況とその問題点」(北村かよ子編『NIEs 機械産業の現状と部品調達』アジア経済研究所、1991年)も参照されたい。

(2) 調査は1989年11月から1990年2月に郵送法で実施した。調査対象は韓国内の電

子関連企業（電子部品および下請企業）が300社，工作機械関連企業（セット・メーカーは除く）が200社の合計500社である。なお，回収数は電子関連企業が85票，工作機械関連企業は58票の合計143票（有効回収率28.6%）である。

- (3) 商工中金調査部『新しい分業構造の構築を目指して一円高下の下請機械工業の新展開』，1989年3月。