

第12章

結論：国際分業の4類型と決定要因

伊東 誼・水野 順子

結論を述べるにあたり、これまで述べてきた各章について簡単に要約し結論を導き出すことにしよう。まず総論で日本とアジア諸国の棲み分けを考えるにあたり、棲み分けの境界線はどこにあるのかについて比較優位を分析し明らかにした。技能が技術革新により設備に置き換わったため、この領域は日本に比較優位がなくなったことを示した。日本の比較優位は、設備のみでは製造できない製品分野にあり、それは熟練技能が必要な分野である。しかしながら、その分野の需要は大きなものではないので、すべての企業がそこで生き残れるわけではない。棲み分けの境界線が設備で代替できない熟練の分野であることを踏まえ、それぞれの比較優位を生かした国際分業が可能ならずであると述べた。

第Ⅱ部では工作機械を取り上げ、アジア地域の工作機械産業の強みと弱みを分析した。第1章の日本は、内需が縮小し、とくに内需に依存していた中堅企業の経営が困難な状況にあることを明らかにした。日本企業は、技術レベルは高いが、価格競争力を喪失しその解決の方法がみえない状況にある。第2章の台湾は、もともと内需が小さいので輸出依存度が高いという特徴をもち、生産における分業が、日本に比べてもより分化された構造をもっていた。近年はこの分化された生産分業が外延的に中国へ拡大している。これはコスト高を解決すると同時にできるだけ需要を確保するために生まれた解決方法である。台湾の事例は、日本の中企業にも参考になろう。第3章の韓国

は、マシニングセンタとNC旋盤の機種で国際競争力を高めて、日本と競合状態に入っている。この分野は日本から技術導入して成長してきた背景があり、日本の市場を確実に追い上げる。近年韓国企業は研究開発に力を入れているが、新しい分野を見いだすにはまだ時間がかかるとみられ、しばらくは日本を激しく追い上げるとみられる。他方、第4章の中国は内需が急激に拡大し、NC工作機械の需要が拡大している。しかしながら、中国企業にはNC工作機械生産の技術がなかったため輸入依存度が高く、中国企業は技術を導入して供給しようとさまざまな形態で技術導入を図っている。第5章では、日本、韓国、台湾の競合状態を組立主導の生産にあると技術から説明し、今後棲み分けを図るには日本がどのような方向へ技術の展開をなすべきか提示した。

第Ⅲ部の金型産業では、すでに新たな棲み分けへ向かい動きが始まっていることが、2001年に実施したアンケート調査結果から明らかになった。第6章で、日本の金型産業は需要が縮小すると同時に受注単価が下落し、韓国、台湾とも競合している。その結果、多くの企業は、熟練技能者の育成を行い、成果主義でより高度な製品を製造する方向に解決策を求めていることを述べた。他方、第7章の台湾と韓国の金型産業では、IT技術とCADの発達に支えられて国際的な受注を拡大し、CAD/CAMを操作できる人材を増やし、拡大する需要に対応していることを明らかにした。第8章は、韓国、台湾の金型受注が拡大した背景には、生産を装置産業化し製造できる分野を広げることがあると指摘し、しかし詳細にみれば日本と台湾、韓国には技術的格差が依然としてあり、そこに棲み分けの余地があると分析した。

第Ⅳ部は、技術革新で国際競争力が変動している環境のもとで新たなビジネス・デザインで世界的なシェアの拡大を目指している金型企業の事例を検討した。第9章はシンガポールに拠点をもつMSCグループ、第10章は日本企業X社、第11章は台湾を軸とするアメリカ・中国のネットワーク生産である。技術が平準化し、インターネットで図面を瞬時にやり取りできる状況になり、地理的距離の障害が画期的に小さくなったので、新しいビジネス・

デザインは、従来の棲み分けを根底からくつがえすと同時に、新たな比較優位を活用したビジネスが展開できることを具体的に証明している。本章では、これらの分析結果から、新しいビジネス・デザインは新たな国際分業であるとし、その類型化を行い、各類型を決定する要素について分析する。

ローカライズド・グローバリズムという条件のもとで、国をまたいで人、資金、図面、設備が自由に移動するようになると、これまでの比較優位が大きく変化し、それぞれの地域、場所の比較優位を巧く組み合わせた分業を構築した企業が生き残ることになる。それらの分業は、生産のために必要不可欠な機能をどのように分担するかによって、第2章で述べたように、以下のような基本的な4パターンに収斂できる。

(1) 工程間分業タイプ：図面を供与して部分委託する生産形式。販売市場は親企業がもつ。

(2) 製品間分業タイプ：製品が低級品と高級品の価格帯などで分割される分業形式。販売市場は親企業がもつ。

(3) 市場間分業タイプ：それぞれユーザーニーズを把握し、開発情報は親企業に提供されるが、独自に製品設計し、独自に生産販売する。

(4) アウトソーシング混合タイプ：市場の把握と製品企画ならにび製品設計と品質管理をコストにより分割し、残りを外注する。

それぞれのタイプにおいて親企業が現地子会社と分担する機能は、親企業もつ機能——それはすなわち親企業もつ人材であるが——によって規定される。それぞれのタイプでミニマムの項目をあげて人材を検討してみる。

(1) 工程間分業タイプ(タイプ1)：図面を供与して部分委託する生産形式。販売市場は親企業もつ。

このタイプは、不熟練技能者の不足を解決する方法である。工程の一部を現地子会社に移管し、少数の熟練技能者と生産・品質管理技術者を育成すれば、分業できる。

表1 工程間分業タイプの人材

	資源の保有状況	
	親企業	現地子会社
市場の把握と製品企画	○	×
製品設計技術者	○	×
生産・品質管理技術者	○	△
熟練技能者	○	△
不熟練技能者	△	○

ただし、○：保有、△：一部保有または不足、×：なし。

(出所) 筆者作成。

(2) 製品間分業タイプ (タイプ2)：製品が低級品と高級品のような価格帯などで分割される分業形式。販売市場は親企業がもつ。

このタイプは、特定製品の需要が大きい現地子会社に生産を移管し、そこで生産をして同じ製品は親企業では製造しないようなケースである。品質管理は現地が責任をもつので、タイプ1に比較して生産・品質管理技術者の重要性が増す。市場の把握と製品企画、ならびに製品設計技術者は親企業が分担する。

表2 製品間分業タイプの人材

	資源の保有状況	
	親企業	現地子会社
市場の把握と製品企画	○	×
製品設計技術者	○	×
生産・品質管理技術者	○	○△
熟練技能者	○	△
不熟練技能者	△	○

ただし、○：保有、△：一部保有または不足、×：なし。

(出所) 筆者作成。

(3) 市場間分業タイプ（タイプ3）：それぞれユーザーニーズを把握し、独自に製品設計し、独自に生産販売する。

市場は、目的別・特定ユーザー向け、または所得階層別、または地域別に分割されている。

このタイプは、市場の把握と製品企画ならびに製品設計技術者も子会社がつので、子会社といえどもほぼ独立した形態をもつ。

表3 市場間分業タイプの人材

	資源の保有状況	
	親企業	現地子会社
市場の把握と製品企画	○	○
製品設計技術者	○	○
生産・品質管理技術者	○	○
熟練技能者	○	○
不熟練技能者	△	○

ただし、○：保有、△：一部保有または不足、×：なし。

(出所) 筆者作成。

(4) アウトソーシング混合タイプ（タイプ4）：市場・製品企画と製品設計と品質管理をコストにより分割し、残りを外注する。

このタイプは、市場の把握と製品企画を親企業が担当し、製品設計技術者を現地子会社がつ。生産・品質管理技術者は、親企業と子会社がそれぞれもち、生産は完全に外注する。したがって、外注加工だけを専門に行う企業もまた別途あることになる。

表4 アウトソーシング混合タイプ

	資源の保有状況	
	親企業	現地子会社
市場の把握と製品企画	○	×
製品設計技術者	×	○
生産・品質管理技術者	○△	○△
熟練技能者	外注	外注
不熟練技能者	外注	外注

ただし、○：保有、△：一部保有または不足、×：なし。

(出所) 筆者作成。

実際には、上記四つのタイプをミックスしたタイプが派生的に多くある。

国別にタイプを決定することはできず、各企業が自社の資源の比較優位を認識し、現地の比較優位と組み合わせ、自社にあったビジネスをデザインする。

しかし、他方、このような分業を構築しなくても、どこも真似のできない製品を開発し需要を確保すれば、国際競争力を確保できることは、いうまでもない。マイナス要因である高価格を踏まえて、日本が進むべき道は、やはり「技術主導のもの作り」であろう。そのためには、価格競争での不利益を補い、それを上回る利益を見込める「製品、あるいは生産プロセス革新」を鋭意行うべきである。そのための技術政策、研究・技術開発投資が望まれる。すでにそのような方向に展開しているドイツの現状（在来形の技術主導方式と外注や世界規模の Supply Chain の利用を前提とする、新しい技術主導方式の二極化）を十分に把握すべきであろう。