

第5章

韓国・台湾における企業規模構造の変容

——「韓国は大企業，台湾は中小企業中心の経済」か——

はじめに

韓国・台湾の経済発展過程に関する先行研究においては、「韓国の工業化の担い手は……中小企業よりは財閥に代表」（倉持 [1992] p. 380）されるのに対し、「台湾経済の発展過程において，中小企業は成長の主力であった」（于 [1991] 邦訳p. 338）という認識が広く共有されている。本書においても，韓国の経済発展を分析の対象とする服部論文，笠井論文がともに，1960年代以降の発展過程の中心的な担い手として「財閥」（チェボル）に焦点を当てたのに対し，台湾を分析対象とする沼崎論文，佐藤論文では，「老板」たちの水平的なネットワークに支えられた中小企業群が，経済発展の主役として描き出されている。韓国・台湾の工業化の担い手に着目した先行研究の成果を総合すれば，概して「韓国は大企業，台湾は中小企業主体の経済」⁽¹⁾であると理解されてきた，といえるだろう。本章の目的は，両国の中心的な企業の規模を対照的に捉えるこのような認識（以下これを「通説」と呼ぶことにしよう）の妥当性を，両国の経済データに基づいて検証することにある。

以下第1節では，両国の企業の実態に関する最も網羅的な資料であるセンサス・データから，上記「通説」が検出されるか否かを検討する。この節の検討を通じて，「通説」にいうような両国の企業規模構造の対照性が，センサス・データから一定程度看取されることを明らかにする。

第2節では、両経済におけるビジネス・グループの位置を比較する。両経済の企業規模を対照的に捉える「通説」のような理解は、韓国における大規模ビジネス・グループ＝「財閥」の経済的プレゼンスが、台湾と比較して大きい⁽²⁾ことにも由来すると考えられるからである。

第3節では、両国の製造業輸出に占める中小企業の比率、および韓国・台湾における企業規模と輸出販売比率の関係を比較する。韓国と台湾の経済発展過程において、輸出の果たした役割はきわめて大きかった。「通説」の認識は、両国の輸出の担い手の相違（韓国では大企業が、台湾では中小企業が輸出の主な担い手となったこと）を反映するものであったとも考えられるのである。最後にむすびとして、今後の課題を示しておく。

第1節 センサス・データの分析

本節では、はじめに準備作業として、韓国・台湾の製造業のセンサス・データの基本的性格とアベイラビリティを整理する。センサス・データに基づいて両国の企業規模構造を比較する際の制約条件を明らかにすることが、その目的である。次いで、センサス・データに基づき両国の経済発展過程における企業規模構造の変容を比較し、「通説」の妥当性を検討する。

1. データの性格

韓国のセンサス調査⁽³⁾は、1958年から93年まで10回にわたって実施・公表されている。1968年までは実施が不定期であったが、それ以後は5年ごとに調査が行われている。本分析では、台湾のセンサス・データのアベイラビリティに合わせて、1968年以降の7時点のデータを用いた。ただし、1968年については5人未満の「零細事業所」に関する統計がないため、厳密に台湾と比較することは難しい。そこで、韓国の時系列変化をみる場合にのみ1968年以降

のデータを用い、台湾と近接時点間で比較する際には73年以降のデータのみを用いることにした⁽⁴⁾。

一方、台湾のセンサス調査は過去8回にわたって実施されている。第1回は1954年に行われ、以後61年から最近時の91年までは5年おきに調査が行われてきた。このうち筆者らが入手しえたのは、第1回調査を除く7回分の資料である。ただし1961年調査には、以後の調査で商業などに分類されるようになったサービス業的製造業が含まれており、データの性格が大きく異なる。このため、分析に際しては1966年調査以降の資料を用いることとした。

なお、本書の他章が主に1980年代後半までを分析対象としていることから、以下では韓国は88年、台湾は86年までのデータによって分析を行う。1990年代については、「むすび」において最近の変化として検討を加える。

ところで、筆者らが入手した韓国・台湾のセンサス・データは、年次ごとにデータ区分にさまざまな相違点があり、本節の分析目的に合致した時系列データを作成するに際しては多くの制約がともなった。なかでも、韓国については事業所を単位として集計したデータ、台湾に関しては主に企業を単位としたデータと、性格を異にする資料に大きく依拠して分析を進めざるをえなかったことには、とくに留意が必要である。

いうまでもなく、両経済の企業規模構造を比較するうえでは、可能なかぎり性格を同じくする資料を使用することが望ましい。しかし本節が分析の主眼とする生産額・付加価値額の企業規模別の分布を、ともに事業所ベースの統計に依拠して分析しようとするれば、比較が可能な時点は「むすび」で触れる1990年代を除けばわずかに81年の台湾と83年の韓国の1時点に限られてしまう。このため本節では、この1時点の事業所ベースの統計に基づく比較を行ったあと、韓国については事業所ベース、台湾については企業ベースで集計されたデータを用いた場合、どのようなバイアスが発生しうるかを把握したうえで、性格を異にするこれらのデータを援用することとした。

幸い台湾のセンサス・データからは、企業数・従業員数・給与支払い額の規模別構造が、事業所ベース統計と企業ベース統計の双方から把握できる(表

表 5-1 企業規模構造の変遷

(a) 韓国製造業の規模構造の変遷(1973~93年) (%)

	事業所ベースのデータ				
	事業所数	従業員数	給与	生産額	付加価値額
1973年					
1~9人	87.0	17.6	6.9	4.7	5.8
10~49人	9.3	12.3	10.3	7.3	7.2
50~99人	1.6	7.4	7.6	6.5	6.5
100~499人	1.7	24.2	26.5	28.6	27.8
500人~	0.5	38.5	48.2	52.8	52.7
1978年					
1~9人	82.9	11.4	4.6	3.6	4.6
10~49人	11.3	12.2	10.6	7.4	7.9
50~99人	2.5	8.6	8.2	6.7	6.9
100~499人	2.8	27.6	28.1	26.9	26.6
500人~	0.6	40.2	48.4	55.4	54.0
1983年					
1~9人	81.6	12.6	5.2	3.2	4.3
10~49人	13.0	16.5	14.1	8.1	9.2
50~99人	2.6	10.6	10.2	7.3	7.5
100~499人	2.3	26.3	27.9	26.0	26.3
500人~	0.4	33.9	42.8	55.4	52.7
1988年					
1~9人	77.0	11.6	5.3	3.5	4.8
10~49人	17.3	20.8	16.5	11.3	13.2
50~99人	3.0	11.5	10.5	8.7	9.0
100~499人	2.3	24.1	25.2	25.8	25.0
500人~	0.4	32.1	42.5	50.6	48.0
1993年					
1~9人	79.7	19.0	5.9	3.7	4.5
10~49人	16.7	27.3	24.5	17.1	18.3
50~99人	2.1	11.4	11.8	9.9	10.1
100~499人	1.3	19.7	23.7	24.0	24.5
500人~	0.2	22.5	34.1	45.3	42.6

(出所) 『韓国センサス』各年版より作成。

(b) 台湾製造業の規模構造の変遷 (1966~91年) (%)

	企業ベースのデータ					事業所ベースのデータ			
	企業数	従業員数	給与	生産額	付加価値額	事業所数	従業員数	給与	生産額
1966年									
～9人	72.1	12.8	9.4	14.2	n.a.	71.6	13.4	10.0	n.a.
10～49人	22.4	21.2	15.9	13.9	n.a.	22.7	22.5	18.0	n.a.
50～99人	2.7	8.7	7.7	6.4	n.a.	2.7	9.2	8.8	n.a.
100～499人	2.3	22.5	20.2	19.9	n.a.	2.5	26.9	26.9	n.a.
500人～	0.5	34.8	46.9	45.6	n.a.	0.5	28.0	36.2	n.a.
1971年									
～9人	68.7	9.4	7.3	7.9	6.0	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
10～49人	23.0	17.0	13.7	11.9	9.9	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
50～99人	3.8	9.2	8.0	6.9	5.7	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
100～499人	3.8	28.2	26.7	26.0	20.5	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
500人～	0.8	36.1	44.3	47.3	57.9	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
1976年									
～9人	68.1	10.2	7.9	6.6	5.8	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
10～49人	22.8	17.7	14.4	11.9	10.3	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
50～99人	4.3	11.1	9.9	8.8	6.8	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
100～499人	4.1	30.4	28.9	29.1	24.8	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
500人～	0.6	30.6	38.9	43.6	52.3	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
1981年 ¹⁾									
～29人	87.1	22.3	17.9	12.0	13.0	86.8	23.5	19.5	12.4
30～299人	11.8	39.7	36.9	32.9	28.3	12.1	42.6	41.2	37.0
300～499人	0.5	8.4	8.5	8.2	8.1	0.6	9.9	10.5	10.9
500人～	0.5	29.5	36.7	47.0	50.6	0.5	24.1	28.8	39.7
1986年									
～9人	63.6	10.4	7.6	5.6	6.4	63.2	10.9	8.7	n.a.
10～49人	27.7	24.0	19.2	16.7	15.1	28.1	25.6	22.1	n.a.
50～99人	4.7	13.5	12.3	11.6	9.4	4.7	14.2	13.8	n.a.
100～499人	3.5	28.1	29.2	29.0	25.1	3.6	30.8	33.3	n.a.
500人～	0.4	24.1	31.7	37.2	44.0	0.4	18.4	22.1	n.a.
1991年									
～9人	66.1	14.1	10.5	7.3	8.5	65.7	14.8	11.4	8.1
10～49人	28.0	29.6	23.5	19.5	18.1	28.1	31.5	26.1	22.6
50～99人	3.6	12.8	11.5	10.9	9.0	3.7	13.9	13.1	12.9
100～499人	2.1	21.3	22.6	23.8	20.0	2.3	24.3	27.7	29.5
500人～	0.3	22.2	31.9	38.5	44.4	0.3	15.6	21.8	26.8

(注) 1) 1981年の区分のみ、他の年より粗い。

(出所) 『台湾センサス』各年版より作成。

5-1の(b))。この比較を通じて、台湾に関して企業ベースのデータを用いる際に、どのようなバイアスが生じるか、ある程度推測できる。

結論からいえば、台湾に関して企業ベースのデータを用いた際には、事業所ベースのデータを用いた際よりも、大規模企業のプレゼンスが過大に表れる。これは第1に、台湾について企業ベース・事業所ベースの統計が全項目について入手可能な1981, 91年のデータを検討すれば、明らかになる(表5-1の(b))。第2に、事業所ベースの支払い給与額の規模間分布をもとに、生産額の規模間分布が推定できる。詳細は注(5)に譲るが、この作業を通じて、事業所ベースの統計でみた場合の方が企業ベースのデータを用いた場合よりも、小規模単位の分布が厚くなることがわかる⁽⁹⁾。

これらの点から、次項2において、台湾に関しては企業ベースの、韓国に関しては事業所ベースのデータに基づいて比較を行う結果、台湾については大規模企業のプレゼンスが過大に表れているものと考えられるのである。このようなバイアスの存在に留意しつつ、分析を行おう。

2. 規模構造の変容——「韓国は大企業、台湾は中小企業中心の経済」か

表5-1の(a)(b)は、それぞれ韓国・台湾の製造業企業の事業所数ないし企業数、従業員数、支払い給与額、生産額、付加価値額の事業所(企業)規模別の分布構造を掲げたものである。はたしてこの表から、「通説」がどのような、韓国では大企業中心の、台湾では中小企業中心の経済構造が検出されるであろうか。結論を先取りすると、得られたデータからは、限定つきながら「通説」の妥当性がある程度看取されるのである。

以下ではとくに、両国の企業規模構造の比較を行う手がかりとして、従業員数500人以上の事業所(企業)、従業員数10人未満の事業所(企業)の動きに着目する。

(1) 従業員数500人以上の事業所（企業）の動向

(i) 趨勢

はじめに、表5-1に基づいて従業員数500人以上の事業所（企業）が各々の経済に占める位置の時系列変化を比較しよう。韓国・台湾のいずれにおいても、全事業所（企業）数に占めるこれら大規模事業所（企業）の数のシェアは、若干ではあるが低下傾向をみせている。生産額でみると、この大規模事業所（企業）シェアの低下傾向はより顕著に表れている。韓国の場合、1973年から83年にかけて、若干上昇の後に横ばいとなったが、83～88年に約5ポイント低下した。台湾でもこのシェアは、1966年から81年にかけては40%台半ばで安定していたが、81年から86年にかけて10ポイント弱低下した。このように、両国の生産面における500人以上の事業所（企業）のプレゼンスは、ともに1980年代以降、低下の趨勢にある。

この「脱大規模化」の動きを、韓国の1968年のデータを加えて、60年代後半から70年代後半、そして80年代後半へと続く10年ごとの変化としてもう少し詳しくみてみよう。表5-2は、両国の従業員数500人以上の事業所ないし企業、および同1～9人の事業所ないし企業（ただし、韓国については5～9人の事業所）の全事業所（企業）数、生産額に占める地位の変化を、「産業構造の変動」に由来する変化と、「各産業内部の規模変動」に由来する変化に分け、2つの時期に関して掲げたものである。表5-2(a)からわかるように、韓国では1968～78年にかけて、主に各産業レベルでこれら大企業が生産面に占める比重が増加した結果、従業員数500人以上の事業所の生産額に占めるシェアが10ポイントも増加した。つまりこの10年では韓国は「大規模化」が進んだのである。しかし1978年から88年にかけては、前の期に経済全体の「大規模化」をもたらした「各産業内部の規模変動」がマイナスに転じた結果、大企業による生産額が全生産額に占めるシェアは、4.9ポイント低下した。他方、台湾では1966年から76年にかけて、従業員数500人以上の企業の生産面のシェアはわずかだが減少した。そして1976～86年には、6.5ポイントと大きく下落し

表5-2 規模構造

(a) 韓国		(単位：パーセント・ポイント)		
		製造業全体の シェア変化 (a)+(b)	要因1による 変化 (a)	要因2による 変化 (b)
1968～78年の変化				
従業員数500人以 上の事業所	企業数 生産額	1.4 10.0	0.3 -0.7	1.1 10.6
従業員数5～9人 の事業所	企業数 生産額	-16.7 -3.6	-6.0 -0.1	-10.7 -3.5
1978～88年の変化				
従業員数500人以 上の事業所	企業数 生産額	-0.9 -4.9	0.3 0.1	-1.3 -5.0
従業員数5～9人 の事業所	企業数 生産額	-6.7 0.0	-3.7 -0.2	-3.0 0.2

(注) (1) 要因1による変化=産業構造の変動に起因する変化。

要因2による変化=各産業内部の規模変動に起因する変化。

(2) 要因分解式の導出方法は以下のとおり($t-1$ 期から t 期への全生産額に占める大企業〈従業員500人以上〉のシェアの変動の要因分解の例)。

$$\begin{aligned} \left(\frac{Y_t}{Y}\right)_t - \left(\frac{Y_t}{Y}\right)_{t-1} &= \sum_i l_i^t \Gamma_i^t - \sum_i l_i^{t-1} \Gamma_i^{t-1} \\ &= \sum_i \Gamma_i^t (l_i^t - l_i^{t-1}) + \sum_i l_i^{t-1} (\Gamma_i^t - \Gamma_i^{t-1}) \end{aligned}$$

ただし、 Y ：製造業生産額 i ＝第 i 産業

Y_i ：大企業の生産額 t ＝第 t 期

l_i ：第 i 産業における大企業の生産額シェア

Γ_i ：全産業に占める第 i 産業の生産額シェア

(出所) 『韓国センサス』各年版より作成。

た。台湾においても「脱大規模化」をもたらしたのは「各産業内部での規模変動」であった。このように、1960年代後半から70年代前半にかけて、韓国では大幅な「大規模化」を経た後に「脱大規模化」へと移行したのに対し、台湾では「脱大規模化」が、当初は緩やかに、そしてその後急速に進んだことがわかる。

(ii) 近接時点間の比較

次に、韓国・台湾における従業員数500人以上の事業所（企業）の生産額が

変化の要因分析

(b) 台湾

(単位：パーセント・ポイント)

		製造業全体の シェア変化 (a)+(b)	要因1による 変化 (a)	要因2による 変化 (b)
1966～76年の変化				
従業員数500人以 上の企業	企業数	0.2	0.2	0.0
	生産額	-2.2	-0.1	-2.0
従業員数1～9人 の企業	企業数	-3.8	-9.6	5.7
	生産額	-7.5	-4.9	-2.6
1976～86年の変化				
従業員数500人以 上の企業	企業数	-0.2	0.1	-0.3
	生産額	-6.5	-1.0	-5.6
従業員数1～9人 の企業	企業数	-4.4	-2.0	-2.3
	生産額	-1.0	-0.2	-0.8

(注) 要因1による変化=産業構造の変動に起因する変化。

要因2による変化=各産業内部の規模変動に起因する変化。

(出所) 『台湾センサス』各年版より作成。

製造業全生産額に占めるシェアを、近接時点間で比較しよう。はたして、大企業の経済的なプレゼンスは韓国の方が高いであろうか。

はじめに、両国のデータがともに事業所ベースで入手可能である近接時点間について比較を行おう。500人以上の事業所の生産額の対全生産額比率は、1983年の韓国が55.4%なのに対し、81年の台湾が39.7%と、韓国の方が格段に高い。さらに韓国(1983年)と台湾(81年)の生産額の規模別構成を比較すると、台湾の方が従業員数49人以下の小規模事業所に分布が偏っていること

がわかる。「通説」がいうように、「韓国は大企業、台湾は中小企業中心の経済」であることがデータから看取されるのである。

次に、より多くの調査時点に関して検討を加えるために、韓国については事業所ベースの、台湾については企業ベースのデータを用いて比較を行おう。表5-1からわかるように、生産面では従業員数500人以上の事業所（企業）シェアの両国間の差は、1980年代後半にとくに拡大した。すなわち、韓国では1988年時点でそのシェアが50.6%であるのに対して、台湾は86年時点で37.2%と、大企業の比重は韓国の方が格段に高い⁽⁶⁾。ここで、すでに指摘したデータ上の制約(この比較は、韓国については事業所ベース、台湾については企業ベースの統計に依拠して行っていること、その結果、台湾に関しては大企業のプレゼンスが過大になるバイアスが発生していると考えられること)に、読者の注意を喚起したい。この点を考慮に入れば、1980年代後半の韓国と台湾の製造業生産額に占める大企業の位置の差は、さらに大きいものであったと考えられる。

(2) 従業員数10人未満の事業所（企業）の動向

(i) 趨勢

表5-1にみるとおり、従業員数が10人未満の事業所（企業）が経済に占める地位は、韓国・台湾でともに1980年代後半まで長期低落の傾向にあった。表5-2に即して、その要因を探ろう。

韓国については、データ制約により、5～9人の事業所のデータを用いている。これをみると、1968～78年、78～88年の両期間を通じて、5～9人事業所の地位は連続的に低下した。とくに、事業所数では大きな低下がみられるが、これには産業構造変化、各産業内部の規模構造変化⁽⁷⁾の双方の要因が働いている。

台湾でも、1966～76年、76～86年の2つの時期を通じて、1～9人企業の地位は低下した。とくに1966年から76年にかけては、主に産業構造の変動に起因して、これらの零細企業の生産額が製造業全生産額に占める比率は7.5ポ

イントと大幅に低下した。なかでも、食品産業の生産額が製造業全生産額に占めるシェアが大きく後退したことの影響が大きい。

(ii) 近接時点間の比較

表5-1から、両国において経済全体に占めるこれら零細事業所・企業の位置を近接時点間で比較すると、事業所（企業）数に占めるシェアについては、韓国の方が台湾を常に10ポイント近く上回るにもかかわらず、生産額に占める1～9人の事業所（企業）のシェアは台湾の方が高いことがわかる。概して、韓国の1～9人事業所の方が台湾の1～9人企業よりも、より大きな事業所（企業）に比べて零細な生産を行っていると考えられるのである。

3. 小 括

以上でみたように、「韓国は大企業、台湾は中小企業主体の経済である」とする「通説」は、センサス・データから検出することが可能である。しかし既述のように、センサス・データから両国の経済構造を分析する際には、多くのデータ上の制約がともなった。その点で、この結論はいまだ限定的な性格のものである。

最大の問題は、韓国・台湾でともに事業所ベースの統計を入手しうる年次が1990年代前半を除き80年代前半の一時点に限られていたため、これ以外の年次に関しては、台湾については企業ベースの数値に大きく依拠して分析を行わざるをえなかったことである。また、両国間の比較を行うためにそれぞれの従業員数区分を統一した結果、企業規模の区分が粗くならざるをえなかったことも、分析の可能性を狭めた。たとえば、100～499人層をさらに細かく区分することが可能であれば、両国間にはより鮮明な対照性が観察できたかもしれない。加えて、1973年以前の韓国では、従業員5人以下の事業所が、センサス調査の対象から除外されていた。このため、両国が急速な経済成長を遂げた1960年代に関しては、適切なかたちで比較を行うことが不可能であった。また、規模構造変化の要因分析に際して、韓国の5～9人事業所

と台湾の1～9人企業を比較せざるをえなかった。

このように、入手可能なデータからは「通説」を支持する証左が検出できたものの、その結果はデータ・アベイラビリティに制約されざるをえなかった。

そこで、「韓国は大企業、台湾は中小企業が中心」という理解の内容を、さらに別の視角から検討することにしたい。具体的には第1に、ビジネス・グループの規模と国民経済に占めるその位置、第2に両国における輸出の担い手の企業規模を、それぞれ比較対照する。従来の韓国経済研究が財閥に注目し、台湾経済研究が中小企業に焦点をあててきた背後には、上記の2点に関する両国間の相違が存在すると推測されるからである。

第2節 ビジネス・グループの規模比較

1. データの性格

韓国の「財閥」については、「独占規制および公正取引に関する法律」および同法「施行令」において、「大規模企業集團」として定義がなされている。これによれば、「大規模企業集團」とは資産総額の合計額が4000億ウォン⁽⁹⁾以上の「企業集團」⁽⁹⁾をいう(同法「施行令」第17条)。これに基づいて指定を受けた「大規模企業集團」は、公正去来委員会に所属会社の株主状況および財務状況を提出する義務がある(同法第13条)。この提出資料は毎年公開されているが、本章ではとくに断らないかぎり、公開資料をまとめた『韓国50大企業ユフ財務分析資料集』1992年版を用いる。

一方、「集團企業」と呼ばれる台湾のビジネス・グループ⁽¹⁰⁾に関しては、中華徴信所が1974年以降、継続的に調査を実施してきた(『集團企業研究』)。本節の分析も、『集團企業研究』の成果に依拠して行う。

『集團企業研究』が、あるグループを「集團企業」と認定し調査対象に取

り上げる際の基準には、1974年以降種々の変化がみられる。『集團企業研究』1992/93年版は、「集團企業」として調査対象に取り上げる際の原則的な基準を、「集團の資産総額と売上高がともに4億元⁽¹¹⁾以上であること、ないしその合計が10億元以上であること」と定めている⁽¹²⁾。また、グループの範囲を確定する基準としては、「客観的な条件」として出資・経営関係上の条件、「主観的な条件」としてグループを構成する企業間の相互的なアイデンティティの有無などをあげている⁽¹³⁾。

2. 上位50グループの比較

はじめに表5-3、表5-4および表5-5を用いて、韓国・台湾の大規模ビジネス・グループがそれぞれの経済に占める位置の趨勢を確認しよう。韓国に関しては売上高上位5、10、20グループの付加価値合計(表5-3)、台湾に関しては『集團企業研究』が調査対象とした約100グループの売上高合計(表5-4)を用い、それぞれの名目GDPに対する比率を掲げた。なお、これらの数値の絶対値自体には、格別の経済的な意味があるわけではない⁽¹⁴⁾。しかし、ほかに代替的な指標がないこと、各々の経済に占める大規模ビジネス・グループの大まかな位置を把握するうえではこの指標が有用であると考えられることから、これを採用した。

表5-3、表5-4からわかるように、1970年代を通じて韓国では、上位「財

表5-3 韓国「財閥」付加価値生産の対GDP比率
(%)

	1973	1978	1983	1989	1991
上位5 集団	3.5	8.1	10.0	8.4	5.9
上位10集団	5.1	10.9	13.0	10.4	7.7
上位20集団	7.1	14.0	16.0	13.5	9.5

(出所) 服部 [1994a] / 『韓国50大企業コ睿財務分析資料集』1992年版。

閥]の経済全体に占める比重が上昇し、台湾でも1970年代以降、一貫して「集團企業」の経済的プレゼンスは拡大している。しかし、韓国では1980年代中盤をピークに「財閥」の地位が後退しているのに対し、台湾では80年代後半から90年にかけて「集團企業」の地位が急速に向上している点が目を引く。

次に、近年の両国経済に占めるビジネス・グループの地位を比較してみよう。表5-5は、韓国・台湾の上位グループの売上高合計が、名目GDPに占め

表5-4 台湾のビジネス・グループの経済的地位の変遷
(売上高総計の対GDP比)

(単位：億元、個、%)

年	集團企業の 売上高(a)	名目GDP (b)	集團企業数 ¹⁾	(a)/(b)
1970	547	2,268	100	24.1
1971	669	2,637	111	25.4
1972	912	3,162	111	28.8
1973	1,346	4,104	111	32.8
1974	1,514	5,496	106	27.5
1975	1,655	5,897	106	28.1
1976	1,949	7,077	100	27.5
1977	2,364	8,290	100	28.5
1978	2,996	9,916	100	30.2
1979	3,819	11,958	100	31.9
1980	4,569	14,911	100	30.6
1981	5,076	17,739	100	28.6
1982	5,393	19,000	96	28.4
1983	6,337	21,000	96	30.2
1984	7,172	23,431	97	30.6
1985	7,354	24,738	97	29.7
1986	8,402	28,552	97	29.4
1987	10,407	32,230	100	32.3
1988	12,193	34,970	100	34.9
1989	15,055	38,785	101	38.8
1990	16,886	42,220	101	40.0

(注) 1) 「集團企業数」は、「集團企業研究」の調査対象グループ数。
その選定基準については注(3)を参照のこと。

(出所) 「集團企業研究」1992/1993年版。

るシェアを掲げたものである。表からわかるとおり、韓国(1991年)・台湾(90年)の売上高上位50のビジネス・グループの売上高合計がGDPに占める比率は、それぞれ79.7%、36.4%と、大きく異なる。上位5グループの売上高の対GDP比は、韓国が47.6%、台湾が17.8%と、その差はさらに大きい。明らかに、韓国の「財閥」の経済的なプレゼンスは、台湾の「集團企業」のそれを大きく上回るのである。

表5-5からわかるように、両国のこのような対照性は、主として韓国の上位財閥の規模が台湾に比して大きいことに起因する。たとえば、1990年の台湾の売上高1位の華隆グループ、および資産総額1位の霖園グループは、91年の韓国の売上高・純資産総額ランキングではそれぞれ6位、および8位にしか相当しない。また、韓国の「財閥」を構成する企業の数、台湾に比して格段に大きい。グループ内企業数が20を超えるグループの数は、韓国で14、台湾で3と、大きく異なる。韓国の「財閥」(チェボル)がしばしば「国際的水準をいくビッグビジネス」(渡辺[1986] p. 116)と形容されるのに対し、台湾の「集團企業」は「家族経営を中心とした小型財閥」(劉進慶[1992] p. 137)

表5-5 上位ビジネス・グループの売上高合計の対名目GDP比率 (%)

	台湾	韓国
上位5グループ計	17.8	47.6
上位10グループ計	23.2	58.8
上位50グループ計	36.4	79.7

(注) 韓国は1991年、台湾は90年の数値。

(出所) 韓国：『韓国50大企業財務分析資料』1992年版。

台湾：『集團企業研究』1992/1993版より作成。

であるといわれるが、両国のビジネス・グループの規模は実際に大きく異なるのである。

以上、本節でみたように、韓国と台湾では大規模なビジネス・グループが経済全体に占める位置は大きく異なる。このような対照性の背後にある両経済の発展メカニズムの相違に関しては、本書所収の服部論文（第11章）、笠井論文（第1章）、佐藤論文（第3章）などに譲ることとして、ここでは、韓国の「財閥」と台湾の「集團企業」の経済的地位のこのような相違が、「通説」の認識の重要な背景を成している可能性が強いことを、改めて指摘したい。

第3節 輸出主体と企業規模

1. データの性格

表5-6の(a)は、韓国の製造業中小企業の規模別の輸出販売比率（輸出販売額／全販売額）を、表5-6の(b)は、台湾の製造業中小企業、非中小企業の輸出販売比率を、それぞれ掲げたものである。また、表5-7は中小企業による輸出が全輸出に占める比率を掲げたものである⁽¹⁵⁾。

なお、台湾でいう「中小企業」の概念は、資本金額に基づいて定義されており、韓国における従業員数基準の概念とは異なる。そこで、韓国の資料との比較可能性を探るため、台湾における製造業中小企業の現行の定義、「資本金額4000万元以下の企業」のうち、韓国のデータが対象とする「従業員数300人未満の企業」の比率を算出すると、1990年の時点で実に99.9%もの企業が、従業員数300人未満であることがわかる。表5-6の韓国・台湾のデータが調査対象とする企業は、いずれも従業員数の点からみた企業規模をほぼ同じくするといえよう。したがって、表5-6における韓国と台湾のデータは、相互比較に耐えるものであると考えられる。

表5-6 企業規模と輸出性向

(a) 韓国中小企業の輸出販売比率 (%)

	5～9人	10～19人	20～49人	50～99人	100～199人	200～299人	中小企業計
1977	6.0	19.1	10.4	12.8	28.0	42.9	21.8
1979	0.4	12.4	9.5	17.2	22.9	30.3	19.1
1981	2.7	16.3	19.3	29.9	29.3	31.4	25.5
1983	3.7	6.5	22.4	31.6	32.6	33.4	26.6
1989	7.6	11.7	16.0	21.7	26.6	33.0	21.3

(注) 輸出は間接輸出を含む。

(出所) 『中小企業実態調査報告』各年版。

(b) 台湾

(単位：人，%)

	中小企業		非中小企業		中小企業平均従業員数	大企業平均従業員数
	国内販売	輸出販売	国内販売	輸出販売		
1973	41.8	58.2	53.6	47.5	n.a.	n.a.
1974	58.1	41.9	59.6	40.4	n.a.	n.a.
1975	45.1	54.9	62.7	37.3	n.a.	n.a.
1976	42.4	57.6	60.4	39.6	n.a.	n.a.
1977	47.5	52.5	62.7	37.3	n.a.	n.a.
1978	43.6	56.4	63.6	36.4	n.a.	n.a.
1979	42.8	57.2	59.8	40.2	117.5	611.5
1980	40.6	59.4	60.9	39.1	104.2	579.6
1981	26.4	73.6	57.9	42.1	122.5	523.2
1982	24.1	75.9	60.8	39.2	151.4	628.3
1983	28.4	71.6	65.4	34.6	n.a.	n.a.
1984	28.1	71.9	64.3	35.7	127.4	610.8
1985	28.9	71.1	64.5	35.5	105.6	534.1
1986	33.4	66.6	67.5	32.5	99.7	546.8
1987	34.8	65.2	67.9	32.1	86.8	534.4
1988	59.5	37.4	68.8	30.3	n.a.	n.a.
1989	63.3	32.7	69.7	26.9	63.8	468.1
1990	58.8	40.8	68.6	30.6	52.9	417.0
1991	61.9	37.7	68.8	30.0	46.7	354.9
1992	64.0	35.0	71.8	27.0	45.0	423.3

(注) 中小企業の定義は以下のとおりである。

1973～76年：「資本金額1000元以下の企業」。

1977～81年：「資本金2000元以下の企業」。

1982～92年：「資本金4000元以下の企業」。

(出所) 『中華民國台灣地區工業財務狀況調査報告』各年版より作成。

表 5-7 全輸出に占める中小企業の比率
(単位：億ドル)

	韓 国			台 湾		
	総輸出額	中小企業 の輸出	中小企業の 比率 (%)	総輸出額	中小企業 の輸出	中小企業の 比率 (%)
1981	n.a.	n.a.	n.a.	226.0	153.9	68.1
1982	218.5	48.2	22.1	222.0	154.7	69.7
1983	244.5	48.9	20.0	251.2	159.3	63.4
1984	292.4	74.4	25.4	304.6	180.5	59.2
1985	302.3	84.1	27.8	307.2	188.0	61.2
1986	347.1	122.3	35.2	390.9	264.1	67.6
1987	472.3	178.1	37.7	535.3	359.0	67.1
1988	606.9	231.5	38.1	n.a.	n.a.	n.a.

(出所) 韓国：『中小企業経済・経営指標』1989年版，p. 87，原資料は商工部。
台湾：中華経済研究院 [1992]。

2. 比 較

はじめに表 5-7 から，韓国・台湾の全輸出に占める中小企業の輸出の比率を比較してみよう。同表からわかるように，中小企業による輸出が総輸出に占める割合は，台湾の方が格段に高い。また時系列の変化をみると，韓国では1982年以降，中小企業輸出の比率が漸増傾向にあるのに対し，台湾では6割台で比較的安定していることが目を引く。

表 5-6 から看取されるように，企業規模と輸出販売比率の関係は，両国間で対照的である。韓国については，非中小企業の輸出販売比率のデータが入手できなかったが，従業員数300人未満の企業についてみれば，規模と輸出販売比率は見事に正比例している。これとは対照的に，台湾では一貫して中小企業の輸出販売比率が非中小企業を上回っている。同時点の韓国と台湾を比較してみても，中小企業の輸出販売比率は韓国より台湾の方が一貫して高い。韓国の数値には間接輸出が含まれているのに対し，台湾には含まれていない

ことを考えると、両者の差はこれ以上に大きいと考えられる。

注(5)で指摘したように、台湾の企業規模と輸出販売比率に関する資料は、データ上の問題が多い。しかし本節の分析を総合すれば、輸出における中小企業のプレゼンスは、台湾において、より高いと結論づけることが可能であると考えられる。韓国・台湾はともに輸出の拡大によって成長を達成した経済であるが、その中心的な担い手の企業規模は、韓国では大企業、台湾では中小企業と、明確な相違があったものと考えられる。

むすび

本章では経済データを用いて、従来の韓国・台湾の経済発展に関する研究のなかで広く共有されてきた「韓国は大企業、台湾は中小企業主体の経済」であるとする認識の妥当性を検証した。第1節では、「通説」がどのような韓国・台湾の企業規模構造の対照性が、センサス・データから一定程度検出されることを確認した。しかし、両国のセンサス・データを比較するに際しては、さまざまな制約がともなった。得られた結論は、暫定的なものにとどまらざるをえなかったのである。

続く第2、3節では、大規模ビジネス・グループが経済に占める位置、および中小企業の輸出活動に占める位置を両国間で比較するなかで、センサス・データとは異なった角度から、「通説」の背景を検討した。いずれの分析も、データのアベイラビリティと信頼性の制約を受けたが、第2節の検討からは韓国の「財閥」の経済的プレゼンスが台湾の「集團企業」のそれを上回ることが明らかになった。また第3節の検討から、総輸出に占める中小企業輸出の比率は、台湾においてより高いことが確認された。第1～3節の分析を総合すると、「通説」の認識は、両経済のこのような相違を受けて醸成されたものであると推測される。

ただし、「通説」の妥当性の確認は、今後の検討にまつところが大きい。そ

の理由は以下のとおりである。第1に、台湾でも1991年実施の第8回調査以降、生産額・付加価値額の産業別・規模別構造が、事業所ベースで集計・公表されるようになった。これは、台湾の生産面の規模構造に関して時系列的にデータを採取するうえでは問題となるが、韓国との比較の可能性を広げるものである。第2に、本論では触れなかった1990年代以降の変化について検討する必要がある。表5-1をみると、韓国では1988年から93年にかけて従業員数500人以上の事業所の占めるシェアが、事業所数、生産額の両方で減少していることがわかる。とくに生産面では、5.3ポイントの下落をみせた。これに対して台湾の場合、1986年から91年にかけて従業員数500人以上の企業の生産面でのプレゼンスが、わずかではあるが上昇をみせた。つまり、韓国・台湾の間の500人以上事業所（企業）のプレゼンスの格差が縮小をみせたのである。また韓国・台湾とも、従業員数10人未満の事業所（企業）が全事業所（企業）数および生産額に占めるシェアが、これまでの低下傾向から一転して、わずかではあるが上昇に転じたことも注目される。今後も韓国と台湾における大企業のプレゼンスの格差が縮小し、また両国で「小企業化」ともいふべき現象が本格的に始まるか否かは、両国の経済発展メカニズムを考察するうえで興味深いところである。その検討を今後の課題として、本章を結びたい。

[注] _____

- (1) 企業規模の基準は、従業員数のほかにも、資本金、売上高、資産額などの指標によって定めうる。実際、台湾における製造業中小企業は「資本金額が4000万元以下の企業」と、資本金額をもって定義される。他方、韓国の製造業では「従業員20人以下が小企業、21人以上300人以下が中企業」と定められている。本章では、従来の研究が主に従業員数をもって企業規模を測っていたことに鑑みて、従業員数により企業規模を区分することとした。
- (2) 谷浦孝雄は、台湾は韓国と異なり大規模な企業集団が少なく、経済に占めるその地位も高くないこと、総合貿易商社が存在せず中小の輸出業者の役割が大きいこと、を指摘している（谷浦孝雄 [1988] p. 5）。
- (3) なお、センサスが行われていない年度にはサーヴェイ調査が実施されている（『鑛工業統計調査報告書』）。ただし、5人未満の「零細事業体」統計は記載さ

れていない。

- (4) なお、「零細事業体」調査では生産額の調査が実施されていない。そのため、出荷額の項目で代替した。
- (5) 企業ベースのデータにおいて、支払い給与額の規模間分布と生産額の規模間分布の相関性が高い(修正済み決定係数は0.944)ことに注目し、同様の関係が事業所ベースのデータについても成立すると仮定しよう。表5-1の(b)から看取されるように、従業員数および支払い給与額の分布は、事業所ベースでみた場合の方が、企業ベースのデータを用いた場合よりも、小規模単位の分布が厚くなる。したがって生産額も、事業所ベースの統計を用いた際には、より小規模単元に厚く分布すると推測されるのである。
- (6) 付加価値額でみると、1986年以降の台湾でも500人以上の企業の生産面のシェアが約44%と、大企業の比重が高い。しかし、事業所ベースでみればこのシェアは数段低いと推測される。台湾の500人事業所のシェアとこれに対応する韓国のシェア(88年に48%)との間には相当の差があるだろう。
- (7) 産業ごとにみると、1968~78年では食料品と機械製造、78~88年では衣服類において、5~9人事業所のシェアが著しく低下した。
- (8) 1994年の平均レートは1ドルが803.44ウォン、したがって約4億9800万ドルとなる。
- (9) 同法によれば、「企業集団」とは同一人が事実上その事業内容を支配する会社の集団をいう(第2条2)。ここでいう事業内容の支配とは、同一人が単独または他の関係者と共同で当該会社の株式の30%以上を所有しているか、役員の内任などによって経営に影響力を行使していることである(同法「施行令」第3条)。「他の関係者」の具体的な定義も同法施行令同条で細くなされている。
- (10) その具体的な性格・実態については本書第10章沼崎論文を参照のこと。
- (11) 1ドルは26.387台湾元である(1993年平均)。
- (12) 『集團企業研究』1992/93年版, pp. 28-29.
- (13) 同上書, p. 29. 「客観的な条件」は以下の5つである。

①親会社の子会社の株式の50%以上を保有するか、企業間が相互に株式の25%以上を保有しあうか、ないしは相当程度の株式比率を保有する、②親会社と子会社の資本金額の過半数が同一の出資者による、③親会社と子会社の董事(取締役)、監察人(監査役)、総経理(社長)などの過半数が同一人物の兼務によるものである、④親会社と子会社の董事、監察人、総経理などの過半数が配偶者・三親等以内の親族関係にある、⑤同一の管理機構の指揮監督下にある。また「主観的な条件」は、これら企業が「集団性」を備えていること、すなわち各企業が同一グループに属しているという認識を共有していること、である。「客観的な条件」のうちひとつ以上を満たし、かつ「主観的な条件」が成立してはじめて、ある企業群が「集團企業」と認定される。

- (14) 第1に、売上高と付加価値額合計であるGDPの規模を対比させた数値には経済的な意味が少ないこと、第2にビジネス・グループの売上高のなかにはグループ内企業間の取引高が含まれているため付加価値と対比される意義がさらに低いこと、がその理由である。
- (15) しかし、表5-6の(b)に掲出した台湾のデータには問題が多い。第1に、調査対象企業の平均従業員数をみると、1982年には151.4人、92年には45.0人と、年による差が非常に大きい。第2に、輸出比率の推移には不自然な不連続性が存在する。たとえば、1987年から88年にかけて中小企業の輸出比率が約28ポイントも低下しているが、これは調査の実施法上などの問題から、何らかのバイアスが生じた結果である可能性が高い。

たしかにこの時期、台湾元の急速な増価により中小企業の輸出は不振に陥った。中小企業が従来輸出指向を改め、内需中心に転換した可能性は考えられる。しかし、表5-6の(b)にみるような急激な輸出比率の低下は不自然であると考えざるをえないだろう。表5-6の(b)に掲げた台湾のデータを使用する際には、このような限界を認識する必要があるだろう。