

## 韓国エレクトロニクス部門の形成と展開 ：技術依存と多国籍化<sup>1)</sup>

尹 春志

### I はじめに

韓国のエレクトロニクス部門の特徴は、第一に輸出比率と輸入依存度の高さ、第二に輸出における対米依存、輸入における対日（及び対米）依存の高さに求めることができる。すなわち、韓国は世界有数のエレクトロニクス生産拠点としての地位を固めながらも生産の大部分を輸出、とりわけ米国へと輸出し、内需のかなりの部分を輸入で賄うという構造を、程度の差こそあれ、一貫して保持し続けてきたのである<sup>2)</sup>。東アジア危機によって表面化した韓国経済の脆弱性の問題を解き明かすためには、このエレクトロニクス部門の構造がいかんして形成されてきたのかということを検証することからはじめなければならない。それは、また危機から回復過程にあるこの部門の展望にとっても重要な示唆を含んでいる。

以下では、韓国エレクトロニクス産業の形成・発展過程と多国籍化という二つの側面に焦点を当てつつ、この課題に接近したい。まず、前半部では、韓国のエレクトロニクス企業をM. Hobdayの「後発企業 (latecomer firm)」論に依拠しつつ、日米、とりわけ日系企業との関連から発展の内実と技術面での対外依存の現状を確認する。続く後半部では、1990年代に入り本格化するエレクトロニクス部門の対外進出の実態を東アジア地域を中心に明らかにしたい。そして最後に、韓国エレクトロニクス産業の若干の

1) 本稿は、文部省科学研究費の助成を受けた山口大学経済学部の共同研究「環黄海地域の産業展開と国際地域間経済協力に関する調査研究一日・中・韓の自動車・電子産業を中心に」(課題番号国10045015)の成果の一部である。

2) 1990年代の状況については尹(2001)を参照。

展望と今後の研究課題を提示して本稿を終えることにしよう。

## II 後発企業の制約条件と日米への依存

### 1. 後発企業としての韓国エレクトロニクス企業

Hobday (1995 ; 1998) によれば、韓国や台湾企業に代表される後発企業は、その成長過程で次の二つの競争劣位もしくは制約条件に直面してきた。

第一に、製品設計や開発を含むイノベーション能力面での競争劣位である。通常、技術へのアクセスと国民的イノベーション・システム(National Innovation System)の構築は、企業が国際競争力を確立する上で必要不可欠な条件である。だが、後発企業の場合、技術や研究開発(R&D)の主要な国際的源泉(先進国)から地理的に遠いというだけでなく、生産しようとする製品の設計・仕様に関してはすでに先進国企業が技術標準を確立していることからキャッチアップを自力で達成することは難しい。そのため国際市場において成功を収めることを目指す後発企業にとって、海外資源に依拠しつつこの技術上の制約をいかに克服するかが成長の第一課題となる。

第二は、市場参入もしくは販売面での制約条件である。後発企業と先進国企業間に競争力の格差を生み出すのは、製造能力や製品の品質のみならず、生産した商品を販売するマーケティング能力にある。仮に後発企業が製造能力において先進国並の水準に到達しえたとしても、その製品が現実に市場参入を果たすまでには非常に多くの困難が伴う。先進国企業が自らの企業戦略に即して生産拠点を後発地域へと展開させている今日、製造能力よりはむしろこの市場参入能力こそが後発企業の帰趨を左右する最重要の要素といっても過言ではない [Hobday 1995 ; 1998 : 51-52 ; Castley 1998 : 41]。

要するに、後発企業の「後発」たる所以は、価値連鎖(value chain)の両極に位置する開発と販売という二つの高付加価値活動において先進国企

業と比べて競争劣位にあるという点に帰着するのである。

通常、後発企業は、これらの制約条件を克服するために、様々な国際的技術チャンネルに依存してきた。そこには①海外直接投資 (FDI), ②合弁 (joint venture), ③ライセンス供与 (licensing), ④相手方ブランド生産方式 (Original Equipment Manufacturing, OEM), ⑤独自設計生産 (Original Design Manufacturing, ODM), ⑥下請け契約 (sub-contracting), ⑦バイヤーとトレーダーとの関係, ⑧非公式の手段 (複製, 海外訓練, 雇用, 海外帰還者) ⑨M&A, エクイティ投資, ⑩戦略的提携などが含まれる。こうしたチャンネルを通じて形成される先進国企業との関係は相補的なものである。すなわち、後発企業は、より複雑な技術を取得し急激な成長を遂げる一方で、技術を供与する外国企業は、技術移転からパテント料やロイヤルティを享受するとともに、移転先から委託生産その他のサービスの提供を受けるのである [Hobday 1998: 54]。

しかしながら、事情はそれほど単純ではない。上記いずれのチャンネルを活用するかは、後発企業と先進国企業との関係を規定するだけでなく、当該の産業部門の構造全体にも重要な影響を及ぼすことになるからである。韓国エレクトロニクス企業の場合、後発企業が二つの制約要因＝競争劣位を克服するのに重要な役割を果たしたのが、多国籍企業、とりわけ日系企業とのリンケージであった。三星、現代、LG、大宇といった韓国の主要財閥系企業は、その草創期から日系エレクトロニクス多国籍企業との結びつきを保持し、この日系企業との連関が現在に至るまで韓国エレクトロニクス産業の構造を規定する要因となっているのである。その発展過程を振り返るなら、韓国エレクトロニクス企業は、1950年代から70年代までの先進国多国籍企業との合弁をベースとした国際的下請け生産の時期、80年代のOEMを主軸とした発展・成長期を経て、90年代にはODMや独自ブランド生産 (Own Brand Manufacturing, OBM) へと生産方式を多様化・進化させてきたといえることができる [Hobday 1995]。以下、各時期の特徴を具体的に概観してみよう。

## 2. 韓国エレクトロニクス部門の形成・発展過程

(1) 1960年代～70年代：多国籍企業依存型から現地企業主導型成長へ

韓国のエレクトロニクス産業の出発点は1950年代真空管ラジオ生産に求められるが、その本格的な展開は、60年代半ばのモトローラ (Motorola), シグネティクス (Signetics), フェアチャイルド (Fairchild) など米国系多国籍企業の進出をもって開始する。一方、戦略的輸出産業としての同部門への政府による積極的な多国籍企業誘致政策は、65年の日韓条約の締結を契機に日系企業の大挙進出を促進した。60年代から70年代は、この日米多国籍企業優位の下、韓国エレクトロニクス産業の基盤が形成された時期と位置づけることができる<sup>3)</sup> [Hobday 1995 ; 1998 ; Bloom 1992]。

ここで日米多国籍企業の間には進出の形態と目的に大きな違いが存在し、そのことが以後の両者のプレゼンスを決定付けたことが重要である。まず、米系企業は全所有の子会社設立が中心であり、低賃金労働力を活用した低コスト生産拠点として韓国を位置づけ労働集約的な組立工程の移転が大半を占めていた。これに対して、日系企業の場合、対韓進出は、合弁企業設立や現地企業への技術支援で特徴付けることができる。たとえば、松下とサンヨーは三星や金星にトランジスタ・ラジオ生産の技術供与を行い、東芝も1960年代後半には現地企業との間に技術協定を交わしている [Castley 1998 ; Hobday 1998 : 51-52]。

1970年代に入ると日系企業の進出はさらに加速し、日系企業のプレゼンスは米系企業を凌駕するようになる<sup>4)</sup>。サンヨーやNECその他の日系多国籍企業の多くが、現地子会社だけでなく現地企業と合弁を設立し、76年にはエレクトロニクス生産の約50%がこうした外国企業あるいは合弁企業に

3) 1968年時点の韓国エレクトロニクス輸出の71%が外資系企業によるものである。とりわけ集積回路及びトランジスタ輸出の97%がモトローラ、シグネティクス、フェアチャイルド、インターナショナル・マイクロ・エレクトロニクスといった米系半導体企業によるものであった [Bloom 1992 : p.28]。

4) 1975年時点の日米の対韓エレクトロニクスFDIを比較すると、米国2680万ドルに対して日本6970万ドル、ローンでは米国4610万ドル、日本8050万ドルと日本のプレゼンスが圧倒的である。なお、この時期の日系企業の対韓進出のプッシュ要因と韓国側からみたプル要因についてはCastley (1998) に詳細な分析がある。

よって担われている。こうしたなか韓国の財閥系企業は、この時期日系エレクトロニクス生産者との関係を強化し、多種多様な下請け契約や合弁関係を通じてその後の急速な発展の基礎を形成していくのである。

合弁企業形態を主とする日系企業の進出は、当初から現地市場への浸透と現地企業を委託生産者として育成するという二つの目的を持って行われた。このことはアッセンブリーのみを目的とする米系企業とは好対照をなしており、それは日系企業との合弁が家電や産業用電子ではなく、部品・コンポーネント分野に集中していることからわかる。1975年時点で日系企業との合弁企業の比率は、エレクトロニクス産業全体の76%、特に部品コンポーネント生産目的の合弁では91%と圧倒的なものとなる。また、部品・コンポーネント関連では子会社も含む日米進出企業総数149社の実に108社までが日系企業との合弁であった [Castley 1998 : 33]。例を挙げれば、三星と金星電子が主に日系企業からのライセンス供与及び下請け契約を通じて技術を取得しており、東芝は三星とVCR生産で、サンヨーは三星とコピー機の生産で、三菱は金星と電子部品生産でそれぞれ合弁企業を設立している。また後に総合家電メーカーとして台頭するLG電子は、この時期、ソニーとVCR、JVCとVCR、日立とVCR及びビデオ・コンプレッサー、三菱と電子レンジ、東芝とコピー機、松下とファックスのライセンス契約を交わしているが、その輸入技術の多くが生産設備支援を通じた合弁企業向けのものであった [Hobday 1995 ; 1998 ; Castley 1998]。

日系企業からの技術移転を通じて韓国の後発エレクトロニクス企業は、漸次、欧米や日本で開発された新製品の製造方法を学習、ローエンド製品やコンポーネントの生産と輸出を急速に増大させていく。とともに、現地企業は、リバースエンジニアリングや製造技術の改善によって初歩的な研究開発をも開始していくのである [Hobday 1995 : 59 ; 1998]。従来、1970年代までの韓国エレクトロニクス産業は、「外資主導オフショア生産」と特徴付けられてきた。たしかにそうした側面は否定し得ないが、むしろこの時期に韓国企業は組立生産を中心にある程度の自立的な発展基盤を確立し

はじめていたとみるほうが正確であろう。実際、1968年に71%を占めていた外資による輸出は79年には約40%にまで低下し、代わって合弁企業による輸出が15%、現地企業の輸出も40%にまで上昇している。日系多国籍企業子会社によるオフショア生産・輸出は、国内企業との連関が著しく欠如した生産方式であるがゆえに、オフショア生産だけに目を奪われれば、後の韓国の発展は説明できない。輸出加工区におけるオフショア生産・輸出が急成長する一方で、日系企業との合弁・協力関係がその後の韓国エレクトロニクス産業の発展を支える生産・技術基盤の形成を促したのである〔郭1994：229〕。

他方、韓国を含む東アジア諸国・地域の連鎖的経済発展を説明する際、先進国、とりわけ地域的な中心国である日本からの海外直接投資（FDI）による技術移転に焦点が当てられることが多い（いわゆる「雁行形態的発展理論」）。だが、これも韓国のエレクトロニクス産業には当てはまらない。韓国の場合、技術習得はFDIよりは、むしろ、多国籍企業との合弁やライセンス供与が大宗を占めていた。韓国は外資導入法の下で外国人投資の規模や用途について厳密な管理を行い、その結果、韓国の総資本形成に占めるFDIの比重は極めて小さく、日本からのFDIがその経済成長プロセスで果たした役割は限定的なものでしかなかったのである。実際、総資本形成に占めるその比率は1976年から87年にかけて2%程度にすぎない〔Hobday 1995：25〕。

## (2) 1980年代：財閥主導型成長とOEMへの移行

韓国エレクトロニクス産業にとっての画期は1980年代に訪れる。80年代に入ると韓国エレクトロニクス部門における外資系企業の支配は後退し、とりわけ、家電部門において財閥系企業が台頭する。外国子会社の雇用は76年から85年までに3分の1にまで減少、韓国企業の成長とともに政府の政策に後押しされる形で、80年前半には松下はアナン電子と、サンヨーは三星と（83年）、NECも金星電子（87年）とそれぞれ合弁を解消している。その結果、88年時点で韓国の総エレクトロニクス販売額において上位4財

閥のシェアは、三星電子23.4%、金星22.9%、大宇6.8%、現代3.2%と全体の56%にまで上昇している。韓国エレクトロニクス産業の形成段階は日系多国籍企業が主導したが、その成長段階は日系企業と緊密な関係にある現地企業によって担われたのである [Bloom 1992 : 29 ; Castley 1998 : 38]。

しかしながら、このことは日系企業との連関が途絶えたことを意味しない。この時期、財閥系企業の成長を支えたのは、日系企業に対するOEM生産にほかならないからである。1980年代半ば、折しもプラザ合意を契機とする急激な円高に苦しむ日系企業は、その戦略を合弁企業形態からOEMに切り替えていく。日系企業は、需要拡大期に低コスト製品を調達し、生産能力のフレキシビリティを確保することによって、FDIと同様の利益を享受する戦略に転換したのである [Castley 1998 : 37 ; Hobday 1998]。たとえば、この時期、三星は東芝と、金星はNEC及び三菱と、大宇はNECと韓国トリゲノムはセイコーと、アナン産業は松下とそれぞれOEM生産契約を結んでいる。以後、この日系企業の戦略転換＝OEM生産方式の導入が、韓国エレクトロニクス企業が後発企業としての二つの制約条件を克服していく重要な契機となるのである。

ここでOEMとは、バイヤーと後発企業の協調・協力によって進化した生産方式といえる。OEM取り決めの下、後発企業はバイヤーあるいは多国籍企業の仕様に正確に適合する財を生産し、バイヤーや多国籍企業は自己のブランド名で自己の販売チャンネルを活用しつつその財を販売する。つまり、OEMを通じて、韓国の後発企業は、技術だけでなく他方の制約条件であるマーケティング能力の欠如をも同時に克服し生産に集中することが可能となったのである。さらに、OEMを委託する多国籍企業は長期的な提携関係を結ぶ必要から資本設備の選択や経営者や技術者の訓練、ファイナンスやマネジメントといった側面にも深く関与し、最終生産物の品質・流通・価格などの改善を支援した。そのことが翻って韓国企業の競争力を大きく向上させたということができよう [Bloom 1992 : 31 ; Hobday 1998 :

55]。

このようにOEMは1980年代半ば以降の韓国エレクトロニクス部門の急成長の原動力であった。とりわけ、家電部門ではOEM輸出が86年の時点で製品毎で違いはあるが総輸出の33~81%を占めていたと推計されている。また、Bloom (1992)によれば、88年時点でも韓国のエレクトロニクス輸出の60%がOEM輸出であり、コンピューター端末、通信機器関連ではほぼ全額が、87年時点でカラー及び白黒テレビの50%がOEMであった。OEM生産への移行はまた、生産品目を多様化・高度化させた。韓国の後発企業は、OEMパートナーから生産に必要な専門的知識の提供を受け、ハードディスクやカラー・ディスプレイ、端末、パソコン、ビデオ・グラフィック・アダプタ、ビデオカメラ、カラー端末、半導体などを高付加価値製品を大規模に生産・輸出するようになるのである。

にもかかわらず、この段階で現地企業的能力を過大評価すべきでもない。たしかに、OEMを通じて現地企業による生産・輸出がかなりのシェアを占めるようになり、ローエンド製品に関しては独自設計をも導入するようになった。しかしながら、外国人所有企業及び合弁企業の影響力は産業用電子及びコンポーネント部門において依然として強く、総生産額に占めるシェアは、80年代末でも産業用エレクトロニクスで62%、コンポーネントで72%にもなる。また、OEMへの依存は、輸出における対米依存と輸入における対日依存という今日に至るまで続く韓国のエレクトロニクス貿易の構造を決定付ける要因として作用した点も看過しえない。とりわけ、韓国企業の日本に対するキー・コンポーネント、資本財、原材料の依存度は高水準を維持し続けることとなったのである [Bloom 1992 ; Castley 1998]。

### (3) 1990年代～：OEM依存とM&A投資の限界

複雑なOEMが1980年代に進展するつにれて、より多くのエレクトロニクス・システムが韓国の後発企業によって設計され取引相手先ブランドで販売されるようになり、この生産方式は、台湾に倣ってODMと呼ばれてい



る。韓国の場合、ODMは、OEMによって能力を高めた財閥がバイヤーに設計サービスをも提供するという形で進化した。これによって、パートナーは製品開発コストを削減し、現地企業は低コスト労働に依存する生産体制のリスクを削減、販売単位当たり付加価値を高めようとしたのである。さらに、1990年代に入り設計能力をある程度確保した韓国企業は、独自ブランドでの販売（OBM）を試みるようになっていく。

だが、今日でも韓国企業のおEM依存度はかなりの水準を維持している。そして、それはこの部門における持続的な後発指向の反映でもある。たとえば、三星電子の場合、独自ブランド販売は1989年に約35%に達したが、OEM関連の販売は輸出の65%を占めている。その後、同社の独自ブランド販売は92年に55%にまで増大し、93年には56%、94年には57%にまで上昇している。それでもOEMと他のノンブランド販売は今なお三星電子の輸出のかなりの部分を占めている。他の韓国の大企業のおEM依存度は、三星電子以上の水準で、韓国のエレクトロニクス輸出の依然として70から80%がOEM形態のものだといわれている [Hobday 1998 : 66]。実際、96年時点で韓国企業が新規に締結した国内外企業との戦略的提携を見てみると、提携件数265件の内104件がOEM契約である。提携先企業別では国内企業を除くと、日米の比率が高く、両者を合わせると提携数は全体の42%にもなる。そして日米企業との提携でもOEMの比重が全体の半分に達しているのである（表1参照） [Yoo 1998]。

他方1990年代半ばには、上記二つの制約条件を克服する新たな新たな試みがなされる。韓国の主要財閥は、94年以降競って先端技術習得と先進国市場参入のために先進国向けM&A投資を大規模に展開した。三星電子はオーディオ関連で日本のラックス（94年）を、精密機械で日本のユニオン光学（95年）を、PCで米国のASTリサーチ（95年）を取得し、現代電子はAT&T・GSIの半導体部門（94年）、HDD装置分野では米・マスター（94年）をそれぞれ買収している。また、LG電子は95年に米家電企業ゼニスを買収を通じて、デジタル・テレビなどの先端技術を取得している。このよ

表1 韓国企業の戦略的提携 (単位: 件, 1996年時点)

パートナー国籍	技術輸入	共同R&D	OEM	合弁	共同販売	その他	合計
韓国	7	9	23	5	33	5	82
米国	5	10	16	6	3	3	43
日本	4	2	21	2	4	1	34
ヨーロッパ	4	4	11	1	6	3	29
中央ヨーロッパ	2	1	7	6	0	0	16
ロシア	0	0	0	0	2	0	2
中国	1	1	6	2	1	1	12
台湾	0	0	5	0	0	1	6
マレーシア	0	0	0	2	0	0	2
インドネシア	0	0	4	0	1	0	5
フィリピン	0	0	1	2	0	0	3
その他アジア	1	0	3	3	2	1	10
オセアニア	1	0	1	1	2	0	5
ラテンアメリカ	0	0	2	0	1	0	3
その他アジア	3	0	4	4	2	0	13
合計	28	27	104	34	57	15	265

注) 技術輸入にはライセンス技術交換, 技術パート名シップ, 技術移転などを含む。

OEMにはその他下請け契約などが含まれる。共同販売には発注による販売を含む。  
出所) Yoo (1998)。

うに韓国エレクトロニクス企業は、先進国への技術依存、イノベーション能力・マーケティング能力の脆弱性、ブランド力の欠如といった自己の競争劣位をグループ経営による潤沢な資金力を背景に、先進国企業のM&Aを通じて克服しようとしたのである [高 2000]。

だが、この戦略は、必ずしも成功を収めたとは言い難い。大規模なM&Aは、グループ全体の財務状況に大きな負担を強いるものであり、後にみる東アジア地域への大規模なFDI投資とともに通貨・金融危機の引き金ともなる財閥系企業の債務構造の悪化をもたらす要因として働いたからである (文末BOX参照)。その結果、危機勃発後、財閥系企業は、こうした海外事業の構造調整を迫られている (表2参照)。

表 2 通貨危機以降の韓国海外現地法人の主要構造調整

親企業	現地法人名	主要内容
現代電子	マクスター(米国)	最高経営陣交替, 製造原価削減及び生産性向上, 株式系列化などの経営革新を断行
	シムビオス(米国)	98年7月ナスダック上場, 今後ニューヨーク市場を通じて持ち分売却計画
	オディウム(米国)	98年7月米国LSIロジック社に売却
	エクセルコンピューター(米国)	98年初米国オクテクノロジー社に売却
	メスクショップ(米国)	98年8月整理
	TV/COM(米国)	米国デュボン社に売却
	清浦現代電子有限公司(中国)	98年11月オランダ・オデューブテック社に売却 国内本社構造調整の一貫として現地法人を売却
三星電子	IGT(米国)	98年4月カナダPMC社に売却
	AST(米国)	本社建物売却, 人員削減, PC部門放棄など大幅な事業構造調整断行
	SMS(米国)	98年1月米国ワトキンソンス社に売却
	蘇州三星電子有限公司(中国)	雇用削減及び生産ライン効率性向上などによる現地生産効率性向上努力
ソトン	AGT(米国)	97年9月カナダIPG社に売却

出所)『韓国電子年鑑2000』。

### 3. 技術依存が生み出すエレクトロニクス産業の構造

#### (1) 日米への技術依存

1990年代前半になると韓国企業は外国のバイヤーや多国籍企業との提携関係を活用しつつも, より複雑なソフトウェア技術, 先進的な製造ノウハウ, 高度な設計能力を必要とする洗練されたエレクトロニクス製品を生産・輸出するようになると同時に, OEMへの過度な依存を克服すべく研究開発支出を増大させ独自設計能力を確立していく(表3参照)。だが, こうした努力は, 一定程度先進国企業との技術格差を埋めることができたとはいえ, 半導体メモリー分野を除くほとんどの製品において, 国際的なリーディング・カンパニーが設定する技術フロンティアには今なお到達していない [Hobday 1998: 51-54]。韓国企業の先進国企業とりわけ日米企業に対する技術依存度は依然として大きいといわざるをえないのである。ここで表4及び図1からは近年の技術導入の特徴をみれば次のようになる。

第一に, 韓国の技術輸入及びロイヤルティ支払い額は年々増大し, 1977年の5800万ドルから97年には24億ドルにまで増大している。第二に, それとともに, 技術導入の大規模化が図られ, 1件当たり平均でみた場合, 77

年の35万ドルから96年には1215万ドルへと拡大している。第三に、技術導入先として日米の比重が最も大きく、金額ベースで見た場合、77年時点で日米からの技術導入はそれぞれ全体の43.7%と29.8%を占め、97年でも日本20.9%、米国60.8%と両国からの技術移転が一貫して全体の8割にも達している。第四に、80年代には技術導入先の日米の逆転が生じ、90年代の半ばには米国からの技術導入が金額・件数ともに日本を凌駕するようになってきている。そして最後に、業種別では最大の部門はエレクトロニクス部門であり、90年の時点で全技術輸入の42.4%、94年には60.0%、98年（1～5月期）でも48.8%と韓国の技術導入の約半分が同部門によるものとなっている。

表3 研究開発投資の政府及び民間の負担比率(単位：億ウォン)

	1995年		1996年		1997年		1998年	
研究開発投資	94406	100.0%	108780	100.0%	121858	100.0%	113366	100.0%
政府負担	17795	18.9%	23977	22.0%	28507	23.4%	30518	27.0%
民間負担	76597	81.1%	84667	78.0%	93233	76.6%	82764	73.0%

出所) 『韓国電子年鑑2000』。

表4 韓国の技術輸入とロイヤルティー支払い(単位：100万ドル)

	合計		米国		日本		ドイツ		フランス		その他	
	金額	シェア	金額	シェア	金額	シェア	金額	シェア	金額	シェア	金額	シェア
1977	58.1	100.0	17.3	29.8	25.4	43.7	2.6	4.5	5.0	8.6	12.3	21.2
	168		45	26.8	82	48.8	16	9.5	3	1.8	22	13.1
1981	107.1	100.0	48.0	44.8	35.4	33.1	2.5	2.3	2.7	2.5	18.5	17.3
	247		75	30.4	108	43.7	15	6.1	10	4.0	39	15.8
1986	411.1	100.0	191.6	46.6	129.5	31.5	19.1	4.6	17.2	4.2	53.6	13.0
	517		157	30.4	264	51.1	23	4.4	19	3.7	54	10.4
1991	1,183.8	100.0	622.2	52.6	372.5	31.5	60.1	5.1	48.9	4.1	80.1	6.8
	582		165	28.4	276	47.4	34	5.8	26	4.5	81	13.9
1995	1,947.0	100.0	962.0	49.4	694.8	35.7	78.8	4.0	30.5	1.6	180.9	9.3
	236		95	40.3	69	29.2	18	7.6	11	4.7	43	18.2
1996	2,297.2	100.0	1,160.0	50.5	723.9	31.5	94.7	4.1	48.4	2.1	270.2	11.8
	189		98	51.9	41	21.7	13	6.9	5	2.6	32	16.9
1997	2,414.6	100.0	1,468.9	60.8	505.2	20.9	105.5	4.4	69.8	2.9	265.2	11.0
	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.

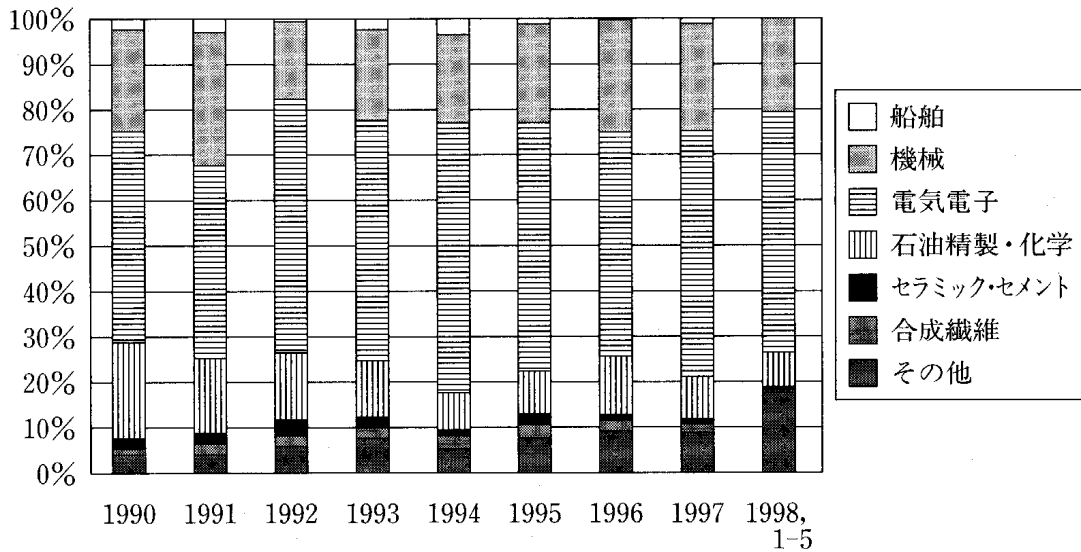
注) 上段は金額、下段は件数。

出所) Yoo (1998)。

(2) ‘OEMの罟’とエレクトロニクス部門の構造

技術導入の日米への依存は、単に韓国の産業構造全体の高度化、あるいは

図1 部門別技術導入の推移



出所) Yoo(1998)。

はエレクトロニクス部門の高度化が、それに応じた両国からの先進技術の導入を前提としてきたということの意味するだけでなく、次の二つの問題を常態化する要因となってきた。

一つは、部品・コンポーネント、資本財の日米への依存、とりわけ日本からの輸入依存を常態化・構造化させてしまっているということである(表5参照) [尹 2001]。このことは、韓国国内に十分なサポーター産業が存在しないことの反映でもあるが、より重要なのは、合併やクロスライセンスを通じた日系企業からの技術移転が現地企業の技術基盤を形成した反面、日本に対する技術従属を深めていったという点にある。製品設計及び製造技術が日本から導入されたものである以上、その生産に使用される主要部品もまた日本製のものとならざるをえない。しかも、日本企業からの技術供与のかなりの部分が日系部品およびコンポーネントの輸入取り決め含むものであった。その結果、韓国企業が自己の製品を高度化するに応じて、日系供給業者から高付加価値・高技術水準の資本財・中間財を調達せざるをえない状況が構造化されたのである<sup>5)</sup> [Castley 1998: 40; Kim 1997]。

また、OEMへの過度な依存が、対米輸出依存を生み出してきたという点

表5 日本からの電子部品輸入(単位：100万ドル)

	半導体	機構部品 (注1)	機能部品	電子管及 び部分品	受動部品 (注2)	合計	対日 総輸入額	総輸入額に 占める比率
1989	1565	315	458	353	298	2989	17449	17%
1990	1986	286	382	374	291	3319	18574	17.9%
1991	1534	340	423	487	349	3133	21120	14.8%
1992	1508	283	247	564	240	2842	19458	14.6%
1993	1690	347	266	575	291	3169	20016	15.8%
1994	2312	407	373	574	370	4036	25390	15.9%
1995	3036	449	455	847	423	5210	32606	16.0%
1996	3119	410	404	931	345	5209	31449	16.6%
1997	3138	437	517	874	352	5318	27907	19.1%
1998	2518	454	452	409	253	4086	16840	24.3%

注1) スイッチ、コネクタ、印刷基盤、チューナー。

注2) レジスタ、コンデンサ。

出所) 『貿易統計年鑑1999』より作成。

にも注意を要する。そのマーケティング能力の欠如から、韓国エレクトロニクス企業の国際市場に参入する際、重要な役割を担っているのは日系及び米系のバイヤーである。日系バイヤーには、たとえば三菱商事や三井商事、丸紅やニチメンといった総合商社、米国系ではJ. C. Penny, Macy's, Bloomingdales, Marcor, Sears Roebuckといった大規模小売り企業がある。特に、1970年代以来、韓国にとっての最大のバイヤーは、米系製造業の多国籍化の動きに対抗して東アジアの低賃金サイトからの下請け調達に動く米国の小売りチェーンや輸入業者であった。そして韓国のような後発企業にとって海外バイヤーやトレーダーもまた技術と市場情報の重要な源泉となってきた。海外のバイヤーは後発企業に製品設計の青写真、仕様、競合する財および生産プロセス、品質、訓練、会計手続きなどの情報を提供し、なかには現地工場を直接視察し新規操業の立ち上げを監督する場合

5) さらに、韓国企業の場合、個別企業ごとに日米先進国企業からの技術導入に依存してきたがゆえに、韓国国内では汎用性の高い部品すら共通化が難しく国内企業間の提携構築が困難な状況にあり、ロイヤルティを支払い、部品の海外依存度を高く維持しなければならない。これに対して、1998年10月LG電子、三星電子、大宇電子の三社は1995年から推進してきた家電製品40個の規格と350個の表示用語の標準化案を確定し、新開発モデルから適用することに合意している。これによって、漸くカラーテレビ用部品7個、冷蔵庫用6個、洗濯機用8個、電子レンジ用5個、掃除機及びその他小型家電製品用14個の部品の規格が統一される [パク1999：18ページ]。

もあった。こうして移転される技術は、一般的に最新のものではなく、半導体を除くR&D活動水準の低さとも相まって韓国企業に絶えざる技術導入を余儀なくさせてきた。そして、80年代半ば以降の米国からの技術移転の増大は、日系企業とのOEMベースの提携関係とともに対米輸出を拡大させたが、それは対米輸出に牽引される輸出成長という構造を定着化させることとなったのである<sup>6)</sup> [Hobday 1998: 55; Kim 1997]。

要するに後発企業として急速な発展を遂げた韓国エレクトロニクス企業が現在直面している問題とは、日米への技術依存とそこから派生するこの二つの構造、対米輸出依存と対日輸入依存にほかならない。対日輸入依存度の高さは、それが生産活動と直結しているがゆえに、容易には解消されえず貿易収支構造を脆弱化させる要因となっている。他方、対米輸出依存の高さは韓国エレクトロニクス部門が米国市場の好不況に左右されるという不安定性を内包していることを意味する。この二つの問題が、同時に顕在化したものこそ、東アジア危機直前の急激な輸出減退であった。このことは従来、殊メモリー分野では日米をリープフロッグしたと言われる半導体分野も例外ではない。

### (3) 半導体装置の対米依存

表4をみると、1993年時点で技術導入件数で最も多いのは、米国であり全体の64%、116件に上る。深川由起子の指摘よれば、半導体を除く韓国の技術導入のほとんどが日本からのものである [深川 1997]。とすれば、米国からの技術導入の急増は、主に半導体関連であり、技術導入先の80年代の日米逆転現象は、OEMもさることながら、この半導体関連の大規模技術輸入によるところが大きいといえるだろう。

企業別にみれば、たしかにLG電子は4M及び16MDRAMを日立からライ

6) この米系小売り企業の低価格ローエンド製品の長期に亘る海外調達活動が、低所得者層を中心としたノンブランド低価格製品に対する需要を定着させ米国の市場構造そのものを変化させていったと推測できる。これは今なお高級ブランド品志向の強い日本市場と好対照をなしており、東アジア製品の日本市場参入を困難にしている要因となっている。

センス供与を受け、現代電子もまたいくつかの日本企業からのライセンスに依存しており、三星電子も90年代以降は東芝やNECなどから特許権実施の形態で技術導入を行うなど日本企業に対する技術依存には半導体分野でもかなりのものがある。だが、今や韓国の2大半導体デバイス・メーカーの一つである現代電子はほぼ米国からの技術導入に依存しており、三星電子もまたマイクロン・テクノロジーからの技術供与によってメモリー分野に進出し、DRAMの独自開発移行後も、RISCマイクロプロセッサの生産ではHewlett Packerdなどからの技術供与を受けている [Hobday 1998 ; 徐1995 ; [藤村 2000] ]。

三星電子をはじめとした韓国企業は、4MDRAM以降、日本を追い越し世界でも有数の半導体生産メーカーへと成長したが、自社内部での半導体部門と関連部門との連関を著しく欠くという脆弱な構造をもっている点についてはすでに別稿で詳細に論じた [尹 2001]。ここでは、韓国の半導体部門の急成長を支えたプロセス技術の問題を検討しよう。

日米半導体協定によって日本の勢いが削がれたとはいえ、取り立てて強力なプロセス研究・開発研究能力を持たず、自前の装置生産部門や装置メーカーを持たない後発の韓国企業が日本の半導体デバイス・メーカーを供給面で凌駕するようになったことは半導体産業の認識を大きく変えるものとなった。つまり、半導体製造装置の囲い込みによる日本企業の独自プロセス戦略から「プロセスは装置を購入することで入手可能」とする独自ユニット・プロセス不要論の台頭である。

実際、韓国の半導体デバイス・メーカーは、資本財の設計生産能力もなく、半導体生産に必要な資本財をほとんど輸入に依存せざるをえないのが現状である。そこで韓国の半導体装置輸入の推移を見ると(表6参照)、1988年から93年まで圧倒的な比率を占めてきたのが日米、とりわけ日本からの輸入である。88年時点の日本の比率は65.3%を占め93年でも55%と圧倒的であるが、その後、日本からの輸入が減少する一方で米国からの輸入が増大し米国からの調達比率は40%の水準にまで上昇している。



表6 日米からの半導体製造装置輸入(単位:100万ドル)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
総輸入	392	1022	550	696	710	1155	n.a	n.a	3308	2453	1066
日本 (シェア)	256 65%	632 62%	330 60%	392 56%	425 60%	635 55%	n.a n.a	n.a n.a	1650 50%	1195 49%	370 35%
米国 (シェア)	126 32%	304 30%	150 27%	281 40%	260 37%	460 40%	n.a n.a	n.a n.a	1430 43%	989 40%	398 37%

出所) 徐(1995) 及び『貿易統計年鑑1999』より作成。

韓国の半導体部門の成長の根底には、「デバイスの微細化・高密度化とそれに伴うプロセス装置の高度化と技術のシステム化」という技術面での変化がある。この変化に最も敏速に対応し半導体装置のシステム化・標準化を進めたのが、AMATやガソニクスなど米国の半導体装置メーカーであった。現在、韓国系デバイス・メーカーは、ニコンやキャノンのステッパー<sup>7)</sup>や東京エレクトロンから導入する装置を除けば、ほぼ米国製のプロセス装置を使用するようになっており、韓国のDRAM分野での躍進は、こうした半導体生産プロセスの技術変化に対応しシステム化を果たした米国への資本財依存の上に成立しているのである。セマテックなどによりテストされる程度評価が定まった米系メーカーの装置を利用すれば、前後の処理モジュールとの整合性はほぼ確保することができ、量産プロセス開発に要する時間とコストは大幅に削減される。問題は、システム化・標準化された高額の装置を購入できるかどうかにはすぎない<sup>8)</sup>[藤村 2000]。上述の米国か

7) ステッパーはその能力を最大限に利用できるよう他のプロセスを調整することを前提とした装置であり、プロセス装置の中で、唯一他のプロセスから干渉を受けない装置である。そのためこの分野では光学設計に優れた独立系のニコンとキャノンが市場を席巻している [藤村 2000]。

8) 半導体デバイス生産の微細化と高密度化は、製造工程の処理モジュール相互間の適合性を高める必要性を増し、前後の処理モジュールの情報を共有することを不可欠のものとした。米国ではデバイス・メーカーとの系列的な関係を好まない、あるいはその体力のないメーカーが集まって連邦政府を動かし、新ユニットプロセスの装置化とデバイス・プロセスへの適合化を推進するセマテック (SEMATECH) を設立した。セマテックはテスト・デバイスを用いての装置評価を行い、その結果を装置メーカーに還元することによって製造装置のシステム化を推進してきた。こうした動きと技術変化の詳細については藤村 (2000) を参照。

らの装置輸入の増大はその現れである。

半導体製造装置の輸入依存は、エレクトロニクス部門の貿易収支構造を脆弱なものにするだけでなく、個別企業レベルでも、要求されるパフォーマンス・レベルの向上に伴って絶えず巨額の設備投資資金を投入することを前提とし、半導体デバイス・メーカーの財務構造を著しく悪化させてきた。しかも、DRAMは国際的市況商品であり、その価格が国際市場の需給動向に大きく左右される製品である。1996年の急速な輸出減少は、95年まで続く半導体高騰期に投入された設備投資が96年の半導体不況期において過剰となったことに最大の原因を求めることができる。つまり、国際的な需要の縮小に直面すれば、汎用性の高いDRAMに特化する韓国半導体部門は価格の低下から収益が大きく縮小し、半導体装置の日米依存によって容易にその財務状況を悪化させるという構造をもっている。このことは東アジア危機を経た今日でも大きな変化はみられないのである。

以上、韓国エレクトロニクス部門の形成・発展過程を日米への技術依存という観点から見てきた。次節では同部門のもう一つの特徴である多国籍化について検討してみよう。

### III 韓国エレクトロニクス産業の多国籍化

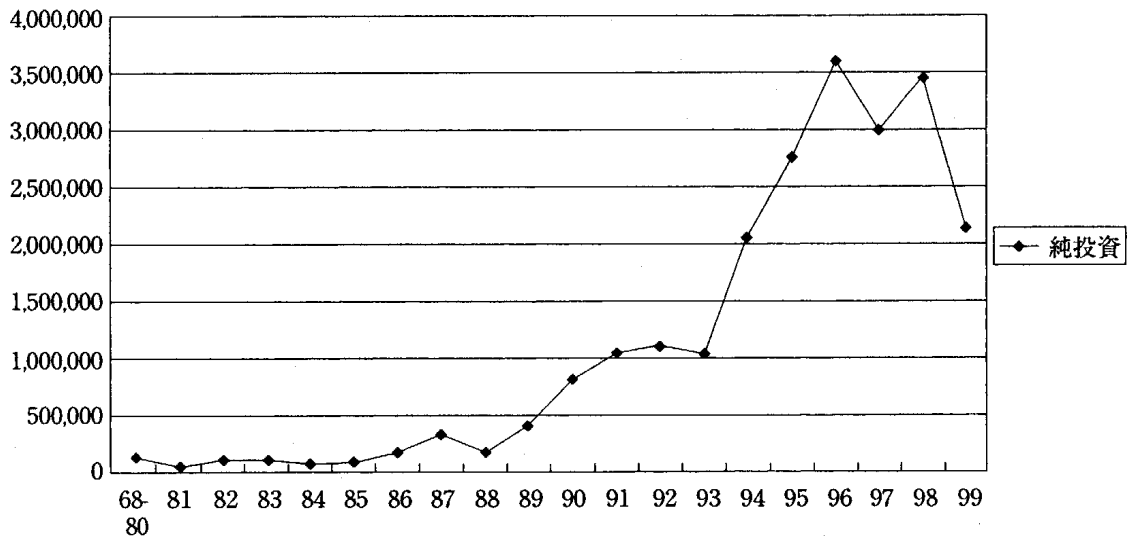
#### 1. 東アジアにシフトする海外直接投資

1980年代半ば以降、韓国企業は積極的な海外直接投資(FDI)を通じた多国籍化を志向してきた。韓国のFDIは、80年代後半以降急増し、96年には36億ドルとピークに達しその後、若干の低下傾向を示した後、2000年に入って再び増加傾向にある(図2参照)。その概略を整理すれば、次のようになるだろう<sup>9)</sup>。

第一期は、1980年代半ばの高まる貿易摩擦を回避すべく現地生産を目的

9) 韓国のFDIの特徴については、高(1998)、(2000)及びKim(2000)に詳しい記述がある。参照されたい。

図2 韓国のFDI推移 (純投資ベース, 単位1000ドル)

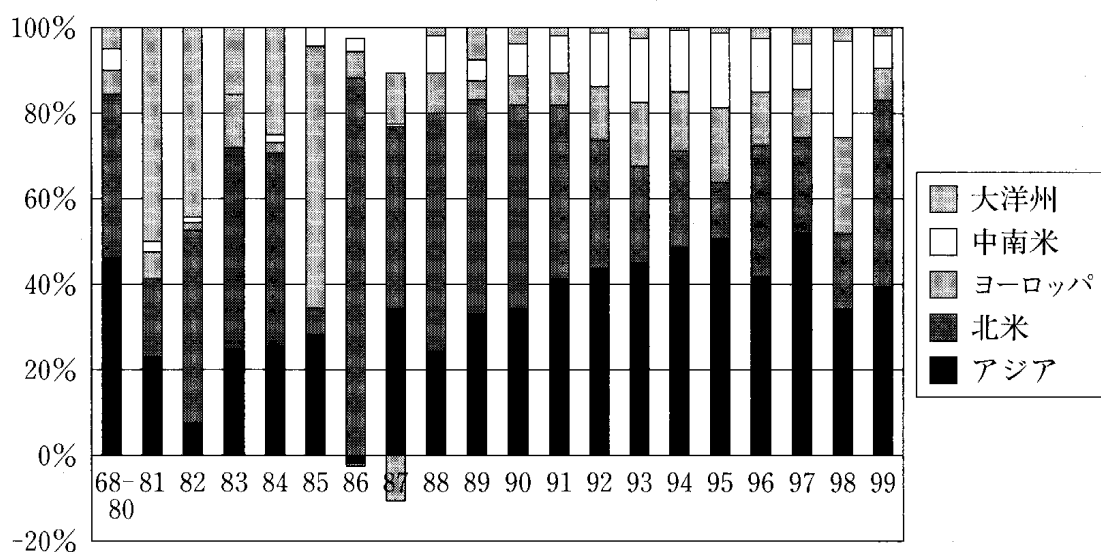


出所) 韓国銀行『海外直接投資統計年報』各年版より作成。

とした対欧米、とりわけ対米投資を中心とした時期である。だが、この時期の対外進出は、技術力や海外での経験不足などのために、進出先市場での優位性を確立できず、多くの進出企業が他地域への移転・撤退という結果に終わっている。韓国企業が本格的な海外進出を果たすのは、80年代後半以降の第二期である。87年以降の労働運動による賃金上昇、対米貿易摩擦の結果生じたウォン切り上げを主因として、財閥系大企業を中心に韓国企業は国内非採算部門の積極移転を進めていく。またそれは本格化する日系企業の国際生産に対抗する韓国企業の戦略的対応としても位置付けられる。80年代後半以降の日系企業による低コスト生産を目的としたASEAN及び中国への家電部門を中心とした生産移転はグローバルなローエンド市場における韓国企業との競争を激化させた。これに対して韓国企業は、労働集約工程の海外移転を進め進出子会社と親会社の有機的生産体制の構築によって対抗しようとしたのである [KOTRA 1998 ; Kim 1997 : 16 ; 高2000 : 第5章]。

実際、地域別FDIの動向をみれば、韓国のFDIは1980年代初頭から中盤にかけて対米投資を中心に展開され、80年代末以降、アジアへと急速にシフトしている (図3参照)。その後、韓国のアジア投資は持続的な成長を見

図3 地域別FDIの推移 (純投資ベース)



出所) 韓国銀行『海外直接統計年報』各年版より作成。

せ、96年には15.8億ドルのピークに達し、東アジア危機影響から韓国国内親企業の経営財務状況の悪化と進出先市場の低迷によって大幅に縮小し99年には8.4億ドルにまで落ち込むものの、2000年に入って回復傾向を示している。99年12月31日時点の累積投資額は、北米66.7億ドルに対してアジアは実に99.8億ドルにもなり、アジア投資はすでに北米投資を圧倒的に凌駕しているのである。ちなみに、東アジア危機後のFDIでは、新規進出の割合は99年上半期で14.5%と低く、大部分が現地生産拠点の再編と改善を目的とした増額投資となっている [Lee 2000]。

東アジアの投資先で際だっているのが中国とASEAN4である (表7参照)。対中投資は1996年に約8億ドルの大台に達し、99年には2億ドルへと約4分の1にまで減少しているものの、97年まで一貫して総投資額の20%以上を占め韓国にとって最大の投資先となっている<sup>10)</sup>。一方、対ASEAN投資は、93年から97年にかけてFDI総額の常時10%前後を占め、97年の3.5億

10) 韓国の対中投資の中国国内地域別分布を見ると (1998年3月31日時点)、累積金額ベースで山東省が9,678.3億ドルで全体の28.6%を占め、以下、天津3,276.2億ドル (11.0%)、江蘇省3,714.1億ドル (11.0%)、遼寧省3,679.2億ドル (10.9%) であり、環黄海地域合計で全体の82%を構成していることになる。これは韓国とこの地域が地理的に近接していること、また、韓国企業専用の工業団地の設置など同国企業の積極誘致政策を地方政府が実施しているなどの要因が大きい [金1998]。

表7 韓国の対東アジア地域別直接投資(純投資ベース, 単位: 1000ドル)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
総投資額	1,262,020	2,029,863	2,760,735	3,595,133	2,993,666	3,466,548	2,148,781
東アジア	434,401	781,795	1,206,305	1,158,726	983,970	1,243,074	715,775
アジアNIES	36,585	48,522	104,303	156,549	19,996	407,075	355,557
台湾	1,135	2,949	2,695	5,949	4,589	3,319	-97
香港	31,166	41,338	80,989	96,058	4,820	276,194	201,671
シンガポール	4,284	4,235	20,619	54,542	10,587	127,562	153,983
ASEAN 4	133,836	111,437	293,393	202,408	350,754	216,160	156,367
タイ	37,150	23,271	11,048	17,817	181,526	91,608	3,906
マレーシア	23,897	18,331	105,162	13,746	-10,085	20,764	5,542
インドネシア	59,273	28,149	121,613	125,470	149,615	72,341	92,894
フィリピン	13,516	41,686	55,570	45,375	29,698	31,447	54,025
中国	263,980	621,836	808,609	799,769	613,220	619,839	203,851
	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
	34.4%	39%	43.7%	32.2%	32.9%	35.9%	33.3%
	2.9%	2%	3.8%	4.4%	0.7%	11.7%	16.5%
	0.1%	0%	0.1%	0.2%	0.2%	0.1%	0.0%
	2.5%	2%	2.9%	2.7%	0.5%	8.0%	9.4%
	0.3%	0%	0.7%	1.5%	0.4%	3.7%	7.2%
	10.6%	5%	10.6%	5.6%	11.7%	6.2%	7.3%
	2.9%	1%	0.4%	0.5%	6.1%	2.6%	0.2%
	1.9%	1%	3.8%	0.4%	-0.3%	0.6%	0.3%
	4.7%	1%	4.4%	3.5%	5.0%	2.1%	4.3%
	1.1%	2%	2.0%	1.3%	1.0%	0.9%	2.5%
	20.9%	31%	29.3%	22.2%	20.5%	17.9%	9.5%

注) 1993年は資料の関係上, 総投資ベース。出所) 韓国銀行『海外直接投資統計年報』各年版より作成。

**表8 韓国エレクトロニクス産業の海外投資(純投資ベース, 単位100万ドル, %)**

	89年以前	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	62-98計
全産業	2,998	1,611	1,511	1,206	1,876	3,581	4,949	6,221	5,819	5,115	34,887
電子産業	1,510	325	576	252	390	777	1,109	1,001	931	339	7,210
比率	50.4%	20.2%	38.1%	20.9%	20.8%	21.7%	22.4%	16.1%	16.0%	6.6%	20.7%

出所) 韓国財政経済部資料及び韓国電子産業振興会(1999c) より作成。

ドルをピークに、その後、2年連続減少、99年には1.6億ドルにまで縮小している。だが、純投資額の累積ベースで見た場合、中国の全アジア投資に占める比重は41.4%を占め、それにASEAN4投資の23.4%が続き、両者を合わせれば総投資額の64.8%にも達する。韓国の対東アジアFDIは、危機の影響から規模そのものは減少傾向にあるとはいえ、中国及びASEAN4は、韓国企業の多国籍化にとって今なお最重要の拠点となっているといえるだろう。

## 2. エレクトロニクス部門を中心とした韓国の対東アジア投資

韓国の海外投資を業種別でみると、一貫して高い比重を占めているのが製造業投資であり、それは1999年末時点の純投資累積ベースで全体の51.3%になる。とりわけ大きな比重を占めているのが組立金属で99年時点で45%、累積ベースでみても46.9%と全体の約半分がこの部門に集中している。韓国の統計では、エレクトロニクス部門のFDIは一部が機械設備に組み込まれ、大部分が組立金属に分類されることを考えれば、FDIのかなりの部分がエレクトロニクス部門の投資であるとみなすことができる。実際、韓国財政経済部の資料によれば、93年時点で全製造業FDIの63.2%がエレクトロニクス産業によるものであり、その比率は若干の低下傾向を示すものの、一貫して韓国のFDI総額の20%前後を占めている(表8参照)[韓国電子産業振興会1999c, 高2000]。

韓国財政経済部の資料から分野別の投資動向をみると、家電部門が1990年代初頭には大宗を占め、その後、電子部品分野での進出が活発化してい

る。1993年までの累積投資額で家電部門は全体の42.4%、電子部品が34.3%であり、90年代に入って両者の地位が逆転、98年の投資額で前者が42.7%、後者が46.1%となっている。このことは、韓国エレクトロニクス部門の多国籍化が、家電を中心としたセット・メーカーの進出に始まり、労働集約度の高い組立工程の現地移転が成熟するにつれて関連部品産業の進出が促されるという日系企業と同様の経路で発展していることを示している。

次に対東アジア投資についてこれらの特徴を確認してみよう。1999年時点で総投資額（残高ベース）に占める製造業投資の比重は、東アジア全体で65.1%、対ASEAN4では64.5%、対中国で80.4%と極めて高い水準にある。一方、NIES向け投資に占める製造業のシェアは17.0%と低い。これは香港やシンガポール向け製造業投資額が小規模なためである。両者の場合、製造業投資よりも貿易関連業種への投資比率が高く、香港で64.6%、シンガポールで87.7%と突出している。このことは、両地が中継貿易地としての高い利便性を保持していることから、日系等の多国籍企業の動向に追随して韓国企業もまた両地に地域統括本部もしくは地域調達拠点を構築しようとしていることの反映でもある<sup>11)</sup>。

エレクトロニクス部門の海外投資では、アジアが北米について高いシェアを占めている(表9参照)。さらに、上述のように組立金属と機械設備が大部分エレクトロニクス分野の投資で構成されていることを前提に東アジア地域の業種投資動向を詳細に見れば、ASEAN4、中国ともに組立金属が最大の項目となっている(図4参照)。その比重は、ASEAN4で全製造業投資の37.3%、中国で29.6%、これにそれぞれ機械装備2.0%と9.8%を含めれば、エレクトロニクス部門投資を中心とした投資はともに40%前後にも

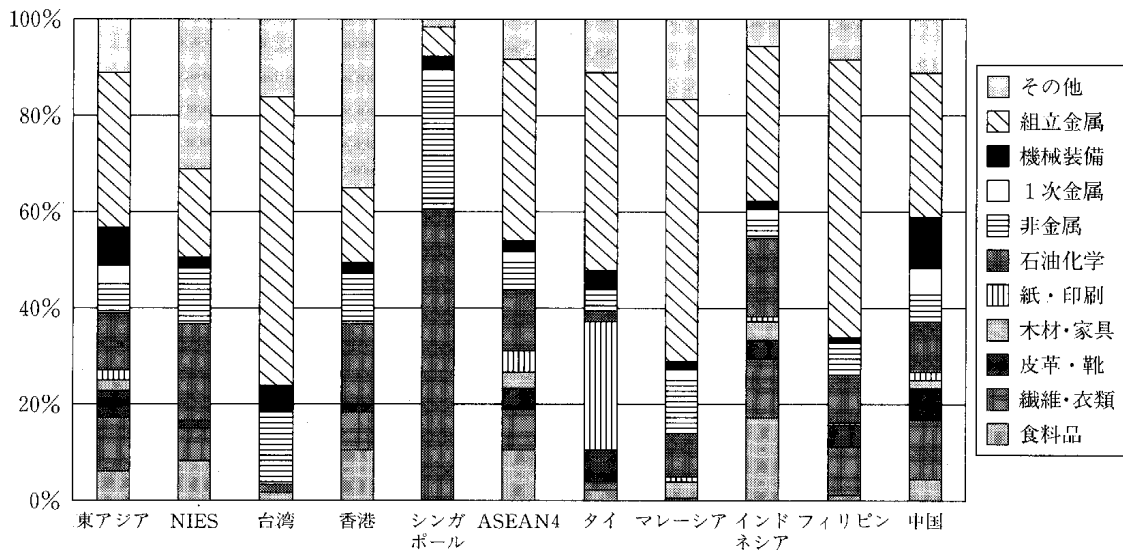
11) この動きが日系企業並の地域分権体制を構築していると言えるかは疑問である。たしかに、三星電子はシンガポールに周辺12カ国57拠点を管轄する東南アジア地域本社の設立や広東省、天津、吉林小、蘇州、四川の5大拠点に生産販売複合拠点を設けるといった計画を立てていた[高2000, Kim 1997]。だが、筆者が1999年に行った同社への調査によれば、通貨・金融危機の影響からいずれも計画は中止されており、今なお韓国本社に権限の集中化が行われている。同計画は、2から3年後に再び始動される予定である。また、上述のように、LG電子は北京に持株会社を設立してはいるが、同社の海外生産は地域ネットワークを構築するまでには至っていない。

表9 韓国電子産業の地域別投資動向(純投資ベース, 単位1000ドル)

	~1995年	1996年	1997年	1998年	1999年9月	累計
アジア	1,631,210	228,944	221,270	240,798	24,652	2,336,774
	33.0%	22.9%	32.6%	40.9%	26.7%	32.0%
北米	2,120,391	154,391	163,644	143,465	23,697	2,605,588
	42.8%	15.4%	24.1%	24.4%	25.6%	35.7%
ヨーロッパ	972,079	476,847	152,589	60,520	12,943	1,674,978
	19.6%	47.6%	22.5%	10.3%	14.0%	22.9%
中南米	188,383	135,650	128,395	3,000	30,700	486,128
	3.8%	13.6%	18.9%	0.5%	33.2%	6.7%
アフリカ	8,152	5,152	9,902	139,996	0	163,202
	0.2%	0.5%	1.5%	23.8%	0.0%	2.2%
オセアニア	29,175	37	3,066	1,003	427	33,708
	0.6%	0.0%	0.5%	0.2%	0.5%	0.5%
合計	4,949,390	1,001,021	678,866	588,782	92,419	7,300,378

注) 各項目の下段はシェア。  
 出典) 財政経済部『海外投資現地法人現況(1999.9.30)』1999年12月。  
 出所) 『韓国電子年鑑2000』。

図4 部門別東アジア投資(1999年末時点, 残高ベース)



出所) 韓国銀行『海外直接投資統計年報』2000年度版より作成。

達する。実際、大韓貿易振興会(KOTRA)によれば、68年から危機発生直前の96年の累積ベースでみて、対アジア・エレクトロニクス投資は、全体の31.1%を占め、分野別では家電で24.6%、産業用電子で27.6%、電子部品で44.7%を占めている<sup>12)</sup> [KOTRA 1998]。



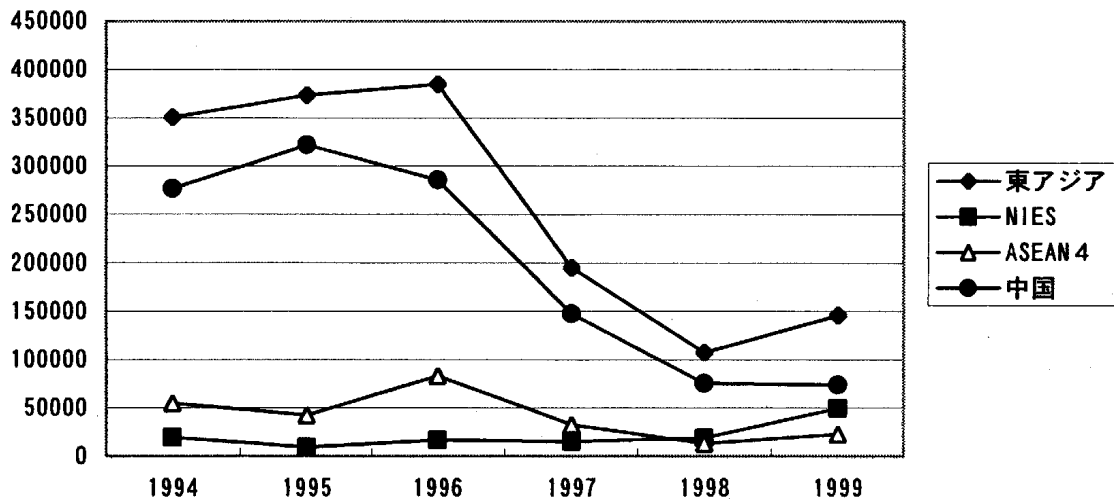
一方、1990年代初頭までの韓国財閥系企業の海外生産では、セットメーカーの単独進出が中心で生産設備や部品の多くを韓国から調達する形態をとるものであったが、90年代半ばから自社系列部品企業の同伴出張が急増している。東アジア地域に対する韓国のFDIでは、中小規模の投資件数がかなりの比重を占め、中小企業レベルの域内進出が活発化しているのである(図5参照)。98年6月時点での電子部品産業のアジアへの海外投資現況をみれば、件数ベースでは529件で76.3%を占めるのに対して、金額ベースでは44.4%と低く、このことから中小企業を中心とした進出が続いていることが伺える [Lee 2000]。

このように韓国の対東アジア投資の大部分は製造業向けであり、なかでもエレクトロニクス産業の労働集約的な組立金属を中心としたものとなっている。他方、近年、成長著しい電子部品分野の海外投資でもアジア地域への進出が著しく、1998年6月時点で44.4%が同地域向けである。さらに、財閥系企業の海外生産の本格化とともに中小規模の系列部品企業の進出も促進され、この地域には多国籍化する韓国エレクトロニクス企業の一拠点が築かれつつあるといえる<sup>13)</sup>。特に中国天津市には多くのエレクトロニクス関連の中小企業の集積がなされている。以下では、よりミクロな調査結果を下に、韓国系多国籍企業の活動実態に接近してみよう。

12) 金額ベースでみた場合のエレクトロニクス投資は北米が最大で次にアジアそしてヨーロッパと続く。だが、件数ベースで見るとアジアが749件と全体の62.2%と圧倒的である。これは、上述のように北米やヨーロッパなどの投資が先進国市場浸透を目的としたM&A投資が主流を占めているのに対して、アジアでは労働集約型の現地生産を目的とした中小規模の投資が行われていることを意味している。

13) これに対して他方の最重要の投資先である北米地域、とりわけ米国では1999年末時点の残高ベースで見ると、製造業投資の比重が37.8%と高いが、最大の項目は貿易業の41%である。これは近年、韓国の北米進出企業が、従来のOEM供給方式から独自のマーケティング能力開発へと注力していることの結果でもある。他方で、製造業投資の構成をみると、ここでも組立金属の比重は高くで全体の56.5%にも達している。

図5 対東アジア中小企業投資（純投資ベース，単位1000ドル）



出所) 韓国銀行『海外直接投資統計年報』各年版より作成。

### 3. 韓国多国籍企業のアジアにおける海外事業活動実態

#### (1) 全般的特徴

入手できる資料の制約から1996年度と必ずしも最新のデータではないが、以下では特に断りのないかぎり、大韓商工会議所・産業研究院・韓国通商産業部のアンケート調査 [河・洪1998] (有効回答企業数親企業ベース630社，海外法人ベースで952社)を用いて韓国系多国籍企業の海外事業活動をアジアを中心に見ておこう<sup>14)</sup>。尚、この調査ではエレクトロニクス関連部門である機械装備 (82.4%)，電気機械 (89.3%)，電子通信 (73.7%) の回答企業はアジア地域に集中しており，以下ではこれら部門の集計結果をほぼアジアにおける韓国現地法人の活動とみなす (各部門の括弧内は有効回答企業数の比率)。

まず，一般的に，アジア進出企業は欧米に比べて100%出資形態の子会社設立の割合が低いことが挙げられる。北米地域の全所有子会社の比率が

14) このベンチマーク調査では，韓国銀行やKOTRAとは業種分類が異なっていることに注意を要する。組立金属には構造金属製品・ボイラー，その他が含まれ，エレクトロニクス関連分野は別途分類されている。列举すれば，機械装備 (一般機械，特殊目的用機械，家庭用器具)，事務機械・コンピュータ，電気機械・電気変換装置 (電動機・発電機，電気供給・制御機械，電線，蓄電池・一次電池，照明装置，電気装備)，電子機器・通信装備 (電子管その他電子部品，通信機器，放送装備，放送受信器) となっている。

81.0%, EUで77.1%であるのに対して, アジアでその比率は53.9%, 中国で51.8%, ASEANで51.3%となっている。これはアジアでは特にローカルコンテンツなどの現地化要求が高く, そうした現地の規制を満たし優遇措置を享受するために, 現地企業との合併が進められているとみることができる [河・洪1998]。

また, 東アジア地域は, 韓国企業にとって低賃金生産拠点としての位置づけが強い。平均賃金水準で見た場合, 管理者レベルで北米地域が3539ドル, ヨーロッパが2354ドルと高いのに対して, アジアは394ドルと中南米(984ドル) や中東(954ドル), アフリカ(1000ドル) など他の途上国地域よりも低い。ワーカーレベルでは, 北米2967ドル, ヨーロッパ1741ドル, 中南米494ドル, 中東495ドル, アフリカ300ドルに対してアジアは155ドルとかなりの開きがある。さらに地域別ではASEANが139ドルで中国に至っては99ドルと圧倒的な賃金格差が存在することがわかる。このように, アジア地域への進出は, 総雇用従業員数でも187425人と最大であることからわかるように, 低賃金労働力を活用した労働集約的な工程の移転が大部分を占めているといえよう [河・洪1998]。

## (2) 販売

製造業ベースでみたアジア地域の総売上高は45億6000万ドル, 全体の52.4%を占め, このうち上記のエレクトロニクス関連分野の売上額は16億4500万ドルでアジアの製造業売上高の36.0%に達する。また販売先別にみるとアジア現地法人の場合, 64.5%が現地販売, 14.2%が韓国本国輸出, 21.3%が第三国輸出(北米地域11.9%, アジア8.0%)となっている。これに対して北米地域では93.9%が現地販売, 本国輸出と第三国輸出はそれぞれ3.6%, 2.5%である。特に, 北米地域では第三国輸出のうち68%が域内輸出となっており, 進出先域内販売を目的としているといえる。他方, 中南米地域では, 現地販売58.0%, 本国輸出10.9%, 三国輸出31.1%(北米輸出29.5%)となっており, 貿易摩擦回避的に進出した北米進出と基本的には対米迂回輸出を目的とした途上国進出という特徴が読みとれる。

ここで中国進出企業とASEAN進出企業の間に違いが出ている。中国進出企業では現地販売30.2%、本国輸出が27.9%、第三国輸出が42.0%（北米29.7%、ヨーロッパ4.2%、アジア7.3%）であるのに対して、ASEANでは現地販売が59.1%と相対的に高く、本国輸出が13.7%、第三国輸出が27.2%（北米13.9%、アジア11.8%）と低い。このことから中国では、地理的な近接性から本国への逆輸入を目的とした生産活動に重点が置かれるとともに、主要には同国を対米迂回輸出拠点と位置付けているのに対して、ASEAN地域では、かなりの程度現地市場参入を実現しつつも同地域を対米輸出のみならず対域内輸出拠点として位置づけていることがわかる<sup>15)</sup>。

さらに、『韓国電子年鑑2000』から全世界レベルでみたエレクトロニクス関連進出企業の販売実績をみると、77.8%（66.8%）が現地販売で韓国への逆輸入は4.5%（10.8%）、第三国輸出が17.7%（22.5%）となっている。第三国輸出のなかでもとりわけ多いのがアジア域内輸出であり47.0%（20.4%）、北米37.7%（67.4%）、ヨーロッパ14.4%（10.8%）である（括弧内は全製造業平均）。この分野では、現地販売に主眼が置かれるとともに、第三国輸出ではアジア域内と北米輸出が大部分を占めるという特徴が読みとれる。

再び上記アンケート調査からアジアにおける販売状況をみると、家電を中心とした機械装備ではほぼ現地販売と本国輸出が全額を占めそれぞれ74.2%と25.8%となっている<sup>16)</sup>。これに対して汎用部品を多く含む電気機

15) たとえば、インドネシアに進出した代表的企業であるLG Electronics Display Devices Indonesiaの場合、輸出比率は一貫して80%から90%の水準にある [金完仲 1998]。

16) その結果、たとえば中国における主要エレクトロニクス製品の市場シェアをみると、冷蔵庫で三星電子は6位の3.8%、オーディオ機器では10位(1.9%)、電子レンジでも8位(3.3%)に位置する。また三星電子は、VCR、VCDで特に強く、前者では松下について中国国内2位(21.2%)、後者でも並みいる日系企業を抑えて4位のシェアを誇っている。一方、韓国有数の家電メーカーであるLG電子は、電子レンジで2位(12.0%)、全自動洗濯機で6位(3.2%)、VCRで6位(3.3%)の市場占有率を持っている [金宗根1998]。一方、東アジア危機の発生後、特にASEAN地域では現地市場の落ち込みからエレクトロニクス進出企業の輸出比率が急上昇している。タイとインドネシアの事例は金完仲(1998)及び権耿徳(1998)参照。

械では本国輸出と第三国輸出の比率が高く、それぞれ44.4%、36.1% (内59.5%が北米輸出で29.2%がアジア域内輸出)、主に電子管などの電子部品で構成される電子通信では第三国輸出が主で65.1% (内58.2%が北米輸出で32.8%がアジア域内輸出) となっている。つまり、アジア拠点は、家電などの完成品レベルでは現地市場を主たるターゲットとしているのに対して、電子部品関連では北米及びアジア域内向け輸出拠点としての位置づけを強くもっているといえる。

### (3) 資本財・中間財調達

全世界レベルでみたエレクトロニクス海外現地法人の調達活動をみると、現地調達が24.5% (44.4%)、韓国からの調達が64.5% (44.0%)、第三国調達が11.8% (4.7%) となっている。また第三国調達ではアジア域内が69.8% (90.7%) と圧倒的である (括弧内は全製造業平均) [『韓国電子年鑑2000』]。また、KOTRAの調査によれば、韓国のエレクトロニクス関連進出企業の資本財及び中間財の韓国本国からの調達比率をみると、初期投資から1996年までの累積ベースでみた資本財調達で65%に達し、96年の中間財調達では57.0%になる。地域別ではアジアの本国からの資本財調達は87.0%、中間財調達は63.3%といずれも高い数値を示している [KOTRA 1998: 75]。

ここで再び上記のアンケート調査に依拠すれば、アジア地域の資本財など設備調達では、37.3%が本国からの調達で第三国からの輸入が50.4%、現地調達は12.3%にすぎない。この点でも中国とASEANでは若干異なり、前者では本国調達が64.9%と最も高く、現地調達が25.4%、第三国調達は9.7%となる。これに対してASEANでは第三国調達が53.1%と最大で本国からの輸入が34.2%、現地調達は12.6%となる。特にエレクトロニクス関連では本国からの設備調達比率が高く、電気機械で49.2%、電子通信では69.5%となり、これらの分野では多くの場合、韓国本国から資本財を持ち込み現地生産を行っていることがわかる。

他方、中間財調達の状況を見ると、アジアの現地調達比率は全産業で

37.4%，本国からの調達比率は52.3%，第三国からの調達は10.3%となっている。なかでも第三国調達先として重要なのが，北米地域（34.3%）とアジア域内調達（55.5%）である。さらに，中国では本国輸入がとりわけ高く60.5%，現地調達31.3%，第三国輸入は8.2%となり，ASEANではそれぞれ44.8%，49.0%，6.2%となる。ここで第三国からの輸入調達の大部分がアジア域内からのものであることが興味深い。中国でその比率は96.2%，ASEANで80.1%となり，上述のように電子部品関連の域内輸出比率の高さを考慮すると，アジア域内にはある程度部品の相互調達網が形成されつつあるといえよう。エレクトロニクス関連では，電気機械，電子通信分野における本国調達の比率が際だっており，それぞれ81.7%，64.7%となっている。これに対して機械設備では現地調達の比重が高く52.1%である。家電分野では，特に中国において系列部品企業の集積が進んでおり，現地調達のかなりの部分がそうした韓国系サプライヤーからのものであると推測できる。また，比較的高付加価値の電子部品関連では今なお韓国からのコア・コンポーネントの調達に依存している状況がわかる。

アジアにおける多国籍化の先行者である日系企業の場合，とりわけエレクトロニクス分野では，販売調達活動のかなりの部分が企業内取引の形態で行われている。韓国企業の場合はどうか。全製造業レベルでみた場合（有効回答企業数143社），総輸出額に占める現地法人向け輸出比率は26.2%を占める。とりわけ電子部品を中心とした電子通信分野での現地法人向け輸出比率が79.5%と顕著であり，金額ベースでも2兆1638億8200万ウォン（＝約28億9000万ドル，1ドル＝804.45ウォンで計算）に達する。これは製造業全体の現地法人向け輸出の80%以上が電子部品輸出であることを意味する。他方，現地法人からの輸入比率は，全製造業ベースで43.0%であるが，電気機械では91.8%にも達し，これらの分野では企業内取引が活発に展開されている。

以上の分析から韓国のエレクトロニクス部門の東アジアにおける多国籍化の実態について次のようにまとめることができる。1980年代後半までに

韓国企業は、国内賃金の高騰と為替レートの上昇から東アジアの低賃金諸国に労働集約的過程の再配置を行う一方で、国内ではハイエンド・高品質の財に特化するという方針を採用してきた<sup>17)</sup> [Hobday 1995]。さらに近年、組立部門だけでなく中小企業レベルでの電子部品部門の進出も活発化しており、進出先国内には韓国国内と類似のセットメーカーと部品企業間の企業間関係を形成しつつある。この部門における韓国系多国籍企業は、かなりの程度現地市場への浸透を実現してはいるが、親企業からの資本財・部品調達、完成品逆輸入という企業内取引をベースに本国と進出先の工程間分業構造を構築し、韓国、中国、ASEANの3地域を結ぶ部品の相互調達網=生産ネットワークが構築されつつある。こうした動きは明らかに多国籍化の先行者である日系エレクトロニクス企業に追随するものである。実際、韓国企業の域内分業は、親企業と子会社という従来の関係からより複雑なネットワーク形態へと進化しつつある。次項では、その典型である三星電子の地域生産ネットワークの実態を確認しておこう<sup>18)</sup>。

#### 4. 三星電子の東アジアにおける地域生産ネットワーク

##### (1) 三星電子の中国国内ネットワーク

三星電子 (SEC) の東アジアにおける生産ネットワークは、中国とASEAN域内という二つのサブ・ネットワークで構成され、本国親会社の集権的な管理によって運営されている。まず中国国内ネットワークから見てみよう。

SECは、韓中の国交正常化に先立つ1980年代後半から同国を国際生産拠点と位置づけ、環黄海地域を中心に多くの子会社・海外生産工場を設立している。中国子会社の大部分は、グリーンフィールド投資ではなく中国系

17) 筆者の聞き取り調査では、三星電子はローエンドの家電部門は全て海外、とりわけASEANや中国に移転し、国内は資本・技術集約的な半導体部門に特化するという戦略を採っているとのことである。

18) 筆者が1998年にLG経済研究所で行った聞き取り調査によれば、LG電子も日系企業や三星電子のような部品の域内相互調達網を整備し、生産ネットワークを東アジア域内に構築することを目指しているが、調査時点ではその段階にまで至っていない。

合弁相手企業との共同生産である。このことは、合弁パートナーのほとんどにエレクトロニクス生産の経験のなかったASEANにおけるSEC子会社とは対照的である。

1992年SECと三星電機(SEM)は広東省惠州で、オーディオ製品、スピーカー、オーディオ・デッキ、コンピューター関連コンポーネントの生産を開始(SEHZ)、93年にはSECが天津の国営電子製造企業である天津放送会社と合弁企業=天津三星電子(TSEC)を設立してVCRの生産を行っている。その後、SEMもこのプロジェクトに参加、VCRのコア・コンポーネントを製造している(天津三星電機、TSEM)。さらに、天津放送会社はSECと新たに天津東莞三星電子(TTSEC)を設立しCTVの共同生産も行っている。また蘇州では電子レンジ、洗濯機、冷蔵庫(蘇州三星電子SSEC)、非メモリIC(トランジスタ)の製造子会社(SESS)、山東省威海にはファックスとTDXs(Time Division Exchanges)を生産する合弁企業(SST)がある。

SECやSEMは共同で国際生産戦略を策定し、TSECやTTSEC、SEHZなどSECが経営する子会社は、SEMが運営するTSEMや天津東莞三星電機(TTSEM)のコンポーネントを創業当初から活用してきた。VCR生産ではTSEC、VCRの中核コンポーネントをTSEM、カラーテレビではTTSEC、ロータリー変圧器を天津三星コーニング(TSC)が、それぞれ生産特化し各拠点で生産された部品を相互に融通しつつシステムティックな生産を行っている。SECはチップ・マウンティング・マシンや自動溶接機械といった最新設備を現地子会社に提供するとともに、SEMに加えて三星コーニング(SC)、三星電管(SED)などのグループ企業の進出を促し、とりわけ天津を中心に統合的な生産ネットワークを構築しているのである。

より具体的には、TSEMは、TTSECにチューナーを、TSECには、VCRドラム、モーターそしてVCRヘッドを、TSCは、TSEMにVCRドラム組立用ロータリー変圧器を供給している。さらに、SEDは天津三星電管(TSED)を設立、TTSECにブラウン管を供給している。他方、SCも天津にプラント



を建設し、TSED向けにブラウン管用ガラス・バルブの生産を行っている。さらに、蘇州では、SESSが消費家電向けトランジスタなどのICを生産しており、こうしたコンポーネントもまたTTSEC、TSECやSSECで使用され、SSECはコンポーネントをTSECからも調達しているのである [Kim 1998]。

このようにみると韓国企業の場合も日系企業同様、現地調達比率の高さは、必ずしも地場企業との連関が形成されていることを意味せず、同一グループ内進出企業間の取引によって生じているということが出来る [Kim 2000]。SECが生産ネットワークを拡張するに従って、同社と韓国国内で下請け関係を結んでいる中小規模のコンポーネント・サプライヤーも同伴進出を活発化させており、こうしたサプライヤーは中国に進出したLGや現代、大宇といった他の韓国多国籍企業とも協力関係を構築し、中国国内のネットワーク型生産体制を強化しているのである [Kim 1998 : 91-93 ; 高 1996 : 98-69]。

## (2) ASEAN域内ネットワークと中国とのリンケージ

SECがASEAN地域で展開している海外生産拠点は当初から輸出向け完成財の組立を目的とするものであった。タイではCTV生産を主とする Thai Samsung Electronics (TSE) が、インドネシアには Samsung Maspion Indonesia (冷蔵庫生産) と PT Samsung Metrodata Indonesia (SME Indonesia, VCRとCDプレイヤー生産)、マレーシアには Samsung Electronics Malaysia (SEC Malaysia, 電子レンジ生産) があり、関連部品会社として Samsung Electron Devices Malaysia (SED Malaysia), Samsung Coring Malaysia (SC Malaysia), Samsung Electron Mechanics Thailand (SEM Thailand) がある。

SECは、ASEAN地域においても原初的な生産ネットワークを構築している。まず SC Malaysia で生産される CRT 用ガラスバルブは SED Malaysia で CRT に組み込まれ、TSE で生産されたチューナー、SEM Thailand の偏向コイルなどとともに TSE で組み立てられ、完成品として

ASEANや欧米に輸出されている。SEM Thailandの部品はSEC Malaysiaの電子レンジ・プラントやSME Indonesiaにも供給されている。また、フィリピンの組立は子会社の形態ではなく、SECがOEM発注しているソリッドという現地企業によって行われている。他方、タイ、フィリピンで生産されるカラーテレビは三星ブランドで出荷され、ASEANにおける同社の自社ブランド販売比率を高めているのである [Kim 1998 ; Kim 2000 ; 高 2000 : 94]。

SECのASEAN域内生産ネットワークは、上述の中国生産ネットワークと連結し、三星電子の生産ネットワークは、初期段階ではあるが、韓国・中・ASEANを包含するものへと進化しようとしている<sup>19)</sup> (図6参照)。具体的には、インドネシアのSMEは天津のSEMからVCRコンポーネントの供給を受け、SED Malaysiaで生産されるカラーブラウン管は天津のTTSECに供給されている。さらに、SECの東アジア生産拠点は、本国及び欧米における生産拠点に対する供給地としての位置づけを持ち、たとえば、SEM Thailandはそこで生産される部品をヨーロッパ、ブラジル、韓国本国へと輸出し、SEDもメキシコに14インチCRTを、SME IndonesiaはポルトガルのVCRプラントに印刷基盤 (PCB) を、SED MalaysiaはSED GermanyとSED Mexicoにelectronics gunsをそれぞれ輸出している [Kim 2000]。

前項でみた、韓国エレクトロニクス企業の調達活動において、第三国調達のうちアジア域内からの調達比率が高いのはこのような部品の相互融通網の初期形態がすでに確立しているからにほかならない。またSECはシンガポールに地域統括本部を設置し、韓国に存在するサプライヤーから直接部品を調達し東南アジア地域へと供給したり、現地市場向け製品の仕様変更などR&D活動を支援するなど同子会社を地域的調達拠点として育成し

19) 三星電子のASEAN域内ネットワークについては高 (1996) (2000) 及びKim (1998) (2000) に詳細な分析がある。以上の記述は、基本的には両者の研究成果に依拠しつつ筆者が行った三星電子本社でのヒアリング調査結果をもとにしている。

ようとしている。また、シンガポール拠点も、中国ネットワークと東南アジアネットワークの仲介者としての役割も担っている。

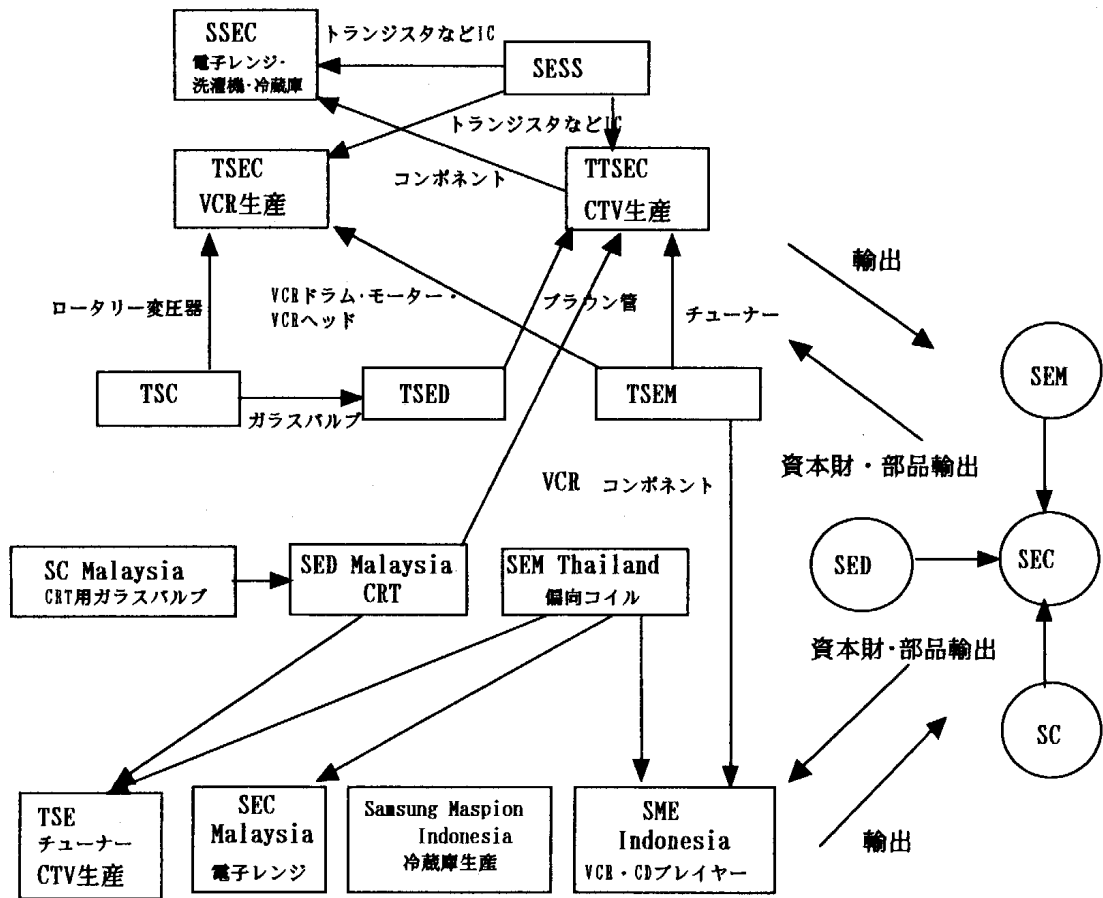
SECをはじめとした韓国エレクトロニクス企業の東アジア進出は、競争上の必要から日系エレクトロニクス企業の多国籍化の動きに促されたものであった。にもかかわらず、注意を要するのは、こうした地域生産ネットワークの形成が、必ずしも日系企業のネットワークとの対抗関係を生み出すものとはなっていないという点である。SECが東アジアに構築したネットワークは日系企業との提携関係の上に構築されているのである。

たとえば、SED Malaysiaは、1990年代後半でも生産額の約80%を現地進出日系企業向けに供給している。CRT生産を主とする同社は産出の大部分をサンヨー、松下、シャープ、フナイといった日系提携企業に販売するだけでなく、その生産に必要なコンポーネントの3分の1をNECや旭ガラスといった日系サプライヤーから調達している。そして、インドネシアのSMEはアカイなどにOEM供給を行っており、SEM Thailandもまたそこで生産される偏向コイルやflyback transformerの90%近くを東芝、NEC、シャープに販売しているのである<sup>20)</sup>。

SECは、従来の日系企業との提携関係に基づいて、安定的な販路を確保することにより資本集約的な海外生産に伴うリスクを軽減してきた。他方、日系企業の場合、たとえばSED Malaysiaから14インチ・カラーテレビ用CRTを調達することによって自身はより高付加価値ハイエンドの生産に集中することが可能となり、両者の間には製品差別化分業が現地生産においても成立しているのである [Kim 2000]。このように韓国エレクトロニクス企業の多国籍化は、日系企業との競争によって後押しされつつも、その原初的な生産ネットワークの形成プロセスでは、競争だけでなく両者の協調関係を見て取ることができる。むしろ、こうした事実は、SECの生産ネットワーク形成が、広く日系企業が構築した東アジア域内分業体制の枠

20) さらに、こうした東アジア子会社で生産される製品は、GEやPTIといった米系企業にもOEM供給され、そのことが上述の対米輸出の増大を生み出している。

図6 三星電子の東アジアにおける地域生産ネットワーク



出所) 各種資料より筆者作成。

内で展開されていることを物語っているといえるだろう<sup>21)</sup>。

#### IV 若干の展望

本稿では韓国エレクトロニクス産業の展開過程の二つの側面、つまり対米日技術依存と多国籍化に焦点を当てて論じてきた。その内容を要約すれば、第一に同部門の持つ貿易依存度の高さとそこにおける日米の比重の高さは、後発企業独特の技術とマーケティング能力という二つの制約条件を如何に克服してきたかという歴史的発展経路に依存するということであ

21) また、近年では台湾系現地企業との協力関係も進展している。たとえば、筆者が2001年2月にタイで行ったヒアリング調査によれば、富士通に対するPCモニターの本OEMサプライヤーであるDeltaのタイ子会社では、CRTの約50%をLG及び三星電子から調達しており、かつての中華映管や台湾フィリップスから調達先の転換を図っている。

る。後発の韓国エレクトロニクス企業は、日米とりわけ日系企業からの技術移転とOEM生産によってこの二つの競争劣位状態の脱却を目指してきた。だが、それは、韓国企業の製造能力、競争力を大きく向上させる一方で、日本からの資本財・部品調達と完成品の米国市場依存を構造化させものとなったのである。次に、1980年代末以降の韓国企業の多国籍化は、主要には国内資本蓄積の進展を背景としつつも、先進国企業のM&Aを通じた技術制約の克服と東アジア展開を本格化する日系企業との対抗という側面を持っていた。だが、それも価値連鎖の両端を日米企業に依存するという構造を根本的に変化させるものではなく、むしろ日系企業によって構築された域内分業の枠組みの中での展開となっている。そして、こうした大規模な対外投資は、通貨金融危機を経済危機にまで深化させた韓国企業の高債務体質の一因となってきたのである（BOX参照）。

確かに東アジア危機後、エレクトロニクス部門が、他の東アジア諸国と同様、韓国のV字型といわれる経済回復の主たる原動力となってきたことは事実である。だが、2001年に入り、主要に二つの要因が同国のエレクトロニクス産業にとっての懸念材料として浮上している。一つはこの地の経済の中核を担う日本経済の長期的な不振を背景とした日系エレクトロニクス企業の戦略変化である。ソニーやNECに見られるように、日系企業は「過剰」と言われる海外生産拠点を整理し、ソレクtronなど米系EMS企業や半導体部門などでは台湾系企業に生産委託を始めている。他方で、日系企業は、低コスト生産拠点として中国への本格進出を模索し、これまで「虎の子」として国内に残留していたハイテク部品までもが同国に移転されようとしているのである。これに対して韓国企業も三星電子の半導体（フラッシュ・メモリーなど）やLG電子の液晶など先端部門では日系企業との戦略的提携関係を強化しようとはしている。だが、こうした日系企業の動向は、日系企業を中心とした域内分業体制のなかで成長してきた韓国企業にとってますます厳しい競争環境が提示されていることは間違いない。

他方、こうした競争条件の変化に加えて、韓国のみならず東アジア全域

のエレクトロニクス産業にとっての最大の不安要因となっているのが米国経済の失速である。東アジア危機からの回復局面で主要な牽引車の役割を担っているのは米国向けIT関連財輸出であった。米国は、この間のバブル経済ともいえる状況のなかIT革命を推進し、IT関連のハイテク製品の世界的需要者としての役割を果たしてきた。ところが、その米国の史上希にみる好景気にかげりが見え始めている。現在進行中の米国経済の減速は必然、東アジアからの輸入鈍化をもたらしている。本稿で見た来たように、今なお韓国エレクトロニクス産業の構造は輸出依存、とりわけ対米輸出依存の高い産業として存立し、それは同部門の形成発展過程で組み込まれた構造的なものである。東アジア危機後も韓国エレクトロニクス部門の問題点は改善されておらず、むしろ強化されている。対米輸出の鈍化は、域内競争条件の激化と相まって東アジア危機直前のこの部門における国際的過剰生産の再来を予感させるものとなっている。

韓国をはじめとした東アジアにおけるエレクトロニクス部門の「地域的な価値連鎖」の両極における変化、不安定化によって同部門の域内分業体制がどのように変化し、その中で韓国企業がどのように位置づけられているのかを今後の研究課題としたい。

#### BOX：高負債体質と韓国企業多国籍化

以上見てきた韓国企業の急速な海外展開は、必ずしも好循環を生み出しているわけではない。東アジア危機によって明らかとなった韓国企業の高債務依存体質に旺盛な海外投資が少なからず作用しているのである [Lee 2000]。この点にかんして若干の分析を示しておこう。

韓国輸出入銀行 (2000) によれば、1998年時点の北米現地法人 (対象企業数55社) の負債総額は160億5700万ドルでその内の51.4%が借入金となり、負債比率は932%、自己資本に対する借入金の比率は478.9%となる。借入金の調達先別では、韓国系金融機関が15%、外国系金融機関が43%、関係会社3%、シンジケートローン40%で全体の80%以上が対外借入の形態をとっている。しかも、同年における短期純利益は20億2690万ドルの赤

字であり、確たる果実を享受しているわけではない。このことから、上述の後発企業の制約条件を克服しようとする旺盛な対米投資が、韓国企業の財務構造を圧迫してきた事実が伺えよう。

一方、アジア現地法人(対象企業数144社)の同年の負債総額は北米について高く、147億4800万ドル、内借入金の比率が63.3%、負債比率は367.3%にも達する。さらに、借入金だけを取り出せば、アジア現地法人の借入総額は98億7300万ドルで全現地法人の44.2%を占め、自己資本に対する借入金の比重は232.5%にもなる。借入先別では、最大が外国系金融機関の40%、韓国系金融機関36%、関係会社11%、シンジケートローンが14%となり、ここでも対外借入が50%以上の水準にあるといえる。他方、これら対外借入のほとんどが関係会社(北米69.7%、アジア75.6%)、によって保証されており、両地域共に1年未満の短期資金が40%近くにもなる。こうした対外借入がグループ企業全体の財務状況を圧迫している可能性が高い。業種別では製造業部門の借入のなかでもエレクトロニクス部門が最大(製造業全体の38.7%)でそのほとんどが設備投資と運転資金に回っており対外進出そのものが負債比率を高めているのである。

1997年に始まる韓国経済危機は、同国企業が極めて高い債務比率とグループ経営による無謀とも言える過剰投資によって支えられてきたという事実を表面化させた。それが、直接的な原因ではないにせよ、韓国企業の財務構造の歪みに大規模な海外投資が少なからずの影響を及ぼした可能性は否定しようがない。この点もまた韓国エレクトロニクス部門の後発性から派生した構造的な問題として認識する必要がある。

## 参考文献

[英語文献]

Bloom, Martin (1992) *Technological Change in the Korean Electronics Industry*, OECD Development Centre Studies.

Borras, Michael, Dieter Ernst and Stephan Haggard eds. (2000) *International Production Networks in Asia: Rivalry or Riches?*, Routledge.

Castley, Robert J. (1998) "The Korean Electronics Industry : the Japanese Role in its Growth", in Rowley & Bae eds. .

Ernst, Dieter & David O'connor (1992) *Competing in the Electronics Industry : the Experience of Newly Industrialising Economies*, OECD Development Centre Studies.

Hobday, M. (1995) *Innovation in East Asia : the Challenge to Japan*, Edward Elgar.

—— (1998) "Latecomer Catch-up Strategies in Electronics : Samusung of Korea and Acer of Taiwan", in Rowley & Bae eds. (1998).

Hoesel, Roger van (1999) *New Multinational Enterprises from Korea and Taiwan : Beyond Export-led Growth*, Routledge.

Jung, Ku-Hyun (1999) "Foreign Direct Investment and Corporate Restructuring in East Asia", *The Pacific Review*, Vol. 12. No. 2.

Kim Youngsoo (1998) "Global Competition and Latecomer Production Strategies : Samusung of Korea in China", Rowley & Bae eds.

—— (2000) "Technological Capabilities and the Samsung Electronics Network", in Borrus, M. et al, eds. (2000).

Lee, Seong-Bong (2000) *Korea's Overseas Direct Investment : Evaluation of Performances and Future Challenges*, KIEP Working Paper 00-12.

Mathews, John A. and Cho Dong-Sung (2000) *Tiger Technology : the Creation of a Semiconductor Industry in East Asia*, Cambridge U. P..

Rowley, Chirs & Bae Johnkseok eds. (1998) *Korean Businesses : Internal and External Industrialization*, Frank Cass.

Yoo, Soo Hong (1998) *Technology-Related FDI Climate in Korea*, KIEP Working Paper , 98-15.

Yung Ku-Hyun (1999) "Foreign Direct Investment and Corporate Restructuring in East Asia", *The Pacific Review*, Vo. 12 No. 2.

[韓国語文献]

河炳基・洪錫一 (1998) 『海外投資企業の1996年営業活動調査』韓国産業研究



院。

韓国産業研究院 (1999) 『電子・情報産業の発展戦略』 韓国産業研究院。

イ・トクフィ (1999) 『電子部品産業の知識競争力強化方案』 韓国産業研究院。

大韓貿易投資新興公社(KOTRA) (1998) 『KOTRA海外投資総覧』大韓貿易投資新興公社。

韓国輸出入銀行(2000)『我が国の海外直接投資現地法人経営現況分析(1998)』 韓国輸出入銀行。

崔秀雄・朴相守 (1999) 『東アジア華人経済と我々の華人資本活用方案』 韓国対外経済政策研究所。

金宗根(1998)『通貨危機以後,韓国海外現地法人の構造調整実態と隘路事項:中国』 韓国対外経済政策研究院。

金完仲(1998)『通貨危機以後,韓国海外現地法人の構造調整実態と隘路事項:インドネシア』 韓国対外経済政策研究院。

韓国銀行, 『海外直接投資統計年報』 各年版。

韓国電子産業振興会 (1999a) 『電子部品産業発展方案に関する調査研究』 韓国電子産業振興会。

——(1999b) 『1999年度電子部品購買計画』 韓国電子産業振興会。

——(1999c) 『1999年度韓国の電子産業』 韓国電子産業振興会。

権耿徳(1998)『通貨危機以降,韓国海外現地法人の構造調整実態と隘路事項:タイ』 韓国対外経済政策研究院。

チュ・テヨン (1999) 『半導体産業の知識競争力強化方案』 韓国産業研究院。

——(2000) 「半導体産業の発展方案」, 『月刊L KIET産業経済』 8月号。

パク・パルヒョン (1999) 『家電産業の知識競争力強化方案』 韓国産業研究院。

韓国貿易協会 (1999) 『貿易統計年鑑1999年度版』 韓国貿易協会。

金化燮 (1998) 『金融危機以後中華経済圏の展開と産業協力方向』 韓国産業研究院。

韓国電子新聞社 (2000) 『韓国電子年鑑2000』。

[日本語文献]

- 郭賢泰 (1994) 「韓国の電気電子産業の成長と産業組織の変化」, 谷浦妙子編『産業発展と産業組織の変化』アジア経済研究所。
- 経済企画庁 (1999) 『アジア経済1999』大蔵省印刷局。
- 経済企画庁 (2000) 『アジア経済2000』大蔵省印刷局。
- 高龍秀 (2000) 『韓国の経済システム』東洋経済新報社。
- ジェトロ (日本貿易振興会) 『ジェトロ貿易白書』各年版。
- ジェトロ (日本貿易振興会) 『ジェトロ投資白書』各年版。
- 徐正解 (1995) 『企業戦略と産業発展—韓国半導体産業のキャッチアップ・プロセス』白桃書房。
- (1999) 「韓国企業のイノベーション・システム」, 『一橋大学ビジネス・レビュー』 Vol. 46, No. 3。
- 宋娘妖 (1998) 「韓国半導体産業の技術導入と技術競争力」, 『立命館経営学』第36巻第5号。
- (1999) 「韓国半導体産業における産業政策の展開」, 『立命館経営学』第37巻第6号。
- 通産省 『通商白書』各年版大蔵省印刷局。
- 深川由起子 (1997) 『韓国・先進国経済論』日本経済新聞社。
- 藤村修一 (2000) 『半導体立国ふたたび』日刊工業新聞社。
- 李偉範 (1998) 「韓国半導体企業の戦略転換プロセスと国際戦略提携」, 『世界経済評論』 8月号。
- 尹春志 (2001) 「韓国エレクトロニクス産業の構造と問題」, 『東亜経済研究』第59巻第3号。