

일본 중소기업의 네트워크변화와 경제적 성과

권 병 욱*

目 次

- I. 서론
 - II. 기업의 네트워크화에 대한 이론적 고찰
 - 1. 네트워크형 기업조직의 출현 방법
 - 2. 네트워크의 사회적 속성
 - 3. 네트워크형 기업조직화의 원리
 - III. 일본 중소기업의 네트워크
 - 1. 일본중소기업의 네트워크 유형
 - 2. 일본 중소기업의 네트워크의 내용
 - VI. 네트워크의 변화와 경제적 성과
 - 1. 수직적 사업연계
 - 2. 수평적 사업연계
 - V. 시사점 및 전망
-

I. 서론

일본경제는 1985년의 프라자 합의와 함께 엔고 경향 속에서 무역흑자의 확대에 의한 경기회복이 지속되었고 저금리 정책에 의하여 경제호황을 누렸다. 그 후, 많은 기업은 동남아시아나 북중미 등 노동코스트가 낮은 지역을 찾아 나서고 부품생산기지의 이동을 피하는 등 제조업의 해외투자가 증가하게 되었다. 그 배경에는 거품경제붕괴이후의 경기 퇴조, 높은 노동코스트 등의 사회경제적 요인이 작용하였다. 이러한 경제 환경의 변화는 일본의 대기업을 물론 중소기업에도 커다란 영향을 미쳐, 중소기업의 경영전략에 변화를 가져오게 하고 새로운 활로를 모색하는 거래환경의 변경을 추구하게 했다. 지금까지 지속되어 온 대기업을 정점으로 하는 하청시스템으로서의 피리밋 형 거래관계는 네트워크형 시스템으로의 전환을 모색하는 계기가 되었다고 하겠다.

* 한남대학교 강사 사회학

하청시스템은 가공조립형 산업에서 현저하게 나타나는 생산시스템인데 하청관계를 형성하는 대기업과 중소기업의 역학관계에 초점을 맞추면 발주 측(대기업)과 수주 측(중소기업)이 대등한 것으로부터 종속적인 관계하에 놓여 있는 것까지 다양하다. 이러한 하청관계는 전형적인 일본적 생산시스템으로써 일본의 기업 간 거래형태를 규정해 왔다.

그러나 1980년대 이후 엔고불황을 극복하는 과정에서 지배력이 있는 대기업의 전략변경에 대응할 수 있는 탈 하청, 자립화와 대기업에 대하여 상호의존관계를 지향하는 네트워크형 기업이 탄생한 것이다. 네트워크란 타인과 타 조직 등의 복수의 요소의 연계에 의해 무엇인가를 실현하고 확보하기 위한 결합으로 각 결합주체의 자율성을 토대로 한다. 여기서 대기업과 중소기업의 하청관계를 수직적 결합이라고 한다면, 자율적인 네트워크로 연결된 관계를 수평적 결합이라고 할 수 있을 것이다.

이러한 맥락에서, 본 연구는 일본 중소기업과 대기업의 거래 시스템의 변화를 살펴보고자 한다. 즉 수직적 하청관계의 형태와 내용을 검토하고 수평적 네트워크로의 전환의 결과, 발생하는 경제적 성과를 고찰하려고 하는 것이다. 이것은 여러 가지 열악한 상황에 놓여 있는 중소기업이 활력을 되찾고 지역경제의 활성화나 국가 발전을 유인할 수 있는 전략의 모색에 기여할 것이다.

본 논문은 다음과 같이 구성된다. II장에서는 네트워크를 이론적으로 검토한다. 먼저 네트워크형 조직의 출현과 네트워크의 속성을 검토하고, 그리고 네트워크형 기업조직화 원리를 살펴봄으로써 중소기업의 네트워크 구축의 전략적 당위성을 제시 할 것이다. III장에서는 기존의 일본의 중소기업의 거래시스템으로써 하청관계를 중심으로 하는 수직적 연계의 형태와 내용을 검토하고 수평적 사업연계활동의 유형 및 각각이 의미하는 내용을 검토하고자 한다. IV장에서는 하청을 중심으로 하는 수직적 사업연계활동의 내용과 변화를 검토하고, 수평적 연계활동의 일환인 이업종 교류활동이 초래하는 경제적 성과를 분석한다. 마지막의 V장에서는 본 연구의 시사점과 향후의 전망을 살펴 볼 것이다.

II. 기업의 네트워크화에 대한 이론적 고찰

1. 네트워크형 기업조직의 출현

최근 세계적으로 볼 때 사회경제적 환경이 현저하게 변화하고 있다. 컴퓨터의 보급에 따른 정보화, 경제의 글로벌화, 지식기반경제(knowledge based economy)의 대두가 그 변화의 주요 내용이다. 이러한 사회경제적 환경의 변화는 기업에 대한 불확실성을 심화시키면서(Thompson 1967) 종래의 대기업과 중소기업사이에 구성되어 있던 분업관계의 변

화를 강요한다. 특히 정보기술의 발달과 복잡화는 모든 생산과정에 관여하게 되었고 정보 기술이 응용되는 제품도 다양해져 복잡성을 가속시키는 요인으로 작용한다. 또 경제의 글로벌화에 따라 경쟁은 지역이나 국내에 한정되지 않고 해외로까지 확대되어 미지의 제품이 경쟁의 각축장으로 침투하고 있다. 게다가 지식경제의 진전으로 지금까지 지역이나 국가에 존재했던 정보를 어떻게 지식으로 전환하고 공유하며 활용할 것인가 하는 문제만이 아니라, 어떻게 새로운 지식을 창조하고 혁신을 창출할까 하는 문제에 직면하게 되었다(石倉 2003, 2~4). 이러한 환경의 유동에 직면하여 대기업은 합병이나 제휴 등의 조직관계를 모색하고 중소기업은 네트워크형 조직을 추구하게 된 것이다. 네트워크는 주변에 존재하는 다양한 활동주체(개인, 기업)들로 구성되며 각자가 보유하는 자원(자금, 기술, 지식, 정보 등)의 교환을 통하여 불확실성을 감소시키고 복잡성을 극복할 수 있는 자원으로 활용되기 때문이다.

2. 네트워크의 사회적 속성

네트워크란 자원이 동원되는 교환, 의존, 제휴와 같은 과정을 연구할 수 있는 토대(Wellman 1982, 62~63) 이면서, 한 개인이나 혹은 타 기업과의 직접적 혹은 간접적인 관계를 형성함으로써 새로운 특성, 새로운 능력을 창출할 수 있는 창발 특성(emergent property)에 주목한다. 다시 말하면 다양한 주체와 접촉, 교류, 제휴를 통하여 새로운 자원(기술, 지식, 정보 등)의 발굴과 끊임없는 자기혁신이 가능하다는 것이 네트워크가 합의 하는 중요한 내용이다. 본 연구에서 네트워크이론의 연구사적인 측면은 논외로 하겠지만, 대개 네트워크론은 그라노베타(Granovetter 1985)의 인간의 경제행위에 있어서 합리적인 경제적 동기 보다는 경제행위에 배태되어(embeddedness) 있는 다양한 사회적 관계(문화, 네트워크)에 의해 좌우된다는 주장에 향도되었다고 하는 경향이 있다.

이무튼, 사회적 관계를 이루는 네트워크는 상호에게 의무감이나 기대, 신뢰감과 호혜성(reciprocity)을 부과하거나 유연성, 교환(give-and-take)등을 필요로 하며 경제적 성과에도 영향을 미친다. 기업의 경우 네트워크는 더 많은 이익을 향유하게 하고 개인은 그들이 관계하는 네트워크의 유형에 따라 더 나은 캐리어를 발전시킬 수 있다(Carruther & Babb 2000, 45~69 Uzzi 1997). Uzzi 에 따르면, 많은 기업은 시장적 유대와 관계적 유대에 의해서 관계하고 있는데 시장적 유대가 이기적이며 계약적으로 특화되고 공식적이며 단기성인데 반해, 관계적 유대는 보다 친밀하고 특별한 관계로서 장기적이고 반복적인 거래를 포함한다고 한다. 기업이 직면하는 많은 문제해결은 공식적인 계약이 아닌 암묵적인 이해를 기초로 하는 협상을 통하여 이루어지고 또 시장적 유대와 비교하여 신뢰, 정보, 공동의 문제해결이라는 이점을 제공한다(Uzzi 1997, 678). 이 점에서 네트워크는 우리 주변의 다양한 관계로부터 성립하고 그 관계를 통하여 네트워크에 관련된 행위자가 다

양한 자원에 접근하고 상호간에 자원을 전달하며 교환하는 사회적 관계구조를 말한다.(Watanabe 2000, 91) 따라서 네트워크는 공식적인 명령체제나 변동하는 가치체제에 적합한 것이 아니라 호혜성과 조화가 유지되는 상황에 적합하다 (Powell 1990, 304).

3. 네트워크형 기업조직화의 원리

조직에 있어서의 네트워크 분석은 코스(Coase)의 [기업의 본질(Nature of the Firms) 1937]로부터 검토되는데, 시장에 의한 경제적 교환의 관리비용이 조직의 경제 내에서의 경제적 교환의 관리비용보다 크다는 점에 착안하여 거래비용이 기업의 존재이유를 설명한다고 주장한다.¹⁾ 코스의 맥을 잇는 윌리엄슨(Williamson)은 [시장과 위계]에서, 시장과 위계조직은 일련의 거래를 완성하기 위한 선택적 도구(Williamson 1975 ; 8)라고 지적한다. 윌리엄슨의 거래비용이론은 제 경제활동을 거래로 간주하며 그 거래를 조정하는 조직 형태(시장 혹은 위계조직)는 거래비용에 의존한다고 전제한다. 따라서 거래비용 이론은 어떤 자원의 거래가 내부화, 즉 위계조직 아래서 조정된다고 보며 그것은 이때 발생하는 거래비용이 시장에서 조정될 때의 거래비용보다 낮기 때문이라는 것이다.

거래비용은 정당한 거래계약을 체결하기 위하여 필요한 정보의 수집, 처리에 소요되는 비용과 그 계약이 명확히 이행되도록 상대의 행동을 감시하는데 소요되는 비용의 총화로 정의²⁾ 되며 거래에 종사하는 행위자(개인, 기업) 들의 한정된 합리성과 기회주의, 불확실성과 복잡성에 의해 영향을 받는다는 것이다. 즉 거래가 발생하는 환경의 불확실성이 높고 이질성이 높을 경우 리스크를 분산시킬 수 있으며 다양한 변화에 능동적이고 주체적으로 대응할 수 있는 자율적인 기업들을 결합할 수 있는 네트워크 조직이 유효하게 된다.

불확실성은 의사 결정주체가 환경요인을 적절하게 파악하지 못하고 환경요인에 대한 충분한 정보량을 갖지 못한 상황으로, 불확실성이 증대하면 적절한 의사결정이 이루어 지지 않아 결과적으로 조직은 실패할 가능성이 높아지는데 불확실성이 높은 환경에 직면한 조직은 다양한 적응과정과 적응방법을 동원하며 네트워크형 조직을 형성한다 (Burns and Stalker 1961, Lawrence and Lorsch 1967).³⁾

이마이(今井)는 오늘날의 대규모의 환경변화(구조변화)에 직면하여 정보부족에 따른 정

1) Coase는 정보에 근거하여 교섭대상, 교섭과정, 협상, 계약체결과 감시등을 위한 비용을 포괄적으로 거래비용이라고 설명한다(Coase 1937). Arrow는 거래비용이란 경제시스템의 운영비용이라고 보고정보를 확보하는데 소요되는 비용, 배제비용, 불균형비용으로 설명한다(Arrow 1974).

2) 정당한 거래 계약을 체결하고 거래상대가 제공하는 자원의 내용이나 신뢰성을 평가하고 거래상대가 자신에게 유리하도록 술책을 쓰는 행동을 배제할 필요가 있으며 그를 위해서 거래상대에 관한 충분한 정보를 수집하고 처리하는 데 드는 비용이다.

3) 특히 내부구조의 조절방식으로서 로렌스와 로쉬는 조직내부의 부문간의 분화(differentiation)과 통합(integration)을 지적하는데 분화는 다른 부문 간에 인지, 감정적 지향에 차이가 있는 것이며 통합은 부문 간의 협조의 정도를 말한다.

보비용의 소모를 지적하면서 각각의 장(場)에 산재하는 현장정보의 타당성을 인식하고 이 현장정보를 조합하여 가장 효율적으로 시행 하고자 하는 곳에서 정보비용을 재인식하는 네트워크형 조직의 출현을 강조한다(이마이 외 1989, 233-235). 즉 시장과 조직의 상호침투를 중시하는 이상적인 형태로 시장과 조직이 깊숙이 파고 들어가고 내부도 외부와 네트워크로 연결되는 요컨대, 시장과 조직이 조합된 형태라는 것이다(今井 1989, 235).

조직에서의 네트워크에 대한 연구는 다양하다. Mintz and Schwatz(1985)는 1963년부터 1973년까지의 미국기업들의 네트워크를 조사하여 네트워크내의 중심과 주변에 위치하는 기업을 분석하였다. 또 Palmer 와 그의 동료들은 미국의 기업이 다른 기업으로부터 무엇인가의 획득여부를 떠나 그 기업을 둘러싸고 있는 다양한 네트워크에 크게 의존하고 있다고 주장한다. 그 외에도 기업에서의 네트워크에 대한 효과에 대한 분석은 다양하다(Hauns Child 1994, Dore 1983, Granovetter 1986, Hellman 1997, Imai 1986, Powell 1990, Uzzi 1997, Perrow 1990).

이처럼 기업이라는 조직간 관계를 상호간에 자율적이면서 서로 직접적인 의존관계로 규정할 때 네트워크는 기존의 종적기업관계를 대체하거나 부정적 요소를 보충하는 대안으로 제시 될 수 있을 것이다.

III. 일본 중소기업의 네트워크

1. 일본중소기업의 네트워크 유형

종래 일본의 중소기업의 성격에 관한 논의는, 주로 일본적 생산 분업시스템에 관한 논의를 전제로 하여 이루어 졌다(關 1993, 清成 1993, 中村 1992, 中澤1998). 일본의 경제 성장을 지탱해온 대기업과 중소기업의 결합관계에 있어서 대기업과 중소기업의 협력관계 혹은 대기업과 중소기업의 역학관계에 따른 격차를 분석하는 이중 구조론 등이 관심의 중심에 놓여 있다. 양산형 기계공업 대기업 군과 각종부품생산을 수행하는 다수의 중소기업의 생성, 재료산업의 대기업 군과 가공부문 중소기업 등의 하청관계에 대한 논의가 주요 논점이다. 하청 관계를 규정하는 내용은 원료공급이나 부품가공의 발주를 계속하는 고정적인 관계로부터 기술지도, 설비자금대부, 은행차입보증, 중역과견 주식소유 등에 이르기까지 다양하다. 결합의 형태도 계열기업이 광범위한 자주성을 가지고 있는 상호관계에 가까운 것으로부터 실질상 자회사라고 할 수 있는 종속성이 강한 것까지 존재한다(中村 1992. 6-7).

그러나 최근 엔고나 경제의 글로벌화에 따라 해외로부터 값싼 부품이나 제품이 수입되

면서 제품을 제조하는 모기업들도 해외로부터 부품을 수입하는 경향이 증가하고 있다. 또 대기업은 해외 메이커와의 경쟁에서 우위를 확보하기 위하여 생산거점을 해외로 이전하면서 종래의 하청기업과의 장기적, 지속적인 거래관계는 붕괴되기에 이르렀다. 그 결과 80년대부터는 연구개발 집약형이나 디자인 개발 집약형기업, 다종소량 생산형 기업 등 새로운 유형의 중소기업이 탄생하게 되었다. 즉 계열형 하청관계로부터 사업연계를 지향하는 네트워크형 중소기업으로의 전환이 발생하고 있다는 것이다.

양자의 어떠한 기업도 선택한 시장이나 고객에게 최적의 제품이나 서비스를 제공하기 위해서는 복잡하고 불확실한 환경을 전략적으로 선택하여 필요한 경영자원을 획득해야 한다(Simon 1983, Child 1972). 따라서 기업은 외부에 존재하는 고객을 유인하고, 고객에게 제품이나 서비스를 제공한다. 반면에 고객은 제품이나 서비스의 대가로써 금전을 제공한다. 기업은 이러한 고객과의 메카니즘을 통하여 생존해 간다. 그런 의미에서 기업은 외부의 기업과 다양한 관계를 형성하면서 지속해 가는데, 이들 관계에 주목할 때 중소기업의 네트워크는 다음과 같이 분류할 수 있다.

<표1> 중소기업의 네트워크의 유형화

네트워크의 형태	특 징	내 용	대응 관계
산업집적지의 분업관계	고정적인 거래	지역 내에서 유연하게 변동	일대일, 일대다 관계
계 열	대기업과 중소기업의 일체적거래	역할규정, 고정적 관계 배타적	모기업과 하청과의 일대일 관계
공동화 (空洞化)	시설과 조직을 무대로 상호 부조의 관계	규모의 이점에 의한 효율성 추구	다대다
이업종 교류, 산학관 연계	창발목적의 관계	이질적 정보교환에 의한 정보창조와 제품 개발	이질적 산학관 연계
아웃 소싱	생산기능을 외부의존	중소제조업과 수탁 기업	일대일관계

자료: 小川正博(2001) 네트워크와自立分散型の事業システム에서 재구성

그러나 <표1>의 중소기업의 네트워크의 유형화에서 각각의 사업형태나 제휴관계의 특성을 살펴 볼 때, 중소기업의 연계를 수직적 연계와 수평적 연계로 구분할 수 있을 것이다. 전자는 중소기업과 대기업의 하청관계가, 후자는 중소기업간 이업종 교류활동이 대표적인 유형이라고 할 수 있다. 본 연구에서는 하청 및 산업집적지의 이점을 활용하는 집적지 네트워크와 이업종 교류, 공동화(共同化)로 나타나는 네트워크를 간략하게 살펴 본 후, 수직적 연계활동과 수평적 연계활동의 내용과 효과를 검토할 것이다.

2. 일본 중소기업의 네트워크의 내용

일본 중소기업의 대표적인 네트워크는 대기업과의 하청관계이다. 모두에서 설명한 것처럼, 하청은 일본의 전형적인 생산시스템으로써, 특히 가공조립형 산업의 생산 활동이 높은 외주율에 의존하고 있고, 협력기업이라고 하는 외주기업을 일반적으로 하청기업이라고 호명하는 것이다. 예를 들어, 마츠시다(松下)나 히타치(日立)등과 같은 전기, 전자기기류나, 도요타(豊田)나 닛산(日産)과 같은 자동차 메이커에서 지역별, 제품별로 배치된 완성품의 조립공장을 정점으로 외주기업은 1차 하청, 2차 하청이라고 하는 피라미드 형태로 구성되어 있다. 역학관계에 초점을 두면 하청은 발주기업과 수주기업사이가 대등한 것으로부터 종속적으로 강한 지배관계에 이르기까지 다양하게 존재한다(中澤 1996; 161).

이러한 하청관계에 따른 수발주의 관계는 10년, 20년을 지속해 온 것이 일반적인데, 모기업으로부터 보아 장기거래에 의한 “품질평가의 명확성”, “기술수준의 명료함”, “공급 상무리의 조절”, “경기 변동에 대한 유연한 대응”이 가능하고, 하청기업의 입장에서 볼 때, 영업활동이나 신규개발이 불필요하고 모회사로부터 기술 지도를 받을 수 있다고 하는 장점이 작용해 왔다(中澤 1998; 164). 반면 전통적인 산업집적지에서 자연발생적으로 출현하여 상호협력, 상호협조의 장을 형성해온 중소기업의 네트워크는 나카마(仲間) 네트워크가 전형이다. 나카마 네트워크는 고정적인 거래를 모체로 하면서 지역 내에서 유연하게 변동하는 분업관계이다. 고정적인 분업에서는 일대일의 관계를 유지하지만 상당한 유연성과 자유를 갖는다. 나카마란 한패, 동료라는 일본어로 명확한 조직체의 성격을 띠지는 않지만 오랫동안 작업현장에서 같이 일하며 교체해 온 영세 가공업자들로 나카마를 구성하며 상호신뢰를 바탕으로 거래를 조직한다(渡辺 1997). 이들은 특정 구성원에 의해서 형성되는 것이 아니고 한명의 영세업자는 각기 다른 나카마 네트워크의 구성요소가 되며 때로는 불특정 다수와 결합되고 있어 전체적으로 조밀한 그물처럼 얽혀 있기도 하다.⁴⁾ 나카마 네트워크는 기술이나 경영자원의 제약에 의해 단독으로 대응할 수 없는 업무의 보완을 위하여 제품생산의 일부 공정에 한하여 전문기술분야를 선택하고 근처에서 이질적인 경영자원을 보유하는 기업에게 업무를 위탁하는 것이다(小川 2001, 4).

한편 이업종 교류는 1970년 오사카부에서 탄생한 [신제품 개발연구회]가 모체라고 지

4) 나카마 네트워크의 구성원은 때로는 수주자가 되기도 하며 발주자가 되기도 한다. 주문품을 가공할 능력이 부족하거나 시설용량을 겸비하지 못했을 때는 소액의 마진으로 동일 나카마 네트워크의 나카마에게 제품을 의뢰하거나 추천을 통하여 수주품의 외주화를 방지 한다. 이러한 나카마 네트워크는 횡적 수주네트워크(横受け네트워크) 라고 하는데 대개가 창업자들의 시대에 형성된 풍부한 기술력을 바탕으로 시간 지향성 제품, 즉 납기를 맞추지 못할 경우 다른 나카마에게 협력을 구하여 제품제작을 의뢰한다. 오오타구에서 이러한 수발주 제품을 자전거로 실어 나르는 두꺼운 나카마 네트워크가 아메바처럼 형성되어 있어 때로는 일감을 중심으로 모였다가 일이 끝나면 다시 헤어진다. 이들 나카마들은 직인들 간의 운명 공동체의식, 노동자간의 연대의식, 동류의식이 강하게 작용하면서 기업경영의 안정성을 추구하고 있는 것이다.

적 되고 있는데(小畑 1987), 일본기업의 중소기업 정책에서도 71년경부터 이업종 교류의 필요성이 강조되기 시작하고 그 후 중소기업이 안고 있는 각종 문제에 대한 정보를 교환할 수 있는 기회 제공의 장으로 활성화 되었다. 이업종 교류는 지역 내의 기술교류나 기술이전을 위한 교류회가 활발해 지고 1988년 4월, 융화합법(정식 명칭은 이 분야 중소기업자의 지식 융합에 의한 신 분야 개척의 촉진에 관한 임시조치법)의 제정에 의해 중소기업의 신 분야 개척을 위한 수단으로서 위치 지워진다.⁵⁾ 그 구체적인 내용은 융화합법을 핵으로 이 분야 중소기업자의 교류(이 분야 중소기업자와의 접촉, 정보교환), 개발(조합에 의한 기술, 서비스의 개발), 사업화(개발성과의 이용, 수요 개척)라고 하는 각 단계에 대응한 지원책이 강구되어 진다(中小企業廳 1988). 이업종교류에서는 무엇보다도 이질적인 정보나 경영자원과의 접촉에 의한 자극이나 조화에 의한 창발이 중요하고 새로운 무엇인가의 창조가 목적이 된다. 타사의 이질적인 정보를 자기의 행동에 적용, 활용하거나 혹은 자기의 행동에 유효하도록 정보를 변환하기도 한다. 물론 이업종 교류는 이업종 활동을 통한 인맥의 확대, 정보교환 등의 성과를 가져왔지만 본래 신규사업분야의 진출, 자사 기술력의 향상이나 신제품 개발을 목적으로 한다.

또 공동화는 구성기업간의 거래가 아니라 구축한 새로운 조직이나 시설과 구성기업과의 일대일 거래에 의하여 업무효율을 향상시키는 것이다. 생산설비나 점포설비 등을 매개로 한 조직간 관계만이 아니라, 재료나 제품의 공동구입 기구를 설립하여 비용절감을 꾀하는 것도 있다(小川 2001, 6). 이것은 구성기업 간 대등한 관계를 전제로 한 상호부조의 개념에 기초하여 효율성을 추구하고자 하는 네트워크라고 할 수 있다. 예를 들어 동경도 오오타구에는 수 천사에 이르는 소규모 영세공장들이 집적하고 있다. 일본경제의 장기불황과 산업의 공동화(空洞化)현상으로 사업의 축소나 퇴출을 강요당하는 기업들도 출현하였다. 따라서 구(大田區)는 장년(長年)에 걸쳐 구내에 집적된 기술과 산업을 유지하기 위하여 48개소의 단위를 가진 5층 건물의 공장 동과 거주자 기업용 주택으로 이루어지는 공장 맨션, 「테크노 Wing오오타」⁶⁾를 건설하였다. 「테크노 Wing 오오타」에는 소재가공이나 정밀가공 등 다양한 기술 분야로 전문화한 46사의 중소기업이 입주하고 있어 한 지붕 아래에 공장이 동거함으로써 기술 집적효과를 높이고 공동수주를 용이하게 하려는 목적으로 설립되었다(USIO 8월호, 116-119, 野口2003, 129). 입주한 기업간에 자연스럽게 형성된 네트워크를 통하여 정보를 교환하고 상호간에 일거리를 중개하고 기계를 임대하며 기술에 대한 상호상담 등 유리한 이점을 활용하고 있는 것이다. 친목회를 개최하여

5) 융화합법은 사업 분야를 달리하는 중소기업이 협동하여 각각의 기술이나 경영에 관한 지식을 융합시킴으로써 새로운 제품이나 서비스를 개발하는 융합화를 촉진한다는 의미를 안고 있다(山崎 2004).

6) 오오타구本町에 위치하며 동건물의 5층에 입주한 (有) 協同ゴム工業所の 사장 오부치씨가 테크노Wing의 대표를 역임하고 있다. 테크노Wing은 2001년부터 조업을 개시하여 3년이 경과하였다. 오부치씨는 그대부터 관리조합의 준비, 공동수주의 수배, 신문이나 TV의 취재대응 등 대표로서의 역할을 수행하고 있다. 테크노Wing에 대한 내용은 潮2004년 8월호와 野口 恒、門脇 仁 (2003)을 참조할 것

정보를 교환하거나 각 층별 바비큐 대회를 개최하여 자연스럽게 네트워크를 조성함으로써 일거리의 회전이 활발해 지는 장점을 도모하고 있다(野口2003). 이러한 중소기업의 공동수주, 공동제작 경향은 일본의 경제 환경의 변화와 더불어 중소기업자들 사이에 새로운 분업구조에 대한 관심이 높아지고 상호협력을 통한 기업의 불확실성의 극복, 기술력의 퇴조를 보완하기 위한 일종의 전략이다. 따라서 현실적으로 각 전업메이커의 기술을 통합하는 프로듀스(produce)능력이나 감독기능을 강화하고(野口2003; 122), 기술계 상사 중심의 코디네이트 기능을 수행하는 것이 요구되고 있다.

중소기업의 연계활동의 변화는 대기업 생산 공장의 해외이전에 따른 양산형 제조업의 감소에 따른 활로모색의 일환이라고 할 수 있다. 중소기업은 대기업과 비교해 볼 때 인력이나 자원, 금융, 정보 등의 경영자원이 부족하여 경쟁에서 열세를 극복하지 못하고 있다. 따라서 많은 중소기업이 상호간에 네트워크를 형성하고 상호간의 부족부분을 보완 할 수가 있다. 규모의 경제가 아닌 연결의 경제가 발휘될 수 있다는 점에 착안한 것이다(中小企業廳 2002).

다음 절에서는 중소기업의 네트워크의 변화에 따른 경제적 성과의 내용을 수직적 하청 관계와 수평적 연계활동으로써의 이업종 교류활동을 살펴 보도록 한다.

VI. 네트워크의 변화와 경제적 성과

중소기업의 연계활동은 수직적 연계활동과 수평적 연계활동으로 구분된다. 전자는 대기업과 중소기업의 하청관계이고, 후자는 중소기업간 이업종 교류에 따른 연계활동을 말한다. 먼저 수직적 연계활동인 하청관계를 살펴보자.

1. 수직적 사업연계: 하청

평성 1997년, 98년판 중소기업백서에 따르면 70만사를 넘는 중소제조업자의 51.6%가 하청/수주로서의 생산에 종사하고 있고 또 하청기업 가운데 48.4%의 기업이 모회사로부터의 수주에만 의존하는 상태에 있었다(1997, 1998年版 中小企業白書; 中澤 1998, 163~164). 이들 수주와 발주의 관계, 즉 모회사와 하청과의 관계는 장기간 지속되면서 특별한 경제적 합리성을 추구하는 측면에서 더욱 강화되는데, 이것은 일본의 니시카키시의 직물 산업을 연구한 도어(Dore 1983, 459~482)의 지적과도 일치한다.⁷⁾

7) 니시카키시의 직물산업은 소규모의 직물 가공업자와 상인, 방직회사사이에 강한 네트워크가 형성되어 있는데, 이 네트워크에서는 경제적 합리성이나 시장논리의 작용에 의한 거래가 이루어지는 것이 아니라 신뢰, 상호 의무감이 작용하는 결혼관계와 같은 상호관계에 의하여 거래가 지배된다고 지적하고 있

이러한 중소기업과 대기업의 하청관계는 제조업이나 서비스업에서 광범위하게 관찰된다. 그러나 최근 이러한 하청관계를 실시하는 기업의 비율이 감소하고 있다고 보고되고 있다(中小企業白書 2003). 중소기업청 공업실태 조사보고서와 상공업 실태조사보고서에 따르면, 중소기업에 있어서의 하청비율은 1981년을 정점으로 식료품, 화학공업을 제외한 대부분의 업종이 감소경향을 보이고 있다(中小企業廳 1998년). 그러나 일본의 산업구조에 있어서 중소 제조업의 경우(1998년) 47.9%가 하청기업이며 섬유공업의 경우는 76.4%, 수송용 기계 기구는 69.3%라는 비율로 여전히 많은 기업이 하청에 의한 거래관계를 유지하고 있음을 알 수 있다. 여기서, 하청관계는 모기업과의 사이에서 거래상의 약자라고 하는 부정적 이미지에도 불구하고 어떻게 해서 유지되는가를 살펴보아야 한다.

중소기업의 연계활동의 실태조사(中小企業廳 2002)에 따르면, 중소기업 가운데 많은 기업이 여전히 하청관계를 유지하려고 하는 이유를 다음과 같이 지적하고 있다. 하청기업은 하청거래에서 얻어지는 이점을 향유하고 있기 때문이며 혹은 하청기업이라고 하는 형태가 그렇지 않은 경우보다 생존경쟁상의 이점을 갖기 때문이라는 것이다(中小企業廳 2002). 실제 동 조사에 따르면 하청거래에서의 이점은 다음 <표2>처럼 나타난다.

하청거래의 이점으로 작업량이 안정적으로 확보된다고 하는 점(86년)이 77.2%, 독자적인 영업활동을 할 필요가 없다는 점(46.7%), 거래에 대한 리스크가 없다(25.5%) 라는 점들이 지적되고 있다(中澤 1998, 164). 요약하면, 모기업도 하청기업에 대하여 안정적인 수주를 제공하는 대가로 하청기업과의 장기적인 거래관계에서 축적해온 전문적인 기술이나 제조설비를 활용할 수 있다는 점이다. 또 장기적인 거래를 통하여 하청기업과의 사이에서 관계특수적인 자원의 일부로서 코스트 면이나 기술면 등에 있어서 정보를 공유하며 동시적인 이익을 향상시킬 수 있다는 것이다.

<표 2> 하청거래에서의 이점(merit) (상위5위) (%)

이 점 / 년 도	1986	1991	1996	2002
1)작업량의 안정적 확보	77.2	65.4	56.0	52.6
2)독자 영업활동의 불필요	46.7	46.9	42.8	42.5
3)거래상의 위험 제거	25.5	31.7	35.7	42.5
4)독자적 제품개발 기획입안 불필요	16.2	18.2	18.2	26.8
5)기술지도를 받을 수 있다	11.8	10.2	9.5	31.8

자료: 中小企業廳 (中小企業連携活動實態調査(2002)에서 재구성

그러나 이러한 현상은 근년 들어 크게 변화하고 있다. 2002년의 시점에서는 각각

다. 그러나 이러한 비 계약적 거래형태(관계적 거래)는 안전한 거래나 경제적 이해관계를 기초로 하는 합리적 행위라는 것이다(Dore 1983).

52.6%, 42.5%, 42.5%, 26.8%, 31.8%로 변화하여 작업량의 안정적인 확보, 독자적인 영업 활동이 불필요하다는 이점이 상대적으로 감소하고, 거래에 대한 리스크가 없다는 지적이 증가하는 경향을 엿볼 수 있다. 특히 기술 지도를 받을 수 있다는 지적은 11.8% 에서 31.8%로 증가하여 하청의 이점의 내용에 커다란 변화가 있음을 추측할 수 있다. 거품경제의 붕괴에 따른 불황의 극복 속에서 노정된 기업 간 격차, 국제간 경쟁의 격화와 해외생산의 증대, 혹은 기업 간 합병이나 협력 등에 의해 가속화 되어 메이커간의 종적인 발주 구조가 붕괴되고 상호이입이 시작되었다. 작업의 안정적인 확보라고 하는 하청관계의 보편적인 성격은 점점 기능이 약화되고 대신에 기술 지도를 받을 수 있는 코디네이터 기능으로 이점이 이동하고 있다는 것이다.

이러한 경향은 중소기업의 고품질, 전문특화, 다품종 소량 수주형 생산을 지향하고 독자기술이나 숙련기능을 활용한 자사 브랜드제품의 개발과 판매, 벤처비즈니스의 창조 등 새로운 사업전개를 추구하고 있다는 점을 증명하는 것이다. 즉 중소기업이 대기업의 하청 구조로부터 탈피하여 독자기술의 개발, 숙련기능의 전문특화, 자사 브랜드의 확립 판매기능의 개척에 의해종래의 하청과는 전혀 다른 사업모델을 구축하고 있다는 것이다(野口 2003; 3). 그러나 새로운 사업모델의 구축은 중소기업 단독이 아니라, 혹은 종래의 수직적 연계와는 다른 자립화를 지향하는 중소기업 간의 수평적 결합, 협력을 통해서 각각이 보유한 다양한 자원과 기능을 활용할 때 가능한 것이다.

2. 수평적 사업연계

하청기업의 경우 종래의 모기업의 발주로 유지되었던 관계로 부터 탈피하고 자체의 자립화를 지향하게 되었다. 자립화는 대개 두 가지 방향에서 진행 되는데 첫째는 자사제품을 가진 완전한 탈 하청이며, 둘째로 독자기술을 토대로 제안형의 수주기업이 되는 것이다. 후자의 경우는 발주처가 있다는 측면에서 과거의 하청과 마찬가지로지만 일방적인 수주가 아닌 사회적으로 대등한 입장에서 수주라는 점이 다르다. 자사제품을 갖는 경우를 상정하면 중소기업은 대기업처럼 인력이나 자원, 금융, 정보 등의 경영자원이 풍부할 경우라면 1사 단독의 제품을 갖는 것이 가능하지만 대부분의 중소기업은 그 점에서의 열세를 극복하지 못하고 있다. 따라서 많은 중소기업이 상호간에 네트워크를 형성하고 상호간의 부족부분을 보완 할 수가 있다. 규모의 경제가 아닌 연결의 경제가 발휘될 수 있다는 것이다(中小企業廳 2002).

중소기업의 사업 연계를 의미하는 네트워크 역시 수평적 결합으로서 기업이 자사의 독자성을 확보하면서 공유 가능한 경영자원을 공유할 목적으로 다른 기업과 공동하여 시행하는 사업연계활동을 지향하는 기업 간 결합이다. 중소기업 연계활동실태 조사에서는(中小企業廳 2002) 중소기업 가운데 20.4%가 기업 간 연계사업을 실시한다고 보고하고 있

다. 이 수치는 1997년 조사와 비교하면 대단히 증가한 비율을 나타내는 것인데 중소기업의 연계활동에 대한 정도가 진전되고 있다고 판단된다. 연계활동의 내용을 보면 다음 <표 3>과 같다.

<표3> 규모별 사업연계활동의 내용 (%)

연계내용/규모	소규모	중소규모	중견규모	전 규모 계
공동연구개발	29.5	45.0	54.6	43.4
공동구입	21.8	18.9	16.2	19.0
공동판매	24.9	22.9	19.6	22.6
공동생산	22.6	13.8	15.0	16.5
공동정보화	17.6	16.7	12.7	15.9

자료: 中小企業廳 (中小企業連携活動實態調査 2002, 11) 재구성

위 표에서 나타나듯이 중소기업에 있어서 규모별 사업 연계활동은 주로 공동 연구개발에 집중되고 있으며 이어서 공동판매를 지향하는 사업연계활동에 초점이 놓여 있다. 이러한 경향은 경제의 글로벌화에 따른 기술변화의 진전으로 경쟁우위의 특성이 저 코스트기초에서 부가가치를 추구하는 전략의 필요와 더불어 새로운 기술의 수용 및 해석, 개선, 적용이 요구되는 시대적 배경을 토대로 한다(石倉 2003,20). 즉 중소기업이 다른 기관과 수평적 네트워크를 구축하는 것은 자사에 부족한 경영자원을 다른 기업과 공유하면서 경영혁신을 꾀하기 위한 선택지라고 하는 의미를 갖는다. 기술이 급격하게 진보하는 분야에서는 이러한 연계 네트워크를 통하여 각 분야에서 고도화한 기술을 융합하고 그 때까지 존재하지 않았던 새로운 제품이나 서비스를 산출하기 위하여 외부에 있는 잠재기술이나 그 기반을 이루는 지식을 소유한 성원을 어떻게 발견·연계하여 프로젝트를 구성할까하는 능력이 중시되고 있다는 것이다(石倉 2003, 24).

아래의 <표 4>는 사업연계활동과 중소기업의 성과에 미치는 영향을 분석한 것이다. 이 표는 중소기업백서(2003)를 인용한 것으로 중소기업의 사업연계활동의 성과와 그 내용을 파악하는데 유효하게 작용할 것이다.

<표4> 사업연계활동이 중소기업의 성과에 미치는 영향

기업지표/	매상고증가 더미-			매상고 영업 이익을 증가더미-		
	추계계수	표준오차	유의수준	추계계수	표준오차	유의수준
기업연령	0.385	0.063	***	0.025	0.059	
상시종업자수	0.028	0.036		0.049	0.033	
경쟁기업수	0.002	0.042		0.005	0.039	
사업연계활동A	0.288	0.142	**	-	-	
사업연계활동B	0.184	0.205		-	-	
사업연계활동C	-	-		0.330	0.174	*
사업연계활동D	-	-		0.132	0.185	***
제조업더미-	0.189	0.144		0.375	0.132	
소매업더미-	0.174	0.152		0.113	0.137	
정수항	0.331	0.239		0.209	0.230	
관찰수	2,916			2,629		

주1) ***=1%유의수준 **=5%유의수준 *=10%유의수준

주2) 데이터 세트: 경제 산업성 중소기업청 상공업실태기본조사(1998), 중소기업 연
계활동실태조사(2002, 11)

자료: 중소기업 청 중소기업백서 2003년 판

경제 산업성, 중소기업 청 조사에 기초하여 기업의 매상고 증가와 사업연계 활동의 실
시와의 관계를 살펴보면, 공동연구개발에 대한 참가는 매상고 성장률에 유의한 플러스 영
향을 미친다. 반면 공동판매에 대한 참가에 대해서는 플러스 효과도 마이너스 효과도 있
다고 할 수 없다. 또 비용 절감을 주목적으로 하는 공동구입 및 공동 물류에 관계하는
기업에 있어서, 공동구입은 영업 이익률에 유의한 플러스영향을 미치지만 공동물류 에
있어서는 플러스효과는 있으나 그것은 통계적으로 유의하지는 않았다. 이것은 단지, 사업
연계활동에 참가할 뿐 기업의 성과에는 어떠한 상관관계도 존재하지 않는다는 점을 시사
한다(중소기업 청 2003). 이러한 현상은 실제 사업연계활동을 실시하는 중소기업에 대한
조사에서도 나타난다.

<사례1>

공동연구개발은 대개 시장조사에 기초하여 실시되는 경향이 있는데, 그러한 시장조사는
판로의 확보를 의미하기 때문에 공동연구개발이 완성되면 즉각적으로 기업의 매상고에 영
향을 미친다. 사례기업은 이업종 교류를 통하여 공동연구개발에 착수하여 상당한 매상고
성장률을 기록한 기업이다.

정밀 절단기계 메이커인 K사(종업원 23인)는 이업종 교류에 적극적으로 참여하는 기업

이다. 공동연구개발에 전념하게 된 계기는 이업종 교류에 참석하여 김 가공업자의 이야기를 듣고 나서부터이다. 김 가공업자는 김의 크기를 자유자재로 절단하는 기계의 필요성을 이야기 한 것이다. 김 가공업자는 기계가 완성되었을 경우의 판로, 판매대수 등을 K기업의 사장에게 전달, 흘리는 듯한 김 가공업자의 투정에서 제품의 seeds를 찾은 것이다. 최종 사용자 중심의 공동연구개발이다. 김 가공업자의 적극적인 참여를 유인해내고 김 자동 절단기의 자체 개발에 성공하여 K사의 히트 상품으로 도약, 일약 매출고 19억 엔을 달성하는 기록을 달성하였다.

한편, 사업연계활동에 참가하는 기업의 속성을 검토해 보면 중소기업은 기업의 규모에 따라 참가하는 사업연계활동의 내용이 다르다. 그러면 다양한 사업연계활동에 몰두하는 기업은 기업규모 이외에 어떠한 특징을 가지고 있는가. <표 5>는 연계활동에 참가하는 기업의 특징을 살펴 본 것이다. 여기서 보이는 것처럼 모든 그룹에 공통적으로 영향을 미치는, 사업연계활동전반을 촉진하는 기업의 속성은 없고 사업연계활동의 내용에 따라 기업의 속성은 다르다.

<표5> 사업연계활동에 참가하는 기업의 속성

	활동 내용	공동연구개발	공동판매	공동구입	공동물류
기업의 속성	기업연령				
	기업규모	+			
	영업 이익율	+	-		
	경쟁기업		+	+	
	연구개발 활동	+		+	+
	하청거래				
	이업종교류회	+	+		+

자료: 중소기업청 중소기업백서(2003)

<표5>에서 살펴 볼 수 있듯이 가장 많은 활동에서 공통적으로 보이는 것은 연구개발 활동에 대한 참여여부와 이업종 교류활동에 대한 참가의 여부이다. 기술수준을 나타내는 연구 활동에의 참가유무의 지표에 관해서는 공동판매 등에 관여하는 기업을 제외한 모든 그룹에서, 또 타사의 정보에 대한 적극성을 나타내는 이업종교류회의 참가여부의 지표에 관해서는 공동구입에 참가하는 기업을 제외한 모든 그룹에서 유의하게 정(正)의 영향이 나타난다. 이것은 어떠한 연계활동에 관해서도 자사가 타사의 매력이 되듯이 기술수준을 보유하는 것 및 자사의 매력이라고 하는 정보를 타사에게 적극적으로 전달함과 동시에 타사의 매력이라고 하는 정보에 적극적으로 접근하는 것이 중요하다는 점을 시사한다고 할 수 있다.

V. 시사점 및 전망

일본경제에 있어서도 중소기업은 전후초기의 산업화와 일본재건을 위한 투자에 있어서 대단히 커다란 역할을 담당해왔으며 많은 노동자의 고용과 사회적 이동을 용이하게 하고 자본과 노동자원의 효율적인 결합을 가능케 했다(Wittaker1997; 3). 더구나 중소기업은 리스크를 감안한 경영자의 책임 하에서 사업을 전개하기 때문에, 중소기업의 광범위한 존재는 사회적으로 자기책임체제를 유지하고 촉진시키는 작용을 하며, 경쟁에 의해 수요를 정확하게 계산함으로써 인간의 삶의 질을 향상시키는 결과를 가져온다. 물론 자원이거나 사회경제적 환경의 불확실성속에서 중소기업은 자원절약형 혹은 효율성 있는 소형 기술개발형 기업으로 용이하게 전환할 수 있는 이점도 가지고 있다.

이러한 관점에 기초하여 일본 중소기업은 하청관계가 지배하던 생산 분업시스템에서 탈피하여 수평적인 네트워크구조를 조직하고 환경의 불확실성을 극복하고자 하는 자체노력을 기울여 왔다. 그러나 기존의 대기업과의 하청관계에 의한 생산시스템은 어느 정도의 비율을 유지하면서 네트워크형 분업구조를 구축하고 있다. 창업자세대에 형성된 나카마 네트워크의 기능약화에 따른 2세대 사장들 간의 이업종 교류를 통한 사업연계가 활발하게 기능하고 있으며 상호간의 제휴, 연계에 의한 기업 활로를 개척하고 있다는 점을 살펴 볼 수 있었다. 특히 이업종 교류활동은 다양한 분야의 경영자들의 모임으로 각자가 안고 있는 경영상의 문제점 혹은 기술상의 문제들을 교류라는 이름을 통하여 고백하고 신 경영모델을 추구하거나 혁신적인 기술교류를 통한 신제품의 연구, 개발활동에 적극적으로 활용된다.

본 연구에서는 중소기업 간의 연계활동의 성과에 관한 분석에서 연계활동의 내용을 중심으로 성과에 어떠한 영향을 미치는 가를 검토하였다. 사업연계활동에서 공동연구개발에 대한 참가는 매상고의 성장률에 유의한 수준에서의 플러스 영향을 미치며, 공동구입은 영업이익률에 유의한 플러스 영향을 미친다. 그러나 사업연계활동의 일환으로써 공동판매나 공동물류는 기업의 성과에 어떠한 상관관계도 갖지 않다는 점을 확인하였다. 즉 사업연계를 위한 중소기업간 네트워크는 공동연구개발을 위한 연계활동에 유효하게 작용하는 기제라고 하는 것이다. 따라서 기술혁신을 성장 동력의 중심에 두는 현재의 경제 활성화 정책은 다양한 중소기업들의 수평적인 이업종 교류활동에 의존하여 달성될 수 있을 것이다.

그러나 본 논문에서는 최근의 정보기술의 발달에 따른 거래시스템의 변화에 대한 논의가 결여되어 있다. 다시 말하면 중소기업들이 e-비즈니스의 장점을 인식하고 그의 활용에 의해 어떠한 경제적 효과가 초래되는지에 대한 연구가 생략되어 있다. 향후 중소기업과 정보산업의 결합이 가져오는 중요성, 기업간 관계에서 정보기술이 어떠한 매개로서 작용하는지를 분석하는 일은 대단히 중요하다. 그 분석은 정부의 정책적 지원가능성을 향상시키는 중요한 요소이고 기업간 네트워크의 형성을 보다 용이하게 유인하여 창발특성을

효율적으로 발현시킬 수 있기 때문이다.

【참고문헌】

- Burns, T. and G.M.Stalker(1961), *The Management of Innovation Tavistock Publication*
- Child, J.(1972), "Organization Structure, Environment and Performance: The Role of Strategic Choice," *Sociology*, 6
- Coase, R .H. " The Nature of The Firm" *Economica*, Vol. 4
- C.Perrow(1992), *Small-Firm Networks, Networks and Organization* (ed.) Nitin Nohria and Robert G.Eccles 1992. Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts.
- Granovetter Mark(1985), *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness.* *AJS* Vol 91 No3 (November) Pp481-510
- (1992), "Economic Institutions and Social Constructions; A Frameworks for Analysis." *Acta Sociologica* 35; 3-11
- Jens Laage-Hellman(1997), *Business Network in Japan-Supplier-Customer interaction in Product development.* Sage Publication
- Lawrence, P.R.and J.W. Lorsch(1967), *Organization and Environment, Division of Research, Harvard Business School*(吉田博譯 『組織の條件適應理論』産能大學出版部 1977)
- Mintz, Beth and Michael Schwartz, (1985), *The Power Structure of America Business.* Chicago : University of Chicago Press
- Palmer, Donald, Brad M. Barber, Xueguang Zhou, and Yasemin Soysal, (1995) *The Friendly and Predatory Acquisition of Large U.S Corporations in the 1960s : The Other Contested Terrain,* "American Sociological Review60 : 449-99
- Rainnie. A.(1989) *Industrial Relations in Small firms.* Routledge London and New York.
- R.Dore(1983), *Goodwill and the Spirit of Market Capitalism,* *British journal of Sociology*(34), 459-482
- Simon, H. A.(1983), *Reason in Human Affairs,* Standard University Press
- Thompson, J. D. 1967, *Organizations in Action,* McGraw-Hill (鎌田伸一、新田義 則、二宮豊志譯 『オーガニゼーション イン アクション』同文館
- Tichy, M. N., *Managing Strategic Change,* willy 1983, pp 70-73
- Uzzi, Brian (1996). "The Sources and Consequences of Embeddedness for Economic Performance of Organizations," *American Sociological Review* 61, pp674-698.

- Walter W. Powell (1990); Neither Market Nor Hierarchy ; Network of Organization ,
Research in Organizational Behavior, Vol.12, Pp295-336.
- Wellman, B (1982) "Network Analysis ; From Metaphor and Intended Method to
Theory and Substance." Sociological Theory 1.
- Williamson, O.E.(1975) Markets and Hierarchies, The Free Press(淺沼萬理、岩崎晃譯『市場
と企業組織』日本評論社 1980
- Wittaker, D. H.(1997). Small firm in the Japanese Economy. Cambridge University
New. York

- 野口恒、門脇 仁(2004) 『町工場ベンチャー企業は負けない』 日本工業新聞社 5
- 清成忠男(1994) 『中小企業論』
- 清成忠男、田中利見、港徹雄(1996) 『中小企業論』 有斐閣
- 小關智弘(1984) 『大森界職人往來』 朝日文庫
- 中澤孝夫(1998) 『中小企業新時代』 岩波親書 578
- 中村秀一郎(1992) 『21世紀型中小企業』 岩波親書 213
- 今井賢一(1989) 『日本の企業』 東京大學出版會
- 今井賢一(1990) 『情報ネットワーク社會の展開』 筑摩書房
- 石倉洋子外(2003) 『日本の産業クラスター戦略』 有斐閣
- (財) 中小企業總合研究機構 2003 『産業集積の新たな胎動』 同友館
- 伊藤秀史編(1996) 『日本の企業システム』 東京大學出版會
- 關 滿博(1995) 『地域經濟と中小企業』 筑摩親書 048
- 渡辺辛男(1997) 『日本機械工業の社會的分業構造』 有斐閣
- 小川正博(2001) ネットワークと自律分散型事業システム、調査季報 國民生活金融金庫總合研究所
56号 1-18
- 潮 (2004) 8月号 潮出版社

《統計資料》

- 大田區の工業 平成12年、13年 大田區
- 中小企業廳(1996) 中小企業白書 (平成8年版) 大藏省印刷局
- 中小企業廳(2003) 中小企業白書
- _____ (2002) 中小企業連携活動實態調査

要 旨

本研究は日本の中小企業を中心に置き、日本の生産システムの変化を考察するのである。既存の中小企業が大手企業の下請系列関係に基づき、自己生存を図りながら、成長を追求した反面、日本の経済社会環境の急激な変化に直面して中小企業の取引システム、生産システムがどのように変化してきたを検討するのである。

本研究では中小企業のネットワークを通じ、事業連携活動において共同研究開発に対する参加は売上高の成長率に有意な正の影響をおよぼし、共同仕入れへの参加は営業利益率に有意な正の影響をおよぼすことが確かめられた。しかし、事業連携活動の一環として共同販賣や共同物流の場合は企業の成果に何も影響しないことが確かめられた。すなわち事業連携のための中小企業間ネットワークは共同研究開発に有効に作用するメカニズムと判断できる。

キーワード： ネットワーク、不確實性、下請、自立化、異業種交流、共同化

투 고 : 2005. 5. 31
1차 심사 : 2005. 6. 11
2차 심사 : 2005. 7. 2

住 所 : 충남 금산군 추부면 마전리 289
電 話 : 011-1781-6363
e-mail : kwon-b@hanmail.net