

Technology Gaps and Boundaries of Firms in Developing Countries

木村 公一朗
アジア経済研究所

概要：本論では、発展途上国企業が先進国企業との技術格差に直面している場合、どのような企業の境界を選択するのかを分析する。企業の境界とは、製品の開発、製造、販売といった、各領域における make/buy のことである。

中国などの新興国の経済成長とともに、多くの先進国企業が、新興市場に参入している。その結果、いまだ成長途上にある地場企業は、技術力のある外資企業との激しい競争にさらされるようになっている。地場企業と外資企業はおおむね同一の市場で競争を展開しているが、両者の企業の境界は大きく異なっている。外資企業は製品差別化のため一般に、コア部品の製造や製品開発など、技術的に難易度の高い領域を内部化している。一方、地場企業は、生産プロセスのフラグメンテーションや製品構造のモジュール化などを積極的に活用することで、技術的に難易度の高い領域を外部企業に依存する傾向がある。

本論ではこのような地場企業の成長パターンを整理するため、発展途上国企業の境界選択に関する簡単なモデルを考える。その際、地場企業は発展途上国企業であるため、先進国企業よりも低い賃金で労働者を雇用できると仮定する。一方で、地場企業は後発企業であるため、外資企業よりも学習効果が乏しいことによる技術（生産性）格差が存在し、その結果、技術的に難易度の高い領域を内部化しようとすると、相対的に平均費用が高くなってしまうと仮定する。これらの仮定に基づいて、地場企業が、技術的に難易度の高い領域を内部化するのかしないのかという境界選択を明らかにする。条件により、地場企業の境界は、以下の3パターンをとり得る。1. 賃金差が技術格差を埋め合わせることで、地場企業も技術的に難易度の高い領域を内部化し、外資企業と同じ境界を選択する。2. 賃金差が技術格差を埋め合わせることができないため、地場企業は技術的に難易度の高い領域を外部企業に依存することで、外資企業とは異なる境界を選択する。3. 賃金差が小さい一方で、技術格差が大きいため、地場企業は参入することができない。本論ではこのように、発展途上国企業の境界が、先進国企業のそれとは異なった、多様なものになる得ることを示す。

以上