서울大學校 社會科學大學 地理學科 論文集

地理學論叢

別號 33

1999. 8

東京大都市圈에서 都心高次業務機能의 郊外移轉에 關한 硏究

李 政 勳

서울大學校 社會科學大學 地理學科

Journal of Geography

(Jirihak Nonchong)

Monography Series 33 Aug. 1999

A Study on the suburbanization of the high-level office activity in the Tokyo metropolitan area

Lee, Junghoon

Department of Geography, Seoul National University

地理學論叢 別號는 서울大學校 社會科學大學 地理學科에서 나오는 博士學位論文과 其他 學術硏究物을 펴내는 單行本 시리즈이다. 단, 學位論文을 제외한 其他 硏究物은 編輯委員會의 심의를 거쳐 실린다.

編輯委員

(編輯委員은 서울大學校 地理學科 敎授로 構成되었음)

朴 英 漢
金 仁(委員長)
許 宇 亘
柳 佑 益
朴 杉 沃
柳 根 培
李 廷 滿(幹 事)
朴 基 豪

◇題 揮
滄海 金昌煥 先生

Editorial Board

(The members of the editorial board are the faculty of the Department of Geography, Seoul National University.)

Young-Han Park
Inn Kim (Chairman)
Wookung Huh
Woo-ik Yu
Sam Ock Park
Keun Bae Yu
Jeongman Lee (Secretary)
Key Ho Park

국문초록

동경대도시권에서 도심고차업무기능의 교외이전에 관한 연구

서울대학교 대학원 지리학과

이정훈

본 연구는 1980년대 이후 동경 도심에서 교외로 이전한 고차업무기능의 성격과 이전의 요인을 구명하며, 이러한 도심업무기능의 교외이전에 의해서 형성된 새로운 교외 업무지구의 성격과 그것이 가지는 공간조직적 함의를 이론적, 경험적 측면에서 구명하는 것을 목적으로 한다. 이론적 측면에서, 기존 대도시권 업무기능 입지에 관한 연구에서 본사지원기능(back office)의 교외화론이 가지고 있는 한계를 살펴보고, 사무실공간 수요주체로서 기업의 입지행위과정을 분석할 필요성을 제시하였다. 경험적 연구에서는 도심에서 교외로 고차업무기능을 이전한 기업 83사를 파악하고, 이중 58개의 기업에 대해서 면담 혹은 우편설문의 방식으로 조사를 실시하였다. 조사의 결과는 정량적, 정성적 방법으로 분석하여 동경대도시권에서 도심업무기능이 공간적으로 분화되는 양식을 전체적으로 이해하고 그것이 공간조직에 미치는 영향을 구명하고자 하였다. 연구결과는 다음과 같다.

첫째, 동경권에서 업무기능의 지리적 분포변화 경향을 통계자료를 통해서 살펴본 결과, 1991-1996년 사이에 전통적 중심업무지구인 千代田區, 中央區, 港區, 新宿區 등에서 기타사업서비스업을 제외한 업무부분 종사자 수가 감소하고 있다는 것이 확인되었다. 이에 비해서 그 주변의 品川區, 文京區, 江東區에서는 이 기능들이 증가하고 있었다. 한편, 주변지역에서는 幕張新都心, 川崎市, 横浜市의 港北區, mm21地區, 多摩地區의 동부(調布市, 府中市, 三應市), 多摩뉴타운地區(八王子市, 多摩市, 昭島市), 大宮지구, 厚木지구 등에서

업무기능이 성장하였다. 이로서, 이전 시기와는 달리, 대도시권 내에서 동경 교외의 일부지구와 동경도 23구부의 전통적 중심업무지구(CBD)의 외곽지구가 성장하고 있다는 것을 확인하였다.

둘째, 교외이전 기능은 광역적 기능과 기술·정보집약적 기능이 다수를 차지하였다. 이에 비해서 도심에 남는 기능은 일반적·사회적 지식에 기반한 활동(일반관리기능)이나 국지적 대면접촉에 의존적인 기능(영업기능, 기타사업서비스기업), 그리고 전략적 의사결정기능 및 상징적 본사기능(사장실, 비서실) 등인 것으로 확인되었다.

셋째, 기업이 입지이전을 통해서 달성하고자하는 중요한 목적에 따라서 A: 합리화형, B: 통합·정보거점 구축형, C: 연줄망형, D: 구조조정형 등 네 개의 유형을 확인하였다. 각 유형별 이전에서 기업이 얻은 비용과 편익을 확인한 결과, 가장 중요한 편익은 임대료의 절감(C:연줄망형을 제외한 전 유형)과 통합·정보거점의 구축을 통한 기업내부거래비용의 절감(B: 통합·정보거점구축형), 기업의 연줄망 유지(C: 연줄망형)였다. 또 교외의 친자연적 환경과 넓고 쾌적한 최신의 업무시설, 직주근접 등이 교외이전을 통해서 얻을 수 있는 편익에 해당되었다. 이에 비해서 중요한 비용은 외부거래비용 증가(A: 합리화(전체이전)형의 일부를 제외한 전 유형)와 이전 초기에 드는 초기비용(사무실 이전비용, 종업원 거주이전비용, 거래의 공간적 관계망의 변화에 적응하는 비용)이 있다. 이 이외에 기업의 업무기능 입지와 관련된 비용요소인 통근비용, 노동력 확보 비용의 경우는 기존의 논의에서 강조되었던 것에 비해서 도심과 교외간에 크게 차이가 없는 것으로 확인되었다.

넷째, 도심업무기능의 교외이전 결과 교외에 새로운 업무지구가 형성되었다. 이 지구에는 광역시장의 통괄기능이나 기술·정보집약적 지식을 활용하는 기능들이 입지하고 있어서, 기존에 형성되어 있던 동경 주변의 업무지구와는 그 성격이 다른 것으로 확인되었다.

이러한 교외의 업무기능 성장지구 형성은 공간적으로 중요한 의미를 갖는다. 그것은 새로운 교외 업무지구와 기존의 도심업무지구 간에 기능적 보완관계가 형성되며, 또한 기존과는 다른 상호적인 업무활동의 흐름이 두 지역

간에 형성된다는 점에서 그렇다. 이 두 가지는 도시네트워크의 중요한 속성이다. 이로부터 교외에 새로운 업무지구가 형성되어 온 것은 대도시권에서 공간적 네트워크화의 단초로서 간주될 수 있다.

이상에서, 도심에서 교외로 이전하는 업무기능은 도심업무기능에 비해서 저차의 기능으로 구성되어 있다는 기존의 설명과는 달리, 동경도심에 입지하고 있던 고차의 업무기능이 교외로 이전하는 경우가 다수 나타나고 있다는 점을 확인하였다. 또한, 업무기능이 가지고 있는 의사결정의 수준에 따라서 성격을 구분하는 기존의 구분방식과는 달리 '업무기능이 가지고 있는 성격'에 의거해서 기업활동의 공간적 분화가 이루어짐을 확인하였다. 또한, 이러한 도심고차업무기능의 교외이전은 장차 대도시권 공간구조가 네트워크화하는 단초임을 확인하였다.

주요어: 동경대도시권, 업무기능의 공간적 분화, 기업공간조직, 본사지원기능, 도시 네트워크, 도심-교외간 기능적 보완성

학번: 94208-802

< 차 례 >

제1장 서 론 1

제1절 연구배경 및 연구목적 1
제2절 연구대상과 방법 5
1. 연구대상 5
2. 연구지역 11
3. 연구방법과 자료 14
4. 논문의 구성 20

제2장 선행연구 검토 및 분석틀 23

제1절 선진국 대도시권에서 교외의 변화 23
1. 미국에서 엣지시티(edge-city) 개념과 평가 24
2. 유럽에서 대도시권 변화경향 26
3. 일본 동경대도시권의 변화 27
4. 대도시권에서 교외발전과정 모형 30
제2절 대도시권에서 업무기능 입지변화에 관한 논의 32
1. 도심과 교외간 업무기능의 공간적 분화 양식 32
2. 대도시권에서 업무기능 입지결정의 요인 39
3. 업무기능교외화에 따른 공간조직 변화: 도시네트워크론 47
제3절 연구과제 및 분석틀 55
1. 기존연구의 한계 55
2. 연구과제 및 분석틀 56

제3장 업무기능의 지리적 분포 변화와 그 사회경제적 배경 59

제1절 업무기능의 지리적 분포 변화 59
1. 변화의 개요 59

2. 업무기능 입지의 지역별 변화 특성 63
3. 업무기능 입지변화의 업종별 특성 69
4. 지역에 따른 업종별 기업규모 차이의 특성 81
5. 업무기능 성장의 지리적 패턴 86
제2절 업무기능 이심화의 사회경제적 배경 92
1. 경제적 요인 92
2. 정책적 요인 97
3. 지방자치단체의 산업구조 재편전략에 따른 오피스 공급의 교외확대 101
4. 부동산시장 변화현황 116
제3절 소결 121

제4장 대도시권에서 업무기능의 공간분화양식 125

제1절 조사대상기업의 일반적 특성 125
1. 개요 125
2. 조사대상기업 이전의 특징 129
제2절 대도시권에서 업무기능의 공간적 분화 134
1. 업무기능의 공간적 분화 유형분류 134
2. 업무기능의 공간적 분화유형별 특성 150
제3절 소결 185

제5장 도심업무기능의 교외이전요인 189

제1절 교외화과정 분석의 기본개념과 교외화의 내외적 조건 189
1. 분석의 기본개념 189
2. 업무기능의 교외화에 영향을 미친 내외적 조건 192
제2절 업무기능 이전유형구분 및 유형별 특성 195
1. 유형구분 기준의 설정 및 구분 195
2. 업무기능 이전유형별 특성 203
제3절 업무기능 교외이전의 비용과 편익(cost-benefit) 209
1. 비용-편익의 분석 방법 209
2. 유형별 비용-편익 구성특징의 개념적 해석 214

3. 업무기능 이전에 따른 비용과 편익 구성의 특성 221
제4절 소결 232

제6장 새로운 교외 업무지구의 특성과 공간적 함의 237

제1절 새로운 교외 업무지구의 기능적 특성 237
1. 개관 237
2. 각 업무지구별 입주기업의 특성 240
제2절 새로운 교외 업무지구 형성의 공간적 함의 245
1. 업무기능 교외화와 공간조직 변화간의 관련성 245
2. 업무기능 교외화와 도심-교외간 기능적 보완성 246
3. 도심과 교외간 업무유동의 연계망형성 249
제 3 절 소결 258

제7장 결 론 261

참고문헌 269

부록 1: 사례기업개요 283
부록 2: 질문지 298
ABSTRACT 313

< 표 차례 >

<표 1-1> 산업기업의 조직계층과 각 계층의 기능 8
<표 1-2> 우리나라 수도권의 중심도시와 동경권의 중심도시 규모 비교 12
<표 1-3> 우리나라 수도권의 주변지역과 동경권의 주변지역 규모 비교 12
<표 1-4> 사례조사의 결과 17
<표 1-5> 모집단 성격에 따른 사례기업 구성 18
<표 1-6> 조사대상기업의 1부상장기업 내에서 매출액 순위분포 19
<표 1-7> 조사대상기업 중 비상장기업의 규모 비교(매출액기준) 20

<표 2-1> 지배적 기술패러다임에 따른 시기구분 및 각 시기의 특징 42
<표 2-2> 경제조직 유형의 비교 48
<표 2-3> 중심지체계와 네트워크체계의 속성 50

<표 3-1> 지역별 전산업의 취업자 및 업무부문종사자 증가수 및 비율 63
<표 3-2> 시구별 업무부문 종사자수 변화순위 상위 24개 지역(1991-1996) 65
<표 3-3> 시구별 업무부문 종사자수 변화순위 하위 20개지역(1991-1996) 66
<표 3-4> 업종별 분석 단위의 산업분류 내역 69
<표 3-5> 광공업기업 업무부문 종사자의 지역별 증감수 및 비율 70
<표 3-6> FIRE산업 종사자의 지역별 변화현황(1986-1996) 71
<표 3-7> 정보서비스업·조사·광고업 종사자수의 지역별 변화현황(1986-1996) 75
<표 3-8> 기타사업서비스업 종사자의 지역별 증감수 및 비율(1986-1996) 78
<표 3-9> 광공업기업 업무부문의 사업장당 종업원 규모 변화 82
<표 3-10> 광공업에서 업무부문 종사자 비중의 지역별 변화현황 83
<표 3-11> FIRE 산업에서 사업장당 종업원 규모 변화 83
<표 3-12> 정보서비스·광고·조사업 업무부문의 사업장당 종업원 규모 변화 84
<표 3-13> 기타 사업서비스업에서 사업장당 종업원 규모 변화 85
<표 3-14> 업종별 지역별 업무기능 입지변화 특징 87
<표 3-15> 기타사업서비스업을 제외한 업무기능의 성장과 감소지구 현황 91
<표 3-16> 기업 업종별 부동산사업분야 진출 상황 95
<표 3-17> 민활촉진법의 지원조치 98
<표 3-18> 동경권 업무핵도시 지정현황 100

<표 3-19> 주요 업무지구 개발목적과 시공간적 특성 102
<표 3-20> 주요 업무지구 개발주체의 조직적 특성 109
<표 3-21> 幕張메세와 퍼시피코横浜(mm21지구)의 사용자 현황 114
<표 3-22> 랜드마크타워 방문자의 거주지 분포 115
<표 3-23> 방문자의 방문목적 115
<표 3-24> 동경권의 상업지 공시가격 누적변동율 추이(1983년=100) 118
<표 3-25> 동경도의 오피스 입주율 변화 121

<표 4-1> 조사대상기업현황 127
<표 4-2> 오피스 이전 시기와 빌딩 소유형태간의 관련성 130
<표 4-3> 이전의 방향과 거리 분포 131
<표 4-4> 조사대상기업의 업종 및 조직 특성 133
<표 4-5> 기업공간조직 변화유형별 특징 및 해당기업 수 135
<표 4-6> 의사결정수준에 따른 접촉의 특성 및 입지성향 137
<표 4-7> 시장범위에 따른 접촉의 특성 및 입지성향 138
<표 4-8> 의사결정의 수준에 따른 조직 구분 139
<표 4-9> 업무기능의 부문별 성격 141
<표 4-10> 업무기능의 성격에 따른 분류기준 142
<표 4-11> 교외에 주본사를 이전한 기업의 업무구성에 따른 구분 143
<표 4-12> 일부기능 교외이전 기업의 도심-교외간 기능구성 차이 145
<표 4-13> 주본사가 교외에 있는 기업의 기능적 특성에 따른 유형구분 148
<표 4-14> 주본사가 도심에 있는 기업의 기능분화유형 구분 149
<표 4-15> 광역적 시장통괄형(교외주본사)기업 현황 152
<표 4-16> 광역적 시장통괄형기업(도심주본사)의 현황 154
<표 4-17> 광역적시장통괄형 기업 직원 1인의 1주당 대외접촉회수 155
<표 4-18> 광역적시장통괄형 기업 직원 1인의 1주당 대내접촉회수 155
<표 4-19> 국지시장의 정보·엔지니어링서비스(LK)형 기업본사의 특성 162
<표 4-20> 제조업부문의 총본사(DLFK)형 170
<표 4-21> SE사의 교외 본사건물로 이전하거나 신설된 관계회사 내역 172
<표 4-22> 기획·관리(KG)형 기업본사의 특성 174
<표 4-23> 기술·정보집약(CK)형 사업부문 교외 이전기업 현황 177
<표 4-24> FU사 업무활동의 기능별 지역별 구성 181
<표 4-25> 보험업 3사의 교외이전기능 현황 184

<표 5-1> 고차업무기능 교외화의 외적 조건 193
<표 5-2> 고차업무기능 교외화의 기업내적 조건 194
<표 5-3> 업무기능 이전요인의 조합에 따른 사례기업의 1차구분 197
<표 5-4> 제1차분류의 단순화 결과 198
<표 5-5> 유형·업종별 이전인원 규모 분포 203
<표 5-6> 유형·업종별 매출액 규모 분포 204
<표 5-7> 유형·업종별 오피스 소유형태 변화 206
<표 5-8> 유형·업종별 공간조직변화 207
<표 5-9> 유형·업종별 기업네트워크의 공간적 범위 208
<표 5-10> 기업의 입지를 결정하는 비용의 다양한 측면 211
<표 5-11> 도시내부에서 업무기능 분산정책 평가를 위한 대차대조표의 내용 212
<표 5-12> 기업의 오피스 이전에 수반되는 비용 범주 구분 213
<표 5-13> 이전유형에 따른 기능유형 분포 215
<표 5-14> 이전유형 및 공간조직변화에 따른 기능유형 구성 218
<표 5-15> 도심업무기능 교외이전 결정의 조건의 개념적 구성 220
<표 5-16> 유형별 입지장소의 구성 223
<표 5-17> 교외이전에 따른 사무실 임대료 차이 분포 224
<표 5-18> 장소의 상징성에 따른 기업 이미지 변화에 대한 평가 226
<표 5-19> 오피스 교외이전에 따른 외부거래비용 변화 228
<표 5-20> 오피스 이전에 따른 내부거래비용의 변화 229
<표 5-21> 유형별 이전결과에 대한 종합평가 231

<표 6-1> 주요 교외 업무지구의 업무부문 사업장 및 종업원 수 증감현황(1986-1996) 238
<표 6-2> 새로운 교외 업무지구에 입주한 본사관련기능의 이전전 위치 240
<표 6-3> 교외주요 업무지구에 입주한 지사기능의 이전전 위치 241
<표 6-4> 교외주요 업무지구 본사관련기능의 이전시기 241
<표 6-5> 교외주요 업무지구 본사관련기능의 업종별 현황 242
<표 6-6> 교외주요 업무지구 본사관련기능의 매출규모 243
<표 6-7> 교외 주요 업무지구에 이전한 기업의 자본 성격 244
<표 6-8> 교외주요 업무지구 본사관련기능의 인원규모 244
<표 6-9> 이전기업 직원 1인의 일주간 대내접촉회수 252
<표 6-10> 이전기업 직원 1인의 일주간 대외접촉회수 255
<표 6-11> MIT사 교외오피스에서 TV회의기기 사용 현황(1998년 5월 1개월간) 257
<표 6-12> 기업의 대내외 거래에서 전자메일 사용 현황 257

< 그림 차례 >

<그림 1-1> 복수사업부형의 기업조직 9
<그림 1-2> 일본에서 기업그룹의 구조 10
<그림 1-3> 연구지역 개관도 13
<그림 1-4> 연구흐름도 21

<그림 2-1> 전통적 제조업 입지 43
<그림 2-2> 새로운 자동차산업 입지 44
<그림 2-3> 중심지이론의 수정 54
<그림 2-4> 분석틀 58

<그림 3-1> 동경권에서 1990년대 이후 성장한 주요 교외성장지구의 행정구역 현황 60
<그림 3-2> 東京都 23區部의 행정구역 및 업무지구 구분 61
<그림 3-3> 동경권에서 업무부문 종사자수 변화(1986-1991) 67
<그림 3-4> 동경권에서 업무부문 종사자수 변화(1991-1996) 68
<그림 3-5> 동경권에서 FIRE산업 종사자수 증감현황(1986-1991) 73
<그림 3-6> 동경권에서 FIRE산업 종사자수 증감현황(1991-1996) 74
<그림 3-7> 동경권에서 정보서비스업·조사·광고업종사자수 증감현황(1986-1991) 76
<그림 3-8> 동경권에서 정보서비스·조사·광고업 종사자수 증감현황(1991-1996) 77
<그림 3-9> 동경권에서 기타사업서비스업 종사자수 증감현황(1986-1991) 79
<그림 3-10> 기타사업서비스업 종사자수 증감현황(1991-1996) 80
<그림 3-11> 기타사업서비스업을 제외한 업무기능 종사자수 변화 (1991-1996) 90
<그림 3-12> 일본의 실질경제성장율 추이(1965-1997) 93
<그림 3-13> 오피스 착공면적의 지역별 현황(1985-1996) 117
<그림 3-14> 동경23區部와 치바켄에서 초대형빌딩과 소형빌딩간의 임대료 비교 119
<그림 3-15> 동경권의 각 업무지구별, 빌딩규모별 임대료 비교 120

<그림 4-1> 조사 대상기업의 공간적 이동 현황 126
<그림 4-2> 업무기능 교외화에 의한 기업공간조직 변화유형 136
<그림 4-3> 업무기능의 공간적 분화유형 구분 절차도 150
<그림 4-4> 교외 주본사 "광역시장통괄(Db)형" 기업의 업무활동 흐름 모식도 160

<그림 4-5> 도심 주본사 광역시장통괄형(Db)기업의 업무활동흐름 모식도 161
<그림 4-6> DE사의 업무활동흐름 165
<그림 4-7> NI사의 업무활동흐름 167
<그림 4-8> 국지적시장의 정보·엔지니어링서비스(LK)형 기업의 업무활동 흐름 모식도 168
<그림 4-9> 제조업부문의 총본사(DLFK)형 기업의 업무활동 흐름 모식도 173
<그림 4-10> 기획·관리(KG)형 본사의 업무활동 흐름 모식도 175
<그림 4-11> 기술·정보집약적 기능(CK)형 사업부문의 업무활동 흐름 모식도 183
<그림 4-12> 광역적 업무관리(Dm)형 기업의 업무활동 흐름 모식도 185
<그림 4-13> 대도시권에서 업무기능의 공간적 분화양식 186

<그림 5-1> 구조-주체 관계에 입각한 기업의 입지이전 의사결정과정 191
<그림 5-2> 업무기능 이전유형(전반기: 1980-1992) 201
<그림 5-3> 업무기능 이전유형(후반기: 1993년 이후) 202

<그림 6-1> 幕張新都心 시설배치도 239
<그림 6-2> 교외로 이전한 본사관련부서의 기업내 대면접촉회수 251
<그림 6-3> 교외로 이전한 본사관련부서의 거래처와의 대면접촉회수 254

제1장 서 론

제1절 연구배경 및 연구목적

1970년대 이후 공간-경제 변화의 주요 특징은 대도시권의 성장[1]이 두드러지고 그 주변지역이 정체해서 공간적 양극화가 진행되고 있다는 점이다. 이러한 주장 속에서도 과거의 중심-주변 논리와 같이 간단하게 성장의 공간적 패턴을 설명하기는 어렵다는 의견들이 제시되고 있다. 즉, 대도시권에서 교외지역이 새로운 업무·상업기능의 핵으로 성장하거나[2] 대도시로부터 멀리 떨어진 일부 중소도시에서 첨단의 지식집약적 기능이 성장[3]하는 예가 나타나고 있기 때문이다. 이러한 현상을 중요한 변화의 단초로 생각하는 입장의 논자들은 과거의 공간조직이 비교적 규칙적이고 뚜렷한 계층적 공간분업의 양상을 띠고 있었던 것에 비해서(Pumain, 1992) 현재의 공간조직은 다차원적이고 미세하게 분극화(fine graded)되는 경향을 보이고 있다(Marshall and Wood, 1995)고 판단한다.

공간조직의 미세한 분극화 현상을 대도시권 내부수준에서 살펴본다면, 도심의 고차업무기능이 몇 몇의 새로운 교외 중심지로 이전해서 도심업무지구와 각각의 교외 중심지간에 업무기능의 분화가 일어나는 것으로 해석할 수 있다. 실제로 미국과 서유럽 여러 나라에서 이러한 현상이 일어나고 있으며,

---

1) 1980년대 이후 일국내의 대도시지역과 비대도시지역간의 격차가 심해져서 불균등발전이 확대되고 있다는 사실을 경험적, 이론적으로 밝히고 있는 논문으로 Marahall, J.N., Damesick, P. and Wood, P. (1987), Daniels, 1991; Marshall and Wood(1992), Graham and Marvin(1996) 등이 있다.

2) 교외지역의 성장에 관한 연구로는 Erickson(1983), Erickson and Gentry, (1985), Semple(1985), Hartshorn and Muller(1989), Muller(1997), Stanback(1991), Pivo(1990), Moulaert, Tődling E, Schamp(1995)등이 있다.

3) May에 의하면, 중심-주변의 관점에서 도시조직을 보는 관점은 것은 '집적지구'(agglomeration)의 공간적 팽창에 의해서 또한 주변지역에 있으면서 핵심적 경제활동(과학거점, 과학도시, 업무공원 등)이 집적되고 있는 발전거점(development poles)의 성장에 의해서 위협받는다. 즉, 점점 다극화된다(May, 1997: 69).

이러한 경향을 반영하여, 1980년대 후반에 들어와서는 대도시권 내부에서 고차서비스활동의 입지에 대해서 관심이 집중되고 있다(Coffey, Drolet and Polèse, 1996).

지금까지 대도시권 내부수준에서 고차업무기능의 입지변화 및 그것의 공간조직 변화와의 관련성에 관한 논의는 도심과 교외간 기능의 공간적 분화양식, 고차업무기능의 도심 및 교외 입지요인 그리고 고차업무기능의 분산과 따른 공간조직 변화간의 관계 등 세 가지 범주로 나누어 볼 수 있다.

첫째, 도심과 교외간 기능의 공간적 분화양식에 관한 논의는 대체로 다음 두 가지 관점으로 나누어진다. 먼저, 대도시권에서 중심도시는 고차의 의사결정에 필요한 대면접촉을 용이하게 해줌에 따라서, 집적경제의 최대화와 거래비용의 최소화를 가능하게 하는 기업활동의 집적지구를 형성한다는 견해가 있다[4]. 이 견해에서는 보통 동일한 기업 내에서 혹은 기업간에 대면접촉 집약성의 차이가 존재하는 것으로 보며, 따라서 업무기능을 접촉빈도가 높은 주요본사기능(front office)과 접촉빈도가 덜 높은 본사지원부문(back office)으로 구분한다(Meany, 1989: Hall, 1998: 75). 그리고, CBD(중심업무지구)와 교외간의 지대차이가 증가함에 따라서 도심으로부터 본사지원기능이 밀려난다(Code, 1983). 따라서, 일반적으로 CBD에는 고차의 경영 및 전문활동이 증가하게 된다(Coffey, Drolet and Polèse: 1996).

그러나, Muller(1997)는 지금까지의 대도시권 내부 공간구조에 관한 연구에서 배타적으로 도심의 지구화에만 초점을 맞추고 있어서 지난 30여년간 진행되어온 고차업무기능의 교외화, 교외의 지구화 경향에 대해서는 정당하게 평가하고 있지 못하다고 지적하고 있다. 이러한 교외성장의 대표적 현상이 바로 미국에서 교외시가지(suburban-downtown)와 에지시티(edge-city)이다(Garreau, 1996). 따라서, 현재와 같이 교외에서 고차업무기능이 성장하고 있는 상황을 제대로 이해하기 위해서는 기존의 설명 즉, 교외로 이전하는 업무기능을 주로 본사지원기능으로 보는 관점을 보완·수정할 필요성이 제기된

4) 이러한 입장의 논의로는 Haig(1926)에서 시작되어서 Goddard and Pye(1977), Gad(1979; 1985), Code(1983), Schwartz(1992) 등의 연구가 있다.

다. 즉, 본사지원기능이 교외로 이전하는 경향이 있기는 하지만 그것은 대도시권에서 업무기능 공간분화양식 전체를 설명하는 것은 아니라는 점이다.

두 번째 논의 범주는 Muller(1997)의 주장대로, 고차업무기능이 교외로 이전하고 있다면, 그 원인은 무엇인가에 관한 것이다. 최근에 대도시권 내부수준에서 고차생산자서비스의 입지요인을 분석한 Coffey, Drolet and Polèse(1996)의 연구에 따르면, CBD를 선호한 기업은 찾기 쉽고, 특권적 장소, 고객에 대한 접근성이 중요하게 작용하였으며, 도심업무지구의 외곽으로 가고싶어 하는 기업은 고객 인접성, 대인접촉, 주차공간의 향상이 중요한 요인으로 작용하였다. 이에 비해서 교외선호기업은 고객 접근성, 지가 및 임대료의 저렴함을 중요 요인으로 들고 있다. 그러나 이러한 방식의 입지요인 연구에서는 기업이 업무기능 입지를 이전하는 전체적 과정을 이해하기는 어렵다. 한편, Muller(1997)는 지구경제의 성립과 정보통신기술의 발달에 따른 업무기능에 대한 입지구속의 완화가 고차업무기능의 교외이전을 촉진한다고 주장한다. 한편, McCann(1995)에 따르면, 각 기업의 특성에 따라서 이전에 의해서 절감되는 비용요소는 다르다. 이 말은, 각 기업이 가지고 있는 조건에 따라서 기업이 고차업무기능을 이전할 때 작용하는 요인이 다르다는 것이다. 이로부터, 고차업무기능의 이전에 작용하는 요인과 그 과정을 기업의 특성과 결합시켜서 보다 상세한 경험연구가 요구된다.

세 번째, 도심의 고차업무기능이 교외로 이전해서 교외에 새로운 업무중심지가 형성된다면, 그것은 기존의 대도시권 내부 공간조직 변화에 영향을 미칠 것이다. 그 이유로는 먼저, 고차업무기능은 지금까지 교외로 이전한 기능들과는 본질적으로 그 성격이 다르다는 점에 있다. 즉, 공업·거주, 그리고 본사지원기능의 교외이전이 기존의 단핵도시모형을 보다 명확히 하는 과정에서 나타나는 계층적 공간분업에 해당한다면, 고차업무기능의 교외이전, 그리고 그에 따른 새로운 교외중심지의 형성은 단핵도시가 네트워크도시화 하는 증거로 간주될 수 있다. 그러나, 지금까지 도시 공간구조에 관한 이론적 논의에서는 양적 자료에 입각한 분석에 의존하고 있어서, 상당한 정도로 다핵화가 진행되기 전에는 그 현상을 확인하는 것에 어려움이 있었다. 아직 양적으

로 그 현상이 명확하게 나타나고 있지는 않지만, 현재 나타나고 있는 움직임에 대한 정성적 평가를 통해서 향후 변화 가능성을 예측할 수 있을 것으로 생각된다. 따라서, 고차업무기능의 교외이전이라는 현상이 대도시권의 공간조직 변화에 어떠한 영향을 미치는지를 검토하는 것은 향후 대도시권 변화의 방향성을 알 수 있게 해주는 중요한 작업이다. Batten(1995; 1999)과 Camagni and Salone(1993)의 최근 논의는 이러한 관점에 입각한 연구의 개념적 기초를 제공해주고 있다.

이상과 같은 관점에서 논의가 가능한 곳, 즉 대도시권이 성장함과 동시에, 중심도시에 비해서 교외지역의 성장이 현저한 나라로는 미국을 위시하여 캐나다, 서유럽의 여러 나라 등 선진자본주의 국가를 들 수 있다. 일본의 경우에는 교외지역이 성장하고 있다는 증거들이 확인되고 있기는 하지만(富田和暁, 1994; 1995), 1990년대 초반까지 동경도심에서 업무기능이 폭발적으로 증가해서, 다른 선진국들에 비해서는 도심의 성장잠재력이 여전히 높은 것으로 평가되고 있다. 그러나 1990년대에 들어와서 외국계기업을 중심으로 도심업무지구로부터 그 주변으로 업무기능 이전이 일어나고 있어서(九段經濟研究所, 1995: 26; 橋本郁子, 1997: 3-6; 平本裕之, 1997) 대도시권 내부에서 고차업무기능 분산의 조짐이 확인되고 있다. 그러나 그 분산의 전반적 현황과 구체적 과정에 대해서는 아직 명확하게 밝혀지고 있지 않다. 한편, 교외 대규모 업무단지 및 뉴타운 건설 등의 요인과 도심에서 집적불경제의 확대, 정보통신 및 교통의 발달 등의 요인 등이 결합되어 교외의 성장가능성이 그 어느 때 보다 높은 것으로 예상하고 있는 연구(水鳥川和夫, 1987: 荒井良雄 等, 1998)도 제시되고 있다.

본 연구는 이상과 같은 배경에 입각해서, 일본의 동경대도시권을 사례로 고차업무기능의 대도시권 내에서 공간분화 양식과 그 요인을 밝히고, 이러한 고차업무기능의 입지변화가 대도시권 공간조직에 미치는 영향을 '네트워크도시' 개념에 입각해서 분석하고자 한다.

제2절 연구대상과 방법

1. 연구대상

1) 연구대상의 설정

최근의 업무기능 입지변화 연구에서는 생산자서비스업을 중심으로 한 업종별 자료에 근거해서 분석을 하고 있는 경우가 대부분이다. 그러나 이 경우는 제조·유통업기업 업무부문의 입지변화 경향을 포괄하지 못하는 한계가 있다. 비록, 제조업기업에서 많은 업무부문을 외부화하고 있어서 생산자서비스 부문이 확대되는 경향을 보이고는 있지만, 제조업 기업 내에서 연구개발, 기획, 마케팅 기능 등 지식집약적 기능의 중요성은 더욱 커지고 있다. 또한 제조업기업의 입지성향은 시장보다는 생산설비의 입지와 긴밀한 관계가 있다는 점에서 고객과 근접하고자 하는 생산자서비스업과는 다르다. 따라서, 제조·유통업기업 본사부문을 사례대상에서 제외한 업무기능 입지변화에 관한 연구의 결과는 한계를 가지게 된다. 각 제조업 기업의 본사기능은 상위계층의 도시에 입지해서, 경제적 정치적 결정을 하고 나머지 도시시스템의 형성에 영향을 미치며, 기업의 자원을 통제하고 배분(Lyons, 1994: 733)하여 도시의 성장과 발전에서 핵심적 역할을 하고 있기 때문(阿部和俊, 1991)[5]에 중요하다.

이러한 의미에서, 본 연구에서 사례조사의 대상은 '제조·유통업기업 및 생산자서비스업 기업의 본사와 본사에 속해 있는 각종 업무부문을 중심도시에서 주변지역으로 이전한 기업'으로 한다. 그러나 현실적으로 기업조직에서 본사기능과 그렇지 않은 기능을 구분하는 것은 간단하지 않으며, 기업에 따라서 다르기 때문에 일관된 구분 기준을 조작적으로 설정하는 것이 필요하다.

본 연구에서는 다음의 각 항목 중 하나에 해당하는 기업을 본사기능으로

---

5) Gottman(1961)은 이러한 기업의 본사부문을 종래의 3차서비스업보다 높은 지적 수준과 책임을 갖는 '제4차산업'으로 분류하고 있다.

간주한다.

첫째, 제조·유통업기업의 경우 다음의 기능을 본사기능으로 간주한다.

① 기업 전체에 대한 일반적 관리기능 즉, 인사, 총무, 경리, 홍보, 비서실 등 협의의 본사기능

② 특정 제품, 분야에 관해서 생산·판매·연구개발 등을 책임지고 있는 사업(본)부 혹은 기업조직에 따라서 특정의 기능(연구개발이나 기술, 설계 등)을 담당하면서 여타 기능(영업 등)과 긴밀한 연계를 맺고 있는 사업(본)부. 단, 공장에 위치하면서 생산과 생산에 관련된 공정기술개발을 담당하는 사업부문은 제외함.

③ 조직의 명칭이 '지사', 혹은 '사업소' 등으로서, 계층상 본사조직의 하위계층에 속해있기는 하지만, 실제로 수행하는 업무가 기업 전체활동을 통괄하거나 지원하는 기능 혹은 위 ②의 사업(본)부의 업무와 동일한 것으로 간주할 수 있는 경우

④ 조직편제상 '00연구소'의 명칭이 붙어 있는 경우를 제외하고 사업(본)부 혹은 직능부문으로서 연구개발, 마케팅 등 R&D관련 부문

⑤ 본사의 업무를 지원하기 위한 자료처리기능, 정보시스템 구축기능 등.

이상 다섯 가지 기능 중에서 ①~④까지는 고차업무기능으로 분류하며, ⑤ 는 일상적 본사지원기능으로 분류한다.

둘째, 금융·보험·부동산(FIRE)업 기업에서 지점, 지사, 영업소가 아닌 본사기능.

셋째, 생산자서비스업 기업의 본사기능 및 본사에 부속된 각종 전문적 서비스기능. 생산자서비스업 기업의 경우 일반관리기능의 비중이 적고 전문적 지식과 기술을 바탕으로 무형의 재화를 생산 제공하는 서비스기능(R&D, 엔지니어링, 설계, 각종 전문적 기술 서비스)의 비중이 높으며 또한 중요하다. 이 서비스 기능은 제조업기업으로 말하면 생산단위와 동일한 역할을 한다. 고객의 요구에 따라서 소프트웨어를 개발하며, 도면을 그리기도 하며, 각종 기술적 상담 및 고객에 판매한 서비스 제품의 유지 보수 및 개선 작업을 담

당한다. 이 부분은 제조업기업의 본사기능과는 그 성격이 다르기는 하지만, 기술 및 지식집약적 기능이라는 점에서 고차업무기능에 포함된다.

넷째, 외국기업의 일본현지법인 중에서 대표사무소. 명칭으로는 일본본사, 일본지사 등이 있다.

다섯째, 특정기업에서 지분을 가지고 있는 계열기업(자회사 혹은 관계기업)의 본사.

이상에서 보듯이 본 연구의 조사대상인 본사기능 및 생산자서비스기능은 고차업무기능과 일부의 일상적 지원기능으로 구성되어 있다.

2) 연구대상 설정 근거

대도시권에서 고차업무기능이 이심화하는 요인으로는 도심으로부터 교외로의 물리적 입지이전, 교외에서 기업의 성장 및 새로운 오피스의 신설 등이 있다. 이 요인들 중 교외에서의 새로운 오피스의 신설·성장이 중요한 영향을 미치며, 물리적 입지이전에 의한 이심화는 그 비중이 낮은 편이다(Lyons, 1994; Coffey, Drolet and Polèse, 1996). 그러나 본 연구에서 중심도시에서 주변지역으로 이전한 제조업기업의 본사 및 생산자서비스기능을 연구대상으로 설정하는 이유는 다음과 같다.

일반적으로 기업본사는 기업의 얼굴로서 상징성을 가지고 있다. 그리고 교외지역으로 본사기능을 이전하는 일이 아직 극히 드문 일본의 상황에서 본사기능을 교외로 이전하기로 결정하는 것은 경영자의 입장에서 보면 위험부담이 따르는 일이다. 또한 이전에 따른 부대비용, 기존의 장소에서 형성된 공간적 연계망을 재편해야 한다는 보이지 않는 비용, 종업원들의 통근문제 , 심리적 문제 등과 같은 공간적 관성(inertia)이 작용하고 있기 때문에, 도심의 입지여건이 교외에 비해서 크게 나쁘다고 판단할 경우에만 이전이 일어날 것이다(Aksoy and Marshall, 1992: 158-159). 따라서 본사기능의 이전에 의해서 교외의 업무지구가 성장하고 있다는 것이 어느 정도 확인된다면, 도심으로부터 업무기능을 밀어내는 힘, 즉 원심력(centrifugal force)이 상당히 강하

게 존재한다는 사실을 역으로 말해준다. 그러므로, 고차업무기능의 교외이전은 대도시권 공간구조의 향후 발전 방향을 가늠하는 중요한 지표를 제공한다.

<표 1-1> 산업기업의 조직계층과 각 계층의 기능

기능의 항목 / 조직의 층위		역할 및 구성	활동의 부문적, 공간적 범위	의사결정 수준
종합본사 (general office)		'사업부(divisions)'의 활동을 위해서 조정, 평가, 그 목적과 정책을 결정하고, 경영자원을 할당. 최고간부(general executive)와 스태프로 구성.	기업 내 여러 종류의 부문 혹은 하나의 부문을 다지역에 걸쳐서 담당; 국가·국제경제에 걸쳐서 활동	전략적(Strategy): 장기적 목적결정, 필요한 행동방식 채택, 제 자원 할당; 사업확대, 사업장 설립, 다각화-이를 위해서 기업조직 변경, 창출. 기업가적(enterepreneurial) 결정과 행동
사업부	중앙본부 (central office)	주요 직능활동분야를 총괄하는 몇 개의 부서를 관리	하나의 산업부문을 담당. 어떤 한 계열에 관련된 모든 직능에 관계. 접촉 범위는 담당하는 산업부문에 의해서 결정.	전술적: 확대된 활동과 자원을 관리하여, 업무를 원활하고 능률적으로 운영하기 위한 것. 각 현장에서의 활동(operating)에 관한 결정과 행동.
	部門本部 (depart-mental office)	하부의 현장조직을 위해서 조정, 평가, 계획을 세움	넓은 지역 혹은 전국적 규모에서 하나의 직능분야를 계획, 관리, 조정. 이들의 전문적 활동과 외부 情報源은 동일한 전문직능에 종사하고 있는 동료와 동업자에 한정.	광역에 걸친 전문적 직능행위 (영업, 기술연구부, 제조부, 자재부, 재무부)
	현장조직 (field units)	각 공장과 지점, 地區영업소, 구매사무소, 기술연구소, 회계 및 경리 등의 부서를 운영	한 地區 내에서의 판매, 제조, 기술 중에서 어느 하나의 직능만을 담당.	국지적 전문적 직능행위 (영업소, 연구소, 공장, 구매국, 회계국)

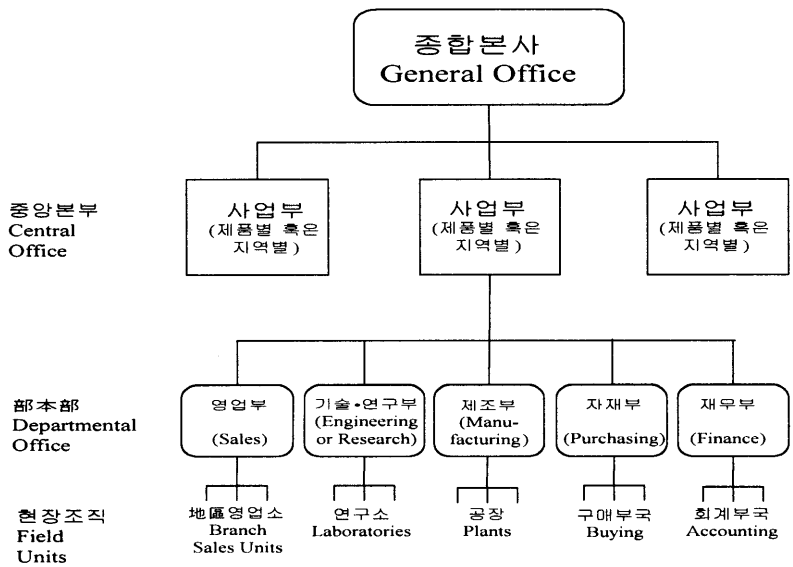
(출처: Chandler, 1962, 三菱經濟研究所譯: 26-28에 의거 연구자가 정리)

한편, 제조업기업의 본사기능 분류기준은 Chandler(1962)의 기업조직 분류에 근거한다. Chandler에 따르면, 산업기업[6](industrial enterprise)의 조직은

6) 민간이 운영하며 이익을 목적으로 하는 대규모의 기업으로, 원재료의 조달에서 최종 고객에 대한 판매까지 일련의 경제과정 속에서 일부 혹은 전부에 걸쳐서 상품을 취급

현장조직(field units), 部本部(departmental office), 중앙본부(central office), 종합본사(general office) 네 층위로 이루어진다. 각각의 층위에서 관리조직의 직능과 역할의 범위, 의사결정의 성격은 <표 1-1>과 같다.

조직의 형식적 의미에서 본사는 종합본사를 의미하지만, 업무의 성격과 기능의 측면에서는 사업부의 중앙본부와 부문본부 역시 해당 사업부문에서는 최고결정권자로서의 책임과 권한을 가지고 있기 때문에 본사기능으로 분류할 수 있다. 1980년대 이후의 기업 재조직화에 의해서 사업부의 권한이 더욱더 강화되는 경향을 보이고 있으므로(Aksoy and Marshall, 1992) 대도시권에서 제조·유통업기업의 업무기능 입지를 분석함에 있어, 사업부의 본부도 고차 업무기능에 포함시키는 것이 타당하다(<그림 1-1> 참조).

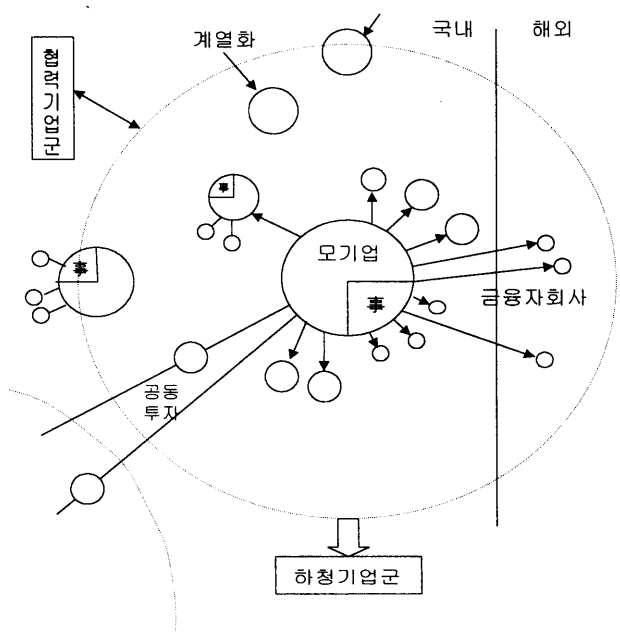


(출처: Chandler, 1962; 三菱經濟研究所譯: 19)

<그림 1-1> 복수사업부형의 기업조직

하는 기업을 말한다(Chandler, 1962; 三菱經濟研究所譯: 25).

한편, 분권화의 경향은 사업부문으로 권한이 이양되면서 이루어질 뿐만 아니라 조직방식 자체가 바뀜으로 해서 더욱 강화된다. 즉, 특정 사업분야를 담당하는 부서에 대해서 일정 지분의 자본을 투자하여 법적으로 독립시키는 '분사(分社)'가 그것이다. 따라서, 기업조직에서 分社의 성격을 명확히 해두는 것이 필요하다.



주: 크고 작은 원은 기업, 「事」는 사업부임
(출처: 下谷政弘, 1993: 44)

<그림 1-2> 일본에서 기업그룹의 구조

사업부와 분사로 이루어진 일본의 기업그룹 관계를 모식화 한 것이 <그림 1-2>이다. 일본적 경영방식으로 일컬어지고 있는 분사형태의 기업조직은 과거 종신경영시대에는 모기업의 잉여인원을 받아들이는 그릇으로 사용되는 경우가 많았다. 그러나 현대에 들어와서는 전자공학(electronics), 기계전자공학(mechatronics), 신소재 등 첨단기술 분야로의 경영다각화, 그리고 분권화, 본사축소를 통한 경영효율 제고의 의미를 띠고 있다(下谷政弘, 1993: 39-47).

이 '분사조직'의 성격에 관해서는 여러 가지 견해가 있다. 한 견해는 기업의 내부조직도 시장도 아닌 '중간조직'으로 본다. 즉, 이것은 시장과 계층으로 명확히 구분되는 미국의 기업조직과 뚜렷하게 차이를 보이는 일본적 특성으로, 일본기업이 시장의 급변에 대한 대응능력을 갖는 원인으로 지목되어 왔다. 즉, 일본기업들은 시장제도의 좋은 점과 조직 내 교섭의 좋은 점을 각각 취해서 '느슨하게 결합된 기업간 네트워크'를 잘 발달시켜 왔다.

그러나 다른 한 견해는 중간조직과 내부조직을 구분하는 기준으로는 두 조직간에 생기는 갈등을 계층적 권위에 의해서 해소하는가 아니면 전체적 조정에 의해서 해소하는가를 통해서 파악한다. 최근에는 모기업과 분사간의 갈등이 권한에 의해서 조정되는 집권적 경향을 띠고 있다는 점에서 내부조직으로 보아야 한다는 것이다(ibid: 59-61).

본 연구에서 분사조직은 독립채산을 하며, 비교적 독자적이고 유연한 입지논리를 가진다는 점에서 중간조직으로 보고 모기업과 별개의 기업으로 간주한다. 그리고, 또 하나의 조직형태로 다국적기업의 현지법인 혹은 현지의 합작기업이 있는데, 이들 역시 하나의 독립된 기업으로 간주하여 그 업무부문을 고차업무기능에 포함시킨다.

2. 연구지역

본 연구의 연구지역은 동경대도시권으로 동경도와 주변3현인 埼玉縣(사이타마켄), 千葉縣(치바켄), 神奈川縣(가나가와켄)의 1都3縣으로 구성되어 있다. 그 중 동경도의 23구부를 중심도시로, 그 외를 주변지역으로 설정한다[7].

동경대도시권의 지리적 구성을 우리 나라의 수도권과 비교한 것을 <표 1-2>, <표 1-3>에 나타내었다. 중심도시의 경우 면적은 서울보다 약간 넓지만, 인구가 8백만명으로 1천1백만 명에 육박하는 서울에 비해서 약 300만명

7) 일본 전국 행정구역은 1都-1道-2府 43縣으로 구성되어 있으며 전국의 인구는 125,570,246명이고, 면적은 377,819km^{2}이다(1995년 국세조사). 남한의 경우는 인구가 45,426,819명, 면적이 99,293km^2 이다(1995년 내무부자료).

이 적다. 자연히 인구밀도가 서울의 1만7천명/㎢에 비해서 1만2천명/㎢으로 크게 낮다.

반면에 동경의 주변지역 면적은 서울의 주변지역에 비해서 약간 넓지만, 인구규모는 2천4백만명으로 서울 주변지역이 약 1천만명인 것에 비해서 대단히 많다. 즉, 동경권의 경우에 우리 나라 수도권에 비해서 인구의 동경 집중도가 낮은 대신에 동경권 전체에 고르게 분포하고 있다.

<표 1-2> 우리나라 수도권의 중심도시와 동경권의 중심도시 규모 비교

	서울특별시	동경도 23구부
면적(km^2)	606	621.00
인구(명)	10,759,454	7,967,614
인구밀도(명/km^2)	17,762	12,830

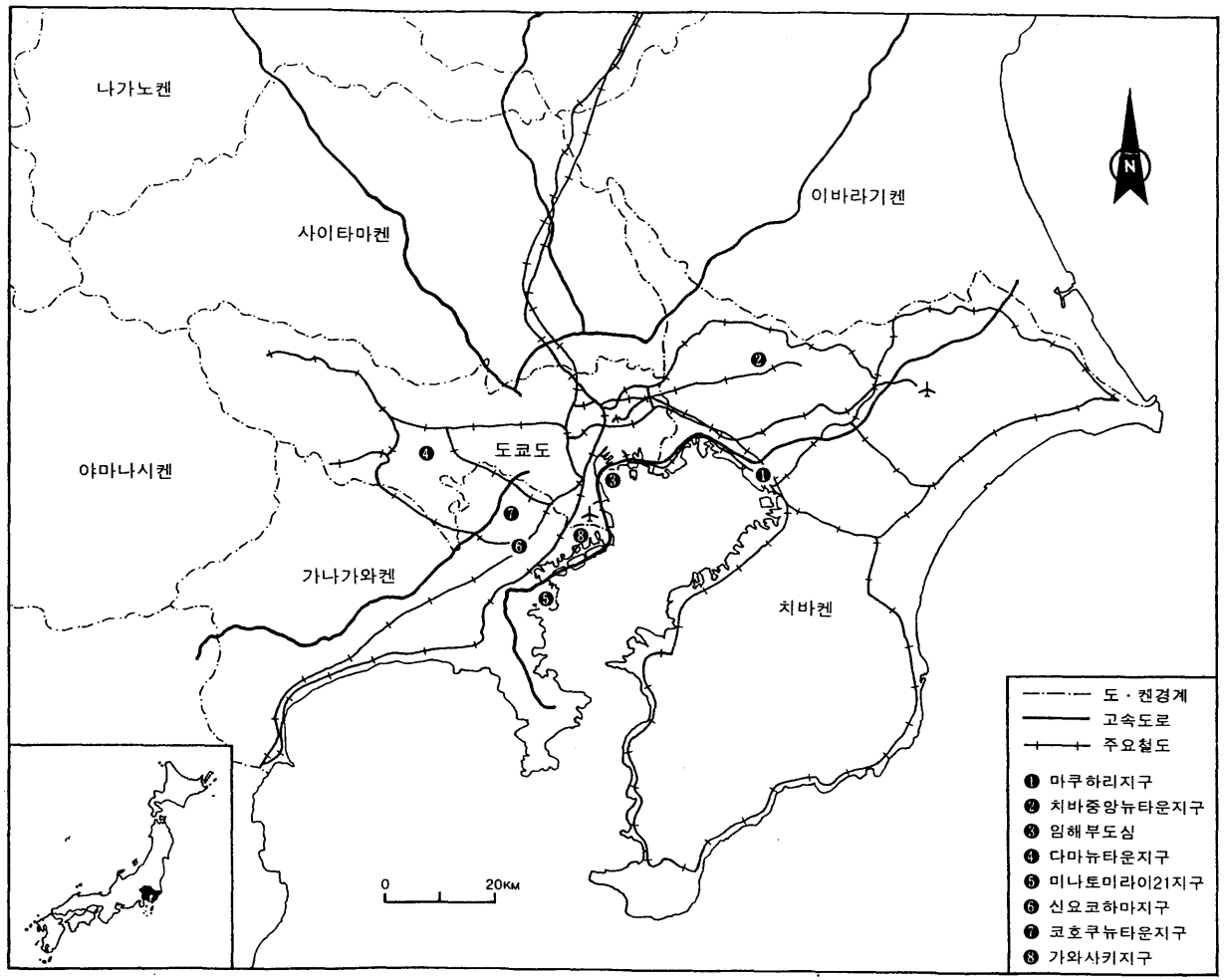
(자료: 내무부자료, 1995; 總務府 統計局, 1995, 國勢調査)

<표 1-3> 우리나라 수도권의 주변지역과 동경권의 주변지역 규모 비교

	수도권에서 주변지역			동경권에서 주변지역				
	계	경기도	인천 광역시	계	埼玉県	千葉県	神奈川県	多摩 地区
면적(km^2)	11,115	10,161	954	12,932	3,797	5,155	2,413	1,566
인구(천명/ 이하절사)	9,636	7,332	2,305	24,608	6,759	5,797	8,245	3,805
인구밀도 (명/ km^2)	867	722	2,416	1,902	1,780	1,124	3,416	2,431

(자료: 내무부자료, 1995; 總務府 統計局, 1995, 國勢調査)

주요한 교외의 업무지구와 주요 교통로를 <그림 1-3> 연구지역 개관도에 나타내었다. 이 그림에서 동경도 23구부를 중심으로 하는 방사선 교통로를 따라서 교외의 업무지구가 형성되고 있다는 것을 알 수 있다.



<그림 1-3> 연구지역 개관도

3. 연구방법과 자료

1) 연구방법

본 연구에서는 도심에서 교외로 본사관련기능을 이전한 기업에 대한 심층 사례조사 방법을 사용한다. 한편, 업무기능 교외이전의 배경을 이해하기 위해서 업무지구와 빌딩의 공급주체인 지방자치단체와 개발업자 등도 조사의 대상에 포함시킨다. 또한 통계자료 분석을 통해서 업무기능의 공간분포 변화를 파악함으로써, 사례조사 결과를 정량적, 일반적으로 이해할 수 있도록 한다.

2) 자료

동경권에서 업무기능 입지변화의 개괄적 동향을 파악하기 위해서 업무부문 종사자 수의 지역별 변화에 관한 事業所統計調査報告書의 1986, 1991, 1996년도 간행본 및 그 原資料를 사용하였다. 事業所統計調査報告書를 통해서 밝히려고 한 사항과 사용한 자료의 구조적 특성은 다음과 같다.

먼저 동경권 내부에서 업무기능 전체의 지리적 변화경향 분석에서는 "경영조직(4구분), 사업소의 형태(7구분)별 사업소수 및 종업원 수(민영)"의 원자료를 통해서 市區町村별로 업무기능 분포 변화를 살펴보았다[8]. 이 자료는 전체 산업의 사업장 형태를 7종류(1. 점포・음식점, 2. 사무소・영업소[9], 3. 공장・작업소・광업소, 4. 운송센터・배송센터・전차, 5. 자가용창고・自家用油槽所, 6. 일반의 주거와 구별하기 어려운 사업장, 7. 기타)로 구분하고 있다. 이 자료에 의해서 사무실과 영업소의 시공간적 변화를 소지역 단위로 확인하는 것이 가능하여 업무기능의 입지동향을 세밀하게 파악할 수 있다.

또, 생산자서비스와 금융보험부동산업의 입지동향 분석에서는 事業所統計

---

8) 이 자료에서 업종별 구분은 정령시와 도현단위로(동경도, 요코하마시, 가와사키시, 치바시, 및 3현)만 구분된다.

9) 1991년까지 사무실과 영업소는 구분되어 집계되었으나 1996년부터 두 항목이 통합되었다. 따라서, 시계열 비교를 위해서 이전의 통계에서 사무실과 영업소의 합계자료를 사용한다.

調査報告書의 "산업(중분류)별 사업소수 및 남녀별 종업원 수-시구"자료를 사용하였다[10].

3) 사례조사

사례조사 대상은 고차업무기능 교외이전 기업과 동경도, 주변3현 및 千葉市(치바시), 横浜市(요코하마시), 川崎市(가와사키시)의 시청, 그리고 오피스 공급과 관련된 개발업자이다.

가. 조사대상기업 파악

고차업무기능 이전 상황은 공식적 통계로는 공표되지 않고 있다. 또한 외형상으로는 본사의 이전이 일어나고 있지 않지만, 특정 부서 혹은 사업부문을 교외에 신설한다든지 조직변경을 통해서 교외지역의 비중을 강화하는 등의 변화가 일어나는 경우가 있다. 이 경우에는 개별 기업을 하나하나 조사하는 것에 의해서만 파악할 수 있다. 이 조사를 위해서 고차업무기능을 교외로 이전한 기업을 파악할 필요가 있는데, 이는 다음의 자료에 의거하였다.

- (주)生駒데이터베이스서비스의 내부자료
- 신문스크랩(1986-1993년도 사이의 신문스크랩, (주)닛세이 기초연구소 제공)
- 닛세이기초연구소, 1995, 「東京・大阪의 오피스시장동향」중 1993-1994년도 오피스 이전기업 리스트(동경권)
- 교외의 주요 오피스지구에 대한 직접 조사(幕張新都心, mm21, 川崎테크노피아지구, 新浦安지구)

이상의 자료를 통해서 작성된 이전기업 목록은 다음의 자료에 의거, 이전사항을 확인하고 주소, 회사에 관한 상세한 자료를 수집하였다.

- 會社年監, 會社總攬(일본경제신문사, 각년도)
- 外資係企業總攬, 1986-1997, 東洋經濟新報
- 總務府, 有價証券報告書, 해당연도

---

10) 업종구분의 기준에 대해서는 제3장 참조

나. 조사의 시기와 방법

① 예비조사

1997년 7월 1일에서 7월 30일 사이에 교외의 주요 업무지구와 해당지역의 지방자치단체, 해당지구나 빌딩의 개발업자를 대상으로 1차 조사를 실시하였다.

② 기업조사

1차 조사는 1998년 1월 20일에서 3월 20일 사이에 면담조사의 방식으로 실시하였다. 우선, 본사기능을 교외로 이전한 것으로 파악된 기업에 대해서 연구에 참여해줄 것을 부탁하는 내용의 편지와 면담 담당자를 기재해서 반송하도록 반송우편엽서를 발송하였다. 당시까지 연구대상으로 최종확인된 54개 기업 중 반송엽서를 통해서 면담에 응한 기업이 12개사였다. 나머지 42개 기업에 대해서는 전화와 팩스를 통해서 조사에 협조해줄 것을 요청하였고, 그 결과 16사가 면담조사에 추가로 응하여 총 28사에 대해서 면담조사를 실시하였다. 나머지 26사 중에서 17사에 대해서는 전화, 팩스, 또는 전자우편 등을 통해서 조사를 실시하였으며, 회사개요, 이전에 관련된 자료(언론홍보자료, 사내홍보자료 등) 등을 우편을 통해서 받았다. 나머지 9사는 면담조사에 대해서 난색을 표명하였으며, 그중 일부의 기업으로부터 자료를 우송받았다. 이로서 1차 조사에서 총 45사의 기업을 조사하였다.

③ 보충조사

1998년 6월에 45개사 중 직접면담을 하지 못한 기업에 대해서 보충우편설문조사를 실시하였다. 또한 오피스의 공급을 통해서 중요한 영향을 미친 것으로 판단되는 지방자치단체 및 부동산개발회사에 대한 면담조사를 6월 10일에서 20일 사이에 실시하였다(설문지: 부록 참조).

또 1999년 6월에 29사(幕張테크노가든 16사, 川崎솔리드스퀘어 6사, 新横浜 1사, mm21지구 2사, 其他横浜지역 2사, 新浦安지역 2사) 의 조사대상기업

을 추가적으로 확인하였다. 이 확인은 각 지역의 빌딩관리회사 등과 직접 접촉하는 방식으로 이루어졌다. 이로서 조사대상기업은 총 83사로 늘어났다.

1999년 6월에 추가로 확인된 조사대상기업을 포함해서 幕張新都心의 幕張테크노가든과 월드비즈니스가든, 川崎테크노피아, 新横浜, mm21지구의 랜드마크타워와 퀸즈스퀘어 빌딩, 기타 요코하마 각지에 새롭게 진입한 기업 등 352사를 대상으로 보충설문조사(제2차)를 실시하였다.

그 결과 52통이 회수(회수율 14.8%)되었으며 추가조사대상기업 중에서는 13사가 설문에 응답하였다. 설문지와 함께 받은 회사개요, 유가증권보고서 및 전화를 통한 보충질문을 통해서 자료를 수집, 사례로서 추가하였다.

<표 1-4> 사례조사의 결과

		기업 수(사)
총조사대상기업		83
총조사기업		58
직접면담조사기업		28
	반송엽서로 면접에 응한 기업	12
	전화, 팩스를 통한 요청에 의해서 면접에 응한 기업	16
통신수단을 통한 면담 및 우편설문을 통해서 조사한 기업		30

제2차 보충설문 결과 응답한 52개 기업은 각 지역별로 나누어 새로운 교외 업무지구의 형성과정을 분석할 목적으로 사용하였다.

④ 조사대상기업의 모집단 성격

본 연구에서 조사대상기업은 앞에서 서술했듯이 동경에 본사(및 본사관련 기능)를 두고 있는 기업으로서, 그중 일부 혹은 전부를 교외로 이전한 경험이 있는 기업으로 총 83사가 이에 해당된다. 이 조사대상기업이 어떠한 성격

의 모집단으로부터 추출되었는가를 파악함으로써, 이 조사가 갖는 의미를 보기로 한다. 모집단과 비교한 조사대상기업의 구성을 <표 1-5>에 나타내었다.

<표 1-5> 모집단 성격에 따른 사례기업 구성

구분의 범주	기업수(사)		종업원수(명)		비 고
	모집단수	확인된 조사대상 기업수 (비율)	모집단의 종업원수	이전 인원수 (비율)	
동경도 특별구부에 본사·본점·본소를 두고 있는 기업	47,487	83 (0.17%)	2,278,711	28,481 (1.25%)	모집단기업의 평균 종업원: 48명/63개 이전기업의 평균종업원수 452.1명
동경도에 본사를 두고 있는 상장기업	1,531	32 (2.09%)	-	-	1부, 2부, 점두상장기업 전체
외국계기업	2,275	9 (0.40%)	-	-	-
비상장기업	-	19	-	-	-
기타	-	23	-	-	미확인기업

*이전인원수는 인원이 확인된 63개 기업의 인원으로 산정함. 이전인원은 이전당시의 정확한 인원을 산정하기 어려워 현재의 근무인원원으로 산정.
* 이전기업은 전체이전과 부분이전을 모두 포함.
자료: 전체기업 -総務府統計局, 1996, 事業所統計調査報告書
상장기업 -東洋経済新報, 1999, 会社四季報
외국계기업- 東洋経済新報, 1997, 外資係企業総攬

이 표에 따르면, 1996년 현재 동경도 23구부에 본사를 두고 있는 전체 기업은 47,487사, 종업원 수는 2,278,711명으로 한 기업이 약48명의 종업원을 고용하고 있다. 이중에서 확인된 본사관련기능 이전기업은 83개로 0.17%이며, 이전한 인원은 이에 비해서 높은(28,481명, 63개 기업의 현재근무인원을 기준으로 산정) 1.25%을 보이고 있다.

동경도에 본사를 두고 있는 상장기업(1부, 2부, 점두)은 모두 1,531사이다. 이중에서 32(2.9%)사가 본사관련기능을 교외로 이전한 것으로 확인되었다. 또 1996년 현재 동경도 23구부에 존재하는 외국기업은 2,275사이며, 그 중에서 이전이 확인된 기업은 9사이다.

위의 조사대상기업이 어느 정도 대표성을 가지는가를 확인하기 위해서는 대기업중에서 이전기업이 차지하는 비중을 보는 것이 중요하다. 그러나 일본에서 공식적으로 발행되는 회사순위자료는 없기 때문에, 이를 위해서 상장기업의 매출액 순위를 비교의 기준으로 삼아 이전기업이 재계에서 차지하는 비중을 살펴보겠다.

우선, 1부 상장기업에 속하는 기업의 순위를 보면(<표 1-6>) 조사대상기업중 상장기업으로 확인된 27사 중 50위 이내 기업이 5사, 51-300위 사이 기업이 10사, 301위-1300위 사이 기업이 6사로 나타났다.

<표 1-6> 조사대상기업의 1부상장기업 내에서 매출액 순위분포

	기업수	이전형태		
		주본사	일부	본사지원기능
50위 이내	5	1	3	1
51위-300위	10	3	5	2
301-1100	6	4	2	
계	21	8	10	3

(자료: 유가증권보고서, 1996)

한편, 직접 순위를 비교할 수 없는 나머지 기업에 대해서는 위 <표 1-6>에서 순위를 결정하는 매출액과 동일한 기준에 의해서 규모를 비교해보았다(<표 1-7>).

<표 1-7> 조사대상기업 중 비상장기업의 규모 비교(매출액기준)

	기업수	이전형태		
		주본사	일부	지원부문
50위 이내 (1조2천억엔 이상)	3	-	3	-
51위-300위 (2000억엔-1조2천억엔)	4	3	1	
301-1100 (360억엔-2천억엔)	8	7	1	-
1100위 이하 (360억엔 이하)	23	23	-	-
계	38	33	5	-

* 조사대상기업 83사중 24사에 대해서는 확인하지 못함.
(자료: 사례조사 및 설문조사, 회사개요)

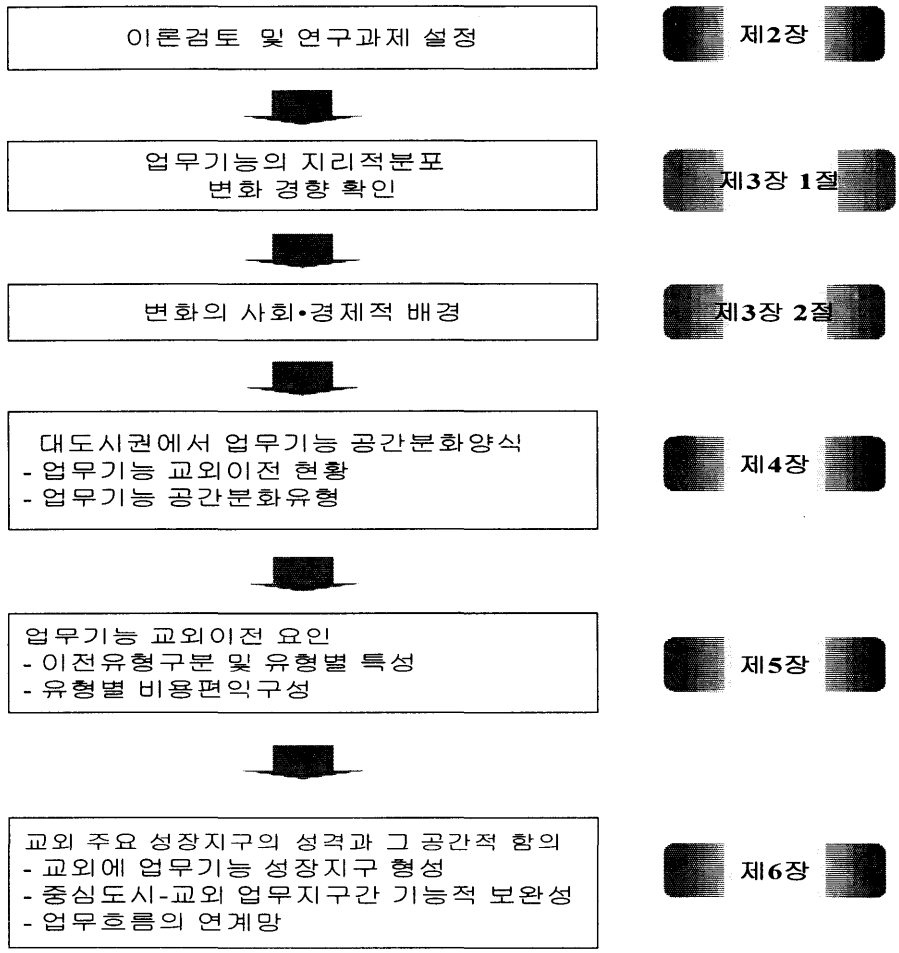
조사대상기업의 비상장기업 중 매출액이 확인된 38개 기업을 대상으로 비교하였다. 그 결과 상장기업 50위 이내에 해당하는 기업이 3사, 300위 이내가 4사, 1300위 이내 기업이 8사 등 대기업으로 볼 수 있는 기업이 11사에 이르렀다. 이로서, 총 83사의 조사대상기업 중 32사가 1300위 이내의 상장기업 이거나 그와 유사한 규모를 보이고 있는 비상장기업이다.

이상에서 볼 때, 본 조사대상기업은 동경도 구부에 본사, 본점, 본소를 가지고 있는 기업(점포)중 에서 작은 부분에 불과하지만, 대기업이 다수 포함되어 있고, 중소규모 기업도 고루 포함되어 있어서, 현 시기 기업의 업무기능 입지경향을 나타낼 수 있을 것으로 판단된다.

4. 논문의 구성

본 연구에서는 우선, 제2장에서 선행연구를 검토하여 대도시권에서 도심 업무기능의 교외이전 및 그것의 공간적 함의에 관한 경험적, 개념적 사항을 정리하여 분석의 이론적 토대를 확립하고 본 연구가 갖는 학술적 의미를 확인한다. 제3장에서는 업무기능의 지리적 분포변화 경향을 확인하고, 그 사회

경제적 배경을 검토한다. 제4장에서는 도심에서 교외로 이전하는 업무기능의 성격을 밝힌다. 제5장에서는 업무기능 교외이전의 요인을 밝힌다. 이전유형 구분을 통해서 이전의 중요한 범주를 확인하고, 각 유형별로 비용편익분석을 통해서 이전결정의 근거와 이전에 따른 기업의 비용범주의 변화를 살펴본다. 제6장에서는 도심업무기능의 이전에 의해서 형성된 새로운 교외 업무지구의 성격과 그 지역이 갖는 공간적 함의를 살펴본다. 이를 도식으로 나타내면 다음과 같다.



<그림 1-4> 연구흐름도

제2장 선행연구 검토 및 분석틀

본 장에서는 기존의 연구성과를 바탕으로 하여 대도시권에서 업무기능의 입지변화와 그에 따른 공간조직 변화의 전체적 흐름을 개관, 기존연구의 한계를 파악하고 이를 바탕으로 분석틀을 설정한다. 제1절에서는 업무기능 교외이전에 관한 논의의 사전 작업으로서 미국, 유럽, 일본 등 선진국 각국의 대도시권 교외 변화 현황을 살펴본다. 다음으로 제2절에서는 업무기능 교외이전과 관련된 주요 이론적 쟁점을 살펴본다. 첫 번째는 도심과 교외간 기능의 공간적 분화 양식에 관한 논의를 살펴보고 두 번째는 고차업무기능이 도심에서 교외로 이전하는 요인에 관한 논의를 검토하며 세 번째는 고차업무기능의 교외이전이 기존의 공간조직에 미치는 영향에 관련되는 논의로서, 네트워크도시의 개념과 단핵도시가 네트워크화 되는 과정에 관한 연구를 검토한다. 제3절에서는 이상의 논의를 토대로 기존연구의 한계를 파악하고 본 연구의 분석틀을 도출한다.

제1절 선진국 대도시권에서 교외의 변화

현재 많은 나라 대도시권에서 경제활동의 공간적 지형이 변화하고 있다. 각국의 경제발전 수준과 공간구조에 따라서 그 경향에 차이가 있기는 하지만, 대도시권에 집중이 강화되며 대도시권 내부수준에서는 중심도시의 비중이 낮아지는 다핵화된 공간구조를 형성하고 있다. 특히 미국과 유럽이 그러한 경향을 보이고 있으며, 동경대도시권에서는 아직 뚜렷하게 그러한 현상이 발견되지는 않고 있다. 이하에서는 업무기능 교외화에 관한 이론적 입장을 살펴보기 전에 그 사전 작업으로서 선진국 각국의 교외변화 현황을 살펴본다.

1. 미국에서 엣지시티(edge-city) 개념과 평가

1980년대 후반에 들어와서 대도시권의 내부에서 업무기능의 입지가 두드러지게 변화하기 시작하여, 많은 연구에서 이것에 관심을 기울이기 시작하였다. 미국에서 1960년대 이후 뉴욕 등 본사밀집지구가 금융관계를 제외하고는 본사소재지로서 중요성이 급격히 감소되고 있다는 것이 확인되었다(Armstrong, 1979, 1972; Semple and Pipps, 1982; Semple, 1985: 291). 또한 1980년대 이후의 대부분의 사업체 및 전문서비스 성장은 39개의 거대 SMAS에서 일어났다. 그러나 네 개의 최대 업무중심지(뉴욕, 로스엔젤레스, 시카고, 샌프란시스코)에서 고용이 감소하였고, 이에 비해서 보스톤, 디트로이트, 아나하임, 달라스, 덴버, 오스틴 등에서는 평균 이상의 사업-전문서비스업의 성장을 보였다(O'hUallachàin, B. & Reid, 1992). 이로서 미국에서 제조업기업의 본사와 생산자서비스업 기업이 교외, 지역 중심지로 이전하는 경향을 띠어서 선택적이기는 하지만 이심화된 공간구조가 형성되고 있다.

1980년대 이후 본격적인 교외의 성장은 본사기능과 고차서비스기능이 도심을 떠나서 교외의 오피스 집적지구 입지함으로써 발생하였으며, 이러한 성장은 제한된 수의 엣지시티(Garreau, 1991)에 집중되고 있다. 이 교외의 새로운 중심지는 고차업무기능을 놓고 도심과 직접 경쟁을 하고 있다(Coffey, Drolet and Polèse, 1996: 294).

엣지시티는 "사무공간이 5백만제곱피트 이상이며, 상업공간이 60만제곱피트이상, 야간인구에 비해서 주간인구가 더 많으며, 직장·쇼핑·오락 등의 기능이 복합적으로 갖추어져 있어서 사람들이 하나의 장소로서 인식할 수 있는 곳, 30년전에는 도시가 아니었던 곳(Garreau, 1991: 6-7)"으로 정의된다.

이 엣지시티와 같은 교외의 성장이 보편적인 현상인가 아니면 미국의 특수한 상황에서 비롯된 것인가는 현재 대도시권 발전을 인식하는데서 주요한 논쟁거리의 하나이다. Castells는 엣지시티의 특징을 다음 두 가지로 들면서, 그 미국적 고유성을 강조하고 있다.

첫째, 이렇게 느슨하게 연계된 도시의 외곽에 새로운 중심지가 발전하면 주어진

> 도시시스템 내부에서 서로 다른 공간과 기능적 상호의존성을 갖게 된다. 이 상호보완성은 매우 먼 거리간에 일어난다. 영역적 근접성의 역할은 감소되며, 모든 활동에서 통신네트워크의 역할이 최대화된다. 이러한 교환의 흐름이 엣지시티의 중심에서 발생한다. 둘째, 이 공간적 형태는 고전적인 미국 역사에서 유래하는, 매우 미국적인 현상이다. 미국에서는 항상 새로운 정착지를 찾아서 끝없는 확장을 시도한다. 이러한 유례없는 역동성은 역사적으로 국가에서 가장 활력 있는 도시를 창출하지만 많은 비용이 들며, 시간이 지나면서 많은 사회-환경문제가 발생한다. 도심을 버리고 낮은 계층과 소수민족을 그곳에 남겨 놓고 떠나는 물리적 탈출주의와 사회적 흐름은 미국도시의 위기와 관련이 있다(Castells, 1996: 399).

Coffey, Drolet and Polèse는 캐나다의 몬트리올에 관한 경험연구와 그간의 연구를 통해서 "몬트리올에서 고차서비스의 이심화는 많은 미국도시에 비해서 덜 진전되었다고 본다. 따라서 몬트리올 CBD의 쇠퇴는 아직 가까운 장래에는 일어날 것 같지 않으며, CBD의 고차서비스기업은 주변으로 이전하기보다는 도심을 선호하고 있다고 평가한다. 미국에서의 도심쇠퇴는 순수하게 기업의 구조와 기능에 관련된 입지요인에 의거한 것이 아니라 사회적 문제, 안전, 물리적 퇴락의 문제 등에 의거하는 측면이 강해서, 캐다다의 도시들이 처한 상황과는 차이가 있다(Coffey, Drolet, and Polèse, 1996: 320) " 라는 결론에 도달한다. Alexander(1979)역시 미국에서 업무기능 분산이 다른 나라에 비해서 이렇게 현저한 것은 높은 과세, 범죄율 의해서 도심의 환경이 악화되었다는 점에서 원심력이 작용하였으며, 자가용을 보유하고 있는 숙련노동력이 교외에 거주함으로써 교외흡인요인으로 작용하였기 때문으로 보고 있다.

Muller(1997: 45)는 대도시권내부에서 분산과 구조재편은 현재의 세계를 탈산업적, 국제적으로 조직화된 세계로 전환시키는 발달된 텔레커뮤니케이션 네트워크가 가지고 있는 강력한 힘에서 비롯된다고 주장한다. 또한, 시장환경의 변화와 기술경제패러다임의 변화에 따른 기업조직의 재편(Aksoy and Marshall, 1992; Camagni, 1991), 경제원리의 변화에 따른 기업의 입지원리 변화(Moulaert and Gallouj, 1993)등에 의해서 고차업무기능이 도심의 집적경제에 대해 갖는 의존성이 떨어지면서 업무기능의 교외화가 진행되고 있다. 이 점에 대해서는 이후에 구체적으로 검토하기로 한다.

2. 유럽에서 대도시권 변화경향

유럽도시의 업무중심지도 미국도시와 마찬가지로 도시경제 발전의 원동력이다. 이 업무센터는 기술센터와 교육기관에 바탕을 두고 정보통신, 고차서비스, 오피스 공간 등의 하부구조를 갖추고 있으며, 고립되어 존재하는 것이 아니라 다른 동등한 장소와 네트워크로 연결되어 있다. 그리고 경영과 쇄신, 작업의 실질적 단위를 형성한다(Castells, 1996: 401). 유럽의 도시들은 새로운 정보네트워크상의 지위에 따라서 서로 다른 도시구조를 보인다. 네트워크상의 지위가 낮을수록 산업도시 단계로부터 탈피가 어려워진다. 따라서, 오래전에 형성된 근린과 상업부문이 도시경제에서 핵심적 역할을 한다. 반면에 지위가 높을수록 업무지구에서 고차서비스의 역할이 중요해서 도시공간의 구조재편이 진행될 것이다(ibid: 402-403).

서유럽에서도 1980년대 이후 도시공간구조에 변화가 일어나고 있다. 즉, 고차 생산자서비스 기능이 거대 대도시권역에 집중되고 있으며, 대도시권 내부의 차원에서는 교외로, 그리고 일부의 2차계층 도시 등으로 이심화되는 경향을 보이고 있는 것이다(Moulaert and Tödling, 1995: 264). 지역내, 도시내 수준이서 단핵도시형태에서 복잡하고 다핵화된 형태로 전환되었다. 이러한 경향은 부분적으로 초국적기업, 새로운 3차산업 중심지 개발을 촉진하는 제도적 투자가와 개발업자 같은 새로운 행위주체의 출현에서 비롯된다. 파리지역(Ill de France)은 런던과 남동부, 독일의 거대 집적체, 비엔나지역, 노르딕 국가의 수도지역에서도 유사한 과정이 일어나고 있다(Ibid, 266).

영국의 경우 1960-1970년대에 걸쳐서 고차 업무기능의 런던집중이 심화되자 남동부로 이전정책이 실시되었으며, 이는 제한적으로 성공을 거두었다. 당시, 이전 직업 수의 85%가 60마일 이내에 입지하고, 42%는 20마일 이내에 입지해서 이전 거리는 짧은 편이다. 이렇게 짧은 거리의 교외로 이전하는 이유는 먼 지역의 경우, 생산자서비스가 부족하거나 제조업기업의 헤드쿼터가 없기 때문이다(Daniels, 1982: 71).

이상에서 본 바와 같이 유럽의 경우에도 고차생산자서비스를 중심으로 한

업무기능이 대도시권에 집중하면서도 대도시권 내부에서는 교외, 중소도시 등으로 분산되어 공간구조가 다핵화하고 있는 것으로 평가된다. 그러나 아직 핵심적 통제기능에 대해서는 도심의 비중이 높으며, 교외화하는 경우에도 이전 거리가 비교적 단거리에 그치고 있는 것으로 나타나고 있다.

3. 일본 동경대도시권의 변화

미국과 유럽의 경우에 비해서 일본 동경대도시권에서의 교외지역 성장에에 관한 연구는 그다지 많지 않다. 또한, 업무기능의 교외이전에 관한 경험적, 이론적 연구는 아직 미약하다. 이것은 동경권에서 업무기능의 교외이전이 최근에 일어난 현상이기 때문이다.

1980년대 후반까지는 동경 일극집중의 문제가 단지 국토공간상의 문제에 그치지 않고 사회적, 정치적 문제로 제기되어 왔다. 1979년 이후 그동안 지방의 인구과 경제가 꾸준히 성장해오던 경향에서 벗어나서 오오사카권에서는 인구전출 초과, 나고야권에서는 현상유지를 보이는 가운데에 동경만이 현저하게 인구가 증가(日本經濟調査協議會, 1991: 7; 八田達夫 外, 1995: 4; 松原宏, 1995a)하였기 때문이다.

이 시기에 동경으로의 집중과 동경뿐 아니라 일본의 국토구조 전반에 대한 변화를 불러일으킨 가장 중요한 요인은 '세계도시화'로 집약된다(Fujita, 1991; Machimura, 1992; 町村敬志, 1994, 1995)[11]. 또한 산업의 측면에서, 기존의 분산적 성장의 경향으로부터 생산자서비스의 동경집중이 두드러지게 나타났다는 점(Sassen, 1991: 164)에서 세계도시로서 동경의 변화를 알 수 있다.

이 시기 동경의 세계도시화는 초국적제조업기업 수의 급증과 금융 및 서비스업의 세계화에 의한 것이다(Machimura, 1992). 세계 1000대 기업 총 가치의 절반(47%)을 일본기업이 차지하게 되어서, 도쿄에서의 외환거래가 증가

11) 또한 이 과정에서 서비스경제화, 특히 생산자서비스업의 성장이 중요한 역할을 했음에도 그에 대한 연구의 축적은 부족한 상태이다(石丸哲史, 1995: 253-254).

하게 되었고 일본 금융기관이 세계화하기 시작한 것이다. 이러한 상황은 동경에 본사기능과 서비스기능의 급격한 집중을 가져왔다(Fujita, 1991: 276-277). 90개의 다국적기업 중 57사가 동경에, 17사가 오오사카에 있다. 1975년에 18사가 동경에, 11사가 오오사카에 있었던 것을 보면 그동안 동경의 중심성이 얼마나 높아졌는지 알 수 있다(町村敬志, 1994).

이러한 변화는 동경의 내부 공간구조에 대한 변화의 압력을 발생시켜 도시공간구조재편을 가져왔다. 이 시기 진행된 공간적 변화는 ① 먼저 국제화의 진전과 금융의 자유화에 대응한 關西지역의 기업 및 기타 지방기업의 동경으로 본사기능 이전과 거점의 강화[12]에 따른 일극집중의 강화, ② 본사기능의 일부분리·이전 즉, 공간분업의 강화에 따른 도심이외지역으로 기능 분산 ③ 분산해 있던 본사 여러 기능의 통합을 목적으로한 도심3구내 혹은 주변구부로 신축, 재개발 이전 등 세 가지로 나눌 수 있다(松原宏, 1995a).

이 시기 변화에 대한 분석으로는 외형적으로 도심에 고차업무기능이 집중하며 교외에 본사지원기능 등 일상적 기능이 입지(町村敬志, 1994)하여 계층적 분화가 강화된다고 보는 경향과 중심업무지구 외곽지역(inner city)의 쇠퇴(松原宏, 1995a)로 보는 상반되는 경향이 나타난다.

전자를 강조하는 견해는, 일본경제의 지구화에 의해서 중추관리기능이 지구적 관리, 국내관리, 지역관리라는 세 계층으로 분화되며, 일본국내에서 활동을 통괄하는 국내관리부문의 동경집중이 가속화된 것으로 분석한다. 그러나 그 내부에는 경영상의 의사결정을 담당하는 국내중추관리부문과 일상적인 사무작업, 전산업무, 연구개발 등 부차적 관리부문이 분리되어 업무지원부문(본사지원기능)의 교외화가 발생한다고 주장한다[13]. 또한 각종 전문서비스업이 성장하여 이 활동들을 지원해주고 있다.

그러나, 최근의 연구에서는 거품경제 붕괴 이후에 기업의 교외이전이 늘어나고 있다는 것이 확인되고 있다. 그 이유는 구조조정에 대응하여 비용절

12) 일본생명, 스미토모생명, 다이와은행, 마츠시다전기, 마츠다자동차 등

13) 연구개발을 부차적 관리부문으로 보는데 필자는 반대한다. 오히려 이것은 매우 중요한 관리 및 의사결정을 필요로하는 부문이다. 그리고 일상적이지 않고 현대 직업중에서 최고의 전문성을 가지고 있는 부문이다.

감을 도모하기 때문이라는 것(松原宏, 1995a)이다. 특히 현재 확인되고 있는 교외이전이 두드러진 기능은 외자기업과 외국계 금융기관이다(橋本郁子, 1997: 3-6; 九段經濟研究所研究部, 1995: 26). 한편 이와 함께 취업의 장이 도심과 교외로 나누어지고, 중심업무지구의 주변지역(inner city)이 쇠퇴하는 징후가 나타나기도 한다(松原宏, 1995a).

이상의 견해를 종합해보면, 1980년대에 동경이 세계도시로서 위상이 높아짐에 따라서 관리통제, 서비스 기능이 집약하게 된다. 그러나 1990년대 이후에는 이러한 동경집중 경향에 변화가 일어나서, 도심으로부터 주변지역으로 업무기능의 이전이 일어나며, 일부의 도심 주변지역에서는 이와 반대로 쇠퇴하는 징후가 보이기도 한다. 또한 도심과 교외간의 기능분화의 내용에 대해서는 명확하게 밝혀진 바가 없지만, 가설적으로는 교외로 이전하는 기능은 도심의 기능에 비해서 저차의 기능으로서 업무지원 부문에 해당한다는 견해가 지배적이다.

한편, 양적 데이터를 기초로 동경권의 구조 변화에 관한 연구는 다음과 같이 정리할 수 있다[14]. 인구변화의 측면을 보면, 1985-1990년 사이에 절대적 분산(교외화) 단계에 들어서 있다. 제3차산업의 교외화정도에 대한 분석에서는 1986-1991년 사이에 동경도 23구부에서 그 비중이 증가한 업종은 4업종(각종상품소매업, 금융·보험업, 자동차임대업, 영화업)에 불과하고 그 외 33업종 전체적으로 교외화가 진전되었다. 특히 정보제공서비스 및 소프트웨어업의 교외화가 두드러지게 진전되었다. 그러나 이 대부분 업종의 경우, 23구부와 주변지역간의 집적량에 큰 차이가 있다. 주변의 업무핵도시에 대한 입지계수 검토에서 소매업, 음식점 및 일부 생산자서비스에 대해 자립도가 높아지고 있다는 점이 인정되었다. 따라서 본격적인 다핵적 구조라고는 말할

14) 지금까지 대도시권 공간구조의 변화를 가늠하는 지표로는 첫째, 인구와 산업의 교외화정도, 둘째, 통근유동의 변화 및 소비자공간행동의 변화를 들 수 있다. 그리고 주변지역이 자립화되어, 대도시권 공간구조가 다핵화되었는가를 측정하는 방법으로는 첫째, 중심도시와 유사한 등질지역이 주변지역에 몇 개 존재하면 다핵적 지역구조가 출현한 것으로 보는 방법, 둘째, 입지계수에 의해서 주변지역에서 상업핵과 오피스핵의 존재·성장을 측정하는 방법 셋째, 도시별 주간인구비율에 의거 다핵화를 측정하는 방법 등이 있다(富田和暁, 1995: 48-61).

수 없지만 부분적으로 구조적 변화의 맹아가 보이고 있다고 판단된다(ibid: 181-182). 산업교외화는 통근유동의 결절지역구조의 변화를 가져오게 마련이다. 동경권에서 1970-1980년대에 통근유동을 분석한 결과, 동경도구부, 요코하마시 및 사이타마현 중북부에서 새로운 결절중심지가 나타났다. 또한 1985년에 요코하마시 西區가 동경도심과 동일한 사회·경제적 등질지역구조를 가진 것으로 나타났다. 이러한 결과로부터, 현재 동경권의 공간구조는 본격적인 다극구조를 보이고 있지는 않지만, 일극구조로부터 다극구조로의 전환이 일어나고 있는 것으로 판단된다(ibid: 282-293).

즉, 양적자료에 입각한 판단에서 동경권에서 교외지역이 성장하고 있다는 점은 나타나고 있다. 그러나, 교외지역의 업무기능이 가지고 있는 성격, 도심과 교외간 관계의 변화, 그리고 그 변화가 일어나는 요인은 아직 구체적으로 밝혀지고 있지 않다.

4. 대도시권에서 교외발전과정 모형

이상에서 미국, 유럽, 그리고 일본에서의 대도시권 공간구조 변화과정을 살펴보았다. 역사적 특성, 문화적 차이 등의 지역성에 따라서 대도시권에서 중심도시와 교외의 발전정도가 다르기는 하지만, 대체로 「중심도시의 성장기-중심도시와 교외의 성장-교외의 상대적 성장-교외의 절대적 성장」의 발전방향을 띠고 있는 것으로 나타나고 있다.

이러한 도시공간 변화의 보편적 경향성에 대해서 Harvey는 다음과 같이 설명한다. "자본주의 경제의 발달에 따른 경쟁압력의 증가로 자본과 상품의 이동에 드는 공간적 장벽의 제거를 끊임없이 시도해 왔으며, 그 결과 도시화의 과정이 수반된다. 즉, 자본의 축적, 기술혁신, 그리고 자본주의 도시화는 함께 진행된다(Harvey, 1989: 43-44)." "자본주의 축적체제의 발전단계에 따라서 현대도시는 산업도시(포디즘:생산, 공급측면 강조)-케인즈주의 도시(소비측면 강조)-탈케인즈주의 도시(도시간 생존경쟁 강조)로 전환하고 있다(ibid, 50-85)". 여기에서 교외에 고차업무기능이 성장하는 단계는 탈케인즈주

의 도시로 볼 수 있다. 도시화가 일정하게 진전되면, 도시기능이 주변지역으로 확산되는 교외화 과정을 수반하며, 경제체제의 양식이 변함에 따라서 중심도시와 교외간의 관계도 변화하게된다. 이와 관련하여 Hartshorn and Muller(1989)는 Erickson(1983)의 선행연구결과를 수용하면서 교외발전단계를 다음 네 시기로 구분한다[15].

제1단계(제1차세계대전 이후-1960년): 거주 교외화에 따른 침상공동체 단계

제2단계(1960-1970년): 자립성 획득단계. 고차의 소매기능과 폭 넓은 오피스 및 경공업 직종의 성장이 일어난다. 중심도시로의 통근이 높은 비중을 차지하고는 있지만, 처음으로 대도시권 내에서 교외의 고용비중이 증가하기 시작한다.

제3단계(1970-1980년): 거대한 교외 업무지구의 스카이라인이 등장하였고, 경제활동의 집적지로서 '특권적 지위(prestige)'를 가지게 되었다. 모게지(mortgage)금융, 기업 법률서비스, 회계서비스 등의 고차 기능을 놓고 중심도시의 CBD와 경쟁하기 시작한다.

제4단계(1980년대 이후): 고층화, 첨단기술부문의 교외화단계. 미국 아틀란타의 경우 교외업무센터의 오피스 면적이 중심도시의 CBD 면적을 초과하기 시작하였고, R&D 기능이 가속적으로 교외화하기 시작하였다.

이 단계적 모형이 나타나는 과정과 요인에 대한 체계적인 설명은 아직 이루어지지 않고 있지만, 지금까지 선진국 대도시권이 발전해 온 경험속에서 이러한 경향성이 나타나고 있는 것은 틀림이 없다. 그러나 이 4단계 모형은 주로 미국의 경험에 근거한 것으로, 지역에 따라서 발전의 양상이나 시기에 차이가 있는 것은 당연하다.

위 모형에 따르면, 미국에서 교외의 성장을 주도하는 것은 첨단기술기능과 생산자서비스 등 고차업무기능이다. 앞에서 살펴본 바와 같이 이러한 상

15) 대도시권의 변화를 인구 변화의 측면에서 구분하면 도시화(중심도시의 인구 증가)-교외화(교외의 인구성장 속도가 중심도시 인구성장보다 빠름)-역도시화(중심도시 인구감소 속도가 교외의 인구성장 속도보다 빠르다)-재도시화(중심도시 인구감소속도가 둔화되면서 안정화 단계에 이르는 것)와 같이 네 단계로 구분할 수 있다. 1970년대 이후 대도시 주변의 소도시가 순이입인구 증가를 보이기 시작하여 주변지역과 농촌지역 등 집적지구로부터 먼 곳에서 인구를 끌어들이고 있다는 것이 확인되었다. 즉, 인구의 측면서 대도시권 구조 변화를 볼 때에도 Hartshorn and Muller의 견해에 타당성이 있다는 점이 확인된다(Jaeger & Dürrenberger, 1991: 116-117).

황은 단지 미국 뿐만 아니라 유럽 여러 나라의 대도시권에서도 유사하다. 즉, 현 시기 선진국의 대도시권 교외 성장은 대도시권 내부 수준에서 고차업무기능 및 첨단기술기능[16]의 입지원리 변화에 의해서 촉발된다. 이로부터, 대도시권 내부수준에서 업무기능 입지변화에 관한 연구를 살펴볼 필요가 있다.

제2절 대도시권에서 업무기능 입지변화에 관한 논의

1. 도심과 교외간 업무기능의 공간적 분화 양식

많은 연구에서 현 시기 대도시권의 교외가 성장하고 있다는 점에 대해서는 의견이 일치하고 있다. 그러나, 도심과 교외간의 관계를 보는 관점은 대체로 두 갈래로 나누어진다. 주류를 이루고 있는 입장은, 현재 교외지역이 성장하고 있기는 하지만 그것은 주로 일상적인 본사지원기능(back office)이라는 것이다. 따라서 도심과 교외간의 중심지-배후지라는 기존의 계층적 관계는 그대로 유지되는 것으로 본다.

한편, 소수이기는 하지만 교외로 이전하는 기능을 꼭 도심기능의 하위기능으로 볼 수는 없다는 입장이다. 지구경제의 성립은 대도시권을 다핵화시켰으며, 각 업무중심지가 지구적 경제활동의 결절로서 역할을 한다는 것이다.

1) 계층적 공간분업의 관점

도심-교외간 계층적 공간분업의 입장은 대도시의 중심지에 업무기능이 집적하기 시작하던 1900년대 초반에서부터 비롯된다. 이 시기에 업무기능이 도심에 집중하는 이유를 처음으로 체계적으로 설명한 것은 Haig(1926)였다. 그에 따르면, 업무기능은 정보수송의 비용을 최소화하려 하기 때문에, 도심의

16) 첨단기술기능 중에는 많은 부분이 고차업무기능의 영역에 포함된다. 즉, 실제로 생산에 종사하는 부분을 제외하고 제품의 기획, 연구, 개발 등을 조정, 통괄하는 기능이 이에 해당하는 것으로 볼 수 있다. 또한 소프트웨어의 개발 및 관련서비스는 그 기능 전체를 고차업무기능으로 볼 수 있다.

중심적 위치가 갖는 접근성의 편익을 활용하고, 높은 지대를 지불한다. 요컨대, 업무기능은 업무처리에서 사람과 사람의 직접적 대면접촉을 필요로 하기 때문에 도심에 집적한다(Alexander, 1979: 伊藤喜榮외 역: 12). 이러한 경향은 Burgess(1925), Hoyt(1939) 등의 단핵 동심원 모델과 신고전경제학자인 Hurd(1903)와 Alonso(1964)의 이론에 반영되었다(Matthew, 1993: 471).

그러나, 이러한 집적의 결과 오피스를 유지하기 위한 비용이 상승하는 등 불이익이 나타나면서, 일상적인 기능은 지대가 싼 교외지역으로 이동하는 경향이 발견되었다(Haig, 1926; Hoover and Vernon, 1959; Matthew, 1993: 471-472에서 재인용). 이러한 일상적 기능의 분산경향은 1960년대 이래로 영국에서 도심 업무기능의 교외화에 관한 연구가 활발해지면서 보다 구체적으로 밝혀지기 시작하였다[17].

이 시기 오피스교외화 연구의 중요한 개념적 틀은 기업조직에서 의사결정의 수준에 따라서 접촉의 형태가 달라지며, 따라서 발달하는 통신기술에 의해서 공간적 장벽을 극복할 수 있는 정도가 달라진다는 점이다. Thorngren은 기업활동에서 일어나는 접촉행위를 일상적과정(programmed processes), 계획과정(planning processes), 방향결정과정(orientation processes)의 세 가지로 구분하였다(Thorngren, 1970: 415-416). 일상적과정(programmed processes)은 접촉당사자들이 대개 서로 잘 알고 있으며, 규칙적이고 표준화된 직무를 수행하는 것으로, 전화를 이용하는 경우가 많다. 계획과정(planning processes)은 방향결정접촉 결과 획득된 정보와 요구에 기초해서 행위 실행을 위한 의사결정을 수행한다. 이 접촉에 참여하는 사람들이 서로 잘 알고 있고, 종종 동일한 조직원이라고 할지라도 법률자문, 광고전문가, 투자전문가 등과 같은 전문가들은 입지에 의해서 일정한 제약을 받는다. 방향결정과정(orientation process)은 여러 참여자가 만나서 아이디어와 기술을 교

17) 영국에서 오피스 교외화에 관한 연구가 활발하게 일어난 것은 1963년 LOB(Location of Office Bureau)가 만들어져서 오피스의 런던으로부터 교외로, 그리고 지방도시로의 이전을 촉진하는 정책을 국가적 차원에서 시행했던 것에서 그 근원을 찾을 수 있다. 그러나 미국에서 이 분야에 관한 연구가 상대적으로 부족한 것은 오피스 입지 문제가 국가나 지역정책의 문제로 부각되지 않았기 때문이다(Daniels, 1979: 20).

환하고, 그들의 특정 비즈니스와 서비스를 기록하는 과정이다. 이 기능은 기업의 경쟁력을 강화하고 고객의 수요를 정확하고 간명하게 이해하며, 경쟁자의 전략적 우선순위와 정책을 알게 해주는 것이다(Daniels, 1979: 9-10).

이 개념을 토대로 한 오피스 교외화에 관한 연구에서 중심도시에서 교외로 이전한 오피스는 외부고객이 매우 적었으며, 런던에 있는 조직보다 계획접촉이나 일상적 접촉을 많이 하고 있었고, 거리도 런던으로부터 60마일 이내로 이전하는 경향이 지배적이다(Gordard and Morris, 1976: 75; Daniels, 1979에서 재인용).

이상의 이론적 흐름은 1980년대 중반의 본사지원기능(back office) 교외화에 관한 연구로 이어진다. 이 연구들에서는 기업의 업무를 주요본사기능(front office)과 본사지원기능(back office)으로 나눈다. 주요본사기능은 주로 대면접촉에 의해서 업무가 수행되는 전문화된 정보기능으로 고차 기능을 담당하며(Moss, 1987: 한 대권, 1995에서 재인용) 본사지원기능은 의사결정 없이 일상적으로 프로그램화된 행정적 일을 처리하는 것으로서, 금융분야에서 많이 채용되고 있으며, 일부는 소매업 부분에서 채용되고 있다(Meany, 1989: 10-11).

정보통신기술 발전에 의해서 도심에 기업이 고밀도로 집적할 필요가 없다고 보는 입장도 존재하지만, 많은 지리학자와 경제학자들은 주요본사기능은 실제로 대도시 중심부의 집적경제에 더 의존하고 있으며, 현재의 산업구조재편 국면에서 집적경제가 더욱 중요해지고 있어서, 교외의 오피스는 본사지원기능적 성격을 가지고 있다고 판단하고 있다(Schwartz, 1992: 2).

즉, 상대적으로 낮은 지대와 여성사무노동력을 가지고 있는 교외지역에 전개되고 있는 오피스의 유형은 ① 외부기업과의 접촉이 필요 없는 자료처리와 같은 매우 표준화된 기능, ② 지역고객에게 단순서비스를 제공하는 소기업이나 지사, ③ 거의 모든 서비스 공급을 내부화 할 수 있어서 더 이상 집적경제가 필요 없는 대기업본사로 구성된다(Gad, 1985). 즉, 대면접촉이 일부 사업활동에서 여전히 중요한 것인 한 교외 오피스 발달은 중심부와는 별도의 이차적 집적으로, 본사지원기능의 교외화인 것이다(Schwartz, 1992). 또한,

Code(1983)의 연구에 따르면, 대면접촉은 주요본사기능(front-office)의 입지 요인으로 중요해서, CBD와 교외간 지대 차이가 상당히 증가하게 되었다. 이에 따라서 도심으로부터 본사지원기능이 밀려나게 되었다. 기업은 CBD와 교외간 지대차이가 기업이 도심에 있음으로써 얻는 정보교환, 노동력 가용성, 특권적 이미지(prestige) 등의 무형물과 같은 변수로부터 절약하는 분을 넘는 경우에 이전한다. 그는 또한 기업들이 멀리 나가게 되면 받을 지도 모를 '접촉비용의 증가와 접촉기회의 급감'을 두려워해서 비교적 단거리 이동을 한다는 점을 발견했다.

이러한 본사지원기능의 교외화론에 대해서 여러 가지 비판 및 개념의 수정 제안(Schwartz, 1992; Huang, 1989; Meany, 1989)이 있음에도 불구하고 도심의 집적경제와 그에 대한 근접성의 중요성을 강조하는 많은 연구에서 기업본사의 의사결정 기능과 고차 생산자서비스 기능이 도심에 집적하는 것으로 분석한다(Gad, 1985; Alexander, 1979: 148). 특히, 동경권에 관한 연구에서는 동경 주변지역으로 고차 업무기능의 분산가능성에 대해서 비관적(平本裕之, 1996; 町村敬志, 1994: 96-98; 日本經濟調査協議會, 1991: 닛세이기초연구소, 1997)[18]이라는 점에서 위 견해와 동일하다.

한편, 1980년대 이후 선진국에서 구 산업도시가 쇠퇴하고 생산자서비스가 발달하면서 그것이 지역발전에 미치는 영향에 대한 연구가 활발해졌다. 생산기능에 비해서 생산자서비스, 특히 고차생산자서비스(advanced producer service)기능은 일반적으로 고차계층의 도시에 집중하는 경향이 강한 것으로 나타난다(Marshall, Damesick and Wood, 1987). 그것은 거대도시의 기업활동 집적지가 '신산업공간'에서 제조업기능 복합지구에서 산입·산출 연계의 밀접한 네트워크와 유사한 특징을 가지기 때문이다(Coffey and Bailly, 1992: 865). 즉, 생산자서비스 부문에서 수직적 분리의 증가와 기업 집적의 외부경

18) 이 이외에도 일본에서 1980년대 후반 거품경제의 시기에 住宅·都市試驗研究所(1995), 住信基礎研究所(1994), 東京自治問題研究所(1986), 東京都(1991), 東京都企劃審議室(1991), 日本經濟調査協會(1991), 日本都市計劃學會(1992), 經濟團體聯合會 土地利用開發委員會(1989)등이 고차 업무기능의 동경집중 현상에 대한 연구를 하였다. 이 당시 수행된 대부분의 연구에서 동경에서 고객 및 시장 정보 수집이 편리하기 때문에 업무기능 분산 전망이 어두운 것으로 평가하였다.

제가 더욱 두드러진다. 이렇게 기업이 근접해서 입지하려는 경향은 기업의 행정과 보조적 기능에서 의사소통이 원활하게 이루어져야 하며, 고객의 요구에 맞추기 위해서 다양한 전문가의 공동작업이 필요하다는 것을 의미한다 (Marshall and Wood, 1992: 1265).

생산자서비스 기능은 제조업기업의 사무기능과 생산자서비스업으로 구분할 수 있다. 제조업기업의 사무기능은 고객과의 접근성보다는 생산기능 및 지사 네트워크와의 연계성이 중요한 입지요인이 된다. 이에 비해서 생산자서비스업은 고객인 다른 기업의 입지에 보다 민감하게 대응한다. 즉, 제조업기업의 업무기능에 비해서 생산자서비스업의 경우가 도심집적 경향이 강하다는 것이다.

2) 고차업무기능 교외화의 관점

이상에서 살펴본 바와 같이 현재까지의 업무기능 입지론에서는 대체로 도심의 집적경제가 기업활동에 주는 이익이 크기 때문에, 고차업무기능이 도심입지를 선호하는 것으로 본다. 그러나 이러한 계층적 공간분업론에 입각해서 업무기능입지를 분석하는 입장과 다른 연구들이 1980년대 이후 꾸준히 제기되고 있다.

고차업무기능 교외화의 가능성을 적극적이면서 구체적으로 제기한 학자는 Semple(1985: 286)이다. 그녀가 제시한 중심업무지구의 성장과 쇠퇴에 관한 6단계의 가설적 모델에 따르면, 초기의 1단계, 2단계에는 지방(local), 지구(district) 수준의 업무중심지가 형성된다. 이 시기에는 도심의 업무지구에 집중이 가속화된다. 제3단계에는 하나의 도시가 지배적인 전국적 중심지로서 역할을 하다가 4단계에 들어와서 그 기능이 다른 도시로 이동하여 복수의 지배적 지역중심지로 분할된다. 제4단계에 들어서서 비로소 본사기능이 도심으로부터 교외로 이전하는 경향이 나타난다. 즉, 1단계에서 3단계에 이르기까지 지역 간, 지역 내 수준에서 집중이 가속화되는 시기라면 제4단계 이후에는 지역내, 지역간 수준에서 분산이 일어나는 시기이다. 제5단계에는 지배적 주

요 지역중심지가 형성된다. 이 시기에는 몇 몇 지역중심도시가 거대하곡 복잡한 기업을 수용할 수 있는 하부구조와 잠재력을 가지게 된다. 이 시기에는 정보통신기술의 발달로 원격화상회의 등이 가능해진다. 따라서, 과거에 주요 도시의 도심에서 이루어지던 대면접촉의 의미가 상당히 달라진다. 마지막으로 국제적인 환경 속에서 도시는 다국적 중심지로 전환되며, 국제적 본사기능의 중심지로 전문화된다(Semple, 1985: 292-293). 또 대도시권 내부 수준에서 Semple, Green and Martz(1985)는 금융기능을 제외하고 분산되는 경향이 있다는 것을 확인하였다.

Semple(1985)의 모델에서 의사결정기능의 입지가 공간적으로 진화하는 과정이 아직 명확하게 밝혀지고 있지는 않지만 의사결정기능의 공간적 분화와 그에 따른 대도시권 공간구조 변화에 대해서 시사하는 바가 크다. 즉, 이상적인 도시체계 하에서 대도시권 내부 차원에서 도심의 지배적 지위, 그리고 전국적 차원에서 소수 대도시권의 지배적 우위성이 점차로 완화될 것이라는 점을 논리적으로 예측했다는 점에 그 의의가 있다. 또한 Semple은 Mintzberg(1983)가 제시한 다섯 개의 기본적 기업조직구성[19]은 기업구조를 점점더 분산시킨다고 본다. 그리고 이 조직적 구분은 개념적인 것이며, 실제 세계에서는 그 지속성과 힘에 따라서 달라질 것이다[20](Semple, 1985: 289).

---

19) Mintzberg(1983)가 제시한 기업조직에서 다섯 개의 기본적 협조 메커니즘은 ① 최고경영층: 전략구상의 정점 ② 기술구조: 작업과정의 표준화를 추진 ③ 중간경영층: 권력을 전략적 정점으로부터 끌어 내림 ④ 지원 부서(support staff): 공동작업 조성 ⑤ 현장의 핵심(operating core): 전문화 촉진 등 으로 이루어진다(Semple, 1985).

20) 또한, Semple에 따르면 기업조직의 분산, 집중은 기업의 진화에 따라서 여섯 종류의 기업조직 형태에 따라 달라진다. 기업조직의 각 유형별 특징을 보면, "① 단순구조(simple structure)은 의사결정이 집중되기 쉬운 형태. ② 기계적 관료제(machine bureaucracy)는 두 번째 집중적 형태. 일상적 작업이 많으며, 작업공장이 매우 표준화되어 있다. 항공, 철강, 원거리통신 및 자동차운동 등의 산업. ③ 사업부(divisions): 점유하는 시장이 존재함에 따라서 창출된다. 이 조직은 시장을 점유하기 위해서 현장기능을 통제한다. 사업부 본사가 있는 지역중심지는 각 제조사업장을 통제하며, 시장에 대한 전략을 전적으로 책임을 지고 결정한다. ④ 지주회사(holding company): 사업체간의 느슨한 연합구조로서, 중앙의 본사와 실제 통제시스템이 존재하지 않는다. 이 것은 공간적으로 분절된 사업부단위의 기업형태이며, 각 단위는 가장 큰 공간적 자율성을 가지고 있다. ⑤ 특별위원회(adhocracy): 서로 다른 분야의 전문가를 한군데 모아서 특별(adhoc)한 임무를 수행하여, 진정한 혁신을 하기 위한 조직이다. 석유화학, 항공,

한편, 제1절에서 살펴보았듯이 미국의 대도시에 대한 경험연구에서 1980년대 이후 교외지역이 도심과 고차업무기능을 둘러싸고 경쟁하고 있으며, 지역에 따라서 도심업무지구보다 우위에 있는 제한된 수의 엣지시티(edge-city)가 성장하고 있다는 것이 확인되고 있다(Erickson, 1983; Hartshorn and Muller, 1989; Stanback, 1991; Muller, 1997). Muller는 "지난 10년동안 교외의 발전은 CBD의 쇠퇴와 직접 연관되어 있다. 대도시권 전체에 대한 우수한 접근성의 이익을 모든 교외의 자동차전용도로 주변에서 흔히 누릴 수 있게 됨에 따라서 CBD는 광역적 중심성의 이익을 잃어버렸다. 이로서, 1980년대에는 교외에 고층업무빌딩과 연구개발센터가 들어섰으며, 1990년대에는 지역이 완전히 자립적인 도시센터로서 성숙하였다. (Muller, 1997: 46-47)."

또, Sassen은 경제활동의 지구화와 잘 발달된 원격통신네트워크가 대도시권에서 교외의 성장을 촉진시키고 있다고 보고 있다. 즉, 최근에 일어난 도시경제체계의 구조재편에 의해서 CBD는 더 이상 대도시권에서 수위의 중심지가 아니게 되었다. 대도시권은 격자형으로 이루어진 조밀한 사업활동의 결절로 구성되어 있으며, 각 결절간에는 발달된 전자적 도구로 연결되어 있다. 그리고 각각의 중심지들은 지구적 네트워크와 직접 연결되어 있다. 이로부터 대도시권 전체가 지구적 활동의 통제지점으로 된다(Sassen, 1995: 70-73)는 것이다.

이렇게, 정보기술의 발달은 일국적, 지구적 차원에서는 업무기능을 세계도시, 대도시권에 집적시키는 경향을 보이지만, 대도시권 내부수준에서는 각 활동들을 분산시키는 경향을 보인다. 즉, 정보기술의 발달에 따라서 도심부의 중심성이 저하되고 있으며(Graham and Marvin, 1996), 일상적 업무에서 정보기술의 이용빈도가 높을수록 다른 업종에 비해서 도심부에서 이전하는 경향이 높게 나타난다(Kutay, 1986). 또, 앞으로 일어날 정보기술수준의 진전을

컴퓨터 회사는 관료조직의 함정을 피하기 위해서 이러한 형태의 조직을 갖춘다. ⑥ 전문적 관료조직: 가장 분산적 구조로, 현장조직은 표준화된 기술을 가지고 독립적으로 일을 하는 전문가로 구성되어 있다. 거대한 회계, 법률기업이 여기에 해당한다. 이들은 거대한 도심에 입지하는 경향을 보인다(Semple, 1985: 290-291)".

감안한다면, 종래의 도심집중형 업무기능 입지는 가까운 장래에 그 필연성을 잃어버릴 것(荒井良雄 外, 1998: 562)이라는 전망이 제시되고 있다.

2. 대도시권에서 업무기능 입지결정의 요인

대도시권에서 업무기능의 입지변화 과정에는 매우 복잡한 요소들이 결합되기 때문에 특정한 하나의 요인 혹은 이론에 입각해서 일반적으로 설명하기 어렵다. 최근에 두드러지게 나타나는 대도시권에서 단핵도시가 다핵화 하는 과정은 각 지역의 특성에 따라 다를 것이다. 이는 결정론적인 관점과 역사적 관점(Batten, 1999)으로 나누어 볼 수 있다. 그러나 다른 한편에서는 원심력과 구심력의 상호관계라는 단일한 기준을 사용할 수도 있다. 여기서, 도심의 집중을 가속화시키는 구심력은 전통적으로 거론되어 온 집적의 외부경제이다. 이에 비해서 최근 들어서서 점점 더 그 중요성을 더해가고 있는 원심력을 일으키는 요인은 다양하다. 도심의 혼잡, 지가상승 등 집적불경제와 교통통신의 발달에 따른 입지제약 요인의 완화, 그리고 산업구조 및 기업조직 변화에 따른 입지변화, 환경에 대한 의식 변화, 교외 지방자치단체의 장소마케팅에 따른 유인 요인, 교외의 풍부한 노동력 등을 들 수 있다. 이하에서는 각각의 요인을 둘러싼 기존의 논의를 살펴보겠다.

1) 집적의 외부경제와 근접성 효과

업무기능이 도시의 중심부에 집적하는 이유는 도시가 가지고 있는 중심성과 집적의 외부경제로부터 설명할 수 있다. 양자는 동전의 양면과 같은 것으로, 도심은 가장 접근성이 좋은 곳이며, 보통 과거부터 상업기능과 각종 행정기능 등이 집중되어 있어서 다른 지역에 비해 기업이 업무활동을 하기에 유리한 조건을 갖추고 있다. 제조업기업이 생산공장으로부터 오피스를 분리해서 도심지역에 속속 입지함으로써 중심업무지구는 더욱 각종 활동들이 집중하며 서로 복잡한 거래관계를 맺게 된다. 이것에 의해서 집적의 외부경제가

생겨난다. 이렇게 도심에 집적의 외부경제가 형성되는 것은 부분적으로 도시의 역사성과 누적적 성장(cumulative growth)에 기인한다(Senn, 1993).

집적의 외부경제 개념은 Weber(1929)의 공업입지에서 집적경향 설명으로부터 유래한다. 이후, 신고전경제학에 기초한 지역분석이론(지리학, 도시경제학 분야; Isard, 1954), 그리고 맑스주의적 경향을 띤 학자들의 분석이론(Storper and Walker, 1989)에서도 중요한 설명개념으로 채택되었다. 그리고 최근에 들어와서는 하나의 영역적 생산단위로서 역할을 하는 '현장(locale)'에서 지속적으로 혁신이 일어났다. 그 결과 '현장'은 높은 성장을 지속하는 새로운 산업지구로 등장하여 주목을 받기에 이르렀다(Park, S.O., 1996). 국지적 단위에서 문화적, 경제적, 정치적 구조가 기업활동에 영향을 미치며, 혁신적 기업간 네트워크로 구성된 네트워크 생산체계가 그 지역성장의 원동력이라는 것이다. 여기에서, 이러한 긴밀한 네트워크 생산체계가 효율적으로 유지되기 위해서는 각 개별기업들은 근접하여 입지하는 것이 중요하다는 결론에 도달한다.

공업에서의 이와 같은 집적의 외부경제 개념은 업무기능에 대해서도 적용되어 도시의 업무지구 발달을 설명하는데 중요하게 사용되었다. 업무기능의 도심 집적 경향을 집적의 외부경제 개념을 빌어 설명한 것은 앞에서 보았듯이 Haig(1926)에서 비롯되었다. 그는 시카고에서 기업본사와 그를 둘러싼 서비스 기능이 도심지역에 집중되는 것을 주목하고, 그 이유를 도심이 제공하는 집적의 외부경제로 설명하였다. 이후 Hoover, Chinitz, Isard 등이 이 개념을 공간분석에 사용하였다.

1960년대 이후 업무기능 입지이론에서, 도심 집적의 경향은 대부분 이 개념에 의거하여 설명된다. 업무기능이 도심에 입지함으로써 향유할 수 있는 집적의 외부경제로는 시장정보 획득을 위한 대면접촉의 용이성, 도심의 전문적 서비스 풀, 풍부한 고급 인력시장, 도심 업무지구에 입지함으로써 얻는 기업이미지 향상효과(고객 및 종업원에 대한 신용향상), 풍부한 업무하부구조 등이 있다. 이러한 외부경제는 높은 오피스 임대료와 혼잡비용, 쾌적하지 못한 오피스 환경 등 불경제를 감수함으로써 얻게 된다.

고차업무기능의 도심집중 경향은 업무밀집지구에서 발생하는 집적의 외부경제를 향유하기 위해서 그 집적지구 내부에 입지하기를 선호함으로써 발생된다. 대도시 중심업무지구에서 획득할 수 있는 집적의 외부경제에 가장 중요한 요소로는 현대 기업활동에서 그 중요성이 더욱 높아지고 있는 시장 정보(market intelligence) 획득을 위한 대면접촉을 낮은 비용으로 할 수 있다는 점이다.

정보통신 및 교통의 발달과 거주교외화로 인한 교외지역의 고급노동시장 성장은 이러한 근접성 효과에 대해서 의문을 제기해왔다. 그러나, 화상회의 시스템 등 텔레커뮤니케이션 수단의 도입으로 분산한 오피스에서 약 70%의 대면접촉을 대체할 수 있기는 하지만(Goddard and Morris, 1976) 결국, 대면접촉이 여전히 중요하므로 접촉비용을 증가시키는 고차업무기능의 교외화에는 한계가 있다(Pye, 1977; 닛세이(ニッセイ)基礎研究所, 1995)는 것이 많은 연구의 결과로 제시된다. 즉, 원거리통신기술만으로는 도심기능의 교외지역 분산을 촉진하는데 한계가 있다는 것이다.

2) 기업조직 변화에 따른 고차업무기능 이심화

이상에서 본 바와 같이 정보통신의 측면에 편중되어 초점을 맞출 경우 고차업무기능 입지변화의 전체적 과정을 구명할 수 없다. 정보통신기술의 발달은 입지변화를 추동하는 다양한 원인 중 중요한 하나에 불과하기 때문이다. 고차업무기능이 대도시의 CBD로부터 이심화하는 구조적 원인에 대해서는 Camagni(1991)와 Aksoy and Marshall(1992)의 연구에서 중요한 단서를 찾을 수 있다.

Camagni(1991)에 따르면 지배적인 기술패러다임의 변화에 따른 자본주의 경제의 변화는 경제활동의 공간조직을 변화시킨다. 그는 경제 및 공간구조를 형성하는 장기적 순환경향을 기술패러다임에 따라 다음의 네 단계로 구분한다.

첫째, 연소엔진기술과 기계공학부문의 발전에 의한 성장기(1920-1970년)
A1: 발전단계(1920-1960)

A2: 성숙단계(1960-1980)

둘째: 정보기술발전에 의한 성장기(1970 - 현재)
B1: 발전단계(1970-1995)
B2: 성숙단계(1995년 이후)

각 단계에서의 경제적 성공요인과 기업활동의 양식 그리고 그에 의한 공간적 결과를 <표 2-1>에 나타내었다.

<표 2-1> 지배적 기술패러다임에 따른 시기구분 및 각 시기의 특징

	경제적 성공요인	공간적 결과	기업활동의 양식
A1(1920-1960)	규모의 경제 (정적 효율성)	집중, 성극화, 도시화 → 1960년대 이후 집적의 불경제에 의한 이심화 야기	기업 내에서 각 부문의 전문화와 자율성
A2(1960-1980)	산업구조의 유연성/ 동적효율성	성숙기술의 분산, 2차계층지역에 광범위한 벨트 형성, 지방기업의 발전(이탈리아). 공간적 근접성과 부문적 전문화. 네트워크 기업	외적 충격에 대한 대응을 위한 유연적 전문화. 소기업
B1(1970-1995)	범위의 경제/ 통합의 경제 (전문화를 대체)	과거에 비해서 대도시지역의 입지불이익이 감소→성장	특정 사업부문을 중심으로 R&D, 마케팅의 결합, 엔지니어링·생산·전략적 계획의 통합, 합작벤처

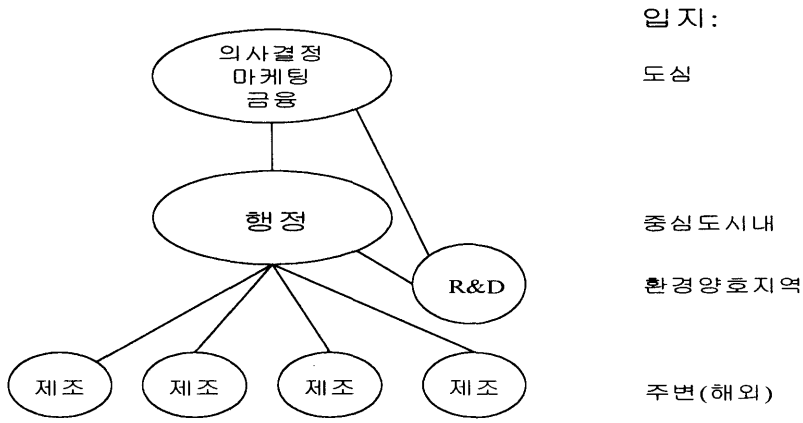
(출처: Camagni, 1991: 330-331에 의거 연구자 정리)

위 표에 따르면, 연소기술과 기계공학 패러다임에 따른 1960년대까지의 발전시기와 정보기술 패러다임에 따른 발전의 시기간에는 경제적 성공요인이 달라져서, 기업조직과 공간적 결과가 명확하게 다르다는 것을 알 수 있다.

먼저, 기업조직의 측면에 대해서 Camagni는 A단계와 B단계의 기업공간조직의 특징을 다음 <그림 2-1>, <그림 2-2>와 같이 나타내고 있다. 연소기술 패러다임의 시기에 기업조직은 본사기능(총본사)이 강한 권한을 가지며, 도심입지를 선호했던 반면에 생산부문은 원격지에 입지해서, 표준화된 생산을 수행한다. 따라서 도심과 원격 생산지역이 성장하지만, 명확하게 구상과 실행기능이 분리되어 공간적으로 성극화가 발생한다.

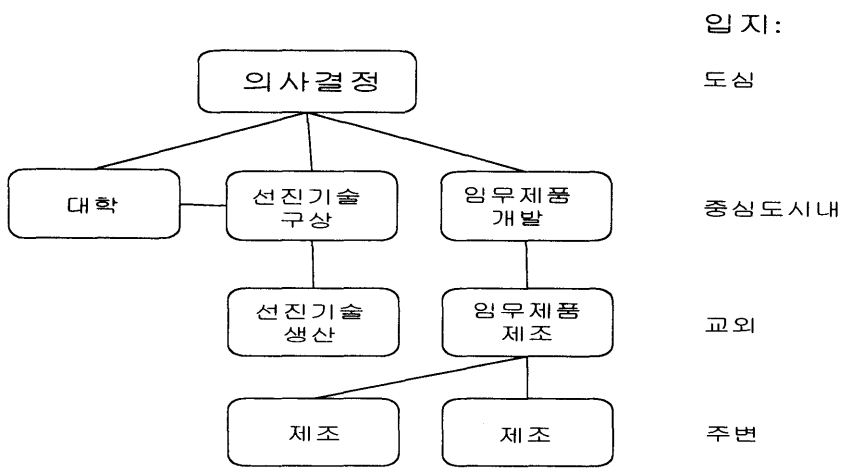
이에 비해서 1980년대 이후 정보기술 패러다임 하의 기업공간조직은 의사

결정기능이 도심에 입지하지만, 과거에 비해서 그 기능이 축소되었다. 기업활동에서 연구개발, 마케팅 등의 기능이 중요해지고, 여러 부문의 기술이 동시에 필요하게 됨에 따라 이전에는 총본사 내에 있었고, 서로 분리되어 있던 기능들이 사업부문으로 이관, 통합된다. 따라서, 총본사기능은 축소된다. 공간적으로는 주변지역에 비해서 대도시지역으로 집중이 일어나지만, 대도시권 내에서는 교외지역이 성장한다.



(출처: Camagni, 1991: 333)

<그림 2-1> 전통적 제조업 입지



(출처: Camagni, 1991: 333)

<그림 2-2> 새로운 자동차산업 입지

이러한 기업조직의 변화는 Massey(1979)가 제시한 구상과 실행기능간의 공간분업 방식에 변화를 야기하고 있다. 박삼옥의 다음 견해에서 이 변화의 경향이 드러난다. "연구개발기능의 순환적 성격을 점점 인식함에 따라서 제조과정과 판매과정 내에서 연구개발기능을 다시 결합시키는 경향이 일어나고 있다. 연구기능과 제조·판매기업의 재결합은 연구개발기능의 입지에 영향을 미친다... 다국적기업들이 기능의 조직내 분업을 통해서 중심-주변부의 차이를 만드는 경향은 실제로 다양한 면을 포함하고 있음에 주의해야 한다. 본사가 도심보다 교외에 입지하는 경우도 있으며,.. 모든 미숙련작업들이 주변지역으로 확산되는 것은 아니다... 이 때문에, 현실공간은 신공간분업이나 신국제분업론에서 밝히는 것처럼 공간분업 현상이 선명하게 나타나는 것은 아니다(박삼옥, 1999: 205-207)."

한편, Aksoy and Marshall(1992)이 영국의 기업을 대상으로 한 기업조직 변화에 관한 심층사례연구 결과는 이러한 논의를 경험적으로 뒷받침되고 있다.

1980년대 영국에서 기업은 시장에서의 가변성에 대응하여 경쟁우위를 점하기 위해 재조직화를 시도한다. 기존의 중앙집중적이고 계층적으로 조직된 기업은 변화하는 시장형태에 반응하는 것을 어렵게 만들었으며, 이로부터 대기업은 두 가지 조직적 변화를 수행한다. 첫째, 구상과 실행을 분리하던 과거의 관행에서 벗어나 유연성을 얻기 위해서 이를 재통합한다. 둘째, 이에 따라서, 의사결정권한은 이러한 통합된 조직, 즉 사업부문으로 분산된다. 즉, 이전에는 중앙집중적으로 본사에 의해서 수행되던 기능(판매, 마케팅, 금융, 구매, 상품개발과 같은)들이 사업부문(operation unit)으로 이관되고, 그 결과 본사는 축소된다(Aksoy and Marshall, 1992: 153).

이러한 기업조직 재편은 기업의 입지에 영향을 준다. Aksoy and Marshall은 이 점에 대해서 다음과 같이 설명한다.

기업이 현재의 입지가 이상적이지 않다고 느낄지라도 입지조정은 서서히 일어난다. 현재의 장소에는 역사적, 산업적 경험이 축적되어 있으며, 지역노동시장의 숙련된 기술, 입지이전에 따른 비용 등의 요인이 존재하기 때문이다... 그러나 일부의 기업은 본사를 런던 밖으로 옮겼다. 이 기업들의 공통적 특징은 첫째, 고객이 분산되어 있으며, 둘째, 생산이 노동력 집약적이며, 셋째, 제품이 다양하다는 것이다. 또 애초부터 런던에 본사를 두지 않았던 기업의 경우는 제품을 최종소비자시장용으로 생산해서, 소매시장을 통해서 판매하는 경우이다. 반면에 런던으로 이전한 기업, 혹은 런던에 입지하고 있던 기업들은 소규모의 구매자와 근접성을 유지하기 위한 것이다(ibid, 1992: 158-159).

이상과 같은 기업조직의 재편과 입지변화 경향은 현시기 대도시권 공간구조의 특징인 과거에 비해서 '미세하고 복잡한 공간분업'을 일으킨다.

런던이 금융과 사업서비스의 성장중심지가 되면서, 대기업의 핵심부분 혹은 전체는 그 비용압력으로 인해서 외곽 등으로 이전하는 것이 성행하고 있다. 이로부터 런던 남동부의 외곽지역은 중요한 경영관리의 중추가 되고 있다. 또한 이전에는 본사에서 수행되던 기능이 전국에 입지하고 있는 사업부문으로 내려가고 있다(Aksoy and Marshall, 1992: 158-159).

Camagni(1991)와 Aksoy and Marshall(1992)의 이 연구는 대도시권 공간구조 변화를 기술패러다임과 시장환경의 변화에 따른 기업의 대응양식과 새로운 경제적, 공간적 논리에 초점을 두고 분석한 것이다. 기업조직과 경제적 성공요인이 변화하게 되면, 기업의 입지요구가 변하게 되는 것은 당연하다. 그러나, 기업활동은 기존의 장소에 공간적으로 뿌리를 내리고 있기 때문에, 입지변화 요인이 생긴다고 할지라도 그 변화는 서서히 일어나며, 입지이전으로 인한 이득이 상당한 정도로 가시화되지 않는 경우에는 이전하지 않을 것

이다[21].

3) 공급요소에 의한 업무기능 입지변화요인

이상의 입장이 공간수요자로서 기업의 측면에 관한 것이었다면, 공급측면의 변화가 업무기능 입지변화에 미친 영향을 강조하는 입장이 있다.

지금까지 전통적 도시경제이론에서 도시공간 변화를 설명하는데 수요측면을 과도하게 강조해 왔던 것을 비판하면서, 부동산개발과정의 역할을 강조하는 견해들이 제기되고 있다(van der krabben and Boekema, 1994: 112). 현실에서 건물의 공급자들은 입지에 영향을 주며, 가격과 새로운 도시개발의 형태에 영향을 미치고 있다(Daniels, 1979: 15; 松原宏, 1987: 112; van der Krabben and Boekema, 1994: 112). 이러한 입장에서, 건물의 개발과정을 파악하기 위한 개념적 도구로서 개발된 것이 Ball(1985, 1986)의 건물공급구조론과 Healey(1992)의 개발과정분석모델이다. 그러나, 이러한 논의가 곧바로 업무기능 입지경향을 분석할 수 있는 구체적 시각을 제공하지는 않는다. 실제로, 공급과정이 업무기능입지에 영향을 미친다는 점은 많이 지적되지만, 그 구체적 인과관계에 대해서는 거의 알려져 있지 않다.

공급요소 중에서 가장 중요한 요인으로 꼽을 수 있는 것은 지방자치단체의 부동산주도 개발과 고차업무기능 유치전략이다. 1970년대 이후 경기침체와 국가적 재정위기, 경쟁의 가속화라는 환경변화에 대응하여 지방자치단체에서는 지리적 이동성이 급격히 증가한 자본을 유치하기 위해서 노력한다. 이를 위해서 지역의 특수성과 자산을 활용하고 강조하는 장소마케팅전략(유우익, 1995; Kearns & Philo, 1993: 18)을 시행한다. 지방자치단체의 이러한 의도적인 전략은 업무기능 입지변화가 단지 수요측의 요구에 의해서만 일어나지 않는 중요한 이유가 될 것으로 보인다.

즉, 기업은 업무기능입지를 결정할 때 단지 규모의 경제나 접근성과 같은 전통적 요인에서뿐만 아니라 업무지구가 가지는 상징성과 특권적 이미지를

21) 이 이외에 개관경제론이 도심 근접입지의 필요성이 감소되고 있음을 말해주고 있다. 이 점에 대해서는 제3절에서 자세하게 살펴보겠다.

수요하는 경향(Daniels, 1979; Archer and Smith, 1993)을 가지고 있다. 따라서, 지방자치체의 장소마케팅 전략에 의거 형성된 교외 업무지구가 기업의 이러한 요구를 상당부분 충족시켜 줄 수 있다면, 고차업무기능의 교외화 경향으로 연결될 것이다.

다음으로는 기업의 사업 다각화전략의 일환으로 부동산부문으로의 진출에 따른 입지변동이 있을 수 있으나 실제 경험연구는 미진하다. 다만, 그 이론적 측면에서, 자본주의 위기의 시기에 자본이 생산부문에서 부동산, 금융부문으로 전환하는 경향이 있다는 Harvey의 자본순환이론(1985)과 그 이론을 경험적으로 증명하기 위한 Beauregard(1994), King(1989a, 1989b, 1989c)등의 연구가 있었으나 그 주장을 명확하게 뒷받침하지는 못하고 있다.

3. 업무기능교외화에 따른 공간조직 변화: 도시네트워크론

도시공간을 구성하고 있는 각 행위자, 특히 기업의 행위원리 변화는 기존의 도시공간조직에 변화를 가져온다. 지금까지 유지되어 오던 중심지체계의 네트워크화에 관한 연구가 최근 늘어나고 있다. 여기에서는 고차업무기능의 교외화가 가지는 공간조직적 함의를 살펴보는 이론적 토대로서, 최근에 논의되고 있는 도시네트워크론에 대해서 살펴보겠다.

1) 네트워크 및 도시네트워크의 개념

네트워크는 최근 사회과학에서 중요하게 사용되는 개념이기는 하지만 매우 다의적이며, 모호하게 사용되기도 한다. 네트워크는 첫째, 일상적으로 사용하는 것으로, 고속도로, 철도망, 하수도망과 같은 물리적 하부구조 체계, 둘째, 도시의 장소간 경제적 활동 및 사람들 사이의 공간적 상호작용(Camagni and Salone, 1993: 1504), 세째, 두 사상간 관계의 정성적 측면으로서, 지속적·보완적으로 형성되는 호혜적 관계를 지칭한다. 두 번째와 세 번째 개념은 통합되어서 정의되기도 하지만, 두 번째 개념의 의미는 공간적 네트워크

를 의미하는 경우에 적합하며, 세 번째 개념의 의미는 일반적으로 '행위자네트워크', '기업네트워크'의 관계적 성격을 지칭하는 것으로 생각할 수 있다.

세 번째 의미에서 네트워크는 "판매자와 구매자 사이에 교환되는 물품이 쉽게 그 가치가 측정될 수 없는 성질을 지니고 있고, 그들의 관계가 장기적이며 반복적이어서 이 당사자들을 분리된 실체로 말하기 어려운 경우로서, 시장거래도 아니고 계층적 거래도 아닌 제3의 조직형태"라고 정의할 수 있다(Powel, 1990). 이러한 맥락에서 시장, 계층, 그리고 네트워크는 다음 <표 2-2>와 같이 정리할 수 있다.

<표 2-2> 경제조직 유형의 비교

주요특징	형태		
	시장	계층	네트워크
규범적 기초	계약, 재산권	고용계약	상보적 힘
의사소통수단	가격	일상적 사무	관계(relation)
분쟁해결방법	입씨름, 소송	행정명령, 감독	호혜성, 평판
유연성정도	높다	낮다	중간
관련당사자간 약속	적다	중간내지 많다	중간내지 많다
일반적 풍토	정확, 의심	형식적, 관료제적	개방된 상호이익
행위자의 선택	독립적	종속적(dependent)	상호의존적 (interdependent)
혼합된 형태	반복거래, 계층적 계약	비공식조직, 시장같은 특징	지위계층, 복수의 파트너, 공식적 규정

(출처: Powel, 1990)

두 번째 개념의 의미에서 네트워크는 도시결절점 간의 비위계적인 관계의 네트워크를 의미한다. 이와 관련해서, 현 시기 도시간 관계 분석에서 크리스탈러(Christaller)의 모델보다는 위계적 구조를 상정하지 않는 프레드(Pred)형 모델이 더 유용한 개념이라는 견해가 제시되고 있다.

> 전후 30년간 도시화와 메트로폴리탄화 현상은 고차의 경제기능은 중심지에 입지하는 경향을 보이며, 반면에 저차의 기능-산업 및 거주-은 배후지와 주변부로 확산해 나간다는 논리에 의해서 설명되었다. 그러나 이러한 설명은 이제 부분적으로 적합성을 잃어버렸다.… 기능의 수준과 이 기능이 입지해 있는 도시 순위간의 관계는 더 이상 엄격하게 일치하지 않는다(Camagni and Salone, 1993: 1053-1054).

한편, Graham(1997)은 정보통신기술 발달에 의한 도시체계의 변화를 다음

과 같이 기술하고 있다.

> 크리스탈러가 생각했던 기능적 위계적 도시체계는 분해되고, 특화된 도시특성에 기반한 상호보완적 국제분업이 통신과 교통을 통해서 형성되고 있다. 중심과 주변이 장거리에 걸쳐서 형성되고 있다. ... 이제 물리적 거리는 중요하지 않다. 멀리 있는 두 개의 도시가 네트워크를 통해서 연결될 수 있지만, 그 두 도시의 주변지역은 망이 그냥 통과해버려서 네트워크에 접속할 수 없다. ... 그러므로 현재 지식집약적 도시경제를 이해하기 위해서는 단일중심의 기능적 위계가 아니라 도시간의 분업적 네트워크를 연구해야 한다... 이제 도시는 각기 다른 네트워크에 속해 있는 여러 장소의 집합체로 이해되어야 한다(Graham, 1997).

이렇게 새로운 도시간 관계의 원리에 의해서 형성된 도시체계를 네트워크 도시체계라고 한다. 네트워크도시는 교통·통신시설에 의해서 두 지역을 빠르고 손쉽게 연결함으로써 기능적으로 보완적인 두 개 이상의 기존 도시들이 범위의 경제를 이룰 때 형성된다. 각 도시는 상호협력, 지식교환, 예상외 창조성 등을 통한 상호성장이라는 상승효과로부터 이익을 얻는다(Batten, 1995: 313).

도시는 오랫동안 상호관계를 가지고 있었으며, 자연히 도시 네트워크는 새로운 개념은 아니다. 다만 최근 네트워크가 공간조직에서 중요해졌을 뿐더러 그들의 내용, 동학, 구조에서 과거의 그것과 다른 새로운 성격을 띠게 되었다. 이에 따라서 이 개념은 도시정책에서 새로운 전망을 가지고 사용되고 있다(May, 1997: 66).

도시네트워크란 전문화된 중심지들간의 수평적, 비위계적 관계의 체계이다. 이 중심지들은 각 중심지간의 보완성이나 수직적 통합으로부터 혹은 시너지나 협동으로부터 외부성을 제공받는다(Camagni, 1993: 1057). 즉, 각 결절점에 존재하는 자본, 정보, 지식, 기술, 사람, 제품 등의 흐름의 상호관계가 네트워크의 내용적 측면이다(May, 1997: 66). 공간구조상으로 다중심지구조와 기능의 유연성이 특징인 네트워크 도시는 불완전 경쟁이 지배적 메커니즘인 시장에서 서로 다른 생산물의 경쟁으로 설명된다(Batten, 1995: 319).

중심지체계와 네트워크체계의 속성은 다음<표 2-3>과 같이 대비된다

<표 2-3> 중심지체계와 네트워크체계의 속성

중심지이론	네트워크체계
중심성	결절성
규모 의존성	규모 중립
일극집중의 경향	유연성과 보완성의 경향
동질적 상품과 서비스	이질적 상품과 서비스
수직적 접근성	수평적 접근성
일방흐름	양방향흐름
공간에 대한 완전경쟁	불완전경쟁(가격차별)

(출처: Batten, 1995: 320)

2) 도시네트워크의 형성원리

가. 도시네트워크의 유형과 특징

도시네트워크는 그것이 형성되는 과정에 따라서, 그리고 지역간 관계의 속성에 다라서 다양한 성격을 띤다. 형성되는 과정에 따른 구분으로는 특정의 목적을 갖지 않고 행위주체간의 기능적 결합·보완관계에 의해 형성된 기능적 도시네트워크(funktionales städtenetz)와 특정한 목적을 위해서 결성된 전략적 도시네트워크(strategisches städtenetz)로 나눌 수 있다(森川 洋, 1999: 52).

한편, Camagni and Salone(1993: 1056-1059)은 도시네트워크를 보완적 네트워크와 협동적 네트워크로 구분한다. 보완적 네트워크(complementary network)는 수직적 통합의 경제에 기반하며 전문화되고 보완적인 중심지로 구성되어 있으며, 시장의 상호의존성을 통해서 연계된다. 지방간 도시화계획을 가진 Randstad Holland, 주요 중심간 도시기능의 효율적 분업이 일어나고 있는 이탈리아의 Veneto 등을 그 예로 들 수 있다. 협동적 네트워크(synergy network)는 네트워크 외부성에 기반하고 있으며, 유사하고 서로 협동하는 중심지로 구성되어 있다. 규모의 경제는 각 도심의 시장을 통합하고 있는 네트워크에 의해서 실현된다. 이 네트워크는 고차중심지와 저차 중심지로 구성된다. 고차중심지는 정보네트워크의 결절로, 본사기능, 금융활동, 고차서비스 기능을 국제적 규모에서 연결한다. 저차중심지는 동일한 기능으로 전문화되어

있거나 지구적 네트워크에서 규모의 효과를 얻기 위해서 협동을 한다. 그 예로는 밀라노 대도시권을 들 수 있다. 이 지역에는 본사 및 고차 생산자서비스기능을 수행하는 유사한 중심지간에 다중심구조의 협동적 네트워크가 형성되어 있다.

여기서, 전자는 기능적 도시네트워크에, 후자는 전략적 도시네트워크에 해당된다(森川 洋, 1999: 52). 한편, 공간적 특징으로부터 보면, 지역내 네트워크, 지역간 네트워크, 국경을 초월한 네트워크, 유로시티와 같은 국제적 네트워크가 존재한다. 또한 구성도시의 규모로부터 지배적인 대도시를 가진 네트워크와 거의 동격의 도시로 이루어진 네트워크로 분류할 수 있다(Spangenberger, V., 1996; 森川洋, 1999에서 재인용).

여기서, 네트워크조직과 중심지계층조직간의 관계를 살펴볼 필요가 있다. 네트워크가 중심지 체계를 대체하는 것인가, 아니면 공존하는 것인가의 문제가 제기된다. 대체로 지금까지의 경험연구 결과는 네트워크가 제한된 지역에만 존재하며, 전통적인 중심지체계를 대체하는 것은 아닌 것으로 나타난다. 또한, 개념적으로는 먼 거리간의 지역에서 발생하는 것으로 인식되어 왔으나 실제로는 근접한 공간간에 발생하고 있다. 대도시지역 내에서, 그리고 몇 개의 근접한 산업지구간에 흔히 보이며, 지리적 규모를 확대하면 오히려 계층적 원리가 작동하고 있다(Camagni and Salone, 1993: 1061-1062; Pumain, 1992: 1377; 森川洋, 1999).

나. 도시네트워크의 형성원리로서 개관경제(overview economy)

전통적 중심지체계의 개념에 따라서 대도시권의 공간구조를 보는 입장에 대해서 다음 몇 가지 의문이 제기된다. 첫째 고차의사결정 기능 혹은 고차서비스 기능은 반드시 도심에 인접해서 입지해야만 도심의 집적경제를 향유할 수 있는 것인가? 반대로 주변지역으로 이전하는 기능이 도심에 남는 기능에 비해서 반드시 저차의 기능으로, 중심도시와 교외간에 계층적 관계가 형성되는 것인가? 둘째, 하나의 도심에 존재하는 집적의 외부경제가 이러한 고차업무기능의 성장과 경쟁력의 충분조건이 되는 것인가?

네트워크 공간구조의 중요성을 강조하는 논자에게서 두 가지 질문에 대한 대답은 다음과 같다. 실제로 아직도 많은 경제부문(소매에서 소비자서비스, 공공 행정)의 공간적 분포는 중심지이론에 의해서 잘 해석된다. 그러나 적어도 일부 경제적 기능에서 공간적 근접성은 더 이상 중요하지 않다. 따라서 이 기능들은 집적의 외부성을 향유하는데 물리적 근접성의 제약을 벗어난 것으로 보인다(Camagni and Salone, 1993: 1053-1055). 기업이 향유하고자 하는 외부 경제는 이제 더 이상 하나의 대도시 중심부에서 얻어지는 집적의 외부경제에 국한하지 않는다. 이것은 '개관경제'의 원리에 의해서 설명된다. 개관경제란 서로 다른 공간적 레벨에서 발생하는 외부성을 향유하는 것이다(Johannisson, 1990; Moulaert, Scott and Farcy, 1997: 11에서 재인용).

현대 경제에서 기업의 집적 입지행위 자체가 외부성의 존재를 정당화하거나 완전히 보증하는 것은 아니다. 생산과 마케팅전략은 규모의 경제와 범위의 경제를 결합하며, 하나의 도시지역에 국한하지 않고 서로 다른 지리적 규모를 시장의 영역으로 포괄할 수 있도록 노력한다. 원래, 범위의 경제는 광범위한 서로 다른 국지적으로 집적된 영역의 네트워크 내에서 잘 실현될 수 있으며, 이 잠재력들은 통신과 거래비용이 감소할수록 증가한다(Moulaert and Gallouj, 1993: 97).

따라서, 기업은 시장 영역의 네트워크 속에 입지하고, 각 시장의 거점과 긴밀한 네트워크를 형성하는 것이 보다 중요하다. 이것은 시장정보에 관한 획득에서 고객 근접성의 중요성이 줄어들었으며(Cornish, 1997), 시장의 범위가 확대되었기 때문이다. 그러므로 기업은 하나의 집적지구로부터 외부경제를 향유하는 전략에서 집적지구의 네트워크 속에서 집적의 외부경제를 향유하는 전략으로 전환한다. 즉, 기업은 한 집적지구 내의 고객에 대한 근접성을 통해서 외부경제를 얻기보다는 지구적으로 연계된 각 집적지구간의 네트워크 속에 입지함으로써 발생하는 규모의 경제와 범위의 경제를 얻고자 하며, 이를 개관경제(overview economies)라고 한다. 또, 물리적으로는 집적지구 내에 입지하지 않으면서도 집적의 외부경제를 향유하는 것을 '가상집적(virtual agglomeration)'이라고 한다.

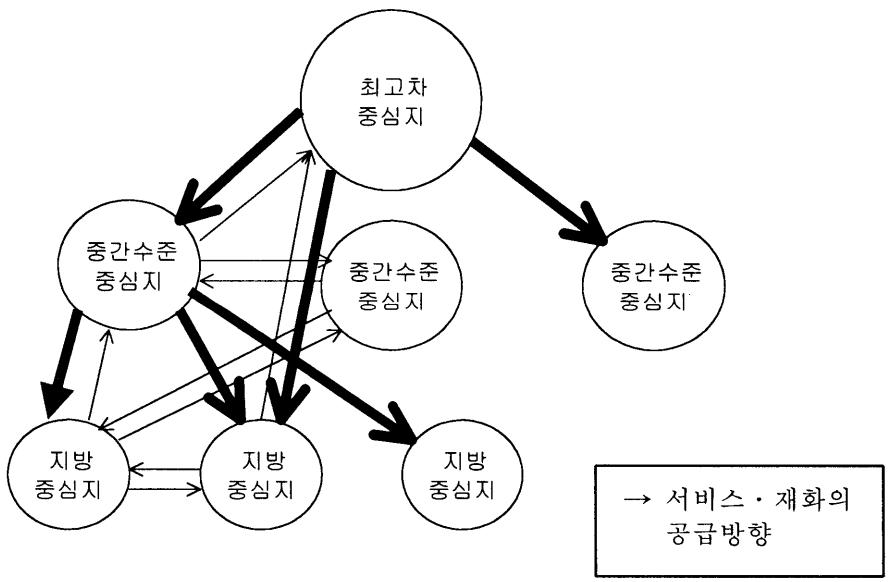
이제, 외부경제를 일으키는 경제적 상호작용은 서로 다른 공간적 차원에서 일어난다. 어떤 경우에, 단일한 메트로폴리탄 지역에 국한되기도 하지만 다른 경우에는 집적이 해당 네트워크를 넘어선다. 즉, 집적의 집적 혹은 서로 물리적으로 멀리 떨어져 있는 곳에 있으나 기능적으로 강하게 연관관계를 가지고 있는 집적의 광역 네트워크 등이 그것이다(Moulaert, Scott, and Farcy, 1997: 106). 선진 생산자서비스기업에 있어서 기술의 전략적 혁신과 조직 방식의 전략적 혁신, 그리고 충분한 시장규모의 확보-서로 다른 집적에 대한 적소시장의 확충- 등은 오직 사업단위 및 지원 기관간 유연한 네트워크 형성을 통해서만 달성될 수 있다(Moulaert and Djellal, 1995). 즉, 이러한 네트워크 형성은 전문적인 시너지, 상호작용을 통한 학습, 행위주체 간 느슨한 연계에 의해서 구성된다. 즉, 체계적 외부성은 조직의 네트워크적 형태 즉, 네트워크기업 혹은 네트워크의 '가상집적경제'(Camagni and Salone, 1993: 1054)에 의해서만 달성될 수 있다. 현대세계에서 이 네트워크는 지방에서 전지구에 이르는 공간적 범위를 가질 것이며, 네트워크도시에서 도시 네트워크로 확장될 것이다(Moulaert, Scott, and Farcy, 1997: 106). 이러한 원리가 작동하게 되면, 도시간의 새로운 관계는 고전적 크리스탈러 패턴을 따르지 않으며, 서로 유사한 순위의 도시가 협동과 경쟁을 결합하게 된다(May, 1997: 67).

3) 기업의 입지변화와 중심지체계의 변화

지금까지 지역간 관계를 설명하던 중심지체계가 변화하는 과정은 다음과 같이 설명할 수 있다. 첫째, 경제활동에서 생산자서비스의 비중이 증가하게 되었다. 생산자서비스의 주고객은 기업으로서, 소비자서비스의 고객인 가구, 개인에 비해 고객이 일부 지역에 집적하는 경향을 띤다. 이 결과 경제활동의 분포는 중심지이론에서 제시하는 개념보다는 규칙성이 떨어지며, 전체 공간에서 일부 지역에 편중하는 경향을 보이게 된다. 둘째, 중심지이론에 따르면 고차 도시의 도심에서는 모든 재화를 구할 수 있으며, 넓은 배후지를 가지게 된다. 기업조직의 유연화, 경제구조의 서비스화에 따라서 기업활동이 더욱더

전문화되면서 하위계층의 도시에서도 일부 기능으로 전문화된 집적지구가 형성되어 상위계층 도시에 서비스나 재화를 공급할 수 있다. 이 전문적 서비스나 재화에 대해서는 중심도시가 하위계층도시의 배후지가 된다. 즉, 상위계층도시와 하위계층도시가 일방적 계층관계에 있는 것이 아니라 서로 보완 관계에 놓이게 된다. 각 지역의 전문화된 특정자산, 적소시장이 중요한 역할을 하면서 지역간 경제활동의 네트워크가 형성됨으로써 일방적 계층관계가 변화한다. 이러한 네트워크 관계는 정보통신기술의 발전과 경제활동의 서비스화, 유연한 축적체제의 성립에 의해 더욱더 강화된다.

이상과 같은 과정을 통해서 발생하는 기존 중심지체계의 완화 경향은 다음 그림과 같이 모식화할 수 있다.



(출처: Illeris, 1991: 103)

<그림 2-3> 중심지이론의 수정

제3절 연구과제 및 분석틀

1. 기존연구의 한계

지금까지 살펴본 것처럼 업무기능 입지에 관한 이론에는, 도심에 고차업무기능이, 교외에는 일상적 업무기능이 입지해서 비교적 뚜렷한 공간분업이 이루어진다는 견해가 주류를 이루고 있다. 동경대도시권에서 업무기능 입지변화에 대한 연구에서도 대체로 이러한 입장을 따르고 있다. 그러나 1980년대 이후의 변화는 이러한 견해에 반대되는 현상들이 나타나고 있다. 이러한 경향은 부분적으로 이론적 연구에 의해서 뒷받침되어 왔지만 구체적 경험연구는 매우 부족하다. 기존연구의 한계로 다음과 같은 점을 들 수 있다.

첫째, 일상적 업무기능이 교외화되고 있으며, 고차업무기능은 도심에 남아있다는 점을 강조하는 이론은 실제로 교외지역에서 고차업무기능이 상당한 정도로 성장하고 있는 현실을 적절하게 설명해주지 못한다.

둘째, 업무기능 교외이전에 미친 영향으로서, 정보통신의 발달, 기업의 비용요인 이외에 공급측의 요인, 장소이미지 등 다양한 요인이 개입되어 있음에도 불구하고 명확하게 밝혀지지 않았다. 또한 지금까지는 주로 외부적 요인(집적경제, 집적불경제 등)에 의거해서 업무기능 입지변화를 설명해 왔지만, 기업내 조건 변화에 대해서는 주목하지 못했다. 즉, 개별 기업의 업무기능 입지에 영향을 미치는 외적 요인과 각 기업의 조건에 따른 외적 요인에 대한 대응과정을 보다 명확히 할 필요가 있다.

셋째, 동경권에서는 1980년대 후반 이후 교외지역에 대규모 업무단지가 건설되었고, 많은 수의 기업이 입지하고 있음에도 불구하고, 어떠한 기업들이 이전하고 있는지, 그 이전의 계기가 무엇인지에 대해서 아직 연구가 이루어지지 않고 있다.

넷째, 이러한 업무기능의 입지변화와 교외의 새로운 업무지구 성장이 대도시권의 공간조직적 관점에서 어떠한 의미를 지니고 있는지에 대한 논의가 미약하다.

2. 연구과제 및 분석틀

1) 연구과제

본 연구는 이러한 배경 하에서 1980년대 이후 동경도심에서 교외로 이전한 업무기능의 성격과 그 요인을 구명하는 것을 목적으로 한다. 그리고 도심기능의 이전에 의해 형성된 교외 업무기능 성장지구의 성격과 그 공간적 함의를 검토하고자 한다.

이를 위해서 다음과 같은 구체적인 연구과제를 설정한다.

1. 현시기 동경권에서 도심업무기능의 교외이전은 어느 정도 진전되고 있으며, 이전기능은 어떠한 성격을 가지고 있는가.

2. 도심업무기능의 교외이전을 발생시키는 요인은 무엇인가.

3. 도심업무기능 교외이전에 의해 새로이 성장한 교외업무지구의 성격은 어떠한가. 그리고 이러한 새로운 업무기능 성장지구가 가지는 공간적 함의는 무엇인가.

2) 분석틀

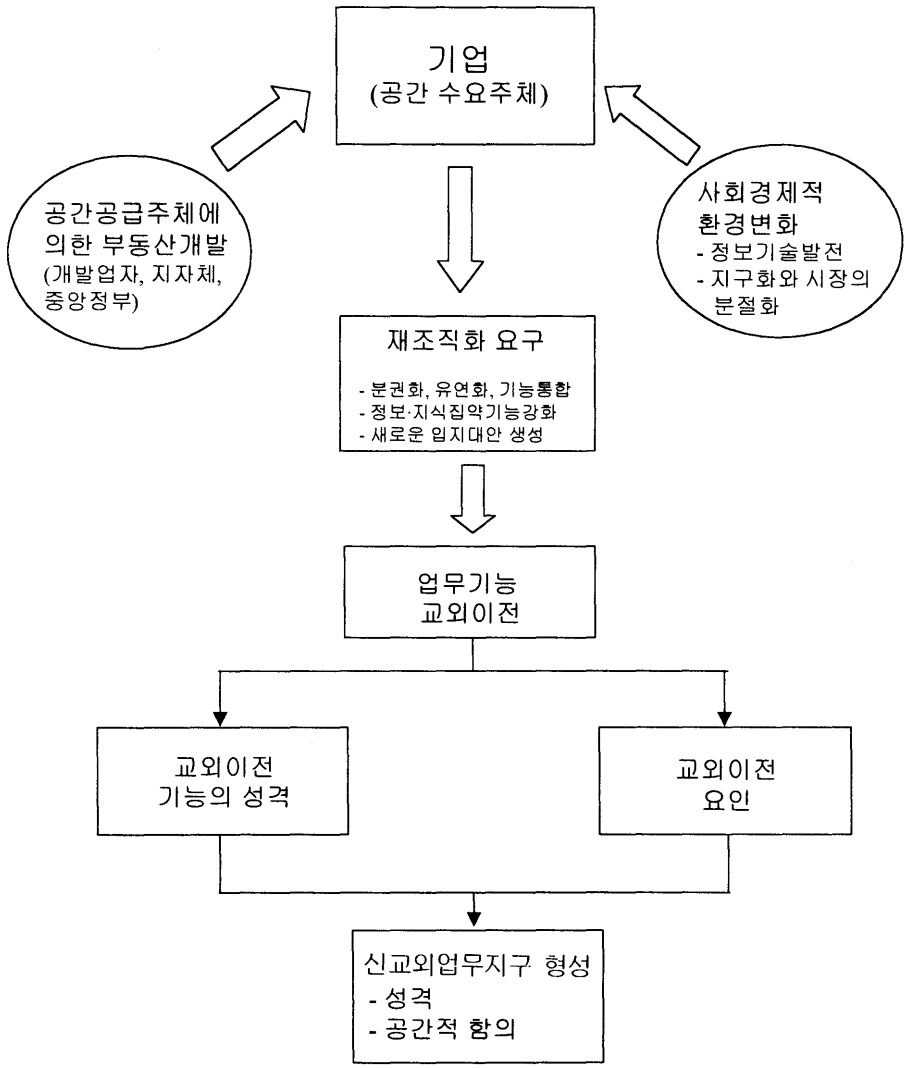
본 연구의 중요한 분석과제는 기업이 환경의 변화에 대응하여 고차업무기능 입지를 변화시키는 원리와 구체적 과정을 밝혀내는 것이다. 기업의 업무기능 입지변화에서는 기업 내적 조건과 외적 조건이 작용한다. 환경변화에 대응한 기업조직 변화와 업무의 기능적 성격의 변화, 투입물과 산출물의 성격 변화, 기술의 발달에 따른 업무방식의 변화, 업무활동의 영역적 범위의 광역화 등이 업무기능의 입지요구를 변화시키는 중요한 요인이다.

또, 기업의 업무기능 입지행위에 중요한 영향을 미치는 다른 행위주체로는 오피스 시장에 중요한 영향을 미치는 부동산개발업자(developer)와 부동산주도 개발전략을 통해서 고차업무기능을 적극 유치함으로써 지방의 경쟁력을 높이려고 하는 지자체, 이를 전국적 관점에서 조정하고 지원하는 중앙정부의

3자를 들 수 있다[22]. 이 3자는 각각 자신의 행위논리를 가지고 있으며, 그에 따라서 서로 협력하고, 경쟁하면서 부동산개발을 주도하여 기업의 입지와 장소이미지, 그리고 공간구조 변화에 중요한 영향을 미친다.

본 연구에서는 기업의 업무기능 입지에 영향을 미치는 다른 행위주체들은 환경으로 설정하고, 공간의 직접적 수요자인 기업에 의한 업무기능 입지 변화 양식과 그 요인을 분석한다. 그리고 이러한 입지변화에 따라 형성된 교외 업무기능 성장지구의 성격을 살펴보고, 그것이 가지는 공간적 함의를 본다. 이상의 내용을 도식화하면 다음과 같다.

22) 이점과 관련해서 van der Krabben and Boekema(1994: 112) 는 기존의 도시이론에서는 생산체계의 변화, 새로운 정보기술의 영향, 혹은 경제성장이 기업의 입지선호를 변화시켜서 그 결과 공간구조의 재편으로 나타난다는 수요측면을 지나치게 강조하고 있다고 비판하고 있다. 이러한 맥락에서 Daniels(1979), 松原 宏(1987), Ball(1985; 1986), Healey(1992) 등은 기존의 가격과 도시개발의 유형 그리고 입지에 영향을 미치고 있는 건축물의 공급자에 대한 연구의 필요성을 제기하며, 연구의 개념적 틀을 제시하거나 경험연구를 시도하고 있다.


기업
(공간 수요주체)
공간공급주체에
의한 부동산개발
(개발업자, 지자체,
중앙정부)
사회경제적
환경변화
- 정보기술발전
- 지구화와 시장의
분절화
재조직화 요구
- 분권화, 유연화, 기능통합
- 정보·지식집약기능강화
- 새로운 입지대안 생성
업무기능
교외이전
교외이전
기능의 성격
교외이전
요인
신교외업무지구 형성
- 성격
- 공간적 함의

<그림 2-4> 분석틀

제3장 업무기능의 지리적 분포 변화와 그 사회경제적 배경

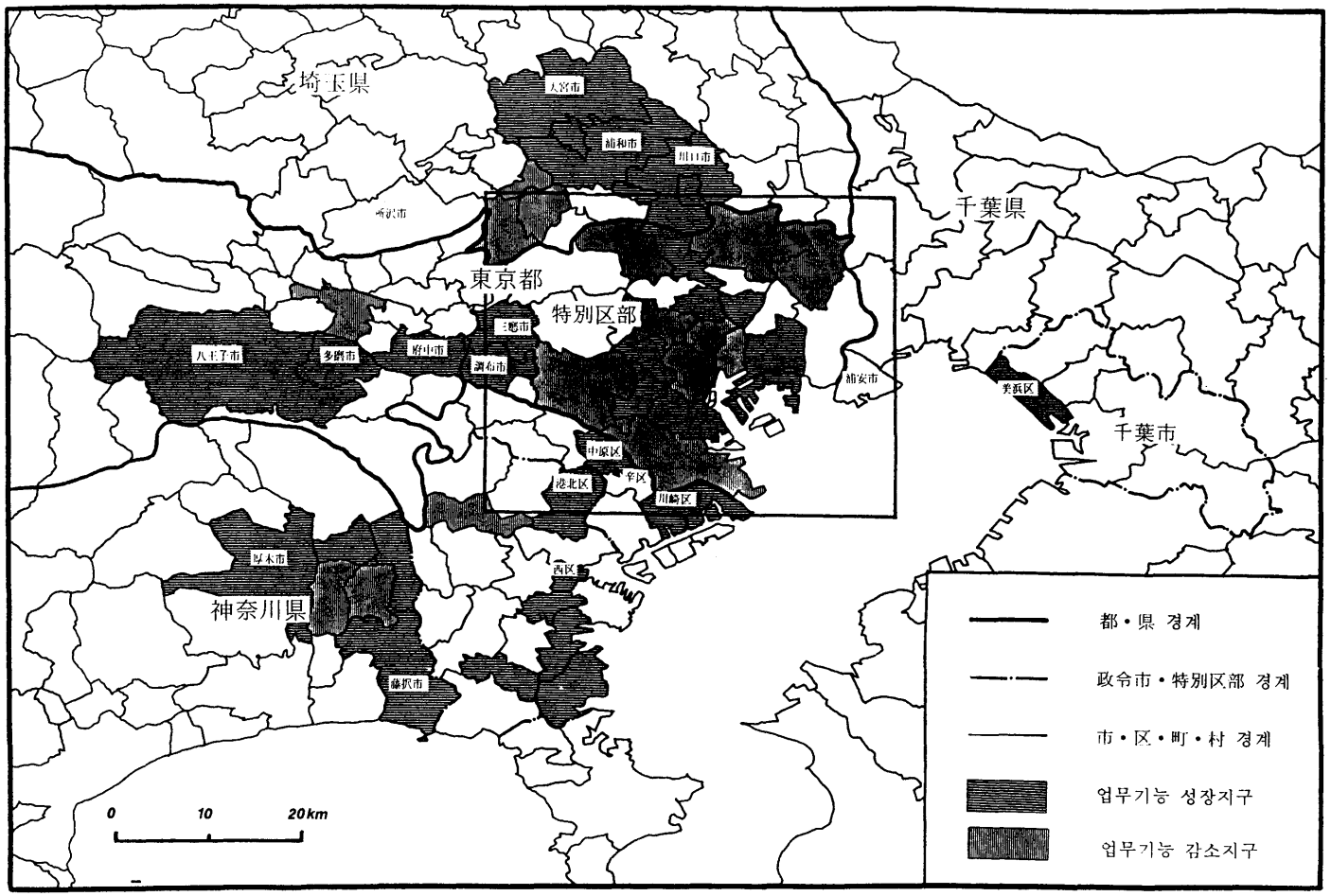
본 장에서는 제1절에서 동경대도시권에서 업무기능의 지리적 분포가 어떻게 변해 왔는지를 시·구별로 살펴보며, 업종별로 기업규모의 지역별 변화를 살펴본다. 제2절에서는 이러한 변화의 사회경제적 배경을 살펴본다.

제1절 업무기능의 지리적 분포 변화

1. 변화의 개요

1) 주요 행정구역 현황

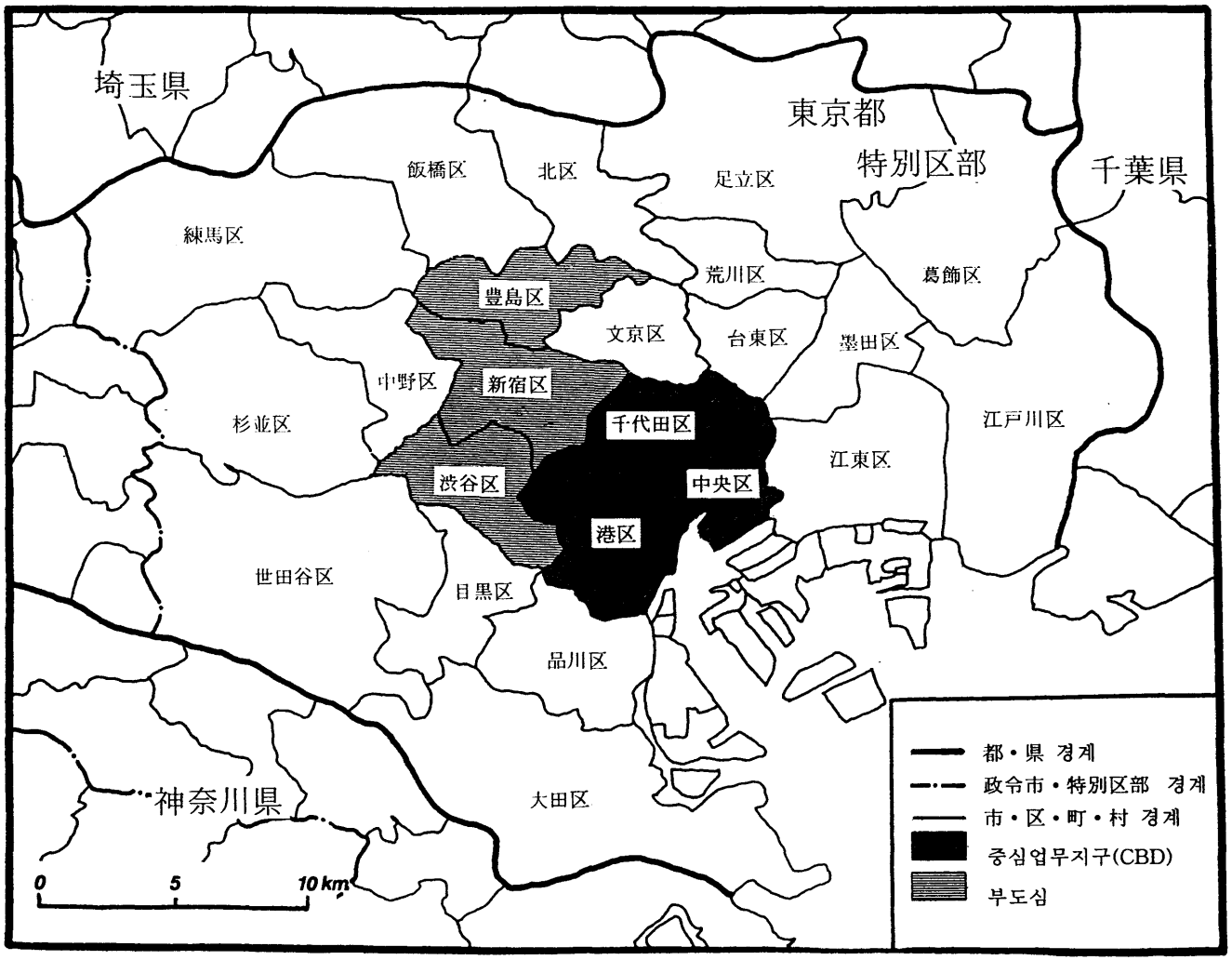
본 장에서 다루게 될 동경권의 주요 행정구역(시·구) 현황을 다음 그림에 나타내었다. <그림 3-1>은 동경권에서 1991-1996년 사이에 업무기능이 크게 증가하거나 감소한 주요 지역의 행정구역을 나타내었으며, <그림 3-2>는 동경도 23구부의 도심3구와 부심3구를 나타낸 것이다.



(자료: 事業所統計調査報告書)

* 지역별로 전체 오피스 종사자 중에서 정보서비스업 이외의 사업서비스업 종사자를 제외한 자료를 근거로 작성.

<그림 3-1> 동경권에서 1990년대 이후 성장한 주요 교외성장지구의 행정구역 현황



<그림 3-2> 東京都 23區部의 행정구역 및 업무지구 구분

2) 변화의 개요

1980년대 이후 동경권에서 업무기능의 지리적 분포변화 경향을 사업소통계조사보고서에 의거해서 살펴보면, 1986-1991년의 기간과 1991-1996년의 기간 동안 서로 다른 양태를 나타내고 있다. 1986-1991년 사이에는 도심부 집중이 지속되는 가운데에서 대도시권 전체가 빠르게 성장한다. 이에 비해서 두 번째 시기는 1991-1996년 사이로 동경도 특별구부의 도심업무지구에서 업무부문 종사자수가 감소하고 그 주변과 교외지역이 성장하는 상대적 이심화기이다.

가. 중심도시 집중기(1986~1991)

이 시기의 특징으로 동경권에서 전체 직업수가 크게 증가(약 190만 명)하였으며, 업무부문에서만 그 증가 수가 110만 명에 달하고 있다는 점이다(<표 3-1>). 지역별로 살펴보면, 23구부에서 업무부문 종사자 증가율이 10.4%인데 비해서 동경권 전체 증가율이 14.2%로 주변지역이 약간 높다. 주변지역 중에서도 多摩地區의 증가율이 33.7%로 가장 높다. 그러나, 업무부문 종사자 총 증가 수 일백십만여명 중에서 동경도 23區部에서의 증가분이 60여만명(54.3%)으로 나타나 업무부문의 도심집중이 두드러졌다. 즉, 국토 전체의 차원에서도, 동경권 차원에서도 도심으로 극심한 집중을 보였다.

나. 상대적 이심화기(1991-1996)

이 시기에는 도심에서 성장이 둔화하고, 주변지역에서 성장이 가속화되었다. 산업의 전반적 불황으로 동경권에서 전체산업의 취업자수 증가속도는 크게 감소했지만, 업무부문의 증가비중은 29.3%로 이전시기에 비해서 오히려 증가하였다. 지역별로 살펴보면, 23區部에서 업무부문 종사자 수 증가분은 14만 6천여명으로 동경권 전체에서의 증가수 55만 3천여명 중 26.5%를 차지하고 있어서 1980년대 후반부의 54.3%에 비해서 상대적 비중이 감소하고 있다.

<표 3-1> 지역별 전산업의 취업자 및 업무부문종사자 증가수 및 비율

(단위: 명, %)

	1986-1991				1991-1996			
	전산업의 취업자		업무부문 종사자		전산업의 취업자		업무부문 종사자	
東京都	839,017	11.4	705,109	18.2	188,597	2.3	247,683	24.7
23區部	652,902	10.4	599,106	16.9	72,867	1.0	146,657	21.0
多摩地區	186,115	17.1	106,003	33.7	115,730	9.1	101,026	65.9
埼玉縣	343,246	18.2	106,729	22.2	175,982	7.9	73,805	37.5
千葉縣	304,551	20.3	99,739	20.5	153,842	8.5	95,244	40.1
神奈川縣	428,068	15.8	192,728	23.3	132,007	4.2	137,022	39.8
横浜市	172,073	16.5	91,490	23.1	73,063	6.0	60,274	38.2
川崎市	50,813	11.2	30,537	23.1	-1,050	-0.2	29,441	45.4
東京圈	1,914,882	14.2	1,104,305	19.5	650,428	4.2	553,754	29.3

주1) 이하에서 업무부문 종사자 수는 경제활동을 사업장의 형태별로 분류한 통계 중 사무실과 영업소에 근무하는 인원이다. 1991년도 까지는 사무실과 영업소 근무인원이 분리되어 있었으나 1996년 통계부터 두 부문이 합쳐져서 공표되고 있다.

주2) 横浜市, 川崎市의 통계는 神奈川縣의 수자에 포함되어 있다.

(자료: 総務庁統計局, 事業所統計調査報告書 各年度)

동경도 23區部에서 업무부문 종사자가 여전히 증가세를 보이고는 있지만 神奈川縣(가나가와켄)에서 13만7천명, 동경도 多摩地區에서 14만6천명 등 주변지역에서의 증가가 이전시기에 비해서 현저하게 높아 졌고, 증가율은 23區部의 두 배에서 세 배 가량 높다.

또한 1980년대 후반에는 동경권 전체에서 업무부문의 증가가 19.5%로 전체경제활동부문의 증가비율 14.2%와 유사하나 1990년대에 들어와서 전체경제활동부문의 증가율이 4.2%에 머무른 것에 비해서 업무부문은 29.3% 증가하였다. 이것은 대도시권 산업구조의 서비스화 경향을 반영하고 있으며, 공간구조 변화에서 서비스부문이 중요한 역할을 하고 있다는 점을 나타내준다.

2. 업무기능 입지의 지역별 변화 특성

위에서 살펴본 바에 따르면, 동경권에서 1991-1996년 사이에 업무기능이 상대적으로 분산되고 있다는 사실이 나타난다. 그러면, 이 시기에 각 지역별

변화 경향을 살펴보자.

<그림 3-3>에 따르면, 1986-1991년 사이에 동경도의 도심에 업무부문 종사자 수가 급격하게 성장하고 있다[23]. 이에 비해서 1991-1996년 사이에는 동경의 전통적 중심업무지구와 부도심 중 新宿區가 감소하고 교외의 일부 업무지구에서 성장이 두드러졌다(<그림 3-4>). <표 3-2>에 나타낸 대로 1991-1996년 사이에 증가인원 상위 24개 지역 중 동경23區部에 속하는 지역은 品川區(4만5천) 、港區(3만1천), 文京區(2만6천)、澁谷區(2만1천)、江東區(1만6천)、台東區(1만6천)、杉並區(1만5천), 北區(6천), 目黑區 등이다. 이 지역들은 부도심 혹은 기존의 CBD 지역과 일정한 거리를 두고 있다는 특징을 가지고 있다. 즉, 업무기능이 중심 도시 내에서 분산되고 있다는 것이다. 한편, 중심도시 주변지역 중에서 높은 성장률을 보인 지역은 美浜區(3만8천, 千葉市、신설업무지구), 川口市(3만1천), 府中市(2만5천), 大宮市(1만9천), 川崎(가와사키)區(1만5천, 川崎市), 八王子市(1만5천명), 西區(1만2천, 横浜市) 등이 있다. 즉, 교외지역의 성장이 두드러지며, 위에 열거한 지역들이 그 중심지로서 역할을 하고 있다. 여기서, 위 지역들의 성격이 어떠하며, 각 지역에 어떠한 기능들이 이전하고 있는지 확인하는 것이 중요한 과제로 대두된다.

한편, 1991-1996년 사이에 성장률이 낮은 지역, 즉 감소지역을 <표 3-3>에 나타내었다.

---

23) 이 시기에 성장률 상위 24개 지역 중 13개 지역이 동경도 23區部에 속해 있으며, 그 중에서도 도심부에서의 성장률이 높았다 이 시기에 성장율 상위 24개 지역 중 1위에서 7위까지를 23區部의 千代田區(10만2천), 新宿區(7만9천)、港區(6만8천), 中央區(6만5천)、澁谷區(4만6천), 中央區(6만5천), 豊島區(3만7천)의 지역이 차지하고 있어서 전통적 CBD지역과 부도심지역으로 업무기능이 집중하였다. 23區部 이외 지역중에서는 千葉(치바)市(2만8천)、大宮市(2만1천, 埼玉(사이타마)縣)、相模原市(1만8천, 神奈川縣)、厚木市(1만7천, 神奈川縣)、港北區(1만6천, 横浜市)、中區(1만5천, 横浜市)、八王子市(1만5천, 東京都)등이 24위 이내에 속해 있다. 이 이외의 주변지역에서도 전반적으로 업무부문 종사자수가 크게 늘었다. 한편, 이 당시의 정체 혹은 감소지구는 주변지역인 野田市(千葉縣)、上尾市(埼玉(사이타마)縣), 中原區(川崎市)、戸塚區(横浜市)、君津市(千葉市) 등이다.

<표 3-2> 시구별 업무부문 종사자수 변화순위 상위 24개 지역(1991-1996)

(단위: 명)

지역명	1991-1996	증가율	순위	1986-1991	증가율	순위
東京都 品川区	45,170	31.6%	1	24,233	20.4%	10
千葉市 美浜区	38,056	-	2	-	-	-
東京都 港区	31,528	5.1%	3	68,117	12.5%	3
埼玉県 川口市	31,380	69.9%	4	6,098	15.7%	47
東京都 文京区	26,575	25.7%	5	17,989	21.1%	14
東京都 府中市	25,026	66.8%	6	5,843	18.5%	50
東京都 渋谷区	21,726	8.3%	7	46,561	21.7%	6
埼玉県 大宮市	19,989	25.1%	8	21,620	37.2%	11
東京都 江東区	16,786	14.0%	9	26,149	27.8%	9
東京都 台東区	16,777	11.8%	10	9,785	7.4%	33
川崎市 川崎区	15,774	25.7%	11	6,472	11.8%	45
東京都 八王子市	15,625	30.7%	12	15,008	41.9%	20
東京都 杉並区	15,411	23.7%	13	8,645	15.3%	34
横浜市 西区	12,646	22.0%	14	9,799	20.5%	32
千葉県 君津市	12,559	116.6%	15	-12,954	-54.6%	153
東京都 調布市	12,508	46.2%	16	8,614	46.7%	36
神奈川県 藤沢市	11,392	30.6%	17	4,598	14.1%	56
神奈川県 厚木市	9,772	21.7%	18	17,763	65.0%	16
東京都 町田市	8,612	28.4%	19	5,184	20.6%	54
埼玉県 浦和市	8,507	15.0%	20	7,431	15.0%	42
横浜市 港北区	8,312	18.3%	21	16,358	56.4%	17
東京都 三鷹市	6,593	32.5%	22	5,839	40.3%	51
東京都 北区	6,269	13.5%	23	637	1.4%	130
東京都 目黒区	5,787	8.7%	24	10,440	18.7%	26

(자료:総務庁統計局, 事業所統計調査報告書, 各年度)

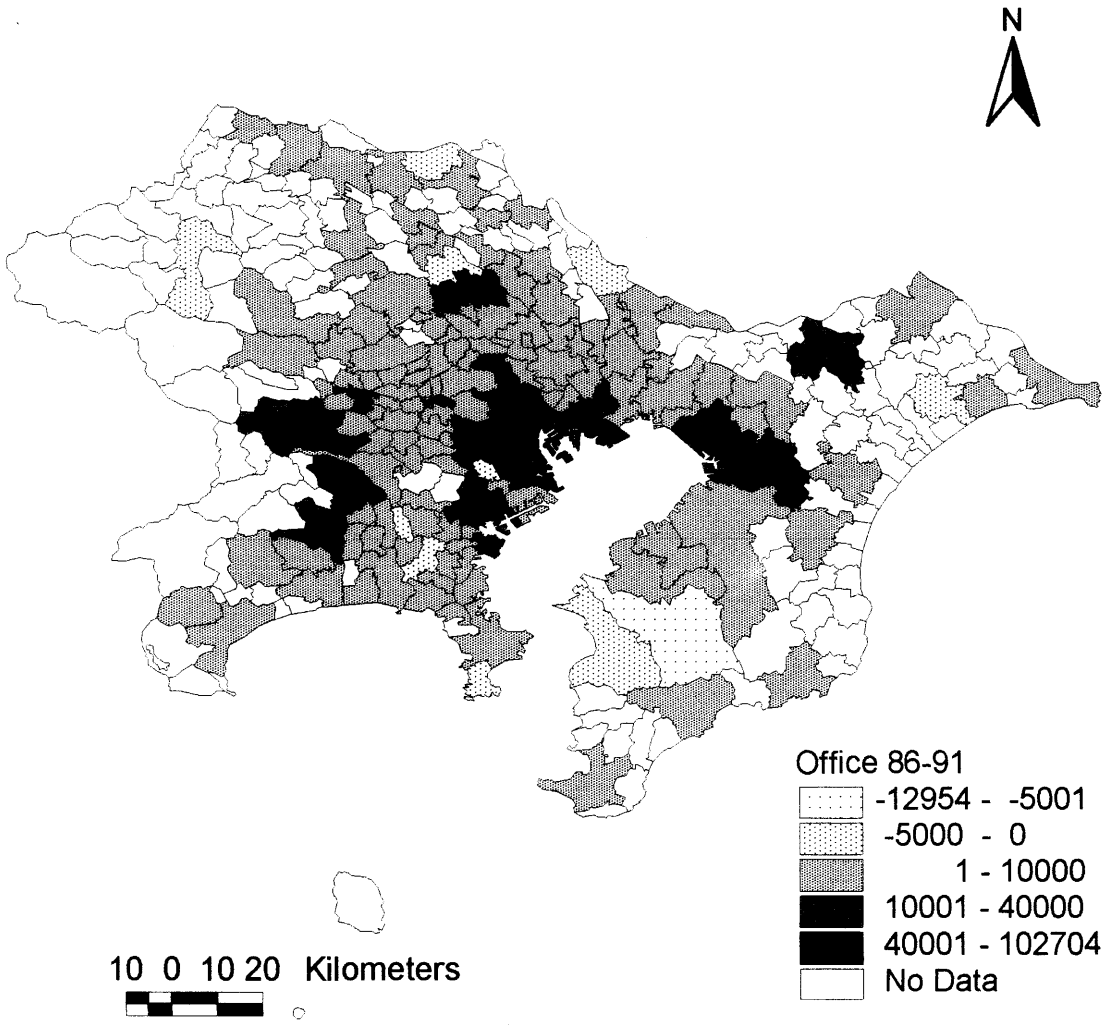
<표 3-3> 시구별 업무부문 종사자수 변화순위 하위 20개지역(1991-1996)

(단위: 명)

지역명	1991-1996	증가율	순위	1986-1991	증가율	순위
神奈川県 伊勢原市	-701	-6.7%	135	3,482	49.4%	63
東京都 葛飾区	-803	-1.7%	136	2,227	4.9%	80
埼玉県 八潮市	-832	-10.5%	137	1,932	32.3%	88
埼玉県 朝霞市	-1,016	-7.5%	138	7,748	134.8%	39
東京都 保谷市	-1,045	-12.0%	139	2,049	30.8%	85
神奈川県 逗子市	-1,457	-13.3%	140	1,850	20.4%	92
埼玉県 志木市	-1,603	-26.5%	141	1,887	45.4%	91
東京都 立川市	-2,185	-5.1%	142	11,455	36.0%	24
埼玉県 岩槻市	-2,197	-19.3%	143	5,667	98.7%	52
東京都 世田谷区	-2,615	-2.9%	144	17,925	24.3%	15
横浜市 中区	-2,947	-2.5%	145	15,406	14.9%	19
東京都 飯橋区	-3,060	-3.8%	146	15,708	24.5%	18
千葉県 上街道市	-4,175	-90.0%	147	1,528	49.1%	97
横浜市 鶴見区	-4,604	-8.7%	148	12,113	29.8%	22
東京都 千代田区	-5,791	-0.8%	149	102,704	16.6%	1
東京都 大田区	-6,866	-4.7%	150	19,988	15.9%	12
東京都 足立区	-8,991	-10.8%	151	8,325	11.1%	37
埼玉県 新座市	-10,328	-100.0%	152	2,484	31.7%	75
横浜市 緑 区	-19,888	-64.8%	153	7,252	31.0%	43
東京都 新宿区	-27,005	-7.0%	154	79,230	26.0%	2

(資料:總務廳統計局, 事業所統計調査報告書 原資料, 各年度)

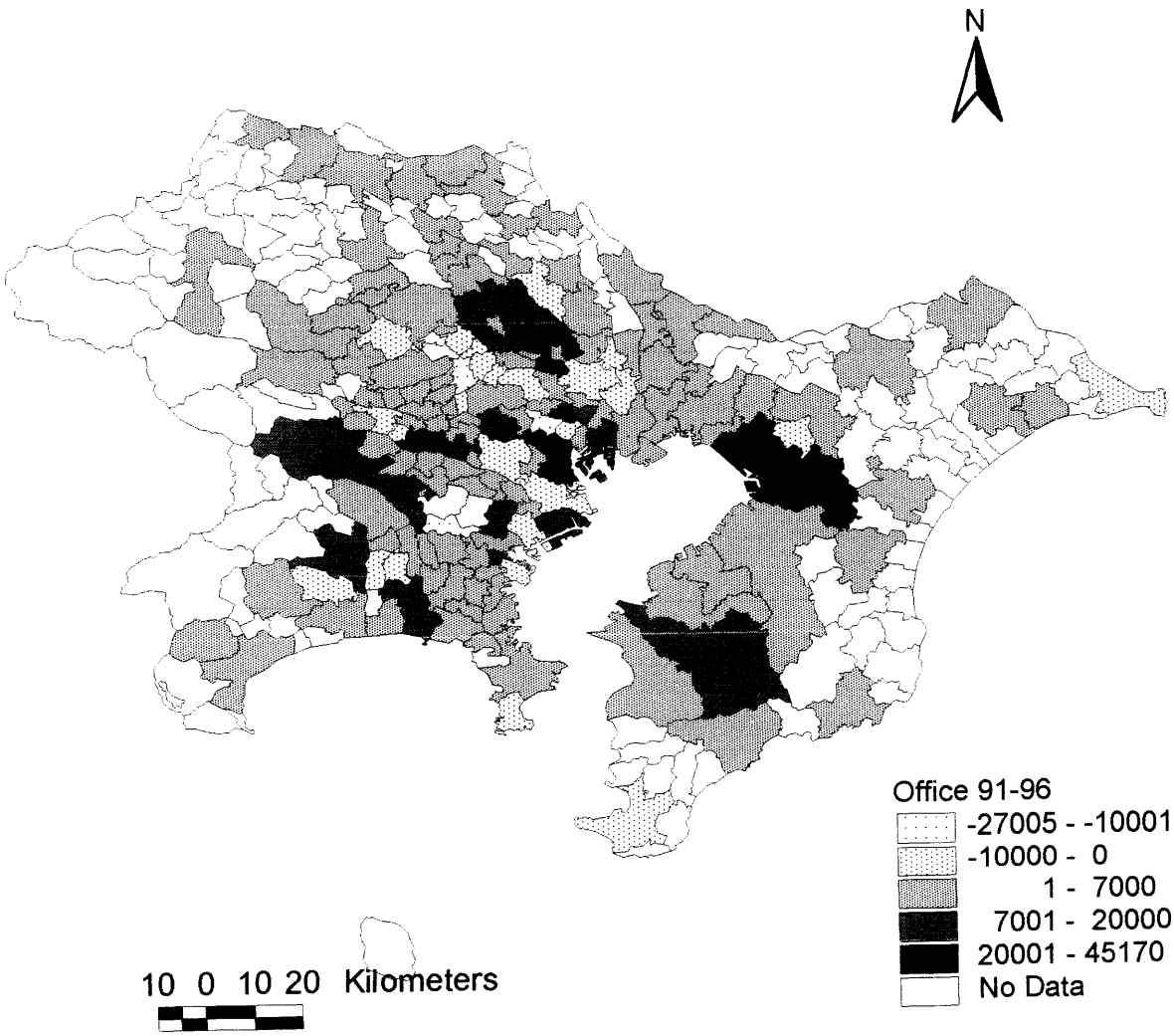
이시기의 침체지구를 보면, 얼마 전까지 최고의 성장률을 기록하였으며, 세계도시 동경을 대표할만한 상징적 업무지구인 千代田區와 新宿區에서 각각 5천7백명, 2만 7천명이 감소하였다. 업무기능 증가율 하위 20개 지역 중 7개 지역이 동경도 23區部에 속해 있다.



주: 계급구분은 arcview의 natural break방법을 따랐으며, 감소와 증가가 하나의 계급으로 표시되는 부분에 대해서, 0을 기준으로 조정.

資料: 總務廳統計局, 事業所統計調査報告書, 原資料, 各年度

<그림 3-3> 동경권에서 업무부문 종사자수 변화(1986-1991)



(資料: 總務廳統計局, 事業所統計調査報告書, 原資料, 各年度)

<그림 3-4> 동경권에서 업무부문 종사자수 변화(1991-1996)

3. 업무기능 입지변화의 업종별 특성

각 업무부문은 해당 업무가 가지는 성격이나 업종의 고유한 특성에 따라서 다양한 입지요구를 가질 것으로 판단된다. 나아가서는 동일한 업종 혹은 성격의 기업들도 각각의 개별기업이 가지고 있는 주관적 특징에 따라서 입지요구가 달라질 것이다. 이하에서는 객관적 자료를 통해서 기업의 어떠한 속성이 입지변화의 경향과 밀접한 관련을 맺고 있는지를 살펴봄으로써, 변화를 거시적으로 이해하는 실마리를 찾을 것이다.

<표 3-4> 업종별 분석 단위의 산업분류 내역

산업분류 / 분석단위	산업중분류	산업소분류	상세내역
광공업기업	D 광업 (05-08) F 제조업(12-34)	-	-
금융·보험·부동산업	J 금융보험업(62-69) K 부동산업(70-71)	-	-
정보서비스업	L82서비스·조사·광고업	◦정보서비스업 ◦광고업 ◦기타	◦정보서비스업: 소프트웨어, 정보처리, 데이터 제공 등 시스템 관련 업무
기타의 사업서비스업	L85기타사업서비스업 L86전문서비스업(다르게 분류되지 않는 것)	L85기타사업서비스업 건물서비스업 민영직업소개업 기타 분류되지 않는사업서비스업 L86전문서비스업 토목건축서비스업 기타의 전문서비스업 개인교습소 기타	◦건물서비스업: 빌딩서비스, 빌딩유지보수업 등 ◦기타 분류되지 않는 사업서비스업: 수금업, 징수업 등 ◦토목건축서비스: 모든 건축·건설 콘설턴트 ◦기타의 전문서비스: 경영콘설턴트, 계리사, 감정업, 엔지니어링업 등

* 정보서비스·조사·광고업 단위와 기타의 사업서비스업 단위는 1996년도에 그 분류체계가 약간씩 변동되나 자료상으로 이전의 것과 비교하는 것은 가능하도록 구분되어 있다.

(자료:總務庁統計局, 事業所統計調査報告書)

가장 확연히 드러나는 차이는 기업의 업종별 구분이다. 여기에서는 업무

기능을 제조업기업의 업무부문과 산업중분류상의 FIRE 산업(금융·보험, 부동산), 정보서비스·조사·광고업 , 그리고 기타의 사업서비스업의 네 부류[24]로 나누고 이 각 산업의 업무 특성과 공간적 성격에 대해서 고찰하겠다. 이 분류의 상세한 내역은 <표 3-4>에 나타내었다.

1) 광공업기업 업무기능의 입지변화 특성

광공업기업의 업무부문 종사자는 1986-1991년 사이에 동경도 전체에서 15.7% 증가하였으나, 1991-1996년도 사이에는 1.7% 증가에 그쳤다. 또한 23區部 내에서는 3.5%(3만6천명) 감소한데 비해서 多摩地區에서는 5만6천여명(51.6%)이 증가하였다. 나머지 주변지역에서도 크게 증가하여, 동경권 전체적으로 14만5천여명의 순 증가를 보였다. 이것은 광공업기업의 업무부문에서 뚜렷하게 이심화가 일어나고 있다는 것을 나타내준다(<표 3-5>).

<표 3-5> 광공업기업 업무부문 종사자의 지역별 증감수 및 비율

(명, %)

	1986-1991		1991-1996	
東京都	158,028	15.7%	19,738	1.7%
23區部	-	-	-36,713	-3.5%
多摩地區	-	-	56,451	51.6%
埼玉縣	17,774	12.6%	39,078	24.6%
千葉縣	11,394	8.5%	34,984	24.1%
神奈川縣	42,564	17.3%	52,025	18.0%
横浜市	-	-	8,801	6.4%
川崎市	-	-	20,246	42.1%
東京圈	229,760	15.1%	145,825	8.3%

(자료:總務庁統計局, 事業所統計調査報告書, 各年度)

24) 여기에서, 제조업 기업의 업무부문은 사업소통계조사보고서의 제11표 사업소의 형태별 자료 중 오피스·영업소로 분류된 값을 사용하였다. 나머지 업종별 자료는 제8표 산업(중분류)별사업소수 및 종업원 수의 값을 사용하였다. 제8표의 지역 전체합계치는 제8표의 총계란에 제시된 숫자와 다르다. 그 이유는 제8표의 경우 시, 구부만을 넣었고 町村부는 합에 포함되지 않았기 때문이다.

2) 금융보험부동산업

FIRE산업 종사자수는 1986-1991년 사이에 동경권 전체적으로 22만여명이 증가하였으며, 그 중에서 15만여명이 동경도 23구부에 집중하였다(<표 3-6>). 그러나 1990년대에 들어와서 동경권 전체적으로 3만6천명이 감소하였고, 동경도 23區部에서는 4만8천명이 감소하였다. 이러한 전체적 감소추세 속에서도 多摩地區와 神奈川(가나가와)縣, 埼玉(사이타마)縣, 大宮市, 川崎(가와사키)市에서는 수천명에서 천여명의 증가를 보이고 있어서, 주변의 특정지역으로 분산적 집중이 이루어지고 있다.

<표 3-6> FIRE산업 종사자의 지역별 변화현황(1986-1996)

	1986	1991	1996	1986-1991		1991-1996	
				증감수	비율	증감수	비율
東京都	586,816	736,465	694,747	149,649	25.5%	-41,718	-5.7%
23区部	510,921	662,556	614,114	151,635	29.7%	-48,442	-7.3%
多摩地区	67,446	73,909	80,633	6,463	9.6%	6,724	9.1%
埼玉県	76,114	97,499	102,418	21,385	28.1%	4,919	5.0%
大宮市	10,248	15,620	17,495	5,372	52.4%	1,875	12.0%
千葉県	73,383	96,503	94,011	23,120	31.5%	-2,492	-2.6%
千葉市	19,653	26,973	25,869	7,320	37.2%	-1,104	-4.1%
神奈川県	128,972	156,945	159,951	27,973	7.1%	3,006	1.9%
横浜市	61,113	74,481	74,190	13,368	21.9%	-291	-0.4%
川崎市	17,589	20,684	22,006	3,095	17.6%	1,322	6.4%
東京圏	865,285	1,087,412	1,051,127	222,127	25.7%	-36,285	-3.3%

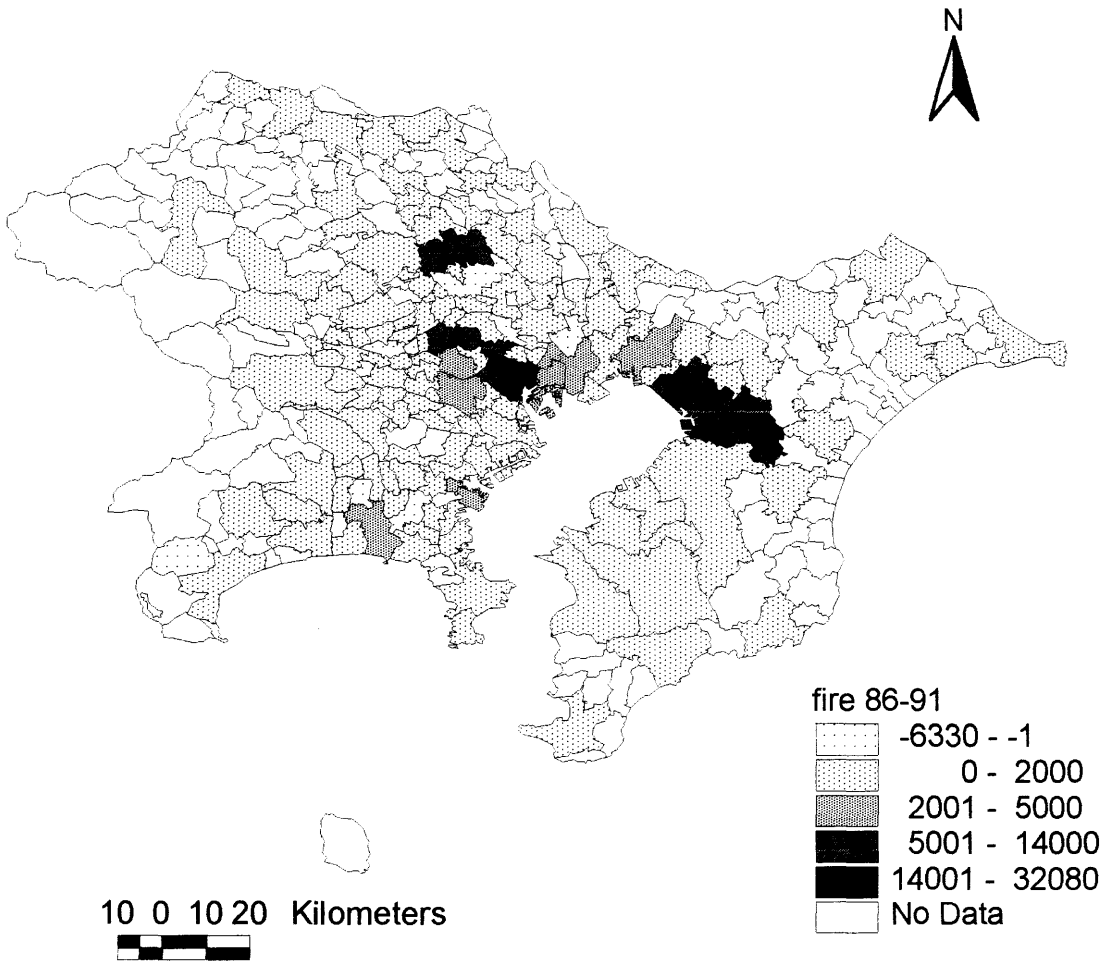
(자료:總務廳統計局, 事業所統計調査報告書, 各年度)

시구별로 살펴보면, 1986-1991년 사이(<그림 3-5>)에는 23區部 중에서도 千代田區(32,080명), 中央區(28,680명), 港區(14,150명)와 新宿區(25,443명) 등 전통적 CBD와 부도심에 집중하였다. 주변지역에서는 다마지구의 八王子市(1,624명)와 多摩市(1,592명), 立川市(1,930명)등, 横浜市의 西區(2,732명), 千葉(치바)市(7,320명), 埼玉(사이타마)縣의 大宮市(5,372명)등이 증가가 두드러진

지역이다.

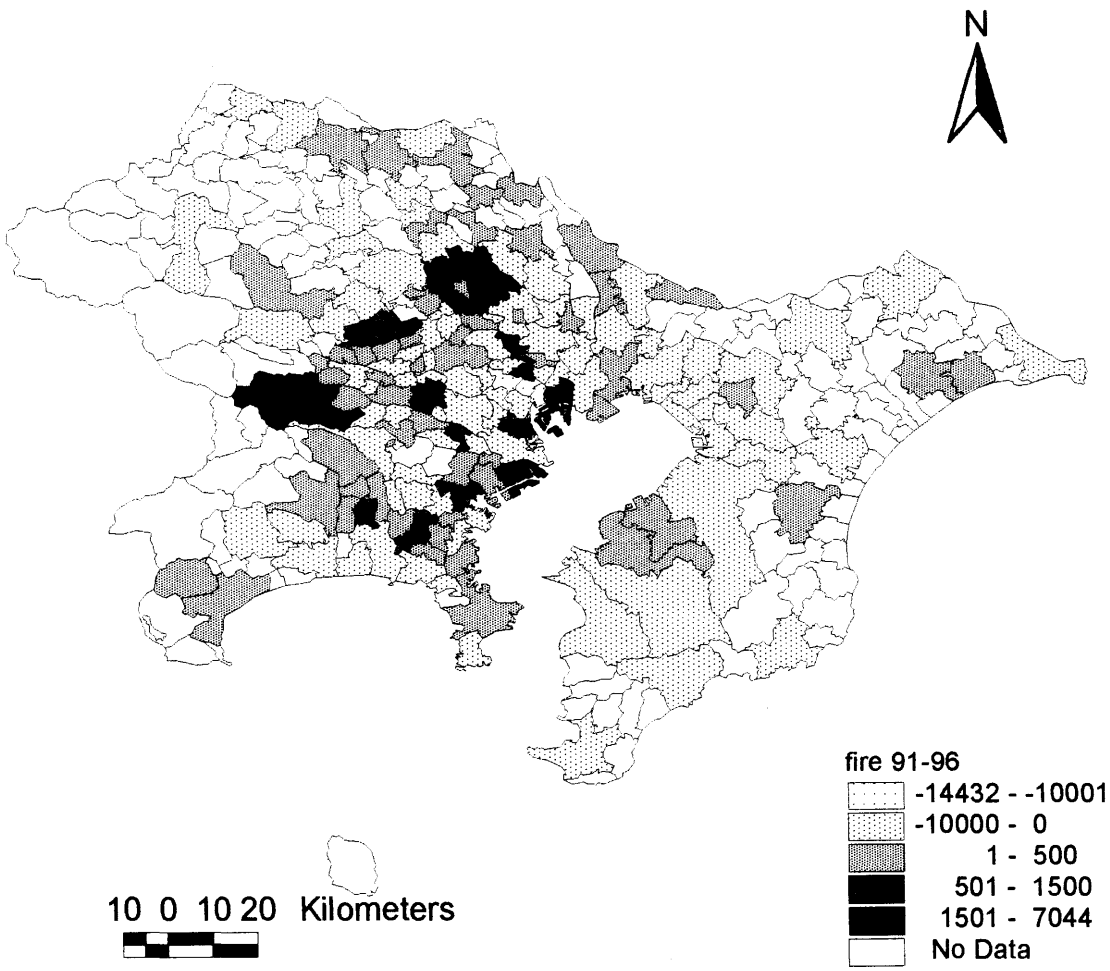
1991-1996년 사이(<그림 3-6>)에는 23區部의 중심부에서는 전반적으로 감소하는 가운데에 지역에 따라서 선택적으로 증가하였다. 23區部에서는 CBD인 千代田區(-12,371명), 中央區(-11,159명)와 부도심인 新宿區(-14,432명)에서 감소폭이 컸던 것에 반해서 주변인 文京區(2,464명)、江東區(2、350명)、品川區(1,390명)에서 증가세를 보였다. 주변지역에서는 八王子市(7,036명)、浦和市(2,286명)、大宮市(1,875명)、調布市(1,740명)、都筑區(1,245명)등에서 증가를 보였다.

즉, FIRE산업의 전반적인 위축과 함께 급격한 이심화가 진행되었으며, 23區部 내에서 도심의 주변 몇 지역과 교외의 몇 개 지역에 분산적 집중이 일어났다.



(資料: 總務廳統計局, 事業所統計調査報告書, 各年度)

<그림 3-5> 동경권에서 FIRE산업 종사자수 증감현황(1986-1991)



(資料: 總務廳統計局, 事業所統計調査報告書, 各年度)

<그림 3-6> 동경권에서 FIRE산업 종사자수 증감현황(1991-1996)

3) 정보서비스 · 조사광고업

정보서비스 · 조사광고업의 경우 FIRE산업과 함께 이 시기 변화 경향을 가장 극명하게 나타내고 있다(<표 3-7>). 1986-1991년에는 동경권 전체적으로 18만여명이 증가, 1991-1996년에는 9만8천여명이 감소하였다. 특히 동경도 23區部에서 두 시기 동안 각각 11만여명 증가, 9만7천여명이 감소하여 집중과 탈도심 과정이 급격하게 나타났다. 1991-1996년 사이에는 주변지역에서도 감소세를 보이는 곳이 있음에도 불구하고, 千葉(치바)市(2,325명), 川崎(가와사키)市(3,711명)에서 각각 20% 이상의 증가경향을 보였다.

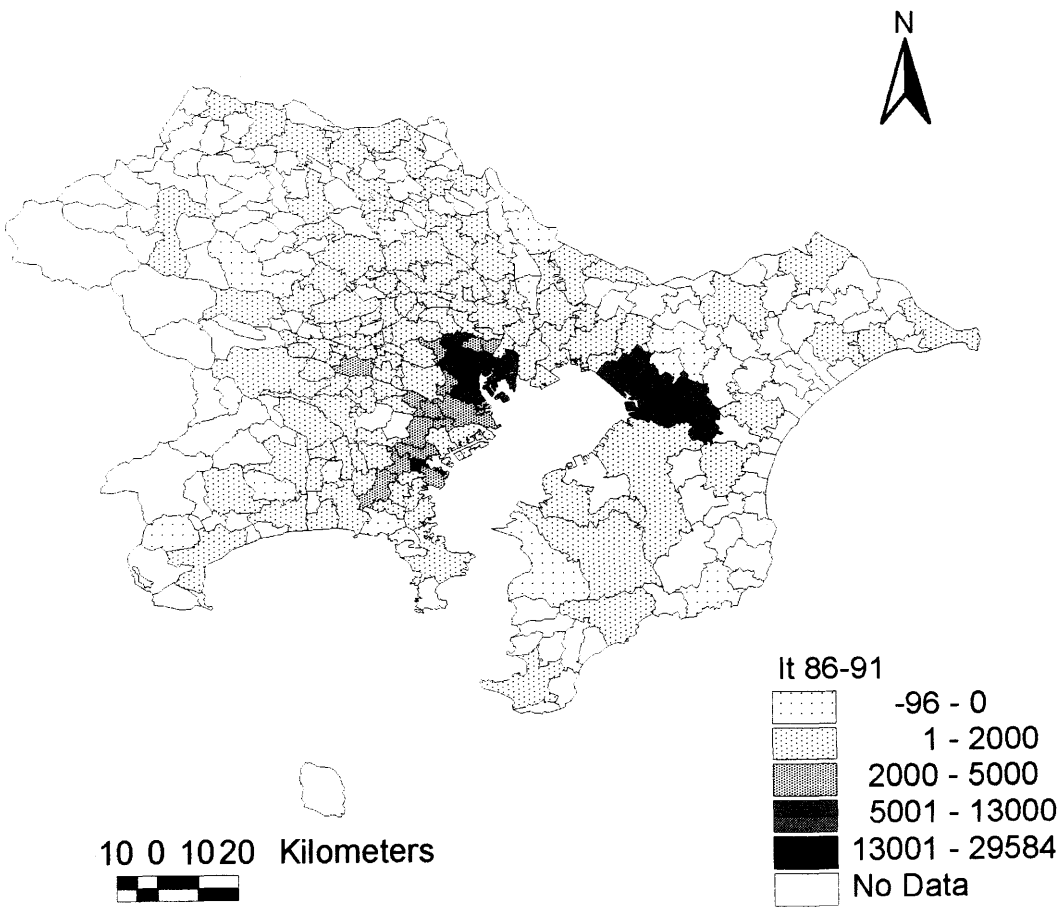
<표 3-7> 정보서비스업 · 조사 · 광고업 종사자수의 지역별 변화현황(1986-1996)

	1986	1991	1996	1986-1991		1991-1996	
				증감수	비율	증감수	비율
東京都	245,253	364,616	266,485	119,363	48.7%	-98,131	-34.2%
23区部	221,057	335,405	237,936	114,348	51.7%	-97,469	-29.1%
多摩地区	24,196	29,211	28,549	5,015	20.7%	-662	-2.3%
埼玉県	5,063	12,736	8,964	7,673	151.6%	-3,772	-29.6%
大宮市	943	2,902	2,157	1,959	207.7	-745	-25.7
千葉県	6,082	17,790	20,771	11,708	192.5%	2,981	16.8%
千葉市	2,026	7,998	10,323	5,972	294.8%	2,325	29.1%
神奈川県	27,356	68,948	69,439	41,592	152.0%	491	0.7%
横浜市	15,432	40,555	39,646	25,123	162.8%	-909	-2.2%
川崎市	5,751	17,826	21,537	12,075	210.0%	3,711	20.8%
東京圏	283,754	464,090	365,659	180,336	63.6%	-98,431	-21.2%

(자료:總務廳統計局, 事業所統計調査報告書, 各年度)

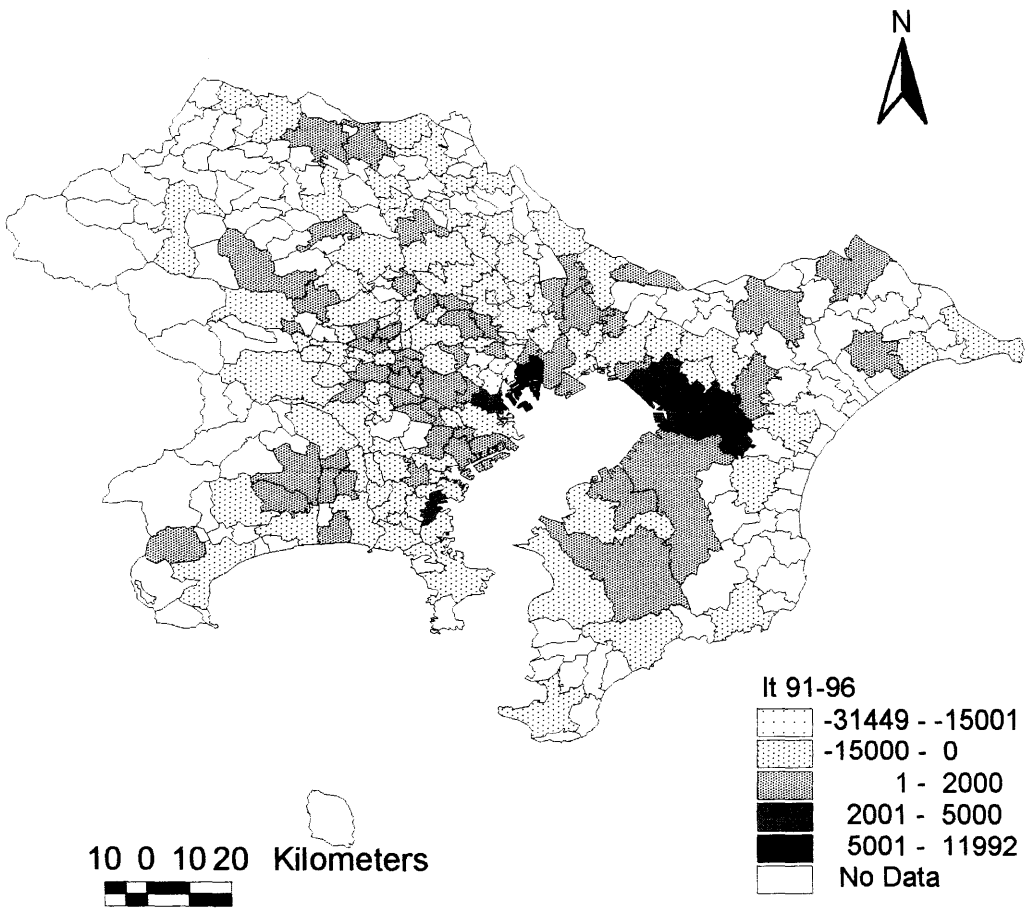
이 변화를 시, 구별로 살펴보면 1986-1991년 사이(<그림 3-7>)에는 동경권 전체적으로 증가한 가운데 동경도 23區部의 CBD인 千代田區(12,692명), 中央區(9,756명), 港區(29,584명)와 부도심인 新宿區(13,621명), 渋谷區(8,638명)에 집중하였다. 1991ㅡ1996년에는(<그림 3-8>) 이전시기에 급증한 도심부에서 급감하였으며, 도심의 주변부와 주변지역의 특정 지역에 분산적 집중의 경향이 뚜렷이 나타났다. 도심의 千代田區(-25,971명), 中央區(-26,002명), 港區(-31,449명), 新宿區(-15,597명), 澁谷區(-12,346명)에서 가장 급격한 감소추

세를 보인 반면에 CBD외곽의 江東區(11,992명)、品川區(3,913명)에서 증가를 보였다。주변지역에서는 千葉(치바)市(7,864명)、磯子區(橫浜市、3,669명)、高津區(川崎市, 1,805명)、川崎區(川崎市、1,604명)、港北區(橫浜市、1,337명)등에서 증가하였다.



(資料: 總務廳統計局, 事業所統計調査報告書, 各年度)

<그림 3-7> 동경권에서 정보서비스업・조사・광고업종사자수 증감현황(1986-1991)



(資料: 總務廳統計局, 事業所統計調査報告書, 各年度)

<그림 3-8> 동경권에서 정보서비스·조사·광고업 종사자수 증감현황(1991-1996)

4) 기타사업서비스업

기타사업서비스업의 경우 지금까지의 세 업종과는 달리 1980년대 후반뿐만 아니라 1990년대 전반에도 동경도 23區部와 주변지역 모두에서 꾸준하게 증가하고 있다(<표 3-8>). 특히 1991-1996년 사이에 동경권 전체적으로 23만4천 여명이 증가하였고, 그중 동경도 23區部에서의 증가수가 13만 7천 여명으로 도심 증가분이 전체 증가분의 58.5%를 차지하고 있다. 여기에서 이 업종은 전형적 도심 및 대도시권 집중형이라는 사실을 알 수 있다.

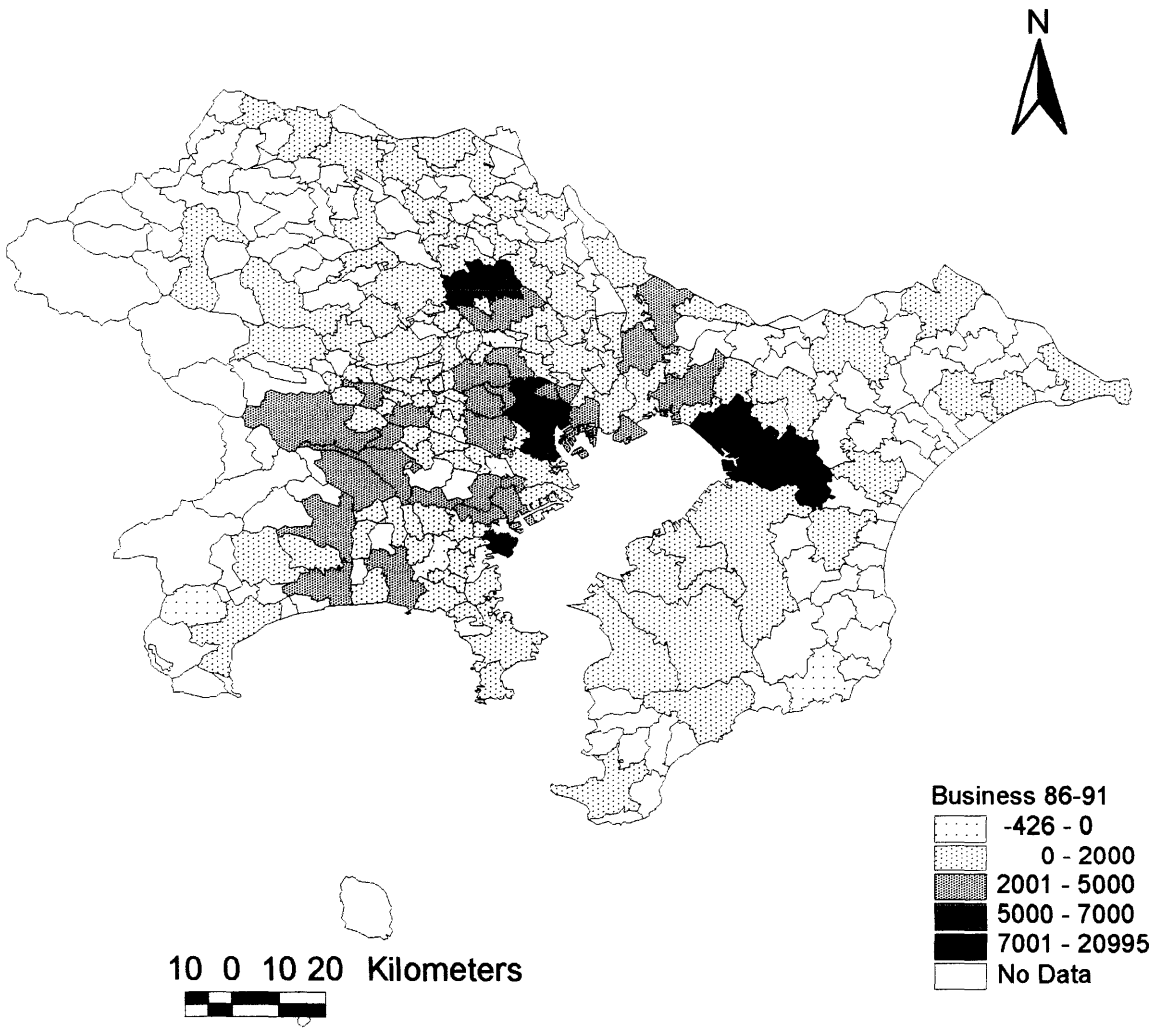
<표 3-8> 기타사업서비스업 종사자의 지역별 증감수 및 비율(1986-1996)

(단위: 명)

	1986	1991	1996	1986-1991		1991-1996	
				증감수	비율	증감수	비율
東京都	466,519	649,323	801,912	182,804	39.2%	152,589	23.5%
23区部	415,604	573,627	710,695	158,023	38.0%	137,068	23.9%
多摩地区	50,915	75,696	91,217	24,781	48.7%	15,521	20.5%
埼玉県	62,834	92,509	113,917	29,675	47.2%	21,408	23.1%
大宮市	8,301	14,487	20,410	6,186	74.5%	5,923	40.9%
千葉県	58,672	93,884	115,634	35,212	60.0%	21,750	23.2%
千葉市	16,825	25,197	32,840	8,372	49.8%	7,643	30.3%
神奈川県	123,063	173,614	212,177	50,551	41.1%	38,563	22.2%
横浜市	61,266	85,558	105,023	24,292	39.7%	19,465	22.8%
川崎市	20,005	25,500	30,154	5,495	27.5%	4,654	18.3%
東京圈	711,088	1,009,330	1,243,640	298,242	41.9%	234,310	23.2%

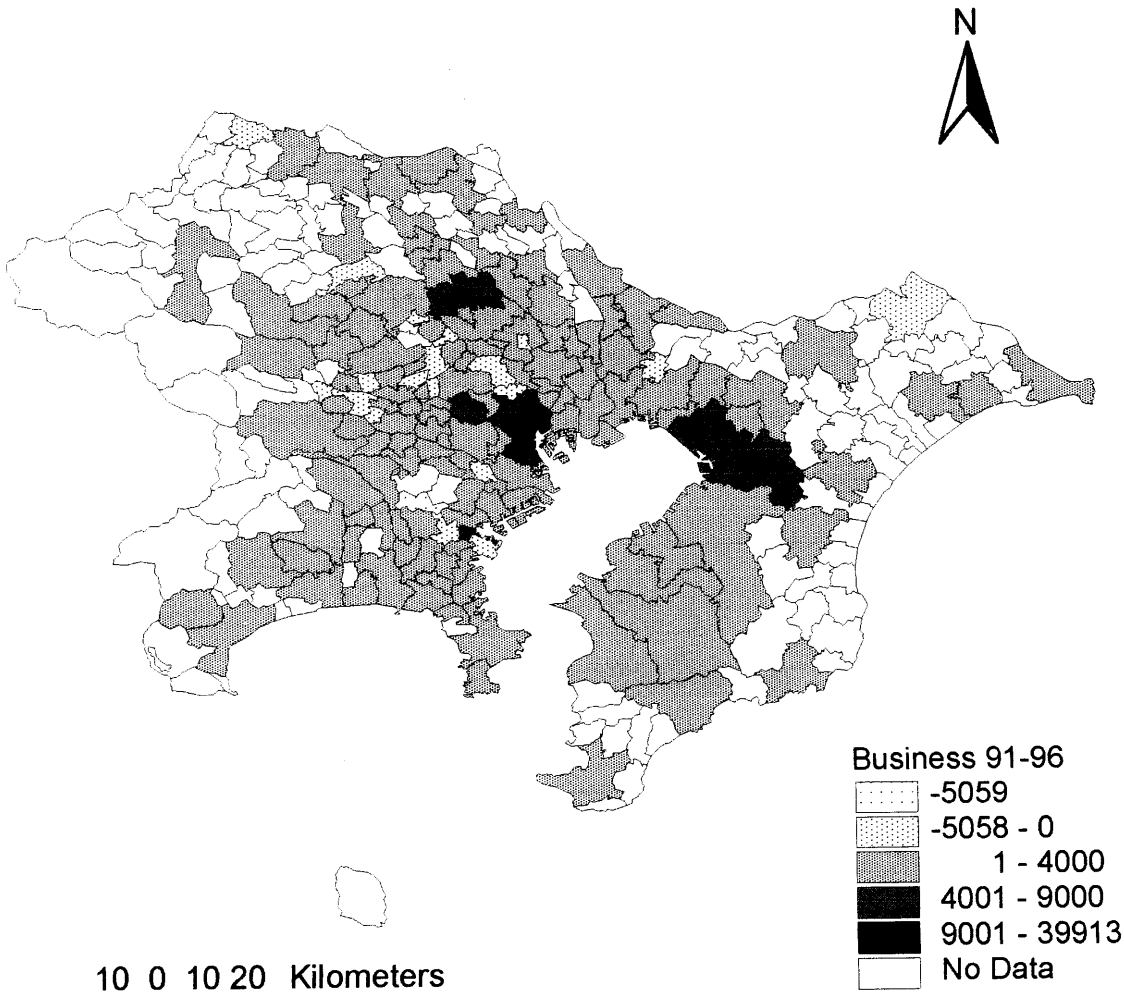
(자료:總務廳統計局, 事業所統計調査報告書, 各年度)

이를 시, 구별로 살펴보면, 1986-1991년 사이(<그림 3-9>)에 동경도 23區部에서는 港區(39,913명)、千代田區(32,276명)、中央區(10,440명)등 CBD지역에서, 주변지역에서는 西區(横浜市、8,535명)、大宮市(5,923명)、千葉(치바)市(8,372명)、浦和市(3,620명)등에서 크게 증가했다. 1991-1996년 사이(<그림 3-10>)에도 이러한 지역적 분포나 증가속도가 크게 변하지 않았다.



(資料: 總務廳統計局, 事業所統計調査報告書, 各年度)

<그림 3-9> 동경권에서 기타사업서비스업 종사자수 증감현황(1986-1991)



(資料: 總務廳統計局, 事業所統計調査報告書, 各年度)

<그림 3-10> 기타사업서비스업 종사자수 증감현황(1991-1996)

4. 지역에 따른 업종별 기업규모 차이의 특성

이러한 업종별·시기별 입지경향의 차별성은 각 업종별 기업의 조직과 제품의 성격의 차이 및 업무성격의 차이에 기인하는 것으로 보인다. 그러나 이러한 차이는 모두 정성적인 성격을 띠고 있어서 통계자료에는 아주 부분적 특성만이 드러나며, 그 대표적인 것은 기업규모[25]의 시기·지역별 차이가 있다.

1) 광공업기업의 업무부문의 특성

광공업기업의 업무부문은 가장 높은 이심화 경향을 보여주었던 업종이다. 이 경우에 기업규모와 업무부문 입지경향간에 일정한 상관관계가 보인다. 즉, 1991-1996년 사이의 변화를 보면(<표 3-9>), 전체적으로 광공업기업 업무부문이 크게 감소한 23區部의 경우에는 사업장의 규모가 작아진 것에 비해서 증가한 주변지역에서는 사업장 규모가 커졌다. 이것은 규모가 큰 기업이 도심에서 교외로 이동하고 있으며, 이와 반대로 규모가 작은 기업의 경우에는 도심에 남는 경향이 있다는 것을 나타낸다. 특히, 광공업기업 업무부문에서 높은 성장을 보인 川崎(가와사키)市와 동경도의 多摩地區에서 사업장당 종업원 수가 급격히 커졌다는 점은 이러한 주장을 잘 뒷받침한다.

25) 기업규모는 여러 가지 측면에서 볼 수 있지만, 여기에서는 단위사업장당 근무자 수를 기준으로 한다.

<표 3-9> 광공업기업 업무부문의 사업장당 종업원 규모 변화

(단위: 명/사업장)

	1986	1991	1996
東京都	26.9	28.0	27.1
23區部	-	28.0	25.6
多摩地區	-	27.9	43.4
埼玉縣	21.6	20.5	22.4
千葉縣	27.6	23.1	27.1
千葉市	-	-	21.4
神奈川縣	28.7	29.0	33.0
横浜市	-	28.4	26.0
川崎市	-	35.1	43.3
東京圈	26.7	27.3	27.4

(자료:總務廳統計局, 事業所統計調査報告書, 各年度)

광공업기업은 생산부문과 업무부문으로 그 기능이 나누어진다. 생산기술의 발전과 시장 불확실성의 심화 등의 요인에 의해서 기업활동에서 지식과 정보의 활용도가 점차로 높아지고 있다. 이것은 과거에 비해서 업무부문 종사자 비중이 점차 커지는 요인이 된다. 이러한 구조적 요인은 업무기능의 입지와 도시공간조직에도 영향을 미친다. 즉, 대도시권에서 업무부문이 증가하고 생산부문이 감소하고 있다는 점이다.

이러한 점이 대도시권 내의 업무기능 입지와 어떠한 관련이 있는지를 살펴볼 필요가 있다. 동경권에서 지역 및 시기별로 광공업부문 종사자 중에서 업무부문종사자의 비중 변화를 살펴보면(<표 3-10>), 도심과 주변지역 공히 업무부문의 비중이 높아진다. 현재는 도심에서 업무부문의 비중이 제일 높지만, 비중이 높아지는 속도는 川崎(가와사키)市, 多摩地區에서 매우 빠르다. 이것은 사업장당 인원규모가 커지는 지역과 일치한다. 따라서, 업무기능의 교외화는 제조업기업에서 생산부문의 축소, 그리고 이와 상반되는 경향으로서 업무부문의 증가현상과 관련을 맺고 있다.

4. 지역에 따른 업종별 기업규모 차이의 특성

이러한 업종별·시기별 입지경향의 차별성은 각 업종별 기업의 조직과 제품의 성격의 차이 및 업무성격의 차이에 기인하는 것으로 보인다. 그러나 이러한 차이는 모두 정성적인 성격을 띠고 있어서 통계자료에는 아주 부분적 특성만이 드러나며, 그 대표적인 것은 기업규모[25]의 시기·지역별 차이가 있다.

1) 광공업기업의 업무부문의 특성

광공업기업의 업무부문은 가장 높은 이심화 경향을 보여주었던 업종이다. 이 경우에 기업규모와 업무부문 입지경향간에 일정한 상관관계가 보인다. 즉, 1991-1996년 사이의 변화를 보면(<표 3-9>), 전체적으로 광공업기업 업무부문이 크게 감소한 23區部의 경우에는 사업장의 규모가 작아진 것에 비해서 증가한 주변지역에서는 사업장 규모가 커졌다. 이것은 규모가 큰 기업이 도심에서 교외로 이동하고 있으며, 이와 반대로 규모가 작은 기업의 경우에는 도심에 남는 경향이 있다는 것을 나타낸다. 특히, 광공업기업 업무부문에서 높은 성장을 보인 川崎(가와사키)市와 동경도의 多摩地區에서 사업장당 종업원 수가 급격히 커졌다는 점은 이러한 주장을 잘 뒷받침한다.

25) 기업규모는 여러 가지 측면에서 볼 수 있지만, 여기에서는 단위사업장당 근무자수를 기준으로 한다.

<표 3-9> 광공업기업 업무부문의 사업장당 종업원 규모 변화

(단위: 명/사업장)

	1986	1991	1996
東京都	26.9	28.0	27.1
23區部	-	28.0	25.6
多摩地區	-	27.9	43.4
埼玉縣	21.6	20.5	22.4
千葉縣	27.6	23.1	27.1
千葉市	-	-	21.4
神奈川縣	28.7	29.0	33.0
横浜市	-	28.4	26.0
川崎市	-	35.1	43.3
東京圈	26.7	27.3	27.4

(자료:總務廳統計局, 事業所統計調査報告書, 各年度)

광공업기업은 생산부문과 업무부문으로 그 기능이 나누어진다. 생산기술의 발전과 시장 불확실성의 심화 등의 요인에 의해서 기업활동에서 지식과 정보의 활용도가 점차로 높아지고 있다. 이것은 과거에 비해서 업무부문 종사자 비중이 점차 커지는 요인이 된다. 이러한 구조적 요인은 업무기능의 입지와 도시공간조직에도 영향을 미친다. 즉, 대도시권에서 업무부문이 증가하고 생산부문이 감소하고 있다는 점이다.

이러한 점이 대도시권 내의 업무기능 입지와 어떠한 관련이 있는지를 살펴볼 필요가 있다. 동경권에서 지역 및 시기별로 광공업부문 종사자 중에서 업무부문종사자의 비중 변화를 살펴보면(<표 3-10>), 도심과 주변지역 공히 업무부문의 비중이 높아진다. 현재는 도심에서 업무부문의 비중이 제일 높지만, 비중이 높아지는 속도는 川崎(가와사키)市, 多摩地區에서 매우 빠르다. 이것은 사업장당 인원규모가 커지는 지역과 일치한다. 따라서, 업무기능의 교외화는 제조업기업에서 생산부문의 축소, 그리고 이와 상반되는 경향으로서 업무부문의 증가현상과 관련을 맺고 있다.

<표 3-10> 광공업에서 업무부문 종사자 비중의 지역별 변화현황

(단위: %)

	1986	1991	1996
東京都	38.6	44.7	51.2
23區部	-	51.3	55.6
多摩地區	-	15.2	34.0
埼玉縣	8.1	7.3	10.2
千葉縣	11.7	10.1	15.3
千葉市	-	-	19.0
神奈川縣	10.7	12.3	18.2
横浜市	-	18.4	20.5
川崎市	-	12.6	27.0
東京圈	22.9	15.4	30.4

(자료:總務廳統計局, 事業所統計調査報告書, 各年度)

2) FIRE산업의 특성

FIRE산업에서 개별 사업장의 규모는 동경도 23區部의 기업이 제일 크고 주변지역이 작다. 시기별로는 그리 큰 차이는 나지 않으나, 23區部의 경우 성장시기인 1980년대 후반에는 커지는 경향을, 1990년대 전반에는 작아지는 경향을 보이고 있다. 주변지역에서는 그다지 중요한 특징을 나타내지는 않는다.

<표 3-11> FIRE 산업에서 사업장당 종업원 규모 변화

(단위: 명/사업장)

	1986	1991	1996
東京都	18.1	18.7	17.8
23區部	-	19.6	18.5
多摩地區	-	13.3	13.6
埼玉縣	12.1	11.3	11.5
千葉縣	12.3	12.0	11.9
千葉市	-	-	17.1
神奈川縣	12.7	12.0	11.5
横浜市	-	13.1	12.2
川崎市	-	11.8	11.4
東京圈	15.8	15.8	15.2

(자료:總務廳統計局, 事業所統計調査報告書, 各年度)

3) 정보서비스 · 광고 · 조사업의 특징

정보서비스 · 광고 · 조사업은 성격상 같은 범주에 넣기는 어렵지만, 통계 분류체계에 입각해서 하나의 범주로 분석한다. 東京都, 埼玉(사이타마)縣의 경우 1980년대 후반기에는 규모가 커지다가 1990년대 전반기에 들어와서는 약간 작아진다(<표 3-12>). 그러나 神奈川(가나가와)縣과 千葉(치바)縣에서는 사업장당 종업원 수가 크게 늘어난다. 특히 川崎(가와사키)市에서는 사업장당 80명으로 여타 지역의 2-3배에 이른다.

이것은 1990년대 후반에 동경도 23區部의 CBD(중심업무지구)에서 이 부문 종사자의 수가 크게 줄어들고 CBD 주변지구와 교외지역의 중심도시 인접지역에 집중되고 있는 현상과 밀접한 관련을 갖는다. 이러한 현상은 조사 · 광고업보다 기업의 규모가 현저하게 큰 정보서비스업 기업의 이심화 경향을 보이고 있기 때문인 것으로 해석할 수 있다.

<표 3-12> 정보서비스 · 광고 · 조사업 업무부문의 사업장당 종업원 규모 변화

(단위: 명/사업장)

	1986	1991	1996
東京都	27.5	31.7	28.8
23區部	-	31.1	28.0
多摩地區	-	41.5	39.6
埼玉縣	16.4	19.2	18.5
千葉縣	16.6	26.3	36.3
千葉市	-	-	53.7
神奈川縣	31.2	40.7	47.4
横浜市	-	39.5	48.3
川崎市	-	73.9	80.0
東京圈	27.1	31.9	30.1

(자료:總務廳統計局, 事業所統計調査報告書, 各年度)

4) 기타사업서비스업의 특징

기타사업서비스업의 경우에도 동경 도심에서보다는 주변지역의 사업장 규

모가 더 크기는 하지만, 그 차이가 정보서비스·조사·광고업에 비해서 적다 (<표 3-13>). 또한 전지역에서 사업장당 종업원 규모가 증가하고 있다. 도심에서 대부분의 업무부문 사업장의 규모가 줄어드는데 비해서 이 업종에서만 증가하고 있다는 점에서 기타사업서비스업 기업의 도심입지선호가 매우 강하다는 것을 알 수 있다.

<표 3-13> 기타 사업서비스업에서 사업장당 종업원 규모 변화

(단위: 명/사업장)

	1986	1991	1996
東京都	11.2	13.4	15.4
23區部	-	13.4	15.6
多摩地區	-	13.7	13.5
埼玉縣	8.4	10.0	11.6
千葉縣	10.8	12.7	14.6
千葉市	-	-	19.2
神奈川縣	12.1	13.5	15.5
横浜市	-	14.1	15.8
川崎市	-	17.0	18.9
東京圈	11.0	13.1	15.0

(자료:總務廳統計局, 事業所統計調査報告書, 各年度)

5) 각 업종별 사업장당 종업원 규모 비교

각 업종의 사업장당 종업원 규모를 보면 FIRE산업은 평균 15.2명, 정보서비스·조사·광고업은 30명, 기타사업서비스업은 15명으로 나타났다. 정보서비스·조사·광고업의 경우 동경도 구부의 기업에 비해서 주변 기업의 단위 사업장 규모가 크다. 특히 川崎(가와사키)市, 千葉(치바)市, 神奈川(가나가와)縣에 입지한 기업 규모가 더 크다. 또한 사업장 규모의 증가속도, 증가량이 대체로 일치한다. <표 3-7>에 나타낸 대로 지역별 증가율을 보면, 川崎(가와사키)市가 20.8%, 千葉市가 29.1%로성장하고 있는 반면에 동경도 23區部에서는 감소추세를 보이고 있다. 규모가 큰 정보서비스업체의 분산이 이러한 경향에 중요한 영향을 미친 것으로 예상할 수 있다. 이에 비해서 FIRE산업

의 경우는 동경도심의 기업이 주변기업보다 단위사업장당 종업원수가 더 많다. 이것은 기업의 규모와 업종, 조직형태가 입지요구와 관계가 있다는 것을 보여준다. 전체적으로 정보서비스업이나 제조업기업 업무부문 중에서, 대규모 사업장이 이심화하고 있다.

5. 업무기능 성장의 지리적 패턴

이상에서 살펴본 바와 같이 업무기능 입지변화는 업종·시기에 따라서 그 경향이 서로 다르다. 동경권을 중심도시와 주변지역으로 구분하고, 중심도시를 다시 CBD와 부심, 외곽지역으로 나누어 각 지구별로 업종 및 시기에 따라서 어떻게 업무기능의 입지가 변화하고 있는지를 <표 3-14>에 나타내었다.

이 표에 따르면 1986-1991년 사이에는 동경권 전체적으로 업무기능이 급격하게 성장하고 있으며, 중심도시의 CBD와 부심에서는 금융·보험·부동산업과 기타사업서비스업의 성장이 두드러지고, 정보서비스·조사·광고업의 경우에는 중심도시의 외곽지역과 주변지역에서의 성장이 두드러진다. 이에 비해서 1991-1996년 사이에는 각 업종별로 서로 다른 입지경향을 보이고 있다.

제조업기업 업무부문과 금융·보험·부동산업은 도심부에서 감소하고 주변지역에서 증가를 보여, 전형적인 이심화 업종으로 볼 수 있다. 반면에 기타사업서비스업은 동경권에서 매우 높은 성장률을 보이고 있어서, 대도시권에 집중하며 이 시기 도심에서 큰 폭으로 증가한 유일한 고차업무기능에 해당된다. 이 업종은 국지적 시장에 대한 근접성을 중요시하는 입지적 성향(Illeris, 1991)을 가지고 있어서, CBD에 집적된 다른 기업에 근접 입지하고자 하므로, 대도시권 특히 도심에 집중한다.

한편, 정보서비스·조사·광고업의 경우는 도심과 부심에서 크게 감소하며 중심도시의 외곽지역과 주변지역 중에서 도심에 가까운 지역으로 선택적으로 집중하고 있다. 즉, 대도시권에서 중간지역에 입지하는 경향을 보이고 있다.

<표 3-14> 업종별 지역별 업무기능 입지변화 특징

(명, %)

업종 \ 시기	지역구분		1986-1991	1991-1996
제조업기업 업무부문	동경도		158,028 (15.7)	19,738 (1.7)
		23區部	-	-36,713 (-3.5)
	주변지역		71,732 (13.8)	182,538 (26.0)
금융·보험 ·부동산업	중심 도시	계	151,635 (29.7)	-51,226 (-7.7)
		CBD	74,910 (30.2)	-25,481 (-7.9)
		부심	45,692 (43.4)	-21,264 (-14.1)
		외곽	31,033 (19.7)	-4,481 (-2.4)
	주변지역		78,941 (22.8)	12,157 (2.9)
정보서비스· 조사·광고업	중심 도시	계	114,585 (51.9)	-97,464 (-29.1)
		CBD	52,032 (41.9)	-83,422 (-47.4)
		부심	29,606 (46.1)	-31,010 (-33.1)
		외곽지역	32,948 (101.1)	16,968 (25.9)
	주변지역		65,988 (105.2)	-962 (-0.7)
기타사업 서비스업	중심 도시	계	158,285 (38.1)	132,999 (23.2)
		CBD	61,099 (32.9)	82,629 (25.1)
		부심	53,485 (51.5)	9,970 (6.3)
		외곽지역	43,701 (34.8)	16,968 (23.8)
	주변지역		140,219 (47.5)	97,242 (22.3)

주1) <표 3-6>, <표 3-7>, <표 3-8>의 특별구부 합계치와 이 표의 중심도시 합계치가 다른 경우는이 표에서는 통계자료상의 <境界未定地域>을 산입하지 않았기 때문이다. 경계미정지역의 비중이 매우 작기 때문에 전체적 경향에는 영향을 주지 못한다.

2) CBD지역은 千代田區, 中央區, 港區, 부심은 新宿區, 시부야區, 豊島區를 나타낸다.

(자료:總務廳統計局, 事業所統計調査報告書, 各年度에 의거 연구자 작성)

또한, 각 업종별 사업장 규모에서, 광공업기업과 정보서비스업 기업이 나머지 두 업종의 기업에 비해서 규모가 크며, 교외로 갈수록 커진다[26]. 여기서, FIRE산업의 경우, 금융기관과 보험업의 본사기능은 인원이 매우 크지만, 각 시장에 퍼져 있는 보험업, 부동산업의 소규모 영업소 등이 이 통계에 포함되어 있어서, 사업장당 평균인원이 낮게 나온 것으로 보인다. 이에 비해서

26) 이 결과는 Coffey W. J. Drolet R. and Polèse M.(1996)의 캐나다 토론토에서 기업의 입지동향에 관한 연구결과와 상반된다. 이들의 결과에 따르면, 토론토에서는 대규모기업일수록 도심지향적이며, 소규모기업이 교외화한다.

기타사업서비스업의 경우는 여타 업종보다 사업장당 인원이 적으며, 국지적 시장 근접입지하는 경향을 보이며, 자연히 대도시 지향적이다[27].

앞에서 살펴본대로, 1991-1996년동안 동경권에서 업무부문 종사자가 553,754명 증가하였으며, 그 중에서 동경23區部에서 146,657명이 증가하였다 (<표 3-1>). 이 업무부문 중에서, 동경도 23區部에서는 기타사업서비스업 부문만이 13만2천여명 증가하였고, 나머지 부문에서는 크게 감소를 기록하고 있다(<표 3-14>)[28]. 여기서 기타사업서비스업과 나머지 업종간의 입지경향에는 현저한 차이를 볼 수 있다. 업무부문 전체의 증감분에서 기타사업서비스업의 증감분을 제외한다면, 제조업기업의 업무부문, 금융·보험·부동산업, 정보서비스·조사·광고업 등 이심화 경향을 가지고 있는 고차업무기능의 지리적 성장패턴을 보다 잘 나타내준다.

이 결과를 <그림 3-11>에 나타내었다. 이 그림에서, 대도시권 내에서 기타사업서비스업을 제외한 고차업무기능의 성장과 감소의 공간적 유형이 명확하게 드러나고 있다.

그 특징은 첫째, 업무기능의 성장지역과 감소지역이 뚜렷하게 구분되며, 대도시권 전체에 몇 개의 새로운 성장 중심지가 형성되고 있다. 즉, 중심도시의 CBD지역과 경계부분의 변두리지역은 감소하며, CBD의 바로 외곽지역에서 성장하고 있다. 또한 도심에서 교외의 중요 지점을 연결하는 간선교통축

---

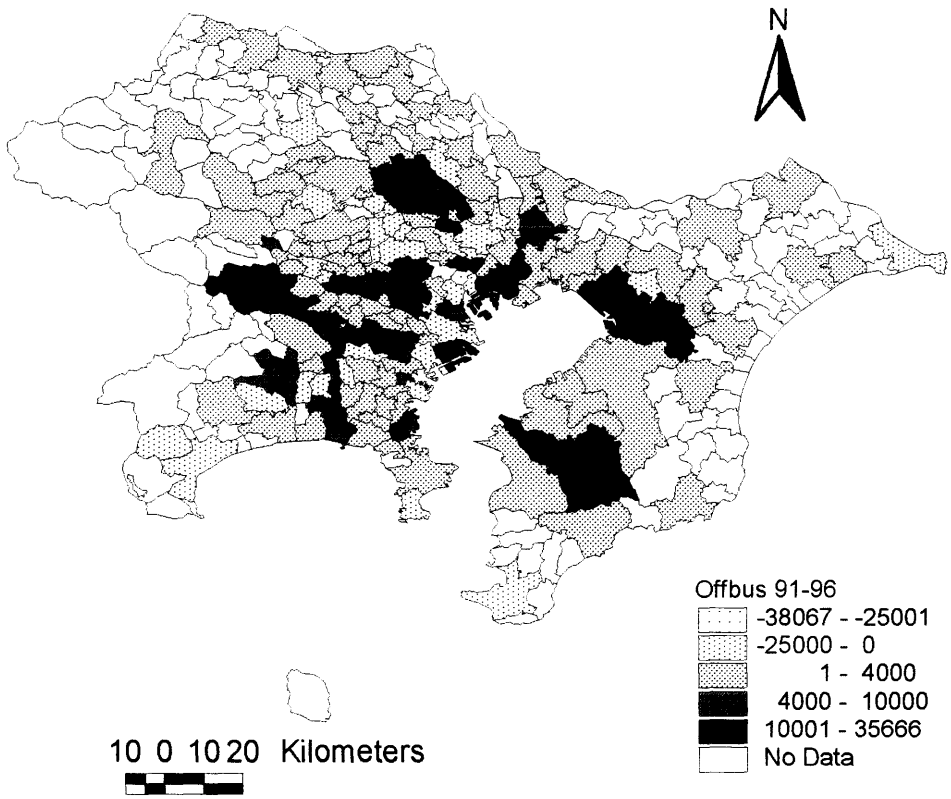
27) Illeris에 따르면, 많은 부분의 서비스 부문에서 고객에 대한 인접성의 중요성은 변함이 없기 때문에, 중심지이론은 여전히 유효하다. 즉, 서비스의 생산에서 생산자와 사용자가 동시에 같은 장소에 있어야 하는 경우에 인접성이 중요하다는 것이다. 많은 경우의 소비자 서비스가 이에 해당된다. 또한, 생산자서비스 중 비교적 유사한 서비스제품을 많은 기업에게 제공하는 생산자서비스업의 경우에도 적용될 수 있다. 즉, 소매점과 소규모 공장에 대한 간단한 회계, 감사서비스 등이 그 예이다(Illeris, 1991).

28) 여기서, 업무부문 전체의 통계와 <표 3-14>는 서로 다른 자료에 기초한 것이기 때문에, 상대적인 비교의 의미만을 갖는다. 즉, 업무부문은 전 산업 중에서 오피스기능(사무실, 영업소)을 의미하며, <표 3-14>는 전 산업 중에서 일부의 고차업무기능만을 추려서 집계한 것이기 때문이다. 엄밀하게 평가하면, 앞의 <그림 3-3>, <그림 3-4>보다는 <표 3-14>가 고차업무기능의 입지성향을 보다 잘 반영하고 있다고 판단된다. 전자의 경우, 소비자서비스 부문의 업무기능이 포함되어 있어서, 인구의 분포 및 기존의 도시계층으로부터 보다 많이 영향을 받는다. 이에 비해서, 제조업기업의 업무부문 등 고차업무기능은 통제기능 및 다른 기업에 대한 서비스를 제공하는 부문의 비중이 높아서, 기존의 도시 규모나 소비자의 분포에 상대적으로 덜 의존할 것이기 때문이다.

을 따라서 몇 개의 교외 업무중심지가 성장한다. 이로부터 업무기능이 도심으로부터의 거리에 따라서 평면적으로 확산되는 것이 아니라 주요한 성장지구에 업무기능이 집적되며, 그것이 교외의 주요 지점에 분산되는 공간적 형태를 띠고 있다는 점이 확인된다.

둘째, 주변지역에서 성장의 축은 주로 고속열차 혹은 교외선 열차 노선을 따르며, 23區部에서는 순환선인 山手線(야마노테선)을 따라 형성되고 있다. 즉, 성장에서 열차교통망이 중요한 역할을 하고 있다는 것을 나타낸다.

셋째, 성장과 감소 경향에 일정한 공간적 규칙성이 나타나고 있다. 특정한 성장지구에 연접해서 감소가 일어나고 있고, 감소지역을 지나서 교외의 성장지구가 형성되고 있다. 즉, 과거에는 동경의 도심부와 부심에 밀집되어 있던 업무기능이 CBD외곽과 주변지역에 있는 몇 개의 새로운 성장 중심지로 분산, 선택적으로 집중하고 있다. 주변지역에서도 성장지역의 외곽은 대체로 감소경향을 보이고 있다.



資料: 總務廳統計局, 事業所統計調査報告書, 原資料, 各年度

<그림 3-11> 기타사업서비스업을 제외한 업무기능 종사자수 변화 (1991-1996)

주요 성장지구와 감소지구의 현황을 나타내면 다음과 같다.

<표 3-15> 기타사업서비스업을 제외한 업무기능의 성장과 감소지구 현황

중심도시/주변	지구명	성장/감소지구	행정구역	특징
중심도시	전통적 CBD	감소	千代田區, 中央區, 港區, 新宿區	
	북동외곽지구	감소	葛飾區, 足立區, 飯橋區	
	남서, 남부외곽지구	감소	大田區, 世田谷區	
	CBD 외측 남서부지구	성장	시부야區, 品川區, 目黑區	山手線 (야마노테센) 연변
	CBD 외측북, 동부지구	성장	文京區, 台東區, 江東區, 北區	
주변지역	幕張地區	성장	美浜區	신개발 오피스파크
	大宮地區	성장	大宮市, 浦和市, 川口市	북관동의 중심지, 신칸센 정차지역
	多摩東部地區	성장	調布市, 府中市, 三應市	중앙선, 케오선 연변
	多摩뉴타운地區	성장	八王子市, 多摩市, 昭島市	다마뉴타운지구/ 케오선 연변
	川崎地區	성장	川崎區, 幸區, 中原區	
	mm21지구	성장	西區	
	港北지구	성장	港北區	港北뉴타운, 新横浜
	厚木지구	성장	厚木市, 藤澤市	

주) 주변에서 감소지구는 朝霞市, 新座市(埼玉縣), 海老名市, 아야세시(神奈川縣), 立川市(東京都) 등으로, 성장지구와 연접해 있는 것이 특징이다.
자료: 事業所統計調査報告書에 의거 연구자 작성

제2절 업무기능 이심화의 사회경제적 배경

제1절에서 살펴본 바와 같이 1990년대 초까지 도심에서 급성장하던 업무기능이 1990년대 이후 도심의 외곽과 주변지역으로 이심화하는 경향을 보여왔다. 이 배경에는 경제적 요인과 정치, 정책적 요인이 작용하고 있다. 경제적 요인으로서는 동경의 세계도시화에 따른 고차 업무기능의 집중 경향, 당시 일본의 경기 변동에 대한 기업의 대응, 그리고 기업과 금융권에서의 자금조달 및 투자전략의 변화를 들 수 있다. 정치·정책적 측면으로는 중앙정부가 미국과의 무역마찰을 피하고 내수 진작을 위해서 민간자본을 도입한 부동산개발 활성화전략을 선택하였고, 지방자치단체에서는 지방의 산업구조 개편을 위해서 적극적으로 새로운 '업무공원(office park)' 등의 업무지구를 개발, 업무기능 유치에 나섰다는 점을 들 수 있다. 지방자치자체에 의한 새로운 업무공원 조성은 도심의 고차 업무기능의 이심화에 중요한 역할을 한다. 이들이 혼잡하고 임대료가 비싼 도심으로부터 본사 등의 고차 업무기능이 나올 수 있는 현실적 기반을 조성해 주었기 때문이다. 이하에서는 각각의 구체적 내용을 경제적 요인, 중앙정부의 부동산개발을 통한 내수 진작 정책, 지방자치단체의 부동산주도 오피스파크 개발전략의 세 부문으로 나누어 살펴보겠다.

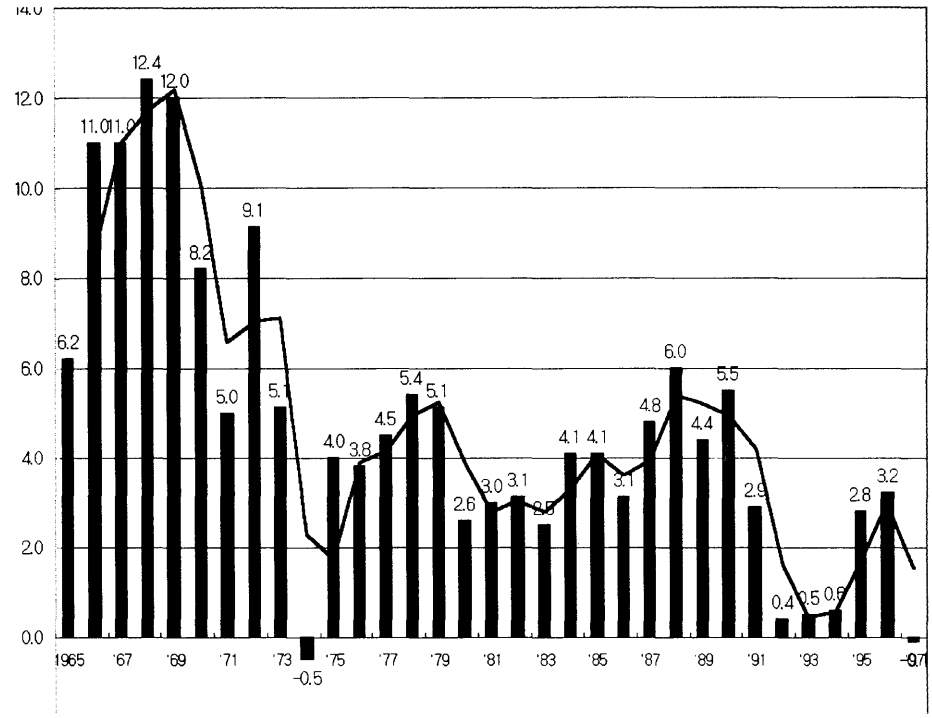
1. 경제적 요인

1) 경기변동과 기업의 오피스 수요 변화

일본에서는 1984년부터 1990년까지 경제성장률이 약 4%에서 6%에 이르러, 선진국으로서는 고성장을 기록하였다(<그림 3-12>). 그러다가 1992-1994년에 성장률 1% 미만의 불황국면에 접어들어, 95년과 96년에 약간 회복세를 보이다가 1997년에는 1974년이래 처음으로 마이너스 성장을 기록하였다.

앞에서 본 바와 같이, 1986-1991년 사이에 동경권에서 사무직 종사자 수가 급증한 것은 이러한 경제성장에서 일정한 원인을 찾아볼 수 있다. 특히,

현시기 도시의 경제성장에서 지식부문의 역할 증가가 업무부문 종사자의 증가로 나타난 것으로 생각된다.



* 실선은 추세선임.

자료: 日本經濟新聞社, 1998, 『日本經濟入門』, pp. 79 (1965-1997)

<그림 3-12> 일본의 실질경제성장율 추이(1965-1997)

업무부문 종사자가 늘어나면서 당연히 도시에서 빌딩공간에 대한 수요가 증가하는데다가 정보기술의 발전은 그에 상응하는 시설을 갖춘 빌딩을 요구하게 된다. 도심빌딩의 노후화는 이러한 요구를 첨예하게 가지고 있는 기업들에게 큰 문제로 대두된다(荒井良雄 外, 1998). 고차업무기능을 수용하는 빌딩은 첨단사무장비를 수용할 수 있는 설비를 갖추어야 할 뿐 아니라 그 기업의 이미지 제고를 위해서 점점 입지, 주변환경, 건물의 디자인의 중요성이 높아지고 있다. 특히, 뉴욕, 런던, 도쿄 등은 국제 금융서비스기능과 기업본사의 입지로 인해 대형빌딩이 요구된다(Ball, 1994: 673-674). 이러한 상황 속에서 기업은 새로운 입지대안을 찾게 되는 것이다.

2) 기업과 금융기관에서 잉여자금 존재

가. 기업

일본의 기업들은 1970년대 들어 저성장기를 맞이하였다. 이 시기에 중소기업과 지역경제는 위기를 맞이하였지만, 대기업은 수출의 급속한 증가를 통해서 높은 이윤율을 올리는 것이 가능하였다. 그러나 성장률이 저하함으로써 대기업의 경우에도 플랜트나 장비에 대한 투자는 소규모로 제한되었다. 기업들은 그 결과 발생하는 막대한 잉여자금을 다양한 금융자산에 투자하기 시작하였다(Oizumi, 1994). 이로부터, "자본주의 경제는 원천적으로 과잉축적의 경향을 가지고 있으며, 그것은 자본이 제2, 제3차 순환으로 이동함으로써 위기의 해결을 시도한다"는 Harvey(1989)의 논의를 현실에서 일정부분 확인할 수 있다.

부동산업 이외 업종 기업의 부동산부문에 대한 투자는 두 가지 형태로 나타난다. 첫째는 지금까지 임대빌딩에서 업무활동을 하다가, 자사 빌딩을 소유하는 것이다. 둘째 빌딩 건설에 자본을 투자하거나 직접 임대사업에 진출하는 경우이다. 제조업기업의 경우, 본업이 성숙단계에 이른 기업은 사업분야의 다각화와 수익성 확보를 위한 수단으로서 부동산개발을 채택하는 경향을 보인다(<표 3-16>).

<표 3-16> 기업 업종별 부동산사업분야 진출 상황

		기업본사에 의한 진출			자회사에 의한 진출		
		부동산 매매	부동산 임대	부동산 개발관리	부동산 매매	부동산 임대	부동산 개발관리
식료품		○	○		○	○	○
섬유	화합섬	○	○	○	○	○	○
	면 방	○	○		○	○	○
	모 방		◎	○	○		○
	기 타		○				
펄프·종이		○			○	○	○
화학	무 기		○			○	
	유 기		○		○	○	○
	유 지		○		○	○	○
	의약품		○			◎	○
	기 타		○		○		
석유정제			○		○	○	○
요 업			○		○	○	○
철 강		○	○	○	○	○	○
비철금속			○		○	○	○
금속제품			○			○	
일반기계			○		○	○	○
전기기계					○	○	○
정밀기계					○	○	
자 동 차					○	○	○
조 선		○	○	○	○	◎	○
기타운송기			○				○
기타제조업			○		○	○	○
건 설		◎	○	◎	○	◎	○
상 사		○	○	○	○	○	○
소 매		○	○		○	○	○
運 輸		○	◎	○	○	◎	◎
통 신					◎	◎	◎
전 력					○	◎	◎
가 스					◎	◎	◎
서 비 스		○	◎		○	○	○
리 스		○	○	○	○	○	○
어 업				○	○	○	○
광 업		◎	○	○	○	○	○

주1) ◎은 업종별로, 부동산사업분야에 진출하고 있는 기업수가 5할을 넘고 있는 업종
○은 업종별로, 부동산사업분야에 진출하고 있는 기업수가 1할을 넘고 있는 업종

주2) 업종분류는 일본은행의 주요기업단기경제관측조사에 의함

(자료: 일본은행조사통계국『調査月報』「사업분야다각화정황에 대하여」(金創忠之, 1991: 31에서 재인용)

나. 금융기관

호황기 동안 기업은 은행에서 막대한 자금을 차입하여 플랜트에 투자하였다. 그러나 1970년대 중반 이후에 기업에 잉여자금이 늘어났고, 주식발행, 전환본드, 보증본드 등 자금시장을 통한 자금조달방법이 다양해져, 기업이 은행으로부터 자금을 차입할 필요성이 줄어들었다. 이로부터 금융기관, 특히 거대상업은행은 새로운 사업영역을 개척할 필요성이 생기게 된 것이다(ibid).

3) 대출요건의 완화와 부동산금융 팽창

기업과 은행에 잉여자금이 생김과 동시에 금리가 인하되었다. 1985년 G5 Plaza 이후 엔이 달러에 비해서 인정을 받게 되자 일본은행은 1987~1988년에 걸쳐서 국내 총화 공급을 10% 증가시켰으며, 할인율을 5%에서 2.5%로 낮추고, 이자율도 낮추었다. 이 잉여자금이 주식시장과 토지투기로 몰려들었다. 1980년대 후반에 들어와 기업의 자본축적은 토지와 금융자산의 보유와 거래에 크게 의존하게 되었고, 이로부터 금융기관이 급성장을 하였으며 해외에 거액의 투자를 하게된다(ibid). 이러한 상황은 1980년대 후반에 비단 일본뿐만 아니라, 미국, 영국 등 전세계적으로 나타났다(Ball, 1994; Guy and Harris, 1997).

그러던 1989년 말 일본은행이 부동산시장과 지가 앙등에 제동을 걸기 위해서 통화긴축정책을 실시하고, 공식 할인율을 인상하였다. 1990년 9월까지 할인율을 6%로 끌어 올렸다. 1990년 4월에 재무성이 금융기관의 부동산회사에 대한 대부를 규제하기 시작하였다. 이로부터 엔, 주식, 본드가 일거에 하락하였고, 이것이 토지시장의 붕괴로 이어졌다. 이로부터 부동산회사의 도산이 줄을 이었으며, 금융기관은 빚 받을 일에 고심하였다(Oizumi, 앞의 책).

2. 정책적 요인

1) 내수확대 정책으로서의 도시개발 및 민활정책

1980년대 들어서 국제무역마찰과 국내경제의 저성장 환경에 직면한 일본 정부는 내수확대를 통해서 이 문제를 해결하고자 하였다. 이에 1983년에 무역마찰해소를 위한 내수확대를 위한 종합경제대책(「앞으로의 경제대책에 대하여(今後の經濟對策について)」)을 결정하였다. 이로서 도시재개발이 민간활력 도입을 위한 유력한 대상이 되었으며, 정부를 중심으로 도시공간구조 개편을 향한 움직임이 급속히 형성되었다. 1983년 3월 建設省이 수상의 지시를 받아 民活추진을 위한 조직으로서 「都市對策委員會」를 구성하였으며, JAPIC(일본프로젝트산업협의회) 아래에 각종 관련 위원회를 설치하여 국유지 불하에 의한 민활프로젝트를 추진하기 시작하였다(町村敬志, 1994).

또한 1986년의 前川(마에가와)리포트, 1987년의 신前川리포트를 통해서 규제완화를 통해서 개발을 촉진시킬 것을 제안한다. 그 내용은 다음과 같이 구성되어 있다.

- 시가화구역 내의 농지를 택지로 전환
- 용적율 제한을 수정하여 도시개발 사업을 촉진하고 오피스를 공급
- 공장적지 등의 저·미이용지를 택지로 전환
- 토지신탁, 차지 방식 등 토지소유자와의 공동개발방식 활용

또한 민간참여 프로젝트에 대한 지원을 법적으로 규정하여 개발에 대해서 실질적인 지원이 이루어지도록 하였다. 이러한 취지의 법률로는 민활법[29], 다극분산법[30], 도시재개발법[31]의 세 종류가 있다. 이러한 민활촉진시책의 특징은 제3섹터에만 자금지원과 세제경감 등의 조치를 취하는 것이다(東京市政調査會研究部, 1989: 126-127). 이 세 가지 법에 의한 지원의 구체적 내용을 다

29) 「민간사업자의 능력 활용에 의한 특정시설의 정비에 관한 임시조치법」, 1986년 5월 30일 법률 제 77호
30) 「多極分散型國土形成促進法」1988년 6월 14일 법률 제83호
31) 「민간도시개발의 추진에 관한 특별조치법」1987년 6월2일 법률 제62호

음 <표 3-17>에 나타내었다.

<표 3-17> 민활촉진법의 지원조치

내역 \ 법률	「민활법」	「다극분산법」	「도시개발법」
보조금	민간능력활용특정시설긴급정비보조금 각연도사업비의 5%보조, 그 중 국가 2/3, 지자체1/3		
출융자	NTT무이자대부(C타입) 대상: 특정시설, 제3섹터 대부액: 사업비의 50% 이내(3대도시권, 근교정비구역, 37.5%, 기성시가지25%) 상환기간: 15년 이내 일본개발은행의 출융자 융자: 공사비의 50% 정도 상환기한: 25년 이내 출자: 대상사업자제3섹터 산업기반정비기금에 의한 채무보증 특정시설1호, 5호 시설	NTT무이자대부(C타입) 대상: 중핵적 민간시설, 제3섹터 일본개발은행의 출융자 대상: 제3섹터등 중핵시설, 기반시설의 정비사업	NTT무이자대부(A타입) 대상: 도시지역 시설사업, 토지구획정리사업, 제3섹터 대부액: 보조, 부담액 상환기간: 20년 이내 민간협조융자알선
세 제	특별상각(첫해 20%) 특별토지보유세, 사업소세(이상 모든 특정시설 대상), 부동산취득세, 고정자산세(이상 일정한 특성시설 대상)의 비과세	특정시설-건설사업비 5억엔 이상 중핵적민간시설-특별상각(첫해 10%), 특별토지보유세, 사업소세의 비과세, 경감조치	
기 타		지방채 확보 공설민영의 중핵적시설의 정비사업-지역총합정비사업체 대상	

(자료: 일본개발은행, 민간도시개발추진기구, 국토청, 통산성자료로부터 작성; 市政調査研究會研究部, 1989, 125에서 재인용)

이상에서 정부의 민간자본을 도입한 도시개발 정책이 당시의 부동산 붐의 중요한 배경으로 작용했다는 것을 알 수 있다. 이 개발정책에는 각각 다른

이해관계를 가지고 있는 행위주체들이 개입되어 있다. 町村敬志는 이 각 행위주체들의 입장을 국가, 지자체, 민간기업, 정당의 넷으로 분류하고 각각에 대해서 다음과 같이 정리한다.

> 첫째, 국가는 행재정개혁의 과정에서 제시된 「공공사업에 의한 민간활력의 도입」과 무역마찰에 의한 내수확대라는 서로 다른 요청을 동시에 충족하는 정책으로서 도시개발에 주목하였다.
>
> 둘째, 각 지방자치단체는 산업구조의 전환이라는 정세 속에서 새로운 성장전략을 선택해야 한다. 예컨대, 동경은 「세계도시화」라는 방향에서 도시적 의미를 재정의하고, 이를 위한 국제적인 도시기능 확충을 주요 과제로 삼았던 것이다.
>
> 셋째, 민간기업에서는 여러 업종에 걸쳐서 「도시」가 중요한 비즈니스 챈스의 장으로 간주되는 상황이 발생하였다. 예컨대, 업태를 재구축해야 하는 기업은, 종래의 기술적 축적을 살려서 도시개발부문에 편승하는 케이스가 늘어났다. 또한 지가가 폭등함으로써 도심에 토지를 가지고 있는 대기업이 도시개발·부동산사업에 참가하는 경우가 늘어났다. 그리고 「차이의 소비」의 경향이 강해진 가운데 소비를 환기하는 장치로서 도시에 대한 관심이 점차 전 업종에 확산되었다는 점이다.
>
> 넷째, 집권당과 그 정치가는 「도시」를 무대로 정부 각 부처와 민간기업을 교묘하게 결합시켜서 각각의 이해 실현에 도움을 줌으로써, 자신의 영향력과 정치적 이권의 확대를 꾀하려고 했다. 국제화, 정보화가 밀접히 결합된 도시라는 정치영역은 지금까지 개척되지 않은 영역으로, 부처간 기업간의 경쟁도 치열해져서 조정역으로서 정치가의 개입 폭이 컸던 것이다(町村敬志, 1994: 138-139).

즉, 이 시기 도시구조 변화에는 이 네 행위주체의 서로 다른 입장에서 나오는 행위원리가 개입되며, 4자의 복잡한 상호관계 속에서 그 방향이 결정된다.

2) 국토청의 '수도권 공간구조 개편전략'

국가의 교외 업무지구 개발에 대한 지원은 업무핵도시 구상에 의거해서 이루어졌다. 이 업무핵도시 구상은 제4차전국종합개발계획(第四全總)의 주요 과제의 하나인 "多極分散型國土"의 형성을 위한 동경권 정비 방침의 일환인 首都圈改造計劃(1985)에 의거하고 있다. 이 계획에서는 "동경권에서는 동경도 23區部를 중심으로 한 각종 업무기능의 집중에 따라서 토지문제, 주택문제, 통근의 거리가 멀어지는 등 대도시 문제의 해결이 과제로 대두되고 있다."고

지적하고, 그 해결책으로서 "동경도 구부에 대한 심각한 의존성을 시정하고, 복수의 자립적이고 광범위한 지역(自立都市圈)으로 이루어진 균형잡힌 구조로 개선함에 의해서 직주가 근접한 종합적 거주환경을 형성하도록 한다."고 방향을 제시하고 있다.

또한 구체적으로 자립도시권을 형성하기 위해서 "우선, 동경도 23구부에서 제 기능의 집적으로 인한 흡인력을 완화하기 위해서 동경권 내에 일정한 도시를 업무기능을 비롯한 제기능 집적의 핵으로 정하고, 중점적으로 육성, 정비한다."는 것이다(東京市政調査會研究部, 1989: 37).

이러한 방안에 따라서 지정된 업무핵도시는 아래 <표 3-18>과 같다.

<표 3-18> 동경권 업무핵도시 지정현황

권역	범위	업무핵도시	부차핵도시
東京中心部	대략 동경도 23구부	-	-
多摩自立都市圈	대략 3多摩지역	立川市 八王子市	青梅市
神奈川自立都市圈	대략 神奈川縣지역	横浜市 川崎市	厚木市
埼玉自立都市圈	대략埼玉縣地域	大宮市 浦和市	熊谷市
千葉自立都市圈	千葉縣地域	千葉市	成田市 木更津市
茨城南部自立都市圈	大略茨城縣南部地域	土浦市 筑波研究學院都市	-

(자료: 國都廳、『昭和63年』大都市圈の整備 I pp. 212)

그러나 실제로 주요 업무지구, 대형빌딩의 건설의 주도권은 중앙정부 보다는 지방자치단체에 의해서 추진되었다. 중앙정부의 역할은 이러한 추진을 보조하고 지원하는 것이다.

3. 지방자치단체의 산업구조 재편전략에 따른 오피스 공급의 교외확대

이상과 같은 정책적-경제적 배경 하에서 각 지방자치단체는 고차·첨단 업무기능을 동경으로부터 유치하거나 육성하여 지역경제의 활성화·자립화를 도모하게 되었다. 이러한 정책의 골자는 오피스빌딩 및 쇼핑센터, 컨벤션센터, 주택 등을 복합적으로 건립하여 국제화, 정보화, 서비스화 경향 속에서 지역을 매력적으로 만들어 기업을 유치하려는 것이다. 이것이 소위 부동산개발 주도의 '장소마케팅전략'(유우익, 1995; Kearns &Philo, 1993; Knox, 1991)이다. 이하에서는 동경권 각 지자체를 중심으로 이루어졌던 주요 개발프로젝트 중에서 3대 프로젝트라고 할 수 있는 동경도의 「臨海副都心」, 横浜市의 「mm21」, 千葉(치바)縣의 「幕張(마쿠하리)新都心」 개발, 그리고 최근 업무기능 성장지구로 꼽히는 川崎(가와사키)市의 개발사례 중 '솔리스스퀘어빌딩' 개발의 진행과정을 비교 분석함으로써, 업무기능의 입지변화에 중요한 계기를 제공한 교외의 주요 업무지구가 형성된 과정을 살펴본다[32]. 이 분석에는 Healey의 개발과정 분석모델을 원용한다[33].

---

32) 이 분석은 각 개발담당조직(東京都, 横浜市 도시계획국, (주)미나토미라이21, 동경도 도시계획국, 치바켄 기업청, 川崎시청. 메이지제과 개발실) 등에 대한 면담조사결과와 다음 자료에 의거함. 1. (주)미나토미라이21, 1997, 미나토미라이21 information 2. Public Enterprises Agency(치바켄 기업청), 1997. 4, Makuhari Shintoshin 3. 千葉縣, 1991, 千葉業務核都市 基本構想 4. 横浜市廳, 1997, 港北ニュータウン建設事業の概要(항북뉴타운 건설사업의 개요) 5. 國土廳大都市圈整備局, 1988, 東京大都市圈の均衡ある發展を目指して(首都改造計劃)- 一極依存構造に代わる多核多圈域型の地域構造の形成に向けて

33) Healey는 개발과정 분석의 모델을 제시하고 있다. 그의 모델은 첫째, 개발과정 전체에 관한 기술 및 이해, 둘째, 개발과정에 관여한 주체의 분석(주체간의 생산과 소비, 권력관계 분석), 셋째, 행위자의 전략과 이해관계 분석(행위자의 관계망에 중점), 넷째, 경험주의적 한계를 극복하기 위해서 개발이 이루어지고 있는 맥락 분석(지배적 생산양식, 조절양식, 사회의 이데올로기 속에서 표현되는 사회적 관계와 개발간의 연관성 분석) 등 네 단계로 이루어져 있다(Healey, 1992: 36-38). 한편, Ball도 이와 유사한 맥락에서 개발과정에 대한 분석에서 개발에 얽힌 사회적 관계 즉, '건물공급구조 분석'의 필요성을 역설하고 있다(Ball, 1985; 1986).

1) 개발의 목적과 시공간적 특성

가. 개발의 목적

동경도 臨海副都心은 지금까지는 동경집중을 막기 위해서 개발을 최대한 억제하던 기존의 정책과는 달리, 「세계도시 동경」이라는 이름에 걸맞는 도시기능을 갖추기 위한 개발전략의 중핵사업이었다(町村敬志. 1994: Machimura, 1992).

<표 3-19> 주요 업무지구 개발목적과 시공간적 특성

	개발목적	경과	부지특성
臨海副都心 **(동경도)**	세계도시 동경의 다중심화	1987: 기본구상 1990- : 토지조성 및 기반시설정비 1992- : 국제전시장 및 임대빌딩 건설착수	* 매립, 항만부지 * 해변
mm21 **(横浜市)**	자립성강화 및 업무기능 유치를 통한 국제도시화	1965: 구상발안 1981: 기본계획 1987-1991: 横浜국립평화회의장 건립 1990-1993: 랜드마크타워 건립 1993: 퀸즈스퀘어 건설업체 등록 1997: 퀸즈스퀘어 설립	*三菱중공업조선소 이전결정(1980) * 매립(1984-) *기타 항만, 철도부지 * 토지구획정리사업(1989-) * 해변
幕張新都心 **(千葉市)**	경제구조강화 및 국제교류의장 형성	1973: 주택도시건설용도로 매립시작 1978: 나리타공항 개항 1983: 일부를 업무지구로 전환결정 1987-89: 幕張메세 준공 1987.3: 토지분양시작 1987-90: 테크노가든 준공 1989-91: 월드비즈니스가든 준공	* 전부 매립 * 해변
솔리드 스퀘어 **(川崎市)**	산업구조개편 제조업-->고차업무기능/ 공해지역 이미지 불식	1984: 川崎테크노피아개발 1987: 리쿠르트사건 발발 1989: 明治제과공장 폐쇄 1992: 솔리드스퀘어 착공	* 明治제과의 쵸콜렛 및 약품공장부지

(자료: 각 프로젝트의 개발관련 자료 및 면담조사에 의거 연구자 작성)

이로서 「세계화」는 그 자체로 공간구조를 변화시키는 힘을 가지지만, 그를 배경으로 해서 구조개편전략의 선택에도 영향을 미치는, 하나의 「이데

올로기」적인 역할도 하고 있다.

한편, 동경도 주변3현 등 각 지자체는 지금까지 동경에 고급직장을 독점당하여 동경에 의존적이라는 측면을 인식하였다. 이들은 또한 국제화·정보화·서비스화 시대에 대비해서 산업구조를 고도화하고 지역경제의 자립화를 이루고자하는 목적을 가지고 개발프로젝트를 추진한다. 横浜(요코하마)市가 주관하고 있는 「mm21」지구는 横浜(요코하마)市의 동경에 대한 경제적 자립화[34]의 거점으로 역할을 수행하도록 되어있으며, 千葉(치바)縣이 추진하고 있는 「幕張(마쿠하리)新都心」은 지역경제구조를 강화하고, 국제적 교류의 장으로서 설정되고 있다. 千葉(치바)縣은 1973년 8월에 幕張(마쿠하리)地區매립공사를 착공하였다. 당시만해도 매립지는 계획인구 9만5천명의 주택도시를 건설 부지로 활용할 계획이었다. 그러나 京葉임해지대의 도시화 진전과 발맞추어서 신동경국제공항(成田空港)의 개항(1978), 東關東自動車道路, 東京灣岸道路, 東京灣横斷道路등 기간교통체계의 정비와 함께, 업무기능이 집적할 수 있는 가능성이 현재화하였으므로 주택지 일부를 업무용지로 변경하여 업무지구로서 건설을 도모한 것이다(千葉縣企業廳, 1996, 208).

한편 일본의 대표적 공업도시인 川崎(가와사키)市의 「가와사키테크노피아」지구 내의 「솔리드스퀘어빌딩」은 공업도시, 공해도시라는 기존의 이미지를 탈피하고 쾌적한 환경의 첨단산업지구로서 이미지를 강화하기 위한 도시산업 및 공간구조 개편전략의 일환으로 개발되었다.

나. 개발의 시공간적 특성

① 시간적 특성

네 프로젝트는 서로 다른 지역적 상황 속에서 서로 다른 시기에 태동되었으나, 계획이 구체화되고 추진된 것은 모두 1980년대 이후의 일이다. 개발주

34) 이 점에 대해서는 横浜市에서 매우 구체적인 목표치를 설정하고 있다. 「mm21」지구에 주간인구 19만인, 거주인구 1만인의 업무 및 생활공간을 조성함으로써 동경으로 유출되고 있는 주간인구 약38만인 중 반을 이곳으로 불러들이며, 나머지 반은 「港北뉴타운」에서 흡수한다는 것이다(横浜市 都市計劃局, 면담조사, 1997년 7월).

체의 의지 및 전략과 이 전략이 실현될 수 있는 물질적 조건이 결합함으로써 비로소 개발이 진행될 수 있었던 것이다.

横浜(요코하마)市의 「mm21」 프로젝트는 이미 1960년대에 현재와 유사한 목표가 설정되었으나 진행이 늦어져 1981년에야 기본계획안이 확정되었다. 그 중요한 계기는 이 지구의 부지 중에서 핵심적 위치를 차지하고 있던 미츠비시(三菱)조선소의 이전결정이다[35]. 이러한 지방자치단체의 노력과 1980년대 중반의 개발붐이 결합되어 이 지역의 개발이 급격하게 추진되었다.

이에 비해서 동경도의 경우에는 1980년대 중반 동경이 국제금융센터로 부상함에 따라서 1987년 臨海副都心개발 기본구상을 내놓게 되었다. 이 점에서 동경도의 개발은 다분히 경제활동의 지구화에 대한 지방의 대응으로 볼 수 있다.

한편, 각 개발에서 개별빌딩 및 시설물 사업이 완성되는 시기에 따라서 입주기업의 성격, 입주율, 개발의 진척 정도에 차이가 나타났다. 그 대표적인 예는 매우 유사한 형태로 개발이 이루어진 「幕張(마쿠하리)新都心」과 「mm21」 간의 차이에서 잘 알 수 있다.

幕張(마쿠하리)新都心에서는 1987년 3월에 민간기업에게 대해 빌딩건축용 토지 불하를 시작하였고, 1990년과 1991년에는 두 개의 대형 임대빌딩을 완공하였다. 당시 부동산경기가 급격히 상승하고 있던 시기이어서, 임대빌딩은 100% 임대 혹은 분양되었으며, 건축용 토지의 경우는 불하예정필지 수의 수십배의 기업이 지원하였다. 그리하여, 최초의 계획을 수정하여 「확대지구」를 개발하기로 하였다. 확대지구의 토지 불하시에도 150여 기업이 응찰하여, 千葉(치바)縣측에서는 자신들이 원하는대로 개발의 규제기준(guide line)을 설정하고 대기업을 중심으로 선정하였으며, 본사기능이나 첨단 업무개발기능 입주를 조건으로 토지를 불하하였다[36](입주기업 및 千葉縣 면담조사, 1997년

35) 三菱(미츠비시)重工業측에서는 조선소 이전에 반대하였으나 横浜(요코하마)市의 설득과 이전에 따른 보상책을 제시하였다. 또한 横浜市는 조선소이전과 결부시켜 미츠비시측에서 지구 개발에 지권자로서 적극 참여하도록 하여 장소이미지 구축에 기여하였다. 즉, 미츠비시지소의 랜드마크타워 건설과 미츠비시중공업 본사빌딩 건축 등을 적극 유도하였다. 여기서 mm21의 건설과 장소 판촉에서 横浜市의 전략과 역할이 매우 중요하게 작용하였다는 것을 알 수 있다.

7월; 1998년 6월). 이로서, 「幕張(마쿠하리)新都心」에는 일본 유수의 초국적 기업과 외국기업 등 우량기업들의 본사, 연구개발기능 등이 대거 입주하여 일시에 국제적 첨단 업무지구로서의 면모를 갖추게 되었다.

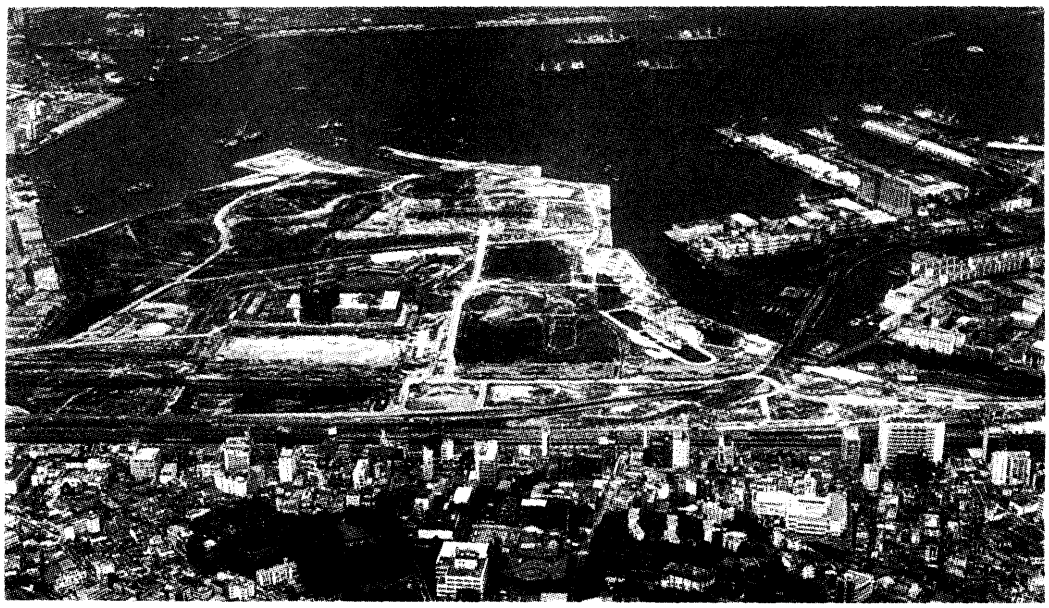
이에 비해서 「臨海副都心」에서는 1992년 이후에 빌딩건설에 착수하였으며, 「mm21」에서는 1993년에 비로소 미츠비시지소의 랜드마크타워(73층)가 준공되었으며, 나머지 필지에 대해서도 이 이후에 불하가 시작되었다. 그러나 이 시기에는 경기가 하강하였고, 토지가격이 하락하고 있어서 개발의 진행속도가 예정보다 지연되었다.

② 공간적 특성

이 네 개의 업무지구 중 세 곳은 바다에 연접해 있는 '친자연적' 환경을 갖추고 있다는 점이 특징이다. 「臨海副都心」은 주로 항구 및 창고로 사용되던 지역으로 전체가 매립된 토지이다. 「mm21」 지구는 조선소(三菱重工業), 철도부지, 항만부지에 일부를 매립하여 확장한 부지이며(<사진 3-1>), 「幕張(마쿠하리)新都心」은 전체가 매립지구로 이루어져 있다(<사진 3-2>). 「솔리드스퀘어」는 공장부지에 조성되었다(<사진 3-3>).

---

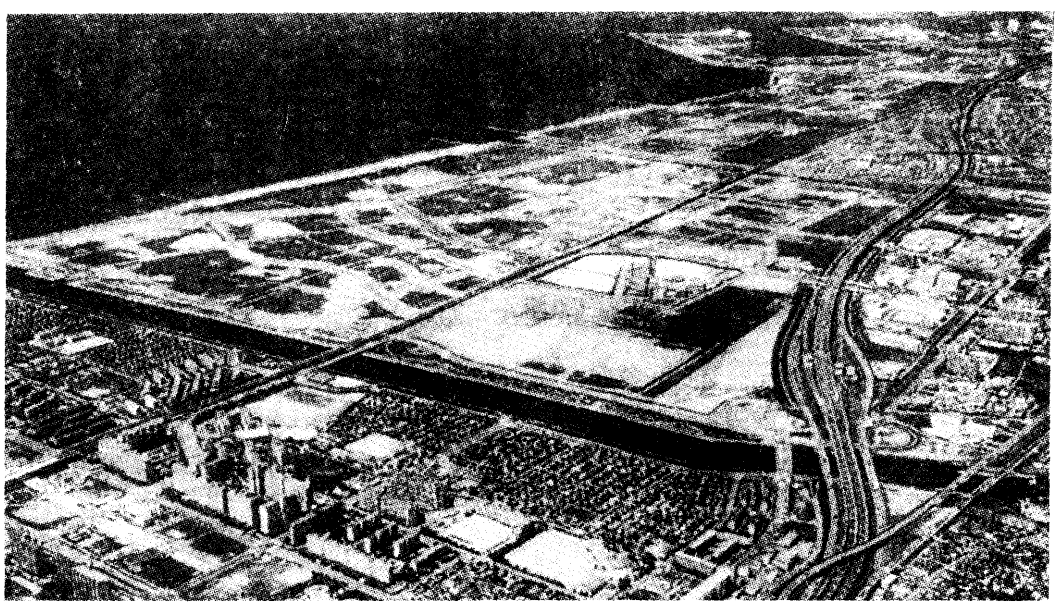
36) 확대지구의 토지 불하는 완료되고 신역건설 예정지구가 계획되어 있지만, 거품경제의 붕괴로 현재 본격적인 공사에 들어가지 못하고 있다.



(사진출처: (주)mm21 홍보자료)

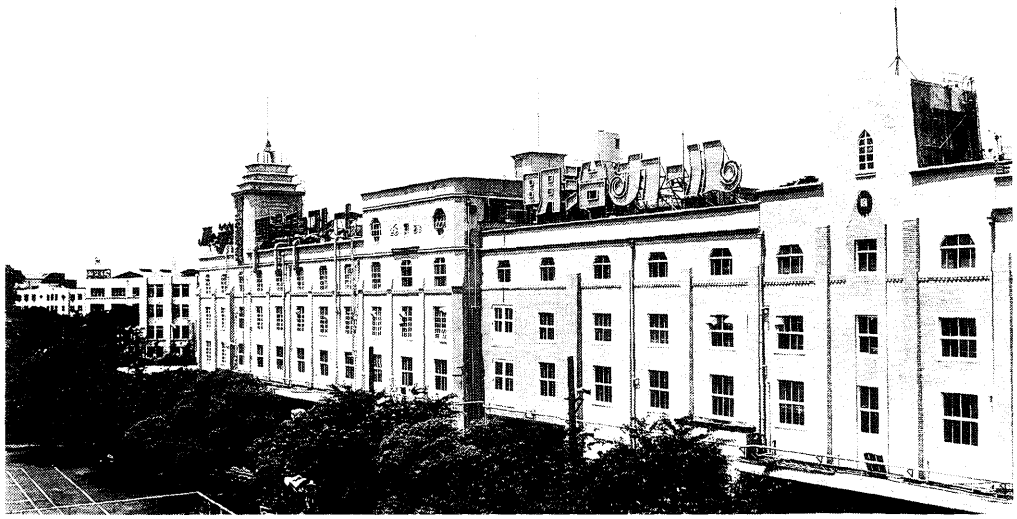
<사진 3-1> mm21지구의 부지 전경

- 매립공사가 진행되고 있다. 사진의 좌측편은 高島(다카시마)야드 및 高島부두지구이며, 중앙과 우측부분이 三菱重工業조선소 부지이며, 중앙부의 해변 쪽이 매립지이다.



(사진출처: 千葉縣 企業廳 제공)

<사진 3-2> 매립에 의해서 조성된 幕張新都心 건설부지



(자료: 메이지 제과 제공)

<사진 3-3> 川崎市의 솔리드스퀘어빌딩 부지인 明治제과 공장 전경

- 1925년에 건축, 1945년 공습으로 전소되어 재건축한 건물로 과자, 페니실린 등의 의약품, 쵸콜렛 등을 제조해 왔다. 1989년에 여타지역으로 생산시설 이전을 완료, 폐쇄하였다.

즉, 새로운 대형 업무지구는 대도시 인근 바닷가의 항구나 기타 조방적으로 이용되던 지구 혹은 공업도시의 공장부지에 건설됨으로써, 기존의 도시공간구조 변화에 커다란 영향을 미치고 있다.

런던의 도클랜드, 뉴욕의 배터리파크시티 등도 이러한 해변 혹은 강변에 건립되었다는 점에서, 향후 도시개발의 형태를 전망하게 해준다. 이러한 경향은 환경이 새로운 이념으로 등장하고 있는 시대적 배경을 반영하는 것이다.

2) 개발주체의 구성과 조직적 특성

1970년대 이후 경기침체와 국가적 재정위기, 그리고 도시간 경쟁의 가속화 등 지구적 변화는 지방(locality)에 새로운 중요성을 부여해서, 지방정치의 역할을 강화하였다. 즉 지리적 이동성이 급격하게 증가한 자본을 지방으로 유치하기 위한 치열한 경쟁이 일어났으며, 그 경쟁을 뒷받침하기 위한 새로

운 공간의 생산이 지방정치의 중심을 차지하게 되었다(Fainstein, 1990). 성장산업의 유치뿐만 아니라 국가의 지원, 소비자의 주머니속에 들어 있는 돈을 둘러싼 도시간 경쟁이 일어났으며, 도시들은 공간의 생산에서 지역의 특수성과 자산을 강조하고 활용한다.

이 과정에서 형성된 개발의 조직적 형태가 성장연합[37](growth coalition), 민관합동(public-private partnership)이다. Harvey(1989)는 이것을 전통적인 케인지언 복지국가의 관리주의(managerialism)적 정부로부터 기업가주의(entrprenialism)적 정부로의 이행으로 본다. 도시정부가 민간자본을 동원해서 도시재생에 나서고자 하는 것이다. 즉, 민관합동방식은 성장연합의 구체적 제도로서 이해할 수 있다(Molotch, 1976). 민관합동은 도시개발공사[38], 경제개발공사, 지역개발공사와 같은 비영리를 표방하는 준공공조직의 결성, 그리고 지방정부와 개별자본 등의 공식적 결합을 통해서 이루어진다(정병순, 1995).

이 시기 주요 개발프로젝트의 대부분이 그렇듯이 본 절에서 사례중 세 개의 '업무공원' 개발 프로젝트는 모두 시행주체가 공공부문과 민간부문이 긴밀하게 결합된 「민관합동」 조직과 여러 개의 「제3섹터」로 구성되어 있다(<표 3-20>). 이 것은 당시 민간의 자본과 창조력을 끌어내어 부동산 개발을 촉진하기 위해서 「제3섹터」에 의한 개발사업을 집중 지원했다는 점으로부터도 기인한다(<표 3-16>참조).

그리고 부동산 개발산업 이외의 각종 민간자본이 이러한 개발산업에 참가함으로써, 사업영역의 다각화를 꾀하고 있다는 점을 잘 나타내준다. 또한, 「제3섹터」 방식은 거대한 프로젝트를 하나의 조직이 추진함으로써 오는 위험으로부터 벗어날 수 있으며, 시행과정에서 지역공동체 등과의 마찰을 해소하는 완충적 역할도 담당하고 있다.

---

37) 이 개념을 처음 사용한 Molotch(1976)에 따르면 성장연합이란 "어떠한 비용이 들더라도 성장을 추구하는 영향력 있는 행위자의 집단"이다.

38)영국의 도시개발공사는 12군데에 세워졌다. 1981년 Liverpool과 London Docklands에 2군데가 처음 생기고, 뒤이어서 Tyneside, Menchester, Glasgow등에 세워졌다. 이 조직의 위원회는 대부분 지방의 사업가로 구성되어 있다.

<표 3-20> 주요 업무지구 개발주체의 조직적 특성

	최고조정기구	부분적 시설 건설	특징
臨海副都心 (東京都)	임해부도심개발 · 동경프론티어추진회의(지사, 부지사, 관계국장: 동경도 중심)	제3섹터: (주)동경텔레포트센터 동경임해신교통(주) 동경임해부도심건설(주) : 동경도와 민간기업(금융기관, 통신사업, 건설회사 등의 합작)	지자체 중심, 각 시설건설에 제3섹터 참여
mm21 (横浜市)	(주)横浜미나토미라이21 (横浜市, 神奈川県, 기타공공기업, 현지의 경제계 등이 출자)	제3섹터: 각종 시설물 건설, 관리 (주) 横浜平和會義場 등 민간: 미츠비시지소 등	제3섹터 중심
幕張新都心 (千葉市)	千葉縣 기업청	제3섹터: (주)일본컨벤션센터 (현, 시, 일본개발은행, 공공 및 민간기업 8단체 96사) 민간: 각종 빌딩 건설	지자체 중심-각기업과 제3섹터 구성
솔리드 스퀘어 (川崎市)	가와사키시: 조정	민간: 메이지제과와 다이이치생명의 콘소시움	민간기업중심

(자료: 각 프로젝트의 개발관련 자료 및 면담조사에 의거 연구자 작성)

3) 고차업무기능 유치를 위한 장소마케팅 전략: 장소의 상징화-공원화

가. 장소마케팅의 개념

장소마케팅이란 기업을 유치하고, 많은 관광객들이 그 장소를 방문하도록 하기 위해서 지리적으로 제한된 특정 장소의 이미지를 판매하는 다양한 방식의 노력이다(유우익, 1995: 28; Philo and Kearns, 1993). 장소마케팅은 단순히 장소에 대한 판촉과 광고를 하는 것에 국한되지 않으며, 장소를 시장의 요구에 맞추어 개조하는 것으로 이해해야 한다(Holcomb, 1993). Knox는 장소마케팅이 출현하는 배경으로 상위 고소득집단의 출현에 의한 가치, 기호, 생활양식, 수요의 차별화를 들고 있다. 이로서 도시의 일상생활에서 새로운 사회적 미학, 즉 포스트모더니즘이 출현한다는 것이다. 이러한 시기에 도시경제의 성패는 업무기능의 확장과 첨단산업, 고급 소비자서비스에 좌우된다. 따라서 많은 도시들은 중심업무지구, 전문화된 상가와 음식점, 호텔, 고급아파트, 초국적 본사 등을 유치하려고 노력한다. 이것이 현대 도시경관변화의

중요한 요인이 된다(Knox, 1991). 많은 도시정부가 기존의 공업적 토지이용 혹은 비조방적 토지이용을 업무·상업의 중심지로 육성하며, 인근의 도시들과 경쟁을 벌이고 있는 것은 이러한 배경이 있다.

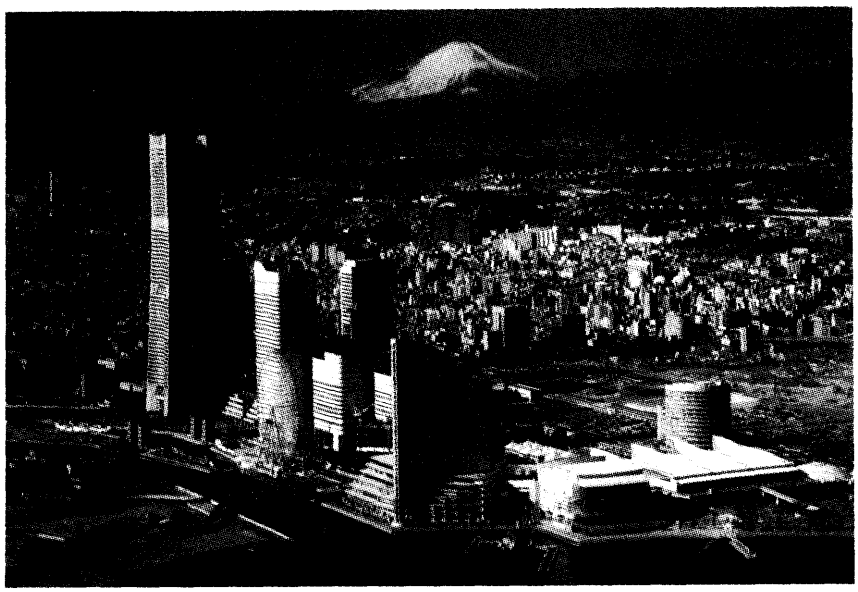
나. 장소마케팅 전략의 특성

각 프로젝트의 시행주체들은 지역의 국제화, 정보화, 첨단화의 기치를 내걸고 그에 걸맞는 지역의 상징적 이미지를 창출하기 위해서 다양한 전략을 사용한다. 그 방식으로는 장소의 물리적 경관으로부터 상징화, 초기에 입주하는 기업의 명성 및 이미지로부터 상징화, 시설물이 가지는 기능으로부터의 상징화를 들 수 있다.

① 물리적 경관의 상징화

이 전략은 건물의 디자인과 규모, 그리고 지구 전체의 스카이라인 및 조경 등을 면밀하게 계획하여 장소의 매력을 창출하는 것이다. 橫浜(요코하마)市의 mm21지구에서는 당시 일본 최대의 부동산개발회사인 미츠비시지소가 일본최고층 빌딩인 랜드마크타워(73층)를 건설하도록 해서 그 장소의 '상징'으로 삼았으며, 장소의 스카이라인을 계획해서 전체가 조화를 이루는 가운데에 역동적인 지역이미지를 조성하고자 하였다(<사진 3-4>).

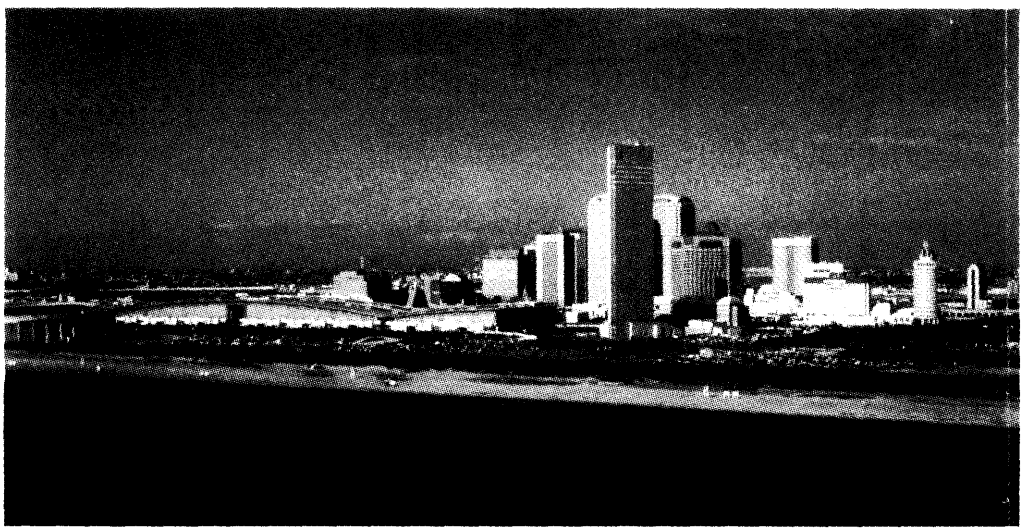
한편, 幕張(마쿠하리)新都心에서는 건물 각각에 대한 엄격한 건축 규제 기준을 정해서 전체가 조화를 이루도록 하였다. 川崎市의 솔리드스퀘어 빌딩의 경우에는 기존의 공장지역 속에 일부의 부지를 전환해서 대형빌딩을 건설한 것으로, 주변 경관과 대조를 이루고 있다.



(사진출처: (주)mm21 제공 홍보물)

<사진 3-4> mm21지구의 계획된 스카이라인과 고층빌딩 '랜드마크 타워'

- 제일 좌측의 높은 건물이 '랜드마크타워'이며, 그 중간의 세 동이 퀸즈스퀘어 A, B, C동이다. 제일 우측의 반달형 고층빌딩은 호텔이고 그 우측으로 컨벤션센터와 전시장이 있다.



(사진출처: 千葉縣 企業廳 제공 홍보물)

<사진 3-5> 幕張新都心지구의 계획된 건축물 디자인과 배치에 따라 형성된 전경

<사진 3-6> 川崎市의 솔리드스퀘어 빌딩의 웅장한 모습과 도시바 공장의 대조적 모습(1998.3)
- 유명한 공해도시의 공장지대에 첨단의 업무용빌딩이 들어서 있다. 후면의 두 개 동으로 이루어진 고층빌딩이 솔리드스퀘어 빌딩이고, 그 앞의 낮은 건물이 도시바의 공장이다.

② 장소의 이벤트화-공원화

과거에는 공장지역으로 혹은 동경에서 멀리 떨어져 있던 장소에 고차업무기능을 유치하기 위해서는 기존의 이미지를 바꾸는 작업이 중요하다. 동경권 교외의 대형 '업무공원' 건설에서 채택된 중요한 전략은 대형의 행사시설과 위락공간, 공원(<사진 3-7>) 등을 조성하는 것이다.

<사진 3-7> 幕張新都心의 빌딩지구 내에 조성된 휴식공간(1998. 6)

이 전략을 채택해서 비교적 성공을 거둔 전형적인 업무공원이 幕張(마쿠하리)新都心이다. 이 곳의 부지는 처음에는 주택을 지을 목적으로 매립을 시작하였다. 1980년대 중반까지도 허허벌판으로 동경도심에서 약 30여 킬로미터 떨어져 있으며, 발전의 중심축에서 비켜나 있는 이곳에 국제적 업무중심지를 개발한다는 것은 당시로서는 생각하기 어려운 일이었다. 그러나, 1978년 나리타 공항이 문을 열었으며, 1980년대 들어와 경엽선 철도 건설이 추진되었다는 하부구조의 개선, 그리고 지구경제의 성립에 따른 동경의 변화, 지자체의 서비스, 국제, 정보 기능 육성을 통한 지역발전 전략의 필요성 등이 제기되어 국제 업무공원으로서 개발이 추진된 것이다. 그러나 계획을 추진하던 지자체 내부에서도 그 성공 가능성에 대해서 회의적인 견해가 제기되었으나, 지사의 강력한 의지에 의해서 실행되었다[39].

업무공원 건설의 첫 번째 작업이 국제회의장과 전시장인 幕張(마쿠하리) 메세를 건립하는 일이었다. 한편, 이보다 늦게 계획이 이루어진 동경도의 臨

39) 千葉縣企業廳 면담조사(1998년 6월).

海副都心이나 계획은 오래 되었으나 착공이 늦어진 横浜(요코하마)市의 mm21지구에서도 국제회의장과 전시장을 건립하여, 세 지역 간에 전시와 국제회의 유치를 놓고 치열한 경쟁이 일어나고 있다. mm21의 경우에는 이와 더불어 랜드마크타워에 쇼핑몰과 전망대를 설치하여 쇼핑 및 위락공간으로서의 기능을 가지고 있다.

幕張(마쿠하리)메세의 경우 1989년도에 개장하여, 1997년까지 약 5천2백여만명, mm21지구의 横浜(요코하마)퍼시피코의 경우 1993년도에 개장하여 이때까지 약 1천2백여만명이 이용하였다(<표 3-21>).

<표 3-21> 幕張메세와 퍼시피코横浜(mm21지구)의 사용자 현황

(단위: 인)

	幕張메세	퍼시피코横浜
1989	3,898,000	-
1990	7,431,000	-
1991	7,085,000	624,000
1992	4,728,000	1,568,000
1993	6,483,000	1,297,000
1994	5,860,000	1,853,000
1995	6,024,000	1,829,000
1996	5,055,000	2,534,000
1997	6,261,000	2,375,241
총계	52,825,000	12,080,241

(자료: (株)일본컨벤션센터, 내부자료; (株)横浜國際平和會議場, 내부자료)

또 mm21의 랜드마크타워의 경우 1993년 7월에 개장하여 4년이 채 못된 1997년 4월 1일에 총 방문자수가 1억인을 돌파하였다. 또한 방문자의 거주지 분포(<표 3-22>)를 보면, 반 정도가 神奈川縣 이외의 지역이며, 방문자의 약 30%-40%가 실제 상품을 구매하고 있어서(<표 3-23>) 광역의 배후지를 가진 상업·위락의 중심지가 되고 있다는 것을 알 수 있다. 또한, 나머지 60-70%의 방문객은 상품의 구매보다는 위락, 관광을 위해서 이 곳을 방문하고 있다는 점 또한 이 지역이 과거와는 다른 장소로 변화되었다는 것을 나타낸다.

<표 3-22> 랜드마크타워 방문자의 거주지 분포

(단위: %)

		1993년 11월 조사		1996년 4월 조사	
神奈川縣	横浜市	37.0	57.6	46.2	66.5
	川崎市	4.7		5.3	
	이외지역	15.9		15.0	
동경도		19.3	42.5	15.1	33.5
千葉·埼玉縣		8.7		7.7	
기타		14.5		10.7	

(자료: (株) 미츠비시地所 横浜사업소 내부자료)

<표 3-23> 방문자의 방문목적

시기	평균구매율
1993	30.7%
1996	44.7%

(자료: (株)미츠비시지소 내부자료)

이상에서 보았듯이 교외의 '업무공원(office park)'은 단순히 업무지구로서 만이 아니라 각종 행사와 상업·위락 및 휴식활동의 중심지로서 기획되었다. mm21지구의 경우, 일본최고층빌딩 랜드마크타워의 상징성, 그리고 미츠비시지소라는 개발업자 가지고 있는 신뢰성과 권위, 탈현대적인 상품과 쇼핑공간의 디자인과 배치, 바다에 둘러싸여 있는 휴식공간, 국제회의장 및 전시장의 존재가 이 지역을 일거에 수도권에서 관광의 명소로 만들었다(日本經濟新聞, 1995. 11월 11일자). 이러한 지역의 상징화, 이벤트화는 단지 이를 통한 수입의 증가에만 기여하는 것이 아니라 고차 업무기능의 유치에도 긍정적인 영향을 미칠 것이다.

③ 대기업 기업본사 유치를 통한 상징화

千葉縣은 幕張(마쿠하리)新都心의 토지불하를 신청한 기업 들 중 일본 IBM, 동경해상화재, 샤프, 후지츠 등 일본의 대표적 초국적기업을 중심으로 불하기업을 선정하였다. 현에서는 기업들에게 본사기능 혹은 연구개발기능을 이전해주도록 요청하였다. 그리고 최근에는 임대빌딩에 대해서 외국기업 유치를 위해서 인센티브를 주고 있다. mm21지역에서도 본사기능 유치를 위해서 橫浜(요코하마)市에 전담부서를 설치하고 적극적인 활동을 벌이고 있다.

이러한 방식은 영국 도클랜드를 개발한 디벨로퍼 Olympia and York Canary Wharf Limited의 장소판촉전략에서도 드러나고 있다. Daniels P.W. and J. M. Bobe에 따르면, "개발업자 O&Y는 오피스빌딩의 형태와 기능의 질, 그리고 이미지 제고에 마케팅의 강조점을 두었다. O&Y는 American Express와 같은 우량기업을 유치해서, Canary Wharf에 신뢰성을 높이는데 온 노력을 기울였다. 그럼으로써, 다른 기업들이 이들을 따라서 이전할 수 있도록 하겠다는 것이다. 아울러, 기업에게 무료 입주기간의 설정 등의 방식으로 지원하였다(Daniels P.W. and J. M. Bobe, 1993: 546-548).

4. 부동산시장 변화현황

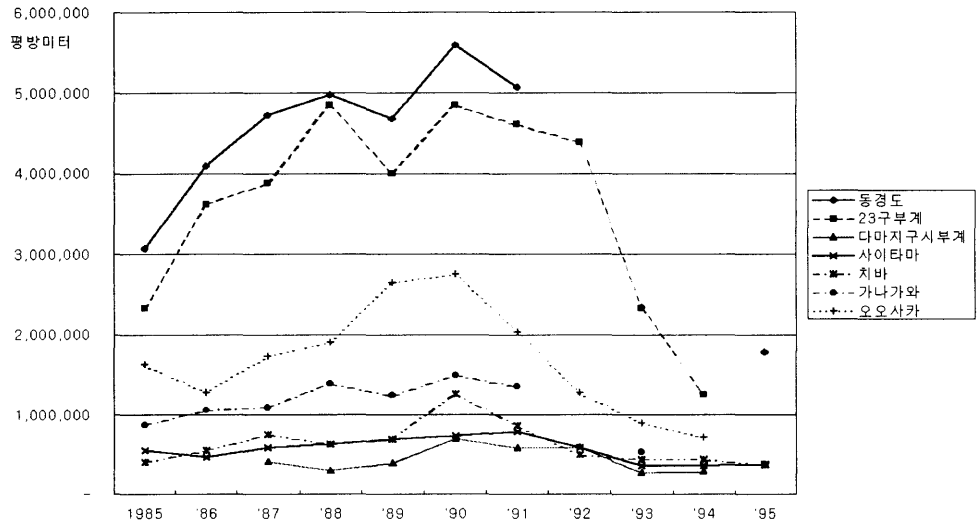
1) 지역별 공급량의 변화

위에서 살펴본 제반 요인에 따라서 오피스 공급이 활발하게 이루어질 수 있는 여건이 조성되었다. 그에 따라서 오피스 물량이 확대되었을 뿐만 아니라 대형의 첨단 인텔리전트 빌딩 공급의 공간적 범위가 확대되었다.

동경도의 경우 1986년에 착공면적이 급격히 증가하기 시작해서 1990년도에 정점을 이루고 그 이후 급격히 감소하기 시작하였다(<그림 3-13>). 1992년 이후에는 착공면적이 급격하게 감소하였다. 大阪의 경우, 1987년도 이후에 증가하기 시작해서 1990년도를 정점으로 감소하였다.

동경권에서 주변지역의 경우, 千葉縣에서 1990년에, 神奈川(가나가와)縣에

서 1988년-1991년 사이에 착공면적이 급격히 증가한 것을 제외하고는 동경도 23區部에서 보이는 것과 같이 극심한 변화를 보이지 않고 있다는 점이 특징이다. 千葉縣에서 1990년도에 공급량이 많아진 것은 주로 幕張(마쿠하리)신도심 건설의 영향이라고 판단된다.



자료:建設物價調査會, 建築統計年報 各年度

<그림 3-13> 오피스 착공면적의 지역별 현황(1985-1996)

<그림 3-12>와 <그림 3-13>을 비교해볼 때 동경도 23區部, 大阪과 같은 대도시의 경우, 경기순환 곡선과 오피스 착공 곡선이 거의 유사하게 나타나고 있다. 그러나 대도시 주변지역의 경우, 약간 영향이 있기는 하지만, 그 정도가 동경이나 大阪와 같은 대도시에 비해서 덜하다.

2) 지가, 임대료 및 공실율 변화

동경권에서 가장 가파르게 지가가 상승한 것은 대체로 1986-1988년 사이이다(<표 3-24>). 동경 도심부와 多摩地域의 상승률이 가장 높다. 동경도 구

부에서 먼저 지가가 상승하기 시작했으며, 다른 지역에서 1-2년 늦게 그 영향이 나타나고 있다. 1992년을 정점으로 가파르게 하락, 동경도심에서 가장 많이 하락하였다.

<표 3-24> 동경권의 상업지 공시가격 누적변동율 추이(1983년=100)

	1984	'85	'86	'87	'88	'89	'90	'91	'92	'93	'94	'95	'96	'97
東京都	108.4	120.1	143.6	251.2	343.4	340.7	346.5	348.6	320.7	250.5	193.9	158.0	128.3	110.7
都心部	115.1	140.5	192.3	330.3	373.2	369.5	377.6	379.1	348.0	268.7	193.5	147.3	110.0	91.2
多摩地域	104.2	109.1	117.7	198.7	360.1	357.9	360.4	362.6	347.7	282.7	230.7	200.9	172.8	155.7
埼玉縣	101.5	104.7	108.7	120.7	215.1	236.1	260.0	290.7	279.0	235.0	201.8	179.4	154.8	138.3
千葉縣	101.6	103.2	107.7	132.2	248.2	296.8	360.6	419.4	368.6	300.4	254.2	216.3	177.6	150.9
神奈川縣	102.7	107.1	116.1	148.9	283.7	281.5	286.2	294.5	284.8	243.5	212.6	189.0	162.9	143.0
大坂圈	103.9	109.1	116.7	132.1	181.3	245.8	359.7	388.8	313.0	237.2	191.9	162.5	136.9	123.3
全國平均	103.5	107.4	112.9	128.0	156.1	172.2	200.9	226.8	217.8	192.9	171.1	154.0	138.9	128.1

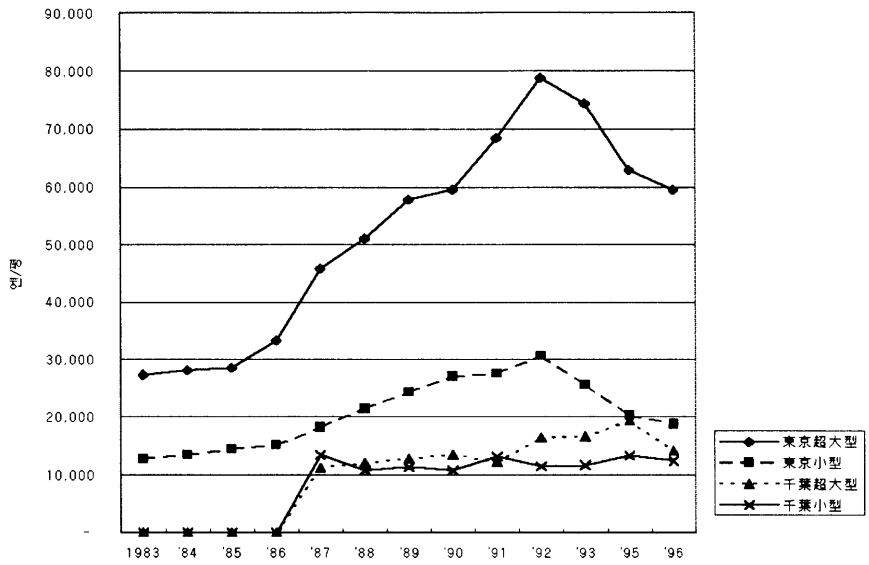
주1) 국토청에서 발표한 공시지가(각년도 1월 1일 기점)에 의거
2) 都心部: 千代田區, 中央區, 港區, 新宿區、文京區, 臺東區、澁谷區, 豊島區(이 지역은 1980년 대 후반에 사무직 종사자가 급증한 곳)
3) 동경권: 수도권 정비법에 의거한 기성시가지 및 근교정비지대를 포함하는 시구정촌
4) 大阪권; 긴키권 정비법에 의한 기성도시구역 및 근교정비구역을 포함하는 시구정촌

(자료: 東京都, 1997, 「東京の土地1996」)

한편 임대료 변동경향을 보면, 교외에서 업무여건을 갖추고 있음에도 도심에 대한 접근성의 차이 등 몇 가지 요인에 의해서 동일한 규모와 시설의 빌딩에 비해서 상당한 임대료 차이가 존재한다(<그림 3-14>). 이로부터 이 당시 오피스 수요의 특성을 알 수 있다.

첫째, 도심에서 대형빌딩과 소형빌딩의 임대료 차이가 교외의 그것에 비해서 현저하게 크다는 점으로부터, 도심에서 임대료 급상승을 선도하는 것은 대형빌딩이라는 것을 알 수 있다. 이에 비해서 교외의 경우, 대형빌딩은 1980년대 후반이후에 비로소 본격적으로 공급되기 시작했을 뿐만 아니라, 소형빌딩에 비해서 도심과 교외간 임대료 격차가 훨씬 크다. 둘째, 교외의 경우, 대형빌딩과 소형빌딩간의 임대료 격차가 거의 없다가 1990년대 이후 벌어지기 시작하였다. 1990년대 이후 교외의 대형빌딩에 대한 수요가 늘고 있다는 것

을 말해주고 있다. 셋째, 도심과 교외의 임대료 격차는 지대가 피크에 달한 1992년도에 가장 컸다. 초대형빌딩의 도심에서의 임대료가 교외의 4배가 넘었으며, 소형빌딩의 경우 3배에 약간 못미친다.

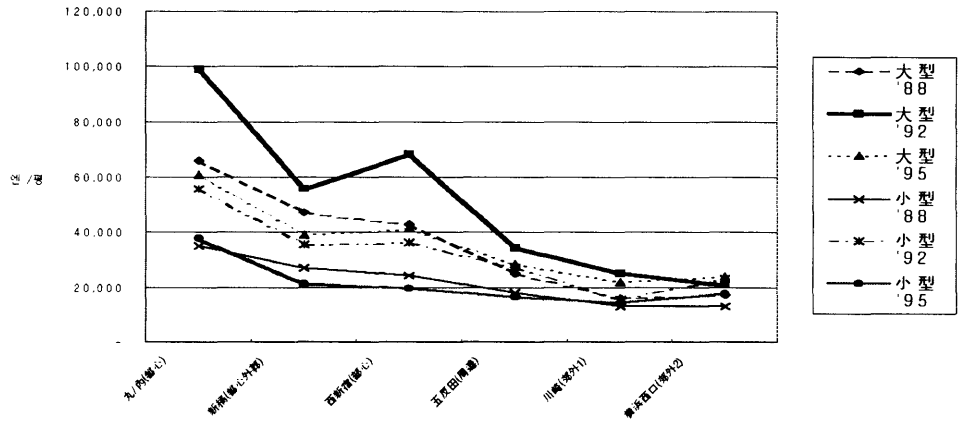


자료: (사) 일본빌딩협회연합회, 빌딩실태조사
* 초대형빌딩은 연면적 15,152평 이상; 소형빌딩은 연면적 909평 미만

<그림 3-14> 동경23區部와 치바켄에서 초대형빌딩과 소형빌딩간의 임대료 비교

이러한 위치에 따른 임대료의 차이에 대해서 기업의 조건과 공간전략에 따라서 기업간, 기업내 기능간에 서로 다른 반응을 불러일으키며, 1990년대에 본격적으로 발생한 오피스 교외화는 이러한 차별적 반응의 결과로 볼 수 있다. 제3장 제1절에서 상술한 업무기능의 도심집중-교외분산의 패턴과 도심-교외간의 임대료차이의 공간적, 시기적 특징, 그리고 전체적인 일본경제의 경기변동곡선(<그림 3-12>)간에는 일정한 연관관계가 성립한다.

한편, 도심으로부터의 거리에 따라서 대형빌딩과 소형빌딩의 시기별 임대료 차이를 보면(<그림 3-15>), 전반적으로 알론소가 상정하였던 우하향 하는 패턴의 지대경사가 나타났다.



자료: 生駒데이터서비스, 각년도, Idss Office Market Report, Tokyo

* 1988년 자료는 전년도 부터 해당년도 8월까지의 신규임대료임. 값이 범위로 나온 경우에는 중간 값을 취함. 마루노우치의 소형빌딩 '1988년 임대료는 우치사이와이초의 값을 대입. 실제는 이보다 약간 높거나 유사할 것으로 판단됨.
* 대형은 연면적 3000평 이상, 소형은 1988년에는 연면적 1000평 미만, 1992년에는 500평 미만
* 1992년, 1995년 자료는 동년 12월 조사

<그림 3-15> 동경권의 각 업무지구별, 빌딩규모별 임대료 비교

임대료가 가장 높았던 1992년에 대형빌딩의 임대료 경사가 가장 급했다. 이것은 도심의 대형빌딩에 입지한 기업이 교외의 동일한 시설의 빌딩으로 이전하는 경우, 높은 지대절약효과가 나타난다는 것을 의미한다. 그에 비해서 도심의 소형빌딩에 입주해 있던 기업이 교외의 대형빌딩으로 이전하는 경우에는 큰 임대료 절감효과를 기대할 수 없다는 것을 나타내고 있다.

한편, 사무실의 공실률을 보면, 1980년대 후반 이후 도심에서 공실률이 저하되다가 1993년 이후 다시 늘어나기 시작하였다(<표 3-25>). 이것은 도심과 교외에 오피스 공급량이 증가하면서, 공급이 수요를 웃돌기 때문에 생겨나는 것으로 판단된다.

<표 3-25> 동경도의 오피스 입주율 변화

(단위: %)

	1988. 5	1989. 5	1990. 5	1991. 5	1992. 6	1993. 6	1994. 6
동경23구	98.2	98.9	99.4	99.1	96.8	92.5	90.2
주요5구	98.4	99.0	99.4	99.0	96.8	92.5	90.5
주변18구	96.7	98.1	99.2	99.5	96.8	92.1	88.6
동경23구외	98.3	98.5	99.6	99.6	98.3	95.1	89.1

(자료: 주택도시정비공단, 1995, 『오피스수급동향에 관한 조사』)

제3절 소결

지금까지 동경권에서 업무기능의 지리적 분포 변화와 그 변화의 배경으로 작용하고 있는 주요한 사회경제적 배경에 대해서 살펴보았다.

동경권에서 업무기능의 지리적 분포 변화의 특징은 다음과 같이 정리할 수 있다.

첫째, 1986-1991년에는 동경도 23區部와 주변지역을 막론하고 업무부문 종사자가 빠르게 증가하였으나, 도심부에서 증가한 수(약60만명)가 전체 증가수(약110만명)의 54.3%에 이르렀다. 이에 비해서 1991-1996년 사이에는 전체적으로 동경권에서의 증가속도가 완화되어, 23區部에서의 증가분(약14만6천명)이 전체 증가분(약55만 3천명)의 26.5%에 머물고 있다. 또한 23區部 내에서도 전통적 도심 혹은 부심인 新宿區, 千代田區에서 감소폭이 크다. 이로부터, 1986-1991년이 집중의 시기였다면 1991-1996년은 상대적 분산의 시기로 규정할 수 있다.

둘째, 이러한 업무기능의 지리적 분포는 업종에 따라서 서로 다른 변화양상을 타나낸다. 제조업기업의 업무부문과 금융·보험·부동산업(FIRE)은 1991-1996년 사이에 23區部에서 혹은 CBD와 부심에서 감소, 주변지역에서

증가하고 있다. 정보서비스·조사·광고업의 경우는 1991-1996년 사이에 도심과 부심에서 크게 감소한 반면에 CBD의 외곽지역에서 크게 증가, 주변지역에서는 정체 경향을 보였다. 이에 비해서 기타사업서비스업은 1986년 이후 도심과 교외에서 꾸준히 성장을 지속하고 있으며, 특히 도심에서의 성장률이 상대적으로 높다. 이상에서 볼 때 동경권에서 제조업의 업무부문, FIRE산업, 정보서비스업 등에서 교외화가 일어나고 있는 것으로 확인되었다.

셋째, 변화 경향을 소지역별로 살펴보면, 중심도시와 주변도시 내에서도 각각 성장지역과 감소지역으로 나누어져 분산적 집중의 경향을 보이고 있다. 이것은 현재 기업조직의 변화에 따라서 70년대까지의 경우처럼 도심-교외, 중심-주변간의 공간분업이 명확하게 나타나지 않는다는 것을 의미한다. 즉 미세한 분극화(fine graded)가 일어나고 있다(Aksoy and Marshall, 1992).

이상으로부터, 업무기능의 양적인 측면에서 교외지역은 도심에 비해서 빠르게 성장하고 있으며, 몇 군데의 성장 중심지가 형성되고 있다는 점을 확인하였다. 이로부터 그 구체적 내용과 공간적 함의, 그리고 발생원인을 살펴볼 필요성이 제기된다.

한편, 동경권에서 1991년 이후에 23區部의 CBD가 정체하고, 그 외곽지역과 교외의 일부지구가 성장하는 배경에는 사회경제적 상황, 오피스의 개발과 공급에 영향을 미치는 주요 행위자로서 중앙정부와 지자체가 있다. 그리고 이 결과 부동산시장에 변화가 일어났으며, 다른 한편에서는 기업의 수요요인에 변화가 촉발되어 전체적 공간구조 변화로 나타나고 있다. 각각의 요인을 살펴보면 다음과 같다.

첫째, 사회경제적 상황으로는 무역마찰과 내수 부진을 타파하기 위한 부동산건설 촉진 정책과 그 일환으로 민활법 등 정책수단을 도입했다는 점, 그리고 막대한 무역흑자와 시장의 성숙으로 기업과 금융기관에서 잉여자금에 대한 새로운 투자의 출구를 모색하게 되었다는 점이 있다.

둘째, 중앙정부에서는 "多極分散型國土"형성전략의 일환으로 동경권 교외의 중심지역에 업무핵도시를 지정, 육성하였다. 지방자치단체가 개발을 추진하는 것은 물론, 이와 다른 논리에 입각한다. 공업지역으로서, 기업의 지점이

입지하는 하위지역으로서, 그리고 동경의 침상도시로서 교외의 기존 이미지를 벗어버리기 위해서 대규모 업무지구 개발 프로젝트를 추진하고, 적극적으로 장소마케팅에 나선다.

셋째, 이러한 공급측 변화에 더하여 기업의 오피스수요 증가는 지가와 임대료를 상승시켰고, 1992년 이후에는 공급이 초과하면서 부동산경기가 붕괴하기에 이르렀다. 또한 도심과 교외간의 지가(임대료) 격차가 커졌으며, 1992년까지는 전체적으로 도심의 기존 업무지구가 포화상태에 이르렀다. 그러다, 1993년에 들어서서, 실물경기가 하강하고, 부동산경기도 하강해서 전반적 조정 국면으로 접어들게 되었다. 이러한 배경 속에서 본 장의 제1절에서 살펴본 바와 같은 업무기능의 지리적 분포 변화가 발생한 것이다.

제4장 대도시권에서 업무기능의 공간분화양식

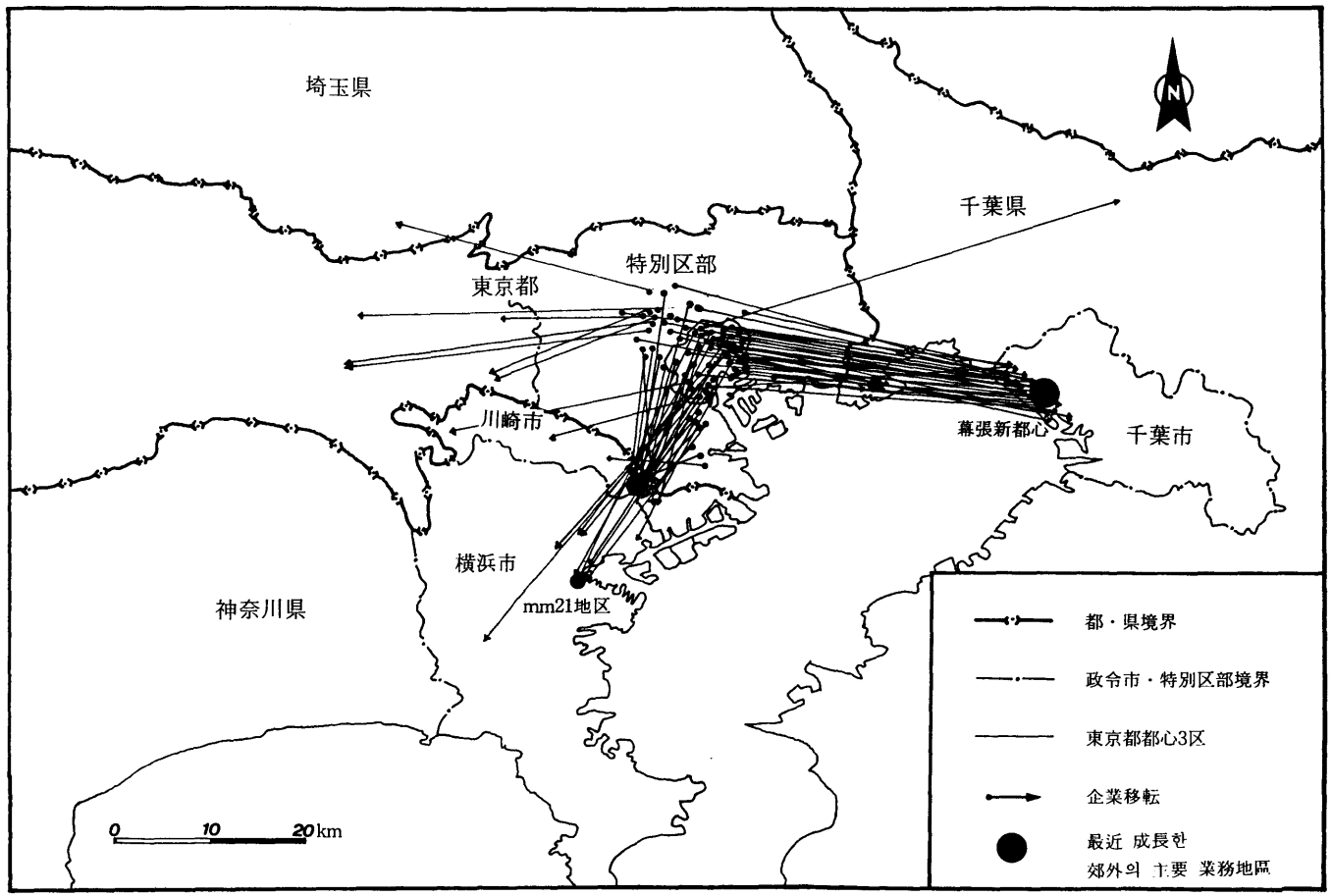
본 장에서는 제3장 제1절에서 확인한 교외에서 업무기능 성장지구의 출현이 고차업무기능의 교외화와 어떠한 연관관계를 맺고 있는지를 살펴보고, 어떠한 성격의 업무기능이 교외로 이전하는지를 살펴봄으로써, 대도시권에서 업무기능 공간분화의 성격을 밝히고자 한다.

먼저 제1절에서는 기업의 업무기능 이전 현황과 특성을 살펴봄으로써, 고차업무기능 교외화의 특징을 밝힌다. 제2절에서는 교외로 이전하는 고차업무기능이 가지고 있는 성격을 분석, 이를 통해 도심과 교외간의 기능분업관계가 주요본사기능(front office)-본사지원기능(back office)와 같은 계층적 관계만이 아니라 상호보완적, 수평적 관계가 형성되고 있다는 점을 확인한다.

제1절 조사대상기업의 일반적 특성

1. 개요

1980년 이후 현재까지 동경도 23구부에서 교외지역으로 본사기능과 관련된 고차업무기능을 이전한 기업 중 그 구체적 이전의 내용이 확인되어 조사대상기업으로 확정된 83개 기업의 이전현황을 <그림 4-1>에 나타내었다. 이 그림을 보면, <그림 3-11>에서 확인된 성장지구와 감소지구가 업무기능의 교외화와 상당히 연관이 있다는 점이 나타난다. 즉, 업무기능이 집중적으로 빠져 나온 지역은 도심의 3구와 新宿區 등 전통적 CBD와 부심지역, 그리고 그 외곽지역인 大田區 등이며, 새롭게 업무기능을 받아들이고 있는 교외지역으로는 幕張新都心, 川崎市, 多摩地區의 동, 서부 등이다.



(출처: 면담 및 설문조사, 유가증권보고서, 회사개요에 의거 연구자 작성)

<그림 4-1> 조사 대상기업의 공간적 이동 현황

<표 4-1> 조사대상기업현황

연번	기업명	이전전 위치	이전후 위치 및 빌딩	조직	기능
1	東京火災海上(주)	도심3구	幕張新都心(자사)	제2본사	본사업무일부
2	킷츠(주)	도심3구	幕張新都心(자사)	본사	본사전체
3	四國化成공업(주)	도심3구	幕張新都心(테크노가든)	지사	사업부
4	쟈스코(주)	도심3구	幕張新都心(자사)	본사(그룹)	그룹전체 통괄
5	BMW(주)	도심3구	幕張新都心(자사)	일본본사	본사전체
6	三井시스템技硏(주)	도심3구	幕張新都心(테크노가든)	본사	관리, 개발
7	日本DPC코포레이션(주)	도심3구	幕張新都心(WBG)	본사	관리, 학술
8	후지킨(주)	도심3구	幕張新都心(WBG)	본사일부	정보처리
9	니가타메손네란(주)	도심3구	幕張新都心(WBG)	본사	본사전체
10	오키전기(주)	도심3구	幕張新都心(테크노가든)	본사일부	개발부문
11	住友化學시스템서비스(주)	도심3구	幕張新都心(스미토모)	동경지사	정보서비스부문
12	住友케미칼엔지니어링(주)	도심3구	幕張新都心(스미토모)	본사	-
13	캐논판매(주)	도심3구	幕張新都心(자사)	본사일부	관리, 사업부문
14	미니스탑(주)	도심3구,	幕張新都心(이온타워)	본사	-
15	쟈스포토(주)	도심3구, 오사카	幕張新都心(이온타워)	본사	-
16	사쿠라다(주)	도심3구	幕張新都心(테크노가든)	본사	-
17	코르네트(주)	도심3구	幕張新都心(테크노가든)	본사	-
18	스미킨(주)	부심(新宿)	幕張新都心(스미토모)	동경지사	동일본영업, 수출
19	샤프(주)	부심(新宿), 각 지방	幕張新都心(자사)	幕張지사	본사일부, 개발
20	住商리스(주)	부심(池袋)	幕張新都心(스미토모)	본사	-
21	블루그라스(주)	부심(新宿)	幕張新都心(이온타워)	본사	-
22	세이코인스트럼번트(주)	주변구부(江東區)등	幕張新都心(자사)	본사	그룹거점
23	플러스(주)	주변구부(文京區)	幕張新都心(테크노가든)	본사일부	마케팅, 디자인
24	모젤바이테릭 쟈판(주)	주변구부(中野區)	幕張新都心(WBG)	본사	-
25	(주)川崎제철LSI사업부	도심3구	幕張新都心(테크노가든)	본사일부	사업부문
26	(주)쿠보타	도심3구	幕張新都心(테크노가든)	본사일부	연구부문
27	(주)듀테르코 쟈판	동경구부	幕張新都心(테크노가든)	본사	관리, 영업
28	(주)스카이라쿠	동경구부	幕張新都心(테크노가든)	본사일부	연구
29	(주)상호리스	주변구부(台東區)	幕張新都心(테크노가든)	본사	관리, 영업(통괄)
30	(주)노보노르딕스	도심3구(중앙)	幕張新都心(테크노가든)	본사	관리, 영업통괄, 개발, 마케팅
31	(주)住友林業	부심(新宿)	幕張新都心(테크노가든)	본사일부	기술부문, 영업
32	(주)에스티시	부심(시부야)	幕張新都心(테크노가든)	본사일부	개발, 마케팅,영업
33	(주)일종산업	동경부심	幕張新都心(테크노가든)	본사일부	관리, 영업통괄, 기술
34	(주)웨더뉴스	도심3구(港區)	幕張新都心(테크노가든)	본사일부	관리, 영업통괄, 개발
35	(주)興銀리스	도심3구(中央)	幕張新都心(테크노가든)	본사일부	소프트웨어개발
36	(주)川崎정보시스템	도심3구(千代田區)	幕張新都心(테크노가든)	본사일부	연구개발, 기술부문
37	(주)리케이	부심(新宿)	幕張新都心(테크노가든)	본사일부	연구개발
38	(주)雙葉전자	도심3구	幕張新都心(테크노가든)	본사일부	영업통괄, 영업
39	(주)三井石化엔지니어링	도심3구	幕張新都心(테크노가든)	본사	-
40	토레(주)	도심3구(中央區)	新浦安(토레빌딩)	제2본사	사업부문, 일부관리

<표 4-1> 조사대상기업현황(2)

연번	기업명	이전전 위치	이전후 위치 및 빌딩	이전 시기	조직	기능
41	리에이	도심3구(中央區)	新浦安(明治빌딩)	1991	본사	
42	티디에스(주)	도심3구(中央區)	新浦安(토레빌딩)	1994	본사	
43	(주)토레경영연구소	도심3구(中央區)	新浦安(토레빌딩)	1992	본사	
44	(주)三井海上火災保險	도심3구(千代田區)	千葉뉴타운(자사)	1994	제2본사	관리, 정보시스템
45	西部철도(주)	부심(豊島區)	埼玉所澤市(자사)	1986	본사	
46	朝日生命(相)	부심(新宿)	多摩뉴타운(자사)	1991	제2본사	업무, 정보시스템
47	京王帝都電鐵(주)	부심(新宿)	多摩뉴타운(자사)	1988	본사	
48	아메리카生命保險	부심(新宿)	調布市(자사)	1994	본사	(영업기능 제외)
49	시닥스(주)	부심(新宿)	調布市(자사->환선)	1992	본사	
50	일본유니시스소프트(주)	도심→부심(新宿)	武藏野市	1994	본사	관리, 소프트웨어개발
51	SRL(주)	부심(新宿)	立川市(야스다화재빌딩)	1994	본사	
52	明治製菓(주)	도심3구	川崎市 솔리드스퀘어	1996	본사일부	연구개발
53	어플라이드시뮬레이션	도심3구	川崎市 솔리드스퀘어	1997	본사	
54	일본정보통신(주)	도심→부심	川崎市 솔리드스퀘어	1996	본사	
55	니가타워싱턴(주)	도심→주변	川崎市 솔리드스퀘어	1995	본사	
56	NK엑사(주)	도심→주변	川崎市 솔리드스퀘어	1996	본사	
57	PFU(주)	도심→주변	川崎市 솔리드스퀘어	1997	본사	
58	델컴퓨터	부심(시부야)	川崎市 솔리드스퀘어	1997	본사	
59	日立플랜트건설(주)	부심(池袋)	川崎市 솔리드스퀘어	1995	본사일부	정보시스템
60	일본센튜라(주)	부심(시부야)	川崎市 솔리드스퀘어	1996	본사	
61	리복쟈판(주)	주변(文京區)	川崎市 솔리드스퀘어	1998	일본본사	
62	(주)東芝디바이스	주변(品川區)	川崎市 솔리드스퀘어	1995	본사	
63	시티은행	주변(品川區)	川崎市 솔리드스퀘어	1998	본사일부	텔레뱅킹
64	시티카드서비스	주변(品川區)	川崎市 솔리드스퀘어	1998	본사일부	
65	Mr. Mint	부심(시부야)	川崎市 솔리드스퀘어	1998	본사	
66	메도트로닉스	도심(港區)	川崎市 솔리드스퀘어	1998	본사	
67	맨파워쟈판	도심3구	川崎市	1991	본사일부	관리부문
68	토키코(주)	도심3구	川崎市	-	본사	
69	일본비즈니스컴(주)	도심→부심	橫浜市→川崎市	1993	본사	
70	富士通(주)	도심 등	솔리드스퀘어/中原공장/幕張	1994	본사일부	해외영업,개발,관리
71	東芝엔지니어링(주)	부심 등	川崎市	1988	본사	
72	캐논(주)	주변	川崎市	1989	본사일부	
73	미츠비시중공업(주)	도심, 부심 등	mm21(자사)	1994	본사일부	기술, 설계부문
74	미츠비시전기(주)	도심3구	mm21(랜드마크타워)	1995	본사일부	정보시스템
75	(주)지오매틱	도심3구	mm21(랜드마크타워)	1995	본사	
76	(주)아이디에스쟈판	도심3구	mm21(퀸즈타워)	1995	본사일부	연구개발, 마케팅
77	일본AMP	도심 등	橫浜市(자사)	1988	본사	
78	리코(주)	도심 등	新橫浜(자사)	1993	본사일부	사업부문
79	하페레 쟈판(주)	도심(중앙구)	新橫浜	1994	본사	
80	일본빅터(주)	도심3구	橫浜市	1993	본사	
81	그라후티크	도심3구	橫浜市	1991	본사	
82	(주)三星橫浜硏究所	도심3구	橫浜市	1997	본사	
83	린호프 쟈판(주)	도심3구(港區)	橫浜市(사쿠라기초)	1999	본사	

(자료: 연구자 조사)

다만, 埼玉縣의 大宮市-浦和市-川口市 지역과 神奈川縣의 厚木-藤澤市지역으로 이전한 기업이 없다. 이 지역의 성장은 업무기능의 도심으로부터의 이전에 의해서라기보다는 지역관할 영업소이거나 신설, 지역내 기능의 성장 등 물리적인 입지이전 이외의 원인에 의해서 성장했다는 것을 알 수 있다.

2. 조사대상기업 이전의 특징

1) 시기적 특성

동경권에서 업무기능의 교외이전 시기는 그 이전을 촉진한 요인에 따라서 크게 두 시기로 나눌 수 있다. 교외이전의 첫 시기는 경기가 상승국면에 있던 1980-1992년까지의 시기이고(이하에서 이를 '전반기' 칭한다) 그 다음 시기는 1992년 이후 현재까지의 불황국면이다(이하에서 이를 '후반기'로 칭한다)(<그림3-12>참조)[40].

조사대상기업 중 64사(사례기업 58사와 이전에 관한 자료가 수집된 6사를 포함)를 이 두 시기에 따라서 구분한 결과(<표 4-2>) 전반기(1986-1992)에는 33사(51.6%), 후반기에는 31사(48.4%)가 이전한 것으로 나타나서, 이전 빈도수에는 크게 차이가 없었다. 즉, 호경기이든 불경기이든 간에 업무기능의 교외화는 일어난다.

40) 조사대상기업중 최초로 이전한 기업은 1986년 西部鐵道의 본사였으므로, 여기서 전반기는 실제로 1986년에 시작된다. 또, 주의해야 할 것은 빌딩을 지어서 이전하는 경우, 임대빌딩으로 이전하는 경우에 비해서 의사결정이 2-3년 먼저 이루어져야 하므로 자사빌딩으로 이전한 경우는 1994년까지로 잡는 것이 정확하게 시기별 특징을 볼 수 있다.

<표 4-2> 오피스 이전 시기와 빌딩 소유형태간의 관련성

(단위: 사, %)

	자사	임대	그룹빌딩임대	계
전반기	22	11	-	33(51.6)
후반기	3	23	5	31(48.4)
계	25(39.1)	34(53.1)	5(7.8)	64(100)

* 자사빌딩은 1993년 이전에 이전을 결정한 기업, 임대빌딩은 1992년까지 이전이 완료된 기업

(자료: 면담조사)

여기서, 전반기와 후반기간에는 이전기업의 빌딩 소유형태가 크게 차이가 난다는 점에 주의할 필요가 있다. 전반기에는 자기 소유의 빌딩을 건축하거나 건물의 일부 구간을 분양 받아서 교외로 이전하는 경우(22사)가 임대해서 이전하는 경우(11사)에 비해서 월등히 많았던 반면에 후반기에는 자사빌딩으로 이전한 경우는 3사에 불과하였다. 이것은 호경기 때의 업무기능 입지이전 요인과 불경기 때의 요인간에는 크게 차이가 있음을 나타낸다. 이는 경기상승시기에는 기업의 종업원이 증가하며, 새로운 사업의 진출과 확장을 시도하고 유동성이 풍부하여 설비투자가 늘어나고 부동산부문으로 진출하는 경향(Beauregard, 1994; 1991)을 보이기 때문인 것으로 보인다.

2) 공간적 특성

업무기능 교외이전의 공간적 특징을 이전 거리, 이전의 방향, 이전의 입지조건, 빌딩의 설비의 차이, 사용면적의 규모 변화 등의 범주에 따라 살펴본다.

이전 방향과 거리(<표 4-3>)를 보면 기업이 이전장소 결정에 일정한 공간적 관성이 작용하고 있다는 것을 알 수 있다. 먼저, 이전방향이 이전 전 오피스에서 주변지역으로 연결해주는 교통로와 깊은 관계를 가지고 있다. 도심부의 경우는 방사선형으로 교통로가 연결되어 있으나, 동쪽과 남서방향이 교외의 주요 도시와 보다 쉽게 연결되며, 이 방향이 주요한 발전축[41]이다. 이로

부터 주요 기업의 이전은 도심으로부터 동쪽으로는 京葉線을 따라서 幕張新都心, 新浦安(신우라야스)로, 서쪽·서남쪽으로는 東海道線과 京浜東北線을 따라서 川崎, 横浜방향으로 일어난다. 또한 가장 큰 부심인 新宿區[42]에 입지해 있던 기업은 주로 中央線을 따라서, 多摩地區로, 시부야區에 입지해 있던 기업은 東横線과 京王線을 따라서 川崎市 등으로 이전한다. 북부의 池袋에 입지해 있던 기업은 북부의 所沢市, 동부의 幕張新都心, 남서부의 川崎市 등 여러 방향으로 이전하고 있다. 즉, 기업의 이전방향이 기존에 입지하고 있던 지역으로부터 교외 혹은 지방으로 연결하는 철도를 따라서 이전하고 있는 경향이 뚜렷하게 나타나고 있다.

<표 4-3> 이전의 방향과 거리 분포

(단위: 사, %)

지역 \ 거리	10킬로 내	10-20 킬로	20-30 킬로	30-40 킬로	40킬로 이상	계(비중)
도심3구→新浦安, 幕張新都心(京葉線)	-	4	-	21	-	25(39.1)
도심3구→川崎, 横浜 (東海道線, 京浜東北線)	-	18	-	4	-	22(34.4)
副心(新宿區)→多摩地區 (京王線, 小田急線, 中央線)	-	3	3	-	-	6(9.4)
북부부심(池袋) 등→ 幕張新都心	-	-	-	2	-	2(3.1)
외곽(西部: 品川, 大田, 시부야)→ 川崎, 横浜(東海道線, 京浜東北線)	-	1	-	1	-	2(3.1)
외곽(東部: 江東區 等) → 幕張新都心(京葉線)	-		1	1	1	3(4.7)
기타(기타 방향)	-	1	-	3	-	4(6.3)
계	0 (0.0)	27 (42.2)	4 (6.3)	32 (50.0)	1 (1.6)	64 (100.0)

(자료: 면담조사, JTB사, 1997, 時刻表)

또 하나의 특징은, 대부분의 이전 기업이 대형 개발 프로젝트에 의해서

41) 발전축의 개념에 대해서는 유우익(1997)을 참조.

42) 新宿區, 시부야區 等은 부심이기는 하지만, 도심3구와 인접해 있어서 내용적으로는 CBD가 공간적으로 확장된 것으로 볼 수 있다.

새로 개발된 업무지구로 이전하였다는 것이다. 새로 개발된 업무지구는 주택단지로 개발된 곳에 일부 업무공간을 마련한 곳, 업무지구로 개발된 곳, 공장지대의 공장부지를 전용하여 업무지구로 만든 곳, 구 시가지를 재개발한 곳 등 다양한 성격을 보인다. 이로부터, 기업의 교외이전 입지선택에는 도심 혹은 이전 입지지점과의 신속한 연결성, 노동시장, 대규모 오피스 단지의 존재 등 요인이 작용한다는 점을 알 수 있다.

이전 장소는 교외의 내측 혹은 중간지점이 대부분으로 비교적 도심에서 가까운 곳이다. 도심에서 10-20킬로미터 사이 즉, 도심경계에 인접한 지역으로 이전한 기업이 27사(42.2%)이고, 30-40킬로미터 지점 사이가 32사(50.0%)를 차지하고 있다. 30-40킬로미터 지점에서 도심까지는 고속열차로 약 40분에서 20분 정도 소요되며, 도보시간, 기다리는 시간을 포함해서 도심까지의 총 이동시간이 약 1시간 이내이다. 통근의 범위를 약 45-50킬로미터로 잡는다면, 통근의 한계지점에서 10-30킬로미터 사이의 지점으로, 도심 혹은 부심 업무지구까지 약 30분-1시간 정도의 범위 내가 새로운 교외 업무지구의 공간적 입지 범위이다.

3) 업종 및 조직 특성

조사대상기업의 업종은 제조·유통업, 금융·보험·부동산업, 정보서비스업(컴퓨터 판매업 포함), 기타사업서비스업의 네 종류로 나눈다. 조직의 종류는 제1장에서 분류한대로 그룹기업의 총본사, 자회사 혹은 독립기업의 본사, 외국계회사의 일본현지법인, 제2본사(본사의 일부기능, 사업부의 본부기능), 동경지사, 기타(규모나 기능에서 중요치 않은 경우)의 다섯 유형으로 나누어서 상호간의 관련성을 살펴본다.

조사대상기업의 업종분포를 보면(<표 4-4>), 제조·유통업 기업이 31사(48.4%), 정보서비스·엔지니어링업이 16사(25%)로 두 부문이 전체 이전기업의 70%이상의 높은 비중을 보이고 있는 반면에 기타사업서비스업의 경우는 9사에 불과하다. 즉, 제3장에서 확인한 업종별 입지동향이 실제의 물리적 이

전에도 그대로 반영되고 있다.

입지이전기능의 조직별 특성을 보면, 단독기업 혹은 자회사의 본사가 22사(34.4%), 제2본사가 17사(31.4%), 외국기업의 현지법인이 14사(21.9%)의 순으로 비중이 높다. 비교적 규모가 크고 다부문의 사업부에 대한 전략적 의사결정을 수행한다고 할 수 있는 그룹기업의 총본사가 이전한 것은 7사(10.9%)이다.

<표 4-4> 조사대상기업의 업종 및 조직 특성

(단위: 사, %)

	기업그룹 총본사	단독·자회사본사	외국기업	제2본사	등경지사	기타	계(비중)
제조·유통업	5	3	8	11	1	3	31(48.4)
FIRE· 운송업	2	1	1	2	0	0	6(9.4)
정보서비스·엔지니어링업	-	11	2	3	0	0	16(25.0)
기타사업서비스업(전문)	-	2	3	1	-	-	6(9.4)
기타사업서비스(일상)	-	3	-	-	-	-	3(4.7)
기타	-	2	-	-	-	-	2(3.1)
계	7 (10.9)	22 (34.4)	14 (21.9)	17 (26.6)	1 (1.6)	3 (4.7)	64 (100.0)

(자료: 면담 및 설문조사)

즉, 조직의 측면에서 볼 때 교외화 경향이 높은 기업은 독립기업 혹은 자회사의 본사, 외국기업이라고 할 수 있다. 그러나, 이 경향은 단순히 수적 비중으로만 나타낼 수 있는 것은 아니다. 그룹기업의 총본사 이전이, 그 수는 적지만 그로부터 파급되는 공간적 효과는 훨씬 크다고 생각된다.

제2절 대도시권에서 업무기능의 공간적 분화

1980년대 초반까지만 해도 중심도시의 CBD나 극히 제한된 수의 전통적 부도심에서 밖에 볼 수 없었던 업무기능이 중심도시의 CBD에서 공간적으로 멀리 떨어진 곳에 입지해서, 교외에 새로운 업무지구를 형성하기 시작하였다. 이것은 대도시권 내에서 업무기능의 공간적 분화가 일어난 결과이다. 이하에서는 동경권에서 나타나고 있는 업무기능의 공간적 분화형태를 살펴본다. 총 83개의 조사대상기업 중 58개(69.9%)의 기업을 사례로 분석한다.

1. 업무기능의 공간적 분화 유형분류

1) 업무기능의 교외화에 따른 기업공간조직 변화

지금까지 중심도시 내에만 입지하던 업무기능은 내외환경의 변화에 따라서 대도시권 전체를 업무활동의 거점으로 활용하게 된다. 이것은 부분적으로 업무기능의 물리적 입지이전에 의해서 일어나게 된다. 사례기업의 기업공간조직 변화를 하나 하나 검토해서 변화의 성격이 비슷한 것으로 묶은 결과, 여섯 종류로 유형화할 수 있으며, 각 유형별 특징은 다음과 같다(<표 4-5>).

첫째, 부분통합형: 중심도시 내의 여러 빌딩에 흩어져 있던 업무기능 중 일부를 교외로 이전해서 통합하는 유형이다. 이 유형은 도심 내에서 서로 근접해 있기는 하지만, 하나의 건물에 통합되어 있지 못하기 때문에 생겨나는 비효율성을 교외의 대형빌딩에 통합함으로써 해소하고자 한다. 이로서, 과거에는 도심 내 특정장소 내에서 형성되던 기업내 정보흐름의 네트워크가 도심과 교외 특정 지역간의 네트워크로 대체되고, 업무의 중심지가 다중화, 광역화된다. 5사(8.6%)가 이 경우에 해당한다.

둘째, 전체통합형: 중심도시 내의 여러 빌딩에 흩어져 있던 업무기능 전체를 교외의 하나의 빌딩으로 이전해서 통합하는 유형이다. 부분통합형에서는, 도심에 주요한 기능을 남겨 놓는 경우가 많지만, 전체통합형의 경우는 본사의 전 기능이 교외로 이전한다. 이로서, 중심도시 내에는 영업소 혹은 사무소

등의 하위계층의 현장조직만이 남아 있게 되고, 기업의 관리·통제기능은 교외화한다. 7사(12.1%)가 이 경우에 해당한다.

<표 4-5> 기업공간조직 변화유형별 특징 및 해당기업 수

(단위: 사, %)

유형명	공간조직 특징		이전 요인	공간적 결과	기업 수 (비율)
	중심도시	교외			
부분통합형	도심내 분산	일부분 이 통합이전	도심내 분산입지의 비효율성	도심-교외간 기업조직 네트워크 형성	5 (8.6)
전체통합형	도심내 분산	전체통합 이전	도심내 분산업지의 비효율성, 통합의 시너지 효과 추구	교외가 업무의 중심지화	7 (12.1)
다지역·부문 통합형	대도시권 분산	전체통합 이전	대도시권내 분산된 기능의 통합요구	교외가 업무의 중심지화	4 (6.9)
전체이전형	도심내 단일입지	전체이전	다양한 요인에 의함	교외가 업무의 중심지화	29 (50.0)
분리이전형	도심내 단일입지	일부분 리 이전	다양한 요인에 의함	도심-교외간 기업조직 네트워크 형성	7 (12.1)
지원부문이전형	도심내 단일입지	지원부문만 분리 이전	일상적 지원부문 이전을 통한 입지합리화	도심-교외간 계층적 공간분업	6 (10.3)

(자료: 면담 및 설문조사에 의거 연구자 작성)

셋째, 다지역·다부문 통합형: 중심도시 뿐만 아니라 수도권 전체에 흩어져 있던 사업장 중에서 영업, R&D등의 주요 기능을 교외의 하나의 빌딩에 통합하는 경우이다. 전부 4사(6.9%)가 이 유형에 해당하는데, 2사의 경우, 지방의 연구개발기능과 도심의 본사기능을 교외의 빌딩에 통합해서, 새로운 혁신의 근거지로 삼고자 하는 의도를 내포하고 있다.

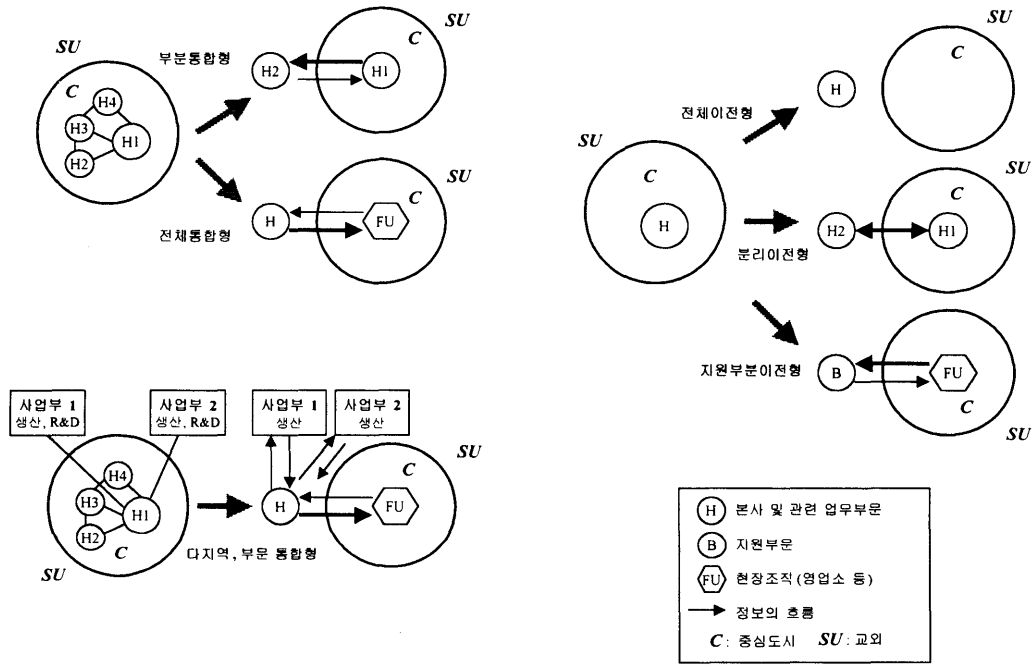
넷째, 전체이전형: 도심의 하나의 빌딩에 있던 본사 전체가 교외로 이전하는 경우이다. 29사(50.0%)가 이에 해당한다.

다섯째, 분리이전형: 도심의 하나의 빌딩에 있던 본사기능 중에서 일부를 분리하여 교외로 이전하는 경우이다. 7사(12.1%)가 이에 해당한다.

여섯째, 지원부문 이전형: 도심의 하나의 빌딩에 있던 본사기능중 업무지

원부문(예: 정보시스템부, 정보처리부)을 분리, 교외로 이전하는 경우이다. 6사(10.3%)가 이에 해당한다.

이상의 결과를 모식화한 것이 <그림 4-2>이다.



출처: 면담조사결과에 의거 연구자 작성

<그림 4-2> 업무기능 교외화에 의한 기업공간조직 변화유형

2) 업무기능의 분류

도심과 교외간 기능분화의 성격을 확인하기 위해서는 어떠한 기능이 교외로 이전하고 어떠한 기능이 도심에 남는가를 확인해야 하며, 이를 위해서는

각 오피스의 조직적 성격과 기능을 일정한 기준에 따라서 구분할 필요가 있다. 업무기능의 구분 범주로는 의사결정의 수준에 따라 구분하는 방법과 수행하는 업무의 질적 성격에 따라 구분하는 방법이 있다.

가. 의사결정의 수준에 따른 구분

한 기업 내 업무기능의 부문간에, 혹은 서로 다른 구조를 가진 기업간에 입지요구가 다른 이유에 대해서 지금까지는 도심의 대면접촉에 대한 의존성을 중심으로 설명해 왔다. 그 개념적 토대는 Thorngren(1970)에 의한 접촉과정의 세 가지 구분에 따른다(<표 4-6>). 즉, 장기적 관점에서 매우 불특정하고 많은 사람들과 비정기적인 회의 형태의 대면접촉을 가져야 하는 방향결정 접촉(orientation contact)의 경우에는 도심입지경향이 강하며, 그 정반대인 일상적 작업과정에서 발생하는 일상적접촉(programmed contact)의 경우에는 교외입지성향이 강하다. 그 중간의 계획접촉(planning contact)도 이론적으로는 이심화 하는 경향을 갖는다(Goddard and Morris, 1976: 47).

<표 4-6> 의사결정수준에 따른 접촉의 특성 및 입지성향

	접촉의 특징	접촉대상/목적	입지성향
지향접촉 (orientation process)	장기성, 불특정 비정기성	정부관리, 정치인, 대학 및 개인연구자	도심선호
계획접촉 (Planning process)	중기성, 장기적 의사결정에 의해 확정된 것	특정 제품이나 프로젝트개발을 위한 것	이심화
일상화된접촉 (programmed process)	단기적, 정기적, 대량의 접촉, 표준화된 의사결정	확립된 접촉네트워크	이심화

(출처: Thorngren, 1970; Goddard and Morris, 1976에 의거 연구자 정리)

이들의 이론은 도심과 교외 업무지구 간의 계층성을 확인하는 중요한 토대가 되어 왔다. 이 이론은 또 나중에 오피스 교외화 이론에서 일상적 사무기능이나 국지적 시장을 겨냥한 기능이 교외화하며, 고차 업무기능은 도심입지를 선호하는 경향을 가진다(Gad, 1985)는 논리와 본사의 주요기능(front

office)은 도심에, 일상적인 본사지원기능(back office)은 교외에 입지하는 경향을 가진다는 논리로 이어진다.

한편, 이러한 구분이 가지는 문제를 보완하기 위해서, Armstrong(1972)은 시장의 범위에 따라서 업무기능을 구분한다(<표 4-7>).

<표 4-7> 시장범위에 따른 접촉의 특성 및 입지성향

	접촉의 특징	접촉대상/목적	입지성향
본사 오피스 (head office)	대면접촉	전국, 국제적 배후지	도심선호
중간시장 오피스 (middle market office)	-	-	교외중심지, 결절지
국지적시장 오피스 (local market office)	-	지역의 소비자	인구비례분포

(출처:Armstrong, 1972; Matthew, 1993: 473에 의거 연구자 정리)

Thorngren의 이 논리는 일정부분 타당성을 지니고 있지만, 오피스에서 일어나는 접촉이 이처럼 명확히 구분되지 않는다(Kutay, 1986: 244)는 점에서 문제를 제기할 수 있다. 특히, 1980년대 이후 의사결정의 권한이 각 사업부 단위로 이관되는 경향이 생겨남에 따라서(Aksoy and Marshall, 1992), 대부분의 부서에는 정도의 차이는 존재하지만, 이 세 가지 접촉과정이 공존한다. 또한, 실제로 도심에는 방향결정기능 이외에 많은 기능들이 존재하며, 광역적 활동일수록 도심을 선호한다는 근거는 미약하다. 따라서 현대에 발생하는 업무기능의 공간분업 현상을 설명할 수 있는 새로운 구분기준이 필요하다.

나. 업무의 조직상 지위와 성격에 따른 유형구분

현대 기업의 조직구조는 그 사업내용의 다각화 정도에 따라서 2차구조조직과 1차구조조직으로 구분할 수 있다. 1차구조조직은 본사부문과 현업부문(구입, 제조 혹은 영업기능)으로 나누어진다. 2차구조조직은 1차구조조직에서 출발하여, 다각화를 추진 성장한 형태로서 복수의 사업부로 구성된다(小野洋祐, 1994: 64).

일본에서는 1980년대 이후 경제사회 전체적으로 지구화와 정보기술혁명이 진행되었다. 이에 따라서 잇따른 신산업의 탄생, 혹은 기존산업의 '탈성숙' 모색과정을 통해서 과거의 산업구조가 급격하게 변화하기 시작한다. 이로부터 사업의 다각화와 함께 해외 거점을 만드는 작업이 활발하게 진행되었다. 그 변화의 형태는 첫째, 사업부제의 채용, 둘째가 분사의 설립에 의한 기업그룹의 전개, 셋째는 합리화가 그것이다(下谷政弘, 1993: 10-12).

즉, 기업조직의 형태는 1차구조조직과, 사업본부와 자회사를 포함한 2차구조조직으로 나눌 수 있다(<표 4-8>).

<표 4-8> 의사결정의 수준에 따른 조직 구분

조직의 구조	의사결정기구 (최고의사 결정자)	의사결정의 수준 (기호)	접촉의 형태	특징/키워드
2차 구조 조직	사업본부장회의/사장	그룹차원의 전략적 의사결정	방향결정접촉 (orientation contact)	장기적 전략에 관련/ 사회정치적 네트워크가 중요/상징적
	사업(본)부의 부서장회의/부서회의/부서장	사업부/부서 차원의 전술적 의사결정	계획접촉 (planning contact)	중단기적 전술에 관련, 고객과의 접촉 등을 통해 시장 분석, 제품에 반영, 생산통제/구체적 수준의 실질적 의사결정기능/지식-정보 집약적
	자회사의 부서장회의 (초국적기업의 현지법인 포함)/사장	전술-전략적 의사결정	계획접촉 (planning contat)	상동/조직적 독립성이 강함
1차구조 조직	부서장회의/사장	전술-전략적 의사결정	방향결정접촉 (orientation contact)	구체적 수준의 의사결정과 장기적 전략의사결정 동시에 수행
모든 기업 조직	지원 업무부서장	일상적 결정	일상적접촉 (programed contact)	-

(출처: Thorngren(1970), Chandler(1962)의 개념을 원용하여 연구자 작성)

의사결정의 수준에 따라서 이 조직형태를 구분해보면, 방향결정접촉에 해

당하는 것은 2차구조조직 기업의 각 사업부문 장이 모여서 수행하는 최고 의사결정기능과 1차구조조직의 각 기능부문의 장이 모여서 수행하는 의사결정기능으로 볼 수 있다. 계획접촉에 해당하는 것은 각 2차구조조직 기업의 사업부문에서의 의사결정과 자회사의 의사결정기능, 그리고 1차구조조직에서 각 기능부문 내에서 내리는 의사결정기능이 여기에 해당한다. 그리고, 업무의 방향에 대한 의사결정 기능이 없이 일상적 사무처리업무를 수행하는 기능을 사무센터로 규정할 수 있으며, 이는 일상적접촉에 해당한다.

시장의 분절화와 불확실화로 인해서 현장에서 고객의 요구를 빠르게 파악, 정보화하며 일정한 처리과정을 통해서 제품에 구현할 필요성을 강화시키고 있다. 이는 경제가 성찰적으로 변화하면서 시장과 제품이 차별화됨에 따라서 발생하는 업무활동의 변화이다(Lash and Urry, 1996). 따라서 Thorngren의 연구가 이루어졌던 1970년대에 비해서 현대에는 고객의 요구를 상품에 반영하고자 하는 기업의 활동이 보다 활발해지고 있다. 이로부터 전 시장을 실시간에 연결하는 정보통신네트워크를 구축하고, 마케팅 및 연구개발 부문을 강화하며 특정 사업부문을 중심으로 각 기능을 통합한다(Camagni, 1991). 따라서 소위 총본사의 기능이 어느 곳에 있는가 만이 문제가 아니라, 다양한 성격의 업무활동들이 어떠한 장소에서 수행되고 있는가가 더 중요한 문제이다. 제조·유통업기업과 생산자서비스업 기업의 본사기능은 그 업무의 성격에 따라서 아래의 <표 4-9>와 같이 구분할 수 있다.

<표 4-9> 업무기능의 부문별 성격

기능	부서(부문)명	역할	접촉의 특성	접촉 영역	지식의 특성
관리부문 (STAF)	인사, 총무, 경리, 홍보, 법무, 섭외, 검사, 종합기획, 부동산관리 등	일반관리	사회정치적 접촉	국지적/일부 광역적	일반적 지식/인문사회적 지식
영업 (통괄)부문	영업본부, 영업부	판매통괄, 판매	대면접촉; 사회적 관계중요	국지적	일반적 지식, 정보
마케팅-기획·개발부문	마케팅부, 기획조사부, 개발부	시장조사, 제품기획, 개발(수요지향형)	영업부서와 긴밀한 접촉	광역적(적소시장 정보획득)	전문적 정보 지식, 기술
기술 서비스기능	시스템개발, 설계, 디자인, 엔지니어링 부문	정보를 제품에 구현, 기술서비스 제공	조직내접촉, 고객접촉	국지적/광역적,	전문적 기술지식
해외부문	해외영업, 기타해외사업 관련부문	광역적 판매활동 통괄	지구적 접촉	광역적	광역시장 정보
본사지원 부문	정보처리부, 전산부	자료처리	일상적 접촉	-	일상적 지식,

(출처: 면담조사 및 기업자료를 통해서 사례기업의 직무분석결과를 토대로 연구자 작성)

그러나 이러한 각 기능이 어떠한 입지요구를 가질 것인가를 파악하기 위해서는 각 업무기능의 공간적 활동범위와 대면접촉의 성격을 구분의 범주에 추가해야 한다. 예를 들어 영업기능의 경우에도 도심의 대면접촉 의존성이 높은 기능과 전국적 영업활동의 통괄기능으로서 도심에 대한 대면접촉 의존성이 낮은 기능이 존재한다. 또한, 전문기술서비스기능에도 도심의 고객에 대한 대면접촉 의존성이 높은 기업이 있는가 하면, 그렇지 않은 기업도 있기 때문이다. 즉, 기업 업무활동의 공간적 영역과 제품 특성에 따라서 동일한 기능이라고 하더라도 입지요구가 달라질 수 있다. 이로부터 업무기능의 성격을 가를 수 있는 기준은 다음과 같이 설정할 수 있다.

<표 4-10> 업무기능의 성격에 따른 분류기준

범 주	성 격	기 능
공간적 범위	광역성(D)	광역적 업무관리기능, 광역적 시장 통괄기능
	국지성(L)	영업기능, 영업통괄기능, 일반업무관리기능
접촉의 성격	대면접촉의존성(F)	영업기능, 관리기능 중 대외관련기능
	정보통신을 통한 대체가능성(C)	정보기술서비스, 기술서비스부문의 사내접촉
지식의 특성	기술-정보집약적 지식(K)	마케팅, 수요지향형 R&D기능, 정보·엔지니어링서비스 등 기술-정보집약적인 전문지식
	일반적, 사회적 지식(G)	영업 및 스탭부문(영업활동 및 대외관계, 대내 관리업무)
	일상적지식(R)	정보관리센터, 사무센터

(출처: 사례조사에 의거 연구자 작성)

<그림 4-2>, <표 4-8>, <표 4-9>, <표 4-10>에서 설정한 기준에 의거해서 사례기업 58사의 업무기능 공간분화 유형을 구분할 수 있다. 이하에서는 유형구분 과정을 상술하기로 한다.

가. 기업공간조직에 의한 대구분

<그림 4-2>의 기업공간조직형태 중에서, 가장 큰 범위의 구분은 교외에 주본사를 두고 있는 경우와 도심에 주본사를 두고 있는 경우로 나누는 것이다. 우선, 이 기준에 의거하여 기업을 분류하면 교외에 주본사를 두고 있는 기업이 36사, 도심에 주본사를 두고 있는 기업이 18사[43]이다(<표 4-11>, <표 4-12> 참조). 이는 자연스럽게 기업의 의사결정 수준의 공간적 분화 및 변화까지 알 수 있게 해준다. 즉, 교외에 주본사를 이전한 기업의 경우는 해당기업에서 최고의 의사결정(보통, 전략적 의사결정)을 교외의 주본사에서 수

43) 총58사의 사례기업중 기능분화유형분류하기에 적당치 않은 4사는 제외하였다. 철도 2사와 리스회사 1사, 제조업기업의 동경지사 및 첨단연구개발부문 1사 등 4사이다.

행한다.

나. 업무부문의 기능구성별 구분

다음으로, 교외에 주본사를 두 기업과 도심에 주본사를 두고 있는 기업을 분리해서, 각각의 경우에 해당되는 기업의 업무부문의 기능구성이 어떠한지를 알아보고, 유사한 기능으로 구성되어 있는 기업을 분류한다. 여기서, 구분의 범주는 <표 4-9>와 <표 4-10>의 개념을 사용한다.

먼저, 교외에 주본사를 이전한 기업을 업무구성에 따라서 구분해보면 다음 <표 4-11>과 같다.

<표 4-11> 교외에 주본사를 이전한 기업의 업무구성에 따른 구분

전체이전여부	기능 및 업종구성			소계	계
	기능구성	업종	업종계		
전체이전	시장통괄중심의 영업, 관리, 기획기능(지식집약적 서비스 생산, 연구기능이 포함되지 않음)	유통업	7	14	36
		사업서비스업	4		
		제조업	3		
	제조업기업의 영업통괄, 관리, 기획, 개발	제조업	5	5	
	영업(통괄), 관리, 고차서비스 기능(소프트웨어 개발, 엔지니어링, 연구개발부문으로 구성됨)	정보서비스·엔지니어링업	8	14	
		컴퓨터제조, 판매업	2		
		기타사업서비스(컨설팅, 연구개발 등)	4		
일부이전	관리, 기획, 개발(영업부문 제외)	제조	2	3	
		금융(보험업)	1		

(출처: 면담 및 설문조사에 의거 연구자 작성)

이 유형은 본사기능 전체를 이전한 경우와 일부의 기능을 도심에 남겨놓고 이전한 경우로 다시 나누어진다. 교외에 주본사를 이전한 기업 중에서 도심에 일부기능을 잔류시킨 경우에 도심에 남는 기능은 주로 영업기능이며, 교외에 이전하는 기능은 기획, 관리기능인 경우가 많다. 총 36사의 교외 주본사기업 중 33사가 전체이전의 경우이고, 3사가 일부기능을 도심에 잔류시키

고 이전한 경우이다. 전체이전기업의 업무구성은 다음 세 가지 기능구성 및 업종으로 이루어져 있다. 첫째는 시장통괄 중심의 영업, 기획, 관리기능으로 구성된 본사이다. 업종구성을 보면, 유통업 7사, 사업서비스업 4사, 제조업 3사로 구성되어 있는데, 제조업 3사의 경우 제조 및 기술적 측면은 해외 혹은 공장에서 담당하며, 본사는 판매와 기업 전체의 경영방향을 설정하는데 중점을 둔다.

둘째는 영업통괄과 기획, 연구개발, 관리기능으로 구성된 본사이다. 첫 번째에 해당하는 제조업기업 본사의 경우는 유통업의 성격이 짙은 반면에 이 유형의 경우는 연구개발 기능을 포괄하고 있으며, 그 규모가 보다 크다는 점이 특징이다.

셋째는 영업(통괄), 관리, 기획기능에 소프트웨어개발 및 엔지니어링 서비스, 조사연구기능을 포함하고 있는 고차의 정보·엔지니어링 서비스 혹은 사업서비스업 기업의 본사이다. 부분이전기업의 경우 교외에는 기획, 관리부분이 있으며 도심에는 영업(통괄) 기능이 남아 있다는 점이 공통된 특징이다.

다음으로 주본사를 도심에 남겨 놓은 채 일부만 이전한 기업의 도심-교외간 기능구성의 차이를 살펴보자(<표 4-12>). 이 경우의 도심-교외간 기능구성의 내용은 네 종류로 구분할 수 있다.

첫째, 일부 품목의 사업을 통괄하는 사업(본)부가 교외에 이전하고, 도심에는 관리, 기획 등과 일부의 사업부문이 남아 있다. 이 경우는 전부 제조업기업으로 3사가 해당된다.

둘째, 위의 경우, 품목별로 구성된 사업부문 중 일부가 교외로 이전해온 것임에 비해서, 이 경우는 사업부문이 기술, 설계, 연구개발, 영업 등 기능별로 구성되어 있으며, 이중에서 영업부문을 제외한 기술관련 부문이 교외로 이전한 경우이다. 이 역시 제조업이 대부분이고 1사가 유통업으로 분류되지만, 직접 생산관련 업무를 담당하지 않는다는 점을 제외하고는 제조업기업 본사와 동일하다. 6사가 이에 해당된다.

셋째, 보험회사의 업무부문 중에서 광역의 활동영역을 가진 부문(부동산, 검사 등)이 교외로 이전하고 도심에는 관리, 기획 영업부문이 남는 경우이다.

3사가 이에 해당한다.

넷째로는 자료처리, 정보시스템구축 등 업무지원기능이 교외로 이전하고 도심에 주요 본사기능이 그대로 남아 있는 경우이다. 이 경우는 기존의 본사 지원기능 교외화론에서 설명해온 바 있다. 6사가 이에 해당한다.

<표 4-12> 일부기능 교외이전 기업의 도심-교외간 기능구성 차이

기능 및 업종구성				계
교외기능구성	도심기능구성	업종	기업수	
일부의 사업(본)부(해당제품에 관련된 영업, 기획, 개발기능)	관리, 기획, 일부의 사업부문	제조업	3	18
기술, 설계, 연구개발 등의 기능을 담당하는 기능형 사업(본)부	관리, 기획, 영업을 담당하는 기능형 사업본부	제조업(유통업)	6	
광역의 업무관리기능	관리, 기획, 영업부문	보험업	3	
본사업무 지원기능	주요 본사기능	서비스, 건설, 제조업(3)	6	

(출처: 면담 및 설문조사에 의거 연구자 작성)

다. 각 부문의 성격에 의한 구분

다음으로는 각각의 업무기능이 가지고 있는 성격에 따라서 기업을 분류하고, 위에서 구분한 공간조직 특성, 기능구성 특성, 업종특성 등의 세 가지 특징과 결합시켜서 가장 공통성이 높은 것끼리 묶어 유형을 확정한다.

기능적 성격은 <표 4-9>과 <표 4-10>에 나타낸 대로 공간적 범위, 대면접촉의 특성, 사용지식의 특성을 그 구분의 범주로 사용한다. 각각의 기업이 가지고 있는 기능적 성격을 구분하고, 서로 유사한 성격의 조합을 이루고 있는 기능적 성격 구성을 다음 <표 4-13>와 <표 4-14>에 나타내었다.

먼저, 주본사가 교외에 있는 기업의 경우의 성격 구성은 다음 네 가지로 구분할 수 있으며, 이러한 구분은 앞의 <표 4-11>과 <표4-12>에서 구분한 기능구성의 범주와 대체로 일치한다. 따라서 이 두 가지의 범주를 토대로 유형을 확정할 수 있으며, 그 결과는 다음과 같다.

첫째, 광역적 활동범위를 가지고, 간접접촉을 많이 하며, 시장정보집약적

지식을 사용하는 기능으로 구성된 업무부문으로서, 시장통괄중심의 영업, 관리, 기획기능이 대부분이다. "광역시장통괄(Db)형 본사"로 구분되며, 15사가 이에 해당된다.

둘째는 광역적 활동범위를 가지며 대면접촉에 대한 의존성이 첫 번째의 경우에 비해서 높고, 기술집약적 지식을 사용하는 기능으로 구성된 업무부문으로서, 제조업기업의 영업통괄, 관리, 기획개발부문에 해당한다. 이 경우는 "제조업부문의 총본사(DLFK)형"으로 구분되며, 4사가 이에 해당된다.

세 번째는 국지적 활동범위를 가지며, 기술정보집약적 지식을 사용하는 기능으로 구성된 업무부문으로서 정보·엔지니어링서비스, 컴퓨터 관련의 고차서비스를 제공하는 기업들이 속해 있다. 이 경우는 "국지시장의 정보·엔지니어링서비스(LK)형 기업본사"로 구분되며, 12사가 이에 해당된다.

네 번째는 기술집약적 지식과 일반적 지식을 사용하는 기능으로 구성된 업무부문으로서, 영업부문을 제외한 관리, 기획, 개발부문의 기업에 해당한다. 이 경우는 "기획관리(KG)형 본사"로 구분되며, 4사가 이에 해당된다.

다섯째는 광역적, 기술정보집약적지식을 사용하는 기능으로 구성된 업무부문으로서, 한국의 S전자로부터 연구개발 용역을 받아서 수행한다.

다음으로 주본사가 도심에 있는 기업의 경우에도 다음 네 가지로 기능의 성격이 구성되며, 그 유형구분 결과는 다음과 같다.

첫째, 광역적이고 시장정보집약적 지식을 사용하는 기능으로 구성된 업무부문으로, 공간조직형태만이 다를 뿐 대체로 주본사가 교외에 있는 기업 중 광역시장통괄(Db)형 본사와 동일한 유형으로 구분할 수 있다. 3사가 이에 해당된다.

둘째, 간접 접촉과 기술정보집약적 지식을 사용하는 기능으로 구성된 업무부문으로서, 기술집약적 기능의 사업부문에 해당한다. 이 경우는 "개발·기획·기술담당(CK)형 사업부문"으로 구분할 수 있다. 6사가 이에 해당된다.

셋째, 광역적 활동 및 기업 내 접촉이 특징인 기능으로 구성된 업무부문으로서, 보험회사의 광역적 업무관리기능에 해당한다. 이 경우는 "광역관리담

당(Dm)형 업무부문"으로 구분된다. 3사가 이에 해당된다.

넷째, 일상적 지식과 보조적 기술을 사용하는 기능으로 구성된 업무부문으로서, 본사지원기능에 해당한다. 이 경우는 "본사지원(CR)형 업무부문"으로 구분되며, 6사가 이에 해당된다.

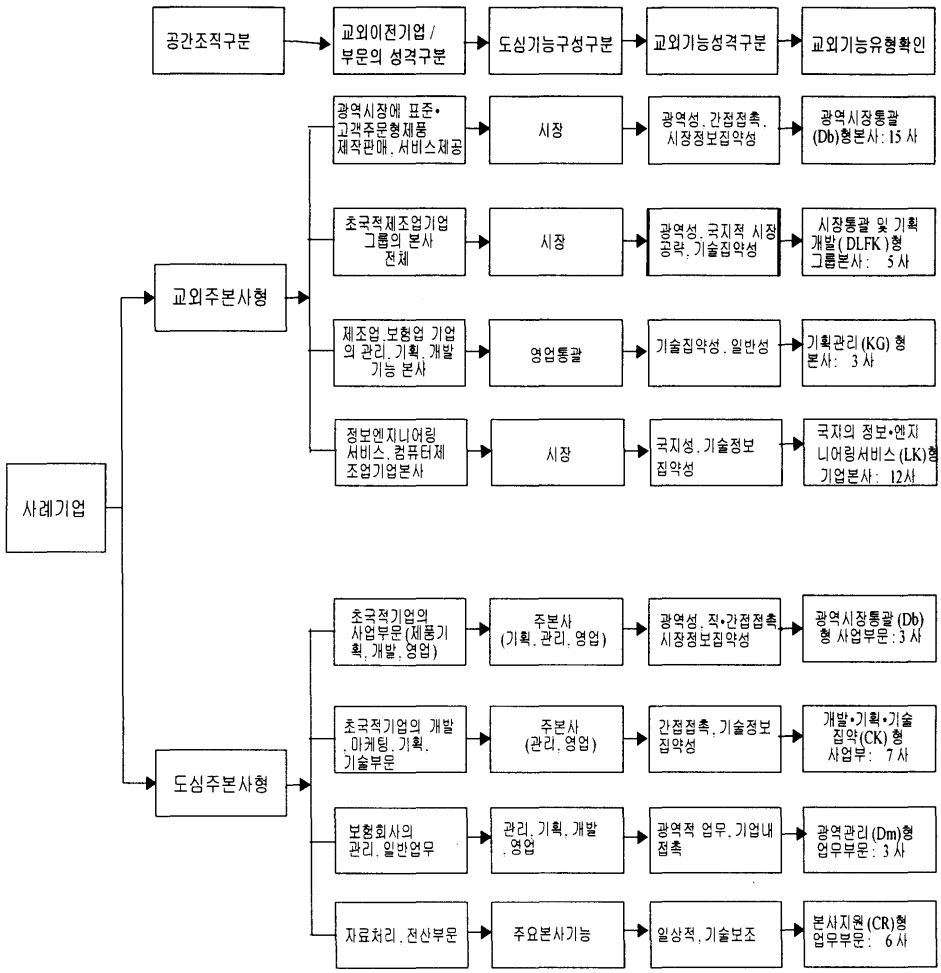
<표 4-13> 주본사가 교외에 있는 기업의 기능적 특성에 따른 유형구분

이전기능 성격	업종 및 부서구성			유형명
	업종	제품,시장, 업무특성	해당 기능구성	
광역성,통신접촉,시장정보집약지식	제조업	고객주문형 생산기업/표준현제품생산기업, 광역시장	시장통괄 중심의 영업, 관리, 기획기능에 해당	광역시장통괄(Db)형 본사 (15사)
	유통업	전국의 딜러, 매장을 통해서 판매; 시장정보를 수집해서 가공, 신속하게 대응하는 것이 주 임무		
	서비스업	전문서비스, 일상서비스/ 전국적 시장분포/ 영업소, 매장을 통해서 서비스 공급/ 본사는 시장과 연구개발기능간의 조정, 통제역할		
광역성,국지성,대면접촉의존성,기술집약지식	제조업	고도의 기술을 요하는 기기를 제조, 판매하는 초국적 제조기업의 그룹 총본사/ 혹은 중소규모의 제조업기업 본사	제조업기업의 영업통괄, 관리, 기획개발부문에 해당	제조업부문의 총본사 (DLFK)형 (5사)
국지성, 기술정보집약성	정보서비스·엔지니어링업	소프트웨어 개발, 정보통신시스템 구축, 엔지니어링서비스 등 고도의 첨단기술서비스를 제공하는 생산자서비스업 기업 본사/ 거래처가 주로 동경 도심을 중심으로 한 관동지방에 집중	영업통괄, 관리, 고차서비스제공기능에 해당	국지시장의 정보·엔지니어링서비스(LK)형 기업본사 (12사)
	컴퓨터(제조/판매)관련업종	고객주문형 컴퓨터 판매/ (사무실용)컴퓨터 및 주변기기 제조판매회사의 본사기능, 위의 서비스업 기업보다는 고객이 분산되어 있으나 사무실용컴퓨터를 주로 생산하므로 동경도심 의존성이 높음		
기술집약적, 일반적지식	제조업	교외의 주본사에서 일반관리, 기획업무를 담당하고 영업통괄기능은 도심에 잔류함. 대규모 기업 1사와 소기업 2사로 구성되어 있음. 제품은 전자제품, 컴퓨터, 의약품 등.	영업부문을 제외한 관리, 기획개발부문에 해당	기획관리 (KG)형 본사 (3사)
	보험업	기획, 일반관리, 대고객업무 등의 기능이 교외로 이전하고 도심에는 영업통괄기능이 잔류.		
광역성, 기술정보집약적지식	서비스업	연구개발을 전문으로 하는 생산자서비스업, 한국에 발주처가 있어서 해외의존도가 높다.	영업통괄, 관리, 고차서비스제공기능에 해당	개발·기획·기술담당 (CK)형 본사 (1사)

<표 4-14> 주본사가 도심에 있는 기업의 기능분화유형 구분

이전기능의 성격	도심잔류 부문 및 기능적 성격	업종 및 이전부서구성			유형명
		업종	제품, 시장, 업무특성	해당기능구성	
광역성(D), 직, 간접접촉, 시장정보집약성	일반관리, 국지시장담당	제조업	대·중규모의 초국적 제조업기업의 일부 사업부문. 광역시장을 담당하는 부문 혹은 신규사업부문	광역적 시장을 가진 사업부문	광역시장통괄(Db)형 사업부문 (3사)
통신접촉(C) 기술정보집약성(K)	일반관리, 국지시장담당	제조·유통업	초국적 제조업기업 혹은 그 계열 유통업기업의 연구개발, 초국적 생산통제, 기술담당, 마케팅 부문 등 일반관리와 영업기능을 제외한 사업부문	기술집약적 기능적 사업부문	개발·기획·기술담당(CK)사업부문(6사)
광역성(D), 기업내접촉	일반관리, 기획, 국지시장담당	보험업	대형 보험회사의 업무관리부문 중에서 광역에 대한 관리(부동산, 검사 등)부문.	광역적 업무관리기능	광역관리(Dm)형 업무부문 (3사)
일상적지식(R) 기술보조	본사주요기능	제조업, 서비스업, 건설업 등	각종 본사업무를 지원하는 자료처리기능, 정보시스템기능,	본사업무지원기능	본사지원(CR)형 업무부문 (6사)

이상에서 설명한 교외이전 업무기능의 공간적 분화유형 구분의 절차를 도면으로 나타내면 다음 <그림 4-3>와 같다.



<그림 4-3> 업무기능의 공간적 분화유형 구분 절차도

2. 업무기능의 공간적 분화유형별 특성

1) 광역적시장통괄(Db)형

가. 개요

광역적 시장통괄형(Db)은 주본사가 교외로 이전한 경우와 도심에 있는 경

우로 나누어지며, 각 경우의 기업공간조직과 업무활동 흐름이 다르므로, 나누어서 살펴보겠다.

① 주본사가 교외로 이전한 경우

광역적 시장통괄형 기업의 업종, 규모, 제품 및 시장특성과 업무활동 흐름의 특성을 <표 4-15>에 나타내었다. 이 유형 기업이 다른 유형과 비교되는 특징은 고객이 일부지역에 편중되어 있지 않다는 점과, 본사 내에서 기술집약적 연구개발을 시행하지 않는다는 점이다. 즉, 본사는 회사전체의 경영관리와 광역의 시장에 대한 정보의 수집, 관리를 하며 실제 영업활동을 수행한다. 한편, 제품 혹은 서비스의 생산, 개발은 본사와는 물리적으로 격리된 생산공장(혹은 연구소, 실험실)이나 해외생산을 통해서 이루어진다.

따라서, 이 유형의 기업은 비교적 표준화된 제조업 제품이거나 고객주문형의 전문화된 제품, 전문적 생산자서비스 및 일상적 생산자서비스 등 업종과 기술수준에서 다양한 성격을 띠고 있다는 점이 특징이다. 즉, 이 유형의 기업의 공통점으로는 앞에서 설명했듯이 시장의 광역성과 본사기능과 연구개발 등 기술집약적 기능의 공간적 분리를 들 수 있다.

이들은 매장, 지사, 영업소 등을 통해서 시장의 고객과 간접적으로 접촉, 시장정보를 획득한다. 이 유형의 기업은 도심을 비롯한 특정지역에 대한 국지적 대면접촉 의존성이 적고, 전국적, 국제적으로 전개되어 있는 지사·영업소·매장과 정보네트워크를 구축해 놓고, 시장변화에 빠르게 대응하는 것이 중요하다. 따라서 건물이 낡고, 독자의 정보통신시스템구축에 제약이 있는 도심을 탈피하는 경향이 있다.

<표 4-15> 광역적 시장통괄형(교외주본사)기업 현황

기업	업종	총종업원(명)	본사종업원(명)	자본특성	제품 및 활동거점 특성
BM사	유통	670	200	외자	수입자동차 판매, 전국 76사의 딜러에게 공급
JU사	유통	13,382	1,636	-	소비재 판매. 일본내 280개(그룹 전체, 손님 220만/일), 해외 7개국에 점포개설.
BL사	유통	376	74	-	의류판매. 전국적 점포망
JP사	유통	322	36	-	사진관련제품판매, 서비스. 전국적 점포망
RB사	유통	120	100	외자	스포트웨어, 운동화 수입 판매
HF사	유통	22	22	외자	가정용 금속도구(열쇠, 장식물 등) 수입 판매. 일본내에는 단독거점. 독일에 본사가 있고 31개국에 거점이 설치되어 있는 초국적 기업의 일본법인. 동경구부 거래비율이 30%정도이고 기타 관동 및 관동이외 지역에 50%의 거래처를 가지고 있어서 시장이 광역적이다.
MS사	유통	8	8	외자	메모리, IC수입, 판매. 일본 내에는 단독거점. 대만에 총본사가 있고, 미국, 홍콩 등에 거점이 설치되어 있음. 동경구부거래비율이 30%정도이고, 해당현(千葉縣)내에 30%, 기타 관동 20%, 전국 20%로 비교적 도심부 의존성이 낮다.
SR사	사업서비스	3,400	350	-	수탁임상검사업. 전국 3,000여개의 병원으로부터 검사시료를 받아서 검사를 대행. 전국 75개의 영업소를 통해서 시장관리를 한다. 실험 및 연구는 본사와 15분 거리의 실험실에서 실시한다.
RA사	사업서비스	440	40	-	기업의 복리후생에 관련된 서비스(식당, 기숙사, 운동회 등 행사 지원). 오사카에 영업소를 두고 있음. 거래처가 전국에 분포.
SD사	사업서비스	2,749	259	-	급식서비스업. 거래처는 전국적이고 관동지역이 매출액의 40% 정도 차지함. 각 지역담당 영업부문에서 영업. 본사와 같은 지역 내의 본사와 공간적으로 분리된 곳에서 연구소를 운영.
RIN사	사업서비스	2	2	-	기술서비스. 거래선은 동경구부에 20%, 관동이외 지역에 40%, 나머지가 관동지역에 분포하고 있어 광역에 걸쳐서 고르게 나타난다.
TD사	사업서비스	50	20	-	도심에 본사를 두고 있는 모기업이 제조·판매하는 전자·계측기기 및 관련소프트웨어에 관한 보수, 수리서비스. 동경과 지방의 2곳에 영업소를 두고 있으며, 도심부와의 거래비율은 20% 미만이다. 기타관동지역이 40%, 전국이 30%가량을 차지하고 있다.
NG사	제조	244	44	외자 50%	특수펌프 전문제조판매. 주문생산. 세 군데의 지방영업소와 본사 영업부에서 판매. 지방의 생산공장과 본사, 해외의 제휴사간에 통신을 통해서 실시간 정보교환.
NM사	제조	319	78	외자 50%	자동제어기기 제조, 판매
SM사	제조	260	10	-	용접봉 관련제품제조·판매, 동경지사 및 관동 및 동북지방 영업 통괄. 수출업무 통괄(한국, 인도, 유럽 등).

* 총종업원과 본사종업원은 최근의 인원으로 산정
** SM사는 동경지사.
(자료: 면담 및 설문조사; 회사개요; ダイヤモンド社, 全上場會社組織圖要覽; 有價證券報告書)

이 유형에는 전문적 기술을 가지고 있는 중소기업이나 대규모의 기업이 포함되어 있어서, '표준화된 제품을 생산, 판매하는 기업'이 교외화하는 경향은 갖는다는 논리에 의해서는 전체적으로 설명되지 않는다. 특정한 국지적 시장에 대한 의존성이 적기 때문에, 본사기능이 굳이 여러 가지 집적의 불경제를 안고 있는 도심부에 입지할 필요성이 적으므로 교외화하는 경향을 보이고 있는 것이다. 이 유형의 기업은 도심의 집적경제에 의존적이지 않으며, 오히려 전국, 전세계에 퍼져 있는 주요 시장에 대한 접근성이 중요하다. 따라서 첨단 인텔리전트 빌딩에 구축된 정보통신네트워크를 통해서 국지적 시장정보를 빠르게 획득하는 것이 업무활동의 성패를 결정하는 기업이 많다. 그렇지 않은 기업의 경우, 굳이 도심에 있지 않아도 업무기능을 원활하게 수행할 수 있다고 판단되는 기업들로 구성된다. McCann(1995)의 개념에서, 이 기업들은 도심의 집적경제와 긴밀한 관계를 가지지 않는다. 그럼에도 이 기업들이 도심에 집적하는 것은 결과일 뿐이지 집적경제가 원인이 된 것은 아니다. 즉, 이 기업들의 집합지역은 산업집적이 아닌 산업군집이다. 이러한 종류의 기업들은 도심의 집적경제로부터 얻을 수 있는 혜택이 매우 한정되어 있어서, 집적불경제가 발생하면서 교외화하고자 하는 요구가 발생한다.

② 도심에 주본사가 있는 경우

도심에 주본사를 둔 광역적 시장통괄기능형 기업의 경우 모두 제조업기업이며, 여러 개의 사업부문으로 구성되어 있다(<표 4-16>). TO사와 RI사의 경우는 해외생산 및 판매활동을 활발하게 하는 초국적기업이다. 이들은 도심의 환경이 열악해지면서 교외에 제2본사 혹은 사업소를 설치, 굳이 도심에 입지해야 할 필요성이 적은 사업부문을 이전한다.

<표 4-16> 광역적 시장통괄형기업(도심주본사)의 현황

기업	업종	총종업원(명)	도심 본사 종업원(명)	교외오피스종업원	제품 및 활동거점 특성
TO사	제조업	9,791	958	235	섬유관련제품에서 시작하여, 다양한 첨단소재, 전기전자제품(중간제품)제조·판매. 도심에는 관리부문과 각 사업부문이, 교외의 제2본사빌딩에는 전자정보기재사업부를 비롯한 6개의 사업부, 그리고 관련사업본부 등 본사업무와 자회사들이 입주. 각 사업부에서는 도심 및 전국에 대한 영업·개발 통괄을 담당.
RI사	제조업	12,865	600	800	정밀기기, 사무기제조판매. 교외에는 소프트웨어 관련사업부와 전자디바이스 영업부가 있음. 영업기획·통괄, 시스템 등 상품의 연구개발 기능으로서, 전국적인 범위에서 업무를 수행하므로 꼭 도심에 있을 필요성은 없음. 기초연구를 수행하는 연구소는 수도권의 외곽지역에 주로 입지.
SK사	제조업	753	49	37	전국의 20개 영업소에서 영업. 도심에는 화성품사업본부가, 교외에는 건재사업부가 있음. 각 본부에서는 상품의 개발과 영업 통괄. 교외의 사업본부에서는 월 1회정도 전국출장이 있고 보통은 전화와 메일을 통해서 정보교환.

(자료: 면담 및 설문조사; 회사개요; ダイヤモンド社, 全上場會社組織圖要覽; 有價證券報告書)

세 기업 모두 도심 시장에 대한 의존성이 비교적 낮아 도심과의 대면접촉 비중이 낮다. TO사와 SK사의 일부 부서에 대해서, 도심과의 대외적 대면접촉 상황을 조사한 결과를 <표 4-17>과 <표 4-18>에 나타내었다. 이 표에 따르면, 두 회사의 각 부서 모두 동경도 23구부에서 대면접촉은 일어나지 않았으며, 전국적 범위에서의 활동이 대부분이라는 것을 알 수 있다.

<표 4-17> 광역적시장통괄형 기업 직원 1인의 1주당 대외접촉회수

(단위: 회)

	유형	오피스 지역	부서명	기능 유형	동경도 구부	해당현 및 근교	기타 관동	기타 전국	해외	계
SK사	D	幕張	판매촉진과	BUS	0.00	0.00	0.00	0.40	0.00	0.40
			건재기술과	TEC	0.00	0.00	0.00	0.50	0.00	0.50
TO사	D	新浦安	전 자 정 보 재 기획실	TA MAR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TO사	D	新浦安	관련사무부	STAF	0.20	0.00	0.00	2.00	0.00	2.20
TO사	D	新浦安	액정판매1과	BUS	0.00	0.00	0.00	20.00	0.00	20.00

* 계산식= 1주당 접촉빈도/해당부서인원

(자료: 설문조사에 의거 연구자가 계산)

<표 4-18> 광역적시장통괄형 기업 직원 1인의 1주당 대내접촉회수

(단위: 회)

	유형	오피스 지역	부서명	부서기능유형	동경구부	해당현 및 근교	기타 관동	기타 전국	해외	계
SK사	D	幕張	판매촉진과	영업	0.00	0.00	0.00	1.00	0.00	1.00
			건재기술과	기술	0.00	0.00	0.00	0.75	0.00	0.75
TO사	D	新浦安	액정판매1과	영업	0.00	0.00	0.00	10.00	0.00	10.00
TO사	D	新浦安	전 자 정 보 재 기획실	기획관리	0.29	0.00	0.00	1.43	0.00	1.71
TO사	D	新浦安	관련업무부	관리	0.20	0.00	0.00	0.50	0.00	0.70

* 계산식= 1주당 접촉빈도/해당부서인원

(자료: 설문조사에 의거 연구자가 계산)

교외의 오피스에서는 의사결정과 일반적 관리업무를 위해서 도심의 본사와 긴밀한 연락을 취하며, 사업부문 고유의 업무에 대한 의사결정은 대부분 사업본부장 전결사항으로 처리 처리한다[44]. 사업본부로 구성된 경우에, 독립채산의 개념을 도입하기 때문에 자율성은 더 강하다. TO사의 경우, 교외로

44) To사와의 면담조사.

이전한 사업부문은 광역적 활동이라는 것 이외에 최근에 신설한 사업부문으로서, 교외로 이전해도 거래처로부터의 저항감이 덜할 것이라는 점도 고려되었다(면담조사결과).

나. 사례분석

① 유통업 JU사

● 기업의 개황

1926년 三重縣에서 소매업 기업으로 창업하였다. 이후 1972년에 몇 개의 회사를 합병하여 현재의 상호가 생겨났다. 1976년에 동경에 본사를 신설하였다. 1997년 현재 총 종업원 13,382명, 총 매출액 1조2천여억엔에 이르는 일본 5대 소매업기업의 하나이다.

● 교외이전의 경위

본사를 교외로 이전하기 전에는 본사부문이 하나의 빌딩에 다 입주할 수 없어서 동경도 千代田區 神田(치요다구 간다)의 9층 빌딩에 경리인사, 총무 등 관리부문이, 中央區 日本橋(니혼바시)에서는 상품개발, 영업 등의 부문이 입주해 있었다. 이전 직전인 1994년에 본사의 인원은 두 빌딩 합쳐서 1,713명이었다. 이전 후에 약간 인원을 감축하여 1997년 현재 1,636명이다(유가증권보고서, 1998; 회사개요). 담당자는 이전의 경위를 다음과 같이 말하고 있다.

> 기업의 성격상 전국 각지의 시장으로부터 정보를 입수, 빠르게 의사결정을 해야 하므로 손님의 목소리를 본사에서 직접 빠른 시간 안에 듣는 것이 필요해서, 회사내의 정보네트워크를 가동하는 것이 시급했다. 이를 위해서 본사를 집약하여 자사빌딩에 정보네트워크 구축을 추진하기로 결정하여, 1991년에 착공해서 1994년 5월에 완공 입주하였다(면담조사).

● 업무활동 흐름

幕張新都心의 본사 사옥에 최고의사결정기구로서 이사회(取締役會議)가 있고, 스탭부문, 영업담당의 영업기획통괄부와 상품담당의 몇 개의 상품본부

가 있다. 영업기획통괄부 밑에 각 주요 지역별로 5개의 '캄파니'가 있으며, 각각의 상품본부 밑에는 각 캄파니마다 그리고 상품의 부문별로 상품부가 존재한다. 그리고 그 아래에 241개 점포와 12개의 지역사무소가 있다. 또 해외에 아시아 4개국, 미주 3개국에 진출해 있다. 미주 3개국의 점포 수는 535(미국, 영국, 캐나다)개 이다.

이전 이후에 정보통신네트워크의 구축으로 전국의 시장과의 신속한 정보교환이 가능하게 되었다.

> 이전 전에는 전화선을 통해서 데이터를 받았는데, 속도가 매우 느려서 전날의 판매 현황을 다음날에나 받을 수 있었다. 그러나 이전과 함께 위성통신시스템인 [이온네트]를 가동함으로써, 현재는 2시간마다 상품정보가 입수되어 빠르게 대응할 수 있게 되었다(면담조사).

또한 이 기업은 업무활동 영역이 전국적, 세계적으로 뻗어 있기 때문에 굳이 동경 도심부에 의존할 필요가 없었다.

> "도심에서 교외로 본사를 이전한 것으로 인해서 전혀 문제될 것이 없다. 우리회사에서 동경으로 나가는 일은 그리 많지 않다. 본업 이외의 일, 즉, 관련협회에 가는 일 등이 있지만, 이는 빈도수가 낮아서 전혀 문제될 것이 없다. 주로 메이커측에서 방문을 하는데, 니혼바시에 있을 때는 주차장도 없어서 자동차를 사용할 수 없고, 전철편도 그리 좋지 않아서 불편하기는 마찬가지였다."

즉, JU사의 경우 교외에서 전국 및 해외지역의 사업을 통괄하는 광역적 통괄기능에 해당한다. 그리고 여기에서는 광역성이 강조되었지만 기획기능, 일반관리기능을 모두 포괄하고 있는 업무의 중추지구로서 역할을 하고 있다. 이로서, JU사에게 있어서 동경도 23구부는 주요시장의 하나에 불과하다. 이전에도 도심에 입지해 있을 필요성이 매우 적었지만, 적절한 입지 대안이 없었으므로 도심부에 계속해서 입지해 있었던 것으로 판단된다.

② 사업서비스업 SR사

● 기업 개황

1970년 6월에 창립, 동경도 신주쿠에 본사를 두고 업무를 시작하였다. 주

업무는 "수탁임상검사업"이다. 병원에서 환자의 검사를 할 때, 큰 병원에서는 직접 검사를 하는 경우가 많지만, 작은 병원의 경우는 각종 장비, 기술 등의 문제로 검사가 어렵다. 전국 각지의 3000여 개의 병원이 주 거래처이다. 총종업원은 3,378명(1995년 12월 현재)이며, 본사인원이 422명, 八王子(하치오우지) 연구소의 인원이 1,684명이다(유가증권보고서, 1995. 12월; 회사개요).

● 오피스 이전경위

1981년 검사시설로 동경도 八王子市(하치오우지시)에 연구소(laboratory)를 개설하였으며, 신주쿠 본사의 인원이 늘어나 三應市에 일부 기능을 분리하였다. 八王子(하치오우지) 연구소와 신주쿠 본사 사이에 대면접촉이 매우 잦은데, 1시간 이상 걸려서 비효율적이었다. 두 사업장 사이에 빈번한 의사소통이 필요한 것은 검사방식의 변화, 새로운 방식의 개발 등과 같은 사항이 생기면 담당자들이 모여서 그것을 검토하고, 각 영업사원에게 알려야 하기 때문이다. 거의 매일 만나서 회의를 하는 편이었다. 또, 본사는 전국의 영업소를 통괄하고, 전반적 관리를 수행하기 때문에 굳이 이러한 불편을 감수하고, 또 높은 임대료를 지불하면서 도심에 있을 필요가 없었다는 것이다. 그래서, 연간 이동비용, 임대료 절감비용 등을 계산해보니 약 2억엔 이상의 절감효과가 있었다. 즉, 본사 업무 자체가 도심의 국지화경제 의존성이 낮으며, 시장이 광역적이고 교외에 중요한 사업거점이 존재한다는 점으로부터 전문적 사업서비스 기업 본사의 교외화가 일어난 것이다(면담조사).

● 업무활동 흐름

교외 본사의 관리부문과 영업본부, 업무시스템부에서 전체업무를 통괄한다. 검사업무는 하치오우지의 연구소에서, 영업은 전국 약 70여개의 영업소에서 수행한다. 각 영업소에서 병원으로부터 검사의뢰서 및 검사대상 물질을 모아, 냉장처리 한 박스에 넣어 항공편과 트럭을 이용해서 연구소까지 이동한 후 검사, 검사결과는 각 영업소, 의료기관의 단말기로 송부된다.

이러한 업무의 흐름을 볼 때, 고객과의 대면접촉은 각 영업소의 영업사원

이 주로 하며, 본사에서는 그들로부터 시장정보를 입수하여 상황에 대처한다. SR사 본사의 교외이전으로 교외 업무지구가 전국적 고차사업서비스업의 거점으로서 기능하도록 하였다.

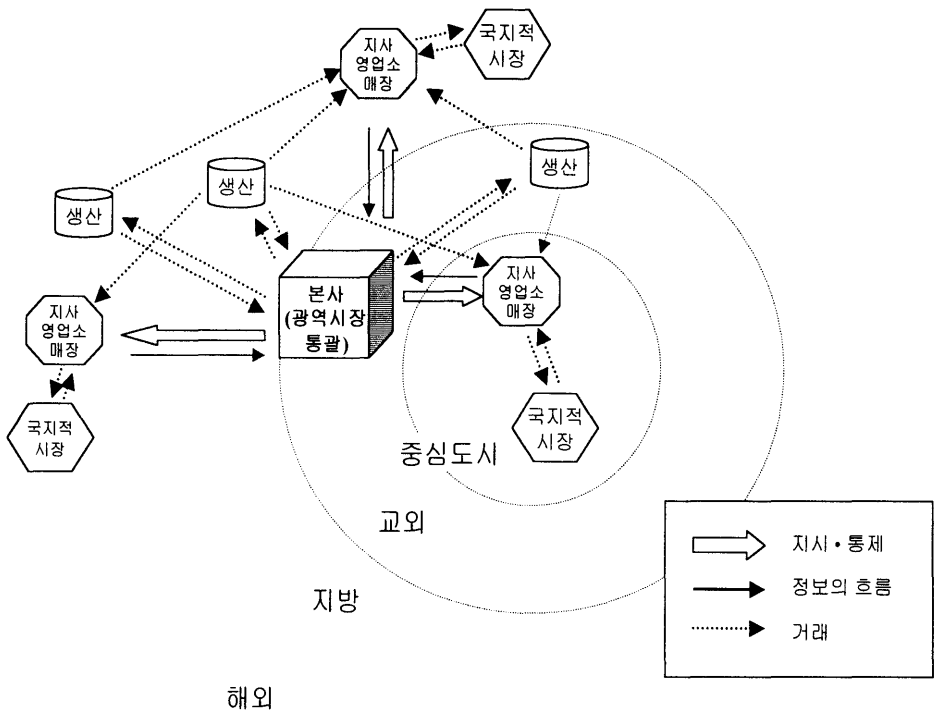
다. 업무활동흐름의 모식화

이상에서 살펴본 내용을 토대로 두 유형 기업의 업무활동흐름을 모식적으로 나타내면 <그림 4-4> 와 <그림 4-5>와 같다.

교외주본사형의 경우, 단일 거점이 전국적, 지구적 시장통제를 수행한다. 도심지역에는 지사, 영업소, 매장 등 직접 고객과 접촉하는 기능이 입지할 뿐 중심적 업무활동의 근거지는 교외이다. 교외의 본사에서는 시장으로부터 입수되는 시장정보(market intelligence)에 입각해서 판단을 하며, 정보·지식집약적 활동의 정점이 된다.

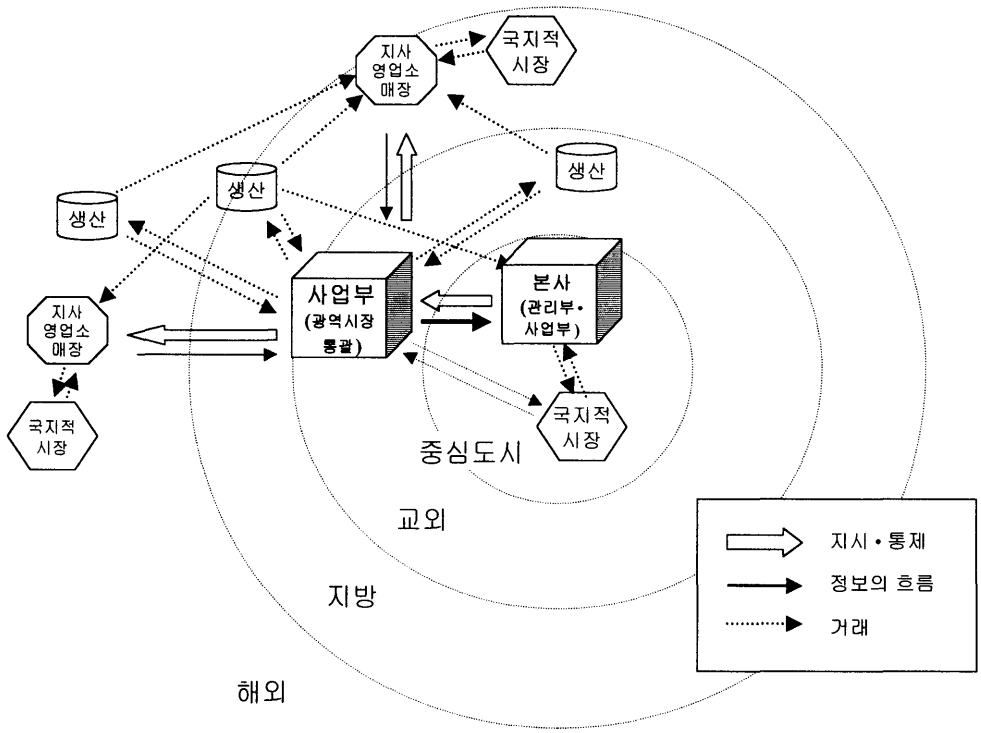
생산공장을 가지고 있는 기업의 경우는 교외의 본사에서 생산을 통괄한다. 생산공장이 없는 유통업기업의 경우에는 외부생산자로부터 구입하여 각 지역의 매장, 영업소로 공급한다. 외자기업의 경우는 대부분 해외생산에 의존하며, 국내에서는 판매와 시장정보의 수집, 대응 업무를 수행한다. 이러한 형태의 업무기능 교외이전이 누적되어 교외지역이 성장하게되면, 도심과 교외의 전통적인 관계가 변화할 것이다.

한편 도심주본사형의 경우, 도심과 교외간에 업무기능의 기업내 네트워크가 형성된다. 도심과 본사가 공히 전국적, 지구적 활동의 거점으로서 역할을 하게된다.



*주: 생산공장을 소유하고 있지 않은 유통, 서비스업 기업의 경우는 지사·영업소·매장과의 연계를 중심으로 활동이 이루어지며, 생산공장 대신 연구소, 실험실 등이 있다.

<그림 4-4> 교외 주본사 "광역시장통괄(Db)형" 기업의 업무활동 흐름 모식도



<그림 4-5> 도심 주본사 광역시장통괄형(Db)기업의 업무활동흐름 모식도

2) 국지시장의 정보 · 엔지니어링서비스(LK)형 기업본사

가. 개요

"국지시장의 정보 · 엔지니어링서비스(LK)형"은 정보서비스업, 엔지니어링서비스업, 그리고 기업용 컴퓨터를 제조 · 판매하면서 각종 기술 및 시스템관련 서비스를 제공하는 컴퓨터판매서비스업, 컨설팅을 주 내용으로 하는 사업서비스업 기업의 본사로 구성되어 있다(<표 4-19>). 그리고 이 기업들은 주로 대기업에서 출자하거나 외국의 대기업과 일본의 대기업간의 합병에 의해서 생긴 자회사라는 점이 특징이다.

<표 4-19> 국지시장의 정보·엔지니어링서비스(LK)형 기업본사의 특성

기업	업종	총종업원(명)	본사 종업원(명)	내부 거래 비율	제품 및 시장특성
DE사	컴퓨터 판매	300	250	-	컴퓨터의 고객주문판매. 영업거점은 아직 교외 본사 1곳이고 차후에 몇 개의 지방도시에 설립할 계획. 전국 120곳에 서비스거점이 있음.
AS사	정보 서비스	10	10	-	神奈川縣에 50%이상의 고객이 있음
NI사	정보 서비스	600	600	10%	통신과 컴퓨터를 결합시킨 소프트웨어, 하드웨어 제조·판매 및 서비스. 시장은 동경23구가 50%, 동경권이 전체의 80%를 차지한다. 동경권에 900여사, 지방에 100여사의 고객이 있다. 영업소는 지방에 4곳.
NK사	정보 서비스	1,500	670	50% 이하	소프트웨어 개발, 판매. 지점은 지방에 2곳이 있다. 내부거래를 제외한 거래처는 京浜지역이 대부분을 차지.
CEN사	정보 서비스	20	20	-	소프트웨어 어플리케이션 개발 판매.
UNI사	정보 서비스	876	876	90%	소프트웨어 제조개발판매. 90%를 모기업으로부터 하청받아서 납품. 대부분의 고객이 동경권에 있음.
TS사	엔지니어링서비스	6,000	4890	75%	각종 플랜트엔지니어링서비스 및 소프트웨어 개발, 판매. 외부거래 25%는 주로 정보서비스 분야. 동경권의 비중이 높음.
SM사	정보 서비스	500	247	-	엔지니어링 서비스
MT사	정보 서비스	250	60	80%	엔지니어링서비스. 본사를 이전한 千葉縣내에 40%의 거래처가 몰려 있다. 나머지가 구부에 10%, 전국 및 해외에 40% 분포. 광역성을 띠고 있기도 함.
TR사	사업 서비스	30	30	-	동경도 구부에 본사를 두고 있는 모기업의 사업과 관련된 시장조사, 경영전략 연구, 인재개발 등 핵심적 경영사항을 자문하는 회사로 지식, 정보집약적. 80%의 업무가 구부에서 이루어진다.
ID사	사업 서비스	25	10	-	컨설팅서비스. 거래처는 동경도 구부에 50%, 관동지역이 전체의 75%이상을 차지한다.
PF사	컴퓨터 제조·정보서비스	2,800	680	80%	모기업에 80%의 제품을 납품하고, 20%는 전국의 130개 영업거점에서 판매.

* 총종업원과 본사종업원은 최근의 인원으로 산정
(자료: 면담 및 설문조사; 회사개요)

즉, 1980년대 이후 정보기술이 각종 기업활동에 많이 채택되면서 시장이 확대되었고, 또 기업의 경영전략을 수립하는데도 전문적 활동이 필요하게 됨에 따라서 이 유형의 기업이 성장하였다. 이 기업들은 대부분 대기업에 하나의 부서로 있다가, 외부시장이 확대되고 본사축소 경향에 따라서 분리, 독립한 경우이다. 따라서, 이 유형의 많은 기업들은 도심에 집적되어 있는 사무실들이 주고객이다. 또한 자본투자 관계를 맺고 있는 그룹 기업간의 거래도 활발하며 비교적 안정되어 있다. 거래처는 동경도심을 비롯해서 일부의 지역에 밀집되어 있는 경우가 대부분이다. 이들은 고객주문에 의거해서 시스템을 개발하거나 각종 기술서비스를 제공하므로, 업무의 본질적 성격상 고객에 대한 대면접촉이 중요하며, 대규모 고객이 몰려 있는 도심에 대한 근접성의 요구가 강하다.

그러나, 다른 한편에서는 이 유형 기업의 업무특성상 도심에서 불리한 점 또한 많이 존재한다. 이 기업들에서 수행되는 업무는 실내에서 시스템개발, 연구개발 등 각종 기술적 작업이 높은 비중을 차지한다. 그리고, 영업부문을 제외한 개발부문은 비교적 고객과 대면접촉의 빈도가 낮다. 또한, 영업부문처럼 불특정 다수를 만나는 것이 아니라 기존에 거래를 해오던 고객 혹은 새로운 고객이라 하더라도 일회적 관계에 그치는 것이 아니라 장기간의 프로젝트가 진행되는 동안에 지속적 관계를 맺는다. 따라서, 초기에 서로의 신뢰부족에서 오는 거래비용이 영업부문에 비해서 비교적 낮다. 또한 접촉을 정보통신으로 대체할 가능성이 매우 높다. 이 두 경향으로부터 개발부문의 도심의 존성이 영업부문에 비해서 낮다는 점을 알 수 있다. 또 한가지 중요한 요인으로, 이 부문의 경우, 개발부문의 인원이 영업부문의 인원보다 많으며, 매출액 규모에 비해서 사무실 공간 수요가 높다. 영업부문에서 고객에 대한 대면접촉 의존성이 큰 것 이상으로 영업부문과 시스템개발·엔지니어링부문 사이에 긴밀한 접촉이 요구된다. 각 기능의 대외적 관계를 고려하면 영업부문은 도심에, 개발부문은 교외에 입지하는 것이 이상적이지만 영업부문과 고객간의 대면접촉이 중요한 것 이상으로 영업부문과 개발부문간의 접촉이 중요하

다. 이 유형의 기능이 교외화하는 경향은 이 점을 생각하면 이해할 수 있다.

실제로, 이 업종은 제3장에서도 확인했듯이 대도시 성장의 기반산업이 되고 있다. 성장초기에는 도심에 집중되다가 일정한 시간이 지나면 도심의 주변과 교외의 주요 업무지구로 이전, 분산되는 가운데에서 다시 집중하는 경향을 보인다(제3장 제1절 참조).

나. 사례

① 초국적 컴퓨터제조 · 판매회사 DE사

● 기업개요

DE사는 1989년 6월 처음 일본에 진출하여 1993년에 판매업무를 시작한 초국적 컴퓨터회사이다. 주고객은 기업과 법인이며, 제품을 미리 만들어 놓고 파는 것이 아니라 전량 주문생산방식으로 고객의 요구에 맞는 사양을 구성하여 생산, 배달하는 시스템을 갖추고 있다. 본사는 미국에 있고, 1984년에 설립되었다. 세계 21개국에 현지법인이 있으며, 130개국 이상에서 판매활동을 벌이고 있다. 현재 세계 5위의 PC메이커로 성장하였다.

● 교외이전경위

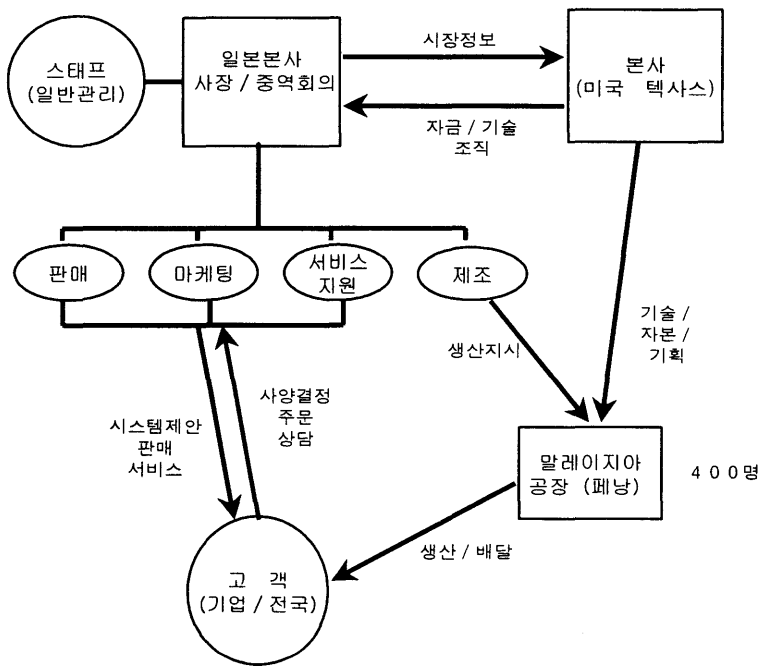
영업개시 이래 놀라울 정도로 성장해서, 1995년에 에비스가든플레이스(시부야구)로 본사를 이전하였다. 1996년 11월에 종업원이 250여명에 이르렀고, 확대되는 사업에 대비해서 종업원을 2배로 늘리며, 업무관련시설을 확충 계획을 세웠다. 이로부터 규모가 크고 공간적 여유가 있는 빌딩으로 이전할 필요가 생겼고, 1997년 1월 川崎市의 솔리드스퀘어 빌딩으로 1,500평을 임대하여 이전하였다. 새로 이전한 본사에는 커스터머 브리핑센터[45], 트레이닝센터[46], 라보라토리움[47]을 새로 설치하였다(서면답변 및 보도자료, 회사안내서).

---

45) 손님이 직접 제품을 보고 조작해볼 수 있는 프레젠테이션 시설
46) 사원과 손님을 위한 연수시설

● 업무활동흐름

DE사의 특징은 차별화 된 제품사양을 구비하고, 주문 후 일주일 이내에 배달하는 고객주문형 제조업체라는 점이다. 따라서, 고객의 성향을 파악하고, 기호에 맞는 제품을 개발하기 위한 노력이 매우 중요한 업무활동이다. 즉 시장정보와 기술집약적 지식에 크게 의존한다. <그림 4-6>에 DE사의 업무흐름을 나타내었다.



(출처: 면담조사 및 회사개요에 의거 연구자 작성)

<그림 4-6> DE사의 업무활동흐름

위 그림에 따르면, DE사는 초국적 생산네트워크에서 일본, 특히 동경이라

47) 제품사양을 결정하고 그것을 시험하는 등의 사내 제품개발 및 외부관련회사를 위한 시설

는 국지적 시장을 중심으로 활동한다. 이 시장의 특성을 파악하여, 본사에 시장정보를 송신하며, 이 정보에 입각해서 본사에서 제품을 개발한다. 세일즈맨은 고객에게 시스템을 제안하며, 고객이 이에 응하면 말레이시아에 있는 공장에 생산을 지시한다. 주문 후 1주일이내에 제품이 배달된다.

이 유형은 지식-정보집약적 기업의 업무활동 네트워크의 전형적 형태로 볼 수 있으며, 대도시의 교외가 이러한 산업에서 중요한 거점이 되고 있다는 것을 잘 나타내 준다.

② NI사: 지식 · 정보집약적 고차서비스업

● 기업개요

NI사는 일본최대통신사인 NTT사와 초국적 컴퓨터회사인 IBM의 50:50 합작회사이다. 1985년 12월에 신설되어 도심인 치요다구의 히비야에 본사를 두었다가, 이후 시부야로 옮겼다.

NI사의 주된 업무는 컴퓨터와 통신네트워크 기술을 유기적으로 융합하여 네트워크시스템 통합 업무를 수행한다. 구체적 업무내용은 고객의 문제파악, 시스템디자인, 소프트웨어 개발, 시스템구축, 보수운용 등으로 구성된다.

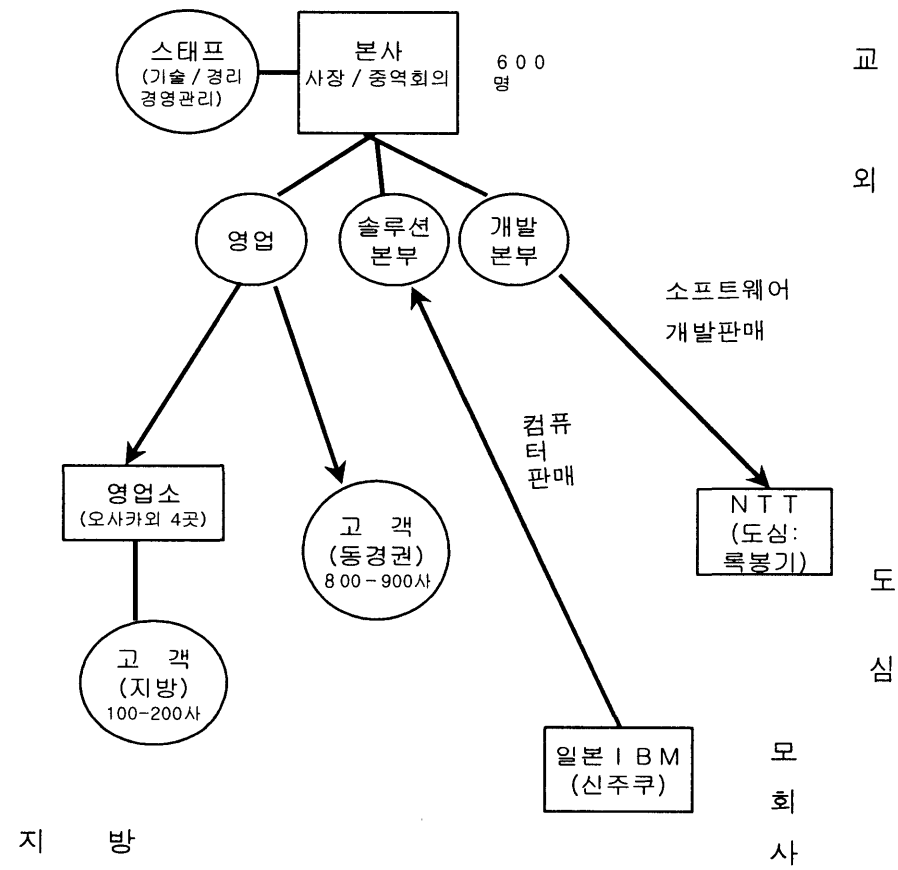
● 교외이전경위

시부야로 이전할 당시 직원이 400명이었으나 몇 년 사이에 600명으로 늘어 업무공간이 부족하였다. 앞으로도 더 많이 늘어날 것으로 생각되어 보다 여유 있는 공간을 가진 교외의 빌딩으로 이전하게 되었다. 시부야에 있을 당시는 1,100평을 사용하였으나, 현재 2,200평으로 확장하였다.

● 업무활동흐름

NI사의 거래 중 10%는 모기업을 상대로 하고 있다. 나머지 중 80-90%의 거래처는 동경권에 있어, 지방의 기업에 대한 매출이 차지하는 비중은 극히 적다. 도심에 집중되어 있는 고객을 대상으로, 고객주문형의 정보집약적 제품을 생산 · 판매하므로, NI사의 업무는 도심부에 대한 대면접촉에 대한 요구가

강하다. 그럼에도 이들이 교외로 이전한 것은 넓은 오피스공간에 대한 요구가 그만큼 강하다는 것을 말해준다. 교외 중에서도 도심까지의 교통이 편리하고 멀지 않은 곳을 택함으로써 이전의 불리함을 최소화하고자 한다.



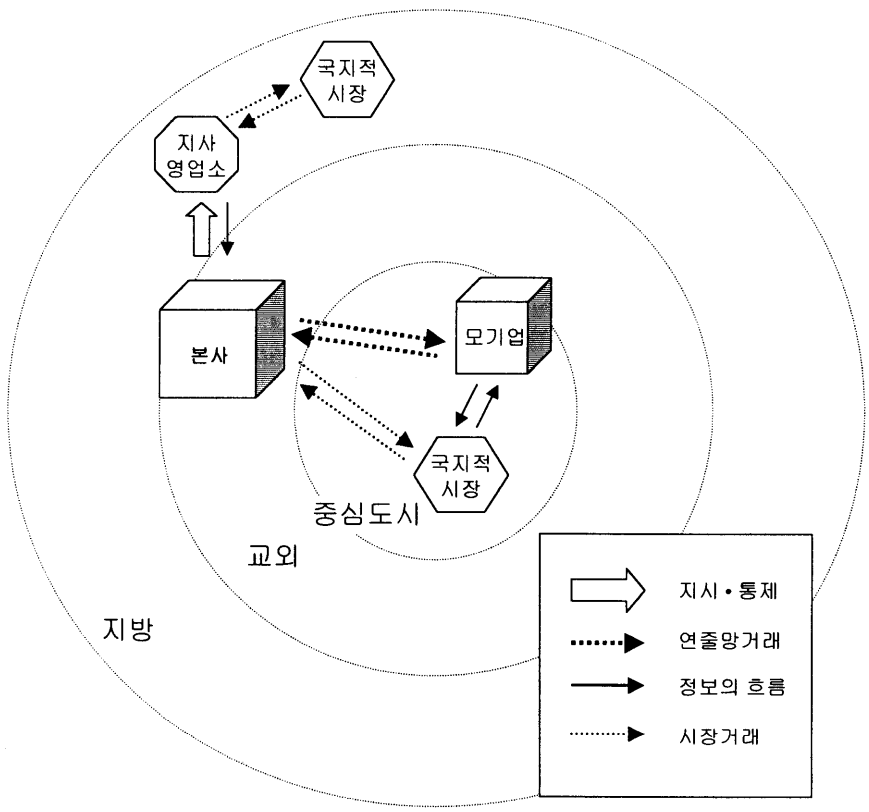
(출처: 면담조사, 회사 안내)

<그림 4-7> NI사의 업무활동 흐름

이상 두 기업의 사례에서, LK형은 국지의존성이 강하고, 기술·정보집약적 지식에 의존하는 고차의 생산자서비스를 도심을 비롯한 전국에 제공한다.

다. 업무활동흐름의 모식화

이상의 설명에 기초해서 국지시장의 정보·엔지니어링서비스(LK)형 기업 본사의 업무활동 흐름을 모식적으로 나타내면 다음 <그림 4-8>과 같다.



<그림 4-8> 국지적시장의 정보·엔지니어링서비스(LK)형 기업의 업무활동 흐름 모식도

LK형의 대부분의 기업들이 도심의 대규모 제조업 혹은 서비스업회사의 출자에 의해서 만들어진 계열사이거나 외국계 기업이다. 따라서 도심의 계열 그룹 모기업 본사, 그리고 지방의 생산공장, 영업소 등에 대한 정보시스템 구축, 엔지니어링서비스, 컨설팅서비스, 판매용 컴퓨터의 납품 및 시스템 구축

서비스 등의 업무를 수행한다. 그 과정에서 축적된 기술과 지식, 경영방식 등을 바탕으로 모기업으로부터 조직이 분리되어 경영과 입지에서 독자성이 커진다.

이 유형 기업의 업무흐름은 제조업이나 단순 유통업기업에 비해서 단순하다. 제조업의 경우에는 생산공장, 지사 및 영업소, 연구소, 본사 등 다양한 층위의 조직계층이 도시체계 내에서 각 계층의 중심지에 입지한다. 이에 비해서 LK형 기업은 첨단의 생산자서비스에 해당하므로, 사무실이 많이 몰려 있는 대도시지역에서 성장한다. 그리고 사무실 내부에 근무하는 인력의 비중이 높으며, 기업 내에서 각 부문간의 연계가 중요하기 때문에 제조업기업의 사무실처럼 여기 저기 분산하는 것보다는 하나의 사무실에서 긴밀한 연계를 맺는 것이 중요하다.

교외에 본사를 두고, 지방의 대규모 중심도시에 적은 수의 영업소 혹은 지사를 두고 해당지역의 시장을 포괄한다. 도심의 시장에 대한 서비스제공과 지방의 영업소, 지사 등의 업무에 대한 기술지원은 대부분 교외의 본사에서 담당하기 때문에 교외본사의 역할이 매우 중요하며 규모가 크다.

3) 제조업부문의 총본사(DLFK)형

가. 개요

제조업부문의 총본사(DLFK)형은 기업본사의 전체 주요기능이 교외로 이전한 형태로, 도심은 단지 국지적 시장으로서 존재한다. 이 유형은 기존의 도심과 교외간의 분업관계를 역전시키는 것으로, 교외에서 도심으로 제품이나 서비스를 공급하며, 교외지역에서 최고수준의 의사결정이 일어난다. 이 유형의 특징은 내부적 통합성을 유지하기 위해서 도심에 대한 의존성이 강한 영업부문까지 교외의 본사빌딩에 통합하며, 기술 및 상품개발관련 업무의 대부분 혹은 일부분을 포괄하고 있다(<표 4-20>)는 점이다.

<표 4-20> 제조업부문의 총본사(DLFK)형

기업	업종	총종업원 (명)	본사 종업원 (명)	제품, 시장 및 활동거점특성
SE사	제조업	6,000	2,250	시계, 정보관련기기, 계측기기 등 하이테크 관련제품의 제조, 판매. 총 10개국에 15개의 관련회사를 두면서 생산과 판매업무를 초국적화.
NV사	제조업	12,491	593	가정용 전자제품을 생산, 판매하는 초국적기업. 본사 부문에서는 기획, 영업통괄, 개발기능 등 주요 업무 전체를 담당하며, 각 지역단위의 영업소 등에서 판매 업무를 담당.
KZ사	제조업	1,578	254	유체제어기기의 제조판매. 해외 5개국에 생산거점을, 4개국에 판매거점을 두고 있음.
SKU사	제조업	390	70	교량, 철구조물, 철탑등의 제조, 시공. 거래처는 관동 이외의 지역에 70%가 있어서 매우 광역적이다. 본사를 이전한 千葉縣에 공장이 있다. 동경과 오사카에 지사를 두고 있고, 각 지역의 광역도시에 영업소를 두고 있음.
GM사	제조업	735	50	액정용 ITO막 등의 제조판매. 거래처가 도심에는 5%에 불과하며, 관동이외의 전국에 50%가 있어서 광역의 시장을 가지고 있음. 도심에 R&D센터가 있음.

* 총종업원과 본사종업원은 최근의 인원으로 산정
(자료: 면담 및 설문조사; 회사개요; 유가증권보고서)

나. 사례: 초국적기업 SE사의 그룹 전체기능 교외화

● 기업개요

SE사는 1881년에 시계소매상으로 시작하여 1892년 시계를 제조하기 시작하였고, 1937년에 근대적 기업으로 탄생하였다. 이후 손목시계를 제조해 오다가 1970년대에 사업다각화를 꾀하여 정보관련기기, 전자부품, 계측기기, 공장자동화 등 하이테크 분야로 진출하였다. 총 종업원 6,000명, 연간매출액 2,000여억엔(1997년 3월 결산)에 이른다.

● 이전경위

23구부 CBD의 주변지역 카메이도에 본사빌딩이 있었으나, 사업환경이 변화하면서 사업거점에 대한 요구가 새롭게 대두되었다. 그래서, 기존 본사빌딩의 관리기능, 영업기능과 함께 동경과 千葉縣 부근에 소재하고 있는 각 관련

회사, 千葉縣의 松戶市-習志野市 등의 제조거점에 병설되어 있던 연구부문을 1993년에 마쿠하리의 신축 본사빌딩에 집약하였다. 이로서, 각 기능간의 연계를 활성화하여 사업활동의 효율화를 꾀하였다(면담조사).

● **업무활동흐름**

SE사는 幕張新都心의 본사를 정점으로해서 千葉縣과 靜岡縣(시즈오카켄)에 4개의 생산관련 사업소를 설치하고 있다. 그리고 국내 11개 도시에 지점, 영업소를 설치하고 있다. 해외에는 아시아에 11개, 구미에 12개의 관련회사를 두고 있으며, 유럽에 두 곳의 사무소를 설치하고 있는 초국적기업이다. 교외 신축 본사에는 6개의 관련회사가 동경도 23구부와 千葉縣으로부터 이전해 왔으며, 이전 이후에 6개의 회사를 신설하였다(<표 4-21>). SE사는 본사기능의 일부를 외부화시키고 있으며, 기존의 기술을 바탕으로 확대가능한 영역을 찾아서 사업다각화에 주력하고 있다는 점이 잘 드러난다. 교외 본사는 이처럼 새롭게 시작하는 사업분야를 효율적으로 통괄하는 거점으로서의 역할을 하고 있다.

즉, 본사를 도심에서 교외로 옮기면서, 주변의 생산사업장에 있던 연구개발 부문을 본사오피스로 집약한 것, 그리고 관련회사들을 본사에 집약한 것은 그룹 내 각 기업간의 조정비용을 줄임으로써, 집적효과를 얻고 사업을 다각화하기 위한 것이다.

<표 4-21> SE사의 교외 본사건물로 이전하거나 신설된 관계회사 내역

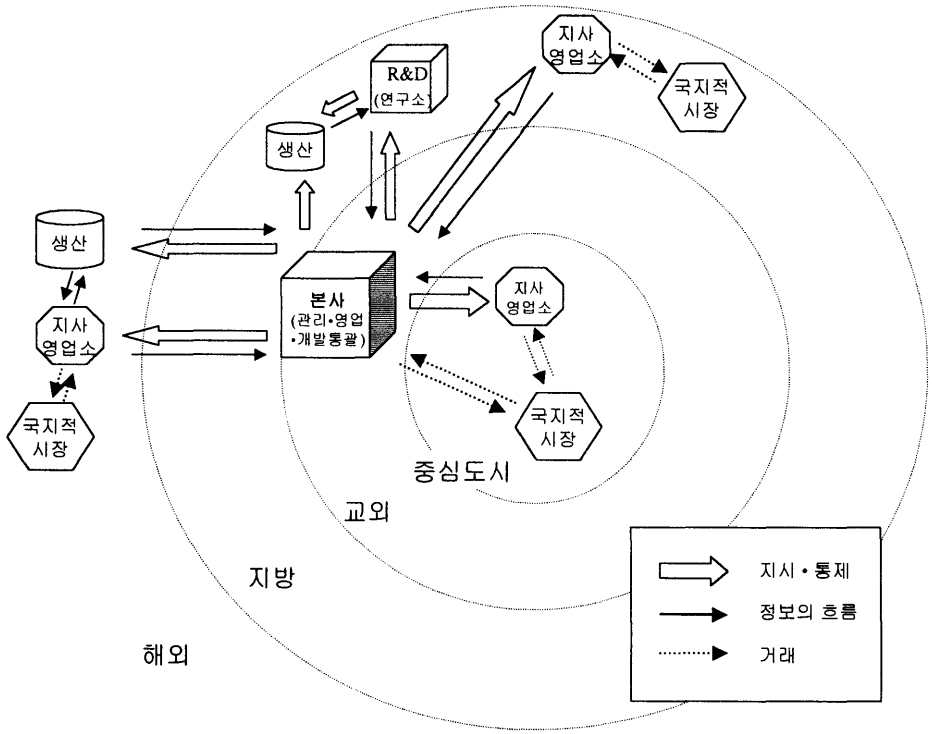
연번	설립년도	업무내용
1	1982	종합빌딩 유지보수
2	1988	건물, 설비, 임대사업,빌딩관리전반, 에너지절약공사 등
3	1987	매뉴얼, 카탈로그 등의 기획, 제작, 광고, 시디롬, 인터넷콘텐츠 등의 전자서류 작성
4	1987	경리사무의 대행 및 컨설팅
5	1985	전자사서, 휴대정보단말기, 퍼스텀주변기기, 스핀들모터, 초음파모터등의 판매, 사원식당, 매점, 기숙사 등의 관리, 보험, 부동산 중개
6	1994	컴퓨터 주변기기의 설계, 제조, 판매
7	1996	컴퓨터네트워크기기 및 소프트웨어의 제조, 판매
8	1996	무선통신기기의 개발, 제조, 판매
9	1983	방사선측정기기, 이화학계측기기, 전기화학기기의 개발, 제조, 판매, 수입기기 판매
10	1997	하드디스크 부품, 마이크로모터 및 마이크로모터 부품의 개발, 제조 판매
11	1984	능동형 자기수축장치 및 응용제품의 제조, 판매 및 기술서포트
12	1997	인사, 총무관계의 제도운용, 관리, 서비스 제공

(자료: 회사안내 및 설문조사)

SE사 교외본사건물에는 SE본사부문 인원이 1,350명이며, 관계회사의 인원이 900명으로 총 2,250명이 근무하고 있다. 한편, 1980년대 이후 본사의 업무부문에서 증가율이 높은 기능은 연구개발 부문이며, 정체·감소하고 있는 부분은 영업부문으로 나타나고 있어서(설문조사결과), 최근 제조업의 소프트화, 지식산업화 경향을 반영하고 있다. 그 결과 교외 본사에 각 기능이 집약되고 있다.

다. 업무활동흐름의 모식화

이상의 결과를 토대로 제조업부문의 총본사(DLFK)형 기업의 업무활동 흐름을 모식화하면 다음과 같다. 이 형태는 관리기능, 영업기능, 개발통괄기능이 모두 교외의 본사오피스에 통합된다.



<그림 4-9> 제조업부문의 총본사(DLFK)형 기업의 업무활동 흐름 모식도

4) 기획·관리(KG)형 본사

도심에 있던 본사기능 중에서 영업관련기능을 제외한 기획·관리기능을 이전한 기업이 이 유형에 해당한다. 이 유형 기업의 활동에는 기술집약적, 전문적 지식을 사용하며 기업활동의 전반적 내용을 관리한다(<표 4-22>). 기업의 기능 중에서 가장 대면접촉의존성이 높은 영업(통괄)기능은 도심에 그대로 잔류시킨다는 점이 이 유형 기업의 특징이다.

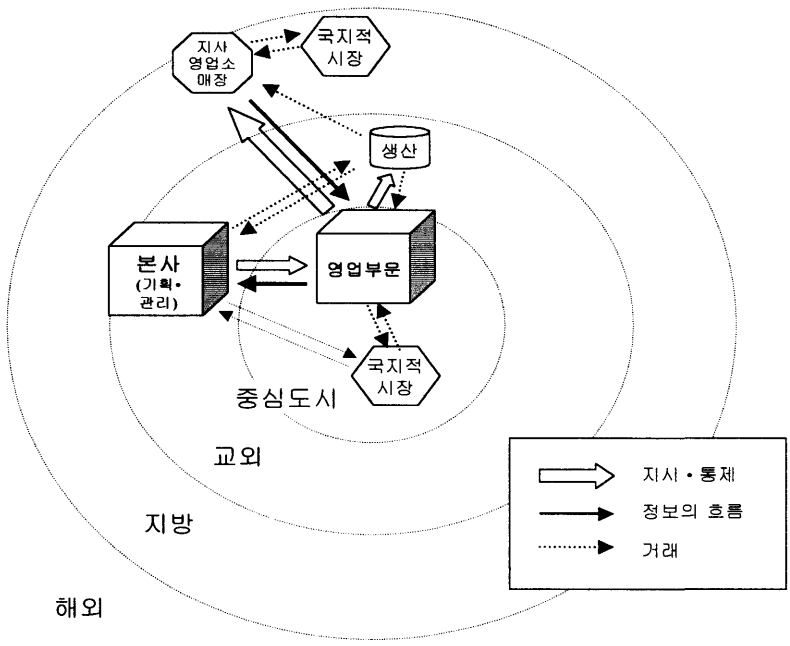
<표 4-22> 기획·관리(KG)형 기업본사의 특성

기업	업종	총종업원(명)	본사 종업원(명)	제품 및 시장특성
JB사	제조업	1,229	108	컴퓨터(IBM제품) 판매 및 프린터, 소프트웨어의 제작, 판매. 제조업기업이기는 하지만 판매제품의 사후관리와 관련된 소프트웨어의 개발, 설치, 사후관리 업무가 많아 영업관련 부문은 도심에 남아 있는 등 각 시장의 중심지역에 입지. 해외영업부문도 도심에 같이 있음.
DP사	제조업	45	20	의약품의 수입, 제조 판매. 전국의 병원, 임상검사회사, 연구기관, 대학 등이 거래처. 처음에는 전체가 이전해왔다가 영업부문만 동경으로 되돌아 감. 거래처는 동경을 중심으로한 관동지역이 약60%를 차지. 동경을 비롯한 지방 4곳에 영업소가 있음.
AM사	보험업	1,547	1,200	본사기능 중에서 도심에서 대면접촉의존성이 높은 영업본부만을 남겨놓고 기획·관리·업무지원기능을 교외로 이전한 경우. 도심의 영업부문은 주로 법인고객을 대상으로 함. 개인고객은 전국적으로 퍼져 있는 판매대리점 조직이 담당.

* 총종업원과 본사종업원은 최근의 인원으로 산정
(자료: 면담 및 설문조사; 회사개요; ダイヤモンド社, 全上場會社組織圖要覽)

기획관리(KG)형 본사를 중심으로 한 업무활동 흐름을 모식화하면 다음 그림과 같다.

교외의 본사에서는 전반적 경영방향에 대한 방침을 제시하고 각종 업무활동을 지원하며, 도심의 영업부문에서는 도심의 국지적 시장, 나아가서 광역시장에 대한 영업활동을 통괄한다. 이것은 영업부문이 기획·관리기능에 비해서 도심의 대면접촉에 대한 의존성이 높다는 것을 반영한 입지이전이다.



<그림 4-10> 기획·관리(KG)형 본사의 업무활동 흐름 모식도

5) 기술·정보집약(CK)형 사업부문

가. 개요

이 유형의 기능분업은 주로 초국적 활동을 하는 제조·유통업체의 제품기획, 개발, 기술담당 사업부문의 교외이전에 의해서 발생한다. 한편, 도심의 다른 기업을 고객으로 하는 영업부문은 도심에 잔류한다는 점이 공통적 특징이다. 그리고 기업의 상징적 의사결정기능인 관리기능은 도심에 남아 있는 경우도 있으며, 교외로 이전하는 경우도 있다.

도심에서는 영업을 통해서 얻은 시장정보를 교외의 오피스로 전달하며, 교외에서는 이 정보를 지식과 결합하여 새로운 제품을 탄생시키거나 기존의 제품을 개량한다. 또 교외의 기술부문에서는 도심의 영업무문의 활동을 받아서, 고객에 대한 기술서비스를 제공하기도 한다.

따라서, 이 유형의 기능분업에 의해서 도심과 교외간에 긴밀한 업무흐름이 형성된다. 기존에, 본사지원부문의 교외화현상을 설명하는 이론과는 달리 도심보다는 교외의 직무가 더 지식집약적이고, 기술집약적이다. 따라서, 기능이나 지식·정보사용의 측면에서 도심업무와 교외업무간의 수준차이는 명확하게 드러나지 않는다. 이 유형의 기업별 현황과 시장·제품 및 거점의 특성은 다음 <표 4-23>과 같다[48].

48) 이 기업들 중에서 마지막의 SS사는 한국에서 투자한 연구개발을 전문으로하는 기업으로서, 주본사가 도심에 있지 않지만 이 유형에 가장 가깝다.

<표 4-23> 기술·정보집약(CK)형 사업부문 교외 이전기업 현황

기업	업종	총종업원수	교외 종업원수	시장 및 제품특성
MIT사	제조업	46,272	1,100	중장비제조, 플랜트건설 등. 교외의 오피스는 기술센터로 설계, 엔지니어링 등 기술적 업무 담당. 도심에서는 일반관리와 영업담당.
FU사	제조업	46,795	500 1,500 11,000	교외 사업장이 여러 곳에 배치됨. 통신장비, 컴퓨터 제조판매. 교외에서는 세계적 생산 및 연구개발활동의 조정, 통제 및 해외영업. 도심에서는 국내영업통괄 및 일반관리
ME사	제조업	5,235	320	과자류, 의약품 제조, 판매. 교외오피스는 의약품부문의 연구개발 등이 중심업무.
KW사	제조업	11,000	200	제철회사로는 세계최초로 LSI 부문을 생산(1990). 교외의 사업부문은 관련제품의 개발과 고객의 개발, 설계 등에 관한 기술적 서비스를 제공하고 있다. 거래처는 해외50%, 일본 전국에 50%로서, 광역적. 주본사는 동경 도심에 있다.
CN사	유통업	8,179	956	가전제품 판매. 일반관리부문이 주로 교외에 있으며, 일부는 도심에도 있음. 도심과 교외에 각각 제품별 사업부가 나누어져 있다.
PL사	제조·유통업	1,300	200	문구류 제조·판매. 교외오피스는 마케팅본부. 제품의 기획, 생산통제, 물류를 담당하고, 도심에서는 영업 및 일반관리업무.
SS	서비스(연구개발)	50	50	한국의 가전제품생산자인 S사의 해외연구소. 도심에서 전체를 교외로 옮겼다. 일의 80%가 해외발주이고 20%가 일본 국내발주. 계열연구소이기는 하지만, 독자적 서비스업 기업으로 존재한다.

* 총종업원과 본사종업원은 최근의 인원으로 산정

(자료: 면담 및 설문조사; 회사개요; ダイヤモンド社, 全上場會社組織圖要覽; 有價證券報告書)

나. 사례: 지구적 생산통제기능 및 해외영업기능의 중추(FU사)

● 기업개요

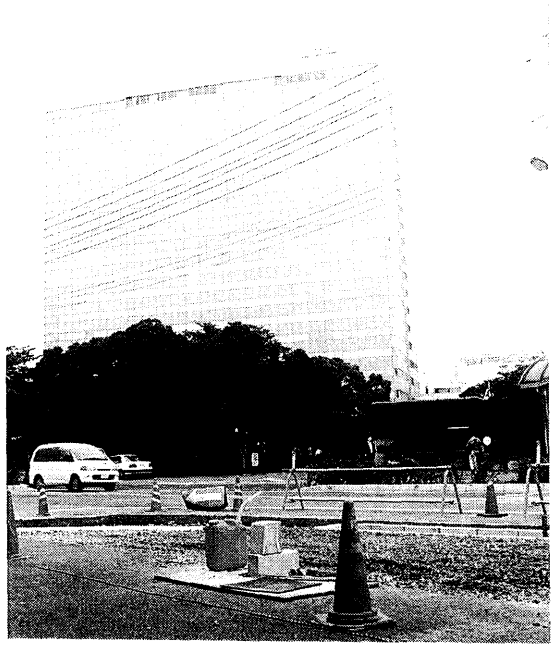
1935년에 설립되었으며, 세계굴지의 통신시스템 정보처리시스템 및 전자디바이스의 제조 판매 및 이와 관련된 서비스를 제공하는 기업이다. 千代田區 마루노우치에 본사를 두고 있으며, 본점은 川崎市의 中原(나카하라)공장으

로 되어 있다. 총종업원 46,795명(1997. 3월 현재), 연간매출액이 3조1천억엔(1997년 3월 결산기준)에 이르고 있다.

● 업무기능의 교외화 경위

FU사의 업무기능 교외화 경위는 세 가지의 형태로 나누어서 살펴볼 필요가 있다.

첫 번째는 교외사업거점의 역할 강화이다. 외형상 이전의 흔적이 나타나지는 않지만, 세계화의 진전에 따른 지구적 통제 및 연구개발의 중심지로서 교외의 비중이 강화되는 경향을 보이고 있다. 1987년에 기업의 발상지였으며, 주요 생산기지였던 川崎市의 나카하라(中原)공장에서 생산설비를 지방이나 해외로 이전하고, 이 지역을 지구경제시대의 생산 및 판매네트워크의 거점으로 삼았다. 이 곳에서는 전 지구적 단위에서 이루어지는 제품기획, 연구개발, 생산활동을 통괄하고 있다. 이 것을 위해서 1988년에 20층 규모의 인텔리전트빌딩(技術新洞)을 건설하여 그 역할을 더욱 강화하고 있다(면담조사 및 안내자료).



<사진 4-1> FU사 中原工場내 技術新棟 전경(1998. 6.)

<사진 4-2> FU사의 中原工場내에 있는 기존에 생산용으로 사용하던 건물 전경(1998. 6.)
- 지금 이 건물에서는 생산은 하지 않고 시제품의 제작만이 이루어지고 있다.

<사진 4-3> FU사 中原工場의 출근모습(1998. 6)
- 양복을 입고 가방을 들고 출근하는 모습: 이 곳에 근무하는 사람들이 생산직이 아님을 짐작할 수 있다.

두 번째는 1994년에 몇 몇 부문의 교외이전이 일어났다. 지구적 단위에서 판매활동을 통괄하는 통신해외사업본부와 국제영업본부가 본사빌딩으로부터 川崎市의 中原공장으로 이전하였다(약 500명). 그 이유는 "1993년 3월 결산에서 적자를 기록, 전체적으로 합리화가 필요하다고 판단했으며, 해외영업부문은 굳이 도심에 있을 이유가 없다고 판단했다는 것(면담조사)"이다. 기업 전체적으로 이 부문은 다시 1997년에 川崎市의 川崎역 근처의 솔리드스퀘어 빌딩으로 이전하였다. 그 이유는 "川崎 공장의 경우, 동경에서 오려면 열차를 한번 바꿔 타야 하며, 외부손님이 방문하기에 불편한 점이 있었기 때문(면담조사)"이다. 또한 법무, 지적재산권본부가 동경과 中原공장에 양분되어 있다가 中原공장으로 통합되었다.

세 번째는 새롭게 신설되는 부문을 교외의 사업거점으로 집중시키는 것이다. 생산시스템본부, 캐드본부, 종합비즈니스시스템개발본부, 네트워크비즈니스본부, 영업점·점포비즈니스본부, ITS사업추진본부, 멀티미디어콘텐츠추진본부 등이 中原공장에 신설되었다. FU사의 경우는 제품생산주기가 짧기 때문에 제품기획, 연구개발 부문의 비중이 점차로 높아지고 있으며, 상당부분이 동경권에 집중되어 있다. 동경권의 여러 사업장 중에서도 中原공장이 그 중추로서 역할을 하고 있다.

● 업무활동 네트워크

FU사의 업무활동은 다음과 같이 구성되어 있다.

<표 4-24> FU사 업무활동의 기능별 지역별 구성

기능	위치	부서	인원
일반관리 기능	도심(마루노우치 본사 빌딩)	경영기획실, 비서실 등 3실 7부	약 300인
국내영업 통괄기능	도심(마루노우치 본사 빌딩)	산업영업본부, 官公需영업본부, 금융영업본부, 등의 거래처별 영업본부, 그리고 동경지역 영업본부(전국 6개의 영업본부가 있음)	약 1500인
해외영업 기능	교외(川崎솔리드스퀘어빌딩)	통신해외사업본부, 국제영업본부	약 500인
제품기획, 연구개발 및 생산 통괄	나카하라공장 / 남다마공장	각 제품분야별 핵심 사업부문/컴퓨터 및 소프트웨어 관련	약 11,600인 약 2,200인
소프트웨어 개발	동경도 구부의 주변, 교외 등 시스템라보라토리(카마타, 에비스, 幕張신도심)	시스템본부	가마타 2,800인/ 마쿠하리 1,500인 등
국내영업 기능	각지방	각 영업본부 및 지점, 지사	마루노우치 본사인원을 합쳐서 약 9,000인
생산기능	수도권, 중부권의 10개 공장	제조	약 20,000인
해외거점	아시아 36개, 구미 56개의 오피스 및 자회사	생산, 판매, 개발	

(자료: 유가증권 보고서(1996) 및 면담조사에 의거 연구자 작성)

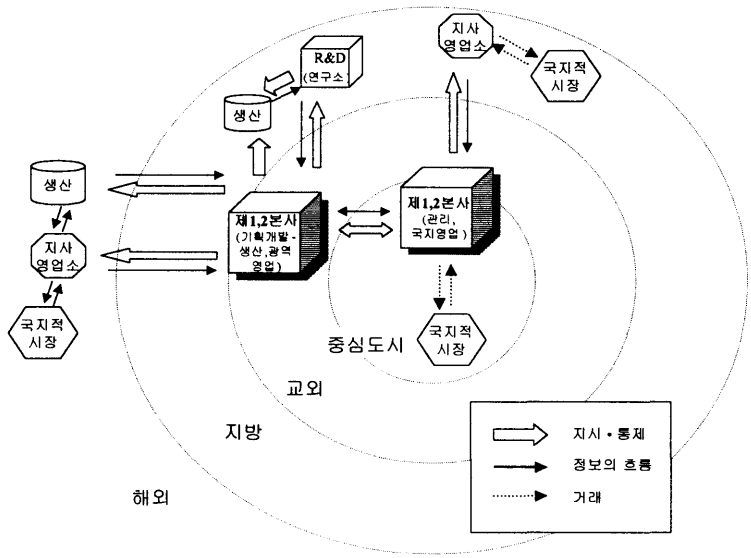
이 표에 의하면 FU사의 각 기능이 동경권에 집중되어 있으며, 연구개발 등 지식집약적 부문이 높은 비중을 차지하고 있다는 것을 알 수 있다. 그리고, 그 생산 및 제품개발의 중추로서 교외지역이 중요한 역할을 하고 있다. 이에 비해서 도심의 주된 기능은 영업기능이다. 일반관리부문은 일반적으로 상징적 본사기능이기는 하지만, 현재와 같이 제품주기가 짧고, 시장이 차별적으로 형성되고 있는 시점에서, 그 역할은 점차로 축소되고 있다.

> 사장이 반 이상 中原(나카하라) 공장에서 근무를 하며, 각 사업본부장들의 회의도 이곳에서 열린다. 실제로 도심의 본사에서 하는 역할은 종이상의 경영에 불과하며, 이곳(나카하라공장)에서 중요한 의사결정, 중요한 활동이 다 이루어진다(면담조사).

FU사의 경우, 도심은 일반관리-국내영업기능의 거점으로 상징적 본사기능을 하고 있으며, 교외는 지구적 차원에서 제품의 기획, 연구개발, 생산관리를 통제하며, 해외의 모든 영업활동을 통괄하는 지구적 네트워크의 중추로서 역할하고 있다. 따라서, 도심의 특성은 국지성, 일반적 지식, 소비자와 대면접촉에 의존한다면 교외에서는 도심과 전국, 세계 각지의 영업단위에서 얻은 시장정보를 수집하여 제품에 반영하는 기능을 한다. 즉, 광역성, 정보통신의 존성, 기술-정보집약적 전문지식에 의존한다.

다. 업무활동흐름의 모식도

이상의 설명에 의거 '기술·정보집약기능(CK)형 사업부문' 이 교외로 이전하여 형성된 업무활동 흐름을 <그림 4-11>에 나타내었다. 이 그림에서, 도심과 교외간에 긴밀한 업무협력관계가 존재하며, 도심 교외 두 지역 모두 광역적 기업활동에서 결절점으로서 역할을 수행하고 있다.



<그림 4-11> 기술·정보집약적 기능(CK)형 사업부문의 업무활동 흐름 모식도

6) 광역적 업무관리기능(Dm)형

광역적 업무관리기능형은 보험회사의 제2본사에 해당한다. 교외로 이전한 기능은 부동산부, 검사부, 고객관리부 등으로서 전국적 관리-대고객활동을 수행한다. 따라서, 이 경우에 본사와 제2본사 사이에 활발한 의사소통이 이루어진다. 또한 도심본사에서는 도심의 국지적 시장과 광역적 시장에 입지한 영업소를 통괄한다. 이 경우에, 도심을 중심축으로 하면서 교외에 일부 업무기능이 이전된다.

사례기업인 일본계 보험3사가 1997년 현재 교외의 제2본사빌딩에 입지시키고 있는 기능의 목록을 보면 다음 표와 같다. 이 표에 따르면, 보험회사의 업무기능 교외화가 단지, 업무지원기능의 이전현상에 국한되는 것이 아니라는 것을 알 수 있다. 즉, 일상적 기능의 교외화에 그치는 것이 아니라 도심에

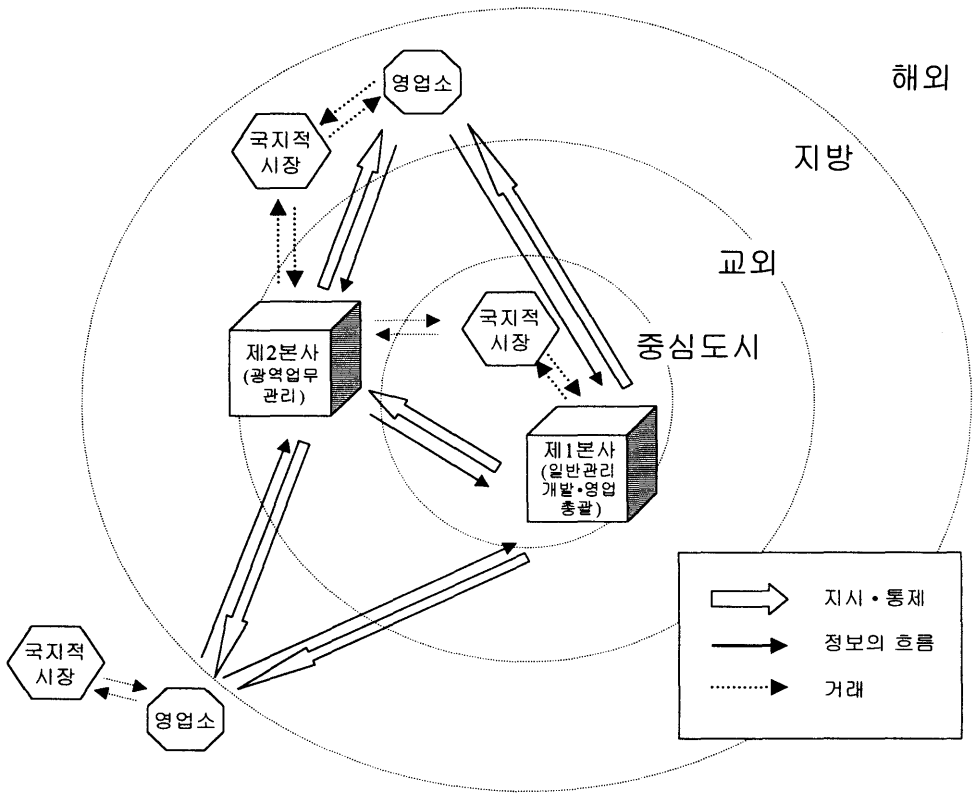
서의 대면접촉의존성이 적은 기능 및 부동산부, 검사부와 같이 전국을 대상으로 하는 업무기능들을 이전시키고 있다.

<표 4-25> 보험업 3사의 교외이전기능 현황

	TK사	AS사	MI사
장소	마쿠하리신도심	다마뉴타운	치바뉴타운
인원 및 이전장소	800명 (도심 본사빌딩, 치바영업소)	1,000명 (도심의 본사빌딩)	1,800명 (도심의 본사빌딩 및 나카노 전산센터전체 이전)
구성부서	부동산부/검사부/해외경리부/CS판매제도업무부 리스크메니지먼트 업무부 (*정보시스템부는 다마뉴타운에 있음)	기업보험관리부/계약서비스부/의무부 정보시스템부	부동산부/검사부/수도권총무부/동경업무본부/수도권업무본부/정보시스템부
성격	광역적 관리업무 및 도심에서의 대면접촉 비의존적 업무	광역적 관리업무 및 도심에서의 대면접촉비의존적 업무	광역적 관리업무 및 지역관할업무, 도심에서의 대면접촉비의존적 업무

(자료: 면담조사)

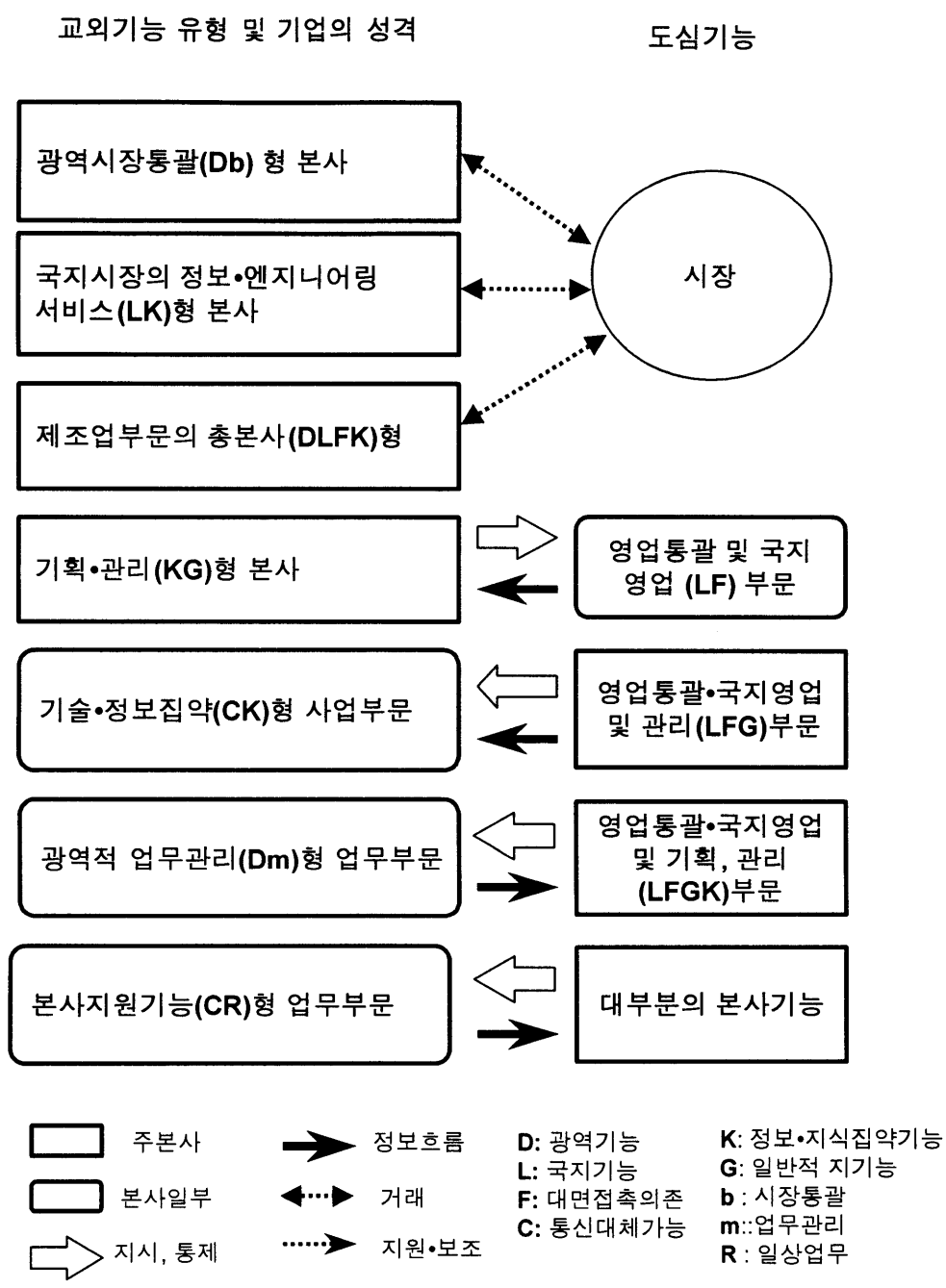
이상에서의 설명을 토대로 이 유형의 업무활동흐름을 모식적으로 나타내면 다음 그림과 같다.



<그림 4-12> 광역적 업무관리(Dm)형 기업의 업무활동 흐름 모식도

제3절 소결

이상에서 동경권에서 도심과 교외간에 새로운 형태로 업무기능의 공간적 분화가 발생하고 있다는 것을 확인하였다. 그 분화 유형을 도식화하면 다음 <그림 4-13>과 같다.



<그림 4-13> 대도시권에서 업무기능의 공간적 분화양식

위 그림에서 대도시권에서 도심업무기능의 공간적 분화양식을 잘 알 수 있다. 그 특징을 보면 다음과 같다.

도심업무기능의 교외이전에는 본사기능 전체가 이전하는 경우가 있고, 그 일부가 이전하는 경우가 있다. 총 54사례 중에서 전체 이전 기업이 36사, 일부이전 기업이 18사로서, 전체 이전 기업이 더 많지만, 기업의 규모는 일부 이전 기업이 경우가 더 크다. 즉, 중소형 기업은 본사기능 전체를 이전하는 경향을 보이며, 대기업의 경우는 기능의 특성에 따라서 일부를 분리해서 교외로 이전시키는 경향을 보인다.

교외이전기능의 성격은 다음과 같다.

첫째, 제품의 전문성에 관계없이 광역적 시장을 가지고 있는 제조·판매·서비스업 기업의 본사가 전체적으로 이전하거나 대규모기업의 사업부문 중 이러한 성격을 띤 사업부문이 이전한다. 이 유형의 기업은 도심으로부터 집적경제가 주는 이익보다는 불이익이 더 많기 때문에 이전하는 것으로 판단할 수 있다.

둘째, 시장이 국지적인 경우에도 교외로 이전하는 경향을 보이는 업종이 있다. 그것은 정보·엔지니어링서비스업 등 지식·정보집약적 고차서비스업 기업의 본사이다. 이들은 도심의 다른 기업을 주고객으로 삼지만, 조직의 특성상 거래가 비교적 안정되어 있으며, 기업내 연계가 중요하고 사무실 공간을 다량 소비한다는 점에서 접근성이 좋은 외곽으로 나가는 경향을 보인다.

셋째, 시장과 관계없이 그 업무의 성격상 교외화하는 기업·부문을 확인할 수 있었다. 그것은 기획관리(KG)형 본사, 기술·정보집약형(CK) 사업부문, 광역적 업무관리부문(Dm)등이다. 이 부문의 공통점은 불특정 다수의 고객과 초기의 거래를 성사시키는 기능이 아니며, 시장정보를 수집가공해서 제품을 개발하거나 기술을 개발하거나 기업 내에서의 업무관리를 담당하는 기능이라는 점이다.

넷째, 광역의 기능과 국지적 기능, 대면접촉과 통신을 통한 접촉, 기술집약적 기능과 일반적 지식기능 등을 전체적으로 교외에 통합하고 있는 기업(DLFK)이 있다. 이 경우는 LK형과 마찬가지로 내적 연관관계가 중요하며,

비교적 시장이 광역적이라는 점, 그리고 교외에 기존의 사업거점이 존재한다는 점에서 교외화하는 경향을 보인다.

한편, 본사지원기능이 교외화한 경우도 6사가 발견되었다. 그러나 전체 사례기업에서 미치는 비중이 매우 낮아서, 동경대도시권에서의 업무기능 공간분화의 양식 중에서 중요한 유형은 아니다.

따라서, 기존에 논의되던 본사지원기능 교외화 주장을 동경권에서 그대로 적용해서는 현재 일어나고 있는 업무기능 공간분화의 경향을 적절하게 이해할 수 없다는 결론에 도달한다. 그리고, 교외로 이전하는 기능은 기업 중에서 광역의 시장통괄기능, 고객과 직접적 대면접촉을 하는 부문이 비교적 적은 기술·지식집약적 고차생산자서비스기능, 연구개발 기능, 기획기능 등으로 구성되어 있다. 이로부터 최근 산업구조의 서비스화 경향을 주도하는 첨단의 업무기능이 교외로 향하고 있다는 것을 알 수 있다.

이로부터 고차의 서비스, 업무기능의 교외화가 일어나는 원인을 분석할 필요성이 제기되며, 이것이 대도시권의 공간구조에 어떠한 영향을 미칠 것인지에 대한 관심이 요구된다.

제5장 도심업무기능의 교외이전요인

제4장에서 1980년대 후반 이후 동경권에서 도심업무기능의 교외이전이 지속적으로 진행되었으며, 이전기능 중에는 일상적인 본사지원기능 보다는 본사기능이나 생산자서비스기능 등 고차업무기능의 교외이전이 높은 비중을 차지하고 있다는 것을 확인한 바 있다. 본 장에서는 이러한 업무기능의 교외이전에 영향을 미친 요인은 무엇이며, 기업은 어떠한 판단에 입각해서 이전요인을 받아들이고 있으며, 이전결정을 내리고 있는지를 살펴보고자 한다.

먼저 제1절에서는 기업이 도심업무기능을 교외로 이전시키는 과정분석의 기본개념을 설정하고, 실제로 교외이전에 연관된 내외적 조건은 무엇인지를 살펴본다. 제2절에서는 기업의 교외이전에서 가장 중요한 목적에 따라서 사례기업을 유형구분하고, 각 유형별로 기업의 특성을 살펴본다. 제3절에서는 각 기업이 주어진 내외적 조건의 변화에 대응해서 업무기능의 이전을 결정하는데 작용한 요소는 어떤 것이 있으며, 구체적인 결정의 근거는 무엇인지를 살펴본다. 이를 위해서 각 유형별로 이전에 따른 비용과 편익이 어떠한지를 살펴본다.

제1절 교외화과정 분석의 기본개념과 교외화의 내외적 조건

1. 분석의 기본개념

지금까지 업무기능 입지분석에서는 기업의 임대료 지불능력(의사) 따른 토지이용 분배(Alonso, 1964), 의사결정의 수준에 따른 계층적 공간분업(Goddard and Moris, 1976) 개념에 근거하였다. 그 결과, 기업이 업무를 효율

적으로 수행하기 위해서 기업이 조직의 계층관계에 따라서 공간분업을 추구하여, 도심에 의사결정기능이나 고차생산자서비스업이, 교외에 일상적 성격의 본사지원부문이 입지한다는 결론에 도달한다. 이러한 논의의 문제점은 제2장에서 제기한 바와 같이, 현재 대도시권에서 실제로 일어나고 있는 업무기능의 입지변화 경향을 적절하게 설명하지 못한다는 점이다.

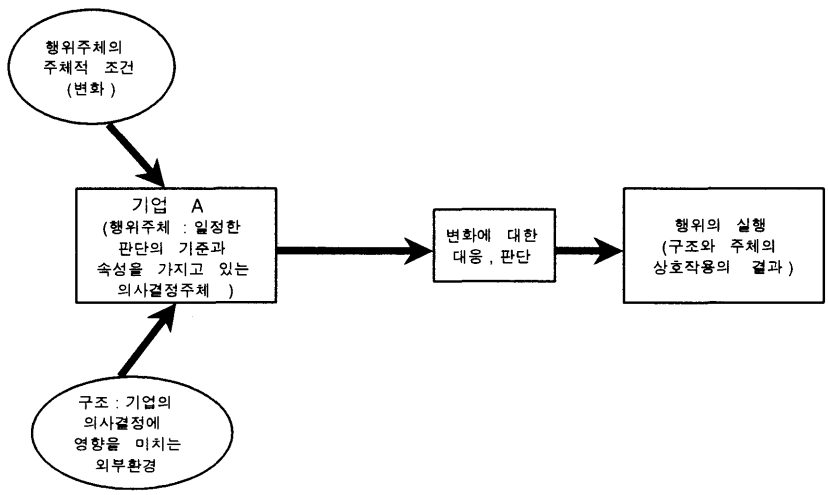
업무기능을 이전하는 기업은 합리적 행위를 하고자 하는 의사결정자로 존재한다. 기업은 목표(성장, 존속, 최대이윤, 적정이윤 혹은 만족)를 수행하기 위해서 의사결정체계를 갖추고 있으며, 그것은 다양한 경험을 가진 사람들로 구성된 조직이다. 여기서 기업을 기든스가 구조화이론에서 정의하는 행위주체(agency)로 간주할 수 있다. 구조화이론에서 행위주체로서 인간행위자는 사회가 작동하는 방식을 알고 이를 토대로 자신의 행위를 변경할 수 있는 존재이다. 구조화이론에서 사회, 사회적 행위는 체계와 구조간의 상호작용으로 이루어진다. 즉, 인간의 행위는 행위주체(agency)와 구조간의 끊임없는 상호작용에 의해서 결정된다. 여기서 사회체계는 개인이나 집단들 간의 상호의존성이 강한 통제된 관계를 내포하며, 순환적인 사회적 행위를 말한다. 구조는 여러 종류의 체계의 집합체로서, 주체가 존재하지 않으며, 회귀적으로 조직된 규칙과 자원이다. 이 구조는 사회체계가 개인의 행위에 영향을 미칠 때 작용하는 매개이면서 동시에 개인의 행위가 사회체계에 영향을 미칠 때 작용하는 매개이기도 하다(Hauer, 1990; 이정만, 1997; Giddens, 1984; 인문지리학사전, 1992).

이러한 구조화이론의 논의체계를 기업의 의사결정과정에 직접 대입하기는 어렵다. 다만, 그 논리적 구성은 기업의 오피스입지 결정과정을 이해하는데 유용하다[49]. 즉, 행위주체인 기업은 그 자체로서 일정한 의사결정체계로서 존재하며, 기업의 행위를 구속하는 규칙과 자원은 다른 많은 행위주체들의 체계에 의해서 구조로서 작용한다.

---

49) 이는 인간의 삶의 방식을 생물로서의 인간과 환경간의 상호작용에 의해서 구성되는 것으로 이해하는 인간생태학의 논리적 구조가 구조화 이론의 논리적 구조와 유사한 것에서 알 수 있듯이(이정만, 1997), 행위주체와 구조 간의 관계 설정은 현대 사회과학에서 사회를 이해하는 중요한 방식이다.

이러한 이론적 전제를 바탕으로 기업의 업무기능 입지에 관한 의사결정과정은 다음 <그림 5-1>과 같이 도식으로 표현할 수 있다[50].



(출처: Giddens(1984)의 논의를 원용하여 연구자 작성)

<그림 5-1> 구조-주체 관계에 입각한 기업의 입지이전 의사결정과정

기업의 오피스 입지과정을 분석하기 위해서 이 모형을 보다 구체화시키면 다음과 같다. 어느 순간에 기업은 기존의 오피스와 입지요구간에 괴리를 느끼게 되며, 그 시점부터 그에 대한 대안을 모색하게 된다. 이는 오피스 점유의 측면에서 지금까지 유지해오던 오피스의 속성과 오피스에 대한 요구간의 균형이 깨졌음을 의미한다. 이러한 양자간의 불균형은 기업자신의 변화(성장, 발전, 쇠퇴, 다양화)에 의해서, 또는 기업외부의 구조적 여건 변화에 의해서 발생한다. 기존의 오피스 입지와 현재의 오피스 입지요구간의 괴리를 자각한 기업은 그 내용을 분석하고, 주변환경의 변화 및 대안에 대한 조사를 실시해서, 가능한 대응양식을 선택하게 된다. 그럼으로써 기존의 오피스 입지를 둘러싼 괴리가 해소되고 새로운 균형상태로 전화하게 되는 것이다[51].

---

50) 구조화이론의 체계-구조간의 관계에 대해서는 인문지리학사전(1992: 60)을, 인간생태학에서의 행위주체로서의 사람과 환경간의 관계에 대해서는 이정만(1997: 15)을 참조하라.

둘러싼 괴리가 해소되고 새로운 균형상태로 전화하게 되는 것이다[51].

2. 업무기능의 교외화에 영향을 미친 내외적 조건

위의 도식에 따라서, 동경권에서 기업의 고차업무기능 교외화에 영향을 미친 외적 조건과 기업 내적 조건을 사례기업을 대상으로 조사한 결과를 <표 5-1>과 <표 5-2>에 나타내었다.

1980년대부터 1992년까지와 1993년 이후의 시기간에는 내외적 조건에 차이가 있다. 즉, 제3장 제2절에서 보았듯이 1993년부터는 도심과 교외간 임대료-지가차이가 현저하게 줄어들고, 전체적으로 공실률이 높아진다. 또한, 경제는 불황 국면으로 접어들게 된다. 이하에서는 전자를 전반기로 후자를 후반기로 칭하며, 시기에 따른 차이점을 중심으로 업무기능 교외화의 요인을 검토한다.

전체적으로 기업의 업무기능 교외화에 영향을 미친 외적조건(<표 5-1>)은 특권적 장소이미지·접근성·업무편의성·성장가능성을 갖춘 교외의 업무지구 개발 요인이 37사(응답기업의 63.8%), 도심과 교외간 임대료차이 31사(53.4%), 도심의 공실부족, 플로어협소, 노후화 등 도심 오피스 시장의 낙후가 20사(34.5%)로 나타났다. 그리고 지방자치단체의 산업구조 개편 및 업무기능 유치전략의 영향을 받은 기업이 11사(19.0%)로 나타났다.

---

51) 여기서, 의사결정 주체로서 기업을 어떠한 수준에서 정의할 것인가의 문제가 있다. 사회과학이론에서 의사결정 주체의 행위는 개인이 가지고 있는 선호, 지각, 성장과정 등에 의해서 형성된 판단기준 혹은 가치관에 의해서 결정된다. 그러나 기업의 경우에는 이러한 개인들이 일정한 규율과 제도에 의해서 결합된 하나의 체계를 형성하고 있다. 따라서, 어떤 회사의 사장이 최종적으로 내린 의사결정은 단지 그의 선호와 취향에 의해서 작용한 것으로 보기는 어렵다. 즉, 의사결정 과정에서 여러 단계에 걸쳐서 조직 내의 많은 개인들 간에 의사소통이 이루어졌을 것이기 때문이다. 이는 기업의 조직에 의해서도 많은 차이가 있기는 하겠지만, 일본의 경우 한 개인의 판단 보다는 집단적 의견수렴을 중시하며, 각 하부단위의 의견을 존중하는 네트워크적, 수평적 의사결정체계를 가지고 있다. 따라서, 여기서 의사결정주체로서의 기업은 구조화이론에서 설정한대로 자신의 목표를 명확히 이해하고, 그에 관한 많은 정보를 가지고 합리적으로 의사결정을 하는 것으로 설정한다.

<표 5-1> 고차업무기능 교외화의 외적 조건

(단위: 사, %)

연번	외적 조건	전반기	후반기	계
a	도심과 교외간 임대료-지가 차이	21 (70.0)	10 (35.7)	31 (53.4)
b	도심에 공실 부족, 빌딩 협소, 노후화	11 (36.7)	9 (32.1)	20 (34.5)
c	특권적 장소이미지·접근성·업무편의성·성장가능성을 갖춘 교외 업무지구 개발	19 (63.3)	18 (64.3)	37 (63.8)
d	시장의 차별화, 광역화	1 (3.3)	2 (7.1)	3 (5.2)
e	지방자치단체의 첨단-서비스업 중심의 산업구조 재편 및 업무기능 유치 전략	2 (6.7)	9 (32.1)	11 (19.0)

주1) 전반기는 1980년대부터 1992년까지 이전한 기업으로 30사,
2) 후반기는 1993년 이후 이전한 기업으로 28사.
3) 자사빌딩을 건축하여 이전한 기업의 경우는 의사결정시기를 기점으로 함. 대개 1994년까지 이전한 기업이 이에 해당한다.
4) 복수응답에 의한 집계로, 비율의 분모는 전반기(30), 후반기(28)는 각각 그 당시 이전한 기업수로, 합계는 총 이전기업(58).

(자료: 면담 및 설문조사)

한편, 시기에 따라서 서로 다르게 나타나고 있는 조건으로, 전반기에는 도심과 교외간 임대료-지가 차이가 21사(전반기 응답기업의 70.0%로 후반기의 10사(35.7%)에 비해서 매우 높은 비중을 나타내었다. 또 후반기의 중요한 특징으로는 지방자치단체의 산업구조 개편 및 업무기능 유치전략에 의한 영향이 9사(32.1%)로 전반기에 비해서 높은 비중을 나타내고 있다는 점이다.

또한 전후반기 공히 영향을 미치고 있는 요인으로는 도심에 공실부족, 빌딩의 협소, 노후화 등 중심도시의 오피스빌딩의 양적, 질적 문제점이다. 중심도시와 교외간의 임대료-지가 차이가 후반기에 들어와서 줄어들었다고 하더라도 여전히, 오피스시장의 질적인 문제가 교외화의 주요 요인으로 작용하고 있다는 것을 나타내준다. 다음으로는 특권적 장소이미지·접근성·업무편의성·성장가능성을 갖춘 교외업무지구 개발에 의한 영향 등이 높은 비중을 차지하고 있다. 즉, 교외에 새로운 업무지구 개발이, 도심으로부터 교외로 업무

기능을 유인하는 중요한 요인으로 작용했다는 것을 알 수 있다.

기업의 오피스 입지요구에 변화를 미친 외부적 조건이 시기에 따라서 일정한데 비해서 내적 조건은 기업에 따라서 매우 다양하게 나타난다(표 5-2>).

<표 5-2> 고차업무기능 교외화의 기업내적 조건

(단위: 사, %)

연번	내적 조건	전반기	후반기	계
a	기존의 입지보다 유리한 오피스 빌딩이 교외에 개발됨을 자각	-	7 (25.0)	7 (12.1)
b	업적악화로 인한 구조조정의 필요성	2 (6.7)	5 (17.9)	7 (12.1)
c	도심내 오피스 분산으로 비효율성	9 (30.0)	1 (3.6)	10 (17.2)
d	기업의 성장에 따라서 오피스 공간 협소화로 확장요구	11 (36.7)	11 (39.3)	22 (37.9)
e	소비자 요구 반영을 위한 정보거점 마련의 필요성	2 (6.7)	1 (3.6)	3 (5.2)
f	사업다각화의 일환으로 부동산업 진출	1 (3.3)	2 (7.1)	3 (5.2)
g	지주회사, 거래처와의 관계유지 필요성	5 (16.7)	6 (21.4)	11 (19.0)
h	안정된 경영거점 확보의 필요성	5 (16.7)	-	5 (8.6)
i	도심에 있을 필요성이 낮은 기능을 주변으로 이전함으로써 합리화	12 (40.0)	-	12 (20.7)
j	상징적 오피스 구축으로 기업이미지 제고	2 (6.7%)	2 (7.1)	4 (6.9)
k	분사화로 인해 입지요건 변화	-	1 (3.6)	1 (1.7)

주1) 전반기는 1980년대부터 1992년까지 이전한 기업으로 30사,
2) 후반기는 1993년 이후 이전한 기업으로 28사
3) 자사빌딩을 건축하여 이전한 기업의 경우는 의사결정시기를 기점으로 함. 대개 1994년까지 이전한 기업인 경우가 이에 해당한다.
4) 복수응답에 의한 집계로, 비율의 분모는 전반기(30), 후반기(28)는 각각 그 당시 이전한 기업수로, 합계는 총 이전기업(58).

(자료: 면담 및 설문조사)

전체적으로는 오피스공간의 협소화로 인한 확장요구(22사, 37.9%), 비용절

감 및 입지합리화의 필요성(12사, 20.7%), 도심내 오피스 분산으로 인한 비효율성(10사, 22.2%), 그룹 모기업 및 거래처와의 관계유지 필요성(11사, 19.0%) 등의 순으로 나타난다.

시기별로 보면, 전반기와 후반기에 서로 다른 특징을 나타낸다. 전반기에는 도심내 오피스 분산으로 인한 비효율성(9사, 전반기 이전기업 30사 중 30.0%), 오피스공간 협소화로 인한 확장요구(11사, 17.8%), 도심에 있을 필요성이 낮은 기능을 주변으로 이전함으로써 합리화(12사, 40.0%) 등이 중요한 영향을 미쳤다. 이에 비해서 후반기에는 기존입지보다 유리한 오피스빌딩이 개발됨에 따른 입지합리화(7사, 25.0%), 기업의 성장에 따른 오피스공간 확장요구(11사, 39.3%), 업적악화로 인한 구조조정의 필요성(5사, 17.9%), 지주회사·거래처와 관계유지 필요성(6사, 21.4%)등이 중요한 영향을 미치고 있다. 이상에서, 업무기능 교외화가 제3장의 2절에서 살펴본 바와 같은 사회경제적 환경의 변화와 밀접하게 연관되어 있으며, 각 기업의 조건과 결합되어 행동으로 나타난다는 것을 알 수 있다.

특히, 지방자치단체 등의 주도로 교외업무지구가 건설됨에 따라서 교외이전이 촉진되고 있다는 것을 외적조건의 작용에 대한 조사에서 밝혀졌다. 이러한 외적 조건과 기업내적 조건의 결합에 의해서 도심업무기능의 교외이전이 일어나고 있다.

제2절 업무기능 이전유형구분 및 유형별 특성

1. 유형구분 기준의 설정 및 구분

1) 유형구분의 기준설정

제1절에서 살펴본 것과 같은 업무기능 교외화 요인에 대한 설명방식은 교외화 과정을 구체적으로 이해하기에 한계가 있다. 지나치게 포괄적이고 일반적 관점에서 설명이 이루어지고 있어서, 현실에서 나타나고 있는 교외화의

과정이 제대로 드러나고 있지 못하기 때문이다. 여기서 유형구분의 방식에 의해서 구체성과 보편성을 절충해서 교외이전 과정을 이해할 필요성이 생긴다.

기업의 업무기능 이전에는 각 기업의 조건에 따라서 다양한 요인이 작용한다. 기업의 업무기능 이전에 중요하게 영향을 미치는 요인을 기준으로 유형구분을 한다면, 일정한 수준의 일반성을 유지하면서 구체적으로 교외화과정을 이해할 수 있을 것이다.

추상적 차원에서 전체 기업에 적용되는 업무기능 교외화의 요인은 기업의 존속, 지속적 이윤의 확보일 것이다. 유형구분은 이보다는 구체적 수준의 기준을 선정해야 가능해진다. 여기서, 교외화를 일으킨 여러 요인 중에서 각 기업에서 인식하고 있는 '가장 중요한 이유'를 유형구분의 기준으로 삼을 수 있다. 그러나 앞의 <표 5-1>과 <표 5-2>에서 살펴본 "기업의 이전에 영향을 미친 요인 중에서 가장 중요한 요인"은 유형구분의 기준이 될 수도 있지만, 그렇지 않을 수도 있다. 왜냐하면, 하나의 요인이 지배적으로 중요성을 띠고 있는 기업도 있을 수 있지만, 대부분의 기업은 여러 가지의 요인을 고려해서, 이전으로 인해서 생기는 득실을 따진 후에 이전결정을 내릴 것이기 때문이다. 여러 개의 요인을 병렬적으로 고려한 기업의 경우에는 '이전에서 기업이 얻고자 했던 가장 중요한 이점, 즉, 이전의 제1목적'을 구분의 기준으로 삼을 수 있다.

또, 업무기능의 교외화와 관련된 기업내외적 조건이 1992년을 기점으로 해서 이전과 이후 시기간에 상당한 차이가 나므로, 전기와 후기를 구분해서 유형구분을 실시한다.

2) 유형구분의 절차

도심업무기능의 교외이전 유형구분을 위해서 우선, 58개 사례 기업의 도심업무기능 교외이전에 작용한 요인들을 하나 하나 검토해서, 이전 요인의 조합과 이전의 주요 목적을 도출한다. 그 결과 나타난 유형을 1차적으로 분

류하였으며, <표 5-3>에서와 같이 10개의 유형으로 나눌 수 있다.

<표 5-3> 업무기능 이전요인의 조합에 따른 사례기업의 1차구분

구분	이전요인의 조합		이전의 주요목적	해당기업	
	내적요인	외적요인		전	후
가	사무실 협소화	도심사무실 임대료상승 교외에 호조건의 사무실 지구, 빌딩/부지 개발	확장 및 비용절감	8	5
나	사무실 협소화, 도심에 자사 빌딩 소유 및 이전가능 부서의 존재	도심-교외간 임대료차액 증대, 교외에 성장가능성이 높으며, 업무조건이 갖추어진 빌딩부지 개발	지대차액 수입화	5	
다	사무실 확장요구	도심에 사무실부족. 교외에 양질의 업무지구 개발	확장가능성 및 통합유지		3
라	사무실 확장요구	개발업자, 지자체의 입주요구	안정거점 구축		1
마	비용절감요구	도심-교외간 임대료의 차이	비용절감	3	
바	도심입지의 비합리성 자각 (익명성, 빌싱의 열악함, 사업장의 도심-교외 분리로 인한 비효율,) 및 더 좋은 입지대안 발견	도심-교외간 임대료차이, 교외에 양질의 업무지구개발,	입지합리화	1	6
사	도심사무실분산으로인한 비효율성으로 집약필요성	도심임대료 상승 및 공실부족, 교외에 적절한 사무실/부지 등장	통합거점 구축	9	1
아	경영, 연구개발, 정보거점 마련	교외에 양질의 업무지구 개발	정보거점 구축	2	
자	긴밀한 관계에 있는 개발업자의 입주권유	임대료차, 기존사무실의 협소화	기존관계 유지	2	7
차	업적악화로 인한 절대적 비용절감요구	임대료차, 개발업자, 지자체의 입주요구	구조조정		5
계				30	28

(자료: 면담 및 설문조사 결과에 의거 연구자 작성)

위에 나타낸 10개의 '이전의 주요목적'은 다시 서로 유사한 범주에 속하는 것 들 끼리 묶어서 하나의 유형으로 구분할 수 있다. 그 결과 4가지의 최종 유형을 도출할 수 있다(<표 5-4>).

첫째, 이전의 주요목적이 가. 사무실 공간 확장 및 비용절감, 나. 도심과 교외간 임대료차액의 수입화, 다. 비용절감, 나. 입지합리화의 네 범주에 해당

하는 기업은 내외적 조건의 변화에 따라서 생겨난 기존 사무실 입지의 불합리성을 이전을 통해서 합리화한다.

사무실 확장 및 비용절감을 목적으로 이전하는 기업의 경우, 성장으로 더 넓은 사무실이 필요하게 되었으나 도심의 임대료가 상승하고 있다는 점이 이전의 주요 동기를 제공하게 된다. 즉, 임대료가 저렴하고 업무수행에 지장이 없다고 생각되는 교외의 새로운 업무지구로 업무기능을 이전함으로써, 비용절감과 사무실 확장을 도모한다.

<표 5-4> 제1차분류의 단순화 결과

(단위: 사)

제1차분류에서 이전의 주요 목적	최종유형	기업수		
		계	전기	후기
가. 확장 및 비용절감 나. 지대차액수입화 마. 비용절감 바. 입지합리화	합리화형	28	17	11
다. 확장가능성 및 통합유지 라. 안정된 활동거점구축 사. 통합거점구축 아. 정보거점구축	통합·정보거점구축형	16	11	5
자. 기존의 연줄망관계 유지	연줄망형	9	2	7
차. 구조조정	구조조정형	5	-	5
계		58	30	28

도심과 교외간의 임대료 차액을 수입으로 얻으려는 기업은 모두 도심에 자사빌딩을 가지고 있는 경우이다. 도심에서 임대료가 상승하자 교외의 성장이 유망한 업무지구 혹은 자사보유토지에 빌딩을 건축해서 본사 전체 혹은 일부의 기능을 이전하고, 도심의 빈 공간은 임대를 주는 경우이다. 이로써, 도심과 교외간의 임대료 차액을 수입으로 전환하고자 한다.

비용절감형은 이전에 따른 임대료 차액을 절약하는 것이 주요 목적이다. 입지합리화의 경우는 도심입지가 절대적, 상대적 기준에서 효율적이지 못하다고 판단되거나 더 좋은 입지대안이 나타남에 따라서 이전하는 경우이다. 이 경우는 기업의 조건에 따라서 다양한 내용을 갖는다.

이상 네 가지 경우는 모두 주어진 비용으로 가장 합리적인 입지지점을 찾아서 나가는 입지행위로 볼 수 있다. 따라서 합리화형의 범주로 묶을 수 있다.

둘째로 이전의 주요 목적이 다. 확장가능성 및 통합성유지, 라. 안정거점구축 사. 통합거점구축 아. 정보거점구축인 기업에게 공통된 속성은 기업의 각 기능을 통합하고, 원거리 사업장과 시장에 대한 첨단 통신네트워크의 거점을 구축하며, 장기적인 관점에서 경영 및 연구개발의 거점으로서 교외지역을 활용하고자 하는 점이다. 따라서 이 네 범주의 기업은 통합·정보거점구축형으로 분류할 수 있다.

즉, 이 유형은 단지 비용측면에서 혹은 입지의 외적 조건의 합리화를 추구하는 것이 아니라 공간조직적 측면에서 합리화를 추구한다. 확장가능성 및 통합성 유지를 목적으로 하는 경우는 성장 속도가 매우 빠른 기업으로서, 향후 사업성장을 뒷받침하기 위해서는 보다 넓은 단위면적을 가진 빌딩으로 이전하는 것이 요구된다. 이로써, 각 기능간의 유기적 통합성을 유지할 수 있기 때문이다. 통합거점 구축을 목적으로 이전하는 기업은 도심에 사무실이 분산되어서, 업무가 매우 비효율적으로 되는 것이 이전의 주요 동기를 제공하고 있다. 정보거점 구축이 이전의 주요 목적인 기업은 도심의 오피스 빌딩이 협소, 노후화 되었을 뿐만 아니라 자사소유의 빌딩이 아니기 때문에, 장기적 관점에서 정보통신 하부구조를 구축하는데 장애가 있음을 절실하게 느낀 기업이다. 안정거점 구축형도 이와 유사하게 분류할 수 있다.

한편, 확장가능성 및 통합성 유지를 목적으로 하는 기업은 통합성 유지형으로 분류할 수도 있으나 포괄적 관점에서 보면, 통합·정보거점구축형과 동일하다.

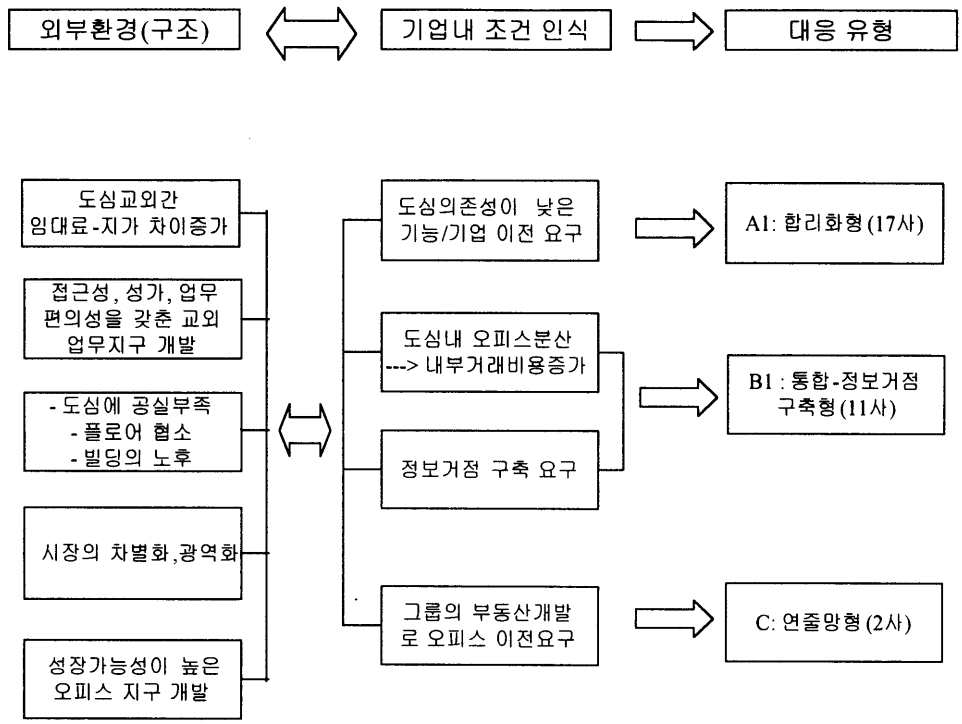
셋째로, 기업내 혹은 기업간에 형성된 관계의 지속적 유지를 목적으로 이전하는 기업의 경우는 위 두 유형과는 달리 입지전략이 중요한 역할을 하고 있지는 못하다. 1980년대 후반에 제조·유통업기업이 활발하게 부동산부문으로 진출했다는 것은 제3장에서 살펴본 바 있다. 부동산부문으로 진출한 기업은 스스로 본사기능을 교외로 이전시킬 뿐 아니라 빌딩을 사용할 기업을 구

하기 위해서 노력한다. 그 주요 대상은 일정 지분을 가지고 있는 관계회사나 거래처이다. 물론 이전이 보다 유리한 입지대안이 될 수도 있겠지만, 그렇지 않은 경우에도 이전을 요청하는 측과 '관계를 유지'하는 것이 이전함으로서 얻는 손해보다 큰 경우에 기꺼이 이전할 것이다.

넷째, 구조조정형의 경우, 연줄망형과 마찬가지로 원래적 의미의 입지전략에 의한 입지변동이 아니다. 기업의 업적이 악화되면 다양한 자구노력이 실시된다. 그 중에서, 도심에 있음으로써 눈에 띠게 이득을 얻는 기능을 제외하고는 교외의 임대료가 저렴한 오피스빌딩이나 공장에 부설된 건물 등으로 이전함으로써 절대적인 수준에서의 경비절감을 도모하게 된다. 즉, 업적이 좋은 경우에는 비싼 돈을 주고서라도 도심에 있다는 상징적 의미, 종업원들의 만족 등과 같은 비경제적 요인들을 구입하지만, 업적이 악화된 상황에서는 그러한 요인 때문에 도심입지를 유지하지 않는 것이다. 이것도 광의의 합리화에 속하기는 하지만, A:합리화형에 비해서는 보다 급격하게 이루어진 것이고, 기업측으로서는 선택의 여지가 많지 않은 상태에서 비입지전략에 의거한 결정을 한다는 점이 다르다.

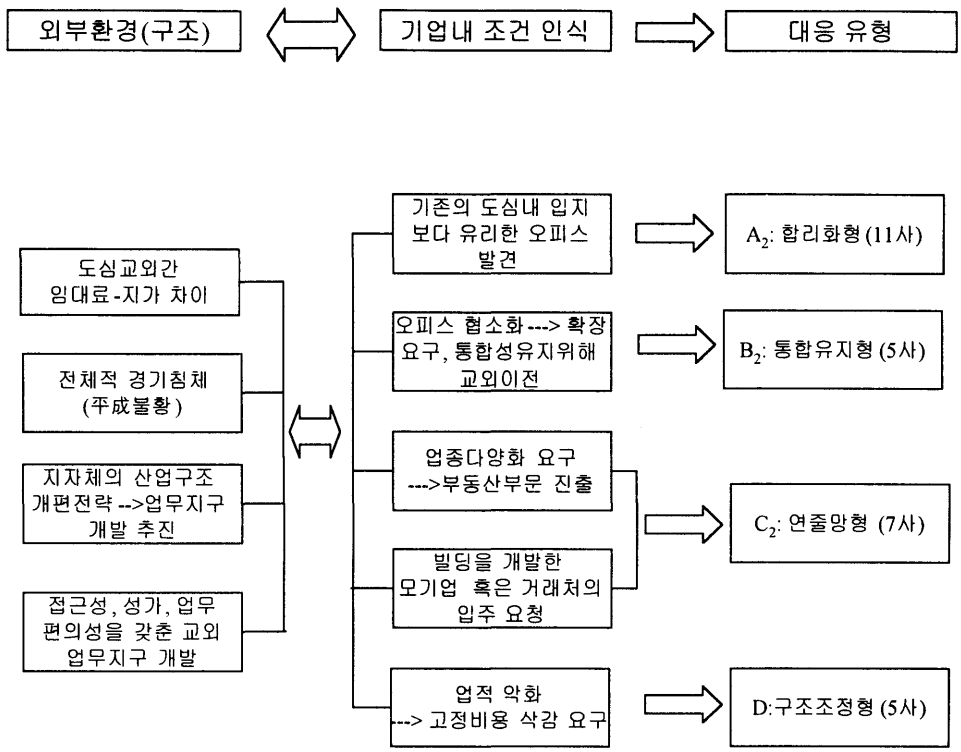
시기에 따라서 미세한 차이는 있지만, 전체적으로는 이 네 가지 유형으로 이해할 수 있다. 시기에 따른 구분은, 그것이 오피스 이전을 이해하는데 유의미한 경우에 설명의 도구로 사용하는 것으로 한다.

이상의 결과에 의거해서 도심업무기능의 교외이전유형을 전기와 후기로 나누어 도식으로 나타내면 다음 <그림 5-2>, <그림 5-3>과 같다.



(출처: 면담 및 설문조사결과에 의거 연구자 작성)

<그림 5-2> 업무기능 이전유형(전반기: 1980-1992)



출처: 면담 및 설문조사결과에 의거 연구자 작성

<그림 5-3> 업무기능 이전유형(후반기: 1993년 이후)

2. 업무기능 이전유형별 특성

1) 유형 · 업종별 이전인원 규모 분포

각 유형 · 업종별로 이전인원 규모분포를 보면(<표 5-5>) A: 합리화형의 경우 제조유통업과 서비스업은 규모가 작으며, 금융보험운송업이 규모가 크다.

<표 5-5> 유형 · 업종별 이전인원 규모 분포

(단위: 사, %)

유형	업종	-100인	101-400인	401-800인	801-2000인	2000인 이상	계
A1: 합리화형	제조유통업	6	2				8 (13.8)
	금융보험운송업		2	1	3		6 (10.3)
	정보엔지니어링 서비스	1					1 (1.7)
	기타사업서비스	3					3 (5.2)
A2: 합리화형	제조유통업	5					5 (8.6)
	정보엔지니어링 서비스	1		1			2 (3.4)
	기타사업서비스	2	1				3 (5.2)
B1:통합 · 정보 거점구축형	제조유통업		3	3	3	1	10(17.2)
	정보엔지니어링 서비스					1	1 (1.7)
B2: 통합유지형	정보엔지니어링 서비스	1	1	1	2		5 (8.6)
C: 연쇄망형	제조유통업	4	1				5 (8.6)
	정보엔지니어링 서비스	3	1				4 (6.9)
D: 구조 조정형	제조유통업	1		1			2 (3.4)
	금융보험운송업		1				1 (1.7)
	정보엔지니어링 서비스	1	1				2 (3.4)
계		28 (48.3)	13 (22.4)	7 (12.1)	8 (13.8)	2 (3.4)	58 (100)

* 이전당시 이전한 인원을 명확하게 산출하기 어려운 경우에는 현재 근무인원 임.
(자료: 면담조사 및 회사개요)

이에 비해서 B: 통합 · 정보네트워크구축형의 경우에 업종을 불문하고 이전 규모가 매우 크다. 즉, B형은 대기업이거나 중규모기업 중 업무부문의 비중이 높은 기업으로 구성되어 있다. 이에 비해서 C: 연쇄망형과 D: 구조조정

형은 중·소규모의 오피스로 이루어져 있으며, 규모 면에서 두드러진 특징을 보이고 있지는 않다.

2) 유형별 업종별 매출액 분포

각 유형·업종별로 매출액 분포를 보면(<표 5-6>) 이전인원 분포와 유사한 유형과 상반된 유형으로 대별된다.

<표 5-6> 유형·업종별 매출액 규모 분포

(단위: 억엔, 사, %)

유형	업종	-100	101-500	501-1500	1500-3000	3000 이상	N.A.	소계	계
A1: 합리화형	제조유통업	2	2	1		2	1	8	18 (31.0)
	금융보험운송업			1	1	4		6	
	정보엔지니어링 서비스		1					1	
	기타사업서비스	1		1			1	3	
A2: 합리화형	제조유통업	3	1				1	5	10 (17.2)
	정보엔지니어링 서비스	1			1			2	
	기타사업서비스	1		1			1	3	
B1: 통합·정보거점 구축형	제조유통업			1	2	7		10	11 (19.0)
	정보엔지니어링 서비스			1				1	
B2: 통합유지형	정보엔지니어링 서비스	1	2	1			1	5	5 (8.6)
C: 연즐망형	제조유통업		2		2	1		5	9 (15.5)
	정보엔지니어링 서비스		1				1	2	
	기타사업서비스	2						2	
D: 구조 조정형	제조유통업					1	1	2	5 (8.6)
	금융보험운송업				1			1	
	정보엔지니어링 서비스	1		1				2	
계		12 (20.7)	9 (15.5)	8 (13.8)	7 (12.1)	15 (25.9)	7 (12.1)	58 (100.0)	

(자료: 會社概要, 有價證券報告書 혹은 會社總攬)

A: 합리화형과 B1: 통합·정보거점구축형은 이전인원 분포와 유사한 경향

을 보이며, 연줄망형과 구조조정형은 상반된다. 즉, A, B1형은 기업의 규모에 비례해서 이전규모가 크다. 이전을 통해서 일정한 이점을 누릴 수 있는 경우이기 때문이다. 즉, 이 유형의 경우 입지이전과 기업의 경영전략이 매우 밀접한 연관을 가지고 있다.

한편, B2형은 기업 규모에 비해서 이전인원 규모가 크다. 따라서 이 유형의 기업은 오피스 이전이 A, B1형보다 더 중요한 의미를 지니고 있다고 해석할 수 있다. 이것은 이 유형의 기업 활동에서 업무기능이 차지하는 비중이 크기 때문이다. 또, C형과 D형은 비입지전략에 의한 이전이기 때문에, 구조조정형의 일부 기업을 제외하고는 기업규모에 비해서 이전의 규모가 작다. 이는 입지이전이 기업 경영에서 차지하는 의미가 적은 경우이다.

3) 유형별 오피스 소유형태 변화

각 유형·업종별로 소유형태변화를 보면(<표 5-7>) 다음과 같은 특징이 드러난다. A: 합리화형의 경우 대형 금융·보험·운송업 6사 모두 자사빌딩을 신축하여 이전하였다. 또한, B1: 통합·정보거점구축형은 제조유통업 10사 중 8사가 임대빌딩으로부터 자사빌딩으로 이전하여, 안정된 업무거점을 구축하고자 하는 이전 목적을 잘 엿볼 수 있다. 한편, 구조조정형에서 자사빌딩으로 이전한 두 개 기업은 전부 교외의 공장 내로 이전하였다. 전체적으로 보면, 임대빌딩에서 임대빌딩으로 이전한 경우가 26건(44.8%)으로 가장 높은 비중을 차지하고 있다.

<표 5-7> 유형·업종별 오피스 소유형태 변화

(단위; 사, %)

유형	업종	임대-자사	자사-자사	임대-임대	자사-임대	소계	유형계
A1: 합리화형	제조유통업	2	3	3		8	18 (31.0)
	금융보험운송업	1	5			6	
	정보엔지니어링서비스				1	1	
	기타사업서비스	1		2		3	
A2: 합리화형	제조유통업			4	1	5	10 (17.2)
	정보엔지니어링서비스			2		2	
	기타사업서비스			3		3	
B1:통합·정보거점 구축형	제조유통업	8	1	1		10	11 (19.0)
	정보엔지니어링서비스			1		1	
B2: 통합유지형	정보엔지니어링서비스	1		4		5	5 (8.6)
C: 연쇄망형	제조유통업		1	2	2	5	9 (15.5)
	정보엔지니어링서비스	1	1	1		3	
	기타사업서비스	1				1	
D: 구조조정형	제조유통업	1		1		2	5 (8.6)
	금융보험운송업			1		1	
	정보엔지니어링서비스	1		1		2	
계		17 (29.3)	11 (10.3)	26 (44.8)	4 (6.9)	58 (100.0)	

(자료: 면담조사)

4) 공간조직의 변화

유형·업종별 공간조직 변화를 보면(<표 5-8>, 제4장 <그림 4-2> 참조) 다음과 같다.

<표 5-8> 유형·업종별 공간조직변화

(단위: 사, %)

유형	업종	전체 통합형	부분(다부문)통합형	전체 이전형	분리 이전형	지원부문 이전형	기타	소계	계
A1: 합리화형	제조유통업			2	5	1		8	18 (31.0)
	금융보험운송업		1	2	3			6	
	정보엔지니어링 서비스			1				1	
	기타사업서비스			2	1			3	
A2: 합리화형	제조유통업			5				5	10 (17.2)
	정보엔지니어링 서비스			2				2	
	기타사업서비스	1		1			1	3	
B1:통합·정보거점 구축형	제조유통업	4	6					10	11 (19.0)
	정보엔지니어링 서비스	1						1	
B2:통합 유지형	정보엔지니어링 서비스	1		3				4	5 (8.6)
	기타사서			1				1	
C: 연줄망형	제조유통업			3	1	2		6	9 (15.5)
	정보엔지니어링 서비스				1			1	
	기타사서			2				2	
D: 구조조정형	제조유통업			2				2	5 (8.6)
	금융보험운송업			1				1	
	정보엔지니어링 서비스			2				2	
계		7 (12.1)	7 (12.1)	29 (50.0)	11 (19.0)	3 (5.2)	1 (1.7)	58 (100.0)	

(자료: 면담 및 설문조사)

A: 합리화형의 경우는 전체이전형이 29사중 15사, 분리이전형이 9사를 차지하고 있는 반면에 B형의 경우는 전체통합 혹은 부분통합형, 즉 도심에 분산되어 있던 업무기능 전체 혹은 일부를 집약이전한 경우가 16사 중 12사이다. 특히 B1형의 경우는 11사 전부가 이 유형에 해당된다. 여기에서 A형과 B형간에는 이전의 목적에서나 기업의 성격에서 뚜렷한 차이가 있다는 것을 보여주고 있다.

5) 기업네트워크의 공간적 범위

유형·업종별 기업네트워크의 공간적 범위를 보면(<표 5-9>) 다음과 같다.

<표 5-9> 유형·업종별 기업네트워크의 공간적 범위

(단위: 사, %)

유형	업종	초국적 기업	초국적 기업의 현지법인	일국 기업	N.A.	소계	유형계
A1: 합리화형	제조유통업	3	2	2	1	8	18 (31.0)
	금융보험운송업	3	1	2		6	
	정보엔지니어링 서비스			1		1	
	기타사업서비스	-	1	2		3	
A2: 합리화형	제조유통업	1	3	-	1	5	10 (17.2)
	정보엔지니어링 서비스		1	2		3	
	기타사업서비스		2			2	
B1:통합·정보거점 구축형	제조유통업	9	1	-		10	11 (19.0)
	정보엔지니어링 서비스	-	-	1		1	
B2: 통합유지형	정보엔지니어링 서비스	-	3	1		4	5 (8.6)
	기타사업서비스		1			1	
C: 연즐망형	제조유통업	3	-	2		5	9 (15.5)
	정보엔지니어링 서비스	-	-	2		2	
	기타사업서비스			2		2	
D: 구조조정형	제조유통업	1	-	1		2	5 (8.6)
	금융보험운송업	-	-	1		1	
	정보엔지니어링 서비스	-	2	-		2	
계		20 (34.5)	17 (29.3)	19 (32.8)	2 (3.4)	58 (100.0)	

* 초국적기업: 해외에 5곳 이상의 거점(자회사 혹은 직영 사무소, 공장 등)을 가지고 있는 기업

(자료: 會社概要 혹은 有價證券報告書)

A: 합리화형의 경우, 제조유통업과 금융보험운송업에 초국적기업 혹은 초국적기업의 현지법인이 많다. B1, B2형의 경우 16개 기업중 2개기업만을 제

외하고 초국적 네트워크를 가지고 있거나 아니면, 초국적기업의 현지법인(합작회사)이다. C, D형은 초국적기업과 일국기업의 비중이 비슷하다.

입지전략에 의거해서 이전한 A, B형에서 지구적 거래네트워크를 가지고 있는 경우가 많아서, 지구적 활동의 전개와 업무기능의 교외화간에 일정한 상관관계가 있는 것으로 생각된다.

제3절 업무기능 교외이전의 비용과 편익(cost-benefit)

이상에서 이전에 작용한 제1요인 혹은 이전의 주요 목적을 중심으로 이전 유형을 분석한 바 있다. 이전에는 많은 요인들이 개입되며, 기업은 이 다양한 요인들을 고려해서 이전으로 인한 득과 실을 계산하고 있다는 것이 사례조사를 통해서 확인되었다.

따라서, 현실에서 발생하는 업무기능의 이전이 가지는 의미를 보다 구체적으로 이해하기 위해서는, 업무기능의 교외이전에 따라서 기업에게 부가된 비용과 편익을 분석할 필요가 있다.

이전으로 인해서 나타나는 비용-편익의 내용은 각 기업에 따라서 다르기는 하지만, 각 유형별로 일정한 수준에서의 공통점은 존재할 것으로 예상된다. 본 절에서는 이러한 배경 하에서 비용-편익을 분석할 수 개념적 틀을 설정한 후, 각 유형별로 기업에게 발생한 중요한 비용과 편익을 분석한다.

1. 비용-편익의 분석 방법

1) 기업의 입지를 결정하는 비용의 다양한 측면

McCann(1995)은, 기업이 군집하는 경향을 보이는데도 불구하고 동일지역의 동일산업의 다른 기업과 연계가 없다는 점으로부터 국지화경제 개념에 대해서, 또한 군집지역 내에서 다른 가구나 다른 기업과 거래관계가 없다는 점

에서 도시화경제의 개념적 유효성에 대한 의문을 제기하고 있다. 더구나, 이 두 현상이 동시에 일어나는 경우가 많다는 점에서 더 의문이 강해진다. 이 때 연구자는 지역화된 정보흐름의 중요성에 초점을 맞추지만, 그것은 적절하지 않다(McCann, 1995: 563-564)고 판단한다. 따라서, 공간과 거리비용을 다시 정의할 필요가 생긴다.

McCann은 기존의 집적경제론과는 달리, 기업활동에서 발생하는 공간과 관련한 비용범주를 네 종류로 분류하고 있다(<표 5-10>). 즉, 기업활동의 군집 속에서 밀접한 국지적 연계가 없는 기업의 입지는 거리-거래비용 요소에 의해서 규정되며, 이 경우에는 집적경제가 존재하지 않는 단순한 산업군집(industrial clustring)이라는 것이다. 반면에 집적경제는 계층조정비용과 계층일치 기회비용이 중요한 부문에서만 존재한다.

McCann의 이러한 논의와 본 연구에서 지금까지 밝혀진 사실을 토대로, 동경권에서 나타나고 있는 업무기능 교외화 현상을 다음과 같이 해석할 수 있다. 우선, 기존의 많은 연구들에서는 1980년대 후반, 동경 23구부에서 업무부문 종사자가 크게 증가한 것을 동경이라는 장소가 가지고 있는 집적경제에 의존해서 설명하고 있지만, 그것은 모든 경우에 적용될 수는 없다고 보인다. 그것은 도심에 입지한 기업 중에서는 동경에 대한 집적경제 의존성(즉, 계층조정의 기회비용)이 높기 때문에 입지하는 기업이 있는가 하면, 그렇지 않은 기업도 있기 때문이다. 또한 하나의 기업 내에서도 기능의 성격에 따라서, 도심에서의 집적경제에 대한 의존도는 다를 수 있다. 제4장에서 살펴본 바와 같이, 즉, 광역적 기능과 정보·지식집약적 기능의 경우에 도심에 대한 대면접촉의존성이 낮았으며, 오히려 전국적, 지구적 범위의 접촉 빈도가 높아진다는 점에서 그러하다.

<표 5-10> 기업의 입지를 결정하는 비용의 다양한 측면

	거리-거래비용	특정입지에 고유한 요소비용 효율성	계층조정비용	계층일치 기회비용
비용의 현실적 형태	선적비용, 운송비용, 이동비용, 통신비용	토지(건물)비용, 노동력 비용	대면접촉의 기회비용	소비자에 대한 인접성의 기회비용
시장 및 생산 환경	안정된 생산-소비계층	안정된 생산-소비계층	생산과 소비계층이 불안정	소비계층이 빠르게 변화
최적입지	거리-거래비용 최소화지점	요소비용 최소화지점	대면접촉비용 최소화지점	잠재적 소비계층 최대 지역/ 판매극대화지점
제품의 성격	철강, 정유, 전자(표준화된 산업)	다양한 제품 생산기업(고숙련 노동력 필요)	고급의류산업, 금융업, 전자산업, 고객주문형 산업(비표준화 산업)	고객주문제품/다양한 제품 혹은 서로 다른 종류의 대인서비스, 소비자가 특정 기업과 안정된 거래관계를 맺지 않는 제품(자동차 수리, 수도관 수리, 가전제품 서비스)
집적경제의 형태	집적경제가 존재하지 않음. 단순한 산업군집	해당 지역의 특정한 생산투입요소에 의존	유사한 생산부문의, 서로 다른 생산계층에 위치한 기업들이 집적, 강한 국지적 거래관계: **조정의 집적경제(집적의 정보경제)**	서로 다른 생산부문의, 서로 다른 생산계층에 위치한 기업이 집적: **시장의 집적경제**(집적의 정보경제)

(출처:McCann(1995), 양승철(1999: 16)을 참조하여 연구자 작성)

따라서, 각 유형별로 이전에 따른 비용과 편익 구성이 어떻게 변화했는지를 살펴봄으로써, 업무기능의 이전과정을 보다 구체적으로 이해할 수 있을 것이다.

2) 이전에 따라 발생하는 비용과 편익의 분석

오피스 입지 변화에 따른 비용과 편익을 분석한 선행연구로는 Lichfield(1975, Alexander, 1979: 150-154에서 재인용)의 '업무기능 분산정책 평가에 관한 대차대조표'가 있다(<표 5-11>).

<표 5-11> 도시내부에서 업무기능 분산정책 평가를 위한 대차대조표의 내용

그룹		비용(cost)	편익(benefit)
생산자	1. 정부 (중앙, 지역)	1.1 교외에 새로운 교통시설 준비	1.1 도심부에서 피크시 교통에 대한 준비 절약
	2. 지방자치체	2.1 교외 중심지에 추가적 주차장 준비	2.1 새로운 오피스 개발로부터 지방세 및 세수입
	3. 개발업자	3.1 새로운 오피스 개발 준비	3.1 오피스로부터 임대료수입
소비자	4. 오피스 노동자	4.1 거주이전하는 경우 이전비용 4.2 이전을 희망하지 않는 종업원의 전직	4.1 통근시간·비용의 절약
	5. 도심 주변지역 (이너시티) 거주자	5.1 고용기회에 대한 접근성 상실	5.1 재개발 압력과 혼잡 저하
	6. 교외거주자	6.1 교외의 혼잡 증대와 안락감 상실	6.1 고용기회에 대한 접근성 획득
	7. 사용자	7.1 이전비용 7.2 이동 및 통신비용의 증대 및 외부경제의 축소 7.3 직원의 상실	7.1 오피스 임대료 절감 7.2 직원의 생산성 향상
	8. 대도시의 인구	8.1 에너지소비 증대	8.1 대도시 중심부의 쾌적성 향상 8.2 중심부 혼잡의 감소

(출처: Alexander, 1979, 伊藤喜栄 外訳: 152)

위 표에서 알 수 있듯이 업무기능의 교외분산은 오피스 공간의 생산자로서 정부, 지방자치체, 개발업자 그리고 오피스공간 소비자로서 업무부문 종사자, 거주자, 기업 등 다양한 행위주체들에 대해서 서로 다른 비용과 편익을 발생시킨다.

사회 전체적으로 보면, 이 모든 주체들에 대한 비용을 최소화하고 편익을 최대화하는 방향에서 이전이 일어나야 하겠지만, 기업이 이전을 고려할 때는 이러한 사회적 비용 전체를 계산하기보다는 기업의 활동에 직접적으로 영향을 미치는 비용과 편익을 놓고 득실을 따질 것이다.

입지이전 결과를 평가한 기존 연구에서는 노동력과 사무실 임대료 절약, 통근시간의 절약과 자동차 통근으로의 이행(Daniels, 1975), 분산한 오피스에서의 통신비용 증대(Goddard and Morris, 1976) 등의 비용과 편익이 분석되

었다(Alexander, 1979, 伊藤喜栄 外訳: 150).

여기서, 기업이 이전을 통해서 절감하고자 했던 비용 범주가 어떻게 구성되는지를 <표 5-12>에 나타내었다.

<표 5-12> 기업의 오피스 이전에 수반되는 비용 범주 구분

비용-편익의 범주	비용-편익항목		내 용	비고
초기비용* (set-up cost)	부동산비		토지구입-건물신축비용	고정자산증가
	종업원에 대한 비용		종업원의 재훈련, 교육비 및 이전 보조비용	-
	기타경비		기타	-
거리-거래비용 /계층조정비용	외부거래비용**		거래처 혹은 외부기관 등과의 접촉비용	-
	내부거래비용		자사, 관계회사 등 조직 내부에서의 의사소통비용	-
장소마다 고유한 요소비용/편익	오피스 유지비	임대	도심의 임대료와 교외의 임대료차액	-
		소유/분양	관리비용 및 초기투자자금의 금융비 및 감가상각비	-
	노동력 획득비용		구인의 편의성	-
	통근비용		통근의 편의성	-
	장소의 상징성 비용/편익		장소의 상징적 의미에 의한 기업의 신뢰도 에 대한 영향	교외 업무공원 및 대형빌딩의 특성
	기반시설 및 물리적 속성에 의한 편익	자연환경편익	-	업무공원의 특성
		공간적 확장성 편익	교외오피스의 공간적 확장성	
		도시기반시설의 편익	컨벤션센터, 공원, 쇼핑몰 등의 업무에 대한 영향	업무공원의 특성

주 1) 초기비용 - 한 장소에 대한 초기투자비용으로, 입지이전이 일어날 때마다 한번 일어나는 비용이다. 노동훈련이나 재훈련비용, 퇴직금, 부동산 서비스 비용 등이 포함된다. 노동 교육이나 토지획득비용은 지역경제환경의 역사에 의거한다. 이를 Krugman(1991)은 정착비용(set up cost)이라고 칭한다. 그렇지만, 대부분의 기업에게 이 정착비용은 해당 사업장에서 활동을 수행하는 총 가동비용과 비교하면 무시할만한 것이다(McCann, 1995).

주 2) : 내부거래비용 - 기업내에서 경영계층조직에 의해 수행되는 관리비용, 외부거래비용 - 시장에서 외부적으로 수행되는 관리비용

(출처: 연구자 작성)

앞의 표에서 보듯이 업무기능 이전에 따라서 발생하는 비용/편익은 크게 초기비용, 거리-거래비용(계층조정비용, 계층일치비용[52]), 장소마다 고유한 요소비용의 세 종류로 구성된다.

2. 유형별 비용-편익 구성특징의 개념적 해석

1) 논의의 개요

본 절의 제 2항에서 살펴본 이전유형별 특성에 기초해서 각 유형별 비용-편익 구성에 어떠한 특징이 존재할 지를 가설적으로 해석한 후에 이 해석이 현실에서 어느 정도 나타나고 있는지를 검토하는 방식으로 이전과정을 이해하고자 한다.

각 이전유형에서 가장 중요한 비용은 외부거래비용과 내부거래비용의 변화이다. 물론, 초기비용도 중요한 요인이기는 하다. A: 합리화형인 경우에는 보험회사 일부를 제외하고는 대부분이 임대빌딩으로 이전하였거나, 자사소유인 경우는 대개 빌딩 전체를 소유한 것이 아니라 빌딩 중의 일부를 분양받은 경우이다. 이에 비해서 B1: 통합·정보거점구축형인 경우에는 대부분이 자사 빌딩으로 입주하여, 막대한 초기비용을 사용하고 있다는 점에서 유형에 따라서 초기비용에 차이가 있다(<표 5-7>참조). 즉, B1형은 상당한 액수의 고정투자가 따른다는 점에서, 경영전략상의 의미에서 A형과는 다른 것이다. 그러나 이전에 따른 비용의 측면만을 고려할 때, 초기비용은 고정설비투자에 해당한다. 이 비용 중 건물은 보통 60년에, 설비는 15년에 걸쳐서 감가상각되며[53], 토지는 자산가치가 계속해서 남아 있기 때문에, 장기적으로 보면, A형과 B1형간에 별 차이가 없게 된다. 또한 장소에 고유한 요소비용은 이전유형

52) 거리거래비용과 계층조정비용, 계층일치기회비용은 개념적으로는 구분되지만, 경험적으로는 구분되기 어렵다. 즉, 이 개념들은 거래처와의 근접성을 요구하는 정도와 근접성이 주는 편익의 차이에 의거해서 구분되지만, 이것을 결과론적 구분이다. 따라서, 이 세 개념은 <표 5-10>의 주2)에 나타낸 대로 외부거래비용 및 내부거래비용으로만 구분해서 사용한다.

53) 사례조사(S사, 98. 6월)

보다는 이전장소에 따라 달라지는 것이므로, 해당 유형이 어떠한 장소로 이전했는가에 의존한다. 이에 비해서 이전에 따른 내부거래비용과 외부거래비용의 변화는 이전 유형에 따라서 일정한 차이가 있다는 점을 확인하였다. 여기에서, 네 유형 중 C형과 D형의 경우는 순수한 입지전략적 고려에 의해서 이전한 것이 아니기 때문에 제외하고, A형과 B형의 이전에 따른 거래비용변화가 가지는 이론적 의의를 살펴보고, 모식화를 시도한다.

2) 이전유형에 따른 기능유형 구성

우선, 앞에서 시행한 이전기업에 관한 두 가지의 유형구분 결과를 토대로 기업의 이전과정과 이전기능간의 관련성을 살펴볼 필요가 있다. 이전유형에 따른 기능유형의 분포(<표 5-13>)를 보면 다음과 같은 특징을 발견할 수 있다.

<표 5-13> 이전유형에 따른 기능유형 분포

(단위: 사, %)

	Db형 주본사	Db형 사업부	LK형	DLFK형	KG형	CK형	Dm형	CR형	N.A.	계
A1형	4	0	1	1	2	2	3	3	2	18
A2형	6	0	3	1	0	0	0	0	0	10
B1형	2	2	1	2	0	3	0	0	1	11
B2형	0	0	4	0	0	1	0	0	0	5
C형	0	2	3	0	0	1	0	3	0	9
D형	0	1	1	0	2	0	0	0	1	5
계 (비중)	12 (20.7)	5 (8.6)	13 (22.4)	4 (6.9)	4 (6.9)	7 (12.1)	3 (5.2)	6 (10.3)	4 (6.9)	58 (100.0)

* N.A.는 분류가 어려운 경우.
* 기능유형의 정식 명칭은 제4장 제3절 참조
(출처: 연구자 작성)

A:합리화형, 특히 1992년 이전에 이전을 결정했던 기업들의 경우에 모든 기능유형을 포함하고 있다. 이것은 이 당시에 도심 업무기능을 교외로 이전하도록 하는 구조적인 힘이 존재했으며, 많은 기업들이 이 힘에 영향을 받았음을 나타낸다. 또, A: 합리화형, 특히 A2형의 이전은 광역시장통괄(Db)형

기업본사의 이전이 6사로 높은 비중(60%)을 나타내고 있다. 나머지는 LK(국지시장의 정보·엔지니어링서비스 공급)형 3사, DLFK(제조업부문의 총본사)형 1사로 구성되어 있다.

A형에 비해서 B형은 이전기능의 성격이 뚜렷하다. 광역시장통괄부문과 제조업기업의 총본사형과 기술·정보집약적 업무부문의 기능이 B1형을 이루고 있고, B2형의 경우는 국지적 시장의 정보·엔지니어링서비스업의 기업이 많다. 한편, 일상적인 업무지원부문의 이전이 주로 나타난 것은 C: 연줄망형과 A1:합리화형이다. 이는 기업 스스로 이전하는 것이 합리적이라고 판단했거나 긴밀한 관계를 맺고 있는 개발업자 등으로부터 이전을 요구받아 나타난 현상으로 간주된다.

이상에서 살펴본 이전유형과 기능유형간의 관련성을 요약하면, 1992년 이전에는 다양한 성격의 업무부문에 교외이전의 압력이 가해졌다면, 그 이후 지금에 이르기까지는 광역시장을 가진 기업이나 국지시장에서 정보·엔지니어링서비스를 공급하는 기업에게 보다 집중적으로 교외이전의 압력이 발생되었다는 점이다. 이전유형과 기능유형간의 관련성을 보다 명확히 알기 위해서는 이 두 유형의 관계에 기업공간조직 변화를 결합시켜서 살펴볼 필요가 있다.

3) 기업공간조직 변화와 거래비용간의 관련성

각 유형의 업무기능 이전이 거래비용에 서로 다른 영향을 미친다는 가정은 각 유형 기업의 공간조직 변화가 뚜렷하게 구분된다는 점으로부터 도출될 수 있다.

앞의 <표 5-8>에서 이미 살펴보았듯이 A:합리화형 기업 29사 중에서 15사가 전체이전형이고 9사가 분리이전형에 속한다. 또, B1형은 11사 전부 전체통합 혹은 부분통합형이며, B2형은 5사중 4사가 전체이전형이다. 기업의 공간조직 변화는 기존의 업무 방식에 포괄적 변화를 초래한다. 기존의 장소를 중심으로 다양한 사회적, 지역적 관계를 형성하고 있다가 새로운 장소로

활동의 거점이 이동했기 때문이다. 특히 도심에서 교외로 이전함으로써 기업내, 기업간 거래흐름 및 방식에 변화가 일어난다[54]. 또한 그 변화의 양식은 이전한 업무기능의 성격에 따라서 다를 것이다.

여기서, 이전 및 기능유형, 그리고 공간조직 변화유형의 3자간의 관련성을 통해서, 각 유형별 이전에 따른 거래비용의 변화추이를 개념적으로 검토해보기로 한다.

먼저 각 유형의 이전기업에서 외부거래비용이 어떻게 변화할 것인지에 대해서 살펴보자. 이전에 따른 외부거래비용 변화정도를 결정하는 것은 주요 고객과의 물리적 근접성의 변화이다. 지금까지 일반적 도시이론에서는 도심에서 멀어질수록 거래비용이 증가하는 것으로 간주한다. 그러나, 그 기울기는 기업의 성격에 다라서 다르다. 도심에서의 멀어짐에 따라서 거래비용 증가가 완만하게 일어나는 기업의 경우, 도심과 교외간의 지대차액, 각종 환경적 요인에서의 이점 등 교외의 이점이 거래비용 증가보다 클 수 있다. 이런 경우에 교외이전이 발생한다.

본 연구의 이전 유형 중, 입지전략적 의미가 중요한 A형, B1형, B2형은 그 공간조직 및 기능적 성격으로부터 교외이전에 따른 외부거래비용 증가의 기울기가 서로 다를 것으로 보인다. 우선, 각 유형의 특성에 따라서 거래비용 변화를 개념적으로 설명하면 다음과 같다.

---

54) 이 이외에도 종업원들의 통근의 수단과 방향, 주거, 일상적 생활 등의 면에서도 영향을 미친다.

<표 5-14> 이전유형 및 공간조직변화에 따른 기능유형 구성

	공간조직	Db	LK	DLFK	KG	CK	Dm	CR	기타	소계
A	전체이전형	8	3	2					2	15
	일부분리형	1			1	2	3	2		9
	기타형	1	1		1			1		4
B1	통합형	4	1	2		3				10
	기타형								1	1
B2	전체이전형		3			1				4
	통합형		1							1
		14 (31.8)	9 (20.5)	4 (9.1)	2 (4.5)	6 (13.6)	3 (6.8)	3 (6.8)	3 (6.8)	44 (100.0)

(출처: 연구자 작성)

A: 합리화 전체이전형의 경우, 15개의 기업 중 광역적 시장(Db)형 기업이 8사로 높은 비중을 차지하고 있다. 여기서, Db형 기업은 합리화(전체이전)형의 중요한 특징으로 볼 수 있다. 이 유형은 시장이 광역에 걸쳐서 분포하므로, 교외로 이전에 따른 거래비용 상승폭은 매우 완만할 것이다.

A: 합리화 일부분리형의 경우, 광역업무관리(Dm)기능과 기술·정보집약적 업무부문(CK), 기획관리형(KG) 본사, 본사지원기능으로 구성되어 있다. 이 네 유형은 고객과 직접 접촉 빈도가 비교적 낮은 기능이다. 따라서 이 경우, 고객과 직접적 접촉이 필요한 A: 합리화 전체이전형보다 거래비용 증가폭이 더 완만할 것이다.

B1: 통합·정보거점 구축형의 경우 공간조직 변화유형을 보면, 11사중 10사가 통합이전형이다. 이 유형은 기업내 통합의 효과를 제고하기 위해서 이전한 것이다. 도심의 고객과 직접 접촉이 필요한 유형(DLFK, LK)이 있기는 하지만, Db형이나 CK형과 같이 고객과 직접접촉이 그다지 필요치 않거나 통신을 통한 접촉이 가능한 유형이 7사이다. 따라서 Db형과 CK형을 B1형 기업의 대표적 이전기능으로 간주할 수 있으므로, 이전에 따른 외부거래비용 증가폭이 역시 완만할 것이다. A: 합리화 전체이전형과 비교했을 때 이전의 성격상 합리화형의 경우가 외부거래비용 증가폭이 더 적은 것으로 볼 수 있다.

B2: 통합유지형의 경우, 5사중 4사가 LK형 기업이고, 공간조직변화의 측

면에서는 전체이전 3사, 통합이전 1사로 구성되어 있다. 이 유형은 도심의 국지적 시장 의존도가 높기 때문에, 이전에 따른 외부거래비용 증가폭이 가장 크다. 한편, 내부거래비용의 변화경향에 대해서는 다음과 같이 생각할 수 있다.

A: 합리화 전체이전형과 B2: 통합유지형의 경우는 본사내부에 국한하면, 내부거래비용의 변화가 없다. 공간조직 변화가 전체이전형에 속하기 때문이다. 그러나, 사업체의 성격상 교외에 본사기능 이외의 연구소, 생산시설 등 다른 거점을 두고 있는 경우가 많은 A:합리화 전체이전형의 경우에는 교외의 거점 근처로 이전하는 경향을 보이므로 오히려 내부거래비용이 감소하기도 한다. 따라서 A: 합리화 전체이전형은 내부거래비용이 약간 감소하고 B2형은 동일한 것으로 간주할 수 있다.

한편, A: 합리화 일부분리형의 경우는 하나의 건물에 있던 사업장을 도심과 교외로 분리하였기 때문에 내부거래비용이 증가하게 된다. 이와는 반대로 B: 통합·정보거점 구축형의 경우는 도심의 여러 사무실에 분산되어 있던 기능을 하나의 빌딩에 통합하였기 때문에, 내부거래비용이 감소하게 된다.

4) 유형별 거래비용 변화 차이구분의 의의와 이전결정 조건

이전유형에 따라서 거래비용 변화 폭의 차이를 밝히는 것은 다음 두 가지의 측면에서 의미가 있다. 첫째, 기존의 도시지대론에서는 일반적으로 도심에서 교외로 나갈수록 시장접근비용이 증가하는 것으로 간주했다. 즉, 시장이 도심에 있는 것으로 가정했기 때문이다. 그러나, 현재와 같이 시장이 광역화되고 있는 시점에서 기업본사의 입지를 이러한 가정 하에 설명하는 것에는 문제가 있다. 따라서, 기업본사의 기능적 성격과 공간조직형태에 따라서 도심에서 교외로 이전함에 따른 외부거래비용 변화경향을 도출하는 것은 업무기능 입지변화 동향을 이해하는데 도움이 될 것이다.

둘째, 현대와 같이 다입지 기업이 많은 상황에서, 기업의 본사에게 중요한 것은 여타 기업이나 기관에 대한 접근성 뿐만 아니라 기업내 사업장간의 접

근성도 또한 중요하다. 따라서, 교외이전에 따른 내부거래비용의 변화형태를 파악할 수 있는 개념적 틀이 필요하다.

한편, <표 5-12>에서 보는 바와 같이 도심 업무기능의 교외이전에 의해서 거래비용 이외의 많은 비용요소 변화가 수반된다. 기업의 업무기능 이전에는 다양한 직접적인 비용 요소들 그리고 정확히 비용으로 산출하기는 어렵지만, 업무기능의 수행능력에 영향을 미침으로 간접적으로 비용의 역할을 하는 요소들이 고려된다. 각 유형별로 기업이 업무기능 이전결정을 하는 비용의 구성요소와 그 조건을 개념적으로 나타낸 것이 <표 5-15>이다.

<표 5-15> 도심업무기능 교외이전 결정의 조건의 개념적 구성

유형	이전결정조건
A: 합리화형	도심요소비용-교외요소비용>이전으로 인한 내부거래증가불+외부거래비용증가분
B: 통합정보거점구축형	(도심요소비용-교외요소비용)+통합·정보거점구축의 효과>이전으로 인한 내부거래비용 증가분+외부거래비용 증가분
C: 연쇄망형	(도심요소비용+관계유지의 기회비용)-교외요소비용>이전으로 인한 내부거래비용 증가분+외부거래비용 증가분

A: 합리화형의 경우, 도심과 교외간 요소비용의 차액이 이전으로 인해서 생기는 추가적 내부거래비용과 외부거래비용의 합보다 클 경우에 이전할 것이다. 도심과 교외의 요소비용에서 가장 중요한 것은 임대료이며, 종업원의 통근문제와 장소이미지에 따른 비용-편익 등이 변수로 작용한다.

B: 통합·정보거점 구축형에 속하는 기업들은 도심에서 오피스가 분산함에 따라 발생하는 내부거래비용과 도심에서 급등하는 임대료를 절감하기 위해서 이전한다. 또한, 넓고 첨단통신설비를 갖춘 교외의 오피스 빌딩에 각 업무기능을 통합함으로써 얻는 통합의 효과·시너지효과와 정보네트워크의 효율향상 또한 이들이 이전하는 중요한 요인의 하나이다. 대신에 이전에 따라서 도심의 집적경제에 대한 접근비용(외부거래비용)이 발생한다.

이 유형은 Camagni(1991)와 Aksoy and Marshall(1992)이 설명하고 있는 기업조직 변화에 영향을 받은 업무기능 이전으로 판단된다. 이들의 연구에

따르면, 기존의 종합본사의 역할이 점차로 줄어들고, 각 사업부서의 시장에 대한 기민한 대응이 중요한 사업성공의 요인으로 작동하게 됨에 따라서, 각 사업부문으로 권한이 이양, 강화된다. 종합본사에 있던 기능들 특히 마케팅과 연구개발기능이 각 사업부단위로 이관되고, 이 기능들의 긴밀한 협조관계가 요구된다.

이러한 기업조직상의 변화로 인해서 도심내부에 여러 오피스에 분산입지하는 것보다는 교외지역의 넓은 첨단 설비를 갖춘 빌딩으로 이전하여, 보다 광역에 대한 정보인프라를 개선하고 내부적 협조를 강화하는 것이 보다 업무효율을 높여준다.

연줄망형은 도심에 입지함으로써 얻는 집적이익보다는 이전함으로써, 기존 그룹내 관계 혹은 거래관계를 유지함으로써 얻는 이익과 도심과 교외의 요소비용 차액의 합이 큰 경우에 이전을 결정한다.

구조조정형은 도심에서 얻는 집적이익이 도심-교외간 요소비용 차이에 비해서 적거나 즉시 가시적인 효과가 나타나지 않는 경우, 또 업적악화로 인해서 단기적으로 요소비용 절감의 필요성이 절박한 경우에 이전한다.

이하에서는 이전유형별로 이전에 따라서 실제로 각각의 비용범주에 어떠한 변화가 일어났는지를 검토한다.

3. 업무기능 이전에 따른 비용과 편익 구성의 특성

각 업무기능 이전유형별로 이전에 따라 발생하는 비용과 편익 구성의 특성을 <표 5-12>에서 제시한 각각의 비용범주에 따라서 살펴보면 다음과 같다.

1) 요소비용-편익 구성 변화

요소비용편익은 이전유형보다는 이전하는 장소의 성격에 보다 많이 좌우된다. 유형별 차이는 각 유형에서 어떠한 성격의 장소로 많이 이전했는가에 의존한다. 이전하는 교외의 장소적 성격은 다음 세 가지로 나눌 수 있다.

첫째, 업무공원(office park[55]): 종합계획에 의해서 조성된 업무지구로서, 대형의 업무용 인텔리전트 빌딩이 들어서 있으며, 가로계획을 통해서 교통, 경관 등에 일정한 요건을 구비, 공원과 같은 성격과 개방성을 가진 업무지구. 동경권에서는 치바켄의 幕張新都心과 요코하마시의 MM21, 동경도의 臨海副都心(텔레포트 타운)이 여기에 해당된다.

둘째는 교외신개발 업무지구이다. 이 지구는 업무공원과 같이 종합개발계획에 의해 개발된 지구는 아니지만, 일정 블록의 재개발 또는 부심개발과 같은 교외 중심지의 지구개발계획의 한 부분으로 개발된 업무지구를 말한다. 규모는 대개 계획업무단지보다 작다. 新浦安, 川崎사이언스파크, 港北뉴타운, 千葉뉴타운, 新横浜地區, 多摩뉴타운 등이 이 경우에 해당된다.

셋째는 교외의 구중심지나 자사빌딩/공장 입지: 대규모의 블록단위로 신규

---

55) 업무공원(office park)은 산업(industrial)파크보다 새로운 개념이다. 그러나 그것의 성장 요인은 유사하다. 전통적으로 오피스기능은 CBD에 집중되어 왔다. 그곳은 도시에서 가장 접근하기 쉬워서 의사결정을 위해서 빈번한 대면접촉이 필요한 활동의 자연스러운 입지점이 되어 왔다. 또한, 도시 내에서 대인 및 전문적 보조서비스를 제공해 주는 유일한 장소이다. 북미의 도시에서 아직도 많은 활동들은 도심이 가장 좋은 입지점이다. 그러나 최근 많은 활동들이 교외로 나가고 있다. 업무공원의 성장은 디벨로퍼들의 역동적 리더십에 의존한다. 도심이 매우 비좁아졌으며, 경제적 팽창의 시대를 지나면서 변화를 요구받고 있기 때문이다. 교통체증과 주차장소의 협소화는 오피스 교외화를 촉진시킨다(Hartshorn, 1973, 42). 한편, industrial park는 다음과 같이 정의된다. "산업파크는 종합계획에 의거해서 계획 혹은 조직된 곳이다. 이 종합계획은 산업파크 내에에 입지한 기업들, 그리고 산업파크가 입지한 지역과 상호 보완성을 가지도록 보장한다. 이 계획은 트럭과 기타 교통을 수용할 수 있고, 적절한 방벽이 있고, 최소한의 부지규모와 토지이용 비율을 규정하며, 건축물의 공급, 경관에 대한 규제 등을 포괄하는 가로계획을 수립해야 한다. 그리하여, 개방성과 공원과 같은 성격을 갖도록 함으로써 근린과 조화롭게 어울릴 수 있도록 한다(*Report on the Dartmouth college Conference of industrial park*; Hartshorn, 1973: 33에서 재인용)." 산업파크는 최소한의 규모를 가지고 있어야 하며, 저밀도로 이용되는 근린을 보호할 수 있도록 자리잡아야 한다. 그 경영은 파크와 공동체 간에 충분히 협의가 이루어져서 디벨로퍼와 테넌트의 투자를 보호함과 동시에 지역이 잘 보존될 수 있도록 해야 한다.

개발 혹은 재개발된 지구가 아니라, 교외의 구중심지에 건축된 빌딩이나 기존의 공장 건물을 신·개축하여 입지하는 경우이다.

장소마다 고유한 요소비용의 항목으로는 사무실임대(구입)비용, 노동력 비용, 통근비용을 들 수 있고, 장소의 편익으로는 상징성으로부터의 편익, 공간적 확장성의 편익, 각종 도시기반시설로부터의 편익이 있다. 먼저, 각 유형별 기업이 어떠한 성격의 업무지구에 이전했는지를 보고, 각 업무지구 및 유형별로 비용-편익의 구성변화를 살펴보자.

유형별로 입지장소의 구성을 보면(<표 5-16>), 대체로 A1: 합리화형과 B1: 통합·정보거점 구축형, C: 연줄망형은 계획업무단지의 비중이 매우 높다. 이에 비해서 A2형과 B2형, D형의 경우는 신업무지구나 개별입지인 경우가 많다. 대체로 이러한 성향을 지니고 있는 각 유형에 대해서 장소별 요소비용 및 편익이 어떠한지를 살펴보자.

<표 5-16> 유형별 입지장소의 구성

(단위: 사, %)

	업무공원	신업무지구	개별입지				계
			소계	구중심	자사공장	자사토지	
A1:합리화형	10	3	5	2	1	2	18
A2:합리화형	3	5	2	2			10
B1:통합·정보거점구축형	7	3	1		1		11
B2: 통합유지형		4	1	1			5
C: 연줄망형	5	4	0				9
D: 구조조정형	2	1	2	1	1		5
계(비중)	27 (46.6)	20 (34.5)	11 (19.0)	6 (10.3)	3 (5.2)	2 (3.4)	58 (100.0)

(자료: 면담조사)

가. 임대료

지금까지의 연구 결과에 따르면, 임대료의 차이는 요소비용의 차이 중에서도 이전에 가장 직접적인 계기를 제공한다. 사례기업 중 직접적인 임대료

비교가 가능한 35사에 대해서 도심과 교외간의 임대료 차이를 보면(<표 5-17>), 30% 이상 절감한 경우가 16사, 10-30%정도 절감한 경우가 14사(40%)로 나타났다. A2, B2형을 볼 때, 전기에 이전한 기업의 절감폭이 후기에 비해서 크다. 제3장 제2절에서 살펴본 바 있듯이, 실제로 동일한 빌딩 설비를 상정할 경우 1990년대 초반에 도심 빌딩 임대료에 비해서 교외빌딩 임대료는 1/3이하 수준이었다가 점차로 그 차이가 줄어들었다(<표 3-14>, <표 3-15>)는 점에서 그 이유를 잘 알 수 있다.

합리화형의 절감폭이 여타 유형에 비해서 크며, 연줄망형의 경우는 오히려 비용이 증가한 경우도 있다는 점은 각 유형별 이전 요인 중에서 사무실 비용 요소가 차지하는 비중을 반영하고 있다.

<표 5-17> 교외이전에 따른 사무실 임대료 차이 분포

(단위: 사, %)

	30%이상 절감	30% - 10% 절감	거의 유사	10% -30% 증가	30%이상 증가	계
A:합리화형	8	1				9
A2: 합리화형	2	4	2		1	9
B1: 통합·정보거점 구축형	3	2				5
B2: 통합유지형		4				4
C: 연줄망형	1	2	1	1		5
D: 구조조정형	2	1				3
계	16(45.7)	14(40.0)	3(8.6)	1(2.9)	1(2.9)	35(100.0)

주: 자사빌딩으로 이전한 26사중에서는 이전 당시 임대료 절약비용에 대한 계산내용을 밝힌 10개사만 포함시켰으며, 임대빌딩으로 이전한 기업 중에서는 응답하지 않은 7사를 제외.
(자료: 면담 및 설문조사)

나. 노동력 비용

업무기능 교외화를 노동시장의 관점에서 설명하는 논리가 제기되어 왔다. 그러나 본 사례조사에서는 노동력 구득비용의 변화에 관한 질문에 응답한 39사 중에서 26사가 도심에 있을 때와 거의 다름이 없는 것으로 대답하였다.

이전 후 직원채용의 여건이 나빠졌거나 나빠질 우려가 있다고 대답한 기업이 7사이며, 반대로 6사는 오히려 지원자의 수가 늘어나 노동력의 수급이 쉬워진 것으로 대답하였다. 이것은 일본의 경우에, 대부분의 정규고용인력, 특히 남자들은 대부분 종합직으로서, 어느 곳이든 전근이 가능하도록 계약을 맺고 있다는 점에서 기업의 이전에 의해서 노동력 수급에 영향을 받지 않는다는 노동시장의 조건을 반영한다. 비숙련직인 경우에는 도심에 비해서, 출퇴근 거리가 짧아질 수 있다는 점에서 오히려 유리한 점도 있으며, 상대적으로 소규모의 기업으로 전문인력이 필요한 경우에 다소 어려움이 증가하는 경향이 나타났다.

다. 장소의 상징성과 특정 시설에 의한 편익

업무기능, 특히 본사기능은 기업의 얼굴이라는 상징성을 지니고 있어서 기업은 경제적 관점의 계산에만 의거해서 입지를 결정하지는 않는다. 구조조정시에 도심의 본사빌딩을 팔거나 도심의 임대빌딩에서 교외의 공장으로 본사기능을 옮기는 일이 흔히 일어나는 것은, 기업의 경영상태가 악화될 경우에 이러한 상징성을 유지하기 위한 비용을 지불하지 않는 경향의 표출이다[56].

Archer and Smith(1993)에 따르면, 교외의 업무공원(office park)에 업무기능이 집중하는 요인은 오피스공간 공급의 규모의 경제, 접근성에 대한 수요, 기업의 대면접촉에 대한 수요와 같은 경제적 측면에서의 설명으로는 완전하지 않으며, 업무공원(office park)의 특권적 장소이미지(prestige)에 대한 수요를 중요하게 생각한다. 즉, 업무공원(office park)에 입지하는 기업들은 빌딩과 환경에 대한 이미지가 좋아서 혹은 그 빌딩의 시설의 질이 마음에 들어서, 또 다른 기업의 옆에 입지함으로써, 그 기업의 동료라는 이미지 상승효과

56) 그 대표적인 예로, 사례기업에서 구조조정형 이외에도 최근 업적악화로 어려움을 겪고 있는 닛산(日産)자동차가 銀座의 본사사옥을 처분한 것, 그리고 JAL이 사옥을 하네다공항 근처로 이전하고자 하는 계획을 가지고 있는 것 등을 들 수 있다. 또 한국에서도 구조조정으로 삼성항공이 본사를 테헤란로에서 창원의 공장으로 옮기는 등 도심의 특권적 장소이미지에 대한 비용지불을 삭감하고자 하는 움직임이 나타나고 있다.

를 얻을 수 있음으로써 입지한다는 것이다. 즉, 특권적 장소이미지는 장소 마케팅에서 중요한 역할을 차지한다. 이러한 특권적 장소이미지에 대해서는 Daniels(1979), Muller(1981), Gad(1985), Ihlanfeldt and Raper(1990) 등이 중요한 입지요인으로 다루고 있다(Archer and Smith, 1993).

동경권에서도 업무공원(office park)의 특권적 장소이미지가 기업이미지에 비교적 긍정적 영향을 미치고 있는 것으로 나타났다(<표 5-18>). 이 항목의 설문에 응답한 38개의 기업 중 15사(39.5%)가 교외의 업무지구로 이전함으로써, 기업의 이미지 개선에 긍정적 효과를 얻은 것으로 생각하고 있었으며, 이미지가 나빠질 것을 우려하고 있는 기업은 2사에 불과했다. 이로부터, 업무지구의 특권적 이미지는 장소에 특수한 편익으로서 작용하며, 주로 개발주체의 장소마케팅 전략에 의해서 창출된다.

<표 5-18> 장소의 상징성에 따른 기업 이미지 변화에 대한 평가

(단위: 사, %)

항목 / 유형	A:합리화형	B:통합·정보 거점구축형	C: 연출망형	D:구조 조정형	계
개선되었다	10	3	2		15(39.5)
나빠지리라 걱정했지만 결과는 그렇지 않았다	3	2	2		7(18.4)
도심과 별 차이 없다	6	6	1	1	14(36.8)
나빠질 것을 우려	1			1	2(5.3)
계	20	11	5	2	38(100.0)

(자료: 면담조사 및 설문조사)

교외에 이전함으로써 기업의 신뢰성이 향상된다든가 제품의 판매에 유리하다든가 하는 점은 기존에는 도심에만 존재하던 도시화경제가 교외에도 존재한다는 것을 말해준다. 한편, 도심과 교외 업무지구의 장소이미지를 비교해 보았을 때, 도심에서 아주 높은 특권적 장소이미지를 가지고 있는 중심업무지구[57]를 제외하면, 교외업무지구, 특히 새롭게 개발된 업무공원의 장소이미

57) 동경의 도심부 중에서도 마루노우치, 니혼바시, 쿄바시, 긴자, 니시신주쿠 등 업무상업지역으로 유명한 일부 빌딩가를 들 수 있다.

지가 중심도시의 그것에 비해서 결코 뒤지지 않는다. 업무기능의 특성에 따라서 도심의 중소형 빌딩에 본사를 두고 있는 것보다는 오히려 교외 업무공원(office park)의 대형빌딩에 본사를 두고 있는 것이 기업이미지 제고 효과가 더 크다는 것이 사례조사 결과 밝혀지고 있다.

> 도내[58]에는 실제로 거래선이 적었고, 역에서 걸어서 12분 걸리는 곳이었으며 찾기가 어려운 장소에 있었다. 그럼에도 임대료는 매우 높았다. 매우 비효율적인 장소였다고 생각한다. 회사에 따라서, 일의 성질에 따라서 다르겠지만, 당사의 입장에서는 동경도내에 오피스를 두는 이점이 전혀 없었다. 동경도라고 하는 장소에 대한 인상가치도 상당히 떨어져 있다. 겉모습보다는 내용을 중요시하는 생각이 당사에 강하기는 하지만, 동경도라고 하는 장소가 주는 겉모습의 가치도 현재에는 없다고 생각한다(A사, 川崎市 솔리드스퀘어 입주).

이로부터 지금까지는 도심에만 존재하던 도시화경제가 교외에 형성되기 시작한 것으로 보인다. 특히, 도심의 중소형 빌딩에 입지하고 있던 기업이나 1급 업무지구 이외의 지구에 입지하고 있던 기업 또는 도심에서 특별히 높은 국지화경제를 향유하는 기업이 아닌 경우, 도심보다는 교외의 첨단 '업무공원(office park)'에 입지하는 것이 기업의 신뢰도나 지명도, 업무편의상 유리한 것으로 나타나고 있다. 그리고 기업이 사업을 시작하는 초기에는 도심이 유리했으나, 안정화된 단계에 접어들면서 그 이점이 없어지고 높은 임대료만을 물게 되는 경우가 생겨난다.

> 당사의 직원은 고등학교를 졸업하고 시골에서 올라오는 젊은이들이 많다. 창립당시(1974년) 종업원을 모으기 위해서는 신주쿠의 스미토모빌딩이 가지고 있는 특권적 장소이미지가 필요했다. 노동력을 잘 조달하는 것은 사업의 성패를 좌우하는 것이었다. 당시, 시골의 젊은 친구들에게 신주쿠는 선망의 대상이었다. 작은 회사로서는 이러한 도심의 고층빌딩에 들어감으로써, 단단한 회사라는 이미지를 손님과 종업원에게 주는 것이 매우 중요하다. 조리학원을 신주쿠 근방에 설립해서, 학교에 다니면서 회사에서 일을 할 수 있도록 시스템을 마련했다. 그러기 위해서도 본사가 신주쿠에 있을 필요성이 있었다. 그러다, 신주쿠의 임대료가 상당히 높아졌고 조후에 있는 연구소와 분리되어 있어서 불편했다. 현재는 회사가 안정화되어 있어서 조후에서도 충분히 본사의 기능을 할 수 있다고 판단되며, 이곳에 연구소가 있기도 해서 이전했다(면담조사, SD사, 東京都調布市).

---

58) 여기서는 동경도의 23區部를 지칭함. 보통은 23구부와 다마지구를 합쳐서 '도내'라고 한다.

다음으로 幕張新都心 입주기업에 대해서 컨벤션센터와 대형전시장이 있음으로 해서 어떠한 효과가 있는가를 질문한 결과, 18사중 8사가 일정한 이익이 있는 것으로 응답하였다. 그중 4사는 실제로 매출액 증가에 연결될 정도로 효과가 있으며, 나머지 4사는 그러한 정도는 아니지만 기업의 이미지 향상 효과를 기대하고 있다. 그러나, 이전 유형별로는 그다지 차별성이 드러나지 않았다.

이상에서 볼 때 대형 개발프로젝트에 의한 장소마케팅전략이 도심으로부터 고차업무기능을 유인하는데 효과가 있으며, 기업은 이러한 장소마케팅 전략에 의해서 얻는 이미지 제고의 효과와 각종 홍보효과를 중요하게 생각하고 있다는 점이 잘 나타난다.

2) 외부거래비용 및 내부거래비용의 변화

업무기능 교외이전에 따른 외부거래비용의 변화를 보면 앞의 개념적 설명에서 가정한 경향들에 대체로 부합하는 경우와 그렇지 않은 경우로 나누어진다.

<표 5-19> 오피스 교외이전에 따른 외부거래비용 변화

(단위: 사, %)

		많이 증가	다소 증가	대동 소이	다소 감소	많이 감소	계
A: 합리화형	전체이전		5	8	1	1	15
	분리이전		4	5			9
B1:통합·정보거점구축형		2	3	4			9
B2: 통합유지형		1	2	2			5
C: 연즐망형			3	2			5
D: 구조조정형		2					2
계		5 (11.1)	17 (37.8)	21 (46.7)	1 (2.2)	1 (2.2)	45 (100.0)

(자료: 면담조사 및 설문조사)

<표 5-19>에 따르면, A, B형 모두 외부거래비용이 증가하는 경향을 보이

고 있으며, B형의 증가폭이 A형의 증가폭에 비해서 높은 것으로 나타나고 있다. 이전에 따라서 외부거래비용이 감소하는 기업은 A: 합리화(전체이전)형 중에서 2사에 불과하다. 이 경우는 거래처의 주변으로 이전한 기업이다.

C형의 경우에도 외부거래비용이 증가하고 있다. 즉, B, C형의 경우 이전을 통해서 각 기능 및 부문간 공간적 통합, 정보네트워크의 구축에 의한 광역적 시장에 대한 가상집적의 실현, 그룹간 관계유지 등의 효과와 임대료의 절감, 부동산투자 효과 등을 추구한다. 그 대가로 지금까지 유지해오던 도심의 업무집적지구에서의 대면접촉의 편리성을 희생, 외부거래비용이나 정보획득 비용 등 새로운 비용의 추가요인이 발생한다. D: 구조조정형도 외부거래비용이 크게 증가하고 있는 것으로 나타났다.

한편, 내부거래비용의 변화를 살펴보면(<표 5-20>) A: 합리화형 중 분리이전형은 전체의 기업에 내부거래비용이 증가하고 있으며, A: 합리화형 중 전체이전형, B1: 통합·정보거점구축형, B2: 통합유지형은 유사하거나 감소하는 경향을 보이고 있다. 이와 같이 기업 내부의 거래비용, 특히 관계회사 간의 관계보다는 동일 기업 내부의 거래비용이 도심에 비해서 교외로 이전함으로써 줄어드는 경향을 보이고 있다.

<표 5-20> 오피스 이전에 따른 내부거래비용의 변화

(단위: 사, %)

		많이 증가	다소 증가	대동소이	다소 감소	많이 감소	계
A: 합리화형	전체이전		3	8	3	1	15
	분리이전	2	7				9
B1: 통합·정보거점구축형			1	4	2	2	9
B2: 통합유지형				3	1	1	5
C: 연즐망형			3		1	1	5
D: 구조조정형			1	1			2
계		2 (4.4)	15 (35.6)	16 (35.6)	7 (15.6)	5 (11.1)	45 (100.0)

(자료: 면담조사 및 설문조사)

반면에 합리화형 중 전체이전형의 경우는 감소와 증가가 동시에 일어나고

있어서 하나의 경향성으로 설명하기 어렵다. 즉, 합리화형의 업무기능 이전의 특징은 다양해서, 기업의 특성에 많이 의존하고 있다는 것을 알 수 있다.

한편, 연줄망형의 경우에도 증가하는 경우와 감소하는 경우로 양극화된다. 이것은 동일 그룹 내부에서 거래관계가 활발한 기업의 집약인 경우에 감소하며, 업무상 거래관계가 긴밀하기보다는 서로의 연줄망 관계를 유지하기 위한 수단으로서 소규모의 업무기능을 이전한 경우에는 내부거래비용이 증가할 것이기 때문이다.

3) 초기비용

업무기능 이전에 따른 초기비용에는 부동산 비용, 종업원의 주거이전 혹은 이직-신규채용에 따른 재교육비용, 이사에 따른 기타 경비로 나누어 볼 수 있다. 이 중에서, 오피스 이전에 중요하게 영향을 미치는 것은 부동산비용이다. 기업이 자사빌딩을 신축(분양 포함)하는가 아니면 임대빌딩에 입주하는가에 따라서 초기비용의 액수와 이전의 규모가 크게 달라진다.

<표 5-7>에서 보았듯이 도심의 임대빌딩에서 교외에 자사빌딩을 새로 짓거나 구입(건물의 일부를 분양받음)해서 이전한 경우가 17사, 자사빌딩에서 자사빌딩을 새로 마련해서 이전한 경우가 11사(일부 분양 포함)에 이른다. 이 중에서, 임대빌딩으로부터 자사빌딩으로 이전한 경우는 주로 B1: 통합·정보거점구축형(8사)이며, 자사빌딩에서 자사빌딩으로 이전하는 경우는 A1: 합리화형의 금융보험운송업(5사)이라는 점이 특징적이다.

이로부터 이러한 초기비용의 지출규모, 즉 소유형태의 변화는 기업의 오피스에 대한 요구를 나타낸다. 금융보험운송업의 경우는 업종 자체가 부동산 투자를 중요한 자금운용의 원천으로 삼는다는 점에서 자사빌딩을 신축하는 것을 이례적인 일로 보기는 어렵다. 그러나 제조업기업이 임대빌딩에 있다가 자사빌딩을 신축해서 이전하는 것은, 위에서 살펴본 외부거래비용과 요소비용 측면 이외에도 자금 운용의 방식 및 경영전략과 관련된다. 그리고, 일단 기업이 빌딩을 소유하게 되면, 자사의 업무기능을 그곳으로 이전하면서, 새로

운 업무양식을 창출, 적응하게 된다. 따라서, 교외에 대규모 제조업기업 소유의 빌딩이 건축되는 것은 공간구조의 변화에 중요한 영향을 미친다. 이러한 초기비용 지출은 기업의 재정구조와 부동산전략에 따른 오피스 입지정책에 영향을 받는다.

4) 이전에 대한 기업의 평가

한편, 이러한 이전 결과에 대해서 기업이 어떻게 평가를 내리고 있는지를 살펴볼 필요가 있다(<표 5-21>). 왜냐하면, 위와 같은 비용-편익의 합이 전체적으로 양인지 음인지를 알 수 있는 간접적 지표가 되기 때문이다.

이 표에서, 전체적으로 이점이 많은 것으로 판단하는 기업이 39사(67.3%)이고 5사만이 불리점이 많은 것으로 판단하고 있다. 그 중 두 개 기업은 불리점이 매우 많아 새로운 입지대안을 모색중이며, 10사는 이점과 불리점이 비슷한 것으로 판단하고 있다. 그러나 이 평가는 현재를 기준으로 한 평가이다.

<표 5-21> 유형별 이전결과에 대한 종합평가

(단위: 사, %)

평가내용	유형				계
	A	B	C	D	
이점이 대단히 많다	9	6			15(25.9)
다소 이점이 많다	15	4	5		24(41.4)
거의 유사하다	1	6	2	1	10(17.2)
다소 불리점이 많다	1			2	3(5.2)
매우 불리점이 많다	2				2(3.4)
입지전략에 의거해서 이전한 것이 아니기 때문에 평가할 수 없다			2	2	4(6.9)
기업수	28	16	9	5	58(100.0)

(자료: 면담 및 설문조사)

이전 당시에는 도심-교외간의 임대료 차이가 많이 났으나 현재는 그것이 축소되었고, 경기가 위축되어 도심의 오피스 공간에 여유가 생겼기 때문에

현재를 기준으로 한 평가는 이전 초기보다는 다소 악화되었다. 그럼에도 이전결과가 성공적이라고 평가하는 기업이 많으며, 최근에도 꾸준히 이전 기업이 나타난다. 이 점에서, 과거에는 업무기능 교외이전의 요구가 매우 컸으며, 현재는 다소 줄어들었으나 과거와는 다른 차원에서 여전히 그 요구가 존재한다.

제4절 소결

지금까지 동경 도심에서 교외로 업무기능을 이전한 기업을 이전의 주요 목적에 따라서 유형구분하고, 각 유형별로 이전에 따라 어떠한 비용과 편익이 발생하는지를 살펴보았다. 도심에서 업무기능을 교외로 이전하도록 하는 데는 다양한 요인이 작용한다. 그 요인에는 기업의 의도나 행위와는 직접적으로 관련이 없는 '외부'로부터 주어진 조건(=외적 조건), 그리고 기업의 의도나 행위에 의해서 만들어진 조건, 그리고 기업이 가지고 있는 인적, 물적 자산(=내적 조건)이 있다. 기업은 끊임없이 외적 조건에 대응해서 '생명'을 유지하거나 '성장'하기 위해서 노력하며, 그 결과 자신의 조직, 업무방식, 자금운용방식, 새로운 사업에의 진출과 정체사업의 정리 등 변화를 추구한다. 이 변화가 근본적이고 구조적인 측면에 이르는 경우를 구조재편(restructuring), 또는 재조직화(reorganization)라고 한다. 도심 업무기능의 교외이전은 내·외적 조건의 변화에 대한 기업의 '공간적 대응'이며, 그 자체로 새로운 기업의 내적 조건을 갖추게 된다.

기업의 공간적 대응의 가시적 결과는 기업공간조직의 변화이다. 기업공간조직 변화의 두드러진 특징으로 '원심통합(decentralized integration)', '원심이동(decentralization)', '원심분리(decentralized separation)'의 세 개념을 들 수 있다(<그림 4-2> 참조).

기업이 위와 같은 공간적 대응을 한 중요한 목적은 '합리화', '통합·정보거점의 구축', '연줄망의 작용·유지 노력', '구조조정'이라는 네 가지 이유중 한 가지에 해당한다. 이 각각의 이유에 해당하는 기업을 하나의 유형으로 분

류, 네 가지의 유형을 구분하였다.

전체 58개의 사례기업 중 합리화형에 속하는 기업이 28사, 통합·정보거점구축형에 속하는 기업이 16사, 연줄망형에 속하는 기업이 9사, 구조조정형에 속하는 기업이 5사이다.

이 중에서 합리화형을 제외한 세 개의 유형은 내적으로 동질적이며, 유형간에도 뚜렷한 특성을 가지고 있다. 통합·정보거점구축형의 이전은 '원심통합'이라는 공간조직적 형태를 갖는다. 업무부문의 규모가 크고, 다지역·다부문의 복잡한 조직구조를 가지고 있으며 관계회사군이 많고, 복잡한 업무연계를 맺는다. 도심 내에서 서로 긴밀한 연계를 가지고 있는 기능을 하나의 건물 내에 통합할 수 없다는 것이 이 유형 기업을 이전하도록 한 가장 중요한 원인이다. 또, 도심의 노후하고, 단위 면적이 좁은 빌딩에서는 규모가 큰 하나의 부서가 서로 밀접한 연계를 맺으면서 업무를 하지 못하게 하며, 정보통신기술을 활용하기 위한 기반시설을 구축하는데도 어려움이 따른다. 또한 대규모의 기업임에도 불구하고 임대용 건물에 입주해서 업무를 하고 있음으로 인한 회사 이미지의 문제, 장기적 관점에서 업무를 효율화하고 정보네트워크를 구축해야 함에도 불구하고 임대빌딩에 그러한 투자를 하기 어렵다는 문제 등이 이 유형의 기업들을 '원심통합'하도록 하는 요인으로 작용하였다[59].

연줄망형 이전기업은 '연줄망을 유지'하고자 하는 목적으로 이전을 실행한다. 이러한 작용을 하도록 한 연줄망의 형태는 세 가지가 있다. 하나는 어떤 기업그룹의 모기업이 스스로의 필요에 의해서 임대용 혹은 자사 사용목적 빌딩을 개발한 후에, 입주요청을 함에 따라서 입주한 '관계회사'들이다. 관계회사 중에는 빌딩 내의 모기업의 어떤 부문과 밀접한 연계를 맺고 있어서 실제로 업무상 편익으로 작용하는 경우도 있으며, 업무는 전혀 연계관계가 없지만, 모기업의 요구에 의해서 이전한 기업이 있다. 두 번째는 밀접한 거래관계

59) 보다 근본적인 문제로 들어가면, '기업의 업무기능이 양적으로 팽창하였으며 또 각 부문간 유기적인 관계를 유지해야 하게끔 된 이유'를 파악해야 한다. 이러한 변화는 산업구조의 변화, 나아가서는 사회의 재생산 방식이 '포디즘 사회'에서 '포스트포디즘 사회로' 이행한 것과 밀접한 관련을 갖는다. 이 부분은 추후의 과제로 남겨 놓는다.

를 맺고 있는 고객기업이 빌딩을 개발해서 입주요청을 한 경우이다. 세 번째는 스스로 임대빌딩을 짓고, 임대사업에 진출한 기업이 자신의 업무부문을 이전한 경우이다. 엄밀하게, 이 관계는 연줄망관계가 아니지만, 이전의 목적이나 형태가 유사하므로 이 유형에 넣을 수 있다.

구조조정형 이전기업은 '업적의 악화'에 따라서 공격적 경영보다는 빠른 시일 내에 비용을 절감함으로써 기업을 '생존'시켜야 한다는 절박한 필요성에 의해서 이전을 실행한다. 이 유형의 이전은 '입지전략'이 아닌 '경영전략' 혹은 '생존전략'의 작용에 의해서 일어난 것이기는 하지만, 기업의 업무기능 입지변화경향을 파악하는데 중요하다. 기업이 일단 '적자'라는 비상상황과 맞서게 되면, 기존에 가지고 있던 관성이나 애착, 사소한 부분에 대한 집착 등을 과감하게 버릴 수 있는 동력을 갖는다. 논리적으로, 도심에 업무기능을 두는 것이 기업의 생존에 필수적인 일이라면, 그리고 비싼 대가를 지불하는 만큼 부가가치를 높여준다면 '한 두 해의 적자'라는 상황에 본사전체를 교외로 이전하는 파격적인[60] 대응을 할 필요까지는 없을 것이다. 또한 기업이 지출하는 비용 중에서 사무실의 유지비용이 그다지 높은 비중을 차지하고 있지 않다는 점에서 더욱 그렇다. 기업이 도심에 입지하는 것은 경제적 이점뿐만 아니라 그 장소가 갖는 특권적 성격으로부터 얻을 수 있는 '상징적 이점'을 얻고자 한다는 가설적 지적은 많이 제출되었지만(Daniels, 1979; Archer and Smith, 1993) 아직 명확하게 그 존재가 실증된 것은 아니다. 구조조정형 이전기업들은 경영이 정상으로 돌아온 뒤에도 계속 그 자리에 있거나 교외 내에서 이동을 하고 있어서, 구조조정이 이러한 '상징적 이점'을 포기하게 하고, 공간적 관성을 극복할 수 있는 동기를 제공하고 있다. 실제로 도심에서 교외로 이전에 따라서 기업의 대고객 이미지가 개선되었거나 도심과 별 차이가 없다는 기업이, 나빠질 것으로 생각하고 있는 기업에 비해서 월등히 많다는 점에서(<표 5-18>) 도심이 가지고 있는 '특권적 권위'에 따른 기업이미지의

60) 1980년대 후반, 1990년대 초반까지만해도 본사기능이 도심부 특히, 마루노우치, 니혼바시, 니시신주쿠 등 일본의 초국적기업이 밀집해 있는 상징적, 대표적 업무지구와 그 주변(千代田區, 中央區, 港區, 新宿區)의 중심업무지구로부터 벗어나서 교외로 나간다는 것은 매우 이례적인 일이었으며, 기업으로서도 일정부분 '모험'적 시도였다(면담조사).

효과는 교외에 계획업무지구가 들어서면서 약화된 것으로 보인다.

한편 합리화형은 경우는 비교적 다양하고 복잡한 이전의 요인을 가지고 있는 기업으로 구성되어 있다. 사무실 공간의 확장이 필요한 기업이, 저렴한 교외의 사무실을 택하는 경우, 절대적 수준에서의 비용을 절감하고자 하는 경우, 교외에 조건이 좋은 업무지구가 개발됨에 따라서 현재 입지가 불합리하다고 판단한 경우, 도심에 빌딩을 가지고 있으면서도 도심-교외간에 임대료의 차이가 크기 때문에, 업무기능 중에서 도심에 있을 필요성이 낮은 기능을 교외로 이전시키고 도심에서 임대료 수입을 올리려는 경우 등 네 가지가 있다.

각 유형별 이전에서 기업이 얻은 비용과 편익을 확인한 결과, 가장 중요한 편익은 임대료의 절감(C:연줄망형을 제외한 전 유형)과 통합·정보거점의 구축을 통한 기업내부거래비용의 절감(B: 통합·정보거점구축형), 기업의 연줄망의 유지(C: 연줄망형)이다. 또 교외의 친자연적 환경과 넓고 쾌적한 최신의 업무시설, 직주근접 등의 요인이 교외이전을 통해서 얻을 수 있는 편익에 해당한다. 이에 비해서 중요한 비용은 외부거래비용 증가(A: 합리화 전체이전형의 일부를 제외한 전 유형)와 이전 초기에 드는 초기비용(사무실 이전비용, 종업원 거주이전비용, 거래의 공간적 관계망의 변화에 적응하는 비용)이 있다. 이 이외에 기업의 업무기능 입지와 관련된 비용 요소인 통근비용, 노동력 확보 비용의 경우는 기존의 논의에서 강조되었던 것에 비해서 도심과 교외간에 크게 차이가 없었다.

제6장 새로운 교외 업무지구의 특성과 공간적 함의

본 장에서는 새로운 교외업무지구의 성격과 그 형성이 가지는 공간적 함의를 살펴보겠다. 제1절에서는 새로운 교외 업무지구 현황 및 각 지구를 구성하고 있는 기업의 기능적 성격을 살펴본다. 제2절에서는 각 새로운 교외 업무지구별로 형성되는 업무활동의 흐름을 분석하고, 대도시권 공간조직의 관점에서 각 지구가 가지고 있는 공간적 성격과 역할을 살펴본다.

제1절 새로운 교외 업무지구의 기능적 특성

1. 개관

업무기능이 도심으로부터 이전하고 있는 교외 주요 지점의 사업장 및 종업원 수 변화현황을 <표 6-1>에 나타내었다. 幕張新都心이 있는 美浜區 내의 中瀨(나카세), 横浜市의 mm21지구, 新横浜지구, 川崎市의 川崎테크노피아가 있는 堀川町(호리가와쵸) 등의 지역에서 업무부문이 급격하게 증가하고 있다(<그림 1-3> 지역개관도 참조). <그림 4-1>에서 나타낸 바와 같이 1980년대 후반 이후 도심에서 위에서 언급한 지역으로 많은 기업이 업무기능을 이전해서, 새로운 업무지구를 형성하였다. 즉, 이 지역들의 형성에는 도심 업무기능의 교외이전이 중요한 역할을 하였다.

幕張新都心은 현재 동경권에 형성된 업무지구 중에서도 규모가 큰 초국적 기업의 본사기능, 외국계기업의 본사기능, 연구개발기능 등이 비교적 많아서 가장 성공적인 교외업무지구로 판단된다. 1996년 통계에 의하면 幕張新都心의 핵심지구인 中瀨(나카세)지구만 해도 222개 사업장에 22,437명이 근무하고 있다(<표 6-1>). 이 곳은 앞에서도 살펴본 바와 같이 대부분의 기능들이

1980년대 후반에 건설되기 시작해서 1990년대 이후에 비로소 입주가 시작되어, 수년만에 현재의 상태에 이르렀다(<그림 6-1> 幕張新都心시설배치도 참조).

<표 6-1> 주요 교외 업무지구의 업무부문 사업장 및 종업원 수 증감현황(1986-1996)

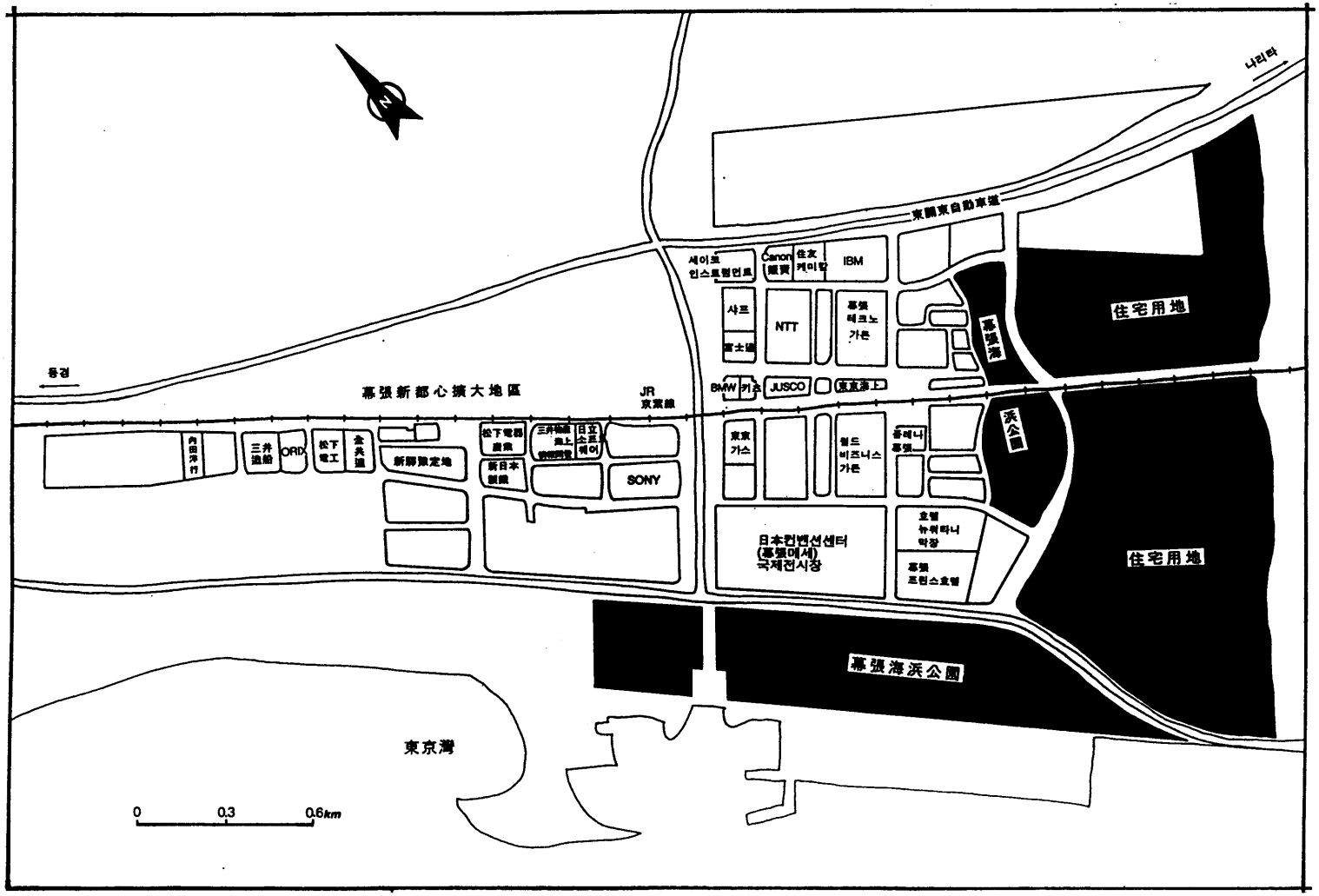
(단위: 사, 명)

		1986		1991		1996		증감수 (1986-1991)		증감수 (1991-1996)	
		사업장	종업원	사업장	종업원	사업장	종업원	사업장	종업원	사업장	종업원
千葉市	美浜區	1	24	1	24	821	38056	-	-	820	38032
	(中瀨)	-	-	-	-	222	22437	-	-	222	22437
横浜市	西區	1607	29734	2025	35456	2115	43225	418	5722	90	7799
	(mm21)	-	-	-	-	187	12137	-	-	187	12137
	港北區	994	17365	1282	25214	1456	29832	288	7849	174	4618
	(新横浜)	145	4506	344	11505	1165	18557	199	6999	821	7052
川崎市	幸區	518	8827	588	15917	712	18267	70	7090	124	2350
	(堀川町)	-	-	24	4201	54	7515	-	-	30	3314
浦安市 美浜・入船		4	32	35	1084	38	1943	31	1052	3	859

주) 괄호 안 지역의 수치는 각 구의 숫자에 포함되어 있음.
(資料: 總務廳統計局, 事業所統計調査報告書 原資料, 各年度)

본 장에서 사례로 다룰 새로운 교외 업무지구는 도심 업무기능이 비교적 많이 이전한 것으로 나타난 幕張新都心, 川崎테크노피아 및 주변지구, MM21지구 등 3곳과 新横浜地區, 其他横浜地區, 동경도多摩地區 등이다.

본 장에서 분석에 사용하는 기업은 총 149사이며, 그 자료의 수집방식은 다음과 같다. 첫째, 제4장과 5장에서 분석한 본 연구의 사례기업 58사 둘째, 1999년 6월에 추가로 우편설문을 한 결과 회신을 보내온 52사중 사례에 포함된 13사를 제외한 39사 셋째, 빌딩의 관리회사의 자료에 의거해서 속성을 파악한 기업이 52사로 구성되어 있다. 세 번째 경우는 관리회사에서 파악할 수 있는 사항에 대해서만 했기 때문에 부분적인 설명에 그친다.



<그림 6-2> 幕張신도심 시설배치도

본 장에서 다루는 조사기업의 조직적 특성을 보면, 본사 및 본사관련기능이 111사, 지사가 38사이다. 이전지역별 특성을 보면 동경에서 이전한 기업이 본사관련기능 74사, 지사관련기능 8사로 총 82사에 이르고 있다. 아래에서는 각 지역별로 조사기업의 일반적 특성을 살펴보겠다.

2. 각 업무지구별 입주기업의 특성

1) 각 지구별 이전기업의 조직 및 시공간 특징

각 지구별로 어느 곳으로부터 이전해 왔는지를 <표 6-2>와 <표 6-3>에 나타내었다.

<표 6-2> 새로운 교외 업무지구에 입주한 본사관련기능의 이전전 위치

(단위: 사, %)

	동경 도심3구	부심3구	동경 주변구부	해당시내	해당현내	지방	기타	N.A.	계	비중
幕張 신도심	23	6	4	7	3	1	3	3	50	45.0
川崎 테크노 피아	10	4	4	4			1		23	20.7
mm21	3		1				4		8	7.2
新横浜	2			3			4		9	8.1
其他横浜	3			1			1	1	6	5.4
東京都 多摩地區	1	5							6	5.4
기타	7	1					1		9	8.1
계 (비중)	49 (44.1)	16 (14.4)	9 (8.1)	15 (13.5)	3 (2.7)	1 (0.9)	14 (12.6)	4 (3.6)	111 (100.0)	

* 川崎테크노피아 지역의 통계에는 그 주변의 업무빌딩에 입주해 있는 기업 1사가 포함되어 있다.
* N.A.는 해당 자료가 확인되지 않은 경우임.
(자료: 설문 및 면담조사)

먼저, 본사관련기능의 이전 전 위치(<표 6-2>)를 보면, 74사(66.6%)가 동경도 23구부에서 이전해 왔다. 23구부 중에서도 도심3구에서 이전해온 기업

이 49사에 이르러 높은 비중을 차지하고 있다. 해당 업무지구의 주변에서 온 경우는 15사(13.55)에 불과하다. 이에 비해서 지사기능은 동경 도심에서 온 경우가 38사중 8사(21.6%)에 그친 것에 비해서 해당 시내에서 온 경우는 19사(50.0%)에 이르고 있다(<표 6-3>).

<표 6-3> 교외주요 업무지구에 입주한 지사기능의 이전전 위치

(단위: 사, %)

	동경 도심6구	부심3구	동경 주변구부	해당 시내	해당 현내	지방	기타	N.A.	계 비중
幕張 新都心	2	2	2	14	3	1	2	3	29 (76.3)
mm21			1	3				2	6 (15.8)
기타지역			1	2					3 (7.9)
계 (비중)	2 (5.3)	2 (5.3)	4 (10.5)	19 (50.0)	3 (7.9)	1 (2.6)	2 (5.3)	5 (13.2)	38 (100.0)

* N.A.는 해당 자료가 확인되지 않은 경우임.
(자료: 설문 및 면담조사)

다음으로는 각 지역별로 본사관련 기능의 이전시기를 살펴보자(<표 6-4>).

<표 6-4> 교외주요 업무지구 본사관련기능의 이전시기

(단위: 사, %)

	1986-1992	1993-1995	1995-1999	N.A.	계	비중
幕張신도심	13	9	6	22	50	45.0
川崎테크노피아	1	6	16		23	20.7
mm21	2	3		3	8	7.2
新横浜		6		3	9	8.1
其他横浜		2	2	2	6	5.4
東京都多摩地區	2	4			6	5.4
其他	5	3		1	9	8.1
계 (비중)	23 (20.7)	33 (29.7)	24 (21.6)	31 (27.9)		111 (100.0)

* N.A.는 해당 자료가 확인되지 않은 경우임.
(자료: 설문 및 면담조사)

조사된 80개의 기업중 1986-1992년 사이에 이전한 기업이 23사, 그 이후에 이전한 기업이 57사로, 거품경제가 붕괴되고 난 이후에도 계속해서 본사 관련기능이 교외의 주요 업무지구로 이전하고 있다. 지역별 특성을 보면, 幕張新都心의 경우에는 1992년까지의 시기에 약 반정도의 기업이 이전하였으나 川崎테크노피아의 경우는 1995년 이후에 총 23사중 16사가 이전하였다. 이것은 지역의 개발 시기 및 지역 특성과 밀접한 관련을 맺는다.

2) 업종 및 규모의 특성

각 지역별로 본사관련기능 이전기업의 업종구성을 보면(<표 6-5>) 幕張新都心지역은 제조유통업 기업이 30사중 21사를 차지하고 있고, 川崎테크노피아 및 주변 지역은 정보·엔지니어링서비스업 기업이 23사중 10사를 차지하고 있어서 각각 해당 업종에 대해서 높은 특화도를 보인다. 또, 위 두 지역에는 기타사업서비스업 기업이 없다는 점이 특징이다.

<표 6-5> 교외주요 업무지구 본사관련기능의 업종별 현황

(단위: 사, %)

	제조·유통업	금융·보험 운송·건설업	정보·엔지니어링서비스업	기타사업서비스업	N.A.	계 (비중)
幕張신도심	21	3	6		20	50(45.0)
川崎테크노피아	11	2	10			23(20.7)
mm21	4		1	3		8(7.2)
新横浜	6		2	1		9(8.1)
其他横浜	4			2		6(5.4)
東京都多摩地區		3	1	2		6(5.4)
其他	1	3		4		8(8.1)
계 (비중)	48 (43.2)	11 (9.9)	20 (18.0)	12 (10.8)	20 (18.0)	111 (100.0)

* N.A.는 해당 자료가 확인되지 않은 경우임.
(자료:설문 및 면담조사)

각 지구별로 이전한 본사관련기업의 규모를 파악할 수 있는 지표로는 매출액규모, 상장기업 여부 및 이전인원규모가 있다.

먼저, 매출액규모를 보면(<표 6-6>) 조사된 67사 중에서 2,500억엔 이상의 초대규모의 기업이 幕張신도심에 7사를 비롯해서 전부 19사, 1,000억엔에서 2,500엔 사이의 기업이 6사, 300-1000억엔 이상의 기업이 13사로 모두 38사이다.

지역별로는 幕張新都心, 川崎테크노피아, 東京都多摩地區에 대규모 기업의 이전이 비교적 높은 비중을 보이고 있다.

<표 6-6> 교외주요 업무지구 본사관련기능의 매출규모

(단위: 억엔, 사, %)

	-50	51-300	301-1,000	1,001-2,500	2,500 이상	N.A.	계 (비중)
幕張신도심	6	5	6	2	7	24	50 (45.0)
川崎테크노피아	2	1	3	2	2	13	23 (20.7)
mm21	3	1			3	1	8 (7.2)
新横浜	4		1		1	3	9 (8.1)
其他横浜	2	2			1	1	6 (5.4)
東京都多摩地區		1	2	1	2		6 (5.4)
기타	3		1	1	3	1	9 (8.1)
계 (비중)	20 (18.0)	10 (9.0)	13 (11.7)	6 (5.4)	19 (17.1)	43 (38.7)	111 (100.0)

* N.A.는 해당 자료가 확인되지 않은 경우임.
(자료: 설문 및 면담조사)

한편, 자본의 성격으로부터 각 지구의 특성을 살펴보면(<표 6-7>), 1부 및 2부 상장기업 32사중 幕張新都心에 15사, 川崎테크노피아지구와 mm21지구에 각각 4사가 이전하고 있다. 한편, 川崎테크노피아지구에는 외자기업이 8사 입주하고 있어서 외자기업이 이 지역을 선호하고 있는 것으로 나타나고 있다.

<표 6-7> 교외 주요 업무지구에 이전한 기업의 자본 성격

(단위: 사, %)

	1부	2부 및 점두	외자	비상장	N.A.	계 비중
幕張신도심	11	4	2	13	20	50 (45.0)
川崎테크노피아	4		8	11		23 (20.7)
mm21	3	1	3	1		8 (7.2)
新横浜	1		2	6		9 (8.1)
其他横浜	2		2	2		6 (5.4)
東京都多摩地區	2		1	3		6 (5.4)
기타	4		1	4		9 (8.1)
계 (비중)	27 (24.3)	5 (4.5)	19 (17.1)	40 (36.0)	20 (18.0)	111 (100.0)

* N.A.는 해당 자료가 확인되지 않은 경우임.
(자료: 설문 및 면담조사)

이전기업의 사무실 근무인원을 보면, 조사된 80사중 100인 이하의 기업이 44사로 소규모 이전이 많다.

<표 6-8> 교외주요 업무지구 본사관련기능의 인원규모

(단위: 인, 사, %)

	-100	101-400	401-800	801-2,000	2,000이상	N.A.	계 (비중)
幕張신도심	19	6	2	2	1	20	50 (45.0)
川崎테크노피아	5	3	5			10	23 (20.7)
mm21	6			1	1		8 (7.2)
新横浜	7	1	1				9 (8.1)
其他横浜	3	2	1				6 (5.4)
東京都多摩地區		3	3				6 (5.4)
其他	4	2		1	1	1	9 (8.1)
계 (비중)	44 (39.6)	17 (15.3)	12 (10.8)	4 (3.6)	3 (2.7)	31 (27.9)	111 (100.0)

* N.A.는 해당 자료가 확인되지 않은 경우임.
(자료: 설문 및 면담조사)

특히 mm21지구 지역에 입주하는 기업들도 소규모 기업들이 높은 비중을 차지하고 있다. 한편 川崎테크노피아에 입주하는 기업들이 대체로 규모가 커

서 100인 이상 기업이 8사이며, 幕張新都心에서도 10사가 100인 이상의 규모를 보여주고 있다.

제2절 새로운 교외 업무지구 형성의 공간적 함의

1. 업무기능 교외화와 공간조직 변화간의 관련성

기업의 입지변화가 도시경제 변화에서 중요한 요인이라는 점에 대해서는 지금까지 많은 논의들이 있었다. 그러나 이 변화와 공간조직의 변화간의 관련성에 대한 경험연구는 아직 취약하다.

최근에 여러 논자에 의해서 도시간 관계가 계층적 관계로부터 네트워크관계로 전환하고 있다는 점과, 그 중요한 계기의 하나로 기업내, 기업간 업무활동의 상호적 연계망이 강조되고 있다(森川洋, 1999: Camagni and Salon, 1993)[61]. 제4장에서 살펴보았듯이 현재, 고차업무기능의 교외화가 일정정도 진행되고 있다. 이러한 업무기능의 교외화는 다음 세 가지 점에서 공간조직의 변화와 관련성을 가지고 있다.

첫째, 고차업무기능의 교외화와 신설기업의 입지, 지역기업의 성장이 결합되면서 교외의 업무지구에 고차업무기능이 다수 집적하게 되면, 도심 업무지구와 기능적 보완성을 띠게 된다는 점이다. 즉, 지금까지는 도심업무지구에서만 볼 수 있었던 고차업무기능이 교외로 이전함에 따라서, 교외에서 도심부에 대해 고차서비스를 공급하거나 의사결정을 해서(정보의 형성) 도심부와 기타 시장의 거점에 정보를 발신하는 업무활동이 이루어지게 된다. 이로서 교외지역이 지구적, 일국적 차원에서 업무활동의 결절로서 역할을 하며, 도심 업무지구와 긴밀한 관계를 맺게 된다. 지금까지는 도심의 제한된 지역에 국한되었던 지구적 업무통제의 중심지가 대도시권 전체로 확대된다(Sassen, 1995). 이러한 활동들이 교외에 양적으로 집적된다면, 기존에 명확하게 계층

61) 이들은 또한 도시간 '전략적 협력'을 도시네트워크가 형성되는 또 하나의 중요한 계기로 생각한다. 본 논문에서는 이 요인에 대해서는 다루지 않는다.

성을 띠던 도심과 교외간의 관계가 상호보완적으로 변화할 것이라는 점이다. 즉, 둘 이상 지역간의 기능적 상호보완성은 공간적 네트워크의 중요한 속성이기 때문이다.

둘째, 도심과 교외의 각 업무지구간에 보완적 관계가 형성되면, 두 지역간에 사람, 자금, 정보 등의 상호적 흐름이 형성된다. 1980년대 중반까지 동경권에서는 주로 도심 업무지구에서 의사결정·자금조달 및 기획 등 주요 업무활동이 이루어져 왔다. 반면에 교외에는 지사, 영업소나 공장 등 하위수준의 기능이 주로 입지했으며, 고차의 의사결정 및 지식집약적 활동의 발달이 미약했다. 따라서, 교외지역에서는 정보와 지식을 일방적으로 전달받는 한편, 이 지역에서는 도심으로부터 전달된 지시의 수행결과를 보고하는 수준에 그쳐서, 정보의 흐름에서 명확히 계층성을 띠고 있었다.

그러나, 교외에 업무기능 성장지구가 형성됨에 따라서, 교외에서 이러한 정보가 생성되기도 하며, 도심과 교외의 각 기능이 상호보완적 연계 속에서 정보를 수집, 의사결정을 하기도 한다. 이로부터 교외의 업무기능 성장지구와 중심도시의 업무지구 간에는 상호적인 사람, 자금, 정보흐름의 연계망이 형성된다.

업무기능의 교외화에 의해서 나타난 이 두 가지 현상은 기존의 도심과 교외간 계층적 관계 속에 새로운 수평적 관계, 즉 공간적 네트워크가 형성되는 단초로 간주할 수 있다. 그러나, 현실에서 업무기능 교외화로 공간적 네트워크화가 이루어지고 있다고 판단하기 위해서는 다양한 지역간 관계의 변화에 관한 양적인 지표를 제시할 필요가 있다. 본 연구에서는 이러한 작업은 후일의 과제로 미루며, 업무기능 교외화가 진행됨으로써 공간조직에 영향을 미치는 두 가지 요소들이 실제로 어떻게 나타나고 있는지를 확인하고자 한다.

2. 업무기능 교외화와 도심-교외간 기능적 보완성

지금까지, 대도시권 교외는 도심으로부터 구축된 생산기능을 수용하며, 도심의 업무지구로 출퇴근하는 사무직, 서비스직 종사자의 주거지구로서 역할

을 해 왔다. 교외의 업무·상업지구는 그 숙련도나 의사결정의 중요성, 배후지의 범위 등에서 도심업무지구에 비해서 낮은 계층에 속해 있는 것으로 인식되어 왔다.

1970년대 이후 선진국에서는 업무기능 교외화가 일어나기 시작하였으며, 도시의 과밀 문제 해결을 위해서 업무기능을 교외로 이전시키는 정책이 영국 등에서 의욕적으로 추진된 바 있다. 그러나, 지금까지의 논의에서는 교외화하는 업무기능이 도심의 본사기능을 지원하는 일상적인 기능(back office)으로서의 성격이 강하다고 본다. 이러한 견해에 따르면, 대도시권 내에서 업무기능의 교외화가 일어나고 있다고 해도 도심과 교외의 관계는 여전히 상호보완적이기보다는 중심-주변 관계의 성격을 띤다. 그러나 앞에서의 분석에 따르면, 동경대도시권에서 교외로 이전하는 도심업무기능에서 일상적인 본사지원기능이 차지하는 비중에 비해서 고차업무기능이 더 높은 것으로 나타났다.

본 장의 제1절에서 각 지구별로 업무기능의 속성을 분석한 결과, 幕張新都心과 川崎테크노피아 지역에는 비교적 많은 수의 본사기능이 입주해 있으며, 그 규모에 있어서도 대규모 기업에서 소규모 기업까지 다양한 분포를 보이고 있다. 이에 비해서 나머지의 지역들로는 산발적으로 도심업무기능의 이전이 일어나고 있으나, 특정한 지구에 공간적으로 밀집하는 단계에는 이르지 못하고 있다. 幕張新都心과 川崎테크노피아 지역의 성격, 그리고 두 지역과 도심업무지구간의 관계에 대한 평가가 중요하다.

본 장의 제1절에서, 幕張新都心과 川崎테크노피아에 각각 50사, 23사의 본사관련기능이 입지해 있으며(<표 6-2>), 도심에서 이전해온 기업이 높은 비중을 차지한다는 것을 확인한 바 있다. 또한 幕張新都心에는 15사의 상장기업의 본사관련기능이, 川崎테크노피아에는 4사의 상장기업 및 8사의 외자 기업이 입주해 있다(<표 6-7>). 이 두 지역에 입지한 기업은 정보거점구축형의 기업이 많다. 이것은 이 두 지역이 성장에 따른 기업의 공간적 대응전략의 결과라고도 해석할 수 있다. 이러한 측면에서, 이 두 지역은, 기존의 도심 업무지구와 그 기능적 측면에서 비교했을 때, 하위계층의 지역이라고 볼 수는 없다. 오히려, 두 지역은 정보·엔지니어링 서비스 부문, 제조·유통업 기업

의 연구개발, 기획, 마케팅 부문의 거점으로서 정보의 생산지이자 정보흐름의 결절로서 형성되고 있다. 특히 幕張新都心은 동경 도심에서 약 32Km떨어져 있으며, 기존의 발전축인 東京-横浜-名古屋-大阪축과 반대방향에 있다는 점, 그리고 신칸센이 닿지 않는 곳이다. 이러한 유리하지 않은 입지여건을 가지고 있었음에도 불구하고 현재와 같은 업무지구가 형성되었다는 점에서 기존의 업무기능 입지론의 이론적 설명의 범위를 벗어나는 현상이다.

한편, 川崎테크노피아 지구의 경우도, 1980년대까지 쵸콜렛을 만들던 공장이었으며, 그 주변은 여전히 많은 공장들이 남아 있다. 그런 지역에 현재와 같이 본사기능이 다수 입지한 것은 향후의 공간질서 재편 방향을 시사해준다는 점에서 의의가 있다. 또, 川崎테크노피아 지역에는 거품경제가 붕괴한 1995년 이후 솔리드스퀘어빌딩이 개관하여, 많은 기업들이 이곳에 입주하면서 성장하였다. 이 시기의 업무기능 이전은 1992년 당시까지의 이전과는 그 성격이 다르다. 즉, 1980-1992년까지의 기간에는 동경 도심에서 지가가 상승하고 빈 사무실이 부족해서, 집적의 불경제가 매우 높아졌던 시기이다. 그러나 1993년 이후 불황기로 진입하면서, 도심에 빈 사무실이 늘어나기 시작하였다는 점에서, 그 이후에 이전한 기업은 여러 개의 사무실 중에서 선택해서 이전해 온 것으로 볼 수 있다. 이것은 일부의 기업들에게 도심부가 더 이상 최적의 업무기능 입지지역은 아니라는 것을 말해준다.

이러한 상황을 고려해볼 때 幕張新都心과 川崎테크노피아 두 지역과 동경의 도심 업무지구 간에는 기능적 보완관계가 형성되기 시작한 것으로 간주할 수 있다. 幕張新都心은 광역의 시장에 대한 통괄거점으로서, 제조-유통업 기업의 연구·개발·기획 기능의 거점으로서의 성격을 띤다는 점에서, 전략적 통제의 거점으로서 그리고 국지적 대면접촉을 통한 영업 및 정보유통의 장으로서 성격을 띠고 있는 도심업무지구와 보완성을 지닌다.

川崎테크노피아 지구는 도심 기업에 대해 정보·엔지니어링서비스를 제공하는 기업들과 외국기업들의 거점으로서 성격을 지니고 있어서 도심업무지구와 밀접한 상호관계를 맺고 있다.

경제활동의 지구화와 연구·개발·마케팅 부분의 강화 경향, 그리고 기업

조직의 유연화 경향 등 기업의 내적 조건 변화와 정보통신기술의 발달과 지방자치단체의 적극적인 부동산개발과 업무기능 유치를 위한 장소마케팅 전략의 수행은 향후 교외의 성장 가능성을 예견하게 하는 요인들이다.

또한, 이것은 Aksoy and Marshall(1992)이 설명하고 있는 대로 의사결정권한의 하부 사업부조직으로 이양경향, 그리고 그에 대응한 고차업무기능의 공간적 이심화 그리고 Massey식의 계층적 공간분업관계가 모호해지고 있다(박삼옥, 1999)는 지적들과 동일한 맥락에서 이해할 수 있다.

3. 도심과 교외간 업무유동의 연계망형성

도심업무기능의 교외이전에 의해서 교외에 업무기능 성장지구가 형성되면, 교외를 중심으로 한 새로운 정보흐름의 결절이 생성될 것으로 예상할 수 있으며, 그 결과 도심 교외간에 상호적인 정보, 사람 유동의 연계망이 형성될 것이다.

이러한 지역간 유동의 연계망으로서의 공간적 네트워크를 확인하는 방법으로는 보통, 지역간 전화통화량, 사람의 통행량 등의 총량적 자료에 의거하는 경우가 많다. 그러나, 총량적 자료 속에는 매우 다양한 목적(예컨대, 여행, 통학 등)의 통행이 섞여 있다는 점에서 해석상의 한계를 내포하고 있다. 본 연구에서는 총량적 자료보다는 교외로 이전한 기업에서 발생하는 접촉행위에 관한 조사에 의거해서 업무기능의 교외화로 형성된 교외를 중심으로 한 사람의 이동의 흐름을 살펴보겠다.

업무활동의 일환으로서 접촉행위에 관한 연구는 Goddard(1971) 등에 의해서 수행된바 있으며, 일본에서는 荒井良雄・ 中村廣幸(1996, 1997), 池沢裕和(1994) 등의 연구가 있다. 여기에서는 荒井良雄・ 中村廣幸(1996, 1997)의 조사방법을 원용한다(조사표: 부록 참조).

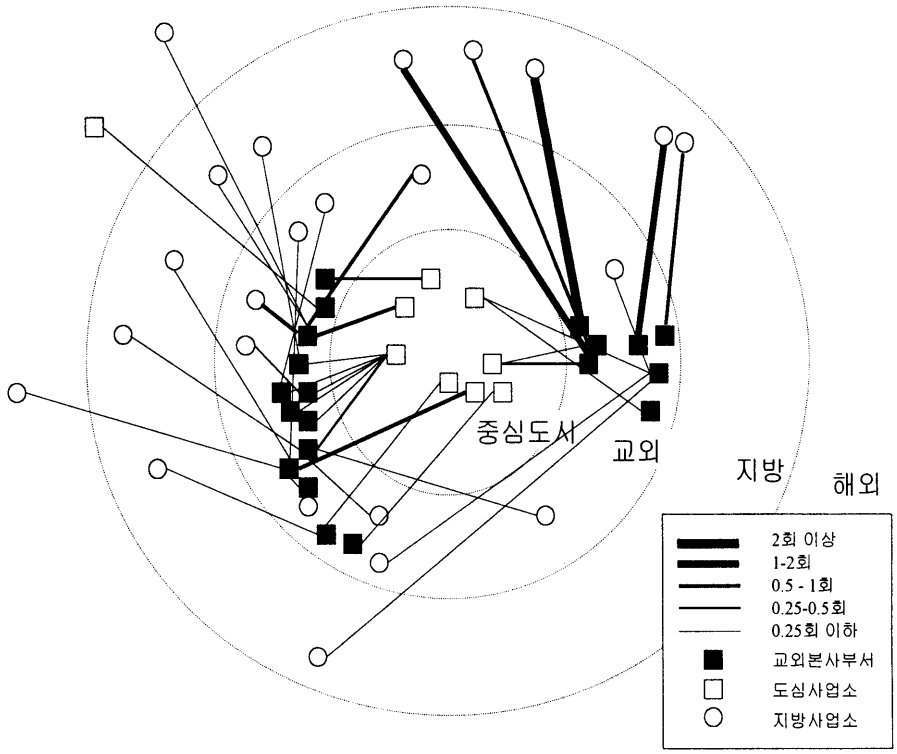
이 조사는 우편설문의 방식으로 실시되었으며, 조사대상기업은 45개의 사례기업 중 각 지역 및 유형별로 13개의 기업을 임의로 추출하여 조사표를 발

송하였다. 총 8사의 20개 부서로부터 회답을 받았다. 조사대상 부서는 1개기업당 2-5개 사이로 하였다. 조사대상부서는 업무의 기능적 분류에 따라서, 영업부문(BUS), 기술부문(TEC), 업무지원 및 행정부문(STAF), 제품관련 기획부문(MAR)등 다양한 부문들이 포함되도록 선정하였다. 조사는 1998년 6월에 이루어 졌다. 이 조사를 통해서 다음 세 가지 사항을 확인하고자 한다.

첫째, 고차업무기능 교외화에 따른 기업공간조직의 변화는 기업의 업무흐름의 공간적 범위를 대도시권 전체로 확장시킨다. 따라서 기업조직의 네트워크가 형성된다. 둘째, 이 변화는 기업간 접촉을 대도시권 전체로 확장시키며, 이것에 의해서 기업간 거래네트워크가 형성된다. 셋째, 이 두 유형의 네트워크가 결합해서 대도시권의 공간조직은 긴밀한 업무흐름의 네트워크로 구성된다.

1) 기업조직 내 업무유동의 연계망 형성

기업조직 내 업무유동의 연계망을 <표 6-9>에 의거 <그림 6-2>에 나타내었다. 이 그림에 의하면 본사관련기능이 교외로 이전함에 따라서 대도시권에서는 새로운 형태의 업무흐름이 나타나고 있다. 새로운 업무흐름의 특징은 다음과 같다.



(출처: 설문조사결과를 토대로 연구자 작성)

<그림 6-2> 교외로 이전한 본사관련부서의 기업내 대면접촉회수

<표 6-9> 이전기업 직원 1인의 일주간 대내접촉회수

(단위: 회)

	유형	오피스 지역	부서명	부서기능유형	동경구부	해당현 및 근교	기타 관동	기타 전국	해외	계
SK사	D	幕張	판매촉진과	영업	0.00	0.00	0.00	1.00	0.00	1.00
			건재기술과	기술	0.00	0.00	0.00	0.75	0.00	0.75
TO사	D	新浦安	액정판매1과	영업	0.00	0.00	0.00	10.00	0.00	10.00
TO사	D	新浦安	전자정보재기획실	기획관리	0.29	0.00	0.00	1.43	0.00	1.71
TO사	D	新浦安	관련업무부	관리	0.20	0.00	0.00	0.50	0.00	0.70
NG사	D	川崎	경리 및 영업과	관리/영업	0.59	0.78	0.44	0.09	0.05	1.95
AF사	DCK	調布	DM부 DM과	영업	0.25	0.00	0.00	0.00	0.00	0.25
AF사	DCK	調布	재무부기획과	기획관리	0.05	0.00	0.00	0.00	0.02	0.06
ME사	DCK	川崎	사업개발부	전략기획	0.13	0.13	0.00	0.00	0.00	0.25
ME사	DCK	川崎	약품경리센터	관리	0.08	0.00	0.00	0.08	0.00	0.15
ME사	DCK	川崎	신소재사업부	사업부문	0.06	0.00	0.06	0.00	0.00	0.11
ME사	DCK	川崎	정보시스템부	업무지원	0.21	0.00	0.00	0.00	0.00	0.21
ME사	DCK	川崎	약품연구개발본부	R&D	0.01	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01
ME엔지니어링	DCK	川崎	전부서	기술부문	0.34	0.11	0.07	0.02	0.00	0.55
MIT사	DCK	横浜	MCELE 정보기술그룹	기술부문	0.07	0.00	0.00	0.14	0.00	0.21
MIT사	DCK	横浜	환경플랜트부 환경그룹	기술부문	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
S사	DCK	幕張	종합기술기획실	기술부문	0.17	0.08	0.08	0.04	0.00	0.38
S사	DCK	幕張	섭외부	관리	0.16	0.00	0.00	0.01	0.00	0.17
NI사	LK	川崎	제4솔루션부	기술	0.60	0.10	0.20	0.10	0.05	1.05
NI사	LK	川崎	제1 SE 부	기술	0.13	0.00	0.00	0.00	0.00	0.13
평균					0.16	0.06	0.04	0.14	0.01	0.41

* 계산식= 1주당 접촉빈도/해당부서인원

(자료: 설문조사에 의거 연구자가 계산)

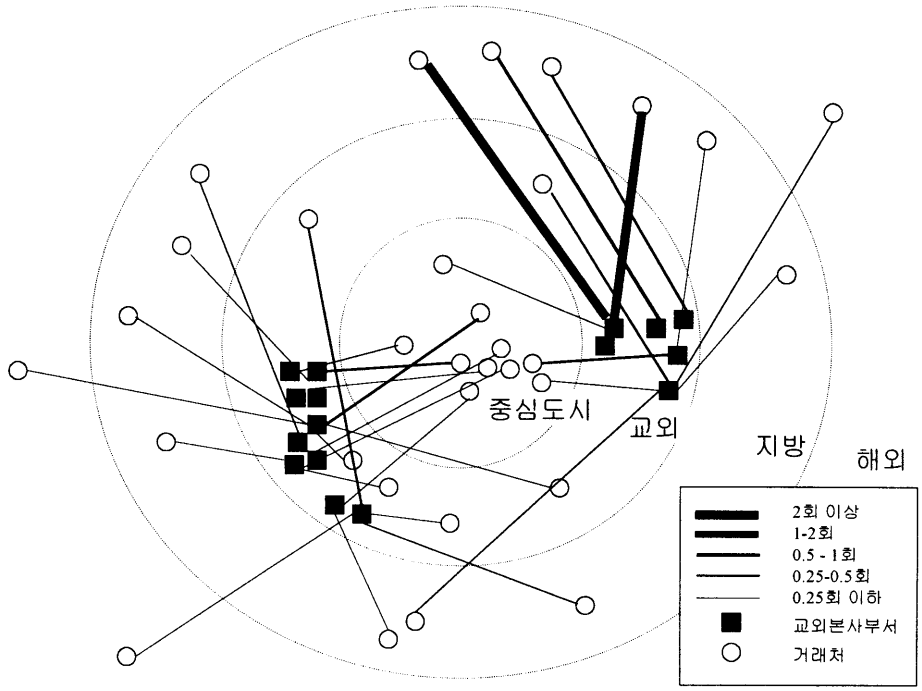
첫째, 교외의 본사오피스와 중심도시의 오피스간에 활발한 대면접촉이 일어난다. 이러한 동일한 기업 내의 두 개의 사업장간의 긴밀한 대면접촉관계는 중심도시와 교외사이의 업무흐름의 연계망을 형성시킨다. 이 대면접촉은 과거와 같으면, 중심도시의 CBD 혹은 부도심의 동일한 빌딩 내에서 혹은 근접한 빌딩간에 발생해서, 대부분 아주 단거리의 이동에 의해서 이루어질 수 있던 것이다. 과거에는 몇 개의 도심업무지역을 중심으로 이루어지던 업무활동의 연계망이 지금은 교외의 새롭게 형성된 업무지구와 중심도시의 전통적 CBD 및 부도심 지역간에 형성되고 있다. 이것은 대도시권에서 업무결절의 다중화에 따른 업무흐름의 공간적 연계망, 즉 공간적 네트워크의 형성으로 간주할 수 있다.

둘째, 대도시 교외지역의 업무기능은 과거와 달리 지구경제시대에 전국적, 지구적 업무활동범위를 가지고 있어서, 지구적 관리통제 및 고차서비스 기능의 거점으로서 역할을 하고 있다는 것이 위 그림에 잘 드러나고 있다.

2) 기업간 거래의 연계망 형성

한편, 고차업무기능의 교외화로 대도시권내에서 기업간거래의 연계망이 새로운 형태로 형성되기 시작하였다. <표 6-10>에 의거해서 <그림 6-3>에 교외로 이전한 본사에서 거래처와 대면접촉을 위해서 출장한 빈도수를 나타내었다.

이 그림에 따르면, 새롭게 형성된 기업간 대면접촉망은 교외와 중심도시간, 교외와 지방 및 해외 등 광범위한 공간적 범위를 가지고 있다. 과거에 전국적 지구적 범위의 접촉 중심지는 도심이었으며, 도심 내에서 긴밀한 상호접촉의 연계망을 형성하고 있었다.



(출처: 설문조사결과를 토대로 연구자 작성)

<그림 6-3> 교외로 이전한 본사관련부서의 거래처와의 대면접촉회수

<표 6-10> 이전기업 직원 1인의 일주간 대외접촉회수

(단위: 회)

	유형	오피스 지역	부서명	기능 유형	동경도 구부	해당현 및 근교	기타 관동	기타 전국	해외	계
SK사	D	幕張	판매촉진과	BUS	0.00	0.00	0.00	0.40	0.00	0.40
			건재기술과	TEC	0.00	0.00	0.00	0.50	0.00	0.50
TO사	D	新浦安	전 자 정 보 재 기획실	TA MAR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TO사	D	新浦安	관련사무부	STAF	0.20	0.00	0.00	2.00	0.00	2.20
TO사	D	新浦安	액정판매1과	BUS	0.00	0.00	0.00	20.00	0.00	20.00
NG사	D	川崎	경리 및 영업과	BUS & STAF	0.00	0.00	0.00	0.20	0.00	0.20
AF사	DCK	調布	DM부 DM과	BUS	0.25	0.00	0.00	0.00	0.00	0.25
AF사	DCK	調布	재무부기획과	STAF	0.05	0.00	0.00	0.00	0.00	0.05
ME사	DCK	川崎	사업개발부	STR MAR	0.13	0.00	0.00	0.06	0.00	0.19
ME사	DCK	川崎	약품경리센터	TA STAF	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ME사	DCK	川崎	신소재사업부	TA ALL	0.28	0.17	0.17	0.01	0.01	0.64
ME사	DCK	川崎	정보시스템부	TEC	0.03	0.00	0.00	0.00	0.00	0.03
ME사	DCK	川崎	약품연구 개발본부	R&D	0.19	0.21	0.21	0.03	0.00	0.64
ME엔지 니어링	DCK	川崎	전부서	TEC	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
MIT사	DCK	横浜	MCELE 정보 기술그룹	TEC	0.07	0.00	0.00	0.18	0.02	0.27
MIT사	DCK	横浜	환경플랜트부 환경그룹	TEC	0.00	0.10	0.30	0.20	0.13	0.73
S사	DCK	幕張	종합기술 기획실	TEC	0.17	0.08	0.25	0.02	0.02	0.54
S사	DCK	幕張	섭외부	STAF	0.48	0.00	0.00	0.01	0.00	0.49
NI사	LCK	川崎	제4솔루션부	TEC	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
NI사	LCK	川崎	제1 SE 부	BUS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
평균					0.12	0.07	0.08	0.24	0.00	0.52

* 계산식= 1주당 접촉빈도/해당부서인원

(자료: 설문조사에 의거 연구자가 계산)

그러나, 고차업무기능이 교외화함에 따라서 그 중심지가 부분적으로 교외로 이동하였으며, 이에 따라서 그리고 도심과 교외간 거래 네트워크가 형성

되고 있다.

3) 원거리통신수단을 활용한 의사소통 네트워크의 형성

1970년대까지는 전화, 팩스, 텔렉스 등의 수단을 이용해서 원거리간에 의사소통을 하였다면, 1980년대 중반 이후에 급격하게 보급되기 시작한 원거리통신수단은 전자우편과 화상회의 기기이다. 이러한 새로운 통신수단이 업무에 도입됨에 따라서 고차업무기능의 공간적인 구속성이 완화된다는 주장이 제기되어 왔다(Atkinson, 1998). 실제로 동경권에서 업무기능의 교외화와 이러한 원거리통신네트워크간에 어떠한 연관성이 있는지 살펴보자.

우선, TV회의기의 설치 및 사용 현황을 살펴보자. 45개의 사례기업 중에서 TV회의기를 설치한 기업은 8사로 나타났다. 중심도시와 교외로 본사를 분리한 보험회사 3사와 초국적기업 제조업회사 4사, 그리고 유통업기업 1사로 구성되어 있다. 이들 중 7사는 교외로 본사기능의 일부를 분리함과 동시에 도심과 교외간, 그리고 전국의 거점간(제조·유통업의 경우)에 TV회의 설비를 설치하였다. 또 이 기업들 중 제조업기업 3사는 이 설비를 자주 사용하고 있으나 나머지 기업, 특히 보험회사의 경우에 조작상의 문제, 인식의 문제 등으로 인해서 그다지 활발하게 사용되고 있지 못하다. 이 기업들은 주로 간부사원이 도심의 본사에 주 2-3회 정도 출장을 하면서, 사내의견조정 역할을 수행하며, 나머지 평사원의 경우에는 도심본사에 출장을 갈 필요성이 그다지 크지 않은 것으로 나타나고 있다. 따라서, 교외로 본사기능을 분리함에 따른 추가적 의사소통부담은 그다지 크지 않다. 초국적제조업기업 MIT사의 TV회의기 사용현황을 보면(<표 6-11>), 교외의 오피스와 도심 본사간에는 크게 이용되지 않고 있으며, 멀리 떨어져 있는 지방과의 통신에 많이 이용되고 있다.

<표 6-11> MIT사 교외오피스에서 TV회의기기 사용 현황(1998년 5월 1개월간)

(단위: 회)

	도심본사	關東地方	近畿地方	기타지방	계
정기회의	1	-	5	7	13
기술상담	-	-	6	10	16
정보의 교환	-	-	-	-	-
기타	-	-	-	-	-
계	1	-	11	17	29

(자료: 설문조사)

한편, 대면접촉현황을 조사한 8개 기업의 23개 부서에 대해서 전자메일 사용 현황을 함께 조사한 결과에 따르면(<표 6-12>), 기업내 정보교환에는 거의 매일 전자메일이 활용되고 있었으며, 대외거래에서도 대부분의 부서에서 이를 활용하고 있다.

<표 6-12> 기업의 대내외 거래에서 전자메일 사용 현황

	거의 매일	주2-3회	주1회정도	월1회정도	사용하지 않음	계
대외거래	16	2	1	1	3	23
기업내조정	22	1	-	-	-	23

(자료: 설문조사)

이상을 통해서 정보통신기술의 발달과 업무기능 교외화 및 공간조직 변화의 관련성에 대해서는 다음과 같이 논의할 수 있다.

첫째, 정보통신기술의 발달이 업무기능의 교외화를 가능하게 하는 중요한 요인임에는 틀림없지만, 그 자체가 계기가 되어서 업무기능의 교외화가 일어난 것은 아니다. 오히려 교외화가 정보통신기술을 채택, 활용하는 계기가 된다. 그리고, 대외거래나 단거리의 의사소통에서는 TV회의와 같은 최첨단의

정보통신수단이 그다지 활용되지 않고 있다. 다거점 기업의 원거리간의 회의나 기술적 상담 등에 활용되고 있다.

둘째, 전자메일이 업무에 폭넓게 활용되고 있다는 것을 알 수 있다. 그러나 이 자체는 교외화에 의해서 채택된 것은 아니다. 다만, 기업공간조직이 공간적으로 확장되면서, 사용빈도가 더 늘었을 것으로 예상할 수 있다. 이 전자메일은 대내외 거래에서 모두 자주 사용되고 있다. 따라서, 안정된 기업조직내 의사소통이나 안정된 대외거래, 그리고 특히 정보통신서비스 관련 거래의 경우에는 사람이 직접 이동하지 않고도 거래가 가능하다.

셋째, 이상에서 정보통신기술의 발달은 업무기능 교외화의 직접적 계기는 아니지만, 업무기능 입지의 거리제약, 도심집적의존성을 약화시켜 업무기능의 교외이전을 가능케 해주는 중요한 요인으로 작용했다는 것을 알 수 있다. 그리고, 도심에 비해서 교외의 빌딩이 시설이 좋고 새로 지은 빌딩이 많다는 점에서, 그리고 광역의 의사소통이 늘어나는 추세 속에서 교외입지의 잠재력은 상대적으로 강화되고 있다고 생각된다.

업무기능 교외화에 따라서 중심도시-교외간, 교외와 전국 및 해외간에 대면접촉의 네트워크가 형성됨과 마찬가지로 정보통신을 통한 접촉의 네트워크도 형성되고 있다. 정보통신의 네트워크는 대면접촉의 네트워크보다 훨씬 광범위하고 조밀할 것으로 생각된다.

제 3 절 소결

이상에서 업무기능 교외화에 따라서 새롭게 형성된 주요 교외 업무지구의 현황과 그곳에 입주한 기업의 성격을 살펴보았다. 그리고 이러한 새로운 교외 업무지구의 형성이 동경대도시권의 공간조직 변화에서 가지는 의미를 검토해 보았다.

검토 결과 동경 대도시권의 교외에서 최근에 성장한 업무지구로서, 두드러진 지역으로서 幕張新都心과 川崎테크노피아지구가 확인되었다. 이 두 업

무지구에 20-50여개의 본사기능이 입지해 있는 것이 확인되었으며, 그 기능도 광역시장의 통괄기능이나 정보·엔지니어링서비스기능, 제조·유통업 기업의 연구개발, 마케팅, 기획 등 기술·정보집약적 지식을 활용하는 고차의 기능들이어서, 지금까지 동경의 주변 지역에 형성된 업무지구와는 그 성격이 다른 것으로 판단된다. 이 두 지역이 갖는 공간적 의미는 다음 두 가지 점으로부터 파악할 수 있다.

첫째, 교외의 두 지구와 도심업무지구간에 기능적 보완관계가 형성되고 있다는 점이다. 이 사실은 지금까지 도심업무지구의 하위계층에 존재하는 것으로 인식되던 교외지역이 도심과 보완적 관계를 맺으면서 성장할 수 있는 가능성을 보여준다.

둘째, 고차의 서비스 및 관리·통괄기능의 교외이전은 대도시권 내부 수준에서 새로운 업무활동의 흐름을 형성하게 한다는 점이다. 교외에서 도심으로 정보 및 의사결정 사항의 전달, 고차 서비스의 공급과 같은 일이 과거에 비해서 늘어나고 있는 것이다. 즉, 새로운 교외 업무지구 형성은 교외지역이 정보와 지식의 생산지로서 변화하고 있다는 것을 나타낸다.

이러한 두 가지 의미에서 교외에 새로운 고차업무기능 밀집지구 출현은 대도시권의 공간구조에 영향을 미치고 있다. 현재 광범위하게 논의되고 있는 네트워크도시로, 특히 '기능적 도시네트워크'로 발전할 수 있는 가능성을 보여주고 있는 것이다.

1980년대 후반 이후에 일어나기 시작했던 업무기능 교외이전 경향이 얼마나 지속적으로, 어느 정도의 거리까지 일어날 것인가에 관한 보다 구체적인 예견이 필요한데, 본 연구에서는 개별 기업의 미시적 조건이나 외부적 상황의 변화, 그리고 양자간의 관계에 대한 심층적 분석에 이르지 못했다는 점에서, 이후의 추이를 명확히 예견하기는 어렵다.

이러한 점들을 고려해볼 때 동경대도시권에서 1980년대 이후에 이루어진 도심업무기능의 교외이전이 대도시권의 공간구조에 근본적 변화를 일으킨 것으로 보기는 어렵다. 그러나, 다른 한편에서, 1900년 이후로 형성되어 왔던

근대도시 동경의 도심에 밀집해 있던 업무기능이 도심에서 20-35Km가량 떨어져 있는 교외지역으로 이전, 재집중하고 있는 현상은 기존 공간조직 변화의 단서로서 간주될 수 있을 것이다.

제7장 결 론

본 연구는 1980년대 이후 동경 도심에서 교외로 이전한 업무기능의 성격과 이전의 요인을 구명하고자 하였다. 그리고, 이러한 도심업무기능의 교외이전에 의해서 형성된 교외의 업무기능 성장지구의 성격과 그것이 가지는 공간조직적 함의를 검토하고자 하였다. 연구의 결과를 요약하면 다음과 같다.

첫째, 동경권에서 업무기능의 지리적 분포변화 경향을 통계자료를 통해서 살펴본 결과, 1991-1996년 사이에 전통적 중심업무지구인 千代田區, 中央區, 港區, 新宿區 등에서 기타사업서비스업을 제외한 업무부분 종사자 수가 감소하고 있다는 것이 확인되었다. 이에 비해서 그 주변의 品川區, 文京區, 江東區에서는 이 기능들이 증가하고 있었다. 한편, 주변지역에서는 幕張新都心, 川崎市, 横浜市의 港北區, mm21地區, 多摩地區의 동부(調布市, 府中市, 三應市), 多摩뉴타운地區(八王子市, 多摩市, 昭島市), 大宮지구, 厚木지구 등에서 업무기능이 성장하였다. 이로서, 이전 시기와는 달리, 대도시권 내에서 동경 교외의 일부지구와 동경도 23구부의 전통적 중심업무지구(CBD)의 외곽지구가 성장하고 있다는 것을 확인하였다.

둘째, 본사관련기능을 이전한 것으로 확인된 기업 83사중 58사에 대해서 사례연구를 하였다. 그 결과 도심에서 교외로 이전하는 업무기능의 특성을 확인하였다. 교외이전 기능은 광역적 기능(광역의 시장을 가지고 있는 제조·유통·서비스업기업의 업무부문)과 기술·정보집약적 기능(연구개발기능, 마케팅기능, 정보서비스 및 엔지니어링 기능)이 다수를 차지하였다. 이에 비해서 도심에 남는 기능은 일반적·사회적 지식에 기반한 활동(일반관리기능)이나 국지적 대면접촉에 의존적인 기능(영업기능, 기타사업서비스기업), 그리고 전략적 의사결정기능 및 상징적 본사기능(사장실, 비서실) 등인 것으로 확인되었다. 따라서, 기존에 도심업무기능 중에서 '본사지원기능(back office)'의 이전이 주된 흐름으로 보는 논리로는 동경대도시권에서 나타나는 이러한 경향을 설명할 수 없다. 이로부터, 의사결정의 수준에 따라서 교외이전기능을 설명하는 것의 단점을 보완하기 위해서는 이전기능이 '가지고 있는 성격'에

의거한 설명이 필요하다. 본 연구는 그러한 시도의 결과이다.

셋째, 기업의 업무기능 이전은 외적 조건과 내부적 조건의 결합에 의해서 발생한다. 각 기업의 업무기능 이전과정을 명확하게 분석하기 위해서, 기업이 입지이전을 통해서 달성하고자하는 중요한 목적에 따라서 A: 합리화형, B: 통합·정보거점 구축형, C: 연줄망형, D: 구조조정형 등 네 개의 유형을 확인하였다. 합리화형은 비용의 절감, 기존의 입지보다 더 나은 대안의 출현에 대한 반응, 사무실의 확장 등의 목적에 의거 실행되었다. 통합·정보거점구축형은 각 업무부문간의 유기적 결합을 도모하거나 유지하기 위해서, 그리고 광역 시장을 통괄하기 위한 정보통신체제의 구축 등을 목적으로 교외이전을 실행한다. 연줄망형은 자본관계, 거래관계 등 기업의 이익과 밀접한 관계를 맺고 있는 기업의 요청에 따라서 이전하는 경우이다. 구조조정형은 업적 악화에 따라서 절대적 비용의 절감을 목적으로 하는 이전이다.

넷째, 각 유형별 이전에서 기업이 얻은 득과 실을 비용편익분석을 통해서 확인한 결과, 가장 중요한 편익은 임대료의 절감(C:연줄망형을 제외한 전 유형)과 통합·정보거점의 구축을 통한 기업내부거래비용의 절감(B: 통합·정보거점구축형), 기업의 연줄망의 유지(C: 연줄망형)였다. 또 교외의 친자연적 환경과 넓고 쾌적한 최신의 업무시설, 직주근접 등의 요인이 교외이전을 통해서 얻을 수 있는 편익에 해당한다. 이에 비해서 중요한 비용은 외부거래비용 증가(A: 합리화(전체이전)형의 일부를 제외한 전 유형)와 이전 초기에 드는 초기비용(사무실 이전비용, 종업원 거주이전비용, 거래의 공간적 관계망의 변화에 적응하는 비용)이 있다. 이 이외에 기업의 업무기능 입지와 관련된 비용 요소인 통근비용, 노동력 확보 비용의 경우는 기존의 논의에서 강조되었던 것에 비해서 도심과 교외간에 크게 차이가 없는 것으로 확인되었다.

다섯째, 도심업무기능의 교외이전 결과 교외에 새로운 업무지구가 형성되었다. 이 지구에는 광역시장의 통괄기능이나 기술·정보집약적 지식을 활용하는 기능들이 입지하고 있어서, 기존에 형성되어 있던 동경 주변의 업무지구와는 그 성격이 다른 것으로 확인되었다.

이러한 새로운 교외 업무지구 형성은 공간적으로 중요한 의미를 갖는다.

이 교외 업무지구와 도심업무지구 간에 기능적 보완관계가 형성되며, 기존과는 다른 상호적인 업무활동의 흐름이 형성된다는 점이다. 이 둘은 도시네트워크의 중요한 속성이다. 따라서, 그 속성을 정성적으로 평가한다면, 새로운 교외 업무지구가 형성됨에 따라서 기존의 공간질서가 변화의 움직임을 보이고 있는 것으로 판단할 수 있다.

본 연구가 갖는 의의로는 첫째, 도심에서 교외로 이전하는 업무기능은 도심업무기능에 비해서 저차의 기능으로 구성되어 있다는 기존의 설명과는 달리, 동경도심에 입지하고 있던 고차의 업무기능이 교외로 이전하고 있다는 것을 확인했다는 점이다. 또한 이것과 연관해서, 이전하는 업무기능 가지고 있는 성격을 확인하는 과정에서, 과정에서, 업무기능이 가지고 있는 의사결정의 수준에 따라서 성격을 구분하는 방식과는 다른 구분기준을 제시했다는 점도 본 연구의 의의로 간주된다. 지구적 경제체제의 성립과 산업구조의 서비스화, 유연화의 경향은 기업조직과 업무활동의 성격을 변화시켰다. 따라서, 의사결정의 수준에 따라서 업무기능을 구분하는 방식을 현대의 유연하고 지식집약적이고 복합성을 요구하는 업무조직에 적용하는데는 한계가 있다. 그 한계를 보완하는 구분의 기준으로서, '업무기능이 가지고 있는 성격'을 제시하고, 그것에 의거해서 경험적 검증을 시도했다는 점에서 의의를 찾을 수 있다.

둘째, 도심업무기능의 교외이전 과정에 작용한 요인을 개별적으로 확인하기보다는 기업의 판단과, 그 결과 기업의 업무활동에 어떠한 비용과 편익이 발생했는지를 검토하는 방식을 채택함으로써, 업무기능 입지변화 과정에 대해서 보다 구체적으로 이해할 수 있게 되었다는 점이다.

업무기능 교외이전에 대한 설명에서 이전에 따른 비용과 편익, 특히 외부거래비용과 내부거래비용 변화에 대한 분석은, 그 한계에도 불구하고 기업의 업무기능 입지변화를 분석하는데 잘 활용될 수 있는 개념으로 생각된다. 이 방식은 조직적 관계와 거래 관계가 매우 복잡한 다입지기업, 유연한 조직방식을 채택하고 있는 대기업의 경우, 기업의 내부-외부관계를 나누는 기준이

불명확하다는 점, 그리고 응답자가 응답할 당시에 단지, 본사오피스만을 염두에 두는 경우와 전체의 기업내 사업장을 기준에 두고 응답할 경우 그 대답이 판이하게 달라질 위험성을 내포하고 있다.

그럼에도 불구하고, 지금까지의 업무기능 입지론은 각각의 행위주체인 기업의 속성이 미치는 영향에 대해서는 크게 주목하지 못하였으며, 그 결과 다양한 기업들의 행위를 미시적으로 연구하고, 또 체계적으로 분류하는 기준 확립되어 있지 않았다. 이러한 점에서 기업의 이전동기, 이전기능, 공간조직 변화 등과 같이 외형적으로 드러난 행위의 특성을 매개로 내부 및 외부 거래비용 변화를 분석하는 것은 기업의 입지행위를 이해하는데 유용한 방법이다.

셋째, 도심업무기능의 교외이전이 가지는 공간적 함의를 검토함으로써, 향후 이 점에 대한 보다 심층적 연구의 단초를 마련하고 있다는 점에서 의의가 있다. 지금까지의 도시연구에서, 공간조직에 관한 연구에서는 그 조직을 이루고 있는 행위자의 입장에서 보는 관점이 부족했다. 행위자에 대해 초점을 맞춘 연구에서도 그 행위와 공간질서와의 관련성에 대한 관심이 부족하였다. 이러한 점에서 두 요소의 관련성을 검토하고, 연구를 시도하는 것은 중요한 일이라고 생각된다.

1980년대 이후 급격히 세계도시로서 위상이 부각되었으며, 정보화·친환경화·노령화 사회에 들어서면서 각종 사회공간적 변화를 맞이하고 있는 동경에서 벌어지고 있는 현상을 통해서 장래 서울의 변화 방향을 예측하고, 대응하는 것은 본 연구가 가지고 있는 암묵적 목적이기도 한다.

서울의 경우도 이미 강남과 영등포지역에서 고차 생산자서비스업의 성장이 도심부의 성장을 능가하고 있어서, 다핵적 공간구조로 전환되고 있다는 것이 확인되었다. 이 두 지역은 1970년대 이후에 개발된 지역으로, 잘 정비된 도로와 교통시설, 높은 생활수준의 아파트 주거지역, 고도의 정보통신시설을 갖춘 고층업무빌딩 등의 요인에 의해서 성장한 것으로 평가된다(Park, S.O. and Kee-Bom Nahm, 1998).

동경권 교외에서 주로 발달한 기능이 제조업기업의 업무부문, FIRE산업,

정보서비스업 등이었다는 점, 그리고 서울에서 이 기능이 앞으로도 계속해서 발전할 것이라는 점에서 강남과 영등포와 같은 부도심뿐만 아니라 서울시의 경계를 넘어선 교외지역에서도 성장이 일어날 가능성은 충분히 존재한다. 영종도 신공항 건설의 공간적 영향, 대우 및 삼성의 본사이전 움직임 등은 또한 동경의 변화 경향과 무관하지 않음을 짐작할 수 있다.

그러나, 동경의 현상을 토대로 서울을 이해하는 것에는 다음과 같은 점에 유의할 필요가 있다.

첫째, 고차업무기능의 교외화는 단순히 오피스시장에서 공급자와 수요자 간의 논리에 의해서 일어난 것은 아니다. 기업이 교외를 고차업무기능의 입지대안으로 택할 수 있게 만든 내외적 환경 요인을 잘 파악해야 한다.

지방자치단체에서 경제구조 재편전략의 일환으로 대규모 업무상업지구 개발 프로젝트를 통한 장소마케팅 전략에 온 힘을 기울였다는 점을 간과해서는 안된다. 중앙에서 주도한 개발 프로젝트가 교외에 주택을 공급하는 것에 치중했다면, 지방자치단체는 대형 업무공원(office park)을 건설해서 고차업무기능을 유치하고, 쇼핑몰과 상징적 시설물, 이벤트시설을 건설해서 장소의 판촉에 적극 나섰다는 점에서 큰 차이를 보인다. 그것이 지역발전에 미치는 영향도 물론 차이가 있는 것으로 보인다. 우리나라의 경우에는 아직, 지역의 발전을 꾀해 나가는데서 지방의 선도적 노력이나 그 일을 해나갈 수 있는 능력이 일천하다.

두 번째는 동경과 서울의 공간구조 및 교통체계의 차이이다. 동경권의 경우, 철저하게 도심을 중심으로 하는 방사선형의 열차교통망이 발달하였다. 따라서, 고차업무기능의 이전방향이 열차교통망의 발달방향에 크게 영향을 받는다. 이점에서 동경은 고차업무기능의 교외화가 일어날 수 있는 장소가 비교적 제한되어 있다는 약점을 가지고 있다. 이에 비하면, 서울은 잘 발달된 자동차도로망이 형성되어 있고, 순환고속도로가 건설되고 있어서, 업무기능이 보다 다양한 방향을 띠면서 분산할 수 있는 조건을 갖추고 있다. 그러나, 동경의 경우 고속열차가 발달해서, 도심에서 30킬로미터 반경까지 탑승시간이 30-40분에 불과하지만, 서울의 경우에는 교통체증으로 인해서 시간거리가 일

정하지 않다는 점에서 업무상의 유동에 불리한 점으로 작용할 것이다.

세 번째로는 산업구조와 기업조직상의 특성을 고려할 필요가 있다. 산업구조의 측면에서는 한국도 일본의 경우와 마찬가지로 급속하게 서비스경제화하고 있다는 점에서 장기적으로 큰 차이는 없을 것으로 보인다. 기업조직에서는 일본의 기업이 본사와 모기업을 축소하고, 분사화, 분권화하는 경향을 강하게 보이고 있다. 이러한 경향은 업무기능 입지에도 영향을 준다. 즉, 작게 분리된 각각의 단위들이 각자의 필요에 따라서 입지선정을 하는 유연성을 가지고 있다. 고차업무기능의 교외화가 촉진되는 것도 이러한 조직구조에 영향을 받았다. 이에 비해서 한국의 경우는 아직, 수직적 계층구조와 비대화된 본사기능을 유지하고 있다. 현재 구조조정이 진행되면서 각 기업단위를 분리하고 합리화하게 되면, 이러한 조직이 수평적, 분권화된 조직으로 전환될 것으로 보인다. 이러한 조직적 변화는 각 기능단위가 보다 유연하고 적절한 입지대안을 찾아 나서도록 촉진 할 것이다.

이상과 같은 점을 고려할 때 수도권에서도 서울의 공간구조가 다핵화하는 차원을 넘어서서, 고차업무기능이 교외로 이전하여 대도시권이 네트워크화할 가능성은 존재한다. 그러나, 이러한 변화에는 보다 장기적인 정책적 판단이 요구되며, 각 지역의 자립적인 발전에 대한 노력과 능력, 내발적 욕구가 필요하다.

본 연구의 가장 큰 한계로는 도심에서 교외로 업무기능을 이전했다는 공통점을 제외하고는 규모, 업종, 자본의 성격, 제품의 특성 등에 있어서 매우 이질적이도 다양한 기업들을 연구의 대상으로 포괄함으로써, 개별 기업의 행동원리를 미시적 수준에서 확인하지 못했다는 점에 있다.

또한 기업의 행위에 영향을 미치는 다양한 요소들을 단지 주어진 것으로 간주하고 그 요소들에 대한 기업의 반응에 초점을 맞춤으로써, 업무기능 입지변화의 구조적 원인에 대한 분석이 이루어지지 못하였다. 경제활동의 지구화와 유연화에 따른 기업조직의 변화, 기업의 성장에 따른 입지변화의 요구, 정보화의 역할 등에 대해서 확인하지 못했다는 점에서 한계를 찾을 수 있다.

다음으로는, 업무기능 교외화와 공간조직 변화의 관련성을 살펴보았으나, 그 방법론의 부재와 정량적 자료의 부족 등으로 인해서 명확한 결론에 도달할 수 없었다는 점이 한계로 지적될 수 있다. 이러한 한계들은 추후의 연구를 통해서 보완될 수 있기를 기대한다.

참고문헌

Ⅰ. 통계 및 자료집

통계(간행물)

建設省, 1986-1996, 建築動態統計調査.
總務廳統計局, 1986, 1991, 1996 事業所統計調査報告書 및 原資料(東京都廳, 神奈川縣廳).
大藏省印刷局, 有價證券報告書總攬.
全上場會社組織圖要覽, 1994-1998, 上, 下 ダイヤモンド社.

자료집

(株)生駒デ-タサビスシステム, 1997. 不動産白書 '97.
(株)ニッセイ基礎研究所, 1994, 東京都區部のオフィス市場動向に關 する調査.
(株)ニッセイ基礎研究所, 1995, 東京・大阪のオフィス市場動向.
(株)ニッセイ基礎研究所, 1996, Office Market Review 1995 東京・大阪のオフィス市場動向.
(株)ニッセイ基礎研究所, 1997, Office Market Review 1996~1997 -不動産事業の長期展望.

Ⅱ. 국내문헌

김용창, 1997, "서울시 도시토지이용에서 위치이용의 지역적 특성과 도심부 소규모사업장의 존재양식", 서울대학교 대학원 지리학과 박사학위논문.

남기범, 1998, "세계화와 4차산업활동 연계공간의 변모", 박삼옥외 편역, 경제구조조정과 산업공간의 변화, 한울아카데미, pp.176-200.

박삼옥, 1998, "한국첨단산업의 지방화와 세계적 연계망", 박삼옥외 편역, 경제구조조정과 산업공간의 변화, 한울아카데미, pp.273-294.

박삼옥, 1999, 현대경제지리학, 아르케

변필성, 1996, "도시공간개발과정의 행위주체(agent)로서 부동산컨설턴트의 역할 - 서울시 부동

산컨설팅업체를 중심으로", 서울대학교 대학원 지리학과 석사학위논문.
양승철, 1999, "의류업체의 집적경제에 대한 연구-서울시 강남구지역을 사례로-", 서울대학교 대학원 환경계획학과 석사학위논문.
柳佑益, 1983, 地域政策의 爭點과 課題, 地理學論叢, 別號 10號, 서울大學校 地理學科.
유우익, 1995, "지방화시대 농어촌지역개발의 새로운 방향과 과제", 地理學論叢, 제26호, pp.19-34.
유우익, 1997, "21세기 한반도의 발전축", 서울대학교 21세기문화연구회 엮음, 집문당, pp. 9-37
이무용, 1997, "도시개발의 문화전략과 장소마케팅", 공간과사회, 제8호, pp.197-231.
이정만, 1997, "인간생태학적 지역연구방법론에 관한 고찰", 地理學論叢, 제29호, pp.1-23.
정병순, 1995, "기업가적 정부와 미시적 공간개발의 정치", 한국공간환경연구회 편, 세계화시대 일상공간과 생활정치, pp.295-348.
韓大權, 1995, "서울市 事務機能의 空間分化에 關한 硏究", 서울대학교 대학원 지리학과 석사학위논문.
황주성, 1996, "정보통신기술과 기업공간조직의 관련성에 대한 연구 - 국내전자산업을 중심으로 -", 서울대학교 대학원 지리학과 박사학위논문.

Ⅲ. 일본문헌

阿部和俊, 1991, 日本の都市體系研究, 地人書房.
荒井良雄、中村広幸, 1996, "コンタクトアナリシスによる空間的情報流動の調査手法一岡山県南地域をケーススタディとして一"、第31回日本都市計画学会学術論文集, pp.355-360.
荒井良雄、中村広幸, 1997, "コンタクトアナリシスによる空間的情報流動データの信頼性と安全性一宮島県地域の製造業事業所をケーススたディとして-", 第32回日本都市計画学会学術論文集, pp.103-108.
荒井良雄、箸本建二, 中村広幸, 佐藤英人, 1998, "企業活動における情報技術利用の研究動向"人文地理 第50倦 第6号 pp. 22-41.
池澤裕和, 1994, "仙臺に立地する企業支店従業者の接觸行動パータン"、地理學評論, 67A-7, pp.461-482.
石澤卓志, 1995, "都心のオフイス需要", 八田達夫・八代尙宏 編, 1995, 東京問題の經濟學, 東京大學出版會.
石澤卓志, 1991, "最近のオフィスビルの現況と將來の展望", 不動産研究月報, 154号.
石澤貞志, 1987, 東京圏2000年のオフィスビル, 需要・供給・展望, 東洋經濟新聞社.
石丸哲史, 1995, "地理學における事業所サービス業研究の視點 - 英美の研究動向から -", 人文地

理, 47(4), pp.67-90.
石丸哲史, 1989, "地理學におけるサービス業の定義・分類とその問題點", 地理科學, 44(2).
伊藤健司, 1997, "合理化にともなう事務所機能の空間的再編-大規模小賣業者ユニ-の事例", 人文地理, 49(2), pp.121-141.
岡部裕三, 1995, 臨海副都心開發 ドキュメント -, あけび書房.
小野洋祐, 1994, 超本社, ダイヤモンド社.
金倉忠之, 1991, 都市經濟と空間理論, 東京市政調査會.
金倉忠之, 1988, 東京問題の基本構造, 東京市政調査會.
九段經濟研究所, 1995, 外資係金融機關のオフィス移轉狀況.
經濟企劃廳地域經濟問題調査室, 1963, 中樞管理機能に關する調査.
經濟團體聯合會 土地利用開發委員會, 1989, 民間事務所立地の分散方策に關する中間報告.
今野水平, "東京一極集中の要因と對應策", 都市問題研究, 45(2).
內藤邦男・水鳥川和夫, 1987, 國際金融都市東京の未來, 東洋經濟新報社.
下谷政弘, 1993, 日本の系列と企業グループ、有斐閣.
住宅・都市試驗研究所, 1995, オフィス需給動向に關する調査, 住宅・都市整備公團.
住信基礎研究所, 1994, オフィス白書, 2001年のオフィス マーケット, (株)ぎょうせい.
田口芳明・成田孝三, 1995, 都市圈多核化の展開.
高橋神夫・谷內達 編, 1994, 日本の三大都市圈, 古今書院.
坪本裕之, 1996, "東京大都市圈におけるオフィス供給と業務地域の成長", 人文地理, 48(4).
坪本裕之, 1997, "東京都心の外資係企業立地におけるオフィス供給の役割", 人文地理學會, 人文地理學會大會研究發表要旨, pp.52-53.
東京市政調査會研究部, 1989, 東京圈再編と業務核都市構想Ⅱ.
東京市政調査會研究部, 都市問題の軌跡と展望, ぎょうせい.
東京自治問題研究所, 1986, 中樞管理機能都市東京.
東京都, 1991, 均衡のとれた東京の成長をめざして-東京集中問題調査委員會報告.
東京都, 1994, データ ファイル 東京の事務所立地 - 1980年代の事務所立地變化と地域構造變化.
東京都, 1996, 東京白書.
東京都企劃審議室, 1991, 業務機能の分散可能性に關する調査報告書.
富田和曉, 1994, "日本の3大都市圈における構造變容", 高橋神夫・谷內達編, 日本の3大都市圈, 古今書院, pp. 2-20.
富田和曉, 1995, 大都市圈の構造的變容, 古今書院.
成田孝三, 1995, 轉換期の都市と都市圈, 地人書房.
ニッセイ基礎研究所, 1995, 東京・大阪のオフィス市場動向.

日本經濟調査協會, 1991, 東京一極集中のメカニズマとその問題點.
日本都市計劃學會, 1992, 東京大都市圈 - 地域構造・計劃の歩み・將來展望, 彰國社.
橋本郁子, 1997, 外資係企業の新立たな立地戰略-最近の經營實態と日本市長へのアプロ-チ, 住信基礎研究所, 96-U-23.
橋本郁子, 1993, 企業の新たなオフイス立地戰略, 住信基礎研究所, 93-D-06.
八田達夫, 八代常宏 編, 1995, 東京問題の經濟學, 東京大學出版會.
町村敬志, 1994, 世界都市東京の構造轉換-都市リストラクチユリングの社會學, 東京大學出版會.
松原 宏, 1995a, "檢証 日本の地域振興 東京-一極集中その1, その2, その3", 地理40(7, 8, 9).
松原 宏, 1995b, "資本の國際移動と世界都市東京", 經濟地理學年報 41(4) pp.13-27.
松原 宏, 1987, 不動産資本と都市開発, ミネルウア書房.
水鳥川和夫, 1987, "本社の立地におけるコミュニケーション・コストの影響に関する研究-美国と日本との比較-"日本都市計劃学会学術研究論文集25, 1990, pp.391-390.
宮本憲一外, 1990, 地域經濟學, 有斐閣.
三菱總合研究所, 1983, 中樞管理機能等高次都市機能の地域的發展と都市の廣域的機能 連關に關する調査.
森川 洋, 1991, "わが國における都市化の現狀と都市システムの構造變化", 地理學評論, 64A-8.
森川 洋、1999、"ドイツ二おける都市ネットワーク計畫の概要と問題點"、人文地理 51(1), pp.49-71.
山崎健, 1984, "オフイス立地研究の動向と課題", 人文地理, 36, pp.22-38.
山崎健, 1989, "オフィス立地から見た都市構造の變容", 地理科學, 44(3).

N. 英語文獻

Aksoy, A. and Marshall, J.N., 1992, "The changing corporative head office and its spatial implications", *Regional Studies*, 26, pp.149-162.
Alexander, I., 1979, *Office location and public policy*, Longman(伊藤喜榮・富田和曉・池谷江利子(譯)、情報化社會のオフィス立地一事務所の配置と公共政策-, 時潮社).
Allen, J., 1992, "Service and The UK space economy: regionalization and economic dislocation", *Transactions of the Institute of British Geographers,* 17, pp.292-305.
Alonso, 1964, *Location and Land use*, East-West Center Press Honolulu, Hawaii.
Amin, A. and Thrift, N., 1992a, "Neo-Marshallian nodes in Global Networks", *International Journal of Urban and Regional Research*, 16(4), pp.571 -587.

Archer, J.C. and White, E.R., 1985, "A service classification of American metropolitan areas.", *Urban Geography*, 6.

Archer and Smith, 1993, "Why do suburban offices cluster?" *Geographic Alalysis* 25(3), pp. 53-64.

Armstrong, R., 1972, *The Office Industry: Patterns of Growth and Location,* Cambridge: MIT Press.

Armstrong, R., 1979, " National trends in office construction, Employment and Headquarter Location. in U.S. metropolitan areas", in P. W. Daniels(ed.), *Spatial Patterns of Office Growth and Location*, pp.61-93.

Atkinson, R.D., 1998, "Technological change and cities", *A Journal of Policy Development and Research,* 3(3), pp.129-170.

Bailly, A.S., Maillat, D. and Coffey, W.J. 1987, "Service activities and regional development: some European examples", *Environment and Planning A,* 19, pp.1331-1347.

Ball, M., 1985, "The urban rent question", *Environment and Planning A*, 17, pp.503-525.

Ball, M., 1986, "The built environment and the urban question", *Environment and Planning D: Society and Space,* 4, pp.447-464.

Ball, M., 1994, "The 1980s property boom", *Environment and Planning A*, 26, pp.671-695.

Batten, D.F., 1995, "Network cities: Creative urban aggromerations for the 21st century", *Urban Studies*, 32(2), pp.313-327.

Batten, D.F., 1999, "Network cities: concepts and applications", working paper presented in the 16th Pacific Regional Science Conference in Seoul Korea.

Beauregard, R.A. 1991, "Capital restructuring and the new built environment of global cities: New York and Los Angeles", *International Journal of Urban and Regional Research,* 15, pp.90-105.

Beauregard, R.A., 1994, "Capital switching and the built environment: United States 1970-89", *Environment and Planning A,* 26(5), pp.715-732.

Begg, I., 1993, "The service in regional development", *Regional Studies*, 27, pp.817-825.

Camagni, R.P. and Salone, C., 1991,"Spatial implications of technological diffusion and economic restructuring in Europe-the Italian case", *Ekistics*, 350 Sep./Oct. pp.330-335.

Camagni, R.P. and Salone, C., 1993, Network urban structures in Northern Italy: Elements for a theoretical framework", *Urban Studies,* 30(6), pp.1053-1064.

Cappelin, R., 1991, "International network of cities", in Camagni(ed), *Innovation*

networks: spatial perspectives.

Castells, M., 1985, "High Technology, economic restructuring and the urban-regional process in the United States, in M. Castells(ed.), *High technology, space and society.*

Castells, M., 1989, *The informational city, Information Technology, Economic Restructuring and the Urban-Regional restructuring and urban-regional process,* Oxford: Blackwell.

Castells, M., 1996, *The network society,* Blackwell.

Cavola, L. and Martinelli, F., 1995, "The regional distribution of advanced producer services in the Italian space economy", *Progress in Planning,* 43(2-3), pp.223-240.

Chandler, A.D., 1962, *Strategy and Structure*(三菱經濟研究所譯, 1968, 経営戦略と組織, 実業之日本社).

Christoperson, S. and Storper, M., 1986, "The city as studio: the impact of vertical disintergration of the motion picture industry", *Environment and Planning D,* 4, pp.305-320.

Christoperson, S., 1989, "Flexibility in the US service economy and the emerging spatial economy and the emerging spatial division of labour", *Transaction of Institute of British Geographers,* N.S.14, pp.131-143.

Code, W.R., 1983, "The strength of the senter: downtown offices and metropolitan decentralization policy in Toronto", *Environment and Planning A,* 15, pp.1361-1380.

Coe, N.M., 1997, " Internationalization, diversification and spatial restructuring in transnational computer service firms: a case studies from the UK market", *Geoforum,* 28, pp.253-270.

Coe, N.M. and Townsend, A.R., 1998, "Debunking the myth of localized agglomerations: the development of a regionalized service economy in South-East England", *Transactions of the Institute of British Geographers,* 23, pp.385-404.

Coffey, W.J. and Polèse, M., 1989, "Producer service and regional development: a policy oriented perspective", *Papers of the Regional Science Association,* 67, pp.13-27.

Coffey, W.J. and Polèse, M., 1987, "Trade and location of producer services: a Canadian perspective", *Environment and Planning A,* 19, pp.597-611.

Coffey, W.J., Drolet, R. and Polèse, M., 1996, "The intrametropolitan location of high order services: patterns, factors and mobility in montreal", *Papers in Regional Science: The journal of the RSAI,* 75(3), pp.293-323.

Coffey, W.J., Polèse, M. and Drolet, R., 1996, "Examining the thesis of central business district decline: Evidence from the Montreal metropolitan area", *Environment and*

Planning A, 28, pp.1795-1814.

Cooke, P., and Morgan, K., 1993, "The network paradigm: new departures in corporate and regional development", *Environment and Planning D,* 11, pp.543-564.

Cornish, S.L., 1997, "Strategies for the acquition of market intelligence, and implication for the network paradigm", *Annals of the Association of American Geographers*, 87, pp.451-470.

Daniels, P.W.(ed.), 1979, *Spatial patterns of office growth and location*, John Wiley & Sons Ltd: London.

Daniels, P.W.(ed.), 1982, *Service industries: growth and location,* Cambridge University Press: Cambridge.

Daniels, P.W., 1983 "Business service office in british provincial cities: location and control", *Environment and Planning A*, pp.1101-1120.

Daniels, P.W., 1985, "The geography of services", *Progress in Human Geography,* 14(4), pp.529-546.

Daniels, P.W, 1991, "Service sector restructuring and metropolitan development: process and perspectives", in P.W. Daniels(ed.), *Service and metropolitan development.* London: Routeledge, pp.1-25.

Daniels, P.W., 1993, *Service industries in the world economy*, Oxford: Blackwell.

Daniels, P.W., 1995, "The locational geography of advanced producer services firms in the United Kingdom", *Progress in Planning*, 43(2-3), pp. 123-138.

Daniels P.W. and J. M. Bobe, 1993, "Extending the boundary of the city of London? The development of Canary wharf", *Environment and Planning A*, 25, pp.539-552.

Drennen, M.P., 1989, "Information intensive industries in metropolitan areas of the United States of America", *Environment and Planning A*, 21, pp.1603-1628.

Edwards, Lynne, 1983, "Towards a process model of office-location decision making", *Environment and Planning A* 15, pp. 1327-1342.

Erickson R.A., 1983, "The Evolution of the suburban space economy", *Urban Geography,* 4(2), pp.95-121.

Erickson, R.A. and Gentry, M., 1985, "Suburban Nucleations", *Geographical Review*, 75, pp.19-31.

Feagin, J.R, 1987, "The secondary circuit of capital: office construction in Huston, Texas" *International Journal of Urban and Regional Research* 11, pp. 172-192.

Fujita, K., 1991, "A World city and flexible specialization: restructuring of the Tokyo Metropolis", *International Journal of Urban and Regional Research*, 15(2),

pp.269-285.

Gad, G.., 1979, "Face to face linkages and office decentralization potentials: a study of Toronto", in Daniels, P.W.(ed.), *Spatial Patterns of Office Growth and Location*, Jogn Willey and Sons, pp.277-324.

Gad, G., 1985, "Office location dynamics in Toronto: suburbanization and central city specialization", *Urban Geography*, 6, pp.275-317.

Gad, G., 1991, "Office location", in Gad, G., *Canadian cities in transition*..

Garreau, J., 1991, *Edge city*. New York: Doubleday.

Gentle, C.J., and Marshall, J.N., 1991, "Business reorganisation and regional development : The case of British Building Societies Movement", *Environtment and Planning A*, 23, pp.1759-1777.

Giddens, A., 1984, *The constitution of society*, Basil Blackwell(황명주 외(역), 사회구성론, 자작아카데미).

Gillespie, A., 1991, "Advanced communication networks, territorial integration and local development", in Gillespie, *Innovation networks: spatial perspectives*, Belheven Press, pp.214-229.

Goddard J.B. and Morris, D., 1976 "The communication factor in office decentralization'. Progress in Planning 6, pp. 1-80.

Goddard, J.B. and Pye, R., 1977, "Telecommunications and office location", *Regional Studies*, 11, pp.19-30.

Gottmann J., 1961, *Megalopolis, the urbanized Northeastern seaboard of the United States*, The MIT press, (木内信藏・石水照雄共譯, 『メガロポリス』,鹿島出版會).

Gottmann J., 1970, "Urban centrality and the interweaving of quaternary activity", *Ekistics* Vol. LV, pp.1-16.

Gottmann J. 1990, *Since Megalopolis*, The Johns Hopkins University Press (J.ゴットマン・R.A. ハ - パ-編, 宮川泰夫譯, 『メガロポリスを越えて』, 鹿島出版會).

Gottmann J., 1991, "The dynamics of city network in an expanding world", *Ekistics* 350 Sep./ Oct.

Graham, S., 1997, "Cities in the real-time age: the paradigm challenge of telecommunications to the conception and planning of urban space", *Environment and Planning A*, 29(1), pp.105-127.

Graham, S. and Marvin, S., 1996, *Telecommunications and the city: electric space, urban places*, Routledge, London.

Green, M.B. and Semple, R.K., 1981, "The corporate interlocking directorates as an urban spatial information network", *Urban Geography*, 2, pp.148-160.

Green M.B., 1981, "Regional preferences for interlocking directorates among the largest American corporations", *Environment and Planning A*, 13. pp.829-839.

Guy, S. and Harris, R., 1997, "Property in a global-risk society: towards marketing research in the office sector", *Urban Studies*, 34(1), pp.125-140.

Hall, T., 1998, *Urban Geography*(유환종 외(역) , 현대도시의 변화와 정책, 푸른길).

Haig, R.M., 1926,"Toward an understanding of the metropolis", *Qtly. Journal of Economics*, 40, pp. 179-208.

Harrison, B., Kelley, M.R. and Gant, J., 1996, "Innovative firm behavor and local milieu: exploring the intersection of agglomeration, firm effects and technological change", *Economic Geography*, 72, pp.233-258.

Hartshorn T., 1973, "Industrial/office park: a new look for the city?", *Journal of Geography* 72, pp.33-45.

Hartshorn, T.A. and Muller, P.O., 1989, "Suburban downtowns and the transformation of metropolitan Atlanta's business Landscape", *Urban geography*, 10(4), pp.375-395.

Harvey D., 1989, *The Urban Experience*, Basil Blackwell Oxford UK(초의수(역), 도시의 정치경제학, 한울).

Harvey, D., 1985, *The Urbanization of capital: Studies in the History and Theory of Capitalist Urbanization*, The Johns Hopkins University Press(水岡不二雄(監譯), 1991, 都市の資本論-都市空間形成の歷史と理論, 青木書店).

Hauer, Joost, 1990, "What about regional geography after structuration theory?", in R.J. Johnston, J. Hauer, G.A. Hoekveld(eds.), *Regional Geography: Current developments and future prospects*, London and Newyork: Routledge, pp.85-102.

Healey, P., 1992, "An institutional modes of the development process", *Journal of Property Research*, 9, pp.33-44.

Healey, P., Davoudi, S., O'Toole, M., Tavasanoglu, S. and Usher, D., 1992, *Rebuilding the City: Property-led Urban Regeneration*, E & F.N. Spon, London.

Healey, P., and Barrett, S.M., 1990, "Structure and agency in land and property development process: some ideas for research", *Urban Studies*, 27(1), pp.89-104.

Hepworth, M.E., 1992, *Geography of the Information Economy*, London: Belhaven Press.

Holcomb B., 1993, "Revisioning Place: de and reconstructing the image of the industrial city" Gerry Kearns and Chris Philo(eds.), *Selling Places: The city as a Cultural*

Capital, Past and Present, Pergamon Press

Holloway, S.R., and Wheeller, J.O., 1991, "Corporate headquaters relocation and changes in metropolitan corporate dominance, 1980-1987", *Economic Geography*, 67(1) pp.54-74.

Hoover & Vernon,(蠟山政道監譯) 1965,『大都市の解剖』, 東京大學出版會.

Huang, S., 1989, *Office suburbanisation in Toronto: fragmentation, workforce composition and labourscheds*, University of Toronto, Ph. D. Dissertation

Ihanfeldt & Raper, 1990, "The intrametropolitan location of the new office firms", *Land Economics.*

Illeris, S., 1991, "Location of Services in a services society" in Daniels PW and Moulaert F (eds), *The changing geography of advanced producer services*, Behaven Press, London and Newyork

Jaeger, C and Dűrrenberger, G , 1991, "Service and counterurbanization: the case of central Europe", in P.W. Daniels(ed.), *Service and metropolitan development.* London: Routeledge, pp.107-128.

Kearns, G., and Philo, C., (eds.), *Selling Places: The city as a Cultural Capital, Past and Present,* Pergamon Press

King, R.J., 1989a, "Capital switching and the role of ground rent: 1. Theoretical problems", *Environment and Planning A*, 21, pp.445-462.

King, R.J., 1989b, "Capital switching and the role of ground rent: 2. Switching between circuits and between submarkets", *Environment and Planning A*, 21, pp.711-738.

King, R.J., 1989c, "Capital switching and the role of ground rent: 3. Switching between circuits and between submarkets and social change", *Environment and Planning A*, 21, pp.853-880.

Knox, P., 1991, "The restless urban landscape: economic and the sociocultural change and the transformation of metropolitan Washington, DC", *Annals of Association of American Geographers*, 81, pp.181-209.

Krabben, E van der & Boekema, Frans, 1994, "Missing links between urban economic growth theory and real estate development process: economic growth and building investments in the city of 's-Hertogenbosch", *Journal of Property Research* 11, pp.111-129.

Krabben, E van der & Lambooy, Jan G., 1994, "An institutional economic approach to land and property markets", *Research Memorandum FEW*, 636, Tilberg University.

Kutay, A., 1986, "Effects of telecommunications technology on office location", *Urban*

Geography 7(3), pp.243-257.

Lash, S. and Urry, J., 1993, *Economies of Signs and Space*. London: Sage.

Logan, J.R. and Molotch, H.L., 1987, *Urban fortunes - The political economy of Place-*, University of California press.

Lyons, D.I., 1994, "Changing patterns of corporate headquarter influence, 1974-89", *Environment and Planning A*, 26 pp.733-747.

Machimura, T., 1992, "The urban restructuring process in Tokyo in 1980s, transforming tokyo into a world city", *International Journal of Urban and Regional Research*, 16(1), pp.114-128.

Marahall, J.N., Damesick, P. and Wood, P. 1987, "Understanding the location role of producer services in the United Kingdom." *Environment and Planning A*, 19. pp. 575-595.

Marshall, J.N. and Jaeger, C., 1990, "Service activities and uneven spatial development in Britian and European partners: determinist fallacies and new options", *Environment and Planning A*, 22, pp.1337-1354.

Marshall, J.N. and Wood, P.A., 1992, "The role of services in urban and regional development: recent debates and new directions", *Emvironment and Planning A*, 24, pp.1255-1270.

Marshall, J.N. and Wood, P.A., 1995, "Service and space, Longman Scientific & Technical.

Matthew, M.R., 1993, "Towards a general theory of suburban office morphology in North America", *Progress in Human Geography*, 17(4), pp.471-489.

May, N., 1997, "From territorial production systems to metropolitanization: ten years of research in France" in F. Moulaert and A.J. Scott(eds.), *Cities, Enterprises and Society of the eve of the 21st century*, PINTER London and Washington, pp.57-77.

McCann, P., 1995, "Rethinking the economics of location and agglomeration", *Urban Studies*, Vol. 32, No. 3, pp. 563-577.

Meany, J.,A., 1989, *Back-Office Location in the Washington, D.C. Metropolitan Area*, Dissertation of the University of Maryland.

Molotch, H., 1976, "The city as a growth machine: toward a political economy of place", *American Journal of Sociology* 82(2), pp.309-330.

Moulaert, F., and Gallouj, C., 1993, "The locational geography of advanced producer service firms: the limit of economies of agglomeration", Service Industries Journal, 13, pp.91-106.

Moulaert, F. and Djellal, F., 1995, "Advanced producer services in the French space: decentralisation at the highest level", *Progress in Planning*, 43(2-3), pp.139-154.

Moulaert, F., Scott AJ, Farcy H, 1997, "Producer services and the formation of urban space", *Cities, Enterprises and Society of the eve of the 21st century*, Moulaert F. & Scott A.J eds. PINTER London and Washington pp.97-112.

Moulaert, F., Tödling, E., 1995, "Conclusions and Prospects", *Progress in Planning*, 43(2-3): 261-274.

Moulaert, F., Tödling and Schamp, E., (1995) 'The geography of advanced producer services in Europe: The role of transnational corporations", *Progress in Planning*, 43(2-3): 107-121.

Muller, P.O., 1981, *Contemporary Suburban America*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Muller, P.O., 1997, "The suburban transformation of the globalizing american city", *The annals of the American Academy of Political & Social Science*, 551, pp.44-58.

Murdoch, J., 1995, "Actor-networks and the evolution of economic forms: combining description and explanation in theories of regulation, flexible specialization, and networks", *Environment and Planning A*, 27, pp.731-757.

Nelson, 1986, "Labor demand, labor supply and suburbanization of .lo-wage office work", in *Production, work and territory.*

Oh'Uallachain, B. and Reid, N., 1991, "The location and growth of business professional services in American Metropolitan Areas 1976-1986", *Annals of the Association of American Geographers,* 81(2).

Oizumi, E., 1994, "Property finance in Japan: expansion and collapse of the bubble economy", *Environment and Planning A*, 26, pp.199-213.

Park, S.O., 1993, "Industrial restructuring and the spatial division of labor: the case of the Seoul metropolitan region, the Republic of Korea", *Environment and Planning A,* 25, pp.81-93.

Park, S.O., 1994, "Seoul, Korea: city and suburbs", in G.L. Clark and W.B. Kim(eds.), *Asian NIEs and global economy*, The Johns Hopkins University Press, pp.144-167.

Park, S.O., 1996 "Networks and embeddedness in the dynamic types of new industrial districts", *Progress in Human Geography*, 20(4), pp.476-492.

Park, S.O. and Kee-Bom Nahm, 1998., "Spatial structure and inter-firm networks of technical and information producer services in Seoul, Korea", *Asia Pacific Viewpoint*, Vol. 39, No. 2, August, pp. 209-219.

Pelps, N.A., 1992, "External economies, agglomeration and flexible accumulation", *Transactions of the Institute of British Geographers*, 17, pp.35-36.

Pivo, G, 1990, "The net of mixed beads-suburban office development in six metropolitan regions", *Journal of the American Planning Association*" Autumn, pp.457-469.

Powell, W., 1990, "Neither market nor hierarchy: network forms of organization", *Research in Organizational Behaviour*, 12, pp.74-96.

Pryke, M., 1991, "An international city going 'global': spatial change in the city of London", *Environment and Planning D*, 9, pp.197-222.

Pryke, M., 1994, "Looking back the space of a boom: (re)developing spatial matrices in the City of London", *Environment and Planning A*, 26, pp.235-264.

D Pumain, 1992, "Urban networks versus urban hierarchies?" *Environment and Planning A* 24, pp.1377-1379.

Pye, R., 1979, "Office location: The role of communication and technology" in *Spatial pattern of office growth and location*, pp.239-275.

Pye, P., 1977, "office location and the cost of maintaining contact", *Environment and Planning A*, 9, pp.149 - 168.

Pyrgiotis, Y.N., 1991, "Urban networking in Europe", *Ekistics*, 350 Sep./Oct pp.272-276.

Randy W. and Selwood, D., 1983, "Office location and the density-distance', *Urban Geography* 4, pp.302-316.

Sassen, S., 1991, *The Grobal City: Newyork, London, Tokyo,* Princeton: Princeton University.

Sassen, S., 1995, "On concentration and centrality in the global city" in P.L. Knox and P.J. Taylor(eds.), *World cities in a world-system*, Cambridge Press.

Schamp E.W., 1995, "The geography of APS in a goods exporting economy: the case of west germany", *Progress in Planning*, 43(2-3), pp.155-172.

Schwartz, A., 1992, "The geography of corporate services: A case study of the Newyork urban region," *Urban geography*, 13(1), pp.1-24.

Scott, A.J., 1982, "Production system dynamics and metropolitan development", *Annals of the Association of the American Geographers*, 72, pp.195-200.

Semple, R.K. and Phipps, A.G., 1982, "The spatial evolution of corporate headquarters within an urban system", *Urban Geography*, 6, pp.258-279.

Semple, R.K., 1985, "Toward a quarternary place theory", *Urban Geography*, 6, pp.285-296.

Semple, R.K., Green, M.B. and Martz, D.J.F., 1985, "Perspectives on corporate headquarters

relocation in the America States", *Urban Geography* 6.

Senn, L., 1993, "Service activities' urban hierarchy and cumulative growth ', *Service Industries Journal* 13.

Shachar, A., 1997, "Economic globalization and urban dynamics- I " in F. Moulaert and A.J. Scott(eds.), *Cities, Enterprises and Society of the eve of the 21st century*, PINTER London and Washington, pp.18-32.

Soldatos, P., 1991. "Strategic cities alliances: an added value to the innovative making of an international city", *Ekistics* 350 Sep./Oct, pp.346-350.

Spangenberger, V., 1996, "Städtenetze-der neue interkommunale und raumordnerische Ansatz", *Raumforschung und Raumordnung* 54, pp.313-320.

Stanback, T.M, 1991, *The New Suburbanization - Challenge to the Central City*, Westview Press.

Storper, M. and Scott, A.J., 1989, "The geographical foundations and social regulation of flexible production complexes", in J. Wolch and N. Dear(eds.), *The Power of Geography: How Territory Shapes Social Life,* Boston: Unwin Hyman, pp.21-40.

Thorngren, B., 1970, "How do contact system affect regional development", *Environment and Planning,* 2. pp.409-427.

Veltz, P., 1997, "The dynamics of production systems, territories and cities" in F. Moulaert and A.J. Scott (eds.), *Cities, Enterprises and Society of the eve of the 21st century*, PINTER London and Washington, pp.78-96.

Wilson, D., 1991, "Urban change, circuits of capital and uneven development", *The Professional Geographer*, 43, pp.403-415.

부록 1: 사례기업개요

1. 일반사항 및 이전인원

사례번호 (이전유형별)	설립일 (진출일)	업 종 (산업중분류)	자본금 (억엔)	매출액 (억엔)	총종업원(명)	이전/현 인원(명)	상장/ 국적관계
A1-1	1947	제조업(화학공업)	68	369	753	37	동경 1부
A1-2	1980	서비스업 (전문서비스업)	3	20	440	40	비상장
A1-3	1970	서비스업 (전문서비스업)	23	507	2,749	259	점두 등록
A1-4	1974	금융·보험업 (보험업)	23	5537	1,547	1,200	외자 100%
A1-5	1949	소매업 (각종상품소매업)	12	818	1,300	200	비상장
A1-6	1986	제조업 (기타제조업,약품)	7	15	45	20	외자 50%
A1-7	1974	제조업(일반기계기구제조업)	5	83	319	78	비상장
A1-8	1918	금융·보험업 (보험업)	484	6,012	9,184	1,800	외자 50%
A1-9	1888	금융·보험업 (보험업)	114,085	17,131	8,248	1,000	비상장
A1-10	1944	금융·보험업 (보험업)	1,008	13,295	14,029	800	동경 1부
A1-11	1966	서비스업(전문서비스업)	5	N.A.	500	35	외자 100%
A1-12	1930	제조업(일반기계기구제조업)	21	N.A.	1,280	12	비상장
A1-13	1946	운수통신업(철도업)	216	1,976	5,017	142	동경 1부
A1-14	1948	운수통신업(철도업)	589	1,247	4,303	351	동경 1부
A1-15	1893	금속제품(교량 등)	33	217	390	70	동경 1부
A1-16	1950	철강제조판매, LSI	2,396	8,362	11,000	200	동경 1부
A1-17	1890	농기계, 건축기계제조판매	781	7,430	15,156	30	동경 1부
A1-18	1991	엔지니어링	-	308	250	60	비상장

사례번호 (이전유형별)	설립일 (진출일)	업 종 (산업중분류)	자본금 (억엔)	매출액 (억엔)	총종업원 (명)	이전/현 인원(명)	상장/ 국적관계
A2-1	1953	제조업(일반기계기구 제조업)	5	66	244	44	외자 50%
A2-2	1970	서비스업(전문서비스업)	110	609	3,400	350	동경 2부
A2-3	1997	서비스업(정보서비스·조사광고업)	0.1	3	10	10	비상장
A2-4	1987	제조업(전기기계기구 제조업: 컴퓨터)	34	1,914	680	680	비상장
A2-5	1996	메모리, IC 수입판매	-	0.05	5	5	비상장
A2-6	1985	도매	-	-	120	100	외자
A2-7	-	사업서비스업(기술서비스)	-	-	2	2	비상장
A2-8	1992	도매업(가구용금구)	-	5	22	22	비상장
A2-9	-	제조업(액정용 ito 막기판)	-	191	735	50	점두
A2-10	-	사업서비스업 (컨설팅)	-	15	25	10	비상장
B1-1	1926	제조업(섬유공업)	969	5,674	9,791	235	동경 1부
B1-2	1936	제조업(정밀기계기구 제조업)	820	6,988	12,865	800	동경 1부
B1-3	1926	소매업(각종상품소매업)	412	12,263	13,382	1,636	동경 1부
B1-4	1981, 외	소매업(자동차·자전차소매업)	101	1,716	670	200	외자 100%
B1-5	1935	제조업(전기기계기구: 컴퓨터, 통신기기)	2,376	26,022	46,795	500 10,000	동경 1부
B1-6	1968	도매·소매업(사무전자기기도소매)	659	7,547	8,179	956	동경 1부
B1-7	1870	제조업(수송용기계기구제조업)	2,632	27,337	46,272	1,100	동경 1부
B1-8	1912	제조업(전기기계기구 제조업)	1,953	13,756	23,456	563	동경 1부
B1-9	1951	제조업(일반기계기구 제조업)	212	671	1,578	254	동경 1부
B1-10	1937	제조업(정밀기계기구 제조업)	10	2,006	6,000	2250	비상장
B1-11	1959	서비스업(정보서비스·조사광고업)	43	1,120	6,300	4890	비상장

사례번호 (이전유형별)	설립일 (진출일)	업 종 (산업중분류)	자본금 (억엔)	매출액 (억엔)	총종업원 (명)	이전/현 인원(명)	상장/ 국적관계
B2-1	1989	소매업(컴퓨터생산, 판매)	1	N.A.	250	250	외자 100%
B2-2	1985	서비스업(정보서비스·조사광고업)	80	861	600	600	외자 50%
B2-3	1987	서비스업(정보서비스·조사광고업)	12	390	1,563	1500	비상장
B2-4	1985	서비스업(정보서비스·조사광고업)	3	102	876	876	외자 50%
B2-5	-	사업서비스업(연구개발)	-	14	50	50	비상장
C1-1	1964	서비스업(기타전문서비스업:엔제니어링)	10	303	500	247	비상장
C1-2	1988	사업서비스업(컨설팅, 조사)	-	7	30	30	비상장
C2-1	1983	소매업(각종상품소매업)	16	301	376	74	점두 등록
C2-2	1974	소매업(각종상품소매업, 서비스업)	24	168	322	36	점두 등록
C2-3	1916	제조업 (식료품제조업)	238	2,556	5,235	322	동경 1부
C2-4	1989	제조업 (화학공업)	2	N.A.	280	40	비상장
C2-5	1929	건설업(설비공사업)	73	2,673	2,439	50	동경 1부
C2-6	1920	제조업(전기기계기구제조업)	1757	28,450	47,372	50	동경 1부
C2-7	-	사업서비스업 (전자기기수리, 보수)	-	13	50	20	비상장
D-1	1962	제조업 (금속제품제조업)	7	N.A.	260	10	비상장
D-2	1927	제조업(전기기계기구제조업)	341	5,806	12,491	593	동경 1부
D-3	1964	소매업(기타소매업:컴퓨터판매)	573	573	1,229	108	점두 등록
D-4	1994	서비스업(정보서비스·조사광고업)	1	9	20	20	비상장
D-5	1968	금융·보험업 (리스업)	71	2,954	582	327	동경 1부

2. 이전의 시공간적 특성

사례번호 (이전유형별)	이전전 위치	이전후 위치	공간조직변화	소유형태 변화	거리(철도 영업킬로)	이전 시기	기업네트워크범위
A1-1	도심3구 中央區	幕張新都心	단일→일부 분리	임대→분양	31.7 (→東京)	1991	일국적
A1-2	도심3구 中央區	新浦安	단일→단일	임대→임대	16.1 (→東京)	1991	일국적
A1-3	부심 新宿區	多摩地區(調布)	단일→단일	임대→자사	15.1 (→新宿)	1992	일국적
A1-4	부심 新宿區	多摩地區(調布)	복수→주요 부문이전	임대→자사	15.1 (→新宿)	1994	초국적, 현지법인
A1-5	주변 文京區	幕張新都心	단일→일부 분리	자사→자사(분양)	31.7 (→東京)	1990	일국적
A1-6	도심3구 中央區	幕張新都心	단일→단일	임대→임대	31.7 (→東京)	1992	초국적, 현지법인
A1-7	도심3구 港區	幕張新都心	단일→단일	임대→임대	31.7 (→東京)	1991	초국적, 현지법인
A1-8	도심3구 千代田區	千葉뉴타운	단일→일부 분리	자사→자사	46.5 (→上野)	1994	초국적
A1-9	부심 新宿區	多摩地區(뉴타운)	단일→일부 분리	자사→자사	26.3 (→新宿)	1991	초국적
A1-10	도심3구 千代田區	幕張新都心	단일→일부 분리	자사→자사	31.7 (→東京)	1992	초국적
A1-11	도심3구 港區	川崎市	단일→일부 분리	임대→임대	20.5 (→新宿)	1991	초국적, 현지법인
A1-12	도심3구 中央區	幕張新都心	단일→일부 분리	임대→임대	31.7 (→東京)	1991	초국적
A1-13	부심 豊島區	埼玉縣 所沢	단일→단일	자사→자사	24.8 (→池袋)	1986	일국적
A1-14	부심 新宿區	多摩뉴타운	단일→단일	자사→자사	26.3 (→新宿)	1988	일국적
A1-15	도심3구 千代田區	幕張新都心	단일→단일	임대→자사	31.7 (→東京)	1990	-
A1-16	도심3구 千代田區	幕張新都心	단일→일부	자사→자사	31.7 (→東京)	1990	초국적
A1-17	도심3구 千代田區	幕張新都心	단일→지원기능	자사→자사	31.7 (→東京)	1995	초국적
A1-18	도심3구 中央區	幕張新都心	단일→단일	자사→자사	31.7 (→東京)	1991	초국적

사례번호 (이전유형별)	이전전 위치	이전후 위치	공간조직 변화	소유형태 변화	거리(철도 영업킬로)	이전 시기	기업네트 워크범위
A2-1	도심→ 주변	川崎 솔리 드스퀘어	단일→ 단일	임 대 → 임대	18.2 (→東京)	1995	초국적
A2-2	부심 新宿區	多摩地區 (立川市)	복수→ 집약	임 대 → 임대	27.2 (→新宿)	1994	일국적
A2-3	도심 港區	川崎 솔리 드스퀘어	단일→ 단일	임 대 → 임대	18.2 (→東京)	1997	일국적
A2-4	도심→ 주변	川崎 솔리 드스퀘어	단일→ 단일	임 대 → 임대	18.2 (→東京)	1997	일국적
A2-5	도심	幕張新都心	단일→ 단일	임 대 → 임대	31.7 (→東京)	1997	일국적
A2-6	주변	막장신도심	단일→ 단일	자 사 → 임대	31.7 (→東京)	1998	현지법인
A2-7	주변	川崎 솔리 드스퀘어	단일→ 단일	임 대 → 임대	18.2 (→東京)	1999	현지법인
A2-8	도심 港區	新横浜	단일→ 단일	임 대 → 임대	33.1 (→東京)	1994	현지법인
A2-9	주변 品川	mm21	단일→ 단일	임 대 → 임대	30.8 (→東京)	1995	현지법인
A2-10	도심 港區	mm21	기타	임 대 → 임대	30.8 (→東京)	-	-
B1-1	도심3구	新浦安	복수→ 일부집약	임 대 → 자사	16.1 (→東京)	1989	초국적
B1-2	도심, 주변 등	新横浜	복수→ 일부집약	임 대 → 임대	33.1 (→東京)	1993	초국적
B1-3	도심3구	幕張新都心	복수→ 전체집약	임 대 → 자사	31.7 (→東京)	1994	초국적
B1-4	도심3구	幕張新都心	복수→ 전체집약	임 대 → 자사	31.7 (→東京)	1991	현지법인
B1-5	도심3구	川崎市 中原區	복수→ 일부이전	임 대 → 자사→ (임대)	27.4(18.2)(→東京)	1994	초국적
B1-6	도심3구	幕張新都心	복수→ 일부집약	임 대 → 자사	31.7 (→東京)	1994	초국적
B1-7	도심, 부심 등	mm21	복수→ 일부집약	임 대 → 자사	30.8 (→東京)	1994	초국적
B1-8	부심, 각 지방	幕張新都心	단일→ 일부이전	자 사 → 자사	31.7 (→東京)	1992	초국적
B1-9	도심3구 港區	幕張新都心	복수→ 전체집약	임 대 → 자사	31.7 (→東京)	1992	초국적
B1-10	주변	幕張新都心	복수→ 전체집약	자사, 임대 → 자사	31.7 (→東京)	1993	초국적
B1-11	도 · 부심 ,주변 등	川崎市	복수→ 전체집약	임 대 → 임대	18.2 (→東京)	1988	일국적

사례번호 (이전유형별)	이전전 위치	이전후 위치	공간조직 변화	소유형태 변화	거리(철도 영업킬로)	이전 시기	기업네트 워크범위
B2-1	부심	川崎솔리 드스퀘어	단일→ 단일	임대→ 임대	18.2 (→東京)	1997	초국적, 현지법인
B2-2	도심	川崎솔리 드스퀘어	단일→ 단일	임대→ 임대	18.2 (→東京)	1996	일국적
B2-3	도심	川崎솔리 드스퀘어	단일→ 단일	임대→ 임대	18.2 (→東京)	1996	일국적
B2-4	도심	武藏野市	복수→ 전체집약	임대→ 임대	13.8 (→新宿)	1994	일국적
B2-5	도심 (中央區)	横浜市	단일→ 단일	임대→ 자사	-	1997	-
C1-1	부심 新宿區	幕張新都 心	단일→ 단일	임대→ 임대	31.7 (→東京)	1994	일국적
C1-2	도심3구 중앙구	新浦安	단일→ 단일	임대→ 자사	16.1 (→東京)	1992	일국적
C2-2	도심3구 中央區	幕張新都 心	단일→ 단일	임대→ 임대	31.7 (→東京)	1994	일국적
C2-3	도심3구 中央區	川崎솔리 드스퀘어	단일→ 일부분리	자사→ 자사	18.2 (→東京)	1996	초국적
C2-4	도심3구 中央區	幕張新都 心	단일→ 일부분리	자사→ 임대	31.7 (→東京)	1997	일국적
C2-5	부심 豊島區	川崎솔리 드스퀘어	복수→ 일부이전	자사→ 임대	18.2 (→東京)	1995	초국적
C2-6	도심3구 千代田區	mm21	단일→ 일부분리	자사→ 임대	30.8 (→東京)	1995	초국적
C2-7	도심3구 中央區	新浦安	단일→ 단일	임대→ 임대	16.1 (→東京)	1994	자회사
D-1	부심 新宿區	幕張新都 心	복수→ 집약	임대→ 임대	31.7 (→東京)	1996	일국적
D-2	도심	横浜	단일→ 단일	임대→ 자사(공장)	30.8 (→東京)	1993	초국적
D-3	도심→ 부심	横浜→ 川崎	단일→ 단일	임대→ 공장→ 임대	18.2 (→東京)	1993	일국적
D-4	부심	川崎솔리 드스퀘어	단일→ 단일	임대→ 임대	18.2 (→東京)	1996	일국적
D-5	부심	幕張新都 心	단일→ 단일	임대→ 임대	31.7 (→東京)	1995	일국적

3. 이전기능특성

사례번호 (이전유형별)	이전기능의 성격	이전부서	도심잔류기능의 성격	도심잔류부서
A1-1	Db: 광역시장총괄	1991년에 동경본사 전체이전; 현재 건재본부만 남김	L:국지시장총괄/관리	화학제품본부, 비서실 및 관리부서
A1-2	Db: 광역시장총괄/관리	본사전체	-	-
A1-3	Db: 광역시장총괄/관리	본사전체	-	-
A1-4	DCK: 광역, 기술·정보집약	본사중 일반관리, 기획, 업무부문	L: 국지시장총괄(영업)	영업본부
A1-5	DCK: 광역, 기술·정보집약	마케팅본부, 해외사업부, 물류부문(이전후 分社)	L: 국지시장총괄(영업)	관리본부, 영업본부, 영업개발본부, 교육환경본부
A1-6	DCK: 광역, 기술·정보집약	본사중 일반관리, 학술부문	L: 국지시장총괄	영업부
A1-7	DCK: 광역, 기술·정보집약	본사전체	-	-
A1-8	Dm: 광역업무관리	본사중 부동산부, 검사부, 경리부 일부, 전산부, 물류부문	LFK:국지시장, 지식집약	영업, 기획, 관리부문
A1-9	Dm: 광역업무관리	본사중 계약서비스부, 의무부, 기업보험관리부, 정보시스템부	LFK:국지시장, 지식집약	영업, 기획, 관리부문
A1-10	Dm: 광역업무관리	검사, 부동산, 업무관리, 국제경리, CS업무, 해상업무(이전시)	LFK:국지시장, 지식집약	영업, 기획, 관리부문
A1-11	LCR: 사무관리	총무, 인사, 경리	LFK: 국지시장총괄	영업, 기획부문
A1-12	LCR: 사무관리	고객정보관리실	LFK: 국지시장총괄	영업, 일반관리부문
A1-13	-	본사전체	-	-
A1-14	-	본사전체	-	-
A1-15	DLFK: 제조기업총본사	본사전체	-	-
A1-16	CK: 기술·정보집약형	특정제품의 사업부문	주본사	-
A1-17	CR: 연구지원	특정분야 연구	주본사	-
A1-18	LK:국지시장고차서비스	본사 및 서비스, 엔지니어링 부문 전체	-	-

사례번호 (이전유형별)	이전기능의 성격	이전부서	도심잔류기능의 성격	잔류부서
A2-1	Db: 광역시장통괄	본사전체	-	-
A2-2	Db: 광역시장통괄	본사전체	-	-
A2-3	LK: 국지, 기술정보집약적	본사전체	-	-
A2-4	LK: 국지, 기술정보집약적	본사전체	-	-
A2-5	Db: 광역시장통괄	본사전체	-	-
A2-6	Db: 광역시장통괄	본사전체	-	-
A2-7	Db: 광역시장통괄	본사전체	-	-
A2-8	Db: 광역시장통괄	본사전체	-	-
A2-9	DLFK: 제조업통본사	본사전체	-	-
A2-10	LK: 국지시장 고차서비스	본사일부(일부는 교외 내의 다른 곳에 있음)	-	-
B1-1	Db: 광역시장통괄	본사중 관련사업본부, 전자정보기재사업부문, ACE사업부문, 정보시스템부분, 기타 자회사들	LFK: 국지시장, 지식집약, 관리	- 일부 사업부문, 일반관리부문
B1-2	Db:광역시장통괄	신규사업추진센터, 시스템솔루션사업본부, DMS사업부, 전자디바이스영업부	LFK: 국지시장, 지식집약, 관리	- 일부 사업부문, 일반관리부문
B1-3	Db:광역시장통괄	본사전체	-	-
B1-4	Db: 광역시장통괄	본사전체	-	-
B1-5	DCK: 광역, 기술정보집약적	통신해외사업, 국제영업본부, 법무, 지적재산권, 네트워크비즈니스본부, 영업점비즈니스본부..등	LFG: 국지시장, 일반관리	일반관리, 영업부문
B1-6	DCK: 광역, 기술정보집약	감사실, 종합기획본부, 주변기기상품기획본부(전체),비서실, 홍보선전본부(일부)등	LFG: 국지시장, 일반관리	각종 사업본부, 일반관리부문의 일부
B1-7	DCK: 광역, 기술정보집약	관리(일부), 원동기기술센터, 기술본부, 기계사업본부	LFG: 국지시장, 일반관리	일반관리, 영업부문
B1-8	DCK: 광역, 기술정보집약	섭외, 법무, 멀티미디어사업화추진본부(지방에서집약)	Lb: 국지시장 총괄	영업부문
B1-9	DLFK: 광역,국지 기술정보	본사전체	-	-
B1-10	DLFK: 광역,국지 기술정보	본사전체+그룹집약	-	-
B1-11	LK: 국지적, 기술정보집약	본사전체	-	-

사례번호 (이전유형별)	이전기능의 성격	이전부서	도심잔류기능의 성격	잔류부서
B2-1	LK: 국지적, 기술정보집약	본사전체	-	-
B2-2	LK: 국지적, 기술정보집약	본사전체	-	-
B2-3	LK: 국지적, 기술정보집약	본사전체	-	-
B2-4	LK: 국지적, 기술정보집약	본사전체	-	-
B2-5	DK: 기술집약형본사	본사전체	-	-
C1-1	LK: 국지적, 기술정보집약	본사전체	-	-
C1-2	LK: 국지시장고차서비스	본사전체(연구 및 관리)	-	-
C2-1	Db: 광역시장총괄/관리	본사전체	-	-
C2-2	Db: 광역시장총괄/관리	본사전체	-	-
C2-3	DCK: 광역, 기술정보집약	사업개발부, 약품경리센터, 신소재사업부, 약품연구개발본부 등	LFG: 국지시장, 일반관리	일반관리, 영업부문
C2-4	LCR: 사무관리	정보시스템부	본사 주요기능	-
C2-5	LCR: 사무관리	정보시스템부	본사 주요기능	-
C2-6	LCR: 사무관리	정보시스템부	본사 주요기능	-
C2-7	LK: 국지시장 고차서비스공급	본사전체	-	-
D-1	Db: 광역시장총괄	동경지사, 수출관리부	-	-
D-2	DCK: 광역, 기술정보집약	관리, 기획부문	LFG: 국지시장, 일반관리	영업부문
D-3	DCK: 광역, 기술정보집약	관리, 기획부문	LFG: 국지시장, 일반관리	영업부문
D-4	LCK: 국지적, 기술정보집약	본사전체	-	-
D-5	-	본사전체	-	-

4. 이전동기 및 입지선정요인

사례번호 (이전유형별)	이전동기	입지선정요인
A1-1	도심오피스 분산으로 비효율, 도심 임대료 상승, 교외에 적절한 업무지구 개발	단일후보지(도심과 새로 개발된 특정 오피스지구간의 비교를 통해 교외가 유리하다고 판단)
A1-2	교외에 적절한 오피스 등장, 확장의 필요성	단일후보지: 도심에의 접근성, 연고지(사장의 주거지)
A1-3	도심 임대료 상승, 기업활동의 안정화로 도심에 있을 필요성 감소, 교외에 자사공장 존재	자사토지(사업의 발상지, 연구소가 있는 곳)
A1-4	도심교외간 임대료 격차	도심에의 접근성, 기타지역에 대한 교통편
A1-5	도심 본사빌딩의 협소화, 교외에 적절한 업무지구 개발	단일후보지
A1-6	도심 임대료 상승, 사무실협소화, 교외에 적절한 업무지구 개발	단일후보지: 연고지(공장 및 연구소와 가까워 짐), 프레스티지, 임대료
A1-7	도심 임대료 상승, 경비절감 요구	단일후보지: 임대료, 프레스티지, 통근편의, 접근성
A1-8	본사빌딩협소화, 전산센터 구축의 필요성, 투자가치	재해안전성, 인프라정비, 성장전망(투자가치), 주거지인접, 환경양호
A1-9	도심오피스의 혼잡, 전산센터 신축필요, 도심임대료 상승	도심접근성, 성장전망(투자가치)
A1-10	도심교외간 임대료격차, 도심본사빌딩의 협소화	단일후보지: 도심접근성
A1-11	경비절감요구, 도심임대료상등	임대료, 접근성
A1-12	도심임대료 상승, 도심오피스 협소화, 교외에 적절한 오피스지구 개발	노동력확보, 프레스티지, 환경
A1-13	도심교외간 임대료격차	자사토지
A1-14	도심교외간 임대료격차	자사토지
A1-15	확장요구, 경영거점구축,	새로운 교외업무지구의 특권적 이미지,
A1-16	기존 사무실 공간부족으로 확장요구, 개발업자의 이전권유, 합리화	-
A1-17	기존 사무실 공간부족으로 확장요구, 개발업자의 이전권유	-
A1-18	임대료의 차, 사무실 확장요구, 개발업자의 권유	-

사례번호 (이전유형별)	이전동기	입지선정요인
A2-1	교외에 적절한 오피스빌딩이 개발되어, 도심에 비해서 유리한 입지	임대료, 빌딩의 규모와 시설
A2-2	도심-교외에 사업거점이 분리되어 비효율	교외사업거점과의 접근성, 국내공항 접근성
A2-3	도심오피스의 익명성, 시설미비로 불편, 교외에 적절한 오피스빌딩 개발	임대료, 종업원 통근편의, 교통편, 거래선과의 접근성
A2-4	도심오피스의 교통편, 시설, 임대료 등에 불만, 교외에 적절한 오피스빌딩 개발	임대료
A2-5	사무실 확장요구, 호조건의 오피스 발견	상징적 사무실 구축으로 기업이미지 제고
A2-6	확장필요성, 호조건의 오피스 발견	-
A2-7	임대료 차, 지자체 및 개발업자의 유치활동, 확장필요성	상징성, 교통, 업무편의성이 높은 오피스 지구 개발
A2-8	임대료 차	-
A2-9	확장필요성	상징성, 교통, 업무편의성이 높은 오피스 지구 개발
A2-10	확장필요성	-
B1-1	도심내 분산으로 비효율, 도심임대료 상승	도심에의 접근성, 통근편의, 자연환경
B1-2	도심내 분산으로 비효율, 도심임대료 상승	접근성, 임대료
B1-3	정보통신네트워크 구축의 시급성, 도심오피스의 분산, 임대료 상승	단독후보
B1-4	도심내 본사분산으로 업무효율저하, 임대료상승, 교외에 적절한 오피스지구 개발	지가, 공항접근성, 자연환경
B1-5	경비절감(기획, 개발, 광역업무통제거점 요구)	자사공장, 교통편
B1-6	도심내 오피스분산, 경비절감요구	단독후보지: 통근편의, 프레스티지
B1-7	도심내 오피스분산으로 비효율; 지자체의 도시재개발로 공장부지가 오피스지구로 전환됨	자사공장부지
B1-8	수요선행형 연구 및 국내외 경영기술마케팅의 정보교류거점 필요성, 적절한 오피스지구 개발	단독후보지
B1-9	도심오피스 분산으로 비효율, 정보화의 요구, 통근의 원격화	단독후보지: 통근편의, 프레스티지, 공항접근성
B1-10	동경권내부에 사업거점분산, 도심 임대료 상승	단독후보지: 연고지(기업내 사업장들이 많은 곳)
B1-11	도심내에 오피스 분산으로 비효율, 도심 임대료 상승	도심에의 접근성, 연고지(기업의 발상지 및 공장근처)

사례번호 (이전유형별)	이전동기	입지선정요인
B2-1	도심에 확장공간 미비, 교외에 좋은 조건의 오피스 등장	빌딩의 규모 및 도심접근성
B2-2	도심에 확장공간 미비, 교외에 좋은 조건의 오피스 등장	임대료, 빌딩의 규모 및 시설
B2-3	도심에 확장공간 미비, 접근성 불편, 교외에 좋은 조건의 오피스 등장	임대료, 빌딩의 규모 및 시설
B2-4	도심내 오피스분산으로 비효율	통근편의, 거래선과의 접근성, 빌딩의 규모 및 시설
B2-5	확장필요성, 정보거점 구축, 지자체·개발업자의 유치활동	상징적 오피스 구축으로 기업이미지 제고
C1-1	계열부동산회사의 투자전략에 따른 빌딩개발, 지자체의 유치노력	단독후보지: 빌딩개발
C1-2	관계회사로부터의 이주권유,확장요구	-
C2-1	계열 모기업의 빌딩개발에 따른 입주권유	단독후보지: 모기업
C2-2	계열 모기업의 빌딩개발에 따른 입주권유	단독후보지: 모기업
C2-3	지자체의 지역산업구조개편전략에 따른 오피스지구 개발, 교통편이 좋은 교외의 공장을 개발이전	단독후보지: 자사
C2-4	계열기업의 빌딩개발에 따른 입주권유	단독후보지: 계열기업
C2-5	빌딩건설공사를 하고, 발주자로부터 입주권유받음	단독후보지: 거래처
C2-6	계열기업의 빌딩개발에 따른 입주권유	단독후보지: 계열기업
C2-7	모기업 혹은 거래처의 이전 요청, 임대료 차이, 집약 및 안정경영거점 구축	-
D-1	업적악화로 인한 구조조정	연고, 프레스티지, 공항접근성
D-2	업적악화로 인한 구조조정	자사공장
D-3	업적악화로 인한 구조조정	자사공장
D-4	업적악화로 인한 구조조정	임대료
D-5	업적악화로 인한 구조조정, 계열사의 부동산개발	계열기업

5. 이전에 따른 주요 이점과 불리점

사례번호 (이전유형별)	이점	불이점	종합평가 (현시점)
A1-1	정보네트워크구축, 통근편의향상, 신뢰향상	내부거래비용증가, 외부거래비용증가	다소불리
A1-2	업무환경개선, 거래비용감소, 확장가능성	없다	다소유리
A1-3	임대료삭감	없다	매우유리
A1-4	임대료삭감, 업무환경개선, 신뢰향상	거래비용증가	다소유리
A1-5	업무환경개선	내부거래 비용증가, 통근불편	유사
A1-6	업무환경개선, 신뢰향상, 판매촉진	내부거래비용증가, 임대료증가	다소불리
A1-7	임대료삭감	내부거래비용증가, 정보획득비용증가	다소유리
A1-8	업무환경개선, 도심오피스의 효율향상	내부거래비용증가	다소유리
A1-9	업무환경개선	없음	매우유리
A1-10	비용절감, 업무환경개선, 도심오피스의 효율향상	내부거래비용증가, 통근불편	다소유리
A1-11	임대료삭감	없음	다소유리
A1-12	임대료삭감, 신뢰향상, 판매촉진	식사 및 문화생활불편	다소유리
A1-13	비용삭감	없음	매우유리
A1-14	비용삭감	없음	매우유리
A1-15	업무시설 및 환경, 통근, 인력채용편의,	내부-외부거래비용증가	다소유리
A1-16	업무시설 및 환경, 통근	내부-외부거래비용증가	다소 유리
A1-17	업무시설 및 환경	통근, 채용편의 불편, 내부-외부 거래비용 증가	다소 불리
A1-18	임대료, 업무시설 및 환경, 기업의 대고객이미지	통근불편	다소 유리

사례번호 (이전유형별)	이점	불이점	종합평가 (현시점)
A2-1	임대료삭감, 업무환경개선	없음	매우유리
A2-2	임대료삭감, 본사-연구소간 조정비용삭감	공항접근성 낮아짐	다소유리
A2-3	임대료삭감, 거래비용삭감, 신뢰도향상	식사, 문화생활불편	매우유리
A2-4	임대료삭감	통근불편	다소유리
A2-5	업무시설 및 환경, 통근편, 대고객 이미지 제고		매우유리
A2-6	업무시설 및 환경 개선	틍근의 불편함, 종업원 채용의 이변성도 존재	다소유리
A2-7	임대료 차이, 업무시설 및 환경, 통근편, 고객의 대회사 이미지	-	매우유리
A2-8	임대료 차이, 업무시설 및 환경,	직원채용편,	매우유리
A2-9	업무시설 및 환경의 편익, 통근편	임대료 증가,	다소유리
A2-10	업무시설 및 환경, 통근편, 종업원 채용편의, 대고객 이미지	내부-외부 거래비용 증가	매우 유리
B1-1	임대료삭감, 업무환경개선	조정비용, 거래비용 증가	다소유리
B1-2	임대료삭감	통근불편, 현재는 오히려 비용증가	유사
B1-3	정보통신네트워크구축, 기능집약, 업무환경개선	없음	매우유리
B1-4	조정비용 감소	거래비용증가	유사
B1-5	임대료삭감	-	유사
B1-6	임대료삭감, 신뢰도향상, 판촉효과	거래비용증가, 조정비용증가	매우유리
B1-7	업무환경개선, 기능집약으로효율향상	영업부문과의 조정비용증가	유사
B1-8	정보수발신거점구축	거래비용다소증가	매우유리
B1-9	기능집약으로 효율향상, 신뢰향상, 업무환경개선	경비증가(현재), 거래비용증가	다소유리
B1-10	기능집약으로 효율향상, 통근편향상	거래비용증가	다소유리
B1-11	임대료절감, 기능집약	신뢰하락우려(실제는 문제안됨)	다소유리

사례번호 (이전유형별)	이점	불이점	종합평가 (현시점)
B2-1	업무환경개선, 통근편리(열차가 안 붐빔)	거래비용증가	다소유리
B2-2	확장가능성	신뢰하락우려(실제는 문제안됨)	유사
B2-3	신뢰향상	신뢰하락우려(실제는 문제안됨)	유사
B2-4	기능집약으로 효율향상, 비용삭감	없음	매우유리
B2-5	업무시설 및 환경, 회사의 대고객 이미지 제고	내부거래비용 증가	
C1-1	-	-	-
C1-2	임대료 절감	업무시설 및 환경, 통근불편, 인력수급에 어려움, 내외부 거래비용 다소 증가	대동소이
C2-1	조정비용삭감, 신뢰향상	경비증가, 거래비용증가	다소유리
C2-2	통근편의 향상, 신뢰도향상	거래비용증가	대동소이
C2-3	-	-	다소유리
C2-4	임대료절감	-	다소유리
C2-5	-	-	다소유리
C2-6	-	-	평가불가
C2-7	임대료절감, 업무시설 및 환경 개선, 대고객 이미지 개선 효과	통근불편, 내부거래비용 다소 증가, 토레빌딩	다소유리
D-1	임대료절감	-	평가불가
D-2	임대료절감	정보획득비용증가	다소불리
D-3	임대료절감	-	평가불가
D-4	임대료절감	통근불편	유사
D-5	임대료절감	거래비용증가, 조정비용증가	평가불가

부록 2: 질문지

1. 면담조사용 질문지

「東京郊外業務地区へのオフィス移転・新設の経緯」
についてインタビュー調査ご協力のお願い

東京大学教養学部人文地理学教室
荒　井　研究室　　李　政　勲
（イ チョンフン・日韓文化交流基金招聘研究員）

謹啓

貴社ますますご繁栄のこととお喜び申し上げます。私は李政勲と申します。韓国のソウル大学社会科学大学大学院地理学科博士課程に在学しており、昨年四月から一年間日韓文化交流基金招聘研究員として東京大学教養学部荒井研究室で博士論文研究を行っています。論文の題目は「1980 年代以後東京大都市圏郊外業務地区の性格変化—意思決定機能の強化傾向を中心として」です。

本調査はこの研究の一部として東京とソウルの比較の上で、大都市圏都心部への中枢管理機能の集中と分散の問題を扱おうとするものです。調査の目的は、第一に 1980 年代以後形成された東京郊外の新業務地区へオフィスを移転した企業の移転要因とその経緯を明らかにすること、第二に、郊外新業務地区のオフィスではどのようなレベルの意思決定がなされているのかを確認することです。

インタビューの対象は、幕張新都心、MM21 地区、新横浜地区のオフィスの中で本社関連機能・事業部オフィスと思われる企業をリストアップさせていただきました。対象企業のリストアップには各種の新聞記事、会社年鑑・会社総鑑（日本経済新聞社）、行政機関の資料、ゼンリン住宅地図などを参照しました。

オフィス立地に関する戦略は企業にとって大切な情報であることを十分承知いたしております。質問の中には項目によって企業の状況と合わない、答えられない場合もあると思います。一部だけのヒアリングでも、本研究にとって生きている貴重な知識となりますので、是非ともご協力をお願い申し上げます。個別企業の情報はほかの企業の情報と合わせて分析されますから、個別企業の名前と経営戦略が公表される事は絶対ございません。

質問の要旨は次のようです。

質問の要旨

1. 今の場所にオフィスを移転・新設した背景とその経緯
2. 貴オフィスの機能

(1) 担当業務

(2) (子会社または本社の一部である場合)貴オフィスの意志決定権限（例えば、人事・生産計画・デザインなどに関わる意志決定権限））

(3) 貴オフィスで業務上接触する外部取引先、行政機関、消費者のいる地域の分布に関わる概略的な状況

3. **（移転した企業の場合）**移転以後の変化

(1) 賃貸費、交通費など費用の増減状況

(2) 取引先（供給側、需要側）の変化とやりとりの方式、頻度の変化

(3) 従業員確保の便、通勤の便利さ

つきましては、返信用ハガキを同封致しますので、貴社におかれましてこのインタビューに応じていただける方のお名前と連絡先をご記入し、お送り頂ければ幸いです。後日、こちらから、ご連絡させていただき、あらかじめ準備した質問紙を持ってお伺いさせていただく存じます。お忙しいところ面倒なお願いをさせていただいて大変恐縮ではございますが、何卒、高配を賜り、インタビューにご協力をいただきたくお願い申し上げます。なお，ご不明な点がありましたら、下記までにご連絡ください。

研究室：03）5454－6256（電話・Ｆａｘ）
連絡時間：1998. 1. 27（火）～2. 2（月）午後1：00～5：00
〒153－0041　東京都目黒区駒場3－8－1
東京大学教養学部人文地理学教室　荒井研究室
李政勲（イ　チョンフン・日韓文化交流基金招聘研究員）

質問紙Ａ／郊外移転企業・賃貸オフィス

分類番号：Ａ－＿＿＿＿

日時：1998。　。　。　～＿＿＿

企業のプロフィル

□ 企業名：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

□ 業種と業務の内容：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

□ 本社オフィスの所在地及び機能：

(1) メインオフィス　：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

(2) （　　）オフィス：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

(3) （　　）オフィス：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

□ 創業年度と各地域オフィスの設置日：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

□ 従業員の数：メインオフィス＿＿＿＿＿名/　（　　）オフィス　＿＿＿＿名

（　　）オフィス＿＿＿＿名

□ （全体本社移転の場合）移転以前本社オフィスの所在地

(1) 年　月～　　年　月　：＿＿＿都・県　＿＿＿市・区　＿＿号　＿＿＿＿＿ビル

(2) 年　月～　　年　月　：＿＿＿都・県　＿＿＿市・区　＿＿号　＿＿＿＿＿ビル

担当者

お名前：＿＿＿＿＿＿＿＿　部署：＿＿＿＿＿＿＿＿　職位：＿＿＿＿＿＿＿＿

研究者

氏名：李　政　勲

所属・身分：東京大学教養学部人文地理学教室・荒井研究室/日韓文化交流基金招聘研究員

住所：〒153－0041　東京都目黒区駒場３－８－１

研究室　03）5454－6256(Tel•Fax)　自宅　03）3467－5032

Ⅰ．移転の物理的な形態について

1.　移転の物理的な形態はどうですか。

(1)　東京区部の一つの場所にあったオフィス全体を移転

(2)　東京区部の一つの場所にあったオフィス一部を移転

(3) 東京区部のいろいろ場所に分散されていたオフィス全体を統合移転
(4) 東京区部のいろいろ場所に分散されていたオフィス一部を移転
(5) その他（＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿）

2. 郊外オフィスの物理的空間変化に関する質問です。
(1) 一人当たりのオフィス面積：移転以前 ＿＿＿＿㎡ 移転以後 ＿＿＿＿㎡
(2) ビルの機能と設備の変化： ＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿
(3) 移転と同時に新しく設置した空間・いらなくなった空間（例えば：ショールーム、展市場、コンベンション施設、従業員の福祉施設など） ＿＿＿＿＿＿＿＿
(4) （3）項に該当事項がある場合、その背景 ＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

II．移転過程について

3. 移転を計画・実行した背景ときっかけは何でしたか。

＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿
＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

● 下記の事項のうち、御社の移転と関係がある項目にチェックしてください。

＜経費節約の必要性＞

(1) 事業の低迷によって賃貸料が負担になって
(2) 減量経営の一環として

＜組織再編の必要性＞

(3) 本社のスリム化
(4) 事業部設置・機能強化
(5) 本社の統合

＜空間の問題＞

(6) オフィス空間拡張の必要性
(7) ＯＡ化のため、先端設備必要

＜各業務地区の立地条件の変化＞

(8) 都心の混雑による不経済
(9) 郊外の労働力、需要者接近性向上
(10) 郊外の開発による業務条件向上
(11) 郊外の自然環境の再評価

＜不動産市場の論理＞

(12) 安い賃貸料
(13) 開発者のマーケチング、インセンテイブ
(14) 郊外の開発によるビル増加
(15) 開発・企業の移転によって業務地域としてのイメージ形成

＜事業の内容、環境変化に対する適応＞

(16) 工場との連結強化
(17) 海外進出、海外との接触の増加によって都心立地の必要性の減少
(18) 市場接近強化

＜技術発達＞

(19) 通信技術の発達によって都心立地の必要性の減少
(20) 交通施設・技術の発達によって都心立地の必要性の減少

＜その他＞

(21) その他

4. 移転を実行するまで難しかった点は何でしたか。（例えば、移転費用、従業員の通勤の問題、適当な立地とビルの不足、郊外立地のリスク、既存取引先との取引の問題など）。

_____

III。場所とビルの選定過程

5. 移転の候補地だった場所、ビルはどちらでしたか。

(1) _____
(2) _____

6. 当時、各候補地に対する評価はどうでしたか。現在の場所を選択した理由は何でしたか。

_____
_____

＜接近性と集積の経済＞ (1) 都心との接近性 (2) 労働市場への接近性 (3) 市場への接近性 (4) 空港との接近性 (5) 主な取引先・サービス施設との接近性 (6) 企業内組織間の接近性 **＜環境＞** (7) 居住環境 **＜不動産市場＞** (8) オフィスビルの利用可能性	(9) ビルの施設 ＜賃貸料＞ (10) 賃貸料の水準 **＜イメージと象徴性＞** (11) 場所のイメージ (12) ビルのイメージと象徴性 **＜自治体、開発業者と関連＞** (13) 自治体、開発業者のマケッテング (14) 自治体、開発業者との関係

7. 移転以後の業務活動の経験から郊外の業務地区と都心業務地区を比較するとどうですか。

項　目	比　較
(1) 賃貸料 (2) 業務環境 (3) 通勤の便宜 (4) 職員採用の便宜 (5) 需要者接近性 (6) 会社のイメージ (7) 外部接触費用 (8) 生活環境 (9) その他 (10) 総合評価及び郊外の長所と短所	

IV。郊外オフィスの意志決定のレベルと業務活動の範囲に関して

8. 本社オフィスが郊外と都心部に分かれている企業の場合

(1) 社長室などの重役室はどちらにありますか。 _____

(2) 郊外オフィスと都心オフィスの間に意思決定の側面で序列関係がありますか.

_____

(3) 御社の国内・海外支社、事業部、工場設置現況（地域、業務の内容、職員の数、設置年度）

(4) 地理的の離れている御企業内組織間の接触手段、頻度、内容。（例えば、会議・決済・文書受発などの方式、頻度）

(5) 各オフィスの業務活動上の重要な取引先の地理的の分布（市、区）はどうですか。

＜郊外オフィス＞

中間サービス購入先：

公共サービス利用先：

主なサービス供給先：

＜都心部オフィス＞

中間サービス購入先：

公共サービス利用先：

主なサービス供給先：

(6) 取引先との主な接触手段と接触の頻度はどうですか。

＜郊外オフィス＞

中間サービス購入先：

公共サービス利用先：

主なサービス供給先：

＜都心部オフィス＞

中間サービス購入先：

公共サービス利用先：

主なサービス供給先：

9．本社オフィス全体が郊外にある企業の場合

(1) 御社の国内・海外支社、事業部、営業所、工場設置現況（地域、業務の内容、職員の数、設置年度）

(2) 地理的の離れている御企業内組織間の接触手段、頻度、内容。（例えば、会議・決済・文書受発などの方式、頻度）

(3) 御オフィスの重要な取引先の地理的の分布（市、区）はどうですか。

中間サービス購入先：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

公共サービス利用先：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

主なサービス供給先：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

(4) 取引先との重要な接触手段と接触の頻度はどうですか。

中間サービス購入先：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

公共サービス利用先：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

主なサービス供給先：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

VI。業務活動環境の変化と経営戦略の変化

10. 1980 年代以後世界的に企業間競争の激化、市場の変化によって産業構造再編、企業のリストラが進行しています。御社の場合このような意味の変化を経験しましたか。経験したとすれば変化の内容は何でしたか．次の例を参考にして答えてください。

＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

(1) 意思決定権限の分散化（例えば事業部権限強化）/集中化
(2) サービス機能のアウトソーシング/内部化
(3) 減量経営/本社スリム化
(4) 顧客指向性強化
(5) 海外進出増加・グロバリーゼーション
(6) その他

11. 以上のような変化が業務機能立地の変化にどのような影響を及ぼしましたか。

＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

VII. 移転以後業務活動の変化

12. 移転以後、オフィスの業務活動上の重要な取引先の地理的の分布変化はありましたか。

中間サービス購入先：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

公共サービス購入先：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

主なサービス供給先：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

13. 取引先との主な接触手段と接触の頻度の変化はどうですか。

中間サービス購入先：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

公共サービス利用先：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

主なサービス供給先：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

Ⅷ. 将来本社機能立地変化と郊外業務地区の展望

14. （**本社オフィスが郊外と都心部に分かれている企業の場合**）これから御社は郊外オフィスの機能を強化する予定がありますか。郊外業務地地区の発展展望はどうですか。

---

15. （**本社オフィス全体が郊外にある企業の場合**）これから御社は続いて本社オフィスを郊外に置く予定ですか。 郊外業務地地区の発展展望はどうですか。

※ インタビューにご協力していただきましてどうもありがとうございます。

2. 대외접촉행동 조사표

企業の対外接触行動に関する調査へのご協力のお願い

謹啓

時下、貴方におかれましては益益ご清栄のこととお慶び申し上げます。私は李政勲と申します。韓国のソウル大学社会科学大学大学院地理学科に在学しており、去年四月から日韓文化交流基金招聘研究員として東京大学教養学部荒井研究室で博士論文研究を行っております。論文の主題は「東京大都市圏における郊外の新業務地区の形成」です。この研究の一環として、東京区部から周辺都市に本社オフィスを移転した企業の対外接触行動に関して調査を行っております。この調査は本研究にとって貴重な資料になると思います。調査の結果は純粋に学術目的に用い、匿名に分析されます。お忙しいところ面倒なお願いをさせていただきまして大変恐縮ではございますが、ご協力をいただきたくお願い申し上げます。

敬具

東京大学教養学部人文地理学教室
荒井 研究室　李政勲（イチョンフン）

□ 記入者： 会社名 _____

部 署 _____ 部 _____ 課 職位：_____

（裏面に続く）

1。貴課で発生する平日の一日あたりの外出人の概略的な数を書いてください。

（＊ ただし、**其の他全国**と**海外**の場合は**1カ月**あたりの数）

		東京都区部	東京都区部以外	横浜市	川崎市	神奈川県	千葉市	千葉県	其の他関東	其の他全国	海外
営業	社内	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人
	社外	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人
会議・打ち合わせ	社内	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人
	社外	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人
技術サービス	社内	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人
	社外	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人
其の他	社内	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人
	社外	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人

＊ 社内は子会社を含む　　＊ 課員は全部 _____ 人

＊ 一人が表で分類されている二つの地域を訪問した場合には両方にカウント

2。社外とのやり取りに下記のものをとのくらい利用しますか。当てはまるところに丸をつけて下さい。

	ほぼ毎日	週2－3回	週1回程度	月1回程度	使用しない	施設がない
電子メール						
TV会議						
衛星通信						

3。貴社の他の事業所とのやり取りに下記のものをとのくらい利用しますか。当てはまるところに丸をつけて下さい。

	ほぼ毎日	週2－3回	週1回程度	月1回程度	使用しない	施設がない
電子メール						
TV会議						
衛星通信						

□ 調査にご協力いただきましてどうも有り難うございます。

3. 비면접기업용 설문지

「オフィスの移転・新設の経緯と業務活動の特性」に関するアンケート調査

謹啓

時下、貴社におかれましては益益ご清栄のことをお慶び申し上げます。

私は韓国のソウル大学社会科学大学大学院地理学科博士課程に在学しており、「大都市圏における業務機能の郊外化と空間的ネットワーク化—東京圏を事例として」という題目の博士論文の研究を行っております。この論文のために、1997年4月から1998年6月まで、日韓文化交流基金招聘研究員として東京大学教養学部荒井研究室で研究をしておりました。

この調査は東京圏の中で東京都23区部の周辺地域(千葉県、神奈川県、埼玉県)において1980年代以後成長している業務地区に入居しておられる企業を対象として行っております。調査の結果は統計分析されますので、貴社の業務上の秘密は必ず保護されます。お忙しいところご面倒なお願いをさせていただきまして大変恐縮ではございますが、何卒、高配を賜り、調査にご協力をいただきたくお願い申し上げます。

敬具

1999. 6. 2

ソウル大学校社会科学大学大学院地理学科

博士課程　李 政 勲 (イ チョンフン)

◇ アンケートは**1999年6月19日(土)**までに到着する様にして頂ければ幸です。
(日本からソウルまでの郵便は5日ぐらいかかります。)

◇ 万一、貴社の**会社案内**、**会社概要**、**組織図**などの資料がございましたらアンケートと一緒にお送りして頂ければ幸です。

◇ ご不明なところがありましたら、下記までご連絡下さい。

151—742 韓国ソウル(Seoul)市冠岳区新林洞56—1

Seoul大学校社会科学大学大学院地理学科

電話: +82—2—880—6444(研究室)　FAX: +82-2-876-9498

1. 企業のプロフィール

企 業 名： _____

本社住所： _____都・県_____市・区

業　種 ： _____業

主な製品又はサービス: _____

上場関係 ：_____非上場 _____東京1部、 _____東京2部、_____店頭

売上額　：_____千円(1998年決算)

2. 従業員の数

総従業員の数　約 _____名

現オフィス勤務者の数 約_____名

3. 貴オフィスの組織上の地位

____① 本社全体

____② 本社の一部分

（ ____第一本社、____第二本社、____事業部門、その他<具体的に_____> ）

____③ 研究所

____④ 支社・営業所

____⑤ その他（具体的に _____部）

4. 貴オフィスの主な機能(業務内容)は貴社全体の中でどのようになっておりますか．当該番号に全て√印をして下さい。

____ ① 一般管理（___ 秘書室、___企画、___人事、___総務、___経理、___広報など）

____ ② 営業統括（____海外、 ____国内、____関東、____東京、____東京圏の内の一部分）

____ ③ 商品の研究開発、マーケティング、企画調査

____ ④ ソフト開発及び対顧客サービス

____ ⑤ エンジニアリング、設計、技術サービス、デザイン

____ ⑥ その他専門サービス

____ ⑦ 事務支援部門(___情報処理部、___電算部、その他<　　>)

____ ⑧ 営業活動

____ ⑨ その他(_____)

5．(移転した企業の場合)現在と移転する前のオフィスの規模と場所を下の表に記入して下さい。

期 間	場　所	規　模	移転時従業員数
～ 現在	現在の場所	坪	名
～	都・県　　市・区	坪	-
～	都・県　　市・区	坪	-

6．(移転した企業の場合)貴オフィスを移転した背景ときっかけは何でしたか。影響を及ぼした事項を重要な順に四つまで選んで下さい。

（＿＿＿、＿＿＿、＿＿＿、＿＿＿）

<外部の条件>

① 賃貸料の差

② 既存のオフィス(地区)に空室が不足

③ ステイタス、アクセシビリティ、業務の便宜性の良い業務地区の開発

④ 市場の差別化、広域化によるオフィス機能の変化

⑤ 地方自治体、開発業者の誘致活動

<内部の条件>

⑥ 既存の場所に比べてより良い条件のビルを発見

⑦ 業績の悪化のためのリストラの必要性

⑧ オフィスの拡張の必要性

⑨ 消費者要求を反映する為に情報拠点が必要

⑩ 事業多角化の一環としての不動産事業進出

⑪ ビルを開発した親会社、取引先からの移転勧誘

⑫ オフィスの集約又は安定的な経営拠点の構築

⑬ 都心部にある必要性がない機能を移転して合理化

⑭ 象徴的なオフィスを構築して企業のイメージ向上

⑮ 分社に伴うオフィス要求の変化

7。移転以後、貴オフィスの業務活動を全体的に評価して、以前のビルと現在のビルの業務活動条件を比較するとどうなりますか?

1) 賃貸料の変化(坪当り)

＿＿①30%以上安い　＿＿②30%—10%安い　＿＿③ほぼ変化なし

＿＿④10%—30%高い　＿＿⑤30%以上高い

2) 業務の施設及び環境

＿＿①かなり良くなった　＿＿②多少良くなった　＿＿③ほぼ同じ

＿＿④多少悪くなった　＿＿⑤かなり悪くなった　＿＿⑥比較できない

3) 通勤の利便性

＿＿①かなり良くなった　＿＿②多少良くなった　＿＿③ほぼ同じ

＿＿④多少悪くなった　＿＿⑤かなり悪くなった　＿＿⑥比較できない

4) 従業員採用の利便性

____① かなり良くなった　____② 多少良くなった　____③ ほぼ同じ

____④ 多少悪くなった　____⑤ かなり悪くなった　____⑥ 比較できない

5) 企業内部各部署(貴社の他の事業所又は子会社)との接触費用

____① かなり増加した　____② 多少増加した　____③ ほぼ同じ

____④ 多少減少した　____⑤ かなり減少した　____⑥ 比較できない

6) 取引先との取引費用

____① かなり増加した　____② 多少増加した　____③ ほぼ同じ

____④ 多少減少した　____⑤ かなり減少した　____⑥ 比較できない

7) 取引先、顧客からの会社に対するイメージ、信頼性

____① かなり高くなった　____② 多少高くなった　____③ ほぼ同じ

____④ 多少悪くなった　____⑤ かなり悪くなった　____⑥ 比較できない

8) 移転結果の総合評価

____① メリットの方がかなり大きい　____② メリットの方が多少大きい　____③ ほぼ同じ

____④ デメリットの方が多少大きい　____⑤ デメリットの方がかなり大きい　____⑥ 比較できない

8. 貴オフィス全体(又は外出が頻繁な部署一つを選んでも結構です)で発生する一日当りの業務上の外出人の概略的な数(延人数)を書いて下さい。

	東京都区部	東京都区部以外	横浜市	川崎市	神奈川県	千葉市	千葉県	その他関東	その他全国	海外
社内	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人
社外	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人	約　人

* 社内は子会社を含む　　* 部署員は全部 ____人

9. 貴オフィスの取引先の地域別の割合(売上高を基準として)はどうなりますか。

東京都区部	貴オフィスが所在している市内	貴オフィスが所在している県内	その他関東	関東以外全国	海外
約　%	約　%	約　%	約　%	約　%	約　%

□ 調査にご協力いただきましてどうも有り難うございます。

ABSTRACT

A study on the suburbanization of the high-level office activity in the Tokyo metropolitan area

Lee, Junghoon
Department of Geography
Graduate School
Seoul National University

The basic question of this study is "Did high level-office activity decentralize in the Tokyo metropolitan area?" If it did, ① "What kinds of high-level office activity are decentralized?" ② What is the major factor of the decentralization? ③ The spatial implication of the decentralization of high-level office activity. Can the decentralization of high-level office activity be regarded as the beginning step of the change of spatial organization in the Tokyo metropolitan area? Does it mean that the spatial organization of the Tokyo metropolitan area changes from a central place city to a network city?

Good indications of high-level office activity are; firstly, headquarters or divisional headquarters of manufacturing, commercial and FIRE industries, and secondly, office activity of producer service industries. Cases of this empirical study are firms that relocate high-level office activities from the central city of Tokyo to periphery regions within the Tokyo metropolitan area (Tokyo-to Tama area and 3 prefecture). 83 firms were confirmed as these cases and 58 firms were surveyed. 28 firms

were surveyed through interviews, and 30 firms were surveyed through questionnaires, telephone and mail. The results of this research can be summarized as follows.

Firstly, the locational change of the office activity was investigated through published statistical data. During the period of 1991-1996, office jobs, besides some business service, were decreased in the traditional CBD, such as Chiyoda-ku, Chuo-ku, Minato-ku and Shinjuku-ku. Contrary to this, office jobs were increased in some of the inner city regions of the Tokyo 23 ward. Furthermore, in the outskirts of Tokyo, office activities also increased rapidly in such regions as Makuhari new-town, Kawasaki-shi, Kohoku-ku, the mm21 district, Tama New Town and the Omiya-region.

Secondly, The major characters of the suburbanized office are related to wide-ranging and technique-information intensive functions. On the contrary, the functional character of the office activities which remained in the Tokyo-23 ward include general and social knowledge based office activities, face-to-face contact dependant functions, strategic decision making functions and symbolic head quarter.

Thirdly, four types of office relocation are identified: the rationalization type, the integration and/or information concentration point type, uneconomical relationship type and the restructuring type. The most important benefit, which the relocated firms possess, are lowered rent costs, lowered intrafirm transaction costs and maintaining informal network of interfirms and intrafirms. Also the environmental quality, including wide floor space and comfortable work conditions of intelligence buildings of the suburbs is an important benefit of office relocation from the central city to the suburbs. On the contrary, interfirm transaction costs and the set-up costs is increasing in the suburbs. The change in

the various costs is different for each type.

Fourthly, as the result of office activity relocation, a few new growth centers of office activity formed in the suburbs. In this suburban office activity center, the wide market area controlling function and technique - information intensive function has been concentrated. Therefore, the new suburban office centers form not just a back-office regions or branch office regions but centers of high-level office activities. The character of these districts is much different from that of office centers of old suburban downtowns. The growth of these suburban office centers has important spatial implications. To begin with, functional complementarity forms between suburban office centers and the CBD. And money, man power, information reciprocally flows along these office centers. These two factors are important characters of urban networks. Therefore, we can say that the decentralization of high-level office activity is the beginning step of spatial organization change. It is the forming of a spatial network over the central place system.

Conclusively, the high-level office functions also moved out from the central city to the suburbs of Tokyo. And the way of spatial differentiation is dependant not just on the level of decision making power but on the character of the office function. Furthermore, it is recognized that the decentralization of high-level office activity is the beginning step of spatial change in the metropolitan area, partly from a central place system to a network system.

Keywords: Tokyo metropolitan area, suburbanization of office activity, spatial organization of firms, back office, spatial network, central place system, functional complementarity

Student Number: 94208-802

1999年 8月 日
地 理 學 論 叢 別號33
發行人 : 金 仁
編輯人 : 李 廷 滿
印刷所 : 伸壹文化社