

大都市圏における工業集積の構造変化と 自治体産業政策の課題

——東京都墨田区，大田区と東大阪市の地域間比較——

鎌 倉 健

はじめに——対象および課題設定

21世紀を目前にひかえ，急速な情報化とともに現出した経済のグローバル化，ボーダレス化により，地球規模での地域間競争が広がっている。こうしたもとで各地域における「モノづくり」機能の行方とかかわり大都市圏，地方圏を問わず「産業空洞化」への懸念が強まる一方，地域における産業集積こそが競争力の源泉であるとの認識が広がりつつある。

たとえば，わが国の「機械工業の社会的分業構造」について研究をすすめる渡辺幸男氏は，その基本構造を山脈型構造—多層的集積として把握したうえで，今日の経済のグローバル化による地域再編にかかわり，「城下町的工業集積の解体」がすすむ一方で「地域間競争の激化が必至」となるが，その場合，大都市圏に比べ工業集積度の低い地方圏においては困難が増大すると述べている。そのうえで，各地域の工業集積が生き残るためには高度工業集積地としての大田区化（＝オータナイゼーション）が必要であると主張している¹⁾。しかし他方で，大阪の工業集積については，「優良な大規模量産工業が数多くあり，その量産型下請企業として組み込まれる企業が多かった故に」「他の企業城下町的工業集積とは異なるものとして扱う議論」，すなわち大阪の工業集積を高度工業集積地としての大田区などと同一視する議論は誤りではないか，との刺激的な見解を述べている²⁾。

このような渡辺氏にみられる認識—工業集積地として同じ大都市圏に位置しながら，その評価をめぐっては対照的ともいえる見解にいたる要因の一つには，これまで東京都城南地域や城東地域については分厚い研究蓄積が存在するのに対して³⁾，大阪地域に関する研究はさほど多くはないという事情がある⁴⁾。

そこで，小論では大都市圏工業における集積メリットの構造を解明するために，さしあたり東西を代表する東京都墨田区，大田区，そして大阪府東大阪市という三地域を比較検討し，とくにそのなかでも「モノづくり」機能や「技術・技能の涵養」機能にかかわって，企業の量的質的变化と企業間の取引関係，そしてそれと相互規定的な関係にある技術・技能の継承問題に課題を限定し，それぞれの今日の変化を検証することとする。そののち，それらを踏まえ大都市圏域における「モノづくり」機能の持続可能な発展（sustainable development）にむけた自治体産業政策のあり方について考察してみ

ゝているか—大阪の場合」『中小企業季報』1995年第2号，1995年7月。

3) たとえば，佐藤芳雄編著『巨大都市の零細工業』日本経済評論社，1981年，村田喜代治編『産業母都市東京』東洋経済新報社，1988年，関満博，加藤秀雄『現代日本の中小機械工業』新評論，1990年，吉田敬一『転機に立つ中小企業』新評論，1996年，など。

4) なお最近「空白」を埋める研究として，湖中齋『東大阪の中小企業』自費出版，1995年，工業集積研究会『『東大阪の中小製造業に関する実態調査』の集計結果について』『季刊経済研究』大阪市立大学経済研究所，第19巻第2号，1996年，27-66ページ，などがある。また大田区と東大阪地域との地域間比較をしたものに，中小企業庁編『平成7年版中小企業白書』1995年，および大阪府編『平成8年版大阪経済白書』1996年がある。

1) 渡辺幸男「機械工業の海外生産化と国内工業集積の再編成」『商工金融』1994年7月号。

2) 渡辺幸男「産業空洞化？日本の機械工業に何が生じ

第1表 3地域の業種別特化度 (1995年)

	墨田区			大田区			東大阪市		
	事業所数	構成比	特化度	事業所数	構成比	特化度	事業所数	構成比	特化度
食料品製造業	119	2.2	0.2	111	1.6	0.2	111	1.2	0.1
飲料・飼料・たばこ製造業	7	0.1	0.1	6	0.1	0.1	6	0.1	0.1
繊維工業	84	1.5	0.2	8	0.1	0.0	64	0.7	0.1
衣料・その他の繊維製品製造業	744	13.5	1.6	58	0.9	0.1	304	3.4	0.4
木材・木製品製造業	65	1.2	0.3	26	0.4	0.1	59	0.7	0.2
家具・装備品製造業	106	1.9	0.3	165	2.4	0.4	243	2.7	0.5
パルプ・紙・紙加工品製造業	341	6.2	2.7	64	0.9	0.4	334	3.7	1.6
出版・印刷・同関連産業	567	10.3	1.5	304	4.5	0.6	493	5.5	0.8
化学工業	33	0.6	0.7	31	0.5	0.5	86	1.0	1.1
石油製品・石炭製品製造業	4	0.1	0.4	3	0.0	0.2	4	0.0	0.2
プラスチック製品製造業	264	4.8	1.1	383	5.6	1.3	830	9.3	2.2
ゴム製品製造業	243	4.4	3.9	26	0.4	0.3	114	1.3	1.1
なめし革・同製品・毛皮製造業	502	9.1	5.6	5	0.1	0.0	170	1.9	1.2
窯業・土石製品製造業	95	1.7	0.4	47	0.7	0.2	77	0.9	0.2
鉄鋼業	52	0.9	0.8	83	1.2	1.1	215	2.4	2.1
非鉄金属製品業	56	1.0	1.2	109	1.6	1.9	164	1.8	2.2
金属製品製造業	1,172	21.3	1.7	1,564	23.0	1.8	2,390	26.8	2.1
一般機械器具製造業	433	7.9	0.7	2,164	31.9	2.9	1,999	22.4	2.0
電気機械器具製造業	100	1.8	0.3	891	13.1	2.1	541	6.1	1.0
輸送用機械器具製造業	36	0.7	0.2	315	4.6	1.4	221	2.5	0.8
精密機械器具製造業	84	1.5	1.0	247	3.6	2.5	74	0.8	0.6
その他の製造業	407	7.4	1.3	177	2.6	0.5	434	4.9	0.9
合計	5,514	100.0		6,787	100.0		8,933	100.0	

注：特化度＝地域構成比÷全国構成比

出所：通商産業省『工業統計調査結果表』1995年度版より作成。

たい。

I 工業集積地としての歴史的形成過程

まず最初に、三地域の工業集積地としての歴史的形成過程を概括すると、以下のとおりである。

1 墨田区における工業集積過程⁵⁾

第1表は、『工業統計調査結果表』（以下、『工業統計』と略す）により「三地域の業種別の特化度」をみたものである。

これからわかるとおり、現在の墨田区の製

造業は大別してニット、シャツ、袋物などの日用消費財工業とプレスやメッキ、金型等の金属機械工業、印刷、紙器などの情報関連工業の三つに分類できる。それに加えて、いわば「手仕事」が原点」といわれる江戸時代からの職人芸を受け継ぐ蒔絵、足袋、組紐、籠甲細工など伝統工芸がいぜん数多く残っている。そのため、たとえばニット製品を作り上げる場合、糸やボタン、縫製用ミシンの部品からその修理にいたる関連企業が存在するだけでなく、企画開発機能に特化する企業や企画デザインを担う問屋など卸売業者も集積している。また周辺にはハンドバッグなどの袋物や皮革・靴、アクセサリ用品などファッション関連の企業集積もあり、そ

5) 墨田区編『イーストサイド』1987年、を参照。

れらが緩やかではあるが「産業コミュニティ」⁶⁾を形成している。

こうした産業集積の起源は、江戸期から存在した銅座や瓦焼き、区域内を縦横に走る河川の水利を利用した染色業などの伝統産業と深く関連している。加えて明治期には銀座、日本橋などの都心の後背地という地理的条件もかかわり、近代的生活様式の普及によりもたらされた近代的産業のすそ野の広がりに対応してメリヤス、マッチ、石鹸、皮革・靴、ゴム製品、自転車、ビールなど多くの近代工業の発祥の地となった。同時にこの地域には中下流の武家屋敷跡が空地として多く存在し、かつ職のない旧武士層の広範な存在や市街化にともなう流入人口の増大が与件となり、活発な工場立地をうながした。

その後、関東大震災による被災およびその前後には一部素材型工場の流出などもあり区域内工業は一時後退したが、都市基盤の整備や鉄道網、道路交通網の発達にともない次第に区内全域が市街化するとともに、都心に隣接しているという地の利を生かした多様な日用消費財関連の雑貨系軽工業が集積した。ちなみに1935年の「東京市小工業調査」によれば、区域内における「従業者10人未満」の小規模工場は1,364を数え、これは当時の東京区部全体の20%に相当した。こうした経緯を経て、大都市特有の少量多品種を基調とした小規模な町工場と住宅が混在する職住一体型の町並みの原型が形成され、この基本構造は今日に至るまで引き継がれているといつてよかろう。

2 大田区における工業集積過程⁷⁾

大田区は現在、工場数、従業者数、製造品出荷額のいずれも東京都23区中で第1位を占める典型的な工業地域である。しかも、その大半は機械金属系の加工業である。しかし、工業化の

歴史はさほど古くはなく、その始まりは第一次世界大戦前後といわれている。すなわち、この時期軍事工業の拡大強化の必要性が高まるなかで京浜工業地帯の後発地域として注目され、神奈川県臨海部と東京都中央部の双方の要素を吸収しつつ工場の移転、新設が活発化した。その後、戦時経済の進展のなかで政策的に機械工業の育成が強力に推進されたことにともない加工組立型、それも軍需品の国産化に対応した特殊鋼、工作機械、通信機など生産財中心の工場集積地として形成された。その結果、1928年には区域内の工場はわずか203にすぎなかったが、32年には1,112工場、41年には5,148工場を数え、軍需品生産の一大拠点となった。

このため戦争末期には空襲により壊滅的打撃をうけたが、戦後、朝鮮戦争特需を契機に復興し、それも主に大企業の下請けをする量産型の小規模な機械金属加工業が集積した。とくに高度成長期には田畑や海苔干し場跡地に建設された貸工場が関連企業労働者等の独立開業の受け皿となり、工場数も1955年の3,716工場が65年には7,022工場へとほぼ倍増した。

それが二度のオイル・ショックを契機に特定分野への専門化をすすめる一方、地域内の仕事仲間との相互補完関係を構築するなかで受注先の複数化をすすめた。同時に、ME化と技術の高度化をはかることによって、「金属加工なら何でもできる」といわれるほどに高難度、高精度の特注部品や試作品等の製造を担う高度加工技術の集積をうながした。その際、外縁部に数多く立地する大企業の各種研究機関や工業系の大学の存在が大田区工業の技術の高度化を直接、間接にサポートしたことは否めない。その結果、受注生産、多品種少量生産を基本属性とした大田区工業は、「ナショナル・テクノポリス」と呼ばれるようになったのである。

3 東大阪市における工業集積過程⁸⁾とその異同性

一方、東大阪市では江戸期に盛んであった木

6) 「産業コミュニティ」については、佐々木雅幸『創造都市の経済学』勁草書房、1997年、146-150ページ、を参照。

7) 大田区編『大田区工業ガイド』1994年、および大田区立郷土博物館編『工場まちの探検ガイド』1994年、を参照。

8) 東大阪市史編纂委員会編『東大阪市史 近代Ⅰ』1973年、同『東大阪市史 近代Ⅱ』1997年、および湖中齋、ノ

綿栽培が明治期半ば以降衰退するなかで、機織業の代替産業としてタオル、撚糸、メリヤス工業が順次発展した。また金属関連では生駒山系を利用した水車を動力とした伸線業の存在が、その二次製品である釘、ねじ、ボルト・ナットなどの製造に、また河内鑄物の製造から理器、作業工具製造業へと発展をみた。

しかし、それらは近代的金属機械工業が集積する「露払い役」を果たしたものの、明治期の創業は農業の副業としてが一般的で、創業の動機としては「あそこがやりだしたが、うまくいきそうだからうちもやりだした」⁹⁾といわれたように、地場産業が成立する必然性は必ずしもなかった。むしろ近代以降、大阪近郊農業は全国的にみても小規模経営であったため商業的農業経営が広くおこなわれた。しかもそれは、「当時日本第一の先進性を示していた」¹⁰⁾といわれるほどに発展を遂げたが、この商業主義的経営の延長線上にこの地における近代工場の発展があったといってもあながちまちがいはなからう。

戦後、この地域は戦災による被害が軽微であったことも幸いし、復興景気のなかで金網工業をはじめ戦前から存在した伸線業、鋳螺工業(ボルト・ナット)、鑄物工業、作業工具等の製造業がいつそう発展をした。たとえば、のちに地場産業と位置づけられたこの5業種の製造品出荷額は、戦後から1970年代に至るまでつねに市全体の製造品出荷額の20~30%を占めた。また工場数は、1967年の4,393工場が75年には9,479工場へと倍増した。

こうした背景には、大阪市に隣接しているという地理的、空間的条件により高度成長期には、①地価の低廉さ、②「工業誘致条例」の制定に加えて、③小地主による貸工場の建設などが積極要件となり、農地の工場用地への転用がおしすすめられた。そして、それが格好の受け皿と

なり、大阪市内から多くの工場が「にじみだし」型進出をした¹¹⁾。工場集積をうながした第二の要因は、周辺地域を含め都市貧困層の滞留が急速にすすみ、そのため職住近接条件のもとで低賃金労働者の確保が容易という労働力条件が地域的に形成されたからである。そして第三には、「ねじ、釘からロケットまで」という多様な業種の存在が多様な地域的需求を生むことによって、「事業を創業するにはもってこいの条件が整っている」との一般的評価につながったようにインキュベータ機能が自生的に形成され、それに大阪市内からの企業の「にじみだし」型進出もあわさり、地域全域にいわば「集積が集積を生む」構造が形成されたことによる。

以上の概観からもわかるとおり、三地域における工業集積はその起源および形成過程において、いわば墨田区は地場産業型構造、大田区は大企業の下請分業型構造であるのに対して、東大阪市は両地域の混合型構造であるというように、そこには大きな地域的差異がある。

しかし同時に、大都市圏における工業集積特有の構造的特徴として一定の共通性も見いだせる。その最大のもは、業種構成において地域間に一定の濃淡はあるものの、その中心には大都市圏工業特有の金属機械関連業種の集積があり、その結果地域内に幅広い社会的分業構造が形成され、それが後述するとおり、機械製作に関するあらゆる技術的可能性のポテンシャルに結び付いているのである。これ以外にも大消費地に近接していることからくる需要条件の存在や、関連工場が集積することによる迂回生産システムに参加が可能となり、また大都市周辺地域特有の職住近接条件による安価な労働力の確保が容易なことや、地価が都心部よりは相対的に低廉であるという要素条件にかかわる共通性もある。

前掲書、を参照。

9) 押川一郎、中山伊知郎他編『地域経済と中小企業集団の構造』東洋経済新報社、1960年、350ページ。

10) 武部善人『大阪産業史—復権への道』有斐閣、1982年、89ページ。

11) 大阪市から東大阪市への転入による企業立地を、「にじみだし」型進出と最初に指摘したのは、大阪自治体問題研究所編『みんなでつくる東大阪』自治体研究社、1980年。

第2表 わが国の製造業事業所数の階層別推移

	1985年	構成比	1990年	構成比	1995年	構成比	90年-85年	95年-90年
合計	749,366	100.0%	728,853	100.0%	654,436	100.0%	△20,513	△74,417
1人～ 3人	310,848	41.5%	292,856	40.2%	266,710	40.8%	△17,992	△26,146
4人～ 9人	253,595	33.8%	244,004	33.5%	213,308	32.6%	△9,591	△30,696
10人～ 19人	84,506	11.3%	86,533	11.9%	76,789	11.7%	2,027	△9,744
20人～ 29人	42,791	5.7%	45,074	6.2%	40,880	6.2%	2,283	△4,194
30人～ 49人	22,700	3.0%	23,205	3.2%	21,619	3.3%	505	△1,586
50人～ 99人	19,608	2.6%	20,934	2.9%	19,600	3.0%	1,326	△1,334
100人～299人	11,554	1.5%	12,407	1.7%	11,823	1.8%	853	△584
300人以上	3,764	0.5%	3,840	0.5%	3,707	0.6%	76	△133

出所：通商産業省『工業統計調査結果表』各年度版より作成。

そこで、以下ではこうした構造的特徴を、『工業統計』により確認することとしよう。

II 集積構造の今日の変化とその背景

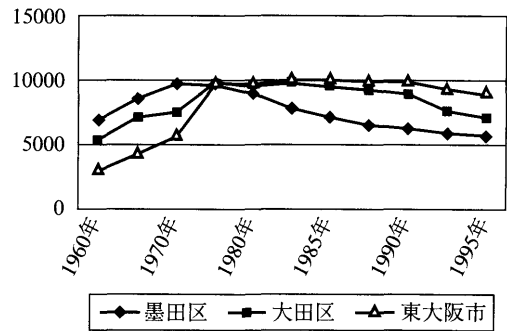
1 『工業統計』からみた集積構造の量的変化

わが国の製造業の事業所数は、戦後はほぼ一貫して増加傾向にあった。それが『工業統計』の調査年でみると、1983年の78万工場をピークに一転して漸減傾向に入り、95年には65万工場とピーク時の84%に減少した。

その内訳を階層別でみると、この間減少した工場の大半は「従業者が9人以下」の小零細規模層で、それも「1980年代後半の5年間」の減少数が2万7,000工場であったが、「90年代前半の5年間」の減少数は約5万7,000工場と倍増しているように、減少のテンポを速めている(第2表)。また都道府県別では東京都と大阪府の減少幅が大きく、「90年代前半の5年間」では全国の減少分の4分の1を占めている。ちなみに1995年の全国の製造業の従業者数は1,088万人で、ピーク時(90年)より約100万人減少しているが、このことと最近の労働力調査で完全失業者が300万人を超え、戦後最高を記録しているという事実とは無関係ではなかろう。

そこで、第1図は「三地域の事業所数の変化」をみたものである。これに端的に示されているように、企業集積のピークをもっとも早く迎えるのは墨田区で、1970年である。これに対

第1図 3地域の工場数の推移



出所：第2表に同じ。

し、大田区と東大阪市は全国的傾向とほぼ同様に高度成長期を中心に急増し、そのピークはともに1983年である。また現在の工場数は、三地域ともにピーク時から減少している。とくに墨田区はピーク時の56.8% (9,703工場→5,514工場)と激減している。同様に、大田区も73.9% (9,190工場→6,787工場)と大幅に減少しているが、東大阪市は89.0% (10,033工場→8,933工場)と現時点では減少幅は相対的に小幅にとどまっている。

その内訳を「1980年代後半の5年間」と「90年代前半の5年間」に分けてみると、墨田区では減少の中心が、「80年代後半」は「従業者1～3人」の零細規模層であったが、「90年代前半」では「従業者4～9人」の小規模層に移っている。また大田区ではどちらの期間も減少の中心は、「従業者4～9人」の小規模層である。

第3表 地域別事業所数の階層別推移

墨 田 区								
	1985年	構成比	1990年	構成比	1995年	構成比	90年-85年	95年-90年
合 計	7,133	100.0%	6,321	100.0%	5,514	100.0%	△812	△807
1人～ 3人	3,783	53.0%	3,376	53.4%	3,170	57.5%	△407	△206
4人～ 9人	2,455	34.4%	2,160	34.2%	1,685	30.6%	△295	△475
10人～ 19人	578	8.1%	480	7.6%	432	7.8%	△98	△48
20人～ 29人	181	2.5%	195	3.1%	132	2.4%	14	△63
30人～ 49人	64	0.9%	47	0.7%	46	0.8%	△17	△1
50人～ 99人	44	0.6%	40	0.6%	26	0.5%	△4	△14
100人～299人	21	0.3%	19	0.3%	19	0.3%	△2	0
300人以上	7	0.1%	4	0.1%	4	0.1%	△3	0
大 田 区								
	1985年	構成比	1990年	構成比	1995年	構成比	90年-85年	95年-90年
合 計	8,897	100.0%	7,860	100.0%	6,787	100.0%	△1,037	△1,073
1人～ 3人	3,902	43.9%	3,539	45.0%	3,304	48.7%	△363	△235
4人～ 9人	3,246	36.5%	2,760	35.1%	2,207	32.5%	△486	△553
10人～ 19人	890	10.0%	812	10.3%	710	10.5%	△78	△102
20人～ 29人	415	4.7%	387	4.9%	298	4.4%	△28	△89
30人～ 49人	210	2.4%	179	2.3%	124	1.8%	△31	△55
50人～ 99人	145	1.6%	118	1.5%	82	1.2%	△27	△36
100人～299人	67	0.8%	48	0.6%	49	0.7%	△19	1
300人以上	22	0.2%	17	0.2%	13	0.2%	△5	△4
東 大 阪 市								
	1985年	構成比	1990年	構成比	1995年	構成比	90年-85年	95年-90年
合 計	9,933	100.0%	9,810	100.0%	8,933	100.0%	△123	△877
1人～ 3人	4,232	42.6%	4,154	42.3%	4,018	45.0%	△78	△136
4人～ 9人	3,746	37.7%	3,630	37.0%	3,101	34.7%	△116	△529
10人～ 19人	1,046	10.5%	1,093	11.1%	960	10.7%	47	△133
20人～ 29人	447	4.5%	504	5.1%	470	5.3%	57	△34
30人～ 49人	214	2.2%	191	1.9%	168	1.9%	△23	△23
50人～ 99人	161	1.6%	156	1.6%	151	1.7%	△5	△5
100人～299人	76	0.8%	72	0.7%	54	0.6%	△4	△18
300人以上	11	0.1%	10	0.1%	11	0.1%	△1	1

出所：第2表に同じ。

しかし、「1990年代前半」では「従業者30～99人」の中規模層が3割を超えて減少している。これに対し、東大阪市では本格的な減少傾向を示すのは1990年代に入ってからで、その中心は

「従業者4～9人」の小規模層であるが、同時に「従業者100～299人」の中堅企業層で4分の1が減少している点は注目に値する（第3表）。次に従業者数をみると、三地域のなかでは減

第4表 地域別従業者の階層別推移

墨田区								
	1985年	構成比	1990年	構成比	1995年	構成比	90年-85年	95年-90年
合計	47,951	100.0%	41,442	100.0%	34,901	100.0%	△6,509	△6,541
1人～3人	8,230	17.2%	7,233	17.5%	6,679	19.1%	△997	△554
4人～9人	13,794	28.8%	12,200	29.4%	9,496	27.2%	△1,594	△2,704
10人～19人	7,724	16.1%	6,480	15.6%	5,875	16.8%	△1,244	△605
20人～29人	4,409	9.2%	4,671	11.3%	3,176	9.1%	262	△1,495
30人～49人	2,482	5.2%	1,826	4.4%	1,790	5.1%	△656	△36
50人～99人	2,910	6.1%	2,666	6.4%	1,841	5.3%	△244	△825
100人～299人	3,251	6.8%	6,366	15.4%	6,044	17.3%	1,215	△322
300人以上	5,151	10.7%						
大田区								
	1985年	構成比	1990年	構成比	1995年	構成比	90年-85年	95年-90年
合計	95,604	100.0%	77,367	100.0%	62,864	100.0%	△18,237	△14,503
1人～3人	8,354	8.7%	7,484	9.7%	6,877	10.9%	△870	△607
4人～9人	18,801	19.7%	15,864	20.5%	12,562	20.0%	△2,937	△3,302
10人～19人	12,094	12.7%	11,017	14.2%	9,709	15.4%	△1,077	△1,308
20人～29人	10,156	10.6%	9,544	12.3%	7,267	11.6%	△612	△2,277
30人～49人	8,138	8.5%	6,948	9.0%	4,810	7.7%	△1,190	△2,138
50人～99人	9,420	9.9%	7,802	10.1%	5,384	8.6%	△1,618	△2,418
100人～299人	10,786	11.3%	7,568	9.8%	7,778	12.4%	△3,218	210
300人以上	17,855	18.7%	11,140	14.4%	8,477	13.5%	△6,715	△2,663
東大阪市								
	1985年	構成比	1990年	構成比	1995年	構成比	90年-85年	95年-90年
合計	93,906	100.0%	92,885	100.0%	82,851	100.0%	△1,021	△10,034
1人～3人	8,841	9.4%	8,634	9.3%	8,303	10.0%	△207	△331
4人～9人	21,971	23.4%	21,332	23.0%	18,197	22.0%	△639	△3,135
10人～19人	14,389	15.3%	15,083	16.2%	13,130	15.8%	694	△1,953
20人～29人	10,737	11.4%	12,348	13.3%	11,367	13.7%	1,611	△981
30人～49人	8,388	8.9%	7,311	7.9%	6,557	7.9%	△1,077	△754
50人～99人	10,752	11.4%	10,559	11.4%	10,251	12.4%	△193	△308
100人～299人	12,363	13.2%	11,007	11.9%	8,004	9.7%	△1,356	△3,003
300人以上	6,465	6.9%	6,611	7.1%	7,042	8.5%	146	431

出所：第2表に同じ。

少幅は大田区がもっとも大きく、この10年間で実に3分の1が減少している。これは単に地域の雇用力の減少という問題だけにとどまらず、地域の「モノづくり」機能が人的資源面からも

空洞化する恐れがあることを示しているといえよう。他方、東大阪市ではこの間の従業者数の減少は「従業者100～299人」の中堅企業層が中心で、いぜんこの層でリストラという名の雇用

調整や域外流出が継続していることを示している(第4表)。

いずれにしても、三地域における工場数および従業者数は地域的には一定のタイム・ラグがあるものの、ともに減少傾向にあることには変わりはない。それも1970年代には、「従業者300人以上」の大企業が墨田区では13工場(69年)から6工場(80年)に減少し、同期間に大田区では54工場から24工場に、東大阪市では22工場から12工場にというように三地域ともに半減している。この背景には、この時期主に公害問題の顕在化にともなう「工場立地等制限法」による規制の強化で、まず大規模層ないしは中堅企業層の域外流出が先行したためである。それが、1980年代後半以降では減少する層が大都市圏域における製造業の中心的な担い手である小中規模層に移行したが、これは集積構造を特徴とした「モノづくり」機能の「歯槽膿漏」的な崩壊現象がいよいよ本格的にすすみつつあることを示しているのである¹²⁾。

ちなみに事業所の創業年の分布状況でみると、墨田区では1950年代がもっとも多いのに対し、大田区では60～70年代、東大阪市では70年代後半から80年前半がもっとも多く¹³⁾、この点も企業減少のタイム・ラグに少なからず関係があることを示唆している。

それでは、なぜかくも多くの中小企業が、とりわけ高度成長期を中心に大都市圏域において「大量発生、大量存在」したのか、そしてそれが1980年代半ば以降、なぜ減少に転じるようになったのかという点が問題となろう。

2 中小企業数の推移と日本型生産システム

この背景にはいうまでもなく、日本資本主義の戦後復興過程から高度成長にいたる資本蓄積

様式の特長性がある。すなわちわが国の大企業は、20世紀半ばには大半の先進資本主義国において支配的となったフォーディズム型生産様式を単純に導入するのではなく、高度成長期に完成をみたといわれる JIT (Just-In-Time) 生産システム(その典型がトヨタの「かんぱん」方式)に代表されるように、需要の拡大期に内製率を高めることなく生産工程の徹底した合理化とあわせて、その社会的分業として中小企業の下請化あるいは系列化をおしすすめた。たとえば基幹産業の一つである自動車製造の場合、車1台当たり約3万点の部品で構成されるが、完成メーカーの内製率は一貫して約30%程度で推移しているように¹⁴⁾、部品の大部分は部品サプライヤーから外部調達しているのである。

こうした産業のメカニズムとダイナミズムに中小企業を適応させるため、戦後すすめられた中小企業政策はあくまでも産業政策の一環としてのもので、その中心は中小企業の「近代化」であった¹⁵⁾。その結果、大企業にとっては、第一に部品「サテライト」工場の現代版エンクロージャにより、下請系列化した中小企業の経営資源を内部化することによって資本の節減が可能となり、第二に中小企業の大量存在を条件とした「競い合い」の組織化により生産コストが逡減され、第三に中小企業の大量存在は景気変動に対する強力なバッファーとなり、第四に「異質・多元」な中小企業の利用で需要の多様化に対応したフレキシブルな生産が可能となった。このようにして、大企業にとっては「規模の経済性」だけでなく「範囲の経済性」をも享受できる世界でも類例をみない効率的な生産システム(=「リーン生産システム」)が完成したのである。

14) 吉田敬一、前掲書、26-27ページ。

12) この点については、関満博『フルセット型産業構造を超えて』中公新書、1993年、を参照。

13) データについては、墨田区編『墨田区産業振興ビジョン』1995年、大田区編『大田区工業ものづくり集積関連調査報告書』1997年、東大阪市編『住工混在地域における産業振興方策に関する調査報告書』1995年、から引用した。

15) なお、戦後の中小企業の「近代化政策」等が果たした役割については、独占資本の利益に直接役立つ一部の中小企業を対象としたもので、実質的には圧倒的多数の小零細企業の切り捨て政策(すなわち「上層育成・下層淘汰」)であったとの辛辣な批判もある。福島久一、中山金治『中小企業の「近代化」政策』(市川弘勝編著『現代日本の中小企業』新評論)、1968年。

その際、中小企業のインセンティブとしては、第一にアントレプレナー（entrepreneur）としての「働きたい」を中心とした自己実現の体現に加え、第二には工程ごとの生産の同期化により技術的向上が可能となり、第三には長期継続取引により設備の貸与あるいは学習効果を得ることができ、第四には生産機能に限りなく純化し間接コストが軽減できるため相対的に高い生産性の実現が可能であった、などがあげられる。

ただし問題がなかったわけではない。それは、この間の中小企業の技術的進歩ほどには取引上の地位が上昇していないという問題である¹⁶⁾。その最大の理由は、専属的下請関係のもとで市場情報等を親企業あるいは完成メーカーに占有されることによって、大半の中小企業は独自のマーケットを形成することができず、あくまでも受注生産にとどまるため価格形成力はもとより、「退出能力」¹⁷⁾すら持ち合わせていなかったからである。

このように圧倒的多数の中小企業は、一面では世界的にも比類なき効率的な生産システムを下支えするサポーター・インダストリーとして、「国民生活にとって不可欠な存在」となりながら、経営的には脆弱で自立性の弱い「近代的矛盾」としての存在にすぎなかったのである¹⁸⁾。

ところが、プラザ合意以降の急激な円高にともない急展開した新国際分業体制への移行により、中小企業をとりまく客観条件が根本的に変化をした。すなわち大企業を中心とした海外への生産シフトの急拡大に加え、資本財を中心とした輸入部品の増大等により分業の社会的基盤それ自体が縮小したのである。

そのことを『工業統計』の製造品出荷額でみると、「1980年代後半の5年間」はバブル景気の反映もあり三地域はもとより全国的にも、ま

たあらゆる階層で出荷額は増加している。それが1995年にはすべての地域、すべての階層で出荷額が減少しているように、「80年代後半」と「90年代前半」の各5年間では状況は一変していることが確認できる（第5表）。なかでも大規模層の製造品出荷額は、「1990年代前半の5年間」だけで約7兆円も減少している。そのうえ大企業は部品の内製化や共通化を推進するとともに、発注形態を部品の単品からユニット発注に切り替えるなどにより下請系列企業の選別、流動化をすすめた。その結果、「浮気をしなかった企業（特定企業に下請取引を依存していたという意味）ほどその影響は深刻だ」との悲痛な声が聞こえてくるように¹⁹⁾、中小企業への影響は甚大で、その具体的なあらわれがあらゆる階層での製造品出荷額の大幅な減少であり、またそれが三地域における中小企業数の激減に結び付いたのである。そして、こうした状況の現出こそが産業空洞化の端的な表象にほかならない。

3 『工業統計』からみた集積構造の質的变化

前述のとおり、わが国工業の国際競争力の源泉となってきた大都市圏域の工業集積において、工場数の激減にともない集積構造に内在する「モノづくり」機能および「技術・技能の涵養」機能が変化しつつある。そこで、それぞれがどのように変化しているのかについて、ふたたび『工業統計』に立ち戻り検討することとしよう。

まず、「モノづくり」機能にかかわり「1事業所当たりの製造品出荷額」からみると、第一に指摘できる点は三地域の企業規模の零細性である。具体的には「1事業所当たりの出荷額」は、1995年で墨田区が1億円強に対し、大田区、東大阪市はおよそ2倍の2億円前後であるが、これは全国平均の7億円台と比べるときわめて低い水準である。第二に階層別でみると、三地域と全国との間には小中規模層と大規模層で対

16) 黒瀬直宏『中小企業政策の総括と提言』同友館、1997年、305-308ページ。

17) 渡辺幸男『日本機械工業の社会的分業構造』有斐閣、1997年、117ページ。

18) 中山金治『中小企業近代化の理論と政策』千倉書房、1983年、82ページ。

19) 筆者による1997年8月のヒアリング調査による。

第5表 製造品出荷額の階層別推移

墨田区		(100万円)						
	1985年	構成比	1990年	構成比	1995年	構成比	90年-85年	95年-90年
合計	750,894	100.0%	796,495	100.0%	642,523	100.0%	45,601	△153,972
1人～3人	40,330	5.4%	44,746	5.6%	38,770	6.0%	4,416	△5,976
4人～9人	149,736	19.9%	161,619	20.3%	115,727	18.0%	11,883	△45,892
10人～19人	132,075	17.6%	131,485	16.5%	111,334	17.3%	△590	△20,151
20人～29人	72,444	9.6%	95,966	12.0%	65,164	10.1%	23,522	△30,802
30人～49人	43,619	5.8%	37,951	4.8%	33,359	5.2%	△5,668	△4,592
50人～99人	54,378	7.2%	60,584	7.6%	33,050	5.1%	6,206	△27,534
100人～299人	78,423	10.4%	264,144	33.2%	245,119	38.1%	84,255	△19,025
300人以上	179,889	24.0%						

大田区		(100万円)						
	1985年	構成比	1990年	構成比	1995年	構成比	90年-85年	95年-90年
合計	1,691,296	100.0%	1,794,188	100.0%	1,394,752	100.0%	102,892	△399,436
1人～3人	52,952	3.1%	62,879	3.5%	50,954	3.7%	9,927	△11,925
4人～9人	201,273	11.9%	218,694	12.2%	158,452	11.4%	17,421	△60,242
10人～19人	185,420	11.0%	215,226	12.0%	170,774	12.2%	29,806	△44,452
20人～29人	174,852	10.3%	211,900	11.8%	150,908	10.8%	37,048	△60,992
30人～49人	162,842	9.6%	167,991	9.4%	111,230	8.0%	5,149	△56,761
50人～99人	195,769	11.6%	192,956	10.8%	150,456	10.8%	△2,813	△42,500
100人～299人	263,063	15.6%	271,717	15.1%	236,738	17.0%	8,654	△34,979
300人以上	455,125	26.9%	452,825	25.2%	365,240	26.2%	△2,300	△87,585

東大阪市		(100万円)						
	1985年	構成比	1990年	構成比	1995年	構成比	90年-85年	95年-90年
合計	1,675,898	100.0%	2,061,518	100.0%	1,631,690	100.0%	385,620	△429,828
1人～3人	54,767	3.3%	74,282	3.6%	64,373	3.9%	19,515	△9,909
4人～9人	236,131	14.1%	279,996	13.6%	224,075	13.7%	43,865	△55,921
10人～19人	246,729	14.7%	298,071	14.5%	237,268	14.5%	51,342	△60,803
20人～29人	204,867	12.2%	292,002	14.2%	244,457	15.0%	87,135	△47,545
30人～49人	195,686	11.7%	219,037	10.6%	152,665	9.4%	23,351	△66,372
50人～99人	260,722	15.6%	345,468	16.8%	288,329	17.7%	84,746	△57,139
100人～299人	309,501	18.5%	336,670	16.3%	228,683	14.0%	27,169	△107,987
300人以上	167,494	10.0%	215,992	10.5%	191,840	11.8%	48,498	△24,152

出所：第2表に同じ。

照的な傾向を示している。すなわち、三地域では大都市圏の製造業の中心的担い手である中小規模層は全国水準を20～30%上回っているが、大規模層は逆に全国水準の2分の1程度にすぎ

ない。そして第三に、「1990年代前半の5年間」で全国的にはいずれの階層も大きな変動がないにもかかわらず、三地域ではすべての階層で出荷額の落ち込みが激しく、相対的に競争優位の

第6表 1事業所当たり製造品出荷額

墨田区		(100万円)				
	1985年	1990年	1995年	90年-85年	95年-90年	
合計	105	126	117	21	△9	
1人～3人	11	13	12	2	△1	
4人～9人	61	75	69	14	△6	
10人～19人	229	274	258	45	△16	
20人～29人	400	492	494	92	2	
30人～49人	682	807	725	125	△82	
50人～99人	1,236	1,515	1,271	279	△244	
100人～299人	3,734	11,485	10,657	△14,213	△828	
300人以上	25,698					

大田区		(100万円)				
	1985年	1990年	1995年	90年-85年	95年-90年	
合計	190	228	206	38	△22	
1人～3人	14	18	15	4	△3	
4人～9人	62	79	72	17	△7	
10人～19人	208	265	241	57	△24	
20人～29人	421	548	506	127	△42	
30人～49人	775	938	897	163	△41	
50人～99人	1,350	1,635	1,835	285	200	
100人～299人	3,926	5,661	4,831	1,735	△830	
300人以上	20,688	26,637	28,095	5,949	1,458	

東大阪市		(100万円)				
	1985年	1990年	1995年	90年-85年	95年-90年	
合計	169	210	183	41	△27	
1人～3人	13	18	16	5	△2	
4人～9人	63	77	72	14	△5	
10人～19人	236	273	247	37	△26	
20人～29人	458	579	520	121	△59	
30人～49人	914	1,147	909	233	△238	
50人～99人	1,619	2,215	1,909	596	△306	
100人～299人	4,072	4,676	4,235	604	△441	
300人以上	15,227	21,599	17,440	6,372	△4,159	

全 国		(100万円)				
	1985年	1990年	1995年	90年-85年	95年-90年	
合計	605	742	789	137	47	
1人～3人	10	13	13	3	0	
4人～9人	53	66	64	13	△2	
10人～19人	179	216	213	37	△3	
20人～29人	361	435	431	74	△4	
30人～49人	680	794	794	114	0	
50人～99人	1,402	1,612	1,672	210	60	
100人～299人	4,068	4,910	5,036	842	126	
300人以上	34,880	40,615	40,615	5,735	△450	

出所：第2表と同じ。

第7表 従業者1人当たり製造品出荷額

墨田区		(万円)				
	1985年	1990年	1995年	90年-85年	95年-90年	
合計	1,566	1,922	1,841	356	△81	
1人～3人	490	619	580	129	△39	
4人～9人	1,086	1,325	1,219	239	△106	
10人～19人	1,710	2,029	1,895	319	△134	
20人～29人	1,643	2,055	2,052	412	△3	
30人～49人	1,757	2,078	1,864	321	△214	
50人～99人	1,869	2,272	1,795	403	△477	
100人～299人	2,412	4,149	4,056	657	△93	
300人以上	3,492					

大田区		(万円)				
	1985年	1990年	1995年	90年-85年	95年-90年	
合計	1,769	2,319	2,219	550	△100	
1人～3人	634	840	741	206	△99	
4人～9人	1,071	1,379	1,261	308	△118	
10人～19人	1,533	1,954	1,759	421	△195	
20人～29人	1,722	2,220	2,077	498	△143	
30人～49人	2,001	2,418	2,312	417	△106	
50人～99人	2,078	2,473	2,795	395	322	
100人～299人	2,439	3,590	3,044	1,151	△546	
300人以上	2,549	4,065	4,309	1,516	244	

東大阪市		(万円)				
	1985年	1990年	1995年	90年-85年	95年-90年	
合計	1,785	2,219	1,969	434	△250	
1人～3人	619	860	775	241	△85	
4人～9人	1,075	1,313	1,231	238	△82	
10人～19人	1,715	1,976	1,807	261	△169	
20人～29人	1,908	2,365	2,151	457	△214	
30人～49人	2,333	2,996	2,328	663	△668	
50人～99人	2,425	3,272	2,813	847	△459	
100人～299人	2,503	3,059	2,857	556	△202	
300人以上	2,591	3,267	2,724	676	△543	

全 国		(万円)				
	1985年	1990年	1995年	90年-85年	95年-90年	
合計	2,326	2,775	2,844	449	69	
1人～3人	483	605	609	122	4	
4人～9人	891	1,104	1,081	213	△23	
10人～19人	1,300	1,564	1,538	264	△26	
20人～29人	1,479	1,776	1,760	297	△16	
30人～49人	1,749	2,039	2,043	290	4	
50人～99人	2,029	2,337	2,424	308	87	
100人～299人	2,538	3,053	3,139	515	86	
300人以上	4,267	5,065	5,138	798	73	

出所：第2表と同じ。

第8表 従業者1人当たり付加価値額

墨田区	(万円)				
	1985年	1990年	1995年	90年-85年	95年-90年
合計	661	950	950	289	0
1人～3人	293	399	378	106	△21
4人～9人	521	639	657	118	18
10人～19人	692	903	883	211	△20
20人～29人	694	864	946	170	82
30人～49人	670	830	859	160	29
50人～99人	744	962	842	218	△120
100人～299人	1,054	2,343	2,231	1,025	△112
300人以上	1,318				

大田区	(万円)				
	1985年	1990年	1995年	90年-85年	95年-90年
合計	729	1,004	1,049	275	45
1人～3人	415	542	504	127	△38
4人～9人	597	789	736	192	△53
10人～19人	737	974	917	237	△57
20人～29人	805	997	999	192	2
30人～49人	841	1,029	974	188	△55
50人～99人	787	985	1,334	198	349
100人～299人	808	1,112	1,200	304	88
300人以上	882	1,665	1,958	783	293

東大阪市	(万円)				
	1985年	1990年	1995年	90年-85年	95年-90年
合計	754	1,009	1,025	255	16
1人～3人	374	590	473	216	△117
4人～9人	547	706	667	159	△39
10人～19人	817	926	921	109	△5
20人～29人	836	1,087	1,003	251	△84
30人～49人	824	1,183	975	359	△208
50人～99人	837	1,562	1,038	725	△524
100人～299人	931	1,142	1,077	211	△65
300人以上	1,136	1,289	1,122	153	△167

全国	(万円)				
	1985年	1990年	1995年	90年-85年	95年-90年
合計	800	1,029	1,098	229	69
1人～3人	275	360	369	85	9
4人～9人	439	567	576	128	9
10人～19人	541	688	702	147	14
20人～29人	585	735	767	150	32
30人～49人	624	777	819	153	42
50人～99人	680	869	951	189	82
100人～299人	850	1,098	1,209	248	111
300人以上	1,333	1,721	1,797	388	76

注：3地域では従業者30人未満は粗付加価値額。

全国は従業者9人以下が粗付加価値額。

出所：第2表に同じ。

第9表 従業者1人当たり現金給与額

墨田区	(万円)				
	1985年	1990年	1995年	90年-85年	95年-90年
合計	305	379	409	74	30
1人～3人	104	136	164	32	28
4人～9人	280	347	372	67	25
10人～19人	349	415	454	66	39
20人～29人	343	423	480	80	57
30人～49人	359	461	462	102	1
50人～99人	390	471	517	81	46
100人～299人	424	584	609	136	25
300人以上	448				

墨田区	(万円)				
	1985年	1990年	1995年	90年-85年	95年-90年
合計	381	460	495	79	35
1人～3人	154	228	233	74	5
4人～9人	328	420	428	92	8
10人～19人	376	467	493	91	26
20人～29人	381	465	516	84	51
30人～49人	386	477	514	91	37
50人～99人	393	482	531	89	49
100人～299人	408	488	555	80	67
300人以上	521	616	702	95	86

東大阪市	(万円)				
	1985年	1990年	1995年	90年-85年	95年-90年
合計	307	370	411	63	41
1人～3人	94	118	141	24	23
4人～9人	259	312	348	53	36
10人～19人	329	393	442	64	49
20人～29人	335	396	437	61	41
30人～49人	352	449	460	97	11
50人～99人	355	417	463	62	46
100人～299人	367	431	483	64	52
300人以上	418	516	588	98	72

全国	(万円)				
	1985年	1990年	1995年	90年-85年	95年-90年
合計	305	367	419	62	52
1人～3人	75	104	123	29	19
4人～9人	210	264	299	54	35
10人～19人	258	311	356	53	45
20人～29人	263	317	363	54	46
30人～49人	276	329	373	53	44
50人～99人	283	339	387	56	48
100人～299人	320	381	437	61	56
300人以上	440	524	589	84	65

出所：第2表に同じ。

ある中規模層でも今後はまったく予断を許さない状況にあるといってもよからう（第6表）。

また「従業者1人当たりの製造品出荷額」をみると、「1事業所当たりの出荷額」とほぼ同様に、小規模層とともに中規模層では大田区と東大阪市で全国水準を20～30%上回っている。ただし東大阪市の変動幅は大きく、なかでも大規模層で比較劣位化していることがわかる（第7表）。

これに対し、第8表と第9表は「従業者1人当たりの付加価値額」（＝労働生産性）と「従業者1人当たりの給与総額」についてみたものである。これによると、三地域は労働生産性も給与総額もともに全国水準を大きく上回っている。また大規模層は墨田区、大田区で伸びが著しくひきつづき比較優位を保っているのに対し、逆に東大阪市はこの二つの指標からも比較劣位化していることがうかがえる。なお給与総額については、あくまでも「常用労働者1人当たりの額」であり、この金額がとくに東大阪市で高くあらわれている点はパートや臨時雇用が多く常用労働者が相対的に少ないということの反映である可能性もあり、その評価については注意を要するところであろう。

以上からいえることは、三地域に共通する点として、第一に三地域は全国水準と比較して中規模層を中心に競争優位があることを示している。このことは集積構造特有の外部性が内部化された、すなわち空間的近接性による輸送コストの低減や情報入手の容易さ、技術・技能にかかわるノウハウの交流や相互補完関係の地域的反映であろう。またこうした企業集積による地域の利益構造が、大都市圏域における製造業の競争優位の基盤を形成しているのである。それに対し第二は、三地域においてともにその圧倒的部分を構成する小規模層が比較優位を喪失しつつあり、こうした経営難に加えて将来見通しの困難さや後継者難から転廃業が増加し、かつ新規開業率も大きく低下しているもとの、集積構造の行方はまったく予断を許さない状況にあるといっても過言ではない。

第10表 3地域における最大の得意先

	墨田区	大田区	東大阪市
大手製造業	14.6%	29.5%	34.6%
中小製造業	54.8%	52.8%	22.5%
問屋・商社	22.2%	9.5%	26.0%
その他	4.6%	3.7%	3.0%
不明	3.8%	4.6%	13.9%

出所：データについては『墨田区産業振興ビジョン』、『大田区工業における産業集積調査報告書』、『東大阪の中小製造業に関する実態調査』の集計結果についてからそれぞれ引用した。

その一方で、三地域間において規模別での格差構造に一定の違いが存在するが、その要因は産地構造の地域的相違性にもとづいている。たとえば受注構造に関して、「最大の得意先」については、墨田区と大田区では「中小製造業」であるのに対し、東大阪市では「大手製造業」が第1位を占めるが、「問屋・商社」も相対的に多い（第10表）。加えて「売上総額に占める第1位企業の比率」が、東大阪市では6割以上の企業で50%未満というように、基本的に取引関係を分散させている。

また「受注形態」についてもっとも比重が高いのは、墨田区では「加工図面と原材料を支給される」であり、大田区では「加工図面のみ支給される」に対して、東大阪市では「自社で設計・生産・販売している」であるというように²⁰⁾、東大阪市では相対的に自立度の高い企業が多くなっている（第11表）。

こうした構造的差異とともに、先に指摘した歴史的形成過程における相違性—墨田区は地場産業型、大田区は下請分業型に対して東大阪市は混合型という構造的差異にもとづく業種構成の多様性ともかわり、墨田区、大田区に比して東大阪市では規模別差異が少ないという結果に結び付いているのであろう。

同時に、かかる点は先の渡辺幸男氏の「大阪地域は企業城下町の集積」、あるいは「工業集積地として未成熟」²¹⁾との所説が大阪府下最大

20) 工業集積研究会、前掲論文、42ページ。

21) 渡辺幸男『日本機械工業の社会的分業構造』、206ページ。

第11表 3地域における受注形態

	墨田区	大田区	東大阪市
加工図面と原材料を支給される	29.3%	27.7%	12.6%
加工図面のみ支給される	23.6%	37.5%	18.8%
概念設計図や仕様の説明を受ける	9.7%	9.9%	15.3%
企画や設計を提案して生産を受注	6.6%	2.7%	6.9%
自社で設計・生産・販売している	20.0%	10.5%	20.0%
その他	7.3%	5.0%	4.7%
不明	3.5%	6.7%	21.5%

出所：第10表に同じ。

の工業集積地である東大阪市では必ずしも妥当しないだけでなく、東大阪市の取引関係における多様で、かつ分散的であるという事実とともに自立度の高い企業が相対的に多いという構造的特質が、先に検討した企業数の減少という点において東大阪市の比較的小幅にとどまっている要因である可能性もある。逆にいえば、工業集積地を評価するにあたって、渡辺氏のいう「多層的集積」と同程度、あるいはそれ以上に「雑多性」ともいえるほどの多様な業種構成や、卸売機能の集積による多様な取引関係のもつ重要性ないしは積極性が指摘できるのではなかろうか²²⁾。

ともあれ、今日の中小企業をとりまく経営環境の劇的な変化は、わが国の代表的な工業集積地である三地域においても、企業数や労働者数の大幅な減少にみられるとおり厳しさにおいて他地域と本質的に変わりはない。しかし同時に、個別企業レベルにおいては大都市圏域に位置しているという地域的特性を最大限に生かしながら、生き残りをかけた積極的な営為も数多く見うけられる。そして、それは大別して二つの方向性が確認される。その一つは地域内の「技術・技能の涵養」機能にかかわり固有の技術の高度化や新技術の開発をつうじた競争優位の確

立への選択であり、いま一つは受注面での対応、すなわち受注先の拡大と自立化への選択である。とはいえ、この二つの方向性は相互に密接に関連していることはいうまでもない。

そこで、以下では三地域におけるこの二つの方向性をめぐる現局面の諸特徴について、順次見てみることにしよう。

III 集積構造下での「技術・技能の涵養」機能とその変容

1 OJTによる技術・技能の継承関係

三地域における「技術・技能の涵養」機能の現状をみるまえに、技術・技能がいかに形成され、継承されるのかという点についてまず考えてみよう。

生産労働者における技能形成と労働編成をめぐっては、さしあたり小池和男氏の議論が参考になる。小池氏によれば、作業には「ふだんの作業」と「ふだんと違った作業」があり、またその「ふだんと違った作業」のなかには「問題への対処」と「変化への対処」の二種類があるとのこと。そして、そのような「問題と変化をこなすノウハウ」(＝知的熟練)が形成される核心こそが幅広いOJT(On-the-Job-Training)であると定義している。すなわち労働者に幅広いOJTによって機械と生産の流れを広く経験させ、その構造、仕組みを知らせる、これこそが知的熟練の内実であるというのであるが²³⁾、こうした小池氏の知的熟練説の全体的な評価はともあれ、少なくとも中小企業の製造現場では従業員が技術修得は「仕事を通じて教えている」が64.6%を占めているようにOJTが基本であり²⁴⁾、その意味では小池説は一定の妥当性をもつものであろう。

具体的にこうした関係を大田区を例に見てみ

22) 都市における多様な産業の集積について、A. マーシャルも高く評価している。Marshall, A., *Principles of Economics*, 1890。(馬場啓之助訳『経済学原理』東洋経済新報社、1965-67年、264-268ページ)。

これに対し、渡辺氏は検討の対象を機械工業に限定しているがゆえに、地域における業種構成の多様性についての評価は必ずしも明確ではない。

23) 小池和男『仕事の経済学』東洋経済新報社、1991年、および同『日本企業の人材形成』中公新書、1997年、を参照。なおこの知的熟練説をめぐっては、「野村・小池論争」をはじめさまざまな議論があるが、本稿ではあくまでも中小企業問題に限定しているため、この論議には立ち入らないこととする。

24) 工業集積研究会、前掲論文、53ページ。

ると、大田区では高度成長期には創業まえの職人間では「渡り職人」という呼び名があったように、一流の職人をめざすものは、評判の親方を選び現場を渡り歩きながら直接旋盤やボール盤などの加工技術を積み重ねるなかで、通常「なめる、さわる、揉む」と表現される熟練技能工特有の技に加え、神業的な技芸や匠についても「技術とは盗むもの」として見様見真似で体得しつつ、「ふだんの作業」はもとより「問題と変化をこなすノウハウ」を身に付けていった。そして、「多能工化」するなかで仕事の流れや工具の組み合わせなど工夫する能力—専門性と総合性を兼ね備え、その経験知の積み重ねにより次第にどのような注文にも応える熟達した能力を形成するとともに、たとえばあらゆる金属の熱膨張率を身体で覚えるとか、精度についても指先一つで100分の1ミリを瞬時に判別できる職人技を身に付けるといった関係が地域に普遍的に存在した。

またこうした地域内の「技術・技能の涵養」機能の存在が、とくに高度成長期前後には「一人前の職人になるなら、蒲田に行け」との合言葉が広く流布されていたように地域固有の「産業的雰囲気」(industrial atmospheres)²⁵⁾を形成し、それがいっそうの企業集積をうながした。そして、稠密な企業集積による空間的近接性がface to faceの関係を成立させ、それが契機となり切磋琢磨しつつ独自技術の開発や技術の高度化をすすめると同時に、地域内での多段階での分業と協業化が可能となり、地域全体として「高精度、高難度、短納期」の加工が一種のシステムとして機能するようになったのである。

こうした関係を評して、次のようにいわれているのである。

「設計図を紙飛行機にしてビルの屋上から飛ばせば、数日のうちに部品が仕上がってくる」と。同時に、この関係は仕事仲間間でのフレキ

シブルな「仕事まわし」(＝仲間取引)であり、通常、「路地裏ネットワーク」あるいは「自転車ネットワーク」²⁶⁾といわれる関係であり、「技術のハーモニーによる完成品づくり」にはほかならない。

いま、こうした関係が多くの企業の廃業や熟練技能工の減少による「歯槽膿漏」的崩壊によって、地域的には単に経営資源面での綻びをみせるだけでなく、「技術の空洞化」に結び付きかねない局面にあるのである。

2 「技術の空洞化」問題の一断面

「技術の空洞化」には、大別して二種類がある。その一つは人的資源にかかわる問題である。たとえば機械製作の場合、鑄造、鍛造、金型、メッキ、熱処理、切削、旋盤、プレス、溶接等工程間分業の担い手としての熟練技能工あるいは職人が、高齢化や転廃業により文字どおり枯渇しかねないという問題である。いま一つは生産システムにかかわる問題である。しかもそれは企業内部における問題と企業間関係の問題に二分される。以下では後者の問題、すなわち企業関係に限定し、その典型事例をふたたび大田区でみることにしよう。

『平成7年版中小企業白書』によると、わが国加工組立型産業で支配的な垂直的生産システムを代表する自動車製造業の場合、新製品開発等における生産協力関係は、一次下請では「設計段階から協力を行う」は25.3%、「試作段階から協力を行う」は45.7%と実に7割を超え、二次下請でもそれぞれ7.4%、43.1%とその割合は5割を超えている。しかし、三次以下下請の専門加工部品メーカーではそれぞれ4.3%、30.7%と設計段階から参画する割合は相対的に少ない。ただし親企業の下請企業に対する技術依存度は、一次下請では19.8%、二次下請では22.7%に対し、三次下請では24.0%と、「下位

25) 「産業的雰囲気」の重要性について最初に指摘したのは、A. マーシャルである。詳細は、拙稿「中小企業研究における現代的視角」(大阪自治体問題研究所編『産業空洞化を超えて』文理閣、1997年)、を参照。

26) 「路地裏ネットワーク」とは、路地裏沿いに図面を回せば製品ができるという意味で、また「自転車ネットワーク」とは、自転車で部品を運べる範囲での仕事仲間のネットワークのことを指す。

階層ほど依存度が高くなっている²⁷⁾。それは、「すでに専門技術では、中小企業が大企業の水準を超えて、技術分業のシステムが社会的に形成されて」²⁸⁾ いるからである。

加えて、より本質的には親企業における設計図段階での未解決な技術的課題、あるいは設計図には描ききれない微妙な修正を生産現場との間での頻繁なフィードバックでその経験知を動員することによって、いいかえれば研究開発と生産化の統合があつてはじめて設計図どおりの製品ができる関係として構成されているからである。

具体的には、まず発注者から設計図のファックスが届くが、通常その設計図は CAD (computer aided design: コンピュータ支援による設計) で描かれたもので、その設計者は現場の製造経験がないのが今日では一般的である。そして、そのファックスを受けた部品工場の経営者は、木型づくり→鋳造→機械加工→表面加工→研磨というように、いくつかの工程間分業にあわせて仲間間での「仕事まわし」のネットワークづくりをすすめる。また他方では設計図そのものの吟味をおこない自らの経験知をもとに改善を加え、それを発注者に承認させる。発注者は製品の量産化に際し、一般的にはこの「承認図」²⁹⁾ にもとづき部品発注する。そして、この過程を通じて発注者は「企業間生産性」³⁰⁾ を享受するという構図である。

しかし、今日わが国企業の「現場主義」経営が海外への生産シフト等で大きく後退するもつとで、かかる生産システムが崩壊の危機に類しているのである。このことを象徴的に示す事例の

一つが、1995年12月に起きた高速増殖炉「もんじゅ」の放射線漏れ事故である。

高速増殖炉「もんじゅ」の放射線漏れ事故は、500度を超える高温ナトリウムが流れる配管のなかで、鞘管(温度センサーのホルダー)が折れたことが直接の原因といわれている。この鞘管を製造したのが、ほかならぬ大田区の町工場のベテラン職人である。通常、「もんじゅ」や原子力発電所などの部品はミクロン単位以上の高度な精度が要求される特殊部品であるため、その多くが職人技をもった大田区の町工場で作られているのである³¹⁾。つまり、わが国の最先端に位置する科学技術開発の一部においては、大田区を典型とした熟練技能工などのいわゆる「基盤的技術」があわさってはじめて成り立つ構造が形成されている。

ところが、大企業ないし親企業の海外への生産シフト等による企画設計部門と生産機能の空間的分離により、上述のような設計図段階での未解決な課題や微妙な修正を生産現場との間での頻繁なフィードバックで解決するという関係が物理的に困難となる。加えて、設計者は設計図やデザインを CAD で描けても生産現場の経験知が欠落しているため、いきおい部品の「寄せ木細工」的なものでも製品はできるとの「誤解」に陥り易い。それに一定の企業秘密も加わる結果、部品製造者は製品の全体像はもとより、その部品がいったいどの位置に設置され、担う役割は何かを十分に知らされないまま製作しなければならない。そのため、たとえ設計図どおりの部品ができたとしても、それは本来必要な性能や機能をもたない部品である可能性があり、それが故障や事故の原因になるのである。こうした関係を「もんじゅ」の事故は啓示的に示している。

要するに、今日わが国の大企業により経済合理性の名のもとにすすめられる無原則な海外へ

27) 中小企業庁編、前掲書、176ページ。

28) 門田安弘『新トヨタシステム』講談社、1991年、560-561ページ。

29) 「承認図」については、浅沼万里『日本の企業組織革新的適応のメカニズム』東洋経済新報社、1997年、を参照。なお浅沼氏のいう「貸与図」と「承認図」の関係は、現実には本稿で指摘したように、完成メーカーと部品サプライヤー間に頻繁なフィードバックがあるため、二者は必ずしも明確には区分しにくい場合が多い。

30) 「企業間生産性」については、中川敬一郎「日本企業の経営構造の比較的考察」(同編『企業経営の歴史的研究』岩波書店、1990年)、22ページ。

31) この事故の経緯については、大友冠「機械化工業者の技術について」『中小商工業研究』全商連付属中小商工業研究所、第49号、1996年10月号、を参照。なお筆者も1997年8月、同氏にヒアリングをした。

の生産シフト等は、研究開発と生産化の統合に際し不可欠な受発注者間のフィードバック関係を希薄化し、ひいては大企業と中小企業間に形成された技術分業システムを崩壊させる危険性、すなわち「技術の空洞化」が、大企業内部におけるリストラによる「内なる空洞化」とあわせて同時進行する可能性がいま広がっているのである。

こうした効率至上主義によるグローバルな「最適立地」選択にともない進行する「生産の空洞化」や「技術の空洞化」は、R. ボワイエがポスト・フォーディズムの議論に関連して指摘するフォーディズム的關係、すなわち大量生産を前提とした分業を貫徹すれば貫ぬくほどメリットがデメリットに転化する、との指摘と類似する関係であろう³²⁾。

同時に、かかる方向が指し示す将来像は、S.S. コーエンと J. ザイスマンの次なることばがすぐれて参考になるであろう。

「安い労働力を求めて海外に進出していくことは、勝利に導く長期戦略とはいえない。製品と工程におけるひと渡りの技術革新のあとは、問題を一層悪くするだけである。製造能力の強みを持っている海外の生産業者に下請けさせて、高付加価値を維持しようとする戦略は大きな災いへ一直線に行き着く道である」³³⁾。

以上のとおり、三地域のなかで技術加工度をもっとも高いと思われた大田区を対象に、技術・技能にかかわる「空洞化」問題の一断面を検討してきたが、以下ではその一方で中小企業経営者が生き残りをかけ、固有の技術の高度化や新技術の開発による競争優位の確立にむけた営為を、東大阪市で具体的にみることにしよう。

3 「NO.1 企業」の台頭と地域の実態

前述のとおり、三地域のなかで相対的に自立度の高い中小企業が多いといわれる東大阪市に

32) R. ボワイエ, J. デュラン (荒井嘉夫訳) 『アフター・フォーディズム』ミネルヴァ書房, 1990年, 参照。

33) S.S. コーエン, J. ザイスマン (大岡哲, 岩田悟志訳) 『脱工業社会の幻想』TBS プリタニカ, 1990年, 360ページ。

において、「モノづくり」機能や「技術・技能の涵養」機能にかかわる最近の特徴の一つは、技術的専門性の深化と独自製品の開発をつうじて国内で高いシェアを有する製品をもつ「NO.1 企業」の台頭がみられることである。

東大阪市と東大阪商工会議所が共同して作成した『いちばん鑑東大阪』(1996年)によると、「トップシェア製品もしくは、他社にない独自技術を有する企業」は113社を数えている。そのうち今後の経営方針として、「拡大する」と回答した企業が26.9%を占め、「現状維持」派の24.7%を上回っている。また高シェア製品の今後の見通しについては、「高いシェアを維持できる」と考えている企業が38.7%を占め、新規分野への進出についても「積極的に開拓する」と答えた企業が35.5%を占めている³⁴⁾。以下で、その代表的な事例を紹介しよう。

A社(従業員はグループ全体で1280人)は、超精密パルプメーカーとして1930年大阪市内で創業し、67年に東大阪市へ移転してきた。そして、72年に高圧ガスの製造許可を受けた前後から特殊加工を基礎とした技術開発に努め、76年にはいち早くNC旋盤

34) なお、同書では有効回答数に対する各比率を掲載しているが、本稿では対象企業全体に対する比率に変更している。

ちなみに、大阪府産業開発研究所が1995年に実施した「東大阪地域・大田区の機械金属関連業種に関する実態調査」において、大田区と東大阪地域との地域間格差の主なものは以下のとおりである。まず高度の加工・組立技術の現状にかんして、「100分の1ミリ台」が大田区で39.7%、東大阪地域で35.1%とともにもっとも多くなっているが、ミクロン単位以上の精度になると、大田区が17.2%と東大阪地域の2倍となり、大田区には高精度の加工を担っている企業が相対的に多く占めている。また1ロット当りの生産個数では、大田区では「10個未満」を主とする企業が3分の1を占め、「100個台が主」までの割り合いが4分の3を占めているように多品種少量生産に特化している。これに対し東大阪地域では、「10個未満」を主とする企業に次いで「1000個台が主」とするものが多く、「1万個台が主」とする企業も比較的多い。このことは試作業務に関して、大田区では何らかのかかわりをもつ企業が3分の2を占めるのに対して、東大阪地域では半分程度であるという量的な違いに加え、大田区では製品の開発段階から参加する企業が相対的に多いが、東大阪地域では量産化のための試作が多いことを示している(大阪府編, 前掲書, 133-137ページ。なおこの調査における東大阪地域には、八尾市も含まれている)。

を導入するとともにクリーンルームを新設した。製品群においてもロケット用バルブ機器の開発に国内で初めて着手するなど積極的展開をつづけ、特許も多数取得する。その結果、ロケット分野では95%のシェアをもち、半導体関連バルブや電子バルブでも約60%のシェアを確保している。また最近では特殊バルブで培った技術をもとに積極的に産学協同を追求し、ファインセラミック等の新素材や環境制御装置の開発に努める一方、バイオ分野へも進出をはかっている。

またB社(従業員250人)は、1924年に赤穂市で創業し、当初は鍋や釜を製造していた。それが、47年に大阪市で会社を設立すると同時に電子部品製造に業種転換した。そして、53年からはテレビブラウン管用リード線の製造を開始したが、59年に工場焼失を契機に東大阪市に転入してきた。当初は従業員数人の零細規模であったが、特殊溶接機を自社開発したことと家電ブームの到来が発展の要因となり、現在ではリード線メーカーの最大手の1つ(全国で3社)であり、テレビブラウン管用リード線では50%、ストロボ用は100%、水晶発信子用は70%とそれぞれ圧倒的なシェアを占めている。なお会社発展の契機については、「ニッチ市場では最高の隙間を、人脈でたまたま探り当てただけ」と自己評価している。

このようなニッチ・マーケットを中心に活躍する企業が、東大阪市だけでなくとどまらず、大阪府下には経営環境や競争関係の厳しさの反映もあり、全国でもっとも多く存在している。たとえば『工業統計』(1995年調査)の6桁による産業分類(品目別)では、大阪府は1,896業種(事業所総数65,614社)を数え、東京都の1,797業種(事業所総数67,667社)と比べ約100業種も上回っている。こうした業種の多様性ないしは「雑多性」は、個別企業レベルにおいては「しなやかさ」や「したたかさ」を象徴するものではあるが、前述のとおり地域全体の産業発展のダイナミズムに結実していることも紛れもない事実であろう。

東大阪市の「モノづくり」と「技術・技能の涵養」機能におけるいま一つの方向は、今日広く求められる「高精度、低コスト、短納期」の三要素を意識的に追求し、生き残りをはかる企

業群の存在である。その代表的企業がC社である。

C社(従業員46人)は、1949年に東大阪市でマシン部品メーカーとして創業したが、現在は自動車用トルコンクラッチが売上全体の6割を占めている。しかし自動車生産の海外シフトが強まるもとの、新顧客確保のために大阪府中小企業振興協会など公的機関との連携を積極的にすすめている。同時に、「信頼される品質づくり」のために、品質不良ゼロをめざし徹底した工程管理に努め、作業標準の見直しはもとより、不良原因を徹底的に追求したうえで、その一環として従業員の資質向上を計るためにNC旋盤と汎用機を交互に担当させるなどの工夫により、個々人の技術力や熟練度を高めている。その結果、作業基準については6ミクロンの注文には4ミクロンの設定で対応するなどによって、不良率を0.085%以下というレベルを達成することで競争優位を確保している。

現在は、ここに紹介したような意欲と創意性に溢れた企業が台頭する反面、地域全体としてはさまざまな問題も顕在化しつつあり、二極化の様相を呈している。たとえば多くの中小企業にとっては、相対的に高い生産性を示しながらも成熟商品の量産機能として、下請単価は「1年で1割、3年では3割」と際限のない単価の切下げ圧力がつづいている。そのため慢性的な低賃金を余儀なくされる一方、「牛のよだれ」的な長時間労働と劣悪な労働環境のもとで、第12表が示すとおり、なかば健康を犠牲にし、「その日暮らし」をしている生業的企業がいぜんとして多く、もとより地域の集積構造全体の高度化には結び付いていないのが現実である。

またそれは、地域の経済活動を総括するといわれる市税収入のなかで、法人市民税が製造業のみでは1990年の61億3,000万円であったものが95年には28億3,000万円に激減していることに示される。同時にこうした行方は、大半の中小企業にとってはその経営の存立基盤を根底から切り崩されることである。たとえば、その一端は東大阪市の調査においても、市内の中小企業のなかで今後の経営方向について、「廃業予

第12表 規模別事業所における定期健康診断
有所見率（1993年）

	50人以上の事業所		50人未満の事業所
	全 国	大阪府	東大阪市
聴力（1000Hz）	5.2%	4.9%	24.1%
聴力（4000Hz）	9.3%	8.3%	26.5%
胸部間接X線検査	2.6%	2.0%	9.0%
血圧	7.7%	7.3%	10.8%
肝機能検査	10.1%	10.3%	18.1%
血中脂質検査	13.6%	13.0%	28.9%
尿検査・糖	3.1%	3.0%	14.6%
尿検査・蛋白	2.1%	2.3%	7.2%
心電図検査	6.8%	6.1%	19.3%

注：50人以上の事業所は労働基準監督署への届出分の集計結果。一方、50人未満の事業所は大阪府医師会調べ。

出所：大阪自治体問題研究所編『大阪の国際化とリストラ』より引用。

定」は7.8%を占め、なかでも零細規模層では約4分の1が「近い将来の廃業を予定している」との意向に端的に示されている³⁵⁾。

そこで、以下ではこうした中小企業をめぐる主体的、客観的条件の今日の変化が、地域の企業間関係にいかなる影響をもたらしつつあるのか、という点について検討をすすめることとしよう。

IV 企業間における取引関係の現状と課題

1 取引構造の広域化とその影響

わが国製造業における下請分業構造は中小企業の多面性とかかわり企業間関係を代表するものではあるが、この下請制の評価をめぐっては「藤田・小宮山論争」以来、歴史的にさまざまな議論が存在する。そのなかでも機械工業の基本構造は、渡辺幸男氏が指摘するとおり、大企業を頂点とした単純なピラミッド型のヒエラルヒー構造ではなく、さまざまな取引関係を内包する「山脈型構造」をなしている³⁶⁾。すなわち

35) 東大阪市編『住工混在地域における産業振興方策に関する調査報告書』1995年、36ページ。

36) 渡辺幸男「日本機械工業の社会的分業構造（上、下）」『三田学会雑誌』82巻3号および4号、1989年10月および1990年1月、参照。

機械工業全体の社会的分業構造のなかでは、中小企業の規模や技術力の違いなどによって取引構造の形態や取引関係の空間的広がりには違いがある。したがって、今日の下請制の「液状化」に際しても、その対応は個別中小企業の主体的な力量に応じてそこにはおのずと差異がある。

ちなみに、『平成9年版中小企業白書』によると、全国の中小企業のなかで下請中小企業の比率は1981年には65.5%であったが、96年は51.6%と10ポイント以上低下した。それも単に比率が低下しただけではなく、下請取引をおこなっている企業でも下請取引の第1位企業への依存度が急低下し、取引関係の拡大傾向を示している³⁷⁾。

そこで、三地域における取引関係の空間的広がりについて、まず受発注面から見てみよう。

第13表は「三地域の機械金属関連業種における受発注件数の状況」についてみたものであるが、区（市）内取引がもっとも多いのは大田区で、とくに区内への発注件数が過半数を占め、仲間取引の関係がいに濃密であるかがこの点からも読み取れる。反対に、受注件数でもっとも広域的な展開をしているのが東大阪市であり、これは前述の相対的に自立度の高い企業が多いということに加え、「市場規模が関西の方が小さいため、より広範な地域を対象にする必要があるため」³⁸⁾であろう。

これに対し、墨田区は区内での受注、発注件数はともに相対的に少ないが、東京都区部で見るとそれは大田区とともに上回り、受注、外注先は比較的近隣であることがうかがえる。これを階層別で見ると、受注先は「従業者3人以下」の零細規模層では墨田区内と城東6区という近隣地域が圧倒的で、「従業者4～9人」と「10～19人」の小規模層では都内、北関東を中心とした国内と広がりを見せている。また「従業者20人以上」の中規模層では、北関東を主とした国内全域での受注圏を形成している。他方、

37) 中小企業庁編『平成9年版中小企業白書』1997年、146-151ページ。

38) 大阪府編、前掲書、130ページ。

第13表 3 地域の機械金属関連業種における受発注件数の状況

		区内 市内	他の都内 他の府内	他の関東 他の近畿	他の国内	海外
墨田区	受注件数	13.6%	38.5%	19.5%	27.3%	1.1%
	発注件数	32.3%	40.5%	14.0%	12.8%	0.4%
大田区	受注件数	20.0%	26.9%	30.3%	22.3%	0.5%
	発注件数	48.4%	21.3%	24.6%	5.6%	0.1%
東大阪市	受注件数	13.9%	30.9%	11.5%	43.0%	0.7%
	発注件数	44.4%	39.9%	7.7%	7.4%	0.6%

出所：データについては、墨田区は『墨田区産業振興ビジョン』、大田区と東大阪市については『大阪府経済白書（平成8年版）』より引用。

外注先については、「従業者9人以下」の小零細規模層では区内と城東6区が主であるのに対して、「従業者10～49人」の中小規模層では「その他の都区部」および「その他の国内」がその中心となっている³⁹⁾。

次に、取引関係の空間的広がりを分工場という視点から、大田区を事例に見てみよう。

大田区編『大田区工業ものづくり集積関連調査報告書』によると、大田区工業の分工場による広域的展開は、「従業者300人以上」の大規模層はもとより、「従業者10～19人」の小規模層でも半数以上、「従業者20～99人」の中規模層では7～8割を占めている。また分工場を展開する主たる理由は、「拡大スペースを確保するため」であり、その役割は「量産」機能が圧倒的である。さらに地域別展開では「その他の関東圏」に次いで東北地方が多く、海外も3.9%を占めている。また時期別では、当初は大田区内が中心で徐々に広域化し、海外展開はすべて1986年以降である。

同書では、こうした分工場による広域展開が、「区外の地域で少なくとも1万人以上の雇用と2,200億円以上の製造品出荷額等を生み出している⁴⁰⁾」と推計しているが、このことが先にみた大田区工業の量的減少の要因の一つであることは疑う余地はない。しかし、問題はこれに関連して、「区内工場の縮小というマイナス面が

ある一方、大田区の企業の地域的な拡大」として一定評価できるとしたうえで、「大田区工業を区内の工場のみで語る時代から、広く地方工場を含めた『企業単位』で理解しなければならない時代を迎えた」との認識が一部に存在することである⁴¹⁾。また大田区自身も同様の立場から工業振興施策の広域的展開の必要性を提案しているが、検討を要する点であろう。

それは、先に指摘したとおり、地域における企業の量的減少が質的变化に結び付く危険性、すなわち一つには「モノづくり」での仲間におけるフレキシブルなネットワークを「歯槽膿漏」的に崩壊させる可能性があり、いま一つには前述の生産機能と企画設計部門の空間的分離による技術分業システムの崩壊—「技術の空洞化」に結び付く危険性がある。そして、こうした地域の「モノづくり」や「技術・技能の涵養」機能における質的变化が、いっそう企業数の量的減少をすすめるという逆スパイラル化の進行により、一挙に集積構造が崩壊の道をたどる恐れがあるからである。

したがって、こうした状況下で求められる自治体政策上の最優先課題は地域の集積構造の持続可能な発展の追求であり、そのためには従来の企業が地域を選ぶ関係にひとまず終止符を打

39) 墨田区編『墨田区産業振興ビジョン』、37ページ。

40) 大田区編『大田区工業ものづくり集積関連調査報告書』、34ページ。

41) 加藤秀雄「機械工業における分業構造の変化」『調査季報』国民金融公庫総合研究所、第41号、1997年5月、4ページ。ただし、加藤氏もこの論文の後段では、「生産の広域化については、大田区工業の発展と衰退という相反する将来を予測させていることに留意する必要がある」(21ページ)との指摘をしている。

たせる必要があろう。またこの点にかかわって、一筋の光明ともいえる新たな企業間関係を模索する動きがある。それが共同受注組織の組織化である。

2 共同受注組織の組織化

関東通商産業局調べによると、最近5年間の生産ロットや製品能力の変化に関して、たとえば生産ロットについては1ロット当たり1,000個が100個に（平均縮小率は約58%と推計している）、製品能力については精度が1ミクロンから0.1ミクロンに、公差（製品誤差）の許容範囲も0.2%以下が0.05%以下にというように軒並み高精度、高難度、小ロット化が求められている⁴²⁾。納期についても、たとえば「1カ月のものが1週間に短縮された」うえに、単価的には引き上げられるどころか、むしろ引き下げが一般的となるなかで、個別企業レベルでの対応の困難性が小零細規模層を中心に急拡大している。

こうしたもとで、新しい企業間関係を模索する実践が生まれている。その典型が、墨田区における共同受注組織「ラッシュすみだ」である。なお「ラッシュすみだ」については『平成6年版中小企業白書』をはじめさまざまな紹介されているため、ここではこうした組織が生まれた背景あるいは要因についてのみ見ることとする。

「ラッシュすみだ」が生まれた墨田区は、三地域のなかで企業規模がもっとも零細で、かつ業種構成においても「日用品の墨田」「雑貨の墨田」と総称されているように技術加工度は必ずしも高くなく、このため小零細規模層を中心に比較劣位化する企業が増加傾向にある。こうした地域的経営環境を背景に、1986年に開設された「すみだ中小企業センター」の利用者グループが中心となり、89年に18社で結成された。現在は54社に拡大している。その業種は機械金属加工、金型、プレス、板金、プラスチック成

形、メッキ、塗装などに加え、材料の選定から設計、コンサルティングまで多機能を誇る。このため小ロットから多工程を要する特殊部品、短期大量生産にいたるまで幅広い受注が可能となり、1996年には共同受注額は25億円にのぼっている。

このように発展をした要因の第一は、組織形態として各企業の独立性を維持したまま、あくまでも共同受注した仕事の内容や数量に応じて会員をラッシュ（編成）するという柔軟な組織方針を採用していることである。第二は、「オープンな企業者交流による技術・技能の補完や相互移転」⁴³⁾によって、多種多様な仕事の受注が可能となり、その結果注文がラッシュ（殺到）することとなったのである。第三の要因は、それをコーディネートする意欲的で強力なリーダーが存在したからである。そして第四は、厳しい地域的経営環境が背景となり、墨田区の20年余にわたる積極的、独創的な地域産業政策とサポートシステムが存在したことである。たとえば現在も「ラッシュすみだ」の事務局は「すみだ中小企業センター」内にあり、常駐の事務局員として区職員が1名派遣されている。

付言すれば、このような組織形態はいわゆるジョイント・ベンチャー（JV）型の「異業種交流グループ」をより柔軟な形態に発展させる一方、とくに大田区で常態化している仲間間のフレキシブルな「仕事まわし」（＝仲間取引）を、恒常的、組織的に高めた関係にすぎないともいえよう（第14表）。

しかし、こうした組織戦略は相互に依存することによって外部効果が生まれ、組織全体として収穫増が実現する可能性がある。それは今井賢一氏のいうところの「相互作用による学習」—技術的な情報交換や技術の新結合ないし融合によりイノベーションに必要な知識や情報が累積的に形成され、それが「相互作用による継続的な技術革新」に結び付く可能性があるからである⁴⁴⁾。同時により本質的にいえば、こう

42) 通商産業省関東通商産業局編『産業集積新時代—空洞化克服への提言』日刊工業新聞社、1996、72-73ページ。

43) 墨田区編、前掲書、86ページ。

44) 今井賢一『資本主義のシステム間競争』筑摩書

第14表 組織形態及び運営についての比較

	メンバー特性	期 間	立地条件	技術・技能	主な領域
共同受注組織	開 放 型 (flexible specialization)	恒常的	近接性	補完関係・ 相互移転	共同受注・ 新製品開発
大田区における 「仲間取引」	〃 〃	随時	〃	補完関係	下請取引
「異業種交流 グループ」	閉 鎖 型 (Joint Venture)	限定的	不問	〃	新製品開発

した組織形態は K. E. ボールディングのいう skill に裏打ちされた human niche (人間の特性をふまえた棲み分け)⁴⁵⁾をめざした民主的なワーク・シェアリングであるとの位置づけも可能である。

したがって、こうした組織戦略は中小企業をめぐる現下の厳しい経営環境のもとでは、墨田区に限らず全国の中小企業間であまねく求められる必然的な組織形態の一つであるといつてよいのかも知れない。その証拠に、1996年に「ラッシュすみだ」を訪れた団体、企業は通産省をはじめ大企業数社を含む各種企業団体、地域的には東北から九州にいたる45団体を数えている。また同様の共同受注組織の組織化は燎原の火のごとく、いま全国的な動きになりつつある。たとえば東大阪地域でも「ヒットの会」などが生まれたが、ここでは「関西中小工業協議会」の会員のなかから、1995年11月に33社で結成された「ウイックグループ」(東大阪市の中小業者を含むが、中心は大阪市生野区の業者)の活動を見てみよう。

結成初年度は期間も短く、共同受注額は50余万円にすぎなかったが、第二期は775万円、1997年の第三期は1,864万円と順調に業績を伸ばしている。組織形態や活動方法等は「ラッシュすみだ」とほぼ同様で、今後はグループのもつメリットを最大限に活かすためにも、①すべての業種で受注する、②依頼された図面は

100%消化するとの方針を掲げている。そして、公的機関の開催する「中小企業フェア」等に積極的に参加するなかで、「仕事はまちがいない」との確信を深める一方、大企業の求める内容は多品種、小ロット、複合加工、厳しい公差、短納期、そしてさらなる低コスト化であり、「下請企業単独では、もはやクリアできない」との共通認識を再確認するとともに、経営のいっそうの自立化をすすめるためにも、すでに独自製品の開発を雇用促進事業団からの資金援助も仰ぎながらとりくみ始めている。

いずれにしても現下の情勢のもとでは、上記のような共同受注をめざす企業レベルの自覚的なとりくみとあわせて、こうした組織化をうながす自治体レベルからの具体的な産業政策の展開が求められていることはいうまでもない。そこで以下では、自治体における地域産業政策の今日的なあり方について検討することとしよう。

V 地域産業政策の現状と課題

1 地域産業政策の改革方向

今日の地域産業政策のあり方をめぐって、その前提としてこれまで検討してきた点を要約的に示すと次のとおりとなろう。すなわち経済のグローバル化、ボーダレス化の進展により地球サイズでの地域間競争が激化しているもど、「地域の競争優位」が地域経済の盛衰をダイレクトに規定する関係になりつつある。このときわが国の製造業、とりわけ機械工業に支配的な垂直的生産システムにおいては第一義的に「規模の経済性」が追求されるが、これに対して大

〃房、1992年、参照。

45) Boulding, Kenneth E., *Towards a New Economics*, Edward Elgar, 1992, p. 55.

都市工業の集積構造のもつもう一つの側面、すなわち水平分業にもとづく生産システムにおいては、外部性を内部化することによって「範囲の経済性」や「連結の経済性」⁴⁶⁾が実現される。換言すれば、大都市工業においてはいわば「ネットワークの経済性」が最大の地域的メリットであり、それが競争優位の源泉であることはすでにみてきたとおりである。

一方、垂直的分業システムにおけるイニシアティブはヒエラルヒー構造の頂点にある一握りの大企業あるいは親企業にあり、そのもとで下請系列化された中小企業はあくまでもその客体にすぎない。これに対し水平分業における「ネットワークの経済性」は、参加企業自らが「緩慢な成長」とワーク・シェアリングの「普遍的な受容」を目的意識的に追求する必要がある、そのためにも空間的近接性にもとづく日常的な face to face による信頼関係の確立と、それを形成、維持するコーディネータの存在が不可欠の前提となろう。

こうした従来型の「規模の経済性」の追求とは違った新しい生産パラダイム、すなわち「ネットワークの経済性」を実現するための政策的課題について、以下で検討することとしよう。

ところで、わが国の産業政策は一般的に産業部門ごとの構成をとり、中小企業政策もその一部にすぎない。一方、これまでみてきたとおり同じ大都市圏に位置した工業集積地でありながら、地域の経済発展の不均等性はまぬがれえない。したがって、そこでは全国的政策や産業部門別政策とあわせて地域政策が不可欠なのは理の当然であろう。しかし中小企業政策に地域視点が登場するのは、「1970年代の産地性業種対策と不況地域中小企業対策をルーツとする」が、「地域振興の担い手として中小企業の振興を図るという、地域視点を明確にした施策が登場した」のは実に80年代に入ってからである⁴⁷⁾。さらに、行政改革のなかで中央省庁の再

編問題や規制緩和問題ともかかわり、「全国一律的な産業政策はもはや不要」⁴⁸⁾との論も台頭しつつある。

しかし、いま必要な改革は産業政策に関する政府固有の領域と責任の明確化である。そしてそれは資本主義経済にとって不可避の「市場の失敗」に対し、「独占禁止法」や公正取引委員会の強化など法システムの整備等により公正な競争条件を確立することであり、そのための対策費の確保に特化することである。そのうえで、産業政策の実施はその圧倒的部分を地方自治体に分権化する必要がある。こうした方向の有効性を実証したのが、1970年代後半以降のイタリアの経験である⁴⁹⁾。

またその際、地方自治体においては「国の下請機関にさえなっていない」現状を抜本的に改め、社会政策やまちづくり政策と総合化をはかる一方、実施に際してはより機動性をもたせるために出前型に改めるとともに、その具体的担い手である自治体職員の意欲と能力を飛躍的に高める必要がある。かかる点で基礎自治体における到達点を示しているのが、ほかならぬ墨田区である。

2 墨田区における産業政策の到達点と課題

墨田区で本格的に地域産業政策が実施されて、すでに20年余を経ている。この墨田区での経験が基礎自治体における到達点であるとの評価に異論を唱えるものはないであろう。しかし、すでにみたとおり、企業数の減少にいぜん歯止めがかかっていないという厳しい現実をまえに、必ずしも肯定的評価のみでよいのだろうかとの疑問も否定できない。同時に、仮にこれまでの対策がなかったならば今日の姿さえも期待できなかったのでは、との想定も容易に可能であり、だからこそ墨田区の経験ないしはその到達点の正確な位置づけが急がれるのではなからうか。

47) 黒瀬直宏、前掲書、218ページ。

48) たとえば、「社説」『日本経済新聞』1997年9月4日付。

49) イタリアの経験については、さしあたり、拙稿『「サード・イタリア」と地域産業政策』『経済論叢』近刊号に掲載予定、を参照。

46) 「連結の経済性」については、宮沢健一『制度と情報の経済学』有斐閣、1988年、67-87ページ、を参照。

換言すれば、墨田区の経験はいぜん道半ばではあるが、全国の基礎自治体にとっては一つのあべき方向と内容を指し示していることもまた事実であろう⁵⁰⁾。

それでは、なぜ墨田区でかくも先駆的な産業行政がすすんだのであろうか。

それは第一に、区行政に科学性の導入とあわせて区職員の意識改革をすすめたことである。墨田区の商工行政の原点は係長全員による悉皆調査に始まるといわれている。その直接の契機となったのは業者運動の高まりであるが⁵¹⁾、まず地域の正確な実態をつかむなかで、それまでの「産業対策は一自治体では無理」との認識を根本的に転換し、既存の枠組みにとらわれず科学的な調査結果にもとづき独自の施策をスタートさせたことである。

前進した第二の要因は、計画策定段階から住民参加が貫かれたことである。1979年には「墨田区中小企業振興基本条例」が制定され、区行政の中軸に商工行政が位置づけられた。そして、1980年には「産業振興会議」が条例にもとづき業者参加で設置され、具体的な提言をうけるなかで、施設づくりからソフト面にいたるまで「実態に即した対応」を基本にすすめられた。その結果、中小企業経営者と行政の間に太い信頼のパイプが繋がったのである。

同時にその際、行政運営に専門性と計画性の導入がはかられたことが前進した第三の要因である。すなわち区内の産業衰退の原因を歴史的に探求したうえで活性化策を探るため、外部の専門家を積極的に組織しその英知を結集した。そのようにして行政内の専門性も高め、その一端は『イーストサイド』と題した魅力的な墨田区経済白書に結実している。またそのなかで将

来的視点を明確化する一方、計画および実施に際しては短期的課題と長期的課題を明確に区分し、かつその対応も受身ではなく攻勢的にすすめた。

そして、産業行政は区行政の中軸であるとの位置づけにふさわしい体制を順次すすめられたことが前進した第四の要因である。たとえば当初は産業振興担当は1課にすぎなかったが、本格的に産業振興策が開始された1977年には2課30人体制に拡充され、現在(97年4月1日現在)は1部4課85人に組織拡大している。またその中味も商工振興の対策としては約50の事業数を数えるが、それ以外にも「すみだ産業会館」と「すみだ中小企業センター」においてそれぞれ独自の事業があるようにその内容はきわめて豊富であり、予算も23億余円(97年度当初予算)にのぼっている。

前進した第五の要因は、『墨田区産業振興プラン』の副題に「『工房文化の都市』をめざして」とあるように、単に施策メニューを豊富化するだけでなく、また区域内を単なるものづくりの場としてではなく、知的、創造的空間として地域固有の文化と産業、あるいはまちづくりと産業振興の一体化ないしは総合化を当初から追求していることである。同時に、「3M運動」(「小さな博物館」、「モデルショップ」、「マイスター」運動のこと)に象徴されるように、産業振興を単に中小企業および業者対策にとどめず広く区民全体のものに位置づけ、広範な市民の理解と協力を仰ぎながらすすめられているからである。

しかし、残されている課題が多いのも事実である。上記の『産業振興プラン』では、それは、①ものづくりプロセスの課題、②工業立地環境の今日的課題、③ものづくりにかかわる人材の課題、④地域工業の国際分業への対応課題、の4点に集約されている。また同書では、以上の検討にひきつづき、「工業振興施策の方向」と「展開戦略」についても詳論している。その中味の紹介および検討は紙数の関係でここでは割愛するが、なかでも重要と思える点は「事業の

50) なお墨田区は東京都の特別区であり、基礎自治体として一般の市町村と同一視することは厳密性を欠く恐れもあるが、本稿では墨田区の偉大な実践を地域産業政策を分権化した具体例(この場合、都から区への権限委譲)として位置づけているため、あえて制度的違いは無視をした。

51) 西恭三郎「墨田区の中小零細企業対策の発展とたたかいの経験」『中小商工業研究』全商連附属中小商工業研究所、第40号、1994年7月号、参照。

複合化」であろう。たとえば「マイスター」運動は、地域内の優れたモノづくり技術を発掘し、それを認定することによって当該の職人を励ます効果はあるものの、当事者の一人から「隣の区へ行けば、ただの紙切れ」との辛辣な意見も聞けた⁵²⁾。そこで、今後はこうした職人的技芸と地域に存在する他の経営資源を結合し、地域固有の新技術や新しい製品開発にまで高める必要があるだろう。その際、区域内に集積する卸売機能とのより積極的な提携をすすめ、地域内経済循環を高める視点も必要である。

さらに、地域が創造的なモノづくりをおこなっていきける技術的な最小限の組み合わせとして、「マニユファクチュアリング・ミニマム」⁵³⁾等についての検討も必要な段階になっている。また限られた財源のもとで産業政策の効率性を高めるためにも、これまでの各事業の費用便益(cost-benefit)分析を計量し優先順位を明確化したうえで、その実施主体として官民およびNPO(non-profit organization)等の役割分担の具体化も必要であろう。

ともあれ、今日の地域経済をめぐる事態の急転回、墨田区といえども現状に止まることを許さないばかりか、さらなる飛躍が求められていることは紛れもない事実であり、その意味からも墨田区における産業振興施策の今後の展開に期待するところ大なのである。

3 新たな地域間競争にむけて

今日世界大で繰り広げられる地域間競争において、競争優位を継続的に獲得するためには地域固有のメリットである産業集積によるネットワークの経済性を高め、かつそれをいかにして持続可能な発展に結び付けるか、につきるであろう。そして、その内実は自治体レベルにおける政策形成能力をはじめとしたガバナビリティが問われていることは疑う余地はない。

この点では、先にみた墨田区に比べ東大阪市の遅れは歴然としている。たとえば東大阪市の場合、体制では経済部全員でも45人にすぎず、またその姿勢においても商業、工業、中小企業指導センター、農業の各部門別の職員数では、補助事業がもっとも多い農業部門が最多(職員数は6人)ということが端的に示すとおり、いぜんとして「補助金頼り」の行政姿勢をつづけている。また財政的にも商工費が歳出総額に占める比率(1995年度決算ベース)では墨田区が2.0%(21億4,000万円)に対して、東大阪市はわずか0.7%(11億円)にすぎず、これは大阪府下水準(0.8%)をも下回るというきわめて不十分なものである。こうした状況が今後もつづけば地域間格差は拡大の一途をたどるのは必至で、かつ企業家サイドからの行政不信は広がるだけであろう。

たとえば1996年暮れに実施した「東大阪地域における中小企業ヒアリング」に際し、中小企業経営者の自治体行政に対する評価は、「世話になったことがない」(Ta社)「あてにしていない」(Os社)「行政はわれわれに冷たい」(Oh社)「むしろそっと見守っていてほしい」(ka社)など辛辣な意見が集中した。その一方で要望としては、「技術開発について気軽に相談できるところがほしい」(Ak社, Sa社)「下請け工賃についての監視を」(Ak社)「低利融資や補助金の条件を緩和してほしい」(Na社)「産学共同の橋渡しをしてほしい」(Tu社)などに加え、「インフラ整備(道路幅の拡張等)を計画的に、早急に」(Ka社, Na社)というように多様な要望も相次いだ⁵⁴⁾。ただし、上記のような行政水準の低さと中小企業経営者の切実な要望の間隙を、現在は東大阪商工会議所の相対的に高い業務水準によって一定カバーされ、なんとか体面を保っているというのが率直なところであろう。

またこの点にかかわり、『平成9年版大阪経済白書』では、基礎自治体における商工施策の

52) 筆者による1995年5月のヒアリング調査による。

53) 「マニユファクチュアリング・ミニマム」については、関満博、西澤正樹編『地域産業新時代』新評論、1995年、を参照。

54) 詳細は、東大阪まちづくり研究会編『中小企業集積の街・東大阪』大阪自治体問題研究所、1997年、を参照。

課題として、「既存産業を活性化させる有効なメニューが見つからない」「企業ニーズが十分に把握できていない」という見解とともに、「今後、転廃業対策も必要」との基本認識を示している。そのうえで同書は、墨田区や大田区の悉皆調査による実態把握と「街づくり条例」の制定を高く評価し、今後に関しては「地域振興のためのグランドデザインの策定の重要性」を指摘している。また従来型の組合をつうじた支援策の限界を率直に認めたとうえで、「現在の補助金をてこにした全国一率の行政のあり方は問題が多いため、抜本的に見直し、自治体独自の財源を確保すると同時に、地域の実情に沿った産業振興を図ることがとりわけ重要になっている」と主張している⁵⁵⁾。

いずれにしても、今日繰り広げられる地球規模での地域間競争において競争優位を獲得するためには、「競争と協調」を軸に地域的集積をいっそう高めつつ、「いかに他地域とは違った魅力づけをおこなうか」⁵⁶⁾—地域に固有の自然的、歴史的に形成された経営資源を最大限に活かしながら、ハード、ソフト両面を一体化した産業支援ネットワークを形成するとともに、地域経済の持続可能な発展をすすめる個性的なまちづくり(=sustainable society)にむけたとりくみが、いま強く求められているのである。この点に関連して、P. コトラーは次のとおり主張している。

「究極的には、『まち』の盛衰は、能力を持ち、やる気のある、満足した市民(労働者・教育者・独創者・起業家・経営者などから成る市民)を作り出せるかどうかにかかっている。人的な資源が、『まち』が競争に生き残っていくための最も重要な資源なのである」「高度に教育・訓練された労働者を養成することに力を注ぐ『まち』は、単一企業への単発的な投資をしたり、単発な資本投資を繰り返す『まち』に比べて、はるかに長期間競争優位性を持続するこ

とができる」⁵⁷⁾。

そして、具体的には『平成9年版大阪経済白書』も主張するとおり、いまこそ墨田区に学びながら、自治体産業政策の抜本的な改革と、その担い手である自治体職員の意識改革およびそのレベルアップが急務となっていることは改めていうまでもないであろう。

『イーストサイド』(墨田区経済白書)は、次のとおり高らかに宣言している。

「街はアクションを待っている。この書物をもとに、住民と行政が手を取りあってアクションを起こしていきたい」と⁵⁸⁾。

引用文献

- 浅沼萬里『日本の企業組織 革新的適応のメカニズム』東洋経済新報社、1997年。
市川弘勝編著『現代日本の中小企業』新評論、1968年。
今井賢一『資本主義のシステム間競争』筑摩書房、1992年。
大阪府編『平成8年版大阪経済白書』1996年。
大阪府編『平成9年版大阪経済白書』1997年。
大阪自治体問題研究所編『みんなで作る東大阪』自治体研究社、1980年。
大阪自治体問題研究所編『大阪の国際化とリストラ』自治体研究社、1995年。
大阪自治体問題研究所編『産業空洞化を超えて』文理閣、1997年。
大田区編『大田区工業ガイド』1994年。
大田区編『大田区工業における産業集積調査報告書』1995年。
大田区編『大田区工業ものづくり集積関連調査報告書』1997年。
大田区立郷土博物館編『工場まちの探検ガイド』1994年。
押川一郎、中山伊知郎他編『地域経済と中小企業集団の構造』東洋経済新報社、1960年。
清成忠男、橋本寿郎編『日本型産業集積の未来像』日本経済新聞社、1997年。
黒瀬直宏『中小企業政策の総括と提言』同友館、

55) 大阪府編『平成9年版大阪経済白書』1997年、219-224ページ。

56) 同上、213ページ。

57) P. コトラー(井関利明監訳)『地域のマーケティング』東洋経済新報社、1996年、331-332ページ。

58) 墨田区『イーストサイド』1987年、198ページ。

- 1997年。
- S.S. コーエン, J. ザイスマン (大岡哲, 岩田悟志 訳) 『脱工業社会の幻想』 TBSブリタニカ, 1990年。
- P. コトラー他 (井関利明監訳) 『地域のマーケティング』 東洋経済新報社, 1996年。
- 小池和男 『仕事の経済学』 東洋経済新報社, 1991年。
- 小池和男 『日本企業の人材形成』 中公新書, 1997年。
- 湖中齋 『東大阪の中小企業』 自費出版, 1995年。
- 佐々木雅幸 『創造都市の経済学』 勁草書房, 1997年。
- 佐藤芳雄編著 『巨大都市の零細工業』 日本経済評論社, 1981年。
- 墨田区編 『イーストサイド』 1987年。
- 墨田区編 『墨田区産業振興ビジョン』 1995年。
- 墨田区商工部編 『産業振興事業ガイド'97』 1997年。
- 関満博 『フルセット型産業構造を超えて』 中公新書, 1993年。
- 関満博, 加藤秀雄 『現代日本の中小機械工業』 新評論, 1990年。
- 関満博, 西澤正樹編 『地域産業新時代』 新評論, 1995年。
- 武部善人 『大阪産業史—復権への道』 有斐閣, 1982年。
- 通産産業省関東通商産業局監修 『産業集積新時代—空洞化克服への提言』 日刊工業新聞社, 1996年。
- 中小企業庁編 『平成7年版中小企業白書』 1995年。
- 中小企業庁編 『平成8年版中小企業白書』 1996年。
- 中小企業庁編 『平成9年版中小企業白書』 1997年。
- 中川敬一郎編 『企業経営の歴史的研究』 岩波書店, 1990年。
- 中山金治 『中小企業近代化の理論と政策』 千倉書房, 1983年。
- 東大阪市編 『住工混在地域における産業振興方策に関する調査報告書』 1995年。
- 東大阪市史編纂委員会編 『東大阪市史 近代Ⅰ』 1973年。
- 東大阪市史編纂委員会編 『東大阪市史 近代Ⅱ』 1997年。
- 東大阪市・東大阪商工会議所編 『いちばん鑑 東大阪』 1996年。
- Boulding, Kenneth E., *Towards a New Economics*, Edward Elgar, 1992.
- R. ボワイエ, J. デュラン (荒井嘉夫訳) 『アフター・フォーダイズム』 ミネルヴァ書房, 1990年。
- Marshall, A., *Principles of Economics*, 1890. (馬場啓之助訳 『経済学原理』 東洋経済新報社, 1965-67年)。
- 宮沢健一 『制度と情報の経済学』 有斐閣, 1988年。
- 村田喜代治編 『産業母都市東京』 東洋経済新報社, 1988年。
- 門田安弘 『新トヨタシステム』 講談社, 1991年。
- 吉田敬一 『転機に立つ中小企業』 新評論, 1996年。
- 渡辺幸男 『日本機械工業の社会的分業構造』 有斐閣, 1997年。