

産業集積論と 日本の産業集積 論

稲水 伸行

東京大学大学院経済学研究科

[E-mail: noboo@nona.dti.ne.jp](mailto:noboo@nona.dti.ne.jp)

若林 隆久

東京大学大学院経済学研究科

[E-mail: taka17@deluxe.ocn.ne.jp](mailto:taka17@deluxe.ocn.ne.jp)

高橋 伸夫

東京大学大学院経済学研究科

[E-mail: nobuta@e.u-tokyo.ac.jp](mailto:nobuta@e.u-tokyo.ac.jp)

要約：Marshall の集積論は機能論的で、Weber の集積論は発生論的である。産業集積を動的な視点から見ると二つの系統を統合する必要がある。そこで、まず、日本の産業集積に関して機能論的な立場から文献レビューを行い、その手がかりを探ることとした。結果、受注側の機能は論じられているが、発注側の視点からの分析はほとんどないことが分かった。以上を踏まえ、大手企業・口座保有企業・中小零細企業の三つの主体に分けて受発注双方の論理を解明し、理論構築することが必要だと説く。

キーワード：産業集積、口座保有企業

1. はじめに

産業集積論には二つの系譜がある。ひとつはWeberの系譜であり、立地論ともいえるもので、産業集積の存在を前提に置かず、なぜ産業集積が発生するのかを探索している。基本的には、地理的に有利なところに集まるという主張を展開する。もうひとつは、Marshallの系譜であり、中小企業論ともいえるもので、産業集積の存在を前提に置き、集積することで初めて発生する「集積の利益」のメカニズムを探索している。¹ 基本的には、集まることで外部経済が働いているという主張を展開する。いい方を変えれば、Weberの系譜は発生論が中心で、Marshallの系譜は機能論(継続論)が中心であるともいえる。藤本(1997)が指摘するように、一般に、発生論はその論理で機能をも説明したがる傾向があり、逆に、

機能論は発生をも説明したがる傾向がある。そのせいか、互いに引用し合う傾向が見られず、二つの系譜は分かれてしまっている。産業集積に対する政策を考える際、発生論と機能論の両方を視野におさめる動的な視点が必要となるため、MarshallとWeberの二つの系譜をうまく統合する必要がある。80年代後半から90年代にかけて出てきた新しい産業集積の理論やモデル(e.g., Krugman, 1991; Porter, 1998; Scott, 1988)は二つの系譜の統合を試みたものとして整理できるだろう。しかし、十分に統合できているとはいえない。

そこで、日本の産業集積論に目を移すと、産業集積の発生と存続をつなぐ役割を受注と発注の結节点的存在が果たすことを示唆する文献(隅谷, 1971)が見られるなど可能性を感じさせる。しかし、詳細な事例研究が行われている反面、一般的要因と個別事例に固有の要因とが区別されず、理論的な土台が十分に構築されてきたとはいえない。そこで本研究では、受発注のつながり方に焦点を当てつつ、今後の理論発展に資する形に整理する。

日本の産業集積に関する先行研究は、いわゆる「産地」と呼ばれるような地域を抽出して、その歴史と現状を中小企業論的立場から記述したものが多くという特徴がある。本稿ではこれを「日本の産業集積論」と呼ぶことにした。日本の地場産業についての代表的な先行研究として、産業集積論や産地・地場産業を取り扱った文献で頻繁に引用される山崎(1977)は、「産地」とほぼ同様の概念として、

¹ もっとも、発生論の系譜の始祖であるWeber自身は、輸送費や労働費などの関係で結果的にひとつの地域に集積してしまう場合を「偶然集積」と呼び、集積することで初めて発生する「集積の利益」をもとに集積する場合を「純粹集積」と呼んでおり、Marshallの系譜同様に「集積の利益」についても言及している。ただし、後述の通り、これらをどう解釈するかはいくつか議論がある。

- 特定の地域に起こった時期が古く、伝統のある産地であること
- 特定の地域に同一業種の中小零細企業が地域的企業集団を形成して集中立地していること
- 生産、販売構造がいわゆる社会的分業体制²となっていること
- 他の地域ではあまり産出しない、その地域独自の「特産品」を生産していること
- 市場を広く全国や海外に求めて製品を販売していること

という五つの特性を備えたものを「地場産業」として定義している（山崎, 1977, pp. 6-9）。³

この「産地」と産業集積がはたして同じ概念であるのかについての議論は別の機会に譲るとして、残念ながら日本の産業集積論では、実際には、産地の歴史を記述はしていても、発生の論理をきちんと論じたものはないといっている。その意味では機能論の範疇に入るのだろうが、これもまた残念なことに、Marshall の機能論の系譜を意識したような論理の展開がなされているわけではない。そこで本稿では、日本の産業集積論を文献レビューするにあたって、主に日本の産業集積の機能（継続）の論理を抽出する立場をとることにした。

Marshallがいうように、特定の（狭い）地域内に同業種の企業が何社か立地することは、多分に偶然の産物であるかもしれない。⁴しかし、そこに同業種の企業が集まってくる（＝集積してくる）こと、すなわち、

- 同業種の企業がその地域外から移転してくること
- 同業種の企業がその地域内で新たに創設されること

には、何らかの論理やメカニズムが働いているに違いない。

一般的に、量的にまとまりのあるもので安定的に流れるものに関しては、既存の産業地域等とは無関係に立地が可能であると考えられている（渡辺, 1997, p. 111）。しかし、そう

² 社会的分業体制というのは生産工程を大幅に細分化し、それぞれの細分化された生産工程を専門業者が担当している生産体制のことである（山崎, 1977, p. 7）。

³ ただし、山崎（1977）は厳密な定義を行ってはおらず、「以上の五つの特性のうち一、二の特性がここで規定したものとやや異なった状況にあったとしても、全体的にここで定義したニュアンスに近い特性を持っていれば、地場産業とみてもよいだろう」と述べている。このほかにも「産地」の定義としては、中小企業庁『産地概況調査』（平成15年度版）による「中小企業の存立形態のひとつで、同一の立地条件のもとで、同一業種に属する製品を生産し、市場を広く全国や海外に求めて製品を販売している多数の企業集団」というものがある。

⁴ Marshall は、物理的な環境、為政者の政策などにより集積が発生するが、様々な要因があるので発生論は主題としないという立場をとっている。

ではないもの(比較的少量で需要が不安定なもの)に関しては、日本の産業集積論においては、「産業集積内部に局地的熟練労働市場が存在」していれば、既存の産業地域内に立地する零細メーカー側(すなわち受注側)のメリットがあると考えられてきた。ここで熟練労働力は、雇用関係だけではなく請負関係によっても企業に吸収される対象であることに注意がいる。Marshall がいう局地的熟練労働市場が維持されるには、いくつかの条件が必要になる。

熟練労働者/零細企業が会社よりも地域や固有技術に対してこだわりを持っていること(=mobilityが低いこと)

垂直統合によってひとつの企業になってしまわないこと。つまり市場が残っていること。

新陳代謝があること。より正確に言えば、個々の熟練労働者/零細企業にとって退職や廃業は年齢・時間の問題なので(当然のことなので)、独立・開業を促すメカニズムが存在していること。

このうち の労働者や零細企業の mobility の低さについては、城南地区におけるいわゆる「渡り職人」の存在(小関, 2000, 2002)や、産業集積における生業的経営の存在の指摘(伊賀, 2000; 山崎, 1977)から、うかがい知ることができる。また、垂直統合によってひとつの企業になってしまわないことと、独立・開業を促すメカニズムが存在していることについては、いくつかの文献でこの二つの条件の存在と関連が示されている。たとえば東大阪地域の金型産業では、不況期に、母体企業が固定費の削減・軽減を目的として、中古の工作機械を退職金代わりに渡して、仕事の一部を回す、あるいは顧客を紹介するなどして従業員の独立・創業を促しているとされている(加藤, 2006)。また東京の城南地域では、工員が月給制から、受注工賃の一定割合を受け取る請負制に移行し、さらには自営業者として親工場の一部の坪借から始めて、棟割工場や一戸建工場を借工場として借り、ついには自社の持工場へと独立する道筋が見えているといわれる(渡辺, 1997, p. 331)。

いずれにせよ、産業集積内部に局地的熟練労働市場が維持されていることによって、大きめの仕事であっても納期の見通しを持ちながら仕事を受けることができる。吉田(2002)では、大田区の地域内企業の存在を背景として口座保有企業が自社だけではできない仕事を受注していることを指摘している(吉田, 2002, pp. 127-130)。また、口座保有企業という言葉は使われていないが、渡辺(1997)では、地域的に近接した範囲に仲間が存在するこ

とによって、自社が得意ではない工程も含むような仕事や納期や量の関係で孤立しては受注できないような仕事を受注することが可能になっているとしている（渡辺，1997，pp. 346-349）。

それに対して、本稿の文献レビューが明らかにするように、発注側のメリットに関しては、既存の日本の産業集積論は、ほとんど無関心であったといってもいい。文献レビューのなかで見つかった唯一の例外が吉田（2002）で、大手メーカーや流通業者には、口座／番号をもっている業者・下請企業としか取引をしない商慣行があることを指摘している。

以上から日本の産業集積論の今後の方向性は次のようにまとめられるだろう。まず、受注側の論理だけでなく発注側の論理についても明らかにしなければならない。口座保有企業の機能の解明がその鍵を握っているだろう。次に、その口座保有企業が産業集積のダイナミズムにおいて果たす役割、つまり産業集積の発生と存続をつなぐ役割についても明らかにしなければならない。最後に、以上の知見をもとに、Marshall・Weberの集積論や最近の産業集積論と関連づけながらしっかりとした理論構築を行えば、海外の産業集積理論に対しても十分な貢献ができるだろう。

2. 産業集積論の二つの系譜：発生と機能⁵

2.1. 産業集積と地域経済政策

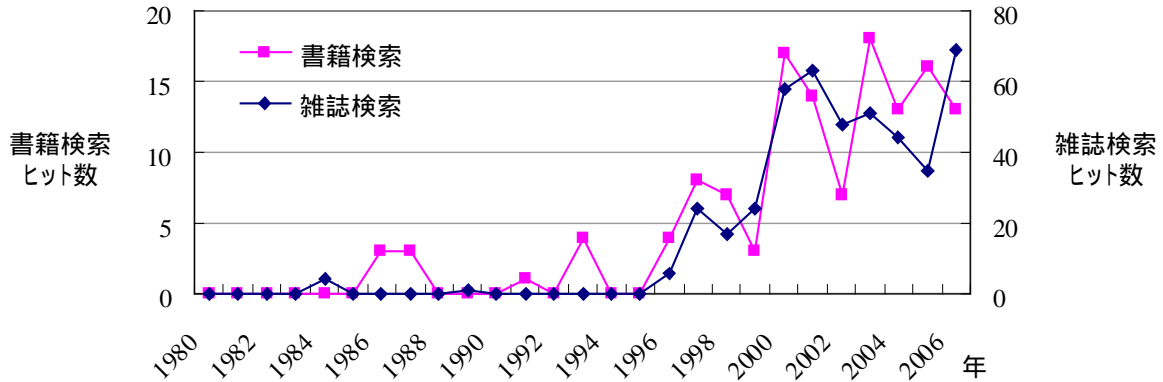
1990年代以降、産業集積は、そこに立地する企業の競争優位を高めているのではないかと注目を集めてきた（e.g., Porter, 1990, 1998）。確かに、産業集積という現象が観察される時点において、事後的に後付けの論理を組み立てることは可能であり、何らかの理にかなった目的のもとで機能しているように説明することができる。

事実、そうした産業集積が競争優位を高めるはずだというナイーブな発想を受けて、長期不況下の日本において、産業集積に対して、経済産業政策的見地からの関心が高まったことは疑いようもない。たとえば、NDL-OPAC（国立国会図書館蔵書検索・申込システム）の書誌一般検索および雑誌記事索引検索において、「産業集積」をキーワードに検索し、⁶そ

⁵ この節は稲水（2002）に加筆修正したものである。

⁶ 検索日は2007年4月21日である。書誌一般検索の場合、採録誌数が大きく変わっているので注意が要る。1996年6月に約3,100誌から約5,500誌へ、1998年2月に約5,500誌から約5,700誌へ、1999年4月に約5,700誌から約7,100誌へ、2000年4月に約7,200誌から9,000誌へと採録誌数が増えている。現在は、9,891誌となっている。

図1 「産業集積」での検索結果



の検索ヒット数を年ごとに集計してみると、図1のようになるが、1990年代後半に入って発表されたものがほとんどであり、不況が深刻化するにつれてその数も加速度的に増えてきたことがわかる。⁷

このことは、検索にかかった書籍、論文のタイトルからも読み取ることが出来る。明らかに、1990年代の長期不況下の日本において、日本各地で産業集積を作り出して地域の経済振興に役立てようという動きや大学からの技術移転を地域の産業クラスターと結びつける議論が活発となったのである (e.g., 石倉, 藤田, 前田, 金井, 山崎, 2003)。

たとえば、地域経済政策の面から見ると、低迷の続く北海道の取り組みがあげられる。これは、地域の中小企業やベンチャー企業から新事業を発掘し、それを核に新たな産業集積を起こして、地域経済の振興を図るというものである (大橋, 2000)。また中小企業政策の面から見ると、中小企業白書 (平成 10、11 年度版) において産業集積に関して多くのページが割かれるなど、その関心の高さを窺うことが出来るし、法整備の面でも、「特定産業集積の活性化に関する臨時措置法」(地域産業集積活性化法) が制定されるなどしている。その他、イタリアの中小企業を例に日本の中小企業のあり方を模索した研究 (小川, 1998) や産業集積モデルから政策的含意を探る研究 (松島, 1998) なども行われている。

しかし、こうした日本経済の 1990 年代の失われた 10 年を背景として時流ともなった議

⁷ ただし、「地場産業」をキーワードに検索したところ、80年代がひとつのピークで90年代後半にかけてヒット数が減少する。90年代後半以降ヒット数は盛り返すが、採録誌数の急増を考慮すると十分に盛り返しているとはいえない。今後の検討課題だが、従来「地場産業」の名で研究されていたものが、90年代後半以降に「産業集積」と名を変え、再び盛んに研究されるようになったのかもしれない。

論は、単なる地域経済政策のプロパガンダとしての域を出ないのではないかとの危惧も抱かせる。事実、このような政策的な見地から産業集積を考えるのであれば、「個々の企業をいかにして集積させ、地域経済に根付かせ、それをどのようにして経済社会全体の中で維持・継続していくか」という動的な視点が必要になってくるはずだが、日本の産業集積論には、この視点からの理論的枠組を議論したものがほとんどないのである。そこで以下では、日本の産業集積論をレビューする前に、そもそも産業集積に関する理論的枠組やモデルにはどのようなものがあったのかを見ていくことにしよう。

2.2. 産業集積に関する先行研究

一般に、産業集積論の系譜には A. Marshall の流れのものと A. Weber の流れのもの二つがあるとされる (松原, 1999; 隅谷, 1971)。Marshall の系譜では、産業集積というシステムの機能論に重点を置いて研究が展開され、システムの発生は偶然によるものと片付けられていた。それに対して Weber の系譜では、産業集積のシステムの発生を事前合理的な企業行動の結果と捉えていた。つまり、事前合理的な発生論で機能論的な説明までをしようとしていたといえる。この二つの系譜は、それぞれの持つ企業観やアプローチに大きな違いが見られるためか、互いに引用し合わないできた傾向がある。

これから先行研究を見ていくにあたっては、1) それぞれの理論が分析対象としているのは個々の企業なのか産業集積というシステムなのか、2) それぞれの理論が解明しようとしている主題は産業集積形成のメカニズムなのか産業集積維持のメカニズムなのか、という順で見ていくと整理しやすい。先に挙げたような動的な視点を持つためには、これら全てを視野の射程に捉える必要がある。

2.2.1. Marshall の産業集積論

Marshall は、『経済学原理』の第 10 章「産業組織、続論。特殊化された産業の特定地域への集中」で「局地化された産業 (localized industries)」について論じている (Marshall, 1920)。この第 10 章に入る直前で、Marshall は、生産規模の増大から生ずる経済を、個々の企業が規模を拡大することから生じる内部経済と産業全体の規模の拡大によって生じる外部経済に分けている。そして、似たような性格を持つ多数の小企業が特定の地域に集中する局地化された産業においては、主に外部経済が見られるとして、第 10 章で局地化された産業を取り上げると宣言する。

その第 10 章で、まず Marshall は、産業の局地化が生じる要因について述べている。例えば、ある産地ではひとつの家族が拡大してひとつの村になったことがその発端だったという。またある産地では、様々な自然条件(天候や土壌の性質、鉱山や採石場への近接性、陸上・水上交通の利便など)が発生の原因だったという。そのほか、宮廷の庇護や為政者が街づくりのために職人を計画的に呼び寄せたことなどが要因となった産地にも触れている。ただし、このように、考えられる要因は各事例によって異なっており、多くの偶然が作用するというわけである。

そうして Marshall が特に注目したのが、局地化した産業が、なぜ驚異的な持久性を持っているのかという点だった。彼は、産業の局地化が生じる原因を述べた段落の後で、「産業がそのようにして自らの地域を選んだ時には、長くそこに留まる傾向がある (Marshall, 1920, p. 271, 邦訳, p. 200)」とし、その要因を三つに整理している。

ひとつ目の要因は、補助産業 (subsidiary industries) の成長である。たとえば、主要産業にとって必要な製造機械や工具のようなものをつくる補助産業の企業は、一定のサービスに特化して近隣の多数の企業にそれを提供するので、特殊で高度な機械であっても十分な数の購買者を見つけることができる。その結果、主要産業の側は安価にサービスを受けられるようになる。

二つ目の要因は、熟練労働市場 (local market for special skill) の形成である。企業(工場)は、必要とする熟練を持つ労働者が多数いる場所に立地しようとするし、他方、労働者の側も自分の熟練を評価してくれる企業のいる場所に移動しようとする。仮に、工場がこのような熟練労働市場から孤立して立地した場合には、一般的な労働者の確保には困らないとしても、熟練労働者を雇用しようとしたときには、大きな困難に直面するだろうとしている。また、熟練労働市場の存在は生産性にも良い効果をもたらすと指摘している。例えば、雇用主側と労働者との友好関係が壊れると、互いに気まずい思いをしながら働かざるをえず、生産性が上がらないが、熟練労働市場のある地域では、その地域内での比較的自由的な企業間の労働者移動が可能なので、労働者が雇用主との関係をきれいさっぱりと切って、他の企業に移ることができるという。

三つ目の要因は、新技術の導入とスピルオーバーである。産業の局地化が生じると、ある人が新しいアイデアを考え出すと、他の人々がそのアイデアを取り上げて自分の知識と結びつけていき、さらに新たなアイデアが生み出されていくという。また、その地域における仕事に関する知識や秘訣は空気のようなものになってしまい、その地域に住む子供た

ちは、無意識のうちにそれらを学びとってしまうという。

この第三の要因は第二の要因である熟練労働市場を基礎としているといえるかもしれない。熟練労働者が地域の企業を移動できれば技術のスピルオーバーに拍車がかかると考えられるからである。第三の要因で、空気のようなものになると表現したものに近い表現は、Marshall の別の著作『産業と商業』(Marshall, 1923) でも用いられ、局地的な熟練労働市場のもとで新しい技術を導入していく様を「特殊な産業上の雰囲気 (special industrial atmosphere)」と呼び、これこそが局地化された産業が長期にわたり維持される要因だとしている。

2.2.2. Weber の産業集積論

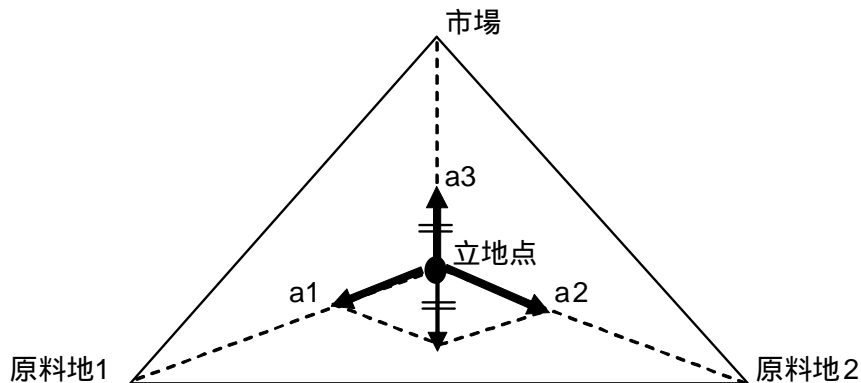
1909年に刊行されたWeberの『工業立地論』は産業集積論のもうひとつの古典とされる。彼は、企業の立地は運送費を極小化させる点に決まるとまず考えた。次に、その運送費極小化点から偏倚 (deviation) させる要因として、労働費の節約とならび集積による費用節約を挙げたのだった。以下では、その論理展開を簡潔にまとめる。

まず、運送費の極小化について説明しよう (図2参照)。ある経営⁸が原料Xを原料地1から、原料Yを原料地2から調達し、製品を市場に送り出していると考える。ちなみに、市場および二つの原料地は三角形の頂点で表されている。各頂点(原料地と市場)がその経営の立地点を自分の方へと引き寄せる力(牽引力)は次のようにして決まる。例えば、製品重量に対する原料重量の比率が高ければ、同じ距離を輸送するなら原料よりも製品を輸送した方が安いので、原料地に立地してそこから製品を市場に輸送するのが最適となる。逆に、製品重量に対する原料重量の比率が低ければ、市場に立地して、原料を原料地から輸送させるのが最適となる。このように、製品の特性(製品重量と各原料の重量の比率)によって、市場や原料地がその経営の立地を引き寄せる力は異なってくる。そして、図2に示されているように、これらの牽引力が均衡している地点に当該経営の立地が定まると考えられる。

以上のようにして運送費極小化点に定まった立地だが、労働費の節約の程度によってはそこから動いた方が最適となる可能性が出てくる。このことを図3で説明しよう。運送費極小化点(三角形内の黒点)から離れると当然運送費が増加する。そして、図中の円は同額の運送費増加が見られる地点の集合である。例えば200と書かれている円上の点は、運

⁸ 経営はひとつの技術的体系として運営されている組織単位を指し、工場がそのイメージに沿う。企業とは必ずしも一致しないので注意が要る。

図2 Weber のモデルにおける運送費極小化立地



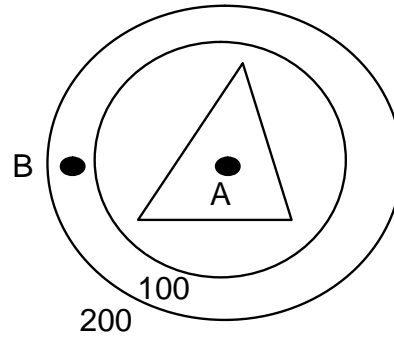
注) a1 : 原料地 1 へと立地を牽引する力 a2 : 原料地 2 へと立地を牽引する力
a3 : 市場へと立地を牽引する力 a1、a2、a3 の力が均衡する所に立地が定まる。

送費極小化点よりも運送費が 200 ほど高い。このような等費用曲線は、等高線のように黒点を中心に同心円状に描くことができる。いま仮に、B 地点では労働費を 200 以上節約できるとしよう。すると、200 の等費用曲線の内側に B 地点があるので、B 地点では運送費の増加以上の労働費の節約が生じている。よって、A 地点よりも B 地点に立地する方が望ましい。

運送費極小化点から立地を偏倚させるもうひとつの要因が集積による費用節約である。図 4 中の円は図 3 と同様の等費用曲線を示している。いま仮に、A 地点と B 地点の経営を C 地点に集めたら 200 以上の費用が節約されるとする。このとき、A 地点と B 地点の 200 の等費用曲線の内側に C 地点があるので、C 地点に二つの経営を集めることが望ましくなる。このように、Weber は、運送費極小化や労働費による立地の移動の結果生じる集積を偶然集積と呼び、集積そのものによる費用節約から生じる集積を純粹集積と呼んで区別して議論したのだった。それでは、Weber のいう集積そのものから生じる費用節約（集積の利益）とはどのようなものなのだろうか。

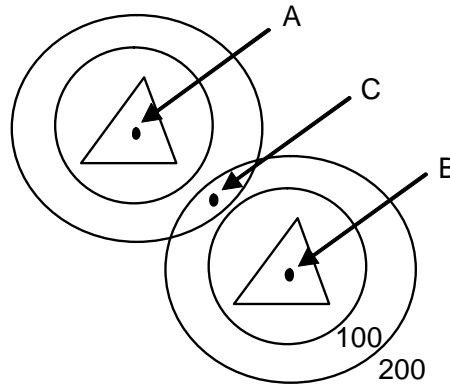
第一に、技術的用具の改善が生産効率向上をもたらすようになる。(a) 通常、生産を効率化する機械を使用するには最低限必要な規模があり、生産規模が増大すればそれが利用可能となる。さらに、(b) ある工程に特化した機械の改良が進むと、大経営だとしてもその工程で機械を十分使い尽くすことができなくなり、その工程を独立させて他の多数経営のために働くようにしなければ生産効率が上がらなくなる。

図3 Weber のモデルにおける労働費極小化による偏倚



注)円は等費用曲線を示す。運送費極小化点から離れることによる運送費の増加を示す。100 と書かれた円の上にある点は、100 だけ費用が増加する点の集合である。例えば、B 地点で 200 以上の労働費の低下があるなら、立地は A から B に移った方がよい。

図4 Weber のモデルにおける集積



注)C 地点に集積することで 200 以上費用低下するならば、A 地点と B 地点に立地するよりも C 地点に集積する。

第二に、労働組織が改善される。(a) 生産を効率化する生産組織(分業のあり方など)を採用するには最低限必要な規模があり、生産規模が増大すれば採用可能となる。また、(b) 技術的用具の場合と同様に、一部分に特化した補助経営・部分経営を次第に形成するようになる。

第三に、小経営と比較して、大経営は大口の仕入れによるコスト低減や低コストでの資金調達といった利益を享受できる。このような大経営が集積すると、付近に原料市場ができるため必要な物を必要な量だけ調達できるようになる。さらには、付近に製品市場も形成され、販売組織を敢えて設ける必要が無くなる。

第四に、生産規模が拡大すると、製品1個あたりで見たときのガスや水道、道路施設の費用が低減する。また、これらの施設は、十分に利用されることに伴って技術的な改良が進み、さらなる費用低減を享受できるようになる。

このように、Weber は、一経営規模の拡大と多数経営の集積の二つを合わせて集積論の対象としているため、第一と第二の集積の利益のそれぞれ(a)の項目のように、Marshall が内部経済としたものまで集積の利益に含まれてしまっている点に注意が要る。

2.2.3. Marshall の集積論と Weber の集積論の違い

Marshallの集積論とWeberの集積論を紹介してきたが、両者の違いは何だろうか。一般的に、Marshallのいう産業集積には“Localization”や“Localized industry”という語が当てられる。これらの語の意味するところは、「特定の地区に同種の小企業が多数集積すること」である。一方、Weberのいう産業集積には“Agglomeration”という語が当てられる。この語の意味するところは、「一定の地域に経済活動あるいはその主体が集まること」である。この二つの語の違いが真に意味するところは何かを、MarshallとWeberの指摘した集積に関わる利益を整理しながら浮き彫りにしていきたい。⁹

まず、集積の発生を、運送費・労働費の節約によるものと、集積そのものから得られる利益によるものとに分けた点にWeberの貢献がある。この区別は重要である。青木(1960)によれば、運送費や労働費に関する利益は初めから特定の地域に固有のものである。一方の集積による利益は、特定の地域に固有のもののように見えるが、集積すればどこでも生じる利益なので、初めからその地域に固有のものだったわけではない。つまり、運送費や労働費に関する利益は、集積が発生する前から存在する利益であり、集積による利益は、集積が発生した後に存在する利益だと考えられるのである。

しかし、Weber自身の集積の定義が先述のように抽象的すぎたため、具体的な集積によ

⁹ MarshallとWeberは、集積による不利益を指摘していないわけではない。集積による不利益についても考察の対象とすべきだが、集積による地代や労賃の上昇といったデメリットがありつつもなお集積しようとする、もしくは集積にとどまろうとするのはなぜか、というのが彼らの主題だった。彼らは集積の利益の解明によってその答えを導こうとしたのである。よって、本研究では集積の利益に焦点を絞ることにする。

る利益をどのように整理するのかについて論争が続くこととなった (e.g., 青木, 1960; 藤川, 1999; Hoover, 1937; 伊藤, 1976; 柳井, 1988)。以下では、青木 (1960) と藤川 (1999) を参考に集積による利益を整理していく。

集積による利益は、まず、ひとつの企業・経営内部にとどまるものなのか、複数企業・経営にまたがるものなのかに分けられるだろう。Weberの集積論の問題はこれら二つの利益を明確に分けていなかった点である。Hoover (1937) は、本来ならば、(a)大規模の経済、(b)地域集中の経済、(c)都市化の経済に集積による利益を分けるべきだったが、Weberはそれを分けずに議論していたと批判している。また伊藤 (1976) も、複数の企業・経営が隣接して立地するのか、ひとつの企業・経営に統合されるのかをWeberのモデルは不問に付していると述べている。さらに、パランダール (1935/1984) はWeberのモデルを次のように批判している。Weberのモデルにおいて、他の企業が自分と同じ場所に確実に立地してくれなければ、各企業は集積予想点に移動できない (相手が同じ場所に立地してくれなければ、運送費極小点から移動した自分だけ損になる)¹⁰。しかし、各企業が共謀していなければそれは無理である。よって、Weberのモデルは、複数企業が立地の決定を行う状況ではなく、ひとつの企業が複数の自社工場を統合する状況のみに妥当すると結論づけている。

一方のMarshallは、内部経済 (一企業の規模の拡大によって得られる利益) と外部経済とを明確に区別し、外部経済の見られる典型例として産業集積を取り上げたのだった。これは先述の“Localization”という語にも見て取れる。これら二つの利益の区別は企業の立地を考える上で重要である。青木 (1960) は次のように述べている。内部経済の場合、当該企業しかその利益を享受できない (他の企業は利益を直接は得られない) ため、この利益によって他の企業を近隣に呼び寄せることはできない。一方の外部経済の場合、その他の企業もその利益を享受できるので、他の企業を近隣に呼び寄せることができる。特に、集積する企業・経営が多くなるほどこの利益は増加するため、「累積的立地牽引作用」を持つと青木は述べている。

外部経済にはどのようなものがあるだろうか。まず、公共機関の発達が考えられる。集積することで、その地域の鉄道や道路、工業用水路、港湾施設などの公共設備が創設・改良されるだろう。これによって得られる利益は、特定の一企業だけでなく、その地域に立地する企業すべてが享受できる。しかし、利益を享受する企業の間で取引などの相互関係

¹⁰ ゲーム理論の適用によってこの点を解決しようとする研究も見られるが (Dicken & Lloyd, 1990; Isard, 1956)、少なくともウェーバー (1909/1922/1986) ではそのような試みはなされていない。

が必ずしもあるわけではない。

外部経済としてもうひとつ考えられるのが、複数の企業・経営が相互関係から生まれる利益である。藤川 (1999) は、そのような利益のひとつとして、企業間取引における調整の利益を上げている。例えば、「デザイン・イン」(研究開発段階からのサプライヤーの関与) をするにはメーカーとサプライヤーの間で頻繁な接触が必要となる。その際、両者が空間的に近接していればやりとりに必要な時間およびコストを削減できる。藤川は、もうひとつの利益として、取引関係の柔軟な組み替えによる環境変化への対応を挙げている。例えば大田区では、各企業が自分の得意分野に特化しつつ、「仲間受け」と呼ばれるネットワークによって需要の量と質に対して柔軟に対応しているという。このような柔軟な取引関係を可能にするには、特定の取引相手に特化した設備投資をせずに汎用的な設備を使用するほか、近隣に多数の(潜在的な)取引相手がいることが必要となる。そのため、「この利益は立地主体の集積が累積的に生じることを経て、はじめて達成できる利益である」と藤川 (1999, p. 31) は述べている。

このように考えると、Marshall の指摘した三つの要因 補助産業の成長、局地的な熟練労働市場、技術革新の風土 は企業間の相互関係から生まれる利益と深いつながりを持つといえる。補助産業の企業が近隣にあれば相互調整もしやすい。補助産業の企業にとっても、多数の企業が近隣にあれば財・サービスの潜在的な提供相手が広がる。また、藤川 (1999) が指摘するように、企業は、熟練労働市場の発達によって必要なときに必要なだけ労働者を調達できるため、柔軟な取引関係を構築しやすくなる。さらに、取引関係が柔軟で、熟練労働者の企業間移動が頻繁ならば技術も波及しやすいだろう。その結果、その地域に革新的な風土が醸成されやすくなると考えられる。

以上で議論してきた集積に関わる利益は表 1 のように整理できる。表の左側にある利益ほど集積の発生前からある程度予想可能なものといえる。一方、青木 (1960) や藤川 (1999) が「累積的」な利益と述べていたように、表の右側にある利益ほど集積の発生後に自己強化的に作用するものといえる。Weber の集積論で論じていた利益は左寄りであり、Marshall の集積論で論じていた利益は右寄りである。Weber 自身は公共機関の発達や補助産業の成長なども指摘していたが、パランダー (1935/1984) や伊藤 (1976) の指摘を考えると、運送費・労働費の極小化や内部経済に重点の置かれた立地モデルだったといえる。こう考えると、Weber の集積論と Marshall の集積論の立場の違いは鮮明になる。つまり、「まっさらな状態から予想可能な利益をもとに集積が発生するプロセスを考察」している Weber の立

表1 Marshall と Weber の集積に関わる利益のまとめ

	運送費・労働費の極小化		集積による利益		
		内部経済	外部経済		
			公的機関の発達	企業の相互関係から生じる利益	
				補助産業の成長	局地的な熟練労働市場
Weber	(偶然集積)	(純粹集積)			
Marshall					

注1) Marshall (1920) は内部経済についても論じているが、第10章では議論の範疇から外されているため、印にしてある。ウェーバー (1909/1922/1986) は公的機関の発達や補助産業の成長についても論じているが、モデルを厳密に考えるとやや本質的ではないため、印にしてある。

場と、「作り出された集積が自己強化的に存続するプロセスを考察」している Marshall の立場である。

2.2.4. 80年代以降の集積論：発生論と機能論の間のミッシング・リンクの解明に向けて

表1は、Marshallの集積論とWeberの集積論の違いを示しているが、左から右へと産業集積が自然に発展していくことを示しているわけではない。つまり、産業集積が発生したからといって、自然と近隣に補助産業が成長し、熟練労働市場が形成され、技術革新の風土が醸成されるわけではない。このことは、ルート128とシリコンバレーの比較研究を行ったSaxenian (1994)を見れば分かる。Saxenianによると、ルート128は垂直統合企業の集まりという地域産業構造を持ち、社会的にも仕事の上でも相互依存関係はほとんど見られなかった。一方のシリコンバレーは、垂直統合企業ではなく、地域コミュニティや職業ネットワーク・情報ネットワークをもとにした地域産業構造となっていた。そこでは、企業や職能の枠を超えた人間関係が築かれ、新しいものを作り出していこうとする文化が形成されていたのだった。このことを表1に沿って解釈すると、ルート128は内部経済を享

受していたものの、シリコンバレーのように地域的な熟練労働市場や技術革新の風土まで形成されなかったといえる。発生の条件が満たされて産業集積が出現したとしても、その産業集積が存続の条件を必ずしも満たすようになるわけではない。ひとたび発生した産業集積がどのようにすれば存続の条件を満たすようになるのだろうか。Weber と Marshall の集積論は、それぞれ産業集積の発生の論理と機能の論理を明らかにしようとしていたが、これら二つの論理がいかにして結びつくかについては不問に付している。発生の論理と機能の論理をつなぐ論理はそれまでの研究では失われていたのである。

しかし、産業集積を動的に見るには発生の論理と機能の論理をつなぐ論理を探らなければならないだろう。先述のSaxenian (1994) はルート 128 とシリコンバレーの風土の違いにその答えを求めたわけだが、そのほかにも参考になる理論や枠組みが 80 年代末から 90 年代にかけて提唱されてきた。企業間取引の関連でいえば、Scott (1988) の「新産業空間 (New Industrial Space)」論が参考になるだろう。Scott は、取引コスト論を援用する形で産業集積の形成と発展に関するモデルを提唱している。¹¹ 概要を示すと、市場環境が不安定になると (需要の変動や多様化、競争の激化など)、企業は諸機能を分離し (vertical disintegration)、生産スケジュールへの影響を緩和しようとする。垂直分離が進むと、運送費に取引コストを含めたリンケージ費用 (cost of linkage) が上昇するが、ひとつの地域に集積すればこの費用は低減できる。このようにして発生した集積の存在がさらに垂直分離を促すことになる。

また、局地的な熟練労働市場との関連でいえば、Krugman (1991) が興味深い。Krugman は、Marshall の集積論に依拠しつつ、熟練労働者の移動と企業立地の相互依存関係から産業集積が発生するモデルを提唱している。¹² 彼のモデルでは、企業は、優秀な労働力を得るために他社と競合しない地域に進出しようと考えたとされる。一方の労働者は、企業に就職するために、他の労働者と競合しない地域に居住しようと考えたとされる。ただし、一企業に対する労働者の数が全地域で等しい場合、労働者の多い地域に企業は立地し、企業の多い地域に労働者は居住しようとする。この行動原理のもとである初期条件を満たすと、企業と労働者の局地的集中が生じることをKrugmanは示したのだった。

さらに、技術革新との関連でいえば、Porter (1998) の「産業クラスター (Industrial Clusters)」が示唆に富む。Weber の集積論や立地論では費用の最小化を中心に議論しがち

¹¹ Scott (1988) に関する解説として松原 (1995)、矢田・松原 (2000)、山本 (2005) がある。また、Piore and Sabel (1984) や Scott (1988) に関連する議論のサーベイとして友澤 (1995) がある。

¹² Krugman (1991) の解説として山本 (2000) のほか、矢田・松原 (2000)、山本 (2005) がある。

だったが、イノベーションの視点から立地を論じた点で Porter は画期的だった。理論やモデルにまで昇華されているとはいえないが、イノベーションを活性化するための論点を幅広く、しかも分かりやすく整理しており、注目を集めてきた (e.g., 石倉他, 2003)。

以上、産業集積の理論について整理してきた。産業集積の理論は Marshall と Weber の系譜に分かれており、それは発生論と機能論の違いとして整理できる。しかし、発生論と機能論が分断されたままでは、産業集積を真に動的に見ることはできない。80 年代以降に提唱されてきた理論・モデルはこの二つの論理をつなぐ論理を提供してきたように見えるが十分ではない。この点に関して、日本の産業集積論との関連で興味深い研究を紹介して本節を締めくくりにしたい。時代は遡るが、隅谷 (1971) は、Marshall と Weber の集積論の系譜を整理した上で、Marshall のような集積の利益を「同一の作業工程を担当する企業・経営の厚み (生産主体の多様性) によって需要の多様性に柔軟に対応できること」だとしている。そして、このような利益を達成するには、多様な生産主体と多様な需要とを結びつける結節点が機能しなくてはならないと指摘している。つまり、ひとたび発生した産業集積は、需給をつなげる結節点がうまく機能して初めて存続の条件を満たせるようになると考えられるのである。この結節点の役割の解明が産業集積の動的なメカニズムを探る際の焦点となるかもしれない。

3. 日本の産業集積論

3.1. 日本の産業集積論の機能論

前節のような海外の産業集積論の系譜と対比すると、日本の産業集積に関する研究は、いわゆる「産地」と呼ばれている地方における産業集積や、東京城南地区、東大阪といった大都市型産業集積が見られる地域を抽出して、その歴史と現状を中小企業論的立場から記述したものが多くという特徴がある。具体的には、日本における都市型産業集積の代表といえる東京城南地区を扱ったもの (関, 加藤, 1990; 渡辺, 1998; Whittaker, 1997)、東京城南地区と並ぶ機械金属加工業の都市型産業集積である東大阪地域を扱ったもの (植田, 2000; 2004a; 2004b)、精密機械工業の集積している長野県岡谷を扱ったもの (関, 辻田, 2001)、日本の地方産地として代表的な新潟県燕を扱ったもの (伊賀, 2000; 関, 福田, 1998) などが挙げられる。

これらの研究は、実際には、産地の歴史を記述はしていても、発生論の論理をきちんと論

じたものではない。その意味では、機能論の範疇に入るのだろうが、あくまで産業集積における取引関係・分業関係の実態・機能を事例ベースで記述しているだけであり、機能論の系譜を意識したような論理の展開がなされているわけではない。そこで本稿では、日本の産業集積論を文献レビューするにあたって、主に日本の産業集積の機能（継続）の論理を抽出する立場をとることにした。

Marshall は、物理的な環境、為政者の政策などにより集積が発生するが、様々な要因があるので発生論は主題としないという立場をとっている。Marshall がいうように、特定の（狭い）地域内に同業種の企業が何社か立地することは、多分に偶然の産物であるかもしれない。しかし、そこに同業種の企業が集まってくる（=集積してくる）こと、すなわち、

同業種の企業がその地域外から移転してくること

同業種の企業がその地域内で新たに創設されること

には、何らかの論理やメカニズムが働いているに違いない。

一般的に、量的にまとまりのあるもので安定的に流れるものに関しては、既存の産業地域等とは無関係に立地が可能であると考えられている（渡辺, 1997, p. 111）。しかし、そうではないもの（比較的少量で需要が不安定なもの）に関しては、既存の産業地域内に立地するメリットがあると考えられる。より具体的には、「産業地域の内部に局地的熟練労働市場が維持されている」というメリットである。

ここで熟練労働力は、雇用関係だけではなく請負関係によっても企業に吸収される対象であることに注意がいる。（Marshall がいう）局地的熟練労働市場が維持されているには、いくつかの条件が必要になる。

熟練労働者 / 零細企業が会社よりも地域や固有技術に対してこだわりを持っていること（= mobility が低いこと）

垂直統合によってひとつの企業になってしまわないこと。つまり市場が残っていること。

新陳代謝があること。より正確に言えば、個々の熟練労働者 / 零細企業にとって退職や廃業は年齢・時間の問題なので（当然のことなので）、独立・開業を促すメカニズムが存在していること。

このうち の労働者や零細企業の mobility の低さについて明確に指摘した文献というものは少ない。戦後の城東地区における工場および工場労働者をエスノグラフィックにえが

いた小関 (2000, 2002) では、自分の身につけた技能を持って城南地区内の工場を点々とする渡り職人の存在が描かれている。このような渡り職人は、会社よりも地域や固有技術に対してこだわりを持つ熟練労働者の典型であるといえよう。また、産業集積における労働力の源泉として生業的な労働者・経営の存在がしばしば指摘されるが (伊賀, 2000; 山崎, 1977 など)、これらの労働者・零細企業においては、その地域から簡単には動かない、つまり mobility が低いであろうことが推測できる。

残りの 垂直統合によってひとつの企業になってしまわないことと 独立・開業を促すメカニズムが存在していることについては、相互に関連が深いと考えられる。加藤 (2006) は、産業集積におけるこの二つの条件の関連を説明した文献であるといえる。加藤によれば、東大阪地域の金型産業では、不況期に、母体企業が固定費の削減・軽減を目的として、中古の工作機械を退職金代わりに渡して、仕事の一部を回す、あるいは顧客を紹介するなどして従業員の独立・創業を促しているとされている。金型産業では金型の需要がユーザー企業の新製品開発導入期に集中するため、また金型企業はサプライ・チェーンの川上に位置することが多いために、需要変動が大きい。そこで、需要変動に対するバッファーとして、東大阪地域の金型産業では零細企業の新陳代謝とそこへの外注が行われると指摘している。すなわち、(ア) 不況期には、母体企業が固定費の削減・軽減を目的として、中古の工作機械を退職金代わりに渡して、仕事の一部を回す、あるいは顧客を紹介するなどして従業員の独立・創業を促す。(イ) 好況期になると、こうして下請企業として独立させたところに仕事を外注する。こうした事例として、N 金型と母体企業 K 金型との関係の事例、T 製作所とそこからの独立メーカー 5 社のグループの事例が挙げられている。

加藤 (2006) は、産業集積が存続してきた理由の解明を、分業構造 (取引ネットワーク) と創業 (企業創出) の両者を結びつけながら考察を行っている。全体としての産業集積が存続してきたメカニズムとして、需要変動が仲間型取引ネットワークの形成と創業を促し、需要変動への対応から生じた仲間型取引ネットワークが、創業を促す主要な要因となっていると同時に、新たな創業によって、仲間型取引ネットワークが形成されていく、というメカニズムを提示している。

ただし、「仲間型取引ネットワーク」の定義は、トリッキーであり、疑問がある。加藤 (2006) は、「仲間型取引ネットワーク」を同業者間の分業・取引構造として定義している。そして「仲間型取引ネットワーク」で行われる取引として

- a) 同じ企業規模・同じ階層同士、たとえば三次下請同士の取引。

b) 中堅・老舗の金型メーカーが二次下請として受注を行い、三次下請に外注する取引の2種類を挙げているが、(b)は通常の二次下請/三次下請の関係である。これは、一般に大田区で注目されている相互に受発注がある水平的な取引としての仲間取引とはいえない。そして、事例として上げられているA社のケースは(b)に該当し、前述のK金型、T製作所の事例も(b)に該当して、(a)については事例がない。つまり、相互に受発注がある水平的な取引としての仲間取引をイメージさせる(a)の存在は、わずか7行ほどのインタビュー内容(加藤, 2006, p. 60)が示唆しているだけに過ぎないのである。意図的かどうかは分からないが、仲間取引を「仲間型取引ネットワーク」といい換えることで、議論のすり替えが行われている。

実は、このように、景気変動に対応するために金型メーカーが同業者間で受発注を行うことについては斎藤(1994)も言及している。斎藤は、金型メーカーの受注先には、組み立てメーカーから直接受注する場合、成形業者から受注する場合、金型メーカーから受注する場合、の三つのパターンがあり、三つ目の同業者間外注取引が必要な場合として、

- A) 需要の急増期に業界全体の生産能力の増強が間に合わず、あるいは設備拡大のリスクを避けるために、メーカー相互にその受注過剰分を融通しあう、という景気変動に伴う場合
- B) 景気変動とはある程度無関係に、保有設備および技術・技能において得意な工程を分業的に担い合うことでより品質の高い金型を生産しようとする場合
- C) 設計能力のより高い中堅・大手が受注情報を一括処理し、技術・技能にそれぞれ特徴をもった中小零細企業を含んだ分業をコーディネートする場合

の三つを挙げている。斎藤によれば、上記の(A)の場合には、他のメーカーが受注した金型を丸ごと受注するということもあるが、(B)(C)の場合の多くは特定の加工のみを他のメーカーから受注する「部分外注」の取引になる。加藤(2006)は、斎藤(1994)を引用した上で、このうち景気変動に対応するために同業者取引が行われることに注目すると述べている。ところが、加藤による斎藤の引用では、同業者間外注取引が必要な場合のうちなぜか上記の(C)が抜け落ちている。そして、加藤が取り上げているA社のケースは、各外注先が得意分野を持ち特に専属下請に近い企業が技術的に特化していること、A社が中心となりコーディネートを行っていること、を鑑みると加藤が指摘するように(A)の

場合に当てはまるというよりも、(B)(C)の場合に当てはまるといえるかもしれない。

産業集積内での独立・開業について述べた研究としては、このほかに渡辺(1997)、鵜飼(1994)、村上(1998)などが存在する。

渡辺(1997)によれば、東京の城南地域では、10年近くの工員経験を持つ熟練機械工が月給制から、受注工賃の一定割合を受け取る請負制に移行し、自営業者として親工場の一部の坪借から始めて、棟割工場や一戸建工場を借工場として借り、ついには自社の持工場へと独立する道筋が見えているといわれる(渡辺, 1997, p. 331)。渡辺は、資金面については借工場や機械の割賦購入が存在すること、仕事についてはいままで勤めていた工場の下請仕事があり受注先の開拓も勤めていた時代に形成された知人関係を通じて行えること、さらに上記のように順次独立を目指し準備段階を経ること、等によって独立開業がかなり容易であったと述べている。さらに、こうして創業されたごく一部の部分加工しか行えない零細工業の経営形態が成立するためには、補完しあう多数の小零細企業とともに密集して存在する必要がある、また密集の中に存在するがゆえに部分加工に特化しながら存在していけることを指摘する。ただし、渡辺(1997)の該当部分(渡辺, 1997, pp. 328-335)は、渡辺(1979)をほぼそのまま再録したものであり、主に1970年代後半の調査に基づいていることに注意がいる。近年では上で説明したような創業が減ってきているとする研究が多い。

例えば、鵜飼(1994)は機械工業の創業の典型的なものとして「職人のれんわけ型」と「技術者スピンオフ型」の二つを挙げる(鵜飼, 1994, p. 115)。このうち、「職人のれんわけ型」は上記の渡辺(1997)で指摘されているような創業プロセスに対応するものであり、町工場などの旋盤工やフライス工が設備機械一台を持って独立するパターンである。鵜飼は、高度経済成長期までは、中小機械工業の分野で創業するのはこのパターンが多かったが、とりわけ大都市部においては、地価高騰、公害、貸工場不足、人手不足などによりこのタイプの創業が難しくなりつつあると指摘する。一方、昭和40年代後半から東京などの都市部で目立つようになってきた新しいタイプの創業として、大手企業のとりわけ研究所や母工場などに勤務していた工学部ないし工業高校出身の技術者が開発設計技術などを武器に独立を行う「技術者スピンオフ型」を提示する(鵜飼, 1994, p. 93)。「技術者スピンオフ型」では、創業時は設備のいらない委託設計などの事業を中心とし、そのため敷地面積も問題にならない。成長とともに次第に製造も行うようになるが、生産機能はあまり持たず、部品加工は生産ネットワークに依存して自社では組み立て・調整のみというケースが

多い。このため、立地場所は母工場集積と外注工場集積の両方に近い大都市圏が多いという。

また、村上(1998)は、1960年代後半には6%と高い水準であった製造業の開業率(全国、年率)が1980年代以降は3%前後の低水準で推移しており、1970年代後半に廃業率が高まった結果、1980年代後半以降は廃業率が開業率を上回ったことに着目する。村上は、開業率の指標は既存企業のなかから新しい企業が生まれてくるというメカニズムを前提とした概念であり、実際に製造業の創業者の8割近くは、創業前に製造業の企業に勤務している事実を指摘して、製造業が企業再生産のメカニズムの中から生まれてくると述べる。そして、製造業で企業再生産のメカニズムがあまり機能しなくなった理由として、若者の製造業離れによって創業予備軍の減少していること、急速な技術革新などに伴って創業に必要な技術やノウハウが高度化していること、創業に伴うリスクとリターンのバランスが崩れたこと、の三つを挙げている。このうち3点目に関して大都市の工業集積を取り上げ、特に東京都において製造業の開業率が1960年代は全国平均を上回っていたのが1980年代後半以降全国平均を下回るようになり、活発であった企業の新陳代謝が失われていることを指摘する。この原因としては創業コストの増加が挙げられている。工業集積では社会的分業構造が高度に発達しており特定の加工機能に特化することができるため、高度成長期までは創業が比較的容易であった。1960年代後半頃であれば都内で旋盤工として独立する場合には合計200万円前後の創業資金が必要で、そのうち50-100万円程度の自己資金があればよかった。ところが、加工機能によってはME化の進展によって一台2000-3000万円という高価な設備を揃える必要性が生じ、近年では創業時の資金負担が重くなっていることが指摘されている。

3.2. 受注側の論理と発注側の論理

第2節の末尾で言及した隅谷(1971)のように、日本の産業集積あるいは産地について、生産主体と需要とを結びつける結節点に着目しつつ産業集積の機能(継続)の論理を論じた先行研究としては、山崎(1977)、伊丹(1998)、高岡(1998)が挙げられる。

山崎(1977)は、『日本の地場産業』というタイトルの通り、中小企業問題の研究対象となってきた地場産業を取り上げたものである。山崎は、第3章で五つの地場産業の事例を取り上げた上で、第4章において地場産業全般にみられる社会的分業体制の一般的特徴、社会的分業体制が存続しえた機能的・原理的理由(=機能論)を述べる。山崎は第3章の

地場産業の事例では産地に位置する企業の種類別に分析を行い、第4章で一般的特徴を述べる際にも統括者としての産地企業と専門業者としての産地企業を区別している。このうち、前者の統括者としての産地企業が生産主体と需要とを結びつける結節点であると考えられる。しかし、地場産業における機能論を述べる段階では産地に位置する企業の分類を行わず、地場産業に位置する企業について十把一絡げに機能論を論じてしまっている。つまり、結節点にある程度の着目をするも、機能論には活かされてないという状態になっている。

一方で、伊丹(1998)、高岡(1998)という二つの研究においては、産業集積の機能論を考える際に、産業集積の内部と外部を区別する。そして、「集積内部における分業」と「集積の内部と外部の関係」という二つのメカニズムに分類して産業集積の機能を検討している。このとき、後者の「集積内部と外部の関係」において生産主体と需要を結びつける結節点となる企業をそれぞれの研究では「需要搬入企業」・「リンケージ企業」としている。このように、伊丹、高岡は生産主体と需要を結びつける結節点に着目するが、結節点の役割のうち需要の量的な変動に対しては注意を払わず、主に需要の質的な変動に対してのみ焦点が当てられている。受注量の変動は景気変動に伴ってのみ起こるわけではなく、個々の企業のレベルで見れば季節変動など常に受注量の変動にさらされることになる。そのため、量的変動に対応するためには、需要の変動を意識したうえでの外注先の確保・外注先の組織化・生産管理・工程管理(高岡のいう生産のコーディネート機能、高岡(1998, p. 103))を行わなくてはならない。この点について検討していないという点で、伊丹、高岡の分析は生産主体と需要を結びつける結節点の果たす役割の一面のみに光を当てたものになってしまっている。

これらの研究のように受注側である産業集積と産業集積に対する発注者を分ける場合には、本来、受注側の論理と発注側の論理が考えられるべきである。すなわち、産業集積がどのように受注に応えるのかという受注側の論理と発注者がなぜ産業集積に発注を行なうのかという発注側の論理を説明する必要がある。ここで、前項でレビューしたこれまでの日本の産業集積に関する研究に目を向けると、産業集積がどのように受注に応えるのかという受注側の論理ばかりが述べられてきたと整理することができる。

4. 見落とされてきた発注側の論理

前節で見たように、これまでの日本の産業集積論では、集積内のメーカーや中小零細企業を対象として調査・研究してきたために、受注側の論理、受注側のメリットばかりが調べられてきた傾向がある。その最大公約数的なものが前節でも見てきたような「産業集積内部に局地的熟練労働市場が存在」しているだったのである。それに対して、発注側の論理や、発注側のメリットについて言及した研究はほとんど存在しない。唯一の例外ともいえるのが、吉田 (2002) である。

吉田 (2002) は、大田区内の相対的に水平的な分業関係において、分業を組織し統括する主体として「口座保有企業」に着目する。「口座」とは大企業に正式の取引先として登録・認定されていることであり、「口座」を保有するということは大企業と直接取引があることを指し示す。口座保有企業の特性として、口座を保有する大企業へのアクセスがよくなり仕事を得やすくなること、口座の保有は大企業からの信頼を示し、それによって他の企業からも信頼を得られること、品質管理をはじめとする管理手法に習熟すること、が挙げられている。このうち、三番目の管理手法への習熟に関しては、管理能力を身に付けることによって小零細企業であっても他の取引先との媒介役になることができると指摘されている。

吉田 (2002) は、口座保有企業が渡辺 (1997) のいう「中核型」にあたるとしたうえで、大手製造業を最大取引先とする企業に口座保有企業を代替させ、さらなる口座保有企業の類型化を行っている。吉田は、大手製造業を最大取引先とする企業のうち最大取引先への依存度に基づいて、口座保有企業を 専属型 (70-100%)、メイン型 (40-70%)、分散型 (40%未満) の三つに分類した。そして、1社あたりの外注に出している仕事量に基づいて「口座保有企業」が伊丹のいう「需要搬入企業」の役割を果たしていることを確認し、さらにメイン型・分散型では専属型に比べて1社あたりの外注仕事量が多いことを指摘する。吉田は、専属型においては大企業が個々の分業編成の統括を行う役割を担っている一方で、メイン型・分散型が新しく生まれてくる需要における分業の新たな統括およびコンサルティングという役割を担っている、と結論付ける。

そもそも吉田 (2002) 以外の研究では、口座保有企業であるかどうかの確認すら行われてこなかった。たとえば、渡辺 (1997) の場合も、発注側の零細企業が窓口になっていることは事実のようだが (渡辺, 1997, p. 338)、口座を保有しているかどうかは確認されてい

ない。しかし、われわれが調査した範囲では、日本の商慣行として、そもそも大手メーカーや大手流通業者は口座保有企業以外の企業を帳合先にするのではなく、暗黙の前提となっているものと思われる。

産業集積において結節点となる口座保有企業や帳合先の機能の一部は、日本の産業集積論の先行研究では、「システムオルガナイザー」(山崎, 1977)、「中核型」(渡辺, 1997)、「需要搬入企業」(伊丹, 1998)、「リンケージ企業」(高岡, 1998)などで概念化されている。

山崎(1977)は、地場産業にみられる社会分業体制の基本的・一般的特徴のひとつとして、「細分化された生産工程を担当する専門業者、家庭内職群よりなる生産の分業体制を組織し、統括する産地企業が社会的分業システムの扇の要的な地位に位置していること」を挙げている(山崎, 1977, pp. 94-95)。このような統括者としての産地企業の存在を指摘した上で、それらの企業が、産地内で完成された製品の仕入れ、販売、補完、配送などの流通機能、

組み立て、加工、加飾、包装など一部の生産機能、市場調査、製品企画、製品開発、デザイン開発などのマーケティング機能、などの機能を担っているとす。そして、このような機能を持った産地企業がシステムオルガナイザーとなっているので、生産工程を極端に細分化しても生産がスムーズに行われるし、小資本、単純技術の持ち主に過ぎない業者でも社会的分業体制のもとでは存立が可能となると述べる。山崎は、この統括者としての産地企業の具体例として、「製造問屋」、「産元」、「元請完成品メーカー」、「親機」などを挙げている。また、山崎のいう「システムオルガナイザー」にはあてはまらないものの、第3章の豊岡・かばん産地の事例(山崎, 1997, pp. 57-67)と白鳥・手袋産地の事例(山崎, 1997, pp. 67-74)では、下請加工業者や下請メーカーが、元請であるメーカーに代わって、より下位の外注・内職群を組織化し、工程管理・品質管理・生産管理や流通や生産量の確保といった、社会的分業体制において重要な機能を担っていることが述べられている。

渡辺(1997)は、受注先との関連に基づいて零細経営を中核型、専門特化型、不安定型の三つに類型化したうえで(渡辺, 1997, pp. 338-339)、このうち常時受注先を持つ中核型が零細経営集団の中核的な存在であるとしている。中核型の企業は、自ら数軒の外注先を常時確保していて中堅企業の窓口企業的存在となっていることもあり、それらの仲間を外注先として利用することで受注の幅を広げるとともに、一定の納期までに自らの能力だけでは間に合わない仕事を受注した場合には仲間へと外注を出すことによって対処する。

常時受注先をもつ中核型零細経営と同様の需要面の機能を、伊丹 (1998) は、大田区、ボローニャ、コモに位置する大手メーカーにも見出している。伊丹はこれを集積外部から内部へと需要を搬入する「需要搬入企業」として取り上げ、需要搬入企業の確保と発生が産業集積の継続には必要であるとしている。ただし、伊丹の需要搬入企業概念は抽象的に語られており、明確な定義がなされていない。実際、伊丹 (1998) と高岡 (1998) は同じ書籍の中の異なる章であるが、伊丹の需要搬入企業が、高岡 (1998, p. 103, 図 4-2) が示す消費財製造業、流通業者、リンケージ企業のどれを指しているのか、あるいはそれらすべてを含むものであるのかも明確ではない。

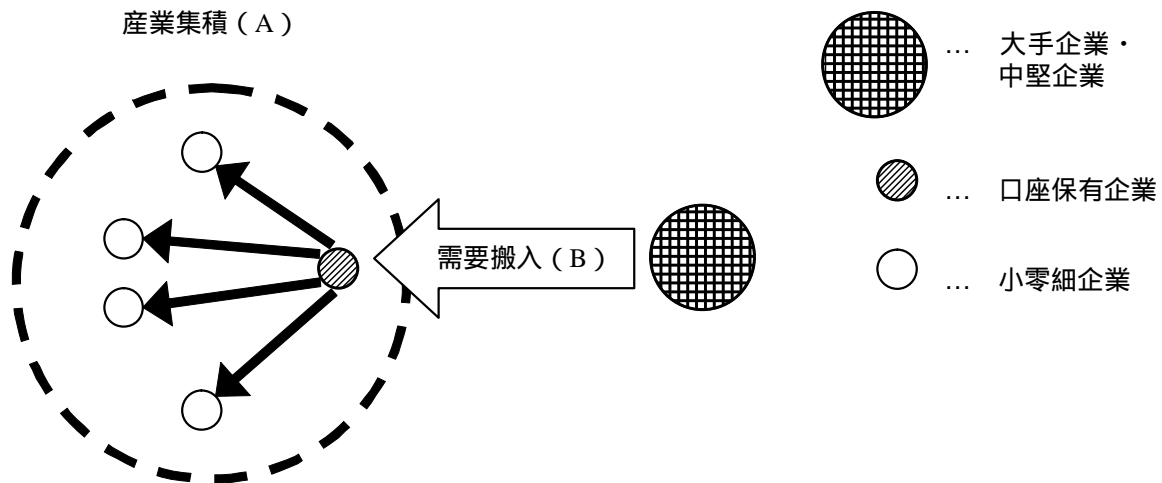
こうした先行研究においては、高岡 (1998) が指摘するように、受注関係の有無と集積内部の分業にしか目が向けられていない。つまり、中核型あるいは需要搬入企業と呼ばれる企業が、なぜどのようにして集積外部から需要を得ているかについてはほとんど触れられていない。高岡は、そのことを指摘した上で、需給接合により集積内部と集積外部を結ぶ「リンケージ企業」に着目する。リンケージ企業のリンケージ機能 = 需給接合機能を、需給コーディネート機能と取引ガバナンス機能の二つに分けて示し、従来の研究では需給コーディネート機能にばかり注目がされていて取引ガバナンス機能に光が当てられてこなかった点を指摘したが、肝心の取引ガバナンス機能については取引主体の行動情報についてのみが着目され取引ガバナンス機能全般に関しては説明がなされていない。そのため、産業集積において結節点となるリンケージ企業の機能が十分に分析されているとはいえない。

上記の研究では、結節点となる企業が着目されるものの、あくまで産業集積がどのように受注に応えるのかという受注側の論理の中で産業集積の機能が述べられ、発注側の論理については十分な分析がされていないといえる。しかし、既に指摘したように、発注側の論理についても十分に論じられなければ、産業集積の機能を明らかにすることはできない。

5. 今後の研究に向けて

日本の産業集積論を、機能論の立場から一般的要因を抽出する形で整理してきた。特に、本稿では、既存の日本の産業集積論を受注側の分析と位置づけ、それに対して発注側の論理を見落としてきたことを指摘してきた。最後に、今後の研究に向けた枠組みを提示することにしたい。

図5 産業集積の三つの主体



口座保有企業に関しては、大手メーカーとの関係で見れば受注側であり、集積内の小零細企業から見れば発注側である。産業集積を分析するには、正確には発注側・受注側の二分法ではなく、次の三つの主体に分けて考える必要がある。

産業集積に対して発注を行う大手企業・中堅企業……産業集積の外に立地することもある。産業集積の中に立地することもある。具体的には、大手メーカー・大手小売業・商社などの企業がこれにあたり、産業集積に対して発注を行う（伊丹, 1998, pp. 7-9; 高岡, 1998, p. 103, 図 4-2）。このような大手企業が産業集積の中に立地する場合には、大手企業の存在が産業集積の発生の契機となることもある（伊丹, 1998, p. 7; 関, 加藤, 1990, pp. 18-21）。

大手企業・中堅企業から発注を受ける窓口となる口座保有企業……産業集積の中に立地している。

大手企業・中堅企業から受注した口座保有企業からの外注を受ける小零細企業……産業集積の中に立地し、口座保有企業からの外注を受ける立場にある。小零細企業は特定の工程に専門特化しており、口座保有企業からの外注を受けて生産に従事する（吉田, 2002, pp. 116, 127-128）。

これらを図示すると図5のようになる。ここで注意しなければならないのは、産業集積の内外の概念である。たとえば高岡（1998）の「リンケージ企業」は産業集積の内部と外

部をつなぐ役割を負っているとしているが、実は、の発注を行う大手企業・中堅企業は産業集積内にも立地できるので、「産業集積の内部と外部」の区別は意味を失う。したがって、日本の産業集積論が見落としてきた発注側の論理は、こうした三つの主体を明確に識別した上で調査していく必要がある。

三つの主体に分けてその機能を明らかにした次には、産業集積のダイナミズムにおいてこれらが果たす役割についても考察を進めるべきだろう。つまり、機能論だけでなく発生論をも視野におさめた研究展開が望まれる。産業集積理論は Marshall と Weber の二つの系譜に分かれており、これら二つを統合する動的な理論やモデルが提唱されているものの十分ではない。三つの主体による産業集積の動的な理論・モデルをしっかりと構築することは、海外の産業集積理論に十分な貢献をすることになるだろう。

参考文献

- 青木外志夫 (1960) 「工業集積利益について：経済地理理論的研究」 『一橋大学研究年報・経済学研究』 4, 259-321.
- 中小企業庁 (2004) 『平成 15 年度産地概況調査』.
- Dicken, P., & Lloyd, P. E. (1990). *Location in space: Theoretical perspectives in economic geography* (3rd ed.). New York: Harper & Row. 邦訳, P・ディッケン, P・E・ロイド (1997) 『立地と空間：経済地理学の基礎理論』伊藤喜栄 監訳. 古今書院.
- 藤川昇悟 (1999) 「現代資本主義における空間集積に関する一考察」 『経済地理学年報』 45(1), 21-39.
- 藤本隆宏 (1997) 『生産システムの進化論：トヨタ自動車にみる組織能力と創発プロセス』有斐閣.
- Hoover, E. M. (1937). *Location theory and the shoe and leather industries*. Cambridge, MA: Harvard University Press. 邦訳, E・M・フーヴァー (1968) 『経済立地論』西岡久雄訳. 大明堂.
- 伊賀光屋 (2000) 『産地の社会学』多賀出版.
- 稲水伸行 (2002) 「MAS による産業集積研究」東京大学経済学部卒業論文.
- Isard, W. (1956). *Location and space-economy: A general theory relating to industrial location, market areas, land use, trade, and urban structure*. New York: Wiley. 邦訳, W・アイザード(1964) 『立地と空間経済：工業立地, 市場地域, 土地利用, 貿易および都市構造に関する一般理論』細野昭雄 他訳. 朝倉書店.
- 石倉洋子, 藤田昌久, 前田昇, 金井一頼, 山崎朗 (2003) 『日本の産業クラスター戦略 地域における競争優位の確立』有斐閣.

産業集積論と〈日本の産業集積〉論

- 伊丹敬之 (1998) 「産業集積の意義と論理」伊丹敬之, 松島茂, 橘川武郎 編『産業集積の本質: 柔軟な分業・集積の条件』(pp. 1-23). 有斐閣.
- 伊藤久秋 (1976) 『ウェーバー工業立地論入門』大明堂.
- 加藤厚海 (2006) 「産業集積における仲間取引ネットワークの機能と形成プロセス 東大阪地域の金型産業の事例研究」『組織科学』39(4), 56-68.
- 小関智弘 (2000) 『鉄を削る 町工場の技術』筑摩書房.
- 小関智弘 (2002) 『大森界限職人往来』岩波書店.
- Krugman, P. (1991). *Geography and trade*. Cambridge, MA: MIT Press. 邦訳, P・クルーグマン (1994) 『脱「国境」の経済学: 産業立地と貿易の新理論』北村行伸, 高橋巨, 妹尾美起 訳. 東洋経済新報社.
- Marshall, A. (1920). *Principles of economics* (8th ed.). London: Macmillan. 邦訳, A・マーシャル (1997) 『経済学原理』永沢越郎 訳. 岩波ブックサービスセンター.
- Marshall, A. (1923). *Industry and trade: A study of industrial technique and business organization, and of their influences on the conditions of various classes and nations* (4th ed.). London: Macmillan. 邦訳, A・マーシャル (2000) 『産業と商業: 産業技術と企業組織、およびそれらが諸階級、諸国民に与える影響の研究』永沢越郎 訳. 岩波ブックサービスセンター.
- 松原宏 (1995) 「フレキシブル生産システムと工業地理学の新展開: A. J. Scott の New Industrial Space 論を中心に」『西南学院大学経済学論集』29(4), 87-105.
- 松原宏 (1999) 「集積論の系譜と「新産業集積」」『東京大学人文地理学研究』13, 83-110.
- 松島茂 (1998) 「新しい中小企業論」伊丹敬之, 松島茂, 橘川武郎 編『産業集積の本質: 柔軟な分業・集積の条件』(pp. 25-48). 有斐閣.
- 村上義昭 (1998) 「創業と創業支援」伊丹敬之, 松島茂, 橘川武郎 編『産業集積の本質: 柔軟な分業・集積の条件』(pp. 243-264). 有斐閣.
- 小川秀樹 (1998) 『イタリアの中小企業: 独創と多様性のネットワーク』日本貿易振興会.
- 大橋裕二 (2000) 「産業クラスター創造活動の現状と課題」『地域開発』432, 14-20.
- パランダール, T. (1984) 『立地論研究』篠原泰三訳. 大明堂. (原著 1935 年出版).
- Piore, M. J., & Sabel, C. F. (1984). *The second industrial divide: Possibilities for prosperity*. New York: Basic Books. 邦訳, M・J・ピオリ, C・F・セーブル (1993) 『第二の産業分水嶺』山之内靖, 永易浩一, 石田あつみ 訳. 筑摩書房.
- Porter, M. E. (1990). *The competitive advantage of nations*. New York: Free Press. 邦訳, M・E・ポーター

- (1992) 『国の競争優位』土岐坤 他訳, ダイヤモンド社.
- Porter, M. E. (1998). *On competition*. Boston: Harvard Business School Publishing. 邦訳, M・E・ポーター
- (1999) 『競争戦略論』竹内弘高 訳. ダイヤモンド社.
- 斎藤栄司 (1994) 「日本の金型産業：プラスチック金型産業と家電産業との企業間関係の研究のために」 『経営経済』 30, 1-38. 大阪経済大学中小企業・経営研究所.
- Saxenian, A. (1994). *Regional advantage: Culture and competition in Silicon Valley and Route 128*. Cambridge, MA: Harvard University Press. 邦訳, A・サクセニアン (1995) 『現代の二都物語：なぜシリコンバレーは復活し、ボストン・ルート 128 は沈んだか』大前研一 訳. 講談社.
- Scott, A. J. (1988). *New industrial spaces: Flexible production organization and regional development in North America and Western Europe*. London: Pion.
- 関満博, 福田順子 (1998) 『変貌する地場産業 複合金属製品産地に向かう燕』新評論.
- 関満博, 加藤秀雄 (1990) 『現代日本の中小機械工業 ナショナル・テクノポリスの形成』新評論.
- 関満博, 辻田素子 (2001) 『飛躍する中小企業都市 「岡谷モデル」の模索』新評論.
- 隅谷三喜男 (1971) 「地域と産業：大都市の中小零細企業をめぐる」大塚久雄, 小宮隆太郎, 岡野行秀 編 『地域経済と交通』 (pp. 63-75). 東京大学出版会.
- 高岡美佳 (1998) 「産業集積とマーケット」伊丹敬之, 松島茂, 橋川武郎 編 『産業集積の本質：柔軟な分業・集積の条件』有斐閣.
- 友澤和夫 (1995) 「工業地理学における『フレキシビリティ』研究の展開」 『地理科学』 50(4), 289-307.
- 植田浩史 (2000) 『産業集積と中小企業 東大阪地域の構造と課題』創風社.
- 植田浩史 (2004a) 『現代日本の中小企業』岩波書店.
- 植田浩史 (2004b) 『「縮小」時代の産業集積』創風社.
- 鷓飼信一 (1994) 『現代日本の製造業 変わる生産システムの構図』新評論.
- 渡辺幸男 (1979) 「大都市における機械工業零細経営の機能と存立基盤 東京城南地域の場合」 『三田学会雑誌』 72(2), 69-101.
- 渡辺幸男 (1997) 『日本機械工業の社会的分業構造：階層構造・産業集積からの下請把握』有斐閣.
- 渡辺幸男 (1998) 『大都市圏工業集積の実態 日本機械工業の社会的分業構造 実態分析編 1』慶應義塾大学出版会.
- ウェーバー, A. (1986) 『工業立地論』(第2版の訳). 篠原泰三 訳. 大明堂. (原著初版 1909 年出版, 第二版 1922 年出版).
- Whittaker, D. H. (1997). *Small firms in the Japanese economy*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

産業集積論と＜日本の産業集積＞論

- 山本健兒 (2000) 「P. クルーグマンと A. マーシャルの産業集積論」 『経済学研究』 67(4-5), 1-25. 九州大学経済学会.
- 山本健兒 (2005) 『産業集積の経済地理学』 法政大学出版局.
- 山崎充 (1977) 『日本の地場産業』 ダイアモンド社.
- 柳井雅人 (1988) 「空間集積論」再編のための一考察」 『経済論究』 71, 139-160. 九州大学大学院経済学会.
- 矢田俊文, 松原宏 編 (2000) 『現代経済地理学：その潮流と地域構造論』 ミネルヴァ書房.
- 吉田誠 (2002) 「東京大田区の中小零細企業における取引態様：都市型産業集積における口座保有企業の位置」 『横浜市立大学論叢・社会科学系列』 54, 107-141.

赤門マネジメント・レビュー編集委員会

編集長 新宅 純二郎

編集委員 阿部 誠 粕谷 誠 高橋 伸夫 藤本 隆宏

編集担当 西田 麻希

赤門マネジメント・レビュー 6巻9号 2007年9月25日発行

編集 東京大学大学院経済学研究科 ABAS/AMR 編集委員会

発行 特定非営利活動法人グローバルビジネスリサーチセンター

理事長 高橋 伸夫

東京都千代田区丸の内

<http://www.gbrc.jp>