

MMRC
DISCUSSION PAPER SERIES

MMRC-J-180

〈日本の産業集積〉論と発注側の商慣行

東京大学大学院経済学研究科

稲水 伸行

若林 隆久

高橋 伸夫

2007年10月



東京大学21世紀COE [モノづくり]
ものづくり経営研究センター

〈日本の産業集積〉論と発注側の商慣行

稲水 伸行

東京大学大学院経済学研究科

E-mail: 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

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

2007年10月

1. はじめに

産業集積論には、立地論的に産業集積の発生のメカニズムを論じる Weber の系譜と、中小企業論的に産業集積の機能と存続のメカニズムを論じる Marshall の系譜の二つがある(隅谷, 1971; 松原, 1999; 山本, 2005)。Weber は、運送費や労働費といった単なる地理的な優位性と企業が集まること自体から得られる優位性とを明確に区別して産業集積の発生を論じていた。また、Marshall も、地理的な優位性が失われたにも関わらず、産業集積が驚くほど長期に亘って存続することに大きな関心を寄せていた。つまり、産業集積研究の論点は、地理的な利益とは峻別された「集積の利益」のメカニズムの解明にあるといえる。

一方、90年代後半以降に隆盛した「〈日本の産業集積〉論」では、いわゆる地場産業の歴史を記述した研究が目につく。そのため地理的な利益と「集積の利益」の区別が曖昧なまま、産業集積の発生と存続が論じられている。また、個別事例の記述が多く、どこまで一般化できるのかについて十分な議論がなされていない。

本研究では、まず、「〈日本の産業集積〉論」が最大公約数的に唱えてきた「集積の利益」のメカニズムについてまとめる。そこでは、零細メーカー(受注側)にとって「産業集積内部に局地的熟練労働市場が存在している」ことが集積の利益の必要条件であると〈日本の産業集積〉論が繰り返し唱えてきたことを指摘する。そして、このような整理により、〈日本の産業集積〉論が、個別事例の一般化・理論化に無関心なだけでなく、発注側の論理にも無関心だったことが浮き彫りになる。

これを受けて、本研究では、見落とされてきた発注側の論理を探るために、産業集積にとっての発注者である大手小売業者および受注者である東京都大田区と城東地域の小零細企業21社にヒアリング調査を行った。この調査により、大手メーカーや流通業者には、取引先口座/番号をもっている業者・下請企業(これを「口座保有企業」と呼ぶ)としか取引をしない商慣行があること、しかも口座の存在は与信を意味してきたので、(a)口座を開設するには会社の審査が行われ、(b)納期や不良品率で問題があると口座は廃止されるなど、厳しさも要求されていたことを明らかとなる。さらに、こうした口座保有企業一社を「帳合先」として指定し、その帳合先に窓口となってもらい他の零細企業をとりまとめさせ、生産管理や納期管理を行わせ、その代わりに数パーセントの歩合を取らせる「帳合(ちょうあい)」と呼ばれる商慣行の存在も明らかとなる。そして、こうした商慣行を前提にすると、発注側にとって「産業集積内部に口座保有企業が存在している」ことが集積の利益の必要条件となる。

しかも、以上の受注側と発注側の二つの必要条件の間には次のような相互強化関係がある:(a) 局地的熟練労働市場が周囲に存在すれば、自らの能力と比して大きな仕事であっても、発注者から受注し、口座を維持することができるので、口座保有企業は局地的熟練労働市場が存在する地域に立地する。(b) 口座保有企業の周りでは、口座保有企業からの外注を受ける外注先企業が、少量でも安定的な仕事を確保できるので、局地的熟練労働市場を形成する。このような相互強化メカニズムに基づいて集積の利益が成立しているのである。これまでの〈日本の産業集積〉論のように受注側だけに着目するのではなく、発注側の論理にも着目することで、はじめて産業集積における「集積の利益」のメカニズムが完結する。

さらにこのモデルを使えば、(i)発注者と口座保有企業は別個の主体であり、(ii)しかも発注者ごとに口座保有企業が決まっている(異なっている)という事実によって、〈日本の産業集積〉論で指摘されている仲間取引、山脈構造型社会的分業構造、発注者の産業集積外立地と

いった産業集積の主要な特徴・現象をも説明できる可能性がある。今後の研究課題としてこの点を最後に論じる。

2. 産業集積研究の論点：産業集積論の古典より

それでは、産業集積論の二つの系譜から見ていくことにしよう。特に、各系譜の古典である Weber (1909)と Marshall (1920)を再読し、産業集積研究の論点を明確にしよう。

Weber は『工業立地論』の中で集積(agglomeration; 一定の地域に経済活動あるいはその主体が集まること)について分析している(Weber, 1909)。彼は、企業の立地は、まず運送費を極小化させる点に決まると考え、次にその運送費極小化点から偏倚させる要因として、労働費の節約とならび集積による費用節約を挙げた。そして、これらの要因の結果、どのようにして集積が発生するのかについてモデルを構築し考察したのだった。

Weber の貢献は、運送費・労働費極小化から生じる集積(偶然集積)と集積そのものによる費用節約(集積の利益)から生じる集積(純粹集積)を区別した点にある。前者の利益は初めから特定の地域に固有のものだが、後者の集積の利益は、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(青木, 1960)。つまり、集積が発生した後に初めて得られる利益だと考えられるのである。

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)。まず、産業の局地化(localization; 特定の地区に同種の小企業が多数集積すること)がなぜ発生するかについて、様々な地理的な要因を列挙した上で、多くの偶然が作用しうるとした。むしろ Marshall が注目したのは、既に局地化した産業の驚異的な持久性だった。「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、その要因として、1) 補助産業の成長、2) 局地的な熟練労働市場の形成、3) 新技術の導入とスピルオーバーの三つを挙げている。特に、『産業と商業』(Marshall, 1923)では、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子を「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。つまり、Weber と同様に、単なる地理的な利益と集積の利益とを明確に区別しているのである。

Weber と違い、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)と外部経済を峻別し、外部経済の典型例として産業集積を取り上げている。Weber は、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たため(Hoover, 1937; 青木, 1960; 伊藤, 1970; 藤川, 1999)、企業規模の拡大による効率的な機械や生産組織の採用といった内部

経済まで集積の利益に含めていた。しかし、内部経済と外部経済の区別は重要である。内部経済の場合は、当該企業しかその利益を享受できないので、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。他の企業も享受できる外部経済こそが、他の企業を近隣に呼び寄せることができると考えられるからである(青木, 1960)。

地理的な利益と集積の利益の区別は、地理的な優位性によって企業が集まったからといって、Marshall の述べたような集積の利益(外部経済)が必ずしも得られるわけではないことを意味する。実際、ルート 128 とシリコン・バレーの比較研究を行った Saxenian (1994)によれば、シリコン・バレーは地域コミュニティや職業・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て、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。他方、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ず、内部経済は享受していたが、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は形成されなかった。産業集積は発生したものの、熟練労働市場は形成されず、技術革新の風土も醸成されなかったのである。

以上より、産業集積研究の論点は次の三つにまとめられるだろう。

- (1) 地理的な利益と峻別された「集積の利益」を分析する必要がある。
- (2) その際、内部経済では他の企業を近隣に呼び寄せることはできないので、他の企業を近隣に呼び寄せることができる外部経済に着目すべきである。
- (3) 発生した産業集積は必ずしも自動的に外部経済を発生・存続させるわけではないので、外部経済が発生・存続するための条件も探る必要がある。

外部経済と言うと、鉄道や道路などのインフラストラクチャー整備によって得られる利益だけを挙げがちだが(Hoover, 1937; Isard, 1956)、Marshall が指摘したような、複数企業が直接的な相互作用を及ぼしあうことによって得られる利益もある。

3. 〈日本の産業集積〉論の再検討

3.1. 一般化・理論化の希薄さ

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; Porter, 1998)。特に日本では図 1 に示すように、検索システムのバイアスを考慮したとしても¹⁾、産業集積に関する文献が 1990 年代後半に入って急増していることは事実であり、不況が長期化する中で、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(e.g., 小川, 1998; 松島, 1998; 大橋, 2000)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(e.g., 石倉・藤田・前田・金井・山崎,

2003)も活発となった。

このような時代的背景があるためか、〈日本の産業集積〉論では、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域(関・加藤, 1990; Whittaker, 1997; 渡辺, 1998)、東大阪地域(植田, 2000; 2004a; 2004b)、精密機械工業の集積している長野県岡谷(関・辻田, 2001)、地方産地として代表的な新潟県燕(関・福田, 1998; 伊賀, 2000)などを研究対象として、その歴史と現状を中小企業論的立場から詳細に記述したものが多い。そのため、個別具体的な事例分析に陥りがちで、前節で整理した三つの論点に沿って十分に一般化・理論化がなされているわけではない。採録誌数が大きく変わっているので単純な比較は難しいが、「地場産業」に関する文献は 1980 年代にピークがあり、その古いお酒(地場産業研究)を新しい皮袋(産業集積研究)に入れたために、〈日本の産業集積〉論は産地の記述に終わる傾向が強いのもかもしれない。

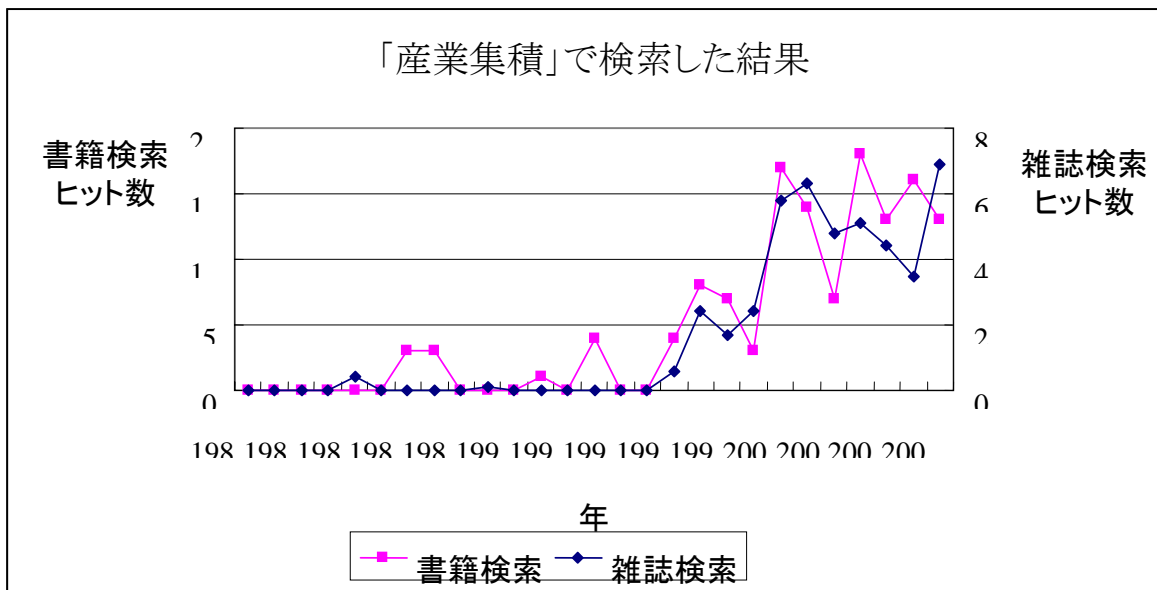


図 1. 「産業集積」での検索結果

ただし、全ての先行研究が産業集積の歴史と現状の記述に終始しているというわけでもない。例えば山崎(1977)は 5 つの地場産業の事例を取り上げ、地場産業全般にみられる社会的分業体制の起源はかなり古く、生成の経緯は産地によってかなり異なっているが、それが長期間にわたって存続しえた機能的・原理的理由として次の 7 つの特徴を挙げていた。1) 規模の経済性の欠如、2) 生産工程の技術的な分離可能性、3) 低賃金労働力の存在、4) 社会的

分業体制が小資本による新規参入を容易にするシステムであるということ、5) 社会的分業体制がリスクを最小限にとどめる危険分散的な機能をもっていること、6) 地場産業の発展過程で外部経済の有利性が高まり産地に立地することのメリットが非常に向上したこと、7) 社会的分業体制の持つ小回り性、弾力性が時代に適応した製品構成を形成するのに一役買ったこと。特に、6) の外部経済に関する記述では Marshall を引用して説明を行なっている。

そこで、本論文では Marshall の産業集積論を意識して〈日本の産業集積〉論が最大公約数的に指摘してきたことを抽出し整理する。その前に鍵となる概念について改めて定義しておく。本研究では、Marshall (1920) にならって産業集積を「特定の地区に同種の小企業が多数立地していること」と定義する。また Weber (1909) にならって集積の利益を「産業集積を利用した場合に利用しなかった場合よりも節約される費用」と定義する。Marshall (1920) にならった産業集積の定義をしているため、この集積の利益には内部経済は含まれない。以下では外部経済、特に局地的熟練労働市場が存在することの利益という観点から〈日本の産業集積〉論の主張を整理する。

3.2. 〈日本の産業集積〉論の最大公約数的な主張：受注側の論理

産業集積内の企業が「集積の利益」を得られる背景として需要が比較的少量で不安定(景気変動や季節変動など常に受注量が変動する)であることが挙げられてきた(渡辺, 1997)。需要が量的・質的に変動すると、それに合わせて生産設備を柔軟に組み替えなければならないが、コスト上、単体企業で対応できる範囲は自ずと限られる。しかし、産業集積内に立地すれば、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・工程管理ができると考えられる。

以上のことが可能になるには、Marshall が指摘したように「産業集積内部に局地的熟練労働市場が存在している」ことが前提になる。仮に自社だけでは対応できない大きな仕事・高度な仕事が来たとしても、局地的熟練労働市場から必要に応じて熟練労働力を調達できるので、納期や品質の見通しを持って仕事を受けることができる。ただし、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は注意がいる。実際、納期に間に合わせるために、社外の熟練労働者を即戦力として雇用することもあるし、あるいは零細企業に請負わせることもある(渡辺, 1997)。また大田区では、近隣に多くの仲間がいるので、自社が不得手な工程を含むような仕事や、納期や量の関係で単独では受注不可能な仕事を受注できるようになっている(渡辺, 1997)。このようにして、大田区では、量的・質的な需要変動に柔軟に対応しつつ、各企業が自分の得意分野に特化することが可能になっているのである。

〈日本の産業集積論〉と発注側の商慣行

ところで、一つの企業に垂直統合されずに局地的熟練労働市場が維持されているということは、熟練労働者/零細企業の新陳代謝が常に行われていることを意味している。このメカニズム、つまり、独立・開業を促すメカニズムについて指摘している研究も多い。

例えば、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たといわれる。資金面では借工場や機械の割賦購入が存在し、仕事面でも勤めていた工場の下請仕事や知人関係を通じた受注が獲得でき、独立開業はかなり容易であったといわれている(渡辺, 1979; 1997)。

あるいは、東大阪地域の金型産業では、金型の需要がユーザー企業の新製品開発導入期に集中し、しかも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、(i)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従業員の独立・創業を促し、仕事の一部を回す、あるいは顧客を紹介するなどを行い、(ii)好況期になると、こうして独立させた企業に下請仕事を外注するといわれている(加藤, 2006)。

このように、「産業集積内部に局地的熟練労働市場が存在している」ことが〈日本の産業集積〉論の最大公約数的な主張と言える。産業集積内の中小零細メーカーにとって、これこそが集積の利益の必要条件だったのである。

4. 見落とされてきた発注側の論理：日本の商慣行

4.1. 問題意識

前節では、局地的熟練労働市場の利用によって量的・質的に変動する仕事を「受注できる」ことを〈日本の産業集積〉論が調査・研究してきたことを指摘した。しかし、「受注できる」と「実際に受注する」ことは意味が大きく異なる。「実際に受注する」には、実際に発注者が発注してくれなければならないからである。〈日本の産業集積〉論では、産業集積内の中小零細企業、すなわち受注側を対象として調査・研究してきたために、反対側の発注側の論理や利益について言及した研究はほとんど存在しない。そもそも局地的熟練労働市場がどんな条件のときに維持されるのかも解明されていなかったⁱⁱ⁾。

例外的に、産業集積における発注者と受注者の関係を表す「口座」に着目した研究として吉田(2002)が挙げられる。「口座」を保有するとは、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、大企業と直接取引があることを指し示している。吉田(2002)は、「口座保有企業」が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で

あるとし、産業集積内の分業関係を明らかにするために「口座」という概念に着目したⁱⁱⁱ⁾。そのため、「口座」という概念には着目したものの、その「口座」を開設する側である発注側の論理には踏み込めてはいないといえる。

4.2. 調査対象・調査方法

そこで、こうした〈日本の産業集積〉論の空白を補うために、本研究では以下のようなヒアリング調査を行った。

1) 2006年11月～2007年4月に、東京都大田区・城東地域に立地する小零細企業21社に対して、取引関係・口座に関するヒアリング調査を行った。各企業の経営者かそれに準ずる者に対して1～3回のヒアリングを行った。これらの企業の大部分が機械金属工業に属する小零細企業であり、一部の企業は化学産業や軽工業に属している。企業規模は従業員数で、1～9人の企業が7社、10～49人の企業が11社、50～99人の企業が2社、100人以上の企業が1社であった。これらの企業のうち多くの企業が大企業の口座を保有する口座保有企業であった。

2) 全国展開している大手小売業者の管理システムの元責任者と地場産品商品企画の責任者へのヒアリング調査を行った。管理システムの元責任者に対するヒアリング調査を約2時間、両者が同席してのヒアリング調査を約2時間行った。主に、供給者との取引関係、口座に関して質問を行った。

4.3. 発見事実

ヒアリング調査の結果、もともと日本の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(=「口座保有企業」)としか直接取引をしない商慣行があったこと、さらにこの商慣行には、次のような広がりがあったことも明らかになった。

まず、業者・下請企業は、大企業から正式に取引先として認定されると、登録され取引先番号を割り振られる。これが「口座」である。

この口座の番号は、もともとは注文書や納品書など各種の帳票の発行に際して取引先を特定するために用いられるものである。

ところが、実際にはこれまで口座の存在は与信を意味してきた。すなわち大手メーカーや大手流通業者から発行される口座番号入りの発注書を金融機関にもっていけば、零細企業であっても運転資金を融資してもらえたのである。

与信を意味するために、発注する大企業側でも、(a)口座を開設する際には商品や取引の内

〈日本の産業集積論〉と発注側の商慣行

容だけではなく会社の総合的な事前審査を行い、(b)納期や不良品率で問題があると口座を廃止するなど、厳しい事後審査も行ってきた。

さらに一歩進んで、一部で「帳合」(ちょうあい)と呼ばれる商慣行も存在している。これは、多くの零細企業と取引する際には、口座保有企業の1社を「帳合先」として指定し、その帳合先に窓口となってもらい他の零細企業をとりまとめさせ(つまり発注書は帳合先に対する1枚しか発行されない)、納期管理や品質管理を行わせ、その代わりに数パーセントの歩合を取らせるという商慣行である。

発注側の大手企業が口座保有企業としか取引をしない商慣行があるのは、厳しい事前・事後の審査に合格する、取引を保証できるような口座保有企業としか直接取引を行わないことでリスクを回避できるからである。そして、口座保有企業だけでは大手企業からの発注に对应えられない場合であっても、取引を保証できるような口座保有企業を帳合先として指定することによって大手企業はリスクを避けようとする。また、本来であれば多くの中小零細企業と取引を行うところを帳合先とだけ取引を行うことになるという管理コストの削減・効率化というメリットも存在する。

4.4. 考察

こうした発注側の商慣行を前提に考察を行うと、産業集積内外の企業間には以下のような相互関係が存在すると考えられる。

まず、多くの個人や零細企業にとって、口座開設の審査を通ること自体が非常に難しい。そのため、熟練労働者/零細企業は、既に取り先口座/番号をもっている口座保有企業を経由する形でしか、大手企業からの仕事を受注することができない。結果、口座保有企業との付き合いがあることが仕事確保の初期条件になる。

次に、発注側の大手企業も、量的・質的に変動する仕事を発注しようとする、仕事に合わせて取引相手を柔軟に組み替えなければならないが、このような商慣行のもとではそれは難しい。この点、口座保有企業が産業集積内に立地していれば、口座保有企業を帳合先として利用することによって、量的・質的に変動する仕事にかかわる流通・管理・生産の費用を削減できる。口座保有企業が「帳合先」となり、(i)集積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、(ii)デザイン、数量、納期の指定、技術的援助など集積内の外注先企業に対する生産管理機能、(iii)組み立て、加工、加飾、包装など一部の生産機能、を肩代わりしてくれるからである。

さらに、大手企業と集積内の小零細企業をつなぐ役割を果たす口座保有企業も、常に納期

や不良品率に気をつけていないと口座廃止の危険性がある。そのため、納期に間に合わなくなるくらいの大量の仕事を受注する場合には、既に指摘されてきたように、社外の熟練労働者を即戦力として雇用したり、零細企業に請負わせたりする(渡辺, 1997)。いずれにせよ、納期や不良品率の管理が必要になるので、一般的には管理がしやすい近隣の企業・工場が選ばれる。

このとき、大手企業と集積内の小零細企業をつなぐ役割を果たす口座保有企業自身にも、比較的安定的に受注を獲得できるというメリットがある。そもそも、産業集積を形成するような小零細企業にとっては受注を獲得すること自体が困難なことである。しかも、その経営規模の小ささから需要の変動から受ける影響は大きく、企業の存続を左右する要因となりうる。そのような小零細企業にとって、口座を保有すること、すなわち大企業とのスポット取引とは異なる継続的な取引関係が存在していることは、経営を安定させるうえで大きな意味を持つ。さらに、吉田(2002)によれば、口座保有企業が得られるメリットとしてこの他にも、1) 既存の取引に限らず大手企業から受注できる可能性が高くなる、2) 大手企業へのアクセスが容易になり営業活動を行うことができる、3) 地域のほかの中小零細企業から信頼を得ることができる、4) 文書作成・品質管理をはじめとする種々の管理手法を身につけることができる、の4点が挙げられている。これらはすべて受注を獲得する上でのメリットとしてまとめられる。

〈日本の産業集積〉論は、口座や帳合といった日本の商慣行に直接言及することなく、受注関係の有無と集積内部の分業にしか目が向けてこなかった(高岡, 1998)。そのため、産業集積内にある企業が、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こなかった。また、産業集積内外を結ぶ結節点となる企業の存在には着目しても、産業集積内外の企業の相互関係や果たしている役割については十分には語られてこなかった。しかし、「口座保有企業」や「帳合先」といった商慣行に着目すれば、次のような整理を行うことができる。

(1) 発注側の大手メーカーや大手流通業者は、取引を保証してくれる「口座保有企業」や「帳合先」を窓口として用いることによって、1) 取引におけるリスクを回避できる、2) 流通・管理・生産などにかかる費用を直接負担しなくて良くなる、という利益を得られる。

(2) 受注側の中小零細企業は、発注側である大手メーカーや大手流通業者と取引をする際に要求される信用力や需要変動・納期への対応といった難題を「口座保有企業」や「帳合先」が肩代わりしてくれるという利益を得られる。

(3) 発注側の大手企業と受注側の中小零細企業を結ぶ口座保有企業は、大手企業の「口座」を持つことによって比較的安定的に受注を獲得できるという利益を得られる。

5. 結論

5.1. 集積の利益を支える統合的なモデル

本論文では、産業集積研究の論点は「集積の利益」の維持・発展メカニズムの解明にあるとした上で、〈日本の産業集積〉論の抽象化・一般化から受注側の論理を、本論文独自の調査から発注側の論理を指摘してきた。本論文のヒアリング調査の対象は限定的なため安易な一般化は避けるべきかもしれないが、最後に2つの論理を統合した新たな産業集積のモデルを提示することにしたい。

前節で指摘した商慣行に着目すると、1) 産業集積に対して発注を行う大手企業・中堅企業、2) 窓口となる口座保有企業、3) 口座保有企業から外注を受ける小零細企業、という3つの主体に分けて産業集積を分析する必要がある(図2)^{iv)}。このうち産業集積を主に構成するのは、2) 口座保有企業と3) 小零細企業だろう。ここで、発注者によって口座保有企業は異なるため、2) 口座保有企業と3) 外注先となる小零細企業の立場はしばしば入れ替わりうることに注意が要る。

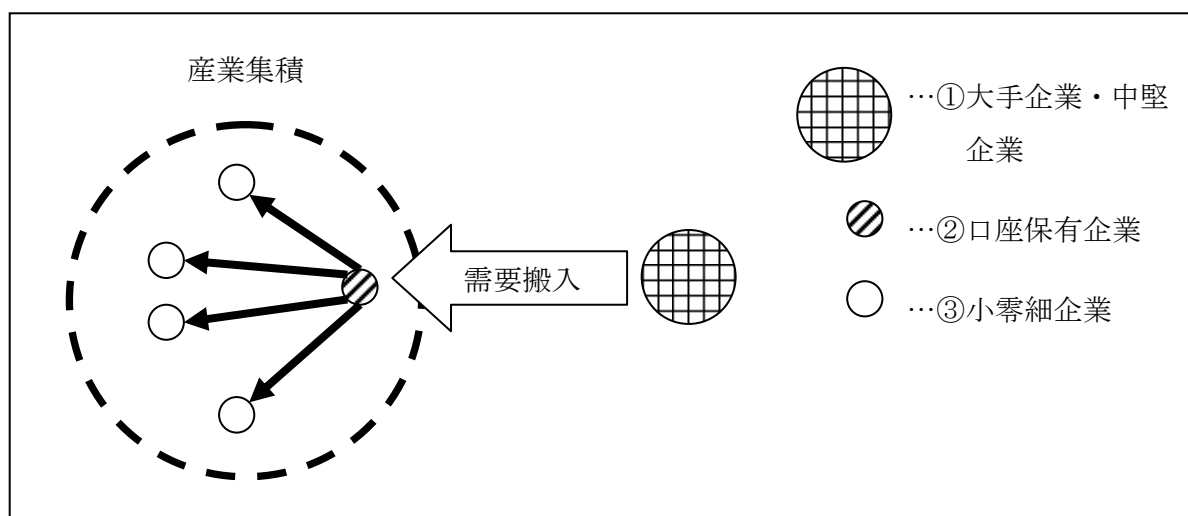


図2. 産業集積における3つの主体

受注側にとっての集積の利益の論理は〈日本の産業集積〉論によって考察されてきた。量的・質的に変動する需要に対し、個別企業で生産設備を柔軟に組み替えて対応するにはコスト上限界がある。しかし、産業集積内部に立地すれば、局地的熟練労働市場の利用によって変動する需要に対応できる。つまり、

【受注側の必要条件】 産業集積内部に局地的熟練労働市場が存在している。

発注側にとっての集積の利益の論理は本論文によってある程度解明されたと言える。大手メーカーや大手小売業者といった発注側には口座保有企業としか直接取引をしないという商慣行がある^v。一方で、量的・質的に変動する注文を発注するには取引を柔軟に組み替えなければならないが、この商慣行のもとでは難しい。この点、口座保有企業が産業集積内に立地していれば、その口座保有企業を「帳合先」に指定して取引をすれば変動する仕事の発注も可能となる。つまり、

【発注側の必要条件】 産業集積内部に口座保有企業が存在している。

さらに、これら受注側と発注側の二つの必要条件の間には、

局地的熟練労働市場が周囲に存在すれば、自らの能力と比して大きな仕事であっても、発注者から受注し、口座を維持することができるので、口座保有企業は局地的熟練労働市場が存在する地域に立地する。

口座保有企業の周りでは、外注先企業が、少量でも安定的な仕事を確保できるので、局地的熟練労働市場を形成する。

という相互に強化しあう関係がある。言い換えれば、局地的熟練労働市場が存在することで口座保有企業の立地が促され、口座保有企業が立地することによって局地的熟練労働市場の形成が促進されるということである(図 3)。この相互強化メカニズムに基づいて集積の利益が成立し、産業集積が維持・促進される。従来の〈日本の産業集積〉論のように受注側だけに着目するのではなく、発注側にも着目することで、はじめて産業集積における集積の利益のメカニズムが完結するのである。

5.2. 今後の研究に向けて

先に提示したモデルでは、(i)発注者と口座保有企業は別個の主体であり、(ii)しかも発注者ごとに口座保有企業が決まっている(異なっている)。これにより、実は、〈日本の産業集積〉論で指摘されている仲間取引、山脈構造型社会的分業構造、発注者の産業集積外立地といった産業集積の主要な特徴・現象をも説明できる可能性がある。新しいモデルを用いて、これらの成立条件をより詳細に明らかにしていくべきだろう。

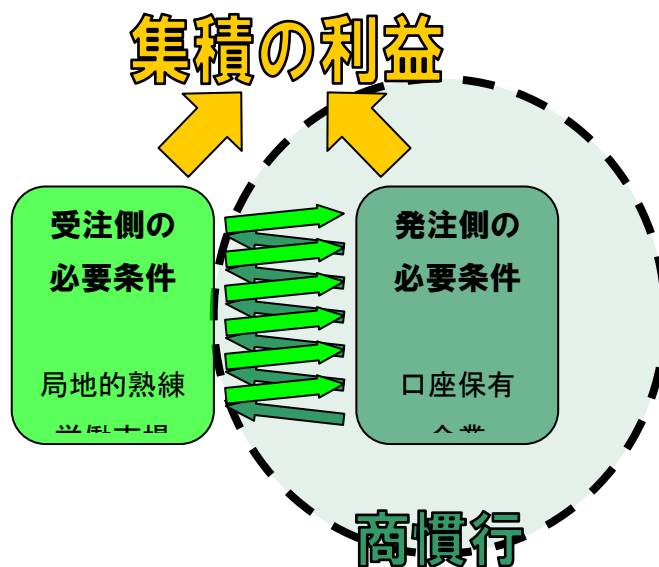


図 3. 集積の利益の必要条件

【**仲間取引**】もし一つ一つの発注者からの受注が量的に十分ではなく不安定な場合には、受注ごとに仕事を融通し合うので、口座保有企業と外注先企業の取引関係が受注ごとに入れ替わる。そのため、同業種の小零細企業間で双方向に受発注が行われる「仲間取引」(渡辺, 1997)が発生することになる(図 4)。この現象は〈日本の産業集積〉論で頻繁に指摘されてきた。例えば、大田区では、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し(吉田, 2002)、金型メーカーの場合は、需要の急増期に業界全体の生産能力の増強が間に合わないか、もしくは設備拡大のリスクを避ける場合、特定の加工のみを同業の金型メーカーに部分外注して、メーカー相互にその受注過剰分を融通しあう現象が見られる(斉藤, 1994)。

【**山脈構造型社会的分業構造**】もし量的に十分で比較的安定した発注を行う発注者が一つもしくは複数存在する場合には、複数の口座保有企業を頂点とした山脈構造型社会的分業構造(渡辺, 1997)^{vi}と同様の構造が産業集積内で見られるようになる。ただし、一般的に、量的に大きく安定的に流れるものに関しては、既存の産業集積とは無関係に立地できるので(渡辺, 1997)、この構造は産業集積に特有の現象ではない。

【**発注者の産業集積外立地**】産業集積のメカニズムから考えれば、発注者が産業集積内に

〈日本の産業集積論〉と発注側の商慣行

- 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』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』有斐閣.
- 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(編著)『産業集積の本質: 柔軟な分業・集積の条件』有斐閣, pp. 1-23.
- 伊藤久秋 (1970) 『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型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』第 39 巻第 4 号, pp. 56-68.
- Krugman, Paul (1991) *Geography and trade*, Cambridge, Mass.: MIT Press (北村行伸・高橋亘・妹尾美起訳 (1994) 『脱「国境」の経済学: 産業立地と貿易の新理論』東洋経済新報社).
- Marshall, Alfred (1920) *Principles of economics* (8th ed.), London: Macmillan (永沢越郎訳 (1997) 『経済学原理』岩波ブックサービスセンター).
- Marshall, Alfred (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 (永沢越郎訳 (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』岩波ブックサービスセンター).
- 松島茂 (1998) 「新しい中小企業論」 伊丹敬之・松島茂・橘川武郎(編著)『産業集積の本質: 柔軟な分業・集積の条件』有斐閣, pp. 25-48.
- 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』第 13 巻, pp. 83-110.
- 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』第 432 巻, pp. 14-20.
- Porter, Michael E. (1990) *The competitive advantage of nations*, New York: Free Press (土岐坤・中辻萬治・小野寺武夫・戸成富美子訳 (1992) 『国の競争優位』ダイヤモンド社).
- Porter, Michael E. (1998) *On competition*, Boston, Mass: Harvard Business School Publishing (竹内弘高訳 (1999) 『競争戦略論 I・II』ダイヤモンド社).
- 斉藤栄司 (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』(大阪経済大学中小企業・経営研究所編) 第 30 巻, pp. 1-38.
- Saxenian, Annalee (1994) *Regional advantage: Culture and competition in Silicon Valley and Route 128*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press (大前研一訳 (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』講談社).
- 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) 『躍する中小企業都市: 「岡谷モデル」の模索』新評論.
- 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.
- 隅谷三喜男 (1971) 「地域と産業: 大都市の中小零細企業をめぐって」 大塚久雄・小距イ太郎・岡野行秀(編著)『地域経済と交通』東京大学出版会, pp. 69-86.
- 高岡美佳 (1998) 「産業集積とマーケット」 伊丹敬之・松島茂・橘川武郎(編著)『産業集積の本質: 柔軟な分業・集積の条件』有斐閣, pp. 95-129.
- 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.
- von Hippel, Eric (1994) "'Sticky information' and the locus of problem-solving: Implications for innovation,"

Management Science, Vol. 40, No. 4, pp. 429-439.

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: 東京都城南地域の場合」『三田学会雑誌』第 72 巻第 2 号, pp. 179-211.

渡辺幸男 (1985)「日本機械工業の下請生産システム: 効率性論が示唆するもの」『商工金融』第 35 巻第 2 号, pp. 3-23.

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制把握』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』慶應義塾大学出版会.

Weber, Alfred (1909) Ueber den Standort der Industrien, Erster Teil, Reine Theorie des Standorts, Tubingen: J.C.B. Mohr (篠原泰三訳 (1986)『工業立地論』(第 2 版の訳) 大明堂).

Whittaker, D. H. (1997) Small firms in the Japanese economy, Cambridge: Cambridge University Press.

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』ダイヤモンド社.

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』第 54 巻第 2・3 号, pp. 107-141.

ⁱ⁾ 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」をキーワードとして検索ヒット数を年ごとに集計したもの。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誌だったものが、現在は9,891誌となっている。また、1970年代まで「産業集積」という用語はほとんど用いられていなかった。

ⁱⁱ⁾ 海外では理論的な研究が進められている。例えば、Krugman (1991)は、労働者と企業の相互依存立地をモデル化し、局地的な熟練労働市場が維持されるメカニズムを明らかにしようとしている。

ⁱⁱⁱ⁾ 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。われわれが調査した範囲では、日本の商慣行として、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たものと思われる。実は、〈日本の産業集積〉論では、東京城東地域における問屋の機能に着目した隅谷(1971)以来、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、同様の概念が繰り返し主張されてきていた。吉田(2002)は、口座保有企業が渡辺(1997)のいう「中核型」にあたりとし、さらに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ている。

^{iv)} 図2において産業集積内の分業構造は単純化して描かれている。実際の取引においては、口座保有企業から外注を受けた小零細企業が、さらに外注を出すということも頻繁にある。

^{v)} こうした商慣行は、今後も存続する可能性が高い。なぜなら、大手企業の直接の取引先の選択にはISOも絡んでくるようになってきているからである。実際、本研究の調査によれば、大田区などでも、零細企業はISO14000が求めている環境専任者を置けるはずもないので、大手企業は直接的にはISO取得業者との取引という形を作ることによって一応の形を整え、窓口となる企業にガバナンスの一つとして文書管理等の管理能力が求める傾向が強まってきている。

〈日本の産業集積論〉と発注側の商慣行

^{vi)} 山脈構造型社会的分業構造とは、渡辺(1985, 1997)が提唱した概念であり、日本の機械工業の分業構造を指し示すものである。渡辺(1985, 1997)は、縦軸に企業規模、横軸に機械工業における市場の広がりを取ることによって、山脈構造型社会的分業構造の概念図を示している。山脈構造型社会的分業構造自体は日本の機械工業全体を対象とした概念であるが、他の産業分野の産業集積においても類似の構造が見られると考えられる。