

産業集積のダイナミズムと企業家の再生産

—東大阪地域の金型産業の事例研究—

The Dynamism of Industrial Districts and the Reproduction of Entrepreneurs:

The Case Study of Dies and Molds Industry in Higashiosaka Area.

加藤 厚海 (Atsumi KATO)

芦屋大学経営者育成研究センター

1. はじめに

近年、産業集積が注目を浴びている。例えば、Porter (1990) は、クラスターという概念を提示し、国・地域が競争力をもつための枠組みを提示している。そうした中で、日本においても、産業クラスターをつくりだそうとする政策的な試みが一部でなされている。その背景には長期化する不況の中で、既存の地場産業の衰退とそれに代替し得る新産業を地域に創り出さなければならないという危機感があると考えられる。それは具体的には、地域の中小企業と大学との産学連携や、大学発ベンチャーといった形で反映されている。

しかし、そうした新しい試みとは関係なく、地域の地場産業・産業集積には長期的に存続してきたものも多い。そして、それらの地場産業・産業集積がどのようなメカニズムをもって存続してきたかという点に关しては、まだ十分な説明はなされていない。

戦後、2度のオイルショック、円高不況、バブル崩壊などを経たにもかかわらず、地場産業・産業集積は存続してきた。現在では、平成不況が長引き、デフレ経済が進行する中で全体的に苦境に陥っている傾向が強い。しかし、それでも強靱に生き残っている産地がある。それらの地場産業・産業集積がどのようにして生き残ってきたのかを

明らかにしなければ、効果的な地域振興の政策を打ち出していくことは困難であろう。

本稿での基本的な問いは、日本における産業集積はなぜ強靱さを保ってきたのか、そしてどのようにして長期間に渡って存続してきたのか、というものである。そして、そこでは創業という現象に注目し、企業家を輩出する仕組みに注目していく。Marshall (1920) が、森は一見遠くから見ると変化していないように見えるが近くで見ると新陳代謝を繰り返していると指摘したように、産業集積は企業の創業と廃業を伴いながら、企業が入り替ることによって活力を維持し、長期的に存続してきたと考えられるからである。

本稿では、東大阪地域¹の金型産業の事例を取り上げる。金型は大量生産には欠かすことのできないもので、マザーツールと呼ばれる。金型1つで、何十万という量産が可能となるからである。東大阪地域には金属加工業、機械加工業の企業が数多く集積しており、プレス、プラスチック、鋳造、鍛造などの成形加工にとって、金型は必要不可欠である。東大阪地域の製造業を底辺から支えている存在が金型産業であるといえる。また、工業統計表のデータから、東大阪地域においては金型産業が事業所数として最も数が多いことがわかっている(2000年度)。本稿では、東大阪地域の産業集積を捉えるにあたって、支援型産業として重要な役割を果たしており、また最も企業数が多い

という理由から金型産業を取り上げた。

企業数にかんしては、東大阪市内に限定しても、約400～500社の金型および金型関連企業が集積していたと推定される（2000年度の時点）。また、現在は減少傾向に拍車がかかっているが、近隣の八尾市、大東市、そして大阪市東部の生野区、平野区、東成区などを加えると、ピーク時には約1500～2000社に及ぶ金型関連企業が集積していたと考えられる。そしてまた、その多くは20人以下の中小・零細企業である。これらの事実からは、企業家の独立・創業が際立って多く、それらの企業家群の活力によって東大阪地域の金型産業は競争力を保持していたと考えられるのである。

データの収集にかんしては、2000年度に質問表調査²を行い、1998年から2002年までの5年間にフィールド調査を行った。フィールド調査は49社・2研究所の61名に対して行い、総時間は約100時間に及んだ³。また、追加的なデータ収集およびデータの正確性を高めるために、再度電話調査を行った。中小企業では活動の記録について文書などで残っていることは少ない。したがって、企業家へのインタビューによってデータを収集し、その証言を重要なデータとして取り扱っている。しかし、個別の企業家の事例についてはプライバシーに関することも多いため、匿名としている。

本稿での構成は以下の通りである。まず第2節において、先行研究を俯瞰的に検討し、その限界と本稿での視点を提示する。続いて第3節では、東大阪地域の金型産業にかんするマクロデータについて概観する。第4節では、景気変動と創業の推移について検討することによって、具体的にいつ創業が多かったのかについて分析していく。続いて第5節では、創業と企業家の再生産について具体的な事例を述べる。そして、第6節において発見事実の整理を行い、最後に結論および若干の理論的インプリケーションを述べる。

2. 先行研究

産業集積研究は、古くはMarshall（1920）まで遡ることができる。彼は、産業が地域に集積する

ことによって、熟練労働力や専門供給業者、技術のスピルオーバーなどの外部経済が発生することを指摘した。しかし、産業集積研究が注目を浴びるようになったきっかけは、第三のイタリアをとりあげた、Piore&Sabel（1984）の研究である。ここでは大量生産体制に代替しうる生産システムとして、柔軟な専門化という概念が提示された。大量生産体制が市場の拡大と安定を基本問題としているのに対して、柔軟な専門化では技術革新の推進と調整が問題となる。そして彼らと同様の問題意識に立ち、大量生産体制の限界とそれに対抗しうるシステムとして、イタリア（Locke, 1995）、アメリカ（Saxenian, 1994）、ドイツ（Herrigel, 1996）などにおける産業集積の研究がなされてきた。

そして、既存研究の多くは分業構造とその機能および企業間競争に注目していた。例えばPiore & Sabel（1984）は、企業間の競争と協調のバランスについて、価格競争を避け、技術革新競争を促進することが望ましいとする。また、Brusco（1982）は、北イタリアの産業集積の産業構造（組合の役割を含む）および企業間関係を分析している。そして生産の分散化が起きた理由として、大企業が強力な労働組合の影響力を弱めるために、中小企業セクターへと生産を移行したことがあったとする。中小企業セクターでは組合も弱く、企業は受注量の変化によって雇用と解雇を柔軟にできるからである。

また、産業集積では、企業間の資源のギャップを補うために、共同調達や共同開発、資源の共同利用のための調整が行われている。そうした中では、企業間の協働が求められる。Lazerson（1995）は、モデナ地域のニット産業における外注取引について分析している。彼は取引の仕組みに注目しながらも、それが自己雇用と家族労働に依存している側面を指摘している。また、コミュニティの行為者間の協調関係を取り上げ、そこではビジネスの慣行として、信頼や長期的取引関係が存在しているとする。また、Saxenian（1994）も、シリコンバレーにおける企業間の競争と協調にかんして、そこでは企業は激しく競争しながらも、産業の細分化と専門化によって柔軟性を高め、相

互に支えあう社会構造や組織、協調し合う慣習によって、調整する仕組みがつくられていったとする。

また、地理的近接性が企業間協働関係を促進すること、そして、ある種の信頼に基づいた近接性の利点が指摘された(Saxenian, 1991)。地理的近接性によるメリットや、地理的な近接性によって取引コストを削減するガバナンスが機能するといった点から考察してきた研究は多い(例えば伊丹, 1998; 高岡, 1998など)。そこでは、分業主体が連携していく中で、いかに機会主義的行動を抑制していくのかということが重視される。イタリアの産業集積における企業間関係においても、下請への依存が強いにもかかわらず、ガバナンスが機能し、取引コストが低く抑えられているとされる(Lazerson&Lorenzoni, 1999)。

そしてまた、地理的近接性は輸送コストや取引コストを削減するだけでなく、企業間のコミュニケーションを円滑にするだろう。そこでは、地域の文化的同質性が行為者間の社会的関係を円滑にし、コンセンサスや集団への忠誠心をもたらすという指摘もある。

また、日本においては数多くの地場産業研究、中小企業研究があり、そこでも企業間の分業構造にかんする研究がなされてきた。例えば、山崎(1977)では、多様な地場産業の分業構造と分業体制の存続にかんする条件が検討されている。

確かに産業集積において分業および取引の構造は重要な機能を果たしている。しかし、より長期的な産業集積の存続のためには、そこにおける労働者・企業家を育成していく仕組みが内在していなければならないだろう。そして、長期的な存続という視点に立つならば、産業集積の歴史的な形成プロセスを捉えていかねばならない。本稿では、特に創業という現象に注目し、企業家がどのようにして輩出されてきたのかという点に注目することによって、その歴史的な形成プロセスを明らかにしていく。

しかし、産業集積における創業という現象を中心に扱った研究は少ない。例えば、Saxenian(1994)では、フェアチャイルドからスピノフが

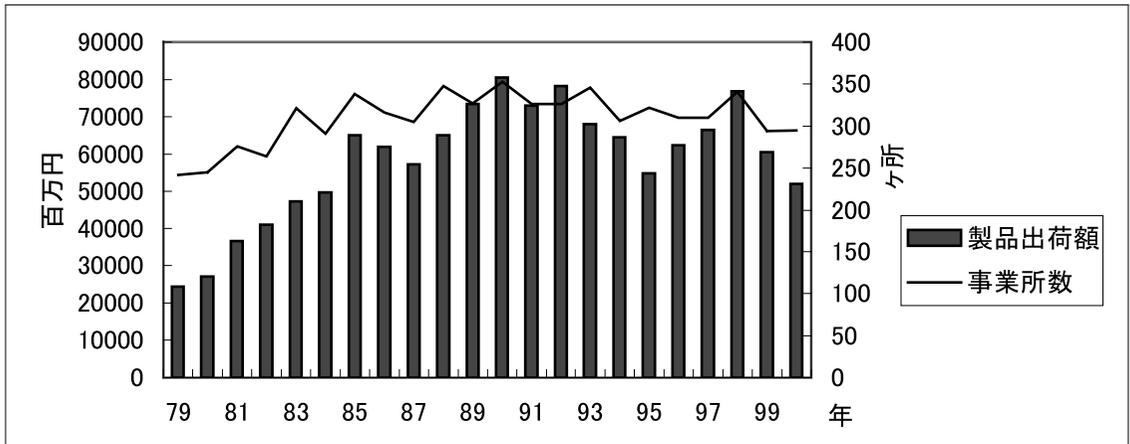
起きたという歴史的な事実が記述されているが、そのことが研究の中心に据えられているわけではない。数少ない研究として、稲垣(2003)は、ポーランドの包装機械産業の事例研究を行っている。そこでは、1つの企業を出発点として創業が繰り返り起こり、樹形図状に組織が生成する現象をスピノフの連鎖と呼んでいる。

企業家の輩出に示唆を与えてくれる先行研究としては、産業集積の存続と地域コミュニティの盛衰を取り扱ったものがある。例えば、Piore&Sabel(1984)は、1970年代までに生き残った産業集積が衰退していった要因として、大量生産体制への政策転換、コミュニティの崩壊、の2点を指摘する。前者の例は、デトロイトにおける下請企業の再生産構造である。それは、自動車メーカーが内製化し、独立業者を買い叩くようになったために衰退していった。後者にかんしては、アメリカの多くの産業集積が単一民族集団としてのまとまりを成長の源にしていたにも関わらず、民族コミュニティの分解によって、その中に埋め込まれていた産業基盤が崩壊していったとされる⁴。

このように地場産業の盛衰には、地域における職業の再生産構造が密接に関連しているといえる。前述したMarshall(1920)も、熟練技術にかんして、その業種の秘訣はもはや秘訣ではなくなるとし、子供であっても知らず知らずのうちに習得してしまうと指摘している。したがって、彼も技術のスピルオーバーだけではなく、地域における技術・技能の伝承およびそれを担う人々の再生産を念頭においていることは明らかであろう。

企業家を輩出する仕組みは地域に根づいている。人間の行為は、社会的な関係に埋め込まれており、社会構造からの影響を見逃すことはできない。産業集積における企業も同様に、外部から孤立した存在ではなく、社会制度的な枠組みの中に埋め込まれた存在である。本稿では、企業家の独立・創業に注目し、企業家が再生産されるという観点から産業集積を考察していく。具体的には、いつ創業が行われ、創業の担い手である企業家がどのようにして供給されるのか、といった点について見ていく。

図1 東大阪地域の金型産業における事業所数と製品出荷額の推移



(出所) 『工業統計表 工業地区編』1979～2000年より作成
 (注) 4人以上の事業所数に限定

3. 東大阪地域の金型産業にかんするマクロデータ

次に、東大阪地域の金型産業にかんするマクロデータについて概観する。図1は、工業統計表(工業地区編)のデータをもとに、東大阪地域の金型産業の事業所数と製品出荷額の推移を示したものである⁵。図1からは、1983年以降、300から350の間で事業所数が推移してきたことがわかる。ただし、0、3、5、8の付く年度にかんしては全数調査がなされたために、それらの年度は、統計上の問題によって企業数が増加し、変動が大きくなっている可能性が高い。また、実際には、3人以下の事業所数もかなり多いが、それらについては不明である。

図1から事業所数の推移を見ると、90年代半ば以降低迷しているが、比較的近年まで維持されてきたということがいえそうである。しかし近年は、倒産・廃業が増加し、経営が非常に厳しい状況になってきているということがフィールド調査から明らかになった。また、製品出荷額にかんしては、1990年代前半までは全体的に増加傾向にあった。しかし、1986、87、91、93、94、95、99、2000年に製品出荷額は下落しており、近年では円高不

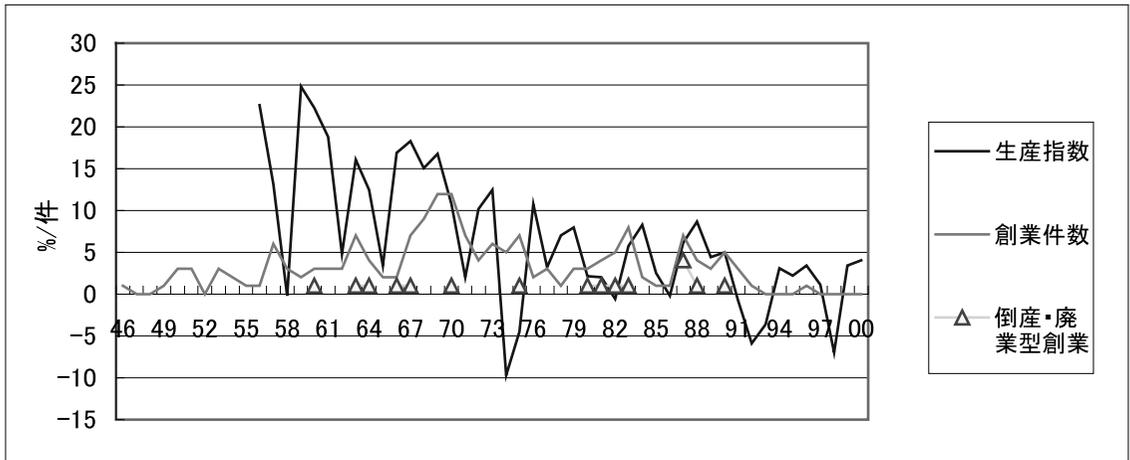
況時とバブル崩壊時に大きく落ち込んだことがわかる。特に、1993～95年と1999～2000年にかけては生産高の下落が著しい。また、1995年から2000年の間の推移を見ると、短期間の間に大きく変動していることがわかる。

4. 景気変動と創業の推移

次に、企業家がどのように輩出されてきたのかについてマクロ的に見ていく。まずは、どの時期に創業が多かったのかについて見ていくことにする。図2は、鋳工業生産指数の変動(%)と創業件数の推移について示したものである⁶。全国の鋳工業生産指数の変動データと比較しているのは、東大阪地域には関西中心ではあるが、比較的、広範囲から需要が搬入されていると考えられるからである。特に、関西家電メーカーは全国に製品を出荷していたこともあり、日本全体の景気変動とも連動していると考えられる。

質問表調査のデータをもとに、年代別に創業件数を見ていくと、1940年代が2件、50年代が24件、60年代が52件、70年代が50件、80年代が38件、90年代が10件である⁷。中でも特に創業が多かった時期は、1960年代後半から70年代初頭にかけてである。1967～70年の間には40件の創業が見られ、

図2 鉱工業生産指数の変動(%)と創業件数の変化(件)



(出所) 『経済産業統計』および質問表調査(2000年)より作成

全体の4割近くを占めている。この時期は高度成長期であり、好景気の波に乗って創業したものが多かったといえる。

しかし、1974年のオイルショック以降に限定して見ると違った傾向が見えてくる。オイルショック以降、高度成長期が終焉し、安定成長期へと突入した。実際に東大阪市における全事業所数の推移を見ても、オイルショック以前は10年ごとに倍増するような急激な伸びを見せていたのに対して、それ以降は大きな伸びを見せずに安定している⁸。

図2の鉱工業生産指数の動向では、1974、75、82、86、91、92年に対前年度比でマイナス成長を示しており、また1980～82年の間も低成長であることがわかる。そして事実、1980～83年には倒産・廃業を原因とする創業が各年1件ずつ起きており、また1985～86年の不況時の後、1987年に倒産・廃業型創業が4件起きている。

そこで次に、景気変動と創業の関係をより詳細に検討していくために、図2と同様のデータをもとに、鉱工業生産指数と創業件数との間の相関関係について調べた。オイルショック以降からバブル崩壊以前に限定し(1974年から1990年)、単純に景気変動と創業件数の間の相関関係について調べたところ、負の相関関係は見られたが(相関係

数-0.267)、統計的に有意とはいえなかった。次に、タイムラグが1年あると仮定し、ある年度の景気変動が翌年の創業件数に影響を与えると仮定して相関を調べたところ、負の相関関係が見られ(相関係数-0.502)、5%で統計的に有意であった(両側検定)⁹。したがって、ここからは不景気になるほど創業件数が高く、好景気になるほど創業件数が低くなる傾向があることがわかってきた。

また次に、景気上昇期と景気後退期を時期別に分別した上で、創業件数の動向についてより詳細に検討してみることにする。景気上昇期と後退期は、どのように分別すべきであろうか。実際の景気動向について歴史的に降り返り、考えていくことにする。

内閣府経済社会総合研究所では、景気動向指数を基に、景気基準日付(山・谷)を設定している。特に景気後退期に注目して見ていくと、まず1973年11月を山として1975年3月を谷とする、16ヶ月の景気後退期がある(第1次オイルショック)。続いて、1977年1月を山として1977年10月を谷とする、9ヶ月の景気後退期がある。そして、1980年2月を山として1983年2月を谷とする、36ヶ月の景気後退期がある。続いて、1985年6月を山として1986年11月を谷とする、17ヶ月の円高による

景気後退期がある（円高不況）。そして1991年3月を山として、1993年10月を谷とする32ヶ月の景気後退期がある（バブル崩壊）。

しかし、マクロの景気動向指数が、金型企業のような2次・3次下請のサプライヤーにその波及効果をもたらすまでには、若干の時間がかかると考えられる。例えば、2年間の不況に耐えた後に、景気が上向き加減になったとしても、耐え切れずに、倒産・廃業をしてしまうようなケースがあると考えられる。また、排出された職人も景気が上向きになりつつあることを見込んで、不況期に創業していることも考えられる。そしてまた、景気動向としては回復傾向にあるとしても、その多くが20人以下の中小・零細企業であるために、資金繰りなどによっては依然として経営を圧迫している可能性もある。その結果、リストラクチャリングによって人材の排出がなされてきたとも考えられる。実際に1987年においては、鋳工業生産指数は上昇しているが、前年度の影響で4件の倒産・廃業型創業が生じており、不況の影響が大きかったと推測することができる。

ここではまず、1974～75、77、81～83、86～87、92を不況期（景気後退期）とし、1976、78～80、84～85、88～91を好況期（景気上昇期）であると判断して、平均値の差の検定を行った。その結果、不況期の平均創業件数は4.56件、好況期の平均創業件数は2.70件であり、不況期の方が平均創業件数が高いことが5%で統計的に有意であった（サンプル数19、自由度17、t値2.04、P値片側0.03）¹⁰。また、鋳工業指数の変動では1991、92年はマイナス成長であるために、景気後退期であると見なし、1974～75、77、81～83、86～87、91～92を不況期（景気後退期）とし、1976、78～80、84～85、88～90を好況期（景気上昇期）とした場合も、不況期の平均創業件数は4.40件、好況期の平均創業件数は2.67件となり、不況期の方が平均創業件数が高いことが5%で統計的に有意であった（サンプル数19、自由度17、t値1.88、P値片側0.04）。

次に、1977年の景気後退期は非常に短かったため、不況期とは判断せずに、1980年代前半の不況期を長めに解釈した場合について検討する。この

場合は、1974～75、80～83、86～87年を不況期（景気後退期）とし、1976～79、84～85、88～90年を好況期（景気上昇期）と分類して、平均値の差の検定を行った。分析結果は、好況時は2.67件、不況時は5.00件で、不況時において創業が多いということが5%で統計的に有意であった（サンプル17、自由度15、t値2.58、P値片側0.01）¹¹。また、1991年のデータを追加し、1974～75、80～83、86～87、91年を不況期、76～79、84～85、88～90年を好況期と分類した場合も、不況期の平均創業件数は4.78件、好況期の平均創業件数は2.67件で、不況期の創業が多いということが5%で統計的に有意であった（サンプル18、自由度8、t値2.04、P値片側0.04）¹²。

以上のように景気後退期に創業が増加するということが相関分析や平均値の差の検定によって統計的に確認された。このような事実はあるどのような意味をもっているのであろうか。通常、景気拡大期にチャンスを狙って創業が増加し、景気後退期には市場が縮小するために創業が減少すると考えられる。しかし、分析結果からは、景気後退期に創業が増えるという直感に反する現象が実際には起きていた。その原因としては、倒産・廃業やリストラクチャリングなどに伴って、既存企業から排出された人々が新しく企業を興しているということがある。追跡調査では、149社のうち、17社については倒産・廃業が直接の原因となる創業であること、2件については不況期におけるリストラクチャリングが原因であったことが確認された。

実際、このような不況型の創業は他の地域でも見られたことである。イタリア、プラートの織物業における柔軟な専門化の出現には、大企業のリストラクチャリングが関係している（Piore&Sabel, 1984）。プラートでは、1927年には80%弱の人々が一貫生産の工場働いていたが、1930年代の大恐慌時にレイオフが行われた。そして解雇した労働者に、機械を売却・貸与し、下請として独立させたのである。それは固定費の変動費化であった。

またLocke (1995)によると、イタリア、ピエラ地方（Biella）の織物産地は1960年代半ばから1970

年代前半にかけて苦境に陥った。その時に、1000人以上の大企業が半減し、大企業の雇用者数が全体に占める割合も21.9%から9.5%まで下落した。一方で、1~10人規模の中小・零細企業は281社から540社へとほぼ倍増し、雇用数もほぼ倍増した。ここでも不況時におけるリストラクチャリングによって、専門の製造工程に特化した多くの中小企業が設立されたのである。また砂川(2001)では、大田区の産業集積における創業の実態について、マクロ的な視点から分析がなされている。そこでは、1960年代前半までは市場拡大期に創業が増加し、市場縮小期には創業が減少するということが見られたが、1970年代の不況期には逆に企業数が増加しており、また1980年代後半の好況期の中では創業数が減少しているという事実が明らかとなっている。

このような不況期における創業の増加は、なぜ引き起こされるのだろうか。この点にかんして、Sengenberger & Pyke (1992) は、イタリア経済におけるスモールユニットへの移行は、中小企業の創出による経済的スランプへの対応であると指摘している。賃金雇用機会の不足が中小企業セクターにおける雇用探索を促し、企業倒産などによって利用可能となった中古機械・設備を用いた、創業を誘因または強制するのである。したがって、不況時には、排出された人々による自己雇用が行われてきたといえる。

5. 創業の事例 — 企業家の再生産 —

それでは次に、具体的な創業の事例を見ていく。東大阪地域では、オイルショック以前の高度成長期において、需要が大きく落ち込むことはあまりなかった。そうした中では、景気拡大の波に乗って、創業した企業は数多くある。しかし、本論で注目するのはオイルショック以降も、比較的近年まで事業所数が安定的にしていたという事実である。その要因として、前節では、不況期において人材が排出され、創業が増加する傾向にあることが明らかとなった。そこで次に、具体的に、倒産・廃業・リストラクチャリングなどによる排出

型の創業の事例、および創業を繰り返す企業家の事例を見ていくことにする。

5.1 倒産・廃業などによる排出型の創業の事例

[T T氏の事例]

T T氏は中学卒業後、16歳の時に集団就職で大阪へやってくる。そして、学校および職業安定所の斡旋で、東成区にあったK S鉄工に就職する。ここで1年半ほど働いた後に辞める。K S鉄工は辞めてからすぐに倒産してしまう。そして17歳の時に、S S金型に入社する。西淀川区の従業員約15名の企業であった。当時は、樹脂の一種であるベイクライトの金型を扱っていた。このベイクライトから進化して射出成形金型になっていく¹³。

当時の一般的な学習形態は、徒弟制度そのままであった。彼は、最初はフライス盤による切削などを、先輩に横に付いてもらい、見よう見まねの指導を受けた。しかし、S S金型も入社半年で倒産してしまう。そこで、S S金型の得意先であった、Sプラスチックに入社することになった。彼は金型部門に属したが、金型の補修の仕事が中心であった。

しかし、Sプラスチックにおいて2年ほど働いた後、退職する。その理由は、金型以外の他の仕事が多くなってきたことがあった。実際には、もう少し在籍を望んでおり、引き止めもあったが退社した。20才頃のことである。そして、F S金型に入社する。F S金型は、S S金型時代の上司のF氏が、1963年に八尾において創業した金型メーカーである。創業後半年ほどしてから誘われて、応援するために参加した。

創業当初は、F氏と彼の2人で活動しており、雑貨関連の金型が中心であった。そして、まもなく規模も拡大し、15名程になった。しかし、派手に儲かる一方で、徐々にF氏の資金管理が甘くなってきた。仕事は前金主義であったが、それを全部使い果たしてしまったという。公私混同的な面もあって、変動には非常に脆い経営体制であったといえる。そして、1965年頃にF S金型は倒産してしまう。倒産後、一年程空白の期間があるが、その期間は他の金型メーカーの応援などをしてい

た。このように、何度か倒産の憂き目に遭う中で、彼は創業の決心をしていったのである。そして、1967年に納屋を借りて創業する。

[T Y氏の事例]

T Y氏は中学を卒業後、集団就職において大阪にやって来る。職業安定所と学校の紹介で、大阪市東成区のN電炉(株)に入社する。当時、150人ぐらいの企業であった。5年ほど、資材課のホワイトカラーとして働いた。その後、生野区のK金型に転職する。これが金型業界へ入るきっかけとなる。

しかし、1、2年で退社し、東大阪市にあったM金型へ転職する。M金型は、文具や台所用品などの雑貨関係の金型をつくっていた。ここに12年ほど在籍する。しかし、職場の仲間との人間関係のこじれから、他社に務めるという理由で退社する。そして失業保険を受けながら、東大阪市のR金型で半年ほどアルバイトをした後に独立創業する。1978年のことである。当初は他に正式に働くところを探していたが、結局、自分で始めたのであった。したがって、仕方なく始めたという側面が強く、独立しようと思って退社したわけではなかった。彼は貯金300万円で、新品のフライス盤1台と古い道具を購入した。創業当時の顧客はD工業(株)というプラスチック金型メーカーであった。その仕事は、テレビなどの弱電部品と一部雑貨の金型で、独立に協力してくれた工具屋の紹介であった。

[A Y氏の事例]

A Y氏は四国の出身で、実家は農業を営んでいた。中学を卒業後、友人の縁故関係で、友人らとともに大阪にやってきた。その時、実際に、地元まで来てくれたのはO Y氏であった。O Y氏とのつながりが、彼が金型業界に従事していく中で重要な役割を果たす。

彼らは大阪に来て、O Y氏の紹介で、守口市にあったT電気に入社する。T電気は、松下電器関連の下請工場であり成形部門をもっていた。彼が16歳の時のことである。当時、関西では松下電器

と三洋電機の仕事が多く、金型メーカーの数自体が少なかった時代でもあった。T電気の金型部門は15名ほどの規模であり、彼は機械部門に属した。当時の工作機械としては、汎用のフライス機械などが中心であり、NC工作機械はまだなかった。そして、タガネやヤスリを使用することで、手作業で仕上げていった。当時の金型製造においては、工作機械の能力が低く、手仕事が多いため、残業も多かったという。

また、機械加工、旋盤加工、仕上げ、部品加工もすべてしなければならなかった時代であった。彼はT電気に在籍中に、旋盤加工やフライス加工を覚えた。しかし、残業が多く、6年ほど働いた後に、一度金型業界から抜ける。そして、自動車関連の修理メーカーにて修理工として働くことになる。

そして、4年ほどしてT電気の先輩であったO Y氏が独立したことを聞く。O Y氏は工場長代理にまで昇りつめたが、1972年に東大阪市において、プラスチック金型を製造するO精密金型を興した。彼はO Y氏の独立に伴い、金型業界に復帰することとなった。そして、O精密金型で約10年間働くことになる。当時、4、5人の規模であった。彼は、ここで仕上げの仕事を学んだ。O Y氏は弱電金型の仕上げであった。仕上げの仕事は、砥石やヤスリ、細かい砥石などを使った手作業での仕事であり、機械設備は必要ではなかった。この仕上げの仕事が最も熟練度の要するものである。彼は、弱電や照明器具の部品などの金型をつくりながら、金型にかんするすべての技術を身につけていった。

そして、彼は1981年にO精密金型から独立する。直接の引き金はO精密金型が規模を拡大し、大きな工場へと移転したことがあった。彼は工場の移転を契機に、元の貸工場を引き継ぎ、独立・創業した。35歳の時のことである。O Y氏は彼に対して、「独立しなさいということによって独立させた」という。独立当初の設備は、汎用フライス2台、コンタマシーン1台、旋盤1台、研磨機1台、ボール盤1台であった。汎用フライスは中古を購入したが、それ以外の3台はO Y氏から譲り受け

た。独立の理由としては、彼は田舎から出てきて一人で商売することが夢であったという。また、金型という業種はキャリアの積み重ねが重要になると指摘する。独立できるようになるには、製品図面、型図面そして製造工程の一連の流れを把握していることが求められ、すべての工程を知っている必要がある。彼はT電気時代に機械加工について学び、O精密金型に移ってから仕上げの工程を学習したが、16年ほどのキャリアをもって独立したのである。

[MS氏の事例]

MS氏は大阪府出身である。17歳の時に、大阪の城東区にあるMD金型に入社する。従業員3人の、建築関係の鑄造金型メーカーであった。戸車の枠などの金型をつくっており、最も単純なものであった。彼はMD金型に17年間在籍する。そして、1974年当時、MD金型は17～18人の規模になっていた。しかし、親方との意見の対立によって解雇され、出入りを禁止される。また、下請や関連業者への出入りも禁止されてしまう。

彼は解雇され職を失い、MD金型を退社して、2ヶ月後に創業する。「みっともないし、食えない」というのが直接の理由であった。独立の際に、従業員を連れ出すことは一般的には禁止されていた。それでも3人が彼について来た。「お前が連れてきた奴は連れていけ」ということで、腕の良い者も1人ついて来たという。そして、独立するにあたり、城東区において貸工場を借り、新品の汎用フライスを1台購入し、翌年もう1台購入した。手形で機械屋が売ってくれたという。その頃は、独立したいという人が多く、全く信用も何もないのに売ってくれたとされる。ただし、借金をすることはできなかった。創業時は、砂型・鉄鑄物の金型でミシンの部品などをつくっていた。そして3年後に、東大阪市高井田に移転した。

[NM氏の事例]

NM氏は九州の港町出身で、20歳の時に大阪に出てきた。郷里の知人が、彼よりも一足先に大

阪に来ていた。その知人はH金型というメーカーで働いていた。H金型は豊中方面で、戦前から操業しているという珍しい金型屋であった。

そして、彼は8年間ほど、H金型で働くこととなった。その後、1964年に退社し、M金型に参画する。M金型は、H金型で働いた経験のある、2人の同僚とともに運営した会社である。立ち上がりはダイカスト金型で始めたが、プラスチック金型へ移行していった。M金型は多い時で6、7人が在籍し、歯ブラシ等の雑貨関連の金型が多かった。

しかし、1987年に廃業する。受注の不足が直接の原因である。給料が払えず、社長が個人資産を食い潰してしのいでいたという。当時の従業員5人は他の金型メーカーへと移っていった。彼も当初、転職を考えており、他社からも誘われたが、自宅から遠いこともあって辞退する。そして、M金型の借金を抱えた上で、彼は同地にて創業する。彼が50歳の時のことである。機械設備、工場などを数百万円で買収し、M金型が廃業した翌日から、同じ場所でN金型として始め、仕事をそのまま引き継いだのであった。

5.2 創業を繰り返す企業家の事例

フィールド調査からは、複数回に渡り、創業を行う企業家も見られた。次に、それらの事例について見ていくことにする。

[FS氏の事例]

FS氏は大阪市内に生まれる。20才の時に怪我をしたため、片目が不自由であった。当時、障害をもった人の就職は困難であった。22、3才の時に、大阪市旭区にてAゲージという、ゲージ加工の会社を興す。治具の製造を中心に、その他にも様々なものをつくっていた。しかし、Aゲージは一度廃業する。彼は、特に仕上げ工として(荒加工の仕上げなど)腕が良かったこともあり、転職する。転職回数も多いが、正確には不明である。2回目の創業のきっかけは勤務先の廃業である。そして1966年、彼は55歳の時にF金型を創業する。彼は次男と2人で始めた。ゲージ加工と金型

加工は全く関係ないため、試行錯誤の連続であり、独学で専門書などを読み学んでいった。

また、昭和30～40年代は雨後の筍のように金型メーカーができた時代であるが、一方で廃業も多い時代であったという。当時は1ヶ月でつぶれる会社もあった。そして再び始める人がいた。他に手段がないという意味での創業でもあったといえる。彼も片目を失うという障害があったため、会社を興しただけであった。受注も大手メーカーとのつながりがなかったため、頻繁に変動し、経営は苦しかった。知人を頼り、常に営業をせざるを得なかったのである。

[M J氏の事例]

M J氏は神戸生まれである。大学を卒業後、大阪市内の塗料会社で3年ほど働いていた。しかし、同社を退職後、従兄弟であるMK氏が、東大阪においてMT金属というプレス金型屋で働いていたため、そこへ入社する。ここで彼は、ヤスリやタガネなどの手仕事からの金型づくりを覚えていった。3年ほどMT金属で働いていたが、性格的に合わなくなってきたこともあり、MT金属の敷地内で、独立した形で金型づくりをしていた。

しかし、事業が軌道に乗らず、生野区にあったY鉄工に入社する。ここはT氏が社長をするプレス金型メーカーであった。そこでは工場長を務めるまでになる。しかしT氏は、お金は十分に儲けたということで一端廃業する。そこで彼は、Y鉄工から中古の機械を分割払いで購入し、60坪ほどの貸工場にて、Y I鉄工という名で創業する。1970年頃、40歳頃のことである。創業当時は7人ほどで、従業員および設備はY鉄工から引き継いだ。

その後、1970年代後半に、彼は大病を患う。また、不渡りを受けとったことなども重なり、1980年に倒産することになる。そこで再び、従兄弟の経営するMT金属において場所を借用し、金型づくりを始めた。MT金属はすでにC金属という社名に変更して、場所も大東市に移転していた。彼は、名前はY I鉄工のまま操業し、工場の敷地はC金属の敷地内であった。

しかし、C金属は2年後の1982年に倒産する。その結果、C金属、Y I鉄工は、共に工作機械などの設備をすべて差し押さえられてしまう。従業員もすべて退職してもらうことになった。そして彼は、旧知のK製作所の敷地内で20坪ほど間借りし、金型製造を再び始める。彼は息子と2人で始めるしかなかった。設備は中古機械などを揃えた。しかし、これも2年後にK製作所が立ち退きを迫られることにより、難局を迎える。

その時、以前、一緒に働いていたY鉄工のT氏が、もう一度金型をやらないかと声をかけてきた。そして、T氏が資金を捻出し、彼は工場長として参画した。当時、倒産の借金も残っていたこともあり、家賃を出し合って始めることになった。そして、再びY鉄工と名乗り、金型づくりを再開する。その後1986年に、忙しく、場所も狭いということで再び独立した。それ以来、親子だけで活動している。彼も、その息子も金型の世界しか知らず、金型づくりを考えるしか他になかったのである。

6. 発見事実の整理

6.1 企業家の再生産と既存企業による固定費の削減

東大阪地域の金型産業の集積においては、オイルショック以降からバブル崩壊以前に限定するならば、不況期において創業が増加する傾向があることがわかった。既存企業の倒産・廃業、あるいはリストラクチャリングによって、職人・技術者が排出され、それらの人々によって企業家予備軍が形成されていく。そして、その一部が自己雇用をすることによって、企業家が再生産されていた。そのことは事例からも確認された。

それではなぜ、金型産業では不況期に人材の排出が起りやすいのであろうか。金型産業では需要が変動する中で、熟練工を抱え、また多様な機械設備を必要とする。そのような中では、企業規模を拡大することによるリスクは大きい。そして、不況時に重たい固定費に耐え切れない企業に

としては、人材を排出するメリットがあると考えられる。

そこで次に、人材の排出が起きる要因として、金型産業における固定費の問題について見ていく。金型産業では、製造原価に占める人件費の割合が高い。金型製造においては、複雑な製造工程が存在しており、そこには熟練工が求められる。特殊な機械設備を要し、専門性の高い加工技術が必要とする製造工程も多く、機械化が進展しているとはいえ、労働集約的産業である¹⁴。現在においても、金型産業における固定費は非常に高く、人件費の占める比率が高い。『中小企業の原価指標 平成13年度版』における2000年度のデータでは、製造原価構成比率に占める直接労務費は、中小企業の製造業平均が15.3%と低いのに対して、金型産業においては33.1%と約2倍である。また、外注工賃を含めると、金型製造業において製造原価構成比率に占める人件費は、52.9%と半分を超えている。一方で、製造原価構成比率に占める直接材料費の割合は、中小企業の製造業平均が46.4%であるのに対して、金型製造業平均は16.9%とその約3分の1に過ぎない。

このように金型産業は労働集約的産業で、熟練工を必要としており、そうした中で固定費が大きくなり過ぎると、そのことが経営を不安定化させる。金型企業の多くが中小企業であり、財政的な基盤も脆弱なため、不景気になると固定費の削減のために熟練工を排出せざるを得なくなるのである。そして、排出された人々による企業家の再生産が誘発されると考えられる。

6.2 技術習得プロセスにおけるスイッチングコストと心理的コミットメントの発生

次に、企業家の再生産が起きる要因について、行為者側の側面から考えていく。先行研究では、社会的な差別などが退出障壁となることによって、人々の移動を困難にし、その結果、産業集積が維持されてきたことが指摘された(芦塚2000)。このような退出障壁は社会的な構造に限定されない。金型職人の場合、手に職をつけ、数年から10年余りして独立するケースが多く見られ

る。これらの人々は金型の加工技術に対して、長年に渡り、自己研鑽に励み、時間的な投資を行っている。

事例からは、独立以前に数回の転職を行っている傾向が見られた。しかし、その転職回数は渡り職人のように多くはなく、限定されている。その背景には、金型企業として独立・創業するためには、単能工ではなく、技術的に相互依存性が高い設計・加工・仕上に至る製造プロセス全般を管理していく能力が求められることがある¹⁵。そのためには、単能工として多くの職場を渡り歩くよりも、1つの職場に一定期間在籍し、技術を習得していくことが望ましいと考えられる。また事例からは、円満退社に限らず、人間関係の軋轢などから転職する者もいることがわかった。そうした転職によっても、労働市場が流動化し、そして技術ノウハウが流出していく。このように金型業界における人材の育成は複数の企業を通してなされていることが多く、また人材の引き抜きによって技術が模倣されていく。したがって、労働市場の流動性が創業を容易にしている側面もあるといえる。

しかし、金型加工の特殊性の側面を考えると、他の産業へと転業していくことは容易ではない。単なる機械加工へと移行することは可能であろうが、金型のように付加価値が高く、町工場の花形産業で働いていた熟練工が他の金属加工業へ円滑に移行していくとは限らない。しかも、多様な種類の金型がある中で、多くの企業は特定分野に特化しているために汎用性は低い。このような他産業へのスイッチングコストは、得意分野と特定顧客へのカスタム化を推し進めるであろうが、逆に高い退出障壁となると考えられる。

また、長年に渡る自己投資や技術への投資は、金型技術への心理的なコミットメントを強めていくだろう。特に熟練工には、技術に対して自信と誇りをもつがゆえに、それ以外の分野へは二の足を踏む傾向が見られる。事例では、創業を繰り返す企業家の存在が明らかになった。このように、技術を習得していくプロセスにおけるスイッチングコストの問題と心理的なコミットメントによっ

ても、排出された人材が自己雇用をはかり、その結果、企業家として再生産されていくと考えられる。

6.3 企業の同質的再生産と産業集積における企業間競争の促進

以上では、企業家の再生産が行われる理由について、固定費の削減および技術習得プロセスからの分析を行った。次に、本稿の発見事実として、東大阪地域の金型産業の集積では同質的な再生産が行われてきたという点について検討する。

本稿の事例では、企業家が再生産される場合、その多くが独立元と同じ技術をもって、同じ用途の市場に参入を行っていることがわかった。それは独立元が、中古の機械設備と仕事を与えるなどして円満退社をさせ、独立した者を下請として利用していくことがあるためである。本来、同質的な企業を増やすことは将来的なライバルを育成につながるため、排出する側にとってリスクを伴っている。それにもかかわらず、東大阪地域の金型産業では同質的な再生産が行われてきた。その要因の1つは前述した、固定費の削減であった。

このような同質的再生産という創業パターンをもつ産業集積では、同業種が増加することによって、集積内における競争が促進される。そして競争の結果として、企業が淘汰され、さらに新たに企業家がそこから再生産されることによって、産業集積内の新陳代謝が進展してきたと考えられる。

企業間の激しい競争は、個々の企業にとって、避けるべきものである。しかし、このような競争促進機能によって恩恵を受けていたものもある。東大阪地域におけるエンドユーザーは、松下電器、三洋電機、シャープといった家電メーカーが中心であった。仕事を発注するこれらの買手側から見ると、同質的な企業の増加は競争を促進するため、買手側の交渉力を引き上げることができる。そしてまた、金型はプラスチック、プレス、鍛造、鋳造などの分野ごとに細分化しており、さらに金型企業の多くは家電・自動車・雑貨などの用途ごとに得意分野をもっている。そうすると同

質的な企業が増加し、競争していく中で差別化が促進されれば、買手側から見ると、最適な金型企業を選択した上で調達していくことが容易になるだろう。また、景気変動のバッファーとして利用可能な零細企業が多いほど、買手側としては望ましいであろう。

しかしながら、1990年代に入り、不況が長期化し、また製造拠点の東南アジアや中国への移転が進むにつれて、需要の減少が著しくなってきた。そうした中で、同質的な企業群は厳しい過当競争に陥っている¹⁶。東大阪地域の金型産業では、固定費を削減し、景気変動へのバッファーとして利用するという意図によって、企業家の再生産を促してきた傾向が強い。また、人材の排出が頻繁に行われてきたために、企業家予備軍が形成されやすかった。そして、買手が発注する金型の需要が大きかったことも独立・創業を促進してきた。しかし、現在では需要が減少する中で、供給過剰になっているといえる。

7. 結論

産業集積内では、不況期に人材が排出されることによって、企業家予備軍が生まれてくる。そして、その一部が企業家として再生産される。既存企業は固定費を削減するために、熟練工を排出し、存続を図ろうとする。そして、中古の工作機械や仕事を与えるなどして、創業を促すのである。したがって、東大阪地域においては、不況期に人材が排出されることによって、地域内に企業家予備軍が常駐しているといえる。そして、チャンスを窺った後に創業した者もいれば、止むを得ずして創業を行う者もいる。いずれにせよ、排出された人材が企業家として再生産されてくるといえる。

また、このような中で、技術を身体化した熟練工出身の企業家達が過剰適応を起こしているがゆえに、東大阪地域の産業集積は存続してきたとも考えられる。専門性の高い技術を身につけているために、他への転用が困難な状況にあり、そのような中で時間の経過とともに心理的なコミットメ

ントを強めていく。そして、排出された人材の一部が自己雇用をしていく中で、東大阪地域の金型産業の集積は強靱さを維持してきたといえるだろう。

このような発見事実はどのような理論的含意もっているのだろうか。既存研究の多くは集積することのメリットや、産業集積の分業構造にかんする分析を主に行ってきた。しかし、産業集積が長期的に存続してきた理由を検討していく上では、そのような静態的な分析では不十分である。本稿の発見事実からは、産業集積では、企業家の再生産を通じて企業家および企業が更新され、企業の誕生と消滅を伴った新陳代謝が繰り返されてきたことがわかった。また、企業家の再生産が企業間競争を促進させ、それがさらなる産業集積の新陳代謝を促していく。したがって、本稿は産業集積が長期間に渡って存続してきた要因とそのプロセスを考察していく中で、企業家の再生産を通じた新陳代謝の構造を明らかにし、より長期間に渡るダイナミズムを検討した点に意義があると考えられる。

それでは、企業家の再生産構造の視点から、具体的にはどのような分析が可能であろうか。第一に、企業家の再生産と産業集積内の企業群の特徴との関係について、より深く検討していくことができると考えられる。産業集積内の企業群の特徴（同質型・棲み分け型など）は、企業家の再生産パターンによって規定されている側面が強い。本稿では、再生産を促す要因として、構造的な側面（例えば固定費の変動費化、買手の存在）と行為者側の側面（技術習得のプロセス）を見た。それだけでは限らないが、企業家の再生産を促す制度的構造の違いによって、企業群の特徴は異なってくるであろう。例えば、技術特性や市場規模などが直接的な要因であることは容易に考えられる。

また、発見事実でも述べたように、企業家の再生産と集積内の競争形態も密接に関わっている。過当競争を容認すれば、消耗戦が繰り返され、いずれは長期的な存続を困難にするだろう。そこでは新規参入を制限する仕組みや、あるいは棲み分けを促すような慣行が存在していることが多

い。いずれにせよ、企業家の再生産が促され、そのことによって産業集積が更新されていくことは事実である。企業家の再生産の視点は、産業集積内において、企業群の特徴が生まれてきた歴史的プロセスを明らかにしてくれるだろう。

第二に、産業集積における事業システムの再編成に関してである。長期間に渡って存続してきた産業集積・地場産業の多くは、そこにおいて独自の事業の仕組みもっていることが多い。長期に渡り存続してきた産業集積は、過去において、何度か危機を乗り越えてきたはずである。具体的には、本稿のように細胞分裂を繰り返してきたものもあれば、逆に垂直統合を成し遂げたものもあるかもしれない。

細胞分裂を繰り返す産業集積のデメリットの1つは、研究開発投資の分散であると考えられる。小さい企業に分散しているがゆえに、個々の企業が生き残ることは容易であるが、大きな研究開発投資を集中的に行うことは難しい。そのためには企業間の協働や垂直統合を図らざるを得ないであろう。また、企業が細胞分裂を繰り返すにも知識の源泉が必要である。その源は産業集積の内部にある場合が多いが、巧みに外部に依存している場合もあるだろう。例えば、主要な技術イノベーションを外部に依存することによって、研究開発負担を軽減し、プロセスイノベーションに特化していくことも可能である。このように技術革新における負担を、誰が、どのように担っていくのかということを見ていくことも必要であろう。そして、このような産業集積内のイノベーションの仕組みとの関係においても、企業家の再生産は関わっていると考えられる。

また、以上の点にかんして、国別の相違点や、地域間および産業間の相違点を分析していくことも重要である。日本国内においても、特定地域に特定産業が集積することによって産地を形成し、長期に渡って存続しているものも多い。それらにかんする調査報告はなされているが、企業家の再生産という視点からの考察はほとんどなされていない。それらの実態調査および比較検討は、今後の研究課題であるといえよう。

【注】

- 1 本稿では、東大阪地域の範囲については、植田編(2000)にもとづき、大阪市東部(生野区、平野区、東成区)、東大阪市、八尾市を指すものとする。ただし、これらの地域すべてを含んだ、金型産業のマクロデータを入力することはできない。マクロデータにかんしては、工業統計表のデータを使用し、東大阪市、八尾市、大東市を含む地域のデータを使用している。
- 2 質問表調査は2000年11月から12月にかけて行われた。『金型工場年鑑98』、『東大阪商工年鑑 平成十年度版』、『もうかりメッセ東大阪 第四版』の3つのデータベースを活用し、東大阪市内における金型専門企業および金型を一部内製している企業573社に対して訪問調査を行い、222社から回答を得た(回収率38.7%)。ただし、金型が主要事業ではないと考えられる企業は除外したために、有効サンプルは184社である。
- 3 ただし、49社の中には、金型とプラスチック成形加工を兼業している企業2社(1社は和泉市)、プレスメーカー1社、プラスチック成形メーカー2社(1社は摂津市)、ダイカスト成形メーカー1社、大手家電メーカー1社を含んでいる。また、成形メーカーは、いずれも金型を一部内製している。
- 4 この点にかんして、Waldinger(1986)は、民族コミュニティの問題を取り上げ、ニューヨークのアパレル産業の事例から、コミュニティの没落と産業の崩壊が関連していることを示した。この産業ではユダヤ人やイタリア人が中心であったが、彼らは局所的な労働者不足に対して、黒人やプエルトリコ人を雇うことで解決しようとした。しかし彼らは、技術の伝承を行わなかったために、黒人やプエルトリコ人などの最下層の人々は、より良い雇用機会を見つけると立ち去ってしまった。その結果として、需要が安定したときには、深刻な労働力不足に直面したのである。また、日本においても、同様の視点から研究がなされている。芦塚(2000)では、分業構造だけでなく、地域社会の構造に焦点を当て、産業集積の動態を明らかにしている。神戸市長田区におけるケミカルシューズ産業においては、在日韓国人に対する差別構造があったがゆえに、企業家と労働者の移動に制約があった。そして長田区において、マッチ工業からゴム工業、そしてケミカルシューズ産業へと産業転換がなされる過程においても、地域への差別構造が退出障壁となって働いたために、企業家と労働者がそこに留まり、産業集積が存続してきたとしている。
- 5 工業統計表(工業地区編)の産業細分類のデータ収集は1979年以降であるため、それ以前については不明である。また、工業統計表では、東大阪市、大東市、八尾市を含む地域を東大阪地区と定義している。そしてまた、金型産業は、金型・同部分品・附属品製造業

と分類されている。

- 6 生産指数のデータは1995年を100とした対前年度比である。このデータは日経テレコンより入手した(出展は経済産業省の『経済産業統計』)。また、ここでは2000年に行った質問表調査をもとに、創業年数が不明の4社と戦前の創業の4社を除いた、176社のサンプルを利用している。これらの創業年および創業の理由について、再度電話調査を行い、149社から回答を得た。
- 7 1992年から1995年の間に金型業界の生産高は30%の落ち込みを見せた。90年代に入り成長率が止まり、不況の中で中堅メーカーが倒産し、大手企業の金型部門が閉鎖されるということが起きた。質問表調査のもののデータベースは近年の創業までは把握していないため、90年代半ば以降の創業については不明である。
- 8 この点にかんしては、植田編(2000) p. 49を参照せよ。
- 9 ただし、1974年から1991年までのサンプルで相関分析を行った場合、タイムラグをなしと仮定した場合は相関係数 -0.245 、タイムラグを1年と仮定した場合は相関係数 -0.416 で、いずれも統計的に有意ではなかった。
- 10 等分散を仮定した2標本による検定である。小数点3位を四捨五入して表示している。
- 11 ここでも等分散を仮定した2標本による検定を行った。また1974~1975, 1981~1983, 1986~1987, 1991年を不景気、1976~1980, 1984~1985, 1988~1990年を好景気と分類した場合は(サンプル数18)、不景気時の平均創業件数は5件、好景気時の平均創業件数は2.7件で、不景気の方が創業が多いということが1%で統計的に有意である(自由度16, t 値2.69, P 値片側0.008)。
- 12 ここでは2つのグループのサンプル数が等しいため、一対の標本による差の検定を行い、自由度が8となっている。また、同じ条件で等分散を仮定した2標本による検定を行った場合も5%で統計的に有意である(自由度16, t 値2.40, P 値片側0.014)。
- 13 プレス金型の技術は戦前からあったが、当時大阪には30数社ほどしかプラスチック金型メーカーはなかったとTT氏という。そうした中で、徐々に機械金属加工業の鉄工所からプラスチック金型へと移行していくものがでてきた。
- 14 工作機械のNC化とその普及が、創業にどのような影響をもたらしたかについては、ここでは明らかになっていない。汎用機と比較すると、NC化された工作機械の導入によって、熟練の手仕事が減少したため、独立までに要する年数は短くなったと考えられる。一方で、工作機械のハイテク化と高価格化が進展したため、かつてのように少ない資本で創業することは難しくなった。また、工作機械産業は金型産業よりも需要

変動が激しく、過去の不況期では、工作機械の価格が下落してきた。したがって、金型産業は、不況期において、設備投資がしやすくなるという側面はあったとも考えられる。

- 15 フィールド調査では、近年、金型企业内において、設計部門・機械加工部門・仕上部門といったような分業化が進展しすぎたため、独立・創業が難しくなったのではないかという指摘もあった。
- 16 通常、地場産業においては過当競争を抑制するために、組合が重要な役割を果たしている。新規参入を抑制し、同業者間の価格競争が激化することを避けるためである。しかし、東大阪の金型産業ではそのような団体はなく、需要が減少していく中で熾烈な価格競争が展開され、消耗戦が行われている。

【参考文献】

芦塚格, 『中小企業による産業集積と地域社会の動態—神戸長田区のケミカルシューズ産業を中心に—』神戸大学大学院経営学研究科博士論文, 2000年。

稲垣京輔, 『イタリアの起業家ネットワーク—産業集積プロセスとしてのスピノフの連鎖—』白桃書房 2003年。

伊丹敬之, 「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』有斐閣, 1998年。

砂川和範, 「大田区7, 380社の創業データ分析—中小企業論の分析的アプローチのために—」『商学集志』第70巻第3号, pp. 17-37, 2001年。

高岡美香, 「産業集積とマーケット」伊丹敬之・松島茂・橘川武郎編『産業集積の本質』有斐閣, 1998年。

植田浩史編, 『産業集積と中小企業—東大阪地域の構造と課題—』創風社, 2000年。

山崎充, 『日本の地場産業』ダイヤモンド社, 1977年。

Brusco, Sebastiano. "The Emilian model: productive decentralization and social integration," *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 6: pp. 167-184, 1982.

Herrigel, Gary. *Industrial Constructions: The sources*

of German industrial power. Cambridge University Press, Cambridge, 1996.

Lazerson, Mark. "A New Phoenix?: Modern Putting-out in the Modena Knitwear Industry," *Administrative Science Quarterly*, Vol. 40, No. 1: pp. 34-59, 1995.

Lazerson, Mark H. and Gianni Lorenzoni. "The Firms that Feed Industrial Districts: A Return to the Italian Source," *Industrial and Corporate Change*, Vol. 8, No. 2: pp. 235-266, 1999.

Locke, Richard M. *Remaking the Italian Economy*. Cornell University Press, Ithaca and London, 1995.

Marshall, Alfred. *Principles of Economics*. 8th Edition. Macmillan and Company, London, 1920. (馬場啓之助訳, 『マーシャル経済学原理』東洋経済新報社, 1966年)。

Piore, Michael J., and Charles F. Sabel. *The Second Industrial Divide: Possibility for Prosperity*. Basic Books, NY, 1984. (山之内靖・永井浩一・石田あつみ訳『第二の産業分水嶺』筑摩書房, 1993年)。

Porter, Michael E. *The Competitive Advantage of Nations*. Free Press, NY, 1990.

Saxenian, AnnaLee. "The origin and dynamics of production networks in Silicon Valley," *Research Policy*, Vol.20: pp. 423-437, 1991.

Saxenian, AnnaLee. *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*. Harvard University Press, Cambridge, MA, 1994.

Sengenberger, Werner and Frank Pyke. "Industrial district and local economic regeneration: research and policy issues," In Pyke, Frank and Werner Sengenberger (eds.), *Industrial districts and local economic regeneration*. International Institute for Labor Studies, Geneva, pp. 3-29, 1992.

Waldinger, Roger. *Through the Eyes of the Needle: Immigrants and Enterprise in New York's Garment Trades*. New York University Press, NY and London, 1986.