

**MMRC**  
**DISCUSSION PAPER SERIES**

No. 356

大都市ものづくり産業集積における活動規模面の変容とその意味  
—東京都大田区に関するマクロデータ分析をもとに—

敬愛大学 経済学部  
岸本 太一

麗澤大学 経済学部  
首藤 聡一郎

日本女子大学 家政学部  
額田 春華

2011年6月

 MONOZUKURI 東京大学ものづくり経営研究センター  
Manufacturing Management Research Center (MMRC)

ディスカッション・ペーパー・シリーズは未定稿を議論を目的として公開しているものである。  
引用・複写の際には著者の了解を得られたい。

<http://merc.e.u-tokyo.ac.jp/mmrc/dp/index.html>

**Transformation of the Scale of Economic Activity and Its Meaning  
in Industrial Accumulation of Metropolis Manufacturing  
--Based on analysis of macro data of Ota Ward in Tokyo--**

**Taichi Kishimoto**

(Faculty of Economics, Keiai University)

**Souitirou Shutou**

(Faculty of Economics, Reitaku University)

**Haruka Nukada**

(Faculty of Human Sciences and Design, Japan Women's University)

**Abstract**

This paper argues following points.

After 1990, the scale of economic activity of Ota ward drastically shrank. The reason is that the number of middle and large enterprises declined and they did not become large. This change brought the low competitive strength to enterprises in the industrial accumulation and this trend may continue. However, the trend does not always connect to the low competitive strength of whole domestic manufacturing.

**Key Words:**

Industrial Accumulation of Metropolis Manufacturing, Transformation of the Scale of Economic Activity, Ota Ward in Tokyo, Analysis of macro data,

大都市ものづくり産業集積における活動規模面の変容とその意味  
～東京都大田区に関するマクロデータ分析をもとに～

岸本太一

(敬愛大学 経済学部)

首藤聡一郎

(麗澤大学 経済学部)

額田春華

(日本女子大学 家政学部)

## 要旨

本稿のテーマは、タイトルに示した通りである。

変容の実態把握とその意味の考察結果を一言でいえば、次のようになる。

90年代以降、地域全体の活動規模は大幅に縮小しており、その主原因は、中・大企業層における企業数減少と企業規模拡大の鈍さにあった。

その変容は、集積内の各企業および地域全体の競争力低下をもたらし、今後も低下させ続ける可能性がある。ただし、国内製造業全体の競争力低下には、必ずしも繋がらない。

## キーワード

大都市ものづくり産業集積、活動規模面の変容、東京都大田区、マクロデータ分析

## 第 1 節：本論の概要

### a) 問題提起

東アジア機械工業において、プロトタイプ創出機能を担える唯一の地域。東京圏は、少なくとも 90 年代までは、そのような地域として認識されていた。<sup>1</sup>

プロトタイプ創出機能とは、成熟商品の量産機能と対比する形で、関（1993）によって提示された概念であり、具体的には、新製品開発機能、研究開発機能、自前の技術開発機能等が含まれる。現代風の言葉を用いれば、イノベーション創出機能である。

イノベーションを世に送り出す最終工程を担うのは、大企業であることが多い。しかし、イノベーションの創出は、大企業だけでは不可能である。最終製品を構成する部品やその加工に関する数多くの細かな支援があつてこそ実現する現象なのである。90 年代までの東京圏において、機械製作に関するあらゆる加工機能と高度な技術を通じて、大企業の華々しいイノベーション創出活動を裏で下支えし、「共通基盤」としての重要な役割を担ってきたのは、同地域の中小企業群であった。そして、それらの中小企業が集積する中核地域の一つが東京都城南地域であり、その中心が東京都大田区であった。<sup>2</sup>

ところが、日本の機械産業の中でそのような重要な役割を担っていた大都市ものづくり産業集積において、80 年代から 90 年代あたりを境に、どうやら大きな変化が起きているようである。

本論では、大田区製造業を対象にしたマクロ統計データ（＝『工業統計表』）による分析をもとに、経済活動の規模面に焦点を限定し、大都市ものづくり産業集積における変容の実態把握および変容の意味の考察を、実態把握をメイン、意味の考察をサブ、という位置づけで行う。

ここでいう経済活動の規模とは、「①：集積全体の企業活動の規模」のことを指す。ただ、①は、集積全体の企業活動の規模＝集積内に所属する各企業の‘平均’活動規模×集積に所属する企業数、という合成プロセスの結果生まれてくるものである。したがって、本論では、①に加えて、「②：集積内に所属する各企業の‘平均’活動規模」および「③：集積内に所属する企業の数」にも焦点を当てる。

ある時点における経済活動の規模は、現在および過去の活動結果の蓄積によって創り出されるものである。しかし、同時に、それは未来の経済活動に大きな影響を与えるファクターでもある。そして、ある地域における経済活動の規模は、その地域に所属する企業群および地域経済にだけでなく、その地域が所属する国の産業にも影響を与える可能性がある。特に、その地域が国の産業の中で重要な役割を担っている場合、影響は大きくなりがちである。

---

<sup>1</sup> 関（1993）第 2 章。

<sup>2</sup> 関（1993）第 3 章、伊丹（1998）。

## b) 議論の流れ

以上のような問題意識のもと、本論では以下のような流れで議論を進めていく。

第2節から第4節では、マクロデータを用いて、国内製造業全体の値と比較する形で、大田区製造業における活動規模面の変容の実態把握を試みる。全国全体の値と比較する理由は、国内全体の平均的な推移のトレンドと比較する点にだけでなく、地域間分業構造を、特に大都市の産業集積と地方の産業集積との分業関係の実態を把握する上で示唆となるような事実を獲得する点にもある。もちろん、全国全体のデータには、大田区とは分業関係になり得ない産業（およびその産業が活発な地域）のデータも含まれるが、それでも大きな傾向ぐらいは、この比較から得た事実から推測できると思われる。

利用する統計は『工業統計表』および『東京の工業』である。『東京の工業』は対象地域が東京都に限定されているが、基本的に『工業統計表』と同じフォーマットで調査が行なわれており、『工業統計表』では公開されていない詳細なデータが掲載されている。考察の対象は主に1990年代から現在（2009年）までだが、過去の推移のトレンドとの比較を行なうため、対象期間は1970年（または1975年）から2009年に設定してある。

第2節と第3節では、利用するデータソースの都合上（後述）、まず、1990年から2005年にかけての変容の実態把握を行なう。

第2節では、大田区（および全国）における地域全体のデータの推移を確認していく。具体的には、「(ア) 製造品出荷額等」、「(イ) 1事業所あたりの平均出荷額」および「(ウ) 事業所数の推移」を見ていく。『工業統計表』における製造品出荷額等とは、財務諸表の項目でいう売上高に近い項目である。本論では、(ア)を地域全体の活動規模の代理変数に、(イ)を域内に所属する企業の平均活動規模の代理変数に、そして、(ウ)を域内に所属する企業の数の代理変数に想定し、分析を行なう。<sup>3</sup>

第3節では、地域全体のデータを従業者数によって規模別に細かくカテゴライズし、各層の(ア)～(ウ)の推移をそれぞれ把握していく。地域には、様々な規模の企業が存在する。そして、各規模層によって推移のトレンドが異なる可能性は大いにありうる。従業者規模別の分析は、この点の把握の助けとなる。

第4節では、リーマンショック前後の、より具体的に言えば、2008年から2009年にかけての変容の実態把握を試みる。ただし、利用した統計の都合上、1990年から2005年の分析とは異なり、この節の分析は従業者数4人以上の事業所に限定されたデータを基に行なわれる。なお、分析の内容自体は、基本的に第2節と第3節と同じである。

以上で行なった事実把握をもとに、第5節では、大都市ものづくり集積における活動規模面

---

<sup>3</sup> 活動規模の代理変数としては、他にも、例えば、付加価値額など複数ありうるが、今回は企業の現場において最もオーソドックスな製造品出荷額等を選択した。

の変容をもたらす意味を考察する。具体的には、域内企業へもたらす意味、集積（地域）へもたらす意味、そして、国の産業へもたらす意味、の三つを考えていく。そして、最後に、今後の課題を提示し、将来の研究へとつなげていく。

なお、第2節から第4節の主な役割は、興味深い事実の抽出およびその確認にある。また、第5節では冒頭で、それらの節で抽出した事実をハイライトし（なお、後に議論を行いやすいように、ハイライトする事実の冒頭には数字記号を付してある）、かつ各事実間の関係の整理を行なっている。したがって、データ自体や抽出した事実の裏付けに関心のない方には、第3節の「(a) 使用する規模分類」だけ読み、それ以外の第2節から第4節は読み飛ばし、第5節へと進む、という読み方を勧めておく。

## 第2節：変容の実態把握：1990～2005年（地域全体のデータより）

### a) 出荷額

それでは、メインテーマである活動規模面の実態把握を始めていく。まずは、地域全体の活動規模の代理変数である製造品出荷額等（以下、出荷額と省略する場合あり）から。

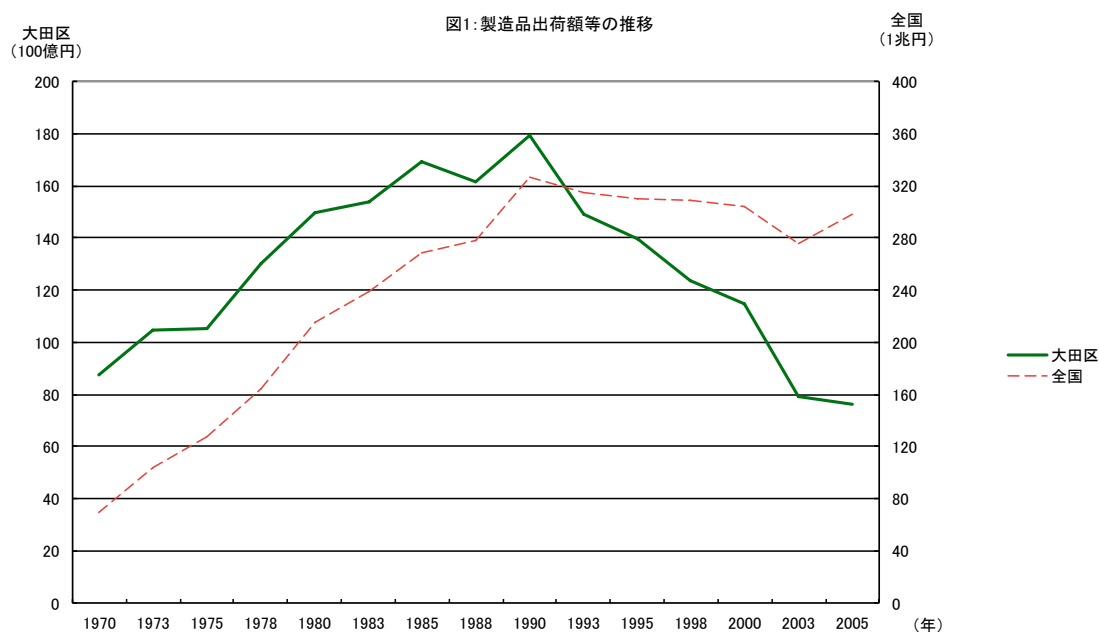
図1は、大田区および全国の地域（および国）全体の製造品出荷額等の推移を示している。対象産業は全産業ではなく製造業である。対象期間が末尾の数字が0、3、5、8の年のみとなっているのは、『工業統計調査』では、1981年以降、従業者数1～3人の事業所を含めた全数調査がこれらの年でしか行なわれていないためである。また、最新の2008年のデータが掲載されていないのは、製造品出荷額等の定義が変更され、2007年以降とそれ以前のデータの間の接続性が失われてしまったためである。なお、製造品出荷額等とは、財務諸表でいう売上高に近い項目である。

図1で着目すべきは、「①：1990年において、全国製造業全体と大田区製造業全体のどちらにおいても、（地域全体の活動規模の代理変数である）地域全体の出荷額の右肩上がりの増加（拡大）はストップしているが、1990年以降、全国全体は横ばいで推移しているのに対し、大田区では一貫した減少（縮小）へと転じている」点にある。

縮尺の違いから分かる通り、出荷額で見た場合、大田区製造業の規模は、全国製造業全体の200分の1程度である。

1990年を頂点にそれまでの一貫した増加がストップしている点は、大田区も全国全体も同じである。しかし、それ以降の推移のトレンドは大きく異なる。全国全体の出荷額は、1990年の327兆円から2005年の298兆円へと、若干の減少は見られるものの、基本的にはこの期間一定の水準が維持されていた、といつてよいであろう。ところが、大田区の出荷額は、1990年から2005年にかけて1兆7900億円から7600億円へと、半分以下にまで減少している。驚くべきこ

とに、2005年の金額は、1970年時点の金額（＝8700億円）よりも少ないのである。



(出所)『工業統計表 産業編』、『東京の工業』より筆者作成

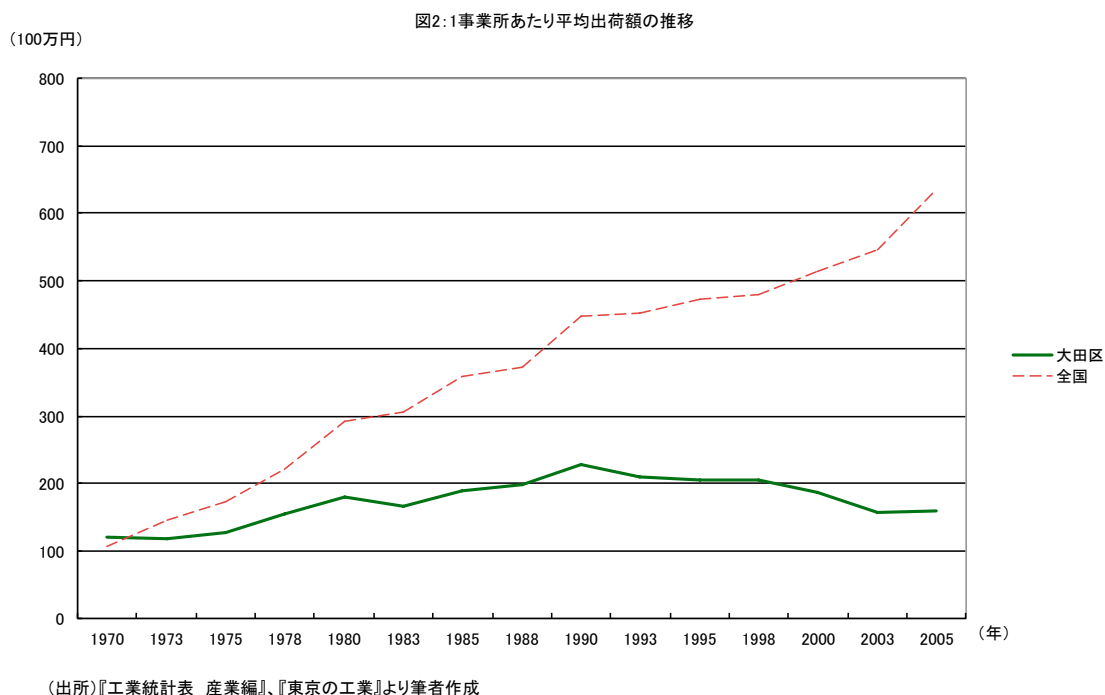
### b) 1事業所あたりの平均出荷額

この大田区と全国全体の傾向の差は、1事業所あたりの平均製造品出荷額等（以下、1事業所あたりの平均出荷額と省略）と事業所数のどちらにあるのか。製造品出荷額等は、出荷額＝1事業所あたりの平均出荷額×事業所数に分解することができる。次に、この点を図2と図3にて確認していく。なお、本来ならば、経済活動の単位は事業所ではなく企業を利用したかったが、残念ながら『工業統計表』では事業所ベースで調査が行なわれているため、今回は事業所ベースで行った。また、事業所数に関しては、2008年以降とそれ以前の間のデータの連続性が維持されているため、図3には2008年のデータも掲載してある。

図2からは「②：1990年以降、（域内に所属する企業の平均活動規模の代理変数である）地域全体の1事業所あたりの平均出荷額は、全国全体では一貫して増加しているのに対し、大田区においては減少に転じている」ということが分かる。

全国全体の1事業所あたりの平均出荷額は、1970年においては1億600万円、1990年においては4億4900万円、2005年においては6億3500万円と、1990年以降もそれ以前に比べれば増加のスピードはやや鈍るものの、着実に増加している。その一方で、大田区の1事業所あたりの平均出荷額は、1970年から1990年までは1億2000万円から2億2800万円へと全国全体と比べると緩やかであるものの増加はしていたが、1990年以降増加はストップしており、

2005年においては1億5900万円とむしろ減少している。実は、1970年時点では、大田区の1事業所あたりの平均出荷額は全国平均を上回っていた。しかし、上記のような推移の結果、それ以降、特に1990年以降、全国平均に大きく水をあけられる形となっている。



### c) 事業所数

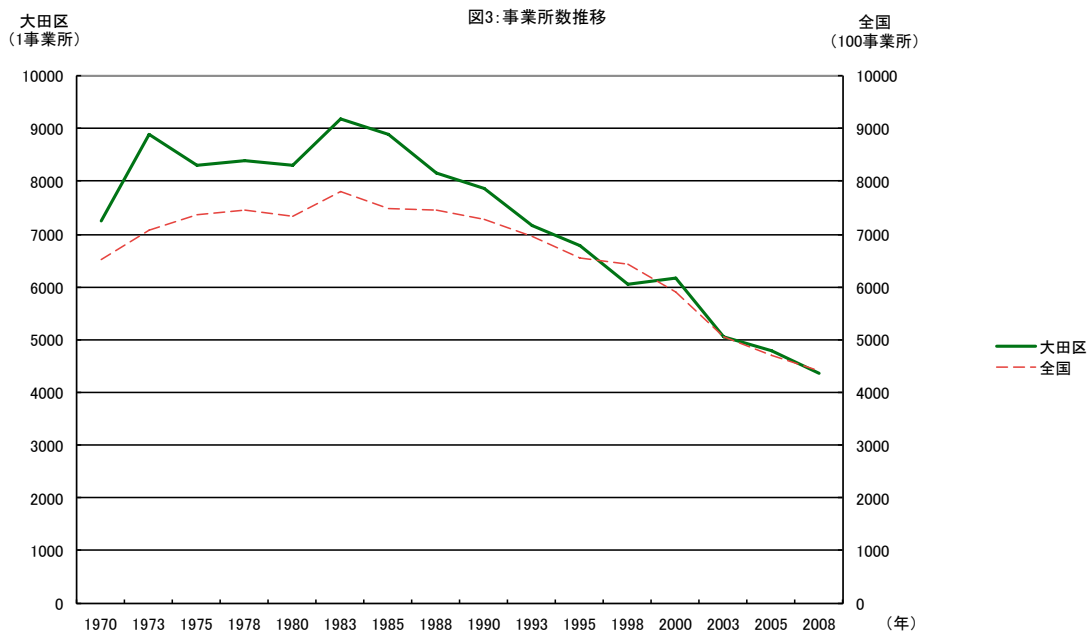
一方、「③：(域内に所属する企業の数の代理変数である) 地域全体の事業所数については、大田区も全国全体も1980年代中盤あたりまで横ばい、それ以降は一貫した減少、という形で同じような推移のトレンドを辿っている。また、減少の度合いを比較した場合、若干大田区の方が激しい。」(図3参照)。

事業所数の減少は、既に1983年あたりから始まっている。たしかに、1983年から1990年までの時期においては、大田区における減少の度合いは、全国全体に比べて、明らかに激しい。しかし、1990年から2005年においては、大田区の事業所数も7860事業所から4778事業所へと減少しているが、全国全体の事業所数も728900事業所から468800事業所へと減少しており、また、2005年における事業所数の1990年における事業所数に対する比率を見ても、全国全体が64% (=468800÷728900) に対し、大田区が61% (=4778÷7860) であるから、減少の度合いも若干大田区の方が激しい程度である。

したがって、「④：1事業所あたり平均出荷額と事業所数は、どちらも大田区における1990年代以降の地域全体の出荷額減少の原因となっているが、大田区と全国全体の推移のトレンド



の差を生み出している大きな原因は、主に1事業所あたりの平均出荷額の方にある」と言っ  
 よいであろう。



(出所)『工業統計表 産業編』、『東京の工業』より筆者作成

### 第3節：変容の実態把握：1990～2005年（従業者規模別各層のデータより）

#### a) 使用する規模分類

前節では、大田区の地域全体の出荷額推移および全国全体との推移トレンドの違いの原因を、地域全体の1事業所あたりの平均出荷額と事業所数に分解する形で、活動規模面における変容の実態を把握してきた。しかし、当たり前のことではあるが、地域内で活動する全企業が同じ規模であるわけではない。また、期間中、各企業の規模は変化することが圧倒的に多く、変化の方向性（増加か減少か）やその程度も企業によって異なるものである。そして、そのような異なる各企業の動きが合成されることによって、地域全体の活動規模の推移が生み出されていく。

本節では、地域に所属する企業を従業者数で測定した規模によっていくつかの層に分類し、規模別各層の製造品出荷額等、1事業所あたりの平均出荷額および事業所数の推移を確認することによって、別の観点から大田区における地域全体の活動規模の推移およびそれらと全国の推移トレンドの違いが生み出された原因を探っていく。

実際に把握に入る前に、使用する規模分類について、簡単に説明しておく。本論では基本的

に、従業者数 1～19 人の事業所層、20～299 人の事業所層、300 人以上の事業所層の 3 層の分類を使用することとしたい。(ただし、従業者数 1～19 人層に関しては、利用した統計上の理由により、実際には、従業者数 1～3 人層と従業者数 4～19 人層に分割して記載。)

上記の 3 層への分類の背後にあるのは、「零細企業層、中企業層、大企業層の 3 層の推移を把握する」という意図である。

表1:本論における零細企業、中企業、大企業の定義  
～中小企業基本法および既存研究における定義と比較して～

企業の常用従業者数	中小企業基本法における定義		既存研究における中堅企業の定義	本論における定義
1～19人	中小企業	小規模事業者		零細企業
20～299人				中企業
300人～	(大企業)		中堅企業	大企業

(注)カギ括弧の部分については、未確認。

中小企業基本法においては、企業の常用従業者数にもとづいて、製造業の場合、従業者数 1～299 人の企業を中小企業と定義し、さらにその中でも 1～19 人の企業を小規模事業者と呼んでいる。小規模事業者は零細企業と呼ばれることも多い(表 1 参照)。上記の 3 層へのカテゴリーは、企業ではなく事業所という点は異なるものの、基本的にこの定義にマッチしたものとなっている。

ただ、企業の現場における共通認識と中小企業基本法の定義との間には、ややズレが生じていると思われる。現場においては、従業者数 300 人以上の企業でも所謂名の知れている大企業ではない場合、中(小)企業と呼ぶことが多い。自動車産業の 1 次サプライヤーなどは、その典型である。また、既存の学術的な研究においても、創業期のソニーなどのような大企業予備軍が‘中堅企業’と呼ばれることは、よくある。<sup>4</sup>そのような背景を踏まえ、本論では、従業者数 1～19 人の企業を零細企業、従業者数 20 人以上の企業で所謂有名大企業ではない企業を中企業、そして、それ以外の企業を大企業、と定義することとしたい。したがって、従業者数 300 人以上の規模層には、中企業と大企業の両方が含まれている、と見なす。<sup>5</sup>

<sup>4</sup> ‘中堅企業’については、中村(1993)で詳しく議論されているので、そちらを参照してもらいたい。

<sup>5</sup> 規模によるマネジメントの本質的な違いを考えた場合、本論の分類では粗すぎるかもしれない。例えば、本論でいう中企業のカテゴリーは、従業者数 200 人あたりを境に 2 つに分類できる可能性が高い。これまで企業の現場を訪問し、インタビューをしてきた印象では、同じ中企業でも 200 人以上とそれ未満では、経営手法ではなく、そもそもの活動目的が大きく異なることが多いからである。また、零細企業層も同じ理由で、家族のみで活動している企業層(具体的には、従業者数 3 人ぐらいまでの企業)と家族以外の従

## b) 出荷額

それでは、実際の把握に入る。まずは、各層の製造品出荷額等の推移から。

表2と表3は、それぞれ大田区と全国の製造業における従業者規模別各層の製造品出荷額等の推移を示している。これらの表から把握できることとしては、まず「⑤：1990年以降、大田区全体の出荷額減少および全国の推移トレンドとの相違をもたらした最大の原因は、大企業および中企業層にあり、大田区でのみこれらの層の出荷額が大幅に減少している」点が挙げられる。

中・大企業層の中でも特に規模の大きい層の減少が著しい。大田区における従業者数20人から299人の層の出荷額は、1990年から2005年にかけて、8400億円から4200億円へと実に半分にまで減額している。中企業層の中でも小さい企業の層でも、かなりのレベルの減少が起きていると言えるだろう。しかし、規模の大きい層では、さらに著しい。大田区における従業者数300人以上の層の出荷額は、同じ時期、4500億円から800億円へと減少している。5分の1以下になっているのである。

大田区における中・大企業層の減少の激しさは、全国全体と比較してみると、一層鮮明になる。1990年から2005年にかけて、全国全体の従業者数20～299人層の出荷額は133兆円から125兆円へと推移、一方、従業者数300人以上の層の出荷額は156兆円から149兆円へと推移している。つまり、全国全体においては、中・大企業層の出荷額はほとんど減少していないのである。

「⑥：元来、大田区は、全国全体に比べて相対的に零細企業層のプレゼンスが大きい地域である。」それは、各層の全体の出荷額に占める割合からも見て取れる。例えば、大田区では、1990年において、従業者数1～3人層と従業者数4～19人層の出荷額が全体の出荷額に占める割合が、それぞれ3.5%、24%にのぼる。同時期、全国全体では、それぞれ1.1%と11%なので、それらと比較するとかなり高いのである。ただ、そのような特徴を持つ大田区であっても、やはり中・大企業層が全体の出荷額に占めるプレゼンスは大きく、どの時期においても6割5分は越える。（全国では、中・大企業層への依存度は更に高くなる。）その中・大企業層において、これほどまでの減少が起きれば、全体の出荷額が大幅に減少するのは無理もない。

---

業員を雇用している企業を分ける必要があるかもしれない。この点については、石野（2009）pp.42-47を参照されたい。ただ、上記のようなレベルでの細かな分類による議論は本論の範疇を越えており、また、利用する統計の関係上、行なうことが難しい。ゆえに、本論ではあえて提示した3分類で分析を行なっている。

表2: 大田区製造業における事業所規模別各層の「製造品出荷額等」の推移(1975年～2005年)

単位: 100億円

事業所規模\年	1975年	1980年	1985年	1990年
従業者数1～3人	2.1(2.0%)	3.9(2.6%)	5.3(3.1%)	6.3(3.5%)
従業者数4～19人	19(18%)	33(22%)	39(23%)	43(24%)
従業者数20～299人	42(40%)	70(46%)	80(47%)	84(47%)
従業者数300人以上	43(40%)	43(29%)	46(27%)	45(25%)
合計	105	150	169	179

事業所規模\年	1995年	2000年	2005年
従業者数1～3人	5.1(3.7%)	4.8(4.2%)	3.8(5.0%)
従業者数4～19人	33(24%)	28(25%)	22(30%)
従業者数20～299人	65(47%)	55(48%)	42(55%)
従業者数300人以上	37(26%)	26(23%)	8(10%)
合計	139	114	76

(出所)『東京の工業』より筆者作成

(注)カッコ内は全事業所合計値に占める比率。

表3: 国内製造業における事業所規模別各層の「製造品出荷額等」の推移(1975年～2005年)

単位: 1兆円

事業所規模\年	1975年	1980年	1985年	1990年
従業者数1～3人	8.8(6.9%)	2.6(1.2%)	3.2(1.2%)	3.7(1.1%)
従業者数4～19人	16(13%)	25(11%)	29(11%)	35(11%)
従業者数20～299人	48(37%)	84(39%)	105(39%)	133(41%)
従業者数300人以上	62(49%)	103(48%)	131(49%)	156(48%)
合計	128	215	268	327

事業所規模\年	1995年	2000年	2005年
従業者数1～3人	3.4(1.1%)	3.1(1.0%)	2.3(0.8%)
従業者数4～19人	30(10%)	27(8.9%)	22(7.3%)
従業者数20～299人	127(41%)	127(42%)	125(42%)
従業者数300人以上	149(48%)	147(48%)	149(50%)
合計	309	298	298

(出所)『工業統計表 産業編』より筆者作成

(注)カッコ内は全事業所合計値に占める比率。

1975年の従業者数1～3人のデータは異常値の可能性あり。

だが、実は、出荷額の低下が激しいのは、中・大企業層だけではない。「⑦: 1990年以降、大田区では、零細企業層においても、出荷額は大きく減少しており、また、その減少の度合いも、全国全体より若干激しい。」

たしかに、中・大企業層と零細企業層で減少の度合いを比べた場合、大田区においては、零細企業層の方が緩やかであると言える。1990年と2005年における零細企業層の出荷額が全体の出荷額に占める割合を見てみると、1～3人層では3.5%から5.0%へと、4～19人層では24%から30%へと上昇しているからである。つまり、「⑧: 大田区では、1990年代以降、元々高かった零細企業層への依存度が、さらに高まっている」のである。これは、全国全体とは反対の結果である。全国全体においては、同時期、1～3人層の比率は1.1%から0.8%へと、4～19人層の比率は11%から7.3%へと、どちらも低下している。したがって、演繹的に「⑨: 全国全体

では、1990年代以降、中・大企業層への依存度が高まっている」と言えるのである。

だが、興味深いことに、地域内では相対的に減少の度合いが低かった大田区の零細企業層とその度合いが高かった全国全体の零細企業層の減少度合いを比較してみると、大田区零細企業層の減少度合いの方が若干高い、という結果が出る。全国全体の1～3人層と4～19人層の2005年の出荷額は、それぞれ1990年の出荷額の62%（ $=2.3 \div 3.7$ ）、63%（ $=22 \div 35$ ）にあたる。一方、大田区の1～3人層および4～19人層の2005年の出荷額を同じく1990年の値と比較した場合、それぞれ60%（ $=3.8 \div 6.3$ ）、51%（ $=22 \div 43$ ）となる。つまり、比較優位のある零細企業層においても、大田区では全国全体に比べて、若干激しく縮小しているのである。

### c) 1事業所あたりの平均出荷額

実態をさらに詳しく把握するため、従業者規模別の分析においても、各層の1事業所あたりの平均出荷額と事業所数の推移を、例のごとく1990年と2005年を比較する形で確認していく。

表4、表5はそれぞれ大田区および全国全体における規模別各層の1事業所あたり平均出荷額の推移を表わしている。これらの表でまず着目すべきは「⑩：大田区では全国全体とは異なり、中・大企業層の1事業所あたり平均出荷額が伸び悩んでいる」点であろう。

1990年代以降、全国全体では、中・大企業層の1事業所あたり平均出荷額は着実に増加している。1990年に13億600万円であった20～299人層の1事業所あたり平均出荷額は、2005年においては、17億700万円にまで増加している。同様に300人以上層でも、406億1500万円から461億1800万円にまで増加している。

その一方で、大田区の中・大企業層では、ほとんど増加が起きていない。「⑪：元々、大田区中・大企業層の1事業所あたり平均出荷額は、全国全体に比べて小さい。」例えば、1990年時点における大田区中・大企業層の1事業所あたり平均出荷額は、20～299人層で11億5400万円（⇔全国全体は13億600万円）、300人以上層で266億3700万円（⇔全国全体は406億1500万円）である。しかし、元々小さいだけでない。2005年における大田区中・大企業層の1事業所あたり平均出荷額を見てみると、20～299人層で11億5700万円、300人以上層で261億3100万円と、1990年以降ほとんど伸びておらず、その結果、全国全体との差はさらに拡大してしまっている。

他方、「⑫：零細企業層では、1990年以降、全国全体でも1事業所あたり平均出荷額は伸び悩んでいるが、大田区でも同じく増加していない。より厳密に見れば、大田区では微減している。」

中・大企業層とは異なり、「⑬：零細企業層においては、大田区の1事業所あたり出荷額は、1975年から2005年の期間では一貫して、全国全体より大きい。」例えば、1990年における全国全体1～3人層および4～19人層の1事業所あたり平均出荷額は、それぞれ1300万円、1億

500万円であったが、それに対し、大田区の1～3人層および4～19人層の値は、それぞれ1800万円、1億2100万円である。

表4: 大田区製造業における事業所規模別各層の「1事業所あたり平均出荷額」の推移(1975年～2005年)

単位: 100万円

事業所規模\年	1975年	1980年	1985年	1990年
従業者数1～3人	6	12	14	18
従業者数4～19人	44	80	93	121
従業者数20～299人	511	830	952	1154
従業者数300人以上	12911	18109	20687	26637
合計	127	180	190	228

事業所規模\年	1995年	2000年	2005年
従業者数1～3人	15	15	16
従業者数4～19人	113	110	111
従業者数20～299人	1174	1134	1157
従業者数300人以上	28095	29272	26131
合計	206	186	159

(出所)『東京の工業』より筆者作成

表5: 国内製造業における事業所規模別各層の「1事業所あたり平均出荷額」の推移(1975年～2005年)

単位: 100万円

事業所規模\年	1975年	1980年	1985年	1990年
従業者数1～3人	29	8	10	13
従業者数4～19人	46	73	85	105
従業者数20～299人	592	943	1090	1306
従業者数300人以上	16139	29351	34880	40615
合計	173	292	358	449

単位: 100万円

事業所規模\年	1995年	2000年	2005年
従業者数1～3人	13	13	12
従業者数4～19人	104	106	108
従業者数20～299人	1353	1515	1707
従業者数300人以上	40165	43345	46118
合計	473	515	636

(出所)『工業統計表 産業編』より筆者作成

(注)1975年の従業者数1～3人のデータは異常値の可能性あり。

だが、元々規模が相対的に大きいにもかかわらず、大田区零細企業層の1事業所あたり出荷額は、全国全体同様、1990年以降伸びていない。それは2005年の結果を見て、上述した1990年の値と比較すれば、明らかである。2005年における全国全体1～3人層、4～19人層の1事業所あたり平均出荷額は、それぞれ、1200万円、1億800万円とほぼ横ばいである。その一方で、大田区1～3人層、4～19人層の1事業所あたり平均出荷額も、1600万円、1億1100万円と、増加は起きていなく、むしろ、厳密に見れば、若干減少している。

#### d) 事業所数

一方、事業所数の方はどうか。次に、表 6、表 7 によって規模別各層の事業所数の推移を確認していく。なお、事業所数に関しては、データの連続性が確保できるため、2008 年のデータも掲載しているが、これまでの分析と合わせるために、比較は 2005 年のデータを用いて行なう。

表6: 大田区製造業における事業所規模別各層の「事業所数」の推移(1975年～2008年)

事業所数(単位: 1事業所、カッコ内は全事業所合計値に占める比率)

事業所規模\年	1975年	1980年	1985年	1990年
従業者数1～3人	3245(39%)	3356(40%)	3902(44%)	3539(45%)
従業者数4～19人	4210(51%)	4089(49%)	4136(46%)	3572(45%)
従業者数20～299人	823(10%)	838(10%)	837(9%)	732(9%)
従業者数300人以上	33(0.4%)	24(0.3%)	22(0.2%)	17(0.2%)
合計	8311(100%)	8307(100%)	8897(100%)	7860(100%)

事業所規模\年	1995年	2000年	2005年	2008年
従業者数1～3人	3304(49%)	3088(50%)	2387(50%)	2182(50%)
従業者数4～19人	2917(43%)	2584(42%)	2025(42%)	1824(42%)
従業者数20～299人	553(8%)	484(8%)	363(8%)	355(8%)
従業者数300人以上	13(0.2%)	9(0.1%)	3(0.1%)	1(0.02%)
合計	6787(100%)	6165(100%)	4778(100%)	4362(100%)

(出所)『東京の工業』より筆者作成

(注)カッコ内は全事業所合計値に占める比率。

表7: 国内製造業における事業所規模別各層の「事業所数」の推移(1975年～2008年)

単位: 100事業所

事業所規模\年	1975年	1980年	1985年	1990年
従業者数1～3人	3055(42%)	3053(42%)	3108(41%)	2929(40%)
従業者数4～19人	3460(47%)	3362(46%)	3381(45%)	3305(45%)
従業者数20～299人	807(11%)	896(12%)	967(13%)	1016(14%)
従業者数300人以上	38(0.5%)	35(0.5%)	38(0.5%)	38(0.5%)
合計	7360(100%)	7346(100%)	7494(100%)	7289(100%)

事業所規模\年	1995年	2000年	2005年	2008年
従業者数1～3人	2667(41%)	2483(42%)	1921(41%)	1795(41%)
従業者数4～19人	2901(44%)	2544(43%)	2005(43%)	1872(42%)
従業者数20～299人	939(14%)	836(14%)	730(16%)	724(16%)
従業者数300人以上	37(0.6%)	34(0.6%)	32(0.7%)	35(0.8%)
合計	6544(100%)	5897(100%)	4688(100%)	4426(100%)

(出所)『工業統計表 産業編』より筆者作成

(注)カッコ内は全事業所合計値に占める比率。

事業所数においてもまず始めに目が行くのは、中・大規模層の結果である。「⑭: 大田区中・大企業層の事業所数では、全国全体と比べた場合、相当激しい減少が起きている」のである。

全国全体中・大企業層においても、1990年代以降、たしかに事業所数の減少は起きている。1990年に101600事業所であった全国全体の20～299人層の事業所数は、2005年には73000事業所まで低下している。300人以上層においても、3800事業所から3200事業所にまで減少している。それぞれおよそ3割減、1.5割減である。

ところが、大田区中・大企業層においては、さらに激しく減少している。大田区 20～299 人層および 300 人以上層の事業所数は、1990 年の時点で、それぞれ 732 事業所、17 事業所であった。それが、2005 年においては、20～299 人層では 363 事業所に、そして、300 人以上の層では 3 事業所にまで減少している。それぞれ、実に 5 割減、8 割減。恐ろしい減少幅である。

次に、零細企業層に目を移してみると、「⑮：全国全体だけでなく、大田区においても零細企業層の事業所数は、1990 年以降、大幅に減少しており、厳密に見れば、大田区の方が低下の度合いが若干激しい」という結果が見られる。

「⑯：事業所数で見た場合においても、元々、大田区では全国に比べて、零細企業層のプレゼンスが相対的に大きい」と言える。例えば、1990 年における 1～3 人層と 4～19 人層の事業所数が地域全体の事業所数に占める割合は、全国全体ではそれぞれ 40%と 45%であるのに対し、大田区では 45%、45%である。零細企業層が地域全体の事業所数に占める割合は全国全体でもかなり高いのだが、大田区ではさらに高い値が出ているのである。

加えて、「⑰：事業所数の観点から見た場合でも、1990 年以降、大田区における零細企業層のプレゼンスは、全国とは異なり、若干上昇している」と言えそうである。2005 年における 1～3 人層と 4～19 人層の事業所数が地域全体の事業所数に占める割合は、全国全体ではそれぞれ 41%と 43%と、上述した 1990 年の値と比べた場合、横ばいもしくは若干の低下であるのに対し、大田区では 50%、42%と、特に 1～3 人層においてプレゼンスはやや上昇している。

ただ、地域内での各規模層のプレゼンスでそのような特徴を持つ大田区においても、全国全体同様に 1990 年以降、事業所数は大幅に減少しており、地域全体の減少の大きな原因となっている。1990 年から 2005 年にかけて、全国全体の零細企業層の事業所数は、1～3 人層では 292900 事業所から 192100 事業所へと、4～19 人層では 330500 事業所から 200500 事業所へと推移している。それぞれ約 34%、39%の減少である。その一方で、同時期、大田区の零細企業層の事業も、1～3 人層では 3539 事業所から 2387 事業所へと、4～19 人層では 3572 事業所から 2025 事業所へと推移している。それぞれ約 33%、43%の減少であり、全国全体と比べて若干激しい減少である。

#### 第 4 節：変容の実態把握：2008～2009 年（やや限定されたデータに基づいて）

##### a) 出荷額

前 2 節では、1990 年から 2005 年における活動規模面の変容を見てきた。理想的には、対象期間は 2005 年ではなく、直近である 2010 年にすべきである。だが、『工業統計調査』の統計上の理由で、より具体的に言えば、「(2007 年より) 製造品出荷額等の計算方法が変更されたこと」、「(1981 年より) 従業者数 1～3 人規模の事業所を対象とした調査は、末尾が 0、3、5、8 の年



にしか実施されないこと」「執筆時点においては、2010年の統計がまだ公表されていないこと」が理由で、行なうことができなかった。ただし、従業者数4人以上のデータに関しては、毎年公表されており、既に2009年のデータも手に入る。また、製造品出荷額等の比較は、2008年と2009年ならば可能である。加えて、2008年と2009年の比較は、戦後最大の不況と言われるリーマンショックの影響を占う上でも重要である。したがって、本節では、限定的なデータに基づいてではあるが、直近の推移のトレンドを確認していくことにする。

これまでと同じように、出荷額の推移を把握する作業からはじめる。表8、表9は、大田区および全国全体の2008年と2009年における地域全体および規模別各層の製造品出荷額等の推移を表わしている。

表8:大田区製造業における事業所規模別各層の「製造品出荷額等」の推移(2008年～2009年)

単位:100億円

事業所規模\年	2008年	2009年
従業者数4～19人	25(34%)	17(32%)
従業者数20～199人	41(55%)	35(63%)
従業者数200人以上	9(12%)	3(5%)
従業者数4人以上合計	75(100%)	55(100%)

(出所)『東京の工業』より筆者作成

(注)カッコ内は全事業所合計値に占める比率。

200人以上の値は、従業者数4人以上の合計値から300人未満の合計値を差し引く形で計算

表9:全国製造業における事業所規模別各層の「製造品出荷額等」の推移(2008年～2009年)

単位:1兆円

事業所規模\年	2008年	2009年
従業者数4～19人	23(7%)	19(7%)
従業者数20～199人	108(32%)	89(34%)
従業者数200人以上	205(61%)	155(59%)
従業者数4人以上合計	336(100%)	263(100%)

(出所)『工業統計表 産業編』より筆者作成

(注)カッコ内は従業者数4人以上の全事業所合計値に占める比率。

2009年のデータは確報ではなく、速報。

把握に入る前に、これらの表と前節までの表の相違点を確認しておく。違いは3つある。従業者数1～3人層の分類が存在しないこと、地域の合計値が従業者4人以上のデータのみで計算されていること、そして、規模分類が従業者数300人ではなく、200人を境界に行なわれてい

ることである。<sup>6</sup>以上のような違いはあるが、この程度の違いであれば、大きな推移のトレンドぐらいは、これらの表からも把握可能であると思われる。

二つの表から読み取れる結果のまとめを先にしておく、次のようになる。「⑱：2008年から2009年における出荷額の推移に関しては、地域全体の推移においても、規模別各層の推移においても、基本的に1990年から2005年と同じトレンドが見て取れる」。

地域全体の出荷額については、減少しているのは大田区だけではない。やはりリーマンショックの影響は大きいのか、全国全体でも横ばいではなく、減少している。だが、減少の度合いは、今回も大田区の方が激しい。全国全体における従業者数4人以上の事業所の合計出荷額は、2008年の336兆円から2009年の263兆円へと減少している。対前年比で見れば、78%である。一方、大田区においては、7500億円から5500億円へと減少しており、対前年比は73%である。やはり減少率は、大田区の方が高いのである。

次に、規模別各層の推移のトレンドについてだが、これも若干の相違点はあるものの全体としては、1990年から2005年までの推移と同じ結果が出ている。

まず、大田区の中・大企業層の減少は、全国全体に比べて、かなり激しい。2008年から2009年にかけて、全国全体20人～199人層および200人以上層の出荷額は、それぞれ108兆円から89兆円（対前年比 $82\% = 89 \div 108$ ）、205兆円から155兆円（対前年比 $54\% = 155 \div 205$ ）に減少している。全国全体中・大企業層の値がこれまでの増加から減少に転じている点に、リーマンショックの大きさが垣間見える。その一方で、大田区中・大企業層の出荷額は、20～199人層については41兆円から35兆円（対前年比 $85\% = 35 \div 41$ ）への減少とそれほどではないのだが、200人以上の層については9兆円から3兆円（対前年比 $33\% = 3 \div 9$ ）へと大幅に減少している。<sup>7</sup>中・大企業層トータルで見れば、大田区の減少は更に激しいのである。

一方、零細企業層において、全国全体に比べて大田区の方が減少の度合いが若干激しい点も、これまでと同様である。2008年から2009年にかけて、全国全体4～19人層における出荷額は23兆円から19兆円（対前年比 $83\% = 19 \div 23$ ）へと減少しているが、大田区4～19人層においては、25兆円から17兆円（対前年比 $68\% = 17 \div 25$ ）への減少と、更に激しい。

#### **b) 1事業所あたりの平均出荷額**

次に、出荷額を1事業あたり平均出荷額と事業所数へと分解し、それらの推移を見ていく。

まず、1事業所あたりの平均出荷額についてだが、「⑲：1事業所あたり平均出荷額の推移においても、2008年から2009年の推移のトレンドは基本的には、地域全体の推移においても、

<sup>6</sup> 上記のような分類を採用せざるを得ない理由は、大田区に関するデータがそのような形でしか収集できなかった点にある。

<sup>7</sup> なお、20～199人層において、大田区より全国全体の現象の方が激しいのは、規模区分を299人までではなく、199人までへと変更した影響も少なからずあると思われる。

規模別各層の推移においても、1990年から2005年の推移と同じである。」(表10、表11参照)

表10: 大田区製造業における事業所規模別各層の「1事業所あたり平均出荷額」の推移(2008年～2009年)

単位100万円

事業所規模\年	2008年	2009年
従業者数4～19人	138	114
従業者数20～199人	1164	1106
従業者数200人以上	12369	6025
従業者数4人以上合計	342	297

(出所)『東京の工業』より筆者作成

(注)カッコ内は全事業所合計値に占める比率。

200人以上の値は、従業者数4人以上の合計出荷額から300人未満の合計出荷額を差し引く形で

表11: 全国製造業における事業所規模別各層の「1事業所あたり平均出荷額」の推移(2008年～2009年)

単位100万円

事業所規模\年	2008年	2009年
従業者数4～19人	123	115
従業者数20～199人	1544	1380
従業者数200人以上	33759	27721
従業者数4人以上合計	1276	1117

(出所)『工業統計表 産業編』より筆者作成

(注)カッコ内は従業者数4人以上の全事業所合計値に占める比率。

2009年のデータは確報ではなく、速報。

地域全体の1事業所あたり平均出荷額は、全国に比べて大田区の方が激しく減少している。大田区の地域全体における1事業所あたり平均出荷額は、既に1990年以降一貫した減少傾向であった。そして、2008年から2009年においても、4人以上の全事業所を対象とした1事業所あたり平均出荷額は、3億4200万円から2億9700万円(対前年比86% $=342 \div 297$ )へと、減少傾向は変わらない。その一方で、全国全体の1事業所あたり平均出荷額は、1990年から2005年においては、一貫した増加トレンドであった。それが2008年から2009年にかけては、1～3人層が対象外の値ではあるが、12億7600万円から11億1700万円(対前年費88% $=1117 \div 1276$ )へと減少に転じている。1990年から2005年の期間では、1事業所あたり平均出荷額が全国全体の出荷額の維持の大きな原因であったことを考えると、やはりここでもリーマンショックの影響の大きさが感じられる。ただ、減少の度合いが全国全体に比べて大田区の方が激しいのは、これまでと変わらない。

規模別各層の1事業所あたり平均出荷額を見た場合に、大田区中・大企業層の減少が著しい点、そして、零細企業層でも全国全体に比べて大田区の方が若干激しく減少している点、についてもこれまで同様である。

2008年から2009年の一年で、全国全体の20人～199人層および200人以上層の1事業所あたり平均出荷額は、それぞれ15億4400万円から13億8000万円(対前年費90% $=1380\div1544$ )、337億5900万円から277億2100万円(対前年比82% $=27721\div33759$ )へとこれまでの増加から減少に転じてしまっている。だが、大田区の中・大企業層の推移を見てみると、20～199人層では11億6400万円から11億600万円(対前年比95% $=1106\div1164$ )と全国全体に比べて減少は緩やかだが、200人以上の層では123億6900万円から60億2500万円(対前年比49% $=6025\div12369$ )と全国全体と比べて相当激しく減少しているため、中・大企業層トータルで見ると、やはり大田区の方が減少著しいと判断してよいであろう。

他方、零細企業層(=4～19人層)の1事業所あたり平均出荷額の2008年から2009年における推移については、全国全体では1億2300万円から1億1500万円(対前年比93% $=115\div123$ )への減少に対して、大田区では1億3800万円から1億1400万円(対前年比83% $=114\div138$ )への減少と、やはり大田区の減少の方が、その度合いが激しい。

### c) 事業所数

その一方で、「⑳：事業所数の推移に関しても、2008年から2009年においては、地域全体と規模別各層のどちらの推移でも、1990年から2005年における推移と同じトレンドが見て取れる」。

事業所数に関しては、統計上の制約がなく、規模区分を、200人を境にして取ることも、300人を境にして取ることもできるので、前2節および本節前2項との接合性を考え、表12および表13の形で取ることにした。

まず、2008年から2009年にかけての従業者数4人以上を対象にした地域全体の事業所数を見てみると、全国全体では263100事業所から235200事業所(対前年比89% $=2352\div2631$ )への減少、大田区では2180事業所から1855事業所(対前年比85% $=1855\div2180$ )への減少と、どちらの地域でも減少しているが、やはり大田区の方が減少の度合いは激しい。

次に、中・大企業層の事業所数についてだが、2008年から2009年における従業者数200人から299人層と従業者数300人以上の層の事業所数の推移を合計で見た場合、全国全体でも6100事業所から5600事業所(対前年比92% $=56\div61$ )へと減少しているが、大田区では7事業所から5事業所(対前年比71% $=5\div7$ )へとさらに激しく減少している。しかも、特筆すべきは、大田区の従業者数300人以上層の事業所数である。2009年、大田区ではついにこの層の事業所数がゼロになってしまったのである。

表12: 大田区製造業における事業所規模別各層の「事業所数」の推移(2008年～2009年)

単位: 1事業所

事業所規模\年	2008年	2009年
従業者数4～19人	1824(84%)	1537(83%)
従業者数20～199人	349(16%)	313(17%)
従業者数200～299人	6(0.28%)	5(0.27%)
従業者数300人以上	1(0.05%)	0(0%)
従業者数4人以上合計	2180(100%)	1855(100%)

(出所)『東京の工業』より筆者作成

(注)カッコ内は全事業所合計値に占める比率。

表13: 全国製造業における事業所規模別各層の「事業所数」の推移(2008年～2009年)

単位: 100事業所

事業所規模\年	2008年	2009年
従業者数4～19人	1872(71%)	1649(70%)
従業者数20～199人	698(27%)	648(28%)
従業者数200～299人	26(0.98%)	24(1.01%)
従業者数300人以上	35(1.32%)	32(1.36%)
従業者数4人以上合計	2631(100%)	2352(100%)

(出所)『工業統計表 産業編』より筆者作成

(注)カッコ内は従業者数4人以上の全事業所合計値に占める比率。

2009年のデータは確報ではなく、速報。

最後に、零細企業層に関してだが、2008年から2009年の時期、全国全体の4～19人層の事業所数は187200事業所から164900事業所(対前年比88% $=1649 \div 1872$ )へと減少しているのに対し、大田区の4～19人層の事業所数は1824事業所から1537事業所(対前年比84% $=1537 \div 1824$ )へと減少している。この結果から、零細企業層の事業所数の推移では、やはり2008年以降においても、全国全体でも大田区でも減少、全国全体に比べて大田区の方が減少の程度が若干激しい、という傾向が続いている、と言ってよいであろう。

## 第5節：把握に基づいた考察（変容がもたらす意味を中心に）

### a) 把握事実のまとめ

第2節から第4節では、『工業統計表』関連のデータを用い、大田区と全国全体を比較する形で、1990年代以降における大都市ものづくり集積における活動規模面の変容に関する実態把握

を行なってきた。振り返ってみると、前節までの作業は、データから着目すべき事実を抽出することがメインであったと言える。具体的に言えば、下線で記載され先頭に番号が振られている記述が、抽出した事実にあたる。だが、抽出した各事実は相互に独立しているものではなく、それらの間には因果関係を中心とした何らかの関係が存在する。前節までの作業では、それらの関係性については、あまり触れてこなかった。また、何らかの事実把握に基づいて考察を行なう際には、考察を行なう前に把握した事実をハイライトし、整理しておく必要があるだろう。本節では、まず、その作業を行なっておく。

今回抽出した着目すべき事実をハイライトし、事実相互の関係性を考えつつまとめると、以下ようになる。なお、**太字で記載された部分が、まとめのまとめ**といった内容となるので、細かい事実に興味のない方は、そちらのみを読んで頂きたい。

- ・ **元々（＝1990年以前）、大田区は全国全体に比べて相対的に零細企業層のプレゼンスが大きい地域であった。**それは地域における各規模層の出荷額でも、事業所数で見ても変わらない（着目事実⑥と⑩より）。また、それは1事業所あたりの平均出荷額にも表れている。元々、大田区零細企業層の1事業所あたり出荷額は、一貫して全国全体より大きかった（⑬より）。その一方で、中・大企業層の1事業所あたり平均出荷額においては、全国全体に比べて大田区の方が小さかった（⑪より）
- ・ そのような特徴を持つ大田区における1990年から2005年の推移を見てみると、地域全体の出荷額については、1990年の時点で右肩上がりの増加がストップしている点は全国全体と大田区どちらにおいても同じだが、1990年以降、全国全体は横ばいで推移しているのに対し、大田区では一貫した減少へと転じている点が大きく異なる。つまり、地域全体の活動規模は、大田区でのみ縮小している（①より）。
- ・ その原因を、（域内に所属する企業の平均活動規模の代理変数である）地域全体の1事業所あたり平均出荷額と（域内に所属する企業の数の代理変数である）事業所数に分解して探してみると、1事業所あたりの平均出荷額は、1990年以降、全国全体では一貫して増加しているのに対し、大田区においては減少に転じている（②より）。
- ・ その一方で、地域全体の事業所数については、大田区も全国全体も1980年代中盤あたりまでは横ばい、それ以降は一貫した減少、という形で同じような推移のトレンドを辿っている。ただ、減少の度合いを比較した場合、若干大田区の方が激しい（③より）。
- ・ つまり、1事業所あたり平均出荷額と事業所数は、どちらも大田区における1990年代以降の地域全体の出荷額減少の原因となっているが、大田区と全国全体の推移のトレンドの差を生み出している大きな原因は、主に1事業所あたりの平均出荷額の方にある（④より）。
- ・ さらにそれらの変容の原因を規模別各層のデータに基づいて確認してみた結果、1990年以降

における大田区の地域全体出荷額の減少および全国の推移トレンドとの相違をもたらした最大の原因は、大企業および中企業層にあることがわかった。大田区でのみ、これらの層の出荷額が大幅に減少している（⑤より）。

- ・ ただし、大田区では、依存度の高い零細企業層においても、1990年以降出荷額が大きく減少しており、また、その減少の度合いも、全国全体よりも若干激しい（⑦より）。
- ・ 次に、規模別各層の1事業所あたり平均出荷額と事業所数の1990年から2005年にかけての推移を見てみると、地域全体の推移の結果とはやや異なる結果が出ている。
- ・ 中・大企業層においては、大田区では全国全体とは異なり、中・大企業層の1事業所あたり平均出荷額が伸び悩んでいるだけではない（⑩より）。事業所数に関しても、大田区中・大企業層の事業所数では、全国全体と比べた場合、相当激しい減少が起きている（⑭より）。つまり、1事業所あたり平均出荷額だけでなく事業所数も、1990年以降における大田区中・大企業層の出荷額の減少および全国全体との差の大きな原因なのである。
- ・ 一方、零細企業層においても、1事業所あたりの出荷額だけでなく事業所数も、1990年以降の大田区零細企業層における「出荷額の大幅かつ全国全体と比べてより激しい減少」の原因となっている。1990年以降、零細企業層の1事業所あたり平均出荷額は全国全体でも伸び悩んでいるが、大田区でも同じく増加しておらず、より厳密に見れば、大田区では微減している（⑫より）。ただし、2005年時点においても、零細企業層の1事業所あたり出荷額は、全国全体より大田区の方がまだ大きい（⑬より）。他方、零細企業層の事業所数に関しても、1990年以降、全国全体と大田区共に大幅に減少しており、厳密に見れば、大田区の方が低下の度合いが若干激しい（⑮より）。
- ・ 一般的に、地域全体の事業所数に対しては、中・大企業層より零細企業層の値の方が極めて大きな影響を与える。地域全体の事業所数に占めるシェアは、零細企業層の方が圧倒的に大きいからである。言い換えれば、事業所の大半は零細企業なのである。その一方で、地域全体の出荷額および1事業所あたり平均出荷額に対しては、逆に零細企業層より中・大企業層の値の方がはるかに大きな影響を与える。地域全体の出荷額に占めるシェアは、数の少ない中・大企業層の方が圧倒的に大きいからである。
- ・ 地域全体データの結果と規模別各層データの結果で見られた相違は、以上のような規模別各層の地域全体データへの影響度に関する違いを考慮に入れ、次のように解釈すれば、整合性が採れる。
- ・ 1990年代以降における全国製造業全体の推移の傾向を見た場合、零細企業層においては1事業所あたり平均出荷額も事業所数も大きく減少しているが、中・大企業層では1事業所あたり平均出荷額は増加し、事業所数もそれほど大きく減少していない。それゆえに、零細企業層の影響を強く受ける地域（または国）全体の事業所数は減少

している一方で、中・大企業層の影響を強く受ける地域（または国）全体の1事業所あたり平均出荷額は増加しており、その結果、地域（国）全体の出荷額は維持されている。

- ・ 他方、大田区では、零細企業層だけでなく中・大企業層においても、事業所数と1事業所あたり平均出荷額の減少が起きており、その結果、地域全体の事業所数の減少だけでなく1事業所あたり平均出荷額の減少が、そして、地域全体の出荷額の減少が起きている。
- ・ つまり、地域全体の活動規模が維持されるか縮小するかを分けた原因は、中・大企業層の企業数の維持とその層に所属する企業の規模拡大の有無にあった、と言える。
- ・ 以上の変容の結果、全国全体では、1990年代以降、中・大企業層への依存度が高まっている一方で、大田区では、逆に元々高かった零細企業層への依存度が、零細企業自体の活動規模は縮小しているにもかかわらず、相対的にさらに高まっている（⑦、⑧、⑨、⑰より）
- ・ なお、リーマンショック前後（2008年から2009年）においても、基本的に変容のトレンドに大きな違いは見られない。（⑱、⑲、⑳より）。

#### b) 把握した事実を基に行なう考察のテーマ

事実把握という作業は、あくまで考察を行なうための準備作業にすぎない。把握した事実がどのような興味深いものであったとしても、それ単体では大きな貢献はもたらさないのである。

ただし、把握した事実に基づいて行なう考察のテーマは、複数ありうるだろう。少なくとも三つはある。

まず、「(i) 把握した事実は、具体的にどのような行動によって起きたものなのか」というテーマがある。今回把握した事実で言えば、例えば、「大田区における中・大企業層の事業所数との減少は、この層の企業が倒産したのではなく、域外に移転した結果なのではないか。」などということを考察することが、これにあたる。

次に、「(ii) 把握した事実が起こった原因を問う」というテーマがある。再び本論で把握した事実を例に用いて説明すると、「大田区における中・大企業層の1事業所あたり平均出荷額が伸び悩んでいる大きな原因は、法律や制度的によって工場の拡張が制限されている点にある」といったことが、このテーマに関連した考察の例である。

「(iii) 把握した事実が（ある企業群もしくは地域に対して）どのような意味を持つか」を考察することもテーマになりうる。本論で言えば、例えば、「大田区における中・大企業層の活動規模の伸び悩み・縮小という現象は、区内に所属する企業にとってどのような意味を持つのか」を考察することが、このテーマの考察に該当する。



(i) ~ (iii) はどれも意義のあるテーマであることは間違えない。また、3つのテーマは重なっている部分もあり、また、相互に関連もしている。ただ、学术界の一般的な傾向として、(iii) のテーマが主題として取扱われる頻度は、実務の世界からの需要は大きいにもかかわらず、相対的に少ないと思われる。特に、実証が重視される査読付きの学術雑誌では、この手の内容を取扱うことは極めて難しい。それは本論のテーマにおいても、それほど相違ないと思われる。そのような実情を踏まえ、今回は (iii) を、証拠提示が不十分であることを自覚しつつ、あえて採りあげることとしたい。

### c) 変容が「集積に所属する各企業」へもたらす意味

地域レベルの変容によって影響を受ける対象は、ざっくりと分類した場合、「(イ) その地域内の各企業」、「(ロ) その地域」、「(ハ) その地域が所属する国」の三つに分けることができるだろう。本論では、この3つ対象に対して、大都市ものづくり集積（具体的には大田区を中心とした中小企業の集積地域）における活動規模面の変容がもたらす意味を、上で観察された変容が今後もしばらく続くという前提をおき、それぞれ考察していく。本論で見出した変容は、1990年から2005年にかけて長期一貫してみられた傾向であった。また、2008年から2009年を対象にした分析でも、そのトレンドがリーマンショック以降も続いていることを示唆する結果が出ている。したがって、上記のような前提は、それほど無理な前提ではないと思われる。

まず、「(イ) 集積に所属する各企業」へもたらす意味についてだが、重要なものとしては少なくとも次の二点が挙げられる。

一つ目は、「存続をする上である程度の規模にまで拡大する必要性が高まりつつあるにもかかわらず、大都市集積内に留まり続けた場合、その規模にまで拡大することが難しい状況が続いている」という意味である。

なぜ、大都市に立地する中小企業が存続する上で、規模を拡大する必要性が高まっているのか。その問いに対する答えとしては、既に様々な要因が指摘されている。国内需要の更なる低迷と固定客であった大企業の生産機能の地方および海外移転。それに伴う新規顧客の獲得等を目的とした活発な営業活動の必要性の増大。低価格戦略を主な武器とした東アジア諸国の登場や今まで量産下請を行っていた国内地方中小企業の試作・開発工程への進出という形での新たな競争相手の登場。それによる競争の激化。IT技術の革新によるコスト・パフォーマンスの高い工作機械・生産設備の大規模化・高価格化……。これ以外にもまだまだ考えられる要因はあるだろう。<sup>8</sup>

<sup>8</sup> 大田区の変容の原因およびそのメカニズムに関しては、本論とはやや内容は異なるが、額田・首藤・岸本（2009）第4章でも議論が行なっているので、そちらも参照してもらいたい。なお、額田・首藤・岸本（2009）第4章は、集積の活動規模面の変容ではなく、分業取引構造面の変容に焦点を当てている。

それらの要因のうちどの要因の影響が最も大きいのか。各要因はどのような論理で拡大の必要性上昇につながっているのか。ある程度の規模とは、具体的にはどの程度の規模なのか。それらを明確に説明するためには、更なる研究が必要だろう。しかし、一般的な傾向として、拡大の必要性が上昇している点、そして、その規模が中企業（従業者数 20 人以上）以上である点については、どうやら今回把握した事実からでも言えそうである。内需成長率の低迷、円高、それに伴う大企業を中心とした生産機能の海外移転、東アジア諸国企業の台頭……。そのような逆境にもかかわらず、90 年代以降、国内製造業全体の活動規模は縮小ではなく、維持されていたが、データによって確認した所、その維持の主役は中および大企業層の規模拡大であったからである。

そして、大都市集積ではその必要とされる規模にまで拡大することが難しい状況が、どうやら形成されている。この点についても、本論で確認したデータが示唆している。90 年代以降、国内全体としては上記のトレンドにあったにもかかわらず、大田区では、中・大企業層の数が減少しているだけでなく、この層に所属する各企業の規模も縮小しているからである。なお、拡大を困難にする原因については、おそらく、地価の高騰や隣接区域の住宅地化などが主な原因なのだろうが、今回は議論しない。

ただ、通常、企業は、環境が負の方向へと変化する時、必ず何らかの抵抗をする。域内での拡大が存続への必要性が上昇しているにもかかわらずそれが困難になった場合に取りうるリアクションの方向性としては、基本的には二つある。

一つ目の方向性としては「そのような拡大が困難な状況においても、あえて拡大を実現する術を探す」が挙げられる。この方向性で現実的に取りうるリアクションとしては、次の二つであろう。

一つは、「地域内で買収・合併を行なう」というリアクションである。既に域内に存在する企業（あるいは工場）を買い取る場合、内部成長とは異なり、少なくとも地価の高騰等や宅地化等の地理的な制約要因からは免れることができる。ただし、M&A 後も工場が別々に立地することには変わりはない。ゆえに、生産面における規模の経済のメリットは受けにくい。

もう一つは「地域の外に出て拡大する」というリアクションである。企業は必ずしも地域内部で活動しなければならないわけではない。域外に出るという手は、元々いる地域の活性化にはつながらないかもしれないが、企業が生き残るための術にはなりうるのである。なお、進出する地域は、国内地方の場合だけでなく、海外もありうるだろう。また、進出した後、域内（＝大都市）の活動が維持される（もしくは拡大する）場合もあれば、縮小してしまう場合（その極端な場合が域内拠点の閉鎖）もあるだろう。

90 年代以降、域内における買収・合併という活動が活発化したかどうかについては、不明である。しかし、域外進出については、特に国内地方進出については、広く一般的に知られてい

る事実と今回把握した事実を組み合わせ考えてみた場合、既に90年代あたりから中・大企業を中心とした企業によって活発に行なわれていたことが推測される。<sup>9</sup>残念ながら『工業統計調査』のデータでは、ある地域の事業所数が減少した場合に、その原因が倒産にあるのか、事業所の別地域への移転にあるのかを限定することはできない。しかし、日本企業の特に中規模以上の規模の廃業率と開業率の低さを考えると、大都市集積において後者が原因による事業所数の減少が少なくない割合で存在することは十分に予想できるし、また、実際にそれを示唆するデータも存在する。<sup>10</sup> この点を踏まえると、90年代以降における全国全体の中・大企業層の事業所数の維持、大田区の中・大企業層の減少という今回把握したデータの背後には、大田区中・大企業の国内地方進出・移転という行動も含まれている、とも読み取れるのである。

リアクションの方向性は、「あえて拡大を実現する術を探す」という方向性だけではない。二つ目の方向性としては「域内で拡大しなくても存続できるための術をなんとか考える」が挙げられる。一般的に、「あえて拡大を実現する術を探す」というリアクションは、ある一定以上の規模の企業でなければ、実施が難しい。したがって、零細企業の多くは、こちらの方向性でリアクションを考えざるを得ない、というのが、現実であろう。

ところが、実は、大都市ものづくり産業集積は、二つ目のリアクションによって存続を実現することが難しい状況へと変化している。それは、「地域全体の活動規模の縮小、特に企業数の減少は、零細企業群がその規模ゆえにとることができ、かつメリットも大きい分業形態である『即興演奏型柔軟な連結』の実行を困難にし、その『即興演奏型柔軟な連結』を通じて生み出される本質的なメリットの減少を導く可能性もある」からである。そして、この点こそが今回の変容が集積に所属する各企業（特に零細企業層）へもたらす大きな意味の二つ目に該当する。

ここでいう『即興演奏型柔軟な連結』とは、比喩的に言えば、「多様な顧客からのさまざまな要望を受けて、まわりの独自の活動をしている知り合いの中から、ふさわしい楽器と技（すなわち、設備や道具、技能や知恵）を持つところに声をかけ参加をお願いし、彼らの反応を見ながらただちに演奏の基本方針を定める。演奏途中でも必要あらばすぐさまに密な相互連絡をとり、細やかな調整を加え、限られた時間とコストの余裕の中で巧みなバンド演奏を顧客に提供する（額田，2002，p.3）」、という分業形態のことを指す。より具体的に言えば、「顧客から注文を受けた企業が納品するまでに必要な一連の作業を全て自社で行なうのではなく、集積内部の外注先を利用し、なおかつ、外注先と作業のやり方を固定せずに、限られた時間とコスト

<sup>9</sup> もちろん、国内地方への移転だけでなく、ダイレクトに海外進出というケースもありうるだろう。だが、中小企業層では、全体としてみれば、その割合は国内地方移転に比べればかなり小さいと思われる。ただし、大田区では、域内中小企業の海外進出支援が積極的に行なわれている。タイ・オオタテクノパークは、その象徴例である。なお、タイ・オオタテクノパークに関しては、浜松・浜松（2010）を参照のこと。

<sup>10</sup> 例えば、大田区企業の域外移転に関しては大田区（2007）に、国内事業所の存続年数に関しては岸本（2011b）に、そのデータが掲載されている。

の中で状況に応じて（新規外注先や新しい作業のやり方を含めた選択肢の中から）適時フレキシブルに選択し、かつ調整する」という分業形態である。ちなみに、大田区では、各零細企業は基本的に、切削、研磨、钣金、金型製作、鍛造、プレス等の加工作業のどれか一つに、さらに言えば、旋盤による切削加工1つをとっても細かい加工の仕事、大物の仕事、ねじ切りの仕事等の一つへと専門化している。そして、各零細企業は域内の他企業への外注を利用することによって、それらの多様な加工を組合せ、様々な受注にフレキシブルに対応している。つまり、上記の分業形態を採用されているのである。

組織内分業は組織間分業に比べて分業相手の選択の点で柔軟性に欠ける。組織論等で古く言われている命題である。この命題が妥当である点は、部署間のセクショナリズムや組織内部の職務がルーチン化する点を踏まえれば、想像し難くはない。また、企業の大規模化は、分業形態を企業間分業から企業内分業へとシフトさせることが多い。これらのことを踏まえれば、‘即興演奏型柔軟な連結’は、零細企業群ゆえに可能な分業形態の一つである、と言えそうである。

そのような‘即興演奏型柔軟な連結’を零細企業層が採用した場合に、各零細企業が享受できる本質的なメリットとしては、次の二つが挙げられる。一つは、イノベーション支援能力の向上である。ここでいうイノベーション支援能力とは、シリコンバレーの成功ベンチャーが持つような完成品面からの直接的なイノベーション創出能力ではない。顧客あるいは顧客の顧客のイノベーションを部品加工面から間接的に支援するタイプの能力のことを指し、具体的には、額田（1998）の言う、1. 極小ロットでかつ不規則な（加工）ニーズにもリーズナブルな価格で対応できる能力、2. 急を要するニーズにも迅速に対応できる能力、3. 変わり種ニーズにも柔軟に対応できる能力、4. 曖昧さの残ったアイデアを具現化するプロセスを巧みに支援する能力、の4つの能力のことを指す。なお、‘即興演奏型柔軟な連結’を取るものが1～4の能力の向上につながる細かな論理については、紙幅の関係上、ここでは取扱わない。<sup>11</sup>

もう一つは、受注獲得能力および産業転換能力の向上である。ある（零細）企業が‘即興演奏型柔軟な連結’の分業形態を採用し、その分業コミュニティに参加した場合、その企業と分業コミュニティに参加する他の企業との関係は、相互発注関係になる可能性が高い。自社が受注した仕事の一部を他の企業に外注するだけでなく、逆に他の企業が受注した仕事の一部が自社に外注される、という状況になるのである。そのような相互発注によって、自社が得意とする作業を軸にした仕事ではあるが、（ア）自ら得意でない作業も含むような工程全体をまとめて受注することが可能になる。加えて、（イ）コミュニティ内の他社からの仕事および仕事の紹介という新たな受注ルートを持つことができるようになる。また、（ウ）直接的に受注の獲得を試みる分業コミュニティ外の企業が所属する産業は、各社によって違いがあることが多

<sup>11</sup> この点についての詳しい議論は、額田（2002）を参照されたい。あるいは、岸本（2010）においても、触れている。

い。つまり、(ア) + (イ) ゆえに各零細企業の受注獲得能力は高まり、(イ) + (ウ) ゆえに産業転換能力が高まるのである。<sup>12</sup>

しかし、集積内の企業が‘即興演奏型柔軟な連結’という分業形態を取るためには、あるいは、この分業形態からより大きなメリットを享受するためには、‘外注候補先のバラエティーの豊富さ’が一つのカギとなる。先程の比喻を用いれば、選択可能な楽器や技の種類が減れば、奏でることができる曲の数は減り、その結果、多様な顧客からのさまざまなイノベティブな要望に答えることが難しくなるからである。また、バラエティーの減少により(ア)、(イ)、(ウ)という相互発注から享受できるメリットも小さくなる点についても、容易し難いことではないと思われる。通常、集積内部の(零細)企業数の減少は、集積内部の(零細)企業層が担当可能な作業のバラエティーが減少することを意味し、また、零細企業層の外注先候補は、基本的に集積内部に限定されるからである。<sup>13</sup>

既存研究を見る限り、大田区を中心とした東京都城南地域における小零細企業層では、70年代～80年代あたりから、‘即興演奏型柔軟な連結’が活発に行われていたようである。<sup>14</sup> また、本論のデータ分析の結果を見る限り、80年代中盤以降、理由はどうであれ、同地域における零細企業層の数が一貫して大幅に減少しているのは、事実である。<sup>15</sup> それらのことを考えると、上述した二つの意味(=上で斜線を引いた文章)、特に二つ目の意味は、大田区に所属する零細企業層にとっては、かなり深刻な意味を持っていると思われる。もちろん、中には、集積内の他の企業の力を借りずに競争優位を維持できる零細企業もいるだろう。また、零細企業の本質を生かした分業形態は、必ずしも‘即興演奏型柔軟な連結’だけではないだろう。<sup>16</sup> だが、仮に別の望ましい分業形態が存在しうるとしても、主体的に分業構造を構築することが困難な零細企業では、そのような分業形態へと移行するのは難しいだろうし、単独で‘即興演奏型柔軟な連結’と同等なレベルの仕事を行うことについても、多くの零細企業にとっては容易ではないことであると思われる。<sup>17</sup>

---

<sup>12</sup> 相互発注のメリットに関連する内容については、渡辺(1979)の議論を参考にし、著者がまとめ直した。よって、オリジナルな議論については、そちらを参照にもらいたい。

<sup>13</sup> ただし、今後、情報技術更に進歩し、零細企業層でも集積外部の企業へ外注できる時代へと変化する可能性はある。

<sup>14</sup> この点についても、渡辺(1979)および額田(2002)を参照されたい。

<sup>15</sup> 大田区において零細企業が長期的に減少している原因は、規模を拡大して中企業になる企業が存在している点だけでなく、廃業する企業が存在する点にも、もちろんある。さらに、廃業の理由についても、高齢者問題、跡継ぎ問題、域外移転等、様々な要因が考えられる。それらのどれが大きな原因なのかについては、今後の課題としたい。

<sup>16</sup> 例えば、日系自動車産業の系列システムは、その一つに該当するかもしれない。

<sup>17</sup> 事実、1990年以降、大田区では零細企業の事業所数が減少しているだけでなく、それに応じて分業取引構造も変容しているようである。額田・首藤・岸本(2009)における調査によれば、具体的には‘即興演奏型柔軟な連結’から一部のコアとなる企業が域外からの需要(=受注)を一手に引き受け、それを他の域内企業に振り分けるという分業形態に移行しつつある傾向が見られた。ただ、この変化は、域内の零細企業群が主体的に起こしたものというよりかは、環境等の受動的な要因によって引き起こされたもので

#### d) 変容が‘地域’および‘国内全体’にもたらす意味

前項では、大都市ものづくり集積における活動規模面の変容が集積に所属する企業へもたらす意味を考えた。それらの考察も踏まえて、本項では、変容が地域および国内全体へもたらす意味を考えていく。

まず、変容が地域へもたらす意味だが、結論から先に言えば、「大都市ものづくり集積における地域全体の活動規模の縮小および個別企業の規模拡大の困難さは、地域として競争力の減少をもたらす可能性がある。そして、地域としての競争力低下が地域の活動規模の更なる縮小もたらし、地域の活動規模の縮小が更に地域としての競争力低下をもたらす・・・、という負のサイクルに陥ってしまう可能性がある。」

地域全体の活動規模の縮小が‘即興演奏型柔軟な連結’の実行を困難にし、その分業形態から得られるメリットを減少させること、そして、それが零細企業層のイノベーション支援能力低下を通じて、零細企業層の平均的競争力低下につながる恐れが高いことは、前項で述べた。また、大田区が昔も今も零細企業層への依存度が高い地域である点については、マクロデータによって確認した事実より推測できる。だが、これらのことだけならば、地域全体としての競争力低下を免れる望みはある。零細企業層に対しては酷な主張となってしまうが、たとえ零細企業層の競争力が低下しても、代わりに他の層つまり中・大企業層の競争力が上昇すれば、地域全体としての競争力は維持できるからである。

ただ、中・大企業層の層としての競争力上昇が起きるためには、この層がどのような分業・取引システムを採るにしても、やはり「各企業が規模を拡大することへの制約が弱い」という点が、必要条件の一つに入ってくると思われる。ところが、上述したように、どうやら今回の変容は、単に地域全体の活動規模が縮小しているだけではなく、個別企業の規模拡大への制約が加わった現象である可能性が高い。つまり、大都市ものづくり集積は、零細企業層への依存度の高いシステムへ頼ることができなくなるだけでなく、その代替となる中・大企業層への依存度の高いシステムも満足行く形で構築できない状況に置かれているのである。

前項の考察の中で導きだされた変容が集積内企業へもたらす意味は、たしかに、所属する大半の企業に対して、ネガティブなものである。だが、地域レベルへの影響は、さらに深刻である。企業には、所属地域の活動環境悪化に対する最終オプションとして、解散し、そこで働いていた人を別の企業へ就職させるという選択肢がある。また、解散を免れる術として、他の地域に拠点を移して規模を拡大する、というオプションもある。しかし、当たり前のこと

---

あり、また、コア企業を除いたその他の零細企業にとっては‘即興演奏型柔軟な連結’と比べた場合メリットが少ない取引形態であると思われる。ただし、後者に関しては、詳しい考察および実証を行っているわけではないので、今後の課題としたい。

だが、地域は、地域自体を解散も移動もできない。しかも、所属各企業の最終オプションの行使は、地域にとっては、地域内の活動環境の更なる悪化へとつながってしまう。大都市ものづくり集積の振興に携わる人々は、相当悩ましい状況に直面していると言えるだろう。

だが、興味深いことに、考察の対象を地域からさらに国全体へと広げると、変容がもたらす意味のネガティブ度は反転する。「国全体として考えた場合、大都市ものづくり集積における各企業の規模拡大への制約を伴う活動規模の縮小は、それまで大都市集積が担っていた機能を他の地域、特に地方の集積が担いうるため、必ずしも国内ものづくり産業全体の競争力低下および活動規模の縮小をもたらさない」と思われる。

本論の冒頭で述べたように、たしかに、東京圏は、90年代までに限って言えば、東アジア機械工業の中でイノベーション創出機能を担える唯一の地域であったかもしれない。また、同地域による大企業による華々しいイノベーション創出活動を裏で下支えし、「共通基盤」としての重要な役割を担ってきたのは、中小企業群であり、そして、それら中小企業群の、特に零細企業層における高いイノベーション創出支援能力を生み出す一つの大きな原因は、前項で記載したように、「即興演奏型柔軟な連結」という分業形態にあったかもしれない。しかし、そのことは、永遠に東京圏でしかイノベーション創出活動を行なうことができないことを、そして、過去に東京圏で生み出された分業・取引システムが高いレベルでのイノベーション創出支援を可能にする唯一のシステムであることを、意味しない。歴史とともに経済発展が進めば、他の地方が他の方法でその機能を代替できるようになることは、十分にありうるからである。

そして、どうやら、90年代以降そのような現象が実際に起きているようである。例えば、額田・岸本・糸野・松嶋（2010）による調査では、長野県諏訪地域において、80年代中盤あたりを転機に、域内中小企業群における仕事の内容が大企業の量産下請から試作や開発を中心としたイノベーションの創出支援にシフトしつつあることが、また、それらの仕事が「即興演奏型柔軟な連結」ではなく、一部のコアとなる比較的規模の大きい企業が域外からの需要（＝受注）を一手に引き受け、それを他の域内企業に振り分けるという分業形態で行なわれていることが、観察されている。

あるいは、本論の全国全体についてのデータ分析の結果も、上記した主張を示唆している。全国全体の出荷額（≒活動規模）は、中・大規模層のプレゼンスを高める形で90年代以降も維持されていたからである。90年代以降、韓国、台湾、そして、中国を中心とした東アジア諸国の企業が、低価格を武器にし、特に量産活動にて急速に台頭してきている。そのような状況の中で国内ものづくり産業の活動規模が少なくともリーマンショック前まで維持されてきた一つの原因が、比較優位のあるイノベーションの創出およびその支援関連の業務を一手に担っていた点にある、と考えるのは、それほど不自然ではないと思われる。それまで量産下請を行っていた地方ものづくり集積の中小企業が、発注元であった日系大企業の海外移転と東アジア諸

国企業の台頭をきっかけに、イノベーション創出支援業務に重心をシフトし、はじめは大都市ものづくり集積では担い切れない部分を担当することから出発する。そして、それらの業務を通じて地方集積がイノベーション支援能力を高めていく一方で、大都市集積の能力が、上で説明したような理由で、伸び悩むもしくは低下する。その結果、地方集積が徐々に大都市集積の競合となり、彼らの需要を浸食していく。そのようなストーリーを、今回把握した全国全体と大田区の統計結果は、頭に抱かせる。

#### e) 今後の課題

ただ、前項で行なった一連の考察では、あくまで導入的な仮説を提示したにすぎない。(iii) 今回把握した活動規模面の変容をもたらす意味を明らかにするためには、上で提示した仮説の検証を含めて、(ii) 把握した事実が起こった原因の考察をしつつ、企業訪問調査にせよ別のデータによる調査にせよ (i) 更なる詳細な実態把握調査を行なう必要があると思われる ((i) ~ (iii) の記号は、本節 b) と同様な記号を付してある)。データに限らずどのような事実においても、ある事実から意味を見出す作業は、そして、見出した意味を実証する作業は、そのある事実とは別の事実・考察によってしか行なえないからである。別の言葉で言えば、ある事実の解釈は、実は、その事実自体にではなく、解釈者の中に蓄積されている別の事実・論理に依存しているのである。この意味でも (iii) と (i)、(ii) の調査・考察は相互依存的なのである。

特に、イノベーション創出支援事業に焦点を当てた大都市集積と地方集積の分業関係、競合関係については、追加的な調査・考察が不可欠だろう。国内ものづくり産業にとって、イノベーション創出機能事業は、今後ますます重要になってくる。この点については、おそらく疑う余地はないと思われる。「即興演奏型柔軟な連結」タイプのイノベーション創出支援システムは、今後も国内に残り続けるのか、「地方集積で実際に生まれているイノベーション創出支援システムとは、具体的にどのような分業・取引システムなのか」「地方集積のシステムと「即興演奏型柔軟な連結」タイプのシステムとは、どのような相違点があるのか」、「両システムは、共存できないものなのか。できないならば、なぜなのか」……。例えば、これらの問いを解明することは、国内ものづくり産業の将来を考える上で大いに貢献すると思われる。ところが、これらに関する調査・研究は、特に理論的な観点からの研究については、筆者の知る限り、それほど活発に行なわれていないようである。<sup>18</sup>

以上の課題を踏まえて今後の研究を行なっていきたい。事実把握は、把握した事実の意味を考察する機会を生み、その考察は次なる研究の課題を生み出す。そして、更なる課題を解決す

---

<sup>18</sup> 渡辺 (1997) は、国内製造業における大都市集積と地方集積の分業・競合関係とその推移に触れている数少ない研究の一つである。ただ、同著が対象とする時期は 1990 年代以前である。



るプロセスで得た知識（事実と論理）によって、最初に把握した事実の新たな解釈が生まれてくる。将来、今回把握した事実の解釈が、今回行なった解釈より深いものへと加筆・修正されることが、今から楽しみである。

※本稿の問題意識に関心を持って頂けた場合は、ご連絡頂けると、幸いです。実務家の方々（ex：企業の方々、行政法人や金融機関等の支援機関の方々・・・）はもちろんのこと、研究者の方々のコンタクトも歓迎いたします。

連絡先：[taichikishimoto@hotmail.com](mailto:taichikishimoto@hotmail.com)

#### <参考文献>

浜松翔平・浜松竜司（2010）「タイ・オオタテクノパークで胎動する中小企業 -オオタテクノパークにおける海外進出支援の貢献と課題-」9(10), pp.761-

782, Global Business Research Center. (<http://www.gbrc.jp/journal/amr/kiko.html>)

石野誠一（2009）『小さな会社の「一人前」社長業』明日香出版社。

伊丹敬之・松島茂・橘川武郎（編著）（1998）『産業集積の本質 柔軟な分業・集積の条件』有斐閣。

岸本太一（2010）「分業取引構造の変容が小零細企業層へもたらす影響 -東京都大田区の事例分析」東京大学ものづくり経営研究センター・ディスカッションペーパーシリーズ, No.329.

岸本太一（2011a）「長期存続ものづくり「中企業」の群発 -国内に見られるもう一つの「ガラパゴス」現象-」『赤門マネジメント・レビュー』, Vol.10, No.2, Global Business Research Center. (<http://www.gbrc.jp/journal/amr/kiko.html>)

岸本太一（2011b）「静岡県中遠・西遠地域におけるここ20～30年の変容実態（規模・存続編）～中遠・西遠地域データ分析シリーズ①～」, 東京大学ものづくり経営研究センター・ディスカッションペーパーシリーズ. (<http://merc.e.u-tokyo.ac.jp/mmrc/dp/index.html>)

中村秀一郎（1993）「中堅企業の発展 -一九六〇～九〇年代」伊丹敬之・加護野忠男・伊藤元重編著『日本の企業システム』有斐閣, pp.282-306.

額田春華（1998）「産業集積における分業の柔軟さ」伊丹敬之・松島茂・橘川武郎（編著）『産業集積の本質』有斐閣, pp49-93.

額田春華（2002）「産業集積における『柔軟な連結』の達成プロセス」一橋大学大学院商学研究科博士学位習得論文。

額田春華（2007）「『柔軟な連結』型の産業集積における企業変革行動と資源蓄積過程：大田区及びその周辺地域を事例として」『日本中小企業学会論集』第25集, pp.170-183.

額田春華・首藤聡一郎・岸本太一（2009）『平成20年度 ナレッジリサーチ事業 規模縮小過

程における分業システム変容に関する調査研究：大田区中小企業群の最近 10 年の変容を事例として』独立行政法人中小企業基盤整備機構経営支援情報センター

額田春華・岸本太一・糸野博行・松嶋一成（2010）『平成 21 年度 ナレッジリサーチ事業 技術とマーケットの相互作用が生み出す産業集積のダイナミズム：諏訪地域では、なぜ競争力維持が可能だったのか』独立行政法人中小企業基盤整備機構経営支援情報センター

大田区（2007）「大田区産業に関する実態調査報告書」

関満博（1993）『フルセット型産業構造を超えて 東アジア新時代のなかの日本産業』中公新書.

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-」

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，pp.324-363

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