

縮小する産地の社会的分業におけるボトルネックの考察

吉 原 元 子

〈抄 録〉

産地型産業集積（産地）は、全国的に縮小している。需要を搬入するリンケージ企業と集積内分業の柔軟性という二つの枠組みから産地縮小に関わる先行研究を整理したうえで、集積内分業の主要な担い手である専門技術企業が産地のボトルネックとなる可能性を考察した。また、繊維産地に対するアンケート調査結果から、専門技術企業による産地間取引のさらなる拡大が課題になることを示した。

1. はじめに

産地は多数の中小企業が特定地域に集中立地することによって形成され、それらの企業の多くは地場産業とよばれる特定の産業に従事している。地場産業は「産業としての歴史性・伝統性をもち、地域内から資本・労働力・原材料を調達して特産品（あるいは消費財）製品を生産し、これにかかわる企業が社会的分業形態をとって、特定地域へ集積する（いわゆる「産地」を形成する）という特徴をもつ産業」（上野2007, p.5）と定義される。実際には、生産規模、地域にある資源の利用状況、社会的分業の程度、産業の立地要因といった点で地場産業の形態は多種多様であるが、産地が存在する地域を長年にわたって支えてきた経済基盤である。

しかし、全体として我が国の産地は縮小している。中小企業庁委託で実施された平成27年度

産地概況調査では、産地の出荷水準が低下した背景として、①国内需要全体の低迷、②ライフスタイルの変化による製品需要の変化、③競合輸入品の増加、④価格競争力の低下、が順にあげられている（日本総合研究所2016）¹⁾。国内の長期不況による需要低迷と低価格志向の強まりに加え、輸入品との競合による価格競争に苦慮していることが出荷水準を下げる大きな原因であることが示されている。また、伝統的な生活文化のもとで発展してきた地場産業製品が、現代の消費者が求める満足性や付加価値とミスマッチを起こしていることも指摘される（上野2007）。

つまり、産地を取り巻く外部環境の変化に、産地が適応できていないことに産地縮小の根本的な原因があると考えられる。市場が求める需要を把握し、適合する製品を生産して提供できるしくみになっているかという点は、産地の存

吉原 元子（よしわら もとこ）、山形大学人文社会科学部准教授

1) 日本総合研究所（2016）において産地は「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」と定義されている。

在意義に関わる問題であり、産地の持続可能性に影響を及ぼす。産業集積が継続する理由として、伊丹（1998）は需要搬入企業の存在と、集積内分業の柔軟性をあげた。外部市場と直接つながる需要搬入企業が、最終製品のための生産活動への需要をその地域に持ち込む一方、集積内分業はその需要に対して柔軟に対応する。そして、その需要変化への対応力がさらなる需要を呼び込み、その循環によって集積が継続していく。縮小する産地においては、このような循環が阻害されているおそれがある。

本稿では、需要を搬入する企業と集積内分業の柔軟性という二つの枠組みから先行研究を整理し、縮小する産地において社会的分業がどのように変容するかを考察する。そのうえで、繊維産地に対するアンケート調査の結果をもとに産地の社会的分業の現状を把握し、今後取り組むべき政策的課題を明らかにしたい。

2. リンケージ企業と集積内分業からみた産地縮小

(1) 縮小する産地とリンケージ企業

伊丹（1998）が、産業集積が継続する理由として注目したのは、需要搬入企業の存在と、集積内分業の柔軟性である。とりわけ需要を搬入する企業が産業集積内で果たす役割について詳細に検討したのは、高岡（1998）である。産業集積を「集積内分業」と「集積とマーケットの連関」という二つのサブシステムに分解したうえで、集積内分業は集積外部から持ち込まれる需要に柔軟に対応する一方、集積とマーケット

の連関は、生産現場としての集積内部と消費現場としての集積外部との情報格差を解消して効率的な取引を実現すると説明した。特に後者において、集積内外をつなぐ機能をもつ企業をリンケージ企業と呼ぶが、同時に、リンケージ企業は集積内で分業を構成している企業を調整する生産コーディネート機能をも兼ね備えていることが多い。リンケージ企業の内実は非常に多様であるとしつつ、あらゆる産業集積において必要不可欠であると指摘した。

需要搬入企業やリンケージ企業といった、集積外部の市場とのつながりをもつ、あるいはつながろうとする企業の行動に、産業集積が継続する活路を求める立場から、産地の縮小過程における産地企業の動向に着目した研究は多い²⁾。

既存のリンケージ企業が有する産地内外とのつながりが、どのように変化したかという視点からの研究では、例えば、山本（2011）がある。2000年代の神戸ケミカルシューズ産地の縮小過程において、産地の生産分業構造を調整していた製造卸が、生産部門を海外移転させ、自社の企画・デザインにもとづく完成品を仕入れるという問屋機能に偏重しつつある一方、産地内での材料使用量、加工業務量が急減していることを明らかにした。すなわち、リンケージ企業であった製造卸自身は、企画・デザイン力と営業販売能力を高めて産地外への需要に適應することができたが、産地内にその需要を持ち込む機能を弱めたことを明らかにした。

また、かつてリンケージ機能をもたなかった産地企業が、弱体化する既存リンケージ企業に代替する、または新たなリンケージ企業として

2) 本稿では、集積外からの需要を集積内に持ち込み、集積内分業を構成する専門技術企業に発注する企業を、リンケージ企業と呼ぶことにする。

台頭する様子を論じた研究もある。中小企業研究センター編（2003）による新潟県五泉・見附ニット産地の研究では、OEM 製品供給を担っていたニットメーカーが企画・開発力を高めてアパレルメーカーからの需要を呼び込み、自社ブランド製品の展開によって産地に新たな需要を持ち込んでいることが描かれている。平井（2022）では、静岡県遠州別荘・コージェロイ産地において、産元商社の需要搬入機能低下を受け、賃加工を請け負ってきた織物工場が中心となって、カッチング、毛焼き、染色整理などの各工程を含めてグループを結成し、国内外のアパレルメーカーに対する直接販売へ挑戦していることが述べられている。

上記の他にも、集積内分業を担ってきた専門技術企業が、自ら市場へ接近することでリンケージ企業への脱皮を図ろうとする事例に注目した研究は数多い。田中（2018）は、繊維アパレル産業集積の事例研究から、集積内ネットワークを利用し、最終市場とリンクして得た市場情報と、企業内外で蓄積した技術情報を結びつけるリンケージ企業を「商人的リンケージ企業」とよび、その内生的発展が産業集積の優位性維持に必要であると主張した。伊丹（1998）も、集積の将来にとって、需要搬入企業としての性格を自ら獲得するような企業が集積内から現れることが重要であると指摘しており、需要搬入機能を備えた企業の出現が、集積の存続にとって一つの要素になることは、多くの研究から示されている。

ただし、自ら市場へ接近して顧客を開拓する産地企業の出現が、すなわち産地内部に需要を持ち込むリンケージ企業の出現を意味しないことに注意が必要である。例えば、新たに獲得した需要に応えるための技術が立地する産地内に

存在しない場合は、産地外に発注することが考えられ（吉原 2023）、内製化を選択することもありうる。産地外からの需要を獲得する行動が当該企業の存続に貢献しても、そのことが産地そのものの存続につながるわけではない。

産業集積が「集積内分業」と「集積とマーケットの連関」という二つのサブシステムに分解されるとすれば、産地の縮小過程を考察するうえで、リンケージ企業の量的・質的变化や代替、追加といった集積とマーケットの連関の再構成にのみ焦点を当てるのは不十分であるといえる。産地の持続可能性を高めるための方策を検討するためには、リンケージ企業が持ち込む需要を受け止める分業のあり方にも等しく注目すべきである。

（2）リンケージ企業と専門技術企業

集積外部から持ち込まれる需要が変化するなか、集積内分業がそれに応える柔軟性を有していることが集積の存続に必要である（伊丹 1998）。産業集積における柔軟性の議論は Piore and Sable（1984）による「柔軟な専門化」から盛んになるが、要約すれば、産業集積内に多数存在するそれぞれの専門分野に特化した企業を「組み替える」ことによって、需要の変化に対応できるという議論である。つまり、集積を構成する組織による専門技術・知識の蓄積と、地域アイデンティティを意識した構成組織の協調関係を基盤にして、集積はリンケージ企業が持ち込む多様な需要に対処することが可能になる（高木 2013）。

ただし、リンケージ企業と集積内分業を担う専門技術をもつ企業の関係性によって、柔軟性の程度が左右されることが考えられる。高橋（2012）はリンケージ企業と集積内分業を構成

する専門技術企業の機能的相違点から、それぞれ有用なネットワーク構造が異なることを示した。リンケージ企業には、市場の需要情報と集積の生産情報の幅広い収集と連結を可能にする開放的なネットワークが求められるが、専門技術企業には、需要変動への対応やそれに付随する技術革新、もしくは生産効率の最大化を可能にする凝集的なネットワークが求められるとし、両者のどちらを強調するかが産業集積の方向性を決めると述べている。

田中（2018）は、商人的リンケージ企業が頂点となる集積全体のネットワークにおいて、リンケージ企業が必ずしも専門技術企業と流動的な関係を構築していないことを指摘している。岡山ジーンズ産地におけるジーンズ自社ブランド企業、今治タオル産地におけるタオルメーカー、岐阜婦人アパレル産地における製造卸企業がそれぞれの産地におけるリンケージ企業であるとしたうえで、それぞれ専門技術企業との間で独自の分業ネットワークを構築しつつ、集積全体として「各リンケージ企業が取引をしている専門企業が重複していることによって、各リンケージ企業の分業ネットワークは飛び地として存在するのではなく、集積全体のより広範なネットワークが形成」（田中 2018, p.153）されていることを明らかにした。各リンケージ企業の取引先としての専門技術企業が重複している状態は、言い換えれば、各リンケージ企業から伸びる複数のリンクの末端に一つの専門技術企業が位置している。もしこの専門技術企業が消滅することがあれば、複数のリンケージ企業に影響を与えることを意味する。

さらに田中（2018）は、リンケージ企業が限定的な数の専門技術企業と固定的な取引関係をもつ理由として、岡山ジーンズ産地の事例研究

から、リンケージ企業が特定の専門技術企業との共同開発を通じて情報共有・学習を行い、市場ニーズに適した製品を提供することをあげている。実際の市場ニーズがインクリメンタルな変化である場合、新製品開発のためにドラスティックに取引先を変えるのではなく、特定の相手との長期的・固定的な企業関係を継続することで変化に対応する方向を選択することを示した。

このように、集積内分業における柔軟性は、必ずしも「柔軟な専門化」が想定する生産要素の再配置によって成り立つとは限らない。リンケージ企業が需要変化に適合した企業間関係を選択することで柔軟性を実現する場合があります、集積内分業における柔軟性はリンケージ企業が採用する戦略からの影響を免れない。ただし、集積内分業の柔軟性はリンケージ企業と専門技術企業間の関係性に左右される一方、分業はリンケージ企業の意思のみによって機能するわけではなく、専門技術企業の立場からの考察が必要である。

(3) 専門技術企業の経済合理性

産地における分業構造は、上野（2007）によれば、産地統括者からの発注によって生産・加工工程の一部を担って量的要請に応える場合と、一企業内では技術的に困難な生産・加工工程を請け負って専門的要請に応える場合がある。前者は発注企業の下請として生産能力を補うという垂直的分業構造を形成しており、後者は多様な準備工程や後工程などの外注によって発注企業に不足する生産技術を補完するという水平的分業構造である。この水平分業構造において補完的な生産技術を提供する企業を、本稿では専門技術企業と呼ぶ。

我が国の産地においてこのような分業構造が形成されたのは、高度成長期の市場拡大に適応した大量生産体制の構築が背景にあり、その時期に成長した産地は「同質的な生産者による、全体として同質的な低価格量産品を生産する集団」と称されることもある（関・及川編 2006, p.14）。「柔軟な専門化」が大量生産体制との対比から見出されたのとは対照的に、我が国産地の分業構造は効率的な生産拡大を実現するしくみとして拡大し、分業の経済合理的な理由として「規模の経済」と「専門化の利益」の実現がある。

規模の経済は、同一のものを生産する場合、生産量が拡大するにつれて単位あたりの生産費用が低下することを意味する。生産したものの販売価格が一定であれば利益率が上昇し、生産費用の低下にしたがって販売価格を下げれば価格競争力の源泉となる。特に固定費が大きい設備型産業において、規模の経済の実現は最優先課題になる。一方、専門化の利益は、ある業務に特化することで経験効果を獲得して生産費用を低下させることである。繰り返し業務を行うことで、その業務に習熟したり改善したりできる。

産地の成長段階において、産地を構成する一つひとつの企業が小規模であっても、生産分野や技術の専門化を進めることで、各専門技術企業は規模の経済と専門化の利益を享受することが可能になり、高品質かつ低コストの両立を図ってきたのである。

例えば、織物産地における染色や整理といった工程に従事する専門技術企業は、一定の設備と、製織とは異なる分野の専門的知識の深耕が必要とされるため、製織業者からすれば内製化が困難である。多くの製織業者が存在している

場合、このような工程を集約できれば規模の経済と専門化の利益を得ることができるため、発注側にも受注側にもメリットが大きい。そのため、生産量の増加とともに、専門技術企業は独立した企業として水平的分業構造を形成した。しかし、産地の成長を前提に形成した分業構造は、産地の縮小過程においては変容せざるを得ない。

山下（2014）は大阪泉州織物産地におけるサイジング業者の苦境について詳述している。大型装置と大量の水・エネルギーを使用するサイジング業や染色整理業では、限られたエネルギーを効率的にシェアするため、複数の製織業者が一つのサイジング業や染色整理業へ発注する「一对多」の対応関係が構築されてきた。大阪泉州地域のサイジング専門業者の処理キャパシティから考えると、例えば織物業が600とするとサイジング業は20社程度で釣り合うという。しかし、製織業者の生産規模の縮小によって、その大きな処理キャパシティに見合う受注が得られず、採算が悪化したサイジング業者の退出が加速度的に進んでいる。

また、大田（2007）は播州先染織物の染色業における収益条件の悪化を指摘している。糸染めをバッチ方式で行う染色業において多品種小ロット化・短納期化が進むと、段取り作業の増加だけでなく小容量染色機への追加的投資が必要になるうえ、ロットの縮小に応じて生産数量が減少する。少量染色が高コストであるにもかかわらず見合った工賃が得られず、生産性の低下がみられるという。低価格輸入品の大量流入などの危機的状況に対して、高付加価値化やクイックレスポンス対応によって生き残りを図ろうとする国内織物・アパレル産地がみられるなか、播州産地にだけでなく全国の産地が直面す

る問題といつてよい。

このように、生産量減少による受注減に加え、リンケージ企業の生き残り行動による生産の多品種小ロット化に対して、規模の経済と専門化の利益という論理に支えられてきた専門技術企業が対応できていないことが示唆される。生産に不可欠な工程を担当する専門技術企業が減少または欠落すれば、集積内分業の柔軟性を大きく損なうことになる。リンケージ企業が集積とマーケットの連関の再構成を試みたとしても、集積内の専門技術企業が対応できなければ集積内分業の柔軟性が失われ、結果として産業集積の存続は困難になることが予想される。

3. 産地縮小がもたらす専門技術企業のボトルネック化

ここまで、産地縮小の様相について、リンケージ企業と集積内分業の柔軟性という二つの側面から考察した。まず、縮小する産地では、需要の縮小に対応するためにリンケージ企業の量的・質的变化がみられることに加えて、リンケージ機能を新たに担う企業が台頭している。リンケージ企業が内生的に現れることで産地の持続可能性が高まる一方、リンケージ企業が持ち込む新しい需要やニーズに対して、集積内分業が柔軟に対応できていない可能性がある。理由として、規模の経済と専門化の利益を求めてきた専門技術企業には、新たな需要である多品種小ロット生産に対応して採算を確保することが、現状では難しいと考えられる。

結果として専門技術企業の退出が進み、産地内での生産工程の欠けが生じるだけでなく、多数の専門技術企業の存在が前提となる多様な需要への対応力も弱まる。リンケージ企業が特定

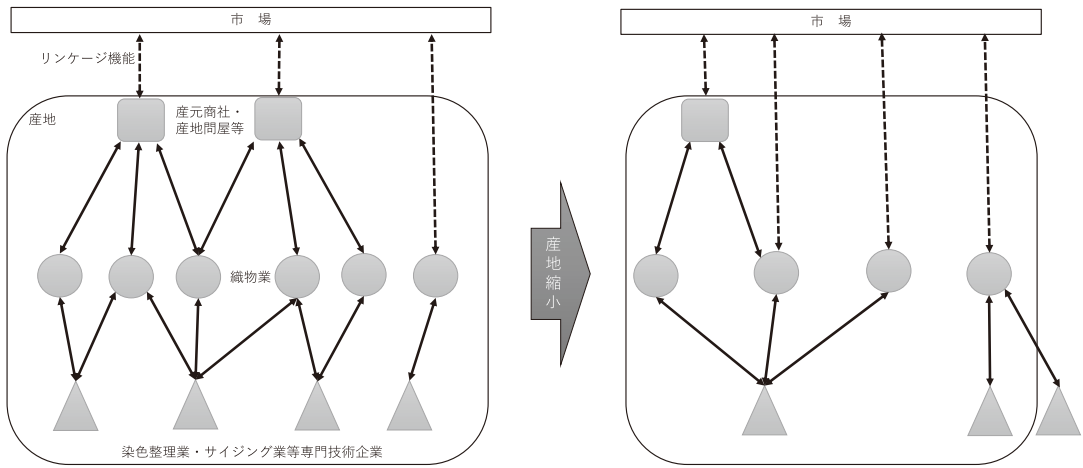
の専門技術企業と固定的な取引関係を築き、互いに学習を行うことで需要変化に対応する方法もあるが、産地内の限られた専門技術企業を複数のリンケージ企業が利用している状態では、その専門技術企業の能力によって産地全体の変化対応力が制約されると考えられる。

織物産地を例に、産地縮小による集積内分業の変容をモデル化したものが図1である。縮小前にリンケージ機能を主に担っていたのは産元商社や産地問屋である。これらのリンケージ企業が持ち込んだ需要を、織物業が製品にして供給し、製品生産において染色整理業やサイジング業等専門技術企業が生産技術を補完している。

産地縮小が始まると、従前のリンケージ企業の弱体化により、受注を依存していた織物業の減少が起こる一方、受注減対策として自ら市場に接近して需要を開拓する織物業が現れる。この織物業の行動によって、産地にとってはリンケージ機能をもつ企業が増加し、産地に需要が流入する窓口は増加する。しかし、全体としては生産量が減少しているため、織物業の生産を補完する専門技術企業は減少する。生産において不可欠な技術を提供しているにもかかわらず専門技術企業の数に限られているため、織物業からの発注が特定の専門技術企業に集中することになり、専門技術企業のキャパシティが産地全体の生産を制約するボトルネックとなる可能性が高い。そのデメリットを回避するために、なかには高いコストを負担しても関連工程の内製化を図ったり、産地外の専門技術企業へ発注したりする織物業が現れることが考えられる。

したがって、産地の持続可能性を高めるためには、リンケージ機能を新たに担う企業の出現だけでは不十分であり、リンケージ企業が持ち込む新しい需要やニーズに対して柔軟に対応で

図1 産地縮小による集積内分業の変容モデル



出所：筆者作成。

きる専門技術企業をいかに確保するかが重要な課題になる。しかし、縮小する産地において、産地内に多数の専門技術企業を創出するのは現実的ではなく、リンケージ企業は産地内だけではなく産地外の専門技術企業を活用する、または関連工程を内製化するという選択を迫られるだろう³⁾。

専門技術企業からみれば、リンケージ企業の台頭は受注を獲得する好機である。産地内で需要が生じるだけでなく、他産地で対応できずに外部にあふれた需要を取り込む機会が生まれる。専門技術企業が産地外との取引を拡大し、収益面での産地製品への依存を低下させる「脱産地化」(大田 2007, p.279)によって、規模の経済と専門化の利益を享受できるのであれば、結果として産地内分業構造の維持につながるため、

リンケージ企業にとってもメリットがあると考えられる。

以上のことから、縮小する産地では、専門技術企業のボトルネック化を防ぐことが集積内分業の柔軟性を高めるための課題となり、それがリンケージ企業の活躍を支える基盤にもなる。課題の解決に向けては、専門技術企業が産地外との取引を拡大していくための方策が求められる。

3) 加藤・奥山(2020)は、和装産地の研究から、関連工程の欠落が倒産や廃業による際には非予定調和的となる場合が多いことを指摘したうえで、生産自体ができなくなる危機に直面した織物業が、労働集約的で技術的に対応可能な工程を中心として垂直的統合を図ると述べている。

4. 繊維産地に対するアンケート調査結果

筆者が2023年度に全国の繊維産地を対象に行ったアンケート調査「繊維産地調査」から、集積内分業の変容の現状について把握する。

アンケートの調査対象は、帝国データバンクCOSMOSに収録された山形県・栃木県・群馬県・山梨県・岐阜県・静岡県・滋賀県・兵庫県・和歌山県・岡山県・愛媛県・福岡県に本社をおく、綿・スフ・絹・人絹織物業、毛織物業、麻織物業、その他の織物業、染色整理業、撚糸製造業を主業とする企業である。2023年12月18日に、500社に対して調査票を郵送し、回収締切は2024年1月19日とした。調査票回収数は179であり、回答業種は織物80、染色整理57、撚糸19、その他21、不明2である。企業規模は、不明の1社を除き、すべて従業員数300人以下の中小企業者であり、うち137社（約77%）が従業員数20人以下の小規模企業者である。

はじめに、繊維産地の企業が抱える経営上の課題についてみていく。表1は、「今後の事業を困難にさせる可能性がある事象」についてたず

ね、業種別に結果をまとめたものである。織物業では、①人材確保の困難（60.0%）、②仕入・外注先の廃業（57.5%）、③仕事量の減少（56.3%）があげられた。染色整理業では①仕事量の減少（70.2%）、②人材確保の困難（63.2%）、③生産コストの上昇（57.9%）の順に多く、同様に、撚糸業でも①仕事量の減少（73.7%）、②人材確保の困難（63.2%）、③生産コストの上昇（52.6%）が上位となった。昨今の中小企業全般に共通する問題である人材確保の困難や生産コスト上昇を除けば、織物業では仕入・外注先の安定的な確保が、事業継続にとっての不安材料であることがわかる。一方、織物業にとっての仕入・外注先にあたる染色整理業や撚糸業は、仕事量の減少が大きな懸念となっている。全国という単位でみれば、安定的な取引先を求める織物業と、仕事量を確保したい染色整理業と撚糸業が存在しているにもかかわらず、なんらかの理由によって両者の需給がかみ合っていない可能性が推察される。

次に、集積内分業において、織物業を発注者、染色整理業を受注者とみなした場合、両者の関

表1 事業の継続を困難にさせる可能性がある事象（複数回答）

業種	織物(n=80)	染色整理(n=57)	撚糸(n=19)
1.仕事量の減少	56.3%	70.2%	73.7%
2.販売単価の切り下げ	15.0%	19.3%	5.3%
3.人材確保の困難	60.0%	63.2%	63.2%
4.仕入・外注先の廃業	57.5%	49.1%	21.1%
5.販売先の廃業	26.3%	28.1%	31.6%
6.後継者の不在	50.0%	33.3%	47.4%
7.環境規制の強化	7.5%	35.1%	5.3%
8.海外からの製品流入	16.3%	24.6%	26.3%
9.技術革新	5.0%	7.0%	5.3%
10.生産コストの上昇	52.5%	57.9%	52.6%
11.その他	10.0%	5.3%	0.0%

出所：「繊維産地調査」より筆者作成。

表 2 織物業（n=79）における 10 年前に比較したときの販売先，仕入・外注先の変化

販売先の地理的範囲		仕入・外注先数		仕入・外注先の地理的範囲	
ほぼ変化なし	54	ほぼ変化なし	20	ほぼ変化なし	45
		増加	4	拡大	5
		減少	30	縮小	4
拡大	19	ほぼ変化なし	6	ほぼ変化なし	10
		増加	7	拡大	9
		減少	6	縮小	0
縮小	6	ほぼ変化なし	0	ほぼ変化なし	2
		増加	1	拡大	1
		減少	5	縮小	3

出所：「繊維産地調査」より筆者作成。

表 3 染色整理業（n=56）における 10 年前に比較したときの販売先の変化

販売先数		販売先の地理的範囲	
ほぼ変化なし	17	ほぼ変化なし	16
		拡大	1
		縮小	0
増加	13	ほぼ変化なし	5
		拡大	8
		縮小	0
減少	26	ほぼ変化なし	16
		拡大	6
		縮小	4

出所：「繊維産地調査」より筆者作成。

係がどのように変化してきたかをみる。表 2 は、織物業に対して 10 年前に比較したとき、販売先の地理的範囲の変化別に、仕入・外注先の数とその地理的範囲の変化をたずねたものである。販売先の地理的範囲について「ほぼ変化なし」「拡大」「縮小」の回答ごとに、仕入先・外注先の数や地理的範囲の変化をクロス集計した。その結果、10 年前に比べて販売先の地理的範囲にほぼ変化がない企業では、仕入・外注先数を減少させたものが大半であり、仕入・外注先の地理的範囲にはほぼ変化がない。一方、販売先を地理的に拡大した企業では、仕入先・外注先を増加させた割合が比較的高く、その地理的範囲

を維持または拡大していた。

アンケートでは販売先の地理的拡大の程度が明らかではないが、販売先を地理的に拡大した企業は、少なくとも 10 年前よりは外部へ接近していることから、リンケージ企業としての役割を部分的にでも担いつつあると考えられる。販売先を地理的に拡大していない企業が産地の中にとどまって仕入先・外注先数を減少させているのとは対照的に、リンケージ企業は産地内外に仕入先・外注先を求め、その数を維持しようとしていることが推測される。

表 3 は、染色整理業において、10 年前と比較したときの販売先数や地理的範囲の変化をたず

ねたものであり、販売先数を「ほぼ変化なし」「増加」「減少」の回答ごとに、販売先の地理的範囲の変化をクロス集計した結果である。販売先数にほぼ変化がない企業は地理的範囲にも変化がみられないが、販売先数が増加した企業は販売先の地理的拡大が生じていることがわかる。販売先数が減少している場合には、販売先の地理的变化がないことが多いが、なかには地理的拡大をしている企業もある。大型設備をもつ染色整理業では生産効率を高めるために、販売先数を増やすよりも、地理的範囲を広げて少数顧客との安定的取引を目指すという理由が考えられるだろう。

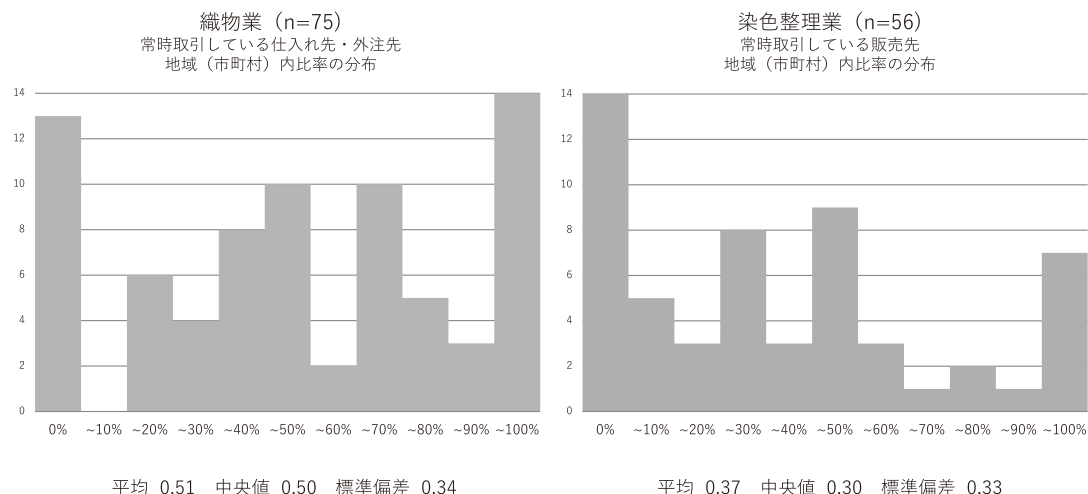
産地の分業構造の変容を明らかにするために、10年前に比較したときの織物業にとっての仕入・外注先、染色整理業にとっての販売先の変

化をそれぞれみてきたが、それぞれの相手先の地理的範囲という点では「ほぼ変化なし」という企業が大勢を占めていた。一方、相手先の地理的範囲を広げると同時に相手先の数を維持または拡大している企業が一部存在することがわかった。したがって10年前に比べて、産地内での分業が完結したものではなく、産地間取引が広がっている可能性は高い。

現在、産地企業が産地内分業にどの程度依存しているかを確認するため、アンケートでは常時取引している相手先の数と、そのうち同じ市町村内に立地している相手先の数を記述してもらい、地域内にいる相手先の割合を算出した。この相手先の地域内比率を横軸にとり、その比率における企業数を示したのが図2である⁴⁾。

織物業では、常時取引している仕入先・外注

図2 常時取引している相手先が同じ地域（市町村）内に立地している比率



出所：「繊維産地調査」より筆者作成。

4) 産地の地理的な範囲は、市町村という行政区分で線引きできるものではないが、設問の分かりやすさという点から便宜上、市町村単位で回答してもらった。したがって、市町村にまたがる産地に立地する企業の場合、地域内比率が低くなるおそれがある。

先の地域内比率が100%である企業が14社存在する一方、0%の企業は13社であり、地域内で分業が完結しているとみられる企業と、地域と隔絶している企業の両極端に分かれている。地域内比率の平均は約51%であり、全体的には地域内で分業を完結させている企業は多くないといえる。染色整理業は、常時取引している販売先の地域内比率が100%である企業が7社存在しているが、0%の企業は14社でもっとも多い。地域内比率の平均値は約37%であり、織物業に比べると地域内比率が低いほうに偏りがみられる。

この結果から、各産地で事情は異なるとしても、全体として産地内で分業が完結するのではなく、産地間での分業が行われていることが示された。特に、染色整理業の販売先の地域内比率をみると、産地外との取引拡大が不可決となっていることが窺える。

5. まとめ

本稿では、縮小する産地の持続可能性を高めるためには、リンケージ機能を担う企業の出現だけでは不十分であり、リンケージ企業が持ち込む需要に対応できる専門技術企業の存在が重要であることを明らかにした。全国的に産地が縮小するなかでは、専門技術企業が同じ産地内に立地していなくても円滑に活用できる環境を整備することが重要である。実際、繊維産地のアンケート調査結果からは、全体としては産地間での分業が相当に行われていることが示された。特に、専門技術企業の一つである染色整理業では、産地外との取引が販売上大きな位置を占めるようになっている。その意味では、縮小産地における専門技術企業のボトルネックを解消するための方向性として、専門技術企業による産地間取引の拡大が進んでいることが考えられる。

産地間取引を拡大することが産地企業の持続可能性を高め、ひいては産地の再生を助けると考えられるが、アンケートで示された事業継続上の課題から浮かび上がるのは、産地の境界を超えたリンケージ企業と専門技術企業のマッチングには課題が多いことである。リンケージ機能をもつ企業が各産地に生まれたとしても、専門技術企業とうまく結びつくことができない。産地の境界を超えた産地企業のマッチングにかかる問題は、今後の課題としたい。

本研究はJSPS 科研費 JP21K01647 の助成を受けたものである。

参考文献

- 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』有斐閣, pp.1-23
- 植田浩史 (2004)『「縮小」時代の産業集積』創風社
- 上野和彦 (2007)『地場産業産地の革新』古今書院
- 大田康博 (2007)『繊維産業の盛衰と産地中小企業』日本経済評論社
- 平井秀樹 (2022)「遠州別珍・コードユロイ産地の競争力再生」奥山雅之・加藤秀雄・柴田仁夫・丹下英明編『繊維・アパレルの集団間・地域間競争と産地の競争力再生』文眞堂, pp.193-210
- 加藤秀雄・奥山雅之 (2020)『繊維・アパレルの構造変化と地域産業』文眞堂
- 須山聡 (2004)『在来工業地域論』古今書院
- 関満博・及川孝信編 (2006)『地域ブランドと産業振興』新評論
- 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『産業集積の本質』有斐閣, pp.95-129
- 高木孝紀 (2013)「産業集積のメカニズム：組織間関係論の視点から」『経済科学』第 61 巻第 1 号, pp.35-47
- 高橋和志 (2012)「産業集積における内部メカニズム：柔軟な専門化とリンケージ機能について」『オイコノミカ』第 48 巻第 3・4 号, pp.21-38
- 田中英式 (2018)『地域産業集積の優位性』白桃書房
- 中小企業研究センター編 (2001)『産地解体からの再生』
- 中小企業研究センター編 (2003)『産地縮小から

の反攻』

- 日本総合研究所 (2016)『全国の産地－平成 27 年度産地概況調査結果－』
- 松下隆 (2014)「縮小産業における新機軸—大阪泉州の織物, 和歌山高野口の織物企業からみる—」長尾謙吉・本多哲夫編『大都市圏の地域産業政策』大阪公立大学共同出版会, pp.15-32
- 山本俊一郎 (2011)「産地縮小期における神戸ケミカルシューズ産地の社会的分業構造の変容」『大阪経大論集』第 62 巻第 2 号, pp.43-56
- 吉原元子 (2023)「産地中小企業における「内製か外注か」の選択プロセス」日本中小企業学会『コロナ禍と中小企業研究—学際領域としての中小企業研究の再考—』同友館, pp.98-110
- Piore, M. J., & Sabel, C. F. (1984) , *The Second Industrial Divide*, Basic Books (山之内靖・永易浩一・石田あつみ訳 (1993)『第二の産業分水嶺』筑摩書店)