

# 地域産業へのアプローチ

——地域社会と地域産業の接点——

村山 研 一

## (1) 社会学の研究対象としての地域産業

日本産業論や中小企業論、経済地理学の領域においては、産業の地域的分布や地域内部で作り出される産業構造について、様々な研究が積み重ねられてきた。これに対して、地域社会学の領域でも、地域の経済や産業についてしばしば言及されてきたが、地域社会にとっての所与の条件として扱われてきたことが多かった。地域産業を研究の課題として、すなわち、地域社会を成立させる本質的な次元として取り上げたことは、農村社会学が集落レベルで農業を取り上げたことを例外とすれば、ほとんどなかった。これとは逆に、様々な個別地域の特異な産業や特異な生産様式に対して産業論として注意が向けられることはあっても、その様な特異な構造が成立する条件を、地域の社会条件にまで遡って究明した例はあまり見受けられない。

筆者は、地域社会が成立するための経済的基盤を考える場合、産業全体の組立（このような意味を込めて、地域に存在する産業の総体を地域産業と呼んだのであるが）を視野に入れる必要があり、さらに地域産業を地域社会の社会的文脈の中に位置づけて考える必要があると主張した<sup>(1)</sup>。そこで「文脈」という言葉を使ったのは次の様な意図があったからである。

地域社会の存立を考えると、その基底的条件として地域産業の存在を欠かすことは出来ない。地域産業は地域社会の経済的基盤として地域の存立を物質的に可能にするのであるが、しかし同時に非経済的な諸機能と関連し合っており、地域住民の生活の諸側面と密接に絡み合っている。その意味で、地域産業は地域存立の基底的条件であるだけでなく、その地域社会の諸側面と多様に関連し合い、地域の独自性・個性を形成する因子となっている。他方、産業の存立を真空の空間の中で考えるのではなく地域という枠の中で考察するにつれて、地域ごとの産業構造の独自性に目が向くであろう。同一業種に属する企業でも、その組織編制や社風はまったく多様であるのが普通である。企業組織を、目的遂行のための合理的道具として教科書的に理解するならば、この多様性は理解できなくなる。しかし、企業を政治的連合体として考え、連合体としての交渉・妥協の歴史が存在すると考えることによって、このような多様性も理解できるようになる<sup>(2)</sup>。地域と産業との関係についても同じことが言える。地域産業自体が、地域内の行動主体の多様な社会的交渉の歴史的産物なのである。産業は地域に対して適応しなければならない。しかし、地域も産業に対して適応しなければならない。地域産業は地域社会が存立するための文脈であると同時に、地域社会も地域産業が存立するための文脈となるのである。

地域産業を地域の様々な社会的文脈に置いてみる、これが地域社会学が地域産業を対象とする際の課題である。本稿においては、社会的な視点から地域産業をどのように対象化し

たら良いのか、地域産業と地域社会の間にはどのような接点を設定したらよいのか、このような問題を考察してみたい。第一に地域産業の構成、第二に地域への産業定着のメカニズム、第三に地場産業の役割、本稿ではこの三点について取り上げたい。

## (2) 地域産業の構成

地域産業の組み立てを一般的に理解するためには、地域社会に対して果す経済的効果という観点から次の三つの部門に分けて考えてみる必要があるだろう。

第一には、地域を越えた範囲を市場とし、地域に所得を外部からもたらし、地域経済を支える根幹となる部門。この様な部門を、筆者は地場産業という名で呼んできた<sup>(3)</sup>。しかし、この言葉は論者によって多様に使われている。本稿では「地場産業」という用語のこれまでの用法について後で検討するので、混乱を回避する意味でしばらくは「基礎部門」もしくは「基礎的産業」という用語を使用する。また、一般に地場産業という用語のこれまでの用法について言及するときは、括弧つきで「地場産業」と書くことにする。地域の存立にとっては、この部門が存在することは必ずしも必須ではない。とはいえ、このような基礎部門不在の地域の行動選択肢は限られたものになってしまうであろう。

第二には、地域内部に生まれてくる需要を対象として成立する産業部門である。この部門を、「非基礎部門」もしくは「地域市場産業」と呼ぶことにしよう<sup>(4)</sup>。日常生活品を扱う小売商、理髪・クリーニングなどの日常生活に結びついたサービス業、豆腐・パンなどの食品製造業がこの部門を構成する典型的な産業である。この産業部門は地域内部に必ず存在すると考えて良いだろう。しかし、その規模は第一および第三の部門の規模によって規定されてくる。

この二つに加えて第三の部門として、地域に対する外部からの、市場での経済活動を経過しない経済的補填を考慮に入れておく必要がある。ここでは「補填部門」と名付けることにする。この部門が存在するがゆえに、基礎部門なしの地域社会も存立が可能となる。実際にこのような地域は数多く存在している。これも大きく分けて、次の二つに分けることが出来る。第一には民間の手による補填であり、出稼ぎ、仕送り、寄付などの様々なものを挙げる事が出来る。「出稼ぎ地域」の産業構造をこのようなタイプの部門を中軸とする地域産業の典型として捉えることができる。第二は公共部門により、財政的な手段を通じて行なわれる補填である。地方交付税制度が、このような補填のミニマムの水準を制度的に決定している。さらに、高度成長以降この部門の支出は様々な公共投資によって伸び、その比重は大きくなってきた。しかし、低成長状態への移行とともにこのような手段の限界も現われてきている。公共部門による補填は、一般には地域内の建設業の存立に大きな影響を与える。

財政政策により行なわれる「補填」も、次の様ないくつかの機能に分けて考えることが出来る。第一には生活関連の公共財の供給に関わるものである。これは通常の自治体行政が果すべき機能であり、普通は直接行政の手によって供給される。地域産業を考える上では、汎地域的な広がりをもった公共財の供給問題、例えば、林野の保全、河川の水質維持、自然の保護などをどのようなシステムにより実現するか、どのように地域間で分担するかが将来的には重要な課題となるであろう。第二には、所得補填の機能を持つもの。これは前の場合と

異なり、限られた「住民」に対して直接おこなわれる補填である。地域産業を考える上では、各種の農業補助金や衰退産業に対する構造改善政策などの産業保護政策が問題となろう。第三には、工業団地の建設、工業試験所の設置、進出企業に対する税制上の優遇措置など、特定の業種を基礎産業として育成するという機能を持ったものを挙げる事が出来る。これは自治体の手により公共財として供給される場合もあれば、「住民」に直接所得補填という形で行なわれる場合もある。

地域産業とは、これら三種類の産業部門の複合体であり、この三部門のバランスと、中心となる部門の特性によって、類型化も可能となるだろう。ここで注意すべきは、特定の業種が特定の部門に対応するわけではない。食品工業が「地域市場産業」になると限ったわけではなく、「基礎的産業」（もしくは「地場産業」）としての地位を占めることもある。また、機械工業も地域内の他の産業部門の需要に応じて成立し、初期に於いては地域市場産業に過ぎなかったような場合もありうる。問題となるのは、特定の業種・特定の企業が地域経済に果たす機能であり、その機能は時間の経過と共に変化していく。それゆえ、産業構成が地域産業の構造を表現するわけではない。地域産業の構造にアプローチしようとするならば、上記の視点から産業部門を機能的にばらしてみ、全体の組み立てを見る必要がある。

ここで三部門の機能的関係についてふれておきたい。「基礎部門」が拡大する場合、それは「基礎部門」の拡大に止まらず、「非基礎部門」の拡大という波及効果をもたらす<sup>(5)</sup>。その意味で、地域の産業・経済の基礎としての重要な役割を持っているのである。「補填部門」も、地域外から所得の補填が行なわれる限りにおいて、短期的な経済効果は「基礎部門」とそれほど変らない。しかし、長期的に見ると、その効果はかなり違ってくる。基礎部門は市場での競争過程の中に置かれ、地域内の資源を効率的に活用することによって地域産業の規模を拡大して行く可能性を持つと同時に、地域間競争の過程で産業の転換を自ずと行ない地域産業の自己適応、自己調整を進める可能性を持っている。これに対し、補填部門においては、資源の配分が当初から指定されており、その後も固定化する可能性が大きい。それゆえ、補填の機能は多くの場合現状維持的になってしまい、変化に対しての適応性を弱めますます補填に依存する傾向を作り出す。

ここで、話が少しずれるかもしれないが、地域社会の振興が政策的に如何にして可能かを考えてみよう。基本的には次のいずれかの（あるいは、両方の）方向しか存在しえないであろう。

第一は、外部からの企業導入と地域の内部に存在する産業の萌芽の発見・育成による「基礎産業」の形成であり、これまでしばしば取られてきた方法である。

第二の方向としては、何等かの財政政策によって、すなわち「補填部門」の拡充によって、地域の振興を図ると言う考え方がある。財政政策が地域振興としての機能を持つのは、結局、基礎産業が離陸するための条件作りを行なう場合に限られ、この場合補填も時限的なものであり結局は第一の方向に収斂する。ただし、もう一つ次の様な方向も将来的には考えられる。それは、汎地域的な公共財の供給者・維持者として特定の地域を位置付けるという方法である<sup>(6)</sup>。言い換えるならば、「公共財生産の産業化」という方向である。しかし、公共財の定義からして受益者から公共財の料金を徴収することはきわめて困難であり、財政的な手段を経由した地域間、住民間の負担のルール化が必要である。しかし、このようなルール化自体

が大きな困難をかかえており、簡単には事が進まないであろう。この方向は、過疎山村部の振興を考える上では重要なものであるが、まだ明確な展望があるわけではない。

地域産業に対する効果について明確な展望を持たないまま地域振興のために財政政策を利用することは、ふるさと創成事業の多くに如実に現われているように、一時的な消費以外に何ももたらさないであろう。

補填部門については、形式的にも機能的にも多様なものが存在し、それに合せた多様な類型化が必要となろう。さらに、これとともに考慮すべき問題も非常に多い。これから後の部分では、話を単純化するために、補填部門については考察の範囲外におく。かくして、地域産業を組み立てる中心軸として「基礎部門」が位置付けられる。しかしながら、基礎的産業はどのようにして地域に定着して行くのか。ここで我々は、産業や企業がどのようにして地域社会内に定着するか、そのプロセスを検討してみる必要が出てくる。

### (3) 地域への産業定着（地域の選択と産業の選択）

特定の産業もしくは特定の企業（群）が特定の地域になぜ定着するのかをモデル化して考えるとき、結局は産業側の条件と地域側の条件の双方をどのように比較考量すべきかという問題に帰着する。それぞれの条件を純粋化して考えるならば、次の様な対極的な二つの考え方が得られるであろう。

第一に、産業側もしくは企業側から考えるならば、当該産業もしくは企業にとって最適条件を備えた場所に工場などを立地させようと望むであろう。それゆえ、立地の場所については全く自由な選択が出来る立場にある企業が、合理的な計算に基づいて企業立地を決定するという考え方ができる。（産業立地の合理的モデル）一般に産業立地論で扱われるのがこの様なモデルであると言って良い。我々が具体的イメージとして一番考えやすいのは、中央に本拠を置く大規模な資本によって工場の立地が決定される場合の選択過程であろう。工場の立地は、その産業およびその企業に固有な条件に照して適切な地域に決定される。しかしながら、企業が立地に際して行なう合理的な計算を現実に近づけて理解しようとする場合、「最適」モデルは実際の企業の立地行動を説明するものとしては不適切であろう。選択の条件を大きく緩め、サイモンが提唱するところの「限定された合理性」のモデルで考える方がむしろ適切である<sup>7)</sup>。立地は市場との距離、地価、輸送費用、労働力といった、純粋に経済的な見地からだけでは決定できない。企業が地域社会との関わりを持つ部分で不確定の要素が多数存在しており、企業立地に対する地域の反応が未知数の要因として存在している。一旦立地すれば撤退は容易ではないから、未知数の要因を事前に減らしておくことが必要となる。このような不安要因を取り除くためには、前もって安心できるような条件の存在が必要となる。それゆえ、通常の立地要因だけではなく、経営者とながりのある場所、信頼を寄せることの出来る自治体、こういった要因が立地を最終的に決断するときの決め手となることが多い。（企業の進出を望む地域にとっても、全く同じことがいえる。それゆえ、地域に対する信頼、安心をいかにして与えるかが企業誘致にとって重要な課題となる。）それゆえ、候補地は最終的には自ずと少数に（しばしば一ヶ所に）限定されるのであり、少数の候補地の中から、条件を満足させる場所を実際には選定するのである。

第二に、地域側から考えるならば、その地域固有の条件を最大限に活かして、地域にとって最適な産業を立地させたいと望むであろう。この場合、前とは逆に、地域が所与となり産業が結果となる。ただしこう表現すると、判断の主体である「地域」なるものが実際には曖昧である。これをどう考えるかで、ここでさらに二つの考え方ができるだろう。

一方では、地域の判断とは個々の住民の判断の総体であるという考え方が出来る。地域を構成する住民が現在の居住地に居住し続けることを前提として意思決定を行い、このような意思決定の総和が結果的に地域の判断となる。この場合、住民は資源等の「地場の条件」を最大限に活用することによって自己の生活を最大限に改善しようとする。そのために適切な産業・職業を選択する。地域に定住する住民の自由な選択の結果、地域内に企業家が輩出し労働者が生まれ、「地場産業」が形成される。ただし実際には、住民が入手し得る情報は企業に比べてさらに限定されているのが普通であり、それゆえ、産業選択の幅はきわめて限定されてしまうのが普通である。産業の「適合性」といっても容観的に判断するならば、かなり曖昧である場合が多く、旧くからの「地場産業産地」を見ても、産地の成立を可能にした条件を明確にし難い場合が多い<sup>(6)</sup>。この場合の産業選択も、多くは曖昧かつ偶然な要素によって決定され、事後的に合理化されると理解した方がかえって良いのかもしれない。この場合に問題になるのは、選択の集団化、その結果としての産地形成がなぜ生じるかという問題であるが、これについてはあとで言及したい。

他方、地域の判断とは、組織の意思決定と同様に、地域内諸主体の政治的交渉過程によって決定されるという考え方が出来る。特定の産業部門の導入は、地域内の産業諸部門と住民の諸階層に多様な影響を与える。この場合、(農業も含めて)既存の産業部門はプラスの波及効果をもたらすのであれば歓迎し、マイナスの影響を与えないならばとりわけ反対せず、マイナスの影響を与えれば反対する。住民は、より良い雇用機会と利得の機会をもたらしてくれる産業部門を歓迎するが、居住環境にマイナスの影響が出てくれば反対に回るかもしれない。自治体にとっては、税収と地域全体への効果が重要になると同時に、地域内の諸主体の反応に配慮せざるを得ない。このような諸主体の政治的妥協として、場合によっては財政的手段を効果的に動員して、産業の導入がなされる。前に挙げた考え方が地場産業の自律的成長に対応するならば、これは、企業誘致、企業の受入れに対応している。さらに、このモデルは企業側の立地行動を地域側から捉えようとするときに有用となろう。

ここで、地域へ産業が定着するのプロセスをまとめるならば、次の様な三つの異なった流れの複合として考えることが出来るだろう。

1. 企業が様々な条件を考慮して、合理的計算により特定の地域を選んで立地した結果、その地域に特定産業が定着する。
2. 住民が様々な条件を考慮して、産業と職業の選択を行なった結果、ある産業部門がその地域の基礎的な産業となる。
3. 地域の諸産業部門、諸住民階層の政治的妥協の結果として、特定の産業部門が導入される。これは1と表裏一体の関係にある。

最初の定着プロセスは、最も典型的には純粹にモデル化された企業の立地行動のパターンに重なる。このような企業の行動パターンは地域という枠に制約されない。しかし、自由に地域間を移行するためには、企業がローカルな色彩を払拭すると共に、移動のコストとリス

クを背負うことが出来ような資本規模であることが要求される。大都市に本拠を置くということは、消極的には地域とのつながりをゆるめローカルでなくなるということの意味する。このような定着パターンは、地域にとっては外部からの企業進出という形で現われる。これに対して、第二のタイプは中小零細企業によって成り立つ「地場産業」の行動パターンに対応する。地域への定住者という性格を持ち続けている小企業者の場合、資本も小さいゆえに、自己が住む地域の条件を有利に活かし、地域の住民として所有する諸資源を有効に活用して事業を始めようとする。このような定着プロセスは、地域内部からの産業成長という形態をとる。このタイプの場合、大企業との資本金格差が通常は大きいため、一般には、大企業と共存可能な部門、もしくは大企業と競合しない部門が選択される。第三の定着プロセスは第一の定着パターンと組み合わさって出現する場合が多い。その中でも特に重要なのは、大企業の誘致や進出に伴う大企業関連型の産業部門の展開である。この場合、さらに第二の定着プロセスとも組み合わせたり、地域の企業家が大企業の協力工場群を形成することになるのである。

以上の考察は、企業者の性格と行動に沿って行なってきたが、人間の就業行動もこれと対応した分化を見せる。人間の就業行動は、究極的には次のいずれかに大別できる。自己の能力を最大限に発揮し、最も自己を高く評価して貰える場所に出かけて行くか、あるいはその逆に自己の居住する場合を所与のものと考えその様な条件の許で自分に最大の利益をもたらす職を選択するか。さらに、就業者の行動と企業者の行動を厳密に分けることは出来ない。地域住民の就業行動がどのようなパースペクティブの元で行なわれるか、様々なタイプの就業者がどのように分布するかによって、産業の立地も大きく影響を受けるのである。

産業の定着パターンを以上の様に類型化するならば、これに対応して、地域産業の基礎部門に関しても、三つの有意な類型を設定することが可能となる。第一には非ローカルな企業が単独で地域に立地する単独企業立地型。第二は、地元の中小零細企業によって成り立つ中小零細企業集団立地型。最後に、大企業とその関連企業（中小零細企業）によって成り立つ大企業関連型。

このうち第一の類型は、これが唯一の基礎部門となる場合は、鉄鋼、造船などの装置型重工業による企業城下町にその典型を見ることが出来る。このような類型は、単一の企業の意思決定によって地域社会が大きな影響を受けるにも拘わらず、意思決定は地域外の主体によって行なわれるため、地域による企業活動のコントロールが三つの類型の中では最も難しいという問題を持っている。これに加えて、企業から地域への経営資源の流出・蓄積が最も困難であろう。他方、第二のものは、資本的に脆弱であるが故に、景気変動の影響を受けやすい。しかしながら、危機を地域内に分散して吸収することが可能であるために、変化への適応力は高いかもしれない。第三のものは、親企業の外注政策と協力企業の対応、協力企業群のネットワーク等の要因によって、その様態は多様に分化する。

#### (4) 「地場産業」とその変転

実際の地域産業においては、これら基礎部門の諸類型が混在しているのが普通である。外部からの企業立地と内部からの産業成長という両極の間で基礎部門は形成され、地域産業の

構造も変転していく。ここでは、基礎部門の内部的成長のモデルとして、これまで「地場産業」と言われてきたものについて検討してみよう。

「地場産業」という言葉には、時とすると伝統的な産業という意味が込められることがあり、比較的旧くから立地している産業という意味付けがされていることが多い。これに引きずられて、旧くからこの言葉が一般に使用されていたような錯覚を覚えることもある。しかし、中小企業論や産業地理学の文献を眺めてみると、この言葉が一般に使用されるようになったのは比較的近年であり、1960年代の末から70年代の初めにかけての頃であることが分かる。「地場」という言葉は証券業などの一部業界で使われていた言葉であり、それまでは同一の対象を指し示すのに、「地方特産工業」「固有工業」「地方特殊産業」「地方産業」などといった用語が使用されていた<sup>(9)</sup>。また、これと意味合いは少し異なるが、「在来工業」「伝統産業」「風土産業」といったような名称も使われていた<sup>(10)</sup>。

「地場産業」と云う用語が定着する以前には、産業論の中でそれがどのように位置付けられていたか。その代表例として山中篤太郎による「固有産業」の性格付けを見てみよう。

山中によれば、「固有産業」は日本の工業化の特殊性に成立の根拠を持つ。「我が国の工業化過程は、二つの面をもつ。その一は、欧米生産力の競争に直接曝されたため、国民経済それ自体の独立性の維持の必要上資本の自主的展開を待ち得ずして、政策を以て移植導入された生産力部面である。・・・これに対し、第二の面を構成したものは、かかる競争関係に曝されなかった部門である。それは一つは、蚕糸、織物、陶磁器、漆器、茶、花菱等、鎖国経済時代以来存在し而も開国によりそのまま輸出産業化した所謂固有産業であり、他は、徳川時代以来あまり変化せずに継続した我が民需に應ずるところの消費生産部門である。」<sup>(11)</sup> すなわち、維新以後、政策的に導入された「近代部門」とそれ以前の構造を引き継いだ「在来部門」の二つの部門が、我が国産業構造においては並存しており、「在来部門」は「固有産業」と「消費財部門」の2つにより構成されていた。

ここで重要なことは、いずれの部門も「かかる国民経済循環的に正にかく両立して始めて各々があり得ると云う関係にあったればこそ存在しえたこと」<sup>(12)</sup> である。「近代部門」を作り上げるには機械設備を輸入する必要があった。機械を輸入するためには輸出産業が成立する必要があり、そのために「固有産業」の輸出産業化が必要であった。明治維新以後の産業革命の過程で、近代部門に限らず、中小資本によって構成される在来部門も長足の進歩を遂げ、「固有産業」という形で近代部門（すなわち大企業部門）を下から支える役割を果たしたのである。

その後の展開については、次の二点にふれておく必要がある。まず、1920年代に入ると、近代部門と在来部門の間に生産力格差が生まれてきて、いわゆる「二重構造」が出現する<sup>(13)</sup>。また、昭和に入り、準戦時体制の下、重工業化が進行し、機械工業の発展が国策的に進められて行くとともに、機械工業における下請制の形成が注目されてくる。近代部門の中に、下請制という形で中小企業の組込（すなわち、二重構造の組込）が進められて行くのである<sup>(14)</sup>。

産業構造論的アプローチは、地域への集中立地、産地形成という要因については特に大きな関心を持たないが、このことを除けば、上記の「固有産業」の性格付けの中に、その後「地場産業」として用語的に定着するものの原型がすでに存在している<sup>(15)</sup>。

すなわち、「地場産業」の第一の特徴は、産業部門それ自体が地域性を色濃くもった中小零細企業によって構成されており、大企業性の産業部門とはまったく対照的に、資本的基盤が脆弱であるという性格を持つ。産業としても労働集約的なものが多い。すなわち、産業部門として中小企業性格を持っているのである。ただし流通の側面においては、中央の間屋・商社が支配力を持つ場合もしばしばある。

第二に、中小企業性産業部門も、局地的な需要を満たすために存在し従って全国至る所に同じ様に分布するものと、全国的な需要および海外の需要を対象として少数の地域に局地的、集団的に立地するものとに分れるが、「地場産業」として取り上げられるのは後者である。最も典型的なのは漆器や陶磁器などの歴史の古い伝統産業であるが、しかし、家庭用雑貨や玩具など、近代に入ってから導入された品目がより大きな比重を占めている。

第三に、「地場産業」の産地は、地方に形成される事例が多いが、しかし地方に限定されるわけではない。マッチ、玩具、ライター、自転車、スカーフなど、大都市に立地するものもかなりある。

第四に、このような「地場産業」観は、日本の産業構造の二重性（すなわち、二重構造）を強調すると共に、この様な構造の特殊日本性を強調し、地場産業なるものが日本独自のものであることを強調する傾向も一部には現れた<sup>(16)</sup>。

ところで、このように性格付けられた「地場産業」の存立は、どのような社会的条件の下で可能となったのか。

「地場産業」に念まれる業種には労働集約的な性格を持ったものが多い。労働の質は、漆器などの伝統工芸に見られるように多年の徒弟奉公による技能養成を必要とするものから、家庭内職のように単純な手作業に至るまで多様であるが、労働集約的であると云う点ではほぼ共通している。それゆえ、労働力をいかに安く調達できるかが、企業経営を左右する。安い労働力の供給源となったのは、農家の過剰人口であり都市の細民層であった。このような労働力過剰状態を基盤として、座繰製糸が農家副業として誕生し、農村部の次三男を職人の供給源として漆器産地が地方に生まれ、農村や地方都市の女子を労働の担い手として織物産業が成立した。大都市部においても、都市貧困層・都市細民層を労働力供給源としてマッチや家庭雑貨などの都市型「地場産業」が成立した。これらの労働力は、地域の内部で世帯としての所得を最大にするために仕事を求め、少しでも所得を増加させることが出来るのであれば、賃金が極度に安くても仕事に就こうとする。地域から動かない労働力が存在し、地域が労働力過剰基調である限り、「地場産業」は低賃金で縁辺的な労働力<sup>(17)</sup>を大量に利用することが出来た。

さらに、「地場産業」産地としての展開を見るためには、もう一つの条件として、量および種類の両面で製品をまとめて供給できることが要求される。そのために、地域内に多数の業者が生まれ産地を形成していく。労働集約的であるために、製品の製造のために大工場はあまり必要とされず、農家の納屋や一般の家屋を利用して作業場が地域内の各所に数多く分散して作られて行き、その末端は家庭内にまで入り込む。従業員から事業者への独立や、地域内からの新規参入が頻繁に行われる。事業者として独立することの容易性が、従業員の低賃金を補っていると考えることも出来る。産地内では競争が熾烈に戦わされるが、これは同時に産地間の競争を戦い抜くためにも必要である。競争過程で、コスト低減のための解答と

して通常導入されるのが、社会的分業である<sup>(18)</sup>。すなわち、製造工程が各業者ごとに細分化・専門化され、地域の元請企業、問屋などの中心部門がオーガナイザーとなってこれらの業者を組織していくのである。「地場産業」もその起源においては「地場資源」を活用したものが多かったかもしれないが、今日ではそのような関係はかなり薄められている<sup>(19)</sup>。今日「地場産業」の存在理由を求めるならば、最終的に残るのは、地域そのものが生産組織としての機能を持っているという事実であろう。

「固有産業」「地域特有産業」などの多様な表現から、「地場産業」という用語が定着したのは、先に述べたように、1960年代末～1970年代初めの時期であったが、皮肉なことに、この時期に「地場産業」の性格自体も大きく変化を迎えつつあった。「地場産業」を支えた一つの条件は、地域に定着しながら、過剰に就業しようとする縁辺労働力の存在であった。しかしながら、高度成長過程で現われてきたのは、この様な労働力の枯渇である。農家の跡継ぎまでも農業部門の外へと排出させて行くような工業部門の労働力不足が、労働力人口の移動を活発化し、「地場産業」にも大きな影響を与えた。これに加えて、大企業部門の地方への工場進出が労働の需給状態を逼迫させる。1960年代の末には、「地場産業」も労働力不足、労賃の上昇という問題に直面していた。「地場産業」も地域の労働市場で「近代部門」との競争に入らざるを得ない。それまでの「地場産業」の存立条件でもあった二重構造が、高度成長への移行と共に消滅に向っていたのである。

輸出性の「地場産業」は、国内での労賃上昇と開発途上国の追い上げによって、大きな転機を経験していたのだが、1971年のドル・ショックと1973年の石油危機は産地に大きな打撃を与えた。「地方特産工業」「固有産業」などの多様な命名に代えて「地場産業」という用語が定着する時期は、その存立自体が大きな危機を迎える転換期でもあったわけである<sup>(20)</sup>。このような危機によって「地場産業」そのものが消滅に向ったわけではない。もちろん、一部には消え去ったものも出現した。しかし、それ以上に、産地の近代化は活発に進められた。それまでの手工業が機械工業に代り、素材も大きく変わり、製造工程も大きく変更され、さらに製造品目も大きく変ってきた。今日も存続している産地は、産地革新に成功したがゆえに産地として存続しているのである。産地の企業の中からは、中堅企業と言ってよいようなものも多数生まれている。今日の産地は、高付加価値的なものにならざるを得ない。「地場産業」のイメージも大きく変ってきたのである<sup>(21)</sup>。

これまで我々が検討してきた「地場産業」の定義では、その後の変化、すなわち地場産業産地において進んだ革新や変化を十分に反映できないことは言うまでもないだろう。地場産業の定義の中に、「活発な変化」という項目を我々は入れておくべきかもしれない。地場産業を捉える上で重要になるのは、その特異性ではなく、地域社会の中で果たす機能である。この問題に、もう一度戻る必要があるだろう。

## (5) 基礎的産業の機能

地域にとっての経済的機能から考えた場合、中小企業と大企業との区別は、両者が共に地域に所得をもたらしてくれる限り、本質的な重要性を持たないはずである。それと同様に、中小零細企業集団立地型の産業構造であろうと、大企業関連型の産業構造であろうと、やは

りそれのみでは地域にとって本質的な違いは存在しないはずである。この両者を区別する理由は果たして存在するのであろうか。

この点を明確にするために、「中小零細企業集団立地型」と「大企業関連型」の相違点と考えられているものを比較してみよう。

1. 「大企業関連型」においては、地域に立地する中小零細企業が、地域外に本社を持つ大企業に、「下請企業」もしくは「協力企業」という形で垂直的に連結する。しかしこの連結は、「地場産業」産地の「元請」「問屋」とそれ以外の加工業者の間に形成される関連と違うところが無いように見える。

2. 「大企業関連型」においては、地域外の資本が地域の基礎部門を経済的に支配するのに対して、「地場産業」においては、支配するのは地域内の資本であるように見える。しかし、「地場産業」を実質的に支配するのは実際には消費地問屋や東京の商社である例は多くある。また、「地場資本」が事業拡大の為に東京に本社を移す例もしばしば見受けられる。自営業者が企業となり、企業規模が拡大する過程で、多少とも地域から自由の身となろうとする。資本は資本であり、地域に帰属するわけではない。

3. 「大企業関連型」中小企業の地域内部での発展過程を見る限り、「地場産業」の発展過程とそれほど変るところは無いように見える。機械工業の場合、多様な部品と複雑な加工を必要とするために、協力企業群の裾野を必要とする。機械分野の大企業が地方で生産を行なおうとする場合、そのために協力企業群を作り出す必要がある。協力企業群の形成の過程および機能は、「地場産業」の場合と大きく変わるわけではない<sup>(22)</sup>。

4. 下請制の形成も、当初は労働力を安く利用するという思惑が当然のことながら存在した。しかしながら、労働力が不足基調になり二重構造が解消に向ってからは、このような条件を享受するわけに行かなくなる。さらに、品質や精度が重視されるようになると、安いだけの労働力は何のメリットも無くなる。下請企業も高い労働コストを支払い、知識集約的、技術集約的にならざるを得ない。この点でも、「地場産業」が進みつつある方向は基本的に同一であるように見える。

5. 下請企業の中からは、独自の技術を身につけるものも出てくる。親企業との関係は「下請」から「パートナー」へと変化するものもあれば、受注する企業の分散化を計るものもあれば、親企業との系列関係を離れて独立企業となるものも出てくる。地域内の企業の実態は目まぐるしく変化して行き、基礎部門の内部構造も絶えず変化していく。「地場産業」の場合と同様に、活発な変化が生み出され新しい産業の種が地域内部に作り出されるとともに、環境への適応も行なわれる。

こうしてみると、「中小零細企業集団立地部門」（すなわち「地場産業」）も「大企業関連部門」も、地域社会における存立基盤に大きな違いはなく、地域産業に対して果たす機能も実質的にはそれほど変わらないと考えるのが妥当であろう。むしろ、産地や業種ごとの違いの方がはるかに大きいであろう。それゆえ、現在の地域社会と地域産業を理解する上では、この両者を特に区別する理由は一般的には存在しないと考えられる。それゆえ筆者は、この両者を合めて地場産業という表現をあえてルーズにこれまで使用してきた。このように地場産業という用語を拡大解釈したとき、地場産業が地域社会に対して果たす機能をどのようにまとめることができるのであろうか。

1. 経済活動の主体として、一方には本質的に地域から自由な企業が存在し、他方では地域に縛られたもしくは地域に定着した事業者が存在する。地場産業は数多くの事業者群を結びつけ、あるいは、地域から自由な企業と地域に縛られた事業者を結びつけ、地域社会存立の経済的基礎を作り出す。さらに、これら事業者群の中から地域から自由な企業が作りだされてくる。

2. 労働力の側面でも、地域から自由な労働力と、地域に縛られたもしくは地域に定着した労働力が存在する。また、地域に縛られた労働力の中から地域に縛られた事業者への移行も生まれてくる。高度成長以前には、地域に定着せざるを得なかった人々がこのような労働力の主体をなしていた。地域に縛られた労働力の存在が、地場産業における低賃金労働の基盤となっていたが、しかし同時に、企業家に上昇するチャンス、企業家として成功するチャンスを地場産業は与えたのである。

3. 高度成長を経験したあとでは、労働力の性格も大きく変わってくる。地域に定着せざるを得ない人々から、地域に定着することを選んだ人々、地域への定着を求める人々が地場産業を支える労働力となっている。彼等は高学歴化しており、給与や労働条件、働きがいなどの要因に敏感に反応する。地場産業はこの様な人々に定住の手段を与えるが、ただ与えるだけでは充分でない。また、彼等は必ずしも企業家になることを望むわけではないが、他方、産地の近代化、装備の高度化が新規の独立を困難にもしている。かくして、地域社会と住民の側の要求水準の上昇によっても、地場産業の技術集約化、知識集約化、情報集約化は不可避なものとなる。他方、この様な方向で積極的に産地革新を進めて行くことにより、これまでとは全く異なった側面（例えば、ソフトウェア）から新たな事業者の独立も生まれ、産地の活力が維持されて行くのである。

4. 地域内に形成された社会的分業のネットワークは、柔軟性を備えた生産装置として機能する。この装置は、高い環境適応能力を持っており、不況への対応、製品の転換、産地の転換などの事態に当っては危機を分散して吸収する能力を持っている。この様な装置の存在が、産業の危機を地域社会で吸収することを可能にするのである。また、このシステムはもとも多種少量生産に適合的であり、今日のようなサービス化、ソフト化の時代に適していると評価することも出来る。さらに、社会的分業ネットワークにおける技術、人、情報のつながりが、独自の製品や独自の技術を生み出す増殖として機能するとともに、内部に作られた新しい産業の種子や外部から導入された新しい種子を地域的に伝播・普及させるという機能も果たすのである。

地場産業とは、地域社会に適応して作られた産業の組織形態であると表現することができる。すなわち、地域に定住する住民の生活形態に合わせて産業を組織化し、地域内に定着的企業家と定着的労働力を生みだし、かくして地域への住民定住を可能とする。地域社会は、地場産業の急激な変化を吸収するクッションとして機能する。しかしそれと同時に、地場産業は地域社会を外部環境の変化に適応させるための媒体として働く。社会と産業の間に相互の接触面を作りだし、相互浸透的な効果を生みだし、地域社会存立の柔軟な基礎を作り出す、ここに地場産業の意義があると言える。

## 注

- (1) 村山研一・川喜多喬 編『地域産業の危機と再生』(1990, 同文館), 序章および終章。
- (2) R.M.Cyert & James G.March, *A Behavioral Theory of the Firm* (1963, Prentice-Hall) (サイアート, マーチ『企業の行動理論』1967, ダイヤモンド社)
- (3) 村山・川喜多 編, 前掲書。序章と第三章を参照せよ。なお, この本の筆者の間でも, 用語の定義が完全に一致しているわけではない。
- (4) ただし, 清成忠男はこれを「地域産業」と呼んでいるので注意を要する。(清成忠男『現代中小企業の新展開』1972, 日本経済新聞社, 等。)  
「地域市場産業」という用語は運見音彦によるものである。(運見音彦, 他『地域形成の論理』1981, 学陽書房, p.75)
- (5) 基礎的産業が果すこのような役割については, 山田浩之『都市の経済分析』(1980, 東洋経済新報社) pp.24-27を参照せよ。
- (6) どの範囲を「地域」と考え, どの範囲を地域を越えた「汎地域的な」範囲と考えるかは, もちろん相対的なものだが, ここでは常識的に, 日常的な生活圏・経済圏として機能している自治体もしくは自治体の集合を「地域」と考え, 例えば, 河川流域圏を汎地域的な範囲として考えれば良い。
- (7) Herbert A. Simon, *Reason in Human Affairs* (1983, Stanford U. P.) (H・A・サイモン『人間の理性と行動』1984, 文真堂) さらにこれ以外の多様な「合理性」のモデルに関しては, James G. March, *Decisions and Organizations* (1988, Blackwell) の第13章を参照せよ。
- (8) 例えば, 鯖江の眼鏡などがその適例であろう。眼鏡製造はたまたま大阪の問屋が明治時代に持ち込んだものであり, これ以外に眼鏡製造を地域として「選択」した根拠は見出し難い。
- (9) 産業論, 中小企業論の分野では主として, 「固有工業」「地方特産工業」といった用語が使われていた。「(地方) 特殊産業」という用法は, 信濃教育会 編『長野県の特殊産業』(1933, 信濃毎日新聞社), および, 信濃教育会下伊那部会 編『下伊那の特殊産業』(1934, 山村書院), による。地理学者の板倉勝高の著書眺めてみると, 1966年までは「特産品工業」という言葉を使っていたが, 1970年には「地場産業」という言葉を使うようになった。(板倉勝高『日本工業地域の形成』1966, 大明堂。板倉勝高, 他『東京の地場産業』1970, 大明堂。)  
「地場」という言葉の出処については板倉の指摘による。(板倉勝高 編『地場産業の町(上)』1967, 古今書院, pp.2-3)
- (10) 「在来産業」の範囲は「地場産業」よりも広い。「伝統産業」「風土産業」は「地場産業」の一類型と考えるべきだろう。なお, 「風土産業」という言葉を使ったのは三沢勝衛である。(三沢勝衛『風土産業』1941, 信濃毎日新聞社)
- (11) 山中篤太郎『中小企業の本質と展開』(1948, 有斐閣) p.76
- (12) 同書, p.77
- (13) 二重構造の出現についての議論に関しては, 特にここでは, 中村隆英『戦前期日本経済成長の分析』(1971, 岩波書店)を挙げておく。
- (14) ここでは, 小宮山琢二にならって下請制を, 大工業への「中小工業の従属形態」と捉え, 「地場産業」にしばしば見られるような, 問屋による中小企業の支配は勘定に入れれない。(小宮山琢二『日本中小工業研究』1941, 中央公論社)
- (15) 例えば, 板倉勝高による地場産業の性格付けを挙げてみよう。「日本の工業にはふたつの種類がある。ひとつは政府の後だてによる中央金融資本にささえられたいわゆる近代的工業とそれにつながる下請産業部門である。・・・もうひとつはこれらの中央金融資本の恩恵に浴さない中小零

細工業群であって、これらは主として日用消費財を生産している。日用消費財生産といってもふたつのグループがある。・・・主として近隣の消費者を対象とした比較的販売領域のせまいものと、・・・いくつかの特定の産地で全国的な需要に向けて生産を行なっているものである。前者を・・・近在必要工業と呼び、後者を地場産業と呼ぶことにする。」(板倉編, 前掲書, p. 1)

- (16) 板倉によれば、地場産業は“Ziba-Industry”としか翻訳しようがないという。ただしそのあとで、日本独特のものと言うよりは、発展途上国に共通の問題であろうと付け加えている。(板倉勝高・北村嘉行 編『地場産業の地域』1980, 大明堂, p.10)
- (17) 梅村又次『労働力の構造と雇用問題』(1971, 岩波書店)
- (18) 地場産業を定義するとき、山崎充が重視しているのは「社会的分業」である。(山崎充『日本の地場産業』1977, ダイヤモンド社)
- (19) このような例としては、漆器産地の漆、真壁の基石など、限りがない。
- (20) 山崎, 前掲書, および山崎充『変わる地場産業』(1974, 日本経済新聞社)などを参照せよ。
- (21) このような「地場産業」の変化は、清成忠男によって強調されている。例えば、清成忠男『中小企業』(1985, 日本経済新聞社)。
- (22) この適例としては、上伊那の電子部品工業を挙げることができる。村山・川喜多編, 前掲書, 第一章を参照せよ。

本稿は、平成2年度文部省科学研究費補助金一般(C)「一極集中状況下における地域産業と地域社会」(研究代表者・村山研一)による研究成果の一部である。