

## 地域の再生・振興と産業クラスター

開催日：2005年2月2日（水）18：00～21：00

開催場所：専修大学（神田）7号館731教室

### 出席者

徳田賢二（専修大学教授、都市政策センター員）「地域の再生と振興—川崎の事例を通して」

小藤康夫（専修大学教授、都市政策センター員）「地域金融の現状と課題—静岡の事例を通して」

宮寄晃臣（専修大学教授、都市政策センター員）「産業クラスター論の展望—試論」

（司会） 発表者は徳田賢二先生です。本日は「地域の再生と振興—川崎の事例を通して」について、およそ50分ほどお話しいただき、あと10分を質疑応答にしたいと思います。

それでは、徳田先生、よろしくお願いたします（拍手）。

（徳田） 私のテーマは「地域の再生の振興—川崎の事例を通して」です。公開講座は、我々自身の今年度の研究成果の発表の場です。私は最初の報告者ということで、全体の前提になるお話をさせていただきます。「地域の再生と振興」は、本プロジェクトの問題意識そのものと言ってもよろしいわけです。そのためにもどのような産業政策が必要なのか。また、それに伴って川崎市全体にもどのような都市政策が必要になるか、そこが我々の究極のねらいです。それについて、現時点での研究内容について、ご報告したいと思います。

川崎市統計については、ホームページでも、一般の書物でも提示されていますが、きょうの報告は、我々が問題意識を持って整理したものです。川崎市の経済成長力の低下が著しいというのが、まず問題の出発点です。平成8年から、平成9年、10年、11年、12年、13年と、平成8年のピークから一気に生産力が落ちてきている、経済成長力が低下してきている。これは川崎市に限ったことではなくて、どの地方経済、地域経済を見ても同じような傾向があるわけですが、だからといってそのままいいというわけではございません。この問題意識は、そこにどういう形で歯止めをかけるか、また、逆に成長力を回復させるかということです。どのような産業政策、都市政策が必要になるだろうかというのが、議論の出発点にあります。

これは、都市競争力の低下というテーマになります。都市間競争、地域間競争は、企業間競争になぞらえて、マイケル・ポーターなど経営学者が提唱してきた考え方です。

しかしながら、競争力は具体的には、非常に難しいテーマです。例えば日本の競争力が低下しているとかよく言いますが、そのバックデータを見ると、それは有識者のアンケートに基づいているという場合もある。競争力は、具体的に何を差したらいいかというのは非常に難しいテーマ

です。一般的な競争力の尺度として考えられるのは、1人当たりの所得です。要するに、その地域総生産額を地域の人口で割ったものです。パーヘッドの所得額が、競争力指標として、最も基本的なものであろうと思われま

す。川崎市の競争相手、一番近い存在が東京都と横浜市です。1人当たり所得で見ると、東京都、横浜も、いずれも確かに低下傾向にあるわけです。絶対水準で比べた場合に、川崎市の水準は、東京都とはかなり格差がある、また横浜市を下回る水準にあります。要するに、ライバル都市である東京都、横浜市と比べて、相対的に競争力が劣後しているということが、言えるということです。

所得は、地域の生産性と見る方が適当かもしれない。その意味でも、これをどうやって引き上げていくか。他の政令指定都市と比較しても、どうやってこの競争力そのものを引き上げていくかが、もっと焦点を絞った問題意識になるわけです。

経済は、政府部門と企業部門と家計部門、対外部門という4つの部門で構成されます。まず、政府部門のところから見ていきます。これを見ておわかりのように、政府部門は財政赤字が拡大している。歳出を、押さえぎみにはしていますけれども、ほぼ横ばい状態でできています。それに対して、税収額は低下傾向にあり、財政赤字が拡大しています。

もうちょっと立ち入ったお話をすれば、これは、地方税のみ、川崎市役所だけを前提にした結果で、ここには国税が入っていません。国税もトータルした政府部門とした場合には、またちょっと違う議論になることは確かです。川崎市は現在税収減に伴って支出も抑制しているという実態です。

川崎市に投下される政府支出をトータルで見えています。ここには国が投下した政府支出、また、地方自治体としての川崎市が投下した政府支出が含まれています。この中には、政府の公的な消費支出と資本形成支出が両方入っています。いずれにしろ政府支出はずっと低下傾向にあります。

都市経済、地方経済は、政府支出、政府部門の寄与が非常に大きいものです。その意味では、政府支出の減少は大きな問題です。政府支出に依存しきれないという状況なわけです。要するに、公的部門に頼ってはいられないという状況にあるわけです。

それに対して、企業部門を見ます。事業所数が減少傾向にある。これは川崎市における事業所数の推移を見たグラフです。川崎市における事業所は、減少してきている。先ほどの市民総生産で見ても、平成8年がピークでしたから、そこを契機にこの5年で一気に減少しているという状況にあるわけです。企業集積そのものが減少していくということです。

若干補足いたしますと、先ほど冒頭でお話した都市競争力の低下という視点に若干戻します。例えば1人当たり市民所得の地域格差があるわけですが、これは企業集積度に非常にリンクしているということが言えます。我々の産業政策のねらいとして企業集積度を高めていくことが、重要なことです。平成8年の時点でも±0でございましたから、これをいかに引き上げていくかということが、先ほどの都市競争力の回復ということにつながってくるという問題意識です。

ただ、単に事業所数と言っても、規模も、業種も様々です、その中身の問題があることも確かです。そこにきめ細かい産業政策が必要になってくるということです。例えば規模別に見た場合です。こうやって規模別に見てみますと、ほぼ6割近く占めているのが従業員数1人から4人、

の中小企業です。この中小企業のウエートが、どんどん低くなってきています。川崎市を支える企業集積も、かなり大企業依存型になってきた。絶対数で事業所が減っているわけですが、その中でも、中小企業のウエートが低くなってきている。

これもいろんな意味合いが考えられます。川崎市は、モノづくり都市として、日本を代表する都市です。今までの我々の問題意識は、川崎市の中小企業は、非常に強固なもので、中小企業と大企業とのつながりが川崎経済を支えてきたとも言えるのではないかと。その点を、来年度、実証していかなければいけないということですが、その意味でも、中小企業のウエートが落ちてきたことに、我々は非常に危機感、問題意識を持たざるを得ない。これまで川崎市の経済を支えてきた体質の強い中小企業が、一体どうなったのだろうかということなのです。

一方では、大企業サイドにどのような動きがあるかという問題も出てくる。果たして、その大企業が、都市の競争力に貢献できるようなタイプの大企業なのかどうかという問題が出てくるわけです。

それから、主要業種が変わってきたということです。川崎市は、もともとモノづくり都市として発展してきたわけですが、現状の推移を見る限りでは、急激に流通サービス業にシフトしてきているということです。また、これをどう評価するかが、非常に大きな論争点の1つになります。流通サービス業が主役に踊り出るという形は、川崎とか、東京、横浜のような大都市、所得水準の高い地域では、当然のことです。企業が集積していけば、その周辺に、情報サービスとかアウトソーシング、人材派遣業などの事業所サービス業がまわりに張りついてくる。そこに通勤する人が飲食業または小売業を利用する。そのように相乗効果として、サービス経済化が進んでくるというのが一般的な形です。

しかし、我々が注意しなければいけないのは、川崎のサービス化が、必ずしも今申し上げたメカニズムに即しているわけではないということです。製造業のウエートが小さくなっていく。この5年間で1%ほど低下している。サービス業と流通業との生産額は、川崎の場合はほとんど横ばいなのです。だから、製造業の生産力が落ちてきたために、相対的にサービス化が進んでしまう。流通サービス業のウエートが高くなってきた結果として、相対的にサービス化という形が進んできているということです。第三次産業の発展は、経済発展と裏表であるという言い方をしますが、川崎の場合は、中身を見ると、必ずしもそう楽観できる形ではない。やはり、あくまで製造業の回復が、さらに相乗効果としてサービス経済化を進めていく形に切りかえていかなければいけないということです。

その意味では、例えば最近の新聞報道にあったように、東芝の堀川工場の跡地に商業施設が進出するとか、また「たまフォーラム」という北部地区の活性化プロジェクトで、流通サービス業にてこ入れをしていくということは非常に重要な意味があることです。ですから、製造業の生産額が落ち込むということに歯止めをかけることと、流通サービスそのものの質的な高度化を図っていくことと、両面から必要になってくるということです。

それから、企業部門の中身を見ていきます。企業所得の状況を見ていきますと、平成8年から減少傾向にあるということです。企業所得は、企業次の戦略または設備投資計画に大きく影響してきます。その意味では、この企業所得の減少が、設備投資の余力を抑制し、川崎市そのものの経済力を抑えることにつながりはしないかという問題意識です。ですから、いかにこれに歯止め

をかけ、引き上げていくか、ここがやはり最後に産業政策のねらいとして非常に重要なことになってくるわけです。企業集積度を高めるだけではなくて、企業が創り出す所得形成力を高めることが、大事な目標になるということです。

それから、今の話とリンクしたことです。民間設備投資の動きを見てみます。経済は投資と消費の両輪です。特に投資は、経済発展のエンジンと言ってもおかしくないと言えます。しかし民間投資急激に落ち込んでいる。トレンドとしては低下傾向にある。但し近年は底支えされているというふうに見てもよろしいかもしれない。これは非常に意味があることです。いずれにしても、長期的なトレンドとして、経済の発展のエンジンである投資が低下傾向にあることは、非常に大きな問題になるわけです。ここから、企業所得の所得形成力を高めて、投資活動そのものを引き上げるというパターンに持っていかなければいけないだろうということになります。

それから、企業の所得形成力が落ち込んでいると同時に全産業の従業者数が落ち込んできている。雇用が減少しています。企業所得が落ち込み、生産額が落ち込む、事業所数が減っていくという裏側には、やはり雇用の落ち込みがございます。これは評価が非常に難しい問題です。川崎の産業には大手のエレクトロニクス企業から重化学工業もあるわけです。日本の産業再生そのものが、生産性を高めることで進んできていることも事実です。その意味では、例えばアウトソーシングを進めるなど、生産性を維持または高めていくその裏返しの話として、従業者数が急激な落ち込みを示しているという側面もあるわけです。雇用と生産性の引き上げ、その両立という非常に悩ましい問題が、ここに出てきているわけです。

この雇用の減少は問題を含んでいます。例えば川崎で雇用、従業者数が減っていった場合には、そのはけ口が、例えば東京都など他の都市に移ってしまうということになります。人間というのはなるべく利便性を求めて住みかを求めるというのがありますから、勤め先がほかの都市にあるのは危険なことです。「足による投票」という言い方もしますが、市外に地域に雇用が移っていくことは、将来的には、定住化人口そのものがシフトしていく危険性をはらんでいるという意味で、この問題は見越えすることができないわけです。

日本の産業の推移で見えていきますと、製造業のスリム化した動きに伴って生じる雇用の減少は、第三次産業が吸収していくのが一般的な考え方です。それも悩ましい論争点ですが、一般的な現象としてはそうです。ただ、問題は、詳しくお話しはできませんけれども、川崎市の流通サービス業は質的な高度化ではまだ十分ではない。製造業でスリム化したことによる余剰雇用を、川崎市の流通サービス業が受けとめるという状況にはないということです。ですから、先ほど申し上げたように、製造業そのものの高度化を図って、製造業そのものが生産力を引き上げていくことによる雇用の確保と、それから流通サービスそのものの高度化によって、雇用をさらに確保するという両面がやはり望まれるということも言えるわけです。

それから、家計部門です。政府部門も赤字で、企業部門も所得形成力が落ち、雇用吸収力が落ちてきた。その次の話として、家計部門の状況はどうかということです。「食糧費／消費支出」、これは最もベーシックな支出項目です。それから、教養娯楽費は、ある意味で、都市消費水準の高さを示す一番の指標なわけです。そういう意味で見ますと、「食糧費／消費支出」、エンゲル係数に近いものですが、これが平成12年から平成13年、平成14年にかけて、比率が上がっています。要するに、必要な支出にそれだけ支出を引き当てなければいけない状況にある。その原資として

教養娯楽費を圧縮し、必要経費にあてている。この消費のパターンは、あまり好ましい形ではありません。川崎市クラスの所得水準であれば、教養娯楽費を引き上げていくことが、恐らく消費者の一番望むところ。それに反してやむを得ず引き下げなければいけない。ですから、これは、先ほどの川崎市の所得形成力が落ちてきたということとリンクしているわけです。企業所得が落ち込んでくれば、それに伴って労働分配そのものも落ち込み、ボディブローのように、徐々にゆとりが後退していく面が出てくるというわけです。

4番目に対外部門です。川崎の移輸出入収支です。移出入は、地域経済の用語で、国際経済の輸出入に相当するものです。川崎の移出入収支は、プラスです。この収支がプラスであることは、川崎市の産業の移出競争力を示しています。しかし、川崎市の移出入額も、加速度的に落ち込んできている。要するに、収支がだんだん均衡している状況に近づきつつある。この事実は川崎市の企業集積が持つ対外的な競争力が落ち込んできていると見ることもできる。

こうして見ると政府部門も赤字で実は苦しんでいる。それをどうやって解消するか。それから、企業部門の企業集積が落ち込んできている。家計部門もゆとりが落ち込んできている。対外部門も移輸出競争力が低下してきている。ただ移出入収支が競争力に果たしてダイレクトにつながるかという、これは実は厳密に言うと、そうとは言い切れない。これは産業体質が変わってきたと見ることもできるかもしれない。そういう見方もあります。いずれにしろ移輸出競争力が落ちてきた。これをさらに引き上げることで、川崎市の生産額をより高めていく方向性が出てくるわけです。

そのように各部門が非常に苦しい状況にあります。それに対して、どういった政策が必要なのか。これは我々の最終的なテーマでもあります。1人当たり所得水準、都市の競争力を高めるためにはどうしたらいいか。これは、産業そのものの所得競争力を高めていく。企業集積をどう高めていくか。さらに、それを促進、サポートする政府の政策が必要になってくる。

企業レベルでは、いかに付加価値生産力を引き上げていくか。技術開発を進めていくかという意味での政策が必要になる。家計部門から見れば、ポテンシャルの高い人材を供給していく優秀な人材を地元の企業に投下し、企業そのものが技術開発に注力していく。それを政府部門がサポートしていくという中で、地域全体の所得競争力が高まっていく。こういった各部門の連動した形で、初めてこの産業政策というのが機能していく。

産業政策だけで成り立つわけではなくて、対外的な市場政策、地域そのもののマーケティング、川崎全体でブランドをつくって、いかに対外的にプロモートしていくかも必要です。そうすると、例えば市場機構をいかに整備していくかという問題も出てまいります。それから、先ほど申し上げたように、人材面でも、人材育成をどうやって進めていくかが、家計だけではなく、企業でも育成し、それから政府も後押ししていくという中で、川崎における人材資源が蓄積されていく。

そして、その次のディメンジョンでいけば開発政策があります。いい人材を引き寄せるためには、やっぱり生活環境、生活インフラも必要です。そこから、政府部門は基盤インフラをどうやって整備していくか、または企業も、開発により事業基盤を確保していくか。土曜日のシンポジウムで、鶴田教授が、産業政策でも、産業政策以外の部分の政策が必要なのだということを強調されていたのは、同じ文脈だと思います。

それから、もう1つ重要なのは、社会政策です。定住化を進めて、優秀な人材を育てていくた

めには、いかに地域社会のコンフリクトを抑え、安全な社会にしていくとか、年寄りに優しい社会にしていくとか、社会福祉などの面でも十分に整備された形にしていく必要がある。それらの諸政策が、産業政策を支えるような形で、初めて最終的な発展につながっていくという問題意識です。これが、政策に対する考え方です。

次に、川崎のポテンシャルとは。川崎は、資源的に見れば水準が高い。例えば人口に占める社会増加割合、転入です。住民票を川崎に移してくるといふ度合いが非常に高い地域だということです。首都圏全体がそういう傾向にあるわけですが、川崎市は、千葉、東京、横浜など他の諸都市と比べても圧倒的に強い。要するに、人口を吸引する力がある。これは、ある意味では、市全体の評価というものにつながるわけです。川崎への定住志向が根本的に強いということです。これは評価すべきことです。

結果として、川崎は非常に人口密度の高い地域、高密度社会になってきている。限られた地域に多くの人が集まり、増えつつあるという、恵まれた地域であることは確かです。土地という限られた資源を非常に有効に使っている都市であるともいえます。つまり非常に効率性の高い都市と言えます。

それから、若い人口構成です。年齢中位数で見ると、川崎は、全国的に見ても最も若い都市ということです。例えば、北九州市あたりは、45歳に近い。川崎は36歳ぐらいです。北九州と比べると約6、7歳違う。これは、川崎の大きな強みとして、若い人材を抱えているということの意味しています。我々、大学人としては、この人材をいかに育てていくかが、大きな役割だというのがわかります。こ経済を発展させていくという上では、大事なポイントです。

しかし、問題は、川崎に住んでいる人が、実は雇用先を川崎以外に求めているという点です。横浜も同じ問題を抱えています。昼夜間人口比率、昼の人口と夜の人口を比べると、昼の人口が少ない。12%ぐらいは川崎市外、東京都に行ってしまう。ですから、この雇用を川崎市内で確保できる形にするのが、大事なポイントになるわけです。どうやってこれに歯止めをかけていくかという問題です。

それと、実はもう1つの問題があります。昼間に残っている人たちも、買い物に、川崎市外に行ってしまうという問題もある。これも是正すべきことです。

また産業インフラもめぐまれた地域です。例えば貿易額もふえてきている。寺島先生のお話では、東京湾岸の港湾は非常に厳しい状態であるということでしたが、この状況を見ると、強い港湾を持っていることは確かです。また稠密な交通網、ネットワークができています。縦のラインが十分ではないということも言われますが基本的には、あらゆる交通網がここに交差しているという地域は、ほとんどない。これは評価されるべきものです。

それから、道路網の整備水準、道路面積を見ても、水準の高い地域であることも確かです。交通網、産業インフラが整備されている。シンポジウムで植松経済局長が強調されたことですが、総人数に占める学術研究機関の従業者数も、けた違いに川崎は高い。要するに、人のポテンシャルが高い地域だということです。これをいかに実際の所得形成につなげていくかが別の問題としてあるわけですが、いずれにしる重要なポイントです。

それから、川崎市の都市経済構造です。先ほど申し上げた政府部門、企業部門、家計部門、対外部門を関連づけたものです。これはマクロ経済学の考え方です。投資と貯蓄の差額が民間部門、

財政支出と税収の差額が、政府部門、移輸出と移輸入の差額が対外部門です。

国税と国の支出も含めたトータルで見ると、川崎市の地域における政府支出と税収の収支は、ほぼ横ばいできている。収支は悪化してもいないし、好転もしていない。政府部門は基本的に、ニュートラルな形でずっと維持しているということです。市役所だけの財政状況から見ると、赤字が拡大して大変だなどと思えますが、中央政府まで含めて考えると、収支というのは、ほぼ均衡してきているということが言えます。

それからもう1つ、対外的な競争力はさっき申し上げたものです。移輸出競争力が落ちてきている。これが黄色の線です。これは対外移輸出入収支をあらわしたものです。それから、真ん中の線ですけれども、これは投資と貯蓄の差額なのです。だから、川崎市における貯蓄に対して、どれだけの投資が行われるかという意味です。これも簡単に説明するのは難しいことなのですが、投資と貯蓄の差額が、驚くべきことに、非常にふえてきている。これはどういうことか。先ほど、民間設備投資は実は落ち込んでいるのではないかという話をしたわけですが、収支として見ると、落ち込んでいなくて横ばいになっているということです。対貯蓄比で見ると、川崎市に対する投資額はふえてきている。ということは、川崎市の投資環境というものの魅力というのは非常に高い。要するに、川崎市における貯蓄額に比較して、非常に巨額な投資が川崎に流入してきているというふうに考えてもいい。これは、川崎の先ほどの交通網とか人的な意味での魅力度が非常に高いということが評価された結果だろうと思います。そういう意味で、こういう時期でさえ、収支で見ると、投資が伸びてきている。しかし、そういう状況の中で対外競争力が落ちてきているというのはどういうことなのかというのが、実は大きな問題としてあるわけです。

次に表面的な投資額だけで見ると、出荷額と設備投資額、付加価値額は、連関性が強い。要するに、出荷額が変動すると、ほぼ連動して、付加価値、所得も落ちて、投資額も連動するという構造です。ですから、いかにこの出荷額を引き上げるか、それから、または逆に、出荷額が引き上げられないのであれば、出荷額に占める付加価値額を引き上げていくという手立てもあります。それによって投資額に反映させていくという形が考えられます。そういう意味では、川崎市はどのような方向性をとるか、悩ましい問題になるかと思えます。いわゆる、同じ出荷額でも付加価値が高い、所得創造欲を強めるか、それとも全体としての出荷額を高める形にするか、産業構造そのものの中身をチェックしてみませんか、はっきりしたことは申し上げられないところです。

それから、川崎の労働生産性は明らかに向上しています。先ほど申し上げたように、企業の効率性の追求は非常に強い。しかし生産性は上がったけれども、生産額全体は落ちている。その点をぜひ注目してもらいたい。生産規模が縮小した中で生産性が上がっていることは、あまり好ましい状況ではありません。雇用に対する痛みです。出荷額の低下よりも、雇用の圧縮が大きいということです。それから、出荷額に対する付加価値の形成力が、落ちてきている。これもいかに引き上げるかです。

また川崎市内の製造業の市内受発注比率を見ると、約半分なのです。ですから、もっと市内の企業との発注をつくる体制も必要です。これは製造業の問題です。それから、購買力が流出している。これだけ流出している地域は政令指定都市では川崎しかありません。ほかの地域は、ほとんど、横浜でも100%ですけど、やっぱり川崎の購買力の流出度は非常に高い。いや、低すぎる

という問題です。それによって、先ほどの移輸出競争力も低下する。所得を川崎に残すことが非常に難しい。これを、横浜並みにはせいぜい持っていくようにしなければいけないということです。

産業政策の焦点には、企業集積度の引き上げがある。それから、高成長企業の育成。先ほども申し上げた地域内連関の強化。企業体質の強化、付加価値率を向上させていくことが必要。それから、流通サービス基盤の強化で、市外の購買力を回復していく。ですから、これにどういう具体的な施策、実践的な施策をつけていくかが、これからの我々の課題だろうと思います。

(司会) どうもありがとうございました。行政区分を1つの経済システムととらえて、家計、企業部門、民間と、それから政府部門、対外部門に分けられて紹介されたわけです。

(原田) 貯蓄投資差額の拡大に反して、移輸出収支が低下していることをどう考えますか。

(徳田) これは恐らく企業間構造そのものが変わったのではないかということです。移輸出入収支が均衡に近づいてくる状況とは、一般的には加工基地的になるということです。石油精製のように原材料にそれほど付加価値をつけない形で外に出していくという構造に変わってきたのではないか。以前でしたら、付加価値をもっとつけて、非常に付加価値の高い商品をそこから搬出していたわけです。

ですから、その分業関係が具体的にどうなっているかまで見ないといけない。どうして投入に対してあまり大きな付加価値がつかなくなってきたのだろうか。それは業種の構成の問題もあるだろうし、そこに立地している大手企業とか、中堅企業の拠点の意味の違いとか、川崎にどういう拠点を置くかということもかかわってくるのではないか。そこはこれからの企業構造調査を踏まえないと何ともいえません。連関表が近々にできれば、その点の具体的な処方箋も明らかになると思います。

(司会) よろしいでしょうか。時間の都合もありますので、一応、徳田先生の公開講座は、これで閉じさせていただきます。

5分間休憩して、次の講座に移りたいと思います。では、5分間、休憩いたします。

(休憩)

(小藤) 「地域金融の現状と課題」ということで、本来、川崎のことを中心に研究しなければいけないのですが、5年の研究期間がありますので、まず最初に、日本の中でも、特に地域経済と金融において有益なモデルになる都市として、静岡県浜松を第1年目に勉強してみようと考え、実態調査をしました。

そこで、私はこれから50分ぐらいしゃべらせていただくわけですが、ここでは、地方銀行、第2地銀、信金、信組を含めた地域金融機関が産業クラスターの形成に貢献できるかということをお話したいと考えています。産業クラスターというのは、どういうことかということ、産・学・官が協力し合って1つの産業を形成していこうということです。クラスターはもともと果物の房を意味しますので、いろいろな研究機関や企業が房のようにいくつも重なり合って形成されることを理想的な姿とします。ここではクラスター形成の可能性を考えながら、最後に結論を出します。



私の発表は第1部と2部に分かれています。まず第1部は、日本全体の視点から見ていきます。金融行政と地域金融の関係を見ます。次に第2部では、具体的に静岡県浜松の事例を調べていきます。

まず、地域金融と産業クラスターを見る場合、金融の監督官庁であります金融庁の力というのは非常に大きいです。これはリレーションシップバンキングというものと関係してきます。通常、それをリレバンと呼んでおります。金融庁は99年4月に「金融検査マニュアル（本冊）」というものを作りました。これはどういうものかという、箸の上げおろしまで指導する大蔵省の護送船団行政が維持できなくなり、ルール先行・事後行政の枠組みを指導するためのものなのです。これはアメリカの金融検査マニュアルをそのまま翻訳したらしいのですが、大変な問題を引き起こしました。銀行はその検査マニュアルに従って貸出債権を評価するのですが、機械的に評価してしまったため、不良債権と認識される貸出債権が増えてしまったのです。

その中で一番の犠牲者は誰かといいますと、中小企業の経営者であります。「検査マニュアル」に従いますと、中小企業への融資は不良債権となってしまうからです。だから、貸剥がしが起きてくる。貸剥がしをやっていきますと、銀行の自己資本がどんどん減ってくるから、貸し渋り問題が発生する。こういうことで、当時、貸し渋り、貸し剥がし、あるいは貸し取りという問題まで起きたのです。

これはどうもおかしい。金融検査マニュアルはただ単にアメリカのそれを翻訳したものであって、日本の実情を反映していないということに気づきまして、相当時間がかかりましたが、2002年6月に「検査マニュアル別冊（中小企業金融編）」ができました。過去の金融検査マニュアルは大手銀行向けの検査マニュアルであったので、中小企業の特性を反映した独自のものを作るべきではないかということで、ついに完成したのです。

中小企業というのは、経営者の財産と会社の財産が識別しにくい。また、節税対策としてわざと赤字を作り出すようにしています。運転資金といっても、固定資金化しています。それと、一番大事なことですが、販売力、技術力、そして経営者の資質を見抜かなければ中小企業の評価はできない。ですから、最初の金融検査マニュアルではそういうものはなく、ただ機械的に処理していたため、この中小企業金融向けの別冊で、これらを反映したということです。それが2002年6月に行われたのです。

同年10月に、金融再生プログラムが金融庁から発表されました。これは皆さんもご承知のように、元慶応義塾大学教授の竹中平蔵氏が金融担当大臣になり、大手金融グループを一気に改革しようということで、いきなりディスカウントキャッシュフロー法とか、繰り延べ税金資産の厳格化を主張し、当時の金融グループの頭取と大喧嘩しました。もちろん、それは日本の金融再生を目指したものです。

その中で、中小企業のことはやっぱり大手企業とは違うということが書かれておりました。そして、翌年の2003年3月には本格的なリレバンの機能強化に向けて、中小企業金融向けの方針が金融庁から出されたのです。

去年（2004年）6月には金融機能強化法案が国会で通り、公的資金を投入して、十分な資金を供給していくシステムが作られました。これが、最近の中小企業金融をめぐるリレバンの政策です。

ところで、金融機関というのはバンキングと言いますが、2種類あります。ひとつはトランザクションバンキングです。しばしば、トラバンと言っています。これは大手銀行の経営です。要するに、多くの人たちが経営内容の明らかな大手企業を相手に融資するのがトラバンです。それに対して、リレバンというのは中小企業との取引を対象とします。中小企業は外部から見て経営内容がよくわからない。それを情報の非対称性と言うのですが、その問題を扱うのがリレバンです。

そこで、金融行政を見ていきますと、先ほども言いましたように、護送船団行政から事後行政へ移行したというのですが、よく見ていると、流れが逆なのです。もとの状態へ戻りまして、護送船団行政以上に介入しているというか、まるで社会主義ではないのかというぐらいの積極的なやり方を取っております。それが2003年3月に発表されたアクションプログラムです。

金融庁がそれぞれの地域金融機関に対して、やるべきことを具体的に指導しているのです。そして、半年後にはその結果を出させています。その中で、金融庁にとって非常にいいものがベストプラクティス指導という形で発表されております。つまり、ほかの金融機関も真似なさいということです。金融機関に迫るそういうような金融庁のやり方ですが、これは結局、2001年4月に発足した小泉内閣のスローガン「構造改革なくして景気回復なし」で打ち出された不良債権問題につながります。

どういうことかといいますと、これは教科書にもよく出てくる場所ですが、私たちの家計の貯蓄のお金を企業の投資に流していくことに関係します。貯蓄と投資の間にあるのが銀行を中心とする金融システムです。その中をちょっと顕微鏡で拡大しますと、直接金融と間接金融があります。日本の金融は銀行や保険会社を中心とする間接金融優位にありますが、その流れを直接金融にしようというのが小泉総理の考え方だったわけです。

銀行をはじめとして、間接金融に不良債権が溜まっているから、お金が動いていかない。間接金融に偏り過ぎているのがいけない。だから、株式などを中心とする直接金融に移行しろということでした。たしか直接金融に流れを変えようと実際に始まったときに、投資信託とかそういうのもてはやしましたが、全部失敗したのではないのでしょうか。外貨預金も失敗したのではないのでしょうか。だから、きっと、個人の中には恨んでいる人が多いのではないのでしょうか。結局、直接金融のパイプを太くしようといっても、やはり無理があるのです。そこで、銀行を中心とした間接金融の改革が必要になってくるわけです。

2002年9月になると、竹中大臣が金融再生プログラム発表の直前で消えた「幻の発表」というのがありました。そこでは、先ほど言いましたように、ドラスチックな改革を言いまして、大手金融グループに対して、DCF法とか、厳しすぎるほどの繰り延べ税金資産の厳格化を突きつけたのです。もし、そんなことをしたら、全ての大手金融グループが8%割れを起こすに決まっています。そこで、UFJの頭取は、「いきなりアメフトのルールがサッカーのルールになったようなものだ、そんなものではない」と主張し、その要求を突っぱねたわけです。金融再生プログラムで竹中大臣がいわんとしたところは、マスコミでしばしば言われていることですが、大手金融グループを徹底的に叩いて自己資本比率を8%以下にして、外資に売り渡すというものです。竹中大臣は非常にアメリカとかヨーロッパで、評価が高い。竹中氏は正しいということが、当時、外国の新聞でよく出ていたわけですが、それは外国の評価に過ぎません。マスコミは徹底的に叩

いて安く買って、高く売って逃げていく「ハゲタカファンド（バルチャーファンド）」に組み込まれた大臣だと主張し、日本では非常に反発する人も多かったです。

そういったマスコミ風の批判は別として、竹中大臣の考えていたことは恐らく銀行の経営者の首を切りたかったのではないのでしょうか。つまり、外資による外国人の経営者を連れてこようとしたのではないのでしょうか。自動車の日産は一時期潰れかけていたわけですが、あのカルロス・ゴーンがやって来て見事に立ち直しました。経営者を代えることで、一気に変えたわけですから、銀行だって、古い体質の経営者を代えればよい。いきなり代えるわけにもいかないから、厳しい会計基準を突きつけたのではないのでしょうか。

日本の銀行経営者と外国の銀行経営者の違いは何かといいますと、日本の場合は保守的です。保守的とは、リスクはあまり取りたくないということです。つまり、ローリスク・ローリターンです。しかし、そんなことをやっていると、お金が動いていかない。だから、トップに外国の経営者を持ってくる。外国の経営者ですと、ハイリスク・ハイリターンの経営を展開し、積極的にリスクを取っていく。ですから、大手銀行に関しては経営者の首を挿げ替えたいというのが、竹中大臣の考えだったのではないかなあと、私は勘ぐるわけです。

しかし、地域金融はそうはいかないでしょう。なぜなら、地域は非常に狭いわけですから、そこに外人さんを連れてくるといっても無理があるのです。そこで何を考えたかという、先ほども言いましたように、リレバンを持ち込むのです。リレーションシップバンキングというものを打ち出しまして、地域の経済と金融に密接なつながりを築きなさいということなのです。それは金融審議会の報告書の中にも盛んに書かれていることです。そこでは「目利き」ということを強調しております。地域金融機関の人たちは、地域経済をよくして、この分野だったら利益を出せるならば、どんどん積極的に資金を出しなさい。新ビジネスを起こすようなところがあつたら、どんどん出しなさいということです。そうした動きを加速させるのが先ほども紹介しました金融検査マニュアルです。

結局、リレーションシップバンキングの目的は、地域金融機関の経営者にこれからもっと積極的に融資してもらいたいということです。では、なぜ積極的に融資に取り組まなければならないのでしょうか。もちろん、地域が活性化して嫌がる人はいないわけですが、それはわが国において深刻な人口減少問題が起きているからです。あと1年か2年経ちますと、日本の人口は減ります。すでに昨年の段階で人口が減っているということが週刊誌などで出ていたりしています。

そのことをシミュレーションの形で見ましょう。出生率を1.0で計算しますと、今、1億2,700万人の日本の人口が2050年には7,000万人になってしまいます。100年後には2,000万人になります。だから、これは大変な問題です。その中で東京とか大阪といった大都市は人口が増えていくのに対して、ほかの地域は減少率以上に減少していきます。このまま放っておくと、地方経済は衰退してしまいます。だから、地域金融機関の人たちが「目利き」を生かして、積極的に融資し活性化してもらいたいということです。地域の活性化がますます必要になるということです。

しかし、もう1つ目的があります。金融庁が考えていることは、地域の活性化と同時に、地域金融機関の不良債権問題も処理したいということです。大手銀行は金融再生プログラムのなかで書かれているように、2005年3月までに半減化しなさいというのが目標でした。それが昨年（2004年）9月の段階でU F Jを除いてほぼ達成できています。大手銀行の不良債権問題は峠を

越したということです。しかし、地域金融機関の中にはまだまだ問題のある金融機関があると言われていています。ですから、金融庁としては地域の活性化と同時に、リレバンでもって一気に整理したいという思いがあるのではないのでしょうか。実際、2003年5月には、りそな銀行とか、足利銀行が実質国有化されております。ですから、地域金融機関は「目利き」を生かして利益の出せるところにはお金を出してもらいたいのです。そのためには優秀な中小企業と、そうでないところを選別しなければならないことは言うまでもありません。

リレバンといいますと、何となくリレーションシップバンキングということで温かみのあるような感じがしますが、よく考えてみますと、非常にクールなものです。経済合理性から逸脱した経営を展開する金融機関には一緒に消えていってほしいというのがあるのではないのでしょうか。

今年（2005年）4月からはペイオフが始まります。銀行は1,000万円と利息までは保証してくれますが、それ以上は保証しないということです。そうしますと、経営内容の悪いところは、預金が出出していく。そういうことが起きないように、次善の策としてリレバンをどんどん押し出して、効率的な経営を各金融機関に促しているのです。

地域金融と地域経済がうまくかみ合えば、どんどん右肩上がりが増えていく。これが理想的なわけですが。しかし、地域金融の「目利き」がうまくいかなくて、悪いところに貸し出してしまいますと、その後、不良債権になって、地域金融機関も倒れてしまいます。金融機能強化法ができましたら、健全な金融機関に公的資金を出して、そのまま吸収してしまおうということになります。これによって地域金融システムが万全なものになっていくのです。

リレバンというのは、今まで銀行がなかなか融資したがらない企業に対して積極的に融資しなさいということです。ボクシングで言いますと、リングの上でなかなか両者が戦わないと、レフリースが入って「ファイト」と言います。そうでないと、見ていてもおもしろくないですから。この「ファイト」というかけ声が、ちょうどリレバンに相当するものなのです。

次に第2部として、いままで見てきた地域金融機関と金融行政との関係を頭に入れながら、産業クラスターと地域金融機関の関係を見てみようと思います。

私は、先ほど発表された徳田先生と一緒に、昨年（2004年）8月に静岡県に行き、そこで産業クラスターの様子を見て参りました。それと同時に、地元の信金で一番大きいところですが、浜松信用金庫にもヒアリングに行って参りました。その結果を、これから報告させていただきます。浜松の事例を通して判断してみようと思います。

まず、静岡県の様子を見てみようと思います。静岡県の人口は全国で10位です。総人口の割合は3%で、総生産も日本全体の3%です。人口が増えていることで、非常に経済活動も活発な県であることがわかんと思います。しかし、一番の特色は製造品の出荷が全国で3位ということです。愛知県、神奈川県に次ぐ工業県です。以上が静岡経済の全体的な位置づけです。

日本経済は景気が回復しつつあるということですが、あまり良くない方向に進んでいるようです。静岡県の場合も、精密機械とか家電といったところは元気がありますが、それ以外のところは景気が回復したという感じはしません。プラモデルでタミヤのミニ四駆が数年前に流行りました。プラモデは静岡の代表的な産業ですが、それもちょっと衰退しています。小売りは西武とか

丸井が撤退し、浜松の地元の百貨店・松菱が廃業になりました。小売りも非常によくないということです。

静岡の伝統的産業は何かといいますと、製造業、モノづくりです。これが代表的な産業です。だから、静岡を勉強することによって、日本全国の地域経済も非常に参考になります。そういう意味で、静岡経済は非常に興味を抱かせるところです。

日本の経済学は近代経済学とマルクス経済学の2種類があります。エコノミクスという英語をわざわざ近代経済学と訳すのが日本の経済学部です。しかし、もうひとつの経済学として竹内宏さんという有名なエコノミストのアプローチがあります。竹内氏は浜松の研究もされ、「路地裏の経済学」とか、「居酒屋の経済学」とか言われていますが、第3の経済学を生み出しています。そこでは必ず歴史から辿って見ていきます。竹内氏のアプローチにしたがって静岡を見ていきましょう。

静岡はなぜモノづくりが強いかといいますと、その起源は徳川家康の関が原の合戦後の駿府城に始まります。今の静岡県庁のところにあります。駿府城の修築を全国の大名に命じて、優秀な宮大工などが集まってきました。そして、城を作った後も、地元に戻らないで居ついたので。それがモノづくりのDNA（遺伝子）と言われております。それが明治に入りまして、豊田左吉の自動織機、そして鈴木道雄の織機製造につながりました。また、山葉寅楠、そして河合喜三郎によるオルガン製作にもつながりました。しかも、それで終わらず、戦後はオートバイ産業に進出しました。今では世界のトヨタ、スズキ、ヤマハとなっています。だから、静岡のモノづくりの起源は徳川家康の駿府城に始まるのです。こういう歴史的アプローチから見ると、静岡がモノづくりで盛んな理由がわかってくるように思えます。

そこで、私たちが行いました実態調査ですが、静岡県には産業クラスターに相当する地域が4つあります。まず、伊豆です。ここは温泉と観光が産業です。東のほうには富士山を中心としたファルマバレーがあります。富士山麓健康産業集積特区です。静岡の中部にはフーズサイエンスヒルズがあり、西部の浜松にはフォトンバレーがあります。しかし、厳密な意味での産業クラスターとしては、ファルマバレー、フーズバレー、そしてフォトンバレーが代表的なものです。ファルマバレーそしてフーズサイエンスは健康産業です。ファルマバレーには、がんセンターがありまして、その研究成果が、薬とか、食品に結びついていきます。そして、最後は温泉で身体を癒すということで、健康を中心とした産業が生み出されています。

浜松の場合はフォトンバレーで、光工学の分野が発達しています。今の自動車は光工学の技術をどんどん取り入れています。道幅の狭いところに車が入っていくときに、幅がどれだけあるかというのを光で測ります。また、夜道を走るときも、人がいるかどうか、これで全部判断してくれるのです。自動車産業にとっても、フォトンバレーの成果が必要なのです。トヨタ自動車は業績が上がっていますが、最近の株価はあまり上がりません。ですから、株式市場では非常に不思議に思われているのですが、それは次の目玉が出てこないからじゃないかなと思うのです。しかし、トヨタばかりではなく、ほかの自動車産業もそうですが、ロボットを自動車に代わる商品と考えているようです。ロボットは人間の代わりに働いてくれる。特に、これからは介護用のロボットに関心が高まっていきます。そのとき、やはり光工学の技術が必要とされるのです。それが浜松地区のクラスターです。

以上のことをまとめると、コンセプトは幅広い意味での健康かつ快適な生活ということで、「ウェルネス」となります。特に浜松地区ですが、ここでは文部科学省の知的クラスター創生事業として浜松オプロトニクスクラスターが立ち上げられています。非常に力を入れております。知的クラスターから産業クラスターへ発展していくのが理想的なパターンですが、現在は技術的な段階に相当するシーズです。もちろん、それで終わらせないで、ホップ、ステップ、ジャンプという形で広がっていかねばなりません。知的クラスターで終わらずに、産業クラスターまで発展していかねばなりません。

そのためには、資金調達の問題を克服してくれないことには広がっていきません。だからこそ、金融機関の果たす役割はホップ、ステップ、ジャンプと進んでいくうえで必要になってくるのです。そこで、新しい分野にお金をどれだけ流しているのか、そのための努力はどうかということが、東海財務局で報告されています。これは最初のほうに言いましたアクションプログラムの成果で、東海地区でどういうことが行われているかを報告しているのです。そのため、金融機関は何もしないというわけにはいきません。動かざるを得ないのです。そういう中で、浜松信用金庫はどうかということですが、

静岡県は地域金融機関は、地方銀行が3行あり、第2地銀が1行で、信金が14あります。14の信金で一番大きいのが浜松信金です。預金量が1兆1,000億円で、全国でも代表的な信金です。静岡の地方銀行そして第2地銀ですが、浜松信金と同じように、不良債権の割合が低くて自己資本比率が高いです。だから、非常に健全な銀行であります。

私たちは昨年（2004年）8月に浜松信用金庫に行き、ヒアリングをしましたが、金融庁のアクションプログラムに沿った内容を質問しました。もちろん、そういったものはすでにインターネットでも公表していますので、質問に答えやすかったのではないかと思います。その中で浜松信金は、インキュベートという名前の融資を強調されました。新しい案件に1件500万円で、10年間融資するというものです。これが金融庁の言っている新しい分野へどんどん積極的に貸し出しということの回答なのです。ほかの信金では、なかなかこういったものが出ていなかったと思います。

ほかに再生事業に向けた取り組みが説明されました。また、担保・保証に過度に依存しない融資も指摘されました。従来の金融は土地を担保に資金を出すということだったわけですが、担保なくしても、保証なくしても、貸し出しなさいという金融庁の要求に対して応えているのです。このこともいろいろな実績があるということを強調されておりました。したがって、金融庁のアクションプログラムに従って経営行動を取っているということですが、

不良債権のランクアップということですが、先ほどの中小企業向け金融検査マニュアルに従って、融資先が非常にいい利益を上げているとランクアップできます。ヒアリングの中で、107件のうち19件がランクアップしたとのこと。そこでは経営サポートチームというものを作りまして、ランクアップを目指しているのです。ですから、浜信は地元非常に積極的に融資している、決して貸し剥がしとか、そういったことはしていないということになります。

ところで、産業クラスター形成の理想的なパターンは先端的な研究が行われて、それが事業化されて、ベンチャー創業につながり、それが幅広く広がっていくというものだと思います。こうした動きが産業クラスターの理想的な姿です。先ほど示しました静岡県のファルマバレーは富士

山麓に展開する産業クラスターですが、そのロゴを見ますと、富士山が真ん中にありまして、青い線が駿河湾、緑の線がお茶、そしてオレンジの線がミカンを意味しているとのこと。また、産・学・官ということも意味しているようです。どちらにしても、真ん中の富士山は非常に意味があります。それは富士山麓と同時に、産業クラスターが富士山の裾野と同じように長くどんどんと広がっていくことを意味しているからです。

それでは浜松信用金庫のヒアリングから、金融機関は産業クラスター形成に向けてうまくいっているかという問題ですが、一生懸命やっているけれども、実態としてはやはり大変だということを開かされました。要するに、新しい産業に対して融資するというのは、非常に勇気がいるとのこと。実務をされた方だと実感があるでしょうが、融資する場合は、相手の顔を見て判断するというをおっしゃっていました。ですから、非常に真剣に説明していると、迫力を感じて貸すということらしいのです。しかし、新事業となりますと難しいのが現状です。企業である借り手は自分自身の事業を金融機関にどう説明するかというのがこれから大事になってくるのではないのでしょうか。だから、その説明力が借りる側の努力目標となります。

最後に、地域金融機関の経営課題として、これはよく金融コンサルタントの人たちが言っていることですが、地域金融機関というのはコミットメントコストが非常に大きいということです。地域金融機関は逃げていくことができない。地元から逃げるが出来ないということです。そうしますと、相手が嫌がるようなことがなかなかできない。本当はリスクが高いから貸出金利を上乗せしなければいけないのですが、そういうことができないから、信用リスクを正確に反映していない金利で貸し出してしまふ。あるいは採算が合わない手数料であったりする。あまりガツガツしたようなことをしますと、狭い地域ですから、悪い評判が立つということで、悪評リスク（レピュテーションリスク）というものを過剰に意識してしまふ。こういうことがよく起きるわけです。これがコミットメントコストというものです。地元にかかわっているから、経済的な合理性に反するようなことをしてしまふ。しかし、そういうことができない段階に入ってきました。地域金融機関は、特に管理会計が重要です。どこの分野で儲けて、どこの分野で損しているか、そして損している分野から撤退しようということを分析するのが管理会計です。これができていないから、これからやっぴいかなければいけない。

また、業務と人材のミスマッチということで、私は実務経験がないから強い口調では言えませんが、金融コンサルタントの方は、金融機関にお勤めの人たちは非常に優秀な人が集まってくるけれども、それに見合った仕事をしていないということを指摘します。だから、人材と業務のミスマッチを解消しないことには、地域金融機関は活性化できない。これは地域金融機関の構造問題です。

そこで、先ほども言いましたトラバンとリレバンですが、地域金融機関の場合は、トラバンとリレバンが一緒になっている状態です。トラバンは大手銀行がやっぴい業務でしょうね。コストを削減して、ボリュームで勝負していく。だから、価格競争力だけがポイントとなります。しかし、リレバンの場合も、情報の非対称性という問題を解消するために必要です。そこで、コンサルティングとか、ビジネスマッチングとか、そういったものが大切になってきます。地域金融機関の場合はトラバンとリレバンがごちゃごちゃの状態になっているのが現状です。

過去の金利規制とか、棲み分けから、混在モデルになっている。だから、これを切り離してい

かなければいけない。これからの地域金融機関はトラバンからリレバンへシフトしていくでしょう。これは高コスト・高付加価値業務なため、なかなか進みにくい性格をもっていますので、摩擦も生じるでしょうが、向かっていかざるを得ないでしょう。

以上のことを考えますと、地域金融機関は金融庁の指導に従って地元の企業にお金をどんどん流していけということなのでしょうが、新しい分野ではなかなか理解しにくい。うまい説明をしてくれる借手が現れればいいのですが、それはなかなか難しいということです。

それともう1点は、やはりトラバンからリレバンに経営システムを変えていかなければいけないことです。それがまだできていません。トラバンはコストが低くて、リターンも低いというものです。地域金融機関の場合はコストが高くて、高付加価値、また高いリスクでも高い収益が得られるリレバンに移らなければいけないのですが、これがなかなか思うように進んでいないのが現状です。

そうしますと、結論として地域金融機関は産業クラスターの形成に貢献できるかという問題に対して、どういう解答が出てくるかといいますと、浜信のヒアリングでも大体そうだったのですが、現状は一生懸命やっているが、やはり新しい分野にお金を出すというのは非常に難しい。もし出してしまったら、不良債権を抱えて、自分たちが倒れてしまうので非常に難しいのです。しかし、長期的にとらえれば、その分野にもお金を流していかざるを得ないでしょう。

したがって、結論としましては、現状は難しいけれども、長期的には富士山の裾野のように長く広い産業クラスターに地域金融機関は大きな貢献をするのではないかと考えてあります。

以上です。

(司会) どうもありがとうございました。国全体の金融行政の流れから、浜松のホンダや、浜松フォトニクス、それからヤマハ、トヨタなどを取り上げて非常にわかりやすく説明していただいていたのであります。5分間ほど質問時間を考えておりますので、2、3の方が可能かと思いますが、いかがでしょうか。

(質問者) 非常に現状がよくわかりまして、ありがとうございました。産業クラスターが国の政策として数年前から言われているところですが、浜松、静岡で、地域活性化のための、県として地域としての政策と、国の政策とが整合的に行われているのかいないのか。

また、金融政策とか産業育成政策というものが、かなり一貫して行われないと地域というのは発展しないと思います。その辺を金融政策の面で金融庁からの指導がある程度行われているとおっしゃいまして、それが県のレベルといいますか、地域レベルで、実際にどのように指導が行われているか、そのことについて非常に関心があるので、教えていただければと思います。

(小藤) 金融関係で言いますと、2003年3月に「リレーションシップバンキングの機能強化に向けて」という金融庁の報告書がありました。その中で初めて地域金融についてこうやりなさいということが具体的に書かれています。そこに、産業クラスターに向けて融資をしなさいというところがあります。各地域金融機関はそれを受けて、産業クラスター金融会議というもの静岡県ばかりではなくて、全国の県で開催されています。それは、金融界、産業界、研究所、そういったものが集まって、会議を開いているのです。ただ、県によっても違うかもしれませんが、全体的にはそういう金融庁の方針に従って会議をやっているが、実際に動いているかということ、実



りある結果は出ていないのではないかという感じがします。

余計なことですけれども、銀行の場合は、社長と言わずに頭取と呼びます。最近はまだそういうのはおかしいということで社長と呼ぶような金融機関も出てきています。頭取という言葉は明治の頃に、音頭取りから出てきたようです。だから、産業クラスター金融会議の場合も、金融機関が間に入って、音頭取りをしながら実際に地域の活性化をしていこうということで会議が行われているようです。しかし、浜松信金の場合もクラスター会議のことがレポートに出ていましたが、全体的に成果としては具体的に出てないような感じであります。

2003年3月にはアクションプログラムで具体的に新しい取り組みをしなさいと金融庁のほうから指摘されています。半年後の8月に、全国の金融機関にその結果を出させているわけです。そのとき、金融庁はこんな程度じゃだめだということで、不満な思いをしたらしいです。そこでまた半年後、もっと積極的にやりなさいと指導しています。なかなか思うようにいかないというのが現状ではないかと思えます。

(司会) もうおひとかた。

(質問者) 貸し渋りとか、そういう話の前提として、本当に貸す価値のある会社がそんなにあるのでしょうか。あまり議論されていないのですが、そのあたりはどうなのですか。

(小藤) 私も、本来、経済合理性から言ったら、貸す価値がなければ貸してはいけなと思います。それは本来のバンカーの行動ですが、貸し渋りが問題になった頃はけしからんとうことで世間から銀行は批判されました。しかし、冷静に考えれば、おっしゃられるとおりです。貸す価値がなければ貸してはいけないのです。しかし、当時の雰囲気ですと、何か公的資金導入の条件として、中小企業の融資をしなさいと、経済合理性に反するようなことを押しついたりしていました。当時の雰囲気としては仕方なかったのかもしれませんが、今のように景気が過去に比べて徐々に回復してきますと、投資して回収ができないところにはお金を流してはいけません。これを見分けるのが本来の「目利き」だと思います。だから、何でもいから出してしまうというのは、やはり地域の活性化にはつながりません。

(質問者) もう1ついいですか。私はベンチャー支援をしている者ですが、今、融資をする相手というのは、ある程度実際に売り上げが出ている、ある程度大きくなっている会社なのです。企業が育ってきてほしいというようなイメージがあるのですが、2つの議論が何か一緒になっているようです。

(小藤) 新しい事業にやるには、やはり銀行が融資するのではなくて、ベンチャーファイナンスという世界なのでしょうね。銀行はシーズから次の段階で融資するわけであって、シーズの段階でいきなり融資するのは、やはり銀行のファイナンスではないということでしょうね。浜信のヒアリングの中でも、ファンドに関してはなかなか融資しづらいということをおっしゃっていました。私も同感です。

(司会) 時間がまいりましたので、今回は、是非、川崎市の金融機関と産業クラスターのことをご報告いただければと思っております。では、5分間ほど休憩して、最後の報告に移ります。どうもありがとうございました。

(休憩)

(司会) 宮崎教授より「産業クラスター論の展望－試論」という題でお話しいただきます。それでは、お願いいたします。

(宮崎) 今紹介にあずかりました宮崎と申します。よろしくお願いいたします。

演題の「産業クラスター論の展望」、このテーマにつきましては実は与えられた演題でございまして、私自身、こんなことをのっけから申しますと不謹慎かもしれませんが、これまでの私の学問人生というのは、どちらかというに「ハコテン」のままここまでできてしまったように思われます。つまり「点棒（展望）がない」なかで研究を続けてきたように思われるのです。それは主体的な要因にもよりますが、私の研究対象自身にも規定されていた。私の関心ごとが常に展望を持ちうるものでなかったとも考えられます。そこで展望を出すということは非常におこがましい話でありまして、クラスター論を考えていく上で何に留意すべきかという点をめぐってご報告したいと存じます。私、正直なところ、クラスター論には少し違和感を持っております。その違和感がどういったところにあるか、その違和感の所在を明らかにすることで、クラスターを進めていく上で特に留意すべきことが何なのかといったことを明らかにしていきたいと思っております。そうした意味で言うと、副題にもありますようにあくまでも私の試みの範囲を超えるものではないということをお知らせし、ご理解していただきたいと思います。

私自身は、このオープンリサーチセンター「イノベーションクラスター形成に向けた川崎都市政策への提言」のグループの中で、産業ユニットというところに属してございまして、ちょっと今年度は私の力量から着手できなかったのですが、守備範囲とすれば、川崎の要素技術、基盤技術、そうした中小企業を調査していくというところを担当しております。そういった視点から、クラスター論といったものをもう一度見てみたいと考えております。

実は、このオープンリサーチセンターの整備事業にかかわらせていただいた大きな理由というのも、私は長野県をフィールドにしてこれまで調査してきたわけですが、川崎を調査することで、長野とは別な視点で産業、地域を見ることができるとは思いません。そうしたことをインセンティブにして、このリサーチに加わらせていただきました。

長野県は、後でまた少し触れたいのですが、我々が小学生のころ特に諏訪地域については、東洋のスイスというふうによく言われて、カメラ、時計といったような精密機械産業が主力産業だったわけです。しかし、今や、電気機械、殊に電子部品、デバイスに特化した産業構造になっています。私自身は、80年代後半から90年代前半にかけて、日本経済がバブル崩壊あるいは日系企業の東アジアへの事業展開が盛んに行われる中で、最も電機に特化して、そして輸出比率が高い長野県経済のパフォーマンスが比較的良かったその理由を知りたいと考えるようになりました。長野県の有効求人倍率は、きょうお配りしたレジュメの4ページのところにありますように、80年代末で、全国平均よりも1ポイントほど高かったのです。

では、最も海外展開を進めている電機産業に特化して、輸出比率も高く、どうして長野県が、80年代後半、あるいは90年代前半においても経済的パフォーマンスが良かったのかということをお考えいたしますと、長野県経済が電子部品、デバイスの輸出誘発効果を受けていたということが判明いたしました。では、そうした輸出誘発効果をなぜ享受し得たかということ、長野県には

各地域に種々の産業集積がございまして、その産業集積の上に技術的な優位性が構築されていたというところにその根拠があったと考えられるのです。

ところが、レジユメの4ページの図のところから見ていただければわかりますように、全国平均とのアドバンテージがだんだん縮小してくる。さらに、5ページで紹介しておきましたが、21世紀に入りますと、各集積の中核企業で人員整理を急速に進めざるを得ない事態に陥ったわけです。それはどうしてなのか。そこには、やはり各集積の優位性がそこなわれる何らかの理由があったのではないかと。産業集積はどのように形成発展し、どのような効果があるのか、またどのような変化が生じたときに産業集積は衰退するのか、このようなところに関心をもって集積論を自分なりに整理しておこうと思って産業集積論の系譜にアプローチをしました。レジユメの問題の所在のところに記しておきましたように、私自身はこのクラスターを考えるときに、なぜ、今、クラスターが必要なのかということに問題意識がございます。これは言葉をかえて言えば、産業集積の再編がなぜクラスター形成として実現されなければならないのかというふうにとらえ直す必要があるのではないかと思います。あるいは、学説史のレベルで考えると、産業集積論からクラスター論にニュアンスが変わりつつあるわけです。もちろんポーターのクラスターを見ても、集積論と変わらないところはたくさんございます。しかし、どうして産業集積論からクラスター論に推移してきているのか、そういった歴史的な脈絡、コンテキストをいかに把握すべきかといったようなところで、今回の報告をさせていただきたいと思っています。

最後に、先ほど申し上げましたクラスター論に関しての若干の違和感がどういったところにあるのかをお伝えして、問題提起していきたいと思えます。

まずは、そうした前提として、これまでの産業集積論、あるいはクラスター論の理論的な整理をしておきたいと思えます。私はもともと集積論の専門家ではございません。かつマーシャルの専門家でもありませんし、集積論を考えていく場合は、もう1人のアルフレッドのアルフレッド・ウェーバーからの経済地理学の系譜の中で、産業立地論の非常に分厚い系譜がございます。そちらのほうについては、今の私の力量ではカバーできておりませんので、マーシャルの系譜といえますか、マーシャルに派生するようなところで、まず簡単に押さえておきたいと思っております。

私はマーシャルとは全く別な経済学を専門にしております。しかしマーシャルの外部経済というのは非常におもしろいと思っております。ちょうどレジユメでアンダーラインを引いてあるところをご覧ください。シュムペーターとマーシャルを比較してみると、非常におもしろい論点が浮かび上がるのではないかと考えています。マーシャルは、「原理」の第8版、扉のところに、「自然は飛躍しない」という命題を掲げています。その第8版の序章の中で、「経済発展は漸進的である。それゆえ、自然は飛躍しないという命題は、経済学の基礎に関する書巻に特に適切な題銘である」というふうに記しています。これに対して、シュムペーターが経済発展の理論の中でこれを批判して、「郵便馬車を幾ら連続的に加えても、それによって決して鉄道をうることはできない」というふうに、インクリメンタルなイノベーション、あるいはインクリメンタルな経済発展を是とするマーシャルに対して、シュムペーターはブレークスルーなイノベーションを重視していた。あるいは、そうしたものを事業化していく起業家精神といったものをシュムペーターは重視していたと見ることもできるのではないかと考えられます。

このインクリメンタルなイノベーションとブレークスルーなイノベーションも、クラスターを考えると上で重要なキーワードになるのではないかと考えています。このオープンリサーチセンターの中で、昨年、東大の橋川さんをお招きして講演いただいたわけですが、そのときに、実は、クラスターの中にあっても、インクリメンタルなイノベーションが大切なんだというようなことをおっしゃって、実際にそうなっているという話をされていて、山形の小野さんもそのようなことをおっしゃられていて、そうしたところに学ぶところも大きいところをあらかじめご紹介しておきたいと思います。

マーシャルは制度の安定性といったことを維持するために、進歩自体が漸進的であるというふうを考えていたわけですが、その経済発展をもたらす要因として、マーシャルは、2つの経済、内部経済と外部経済というのをとらえていたわけですが。集積で得られる効果というのは、外部経済ということになります。内部経済というのは、ここに引用しておきましたように「個々の企業の持つ資源、組織および経営の能率に依存するものである」と。外部経済というのは、同じ性格を持つ多数の小企業が特定の地域に集中することによって、すなわち「産業の地域化によって、しばしば確保できる」効果というふうを考えていたわけですが。内部経済というのは、翻訳しますと、事前に経営資源によって決定されるものであるのに対して、外部経済というのは、集積が形成されることによって、事後的に算出される、しかもそれが地域に集中する小企業の総和以上のものというふうを考えていたと見ることはできるのではないかと考えられます。

レジュメの2ページ目のほうに移りますが、マーシャルは、外部経済の効果を、具体的には3点挙げていたというふうに見ることができるかと思っています。まず第1に挙げているのは、地域固有の技術、知識が、その地域に空気のようなものとして根づき、そこに新たな考案が積み重ねられていく。そうした、いわば技術、知識の集積がその地域に広がっていくと。ですから、数量化できない技術を、地域といったメゾレベルでマーシャルが考えていたということは、特に注目すべきところではないかと思われる。そういったところに、徐々に補助産業が成長して、中間財の確保が容易に実現されてくる。さらには、熟練労働者がそういった地域に集まってくる。あるいは、そこに行けば、そういった熟練労働者を得ることができると思う資本その地域に集まってくる。こうした効果を、第3点目に考えていたわけですが。

では産業の地域化をもたらす主要な要因は何だったかという、マーシャルはこの「原理」の中で2点、挙げております。1点はシェフィールドの刃物製造業を挙げていて、ここには砥石をつくるためのすぐれた砂岩に主として依存していると。あとは宮廷の庇護といったものをマーシャルは挙げていたわけですが。マーシャルの外部経済も判然としないところがあって、こう言い切っているのか、ちょっと私も躊躇するところがあるのですが、マーシャルは、恐らくシェフィールドの刃物といったような、いわば産地を事例に、産業集積を考えていたというふうに見ることができるのではないかと思われる。

ところが、このマーシャルの原理の中で、この外部経済というのは、一定時期までさほど注目されなかった。それはどうしてなのかという、この「原理」の第8版が、ちょうどその端境期になるかと思うのですが、世界史的なレベルで見ますと、この「原理」の第8版が出されたころ、1920年ですが、この「原理」が書かれて、この第8版が出るまでに、いわゆるバックスプリタニカに陰りが生じて、後発資本主義国のドイツ、アメリカが、鉄鋼業を中心にキャッチアップ

プを実現していくわけです。そうした中で、いわゆる大量生産体制の中に、こうしたマーシャルが考えていた産地型の中小企業が、ごく一部の市場として限定されて、そして、多くの中小企業が、あるいは中小企業の産業集積が、その後、大企業体制の垂直統合の中に包摂されてしまうようになるわけですね。したがって、このマーシャルの外部経済の再評価というのは、こうした大企業による大量生産方式が行き詰まりを見せる。フランスのレギュラシオン・アプローチの言葉をかかりますと、フォーディズムに陰りが生ずることによって、もう一度、マーシャルの外部経済が再評価されるといった歴史的な脈絡があったのではないかと考えられます。

レジュメではその次に、ピオリ、セーブルの「柔軟な専門化」を挙げておきました。彼らは、レギュラシオン・アプローチに共鳴し、「第二の産業分水嶺」を記していると考えられます。ちょうどスタグフレーション期に、いわゆるフォーディズムが限界に直面した後、そうしたフォーディズムの見直しが考えられたなかで、クラフト的な形態の復元が、ピオリ、セーブルたちによって主張されることになったわけです。ここで、彼らのキーワードになっているのは「柔軟な専門化」、あるいはその組織的形態であり、簡単に紹介しますと、それは4つの特徴を持っています。第1に柔軟性と専門性が結合している。第2に、コミュニティの中で、参加する企業、主体が制限されている。第3に、技術革新を推進する競争が促進され、第4に技術革新を阻害する競争が抑制されるといった4つの特徴を持って描かれています。少し長くなりますが、レジュメに引用してありますので、そこを読んでみたいと思います。

「柔軟な専門化というのは、いわば永続革新を目指すひとつの戦略である。それは絶えざる変化を制御するのではなく、むしろそれに付き合っていくとするものである。ここでの戦略は柔軟な多目的に応用できる－設備を土台にしている。またそれを使いこなす熟練労働者を必要とする。そしてまた、政治的支援の下で企業間抗争を柔軟な技術革新に限定する工業コミュニティの創設を目指している。ここからわかるように、柔軟な専門化による生産体制の拡張は、第一次の産業分水嶺の時点で片隅へおいやられてしまったクラフト的な形態の復元を意味するのである」というふうに考えられています。恐らく彼らは、柔軟な専門化はここで柔軟な設備を土台にしているといっているような場合は、ME機器、NC工作機械、そうしたものを念頭に考えていたというふうにも見ることができるのではないかと思います。

ただし、これが出されたのは、1984年で、「第二の産業分水嶺」というのは非常に注目されたわけです。しかし、ここではどちらかというと、産業集積論そのものを扱っているというわけではなくて、むしろフォーディズム的な大量生産体制の危機の分析という特徴を持っておりましたので、この「柔軟な専門化」といったものをもう一度産業集積論として読みかえるには、もう1つ、これを消化しなければならないわけです。手がかりとして、彼らの弟子に当たるサクセニアンが、シリコンバレーの分析をしているわけです。清成さんの整理が非常にわかりやすかったので、そのまま清成さんの整理をレジュメに引用してあります。彼女のシリコンバレーの分析をルート128地区と比較しての優位性という形で整理すると、5点に整理されています。

地域内の社会的分業が深化、専門企業がネットワークを形成すること。第2に主要な担い手はベンチャー企業、及びそこから成長した中堅・大企業があること。第3として、企業化活動が活発であり、イノベーションが進展し、その成果が地域内に波及すること。4点目として、地域として集团的アイデンティティーが確立していること。そして、個人が企業を超えてネットワーク

を形成し、情報を共有すること。したがって人材のモビリティが活発であるを加えて、彼女はシリコンバレーの優位を整理していたわけです。

目を日本に転じて、日本の集積がどのようにして区域されてきたかというところで、いくつか論点を挙げておきました。1つは、もう亡くなった橋本寿郎さんと、もう1つはさっきご紹介しました橋川さんが加わっている伊丹さんたちのグループによるものです。これは日本に即した形で産業集積の、いわば類型把握、あるいは集積が形成される、維持される要因は何なのかといったところからアプローチされているもので、日本の集積を考えると大いに参考になるのではないかと思いますので、ここに挙げておきました。

橋本さんは、日本の産業集積については、大企業中心型で2類型、中小企業中心型で2類型、計4つの類型を示しています。大企業中心型では、新居浜、水島といったようなコンビナートですけれども、生産工程統合型の大企業に依存する型と、大企業を補完する形、トヨタと日立に分類されています。そして、中小企業中心型では、産地型と大都市圏に立地したネットワーク型の金属機械加工型。産地型は眼鏡フレームの鯖江だとか、かつての洋食器の燕、あるいは常滑といったようなところですね。そして、後者の場合は、大田区、東大阪、諏訪、伊那、坂城といったところを分類しております。ただし、ここで、この4類型を固定化してとらえてはならないのではないかと思います。伊丹さんたちも教示されているわけですが、集積というのは、集積が集積として発展していくためには柔軟性を持っているわけですが、柔軟性を保有するという点に関して言えば、集積自身はいつでも変身を遂げることができると考えられます。

それは、レジュメにも書いてありますけれども、燕は、洋食器からチタン製品に重点を移していますね。さらに、大田区、東大阪についても、集積内のリーディングカンパニーが地方展開することに伴って、量産から多品種少量生産、あるいは試作加工に集積内の保有技術を変身させて、深化させていったのではないかというふうに考えられます。これに関して、長野の場合も、さっき申し上げましたように、もともとは、特に諏訪ですが、精密機械、時計だとかカメラだったわけですが、カメラもオートシャッター、電子化されることによって、次第に、カメラ製造部門の中で電子部門が必要になってくる。ICの生産、薄膜技術、そうしたものが必要になってくる。あるいは、時計についても、水晶振動子を使ったデジタル時計、そうしたものが出てくることによって次第に精密機械から電気機械に比重を移してきました。電機といっても、最初はオーディオといったようなところだったわけですが、次第に電子部品、デバイスに変身を遂げていくというわけですので、こうした4類型も固定化するわけにはいきません。

アメリカのアン・マークセンが、やはり5類型を考えております。ここに書いてありますように、マーシャル型、そのイタリア型変形、ハブスポーク型、サテライト型、国家支援型、5つに整理しています。非常におもしろいところですが、彼女はその中でも、デトロイトやロサンゼルスを挙げて、マーシャル型からハブスポーク型、逆にハブスポーク型からマーシャル型集積への変遷を指摘しております。柔軟性を有するということは、つまり、集積というのは、技術を深掘りするという側面もあるわけですが、同時に、化けながら発展を遂げていくといった柔軟性も兼ね備えているというふうに見ることができるのではないかと思います。

あと、伊丹さんたちのグループで注目すべきところはレジュメに書いてありますように、産業集積に固有な経済メカニズムを明らかにしていくという視角を提示されているところです。その

中で、伊丹さんたちは、中小企業の集積で継続性が生まれる要件は何かを明らかにしようとされています。そしてこの要件に何かそれを損なうような要因が生じたときに、恐らく集積自身が変形を遂げるといふふうに考えていたと思われます。

伊丹さんたちは、継続性が生まれる要件として2点、需要搬入企業の存在、これも2つありまして、集積内に存在して分業を調節するタイプと、集積外から集積内部に需要を投げ込んで、生産結果だけを受け取る、そうした需要搬入者がまず必要だと指摘されています。さらに、集積の柔軟性の基礎要件として、加工技術、設計能力、デザイン能力等の技術蓄積の深さ、分業間調整費用の低さ、創業の容易さといったものを挙げております。

技術にとって重要な熟練形成については、加工経験、しかもそれがその中で失敗や成功の根本的原因を問い続ける姿勢を持っていること、並びに幅広い関連知識を持っていることを挙げております。こうした要件が欠けるようになった場合、あるいはこの要件自身が満たされないようなときに、集積の変容といったものが起きるといふふうに考えられるのではないかと思います。

続いて、私の問題関心に迫ってきたのですが、なぜ集積論からクラスター論にニュアンスがかわってきたかということです。私のこれまでの守備範囲のところ、長野県をちょっと事例にしながら、そののちを見ていきたいと思っております。先ほど申し上げましたように、長野県は80年代後半から90年代初頭にかけて、失われた10年の前半部分になるわけですけれども、国全体でそういうふうには言われながらも、比較的良好な経済的パフォーマンスを実現しておりました。その大きな要素になっていたのは資本財、中間財の生産に競争力を有していたからであります。日系企業がアジアに、特に中国等に量産工場を移管しても、生産財、中間財が現地で調達できなければ、日本からそうした資本財、中間財を輸出しなければならぬ。そうした輸出誘発効果を長野県が享受していたわけです。その大きな要因とすれば、さっき言いましたように、諏訪、あるいは伊那、飯田、佐久、松本、塩尻あるいは長野市内といったようなところに集積がございまして、その集積を根拠に、そうした輸出誘発効果を享受でき得る優位性があったわけです。

ところが、それが世紀転換点で大きく崩れてきます。レジュメの5枚目にありますように、各集積地で、その集積地の中核企業のところで、大量の希望退職者を募らなければならないといったような事態が生じてしまったわけです。

それはなぜなのかということを考えてみますと、日系企業の事業展開が、これは93年から95年の円高で、質量ともに変化して、主力量産品だけではなくて、高付加価値品の生産も移管される、国際調達、逆輸入がふえたり、現地での調達が拡大する。現地調達率を拡大するためには、現地部品による設計のリプレースが必要となってきますので、そうすると、設計開発自身も現地で行われてくるという、93年から95年の超円高によって、日系企業の海外事業活動が大きく変質したことをあげておかなければなりません。そのことによって輸出誘発効果が縮小し、その影響が長野県にもじわじわとあらわれ始めたということがまず第1の理由です。

そして、第2点目に、それと表裏の関係にあるわけですけれども、特に中国の珠江デルタで広大かつ層の厚い電子部品集積が形成され、グローバル競争にさらされることになる。流体軸受けは当時、次世代の小型モーターだったわけですけれども、これに主力を注いだ長野県の企業もそのモーター事業部を深圳に移さざるを得なくなりました。それはなぜかということ、珠江デルタがそのモーターの世界有数の集積になってきたからです。長野県のデータを調べてみますと、そ

うした小型モーター、マイクロモーターの輸出誘発というのは90年代前半までかなり大きかったんですけども、それが現地で生産されるようになってきたわけですね。

そして、もう1つが、やはりIT／グローバル化によって、産業集積の柔軟性といったものが、ITによって代替されるといった側面があらわれてきたのではないかと考えられます。1つは、電気、電子回路のデジタル化がモジュール化を促進して、しかも、その各モジュールのインターフェースが標準化されて、そのモジュラー型のオープンアーキテクチャーが展開されて、生産立地がグローバルに拡大する。そのグローバルネットワークによって、特定地域の近接性といった集積の優位性が代替されてしまう影響が出てきたのではないかと考えられます。

それと関連してもう一点付け加えさせてください。70年代以降、スタグフレーション後に、日本的な生産システムが非常に注目されてきたわけですね。それは、ME化の進展とともに、人材を育成しながら、品質のつくり込みを、サブジェクト面でも実現していったからですね。したがって、私自身は70年代以降、日本の生産システムが高く評価されたというのは、ME化をサブジェクトでもオブジェクトでもうまく推進できたことにあると考えています。ですから、70年代以降の日本の集積というのは、ME化との親和性といったところで発展していったと考えております。

ところが、そのMEからITに推進することで、日本的生産システムの優位性が揺らぐことになったと考えています。インターネットによってCADデータが送られる。それがCAMに流されて、CAE、CATによって検査されたり、素材を変えても、自動的に設計を修正することができるようになる。この3次元CADのデータの交換によって、デザイン、これまでフェース・ツール・フェースで行われたデザイン・インも、バーチャルに代替可能になってくる。あるいは、金型の生産についても、光造形といった手法を用いますと、コンピュータプログラマーがプログラムを組むことによって、レーザー加工機を使って、一度も製作経験のないプログラマーでも金型を生産することができるようになってきました。つまりITの進展によりこれまでの集積で築かれてきた優位性がネットワーク上でバーチャルに代替されることが可能になってきたわけですね。そのことによって、地理的な近接性に立脚する有効性がITによって揺らいでいるのではないかと。つまり、企業のグローバル展開によって強力なライバルが珠江デルタにできる同時に、地理的な近接性、一定地域といった限定されたところで育まれてきた技術の蓄積が、グローバルネットワークによって代替され今までの日本の産業集積の優位性が漸減する事態になっているのではないかと考えられます。

レジュメの6枚目のほうに移っていきたいと思います。そこで、産業集積の再生がクラスター形成を試行せざるを得ない理由というのを今までのコンテキストで考えますと、これまでの電子部品、デバイスといったようなものでは、なかなか優位性を維持することができない。そうすると、新たに新規に事業化を果たすことによって、新たな競争優位を実現せざるを得ない。そうした分野を大きく見ていきますと、IT関連、メディカル、バイオ関連、そしてナノテク、環境といったところに見出せるのではないかと考えられます。これは、文科省の知的クラスター、経済産業省の産業クラスター計画を見ても、大体、こうしたところに新分野をあてているというふうに見ることができるのではないかと考えられます。

そうしますと、こうした新しい分野というのは、これまでの現場主義的な生産技術の蓄積だけでは対応することができない。そうすると、大学等の研究機関が持っているシーズをいかに事業



化するかといったことが必要になってくる。そうしたところに、産業集積がクラスターとして再生せざるを得ないという理由があるのではないかと考えられます。

クラスターをもう一度整理しましょう。ポーターの定義によりますと、特定の分野に属し、相互に関連した企業と機関からなる地理的に近接した集団であると定義されています。その構成要素は、8点ございまして、最終製品、あるいはサービスを生み出す企業、2番目として専門的な投入資源、部品、機器、サービスの提供者、3番目にさきほど小藤先生が報告された金融機関です。そして、4番目に関連産業に属する産業、そして5番目として専用インフラ提供者、6番目として専門的に訓練、教育、研究、技術支援をする個人的機関、この中に大学等が含まれているわけです。7番目として規格規制団体、そして最後に業界団体、ほかクラスターを支援する民間部門の団体と。

その効果として次のことをあげています。クラスターを構成する企業や産業の生産性が向上すること。その企業や産業がイノベーションを進める能力を強化すること。そして、3番目として、イノベーションを支え、クラスターを拡大するような新規事業の形成を刺激すること。つまり、クラスターというのは、イノベーションを促進するものでなければならないわけですし、クラスターとイノベーションというのは、もう切っても切れない関係としてあって、その中にこの8つの要素が構成されていると考えられています。そしてこの8つの要素の中でもっとも期待されているのは大学等の研究機関であると考えられます。

石倉さんたちが『日本の産業クラスター戦略』を上梓されております。その中にポーターが寄稿しており、その中の一節として「大学はクラスター開発の鍵であり、実際にダイナミックな経済において、地域開発の中心的な働きをしている」と述べています。

さて最後に、私がクラスターに若干違和感を持っているところを開陳したいと思います。今述べましたIT関連、医療、バイオ関連、ナノテク、環境、こうした産業の特徴として、恐らく製造装置が巨大化して、しかも工程全体が細分化されつつ、おのおのがブラックボックス化されるという性格を持たざるを得ないのではないかと考えています。私も、この夏、実態調査を京都と、それからけいはんな、この地は京都、奈良、大阪の境の学園都市のところにあります、そして北九州と福岡に行っていました。京都では、基盤技術の形成を京都のクラスターのメインの1つとして挙げています。これまでの生産技術がナノ技術の中にどう生かされるのかということをお伺いしたんですが、これまでの機械操作をしなければいけないところでは生きるかもしれないけれども、全く別なものだろうと。ナノの場合は、恐らくこれまでとは全く違う技術で、そういった意味でもブレークスルーな技術だろうというふうにお答えになりました。

そうすると、もし全部が全部そういうわけではないと思いますが、産業クラスターの中身として見ていくと、装置産業化されて工程全体がブラックボックス化されるということになりますと、波及効果、あるいはスピルオーバー効果が、今までの産業集積よりも縮小せざるを得ないのではないかと危惧されます。しかし、先ほど小藤先生もおっしゃったように、やはりクラスターというの裾野が広くなければ発展しないわけですので、ここの裾野を、こうした新しい分野の中で、いかに拡大していくかといったことが不可欠なのではないかと思えます。

こういったのは、少しレトリックに走りすぎたのかもしれませんが、大学等のシーズを求めるといって、クラスターで期待されるイノベーションというのは一面では大学等の研究機関で保

有、進化しているブレークスルーなイノベーションであるわけですが、同時に、クラスターを拡大するためには、インクリメンタルなイノベーションも随時追求していかなければならないのではないかと考えられます。そのためには、大学等の持っている先端的なイノベーション、そうした技術に現場主義的な技術を結びつけて、インクリメンタルなイノベーションを随時実現していくということを自覚的に行っていかなければいけないのではないかと考えられます。したがって、その地域の中小企業の要素技術、あるいは基盤技術をいかにクラスターの内部に取り込んでいくか、そうした視点が絶対不可欠ではないかと思われま

す。それを具体的にどうするかということについては、私自身も、先ほど言いましたように、あまり展望が開けていないんですけれども、やはり、例えば有機ELの開発であれば、それを中小企業が扱えるようなレベルに投資規模を抑えたり、有機ELの表示ディスプレイパネルをさまざまなところにつけられるように、そういった開発をしていって、裾野を広げていくということが必要ではないかと考えられるのです。

あともう1つは、同時に、ネットワーク社会なわけですし、ネットワークの中でそうした地域にこだわる必要性といったものも、どう考えなければならないかということも、当然、考えておかなければならない問題ではないかと思われま

す。つたない話で申しわけございませんが、以上で、私の報告を終わらせていただきたいと思

います。ありがとうございます。(司会) どうもありがとうございました。企業の近接集中によって生じる集積というアルフレッド・マーシャルの考え方から、最近のポーターまで言及されて、現実の、川崎のことにはほとんど言及されなかったんですが、長野県のことにも言及されて、わかりよい説明ではなかったかと思うんですが、何かご質問を。時間の関係もありますので、お1人だけということで、では、すみません。

(質問者) 先ほどの産業集積からクラスターへというところの論理なんですけれども、ITで近接性に基づく産業集積の優位性が揺らいだということと、それから、新規事業化のためには現場主義的な生産技術だけではだめになる。それがクラスターを必要とするようになったんだという論理でよろしいわけですね。その場合の産業集積ということで頭に思い浮かべられているのは、日本の産業集積なのか、それとも、それだけではなくて、世界にもある産業集積一般を言われているのでしょうか。

(宮崎) 日本です。

(質問者) 日本ですね。そうしますと、日本の産業集積というのは、むしろ近接性に基づく両方共有関係がなかったことが、僕は逆に今の競争力を衰えさせたと思うんですね。実は足りなかった。今まで近接性に基づく情報共有の有利性がなくなったのではなくて、実は、日本の産業集積というのは、多くの場合、縦型の、先ほど大企業体制に包摂されたというお話がありましたけれども、垂直型の産業組織の中に入り込んでいる。地理的には近接してはいたんだけど、実は、お互い同士、横の情報共有というのが少なかったということが、僕は日本の産業集積の一番の問題だと。であるがゆえに、そこから、プロダクトイノベーションなんか生まれようがないわけですね。大体、大企業の指示に基づいて、要するにつくっていたわけですから、できるのはせいぜいプロセスイノベーションしかないわけです。ですから、私はむしろ先生のここに書いてあ

るのと逆に考えています。

(司会) できれば、簡単にお答えをお願いします。

(宮寄) 恐らく縦受けで、横受けの関係がないということだったと思うんですが、それと同時に、実は技術の波及効果ということを考えますと、これは額田さんが書かれているんですけども、情報の共有というのは、そういった場面だけではなくて、例えばお茶を飲みに行ったところで、機械配置だとか、さまざまな工夫が、やっぱりわかる人にはわかるわけですね。その点は、マーシャルが子供でもその地域に育っていれば当たり前技術としてその地域に広がっていくと述べていたところに相当します。そういったものも含めて、情報の共有というふうに考えています。それは答えになっていないかもしれませんが。

あと、同時に、黒瀬先生がおっしゃっているように、縦の関係が崩れたから、横の関係がこれからつくれると。それは、さまざまな中小企業のネットワークが実際に、LANだとかウェブ上でつくられておりますので、そのことは僕自身も注目すべきところだと考えており、その点は黒瀬先生の理論から僕も学ばさせていただいております。

(司会) どうもありがとうございました。これで3人の報告は終わらせていただきます。

最後で、ちょっと順序は逆になったんですけども、本オープンリサーチセンターの川崎提言プロジェクトの代表の平尾光司先生がお見えになっておりますので、一言ごあいさつをお願いいたします。

(平尾) 代表を務めております平尾でございます。きょうは寒い中を多数お集まりいただきまして、また、もう9時を過ぎておりますけれども、熱心な議論をありがとうございました。私どものオープンリサーチセンターの研究プロジェクトが始まりましてから、実質的には半年たったところでございますけれども、約30名のメンバーで、きょうご報告したようなテーマを初め、イノベーションクラスターの形成というテーマで研究を進めております。

先週の土曜日に第1回のシンポジウムを行いまして、今週は公開講座を進めております。また、あした、あさってと続けて、きょうカバーできなかったテーマにつきまして進めてまいりますので、またご報告を、これにとどまらず、大変ご多忙だと思いますけれども、ご参加いただけたらと思います。

このプロジェクトは5年の予定でございます。今、ドッグイヤーということが言われておりまして、今の1年は昔の7年のスピードだという時代でございますので、5年たったときに、川崎がどういうふうに変まっているかということは想像もつかないわけでございますが、我々の研究がむしろ必要でなかったぐらいに、川崎が発展し、日本が変わっているということに我々の研究が少しでもそのスピードを速めるという形で、変化とともに、我々も研究を進めてまいりたいと思っております。

今後ともどうぞよろしく願い申し上げます。きょうは本当にお忙しいところをありがとうございました。これで閉会とさせていただきます。どうもありがとうございました。(拍手)

(司会) どうもありがとうございます。あす、あさってもありますので、今の平尾代表からの言葉がありましたように、どうぞふるってご参加ください。本日は、お忙しい中、どうもありがとうございました。

〔了〕

## 公開講座（レジюме）

### イノベーション・クラスター形成に向けた川崎都市政策への提言

#### テーマ「地域の再生・振興と産業クラスター」

#### 産業クラスター論の展望－試論

専修大学 経済学部 宮 寄 晃 臣

#### I 問題の所在：今なぜ、クラスターが必要なのか？

= 産業集積の再編がなぜ、クラスター形成として実現されなければならないか？

学説史のレベルで考えると、産業集積論からクラスター論への歴史的脈絡をいかに把握すべきか？

#### II 産業集積とは

##### 1. マーシャルの外部経済

マーシャルは『経済学原理』第八版の扉に『自然は飛躍しない』との命題を掲げ、同版序文に「経済発展は漸進的である。・・・（略）・・・それゆえ自然は飛躍しないという命題は経済学の基礎に関する書巻に特に適切な題銘である」（マーシャル [1920]、邦訳第1分冊10頁）と記している。

↑

「郵便馬車をいくら連続的に加えても、それによってけっして鉄道をうることはできないであろう」（シュムペーター [1926]、邦訳 [1977] 180頁）

マーシャルはインクリメンタルなイノベーションを重視⇔シュムペーターはブレークスルーなイノベーションを重視

マーシャルは制度の安定性を維持するために「進歩自体が、経済世界には自然は飛躍しないという、警告のもつ重要性」（マーシャル [1920]、P.249、邦訳第2分冊、169頁）に留意していたと考えられるのである。

そこで

経済発展をもたらす要因としてマーシャルは「内部経済internal economy」と「外部経済external economy」を捉えていた。

内部経済は「個々の企業のもつ資源、組織および経営の能率に依存するもの」であり、外部経済は「同じ性格をもつ多数の小企業が特定の地域に集中することによって、すなわち・・・産業の地域化によってしばしば確保できる」効果と考えられていた（マーシャル [1920] P.266、邦

訳第2分冊193～194頁)。

つまり内部経済は事前に決定されるものであり、外部経済は集積が形成されることによって事後的に算出される、ただしその地域に集中する小企業の総和以上のものと考えることができる。

具体的には

①「地域化した産業の持つ利益」

地域固有の技術、知識がその地域に空気のようなものと根付き、そこに新たな考案が積み重ねられていく(マーシャル [1920]、P.271、邦訳第2分冊、201頁)。=技術、知識集積

②その近隣に補助産業の成長し、中間財の確保が容易に実現(マーシャル [1920]、P.271、邦訳第2分冊、201頁)。

③その地に「熟練に対して耐えざる市場を形成」(マーシャル [1920]、P.271、邦訳第2分冊、201頁)

産業の地域化をもたらす主要な要因は何であろうか

①自然条件「シェフィールドの刃物製造業は、砥石を作るためのすぐれた砂岩に主として依存している」

②宮廷の庇護

(マーシャル [1920]、P.269～270、邦訳第2分冊、197～199頁)。

この点でマーシャルは産地を事例に産業集積を考えていたと見ることもできよう。

マーシャルの原理の中でこの外部経済はさほど注目されなかった。その理由はマーシャルが念頭に置いていた産地型の中小企業の集積が大量生産体制が形成確立する中でごく一部の市場に限定され、多くの産業集積がその後大企業体制のもとで、大企業による垂直統合のなかに包摂されていくことになるからである。したがって、マーシャルの産業集積論の再評価には、すでに鎌倉健が述べているように「1970年代に入り世界的規模で大企業による大量生産方式が行きづまりを示す」(鎌倉健 [2002]、28頁)まで待たねばならなかったのである。

## 2. ピオリ・セーブルの「柔軟な専門化」

「柔軟な専門化の組織的形態」の4特徴

①柔軟性と専門性の結合、②参加の制限、③技術革新を推進する競争の促進、④技術革新を阻害する競争の抑制

「柔軟な専門化というのは、いわば永続革新を目指すひとつの戦略である。それは絶えざる変化を制御するのではなく、むしろそれに付き合っていくとするものである。ここでこの戦略は、柔軟な一多目的に応用できる一設備を土台にしている。またそれを使いこなす熟練労働者を必要とする。そしてまた、政治的支援の下で企業間抗争を柔軟な技術革新に限定する工業コミュニティの創設を目指している。ここからわかるように、柔軟な専門化による生産体制の拡張は、第一次の産業分水嶺の時点で片隅へおいやられてしまったクラフト的形態の復元を意味するのである」(Piore and Sabel [1984]、邦訳23頁)。

### 3. 産業集積の類型把握

大量生産体制—厳密にはフォーディズム体制—がたそがれて、産業集積が注目されるようになった。そのことを提起した彼らの業績は高く評価されなければならない。しかし、大量生産体制の超克が彼らのいうとおり「柔軟な専門化による生産体制の拡張」によって実現できるようになったのであろうか。

また彼らはサードイタリアを典型に「柔軟な専門化」を展開しながらも、関心は産業集積ではなく、フォーディズム的大量生産体制の危機の分析にあり、また、「柔軟な専門化」の事例を他に緩やかな大企業の連合体（日本の企業集団）、中小企業およびそれと安定的な関係をもつ小企業群からなる企業グループ、独立した作業場から構成される工場にも見出していた（Piore and Sabel [1984]、邦訳339-343頁）。

#### ①サクセニアンによるシリコンバレー分析

産業集積の実態分析は、彼らの弟子のサクセニアンによるシリコンバレー分析によってなされた（1994）。

彼女によるシリコンバレーの、ルート128地区（ボストン郊外）に比しての優位性（清成の整理）

- ① 地域内の社会的分業が深化、専門企業がネットワークを形成
- ② 主要な担い手はベンチャー企業およびそこから成長した中堅・大企業
- ③ 企業化活動が活発であり、イノベーションが進展し、その成果が地域内に波及
- ④ 地域として集団的アイデンティティーが確立
- ⑤ 個人が企業を超えてネットワークを形成し、情報を共有。したがって人材のモビリティが活発

#### ②橋本寿郎による日本の産業集積類型

橋本寿郎は日本の産業集積について大企業中心型で二類型、中小企業中心型で二類型、計四つの類型を示していた。大企業中心型では、生産工程統合型の大企業に依存する型（新居浜、水島）と大企業補完型（豊田、日立）に分類し、中小企業中心型では産地型（鯖江、燕、常滑）と大都市圏に立地したネットワーク型の金属機械加工型（大田区、東大阪、諏訪、伊那、坂城）に分類している（清成 [1997]、170~177頁）。叙上の集積内企業関係を軸に分類したものといえよう。

ここでこの四類型を固定化して捉えてはならない。柔軟性を保有する限り、集積自体は変身を遂げつつ発展することができるからである。たとえば上記の燕は輸出用洋食器の産地で有名であるが、1980年代以降の円高の圧力のなかでチタンヘッドの生産に柔軟にシフトし、ひるがえって大田区、東大阪についても、集積内のリーディングカンパニーの地方展開に伴って、量産から多品種少量生産、試作加工に集積内保有技術を深化させていった。

アン・マークセンはマーシャル型産業集積、そのイタリア型変形、ハブ—スポーク型集積、サテライト型産業プラットフォーム、国家支援型産業集積の五タイプに整理している。マーシャル型の産業集積の特徴はそこでのビジネスがその地域の小企業によって占められている点で、ハブ—スポーク型集積ではその集積内ハブ企業は1社で、実際に彼女はその日本での事例として豊田

を上げている。またアークセンはデトロイトやロサンゼルスを例にあげてマーシャル型からハブースポーク型に、逆にハブースポーク型からマーシャル型集積への変遷を指摘している点、興味深いところである（Markusen〔1996〕、P.308）。

③「産業集積に固有な経済的メカニズム」アプローチ（伊丹敬之他編『産業集積の本質 柔軟な分業・集積の条件』）

1、中小企業の集積で継続性が生まれる要件

①需要搬入企業の存在

- ・集積内部に存在し、分業を調整するタイプと集積内部に需要を投げ込み、生産結果を受け取るだけのタイプ

②分業集積群の柔軟性の基礎要件

- ・加工技術、設計能力、デザイン能力等の技術蓄積の深さ、
- ・分業間調整費用の低さ、
- ・創業の容易さ

（以上（伊丹〔1998〕、6～20頁）。

集積全体の柔軟性の根底にある「熟練」形成に必要な要件

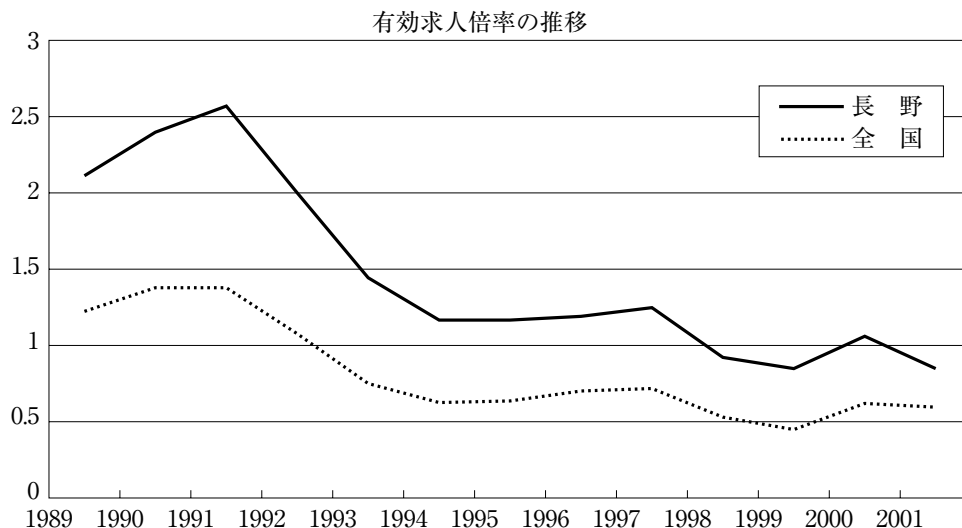
①加工経験

②経験を積む中で失敗や成功の根本的原因を問いつづける姿勢を持っていることと並

③幅広い関連知識を持っていること（伊丹〔1998〕、60頁）

Ⅲ 日本各地域の産業集積の揺らぎの根拠

図表一 長野県有効求人倍率の推移



東アジアでの事業展開を最も積極的に実現している電機産業に特化し、なおかつ輸出依存度の高い長野県経済がバブル崩壊後の長期不況に喘ぐ日本経済にあつて比較的良好な経済的パフォーマンスを維持しえた理由は、日系企業の東アジアへの直接投資による東アジア現地への資本財・中間財の輸出誘発効果を享受しえた点にある。その根拠にも長野県経済が電子部品、デバイス、射出成形機、ステッパー等の半導体製造装置の工作機械の製造に優位を發揮してきた各産業集積に基礎を置いていたことにある。

ところが、その優位が揺らぎ始めたのである。それが長野県の場合世紀転換点で顕著に示されるようになった。

図表－２ 主だった人員整理（2001、2002年、長野県）

企業（本社）	製造品等	内 容	出 典
A（坂城町）	射出成形機	100名の早期希望退職者募集	信濃毎日新聞 2001/01/23
B（千葉市）	バルブ	諏訪工場のバルブ製造部閉鎖	信濃毎日新聞 2001/05/24
C（東京都）	バルブ	諏訪工場の閉鎖	日本経済新聞長野版2001/06/05
D（戸倉町）	リードフレーム、 半導体製造装置	120名の希望退職者募集	日本経済新聞長野版2001/08/14
E（下諏訪町）	電機・精密	南信の3工場閉鎖、出向・転籍を含め人員削減が400人規模に、また2子会社閉鎖により220名の退職	信濃毎日新聞 2001/11/22
F（東京都）	電線・電子部品	全社員950人（上田、丸子工場で約800名）を対象に300人の希望退職者募集	信濃毎日新聞 2001/11/23
G（小諸市）	ペットボトル成形機	望退職者募集に52名が応募	日本経済新聞長野版2002/03/09
H（御代田町）	精密機器・部品	90名の望退職者募集	信濃毎日新聞 2002/04/12
I（御代田町）	精密機器・部品	80名の望退職者募集	信濃毎日新聞 2002/04/12
J（小諸市）	半導体	109名の望退職者募集	信濃毎日新聞 2002/04/12
K（東京都）	電子部品、デバイス	千曲川工場にて100名の望退職者募集	信濃毎日新聞 2002/04/12
L（川崎市）	磁気記憶装置、PCB	長野工場を主に北信で1,685人削減	日本経済新聞長野版2002/08/15

その理由

①日本企業のグローバルな事業展開によって輸出誘発効果が削減し、逆に輸出代替効果ならびに逆輸入効果が長野県経済にも現れはじめた。さらに珠江デルタに広大かつ層の厚い電子部品集積が形成され、長野県電子部品産業の競争優位が漸次低下

②産業集積の柔軟性がITにより代替されはじめた。

i. モジュラー型オープン・アーキテクチャの開花

IT/グローバル化によってもたらされている。電気・電子回路のデジタル化により、モジュールのインターフェースが標準化され、製品のアーキテクチャーがオープン化され、生産立地がグローバルに拡大し、またこれら拠点がグローバルな情報通信網で結合され、サプライ・チェーン・マネジメントによって包摂されることが可能となった。このことにより、クローズド・アーキテクチャの下で形成された日本の産業集積の優位性は漸減する。例えば、アッセンブリーメーカーと系列下請け企業とのデザイン・インはCAD/CAM/CAE/CATのコンカレント・エンジニアリングによって、バーチャルに代替可能。

コンピュータ・プログラマーによる光造形を用いた金型の生産が可能。



- ii. 産業集積の優位性の根底にある地理的接近性がグローバル・ネットワークによって代替される可能性が生じている。その典型例に、ロゼッタネット（1998）等の国際的業界コンソーシアム型XML-EDI

#### IV 産業集積の再生がクラスター形成を志向せざるを得ない理由

既存の産業集積の競争優位が揺らぎ、新規事業化の中で新たな競争優位を見出さなければならず、新規事業化は大きく分類するとIT関連、医療・バイオ関連、ナノテク関連、環境関連に見い出され、こうした分野でイノベーションを実現するためには、現場主義的な生産技術の蓄積だけでは対応することができず、大学等の研究機関との連携が不可欠と考えられている点。

#### 産業クラスター

ある特定の分野に属し、相互に関連した、企業と機関からなる地理的に近接した集団  
構成要素

- ① 最終製品あるいはサービスを生み出す企業
- ② 専門的な投入資源・部品・機器・サービスの提供者
- ③ 金融機関
- ④ 関連産業（下流産業=流通チャンネルや顧客、補完製品メーカー）に属する産業
- ⑤ 専用インフラ提供者
- ⑥ 専門的に訓練・教育・研究・技術支援する個的機関（大学、シンクタンク、職業訓練機関など）
- ⑦ 規格規制団体
- ⑧ 業界団体ほかクラスターを支援する民間部門の団体

(Porter ([1998]、邦訳70頁)

↓

効果

- ① クラスターを構成する企業や産業の生産性向上
- ② その企業や産業がイノベーションを進める能力を強化
- ③ イノベーションを支え、クラスターを拡大するような新規事業の形成を刺激（Porter ([1998]、邦訳86頁)

産業クラスターはイノベーションを推進し、イノベーションを支え、新規事業の形成をはかり、その地域の持続的発展をはかることにその使命があるといってよい。したがって新規事業の形成をもたらすイノベーションを実現し、このイノベーションを継続的に発展する能力形成が必要となる。ポーターは『日本の産業クラスター戦略』への寄稿で、「大学はクラスター開発の鍵であり、実際ダイナミックな経済においては地域開発の中心的な働きをしている」（石倉、藤田、前田、金井、山崎 [2003]）で述べているのも、イノベーションを推進する機関として大学への期待が大きいと考えられる。

## V クラスタ形成にあたっての留意点

上記新分野の特徴として、製造装置が巨大化し（装置産業化）、工程全体が細分化されつつ、各々がブラック・ボックス化される。

そのように仮定すれば、

クラスター内での需要創出波及効果また技術のスピルオーバー効果はこれまでの産業集積より小さくならざるをえないと考えられる。

そこで、イノベーションについては

クラスターで期待されるイノベーションは大学等の研究機関で保有、進化しているブレークスルーなイノベーションであるが、同時にクラスターを維持、拡大するためにはインクリメンタルなイノベーションも追求していかなければならない。

つまり、大学等の研究機関が保養しているブレークスルーなイノベーションに現場主義的な技術を結びつけ、インクリメンタルなイノベーションを随時実現していかなければならないと考えられる。

そのためにはその地域の中小企業の要素技術をいかにクラスターの内部に取り組んでいくか、その努力が絶対不可欠であると考えられる。

石倉洋子、藤田昌久、前田昇、金井一頼、山崎朗 [2003]、『日本の産業クラスター戦略』、有斐閣。

伊丹敬之、松島茂、橋川武郎 [1998]、『産業集積の本質—柔軟な分業・集積の条件—』、有斐閣。  
鎌倉健 [2002]、『産業集積の地域経済論—中小企業ネットワークと都市再生—』、勁草書房。

清成忠男、橋本寿朗 [1997]、『日本型産業集積の未来』、日本経済社。

Markusen, A., [1996], Sticky Place in Slippery Place: A Typology of Industrial Districts, Economic Geography Vol.72, No.3.

Marshall Alfred [1920], Principles of Economics, 8 ed., Macmillan and Co., London（永澤越郎訳『経済学原理』、岩波ブックサービスセンター、1985年）。

Piore, Michael J. and Sabel, Charles F., [1984], The Second Industrial Divide, Possibilities for Prosperity, Basic Books Inc.,（山之内靖、永易浩一、石田あつみ訳『第二の産業分水嶺』、筑摩書房、1993年）。

Schumpeter Joseph A. [1926], Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung, 2. Aufl.,（塩野谷祐一、中山伊知郎、東畑精一訳『経済発展の理論』（上）、岩波文庫、1997年）。

Porter Michael [1998], On Competition, Harvard Business School Press,（竹内弘高訳『競争戦略論』（Ⅱ）、ダイヤモンド社、1999年）。