

第8章

中小企業の組織化と政府の見える手

はじめに

中小企業はラテンアメリカの最も一般的な企業形態である。国によって異なるが、中小企業は事業所のほとんど、生産、雇用の大半を占めている。

ラテンアメリカの開発政策の基本であった輸入代替工業化政策は、大企業に有利であった意味でバイアスをもっていた (Spath [1992], p. 10)。政府の提供する税制・金融上の奨励措置を獲得できる企業は限られていた。規模経済の利益を与えるという理由で、特定の企業以外に産業への参入を認めなかった。他方で独占、寡占のもたらす不利益には無関心で、ほとんど何らの規制もとらなかった。こうした不利な条件にもかかわらず、中小企業が多数を占めるのは、厳しい輸入規制、国内市場の地域的・社会的分断が、非生産的な中小企業の存続をも許したからであり、インフォーマルな労働への依存が競争力を与えたからである。

経済の自由化は輸入代替工業化政策がもっていたバイアスを取り除くものであった。参入障壁がなくなり中小企業はかつてより自由に経済活動に参加することが可能となった。しかしながら、経済自由化は他方で、中小企業に多くの困難をもたらした。輸入の量的規制の撤廃、関税の大幅な引下げによって輸入品との厳しい競合に晒された。大企業は自らの競争力向上のため部品・原材料を輸入品にシフトした。経済自由化にともない(細々と存在した)中小企業保護政策が撤廃、縮小された。中小企業は市場という大海に放り出

されたのである。

市場の力による中小企業の淘汰については二つの見方がありえよう。一つは弱者が淘汰されることによって産業が効率的なものとなるという進化論的な見方であり、中小企業について格別な保護・支援を必要としないし、保護・支援はむしろ有害と考えるものである。もう一つは、中小企業は経済的弱者であるが雇用の吸収、地域経済の担い手などの社会的役割を担っており、社会政策として中小企業保護・支援を行うべきとするものである。

筆者はこれら二つの見方をともにとらない。中小企業は、ラテンアメリカにおいても潜在的には、小規模生産分野で機動的に生産を組織し商品を提供する、部品生産・加工を通じて大企業の活動を支える、企業家精神にとむ企業家に経済活動の場を与え新産業の苗床となる、さらに大企業の産業支配・独寡占にともなう不利益を緩和し市場を競争的にする、などの機能をもちうる。中小企業はこれらの役割を通じて産業の発展、革新において積極的な役割を担いうる。

中小企業の困難は、規模の小ささそのものよりも、それが孤立していることによるものである。孤立が資金、技術などの生産要素の調達を困難にさせ、最適規模での生産・効率的な生産、市場へのアクセスを困難にさせてきた。孤立はまた経済的・政治的な影響力を弱め、不利な取引条件を余儀なくさせた。こうした困難を克服する一つの手段が、中小企業の組織化である。組織化には多様な形態がある。下請などを通じる大企業との垂直的な経済関係もその一つである。一定の地域に存在する中小企業のネットワーク形成、組織化 (clustering)⁽¹⁾もまた一つである。

本章は、後者つまり一定地域での中小企業の組織化、生産ネットワーク形成の可能性と、組織化における政府の「見える手」(visible hand)の役割を、ラテンアメリカについて検討することを目的とする。

中小企業の生産ネットワーク、その組織化についての議論は、開発論では、欧米とりわけイタリアの中小企業の地域集積をモデル化した「インダストリアル・ディストリクト」(industrial district, 以下IDsと略)論の発展途上国へ

の適用可能性をめぐってなされている（主な成果はIDS [1992]; UNCTAD [1994]）。ラテンアメリカについても実際にIDs論の分析枠組みに従って中小企業の地域集積が調査され、それらがイタリアのIDsのような効率的なものに転化する条件を探っている。また政策的にIDsの育成が図られている。そこで本章もIDs論を踏まえて中小企業の組織化を検討することとする。

本章では中小企業組織化における政府の役割を検討するが、誤解を避けるために初めに述べておけば、それは政府の役割を強調するためではない。異種多元的な中小企業は、本来的に政府の介入に馴染まないし、過度な介入はその活力を弱める。ここでの課題は中小企業の組織化あるいは発展にとって、政府の「見える手」がどのような役割を果たしうるか、そして政府の役割の限界を見極めることである。それは、中小企業の議論を通じて、本書の課題である、開発において市場と政府のどのような組み合わせが必要かを示すことにもなる。

第1節 インダストリアル・ディストリクト論

IDs論は「第三イタリア」をモデルに展開された。かつてイタリアの工業地帯はミラノ、トリノ、ジェノバといった北部地域であったが、「第三イタリア」とはそれとは異なり、ボローニャ、フィレンツェ、ヴェネチアに囲まれたイタリア北東部から中部にかけての地域、とりわけエミリオ・ロマーニャ県であった。もともとは農村地帯で、副業として手工業が誕生し、それを支える職人層が形成された。「第三イタリア」には衣料、靴、家具、機械などの産地が散在している。製品の多くは多品種少量生産品であり、ファッション、デザイン性の高い製品群である。世界市場で流通する「メイド・イン・イタリア」の多くはこうした産地から生まれる。

特定の地域への企業集積の要因と集積がもたらす利益は、マーシャルによって考察されたが（Marshall [1920], 第10章）、ペカチーニはマーシャルの

概念を使って「第三イタリア」の生産ネットワークを分析した (Becattini [1989, 1990])。このIDs論はまもなくセーブルとピオーリの「柔軟な専門化」(flexible specialization, 以下FSと略) 論 (Piore and Sabel [1984]) と合流し、IDsはFSの中小企業バージョンとして議論されるようになった。

FS論のメッセージは、従来のフォード式生産様式に代わってFSという新しい生産様式が現れ、資本主義がFSに向かって第二の産業分水嶺にあるというものである。すなわち、ベルトコンベアシステム、専用機、半熟練労働利用、画一化された製品の大量生産を内容とするフォーディズムは、1970年代に危機に陥り、代わってクラフト的な熟練を基礎とし、多品種少量の製品を需要の変動に応じて柔軟に営むFSという新たな産業パラダイムが現れた。新しい産業パラダイム、FS出現の背景には、二つの大きな変化があった。一つは消費の多様化、不確実性の増大であった。それは画一化された需要の安定した拡大に対応したフォーディズムを非効率なものとした。もう一つの背景はコンピュータの発達であり、それが多品種少量生産、可変的な生産を可能にした⁽²⁾。

FSの中小企業バージョンであるIDsについては、ヨーロッパを中心に日本その他で存在が確認されたが、IDsの性格については「第三イタリア」の産地を理念型として議論された。そこでIDsはしばしば「イタリア・モデル」とも呼ばれる。多くの論者は、IDsの最も基本的な性格・原理として、専門化と分業を内容とする生産システム、経済活動の社会文化的埋没(embeddedness)、制度的多様性 (institutional thickness) をあげ、これらが相互に密接な関係をもっているとした⁽³⁾。

1. 専門化と分業

IDsでの経済活動の基本的性格は専門化と分業である。IDsにはおびただしい企業の集積がある。製品の開発、生産 (組立、部品生産、機械・工具の製造・修理など)、商業その他の活動がまとまって存在し、専門化した企業がそれを

担っている。デザインから完成品までのほとんど全工程が域内でなされる。生産の担い手は職人であり、零細中小企業であるが、伝統的な手工業ではなく、高度な技術を身につけME(マイクロエレクトロニクス)機械を操作する職人を中核とする企業である。産地では職人、企業が製品そして工程で分業をしている。個々の企業が担当する分野は伸縮的で、企業の組み合わせ(分業関係)は仕事によって自在に変化する。職人、企業家は日常的に接触し情報を交換し、仕事を分け合い、共同で受注し、さらに新製品・生産技術を創造している。生産活動は輸出業者を含む専門の販売会社によってサポートされる。

こうした分業と専門化は、企業の開発、生産、マーケティングなどの能力を深め、規模あるいは範囲の経済を実現し、投資、経常支出を節約する。企業の一定地域への集積、地理的な近接性は、輸送コストを節約するだけでなく、企業間の情報交換を容易にし、取引コストを低め、開発、生産、マーケティングを効率的なものにする。このように産地では専門化と分業が「集団的効率」(collective efficiency)(Schmitz [1990], p. 204)をもたらしている。

IDsでは、企業だけでなく、その担い手である経営者、労働者、彼らのもつ経営能力、技術、技能が域内で不断に再生産されている。またそれが目標とされている。つまり内発的発展(endogenous development)が図られている。外部からの生産要素の調達、企業の誘致を減らし、可能なかぎり外部への依存を少なくしようとしている。IDsでは事業機会を狙って常に企業が興されている。運悪く事業に失敗したした場合も、彼らは労働者として地域に吸収されている。他方で労働者には常に訓練、再訓練機会が与えられている(Sengenberger and Pyke [1992], pp. 20-24)。

IDsでの企業間関係の基本は協力であるが、それは競争を排除するものではない。不断の新規参入がIDsに競争をもたらしている。輸出IDsでは域外から常に競争圧力を受けている。これらに加えて、IDsでは、見えない相手と競う一般の市場と違って、ライバルが身近にいるため、彼らを常時見ながら競争することになる。スパースは、IDsでの企業の集積が市場を「透明」(transparent)にし、デモンストレーション効果によって、例えば競って新技術、設備を

導入するなどの模倣を促すとしている (Späth [1994], p. 313)。こうしてライバルを監視しながらの競争は、一般の市場よりも競争を激しいものとするとともに、革新を伝播、拡散させることになる。

革新は、単にライバルを見ながらの競争の結果だけではなく、IDsの目標でもある。IDsでは企業が、賃金・労働条件の引下げあるいは苦役、自己搾取による「低い道」(low road)ではなく、効率の向上と革新の実現という「高い道」(high road)によって競争力を獲得しようと行動しているといわれる (Sengenberger and Pyke [1992], pp. 11-13)。企業は生産性、品質、デザインなどをめぐって競争する。IDsの競争が「高い道」を目指すのは、後に述べるように、IDsの経済活動が社会に埋め込まれている (embedded) からであり、地域の共同体の利益が重視されるからである。企業には地域共同体の所得、雇用を低め危うくするような「低い道」の選択が許されていないのである。経済活動が社会に埋め込まれている事態が、企業に革新などの「高い道」を強いているのである。ハーシュマン (Hirschman [1970]) が「退出か発言か」(exit or voice) の議論の関連でいえば、IDsでは発言が選ばれ、それが革新を促しているということになる。

ところで、IDsにおける専門化した企業による分業は、垂直統合化した大企業に比べて、どのような優位性をもっているであろうか。この点はこれまでのIDs論では必ずしも十分に明らかでなかった。FS論は、消費の多様性・不確実性をもって専門化した企業による分業の効率性を主張した。これに対してそうした環境では垂直統合化の方が効率的であるという議論がありうる。クラフト的熟練、汎用機による生産システムは垂直統合化した企業によっても採用可能である。ここでの主要な争点は分業、垂直統合化のいずれが組織効率的かである。

IDsでは生産工程が細分化され企業間で分業されているが、ハリソンは、それが企業間の情報伝達・共有を難しくし、調整コストを高め、多様なニーズ、短期間の納品という市場の要求への対応を難しくしていたとした (Harrison [1994], pp. 95-102)。こうした批判は、取引コスト概念によって市場のなかか

ら企業というヒエラルキーをもった組織が生成するかを議論したWilliamson [1975, 1985]に通じるものである⁽⁴⁾。

これに対してランドヴァルは企業間の分業の方が効率的であると主張する(Lundvall [1988, 1993])。垂直統合化は、フレキシビリティを奪い、相互学習のスコープを狭める。アローが『組織の限界』のなかでいったように(Arrow [1974], Ch. 2)、いったん情報がコード化され、チャンネルが形成されると、それらの変更は難しくなる。とりわけ環境の劇的な変化は、既存のコード、チャンネル利用の便益を急速に低め逆にコストを高めるが、かつて行った膨大な投資が足枷となって、その変更は難しい。多くの工程を抱え込む垂直統合化も同様で、環境変化に容易に対応できない。垂直統合化はまた財の取引相手の範囲を狭め、取引相手との相互学習の可能性を乏しいものとする。これに対し分業では、環境変化にフレキシブルに対応でき、相互学習が可能となる(Lundvall [1993], pp. 56-57)。

IDsについてはその企業形態、雇用形態をめぐる議論がなされている。IDsの最も一般的な企業形態は家族企業であり、インフォーマルな家族労働、女子労働への依存度が高く、それらの低賃金・不安定な労働が企業の競争力の重要な源泉になっているとの批判がある(Murray [1987]; Pollert [1988]; Amin and Robins [1990]; Harrison [1994])。これらの批判はIDsの一面をとりあげたにすぎない。企業の家族的性格、雇用形態を一方向的に伝統的と決めつけることはできない。家族企業は次のような理由から革新的になりうる。集権組織である家族企業では意思決定が迅速である。とくに企業の外部環境が激しく変化するとき、容易に対応できる。家族企業では、経営目的が家族の利益に矮小され保守的な傾向をもつ一方で、経済活動が自らの利益に直結するから、経営者の革新への動機を高める⁽⁵⁾。家族企業ではまた、景気変動に対する雇用調整が容易である。労働時間、労働者数が伸縮的で、それをバッファとして、中核的な労働者のもつ技術、技能が温存される。

2. 経済の社会への埋没

IDsの基本的性格の第2は、経済活動が社会に埋め込まれていることである。かつて経済と社会の混在について議論したのはポラニーであった。Polanyi [1957] は、市場社会の成立によってはじめて経済のなかに社会が埋没するという「大転換」が生じたとしたが、IDs論は、市場社会にあっても、経済は社会になお埋め込まれているのであり、社会的埋没が経済活動を活力あるものに行っていると主張しているのである。ベカチーニはIDsを企業と共同体の二つからなる地域社会的存在とした (Becattini [1990], p. 38)。ストーパーもIDsを企業間の分業とそれを支える社会的慣行・組織と捉えた (Storper [1990], p. 229)⁽⁶⁾。

IDsでの生産その他の経済活動は、血縁、宗教、人種、政治、歴史などの同質性から生まれる固有の「社会環境」(social milieu) によって支えられている。「社会環境」が人々の間の相互理解を促し、信頼を醸成し、それらが分業、取引その他の経済活動を容易にし、活力あるものに行っている。経済活動は、地域共同体の規則(norms)、期待によって規制されてもいる (Sengenberger and Pyke [1992], pp. 17-19; Humphrey and Schmitz [1996], pp. 27-31)。こうした相互理解、信頼あるいは規則が、Williamsonのいう機会主義を抑制しているのである。

「社会環境」の重要性は、経済活動に必要な知識の性格、革新の性格に関連している。生産、分業、取引などの経済活動は、現場にある、相手との関係のなかで生まれ、したがって文脈のなかで意味をもつ知識 (contextual knowledge)、定義できない暗黙知 (tacit knowledge) に大きく依存している。他方で技術進歩、革新が累積的 (incremental) でシステミックな (systemic) 過程、別な言葉でいえば実際に作業しながらの学習、しかも他の人々との組織学習の過程という性格をもつ (Nadvi [1994], pp. 197-198)。「社会環境」はこうした性格をもった経済活動、革新を容易に行っている⁽⁷⁾。

ここから、ヨーロッパのIDs、とりわけ理念型であるイタリアのIDsは、特殊な「社会的環境」なかで成立、発展したのであり、それを異にしている地域ではIDsの成立は困難であるという主張が生まれる (Asheim [1992a]; Amin [1992]; Becattini [1990]; Bellandi [1992] など)。しかし現実には、これらの論者も認めているように、ヨーロッパあるいはイタリアにおいてさえIDsは多様な性格をもっている。加えて、IDsの発展にとって重要なのは、IDs成立前にあった文化的同質性よりも、経済活動の過程で生まれた相互理解、信頼である。セーブルは、共通の文化基盤がない場合でも、企業の共同行動が信頼を形成するとし、それを「学習にもとづく信頼」(studied trust)と呼んだ(Sabel [1992])。文化的同質性は、IDs成立の契機であって、その発展には学習による信頼がより重要となる。

3. 制度的多様性

IDs論ではもう一つ、制度の重要性が強調されている。多様な制度の存在 (institutional thickness) は、IDsの基本的な特徴の一つであり、IDsの発展を促す重要な要因である (Amin and Thrift [1992, 1994])。IDsには、生産企業以外に、商業、金融機関、その他のサービス企業、商工会議所、業界団体、貿易組合などの自助組織、労働組合、職業訓練所、技術センター、地方政府などの行政府など多様な制度が存在している。こうした制度的多様性がIDsでの革新を持続的なものとし、相互理解、信頼などの社会的環境を強固なものとしている。

制度の役割はとくにラディカルな技術革新への対応において決定的に重要となる (Späth [1994], p. 317)。企業とくに中小企業は、現在および将来の技術、市場変化などについて正確な情報をもっていない。他方で、新しい技術、市場へのシフトは企業に大きなコストとリスクを強いる。しかも企業行動は慣性 (inertia) をもつ。企業は保守的な行動をとる。制度は、情報提供、融資などによって、これらのコスト、リスクを軽減し、企業の保守的行動を抑制

し革新を促す。

IDsでは地方政府の役割が重要で、IDs論ではそれを強調している。地方政府は産業基盤の整備，教育訓練，地域の経済主体間の利害調整，信頼といった価値観の醸成，企業間のネットワーク形成，最終市場とのリンケージ形成，労使交渉の仲裁などの役割を果たしている（Sengenberger and Pyke [1992], pp. 25-27）。この地方政府の役割の強調は「第三イタリア」とくにその中心であるエミリア・ロマーニャ地方のIDsの歴史と深く関わっている。エミリア・ロマーニャでは，第二次大戦後共産党，社会党支配のもとで中小企業の設立，労働者の自営業設立が奨励された。これらの政党は，地方政府，企業，労働組合，協同組合などとともに「政治共同体」（Capecchi [1990], p. 28）を形成し，中央政府に対抗して，地域の産業発展を促した。

IDsの経済活動を支えるもう一つの重要な制度は「商人」であるが，IDs論では商人の役割が重視されず，商人に関する議論がほとんど欠落している。これはIDs論者の多くが，商業を付加価値生産に寄生する存在として考える傾向をもつからであろう。商人の軽視は，IDs論にかぎらず，経済学一般にみられる。メインストリームである新古典派経済学でもそうである。しかし，塩沢がいうように，現実の市場は新古典派経済学が想定するようなセリ市場のようなものではなく，不確実性に満ち，実質的な過程である。商人はその知識をもって取引を導き，その繰り返しによって市場に秩序を与える。ときに彼らは規模の利益，技術進歩を狙って現行の流通ルートを破壊し，新しい市場秩序をつくり，新たな生産力を生み出す。市場，経済発展はこうした市場の見える手である商人の共同の働きによって推進される（塩沢[1990]，第2章）⁽⁸⁾。

IDsの商人で最も有名な例はイタリアの繊維産地プラートのインパナトーレ（impannatori）である。毛織物産地として発展してきたプラートは，第二次大戦後一時垂直統合の生産体制をとっていたが，経済危機をきっかけに生産工程を分解し職人が担う生産体制に転換した。それまで大企業がもっていた機械，工具は職人たちに退職金代わりに支給された。こうして職人による

生産ネットワークが形成された。インパナトローレは、もともとは地域社会に本拠を置き、製品の販売を担当する商人にすぎなかったが、垂直統合の分解によって、生産がばらばらな零細な仕事場・企業によって行われるようになると、製品を企画し、企業を組織して生産を実行させ、さらに製品を販売する機能を担うようになった。プラートは製品の半数が海外向けという輸出産地であるが、インパナトローレは海外市場を含めて需要の動向を察知し、製品を企画し、デザインを決め、生産に参加する職人・企業を組織し、製品の品質管理を行い、国内外に販売している（岡本 [1994], pp. 113-117）。

こうした「商人」の機能を現実に誰が担うかは産地により、また同じ産地内でもさまざまであるが⁽⁹⁾、いずれにしろこれらの「商人」は情報と取引のセンター（村上・熊谷・公文 [1973], p. 110）として、あるいは「見える手」としてIDsの発展に関わっているのである。

第2節 ラテンアメリカの産地と発展の制約

それではラテンアメリカに、ヨーロッパのような中小企業の地域的集積は存在するだろうか。それらの産地は、IDsのような発展をとげることは可能であろうか。以下ラテンアメリカの産地を、IDsとの比較で検討し、それらが直面する発展の制約を指摘することにしよう。

1. ラテンアメリカの産地

セープルはラテンアメリカにおいてIDsが形成される可能性を肯定的に論じている。ラテンアメリカの中小企業はそのほとんどがインフォーマル・セクターに属しているが、その一部が、ある一定の条件のもとで、IDs企業として発展を遂げているとし、その例としてブラジル南部の履物(革靴)産地(ノーバハンプルゴ)をあげている。この産地は、その成長が低賃金と政府の優遇措

置に依存しているという問題はあるにしても、IDsに発展する可能性があるとした (Sabel [1986], pp. 47-50)。

シュミット (Schmitz [1995]) もまた、ヨーロッパのIDsが、軽工業品生産を中心としたものであること、中小企業主体であること、小規模農業および後発の工業地域で生成されたことなどの理由をあげ、類似の条件をもつ、ラテンアメリカなどの発展途上国でもIDsが形成可能であるとした。そのうえで、セーブルが例示したノーバハンブルゴなど、輸出向け履物工業が集積するブラジルのシノバレイを調査し、その結果、一定地域への同一産業に属する企業の集中、産地発展のための集团的行動、共通の文化的・社会的アイデンティティの存在、多様な制度の存在といった、IDsとの共通性を見いだしている。

シノバレイには約500社の革靴メーカー、約700社の下請企業を含むおおよそ1800社の革靴関連企業が存在し、靴製造、その関連分野で工程ごとに細かく分業している。常に新たな企業の参入があり、そのことが産地内の競争を激しいものになっている。シノバレイの発展は共通の文化的・社会的アイデンティティと関わっている。人口の多くはドイツの貧困地域フンスリュック (Hunsrück) 地方からの移住者に起源をもつ。彼らは母国そしてブラジルでも初め農業に従事した。シノバレイは自営農の伝統が強く、そのことが工業を興す動機を与えた。こうした地縁および血縁は信頼を醸成し、企業間の協力を可能にした。

シノバレイの発展はまた多様な制度の存在と深く関わっている。部門、専門ごとに多数の産業団体が存在し、技術その他の情報の交換を媒介し、また代表として利益の主張、調整を行っている。シノバレイではこのほかに、企業の手によって靴見本市機構 (FENAC) が1963年に設立され、さらに政府によって国立工業職業訓練所 (SENAI)、SENAI靴デザイン・製造訓練所、皮革・製靴工業技術センター (CTCCA) など多数の組織が設立された。製品の販売においては、商人なかでも産地外の商人、とりわけ輸出業者に依存している。輸出業者は米國小売業者そして独立業者 (主に外国企業) であった。これらの

輸出業者は、輸出だけではなく、欧米での市場調査にもとづき製品を企画し、生産を組織し、生産日程を決め、品質を管理する。

シノバレイでは、発展にともない雇用は増大したものの賃金は低水準にとどまっており、それが輸出競争力の源泉になっている。さらに産地企業の輸出業者への従属の問題がある。輸出業者は、高率なコミッションによって産地企業の収益を圧迫し、加えて入札という発注方式をとることによって生産者間での競争を強い、購入価格を不断に引き下げている。しかも取引は継続的でない。輸出業者への過度な依存はまた、産地企業が独自に技術・デザイン開発を行う努力を抑制したり、米国向けの低級品を専ら生産し、ヨーロッパ向けの高級品の生産を減らす事態を招いている。

こうしたシノバレイの特徴の多くは、メキシコの履物(革靴)産地にもみられる(Rabellotti [1995])。グアダラハラ、レオンは米国向け履物産地であり、それぞれ約1700、1200という多数の履物メーカー、零細のメーカーが集積している。これらの産地では、域内で熟練工が頻繁に移動し、その過程で技術が産地に伝播している。インフォーマルな情報ネットワークが存在し、産地企業は共同受注・共同購買などの集団行動を行っている。情報交換、集団行動は、家族関係などを基礎とする地域共同体によって支えられている。しかし、産地での企業間の分業は未発達であり、取引も継続的、安定的ではなく、価格のみにもとづく市場取引そのものである。加えて、ブラジル同様、産地企業のマーケティング力が脆弱で、輸出業者に商業的に従属している。

メキシコについては、履物産地のほか、Wilson [1992] によって、多数の中小衣料工業の地域的集積が確認されている。とくに中西部には多数の織物産地があり、製品を主に米国に輸出している。多くは零細企業で婦人労働に依存している。産地には家族関係による共通の文化基盤があったが、「社会環境」形成のうえで、それ以上に重要なのは米国へ出稼ぎであった。男子労働者の出稼ぎは、家族、血縁を超えた人的ネットワークを形成し、それらが仕事・機械の融通、情報交換などの企業間の協力を可能にした。しかし、労使紛争、新技術の導入などを契機に産地企業内で格差が出現し、それにとま

い企業間の協力関係が破綻した。産地では協力を代わって競争と秘密主義が支配的となったとされる。

ペルーについては、Villarán [1993, 1994] によって多数の中小企業産地が確認されている。最大のものはリマ近郊のガマラ地区であり、そこには膨大な数（4000から6000）の縫製およびその関連の零細、小企業の集積がある（以下Villarán [1993], pp. 178-179, 184-185）。ガマラ地区の発展はここ数十年であり、その要因として、商業地リマに近接していること、経済の停滞によって過剰となった熟練労働力の吸収、労働者保護・販売税引上げなどに対応した経済活動のインフォーマル化、需要の多様化などの変化があった。ガマラの生産組織の特徴として、個々の企業が特定の製品、投入財に特化していること、広範に下請がみられるなど分業が発達していること、（企業の独立性を維持しながら）共同販売を行っていること、プレ・インカのクラフトの伝統に支えられていることがある。その市場は、先にあげたブラジル、メキシコの産地と異なり、国内の低所得層である。ペルーには衣料産業の企業家組織として中小衣料製造者協会（APIC）があるが、その設立起源はガマラにあり、生産改善、生産性向上のほか、メンバー企業間の仕事の融通、見本市の開催、機械の共同購入など多様な活動を実施している。

ガマラ以外でペルーで大きな産地はトルヒージョの履物（革靴）産地である（以下Villarán [1993], pp. 182-184, 187-188）。そこには革のなめし、原材料メーカーを含め約1000社の零細企業が存在する。そのほとんどがインフォーマル・セクターに属する。産地の形成の原因は、農業と牧畜を主な経済活動とする人口稠密地域カハマラからの人口移動であった。トルヒージョにおいても生産者、そして販売業者その他の間で発展した分業がみられる。トルヒージョにはペルー履物製造者協会（APEMEFAC）の地方組織として北部APEMEFACが設立された。APEMEFACは、輸出組合の組織、そのもとの共通ブランドの設定、海外のバイヤーとの取引、機械の輸入などの企業の共同行動を奨励している。APEMEFACは産地企業がどのような機械設備を保有しているかの情報をもっているが、それを利用して企業間の協力の可能

性を探り、販路の拡大を図っている。APEMEFACはまた履物のモデル、原材料、顧客、製品・原材料価格などのデータ・バンクをもち企業に提供している。貿易フェアの主催もしている。

2. 発展の制約

これらラテンアメリカの産地では、中小企業の集積、企業間の分業という生産組織がみられ、そこでの経済活動が血縁、地縁などに支えられ、企業家組織が産地の発展に関わっているといった点で、IDsに類似の特徴をもつ。一方、製品が低級品に偏り、その競争力の源泉が非公式・低賃金労働にあり、地方政府の役割がほとんどみられないなどの点でIDsと異なっている。

しかし、IDsの議論において重要なのは、ラテンアメリカにヨーロッパ同様の現象がみられるかどうかよりも、どのような条件のもとでIDsの発展が可能かを知ることであり (Schmitz [1990], p. 267; Nadvi [1994], pp. 193-194)、産地がどのような困難に直面しているか、発展の制約を確認することである。

第1の制約は何よりも絶対的な技術力の低さである。繰り返し述べるように、ラテンアメリカの産地はインフォーマル・低賃金労働に大きく依存している。ブラジルのシノバレイのように輸出市場向けで比較的発展した産地でもそうである。低い技術水準は企業間の協力も困難にする。協力がさしたる利益を生まないからである。企業間で技術水準に大きなばらつきがある場合、協力はほとんど不可能となる。技術の向上には革新が必要であるが、インフォーマル・低賃金の労働力の存在が、企業の革新への動機を弱めるという問題がある。すなわち、ラテンアメリカのように大量の完全あるいは偽装失業が存在する状況では、企業が競争力をインフォーマル・低賃金労働に求め、革新を軽視する (Schmitz [1990], pp. 275-278)。つまり企業は「低い道」を選択する傾向が強い。

第2の制約は「社会的環境」に関わる。ラテンアメリカの産地でも、血縁、地縁などが人々の間の、企業間の相互理解、信頼の契機となり、企業間の取

引、協力の実現の契機となったことは、先にあげた事例が示すとおりである。しかし、そうした文化的同質性は経済活動の契機にすぎない。Wilson[1992]がとりあげたメキシコ中西部の衣料産地の例は、文化的同質性それ自体が企業間の信頼、共同行動の強固な基盤となっていないことを示している。信頼は、企業間の取引と協力、それを通じる「学習にもとづく信頼」の形成によって補完され、強化されなければならない。ラテンアメリカで不足しているのは、信頼を形成するための学習機会、企業間の取引と協力行動である。

第3の制約は制度に関わる。先に述べたように、ラテンアメリカの産地はインフォーマル・低賃金労働に依存し、革新に消極的で、企業間の取引と協力を通じる「学習にもとづく信頼」の形成が十分でない。こうした環境で企業に革新、協力を促すには多様な制度の存在は決定的に重要である。この点では、ラテンアメリカの産地では企業家団体など自助組織が重要な役割を果たしている。ブラジルのシノパレー、ペルーのガマラでは多様な自助組織が産地を支えている。これに対して政府の役割は、シノパレーの例を除いて、きわめて小さい。政府の役割は、イタリアなどヨーロッパでは経済自由化のなかで狭まりつつあるが⁽¹⁰⁾、IDsの形成、発展期には政府とりわけ地方政府が重要な役割を担ってきた。ラテンアメリカにおける政府の不在は産地発展の一つの制約となる。

第4の制約は輸出業者など商人への従属である。ラテンアメリカの産地では、製品の企画、販売において輸出業者など商人の役割が大きい。メキシコ、ブラジルの履物産地にみられるように、商人への過度の依存は産地に大きなリスクをもたらしている。彼らは商業的に、あるいは情報の隠匿を通じて産地を支配し、製品の買ったとき、代替的な供給先がみつかれば産地の切捨てを行うかもしれないからである。商人の産地に対する二面的な性格はヨーロッパにおいても同じであった。前述のように、イタリアのプラートでは、インパナトーレが製品を企画し生産を組織しているが、彼らは生産者あるいは産地に対して、保有する情報とりわけ海外市場に関する情報を決して積極的に公開することはしない。情報は彼の存在理由そのものだからである

(Harrison [1994], p. 101)。インパナトレーへの依存は、企業自らが市場その他の環境の変化に対して革新を行う動機と可能性を抑圧している。イタリアその他のIDsの生産企業が、こうした商人の商業的支配、情報独占を部分的にしる抑制しうるのは、それらが高い技術力をもち、個々にあるいは共同で自らも情報を収集し、海外も含め販路を開発しているからであろう。ラテンアメリカの産地はそうした技術力、情報収集力、販路をもたない。

最後に、経済の自由化、グローバル化の問題である。この点は、ペルーのガマラのような国内市場向けの産地では、明瞭な影響は現れていない。大衆向けの低級品を目標とするかぎりでは存立基盤が維持されているからであるが、関税の低下、輸入ルートの発展によって、海外製品との競合に巻き込まれることは必至である。輸出産地ではすでに競合が始まっており、メキシコの衣料産地にみたように企業間で格差が生じたり、ブラジルの履物産地のように、輸出業者によって発注が他にシフトする危険を抱えている。ヨーロッパのIDsは、ラテンアメリカより先に、グローバル化に晒された。一部のIDsは競争力獲得のため国内外に下請を出し、あるいはIDs自身が国際下請基地化した。多国籍企業のIDsへの参入と国際ロジスティックスに従った企業行動は、IDsの完結的な生産・分業関係を大きく変化させている (Asheim [1992b]; Harrison [1994])。IDsはグローバルな世界に生きているのである。もちろんグローバル化はIDsを一方向的に掘り崩すわけではない。IDs内での生産・分業が優位性をもつかぎりは、それは維持される。ヨーロッパの多くのIDsでは、現実に、生産の中核的部分は域内に温存されている (Amin & Thrift [1994]; Cossentino, Pyke and Sengenberger eds. [1996])。これに比べると、技術力の低いラテンアメリカの産地では、生産基盤がグローバル化によって溶解する危険が大きい。

以上のようにラテンアメリカの産地は、企業の技術・経営能力の絶対的低さとバラツキ、インフォーマル・低賃金労働への依存、企業間の協力の不足、輸出業者など商人への従属、グローバル化という大きな環境変化などの多くの困難に直面している。それらの解決・緩和は、企業あるいは企業家組織な

どの自主的な努力だけでは困難である。ヨーロッパのIDs同様あるいはそれ以上に政府の見える手の役割が必要となる。政府の役割とは何かが次の課題になる。

第3節 政府の見える手によるインダストリアル・ディストリクト形成

——ブラジルの企業近代化拠点計画——

ラテンアメリカの産地は自生的なものであり、また一定の発展を遂げた産地でも、これまで政府の役割は小さいものであった。そうしたなかであって、イタリアをモデルに政府の手によってIDsを育成しようとする試みがある。ブラジル、サンパウロ州の「企業近代化拠点計画」(Pólo de Modernização Empresarial, 以下PME)である。

PMEは1991年に政府組織である零細小企業支援サービス(SEBRAE)によって開始されたが、その構想はRattner [1988]によって与えられた。専門化した零細小企業による分業・ネットワーク形成が、零細小企業の弱点を克服し、それをつうじて中小企業が産業発展の中心的な担い手となりえると考えたからである。PMEは政府(具体的には計画を進める研究者、コンサルタントなど)の見える手による零細小企業・産業発展の一手段である。

1. 計画の概要

SEBRAEは、PMEの目的が零細小企業⁽¹⁾の組織化を通じてネットワークを形成し、それらの企業の近代化を実現し、地域経済の発展を図ることにあるとしている。具体的な目標として、企業間の協力関係の育成、合理化によるコスト削減、企業の競争能力向上、新しい市場の開発、企業者団体・組合の強化、地域経済の発展をあげている。個々の拠点は、同一地域の同一の業種の零細小企業から構成される。近代化に向けての指導はグループ単位で実

施される。問題解決は企業が共同で行う。指導は、大学、組合、技術センター、地方政府などによって行われるが、近代化の主体はあくまで企業である。PMEは「企業家のための計画ではなく企業家とともに活動する計画である」という定義（SEBRAE [1994], p. 1）がそれを示している。

PMEの実施は四つの段階に踏んで行われる（以下Santos, Rattner e Beraldo [1993]; Santos and Cavagnoli [1993]）。第1段階は、同一業種・地域（おおよそ100km以内）における商工業零細小企業の集積を確認し、拠点計画の基礎となる制度をつくることである。業種、地域を同じくしていれば、原材料などの調達、製品の販売ルート、機械設備、生産工程などで共通性があり、共通の問題を抱えていると想定できる。そのことは企業が共同で問題を解決することを可能にする。次にPMEの支援組織を設立する。これにはSEBRAE、大学、研究所、職業訓練所、産業・企業家団体が参加する。支援組織はPME実行のため専門家（コンサルタント）を任命する。産業・企業家団体は拠点に参加する零細小企業の動員、企業間のコミュニケーション促進において重要な役割を担う。PMEの決議機関とし実行委員会を設立し、週1回会合を開催する。この第1段階で重要なのは、企業家の計画への参加、指導的な企業家の出現を促すことである。リーダーの出現はプロジェクトの実行が確固たるものになるために不可欠である。

第2段階は、企業が抱える共通の問題の確認と、問題ごとの委員会の設立である。コンサルタントは参加企業のなかからサンプルを選び、その技術、経営、会計、法務診断を実施する。その際重要なのはサンプル企業共通の問題の特定である。それは地域の零細小企業共通の困難の把握を可能にする。診断結果はコンサルタントによってすべての参加企業に示され、週会議で診断が実情を反映するかどうかを議論し、共通の理解を得る。

第3段階は問題解決ためのプロジェクト作成である。問題ごとに分科会が設立され、コンサルタントによって補佐される。この段階の主な目的は、企業家による問題解決ための具体的提案を促すことである。提案は、全体会議で議論され、コンサルタントの意見を加えて最終案が決定される。優先権を

与えられた提案がプロジェクトに移される。各プロジェクトについてフィージビリティ調査が実施され、それを踏まえ詳細(必要な人的資源、資金、技術の調達方法、費用の受益者の間での配分方法など)が決まったら、再び全体会議に諮られる。プロジェクト実行が資金、技術力その他の理由からメンバー企業の能力を上回る場合、広報活動を通じて外部企業の参加を促す。

第4段階は、プロジェクトの戦略の決定、実施の段階である。この段階ではとりわけ企業家のリーダーシップが重要である。新製品開発、共同のブランド創造、輸出コンソーシアムの結成などが実行に移される。こうして零細小企業のネットワークが生まれる。

サンパウロ州では1991年以降多くのPMEが設立されてきた。95年時点で拠点数は9地域、参加企業数は全体で615社であった。業種別では繊維・衣料が多く5拠点、371社で、他はセラミック、家具、履物、食品であった(Santos, Pereira e França [1995])。

PMEの先駆はアメリカーナの衣料産業である(以下Santos, Pereira e França [1995], pp. 54-63)。アメリカーナはブラジルの繊維、衣料産業の中心の一つで、多数の企業の集積がみられる。約500の織物会社、400社の縫製会社その他が存在すると推定されている。企業の約90%が零細小企業であり、こうした同質性が企業近代化拠点計画実施の条件となった。アメリカーナではこれまで製品のデザインは専ら域外の小売業、仲介業者から与えられていた。織物、縫製会社はそれらの企業の注文にしたがって、自前の工場で、通常原材料を自ら仕入れて、生産した。縫製会社は一部を下請に出すが、その場合は多く原材料、ときに機械(ミシン)を貸与する。織物、縫製会社と小売業、仲介業者との関係は基本的には商業的なものであり、資金援助、技術指導などはない。取引は短期的で、価格などで折り合わなければ取引は停止される。織物、縫製会社側では製品企画、デザイン能力が不足し独自の販路もないから、小売業、仲介業者に商業的に従属していた。

専門家の診断の結果、アメリカーナの拠点計画参加企業は、顧客との情報交換の不足などのマーケティングの遅れ、製品差別化の不足、不適切な工場

レイアウト・労働力配置、不十分な生産管理に起因する原材料のムダ、労働者の待ち時間の長さ、機械装置能力の過剰、製品改良・製品開発の遅れ、原価管理の不足、労働者の訓練不足、企業内外の情報システムの未整備など多くの問題をもつことが指摘された。それらの問題の解決のため、共通ブランドの創造、参加企業の製品を展示する常設のショールーム、共同受注組織、未利用の遊休設備の貸借、流行に対応するためデザインのサービス提供・情報収集のためのモード・センターとライブラリー、機械の保守・修理のための共同のメンテナンス工場、従業員の教育訓練、CADシステムの共同利用、購買の効率化・価格引下げのための集中購買などが実行された。

2. 政府の「見える手」

PMEでは政府(SEBAREその他)の見える手が働いている。見える手が零細小企業の組織化、近代化のためのプロジェクトの実施を促している。PMEの作成者によれば、研究者、コンサルタントなどによる誘導は「アクション・リサーチ」の応用とされる (Santos, Rattner e Beraldo [1993], pp. 16-17)。「アクション・リサーチ」は、純粋科学で明らかにされている生活体の行動原理を実際の場面で検証するだけでなく、行動を意識的に変化させることを目的としたものである。つまり研究者自身が現場に赴き研究対象の行動を検証するだけでなく、対象に働きかけその行動を目標とする方向に変化させる方法である。

ブラジルでは同一業種の企業は組合の結成が義務づけられている。しかし、それは対政府、対労働組合交渉のためのものであり、企業が日常的に接触し交流する機会は乏しい。同一業種の企業はむしろ、凌ぎをけずり隙あらば追い落とそうとする競争相手である。経済の不安定性は企業の機会主義的行動をいっそう助長した。ブラジルではまたイタリアの産地にみられたような強固な地域共同体が部分的にしかみられない。文化的共通性にもとづく信頼関係、社会的団結も乏しい。こうした経済・社会的背景のなかで企業を組織化

し、共同行動を促すには、企業を超えた何らかの見える手による誘導が必要であり、また有効となる。

コンサルタントの企業診断は、近代化のため企業がどのような行動を起こすべきかを決定するための出発点である。その診断内容は企業家によって確認されるが、それは診断が適切かどうかよりも、企業家が自らの経営実態を確認するためであり、共同して経営の革新を行うように誘導するためである。具体的な行動は企業家によって行われるが、現実には行動の中身は、コンサルタントからみれば、診断内容からしてかなりの程度自明なのである(わざわざ企業家が決めるまでもない)。こうした方法をとるのは、それによって、企業が直面する問題についての企業家の知識を安定化、確固たるものにさせ、問題解決への彼らのリーダーシップの発揮を促すためである。

問題の確認、その解決のためのプロジェクト決定に至る過程で全体、個別の会議が数多く開催されているが、それは相互のコミュニケーションを促し、共通の達成動機をもつことを可能にする。企業家をPMEに関わるすべての意思決定に参加させることによって、彼らがPMEから脱落するのを抑制する効果をもつ。

PMEでは見える手が働きかける対象は集団としての企業である。個々の企業は相手にしない。PMEの目的が零細小企業の組織化にあるから当然といえば当然であるが、それだけではない。一つは個々の企業を相手にする場合の行政コストを節約することである。次に、そのことと関連するが、指導料その他の費用の企業負担も軽減される。

しかしこれら以上に重要なのは、集団への働きかけが組織学習 (organized learning) を促すことである。組織学習は、知識・経験の獲得が他の構成員との関係のなかで実行される学習方法である。知識・経験が構成員の間で相互に伝達され、共有され、さらに共同での問題処理・解決を通じて新たな知識・経験が創造される。組織学習は企業が環境変化へ適応するうえで重要なものとされる。組織学習が活性化されるには、(1)適度のパフォーマンスギャップ(期待業績と実績との格差)、(2)触媒的リーダーシップ、(3)反省と実験を許容す

る組織クラックの存在などの工夫が必要とされる(大滝[1988])。(1)はインクレメンタルではなく飛躍を伴う課題設定(野中[1985], pp. 72-74)によって生じる。

PMEでは、こうした組織学習が生じるように共同での問題発見、解決のための場、手段が多用されている。そして飛躍を伴う課題設定はコンサルタントによって与えられている。コンサルタントによって日常的に与えられる外部環境に関する情報(例えば技術、市場の変化、競争相手の動向)は、企業家に危機感を与え、企業家自身が飛躍を伴う課題を設定し、それを実現するための意欲を促す。

このようにPMEでは政府の役割が大きいが、実際の問題解決は、先に述べたように、企業家に任されている。このことは費用負担についてもいえる。PMEの初期の段階ではコンサルタントの派遣などで行政が一部負担し、またショールームなどの施設を地方政府が提供するが、PMEの進展にともなって企業の負担割合が増加する、また施設の運営費用は企業家の負担となる。言ってみれば市場原理が貫かれている。受益者負担の原則は参加企業内でも貫かれている⁽¹²⁾。それは参加企業間で公平を維持し、企業間の協力、共同行動を継続していくうえで不可欠である。

要するに、PMEにおいては、政府の見える手は企業の組織化、集団行動を促すための触媒にすぎない。はじめの段階こそコンサルタントの役割が大きいが、徐々にその役割は企業家組織にとって代わられていくことが期待されている。

3. 発展の制約

ブラジルにおけるIDs形成の試みは、零細小企業が規模が小さいゆえに抱える困難をいかに克服するかについて、一つの貴重な示唆を与えている。要約していえば、PMEは、企業が集合することによって規模・範囲の経済を実現し、さらに組織学習を通じて企業と地域の競争力を高めていくことを可能

にする。PMEでは政府の見える手が重要であるが、それは企業あるいは企業家に代わるものではなく、企業、企業家のリーダーシップ発揮を引き出し、促すものである。

PMEはこうした意義をもつものであるが、障害、克服すべき課題も多い。その一つは、地域の零細小企業の能力の低さとバラツキである。技術、経営力が劣っている企業がいくら集まっても、組織化の利益が生まれるものではない。能力のバラツキが大きい場合、能力の優れた企業はPMEに参加しないであろう。こうした状況はPMEの成立そのものを困難にする。企業の能力が高く、バラツキがなかったとしても、企業は易々とは拠点計画に参加しないであろう。組織化が利益を生むことを企業家が簡単に納得しないからである。企業はお互いにパートナーである以前に競争相手である。情報交換はライバルを利することになるかもしれない。共同行動の成果は常に公平に配分されるとは限らないからである。仮にPMEが成立したとしても、参加企業が少ない場合、企業間の分業、協力の可能性は小さいものとなり、PMEの存続を危うくする。

PMEのもう一つの困難は、PMEへの参加にあたって企業が短期的な利益を求めがちだという点である。サントスらによれば、コストの節約、売上げの増加に関連しない共同行動（例えば従業員の教育訓練）は実行されないという（Santos and Cavagnoli [1993], p. 20）。短期的な目標の達成は拠点計画の意義を企業家が認識するうえでは重要であるが、PMEの持続にはそれだけでは不十分である。

PMEでは域内での分業、企業間の協力が重要とされる。しかし、それらを過度に強調するのは危険である。特定のメンバーとの取引その他の関係は、ときにメンバー以外との関係を犠牲にする。メンバーとの取引の優先はときに生産コスト上昇、取引機会喪失をもたらすかもしれない。IDs論では地域内での完結性、域内企業の協力が強調されるが、企業の集積の乏しいブラジルでは限界がある。

PMEの最も大きな困難は製品の販売ルートをどのように構築するかであ

ろう。市場は製品の販売の場だけではなく、流行など需要の動向、あるいは新しい技術についての情報を獲得する場でもある。商人への過度な依存は危険である。彼らは商業的あるいは情報の隠匿を通じて産地を支配する。産地を競わせ不断に生産コスト低め、いざとなれば他の産地に注文を切り換える。生産者が独自の流通ルートをもたなかったり、商人に依存すると、市場についての的確な情報が獲得できない。PMEでは、輸出組合の結成、ショールームの開設などによって独自の流通ルートの形成を試み、行政はそれをサポートしている。行政はまた、コンサルタントなどを通じて、海外情報を提供している。しかし、生産者による流通ルート形成には限界がある。輸出市場についてとくにそうである。他方、直接消費者に接しておらず技術的知識も乏しい政府の情報収集能力にも限界がある。政府は商人に代わることはできない。

しかしPMEを危機に陥れるものがあるとしたら、それは商人よりもむしろ外部環境の変化であろう。とくに突然の政策変更は、経営基盤の脆弱な零細小企業、地域に深刻な影響を与える。例えば急激な輸入自由化は、組織化を通じる競争力向上への努力を引き出す以前に、意欲を喪失させる危険性が高い。外的環境の急激な変化はまた、影響の強弱、対応能力の差異から、企業間に不均衡をもたらす、協力関係を破綻させる危険性をもつ。さらに外的環境の急激な変化は、商人の機会主義的行動を助長し、産地企業に不利益をもたらす。

結語——政府の役割と限界

組織化は、中小企業が規模の小ささゆえにもつ困難を緩和、克服する手段の一つである。一定の地域に存在する中小企業の組織化、中小企業間の水平的経済関係の創出もその一つである。中小企業の地域的な集積はラテンアメリカでもみられた。そこでは分業、協力によって「集団的効率」を実現し

ている。しかし、これら産地の存立基盤は、インフォーマル・低賃金労働と、低所得層向けなど限られた市場であった。閉鎖経済のもとでの産業保護もまたその存立基盤の一つとなっていた。経済の自由化、グローバル化は、これら産地を内外市場での競争に晒すことになった。

市場競争は、一方で革新によってそれを克服しようとする動機を与えるが、他方で危機をもたらす。革新が容易でないとき、企業はインフォーマル・低賃金労働と限定された市場にいつそう依存することになるかもしれない。あるいは生産そのものを断念するかもしれない。自由化などの環境変化が急激な場合、企業がこれら二つの対応をとる可能性は大きいものとなる。企業間に存在した協力関係も破綻させることになる。経済自由化以降ラテンアメリカの産地で起こっている現象はこのようなものであろう。

そこで、革新を通じて産地の競争力をいかに高めるかが課題となる。中小企業が孤立して存在している場合、それらをいかに組織化するかが課題となる。こうした課題に対してIDs論が一つの答えを示している。IDs論は、「社会的環境」とともに、政府を含めた「制度的多様性」がIDsの生成、発展に関わっていると主張している。ラテンアメリカの産地は自生的に発展してきたが、多くの困難を抱えており、その発展には制度の役割が重要となる。

ラテンアメリカでも、ヨーロッパのIDs同様、商人の見える手が産地の発展に関わっているが、彼らは情報の独占、機会主義的行動によって産地を危機に陥れる危険性をもつ。経済自由化・開放はその可能性を高めた。その意味では、企業家団体などの自助組織の役割が重要となった。しかし、そうした自助組織がみられないとか不活発な産地もある。それ以上に問題なのは、急激な環境変化が企業間の協力関係とともに自助組織を崩壊させる可能性である。加えて、ラテンアメリカでは、教育訓練、運輸など個々の産地によっては解決困難な問題が多く存在している。そこで、もう一つの制度である政府の役割、政府の「見える手」が期待される。

しかしながら、ラテンアメリカ各国は、財政の破綻の結果、そしてネオリベリズムの開発思想のなかで、「小さな政府」を目指している。加えて、異

種多角的な中小企業は本来的に政府介入になじまない。介入のコストが大きいし、介入は中小企業の活力を奪う。政府はまた取引と情報のセンターとして商人に代わることはできない。

この点ではブラジルのPMEは、それが克服すべき課題をもつものの、政府の介入のあり方を示している。PMEにおける政府の役割は、零細中小企業の自発的な分業、協力行動を促すことである。政府の支援に伴う費用は企業に負わせている。政府の役割はいずれは企業、企業家組織によってとって代わられることが期待されている。しかし、すべて企業の自発的な行動に任せているわけではない。政府の「見える手」は、飛躍を伴う課題設定によって、企業に革新を強いている。PMEの初期段階、そして後段階においても公共財に近いサービスは政府によって提供されている。それは市場と政府の組み合わせによる開発といえよう。

政府とくに産地に密着した地方政府が以上のような役割を担うには、政府が政策を形成し実行する能力を高める必要がある。ラテンアメリカでは中央集権的な政治体制の影響で、地方政府はこれまで弱体であった。地方政府の能力が低ければ、いわゆる政府の失敗の影響が大きくなる。地域を超えた広域的な行政(例えば市の合同体あるいは州)も必要となる。職業訓練、品質性能試験などのサービスの提供は、しばしば地方政府の能力を超えるからである。さらに中央政府には、交通網、通信、情報網などの産業基盤の整備、独寡占・不公正な取引の規制など自由・公正な市場組織・秩序の形成などが求められる。産業基盤の未整備、コスト高が産地中小企業に負担を強いているからであり、独寡占・不公正な取引が中小企業の発展の可能性を抑圧しているからである。

IDsの成立と発展における政府の役割は、マクロ経済政策、産業政策においても大きい。それらは漸進的かつ一貫性をもつ必要がある。技術その他の知識が、その形成が非常に困難な作業である一方、その喪失が容易であるという非対称性をもっており(塩沢[1990], p.8), 突然の政策変更はそうした知識を破壊する、というのが一つの理由である。もう一つは、突然の政策変更が、

分業・協力関係を破綻させる可能性があるからである。輸入自由化は中小企業の革新，そのための共同行動を刺激すると同時に可能にするように，漸進的でかつ一貫性をもって実行する必要がある。

〔注〕

- (1) clusteringは，集合化とでも訳すべきであろうか。あまり馴染みがないので，(地域的な) ネットワーク形成とか組織化とした。
- (2) FS論における，フォーディズムとFSという生産様式の二分と際立った対照，そしてフォーディズムからFSへのパラダイム転換については，それが戯画的で，二つの生産様式の共存，それぞれの生産様式の多様性を無視しているなどの批判がある。加えて，特定の生産方式の採用は政治的な過程の結果であり，FSについても，それが採用されるかどうかは産業あるいは企業の選択の問題であるとす (Piore and Sabel [1984], pp. 251-252) 点についても，それが歴史的必然性と任意性を安易に混在させているとの多くの批判がある。例えば Amin [1994], pp. 15-16。
- (3) イタリアなどヨーロッパのIDs論の主要な成果は，Pyke, Becattini and Sengenberger eds. [1990]; Pyke and Sengenberger eds. [1992]; Ernste and Meier eds. [1992]; Cossentino, Pyke and Sengenberger eds. [1996]。日本についてはFriedman [1988]。
- (4) Williamson [1975] は経済主体の機会主義的行動による取引コストの発生をもって垂直統合化の必然性を主張したが，その後市場とヒエラルキー（垂直統合化もその一つ）の二分法を改め，中間の形態を認めた。すなわちWilliamson [1985] では，経済活動の統治形態として，市場，ヒエラルキーとともに継続的取引をあげ，こうした違いをもたらす要因として，取引に特殊な投資，取引の頻度をあげた。しかし統治の困難性から継続的取引は不安定なものとなされ，結局ウィリアムソンは市場とヒエラルキーの二分法から脱しておらず，大規模組織，垂直統合化の優位性を主張している。
- (5) 青木 [1993] は，環境変化に対する企業の調整様式をモデル化し，環境が急激に変化したり不確実である場合は，ヒエラルキー的調整が優れているとした。家族企業ではそうしたヒエラルキー的調整が容易である。
- (6) IDsを経済社会的社会的存在とする理解は，玉野井が唱えた「地域主義」(regionalism) と共通なものである。玉野井 [1977] によれば，地域主義とは，一定地域の住民が，その地域の風土的個性を背景に，その地域の共同体に対して一体感を持ち，地域の行政的・経済的自立性と文化的独立性を追求することをいう。

- (7) 「社会環境」と革新との関連については、ランドヴァルがより詳細な議論をしている。ランドヴァルによれば、距離的な近接性、文化的同質性の重要性は技術の性格によって異なる。技術が標準化され安定的であれば、記号化された情報の利用が可能でありコストも低い。遠隔地への情報伝達も容易である。技術が複雑で常に変化する場合は、情報も可変的で複雑となる。こうした状況のもとでは文化的同質性の存在が、記号化されない情報(暗黙知)の伝達と、複雑な情報の解説を容易にする。地理的な近接もそれらを容易にする。技術が激的に変化する場合(例えば新たな技術パラダイムの出現)、距離的な近接、文化的同質性はいつそう重要となる。情報伝達のための従来の標準、記号は意味がなくなり、面と向かった情報交換が重要となるからである(Lundvall [1988], pp. 354-355)。
- (8) 商人の再評価は、発展途上国の開発に関連して、原 [1995] によってもなされている。市場はあらゆる社会に存在するわけではない。とりわけ発展途上国ではそうである。商人は、限定された知識、能力しかため経済主体間の取引を仲介し、そうした商業活動を通じて流通ルートを形成したり、取引を制度的に工夫したりして、市場経済を拡張、発展させていく。こうして商人の役割を積極的に評価したあとで、原は、商人が情報の独占的所有によって取引そのものを独占する傾向があることなどの理由をあげて、商人の役割の限界を指摘し、市場経済の発展のためには政府の介入が必要だとする。
- (9) イタリアの繊維産地コモでは製品企画、マーケティング、生産の組織化はオーガナイザーによってなされるが、その一部は自らも生産を行う企業である(中小企業庁 [1996]; 『日経ビジネス』1996年7月1日)。
- (10) イタリアでは財政危機と経済自由主義のなかで、地方政府の役割は後退し、企業家組織の役割が増大している。さらに政府、企業家組織などの制度は、企業への支援にあたって、より市場原理を重視するようになっている(Cooke and Morgan [1994], pp. 109-115)。
- (11) SEBRAE [1994] の定義では零細企業は従業者19人以下、小企業は従業者20人以上99人以下である。
- (12) アメリカーナのPMEにおける共通ブランドの例では、費用負担は次のようになされる。共通ブランド創造にともない、それに参加する企業が共通ブランドで製品をどのくらい生産するか、クォータが決定される。あわせて各企業が従うべき規格、品質が定められる。そのうえで、共通ブランドの創造に必要な資金負担を、ブランドを使用する企業の間で、クォータの量に従って配分する(Santos, Rattner e Beraldo [1993], p. 20)。

〔参考文献〕

〈日本語文献〉

- 青木昌彦 [1993] 「日本企業の経済モデル序説」(伊丹敬之・加護野忠男・伊藤元重編『企業とは何か』〈日本の企業システム〉第1巻, 有斐閣)。
- 大滝精一 [1988] 「組織学習」(神戸大学経営学研究室編『経営学辞典』中央経済社)。
- 岡本義行 [1994] 『イタリアの中小企業戦略』三田出版会。
- 塩沢由典 [1990] 『市場の秩序学—反均衡から複雑系へ—』筑摩書房。
- 玉野井芳郎 [1977] 『地方分権の思想』東洋経済新報社。
- 中小企業庁 [1996] 『中小企業白書』1996年版。
- 野中郁次郎 [1985] 「資源展開の戦略」(石井淳蔵・奥野昭博・加護野忠男・野中郁次郎編『経営戦略論』有斐閣)。
- 原洋之介 [1995] 「経済発展の地域性—その解明をめざす方法論的覚え書き—」(『東洋文化』第75号)。
- 村上泰亮・熊谷尚夫・公文俊平 [1973] 『経済体制』岩波書店。

〈外国語文献〉

- Amin, Ash [1992], "The Potential for Turning Informal Economies into Marshallian Industrial Districts," paper presented to the Joint UN-CTAD/GATE Symposium on the Role of Industrial Districts in the Application, Adaptation and Diffusion of Technology, Geneva, 16 & 17 November.
- [1994], "Post-Fordism: Models, Fantasies and Phantoms of Transition," in Amin, Ash ed., *Post-Fordism*, Oxford and Cambridge: Blackwell.
- Amin, Ash and Kevin Robins [1990], "Industrial Districts and Regional Development: Limits and Possibility," in Pyke, Bacattini and Sengenberger eds. [1990].
- Amin, Ash and Nigel Thrift [1992], "Neo-Marshallian Nodes in the Global Networks," *International Journal of Urban and Regional Research*, Vol. 16, No. 4.
- [1994], "Living in the Global," in Amin and Thrift eds. [1994].
- eds. [1994], *Globalization, Institutions, and Regional Development in Europe*, Oxford: Oxford Univ. Press.
- Arrow, Kenneth J. [1974], *The Limits of Organization*, W.W. Norton & Company (村上泰亮訳『組織の限界』岩波書店, 1976年)。
- Asheim, Bjørn T. [1992a], "Inter-firm Linkages and Endogenous Technologi-

- cal Capability Building,” paper presented to the Joint UNCTAD/GATE Symposium on the Role of Industrial Districts in the Application, Adaptation and Diffusion of Technology, Geneva, 16 and 17 November.
- [1992b], “Flexible Specialization, Industrial Districts and Small Firms: a Critical Appraisal,” in Ernste and Meier [1992].
- Becattini, Giacomo [1989], “Sectors and/or Districts: Some Remarks on the Conceptual Foundations of Industrial Economics,” in Goodman, E. and J. Bamford eds., *Small Firms and Industrial Districts in Italy*, London: Routledge.
- [1990], “The Marshallian Industrial District as a Socio-Economic Notion,” in Pyke, Becattini and Sengenberger eds. [1990].
- Bellandi, M. [1992], “Decentralized Industrial Creativity in Dynamic Industrial Districts,” paper presented to the Joint UNCTAD/GATE Symposium on the Role of Industrial Districts in the Application, Adaptation and Diffusion of Technology, Geneva, 16 and 17 November.
- Capecchi, Vittorio [1990], “A History of Flexible Specialization and Industrial Districts in Emilia-Romagna,” in Pyke, Becattini and Sengenberger eds. [1990].
- Cooke, Philip and Kevin Morgan [1994], “Growth Regions under Duress: Renewal Strategies in Baden Württemberg and Emilia-Romagna,” in Amin and Thrift eds. [1994].
- Cossentino, Francesco, Frank Pyke and Werner Sengenberger eds. [1996], *Local and Regional Response to Global Pressure: The Case of Italy and its Industrial Districts*, Geneva: International Institute for Labour Studies.
- Ernste, Huib and Verena Meier eds. [1992], *Regional Development and Contemporary Industrial Response: Extending Flexible Specialization*, London: Belhaven Press.
- Friedman, David [1988], *The Misunderstood Miracle: Industrial Development and Political Change in Japan*, Ithaca: Cornell Univ. Press (丸山恵也監訳『誤解された日本の奇跡—フレキシブル生産の展開—』ミネルヴァ書房, 1992年).
- Grabher, Gernot ed. [1993], *The Embedded Firm: on the Socioeconomics of Industrial Network*, London and New York: Routledge.
- Harrison, Bennett [1994], *Lean and Mean: the Changing Landscape of Corporate Power in the Age of Flexibility*, New York: Basic Books.
- Hirschman, A.O. [1970], *Exit, Voice and Loyalty*, Cambridge: Harvard University Press.

- Humphrey, John and Hubert Schmitz [1996], "Trust and Economic Development," Discussion Paper No. 355, Institute of Development Studies.
- IDS [1992], *IDS Bulletin*, Vol. 23, No. 3, July.
- Lundvall, Bengt-Åke [1988], "Innovation as an Interactive Process: from User-Producer Interaction to the National System of Innovation," in Dosi, Giovanni et al. ed., *Technical Change and Economic Theory*, London and New York: Pinter Publishers.
- [1993], "Explaining Interfirm Cooperation and Innovation: Limits of the Transaction Cost Approach," in Grabher ed. [1993].
- Marshall, Alfred [1920], *The Principles of Economics*, 8th ed. (馬場啓之助訳『経済学原理』東洋経済新報社, 1965~67年).
- Murray, Fergus [1987], "Flexible Specialization in the 'Third Italy'," *Capital and Class*, No. 33.
- Nadvi, Khalid [1994], "Industrial District Experiences in Developing Countries," in UNCTAD [1994].
- Piore, Michael J. and Charles Sabel [1984], *The Second Industrial Divide: Possibility for Prosperity*, New York: Basic Books (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).
- Polanyi, Karl [1957], *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*, Paperback Edition, Beacon Press (吉沢英成・野口建彦・長尾史朗・杉村芳美訳『大転換—市場社会の形成と崩壊—』東洋経済新報社, 1975年).
- Pollert, Anna [1988], "Desmantling Flexibility," *Capital and Class*, No. 34.
- Pyke, Frank, Giacomo Becattini and Werner Sengenberger eds. [1990], *Industrial Districts and Inter-firm Co-operation in Italy*, Geneva: International Institute for Labour Studies.
- Pyke, Frank and Werner Sengenberger eds. [1992], *Industrial Districts and Local Economic Regeneration*, Geneva: International Institute for Labour Studies.
- Rabellotti, Roberta [1995], "Is There an 'Industrial District Model' Footwear Districts in Italy and Mexico Compared," *World Development*, Vol. 23, No. 1, January.
- Rattner, Henrique [1988], *Política industrial: um projeto social*, São Paulo: Brasiliense.
- Sabel, Charles F. [1986], "Changing Models of Economic Efficiency and Their Implications for Industrialization in the Third World," in Foxley, Alejandro, Michael S. McPherson and Guillermo O'Donnell eds., *Devel-*

- opment, *Democracy and the Art of Trespassing*, Notre Dam, Indiana: University of Notre Dame Press.
- [1992], “Studied Trust: Building New Form of Co-operation in Volatile Economy,” in Pyke and Sengenberger [1992].
- Santos, Silvio A. dos, Henrique Rattner e Valter Beraldo [1993], “Pólo de modernização: desenvolvimento nas micro e pequenas empresas,” *Revista de Administração*, Vol. 28, No. 1, janeiro-março.
- Santos, Silvio A. dos and Irani Cavagnoli [1993], “The Brazilian Experience with Horizontal Networks of Cooperation among Small Businesses: Projeto Pólo, Mechanisms and Results,” in Proceedings of International Conference on Interfirm Cooperation: a Means towards SME Competitiveness, Lisbon 6-8, October.
- Santos, Silvio A. dos, Heitor José Pereira e Sandra Helena Abrahão França [1995], *Cooperação entre as micro e pequenas empresas: uma estratégia para o aumento da competitividade*, São Paulo: SEBRAE/SP.
- Schmitz, Hubert [1990], “Small Firms and Flexible Specialization in Developing Countries,” *Labour and Society*, Vol. 15, No. 3.
- [1995], “Small Shoemakers and Fordist Giants: Tale of a Supercluster,” *World Development*, Vol. 23, No. 1, January.
- SEBRAE [1994], Projeto Pólo de Modernização, mimeo.
- Sengenberger, Werner and Frank Pyke [1992], “Industrial District and Local Economic Regeneration,” in Pyke and Sengenberger eds. [1992].
- Späth, Brigitte [1992], “The Institutional Environment and Communities of the Small Firms,” in IDS [1992].
- [1994], “Implications of Industrial Districts for Upgrading Small Firms in Developing Countries,” in UNCTAD [1994].
- ed. [1993], *Small Firms and Development in Latin America: The Role of the Institutional Environment, Human Resources and Industrial Relations*, Geneva: International Institute for Labour Studies.
- Storper, Michael [1990], Reply (to Amin and Robins), in Pyke, Becattini and Sengenberger eds. [1990].
- UNCTAD [1994], *Tecnological Dynamism in Industrial Districts: An Alternative Approach to Industrialization in Developing Countries?*, Papers and Synthesis of Discussions of a Symposium on Industrial Districts and Technology, held in Geneva on 16 and 17 November, 1992, Geneva: United Nations Commission of Trade and Development.
- Villarán, Fernando [1993], “Small-scale Industry Efficiency Groups in Peru,”

in Späth ed. [1993].

— [1994], “Technological Innovation and Industrial Districts: Some Comments and Evidence,” in UNCTAD [1994].

Williamson, Oliver E. [1975], *Market and Hierarchies: Analysis and Anti-Trust Implications*, New York: Free Press.

— [1985], *The Economic Institutions of Capitalism*, New York: Free Press.

Wilson, Fiona [1992] “Modern Workshop Industry in Mexico: on Its Way to Collective Efficiency?” in IDS [1992].