企業環境研究年報
No.8, Dec. 2003

岩手県機械・金属産業集積の変貌と中小企業の存立展望

渡辺　幸男
（慶應義塾大学）

はじめに

本稿は，筆者が参加した2003年８月の初旬における岩手県での機械・金属産業中小企業を中心とした実態調査の結果をもとに，今，日本の国内機械・金属中小企業の産業集積において，何が生じていると見ることができるかを探ることを目的としている。この調査は，筆者が参加している学術振興会の産業構造・中小企業第118委員会の産業集積グループによる研究プロジェクト「新産業時代における集積の本質とその将来展望」の現地調査研究の一環として行われた[1)]。

その際，筆者の方法は，産業集積の状況を概観するのみではなく，産業集積内で，一定の存立・発展展望を保有している企業に注目し，それらの企業の存立と発展の展望が，どのようなものであるか，そしてそれが可能となっている理由はどこにあるかを見ることを通して，当該産業集積の存立と発展の展望を探ることを特徴としている。

今回の調査では，グループ全体としては，5日間，2チームで20企業の聴取りを行った。その他，岩手県産業振興センターをはじめとした関連諸団体から，現地の状況と政策的対応の状況についての聴取りを行った。本稿では，そのうちの筆者が直接聴取りを行った企業10社のなかから，機械・金属産業中小企業といえかつタイプの異なる企業４社を取り上げ，それらの存立・発展展望を見ることで，岩手県の機械・金属産業集積の変化の一端，その方向性と可能性の一端を明らかにすることを目指している。

日本の機械・金属産業は，今大きく変化している。1980年代まで日本国内の中小企業の中で，もっとも急速に拡大してきた層である機械・金属関連の中小企業も，層として，その存立状況が大きく変わり，絶対的な国内工場数の減少を初めて経験している。1990年の機械・金属５中分類業種の全国・全規模の工場数は，244,513であったが，2000年には210,236と34,277工場，14.0%減少した[2)]。工場数や従業者数が減少しただけでなく，存立条件も大きく変化している。

この変化は，日本の製造業全体の変化として把握されるものの一部を構成している。すなわち，日本製造業の国内完結型の状況から，東アジア大での分業への変化，日本製造業の東アジア化のあらわれである。日本製造業の特徴は，戦後の発展，先進工業化の過程で，国内完結型の生産体制を強化してきたことである。日本工業は，戦後当初においては，工作機械に代表される多くの分野で，先進工業国の工業から遅れており，先進工業へのキャッチアップのための産業発展に，先進工業国で生産された機械等を輸入することが不可欠な工業であった。高度成長過程は，それらの多くを国内生産化し，すべての工業製品分野で国内生産を可能にしただけではなく，ほとんどの工業製品について，国内生産で賄う体制を構築する過程であった。

かつては多くの工業製品を，発展のために輸入に依存せざるを得なかった日本製造業であったが，高度成長過程を経ることにより，素原料

を輸入し，その１次加工から最終製品の生産まで，すべて国内で賄い，そこで生産された工業製品を消費し，投資に使い，輸出するという工業構造が，ほぼ構築された。一部例外として，航空機やアルミ地金といったものが海外依存のまま残ったり，第１次石油危機以後に海外依存に変化したりしたが，それ以外のほとんどの工業製品は，国内での社会的分業を通して最初から最後まで生産され，加工され，組み立てられる状況となった。このような過程は，一部の繊維製品等を除けば，1980年代前半頃まで進行していた。

これが，大きく変わった。今，スーパー等に行けば目に見えるように，非耐久消費財の多くは海外製品であり，80年代にはほとんど考えられなかったが，家電製品等の耐久消費財も，多くの輸入品がごく普通に店頭に並んでいる。完成品のみではなく，部分的に海外生産に依存する部品や材料を使用している製品も数多く存在する。しかも，それらの製品の社会的分業の場は，広い意味での東アジア，ASEANから極東ロシアに至る東アジアとなっている。かつて，日本国内で旧来の工業地帯と周辺の地域との間で行われていた地域間分業を通しての物作りが，東アジアを範囲とした社会的分業に基づく物作りに変化した。これが，日本製造業の東アジア化であり，東アジアを範囲とした社会的分業の一部を構成するものとして日本国内製造業が位置づけられることになる。

この東アジア化の中での日本国内の物作りの存立環境変化は，かつて，国内の物作りが，機械・金属産業を中心に，旧来の大都市工業地帯内で完結したものから，国内で広域的な社会的分業を行うものへと変化した過程での大都市工業地帯に生じた環境変化と，内容を共有するものである。その点を踏まえ，筆者は日本製造業の東アジア化のもとで生じる国内物作り機能の環境変化を，大田区化（オータナイゼーション）[3]とよんだ。日本の機械・金属産業の代表的な地域であった東京の大田区機械・金属産業が，京浜地域内での完結した社会的分業構造の中で，存立発展していたものが，高度成長過程の後半以降，日本国内全体との地域的な分業の中で存立する方向へと大きく変化した。そこで生じた環境変化を，大田区化（オータナイゼーション）とよんだ。その環境変化は，これまで量産的な安定的に拡大する需要と，変化の激しい需要との双方に対応することにより存立可能であった環境が，専ら後者の変化・変動の激しい需要に対応することにより初めて存立が可能となるような需要環境へと変化したことを意味する。

今，日本国内の各地域の多くの機械・金属産業の中小企業が直面している変化は，この東アジア化により，まさに筆者が大田区化（オータナイゼーション）とよんだ変化が，日本国内全体を覆う状況になった結果の変化であるといえる。量産的かつ安定的なまた成熟した技術を専ら必要とする需要は，相対的に高賃金で一般的立地条件としては最悪な状況に陥った，日本国内の物作りでは対応不可能である。新たに形成された東アジアの他の地域の産業群によって担われることになる。このような日本全体の大田区化（オータナイゼーション）のなかで，かつて国内での社会的分業の広域化の中で，周辺として量産的かつ安定的なまた成熟した技術を専ら必要とするような需要の受け皿となっていた地域であった岩手県の機械・金属産業の集積での東アジア化のもつ意味内容，そこでの対応と発展展望を見るのが，本稿の主題でもある。

岩手県は，後で統計を通して確認する点だが，誘致工場中心に産業の集積を見た。特に第２次高度成長，そして1980年代に産業集積が，電気機械器具製造業の大手工場を中心に形成された。この誘致工場を中心に，大田区等の大都市の旧来の産業集積地域と棲み分ける周辺としての機能を担い，発展したのが岩手県の産業集積である。その誘致工場が東アジア化の過程で，誘致工場の撤退・再編成という形で絶対的に縮小している。そのもとで，岩手県の産業集積内企業が，どのように変質し，変化に対応し，一定の

表１　1990年から2000年全国の事業所数の増加率（全規模）

	1990年	2000年	増加率(%)
製造業	728,853	589,713	-19.1
金属製品製造業	89,670	76,504	-14.7
一般機械器具製造業	76,611	69,025	-9.9
電気機械器具製造業	44,497	35,732	-19.7
輸送用機械器具製造業	22,444	19,696	-12.2
精密機械器具製造業	11,291	9,279	-17.8
機械･金属５中分業種計	244,513	210,236	-14.0

資料：経済産業省編『工業統計表　産業編』各年版

表２　1990年から2000年全国の従業者数の増加率（全規模）

	1990年	2000年	増加率(%)
製造業	11,788,019	9,700,039	-17.7
金属製品製造業	925,200	791,934	-14.4
一般機械器具製造業	1,255,658	1,097,446	-12.6
電気機械器具製造業	1,958,281	1,591,953	-18.7
輸送用機械器具製造業	957,590	863,043	-9.9
精密機械器具製造業	259,489	179,907	-30.7
機械･金属５中分業種計	5,356,218	4,524,283	-15.5

資料：経済産業省編『工業統計表　産業編』各年版

表３　岩手県の事業所数　（全規模）

	1990年	1995年	2000年	増加率(%)	90-00増加率(%)
製造業	5,265	5,069	4,648	100.0	-11.7
金属製品製造業	346	392	381	8.2	10.1
一般機械器具製造業	239	273	306	6.6	28.0
電気機械器具製造業	572	513	408	8.8	-28.7
輸送用機械器具製造業	98	119	86	1.9	-12.2
精密機械器具製造業	114	86	83	1.8	-27.2
機械・金属5中分業種計	1,369	1,383	1,264	27.2	-7.7

資料：経済産業省編『工業統計表　産業編』各年版

発展可能性を持ちえているか，以下で具体的な事例を紹介しながら明らかにする。

より一般的に言えば，国内周辺地域として国内完結型のもとで発展していた地域が，今，東アジア化の中での国内全体の大田区化（オータナイゼーション）のもとで，どのような意味での発展展望を持ちうるのか，それを岩手の事例を通して解明の手がかりを得ることにもなる。

１　岩手県の機械・金属産業の概観と誘致工場の状況

1）工業統計での動向の確認

本節では，若干の統計を紹介し，岩手県の機械・金属産業で何が生じていると見ることができるか，ごく簡単に見ていく。「はじめに」で指摘したように，1990年代，日本国内の機械・金属産業の工場数は，10年間で14%減というかつてなく顕著に減少した。この減少は，中分類レベルで見るかぎり，機械・金属関連の５中分類業種すべてに生じた。1990年からの10年間で，製造業全体では19.1%の工場減であるが，機械・金属産業５業種平均では，14.0%減と，製造業平均を下回る減少だが，電気機械器具製造業の工場は平均を上回る19.7%の減少となっている（**表１**参照）。従業者数も，製造業全体で，同時期に，17.7%の減少，機械・金属産業５業種平均では，15.5%減少である。中でも，精密機械器具製造業30.7%減，電気機械器具製造業18.7%減は，製造業平均を上回る大幅減小となっている（**表２**参照）。

この点，岩手県の工場の減少は，若干異なる様相を示した。電気機械器具製造業と精密機械器具製造業では全国の製造業平均を大きく上回る27・28%の高水準の工場数の減少が，同時期に見られた（**表３**参照）。それに対し，金属製品・一般機械器具製造業では，全国とは異なり，この時期工場数の増加が生じている。従業者数で見るとさらに様相は異なっている。電気機械器具製造業と精密機械器具製造業で全国平均や当該業種の全国の急激な減少を，さらに上回る激

表４　岩手県の従業者数　（全規模）

	1990年	1995年	2000年	増加率(%)	90-00増加率(%)
製造業	125,817	124,281	114,896	100.0	-8.7
金属製品製造業	5,311	5,636	5,909	5.1	11.3
一般機械器具製造業	6,611	8,084	9,866	8.6	49.2
電気機械器具製造業	35,942	33,175	28,999	25.2	-19.3
輸送用機械器具製造業	1,863	3,549	4,319	3.8	131.8
精密機械器具製造業	6,131	4,508	3,847	3.3	-37.3
機械・金属5中分業種計	55,858	54,952	52,940	46.1	-5.2

資料：経済産業省編『工業統計表　産業編』各年版

表５　全国・岩手県の１工場あたり従業者数 (全規模、人)

	1990年		2000年	
	全国	岩手県	全国	岩手県
製造業	16.2	23.9	16.4	24.7
金属製品製造業	10.3	15.3	10.4	15.5
一般機械器具製造業	16.4	27.7	15.9	32.2
電気機械器具製造業	44.0	62.8	44.6	71.1
輸送用機械器具製造業	42.7	19.0	43.8	50.2
精密機械器具製造業	23.0	53.8	19.4	46.3
機械・金属5中分業種計	21.9	40.8	21.5	41.9

資料：経済産業省編『工業統計表　産業編』各年版

しい減少を示した。他方で，その他の３中分類業種では，従業者数の増加が見られた。誘致工場の中心であった電気機械器具製造業と，金属製品・一般機械器具製造業とでは，かなり様相が異なる(**表４**参照)。一律に急激に工場数・従業者数とも減少させた全国の動向と，業種により大きなばらつきが存在する岩手県での状況との差異は，今，日本国内の機械・金属産業で生じていることを検討する際に，一定の示唆を与える。すなわち，日本国内周辺の機械・金属産業の立地地域であることが，東アジア化の中で，電気機械器具製造業や精密機械器具製造業と，その他の機械・金属関連の業種で，立地上で異なる意味を持つ可能性があることである。

今一つ注目すべきことは，トヨタ系の関東自動車工業の進出という１工場で極めて大きな影響を与える変化があった輸送用機械器具製造業を除くと,1工場あたりの従業者数が相対的に小さな中分類業種で，従業者数の増加が見られ，全国平均を大きく上回る中分類業種で従業者数の激減が生じたこと，さらに，業種として従業者数の激減が生じても，同時に工場数が減少したため，これらの相対的に規模の大きな工場の多い業種では，この過程で顕著な平均規模の減少は見られないことである(**表５**参照)。

2）誘致工場の状況

岩手県が工業統計調査を利用して作成した岩手県による県外からの誘致工場についての統計を利用し，県による工場誘致が，どのように行われ，今の環境変化の中で，誘致工場が全体として，どのように動いているかを，確認しておく。

岩手県に県外から誘致され，岩手県に立地した誘致工場の存在は，極めて大きなものである。岩手県への誘致工場が閉鎖されたり再編されたりして，大きな変化を被っている過程の渦中にある2001年のデータでみても，岩手県に立地する従業者４人以上の工場のうち，誘致工場は，工場数でこそ12.7%を占めるに過ぎないが，従

表６　岩手県製造業における誘致企業のシェア　４人以上

	2000年			2001年			2000－2001年の増加率		2000－2001年の増加数	
	全製造業	誘致工場	シェア	全製造業	誘致工場	シェア	全製造業	誘致工場	全製造業	誘致工場
事業数	3,305	421	12.7%	3,070	390	12.7%	-7.1%	-7.4%	-235	-31
従業者数	112,175	49,334	44.0%	103,154	42,853	41.5%	-8.0%	-13.1%	-9,021	-6,481
製造品出荷額等(億円)	24,540	14,822	60.4%	22,633	12,296	54.3%	-7.8%	-17.0%	-1,907	-2,526

資料：岩手県編『誘致企業の現況』2003年3月

表７　岩手県誘致工場の動向
岩手県の誘致工場の立地年度別件数

2003年3月31日現在

期間(年度)	誘致工場数
1955－1959	11
1960－1964	19
1965－1969	99
1970－1974	63
1975－1979	39
1980－1984	95
1985－1989	184
1990－1994	81
1995－1999	36
2000－2002	32
計	659

資料：岩手県編「誘致企業概況表」2003年8月

業者数では41.5%を占め，製造品出荷額等では過半を超え54.3%を占めている（**表６**参照）。実際，我々が今回聴取りを行った企業の中にも，多くの県外からの誘致企業があった。もちろんその中には大企業もあったが，本稿で紹介する中小企業規模の企業もあり，機械・金属産業だけを見ても，多様な形態の企業が誘致されたことも確認された。

これらの誘致工場の誘致が集中するのは，大きく２つの時期である。１つの時期は，第２次高度成長の1960年代後半であり，5年間で100近くの企業が誘致され立地した。それ以上に誘致が大規模に行われたのが，1980年から1994年までの15年間である。この間に360の工場が誘致されている（**表７**参照）。県が誘致した工場が2002年までで総計659工場であるから，誘致が始まって2002年までですでに48年間経っているが，その内の55%が15年間に集中している。特に1980年代後半の５年間だけで，184件の誘致工場の立地があり，1990年に至る最後の本格的好景気時期が，岩手県への誘致工場の集中した時期と見ることができる。東北自動車道や東北新幹線の開通とが好景気と重なり，岩手県への工場進出が活発化したと見ることもできる。

誘致工場の従業者数推移を見ると，岩手県の製造業全体の従業者数が明確な減少傾向を示し始めた1992年以降においても，大きな減少を見せず，1992年を100とすると，2000年に製造業全体の従業者数の指数は87.7であるのに対し，誘致工場の従業者数の指数は96.1にとどまっている（**表８**参照）。しかし，2000年から2001年にかけては誘致工場の従業者数の減少率が全製造業の従業者数の減少率を上回っている。誘致工場の誘致そのものは2000年代にも継続され，一定の誘致実績を上げていることと対比すれば，誘致工場の従業者数の急激な減少の開始は，既存の誘致工場の急激な縮小が生じたこと，それが新規誘致による雇用増大がもたらす減少緩和を大きく超えるものであったことを意味する。この時期毎年10件ほどの新規誘致工場がありながら，2000年から2001年にかけての１年間にネットで31件の誘致工場の減少が見られた。48年間の誘致実績が総計659件の中での１年間で31件の減少（表６を参照）であり，既存誘致工場の閉鎖や移転が急激に生じていることを示唆している。

ほぼ中分類別の業種ごとの現状と，2000年から2001年にかけての変化を業種別に見たのが**表９**である。この表では，2001年時点での誘致工

表８　岩手県製造業の全体と誘致工場の従業者数の推移　４人以上

	1992年	1993年	1994年	1995年	1996年	1997年	1998年	1999年	2000年	2001年
製造業計	127,916	126,036	122,498	121,534	119,409	119,610	116,792	113,650	112,175	103,154
指数　1992年＝100	100	99	96	95	93	94	91	89	88	81
誘致工場	51,346	51,542	50,369	49,885	50,118	50,330	49,103	48,692	49,334	42,853
指数　1992年＝100	100	100	98	97	98	98	96	95	96	83
誘致工場以外	76,570	74,494	72,129	71,649	69,291	69,280	67,689	64,958	62,841	60,301
指数　1992年＝100	100	97	94	94	90	90	88	85	82	79
誘致工場のシェア（%）	40	41	41	41	42	42	42	43	44	42

資料：岩手県編『誘致企業の現況』2003年3月

表９　誘致工場の従業者数の多い産業中分類業種　2001 年　４人以上

順位	事業所数	対前年増加率	従業者数	対前年増加率	従業者数に占める誘致工場の比率
1　電気機械器具製造業	87	-4.4	16,538	-20.3	67.4%
2　一般機械器具製造業	54	-1.8	5,558	-4.7	60.9%
3　輸送用機械器具製造業	19	0.0	3,260	-10.7	82.9%
4　衣服・その他の繊維製品製造業	40	-13.0	2,650	-15.1	29.6%
5　食料品製造業、飲料・たばこ・飼料製造業	27	-6.9	2,566	-5.2	10.9%
6　金属製品製造業	34	-5.6	2,525	11.2	43.0%
製造業計	390	-7.4	42,853	-13.1	41.5%

資料：岩手県編『誘致企業の現況』2003年3月

場の従業者数の多い順に業種を並べてある。大幅に従業者数を減少させながらも，依然として電気機械器具製造業が中分類別に見た場合の，最大業種である。しかも，現在でも誘致工場の従業者数の38.6%と４割近くを占める。2000年時点では，減少率から逆算すれば，42.1%と４割を超え，圧倒的に重要な誘致工場分野であったといえる。しかも，電気機械器具製造業では，現在でも誘致工場が４人以上の事業所の従業者数の67.4%と，3分の２以上を占めた。もともと立地が少なく，関東自動車工業が新規に誘致立地した輸送用機械器具製造業を除けば，一般機械器具製造業と並び，誘致工場の比率が高い業種といえる。しかも，誘致工場で見ても，電気機械器具製造業と一般機械器具製造業では，2000年から2001年にかけての工場数と従業者数の減少幅が大きく異なり，前者の減少が目立つ。

以上の誘致工場の動向は，工場誘致を軸に地域産業発展，地域振興を展開していた岩手県の政策が，直接的には限界にきており，それ自体を通しては，地域産業振興へとつながりえないことを意味する。このように厳しい状況下で，誘致された工場であるか地元の出自の工場であるかを問わず，今，岩手県に存立している工場が，どのような展望を持ちえているのか，この点が問題となる。今，岩手県内で存立している工場も，閉鎖や転出に追い込まれた多くの誘致工場と同様な状況に有り，単なる閉鎖や転出の時期の違いが，現在の存立を可能とさせているだけならば，量的にだけでなく，質的な意味でも工場誘致による地域産業振興は失敗に終わったと結論づけざるを得ない。果してそのように見ることができるのか。

以下では，岩手県内で存立し，地元での存立展望を持っている企業として，県の産業振興センターより紹介された企業の姿を具体的に見ていく。その企業の存立のあり方を通し，改めて今，岩手県の機械・金属産業で何が生じているのか，そのことは誘致を軸に構築された産業集積が，その量的縮小の中で，何を地元に残して

いるのか，残したものは何を意味しているのか，考えていくことにする。

2　事例を通してみた岩手県立地の機械・金属産業中小企業の存立状況

2003年８月に現地調査をした事例を４つ紹介する。これらの事例は，明らかにタイプの異なる企業だが，それぞれ，岩手県に工場立地することで発展展望を見いだしている機械・金属産業関連の中小企業である。第１事例は，電子機器等の組立生産の受注工場として存立展望を見いだしている。第２と第３の事例は，小ロットの変化の激しい部品の機械加工の受注生産で，存立展望を見いだしている。第４事例は量産のプレス加工の受注生産加工企業であり，自ら海外進出している企業だが，同時に生産拠点としての岩手県の工場にも存立展望を持っている。

大きくタイプの異なる４事例を紹介し，生産内容的には大きく異なりながら，存立展望を持つ企業が岩手県立地を可能としている共通要因は何かを探り，国内物作り機能の存立展望への示唆をえたいと考えている。同時に，これら企業は，いずれも岩手県がこれまで積極的に地域振興施策の一環として展開した，製造業企業誘致政策にからんで立地した企業でもある。それゆえ，これら企業が岩手県で立地を継続することが，その企業の存立展望につながっていることを見ることは，誘致政策が直接的には意味を失った現状で，誘致政策のもつ意味の異なる側面を検討する手がかりを与えるものとなる。

1）組立受注企業の事例　A社

A社は，盛岡市に隣接する町に本社工場が立地し，従業者は，岩手県内にある分工場を合わせ，派遣社員124名を含め455名である。1972年創立で，創業以来，材料支給によるプリント基板の組立と製品や完成部品の組立の受注生産を行っている。製品分野的には，オーディオ機器が中心の１つだが，極めて多様な製品の組立を行っており，近年ではデジタルカメラの組立が増加している。

同社は，岩手県の誘致企業で，東京都に本社がある資本金13億円余で，オーディオ機器等の受注OEM生産を主としている企業の子会社として創立された。当初は，親会社の基板組立部門を担当する子会社であった。しかし，同社の独自性は，子会社としての創業当初より，親会社の組立部門として親会社の仕事のみを行うのではなく，他社の仕事も受注開拓することを親会社から要請されていたことである。創業数年後には，同社独自の受注開拓により，親会社以外の大手総合電機企業からの受注生産も始めている。

同社は，創業当初より，親企業だけに依存することなく受注開拓し，安定的に受注を確保することをめざした。結果，波はありながらも1991年までは受注を拡大してきた。当初の数億円の年売上高から，91年には40億円を超えるに至っている。その後は，20億円台となり，2002年には20億円を大きく下回り赤字を計上したが，2003年になり，20億円を回復することが見込まれ，月次ベースでは黒字基調で推移している。

このように1990年代に入り売上げ的に厳しい状況に陥ったのは，1つは親会社の生産拠点が，国内から1974年の台湾進出を皮切りに，1988年にマレーシア，1993年に中国華南へと，海外シフトしたことが大きい。とくにマレーシアには同社が親会社から受注していた中心部分であるカーオーディオの生産がシフトし，それを契機に同社への仕事が減ることになった。現在では同社の受注額の10%以下を親会社からの受注が占めるに過ぎない。ただし，1980年代においても同社の親会社への依存度は売上げの50%程度であり，親会社の生産の海外シフトで，同社の売上げが全面的に失われたわけではない。いずれにしても，東京の電気機器の受注生産企業の誘致工場という性格を持っていた同社が，親会社の海外シフトで大きな打撃を受けたことでは，岩手県の組立型の誘致工場のあり方と共有するものをもつ企業と見ることができる。

ただし，もともと単なる東京の企業の専用の組立子会社ではなかった同社の性格から，1990年代に入り同社の企業としての自立的な展開が本格的に始まることになる。従業者総数でみるかぎり，同社は1990年前後の売上げが現在の倍以上あった時点と現在とで，あまり変わらないという実績を実現している。この点に，親会社の海外シフトにより，国内生産拠点としての意義を喪失し，極端に生産を縮小させたり，岩手県から撤退した他の誘致工場との，決定的な差異を見ることができる。以下では，具体的に，電気機器等の機械製品と部品の組立を中心に存立している同社が，どのような需要を開拓することにより，現在存立展望を岩手の企業として持つに至ったかを見る。同時に，それを可能にしている要因についても，聴取りえた限りであるが，明らかにしたい。

同社の受注先企業は，聴取り時点での直近のデータである2003年６月では，12社である。そのうち最大の売上高の企業は，宮城県立地の大手精密機器メーカーの子会社である。６月時点で同社の売上げの35%を占めている。同社の６月の売上げの10%以上を占める受注先がその他に３社あり，いずれも電気機器や精密機器の大手企業ないしはその子会社である。同社の売り上げの97%を上位８社で占め，9%を占める親会社以外もいずれも長野県から東に立地する大手企業ないしはその子会社・関連会社である。

組立ている製品の内容を見ても極めて多様である。６月時点では，チップ実装とデジタルカメラの組立がそれぞれ33%，30%であり，量産品の生産が主要部分を占めるが，月産１台２台といった放送局用の親時計の組立も行っている。同時に，受注先企業別に特定製品を受注しているわけでもなく，いくつかの受注製品の組み合わせで，先に指摘した企業別の売上高も実現している。

さらに注目すべきことは，各受注先企業からの受注量が極めて激しく変動していることである。６月時点で最大取引先であったデジタルカメラを中心とした製品の受注先の企業は，2003年当初では売り上げの10%以下を占めるに過ぎなかった。６月に売上げの16%を占めていた受注先企業は，2002年前半には殆ど仕事がでず，後半には30%前後を占めるという形で，発注を激しく変動させている。主要取引先のほぼすべてが，このように激しく発注を変動させている。先の受注先別・製品別の売上げ分布は，あくまでも2003年６月についてのものにすぎない。このように個別製品ごとだけでなく，個別受注先企業別に見ても，極めて激しい受注量の変動があり，そのもとで後に指摘するような受注開拓努力をし，総量としての受注量を確保しているといえる。同社は安定的な取引先企業を確保できたから，組立受注生産企業でありながら，同業他社と異なり，岩手県で立地し続けていられるということでは無い。不安定な需要を積極的に開拓し，それにより存立展望を持っているのである。

このような個別受注先企業からの受注の激しい変動をもたらしているのは，上記の６月時点での主要受注先の１企業を例にすれば，当該企業が従来OEMで外部に委託していた製品を内製化したことで，その組立として同社の受注が急激に増えたといった事情である。同時に，この製品については生産が軌道に乗れば，受注先企業の中国工場で組立てることが想定されており，同社の受注は，この部分については近い将来急減することになる。同社はそのような状況を承知の上で，この仕事を受注している。しかも，このような仕事を前提としながら，昨年は別として，ほぼ一貫して利益をあげている。

量的な変動だけでなく，組立てる対象の変化も激しい中で，それらに極めて柔軟に対応する能力を，生産管理や納期管理のレベル，そして現場の生産者レベルで確保することにより，利益をあげている。そのために，セル方式や立ち作業を積極的に取り入れている。それとともに，派遣社員をかなりの規模で利用し，社内の生産量変動のバッファーとするとともに，東北各県

に20社程度，同社の社内と同様な設備を持つ組立企業を，仕事の繁閑に応じて双方向で外注利用しあう企業を含め，外注先企業として利用し対応している。それゆえ，同社の外注先企業については，専属的外注先業は存在しない。

また，変化する受注状況に対応するために，積極的な受注の新規開拓が不可欠であるが，同社の場合，営業担当の社員は他との兼務者を含め２名にすぎない。しかし，工場長，実装部や製造部の部長をはじめ，社員全員が受注開拓に努力する体制を構築し，受注量の確保を実現している。岩手産業振興センターからも発注希望企業のリストを受け取り，新規受注開拓の対象としている。同業他社の組立委託先としての同社の評価を聞き，引き合いが来て，そこから長期にわたり受注が実現している例もある。

以上のように，同社は，東北を中心とした地域での組立需要が，かつての相対的に安定し量産的であったものから，量産立ち上げだけとか，小ロットの組立とか，変動と変化が激しく，単一の受注先企業から同一製品で量的にまとまり安定した受注が困難になる形へと変化したことをうけ，それへの対応能力を身に付けることにより，組立という分野で受注総量としての必要量の確保を実現し，東北において存立展望を見いだしているといえる。

2）小ロット加工受注企業の事例

a　B社

B社は，現在，従業員90名で，機械加工での受注生産を中心とする企業である。同社は岩手県花巻の地元の有力通信機器メーカーに17年間勤務した現在の代表者が，1979年に33歳で自宅のある前沢町で創業した企業である。当時の勤め先の状況に不安を感じ独立を決意し，退職金をはたき大田区で汎用フライス１台と旋盤１台を購入して創業した。当初は自ら岩手県への誘致企業をまわり受注開拓した。そこでの基本方針は，難しい加工や難しい材料の加工，とくに発注側の企業が困っている加工を，何でも平気な顔で引き受け，内部で工夫し，加工できるようにして，納品する姿勢を持つことであった。その際，柔軟な発想に基づき，自ら刃物を成形し，専用治具を工夫し，加工方法を工夫し，難しい加工に対応した。

結果として，同社には難しい加工の仕事が集まり，同社の加工技術水準も高まった。1983年に2,000万円でマシニングセンターを導入した際にも，この姿勢で取り組んだため，さらに評価が上がった。ただ，その際量産的なものを手がけたが，量産的なものは誰でもできるようになるので，当社の優位性は長続きせず，その後は量産的なものを手がけることはやめた。現在，当社が引き受けている仕事は，基本的に単品もので，多くても100個までである。しかも，単に小ロットもの中心というだけでなく，リピートものも殆ど無く，スポットもの中心の受注生産である。注文を受けるたびに，その都度，図面に合わせて治具をつくり，加工方法を工夫し，対応している。

スポットもの中心の受注生産の同社だが，営業担当者は１名もいない。これまでの顧客からの仕事と，他で対応できないので困り，口コミで当社に話を持ってくる顧客からの仕事で，同社の仕事は成り立っている。現在では，仕事が来ると価格的に合う仕事かどうかを判断し，合うと見れば見積もりを送り，受注する形をとっている。受注先企業は東北地区に限定されず，関東の企業が多くなっている。関東の企業からの受注でも，夜９時までに宅配便に載せれば，翌朝相手の工場に着くので，地理的な問題は全く感じていない。関東・東北の企業にとっての難しい加工仕事に関する便利屋であると考えている。最近ではインターネット等での引き合いも増え，受注範囲がより広域化している。

主要な受注先企業は，半導体製造装置の大手，液晶関連の大手，Ｆ１関連の企業であり，これら３社からの仕事が，それぞれ30%を占めている。昨年は半導体不況もあり厳しい状況であったが，今年は受注も回復し，年売上高12億円を

達成する見込みである。また，これまで赤字を出したことはなく，黒字基調であり，良いときは利益率が20%を超えた。少なくとも数%の利益率は常に確保している。

このような単品ものの繰り返し性の無い仕事に対応していくために，常に現場の人を育てていくことを考え，育ててきている。また，独立を希望するものは積極的に独立させている。同社の外注先としても利用している。すでにこのような形で独立した企業が７社ほど存在する。

同社は，岩手県に進出していた名古屋の金型メーカーの工場を，当該企業が岩手から撤退するにあたり，2000年に一式３億円で買収し，大型機械とそのための技術をえた。そこでも，同社の考え方が貫かれている。金型工場の従業員を部品加工について１から学習し直させ，設備を動かさせることを１年間行った。また，それまでいた営業マンを廃止し，現場の人間が直接顧客に会い，要望を聞くようにさせた。さらにCAD担当だけが顧客に会うのではなく，現場の人間がグループを作り，各自が顧客と会うようにした。このようにして，CAD担当から仕上げ担当までが，顧客の望むものを理解し，生産するようにした。ここにも，同社のもつ物作りに対する姿勢が表れている。

現在，国内市場で，従来の加工への需要が減り，難しい繰り返し性の無い小ロット加工の分野にも，多くの企業が参入してきている。同社は，これに対しても，チタンやインコネルなどの加工が難しい新しい素材にも取り組むことで，差別化を図っている。

このように，徹底的に難しい仕事，面倒な仕事に取り組み続けることで，現場の技術者や技能者の水準を高め，同社は，他企業が対応できない仕事を専ら引き受ける能力を身に付けている。結果，同社は，営業担当を置かず，引き合いを待つだけで，100人規模の企業として，国内での物作り，形式的には賃加工的な物作りで，十分存立展望を持っている。ただし，賃加工的な仕事の受注先の企業の立地は広域化しており，岩手県あるいは東北に限定されず，現時点では東日本全域となっている。

b　C社

花巻市に立地する同社は，年間３万社の受注先から，1図面１～２個の極く小ロットの部品を受注し，従業者250名で，年間32億円の売上高と，７億円の経常利益を実現している。極めて独自な経営展開をしている部品の受注生産専門企業である。

1977年に現在の代表取締役によって創業された同社は，当初の受注内容では他企業と差がなかった。企業の研究開発部門に勤務し，柔道選手として世界中の選手権に参加し，現在も現役柔道家である代表者が，勤務先から飛び出し，創業した。花巻市内で工作機械の部品加工から始め，県内の誘致企業から大量生産品の部品の受注をして業務を拡大した。当時は自動車部品，ガス器具部品，OA機器部品など，月１ロットで数千から数万個になる小物部品を受注していた。しかし，このような状況は，プラザ合意後の円高で大きく変化した。発注元企業が生産をアジア各地に移転し始めた。現代表取締役は量産品受注では生き残れないと考え，1980年代末に多品種少量生産体制に切り替えた。切り替えには２～３年かかり，多くの人がついてこれず，人も大きく入れ変わった。切り替えの結果，現在の極端な多品種少量生産が実現した。その状況を，筆者が理解した限りで紹介する。同社の生産体制は従来の小ロット受注生産型の一般的な企業形態とも大きく異なり，数時間の聴取りでは，理解できないことも多かった。

現在，同社の受注先企業数は３万社だが，その99%が国内企業であり，3大都市圏立地の企業が中心である。仕事のほとんどは，各企業の購買部門からの発注ではなく，開発部門と生産管理部門から発注される開発や試作に必要な部品，補修用の部品である。これらの部品の発注の何よりの特徴は，その都度の特注品ということで，補修用の部品は壊れたときに緊急注文されるよ

うに，突発的に発注が行われ，納期保証が第一であるといったことにある。開発部門からも同様に部材の調達に悩んだときに頼りにされ，調達が難しい特注品を迅速に調達したい部門の要望に応えているのが，同社である。このような仕事は，納期こそが決定的であり，単価は大きな問題とならず，同社の代表者の表現を借りれば,「単価をとれる」ことになる。

このような内容の受注品について，ファックスやCADデータで注文を受け取り, 加工して納期通りに納品するために，同社は同社の外注先を含め，独自の受発注管理，工程管理，生産管理，加工法，外注管理等の仕組みを構築している。注文そのものは, 毎日2,500社から2,500件のオーダーが入るという水準であり，その中で過去に注文があった補修部品のように，同社に蓄積された既存のCADデータを活用できるのは20～30%である。残りは全く新規の１個２個の特注品である。このような受注に, 国内の場合, 3日から１週間の納期を保証し，３ヶ月に１件程度の納期遅れで対応している。

そのために，注文がファックス等で入ると，同社独自の積算ソフトを使い積算する。見積もりが発注側と合意されると，受注品にバーコードが振られ入力され，生産管理者が図面を各工程に回すことになる。このバーコードを使って, 社内の人間も顧客も各工程別の進捗状況を常に把握することができる。同時に，迅速に対応できるように, 同社は24時間365日体制となっており，いつでも注文に応じ，工場も24時間１年中稼働している。外注についても東北地方を中心に，同社が得意としていない大形の歯車や微細穴開け加工等を行う企業を，協力会として70社ほど組織し活用しているが, そこにも24時間365日の対応を求めている。

さらに，日々の経営状況を把握し採算性を確保するために，当期末の目標財務を発表したうえで，毎月，経営計画，利益計画，資金運用計画等をたて, 1時間ごとに決算を行い, 時々刻々の状況を把握している。さらに，その日の23時30分に当日の経営状況の数字を締め，それを翌日の方針に反映させている。日々の財務状況を把握しながら，期首に立てた目標財務を追いかける形で，経営目標を達成することを実現している。

また，生産工程そのものついては，職人技をできる限りデジタル化することで，若い人を活用すると同時に，経営管理のデジタル化等と対応させることに成功している。外注先企業については，厳しい納期管理を求める一方で，相対的に利益率の良い単価で発注し，かつ毎月締めの現金払いという形で，対応努力に対し報いている。納品等については，東京までは宅配便を利用し，それより遠方については飛行機での配送を行っている。飛行機での発送だけで１日500～600件ある。このような物流に関わるインフラについては，花巻空港に近接し高速道路と新幹線が通る，同社の立地は極めて良好である。

上記の説明だけでは，単品の不定期な特注品を毎日2,500件処理する具体的な仕組みについては，理解不可能であると思われるが，同社がその仕組みのために何を専ら行っているかについては，一定の理解が得られよう。このような独自な仕組みを構築するに必要な若い人材を豊富に確保するのに，岩手県への立地が，東京等の大都市と比較すれば，有効であるという点も, 同社での聴取りで強調された。新卒を毎年15名ほど採用し，やらねばならないことを徹底的に教えている。結果的には，それに応えられる人が残り，一部の人はやめていくという２極化が, 新規採用者について生じている。ただし，同社では一度やめた人でも，同社へ復帰したいと希望すれば，受け入れることをしている。同社のあり方を知ったうえで，一旦外に出て，同社の特徴を再認識し，そこで働く気を再度持った人材を評価することによる。

このように，同社は，加工機能や職人の技のデジタル化，受発注情報のデジタル化，工程管理のデジタル化，経営管理のデジタル化等，経営の諸要素をデジタル化し，それを一括・一体

化することにより，高度な単品加工即応・納期厳守体制を可能にし，極端に変化・変動する小ロットの迅速対応が必要な部品について，幅広く対応するシステムを構築した。これまで，このような機能は，東京の大田区等に代表される中小零細企業からなる産業集積内での社会的分業を活用することで実現されていた。この機能を，デジタル技術を生かした社内での柔軟な生産体制の構築を核に，社内での対応が困難な部分については，物流と情報流のインフラの整備を活用し，補完部分として東日本を中心に国内全体に広域化した外注網を構築し，大都市型の産業集積を基盤とせずに実現したのが，同社といえよう。

国内需要の量産からのシフト，大田区を中心とした京浜地域の産業集積の弱体化，これらを前提に，国内インフラ整備とデジタル化の徹底的活用により，同社は新たな極く小ロットの変動の激しい仕事への迅速対応についてのビジネスモデルを構築していると見ることができる。

3）海外進出したプレス量産加工企業の事例 D社

同社は，1985年に現代表が川崎市に立地し倒産した従業者５名のプレス工場を買収する形で創業している。同社は，現在でも本社は川崎市にあるが，金型設計・製造とプレス加工の生産の拠点は基本的に岩手県にある。フィリッピンに子会社が有り，プレス加工を行っている。1985年の事実上の創業以来，同社は前期比増収・増益を維持している。同社の業績としては，関連会社を除いた単体で，前期の年売上高は16億5,000万円で，償却前利益が１億6,000万円ほどである。同社の従業員は正社員で見て90名であり，岩手県出身者が多い。

川崎の工場であった同社が，当地に進出したのは岩手県からの誘致に応じたことによる。当初は，川崎での取引先企業の東北に進出した関連会社からガス器具部品を受注したが，積極的に設備投資をし受注開拓を行った。当時は小ロットの小物深絞り加工が中心であった。他の誘致工場の仕事を受注開拓し，加工能力と受注内容の幅を広げた。その中で，1993年に大手総合電機メーカーの青森の子会社のノートパソコンや光ディスクの部品の加工を受注するのに成功したことが，同社にとっての大きな転機となった。３ヶ月ごとに製品が変更され，品質や精度の点で難しい仕事であったが，それを半年ほどの努力で，十分こなせるようになった。当初，ライバルが６社あったが，同社の仕事が評価され，現在では，この仕事の９割は同社が受注している。これには同社が独自に金型や加工について工夫したことが生きている。また，大手医療器具メーカーからの月600万個で16工程を要する注射針用のかしめピン加工を受注し，金型を軌道に乗せるのに２年がかかったが，現在ではこの部品については同社がほとんどを受注している。

このように，同社の特徴は，金型からプレス加工の一貫生産を行うなかで，金型と加工において，難しい仕事に挑戦し，それを自社独自の工夫により克服し，他のプレス加工企業との競争に打ち勝ち，成長を遂げていることにある。その結果，仕事内容は情報通信機器関連，医療機器部品，自動車部品，ガス機器関連部品等と，幅広いものとなった。取引先も３割を占める大手総合電機メーカーを最大依存先とし，他に11社を加えるに至った。現在，さらに受注先を広げるべく，3～４名の営業担当を中心に，関東とその以北を中心としながら，他の地域や国外も含め，売り込みを積極的に行っている。

同社は，受注先企業の海外進出に伴って，フィリッピンにも進出し，現地でプレス加工を行い，販売の拡大と利益の確保を実現している。同社は，金型生産部門・研究開発部門・医療部品等の難しいプレス加工は国内に今後も残すと同時に，量産は海外で行うという方針を明確にしている。国内での開発としては，例えば，大量生産と合理化を推進するために設計図面を工夫し，プレス加工の中で同時にねじ立てをできるよう

にし，歯車をつけられるようにする等のことを行っている。この例では，当初は２次加工のねじ立てや穴立てが必要であり，パート仕事を必要とする手間のかかる加工であった。それを多軸方向のプレス加工で加工を行うことの工夫で，プレス加工のみでの加工を可能にし，コストダウンを実現した。現在は，これまで不可能であったマグネシウムのプレスによる量産加工にも岩手大学の専門家と組んで取り組んでいる。

このようなプレス加工に関する試みをする場としては，国内以外無いというのが，同社の考えである。国内で人を育て，その人が工場の現場で現物に触れ工夫することにより，独自な物作りを開発できるとしている。難しいものを受注し，若い人にトライさせ，それを通して企業の水準を向上させる。すなわち，受注先から宿題をもらい，提案し，同社は育ってきた。この方向で展開するには，人がとれる岩手県は最適である。

今後の方向としては，受注先企業の中国展開をにらみ，量的に意味のある水準になれば，量産プレス加工については中国進出も考えている。

外注利用としては，手間のかかる，単加工物を外注している。メッキ等の表面処理も外注しているが，その内製化も検討している。これはフィリッピンや中国進出の際に，メッキ加工の水準を確保するために内製化することが必要であると考えることによる。

このように，同社は，後発のプレス金型・加工の加工企業であるが，厳しい仕事を積極的に受注することで，社内の金型生産能力や加工技術水準を高めてきた。人材への投資を重視し，そのために新卒を多く採用し，それらの人々の教育を重視している。人材育成とともに積極的に設備投資を行い，発注側の要望に応えることのできる企業を実現している。受注先企業は関東や東北を中心としながらもそれ以上に広域化しており，全国の難しいプレス加工を必要とする大企業に営業を仕掛け，受注開拓先の多様化に努めている。その中で，岩手県に主力工場を立地させていることの第一の意味は，人材確保である。岩手でこそ大卒を含めた新卒の人を採用でき，育成できている。

既に海外進出をしている企業であり，中国進出も考えているが，高難度のプレス金型とプレス加工の開発と生産の拠点としての岩手の工場の存在そのものには変化が無いと見ることができる。両者の棲み分けを前提に，経営戦略を展開している企業である。

３　小括－事例が示唆すること－

４つの事例は，それぞれ業務内容が大きく異なる３つのタイプの企業からなる。組立受注生産企業，小ロット受注加工企業，量産プレス受注加工企業の３タイプである。受注生産型の企業であるが，その受注内容が工程および量で大きく異なる。組立受注生産企業の場合は，多種多様なロットサイズの組立を受注していた。小ロット受注加工企業B社の場合は，多くて100個のロットサイズである。C社は，ロットサイズが１ないし２個と，さらに小ロットであった。それに対し，プレス加工企業D社は，プレス加工の性格上，当然のことながら量産的な加工を受注していた。

しかし，3タイプとも共通している受注内容もあった。それは，変化と変動が激しいということである。量の大小ではなく，需要の変化や変動が激しいこと，この点では，組立加工を受注している企業も量産プレス加工を受注している企業の国内生産も同様であった。後者では，国内で生産されるものは，最終的な製品の変化が激しく，量産プレス加工といっても安定的に継続するするのものでは無く，あるいは新たに金型が開発されプレス加工が可能となったようなもの，これらのものが国内で加工されていた。量産プレス加工の企業は海外進出を行っていながら，そのかぎりでは，今後も国内での存立が見込まれていた。これが第１の重要な示唆である。

第２の示唆は，受注生産企業として，取り上げた事例４社とも，極めて広域的な取引関係を形成していることである。４つの事例の企業はいずれも，岩手県や東北に限定された受注先から成り立っているわけではなく，少なくとも関東から以北はその範囲としており，C社は，3大都市圏を中心としてはいるが，全国の企業が受注対象であった。D社も九州の企業からの受注を開拓しようとしていた。部分的な工程を受注する企業で，岩手県等旧来の工業地帯からは遠隔地に立地する企業でも，極めて広域的に受注開拓をしており，かつ受注可能であるということが，この４事例が示唆するところである。

同時に，広域的に外注利用しているC社が示唆することは，小ロット物の加工であろうと，宅配便等を使用すれば，夜委託して翌朝配送可能ということで，東日本を範囲とし，さらにはそれを超えて外注利用可能ということである。物流インフラの整備が，岩手県に立地することでの外注利用上の不利をほぼ無くしていることが示唆される。

示唆される今一つの点は，大都市圏と異なる岩手県の物作り企業，特に中小企業にとっての魅力である。岩手県は誘致企業の多くが撤退・縮小したことで，元気に地元で経営している中小企業にとって，人材確保の上で，極めて有利な立地点となっている。今回の調査で，地元の物作りで元気な中小企業から聴取りをすることができたが，上記の４事例も含め，聴取り企業で異口同音で聴けたことは，岩手県に立地していることで，優秀な若い人を必要なだけ確保できることであった。国内物作り拠点として，物流や情報流のインフラ整備が岩手県の立地の大都市圏立地に対する不利な点を縮小させたことを背景に，人材確保の面での立地上の有利性がより目立ってきており，積極的な立地要因としてより強く意識されるようになっている。

最後の，しかし，最大の事例の示唆は，岩手県が誘致した企業の多くが，縮小し，さらには閉鎖・撤退する中で，今残っている企業は，まだ閉鎖・撤退してないだけの企業なのかどうかという問いに対する答えとしての示唆である。岩手県に工場立地して，今，発展展望を持っているこれらの企業は，いずれも誘致絡みで形成され発展した企業である。A社とD社は，岩手県に誘致された企業であり，B社とC社は，誘致企業からの受注を出発点として企業発展した企業である。いずれも誘致を契機として発展し，その後の環境変化の中で，これまでの経営資源の蓄積を活かし，再編成し活用し，より広範囲の受注開拓に成功し，今，発展展望を持っている企業である。誘致工場が閉鎖・撤退している状況下で，誘致政策絡みで形成された受注加工型の中小企業が，地元に立地して新たな展望を持ちえること，この点が本稿がもつ何よりも重要な示唆である。

以上の事例による示唆と，その前提として岩手県の機械・金属産業の状況についての概観とを，併せ検討するならば，次のように言えよう。工場誘致を中心とした岩手県の地域産業振興政策は，工場を誘致し，地域産業を拡大すること自体については，基本的に継続困難な状況に陥っている。それは，誘致を実現しても，それ以上に閉鎖・撤退する誘致工場が存在し始めているという事実から示唆される。同時に，誘致絡みで形成された中小企業の中には，その後の地域での経営資源の蓄積を通して，環境が大きく変化する中で，改めてその下で地元での発展展望を構築することに成功する企業が生まれてきている。その意味で，工場誘致政策は，新たな発展の芽を地域に植え付けることに成功した側面を持つといえる。同時に重要なのは，地元での発展展望を持つ企業が，地元で発展することにこだわる第一の理由は，中小企業にとっての人材確保の面での岩手県立地の持つ有利性にあることである。また，岩手県の持つ国内物流に関わるインフラの整備も，その必要条件となっている。このようなことが，誘致政策の現在での評価につながる点として，本稿の分析を通して示唆される。これらの示唆は，岩手県に

とっての新たな地域産業振興施策，あるいは新たな形態の工場誘致政策への含意ともいえる。

今，岩手県に生じている誘致工場を中心とした機械・金属産業の縮小過程は，単純な岩手県での機械・金属産業の衰退の１過程ではない。同時に，新たな発展の芽を包摂した過程でもある。それは，日本国内の機械・金属産業の存立環境が，日本製造業のそして機械・金属産業の東アジア化の中で，需要の極めて変化・変動の激しい中での存立という大田区化（オータナイゼーション）をとげているもとでの岩手県の機械・金属産業の回答でもある。従来型の誘致工場は存立不可能になり，海外へと転出し，閉鎖される。しかし，経営資源のこれまでの蓄積を通して，大田区化(オータナイゼーション)のもとで発展展望を持ちえる企業が育っている。それらへの交代が進む過程である。しかも，これらの企業にとっても，工場誘致の際に岩手県の立地環境として持っていた有利性は活かせる。このように見ることができよう。

同時に，大田区化(オータナイゼーション)のもとでの存立形態，変化変動の激しい需要への迅速対応の形態として，岩手県での対応は，これまでの大田区に見られた既存の京浜地域の分厚い産業集積を単位とした対応とは異なるものである。物流インフラの高度化，情報流インフラの高度化，特にデジタル化を活用した，国内を範囲，あるいは東日本を範囲とした集積の活用と，自社工場内でのより柔軟な生産体制の構築とにより対応可能となっている。このようにいえよう。

最後の点は,筆者の国内需要の大田区化(オータナイゼーション)の主張を裏付けるとともに,その中で形成される産業組織形態について，従来型の産業集積のみがそれに対応できるとした,これまでの筆者の理解を否定するものでもある。国内インフラ整備と，デジタル化は，変化・変動する需要に対しての対応形態について，従来の大田区的な産業集積とは，異なる形での対応を可能とした。これが本稿での分析の，筆者にとっての最重要の示唆である。

1）今回の現地調査は，財団法人　いわて産業振興センターの協力を得ることにより，はじめて可能となった。特に，中小企業振興部長の小田島弘氏には,訪問先企業の紹介，そして聴取りのアレンジ，さらには宿舎の手配まで，大変多くの面でお世話になった。財団法人　いわて産業振興センターそして小田島氏の協力無くして，今回の調査はあり得なかったといえる。心より感謝の意を表したい。

2）経済産業省編『平成 12 年　工業統計表　産業編』による。

3）大田区化（オータナイゼーション）については，拙稿「機械工業の海外生産化と国内工業集積の再編成」(『商工金融』44 巻 7 号 1994 年 7 月）の 10・11 ページを参照。

＊本研究は文部科学省の科学研究費補助金（15203012）の助成を得て行われている研究「新産業時代における集積の本質とその将来展望」の研究成果の一部である。