

地場産業における社会的分業体制の変容と 産地企業の行動*

—分化と統合の視点から—

山形大学人文社会科学部准教授

吉 原 元 子

要 旨

本稿の目的は、地場産業における社会的分業体制の変化に影響を与える条件を明らかにすることである。地場産業の代表的な特徴として社会的分業体制の存在が挙げられるが、その弱体化が指摘されて久しい。中小企業庁「産地概況調査」によれば、事業者数の減少によって喪失した工程や機能を内製化によって補おうとする産地がある一方で、適切な対応策を見いだせない産地も存在しており、対応の方向性に差が生じている。こうした状況を踏まえ、社会的分業体制がどのような条件によって変化するのかを明らかにし、それに伴って生じる課題への対応策を検討するための基盤を提供することを目指す。

本稿では、社会的分業体制の変化を二つの方向性に分類する。一つは工程や機能がより細分化され、産地企業間での役割分担が維持または進展する「分化」であり、もう一つは各企業が工程や機能を自社内に取り込み、「統合」へと向かう方向である。これらの変化には、産地を取り巻く外部環境の変化による圧力と、産地企業の意思決定による圧力の両面が影響を及ぼすと考えられる。

産地企業は、自社の生産費用および取引費用の最小化を図るなかで、工程を内製化するか外注するかを判断する。この判断は、社会的分業体制の分化あるいは統合の度合いに影響を与えるが、同時に、生産工程や製品の特性、分業相手との関係性といった要素も影響する。従って、産地企業の行動と社会的分業体制のあり方は、相互に作用し合う関係にあるといえる。

縮小傾向にある産地のケーススタディとして、山梨県東部の織物産地を取り上げる。この地域では、自社ブランドを展開する企業が登場する一方で、織物生産に必要な不可欠な専門技術を担う企業が減少しており、産地内で基本的な生産工程を完結させるのが困難になることが強く懸念されている。これまで社会的分業体制を基盤としてきた産地企業が、どのようにして不足する工程を補完しているのかを検討した。

その結果、製織工程を担う4社の事例からは、産地の縮小が必ずしも企業の内製化を促進するとは限らず、各企業の経営戦略や工程間の関係性が、内製か外注かの選択に関係していることが明らかとなった。

* 本研究はJSPS科研費JP24K05001の助成を受けたものである。

1 はじめに

地場産業を中心とする産業集積（産地）では、事業者数の減少とともに産地内で形成されてきた社会的分業体制が変容しつつある。これまで社会的分業を存立基盤としてきた産地中小企業は、必要な機能や工程を補完するために、新たな生産システムの構築を迫られている。

社会的分業体制は、産地によって構造が多様であり、その変容のあり方も一様ではない。本稿では、まず中小企業庁「産地概況調査」を通じて、地場産業を取り巻く状況を概観する。そのうえで、社会的分業体制の「分化」と「統合」という二方向の変化の可能性を念頭に、社会的分業体制の変容に影響を与える環境要因を整理する。また、社会的分業体制の変化の方向性に対し、その構成員である産地企業の行動も影響を与える要因となり得る。なかでも、産地企業がどのように自らの事業範囲を決定し、内製か外注か（make or buy）の選択を行うかは重要な意思決定である。以上から、社会的分業体制がどのような条件によって変化するのかを明らかにし、変化に伴って生じる課題への対応策を検討するための基盤を提供することを目指す。

なお、「地場産業」という言葉には統一的な定義があるわけではないが、よく用いられるのは山崎（1977）による定義である。地場産業が、多様な存在である中小企業に固有の類型の一つであるとしたうえで、五つの特性を示した。

第一に挙げられるのは、特定の地域に起こった時期が古く、伝統があることである。第二に、特定の地域に同一業種の中小零細企業が地域的企業集団を形成して集中立地し、いわゆる産地を形成していることである。その地域に特有の自然的・

経済的・社会的条件が、地場産業の発展に深く関わることが多い。第三に、生産、販売構造がいわゆる社会的分業体制を特徴としていることである。第四に、他地域であまり産出しない、その地域独自の「特産品」を生産していることである。第五に、市場を広く全国や海外に求めて、製品を販売していることである。

地場産業がきわめて多様・異質・多元な存在であることを踏まえ、上記五つの特性のうち、二の特性がやや異なった状況にあったとしても、全体的にこれらに近い特性を備えていれば地場産業とみてもよいとしている。本稿では、山崎（1977）の見方に従って地場産業を捉えることにする。

2 「産地概況調査」からみる地場産業

（1）縮小する地場産業

地場産業の状況を把握するために、中小企業庁「産地概況調査」を確認する。この調査は、産地の実態を明らかにすることを目的に、1963年度から全国の主要産地を対象として行われていたが、2005年度をもって廃止された。その後は数年ごとに委託調査として実施されてきたが、それも2015年度を最後に行われていない。従って現在、産地全体の動向を知るすべがないのが実状である。本節では、産地概況調査の2015年度調査の結果と、2005年度調査の結果の比較から、地場産業が置かれている状況について可能な範囲で概観する¹。

なお、産地概況調査における「産地」とは、中小企業の存立形態の一つで、同一の立地条件のもとで同一業種に属する製品を生産し、市場を広く全国や海外に求めて製品を販売している多数の企業集団のことを指す。2005年度調査では、年間生産額がおおむね5億円以上の産地が調査対象であ

¹ 2005年度調査は全国中小企業団体中央会が、2015年度調査は日本総合研究所が、それぞれ中小企業庁の委託を受け調査している。

表－１ 産地の企業数と生産額（業種別、2001年・2010年をそれぞれ100とした場合）

	2005年 (2001年=100)		2014年 (2010年=100)	
	企業数 (n=345)	生産額 (n=406)	企業数 (n=109)	生産額 (n=109)
食料品	93	108	90	106
繊維	78	77	81	71
衣服・その他の繊維製品	73	82	91	93
木工・家具	85	80	89	94
窯業・土石	90	82	95	96
機械・金属	90	125	93	104
雑貨・その他	89	89	92	97

資料：全国中小企業団体中央会（2006）、日本総合研究所（2016）（図－３まで同じ）

（注）１ nは回答数（以下同じ）。

２ 2005年の企業数と生産額は計画または見込みの数値、2014年の企業数と生産額は実績値。

る。2015年度調査は2010年度調査の産地名簿をおおむね引き継いでいるが、2011年度以降は調査対象の要件から年間生産額が外れたことに留意が必要である。2005年度調査では調査対象578産地のうち486産地、2015年度調査では調査対象578産地のうち263産地の回答が得られている。

表－１では、2001年と2010年をそれぞれ100とした場合の、2005年と2014年の産地の企業数と生産額を示している²。これを確認すると、企業数は減少傾向にある。業種別では、いずれの時点でも「繊維」の減少幅が大きく、「食料品」「窯業・土石」「機械・金属」の減少幅は比較的小さい。企業数という点からみると産地は全体的に縮小していると推測される。

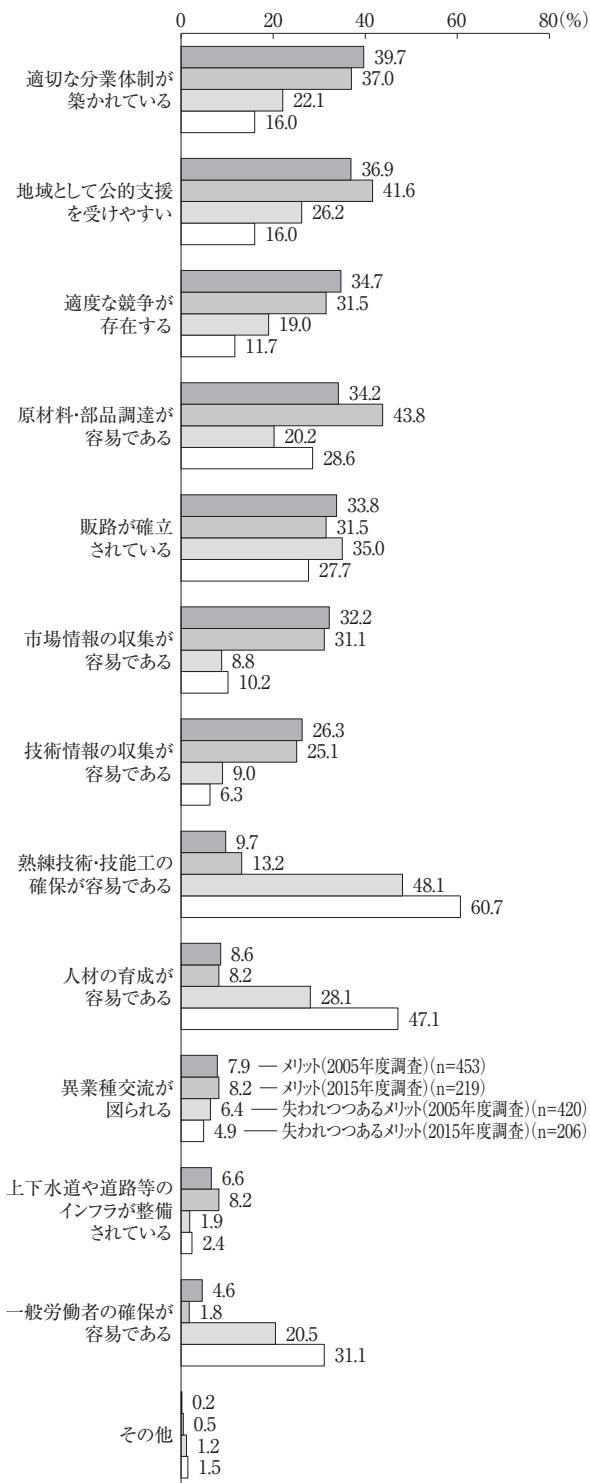
生産額の推移では、業種による違いがみられる。「繊維」では生産額が大きく低下し、企業数よりも減少幅が大きいことがわかる。「衣服・その他の繊維製品」「木工・家具」「窯業・土石」「雑貨・その他」では、2001年から2005年の期間に比べて、2010年から2014年の期間は減少幅が小さく、比較的安定して推移している。「食料品」と「機械・金属」の生産額は増加傾向にある。

2010年から2014年の期間では、「繊維」を除いて、企業数の減少幅に比べて生産額の減少幅は小さい。１企業当たりの生産規模が拡大している半面、より小規模な企業の市場退出が進んでいると考えられる。繊維産地においては、企業数、生産額ともに減少に歯止めがかかっておらず、全体的に縮小していることが懸念される。

産地縮小という状況において、産地集積のメリットがどのように変化したのかを示したのが図－１である。アルフレッド・マーシャルによる外部経済の議論を皮切りに、産地は外部経済が大きく、立地する産地企業に多様なメリットが生じることが数多くの研究で示されてきた。

2005年度調査と2015年度調査において共通して産地集積のメリットとして捉えられている割合が高いのは、「適切な分業体制が築かれている」「地域として公的支援を受けやすい」「原材料・部品調達が容易である」である。ただし、そのように答えた産地は回答した産地の半数にも満たず、多くの産地はメリットを見いだせていないことを示している。逆に、失われつつあるメリットには「熟練技術・技能工の確保が容易である」「人材の育成

² 2005年の企業数と生産額は2005年度調査で尋ねた計画または見込みの数値、2014年の企業数と生産額は2015年度調査で尋ねた実績値。

図ー 1 産地集積のメリットと失われつつあるメリット
(複数回答)

が容易である」「一般労働者の確保が容易である」が挙げられており、質・量の両面において人材確保の問題の大きさが浮き彫りになっている。

2005年度調査と2015年度調査を比較した場合、状況の改善がみられるものもある。「地域として公的支援を受けやすい」は、メリットと答える割合(2005年度調査36.9%→2015年度調査41.6%)が上昇し、失われつつあるメリットと答える割合(同26.2%→16.0%)は低下した。2007年に中小企業地域資源活用促進法、2008年に農工商等連携促進法が施行されるなど、地域経済疲弊の打開策として地域密着型産業に対する政策的関心が高まった時期であり、産地企業が実感するほどには公的支援の充実が図られたと推測される。

一方、状況が悪化したのは、「人材の育成が容易である」「一般労働者の確保が容易である」である。両者とも、2005年度調査でもともとメリットと答える割合は低く、失われつつあるメリットと答える割合が高かったが、2015年度調査ではさらにその傾向が進んだ。また、わずかな変化ではあるが、「市場情報の収集が容易である」はメリットと答える割合が低下し、失われつつあるメリットと答える割合は上昇した。

(2) 社会的分業体制の変容

産地集積のメリットのうち、「適切な分業体制が築かれている」の割合は、業種による差が比較的大きい(表-2)。一般に分業による生産が行われてきた「繊維」では、2005年度調査から2015年度調査にかけて、メリットと答える割合が高い水準を維持しており、産地企業にとって分業体制が存立基盤であり続けていると考えられる。一方、「繊維」と同様に分業を行ってきた「衣服・その他の繊維製品」は、メリットと答える割合(2005年度調査53.8%→2015年度調査18.2%)が大きく落ち込み、失われつつあるメリットと答える割合(同31.6%→36.4%)がやや上昇していることから、産地の分業体制に大きな変化が生じたことが推察される。

企業間の分業体制の将来について、分業への依存度が高い「繊維」と「衣服・その他の繊維製品」

表－２ メリットまたは失われつつあるメリットとして「適切な分業体制が築かれている」と回答した産地（業種別）

（単位：％）

	メリット		失われつつあるメリット	
	2005年度調査	2015年度調査	2005年度調査	2015年度調査
食料品	7.0	12.2	7.6	12.8
繊維	54.9	62.0	33.7	20.8
衣服・その他の繊維製品	53.8	18.2	31.6	36.4
木工・家具	44.4	33.3	21.1	5.3
窯業・土石	29.6	32.3	19.6	16.1
機械・金属	44.9	33.3	20.9	17.6
雑貨・その他	45.3	42.6	20.7	12.2

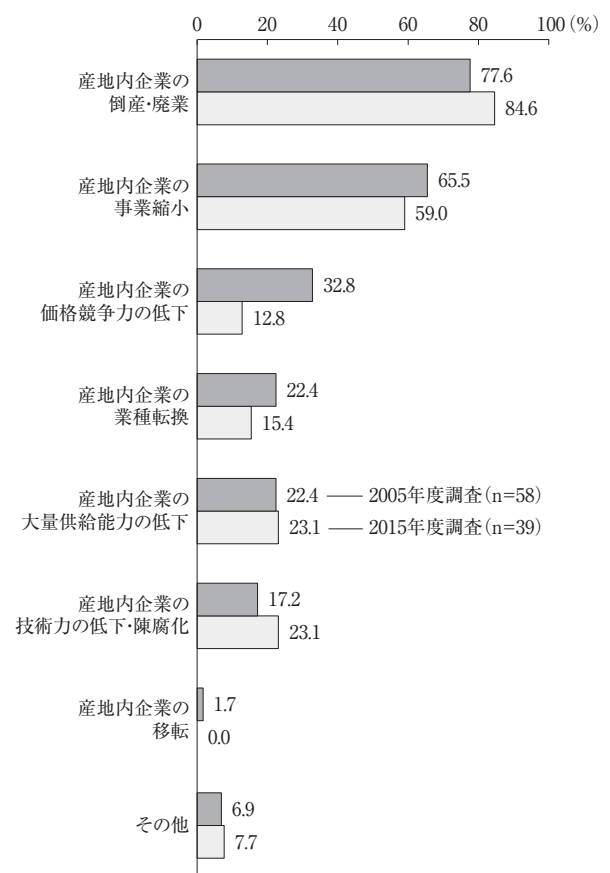
（注）nの記載は省略。

の回答に注目すると、両者ともに明るい見通しがあるわけではない（日本総合研究所、2016）。2015年度調査時点で、５年前に比べて「産地内での分業が一部困難となり、製造に支障が出ている」とする産地が半数を占める。５年後の見込みとしても、その傾向がさらに強まることが予測されており、「産地内の分業は変化せず残っている」ことへの期待は小さい。

「繊維」「衣服・その他の繊維製品」産地において分業が困難になっている理由として、最も大きいのは「産地内企業の倒産・廃業」である（図－２）。産地内企業の事業縮小に歯止めがかからず、廃業に至っていることがうかがえる。「産地内企業の大量供給能力の低下」と「産地内企業の技術力の低下・陳腐化」の割合は、2005年度調査から2015年度調査にかけてやや上昇しており、人材不足や設備老朽化等によって要求水準に達することが困難になっている可能性がある。逆に、「産地内企業の価格競争力の低下」の割合は低下した。その理由として、産地内企業の価格競争力が2005年に比べて向上したとは考えにくく、おそらくは、国内産地に対して製品の高付加価値化や短納期化が重視される流れのなかで、価格競争力の比重が相対的に低下しているのではないかと考えられる。

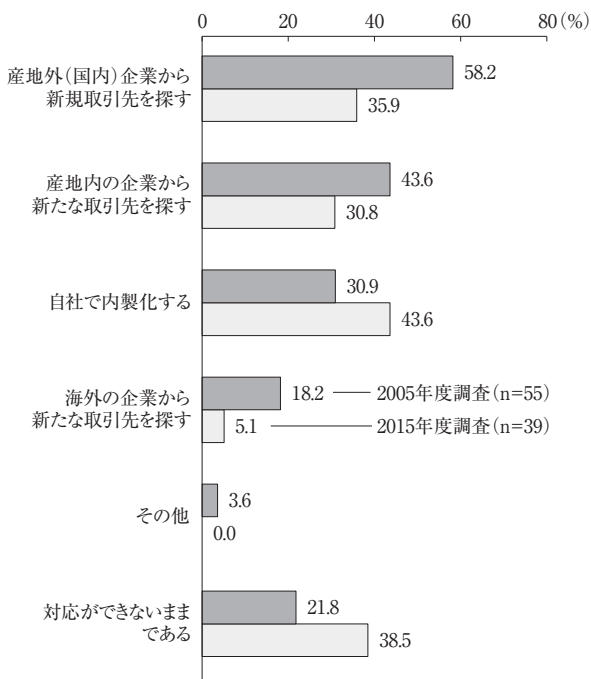
図－３は、「繊維」「衣服・その他の繊維製品」産

図－２ 分業が困難になっている理由（複数回答、「繊維」「衣服・その他の繊維製品」の合計）



地における、分業の困難に対する産地内企業の対応を示している。2005年度調査では「産地外（国内）企業から新規取引先を探す」（58.2%）、「産地内の企業から新たな取引先を探す」（43.6%）とい

図－3 分業の困難に対する産地内企業の対応（複数回答、「繊維」「衣服・その他の繊維製品」の合計）



う回答が上位であった。2015年度調査ではそれらの割合が低下して、「自社で内製化する」（43.6％）が最多となった。一方、「対応ができないままである」（38.5％）も上昇している。産地の生産体制として分業の存在を前提にできなくなるなか、失われる工程や機能を内製化によって補完しようとする産地と、対応策を見つけることができない産地に二分化しつつある様子がうかがえる。

経済産業省「工業統計調査」の結果からは、繊維工業において1事業所当たりの規模が拡大していることが示されている。繊維工業の事業所数（従業者数4人以上）は、2008年に1万9,847事業所であったが、2019年には1万586事業所となり、ほぼ半減した。一方、1事業所当たりの従業者数は同時期で17.5人から22.6人に増加し、1事業所当たりの製造品出荷額も236百万円から349百万円に上昇した。

2008年を基準として、繊維工業の産業小分類別

の規模の推移を表したのが、表－3である。1事業所当たりの製造品出荷額では、「ニット生地製造業」は横ばいであるが、「織物業」「染色整理業」「外衣・シャツ製造業（和式を除く）」については大きく伸びている³。同様に、1事業所当たりの従業者数はいずれの産業も増加している。繊維工業としては縮小に歯止めがかからないなかで、事業所の規模が拡大していることは注目に値する現象であり、産地概況調査から確認された内製化志向の強まりとも関係していると考えられる。

以上のことから、産地における社会的分業体制は、必ずしも従来のかたちでの維持が期待できるものではないといえる。

3 社会的分業体制の「分化」と「統合」

（1）地場産業と社会的分業

社会的分業の存在は、中小企業の存立をめぐる議論において重要な前提とされ、とりわけ産地形成をめぐる研究への影響は大きい（三井、2010）。地場産業や産地型産業集積を説明する際には、社会的分業体制が中心的な要素として取り上げられることが多いが、地場産業における社会的分業のあり方はきわめて多様である（山崎、1977；上野、2007）。各地の地場産業の特徴を把握する際には、そこで形成された社会的分業の特徴から説明されることも少なくない。

ただし、すべての産地において社会的分業体制が必然的に発達したのではなく、時代の趨勢^{すうせい}に合わせて産地が生き残るための適応策として社会的分業化が進んだという指摘がある（下平尾、1996）。前述した産地概況調査の結果においても、従来の社会的分業構造が崩れていることが示唆されており、今日の地場産業の存続において社会的分業体

³ ただし、同時期の従業者1人当たりの製造品出荷額および付加価値額の推移はほぼ横ばいであり、事業所規模の拡大が労働生産性の向上に必ずしもつながっていないようである。

表－３ 繊維工業の１事業所当たりの従業者数と製造品出荷額の推移（産業小分類別、2008年を100とした場合）

	１事業所当たりの従業者数				１事業所当たりの製造品出荷額			
	織物業	ニット生地 製造業	染色整理業	外衣・シャツ 製造業（和式 を除く）	織物業	ニット生地 製造業	染色整理業	外衣・シャツ 製造業（和式 を除く）
2008年	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2010年	101.8	102.1	102.2	107.2	92.2	87.8	93.7	100.5
2012年	104.3	103.7	103.1	107.7	103.0	92.8	101.4	108.1
2014年	110.9	105.9	110.5	111.5	114.9	97.0	111.6	114.6
2016年	120.4	111.6	119.4	117.9	126.4	106.7	124.6	126.5
2018年	122.9	115.9	126.5	123.0	129.1	108.4	131.1	135.8
2019年	127.1	116.9	126.9	126.3	139.3	101.0	134.0	141.6

資料：経済産業省「工業統計調査」

（注）従業者数４人以上の事業所について集計したもの。

制が自明の前提として存在するとはいえない状況が生まれている。このように、社会的分業体制が変化するものであるなら、それに影響を与える要因を明らかにする必要がある。以下では山崎(1977)の議論を参照しながら、社会的分業体制に影響を与える要素について検討を行う。

山崎（1977）は、日本経済が高度成長期から安定成長期へ移行する時期の地場産業の観察から、全国の地場産業の産地形成の時期、生産要素の賦存状態やその変化、市場の規模と構造など生産のあり方を規定する要因がそれぞれ異なることを踏まえつつ、地場産業全般にみられる社会的分業体制の一般的特徴を七つに整理している。

第一に、社会的分業体制の存立形態がきわめて多種多様であることである。社会的分業体制を統括する立場によって問屋統括型かメーカー統括型か、あるいは、専門業者の生産労働が技能集約型か単純労働型か、または機械依存型かといった、多様な観点からの分類が可能である。

第二に、産業組織が、細分化された生産の部分工程を専門に担当する専門業者によって成り立つことである。専門工程を細分化することで、高度に専門的な技術が必要な工程を特定の専門業者が担う一方、そうでない工程は単純労働力を動員で

きることをメリットとして挙げている。

第三に、生産の分業体制を組織し、統括する産地企業が、社会的分業システムの扇の要的な地位にあることである。産地完結型地場産業であれば、産地内で完成された製品の流通機能、専門業者に対する生産管理機能、マーケティング機能等を担う産地企業が、システムオルガナイザーを担っている。

また、第四の特徴は、統括者としての産地企業と専門業者としての産地企業との関係が、資本力や経営力の格差を背景に、支配と従属というタテの関係になっていることである。ただし、産地企業はいずれも、企業規模がきわめて小零細であるという点が第五の特徴である。

第六の特徴は、システムオルガナイザー的な立場にある製造問屋、産地問屋、産元商社（産地元請け）などの産地企業よりも、細分化された生産工程を担当する専門業者および家庭内職群の方が、企業数が圧倒的に多いことである。そして、直接生産を担当する専門業者の生産方法はきわめて労働集約的であり、資本集約度が低いため生産コストが特に低いことが第七の特徴である。

このように山崎（1977）では、高度成長期から安定成長期にかけての地場産業の社会的分業体制

は、産地周縁に広がる低賃金労働力の存在を背景に、システムオルガナイザー的な立場の産地企業を頂点にして、小規模な専門業者および家庭内職群が細分化された生産工程を担うことで、生産コストを抑制する生産システムであることが描き出されている。

さらに、このような社会的分業体制の一般的な特徴が存続する背景に、七つの理由を挙げている。

第一に、技術において規模の経済性がほとんど働かない業種であることである。量産に資する技術革新が進まなかったために工場一貫生産のコスト上のメリットがないケースと、生産物の性格から、伝統的な工芸技術や手工的な熟練技術が求められるために量産が困難な業種であるケースがあり得る。

第二に、生産工程の細分化が技術的に可能であるかという点も、社会的分業の進展には不可欠である。

第三に、低賃金労働力の存在である。家族従業者や主婦、中高年者といった相対的に低賃金の労働力を組織し、細分化された生産工程のなかに単純労働力として組み込むことで、生産コストの低い生産体制を構築した。そのような顕著な賃金格差がある限り、一貫生産を可能にする技術革新が起こったとしても、社会的分業体制は存続すると指摘されている。

第四に、分業形態が確立していれば、少ない自己資本でも新規に参入することが容易という点である。需要が拡大している限り、社会的分業を担う新規参入者が現れ、産業の生産・販売規模が拡大していく。

第五に、社会的分業体制がその構成員のリスクを分散させる機能をもつことである。産地が被った損失を個々が負担すれば、全体では大きな損失であっても、個々の損失は少なくてすむ。

第六は、特定地域に長期にわたり立地する地場産業が、その発展過程で外部経済を働かせること

である。アルフレッド・マーシャルによる外部経済の議論を引用し、産地に立地することのメリットが向上し、生産コストを引き下げたことを述べている。

そして第七に、社会的分業体制のもつ小回り性、弾力性が時代に適応した製品構成を形成するのに寄与したことを指摘している。

以上、高度成長期から安定成長期という特定の時期における社会的分業体制の特徴と、それを支えた条件を整理してきた。大まかに分類すると、技術革新、産地における経営資源（特に労働力）の賦存状況、そして集積がもたらすメリットが社会的分業体制のあり方に影響を与える条件として示されている。本稿では、山崎（1977）による議論をベースにして、産地に形成された社会的分業体制に影響を与える条件の一般化を試みる。すなわち、社会的分業体制において、工程や機能が細分化され産地企業が役割分担した状態が維持または進展する「分化」が進むのか、逆に、産地企業による内製化が進んで工程や機能の「統合」が行われるのかという二方向の動きに影響を与える要素を検討してみよう。

まず重要なのが、需要の状況である。アダム・スミスが『国富論』で、分業の程度は市場の大きさに規定されることを指摘したように、分業が拡大するためには市場規模の拡大が必要である。その拡大のスピードも問題となる。清成・田中・港（1996）は、米国と日本の製造業を比較して、米国で垂直的統合が進んだのは長期間にわたるゆるやかな経済成長によって、資金の内部蓄積が可能だったからとする一方、高度成長期の日本では内部の経営資源だけで対応できず、外部への依存を高めたことを指摘した。さらに、顧客や消費者のニーズが社会的分業体制に影響を与えるというまでもない。製品そのものに関わるニーズだけでなく、品ぞろえや納期などのニーズへの対応が、社会的分業体制に変化を迫ると考えられる。

次に、産地において利用できる経営資源の賦存状況である。社会的分業における工程の細分化が進行した背景には、家族従業者や、都市や農村部の相対的に低賃金の労働力が多数存在することが前提となっていた（山崎、1977）。青野ほか（2008）も、山梨県郡内の織物業の転換について、地域の労働市場の変化に強い影響を受けていることを示している。谷本（2024）は、東京の玩具工業における生産組織の選択において、資本や労働という資源だけでなく、住商工が混在する東京の都市的環境が提供する諸要素が資源として作用し、製造問屋を中心とする生産組織が形成されたと述べている。

また、技術革新が社会的分業体制に変化を生じさせる。生産設備や技術、素材等における技術革新を採用するかどうかによって、産地企業の担当範囲が変わることがある。例えば石川県の山中漆器産地では、木製の素地からプラスチック素地へ、天然漆から化学塗料への転換が図られるなかで、生産工程が短縮し、各工程の事業所数が変動した（樋口、2015）。横編ニット産地では、ホールガーメント機の導入によってリンキング・縫製工程が不要になり、垂直的統合の動きがみられる（加藤・奥山、2020）。近年は、デジタル化の進展が企業の境界にもたらす影響が議論されている（手塚、2021）。

このほか、立地要因が社会的分業体制に影響する場合がある。例えば、茨城県笠間地域の陶磁器産地では東京に近接するため、窯元が消費地に直接持ち込むことが一般的である。そのため、他産地のような産地を統括する問屋が発達しなかった（伝統的工芸品産業振興協会、2003）。高速交通網や物流網、情報技術の進歩は、地理的制約を一定程度取り払い、取引先や顧客の立地に影響を及ぼすだろう。

社会的分業体制における分化と統合に影響を及ぼす可能性のある外部環境について、これまでに

複数の要素を取り上げてきた。しかし、分業を構成する産地企業の視点に立った場合、こうした議論は、産地企業を外部環境に対しての受動的な存在として捉える傾向があり、産地企業がどのように分業に関わる意思決定を行うのかについての記述は十分とはいえない。アダム・スミスが想定する（工場内）分業とは異なり、社会的分業では構成する企業は独立した存在として意思決定を行うはずである。従って、産地企業が外部経済から影響を受けながらも、自らの事業範囲をどのような基準で決定するのかを明らかにすることが必要である。

（２）産地企業における「企業の境界」

前節では、産地概況調査の結果から、産地の縮小に伴って内製化志向が高まる様子を示した。社会的分業は、発注者からの量的要請を満たすため、または技術的に困難な専門的要請に応えるために、適切な産地企業へ外注することで進展してきた（上野、2007）。産地企業の外注志向が弱まり、内製化志向が強まるという変化は、地場産業における社会的分業体制の構造変化をもたらすと考えられる。

社会的分業の担い手である産地企業は、どのように自らの事業の範囲を決定するのであろうか。企業による内製か外注か（make or buy）の選択は、「企業の境界」をどのように決めるかという問題である。企業の境界をめぐる議論は、アプローチが多岐にわたる。Santos and Eisenhardt (2005) は、組織の境界について四つの概念に分類した。取引費用経済学が注目してきた費用最小化を目的とする「効率」の観点による説明に加え、組織が影響力を行使する領域を強調した「パワー」の観点、競争優位を生み出す経営資源のポートフォリオから区分する「コンピテンス」の観点、そして組織メンバーのマインドセットに着目した「アイデンティティ」の観点から整理している。本稿では、地

場産業における産地企業の行動を考察するための枠組みとして、主に効率の視点から企業の境界について検討したい。

ロナルド・H・コースに始まり、オリバー・E・ウィリアムソンによって発展した取引費用経済学は、組織と市場に共通する分析単位として「取引」に焦点を当て、取引当事者は取引費用を節約するような取引管理構造を選択すると考える（伊藤、2005）。どのような取引管理構造が取引費用を最も節約するかは、当該取引の3種類の属性に依存し、「当該取引の取引頻度、不確実性・複雑性の程度、そしてとりわけ投資の関係特殊性の程度が高くなるほど、その取引にいっそう特化した様式—すなわちスポット市場よりも関係的契約、関係的契約よりも内部組織—によって管理される」（伊藤・林田、1996、p.160）とする。

特に、特定の取引相手にしか通用しない資産への投資は、投資を行う取引主体にとって取引相手の機会主義的な行動から不利益を被る可能性が高まるため、市場での取引が難しくなる。資産特殊性は、特定の相手以外との取引に使用するとその価値が著しく減じるものであり、立地特殊性、物的資産特殊性、人的資産特殊性などからなる（Williamson, 1996）。取引費用経済学は、市場における取引主体間の契約の不完備性に注目し、内部組織に移行することによって機会主義を抑制し、取引費用が節約されることを指摘した。

取引費用を節約するための一つのメカニズムとして、スポット市場でもなく内部組織でもない、「中間組織」を形成することがある（今井・伊丹・小池、1982）。中間組織は、市場への完全な依存や組織への完全な統合から生じる非合理に対する解決策であり、中間組織は企業間協調、業務提携、系列、企業集団などのかたちで現れる。

産地に形成された社会的分業体制は、中間組織の一種として、取引費用を節約するメカニズムとして産地企業の存立基盤となったと考えられる

（吉原、2023）。地場産業は一般に地域内から資本・労働力等を調達することから、企業は社会的な諸関係に埋め込まれ（上野、2007）、機会主義的行動を抑制する。また、多くの産地は長い伝統にもとづく共通の経験を基礎として、技術や設備、能力等に対する企業間の情報の非対称性を小さくする。産地企業が新たな外注先を探す場合、相手が産地内に立地していれば、中間組織に属さない相手を探すよりも、相対的に取引費用を節約できる。しかし、産地の縮小によって、産地外から取引相手を探さざるを得ない場合には、取引費用の負担増加を理由にして、内製化が有力な選択肢として視野に入ることが考えられる。

ところで、取引費用の理論では企業が境界を拡張することのメリットが述べられる一方、内部組織で生じる不利益の検討が不十分であるという批判がある（伊藤、2005）。これに対してオリバー・ハートによる財産権アプローチは、契約の不完備性を前提にして、物的資産の所有者が財産権（残余コントロール権）をもつという点から、適切な財産権の配分が企業の境界を定めると説明した（Hart, 1995）。

そこで以下では、石田・玉田（2020）にもとづいて財産権アプローチを概説する。例えば、売り手（サプライヤ）と買い手（小売）の垂直的取引を想定し、それぞれが取引に必要な物的資産（店舗や生産設備等）を所有しているとして、物的資産を売買する状況を考える。残余コントロール権とは、「契約や約束事で定められていない範囲について物的資産の利用を定める権利」（石田・玉田、2020、p.261）である。

不完備契約では、契約で想定されていない事態（残余）が生じると、それをコントロールできるのは物的資産の所有者であり、物的資産を所有することで投資インセンティブが大きくなる。ただし、売り手と買い手がそれぞれ物的資産を所有しつつ市場で取引を行う場合と、買い手が物的資産

を買収して企業内として取引を行う場合を比較すると、前者は両者とも投資インセンティブをもち、後者は買い手の投資インセンティブは高まるが売り手のそれは低下してしまうというトレードオフがある。財産権アプローチでは、企業の境界は、全体の投資インセンティブのロスを小さくする、物的資産の財産権の集約の程度によって決まる。

財産権の最適な配分を決定する要因は、①投資の重要性、②二つの物的資産の独立性、③二つの物的資産の補完性、そして④人的資産の不可欠性の四つであるとされる。①は、取引の利益への効果が大い投資を行う方に物的資産を集めるべきという主張である。②は、売り手と買い手の物的資産に関係特殊性がなく独立している場合、売り手と買い手の物的資産を集約すべきでないという。つまり、原材料や部品の標準化が進み、市場で多くの取引相手を見つけることができる場合、買い手は物的資産を集約して内製化するメリットが小さい。売り手にとっても、外部から利益を獲得する機会が多く、統合するメリットは小さくなる。③は、売り手と買い手が高度に補完的、すなわち二つの物的資産をそろって所有しなければ外部機会から利益を得られないのであれば、売り手と買い手は統合すべきである。④は、1人の人材が利益の獲得に決定的に重要な役割を果たす場合は、その人材に物的資産を集約すべきであるとした。

財産権アプローチに従って社会的分業における内製か外注かの選択を検討すると、外注にする方が望ましいと考えられるのは、外注した方が獲得利益を大きくできる場合、取引する製品の関係特殊性が低い場合、生産設備や製品などの補完性が低い場合、そして人材が豊富な場合である。

発注側が技術的に困難な工程を外注するという水平的分業構造の場合、その工程を内製化するには新たな知識や技術、または新たな設備が必要となるため、外注の方が獲得利益を大きくすると考えられる。例えば、滋賀県高島地域の綿織物産地

では、産地企業が出資する協同組合が高性能のサイジング設備を保有し、産地企業の整経・サイジング工程を一手に引き受けているため、産地企業は製織工程に専念できる（全国中小企業団体中央会、2025）。組合が担当する工程と産地企業の工程は、技術的な関係特殊性は高くなく、統合するメリットは小さい。ただし、両工程がそろわなければ完成品としての織物を出荷できないので、物的資産は補完的といえるが、完全な統合ではなく協同組合という形態でつながりを保持している。高島地域の綿織物産地では、組合と産地企業がそれぞれ投資インセンティブをもつよう、財産権が配分されていると考えられる。

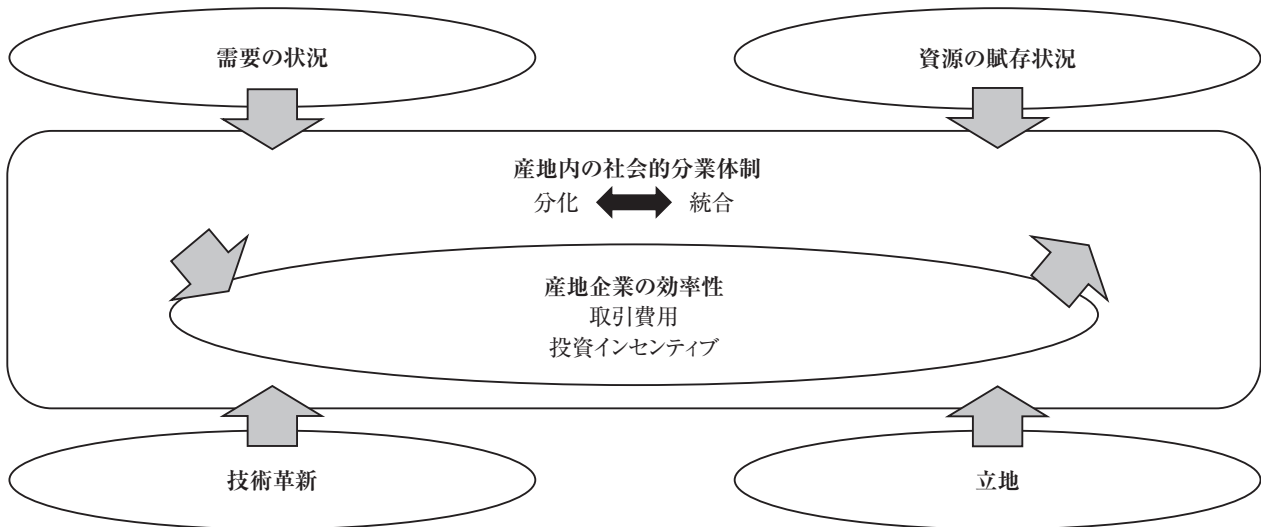
しかしながら、いくつかの工程を経て一つの製品が完成されるという産地では、生産設備や部品などの補完性が高いことが一般的であろう。また、専属下請のように取引関係が固定的である場合、人材や技能の関係特殊性は高まる。このような場合、投資へのインセンティブを考慮すると、内製化が選択される可能性が高いといえる。また、産地企業の廃業によって、産地から潜在的な外注先が減少している場合、産地の限られた人材に物的資産が集約されて、やむを得ず内製化が進むという面があると考えられる。

取引費用経済学や財産権アプローチによって、産地企業が内製と外注のいずれを選択するかについて一定の説明は可能であるが、完全に説明できるわけではない。ただ、社会的分業の担い手である産地企業による企業の境界の決定が、産地内に形成された社会的分業体制に影響を及ぼす可能性は高い。

（３）社会的分業体制に影響を与える要素

以上から、産地に形成された社会的分業体制に影響を与える可能性のある要素を整理する。工程や機能が細分化され産地企業が役割分担した状態が維持または進展する「分化」が進むか、逆に、

図－4 社会的分業体制の分化と統合に影響する要素



資料：筆者作成

産地企業による内製化が進んで工程や機能の「統合」が行われるかという二方向の展開を考える場合、その動きに影響を与える可能性のある要素は、産地を取り巻く外部環境の変化が与える圧力と、産地企業の行動が内部から与える圧力の両面がある（図－4）。

外部環境としては、需要の状況、資源の賦存状況、技術革新、立地等における変化が、社会的分業体制の分化と統合に影響を与えと考えられる。現実には、複数の要素が複雑に絡み合って作用するため、ある一つの要素の変化だけではどちらの方向に進むかを説明するのは困難である。一方、産地企業は、自らの事業における生産費用と取引費用の最小化を求めて、内製か外注かを決定すると考えられる。そのような行動が、社会的分業体制の分化と統合の程度に影響を与える。ただし、産地企業の境界の決定は、生産工程や製品の特性、分業の相手方との関係性にも依存するため、産地企業と社会的分業体制は相互の影響が存在する。このように、外部環境と企業行動からの圧力を受け、それらに適応するプロセスのなかで、各地場産業の社会的分業体制における分化と統合の程度が規定されと考えられる。

4 郡内産地における産地企業の行動

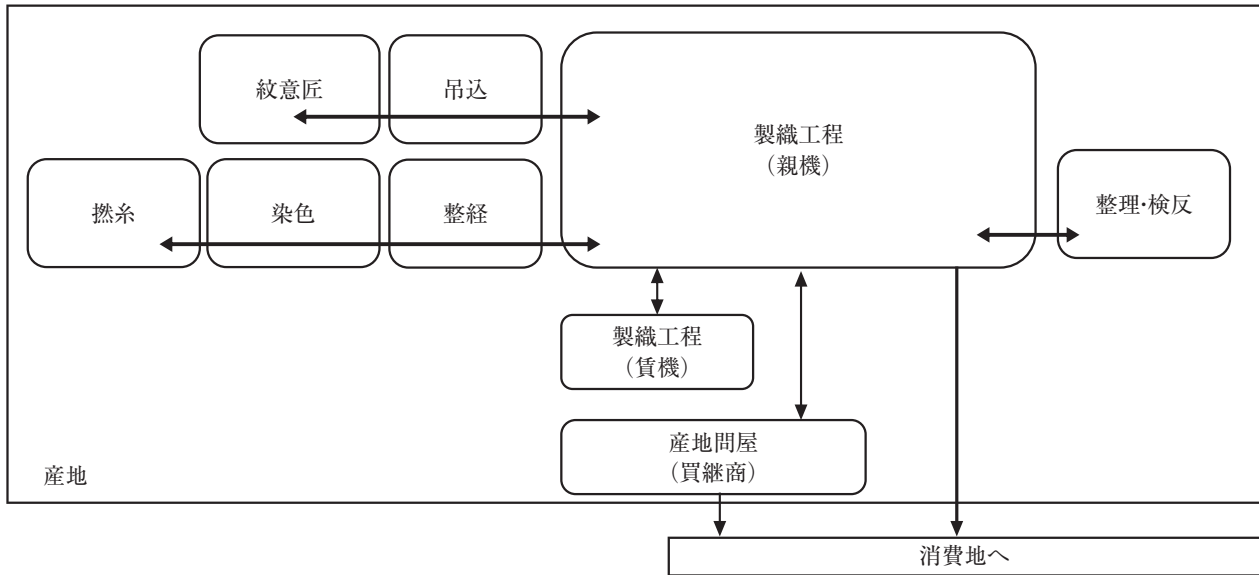
（1）郡内産地の概略

社会的分業体制の分化と統合に影響を与えるのは、外部環境の変化と産地企業の行動であると仮定し、本節では、縮小傾向にある産地において、産地企業がどのように境界の決定を行うのかについて考察する。事例として、山梨県東部にある織物産地（以下、「郡内産地」という）を取り上げる。

郡内産地は、山梨県富士吉田市、上野原市、大月市、都留市、西桂町にまたがる。「甲斐絹」で知られる絹人織織物産地として古くから発展した（富士吉田市、2024）。郡内産地は、1970年代初頭をピークにして事業所数、従業者数が減少し、1978年に始まる繊維工業設備共同廃棄事業の実施をきっかけに急速に縮小した（青野ほか、2008）。2000年代以降は下げ止まりがみられ、産地企業や地域内外のステークホルダーとの連携活動を展開し、新製品開発や新市場の開拓などに注力する産地企業が現れた（百瀬・吉原、2018）。

郡内産地の特徴は、①生産品目の多様性および

図－5 郡内産地における社会的分業



資料：山梨県富士工業技術センター（2016）をもとに筆者作成

多品種少量生産体制、②産地を構成する企業の零細性、③工程ごとに専門化された企業による社会的分業、④OEMを中心とする取引形態の4点である（百瀬・吉原、2018）。社会的分業体制に着目すると、織物の生産は、①原糸、②撚糸、③染色、④整経、⑤製織、⑥整理加工、⑦検反という工程を経る（山梨県富士工業技術センター、2016）（図－5）。郡内産地では一部工程を除いて、それぞれの工程に専門化された業者が存在し、一貫生産を行う業者は存在しない。

小俣（2013）から生産の流れを説明すると、生産のオーガナイザーを担うのは、製織工程を担当する親機である。親機が、糸商から糸を購入し、撚糸工程から整経工程までを外注して自社で製織を行う。親機は生産力増強、設備や技術の補完やリスク分散を目的として、^{おやばた}賃機に製織工程を委託することがある。製織工程の後、検反して整理加工業者に整理加工を外注し、生産は完結して生地が出荷される。また、親機が外注する各工程は大部分が産地内に所在し、取引関係は素材や生産品種ごとに固定的であり、他産地の業者を利用する場合も長期的な取引を行っていることが多いと指

摘される（小俣、2013）。

流通構造に注目すると、郡内産地において主流の取引形態は、OEMによる生産である。戦後の郡内産地の生産量拡大および生産品目の多様化は、大都市の流通資本からコントロールされる産地へ変容する過程で生じた（小俣、2013）。ただし、1980年代から製品の高付加価値化や問屋への提案力向上の取り組みが始まり、90年代にはジャカード織機といった多様な表現ができる織機が多く導入された。2000年代に入ってOEM受注が減少したことを受け、製織業者の一部では自社ブランド製品を柱にした経営への転換が図られるようになった（内本、2022）。

（2）郡内産地における社会的分業の現状

自社ブランド製品を展開する産地企業が現れる一方、産地内で織物生産に不可欠な工程を担当する専門技術をもつ企業が減少しており、基本的な生産工程を産地で完結させるのが困難になることが強く懸念されている。特に、コロナ禍によるアパレル産業の大幅な落ち込みは、郡内産地にも波及し、準備工程を担当する企業にも廃業や倒産が

発生した⁴。

細分化された工程を担当する専門技術企業が失われる、または将来的にそのような事態が予想される場合、産地の社会的分業を存立基盤としてきた産地企業は、その工程をどのように補完するのであろうか。以下では、郡内産地で製織工程を担当企業の事例を用いて、産地企業の効率性という点から内製と外注の選択について考察する。

① A社(ネクタイ生地製造)⁵

A社は1915年に創業し、1940年代からネクタイ生地の製造を始め、現在は東京のアパレルメーカーや問屋を中心に、OEMでネクタイ生地を出荷している。

出荷までの流れとして、糸は関西にある糸商から仕入れ、北関東の提携業者で撚糸を行い、それを関西で染色をしたうえで、山梨の自社工場で製織し、山梨で整理加工を行っている。もともと糸は八王子の糸商から仕入れていたが、2019年に廃業したため、関西の糸商に切り替え、そのつながりで北関東の撚糸業者に依頼するようになった。

また、A社はチーズ染色を主としているが、地元では総染色^{かせせんしよく}が主であるため、チーズ染色を得意とする業者を全国に求め、関西の業者を探し出した。特殊加工が必要な場合には、東北方面にも外注することがある。郡内産地や近隣で準備工程を活用できた方が効率よく生産できるが、そうした業者はすでに廃業したか、存在しても技術面で適合しないことがあり、コストがかかっても日本全国を一つの産地とみて準備工程を確保していかなければ、事業継続が難しいと感じている。

一方、内製化を進めている工程は、製織工程と紋意匠である。製織工程では定期的に設備投資を行っている。紋意匠は、顧客から示されたデザイン

を、経糸^{たていと}と緯糸^{よこいと}の組み合わせで表現した意匠図にする工程であり、A社では技術の要として重視して内製化を進めている。そのデータの蓄積を活用して、顧客にデザインを提案することもある。コスト面では外注した方が抑制できるが、納入までのスピードや品質、顧客とのデザインのすり合わせを考えると内製の方が付加価値を高められると判断している。

また、2019年からは、外注していた近隣の整経業者から従業員と機械を引き取り、整経工程を内製化した。内製化によって、A社の製織工程に合った品質が実現し、適切なトラブル処理もできるようになった。

A社では1970年代から、大手精密機械メーカーが当地に工場進出したことを機に、将来的に織り子が確保できなくなることを予測し、製織工程の内製化に舵を切った。経営の主力を担っているのは社長とその兄弟であり、内製に必要な技術力の確保に加えて、家族経営によって需要変動への耐性を高めることが可能であると考えている。

② B社(ネクタイ生地・製品等製造)⁶

B社は1916年に創業し、1960年代からネクタイ生地の製造に特化してきた。もともと自社工場で製織を行っていたが、2000年代初めからネクタイ製品の企画を行うようになり、材料の保管スペースが必要になった。そこで自社織機は処分して、製織工程をすべて外注して製品企画に特化する、いわゆるテーブル機屋に転換した。2011年に自社ブランドを立ち上げ、2017年には直営店をオープンした。現在の売上割合は、ネクタイ生地のOEMと自社ブランド製品とで約半々である。

B社は、自社工場を持っていた経験から製織の技術やノウハウを保有しており、製品の企画や意

⁴ 日経BP『日経ビジネス』2021年5月10日号「揺らぐ1000年の伝統 山梨・織物産地の衰退が加速」(pp.68-69)より。

⁵ 2024年7月2日、A社代表取締役インタビュー。

⁶ 2024年4月16日、B社取締役インタビュー。

匠に活用している。糸の仕入れや管理、染色、紋意匠、整理加工等は産地内または八王子から手配し、製織工程は産地内に外注して、生地を完成させる。しかし、賃機が高齢化して後継者がいない状態での廃業が増えている。産地で賃機が多く確保できた時期には、大手紳士服アパレルからの大量発注に対応できたが、現在は生産能力が限られるため、小ロット受注にしか対応できなくなった。また、同業者の廃業によって問合せは増えているが、受注しても納期が厳しい状態である。賃機の年齢から、近い将来に生産が継続できなくなることを懸念しており、再び自社工場を保有することを検討している。

今後の方針としては、価格のコントロールができる自社ブランド製品に注力するつもりである。OEMに比べて、自社製品は生産規模が大きくなっても一定の利益率を確保できるため、今後の設備投資を見据えると重要になる。ただ、市場ニーズを考慮すると、小ロットで細かな変更に対応ができる小回り性が求められると考えており、その点では郡内産地の分業体制を活用したいという希望をもっている。

③ C社(紳士服裏地製造)⁷

C社は1950年に創業し、1980年代から紳士服の裏地の製造を始めた。現在、キュブラやポリエステルを用いた裏地を製造し、大阪を中心とした問屋に納入している。

生産工程は、郡内産地でほぼ完結しており、そのなかでC社は製織工程を担っている。自社織機は2017年に導入した最新織機を含め14台保有している。2018年には10数軒の賃機を抱えていたため、すべてを合わせると50～60台の織機を稼働することができた。しかし、コロナ禍によって売上が大きく落ち込んだこともあり、賃機は3軒

(1軒は専属)、賃機が有する織機は合わせて5～6台に減少した。

コロナ禍以前から産地内の準備工程には綻びが生じており、撚糸業者の高齢化や、総染色の前工程である総上げ業者、織機の部品や道具を扱う機料店の減少が目立っていた。C社では、経糸を結ぶ撚り付け工程を外注していたが、必要なときに業者がすぐに来られないことがネックとなっていた。そこで新しくタイイングマシンを入れて対応した。C社としては、いずれは撚糸と整経を内製化することを検討している。

裏地産地としての郡内産地の強みは、キュブラを入手しやすく、デリケートなキュブラの扱いに長けていることである。しかし、供給元の事故によりキュブラ糸が入手しにくい状態が続き、納期が伸びているために、ポリエステルへの置き換えが進んでいる。また、ウォッシュブルスーツの流行によって、ポリエステルの需要が増加している。郡内産地もポリエステルの扱うことができるが、ポリエステルを得意とするほかの産地では一貫生産が進んでいるため、郡内産地は生産コスト面で不利になってしまう。たとえ最新織機に投資して製織工程での量産が可能になったとしても、分業を基本とする郡内産地では、準備工程がそれに対応しきれないという問題がある。

④ D社(テキスタイル製造)⁸

D社は1957年に創業した、絹やポリエステル製生地を製造するテキスタイルメーカーであり、製品は主にウエディングドレスや舞台衣装に使用される。製品には品番が付され、舞台衣装を専門とする問屋を通じて販売される。衣装デザイナーが必要とするときにすぐにデリバリーできるよう、常に多品種少量の在庫を抱えていることが特徴である。

⁷ 2023年12月13日、C社代表取締役役にインタビュー。

⁸ 2023年6月27日、D社代表取締役役にインタビュー。

製織は自社工場で行い、産地内に専属の賃機が数軒存在する。準備工程は産地内で完結していたが、コロナ禍をきっかけに外注していた撚糸業者が廃業した。いずれはと予想していたものの突然のことで対応に困り、撚糸工程の新たな外注先を探索することにした。郡内産地の糸商を通じて探しても見つけ出すことはできず、他産地の糸商に依頼して紹介してもらい、北陸でようやく候補となる外注先を見つけることができた。

新たな撚糸業者を探すうえでの困難は、それまでの外注先と同じ方法で作業してくれる業者がなかなか見つからなかったことである。例えば、双糸の撚り方でいうと、郡内産地では反時計回りに撚った2本の単糸を時計回りに撚るZ-Sなのに対して、他産地は時計回りに撚った2本の単糸を反時計回りに撚るS-Zであった。撚りの回転数や撚り止めの温度・時間も業者によって異なり、郡内産地のように撚り付け作業を行う産地もなかったのである。

(3) 産地企業による内製と外注の選択

郡内産地は、長期にわたる縮小傾向による弱体化はみられるものの、織物生産に関する基本的な工程が産地内にそろっている点が特徴である。生産に関わる各工程は細分化され、それぞれの工程に専門業者が存在する。また、製織工程を担う産地企業が中心となって統括するという社会的分業構造が形成されてきた。その構造が揺らぎつつあるなか、生産のオーガナイザー的な役割を担う製織工程の産地企業4社の事例を取り上げ、産地企業の効率性という点から内製と外注の選択について考察する。

A社は、1970年代から繊維産業における従事者人口の減少を見越し、製織工程の内製化を始めた。さらに、紋意匠、整経工程の内製化も進めることで、高品質化、納期の短縮、そして顧客の利便性向上といった製品の高付加価値化を実現している。

相乗効果が期待できる工程を戦略的に自社に取り込んでいる一方、補完性は高いが関係特殊性の低い工程については外注を継続している。ただし、産地内に限定せず、全国から適切な外注先を探索しており、取引費用や輸送費用の負担を、製品の高付加価値化によって吸収している。

B社は、OEMから自社ブランド製品へ展開する過程で、テーブル機屋として生産の外注化を行った。自社での製織の経験があるため、外注先との情報の非対称性が少なく、取引費用軽減につながったと考えられる。B社は産地の社会的分業体制を活用することで、多様な自社製品を企画製造することが可能になった一方、賃機側は高齢化に伴って生産キャパシティに限界が生じている。これを受けてB社では、事業の持続可能性を高めるために、再び製織工程の内製化を検討している。自社ブランド製品の成功による利益率の改善が、内製化を後押しする要因になっている。

C社の場合、生産工程は産地でほぼ完結するなかで製織工程を担ってきた。市場縮小やコロナ禍による打撃を受けて賃機は減少し、準備工程の弱体化が進んでいるが、C社の企業の境界という点では従来と大きく変わることはない。C社と補完性の高い工程の内製化を選択しても不思議はないが、C社が産地の分業体制を前提にした生産を続けるのは、長い時間をかけて郡内産地に確立されてきたキュプラ裏地の生産体制の優位性に起因する。その優位性が維持される限り、独立した産地企業によって構成されているにもかかわらず、生産体制全体として高い凝集性を保ち続ける。その結果、既存の分業体制から逸脱することによる利点は相対的に小さくなると考えられる。機械で比較的容易に代替可能な工程の外注や、準備工程のキャパシティを前提にした設備投資の検討といった動きは、確立された分業体制のなかで企業の境界を変更することの困難さをうかがわせる。

D社の場合、テキスタイルメーカーとして常に

一定の在庫を保持しておくことで、顧客の利便性を確保し、他社との差別化を図っている。製品の安定確保が重要であるため、ある工程の突発的な喪失に直面した際は、時間のかかる内製化をするという選択肢はなく、ほかの撚糸業者を探索して外注することを優先した。しかし、郡内産地の撚糸作業は、他産地とは大きく異なることがわかり、要求を満たす外注先はなかなか見つからなかった。これは、産地内で分業を構成する業者間に関係特殊な技術が蓄積されてきたことを示す例である。産地を越えて外注する際の取引費用の高さも示しており、その負担が困難であれば産地間取引を進める障壁になる。

5 おわりに

本稿では地場産業における社会的分業体制の変容に着目し、産地企業の行動と外部環境の変化が社会的分業体制の「分化」または「統合」という方向性にどのように影響するのかを検討した。特に、郡内産地を対象とした事例分析を通じて、製織工程を担う4社の行動に注目し、内製と外注の選択が社会的分業体制に与える影響を考察した。

分析の結果、産地の縮小が単純に内製化を促すわけではなく、各産地企業の戦略、工程間の補完関係、外注先との関係性、市場環境などの複数の要因が絡み合いながら、企業の境界の決定に影響を与えていることが明らかとなった。垂直的分業の観点では、外注先である賃機の減少に伴って製織工程の強化が進められる傾向が見られたが、それは高付加価値化や自社ブランド強化といった取

り組みと結びついて初めて可能となっていた。

一方、水平的分業の観点では、製織工程と補完性の高い工程を部分的に内製化する例がある一方、染色や整理加工のような高い専門性と初期投資を必要とする工程については、依然として外注が選択されていた。こうした工程において外注先が産地内で確保できない場合には、産地外との取引も模索されているが、その際には取引費用や輸送費を上回るリターンが必要とされ、取引の成立には一定の制約が伴うことがわかった。

以上の考察を通じて明らかになったのは、社会的分業体制の変容は、単に産地の外部からの圧力に対応する受動的な反応ではなく、産地企業による効率を追求する主体的な行動という内部要因も大きく関わっている点である。従って、社会的分業体制の再構築をめぐる今後の支援策においては、不足する機能や工程の補完といった視点にとどまらず、産地企業の中長期的戦略と整合性をもつことが求められよう。

本稿では産地企業における企業の境界の決定を、主に費用の最小化という視点で論じてきた。しかし事例分析からは、産地企業が経営資源の獲得や差別化の源泉として事業の範囲を捉えて行動する様子がみられた。また、地場産業の伝統やアイデンティティを重視して、産地内外との取引関係を決定するという方向も存在する。今後は、社会的分業体制の変容をより動的に把握するための調査を進め、企業の境界決定の視点を多角的に捉えたうえで、それが社会的分業体制に与える影響を検討することが課題である。

<参考文献>

- 青野壽彦・和田明子・内藤博夫・小金澤孝昭（2008）『地域産業構造の転換と地域経済—首都周辺山梨県郡内地域の織物業・機械工業—』古今書院
- 石田潤一郎・玉田康成（2020）『情報とインセンティブの経済学』有斐閣
- 伊藤秀史（2005）「企業の境界と経済理論」伊丹敬之・藤本隆宏・岡崎哲二・伊藤秀史・沼上幹編『リーディング

- ス日本の企業システム第Ⅱ期第2巻 企業とガバナンス』有斐閣、pp.65-88
- 伊藤秀史・林田修 (1996)「企業の境界—分社化と権限委譲」伊藤秀史編『日本の企業システム』東京大学出版会、pp.153-181
- 今井賢一・伊丹敬之・小池和男 (1982)『内部組織の経済学』東洋経済新報社
- 上野和彦 (2007)『地場産業産地の革新』古今書院
- 内本博行 (2022)「郡内織物産地の競争力の再生」奥山雅之・加藤秀雄・柴田仁夫・丹下英明編著『繊維・アパレルの集団間・地域間競争と産地の競争力再生』文眞堂、pp.230-250
- 小俣秀雄 (2013)「山梨県富士吉田織物産地における機屋の経営革新と企業間ネットワークの形成」経済地理学会『経済地理学年報』第59巻1号、pp.88-110
- 加藤秀雄・奥山雅之 (2020)『繊維・アパレルの構造変化と地域産業—海外生産と国内産地の行方』文眞堂
- 清成忠男・田中利見・港徹雄 (1996)『中小企業論』有斐閣
- 下平尾勲 (1996)『地場産業—地域からみた戦後日本経済分析』新評論
- 全国中小企業団体中央会 (2006)「平成17年度中小企業庁委託調査 全国の産地—平成17年度産地概況調査結果—」—— (2025)「令和6年度協同組合等実態調査事業報告書」
- 谷本雅之 (2024)『在来的発展と大都市—20世紀日本における中小経営の展開』名古屋大学出版会
- 手塚公登 (2021)「市場と企業の境界問題—グローバル経営との関連で—」成城大学『経済研究所年報』第34号、pp.5-29
- 伝統的工芸品産業振興協会 (2003)「平成14年度伝統的工芸品産地調査・診断事業報告書—笠間焼—」
- 日本総合研究所 (2016)「平成27年度中小企業庁委託調査 全国の産地—平成27年度産地概況調査結果—」
- 樋口博美 (2015)「ものづくり産地のしくみと技能伝承の変容と現状—山中漆器産地の高齢期にある職人の生業とくらしから—」専修大学人文科学研究所『人文科学年報』第45号、pp.23-53
- 富士吉田市 (2024)『学びと実践の学問 ハタオリ学』富士吉田織物協同組合
- 三井逸友 (2010)「『社会的分業』と中小企業の存立をめぐる研究序説」植田浩史・糸野博行・駒形哲哉編著『日本中小企業研究の到達点—下請制、社会的分業構造、産業集積、東アジア化—』同友館、pp.293-317
- 百瀬恵夫・吉原元子 (2018)「産地における中小企業の連携活動—富士吉田地域における織物産地の事例から—」拓殖大学経営経理研究所『経営経理研究』第112号、pp.7-20
- 山崎充 (1977)『日本の地場産業』ダイヤモンド社
- 山梨県富士工業技術センター (2016)「LOOM」
- 吉原元子 (2023)「産地中小企業における『内製か外注か』の選択プロセス」日本中小企業学会編『日本中小企業学会論集42』同友館、pp.98-110
- Hart, Oliver (1995) *Firms, Contracts, and Financial Structure*, Oxford University Press (オリバー・ハート著、鳥居昭夫訳 (2010)『企業 契約 金融構造』慶應義塾大学出版会)
- Santos, Filipe M. and Kathleen M. Eisenhardt (2005) “Organizational Boundaries and Theories of Organization.” *Organization Science*, Vol.16(5), pp.491-508
- Williamson, Oliver E. (1996) *The Mechanisms of Governance*, Oxford University Press