

「第三のイタリア」における産地企業の発展方向への一考察

—Camagni/Rabellotti の実証研究を通して—

児 山 俊 行

I. は じ め に

1980年代、経済先進諸国の不況を背景に、当時経済成長を続けていた「第三のイタリア」地域における「産地」(の企業群)を、「量産体制」に代わる次代の「生産体制」であるとみなす見解(Sable/Piore, 1984)が契機となって、当地域の「生産システム」への注目が高まり、現在に至るまで様々な議論がなされてきた。我が国でも、その「生産システム」から日本の中小製造業の発展に何らかの示唆が引き出せるのではないかと⁽¹⁾の見方が数多く示されている。⁽²⁾

もちろん、その「イタリア産地」から何らかの有効な示唆を得るためには、現代の経営環境においても存立しうる「産地」(企業)の諸条件をより精緻に分析する必要がある⁽³⁾。したがって、例えば、「第三のイタリア」における「産地」(企業)の日本と異なる特徴を叙述することにとどまるならば、それだけでは不十分だと思われる。いうまでもなく、「産地」を支えている諸要因の連関の分析なしに、そこから示唆を得たり、ましてや「移転」を具体的に議論するなど困難だからである。

そこで、この小稿ではまず、「イタリア産地」に対する、次のような対照的な2つ

-
- (1) それを本稿では、以下「イタリア産地」と呼ぶ。なお、「第三のイタリア」の由来に関しては、例えば間苧谷(1996: 8-11)を、また「第三のイタリア」現象の概略については、岡本(1994: 91-98)などを参照。また、該当地域の経済成長(特に注目され始めた70年代)に関する指標はRabellotti(1997: 11-16)等を参照。
- (2) 例えば近年では、岡本(1994・1995)や日経ビジネス(1996)、ジェトロ・ミラノセンター(1997)、清成・橋本(1997)、水野(1998)、小川(1998)、山下(1998)、山岡(1999)などがある。
- (3) なお、「イタリア産地」の基本的な特性把握には、しばしばマーシャル(A. Marshall)の洞察が引用されている。その内容については Marshall(1890: 邦訳250-263頁; 1919: 邦訳135-140)を参照。その理論的展開については Becattini(1991a: 111-112)や Bellandi(1989)を、そして「産地」の該当地域の検討については Sforz(1989: 158-162)をそれぞれ参照。但し、「イタリア産地」がマーシャルの示した特性に符合した側面を持っていたとしても、そこにとどまらず、現代の経営環境との動態的な諸関連をより明らかにしていく必要があるだろう。

の評価・見解の内容を（ここで必要な範囲にかぎり）おさえる。それらの一方は、「第三のイタリア」を大企業中心の「大量生産体制」に代わる「生産体制」のモデルと見なそうとする代表格たる Sable/Piore (1984) の主張であり、他方は、生産体制の主流は依然として大企業を中心としたものであり、近年、特に各地の中小企業集積地がその下部組織として編入・統制される趨勢に「イタリア産地」も例外ではないとする Harrison (1994) の見解とである。

これらを取り上げる理由をこう考える。まず「イタリア産地」の現代的意義をめぐる議論は大きく分けて、その「先進性」（さらには「普遍性」）を積極的に評価し他の国・地域も「学べきものだ」とする方向と、近年の大企業による当地域における小企業への「統制」進展（それに伴う「イタリア産地」の基本的特徴の稀薄化と変容）を現代産業社会の「主たる傾向」と見る方向とが存在する。先の両者の主張は、これら2つの方向におけるそれぞれ典型的な議論だと考えられるからである。

その上で、両者の議論から示される2つの「視角」を踏まえつつ、現在「イタリア産地」で起こっているダイナミズムの諸側面を具体的に把握しようとした実証研究の結果に基づき（Camagni/Rabellotti：1995・1997）、現代の変動激しい経営環境における「産地」企業の存立・発展条件を考慮する際に、必要な分析視角をいくつか導き出そうとするのが小稿の目的である。

II. 「第三のイタリア」に関する2つの見解

それでは早速、Sable/Piore (1984) と Harrison (1994) 両者の見解を見ていくことにしよう。

①「フレキシブル専門化」論（Sable/Piore）

まず彼らは、「垂直的統合化」された大企業中心の「大量生産体制」は、量産標準品市場の成熟化・細分化・多様化の進行によって行き詰まりを見せているとの基本的な認識を持つ（Sable/Piore, 邦訳：243-253, 265-269）。そこで、新技術（ME 技術）の登場による効果として、属人的専門能力（「クラフト」）の生産実践上での展開を通じてなされる、生産的でありながら柔軟な生産と、継続的な技術革新の可能性とを展望している（Sable/Piore, 邦訳：331-336）。したがって、この可能性に基づき、各企業（特に中小企業）は、自分たちが「専門化」している一定の製品・事業領域の生産においても高い生産性と柔軟性とを手に入れ、かつその領域での「独自性」をも保持するに至るとされる。

しかも、これらの特性は、彼ら専門企業の成員間で形成されている「コミュニティ」

を基礎に、企業間（内）関係を状況に応じて相互扶助的に再編成し、生産を「統合化」の方向ではなく「分散化」した形で維持・発展させられると見る。そのような体制の中で、それら各企業は現代の不確実な市場条件に適応可能となるばかりでなく、技術革新を継続していくことで市場創造、つまり「独自性」を持つ製品や事業領域を不断に更新・開拓できるとし、これこそが次代に到来するべき「大量生産体制」のオルタナティブ（「フレキシブル専門化」）であると主張している（Sable/Piore, 邦訳：336-356）。

彼らによれば、地域の「コミュニティ」を基礎に「フレキシブルな専門化」生産を行い「独自性」あふれる製品生産や事業を展開する（「分散化」した）中小企業間の「ネットワーク」が構築されている「イタリア産地」こそが、まさにその新たな生産体制の可能性を示すものであると見られている（Sable/Piore, 邦訳：339-341；Piore, 1990：225⁽⁴⁾）。

②「リーン&ミーン」論（Harrison）

これは次のような基本認識から出発している。それは、Sable/Piore らの主張するような量産市場の成熟化・細分化が進行し、各ニッチ市場で中小企業の成長機会が拡大したとしても、そこへの大企業の参入は決して困難ではないというものである。むしろ、そういった市場に適応するため、「フレキシビリティ」増大を意図した大企業が「リーン生産」やコンピュータ利用などを通じ、積極的に中小企業を利用して生産の「分散化」を進めている現象こそ注目すべきである、と主張している。

この種の「分散化」は、大企業と中小企業間に従来から存在してきた経済的・社会的な「不均衡」の解消を意味するような、いわゆる「スモール・イズ・ビューティフル」現象などではなく、あくまで国際的に活動する大企業への「集権化」の進展、つまり「集積なき集中」（Concentration without Centralization）の現れだと見る。そのため、このような体制が優勢となっている現代の産業構造で中小企業が重要な役割を担ったとしても、それは「ローカリズム」（localism）の再興というよりはむしろ、大企業におけるマネジメント手法の劇的変化、例えば「ダウン・サイジング」や「リーン生産」の結果によるものだとしている。

かくして中小企業は、大企業のいわば「部下」（follower）であっても、産業社会の「リーダー」（leader）ではないとの評価に至る。よって、「イタリア産地」にお

(4) 但しSableはその後、大企業の生産分散化に伴う各専門企業への「統制」進展や両者間の「連携」の存在を認めている（Sable, 1989：18-19, 31-40）。なお、彼らの「フレキシブル専門化」の基本的構想と、それへの（80年代を中心とした）批判論文の紹介については、児山（1991）を参照。

ける中小企業の地域ネットワークなどは特殊なケースにすぎず、それもやがては、大企業がグローバルに展開している国際的なネットワークの一部門へ編入され、しかも低賃金労働化が加速していくという展望が強調されている（Harrison；8-12, 17-18, 22-26, 220-222, 239-240）⁽⁵⁾。

以上のように、一方では、垂直的に「統合化」した大企業中心の量産体制に代わり、生産を各専門企業に「分散化」させ、「ネットワーク」でもって「独自性」ある製品や事業の展開を行う「イタリア産地」と、そこでの中小企業群を現代（次代）の主流たる「生産体制」のモデルとみなす見解があった。他方、現代の経営環境に適応しようと大企業が、コストを抑制しつつ「フレキシビリティ」を増大させる意図から、生産は外部の中小企業らに「分散化」するものの、その統制については「集権化」を進めるという体制が優勢になってきており、「イタリア産地」の中小企業らもその体制下に編入されゆくことを強調した見解もあって、互いにある意味での「両極」をなしている。

ただし、これら双方の見解のどちらを是とするかについての議論はここでは置いておく。むしろ本稿では、「イタリア産地」で「今、何が起きているのか」というダイナミズムの把握とその分析を、これら「両極」をなす2つの視角をもとに行なう方が「産地」企業の発展方向を捉える「眼」をより深化させやすいものと思われる。

Ⅲ. Camagni/Rabellotti の実証研究 ～三つの「靴産地」調査～

以前から提供されてきた「第三のイタリア」の諸企業に対する調査・研究では、「成功企業」が紹介されたり、逆に買収・統制されるなどしている中小企業の個別的事例が報告されることが多かったように見受けられる。それらに多くの示唆が含

(5) 他に Amin/Robin (1990：196-199) も、大企業のグローバルなネットワークを視野に入れて「産地」を見るよう主張している。さらに、「イタリア産地」の諸企業に対する大企業による統制とネットワーク化進展の可能性についても、すでに指摘がある（Amin/Thrift, 1992：574-577；Sydow, 1992：32-35, 47-51）。

また、「第三のイタリア」の代表的地域とされるエミリーヤ・ロマーニャ州ではM&Aの進展が顕著だと言われているが、その事例については、例えば Bellini (1990：94-99) を、さらにそこでよく見られる具体的な階層の下請関係については、ジェトロ・ミラノセンター (14-19)、小川 (126-136) などを参照。他に、「イタリア産地」の危機という観点から、「産地」企業を支援する地方銀行の、EC 統合に伴う大銀行への吸収合併の可能性なども議論されている（Goodman, 1989：28-29）

まれていることはもちろんであるが、「イタリア産地」が各産業や「産地」ごとに様々な多様性を示していることを考えると、それぞれの発展方向とその条件を見極めるには、各個の事例紹介で不十分なことは否めない⁽⁶⁾。

そこで、産業分野ごと、また「産地」ごとに分析の必要性があると考えらるが（ジェトロ・ミラノセンター：27-29），そうすることで，当該産業に必要な技術的要件や国際的な市場条件，各「産地」で形成されてきた主要な市場セグメントなどがある程度限定され，多様な発展方向を見せている各個企業の存立条件をより明らかにしやすいのではなかろうか。

本稿で Camagni/Rabellotti の研究を取り上げたのは，（彼らがそこで利用した理論的フレームワークの有効性は別としても）まさに「第三のイタリア」地域において，三地域にわたる靴製造の「産地」に調査対象を限定しつつ，そこでの（主に，最終製品を企画・販売する「オーガナイザー」や「ファイナル・ファーム」等と呼ばれる位置にある⁽⁷⁾）企業の「産地」内外での具体的な経営展開を叙述し比較し，現在の「産地」の発展プロセスに焦点を当てている貴重な研究の一つだからである。以下，彼らの研究成果を見ていきたい。

(1) 3つの「靴産地」の展開

彼らはマルケ州とブレンタ，モンテ・ベッルーナ（両地域ともヴェネト州）の3つの「靴産地」で実態調査を行っているが，始めにこれら三地域の「産地」としての概略を述べておこう⁽⁸⁾。

まずマルケ州（*Marche*）であるが，ここは1920年頃から靴産業が起こったとされ，特に第2次大戦後，イタリア北部の諸企業が活動を中断していたことも手伝って1970年代まで急成長が続く。それにより靴製造の企業・労働者数が急増し，産業エリアも拡大していったのだが，1980年代後半から国際市場の競争激化に見舞われて企業数・労働者数・生産量ともに減少することになる。

次にブレンタ（*Brenta*）は，産業の起源が19世紀末と古い，ここも第2次大戦後，特に1960年代から輸出が増えて成長し始めた。この地域では，常に婦人靴の中

(6) なお，国際競争力を保持する製品を生産する「イタリア産地」を生産システムとしてモデル化し，その基本的特性（及び潜在的可能性）を概括的に示そうと試みたものに兎山（2000）がある。

(7) これらの企業の基本的特徴については，Brusco（1990：13-16），ジェトロ・ミラノセンター（12-13），小川（47）など参照。

(8) この2州がイタリアで最も靴生産の盛んな州とされ，現在に至るまで国内生産の大部分を占めていると言われる（Camagni/Rabellotti，1995：168-169；1997：146-147）。

級・高級品市場での割合が高いとされるが、ここもまた生産量が減少を示しており、近年の国際市場において苦戦を強いられているようである。⁽⁹⁾

最後にモンテ・ベッルーナ (*Montebelluna*) は、19世紀初頭から靴産業が成長し始めたのだが、第二次大戦までは「手工業レベル」のままであった。大戦後、スキー靴や登山靴へアプローチしていくも、70年代、プラスチック製品の出現とともに従来からの生産形態が転換を迫られていく。その後、他「産地」と同様に80年代半ばより国際競争激化の影響を受けて企業数・雇用者数が減少したものの、逆に生産量を増大させていると言われる。(Camagni/Rabellotti, 1995: 167-172; 1997: 146-151)

ところで、ここで言及した、1980年代半ばより各「産地」に大きな影響を与えたとされる国際競争は、いかなる理由で激しさを増したのであろうか。第1の理由は、靴製品市場へ低価格を「武器」とする(従来のアジア NIES ばかりでなく)東欧・南米・中国等の新興工業国らが新規参入したため、低価格製品の市場セグメントでの競争が激しくなってきたことにある。そこで労働コスト等の点から低価格製品での競争を不利と見た「産地」企業らは、次々と高付加価値製品市場へと事業をシフトし始めた。だが、元来そこは需要量が相対的に安定していた市場であるため、やはりそこでも激しい競争を引き起こしているようである。

第2に、さらにその競争に拍車をかけたのが、国際的な大企業が製品多様化を進めつつ、この高付加価値市場のセグメントに参入してきたことであった。こうして「産地」企業は、例えば、さらなる技術革新で製品差別化を図ったり、また「QR」を進展させて変動する需要への量的質的な対応力を高め、さらには受注安定・拡大のために販売戦略を高次化するなど、何らかの「変革」を迫られる状況になってきたことが示唆されている。(Camagni/Rabellotti, 1995: 167-168; 1997: 144-146)^{(10) (11)}

(2)環境変化に対する「産地」企業の諸対応

このような状況に(事業撤退等は別として)対応したそれら三地域における「産地」企業は大きく次の3タイプ、つまり(A)「革新的企業」(B)「保守的企業」(C)「ニッチ探求者」になるとされる。従来は、一定地域への企業集積によって形成された「環境」(*milieu*)のもとで、経営諸資源を協調的に相互補完する地域内ネッ

(9) マルケ州とブレンタの靴産業に対するさらに詳細な実証研究として、Rabellotti (1997: 55-95) がある。

(10) 他に Trigilia (1992: 39-41) などからも、すでに指摘されている。

(11) なお、このような環境変化のもとでのイタリア製靴企業全般の戦略について言及したものに、例えば Donna (1992) がある。

トワークを通し、「産地」企業は何らかの「革新」を行なってきたと見る。だが、現在の製品市場に留まって経営環境の変化に対処する為に「環境」とその地域内ネットのみに依存するのではなく、さらに必要とされる経営資源を補完するために地域外の特定制者と公式的關係を結んだ「ネットワーク」を新たに構築していくものを「革新的企業」とみなす。⁽¹²⁾ 他方、従来からの「環境」等に依存したまま対応しようとするものは「保守的企業」とし、また自己の事業をニッチ市場へと転換する企業については「ニッチ探求者」とタイプ分けしている。⁽¹³⁾ それでは以下、順に見ていくことにしよう。(Camagni/ Rabellotti, 1995 : 162–166 ; 1997 : 151–157)

(A) 「革新的企業」 (*Le imprese innovative*)

これは現在、次のような活動を積極的に行っている、階層的な生産システムの頂点に立つ少数の「リーディング企業」 (*Le imprese leader*) を指す。⁽¹⁴⁾ つまりそれは、基本的には同地域に存立する多くの小企業を選別して組織化し、従来のような地域内のインフォーマルの「紐帯」等に拠るのではなく、より明示的なパートナー関係（「戦略的アライアンス」）を構築して、近年の市場環境に対応しようとするものである。

例えば、この現象が比較的進展しているとされるモンテ・ベッルーナでは、「リーディング企業」による他の「産地」企業の下請化進展などはすでに1970年代から起こっているが、その契機は皮製からプラスチック製へのスキー靴の変化にあった。その際、新素材の製品生産のために鋳造製造の必要が生じ、高度に自動化した製造システムへの大規模な投資が求められたのである。「リーディング企業」は外部の国際的な大企業の資本傘下に入るなどして対応できたが、投資困難な他の「産地」企業の中には事業転換や撤退を行うものや、彼ら「リーディング企業」の下請となって企業の存続を図ろうとするものが少なからず出たといわれている。

加えて、先にも触れた1980年代後半からの国際市場での競争激化が、今度はよりマーケティング方面への比重増大を要求したため、さらに多くの「産地」企業が新たな投資に耐えることができず撤退していった。しかしながら、例えばノルディカ

(12) このような評価は、Camagni (1989a : 1–6 ; 1989b : 126–142) に基づくとされる。

(13) ここでは、彼らの母国語を使用する伊文の Camagni/Rabellotti (1995) での用語を優先しているが、1997年（英文）ではそれぞれ、「進歩的連携」 (*The progressive coalition*)、「退行的連携」 (*The regressive coalition*)、「ニッチ探求者」 (*The niche hunters*) となっており、一定の企業群を提携集団ごとで捉える視点が強調されているように思われる。

(14) 国際的に活動する「リーディング企業」の事例については、例えば Napoletano (1996) を参照。

社 (Nordica) のような「リーディング企業」の場合、外部のベネトン (Benetton) グループの一員として買収され、結果的にデザインや色彩といった製品特性やマーケティング活動の分野で必要な経営資源を補完しつつ、その方向へ以前にも増して重心を移していく。それによって、製造コストを抑えつつも、消費者に「最新」という製品の「魅力」を訴えることができたと言われている。

一方、マルケ州でも同様に、地域小企業を下請化してネットワークを構築する「リーディング企業」が認められるという⁽¹⁵⁾。例えば彼らの中には、様々な企業を買収することで独自の製品ミックスを構築し不安定な靴需要に対処しようとするものや、国内にフランチャイズ販売店のネットワークを拡大する企業、また、マーケティング活動に巨額の投資を惜しまず、中心をミラノに移して生産のみマルケ州に残す企業等も存在しているという⁽¹⁶⁾。

他方、プレントにおける企業の多くは、先述のような競争激化の影響は受けているものの、高級婦人靴製造に対する（柔軟性と市場投入の迅速性を伴った）能力と、既存の安定的流通システムとにその存立基盤を置いているために、マーケティング面での新たな努力は（他地域に比べて必要性が低いのか）あまり見られない。だが中には、地域内の下請企業を組織化し、ドイツの有力なバイヤグループからサンプル供給を受けて生産する企業の存在なども指摘されている⁽¹⁷⁾。

(B) 「保守的企業」 (*Le imprese conservatrici*)

「産地」内の（小）企業は、その「環境」の下で、（自社単独では困難であろう）新技術・新製品や「流行」の傾向などの「情報資源」へのアクセスが容易になるだけでなく、「産地」の対外的に持つ一種の「商業上のイメージ」 (*l'immagine commercial*) によって外部市場への販売面でも恩恵を被ることができる。このような条件を利用し、他の革新的な企業が創造した製品の「模倣」や他企業で熟練した労働者の雇用などを通じて、自社の「非力」な戦略的行動を補完しようとする「追随者」 (*inseguitori*)、または「システム」への「ただ乗り屋」 (*free-rider*) と呼ばれる企業が数多く存続してきた。

(15) 激化する国際競争で苦戦するマルケ州の靴産地については、Bilm (1990: 254-267) を参照。

また、それを「イタリア産地」全般のものとする見解への批判として、「家庭経済」の視点から「産地」の苦戦と好調の原因を分析するものに、Bull/Corner (1993: 142-151) がある。

(16) さらに、東南アジア諸国等へ生産の一部をシフトしている「リーディング企業」も存在する。

(17) 他の「産地」でも同様の下請関係を固定化しようとする動きが見られる。例えば、毛織物産地であるプラート (Prato) では、生産面での能力向上の為、「産地」企業がそのように「グループ化」されてきているとの報告もある (清成・橋本: 128-137; 小川: 69-72)。

この種の企業は、(一定の製品分野における)「産地」の「システム」や対外的イメージに大きく依存しているために、全く異なる製品分野への転換や大きな投資を必要とする新技術開発やマーケティングの機能強化といった新たな展開が困難だといわれる。そこで、このような新展開を回避し、近年の危機に対して既存の「環境」との関係を維持したまま「抵抗」することから、それらの企業は「保守的企業」として認識されることになり、主に次の2つの対応に分かれると見られている。それは、可能な限りコストダウンを図って価格競争力を追求する者たちと、(イタリア靴市場における極度の細分化に伴い)最大限に自社製品を多様化させようとする者たちとである。

また、激しくなった市場競争に対応するための(例えば、直販店ネットワーク構築等への)必要な投資を行えない彼らが、次々と「産地」内外における特定の「リーディング企業」の下請として固定される可能性も増大しているともいう。すでにこれはプレンタで典型的に見られている現象である。また他方では、(取引関係存続についての権限を保持する)少数顧客への依存というリスクを冒しながら、「産地」外の有名な販売企業向けに活動する企業が出てきていることも報告されている。

(C)「ニッチ探求者」(*I cercatori di nicchie*)

国際競争が比較的穏やかなニッチ市場を探求している企業がこれに当たるという。その事例としてはまず、ある整形外科療法用の靴に専門化する企業が挙げられている。この企業は、いくつかの国際協定に加えて、諸病院やイタリア内外の大学との協同によるいくつかの革新的なプロジェクトから恩恵を受け、その市場において世界的な企業となり得たとされる。また他には、製品多様化効果をあげている企業が紹介されているが、それはモーターサイクル用ブーツや自転車用の靴などの関連あるニッチ市場へ事業を展開させ、各市場でのリーディング・カンパニーになっているものたちである。

確かにニッチ市場では、前者の企業のように、技術上の参入障壁を構築すれば、かなり優位な市場ポジションを確立できる。だが、靴製品という特性上、一般的には生産技術に由来する参入障壁が比較的低いため、大企業によるニッチ市場への参入可能性が必ずしも小さいとはいえず、現在の(ニッチ)市場における彼らの地位が潜在的には不安定であることが指摘されている。

このように「産地」企業に3方向の対応があるとはいえ、経営的に優勢であると示唆されているのは「革新的企業」だと思われる。そして、そのカテゴリーに属す

る「産地」内外の「リーディング企業」が主に製品開発・設計・戦略・販売等について掌握するようになり、「産地」小企業らは熟練労働やコスト上の利点から生産面だけを請け負わされる傾向が強まってきているが、これこそ「産地」での顕著な趨勢だとされる。さらに、このような事態が、「産地」内の伝統的な「諸制度」や「組織」を破壊していく可能性も少なくないとも見られている。(Camagni/Rabellotti, 1995: 179-180; 1997, 157-159)⁽¹⁸⁾

IV. Camagni/Rabellotti の実証研究結果の意義と限界

(1)この実証研究結果の意義について

以上の実証研究結果の意義としては、何点かにわたって指摘できるであろう。まず、国際競争への対応として「産地」内で新たな企業間関係を構築し必要な経営資源を外部にも求める一連の企業行動を「革新的」とする評価を軸に「産地」企業（の存立形態）を3タイプに類型化したことで、近年の「イタリア産地」での諸動向の一側面を捉えていることが第一に挙げられる。そして、中でも比較的経営が安定し高い経営成果を上げていることが示唆される「革新的企業」タイプの対応が「イタリア産地」で数多く見られ、諸変化の中における主な趨勢の一つとなっていることを明示した。それと同時に、現代のような経営環境でこそ競争力を持つと見られてモデル化された従来型の「産地」企業が苦戦していることもまた明らかにし、併せてこのような事態が本格化すれば、「イタリア産地」における産業構造が根本的に転換されていくことも示唆している。⁽¹⁹⁾

故に、この研究結果を見る限り、大企業のフレキシビリティを補完するために「産地」が利用されるとする、Harrison の示すような産業構造・企業間関係が「イタリア産地」においても現在では優勢であるとの一定の現状認識が得られる。そして、グローバルな経営環境をふまえているそれらの認識は、自国の停滞した産業と

(18) 従来の景気変動に対して「オーガナイザー」企業は、好況を呈している他の「オーガナイザー」の下請となったり、また企業者自ら一時的に他企業のパートタイマー労働となる、さらには廃業して一職人に転じ次の起業機会を待つなどの「対応」が採られてきたとされる。だが、彼らが一定企業に特化した下請に転ずるという事態が地域内に拡大することで、従来は高い社会的モビリティを示す「産地」内の社会において、労資の「階級」がより本格的に固定化し、ひいては地域の「コミュニティ」を損なうことになりはしないのだろうか（Becattini, 1990: 49-50; 1991b: 40-41）。

(19) 各「産地」の類型化を試みる Markusen (1999) など、マーシャル的「産地」のバリエーションである「イタリア産地」モデルは産業停滞地域における中小企業の衰退防止や雇用維持に対して有効であるにすぎず、その発展とともに豊田市のような少数の大企業を中心とした産業地区へと変貌していくと示唆している（106-109, 117-118）。

の直接的な比較を中心になされる Sable/Piore 説や我が国における「イタリア産地」への積極的評価に対し、再考を促しうるものとなろう。⁽²⁰⁾

さらに、そのように再考を促しうる「イタリア産地」存立に関する特性としては、少なくとも流通と技術革新の2面について示唆されているのではないかと考える。

①マーケティング等の流通面

1980年代後半以降、「イタリア産地」の市場対応能力、中でも「製品多様性」の優位が、大企業による多様化進展等に伴い、相対的に低下してきたことは先に言及した。それによって、両者の製品間の技術的特性に大きな差違が認められないほど、その市場における（マーケティング等の）流通面での諸政策は市場競争上の重要性を格段に高めることになろう。そうすると、この政策において典型的な、安定的流通を保証する製品販売網の整備や広告活動等の大規模な投資を必要とするような諸活動には、所有単位の分散化細分化した「産地」（小）企業よりも、資本規模や活動テリトリーの面からも大規模な「リーディング企業」の方が一般的に有利なことは言うまでもないであろう（Cf., Rabellotti, 1997: 94）。

さて、従来の「産地」企業は、年に数回の「見本市」「展示会」（フィエラ）ごとに新たなサンプルを出展してそこへ集うメーカーやバイヤー、または彼らとつながる販売エージェントから注文を受けるという方式が主流であるとされる。⁽²¹⁾ こうした世界市場相手の受注競争の中から、「製品多様性」や「デザイン」のオリジナリティなどが発揮されていったのであろう。ところが、近年、これら「リーディング企業」の下請となる「産地」企業が顕著に見られるということは、大企業等による国際的な販売網構築・広告活動の展開によって、海外のバイヤーらの発注量、さらには「見本市」等への依存度を減少させていることがその背景にあるのかもしれない。だからといって、この状況に対処するため、それら「見本市」等へ長期にわたり依存してきた「産地」企業らが、直ちに国際市場へ有効なマーケティング活動を行うのは困難だと思われる（Rabellotti: 84-85）。このことは「効率的なフレキシブルで専門化された生産システムと、未発達で非効率な専門化された販売システムとの大きな隔たり」（Rabellotti: 86）と表現されるごとく、「産地」における既存の流通機能が現在の環境変化に対して一定の「限界」を持つことを意味しているのではないか。⁽²²⁾

(20) もちろんわが国でも、従来の「イタリア産地」の構造変化を指摘する見解もある。例えば稲垣（1999: 135-138）を参照

(21) 「イタリア産地」でのこれらのあり方について我が国では、岡本（1994: 150）、大島（1997: 39-40）、小川（94-110）などで紹介されている。

(22) 次頁へ掲載。

②「技術革新」面

モンテ・ベッルーナにおけるスキー靴製品の皮革からプラスチックへの転換についてはすでに触れた。そのような転換を契機とした「リーディング企業」以外の「産地」企業の事業転換や撤退を考える時、そこから「産地」企業の持つ「技術革新」に対応する（または、それを生み出す）能力にある種の限界の存在することが示唆されうる。つまり、Sable/Piore の主張とは異なり、「イタリア産地」で継続的に生まれている「技術革新」は必ずしも「ラジカル」な次元のものではない、ということになろう（Brusco, 1989: 260-262）。そこでの「革新」の内容は「ローテクの積み重ね」（ジェットロ・ミラノセンター: 12）とも言われるように、生産技術のより「原理的」な転換が各所で頻繁に生まれているわけではないのである。⁽²²⁾

ではなぜ、「原理的」次元の「革新」には重心が置けないのであろうか。その理由としては、まず第一に、そのような技術面での「革新」に伴うであろう、研究開発・新規設備への投資といった経済面で一般の「産地」企業が「リーディング企業」等に比して不利なことがあげられる。⁽²⁴⁾先にも触れたように、そもそも所有単位が分散している小企業では、一企業による大規模投資が困難であることは容易に想像され

(22) もちろん、プレントの主要企業のように「中高級品」市場に特化してきたところは、国際市場における販売競争で直ちに全面的な劣勢へと回るわけではない。なぜなら、製品特性において一定の「独自性」による差別化が図られ、さらに伝統的に上級品市場で活動してきた故なのか、従来から有力なバイヤーらを「産地」へ誘引し、安定した流通体制を維持しているためであろうと考えられる。しかし、このことは彼らの市場的地位の「安泰」を必ずしも意味するものではなく、先述のような市場競争の激化や販売経路の多様化によって、むしろ個別的には、例えば販売量減少・受注量減少といった事態が本格化する可能性もはらんでいる。そのためか Rabellotti 氏がインタビューしたところによれば、プレントの企業家の多くがより活発な商業上の戦略を必要であると考えていたという（Rabellotti: 84）。

(23) むしろ、製品技術でいえば、「スタイリング」や製品多様性・仕様変更の弾力性等といった「デザイン特性」や「品質」という次元に「革新」の重心があるのであろう。また、製造技術でいえば主として、属人的技術を基礎とした「精密製造」や「弾力的製造」、さらには既存機械の「改造」利用等をもってなされる「製造方式」「設備特性」といった次元ではなからうか。なお、ミクロ次元の生産技術における「革新」のメルクマールについては、宗像（1989: 250-283）参照。

(24) ただ従来から「産地」では「外部経済」効果の存在が指摘され、地区内（小）企業は一企業での活動と比してコスト低減効果を楽しんでいると言われてはいる。だが、それらは基本的に、スタートアップ時の新規企業や非効率な企業の脆弱さを補完するものであって（Sable/Piore: 邦訳295; Camagni/Rabellotti, 1995: 176）、もとより積極的に大規模な投資を促す性質のものではないと思われる。また設備投資については、「産地」内の中古機械市場の存在とそこからの低コストでの設備調達の特徴も指摘されているが（Becattini, 1990: 45）、それとても最新設備への投資を（消極的な姿勢で）回避する手段と見ることができるのではないか。なお、「外部経済」の特徴と各論者による議論経過については、例えば Rabellotti（32-37）を参照。

るからである。

第二に、人的資源の問題であろう。まず小企業が日常的に大いに利用している家族労働者等は、現場労働に関与しすぎるあまり高度な教育を享受する機会を喪失しているとも指摘されている（Lazerson, 1990: 129-130）。元来、現場作業を通じて獲得されうる技術的な「創造性」が（現代のR & D活動と比較すれば）「原理的」な次元である可能性は決して高くない。とすれば、他での（高等）教育なしに、この次元での「革新」を生み出す人的資源の形成は比較的困難だと思われる。⁽²⁵⁾

第三に、近年は「模倣」行動それ自体が、一定の「産地」企業に「革新」への「投資」を抑制させる可能性も考えられよう。つまり、（参入者増加によりさらに細分化されることが予想される）市場での多数の「模倣」行動が混乱を引き起こしかねず、一部の「革新者」らがその可能性を予測して、一連の「投資」行動を回避してしまうおそれが存在するからである（Camagni/Rabellotti, 1995: 176-177, 182n; 1997: 155-156）。^{(27) (28)}

以上のような「限界」が顕在化している場合、何らかの「超克」がなされない限

(25) 家庭経済・家族経営に基づく「産地」企業といえども、近年、後継者となるべき（高学歴の）若年労働者が「現場労働」を敬遠する傾向が強まっているが、だからといって彼らが研究開発に熱心なわけでもない。故に「産地」としては、従来からの生産上「ノウハウ」喪失等の危険性が問題にされているようである（Rabellotti: 88-90, 95）。

(26) 「産地」では、新技術・新製品・市場動向等に関する知識・アイデアなどの「情報資源」が地区内で素早く伝播し、企業らにそれらの獲得を容易にさせている。しかし、それがあつた種の「革新」を促すであろうとの見解（例えば、Bellandi: 144-146）とは逆に、例えば新製品に関する革新的行為の情報伝播によって起こるものは、むしろ「模倣」行動が多かつたとも言われる（Lazerson: 118-119）。つまり、製品の「模倣」へ積極的になること自体、「産地」企業の多くに新たな「革新」を生むための何らかの資金的・人的な「投資」に制約があることを意味しているものと思われる。故に、営利（または生計）維持目的のもと、「模倣」へと走らざるをえなかつたのかもしれない。

(27) 競争の激化している現代の市場状況では、多くの「模倣」製品も含めた「産地」製品の販売量を従来の水準並みに保つことも困難になってきており、「産地」企業には例えば製品独自性の技術上（ひいては市場上）でのさらなる確立も求められ、ある面では今まで以上の投資が必要とされている。中でも、近年、受注不安定になって（または減少して）きている小企業であるほど、それらへの投資リスクは上昇し、その意思決定をさらに避ける傾向が強まると思われる。

(28) ただ留意すべきは、「産地」の「ただ乗り屋」らによる「模倣」が、必ずしも「産地」で技術上、全面的に「停滞」を引き起こしているわけではないことであろう。「デザイン特性」という次元に限れば、素早く追随する多くの他企業の登場が、当初の「革新者」をしてさらに「革新」を推進させ、結果として独自性と多様性に富んだ製品群を「産地」から生み出してきた側面も否定できないからである。例えば、シルク製品産地のコモ（Como）地区の場合、「オーガナイザー」は主に①「ファッションリーダー的なタイプ」②「追随型のタイプ」③「固定的な顧客を対象にするタイプ」等に分かれているとの報告があるが、「革新者」は①、「模倣」者は②に当たるものと思われ、両者の間で「デザイン」上での「革新」と「模倣」が繰り返されてきたのかもしれない（ジェトロ・ミラノセンター: 8-9）。

り、「リーディング企業」の方が新たな「革新」への投資に対して、ますます優位かつ積極的になってくるものと思われる。

(2)この実証研究結果の限界について

とはいえ、このような Harrison 型の視角によって現状を一定レベル認識・評価できたとしても、「イタリア産地」の今後の動向まで全て見通せるわけではない。その3類型は少なくとも諸変化に対応している現時点での存立形態を示したものであり、将来の発展動向解明までを明確に意図したものではないからである。そこでもう一方の Sable/Piore の視角を踏まえながら、特に「産地」の潜在的可能性にも焦点を当てつつ、若干この研究結果の限界と思われるものについて指摘しておこう。

まず、3つの企業タイプの類型化について、「革新的企業」の「革新」を基本的には企業間結合の次元で捉え、一定の企業動向を明らかにしている。だが、「革新」とはそのような組織上ばかりでなく、技術上でも把握されるべきものであろう。「クラフト」と新技術の結合が技術上の「革新」を生む基礎になるとの Sable/Piore の示唆からこれら一連の研究結果を照らす時、その種の「革新」への考察が不十分であることに気付く。そのため、例えばイタリア的な「クラフト」と新技術の結合による、製品（デザイン）やプロセスにおける「芸術性」発揮の高次化という可能性など見落とすことになりはしないか。⁽²⁹⁾ そうすると、技術革新の次元がより「原理的」なものでなくとも、またR&Dへの大規模投資をせずとも製品競争力が維持・向上する展開への視野を場合によっては狭めてしまうことにもなる。⁽³⁰⁾

また、Sable/Piore のいう新技術を生産次元だけでなく、インターネットのよう

(29) ここでいう（イタリア的）「クラフト」とは、「近代技術」の次元とは異なる「技芸」的要素が生産活動で発揮されているものとはいえないだろうか（「近代技術」と「技芸」の関係については、宗像：117-142参照）。つまり、「近代技術」にはない「芸術性」が現代的製品に組み込まれるところに独特の「革新」の意義を持つというものである。それによって標準化された量産品には欠けがちの「味わい」「快適さ」「使う楽しさ」等と表現される製品を生み出せるかもしれない。このことは、イタリアで頻繁に「芸術」と「技術」の接近について、「機械と抽象彫刻の結婚式」「生産の合理性と文化の合理性との対話」「製品企画から宣伝までの芸術と工業の出会い」等とあらゆる機会に追求されていることから窺えよう（Vidal, 1990：邦訳：第3部を参照）。

(30) それは例えば、新技術によるデザイン・加工分野での精密性・複雑性・弾力性等の向上によって、イタリア的「クラフト」の持つ「芸術性」といった独自性を、諸製品上の固有の特性ばかりでなく、「産地」（企業）の商業的イメージといった次元においても具現化することがさらに容易となる、というようなものとしては考えられないだろうか。しかもその際、（例えば、小規模企業のように）量産レベル・標準化レベルが低次の生産実践ほど、この「芸術性」は稀薄化されにくいと思われる。

な情報次元で見た場合、一定の地理的空間に制約されて存在する「クラフト」（と新技術とで生産された製品）が新たな情報技術と結合することで、大資本の必要もなく地理的制約を超えた販路拡大の可能性も開けるが、それも捨象しかねない。⁽³¹⁾

ともあれ、新技術の利用によって生産技術面・流通面での「限界」を一定レベル超克し、「産地」企業が今後も安定的に存続・成長する可能性を無視するべきではなからう。⁽³²⁾

続いて、先の類型についての指摘であるが、それは「保守的企業」の多様化が進められた製品と「ニッチ探求者」が展開する「ニッチ製品」との相違がもう一つ不明確なことが挙げられよう。つまり、「保守的企業」の多様化したものが「ニッチ製品」である場合はないのかどうか、ということである。確かに彼らによれば「ニッチ探求者」は従来より競争のゆるやかで特殊な靴市場を想定しているようだが、既存の靴市場でも「ニッチ市場」が生まれえないとはいえないであろう。多様化を進める「保守的企業」が、まさにそのような「ニッチ製品」の組合せで安定的に存立する場合などつかみ切れなくなるのではないか。

最後に、この実証研究は技術的経済的側面にのみ限定してなされていることを指摘しておきたい。そのことについては彼らも、制度的な役割といった面は今回の分析では無視したと述べてはいる（Camagni/Rabellotti, 1997: 161）。⁽³³⁾ところがSable/Piore は、「イタリア産地」の存立に対して「コミュニティ」に大きな作用を認める立場をとる。⁽³⁴⁾例えば、「産地」の企業家組織や「第3セクター」らが近年の

(31) そのような展望についていえば、例えば、全世界に散在する（最終）顧客に対するインターネットを通じたダイレクトな受注・販売方式の利用によって、従来の「見本市」や国際的企業の販路への依存を「産地」（小）企業が自己の存立に不可欠だと見なさなくなる可能性が高まるとは見れないか。そういった方向性は、元来、各顧客の要求に直接応じてきた「クラフト」や、量産や標準化になじまない生産上の「芸術性」発揮を特徴とするタイプの「産地」企業にとって適しているかもしれない。同時にそのような特徴を保持するならば、（家庭経済を基盤とするような）小規模企業の存立・発展をも強化することにもなるとも考えられる。

(32) そうなれば、「クラフト」と新技術の結合による発展の可能性は「芸術の平面と技術の厳密さを、心理的鋭敏さと商業的魅力を同時に扱うならば、結果として特別な競争力を得ることになるであろう」（Vidal, 邦訳：189-190）と Vidal 女史が示す方向性にもつながっていくのではなからうか。

(33) よって彼らの研究は、それら技術的経済的変動による既存の社会（学）的諸要素が影響を受けることを示唆してはいても、「地域社会」やその構成メンバーらの何らかの「連携」による技術的経済的な変動への能動的な対処といった視角は、その種の活動が目立たなかったせいもあるが（Cf., Rabellotti: 90-94, 95）、稀薄であった。だがやはり、「イタリア産地」の時間的空間的な全体像を捉えようとする場合には、地域社会に根ざす制度や組織に関連する「社会学的要素」を所与とすべきではないと思われる（児山1995: 95-97）。

(34) 特に、「革新」における地方自治体の役割が重視されていた（邦訳：295-296）。

新たな経営環境に「産地」企業が適応できるよう支援し、一定の成果を挙げている事例も存在することからすれば、⁽³⁵⁾ 彼らの示唆するように、「産地」での地域的な「紐帯」「連帯」（例えばイタリアでは「カンパニリズム（*campanilismo*：郷土主義）」や「地方自治」の伝統等）といった社会学的諸要素と結びつく、これら諸組織・諸制度による経営活動への積極的作用も考慮に値するであろう。⁽³⁶⁾

V. 小 結

以上の考察から、「イタリア産地」における企業の存立・発展条件を解明していくためのインプリケーションとして、少なくとも次のことが導かれるであろう。

- ①まず、近年の経営環境変化に対して従来の地域内ネットワークだけでは存立が困難になってきたために、多くの「産地」企業が地域内外の「リーディング企業」等の相対的に大きな資本の傘下に入るか、もしくは彼らとの連携を拡大・深化させている事態が、「イタリア産地」において顕著になりつつあると認識できる。同時に、そのことは、自国の停滞産業との比較からだけではないグローバルな経営環境からの視角とともに欠かせないであろう。
- ②このような現象は、一部で現代の経営環境に適合すると評価されてきた「イタリア産地」（企業）にも、その有効性に一定の限界があることを示唆している。中でも、マーケティング活動や販路拡大といった流通面、またより「原理的」次元

(35) 例えば、エミリア・ロマーニャ州政府が設立した「CITER」（繊維情報センター）による産業構造改革の成功事例が紹介されている（日経ビジネス：27）。なお、「CITER」の活動については小川（178-184）を参照。

(36) 「産地」を支える「地域社会」の諸相については岡本（1994：153-174）を参照。

なお、「地域社会」が「産地」の危機にいかに対応したかについては、例えば、遠くは毛織物「産地」のプラートが大戦後の危機に政治的相違を超えて各地域住民が連帯し「我らの産業」を守ろうとした歴史があり（Ottati, 1998：135-138）、近くは皮革品「産地」のサンタ・クロチェ（*Santa Croce*）が地域社会を巻き込んだ形で「集団的対応」を行っている事例などが報告されている。また、そのような方向性での成功可能性を探る「ネオ・マーシャル主義者」（neo-Marshallian）による議論の存在も指摘がある（Amin, 1998：188-194；cf., Amin/Thrift：577-585）。さらに「人材育成」という点からは、プラートにおける「繊維文化」継承のための「繊維ミュージアム」建設（大島, 1998a：13-15）や、コモでの優秀な技術者の増加を目指し学校改革に焦点を当てた「財団」設立（大島, 1998b：26-28）、ビエッラ（*Biella*）での高校生対象の「インターン」継続化（大島, 1998c：32）などといった地域レベルでの取り組みが行われている（また、大島1997を参照）。さらに、地域住民・行政・企業家らによる支援組織設立上での課題や指針に関する議論もある。例えば、Brusco（1989：262-269；1990：16-17；1995：63-68）やGarofoli（1991：132f）、重森（1995：218-224）、清成・橋本（141-149）などを参照。

の技術革新への対応において脆弱性を見せており、それが大企業への依存・連携を増大させている基礎にあることを留意すべきではないか。

- ③よって、現在進行中の「リーディング」企業への依存・連携強化の前と後での「イタリア産地」(企業)の特性を、ひとくくりに把握しようとせず、ひとまず区別して取り扱うべきだと思われる。
- ④なお、「リーディング企業」の製品多様化との具体的な競争を踏まえた上での、「産地」企業の製品多様化による対応の「限界」(及び有効性)の内容については、いまだ不明確な面がある。
- ⑤また、「産地」企業の発展動向を探る場合、「クラフト」と新技術との組合せの可能性も考慮すべきであろう。例えば、生産技術の面において在来の技術では稀薄であった「芸術性」の製品上及び商業的「イメージ」上での具現化進展や、流通面では情報技術(I T)を介することによる地理的条件と企業の資本規模の制約とを超克して(全世界の)最終顧客に直結する形での販路拡大という展望である。
- ⑥また、「地方自治」「郷土主義」といった伝統あるイタリアであれば、地域の「コミュニティ」に基づく対応可能性を無視してはならないのではないか。例えば、経営環境変化に対応するため、行政・企業家組織・第3セクターらによる流通面・技術面・資金面等での企業支援活動の有効性を検討してみることなどが挙げられよう。

《引用文献一覧》

- Amin, A. (1998), "Case study III: Santa Croce in context or how industrial districts respond to the restructuring of world markets", in Leonardi, R./R. Nanetti (eds.), *Regional Development in a Modern European Economy: The Case of Tuscany*, Second Edition, Pinter, London/Washington.
- Amin, A./Robin, K. (1989), "These are not Marshallian times", in Camagni, R. (ed.), *Innovation networks: spatial perspectives*, Belhaven Press, London/NY.
- Amin, A./Robin, K. (1990), "Industrial districts and regional development: Limits and Possibilities", in Pyke, F./G. Becattini/W. Sengenberger (eds.), *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy*, International Institute for Labour Studies, Geneva.
- Amin, A./N. Thrift (1992), "Neo-Marshallian nodes in global networks", *International Journal of Urban and Regional Research*, 16 (4).
- Becattini, G. (1990), "The Marshallian industrial district as a socio-economic notion", in Pyke, F./G. Becattini/W. Sengenberger (eds.), *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy*.
- Becattini, G. (1991a), "The industrial district as creative milieu", in Benko, G./M. Dunford. (eds.), *Industrial change and regional development: the transformation of new industrial spaces.*, Belhaven Press, London/NY.
- Becattini, G. (1991b), "Industrielle Distrikte und ihre Bedeutung in der sozio-ökonomischen

- Entwicklung Italiens”, in Manz, T. (Hg.), *Klein-und Mittelbetriebe im Prozeß der industriellen Modernisierung*, Dietz, Bonn.
- Bellandi, M. (1989) “The industrial district in Marshall”, in Goodman, E./J. Bamford (eds.), *Small Firms and Industrial Districts in Italy*, Routledge, London/NY.
- Bellini, N. (1990), “The management of the economy in Emilia-Romagna: the PCI and the regional experience”, in Leonardi R./R. Y. Nanetti (eds.), *The Regions and European Integration: The case of Emilia-Romagna*, Pinter Publishers, London/NY.
- Bilm, M. L. (1990), *Made in Italy: Small-Scale Industrialization and its Consequences*, Praeger, NY.
- Brusco, S. (1989) “A policy for industrial districts”, in Goodman, E./ J. Bamford (eds.), *Small Firms and Industrial Districts in Italy*.
- Brusco, S. (1990), “The idea of the industrial district: Its genesis”, in Pyke, F./G. Becattini/W. Sengenberger (eds.), *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy*.
- Brusco, S (1995), “Local productive systems and new industrial policy in Italy”, in Bagnasco, A./C. Sable (eds.) *Small and Medium-Size Enterprises*, Pinter, London.
- Bull, A./P. Corner (1993), *From Peasant to Entrepreneur: The Survival of Family Economy in Italy*, BERG, Oxford.
- Camagni, R. (1989a), “Introduction : local ‘milieu’ to innovation through cooperation networks”, in Camagni, R. (ed.), *Innovation networks: spatial perspectives*.
- Camagni, R. (1989b), “Local ‘milieu’, uncertainty and innovation networks: towards a new dynamic theory of economic space”, in Camagni, R. (ed.), *Innovation networks: spatial perspectives*.
- Camagni, R./R. Rabellotti (1995), “Alcune riflessioni sulla dinamica dei milieux calzaturieri in Italia” in Gorla G./O. V. Colonna (a cura di), *Regioni e Sviluppo: Modelli, Politiche e Riforme*, FrancoAngeli, Milano.
- Camagni, R./R. Rabellotti (1997), “Footwear Production Systems in Italy: A Dynamic Comparative Analysis”, in Ratti, R./A. Bramani/R. Gordon (eds.), *The Dynamics of Innovative Regions: The GREMI Approach*, Ashgate, Aldershot.
- Donna, G., (1992), “Quali Strategie per Le Imprese Calzaturiere”, in Gibisso, A. M. (a cura di), *Struttura e Competitività del Settore Calzaturiero in Italia*, FrancoAngeli, Milano.
- Garofoli, G. (1991), “Local Networks, Innovation and Policy in Italian Industrial Districts”, in Bergman, E./G. Maier/F. Tödling (eds.), *Regions Reconsidered: Economic Networks, Innovation, and Local Development in Industrialized Countries*, Mansell, NY.
- Goodman, E. (1989), “Introduction: the political economy of the small firm in Italy”, in Goodman, E./ J. Bamford (eds.), *Small Firms and Industrial Districts in Italy*.
- Harrison, B. (1994), *Lean and Mean: The Changing Landscape of Corporate Power in The Age of Flexibility*, Basic Books Inc., NY.
- 稲垣京輔 (1999) 「産地と企業」, 馬場康雄・岡沢憲英編『イタリアの経済～「メイド・イン・イタリア」を生み出すもの』, 早稲田大学出版部。
- ジェトロ・ミラノセンター (1997) 『イタリアにおける中小企業集積について』
- 清成忠男・橋本寿朗編著 (1997) 『日本型産業集積の未来像－「城下町型」から「オープン・コミュニティ型」へ』, 日本経済新聞社。
- 児山俊行 (1991) 「『弾力の専門化』概念に関する一考察」, 『六甲台論集』第38巻第3号。
- 児山俊行 (1995) 「ベカッティーニ説に見る『第三のイタリア』の特性把握」, 『広島経済大学経済研究論集』第17巻第4号。
- 児山俊行 (2000) 「イタリア・モデルの特性と展開」宗像・貫・坂本編著『現代の生産システム』

ミネルヴァ書房。

- Lazerson, M. H. (1990), "Subcontracting in The Modena knitwear industry" in Pyke, F./G. Becattini/W. Sengenberger (eds.), *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy*.
問亭谷務 (1996) 「『第3のイタリア』と中小企業—『産地』が支える『中小企業生産システム』をめぐって—」, 『商工金融』1996年11月号。
- Markusen, A. (1999), "Sticky places in slippery space: A typology of industrial districts", in Barnes, T. J./M. S. Gertler (eds.), *The New Industrial Geography: Regions, regulation and institutions*, Routledge, London & NY.
- Marshall, A. (1890), *Principles of Economics*, London (馬場啓之助訳『経済学原理(Ⅱ)』東洋経済新報社1966年)
- Marshall, A. (1919), *Industry and Trade*, London. (永澤越郎訳『産業と商業(2)』岩波ブックセンター1986年)
- 水野敏明 (1998) 「日本型繊維産地の構造的問題と再構築の展望～日本・イタリアの繊維産地の比較を通じて」, 『商工金融』1998年12月号。
- 宗像正幸 (1989) 『技術の理論』, 同文館
- Napoletano, R. (1996), *Fatti per Vincere*, Sperling & Kupfer. (安河内勢士訳『イタリア中小企業の勝者たち』三田出版会1997年)
- 日経ビジネス (1996) 「特集：イタリアに学べ」1996年7月1日号。
- 小川秀樹 (1998) 『イタリアの中小企業—独創と多様性のネットワーク』, 日本貿易振興会。
- 岡本義行 (1994) 『イタリアの中小企業戦略』, 三田出版会。
- 岡本義行 (1995) 「イタリアにおける産地の構造変化—毛織物産地のケース—」, 『社会労働研究』第41巻第4号。
- 大島悦子 (1997) 「イタリア3大繊維産地『活力の構造』—コモ・ビエラ・プラート」, 『化繊月報』1997年1月号。
- 大島悦子 (1998a) 「イタリア繊維産地『21世紀への挑戦』シリーズ—1 プラートの場合：危機を乗り越えて多品種ファッション性に富む産地へ」, 『化繊月報』1998年5月号。
- 大島悦子 (1998b) 「イタリア繊維産地『21世紀への挑戦』シリーズ—2 コモの場合：シルク苦戦の中、人材教育への投資と自らの『変身』で試練に対応」, 『化繊月報』1998年7月号。
- 大島悦子 (1998c) 「イタリア繊維産地『21世紀への挑戦』シリーズ—3 ビエラの場合：伝統と革新の継続で次世紀も世界市場をリード」, 『化繊月報』1998年12月号。
- Otatti, G. D. (1998), "Case Study I: Prato and its evolution in a European context", in Leonardi, R./R. Nanetti (eds.), *Regional Development in a Modern European Economy: The Case of Tuscany*.
- Piore, M. J. (1990), "Three responses to Ash Amin and Kevin Robin", in Pyke, F./G. Becattini/W. Sengenberger (eds.), *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy*.
- Rabellotti, R. (1997), *External Economies and Cooperation in Industrial Districts: A Comparison of Italy and Mexico*, Macmillan, NY.
- Sable, C. F. (1989), "Flexible Specialisation and Re-emergence of Regional Economies", in Hirst, P./J. Zeitlin (eds.), *Reversing Industrial Decline?: Industrial Structure and Policy in Britain and Her Competitors*, BERG, Oxford/NY/Hamburg.
- Sable, C. F./M. J. Piore (1984), *The Second Industrial Divide: Possibilities of Prosperity*, Basic Books Inc., NY (山之内靖他訳『第二の産業分水嶺』筑摩書房1993年)
- Sforz, F. (1989), "The geography of industrial districts in Italy", in Goodman, E./J. Bamford (eds.), *Small Firms and Industrial Districts in Italy*.
- 重森 暁 (1995) 「第三のイタリアと産業地区—エミリアン・モデルの検証—」, 『大阪経大論集』第46巻第1号。

- Sydow, J. (1992), *Strategische Netzwerke: Evolution und Organisation*, Gabler, Wiesbaden.
- Trigilia, C. (1992), "Italian industrial districts: Neither myth nor interlude", in Pyke, F./W. Sengenberger (eds.), *Industrial districts and local economic regeneration*, International Institute for Labour Studies, Geneva.
- Vidal, F. (1990), *Le Management a L'Italienne*, InterEditions, Paris (岡本義行訳 『イタリア式 マネジメント』, 三田出版会1995年)
- 山岡寛和 (1999) 「マネジメント講座—イタリアの中小企業」, 『日経産業新聞』平成11年10月4・10・18・25日付。
- 山下裕子 (1998) 「産業集積『崩壊』の論理」, 伊丹他『産業集積の本質』有斐閣。