



HOKKAIDO UNIVERSITY

Title	東京墨田区における事業体・世帯(家族)の生産・生活様式変容と地域社会の構造的変質過程：現下における「家」的社会的構造変質諸過程の分析：第3部 東京墨田区における都市的事業所の変動過程：第2章 墨田区中小零細事業所の業種別特質／実態調査結果をふまえて
Author(s)	藤井, 史朗; 土田, 俊幸
Citation	『調査と社会理論』・研究報告書, 14, 172-185
Issue Date	1990
Doc URL	https://hdl.handle.net/2115/22605
Type	departmental bulletin paper
File Information	14_P172-185.pdf



第2章 墨田区中小零細事業所の業種別特質／実態調査結果をふまえて

第1節 はじめに－業種別比較の意味

東京の下町にある墨田区という地域が、そこに存する事業所にとって持つ特徴は、以下のよう
に指摘できる。すなわち、①住商工混合の人口及び事業所の密集地域であること、②工場用
地面積の制約や、近時の異常な地価高騰で、用地規模の拡大があまり望めないこと、従って、
③きわめて小規模な事業所の集積地域であること、である。こうした特徴を持つ地域の中の
中小零細事業所の存在形態と、それらが有している課題、そして今後の発展方向を、各業種事業
所の内実而降りて探ることが本調査研究の課題である。ここでは、それに先だって、本調査が
対象とした事業所164ケース（表3-2-1：製造業83ケース、建設業31ケース、卸・小売
業27ケース、サービス業23ケース）の全体について、卸売、小売、製造、サービス、建設の
産業大分類を軸にして、事業所の概要、形成過程、協業体制、抱えている課題、今後の発展方
向を検討したい。

もちろん、これら大分類で捉えられた各業種内部には、同一視し難い様々な業種が含まれて
いることはいうまでもない。例えば、墨田製造業の中核をなすニット製造業と機械加工業とで
は、そのあり方や課題も当然大きく異なる。しかし、これら産業大分類で大きく問題を捉える
ことも、各業種の持つ次のような一般的特徴との関わりで、その側面から事業所と地域の関係
を映し出す意味を持つと思われる。

卸売業の特徴としては、小売業と同様、商品販売に関わるが、取引相手が事業所であるとい
う特徴を持つ。従って旧来からある事業所ネットワークがその存立にとって有利に働くという
ことがあると思われる。次に小売業は、一般消費者相手の商品販売なので、事業所のネットワ
ークというより、消費者としての人口の動向に大きく影響されると思われる。さらに製造業は、
現状では下請連関のもとでの営業をしている事業所が多く、従って卸売業と並んで事業所ネッ
トワークの持つ意味が大であるといえる。サービス業は、基本的には人を対象とする営業であ
り、小売業同様一般需要者の動向に大きく影響を受けるが、単なる商品販売以上に、時代の動
向に独自に対応して新しい方向を開拓する余地があると思われる。最後に建設業は、やはり製
造業同様、受発注関係の仕事が多く、元請その他の他の事業所のあり方に影響を受けるとい
う点で、やはり事業所ネットワークの持つ意味が大であるといえよう。

表3-2-1 調査対象事業所の地域的分布

	両国	菊川	亀沢	東駒形	太平	業平	向島	東向島	堤通	墨田	押上	京島	文花	八広	立花	不明	計
製 造	7	6	3	4	4	4	10	9	3	4	7	4	1	6	11	0	83
建 設	3	1	1	1	0	2	4	2	2	3	2	3	2	1	3	1	31
卸 小 売	3	3	0	2	1	2	1	1	1	2	3	1	1	2	3	0	27
サービス	2	1	1	1	2	1	0	1	0	2	3	2	2	2	3	0	23
計	15 (9.1)	11 (6.7)	5 (3.0)	8 (4.9)	7 (4.3)	9 (5.5)	15 (9.1)	13 (7.9)	6 (3.7)	11 (6.7)	15 (9.1)	10 (6.1)	7 (4.3)	11 (6.7)	20 (12.2)	1 (0.6)	164 (100.0)

以下、これら業種の特徴に留意しながら、墨田区事業所の基本的存在形態を確認しよう。

第2節 調査対象事業所の概要と形成過程

まず、対象事業所の概要について見てみよう（表3-2-2）。従業員数は、製造・卸小売・サービスでは1～4人規模が7割以上存するのに対して、建設業では5割にとどまり、5～9人規模が3割ほど存している。経営形態では卸小売・サービスの8割近くが個人経営であるのに対して、他の業種では5～6割にとどまり、かわって株式会社・有限会社があわせて3～4割を占めている。そして単独事業所がどの業種でも7割以上を占めている。事業所と住居の位置について見ると、同一棟・同一敷地内が卸売以外は7割を超えている。このように、調査対象とした事業所の2/3は従業員数1～4人の個人経営の単独事業所で、職住も同一である。

これらの事業所の創業年は（表3-2-3）、全体では戦前～昭和20年が2割、昭和20年代が3割、高度成長期が3割強、石油ショック以降の開業が1割弱存する。業種別では、建設と卸小売では戦前から昭和20年代までに創業したものが多く、サービスでは高度成長期以降に創業したものが多く。開業のきっかけを見ると、「継承」と「新規開業」とがそれぞれ4割前後を占めている。

次に、事業主の出身地・出身階層について見ると（表3-2-4）、事業主の生まれた所は、墨田が3.9割（建設業では7割）、都内が2割、関東が2割である。出身階層を見ると、全体では都市自営業出身が47%、農林業出身が23%、雇用者出身が17.7%で、特に建設業では建設業自営出身が5割強を占め、卸小売業では商業自営出身が3.7割を占めている。事業主の職歴は（表3-2-5）、学卒後すぐに家業に従事した者が全体で18.3%だが、建設業では35.5%と高く、同部門雇用は全体で40.9%で、サービス業では52.2%と半数を超えている。

以上で見てきた事業主の出身地・出身階層と職歴から、事業所の形成過程の特徴を業種毎にまとめると、次の通りである。

第1に、製造業では80%が戦後の創業で、昭和20年代と高度成長期がそれぞれ36%ずつで、創業者も本人というものが65%に上っている。そのうち26%が関東の農林業出身者で占められている。そして職歴は、全体の40%が同部門雇用、特に繊維と金属製品製造では50～60%が同部門雇用ののち独立して開業している。

第2に、建設業では、5割が墨田区内の建設業自営の出身で先代から継承（ほかに義父より継承も1割）、また新規開業の半数は関東・東北の農家出身の者が学卒後、都内の建設業に勤めて技能を身につけたのちに独立して開業、残りの半数は主に区内の雇用者出身者が設備工事業に勤めたのち設備工事業を開業したものである。

第3に、卸小売業では、墨田区・都内の商業自営出身が4割で、家業を継承しているが、ただし半数は一度ほかに勤めた後に継承している。職歴は、卸売では同部門内、小売のうちの食品販売・飲食店では異部門を経ている者が多い。

第4に、サービス業では、東京の商工業自営出身4割、関東などの農業自営出身2.6割で、全体の6.5割は自営業出身であるが、事業主本人の6割は雇用者として勤めた経験があり、その職種は現在の業種と同一である。創業時期は昭和30～50年代が多く、本人創業が8割を占

表3-2-2 従業員規模・経営形態

		製 造	建 設	卸 小 売	サー ビ ス	合 計
ケ ー ス 数		83 (100.0)	31 (100.0)	27 (100.0)	23 (100.0)	164 (100.0)
従業員規模	1～4人の 家庭用	46 (55.4)	13 (41.9)	14 (51.9)	13 (56.5)	86 (52.4)
	5～9人	15 (18.1)	3 (9.7)	7 (25.9)	5 (21.7)	30 (18.3)
	10～29人	15 (18.1)	9 (29.0)	5 (18.5)	3 (13.0)	32 (19.5)
	30～49人	5 (6.0)	4 (12.9)	1 (3.7)	2 (8.7)	12 (7.3)
	50人以上	0	2 (6.5)	0	0	2 (1.2)
		2 (2.4)	0	0	0	2 (1.2)
経営形態	個人経営	50 (60.2)	16 (51.6)	21 (77.8)	18 (78.3)	105 (64.0)
	有限会社	16 (19.3)	6 (19.4)	1 (3.7)	1 (4.3)	24 (14.6)
	株式会社	11 (13.3)	9 (29.0)	5 (18.5)	4 (17.4)	29 (17.7)
	N A	6 (7.2)	0	0	0	6 (3.7)
事業所の形態	単独事業所	64 (77.1)	29 (93.5)	22 (81.5)	18 (78.3)	133 (81.1)
	本社・本店	6 (7.2)	2 (6.5)	1 (3.7)	1 (4.3)	10 (6.1)
	支社・支店	1 (1.2)	0	1 (3.7)	0	2 (1.2)
	その他	2 (2.4)	0	2 (7.4)	0	4 (2.4)
	N A	10 (12.0)	0	1 (3.7)	4 (17.4)	15 (9.1)
住居の場所	同一棟	53 (63.9)	22 (71.0)	15 (55.6)	15 (65.2)	105 (64.0)
	同一敷地	12 (14.5)	2 (6.5)	1 (3.7)	3 (13.0)	18 (11.0)
	別の敷地	14 (16.9)	5 (16.5)	11 (40.7)	5 (21.7)	35 (21.3)
	N A	4 (4.8)	2 (6.5)	0	0	6 (3.7)

表3-2-3 創業時期・経緯

		製 造	建 設	卸 小 売	サー ビ ス	合 計
ケ ー ス 数		83 (100.0)	31 (100.0)	27 (100.0)	23 (100.0)	164 (100.0)
創業時期	戦 前	12 (14.5)	11 (35.5)	7 (25.9)	3 (13.0)	33 (20.1)
	昭21～30	30 (36.1)	9 (29.0)	7 (25.9)	3 (13.0)	49 (29.9)
	昭31～40	21 (25.3)	4 (12.9)	3 (11.1)	5 (21.7)	33 (20.1)
	昭41～50	11 (13.3)	4 (12.9)	4 (14.8)	7 (30.4)	26 (15.9)
	昭51～	5 (6.0)	2 (6.5)	3 (11.1)	5 (21.7)	15 (9.1)
	N A	4 (4.8)	1 (3.2)	3 (11.1)	0	8 (4.9)
開業の経緯	継 承	25 (30.1)	18 (58.1)	12 (44.4)	5 (21.7)	60 (36.6)
	転 業	7 (8.4)	1 (3.2)	2 (7.4)	1 (4.3)	11 (6.7)
	新 規	38 (45.8)	11 (35.5)	11 (40.7)	10 (43.5)	70 (42.7)
	そ の 他	8 (9.6)	1 (3.2)	2 (7.4)	5 (21.7)	16 (9.8)
	N A	5 (6.0)	0	0	2 (8.7)	7 (4.3)
創業者	祖父以前	6 (3.3)	1 (3.2)	3 (11.1)	1 (4.3)	11 (6.7)
	父	17 (20.5)	13 (41.9)	9 (33.3)	3 (13.0)	42 (25.6)
	本人	54 (65.1)	13 (41.9)	14 (51.9)	19 (82.6)	100 (61.0)
	その他	4 (4.8)	3 (9.7)	1 (3.7)	0	8 (4.9)
	N A	2 (2.4)	1 (3.2)	0	0	3 (1.8)

表 3 - 2 - 4 事業主の出身地・出身階層

出身階層 出身地		農林業	都市自営			雇 用 者				その他	不 明	計
			商 業	製造業	その他	製造業	商業・サービス	その他	公務員			
製 造	墨田区		3	10	2	2	1	1		5	1	25
	都内			3	4	5	1		2	2		17
	関東	14	1	2	1	2				2		22
	西日本	4	2	2	1			1				10
	東日本	4	2	1		1	1					9
	小計	22	8	18	8	10	3	2	2	9	1	83
建 設	墨田区		1	1	16	1	1		1	1		22
	都内			1			1				1	3
	関東	2										2
	西日本											
	東日本	2			1						1	4
小計	4	1	2	17	1	2		1	1	2	31	
卸 小 売	墨田区		4		2	1			1		1	9
	都内		4	1	1							6
	関東	4	1		1				1			7
	西日本	2						1	1			4
	東日本		1									1
小計	6	10	1	4	1		1	1	2	1	27	
サ ー ビ ス	墨田区		3	1	2	1		1				8
	都内			3							1	4
	関東	4					1					5
	西日本	2				1			1	1		5
	東日本						1					1
小計	6	3	4	2	2	2	1		1	2	23	
合 計	墨田区		11	12	22	5	2	2	2	6	2	64 (39.0)
	都内		4	8	5	5	2		2	2	2	30 (18.3)
	関東	24	2	2	1	2	1			3		35 (21.3)
	西日本	8	2	2	1	1		2		3	1	20 (12.2)
	東日本	6	3	1	1	1	2				1	15 (9.1)
	計	38 (23.2)	22 (13.4)	25 (15.2)	30 (18.3)	14 (8.5)	7 (4.3)	4 (3.0)	4 (2.4)	14 (8.3)	6 (3.7)	164 (100.0)
		(47.0)			(17.7)							

表3-2-5 事業主の職歴類型

業種		職歴類型						計
		家 従 又は継承	異 部 門 自営・家従	同 部 門 雇 用	異 部 門 雇 用	無 職	不 明	
製 造 業	織 維 関 連	2	2	8	2	1	2	17
	木製品・パルプ・紙	1	1	2	1		1	6
	出版・印刷	1	3	2	5			11
	ゴ ム ・ 革	3	3	5	4		1	16
	非 鉄 金 属		1	1	2			4
	金 属 製 品	3	2	10	2		1	18
	機 械 関 連 そ の 他 ・ 不 明	1		2 4	1	1	2	3 8
小 計	11(13.2)	12(14.5)	34(41.0)	17(20.5)	2(2.4)	7(8.4)	83(100.0)	
建 設 業	総 合 工 事 業	6	1	4	1		1	13
	職 別 工 事 業	3		3	4			10
	設 備 工 事 業	2	1	4			1	8
	小 計	11(35.5)	2(6.5)	11(35.5)	5(4.9)	0	2(6.5)	31(100.0)
卸 小 売 業	卸 売 業	2		6			1	9
	飲 食 料 品 小 売 業	1			3		1	5
	家 具 ・ 什 器 小 売 業	1			1			2
	そ の 他 小 売 業	1		3	1		1	6
	飲 食 店			1	2	1	1	5
小 計	5(18.5)	0	10(37.0)	7(25.9)	1(3.7)	4(14.8)	27(100.0)	
サ ー ビ ス 業	対 個 人 サービス			4				4
	対 事 業 所 サービス	1	1	4	1		1	8
	専 門 サービス	1		3	1	1	1	7
	医 療 ・ 保 健	1	1	1		1		4
	小 計	3(13.0)	2(8.7)	12(52.2)	2(8.7)	2(8.7)	2(8.7)	23(100.0)
合 計	30(18.3)	16(9.8)	67(40.9)	31(18.9)	5(3.1)	15(9.1)	164(100.0)	

める。したがって他業種とは異なり世代的継承が少なく、親の職業分野とは断絶された再生産ルートであることを指摘しうる。

このように、建設業と卸小売業の4～6割が先代からの継承であるのに対して、製造業とサービス業では戦後の本人創業が7～8割を占めている。

第3節 事業所の協業体制、従業員の労働条件の特質

ところで、墨田区の実業所は、きわめて小零細のものが多いということもすでに見てきた。前掲表3-2-2に示したように、9割が1～9人規模、7割が1～4人規模である。このことは、墨田区の実業所の多くがいわゆる規模のメリット（大規模という意味での）で生きてきたのではないということを示している。すなわち、第一に、地域を構成する住民の暮らしの一条件として、それらとの相互作用として存立してきたのだということ—このことは、住商工混合地域に存立していることの意味でもある—。第二に、広域な市場に関わる場合でも、地域における密な事業所連関を媒介としてのみ関わってきたということである。

そして、こうした小規模事業所の協業の基底に家族協業があることは、同表で見る通り、1～4人規模で家族従業員のみの事業所が52.4%と過半数であることからわかる。こうした家族協業を軸に、雇用者を加え、会社としての体裁を整えていることは、例えば5～9人規模事業所でも60%近くが3人以上の家族従業員を有していることから指摘できる。

業種別にこうした協業のあり方を見ると、卸売・小売業、サービス業に1～4人規模が特に多く、建設業では5人以上の事業所も半数近いことがわかる。しかし、卸売業の1～4人規模事業所が66.7%まで雇用者を入れているのに対し、小売業では、全体の72.2%までが家族従業員のみの1～4人規模である。また、表3-2-6～表3-2-9に示したように、妻、長男の家業従事を見ても、小規模事業所とりわけ卸・小売業にそれが多くことがわかる。

これら、とりわけ小売業に典型的な家族協業としてのあり方は、後に見る後継者問題の深刻さを暗示するものだが、他方、雇用者を加え、会社としての体裁をとって行かざるを得ない事業所では、雇用従業員の確保、そのための労働条件の保持が必要条件となる。各事業所の雇用従業員の労働時間、賃金について見てみよう。

表3-2-10は、1～9人規模事業所の雇用従業員について、業種別に労働時間を見たものである。全体に8～9時間であるのに対し、小売業が9～10時間が75%と、やや多いことがわかる。

月平均賃金額は、表3-2-11に、男子雇用者について業種別、年齢別に示した。全体として、10代では15万円未満、20代では15～20万円、30代では25～40万、40代では30～40万円が中心だが、業種によっても差がある。すなわち、建設業、製造業の40～50代の一部に20万円未満の低い層が存在すること、しかし反対に、これらの業種では、20～30代の一部に30万円以上の高い層も存在することである。すなわち、卸・小売業では、年齢に応じた平均的賃金であるのに対し、製造、建設では、人材に対し、賃金で対応していると思われる。このように、墨田区の実業所が従業員を雇用する場合、年齢に応じた相当額の給料を保障しなければならないが、製造、建設の場合は、人材を採用するためには、さらに高額の賃金を保障しなければならないのだと見る事が出来る。

表3-2-6 「妻」の家業従事-業種別

	している	していない	無回答 (NA)	計
卸 売	4 (44.4)	1 (11.1)	4 (44.4)	9 (100.0)
小 売	8 (44.4)	0 (0.0)	10 (55.6)	18 (100.0)
製 造	35 (42.2)	20 (24.1)	28 (33.7)	83 (100.0)
サービス	7 (30.4)	11 (47.8)	5 (21.7)	23 (100.0)
建 設	6 (19.4)	5 (16.1)	20 (64.5)	31 (100.0)
計	60 (36.6)	37 (22.6)	67 (40.9)	164 (100.0)

表3-2-7 「長男」の家業従事-業種別

	している	していない	無回答 (NA)	計
卸 売	1 (11.1)	0 (0.0)	8 (88.9)	9 (100.0)
小 売	1 (5.6)	1 (5.6)	16 (88.9)	18 (100.0)
製 造	13 (15.7)	19 (22.9)	51 (61.4)	83 (100.0)
サービス	2 (8.7)	7 (30.4)	14 (60.9)	23 (100.0)
建 設	0 (0.0)	4 (12.9)	27 (87.1)	31 (100.0)
計	17 (10.4)	31 (18.9)	116 (70.0)	164 (100.0)

表3-2-8 「妻」の家業従事-規模別

	している	していない	無回答 (NA)	計
1～4人	42 (36.2)	30 (25.9)	44 (37.9)	116 (100.0)
5～9人	14 (43.8)	3 (9.4)	15 (46.9)	32 (100.0)
10～29人	1 (8.3)	4 (33.3)	7 (58.3)	12 (100.0)
30～49人	2 (100.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	2 (100.0)
50～99人	1 (100.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	1 (100.0)
100人以上	0 (0.0)	0 (0.0)	1 (100.0)	1 (100.0)
計	60 (36.6)	37 (22.6)	67 (40.9)	164 (100.0)

表3-2-9 「長男」の家業従事-規模別

	している	していない	無回答 (NA)	計
1～4人	10 (8.6)	26 (22.4)	80 (69.0)	116 (100.0)
5～9人	6 (18.8)	3 (9.4)	23 (71.9)	32 (100.0)
10～29人	1 (8.3)	2 (16.7)	9 (75.0)	12 (100.0)
30～49人	0 (0.0)	0 (0.0)	2 (100.0)	2 (100.0)
50～99人	0 (0.0)	0 (0.0)	1 (100.0)	1 (100.0)
100人以上	0 (0.0)	0 (0.0)	1 (100.0)	1 (100.0)
計	17 (10.4)	31 (18.9)	116 (70.7)	164 (100.0)

表3-2-10 業種×労働時間（常雇のみ）—無回答除く

	7-8時 間未満	8-9時 間未満	9-10時 間未満	10-11時 間未満	11-12時 間未満	12-13時 間未満	13時間 以上	計 NA除く
卸売	0 (0.0)	4 (80.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	5 (100.0)
小売	0 (0.0)	2 (25.0)	6 (75.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	8 (100.0)
製造	3 (12.5)	14 (58.3)	5 (20.8)	2 (8.3)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	24 (100.0)
サービス	1 (33.3)	1 (33.3)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	1 (33.3)	3 (100.0)
建設	0 (0.0)	18 (90.0)	0 (0.0)	1 (5.0)	0 (0.0)	1 (5.0)	0 (0.0)	20 (100.0)
計	4 (6.8)	39 (66.1)	11 (18.6)	3 (5.1)	0 (0.0)	1 (1.7)	1 (1.7)	59 (100.0)

表3-2-11 業種・年齢別月平均賃金（常雇男子）

	10万未満	10~ 15万未満	15~ 20万未満	20~ 25万未満	25~ 30万未満	30~ 40万未満	40~ 50万未満	計
~19歳	④	④▲						3
20~29歳			●●● ▲	▲	▲	●▲		8
30~39歳		④		④●	●●④	④▲▲	●	10
40~49歳		▲	●▲		④▲▲▲	④④●● ●●●		14
50~59歳			●▲▲		④④	●●	●▲	9
60~69歳				④		▲	▲▲	4
計	1	4	9	4	10	15	5	48

④=卸売 ●=製造 ④=サービス
④=小売 ▲=建設

第4節 事業所の抱えている課題と今後の経営志向

さて、このような協業上の特質を持つ各業種事業所は、墨田という地域の中で、どのような経営上の課題を持っているのであろうか。まず、この地域に立地していることのメリット・デメリットについて、表3-2-12、表3-2-13より見てみよう。

まず、メリットとして挙げられるのは、生産拠点として有利であるということで、これは卸売業、製造業など、墨田区の密な事業所ネットワークを活用する業種や、サービス業などにおいて挙げられている。また、製造業、建設業では、この点に関し、関連産業が多いというメリットとしても挙げられている。しかし、小売業では、こうした指摘はなく、多様な住民ニーズがあることがメリットとされている。

このように、明らかに、この地域の事業所ネットワークの累積が、それを利用する業種の事業所群にとってメリットとされているが、反対にデメリットについて見てみると、製造、サービス、建設など、その経営の拡大のために、工場建設などの拡張を不可欠とする業種において、敷地が狭い、地価が高いことが多く指摘されている。このことはしかし、密な事業所ネットワークがあることと裏腹であり、墨田という地域の宿命ともいえる事柄であろう。

他方、小売業、サービス業など、消費者としての住民人口をその存立の条件としている業種にあっては、地元需要の減退ということが大きく取り上げられている。地価高騰、企業進出などの情勢下で、住の場としての地域条件が悪くなっていることと対応しているといえよう。さらに伝来の営業を続けながらも現状に対応して行かねばならない建設業では、人材を集めにくいことが指摘されている。

こうした立地条件をめぐる問題は、表3-2-14に見るように、経営上抱えている課題にも現れている。卸売業、サービス業など、生産拠点の有利さを指摘した業種にあっては、他方での同業者間競争の激しさが大きく指摘されている。また、製造業、サービス業など事業所間取り引きもある業種では、受注値が上がらないこと、店舗、工場が古く狭いこと、また、卸売業、小売業では、利巾が少ないこと、特に小売業では顧客自体の減少が指摘されている。建設業では、やはり受発注関係のもとでの単価引き下げ要求や、利巾の少なさに加え、労働力の質量問題がここでも指摘されている。

すなわち、墨田という地域の事業所ネットワークを利用できる有利さはあるものの、それらの業種でも、同業種の事業所の集積の中でやはり激しい競争下に置かれていること、他方、消費者としての住民人口に依拠することの多い業種では、小売業に典型的なように、顧客減少という事態に直面しているわけである。また、長い営業の歴史の中で、古く、狭くなった施設を拡張したいという要求は、異常な地価高騰のこの地では、まず実現がきわめて困難であるといえる。

ところで、こうした各事業所が被っている経営上の課題は、より広い国際的・国内的情勢との関わりとしては各事業所にどのように認識されているのであろうか。この点を表3-2-15に示した。

質問の性格上、無回答がかなり多くなっているが、卸売業、製造業などの業種では、NIES諸国との競争が、すでに先に指摘されていた競争の激化の背景にあると認識されている。また、小売業では、ここでもやはり地域の人口減退が基底にあるものと認識されていることが確認で

表3-2-12 現在地への立地のメリット (MA)

	住民ニーズ の多様化	有利な生産 拠点	通勤環境が 良い	労働力の確 保容易	輸送コスト 有利	自然環境が 良い	関連産業多 い	情報の入手 容易	本社に近い	研究機関に 近い	そ の 他	無 回 答 (NA)	計
卸 売	2 (22.2)	4 (44.4)	2 (22.2)	0 (0.0)	1 (11.1)	1 (11.1)	1 (11.1)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	1 (11.1)	1 (11.1)	9 (100.0)
小 売	6 (33.3)	1 (5.6)	1 (5.6)	0 (0.0)	2 (11.1)	2 (11.1)	0 (0.0)	1 (5.6)	0 (0.0)	0 (0.0)	3 (16.7)	6 (33.3)	18 (100.0)
製 造	6 (7.2)	33 (39.8)	11 (13.3)	1 (1.2)	20 (24.1)	3 (3.6)	24 (28.9)	6 (7.2)	4 (4.8)	1 (1.2)	10 (12.0)	14 (16.9)	83 (100.0)
サービス	6 (26.1)	6 (26.1)	6 (26.1)	0 (0.0)	3 (13.0)	0 (0.0)	3 (13.0)	1 (4.3)	0 (0.0)	0 (0.0)	3 (13.0)	5 (21.7)	23 (100.0)
建 設	6 (19.4)	3 (9.7)	5 (16.1)	2 (6.5)	0 (0.0)	0 (0.0)	6 (19.4)	1 (3.2)	0 (0.0)	1 (3.2)	6 (19.4)	13 (41.9)	31 (100.0)
計	26 (15.9)	47 (26.7)	25 (15.2)	3 (1.8)	26 (15.9)	6 (3.7)	34 (20.7)	9 (5.5)	4 (2.4)	2 (1.2)	23 (14.0)	39 (23.8)	164 (100.0)

表3-2-13 現在地への立地のデメリット (MA)

	競争激しい	地価が高い	敷地が狭い	交通の便が 悪い	人材を集め にくい	人材の定着 性悪い	外注工場が ない	公害などの トラブル	地元需要の 減退	研究環境乏 しい	そ の 他	無 回 答 (NA)	計
卸 売	3 (33.3)	0 (0.0)	2 (22.2)	0 (0.0)	1 (11.1)	0 (0.0)	0 (0.0)	1 (11.1)	1 (11.1)	0 (0.0)	0 (0.0)	5 (55.6)	9 (100.0)
小 売	2 (11.1)	3 (16.7)	3 (16.7)	2 (11.1)	1 (5.6)	1 (5.6)	1 (5.6)	0 (0.0)	5 (27.8)	0 (0.0)	2 (11.1)	6 (33.3)	18 (100.0)
製 造	4 (4.8)	23 (27.7)	28 (33.7)	5 (6.0)	5 (6.0)	2 (2.4)	1 (1.2)	8 (9.6)	4 (4.8)	1 (1.2)	9 (10.8)	23 (27.7)	83 (100.0)
サービス	2 (8.7)	4 (17.4)	8 (34.8)	2 (8.7)	2 (8.7)	1 (4.3)	0 (0.0)	3 (13.0)	6 (26.1)	0 (0.0)	4 (17.4)	5 (21.7)	23 (100.0)
建 設	4 (12.9)	9 (29.0)	11 (35.5)	2 (6.5)	5 (16.1)	1 (3.2)	1 (3.2)	0 (0.0)	1 (3.2)	0 (0.0)	2 (6.5)	11 (35.5)	31 (100.0)
計	15 (9.1)	39 (23.8)	52 (31.7)	11 (6.7)	14 (8.5)	5 (3.0)	3 (1.8)	12 (7.3)	17 (10.4)	1 (0.6)	17 (10.4)	50 (30.5)	164 (100.0)

きる。

これまで見てきたような各業種に特徴的な経営上の課題に、各業種事業所は家族協業を骨格とする小規模な協業体制で対応し、乗り越えていこうとしているわけだが、その際、事業所としての存続・発展にとって、後継者の問題が大きな意味を持っていることになる。

表3-2-16は、後継者の有無を業種別に示したものである。全体として3分の2が決まっていないう状況だが、小売業にとりわけ決まっていないう回答が多くなっている。他方、サービス業では、決まっている率が高くなっている。これらは、従業員規模によっても異なっており、表3-2-17に見るように、規模が小さいほど、決まっていないう回答が多くなっている。これは、1～4人規模の家族従業員のみという協業体制の多い小売業の状況とも対応しているといえる。さらに表3-2-18、表3-2-19に見るように、後継者の有無は当然、経営者の現年齢に関わっているが、小売業はどちらの場合も決まっていないう率が高くなっていることが指摘できる。

最後に、各業種事業所の今後の経営志向について、見ていこう（表3-2-20）。卸売業、サービス業において、経営内容の改善、規模拡大など、比較的積極的な志向を持つ事業所が5割前後を占めているのに対し、小売業やサービス業の一部の事業所では、いずれ縮小、廃業という志向も一定数を占めていることが確認される。製造業や建設業では、現状維持的な志向が多くなっている。

そして当然にも、これらの経営志向は、表3-2-21に見るように、後継者の有無とも深く関わっている。後継者の決まっている事業所では、規模拡大、多角化などの積極志向が多いのに対し、決まっていないう事業所では、転換、縮小、廃業などの消極志向や、現状のまま続けるとする志向が多くなっている。

第5節 墨田区小零細事業所の業種別存立構造—まとめにかえて

以上見てきたように、墨田という地域の現在のあり方は、諸業種の事業所にその業種固有の存立構造に関わった意味を与えている。

全体としてまとめると、小零細の事業所が、人口密集地域に集積しているといういわば事業所ネットワークをその存立条件としている卸売、製造、建設などの業種では、NIES 諸国の追い上げや、同業者間の激しい競争にも拘らず、なお、そのメリットを生かし得る条件があるように見られる。また、雇用従業員の条件にも現れているごとく、会社としての一定の発展の条件も有していると思われる。しかし、昔ながらの消費者としての住民の密集に依拠するところの大きい小売業やサービス業の一部の事業所では、地価の異常高騰に象徴されるごとく、この地の一般住民の居住地としての条件悪化に関わって、需要自体が減少するという事態の中で極端な場合は、転廃業に追い込まれるという、より厳しい状況に置かれているといえる。

そしていずれの場合も、土地拡大、規模拡大を積極的に進めるという、いわば規模の論理の追求は、この地域の条件下では、不可能に近いと思われる。従って卸売、製造、建設業などの業種の事業所も現在有している事業所ネットワークを有利に用いること、あるいは、サービス業、製造業の一部で追求されているごとく、時代の新しいニーズに積極的に対応していくこと

表3-2-14 業種×経営上の課題 (MA)

	仕事がない	製品需要が減少	受注値上から下がる	単価引き下げ要求	顧客が減った	同業者競争激しい	大手企業の圧迫	原材料価格が高い	仕入れ価格が高い	利幅が少ない	店舗工場古い/狭い	税金が高い	税金取扱いが面倒	新機械購入できない	設備資金不足	運転資金不足	金融の引き締め	立地条件が悪い	地価が高すぎる	労働力の質量問題	円高問題	円安問題	その他	無回答 (NA)	計	
卸売	0 (0.0)	1 (11.1)	0 (0.0)	0 (0.0)	1 (11.1)	5 (55.6)	1 (11.1)	0 (0.0)	1 (11.1)	4 (44.4)	1 (11.1)	2 (22.2)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	1 (11.1)	0 (0.0)	1 (11.1)	1 (11.1)	0 (0.0)	0 (0.0)	2 (22.2)	9 (100.0)	
小売	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	5 (27.8)	1 (5.6)	0 (0.0)	0 (0.0)	2 (11.1)	5 (27.8)	2 (11.1)	2 (11.1)	2 (11.1)	0 (0.0)	2 (11.1)	3 (16.7)	3 (16.7)	1 (5.6)	1 (5.6)	1 (5.6)	1 (5.6)	1 (5.6)	0 (0.0)	3 (16.7)	18 (100.0)	
製造	4 (4.8)	12 (14.5)	17 (20.5)	8 (9.6)	4 (4.8)	10 (12.0)	3 (3.6)	3 (3.6)	4 (4.8)	13 (15.7)	18 (21.7)	10 (12.0)	7 (8.4)	7 (8.4)	6 (7.2)	3 (3.6)	0 (0.0)	3 (3.6)	8 (9.6)	3 (3.6)	9 (10.8)	1 (1.2)	4 (4.8)	14 (16.9)	83 (100.0)	
サービス	0 (0.0)	2 (8.7)	5 (21.7)	0 (0.0)	3 (13.0)	7 (30.4)	0 (0.0)	1 (4.3)	3 (13.0)	4 (17.4)	5 (21.7)	4 (17.4)	2 (8.7)	0 (0.0)	0 (0.0)	1 (4.3)	1 (4.3)	5 (21.7)	5 (21.7)	1 (4.3)	1 (4.3)	1 (4.3)	2 (8.7)	2 (2.7)	23 (100.0)	
建設	0 (0.0)	0 (0.0)	4 (12.9)	9 (29.0)	1 (3.2)	1 (3.2)	1 (3.2)	3 (9.7)	3 (9.7)	8 (25.8)	1 (3.2)	10 (32.3)	2 (6.5)	1 (3.2)	0 (0.0)	3 (9.7)	0 (0.0)	4 (12.9)	3 (9.7)	7 (22.6)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	1 (3.2)	5 (16.1)	31 (100.0)
計	4 (2.4)	15 (9.1)	26 (15.9)	17 (10.4)	14 (8.5)	24 (14.6)	5 (3.0)	7 (4.3)	13 (7.9)	34 (20.7)	27 (16.5)	28 (17.1)	13 (7.9)	8 (4.9)	8 (4.9)	10 (6.1)	2 (1.2)	14 (8.5)	17 (10.4)	13 (7.9)	12 (7.3)	2 (1.2)	10 (6.1)	26 (15.9)	164 (100.0)	

表3-2-15 業種×経営問題の原因 (MA)

	内需拡大政策変化	NIESとの競争	国内産業空洞化	東京一極集中	地域人口減退	地元産業の弱さ	その他	無回答 (NA)	計
卸売	0 (0.0)	2 (22.2)	0 (0.0)	1 (11.1)	1 (11.1)	1 (11.1)	0 (0.0)	5 (55.6)	9 (100.0)
小売	0 (0.0)	1 (5.6)	0 (0.0)	0 (0.0)	6 (33.3)	0 (0.0)	1 (5.6)	10 (55.6)	18 (100.0)
製造	2 (2.4)	27 (32.5)	9 (10.8)	2 (2.4)	7 (8.4)	6 (7.2)	4 (4.8)	38 (45.8)	83 (100.0)
サービス	1 (4.3)	0 (0.0)	0 (0.0)	1 (4.3)	1 (4.3)	1 (4.3)	0 (0.0)	19 (82.6)	23 (100.0)
建設	3 (9.7)	0 (0.0)	0 (0.0)	1 (3.2)	1 (3.2)	1 (3.2)	1 (3.2)	25 (80.6)	31 (100.0)
計	6 (3.7)	30 (18.3)	9 (5.5)	5 (3.0)	16 (9.8)	9 (5.5)	6 (3.7)	97 (59.1)	164 (100.0)

表3-2-16 業種×後継者の有無

	決まっている	決まっていない	無回答 (NA)	計
卸売	3 (33.3)	5 (55.6)	1 (11.1)	9 (100.0)
小売	3 (16.7)	14 (77.8)	1 (5.6)	18 (100.0)
製造	20 (24.1)	55 (66.3)	8 (9.6)	83 (100.0)
サービス	10 (43.5)	12 (52.2)	1 (4.3)	23 (100.0)
建設	7 (22.6)	18 (58.1)	6 (19.4)	31 (100.0)
計	43 (26.2)	104 (63.4)	17 (10.4)	164 (100.0)

表3-2-17 規模別、後継者有無

	決まっている	決まっていない	無回答 (NA)	計
1~4人 家従のみ	16 (18.6)	60 (69.8)	10 (11.6)	86 (100.0)
1~4人 雇用あり	8 (26.7)	19 (63.3)	3 (10.0)	30 (100.0)
5~9人	13 (40.6)	16 (50.0)	3 (9.4)	32 (100.0)
10~29人	5 (41.7)	7 (58.3)	0 (0.0)	12 (100.0)
30~49人	1 (50.0)	1 (50.0)	0 (0.0)	2 (100.0)
50~99人	0 (0.0)	1 (100.0)	0 (0.0)	1 (100.0)
100人以上	0 (0.0)	0 (0.0)	1 (100.0)	1 (100.0)
計	43 (26.2)	104 (63.4)	17 (10.4)	164 (100.0)

表3-2-18 業主60歳以上，後継者有無

	決まっ ている	決まっ てい ない	無 回 答 (NA)	計
卸 売	1 (50.0)	1 (50.0)	0 (0.0)	2 (100.0)
小 売	3 (33.3)	6 (66.7)	0 (0.0)	9 (100.0)
製 造	13 (38.2)	18 (52.9)	3 (8.8)	34 (100.0)
サービス	6 (66.7)	3 (33.3)	0 (0.0)	9 (100.0)
建 設	1 (16.7)	2 (33.3)	3 (50.0)	6 (100.0)
計	24 (40.0)	30 (50.0)	6 (10.0)	60 (100.0)

表3-2-19 業主60歳未満，後継者有無

	決まっ ている	決まっ てい ない	無 回 答 (NA)	計
卸 売	2 (28.6)	4 (57.1)	1 (14.3)	7 (100.0)
小 売	0 (0.0)	8 (88.9)	1 (11.1)	9 (100.0)
製 造	6 (14.3)	34 (81.0)	2 (4.8)	42 (100.0)
サービス	4 (30.8)	8 (61.5)	1 (7.7)	13 (100.0)
建 設	6 (27.3)	14 (63.6)	2 (9.1)	22 (100.0)
計	18 (19.4)	68 (73.1)	7 (7.5)	93 (100.0)

表3-2-20 業種×今後の経営志向

	現状のま ま続ける	経営内容 の改善	経営規模 の拡大	多角化を はかる	他の地域 に移る	他の資本 系列へ	他の事業 に転換	いずれ縮 少・廃業	まもなく 廃業	無 回 答 (NA)	計
卸 売	2 (22.2)	3 (33.3)	2 (22.2)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	1 (11.1)	0 (0.0)	0 (0.0)	1 (11.1)	9 (100.0)
小 売	5 (27.8)	3 (16.7)	2 (11.1)	2 (11.1)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	2 (11.1)	0 (0.0)	4 (22.2)	18 (100.0)
製 造	33 (39.8)	15 (18.1)	5 (6.0)	5 (6.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	2 (2.4)	6 (7.2)	1 (1.2)	16 (19.3)	83 (100.0)
サービス	7 (30.4)	6 (26.1)	5 (21.7)	2 (8.7)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	3 (13.0)	0 (0.0)	3 (13.0)	23 (100.0)
建 設	12 (38.7)	5 (16.1)	4 (12.9)	0 (0.0)	1 (3.2)	0 (0.0)	0 (0.0)	1 (3.2)	0 (0.0)	9 (29.0)	31 (100.0)
計	59 (36.0)	32 (19.5)	18 (11.0)	9 (5.5)	1 (0.6)	0 (0.0)	3 (1.8)	12 (7.3)	1 (0.6)	33 (20.1)	164 (100.0)

表 3-2-21 後継者の有無×今後の経営志向

	現状のまま続ける	経営内容の改善	経営規模の拡大	多角化をはかる	他の地域に移る	他の資本系列へ	他の事業に転換	いずれ縮少・廃業	まもなく廃業	無回答 (NA)	計
決まっている	12 (27.9)	9 (20.9)	9 (20.9)	5 (11.6)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	1 (2.3)	0 (0.0)	8 (18.6)	43 (100.0)
決まっていない	41 (39.4)	22 (21.2)	7 (6.7)	4 (3.8)	1 (1.0)	0 (0.0)	3 (2.9)	10 (9.6)	1 (1.0)	18 (17.3)	104 (100.0)
無回答 (NA)	6 (35.3)	1 (5.9)	2 (11.8)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	1 (5.9)	0 (0.0)	7 (41.2)	17 (100.0)
計	59 (36.0)	32 (19.5)	18 (11.0)	9 (5.5)	1 (0.6)	0 (0.0)	3 (1.8)	12 (7.3)	1 (0.6)	33 (20.1)	164 (100.0)

に、存続・発展の条件があると思われる。その点で、区の提唱している工房ネットワーク都市構想は、この地の事業所の持つ積極面をある程度押さえているということが出来よう。しかし、圧倒的な資本力を持つ企業や、大型店舗の進出などで、既存の事業所の存立条件がより狭められたり、その結果、事業所ネットワークの下請締め付け的な側面が強調されていく場合、その積極面は崩れざる可能性もまた存在するといわねばならない。そしてとりわけ、小売業の動向などに見るまでもなく、やはりこの地がなお住の地としての特徴をも基底的に有し続けることが、これらの事業所の存続・発展にとっても不可欠であると思われる。

(第1・3・4・5節：藤井 史朗，第2節：土田 俊幸)