

東大阪市域における中小企業の実状と展望

2001 . 1 高見浩太郎

はじめに

日本経済の発展・成長に貢献してきたのは製造業であった。その製造業を陰ながら支えてきたのは日本に存在する多数の中小企業である。中小企業は、数々の技術を生み出しそのノウハウを蓄積しながら「モノづくり」を行ってきた。ところが、平成不況のあおりを受けて、多くの中小企業が危機的な状況に陥っている。その原因のひとつとして挙げられるのが構造的な「人手不足」である。日本は製造業により一応の繁栄を謳歌したにもかかわらず、社会が真面目に働くことを馬鹿にし、製造業の現場を3K(キツイ、キタナイ、キケン)などと揶揄し続けたために、息子さえも事業を継ごうとしない現実に、特に、経営に不振を極める多くの中小企業は自信を喪失している⁽¹⁾。後に続く人材がいなかったために、ほとんどの企業では高齢化が進み、事業の展開に支障をきたしている。操業を続けていくことさえも困難になってきている中小企業も数多くあり、今まで中小企業が築き上げてきた「技術の集積構造」も崩壊の危機を迎えているかに見える。各中小企業が蓄積してきた技術は一朝一夕で生み出せるものではなく、世界トップレベルの技術を有する企業さえ存在し、それが日本産業発展の原動力となってきたのも事実である。こういった技術の喪失は、確かに日本の製造業にとって大きな損失であると言えるし、「技術の集積構造」の崩壊を懸念する声が多いのもいたしかたない。だが、そうした技術を実際に持ちその技術に絶対の自信を抱いている中小企業は、今もなお健全かつ積極的な経営を続けている。東大阪市には世界でもトップクラスの技術力を誇る中小企業が数多く存在し、なお躍進を遂げようとしている企業も少なくない。ただ、日本全体というマクロ的視点で見れば、多くの中小企業が経営不振に喘いでいるのは事実である。しかし、これは「技術の集積構造」の崩壊というよりもむしろ、長引く不況に後押しされる形で本当に必要な技術の取捨選択、つまり「技術淘汰」⁽²⁾がおこなわれつつあるといえるのではないだろうか。

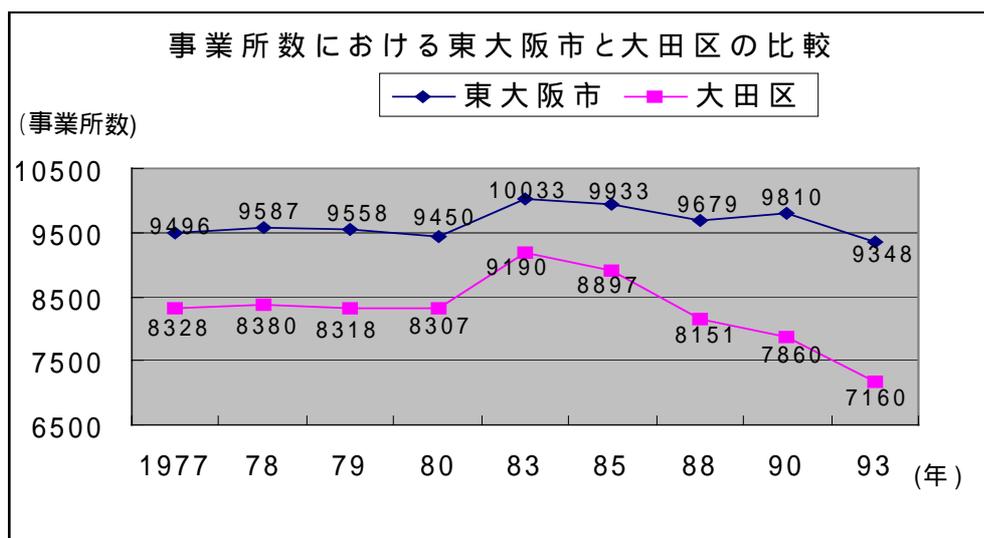
こうした「技術淘汰」にさらされながらも、それぞれの市場で世界トップクラスのシェアを維持し続ける東大阪中小企業の底力とは何なのか。東大阪工業の特徴を各個別企業の例を挙げながら考察する。製造業における大企業が「モノづくり」からソリューション事業等の「ソフト化」に移行しつつある現状では、高度成長期以上に中小企業の持つ技術力の重要度は高まるであろう。こうした技術が多く存在する東大阪に焦点をあてることで、今後の日本の中小製造業が進むべき道が見いだせるのではなかろうか。

1. 東大阪市域における産業の特徴

東大阪市地域は多種多様な中小企業群が集積している個性豊かな地域である。この地域

には約1万の工場があり都市別の中小企業密度(可住地面積1平方km当たりの中小企業数、1990年・工業統計)では約190工場と大阪市(同150)、東京都区(同115)を大きく引き離し全国1位である⁽³⁾。

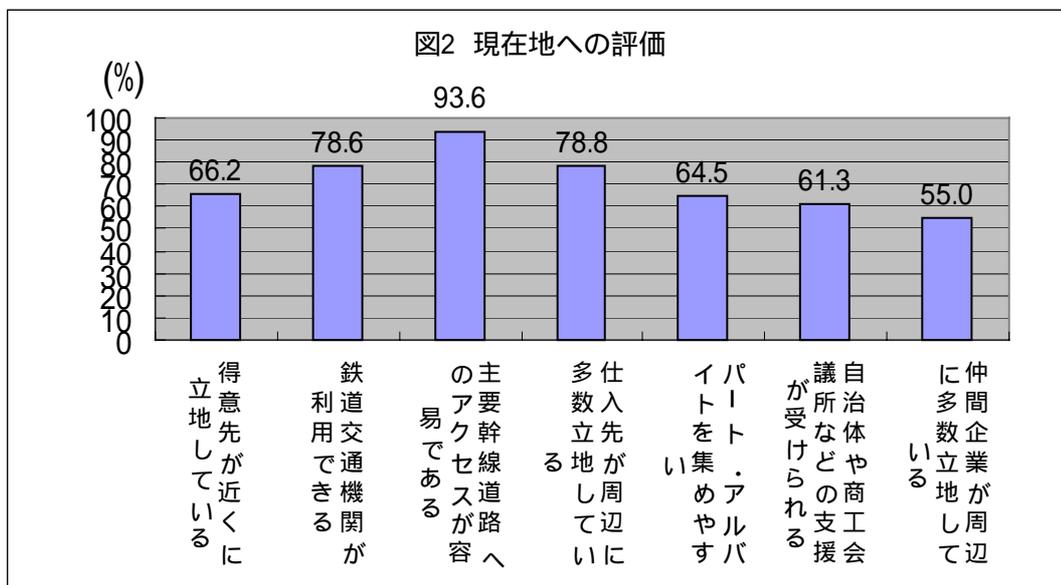
図1



資料：玉城芳治『新国際空港に伴う国際流通と東大阪市各製造業における海外戦略の変化』、1997年、p. 2.

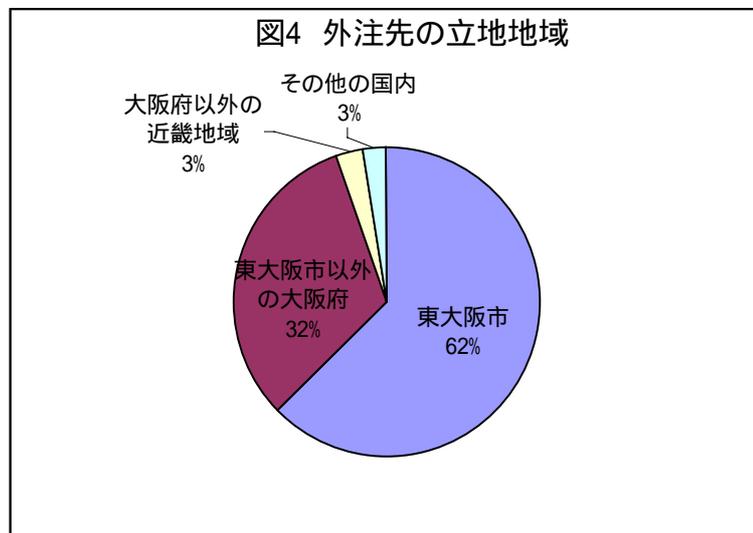
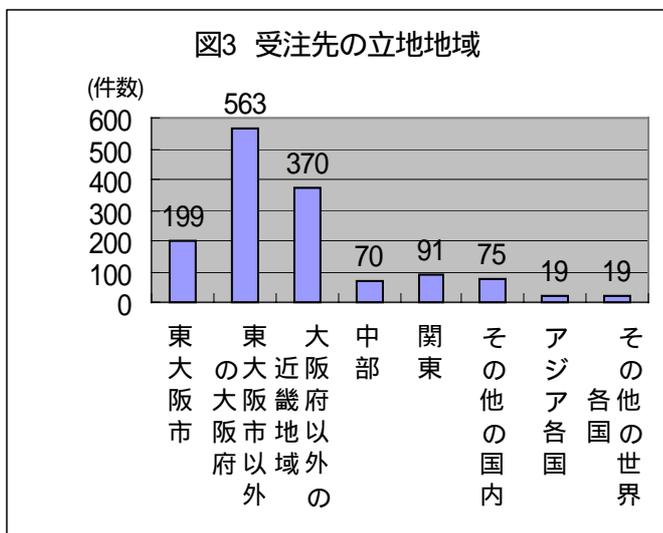
図1を参照しながら事業所(工場)数の推移を確認すると、1993年における東大阪市製造業の事業所数は9348であるが、事業所数がピークであった1983年の10033と比べると685減少しており、グラフからも読みとれるように83年以降は減少傾向である。ただ、東大阪市と同じく企業の集積地としてよく取り上げられる東京都大田区と比較すれば、その減少の度合いはまだまだ緩やかなものであり、なお高い中小企業密度を保っている。多くの中小企業が密集していることは東大阪地域の大きな特徴の一つであるが、ほかにも周囲の交通網が整備されている点も注目すべき特徴の一つである。大阪市内まで約10km、関西国際空港まで約40km、と大都市ならびに世界の玄関口へのアクセスがきわめて容易である。また、東大阪では1970年に開催された万博の関連事業として、大阪中央環状線道路、大阪外環状線道路、築港枚岡線道路(国道308号線)の建設が行われたこともあって幹線道路が整備されている。これらも東大阪地域の強みの一つである。こうした東大阪地域に工場をかまえることについての利点に対しては次のような経営者による評価がある。一番多かったのはやはり、幹線道路へのアクセスが容易である(93.6%)点である。幹線道路を含め工場周囲の交通網が整備されていることは、材料や製品搬入・搬出を頻繁におこなわなければならない中小製造業にとっては非常に重要なのである。周辺に仲間企業が多数立地している

(55.0%)という点と、得意先が周辺に多数立地している(66.2%)点も多くの経営者が指摘している。さまざまな業種が数多く集積しているとともに同業種の企業も集積しているという東大阪地域の特徴と、得意先が数多く存在している大阪市という大都市に非常に近いという利点を挙げる経営者が多いのである。



資料：前掲書、p. 9 (数値は質問に対し「当てはまる」、「やや当てはまる」と答えた経営者の全体に対する割合)

東大阪地域の企業の取引相手は、大阪等の大都市にアクセスしやすいこともあって、その大部分が大阪府や西日本である割合が高いが、東京都からの受注・海外からの受注も受けるなど、幅広い地域から受注をおこなっている。これに対し、外注先については地域内や大阪府への割合が非常に高い。このことから、受注に関しては幅広い地域から行うとともに、東大阪市とその隣接地域を中心に緊密な生産連関が形成されていることがわかる⁽⁴⁾。



上記で述べたような、数多くの企業が密集して集積していること、交通網が整備されていること、受注先の広域性と外注先の狭域性といった特徴のほかに注目すべき特徴がある。それは、ニッチ(隙間)産業を中心に、日本有数のシェアを持っているひと味違った企業が多いことである⁽⁵⁾。以下、代表的な企業を挙げながら個別に検証していくことにする。

2. 東大阪市工業の特徴 各トップシェア企業の検証

東大阪市域は全国的にも「モノづくりの街」として著名である。前章で示したように、8000 を超える工場群を持ち、そのうち 99.9%は中小企業である。さらにその 70～80%は下請企業であると推定されている。きわめて多様な業種の中小企業が集積しているのがこの地域の特色である。市場規模こそ大きくはないがトップ級のシェアを誇る中小製造業が百社以上も集積している。各企業の特色を総括するのは容易ではないが、ここではトップシェアを誇る企業をいくつか挙げ個別に検討していくことにする。

ネジ業界の有力企業であるフセラシは、ナットの分野で業界トップに位置する。同社は、自動車用部品製造において信用を得て、また松下電器産業との取引開始などによって大阪地区の有力メーカーにまで成長した企業である。製販一体となった提案型の営業を行い販路を拡大してきた。業界トップメーカーとなった要因の一つは、戦後の自動車産業や家電産業の進展に合わせ、いち早く海外から圧造技術を積極的に導入し、大量生産方式に着手したことである。その後も海外との技術提携や自社での研究開発に積極的に取り組み、圧造技術の可能性を追求し続けている。現在では、熱間・温間・冷間の 3 つのタイプの圧造技術をはじめ、仕上げ成形を行う冷間鍛造機、高度なプレス技術、さらに一部無人化のタッピングラインを備えるなど、多彩な生産技術の組み合わせで多品種を生産しているのである。トップシェアを誇るもう一つの要因は、開発段階から量産段階まで全社を貫く品質保証体制にある。品質管理の思想と評価の基準が全社を通じて貫かれているのである。この結果、中小企業庁の合理化モデル工場や JIS 一級表示工場に認定された。米国ロックウェル社、フォード社の認定工場にもなっている。ナットメーカーとして出発したフセラシは、これまでに蓄積した経験とノウハウを生かして、総合パーツメーカーへの一歩を踏み出したといえる。得意先の新たなニーズに圧造技術で応えていきたいと同社は意気込んでい

る。

また、創業以来ネジ製造に取り組み、明確な企業戦略をもって、いち早く JIS 表示許可工場となるなど常に業界をリードしてきた特殊鋼ネジのトップメーカーとして竹中製作所が挙げられる。同社の技術スタッフは大学研究室と定期的に勉強会を開いている。1990 年に産学協同で開発された「タケコート 1000」がその高い防錆防食性能を認められ、建設省・(財)土木研究センターより「土木系材料技術・技術審査証明書」を取得したのをはじめ、国際的な規格にも対応し、ISO-9002 などの品質保証および各種の資格認定を取得している。同社は優良法人企業として定評がある。現在、フッ素樹脂コーティングボルト・ナット、

原子力用途向特殊鋼精密ネジは 90%以上のシェアを誇る。同社は従来のボルト・ナット製品にとどまらず、広く金属全般の腐食を抑制する技術開発・製品研究のために表面処理事業部を開設するなど、新たな分野にも進出している。同社は優れた技術力で、国内外のビッグプロジェクトの工事を支えてきた。最近でも東京湾横断道路、明石海峡大橋などの工事には、竹中製作所のボルト・ナットが大量に使用されている。公共性の高い事業にも同社の製品は欠かせないのである。

最後に、歴史は浅いが、高圧油圧ピストンポンプの心臓部品で徹底した低価格を追求し、ミクロン単位の精度を出せる独自技術を売り物にしている株式会社タカコを挙げる。同社の高圧油圧ピストンポンプ部品の国内シェアは80%である。世界でも50%のシェアをもつ。1990年には、アメリカ現地法人 TSW 社をアメリカ・カンザス州に設立した。米国の排ガス規制強化の流れに支えられて低公害エンジン用部品が好調な売れ行きを示している⁽⁵⁾。多角化の一環として、1991年メカトロ事業、FA 機器事業を開始しこの分野も売り上げをのばしている。1997年に滋賀県信楽町に滋賀工場を新設、本社近隣5工場を統合、引き続き増設を計画している。カンザスからアメリカ全土へ、そして滋賀工場からアジア、オセアニア、ヨーロッパへと世界へネットワークを広げつつある。タカコは品質の追求によって発展してきた企業であり、また量産に伴うコストダウン分については価格引き下げを積極的に行い、新規参入や取引先の内製部門の生産拡大を防ぐ一方で、特定企業への受注依存が20%を超えないようにし、特定企業に系列化されることを防いでいる点にも特徴がみられる⁽⁶⁾。

上記3社のほかにも、活発に経営活動を行っている中小企業が東大阪には数多く存在する。こうした企業に共通していえることは、質的充実をめざして経営活動を行っているという点である。東大阪の中小企業は、大企業のように完成品を大量に販売して規模の利益を得ようとするのではなく、ある部品を製造する技術に関しては他のどの企業にも追随を許さない独自の技術をもち、その技術を洗練させながら、時代のニーズに沿った製品を創り出すことで生き残りを図っているのである。自分の会社の存在意義を十分に認識し、明確な経営理念を持っている企業も多い。いったん技術を確立しても、さらなる技術開発に取り組むために研究開発部を作ったり、研究開発費には踏み込めなくても産学協同を含め前向きに研究に取り組もうとする企業も存在する。こうしたあくなきチャレンジ精神が、それぞれの部門でトップシェアを誇るための原動力となっているのである。ただ、冷蔵庫や自動車といった完成品ではなく、ナットやネジ、油圧ポンプ等の部品を扱うという下請企業の性質上、いかにして受注先を確保するかという問題がツネにつきまとう。日本はアメリカに比べて新規に製品の売り込みをおこなうことが難しい。使用実績を重視するという日本的慣行が存在するからである。従来から使用しているものであれば多少の不具合があっても大きな問題にはならないが、新しいものを使ってトラブルが生じれば、それを許可した者の責任が問われる。上記でふれた竹中製作所の「タケコート1000」やタカコの「油圧ポンプ部品」も開発された当初は日本国内の企業にまったく相手にされなかった。前例

がないといった理由ではねのけられたのである。そこで両社は、技術者の権限が大きく、新規参入への窓口がひろいアメリカへ売り込んだのである。結果として、両社の技術が認められアメリカの企業が両社への外注を始めると、慌てたように日本の企業もこれらの製品への注文を始めるようになった。このような日本的慣行は新規技術の導入を妨げる要因となっているが、両社のような試みは日本の取引慣行をうち破るきっかけとなるものである。世界のどこかで必要とされている技術はいずれ数多くの企業が必要不可欠とするような技術にまで化ける可能性を秘めている。それだけに新技術の開発は重要であり、ある程度のシェアを誇る製品を持っていてもさらなる技術開発を模索しようとする自助努力こそが、東大阪地域の中小企業を根底から支えている力の源泉なのである。

3. 企業がかかえる問題 人材育成

以上までで、東大阪地域の特徴とその強みについてみてきたわけだが、以下の部分では東大阪地域が抱える弱みについて考察する。

図5. 従業者数

単位:件数、(%)

	かなり過剰	やや過剰	大体適正	やや不足	かなり不足	合計
製造販売			12 (18.2)	42 (63.6)	12 (18.2)	66 (100.0)
製造販売 兼下請			14 (23.7)	37 (62.7)	8 (13.6)	59 (100.0)
一次下請			20 (20.0)	62 (62.0)	18 (18.0)	100 (100.0)
二次・三次 下請	1 (1.4)		17 (23.6)	39 (54.2)	15 (20.8)	72 (100.0)
その他			2 (22.2)	5 (55.6)	2 (22.2)	9 (100.0)
合計	1 (0.3)		65 (21.2)	185 (60.5)	55 (18.0)	306 (100.0)

資料：大阪府立産業関連研究所『地域経済環境変化と大阪工業の対応に関する調査 東大阪市域の機械金属関連業種のケース』、1991年。

中小企業が一般的に抱えている問題として、「人手不足」が挙げられる。東大阪市の中小企業も例外ではなくこの問題に直面し続けている。図3は従業者数が適正かどうかをたずねたアンケート結果であるが、この表からも読みとれるように、製造業における労働力不足は深刻で、半数以上の中小企業が従業員不足に悩んでいる。一人ひとりの不足部分を組織の力でカバーすることが可能な大企業と違って、組織力を発揮しにくい中小企業においては「人材」は中小企業を支える根幹となるものである。高度経済成長を裏から支えた

もいえる若年労働力は「金の卵」とまで呼ばれたが、その後中学校を卒業してすぐに就職するも者は激減し、そうした就業パターンが減少してしまった結果、そのような表現すらも見かけなくなってしまった。ほぼ 100%に近い高校進学率や、50%を超える大学、専門学校を含めたより高次の教育機関への進学率が高まったことも若年労働者の減少と大きく関わっている。こうした高学歴化によって、かつては若年層の一定割合が労働市場に参入していたものが、参入時期の遅れで極端に減少するという結果になってきている。特に、鋳造、鍛造、熱処理といった製造業の基盤技術部門は、若年層の就業が極端に少なく、操業そのものにも問題が出てきている企業もある。技術を担う中心はやはり「人」なのである。

以前は、作業現場の各所に、達人・上手の域に達した職人たちがいた。また、それ以外にも初めから頭の上がない技術の差を歴然と感じさせる先輩の技術者が数多く存在していた。彼らの技術や技能は、誰かに教わったという類のものでは決してなく、自分の目で見て、盗んで獲得したものである。総じて口べたな彼らは、それを他人に教えたり伝えたりする術を知らないし、知らずにいても何ら不都合はなかった。圧倒的な数の達人・上手予備軍が存在しており、その存在が言葉には現されないお互いの刺激を通じて企業内の技術水準が維持されていたからである。しかし、最近では、現場作業者の総体的な減少に加えて、新たに参入してくる人も減った結果、高齢化と中継ぎ役の不在が顕著となり、貴重な若年者に社員の年齢構成からくる職場環境の違和感が鮮明になっている。

そうした現場の現状を鑑みて、今もなお、かろうじて残っている一級の技能者・技術者は、今後自らがもつ技能・技術を積極的に伝えていかなければならないし、伝えるための手段を考える必要があるだろう。以前であれば、彼らは日々の作業を通して自身の技能・技術を深化させ、他者に対しては「見て覚えろ」といった態度でいけばよかったのかもしれない。しかし、現代においては、こうした従来型の仕事をするだけでなく、自分の技術・技能を伝える方法を学び、実際に伝えていかなければならない。こうした作業は、これまで行ってきたものとは全くことなるものであるから、想像以上に時間と労力を必要とするものであろう。しかし、新たに製造現場に参入してくる若年者が減少していることを考えれば、貴重な後継者をいかに育成していくかが、企業が生き残るための鍵となることは間違いない。

一方で、就労構造の変化に対応して、現在増加しつつある高学歴の女性を人材として活用している企業もある。

60名規模で仕事を続けているAは、各電力会社の変電所に設置される一部の設備を製作・設置するメーカーである。製作する製品は、相手先の要求する仕様に従って設計・生産するために、すべて一品生産となるものの、基本的タイプの製品の類似品であることが多かった。製品の多くは、新たに設計を起こすというよりは、マスターとなるもののサイズや付属品が多少変わるといったものなので、その代わり納入にはしっかりとした製品図面を添付することが義務づけられている。

しかも、製品が設置される変電所は、公共施設的な性格が強いため、落雷や事故といった不測の事態の発生に備えて、使用している設備の図面はもちろんのこと、施設内の設備間の配線図も常に完備しておく必要がある。当社は、作業効率と品質の向上を目指して、早い時期から CAD を試験的に導入していたが、そうした経営姿勢と作図能力を買われて、10 年ほど前から各変電所の配線図の修正業務も手がけるようになったのである。

CAD 導入当初は、人材派遣会社を通じて数名の作業者に来てもらい、まず社内に蓄積されていた手書きの図面をデータ化することに時間を費やした。そのうちに社員の中にもコンピューターや CAD に興味を示す者が現れ、設計部門でもこれからは CAD の時代だと感じる社員が自分から学習を始めるなど、次第に社内の雰囲気は良くなっていった。

こうした微妙な意識変革を感じ取った経営者は、派遣されて来ていた当時の CAD の作業者がすべて女性であったことに注目し、以後理工系学部を卒業している女性既婚者を中心にした人材確保に奔走することになる。

潜在能力の高さと CAD による設計という分野でのセンスを併せ持った女性を自社の戦力として確保することで、積極的な営業展開が可能になった。日々の作業の継続により、もともと当社の業務に関連する分野の知識は皆無であった女性たちが次第に力をつけはじめ、最近では新規の設計も手がけるようになってきている。また、こうした女性陣の活躍に刺激されて、CAD に対するアレルギーを持っていた設計部門の高齢者の社員も気がつくといほとんどの設計は CAD を使用するようになってしまったのである。当然のことながら、まったくの未経験者であった女性たちを短期間で仕立て上げたのは、これらの熟練した社員たちの教育・指導によるところが大きい。つまり、相互に教育作用が生じて、自己啓発が促された結果、両者の技術がともにレベルアップしたのである。

こうした高学歴の女性社員の大半は、出産や育児をある程度終えた人たちであるが、個々の事情を考慮して、彼女たちの就業時間はかなりの程度自由にしてある。週間、日間で就業時間を決めるなど、さまざまな形態を用意し、極力こうした女性たちが就業しやすいように条件を整えて、働きやすい環境整備を行ったのである。

この企業の例は、労働市場に数多く存在しながらも家庭の事情等のせいで一定した就業時間を確保できない既婚女性のための環境整備を行ったことに最大の特徴がある。

図6 パート・臨時の受け入れ

単位：件数、(%)

	受け入れている	受け入っていない	合計
製造販売	37 (60.7)	24 (39.3)	61 (100.0)
製造販売 兼下請	37 (68.5)	17 (31.5)	54 (100.0)
一次下請	58 (62.4)	35 (37.6)	93 (100.0)
二次・三次 下請	29 (47.5)	32 (52.5)	61 (100.0)
その他	4 (40.0)	6 (60.0)	10 (100.0)
合計	165 (59.1)	114 (40.9)	279 (100.0)

資料：大阪府立産業関連研究所、『地域経済環境変化と大阪工業の対応に関する調査
-東大阪地域の機械金属関連業種のケース-』、1991年、p. 95.

以前のように、ある程度男性の若年労働者を確保できた時代とは違って、就労構造は大幅に変わってきている。こうした状況のもとで、貴重な人材資源である若年労働者を積極的に育成するとともに、現在の労働市場において比較的確保しやすい人的資源に着目し、そういった人材が働きやすい環境を整備していくことが、企業の存続・発展に直接関わってくると言っても過言ではない。図4が示しているように、全体の約6割近く(59.1%)の企業がパートや臨時社員を雇用しており、こういった労働力も恒常的な「人手不足」に悩む中小企業にとって貴重な存在である。特に、製造販売、製造販売下請、一次下請中の各業務をおこなう企業は、従業員規模も数十人から数百人と比較的大きく、パート・臨時社員が果たす役割も従業員規模が大きくなるに従ってその重要度も増してくる。小企業の存立・発展の行方を左右する最大の経営資源は人材であり、中小企業レベルでは、少ない従業員をどう育成できるのかが、企業の存続に直接結びついてくるからである。中小という規模であるからこそ、職場環境を変え、そういった現状に柔軟に対処することが可能なのである。

おわりに

東大阪の中小企業が、今後も存続・発展していくためには数々の課題が山積している。限られた人的資源をいかに有効活用していくかもその一つであるし、また品質や環境の管理に関して信頼を得るために、国際規格の認証を取得するといったことも挙げられるであろう。戦後の混乱のなか、伸線関連の街として再出発した東大阪地方は、高度経済成長期に多数の町工場を誕生させたが、反面、なべ底不況、ニクソンショック、二度にわたる石

油ショック、円高など外部から不況の波が押し寄せる度に、いくつもの町工場が消えていった。しかし、一方で、そうした危機を契機として体質改善を行ってきた町工場も数多くあり、そうした中小企業が東大阪地域を支えてきたといえるであろう。

また集積のメリットもある。さまざまな業種の中小企業が集積する東大阪地域では、ネットワーク型の生産方式をとることも可能である。ネットワーク型生産方式とは、大手メーカーから、ある企業が製品の下請をする場合に、ネットワークを組んでいる近隣の他社にその製品の各部品を外注し、同社でも一部の部品を生産し、他社から納品された部品とともに組み立て、発注先のメーカーに納品するという方式である。同社から他社が部品の生産を引き受けるのは下請ではなく「横請」と呼ばれる。こうした生産方式は、専門に特化でき、高い技術力を要する製品を製造できることとならんで、幅広く仕事を受けることができるというメリットがあるといわれている。あまりにも専門に特化しすぎて応用力にかけるといふ指摘もあるが、その専門性こそが中小企業の強みなのではなかろうか。自らの技術が行き詰まりを見せたとき、全社員が一丸となって、技術の改良あるいは全く新しい技術の開発に徹夜をも厭わずに取り組む。こんなことが可能なのも、中小という規模だからこそ旧体制からの転換を柔軟におこなうことができるからである。

結局のところ、中小企業を支えているのは独自の高度な技術なのであり、それをいかに上手く活用しながら経営戦略を組み立てていくかが生き残っていくための最大の鍵となっていく。東大阪市域は色々な業種が高度に集積した世界的にも珍しい地域である。東大阪に存在する技術力を結集すれば、ロケットさえも飛ばせると言われている。それだけ東大阪地域の中小企業が持つ技術力は高度であり、日本が誇ってきた「モノづくり」の源泉とも言うべきものなのだ。各社が連携し、総合力を生かせば、それぞれの企業が成長する可能性は非常に高い。

注 . (1) 関満博・新初育雄編『21世紀型中小企業の経営戦略』新評論、1997年、p. 14.

(2) ここでいう「技術淘汰」とは、今の時代にほんとうに必要な技術のみが残り、高度経済成長期以降に生み出されてきた技術のうち時代のニーズに合わないものは淘汰されるという意味の造語である。

(3) 玉城芳治『新空港開港に伴う国際流通と東大阪各製造企業における海外戦略の変化』、大阪商業大学、1997年、p. 1.

(4) 大阪府立産業関連研究所『地域経済環境変化と大阪工業の対応に関する調査 東大阪市の機械金属関連業種のケース』1991年、p. 42. 図3、4のグラフも同書の統計データを用いて作成。ただし、図3は計292件の企業に複数回答を許して実施されたアンケートに基づくデータである。

(5) 中沢孝夫『中小企業新時代』、岩波新書、1998年、p. 67.

(6) 上記 3 社に関しては、武知京三『現代日本と地域産業』税務経理協会、1998 年、p. 206-208、p. 219-220 を参照した。なお、竹中製作所に関しては、中沢孝夫の前掲書 p. 71-75 でも取り上げられている。

(7) 日本経済新聞、1999.7.27、p. 10.

〔参考文献〕

関満博・鵜飼信一編『人手不足と中小企業』新評論、1992 年。

大阪府立産業関連研究所『地域経済環境変化と大阪工業の対応に関する調査 東大阪市域の機械金属関連業種のケース』1991 年。

玉城芳治『新空港開港に伴う国際流通と東大阪各製造企業における海外戦略の変化』、大阪商業大学、

関満博・新初育雄編『21 世紀型中小企業の経営戦略』新評論、1997 年。

武知京三『現代日本と地域産業』税務経理協会、1998 年。

関満博・吉田敬一編『中小企業と地域インキュベータ』新評論、1993 年。

関満博・富沢木実編『モノづくりと日本産業の未来』新評論、2000 年。

中沢孝夫『中小企業新時代』、岩波新書、1998 年

清成忠男・橋本寿朗編『日本型産業集積の未来像』日本経済新聞社、1997 年。