

パキスタン労働集約的産業と流入する中国製品との競争

製靴産業の例

まきの ももえ
牧野百恵

はじめに

製靴産業の労働集約性
パキスタンの靴・履物貿易の概観
聞き取り調査の概要
中国製品がパキスタン国内市場に与える影響
パキスタン製靴産業が競争力を欠く理由
おわりに

はじめに

パキスタン製造業は廉価な中国製品の国内市場への流入に伴い、厳しい競争に晒されている。パキスタン市場には、電化製品、時計、玩具、自転車、スベア部品、靴・履物をはじめとする中国製の軽工業品が溢れている。廉価な中国製品の多くは密輸か過少申告で輸入されているものだが、これらの中国製品はたとえ正規ルートで輸入されたとしても価格競争力をもち、パキスタン製品より安価であるようだ。伝統的国際貿易理論のヘクシャー＝オリーン・モデルからは、労働賦存比率の高い国は労働集約的な財を生産・輸出するという結論が導かれる。モデルによれば、労働賦存比率の高いパキスタンでは労働集約的産業に比較優位をもつはずである。しかし現実にパキスタンでは、すべての労働集約的産業がモデルが意図するようなパフォーマンスを示しているわけではない。まさしく Krug-

man and Obstfeld (2000) が、要素賦存の違いのみが国際貿易パターンや国際要素価格を説明するわけでないとは指摘するとおりである。木村(2003)は、それを説明しうるひとつの分析視点^(注1)として、集積の利益の存在を挙げている。パキスタンの多くの労働集約的産業でも、企業間の垂直的・水平的リンケージが希薄で分業が進んでおらず集積の利益が得られないことが、要素賦存に見合ったパフォーマンスを実現できない一要因ではないかと考えられ、本稿でもこの分析視点を主軸とする。

本稿においては、パキスタンの製靴産業を典型的な労働集約的産業として取り上げる。製靴産業がパキスタンにとって周辺の産業であるにもかかわらず、本稿で取り上げる理由は以下の2点である。第1に、製靴産業はパキスタン製造業のうち、中国製品によってもっとも深刻な影響を受けている製造業のひとつだからである。現に、中国の広州からパキスタンのカラチ港に向けて船積みされる軽工業品のうち、コンテナ・ベースでは靴・履物のシェアがもっとも高いという^(注2)。第2に、製靴産業は極めて労働集約的な産業であり、中国に比較し資本に対する労働賦存比率が高いパキスタン^(注3)は、理論上、製靴産業に比較優位をもつからである。またパキスタンでは、革靴の原料コストのうち

50～60パーセントと最大の割合を占めるなめし皮、その原料である水牛、乳牛、羊や山羊といった家畜資源の賦存比率も高いため、それらを生産要素とする製靴産業は比較優位をもちそうである。

本稿の目的は、パキスタンの製靴産業が、労働賦存、皮革という原料賦存からして比較優位に立ちそうであるにもかかわらず、中国製靴との競争に勝てないのはなぜかを明らかにすることである。このため、またその前提として公式統計に表れない中国製靴のパキスタン市場への影響を明らかにするため、2004年1月～2月と10月に、パキスタンの2大都市であるカラチとラホールにおいて、製靴業者、靴付属品製造業者、卸・小売業者、輸入業者を対象に聞き取り調査を行った。また2004年12月には、中国の製靴産業集積地である温州市、晋江市、恵東市において製靴業者に対し、広州市では靴・履物の卸・小売業者と輸送業者に対し聞き取り調査を行った。本稿の展開は以下のとおりである。まず第 節では、ヘクシャー＝オリーン・モデルとその限界を説明しうひとつの分析視点として集積の利益を紹介する。この視点は本稿の分析の主軸である。また、パキスタンの製靴産業が、理論上比較優位をもつこと的前提として、それが確かに労働集約的産業であることを示す。第 節では、公式統計をもとに、パキスタン製靴産業の貿易パフォーマンスを、特に中国製品との競争に焦点を当てつつ概観する。第 節以降は、パキスタン、中国での聞き取り調査をもとにしており、第 節はその概要である。第 節は、公式統計に相違し、中国製合成革靴がどのように国内市場に流入し、パキスタンの製靴業者がいかに深刻な影響を受けているかを明ら

かにする。第 節は、なぜパキスタンの製靴産業が労働賦存、皮革賦存にかかわらず中国製靴に対し競争力を欠くのか、その理由を明らかにする。

製靴産業の労働集約性

1. ヘクシャー＝オリーン・モデルとその限界

ヘクシャー＝オリーン・モデルによると、「労働賦存比率の高い国は比較的労働集約的な財を比較的多く生産し輸出する傾向がある」[Caves et al. 2002, 110]。ヘクシャー＝オリーン・モデルの実証研究では、クロスカントリー産業データを用いて実証を試みたものがあるが [Bowen et al. 1987; Leamer 1995; Trefler 1995]、モデルを採択するか棄却するかの結論は様々である。結論が分かれる理由のひとつは、各国間での技術の同質性など、モデルの厳格な仮定にあると考えられる [Krugman and Obstfeld 2000]。Schott (2003) は、同質の技術で生産されかつ代替性を有する製品をグルーピングしようという試みから、国際標準産業分類 (ISIC) 3桁の産業別データを用い、1桁の産業別データではモデルが棄却されるが3桁では棄却されないことを示した。つまり、「一国の生産財の組み合わせは要素賦存比率によって決まる」[Schott 2003, 704]とヘクシャー＝オリーン・モデルに肯定的な結論を出した。本稿の目的は、モデル自体を実証することではなく、生産要素賦存比率の違いからは説明できない労働集約的産業のパフォーマンスを取り上げ、その理由を探ることである。したがってここではモデルの一般的な紹介にとどめ、モデル自体の妥当性や技術の同質性の仮定を深く議論することはしない。

生産要素賦存比率の違いが一国の産業・貿易構造を説明しきれないことを説明するひとつの分析視点として、木村(2003)は、集積の利益の存在を挙げている。集積の利益とは、「経済活動の地理的な集中立地から生ずる効率性向上」を指し、具体的には企業間の情報波及、専門化した供給業者へのアクセスの向上、労働の分業と専門化した労働市場の形成などをもたらすとされる[Sonobe et al. 2002, 119; Schmitz and Nadvi 1999, 1504]。「集積の利益は、理論的には、ある地理的境界線内への経済活動の集積が大きくなるほど生産コストが低下する、あるいは集積の中心に近いほど生産コストが低下する、といった形で定式化される」が、「現実にはどのようなミクロ的メカニズムに基づいて集積の利益がもたらされるのかについては、さらなる実証研究が求められている」[木村 2003, 109]。集積といっても、同部門の企業が単に集まっているだけでは意味がなく[Schmitz 1995, 10], 金銭的外部性を含む何らかの外部経済を通して有機的に結びついていなければ、集積の利益は得られない^(注4)。本稿では、単に独立した企業が集まっている地域という意味での集積と、集積の利益を得ることのできる集積を区別する必要がある場合、便宜的に後者を有機的クラスターと呼ぶこととする。第 3 節で詳述するが、パキスタン製靴産業が中国のそれと明らかに異なる点は、製靴企業の集積はあっても企業間の垂直的・水平的リンケージが希薄で分業が進んでおらず、集積の利益を得ていない点であるといえるため、本稿ではこの視点を分析の主軸とする。

2. パキスタン製靴産業の労働集約性

一般的に製靴産業は労働集約的産業である。クロスインダストリーでみると、製靴産業(履

物, ISIC コード324)の資本集約度が中央値でみてもっとも低いことがわかる(表1)。しかしながら、製靴産業の資本集約度の変動係数も最大であり、各国間で資本集約度が多様であることには注意が必要である。これは靴・履物に必要な技術が各国間で同質でないことを表しているといえる。靴・履物類は大きく5種類^(注5)

スポーツシューズ、革靴、ゴム製またはプラスチック製靴、繊維製靴、靴付属品および装飾品に分類することができる[SMEDA 2002]。それぞれの分類間で異なる資本集約度をもつのみならず、同分類のなかでも製品によって資本集約度は同質でない。仮に、パキスタンの製靴産業が比較的資本集約的な産業であるならば、パキスタンでは製靴産業が比較優位をもつという理論的帰結にならない可能性がある。そこで、パキスタンの製靴産業の労働集約度のレベルを明らかにする^(注6)。

パキスタン製靴産業の特徴は、その大部分が、労働に依存する零細企業^(注7)によって担われていることである。パキスタン製靴業者協会(Pakistan Footwear Manufacturers Association: PFMA)の会員数は、アッパー裁断・縫製と靴組立てなどを行う狭義の製靴業者と、彼らのサプライヤーとなる靴付属品製造業者などを含め41社である。PFMAの会員であっても、パキスタンの製靴業者は小規模で家内経営のものが多。表2は、他産業と比較すると、小規模なインフォーマル部門^(注8)の製靴業者がGDPへの貢献度と雇用に関し、フォーマル部門の大規模な製靴業者に比べて重要な役割を果たしていることを示している。フォーマル部門、インフォーマル・小規模企業部門、インフォーマル・家内企業部門それぞれのうち製靴産業の占める割

表1 産業別資本集約度*

(単位:米ドル)

コード	産業分類	最小値	中央値	最大値	変動係数
353	石油精製	393	36,655	218,219	1.00
351	化学	102	14,037	55,547	0.86
311	食料品	500	10,653	27,398	0.72
371	鉄鋼	1,557	9,920	62,302	0.96
341	製紙・紙製品	391	9,150	46,002	0.89
372	非鉄金属	681	8,610	47,091	0.88
354	石油・石炭製品	508	8,477	27,464	0.93
369	その他非金属鉱物製品	1,494	8,457	20,972	0.59
362	ガラス製品	223	8,005	24,326	0.74
356	プラスチック製品	616	6,229	14,895	0.63
352	その他化学製品	869	5,808	20,897	0.77
313	飲料	83	5,348	36,594	1.05
322	衣服	470	5,273	14,786	0.69
383	電気機器	562	5,085	11,391	0.57
355	ゴム製品	43	4,464	25,075	0.91
384	輸送機器	145	4,376	19,007	0.82
342	印刷・出版	242	4,376	16,875	0.75
385	精密・科学機器	328	4,093	14,968	0.73
314	タバコ	545	4,009	11,897	0.72
381	金属製品	238	3,815	10,356	0.69
331	木材・木製品	68	3,576	14,965	0.88
382	一般機械	32	3,521	9,809	0.72
361	陶磁器	422	3,127	16,962	0.90
390	その他工業製品	93	2,850	9,313	0.71
332	家具・建具	48	2,270	1,630	1.15
323	皮革製品	157	2,112	9,438	0.83
321	繊維	138	1,136	4,905	0.79
324	履物	34	1,008	9,844	1.16

(出所) Schott (2003)

(注) IISIC Rev.2 (国際標準産業分類 改訂第2版) 3桁データを用いて、クロスカントリーで産業別資本集約度 (K/L) をみたものである。産業の資本ストックは、1995年のUNIDOデータから入手可能な以下の45カ国における産業粗固定資産形成に関して恒久棚卸法を用いて計算されている。国名: アルゼンチン, オーストラリア, オーストリア, ベルギー, ポリビア, ブラジル, カナダ, チリ, コロンビア, コスタリカ, デンマーク, エクアドル, フィンランド, フランス, ドイツ, ギリシア, グアテマラ, インド, アイルランド, イスラエル, イタリア, 日本, ヨルダン, ケニア, 韓国, マレーシア, モーリシャス, メキシコ, オランダ, ニュージーランド, ノルウェー, パナマ, フィリピン, ポルトガル, 南アフリカ, スペイン, スリランカ, スウェーデン, タイ, トルコ, イギリス, ウルグアイ, アメリカ, ベネズエラ, ジンバブエ。

合で比較しているのは、製造業統計、小規模・家内製造業統計とともに、すべての企業数や労働者数をカウントしているわけではないため、部門間で労働者数を比較することにあまり意味がないと考えたからである。フォーマル部門では、

製靴業者が全産業の付加価値に占める割合は0.5パーセントであるが、インフォーマル・小規模企業部門、インフォーマル・家内企業部門のそれは、それぞれ4.1パーセント、10.9パーセントである。フォーマル部門では、製靴業者が

表2 パキスタン製靴産業 (PSIC[パキスタン標準産業分類]コード324) の位置づけ
 フォーマル部門, インフォーマル・小規模企業部門, インフォーマル・家内企業部門別⁽¹⁾

(単位: 1,000ルピー)

	報告企業 数	固定資産 ⁽³⁾ (期初)	労働者数 ⁽⁴⁾ (1日平均)	被雇用者数 (1日平均)	雇用コスト	産業コスト	付加価値
フォーマル部門(1995/96) ⁽²⁾	15	638,754	6,252	6,252	481,254	2,820,585	1,068,288
同部門に属する製造業全体に占める割合(%)	0.3	2.7	1.1	1.1	1.2	0.6	0.5
インフォーマル・小規模企業部門(1996/97)	7,961	276,172	23,649	10,227	231,971	699,139	819,678
同部門に属する製造業全体に占める割合(%)	5.7	1.3	4.9	4.1	3.7	3.4	4.1
インフォーマル・家内企業部門(1996/97)	1,779	6,553	5,539	2,360	64,522	180,079	168,238
同部門に属する製造業全体に占める割合(%)	5.0	2.2	6.5	15.3	20.4	22.8	10.9

(出所) Government of Pakistan (2000; 2001a) をもとに筆者作成。

- (注) (1) フォーマル部門とは1934年工場法に基づき登録を行っている企業を指し、製造業統計(CMI)対象である。インフォーマル部門とは非登録企業を指し、小規模・家内製造業統計(SSHMI)対象である。SSHMIの定義によると、小規模企業は製造活動が居住地とは別の場所で行われている企業を指し、家内企業は家族の者が居住する家かまたはその周辺で製造業に従事している企業を指す。
- (2) SSHMI統計は、入手可能な最新のものが1996/97年度である。入手可能なCMI統計のうち、1995/96年度がそれにもっとも近い年度であるため、本来は同年度で比較すべきところ、フォーマル部門は1995/96年度、インフォーマル部門は1996/97年度統計を用いた。
- (3) 固定資産は、SSHMI統計では期初のみ入手可能であるため、期初の簿価で比較している。
- (4) 「労働者数」は家族労働者等、無給の労働者を含む。これに対して「被雇用者数」は有給就業者のみを指している。

表3 パキスタン輸出産業別資本労働比率*

(単位: 1,000ルピー/労働者1人)

PSICコード	産業分類	フォーマル部門	インフォーマル部門	
		(1995/96)	小規模企業部門 (1996/97)	家内企業部門 (1996/97)
	製造業平均	419.0	43.3	3.5
31	食料品, 飲料, タバコ	399.7	54.9	8.8
32011	綿糸紡績	434.7	34.7	1.8
32012	綿布製織	537.0	53.5	17.5
32040	絹・人絹製品	419.0	55.8	4.3
32120	既製紡織品	65.4	16.5	1.3
32130	ニット生地	215.2	53.7	14.2
32141&32142	カーペット・床敷物	267.4	16.8	0.7
322	衣服	140.3	67.2	3.5
32310	なめし皮	210.7	123.8	-
324	靴・履物	103.7	11.7	1.2
332	木製家具	117.4	27.0	4.8
350	薬・医薬品	203.7	22.2	3.5
353 & 354	石油精製・石油製品	2,492.4	7.7	-
383	電気機器・部品	286.2	37.1	14.4
38510	手術器具	188.9	42.7	5.9
391	手工芸品	324.1	15.6	1.6
392	スポーツ用品	118.7	26.7	0.3

(出所) 表2に同じ。

(注) 資本データは簿価を用いた。

全産業の雇用に占める割合が1.1パーセントであるのに対し、インフォーマル・小規模企業部門、インフォーマル・家内企業部門のそれは、それぞれ4.1パーセント、15.3パーセントである。

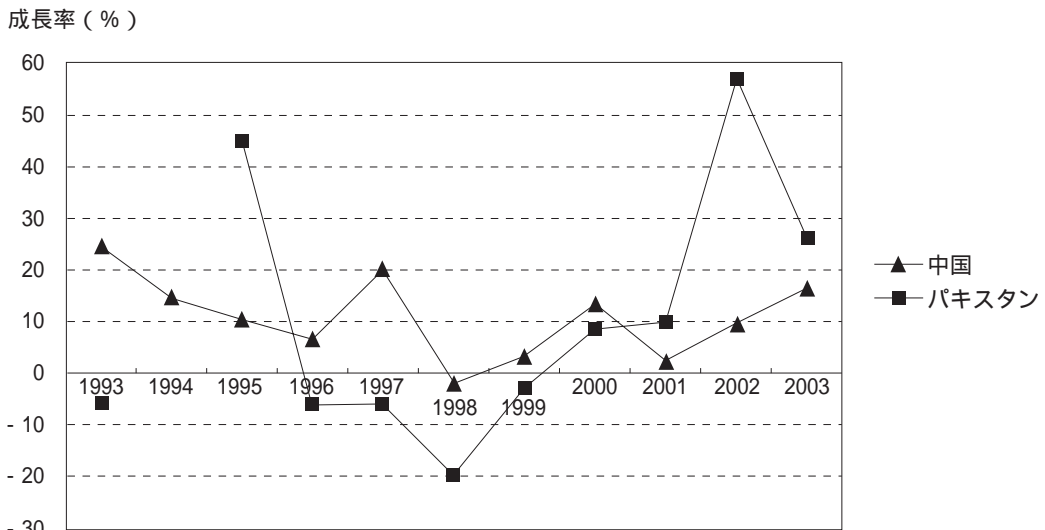
パキスタンの製靴産業は明らかに労働集約的である。パキスタンの主要輸出産業と比較すると、製靴産業は、フォーマル部門でもインフォーマル部門でももっとも労働集約度が高い産業のひとつである(表3)。したがって、ヘクシャー＝オリーン・モデルから導かれる理論的な帰結では、パキスタンは製靴産業に比較優位をもち、靴・履物類が主要輸出品となるはずである。しかし現状では、パキスタンの製靴産業は輸出のなかでもわずかなシェアを占めるのみならず、国内市場では中国製靴との競争に勝てず多くの製靴業者が倒産に追い込まれているのである。

パキスタンの靴・履物貿易の概観

1. パキスタンの履物輸出

パキスタンの製靴産業は、国際履物市場からみても、パキスタン国内の主要輸出産業との比較でみても、非常に周辺的である。2003年の世界の履物輸出額は507億ドル^(注9)であり、中国が最大の履物輸出国で輸出額は130億ドル、世界総輸出の25.5パーセントを占める。パキスタンは世界の履物輸出国としては38位であり、世界全体に占める割合は0.18パーセントにすぎない。パキスタンの靴・履物輸出は、中国製品との競争によって周辺化したのであろうか。図1は、中国とパキスタンの履物輸出の成長率の推移を示している。これを見ると、パキスタンの成長率は、中国のそれと近いがむしろ上回っており、パキスタンの履物輸出が中国との競争に

図1 履物輸出の成長率(1993～2003年)



(出所) United Nations, Statistics Division. COMTRADE Database.

表4 パキスタン、中国の主要靴・履物輸出先（2003年）

（単位：1,000米ドル）

パキスタン				中国			
順位	国	価額	シェア(%)	順位	国	価額	シェア(%)
1	アラブ首長国連邦	19,346	21.5	1	アメリカ	5,337,650	41.2
2	サウジアラビア	11,701	13.0	2	日本	1,096,149	8.5
3	イエメン	10,284	11.4	3	香港	665,282	5.1
4	イギリス	9,778	10.9	4	ロシア	544,724	4.2
5	ドイツ	6,884	7.6	5	カザフスタン	358,173	2.8
6	フランス	5,970	6.6	6	イギリス	292,654	2.3
7	オランダ	4,044	4.5	7	韓国	255,844	2.0
8	ギリシア	2,729	3.0	8	イタリア	238,956	1.8
9	アフガニスタン	2,419	2.7	9	カナダ	212,366	1.6
10	クウェート	2,165	2.4	10	オランダ	206,095	1.6
計		90,109	100.0	計		12,954,804	100.0

（出所）図1に同じ。

表5 パキスタン履物輸出（2003年）

（単位：1,000米ドル）

分類	価額	シェア(%)
革靴	77,114	85.6
繊維製靴	2,265	2.5
ゴム製またはプラスチック製靴	616	0.7
スポーツシューズ	1,156	1.3
付属品および装飾品	1,527	1.7
その他	7,430	8.2
計	90,109	100.0

（出所）図1に同じ。

負けて周辺化したようにはみえない。可能性として、パキスタンの中国との市場差別化、製品差別化が考えられる。パキスタンと中国の靴・履物の輸出先の違い（表4）は、パキスタン輸出向け履物の、中国製靴との市場差別化、製品差別化を裏づけるものであろう。

次に、パキスタンの履物輸出を国内輸出産業との比較からみる。2003年の履物輸出額は9010万ドルであり、パキスタン総輸出額に占める割合はわずかに0.7パーセントである。パキスタンの履物輸出のなかでは、革靴が履物輸出全体の85.6パーセントを占めている（表5）。パキス

表6 パキスタン皮革製品輸出（2003年）

（単位：1,000米ドル）

分類	価額	シェア(%)
なめし皮	251,361	32.0
革衣類	308,630	39.3
革手袋	131,028	16.7
革靴	77,114	9.8
その他革製品	17,053	2.2
計	785,186	100.0

（出所）図1に同じ。

タンには、水牛、乳牛、羊、山羊といった家畜資源が豊富で、なめし皮はそれを原料とするため、履物のなかでは革靴製造に優位をもちそうである。一方で皮革製品全体の輸出のなかでは、革靴の占める割合はわずかに9.8パーセントにすぎない（表6）。

2. パキスタンの履物輸入

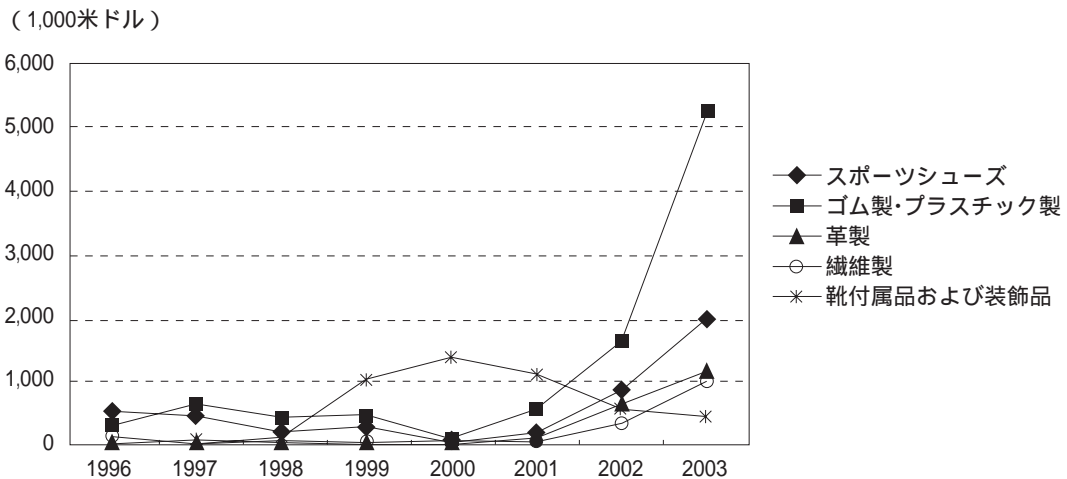
パキスタン製靴産業は、1950年代から、高い関税、輸入数量割当、多重為替相場、輸入ライセンスなどで構成される、途上国に典型的な輸入代替政策によって保護されてきた [Zaidi 1999]。パキスタンは1988年から始まった IMF 構造調

整プログラムのため、また1995年の発足当時からWTOの加盟国であるため、保護主義的な貿易政策をとることができなくなり、関税・非関税障壁は徐々に除かれた [Khan 1998; Mahmood 1998]。しかしながら自由化の進み具合は非常に遅く、いわゆる自由化政策が導入されたのちも、途上国のなかでもっとも保護レベルが高い国のひとつに数えられる [Santos-Paulino 2002]。現在のところ、靴・履物類の輸入には最大で25パーセントの関税をかけることができるが、これはパキスタンでもっとも保護を受けている輸入品目に分類される^(注10)。ただ、同じ関税率がソールなどの靴付属品などにも適用されており、保護主義的な貿易政策である一方で傾斜関税措置をとっておらず、産業政策上の一貫性はない。

さて、パキスタン国内市場への履物輸入であるが、輸出市場と異なり、パキスタン製靴業者は中国製靴との激しい競争に晒されている。中国はパキスタンにとって最大の履物輸入相手国で、67.6パーセントを占める。パキスタンの中

国からの靴・履物類の輸入をみると(図2)、2001年以降完成靴、特にゴム製およびプラスチック製シューズの輸入が増加した一方で、靴付属品や装飾品の輸入が減少している。その理由として、パキスタン国内企業が製造業から卸・小売・輸入業へ転換しつつあることが考えられる。それでもなお貿易統計は、中国製靴がパキスタン市場へ及ぼしている深刻な影響を十分表しているとはいえない。統計上、革靴の輸入は非常にわずかであるが、実際のパキスタン市場をみると、中国からの輸入製靴の多くは、貿易統計上は革靴に分類される合成革靴である。これらの合成革靴の流入に大きな影響を受けているのは、主に国内向けに製造するインフォーマル部門の製靴業者であるため、売上の推移などをみることも難しい。統計的な制約のなか、Aslam and Ahson (2003) は、2000/01年度にもつばら国内向けに製造するインフォーマル部門製靴業者の調査を行い、62.2パーセントの企業が過去5年にわたる売上の減少を記録しており、その主要な

図2 パキスタンの中国からの靴・履物類輸入 (1996~2003年)



(出所) 図1に同じ。

原因を海外からの廉価な製品の流入であるとした。また、パキスタンでたった2社しかない上場製靴企業のうち、97パーセントを国内向けに製造している1社を取り上げると、2001年から2002年にかけて売上額が7.4パーセント、同数量が9.9パーセント落ち込んでいる。パキスタン市場で中国製合成革靴が溢れている現状とこれらの数字を参考にすると、密輸や過少申告といった非公式輸入が蔓延し、国内向けの製靴業者に深刻な影響を及ぼしていることが考えられる。

聞き取り調査の概要

1. 聞き取り調査の意義

本稿の分析は、2004年1月～2月、10月、12月に、パキスタンと中国において、製靴業者および卸・小売など関連業者に対して行った聞き取り調査をもとにしている。聞き取り調査の目的は以下の2点である。第1の目的は、パキスタン製靴産業が、労働賦存、皮革賦存にかかわらず、中国製靴との競争に勝てないのはなぜかを明らかにすることである。これは本稿の目的である。第2の目的は、その前提として、公式統計に表れない中国製靴のパキスタン市場への影響を明らかにすることである。

製靴業者に対する質問表は、パキスタンと中国で同じものを用いた。これによって、両者間で賃金や原料価格、決済の方法などを比較することを試みた。単純比較するには、双方で労働者の作業内容が異なるなどの問題があるが、労働時間や労働者が1日当たり何足作るかなどの質問により、できる限り両者の比較が意味のあるものになるよう努めた。また、決済の方法に

関しても、中国製靴産業では、電信(TT)払いが好んで使われるなど、パキスタンと異なる商慣行があるが、支払遅延の観点からそれを現金払いに近いものであると判断し、買掛払いと区別することとした。

2. パキスタンでの聞き取り調査

パキスタンでは、2大都市のカラチとラホールにおいて、2004年1月～2月と10月、製靴業者22社、なめし皮やソールなどの原料・付属品製造業者4社、卸・小売業者6社に対し、聞き取り調査を行った。ラホールおよびその近郊都市に、パキスタンのほとんどの製靴関連業者が集まり、ラホールはパキスタンの製靴産業の集積地である〔SMEDA 2002〕聞き取り対象製靴業者22社のうち、16社はPFMA会員でありフォーマル部門に分類される。聞き取り対象卸・小売業者のすべてが中国製靴を商品の一部として扱っており、うち5社は自ら中国に買い付けに行き輸入業を兼業しており、さらにそのうちの1社は広州市に貿易事務所を構えている。

表7は製靴業者に対する聞き取り調査の概要をまとめたものであるが、本稿で「零細企業」を慣用的に使用していることに関連し、3点ほど注意すべき点がある。第1に、表7からは、契約労働者を含めた労働者数は比較的多いようにみえるが、労働者数で企業を判断すると誤った印象を与えかねない。実際に工場を訪ねると、靴組立てのラインも整備されていないような零細企業がほとんどであるが、驚くほど多数の労働者を雇用する企業が少なくない。製靴産業が本質的に労働依存的なことがその理由のひとつであるが、工場内に遊休労働者が多いこともその理由であるだろう。第2に、フォーマル部門に分類されるPFMA会員の製靴業者といて

表7 聞き取り調査対象のパキスタン製靴業者

契約労働者 も含めた労働者数*	企業数	企業形態 株式会社	輸出		PFMA の会員	労働組 合あり	公的金融 機関から の借入経 験あり	小売店舗 網あり	自社内また は同企業グ ループ内に 皮なめし工 場あり	ソール 製造機械 あり	アップパーへの本革使用度	
			総売上の うち51% 以上	輸出あり。 但し総売上 の50%以下							総生産量の うち51% 以上	総生産量の うち10%以 上50%以下
≥1,001	2	2	0	2	2	2	2	2	1	2	1	1
501～1,000	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
101～500	16	0	8	4	12	0	8	8	5	4	11	4
51～100	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1
≤50	3	0	1	1	2	0	1	0	0	0	2	0
計	22	2	9	8	16	2	11	10	6	6	14	6

(出所) 2004年1月～2月, 10月の筆者現地調査による。

(注*) 質問表自体は常勤労働者(フルタイム)と契約労働者の数を分けて聞いているが, この分類はあまり意味をもたないことが判明したため, 本表においては契約労働者も含めた労働者でカウントした。というのは, 2社を除く製靴業者は労働組合をもたないため, 雇用者はいつでも労働者を解雇できるし, 常勤労働者と契約労働者の区別も企業によって恣意的で曖昧だからである。

も, 必ずしも大規模でなく近代的設備を備えているわけではない点である。労働組合の存在や公的金融機関からの融資はフォーマル部門企業に一般的な特徴といわれるが^(注11), PFMA 会員企業のほとんどで労働組合が組織されておらず, 公的金融機関からの融資を受けたことがない企業もある^(注12)。第3に, パキスタンにおいては, 家内企業をベースとした零細企業が熟練労働者を雇用し, 輸出向け高級靴の製造に関し重要な役割を果たしている点である。これらの零細企業は, 大企業の下請けを行い, アッパー部分のハンドステッチをはじめとするきわめて労働集約的な作業に従事している。

3. 中国での聞き取り調査

2004年12月, 中国の製靴産業の集積地である浙江省温州市, 福建省晋江市, 広東省恵東市においてパキスタンに輸出している製靴業者5社に対し聞き取り調査を行った。また, 卸・小売業が集積している広東省広州市では, パキスタンと取引のある卸・小売業者3社に対し, さらにパキスタン向け船荷を扱う輸送業者1社に対し聞き取り調査を行った。温州市は「中国の製

靴産業の首都」といわれ, アッパー裁断・縫製と靴組立てという狭義の製靴業者のみで約4500社, ソールやなめし皮などの原料・付属品や靴製造機械を供給する製靴関連業者が約2500社も存在し, 製靴産業の一大集積地である。温州市の製靴産業の特徴は合成革靴を比較的大規模に生産していることである。恵東市には製靴業者が約3000社存在し, 広東省のなかでは東莞市(製靴業者約1200社)と並ぶ集積地である。恵東市の製靴業者は, ファッション性と多様性が高く大量生産に適さない, 比較的高価な靴を生産している。晋江市は, 製靴業者が約3000社存在するスポーツシューズ生産の集積地である。

先にパキスタンの製靴業者について3点注意すべき点を挙げたが, 中国の製靴業者について同様の視点から比較する。第1に, 工場内では流れ作業が整然としており, 遊休労働者がみられることはほとんどないが, 中国の製靴産業も非常に労働集約的である点ではパキスタンと変わりない。ファッション性の高い靴は刺繍などの工程を含むため, パキスタン製靴よりさらに労働集約的なこともありうる。第2に, 製靴業

者5社ともいずれもフォーマル部門に属するが、大企業の1社（従業員1000人以上）を除き、残りの4社（同100人以上500人以下）とも銀行からの借入はない。したがって、4社とも運転資金は自ら捻出しなければならない。第3に、大企業の1社は国内が主要市場だが、残りの4社は輸出に特化している点である。大企業でなくても、輸出向け製靴企業であれば、とりわけ輸出リベート、また都市によっては税金、賃料、電気代などに関し、政府からの補助を得ている。中小規模企業が輸出製靴を担っている点ではパキスタンと同様だが、パキスタンのように国内向けより高級な先進国向けの輸出を担っているとは限らず、国内向けより低級な途上国市場をターゲットとしている企業も多く、輸出向け企業に二重構造がみられる。

中国製品がパキスタン国内市場に与える影響

1. 中国からの非公式輸入

前出の図2から一見すると、中国からの革靴の輸入は少なく、パキスタン製革靴は中国製靴と競合していないように見える。ところが現実の国内市場には中国製合成革靴が溢れており、非公式輸入が考えられる。密輸について正確な情報・データを得ることはその性格上困難であるが、密輸や過少申告によりパキスタンへ非公式に輸入される靴・履物類はあまりに多く、その影響を無視することはできない。そこで、パキスタンのバイヤー兼輸入業者や中国の輸送業者、およびそれによって深刻な影響を受けているパキスタン製靴業者への聞き取り調査をもとに、中国製靴がパキスタンへ非公式に輸入され

る実態の解明を試みる。

聞き取り調査の結果、調査の対象となったパキスタン輸入業者5社のすべてが、陸路^{注13})を使用した100パーセント密輸ではなく、海路を使用しカラチ港の税関も通過するが、公式関税のすべてを支払うわけではない過少申告によって中国製靴を輸入していることがわかった。パキスタン市場に輸入される中国製靴は、低価格帯（サンダルタイプまたは低品質クローズドタイプで工場出荷額1.25～3ドル）、中価格帯（標準品質クローズドタイプで同5～6ドル）、高価格帯（高級品質で同15～25ドル）と分けられるが、陸路を使って密輸される中国製靴は低価格帯のなかでも低品質のものが多く、パキスタン市場での影響力はそれほどないという。パキスタン製靴産業にとって脅威となる中国製靴は、中価格帯か、または低価格帯のものであっても標準以上の品質を備えたサンダルタイプの製品である。標準以上の品質を備えた中国製靴は、世界中からバイヤーや輸入業者が集まる広州市などの沿岸部からの輸入が多く、ほとんどは海路が使用される。パキスタンへは、寧波港からカラチ港を結ぶルートが最大であり、このルートによって輸入される中国製靴は、40フィートコンテナ単位で毎月50前後という。そのうち低価格帯、中価格帯が量ベースでそれぞれ35パーセント、60パーセントを占める。海路による輸入では、カラチ港の税関を通過しなければならないためにまったく無関税の密輸というわけにはいかず、多くは過少申告によって輸入される。聞き取り調査対象の輸入業者5社は、1足当たりの関税額などは微妙に異なるものの、すべてカラチ港税関を通過する過少申告によって輸入を行っている。ここで1足当たりの関税額というのは、

彼らが関税を含めた輸入コストを、靴の価格当たりパーセンテージで計算するのではなく、1足当たりで計算しているからである。パキスタン輸入業者が中国で買い付けを行うとき、ほとんど現金かまたはそれに限りなく近いTT払いであるために記録には残らず、またカラチ港税関でも検査官がコンテナの中身まで調べるわけではなく自己申告であるから、輸入される靴・履物の実際の価格を知る手立てはない。もちろん、税関検査官も過少申告であることは知っているため、パキスタン輸入業者はカラチ港税関を通過するとき、検査官に対しコンテナ当たりの関税に賄賂を上乗せして支払うという。

聞き取り調査対象の輸入業者5社を平均すると、過少申告での輸入では、輸送費や関税等を含む輸入コストは靴1足当たり1.75ドルである。一方で、パキスタン輸入業者が公式に輸入をすれば、関税25パーセントと輸入品売上税15パーセント、手続きにかかる費用などを換算すると最低でも52パーセントに上り、それに1足当たりの輸送費0.2ドル^(注14)がかかる。過少申告での輸入は関税プラス賄賂のコストを1足当たりで計算するため、あまりに低価格の靴であれば公式輸入を逃れるインセンティブは働かないが、靴価格が高くなるほど過少申告のインセンティブは働く。聞き取り調査から得られた平均的なコストをもとに計算すると、靴1足当たりの価格が2.99ドル以上であれば、公式輸入より関税プラス賄賂を支払う過少申告で輸入した方が合理的であるということになる。ちなみにこの価格は、パキスタンで深刻な影響を与えている中国製合成革靴の価格帯 低価格帯のうち標準品質以上のサンダルタイプおよび中価格帯 と整合的である。聞き取り調査によると、中国製

靴でもパキスタン製靴でも小売価格は同レベルに設定される^(注15)というから、中国製靴を輸入することによって得られる利益はパキスタンの消費者ではなく仲買人または小売業者が得ることになる。多くのパキスタン卸・小売業者および自社小売店舗を有する製靴業者が自ら中国に買い付けに行くのも、中間の利鞘を得るためである。

2. 中国製靴の影響とパキスタン製靴業者の対応

聞き取り調査によると、パキスタン製靴業者が中国製靴を脅威と感じる最大の理由はその低価格にある。中国製靴の品質を脅威と感じる業者は少ない。品質の評価が低い理由は、パキスタン製靴は本革を使うが、中国製靴は合成革を使うということである。しかし、聞き取り調査対象となったパキスタンの製靴産業関係者のほとんどは、90パーセントのパキスタン消費者は低・中所得層であるから、品質より価格重視の傾向があると考えている。また、パキスタンの一般消費者が、本革と合成革とを明らかに区別して購入を考えることはあまりないという^(注16)。

では、中国製靴はパキスタン製靴に比べどれほど安いのであろうか。結論的には、中国製靴はたとえ公式輸入したとしても、パキスタン製靴より安いようである。表8は、標準品質以上のサンダルタイプの履物を例にとり、中国・パキスタン間での価格差を、輸入業者に対する聞き取り調査をもとに作成したものである。先に指摘したとおり、低価格であるほど公式輸入より過少申告輸入のコストが割高になるため、いずれの方法によって輸入された場合をも想定している。合成革サンダルの工場出荷額は中国で1足当たり2ドルである。公式輸入では、関税、

表8 中国・パキスタンの価格比較（サンダルタイプ）

	工場出荷額	輸入価格	卸価格 ⁽²⁾	小売価格 ⁽³⁾
中国	2.0	3.24 ~ 3.75	4.10 ~ 4.75	7.25
パキスタン	4.2		現金払いの場合 4.35	7.25
			買掛払いの場合 5.09	7.25

（出所）表7に同じ。

（注）1）2004年の平均為替相場 1米ドル = 58.26ルピー [IMF 2005] で計算。

（2）パキスタンでの卸価格はパキスタン卸・小売兼輸入業者5社の平均をとった。現金払いは実際に存在しないところ、もしあればと仮定して回答をお願いした。

（3）小売価格も、5社の平均をとった。中国製靴を自ら買い付ける卸・小売兼輸入業者は自店舗では同価格で扱うという。

表9 パキスタン製靴業者*の中国製靴との競争に対する反応

契約労働者も含めた労働者数	企業数	原料を本革から合成革へシフト	原料を合成革から本革へシフト	デザインの工夫	自社小売網の拡大	中国製靴の輸入	生産能力の拡大	労働生産性の向上	新規輸出市場の拡大	アンチダンピング訴訟への準備
≥1,001	2	0	0	2	1	2	1	1	1	2
501 ~ 1,000	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
101 ~ 500	9	2	1	3	1	2	2	1	4	2
51 ~ 100	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0
≤50	3	2	0	1	0	0	0	0	0	0
計	15	5	1	7	2	4	3	2	5	4

（出所）表7に同じ。

（注）*ただし、中国製靴の脅威を感じていないと答えた製靴業者は除く。

売上税，その他手続費用合わせて公式輸入に最低必要とされる52パーセントと1足当たりの輸送費0.2ドル，過少申告輸入では輸送費を含めた1足あたりコスト1.75ドルがかかるため，中国製靴の輸入価格は3.24 ~ 3.75ドルとなり，卸価格は4.1 ~ 4.75ドルとなる。同様のサンダルタイプの履物^{注17)}のパキスタン工場出荷額は約4.2ドルである。卸価格は現金払いで4.35ドル，買掛払いで5.09ドルである。ただし現金払いはパキスタンの履物取引慣行ではほとんど存在しないため，買掛払いを前提として実際に小売が卸から購入する価格と比較すると，パキスタン製靴は，公式輸入であれ過少申告輸入であれ，中国製靴との価格競争には勝てないことがわかる。したがって，中国製靴の密輸や過少申告はパキ

スタン製靴が中国製靴に勝てないことを根本的には説明しないという結論になる。

表9は，パキスタン製靴業者が中国製靴との競争にいかに対処しているかを表したものである。以下，注目すべき4点を挙げる。第1に，パキスタンの特に小規模製靴業者に，本革から合成革へとアップパーの原料をシフトする傾向がみられる点である。この点は中国とパキスタンの原料賦存に鑑みると直感的には奇異に思われる。パキスタン製靴産業が中国に対して比較優位をもちうる点は，豊富な原料，すなわち皮革資源賦存であろう。逆に中国は規模の経済性を生かした合成革生産に比較優位をもちそうであり，その証拠に，パキスタン製靴業者が原料として使用している合成革は中国からの輸入が多

表10 原料の価格比較⁽¹⁾ 本革と合成革

(単位：米ドル) ⁽²⁾	
1平方フィート ⁽³⁾ 当たり価格	
水牛頭部	0.3～0.6
水牛腹部	1.1～1.4
乳牛頭部	0.5～0.7
乳牛腹部	1.7～2.6
合成革	0.3

(出所)表7と同じ。

(注)〔1〕価格はパキスタンでの市場価格であり、本革は国内産、合成革は国内産と中国産の両者を含む。

(2) 2004年の平均為替相場 1米ドル=58.26ルピー [IMF 2005] で計算。

(3) 靴 1足当たりに必要な皮革は1.6～3平方フィートである。

い。本革から合成革へと原料をシフトしている理由は、単純に原料価格差である(表10)。このようなシフトは、自社内や自社グループ内になめし皮製造工場をもたない小規模なパキスタン製靴業者にとっては、製靴産業で生き残る方法となっているのが現状である。しかし、原料賦存からみた中国に対する比較優位という視点からすると、本革から合成革へのシフトは正しい戦略とは思えない。第2に、デザインに重点を置くことによって対抗すると答えた小規模な製靴業者は、主に中国製靴のコピーをしている点である。パキスタン市場で、漢字などがプリントされているために一見したところ中国製靴にみえる商品が実はパキスタン製靴であるといった現象がみられる。多くのパキスタン製靴業者が中国製靴のデザインを評価しており、中国製靴のコピーは一見合理的な選択であるように思われる。しかし逆にいえば、パキスタン製靴業者は中国製靴との製品差別化を図っていないということであり、長期的にみて正しい戦略かどうかは疑問である。第3に、中国製靴の輸入は、自社小売店舗網を有する大規模製靴業者も積極的に行っている点である。彼らも中国製靴

を輸入することで、小売兼輸入業者と同じように大きな利鞘を得ることができるため、ある意味合理的な選択である。一方で、生産コストを削減する具体的な対応策をとったと回答した者がいないことから、この選択はモノ作りをやめて近視眼的に中間利鞘を得ようとする動きと捉えることもでき、長期的にみれば製靴産業全体の衰退につながる。実際に、聞き取り調査対象となった卸・小売業者のうち、製靴業からシフトしてきた者もいる。パキスタン製靴産業全体として製造業から卸・小売業へという流れは、前出の図2で原料の輸入が減る一方、完成品の輸入が増えていることからみてもとることができる。第4に、アンチダンピング訴訟に向け準備を進めている大規模製靴業者を除き、パキスタンの製靴業者から政府に向けて、例えば補助金の支給や税金の削減、また密輸や過少申告に対する厳しい取り締まりを求めるといった働きかけがないという点である。大規模製靴業者も含めた聞き取り対象製靴業者のすべてが、政府に対して強い不信感をもっており何も期待していないというのが現状である。このことは、パキスタンの輸出の大部分を占め政府からの保護も厚い繊維産業などと比べ、製靴産業が周辺的な産業であることが大きな理由である。パキスタンの経済政策は中小企業や周辺的な産業を無視してきたばかりでなく、むしろその成長を妨げてきたといわれている^(注18)。労働賦存比率の高いパキスタンで、資本集約的な産業ばかりが保護され結果的に資本集約度は非常に高いという指摘^(注19)は興味深い。

パキスタン製靴産業が競争力を欠く理由

1. 価格競争力がない理由

パキスタンの製靴業者が中国製品を脅威と捉える主な理由は価格である。表11はパキスタンの製靴業者が、価格競争で中国製靴になぜ勝てないと思うのか、彼らの認識を聞いたものである。理由として、中国製靴の密輸または過少申告、中国元の過小評価、中国製靴のダンピング、中国の大量生産、パキスタンの近代的設備・機械類の不足、政府の政策の差^(注20)、パキスタンの運転資金不足、労働コストの差、が挙げられた。いずれもある程度はパキスタンが中国製靴との競争に勝てない理由を説明するだろうが、本稿ですべてを取り上げることが限界があるし妥当でない。また、中国製靴の密輸または過少申告が、パキスタン製靴が中国製靴に勝てない根本的な理由といえないことは、第 3 節第 2 項で指摘したとおりである^(注21)。本稿では、パキスタン製靴産業の中国と明らかに違う特徴として分業が進んでいない点に着目し、両者の分業のレベルの差と密接に

関わる 中国の大量生産、パキスタンの運転資金不足、労働コストの差を取り上げることとする。分業が進んでいないパキスタン製靴産業は、集積の利益が現実にはまたミクロ的にはどのようにもたらされるのか、それを解明するケーススタディとなりうる。このことは、パキスタン製靴産業が労働力・皮革賦存にもかかわらず中国製靴との競争に勝てない理由を明らかにするという本稿の目的にも資する。

中国製靴産業では分業が進んでいる^(注22)。原料供給から履物商にいたるまでの有機的クラスターが存在し、そのために一企業は一工程に特化でき、それが各原料、付属品、器具などの大量生産を可能にしている。また、一労働者レベルでは、例えばアッパー縫製のなかでも一部分の直線縫いのみといった、一工程に特化した作業に従事する。一方パキスタン製靴企業では、資力さえあれば、皮なめしやソール製造などの工程、卸・小売、自社小売店舗向けの輸入業まで、すべてを自社で抱え込む傾向にある。また一労働者のレベルでは、規模の小さい企業であるほど熟練工が、革の裁断、アッパー縫製、靴成型、仕上げとすべての工程に従事する傾向がある。パキスタンにもラホールのような製靴産

表11 パキスタン製靴業者の認識 なぜ中国製靴に価格競争で勝てないのか

(複数回答可)

契約労働者も含めた労働者数	企業数	密輸または過少申告	中国元の過小評価	中国製靴のダンピング	中国の大量生産	パキスタンの近代的設備・機械類の不足	政府政策の差	パキスタンの運転資金不足	労働コストの差
≥1,001	2	2	1	2	2	1	1	0	2
501～1,000	0	-	-	-	-	-	-	-	-
101～500	16	4	0	2	9	8	13	6	10
51～100	1	0	0	0	0	0	1	1	1
≤50	3	0	0	0	2	2	3	3	3
計	22	6	1	4	13	11	18	10	16

(出所) 表7に同じ。

業の集積地はある。しかし中国と大きく異なる点は、企業間、労働者間のいずれにおいても分業が進んでいない点であり、その背景には企業間のリンケージが希薄であるために逆にすべての工程を抱え込む以外に選択の余地がないという事情がある。パキスタンで、中国で典型的にみられる製靴企業のようにアップー裁断・縫製、靴組立ておよび成型工程に限ってしまうと、安定的な原料や機械の調達に難しい。同様に小売販売網を自社内にもたないと、パイヤーの支払遅延などのために安定的な運転資金の確保が難しい。また、労働賦存比率が高いパキスタンであっても、分業が進んでいないことが中国より労働コスト高となる理由をある程度説明すると考えられる。

以下では、パキスタンの製靴業者が挙げた理由のうち、中国の大量生産、パキスタンの運転資金不足、労働コストの差に着目し、これらが、パキスタン製靴産業が中国との競争に勝てない理由をいかに説明するかを論証する。具体的には、第1に、有機的な製靴クラスター内の分業が存在しないことで、パキスタン製靴業者の原料・付属品のコストが増大していることを明らかにする。第2に、パキスタン製靴業者の運転資金不足の原因として、売掛取引慣行とそれから生じる支払遅延の問題を取り上げる。支払遅延の問題による資金コストが高いために企業活動の外部化が阻まれていることを明らかにする。第3に、高い労働賦存比率にもかかわらず、パキスタンの製靴業者は中国のそれと比べ、高い労働コストに直面していることを明らかにする。

2. 高い原料・付属品コスト

パキスタンの製靴業者の特徴は、それぞれが独立しており製靴業者間の垂直的・水平的リンケージが非常に弱いということである。ラホールには製靴業者が集まっているが、企業間のリンケージは希薄で、有機的クラスターなるものは存在しない。パキスタンの製靴業者のうち大規模なものは、皮なめしから、靴付属品製造、小売営業、自店舗向けの輸入まですべてを抱える自己完結型であるが、それは業者間のリンケージがないために、生き残りの方法であるといえる。垂直的・水平的リンケージに欠けることは、パキスタン製靴産業が、豊富な皮革資源を活用できず、皮革以外の原材料・付属品を輸入に頼らなければならないこと、そのために中国に比して高い原料コストに直面していることを説明する一要因であろう。そこで以下、原料・付属品のうち2大コストであるなめし皮とソールを取り上げて論証する。

(1) なめし皮の不足

パキスタンで資金力のある製靴業者は、アップーの原料であるなめし皮も自社工場で生産する傾向にある。聞き取り調査対象の製靴業者のうち比較的大規模な6社は、自社内かもしくはグループ企業からなめし皮を調達している。うち2社は皮なめし業を兼業し、なめし皮のサプライヤーでもある。自社内でなめし皮を製造するメリットは、必要なときに低価格でなめし皮を調達することができる点である^(注23)。なめし皮は革靴の原料・付属品コストの50～60パーセントを占め、また製靴産業は本質的に季節性やファッションに機敏に対応しなければならないため、必要なときに低価格で調達することは非常に重要である。現に外部からなめし皮を調達

している製靴業者は、安定的調達ができないという深刻な問題を抱えている。ある製靴業者は、なめし皮の安定供給がないために1.5年分も在庫しておく必要があるという^(注24)。一方で、自社内製造のデメリットは、製造工程に専門性を欠くことによる非効率である。皮なめしと製靴はまったく異なるタイプの製造工程をもつ。皮なめし工程には機械や薬品など、製靴工程に比し労働力以外の投与が比較的必要であり、その点で比較的資本集約的であることは前出の表1からもみてとることができる。実際ある製靴業者は、両者を兼業することの非効率による損失が大きかったために、自社内の皮なめし部門を5年前に閉鎖したという。

パキスタンの製靴業者がなめし皮を安定的に調達できないことは直感的には奇異に思われる。というのは、パキスタンには皮革賦存量が豊富であり、なめし皮は主要輸出品のひとつでもあるからである。皮革賦存にかかわらず製靴業者がなめし皮の安定供給を得られない理由は、良質ななめし皮^(注25)は国内の製靴業者に供給されずに国外へ輸出されてしまうことにある。これは、皮なめし業者の視点からみればごく自然なことである。海外のバイヤーに比べ、パキスタン製靴業者の大多数を占める小規模業者は1回の注文量も少なく、また業者間の水平的リンクに欠けるために一括大量購入することもない。また海外バイヤーは、国内の製靴業者の倍値をつけ支払もより確実であるという。

良質ななめし皮が輸出されてしまい、国内には低品質のなめし皮しか残らないことは、パキスタン製靴業者にとって大きな損失であり、パキスタン経済全体からみても然りである。製靴業者は良質ななめし皮を原料とすれば中国製の

合成革靴に対し明らかに製品差別化ができるだろうし、しかも高級靴であればあるほどアップーのハンドステッチといった手作業を工程に含むため大量生産に向かず、製造工程においても中国との差別化が図れるであろう。ところが実際には、パキスタンの製靴業者は低品質のなめし皮に加え合成革をも原料にして、大量生産により適した低品質の靴を製造しているのである。また革靴はその他の革製品と比較しても付加価値が高いことから、仮に国内製靴業者が良質のなめし皮を原料とすることができれば、パキスタン国内総生産への貢献度も高いであろう。

(2) 輸入に頼らざるをえない原料・付属品 ソールの例

靴製造には30~35の異なる付属品が必要であるが、パキスタンの製靴業者は、なめし皮を除く原料・付属品のほとんどを輸入に頼らざるをえない。なめし皮以外の原料・付属品のうち、ここではソールを例として取り上げる。というのは、ソールは付属品のうちもっとも重要な部分であるといわれ、原料・付属品コストのうちなめし皮に次ぐ10~22パーセントを占めるからである。国内のソール製造業者は主に低品質のpvcソールを生産しているため、puソールやtprソールといった高品質ソールは国内ではほとんど手に入らない^(注26)。とりわけ高品質ソールへの需要が高い輸出向け製靴業者は、自社内で製造するか、ソール製造機械を有する大規模な製靴業者にソールを外注するか、または輸入するかしなければならない。聞き取り調査対象製靴業者のうち比較的大規模な6社^(注27)は、いずれもソール製造機械を所有し自社内でソールを製造していた。小規模な製靴業者は、より大規模な製靴業者にソール製造を外注する場合も

あるが、このような契約では後者は独占的な価格をつける傾向にあり、前者にとってソールの価格は割高である^(注28)。製靴業者間に水平的リンクエージがないために、小規模な製靴業者が共同出資してソール製造機械を購入するという動きもない。またソール製造機械を有する製靴業者であっても、ソールにはしばしば多様なデザインや質が要求される一方で自社内生産のみでは多様性を確保できず、国内のソール製造業者との垂直的リンクエージも希薄であることから、ソールを輸入せざるをえない。

ソールを国内調達できないこと、または自社製造しなければならないことは、パキスタンの製靴業者にとって大きなデメリットとなっている。中国の製靴業者は、有機的な製靴業クラスターにソール製造のみに特化した業者が多く存在し、ソールの安価で安定した市内調達が可能であるため、自社内製造する必要はない。現に中国は、パキスタンのソール輸入相手国としてはアラブ首長国連邦に次ぐ21.7パーセントのシェアを占め、それにはpu ソールや tpr ソールといった高品質製品のみならず、pvc ソールも含まれている。パキスタンではソールの原料が不足しているため、ソール製造コストは中国より高い(表12)。さらに、輸入ソールには完成靴と同じ最大関税率(25パーセント)、売上税率(15パーセント)が課されている。輸出向け製靴業者はソールなどの輸入に関して輸出リポートを

得ることができるはずだが[Government of Pakistan 2001b]、多くの製靴業者は、税関手続の遅延または煩雑性とそれに伴う汚職のため^(注29)、輸出リポートをキャッシュ・フローとして当てにすることはできないという。輸出向け製靴業者がソールを輸入するとき、多くの場合信用状(L/C)を支払手段としているために銀行記録があり、現金で買い付ける業者と異なり、賄賂の上乗せなくして関税や売上税を逃れることは難しい。本節ではソールを例にとったが、アッパー縫製機械や靴型などその他の靴製造機械・原料・付属品についても、その多くを輸入に頼らざるをえないパキスタンの製靴業者にとっては同じことがいえ、すべて市内で調達可能な中国の製靴業者と比して割高なコストに直面していることは明らかである。

3. 高い資金コスト

前述のとおり、パキスタンの比較的大規模な製靴業者は自己完結型、すなわち靴を製造するのみならず、小売店舗も経営する。聞き取り調査対象製靴業者のうち10社は自社独自の小売ネットワークを有している。パキスタンに蔓延する支払遅延の問題に鑑みれば、資金力さえあれば製靴業者が自ら小売店舗を経営することは理に適っているように見える^(注30)。支払遅延の問題は製靴業者と卸・小売業者間にみられるのみならず、原材料・付属品供給業者と製靴業者間にもみられる。また支払遅延の問題は、パキス

表12 中国・パキスタンのコスト比較 puソール(1足あたり)

	原材料	コスト計	工場出荷額	パキスタン輸入価格	サプライヤー価格
パキスタン	1.37	2.06	2.22		2.22
中国	0.44	0.61	0.88~1.04	1.39	1.73

(出所) 2004年1月~2月, 10月(パキスタン), 12月(中国)の筆者現地調査による。

(注) 2004年の平均為替相場 1米ドル = 58.26ルピー, 1米ドル = 8.28元 [IMF 2005] で計算。

タン製靴企業が自社内活動を外部化し、産業全体として有機的なクラスターを形成するうえで、大きな阻害要因のひとつであると考えられる^(注31)。

パキスタンの支払遅延の問題がいかに深刻であるか、製靴業者と卸・小売業者との取引を例にとり説明する。第1に、パキスタンの製靴業者は卸・小売業者とほとんどの場合売掛で取引するが、買い手に対して支払を強制する手段がない。それは、ほとんどの買い手がインフォーマル部門の卸・小売業者ということもあるが、パキスタンの調停メカニズムが機能していないためでもある^(注32)。第2に、買い手は支払を遅らせても、遅延利息や何らかの罰則を負うことがない。この現象は、大規模製靴業者が自店舗向けに他製靴業者から靴・履物を購入する場合にもよくみられ、買い手がインフォーマル部門に属する場合に限ったことではない。このように、支払強制手段がなくしかも遅延利息も生じないにもかかわらず、売掛による販売はパキスタン靴・履物取引における商慣行のようである。通常の取引では、前払いや現金即払いの代わりに、売り手は買い手から支払総額と支払期限が記載された支払約束証のようなものを受け取る。この支払約束証は個人が作成していることが通常であり法的な拘束力はないか、または法的な仲裁にもち込まないために現実に法的な意味はない。このような売掛と信では、利息と支払期限は、売り手と買い手の個人的な関係やシーズンなど、ケースバイケースで異なる。聞き取り調査では、インフォーマルな利息は年率0～43パーセントとばらつきがあり、支払期限も3カ月から1年とばらつきがあった。利息のばらつきはあるものの、遅延利息を生じることなく支

払遅延が蔓延していることを考慮すると、多くのケースでは年率10～19パーセントの利息である。このインフォーマルな売掛利息は、銀行利子率が中長期で8～9パーセント、短期で14～15パーセント^(注33)であることに比べて、それほど高率であるとはいえないだろう。しかも売り手と買い手の人的関係が密な場合、利息を0パーセントとするケースも稀ではないという。パキスタンの製靴業者と卸・小売業者間の取引では、利子率は月率や年率といったように期限をベースとして計算されるわけではなく、総額で幾ら支払うといったかたちの契約をする。したがって利息は支払遅延によって自動的に変化する性格のものでなく、しかも通常売り手は買い手に遅延利息を要求しない。さらに、売り手は支払強制手段をもたないため、支払遅延どころか代金の一部を回収できないことも稀ではない。

なぜパキスタンの製靴産業では、売り手が買い手にそのような好条件で売掛を提供しなければならないのだろうか。その理由は、パキスタン製靴産業が買い手市場である一方、ほとんどの製靴業者は小規模で自社に小売店舗をもたず、また卸・小売業者とのリンケージも弱いために、より良い支払条件を提供することが顧客獲得手段として機能しているからである。つまり製靴業者は、より低い売掛利息、より長い支払期限、支払遅延利息がないことに関して競争しているといってよい。パキスタンの製靴業者は支払期限での売掛金の回収を当てにできないために、その他の運転資金源を確保しなければならない。このような売掛慣行はパキスタンの製靴業者の資金コストを増し、それが最終的には製品価格にも反映され割高にならざるをえない。一方中国では、製靴業者と卸・小売業者間の取引は、

ほとんどが前払いか現金即払い(TT払いを含む)であるためにこのような問題は生じないという。聞き取り調査では、パキスタン輸入業者5社は中国ではすべて現金かまたはTT払いという方法で取引を行っていた。また、中国の製靴業者および卸・小売業者への聞き取り調査においても、1社を除く7社は現金決済かTT払いにより取引を行っており、また売掛取引を行っている1社も卸売を通してではなく直接海外に輸出するときのみL/C払いを認めているということであった。パキスタンでは同様の問題が、製靴業者と卸・小売業者間の取引のみならず、原料・付属品供給業者と製靴業者間の取引にも当てはまる。公的金融機関へのアクセスが不十分なことが、支払遅延が蔓延するひとつの要因であろう。製靴産業は本質的に季節変動やファッションの傾向に影響を受けやすく、流動性不足に陥りがちである。そのようなとき、買い手が運転資金を確保するためのもっとも簡単な対応策として支払遅延が選択されると考えられる。

4. 高い労働コスト

聞き取り調査対象製靴業者のほとんどが、労働コストの差を、パキスタン製靴が中国製靴との競争に勝てない理由として挙げた。試みにILOデータで入手可能なうち最新の2000年の賃金^{注34)}を比較すると、パキスタンのアップー縫製工の平均月給は46.6ドルと中国の平均月給(男性70.0ドル、女性^{注35)}59.8ドル)より低い。パキスタンは中国に比して資本に対する労働賦存比率が高いため、パキスタンで賃金がより低いことは予想される結果である。では、なぜパキスタン製靴業者は労働コストの差を中国との競争に勝てない理由として挙げたのであろうか。

パキスタンの製靴業者は、単なる名目賃金で

はなく、実働時間や労働生産性を考慮して労働コストの差を理由として挙げたと考えられる。聞き取り調査では、パキスタン・中国の製靴業者いずれにおいても、中国の労働者の実働時間が1.5倍長く、中国の労働生産性が2~2.5倍高いとの認識がみられた^{注36)}。また中国、パキスタンでの工場訪問で筆者が観察した限りにおいては、前者の工場では手を休めている遊休労働者が少なく流れ作業も整然としていて、労働生産性がより高いことは明らかであった。ただし本稿では労働生産性の差について証明するといったことはしないため、これについては深く論じない。

もうひとつの理由は、たとえ中国とパキスタンの名目賃金で比較したとしても、現実にはILOデータが示すのとは違い、パキスタンの賃金の方が高い可能性がある点である。表13は、聞き取り調査対象製靴業者のうち、労働組合のある製靴業者より高い賃金を回答したパキスタン製靴業者と、比較のため中国製靴業者における諸手当を含む名目月額賃金をまとめたものである。労働組合の有無を基準に選んだ理由は、労働組合のある製靴業者における賃金の方がより高いはずだからである。なお聞き取り調査においては、誤答やごまかしをできる限り避けるために、その場において個々の賃金支払証明書をみせるよう要求し、筆者自らが平均を計算するなどした。表13においては、6社のうち「熟練工」や「繁忙期」の賃金であると言明した製靴業者については、その旨表記した。「繁忙期」は、パキスタンでは断食明けの祭り(イード)とその2カ月後の犠牲祭が消費のピークであること、それに輸出の出盛り時などを合わせて、1年のうち、聞き取り調査対象企業平均20週間

を指す。「熟練工」は、企業によってその定義は曖昧であるが、ここでは慣用的に、アッパー縫製、靴組立て、成型の工程をすべてこなすことができる者を指すこととする。実際に工場を訪れると、このような「熟練工」が労働者のうちかなりの割合を占めている。一方中国の工場では、このような「熟練工」は現場監督のようなせいぜい2、3人で、細分化された一工程に特化した若い労働者が多くみられ、まったくの初心者であってもトレーニングはせいぜい1、2カ月で済むという。表13の賃金は、「熟練工」、「繁忙期」のいずれかを言明しなかった企業についても、賃金が予想以上に高いことや聞き取り調査の時期が繁忙期であったことからして、

「熟練工」のかつ「繁忙期」の賃金と考えるのが無難であろう。聞き取り調査の結果で注目すべきは、労働組合のある製靴業者より高い賃金を回答した6社のうち、4社はインフォーマル部門に属する^(注37)。もちろん、労働組合のある製靴企業の賃金は常勤労働者の平均賃金であり年間を通して一定であるから、賃金が1年を通して一定でないインフォーマル部門における、「繁忙期」の「熟練工」の賃金と単純比較することはできない。しかしこれらを考慮しても、「熟練工」に限られた2、3人ではなくかなりの割合を占めることから、6社が回答した賃金は高いといわざるをえない。聞き取り調査の結果は、パキスタンの小規模な製靴業者が非常に

表13 製靴企業における月額賃金¹⁾(諸手当を含む)

		(単位:米ドル) ²⁾	
賃金を答えた企業数 ¹⁾ 全6社	企業1	繁忙期	最低額
		171	82
	企業2	熟練工	非熟練工
		153	42
	企業3	繁忙期	
		137	
企業4	熟練工		
	171		
企業5	繁忙期		
	171		
企業6	繁忙期、熟練工		
	279		
労働組合がある製靴企業2社の平均賃金		常勤労働者 ³⁾	契約労働者
		107	55
内職(アッパーの手縫いなど)の賃金		女性賃金(1足当たり)	中間業者(1足当たり)
		0.05~0.09	0.2~0.3
中国		熟練工	
		97~121	

(出所)表12に同じ。

(注)1) 回答者の認識では、国際価格に反映される賃金という意味でも、名目賃金の比較と考えられるため、本表でも名目賃金の比較とした。試みに、本稿の注34と同様に実質賃金で比較を行うと、中国の賃金が高くなるために多少両国の差は縮まるが、結論に変わりはない。

(2) 2004年平均為替相場 1米ドル=58.26ルピー、1米ドル=8.28元 [IMF 2005] で計算。

(3) 労働組合のある製靴企業では、常勤労働者と契約労働者を規則的に分類することができるが、そうでない企業ではできない。

高い労働コストを負っている可能性を示唆している。

なぜパキスタンの賃金は高いのだろうか。熟練労働者がすべての生産工程に関わらざるをえない理由としては、垂直的リンケージが欠けていることや、中国の工場の生産ラインで見られるような未熟練労働力を活用できる管理能力が不足していることから、労働の分業が進んでいないことが挙げられる。パキスタンの製靴業においては、労働の専門性と未熟練労働力を活用できる管理能力の欠如が、製造機械の不足^(注38)と相俟って、熟練に全面的に頼らざるをえず、熟練労働者の賃金にプレミアムが生じていることが推察できる。これに対し中国では、製靴産業の有機的クラスターが存在すること、未熟練労働力を活用できる管理能力があることから、各労働者の作業内容を単純なものに細分化することができ、労働者の調達が非常に容易である。さらに、内陸部からの出稼ぎ者と女性^(注39)を雇用することで、賃金を低く抑えることも可能であるという。

おわりに

本稿はパキスタン製靴産業が、労働賦存、原料賦存からして比較優位に立ちそうであるにもかかわらず、なぜ中国製靴との競争に勝てないのか、その理由を製靴業者への聞き取り調査をもとに解明することを試みた。パキスタン製靴産業が中国のそれと明らかに異なる点は、有機的なクラスターが存在せず企業間および生産工程・活動間の分業が進んでいないことである。パキスタンの製靴業者は、資金力さえあれば皮なめしから自社小売店舗向けの輸入まですべて

を行う自己完結型となる傾向にある。また自己完結型になるほどの資力がない小規模な製靴業者は、国内の皮革賦存にもかかわらず、なめし皮を必要なときに安価で入手することが難しい。このため、小規模製靴業者の間では、パキスタンが合成革に明らかに比較優位をもたないにもかかわらず、アップパーの原料を本革から合成革に変更する動きすらある。また、なめし皮以外の原料・付属品などについては、国内の製造者がそれらを十分に供給できないため、パキスタン製靴業者は輸入に頼らなければならない。国内で入手が困難である理由としては、なめし皮以外の原材料・付属品などの原料賦存に欠けるということが大きい。この問題はパキスタンの製靴産業が水平的・垂直的リンケージの強い有機的なクラスターを形成することができれば、ある程度軽減されるであろう。政府政策としては、インフラ整備、共同で使用できる設備や職業訓練所など有機的なクラスター形成のための支援策、また輸入原料にかかる関税の撤廃が考えられる。

パキスタンの製靴産業内のリンケージ欠如は、売掛にかかる支払遅延問題の一要因でもあり結果でもある。支払遅延問題が深刻であるため、パキスタンの製靴企業は大きいほど自己完結型になる傾向にある。小売店舗を自社内またはグループ内にもたない企業は、顧客獲得のためには、長い支払期間、低い売掛利息、支払遅延利息なし、といった買い手にとって非常に好都合な売掛条件を提示しなければならない。このような売掛による販売とそれに伴う支払遅延は、パキスタンの製靴業者にとって重い資金コストとなっている。支払遅延の直接的な原因は買い手の流動性制約であるため、卸・小売業者の公

的金融機関からのクレジットへのアクセスを高めるといった政策は、支払遅延問題を軽減するひとつの方法である。しかしそれは根本的な解決策ではない。というのは、パキスタンの卸・小売業者のうち、自ら中国に買い付けに行き輸入業も兼業している者は、中国では前払いか現金即払い（TT 払いを含む）であるが、同じ業者がパキスタン国内で買い付けるときは必ず買掛による取引であり、しかも支払遅延も珍しくないというからである^(注40)。パキスタンでの支払いがなぜ後回しにされるのか、この根本的な理由を探ることは今後の研究課題である。

リンケージの欠如は労働コストを引き上げる一要因ともなっている。企業間分業がないために企業内に多様な工程を抱え、さらに労働者間の分業も進んでいないために全工程をこなすことができる「熟練工」への依存度が高い。また特に零細企業では、工程によっては、「熟練工」は機械にも代替し、それが賃金を引き上げていると考えられる。しかし、パキスタンの製靴業者が意味する「熟練工」が労働者のうちかなりの割合を占めることからして、パキスタンで賃金が高い背景には「熟練工」のみでは説明しきれない要因があると思われ、その点も今後の研究課題である。

(注1) 木村(2003)は、フラグメンテーション理論、アグロメレーション理論、企業の視点という3つの分析視点を挙げている。集積の利益はアグロメレーション理論の着目するところである。アグロメレーション理論は Krugman (1995)などを参照。

(注2) 広州市でパキスタン向けとしては最大規模の輸送業者からのヒアリングによる。同社は2004年のみで約800人のパキスタン商人と取引をし、うち量ベースではフットウェアと幼児服が40パーセントを占め

るという。

(注3) 資本に対する労働賦存比率については、以下の計算から、パキスタンが中国より資本に対する労働賦存比率が高いことを所与として論をすすめても本稿の論旨には影響を与えないと判断した。まず、2003年の資本ストック K_t の計算であるが、Nehru and Dhareshwar (1995) のデータベースから、1990年の資本ストックを中国とパキスタン両国について得ることができるため、それを $K_t = (1 - \delta)K_0 + \sum_{i=1}^t (1 - \delta)^{t-i} I_i$ [Crego et al. 1998] の初期資本ストック K_0 として用いることとした。両国の各年投資 I_i 、およびデフレータについては、ADB (1989~2004) のデータを使用し、資本減耗率 δ については、袁(2002)が中国の資本ストック推計の際に使用した建築、設備の減耗率それぞれ8パーセント、17パーセントを下限、上限として計算した。減耗率8パーセントでは、両国の資本ストック(2003年平均為替相場によって換算した1000ドル当たり)に対する労働人口比率は、パキスタン：中国 = 0.36 : 0.16となり、減耗率17パーセントでは、パキスタン：中国 = 0.61 : 0.25となる。中国元の過小評価を考慮すると、中国の資本に対する労働人口比率はさらに小さい可能性が高い。

(注4) Schmitz and Nadvi (1999) は、集積を単に企業の部門別の空間的な集中と定義すると、途上国の集積は、発展的なものとそうでないものと非常に多様であり、前者が実現するためには、単に物理的に集積しているという受動性のみでは足りず、協調行動をする能動性が必要であると結論づけている。

(注5) 本稿では、靴・履物類の分類は基本的に標準国際貿易分類コード改訂第3版(SITC-Rev.3)によっている。具体的な分類は、革靴(SITC-Rev.3コード[以下省略]85115革アップパー履物、8514その他革アップパー履物)、ゴム製またはプラスチック製靴(85111ゴム製アップパー防水加工履物、85113ゴム製またはプラスチック製アップパー非防水加工履物、8513その他ゴム製またはプラスチック製アップパー履物)、スポーツシューズ(8512スポーツシューズ)、繊維製靴(8515繊維製アップパー履物)、靴付属品・装飾品(8519中敷、かかと部分など靴付属品)とした。

(注6) 中国の製靴産業については、中国統計年鑑

では衣類産業と製靴産業が分けられていないために、製靴産業のみの労働集約度を計算することができない。試みにアパレル産業と製靴産業を合わせた資本労働比率（被雇用者1人当たり総資産：単位1000元）を計算すると82.2であり、製造業平均は293.7である。また、表（2002）のデータから1995年の資本労働比率（被雇用者1人当たり資本ストック：単位1000元、1985年価格）を計算すると、皮革・製靴産業は1.1、製造業平均は7.9である。これらを参考に、本稿では中国の製靴産業も労働集約的な産業であることとして論をすすめる。

（注7）パキスタン製靴産業関係者は頻繁に“cottage industries”という表現を使う。直訳は「零細企業」であり、彼らは、生産工程・活動の機械化が進んでおらず、家内経営をベースとした企業という意味で使用している。「零細企業」は慣用的に使われ、被雇用者数や資産規模などを基準とした全国統一的な定義はない。例えば被雇用者数などで定義づけようとする、極めて労働集約的なパキスタン製靴産業では、児童労働を利用しているような企業ですら被雇用者数が100人を超えることもありうるため、当該企業を「零細企業」とは呼べなくなる可能性が高い。一方で、彼らの慣用的な使用法を基本とすると、PFMA 会員企業も含め、パキスタン製靴業者のほとんどが「零細企業」に含まれることになる。このように「零細企業」を客観的基準によって定義づけると、パキスタンの製靴企業につき誤った印象を与えかねないため、本稿では彼らの慣用的な使用法に基づいて使用することとする。

（注8）本稿でフォーマル部門とは、1934年工場法に基づき登録を行っている企業、すなわち製造業統計（Census of Manufacturing Industries：CMI）対象企業を指す。インフォーマル部門とは非登録企業、すなわち小規模・家内製造業統計（Survey of Small and Household Manufacturing Industries：SSHMI）対象企業を指す。SSHMIのうち、小規模企業とは製造活動が居住地とは別の場所で行われている企業を、家内企業とは家族の者が居住する家かまたはその周辺で製造業に従事している企業を指す。なお、PFMA 会員企業はすべてフォーマル部門に分類される

（注9）出所はCOMTRADE データベース（United

Nations, Statistics Division）。以下の輸出入データも同様。本稿ではパキスタン国内の統計資料を用いる場合を除き、単位はドル表記で統一する。パキスタンルピーは2004年平均為替相場1ドル＝58.26ルピーで、中国元は固定相場1ドル＝8.28元〔IMF 2005〕で計算し、異なるときはその旨表記する。パキスタンの会計年度は7月1日から6月30日であるため、パキスタン国内の統計資料を用いる場合は会計年度を例えば2003/04年度のように表記し、国連等の暦年ベースの統計資料を用いる場合は例えば2004年のように表記する。

（注10）ただし、自動車の最大関税率150パーセント（2003/04年度）は例外である。

（注11）フォーマル部門企業とインフォーマル部門企業の特徴の違いについては、ILO（1972）を参照。

（注12）質問票では、今までに公的金融機関からの借入があったかどうかで聞いたために、実状がわかりにくい、多くの製靴業者は公的金融機関からの借入にあまり頼っていないようであった。設備投資については自己資金が大半を占めており、運転資金については第V節第3項で言及する卸・小売業者と同様に、大半がサプライヤーに対する支払遅延を手段としている。

（注13）中国とパキスタンの北部国境のフンジュラープ峠を経る陸路を通っての輸入が主なものである。

（注14）40フィートのコンテナの容量は、申告上は7500足であるが、実際には1万足運ばれることが通常であるという。寧波港からカラチ港まで1コンテナ当たりのコストは2000ドルである。したがって、1足当たりの輸送費は0.2ドルである。

（注15）中国製靴とパキスタン製靴の小売価格が同レベルに設定されるというのは、露天商ではなく小売店舗で売られるケースを想定している。ちなみに、露天商で売られるケースでは、利鞘率は小売店舗より低く、価格帯は小売価格で4～8ドルほどである。ここで、露天商で売られるケースを想定しなかったのは、パキスタン市場に影響を与える標準品質以上の靴・履物は、卸・小売も営むようなある程度の規模をもつ輸入業者によって輸入され、そのために露天商で扱われるよりは小売店舗で扱われることの方が多いからであ

る。

(注16)ただし、パキスタンの高温の環境では合成革が向かないため、一度中国製靴を使用した消費者がパキスタン製靴と中国製靴の品質の違いを認識し、パキスタン製靴に逆戻りする傾向も最近みられるという。

(注17)ただし、パキスタンでは合成革はあまり使われず低級本革が使用される。

(注18)1998年10月に中小企業庁(SMEDA)を設立したことが、パキスタン政府が中小企業育成を明示した初めての動きといわれているが、その有効性は未だ評価されていない[Chaudhry 2000]。また、パキスタンの政策がいかに反中小企業であったかはZaidi(1999)を参照のこと。

(注19)カラチの非政府系研究機関 Social Policy and Development Centre(SPDC)の研究者、Dr. Kaiser Bengali, Mr. Haroon Jamal 両氏からのヒアリングによる。

(注20)聞き取り調査対象の製靴業者によれば、政府政策の差とは、高い電気料金、重層化した徴税システム、官僚的な手続を指す。煩雑な徴税システムとそれに伴う官僚的な手続については、単純に手続を迅速化するためだけに賄賂が必要とすることであるから、それが追加的なコストであることは間違いない。しかし電気料金については、パキスタンの電気料金0.1ドル(1キロワット時当たり)は中国とそれほど差がなく、政府補助金付きの中国の電気料金に比べ割高であるという、ほとんどのパキスタン業者が抱いている認識は、必ずしも事実ではなさそうである。むしろ電力に関するパキスタン側のコストは、インフラの不備により安定した電力供給サービスを得られないために自家発電に頼らざるをえない点に見出すことができよう。

(注21)理論上も、中国製靴の密輸または過少申告は、パキスタン製靴が中国製靴に勝てない理由を根本的には説明しない。理論的には、要素賦存比率の違いによる比較優位に従えば、パキスタン製靴は、もともとの中国での価格が公正価格でありさえすれば、密輸された中国製靴に対しても価格競争力をもつはずだからである。

(注22)中国の製靴産業の分業については、川上(1999)が広東省東莞市の集積を詳しく取り上げてい

る。また、聞き取り調査対象となった大企業であっても、革やソールは外注し、主にアッパー裁断・縫製と靴の組立て工程という狭義の製靴業に特化している。

(注23)ブラジルの製靴クラスターでは、良質または特殊な原料・付属品の安定供給などの理由で、内部化を選択し垂直的統合をすすめる大企業もみられるが、クラスターの存在により、あくまでそのような企業は少数派であるという[Schmitz 1995]

(注24)専門化した供給業者が十分に存在することから在庫が少なく済むことは、集積の利益のひとつとして挙げられる[Schmitz and Nadvi 1999; Nadvi 1999]

(注25)良質ななめし皮はパキスタン国内価格で1平方フィート当たり1.7~2.6ドルである。

(注26)1足当たりのソール・コストはそれぞれ、pvc ソール0.86~1.27ドル、(タイヤなどからリサイクルした)pvc ソール0.44~0.86ドル、pu ソールと tpr ソールは1.71~2.57ドルである。

(注27)この6社は、前出のなめし皮製造工程を自社内か同企業グループ内にもつ6社と必ずしも一致しない。

(注28)pu ソールや tpr ソールの製造を他の製靴企業に外注すると、仮に自社内製造するより23~30パーセントも割高になるという。

(注29)関税免除つまり払い戻しを受けるためには、銀行保証書、先日付小切手付き賠償契約書などの様々な書類を輸入時に提出しなければならず、ほとんどの製靴業者にとって必要書類をすべて提出することは困難である。また、仮に必要な書類をすべて提出したとしても、税関手続の遅延などのため、実際に払い戻されるまで1年以上も待たなければならない。さらに、関税払い戻し手続は税関職員の手に乗ねられているため[Khan 1998]、払い戻し手続を受けようとする製靴業者は、賄賂という追加的なコストも負わねばならない。

(注30)聞き取り調査によれば、パキスタンの製靴業者は、35万ドル新規投資資金があれば、小売店舗をもつ選択をするという。

(注31)Knorringa(1996)は、製造業者と中間業者との間の不信任感がクラスターの技術的発展を阻害することをインドの製靴クラスターの調査を通して詳述している。

(注32) 1999年以降のいわゆる経済改革後でも、司法制度の末端のレベルがいかに無能力なままであるかは Husain (2003) を参照。

(注33) 2004年10月時点。ただし、輸出向け製造業者の公的金融機関からの融資にかかる利子率は4～6パーセントであるという。しかしながら、輸出向け製造業者だからといって、公的機関からの融資が得られるとは限らない。

(注34) 2000年の賃金は、ILO データを両国の2000年平均為替相場 [IMF 2005] でドル換算した。本稿は、企業での聞き取り調査をもとにしており、回答者が中国とパキスタンと比較するときは、名目賃金での比較と考えられることから、名目賃金で比較することとした。なお、2000年の購買力平価 [World Bank 2002] から、パキスタンの物価水準 = 1、中国の物価水準 = 0.91として実質賃金で比較を行っても、両者の差はむしろ広がる、パキスタンの賃金が中国より低いことに変わりはない。

(注35) パキスタンでは、女性は家で内職をするという就業形態が普通で、工場で労働者として働くということが稀であるため、パキスタン女性の月給のデータはない。ただし、聞き取り調査で内職の報酬を聞くことができ、それによれば、アッパーのハンドステッチ1足当たり0.05～0.09ドルほどの賃金であるという。

(注36) 中国労働者の実働時間は、1日10～13時間、週7日労働が普通である。比較的組立てラインに頼り機械的に作業が流れるスポーツシューズを生産する工場では、9月から12月のシーズン中は2シフト、24時間体制であるという。パキスタンでは1日8時間労働、週6日が基本である。また、パキスタンの労働者は1人日当たり6～8足生産するというが、中国では10～20足生産するという。これらの調査結果は、労働時間と労働生産性についての製靴業者の認識をある程度裏づけよう。

(注37) 途上国のインフォーマル部門では、必ずしもフォーマル部門より賃金が低いわけでないことはしばしば指摘される。例えば、Maloney (2004) Fields (1990) などを参照のこと。

(注38) パキスタン、中国での機械化の差については、パキスタンは中国からも輸入しているため、前者では

中古など古い機械を使用しているという違いはあっても、機械の種類がまったく異なるということはない。新品で300ドル前後、輸入額でせいぜい400ドル前後の縫製機械については、再中古、再々中古などであればパキスタンの零細企業でも入手が可能であり、労働が機械に代替しているという現象は顕著にはみられなかった。しかし、縫製機械の8倍値である裁断機械などについては、パキスタンの零細企業では労働が機械に代替する現象がみられた。

(注39) 筆者が工場見学をしたなかでは、中国では労働者の8割が女性である工場もみられた一方、パキスタンでは工場内で働く女性はほとんどいない。

(注40) 中国の輸送会社は、パキスタン人バイヤー(パキスタンからみて輸入業者)が中国の製造業者や卸売に支払うときに、前払いの肩代わりをするなど、支払保証人的な役割を果たすことがあるが、今までパキスタン人バイヤーからの債権回収に問題があったことはないという点は興味深い。

文献リスト

< 日本語文献 >

- 川上桃子 1999. 「ビジネスネットワークと産業成長 台湾・韓国製靴工業の事例」北村かよ子編『東アジアの中小企業ネットワークの現状と課題』アジア経済研究所 127-151.
- 木村福成 2003. 「開発貿易理論の新たな潮流と東アジア」『開発金融研究所報』第14号 国際協力銀行 106-116.
- 袁堂軍 2002. 「移行経済における資源再配分効果と経済成長 中国製造業に関する実証研究」『アジア経済』第43巻第1号 2-24.

< 英語文献 >

- ADB (Asian Development Bank) 1989-2004. *Key Indicators*. Manila: Asian Development Bank.
- Aslam, Qais and Uzair Ahson 2003. "An Economic Analysis of Micro and Small Scale Shoe Making Units in Lahore." *GCU Economic Journal* 36 (1/2) 1-26.
- Bowen, Harry P., Edward E. Leamer and Leo

- Sveikauskas 1987. "Multicountry, Multifactor Tests of the Factor Abundance Theory." *American Economic Review* 77(5) 791-809.
- Caves, Richard E. et al. 2002. "Factor Endowments and Trade: The 2×2 Heckscher-Ohlin Model." In *World Trade and Payments: An Introduction*. 9th ed. eds. Richard E. Caves et al. Boston: Pearson Education.
- Chaudhry, Shahid Amjad 2000. "Significance of the Small and Medium Enterprises (SMEs) Sector in Pakistan and Assessment of Its Employment Potential." *Lahore Journal of Economics* 5 (1) :23-59.
- Fields, Gary S. 1990. "Labour Market Modelling and the Urban Informal Sector: Theory and Evidence." In *The Informal Sector Revisited*. eds. David Turnham, Bernard Salome and Antoine Schwarz, 49-69. Paris: OECD.
- Government of Pakistan 2000 . *Survey of Small and Household Manufacturing Industries 1996-97 (Urban)*. Statistics Division Karachi: Federal Bureau of Statistics.
- 2001a. *Census of Manufacturing Industries 1995-1996*. Statistics Division. Karachi: Federal Bureau of Statistics.
- 2001b. *Notification (Customs/Sales Tax)* S.R.O.410(I)/2001. 18th June, 2001. Islamabad: Central Board of Revenue.
- Husain, Ishrat 2003. *Economic Management in Pakistan 1999-2002*. Karachi: Oxford University Press.
- ILO(International Labour Office) 1972. *Employment, Incomes and Equality: A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*. Geneva: International Labour Office.
- IMF(International Monetary Fund) 2005. *International Financial Statistics Yearbook 2005*. Washington, D. C. : International Monetary Fund.
- Khan, Ashfaq H. 1998. "The Experience of Trade Liberalisation in Pakistan." *Pakistan Development Review* 37(4) 661-685.
- Knorringa, Peter 1996. *Economics of Collaboration: Indian Shoemakers between Market and Hierarchy*. New Delhi: Sage Publications.
- Krugman, Paul and Maurice Obstfeld 2000. "Resources and Trade: The Heckscher-Ohlin Model." In *International Economics: Theory and Policy*. 5th ed. eds. Paul Krugman and Maurice Obstfeld. Boston: Addition-Wesley.
- Krugman, Paul 1995. *Development, Geography, and Economic Theory*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Leamer, Edward E. 1995. "The Heckscher-Ohlin Model in Theory and Practice." *Princeton Studies in International Finance*. No.77.
- Mahmood, Zafar 1998. "WTO and Pakistan: Opportunities and Policy Challenges." *Pakistan Development Review* 37(4) 687-701.
- Maloney, William F. 2004. "Informality Revisited." *World Development* 32(7) 1159-1178.
- Nadvi, Khalid 1999. "Collective Efficiency and Collective Failure: The Response of the Sialkot Surgical Instrument Cluster to Global Quality Pressure." *World Development* 27(9) 1605-1626.
- Santos-Paulino, Amelia U. 2002. "The Effects of Trade Liberalization on Imports in Selected Developing Countries." *World Development* 30(6) 959-974.
- Schmitz, Hubert 1995. "Small Shoemakers and Fordist Giants: Tale of a Supercluster." *World Development* 23(1) 9-28.
- Schmitz, Hubert and Khalid Nadvi 1999. "Clustering and Industrialization: Introduction." *World Development* 27(9) 1503-1514.
- Schott, Peter K. 2003. "One Size Fits All? Heckscher-Ohlin Specialization in Global Production." *American Economic Review* 93(3) 686-708.
- SMEDA (Small and Medium Enterprise Development Authority) 2002. "Leather Footwear: Sector Brief." Lahore: Small and Medium Enterprise Development Authority.
- Sonobe, Tetsushi, Dinghuan Hu and Keijiro Otsuka 2002. "Process of Cluster Formation in China: A

- Case Study of a Garment Town." *Journal of Development Studies* 39(1) 118-139.
- Trefler, Daniel 1995. "The Case of the Missing Trade and Other Mysteries." *American Economic Review* 85(5) 1029-1046.
- World Bank 2002. *World Development Indicators 2002*. Washington, D. C. : World Bank.
- Zaidi, Akbar S. 1999. *Issues in Pakistan Economy*. Karachi: Oxford University Press.

(インターネット)

- Crego, Al, Donald Larson, Rita Butzer and Yair Mundlak 1998. "A New Database on Investment and Capital for Agriculture and Manufacturing." World Bank Policy Research Working Paper No.2013 (http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2000/02/24/000094946_99031911105636/Rendered/PDF/multi_page.pdf, 2006年1月アクセス)
- ILO(International Labour Office) Bureau of Statistics. LABORSTA. (<http://laborsta.ilo.org>)

- Nehru, Vikram and Ashok Dhareshwar 1995. "A New Database on Physical Capital Stock: Sources, Methodology and Results." (http://siteresources.worldbank.org/INTRES/Resources/469232-1107449512766/648083-1108140788422/Physical_Capital_Stock_database.zip, 2006年1月アクセス)
- United Nations, Statistics Division. COMTRADE Database (<http://unstats.un.org/unsd/comtrade>)

【付記】本稿は、平成16年度「中国＝南アジアにおける貿易投資・経済協力関係」研究会（主査：内川秀二）の成果の一部である。執筆に際しては、研究会の参加者、アジア経済研究所の同僚、本誌の匿名レフェリー諸氏から多くの有益な助言・コメントを頂いた。ここに記して感謝したい。

（アジア経済研究所地域研究センター，2005年5月30日受付，2006年2月14日レフェリーの審査を経て掲載決定）