

第4章

縫製産業におけるパフォーマンス格差とその要因

後藤健太 工藤年博

要約：

ベトナム及びミャンマーはともに 1980 年代後半に大きな体制変化を図り、経済発展を模索してきた国々である。両国にとり縫製産業は最大の輸出工業部門であり、また雇用面においても貢献が著しい産業であるが、21 世紀に入り両国の縫製部門のパフォーマンスが大きく乖離した。本章ではこうしたパフォーマンスの違いを、(1)グローバルな生産と流通ネットワークへの統合過程と国際的な環境変化の影響（外的要因）、(2)産業政策と経済制度の違い（内的要因）に注目しながら検討した。また、2009 年以降、ベトナム及びミャンマーの縫製産業に起きている変化を紹介し、今後の両国の縫製産業のパフォーマンスを考えるための材料を提供することを目指した。

キーワード：

縫製産業、制度、CMP、経済制裁

1. はじめに

ベトナム及びミャンマーは、共に 1980 年代後半から 1990 年代にかけて大きな政策転換に踏み切った国々である。ベトナムは 1986 年のドイモイ政策を端緒に对外开放・市場経済化を推し進め、1990 年代初頭には旧コメコン経済圏の崩壊に後押しされる形で西側諸国との政治・経済的な関係を深化させ、高度成長期を迎えることとなる。ミャンマーも 1988 年の民主化運動の発生とこれを武力弾圧して登場した軍事政権が「ビルマ式社会主義」を放棄し、ベトナムと同様に对外开放・市場経済化を進めた。その成果もあり、ミャンマーにおいても 1990 年代半までは貿易拡大をベースとした一定の経済成長がみられた。このように同時期に同様な政治経済上の体制変化を図り、うまく経済発展への軌道に乗ったかのように見えたベトナムとミャンマーであったが、21 世紀に入り両国の経済パフォーマンスは大きく乖離した。本章ではこうしたパフォーマンスの違いを、ベトナム及びミャンマーの縫製産業の発展過程に着目し、説明することを試みる。

縫製産業はその労働集約度が高く、技術集約度が比較的低いことから、多くの途上国が工業化とグローバル経済への統合をする際に足掛かりとする主要な産業である。本章では、ベトナム及びミャンマー両国の縫製産業に関し、特に(1)グローバルな生産と流通ネットワークへの統合過程と国際的な環境変化の影響（外的要因）、(2)産業政策と経済制度の違い（内的要因）に注目しながら検討を進めていく。また、(3)2009 年以降、ベトナム及びミャンマーの縫製産業に起きている変化を紹介し、今後の両国の縫製産業のパフォーマンスを考えるための材料を提供する。

本章の構成は下記のとおりである。次節ではアジアの主要な縫製輸出国を概観し、ベトナム及びミャンマーをその中に位置づけ、また両国の産業パフォーマンスの違いを確認する。第 3 節では、両国の縫製産業のグローバルな市場との統合過程を中心にまとめ、主要輸出先の変遷がパフォーマンスに与えた影響を考察する。その際、特に米国との関係（ベトナムは通商協定、ミャンマーは経済制裁）に留意する。第 4 節では、産業政策や経済制度（とくに委託加工制度）の視点から、両国の縫製産業のパフォーマンス格差を考える。第 5 節では、2008 年金融危機後の両国の縫製産業に起きている変化を紹介し、今後の動向を考える材料を提供する。最後に、これまでの検討に基づいて得た暫定的な結論を提示し、今後の研究課題を提示する。

2. ベトナム・ミャンマーの縫製産業の概要

ベトナム及びミャンマー経済にとり、縫製産業は重要産業のひとつである。第一に、雇用を生み出す産業として重要である。縫製産業は典型的な労働集約産業であり、雇用創出効果が高い。ベトナムでは2008年に76万人弱が同産業に従事しており、製造業の労働力の2割弱を占めている（GSO、2010）。ミャンマーではその労働者数に関する正確な統計はないものの、ミャンマー縫製業者協会（MGMA）の推計によれば、米国制裁前のピーク時には約30万人がこの産業で働いていたとされている。またミャンマーにおいては、都市部や農村部に広範に失業や不完全雇用が観察され、また若年人口が多いため、同産業の雇用吸収力を高めることが重要となっている。一般に縫製産業は労働者に高度な知識・技能を要求しないため、教育水準の低い貧困層の雇用の受け皿としても期待されている¹。縫製産業は雇用創出を通じて、貧困削減に貢献する産業ともなり得るのである。

第二に、外貨の獲得源として重要である。縫製産業が生産する衣料の輸出は、ベトナムでは原油に次いだ外貨獲得源である。ミャンマーでは、2001年に8億9300万ドルの輸出高を記録し（表1）、2000年には輸出総額においても約4割を占め、一時は最大輸出品目であった。しかし、縫製産業の外貨獲得額を過大評価することは適当でない。ベトナム及びミャンマーの縫製産業は、ほとんどがCMP (Cutting, Making and Packing)、あるいはCMT (Cut, Make and Trim)²という委託加工方式で生産を行っている。CMP・CMT方式とは、主要な原料（生地、付属資材等）を無償で輸入し、これを国内工場で裁断（Cut）、縫製（Make）、梱包（Pack）あるいは仕上げ（Trim）し、製品を全量再輸出するという加工貿易である。ベトナムやミャンマーの縫製工場の収入となる委託加工賃（CMP/CMTチャージ）は、一般にFOB輸出価格の5から10%程度と言われている。10%と仮定しても、ミャンマーの場合は2001年のピーク時の輸出額の場合でも、純粋な外貨収入は8930万ドル程度にしかならない。衣料品は見かけ上の輸出額は大きくても、実際の外貨獲得源としては、原油や天然ガス、あるいは農林水産物に及ばない。

第三の点は、縫製産業がとりわけミャンマーでは、事実上ただ一つの輸出志向型製造業であるという点が重要である。そもそも、国民経済に占める製造業の構成比が、2008年度のベトナムが約4割であったのに対し（GSO、2010）、ミャンマーは1割程度と著しく小さい。投資環境の悪さや政治問題などから、外国直接投資の流入も限定的である。このような状況にあって、ミャンマーでは縫製産業のみが世界へ開かれた輸出製造業となっている。製造業において経験の浅い同国の企業家に対して、縫製産業は外国の市場、技術、経営ノウハウなどに接する貴重な機会を提供する産業となっている。

¹ 縫製産業がもつ貧困削減効果については、山形（2008）を参照。

² あるいは、CMPT (Cut, Make, Pack and Trim)と呼ばれることもある。

こうした点を前提に、まずはベトナム及びミャンマーをアジアの主要な縫製品輸出国の中に位置付けてみるが、本章ではその比較軸として中国、カンボジア、バングラデシュ、スリランカの4か国のデータを用いる。上記の6カ国の縫製産業は、海外バイヤー企業によって統括される生産と流通ネットワークのなかで委託加工を行っているという意味において、その生産・流通形態も類似している（Kelegama（1999）、後藤（2003）、山形（2004）、松永（2008）、Natsuda et al（2010））。この委託加工型輸出による生産形態は、先に述べたとおり、それぞれの国の縫製企業が担う生産工程の頭文字をとってCMPやCMT、あるいはなどと称される³。こうした形態の委託加工では海外のバイヤー企業から縫製企画や仕様が指定され、生地や付属品といった生産資材も縫製企業に無償で供給されるのが一般的である。そのため、縫製企業側では付加価値の低い機能であるCMP・CMTといった労働集約的な生産工程を担うのにとどまっているのが現状である。

一方、中国を除き、こうしたCMP・CMT型委託加工を行う国々のもう一つの共通点が、国内の川上部門との産業連関が著しく弱く、垂直的な統合度が低い点である⁴。つまり、これらの多くの国では輸出向け縫製品の生産に、国産の生地や付属品が使用されることがほとんどなく、専ら輸入に頼っているというのが現状である。これは、スリランカ、カンボジア、ミャンマーなどのように紡績・織布といった川上産業が著しく未発達であったり、ベトナムのように比較的規模の大きな川上部門を持ちつつも、それらが国際的競争力を持たなかったりすることに主な原因がある⁵。

³ こうした生産形態に対し、生地などの資材を縫製企業側が購入する生産・輸出形態として「FOB」型輸出も多く国で見かける。しかし、FOB型輸出でも縫製仕様や資材の規格や調達先などがすべてバイヤーによって既定されていることがほとんどであり、実質的に担っている機能に関してはCMP・CMT型委託加工と変わらない（後藤（2003））。なお、一般的にベトナムでは同形態による縫製品生産をCMT、ミャンマーではCMPと称することが多い。

⁴ ただし中国では縫製部門とともに紡績と織布という川上繊維部門の発達も見られ、国内で垂直的な産業構造がすでに確立されている。実際に委託加工により縫製品を輸出しているアジアの多くの国では、中国生地や付属品が生産資材の中心を占めるようになって来ている。これらの新興のアジア縫製生産国と中国この点において決定的に異なっている。

⁵ ただし、こうした事情は布帛縫製品とニット製品とでは若干異なることに注意が必要である。一般的にニット製品は糸から直接縫製品に編み立てるような生産特性をもつものもあり（典型的な例としては肌着、下着、靴下など）、ニット生産が比較的盛んな場合、一定の生産資材の国内調達が進んでいることも多い。

表1 アジアの主要縫製国の輸出額											単位: 百万US\$
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2009/2000
ベトナム	1,667	1,602	2,484	4,068	4,577	4,945	6,182	7,999	9,904	9,729	5.83
		-3.9%	55.1%	63.8%	12.5%	8.0%	25.0%	29.4%	23.8%	-1.8%	
	(107)	(112)	(116)	(117)	(120)	(124)	(123)	(129)	(125)	(118)	
ミャンマー	800	893	719	707	583	344	407	411	457	459	0.57
		11.7%	-19.5%	-1.7%	-17.5%	-41.0%	18.3%	1.0%	11.1%	0.4%	
	(65)	(78)	(78)	(74)	(77)	(79)	(79)	(79)	(76)	(73)	
中国	54,024	55,834	58,365	67,425	79,019	98,820	111,231	127,142	140,963	131,489	2.43
		3.4%	4.5%	15.5%	17.2%	25.1%	12.6%	14.3%	10.9%	-6.7%	
	(163)	(168)	(167)	(168)	(167)	(168)	(165)	(160)	(150)	(129)	
カンボジア	1,221	1,447	1,671	1,979	2,448	2,710	3,331	3,771	4,050	3,479	2.85
		18.4%	15.5%	18.5%	23.6%	10.7%	22.9%	13.2%	7.4%	-14.1%	
	(73)	(85)	(86)	(90)	(94)	(99)	(102)	(101)	(107)	(101)	
バングラデシュ	5,063	5,229	5,131	6,455	8,084	8,159	10,558	11,325	13,590	14,289	2.82
		3.3%	-1.9%	25.8%	25.2%	0.9%	29.4%	7.3%	20.0%	5.1%	
	(101)	(106)	(113)	(117)	(122)	(122)	(124)	(124)	(123)	(109)	
スリランカ	2,627	2,554	2,531	2,697	3,103	3,223	3,514	3,761	3,995	3,708	1.41
		-2.8%	-0.9%	6.5%	15.1%	3.9%	9.0%	7.0%	6.2%	-7.2%	
	(105)	(106)	(112)	(116)	(126)	(131)	(128)	(125)	(124)	(110)	

注) 上段は輸出額、下段はUNCOMTRADEに輸入報告があった国の数を示している。
出所) UNCOMTRADE SITC rev.2より筆者作成。

表1はこれら6ヶ国の縫製品輸出高の2000年から2009年までの10年間の輸出高の推移をまとめたものである⁶。まず目に付くのがミャンマーの輸出縫製産業の輸出規模がベトナムをはじめその他の国々と比較してもかなり小さい点である。例えば2009年度のミャンマーの縫製品輸出高は459百万ドルと、ベトナムの輸出高9729百万ドルの5%にも満たない。人口規模でミャンマーのだいたい3割程度のカンボジアや4割弱のスリランカと比較しても、それらの国々のそれぞれ13%と12%程度の輸出額しかなく、最大の輸出工業製品とはいいながらもその規模の小ささが際立っている。

時系列でみた場合、ミャンマーの縫製産業の特殊性がより明らかとなる。表の右端の列は2009年の輸出額を2000年の額で割ったものである。これによれば、中国、カンボジア、バングラデシュ及びスリランカの4カ国に関しては、2000年からの10年間で縫製品輸出高がドル建てで2.43倍、2.85倍、2.82倍そして1.41倍にまで成長したことを示している。この表で目につくのがベトナムとミャンマーのパフォーマンスの違いである。ベトナムがこの10年間で輸出高を5.83倍に伸ばしたのに対し、ミャンマーは0.57倍と輸出高が半分近くにまで縮小しているのである。そのため、2000年段階ではベトナムの縫製品輸出高がミャンマーの2倍強にとどまっていたものが、それから10年を経て著しい格差が生じることとなったのである。このようなパフォー

⁶ ただし、カンボジアやバングラデシュ、スリランカなど直近の輸出統計がまだ入手できない国があるため、本表は上記の6カ国から縫製品輸入があったと国連統計局の貿易統計データベース(UN Comtrade)に申告した国すべての報告値に基づいて作成した。輸入報告のあった国の数は表の下段のとおりであるが、輸入実績の報告がまだなされていないなど若干の不備がありうることに注意が必要である。

マンズの違いはどのようにして生じたのであろうか。

2001年及び2002年にかけてスリランカやバングラデシュで若干の輸出減があったものの、基本的にミャンマーを除く5カ国の輸出高は2000年以降、毎年増加しているのに対し、ミャンマーの輸出額が2002年から2005年の4年間に減少している。これは後述するように、米国の経済制裁の影響である⁷。

比較的賃金水準が低い労働力を豊富に持つミャンマーの縫製産業がそのポテンシャルをフルに発揮できていない現状は、個別企業の技術や効率から派生する問題と、その産業がおかれている投資環境や国際生産・流通ネットワークとの円滑な連携可能性、またはマクロ経済の安定や労働市場の効率性などといった広義の経済環境にかかわる問題という二つの側面がある。次節以降ではこうした両面における発展隘路の可能性を、ベトナムを比較軸としながら検討していく。

3. 主要輸出先の変遷に伴うパフォーマンス格差

3. 1 欧米市場 vs. 日本市場

ベトナムの繊維産業の歴史は古く、もとは19世紀末の仏領期にフランス植民地政府によってナムディン、ハノイ及びハイフォンに設立された紡績工場がその幕開けである。これら三つの紡績工場はその後「東京綿糸紡績会社」(Société Cotonnière du Tonkin)として統合され、インドシナ有数の繊維工場として発展した。ただし、繊維産業の中の縫製部門が近代的な産業として確立され、本格的に展開するのは第二次世界大戦後のことである。同大戦後、北ベトナムでは中国や旧ソ連・東欧諸国から、南ベトナムでは西側諸国からそれぞれ繊維機械を導入して繊維・縫製品の生産高を増加させていった。1975年にベトナム戦争が終結し、翌年に南北統一を果たしてからは旧南ベトナムの大規模な繊維・縫製関連企業は国営化され、国の中央計画経済システムに組み込まれた。

このベトナムの縫製産業の飛躍はドイモイ政策導入後、とりわけ1990年代に入り新たに西側諸国との貿易関係が構築されてから大きく飛躍した(Hill, 1998)。1990年代の初期には新たな主要輸出先として韓国、台湾、日本などの東アジア諸国が台頭し、1993年にEUとベトナムとの間で貿易協定が締結され、縫製品の対EUクォータが設定されると縫製品輸出は急速に拡大した。1995年から1999年までの繊維製品の

⁷ 米国の経済制裁の発動は2003年7月であるが、制裁発動の噂が流れた2002年には既にバイヤーの買い控えが発生していた。本章ではこうした減少を含めて、米国の経済制裁の影響と表現する。

総生産額 (Gross Output)の推移を見た場合、この5年間で総生産額が実質金額ベースで約57%増加、年平均で約12%の実質成長率を実現してきた(後藤、2003)。

ミャンマーの縫製産業も、同国がビルマ式社会主義を放棄し、改革開放路線を実質的に推進し始めた1990年代初頭にその本格的な展開と成長が起こった⁸。1990年代を通じたミャンマー縫製産業の成長は、主に米国とEU市場により牽引された。この点は、発展の初期段階において日本や韓国などといった東アジア諸国が輸出先として重要な役割を担ったベトナムの縫製産業と異なる点である。

グローバル・バリュー・チェーン (GVC) 研究においては、縫製産業は典型的なバイヤー主導型チェーンとされており、その生産と流通のネットワークの統括が主に海外バイヤー企業によって行われているとされている (Gereffi, 1999)。こうした国際的な生産と流通ネットワークをベトナムやミャンマーの縫製産業が持つ場合、どのような海外バイヤーの統括によって国際市場への統合を果たすのかという点が、高度化という観点から重要となる。例えば、米国市場向けのオーダーを統括するバイヤー(多くは香港、台湾や韓国の企業)を通じて国際市場とリンクを持った場合、数量が大きく、仕様も比較的単純な受注が見込める。一方で日本市場向けのオーダーを統括するバイヤー(ほぼ日本の商社)を通じて国際市場とリンクを持った際、受注数量も小さく仕様も複雑になり、また品質水準の要求も高くなる。ただし、日本向けオーダーの方が米国市場向けよりも付加価値が高く、またより多くの生産プロセスに関する技術移転がバイヤー企業から期待できる(後藤、2009)。これらの点は、同産業の競争力を生産性という観点から捉えた場合重要となる。

こうした観点から、両国の縫製品輸出の主要な仕向け先の変遷を簡単に概観しておこう。表2及び3はそれぞれベトナムとミャンマーの縫製品輸出先の上位10カ国の変遷をまとめたものである。ベトナムに関していえば、2000年までその縫製品の3分の1以上が日本向けに輸出されていたのに対し、2003年以降は米国がベトナムからの全縫製品輸出の6割前後と、その仕向け先としての重要性が理解できる。一方、ミャンマーの縫製品は1990年代を通じて、2003年の経済制裁によって米国市場が失われるまで、その8割から9割が米国とEUの2大市場へ輸出されていた。

ミャンマー衣料品の米国・EU市場への輸出が伸びた要因の一つは、多繊維取極 (Multi Fibre Arrangement, MFA) によるクォータの存在であった⁹。MFA時代を通じて、ミャンマーに対しては、米国が6アイテムについてクォータを設定しているのみで、EUは全てフリー・クォータであった。このフリー・クォータあるいは未消

⁸ 詳しくは工藤 (2006) を参照。

⁹ 米国とEUは外国からの繊維・衣料輸入に対し、数量制限を課してきた(但し、2005年1月1日に廃止)。具体的には、輸出各国にアイテム毎にクォータを設定し、これを超える輸出を認めなかった。

化のクォータを求めて、バイヤーはミャンマー縫製企業にオーダーを出していた。もちろん、低賃金による委託加工賃の安さという競争上の優位点もミャンマーにはあったが、電力や輸送コストなどを含めたトータル・コストは必ずしも安価ではなかったし、生産・輸送のリード・タイムの面でも、中国などと比較して不利であった（Moe Kyaw、2001）。

ミャンマーの縫製産業はこうした MFA 体制の恩恵を享受する者たちで、米国・EU 市場を中心に成長してきた。しかし、2003 年 7 月には米国のミャンマー製品の輸入禁止という制裁措置によって、最大仕向地である米国市場を突然失うこととなった。その後、ミャンマー縫製産業の輸出額は日本向け輸出の拡大により若干の増加を示したが、本格的な回復には至っていない。それでも、2009 年時点では、ミャンマー製衣料品の約 3 分の 1 が日本向けとなっている。主要仕向け先として重要な役割を果たしていた米国から、日本が新たな主要仕向け先として台頭した点は、ベトナムとは逆の様相を呈している。

単位: 百万US\$														
1997			2000			2003			2006			2009		
輸出先	輸出高	比率	輸出先	輸出高	比率	輸出先	輸出高	比率	輸出先	輸出高	比率	輸出先	輸出高	比率
日本	492	36.8%	日本	594	35.6%	米国	2,562	63.0%	米国	3,445	55.7%	米国	5,355	55.0%
ドイツ	285	21.2%	ドイツ	309	18.5%	日本	502	12.3%	日本	647	10.5%	日本	1,048	10.8%
フランス	103	7.7%	フランス	133	8.0%	ドイツ	221	5.4%	ドイツ	410	6.6%	ドイツ	585	6.0%
オランダ	68	5.0%	英国	81	4.9%	フランス	120	2.9%	英国	267	4.3%	英国	318	3.3%
英国	47	3.5%	オランダ	59	3.5%	英国	90	2.2%	フランス	239	3.9%	フランス	316	3.2%
韓国	39	2.9%	スペイン	58	3.5%	シンガポール	59	1.4%	スペイン	155	2.5%	スペイン	303	3.1%
スペイン	35	2.6%	米国	53	3.2%	スペイン	57	1.4%	カナダ	134	2.2%	カナダ	254	2.6%
イタリア	33	2.5%	イタリア	52	3.1%	ベルギー	47	1.1%	ベルギー	107	1.7%	韓国	222	2.3%
米国	28	2.1%	韓国	45	2.7%	カナダ	44	1.1%	イタリア	83	1.3%	イタリア	121	1.2%
カナダ	27	2.0%	ベルギー	38	2.3%	韓国	41	1.0%	オランダ	73	1.2%	オランダ	114	1.2%
総輸出	1,340			1,667			4,068			6,182			9,729	
出所) UNCOMTRADE SITC rev.2より筆者作成。														

単位: 百万US\$														
1997			2000			2003			2006			2009		
輸出先	輸出高	比率	輸出先	輸出高	比率	輸出先	輸出高	比率	輸出先	輸出高	比率	輸出先	輸出高	比率
米国	91	42.2%	米国	437	54.7%	米国	251	35.5%	ドイツ	105	25.7%	日本	149	32.6%
フランス	32	14.7%	英国	81	10.1%	英国	103	14.6%	日本	72	17.6%	ドイツ	77	16.9%
ドイツ	24	11.0%	ドイツ	72	9.0%	ドイツ	92	13.0%	英国	52	12.8%	韓国	54	11.8%
英国	22	10.1%	フランス	63	7.9%	フランス	63	9.0%	スペイン	43	10.5%	スペイン	42	9.2%
シンガポール	14	6.3%	カナダ	32	4.0%	日本	32	4.5%	フランス	21	5.2%	英国	30	6.5%
カナダ	8	3.6%	シンガポール	27	3.3%	シンガポール	29	4.1%	韓国	18	4.5%	トルコ	14	3.1%
オランダ	5	2.5%	スペイン	17	2.1%	スペイン	24	3.4%	イタリア	14	3.5%	オーストラリア	11	2.4%
スペイン	5	2.4%	イタリア	13	1.6%	イタリア	22	3.0%	オーストリア	12	2.9%	アルゼンチン	9	2.0%
イタリア	4	1.9%	オランダ	10	1.3%	カナダ	20	2.9%	オランダ	11	2.8%	オーストリア	8	1.8%
ベルギー	3	1.3%	デンマーク	10	1.2%	オランダ	13	1.8%	アルゼンチン	10	2.4%	メキシコ	7	1.6%
総輸出	216			800			707			407			459	
出所) UNCOMTRADE SITC rev.2より筆者作成。														

このように、ベトナムの縫製産業が日本市場から米国市場へとシフトしたのに対し、ミャンマーの縫製産業がその逆の方向であったことは、その円滑な仕向地変更を妨げることとなった。先に述べたとおり、米国向けオーダーは受注数量が大きく、仕様も比較的単純であったのに対し、日本向けオーダーは受注数量が少なく、仕様が複雑で、品質要求が高かった。ミシンのオペレーターは日本向けのオーダーをこなすために、複雑な仕様の縫製を短期間で習熟しなければならなかった。このため、日本向けオーダーが拡大しても、ミャンマーの縫製企業は簡単にはこの市場に参入できなかったのである。

表 4 は 2007 年における企業別の日本市場への輸出額を示したものである。ミャンマー縫製産業にとって日本が主要な市場になったこの時点においても、上位 6 社が日本向け輸出の約 7 割を生産していたことが分かる。しかも、上位 6 社のうち、5 社は 100% 外資もしくは外資との合弁企業であった¹⁰。米国向けオーダーが 1990 年代末から 2000 年代初頭にかけてのミャンマー国内民間企業による縫製産業への参入ブームを生んだのに対し、日本向けオーダーはそのような状況を生み出していない。こうした違いを生んだひとつの要因は、市場による生産・流通ネットワークのあり方の相違であったと考えられる。

1990 年代を通じて、ミャンマーが米国、ベトナムが日本の市場とそれぞれグローバル経済への統合を進めていった点と、2000 年代に起こった仕向け先の変遷（とそれにとともなう GVC の統括を担うバイヤーの変化）は、両国の産業高度化の在り方の違いを通じて、長期的な産業パフォーマンスの差を生み出した可能性がある¹¹。

¹⁰ 残りの 1 社も名義上は地場企業であるが、実際には日本企業の支援を受けた外資企業と考えられる。

¹¹ しかし、2009 年以降の直近の動きについては、後述するように、別途検討が必要である。

表4 主要な対日輸出縫製企業

企業名	輸出(2007年)		企業形態	投資国・企業	設立年	労働者数 (2007年)	主要製品
	額(100万ドル)	シェア (%)					
Myanmar Daewoo International	15,024,103	24.4%	合弁(UMEHL)	韓国(大宇)	1990	3000	メンズ・シャツ、ジャケット
Myanstar Garment	8,561,993	13.9%	100%外資	韓国(Starnesia)	2001	2500	紳士服、ワーキング・ウェア
TI Garment	6,146,930	10.0%	100%外資	日本(トミヤ、伊藤忠)	2002	1050	メンズ・シャツ、カジュアル
Myanmar Postarion	5,484,269	8.9%	100%外資	香港(マツオカ)	2000	1000	ワーキング・ウェア
Shining Access	3,572,586	5.8%	国内民間	—	2000	500	メンズ・シャツ
Dragon State	3,279,816	5.3%	100%外資	香港(H.W.A. Glory)、	1995	1200	シャツ、ジャケット、スラツ
Myanmar Hae Wae	2,182,898	3.6%	100%外資	韓国(Hae Wae)	1998	1080	ジャケット、パンツ
Asian Just	2,024,118	3.3%	国内民間	—	1997	700	紳士服
Famoso	1,825,609	3.0%	100%外資	日本(大栄既製服)	2003	647	紳士服
Diamond Arrow	1,820,227	3.0%	(現在、Blessing Intertradeへ移管)		(不明)	(不明)	(不明)
Mega One Garment	1,464,061	2.4%	国内民間	—	2001	800	ワーキング・ウェア
Myanmar Glogon	1,323,239	2.2%	合弁(民間)	韓国(Global Yes)	1998	2000	ジャケット、コート、ベスト
Asia Rose Mfg.	1,296,918	2.1%	国内民間	—			紳士スラックス
Myanmar Guston Molinel*	1,055,274	1.7%	100%外資	仏(Guston Molinel)	1997	450	ワーキング・ウェア
Kyi Khant	983,155	1.6%	国内民間	—	2001	500	ズボン、ジャケット
Myanmar Hwa Fuh	917,205	1.5%	(Dragon Stateに変更)				
Yangon Pan Pacific	879,201	1.4%	100%外資	韓国(Pan Pacific)	1998	(不明)	(不明)
A-1 Garment	658,212	1.1%	国内民間	—	2001	1000	コート、ジャケット、パンツ
Blessing Intertrade	620,502	1.0%	国内民間	—	2007	600	紳士スラックス、ワーキン
Myanmar Segye	393,305	0.6%	合弁(UMEHL)	韓国(Segye)	1990	1400	ジャケット、パンツ、スカー
その他	1,951,528.0	3.2%					
合計	61,465,149	100.0%	—	—	—	—	—

(注) *2005年にアイトス(日本)が買収し、現在はSakura Garmentに変更。

(出所) インタビュー、Myanmar Textile and Garment Directory(各年版)、パンフレット等より筆者作成。

3. 2 米国との関係：通商協定（ベトナム）と経済制裁（ミャンマー）

両国の縫製品輸出のパフォーマンスを検討する際、米国との関係を抜きにすることは不可能である。ベトナムに関しては、1997年には日本やEU諸国が仕向け先の大半を占め、米国のシェアは全体の2%強と低かった。とりわけ日本は2000年においてはベトナム縫製品の全輸出の3分の1を担っていた。ところが2002年を境に米国が最大の輸出相手国として台頭してきたのだが、このアメリカ向け輸出の急拡大は2000年7月に締結され、2001年12月に発効した米国との通商協定（US Bilateral Trade Agreement, USBTA）によるところが大きい（後藤、2009）。

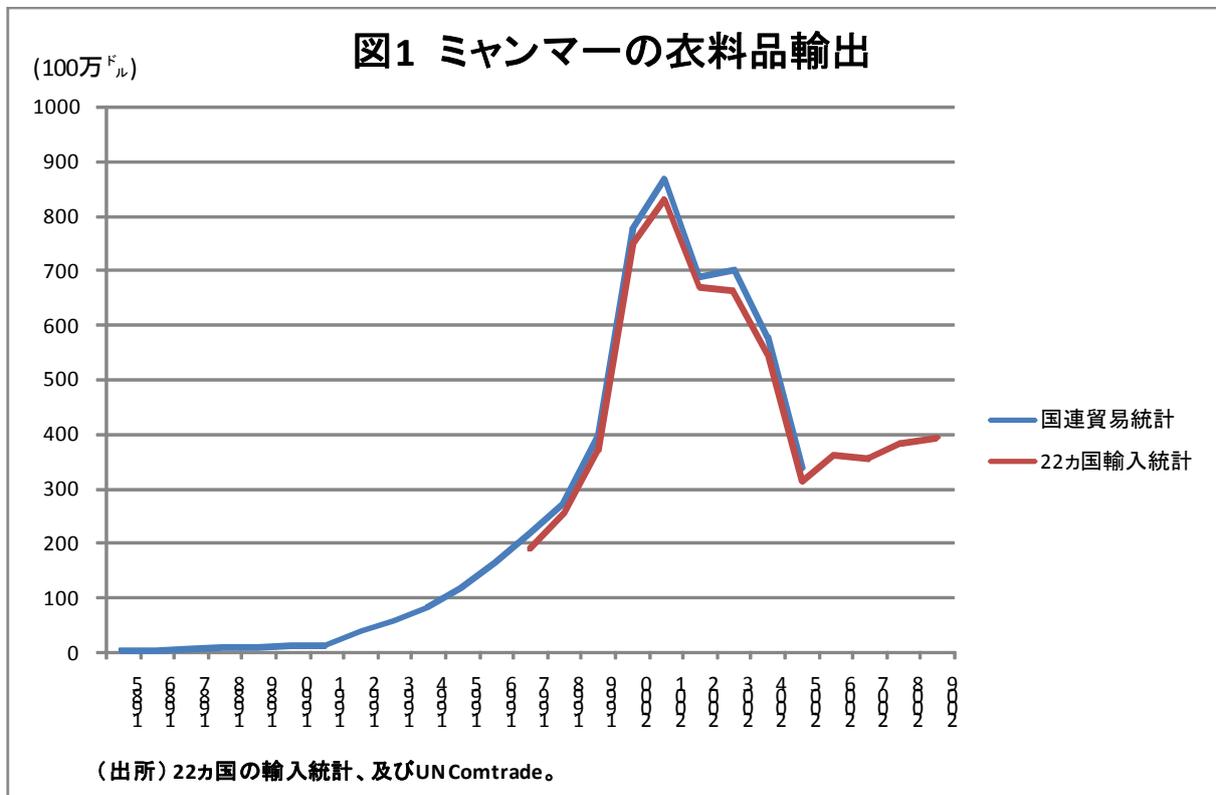
ベトナムのUSBTA実施以前の米国との貿易は、ベトナム戦争中から米政府によって課されていた禁輸措置により極めて少なかった。しかし1994年にこの措置が解かれ、また1995年に越米国交回復が果たされることで米国との貿易の道も開かれるようになる。ただし、その時点ではまだ最恵国待遇を与えられなかったベトナムからの縫製品輸出は米国の高い輸入関税に直面し、大きく伸びることはなかった（Fukase and Martin（1999））。こうした状況に大きな変化をもたらしたのが2001年12月に実施されたUSBTAである。同協定の施行による、米国より最恵国待遇を与えられたことで、ベトナムからの縫製品輸出が顕著に伸びはじめる。その結果、2003年以降のベトナムからの縫製品の輸出先の半分以上を米国が占めるようになったのである（後藤、2009）。米国との関係改善が、ベトナム縫製産業の発展を大きく促進した。

一方、ミャンマーに関しては、米国との関係でいえばベトナムとは逆の道をたどった。2003年7月、ブッシュ米大統領は「2003年ビルマ自由・民主主義法」に基づき、対ミャンマー経済制裁の大統領令を発出した。この経済制裁は、①ミャンマー製品の輸入禁止、②米国内におけるミャンマー政府の資産凍結、③軍政幹部の米国への入国禁止などを主な内容としていた。

この経済制裁の最も大きな影響は、輸入禁止措置によるものであった。ミャンマーの米国向け輸出が全輸出に占める割合は、2000年に26%、2001年に18%、制裁直前の2002年においても15%を占めていた。ミャンマーの輸出（及びそれに伴う外貨収入）に決定的な打撃を与えるシェアではないが、だからと言って無視しうる大きさでもなかった。そして、対米輸出の大半は衣料品であった。米国輸入統計によれば、2001年のミャンマーからの輸入は4億7000万ドル、うち衣料品は4億1000万ドル（全体の87%）であった。衣料品バイヤーが制裁発動を見越して買い控えを始めた2002年においても、輸入総額3億5600万ドルのうち、衣料品は2億9900万ドル（全体の84%）を占めていた。すなわち、米国の経済制裁は衣料品、すなわち縫製産業を狙い打ちしたものに他ならなかった。米国の経済制裁はミャンマー縫製産業に、次のようなインパクトを与えた。

第一に、輸出（＝生産）が減少した。先に述べたとおり、ミャンマー縫製産業の成長は米国とEU市場に支えられてきた。その主要市場の一つが失われたのであるから、その影響は

大きかった。ミャンマーからの衣料品の輸出は、経済制裁が発動された 2003 年こそほぼ横這いで推移したものの、2004 年には前年比▲17.2%、2005 年には前年比▲43.0%を記録した(図 1)。



第二に、こうした輸出の大幅な減少を受けて、多くの工場が閉鎖に追い込まれた。筆者の推計(工藤、2006)によれば、米国経済制裁前に 300 あった企業(工場)が 160~180 へと減少した。120~140 の企業(工場)が閉鎖に追い込まれたことになる。閉鎖にまで至らなかった企業でも、生産の縮小に伴い労働者の解雇が行われた。経済制裁が発動された時期、主要なミャンマーの縫製企業は国内の民間企業であった。

縫製産業は 1990 年代初めの草創期には、国営企業・軍関連企業と外資企業との合弁が先鞭を付けたものの、1990 年代中に入ると外資 100% 企業が設立され、1990 年代末のブームの時期には国内民間企業が大挙して参入を果たした。それ以降、国内民間企業がミャンマー縫製産業の主要な経済主体となったのである。この点は外資企業が中心のカンボジア縫製産業と大きく異なる。このため、経済制裁で閉鎖に追い込まれたのは、国内民間企業が圧倒的に多かった。天然資源(天然ガス・木材・宝石など)の開発や国有企業とのビジネスなどと異なり、縫製産業に従事する国内民間企業は、ミャンマー軍政とは無関係で、軍政を支える経済基盤を提供していたわけではなかった。米国の経済制裁も、本来はこうした企業をターゲットとしていたわけではないだろう。しかし、結果として、米国の経済制裁はミャンマー経済・産業の最も良質な部分に打撃を与えてしまったのである。

第三に、縫製産業に従事する労働者も 13 万 5000 人から 5 万 5000 人～6 万 1000 人へと半減した。7 万 4000 人～8 万人の労働者が職を失った計算となる。それでも、縫製産業で働く労働者は多くが若い女性であったことから、彼女達の所得が家計所得の重要な部分とは見なさず、家計へのインパクトを過小評価する意見もあった¹²。しかし、縫製労働者 100 人に対する調査によれば、彼女達が稼ぐ賃金収入は、家計の総所得の 6 割近くを占めていた (Kudo、2005)。彼女達が縫製工場で働いて得る賃金は、実際には家計の主たる収入源であったのである。

第四に、委託加工賃 (CMP チャージ) が下落した。先に述べたとおり、同国の輸出向け縫製産業はほとんどが CMP 方式による委託加工である。ミャンマーの縫製産業は他の国内産業とのリンケージがほとんどなく、結局、海外バイヤーから受け取る委託加工賃のみが彼らの収入となっている。この委託加工賃が、下落したのである。

このように、米国との関係の違いが、ベトナムとミャンマーの縫製産業のパフォーマンスに与えた影響は明らかである。ベトナムの縫製産業は米国市場を中心に輸出を伸ばしたのに対し、ミャンマーの縫製産業は最大市場を失うことで停滞した。それでも、日本への輸出を梃子として、2005 年を底として 2006 年以降は若干の輸出増加をみせた。しかし、ミャンマーの縫製産業が円滑に日本市場へとシフトすることはできなかった。その理由はすでに述べたとおりである。

4. 産業政策、経済制度によるパフォーマンス格差

次に、本節ではベトナムとミャンマーの縫製産業のパフォーマンスに影響を与えたと考えられる、産業政策・経済制度といった国内的条件について検討する。

縫製産業の発展にかかわる産業政策に関しては、ベトナムもミャンマーもとりたててみるべきものがない。ベトナムに関しては、2001 年に首相決定 55 号「2010 年繊維・縫製産業発展スピードアップ戦略」という産業発展のマスタープランのようなものが提示され、また 2008 年には首相決定 36 号「2020 年までを展望した 2015 年までのベトナム繊維・縫製工業発展戦略」という同様のものが発表された。いずれのものも、第一に国内の紡績や織布といった川上・川中部門の育成を強調しており、年度ごとに生産目標値が提示されているという内容である。第二に、原料生産について、綿花の作付面積の増加やポリエステル・ステープルファイバーなどの増産がうたわれている。これは、現在の CMT 型委託加工から、自国製生地・付属品を用いた完成品輸出 (FOB 型輸出) を促進させることに主な狙いがある。最後に人材育成が述べられているが、どういったスキルを持った人材を育成するのかなどといった具体的な目標ははっきり定まったものとはなっていない。また、どのようなメカニズムと財政的バックアップにより、これらのマスタープランが実行に移されるのかについての詳細

¹² 例えば、Steinberg (2003) など。

がないというのが最大の問題である。

しかし、こうした制度的な背景でも、ベトナムの縫製産業は驚異的な発展を遂げてきたのである。ベトナム政府の産業マスタープランの有効性が極めて限定的であったとしても、少なくとも産業を担う各経済主体の活動を妨げるような政策は実施してこなかったとは言えよう。

一方、ミャンマーに関しては、縫製産業に特化した育成・支援政策が存在しないのみならず、本報告書の第3章で議論されるような様々な輸出阻害的な貿易・為替規制がとられてきた。貿易政策の他にも、電力不足をはじめとするインフラの未整備、金融制度の未発達、恣意的な許認可と課税、そして輸出加工区や工業団地¹³の欠如など、おおよそ民間製造業が成長するために有利な産業政策や経済制度は採られてこなかった。当然のことながら、ミャンマーの工業部門全体の成長は停滞した。しかし、こうした中であっても、縫製産業のみは1990年代を通じて、2003年に経済制裁によって米国市場を失うまでは、輸出志向型製造業として比較的良好な成長を遂げたという点に注意する必要がある。

なぜ縫製産業はこのような悪い環境のなかで、成長することができたのであろうか。これは、先に述べたMFA体制下での米国及びEU市場からのオーダーに加えて、CMPというビジネス形態の存在が貢献した。ミャンマー政府が、とくに1997年のアジア通貨危機以降の外貨不足のなかで、貿易・投資・外国為替規制を強めるなかで、縫製産業はCMPという委託加工形式によってそうした規制の抜け道を見出すことができたのである。以下、少し具体的にその経緯をみていこう¹⁴。

アジア経済危機の時期を境にして、ミャンマーにおいてはビジネスをとりまく政策環境が大きく変化した。1997年央のアジア経済危機の余波や貿易赤字の拡大を受けて、同国では外貨事情が急速に悪化した。政府は軍政序列ナンバー・ツーが議長を務める貿易政策評議会(Trade Policy Council)を設置し、輸入規制の強化に乗り出した。輸出先行政策(Export First Policy)がとられ、原則として輸出稼得外貨(Export Earnings)がなければ輸入はできなくなった。しかし、輸入品に対する需要は強く、輸入許可さえ取得できれば大きな利益を期待できる状況が続いた。また、1990年代前半に勃興した内需向け製造業の多くは輸入原材料及び輸入機械によって簡単な加工を行うだけの工場で、輸入財へのアクセスが極めて重要であった。すなわち、この時期以降、輸入ライセンスの獲得がミャンマー企業の成長性を規定する重要な要因となったのである。

CMP委託加工型ビジネス(以下、CMPビジネス)は、このミャンマー政府の厳しい輸入

¹³ 1990年代にミャンマーでは全国に工業団地が建設された。しかし、それらは町の中心街に立地する民間の工場を郊外へ強制移転することを目的としており、とくに地方都市の場合は電気や道路などのインフラがない土地に看板だけを立てた「工業団地」がほとんどである。町中に住む経営者や労働者が、郊外の工業団地へ通勤することも困難である。このような工業団地に立地することで、民間の製造業者がなんらかの立地優位性を享受することはほとんどない。他方、国営工場の場合は、たとえ町の中心街に立地していても、郊外の工業団地への移転は免除されており、町中よりも良いインフラ・サービスを享受していることが多い。

¹⁴ この描写は、工藤(2006)に基づいている。

規制に対する抜け道を提供することができた。CMP ビジネスでは、先に述べたとおり、海外のバイヤーが全ての資材—生地、芯地、裏地、ボタン、ファスナーなどを調達し、ミャンマー縫製企業へ無償で供給する。縫製企業はこうした輸入資材を使って衣料を製造し、全量を海外バイヤーへ再輸出する。この際、発生する決済は海外バイヤーからミャンマー縫製企業への委託加工賃の支払のみである。すなわち、CMP ビジネスであれば、原材料を無償で（すなわち、輸出稼得外貨なしに）輸入することができた。CMP 方式は同国のビジネス環境において最も困難な輸入（すなわち、外貨決済）の問題を回避することで、縫製産業の発展を制度的に支えた。CMP 方式はミャンマーの悪い政策・投資環境の中に、制度的な「飛び地」(enclave) を作り出すことで、縫製産業の急成長を可能にしたのである (Kudo, 2005) ¹⁵。

しかしながら、民間業者の中にこの制度を悪用する人達が出たであろうことは想像に難くない。この時期、政府は衣料縫製に使う資材以外の物品を、CMP 方式を使って違法に輸入しないように、との通達を頻発している。これは CMP ビジネスに従事する企業が、その制度を利用して直接生産に関係のない物品を輸入していたことを物語るものである。さらには、「輸入」のために縫製産業へ参入する企業家もいたのである。

この時期、CMP ビジネスと組み合わせるかたちで、延払による機材の輸入も許可されていた。海外バイヤーがミャンマー企業に対して生産に必要な特殊機械などを無償で供与し、委託加工賃の中から少しずつ返済させるという方式である。この方式によって、資金力の弱いミャンマー企業であっても、海外バイヤーの要求を満たすために必要な機材を設備し、オーダーを獲得することができた。海外バイヤーとすれば、関係特種的な投資にコミットすることになるため、ミャンマー企業は長期的・安定的な受注を見込めることにもなる。縫製産業はもともと初期投資が小さいといわれるが、こうした仕組みを利用することでより投資コストを抑えることができた。ところが、2001 年以降、延払による機材の輸入が禁止された。政府は理由を公表していないが、ここでも延払を抜け道として設備を「輸入」し、国内へ横流しをする業者がいたものと推察される。

さらに、この時期、ミャンマー投資委員会 (Myanmar Investment Commission、以下 MIC) に CMP ビジネスとして認可を受けると、車両の輸入が許可された。ミャンマーでは車に対する強い需要があるが、車両に関しては特に輸入規制が厳しく、一部特種的な人しか許可を得られないのが現状である。車両の輸入ライセンスは闇市場で売買されており、車両コスト以上の値段がつくことも多い。そのため、輸入ライセンスさえ入手できれば、大きな儲けを手にすることができた¹⁶。MIC に投資案件として認可されたある縫製業者は、工場建設の着工時に乗用車 1 台、建設完了時にワゴン 1 台、操業開始時にトラック 2 台、合計 4 台の車両の輸入許可を得たという。これらの車両は生産活動に用いることを前提に輸入許可されたも

¹⁵ もちろん、CMP (あるいは CMT) は途上国の縫製産業においては一般的なビジネス形態であり、ミャンマーに特殊なものではない。しかし、ミャンマーのように貿易規制の厳しい政策環境において、CMP は原料の海外調達という企業間取引の意味合いを超えて、「飛び地」という経済制度としての意味をもつこととなった。

¹⁶ 第 3 章を参照。

のであるが、先に言及した原料や設備輸入と同様、市場へ売却・横流しされることもあったと思われる。中には、車両の輸入許可を主要な目的として、MICに縫製企業の投資認可を得る業者もあったようである。このように、アジア経済危機後の貿易規制強化の中で、輸入財へのアクセスはますます企業に大きな利益をもたらすものとなっていた。縫製産業への参入は、衣料品の輸出により外貨を稼得する正規のチャンネルに加えて、CMPビジネスに従事することで様々な抜け道を使って輸入を可能とするルートを提供していた。

このように、CMPビジネスは縫製産業に厳しい貿易規制の下でも原料を供給するルートを提供し、縫製産業の成長を可能とした。しかし、同時に輸入財へのアクセスを悪用しようとする業者に対する規制を強化するため、次第に政府はCMPビジネスにも様々な規制を課すようになっていった。延払による機材の輸入禁止などが、そうした事例のひとつである。不正防止のための規制が、外貨決済を伴わない海外からの原材料や機材の供給というCMPビジネスの本来の機能まで損ねるようになった。さらには、政府がCMPビジネスに対する規制強化を図っている最中に、2003年の米国経済制裁によりミャンマー縫製産業が大きな打撃を受けてしまい、業界が政府に規制緩和を訴える力を失って行ってしまったことも、CMPビジネスを停滞させた要因のひとつである。また、CMPビジネスに関する制度進化がここで止まってしまったため、ベトナムのように、比較的生産工程が簡単なアパレル（縫製産業）から製靴、オフィス機器、電子製品、輸送機器部品などの生産へとCMPビジネスが展開していくこともなかったのである。

5. 金融危機とその後のベトナム・ミャンマーの縫製産業

2008年後半に米国に端を発した金融危機による先進諸国の衣料品需要の減少は、世界中の縫製輸出国にも一定の影響を及ぼした。ベトナムもその例外ではない。2009年、とりわけその前半にはその主要仕向け先である米国からの受注が激減し、多くの縫製企業が生産キャパシティを確保するのが困難という状況となった。こうした受注減は、一部の国有及び外資縫製企業を除き、競争力のない縫製企業及び下請（“2nd tier（500名以上の中規模企業）”及び“3rd tier suppliers（500名以下の小規模企業）”と呼ばれる縫製企業）の淘汰を進めた。また、1st tier サプライヤーとされる有力な規模の大きな縫製企業が、3rd tier supplier を吸収して規模をさらに拡大していくなど、比較的大掛かりな産業再編が起きている可能性もある。

しかしながら、米国のこの金融危機の影響は、2009年の後半にはすでにある程度終息の傾向を見せ、2010年に入ってベトナムの縫製品生産及び輸出はともに金融危機以前のレベルにまで回復した。さらに、2010年4月・5月以降にはすべての仕向け先へのオーダーが、生産キャパシティを超えるレベルにまで入るようになり、有力縫製企業の実稼率は空きスペースがほとんどなくなっている。ある縫製企業では、2011年の終わりまで生産ラインがい

っぱいであるという状況である。

このような需要過多の状況は、多くの国際バイヤーに影響を及ぼしてきたが、それがとりわけ顕著なのが日本向けのオーダーである。日本向けは欧米向けに比べて縫製仕様が複雑で品質への要求水準が高く、ベトナム縫製企業側からは「うるさいバイヤー」と言われ敬遠されがちである。また、その発注数量も相対的に小さく、欧米向けが最低でも一型 5000 枚、多ければ百万枚単位で出るのに対し、日本のオーダーは、一部の大手カジュアル SPA 型アパレルを除いて、多くても 3000 枚程度、少ない場合は数百枚単位にとどまる。日本向け縫製品の CMT 価格は欧米向けに比較して高いが、それでも受注企業側としては、より仕様が簡単で品質への要求レベルが低く、CMT 価格も低い欧米向けを優先するインセンティブを強く持っている。ただし、欧米向けオーダーでも受注を断られているというのが、2010 年のベトナム縫製産業の新しい特徴である。

ベトナムの増加する輸出向けオーダーという現実と、急激な労働者の賃金上昇と新規産業の創出による深刻な労働力不足は、ベトナム縫製産業の抱える悩ましい課題である。多くの縫製企業は、すでに 3 年程前から労働力不足に対応するために、生産設備の郊外移転を検討・実施してきたが、そうした流れに今後一層の拍車がかかるものと考えられる。しかし、そうした中で、いかに一定の労働生産性を確保し、競争力を維持・強化していくのかは大きな課題である。

こうしたベトナム縫製産業への国際市場からの需要の急増の背景には、中国の縫製産業の再編が大きくかかわっていると思われる。中国の縫製品供給と世界の中国製品に対する需要のギャップが大きくなっており、その不足分が周辺国へ新たなオーダーとして流れ込んでいるという可能性が 2010 年の現地調査で少しずつ見えてきた。ベトナムの調査では複数のバイヤー企業が、労働コストの上昇を主な理由に多くの中国縫製企業が廃業していると述べていた。また、これまで輸出志向が強かった中国の縫製企業の多くが、拡大する中国の内需（国内縫製品市場）に重点を置くようになったと指摘するバイヤーもあった。この場合、生産能力の減少なくとも輸出向けオーダーが「クラウド・アウト」され、漏れたオーダーがベトナムをはじめ、周辺の縫製品輸出国へ流れているという現状につながっている可能性はある。こうした点は、今後のさらなる検証が必要であると思われる。

一方、ミャンマーに注目してみると、同国の縫製産業が他国と違い金融危機の影響をほとんど受けておらず、表 1 で取り上げた 6 カ国の中でも唯一前年度比で輸出額を伸ばしている。これは米国向け輸出が既になくなっており、その代わりに日本向け輸出が増加していたためである。2010 年 8 月にヤンゴンで行った現地調査によれば、日本市場向けの輸出がさらに本格化しているという現状が明らかとなった。その主要な原因のひとつが、それまで中国が担っていた日本向け縫製品のオーダーが、ミャンマーへも流れてきているというものである。この点は、同時期に行ったベトナムでの調査の結果と全く同じである。ただし、そのような日本向けオーダーの急増に生産能力が不足しており、設備投資などの措置を通じ、受注の増加に対応しうる生産能力の増強を図ることができないというのがミャンマーの現状であった。

賃金水準に関しては、ベトナム・ミャンマーともに急激に上昇している。2010年8月時点におけるベトナムのホーチミン市及びハノイ市の縫製お直接工員の平均給料は、月当たり120から140ドルと、その一年前と比較して10%程度増加している。これら大都市の中心部から100キロ程度離れた場所になれば100ドルから120ドル程度と、都心部と比較して1割強程度は下がるとされてはいるものの、賃金率の上昇が著しい。同様にミャンマーのヤンゴンでも賃金の急上昇が見られ、数年前に30ドル程度だった縫製直接工員の月給が、2010年の8月では50から60ドルにまで上がっていた。

このようにベトナム・ミャンマーの両方で急な賃金上昇がみられ、その結果として縫製産業の労働力不足が深刻化している。ただし、ハノイやホーチミン市などベトナムの大都市部では、他の輸出型製造業や銀行・保険といったサービス産業の勃興が著しく、それらの新しいサービス産業部門の賃金水準につられて縫製産業の賃金水準も上昇しているという可能性が高い。こうした賃金率の上昇圧力に関しては、生産工程の高度化などを通じて効率化を果たしていく必要があるが、ベトナム国内でもそうした高度化にうまく対応できている縫製企業とそうでない企業の格差が著しい（後藤、2009）。

一方ミャンマーでは、縫製産業以外に取り立てて労働力を吸収しうるような新規産業が勃興していないにもかかわらず、賃金率の急上昇と、労働力不足が顕著となっている。賃金率の上昇は、ミャンマーの通貨であるチャットが米ドルに対して増価したため、縫製直接工賃が受け取ることでできる実質賃金ベースでは下がっていることに由来するという可能性が高い。しかしながら、代替的な雇用吸収力を持つ産業が都市部でない中で、労働力供給が狭隘化しているという状況は、ベトナムとの決定的な違いであり、この点は引き続き本研究会の課題としたい¹⁷。

5. おわりに

ベトナム及びミャンマーはともに1980年代後半に大きな体制変化を図り、経済発展を模索してきた国々である。両国にとり縫製産業は最大の輸出工業部門であり、また雇用面においても貢献が著しい産業であるが、21世紀に入り両国の縫製部門のパフォーマンスが大きく乖離した。本章ではこうしたパフォーマンスの違いを、国際経済環境と国内の産業政策・経済

¹⁷ 但し、その後、2011年2月に行ったミャンマー縫製業者協会（MGMA）会長へのインタビューによれば、賃金の上昇にともない労働者不足は解消されつつあるという。会長によれば、現在の「日本ブーム」（日本企業からのオーダーの殺到を意味する）が始まったのは2010年後半からであり、まだ半年しか経っていない。ようやく既存工場のキャパシティの拡大、閉鎖していた工場の操業再開、新規工場の開設などが始まったところであり、地方からの労働者も戻りつつあるということであった。ミャンマーへの日本バイヤーからのオーダーの殺到は、ベトナムに比べて半年ほど遅れているとの印象である。そのため、ミャンマー縫製産業の「日本ブーム」への対応は始まったばかりであり、2010年後半時点での労働者不足が、海外への労働者の流出や労働市場のなんらかの構造的な問題であるのか、短期的な問題であるのかは、現時点では判断できない。

制度の双方に着目することで明らかにしようとした。

まず、両国のグローバルな生産と流通ネットワークへの統合過程について言えば、ベトナムが MFA 体制下において米国以外の西側諸国、とりわけ日本市場とのつながりを通じて発展してきたのに対し、ミャンマーは米国市場（及び EU 市場）向けの生産・流通ネットワークの中で発展してきた。ところが 2000 年代に入ると、ベトナムが米国との間で二国間貿易協定（USBTA）を締結したことで米国向け縫製品輸出が急増し、それが全体の輸出額もけん引した一方、ミャンマーは米国から経済制裁を受けることで縫製品の対米輸出がなくなり、輸出高も大きく減少した。こうした米国との関係の違いが、両国の縫製産業の輸出パフォーマンスに影響を及ぼした。

また国内の関連政策と経済制度の違いについては、産業政策としては両国とも取り立ててみるべきものがなかったものの、投資環境一般に関しては、少なくともベトナムではミャンマーのような多くの阻害要因がなかった。しかし、それでも、ミャンマーにおいて 1990 年代を通じて工業部門全体が停滞するなかで、縫製産業のみが一定の成長を遂げることができたのは CMP・CMT という委託加工型の生産が可能であったからである。ところが、1997 年以降、輸入規制が強まるなかで、CMP ビジネスが提供する輸入財へのアクセスを悪用する国内企業が増加し、これに対してミャンマー政府が規制を強化したことで、経済制度としての CMP ビジネスの進化も止まってしまった。米国経済制裁によって縫製業界が大きな打撃を受けたことも、国内民間企業による政府への制度の改善要求を弱めてしまった。国際経済環境が改善しないなかで、縫製産業を含む製造業への外国直接投資も停滞しており、外資企業によるミャンマー政府への制度改善の圧力も小さかった。こうして CMP ビジネスが縫製産業を振興する力も弱まり、かつ他のより高度な製品への適用への制度進化も起こらなかった。

労働力についてみてみると、両国ともに労働市場が逼迫しておりその供給が不足しているというのが、ここ数年の現状である。こうしたなか、中国から多くの縫製品オーダーが両国に流れてきており、これへの対応能力が今後の産業発展のあり方に重要な影響をもたらすと考えられる。ベトナムではサービス業やより資本集約度の高い産業が出てきており、これが縫製産業の賃金率の上昇につながっているが、こうした中でも競争力のある企業は生産工程の高度化を進め、規模を拡大することで中国を端に発する受注ブームに対応しつつある。一方、ミャンマーでも著しい賃金率の上昇がみられるが、縫製部門では労働力不足に直面している。ミャンマーでは労働力を吸収する他の産業部門が特に興っていないことを考えると、こうした労働力不足の要因がミャンマー国外への労働力の流出である可能性も排除できない。しかし、この点は引き続き検証が必要である。

以上のように、ベトナム及びミャンマーの縫製産業は、周辺国の縫製産業や仕向け先との関係などそれぞれを取り巻く国際環境に強い影響を受けながら発展していかなければならない。両国の縫製産業の分析にあたっては、こうした国際的な生産・流通ネットワークや要素市場との関係に注目しながら、検討を行っていくことが必要である。

参考文献

- 工藤年博（2006）「ミャンマー縫製産業の発展と停滞——市場、担い手、制度——」（天川直子編『後発 ASEAN 諸国の工業化——CLMV 諸国の経験と展望——』、研究双書 No.553、アジア経済研究所）101-139 頁。
- 後藤健太（2003）「繊維・縫製産業—流通未発達の検証」（大野健一・川端望編『ベトナムの工業化戦略』日本評論社）125-172 頁。
- 後藤健太（2009）「グローバル経済化とベトナム縫製企業の発展戦略—生産・流通ネットワークと企業パフォーマンスの多様化」（坂田正三編『変容するベトナム経済主体』、研究双書 579、アジア経済研究所）123-154 頁。
- 松永宣明（2008）「インドシナ 3 国の衣類産業—ラオスを中心に」『彦根論叢』第 372 号、23-47 頁。
- 山形辰史（2004）「カンボジアの縫製業—輸出と女性雇用の原動力—」（天川直子編『カンボジア新時代』研究双書 No.539、アジア経済研究所）49-102 頁。
- 山形辰史編（2008）『貧困削減戦略再考—生計向上アプローチの可能性—』アジア経済研究所叢書 4、岩波書店。
- Fukase, Emiko and Will Martin (1999). “The Effect of the United States’ Granting Most Favored Nation Status to Vietnam” Policy Research Working Paper 2219, The World Bank.
- General Statistics Office (2010). *Statistical Yearbook of Vietnam*, Statistical Publishing House, Hanoi.
- Gereffi, Gary (1999). “International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain” *Journal of International Economics*, 48: 37-70.
- Hill, Hal (1998). “Vietnam Textile and Garment Industry: Notable Achievements, Future Challenges” Medium-Term Industrial Strategy Project, United Nations Industrial Development Organization, Vietnam.

- Kelegama, Saman (1999). "Impediments to Promoting Backward Linkages from the Garment Industry in Sri Lanka" *World Development*, 27 (8) 1445-1460.
- Kudo, Toshihiro (2005) "Stunted and Distorted Industrialization in Myanmar." IDE Discussion Paper Series No.38, Institute of Developing Economies, JETRO.
(the html version available at <http://www.ide.go.jp/English/index4.html>.)
- Moe Kyaw (2001) "Textile and Garment Industry: Emerging Export Industry" in Toshihiro Kudo ed. *Industrial Development in Myanmar: Prospects and Challenges*, Chiba: Institute of Developing Economies, Japan External Trade Organization.
- Natsuda, Kaoru; Goto, Kenta; and John Thoburn (2010). "Challenges to the Cambodian Garment Industry in the Global Garment Value Chain" *European Journal of Development Research*, 22 (4) 469-493.
- Nordas, H.K. (2004). "The Global Textile and Clothing Industry post the Agreement on Textiles and Clothing" Discussion Paper No. 5, Geneva: World Trade Organization.
- Thoburn, John (2007). "Vietnam and the End of the Multi-fibre Arrangement: A Preliminary View" *Journal of International Cooperation Studies*, 15 (1) 93-107.