

東南アジアにおけるグローバリズムに抗する発展の途

木村雅則

《目次》

序	課題と研究視角
第1章	台湾と韓国の経済発展
第2章	ラオスの経済発展
第3章	カンボジアの経済発展
第4章	ミャンマーの経済発展
第5章	ベトナムの経済発展
第6章	フィリピンの経済発展
第7章	インドネシアの経済発展
第8章	マレーシアの経済発展
第9章	タイの経済発展
終章	

序 課題と研究視角

かつてピエール・グルーは「発展は自然のそれに任せるべきであり、ゆっくりした変化は破滅なしに伝統的文明が新しい要素、近代的技術を吸収することを可能にするだろう」と語った¹。半世紀以上前の作品だが、グローバリズムと急激な技術革新の奔流に途上国が翻弄されつつある現代、途上国発展の有力な道筋を示している。

また現代世界ではグローバリゼーションへの対応としてリージョナリズムが大きな時代の潮流となっている。どんな時代でも人間形成は言語や慣習を共有する文化共同体の中でしか行われえない。近現代という時代は表層は契約の束に支配されているが、その深層ではそれぞれの地域に固有な文化が息づいており、その双対の関係で不安定ながらも秩序が保たれている。人間や社会という「そこにあるもの」としての主語が、歴史や生態という「おいてある場所 [トポス]」としての術語に包摂されている²。

経済システムは決してどの国においても「同じもの」に画一化されていくものではない。途上国も含めて全ての国にとって、それぞれの社会構造や歴史に適合的な諸制度を進化させる以外に安定的経済システムを形成させる方法は存在しない³。

1 『トンキン・デルタの農民—人文地理学的研究—』 532頁。

2 原洋之介編『現代アジア経済論』第10章。

3 原洋之介『開発経済論』。ところが原は国内については統一化＝同化を求める。タイや韓国のような同質社会と民族性や宗教などの違う異質な集団から構成される東南アジアの複合社会とを区別し、「同質社会ではコミュニケーション・相互理解が得やすく、自発的な協調が可能であり、それ故、自成的に市場経済が発展し、政府の役割は限定的であった。これに対し、複合社会ではコミュニケーション・相互理解が難しく、自成的な協調が生れにくく、市場経済の発達には政府の果たすべき役割が大きくなる。まずは言語、価値観を統一させるような社会統合を実現させることが必要であろう」と。

だが、人種、民族、宗教が異なるからと言って直ちに協調や信頼関係が生れないというわけではない。そこに経済的利害や身分関係が絡んでくる場合に対立や憎悪が生れる。同質社会においても利害を異にする階層または集団が存在するとすれば、必ずしも安定した社会システムが形成されるわけではない。もし強権的に統合するとすれば、逆に軋轢や反抗を生むであろう。その事例には事欠かない。それよりは異なった社会集団が互いに認め合い、尊重しあう社会において利害を調整するシステムが必要となろう。それはまた社会的環境、伝統、文化の違いに応じた、そして摩擦を最小限に止める、それぞれの社会独自の制度設計がなされることを意味する。市場経済それ自体は同質社会であろうと、複合社会であろうと、権力の干渉がなくとも、形態は異なれ、自生する。そもそも市場経済は互いによく知らない異なった地域間の交易から発生して

Justin Gustainis は適切にもアメリカ政府のドミノ理論（ある一国が共産化すれば、その後続ないし近隣の国もドミノ倒しのように共産化する）を批判する。それは「個性豊かな内実をもつアジア諸国を没個性性のドミノと同一視するものであり、アジアの多様な国や社会の根本的な差異についての無知に起因する」⁴。

変化と変容によって東南アジアの国々は世界の他のいかなる地域の色褪せたコピーにはならなかった。それらは豊かで複雑な歴史の産物である個々のアイデンティティを維持している⁵。

東南アジアは開放的社会であった。それゆえ、多様な民族、文化、言語が混在している。またタイを除き植民地支配下の遺制を帯びており、導入された近代的制度もその性質は変質しているとはいえ、旧来の社会システムの変化に影響を及ぼしている。その中で様々な社会集団（階層）が形成され、それらの間の相互関係、対立、協調、懐柔などを通して国家の体制が築かれ、政策決定も行われてきた。大きく分ければ、社会集団には官僚＝テクノクラート、資本家＝経営者層、軍部、農民、労働者、中間層（これらの中でも階層分化はある）がある。時に官僚が主導権を握り、時に軍部が独裁支配を敷く。但し、その場合でも体制を維持するためには他の階層の利益を配慮し、妥協をし、取り込まねばならない。それに失敗すれば体制の転換につながる。とりわけ中間層の台頭は政策決定なり、体制維持なりに影響を及ぼしつつある。うまくいけば分厚い中間層を主体とした市民社会が形成されるかもしれない⁶。

残念ながら今もなお東南アジアの多くの国は低所得に苦しみ、貧困率が高い。

では、東南アジアの人々はいかにしてそこそこの生活水準を確保し、安定し、不正、不平等の少ない社会を作り出していけるであろうか。その発展経路はまた多様であるに違いない。

かつて末廣昭はアジアの経済発展をキャッチアップ型工業化と名付けた。それは後発国が主として技術面で「後発性の利益」を利用しながら、先進国との所得格差を縮めていくプロセスであった⁷。しかし、1990年代以降の中国の台頭を始めとする国際環境の変化やIT産業で起こっている技術革新の急進展はこのキャッチアップ論の見直しを迫られた。モジュラー型の登場や商品知識・製造技術のカプセル化とオープン化といった技術のパラダイム変化は「キャッチアップ前倒し」ともいえる後発国の急速な産業高度化を、但し、急激な故に産業構造の偏倚（基盤産業の脆弱性）、不安定な労働市場、格差を伴うそれを現実化しつつある。

とはいえ末廣によれば情報革命、情報産業の台頭といっても、それを支えるのは情報機器の製造であるのだから、あくまで製造業が中心である⁸。いずれにせよ単なるキャッチアップ論の枠組みでは現在の東南アジアの発展は把握できない。

くるのであり、そこには騙し、裏切りを抑える仕組みを創り出す知恵があった（青木昌彦『比較制度分析に向けて』第3章など参照）。

⁴ 後藤幹一他編『岩波講座 東南アジア史第8巻 国民国家形成の時代』岩波書店、2002、250頁 [J. Justin Gustainis の著作からの引用]

⁵ ミルトン・オズボーン『東南アジア史入門』287頁。

⁶ 東南アジアで1970年代以降、市民社会組織はエスニシティの垣根を超えた水平的な繋がりを創り出した（川村晃一編『東南アジア政治の比較研究』62頁）。「中間層」という表現は階層差をイメージさせて好ましくないのかもしれない。都市と農村の区別のないことを前提した「自律的市民」あるいは「主体的生活者」というべきかもしれない。単に物質的に自活できる人々というだけではなく、モノを考えることのできる余裕のある the people 人民・民衆の意である。

⁷ 末廣昭『キャッチアップ型工業化論—アジア経済の軌跡と展望』

⁸ 末廣昭『新興アジア経済論—キャッチアップを超えて』。ついでながら、モノづくりやサービスの提供において情報及び情報技術を活用することは、有益であろう。ことに農林水産業や医療・介護のような対人的サービスにおいてこそその活用が望まれる。だが情報はあくまで公共財である。情報を独占し、商品化し、莫大な利得源泉とすることは、錬金術の一種以外の何ものでもない。情報産業は真の意味で、つまり雇用を生み出し人々の所得を高めるという意味での産業発展の主導力にはなりえない。現在の情報の産業化は一部のクレバーな人種の所得の巨額化には寄与しても、所得格差を拡大し、経済を不安定化させ、多くの不幸を生み出す。情報も情報技術も使いようによっては、すなわちモノづくり（無論、情報機器も含め）やサービスの提供において無償で活用できる限りでは途上国の発展に大いに役立つに違いない。

では東南アジアが真の意味で豊かになっていくためには如何なる道筋があるのだろうか。これは容易に解答が見出されるような問題ではない。

まずは後発国の発展・開発を目指すにあたって、成長至上主義の観点から、あたかも高所得国が進むべき理想型と見做す傲慢な考えからは距離をおくべきではないか、と考える。なるほど、いずれの国も豊かにはなりたい。だが本当の「豊かさ」とは何なのか。その点で A.センの主張は大いに参考にすべきであろう⁹。

途上国の発展については様々な見解がある。

天川直子は韓国、台湾、香港、シンガポールが輸出指向工業化への転換によって高い経済成長を成し遂げたことを評価する。また ASEAN 原加盟国は外資主導工業化による産業構造の高度化に成功したと考える。この ASEAN 原加盟国の外資主導工業化は、「雁行形態型」発展形態にみられる国内企業が輸入代替期を通じて試行錯誤的に生産効率化を実現するという工業化のプロセスを大幅に省いたものであった。外資を核とする新規導入産業が比較的早い時期に「輸出成長期」に向かうことになったし、輸出目的の直接投資の場合は輸入代替期が存在しない。外資主導工業化は、いわば、「雁行形態型」発展のショート・カットと呼ぶべき形態とみなす¹⁰。

また今岡日出紀や大野章一は、自由化圧力の下での急速な工業化を進めるためには多国籍企業による直接投資の積極的な誘致・利用が不可欠であるという¹¹。

山形辰史らは低所得国の発展のためには農業ベースの成長よりも輸出志向戦略を提起している。その一例としてカンボジアを挙げる。その輸出を担うのは縫製産業であり、確かに 05 年以降、生産性が向上し、輸出も伸びてはいるが、そのほとんどは外国資本が占め、国内産業は育っていない¹²。

戸堂康之は途上国の発展にとっての外部からの知識・技術の導入を重視する。経済成長の原動力は技術進歩である。途上国の貧困の原因の多くは低い技術レベルからきている。技術進歩のためには先進国で創造した知識・技術を効率的に導入しなければならない。それは貿易や直接投資を通して可能である。地場産業はリバース・エンジニアリングや技術ライセンス契約などによってある程度技術移転が可能である。多くは外資の直接投資によって可能であるが、単に投資先で生産を行うだけでは、技術そのものはブラックボックスに留まるから、技術は伝播しない。伝播するためには外資が現地で研究開発を行うことが必要である。但し、そこから技術のスピルオーバーが起こるた

⁹ A.センによれば、開発とは、人々が享受する様々の本質的自由を増大させるプロセスである。人間は開発の単なる受益者ではなく、適切な社会的機会が与えられれば自分の運命を効果的に構築し、互いに助け合うこともできる能動的な存在である。この自由には政治的自由、経済的便宜、社会的機会（教育、医療など）、透明性の保証、保護としての安全が含まれる。とりわけ人々が充実し、満足しうる生活を送るための「潜在能力」の拡大が重要である（アマルティア・セン『自由と経済開発』石塚雅彦訳、日本経済新聞社、2000年；アマルティア・セン『不平等の再検討』池本幸生訳、岩波書店、1999年、同著『貧困と飢饉』黒崎卓・山崎幸治訳、岩波書店、2000年、同著『貧困の克服』大石りら訳、集英社、2002年など参照）。

但し、センらの開発した人間開発指数 HDI は貴重だが総合指数であるため、実感しにくいところがある（アマルティア・セン『グローバル化と人間の安全保障』加藤幹雄訳、筑摩書房、2017年など参照）。そこで、幸福度を示すできるだけ具体的な統計数値（教育水準、識字率、教育も受けられず、職もない児童の比率、衛生管理状況、栄養状態、幼児死亡率、千人当たりの病床数など）を挙げることにした〔後出〕。

¹⁰ 天川直子編『後発 ASEAN 諸国の工業化：CLMV 諸国の経験と展望』序。因みにシンガポールの工業化戦略は外資依存・輸出志向型の工業化であり、国家主導の開発主義である（秋田茂『帝国から開発援助へ』）。シンガポール経済の権威主義の開発体制についてはトラン・ヴァン・トゥ編著『ASEAN 経済新時代と日本—各国経済と地域の展開—』第3章参照）。その歴史的評価はまだ定まてはいないが、ともかくもその地経学的位置を最大限利用し、東南アジアを最大の輸出市場として発展してきた。何よりも高水準の人的資本の育成が大きい。香港も同様であった。少なくとも中国に併合されるまでは。

¹¹ 石川滋・原洋之助『ヴィエトナムの市場経済化』219頁。

¹² 山形辰史編『グローバル競争に打ち勝つ低所得国—新時代の輸出指向開発戦略』

めには現地の人材形成（教育）やインフラなどの研究環境が整えられていなければならない。つまり途上国の技術吸収力が大きければ技術伝播を促し、経済発展に繋がる¹³。

それ故、後発工業国の発展にとって、蓄積された伝統的技術を、新しい状況に適応させるか、外来技術と結びつけることが重要である。単に移植するわけではない。それは単に教育、職業訓練の問題だけに留まるわけではない。

これに対し、ベトナムの研究者であるトラン・ヴァン・トゥは市場経済への移行戦略として急進主義と漸進主義を対比したうえで、後者の立場を支持する。改革を長期に亘って進め、実行可能な分野から始め、実行が難しい分野（所有形態など）はとりあえず棚上げする“two-track approach”を提起する。国有企業と新興の民間企業とに対して異なる政策を適用して生産と雇用の停滞を避け、市場をゆっくりと育てていく戦略である¹⁴。

1995年に石川滋らを中心として発足した日本の知的支援プログラムの基本方針は農業・農村の発展を重視し、工業化は近代技術・装備の近代的工業部門と在来的な技術・装備の中小工業及び農村工業部門との二重経済的発展が望ましい。雇用創出効果、望ましい所得分配、裾野産業・サポーティング・インダストリーの育成という観点からみても中小工業・農村工業の発展が重要である、というものである¹⁵。

石川滋は、工業化の初期段階の国では、近代的な工業部門の他に、農村の前近代的な小規模工業の興隆が重要であると論じている。市場機能が未発達な段階で、市場機能を補完する農村共同体原理を生かした経済活動が行えるからである¹⁶。例えば、ヴェトナムの条件の下でのより正統的な道は農業の振興を前提条件とする中小企業の育成強化であろう。少なくともその政策を二重構造的工業発展〔近代的工業部門との〕の一翼として進めるのが望ましい、と述べる¹⁷。

ギアツはインドネシアの生態学的研究に基づいて、内に向かう発展という道筋を提起する。それは村落社会が高度資本主義による侵害に対し、既存の制度と運用を複雑化、緻密化させることによって対応する、というものである。土地所有、作物管理、労働組織その他の社会構造の経済的側面を「匠の技」、「技術的細分化」によって伝統的パターンを維持しつつ対応するのである。それにより形成されたポスト伝統村落の生産システムは精巧に紡がれた労働権利と労働責任を密な綾へと発展し、村落地域全体に広がっていく。ギアツはそれをインボリューションと名付けた¹⁸。これがどこまで可能かは定かではないが、生態系を壊さぬ、穏やかな社会になるには違いない。

樋渡雅人は上からの画一的な開発政策に反対し、慣習経済との調和のとれた開発を重視する。政府やNGOが機能的クラスター〔纏まって活動を行う親族、地域、宗教、職業などに基づく社会的紐帯〕を基盤としたネットワークを活用して、慣習経済の社会保障機能〔血縁、地縁などによる互酬〕を損なわない形で経済開発を進めるべきであると主張する¹⁹。

佐竹眞明は「もう一つの発展論」を主張する。地場産業は「もう一つの発展」の実現のための必要不可欠な要素であり、その発展なくしてもう一つの発展はあり得ない、と述べる²⁰。

¹³ 戸堂康之『技術伝播と経済成長—グローバル化時代の途上国経済分析』勁草書房、2008、第5章、第6章。cf. 大塚啓二郎・黒崎卓編著『教育と経済発展—途上国における貧困削減に向けて』東洋経済新報社、2003

¹⁴ 石川滋・原洋之助編著『ヴェトナムの市場経済化』386—7頁。

¹⁵ 同上第1章、390—1頁。

¹⁶ 同上、第1章。

¹⁷ 同上22頁。

¹⁸ ギアツ・クリフォード『インボリューション』池本幸生訳、NTT出版、2001（原本1963）。インボリューション論のまとめとその批判については大橋厚子。“アグリカルチュラル・インボリューション再考：戦後日本におけるインドネシア社会経済史学史の一側面（自由研究発表要旨、第75回研究大会報告）。”東南アジア学会会報 85（2006）：11.参照。

¹⁹ 樋渡雅人『慣習経済と市場・開発—ウズベキスタンの共同体にみる機能と構造』。

²⁰ 佐竹眞明『フィリピンの地場産業ともう一つの発展論—鍛冶屋と魚醬』第1章第2節の5。

佐竹の言う「もう一つの発展論」は、かなり折衷的なのであるが、「自立」「公正」「環境との調和。持続可能性」、「全ての人間のパーソナリティの可能性の実現」、「食、健康、教育などの基本的要求を満たすこと」、それを「地域共同体の人々の共同—自助」、「人々の自発的参加」により成し遂げることである。その一つに内発的発展論がある。但し、ここに国家主導の自力更生論や民族的工業化論を含めるのは違和感がある。またこうした主張からすれば当然、A.センに触れるべきであろう。

佐竹眞明の開発戦略の要点を示せば次のようになる。まずは農村発展の優先—徹底した農地改革、農業協同組合や労働者所有・経営の企業を国家が支援する。農工業の相乗的発展—都市中心の工業化を改め、農村基盤の工業の発展を目指し、持続可能な工業化—地方の工業化を進めるに当たり、環境に配慮する。貿易は欧米日への過度の依存は排し、近隣諸国との地域経済協力を進める²¹。

また鈴木則之はウォラスティンの世界システム論の枠組みを用いて途上国の農村が資本主義の浸透によって変質し、周辺化していくプロセスを解明すると共に、それとは異なった発展の可能性（「もう一つの発展理論」）を、仏教社会主義の理念（筆者は欲望を抑える「心の発展」と表現）に踏まえて展開している²²。

水野廣祐はインドネシア経済の研究に基づいて外資依存の経済発展から地域基盤型発展への転換を主張する。これまでの外国からの資本と技術に依存した大規模開発中心の開発方式から地域のコミュニティに根ざした経済活動や地域や地方の内部における循環を重視した地域経済システムを再評価することにより、国際的に開かれた体制を維持しながらも、外国からの資本の流れに過度に依存しないシステムへの転換を目指す²³。

大塚啓二郎、櫻井武司らは農業及び教育を重視する。「経済の発展段階が低い状況では農家所得の主要な源泉は農業であるため、農業の生産性が高まると、短期的に所得を上昇させるだけでなく、教育投資が促進されて長期的に所得を高める」²⁴。より具体的には「農業の技術進歩→農業所得の向上→子弟への教育投資の増加→教育水準の高い非農業部門への労働力供給→非農業部門の発展と非農業所得の増大→貧困削減というシナリオである²⁵。

教育が貧困からの脱却にとって重要なのは言うまでもないが、如何にして非農業部門を形成・発展させるかの分析はない。

それでは外資に依存した急速な工業化は本当の意味で成功であるといえるであろうか。とりわけ後発の CLMV 諸国が自国産業の基盤が脆弱なまま、外資主導型の工業化の途を進めるとすればひとまずは所得水準が向上するかもしれないが、グローバル資本のサプライチェーンの中に組み込まれて抜き差しならぬ従属的依存関係に置かれるであろう。ひとたびグローバル資本の利益にならぬとなれば、直ちに資本が引き上げられて、多くの労働者が生活の基盤を失うことになる。またそもそも産業が未発展な国々で外資依存の急速な工業化が進行するとすれば、所得格差の拡大、産業構造の偏倚、伝統的な産業・文化の衰退といった様々な社会の歪を齎すに違いない。農業部門や地場産業が労働力を吸収できなくなるのである。

他方、内発的発展も工業化の初期条件が十分に用意されていない以上容易なことではない。産業的基盤が脆弱な経済においてそれが可能であるためにはどのような条件が必要となるであろうか²⁶。おそらくその前途には多くの困難が待ち受けているに違いない。乏しい研究蓄積と拙い分析で

²¹ 同上第1章第1節2節 [この限りでは異論はない]

²² 鈴木則之『第三世界におけるもうひとつの発展理論—タイ農村の危機と再生の可能性』国際書院、1993。「もう一つの発展論」については末廣昭も「タイ 開発と民主主義」（岩波書店、1993）において言及している。

²³ 水野廣祐『インドネシアの地場産業—アジア経済再生の道は何か？』

²⁴ 大塚啓二郎・櫻井武司編著『貧困と経済発展—アジアの経験とアフリカの現状』7頁。

²⁵ 同上275頁。

²⁶ 内発的発展論については鶴見和子・川田侃『内発的発展論』東大出版会、1989；鶴見和子『内発的発展論の展開』筑摩書房、1996；保母武彦『内発的発展論と日本の農山村』岩波書店、1996；川勝平

しかないが、自身の日本の地域経済研究²⁷に踏まえながら大雑把ではあれ、それを克服し、グローバル資本主義に巻き込まれることのない経済発展の一つの可能的選択肢を示したいと思う。

解決策を考えるまえに、ひとまず途上国の発展において陥りやすい罠またはジレンマを挙げてみよう。

①外資依存の罠

外資は一般に短期に収益を上げ、上げられないとみれば速やかに流出していく。短期性で流動的なのである。それに依存する限りは経済は不安定である。そして国内産業の自立的発展は抑制させられる

インドネシアの事例研究からすれば、外資による国内企業の吸収合併による生産性向上は平均46%であるが、同時に地場企業の市場は奪われた²⁸。

過度の輸出依存や外資依存は非持続的で、インバランスな成長を結果した。外部的なショックには非常に脆弱であった²⁹。

②資源依存の罠

資源に経済が依存しているとすれば、それで経済が潤っている限りは、国内産業の発展に努力しないであろう。一旦、資源価格が低下するか、資源が枯渇すれば、たちどころに立ち行かなくなる。

太・鶴見和子『「内発的発展」とは何か—新しい学問に向けて』〈新版〉藤原書店、2017。また本稿で引用した佐竹眞明や鈴木則之の提起している「もうひとつの発展論」も同様の主旨であろう。H. オーシマはアジアモンスーン地域の発展のため、農閑期の乾季に水をあまり必要としない米以外の多様な作物を生産し、畜産、水産ほか農外の仕事を提供すれば、それに伴う農村部のインフラ建設のような仕事も増えるから、農村部の所得も増え、都市部の製品への需要も増えるから、結果として完全雇用も齎すという、いささか楽観的な貧困解消戦略を提起している (Oshima, Harry T. *Strategic Processes in Monsoon Asia's Economic Development*. Johns Hopkins University Press, 1993)。同じ著者の同様の内容だが、オーシマ・ハリリー・T.『モンスーンアジアの経済発展』渡辺利夫、小浜祐介監訳、勁草書房、1989がある。台湾や日本の経済発展を評価している。トラン・ヴァン・トゥもオーシマ説を肯定的に引用している (トラン・ヴァン・トゥ編著『ASEAN 経済新時代と日本—各国経済と地域の新展開—』文眞堂、2016、序章)

杉原薫著『世界史のなかの東アジアの奇跡』(名古屋大学出版会、2020)は欧米を中心とした資本集約的・資源集約的産業とアジアを中心とした労働集約的・人的資本集約的・資源節約的産業の概念を軸に世界史の長期的な2つの発展経路の「大分岐」と「融合の可能性」を描き出した壮大且つ博学の大作である。氏は地球環境の現状に鑑み、東南アジアを始めとする途上国の発展経路は労働集約型・人的資本集約型工業化であり、地域の環境的多様性に依拠したより包括的な持続型発展経路の構築と資源節約型技術の深化であり、いずれそれが先進国にも普及していくものと展望している。その限りでは大いに賛意を表明したいが、国際貿易構造の変化が中心であるため、具体的な途上国の発展過程の分析までには及んでいない。また東南アジアにおいて、開発主義(開発独裁も含め?)が国民的合意を得ていた、との指摘には首肯しかねる(463頁)。杉原薫, "東南アジアにおける労働集約型工業化論の成立." *Keizai shirin* 74.4 (2006)では次のように主張する。貧困と戦うには、成長と雇用の創出を両立させなければならない。低賃金の労働力を生かした工業を発展させ、しかも外貨を稼ぐことができれば、それによって経済全体の発展を助けることができる(168頁)。ASEAN 4の中小企業の効率性はきわめて悪い。国際競争力は弱い(170頁)。ASEAN 4のようなサイズの国でも、韓国と同様の条件が何らかのかたちで満たされるならば、輸出志向型のほうが、経済的自立重視型よりも、質の良い工業化につながる可能性がある(171頁)。教育=人的資本育成により労働集約型工業化を人的資本集約型の経済発展につなげていく(176頁)。教育重視は当然のことであるが、輸出志向の方が質の良い工業化を齎すという見解は疑問である。

²⁷ 木村雅則「日本における地域経済圏の形成—道州制の経済的基盤」『松本歯科大学紀要』42号(2015年)：「地場産業から地域密着型産業へ」『松本歯科大学紀要』47号(2020年)。地域に基盤を置いた産業の発展、半自律的な地域経済圏の形成と、地域間のネットワークの構築が途上国の発展にとっても軌轢の少ない、穏やかながら確実な途であると考え。

²⁸ 世銀『東アジアのルネッサンス—経済成長の理念』(2007)

²⁹ Ngu yen Thi Anh Thu, One Village One Product(OVOP)in Japan to One Tambon One Product(OTOP)in Thailand:Lessons for Grass Root Development in Developing Countries.Journal of Social and Development Sciences, Vol.4, No.12(Dec.2013), pp.531-2

③過度な輸出依存の罍

比較優位の産業の発展に偏り、国際的には比較劣位かもしれない内需向けの産業が弱体化し、輸入品に国内市場が侵食される。それでも輸出が伸びていて、輸入もそれに応じて増えるのであれば、人々の生活水準は維持されるであろうから、さしあたり問題はないように思える。だが、海外市場は安定的とは限らない。ひとたび、輸出が大きく減少すれば、輸入に依存していた国内経済は供給力を失っているから、たちどころに人々の生活は困窮する。東南アジア諸国が危機に陥った2007-8年は記憶に新しいところである。当時輸出依存でなかった国（ラオス、ミャンマー、カンボジア）では危機の影響は軽微であった。

並行的な輸入代替が進展しているならば、困難は幾分避けられるかもしれない。

④開発独裁の罍

政府主導で強力な産業政策を実施する場合には特定重点産業の優遇と大企業グループと政府の癒着、資源配分の偏りといった歪みが起こりうる。裾野の産業が充分育成されないまま、強引に輸出指向型工業化を進めれば、中間財、部品を輸入に頼らざるを得ない。

仮に所得水準が向上したとしても、それによりモノを考える余裕のある中間層が拡大し、民主化を要求するとすれば、政府は統制を一層強化するであろう。統制経済と市場経済は「共存」はすれど「共栄」はしない。

⑤産業保護の罍

これはとくに説明を要しないであろうが、保護がかえってその産業の発展を削ぐ可能性は高い。

加えて東南アジアに関しては多くの国が世銀により「中所得国の罍」に陥っているとの指摘を受けている。

末廣昭によれば「中所得国の罍」という分析概念を最初に使ったのは、世界銀行のエコノミストであるギルとカラスの共著『東アジア・ルネッサンス』（Gill and Kharas 2007）である。彼らは、新興アジア諸国（中所得国）が今後も成長を続けるためには、3つの転換が必要だと論じた。①多様化した生産・雇用体制から、規模の経済に依拠した特化型生産・雇用体制への転換、②量的資本投資重視からイノベーション重視への転換、③新技術に適應するスキルを持った労働者の育成から、新しい製品・工程を作り出す労働者の創出への転換がそれである。こうした転換が順調に進まない場合には、経済成長が鈍化し、「中所得国の罍」にいずれ陥ると警告を発した。「低コストの優位（the low cost advantage）」に依拠する成長路線を続ける限り、一方では、賃金の上昇ゆえに低所得国と競争することができない。他方では、イノベーションと産業構造の高度化にもとづく高付加価値製品の生産にシフトしていないために、高所得国とも競争することができないからである。

ちなみに末廣はこれは、「中所得国の罍」というよりは、「高所得国への移行の壁」（the high-income hurdle）と呼んだほうがよく、むしろ「中所得国のメリット」を活かすべきだと主張している³⁰。これはいわゆる「足るを知る」社会論と基底を同じくするものであり、大いに首肯できる考えである。

そもそも「中所得国の罍」という発想自体が成長至上主義の欺瞞であり、「先進国」なるものの傲慢さの表現でもある。

それまでに築き上げてきた生産諸力や生産能力の延長上に、労働者の教育水準を高め、技術力を向上させ、高付加価値の生産分野を拡大することによって解決できるようなものであれば、「罍」などとはいえないであろう。何よりそこその所得水準で大多数の人々の幸福度が高ければ、一層の高みは物質的量的豊かさにはないはずである。

低所得国の罍はありうるかもしれない。貧困の故に資本蓄積ができず、経済が停滞したままでいる。だがそれも農業の発展を出発点として、じっくりと歩みを進めれば脱却の途はあろう。

³⁰ 末廣 昭「「中所得国の罍」の克服：「タイランド4.0」とタイ大企業の対応能力」
法政大学経済学部学会『経済志林』85巻4号発行年 2018-03-23

それに対して「資源国の罨」や「外資依存の罨」、「過度の輸出依存の罨」、「開発独裁の陥穽」などは文字通りの罨である。それ自身を止めなければ解決しない罨である。それに高度成長主義なるもののジレンマ（無理に成長しようとするれば何かを犠牲にせざるを得ない）を加えても良い。高度成長主義の罨とは成長の鈍化への焦燥・強迫神経症である。

環境問題は措くとしても、低成長自体は問題ではない。大多数の人々が既得の生活水準で満足できるならば、それで幸せならば何ら問題はない。実情からすれば多くの高所得国が抱えている問題は深刻なのである。

資本蓄積の進んだ高所得国がグローバルな競争に勝ち抜き高い成長を維持しようとするれば、海外に資本投資し、低賃金国を取り込んだグローバルなサプライチェーンを構築せざるを得ないであろう。その分、国内産業は空洞化し、安い輸入品との競争に晒される。それと対抗するためにはコスト削減のために非正規雇用を増やさざるをえない。そうして雇用者所得が低下すれば、人々は安い輸入品を買うしかなくなる。そうすると益々労働コスト引下げを行わざるを得ず、格差が益々拡大するという悪循環に陥る。いくなれば絶えず走っていなければ倒れてしまう、追い詰められた状況に自らを追いやる。これは単細胞的な高所得指向国の罨である。

この罨に陥らないためには量的成長は望めなくとも、開放体制は維持しつつも過度の国際競争に巻き込まれることなく、環境との調和を図りつつ、人材の知的水準を向上し、国内産業を高度化し（知識集約的且つ環境保全型の技術の開発、例えば、触媒を用いた水素エネルギーの開発、環境負荷のない再生可能な素材の開発など）、付加価値を高め、高賃金を維持し、高福祉を実現するしかないであろう。それを実現している国は残念ながら少数である。

途上国への支援はまた別の問題である。援助や海外投資があるとしても、それは対象国を支配したり、債務漬けにすることではあるまい。その国自身の自成的、内発的発展を側面支援する以上のものではない。それは打算抜きの技術指導、教育環境整備、衛生管理改善などである。

ここで提起したい内発的発展の概略をあらかじめ示せば、まず農業の発展→食糧自給化の達成→農業の多様化→農業関連産業の発展→農民の所得上昇に伴う各種地場産業の発展→工場の地方分散化→地域内価値循環の構築→産業の基本的な基盤形成・外部技術の吸収能力及び応用能力涵養→国内外の地域間ネットワーク形成・協力関係構築→製品の高付加価値化、新しい技術の開発、となろう（とりわけ生活の質の向上、環境保全型技術、その地域内外への普及）³¹。

以下、東南アジア各国について、この段階がどこまで進んでいるのか、あるいはそもそも進んでいないのか、外資依存に陥ってはいないか、資源依存に陥ってはいないか、独裁体制が発展の阻害要因となっていないか、といったことを焦点にして分析していきたいと思う。

³¹ 前出の H.T.オーシマによれば、完全雇用への道は以下の 5 段階からなる。第 1 段階：インフラ建設、それによる農閑期の雇用増、第 2 段階：農業の発展・多様化、第 3 段階：それに伴う雇用増、一部は品質向上によって輸出可能、第 4 段階：農産物加工、輸送、マーケティング・サービスの増大、第 5 段階：農村の所得増大から工業製品や農業投入財の需要を創出し、輸入代替産業が発展（『モンスーンアジアの経済発展』63 - 4 頁）。

渡辺利夫も人口過剰の低所得農業国の自然的経済発展経路を次のように描く。限られた開発資源がまずは農業に向けられ、多期作化・多毛作化・高収量品種開発・農業関連インフラの整備などを通じて農業生産力が上昇する。それは非農業部門に就業する労働力の創出を促す。農業生産力の上昇は、農外収入の増加と相まって農民の所得水準を向上させ、これが工業財に対する需要ならびに工業生産拡大のための資源供給基盤を作り出す。それにより農村工業化が促進される。農村工業は地域市場を対象とした衣類・食品加工・雑貨類・肥料・農機具・建築資材などの生産が主であり、それは労働集約的工業である。点在するこれら農村工業の幾つかが次第に結びついて一つの有機的市場単位（「局地的市場圏」）が形成され、やがてはそれら農村工業に投入財を供給する「後方関連」産業創生への市場圧力が生まれ、重工業部門も発展する。こうした工業化においては農業・農村工業・重工業部門の間に相互依存的連関が保たれ、調和的産業構造が構築される（渡辺利夫『アジア新潮流』中央公論社、1990、82頁）。

まずは東南アジアの現況を概観しておこう。台湾は参考値として示した。

表 序一 1 ASEAN 各国の経済状況 2018年

	一人当たり 名目 GDP (ドル)	実質 GDP 成長率	実質 GDP 中、農林水 産業の構成 比	同じく製造 業の構成比	消費者物価 上昇率 (%)	失業率 (%)	対外債務残 高 (名目 GDP 比)
台湾	25,786	2.8	2.0	33.1	1.4	3.7	31.4
ベトナム	2,551	7.1	14.3	18.3	3.0	3.1	
カンボジア	1,504	7.5	22.0	16.3	2.4	0.7	21.5
ラオス	2,674	6.3	15.7	7.5	2.0	9.1	92.9
タイ	7,627	4.2	8.1	26.7	1.1	1.1	31.9
フィリピン	3,104	6.2	8.1	23.3	5.2	5.3	23.9
マレーシア	11,060	4.7	7.3	22.4	1.0	3.3	63.9
インドネシ ア	3,027	5.2	12.8	19.9	3.1	5.3	36.0
ミャンマー	1,300	6.8	22.6	20.7	5.9	4.0	

*シンガポール、ブルネイは除く。

出典：アジア動向年報2020。

表 序一 2 アジア各国の所得格差

	ジニ係数				最上位 20%の所得 / 最下位 20%の 所得				絶対的貧困率% (2015年)	
	1970 年代	1980 年代	1990 年代	2000 年代	1970 年代	1980 年代	1990 年代	2000 年代	1日 1.9\$ 以 下	1日 3.1\$ 以 下
韓国	0.33	0.39	0.34	—	5.7	8.9	5.7	—	0.00	0.04
台湾	0.28	0.28	0.31	0.34	4.2	4.2	5.4	6.1		
インドネシア	0.31	0.36	0.32	0.39	—	5.8	4.7	6.6	0.07	0.66
マレーシア	0.50	0.51	0.48	0.38	14.1	15.1	11.7	7.0	0.09	0.23
フィリピン	0.49	0.46	0.45	0.44	15.0	10.0	8.9	9.4	0.83	1.44
タイ	0.43	0.43	0.52	0.43	9.8	11.9	15.8	7.9	0.12	0.34
ベトナム			0.357	0.356			5.6	5.9		
ミャンマー				0.381*						
カンボジア			0.383	0.379			5.8	6.1	2.99	6.15
ラオス			0.304	0.367			4.3	5.9	0.40	0.99

出典：『世界経済の潮流 2010年版』第2—4—17表、アジア動向年報、Asian Development Outlook 2012。 *ミャンマーのジニ係数は2015年のデータ。

表 序一 1 にみられるように一人当たり GDP ではいずれも台湾と比べればかなり低い。マレーシア、タイが相対的に高く、次いでインドネシア、フィリピンが続き、ベトナムやラオスはさらに低く、カンボジアや、ミャンマーは無論、内戦の影響が大きい。成長率はいずれも比較的高いが、カンボジア、ミャンマー、ラオスは農林水産業の比重が製造業よりも高い。ラオスは対外債務依存度が高く、失業率も高い。マレーシアはラオスに次いで対外債務の比率は高いが、失業率は低い。

表 序一 2 により所得格差を比べると、フィリピン、タイ、マレーシアがジニ係数が高く、高所得者層と低所得者層の格差は7～8倍になる。概して一人当たり GDP の少ない国の方が格差は少ない。絶対的貧困率はカンボジアが最も高く、フィリピンがこれに次ぐ。

因みに、所得が比較的平等であった台湾は90年代から格差が広がっている。概して東南アジアの国民の教育水準は上昇しており、生産年齢人口（15～59歳）の比率も高まっている。経済発展の可能性は高い。

表 序-3 生産年齢人口の比率 (%)

	1990年	2000年	2010年
タイ	46.5	53.7	58.8
マレーシア	—	62.8	67.5
インドネシア	57.2	62.1	63.5
フィリピン	57.1	59.2	62.3
ベトナム	56.1 (1989年)	61.1 (1999年)	68.4 (2009年)
カンボジア	—	53.7 (1998年)	62.0 (2008年)

出典：末廣昭・大泉啓一郎編著『東アジアの社会大変動』153、187、208、236、260、278頁。

表 序-4 アジア9カ国・地域の上場企業における究極の所有者（20%カットオフ基準）
（1997/98年データの調査） (%)

国	企業数	究極所有なし 分散所有型	家族所有 企業	国家所有企 業	金融機関 所有企業	事業会社 所有企業
韓国	354	43.2	48.4	1.6	0.7	6.1
台湾	141	26.2	48.2	2.8	5.3	17.4
フィリピン	120	19.2	44.6	2.1	7.5	26.7
タイ	167	6.6	61.6	8.0	8.6	15.3
マレーシア	238	10.3	67.2	13.4	2.3	6.7
シンガポール	221	5.4	55.4	23.5	4.1	11.5
インドネシア	178	5.1	71.5	8.2	2.0	13.2
日本	1,240	79.8	9.7	0.8	6.5	3.2

出典：末廣昭「ファミリービジネス再論」105頁。

*ヨーロッパでも独仏イタリア、スペインは家族所有が過半を占める。イギリスでは家族所有は2割弱であり8割近くが分散所有型である。

表 序-5 アジア各国の大企業の所有形態別分布

	韓国 (売上高上位 100社)		台湾 (売上高上位 20社)		タイ (売上高上位 100社)		フィリピン (売上高上位 50社)		インドネシア(上 場企業売上高上 位100社)	
調査年	1994		1986		1992		1989		1993	
	企業数	売上高	企業数	売上高	企業数	売上高	企業数	売上高	企業数	売上高
国営・公 企業	2	7%	11	77%	19	34%	9	30%	55	67%
外資系企 業	1	2%	1	2%	29	25%	19	39%	8	3%
国内民間 企業	97	91%	8	21%	52	41%	22	31%	37	30%
(うち財 閥傘下)	(92)				(50)				(32)	

出典：『キャッチアップ型工業化論』161頁。

*シンガポールは売上高上位500社中、外資系が売上高の64%を占める。またマレーシアでは80年代に国営・公企業数が急増している。これはブミプトラ政策と関連している。台湾では90年代以降、航空、石化、鉄鋼の分野で民営化が進んでいる。

大企業の形態及び規模をみておけば、東南アジア主要国ではフィリピンを除き、家族所有が6～7割を占める。

売上高でみれば、インドネシアでは国営・公営企業の比重が高い。フィリピンでは外資系が多い。タイでは民間企業が多く、ほとんどが財閥系である。

国により中小企業の定義が異なるため、単純に比較はできないが、製造業における中小企業の比重は企業数、雇用者数とも概して高いが、カンボジアの雇用者は目立って少ない。東南アジア各国の付加価値ないし売上高中の中小企業の比重は台湾の80年代、90年代と比べても少ない。まずはこの中小企業の質的量的成長が経済発展の起動力になるのではなかろうか。

表 序一6 中小企業の比重

国名	年次	企業数中 シェア	雇用者中 シェア	付加価値 中シェア	備考
ラオス (全産業)	2006	99.8	81.4	—	中小企業の定義：100人未満。 2015年では製造業のシェアは 12.5%。
	2013	99.8	82.4	—	
マレーシア	1994	92.6	40.2	19.6	製造業セクターでの中小企業の定 義：雇用者100人未満。2010 年のデータではフルタイム雇用者 150人未満。
	2010	97.3	56	32.0	
フィリピン	1988	98.9	50.0	26.3*	中小企業の定義：雇用者200人未 満。零細企業（同10人未満）含 む。*売上高中比率 **フォーマルセクター（2012年）
	2013 (全産業)	99.6（う ち製造業 12.5）	63.7（う ち製造業 16.5）	31**	
タイ	1991	98.6	73.8	21	中小企業の定義：雇用者200人未 満。 *GDP比
	2011 (全産業)	99.2	66.9	34.7*	
ベトナム	1995	96.7(72.8)	60.8	21*	中小企業の定義：従業員500人以 下。（）内は1～50人の小企業 *自営業の工業生産中シェア
	2012	98	51.7		
インドネシア	1985 /86	99.2	67.5	21.5	中企業（20～99人）を除く小 企業・家内工業（就業者20人未 満）
	2000	99.2	59	12	
カンボジア	2004	98.7	23.2	—	小・零細企業のみ。中大企業数は 369（外資が8割近い）
ミャンマー	2015	87			
台湾	1981	98.02	79.66	39.43*	*売上高シェア
	1992	98.0	76.7	39.4*	

注記：断りなき限りは製造業のデータ。

出典：Cassey Lee、Dionisius Narjoko and Sothea Oum eds.、SMEs and Economic Integration in Southeast Asia：小谷紘司."ベトナム経済発展と中小企業."：蘇顯揚."中小企業の存立・成長と研究開発—台湾の中小企業の分析を中心に—."：加納啓良."21世紀のインドネシア経済：スハルト政権後20年間の変容."ほか、各国公式統計参照。

東南アジアの地経学（geoeconomics）的特徴を纏めてみよう。

東南アジアの農村は開放的で、開拓村においても異民族が混入することがある。都市においても、その多民族性は居住の分離と文化の併存を前提するものであった。都市では地方からの移住者の割合が大きくなった。農村でも都市的な生活をする移住者との交流、通勤や出稼ぎの増加によって都市生活が身近なものになっている。農村の家族と町の家族との間に構成原理において基本的違いがない。核家族化はいずれもあるが、都市において移住者の助け合いのために兄弟姉妹やその他親族

が同居する傾向もある。家族や親族の関係はむしろ強化される。開拓村的な原理が新しい変化の底流にある³²。

また東南アジアの港市も外来者に広く門戸を開き多様な人々を受け入れるシステムを構築してきた³³。

他方、東南アジアにおける伝統的集落として灌漑田による水稲耕作農村は扇状地や山間盆地など小河川が近在する所に立地することが多い。灌漑設備の共有財としての性格、維持に伴う共同労働の組織のために集落の住民の集団性が助長された³⁴。

植民地以前の東南アジアの村落は移動性が高かった。集落はあっても農村といえるものは少なかった。但し、ベトナム北部のトンキンデルタや中部デルタの半乾燥地帯における灌漑稲作地帯などは定着性が高い。17～18世紀の北ベトナムの村は高度な自治を備えた共同体であり、王権も税や徭役を村単位で課すが、村内部に介入することは少なかった（王は地方社会首長を通して支配）。しかし、農業生産が不安定化する18～19世紀にかけては紅河デルタでは流出し、土地を離れた住民は、一部は有力者の下で小作、労働者として働き、一部は土地を求めて南下した。上ビルマの村落も流動性は高かったが、しばしば不安定な状態に陥り、人口の流動がみられた。島嶼の中では古くから稲作を営んでいるジャワの村落も比較的土壌への結びつきが強かった。しかし、空間的にも、心理的にも凝集性を欠いた単なる居住地であった。マレー半島におけるマレー人の世界でも集落の境界は漠然としていた。だが上ビルマの村が村の僧院をもつことに拘ったように、イスラム化したマレー世界でも集落あるいは地域のモスクが存在し、そこに集まって礼拝することで集落の共同性が意識された。

総じて、東南アジアの村には集団の凝集性は希薄であった。それよりも重要な意味をもっていたのは「親しさ」という言葉で示されるような二者関係及び権威や富をもつ有力者とそれに従属する者との二者関係であり、この関係はしばしば村という範囲を越えて取り結ばれていた。但し、上ビルマでは親族集団を中心とした世帯や社会的身分の同質な者（例えば、騎馬隊、象部隊、船大工、壺作りなど）が集住していることも多かった。土地はビルマやタイでは慣行により誰でも無主地を自由に占有し、耕作することが認められていた。天水田地帯では耕作の放棄、移動も稀ではなかった³⁵。

19世後半（一部はそれ以前）から20世紀前半にかけての植民地時代には世界市場向けの一次産品生産基地として開発されていく。大陸部のメコン、チャオプラヤー、エヤーワディの下流に広がるデルタが一面の水田地帯に変わる。島嶼部では単一商品作物を栽培するエステートやプランテーション経営が出現する。そこからの現金収入を生活の基礎に置く同質的な小生産者＝農民から成る村落が形成され、他方、多数の外国人労働力が域内外から集められ、彼らが経営者の管理、統制下に集住する閉鎖的なコミュニティも現れた。植民地政府は官僚制度を通じてこれら村落を行政的単位として再編制していく³⁶。

³² 坪内良博『マレー農村の20年』277－8頁。

³³ 弘末雅士『海の東南アジア史-港市・女性・外来者』10頁。

³⁴ 日本の農村における同族は共通の祖先をもち相互に本家分家関係を認識しあう家々によって成り立っている。それは個人と個人との関係としてではなく、家と家の関係として構造化され、世代を超えて集団として維持・継続され、これらが核となって集落が形成され、運営されてきたが、東南アジアにおける親族の近隣居住、あるいは屋敷地共住集団は親子の関係を基礎として構成され、それ自体が流動的で、世代的にも浅い存在である。屋敷地共住集団における親の世代は集落において指導的役割を果たすとしても、核になる下位単位自体の弱体性と集落自体の組織体の欠如が認められる。日本においては開拓村の成立自体が集団的性格をもっていた（坪内良博『マレー農村の20年』274－6頁）。

³⁵ 斎藤照子『東南アジアの農村社会』23－41頁。

³⁶ 同上43－46頁。タイの場合は早くから始まった中国の移民による商業活動や農業発展の影響が大きい（同51－2頁）。

マレーシア、フィリピン、インドネシアは「国家社会としての原型がない土地が島々の東南アジア」であり、「いずれも植民地主義以前に国家社会をもたず、植民地時代に独立国家の基礎となる纏まりを創り出した」³⁷。

独立後、行政の末端としての村落、国家のエージェントとしての村長という植民地時代に形作られた基本的枠組みは変わらず、むしろ強化された³⁸。こうして伝統的社会に西欧型の近代的制度が移植されていった。

原洋之介によれば、東南アジア地域では歴史的に「ある程度、国家の管理下に置かれた自給型稲作農村」と「非農業的要素を多く含んだ、国家との関わりの薄い稲作農村」という2つのタイプがみられる。

紅河デルタやビルマのドライゾーン平原、ジャワ・バリ島など、灌漑用水利施設の建設といった環境改造型ないし工学的適応が必要とされた地域では内向的な閉ざされた社会空間が歴史の早い時期から発生していた。そこでは村落共同体的まとまりも強い。

これに対してチャオプラヤー・デルタとかメコン・デルタといった地域では、その生態系の条件から工学的適応を受けつけない環境適応型ないし農学的適応による農業生産が営まれ、そこには多様な非農業的要素を多く含んだ国家との関わりの薄い開放的社会空間が形成されており、人々の相互関係はかなり疎なるものであり、個別主義的に行動することが多かった³⁹。

そうすると、東南アジアは開放性と共同体的性格とを併せ持つ文字通りの複合社会ということになるが、おそらくそうではなく、その地理的環境にも規定されて、血縁、宗教、同一職能、親和性といったものによって結ばれる、いわばソフトな共同体的関係が基底にあり、それが土地制度や労働態様などの違いによって、土地への定着性や移動性、他者への寛容性の違いとなって現れているのである。「多様性のなかの統一」⁴⁰とはそのようなことを指す。

だからこそまたアジア地域は資本主義の作り出すネットワークの力に対して「多様な創造的適応」を行ってきた⁴¹、と言えよう。

それ故、東南アジアはグローバル資本主義の波に翻弄されることなく独自の「豊かな」社会を創り上げていく可能性ももっていると思うのである。だが、残念ながら現実にはグローバリズムに巻き込まれていく方向に進んでいるように見える。

アンソニー・リードは、かつて東南アジアにみられた寛容性と多様性の秩序が高度近代主義の時代に瞬く間に覆られていく状況に慨嘆している⁴²。

東南アジア社会の大まかな特徴をあげれば、次の5点に纏められる。

第1に自然経済、伝統的経済・社会環境の残存

第2に植民地遺制が根強い。タイは除く。

第3に多民族国家。とりわけ華人の影響力が大きい。特に経済面でそうである。

東南アジアのいずれの国も多民族構成をもって成り立っている。経済・政治的な差や対立関係はあるが、これら民族の間にはそれなりに確立された取引の慣習と知恵が形成されている⁴³。

第4に文化的・宗教的多様性⁴⁴。宗教が違ってそれだけでは対立の要因とはならない。経済的利益などが絡んでくれば、場合によって憎しみを生む。それを調整するのが政治の役割である。

³⁷ 鶴見良行『マングローブの沼地で-東南アジア島嶼文化論への誘い』朝日新聞社、1994、323頁。

³⁸ 斎藤照子『東南アジアの農村社会』70-72頁。

³⁹ 原洋之介『アジア・ダイナミズム-資本主義のネットワークと発展の地域性』NTT出版、1996、42-3頁。

⁴⁰ 岩崎育夫『入門 東南アジア近現代史』。

⁴¹ 原洋之介『アジア・ダイナミズム』151頁。

⁴² アンソニー・リード『世界史のなかの東南アジア』2021 [原著2015] 646-7頁。

⁴³ 安場安吉編著『東南アジア社会経済発展論』74頁。

⁴⁴ 宗教についてはベトナムは大乗仏教、タイ、ミャンマー、カンボジア、ラオスは南方上座仏教、シンガポールは大乗仏教と道教、マレーシア、インドネシアはイスラム、フィリピンと東ティモールはカトリックが

第5に権威主義的専制的体制または強権的独裁制が多い。そしてそれと関連して内戦も含めた政治的・社会的混乱も大きい。経済発展のためには無論、政治的安定が不可欠な条件ではあるが、開発独裁には先に述べた罣が待ち構えている。民主化が進んでいる国があることは救いである。おそらく開放的であり、多民族であった東南アジアにおいて、国民国家が成立してくると、経済的基盤が弱く、分厚い市民層が形成されていない分断社会の場合には、国家の統一性を維持するために強権が必然化するのかもしれない。

表 序一4 脱植民地を巡る動き

	宗主国	継続的・組織的抵抗	独立時期	独立方法
ベトナム	フランス	強	1945年9月 1976年7月南北統一	武力主体
ラオス	フランス	弱	1953年10月	協議
カンボジア	フランス	弱	1953年11月	協議
タイ	—	弱	—	—
ビルマ	イギリス	弱→強	1948年2月	協議
マレーシア・シンガポール	イギリス	強	1957年マラヤ連邦独立。 1963年9月マレーシア成立 95年シンガポール分離	協議
ブルネイ	イギリス	弱	1984年1月	協議
フィリピン	アメリカ	強	1946年7月	協議
インドネシア	オランダ	弱	1945年8月	武力主体
東ティモール	ポルトガル	弱	2002年	武力主体

出典：『岩波講座 東南アジア史第8巻』12頁。

表 序一5 各国の政体・民族・宗教 ()内は人口比

	政体	民族	宗教
インドネシア	大統領制、共和制	ジャワ(40.2%) スンダ(15.5%)、バタック(3.6%)、マドゥラ(3.0%)、ブタウィ(2.9%)など。	イスラーム(87.2%) プロテスタント(7.0%)、カトリック(2.9%)、ヒンドゥー教(1.7%)
カンボジア	立憲君主制	クメール語(96.3%) チャム語(1.5%)、ベトナム語(0.5%)など。	仏教(96.9%) イスラーム(1.9%)、キリスト教(0.4%)
タイ	立憲君主制	タイ語(90.7%) マレー語(2.3%)、ビルマ語(1.3%)、タイ・ルーイ族語(1.2%)など。	仏教(93.6%)、イスラーム(4.9%)、キリスト教(1.2%)
フィリピン	共和制	タガログ(24.4%) ビサヤ(11.4%)、セブアノ(9.9%)、イロカノ(8.8%)、ヒリガイノン(8.4%)など。	カトリック(80.6%)、イスラーム(5.6%)、キリスト教福音派(2.7%)、イグレシア・ニ・クリスト(2.5%)、プロテスタント(1.2%)

それぞれ優勢である。その他、構成比率は異なるが様々な宗教も混在している（『東南アジア史10講』）。

ラオス	人民民主共和制、人民革命党の一党独裁	ラオ族(53.2%) カム族(11.0%)、モン族(9.2%)、Phouthay(3.4%)、 Tai(3.1%)など。	仏教 (64.7%)、無宗教 (31.4%)、キリスト教 (1.7%)、1.8%が無回答、
ベトナム	社会主義共和国	キン族(85.7%) タイ族(1.9%)、タイ族(1.8%)、ムオン族(1.5%)など。	仏教 (7.9%)、カトリック (6.6%)、ホアハオ教 (1.7%)、カオダイ教 (0.9%)、プロテスタント (0.9%)、残りは無宗教または無回答
マレーシア	立憲君主制 (議会制民主主義)	マレー人(54.6%) 華人(24.6%)、インド人(7.6%)など。	イスラーム (60.6%)、仏教 (21.0%)、キリスト教 (9.2%)、ヒンドゥー教 (6.4%)
ミャンマー	大統領制、共和制	*ビルマ族 (69.0%) シャン族 (8.5%)、カレン族 (6.2%)、ヤカイン族 (4.5%)、モン族 (2.4%)、チン族 (2.2%)、カチン族 (1.4%)、カヤー族 (0.4%)。外来民族 (ビルマ族との混血を含む) は 5.4%	仏教 (89.8%)、キリスト教 (6.3%)、イスラーム (2.3%)、アニミズム (0.8%)、ヒンドゥー教 (0.5%)

出典：外務省各国情報（2022）：川村晃一編『東南アジア政治の比較研究』63-9頁。

*ミャンマーの民族構成は1983年センサスによる。

ではこうした特質をもつ東南アジアはどのように発展していくのであろうか。その発展にとって参考となると思われるのは台湾の発展過程である。それは決して理想型というわけではないが、まずは農業の発展から始まり、農村工業、民間中小企業が成長を牽引力とした経済発展であった。高所得国であるが、所得格差も少なく、人々の幸福度も高い⁴⁵。政治的民主化は遅れたが、国家統制からは外れた所で民間部門が逞しく経済を成長させた。

但し、近年はグローバル資本主義の奔流に巻き込まれることによって社会的歪みも現れ始めてはいる。

⁴⁵ H.T.オーシマは台湾の発展過程を高く評価する。台湾では1968年頃に完全雇用を達成する。失業率は60年代初期には6~7%であったのが、後期には1.8%に低下した。不完全雇用も60年代後半には1%台の低水準である。如何にしてか。何より農業の発展が戦略的に重要であった。農地の実質的な増大なしに労働投入を増やし、生産性を高め、作物種類を多様化した。それにより50年代初期には米の自給化を実現し、多様化した作物の加工工業で雇用を増やし、更に加工食品の輸送、金融、マーケティングの仕事が増え、農民の購買力の増加は小規模労働集約的工業を地方の小都市に惹きつけた。作物の多くは輸出できるようになり、それにより機械を輸入し、工業の機械化を進めた。またインフラ整備にも労働力が吸収され、完全雇用を実現した(Oshima、 Harry T. Strategic Processes in Monsoon Asia's Economic Development. pp. 1 1 4 - 6)

これに対し、韓国は農業を重視せず、農業の発展がなお不十分な1970年代に急進的工業化を進め、農民の購買力を高めることなく、外資依存度を高めた(op.cit., 1 3 5 p.)、と難ずる。

但し、オーシマには外部要因との関連、地域経済発展の視点は無い。

第1章 台湾・韓国の経済発展

第1節 台湾

台湾では18世紀後半から19世紀前半にかけて、土地開墾が本格化し、地主的土地所有が生成すると共に商業的農業が発達し、島内の単一市場圏というより、島内各地が個別的市場圏を形成し、それが対外貿易関係を通して結びついていた。また北部には茶業が、南部には砂糖業が勃興していた。一般に台湾の農村工業はかなり高度に発達していた、といえる¹。

砂糖業では蔗作農民達は資金力が少なく、製糖過程では地主、商人、高利貸資本に頼らざるを得ず、彼らの活動の余地が広がっていた。中国大陸に基因する地主の商人的高利貸的性格からして地主の支配力が拡大した。日本の植民地統治をもってしても彼らの排除は不可能であった。台湾の資本主義化は地主制を温存し、利用しながら展開された²。

1900年以降、三井系台湾製糖株式会社などの日本資本が進出し始めると、近代製糖業が浸透していった。1909年には日本資本による近代製糖場が砂糖生産高において台湾人経営の旧来の生産組織のそれを大きく上回った。生産と販売はほとんど日本資本が担うようになった。製糖会社に雇用された工業労働者の多くは多かれ少なかれ農業経営に結びついており、賃金収入は家計補助的であり、季節的労働者が過半を占め、低賃金に甘んじていた。しかも製糖業は台湾の最重要な工業であるにも拘らず、その雇用吸収率は少なく、1930年の国勢調査によれば、工業人口の6%に過ぎず、しかも日本人労働者も多い(台湾人労働者の3分の2)³。

他方、もう一つの最重要産業部門である米穀生産では朝鮮と違って、日本資本による資本家的な経営形態はほとんどなく、地主-小作関係を底辺にして零細な小農経営が支配的であった。その加工販売過程においても台湾資本を中心とする粬摺業者が個人経営の形態で活動していた。但し、移出業者はほとんど日系に独占されるようになる⁴。

1920年代～30年代には米作農民の凡そ70%、米作農地の凡そ70%が地主-小作関係の下にあった(自小作含む)。30年代半ばには日本からの需要増大に応え蓬莱米(ジャポニカ種)生産が在来米を超えた⁵。

植民地時代にも土地整理は行われた。

台湾総督府は1896年、「台湾地租規則」を發布し、それに基づいて「旧慣」を認めながら、田畑に対して地租の徴収を決定し、その納税義務者を小租戸(土地経営の田底権所有の地主)とした。1898年の「台湾地租規則」及び「台湾土地調査規則」を發布し、前者により「業主」に対し土地台帳に登録させ、後者により各自の土地を申告させ、それに基づいて土地の「業主」の境界・種目を査定した。こうした土地調査は旧来の大租戸(田面権所有の地主)の整理に進んだ。大租権補償金額は大きくはなく、しかも公債で支払われ、その公債もやがて台湾銀行を主とする日本人勢力に低価格で買い集められ、彼らの多くは零落した⁶。

¹ 涂照彦『日本帝国主義下の台湾』東京大学出版会、1975、23-4頁。

² 同上、27-9頁。

³ 同上、168-70頁。

⁴ 同上、185、207頁。

⁵ 同上、189-90、135頁。台湾が日本の食糧基地となり、米作増殖が本格的に始まるのは1920年代以降である(隅谷三喜男・龍進慶・涂照彦『台湾の経済—典型 NIES の光と影』東京大学出版会、1992、17頁)。

⁶ 涂照彦『日本帝国主義下の台湾』392-3頁。 *大租権は1戸あたり小作戸7人程度、小租権は1戸あたり小作戸2-3人。

その後、総督府は大幅に地租徴収額を大幅に上げたが、小租権と小作料率に関しては何の法的規制も設けなかった。小租戸が名実ともに地主の地位に納まったのである。それにより大地主階級は産業や金融への資本投下の機会を与えられると共に土地所有規模は細分化された⁷。

これにより地主制は残存したが、地主勢力は後退した。こうした上からの土地整理により、解放後の農地改革が順調に進む前提条件を整えていた⁸。

1920年代の農業生産の発展は著しい。実質農業生産額の成長率は1906～20年に年平均2.1%であったが、1920～35は3.9%であった。20年代以降、土地生産性、労働生産性が共に大幅に上昇した。それは灌漑事業、肥料投入の増大、品種改良の成果である⁹。

農業生産性の向上を背景として農業の多角化も進んだ。

食用作物（米、イモ、その他）は生産額において1942年に1938年の8.6%増に過ぎなかったのに対し、特用作物（甘藷、ピーナツ、茶、その他）は70%増、果物（バナナ、パイナップル、ミカン、その他）は73%増、野菜は127.7%増であった¹⁰。

表 I - 1 台湾農産物の作付面積の構成変化（千甲）

	1932年	1937～39年 平均		1942年	
	作付実面積	作付面積	%	作付面積	%
米	685	756	50.16	636	43.53
イモ	135	137	10.51	156	10.68
その他食用作物	10	27	2.08	33	2.26
甘藷	110	142	10.86	161	11.02
ピーナツ	29	32	2.41	19	1.30
茶	46	46	3.51	42	2.87
その他特用作物	14	37	2.83	53	3.63
バナナ	17	21	1.62	21	1.44
パイナップル	6	10	0.75	9	0.62
ミカン	5	5	0.38	6	0.41
その他果物		7	0.54	56	3.83
野菜	37	42	3.21	44	3.01
緑肥	—	146	11.14	220	15.06
合計		1,308		1,461	

⁷ 同上、394頁。

⁸ 涂照彦『日本帝国主義下の台湾』終章

⁹ 堀内義隆『緑の工業化—台湾経済の歴史的起源』名古屋大学出版会、2015、45—7頁。

1910～39年の農業生産の平均成長率は3.31%であった〔同時期、日本では1.55%〕（斎藤一夫「台湾における農業と経済の発展」『農業総合研究』23巻2号、1969年）106頁。

¹⁰ 涂照彦『日本帝国主義下の台湾』134

主力輸出商品は砂糖と米だが、1910年代からバナナやパイナップルも輸出し始めた。（斎藤一夫「台湾における農業と経済の発展」112頁。）その他の食用作物に入るのは大麦、小麦、大豆、キャッサバである。またその他の特用作物に入るのは胡麻、菜種、タバコ、コーヒー、綿花、黄麻、苧麻、シトロネラ（精油）、サイザル（麻）である。キャッサバ、コーヒー、シトロネラ、サイザルは1932年の段階では栽培されていない（斎藤120頁）。1932年～42年に作付面積の伸び率の特に大きかったのは綿花、タバコ、黄麻、大麦、菜種である（斎藤120—121頁）。

注記：甲＝約 0.97ha。なお比較するため 2 つの表の項目と単位は合わせた。

出典：塗照彦『日本帝国主義下の台湾』134頁：斎藤、一夫「台湾における農業と経済の発展」120頁。

米穀の移出が拡大し、20年代には台湾人粃摺り業者の従事者が急増し、動力化とそれを背景とした粃摺り業者による末端流通の支配が進んだ。他方、玄米の移出業務においても台湾人商人が日本資本と並んで担い手として台頭した。農業発展が現地人を巻き込みながら商工業の展開を誘発した¹¹。

商人階級についてみれば製糖業においては台湾商人は駆逐されるか、日本資本に従属させられた。しかし、輸出商品あるいは国家専売品（アヘン、食塩、樟腦、タバコ等）を除く日本資本の勢力の及ばない島内商品取引においては従来の基盤を守り続けた。前者は茶、後者は主として米、食用油、漢方薬などである¹²。

台湾族系資本に関しては第1次大戦による好況を背景として投資活動を活発化していたが、30年代以降、米価暴落、地租改正による租税率引上げ、地則等級細分化などによって投資活動は停滞していった。それでも日本勢力の圧迫を受けながらも、なお土地所有者に一定の勢力を張っており、金融機関にも残存勢力を保持していた。こうした残存勢力は第2次大戦後にも受け継がれていった¹³。

台湾の族系資本は発達した家産制を背景とする各族がそれぞれ割拠して小規模な事業を行うのに資本的にも人的にも大きな困難をみなかったとはいえ、家産制に基づく家産均等配分の進行から分散化していく¹⁴。

工業化の進展

1920年代には農業の多様化にやや遅れて工業化もようやく、その緒につき始めた¹⁵。

更に、30年代に工業生産は急速に伸び、39年に初めて工業生産高が農業のそれを凌駕した¹⁶。とりわけ中小零細工業の発展が著しい。

中小零細企業¹⁷が急速に増大したのは20年代から30年代中頃である。20年代、零細企業が増加したが、大部分は粃摺り・精米工場である。10年代後半から20年代前半にかけて、玄米の流通業者が自ら粃摺り・精米業務を行うようになったからである。

30年代に入ると業種は多様化していく¹⁸。

表 I - 2 台湾の主要零細工業

業種	生産品	製造場数			平均職工数（人）		
		1930	1934	1938	1930	1934	1938
紡績	紡績（網糸）	983	1,509	652	2.4	1.7	2.1
	綿織物（脚白・帯仔）	455	318	123	1.2	1.1	1.3
	麻織物	377	474	372	2.5	2.1	5.3

¹¹ 堀内義隆『緑の工業化』49頁。

¹² 塗照彦『日本帝国主義下の台湾』397頁。

¹³ 塗照彦『日本帝国主義下の台湾』413-5、446頁。

¹⁴ 同上423-5頁。

¹⁵ 斎藤一夫「台湾における農業と経済の発展」121頁。

¹⁶ 隅谷三喜男・龍進慶・塗照彦『台湾の経済—典型 NIES の光と影』21頁。

¹⁷ 工場規模の分類

零細工業：家内工場：職工4人以下、動力なし

零細工場：職工4人以下、動力あり

中小工業 中小工場：職工5～99人

大工業 大工場：職工100人以上（堀内義隆『緑の工業化』57頁）。

¹⁸ 堀内義隆『緑の工業化』57-9頁。

	染色	164	131	110	2.1	2.1	1.8
金属・機械機器	金銀細工	1,035	687	242	1.7	1.6	1.6
	農業用機械器具	1,008	1,066	806	2.3	2.4	3.0
窯業	石灰	243	236	186	3.5	3.8	3.4
化学	染料	360	257	41	6.6	4.8	3.0
	蠟燭	149	127	52	1.6	1.7	2.9
	植物性油	615	659	564	3.4	3.5	3.5
	線香	199	193	172	2.3	2.6	2.5
	製菓	n/a	364	385		1.8	1.6
製材・木製品	木製品	2,735	2,909	2,587	2.3	2.3	2.5
食料品	醬油	542	558	487	2.5	2.6	2.9
	蜜餞	160	154	113	1.9	2.4	2.6
	麺類	1,227	1,140	875	2.2	2.4	2.6
	菓子類	1,493	1,605	1,464	2.5	2.5	2.5
	豚肉加工	92	196	318	1.4	1.4	2.0
	粿摺・精米	3,121	3,471	4,442	2.2	2.1	2.2
雑工業	提灯	178	149	200	1.5	1.5	1.5
	金銀紙	489	464	231	4.8	5.6	4.3
	竹細工	6,085	5,691	6,189	2.4	2.3	2.3
	藺蓆	1,646	1,562	1,424	2.4	2.5	3.7
	藁製品	2,179	3,650	4,910	1.9	2.4	3.2
	棕櫚製品	241	221	143	1.7	2.2	2.3
	皮革製品	549	562	486	2.7	2.8	2.3
	履物	445	438	383	3.3	2.7	2.4
	縄	449	386	1,024	2.9	1.9	2.5
	綱	216	1,188	661	3.1	1.5	3.0
	縫製品	n/a	n/a	1,542			2.6

出典：堀内義隆『緑の工業化—台湾經濟の歴史的起源』58頁。

大工場は食料品、中でも製糖業、缶詰製造業、製茶業が大半である。30年代後半になると煉瓦、製紙、金属、機械器具、雑工業が増えてくる¹⁹。中小零細工場は30年代には都市で独自の業種が発展すると同時に、農村においてもそれ以前とは異なる新しい業種が発展してくる²⁰。とくに工場の動力化が進展して、成長が加速した。但し、窯業、雑工業などでは進んでいない²¹。

国勢調査によると台湾の市部の人口は1920年に全人口の7.4%に過ぎなかったが、30年には13.5%、40年には19.4%であった。都市化は軍需工業化政策が展開された30年代に入っ

¹⁹ 堀内義隆『緑の工業化』65頁。

²⁰ 同上70頁。

²¹ 同上77-9頁。

てからではなく、遅くとも20年代から持続的に進んでいた。都市における需要を基盤として都市の中小零細企業が発達した。また30年代に都市部において台湾人経営の工場が増加した²²。小経営的工業化は植民地化に対応した台湾人の主体的な経済活動の結果として生じたのである²³。

物品販売業でも小経営が発達した。台湾全島で、物品販売業従事者数は1920年に、人口千人あたり24人であったが、30年には38人となった。各地方でもそれぞれ増加した。開業年別個人営業の店舗数は1900～09年の1、393から20年代には14、474、30年代には64、685となった。20年代、都市部と農村部で商業は均等的に発達した。台北洲では37年に個人営業では日本人16%、台湾人81%、行商ではそれぞれ5%、91%であった²⁴。

台湾ではとりわけ農村部における工業の発展が特徴的である。

20世紀に入り農村工業の有業者（本業、内職を含む）は男女とも絶対数が着実に増加するが、解放後も1960年代まで増加を続けた。これは日本にも朝鮮にもみられない傾向である。台湾における工業の発展が農産物加工業を中心に展開した。農家自身が副業として工業に従事していた。但し、構成比率は低下した²⁵。

表 I - 3 台湾の工場の郡部比率

年度	工場数*	郡部比率 (%)	職工数の郡部比率 (%)
1925	4,257	71.9	68.4
1927	4,862	73.6	68.1
1930	6,094	74.2	67.0
1936	7,859	72.1	64.3
1938	8,286	72.0	63.3
1940	8,970	72.0	—

出典：堀内義隆『緑の工業化—台湾経済の歴史的起源』107頁。

*原動機使用または職工5人以上の民営工場。

表 I - 4 台湾の製造業従事者と郡部比率 (%) 1930年

	台北洲		新竹州		台中州		台南州		高雄宗		台東	花蓮	澎湖	合計	
		郡部		郡部		郡部		郡部		郡部	庁	港庁	庁		郡部
男	24,406	40.2	11,436	82.6	19,789	87.8	21,993	69.1	11,785	68.7	496	1,918	802	92,685	68.2
女	8,626	26.2	5,334	79.1	6,035	90.3	5,773	60.8	2,732	80.9	75	282	85	28,942	62.5

注記：官営工場職工や家内工業従事者含む。事務職員や技術者も含む。但し、副業は含まない。

出典：堀内義隆『緑の工業化—台湾経済の歴史的起源』108-9。

1920年代、大工業は農村部を中心に成長した。中小企業の伸びは主として都市工業の成長に負っている。郡部の大工場は缶詰製造と製糖業の職工数で全体の9割近くを占めている。それらの立地は原料であるパイナップルや砂糖キビを農村から調達する利便性と直結している。

²² 同上80-2頁。

²³ 同上84頁。台湾人による経営が中小工場の大部分を占めていたことは、朝鮮において中小企業でも日本人経営のものが相当数あったこととは対照的である（82頁註）。

斎藤一夫は台湾の経済発展は他律的であったと断じている。その発展の原動力は本国に由来するという（斎藤一夫「台湾における農業と経済の発展」122頁）。矢内原忠雄らの主張と同様である。近年の研究は、そうした主張を退けている。

²⁴ 堀内義隆『緑の工業化』95-8頁。

²⁵ 同上37頁。

中小工場は大工場や零細工場に比し、市部、郡部ともに業種構成は多様である。市部では機械器具や印刷などが多く、郡部では煉瓦、瓦、藁製品、製茶といった在来的な業種が目立つ²⁶。家内工業は帽子製造業や雑工業、食料品に集中している²⁷。

日本統治期の台湾では農業は生産性が高く労働力を供給できる余裕が十分あったため多くの農家は兼業を選択した。大規模な人口移動に伴う一極集中型の都市化が進むことはなく、幾つかの都市を核とした地方分散的都市化が進み、農村に相当の人口が滞留した。農村工業からの需要もあり、農村住民に就業機会を提供した²⁸。

朝鮮では人口の京城府への一極集中があり、また南部農村では朝鮮外への人口流出があったが、台湾では農村工業の比重が高く、しかも広範囲に分布していた。農産物加工が中心であり、季節的労働あるいは農家の副業的家内工業で対応可能であった。また小農経営の多就業構造が一般的である²⁹。

制帽業では1910年代から問屋制家内工業が成立した。制帽業者は原料を職工に渡し、縫製させたうえで編賃を支払う。清代以来の在来的技術と日本からの技術移転という二側面をもつ。日本人は製帽職工を育成した³⁰。1913年、制帽業者（名簿掲載）は244業者を数え、うち台湾人228、日本人12、清人4であった。18年度には326業者、それぞれ321、1、3となる³¹。

靱摺・精米業では1910年代～30年代に職工数の増加以上に工場数が増加した。工場当たり平均職工数は20年、18.0人、25年、12.2人、30年、9.5人となった。

靱摺業者の特徴は①商人的性格、②家族経営的、③ほとんどの経営主体が台湾人であることである³²。20年代、30年代に日本から電動機が移入された。1919年、台湾電力（株）が創立され、電力の安定供給と低価格化が図られた³³。

靱摺・精米業の発展は台湾人の中に零細工業の経営主体を大量かつ広範な地域に亘って創出した。日本への米穀移出構造の定着に対応して台湾内部で靱摺・精米業が工業として発展し、また米穀の島内流通は一貫して現地台湾人によって担われた。

また電力開発、縦貫鉄道開設、通信網整備、港湾整備などの社会基盤の整備により貿易、国内商業拡大を促進した。工場制工業も形成されるが、それは小経営的工業化との二重の過程として進行した³⁴。

機械工業は表I-5のように発展した。

生産額になかで大きいのは製糖用機械機器である。その比重は30年には42.2%であった。次いで造船（同11.5%）であり、部分品・付属品等も多い³⁵。

工場数で見れば、農業・土木建築用機械器具、食料品製造加工用機械器具、船舶、自動車その他車輛、原動機が多い³⁶。

26 堀内義隆『緑の工業化』117-9頁。

27 堀内義隆『緑の工業化』119-20

*朝鮮の場合、32年の工場（職工5人以上の民営工場。原動機使用5人未満は含まない）の郡部比率は1932年に41.9%、39年に54.0%である。1940年、有業者中、工場労働者の比率は台湾が4.7%、朝鮮が3.5%であった（同110-3頁）。

28 同上121-4頁。

29 同上138頁。

30 同上150-2頁。

31 同上160頁。

32 同上179-80頁。*朝鮮では靱摺・精米業の経営に多くの日本人が進出した。

33 同上191頁。

34 同上209-10頁。

35 同上224-5頁。

36 同上231頁。

台湾の機械工業の場合、内地などから素材や部品を輸入し、それを簡単な加工を施して製品にするケースが多かった³⁷。

機械工業労働者数は有業者千人当たりで見れば日本では73.2人、台湾では4.8人、朝鮮では3.0人であった。台湾の比重は少ない。しかし、機械工業労働者全体に対する技術者の比率は日本3.8%、台湾3.8%、朝鮮2.2%であった。台湾の労働者の教育水準はかなり高かったということになる³⁸。

職工数100人以上の大工場は1930年に1.3%に過ぎなかった。大部分の工場は30人未満である。大工場は全て日本人経営によるものであったが、中小零細工場については28年度に165工場のうち株式会社4、合名会社4、その他は個人経営であった。30年代には台湾人の参入が増え、経営者中、台湾人の比率は40年には70%を超えた。工場の立地については市部が多い³⁹。大工業の発展は制約されていたが、主として部品生産や修理を担う周辺の中小零細企業が発展していた⁴⁰。

職工や技術者の存在による機械工業における熟練や技術の蓄積、台湾人の中小零細企業の経営者の経験もかなりの程度、解放後も継承された。戦後初期に陸続と機械工場が創業されることにもなる⁴¹。

表 I - 5 台湾の機械器具工業の工場数・職工数・生産額

	工場数	比率 (%)	職工数 (人)	比率 (%)	工場生産額 (千円)
1918	71	3.2	1,058	2.6	
1925	137	3.2	1,728	3.4	
1927	138	2.8	2,136	3.9	
1929	148	2.5	2,219	3.5	4,208
1930	158	2.6	1,905	3.2	3,572
1931	168	2.8	1,705	3.0	2,449
1932	202	3.2	2,047	3.4	2,715
1933	189	2.9	2,220	3.4	3,819
1934	194	2.9	2,367	3.9	4,573
1935	211	3.0	2,762	4.0	5,620
1936	242	3.1	3,535	4.3	6,555
1937	309	3.9	4,439	5.0	7,626
1938	295	3.5	4,808	5.0	10,082
1939	330	3.8	6,356	5.9	16,288
1940	358	4.0	6,988	5.5	22,230
1941	411	4.4	7,830	6.0	

注記：動力または職工5人以上を使用する民営工場。* 37年からは戦時体制。
出典：堀内義隆『緑の工業化—台湾経済の歴史的起源』214頁。

³⁷ 同上226頁。

³⁸ 同上215、236—7頁。

³⁹ 同上228—30頁。

⁴⁰ 同上242頁。

⁴¹ 同上241頁。

台湾における中小零細資本の発展とその重要性については洪詩鴻も 1995 年の論稿で強調している。植民地期台湾人資本の中では大資本の後退と対照的に、中小零細資本はむしろ独自の成長を続けた。戦前台湾人企業は同族経営が殆どであったため、植民地初期における豪族一族の会社資本金規模が台湾人大資本の殆どを占めた。

中小零細資本は、小資本規模の民事合股(合名会社)の形態のものや、個人事業工場(工場名簿などに載る資格のあるもの)が中心となる。

製糖業・農産物加工業についてみてみよう。

総督府は、近代製糖所の推進と同時に、台湾人糖業大資本、そして中小零細資本も保護した。当時の大製糖会社は現地台湾大族系資本が殆どで、日本資本は合資の一例(三井系と陳中和合資の「台湾製糖」)だけである。糖業の発展初期には、台湾人族及び合資の大資本が圧倒的多数を占め、同産業へ積極的に参加していた。他方の中小零細資本はほとんどが在来と改良糖廊に集中し、その数も大きく成長していた。それは 1902 年に 1117 社を記録し、1907 年の生産高は依然、新式製糖工場 の 5 倍以上であった。つまり早期の砂糖業の発展は台湾人の大、中、小資本が揃って参入した結果である。製糖以外の日用品の島内での生産、流通過程も日本人は、農村への入殖が困難であると同様に入りこめなかった⁴²。

日露戦争後、日本資本が進出した。

1904 年までに設立された台湾人会社の塩水、台南二社は同名の日本資本の株式会社に事業を引き渡した。他は台糖と明治製糖に吸収され、日本軍協力者の陳系の新興一社のみ台湾人の手にとどまった。つまり台日資本は 7 対 1 から 1 対 8 に逆転させられた。その後も林本源と辜頭榮が 1910 年に二社設立した以外は皆無であった。この三社も合名会社という方式をとっていた。糖業以外を含む全体の会社をとっても台湾人資本はその 5%にも満たない。

他方、小改良糖廊の現地資本は土地を基盤として、蔗農と深いつながりをもち、前貸し資金などで蔗農の甘蔗の集積などの中間媒介者となり、独自の成長を続けた。温存された小作制度が中小糖廊の存在基盤となっていた。口才製糖会社も精米工場も直接農地をもたず、自作農民が経営の自主権を持ち、利益に敏感に反応し、自らの中小糖庸の原料供給を確保していた。

1910 年以降は、糖業での日本資本の生産性優位のもと、台湾人資本は大小を問わず、整理、統合を余儀なくされていく。中小零細資本の場合は、精米、製茶、製帽などへ方向転換した。農民の自主経営が糖業以外の台湾人製造業の発達にも寄与した⁴³。

1916 年頃からの日本国内の投資ブームは台湾をも巻き込み、移出貿易が躍進し、その結果、農産物と地価の高騰がもたらされた。土地と結びついている地主或いは中小糖業、農産加工業者が蓄財の機を得た。族系資本もこの景気に乗って 20 年代前半までに積極的な投資を展開していった。

20 年代後半からの不況により新規投資において大資本は後退を余儀なくされたが、その一方、土地、資産の零細化は、中小、零細資本の成長には促進的に働く意味合いをもっていた。20 年代、日本国内の米価高騰で、台湾米の低価格は強い競争力をもった。また、25 年の蓬莱米移植の成功は、移出に拍車をかけ、米の生産と精米業が急成長し、その成長は殆ど台湾人零細加工資本によって担われるようになった。米は現地の農民が生産、加工、島内流通まで押さえていた。この時期に「土墾問」と呼ばれる糶摺り業が簇生してきた。零細資本は植民地体制下で巧みに生存と発展を図った⁴⁴。

この時期は、各種加工業の勃興期でもある。とくに食品加工工業、製茶業、製帽(パナマ帽)などの農産物関連加工業は、殆ど台湾人の手によって生産販売され、その成長過程自体が台湾人中小、零細資本の成長でもあった。またパイナップル缶など日本人によって始められたものも、台湾人の

⁴² 洪詩鴻「日本植民地期の台湾人産業資本に関する一考察—中小零細資本の成長を中心に—」『経済論叢』(1995)、65 頁。

⁴³ 同上 68—9 頁。

⁴⁴ 同上 72 頁。

キャッチアップが速く、30年までには、多数の工場を持つようになった。それ以外に紡績、金属、機械、化学工業等で台湾人工場が多い⁴⁵。

30年代に入り、特に戦時体制となった1937年以降、台湾において本格的な「南進基地」の建設が展開された。月潭発電所の完成によって、安価な電力の利用が可能となり、安い工業用地、労働力と相まって、本格的工業化のインフラ整備が完成し、日本財閥資本による重化学工業の進出が急速に進められた。他方、台湾人資本は戦間期の統制、規制などで、さらにその発展が難しくなる。また30年代の米、砂糖の価格低下によって、大資本、とくに旧地主族系大資本のその土地所有に結びつく資本蓄積は困難になり、赤字や閉業が続いた。その中、台湾人大資本の低迷、衰退に対して、会社形態をとっていない中小零細資本は成長した。5人以上の職工と動力使用の台湾人工場、特に精米、製茶、紡績、パイナップル加工、制帽の工場数は雨後の筍のように、数多く出現した⁴⁶。

中小規模中心の当時の工場数の95%の経営主体は台湾人によるものである。中小資本の工場において台湾人の企業は顕著な成長をみせていた⁴⁷。

戦時の1942年における台湾企業の規模別構成は以下のようである。

払込資本金100万円以上の大企業は社数では3.25%に過ぎないが、払込資本金総額のうち77.36%を占める。他方、払込資本金50万円未満の小企業及び零細企業は社数では94.09%を占めるが、払込資本総額中シェアは17.28%に過ぎない。また法人企業全体(2643社)のうち、代表取締役などとして経営トップに台湾人が就任している企業は1369社であり、全体の51.80%である。しかし、大中企業には少ない。台湾企業構造の下層に位置する小規模・零細企業は相対的に多数の台湾企業により構成されている⁴⁸。

1942年、台湾企業(1661社のデータ)の業種は商業、不動産業以外では食品工業、農産物加工業、運輸業、繊維などが多い。第1次産業関連の比率が高い。機械、金属、化学、鉱業などもそこそこある⁴⁹。

第2次大戦後の経済発展

まず農業。

農地改革の第1段階は1949年の小作料の引下げである。51年の第2段階は戦前の日本人所有地及び各行政機関所有の公有地の払い下げである。52年の第3段階は「耕者有其田」に基づく土地の再分配である。政府が地主から小作地を買い上げ、農民に売り渡した。個人地主には水田2.9ha、畑地5.8haまでの所有を認め、それ以上は買収した。地主への支払は地価総額の70%を土地実物債券、残りを公企業の株券で行った。これが地主資本を産業資本の一部に転化させる一因となった⁵⁰。

他方、小作農への売り渡しは年利4%、10年間、20回払いの現物納入による。地主所有地は49年の41%から、61年には10%に減り、改革前30%であった自作農の所有地は60年には64%に増えた。97年には自作農の割合は86.4%となった⁵¹。

農家戸数も就業人口も減少したが、農業就業者一人当たり耕地面積は60年代半ば以降、増大した。作付け面積は70年代後半から減少している。だが土地生産性、労働生産性は上昇した。肥

⁴⁵ 同上73頁。

⁴⁶ 同上74-5頁。

⁴⁷ 同上76頁。

⁴⁸ 老川慶喜、須永徳武、谷ヶ城秀吉、立教大学経済学部編『植民地台湾の経済と社会』日本評論社、2011、110-1頁。

⁴⁹ 同上116頁。

⁵⁰ 文大宇、拓殖大学アジア情報センター編『東アジア長期経済統計』別巻2 台湾、勁草書房、2002、88-9頁。

⁵¹ 同上90頁。小作農及び自作農は52年に63%、55年41%、70年23%、89年14%に低下したが、自作農は52年38%、89年86%に上昇した(隅谷ほか『台湾の経済—典型 NIES の光と影』60頁)。

料、農薬、農機などの投入の増大、土地利用率（作付け面積／耕地面積）の上昇、米の新種開発、作物の新しい栽培技術の導入による⁵²。

60年代まで農産物貿易は外貨獲得において最も重要な役割を果たしていた。輸出農産物の多様化や高付加価値化が進み、米と砂糖が中心であった輸出構造からエビ、ウナギ、野菜、豚肉の輸出が増大した。その後は農産物貿易は停滞し、ほぼ自給生産に留まっている⁵³。

農業の発展の工業に及ぼした影響は大きい。まずは食糧自給と物価安定を支えた。また工業部門に原料を供給した（サトウキビ、パイナップル、落花生や大豆など）。また余剰労働力を工業部門に供給した。更に米と砂糖の余剰農産物は政府に現物徴収され、一方で肥料価格を保持すると共に農産物価格を抑制し、工業化に必要な資金を確保した。加えて農村は工業製品の市場を提供した⁵⁴。

60年代には農業部門は相対的に停滞するが、70年代には生産構造の多角化が試みられた。園芸や換金作物への転作、輸出指向的な養豚業、水産養殖などである。80年代には稲作中心の生産構造からの本格的転換が試みられ、トウモロコシ、大豆などへの転作や休耕などへの奨励金が提供された⁵⁵。

実際、農業の衰退は相対的なものであって、輸入に占める食料品の比重は少ない。2012年に4.4%である（ジェトロ世界貿易報告2013年版より）。食糧自給はほぼ達成しているのであるから、輸出の比率が減って内需が中心となっただけのことであろう。ただ農産物貿易自由化の農家への打撃、農外収入に頼らざるを得なくなる農業経営の厳しさの問題はある。

農業就業人口は65年から減少に転じる。耕地経営面積は零細で、農家の圧倒的多数は小・零細農であった⁵⁶。第2種兼業は増える。60年、第1種兼業が30.9%、第2種19.8%であったが、85年には、それぞれ19.8%、68.8%となった⁵⁷。

農家所得の多元化が進み農外収入が増えた。

⁵² 文大字、拓殖大学アジア情報センター編『東アジア長期経済統計』別巻2 台湾、93-5頁。50年代以降、まず農業では米糖農業を中心に農地改革による農民の生産意欲の向上、品種改良と肥料増投により反収が増加した（隅谷ほか『台湾の経済—典型 NIES の光と影』35頁）。農産物の生産性向上は肥料の投入増加と農業の集約栽培による。これを示すのが多毛作比率（耕地面積に対する栽培面積の比率）であり52年に173.6%と既に高いが、65年には188.8%に上昇した。ところがその後低下し、85年には141.6%となった。労働力不足により集約農業が維持できなくなったためである。また稲作の品種改良や栽培技術に関してはすでに戦前からの研究開発の蓄積があるが、技術進歩がさらに進んだ。しかし問題は灌漑水利事業への投資が限定的であったことである。42年には灌漑率65.8%であったが、60年は65.0%とそれを下回っていた（同上64頁）。

⁵³ 文大字、拓殖大学アジア情報センター編『東アジア長期経済統計』別巻2 台湾、97-9頁。

⁵⁴ 同上160頁。政府は1951年から65年に亘り、米穀については農民に対する払い下げ農地の地価現物徴収、公定価格での強制買上げ（私有地の地租に付帯する食糧買上げ、公有地小作料に付帯する買上げ、資金前貸し買上げ）、米穀と肥料のバーター制による集荷により収奪した。15年間で1050万トン（この期間の生産総量の28.6%）が政府米として集荷された（隅谷ほか『台湾の経済—典型 NIES の光と影』72-3頁）。

また砂糖については糖業を独占している台糖公司是甘蔗原料の80%を提供する契約農に対し分糖制を採用、分糖比率、現物取得限度及び買上価格の3つの手段により収奪体制を構築した。この制度は46年から続いているが、まず分糖比率は48年～62年までは農民と公司の間で折半とされた。63年からは公司45%に改定された。農民の分は49年からは、自由に取得できたが、55年以降、40%～30%に取得限度が定められ、残りは強制的に買い上げられている。強制的に集荷された分は外貨獲得のために輸出される。こうした収奪体制により軍隊や公務員を抱える軍事財政の一部を維持し、その分、商工業の税負担を軽減する。そして外貨獲得により工業化に寄与した。何より食糧増産により人口増を支えた（同上76-9頁）。

⁵⁵ 文大字、拓殖大学アジア情報センター編『東アジア長期経済統計』別巻2 台湾、102-3頁。農業は多角化した。80年代稲作の生産額中比重は低下し、89年には30%を切った。砂糖などの特用作物の比重も10%台に低下したが、果実や野菜などの園芸作物の増加が著しく、過半を占めた（隅谷ほか『台湾の経済—典型 NIES の光と影』68-9頁）。

⁵⁶ 隅谷ほか『台湾の経済—典型 NIES の光と影』61-3頁。

⁵⁷ 同上64頁。

66年には農外収入は農家所得の34.0%（うち賃金収入20.1%）であったが、80年には70.4%（うち賃金収入50.7%）、89年には64.2%（うち賃金収入40.0%）となった⁵⁸。

農家所得の非農家所得に対する比率は1966年に94.8%であったが、70年には72.2%に急落し、更に89年には66.4%となっている。労働者との比較では66年には労働者の所得の121.9%であったが、70年には79.6%に下がった⁵⁹。

農工の所得格差は広がった。

次に工業化。

第2次大戦後も台湾工業部門については農村工業の発展に伴う農村地域内の雇用拡大が一つの顕著な特徴である。都市製造部門における雇用増加率は1966-67年に16.9%、71-76年に8.0%であったが、農村工業（食品加工工業が中心だが）ではそれぞれ13.5%、12.1%であった⁶⁰。

第2次大戦後の農業改革により地主的土地所有権と地主階級は解体し、地主は没落していくが、一部はこれを契機に商工業への転身に成功した。民間に払い下げられた四大官営企業〔水泥公司（セメント等）、紙業公司、農林、工礦（炭鉱、鉄鋼機械、紡績、ガラス、油脂、化学、窯業、土木建設等）〕は、実際には日本人から接収した中小企業の集合体であり、歴史的にみれば、戦前の中小企業が地主層に引き継がれたことになる。これが50年代以降の民間企業発展の一因となった。また大陸紡績資本が台湾へ流入した。52年までに10社が移転した。いずれも大手資本である⁶¹。

1954年、官営企業は52社であり、その資本額は製造業全体の59.6%である。これらは全て戦前の日本独占資本を戦後、接収で受け継いだものである。

近代工業のうち民営の資本の系譜の一つは上記のような現地の地主層であり、一つは中国大陸の亡命資本であるが、これら以外の民業は零細である⁶²。〔中小企業の多くは台湾人経営者である〕

台湾の工業化には3つの特徴がある。

1. 戦時接収により形成された膨大な官営企業＝基幹産業と民営企業＝軽工業が二重構造をなして展開した（産業―官民共棲の構図）。
2. 成長を主導したのは民間企業である。それも中小企業である。輸入代替工業化。但し、農産物は輸出指向であった⁶³。

発展期への転換点は1964年である。輸出指向工業化も進み、外資導入も成長の一つの契機とはなった。

台湾では外資の進出が集中した電子産業に限らず、紡績・衣料、セメント、合板、プラスチック製品、その他雑貨などにおいて60年代にとくに輸出が伸長した⁶⁴。だが、重要なのは本国資本自身による内発的発展の要因である。

⁵⁸ 同上84頁。農家総所得に占める非農業所得の割合は1964年に35.3%、80年に70.4%、その後も60%台の水準を維持していた（『東アジア長期経済統計』別巻2 台湾、12頁）。

農外所得では賃金収入が大きな比重を占めるが、その要因は農産物加工製品の輸出拡大であり、その生産立地の多くが農村に展開された（同81頁）。農家の所得増加からその資本ストックが増えた。機械化や肥料の使用が増大した（同83頁）。

⁵⁹ 同上86頁。

⁶⁰ 文大宇、拓殖大学アジア情報センター編『東アジア長期経済統計』別巻2 台湾、勁草書房、2002、12頁。

⁶¹ 隅谷ほか『台湾の経済―典型 NIES の光と影』34頁。

⁶² 同上99-101頁。

⁶³ 同上37頁。産業構造は官民の二重構造であったが、成長を主導したのは民間資本である。1955年までは生産額シェアにおいて官業が過半を占めていたが、50年代末から民間が上回った（同130-1頁）。

1960年代を通じて民間企業の工業生産額中シェアが急上昇し、70年代初めには80%を占めるようになった（『東アジア長期経済統計』別巻2 台湾、14頁）。

⁶⁴ 隅谷ほか『台湾の経済―典型 NIES の光と影』40頁。

台湾には韓国におけるような大財閥といわれるものはほとんど存在せず、経済成長の中核を構成したものは民間の中小企業であった⁶⁵。

それらは戦前、積み重ねられてきた中小零細資本である。何よりも戦後、50年代の輸入代替期に工業品と輸出による外貨獲得の両面において、30年代から形成してきた中小企業の果たした役割が重要であった。戦後への継承である。

輸入代替により非食用製造業主要部門の国内生産の国内総需要に対する比率は1937年の40%から、54年には77%に上昇した。他方、重要な輸出品であった砂糖、米、茶、パイナップル缶も30年代に生まれた台湾人中小企業によるものであった⁶⁶。

だが輸入代替工業の発展は50年代の復興期段階で終わったのではなく、輸出指向工業の発展と並行して進んでいる。輸入代替工業と輸出指向工業とが互いに因となり果となって複線的に発展してきた⁶⁷。

官業の糖業は輸出指向である。肥料工業は食糧増産に寄与したが、それ以外に化学工業として合成樹脂、プラスチック、化学調味料、印刷、染料、医薬など他部門との連関効果が大きい⁶⁸。

民営企業は国内市場を中心に発展した。特に主導的役割を果たしたのは食品、紡績、セメント、製紙である。紡績工業は49年に保護育成政策—参入規制と設備規模の制限—が行われた。アメリカの援助による原綿供給、優遇為替レート採用による原料低価格政策がある。また代紡代織制を導入された。これは原綿をもつ政府と業者との間の委託賃加工制である。50年代末には自給を達成し、輸出余力を得た。セメントは旧地主資本を代表する産業である。58年には自給を達成し、輸出市場に進出した⁶⁹。

1960年には、投資奨励条例が制定され、外国資本が進出した。1952～90年に投資は5,772件、総額133億ドルであった。うち華僑資本は2,188件、20億ドルである。外国人資本は3,585件、113億ドルである⁷⁰。

1952～90年に技術提携件数は3,422件であり、うち日系資本との提携が2,101件である。件数の多い業種は電器電子、化学、機械、金属であった⁷¹。

⁶⁵ 同上45頁。

⁶⁶ 洪詩鴻「日本植民地期の台湾人産業資本に関する一考察」78－9頁。

⁶⁷ 隅谷ほか『台湾の経済—典型 NIES の光と影』97頁。

⁶⁸ 同上102－3頁。

⁶⁹ 同上105－9頁。台湾セメント産業は終戦から1950年前半まで公営企業である台湾セメントによって独占的に供給されていたが、54年には民営化され、54年には嘉新セメント、57年、亜州セメントが（61年に本格稼働）、60年には環球セメントが設立（63年に稼働開始）され、以後、これら民間大会社4社からなる寡占構造が形成された（佐藤幸人編『台湾の企業と産業』283頁）。55年末から58年にかけていくつかの民間資本の参入によって小規模工場が稼働を開始している。公営企業の民営化は土地改革と同時に実施され、政府が接収し、土地の補償として公営企業の株券が地主に交付された（同288－290頁）。嘉新セメントと亜州セメントはいずれも上海紡織業出身者であり、紡織業で蓄積した利潤をもって事業を多角化し、政治に近い人物を取り込んで参入した（同295頁）。

台湾セメント産業は50年代末に輸入代替を果たし、60年代には輸出市場を開拓した（同302頁）。環球セメントは台南紡織グループによって設立され、磐城セメントが技術的支援を行い、機械設備については磐城セメント岐阜工場に人員を派遣して、検討し、日本製レボル回転窯を購入した。人材については高学歴の人材を集めて台湾セメントや亜州セメントの工場で実習訓練を受けさせ、焼成工程などの技術人員は磐城セメントに派遣して、実習訓練し、また日本人技師を招いて指導を受け、操業技術を習得した（同306頁）。

60年代、生産能力において上位4社と下位6社に両極化する。小企業は脱落するが、下位2社（東南セメントや建台セメント）も増産して追いかける。各社は設備増強し、レボル式よりも熱効率の高い台湾初のサスペンション・プレヒータ方式を導入した（同208－111頁）。

⁷⁰ 隅谷ほか『台湾の経済—典型 NIES の光と影』114－5頁。

⁷¹ 同上118頁。

労働集約的輸出加工業には2つの系譜がある。一つは輸入代替期に成長した既存企業の輸出指向への転換（紡績・アパレル、セメント、雑貨など）であり、もう一つは新興輸出加工業（合板、プラスチック製品、電器・電子など）である⁷²。

紡績工業では地場資本と日本資本との合弁や技術提携のケースが多い。電子工業では外資系企業の生産と地場企業のOEM生産が中心である。

輸入代替的重化学工業は官業主導で発展した。石化では成功したが、鉄鋼は限定的である。造船は失敗した⁷³。

台湾では大企業と中小企業との間に系列関係は見られない。中小企業が輸出と経済成長の主役である。従業員の構成比率では1976年、大企業（500人以上。445社）は31.2%であったが、86年（491社）には24.0%に縮小し、その分、中小企業が増えたが、なかでも小・零細企業（99人以下）は38.6%から47.9%に拡大した。生産額でも大企業が43.6%から37.2%に低下したのに対し、小・零細企業は27.2%から33.8%に上昇している⁷⁴。民間中小企業は1960年代からの輸出拡大に支えられて成長し、輸出指向型工業化の主役となった⁷⁵。

1981～85年に中小メーカーで輸出は全体の60～70%、中小商社は60%前後を占めている（資料上、零細は含まない）。但し、外資系との様々な形の連携（系列化や国際下請関係など）による輸出が多い。外資系自身の輸出を含め、台湾の輸出の半数ないしは3分の2が外資に依存している⁷⁶。

在外華僑は台湾との繋がりが強く、中小企業は特有のネットワークを活かしながら世界市場に進出した。彼らには特有の企業相互間の委託と受注関係がある。中小企業は互いに工程の一部を委託したり、製品加工を外注することにより市場の流動的な需要に機敏に対応できた。それにより企業間でリスクを分散した。技術蓄積面でも普及が速く、汎用的な標準技術が中小企業に定着した。輸出産業は組立産業が多く、工程間の分業が容易であった。各工程の技術は標準化され、企業間の取引費用も低下した。また新規参入の壁も低い。民間の小規模な家族的企業経営は共同体意識に基づき従業員の柔軟な管理と生産意欲を高める〔無理が効き、融通性がある〕。

中小企業の輸出を増加させた要因として海外商社とOEM輸出が重要な役割を果たした⁷⁷。

民間中小企業は外資との提携、系列化ないし国際下請のもとで多品種少量、商品差別化生産に機敏に対応し、自らの創意とリスク負担によって工業化を促進した。そのことが台湾社会の中産階級の形成や所得分配の平等化に繋がった⁷⁸。

なかでも70年を前後に繊維産業における輸出加工基地化が進むと共に加工繊維製品の輸出が拡大した。合成繊維の原料自給化が進み、繊維製品の高付加価値化と輸出促進が図られた。多数の企業

⁷² 同上118頁。

⁷³ 同上127-9頁。

⁷⁴ 隅谷ほか『台湾の経済—典型 NIES の光と影』143-4頁。だが一部中小企業は急速に大型化した〔後述〕。60年代に大企業に成長した資本の系譜は①地主系資本：セメント、製紙、食品など公司払い下げの系譜を継ぐもの、②大陸系資本：紡績関連に集中、③新興資本：プラスチック、電器、ゴム、薬品など、である。それらの一部は更に大型化し、経営を多角化して集団企業となり、ごく一部はコングロマリット型企业（垂直的統合及び水平的統合）に成長した。但し、大企業の多くは家族主義的経営から脱皮できていない。

外資系も多い。

上位100社のうち内資系は63社（輸出金額では55.9%）、外資系37社である。外資系はほとんど電器電子に集中しており、輸出比率は90～100%を占める（隅谷ほか『台湾の経済—典型 NIES の光と影』135-42頁）。

⁷⁵ 『東アジア長期経済統計』別巻2 台湾、57頁。

⁷⁶ 隅谷ほか『台湾の経済—典型 NIES の光と影』146-7頁。

⁷⁷ 『東アジア長期経済統計』別巻2 台湾、59頁。

⁷⁸ 同上60頁。

が相次いで合繊事業に参入し、外資と技術設備を積極的に導入し、プラント輸入が急拡大した。合繊繊維自給率向上は化学工業の発展を促した⁷⁹。

80年代以降は電器電子産業が台湾製造業の牽引車となる⁸⁰。中小企業はOEM生産によって成長した。台湾の情報処理産業は低価格の最終製品を海外（中国やASEANなど）で生産する一方で、国内では高付加価値の製品の生産への転換が進んだ⁸¹。

この産業は政策的に育成された。1977年に台湾初の半導体模範工場が建設されたが、80年代末からは民間の大手企業の参加が本格化し、90年代半ばには外国企業との合弁が活発化した。但し、台湾の電器・電子産業は中間技術ベースにする製品に比較優位がある⁸²。

このように台湾の経済発展は民間企業主導であった。台湾の中小企業は海外の需要に対しても柔軟かつ効率的な供給体制を構築した⁸³。

他方で、政府主導の輸入代替政策や重工業化政策は成功しなかった。

1960年前後に官僚テクノクラート主導の輸入代替政策から輸出指向工業化政策に転換した。

70年代に入ると政府は新たな課題として重工業化に取り組んだ。一貫製鉄所、大型造船所、大規模石油化学コンビナートの建設である。だが、80年代となるとこの重化学工業化路線は放棄され、代わりに新竹科学工業圏区の設立（80年）など電子・情報産業、機械産業に重点は移された⁸⁴。

台湾でおこなわれた輸出指向工業化政策は、特定の産業に差別的なインセンティブを与えるという意味での産業特定性は極めて希薄だった。その主な役割は輸入代替を目的とする保護政策が並行して進められる中で、輸出のインセンティブを高めることと、関税や輸入規制による輸出に不利なバイアスを相殺することにあった。ほとんどの措置は、輸出する限り産業間では無差別に与えられた⁸⁵。

産業を育成するという明確な意図をもって、保護政策が講じられたのは家電、自動車、オートバイである。これらの産業に対しては、輸入からの保護と同時に、投入される部品の生産の発展を図るために、政府は国産化規制を課した。また自動車産業については規模の経済が実現できるように、参入規制も行った。

自動車、家電については保護政策の弊害に陥っていたが、オートバイ産業は保護政策の罨に陥ることなく、近年、輸出産業化した。80年代後半、ヤマハの積極的な経営戦略及びそれによる競争の激化の結果、淘汰と集中が進んだ。その技術水準が向上した所で、中国をはじめ広大なアジア市場が出現した。

台湾経済は70年前後に労働力不足の段階に陥り、60年制定の投資奨励条例は改定された。それまでは産業特定性は希薄であったが、特定性を強めた。その免税措置から繊維、合板、プラスチック製品などの労働集約型産業が削除された。だが70年の更新によっても優遇措置の基本的な内容は変わらず、特定産業への免税措置が中心である。この免税措置は補助金よりも原理上、民間企

⁷⁹ 同上61頁。

⁸⁰ 同上63頁。

⁸¹ 同上65頁。

⁸² 同上66－7頁。60年代以降、台湾の電子産業では外資系企業が進出し、地場産業は生産委託を受けながら発展し、90年代以降の産業発展の中で、地場企業に蓄積された豊富な資金力・技術力が資本集約的なこれら分野への台湾企業の参入を可能にした。更に「台北～新竹圏」という産業集積地を形成し、急速な発展を遂げた。そこでは人材が確保され、電子部品、金型、機械設備製造などの補助産業が集積されており、変化の激しい市場への対応が容易となった。また情報の伝達の容易さと新技術の迅速な波及が可能となった。また「集積」における標準化製品の柔軟な生産が可能であった（関満博編『アジアの産業集積—その発展過程と構造—』アジア経済研究所、2001、第3章）。

⁸³ 服部 民夫、佐藤 幸人編『韓国・台湾の発展メカニズム』、アジア経済研究所、1996、87頁。

⁸⁴ 同上89－90頁。

⁸⁵ 同上91頁。

業の選択の余地が大きい。その恩恵を受けるのは企業の自助努力によるからである（損失を出せば恩恵はない）。また多くの産業で最高税率は25%に抑えられた⁸⁶。

他方、公営企業による重化学工業化は不十分な結果に終わり、民間資本の十分な協力が得られなかった。民間資本は造船や石化から撤退し、鉄鋼も民間資本は不参加であった⁸⁷。

こうして1960年代以降の台湾の輸出主導型の経済発展も中小企業が主導した。中小企業及び彼らを主体に形成された分業システムが台湾経済発展の中心的メカニズムであった。但し、内需部門は大企業が支配的である。

この中小企業を中心とする分業システムは輸出産業の技術的特性に規定されている。当時の輸出製品の大部分は組立によって製造され、技術的に標準化が進み、工程の分割が容易であった。また起業を志す者が主体的に既存の工程を分割し、参入のポイントを作り出そうとしてきた。これには台湾人の旺盛な独立志向が適合し、企業間のネットワークが発達した。このネットワークは創業に必要な資金や人材を調達するためにも構築される。

このシステムは低コストの労働力の動員、能動的に働く誘因システムとして優れている。企業間で受注の過不足を融通しあうので需要の変動のリスクを一定程度平準化できる。また調整コストが小さく、柔軟性に富む。例えば、コンピューター周辺機器についてみれば、韓国の統合型よりも、台湾の分業システムの方が短い商品サイクルには適合的である。各工程の稼働率の維持、向上が容易であり、各企業が狭い領域に特化することで、専門的な知識が蓄積されやすい。[これはなんともいえない]

但し、労働力の動員と編成という利点は永続的ではない。また企業間のコミュニケーションやコーディネートが少ないという限界がある⁸⁸。[利点と裏腹の問題であろう]

こうして台湾の中小企業の間では頻繁に取引（垂直的取引と水平的取引）が行われ、ネットワークを形成し、柔軟かつ効率的な供給体制を構築し、それによってより大量の、より多様な需要を海外から引き寄せた⁸⁹。

しかし、80年代以降、台湾の基礎的な条件が変質し、その構造が変容する中で、台湾企業の姿も大きく変わっている。

国内市場は関税などによって保護され、内需部門は企業の規模が大きくなりやすい。中間財を生産する装置産業はプラント・レベルで規模の経済が働く。これら諸部門の多くは公営企業や、やや政商的な色彩を帯びた民間資本によって担われた。

金融部門も二重化された。フォーマルな金融システムから低利の資金を調達できるのは主として内需部門を構成する公営企業や大手民間資本である。但し、国家は積極的に民間大手資本を育成しようとしたわけではない。とくに銀行やエネルギー部門は公営企業によってほぼ独占され、民間大資本の参入は許されなかった⁹⁰。

また80年代後半以降、工作機械産業における中小企業及び分業システムが変化する。80年代から90年代にかけて主力製品が砲塔形フライス盤からマシニングセンターとCNC旋盤に移行するのに伴い、内製率が上昇し、企業間の関係が緊密化する⁹¹。

90年代以降は、大企業（従業員数300人以上及び500人以上）のプレゼンスが拡大した。産業別にみると電機電子産業、特に半導体、液晶パネル、パソコンなどのハイテク産業において企業の規模が拡大した。大企業の比重〔売上高？〕は97年63%、05年69%である、製造業に

⁸⁶ 同上92-4頁。

⁸⁷ 同上96-100頁。

⁸⁸ 佐藤幸人編『台湾の企業と産業』30-2頁。

⁸⁹ 服部 民夫、佐藤 幸人編『韓国・台湾の発展メカニズム』102-4頁。Cf. 陳振雄. "戦後の台湾の経済発展における中小企業の役割について." 陳は中小企業の成長は格差縮小効果もあったという。

⁹⁰ 佐藤幸人編『台湾の企業と産業』25、29-30頁。

⁹¹ 同上33頁。

占める比重も30%から38%に増大した。プラスチック製品と一次金属で大企業の比重は10%以上、石油及び石炭とゴム製品で5%以上増大した。

90年代半ばまでは製造業全体の平均従業員数は減少傾向にあった。電機電子産業のように工場数、従業員数とも増大している成長産業でも工場の増加の速度が従業員数の増加速度を上回っていた。大企業の売上高の成長はすでに製造業平均を上回っていたものの従業員数の増加を必ずしも伴っていなかった。しかし90年代半ば以降になると、成長産業では従業員数の増加速度が工場数の増加速度を上回るようになった。つまり大企業化が顕著となった⁹²。

貿易統計からの推計によれば80年代以降、輸出に占める中小企業の比重は一貫して減少した。とはいえ2000年以降、製造業においては中小企業の輸出比率は着実に上昇を続けている。革新的な中小企業の存在を示す⁹³。

ビジネスグループ及び大企業のプレゼンスは拡大した。

80年代後半以降、上位50グループの成長率は一貫してGNPを上回っている。また80年代後半では上位企業(50位以上)と製造業GDPの成長率は大差がなかったが、その後、製造業GDPの成長率は低下を続けたのに対し、上位企業の成長率は上昇を続けた。当初は上位10社の成長率は上位25社や50社を下回っていたが、90年代後半に逆転し、2000年代にはギャップが拡大した。特に鴻海精密工業の売上高は2000年から05年までに7倍以上増加し、8位からトップに躍り出た(元はコネクタのメーカー、中国に進出し、そこを生産拠点として水平的・垂直的に事業の範囲を拡げ、多種多様な電子製品の委託加工を行うことが可能となり、世界最大のEMS(Electric Manufacturing Service)企業と呼ばれるようになった⁹⁴。

大企業化を齎した要因は90年代以降の民主化の中での規制緩和である。公営企業の民営化が進み、規制緩和により石油化学の上流及び石油精製への投資が開放され、台湾プラスチック・グループが台塑石化を設立して参入する。民営化の結果、中国鋼鉄や中国石化工業開発が公営企業から民間企業に転換し、公営銀行の民営化も進んだ。顕著な変化は半導体、液晶パネル、石化といった資本集約的産業の発展である。対外投資に関する規制も80年代後半に緩和した。

労働力市場がタイトになり、中小企業の分業システムに依存していた労働集約型輸出産業は次々と海外にシフトし、中小企業の比重は低下した。

民間企業の大部分は家族経営であったから、俸給経営者がトップマネジメントに昇進することは難しかった。だが80年代後半以降、大企業において俸給経営者がトップマネジメントの一角を占める「総経理」に就くケースも増えている。とくにハイテク産業では家族経営からの脱却が一層顕著である。例えば、エイサー・グループでは04年に創業者が引退するとき、会長には内部昇進の俸給経営者が就いた。またハイテク産業では従業員への「株式ボーナス制」が普及している⁹⁵。

パソコン産業の初期の段階では中小企業が叢生した。彼らはアメリカの中小の流通業者を主たる顧客としていた。当時、IBM 互換機というアーキテクチャーが成立し、パソコンの標準化が進んでいたが、なおパソコン・メーカーによる差別化の余地があったため中小メーカーと中小流通業者主体の発展が可能であった。その後、標準化が進むにしたがって90年代半ばインテルの覇権が確立する。ブランド企業の淘汰が進行した。そうした中、アメリカのブランド企業のOEM/ODM(開発及び製造の受託)を行っている台湾企業の集中と淘汰が進んだ。

更に技術のデジタル化に伴い、開発と製造の製品間の技術的な違いが小さくなり、早い段階から多くの電子機器の開発と製造が少数の企業に集中する傾向が生まれている⁹⁶。

⁹² 同上36-8頁。

⁹³ 同上40-1頁。

⁹⁴ 同上42-3頁。()内は45頁。

⁹⁵ 同上44-6頁。

⁹⁶ 同上47-8頁。

こうした変化に対応して中小企業は内製化と企業間関係の深化とフォーマル化を進めた。工業統計によれば、外注依存度は90年代に上昇し、2000年代に入って緩やかに低下し、大部分の産業でアウトソーシングから内製に転換した⁹⁷。

80年代、経済部は日本の下請け制度を範とした中心的衛星工場制度を推進したが成果は上がらず、80年代後半以降、台湾企業は次第に製品の差別化や高度のサプライチェーン構築を進めるようになり、それに伴って企業間の関係も緊密化してきた。更に2000年代に入ると、緊密化した企業間関係に明文化された枠組みを与えようとするフォーマル化の試みが現れている⁹⁸。

こうして昨今のグローバリゼーションの波は台湾の産業構造を変えつつある。それと共に所得格差拡大、雇用や経済活動の不安定化といった問題を露呈しつつある。同時に政治面の緊張関係が台湾経済及び社会生活に影を落とすつつある。

第2節 韓国経済

台湾では大工場＝日本人工場、中小経済＝現地民族工場という図式が成り立っていたが、朝鮮では大工場ばかりではなく、日本人工場主による中小工場も数多く存在していた⁹⁹。

日本の撤退の影響は大きく、何よりも朝鮮戦争による破壊の下、韓国では政府が中央集権的に計画を立て、資金を調達し、重点育成産業に配分するという韓国が選択した開発方式が、限られた数の企業あるいは企業グループ「財閥」の形成と成長の環境を提供した。韓国は素材産業、部品産業及び組立産業を国内に備えた「フルセット型」産業構造を建設しようとした。この結果、採用された輸出指向と輸入代替という「複線型工業化」政策は、組立産業と素材産業の育成には成功したが、急ぎすぎた工業化路線のため、その形成に時間のかかる部品産業や工作機械産業の育成は遅れた¹⁰⁰。

⁹⁷ 同上49－50頁。高雄岡山鎮のネジ・メーカーの事例。03年には伸線の3分の2、成型の60%、熱処理の3分の2、メッキの全て、小口包装の大部分を外注していた。07年には新工場の建設を進め、08年には伸線と小口包装は全て内製化し、熱処理も外注を減らし、メッキも部分的に内製化し、成型のみは同様の外注比率とする予定という。内製化の主たる目的は品質の向上である。また内製化により短納期への対応が容易となる。分業システムは柔軟性があるが、非常に短い納期には内製に及ばない。また内製化によって企業の持つ知識のベースの幅を拡げ、研究開発にも資する。

手工具メーカーの事例。HT社。80年に設立された金切り鋏メーカー。かつては工程の3割程度を外注していた。90年代末に内製化を進め、現在は主要な工程を全て内製化し、トヨタ・システムを導入した（佐藤幸人編『台湾の企業と産業』52－4頁）。

⁹⁸ 同上55頁。自転車のAチームの事例。完成車のアSEMBラーと部品のサプライヤーが製品開発と製造工程の革新を目的として立案、実施している共同プロジェクトがある。アSEMBラーは大企業だが、部品メーカーには中小企業が多い。Aチームの結成は「モジュラー型のアSEMBラーと共生するサプライヤー・ネットワーク」から「統合され、アSEMBラーと共同で革新に挑むサプライヤー・ネットワーク」への変化と考えられている。

80年代後半以降にはアSEMBラー、サプライヤーとも中国へのシフトを進め、それに伴い台湾産業の空洞化の恐れがある。Aチームの構想は台湾の位置づけを見直し、高付加価値製品を開発し、効率的に生産する場所とするために生み出された。プロジェクトは03年に正式に発表された。

統合型ネットワークであるAチームはモジュラー型ネットワークと違ってメンバーが固定的で、企業間では濃密なコミュニケーションが行われている。例えば、巨大機械工業の行った電動自転車の開発の例がある。サプライヤーがコンセプトの形成段階から参与し、共同で開発した。

他の産業でもモジュラー型から統合型へのシフトが漸次進行していた。

また政府や工業技術研究院などの公的研究機関が補完的にプロジェクトに参加している。

中国鋼鉄（台湾唯一の一貫製鉄メーカー）は近年、主に中小企業から成るユーザー企業との研究開発連盟を結成した。07年現在、8つの連盟が成立している。4つの連盟に参加している企業各一社でのインタビューによれば、参加している企業には、企業間で知識を交換、共有、共同創造することによって新しい価値を生み出す必要があるという自覚がある（佐藤幸人編『台湾の企業と産業』55－57頁）。

⁹⁹ 服部 民夫、佐藤 幸人編『韓国・台湾の発展メカニズム』348頁。

¹⁰⁰ 同上349頁。

植民地支配からの解放直後、日本経済圏への依存度の高かった紡績工業、金属工業などは委縮したが、化学工業と雑工業などは活性化した。中でもゴム工業は生活必需品である靴類を製造するというだけでなく、朝鮮人の技術が蓄積されており、小資本でも容易く事業を始められる分野でもあり、中小企業の設立が活発であった。また地元の資材と単純な道具を使用して手工業者たちが織物、化学製品、食料品を以前のように生産し、大工場の不振を補完した。しかし、自生的に成長していた中小企業は国民経済を担う中核へと成長することはできなかった¹⁰¹。

1950年から始まった農地改革により地主制は基本的に解体した。小作地率は45年末に65.0%であったが、47年末には51年末には8.1%に減少した¹⁰²。地主に対しては主作物の年平均生産量の1.5倍が政府買い上げ価格として計算され、51～55年の間に貨幣で均分支給することを約定した地価証券を交付した。しかし、[戦争の影響もあってであろうが]55年5月末の補償率は28%に留まり、57年12月でも87.6%であった。困窮した多くの地主は地価証券を額面価格の3～7割で売却してしまった¹⁰³。地価証券総補償額の54%程度となる9.6億ウォンが帰属財産の購入に使われたが、それは帰属事業体の財産評価額の43%に過ぎなかった。地主が投げ売りした地価証券を新興商工業者が購入し、彼らが帰属事業体の払い下げに使用していた。地主の産業資本家化には成功しなかったが、地主資本は産業資本へと転化した¹⁰⁴。

1947～8年頃に帰属工場数は大凡1500～2000カ所、工場数全体の4分の1程度、従業員数は10万人前後で、労働者全体の半分ほど、総工業生産額の3分の1程度であった¹⁰⁵。これらは払い下げ措置によって韓国人民間資本へ転換され、資本家階級が再編された。植民地期には商業・金融業その他会社の役員が、鉱工業会社の役員より多かったが、それが米軍政期には逆転している。50年代にもその傾向は続き、鉱工業資本家の比重は増加した。技術者出身の相当数が鉱工業資本家に転身したが、純粋な地主から資本家に転身した者は少ない。綿紡績工業では商人や上級技術者が帰属企業体の払い下げ過程を通じ、あわせて米軍政官吏やアメリカ留学経験者が管理人として任命されることによって産業資本家へと転身した¹⁰⁶。大規模帰属企業体の特恵的な払い下げは、民間大資本の形成の重要な契機となった。とくにその持分を分散させず、個人に払い下げる方針を採ったことによって、その後の顕著な所有集中の種をまいた。1950年代末、従業員300人以上の大企業89社のうち、設立契機が帰属企業体を母体とするものが40社で半分近くを占め、解放後に新設されたものも41社ある。植民地期に設立されたものは8社に過ぎない¹⁰⁷。

1953～61年は復興期であり、実質年平均成長率は4.1%に留まった。中でも農林水産業の成長率は3.4%であり、GDP中構成比率は47.3%から39.1%に低下した。他方、製造業の比率は9.0%から13.6%に高まった。この時期は援助への依存度が高い。それはまた農業に犠牲を強いた。余剰農産物の援助が農産物の商品化を阻害し、人口の大部分を占める農家の低所得と低商品化率は工業品市場の成長も制約した。地価償還と臨時土地取得税などの過度な負担、低穀価、高利貸によって零細農の経営は悪化し、地主小作関係が再生した。60年には小作地は11%に増加し、小作に従事する農家は26%になった。過剰労働力は都市に追いやられた¹⁰⁸。

101 李憲昶『韓国経済通史』須川英徳／六反田豊 監訳、法政大学出版会、1999、440頁。

102 同上450頁。

103 同上455頁。

104 同上456頁。*帰属企業体：植民地の遺産である。アメリカ軍政により接収された旧日本人所有・経営の企業体（朝鮮内に本店をもつ）であり、5538件ある。半分ほどは解体・消滅した（同435頁）。

105 同上462頁。

106 同上472頁。

107 同上473頁。

108 李憲昶『韓国経済通史』481～2頁。

農地改革により、自作農比率は47年の42%から64年には72%に増えた。但し、営農規模は零細化し、この時期には農業投資はほとんど行われなかった（金昌男、文大宇著；拓殖大学アジア情報センター編『東アジア長期経済統計』別巻1 韓国 勁草書房、2006.8 第1章）

とはいえ、60年代半ばから農業はようやく質的发展をみせる。

農家戸数は67年に258万戸、80年には215万戸、02年には128万戸に減り、1戸当たり営農従事者は60年代初期に3.3人、75年に2.8人、84年に2.5人、02年に2.2人となった。

農家家計の労働投入は家族労働が中心である。若干の雇用労働と韓国特有のプミアシ労働という相互扶助的労働を提供する。70年代半ば以降、農村の過剰人口が解消し、更に労働供給の絶対的不足局面に転換したために機械への代替が進む。農村賃金の急速な上昇に伴って雇用労働を最低水準で維持しながら、家族労働とプミアシ労働を中心に労働投入日数が増加した。

60～70年代には食糧の自給化を達成するために耕地拡大に努めた（干拓の拡大、山地開拓）。しかし急速な工業化と都市化によって大都市周辺の農地は工業団地や住宅地に編入され、実際の耕地拡大はなかった。ただ一戸当たりの耕地面積は増大した。62年には0.88haであったのが、80年には1.02ha、02年には1.44ha、となった。総耕作農地に占める自作農地の比率は62～75年に86%前後であったが、02年には47%に減った。その分賃貸農地が増えた。

資本／土地比率と肥料／土地比率は長期的には上昇した。後者は80年からは低下傾向にある。労働／土地比率は持続的に低下した。米の増産のため多収量新品種の開発とその普及に努めた。その結果、78年には米の100%自給化を達成した。90年には減反政策が実施されている。

穀物以外の農産物の農業収入の比率は65年17.6%、79年26.2%、02年48.2%と急増した¹⁰⁹。農業の多角化である。

援助の供与は朝鮮戦争後の1954年から始まるが、援助により活況を見せたのは製粉、製糖、繊維などである。

朝鮮戦争後は中小企業が活発に設立され、58年には1万社を優に超えた。他方、大企業の市場集中率は進展した。58年の製造業企業数は12,971、うち大企業（雇用者200人以上）は115社、大企業の付加価値での比重は33%であった¹¹⁰。

1960年代～80年代は国家主導型・外向的成長戦略の下における高度成長の時期であった。対外指向的成長戦略とは外資を導入し、外国の技術を吸収し、遊休労働力を活用して、労働集約型の軽工業品を輸出し、資本財を輸入して外向的工業化を図るというものである。そしてその戦略を経済計画院の策定した経済開発5カ年計画に基づいて遂行する。こうした政策は様々な副作用を齎した。まずは政経癒着を深め、企業家精神の発展を阻害する。特惠的な政策金融は偏重的に支援され、財閥型独占資本の成長を後押しすると共に中小企業は落伍する。民間部門の自律性と創意性の発揮を制約し、労働運動を抑圧する。なにより農業が軽視され、食料の輸入依存度は60年代の13%から70年代後半には28%に上昇した¹¹¹ [とはいえ米の自給化は78年に達成し、農作物も多様化している。但し、生産額でみれば工業に比べて、停滞ぎみではある]。

こうした政策の結果、1965年から30年間年平均成長率9.6%の高度成長が続く。それを牽引したのが輸出である。80年代後半にはGNPに占める輸出の割合は43%台であった。だが、80年代に入ると幾分軌道修正され、経済安定政策が模索され、中小企業育成、自前の技術開発促進が目指される¹¹²。

109 『東アジア長期経済統計』別巻1 韓国、第4章。農業の近代化については渡辺利夫『韓国経済入門』筑摩書房、1986参照。70年代のセマウル運動（農業インフラを整備し、勤労、自助、協同の精神を培うことが目標）により農産物を増産し、所得水準を高めた。工業化により、農業の余剰労働力が吸収されたが、他方、工業部門の発展により農業投入財の価格が相対的に低下し、その集約的投入が可能となり、土地生産性が上昇した。82年には1ha当たり米の生産量は6146トンとなった。これは世界最高水準である。

110 李憲昶『韓国経済通史』485－8頁。

111 李憲昶『韓国経済通史』第11章第1節、第2節：『東アジア長期経済統計』別巻1 韓国、第1章。

112 李憲昶『韓国経済通史』第11章第3節。cf.金 洛年「韓国の経済成長—長期推移と国際比較—」：『東アジア長期経済統計』別巻1 韓国。

その後、産業構造は変化していく。一方で製造業において従業員300人以上の大企業は1966年の191社から77年には1036社に増大するが、他方、80年代に中小企業数は、企業数は80年の3万社から87年には10万社に急増し、従業員数も44%から69%に増える。

70年代後半から中小の部品工業が成長し、輸出加工の大企業に部品を供給する下請系列関係が拡大した。中小の下請け業者の比率は75年の17%から82年には30%となった。特に一般電子、電器電子、輸送用機器の分野ではその比重は高い。95年には先端産業企業のうち中小業者の比重は97.4%であった¹¹³。

但し、財閥の支配力は依然として大きい。財閥は銀行を中核とするものではないが、相互出資、債務保証、内部取引を通して系列企業を増やしながらかつて固めている。96年4月現在、30大財閥の総資産は340兆ウォン、うち自己資本は70兆ウォン、財閥のトップとその家族は約7兆ウォンを直接所有していた。系列社間の相互出資まで含めると自己資本の44%を直接、間接に支配していた。雇用者数では94年に17.7%、出荷額の割合では94年に39.6%である。こうした支配構造は70年代に定着した¹¹⁴。

1990年代以降は知識情報化時代が到来する。経済危機以降、ベンチャー企業が急増し、中小企業庁に登録された企業数は98年末に2402社、99年末に4934社、2000年末に9825社であった¹¹⁵。製造業に占める先端技術産業の比重は80年の4.7%から95年には11.0%に増えた〔付加価値中?〕¹¹⁶。

労働市場は柔軟化され、賃金労働者に占める雇用契約期間1年以上の常雇の比率は82年の68%から90年には54%に減った。整理解雇制や派遣勤労制が導入され、臨時・日雇い労働者を中心とする非正規職の比重は97年11月の48%から99年末には53%となった。非正規職の賃金は正規職の約半分である。年俸制と成果給制度が広まった¹¹⁷。

外資依存度は高い。1960年に外資導入促進法を公布し、66年に改正され、民間企業の海外での起債に際し、政府が支払を保証することになった。

84年、外資導入法を全面改正し、特定対象業種は禁止・制限業種のみを示すネガティブ・リストとするなど、進出を希望する外資は原則認めた85年以降、外国人投資は急増した。80年代半ばまでは韓国の外資導入政策は主に公共借款を重視していたが、外国人投資は83年の2億7千万\$から87年の10億6300万\$、91年の13億9600万\$まで増加した¹¹⁸。

木宮正史によれば韓国経済の負の側面はまず対外脆弱性、輸出依存、外資依存にある。次に財閥中心の企業構造に代表される国内の二重構造にある〔以下、本宮の説〕。

日韓間の経済発展パターンの重要な違いは日本が基本的には内需の延長として輸出産業を位置付けたのに対し〔少なくとも80年代～90年代の円高まではそうかもしれないが、日本ではその後、国内産業空洞化が起こる〕、韓国は自動車産業にしても、電子産業にしても、当初から輸出市場を念頭に置いて産業の育成を計画したことにある。また日本の財閥ないしコンツェルンとは異なり、金融を媒介とした結びつきをもたず、金融機関を財閥に所有させず、実質的に政府の管理下に置くことで財閥の行動を政府が統制した〔統制というよりは癒着?〕。

朴政権は冷戦を利用して経済発展を進め、日韓国交正常化を経済協力方式によって妥結しようとした。反共安保のための経済協力という論理を示すことで日本からの資金獲得を増やす。またベトナム派兵による外貨獲得、ベトナム特需が経済発展を促した。

113 李憲昶『韓国経済通史』587-9頁。

114 同上592-5頁。大財閥の形成と政府との癒着についてはブルース・カミングス『現代朝鮮の歴史—世界の中の挑戦—』第6章。1990年代半ば、10大財閥が全生産の60%を占めていた（4大財閥で40%）。70%は同族経営である。

115 李憲昶『韓国経済通史』708頁。

116 同上712頁。

117 同上709-10頁。

118 『東アジア長期経済統計』別巻1 韓国、第5章。

70年代からは重化学工業化が本格化する。冷戦の変容で経済政策も防衛の相対的自立化志向を反映し、自前の武器生産を可能にするような重化学工業化政策へと旋回する。それを主導したのがエコノミストではなく、エンジニアであった。

70年代の重化学工業化は維新体制のような極度に権威主義的な体制を必要としたのか、必ずしも自明ではない。労働運動の弾圧、財閥企業を重化学工業化に動員するために統制を強める、という面はある。

80年代半ばの民主化後、金泳三政権の「世界化」政策＝市場開放、規制緩和、政府支援の撤廃などのグローバル化に対応する政策は大統領主導で上から行われた。

97年の経済危機では韓国の場合、反グローバリズムの動きはそれほど顕著ではない。NGOを中心とした運動は大きな影響力をもっていない。民主化は当然の前提であり、経済のグローバル化に対しては抵抗するのではなく、対応する、という考えが主流であったようだ。

金大中政権による危機克服は4大改革つまり財閥改革、金融改革、公企業改革、労使関係改革によって試みられた。「市場経済による経済発展と民主主義を並行して発展させる」というものである。

不良金融機関の整理、統合。公企業の民営化、整理解雇制（企業合併など経営上の理由を自由とする解雇を正当な事由として認める）を明文化する代わりに労組の政治参加、政策決定への参加を認め、労使政委員会を設置した。

失業率は減少したが、他方、年俸制や契約職の比重が急増した。不安定な雇用形態が増す。もともと流動的であった労働市場が一層流動化した。福祉についても市場原理に基づいた効率を重視しており、相対的には社会民主主義よりは新自由主義に近い。

更に教育の国際化を進めており、アメリカへの留学が多い。インターネットも飛躍的に普及した¹¹⁹。[木宮は経済への政治の影響を重視している]

平均所得の推移を見ると、高度成長期には速く増加していたが、1990年代後半から増加率が落ちている。注目されるのは、高度成長期には各所得グループの一人当たり所得がほぼ同じ傾きで増加していたが、1990年代末からはグループによって分化していることである。すなわち、上位10%に入るグループは以前の増加速度を維持していたのに対して下位90%の所得は横ばいか、下落気味である。高度成長期は成長と分配が両立していたが、近年は成長率の下落と不平等の拡大が同時に現れている。

韓国の所得不平等は、植民地期・高度成長期・1990年代末以降の3つの時期にわたってU字型の推移を見せていたといえる。解放直後の不平等の減少は、日本人の引き揚げと農地改革を含んだ体制の転換が影響したと思われる。近年、再び所得不平等が増えているのは様々な要因が考えられる。成長率が下落した以上に雇用増加が鈍っているが、それにはグローバル化の進展とスキル偏向的技術進歩（Skill-biased technological change）が影響している。所得税の最高税率が1980年以降1/2の水準にまで引き下げられたことと、1997年の通貨危機以降、大企業を中心に成果ベースの報酬体系が拡散したことも上層の所得増加に寄与した。

日本の勤労所得の下位90%の所得比重は1974—2010年間で75.8%から73.5%にやや下落していたが、同期間に韓国は75.6%から65.8%に大幅に下落した。

1990年代後半以降、韓国は低成長の時代に入っているが、貯蓄と投資のみならず、雇用の増加が鈍化する一方、所得不平等が拡大している¹²⁰。

最後に台湾と韓国を比較してみよう。

韓国では強力な産業政策が採られた。輸出金融だけでなく重点産業に対して優先的な融資や租税の減免、補助金の交付が積極的に行われた。それ故、早い段階で「財閥」を中心とした企業がリスクの高く、資本の懐妊期間も長い重化学工業に向かった¹²¹。

¹¹⁹ 木宮正史『韓国—民主化と経済発展のダイナミズム』筑摩書房、2003、第2章。外資依存、対外債務の累積という韓国経済の脆弱性については渡辺利夫『韓国経済入門』参照。

¹²⁰ 金 洛年「韓国の経済成長—長期推移と国際比較—」『社会経済史学』（2017年11月）

¹²¹ 佐藤幸人編『台湾の企業と産業』208—111頁。352頁。

台湾では、そのような強力な産業政策はなく、政府の資金はその大部分が公営企業に投入された。民間企業は大規模な設備投資を要し、リスクの大きな重化学工業への進出には、消極的であった¹²²。

人間関係としてみれば、韓国では閉鎖的で階層的な全人格的ネットワークが形成されたの対し、台湾では開放的で、柔軟かつ機能的なネットワーク形成された¹²³。

台湾における輸出の急増は政策よりも民間部門における輸出に関するチャネルの確保と、輸出要請に柔軟に対応できる企業間の連携関係にあった¹²⁴。

台湾には元来、豊かな農業基盤があり、農業生産を拡大すると共に農業多角化を進め、広範な農村工業も発展していた。そして農村部を基盤に農産物加工関連産業が発展し、更に農民所得の上昇による消費需要を満たすために都市工業も発展してきた。それにより農村—都市間経済循環による地域経済圏を形成してきた。また企業のレベルでは戦前から地場の企業家が主たるに担い手となっていた。そうした中小企業が主体となって、企業間の柔軟で効率的な分業システム、ネットワークを形成し、経済発展を主導してきた。

それに対し韓国は国家主導型、財閥中心、外資依存の経済発展であった¹²⁵。その結果が、韓国における政財界の癒着、所得格差の拡大、不安定雇用の増大、経済危機への対応力の欠如である。尤も、近年では台湾もグローバル化の波に翻弄され、様々な問題を生じつつあるようだ。

¹²² 同上 352—3頁。

¹²³ 服部 民夫、佐藤 幸人編『韓国・台湾の発展メカニズム』、356頁。

¹²⁴ 同上 358頁。

¹²⁵ 佐藤幸人編『台湾の企業と産業』350頁；隅谷三喜男・龍進慶・涂照彦『台湾の経済—典型 NIES の光と影』序章、第2章参照。

第2章 ラオスの経済発展

第1節 概況

ファームが14世紀半ばにランサン王国を建国して以来、隣国との抗争や王位継承争いを経て3つの王国に分裂した。うち19世紀後半にはビエンチャン王国は消滅し、チャムパーサク王国はシャムの朝貢国に、ルアンパバーン王国はシャムとベトナムの朝貢国となっていたが、フランスの武力により1893年にラオスはフランス領となる。フランスはルアンパバーン王国を保護国としてその統治体制を温存した。その後、日本が侵攻してフランスを追い出す。1945年の日本の降伏後、ラオス独立の動きが起こったが、フランスに再占領され、以後、30年間、植民地主義との戦いが続く。但し、後半はアメリカの新植民地主義との戦いというよりは、アメリカとその同盟国に支援された右派と北ベトナム・中国に支援された左派（パテト・ラオ＝ラオス愛国戦線。これはラオス人民革命党が指導する組織）との抗争であった¹。

1973年の和平協定後、1975年12月にラオス人民民主共和国が成立し、王政から共和制へ移行する。実際には人民革命党独裁体制であった。王国系の官僚、軍人、実業家、知識人、流通を担っていた華僑らの流出に伴う資本、人材不足、ビエンチャンの朝市と夕市の閉鎖など一般商人の商業活動の排除、国営商店開設、消費合作社加入や配給制、王国時代のキープ貨を新政府の発行する「解放キープ」貨との交換（インフレ対策。交換比率は20対1、交換金額には上限が設けられ、交換実施期間はわずか1日）、タイ政府の国境閉鎖や西側の援助打ち切り、75・76年の旱魃に伴う消費物資の不足などにより、経済状態は深刻化した。79年には合作社への参加、脱退の自由、市場統制の自由、物納後の農民による農産物の自由販売、一般商人の商業活動の緩和を認めた。だが、経済は依然、停滞したままであった²。

1986年11月には新思考政策が採用された³。

だがラオスでは社会主義的な経済制度は定着することなく、貨幣経済の浸透も限定的で、大半は自然経済のままという状況において経済自由化に舵を切った（「新経済メカニズム」導入）⁴。

ではラオスはいかにして自然経済から市場経済への移行を実現しようとしたのか。自由化政策の採用はどのように実現されたのか。

I.オオタニとチ・ド・ファンは、経済改革を促進した要因として、ラオス経済では国有化された製造業ではなく農業が優位であることと、中央計画制度がさほど深くは定着していなかったことを指摘している。また、ドズワース等は、ベトナム、ラオス、カンボジアの3国が、中東欧諸国と違って、体制移行時に大幅な生産低下を経験せずに済んだ要因として、これら3国の経済では、私的な家族農業が優位であり、公企業部門が相対的に小さく、かつ、改革以前に既にインフォーマルな民間部門で市場の遺産が広くみられた点を指摘している。つまり、ラオスにおける体制移行の問題は、国民経済全体からみるとかなり限られた部分に関わる問題でしかなかったのである⁵。

¹ レイ・タン・コイ『東南アジア史』181-2頁；上東輝夫『ラオスの歴史』II-VIII；菊池陽子・鈴木玲子・阿部健一編著『ラオスを知るための60章』IV歴史。

² 上東輝夫『ラオスの歴史』IX。この体制移行は「静かな革命」と呼ばれた。

³ 政治面でも幾分か自由化が進み、92年12月の最初の国民議会選挙では85名の当選者のうち9名が非人民革命党員であった。その後は開放政策の行き過ぎが抑制され、97年の国会議会選挙では人民革命党員以外は無所属の1名のみであった（石井米雄/櫻井由躬雄編『東南アジア史I大陸部』480-1頁）。ラオスの政治制度は、人民革命党による一党指導体制であり、党幹部が各国家機関の幹部を兼任する。人民革命党は、党大会を5年に1度開催し、5年毎の政策方針と党書記長、政治局員、書記局員及び中央委員等の党指導部人事を決定する。

⁴ 大野昭彦『市場を織る一商人と契約：ラオスの農村手織業』京都大学学術出版会、2017終章。企業自主権の賦与、賃金における請負支払の併用、市場メカニズムによる価格決定、民間企業への貿易権限委譲、88年には外国投資法採択など（上東輝夫『ラオスの歴史』IX）。

⁵ 天川直子・山田紀彦編『ラオス：一党支配体制下の市場経済化』10頁。

何よりもまずは農業の発展であった。灌漑や高収量品種の採用によって1999/2000には米自給化を達成した。次いで農産物の多様化を目指した。

1997年のアジア通貨危機後、ラオス経済では外貨流入の大幅減少が齎された。しかも、同時期、政府は中央銀行からの借入金によって公共事業投資を行い、インフレーションを引き起こした。経済情勢の悪化は党内外の政治情勢を不安定にした⁶。そこで貧困削減政策が採られた。2003年9月、政府は「国家貧困削減プログラム」(NPEP)を発表する。

その第1の意義は、「2020年の目標」[後述]を達成するための手段である。NPEPは、2003年10月に国会で正式採択される際に、「国家成長・貧困撲滅戦略」(National Growth and Poverty Eradication Strategy: NGPES)と改称された。第2の意義は、少数民族対策としての側面を強く持っていることである⁷。

NGPESは、長期開発戦略の主要目標として以下の3点を掲げている。

- ・「2020年までに多民族からなるラオス人民の1人当たり所得を3倍にするために必要な成長率を勘案して、公平さを伴った経済成長を約7%の平均成長率で維持すること」

- ・「2005年までに貧困を半減させ、2010年までに大部分を撲滅すること」

- ・「2006年までにケシ栽培を撲滅し、2010年までに焼畑栽培を徐々に廃止させること」。これらの地域は山岳地帯であり、少数民族の居住地である⁸。天川直子はこれを「支配政党の国民統合努力」の一環と位置付けている。

第3節でみるように、その目標はある程度、実現された。だが経済的基盤は依然、脆弱なままであった。

第2節 農業と農村の生活

まずは農業の改革である。1975年の革命後、ラオス政府は稲の作付け面積増大による自給達成と灌漑設備の普及に努めた。

だが80年代末から90年代初めまでは農業は低調であった。投入財は少ないままで伝統的な農法が続けられた。

1995年のラオス人口センサスによれば、勤労者の83%は農漁業に従事していたが、主な目的は自給的な生活維持である。農家の生産は家族労働ないしはシェア(交換)労働に依存しており、動力は家畜に頼り、化学肥料投入は限定的であった⁹。

そこで、1990年、ラオスIRR I¹⁰プロジェクト[米リサーチ及び訓練プログラム(1990-2007)]が立上げられた。

このプロジェクトによれば低地では土地生産性の向上、播種面積の拡大、灌漑の整備による乾季の米生産増大が、高地では作物を多様化と、その安定的生産が目指された¹¹。

その実績は図II-1のようである。

ラオスの米生産量は90年1.5百万トン、2012年、3.5百万トンであり、土地生産性は上昇した。耕地拡大、灌漑地域増大にもよるが、最も重要な要因は新品種の評価付け scale-out の使用である¹²。

⁶ 同上4頁。

⁷ 同上17-8頁。

⁸ 同上19頁。

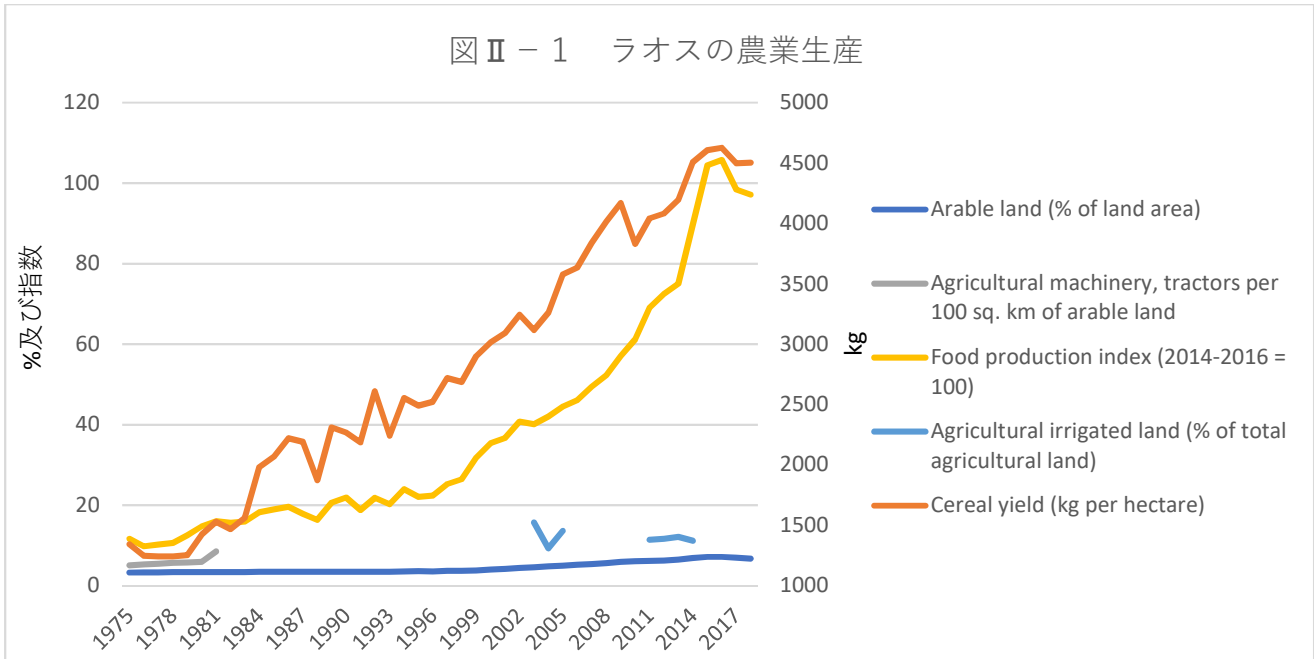
⁹ Liana Jade Williams BIntSt (Hons) DipLang (Japanese). Critical reflections on 'going to scale' in agricultural research for development, pp.66 - 8.

¹⁰ IRR Iは1959年にフィリピンでアジアにおける米生産増大のために設立された。2014年にはラオス - IRR Iは作物リサーチ及び繁殖のセンター [Thasano [Savannakhe市から自動車で40分の所にある研究所: 政府がスタッフの給与を出す]を残し、種子を生産し、配分している(ibid., p.4.4)。

¹¹ ibid., .p.70.

¹² Critical reflections on 'going to scale' in agricultural research for development, pp.78 - 9.

1996年に灌漑による乾季水稻の作付面積は5万haであったが、07年には7.14万haとなった。ラオスの人口約600万人に応ずる自給ラインは年180万トンから190万トンであるが、1999年には生産量は209万トンに達したから、自給化は実現したことになる¹³。



出典：The World Bank. World Development Indicator

その後は換金作物栽培が広がっていく。

1976年の稲の作付け面積は約52万haであり、農産物作付け総面積の90.2%を占めていたが、07年になると68.8%に縮小した。他方、トウモロコシ（作付け面積の13.6%）、野菜・豆（7.4%）、イモ類（2.3%）、コーヒー（4.0%）など換金作物の作付面積が急拡大している。それに伴いそれらの生産量も急増している。農業の多角化が進んだのである〔表Ⅱ-1〕¹⁴。

表Ⅱ-1 ラオスの農産物生産量(1976年=1)

	1976	1995	2000	2005	2007
米	1	2.15	3.37	3.89	4.10
トウモロコシ	1	1.59	0.56	12.26	22.73
イモ類	1	2.10	1.10	3.83	7.61
野菜・豆	1	1.96	8.99	8.99	25.88
ピーナッツ	1	2.44	3.81	7.80	10.42
大豆	1	2.82	3.14	6.47	6.08
リョクトウ	1	1.26	0.60	2.03	1.35
タバコ	1	4.74	7.08	5.00	7.39
綿	1	3.87	2.05	0.88	1.19
砂糖	1	3.61	10.23	11.57	19.09
コーヒー	1	3.08	6.31	8.99	11.94

出典：鈴木基義『ラオス経済の基礎知識』37頁。

¹³ 鈴木基義『ラオス経済の基礎知識』ジェトロ、2009、35頁。

¹⁴ 同上36-7頁。

ラオス農林統計によれば、北部地域は痩せ地でも栽培可能な大豆、トウモロコシ、中部地域では米の他に野菜・豆類、肥沃な南部地域では野菜、果物、輸出用に開発されたコーヒー、キャベツ、ジャガイモ、スイートコーンの栽培が盛んに行われている。中・南部では外国企業による大規模な農場経営もみられるが、ラオス南部における農業は化学肥料や農薬によって土地が汚染されていない点に優位性がある¹⁵。

ラオスの「第6次農林業開発5カ年計画（2006－2010年）」では①食糧安全保障、②商業的農業生産の振興、③焼畑農業の削減、④持続的な森林管理・利用・保全の4大目標が掲げられた。焼畑の作付け面積は1996年になお17.9万haであり、陸稲の生産量は29.6万トンであったが、07年には10.6haに減った¹⁶。

移動式焼畑農業は1～2年耕作した後、他の土地に移動して耕作し、4～20年を経て、初めの土地に戻り、これを繰り返す。従って現在の耕作地の5～10倍の後背地を必要とする。休閑地を含む焼畑農地を定置農地に変えれば、毎年、作物や樹木を育てられる。その可能性の一つが大豆である。大豆は空気中の窒素を吸収し、固定するので、人為的に施肥することなく地力が増す。陸稲の収穫後に植栽するので休閑地の作物として栽培できる。

また山腹斜面にも栽培可能なパラゴムノキ植林が急速に拡大した（最初の植林は1930年）。ゴムの木は灌漑施設を必要とせず、農薬も肥料も不要であった。7～8年辛抱できれば、35年に亘り、樹液が採取できた¹⁷。

ルアンナムター県ハットニャーオ村はその植林の先駆者である。1994年、農業奨励銀行から同村の30家族が年利7%で4700万キープを借り、95年には更に30家族が資金を借り、植林した（村の全世帯78）。借り入れ条件は7年の猶予期間において、8年目から返済を開始するというものであった。94年には30の農家が97haに4万1200本のパラゴムノキを植栽し、95年には更に30農家が180haに8万本を植栽した。その翌年には18農家が47haに2万本を植栽した。01年より樹液の採取が可能となったが、収穫道具が購入できず、採取できなかった。そこで村長は中国の機材屋と交渉し、翌年採取する樹液を担保に、道具を入手し、02年、30家族で32トンの樹液を採取した。村長はトラックを借り、樹液を中国ムアンマンにあるゴム会社の下請会社に直接販売し、7600万キープ（約7600ドル）を得た。03年には植栽に参加した全78家族は90トンの樹液を採取し、5億5500万キープ（5万2512ドル）が得られた。07年には365トンと採取し、34億5千万キープ（35万6405ドル）の現金収入を得た。一家平均年間収入は50万円相当となる。この成功はラオス全土に広がっていった。

07年にはパラゴムノキの植林面積は北部で約1万6500ha、中部では約2800ha、南部では約8700haとなった。世界的なゴム需要の拡大により、国際価格が高騰する04年以降、パラゴムノキ植林への外国投資が本格化した（1990年に初めてタイ企業が進出している）¹⁸。

ラオスにおける伝統的な市場の在り様

首都以外の郡庁所在地レベルの町や村には大抵、常設市がある。産品と産地村は特定されており、村の立地環境や市のある町からの距離、継承されてきた知識と技能、民族的嗜好などの条件によって村々は独自の産品をもっており、小規模な地域内分業も行われている。

定期市は近隣の村々で日時と場所を申し合わせて開かれる。1980年代くらいからは郡役所が市の開催日を調整して地域内巡回型定期市が行われている。2000年頃から「森の市」（ラオス版「道の駅」）もみられるようになった。また行商や物々交換の旅、数段階のブローカーによる輸出等もある。物々交換の交換レートは決まっていることが多い¹⁹。

¹⁵ 同上36頁。

¹⁶ 同上35頁。

¹⁷ 同上38－40頁。

¹⁸ 同上38－45頁。

¹⁹ 菊池陽子・鈴木玲子・阿部健一編『ラオスを知るための60章』明石書店、2010 13章。

第3節 工業

代表的な地場産業

伝統的産業の一つとして手織物業をみておこう。

ベトナム戦争期、手織物産地の宝庫と言われたフアパン県とその南のシェンフワン県はホーチミン・ルートが縦横に走っていたことから、激しい空爆に晒され、戦火を逃れて、多くの人々がヴィエンチャン平野やその近郊の山間部に移住した。彼らが農村部や郊外に定住してディアポラという集団を形成した。移住民の間では地域間の文化交流が進み、流行に合う織柄のデザインができる図案師（意匠師）が機業で重要な役割を果たすようになり、有力な織元になっていく。シン（筒形の腰布）の小売店主の中にも図案師がいた。

90年代以降の経済の対外的開放後、海外市場の嗜好に合わせた織柄や色彩が生み出され、伝統と近代を融合させた製品が開発されていく。市場取引が拡大してくると原料糸が不足し、生糸はベトナムから、化繊や綿糸の大半はタイから輸入している²⁰。

市場の登場人物は独立織子と仲買人、内機織子（集中作業場）、出機織子（自宅で機織り）と織元、そして小売店である²¹。市場には高級品を扱うタラート・サオ（ヴィエンチャンの市場）と中・低級品を扱うタラート・クアディンがある。前者では小売店主の大半はヴィエンチャン出身であり、織子や織元といった機業者は前述の移住者が多い。大半のシンは馴染みの機業者から仕入れる。品質に差があるため関係性は強い。後者については小売店ではどこでも似たような品揃えであり、シンが品質情報の非対称性が問題にならない探索財であることから、価格交渉の余地は少ない。定価販売ではないが、そこに原始的ともいえる価格メカニズムが働いている。固定的な顧客関係も形成され難い²²。

機業の周辺に糸屋、染色業者、整経業者（専業者もいる）、綜統引き込みと箆通し業者（専業者もいる）、括り染め業者などが存在している。だが、原糸は輸入に依存しているし、繊維機械工業等の発展は見られない²³。

織元には小規模と大規模なそれが存在するが、いずれも90年代に入ってから族生してきた。小規模織元はヴィエンチャン市内か近郊で活動する。大規模織元は出機経営も内機経営も行う。活動範囲は広い。大規模織元は市場形成において中心的役割を果たす。彼女たちは多様な能力を備え、一般的なラオス人消費者向け、企業の制服、高級品、海外市場といったセグメントされた需要を対象としている。

市場の登場人物の間には多様な契約関係が形成されている。独立織子は仲買人に直接販売するか、タラート（市場）の小売店に販売するが、後者の取引ではスポット契約、注文契約、糸信用貸契約、問屋契約がある。内機織子と外機織子は織元に販売するが、後者の取引では問屋契約と糸信用貸契約がある。織元と織子の間には関係性の強い契約が結ばれ、織元と小売店の間には関係性の低い契約が結ばれている。また遠隔地については委託仲買人を利用する重層的な関係によって市場形成の外延化がなされている²⁴。

郊外の機織り村では都市部の織元が主導して織子との関係性の強い契約を通じて市場に包摂する場合もあるが、村内に織元が自生的に出現し（仲買人、機織り、または近くの村の織元）、市場を形成する²⁵。NGOなどのアウトサイダーがこの事業に参加することもある²⁶。

概して地域内では強い紐帯、地域間では弱い紐帯（注文契約やスポット取引）によって市場が形成されている²⁷。

²⁰ 大野昭彦『市場を織る—商人と契約：ラオスの農村手織業』第1章。

²¹ 同上第2章。

²² 同上第5章、第6章。

²³ 同上第7章。

²⁴ 同上第7章、第8章。

²⁵ 同上第9章。

²⁶ 同上第10章。

²⁷ 同上第13章

国有企業改革

1990年代には国有企業の民営化、及び戦略的国有企業の「商業化」が進められた。

1989年からの試験的な民営化を経て、1991年から主にリースと売却により多くの国有企業が民営化された。1990年代にリースで民営化された国有企業のリース期間は数年から長い場合60年であるが、多くは20年から30年となっている²⁸。

1990年代初めには零細規模も含め全国に約800の国有企業が存在していたとされている。IMFの資料によれば、主要な約160の国有企業のうち約100の国有企業が1998年にリースや売却などで民営化された。

1998年、ラオス政府はその年までに民営化される32の非戦略的国有企業と、その後も民営化しない33の戦略的国有企業リストを発表した。戦略的国有企業を合計すると、当時の為替レートで約30億ドルの価値があり、1万1000人の従業員が雇用されていた。戦略的国有企業には銀行（8行）、輸出入関連（8社）、農村開発や宝くじ（8社）、電力（8社）など、歳入への貢献度が高く、また国防に関係する企業が多い。これらの戦略的国有企業は「民営化」ではなく「商業化」（commercialization）することが目的とされた。「商業化」は「民間企業と競争できること」と「民間企業に刺激を与えること」とされている。そして、目的を達成する方法として公開株式会社化、経営評議会の任命、構造改革、さまざまな経営指標や目標の策定、などが示されている。しかし、実際の商業化では、経営改革による効率化に加え、民間による株式取得、そして分割民営化に至るまでの幅広い形態がとられていた²⁹。

国家は多様な所有形態で国有企業と関わることによって歳入を確保しようとしているのである。たとえば、2000年代初めに設立され輸入代替が成功した数少ない成功例であるラオスセメント社は、国防省所管の農林業開発会社と中国の国有企業との合弁によって設立されている。また、2003年にオーストラリア系の資源開発企業の進出を端緒に急速に発展している鉱物分野では国家の関与が前提となる事業形態がほとんどである。このほか、主要な輸出産業である水力発電業から国内市場をほぼ独占しているビール製造会社ビアラオに至るまで、主な事業は政府と外資の合弁事業となっている。そして2010年末からは主要国有企業が相次いで株式を公開している³⁰。国有企業の配当を止め税制に移行することで財政健全化を実現しようとした。

2000年代以降、経済は復興した。その戦略は外資に依存した天然資源の採掘と水力発電所建設である。国内産業は未発達のみである³¹。図Ⅱ-2にみられるように2000年代後半から工業は急速に発展した。だが製造業はそれほど伸びてはいない。その差は建設や鉱業にある。

それはセボン県における金の採掘やヴィエンチャン県の鉛の採掘、ナム・マンサ水力発電所の完成、ナム・トゥンⅡ水力発電所建設着工、バンビエン郡のセメント生産、加圧電線網整備、太陽熱発電の実験プロジェクトの着手などの分野であり、製造業そのものとしてはオートバイ組立の他は、木材加工や縫製などの軽工業が主体である。ラオス国家計画投資委員会・国家統計センターが実施した『2002年企業調査報告書』〔2003〕によれば、商業省に1589社の企業が登録（2002年）され、うち製造業に属する企業がもっとも多く、全体の29.1%を占めた。続いて建設業の25.1%、ホテル・レストラン業の10.5%であった。これを形態別にみると、ラオス民間企業が全体の67.6%を占め、外国民間企業は7.6%、外国企業とラオス企業の合弁は4%にすぎなかった。また国有企業は160社の登録があり、全体の10.1%を占めた。但し、『2002年企業調査報告書』には地方で設立された企業データが欠落している。また国内・外国投資奨励管理委員会（DDFI）において登録された外国企業数とも大幅に異なる³²。だが問題は企業数ではなくて、実質であろう。

²⁸ 山田紀彦編『ラオスにおける国民国家建設 理想と現実』208-9頁。

²⁹ 同上211頁。

³⁰ 同上213頁。

³¹ 『ラオスを知るための60章』29章。

³² 天川直子編『後発ASEAN諸国の工業化：CLMV諸国の経験と展望』68頁。

2015年に中小企業は124,873を数えた。中小企業の比重は高いが、そのうち製造業の比重は少ない。ただ中企業の比重はかなり増加した。

表Ⅱ－2 中小企業の比重 (%)

	2006年		2013年	
	企業数	雇用	企業数	雇用
中小企業	99.8	81.4	99.8	82.4
うち小企業	98.9	69.2	95.2	62.0
うち中企業	0.9	12.2	4.6	20.4

出典：Cassey Lee、Dionisius Narjoko and Sothea Oum eds., *SMEs and Economic Integration in Southeast Asia*. Singapore, 2019, 4.

注記：*中小企業の定義：小企業は従業員19人以下。中企業は20～99人。

中小企業の活動分野は商業、自動車・バイク修理が企業数の62.8%、製造業が12.5%、公益及び食料サービスが11.7%、その他が13.0%である（中小企業支援局2015年のデータ）。製造業の大部分は国内向けである³³。

鉱業における外資の役割は大きい。

例えば、2000年にオーストラリアのオキシアナ社はランサン・ミネラル社という鉱物採掘の現地法人を設立した（オキシアナ社90%、ラオス政府出資10%の合弁会社である。06年には5億1356万\$の金と銅を輸出している。うちセボン鉱山（金、銀、銅）では07年に5,020人を雇用しており、うちラオス人は92%であった。

石炭の鉱床は全土に賦存しており、無煙炭はヴィエンチャン県のヴィエンチャン第2セメント工場が生産していた（ラオス国有企業と中国企業の合弁会社であり、石炭採掘、セメント包装、セメント袋生産をセットにして事業を行っている）。ラオス政府が08年5月までにコンセッションを与えた鉱区は237件である。取得した100社のうち、国内企業35社に対し、外国企業は65社であった³⁴。

鈴木基義はラオスの製造業の発展を進めるために地域補完型工業化戦略を提唱する。タイの産業集積を利用し、タイから部品産業などの労働集約的な産業をラオスに誘致することにより、ラオスの工業化を加速しようというものである³⁵。

タイでは、1960年頃から日系企業がタイに進出しはじめ、現在ではその数はおよそ7000社に達するまでに増大した。完成品の生産や組立企業の現地進出は下請け部品産業の現地進出を促すため、タイではこの集積のメカニズムの循環を通じて技術的に高度な部品産業とそれを支える現地の人材が育成されてきた³⁶。だが労働力不足や賃金上昇のため、隣国ラオスに第2工場を新設し、タイで比較優位を失いつつある労働集約的な部品の生産部分をシフトさせている。

例えば、自動車やハイテク製品を構成する労働集約的な部品をラオスで製造し、タイ工場での部品と合体する。近年は労働集約的な部品産業だけではなく、冷凍食品の食材加工、スポーツ用品、ペンダントや指輪などの装飾品、スタンプなどの文房具・事務用品、カツラ（頭髪）等々を生産する企業がラオス進出の機会をうかがっている。こうした企業は、タイで製造した鋳型をラオスへ搬送し、鋳物をラオスで鋳造する。鋳物を加工し研磨した部品をタイ・マザー工場へ輸出する。タ

³³ Cassey Lee、Dionisius Narjoko and Sothea Oum eds., *SMEs and Economic Integration in Southeast Asia*. Singapore, 2019, 4.

³⁴ 鈴木基義『ラオス経済の基礎知識』90－92頁。

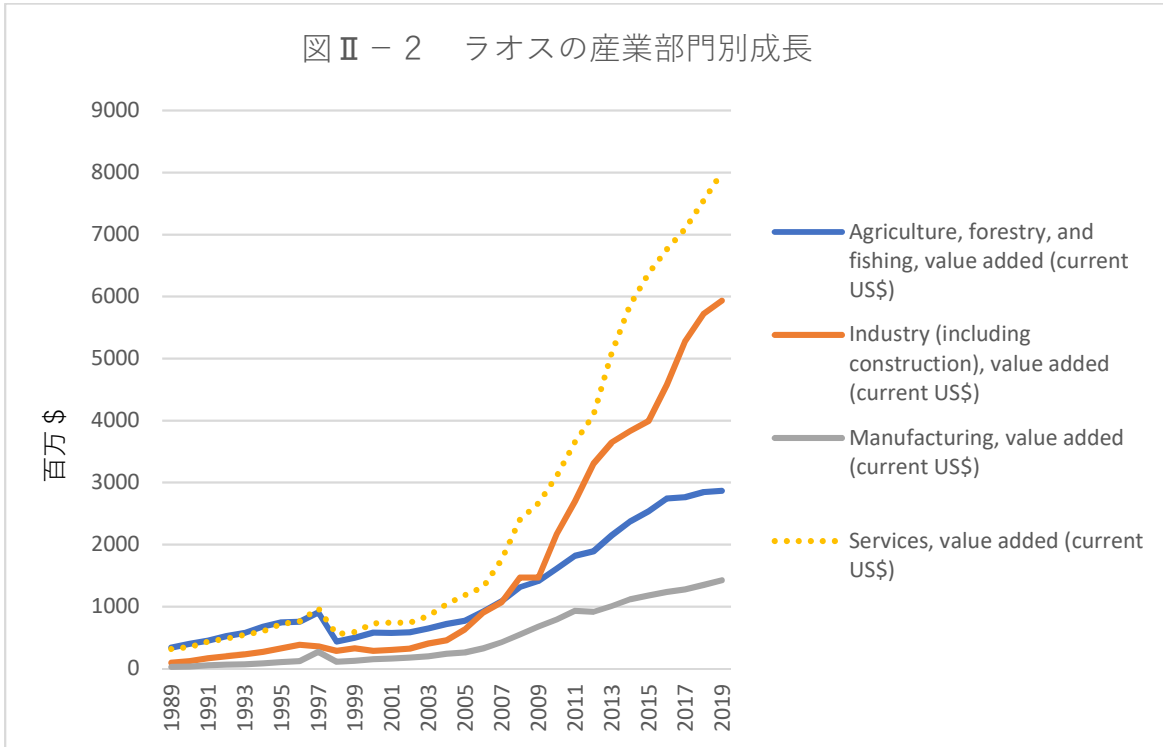
³⁵ 天川直子編『後発 ASEAN 諸国の工業化：CLMV 諸国の経験と展望』64頁。地域補完型工業化についてはトラン・ヴァン・トゥ編著『ASEAN 経済新時代と日本—各国経済と地域の新展開—』第1部第8章参照。

³⁶ 天川直子編『後発 ASEAN 諸国の工業化：CLMV 諸国の経験と展望』76頁。

イ・マザー工場では、さらに高度な加工を加え、他の部品と結合させることで付加価値を高める。メッキ工程はそれを専門とする企業へ外部発注する³⁷。

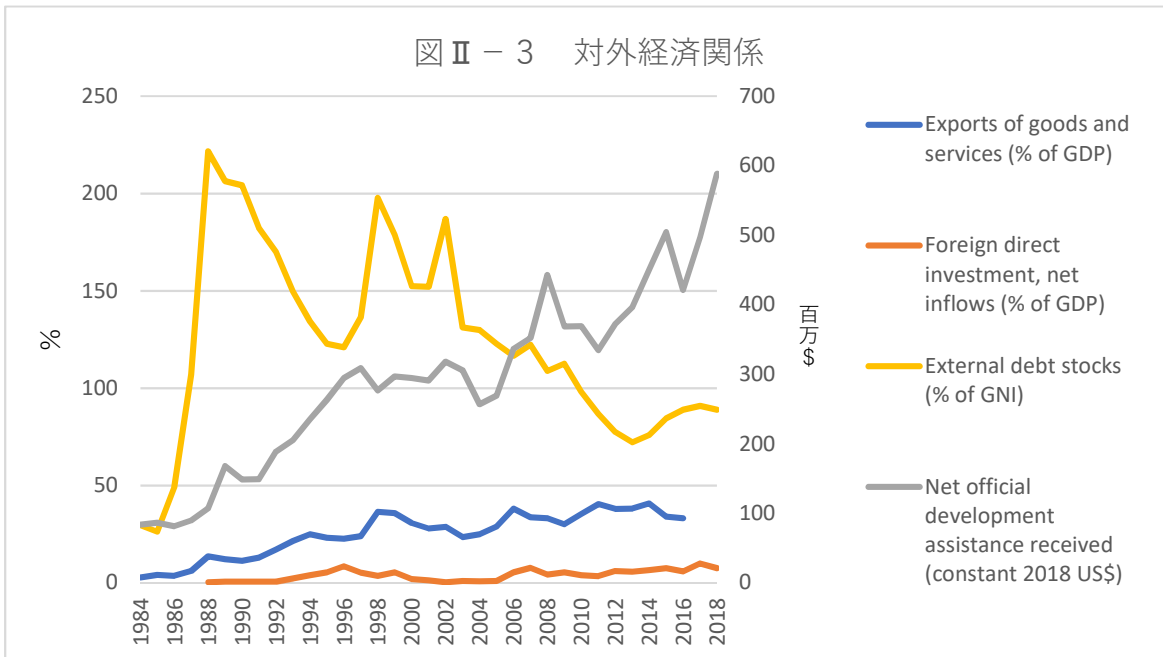
このようなタイとラオスとの域内分業関係、産業間連結により確かに少なくとも量的には製造業は発展できるかもしれない。だが、こうした形でグローバル生産循環チェーンに組み込まれることが、果たして、ラオスを真に豊かにできるかは、大いに疑問である。地域間協力は必要であるが、そのためにもじっくりと農業基盤・関連産業、地場産業を中心とする国内産業を育成することが必須であろう。

図Ⅱ－２ ラオスの産業部門別成長



出典：The World Bank. World Development Indicator

図Ⅱ－３ 対外経済関係



出典：The World Bank. World Development Indicator

³⁷ 同上 81 - 2 頁。

第3節 社会状況

貧困削減については特に2000年代後半から進んだ。所得水準は低位ではあるが上昇し、絶対的貧困率も相対的貧困率も減り、スラム人口比率も顕著に減った。栄養・衛生状態も改善され、識字率も2015年には80%を超え、少なくとも中等教育修了者も同年には60%を超え、初等教育も受けられない児童も同年代の児童の5%台に減った。但し、所得格差は拡大している。失業率は低い、不安定雇用は2010年でも80%を超えている。

表Ⅱ－3 ラオスの所得水準と所得格差

	1992	1997	2002	2007	2012	2018
GDP per capita、 PPP (current international \$)	1129.2	1560.0	2064.4	3073.7	4841.6	7775.1
GNI per capita、 Atlas method (current US\$)	250	370	320	620	1370	2480
Income share held by highest 10%	28.1	29.1	27	29.3	29	31.2
Income share held by highest 20%	43	43.7	41.7	43.9	44.1	46.4
Income share held by fourth 20%	21.3	20.7	21.3	20.9	21.3	21
Income share held by third 20%	15.6	15.5	16.1	15.4	15.5	14.7
Income share held by second 20%	11.8	12	12.4	11.8	11.5	10.8
Income share held by lowest 20%	8.2	8.1	8.6	8	7.6	7
Gini index	34.3	34.9	32.6	35.4	36	38.8
Proportion of people living below 50 percent of median income (%)	6.9	7.4	6.5	7.4	9.7	10.3
Poverty headcount ratio at \$1.90 a day (2011 PPP) (% of population)	31.1	50.7	32.1	15.7	14.5	10

出典：The World Bank. World Development Indicator

表Ⅱ－4 ラオスの生活状況

	1960	1970	1990	2001	2002	2005	2010	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Urban population (% of total population)	7.9	9.6	15.4	23.0	24.0	27.2	30.1	31.3	31.9	32.5	33.1	33.7	34.4	35.0
Population living in slums (% of urban population)						79.3				31.4		20.8		21.1
People using at least basic sanitation services (% of population)				31.2	34.2	43.1	56.5	61.8	64.4	67.0	69.6	72.1	74.7	77.2
Prevalence of undernourishment (% of population)				31.2	29.5	22.4	16	14.5	12.2	9	6.7	5.9	5.6	5.4
Hospital beds (per 1,000 people)	0.47	0.93	2.57		0.9	1.2	0.7	1.5						

出典：The World Bank. World Development Indicator

表Ⅱ－5 ラオスの教育状況

	1988	1992	1993	1994	1995	2000	2005	2011	2015	2018
Primary completion rate、 total (% of relevant age group)	42.0	40.4	43.4	48.5		67.4	70.2	91.4	101.0	97.9
Lower secondary completion rate、 total (% of relevant age group)	22.0	20.6	21.9	23.0		35.3	45.0	43.9	62.3	67.1
Literacy rate、 adult total (% of people ages 15 and above)					60.3	69.6	72.7	58.3	84.7	
Children out of school (% of primary school age)	35.1	42.1	37.3	33.5		24.1	18.9	5.6	5.1	8.5

出典：The World Bank. World Development Indicator

表 II - 6 ラオスの雇用状況						
	1991	1995	2000	2006	2010	2017
Unemployment、 female (% of female labor force) (modeled ILO estimate)	2.54	2.60	2.06	1.18	0.66	0.76
Unemployment、 male (% of male labor force) (modeled ILO estimate)	2.52	2.60	2.06	1.20	0.76	0.85
Children in employment、 total (% of children ages 7-14)				18.60	8.60	
Part time employment、 total (% of total employment)					12.59	25.84
Vulnerable employment、 total (% of total employment) (modeled ILO estimate)	92.17	90.09	88.70	86.16	83.85	76.23

出典：The World Bank. World Development Indicator

こうして、ラオスの人々の生活は改善されたが、それはラオス経済の脆弱性を克服するものではなかった。現時点では内発的発展の初期段階に留まり（農業発展により食糧自給達成、農業の多角化、一部軽工業の発展）、外資依存、資源依存を脱することはできていない。ラオスは近年、外資に依存して水力発電施設や交通インフラなどの大型開発を進めることで、高度経済成長を実現してきたが、国内製造業は十分に育たず、外資と輸入品に依存する経済構造が常態化した。その結果、財政と貿易の赤字は慢性化し、公的債務は 140 億ドル（うち対外債務は 130 億ドル）にまで拡大した。

第3章 カンボジアの発展

第1節 概況

カンボジアは15世紀にアンコール王朝が崩壊してから、王家内の勢力争いなどの内紛で味方をタイ、ベトナム各王朝に求めたことから、両国に対し従属関係にあったが、19世紀半ばに、アン・ドゥオン王が両隣国からの侵略を回避するためフランスに保護を要請したことが、フランスの介入を容易にした。1863年にはフランスの保護領となった。1953年のフランスの植民地支配からの独立後、55年、ノロドム・シハヌーク元首が自発的に譲位し、国政に対して指導力を発揮し、この元首の与党サンクム（人民社会主義共同体）が議会の全議席を占めた。しばらくはカンボジア王国は平穏な時期を過ごした。東西冷戦の構造の中で両陣営から援助を引き出し、農業開発と工業化を推進した。所得水準も教育水準も上がり、中産階級も出現した。だが同時に縁故主義や汚職が蔓延った。失業も増えた。しかし、南ベトナムやタイからの圧迫を受け、その背後にあるアメリカを帝国主義として非難し、断交した。70年、カンボジア王国議会はシハヌークを解任し、チェン・ヘン議長を新元首に選出した。

70年にはロン・ノル將軍の無血クーデターによって親米政権が誕生し、「クメール共和国」となった。以来、内戦が始まり、75年からポル・ポト政権となる。だが理想主義が権力と結びつくと狂気となる。極端な共産主義化と大量虐殺という悲惨な時期を経て、79年、ヘン・サムリンを始めとする元東部管区幹部らはベトナム軍の支援を得て新政権を樹立し、ポル・ポトらはタイ国境に敗走した。こうしてカンボジア人民共和国が誕生するが、この政権はベトナム主導型の政権であった。このヘン・サムリン政権に対抗するためにシハヌーク派、旧クメール共和国の流れをくむソン・サン派、ポル・ポト派が三派連合政府を樹立し、抗争が繰り返された。89年には冷戦の終結を背景に、ベトナム軍は撤退し、91年にはパリで全当事者四派を含む19カ国の代表によって和平協定が締結された。

シハヌークは最高国民協議会議長としてプノンペンに戻り、93年9月、制憲議会が招集されて、君主制が復活し、シハヌークを国王に再び推戴した。しかし連立政権であったシハヌークの子息のラナリットが指導するフンシンペック党とフン・センの指導する人民党とが軍事衝突し、ラナリットは国外逃亡し、事実上、人民党の一党支配となった。

98年7月の総選挙ではフン・センの人民党が勝利し、以後、復興、脱社会主義、市場経済化の課題に取り組むことになる。

その後、08年の総選挙では王党派が更に衰退して、人民党が圧勝し、その権力基盤を盤石なものとした¹。

経済面ではポル・ポト政権崩壊後、79年より人民革命党政権によってクロムサマキと呼ばれる農地と労働力の集団化（各村に10前後の世帯から成る班を組織し、各班に生産活動を請負させた）を基軸とする生産単位の組織化政策が実施された。だが80年代半ばまでには大多数の農村でクロムサマキによる集団耕作は停止され、請負った農地が班内の世帯間で分配され、世帯を単位として個別に耕作を行う内戦以前の耕作形態が復活した²。

その後、農業は復興している。

¹ レイ・タン・コイ『東南アジア史』179-81頁：石井米雄/櫻井由躬雄編『東南アジア史I大陸部』482-3：小林知『カンボジアの村落世界の再生』第2章2-1：廣田伸雄・福代和弘・初鹿野直美『新・カンボジア経済入門』第1章第2節1：上田広美/岡田知子編著『カンボジアを知るための62章』第26、27、28、30章。

国家体制は国王を元首とする立憲君主制である。選挙君主制であり、ノロドム家とシソワット家のメンバーから、王室評議会が国王を選出する。王室評議会は、首相、両院の議長、両院の副議長（それぞれ2名ずつ）、上座部仏教の2つの宗派の代表（それぞれ1名ずつ）の合わせて9名から成り、秘密投票で国王を選出する。国王の地位は終身である。

² 小林知『カンボジアの村落世界の再生』180-3頁。

カンボジアの市場経済化に向けた取組みが本格化したのは1990年代以降であるが、端緒として1985年の第3次5カ年計画で、民間企業の設立の認可と内外価格の自由化等の改革が行われた。その後、ソ連や東欧で社会主義体制が崩壊したのを受け、また1980年代末に内戦状態の解決に向けた進展があったことに合わせて、市場経済化への動きが活発になった。1989年の憲法改正では、「混合経済」と「私有経済」の存在が承認され、土地の私有も認められた。また、時期を同じくして国営企業の民営化の取組みが始まった。1989年6月には、国営企業の民間企業へのリースが始まり、1991年7月に国営企業の売却が開始された。

このような動きは、1993年の市場経済体制を謳った新憲法制定後も踏襲された。民営化委員会が設置された1995年以降、民営化に向けた動きが加速化し、1996年5月には政府が一切の営業活動から手を引くことが合意された³。

1990年代～2000年代にかけてカンボジア経済を支えてきたのは外資企業を中心とする縫製工場であった⁴。このカンボジアの主力産業である縫製業の担い手はカンボジアから容易に撤退しうる外国企業が8割を占めており、その原材料・機材も国外からの輸入に頼っている。縫製業企業に免税措置を定めているカンボジアが提供しているのは、土地と未熟練労働者のみである。その基盤は脆弱といわねばならない⁵。

1990年代を通して、徹底した自由化を推進してきた時期のカンボジアでは国内産業を育成するような施策は行われてこなかったが、政府は近年、「国家貧困削減戦略」で産業の多様化を目標のひとつに掲げるなど、縫製業以外の国内産業に対する期待を高めてはいる。2004年7月発表のレクタングラー・ストラテジーや、2006年1月に策定された「国家戦略開発計画（2006-2010）」に挙げられた目標には、中小企業の振興が含まれている⁶。

だが、今のところはさしたる成果は上がっていないようである。依然、産業面の脆弱性を克服できてはいない。

第2節 農業と農村の生活

1998年の計画省実施のセンサスによれば、人口約1,144万人のうち85%は農村部に住む。平地部の農村に居住する人々の主な生業は農業と漁業である。稲作は熱帯モンスーン気候の雨期の天水に依存した一期作が中心である。灌漑設備が整備されている地域は少ない。自家消費を目的とした1ha程度の面積の耕作が主だが、西部のバットンボーン州などでは大規模な水田経営もみられる。耕作は世帯単位である。耕起や脱穀などの作業には畜力を用い、機械化は進んでいない。今日でも基本的には変わらず、トラクターの普及は一般的でなく、化学肥料や農薬を利用する農家は少ない。高収量品種が導入されても、大量の施肥や水田の水位調節などの技術が伴わず、所期の収穫量を齎していない。メコン河沿岸などでは肥沃度の高い土壌の畑地があり、綿花、豆類、果樹などの商品作物の栽培なども行われている。漁業は河川沿いでなくとも農村部のほとんどの村落でみられる⁷。

カンボジアの低地農村は、伝統的に、農地を自作する小農がつくる社会であった。同国には、「犁による取得」という伝統的な土地取得の慣行があった。それは、1920年の民法にも記載された慣習法で、農民は境界を仕切り、整地し、耕作をすることでその土地について権利を得ることができた。ただし3年間連続して耕さなければすべての権利を失うとされた。1970年代以前の低地農村では、そのようにして定まった土地の所有権が、相続や売買によって継承されていた。しかし、ポル・ポト時代になると、農村の土地をめぐる権利関係はいったん白紙化された。事実上、今日のカンボジアの低地農村の土地所有は、1980年代に社会主義政権が敷いた政策を起点とする。社会主義政権は当初、クロムサマキと呼ばれる共同耕作政策を推進した。

³ 天川直子編『後発 ASEAN 諸国の工業化：CLMV 諸国の経験と展望』24頁。

⁴ トラン・ヴァン・トゥ編著『ASEAN 経済新時代と日本—各国経済と地域の新展開—』第7章。

⁵ 天川直子編『後発 ASEAN 諸国の工業化：CLMV 諸国の経験と展望』55頁。

⁶ 同上54頁。

⁷ 小林知『カンボジアの村落世界の再生』42-5頁、195頁。

しかし住民による自主的な判断に基づいてそれが瓦解していき、その過程で農地が世帯単位に分配された。換言すれば、1980年代末のカンボジアの低地農村には、面積や地目の違いはあっても、農地をもち、それを自作する農民が圧倒的多数を占める状況が存在した。他方、人口密度が低く、国土の周縁地域をつくる山地においては、おそらく場所によっては現在も、「犁による取得」という伝統的な土地取得の方法が生きている。カンボジアでは、1992年に最初の土地法が制定され、2001年に改正された。しかし、測量に基づく土地の登記事業が本格化したのは2010年代になってからである。低地では、慣習法に基づく相互理解が、登記事業が始まる以前から土地取得をめぐる秩序をつくっていた。しかし、山地の先住民の間では土地権の認識がもともと薄かったのに加えて、地域によってはポル・ポト時代以後の社会的な混乱のなかで居住者がいなくなり、広大な無主地が出現していた。そのため、カンボジアの山地にはごく最近まで、無主地にアクセスし、耕作を開始することで所有権を生み出すことが可能な状況が残っていた⁸。

農地所有の制度と構造

天川直子の研究によりポル・ポト政権崩壊後の農地所有の制度と構造をみておこう。

80年代半ば、集団耕作から家族農業へ回帰するプロセスにおいて、クロムサマキはその「解散」時に「班の農地」を各世帯に分配することを通じて、カンボジア農村の農地所有構造を大きく規定した。第1に、「班の農地」であった農地に関する土地所有構造は、クロムサマキによる分配を出発点として、その後の相続・分与、開墾、売買によって形成されており、1975年以前の所有関係との継続性はまったくみられない。第2に、分配時に、老若男女を問わず1人あたり面積に世帯構成員数を掛け合わせて求められた面積を各世帯に対して分配するという方針が採用され、実際にもこの方針にかなり忠実に農地の分配が実施された。その結果、クロムサマキの「解散」の時点では、構成員数が多い世帯ほど所有面積が広いという傾向が形成された。このように、クロムサマキが共同耕作の制度としての有効性を失ったときに行われた農地分配に着目すれば、クロムサマキが農地改革の機能を果たした⁹。

土地に対する近代的な私的所有の概念は、19世紀末から20世紀初頭にかけて、宗主国フランスによってカンボジアに持ち込まれた。この概念の導入は、カンボジアの土地所有構造に根本的な変化をもたらした。その第1は、「犁によって」占有されていないという意味における「無主の土地」を、植民地当局が「国有地」として払い下げることが可能になったということである。こうした土地はフランス資本などに払い下げられ、ゴム・プランテーション開発などにあてられた。第2の変化は、耕作の継続と所有権の成立とが切り離されたことによって、自らの労働によって耕作しうる面積を超えた土地の所有が可能になった。以後、伝統的な「犁による獲得」による占有権も近代的な私的所有権も一切否定したポル・ポト時代、および伝統的な権利の確立は黙認していたものの私的所有権は否定した人民革命党政権の1979～89年を除き、カンボジアでは伝統的な「犁による獲得」概念と近代的な私的所有概念とが併存してきた¹⁰。

1989年に制定されたカンボジア国憲法は、その第15条において、「カンボジア市民は、土地を所有し、利用する権利を有し、居住および開墾を目的に国家から譲渡された土地を相続する権利を有する」として、国民の土地に対する所有権を明確に認めた¹¹。

⁸ 小林知 「生業からみた開発体制下のカンボジアの農村変容 —ポーター州での広域調査に基づく一考察—」『東南アジア研究』59巻1号 2021年7月。*クロムサマキは農地と労働力の集団化（各村に10前後の世帯から成る班を組織し、各班に生産活動を請負させた）を基軸とする生産単位の組織化政策。80年代半ばまでには大多数の農村でクロムサマキによる集団耕作は停止され、請負った農地が班内の世帯間で分配され、世帯を単位として個別に耕作を行う内戦以前の耕作形態が復活した（小林知『カンボジアの村落世界の再生』180—3頁）。クロムサマキについて詳しくは天川直子編『カンボジアの復興・開発』159—63頁。

⁹ 天川直子編『カンボジアの復興・開発』アジア経済研究所、2001、152頁。

¹⁰ 同上157頁。

¹¹ 同上166頁。

カンボジア農村で最も基本的な経済単位としての機能を果たしているのは、核家族（母子・父子家族を含む）世帯である¹²。クロムサマキによる分配直後の農地所有構造の特徴として、構成員数が多い世帯ほど広い面積の農地を所有するという傾向が非常に強かったこと、およびその結果として世帯ごとの所有面積にばらつきが少なかったこと、が明らかになった。こうした特徴からして所有規模の分布もかなり平等性の高いものであったと推測できる¹³。

その後95～6年に行われた調査によれば、土地なし層及び零細農家が出現する。土地なし世帯には、近年になって帰村ないしは転入してきたばかりの世帯、農地の子への分与をすべて済ませてしまった世帯、売却によって農地をすべて手放してしまった世帯、の三つの類型がある。他方、140アール以上を所有する世帯が増加している。

また所有面積10アール以下の零細農家は①クロムサマキの解散後に結婚して親世帯からの分与を受けたが、その面積が10アール以下の世帯、②農地の子への分与を大部分済ませてしまった世帯、③クロムサマキによる分配によって得た農地の多くを売却してしまった世帯、この三つに類別できる。売却事由についてみると、土地なし世帯にせよ所有面積10アール以下の世帯にせよ、「主要な農地」における農業以外の生計維持手段がある場合と、借金の返済その他のための現金調達の必要性に迫られて売却した場合とに類別できる¹⁴。

一方、140アール以上を所有する世帯については、クロムサマキによる分配によって得ていた農地に加えて、近年になって農地を購入した、という傾向がある¹⁵。

地理的範囲にせよ、人的紐帯にせよ、売買取引は相対できる非常に狭い範囲で行われてきた¹⁶。カンボジア農村では、農地は子世帯が親世帯から生計を完全に分離する際に親から分与される。子世帯は結婚後ごく早い時期に親から農地の分与を受け、それを主たる生計維持手段とする¹⁷。カンボジア農村では、所有者（1989年以前の「事実上の所有者」を含む）と耕作者が異なる場合として、分益小作（ボンヴァッ・ダイ）、定額小作（チューオル）、および抵当（バンチャム）がある¹⁸。

土地所有についてはクロムサマキの制度が大きな影響を及ぼした。すなわち、村の主要な農地が「班の農地」とされた後に各世帯に分配される一方で、クロムサマキの制度外におかれた屋敷地や菜園は基本的には個々の世帯の「再獲得」に委された。その結果、主要な農地に関する所有関係はポル・ポト時代以前と断絶している一方、屋敷地や菜園などについてはポル・ポト時代以前との連続性がみられる場合が多い。1989年までの間は、農民に認められていたのは土地の使用権とその相続権のみであった。したがって、1989年に土地に関する私的所有権が復活して、土地売買が公認されるまで、使用権は主に相続・分与と新規開墾によって移譲されたり獲得されたりしていた。1990年代に入って土地売買の件数が大幅に増加したが、それにもかかわらず、主要な農地についてはクロムサマキによって形成された所有構造の特徴である平等性の高さは、1990年代半ばでもなお看取できた。その一方で、クロムサマキの分配時には存在しなかった土地なし世帯や零細農家、大規模農家および非農家世帯が出現している。

小作の主流は定額小作制度であるが、所有農地すべてを恒常的に小作に出している世帯はきわめて限られていることが判明している。また、調査村における地主-小作関係は固定的ではなく、農地の貸し手側と借り手側の事情に応じて、さまざまな貸し手と借り手がそれぞれ一時的に取り結ぶ関係のようである¹⁹。

親世帯から子世帯への農地の分与は、子それぞれに対して均分的になされる慣行がみられる。また、2世帯間の等価労働交換（ボンヴァッ・ダイ）の慣習がある。これは、田植えや稲刈りなど

¹² 同上170頁。

¹³ 同上172頁。

¹⁴ 同上174、178頁。

¹⁵ 同上178頁。

¹⁶ 同上180頁。

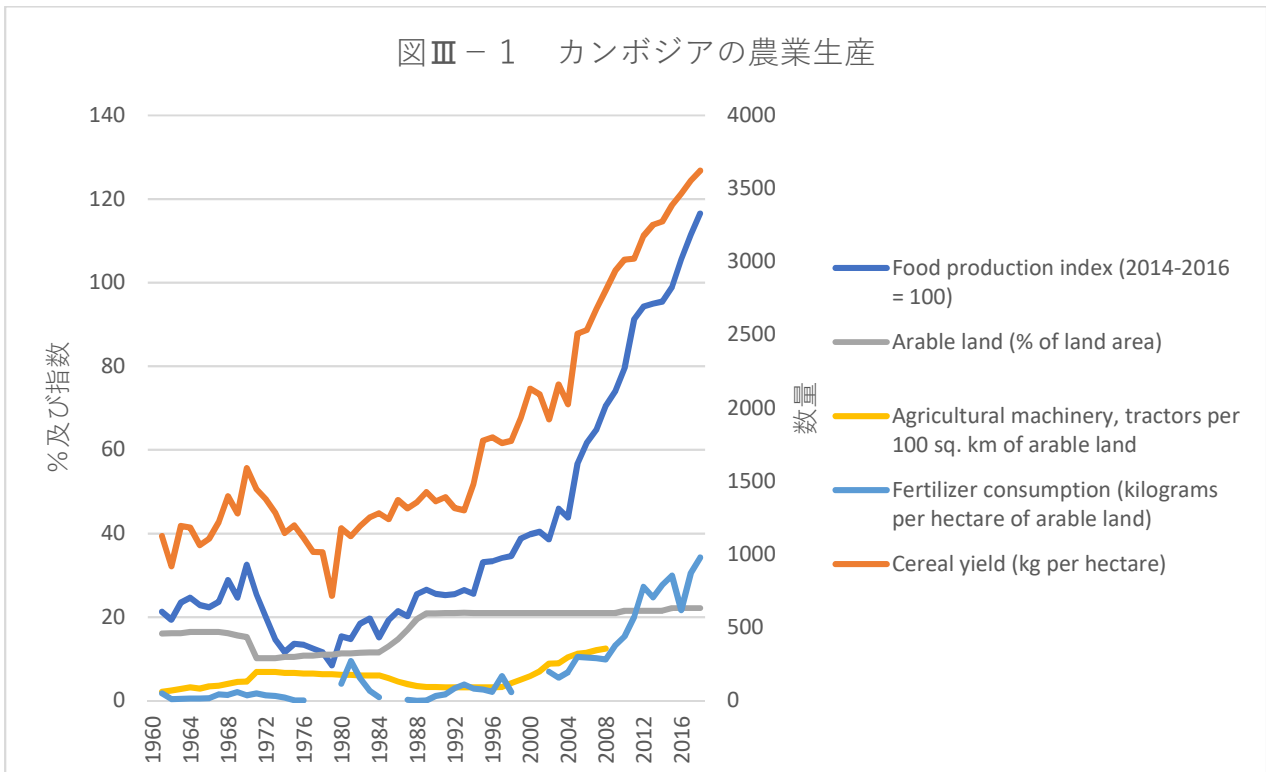
¹⁷ 同上182頁。

¹⁸ 同上185頁。

¹⁹ 同上192-3頁。

世帯内労働力では不足する時期に、他世帯から労働力を借りるが、その同じ季節中に、借りたのと等価の労働力（同人数かつ同日数）をその世帯に返す、という慣習である。すなわち、借りるためには、返すための労働力をもっていなければならない。その結果、この制度によって調達できる労働量は、世帯構成員の数と年齢構成に制約される。調査時点では、等価労働交換に代わって日雇い賃労働が主流となっていたが、カンボジアの農村では、ビルマの農村などとは異なって、賃労働者層は社会階層として定着していない。賃労働者もまた小規模自作農である。一方、現金収入源が限られているために、雇う側にも制約が大きい。したがって、村全体の総量でみた場合、賃労働も等価労働交換によってやりとりされる労働量を大きく上回るものではない²⁰。

このようにカンボジアの農村は基本的には比較的平等な小規模自作農が中心であった。そのことは定常的農村社会を創り出していたが、農業生産性向上の意欲には欠けた。稲作はメコン河からもたらされる河川流水による浸水との関係で雨季に作付けされる水田と乾季に作付けできる田の2種類があるが、現在まで灌漑率は全農地面積の約5%に過ぎない。米の二期作は限られている。カンボジアの農業は60年代からほとんど技術的発展をみていない。高収量品種の作付けは雨季の総作付面積の5%に満たない。依然、役牛の力を借りて天水と河川流水に逆わらずに作物を栽培している²¹。農業生産の発展は40年近くに亘る政治的混乱や経済的疲弊の故、遅れていたが、やっと、90年代から土地生産性が上昇し、95年には国家レベルで米の自給率を達成した²²。



カンボジア農村の人々は、アジア・アフリカおよび中南米などの農村の住民と同様に、複数の生業活動を組み合わせて生計を立てている。以下、事例研究を参考に農民の生業の在り方をみてみよう。

²⁰ 同上194頁。

²¹ 上田広美／岡田知子編著『カンボジアを知るための62章』〔第2版〕明石書店、2012、353-6頁。また国土の86%がメコン河流域にあり、内水面漁業を中心に漁業が発展している。03年に実質GDPの約1割を占める（同上357頁）。

²² 小林知『カンボジアの村落世界の再生』45頁。

(1) カンボジア農村の収入と就労—コンポンスプー州の雨季米作村の事例。
 ソムラオントーン行政区(クム)での無作為抽出した、行政区全体の12.3%にあたる135世帯をサンプルとした調査(調査年は02年末～03年1月上旬)。
 調査行政区では乾季(12月～4月)はオウギヤシの樹液を原料とするヤシ砂糖作り、雨季(5月～11月)は米作が主たる生産活動である。自家耕作地における労働が農業労働のほとんどを占めている。農業賃労は日雇いという形態で田植え期(耕起、苗抜き、田植え)と収穫期に若干行われるのみである。米作村の農民が乾季に行う仕事としては、乾季米の作付け、西瓜などのあまり水を必要としない野菜類の栽培、オウギヤシを原料とする諸製品の製造、土器作りやレンガ工場などでの勤務などの窯業、各種ゴザ織り、綿・絹の機織りなどがある²³。
 以下、総粗収入水準を基準にして5階層に分類(各27世帯)。米作収入は01年12月に得た収穫を02年に自家消費及び販売したものと仮定して計算した。最下層と最上層の平均収入には約8.2倍の開きがある。

表Ⅲ-1 収入構造(構成比%)

階層	世帯収入 平均値(万 リエル)	農業収入								
		米作収入	野菜販売	自家菜園	豚の販売	牛の販売	鶏の販売	ヤシ砂糖	ヤシの葉	農業賃労
第1層	57.3	41.4	0.0	2.9	1.6	1.7	1.7	16.1	5.2	5.7
第2層	120.1	45.5	0.0	1.1	3.9	1.5	1.5	12.8	1.5	2.8
第3層	175.7	40.4	0.2	1.3	7.9	1.1	1.1	16.6	0.3	2.4
第4層	266.9	33.0	0.0	1.3	8.3	0.8	0.8	11.0	1.0	0.7
第5層	468.5	21.4	0.0	0.5	14.3	0.6	0.6	5.7	0.5	0.1

階層	農外収入									
	自営収入		賃労収入				採取		その他	
	運輸業	その他	縫製工場 など勤務	公務員	建設労働	その他	漁業	森林資源 利用	不動産賃 貸	その他 (送金等)
第1層	3.1	12.6	0.0	0.0	1.3	1.7	0.3	1.8	0.0	2.1
第2層	2.0	9.5	0.0	2.6	8.2	1.1	0.0	0.9	0.2	2.5
第3層	1.9	5.5	1.2	0.8	12.5	1.9	0.4	0.0	0.0	2.7
第4層	2.2	5.2	14.6	10.3	4.0	0.4	0.0	0.0	0.4	2.9
第5層	1.8	5.5	35.2	5.3	2.4	1.5	0.0	0.1	0.0	1.9

出典：天川直子編『カンボジア新時代』342-3頁。

表Ⅲ-2 就労構造 構成比(%)

階層	世帯当たり総労働日数の階層別 平均値	1世帯当たり 平均労働可能 人数	農業労働				
			米作	畑作	ヤシ砂糖	ヤシの葉	農業賃労
第1層	295.0	2.15	40.7	0.0	18.2	8.7	3.2
第2層	380.1	2.63	48.8	0.0	22.5	2.3	2.3
第3層	531.5	3.48	46.3	0.6	23.3	0.4	2.4
第4層	643.9	3.81	44.3	0.0	20.8	1.9	0.8
第5層	756.7	4.11	32.6	0.0	13.4	0.8	0.1

	農外労働		
	自営	賃労	採取

²³ 天川直子編『カンボジア新時代』335-340頁。(天川直子稿)

	運輸業	その他	縫製工場等 勤務	公務員	建設労働	その他	漁業	森林資源利 用(薪など)
第1層	1.2	21.0	0.0	0.0	0.6	1.3	1.3	3.8
第2層	1.3	11.0	0.0	2.1	4.4	0.0	1.8	3.4
第3層	2.3	9.6	0.5	4.2	7.2	2.3	0.8	0.0
第4層	2.8	5.1	11.2	8.5	3.9	0.5	0.0	0.1
第5層	2.8	10.1	28.3	6.6	2.6	2.6	0.0	0.1

出典：天川直子編『カンボジア新時代』346-7、351頁。

注記：労働日数は2002年の実働日数。

一日当たりの収益の最下層と最上層の格差は全体で3.3倍、農業労働で2.9倍、農外労働で4.3倍である²⁴。

収入の高い世帯ほど多くの労働可能年齢にある構成員を有している²⁵。

教育水準は概して低い。

表Ⅲ-3 経済活動従事者の教育水準（構成比％）

階層	就学経験なし	初等教育	前期中等教育	後期中等教育
第1層	25.5	70.6	3.9	0.0
第2層	15.2	48.5	34.8	1.5
第3層	15.0	58.8	25.0	1.3
第4層	16.9	59.6	19.1	4.5
第5層	14.1	57.6	23.9	4.3

出典：天川直子編『カンボジア新時代』355頁。

上位階層の農外収入の構成において「縫製工場等勤務」による収入が7割近くを占めている。稼ぎ手たちはほとんど女性である。縫製または製靴という輸出向けの労働集約的産業で製造ラインに携わる構内労働者として働いている。彼女たちのほとんどは10代後半～20代前半の未婚者である。就業年数は総じて短い。但し、外資の縫製産業への投資が本格化したのが90年代後半である。工場へはほとんどが工場周辺の下宿から出勤する²⁶。

次にソムラントーン行政区から135世帯の標本抽出により階層別の収入構成をみてみよう。

表Ⅲ-4 総粗収入の分布と階層別内訳（％）

収入階層 万リエル	世帯 数	農業収入				自営業収入				賃金収入			採取		その他	
		米作収 入	畑作 物販 売	自家 菜園	畜産 販売	ヤシ 製品 販売	菓子 総菜 販売	運送 業	その 他	農業 労働	縫製 工場 勤務	公務 員な ど	漁業	森林 資源 採取	不動 産貸 貸	利子 送金 等
0<100	43	32.2	0.0	3.5	8.5	14.6	15.8	2.9	3.4	8.1	0.0	4.2	0.3	2.3	0.2	4.0
100<200	44	30.6	0.2	1.6	12.2	19.8	6.6	1.9	1.5	2.2	0.9	17.9	0.3	0.3	0.0	4.2
200<300	20	19.3	0.0	1.3	17.3	10.7	3.0	3.0	2.5	0.7	19.3	20.2	0.0	0.0	0.0	2.8
300<400	14	15.9	0.0	0.6	24.7	9.4	4.5	3.1	3.4	0.2	23.7	14.6	0.0	0.0	0.0	0.1
400<500	9	12.5	0.0	0.8	18.3	8.8	9.3	1.9	0.6	0.0	38.6	6.7	0.0	0.0	0.0	2.3
500<600	1	11.5	0.0	0.9	23.2	0.0	0.0	0.0	1.1	0.0	45.6	17.8	0.0	0.0	0.0	0.0
600<700	1	6.3	0.0	0.0	0.0	0.0	1.9	0.0	0.0	0.0	90.3	0.0	0.0	0.0	0.0	1.5

²⁴ 同上348頁。

²⁵ 同上351頁。

²⁶ 同上363-4頁。

700<800	1	5.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	74.2	4.8	0.0	0.0	0.0	15.5
800<2000	0																
2000<	2	1.4	0.0	0.0	4.0	0.0	0.5	0.0	0.0	0.0	0.0	94.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

*米作収入は02年の収穫高に調査時点で被調査者が認識している「現在の市場価格」を乗じて計算。

出典：天川直子編『アセアン加盟下のカンボジア—社会経済の現状—』223頁。

高所得層ほど米作からの収入は少なく、農外収入、とりわけ賃金収入の比重が高い。季節的な労働配分をみれば、米作は5月～12月に集中しており、ヤシ砂糖作りは1月～4月に集中している。商業や工場勤務は当然、季節差が少ない。漁業〔男性のみ〕9月～翌2月に限られている²⁷。

(2) コンポントム州コンポンスヴァーイ郡サンコー区。サンコー区の14の行政村のうち2村(VL村とPA村)を実地調査。(調査期間は2000年12月～02年4月)²⁸。

1993年の統一選挙実施による国際社会への復帰を転機としてカンボジア政府は経済・社会の復興に本格的に取り組み始めた。

だが調査によれば人々の生活の復興は政府の主導というよりは状況の変化に適応しつつ、住民が自発的な経済活動を行ってきたことに負うところも大きい。例えば、調査村に精米機が導入されたのは1995年であるが、これによってそれまで世帯内労働力を利用して長時間かけて行われていた米の精白作業は機械化され、世帯内の子供の労働時間は短縮された。また治安の回復とインフラの整備は、首都をマーケットとして射程に入れた農村での経済活動を後押しし、鶏の仲買業といった商いの出現を導いた。更に90年代半ばから急増したプノンペン近郊の縫製工場は、若年女性を中心に大量の雇用機会を提供し、多くの出稼ぎ希望者が農村から都市に向かうようになった²⁹。

この地域の伝統的生業の中心は稲作と漁業である。

サンコー区に入ると2kmほど家屋の続く集落群があるが、その半ばに半露店の市場がある。これは1982年に正式に開設された。約150家族が魚肉や野菜、雑貨の商いを行っている。周辺には個人経営の小店舗も存在し、衣服。織機から鋤や化学肥料までおよそ農村生活に必要なものは大抵がそろっている。裁縫屋、金細工屋、ラジオ修理店もあり、隣接する他の行政区からも買い物客が訪れる。地域社会の社会経済的な中心地の様相を見せる³⁰。

VL村はこの市場から約500mの距離にある。世帯数149。村内人口は775人、村外人口

(出稼ぎ。就学)は144人。PA村は市場から南西約4kmの所。94世帯。村内人口500人、村外人口は25人。VL村は市場に近いこともあってか、多様な仕事をしている。

VL村の主な生計手段(各世帯の複数回答)

稲作：回答数128、畑作・野菜栽培：3、漁業：6、養豚：24、椰子砂糖作り：4、薪売り：1、酒造：11、大工：8、牛車作り：1、裁縫：6、氷の行商：1、魚の行商：2、菓子・粥の販売：7、もやし売り：2、魚の仲買：2、鶏の仲買：2、牛の仲買：2、市場での商い：6、雑貨店経営：7、精米機の運用：6、精米販売：2、粳米仲買：2、金・粳米貸し：9、自動車による運搬業：2、バイクによる運搬業：2、ビデオ機レンタル：1、自転車修理：1、写真撮影：1、楽師：2、絵師：1、アチャー*：1、金細工職人：1、教師：14、役人：6、警察官：2、仕送り：22(縫製工場やタイ等への出稼ぎから)³¹。

²⁷ 天川直子編『アセアン加盟下のカンボジア—社会経済の現状—』228-9頁。

²⁸ 小林 知「カンボジア・トンレサップ湖東岸地域農村における生業活動と生計の現状—コンポントム州コンポンスヴァーイ郡サンコー区の事例—」(天川直子編『カンボジア新時代』 アジア経済研究所、2004)。小林知『カンボジアの村落世界の再生』第5章、第6章で再説。

²⁹ 天川直子編『カンボジア新時代』276頁。

³⁰ 同上283-5頁。

³¹ 天川直子編『カンボジア新時代』290頁；小林知『カンボジアの村落世界の再生』204-5頁。*アチャーとは、仏教儀礼の司祭を指す。

PA 村の主な生計手段（各世帯の複数回答）

稲作：82、畑作・野菜栽培：4、漁業：69、養豚：4、酒造：1、魚の行商：5、菓子の販売：3、魚の仲買：2、牛の仲買：1、雑貨店経営：3、精米機の運用：1、警察官：1、雇用労働：4³²。

狭い範囲とはいえ、ある程度の域内価値循環をもった地域的な経済圏を形成している。

（3）Kampong Speu 県の典型的な雨季稲作コミュニティである Samrong Torng における地方労働市場。村内外の就業や稲作以外の砂糖、パームの仕事も多くなっている。

表Ⅲ-5 調査対象村で何らかの仕事を行う人々 [労働可能人口中] の割合 (%)

	男性	女性
全ての仕事	98	99
米作	91	83
パーム、砂糖生産	43	34
Chamkar	1	2
村内の現金稼得の仕事	20	32
村外の現金稼得の仕事	38	22

出典：天川直子編『アセアン加盟下のカンボジア—社会経済の現状—』266頁。

（4）ポーサット州の農村社会の事例（2016～18年にかけて、同州の農業生態ゾーンごとのサンプル世帯 [地域全体で60世帯] の質問票調査を実施）。浸水低地、灌漑低地、非灌漑低地、低地山地複合、先発山地（開拓時期が早い）、後発産地の7つのゾーンに分ける。

簡単に纏めると「水稻作」という回答が低地の3つの地域と低地山地複合において最大の数を集めた。主食を生産する稲作は、カンボジアの低地農村住民の伝統的な生業である。天水を利用した雨季の一期作が中心であったが、トンレサップ湖の浸水林の近く（浸水低地）とバカーン郡（灌漑低地）で乾季稲作が行われている。農業統計によると、ポーサット州の乾季稲作は2000年代ではまだ少なく、2010年代より急増した。バカーン郡とカンディアン郡の一部では特に、輸出目的の「香り米」の栽培が集中して行われている。山地には水稻耕作の適地が少ない。山地の一部の世帯が挙げた「陸稲作」は、自家消費を目的とした耕作である。

表Ⅲ-6 ポーサット州の農民の生業（回答の多い順）

ゾーン	回答数 (種類)	生業種類 (回答数)
① 浸水低地	149 (29)	水稻作 (47) 漁 (24) 出稼ぎ (19) 畑作 (6) 農業労働 (5) 建設労働 (5) 菓子作り (5) 養豚 (4) 魚仲買 (4) ヤシ砂糖作り (3) 野菜販売 (3) 牛飼育・ゴザ編み・ボート運送業・バイク修理・工場労働・役人 (各2) 野菜作・養鶏・砂採集/販売・牛仲買・魚運搬・精米・製材労働・車輛整備・バッテリー充電・料理人・NGO職員・アチャー* (各1)
② 非灌漑低地	187 (36)	水稻作 (55) 漁 (19) 工場労働 (18) 箕作り (15) 養豚 (10) 出稼ぎ (10) 畑作 (7) 養鶏 (7) プラホック作り (4) 魚販売 (3) 建設労働 (3) 精米 (3) 鍛冶 (3) 雑貨販売 (3) 牛飼育・農業労働・菓子作り・プラホック販売・箕仲買・役人 (各2) 仲買 (牛・家禽・魚) (各1) 販売 (飲料水・衣類・刃物・建設資材) (各1) 魚養殖・運送業・バイク修理・大工・NGO職員・歯医者・イマーム** (各1)
③ 灌漑低地	141 (26)	水稻作 (54) 畑作 (18) 出稼ぎ (13) 養鶏 (7) 雑貨販売 (6) 養豚 (5) 養鶏 (7) 雑貨販売 (6) 養豚 (5) 野菜作 (4) 大工 (4) 漁 (3) 農業労働 (3) トラクター運転手 (3) 酒造・研ぎ師・粳米仲買・食堂・役人 (各2) コオロギ採集・キノコ栽培・牛飼育・菓子作り・野菜販売・食料行商・トラクター貸出し・運送業・車輛整備・資源ゴミ収集・看護婦 (各1)

³² 天川直子編『カンボジア新時代』291頁；小林知『カンボジアの村落世界の再生』286頁。

④ 低地山地複合	160 (27)	水稲作(51) 畑作(44) 農業労働(23) 果樹栽培(9) 建設労働(4) 雑貨販売(4) 出稼ぎ(3) 養豚・木材伐採労働(各2) 野菜栽培・バナナ栽培・牛飼育・養鶏・薪仲買・バナナ仲買・車輛整備・バイク修理・自転車修理・炭焼き・トラクター運転手・菓子作り・裁縫・溶接工・飲料水販売・理容師・兵士・年金(各1)
⑤ 先発山地	98 (20)	畑作(49) 農業労働(10) 雑貨販売(6) 製材(5) 陸稲作(4) 木材伐採労働(4) 出稼ぎ(4) 木工(3) 年金(2) バナナ栽培・ゴム栽培・沈香採集・養鶏・菓子作り・溶接工・バイク修理・結婚式用具レンタル・タクシー運転手・役人・医者(各1)
⑥ 後発山地	109 (17)	畑作(57) 農業労働(11) 出稼ぎ(9) 雑貨販売(8) 果樹作(4) 製材(4) 木材伐採労働(3) 農作物仲買(3) 木工(2) 陸稲作・農薬散布・養鶏・菓子作り・大工・車輛整備・バイク修理・教師(各1)

出所：小林知 「生業からみた開発体制下のカンボジアの農村変容」 37頁。

2016～18年の著者調査(各地域60世帯からの複数回答を集計したもの)より。

*アチャーは仏教儀礼の司祭を指す。**イマームとは、地元のイスラームの指導者を指す。

「畑作」は、低地山地複合、先発山地、後発山地の多くの世帯が挙げた。農業統計によると、ポーサット州では2010年代から輸出用作物のトウモロコシとキャッサバの作付面積と生産量が大きく拡大した。プノムクロヴァーニュ郡とヴィアルヴェーン郡では無主地(森)がその時期に畑地として拓かれている。トウモロコシ、キャッサバのほか、大豆、緑豆、ゴマなども栽培されている。播種、除草剤の散布、収穫などの農作業は一年を通して続く。

低地山地複合、先発山地、後発山地には、その作業に雇用労働力を提供する「農業労働」と回答した世帯も多い。低地でも、「畑作」という回答がある。非灌漑低地や灌漑低地では、限られた数であるが、村から遠い山麓部に近年畑地を取得し、商品作物を栽培する世帯が現れている。屋敷地と連続した小さな面積の農地で野菜などを栽培し、地元の生鮮市場で売る世帯もいる。

「漁」という回答は、トンレサップ湖の浸水林と接した浸水低地と非灌漑低地に多い。湖には、漁業に専門化した人々が住む水上集落がある。この調査が対象とした世帯は、陸の村に家屋をもち、稲作などと組み合わせて漁を行っていた。漁は、刺し網などの小型の漁具を用いて、基本的に世帯単位で行う。一年中みられるが、漁獲量が多い乾季初めの減水期に集中して従事する世帯もある。それは伝統的に、貧困世帯が生存を支えるために頼りとした重要な生業であった(近年は減っている)。「漁」に関連した生業としては、「魚の仲買」もある。居住村とその近隣の村々の漁業者から魚を買い集めて、州都や他の地域の市場に運び、卸売りするものである。自宅に水槽を用意して魚を集めておき、村外から訪問する同業者に売る形もある。「プラホック作り」「プラホックの販売」も、湖に近い地域に独特な生業である。プラホックは、カンボジア料理に欠かせない魚の発酵調味料である。伝統的な農村生活では、各世帯が自前でプラホックを製造していた。しかし近年は購入する世帯が増えている。非灌漑低地では、地域内で売るほか、他州や都市にまとまった量を卸売りする世帯もいた。

10件以上の回答数を集めた活動で、農漁業以外は、「工場労働」「箕の製作」「出稼ぎ」である。

まず、非灌漑低地の18世帯が「工場労働」を回答している。クラコー郡の国道沿いには台湾資本の縫製工場が操業しており、調査村の女性らが働いていた。

「箕の製作」は、非灌漑低地の女性らが行っていた。浸水林で採集した蔓を乾燥させ、ナイフでなめしてから編む。

そして、「出稼ぎ」が、ほぼ全ての地域で一定数の回答数を集めていた。浸水低地では19世帯が

「出稼ぎ」を生業と回答していた。灌漑低地、非灌漑低地、後発山地でも相当数の回答があった。

6つの地域のなかで回答された生業の種類が最も少ないのは後発山地、次いで先発山地である。山地では、トウモロコシやキャッサバなどの商品作物の栽培、木の伐採・製材や木工、その他陸稲や果樹の栽培が主で、農外の経済活動の種類が他の地域より少ない。

浸水低地にあるPT村の村長は、魚が減り、稲作の作柄も安定しないことを理由に、2016年頃から出稼ぎが増えたと述べていた(村内人口の約20%)。行き先はプノンペンが多く、工場や建築現場での労働者として働く。タイに移動した村人もいる。同じ浸水低地のKC村では、2020年1月の村内人口の18%近くが村外に出ており、うち約40%は国外への出稼ぎである。国外の

出稼ぎ先はタイが多いが、韓国および日本で働く村人も2~3名ずついる。村からの出稼ぎは、この地域の仕事はどれも賃金が安いことを理由に、2015~16年頃に増加した³³。

こうして遅ればせに農業は発展し、農作物の多様化し、地元での生業の種類も増えた。しかし、農村地域での就業機会はなお少なく出稼ぎに稼得を求める者も多い。市場経済が浸透しつつあるとはいえ、地域経済の発展は遅い。

第2節 工業

1980年代の産業状況を概観すると、各省庁のもとに187社の国営企業が運営されており、国内産業の中心をなしていた。

もっとも、内戦により国土が荒廃していたうえに、短期間で工場を建設したため、経営は概して小規模であった。逆説的であるが、そのために1990年代以降の「改革」が比較的容易なものになった。一般民間企業については、メコン河の泥を利用したレンガ焼きや河川の水を利用した製氷、醤油の醸造など、ポル・ポト時代の破壊後に生じた需要に向け、身近な原材料を用いた小規模・零細企業が少しずつ出現し始めた。これらは社会主義体制では法的に認められた存在ではなかったが黙認されており、国内市場向けの生産を行っていた³⁴。

1987年には1975年以前からあった100工場のうち70工場が再開にこぎつけ、公式発表では工業生産額は86年（約1600万ドル）より28%増であった。電力生産は前年実績を14%上回った。機械部門は24%、食品加工業は42%、繊維工業は50%、それぞれ前年実績を上回った³⁵。

1993年~2002年の間に、セクター別GDPの割合で農業が46%から33%へ減少する一方、工業セクターは13%から26%へと大幅に上昇した [図III-2]。またセクター別就業構造の推移をみても、同期間に農業が319万2359人（81%）から447万9773人（71%）へ、工業が11万8236人（3%）から67万1966人（10%）へと変化しており、数字のうえでは工業化が進行していると評価することができる。工業セクターの2002年の内訳は、製造業が工業全体中比重72.2%、建設が24.9%、電気・ガス・水が1.8%、鉱業が1.1%である。さらに製造業での内訳をみると、66.0%が縫製業、15.2%が食品加工である。他のASEAN諸国がこれまでに達成してきた工業化でみられたような自動車の組立てや機械産業の集積は、カンボジアでは観察することができない³⁶。

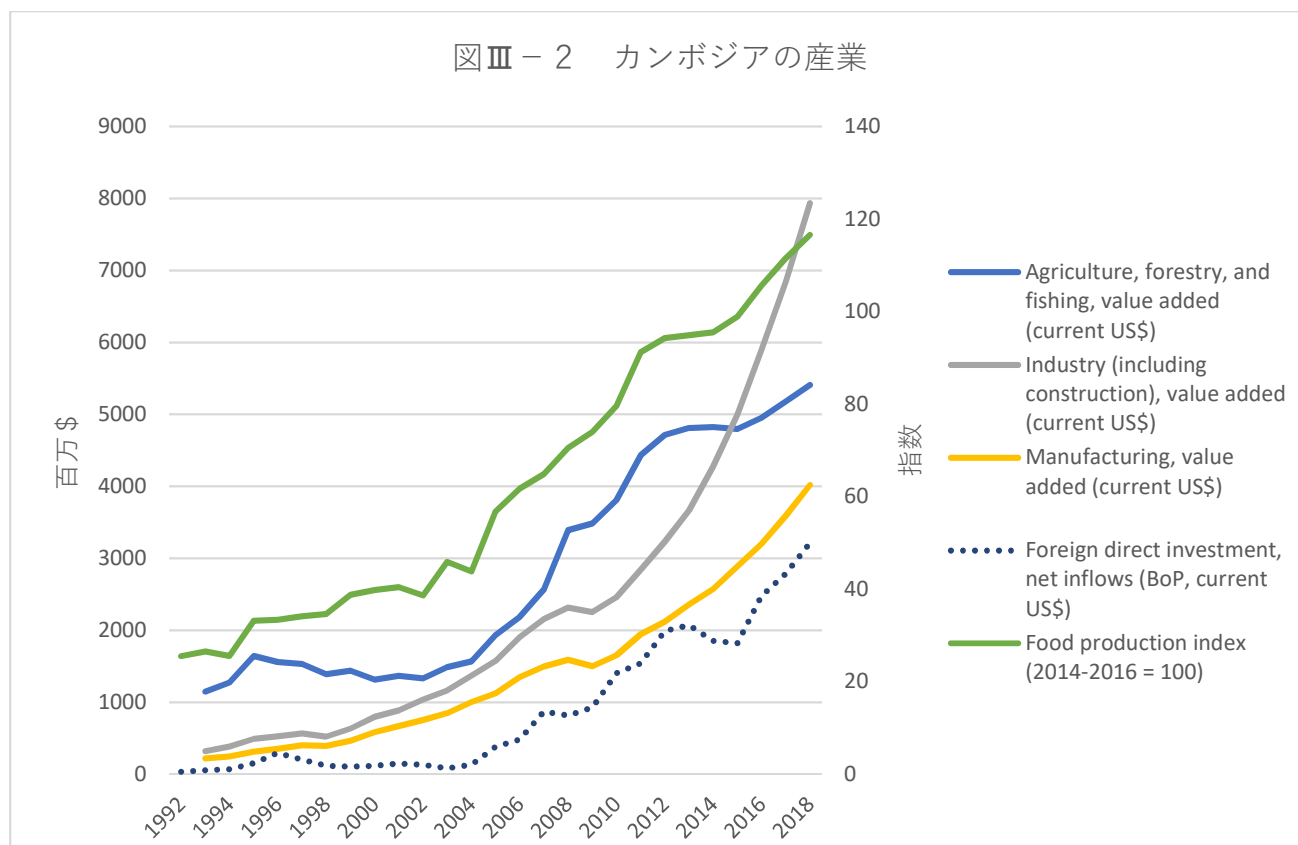
³³ 小林知「生業からみた開発体制下のカンボジアの農村変容 —ポーサット州での広域調査に基づく一考察—」。

³⁴ 天川直子編『後発ASEAN諸国の工業化：CLMV諸国の経験と展望』23頁。

³⁵ アジア動向年報1988年版259頁。但し、数値の信頼性はない。

³⁶ 天川直子編『後発ASEAN諸国の工業化：CLMV諸国の経験と展望』30頁。

図Ⅲ－２ カンボジアの産業



出典：The World Bank. World Development Indicator

企業数では、2004年に小規模・零細企業が2万8181社に対して、中・大規模企業が369社である。全体の9割以上が小規模・零細企業で、その8割が食品加工業を営んでいる。一方で、企業規模別の労働者数をみると、小規模・零細企業が7万9780人であるのに対して、中・大規模企業が26万4066人である。

企業の立地については、中・大規模企業の90.5%がプノンペン特別市とカンダール州に集中している一方、小規模・零細企業は上位5州以外に立地する企業が46.8%もあり、全国に広がっている³⁷。

表Ⅲ－8 カンボジアの企業規模別・国籍別事業所数（2011年3月実施の経済センサスより）

	カンボジア企業	外国企業	合計
零細企業（従業員数10人以下）	488,915 (99.1)	4,629 (0.9)	493,544
小規模企業（11～50人以下）	9,456 (94.5)	553 (5.5)	10,009
中規模企業（51～100人以下）	672 (84.0)	128 (16.0)	800
大企業（101人以上）	454 (58.1)	327 (41.9)	781
合計	499,497 (98.9)	5,637 (1.1)	505,134

注記：（ ）内構成比率%

出典：廣田伸雄・福代和弘・初鹿野直美『新・カンボジア経済入門』86頁。

³⁷ 廣田伸雄・福代和弘・初鹿野直美『新・カンボジア経済入門』33頁：トラン・ヴァン・トゥ編著『ASEAN 経済新時代と日本—各国経済と地域の新展開—』第1部第7章第1節。

2011年の経済センサスの調査結果によれば、505、134事業所で1、673、390人が雇用されている。従事者数が1,000人を超える大企業は118事業所であり、うちカンボジア企業は41（34.7%）、外国企業は77社（65.3%）である。うち製造業は103、その他は15である。製造業中、繊維縫製業は84、靴製造業12、その他7社であり、繊維縫製業や靴製造業の大手は外国資本である³⁸。

表Ⅲ－7 製造業の部門別比率（%）

	1993	1995	2000
繊維及び衣料品	2.65	22.35	86.53
機械及び輸送機器	0.00	0.00	0.13
化学	1.09	0.32	0.13
中高技術工業	1.09	0.32	0.26
食品、飲料及びタバコ	53.17	20.02	6.56
その他	43.10	57.32	6.65

出典：The World Bank. World Development Indicator

産業の規模から考えた場合、プノンペン、カンダール州を中心として立地する中国系の縫製業企業とその牽引力となっており、企業数や全国的な分布から考えた場合、食品加工業（飲料、タバコを含む）などのカンボジア人による小規模・零細企業が経済を支えている³⁹。

食品加工業は、レンガや木材加工品と並んでカンボジアで伝統的に行われている産業である。食品加工業の生産額は、対GDP比では2.87%にすぎない。しかし、製造業のなかでは縫製業に次いで2番目に生産額の大きい産業であり、累積投資金額では1億5000万ドル（23%、47件）に達する。食品加工業は全国規模で分布しており、縫製業以外の部分での産業の多様化の可能性を担うセクターであるといえる。具体的には、精米、醤油、飲料水など、身近な原材料を使用した内需向けの製品の生産が中心である。

各省の管轄下にあるさまざまな許認可が重複していて資金的に余裕のない小規模・零細企業側の負担が過重である。企業が金融機関へのアクセス手段を持たず、ほとんどが自己資金や友人に頼って資金調達をしていることが多い。

2005年8～9月に行われた小規模・零細経営の食品加工企業11社への質問票に基づくインタビュー調査より。調査対象企業は、醤油・魚醤、飲料水（蒸留 およびペットボトル詰め）、パームワイン、筍（水煮）などを生産する、比較的規模の小さい企業を中心とした集合である。従業員数の内訳は、10人未満が3社、10人～49人が3社、50人～199人が1社、200人以上1社、不明1社である。経営形態は、自営業が4社、有限会社が5社、不明2社であった。

訪問企業の経営者は、11社の全員がカンボジア国籍のカンボジア人であったが、工場内に中国名の社名を併記した企業がほとんどであり、親以前の世代からカンボジアに土着化している中国系カンボジア人の経営者も含まれる。食品加工の原材料となる農産物はいずれの企業もカンボジア国内のものを使用している。ペットボトルや砂糖、化学薬品、加工用の機械については、タイ、ベトナム、中国からの輸入に頼るところもあった。ただ、以前は輸入が中心だったペットボトルについては、2000年以降少しずつ国内産のものを使用する企業もあらわれている。

当初製氷を行っていた企業が、そこでの経験を生かして飲料水のボトル詰めを開始し、将来的に清涼飲料水やビールの製造・販売への展望を抱いているケースや、醤油を作ってきた企業が魚醤の製造を開始し、得られた資金で小規模ながらもホテル経営に参入しているケースもみられた。

³⁸ 同上86頁。

³⁹ 天川直子編『後発ASEAN諸国の工業化：CLMV諸国の経験と展望』36頁。

創業年は、1980年代が3社、1990年代前半が1社、1990年代後半が2社、2000年以降が3社、不明が2社である。社会主義経済下での民間企業の存在は、1985年以降に正式に認められたが、実質的にはそれ以前から、氷や醤油などを製造する企業が活動を始めていたようである。なお、中国系企業ならば華人コミュニティが資金調達を支援することも多いというが、彼らが起業したときの資金調達は、回答を得られた9社のうち、7社が経営者の自己資金と友人や家族からの支援のみで賄っており、中国系カンボジア人が経営している企業を含め、華人コミュニティから支援を受けた企業は確認されていない。また、銀行からの融資を受けたのは2社（いずれもカナディア銀行）に留まっている。

製品の市場は概ね国内であるが、小規模ながら輸出を目指す企業があった。ただし、たとえば醤油を醸造している企業で使用されているボトルの多くが不十分な煮沸消毒のみによるリサイクル瓶であることにみられるように、輸出に耐えうるような品質基準や衛生基準を保つことができる設備を整えている企業は少ない。また国レベルでの基準の認定制度や認定機関の整備がなされていないことから、実際に海外市場まで見据えた生産は、小規模・零細企業にとっては事実上不可能である⁴⁰。

国内企業の事例1．飲料水

H社は飲料水を製造している企業のひとつであり、プノンペン市ミアンチャイ地区に位置する有限会社である。この企業のオーナーはカンボジア人で、17年間、近くを流れるメコン川の水を利用した製氷を行ってきた経験をもとに、2001年に飲料水の製造・販売を開始した。139名の従業員を抱え、創業当初は年間の売上げが6600ドル程度であったのが、2004年には144万ドルにまで伸びたという。創業時にかかる資金調達に際しては、ドイツから支援を受けているカナディア銀行からの融資をうけている。原材料の調達については、ボトルはカンボジア国内で生産されたものか、ベトナムから輸入されたものを使用し、プラスチックのラベルはベトナムからの輸入、蒸留・ボトル詰めのための機材はドイツから輸入されたものを使用している。製品は、自社のトラックで小売業者に配達するなどして販売している。

N社はプノンペン市ルッセイケオ地区に位置する自営業の企業である。オーナーはカンボジア人で、1993年からの製氷業での経験をもとに2000年に飲料水の製造・販売を開始した。35名の小規模な企業で、2004年の売上げは15万ドル（10万箱分）であるという。ボトルは国内産、プラスチック・ラベルはベトナムからの輸入品、蒸留・ボトル詰めの際の機械も輸入品を使用している。創業時の資金調達は、すべて自己資金による。製品の販売に際しては、自社のトラックで配達したり、地方に行くタクシー等を用いて配送している⁴¹。

事例2．醤油・魚醤

醤油および魚醤はカンボジアの食卓には欠かせないものである。国産の大豆、トンレサップ湖やメコン河で採れる淡水魚を原料として作られている。醤油を生産・販売している企業は5～6社、その他ソース関係の生産・販売を行っている企業は全部で39社となる。これら企業の多くは醤油および魚醤の製造を兼業している。魚醤の国内生産高は1997年以降急増しており、1997年に20億リットルだったのが2002年には90億リットルにまで伸びている（醤油の生産高は不明）。タイからの醤油の輸入額は1998年以降、20～40万ドルの間で推移しており、魚醤の輸入は確認されていない。国内での輸入品との競合の問題自体は大きくないようである。市中には、国・地方によって好みの味が微妙に異なるので輸入品に押されることはないという消費者や経営者もいる。一方で、マヨネーズやドレッシングの輸入が増加しているので、別の次元での競合が推測される。

プノンペン市ミアンチャイ地区に位置するD社は、中国系カンボジア人を含む合計4人のカンボジア人で経営されている魚醤のメーカーで、天成食品有限公司とも名乗る。オーナーのうちの一人

⁴⁰ 天川直子編『後発 ASEAN 諸国の工業化：CLMV 諸国の経験と展望』47－50頁。

⁴¹ 同上51頁。

の父親が経営していた企業を引きつぐ形で1995年に創業し、2004年には75万700ドル（ボトル数40万本分）を売り上げている。

同じ地区に位置するCh社は1980年代から創業している醤油・魚醤のメーカーである。原材料の大豆は国内調達しており、ボトルは、使用済みの瓶を収集している会社から購入したりサイクル瓶を洗浄・熱湯消毒して使用している。同社は、醤油・魚醤で得た資金をもとに、市街地にて小規模なホテルを経営するなどして事業の多角化を図っている。両社とも、売上げは年々伸びているというが、パッキングや衛生状態の管理等は輸出先での審査に耐えうるものではないことから、将来的な輸出までは考えていない⁴²。

事例3. パームワイン

カンボジアの農村に古くから植えられてきたオウギヤシの樹液を利用したパームワインは、地場産品のひとつである。

C社はプノンペン市内で、国内各地から集められたオウギヤシをもとにしたパームワイン（椰子酒）、ビネガー、そのほかに黒胡椒、椰子砂糖、椰子の葉を用いた工芸品などを製造・販売している。フランス在住のカンボジア人であるLy博士が、NGOの協力を得て「カンボジアの農民を助け、カンボジアの椰子から作った製品を海外に売り込む」ために2001年に創業し、2004年から本格的に工場を稼働させた。製品の原材料となるオウギヤシは、プノンペン市近郊の農村での生産者を組織化しつつ購入している。製品は、国内の比較的高級なスーパーマーケットに25%、フランスを中心とした輸出市場%へ75%を販売している⁴³。

カンボジア農村部における絹織物業の事例。

カンボジアの絹織物業の歴史は古く、その文化的要素も大きい⁴⁴。

エスニック・マイノリティの生業には、農業外の商業や手工業、サービス業も比較的多く、民族的バックグラウンドは就業選択にも少なからず影響してきた。とくに、農村における手工業の多くは、華人系やベトナム系住民などのエスニック・マイノリティがその主要な担い手となってきた。手工業のなかでも絹織物業は、2005年時点で手織機約2万台を擁するカンボジアの農村地域を代表する生業である。とくに複雑な技術を要し、独特の文様をもつ絹織物ホールはカンボジア女性の正装等に用いられ、フランス保護領期（1863年～1953年）に、クメール・アイデンティティを象徴する「国民衣装」として確立された。

現代におけるカンボジアの絹織物業は、基本的に首都近郊に暮らす農家女性の副業として行われている。高級衣装としての絹織物業は、市場経済化に沸く都市部の消費者の増加を背景に隆盛しているが、一方で国内の限られた市場を対象とし飽和状態にもある。主な絹織物には、紋織り、緯織りの技法を用いた織物があり、それぞれ儀礼などで着用される女性用のスカート（ソムポット）や男性のジャケット（アーウ）などに加工されて用いられる。先染めの緯織でつくられた「ホール」と呼ばれる総柄の絹織物は、中でもカンボジアの絹織物文化の技術的水準の高さを示す織物であり、絹織物の中でも量的にも多く生産されているカンボジアの絹織物業を代表するものである。

1979年にポル・ポト政権が崩壊して以後、カンボジアの絹織物業は徐々に復興したが、首都プノンペンを中心とする近郊諸州（コンダール州、プレイ・ヴェーン州、コンボン・チャム州、タカエウ州）の限られた地域で主に行われている。ほとんどの織物産地で養蚕の伝統はすでに消失しているが、かつての養蚕地帯と重なっており、その名残がある。今日、絹糸の約9割がベトナム

⁴² 同上52頁。

⁴³ 同上53頁。

⁴⁴ 朝日由実子。"カンボジアにおける絹織物業と文化的重層性について：華人系クメール人の役割を中心として。"『カンボジアの文化復興』29(2016)。現在でも総人口の約8割が農村地域に暮らし、就業人口の約7割が農業に従事する農業国である。現在の民族構成は、国勢調査（1998年）の結果によれば、カンボジアの総人口約1,400万人のうちモン・クメール語族系のクメール人が約90%を占める。クメール人以外の諸民族として、全人口の各5%を中国人とベトナム人が占め、そのほかチャム人、ラオス人、ビルマ人、山岳少数民族であるプノン人やクオイ人などが居住している。

ムから輸入され、化学染料の大半は、タイから輸入されている。絹織物の生産者は、こうした絹糸や化学染料を仲買人から購入して、使用している。

絹織物業の生産工程は、主に養蚕、製糸、染織に大きく分けられるが、養蚕・製糸業は、フランス植民地期後半以降衰退したものの、カンボジア南部バサック河沿岸部に居住する主にベトナム人、遠隔地のクメール人によって生産されていた。とくに1930年代～1940年代の仏領期における仏教の信仰の強化により、上座部仏教を信仰するクメール人、華人系クメール人が蚕の殺生を忌避するようになり、その後は主にベトナム人によって担われてきた⁴⁵。

絹糸の流通の担い手としては、主にベトナムから輸入する商人とそれを国内の主要都市で販売する商人、織物産地の中心的な村落市場町（プーム・プサー）で販売する商人がいる。いずれも華人系クメール人が多い。織り手もまた、河川沿いの畑作地帯の華人系クメール人が多い。タカエウ州の産地の場合、河岸ではないが、織り手の多くは華人系であると考えられる。またコンボン・チャム州のメコン河沿いやその中洲には、チャム人の織物集落もある。現代では、チャム人は華人系クメール人とほぼ同種の織物を制作している⁴⁶。

現在カンボジアの絹織物業の仲介を行う仲買人、卸業者の大半は華人系クメール人が担っている。その多くは村落部に住んでいた元織り手が首都に住む親せきなどを頼って、仲買人として起業したり、別の業種の商店経営者が絹織物の需要の高まりに応じて分野替えをしたといった例が見受けられる。各産地で生産された絹織物は、仲買人によって一旦首都プノンペンの5大市場（オリンピック・マーケット、オールッセイ・マーケット、オールド・マーケット、セントラル・マーケット、ロシアン・マーケット）に運ばれ、そこから卸売業者に買い取られて、さらに全国各地の店舗へと販売される。

ほとんどの中国人のビジネスの資本は、経営者自身の貯蓄によって賄われている。プノンペンで中国系実業家の半生について調査した51件のうち25件では、資本は自分自身で貯蓄したものであった。15年間従業員として働いて貯めた人もいる。また、その他の資本蓄積の方法として、同族（kinsmen）やすでに自分のビジネスを確立した家族から得られた事例（10件）、もしくは妻の両親からの事例（9件）を挙げている。

華人は、必ずしも実際には強固な組織をもって同族集団の経営ネットワークを持っているわけではないが、経済以外の社会関係が、経済的交流の強化や信用に関係するという点では、華人としての社会的慣習の共通性が、華人同士の商取引の繋がりに結びついている可能性がある。絹糸の取引には、多くの資本金が必要となり、農村地域で絹糸および絹織物の仲買人になるには初期の資本と信用が欠かせない。仲買人には華人系ではないクメール人もいるが、圧倒的大多数は、農村部の市場町に暮らす余剰資金を有する華人系クメール人である⁴⁷。

カンボジアを代表する絹織物「ホール」の2大産地であるプレイ・ヴェーン州、シトー・コンダール郡、PL村の事例（2005年以降調査）によれば、カンボジアの村落の類型は、主な生業（地理的環境が大きく影響する）により2つの村落形態に分けられる。すなわち、稲作（雨季田）を主な生業とする「スロック・スラエ」（稲作村）と河岸沿いの畑作を主な生業とする「スロック・チョムカー」（畑作村）である。後者には華人系クメール人が多く住むという特徴もある。PL村は、畑作を主な生業とする典型的な「畑作村」（スロック・チョムカー）である。

今日、PL村のある自然堤防近くの畑地は、治水技術をもつ華人が18世紀以降に移住して開墾したことに始まる。華人らは、天水でまかなわれていた雨季田とは異なり、河川にプレックと呼ばれる掘割をつくり、水を自然堤防の外側にある畑地に引き、綿花や豆、トウモロコシなど換金作物を栽培した。乾季田も多少所有していたが、一家の食を賄うには足りず、周辺の稲作村のクメール人の米と作物を交換していた。

2000年代以降、絹織物業が発展し、その準備工程に人手が必要となった際に、当初はPL村内の技術を持たない人々（その多くはクメール人）に依頼していたが、飽和状態となり、また当初依

⁴⁵ 朝日由実子、「カンボジアにおける絹織物業と文化的重層性について」11頁。

⁴⁶ 同上13-4頁。

⁴⁷ 同上13-5頁。

頼っていた人々が独立して自分の織機を持つようになったため、村外の周辺のクメール人の村々に委託するようになった。PL村をはじめとするホールの生産技術をもつ川沿いの村（華人系クメール人が多数を占める村）と技術を持たない周辺の稲作村（クメール人が多数を占める村）との間で、機織りの前の準備工程「チョーン・ソー」（緯糸の括り）の委託雇用（チュオル・ケー）が、2003年頃から急増し始めた⁴⁸。[民族間でもこうした人的交流がある]

カンボジアの絹織物はモノとしての文化的重層性をもつ。歴史的にインド、中国、マレー系の文化の影響を受けつつも、それを取捨選択し、とくにポスト・アンコール期において、東南アジアに数多くある緋織りのなかでも、カンボジアは独自の文様、生産技術を編み出していった。たとえば、インドのパトラの文様を模倣しつつも、技法的にはパトラのような経緯緋より手間の少ない緯緋を選択し、一方で地組織においては、東南アジアの緋織で一般的な平織ではなく、括り染めした緯糸が経糸より表面に多く表れるため、文様がより美しく見える技術を確立した⁴⁹。

絹織物が農村において生計活動の一端として再開されたのは80年代に入ってからであったが、近年は様々な海外援助機関やカンボジア政府機関を通して、文化継承と生計向上を目的として絹織物に対する技術的支援が行われている⁵⁰。

カンボジア農村部絹織物業の市場リンケージ（タカウエ州バティ郡トナウト行政区P村の織子・仲買人関係）をみておこう。02年12月と03年7月の織子13人、仲買人4人の質問票に基づく聞き取り調査による[サンプル数は少ないが、定性的分析には役立つ]。

タカウエ州にはカンボジア絹織物の織子の55%が集中しており、5232台の織機が存在し、毎年11万835kgの生糸を消費している⁵¹。

P村の203世帯のうち108世帯が絹織物業に従事し、織子はほぼ全員女性である。技術伝播は主に母親から受け継ぐ。生産品は伝統的な儀式などで使われるサンポット・ホール（織りあげるのに時間がかかるが高価）と主に旅行者の土産となるクロマー（安価だが早く織れる）である。

P村の織子・仲買人関係には血縁関係やそこから派生した関係、または昔からの顔なじみ関係によって保証された信頼関係が介在している⁵²。

⁴⁸ 同上15-6頁。

⁴⁹ 朝日由実子、「カンボジアにおける絹織物業と文化的重層性について」17頁。

⁵⁰ 天川直子編『アセアン加盟下のカンボジア—社会経済の現状—』141-3頁。

⁵¹ 天川直子編『カンボジア新時代』229頁。同書荒神衣美稿にほぼ同様の内容でより詳しく再説。cf. 上田広美／岡田知子編著『カンボジアを知るための62章』[第2版]56章。

⁵² 天川直子編『カンボジア新時代』249-50頁。

P村での聞き取り調査[別の調査?]によれば(対象は織子10人と仲買人4人)、彼女らは稲作の補完的な収入源として通年に亘り絹織物に従事している。どの織子の家でも高床式住居の床下部分に1~2台の織り機が置いてあり、畑作業や家事の合間に織っている(天川直子編『アセアン加盟下のカンボジア—社会経済の現状—』146頁)。同村内には4人の仲買人が居住している。通常、それぞれ5~10人の織子と原材料、生産品を取引している。仲買人の一人は50人もの織子を抱えている。織子が自分で仲買人のもとに織物を持ち込むか、または仲買人が織子の家を訪ねて布を集める。村外の織子とも取引する。P村の仲買人は平均1カ月に3.5日の割合でプノンペンの4大市場を訪れ、市場内外で原材料、絹織物の価格交渉を通じて取引相手を見つける。

プノンペン市場の商人の支払い形態は現金払い、10日~1カ月の延払いのほかに、商人から「織物代金支払い」契約書が手渡され、それをもって原材料を販売する小売店へ行くと原材料が購入できる「契約買い付け」クレジットがある[一種の為替手形]。プノンペン市場に流通している絹糸、染め粉は主にベトナム、タイから輸入される(同上153-4頁)。

織子の手取りはインタビューした10人のうち9人の平均でホールでは1カ月44.65ドル、クロマーで18ドルである。因みにプノンペンの縫製工場の出稼ぎに行けば、月70~80ドルの収入となるが、食費、住居費がかかり、家事も手伝えない。織物は家事、育児の傍ら働けるため、農村世帯における多就業形態の一つとして重要な収入源である。

生産者と仲買人の関係はルーズな契約関係である。織子たちは隣接して居住していても、それぞれ異なる仲買人と取引している。織子は様々な仲買人から情報を伝達され、提示される原材料価格と生産者価格に従っ

織子・仲買人関係はポル・ポト政権崩壊後の絹織物業の再開から20年ほどは、P村の織子は、比較的近隣の仲買人を主たる取引相手として選択してきたようであるが、ここ数年の間にP村の織子がP村以外のより取引条件のよい仲買人を選択する傾向が強まってきている〔確実な現金貸付や高い織物価格を提示する〕。但し、もしあればP村以外に住む血縁関係や親族の知り合い関係、または昔からの顔なじみ関係にある仲買人に変更する。

現在のP村の織子・仲買人間の信頼関係をベースとした取引関係は、他国の農村工業の事例にみられたような長期的に固定している関係ではない。P村の絹織物業では、これまで比較的多くの織子が近隣の仲買人と取引してきたにも拘らず、両者の取引関係が地縁に基づいて固定化される傾向がない。

織子は近隣の織子たちと市場の需要情報や価格情報の交換を行っている。半数以上の織子は取引を行っている仲買人に関する情報も交換している。一方、ほぼ全ての織子は隣人の仲買人を知っているにも拘らず、隣人同士の仲買人が同じであることは稀である。

カンボジア農村部の社会経済関係の特徴として、地域共同体の構成員が強い互酬性をもたず、一つの組織体として機能するような関係ではないことがある。農村住民は基本的に個人主義で、家族・血縁関係を重視するが、地域共同体は単にそのような個々人が集まった場であるだけで、特に共同作業などを強制する関係ではないともいわれる⁵³。

P村の仲買人はみな元々織子であり、仲買業は織物業に付随的に派生したものである。仲買業を開始した切っ掛けは、プノンペンと村での原材料・絹織物の価格差から利益が見込まれるという情報をもっていたこと（仲買人は定期的にプノンペンの市場を訪れ、市場内外で原材料、絹織物の価格交渉を通じて取引相手を見つける）、世帯内に仲買業の元手となるだけの収入源があったこと、また交通手段をもっていたことである。仲買人は小売商とは長期的に取引を継続することで、信頼関係を築き、それが信用取引のベースとなっている。その信頼関係はマーケティングにおける取引費用の削減や在庫リスクの回避にも繋がる。

近年、P村の織子が村内の仲買人と原材料の信用取引をしたにも拘らず、他村から来る仲買人に絹織物を販売してしまうケースも多くみられ、仲買人は地縁関係を重視した取引関係を構築するインセンティブをもたない⁵⁴。

P村の仲買人は他にも稲作などの収入源をもち、夫の収入も比較的高い。仲買業を専業にすべきビジネスと捉える意識は低い⁵⁵。

カンボジアでも一村一品運動は行われた。

カンボジアにおいてOVOP促進国家委員会が発足したのは06年1月であるが、最初のプロジェクト実行が始まったのが05年第2四半期である。地方での雇用創出や農村部の環境問題対策を目的としていた。都市から農村への人口移動または還流を意図していた。このプロジェクトはトップダウンで行われ、都市や海外への製品販売を指向していた。

て村内外を問わず仲買人を選択しているケースが多い。織子同士の情報共有はない。〔つまり、横の繋がりはない〕

「クレジット」関係の介在という問屋制度的な性質ももっているが、糸価格は市場価格を反映しており、問屋制とも下請ともいえない（同上156-9頁）。

聞き取り調査からすると同村仲買人の原材料取引におけるマージンはホールで4.8%、クロマーで6.3%であり、織物取引ではそれぞれ6.8%、13.0%である。特に搾取関係があるとはいえないようだ（同上160-1）頁。

⁵³ 天川直子編『カンボジア新時代』252-4頁。

⁵⁴ 同上259-60頁。

⁵⁵ 同上262-3頁。他国の農村工業ではリンケージの要である仲介者は、組織化の有無に拘わらず、ネットワークや資本蓄積を拡大していき、慣行的な信頼関係を維持しつつも市場変化に適応した事業化を進め、仲買業を専業化しているケースが多い（天川直子編『カンボジア新時代』268頁）。

これに対し日本のOVOP運動は地方、国内指向であり、ボトムアップ、草の根イニシアティブによる運動である⁵⁶。カンボジアのそれは日本とは異質のようである。

都市のストリート・ビジネスについても触れておこう（2011年の経済センサスより）。事業所数は41,771であり、事業所総数の8.3%である。経営者を含む全従事者は62,780人であり、全事業所の雇用者数の3.8%を占めている。うち98.9%はカンボジア人のオーナーである。女性経営者は76.6%である（ストリート・ビジネス以外の事業所の女性経営者の割合は64.1%）。1事業所当たりの従事者数は平均1.5人である（ストリート・ビジネス以外の事業所では平均約3.5人）。うち1人のケースは63.2%、2人のケースは28.4%、3人以上のケースは8.4%である⁵⁷。

表 ストリート・ビジネスの業種別事業所数と従事者数（括弧内は構成比%）

	事業所数	従事者数
食料品販売	10,883 (26.1)	14,514 (23.1)
屋台・食堂	8,548 (20.5)	14,302 (22.8)
屋台・飲み物屋	4,255 (10.2)	6,306 (10.0)
床屋	1,925 (4.6)	2,901 (4.6)
二輪車修理	1,867 (4.5)	2,493 (4.0)
飲料販売	977 (2.3)	1,572 (2.5)
服・靴販売	938 (2.2)	1,311 (2.1)
ガソリン販売	926 (2.2)	1,393 (2.2)
小物・家財修理	837 (2.0)	1,044 (1.7)
携帯電話販売	545 (1.3)	785 (1.3)
その他	10,070 (24.1)	16,158 (25.7)
合計	41,771 (100)	62,780 (100)

出典：廣田伸雄・福代和弘・初鹿野直美『新・カンボジア経済入門』114頁。

ストリート・ビジネスの年間売上高は3億6600万米ドルで事業所全体のそれ（126億7800万米ドル）の2.9%を占めている⁵⁸。厳しい経済環境のもとでの庶民の逞しい生活力を示す。

国有企業改革

1999年までの段階で、製造業、農業関連の企業を中心とした160社が改革された。内訳として、139社が民間企業にリースされ、12社が合弁企業、8社が完全売却、8社が閉鎖された。

WTOの報告書[2003]では、2000年末の時点で、維持8社、民営化予定16社、リース152社、合弁5社、売却8社とされている。

⁵⁶ Sok Sopheaktra. A Comparative Study between Japanese (Oita) and Cambodian OVOP Organizational Charts and the Three Elements of Sustainable Development.

国際OVOP学会誌第1巻2008年10月号。

⁵⁷ 廣田伸雄・福代和弘・初鹿野直美『新・カンボジア経済入門—高度経済成長とグローバル化—』106—7頁。

⁵⁸ 同上115頁。

残存している国営企業については、12社を除いて全社を民営化する政府の意思が確認されているものの、多額の負債や時代遅れの機材、過剰な従業員の存在、既得権益の存在等の障害により、2005年末の時点ではいずれについても民営化は実現していない。現在も国営企業として操業されているものとして、ゴム加工企業の例が挙げられる。ゴムはコンポーンチャム州の東方からメコン河の東岸にあるラテライト地帯を主産地としている。この地域では植民地時代からゴム・プランテーションの経営とゴム加工が行われてきた。ゴムは独立以後も重要な外貨獲得手段としての地位を占めている。ゴム生産および加工の主体となってきたのは、農業省管轄下の国営企業である。1996年以降、民間へのゴム植林地の払い下げや、加工分野への民間企業の参入が奨励されている⁵⁹。国営・公企業数は1989年の187社から1999年には44社に減った。その後も閉鎖が続く。とくに規模の大きかった天然ゴム関係の6社が2010年前後に相次いで民営化され、現在は電力公社、港湾公社などを残すのみである⁶⁰。

外資系企業

中国を始めとして外資のプレゼンスは大きい。

1994年の投資法施行以来、外資が流入した。とりわけ2000年代後半以降急増する〔図Ⅲ-3〕。主に衣料品産業（アパレル）分野である。靴製造業がこれに続く。台湾、香港、中国、韓国が多い⁶¹。衣料品の生産と輸出は1995～2013年の間に年率約30%で拡大した⁶²。

衣料品産業は外資主導で成長はしたが、原料や中間財はほとんど輸入である⁶³。

衣料品工場数は1995年には20、1996年、ほぼ50、1999年は152、その後停滞したが、危機後、再び増加した。中国での賃金上昇の故、工場が再配置された⁶⁴。

2013年には426となる。輸出指向型であり、外資が支配的である⁶⁵。

カンボジア人所有工場の比重は2000年に11%、2010年にはほぼ5%に過ぎない⁶⁶。

外資依存度は非常に高い。

⁵⁹ 天川直子編『後発 ASEAN 諸国の工業化：CLMV 諸国の経験と展望』24頁。ゴム公社に関しては、農業セクターローンのコンディショナリティとして速やかな民営化を要求する ADB と、漸進的に民営化を進めたい農業省との対立がみられるという（同著56頁の注）。

⁶⁰ 廣田伸雄・福代和弘・初鹿野直美『新・カンボジア経済入門—高度経済成長とグローバル化—』84-98頁。

⁶¹ Ngo Sothath, Ban Kosal, and Rous Sreyrov, *Improving Local Participation in the Garment Industry of Cambodia*. MEKONG ECONOMIC RESEARCH NETWORK. Centre for Policy Studies (CPS) June 2014, p. 4

⁶² *ibid.*, p. 13.

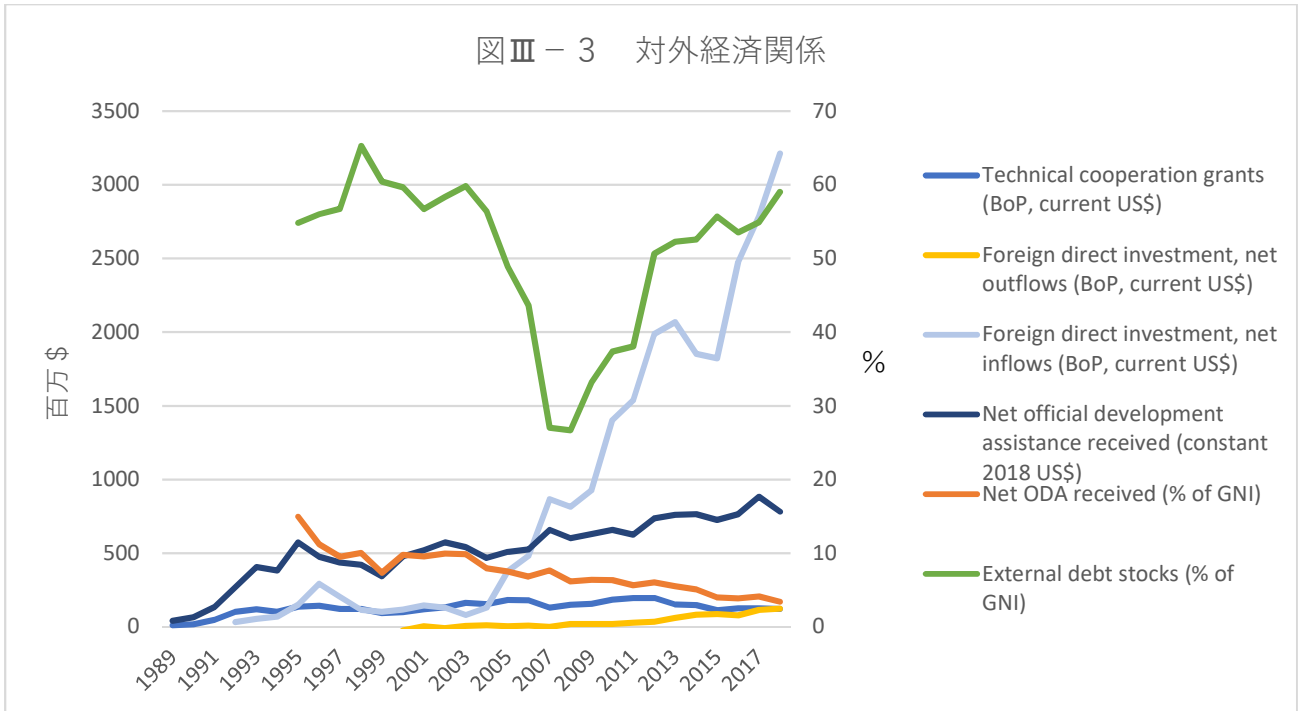
⁶³ *ibid.*, p. 7. Cf. 廣田伸雄・福代和弘・初鹿野直美『新・カンボジア経済入門—高度経済成長とグローバル化—』84-98頁。カンボジアの工場では裁断・縫製・梱包を行う。

⁶⁴ Ngo Sothath, Ban Kosal, and Rous Sreyrov, *Improving Local Participation in the Garment Industry of Cambodia.*, p. 11

⁶⁵ *ibid.*, p. 8

⁶⁶ *ibid.*, p. 15. 山形辰史編『グローバル競争に打ち勝つ低所得国—新時代の輸出指向開発戦略』第4章第1節、及び斎藤照子『東南アジアの農村社会』山川出版会、2008、83-4頁参照。

図Ⅲ－３ 対外経済関係



出典：The World Bank. World Development Indicator

外国企業のなかでもとりわけ中国系企業がカンボジアの縫製業の中心的な担い手となっている。全企業の4分の3もの経営者が、中国籍を持っているか、カンボジア国籍を持った中国人であり、自らの民族的出自を中国人であると答えている [著者訪問先での回答]。カンボジア国内に立地する多くの工場は、「立地」しているものの、意思決定プロセスのほとんどが親会社のある中国での決定によっている。親会社の決定に従って、中国や周辺国から輸入された布や糸を用いて、最終的な縫製部分の工程とパッキングのみをカンボジア国内の工場で行うというのが通常であり、カンボジア国内にある半数以上の縫製業企業が「子会社として下請け生産を行っている」⁶⁷。

事例1. 中国系企業のG社（2005年1月に訪問）。1998年に創業した香港系企業で、女性向けシャツを生産しており、99%をアメリカに、1%をカナダに輸出してきた。布やアクセサリーのすべてを中国および香港から輸入しており、機械も香港からの輸入に頼っている。生産・販売に関するすべての戦略は、香港オフィスの意向に従っており、2000年には労働者は800人以上いたが、香港の親会社の意向でカンボジアでの生産を減少したため、2001年以降は500人規模で経営をしている。社内では、中国から来た14人の労働者がスーパーバイザーとして勤務しており、カンボジア人労働者の管理・指導にあたっている。この企業では、カンボジア人スーパーバイザーの育成の試みも行っており、10年弱のカンボジアでの工場経営を経験するなかで、カンボジアに根付きつつある。

事例2. 15社進出している韓国系の縫製業企業の一つS社は、1996年に操業を開始した。2005年1月には、全部で1万人以上の労働者を擁するもっとも大規模な工場のひとつであった。製品は主としてニット製品で、アメリカに9割を輸出し、原材料は韓国、中国、香港から、機械は韓国から輸入していた。労働者数が多いが、そのうち韓国人は経営陣含めて4人のみで、残りは全員カンボジア人（プノンペン出身者が4割、地方出身者が6割）であった。同社は、韓国と香港にセールス・オフィスがあるが、本社としての機能はプノンペン市内の工場敷地内に設置しており、経営者一族もカンボジアに生活の拠点を移動していた。同社は2005年1月当時、「MFA 撤廃の影響で労働者を4割ほど削減することを決めているが、労働者を教育して品質の向上に努めた

⁶⁷ 天川直子編『後発 ASEAN 諸国の工業化：CLMV 諸国の経験と展望』42-3頁。

い」として、経営をしばらく続けていく様子であった。しかし、カンボジアの繊維製品輸出が一時的に大きく落ち込む直前の時期にあたる2005年2月までに、工場を一時閉鎖した。

事例3. 欧米系の縫製業企業は、イギリス23社、アメリカ8社が進出している。そのうちの一つイギリス系N社は2000年に操業を開始した。2005年9月当時、550人の労働者が雇用されていた。この工場は、国際基準より厳格とされるイギリスの小売りチェーンのマークス・アンド・スペンサー独自の基準を満たした工場であり、製品の紳士用シャツは95%以上をイギリス向けに輸出している。原材料は、タイ、マレーシア、インドネシア、その他アジア諸国から、機械はイギリスから輸入している。専門家として、イギリス人のほか、グループ企業で経験を積んだモーリシャス人、マダガスカル人が勤務しており、彼らがカンボジア人労働者に対して研修・教育を行っている。なお、N社は、カンボジア政府が投資法上定めている免税などの優遇策を受ける権利があるものの、同社のポリシーとしてそれを一切享受していない。工場内の管理や医務室などの整備等において、カンボジア国内でも先進的な試みを行っている企業のひとつである⁶⁸。

国が一定の資本比率を有する合弁企業の例としては、通信関連企業（郵便・通信省〔49%〕とINDOSAT〔51%〕の合弁企業）、製菓企業（CPE、保健省〔49%〕と中国系企業〔51%〕の合弁企業）がある。いずれも1995年に合弁企業として再スタートした⁶⁹。

国内に保護すべき産業や保護を要求する産業がなかったこともあり、カンボジア政府は補助金等の幼稚産業保護政策を採ることなく、積極的な海外投資の受入れによって自国の産業開発および雇用創出に努めた。[外資依存型の工業化を目指す]

海外直接投資については、1994年投資法 および2003年改正投資法では、カンボジア国内の投資において、土地の所有を除いて基本的に国内資本および外国資本が同等に扱われることとなっており、民間資産を収用しないこと、販売価格の規制をしないこと、海外送金規制をしないことが保証されている。雇用創出等の基準を満たした投資適格プロジェクト（QIP）については、最低3年間の法人税の免税が定められている。輸出主導型企业、サポーター・インダストリー型企业、国内資本の企業については、輸入税の免税措置が講じられている。99年にはASEANに加盟した⁷⁰。

WTOへの加盟は04年10月であり、貿易自由化、金融自由化を進めた。だがカンボジアの「自由化」とは、ゼロに近い状況から（自由主義的に）「制度化する」ことを意味している。制度構築が自由化に追いつかない状況である⁷¹。

アメリカやEUに直接、衣類輸出を行う企業のほとんどは輸出向け衣類生産者の業界団体であるカンボジア衣類製造業者GMACに加盟している。GMAC加盟企業の申告した労働者数の総数は約17万5千人である。下請のみに従事し、GMACに登録していない企業も存在するから、実数はこれより多い。

94年8月から02年12月までにカンボジア投資庁に承認された総投資件数910のうち357件が縫製業への投資であった。但し、1件当たりの投資額は平均より小さいので、同期間累計の登録資本総額では全体の1割である。

直接投資は94年8月に発効した投資法に基づいて管理されている。縫製業は輸出志向労働集約産業の一つとして、中間財や資本財について関税及び付加価値税の免除が適用されている⁷²。

1995～6年に中国系縫製企業が続々と進出し、中国・香港などから原材料を輸入し、最終工程に近い裁断、縫製、包装をしてカンボジア製としてアメリカに輸出された。15年には雇用者は60万人となる。労働者は農村からの出稼ぎである。カンボジアに立地する企業の9割以上が中小企

⁶⁸ 同上44－6頁。

⁶⁹ 天川直子編『後発ASEAN諸国の工業化：CLMV諸国の経験と展望』25頁。

⁷⁰ 同上26頁。

⁷¹ 同上28頁。

⁷² 天川直子編『カンボジア新時代』53－4頁。

業であり、従業員2人以下の零細企業が79%を占める。中小企業は全国的に分散しているが、大企業はプノンペンに集中し、外資と国内財閥が担っている⁷³。

民間企業は非常に少ないが、過去20年の間にファミリービジネスからスタートして拡大してきた幾つかの企業グループが目立った存在となってきている。これらは特定の家族、同族が引き続き所有と経営の双方を支配し、事業を多角化し、外資とも提携している。

これらの企業グループは概ね貿易や金融業からスタートし、徐々に製造業、不動産業、建設業などに進出している。華人系が多い⁷⁴。

カンボジア衣料品製造業協会 GMAC は1996年3月に設立され、13年6月現在、426の衣料品工場と47の履物工場が加盟している⁷⁵。

GMAC は労働力のスキル向上の訓練コースを提供したが、規模はまだ限定的である。中国人材エージェンシーはカンボジアの衣料品工場に技術者や監督員約5千人を送りこんだ。外資企業からの技術移転は一部日本企業を除きほとんど見られない。カンボジアの労働者の教育水準の低さが技術及び経営のスキルを吸収できる能力を妨げている⁷⁶。

2012/13学年度、前期中等学校へのネットの進学率は37.8%のみである。また雇用を通じてスキルを得る者もごく少ない。アパレル製作や刺繍企業の下請は100~200あるが、カンボジア人の所有企業は15~30ほどである。残りはほとんど中国人所有である。外資企業も技術移転は厳しく管理し、ノウハウを移転する計画をもたない。カンボジアの労働者がスキルを身につけるのは会社の試みよりも彼らの才能と勤勉さによる。自分で日本企業や韓国企業から学んだ⁷⁷。スキルの改善の兆しもある。

標本サーベイによると労働者の14~15%が彼らの知識やスキルを洋装店のような彼ら自身の事業で活かしたいと思ひ、ほかの6~8%は韓国、マレーシアやタイのようなほかの国で雇われたいと望んでいる。

技能労働者は自身の事業を立ち上げたいと思っても、資本のベースがない。他方、資本をもっている者は産業における必要なスキルをもたない。通常、カンボジアの企業家の資本は彼らの限られた貯蓄や親戚、友人からの借入れである。金融コストはなお相対的に高い。金融機関へのアクセスが難しい⁷⁸。国内市場の狭隘さやサポーティング産業（繊維産業など）の欠如も起業を妨げている。カンボジアは自身の伝統的な織物業をもつが、工業化されていない。60年代に自身の繊維産業があったが、70年代の戦時期以来消滅した。

地元の川上部門がない。とくに原材料の全てや中間財のほとんどが輸入である。進出した日本企業によると原材料や部品の2.2%しか地元では調達できない⁷⁹。

一般にカンボジアの衣料品工場は外国の子会社である。川下のバリューチェーンはバイヤーと地域ディーラー（親会社）の間の事柄である。地方の子会社や工場はただサンプル生産とか縫製、仕上げ及び包装といった少数の仕事を行うだけである。カンボジアの衣料品工場の凡そ90%は子会社であり、産業に参加する地場の投資のための機会はほとんど不可能である⁸⁰。

カンボジア人所有の企業は一般にインフォーマル（未登録）である。課税逃れなどの理由による。また GMAC のメンバーは外資が多い⁸¹。

⁷³ トラン・ヴァン・トゥ編著『ASEAN 経済新時代と日本—各国経済と地域の新展開—』第7章。

⁷⁴ 廣田伸雄・福代和弘・初鹿野直美『新・カンボジア経済入門—高度経済成長とグローバル化—』84-98頁。

⁷⁵ Ngo Sothath, Ban Kosal, and Rous Sreyrov, op.cit.,p.9.

⁷⁶ ibid.,p.16-7.

⁷⁷ ibid.,pp.18-9.

⁷⁸ ibid.,p.21-4.

⁷⁹ ibid.,p.27.

⁸⁰ ibid.,pp.28-9.

⁸¹ ibid.,p.34.

人材面をみてみよう。

縫製企業のサンプル調査より（調査期間 03 年 8 月中旬～10 月初旬）。

輸出向け縫製工場はプノンペン特別市とそれを取り巻くカンダール州に偏在している。

全体の標本数は 164 であり、輸出向け縫製工場として確認できた 234 社の 7 割にあたる。

経営者の国籍は中国が多く、大陸から 30%、香港が 15%。台湾出身は 21% である。カンボジア国籍をもつ者は 8% に留まる⁸²。

表Ⅲ－9 経営者の学歴と職歴

学歴	企業数	%	職歴	企業数	%
高校	11	9.4	当該企業以外の勤務経験なし	92	57.1
専門教育	43	36.8	他の繊維関連企業	44	27.3
うち縫製関連	11	9.4	他の非繊維関連企業	8	5.0
うち技術関連	6	5.1	公務員	8	5.0
単科大学	12	10.3	その他	9	5.6
大学	19	16.2	小計	161	100
修士	32	27.4			
うち MBA	15	12.8			
小計	117	100			
無回答	47		無回答	3	
計	164			164	

出典：天川直子編『カンボジア新時代』66頁。

経営者の平均年齢は 47 歳、平均勤続年数は 4.7 年、縫製業界における平均勤続年数は 14.6 年である。中央値はそれぞれ 47 歳、4.0 年、13.0 年である。

ここで現在の企業に努め続けた経営者が半数以上いるが、その一方で現在の企業での勤続年数の平均値は比較的短い。この食い違いは前者は親会社と子会社を一つの企業と見做して回答し、後者はカンボジアの縫製企業には華人資本の子会社が多いことから「このカンボジア法人」での勤務年数を回答したと考えられる⁸³。

企業形態は半数以上が子会社という認識であり、全体の 7 割の企業（119 社）が下請生産を行っていると回答している。負債の比率は低く、自己資本比率は高い（約 92% が自己資本 100%）。カンボジア資本 100% の企業は 14 社のみで、外資との合弁も 7 社のみである。大部分の輸出向け縫製企業は 100% 外資である。出資国の 7 割強が香港、台湾、中国である⁸⁴。

生産については縫製のみを行っている企業が多い。垂直統合はあまり観察されない。輸出向け縫製業の産業構造は少数の大企業と多数の中企業より構成されている。雇用者数の平均は 903 人、最大企業の雇用者数は 9500 人、5000 人～6000 人規模の企業が 2 社、3000～4000 人規模が数社ある。1000 人以下が圧倒的に多い。標準偏差は 1098 と非常に大きい⁸⁵。

⁸² 天川直子編『カンボジア新時代』63、65頁。

⁸³ 同上65－6頁。

⁸⁴ 同上67－8頁。

⁸⁵ 同上70－1頁。

表Ⅲ－10 サンプル企業の部門別・職種別・経験年数別・性別従業者数

	経験年数 職種	1年未満		1～5年		6年以上		計	
		男	女	男	女	男	女	男	女
事務部門	経営者・管理職	27	11	281	137	96	40	404	188
	その他事務職	44	113	765	1,156	111	110	920	1,379
生産部門： 縫製，セーター・靴下の編み立て	技術者	18	6	337	62	24	1	379	69
	作業監督者	25	242	663	2,683	132	563	820	3,488
	品質管理者	43	1,002	365	6,039	20	589	428	7,630
	工員	795	11,726	11,107	86,889	373	12,697	12,275	111,312
	補助工員	285	1,806	1,117	5,411	312	1,575	1,714	8,792
生産部門： その他（編布，染色，印刷，仕上げ）	技術者	3	0	27	6	1	0	31	6
	作業監督者	6	3	137	364	21	107	164	474
	品質管理者	4	93	96	1,366	7	30	107	1,489
	工員	370	1,302	2,345	9,611	274	787	2,989	11,700
	補助工員	4	121	360	380	21	37	385	538
計		1,624	16,425	17,600	114,104	1,392	16,536	20,616	147,065

出典：天川直子編『カンボジア新時代』73頁。c f. Cassey Lee, Dionisius Narjoko and Sothea Oum eds., SMEs and Economic Integration in Southeast Asia, p.19.

従業員には縫製部門の工員が最も多く、その9割が女性である。ことに作業監督者、品質管理者、工員、補助工員において女性比率が高く、その値が80～90%台で安定している⁸⁶。

但し、昇進の段階で男性の方が有利かもしれない。

職階が上がっても女性比率は高い。工員と補助工員間の賃金格差がほとんどない。比較的転職が頻繁である。作業監督者の無視できない数が中国大陸からの出稼ぎ女性で占められている⁸⁷。

従って縫製業はこれまで農業以外では大規模に雇用されることのなかった若い女性の低学歴層に、多くの雇用機会を提供した。労働者のうち85%は女性であり、その約6割が小卒、3割が中卒、1割弱が高卒である⁸⁸。

工員に要求される教育水準も高くない。しかし、採用を決定するに際しては企業毎に試験が課される。また補助工員から工員への昇格に要する期間は平均、10.1カ月である（回答企業数89）⁸⁹。

表Ⅲ－11 各職種従事者に最低限求められる教育水準（ ）内は%

	作業監督者	品質管理者	工員	補助工員
設けていない	108 (65.9%)	119 (72.6)	139 (84.8)	144 (87.8)
初等教育	6 (3.7)	8 (4.9)	14 (8.5)	13 (7.9)
前期中等教育	21 (12.8)	19 (11.6)	10 (6.1)	7 (4.3)
後期中等教育	26 (15.9)	17 (10.4)	1 (0.6)	0
高等教育(大学等)	3 (1.8)	1 ((0.6)	0	0
合計	164	164	164	164

出典：天川直子編『カンボジア新時代』77頁。

⁸⁶ 天川直子編『カンボジア新時代』72－3頁。

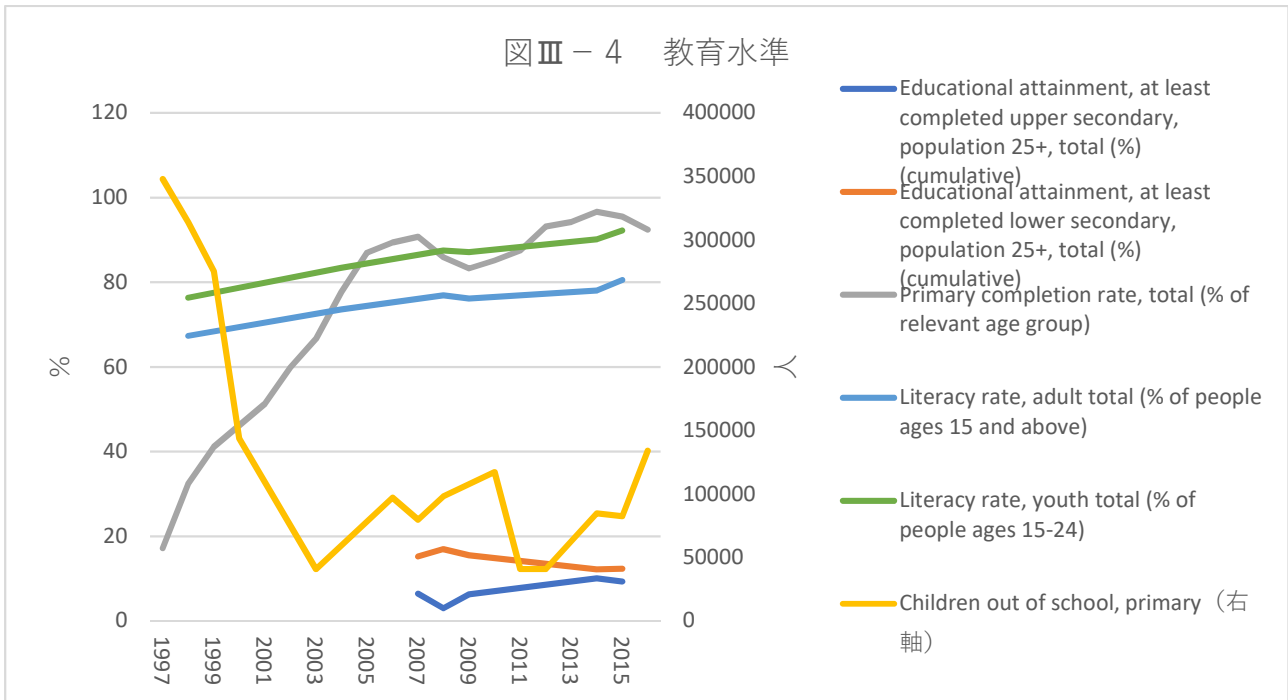
⁸⁷ 同上76頁。

⁸⁸ 同上52頁。

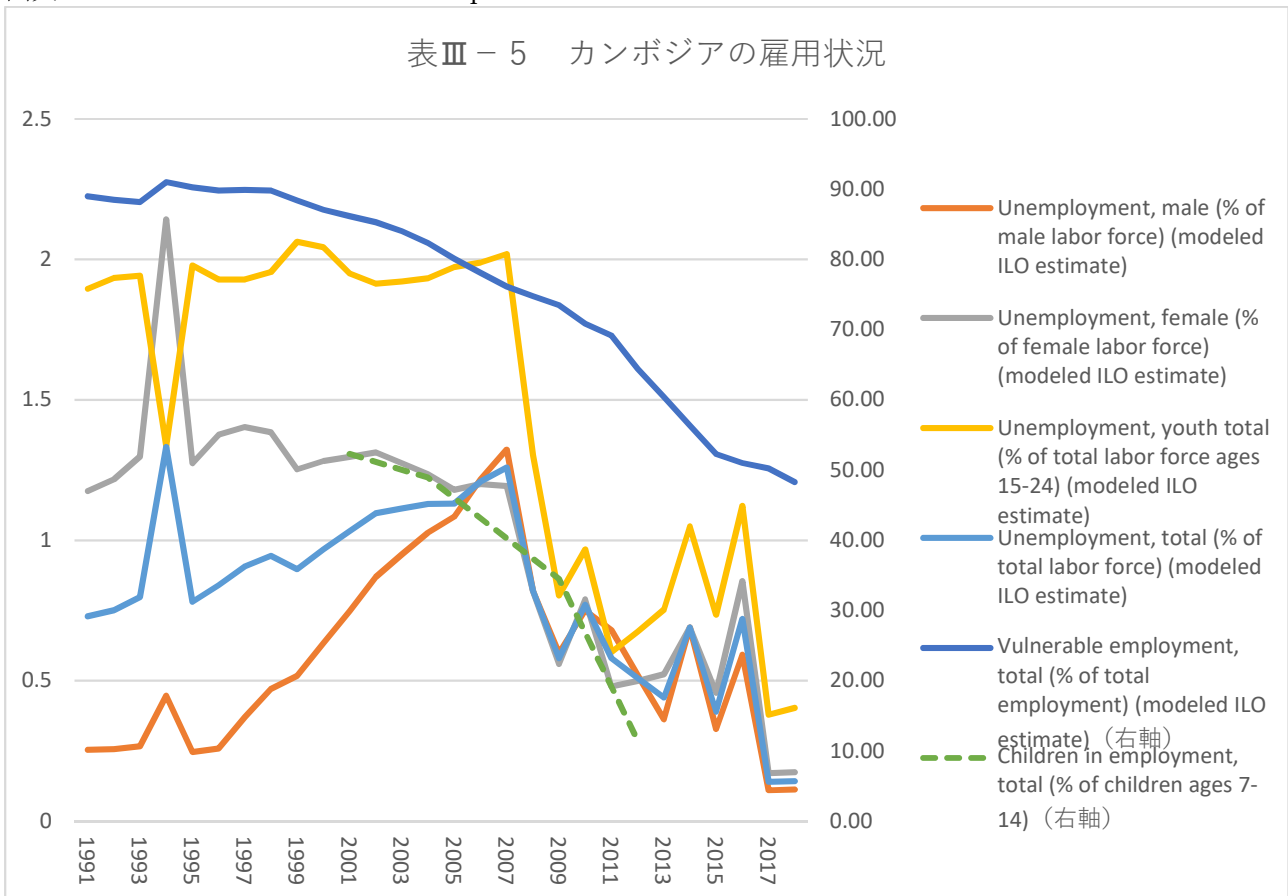
⁸⁹ 同上78頁。

このようにカンボジアの産業は地場産業育成や人材への投資、教育システムの充実といった課題が多い。

第2節 社会状況



出典：The World Bank. World Development Indicator



出典：The World Bank. World Development Indicator

教育水準については 97 年以降の断片的なデータしかないが、初等教育こそ普及したとはいえ、中高教育修了者は依然低水準である。文盲率は減っている [図Ⅲ－4]。

全体としての雇用状況を見ておけば [図Ⅲ－5]、大きな男女格差のあった失業率は 2000 年代後半にはほぼなくなった。若年層の失業率も減っている。児童雇用も大幅に減った。不安定雇用も減ったが、依然高水準である。

表Ⅲ－12 カンボジアの生活状況

年次	1960	1970	1976	1980	1985	1990	1998	2000	2001	2003	2004	2006
GDP per capita (constant 2015 US\$)							411.2	486.5	515.6	575.3	624.6	759.6
GNI per capita (constant 2015 US\$)							406.5	473.7	500.6	557.1	603.5	730.7
Poverty headcount ratio at national poverty lines (% of population)										50.2		45
Urban population (% of total population)	10.3	16.0	4.8	9.9	13.9	15.5	18.4	18.6	18.7	18.9	19.1	19.3
People using at least basic sanitation services, rural (% of rural population)									2.49	8.21	11.10	16.97
People using at least basic sanitation services (% of population)								9.84	12.29	17.77	20.54	26.15
Hospital beds (per 1,000 people)	0.75	1.08				2.07			0.6		0.1	
Number of infant deaths			47322	36511	32387	32143	29536	26676	24567	20715	19251	17129
Share of youth not in education, employment or training, total (% of youth population)							21.08	10.34	6.13			
年次	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
GDP per capita (constant 2015 US\$)	824.8	867.1	855.0	892.1	940.1	992.5	1048.1	1104.7	1162.9	1224.2	1290.0	1365.829
GNI per capita (constant 2015 US\$)	798.5	833.7	819.2	853.3	897.3	940.9	1004.2	1048.0	1091.7	1148.2	1208.2	1267.199
Poverty headcount ratio at national poverty lines (% of population)		34	23.9	22.1	20.5	17.7						
Urban population (% of total population)	19.4	19.6	19.9	20.3	20.7	21.0	21.4	21.8	22.2	22.6	23.0	23.4
People using at least basic sanitation services, rural (% of rural population)	19.94	22.94	25.97	29.02	32.10	35.21	38.34	41.50	44.68	47.89	51.13	54.39
People using at least basic sanitation services (% of population)	28.98	31.86	34.84	37.84	40.86	43.90	46.95	50.02	53.11	56.21	59.33	62.46
Hospital beds (per 1,000 people)				0.84	0.7		0.7		0.8	0.9		
Number of infant deaths	16273	15398	14471	13519	12609	11775	11073	10493	9982	9523	9092	8661
Share of youth not in education, employment or training, total (% of youth population)	0.35	0.13	7.13	0.22	0.22	12.72	0.2	0.06			6.09	

出典：The World Bank. World Development Indicator

生活状況は改善されている。貧困率（当該国基準）は少なくとも 2000 年代には 50% から 20% を切るまでに低下した。基礎的な衛生環境も向上した。農村部でも向上はしている。なお十分ではないが、何より幼児死亡数は大きく減った [表Ⅲ－12]。

とはいえ、生活水準は依然、低く、それを支える産業基盤は脆弱である。何より外資への依存性が高く、しかもその進出分野はごく限られた産業部門であり、地場産業の確かな発展もなおみられない。今のところ、内発的発展としては農業生産の増大、農業多角化の段階に留まっている。

第4章 ミャンマーの発展

第1節 概況

ビルマは19世紀後半にはイギリスの植民地となる。イギリスの挑発で引き起こされた1852年の第二次英緬戦争で敗れると、ビルマは国土の半分を失い、国王パガン・ミン（在位：1846年-1853年）が廃されて新国王にミンドン・ミン（在位：1853年-1878年）が据えられた。イギリス人を中心とするヨーロッパ人が大企業の大部分を支配し、政府や軍の上層部も彼らに掌握されていた。その下でイスラム教徒のインド人や華僑を入れて多民族多宗教国家に変えるとともに、周辺の山岳民族（カレン族など）をキリスト教に改宗させて下ビルマの統治に利用し、民族による分割統治政策を行なった。インド人が商人、金貸し業、下級官吏、地主などとして中間階層を形成し、それより数は少なかったが、中国人もこの階層に属していた。山岳民族が軍と警察を握り、ビルマ人の大多数は小作農や農業労働者として社会の最下層を構成した。こうして経済的諸権利へのアクセスは人種によって規定され、社会的分業が人種ごとに階層的に構成される「複合社会」（多民族多宗教社会）が形成されていった。この統治時代の人種間の身分の上下関係が、後の民族対立の温床となった¹。

20世紀初頭から第1次世界大戦期にかけてビルマ人中間層が成長する。主に都市部とその周辺に住む地主、富裕自作農、商人、公務員、弁護士、教師及びその子弟などである。彼らはイギリスが導入した教育制度の下で育ったものが多い。それと共に民族主義運動が始まる。大学生や仏教僧が中心となって独立運動が起こる。日本の侵攻後は1944年8月、抗日のための統一戦線「反ファシスト人民自由連盟（AFPEL 略称パサパラ）」を結成し、翌年3月に蜂起し、9月には全土を解放する。1948年にはビルマ連邦共和国が独立を達成する。ウー・ヌーが初代首相となり、パサパラが与党となるが、この政党は極右から極左まで10の政党の集合体であった。その後分裂する（46年11月、共産党はパサパラから除名された）。独立と同時にカレン、カレンニーなどの少数民族が分離独立を求めて武装闘争を開始する。ビルマ共産党も武装闘争に踏み切り、内戦に突入する。以後、激しい民族紛争が続く。こうした状況の下でビルマ国軍の果たす役割が大きくなり、60年代に入って軍部が政権を掌握する素地が形成された。

1962年3月、クーデターによりネー・ウィン将軍を議長とする「革命評議会」が全権を掌握し、ビルマ社会主義計画党を結成し、「ミャンマー式社会主義」という基本理念を掲げた。それ以外の政治団体には解散命令を出した。

以後、社会主義政権が続く。農業を除く、全産業を国有化し、外資並びに外国人商工業者をほぼ完全に追放した。

パサパラ主流派を構成したのは社会党だが、その幹部党员は主に共産党に反感を抱く非共産主義ナショナリスト・エリートから成り、私的セクターと国有セクターの混合経済を認めていたあいまいさを含んだ社会主義志向であった。ビルマ人中間層の中には中小規模の商工業経営者も少なからず存在したが、政府の方針は彼らの民族資本としての成長を阻害した。

行政機関や国有企業への軍人たちの大量天下りへの反発、経済の不振により体制は動揺するが、公安体制の一層の強化により対処した。ODAは受け入れたが、効果は一時的で80年代に入ると債務返済に苦しむことになる。経済状態は86年以降も悪化したが、民間外資の受け入れは拒絶した。高額・中額紙幣の予告なしの廃貨など危機的状況を迎えていた。

1988年、民衆の全国的な民主化要求デモにより26年間続いた社会主義政権が崩壊したが、国軍がデモを鎮圧するとともに国家法秩序回復評議会（SLORC）を組織し政権を掌握した（1997年、SLORCは国家平和開発評議会（SPDC）に改組）²。

¹ 末廣昭ほか編『東南アジア史 第9巻 「開発」の時代と「模索」の時代』206-7頁：石井米雄/櫻井由躬雄編『東南アジア史I大陸部』369-71頁。

² 古田元夫『東南アジア史10講』128-30、175頁：弘末雅士『海の東南アジア史-港市・女性・外来者』220頁：レイ・タン・コイ『東南アジア史』162-6頁：石井米雄/櫻井由躬雄編『東南アジア史

その後、2011年には、2010年の総選挙で軍事政権が正式に解散し、2011年3月30日、テイン・セイン大統領率いる名目上の文民政権が発足し（同時に国名も変更）、民政移管が実現する。テイン・セイン政権は、政治犯の釈放、報道の自由化、少数民族武装組織との停戦交渉等を進め、民主化と経済改革を推進した。しかし、政府の少数民族への扱いや民族反乱への対応、宗教的な衝突への批判が続き、2015年に行われた総選挙でアウンサンスーチーの党が両院で過半数を獲得したが、ミャンマー軍は依然として政治に大きな影響力を持ち続けた。2021年2月1日、ミャンマー軍はアウンサンスーチー国家顧問と大統領を拘束し、非常事態を宣言した。軍は政権が国軍トップのミン・アウン・フライン最高司令官に「移譲された」とし、政権を奪取したと発表した（2021年ミャンマー軍事クーデター）³。

独立後の経済面を概観しておこう。

ミャンマーにおける市場経済化の途は険しいものがある。Myat Thein に従い時期区分しておこう。

1期（1948－62年）は一応議会制民主主義の時期であり、ナショナリズム、社会主義、市場システムがミックスされていた。但し、58－60年は軍暫定政権である。

工業化を重視し、農業その他の一次産業を軽視して輸入代替化政策が採られた⁴。

主要農産物の生産量は60/61年度には1936～40年の平均年生産量の89.7%に過ぎなかった⁵。

製造業は植民地時代、イギリスのレッセフェールの影響もあって、近代的工業化は精粉、製材、石油精製プラントのような輸出推進工業から始まった⁶。

1946/47～61/62年度に工業セクターは年平均成長率11.2%の高成長を遂げた。

これは政府が私的工業家に与えた財政的支援に関する商業資本の対応の「意図せざる結果」であった。工業原材料や機械への輸入関税が非常に低かったため、完成品に対する相対的に高い関税を巧みに回避するために多くの企業家は小規模な工場を立ち上げた。金属やプラスチックの製作者や綿と合成繊維製造業者、食品・飲料の製造業者、シガレット製造業者が多数登場した。55年にはラングーン-インsein連合地域全体で新しい小規模工業が叢生した。

50年代末までにはほぼ輸入代替産業が存在するようになった。だが、逆説的ではあるが、それらの一部は「包装産業」以上のものではなかったにも拘らず、外国交易の要求を加速した。それらの中で最も目立つのは国有の製薬会社であった。それは本質的には輸入したインプットをわずかな付加価値をつけてボトリングや包装をただけであった。輸入依存-輸入代替産業というべきものに過ぎなかった⁷。また軍政移行までの時期には経済運営を担うべき上級、中級レベルのテクノクラートや官僚がいなかった⁸。

2期（62年3月～88年）は軍政下のビルマ式社会主義の時代であり、国有化とビルマ化が図られた。うち62～77年は軍部の革命評議会による指令経済、自給化、閉鎖化の時代である。

74～88年は軍部支配の下、一党制（BSPP）の社会主義へのビルマ方式を採った。ODAのローン再受取りや部分的改革を除いては同様のシステムである。

I 大陸部』369－396、484－7頁：池端雪浦他編『岩波講座 東南アジア史第7巻215－7頁：後藤幹一他編『岩波講座 東南アジア史第8巻190－7。

³ 『アジア動向年報』。なおミャンマーは東アジアサミット、非同盟運動、ASEAN、BIMSTEC に加盟しているが、英連邦には加盟していない。Cf. トラン・ヴァン・トゥ編著『ASEAN 経済新時代と日本—各国経済と地域の新展開—』第1部第9章第2節。

⁴ Myat Thein. Economic development of Myanmar. p. 21.

⁵ ibid., p. 35..

⁶ ibid., pp. 39－40.

⁷ ibid., pp. 41－2.

⁸ ibid., p. 43.

62年以降、金融、貿易、精米を含む基幹産業を接収して国有化し、また農地を南インド出身の金貸しカーストであるチェティアから奪ってビルマ人耕作者に戻した。

74年には、「民政移管」を行うが、それはビルマ社会主義計画党〈Burma Socialist Programme Party: BSPP〉の単独独裁のもとでの「民政」に過ぎなかった。

経済面では、それまでの極端な対外的閉鎖体制を修正し、政府開発援助（ODA）を受け入れ、それをカンフル剤にして経済再建および開発を推進しようとした。一時的にせよ、その成果は確実に上がった。国有企業の業績は、国有企業間の競争やボーナス制度の導入など一定の制度改革も奏功して持ち直し、また「緑の革命」にも成功を収めてコメ生産量が急増した。それらは、1970年代末から1980年代初頭にかけての高い経済成長率として結実した⁹。

だが「緑の革命」は灌漑インフラの不備ゆえにまもなく頭打ちになり、また国有企業改革も、小手先の改革ゆえの限界がすぐに露呈した。工業化は遅々として進まず、あとに残ったのは債務の累積だけとなった。1980年代半ばまでには再び経済の停滞が明白となり、「民主化運動」を契機とする1988年の体制崩壊に至った。体制崩壊を促した最大の要因は、ビルマ式社会主義の根幹ともいべきコメの強制供出制度の破綻であった。1980年代に入ると、供出義務は次第に農民から余剰のすべてを収奪するまでの過酷なものとなり、農民の執拗な抵抗を招くようになっていた。そうした農民の抵抗が供出制度の維持コストを高め、ついに1987年、政府は、制度を破棄しコメを含む農産物流通の自由化に踏み切らざるをえなくなった。ここに、ネーウィン体制は実質上、崩壊することになる。そしてそれに続く農産物価格の高騰が、1987年10月の廃貨と相俟って国民の不満を爆発させ、「民主化運動」を誘発した¹⁰。

表IV-1 GDP中、部門別シェア (%)

	1962	1975	1985	1990
農業	32.1	36.5	48.2	48.5
工業	21.9	14.0	13.1	13.1
うち製造業	15.2	10.4	9.9	9.0
サービス業	46.0	49.5	38.7	38.4

注記：工業には製造業、エネルギー、鉱業、建設を含む。

出典：Myat Thein. Economic development of Myanmar, p. 93

貿易は停滞した。

65～88年、GDPの成長率より農業の成長率の方が高い¹¹。製造業セクターの成長率は低い。GDP中比重も低下した。軍政期の何年かはマイナス成長であり、3%を超えたのは4年だけである。幾分なりと大きな規模の私有工業企業は国有化された。国有化に値しないとみなされた小企業は監督委員会の統制下に置かれた。結局、全ての私有工業は市行政評議会のコントロール下に置かれた¹²。

国有工業の平均稼働率 average capacity utilization rate は1985/86年度には57.4%であったが、88/89年度には34.4%に低下した¹³。

社会主義時代には国有企業による輸入代替工業化政策により、資本財、中間財輸入は95%程度に達していた（1980年実績）¹⁴。

⁹ 藤田幸一編『ミャンマー移行経済の変容：市場と統制のはざままで』5-6頁。

¹⁰ 同上6-7頁。

¹¹ Myat Thein. Economic development of Myanmar. p. 94. 1962-91年のGDP年平均成長率は3.017%であった（World Development Indicators）。農業の発展については図IV-2。

¹² ibid., pp. 104-5

¹³ ibid., p. 108

¹⁴ 『ミャンマー移行経済の変容：市場と統制のはざままで』154頁。外貨節約のため1996年には乗用車、1998年には調味料、清涼飲料水、酒類、ビール、タバコ、果実などが輸入禁止品目に指定された。

3期（88年9月～2011年）には軍政（SLORC/SPDC）下の市場指向経済への移行が試みられた（90年代前半）。

1988年9月、「民主化運動」の弾圧のなかから生まれた国家法秩序回復評議会（State Law and Order Restoration Council: SLORC）という名の装いで新たな軍事政権が、暫定政権としてスタートした。1997年11月には、メンバーの大幅な入れ替えと内閣の大改造を行い、名称を国家平和発展評議会（State Peace and Development Council: SPDC）に改めた。

SLORC/SPDC政権は、1988年以降、経済改革を断行した。とくに、それまで強く制限されてきた民間部門の自由な活動を大幅に認め、民間企業が雨後の竹の子のように生まれ活動するようになった¹⁵。

抜本的な改革は先送りされた。その代表的なものが二重為替制度の維持と国有企業の改革の遅れである。恣意的な市場介入はまた、軍事政権の直接的権益の擁護にも関わっている。例えば、ミャンマー・エコノミック・ホールディングという退役軍人による持ち株会社の経済活動＝パーム油の輸入業務の独占などがある。

米価高騰の故、流通自由化の翌1988年に、コメについて自由化を撤回し、規模を縮小させつつも供出制度の再導入に踏み切らざるをえなかった¹⁶。1992/93年度以降の新たなコメ増産政策は、そういう背景のなかから出てきた。基礎的消費物資の価格の低位安定には一応成功した。

他方、体制維持に関わらない分野では、自由放任を貫いてきた。例えば、主としてインドへの輸向向けのケツルアズキ（black gram）、リョクトウ（green gram）、キマメ（pigeon pea）を中心とする豆類は、1987年の農産物流通自由化にともなう輸出自由化によって生産が急増し、1990年代末以降、既製服（ガメント）や天然ガスが主要輸出品となるまでは、ミャンマーの重要な外貨獲得品目にのし上がった。しかし豆類の生産や輸出振興に対して、政策が積極的に関わった証拠はほとんどない。また、1988年以降の開放された貿易機会を利用して初期資本蓄積を果たした民間企業家は、民間銀行を設立し、発展を遂げる。民間銀行は、政府の積極的な育成政策もなく、金融抑圧的体制のなかの部分的自由化のもとで自律的な発展を遂げたものである¹⁷。

1988年以降のミャンマーの経済政策は、体制維持に関わる分野での過剰な市場介入が、それ以外の分野での自由放任と共存するような、ある種非常に奇妙な政策であった¹⁸。

88年11月には、外国投資法が施行され、ひとまず国内外商業への私的セクターの参入制約を取り払った。89年3月には市場指向型経済政策を公式に採用した。私的セクターの比重が増大し、中小企業が発展し、農業生産が増加した¹⁹。

投資全体のうち民間セクターの比率は1992/93年に56.4%、96/97年、41%、97/98年、54.5%、98/99年、61.3%と上昇した²⁰。

¹⁵ 藤田幸一編『ミャンマー移行経済の変容：市場と統制のはざままで』6-7頁。

¹⁶ 同上8頁。

¹⁷ 同上9頁。

¹⁸ 同上10頁。

¹⁹ Myat Thein. Economic development of Myanmar, pp. 123-6. 外国投資法はタイのそれをモデルにしたといわれているが、最初から100%の出資を認めるなどかなり斬新なものとなっている。88年の12月には外国投資の受け入れ窓口としてタイの投資委員会（Board of Investment: BOI）に相当する外国投資委員会（Foreign Investment Commission: FIC）が設立された。

1994年4月に「ミャンマー 国民投資法」が制定されるが、SLORCはその翌月にミャンマー投資委員会（Myanmar Investment Commission: MIC）を設立し、FICの機能を吸収するとともに「ミャンマー国民投資法」による国内投資も所管させるようにした。

外国投資法に基づく進出企業の総数は2002年3月31日現在で362社である。出資態様をみると、全額出資の企業は154社、ジョイント・ベンチャーが138社そして生産分与方式が70社となっている（藤田幸一編『ミャンマー移行経済の変容：市場と統制のはざままで』158-163頁）。

²⁰ Myat Thein. Economic development of Myanmar, p. 133.

表IV-2 成長率及び貯蓄・投資 (%)

年度	GDP成長率	投資 (GDP比)	貯蓄 (GDP比)	財源ギャップ
1989～91	3.1	11.3	10.5	0.8
1992～94	7.7	12.9	12.7	0.2
1995～97	6.3	13.3	12.9	0.4
1998/99	5.6	11.1	10.6	0.5
99/2000	10.9	11.0	10.5	0.5

出典：Myat Thein. Economic development of Myanmar, p. 131.

1988年末に始まり、92年以降に本格化した市場経済化のなかで付加価値生産額が最も大きく、移行経済期ミャンマーのGDPの成長に最も貢献したのは農業部門であった²¹。

だが激しいインフレーションが進み、ドル化過程は90年代半ばに始まった。外国企業がドルで販売した。ビルマ人も税をドルで支払うため、ドルで賃金、給与を稼ぐ²²。

国有企業の私有化は95年に始まる。95年1月に私有化委員会が設立されたが、あまり進展しなかった。民間セクターでの引き受け手がほとんどいなかった。企業価値を開業時投資の簿価で価値付けし、非現実的に高い。また新しいオーナーは現有スタッフを維持することを要求される。加えて銀行システムの未発達や資本市場の欠如が私有化を妨げた²³。

民営化は鈍化もしくは停止した。実際、産業省は全国で70以上の新しいプロジェクト（企業）を遂行しているが、97年11月、State Law and Order Restoration Council (SLORC)が State Peace and Development Council (SPDC)に改称されて以来、政府の市場への介入が増大した。政府の経済への指令、統制がより広まった。貿易面では97年以降、送金額を制限し、ハードカレンシーを唯一の支払手段とし、輸入項目を制限し、商業税を上げた。

金融面でも9つの私営銀行がもっていた貿易業務ライセンスは98年3月に取り消された。私営銀行は国内の更なる支店開設を禁止され、すでに交渉段階にあった外国銀行との合弁も中止された。他方で、軍部所有の会社は優遇された。例えば、ミャンマー経済コーポレーション (MEC) やミャンマー経済持株会社MEHLなどである。また情報統制も強められ、統制指向の経済となった²⁴。

1988年の外国投資法施行にも拘らず、90年代半ば以前ですら、FDIの流入額は、同じような法律を導入したベトナムと比較しても見劣りがする。違いはベトナムではその交換比率を国際的に兌換可能な通貨にするようにしたのに対し、ミャンマーはそうしなかったことである。投資先は石油・ガス部門は多いが、製造業は少ない²⁵。

こうした猫の目のごとき場当たりの政策転換は「回転ドア」政策と揶揄されている。

全産業での国有企業の付加価値比率は1986年に21%であったのが、07年には7.8%に低下した。但し、エネルギー分野では07年、76.3%であった。

90年代に成長した企業家の多くは軍政初期の貿易の「公認」に対応して農水産物、宝石、卑金属、木材の輸出や消費財の輸入によって第1段階の財を成し、その上で不動産開発、ホテル、観光、建設、銀行などの国内サービスに多角化しながら再投資することで成長し、企業グループを形成した。

²¹ 高橋昭雄『現代ミャンマーの農村経済—移行経済下の農民と非農民』第2章。GDP実質成長率の最も重要なファクターは農業セクターであった (Myat Thein. Economic development of Myanmar, pp. 131—2)。

²² Myat Thein. Economic development of Myanmar, p. 144

²³ ibid., pp. 151—3

²⁴ ibid., pp. 166—7

²⁵ ibid., p. 162

2000年代になると新首都建設などのインフラ整備に関与した企業家が新しい世代として台頭する。彼らは政商色が強く、軍政と密着していた。軍が管理する持株会社や省庁が自らの民間銀行を設立することもある。

05年以降、農産物の生産と輸出の拡大が著しいが、専ら作付け面積の拡大によるものであり、生産性の向上は乏しい。

民主化への途は08年の憲法改正から始まり²⁶、以後、経済改革への取り組みが本格化し、市場経済への移行が進む。為替の市場レートが事実上公認され、管理フロート制に移行し、国有企業への外貨割当は原則禁止された。13年の中央銀行法により、中銀が新規に発足した。工業省下の工場のかなりは民間への売却や提携も進んだ。情報通信や農産物輸出等の分野では既存の国有企業体を基にしながら外資も含めた民間資金の導入も図られている。13年には対外累積債務が解消し、空港、電気通信分野などで外資の本格的導入が試みられている²⁷。

その後、2020年の新型コロナ感染拡大、そして、2021年2月1日発生した国軍の軍事クーデターによる混乱で、経済は大幅なマイナス成長を余儀なくされている。

大幅なマイナス成長の最大要因は、海外からの直接投資の減少である。

第2節 農業

1987年以来、農業セクターでは価格自由化が進められた。穀類の調達や国内商業の21年続いた制限が解除された。

農業改革は以下のようなものである。まず農民は原則として彼らの選択で自由に作物の耕作と加工ができるようになった。また88年のミャンマーユニオン外国投資法により、農業生産その他の活動へのFDI許可制や農家のインプットへの補助金を漸次削減していく。他方、92/93年度の夏蒔きパディ計画の導入により、農民達は夏蒔きパディの栽培を強要された。多くの農民はこれを受け入れたが、特に計画の初年度、化学肥料や灌漑用ポンプのディーゼル燃料に補助金が交付されたからである。けれども作物選択は制約された。その後、行政的な命令がパディ、豆類、綿、砂糖キビの増産への協力努力がなされる時のお定まりとなった。

また〔農産物〕商業やマーケティング改革により種々の組織（国営のほか、協同組合、合弁、私営）が許可された。それらの組織の輸出も自由となった。これらの作物の多くの国内市場は米を除き、世界市場と結びつけられた。しかし、インフラ（輸送、貯蔵、加工、マーケティング機能）の欠如が幾つかの作物の結びつきを妨げた²⁸。

農産物価格の改革も行われた。87年以降、パディの調達価格は生産コストに基づくようになり（それ以前は自由市場価格を下回って何年も固定されていた）、2年から3年毎に調整された。モンsoonパディの政府による強制調達は伝統的品種については1エーカー当たり5バスケット（4 lbs/basket）に引下げ、高収量品種は12バスケットとされた。90年代、強制的調達の割合は10～12%である（97/98年を除き）。

農業生産の1975～80年の成功は高収量品種の導入や耕作法の改善を通して実現されたが、90年代初期以降の高成長は夏蒔きパディ計画を通ずる耕作地域の増大により大きく促進された²⁹。

90年代の米の増産は灌漑設備の整備による乾期水稻作を中心に展開された。国家は少ない外貨を工面して農業機械、化学肥料、ポンプ、ディーゼル油などを輸入して農民に供給した。供出制度も軽減され、粳米販売も自由化され、生産意欲も向上し、農民の所得も上昇した。但し、社会主義時代の農地国有制、強制裁培制は残り、流通も規制されてはいた³⁰。

²⁶ 2011年より共和制となり、NLD 国民民主連盟が政権を握る。

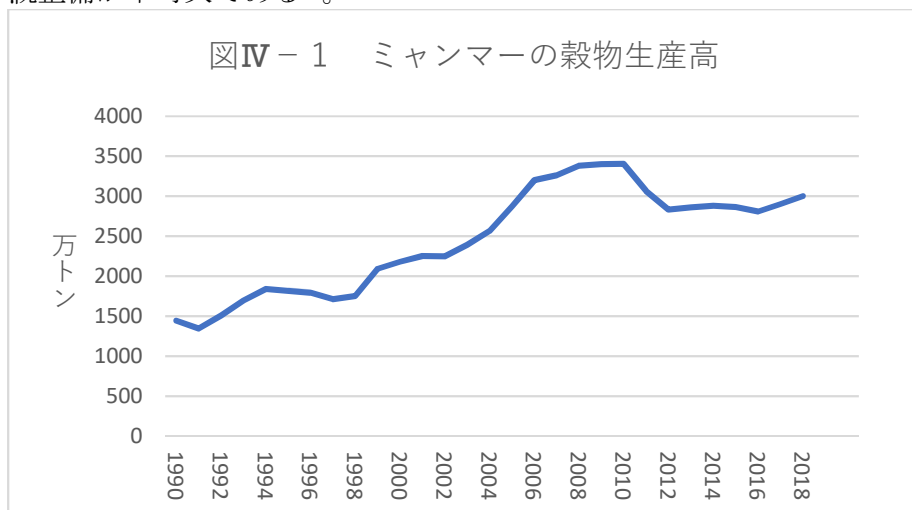
²⁷ トラン・ヴァン・トゥ編著『ASEAN 経済新時代と日本—各国経済と地域の新展開—』文眞堂、2016、第1部第9章第2節。

²⁸ Myat Thein. Economic development of Myanmar, pp. 179–80.

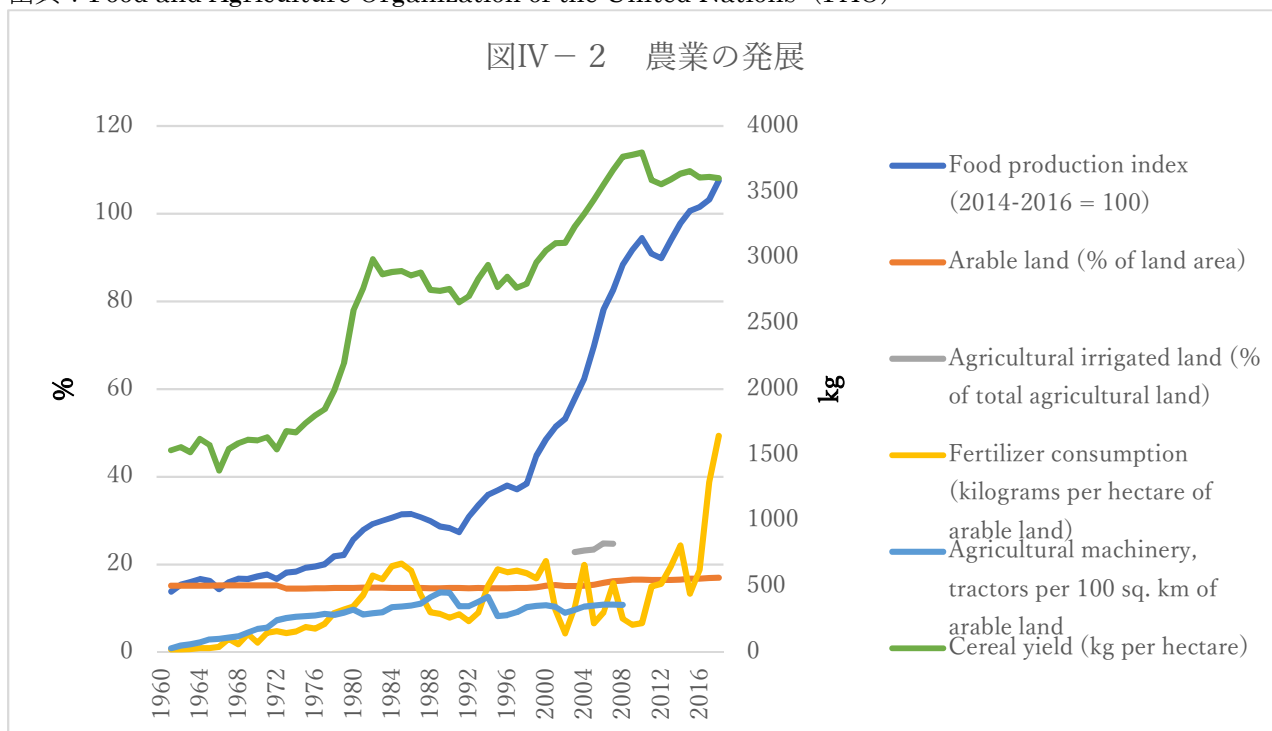
²⁹ *ibid.*, p. 181

³⁰ 高橋昭雄『現代ミャンマーの農村経済—移行経済下の農民と非農民』第2章。

市場経済化以降の政府のコメ生産政策の中心は、1992/93年度に始まる乾期米栽培計画であった。乾期米栽培を可能にするためには、乾燥度の強い上ミャンマーのみならず下ミャンマーでも灌漑整備が不可欠である³¹。



出典：Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO)



Data Source : World Development Indicators

デルタ地域におけるポンプ灌漑の進展は、政府灌漑局による水門 (sluice gate) の建設を通じた河川や運河の水位調節を基盤に、農村住民の無償労働による排水路網 (= 乾期には用水路となる) の建設、および農家による灌漑ポンプへの私的投資の組み合わせによって達成されたものである。灌漑発展全体に対する貢献度の大きさは裏腹に、ポンプ灌漑への政府の財政支出はかなり少ないのが実情である。だが、乾期米の作付面積が1995/96年度まで急速に拡大した後、1996/97年度に大きく落ち込み、その後も緩やかにしか回復していない。その理由は乾期米生産の収益性の悪化であった。すなわち、灌漑面積の大半を占めるポンプ灌漑は、あくまで個別農家のポンプへの私

³¹ 藤田幸一編『ミャンマー移行経済の変容：市場と統制のはざままで』186頁。

的な投資行動に依存するものであり、また投資が行われた後も、ポンプの稼働には高価なディーゼル油の大量の消費が伴うため、収益性の動向に非常に敏感にならざるをえないからである³²。乾期米生産の収益性悪化の原因は、米価の低迷が大きいですが、それだけではない。化学肥料、ディーゼル油、農業機械など投入財価格の高騰という事態も、深刻な影響を与えている。問題は、これら投入財の多くが輸入に依存しており、また1988年以降は輸入投入財に対する外国援助も途絶え、さらに政府の価格差補助金も廃止の方向にあり、農民はますます、純粋商業ベースでこれら輸入投入財の入手を余儀なくされる事態に陥っている点である³³。

豆類は、1987年の農産物流通自由化以降、生産および輸出が飛躍的に伸び、もっとも大きなダイナミズムを経験した作物である。しかし、豆類の成功は、必ずしも政府が意図して達成したものとはいえない。無関心に放置していたら、自発的に民間の手によって急速な増産と輸出が達成されたというのが真実に近い。むしろ政府は、その成功をみて、外貨の一部を政府機関の手に収めようと、1990年代末になって供出制度の導入を試みたが、失敗に終わっている。ミャンマーで栽培されている主たる豆類は17種類存在するが、そのうち、ケツルアズキ (black gram)、リョクトウ (green gram)、キマメ (pigeon pea) の3種類が重要で、豆類の輸出総額の80~90%を占める。豆類の輸出先は主にインドである³⁴。

下ミャンマーでは、豆類は雨期米の裏作として広く導入されてきた。1988年以前、裏作作物はほとんどなく、遊休化していた乾期の農地が突如、利用されるようになった。乾期に稲を作付けようとするれば、灌漑が不可欠となるが、豆類栽培に灌漑は不要であった。

下ミャンマーは、1999/2000年度のトングワと2000/01年度のウォーに注目すると、両ケースとも、水田裏作として導入された豆類は、経営者余剰、所得のどちらでみても、雨期米よりはるかに高い収益をあげている³⁵。

作付面積合計〔耕地面積ではない〕は、1980年代後半には2400万エーカー弱であったが、それ以降急速に拡大し、最近に至って4000万エーカーに近くなっている。1980年代後半時点ですでに耕境はほぼ消滅していたと考えられるから、作付面積拡大は、もっぱら既存の耕地の集約的利用、すなわち作付集約度 (cropping intensity) の上昇の結果であったといつてよい。いわゆる多毛作化が、短期間に急激に進んだと考えられるのである。作付面積の伸びがとくに注目される作物には、コメ、豆類、野菜 (トウガラシ、タマネギ、ニンニクを含む)、綿花、サトウキビ、ゴムがある。輸入競合作物である油糧種子を除いて、軒並み作付面積の拡大がみられたのである³⁶。

1988年以降、輸出のいわばモノカルチャー構造は、急速な変容を遂げた。第一に、輸出品目としての豆類の急速な台頭である。1990年代半ばにはコメとチーク材の合計金額を追い抜き、全輸出の20~25%を占めるまでに成長した。第二に、1990年代半ばまでに豆類輸出の増加の勢いが弱くなると、今度は水産物輸出が急増した。主な品目はエビであった。第三に、農産品輸出のシェアは1990年代半ば以降、低下傾向をみせ、1990年代末以降には縫製品、そしてごく最近では天然ガスが急増している。こうしてミャンマーの輸出品構成は、コメとチーク材のモノカルチャーを脱し、まずは農産品のなかで多様化が進展し、さらに非農産品へと多様化の幅を広げてきた。但し、縫製品と天然ガスの2品目に極端に依存している³⁷。

上ミャンマーのなかでも、いわゆるドライ・ゾーンとそれ以外の地域は異なる。マンダレー管区とマグウェー管区の大部分がドライ・ゾーンにあるのに対し、ザガイン管区には、ドライ・ゾーンに含まれる地域があると同時に、降雨量のかなり多い広大な地域が含まれているからである。後者の地域では、下ミャンマー同様、水田裏作として「余剰のはけ口」的に豆類が導入されたケースが

³² 同上189頁。

³³ 同上192頁。

³⁴ 同上196頁。

³⁵ 同上200-1頁。

³⁶ 同上177-8頁。

³⁷ 同上179-82頁。

多かった。しかし、ドライ・ゾーンではゴマ、落花生といった油糧作物栽培を中心とするその複雑な畑作体系のなかに、収益性の低い一部の作物を代替する形で豆類が組み込まれていった³⁸。食用油の価格低下傾向が、近年のミャンマーの油糧種子生産に特別の技術進歩がみられなかった状況のもとで、その生産を抑制する方向に働いた。ゴマ、落花生の作付面積は停滞した³⁹。

野菜・果樹の作付面積の推移をみてみるとニンニク、タマネギ、唐辛子といったミャンマー料理の必需品については大きな変化はみられない一方、その他の野菜、および果樹は1990年代半ば頃から急激な増加傾向を示した。また同様の傾向は、肉類（とりわけ鶏肉と豚肉）と水産物の生産量についても観察される。これらの作物・品目は、基本的に1990年代半ば以降の経済発展にともなう国内市場の拡大に呼応する形で、生産が伸びてきた⁴⁰。

表IV-3 農産物生産高（千トン）

作物	1985/86	92/93	94/95	97/98	98/99	99/2000	倍率*
パディ	14,091	14,603	17,908	16,391	16,808	19,808	1.4
小麦	187	136	88	91	92	115	
玉蜀黍	294	205	280	303	298	344	
雑穀	212	135	121	164	148	166	
塊根	551	426	493	531	553	624	
胡麻	244.3	233.4	299.3	258.7	160	253.2	
豆類	611.1	874.5	1,165.0	1,540.8	1,597.2	1,882.0	3.08
綿	98.2	67.1	84.8	161.1	155.6	172.8	1.76
ジュート	49	38	34	33	33	33	
ゴム	15	15	27	27	23	26	1.73
砂糖キビ	3,668	3,356	2,219	5,056	5,344	5,363	1.46
茶	46	50	52	66	61	62	1.35
唐辛子	32	40	32	39	40	48	1.50
玉ねぎ	231	176	170	219	469	468	2.03
ニンニク	36	46	41	53	52	66	1.83
タバコ	73	52	37	57	46	51	

注記：倍率は99/2000年度の1985/86年度に対する比。

出典：Myat Thein. Economic development of Myanmar、p.182

農産物の多様化は確かに進んだ。なかでも工業用作物は重要である。そのうちの代表的なものをみてみよう。

(1) サトウキビ

1994年、それまで第1工業省に属していた国有の製糖工場は、農業灌漑省に移管されることになった。同省傘下のミャンマー・サトウキビ公社（Myanmar Sugarcane Enterprise: MSE）が管轄することになった。また1997年には、主に中国の援助により、九つの新しい製糖工場の建設が決

³⁸ 藤田幸一編『ミャンマー移行経済の変容』201頁。*「余剰のはけ口」的成長とはH.ミンツの用語であるが、海外需要の突然の登場により、それまで遊休化していた国内資源（土地や労働力）が有効利用され、大掛かりな追加投資や技術進歩が不要のまま、生産が急拡大する「資源動員型」発展パターンである（工藤年博編『ミャンマー経済の実像』54頁）。

³⁹ 藤田幸一編『ミャンマー移行経済の変容』206頁。

⁴⁰ 同上208-9頁。

定され、1998年から、それまでの8工場を含めて合計17の製糖工場が稼働するようになった。その結果、国有製糖部門の生産能力は、合計で日産8600トンから1万7500トンへほぼ倍増した。中国の援助は、次のような方式をとった。つまり、中国企業がサプライヤーズ・クレジットを公社に供与し、その返済を生産物である砂糖で受け取るというものである⁴¹。

(2)綿花

綿花は、綿紡績による製糸までの間に、綿繰り(cotton ginning)という加工工程を経る。ミャンマーには合計20の国有紡績工場があり、第1工業省が管轄している。またこの国有紡績工場へ原料を供給する国有の綿繰り工場も、従来は第1工業省の管轄下にあつたが、サトウキビ同様、1994/95年度に農業灌漑省にミャンマー綿花・絹公社(Myanmar Cotton and Sericulture Enterprise: MCSE)が新設されて以来、綿繰り工場の一部が第1工業省から同公社に移管されると同時に、国有部門が必要とするすべての綿花の買付をMCSEが担当することになった。MCSEの綿花買付は、農民からの直接買付と綿花商人からの買付の二つのルートによっている。綿花商人は、民間綿繰り工場(2000/01年度には全国で370を数える)に原料綿供給を行っているが、1998年以降は、取扱い量の一定割合を政府(MCSE)へ売り渡すことが義務づけられた。政府は、綿花商人に「営業許可」を与える見返りに、初年度は取扱い量の50%、それ以降の年には25%を、農民がMCSEへ売り渡す際の政府公定価格と同じ価格で売り渡すこととした。しかし増加したのはもっぱら民間流通分であつた。MCSEは、買付に明らかに失敗してきた。その原因は、政府公定価格が低いためである⁴²。

1988年以降のミャンマーにおける農業発展は、実は、そのかなりの部分をこうした政権が無関心な領域における、民間主導の自由な発展に負っていた。豆類の生産・輸出の驚異的な発展、そして野菜・果樹、肉類、水産物など国内向け作物の急速な生産増がその典型であつた⁴³。

農業信用も発展した。

97年には国有銀行Myanmar Agricultural Development Bank(MADB)が設立された。その銀行サービスは季節ローン(ないし作物ローン)、条件付きローン及び農地開発ローンがある。9月2日以来、新しいローンが登場している。太陽熱利用塩生産向け、パディと漁業の統合農場向け、養蚕業を支えるための桑のプランテーション向け、その他である。これらはオールラウンドな農業発展のための多様化を目指すものである。但し、作物ローンや開発ローンの額は少なく(実際の耕作コストの10%未満)、農民達は高利のインフォーマルな金貸しに頼らざるを得ない⁴⁴。

また1988~99年に108の灌漑プロジェクトが農業及び灌漑省の灌漑局により遂行された。灌漑比率(ネットの播種エリアに対する灌漑比率)は12.5%から18%に増大した。但し、灌漑農地の82%はパディの耕作に利用された。

機械化は90年代初期までミャンマーの農業ではマイナーな役割しか演じていなかった⁴⁵。

しかし、その後、農家は機械化が奨励されるようになった。94/95~98/99年に耕耘機、トラクター、脱穀機などが急増した⁴⁶。農地機械化局所有のトラクターが民間セクターに払い下げられ、化学肥料、農薬、種子のような農家インプット(かつてはミャンマー農業サービスの専売であつた)も民間セクターに漸次移していく。他方、農家インプットへの補助金はなくしていく。またプランテーションの土地を民間企業家に10~15年期限で貸与したり、民間セクターと作物栽培の契約をする。

1999/2000年には農業セクターは10.5%成長した。うち農地拡大の寄与度は8.4%であり、生産性向上の寄与度は2.9%であつた。

⁴¹ 藤田幸一編『ミャンマー移行経済の変容：市場と統制のはざままで』211-2頁。

⁴² 同上213-4頁。

⁴³ 同上220頁。

⁴⁴ 同上186頁。

⁴⁵ 同上187頁。

⁴⁶ Myat Thein. Economic development of Myanmar, p. 188

しかし、民間投資家の寄与はネグリジブルであり、米輸出は相変わらず、国家組織によって行われた⁴⁷。

畜産では飼育数は1988年に比し、1999/2000年度には種類により99~119%伸びた。但し、人口増加率よりは低い。

漁業も同じ時期にオフショア漁業、マリン漁業や淡水漁業が伸びた。外国の投資は魚加工業に集中している。輸出は1992/93年度の51.0百万ドルから1999/2000年度には183.7百万ドルに増えた⁴⁸。

林業では凡そ20万人が就業し、高品質のチーク材を産出していたが、90年代に木材輸出は減っている。90年代初期に輸出の30%超を占めていたが、1999/2000年度には17.8%に比重を落としている。森林保全政策の影響もある⁴⁹。

ミャンマー市場経済移行期のコメ流通

1980年代末に、経済全体の市場経済への移行に先駆けて、農産物流通の自由化が敢行された。まず、1987年9月に国内流通が自由化され、その1年後の1988年10月に農産物の民間輸出が認可された⁵⁰。

だが本来同改革の眼目であったコメについては、特定グループ（公務員、軍人、病院など）に対するコメ配給継続とそれを支えるための供出制度が復活し、また輸出の国家独占の継続と、ミャンマー農産物交易公社（Myanmar Agricultural Produce Trading: MAPT）を中心とする国家主導型流通体制が敷かれた。04年1月にはコメ配給制度の廃止が決定されたが、それと同時に、民間輸出は凍結された⁵¹。

政府が輸出独占を通じて直接的に輸出量をコントロールし、国内市場と輸出市場を分断した結果、国内米価は国際米価と大きく乖離した⁵²。国際価格の25~30%の水準にすぎない価格で集荷した供出米を輸出に向けた⁵³。

自由化後の供出制度においては、マクロ統計でみるかぎり農家負担は軽減されたが、多くの問題点があった。第1には、供出量の設定が単位面積当たりの定量であるために、相対的に生産性の低い農家や販売余剰が少ない農家に不利であった。

第2に自由化前後の公定価格と市場価格の乖離拡大が供出米確保に支障をきたすような段階になって初めて公定価格の見直しが行われた⁵⁴。

第3には、コメ増産政策の負の効果として生産量の統計に上方バイアスが存在する可能性が高い。すなわち、地域によっては真の生産量は公式統計値よりも少なく、したがって農家当たりの実質的な負担は統計上より重い可能性がある。

第4には、運搬コストの増加である。社会主義期に比して供出所の数が減少したため、農家は以前よりも遠方の供出所まで運搬しなければならなかった。

第5には、農家が供出所で直面する数々の追加的コストである。MAPT職員による賄賂要求が頻発した。農家の一部は、専門ブローカーに一連の供出作業を委託することで、そのコストの抑制を図った。たとえば、ヤンゴン管区トングワ郡では1999年、供出100バスケット当たり8バスケット（8%）が手数料としてブローカーに支払われていた。ということは個々の農家は供出所でそれを上回る負担を強いられたことを示唆している。

第6には、供出対象地域の拡大による農家の負担増である。米不足地域のシェアが増大し、米生産が自給用であった地域・農家にも供出義務が課せられた。

⁴⁷ Myat Thein. Economic development of Myanmar, pp. 187-190

⁴⁸ *ibid.*, pp. 192-3

⁴⁹ *ibid.*, pp. 194-5

⁵⁰ 藤田幸一編『ミャンマー移行経済の変容：市場と統制のはざままで』231頁。

⁵¹ 同上232頁。

⁵² 同上235頁。

⁵³ 同上240頁。

⁵⁴ 同上241頁。

第7には、供出義務量の硬直性である。供出量の維持・増加を促す政権上部の圧力が常に存在していた。

第8には、行政効率の問題である。供出制度の維持に偏った、過剰な行政努力が向けられていた。第9に、供出米の品質問題である。農家は、低い供出価格への必然的な対応として、供出に品質の劣る粳米（不十分な乾燥や意図的な異物の混入などを含め）を充て、良質のものを市場で販売した⁵⁵。

精米加工においてはMAPT所有精米所の精米シェアは平均で32%にすぎず、精米加工の民間依存度がきわめて高かった。自由化後、供出量が減少したにもかかわらず、民間部門への高い依存が続いた背景には、MAPT精米所の精米能力の低下がある。そのひとつの原因は、MAPT精米所の設備老朽化である。

供出米精米の最大の問題点は、民間委託に際し精米料が相場の2分の1から3分の1に低く設定されたことにあった。配給制度の維持のために、農家だけでなく民間精米業者も負担を強いられていた。

1990年代のコメ増産政策が一定の成果を上げたことに加え、公的部門が縮小したことで、コメの市場流通量は一貫して増加した。国内市場流通量は、1990年代末までに生産量の30~40%の高い水準に達している。

民間精米所は1990年代を通じて全体的には増加をみた。これは主に農村内の小規模精米所（精米能力15トン以下）の増加によるところが大きい⁵⁶。

米穀商の新規参入も活発であった⁵⁷。

国内市場構造における、高級米志向、すなわちコメの品種・産地差別化の萌芽がみられる⁵⁸。

また1990年代になってトラック輸送が急増した⁵⁹。

従来、商人の多くは、資金調達にあたって知人・親戚などからのインフォーマルな融資に依存してきた。また決済の際にも専門業者を通じたホンディーと呼ばれるインフォーマル送金システムが利用されるか、あるいは売り主が荷に同行して直接支払われることが多かった。しかしながら、1990年代初めの民間銀行の認可後、1997年までに20行の民間銀行が開設され、地方支店数も増加したことから、取引決済の際の銀行利用が飛躍的に増加した。

1990年代に設立されたミャンマー米穀卸売業者協会がコメ取引センターの運営を担い、取引環境の改善や効率化促進の面で一定の役割を果たしている⁶⁰。

1990年代以降、小規模精米所が著しい勃興をみせたが、それとは対照的に中規模、大規模精米所（精米能力1日当たり16トン以上）は淘汰された。MAPT登録精米所数は98/99年の1035から2000/01には687に減少した。村落部における小規模精米所の急増が、中・大規模精米所の稼働率を低下させた。またMAPTが設定する精米料の低さに問題がある⁶¹。

中・大規模精米所の決定的な足枷となっているのが、設備の老朽化である。これらの精米所のエンジンなどの主要パーツには1930年代から1960年代のものが未だに使用されている⁶²。

米穀商は政府介入から完全に自由ではなかった。政府介入を強く受ける局面として、以下の三つがあげられる。第一には辺境地域へのコメ移出時である。広域流通に公的な規制はなくなったが、辺境地域への移出は例外である。これらの地域への移出には、地方当局（州・管区平和発展評議会〈State・Division Peace and Development Council〉）の許可が必要で、地域によっては毎月の移出入許可量が設定されている。その移出規制の目的は、いうまでもなく、国内米価の低位安定である。国内米価が国際米価を大きく下回る状況下で、国境を接するタイ、中国、インド、バングラデ

⁵⁵ 同上242-3頁。

⁵⁶ 同上244-7頁。

⁵⁷ 同上249頁。

⁵⁸ 同上250頁。

⁵⁹ 同上252頁。

⁶⁰ 同上253頁。

⁶¹ 同上254-5頁。

⁶² 同上257頁。

シュにコメが大量に移出されれば、国内米価の上昇は避けられない。そこで、数量規制を柱とする移出規制を厳しく行っているのである。

また供出目標達成が芳しくない年にはコメ移出の全面禁止措置がとられることも珍しくなかった。米価上昇が著しいと当局が判断した場合、地方レベルや都市レベルで軍情報局などによって商人などへの聞き込みが一斉に始まる。例えば、米価高騰が著しかった2002年8月、ヤンゴンのバインナウン市場の米穀商は、貧困層への配給用として市場価格より安い価格（50キログラム入り1袋500チャット安）でのコメ販売を政府から求められた。

2003年の第2の自由化は、特定グループに対するコメ配給制度および農家供出制度の撤廃という国内流通の完全自由化を達成した。それにともない、供出・配給の中心機関であったMAPTも役割を失い、人員削減や、所有精米所の民間払い下げも開始された。だが自由化の実施過程にも紆余曲折はあった。当初、農家供出制度は廃止するが、特定グループ向けコメ配給制度は、米穀商から配給米を市場価格で調達する形で継続されることになっていた。ところが、本格的な調達の直前になって市場価格での調達は財政的に難しいとして、2004年初めに突如コメ配給制度の廃止とそれ相当分の現金化（一律5000チャット）が決定された。

最初の改革案では、民間輸出解禁もその改革の柱となっていた。これは、政府が設定する枠内で輸出ライセンスを民間業者に発給し、輸出で得られた外貨収入を政府と民間で折半し（10%の輸出税を控除した残り、すなわち45%ずつ）、政府は45%相当のコメ輸出にかかったコストを現地通貨で支払うという内容のものであった。この自由化発表後、50万トン相当の輸出ライセンスが発給され、このうち27万トン程度が輸出された。しかし、コメ配給制度の廃止と同時に、この民間輸出は凍結されたのである。

この自由化の当初の目的は、端的に言って政府の外貨獲得拡大にあった。だが現金化した場合、米価動向によっては公務員・軍部の強い反発を招くことが予想された。実際、本格的な輸出開始を控えて米価上昇の兆候がみられたことから、政府は民間輸出の凍結を決断したとみられる。なし崩し的に改革案に修正が加えられるなかで、最終的には、外貨獲得を断念する形で、低米価安定供給を最優先するという政策論理が貫かれた⁶³。

このように市場経済化以降のミャンマーのコメ流通制度の基底には、社会主義期に引き続き、政情安定のための低米価安定供給という大目標が存在しつづけた。自由化後の流通政策には、民間部門の発展を促すという視点は完全に欠落していた⁶⁴。

主たる政権基盤である軍人・公務員の社会集団の利益（低価格で米を安定供給する）を守ることが優先課題ではあった。社会主義的体質の残滓であろうか。

市場経済化のもと農業労働者層はどの程度存在するのであろうか。

ミャンマー農村におけるいわゆる農業構造（agrarian structure）の顕著な特色のひとつは、農業経営から排除された土地なしの農業労働者層が分厚く存在・滞留しているという点である⁶⁵。英領植民地期の1930年代においてすでに現在とほぼ同じ農村世帯比率で存在していた証拠があり、また独立後まもなく農地国有化法によって農地が国有化され、1950年代半ばには農地改革が実施されたものの、その滞留構造は変わらなかった。農地改革は、対象面積の17%、全農地面積の6%にとどまって不徹底に終わり、かつ、そもそも農地再分配は、ダドントウン*以下の零細経営の生成による生産性低下を恐れた政府当局によって、土地なし農業労働者よりも小作農民や小規模農民に配分の優先権が与えられたためである。また1962年以降、ミャンマーが社会主義を標榜するようになって、中国やベトナムとは異なり、農業集団化が行われず、小農中心の経営構造がそのまま温存された。耕作権を有する農家世帯と有しない非農家世帯が明瞭に分かれ、また農地

⁶³ 同上258-60頁。

⁶⁴ 同上262-3頁。

⁶⁵ 藤田幸一編『ミャンマー移行経済の変容：市場と統制のはざままで』273頁。

の貸借や質入れなどが禁止されるなかで、後者は主に農業労働者世帯として存続・機能しつつ、今日に至っている⁶⁶。

農村における非農家のシェアは、人口センサスに基づく推計によれば、1931年にすでに41.7%、1953/54年度には46.5%、1973年においても42.0~44.5%であった。また1988年以降に実施された村落調査も、非農家世帯がこれらの数値に近い比率で農村に存在している事実を、ほぼ例外なく示している⁶⁷。

政府パイロット・プロジェクト（2001年）によれば、農地耕作権を保有しない非農家が（ミャンマー平野部ならば）農村居住世帯の30~50%を構成する。ただし、耕作権をもたない非農家のなかには、小作や非農業従事者世帯も含まれ、農業賃金労働を主な生計の拠りどころとする農業労働者世帯の規模推計としては、過大評価になっている。さらに問題は、農村居住世帯、とくに非農家の多就業構造（複数の世帯員の多就業と同一世帯員の季節的多就業の両側面がある）を考慮すれば、「農業労働者世帯」の定義が自明ではない。

そこで農業労働者世帯を「家計所得の50%以上を農業賃労働収入から得ている世帯」と定義して、その規模を推計した2001年に実施された8カ村調査によると農地耕作権をもたない非農家層の比率は、1カ村（15.1%）を例外として34.5%から55.0%の数値幅に収まっている。また、非農家に占める「家計所得の50%以上を農業賃労働収入から得ている世帯」と定義される農業労働者世帯の比率8カ村平均で59.4%である。その結果、農村世帯に占める農業労働者世帯の比率は20~40%の高い値に達している。断片的な情報にとどまるとはいえ、ミャンマー農村部には、農地耕作権をもたない非農家が3~5割程度、またそのうち、家計所得の半分以上を農業賃金所得に依存する農業労働者世帯だけで2~3割程度、存在していると結論づけることができる⁶⁸。

第3節 農村工業

農村工業に目を向けてみよう。

農村内の非農業には織布業、左官、大工、行商（商圏は村内か、近隣の村）、道路工夫、荷役、屋根葺き、搾乳業、小雑貨店、仕立て屋、太鼓演奏、パルミラ椰子の加工などがある。

8エーカー以上の中・大規模農家では精米所、金貸し、ビデオ上映、冷蔵庫を利用してのアイスキャンデー販売、ピックアップトラックによる輸送などかなり資本を要する副業も目立つようになってくる。

織物業の事例では、例えば、太糸の綿糸で織ったブランケット〔ひざ掛け〕の生産が盛んなアインシェー村（パコック郡。50世帯調査、調査時点98年）では織布の他に糊付け、染色、管巻・柳巻、整経など様々な分業体制がとられている。15戸の農家のうち14戸が非農業を副・兼業しているが、うち8戸が機業を副業とし、3戸が織布関連労働を兼業している。また非農家では14戸が機業を、6戸がその関連労働を主業とするほか、残りの15戸中、機業か、その関連労働を副・兼業している。

元々は村人が村内やその周辺で採れる木綿を原料に自給ないし村周辺の市場やパゴダ祭りで売るために、箆を打ち込む度に杼を手で持って飛ばすという原始的な織機で織っていたが、1970年に糸を引いて杼を飛ばすボタン型の織機が導入された。83年に退役軍人協会がこの村のブランケットを買い上げてヤンゴンのデパートに納入するようになって市場が広がった。その状況の中で、村の有力農民の一人が83年頃から屋敷地内に工場を設けて、労働者も雇い、ヤンゴンへの輸送と販売も担うことになった。ヤンゴンの商人と手を組み、市場を確保した。

自由化以降、90年代にはヤンゴンからの注文が飛躍的に増大し、工場で生産するだけでなく、村内の織手に生産委託していたが、94年には、全て委託生産に切り替えた。織機は無料で貸し出

⁶⁶ 同上274-5頁。*ダドーンタウン：文字どおりの意味は「耙一丁」であり、ここから派生して「農家1世帯（核家族）が耙一丁に代表される農具一式と耙を引く役牛1対（2頭）でもって耕作可能であり、生計を立てていくのに十分な広さの土地を表す面積単位となった。

⁶⁷ 同上275頁。

⁶⁸ 同上277-8頁。

し、自分の所で染色した糸を織手に供給し、指定したデザインに従って織らせ、ブランケットを納めてもらうという問屋制家内工業を始めた。その成功をみて、大きな農家は土地を処分して次々と問屋制家内工業を組織し、それぞれがヤンゴンやマンダレーの商人と納入契約を結んでいった。それに伴い、機業を営む世帯や関連労働者の数も増えた。また綿糸も不足するようになったためミャンマー中から綿を集めねばならず、そのための業者も登場した。また他村にアインシェー村に納入するための綿糸を紡績する家内工業が勃興し、現地問屋や紡績所に資金を融通する金融業者や運送業者も目立つようになった⁶⁹。

西パイェーチュン村のパソー産業調査によれば、ロンジー*縫製業において Fling Shuttle というタイプの手織織機が村落部に広まったのは1940年代であるが、90年代には電気も来ていない村々にディーゼルエンジンを動力とする力織機が普及し、手織り機を駆逐し始める。西パイェーチュン村(50世帯調査)は町から離れており、力織機が入ってきたのは93年である。村には6戸の機械織りをする世帯と8戸の手織りをする世帯がある。前者の6世帯はいずれも農地保有面積が5エーカー以上を保有する富農である。機械購入に融資してくれるような制度や民間の金融機関もないため、その代金は個人の資金によるしかなかった。98年の調査時点で6世帯はそれぞれディーゼルエンジン1台、発電機1台、力織機2~6台を所有していた。彼らは敷地内に作業場を作り、機械1台に一人、主に村内から雇用し、機械や糸の具合を調整する仕事をさせる。他に整経、染色、管巻・柳巻、綜統通しを行う労働者も雇用している。機械制小工業といえようか。他に力織機をもち、製織工を抱えている非農家が数世帯いる。調査対象50世帯中に機械織製織工が20人、整経労働者2人、染色労働者5人、管巻・柳巻労働者35人、綜統通しが3人いた。こうして村の織布業では力織機所有者-機械織労働者及び染色・管巻労働者とその外にいる手織物業者という構造が形成されている。

パソー織布業の主要な材料は綿糸であるが、化繊も少なからず使用される。これは番手の多い細糸であるためインドや中国からの輸入に頼っている。糸は機業者自らがアマラプーラの糸商人から購入するか、マンダレーやアマラプーラの織物問屋から前借する場合がある。いずれの場合も製品は問屋にその時々での市場価格で納入される⁷⁰。

第4節 都市雑業層

1988年以降のSLORC) / SPDC 政権下の市場経済化・対外開放政策は、経済の回復・発展をもたらし、都市部を中心に、外資系企業を含む民間企業の創業ラッシュを誘発した。また、こうした動きにともなって、いわゆる都市雑業部門も膨張した⁷¹。

ヤンゴンにおいて2003年9月に実態調査が実施された。

聞き取り調査の調査対象者は、店舗をもつ小事業主17人、店舗の販売従業員6人、飲食店のウェーター4人、露天商28人、タクシー運転手31人、サイカー運転手35人、熟練労働者24人、非熟練労働者13人、廃品回収人12人、ゴミ回収人5人、靴・傘の修理人6人の合計181人である⁷²。[なぜ、熟練労働者を雑業に含めるのか。非正規?]

第一に性別では、男性86%、女性14%で、圧倒的に男性が多い。女性の割合が比較的高い職種としては、店舗の販売従業員(女性比率67%)、露天商(同46%)、店舗をもつ小事業主(同29%)がある。逆に、男性ばかりの職種は、タクシー運転手、サイカー運転手、熟練労働者、廃品回収人、飲食店のウェーターであった。

⁶⁹ 高橋昭雄『現代ミャンマーの農村経済-移行経済下の農民と非農民』237、256-9頁。

⁷⁰ 同上260-4頁。*ロンジーとはミャンマーで昔から日常的に着られている民族衣装。様々な柄の布を筒状に縫い、腰に巻き付けて着用する。男性用を「パソー」、女性用を「タメイン」と呼ぶ。男女で着用方法が異なり、男性は余った布を正面で結び、女性は布の端を脇に折り込む。

⁷¹ 藤田幸一編『ミャンマー移行経済の変容：市場と統制のはざままで』310頁。

⁷² 同上311頁。

第二に年齢層をみると、全体では、20代と30代がそれぞれ37%、26%と多く、続いて40代(17%)、50代(9%)、10代(7%)の順となっている。40代以上を年配者とすれば、年配者比率が高い職種は、靴・傘の修理人(67%)、タクシー運転手(65%)、店舗をもつ小業主(41%)、露天商(36%)、サイカー運転手(29%)の順となる。逆に、20代以下の若年層が多い職種は、飲食店のウェーター(100%)、ゴミ回収人(100%)、店舗の販売従業員(83%)、非熟練労働者(69%)、熟練労働者(54%)の順である。

第三に婚姻状況についてみると、既婚者が124人(69%)、残りの57人(31%)が未婚者であった。未婚者の多い職種は、飲食店のウェーター(100%)、店舗の販売従業員(67%)、非熟練労働者(54%)、店舗をもつ小業主(47%)、熟練労働者(42%)などである。

第四に学歴に注目すると、全体では小卒以下が30%、中学中退以上が70%であり、ミャンマーの平均水準に比してかなり学歴が高い人々で占められていることがわかる。とりわけ高卒以上の高学歴者が多い職種は、店舗の販売従業員(100%)、店舗をもつ小業主(71%)、タクシー運転手(52%)である。逆に、小卒以下が多い職種は、靴・傘の修理人(100%)、ゴミ回収人(80%)、廃品回収人(67%)、非熟練労働者(54%)などである⁷³。

第五に出身地・出身階層についてみると、1988年以前からヤンゴンに居住していた者が63%、1988年以降の地方からの移動者が37%である。移動者がとくに少ない職種としては、ゴミ回収人(0%)、廃品回収人(8%)、タクシー運転手(19%)、サイカー運転手(23%)、店舗をもつ小業主(24%)などがあり、逆に移動者が多い職種は、飲食店のウェーター(100%)、非熟練労働者(92%)、熟練労働者(58%)、露天商(50%)、靴・傘の修理人(50%)、店舗の販売従業員(33%)があげられる。また移動者の出身地別内訳をみると、地方都市出身が43%、農村出身が57%で、前者の割合がかなり高い。とりわけ店舗をもつ小業主やタクシー運転手といった高所得の職種において、農村出身の移動者がほとんどみられない⁷⁴。

ミャンマーでは、1988年以降、市場経済移行政策が本格化するなかで、首都ヤンゴンへの人口集中という現象が生じている。しかし他方では、農村側からみたとき、そこには土地を所有しない土地なし農業労働者が分厚く滞留し、しかも所得分配の不平等化が進むなかで彼らを取り残されるという傾向が次第にはっきりしてきたにもかかわらず、農村から都市に向かう労働移動が、それほど目立つものとはなっていない⁷⁵。

地方からの移動者は、飲食店のウェーター、非熟練労働者、熟練労働者などあまり高収入をもたらさない賃労働機会に集中していた。これらは、雇用主が故郷などから人伝てに労働者をリクルートするものであり、逆にいえば、地方出身者は、こうした契機がないかぎり、いきなりヤンゴンに来て就業するのは難しい。

1988年以降にヤンゴンに移動した地方出身者のうち、ヤンゴン以外の地方の都市部からの移動者が43%を占めていた。彼らはとくに、店舗をもつ小業主、タクシー運転手、露天商など、かなりの資本が必要な職種に多く就き、したがって比較的高い所得を得ている人々であった。このことは、逆にいえば、農村居住者にとっては、資本が制約になって移動が妨げられているという面がある。

都市雑業層の地方出身者のうちで、非農家(大部分は農業労働者)世帯の出身者が少ないひとつの有力な要因は、教育レベルにある可能性も高い。換言すれば、農村に農業労働者層の相対的貧困化というプッシュ要因があるとしても、それは労働移動の十分条件にはなりえない。ミャンマー農村部の教育の遅れは明らかであり、とくに農業労働者世帯の子弟については平均で小卒以下であり、遅れが顕著である⁷⁶。

⁷³ 同上311-2頁。*ミャンマーの教育制度は、小学校5年、中学校4年、高等学校2年である。

⁷⁴ 同上313頁。

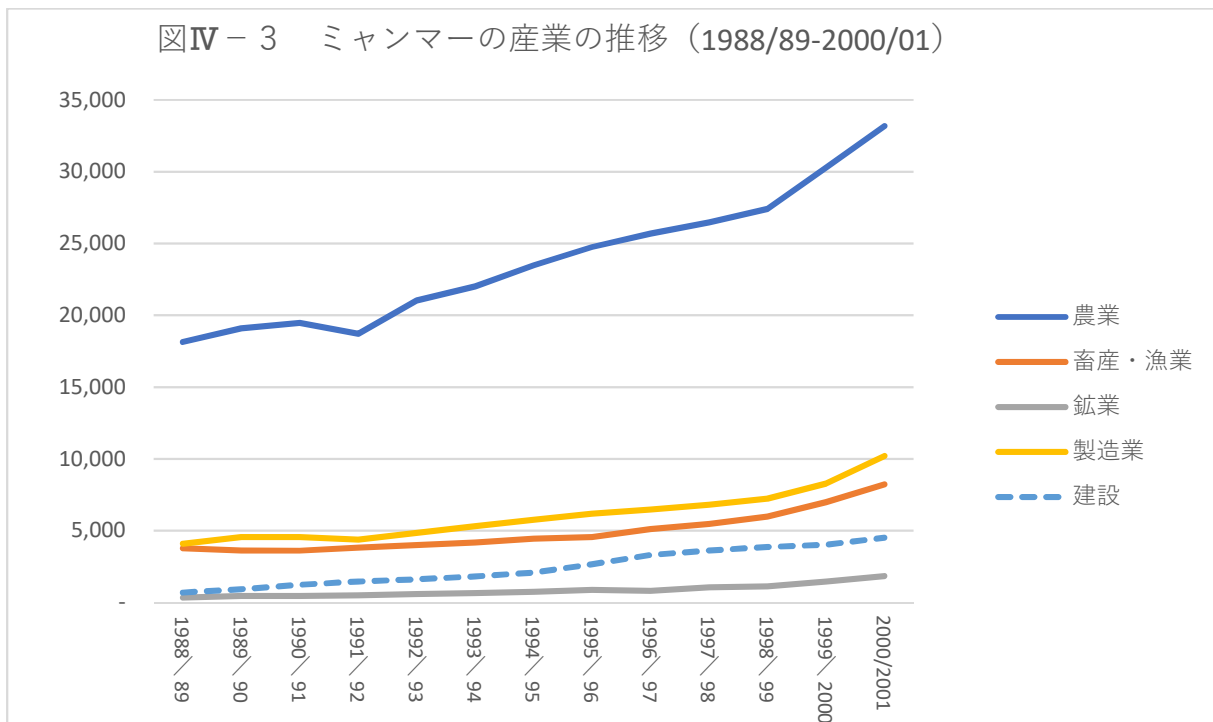
*熟練労働者：建設現場監督、建設現場監督、建設現場職人、車修理工、港湾での現場監督・職人*非熟練労働者：建設現場人夫、車の見習い修理工、港湾での人夫(315頁の表より)。

⁷⁵ 同上330頁。

⁷⁶ 藤田幸一編『ミャンマー移行経済の変容：市場と統制のはざままで』330-1頁。

第5節 工業化

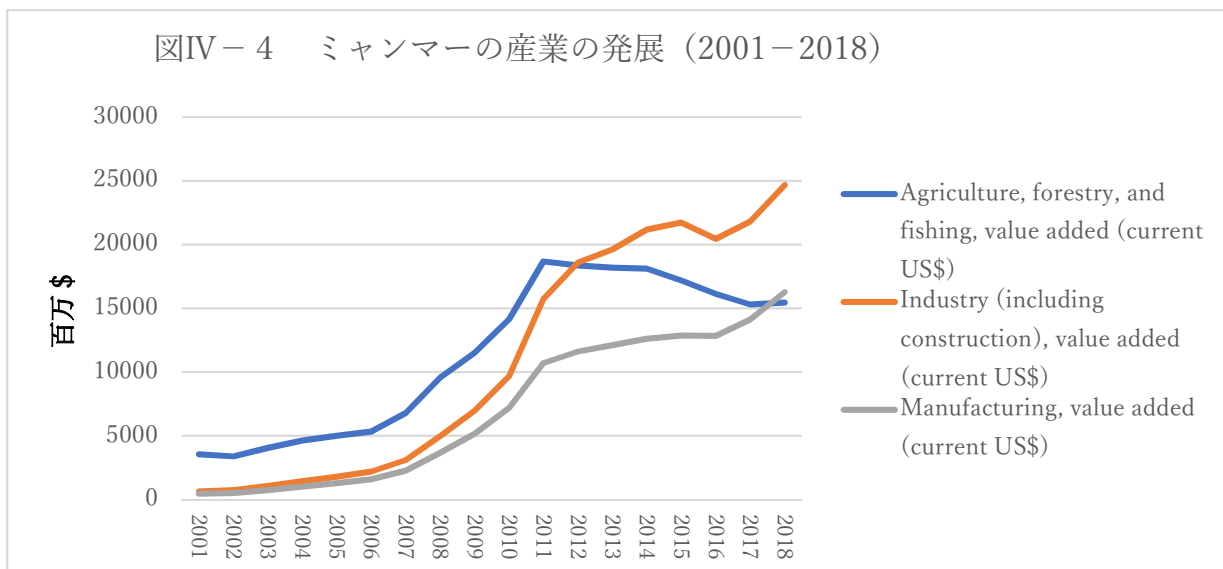
図IV-3 ミャンマーの産業の推移 (1988/89-2000/01)



出典：アジア動向年報各号

注記：1985/86年生産者価格基準 単位：100万チャット。2000/01の数字は暫定値

図IV-4 ミャンマーの産業の発展 (2001-2018)



Data Source : World Development Indicators

独立後、政府は工業化を過度に強調し、農業を相対的にネグレクトした。当時のミャンマーのエコノミストが提案したのは、一次産業が製造業よりも速く成長して、国内の産出量、貿易収入を増大させ、農村の所得を上昇させ、新しい産業のための国内市場を作り出す、というものであったが、その後の社会主義政権は一層の工業化路線、輸入代替を重視し続けた⁷⁷。

⁷⁷ Myat Thein. Economic development of Myanmar, p. 238

88年には、農業セクターにおける市場指向的改革が開始され、外国投資法も施行され、民間セクター参加増大の自由化措置をとる一方、政府の統制指向的性向はそれを十分に受容することを妨げた⁷⁸。

S L O R C / S P D Cは改革を目指し、そして一定の成果もあったとはいえ、その仕事をサポートするための信頼できるシンクタンクをもたず、以前の社会主義期の人物を含む、軍の人間やマイクロメン（マイクロレベルの経営しか頭にない者）に頼り続けた⁷⁹。

90年代には農業以外は停滞したままであった。工業生産が農業を上回るのは2010年代に入ってからである。しかも製造業はさほど伸びてはいないから、主に建設や鉱業の伸びを示す。工業面での主要な改革は中小企業体の復興、民間投資の制約の解除を通じて民間企業よりも多くの参入を求めること、農村家内工業の促進により、工業の系統的発展を目指すことであった⁸⁰。

輸入代替産業、農業基盤及び農業関連産業、地場の原材料指向産業の発展、能力の全面利用志向という方針に変わりはないが、3つの重要なエリアで変化がある。輸出指向型産業の促進、民間セクター参入へのリベラルな態度（海外からの投資も含め）、工業ゾーンの設定である。

1995年7月にはミャンマー工業開発委員会（M I D C）が設置され、96年にはミャンマー工業開発銀行（M I D B）が設立された。種々の州や地方や地区の都市の周辺の民間の中小企業（S M I s）が存在する地域に18の工業ゾーンが設置され、S M Iのクラスターのリンキングを助成した。その結果、幾つかの部門はなお国家独占だが、民間セクターの比重は増大した⁸¹。

1988年から97年までのS L O R C軍政期では、民主化運動への対応から一応は市場経済への移行、対外開放を打ち出し、民間企業が増加し、外国投資も増加した。但し、外国援助は凍結された。その後のS P D C軍政期には再び、経済統制や規制は強化され、構造問題が表面化し、外貨不足が深刻化し、国有工場が増殖した⁸²。国有工場は比較的、資本・技術集約的な工場が多い⁸³。

88年から2011年までの軍政期には農業に基盤を置いた〔一次産品〕輸出主導型工業化が進められたが、21世紀にはいと天然ガスの輸出が増え、外貨獲得に貢献した。中国との経済協力により公共事業に必要な資金、資材、技術が提供された⁸⁴。

民間工場では食品・飲料が多い。精米所や搾油所など農産物加工が中心である⁸⁵。

外国直接投資も増えたが、製造業分野への流入は多くない⁸⁶。

尾高煌之助によれば、21世紀初頭に至るミャンマーの経済発展の特徴は市場経済原理と統制経済原理との共生・共存（とりわけ前者に対する後者による恣意的な介入）に求められる。その背景は経済政策の政治論理に対する完全な服従であり、統制に障害とならぬ範囲での市場原理の許容である。これは20世紀後半から21世紀初頭のミャンマーにみられた「複合社会」（Pluralistic Society）的現象である⁸⁷。

市場経済体制移行下で国有企業は非効率な国有企業が赤字を生み、それが財政の負担になっていたのは、ベトナムとも共通する事象であるが、この問題への対処として、ミャンマーでは、国有企業の経営を市場原理に近づけていくという方向には向かわず、逆に中央政府が国有企業への統制を強化する道が選ばれた。具体的には、国有企業の累積債務問題への対処を理由に、中央政府が国有企業の支出を直接管理するようになった。国有企業の支出は、監督省庁および財政歳入省の承認を受けなければならない、承認後の予算は国家基金勘定という財政から配付された。収入についても留

⁷⁸ *ibid.*, p. 241.

⁷⁹ *ibid.*, p. 243.

⁸⁰ *ibid.*, pp. 197-9.

⁸¹ *ibid.*, pp. 200-1.

⁸² 尾高煌之助・三重野文晴編著『ミャンマー経済の新しい光』勁草書房、2012、164頁。

⁸³ 同上187頁。

⁸⁴ 同上167頁。

⁸⁵ 同上181-2頁。

⁸⁶ 同上190頁。

⁸⁷ 尾高煌之助・三重野文晴編著『ミャンマー経済の新しい光』273-4頁。

保は認められず、すべて国家基金勘定へ納入することになった。制度変更の意図せざる結果として、国有企業の赤字はすべて財政で埋め合わされることになり、経営の規律が緩くなった。また国有企業の取引には、ビルマ式社会主義体制の放棄が宣言された後も、引き続き公定価格が用いられた。国有企業の取引の多くは国有企業間でなされており、そこに公定価格が用いられることで、実質的には国有企業が互いに補助金を支給しあうかたちになり、個々の国有企業の採算が不透明になっていた。数ある公定価格のうちの最も重要なものの一つが、公定為替レートであった。公的部門の外貨の供出・配分には、現地通貨チャットを著しく過大評価した公定レートが用いられた。ただし、経済の閉塞状態から抜け出すために、対外貿易など民間部門の参入を認めていなかった分野で民間部門の経済活動が部分的に認められた（米流通自由化など）。1992年からの民間銀行の設立も、新たな経済活動に含められる。

しかし民間部門の経済活動を円滑にするような市場の整備はなかった。こうした移行戦略の特徴が際立っているのが、外国為替市場である。外国為替規制では、民間部門が輸出で獲得した外貨は、国営銀行の外貨預金での預け入れが義務付けられた。この外貨預金は外貨現金での引き出しは認められなかったものの、口座振替は容認されていたため、口座振替によって輸出入企業間で公定為替レートに関係なく自由な価格付けで売買された。こうした民間部門でのグレーな取引を政府が放置していたため、並行為替市場が広がっていった。しかし、外貨取引は法的に認められたものではないため、外貨の売り手あるいは買い手による外貨の持ち逃げというような債務不履行の危険をつねに伴っていた⁸⁸。

また、政府が民間部門の経済活動を全面的に放任していたという訳ではなく、多くの経済分野での実態はむしろその逆に近かった。軍政であるミャンマー政府は、国有企業とならんで、私的な企業群を保有していた。軍は、軍人を厚遇して忠誠を維持し組織内の統制を図るために、省庁と国有企業に多くの軍人ポストを設けたが、それに加えて軍傘下の企業群にも、退役軍人が送り込まれた。そうした組織の一つが Union of Myanmar Economic Holdings Limited (UMEHL) とその傘下企業である。UMEHL はおもに退役軍人の就職先としてその厚生を担う組織で、1990年に設立された。UMEHL は貿易業務など民間企業と競合する業務を行いながらも、輸入ライセンスの割り当てや、宝石などの制限品目の輸出ライセンスの割り当てを受けてきた。輸入ライセンスによる輸入規制は、市場に大きな歪みを生んだ。輸入規制のもとではミャンマーの割高な国内市場価格と国際市場で決まる輸入価格の差額がレントとなるが、軍傘下の企業と一部のクローニー企業にはそうしたレントが輸入ライセンスの配分を通して付与された。公定価格を用いる国有企業と異なり、軍の傘下企業はそうしたレントで利潤を蓄えた。輸入ライセンスの制限によって生じるレントの好例に、中古自動車がある。2000年代では、輸入価格10万円程度の中古車が、市場では200万円程度で売買されていた。そのほかにも、UMEHL はミャンマーの主要な輸入品である食用油を独占的に輸入する権利が与えられていた。

2002年頃から、天然ガス田の開発による輸出収入により、ミャンマーの貿易収支は大幅に改善したが、貿易収支が黒字に転じた後も、輸入規制が続けられた。ここから、輸入規制の継続には、マクロ経済的な考慮だけでなく、レントとしての輸入クォータを軍傘下の企業とクローニー企業に配分するという、軍政の利己的な判断も働いていたと考えられる⁸⁹。

企業構造

ミャンマーにおける企業構造の特徴は、多くの移行経済諸国と異なり、国有企業自体の改革がほとんど手つかずで、経営裁量権の拡大や民営化によって競争市場に参入がなされないまま、民間企業が新規に生成して独自に成長している点にある。

所有形態別付加価値シェアをみると、1984/85には国有が38.4%、1992/93が22.1%、1995/96が22.5%であり、その比重は低下している。代わって私有は56.8%、75.2%、75.9%と

⁸⁸ 久保公二編『ミャンマーとベトナムの移行戦略と経済政策』8-10頁。

⁸⁹ 同上10-11頁。

伸びている。協同組合は 4.8%、2.7%、1.6%と減少している。電力、建設、通信、金融では国有が圧倒的だが、製造業では 55.2%から 28.4%、27.4%まで低下し、民間は 42.0%から 69.2%、71.8%に上昇した⁹⁰。

表IV-4 製造業における所有形態別付加価値構成比率 (%)

	国有	協同組合	私有
1986/87	41.6	4.2	54.2
1998/99	28.2	0.9	70.8
2000/2001	27.6	1.2	71.2

注記：1985/86年度価格基準

出典：Myat Thein. Economic development of Myanmar, p. 202

国内セクター・非製造業部門においてレントにアクセスできる少数の大規模な事業体が形成される一方、高課税下にある輸出製造業・国内最終財供給業者の企業成長が抑圧される状況にある。

1990年代に急速に成長し金融システムの中核となった民間銀行業の主要部分が、上記のような二重構造のもとで国内セクター・非製造業を中心に急成長した企業グループの一部門として形成され発展してきた。

その代表的な2つの事例を見てみよう。一つは Asia Wealth Bank (AWB) である。その創業者家族は、1989年の対外開放後、東南アジア、南アジア向けの農産物の貿易を始め、さらに国境貿易を含む農産物、水産物貿易に拡大した。1992年には現在のグループ中核会社となるオリンピック社 (Olympic Corporation) を設立して建設業に進出し、不動産開発にも手を広げている。AWBの設立にあたっては、同社を中心に宝石商など90人程度の出資によって持株会社が設立されている。同グループは、傘下に少なくとも15のグループ企業を抱えている。このうち製造業関係の企業と明らかにわかるものは、国内向けとみられる肥料生産と加工業の2社のみすぎない⁹¹。

もう一つのヨーマ銀行は、ミャンマーの有力持株会社であり、公開会社である First Myanmar Investment (FMI)、と外国法人格をもつ資産管理会社の Serge Pun and Associates (SPA) の子会社として1993年に設立された。FMI=SPAグループの創業者は、ミャンマー国籍をもつ中国人で、香港、バンコクでビジネスを拡大したのち、1993年にSPAを設立してミャンマーに進出した。ミャンマーでは当初、化粧品の輸入業務など貿易業から事業を開始した。同グループは2003年現在、40社以上のグループ企業をもち、FMIおよびSPA=FMI本社の幹部社員による株式保有とグループ間の株式持ち合いによって、経営の一体性を維持している。グループ企業は51社である。製造業企業は、建築資材と国内向け自動車生産・販売の企業など、少数に限られている。そのなかで、ヨーマ銀行は、同グループの中核的企業に位置し、同行の主要な貸出先は、当初は貿易業、後に不動産開発である。

貿易の自由化にともなって1990年代初期に貿易業で資本を蓄積した企業が、1990年代半ば以降、建設、不動産、金融などの国内セクターに進出してきた⁹²。だが輸出製造業部門と銀行業とは疎遠である。

2003年10~12月実施の企業調査によれば (データの整合性などの理由で集計に利用できるサンプル数は89社)、起業の時期については、無作為抽出のサンプルにおいて1989年以降に起業した企業が圧倒的に多い。設立母体については、対外開放以前には自営 (個人・家族経営) からの設立が多く、次いで商業者からの設立が多い。開放後は、1996年までの間は商業者からの設立が多くなっているが、1997年以降には個人経営からの参入が再び増加している。このことは、当初の参

⁹⁰ 藤田幸一編『ミャンマー移行経済の変容』48-9頁。

⁹¹ 同上51-3頁。

⁹² 同上53-4頁。

入者が対外開放後の貿易の拡大で資本を蓄積し、アジア金融危機後の対外経済関係の変調後は、そのようにして生成・成長した既存企業によって次段階の起業が進んでいることを示す⁹³。

全サンプル平均から基本構造を確認すると、負債比率は16%弱と著しく低く、これらの企業が自己資本に大きく依存して資金調達を行っていることがわかる。負債項目のなかでは、最も比率の高い銀行借入で6%であり、しかも銀行借入が正である企業の数全体の3分の1にすぎない。次いで買掛金が4%強であり、負債のなかでは比較的高い比重を占めている。負債比率および銀行借入比率は製造業（銀行借入4.7%）においてとくに低く、輸出業（同11.1%）において相対的に高い。

輸出業者のなかでは農産物（同17.0%）、畜産物（同11.5%）の輸出業で高く、衣料品の輸出業ではむしろ低い。また、製造業でも農産物加工業（同16.7%）ではかなり高い水準である。製造業のなかから衣料品製造を抽出して計算したところ、銀行借入は4.0%と低い。

サービス業については、消費財流通業、小売業では相対的に高いが、建設業（同2.5%）はむしろ低い⁹⁴。

規模による分類では、銀行借入比率は、大規模企業（8.1%）ではなく、中規模企業（10.3%）が最も高い。さらに、負債比率でみると中規模、小規模、大規模の順に高い。総じて、大規模企業はそれほど銀行借入を利用しておらず、規模と銀行借入比率には線形の関係はない。

設備投資については、過去5年間に相当規模の設備投資を1回以上行った企業は89社中28社であり、その28ケースのうち銀行からの借入を行ったのは9件にすぎなかった。

設備投資時の資金調達は銀行借入が22.8%を占め、業種別には輸出業、サービス業においてその比率が高く、製造業では低い。

運転資金については、その資金調達に関して銀行借入を行っていると答えた企業は89社中32社にすぎなかった。資金調達に占める銀行借入の比率は全体平均で13.5%であり、業種別には輸出業で高く、製造業、サービス業で低い⁹⁵。

経済開放後、ミャンマー連邦共和国商工会議所の会員は約2万4千社〔2011年?〕となった。うち、ミャンマー企業は1万8千社である。その多くは家族経営ないし数人のパートナーによって事業を行うグループ企業である。分野は食品、ホテル、薬品、建設などである。主な通信手段は携帯電話であるが、ビジネスはスピード感がある⁹⁶。だが、相変わらず製造業の基盤的部分は脆弱である。

産業部門別に特徴をみれば、鉱業においては民間企業への採掘権のコンセッション供与により、民間部門の構成比が上昇した。建設業においては1990年代前半の建設ブームに乗って民間企業が台頭し、これを核としたビジネス・グループがいくつも形成された。

銀行・金融業は国有企業法による規制12業種の一つであったが、1990年の金融機関法により民間銀行の設立が正式に許可された。この法律にもとづき、1992年以降相次いで国内民間銀行が設立された。民間銀行はGDP構成比において1991年度までのゼロから急成長し、1998年度には銀行・金融業の付加価値生産の3割を占めた。預金残高では、銀行取付騒ぎ前の2002年末時点では、民間銀行のシェアは66%と、国有銀行のそれを上回っていた。

このほか、農業に次ぐ第2の産業分野である商業、第3の製造業においても、民間セクターは大きく伸張している⁹⁷。

業種別では精米所、搾油所、製材所、綿繰・紡績など農林作物の一次加工が圧倒的で、これに織布、パン・製菓、プラスチック、家具などの軽工業が続く。

⁹³ 同上58-9頁。

⁹⁴ 同上61-2頁。

⁹⁵ 同上62-3頁。

⁹⁶ 根本悦子・工藤年博編著『ミャンマー・ルネッサンス—経済開放・民主化の光と影』95頁。

⁹⁷ 工藤年博編『ミャンマー経済の実像—なぜ軍政は生き残れたのか—』28-9頁。

表IV-5 製造業の各部門の生産価値比率 [地場民間部門?]

	1961/ 62	1971/ 72	1981/ 82	1991/ 92	1996/ 97	1997/ 98	1998/ 99
食品・飲料	60.06	61.10	65.41	79.39	87.12	83.70	84.96
織布・アパレル	14.76	10.29	8.22	3.13	2.20	1.80	1.48
建設資材	7.70	7.01	4.14	3.85	1.48	1.35	1.06
日用品	3.60	2.90	3.03	1.57	0.90	1.09	0.92
家具	0.20	0.37	0.61	0.49	0.25	0.22	0.16
印刷・出版	0.70	0.87	0.88	0.59	0.36	0.23	0.11
工業原料	3.40	4.73	6.31	4.38	4.26	3.85	4.34
鉱物	5.86	7.48	5.00	4.04	1.82	6.22	5.42
農業装備	0.00	0.26	0.62	0.11	0.36	0.29	0.28
工業装備	0.08	0.15	0.03	0.02	0.05	0.04	0.04
輸送機器	0.53	1.97	2.02	0.49	0.46	0.44	0.52
電気製品	0.25	0.60	0.89	0.69	0.14	0.10	0.10
その他	2.87	2.27	2.85	1.26	0.60	0.65	0.61

出典：Myat Thein. Economic development of Myanmar、107、204

2015年になっても企業に関する正確なデータはない。登録企業数はデータにより2015年、3万から8万の差がある。UNDPYのデータ（総数31千）では従業員10人以下の零細企業が80.6%、小企業（11～49人）が15.5%、中企業（50～199人）が2.9%、200～499人の大企業が0.6%、500人以上の大企業が0.4%となっている。

中央中小企業局のデータではSMIsは39,062社。国内製造業企業の約87%を占める。これには零細（ないし「農村」）企業を含み、その78%は製造業セクター（農村手工業）であり、約21%はサービス業である。農村工業には含まれないSMIsのうち60%は食品加工セクター（精米所、オイルミル、精粉所、製糖所、豆類加工、氷製造、菓子など）であり、これらは食品加工SMIsの約90%である。SMIsの7.6%は建設資材製造、鉱物・石油生産者は5%、衣料品は4.5%である。他に2013年に約127千社が登録され、さらに620千社のインフォーマル企業（未登録）があるというデータもある⁹⁸。

絶対数はともかく、零細企業が多く、インフォーマル企業がそれ以上に多いことは間違いないであろう。

製造業のサンプル調査（2015年7～11月、Yangon RegionとMon Stateの工業圏の197企業を対象に行われた）

表IV-6 企業の分類（社数）

	小企業	中企業	大企業
食品	52	27	10
アパレル	1	22	79
木材及び木工製品	1	1	0
紙及び紙製品	0	1	0
その他	0	3	0
計	54	54	89

⁹⁸ Cassey Lee, Dionisius Narjoko and Sothea Oum eds., SMEs and Economic Integration in Southeast Asia. Singapore, 2019, 6.

表IV-7 企業の特徴 (%)

業種分類	ビジネス協会 メンバー(%)	家族経営シェ ア (%)	外資参加 (%)	企業別平均労 働者 (人数)	輸出企業 (%)
食品	70	9.2	3	105人	27%
アパレル	97	6.0	6.1	657人	84%
紙・木工その他	84	7.5	3.2	391人	61%

出典：Cassey Lee、Dionisius Narjoko and Sothea Oum eds., *SMEs and Economic Integration in Southeast Asia*. Singapore, 2019, 6.

大企業の比率が高いため、全体的な傾向ではないが、食品では小企業が多く、家族経営も多いが、アパレルでは大企業が多く、輸出比率も高い。一般に大企業では外資系が多く、アパレルでは外資系セクターの比率が高い。

サーベイ企業の創業年数は5年未満が75社、5～20年が101社、20年超が21社であり、さほど長くはない。

表IV-8 イノベーションとテクノロジーの利用率 (%)

	国際的品質認証 のある企業	外国企業からの テクノロジー・ ライセンス利用	自身のウェブサ イトをもつ	顧客やサプライ ヤーとEメー ルで交流	外部監査による 年々の財務諸表 の検査あり
小企業	1.5	0.2	7.0	20.2	8.5
中企業	0.5	2.8	29.0	46.2	42.1
大企業	9.3	28.3	52.6	87.7	71.9

*世銀の定義では小企業は従業員5～19人、中企業は20～99人、大企業は100人超。

出典：Cassey Lee、Dionisius Narjoko and Sothea Oum eds., *op.cit.*, 6.

世銀のサーベイによるとミャンマーの中小企業の技術利用レベルは低い。だが、2012～14年のサンプル調査によると中小企業の方が大企業より、機械・装置の取得に積極的であり、且つ、社内R&Dも多い。

この期間に、新しい新しい製品及至サービスを導入したのは小企業が37%、中企業が39%であるのに対し、大企業は22%に過ぎなかった。また国内企業では37%、外資系企業では18%である。

労働力に関するサーベイは多くを語ってはいない。大企業の方が正規の訓練を提供しているが、逆に不熟練労働者の比率は高い。いずれにせよ労働力の養成は遅れている。

表IV-9 労働力に関する世銀のサーベイ (%)

	小企業	中企業	大企業
正規の訓練を提供した企業	10.3	25.6	31.4
正規の訓練を受けた労働者 [?]	62.5	49.3	38.9
トップマネジメントの経験年数	12.0年	10.8年	9.5年
不熟練労働者の比率 (生産的労働者中)	20.5	31.2	59.2
労働規制を主要な制約とする企業	5.6	9.1	1.9
不適切な教育労働力を主要な制約とする企業	11.6	14.9	11.3

出典：Cassey Lee、Dionisius Narjoko and Sothea Oum eds., *op.cit.*, 6.

*但し、このサーベイではOJTやメンタリング（先輩労働者が後輩に指導、助言する）は含まれていない。別のデータでは中小企業の75～80%は何らかの社内訓練を施している。

外国人スタッフの雇用に関する世銀のサーベイによれば大企業のほぼ半数は少なくとも1人の外国人経営者・専門職を雇っている。少なくとも一人の外国人技師・技手を雇うのは大企業では43%、うち5人以上は15%。中小企業ではそれぞれ7%、0.9%である。職種別では経営者・専門職は24.2%の企業が外国人スタッフを雇っており、技師・技手では23.2%、監督事務では4.5%、工場及び機械オペレーター、組立工では0.5%である⁹⁹。

企業への供給先をみてみよう。

食品工業は基本的に国内で調達し、アパレルは海外からの調達が多い。小企業を除き、概して海外依存度が高い。

表IV-10 供給源 (%)

	小企業	中企業	大企業	食品	アパレル
インプットの全てが国内	74	36	5	88	5
全て海外	9	36	36	2	45
少なくとも一部は海外	17	27	59	10	50

出典：Cassey Lee、Dionisius Narjoko and Sothea Oum eds.、op.cit.、6。

企業家

企業家を類型化してみると①華僑（華人）・印僑（インド人）の復活組、②戦前・1950年代実業家の復活組、③新興富裕者・富農層の進出組、④外国出稼ぎからの帰国組、⑤国軍、⑥退役軍人・退職官僚、⑦少数民族・旧反乱勢力、⑧麻薬資金ローンダリング投資家、⑨外国投資家、などに分類できる。①と②は1960年代の国有化政策によりビジネス基盤を奪われたものの、経済自由化のなかで再び台頭しつつある復活組の企業家である。なかでも、華人の復活は目覚ましい。④の帰国組は外国で得たさまざまな資産（資金・技術・人脈）を活かし、起業した。実際、彼らが導管となり、出稼ぎ先で知り合った実業家がミャンマーへ投資するケースもみられるようになった。⑤と⑥は「既得権益型」とでも呼べるグループである。とくに注目すべきは、国軍のビジネスへの進出である。現在、国軍は同国における有力なビジネス・グループを形成している。

国軍傘下には、同国最大の株式会社であるミャンマー連邦経済持株会社（UMEHL）と、1997年に国有企業法を改訂して設立されたミャンマー経済会社（MEC）の2大企業がある。軍関連企業は資金力や許認可取得などにおいて圧倒的に有利な立場にあり、これらが進出する業界では民間企業が太刀打ちできる可能性は小さくなっている。⑦と⑧は「停戦利権利用型」である。1989年以降、軍政は少数民族反乱勢力と次々に停戦した。この際、反乱軍支配地域を特区に指定し、「自由な」経済活動を保証した。一部の反乱勢力はこの地域で麻薬生産にも手を染め、さらにはマネーロンダリングのためにヤンゴンやマンダレーにも投資をするようになった。同国には、元麻薬ディーラーを創業者とする有名企業がいくつもある。⑨の外国投資家は、こうしたさまざまなタイプの国内資本と組みながら、同国経済に参入している¹⁰⁰。

⁹⁹ 以上。Cassey Lee、Dionisius Narjoko and Sothea Oum eds.、op.cit.、6。

¹⁰⁰ 工藤年博編『ミャンマー経済の実像—なぜ軍政は生き残れたのか—』30—2頁。

90年代に成長した企業家の多くは軍政初期の貿易の「公認」に対応して農水産物、宝石、卑金属、木材の輸出や消費財の輸入業務によって財を成し、そのうえで不動産開発、ホテル、観光、建設、銀行等の国内向けサービス部門に多角化しながら再投資することにより成長し、企業グループを形成した。2000年代になると新首都建設等に係るインフラ整備に関与した企業家が新しい世代として台頭してくる。いずれにせよ政商色が強く軍政と密着していた。軍が管理する持株会社や省庁が自らの民間部門を設立することもある（トラン・ヴァン・トゥ編著『ASEAN経済新時代と日本—各国経済と地域の新展開—』第1部第9章第1節）。

ミャンマー繊維公社 (MTI 第1工業省傘下の国有企業) は、繊維製品を生産する唯一の国有企業であるが、MTIの生産量は綿布、綿糸ともに1990年代前半に大幅に減少している。ミャンマー政府は、2000年代に入り、中国の経済協力資金などを投入し、新工場を増設して、MTIの生産力増強に乗り出している。

他方、民間の繊維工場は1992年に1520であったが、1996年には2348へと増加し、1998年も2337とほぼ横ばいで推移している。2002年時点で、民間部門は紡糸の69%、織物の64%を生産したと推定されている¹⁰¹。

ミャンマー食品公社 (MFI 第1工業省傘下の国有企業) は、おもに加工食品を生産している。MFIの主力商品の生産高は、1990年代前半に凋落した。だが1997年以降、政府の輸入規制により外国製たばこの流入が急減すると、MFIのたばこ生産量は回復した。政府の輸入制限があるたばこ、生産ライセンス制を敷くアルコール類など規制業種においてのみ、MFIが生き残る余地がありそうである。他方、輸入食品の流入にもかかわらず、食品分野の民間企業は穏やかながら成長してきたように見える。第1工業省に登録されている食品工場は2006年3月時点で、パン・製菓が619、ミネラルウォーターが162、酒・アルコールが91、清涼飲料が60、タバコが10の合計942となっている。これは精米所、搾油所、製材所、織布に次ぐ工場数である¹⁰²。

製菓企業の成長は著しい。例えば、エー・アンド・ティー・コンフェクショナリー (A&T Confectionery) のケースでは社会主義時代は船乗りであった社長AKM氏が、対外開放政策がとられた後、1991年に貿易会社を設立し国有企業であるミャンマー輸出入サービス (MEIS) の下請けとして豆類を輸出した。また氏の妻は当時から家内工業として菓子を焼いていた。輸入菓子の流入や先行製菓メーカーの成功をみて、1997年に第1工業省から、生産を中止した旧国営工場の土地・建物をリースし、中国から機械を購入して、製菓工場を始めた。資本金は貿易業で蓄えた自己資金を充てた¹⁰³。

ゴマ、落花生を搾る民間搾油所は3401で、精米所 (1万6739) に次ぐ。しかし、安価なパーム油の流入により国内の油糧作物生産は伸びず、原料不足の下で民間搾油所は低稼働率と不定期操業に悩まされてきた。政府の輸入規制やUMEHLの社内事情によって、時々パーム油の輸入量が減少すると、民間搾油所が息を吹き返すという状況であった¹⁰⁴。

ミャンマーでは少数の国有企業を除いて、耐久消費財を生産できる国内企業がほとんど存在していない。自動車と電気機器については、第2工業省傘下のミャンマー重工業公社 (MHI) のみが国内生産を行っていた。現在、MHIはミャンマー工作機械・電気公社 (MTEI)、ミャンマー農業機械公社 (MAMI)、ミャンマー自動車・ディーゼルエンジン公社 (MADI)、ミャンマー・タイヤ・ゴム公社 (MTRI) の4公社に再編されている¹⁰⁵。

社会主義時代を通じて日本は経済協力資金を使って、MHIの乗用車、トラック・バス、電気機器、農業機械の生産を支援するため、設備機械と原材料を供給してきた。MHIはすべての原材料を輸入して組み立てを行う、いわゆるスクリュードライバー工場として自動車や電気製品を生産していたに過ぎない。そのため、1988年以降部材供給が途絶すると、すぐに操業停止に追い込まれてしまった¹⁰⁶。

Myanmar Automobile and Diesel Engine Industry (MADI) の起源は1960年代に始まった日本の開発援助である。エンジブロックやホイールディスクなどの鋳造部品の一部はミャンマー国内で生産されたが、多くの部品は日本からの輸入に依存した。1988年の軍事クーデターを経て、日本からの開発援助が停止されると、部品の輸入が滞った。部品の輸入には、財政歳入省から公定レートでの外貨配分があるが、他の公的部門と同様に外貨支出の厳しい制限を受けるようになった。年間生産量は、乗用車とトラックの総計で僅か500~1000台程度で推移している。こうして生産さ

101 工藤年博編『ミャンマー経済の実像－なぜ軍政は生き残れたのか－』35－7頁。

102 同上40頁。

103 同上41頁。

104 同上42頁。

105 同上44頁。

106 同上45頁。

れた自動車は、原則的に公的部門内だけで配分される。また、自動車部門には、市場経済体制への移行が始まってから、MADI とスズキの合弁事業、ならびに国軍との関連が深い Union of Myanmar Economic Holdings Limited (UMEHL) といすゞ自動車との合弁事業で自動車組立が行われてきた。これらはいずれも基本的にノックダウン生産である。また、部品の輸入は厳しい外貨管理の対象でもある。生産規模は、いずれも年間数百台単位にとどまっているとみられる¹⁰⁷。

一方、耐久消費財への国内需要が顕在化し、輸入製品が大量に流入し始めた後でも、国内の民間企業がこれらの生産に参入してくることはなかった。同国の資本財産業や素材産業は未発達であり、国内産業が成長するためには機械や工業原材料を輸入に頼らざるをえない。貿易自由化はこれら必須の輸入財へのアクセスを民間企業に与えることで、その生成と成長を可能とした。機械産業の分野では国有企業はほとんどその存在意義を失っている¹⁰⁸。アジア経済研究所が 2003 年に実施した民間企業を対象とした調査によれば、回答があった 149 社のうち、9 割以上が外国製の機械・設備を導入しており、それらのうち、約半数の企業が機械・設備の 5 割以上を輸入に依存していた¹⁰⁹。

一方、民間企業では、限定的ではあるが、機械産業の成長が観察される。一例として、プラスチック成形機や金型の国産化がある。小規模の機械工場を営む HK 氏は、自らも成形機の生産に乗り出した。タイ製の機械をコピーして、1992 年頃にはビニール袋製造機 (Film Blowing Machines) の生産に成功した。射出成形機の金型についても、簡単なものから徐々に国産化が進んでいる¹¹⁰。鉄鋼、非鉄金属、プラスチック原料については、国内生産はほとんどなく、いまだ大部分を輸入に依存している。唯一、セメントのみが国内生産を維持・拡大しつつある。国内の供給不足に商機を見出したミャンマー民間企業が、セメント生産に参入している。現在、5 社を数える。

ミャンマーで石油・石油製品を生産しているのは、エネルギー省の国有企業であるミャンマー石油化学公社 (MPE) のみである。民間の石油精製工場はない。現在、マルタバン湾沖の天然ガスをパイプラインでタイへ輸出しており、2006 年には輸出額は 20 億ドルを超えた。だがミャンマーの経済発展戦略がエネルギー開発への傾斜を強める一方で、皮肉なことにエネルギーの対外依存は同国経済のアキレス腱ともなっている¹¹¹。

対外開放後、まず軽工業分野における内需型輸入代替産業が勃興し、990 年代半以降は、輸出指向縫製産業の成長が、巨大な輸出市場の登場によって始動した¹¹²。だが工業部門において輸出産業として成功したのは、実質的には縫製産業だけである。

近年まで、ミャンマー政府は工業団地を造成する以外、民間工業部門の振興策をほとんどとってこなかった。実際には、工業団地の造成とそこへの民間工場の移転に関してさえも大きな問題があった。インフラが整わない段階での移転の強行は事業主や労働者を苦しめた。国営工場のみが引き続き街中に立地することを許可され、相対的に良好なインフラを享受した。

結局、1990 年代を通じて観察された民間工業の生成と成長は、政策とは無関係な自律的な経済現象であった。開放経済化が進むなかで国有企業が凋落するに任せていたら (任せざるをえなかった)、民間工業が軽工業分野を中心に自生的に成長してきた。とくにアグロ・インダストリーでは、国営工場と民間工業との間で、農作物原料の調達競争が起きているほどである¹¹³。

107 久保公二編『ミャンマーとベトナムの移行戦略と経済政策』93-4頁。

108 工藤年博編『ミャンマー経済の実像』46-8頁。

109 同上48頁。

110 同上49頁。

111 同上50-52頁。

112 同上58頁。

113 同上62頁。

縫製産業についてより詳しくみてみよう。

ミャンマーの縫製産業は、他の発展途上国同様、ほとんどがCMP (Cutting、 Making and Packing) という委託加工方式で生産を行っている。CMP方式とは、主要な原料(生地、付属資材)を無償で輸入し、これを国内工場で裁断(Cut)、縫製(Make)、梱包(Pack)して、製品を全量再輸出するという委託加工貿易である¹¹⁴。一般にその委託加工賃はFOB輸出価格の1割程度に過ぎない¹¹⁵。

輸出向け衣料品の生産に従事する縫製企業(あるいは工場)はミャンマー縫製業者協会MGMAの推定によれば、最盛期において約400の縫製企業が稼働していたという。このなかには、ミシンが20~30台という下請生産に特化した零細・小規模企業が約100社含まれていた。衣料品の輸出実績を持つ企業数は、1993年度(12社)から1997年度(94社)まで毎年着実に増加し、1998年度には前年度の2.5倍の232社へ飛躍した。1999年度には同1.3倍の291社〔零細企業は含む?〕となった。だがアメリカ経済制裁後は180社を割る程度にまで減少したと推定される¹¹⁶。

縫製企業調査(2005年)に基づき同産業の労働者数を推定すれば、1企業の平均労働者数は2002年に438人、2003年に383人、2004年に335人となる。2001年頃の最盛期における1工場の平均労働者数を約450人、企業数を約300とすると、総労働者数は約13万5000人となる。これはMGMAの30万人という数字を大きく下回る。また、2004年における1工場の平均労働者数を約340人、企業数を約180とすると、総労働者数は約6万1000人となる¹¹⁷。

同産業調査によれば、全労働者の約半数が小中学校までの教育を受けており、これに高校レベル(27%)、大学レベル(21%)と続く。学校教育をまったく受けていない労働者は全体の1%未満である。全国レベルの初等教育の就学率が90%であることを考慮すれば、現在のところ、多くの未就学者に対しては、縫製産業における雇用機会は事実上閉ざされているといつてよい。インフラ面では電力不足が最も深刻な問題である¹¹⁸。

現軍政が対外開放、経済自由化を推進し始めて間もなく、1990年代に入るとすぐに、国有企業および軍関連企業が韓国、香港の外資と次々に合弁の縫製企業を設立していった。2つの国有・軍関連企業と韓国・香港の外資系企業が、1990年から1994年にかけて8つの合弁企業を設立した¹¹⁹。100%外資企業も増える¹²⁰。

ミャンマー縫製産業は1990年代初頭の草創期、1990年代半の外国投資ブームを経て、着実に立ち上がった。1990年代後半に入ると、縫製産業はミャンマー国内企業を巻き込みながら次第にその裾野を広げていく。そして、1990年代終わりから2001年にかけて、縫製業ブームといわれる状況が出現するのである。国有・軍関連企業および外資企業により立ち上がった産業が、ミャンマー民間企業へと伝播していく¹²¹。

例えば、1994年に創業したC社の創業者は1970年代から20年以上におよび国内向け衣料品の製造販売に従事していた。ところが、1990年代に入り貿易自由化が進むと、中国から安い衣料品が大量に流入し、国産品は競争に負けていった。その時、台湾バイヤーから委託加工オーダーをもらったのをきっかけに、工場を大量生産方式へと転換した。中国系ミャンマー人である創業者は、独自のネットワークを駆使して、香港から縫製技術者も招聘した。国内向け衣料製造で蓄

114 工藤年博編『ミャンマー経済の実像』53頁。

115 天川直子編『後発ASEAN諸国の工業化：CLMV諸国の経験と展望』106頁。

116 同上106頁。

117 同上108-9頁。

118 同上112頁。

119 同上116頁。

120 同上118頁。

121 同上120頁。

積したノウハウとスキルをもつ労働者の存在も役立った。必要な投資は、社会主義時代から商売で貯めた自己資金で賄った¹²²。

また1990年代初頭、韓国、香港の外資と国有・軍関連企業が相次いで合弁企業を立ち上げたが、これらの企業で活躍したビジネスマンや技術者の一部が、後にミャンマー民間企業に技術と経営ノウハウを提供する役割を担うことになる。なかでも、UMEHL（軍関連企業のミャンマー連邦経済持株会社）との合弁で2大縫製工場をつくり上げた大宇グループのスタッフは、後にアジア経済危機による韓国本国の大宇財閥の解体の影響もあり、次々と会社から飛び出していった。彼らのなかにはミャンマーに残り、独立して、あるいはミャンマー民間企業とパートナーを組んで、縫製業を始める人たちが多くいた。このいわゆるスピン・アウト組の韓国人ビジネスマン・技術者たちが、この時期のミャンマー民間企業の飛躍を支えた。

他方、市場情報とオーダーの獲得という面で活躍したのは、台湾人バイヤーであった。彼らはアメリカ市場向けオーダーを大量に保有していた。ミャンマー企業は自らオーダーを探しに行かなければならないから、この時期、台湾バイヤーはその仲介役となったのである。しかし、台湾企業あるいは業者は、直接投資によって工場を建設することはせずに、カウンターパートとなる地場の民間企業家を探して、彼らに実質的な経営支援—資金の提供、機材の貸与、技術者の派遣、仕事の発注など—を行った¹²³。

ミャンマー縫製産業は1998年に大きな転機を迎える。この年、縫製企業が飛躍的な増加をみせるのである。いわゆる縫製業ブームの到来である。この成長を支えたのは、国内民間企業による活発な新規参入であった¹²⁴。

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ていた。政府は軍政序列No.2が議長を務める貿易政策評議会を設置し、輸入規制の強化に乗り出した。輸出先行政策がとられ、原則として輸出稼得外貨がなければ輸入はできなくなった。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生命線となった。実は委託加工型ビジネスは、この輸入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、海外のバイヤーがすべての資材（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。CMP方式は同国のビジネス環境においてもっとも困難な輸入—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てきた。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が許可されていた。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、委託加工賃のなかから少しずつ返済させるという方式である¹²⁵。

縫製産業への国内民間企業の参入を促したもうひとつの制度変容に、アメリカ向けクォータの配分方法の変更があった。アメリカ・EU市場への輸出が伸びた要因のひとつは、MFA（多繊維取極）体制下におけるクォータの存在であった。アメリカと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。具体的には、輸出各国にアイテムごとにクォータを設定し、これを超える輸出を認めなかった。しかし、ミャンマーに対しては、アメリカが6アイテム（布帛のみ）についてクォータを設定しているのみで、EUはすべてフリー・クォータであった。ミャンマー縫製産業はMFA体制の恩恵を受けて成長したのである。従来、クォータはMTI第1工業省傘下のミャンマー繊維公社およびその合弁企業、軍関連企業およびその合弁企業にのみ配分されていたのが1998年頃に、実態として、外資系企業や国内民間企業へも配分されるように制度変更があったようである。「実態として」というのは、クォータの配分はおそらく平行市場において取引され、

¹²² 同上121頁。

¹²³ 同上127頁。

¹²⁴ 同上121頁。

¹²⁵ 同上123-4頁。

価格が決定されていたからである。正式なクォータを有する企業はその企業名にて輸出をしなければならないが、この権利が平行市場にて売買されていたようである¹²⁶。

ミャンマーの衣料輸出が8億ドルを超えた最盛期の2001年前後において、企業数が300社程度、従業員数が13~14万人程度であったと推定される。また、この時期、縫製産業の従業員数はミャンマーの製造業部門の約8%を占めていたと推定されている。しかし、2003年の米国の経済制裁を受けて輸出額が4億ドルを下回った2005年には、企業数は180社程度、従業員数は6~7万人程度にまで減少した。その後、輸出額は日本向けを中心に2010年には5億ドル程度になり、この時期企業数はあまり増加していないが、従業員数は10万人程度にまで回復したといわれている¹²⁷。

こうしてミャンマーの縫製産業については民間縫製企業の役割の方が重要となる。1990年代初めの草創期には、国有企業・軍関連企業と外資企業との合弁が輸出の先鞭をつけたものの、1990年代央に入ると外資100%企業が設立され、また1990年代末のブームの時期には国内民間企業が大量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。ただし、縫製業界では外資系企業は韓国系・日系を中心に60~65社程度が操業しているといわれ、この数字にはいわゆるスリーピング・パートナーと呼ばれる、表向きはミャンマー企業（国内民間企業）として操業しているケースが含まれている¹²⁸。

だが、ミャンマーの縫製産業には多くの規制がかけられてきた。例えば、2001年8月、政府は獲得外貨の分け前に与るべく第1工業省を事務局とし、すべての関係省庁とMGMAがメンバーとなる「CMP委託加工ビジネス監督委員会」を設置し、CMPビジネスに従事するすべての企業が、MICへ登録すべきことを決めた¹²⁹。また厳しい輸出入規制があり、更に外国投資に関する事実上の制限もある。前者に関しては、たとえば輸出第一政策といったように、ミャンマー国内で調達ができない資本財や中間財などの輸入に際し、それに必要な外貨を輸出で先に獲得しなければならないという制度があり、生地などの資材の調達を輸入に依存している縫製産業にとって強い足枷となってきた。後者に関しては、外国投資による企業の設立と運営が困難であったり、外資では不利になるため、ミャンマー人名義で企業を設立しつつも、実態としては外国人による経営形態をとるスリーピング・パートナー（sleeping partner）企業が横行するという事態が発生した。多くの潜在的な外国投資家がいるミャンマーの縫製産業であるが、さまざまなアンチ・ビジネスともいえる諸制度の存在が投資実現を阻んできた¹³⁰。

さらに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、外貨事情が急速に悪化したため輸入規制の強化に乗り出した。こうした政策環境下にあつて、縫製産業はCMP委託加工型ビジネスの形態をとることで、ミャンマー政府の厳しい輸入規制をかいくぐってきた。だが政府は次第にCMPビジネスにもさまざまな規制を課すようになっていった。政府の規制の目的はCMPによる不正輸入の防止にあつたが、結果として海外からの原材料や機材の供給というCMPの本来の機能まで損ねるようになった。また、輸入規制を徹底するため、バイヤーからの延払による機材の輸入も禁止された。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¹³¹。

¹²⁶ 同上125頁。

¹²⁷ 久保公二編『ミャンマーとベトナムの移行戦略と経済政策』107頁。

¹²⁸ 同上108-9頁。

¹²⁹ 同上129頁。

¹³⁰ 久保公二編『ミャンマーとベトナムの移行戦略と経済政策』103-4頁。日本市場向け輸出からスタートしたベトナムでは、日系バイヤー企業から多くの技術移転を享受できたため、その後の生産性の伸びが大きかった。これに対して、米国市場向け輸出から国際市場への参入を果たしたミャンマーではバイヤーからの技術移転が少なかった。

¹³¹ 同上117-8頁。

ミャンマーでは多重為替レートの状態が長く続いた。2011年時点で、公定為替レートは5～6チャット／ドルと市場為替レート800チャット／ドルと比べて、133倍にも過大評価されていた。輸出加工区はミャンマーには存在しないのみならず、保税工場の制度もなかった。

FDIにかんしても劣悪な投資環境があった¹³²。

米国との関係の違い [ベトナムとは通商協定、ミャンマーには経済制裁] 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年を底にして2006年以降は輸出回復をみせている。しかし、ミャンマーの縫製産業は円滑に日本市場へとシフトすることはできなかった¹³³。

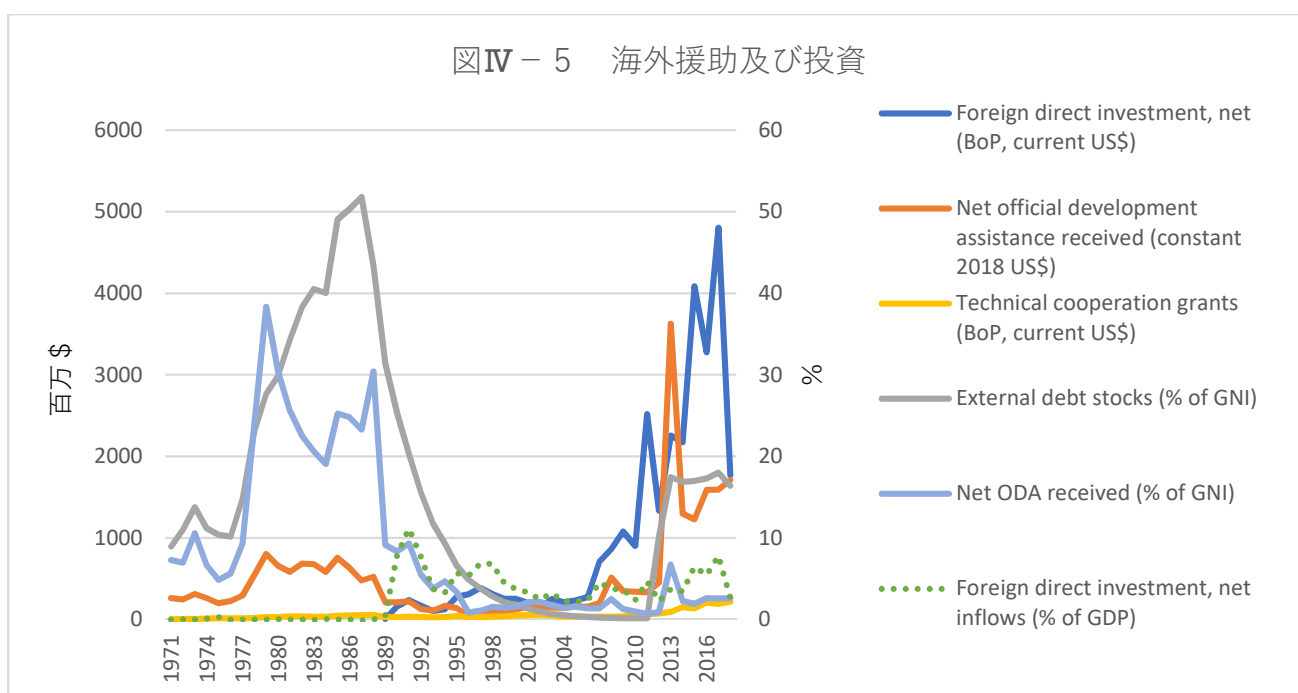
こうしてミャンマー政府は縫製産業に特化した育成・支援政策は行わず、さまざまな規制、輸出阻害的な貿易・為替規制がとられてきた。この時期、縫製産業が急速に勢いを失った背景には、対外事情の悪化と共に、こうした政府の課税や規制強化があった。

2000年代に入り企業は大企業と小企業に二極分解していった。

大規模企業（従業員1001人以上）の数は、2003年、2004年共に11社であった。一方、中規模工場（501人～1000人）は、2003年の22社から2004年には15社へと、アメリカ経済制裁を経て大きく減少した。対照的に、小規模企業（100人以下）は2003年の38社から2004年には51社へと増加している。中規模工場がリストラを進めて、小規模工場になったケースが多いものと思われる¹³⁴。

厳しい市場環境に突入したことで、現在、同産業に踏みとどまっているのは意欲、能力のある企業家とスキルを持つ労働者のみとなった¹³⁵。

対外関係



出典：The World Bank. World Development Indicator

¹³² 同上119～20頁。

¹³³ 同上126～8頁。

¹³⁴ 天川直子編『後発ASEAN諸国の工業化：CLMV諸国の経験と展望』130頁。

¹³⁵ 同上132頁。

社会主義時代にはミャンマーは輸入代替工業化を目指し、輸入品も資本財が多かった。正確には、欧米諸国から経済制裁を科される国際経済環境にあって、外資主導・輸出指向工業化戦略をとることができなかった¹³⁶。だが 2000 年代半ば以降、海外投資も増え、輸出も伸びて、経済成長率は急激に増えた。

対外開放後の 15 年間 [1989～2004 年] の財政赤字の拡大の主要因は、中央政府の歳出超過にあるというよりは、国有企業改革の挫折と自由化の進捗のもとで国有企業の競争力が低下し、赤字が拡大していることにある。インフレも進み 1994～2002 年の平均では消費者物価指数上昇率は 30.5%であった¹³⁷。貿易の自由化と直接投資の開放は、為替レートの実勢・公定（センター・レート）間の乖離という環境のもとで、資本財を輸入する国内セクター、非製造業の成長をもたらした。為替レートの乖離は、固定為替レートが適用される国内企業にとって増価を意味し、輸出に対して輸入に相対的に有利な環境、「輸入代替バイアス」をもたらす。貿易の自由化のなかで、資本財を輸入し、製品・サービスを国内マーケットへ供給する建設、ホテルなどの非製造業にとって、輸出製造業と比較してより有利な環境が実現されていた¹³⁸。

このような環境下で、海外直接投資はもっぱら建設、観光、ホテル（および鉱物開発）に向かい、国内企業でもこうした部門を中心に急速な発展がみられた。当然ながら、実勢・固定為替レートの乖離下で外貨は需要超過であり、外貨割当は国有企業への優先配分と民間企業への「輸入ライセンス」の割当という形で行われた¹³⁹。

自由化が進捗し、一時的にせよ高成長がみられたこの時期にも、主要輸出品たるべき製造業による工業化の過程はほとんど進捗していない¹⁴⁰。

1990 年代前半はホテル・観光、建設、石油・ガスなど非製造業部門への投資が大宗を占めた。1997 年以降には直接投資がこの時期以降認可ベースで激減しているが、このことは実態としての資本流入が激減したことを必ずしも意味しない。国際収支表における直接投資の流入額は、1998 年以降、微減傾向にあるだけで、2001 年までは依然として維持されている。

GDP に占める輸出の比率は、1994 年以降一貫して低下している。このことは、1990 年代の経済成長の過程では、海外需要の成長よりも、国内需要の成長が上回ってきたことを意味しており、この時期の成長が国内セクター、非製造業部門を中心としていた¹⁴¹。

貿易赤字の抑制を目的として、輸入ライセンスの厳格な管理や直接統制が導入されたことにより、2000 年、2001 年の輸入の拡大は相対的に抑えられている。他方、輸出は実額（チャット）でも、対 GDP 比でも、大きく増加に転じている。

1990 年代には輸出の大宗は農畜産物、水産物および木工製品で占められていたが、この時期には、輸出品目では農畜産物の伸びが鈍化しており、一次産品に代わって、1999 年、2000 年には縫製品が伸びている¹⁴²。

繊維製品は 1999 年頃から大きく伸び、第 1 位の輸出品になった。これは安い労賃をめざして縫製業に多くの外資が参入したためである。一次産品のなかでもっとも有望視されている輸出品は天然ガスである。

1980 年において総輸入額に占める消費財のシェアはわずか 6%に過ぎなかったが、市場経済に移ってからは 30～40%台で推移している¹⁴³。

¹³⁶ 工藤年博『ミャンマー経済の実像』26頁。

¹³⁷ 藤田幸一編『ミャンマー移行経済の変容』30－31頁。

¹³⁸ 同上31頁。

¹³⁹ 同上32頁。

¹⁴⁰ 同上44頁。

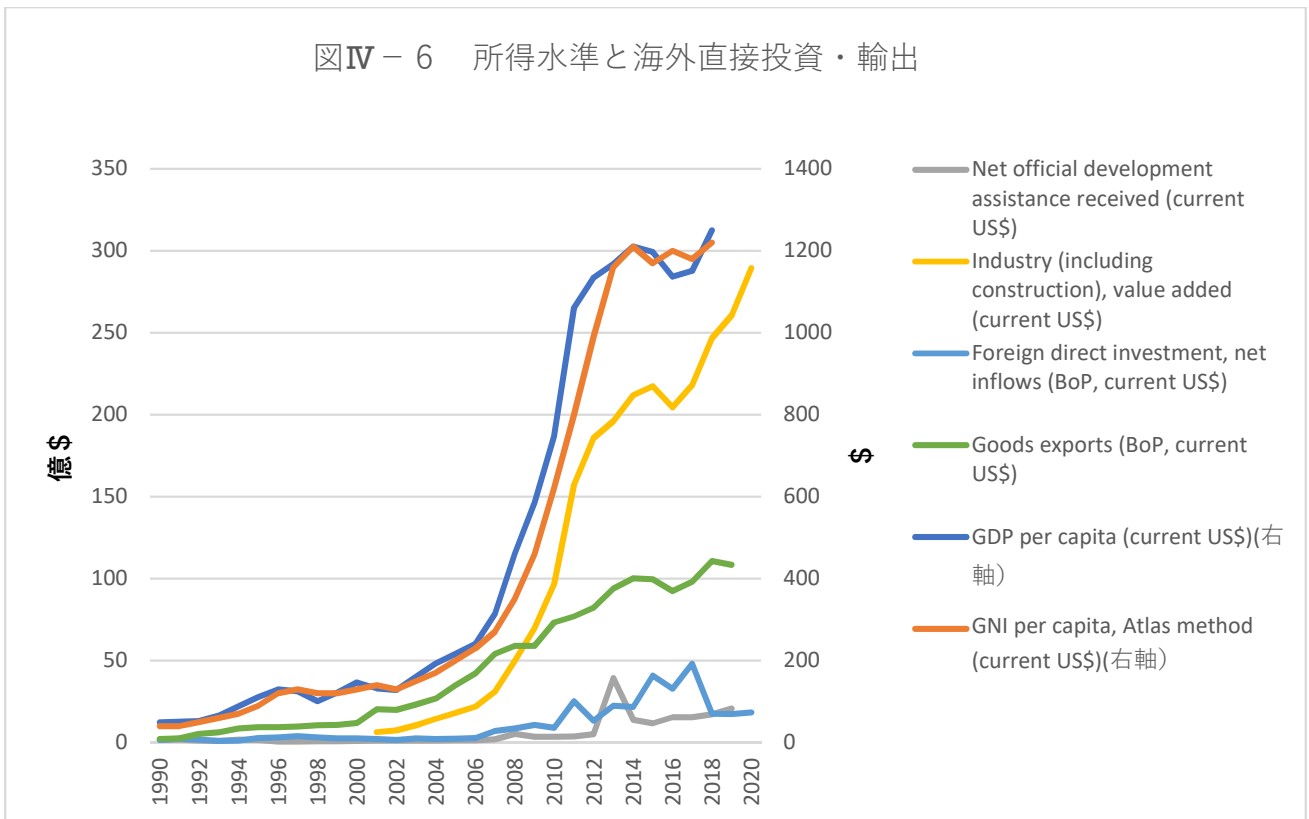
¹⁴¹ 同上46頁。

¹⁴² 同上44－7

¹⁴³ 藤田幸一編『ミャンマー移行経済の変容：市場と統制のはざままで』アジア経済研究所、2005150－152頁。

図IV-6のように海外直接投資、工業生産、輸出、所得水準の推移をみてみれば、2000年代以降の所得水準の上昇は工業の発展（但し、鉱業や建設の比重が高い）と相応し、それは輸出と海外資本の流入により支えられている。

図IV-6 所得水準と海外直接投資・輸出



出典：The World Bank. World Development Indicator

2011年の軍事政権による民政移管後、成長の原動力は海外からの直接投資であった。直接投資によってもたらされた様々なプロジェクトや企業誘致が、新規雇用を生み出し、また、技術・ノウハウの移転を通じて国内経済に好影響をもたらした。例えば、大型のプロジェクトとしては、石油ガス田開発、通信インフラ整備、空港新設、港湾開発、オフィス、レジデンス、ショッピングセンター建設などが代表的なものである。外国企業の誘致に関しては、安価な労働力狙いで、衣料品や靴の製造を行う軽工業に関係する企業が、ミンガラドン工業団地やラインタヤ工業団地を中心に、中国、韓国、日本などから多く進出した。また、日本が主導して開発を進めているティラワ経済特別区には、建材関連、包装・容器、縫製、食品・飲料、農業関連、自動車関連、電力関連、医療関連、靴製造、物流、冷凍冷蔵倉庫、産業用ガス、工作機械、カメラ部品、木工製品、飼料、ゴム製品、産業廃棄物処理、職業訓練、レンタルといった多岐にわたる業種が進出した。更に、ティラワ経済特別区開発にあたっては、工業団地のみならず、工業団地へのアクセス改善を目的に、周辺道路や近くの港湾の整備が行われた他、工業団地での就労者をターゲットにしたレジデンス建設、ビジネス客向けのホテル建設などが次々に行われた。だが、こうした流れが、2021年2月の国軍による軍事クーデターによる混乱で、スローダウンしてきている。

ミャンマーはヒスイや宝石、石油、天然ガスなどの鉱物資源が豊富な国である。再生可能エネルギーにも恵まれており、太陽光発電のポテンシャルは大メコン地域の中で最も高い。だが経済の大部分が旧軍事政権の支持者によって支配されているため、ミャンマーの所得格差は世界で最も大きい¹⁴⁴。

144 佐藤清一郎「ミャンマーの現在と未来」大和総研 2022. Cf. 『アジア動向年報』アジア経済研究所、2020、420-2頁。

ミャンマーでは依然として貿易、投資面での規制、介入が多く残っている。経済合理性を欠く恣意的な規制、介入も少なくない¹⁴⁵。それが産業の発展を阻害していることはいうまでもない。「統制経済」と「市場経済」は「共存」はあっても「共栄」はない。

第6節 社会状況

所得水準は2000年代後半から急上昇する。これは工業、とりわけ建設や鉱業の拡大による。海外投資や公的支援の増加はさほどではない。工業そのものの発展も限定的であったが、現在の外資企業の進出先は天然資源の開発が中心であり、技術・労働力などの人的努力の大量かつ体系的投入を必要とする製造業分野において、外資は主要なプレーヤーとなり得ていない¹⁴⁶。所得格差は2010年代に幾分低下し、相対的貧困率も減少した。しかしスラム人口はむしろ増大しており、衛生状況も改善されているとは言い難い。都市化率は1960年の19.2%から2018年の30.6%まで高まってはいるが、さほど急速ではない [表IV-11、12]。

教育水準では中等教育修了者は確かに増えた。しかし、学校にいけない児童の割合は依然高く、男女とも30～40%になる [表IV-13]。

表IV-11 所得格差

	2015	2017
Income share held by highest 10%	31.7	25.5
Income share held by highest 20%	45.7	39.9
Income share held by highest 20%	45.7	39.9
Income share held by third 20%	15	16.6
Income share held by second 20%	11.3	13
Income share held by lowest 20%	7.3	8.9
Gini index	38.1	30.7
相対的貧困率 (%)	9	6.7

出典：The World Bank. World Development Indicator

表IV-12 生活状況

	1960	2000	2002	2005	2006	2012	2014	2015	2016	2017	2018
Urban population (% of total population)都市化	19.2	27.0	27.4	27.9	28.1	29.3	29.7	29.9	30.1	30.3	30.6
Population living in slums (% of urban population)				45.6			41		56.6		56.1
Share of youth not in education, employment or training, male (% of male youth population)								11.2		10.5	8.21
People using safely managed sanitation services (% of population)		58.4	59.2	60.2	60.5	61.0	61.0	60.9	60.9	60.9	60.8
Hospital beds (per 1,000 people)	0.66	0.7	0.63		0.6	0.9			1.04	1.04	

出典：The World Bank. World Development Indicator

¹⁴⁵ 藤田幸一編『ミャンマー移行経済の変容：市場と統制のはざままで』166頁。

¹⁴⁶ 工藤年博編『ミャンマー経済の実像－なぜ軍政は生き残れたのか－』61頁。

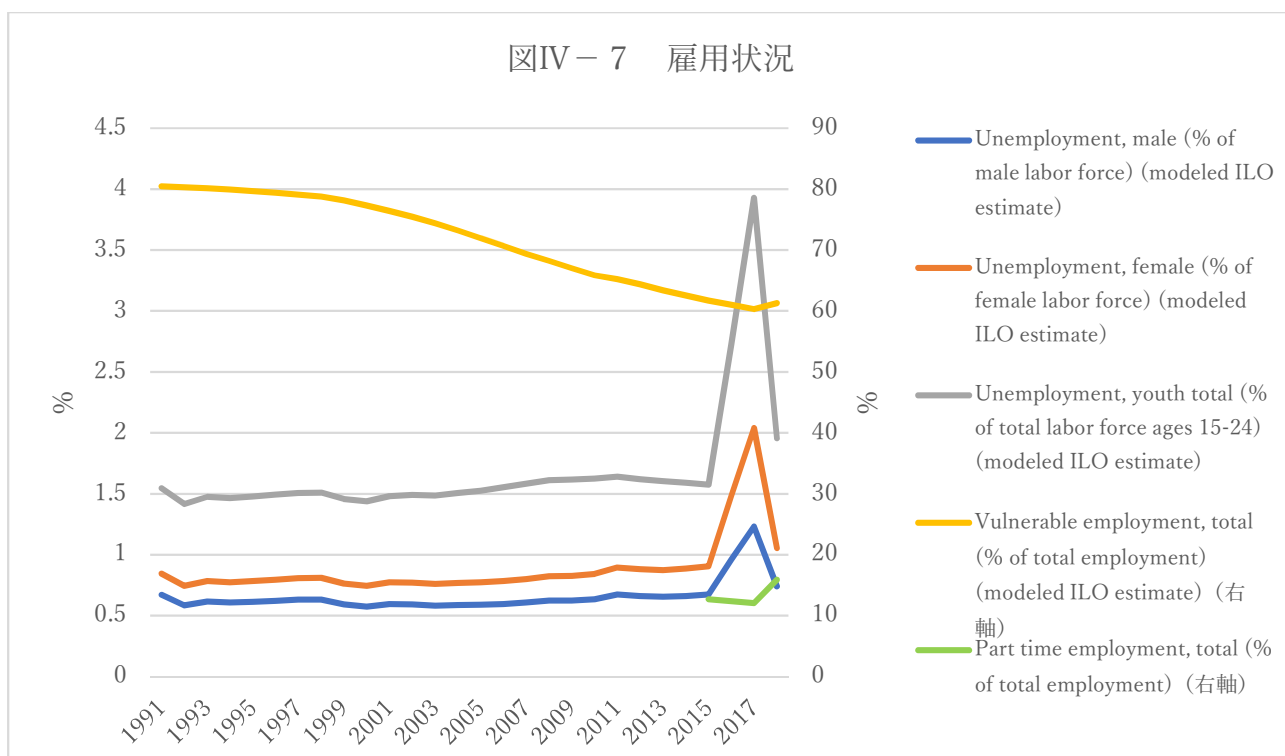
表IV－13 教育水準

	1971	1983	1999	2000	2005	2007	2008	2009	2016	2018
Lower secondary completion rate、 total (% of relevant age group)	12.90		30.01	33.19	39.94	40.38		43.89	54.67	64.77
Literacy rate、 adult total (% of people ages 15 and above)		78.57		89.94					75.55	
Literacy rate、 youth total (% of people ages 15-24)		84.90		94.59					84.75	
Literacy rate、 youth (ages 15-24)、 gender parity index (GPI)		0.92		0.98					0.99	
Children out of school、 female (% of female primary school age)					42.62	36.77	43.88		38.53	
Children out of school、 male (% of male primary school age)					35.75	27.08	38.50		32.84	

注記：2019年に初等義務教育を終了しているのは累積値で25歳以上の63.47%、高卒以上は同じく22.36%、大卒以上は同じく9.35%（うち男子は7.79%、女子は10.59%）

出典：The World Bank. World Development Indicator

図IV－7 雇用状況



出典：The World Bank. World Development Indicator

雇用では、2010年代後半に失業率が上昇する。明らかに男女格差があり、若年層の失業率は最も高い。何より不安定雇用が減少傾向にあるとはいえ、なお60%を占める。自然と共生し、自給自足で暮らしていた農村から都市の工場へ働きに出る人々が増えている。ヤンゴン近郊の工場で働いて、家族へ仕送りをして、その生活を支えている農村出身者も少なくない。タイ国境近くの工業団地に縫製工場を設立して雇用創出を図っている¹⁴⁷。

このように統制経済下の市場経済化は必ずしも人々の生活を向上させてはいない。

¹⁴⁷ 同上98頁。ちなみにミャンマーの企業において女性がトップである企業の割合は2014年：29.5%。2016年：41.1%である（The World Bank. World Development Indicator）家族経営が多いからだろうか。

とはいえ仏教はビジネスの世界にも生きている。社内の年間行事としてお寺や修行僧への供物を捧げている現地企業も少なくない。男性の多くが成人までに僧侶の経験を積んでおり、社会貢献への意識も高い¹⁴⁸。そのことは自由主義的・功利的な経済活動を抑制し、穏やかな経済発展を齎すかもしれない。

¹⁴⁸ 同上96頁。

第5章 ベトナムの経済発展

第1節 概況

19世紀のベトナム村落（紅河デルタ）では少数の小規模な水田を私有する地主層、公田（割り替え制村落共有田）に依拠する中小農層、公田受給権をもたぬ貧農・雇農層から構成されていた。うち中小農層が郷職（村役人）を独占する傾向があり、地主層が参加することは稀であった。漢学の教養のある中小農層が村落の中核をなし、村落集団の意思決定を行う。国家（王朝）は村落有力者を通じて賦役、徴税、徴兵を行う。国家と神郷（有力者）との関係性を保証するものが儒学に代表される漢学であり、その装置が官職であり、村落外の権威とのネットワークである。漢学の教育は村落ごとの塾であり、無料で農民子弟に教えていた。各種の学力考査が行われ、合格者は兵役免除となった。概して農民の漢学能力は高かったようだ¹。

近代的教育は植民地時代に始まる。仏領ベトナムでは20世紀初め初等・中等教育が普及し始め、1907年にはハノイにインドシナ大学が開設された。それによりベトナム人のうちに新しい知識階級が誕生した²。

勉学を終えた青年たちは植民地行政や調停官人機構に登用された。更にこの時期に急速に創出されつつあった新たな都市的職業（企業の職員や書記、教員、ジャーナリスト、技師、医師、弁護士などに従事した。伝統的な漢学教育（旧学）とその担い手たる農村知識人の役割は低下していった³。

1940年当時、中卒以上の学歴をもつ知識人（新学知識人）は約3万人余りであった（全人口2千万人あまりのうち）。インドシナ大学に進学できたベトナム人学生は30年代半ば、600人に満たなかった⁴。

こうした知識青年を中心に1927年にはベトナム国民党が結成され、30年にはベトナム共産党が結成された（後にインドネシア共産党に改称）⁵。

ベトミン（ベトナム独立同盟）の結成は41年である。40年に日本軍がインドシナに進駐し、ひとまずラオス、ベトナム、カンボジアに「独立」を宣言させるが、日本降伏後の45年8月、ベトミンはハノイでの権力を奪取し、46年1月、ホー・チ・ミンはベトナムの独立と民主共和国の誕生を宣言し、総選挙を経て3月に新政権が発足した。この時点では共産党員の占める比重は少なく、多様な党派により国会は構成されていたが、51年の党大会でインドシナ共産党をベトナム労働党へ改組すると共に政府の実権は労働党に移っていき、中国モデルに従った土地改革も行われた。

だが46年12月、フランス軍が再びサイゴンに進駐し、以後、フランスとの全面戦争となる。54年7月、ジュネーブ会議の結果、休戦協定が成立し、北ベトナムの独立が承認されると共に、北緯17度線で南北に分断された。南ではアメリカに後押しされたゴ・ディン・ジエム（カトリック系）が55年10月にベトナム共和国と改称して、初代大統領に就任する。この政権はカトリック以外の宗教団体を弾圧するなど強権政治を行い、諸勢力の反発を招き、63年の軍事クーデターで政権は倒れる。以後もクーデターと政権交代が続く。

それに先立ち59年12月には南ベトナム解放民族戦線が結成され、労農、知識人などの組織が結集し、南ベトナム政府と戦うことになる。62年以降はアメリカ軍が本格介入を開始し、以後75年のサイゴン陥落まで凄惨な戦争が続く。76年には南北が正式に統一され、ベトナム社会主義共和国が成立し、南北とも集団化、国有化に示される社会主義経済体制となる⁶。

1 池端雪浦他編『岩波講座 東南アジア史第7巻』68-9頁。1940-41年に郷村学校は3143校あり、生徒数は13万2千人を超えた。43-4年には9070校があり、生徒数は31万6千人超であった（後藤幹一他編『岩波講座 東南アジア史第8巻』124頁）。

2 弘末雅士『海の東南アジア史-港市・女性・外来者』221頁。

3 池端雪浦他編『岩波講座 東南アジア史第7巻』199-200頁。

4 後藤幹一他編『岩波講座 東南アジア史第8巻』118-9頁。

5 古田元夫『東南アジア史10講』132-6頁。

6 レイ・タン・コイ『東南アジア史』173-8頁；後藤幹一他編『岩波講座 東南アジア史第8巻』125-144頁；松尾康憲『現代ベトナム入門-ドイモイが国を変えた-』31-9頁。

だが統制経済を軸とした社会主義経済システムの行き詰まりから 86 年にはドイモイ政策が導入された。

経済改革は萌芽的には北部のヴィン・フー省で農業生産において農戸の請負という方式が密かに実現した 1969 年に始まる。また 87 年の本格的な外資導入法が制定される前に、77 年に外資導入法が公布されている。国営企業の改革も党中央委員会総会の 79 年の決定により 81 年に始まっている。

ベトナム経済はドイモイ政策採用を転機に大きく変貌する⁷。まずはその過程を概観しておこう。改革までの道のりは上からではなく中間レベルの指導者あるいは大企業の長が改革の必要性を感じ、上級レベルとのコネクションを使い、上層部がそうした考えに心を開き、改革を進める、というものであった⁸。また現状に応じて漸次的移行していく、柔軟性がある。また一部地方で改革を実行し、実績をあげれば広げていくという形をとった。

ドイモイとは *doi* (変える) と *moi* (新しい) の合成語である。この政策は 1986 年 12 月、第 6 回党大会で採択された。

その 4 つの柱は以下のようなものである。

1. 社会主義に至る過渡期は比較的長期の歴史過程である。
2. 重工業優先を見直し、農業を基本として食糧、食品の増産、生活消費財の生産を拡大する。輸出に優先順位をつけ、そこに投資を集中する。
3. 国営・公営企業以外の資本主義的経営や個人経営を認め、その有効活用が合法的たることが公認された。
4. 国際分業・国際経済協力を積極的に参加する。

ドイモイの展開は以下のようなものである。

1986～89 年は準備期である。経済と政治を切り離し、ドイモイを推進した。

87 年 7 月、土地の国有制は維持しながら、私的経営を行う者にも土地の使用権を認める法的保証を与えた。87 年 12 月の国会で新外国投資法が可決され、外資の 100% 出資を認めた。外資企業の所得税も一定期間減免され、国有化はしないと明記された。88 年 4 月の共産党政治局第 10 号決定は合作社ではなく、個々の農家を農業の経営単位として承認した。89 年 3 月の第 6 回党中央委総会は「市場経済化」を承認する決議を採択し、「自由市場」を公認した。

87～89 年に世銀などの助言を受け入れマクロ・ミクロの金融・経済政策を転換した。紙幣増発を止め、高金利金融引締め政策を採用してドンの価値を安定化した。対米ドルの為替レートを市場の闇レート (実勢) に合わせる方向で一本化した。配給制度は廃止し、農産物買付価格、消費財価格、生産財価格を自由化し、価格への補助金を削減した。その結果、インフレーションは沈静化した。他方、政治的には引き締めを強化した。

1991～95 年には年平均 8.2% の成長を遂げた。農業生産は急伸し、国際環境も改善され、石油開発も進んだ。

95 年 7 月には ASEAN に加盟し、8 月にはアメリカとの国交が正常化した。とはいえ、国内的には格差が拡大した。都市 - 農村間、地域間の格差が拡がり、権力を行使しうる党員と権力にアクセスできない者との格差、職業・階層間の格差、また少数民族との格差が深刻となった。

1997～99 年には通貨危機の余波を受けた。外資が撤退し、またタイ・パーツの下落によってドンは相対的に割高となった。

1999 年からはアジア諸国に代わり欧米資本の投資が増加した。但し、石油開発、ナイキの靴、自動車の組み立て工場、縫製、食品加工などに留まる⁹。

⁷ トラン・ヴァン・トゥ 『ベトナム経済の新展開—工業化時代の始動』 日本経済新聞社、1996、37—8、76、198 頁。

⁸ MELANIE BERESFORD AND TRAN NGOC ANGIE eds., *Reaching for the dream : challenges of sustainable development in Vietnam*. First published in 2004, p. 34.

⁹ 岩波講座 末廣昭ほか編 『東南アジア史 第 9 巻 「開発」の時代と「模索」の時代』 237—50 頁。

ドイモイ以後の20年ほどの間の経済発展は主に石油やコメなどの一次産品の輸出や外国政府のODAや国際金融機関の融資、外国企業の直接投資などにより輸出が伸びていたことによる。ベトナム自身の国内工業の発展は遅れていた。資金も技術も不足し、経営者となる人材も不足していた。加えて、工場の建設立地において北部にするか、中・南部とするかで指導部内の対立があった。中・南部が経済合理性の観点から適当であっても、北の共産党指導部多数派が政治的配慮から北部を主張した。

共産党指導部の世代交代も進み、テクノクラート型が台頭し、指導部は南部出身の「改革派」と軍と公安を中心とする「保守派」に2極化する。政策や人事は両者のバランスを取りながら決定されてきたようである¹⁰。

ベトナムでは共産党の一党支配体制が続いているものの、その実態はミャンマーとは対照的である。ドイモイ以前には、党が国家の路線策定から日々の政策実施に至るまであらゆる分野に頻繁に介入する「党治」ともいうべき状況が存在していたものの、党・国家には経済の実態に即した柔軟な解決策を探ろうとする現実的志向があった。それに加えて、ドイモイの開始自体が、経済が疲弊した地方など「下」からの改革の要請を受けた決定であったことは、制度上の権力の分散を示唆している。ドイモイ後には、共産党による一党支配体制の範囲内とはいえ、少なくとも形式上は国家の統治が党と国家諸機関の役割分担を通じて担われるようになってきている。そして次第に党は国家・社会の管理・運営に関する基本的指針や方向性を決定することに専念し、その具体化や実践については国家諸機関に委ねるといった分業体制が構築されていった。なかでも、1992年憲法に「国家権力の最高機関」と定められた国会と「国会の執行機関で、最高の国家行政機関」とされた政府は、ドイモイ以前に党が掌握していた権力の多くを継承し、実質的な権力を握るようになってきている。また、近年の地方分権の動きに伴い、地方の役割も増しつつある。ベトナムの移行過程のなかで共産党や国家機関の位置づけが憲法に規定され、明示的な法規に基づく統治を実現する「法権国家」への移行が図られてきた¹¹。

政治権力の分散は、党・国家の現実的志向と相まって、非効率な政策へのチェックが働きやすい状況を作り出す場合がある。但し、ベトナムでもコメ輸出管理政策にみられた食糧総公司のように、国有企業グループが大規模化して経済力を蓄え、政治力をもつことで、競争的な政策の導入を妨げる勢力になる、といった懸念もある¹²。

市場経済下で多元化する社会を統治するうえで様々な利害を政治的に調整する場が必要となる。その点でその点で共産党が重視しているのが国会等の民選議会の活性化である。それを象徴しているのが2010年6月の国会で、政府が提案した南北縦断新幹線計画が否決されたことである。議場にいる議員427名のうち、賛成は185名に留まった。巨額の投資を要し、ベトナムの経済力に見合わないというのが主な理由であったようだ。ともあれ共産党員が9割以上を占める国会でも、共産党員議員が個の判断で投票行動がとれるということであり、多元的な利害が国会で表出できているようにみえる¹³。

それ故、中国が党官僚支配の混合経済体制だとすれば、ベトナムは党官僚管理の混合経済体制だといえよう。

¹⁰ 坪井善明『ヴェトナム新時代―「豊かさ」への模索』岩波書店、2008。

¹¹ 久保公二編『ミャンマーとベトナムの移行戦略と経済政策』19-20頁。共同通信の元ハノイ支局長の松尾康憲は中国と同じ一党独裁であっても、政治面でも、経済面でも柔軟性があり、統制はより緩やかであった、と感想を述べている（松尾康憲『現代ベトナム入門―ドイモイが国を変えた―』増補改訂版、日中出版、2008）。

¹² 久保公二編『ミャンマーとベトナムの移行戦略と経済政策』21頁。

¹³ 古田元夫『東南アジア史10講』272頁。その後、16年から計画の見直しが始まっているようだ。

第2節 農業と農村生活

紅河デルタは非・弱感光性の稲を洪水の恐れのない冬期・乾期に栽培することで世界で最初の本格的に開拓されたデルタであった。背後に乾いた大平原をもっておらず、雨期には水流が速く、洪水のたびに堤防の決壊などのリスクが大きかった¹⁴。

既に10世紀には築堤輪中の建設といったデルタの工学的改造が始められ、13世紀中期以降には陳王朝自らが沿河農民を組織して巨大な馬蹄型輪中を西の氾濫源に張り巡らして夏作稲の栽培面積を増やした。輪中に囲まれた村は小さな自立的共同体を作り、限られた土地で多くの人間を扶養し、土地は平等に分配された。均質的な農民集団のなかから名望と年齢で優先する者が村政をあずかり、村は税と賦役を完納すれば、国家の行政からの自由も保つ。北部ベトナムは15世紀以降発展してくるアジアの商業的ネットワークの外側に位置し、領域支配型の農本主義的王権が支配していた¹⁵。

歴史的に紅河デルタにおいて村落社会は基本的単位をなしてきた地縁集団であり、強い凝集力をもつ自立的自治組織であった。どの集落にも寺院とディンと呼ばれる村人の集会所があり、ムラの長老、官吏退職員、在村知識人、富豪などの有力者から成る「郷紳」と呼ばれてきた人々が中心になってムラの政が行われてきた。「王の法もムラの垣根まで」という諺もある。

伝統的村落では相当面積に上る村落共有田（公田）を保有していた。構成メンバーへのその定期的割り替え、ディンや寺院の維持費に充てる際の一部共有田の活用、あるいは村落内の寡婦、貧者などの救済のための共有田の割当などにより村人の生活の維持・安定に寄与してきた。

また洪水などの災害に対する共通の防衛手段としての堤防、あるいは盗賊などに備えるための集落を巡る生垣、池、木戸などの施設を共同して維持・管理してきた。

過去千年に及ぶ中国の直接支配（10世紀半ばごろまで）の影響で、儒教に基づく先祖崇拜その他の儀礼が強く支配する慣習が村落には根付いていた。

村落内部には近隣集団、血縁集団、年齢階層別集団、宗教的集団、講組集団などが重層的に組織され、それぞれが生産面における共同作業、冠婚葬祭などの生活面での相互扶助がある。

村落には多くの場合、「郷約」と呼ばれるムラごとに成文化された規約をもち、それにより村人の行動を律し、違反者は懲罰を課された。その内容は主として祭礼と自治に関するものであり、治安維持、紛争処理、堤防や農道等の維持・管理、また国家への納税、賦役労働、兵役などの村請けに関する規定、公田の分配、役職者選出方法などを含んでいた。[つまり、共同体的ルールによって社会生活が営まれていた]だが社会主義政権下で3～4の村落を包含する地域範囲で末端の行政村として再編された¹⁶。

1960年代以降の農業の社会主義的集団化の過程でディンは多くの地域で破壊され、祭礼などの伝統的慣習も封建的遺物として解消されていった。だが、村落区域の再編成の試みは村人たちが強硬に抵抗し、実現できなかった。

ドンモイ以降には多くの村でディンや祭礼が復活する。都市化への変化が進展するのに伴い、一般的には種々の伝統的慣習が次第に弱まる傾向はあるが、村落では確定された狭い領域の中での重層化した人々の相互扶助的な共同関係は生き続けている¹⁷。

14 原洋之介『アジア・ダイナミズム—資本主義のネットワークと発展の地域性』191頁。

15 同上192—3頁。

16 長憲次『市場経済下のベトナムの農業と農村』89—91頁。cf. ピエール・グルー『トンキン・デルタの農民—人文地理学的研究—』第7章。公田制は15世紀頃から生まれ、多くの村落では水田の面積が少ない場合でも、その20%程度が村落の共有水田とされ、村人の間ではほぼ完全な平等性をもって割り替えられた（原洋之介『アジア・ダイナミズム—資本主義のネットワークと発展の地域性』192頁）。

17 長憲次『市場経済下のベトナムの農業と農村』92—3頁。1960～90年までの紅河デルタの村落は合作社でまとめられていたが、以上の伝統を前提していた。ドイ・モイの展開の中で紅河デルタでも個別農家が自らの責任で商業作物の生産に乗り出す動きが顕在化した。しかし、水管理、販売などの多様な側面で農民の村落レベルでの協働行動が生き続け、また新しい形で再編成されつつある（原洋之介『アジア・ダイナミズム—資本主義のネットワークと発展の地域性』192—3頁）。

また伝統的に農民世帯の家計は農外を含む雑多な職種への多就業の上で維持されてきた。まずは農地の中にはどの地域でも大なり小なりの微高地が含まれていて、そこには冬から春先にかけて多様な野菜類、香辛菜、甘藷、落花生、豆類などが古くから栽培されてきた。主として自給用であったが、一部の余剰生産物は地場市場でも販売された。また集落の立地も低平地にあって洪水や冠水の危険に晒されてきたため、人々はしばしば、屋敷地の一角に池を掘り、その土を盛り上げ嵩上げて住居を構えた。屋敷地の一隅には豚小屋があって、作物副産物と食事残滓の利用による豚飼育を行い、池では魚の養殖もおこなう。こうした慣行が80年代のVACシステム（Vは屋敷畑、Aは養魚池、Cは家畜小屋を意味する）の基になった¹⁸。他に果樹、茶、タバコ、養蚕、い草、茅、竹、ヒマなどがある。

これに対しメコンデルタを核心域とする南ベトナムは海域世界に属し、港市国家が栄えていた。デルタの開拓は非常に遅れた。19世紀後半の世界コメ市場の拡大に刺激されて、排水を中心とした施設が建設された。この開拓空間では地主だけでなく小農民も輸出米の生産によって経済水準が上昇した。また無法への対応としてカトリック教会やカオ・ダイ協会などの団体がその政治的影響力のもとに農民の土地の私的所有権を保護しようとし始めていた。メコン・デルタにはフロンティア空間に住む農民がおり、村落共同体といったものの伝統はほとんどなく、市場経済機会への対応力の高い「商の空間」を形成し、それ故ドイ・モイ政策に即座に反応した¹⁹。

農業の発展

紅河デルタは上記のように多段階の輪中構造をもつ垂直的な水利システムをもっていた。現在ではデルタ内の全ての河川の両岸と海岸に堤防が張り巡らされているために、結果としてデルタ地域は堤防によって完全に取り囲まれた合計30のホルダー、つまり「輪中」に区画されている。うち27は大規模輪中で、その半数以上は5千haから2万haまでの受益面積をもつものから成る。最大の輪中の関係面積は13万6千haにも及び、複数の省を包摂している。これらの一つ一つが河川に直結した取水桶門、場所によっては桶門と揚水機場、同じく河川又は海に面した排水桶門または排水機場、幹線水路などをもち、灌漑排水管理の独立した地域単位として機能している。更にそれぞれの内部に2段階、3段階に分かれた重層的な水利施設と灌漑排水管理機構をもつ構造となっている²⁰。

改革後、稲作農業の集約化と生産力が上昇した。基本をなす農地利用面での農業多角化が進展する。米栽培品種の変化が栽培期間の短縮化を進めたことで、冬期間の畑作物生産の導入が容易となり、それを基にして「春米+夏米+冬畑作」の三毛作田の拡大が追求されてきた。

紅河デルタ全体の水田利用度は1985年に1.85であったが、90年には1.97、98年には2.22に上昇した。冬期作物の中で主要なものは野菜、大豆、落花生、トウモロコシ、甘藷などである²¹。

養豚を主とした畜産も発展した。大多数は少頭数飼育の複合的小規模農家である。経営内の副産物を利用して飼育していた。標本調査によると小規模農家は1肥育期間の一戸当たり平均飼育頭数は3頭、年間の肥育回数は2.59回、年間の販売頭数は7.7頭であった。専門的畜産農家では中規模のそれで1戸当たり飼育頭数は6.2、年間出荷頭数は17.3、大規模なそれはそれぞれ17.7頭、60頭である²²。

18 長憲次『市場経済下のベトナムの農業と農村』99-100頁。 cf. ピエール・グルー『トンキン・デルタの農民—人文地理学的研究—』第9章のIV、V、VIのB。

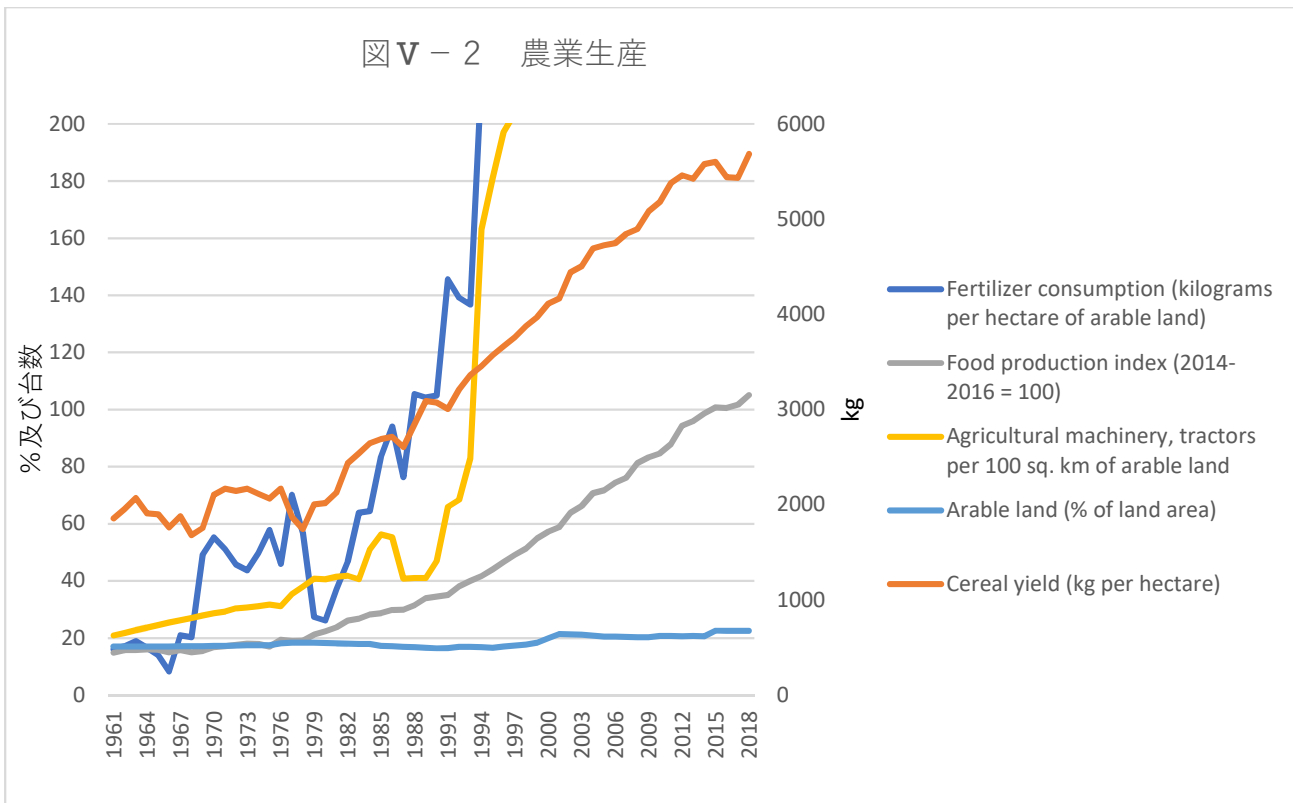
19 原洋之介『アジア・ダイナミズム—資本主義のネットワークと発展の地域性』192-3頁。

20 長憲次『市場経済下のベトナムの農業と農村』82-3頁。

21 同上114頁。

22 同上128-31頁。

図 V - 2 農業生産



出典：The World Bank. World Development Indicator

メコンデルタでは独立から改革までの間に水利事業は進展した。メコンデルタの灌漑率は1980年に20%前後であったが、90年には40%に上昇し、21世紀に入り80%になった。しかし、統一後の農業集団化の過程で米生産はかえって減少していた²³。

81年には生産請負制が始まり、88年以降の社会主義的集団農業システムの解体と市場経済化に向けた本格的な改革により、米作農業は躍進した。ただ地域差はある。デルタ中央部の湛水深の浅い地域では伝統的な在来種の1期作であったのが、非感光性の多収性品種の2期作に変わった。2期作導入の初期には多収性新品種の移植栽培や夏秋米で乾品直播などが行われてきたものが、80年代以降には催芽籾の潤土直播が一般的となってきた。また除草剤の普及やトラクターの賃耕利用により3期作への移行が進行した（春夏稲、夏秋稲、冬春稲）²⁴。

浮稲地域でも米3期作への転換が進んだ。堤防を高め、洪水期の外からの浸水を防止し、大規模な揚排水により乾季には堤防外の幹線水路から揚水し、雨季に圃場内に過剰に湛水している際には幹線水路に排水することにより、堤防内の全水田で3期作が行われている²⁵。

「葦の原」では大規模な開発が行われた。広大な低平地であったが、強酸性の不良土壌や洪水期の長期に亘る湛水のため長い間、未開発地が残され、既存の米作農業も停滞していたが、85年以降の農業開発投資により合計30万haの水田が造成され、2期作も一般化した。但し、酸性土壌のため栽培可能な作物は、それへの抵抗性の強いパイナップル、ヤム芋、ケナフ、サトウキビなどに限定される。概して農民経済は貧しい²⁶。

沿岸地域では米作農業は集約化された。以前は雨季の天水依存型の在来種1期作であったが、樋門を中心とした一連の水利改良事業により多収性品種による2期作も可能となった²⁷。

²³ 同上192頁。

²⁴ 同上195頁。

²⁵ 同上197頁。

²⁶ 同上199-200頁。

²⁷ 同上200-1頁。

米生産の飛躍的増加の要因は明白である。まずは改革前から行われていた灌漑・排水施設の整備、改良、あるいは復旧である。次に多収性新品種の普及である。80年代には外来品種の中から選別して導入していたが、その後、メコンデルタ内の研究所や大学で育種、選抜されたものが70%となった。また肥料その他の生産財の投入増加と集約的栽培管理技術体系が確立された。農業機械化も進展した。賃作業利用を主としたトラクター、脱穀機が改革後に普及した。共同利用の大型ポンプと個別利用の小型ポンプが特に90年代に入って急増した。少なくとも中規模以上の農家はほとんどが小型ポンプと農薬撒布機を所有している。何よりも米作農民の生産意欲が高まった²⁸。

こうしてベトナムの稲作農業は過去20年間で目覚ましい発展を遂げた。とりわけ、1990年代には全国的な単収の伸びとメコンデルタの多期作化にともなう総作付面積の拡大により急速な生産量の増加が達成された。2000年代に入って総作付面積の拡大は頭打ちとなり、むしろ減少傾向を示しているものの、高収量品種の継続的な導入と集約的栽培技術の確立により単収は引き続き伸びている²⁹。

米作は増大したが、農業集約化はまた様々な問題を引き起こした。まずは塩類障害の影響を受ける地域が近年拡大した。硫酸塩土壌からなる「葦の原」などの水田開発は排水の酸性度を高めた。また高い堤防で囲まれたため、そこから堤外に大量の水が排出され、洪水頻度が高まった。更に施肥や農薬の多投から水質が悪化した³⁰。

また米作農業の生産力は高まったが、収益性は低い。米輸出は増えたが、米価格が輸出米価格によって直截に規定される為に、国内価格は低く抑えられ³¹、他方、肥料などの集約的投入からコストは増え、水利費用も嵩む。加えて雇用労働と業者委託作業への依存度が高い。

何より米作農業地域の貧困と「土地なし層」の増加は大きな問題である。メコンデルタを含む南部地域の農村では末子相続が伝統的な社会慣習であるが、人口増により農家戸数が急増した（メコンデルタ12省で75年127万戸であったのが、99年には235万戸まで増加した）。他の産業の就業機会も乏しい。

メコンデルタ地域の農家一戸当たり平均農地面積は1971年には1.7ha余りであったが、98年には1.18haに減少した。零細化が進行した（尤も全国平均は0.73haに過ぎないが）。土地なし層はメコンデルタ12省で94年には農家総数の6.9%であったのが、98年には14.4%に増えた。増

²⁸ 同上203-5頁。

²⁹ 坂田 正三編『高度経済成長下のベトナム農業・農村の発展』62頁。

³⁰ 長憲次『市場経済下のベトナムの農業と農村』206-7頁。

³¹ 低い米価の一因は米流通の在り方にもある。1975年の統一後、低い公定価格で旧農協またはそれに代わる生産グループを通して政府機関に売渡していた。2~3%のみ自由販売であった。88年以後の本格的改革以後も生産物流通は原則自由化した。米については基本食糧の安全保障と国内米価の安定を目的として輸出クォータ制が導入された。この制度では農業農村開発省と貿易省が年内の輸出可能な目標値を決定し、うち70%は国営公社を通して輸出業者に配分し、残りは生産消費動向を見ながら再配分するというものであった。民間の輸出事業参入には禁止的といえる制約があった。輸出と北部への移出のような遠距離地域間流通は国営公社があたる。民間の系列では産地集荷業者と集散地加工業者と卸売業者と斡旋業者及び小売業者が流通主体である（長憲次『市場経済下のベトナムの農業と農村』214-5頁）。

米価については農業農村開発省、通産省、全国レベルの国営公社、ベトナム食糧協会の4機関の共同作業で輸出最低指標価格が国際価格動向に踏まえて年度当初までに確定し、勧告する。輸出会社はこの指標価格に沿う形で輸出相手との価格交渉を行う。改革後には国内の主要地点に米の卸売市場を開設し、そこで輸出会社は確定した輸出価格（FOB価格）を基に買い付ける。

その価格情報が国内でのいろいろな流通段階における粳や精米価格の基準となる。集荷業者もこの価格情報を基に多くの場合、集荷後の売り渡し先との事前交渉を経て農家から買い付ける（同上219頁）。その後、自由化が進み、03年にはクォータ制が完全に廃止された。但し、輸出は依然、国営公社の独占状態である。02年に民間シェアは10%程度である。

流通業者の利潤が特に高いというわけではないが、流通が多段階であり、輸送、加工、保管が非効率で流通コストが高い。最終小売価格または輸出価格のうち生産者の手取りは52~53%である（同上221-4頁）

加の主な理由は借金の抵当流れ（理由の 30%）や小規模農家からの分家（理由の 24%）である。季節ごとの農業日雇いを始めとする賃労働や雑業に従事する³²。

メコンデルタ地域カントー市ハウザン河氾濫原の一農村の事例より [2010年頃?]

総世帯数の 9 割が農家である。調査対象世帯については 8 割近くが農家であり、大半が稲作農家である。稲作のかたわら、野菜、果樹の栽培や、畜産・養魚がおこなわれている。野菜や果樹の栽培の専業、あるいは畜産・養魚の専業である農家は少ない。また畜産・養魚についてみれば、所得を得ている世帯は多くなく、自家消費用の飼育・養殖が多数を占める。稲作をしている 73 世帯のうち 70 世帯が自作農、3 世帯が借地農である。自作農のうち 2 世帯は、自作地に加えて借地もしている世帯である。稲作地の経営面積は平均 0.61 ヘクタールで、小規模・零細経営が大半を占める。自家労働力の確保ができず夏秋作に稲作地を貸し出している 2 世帯を除いて、残りすべての稲作農家では、3 期作をしている³³。

稲作以外の耕種経営から収入を得ている世帯は 31 世帯あるが、そのうちの大半が果樹栽培である。調査村では、マンゴー、ココヤシ、バナナをはじめさまざまな熱帯性果樹が栽培されている。

稲作以外の耕種経営による所得は、稲作所得に対して 33% 程度の水準である³⁴。

畜産では、ニワトリやアヒルなどの家禽飼育と養豚が主で、牛・水牛を飼育している世帯はない。家禽飼育・養魚については、自家消費が多く含まれる。畜産・養魚の家計上の目的の違いから、所得状況も多様である。所得がある世帯は 31 世帯にかぎられる。これらの世帯の畜産・養魚からの年間所得は稲作所得の水準に対して 44% 程度である³⁵。

自家農業の担い手の確保、労働力不足へはどのように対応したのか。

調査村農家の多くは、他の世帯員や親類同士、近隣住人同士での融通ではなく、農作業ごとに人手を雇って自家農業労働力の不足を補っている。賃払いで実施される作業のうち、耕起ではトラクターの利用が普及しているものの、その他の作業の多くは人手で行われている。とくに稲刈りについては、調査村周辺ではコンバインによる賃刈が行われている地域があるにもかかわらず、調査村では人手で行われる場合が多い。低湿地という土地条件によりコンバインがその重量で沈んでしまうため、人手でやらざるを得ないからである³⁶。

調査世帯による非農業経営は小商売・サービス業は 17 世帯、業種は雑貨屋、小飲食店、床屋、バイクタクシーなどである。下請けは 7 世帯、アヒルの羽毛抜き、キノコ栽培工場からの下請業務、精米があり、小手工業は 3 世帯で、酒造、車両修理、木材加工に携わる。運送業は 1 世帯（アヒル水上運搬）である。

非農業経営のある世帯は 25 世帯にとどまり、うち 21 世帯が農業経営と組み合わせて従事している。いくつかの経営を並行して行っている場合もある。非農業経営を家計のおもな収入源としている世帯はわずかである³⁷。

賃金労働は、自家農業以外の就業先・収入源として、調査世帯の多くにとって、最も重要な位置を占めている。そして調査世帯の若年層を中心に賃金労働に就いている。これらの賃金労働者の半数が工業団地関係の就労であり、さらに専門職を除けば常勤型で賃金水準の高い職業が工業団地工場労働の他にほとんど見当たらない³⁸。

調査世帯の世帯員で有業者である 250 人のうち半数以上の 145 人が、調査村内外で賃金労働についている。賃金労働者の平均年齢は 31.0 歳で、農業従事者の平均年齢 (46.6 歳) よりもずっと低い。有業者に占める賃金労働者の割合は、35 歳以上の有業者で 3 割であるが、若年層である 15~34 歳の有業者で 88% にもなる。

³² 長憲次『市場経済下のベトナムの農業と農村』210-3頁。

³³ 坂田 正三編『高度経済成長下のベトナム農業・農村の発展』157頁。

³⁴ 同上158-9頁。

³⁵ 同上159頁。

³⁶ 同上159頁。

³⁷ 同上161頁。

³⁸ 同上161-2頁。

賃金労働者の平均就学年数は 8.6 年で、18 歳以上の世帯員全体の平均就学年数の 7.3 年より幾分高く、中卒（就学年数 9 年）以上の学歴を有する者が大半を占めている。また平均月収は 272 万ドンあり、推定平均年収は 3264 万ドンとなり、調査村の稲作農家一世帯当たりの年間所得（平均 2940 万ドン）より 1 割ほど高い水準である。

世帯主で賃金労働についている者は、有業世帯主の 3 割強（33 人）にとどまる。彼らの平均年齢は 43.1 歳で、世帯主のなかでも比較的若い人々が賃金労働に就いている（有業世帯主全体の平均年齢は 49.6 歳である）。そして、世帯主が賃金労働についている場合、自家農業と兼業している場合が多い。年間就労時間が最も長い職業を主業、それ以外を副業と定義すると、世帯主である賃金労働者の半数近くの 15 人が賃金労働を副業として、他の 7 人が自家農業を副業としている。残る 11 人が、副業をもたない賃金労働者である。農業との兼業者の場合には、左官や自由業など、自家農業の労働需要の変動にもフレキシブルに対応できる、非常勤型の職種が多い。他方で賃金労働者の 7 割以上（111 人）を占めているのが、世帯主以外の世帯員である。世帯主以外の賃金労働者の平均年齢は 26.9 歳で全体の平均よりさらに若い。自家農業との兼業が多い世帯主と異なり、世帯主以外の世帯員による賃金労働就労は、専門性が強い。賃金労働についている世帯主以外の世帯員のうち、農業などと兼業している者は 16 人にとどまる³⁹。

上記 145 人の職業構成は工場労働：96、左官：12、農業労働：10、村幹部：6、自由業：5、運転手：3、荷役：3、会計 2、教師：2、守衛：2、機械工：1、軍人：1、下請け（支店のない農村で貸し付けられた銀行資金の利子集金を代行）：1、車両修理：1 である。当然、教師、会計の学歴は高い。

工場労働者の 7 割以上を、調査村から 10 キロメートルほどのところに立地している工業団地で働く工場労働者が占めている⁴⁰。

非農家の 7 割以上の家計では、賃金所得が総所得の過半を占めており、他の非農家世帯は、生活保護給付金、国際結婚した娘からの送金、地代などが、それぞれ家計の過半を占めている世帯である⁴¹。

貧困からの脱却には農業の多角化の必要性がある。

メコンデルタ地域での野菜生産はスイカ等一部を除いて概ね低調である。

普通畑作物には大豆、マングビーンなどの豆類、トウモロコシ、胡麻などがある。米の 1 期作または 2 期作と結びついた稲田利用作物としては砂糖キビが重要であろう。現在は、なお国営企業で担われている⁴²。

米と魚またはエビとの複合農業、つまり稚魚ないし稚エビを外部から入手し、水田に放流して養殖する、といった方法がある。飼料を与える場合も与えない場合もある。

デルタ内陸部のカントー、アンザン、ドンタック等の湛水深の深い諸省では淡水での魚またはエビ養殖が普及している。米との結合方式である。

沿岸地域で広くみられるのが「米＋汽水での魚・エビ」である。雨季の稲作の後、乾季には水田土壌も水路の残留水も塩分が高濃度となる。この時期に水田に汽水を揚水し、大潮時に自然侵入した、または購入した稚エビの放飼によって 1 m²当たり 2 匹程度の個体数を確保し、無給餌または若干の飼料給与の方法で、約 3 カ月間育て、雨季米の作付け準備が始まる前に収穫し販売する。

これとは別に沿岸部では固定的な養殖池による、通年的・専門的エビ養殖やマングローブ林における専門的・投機的エビ養殖が 2000 年以降、急拡大しており、これは森林破壊や劣化を齎している⁴³。

また米と畜産との有畜複合農業も盛んである。1999 年、メコンデルタ 12 省の豚の総飼育頭数は 280 万頭である。農家の半数近くが大なり小なりの豚飼育をしている。飼育方法は主として屋敷

³⁹ 同上 162－3 頁。

⁴⁰ 同上 163－4 頁。

⁴¹ 同上 165－6 頁。

⁴² 長憲次『市場経済下のベトナムの農業と農村』234－5 頁。

⁴³ 同上 236－8 頁。

内での自由な放牧飼育も含めた経営または家庭残渣による小規模養豚と屋敷周辺での養魚地と結合されて豚の糞尿が池に流入して魚の餌になる仕組みがある。

但し、少数の多頭農家もある。

牛の飼育はあまり盛んではないが、資源循環型の牛の飼育を行っている事例もある。例えば、アンザン省ティンビエン県では農家 100 戸当たり 64 頭を飼育しているが、役畜として及び厩肥生産に役立っている。飼料は稲わらと雑草がほとんどで、繋留または連れ回しによる放牧が主である。この地域では牛の「委託飼育」という慣行が古くからある⁴⁴。

主要食糧の自給が達成されて、園芸作物の拡大が可能となった。改革により作物の選択が自由化され、また国内消費も増加した。普通作物よりも相対的に収益性が有利である。南東部は低標高の畑地利用の果樹作農業が主流だが、メコンデルタでは河川沿いの自然堤防上の水田利用によって果樹栽培が発展してきた。

1990年に全国の果樹栽培面積は28.1万ha、うちメコンデルタは14.4万ha(51.2%)であった。1999年には全国では49.6haに急増したが、メコンデルタの比率は38.4%に低下した。92年頃からとくに北部山岳地域での増加が著しい⁴⁵。

	2000年	2010年
コーヒー	802	1,101
茶	315	835
天然ゴム	291	751
胡椒	39	105
カシューナッツ	68	311

出典:坂田 正三 編『高度経済成長下のベトナム農業・農村の発展』12頁。

経営内の果樹栽培面積の割合(1戸当たり面積)は北部山岳地域では低く、メコンデルタでは高い。果樹農業の専門化が進んでいるためである。化学肥料施用の農家割合は前者が9%に対し、後者は34%である。農薬散布農家の割合もそれぞれ13%、33%である⁴⁶。

中南部沿岸地域のピーナッツ生産の事例。肥料効果や作物のバリューチェーン分析などによれば95年以降、ベトナムにおけるピーナッツ栽培面積は250千haの水準で安定しているが、ピーナッツ生産は年間335千tから[09年に

は]534千tに増大した。収量の増加による。だがSCC(south-central coast)でのピーナッツ栽培の生産性は他の地域より低い。とはいえSCCの砂地でのピーナッツ栽培は農民の収入を提供するだけでなく、土壌改良にも役立つ(窒素固定を通して)。ピーナッツは作物ローテーションにとって重要であり。キャッサバ、胡麻、メイズのような穀類との間作システムとなる⁴⁷。

またベトナムにおいてカシューも重要な産業である。12年に310の事業所がカシューの実の約220千tを輸出(売上高145億ドル)しており。11年カシュー栽培面積は360千haであり、09年より10%減少したが、生産量は10年の310.5tから11年には318千tに増大した。生産性はha当たり0.91tから0.96tに上昇した⁴⁸。

中部高地では在来少数民族による伝統的焼畑農業が営まれてきた。1975年の統一以前は少数民族が人口の大半を占めていた。75年以降は大規模な移住が推進された。中部高地4省で75年に

⁴⁴ 同上240-3頁。

⁴⁵ 長憲次『市場経済下のベトナムの農業と農村』246-8頁。

⁴⁶ 同上252頁。

⁴⁷ Surender Mann, Mary C. Webb and Richard W. Bell eds., "Sustainable and profitable crop and livestock systems in south-central coastal Vietnam" Proceedings of the final workshop held in Quy Nhon, Vietnam, 5-6 March 2013, p.121. その拡大はSCCの貧困緩和に役立つ。オイル圧搾、炒る、菓子製造、煉瓦工場といった地方工業発展を齎す。種子価格への補助など、地方政府の支援もあるが、SCCでの大規模で収益性のあるピーナッツ工業の発展の主たる障害は雨季に乾燥ピーナッツの生育が困難であることにある(ibid.,pp.123-4)。

⁴⁸ ibid.,pp.153-4

は 100 万 3800 人であった農家人口は 99 年には 3 0 7 万 5 千人に急増した。入植に際し、入植地はあらかじめ定まっておき、予定地で 1 サオ (3 6 0 m²) の宅地と農地開発のため一定面積の用地配分を受けて入植した。配分地または取得地は通常は大木がすでに伐採された後の灌木林で地価は安く、開拓は移住者自身が灌木林に火入れした後、コーヒーを植栽するか、または普通畑として利用するという方法である。無許可の山林開発によるものも多い⁴⁹。

農業生産はコーヒーを中心に躍進した。中部高地 4 省の農地面積は 8 5 年の 3 7 万 6 千 ha から 9 9 年には 1 0 8 万 6 8 0 0 千 ha に増加し、農業労働力は 5 3 万人から 1 4 4 万 7 千人に増え、農業粗生産額は 17,169 億ドンから 114,486 億ドンに急増した⁵⁰。

こうした開発に伴う問題は多い。まずは森林破壊、不適地 (十分灌漑条件が備わっていない) でのコーヒー植栽 (永年性の集約的作物) は高収益だが、品質は低下する⁵¹。農地利用がコーヒー園地に偏倚している。国営会社による寡占的流通システムが支配している。中部高地のうちザライ省やダクラク省の東側一帯、ラムドン省北側などはベトナムの中でも肉用牛の生産が集中しており、草地は放牧利用されるが、草地は国有地のままで個別農家に配分されていない⁵² [入会地?]

2000 年代に入りベトナム農業・農村は発展の「新段階」を迎える。

農林水産業・農村経済の発展は工業化の初期段階にある途上国の経済発展にとって重要な役割を果たす。ベトナムにおいても、市場経済導入による食糧増産と農村経済の発展が 1986 年のドイモイ路線採択後の経済発展に重要な役割を果たしてきた⁵³。

ダン・キム・ソンの分析によれば、1989~2000 年における農業生産性向上の要因の 58% は肥料の投入、25% は農地拡大によるものであった。一方、2000~2005 年の成長要因のうち、肥料投入は 3.8%、農地拡大は 5.8% にすぎず、最大の要因は全要素生産性 (Total Factor Productivity: TFP) に求められるとする。

ベトナムはもはや、「低い農業の生産性ゆえに農民が貧しい」という段階を概ね脱しているといえる。土地生産性は飛躍的に上昇し、貧困比率は大幅に減少した (もちろん、一部の少数民族居住地域は除いて考えるべきである)⁵⁴。

ベトナム北部農村部においては農業生産性が上昇すると共に非農業部門の所得稼得機会が増加した。とくに 9 0 年代、経済活動の自由化を受けて自営業者が増加した。貧困比率は 9 3 年の 5 8 % から 2 0 1 2 年には 1 1 % に低下した⁵⁵。

経済の構造転換が進むメコンデルタでは、農家の退出を含む農業労働力の全面的な減少が観察される一方、平均経営規模の緩やかな拡大と単収の継続的な伸びに支えられて労働生産性の上昇が実現している。こうした変化を可能としている背景に 2000 年代半ばから本格化した大型の農機に対する投資がある。投資を主導しているのは大規模農家であるが、機械作業の受委託市場が広範に成立したことを受けて、小規模農家も農業機械の利用から便益を受けている⁵⁶。

作業受託ビジネスから生じる所得を考慮すれば大規模農家への便益の方がはるかに大きいと考えられる。農業所得だけでなく、世帯所得から農業所得を差し引いた部分も経営農地面積と正の相関を示している現状は、稲作農業において規模に応じた機械資本に対する分配が高まっており、それが世帯所得の不平等に影響を与える⁵⁷。

49 長憲次『市場経済下のベトナムの農業と農村』288-9頁。

50 同上291-2頁。

51 同上300頁。

52 同上314-5頁。

53 坂田 正三 編『高度経済成長下のベトナム農業・農村の発展』4頁。

54 同上14頁。

55 荒神衣美編『多層化するベトナム社会』125-6頁。ベトナムでは 1988 年の 10 号政治局決議により農家の農業機械の所有が認められたが、それ以降、農業機械の普及やトラクター等による賃耕が進んだ (坂田 正三 編『高度経済成長下のベトナム農業・農村の発展』44頁)。

56 坂田 正三 編『高度経済成長下のベトナム農業・農村の発展』83頁。

57 同上84頁。

農業機械化は教育水準向上や職業選択に影響を与える。

2011～12年の農家のサンプル調査によれば⁵⁸、第1に、中等教育以上の教育水準は非農業部門に就業する確率を高める。一方、教育水準を考慮しても若年層ほど非農業部門に就業する傾向があり、年齢と教育水準はそれぞれ世帯員の就業選択に影響を与えている。第2に、農地保有面積はそれ自体では、世帯員の就業選択に有意な影響を与えていない。但し、教育水準と農地保有面積の交差項が負であることから、教育水準の影響は小規模農家の方がより強いといえる。すなわち、小規模農家ほど教育水準の高い世帯員が農業部門から退出する傾向にあり、大規模農家では教育水準が高くと農業部門にとどまる確率が上昇する。第3に、他出家族を含めたサンプルでみると、世帯規模の大きさは世帯員が農業部門から退出する動きを促進している⁵⁹。

就業選択では、小規模農家ほど教育水準の高い世帯員が非農業部門に就業する一方、投資決定では、小規模農家ほど教育水準の高い世帯員が農業部門にとどまっていれば農業機械への投資を行う⁶⁰。

ベトナムでは1993年の土地法による組織、個人に対する長期の土地利用権付与および土地利用権の交換、譲渡、貸借、相続、担保化、さらに2003年11月の新土地法で土地利用権の商品化（市場取引化）が認められることで、土地利用権の流動化が進んできた⁶¹。メコンデルタでは農地の市場取引を通じて土地なし層と中・大規模層との分化構造が顕在化した。他方、紅河デルタでは農家の95%前後が0.5ha未満層によって占められているという状況が90年代から2000年代にかけて続いてきた⁶²。

メコンデルタ全体（13省）について2011年の農地規模別農家分布をみれば、0.2ha未満が12.46%、0.2～0.5ha未満が29.52%、0.5～2ha未満が45.60%、2ha以上は12.42%であった（06年には2ha以上のシェアは11.22%）⁶³。

また近年、農村では土地利用権の流動化に伴う土地なし層の発生、農業近代化を担う商業的な大規模農家、とりわけチャンチャイ（trang trai）とよばれる大規模私営農場の発展が見られるようになり、農業近代化の新たな担い手として注目され、ベトナム政府も育成に力を入れている。

⁵⁸ 同上60頁。2011年11月から12年1月にかけてアンザン省のトアイソン（Thoai Son）県とキエンザン省のタンヒエップ（Tan Hiep）県からそれぞれひとつのコミューンを調査地として選定し、合計207戸を対象に農家調査が実施された（65頁）。世帯員の構成、農業生産と所得、労働力配分、そして農業機械の所有と利用状況が調査された。調査結果によると、2000年代半ばから大型の農業機械への投資が進み、耕起・収穫など多くの労働力を必要としてきた作業では、ほぼすべての農家が機械所有あるいは作業委託を通じて農業機械の利用を実現するにいたっている。農業機械の所有を100戸当りに換算すると、小型、中型、および大型のトラクターはそれぞれ8戸、14戸、9戸の農家が所有している。また、同じく100戸当りに換算すると19戸の農家がコンバイン収穫機を所有している（66頁）。調査農家は稲作農業に特化している。アンザン省ではほぼすべての調査農家が三期作を行っている。一方、キエンザン省では9割が二期作である。機械作業の受委託市場は広範に成立している。耕起作業におけるトラクターの利用も100%である（67頁）。調査地における収穫作業の受委託の在り様は次のようである。まずコンバイン収穫機の所有者は、収穫期に先立って収穫作業を受託する農地を募る。同じコミュニティ内の農家とは直接交渉を行うが、異なるコミュニティで収穫作業を受託する際には、もっぱら仲介人に情報のとりまとめを依頼しその対価を支払う。情報仲介人の介在は、コメの流通経路でも観察されるメコンデルタの一般的特徴であり、取引の多段階性をもたらす非効率な存在とみなされることも多い。しかし、農業機械化の過程では、受委託市場に参入する農家の情報取引費用を低減させ、農業機械への投資を間接的に促進する役割も担っていたと考えられる。受託作業では、コンバイン収穫機のオペレーターに加えて、輸送、袋詰め、機械進入路の手刈りなどの作業目的でさらに2～3人の雇用労働者を必要とする（77頁）。

⁵⁹ 同上71頁。

⁶⁰ 同上75頁。

⁶¹ 坂田 正三編『高度経済成長下のベトナム農業・農村の発展』41頁。

⁶² 神衣美編『多層化するベトナム社会』159頁。

⁶³ 同上163頁。

しかし実際には、小規模農家が資源を効率的に利用し生産性が高いことが多々みられる。農家経営規模と土地生産性には逆相関関係（the inverse relationship）が存在する。

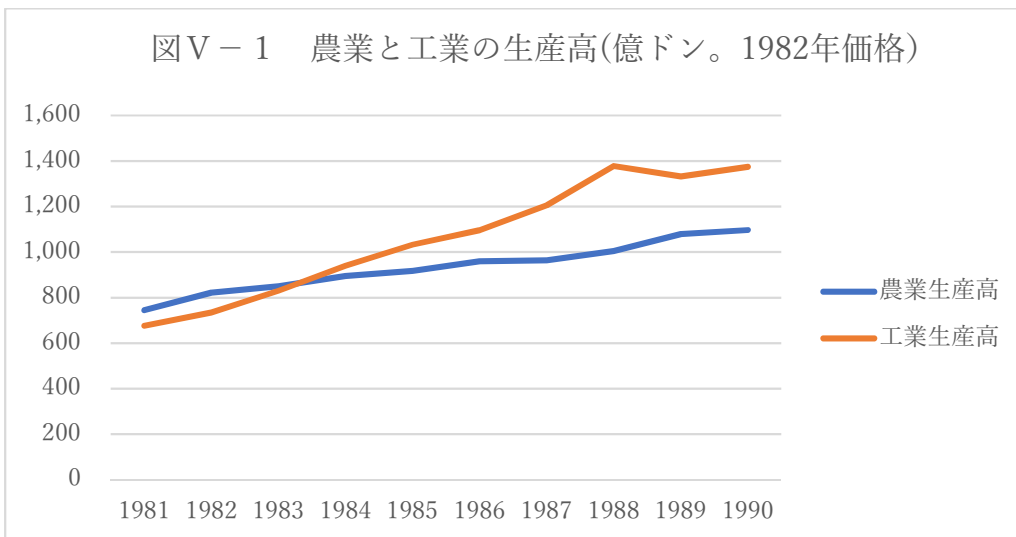
さらに、近年、農村から都市に働きに出た労働者が、インフレーションの昂進により都市部での物価が高騰、実質賃金が低下し農村在住家族への送金が難しくなるだけでなく自身も都市部での生活を維持できなくなり農村に戻るといった現象が頻発している⁶⁴。

土地利用権の流動化は、大規模経営農家を生み出す一方で土地なし層の発生を生む。しかし土地なし層は貧困層に陥ることなく、脱農し都市や農村で非農業に従事するか、比較的高い賃金で農業労働者となっている。農家経営規模が大きくなると家族労働に不足が生じ雇用労働に依存せざるを得ないから、そうした農家は土地なし層に由来する農業労働者を雇用することで、家族労働不足を補った⁶⁵。

家族労働比率が小さく（大きく）なるにつれて常雇比率が大きく（小さく）なること、換言すれば家族労働と常雇に代替関係がある⁶⁶。だが農繁期には臨時雇を雇い入れざるを得ない。彼らはモラルハザードの可能性が高いために労働監視問題が生じる。それを解決するのが機械化である、という。

また全国レベルで農村から都市への移動割合が漸増しているのに対し、農村間移動の割合は減少している。この点だけ見れば、工業化に伴い農村から都市への移動が進んでいるように見える。しかし、農村間移動の割合は依然として高く、とりわけ北部山岳丘陵地域、中部高原地域、メコンデルタ地域、ハノイ、ハイフォンやダナン、ホーチミンなどのような大都市を擁しない地域で高い割合となっている⁶⁷。チャンチャイの経営規模が大きくなれば、労働係数で表現された雇用吸収力が上昇する⁶⁸。

こうしてベトナムの農業は光も影も見せつつ発展した。



出典：中臣久『ベトナム経済の基本構造』39、41頁。

⁶⁴ 坂田 正三編『高度経済成長下のベトナム農業・農村の発展』29-30頁。

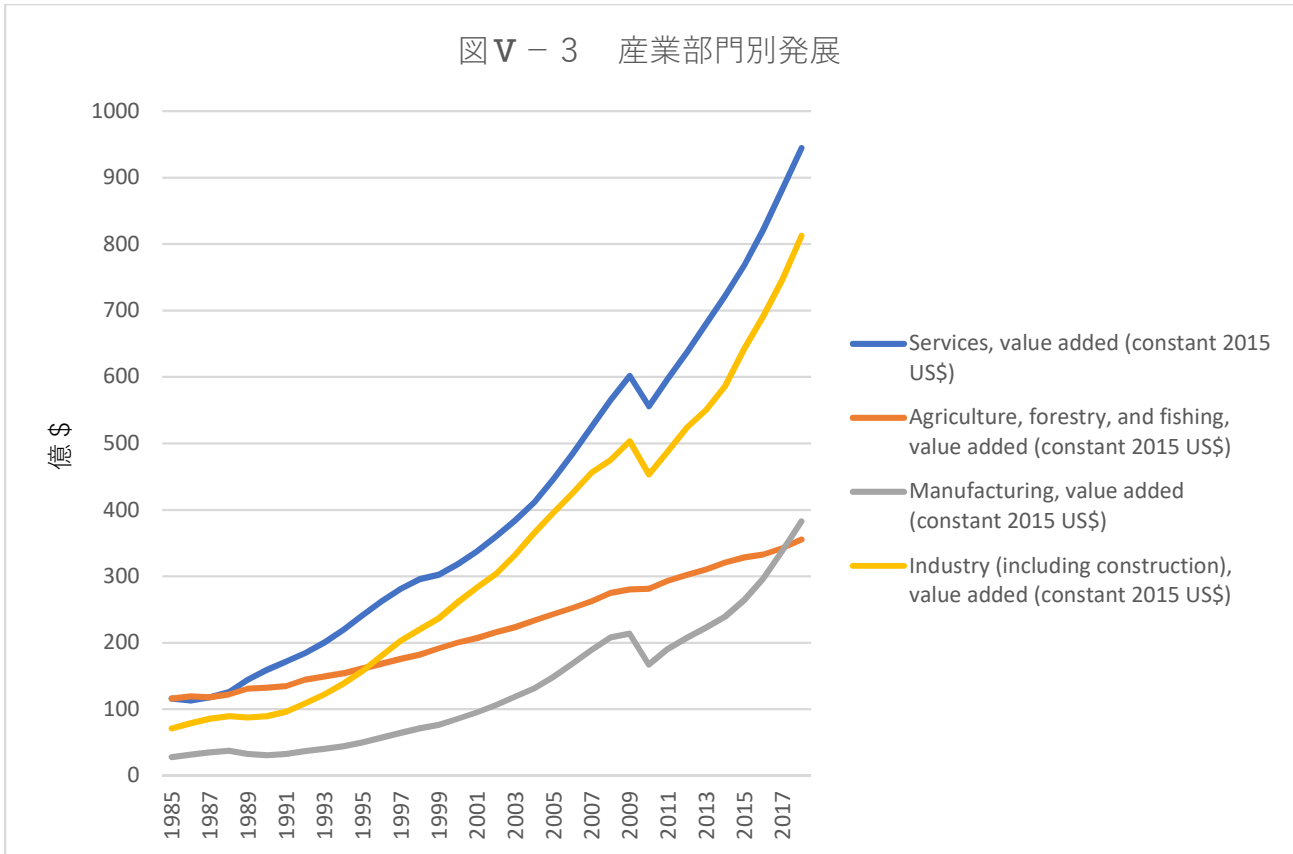
⁶⁵ 同上41頁。

⁶⁶ 同上43頁。

⁶⁷ 同上45頁。

⁶⁸ 同上47頁。だが、個別的にはそうだとすると、農業全体としては労働代替的機械化が進めば、雇用吸収力は減る。また小規模農家の方が生産性が高いという事実と整合的ではない。

図 V - 3 産業部門別発展



出典：The World Bank. World Development Indicator

第3節 農村工業

農業の発展は他の産業分野の発展に繋がる。農地改革及び農業技術改良により1985～95年に米生産は平均年率4.6%上昇し、穀物生産は主要地域により1992～2006年に年率2.5%から16.0%増大した。そのことは労働力を他の生産的な活動に解放した⁶⁹。政府は農業を重視し、また農産物加工や非農業サービス活動は長期発展目標達成の重要な途であった⁷⁰。

多くの農外仕事は竹、木材、軽石、漆、石、絹、紙、諸繊維を必要とする伝統的な手工業において作り出しえた。カーペット、刺繍品や陶器はベトナムの一部地域で復活した。それらは国内外で需要がある。現在、ベトナムでは約千の伝統的手工業の村があり、約1千万人の労働者を雇い、輸出額も3百万\$を超える。

農村労働を吸収する追加的事業は縫製、靴、旅行バッグ、玩具、農業投入財、輸送、貯蔵、設備修理、農産物の一次加工及び金融やマーケティングサービスである⁷¹。

ピエール・グルーの研究により市場経済導入の前提となる伝統的な産業を振り返っておこう。

⁶⁹ Brian McCaig and Nina Pavcnik、Moving out of Agriculture: Structural Change in Vietnam.NBER Working Paper No. 19616 November 2013、p.1 3. 国民経済はスローダウンしているにも拘らず、農業セクターは97～99年、好調であり、1999～2000年に農業生産は記録的水準であった(MELANIE BERESFORD AND TRAN NGOC ANGIE eds.、Reaching for the dream : challenges of sustainable development in Vietnam. p.1 8 4)。

⁷⁰ MELANIE BERESFORD AND TRAN NGOC ANGIE eds.、op.cit.、p.1 8 4

⁷¹ ibid.、p.1 8 6. 例えば、タイでは農家の総収入に占める農外収入の比率は71～72年の46%から82～83年には59%に増加した(World Bank 1998) (ibid.、p.1 8 7)

紅河デルタでは多種多様な伝統産業が農業と結びつき、家族労働によって担われながら永く存続してきた。グルーの1927～36年の現地調査によれば、それには織工や陶工のように村内で製造し、外部に販売する業種と木工、仕立て屋、煉瓦工、宝石職人のように村外で働き、頻度は様々だが故郷に戻ってくる職種と製籐職人、豆腐作りのように両方の範疇に入る業種がある⁷²。

主要な業種を見てみよう。

綿工業。トンキンの綿花生産は少なく、綿紡績は存在せず、輸入綿花を使う。綿織物は簡素な織機で女性たちが織っていた。

絹工業。養蚕に従事するのはほとんど専ら桑の葉の生産者であり、製糸業、特に絹の機織りとは密接な関係はない。村々の間では分業が行われていた。繭の糸繰に従事するのは女性だけである。絹織物業は主にハードン省で発展した。デルタのいろいろな地点で工房が設立された。織物学校も開設された。粗い布、帯、胸当てを作る純粋に家内の・伝統的工業があるが、しばしば賃金労働者を雇用し、上質な織物を生産する工業もある。後者は主にハードン省、とくに省庁所在地近辺にみられる。他にレース編み、漁網、ハンモック作り、刺繍業がある。

染色業も普及していた。通常、農民は無地の綿布を買い、クーナウを用いて自分で染める（栗色）。黒の染色は専門化している。複雑な技法が継承されていて、沼地から抽出した泥が染色に重要な作用を果たす。家内工業的な段階を超えることもある。仕立て屋も多い。

皮革業は重要でない。

食品工業。ハンサオ（粳を食用米に加工する職人）は交通の便の良いところや大消費地に近い所に多い。粳摺りは固定した臼とその上を擦る回転碾き臼よりなる手動粳摺り器で行われる。二つの臼は粘土を乾燥させたもので穀粒はこの粘土に固定された薄板を擦ることにより剥がされる。次に細かい網目の大箕を使って煽り分けが行われる。玄米は籠の中に入れられる。次いで玄米、殻のとれない粳、粳殻を選り分ける。これは細心の注意と時間を要する。玄米は乳鉢の中に入れ、重い木製杵で搗いて白くし、最後に篩にかける。

ハンサオは粳を手に入れる資金をもっていないことがよくあり、その場合、粳を信用買いし、精米の売却によって返済する。稼ぎは少ないし、そこから設備償却費と粳・米の運搬費も差し引かねばならないが、ハンサオの許にはあまり価値のない粳殻、ふすま、碎米が残る。人が食べた残りやふすまは豚の餌になり、その豚は販売できる。ハンサオの労働条件も生活も厳しいが、機械化した精米所よりも手作業で粳摺りした米の方が栄養価が高い。

アルコール醸造もあるが非合法である。他に麺類、豆腐などがある。

製籠。大部分は村外から購入する。熟練の必要、原料入手の容易さその他の要因により特定の村が専門的に生産している。原料は竹、オオギバヤシの葉、イグサである。イグサの生産地の近くには重要な農民工業が興った。またイグサを撚ったゴザも製造される。

木工業。10月に米の栽培ができない浸水地域で木工が多い。これら職人は村外で働く。

大工や指物師を含めた木材加工職人はトーモックと呼ばれ、彼らは自身の村を出て、村から村へ移動しながら、生業に従事する。とりわけ乾季に働く。彼らは現場監督に率いられたチームを組む。紙の上に図面も引かずに、複雑な建築物を立ち上げる能力を有する。

他に漆業、木挽工、木彫師や轆轤職人、船大工、象眼師（木に螺鈿をはめこむ）などがいる。

木製農具。もっとも重要なのは粳摺り器の製作であり、ハードン省に最も多い。職人は粳摺り器の製作・修理に出向き、村から村へ渡り歩く。

木製の鍬・鋤の製作ではトンキンの農民は鉄だけでできた用具を用いない。道具の木の部分を金属の薄い補強材で覆う。こうした製法はかなり普及している。鋤の木部は職人によって作られる。

建設業。都市で煉瓦の家屋を建てるのは農村出身の石工である。

煉瓦製造業。煉瓦、屋根瓦、テラコタのタイルの製造は盛んである。煉瓦工場の設備は簡素で炉は簡単に建てられている。製品に対する需要と粘土の存在という2つの基本的要因だけに従って建てられる。

⁷² ピエール・グルー『トンキン・デルタの農民—人文地理学的研究—』428頁。

石灰製造。原料の存在と密接に結びついている。石灰窯は採石場の近くに立地している。また石炭や石灰石の供給が容易な所にもある（水路が使える）。石灰窯は需要に応じて作られたり、消えたりする。デルタの周辺に位置する石灰石採取場には近くの、時々遠方の村の労働者がやってくる（一時的移住）。しかし、全く地域的に限られた産業になっていて、専ら農民が採取に携わる採石場もある。

製紙業。地域的には限定される。大量の水を必要とするため立地は湖の存在と関係している。紙はフートー省の丘陵で栽培されるカイゾーの樹皮で作られていた。樹皮を一日、沼の中に浸け、その後、2日間少し石灰を含む水槽の中に浸け、更に数分間、多量の石灰を含む穴の中に入れる。それから樹皮は3つの層に分割される。表面部分は3級の、内側の部分は2級の、中心部は1級の紙になる。樹皮は3日間、水中に入れられ浸漬作用で分離する。次に石のすり鉢の中で潰される。そうして得られた生地は桶の中に入れられ、粘着効果を有するカイゴーマーの樹皮を浸した水で捏ねられる。最後に職人がほとんど液体状の生地を竹の簀の子の上に広げて紙にする。たくさんの紙葉から水を除くためプレスにかけられる。その後、紙葉は一枚一枚剥がされ、特別な炉の内壁に貼り付けられ乾燥させる。

紙の主な用途は冥具作り（紙による金銀塊、衣服、食器、動物などの模造品、画像印刷物〔版画〕）、扇作りなどである。

金物業。農民はあまり鉄を使用しない。多いのは鉄職人であるが、古鉄しか加工しない。デルタには鉱石から鋳物を作り出している所はない。鉄職人は鋳鉄と鍛鉄を行う。鋳造工としては犁の先、鋤、鋤の鉄の部分、三脚台を作る。デルタは小石が少ない柔らかい土地だから鋳物でも利用できる。鍛冶工は馬鋤や多様な包丁、刀、剃刀、半月鎌を作り、町から町へと渡り歩きながら持ち込まれた道具を修理する。

銅製造。バクニン省のダイアイ村が最も重要な中心地である。彼らは鍋、盥、洗面器、痰壺、先祖の祭壇用花瓶、ティーポットを鋳造する。他の所ならば、薄い容器に型打ちと鍛造の作業によって作る。ダイバイ村では5日ごとに銅の市が開かれる。

製陶業者。デルタでは素焼きの食器を少量生産するだけで、狭い範囲に立地している。大量の磁器はモンカイから受け入れている。現地の住民の資本家たちが努力してタインチャーに近代的な工場を建てたが、過度に経験に拘ったため不良品の割合が多く、資金難に陥った。

しかし、製陶業の技術水準は低くない。バクニン省のバッチャン村には十分なノウハウをもった陶工がいる。耕地はほとんどない。カオリンを含んだ土を使い、白みがかった色の上薬を塗り、青い大雑把な装飾を施した鉢や日用の様々な容器を作っている。またひびを入れて焼いた大きな壺、赤土の小さなティーポット、轆轤の擦る部分であるセラミック部品を作る。

土はコーディエン村（フックイエン省）やソントイあるいはバクニン近辺で採取される。カオリンはホーラオ村（ハーイズオン省）からくる⁷³。

また農民は空いた時間があれば漁をする。私有の沼での養殖も盛んである。稚魚は主に紅河の近くの村々の専門業者によって納入される。デルタ全体でこうした村は54ある。トンキン農民は養殖について昔から蓄積された経験、知恵と技巧を備えている。淡水漁業では専門の漁師がいる。海面漁業は未発達である。

製塩業では塩田所有者は自分では塩を製造せず、凝縮した塩水を竈の持ち主に売り、製造する。これは衰退している⁷⁴。

現存する工業の大部分は1724年にすでに存在していた（土地税として受領された生産物のリストから判断される）。多くは中国起源であるが、住民の発明もある⁷⁵。

⁷³ 同上430-454頁。

⁷⁴ 同上399-407頁。

⁷⁵ 同上462-3頁。

農民工業の特徴は主に家族労働力を使い、労働集約的であり、村々の間で様々な分業が行われている。同一製品の一部分の製作、異なる品物の生産のために原料を分割して使用、村落間の相互依存関係がある⁷⁶。

村が一種類の製品の生産に専門化する傾向がある。但し、専門化した村に所属しないで仕事をする場合もある。陶工、葉の帽子、合羽作り職人、象眼師、製紙職人は専門化した村だけにいる。専門化した理由は村人間の結束や模倣、また多分に昔からのエスニック的慣習によるようだ⁷⁷。伸びている業種はレース業、い草の買い物籠、輸出用ゴザ作り、籐家具、ココナッツ繊維の靴スト、コルクヤシのヘルメット、角の加工などである。その他、電気工、人力車夫、煉瓦、石灰業、石工業などである⁷⁸。

伝統的商業

デルタには数多くの市がほぼむらなく散らばっている。ほとんどの場合、市は村落の内部には設けられず、田園の真っ只中の街道に面し、いくつもの村を結ぶ小道が交差する地点に設けられる。毎日、市を開くディンパン（バクニン省）のような非常に大きな集落もある。定期市は大抵は5日ごとに関かれ、各村を取り巻く狭い範囲で一カ月に少なくとも一回は開かれる。市は商人たちが雨露をしのぐ程度の幾つかの粗末な建物があるだけの場所である。一番込む時間帯でも集まるのは精々200～300人である。品数は少ない。米、食料品や日用雑貨、家畜などの特化した市もある。農婦たちは収入不足に備えるためにだけ商売に従事する。行商人と市でだけ活動する者がいるが、この2つのカテゴリー間の境界ははっきりしない。農村で顔が広いのは大抵、華僑である葉の行商人とタバコ売りである。サンパン船頭は運搬業者であるが、自身も商人であることがある。とくに林産物がそうである⁷⁹。

トーハー村（バックザン省）の陶工はジャンクに素焼きの花瓶を積んで売りながら川を下る。売り捌くとカットハイ村（クワンイエン）へ行き、ニョクマムを買い入れ、その流通の中心地であるダップカクで卸す。プロの商人で人数が最も多いのが食料品の商売人であり、粃加工職人であるだけでなく、玄米を市で売るか、家々を回って売る。

塩も一般的な消費財であるが、取引は極端に枝分かれしている。

タバコの取引では生産者は一度、タバコの葉を収穫し、処理を終えると、借金返済のために売り急ぐ。一部は地元出身の商人かデルタの他の地域の商人が、買い上げ、消費地で販売する。大部分は地元の相場師が買い占め、貯蔵し、仕上がり時に販売する。卸商たちは行商人に転売する。

繊維製品と籐製品の商業活動には非常に多くの人々が関わっている。布地の行商人は多くの村の出身者である⁸⁰。

1920年代後半から30年代前半のデータではトンキン・デルタの650万人の農民（うち労働力人口は360万人）は閉鎖経済のなかで生活している。デルタは全体として周囲の地域とわずかな交易しかしない。家屋はほとんど地元で採取された植物性の資材によって造られている。わずかながらタバコ、塩、農村工業製品を移出している⁸¹。

農村人口は稠密だが、繁忙期には労働力需要の観点から過剰人口はない。だが2、3月、8月には農民の仕事はほとんどない。生活水準は非常に低い⁸²。

とはいえデルタの最も確かな魅力の一つは人間と自然の間に確立された一体性である。環境との調和した関係が構築されていた⁸³。

⁷⁶ 同上第10章IV

⁷⁷ 同上472－474頁。

⁷⁸ 同上476頁。

⁷⁹ 同上501－5頁。

⁸⁰ 同上507－11頁。

⁸¹ 同上519－21頁。

⁸² 同上525－8頁。

⁸³ 同上530頁。

ここではひとまず社会主義時代以前にも産業の発展する基盤は萌芽的に形成されていたことを確認しておこう。

このように地場産業の多くにはドイモイ以前からの基盤が存在する。軽工業では紅河デルタ地域に点在する伝統工芸村や小規模工業、北部の国有企業群、南北統一以前の南ベトナムに形成された大規模・中小規模の民間企業群などが社会主義改造期を経つつも維持された。市場経済下、対外開放の下で外資主導の産業発展に比べれば緩やかながら、着実に地場産業主導の産業発展がみられる⁸⁴。

紅河デルタでは伝統技術を用いて生産を行う家内工業という生産主体が存在し、メコンデルタ地域の諸県では一貫して農業・水産業が地域経済の基礎であり、農産物・水産物の輸出を通じて発展してきた。またアンザン省の農村工業は豊富な農水産資源を活用した食料・食品加工が主力であった⁸⁵。

ベトナムにおける農村工業の発展政策は、1993年6月の第7期第5回共産党中央執行委員会の「農村の経済・社会の継続的刷新と発展に関する第5号決議」において、農村開発戦略の重要な要として初めて体系的に提起された。それは従来のコメ一辺倒の生産構造から国内外の市場動向を見据えた作物構成の多様化に向けた農業生産構造への転換を図るとともに、農業経営に長けた農家への土地集積を実現し、国際競争力をもつ大規模・機械化農業を目指すものとなっている。同時に農村経済構造転換を促進し、農・水産物の加工を中心とする農村工業および陶芸、絹織物などの伝統工芸を含む小手工業およびサービス部門を発展させ、農村部に大量に滞留あるいは増大する半失業・失業者、あるいは離農した「土地なし農民」＝農業労働者を非農業部門で吸収しようとするものである⁸⁶。

2000年11月に「農村の非農業業種部門の発展に関する若干の奨励政策」についての首相決定第132号が公布された。次いで2004年には「農村工業発展奨励政策」が発効する。

「首相決定第132号」の目的は農村の小手工業・美術工芸、とりわけ大きな輸出潜在力をもつ伝統工芸を発展させ、その製品の競争力強化により農村部の雇用創出・所得向上を実現し、都市・農村間の格差是正を図り、さらにその発展を農業生産構造転換および農村経済構造転換の促進要因として位置づけ、これにより農業・農村の工業化・近代化を実現しようというものである⁸⁷。

⁸⁴ 藤田 麻衣編『移行期ベトナムの産業変容』4頁。*なお、藤田は地場産業を所有形態に拘らず、広く「国有企業、民間企業、合作社、個人基礎などあらゆる法的形態を含む、ベトナム資本の生産事業体」と定義している（同10頁）。紅河デルタの多くの農村集落では古き時代から受け継がれてきた多様な伝統産業がドイモイ後、著しく発展した（長憲次『市場経済下のベトナムの農業と農村』36頁）

⁸⁵ 藤田 麻衣編『移行期ベトナムの産業変容』、14－5頁。

⁸⁶ 同上139頁。

⁸⁷ 同上140－1頁。その具体的政策は以下のようである。

① 土地の借用 小規模手工業団地形成など。

② 種々の投資優遇措置。

③ 税制上の優遇。

④市場情報・商品販売市場

小手工業・美術工芸従事世帯、企業などへの市場、価格および国内外の市場ニーズにもとづく商品基準などに関する情報提供体制の確立とともに、その商品の販売網拡大、市場拡大のための具体的な手だてが提示されている。まず小手工業者が自らの製品を紹介・販路拡大のために国内外で開催される見本市、展覧会に参加する場合は、その展示スペース（ブース）の賃借料の50%以上が補助され、また経営者あるいは職人の海外関連業種の視察、見本市・展覧会への参加などを奨励し、同時に一部の費用補助をうけている。さらに小手工業などの国内外の個人・企業との合弁、業務提携が奨励されている。輸出拡大措置としては、在外大使館の商務官による現地市場調査と小手工業品・工芸品の販売網拡大をあげ、また小手工業者による直接輸出を奨励している。

④ 科学・技術・環境問題

科学・技術・環境省は、製品生産における研究、技術刷新、デザイン改良、国内原料の優先的使用について行政的責任をもち、年次計画にこれらにかかわる経費を計上する。また工芸村における労働生産性向上、コ

実績があがっているケースとしては、輸出向けの美術工芸セクター振興、それも大都市近郊の美術工芸品、たとえばハノイ市郊外のバッチャン伝統陶磁器村、ハティ省の絹織物などが突出しているが、現状では、農村工業の重要な構成部分である農・水産物加工業は、コメの精米加工、タピオカの製粉業などを別にすれば、ほとんど発展していない。とくに北部においてそれが顕著である⁸⁸。

なお1992年の第9期第5回党中央執行委員会決議による定義では「農村工業」には、「小手工業／家内工業」、「工芸村」、「伝統工芸村」およびドイモイ以降設立された新たな工業や手工業村が含まれる。また「伝統業種部門」は、「工芸村」、「伝統工芸村」を包括して表現する場合に用いる術語である⁸⁹。

農村工業の一つのタイプは工芸村である。

1998－99年実施の農業農村開発省調査では全村の総世帯数の50%以上が地場産業に関わっているか、または全村の所得の50%以上を地場産業から得ている村のいずれかの条件を満たしているのを工芸村と定義しており、調査時点でいずれかの条件を満たしている工芸村は610であった。

スト削減、商品の多様化、美的センス向上のための適正技術の応用を指導し、同時に民族文化の特徴を有する伝統技術の保存にも配慮する。小手工業生産における技術導入問題では、生産過程の近代化のために機械、装置・設備および先進的な工業生産ラインなどの輸入が奨励されている。環境汚染問題については、産業廃棄物処理に関する研究を深め、その技術を移転し、農村部における環境保全を目指している。また小手工業・工芸業者は、産業廃棄物処理法を有し、環境衛生保全に留意する。

⑥労働者・工芸者育成と工芸技術の伝授

労働者の育成・雇用に際しては、工業団地建設などのために国家により土地を収用された世帯の労働者の育成・雇用最優先し、次いで地元労働者の採用を規定している。また技術者養成および技術の伝授活動が重要視されており、工芸家による有料の技術伝授活動の容認および技術伝授活動における各種税金の免除が規定されている。さらに各地方における技術専門学校設立が奨励されている。とりわけ国立の技術関連の学校では小手工業・美術工芸に携わる技術者の優先的養成が規定され、工業美術学校においては輸出向けの小手工業製品・美術工芸品のデザイン設計、商品形態についての教授内容の質の向上を重視している（同上142－4頁）。

⁸⁸ 藤田 麻衣編『移行期ベトナムの産業変容』144頁。

⁸⁹ 藤田 麻衣編『移行期ベトナムの産業変容』154頁。1) 「工芸村」あるいは「手工業村」の定義：工芸村とは、農業生産から独立した、一つ、あるいは複数の手工業を有し、その手工業から得る所得が全村の所得総額において高い比率を占めている部落あるいは村をいい、いわば比較的新しく形成された手工業村落と言い換えられる。

農村工業は工芸村における美術工芸品生産を中心として活況を呈し顕著な発展をみせるようになってきている。

2) 「伝統工芸村」：工芸村の定義と重なるが、唯一異なる点は、その小手工業が何世代にもわたって継承されてきた伝統手工業、あるいは伝統工芸である点である。なお伝統工芸村と呼称される場合は、以下の要件を満たすものと定義されている。①手工業村における伝統的手工業に従事する世帯数および労働者数が全村の世帯総数および労働者総数の50%以上を占めていること。②村の伝統手工業からの生産額および所得が村の年間総生産額および総所得の50%以上を占めていること。③何世代にもわたって受け継がれた一定の技術水準をもつ生産であること。④集中生産を行い、「手工業村」、「手工業街区＝通り」あるいは手工業集落を形成していること。⑤主として地場（現地）、あるいは国内から原料調達をしていること。⑥産品は、ベトナムの伝統性、独創性を持ち、高い価値と品質をもつ商品であり、文化品であり、美術工芸品であること。

3) 「伝統業種部門」：昔から存在し、現在も存在しているすべての小手工業を包括する術語として用いられている。

工業省機関誌上にみる新たな定義では「農村工業」とは、各省の県、市・町・村において事業登記をしている中小企業、合作社および個人経営世帯の工業生産事業である。今後は古い歴史をもつ伝統的技法にもとづく工芸・小手工業に限定されない農産物加工、都市工業の下請けを含めた「農村工業」の定義がなされていくものと思われる。また、かつて「非国営部門」は、「小手工業、建設、運輸などの合作社」を指していたが、今日ではこれら合作社のほか、個人生産世帯、小売商人、伝統手工業部門の私営企業、新たに出現した農村工業などをも含めて使用されるようになってきている。さらに中央管轄の工業部門に対置して「地方工業」なる言葉も使われている（同上154－6頁）。

2002年には日本国際協力機構 JICA が調査を実施したが、JICA の定義ではより広く、いずれの項目も 20%以上としている。この定義によれば工芸村の総数は 2017 であり、約 150 万人が就業している。当時の農林水産業の労働者（約 2400 万人）の 6%である。そのうち 801 は百年以上の歴史をもっている。但し、紅河デルタのデータでは 1990 年に工芸村数は 449 であり、2000 年には 581 に増えたが、年間十数村が消滅している⁹⁰。

もう一つのタイプは農林水産物加工業である。それには 2 つのグループがある。一つは伝統的自営業的生産事業所であり、一つは比較的大きく近代技術を使用する外資を含む事業所である。データ上、両者の区別は困難であるが、一次産品としての農林水産物の生産額とその加工品を合わせた「拡大農林水産業」としてまとめたデータはある。それによると加工品の「拡大農林水産業」に占める加工品の割合は 85 年に 11.1%であったのが、06 年には 25.1%に増大した⁹¹。

專業村は中小零細規模の製造業者が集積している農村であり、その規模、形態は様々だが、一つの村に一つの産業が集積する「一村一品」の経済が形成されている。その多くは 90 年代以降に発展してきた。ドイモイによる経済自由化の産物である⁹²。

ベトナムの專業村の経営者たちは生産工程における細かい社会的分業の存在や材料・製品の貸し借り、再委託など、專業村内の社会的なつながりを生かした経済活動を行っている。資金制約の影響や在庫リスクを低減させるためのインフォーマルな制度的アレンジが市場機能を補完する機能を果たしている⁹³。

ドイモイ後、合作社の多くが解体し、農村における手工芸品生産が家計単位の経済活動として再び発展した。各地に新たな形で伝統工芸專業村が再興した。今日ある紅河デルタ地域の伝統工芸專業村は必ずしも古くから存在するものばかりではなく、その多くが 90 年代以降に新たに出現したものである。

既述のように 93 年党中央委総会における農村発展に関する決議で專業村の発展を明示的に奨励した。但し、80 年代後半にはすでに発展を始めている專業村もあった。以下、農村工業発展奨励に関する決定が相次ぐ。

06 年 12 月、農業・農村開発相通知によりはじめて專業村を公式に定義した。①少なくとも 30%の世帯が特定の非農業生産活動に従事、②その生産が安定的に 2 年以上続いている、③国家の政策と法を遵守している。[非合法ではない、ということ]

「伝統的工芸專業村」はその地域に 50 年以上存在する民族の文化的アイデンティティに根ざした製品を生産している村である⁹⁴。

⁹⁰ トラン・ヴァン・トゥ『ベトナム経済発展論—中所得国の罫と新たなドイモイ』193-4頁。

⁹¹ 同上194-5頁。

⁹² 坂田 正三著『ベトナムの「專業村」——経済発展と農村工業化のダイナミズム—』5-6頁。

專業村と呼ばれる中小零細規模の製造業者が農村部に集積する歴史的な起源は、ベトナム北部の紅河デルタ地域では、1009年に李王朝の都をタンロン（現在のハノイ）に遷し、手工業職人を都の近郊に住ませたことにある。（齋藤鮎子「ベトナム紅河デルタの專業村における家内工業の実態—ハーナム省チュウ村のライスペーパーを事例に—」（『関西大学東西学術研究所紀要』53巻、2020年4月、175頁。*ライスペーパーは糝粉を水で溶いて、薄く円くのぼし半乾きにしたものを天日で乾燥した食材）。

1930年代のトンキン・デルタには 363 万人の労働力人口があり、そのうち 25 万人（6.9%）が工業的な仕事に特化した農民、すなわち農民工業従事者がいたようだ。またピエール・グルーは、トンキン・デルタには 108 種の異なる業種の專業村が存在し、その中でも職人数 5 万 4 千人を抱える食品業を重要業種と指摘している（前述）。

⁹³ 坂田 正三編『高度経済成長下のベトナム農業・農村の発展』225-6頁。

⁹⁴ 坂田 正三著『ベトナムの「專業村」——経済発展と農村工業化のダイナミズム—』7-9頁。

1993年の農村発展に関する政策では、土地なし農民を非農業部門で吸収し、農村工業、サービス業などの非農業部門の振興による労働の再配置によって農村経済構造の再編成を推奨した。また、「專業村の復活」という文言が明記され、その政策目標に組み込まれた。2000年の農村部における手工業・美術工芸部門の発展に関する首相決定では、非農業部門の発展に関する奨励政策が初めて具体化される。2004年には、農村工業の発展に関する奨励政策が打ちだされ、本格的な農村の工業化と專業村の発展が奨励された。更に 2005年に

表V-2 全国の工芸村分布

	1998-99年実施 ¹⁾	2002年実施 ²⁾
紅河デルタ	280	866
北東部	56	164
北西部	8	247
北部中央沿岸	98	341
南部中央沿岸	44	87
中部高原	0	0
南東部	38	101
メコンデルタ	86	211

注記：1) MARD 調査、2) JICA 調査

出典：藤田 麻衣編『移行期ベトナムの産業変容 一 地場企業主導による発展の諸相一』158頁。

表V-3 専門村の数と労働者数

	専門村の数			専門村の労働者数		
	2001	2006	2011	2001	2006	2011
紅河デルタ	367	615	706	290,132	412,228	505,026
北部山岳	36	43	152	30,753	20,196	49,295
中部沿岸	168	289	305	76,115	143,835	108,255
中部高原	5	7	9	341	474	837
東南部	12	11	18	18,021	9,361	10,980
メコンデルタ	113	112	132	63,142	69,712	92,880
全国	701	1,077	1,322	478,504	655,806	767,273

出典：坂田 正三著『ベトナムの「専門村」 一 経済発展と農村工業化のダイナミズム一』10頁。

注記：1) 労働者数は「通常参加している人の数」
 2) 01年と06年では紅河デルタと北部山岳、中部沿岸と東南部でそれぞれ属する省が異なる。

表V-4 地域別及び品目別の工芸村（2002年）

	い草	漆器	竹・藤製品	陶磁器	刺繍	織物	木工	石彫	紙	版画	金属加工品	その他	合計
紅河デルタ	108	26	337	7	225	67	182	9	2	3	108	294	1368
北東部	5	2	77	4	12	42	20	6	3	1	19	28	219
北西部	1	0	45	1	81	222	24	0	0	0	16	26	416
北部中央沿岸	72	0	121	15	15	74	61	25	3	0	31	60	477
南部中央沿岸	22	0	34	11	0	5	5	1	0	0	9	13	100

は、人口圧の上昇による農村・都市間の所得格差の解消を目的とした「一村一品運動」が農業・農村開発省によって提唱された。2006年には、2000年の首相決定よりもさらに明示的に、専門村の保存や観光と一体化した専門村の発展、非農業経済活動の発展を奨励する政府議定が公布された（藤田 麻衣編『移行期ベトナムの産業変容』176頁）。

中部高原	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
南東部	6	3	26	12	2	11	17	2	0	0	6	34	119
メコンデルタ	67	0	73	11	6	11	33	2	0	0	15	54	272
合計	281	31	713	61	341	432	342	45	8	4	204	509	2971

注記：一つの村で複数の品目を生産する場合がありますので、合計数は工芸村数とは一致しない。

出典：トラン・ヴァン・トゥ『ベトナム経済発展論—中所得国の農と新たなドイモイ』193頁。

工芸村とその実態

2001年に日本の国際協力機構（JICA）とベトナム国農業・農村開発省が共同で実施した「ベトナム国：地域振興のための地場産業振興計画調査」資料により（11の工芸品目を調査対象とし、全国すべての省を対象地域として実施）概略をみておこう⁹⁵。

1) 工芸村の生産品目

品目別にみても北部がほとんどの品目で首位を占めている。なかでも数量的に多い品目は「竹・籐細工」、「織物」、「木工」である。豊富な原材料を身近で調達できたことに起因している。陶磁器は、数のうえでは中部沿海地区26村の半分以下の12村であるが、たとえば首都ハノイの郊外にある「バッチャン伝統陶磁器村」は中央政府およびハノイ当局の重点開発地区として、さらに観光とのリンケージを強化して、近年最も発展した工芸村となっている。

一方、南部では農・水産物加工に特化する村は多数存在するが、ここで対象とする工芸村は少ない。さらに奇異に映るのは中部高原地区に工芸村が全く存在しないことである⁹⁶。

2) 生産経営形態、従業者状況および賃金

工芸村における生産経営組織は多様化してきており、依然として工芸村における主力生産経営主体は家内工業世帯ではあるものの、私営企業も徐々に増えつつある。2002年現在で、工芸村における工芸従事世帯数は142万2858、工芸関連企業数が851、合作社が277となっている。いずれの形態も工芸村が最も多く存在する紅河デルタ地区に集中しているが、とりわけ合作社形態が63.3%と非常に高い。これは北部における農・工・商業の集団化政策の名残と解することができよう。また工芸全体の従事者・従業者数は約150万人であるが、その95%を工芸世帯における従事者が占めている。工芸従事者1人当たりの平均月収は、2002年時点では36万6000ドンで全国平均月収29万5000ドンをはるかに上回っている。地域別にみるとホーチミン市を含む南部の東南地区が65万3000ドン、次いでメコンデルタの45万2000ドンとなっている。また生産品目別では、月収が最も高い分野は金属加工で66万6000ドン、最も低い生産分野は刺繍製作分野である⁹⁷。

ベトナム南部果物産地における合作社の実態。

1988年の共産党第6期政治局決議10号（10号決議）によって、合作社の位置づけは、経営主体たる農家に対して農業生産流通関連サービスを提供する経済主体に転換された。ドイモイ後初めて公布された合作社法（1996年）には、自発的加入、民主的管理、自己責任、相互利益といった一般的な協同組合原則が合作社の組織原則として示された。合作社は、ドイモイ以前のような半国家的組織から転じて、市場経済下で主体的に経営を行う経済主体と位置づけられたのである⁹⁸。事業内容では、「新型」「移行型」*双方とも、ほとんどの合作社が生産ではなくサービス提供を行う主体となっている。サービス事業の内容をみると、水利・灌漑、種苗関連、病虫害の防除などで

⁹⁵ 藤田 麻衣編『移行期ベトナムの産業変容』157頁。現段階ではベトナムの地場産業の実態をより総合的に知らしめる唯一の資料となっている。なお2002年現在のベトナム全国の工芸村総数は、ベトナム独自の調査では610、JICA調査では2017（うち801が100年以上の歴史をもつ伝統工芸村）となっているが、これは上述のような双方の定義の違いにより生じたものである。

⁹⁶ 同上158頁。

⁹⁷ 同上160頁。

⁹⁸ 坂田 正三編『高度経済成長下のベトナム農業・農村の発展』89頁。

協業が進んでいる一方で、技術普及や共同販売については実施している合作社の割合が非常に小さい。とくに共同販売は、実施する合作社が全体の7.6%にとどまっている。「新型」合作社のなかに共同販売を実施するものが比較的多く含まれているが、それでも14%にすぎない⁹⁹。

政策的な期待とは裏腹に、現状の合作社は、共同販売事業が拡大しないことがボトルネックとなり、合作社員の新技术導入による経済的利益を十分に保証できずにいる。また、共同販売事業の小ささは合作社の組織としての利益蓄積も阻害しており、合作社による新技术の導入は援助頼みとなっている。合作社の共同販売事業は、共同販売の機会自体が少ないという流通条件の制約のほか、合作社（長）の市場開拓能力の不足や農家の契約販売取引への理解不足といった人的資源条件の制約により、拡大の道筋がみえない。そうした条件が整わないままに合作社の新技术導入が奨励された結果、合作社は自己責任や相互利益という協同組合経営の基本原則からは逸脱した、「援助の受け皿」という位置づけに甘んじている¹⁰⁰。

また都市部に企業あるいは合作社を設立し、農村部の女性（多くは農業などとの兼業）と契約を結び、問屋制家内工業を営む民間会社、合作社などが実在する。こうした経営形態は北部、南部を問わず存在しており、条件があれば農村部に移転したいと考えている企業である。

3) 工芸品輸出

現在、農村における非農業業種製品の40%以上が100カ国以上の市場に輸出され、輸出額は連続的に増加している¹⁰¹。

21世紀に入り、多様な地場産業の成長が目覚ましい。その傾向は軽工業において顕著である。1999年の企業法施行（翌年1月発効）により民間企業設立の手続きが大幅に簡素化され、私営企業の空前の起業ブームが起こった。民間中小企業のプレゼンスも確実に高まっている。都市部のみならず、農村部でも増大している¹⁰²。

2000年の企業法発効によって私営企業の起業ブームが起こった。02年には党員実業家は党籍を維持することが認められ、労働法が修正され、「競争原理」が導入されて政府が国有企業や公共事業体の労働者の賃金を決定する制度が撤廃された。更に04年には競争法制定により企業活動はより活性化した。国際経済との結びつきにおいては約300万人の越僑の存在も大きい。ベトナムの市場経済化の伸びしろはある。但し、政府の規制はなお強いし、依然、一次産業の比重は高く、国有企業の改革は遅れ、財政及び貿易赤字は続き、貧富の差は拡大している¹⁰³。

こうした地場産業または農村工業の発展は地域経済の活性化にもつながる。省レベルでは「首相決定第132号」が公布された後、40以上の中央直轄都市・省において農村工業発展促進のための組織と「勸工基金」が設立された。これは全国の6割の中央直轄都市・省に相当する。

但し、省によってばらつきがある。

たとえば工芸村数が全国一である紅河デルタのハティ省では工業局管理下に「勸工委員会」、アンザン省などメコンデルタ各省では人民委員会副主席を主任とする「勸工主任会議」を組織している。また上記各都市・省では勸工活動資金を保証するために省財政から資金を引き出して「勸工基金」を設立し、一定の財政的裏づけを与えようとしている。多数の木工品製造の工芸村をもつバックニン省では2002年に省財政から50億ドン（約3万1500ドル）を拠出し「勸工活動支援基金」を成立させた。ただし上記金額は各都市・省の財政的制約もあり必要額を満たす規模とは大

⁹⁹ 同上93頁。*「新型」はドイモイ以降新たに設立された合作社、「移行型」はドイモイ以前の合作社を組織母体として引き継いだものである（同92頁）。

¹⁰⁰ 同上111-2頁。

¹⁰¹ 藤田 麻衣編『移行期ベトナムの産業変容』162頁。

¹⁰² 同上3頁。

¹⁰³ 松尾康憲『現代ベトナム入門—ドイモイが国を変えた—』（増補改訂版）第5章。

きくかけ離れている。中央政府が財政面での支援にコミットしていないという制約がここにあらわれている¹⁰⁴。

新たな動向としては第1に小規模手工芸村工業団地（CCNLN）という小規模企業集積の試みがある。それは農村部に散在する小規模の工業生産経営を行っている家内工業世帯および中小企業を小規模工業団地に集中しようとするものである。北部において多くの工芸村を有するハティ省、バックニン省などではすでに多数建設され、生産が開始されている。

¹⁰⁴ 藤田 麻衣編『移行期ベトナムの産業変容』145頁。少なくとも地方政府が勤工活動の実践を踏まえ、中央政府に対し、勤工組織および勤工基金に関する統一したモデルを規定すべきであると提言している。とくにアンザン省を含むメコンデルタの12の都市・省。各地方における実践を踏まえた提言に対して、2001年11月6日にメコンデルタ地区を政策対象とする「2001～2005年段階におけるメコンデルタ地区の経済－社会発展に関する首相決定第173号」を公布した。2004年6月9日には、ベトナム政府は「農村工業発展奨励に関する政府議定第134号」を新たに公布した。これはメコンデルタ地区における3年間の勤工活動の実践と経験を踏まえ、全国規模での新たな農村工業振興政策を実施に移すことを目的としたものである。注目すべきことは、この議定を準備したのは農業・農村開発省ではなく、工業省である点である。2003年7月に、工業省に地方工業局が設置された（同146頁）。政府議定第134号の内容は次のようである。勤工活動の適用対象は、県、市、町、村において直接的に工業投資、生産をする組織と個人（以下、「農村工業生産事業体」）である。具体的には企業法、合作社法などにもとづいて設立された中小企業、合作社および経営登記を行っている個人経営世帯である。また農村工業発展支援のための人材養成、技術移転、情報提供、貿易振興および生産投資に関連する「勤工サービス」を提供するあらゆる経済セクターに属する組織、個人もその適用対象とされている。勤工政策を享受できる部門と業種は、農・水・林産物加工業、地場で調達する原材料および地元労働力に依拠する生産部門、農業機械器具の生産（部品、組立、修理部門を含む）、新商品開発・輸入代替生産および国内原材料を使用する輸出品生産部門などとされている。また小規模工業団地、小規模手工業村工業団地などのインフラへの投資部門もその対象とされている。

各種の優遇政策

① 土地政策

農村工業生産事業体は、土地法などにもとづく土地借用、土地使用権の譲渡・抵当の諸権利において優遇的政策を享受する。また生産用地などの狭隘さ、環境汚染防止などの理由により新たな土地使用のニーズが発生した農村工業生産事業体は、最も低い価格水準で別の土地を優先的に賃借できる。さらに省レベルの人民委員会が、小規模工業団地および工芸村への技術的インフラ建設に投資する際、土地使用に関する中・長期計画、土地の割当ておよび土地貸与に対する使用料の運用、および農村工業生産事業体の生産投資を誘導するための好適な条件構築のために努力する責任を明確に規定している。

② 投資優遇政策

農村工業生産事業体は、投資優遇政策を享受できるが、とりわけ優先度の高い投資プロジェクトにかかわるそれに対しては、省・県レベルの人民委員会の提案にもとづき「発展支援基金」の審査・決定を経て投資資金が融資される。

③ 市場情報提供、商品紹介支援

各省などの人民委員会は、農村工業生産事業体が必要とする価格、商品および技術に関する国内外の市場情報入手を容易にするための環境整備を行い、またそれらが国内での商品紹介のための見本市、展示会に参加する場合は、展示ブースなどの賃借料の50%以上が補助される。

④ 新技術の導入、応用への優遇

新しい技術、新しい原材料の活用、あるいはオートメーション技術・設備、汚染発生源処理施設への投資、工業用水を再利用している農村工業生産事業体は、情報技術、自動化技術、生物工学（バイオテクノロジー）、省エネルギーなどの技術・経済プログラムを対象とする優遇政策を享受できる。

政府議定第134号における農村工業化政策は、農業・農村開発省主導による首相決定第132号とは明確に異なり、農・水産物加工業のみならず、都市工業も視野に入れた中小企業などが担う産業発展の方向性を内包している。

現在、北部、南部の多くの省において地方政府による小規模手工芸村工業団地が建設されている。

（藤田 麻衣編『移行期ベトナムの産業変容』147～9頁）。

確かに農村部の手工業生産を担う企業、世帯などを工業区に集積し、環境汚染防止・処理システムと生産経営拡大のための空間を提供することは、効率的生産環境を生み出そうとする点で注目される政策ではある。

第2にベトナム版「一村一品運動」の展開がある。2005年6月2日に農業・農村開発省提案による「2006～2015年時期における『一村一品』発展プロジェクト」(草案)が公表された¹⁰⁵。

2013年には大分県の「一村一品」アプローチをモデルに各コミュニティの資源や知識を生かした高付加価値で競争力のある製品の生産を目指し、コミュニティ密着型産業を発展させる The One Commune One Product (OCOP) Strategy in Quang Ninh Province プログラムが承認された¹⁰⁶。

この Quang Ninh 地方はベトナム北部に位置し、人口は約116万人。面積の80%は山岳地帯、東南側の20%は紅河デルタに属する。原則は地方の活動からグローバルへ、自立、自信、創造性、人材育成である。カンボジアやラオスでも同様の試みを開始している。OCOP プログラム履行の3年間(2013～2016)の成果は製品の売上6,720億ドン、2千人超の雇用創出である。OCOP プログラムのもとで家内工業、企業、協同組合など180の生産者が登録された。14年には生産物の種類は48のみであったが、15年には120、16年198に増えた。成功事例として農業サービス協同組合がある。但し、プログラムでは経営者も含むほぼ1000人を訓練し、20の国内外のコンサルタント会社が参加したが、一部、アウトプットが市場の需要に依拠していない、明確さを欠く、販売地点と生産ユニットの結びつきが弱い、生産や経営能力が不十分であるといった限界があった¹⁰⁷。

アンザン省の農村工業化の事例をみてみよう。

「農村」に対置する「工村」が造語され、「工村」の形成を核に「農村の工業化・近代化」が目指されている。2004年現在のアンザン省の農村工業総生産額に占める食糧・食品加工生産額の比率は50%以上を超えている。

これは北部各省における工芸村を中核とする農村工業発展の実態とは大きく異なっている。

1) 「アンザン省決定」(2002年3月7日付の「アンザン省の若干の分野、部門、非農業業種に対する奨励および優先的投資政策実施に関する決定」)にもとづく勧工政策およびその実施における諸特徴

① 投資優遇条件規定における「農村工業化・近代化」と雇用創出の重視。

投資優遇を受ける場合は、二つの条件のうち一つの条件を満たすことが必要と規定している。条件の一つは教育、人材養成、公共医療サービス、文化、スポーツ、衛生、環境に関する活動、あるいは農村工業・手工業の生産発展に寄与するインフラ整備、技術労働者養成および農・林・水産物の加工などに投資することである。二つ目は法律で禁止されていないあらゆる生産、経営部門、分野への投資を認める一方で、地区別に年間に雇用すべき労働者の最低限数を満たすことを投資条件に組み込んでいる。

② 少数民族地区への投資奨励。

勧工政策は少数民族居住地区における経済発展政策の一環として位置づけられ、実施されている。2004年には貧困村における生産および非農業業種発展支援プロジェクトが実施に移されている。

③ 新規企業の設立投資および規模拡大、技術革新のための投資奨励¹⁰⁸

¹⁰⁵ 藤田 麻衣編『移行期ベトナムの産業変容』150頁。

¹⁰⁶ Hoang Thanh, Long, et al. "One Village One Product (OVOP)—A rural development strategy and the early adaption in Vietnam, the case of Quang Ninh Province." Sustainability 10.12 (2018): 4485.

¹⁰⁷ Hoang Thanh, Long, et al. "One Village One Product (OVOP)." Sustainability 10.12 (2018): 4485.

¹⁰⁸ 藤田 麻衣編『移行期ベトナムの産業変容』163～5頁。

アンザン省の「勧工政策」における主要投資優遇政策：土地収用・補償に対する支援、土地賃借料および土地使用税の減・免措置、法人所得税率の優遇、法人所得税の減・免税および個人所得税の免税措置、また省人民委員会、各組織、個人の資金拠出により設立した「輸出支援基金」によって輸出、融資、輸出品の生

アンザン省の農村工業・地場産業は2004に総数20,455、雇用労働者数86,059人であった。現時点では農村工業、工芸村、小手工業の主たる生産経営の担い手は民間セクターである。とくに家内工業世帯・農家（農閑期の副業）が圧倒的に多く、事業所の65%、雇用者の43%を占め、次いで個人ベースでそれぞれ34%、39%を占めている。一方、合作社数は非常に少ないが、家内工業世帯が自発的に組織する協作組は合作社の10倍の150組となっている¹⁰⁹。[合作社へのアレルギーであろうか]

アンザン省の主要な農村工業・工芸村の業種は北部と異なり伝統工芸以外の加工業も発展している。

①食糧・食品加工業：この部門は着実な発展を遂げ、2004年には農村工業全体の生産額の50%以上を占めるにいたっている。以下のような分野がある。

- i) コメの精米加工：762の臼摺生産事業体と19の精米基礎。雇用創出8703人。
- ii) ヌックマムなどの加工：伝統的手工業で、省都ロンスエンおよび五つの県で集中的に生産されている。
- iii) トットノット砂糖、干物、魚の塩辛生産：とくに近年、干物、魚の塩辛生産は著しく発展し、輸出されている [後述]。

②機械生産工業：生産事業体1799、雇用労働者数9905人。主として農業用機械で、農産物乾燥機、田植え機、手動式農具、豆腐製造器などを生産している。

③建築資材（レンガ・瓦・タイル）生産：生産事業体490、各種の窯（炉）985組織、雇用創出6782人。

④織物生産：アンザン省の伝統工芸。二つの合作社と30の生産事業体、雇用創出341人。主として絹織物、サテンを生産している。集中生産地区はタンチョウ、チートン、ティンビンなどの各県で、生産の担い手は少数民族、とくにクメール族の女性たちである [後述]。

⑤輸出刺繍製品：省内の各地で生産しており、現在六つの合作社がある。5000人の労働者を雇用（「契約社員」も含む）している。

2004年現在の工芸村数は91（うち四つが新規の工芸村）、小手工業地区は16地区でその業種は25、従事世帯数および従事者数はそれぞれ6222戸、2万2041人となっている。主要生産品は、菓子類、絹織物、釣り針、竹細工製品、建築資材（レンガ・瓦・タイル）、刺繍製品、団扇など、多岐にわたる¹¹⁰。

メコンデルタ地区における地場産業・農村工業の多くは、雨期の増水によって作付できない農家の副業として発展してきたものが多い。たとえば（魚捕獲用の）筓、農業用竹籠類、絹織物、ござ生産、等々である。そのため、その一定程度の発展は農民への雇用創出と貴重な収入源の一つとなっている。地場産業・農村工業の発展はそれぞれの地域の特産品を原料として、その地域に固有な宗教・生活習慣あるいは食文化のニーズに根ざした生産を基本としたものが多い。ガラス絵、（魚捕獲用の）筓、塩辛などの生産である。たとえばガラス絵（アンザン省チョモイ県ロンディエン村）は、メコンデルタの新興宗教のひとつ、ホアハオ教徒世帯のみが用いる宗教画（居間の壁などに飾られている）であり、その販売市場はメコンデルタ、しかも信徒世帯に限られている¹¹¹。

アンザン省で注目されるのは少数民族、とくにクメール族、チャム族の女性たちによって継承されてきた伝統工芸技術＝絹織物、刺繍製品の継承・発展に努力し、有望な農村工業として育成しようとしていることである。同省の総人口は約190万人であるが、その民族別構成比はキン（ベト）族が92%、クメール族5%、チャム族1.5%、華人1.5%となっている。そのうちクメール族、チャム族は省内のカンボジアとの国境沿いの山岳地区に居住しており、厳しい農業生産条

産、輸出信用の保証などを行っている。さらに種々の輸出奨励・促進策が具体的に講じられている。輸出品の生産および輸出を行う企業などへの奨励策もある。直接輸出の実施、新商品・輸入代替商品の開拓による輸出および新たな国・地域への輸出＝新市場開拓などのケースにおいては所得税の納税額の50%を低減し、インセンティブを与えている（同165－6頁）。

¹⁰⁹ 同上166－7頁。

¹¹⁰ 同上167－8頁。

¹¹¹ 同上170頁。

件・環境におかれている。そのため伝統的に絹織物、刺繍工芸が農家などの家内工業として受け継がれ、発展してきた。現在ではこれらの伝統工芸の継承・発展が少数民族地区における経済・社会開発政策、とりわけ貧困削減・飢餓一掃の強力な施策のひとつとして位置づけられ、合作社（協同組合）形態のもとに発展させられつつある。たとえば、ヴァンザオ合作社（アンザン省ティンビエン県ヴァンザオ村スライスコット部落、絹織物・絹製品・刺繍製品生産）とキムチー刺繍合作社（ロンスエン市ミービン街区）、チュンハイ乾物加工企業などがある¹¹²。そのそれぞれをやや詳しくみてみよう。

1) キムチー刺繍合作社

i 経営形態：合作社。アンザン省の合作社連盟に加盟。現在、フータン県フービン村に地元出身の契約社員たちによって、キムチー刺繍合作社の連携のもとに協作組の設立が予定されている。

ii 社員数：創立時はわずかに18人のみであったが、2004年10月段階では1100人（大半がチャム族出身女性）となった。うち100人のみがロンスエン市の合作社本部に勤務する正規社員で、残りはアンザン省および周辺の省に居住する契約社員である。契約社員の女性たちの多くは農業などとの兼業であり、自宅で合作社から供給される材料や半製品に刺繍加工をして賃金を得る、いわば問屋制家内工業の形態をとっている。

iii 賃金：社員の1カ月の賃金は40万～60万ドン（高度の刺繍技術をもつ社員の場合は80万ドン。地方都市の賃金水準に比べるとかなり高い）。

iv 輸出額および国内販売額：輸出額は2003年に7万300ドル、2003年の国内販売額は1億ドン（約6300ドル）。

v 製品開発：製品のデザインおよび多様化は国際市場の動向をみながら社長のキムチー女史自らが行っているが、ドイツ、イタリアなどの顧客の注文に応じたデザインによる生産も多い。国際見本市などへの参加は単に商品紹介、販路拡大にとどまらず、国際市場のニーズやデザインなど商品開拓に大きな刺激となっている。

vi 技術訓練：合作社は、アンザン省工業局所管の勧工プロジェクトからの支援および合作社連盟の協賛を得て、独自に無料の刺繍技術教室を開催し、技術者養成を実施している。その対象者には身体障害者の子供たちも含まれており、かれらの経済的自立も支援している。

vii 輸出市場および市場開拓方法：国内でも販売しているが、合作社内の店舗およびアンザン省特産品店のみで、商品の大半は海外へ輸出されている。主要な輸出市場は欧米諸国（フランス、ドイツ、ギリシャ、オーストリア、ベルギー、イタリア、アメリカ）で、すべて直接に輸出している。現在、アジア市場開拓にも力を入れている¹¹³。

2) ヴァンザオ合作社

i 生産経営形態：合作社。ヴァンザオ村スライスコット部落（544世帯、人口2235人。キン族世帯はわずかに8世帯（32人）で、典型的なクメール人居住区）。部落の基幹産業は農業（コメ、野菜、サトウキビ、タピオカ栽培）、畜産であるが、生産条件に恵まれておらず、稲作は二期作であるが反収はきわめて低く、農業だけでは生活を維持できない。そのため多くの世帯は織物業、刺繍工芸、トットノット砂糖（の製糖）、小売業、人力車夫などの副業をもち、生計を立てている。ヴァンザオ合作社はヴァンザオ村人民委員会主導により1998年に設立された村唯一の合作社である。その設立目的は、主として雨期の増水期間の農家への雇用創出・所得向上とクメール族の伝統工芸の継承としている。しかし近年、合作社のハノイの出先店舗（観光地「文廟」内の販売店）でお土産品として販売していた刺繍製品がイタリア人観光客の目を引き、イタリア企業との1億5000万ドン（約9500ドル）の商談にこぎ付け、これを契機に飛躍を図る。

ii 社員数：設立当初はわずかに13人であったが、現在は136人。主任およびすべての社員がクメール族の女性で、自宅で家内工業として刺繍製品、絹織物を生産している。

¹¹² 同上172頁。

¹¹³ 同上174－5頁。

iii 投資資金：合作社社員の分担金を基礎にしているが、主要な投資資金は政策銀行などからの融資によっている。現在までに118人の社員を対象とする織機購入のための融資1億6900万ドン（約1万ドル）が実施されている。

iv 技術研修：合作社主催による技術研修（刺繍、織物、製糖〔トトノット砂糖〕技術など）を開催し、技術の習得および向上を図っているが、同時にティンビエン県経済室も技術指導教室を開催し、優秀な織工・刺繍工の育成に大きな役割を果たしている。

v デザインおよび商品の多様化：主として海外の顧客のニーズに合わせて行っている。

vi 成果と課題：合作社の支援による絹織物製品、刺繍品の生産はクメール族世帯の大きな収入源となっている。現在、ヴァンザオ村人民委員会の支援により、社員間の技術交流および製品の品質向上を図るために、すべての社員（織工・刺繍工）が一箇所に集まって作業できる「作業場」を人民委員会の敷地内に建設中である¹¹⁴。

3) チュンハイ乾物加工企業

i 経営形態：有限会社

会社創立は1991年であり、新規に設立された有望な農村工業のひとつである。大小の河川、運河で捕獲・養殖された大量の特産ナマズなどの淡水魚類を原料にして廉価な労働力を雇用し、干物、とりわけ魚の「浮き袋」加工を行う¹¹⁵。

ii 生産量：1カ月の生産量は120トン（原料の鮮魚400～500トン）。原料の鮮魚の一部は会社加工場裏の運河で養殖している。加工処理された鮮魚の内蔵・鱗・頭などは養殖魚の餌として有効利用されている。

iii 加工技術：品質向上を図るために機器類はすべて外国製を使用している。

iv 年間企業売上高および利益：年間の販売量は1000トン強でその売上高は40億ドン（約25万1500ドル）にのぼる。利益は約10億ドン（6万2900ドル）。魚の「浮き袋」は100トンの魚から1トンの浮き袋しか取れないため、中華料理の貴重な食材として珍重されている。1キログラム当たり10万ドンの高値で販売可能である。年間1000トン強を加工し、中国、タイに輸出している。

v 輸出市場：フランス、アメリカ、中国、タイ。

vi 労働者数および賃金：雇用労働者数は100人。1カ月の賃金は作業の難易度によって3等級に区分している。等級1が150万ドン、次いで60万ドン、30万ドンとなっている¹¹⁶。

貧困対策という意義はあるが、どうやら輸出・外貨獲得が主目的のようだ。

チュウ村（ハノイ市の中心市街地から約60km 南の紅河デルタ地域に位置するハーナム（Hà Nam）省リーニャン（Lý Nhân）県グエンリー（Nguyễn Lý）社の村）におけるライスペーパー製造と販売の事例。

チュウ村におけるライスペーパーの製造の起源は定かではないが、およそ700年前から農間余業として発展してきたようである。いつからか、チュウ村におけるライスペーパーは、伝統工芸品として周辺地域に知られるようになっていた。ドイモイ以降になると、ライスペーパーは自家用より

¹¹⁴ 同上176～7頁。

¹¹⁵ 同上177頁。

¹¹⁶ 同上178頁。他にバー・ザオ・コエー塩辛・干物会社の事例がある。経営形態：有限会社、創業1930年。加工は先祖伝来の技法によって行われており、主として手動式の機器類で行われている。

①会社敷地面積：2000平方メートル。②投資金額：7000万ドン（約3600ドル）。③年間生産能力：公称約80トン。④年間販売量：各種商品、約100トン。⑤年間収入：10億5000万ドン（約7万7000ドル）。⑥商品開発・多様化：社長自らが行っている。高級淡水魚の干物、農産物加工（主としてピクルス）、ヌックナム。⑦販売・輸出市場：販売市場は商品の60～70%がホーチミン市の会社に販売され、アメリカ、オーストラリア、EU、台湾などに輸出されている。残りはホーチミン市の市場およびチャウドック市を訪れる観光客に販売している。⑧労働者数および賃金：仕事量が少ない時期で20人、多い時期には40人。賃金は出来高払い制。1日の平均賃金は2万5000～3万ドン（同上179頁）。

も販売を目的に製造されはじめる。さらに、2000年代になると、機械の導入により本格的に販売を目的に製造されはじめる。

製造機械導入のきっかけは、1996年に遡る。チェウ村に在住し、家族でライスペーパーの製造を行いながら、村内のライスペーパーを集荷する産地仲買人である男が、クチ県からきた産地仲買人の紹介で、機械を用いたライスペーパー製造の視察を行い、村に戻ってからはグエンリー社のチェウ村とは別の村にある機械製造工場とチェウ村在住の製造世帯兼産地仲買人と共同で機械の開発を行い、2003年に機械が完成する。

2008年には村内の全製造世帯が機械を使用することとなる。2014年、村内には機械が18台あり、周辺の村では約200台の機械が稼働している。上位行政村であるグエンリー社人民委員会は、農村開発政策の影響を受けるなかで、チェウ村に古くから伝統工芸品として認識されていたライスペーパーを用いたチェウ村の経済発展を模索していた。2011年10月には、知的財産局から「チェウ村のライスペーパー」が商標登録され、ブランドが保護されることとなった。この商標を管理する組織として、「チェウ村ライスペーパー製造協会」が発足し、幹部には製造機械を開発した在村産地仲買人がいる¹¹⁷。

ライスペーパーの製造は、主に世帯主を中心とした家族で行われるが、世帯により専門的に行われる場合もあれば、農家の副業として行われる場合もある。また、世帯主の子やその妻も製造に携わっている¹¹⁸。

自動成形機は村内に18台あり、これを17のグループで使用している。各グループは、自動成形機の所有者世帯とこれを借りる世帯が、同じ姓名を持つホハンという同姓の傍系親族関係によって構成されることを基本とする。ホハンでない世帯は、運搬の利便性を重視して自宅までの距離が近い自動成形機を所有する世帯と、同村出身者という社会的ネットワークを基盤とし、パーソナルな関係を構築してグループに参加している。

自動成形機を所有する世帯を中心としたグループが存在し、各グループ内でこれを共同で使用するが、使用する際には平等性を保つためいくつかのルールが存在する。自動成形機を所有しない世帯は、決められた時間にこれを所有する世帯の自宅に付設する工場へ生地のもとと竹網板を持参する。およそ30分の間隔で非所有世帯が所有世帯の工場に訪れる。自動成形機を所有しない世帯の訪問時間は、一日ごとに30分の時間がずれるように設定されている¹¹⁹。

チェウ村では製造世帯が約84%にも達する。村長は、他地域のライスペーパーの製造状況が優れている理由を探り、2003年に在村する産地仲買人と一緒に自動でライスペーパーの生地を成形する機械を開発したイノベーターである。こういったライスペーパーの製造の特徴が副業としてのライスペーパーと農業の両立を可能にしている。チェウ村におけるライスペーパーの流通は、主として村内に在住する産地仲買人が担っている¹²⁰。

天然ゴム生産経営と雇用労働—ビンズオン省の事例調査より。

ベトナムの天然ゴム生産の中心はホーチミン市を含む6市省からなる東南部である。そのなかでもビンズオン、ビンフォック、テイニン、およびドンナイの4省が天然ゴムの主産地であり、これら4省の生産量合計は全国生産量の72%を占める¹²¹。

2006年農村農水産業センサスによると、ビンズオン省の天然ゴム生産は、農企業23経営体、チャンチャイ1439経営体、農家33798戸の各主体によって担われている。1経営体（または1戸）当たり栽培面積と就業者数は、農企業、チャンチャイ、および農家の順に、それぞれ2080ヘクタールと836人、11.5ヘクタールと4.8人、および1.1ヘクタールと2.0人程度と推計される¹²²。

¹¹⁷ 齋藤鮎子「ベトナム紅河デルタの専業村における家内工業の実態—ハナム省チェウ村のライスペーパーを事例に—」（『関西大学東西学術研究所紀要』53巻、2020年4月、182—3頁）。

¹¹⁸ 同上192頁。

¹¹⁹ 同上197—8頁。

¹²⁰ 同上203頁。

¹²¹ 坂田 正三編『高度経済成長下のベトナム農業・農村の発展』119頁。

¹²² 同上122頁。

一定の経営規模に達した天然ゴムチャンチャイはもはや農民家族経営ではなく、経営者個人の事業として成立し、雇用労働力の導入を前提にして管理運営されている農業の経営体である¹²³。

フックホア社直営のボラ農園〔農企業〕と比較してみると契約方式はチャンチャイの収穫労働者のほとんどが口頭契約であるのに対して、ボラ農園では文書契約が結ばれていた。また契約内容についても、チャンチャイの場合には賃金の取り決めなど重要な内容が含まれていないケースが多かった。

チャンチャイは主として日当制を採用し、賃金は1日4万ドンから5万ドンの階層が最頻値（平均値4万3500ドン、標準偏差6544ドン、変動係数0.15）であった。これは月額に換算すると120万から150万ドンという水準である。これに対してボラ農園の場合には月給制で、賃金額（平均値258万ドン、標準偏差40万ドン、変動係数0.16）には若干の個人差があるものの、最小額の200万ドンでもチャンチャイの収穫労働者より高い水準であった。

賃金水準の格差に加えて、ボラ農園の収穫労働者には、食事や作業着の支給、保険加入の適用もあり、医務室の設置など就業者に対する福利厚生の面でもチャンチャイと比較すると格段に充実している¹²⁴。

収穫労働者の勤続年数をみると、チャンチャイでは1～4年未満の者を中心に比較的短いのに対して、ボラ農園では10～14年と勤続年数の長い者が多い¹²⁵。

ボラ農園の収穫労働者は全員が持家住まいであり通勤距離も2000～3500メートルに集中している。このため深夜または未明から始まる収穫作業に対して収穫労働者の通作にともなう負担は比較的小さいと思われる。また、彼らは全員が省内の出身者であり、企業側にとって不意の離職や移動のリスクも相対的に軽減されている。これに対してチャンチャイの収穫労働者の場合には、農園内部や近傍の雇人宿舎に居住する季節労働者を除くと、ボラ農園と同様に持家住まいであるものの、通作距離はボラ農園の収穫労働者に比べてより遠距離にまで広がっている。チャンチャイでは親戚・知人を介した縁故採用のほか、むしろ雇用者側からの依頼によるものが多くを占めるのに対して、ボラ農園では収穫労働者自身からの応募採用が中心となっている¹²⁶。

ここでは地域基盤産業として、比較的恵まれた状況にある。

農村部では2000年以降、多数の工業団地が建設され、多くの労働者が雇用されたが、もう一つの重要な担い手が専業村である（とくに紅河デルタ）。それにより2000年代に農村における非農業雇用機会が増加した。09年の「人口・住宅センサス」によると、省を跨ぐ農村から都市への人口流出は148万人であったが、農村への流入（農村間移動も含む）も142万人あった¹²⁷。

¹²³ 同上129頁。

¹²⁴ 同上135～6頁。

¹²⁵ 同上138頁。

¹²⁶ 同上140頁。国内グループ大企業のひとつホアンアインザーライ社（HAGL）も天然ゴム事業へ参入した。HAGL社は、2011年現在、建築・不動産業、水力発電事業、鉄鉱石採掘業、木工家具・石工製品製造販売業、それに農業を主要な事業分野とし、従業員9842人、総資産25兆ドンを超える国内グループ企業のひとつである。同社の前身は、現在のグループの総裁ドアン・グエン・ドゥック氏が1993年に中部高原ザーライ省で木工家具事業により創業した小規模の個人企業であった。以来、急速な成長を遂げた同社は、2000年代初めに従来の木工事業を拡張するとともに、リゾート業やホテル業への投資で成功をおさめ、2000年代半ばからは都市部での不動産業へも進出して現在の成長の基盤を形成してきた。また、同社発展の転機は2006年に株式会社に転換して会社の財政基盤を強固にしたことであった。このとき社名もHAGLに変更し、2007年になるとカンボジアやラオスへの国外進出を図り、水力発電開発や鉄鉱石採掘へ事業を拡張するとともに、将来の中心事業のひとつとすべく、農業部門、とりわけ天然ゴム農園の大規模開発を推進してきた。2012年末までにベトナム、ラオス、カンボジアで4万3540ヘクタールの植林がすでに終了し、このうち1万ヘクタールがベトナム国内のゴム農園である。農園にはタイ、マレーシアから導入された優良品種が栽培され、乾季の樹木生育速度を早めるためイスラエルの技術による樹木灌漑システムも採用されている（坂田正三編『高度経済成長下のベトナム農業・農村の発展』142～3頁）。

¹²⁷ 坂田正三著『ベトナムの「専業村」——経済発展と農村工業化のダイナミズム——』25頁。

90年代から家内企業が発展するが、その初期的要因は資本不足や民間企業設立に対する厳しい規制（99年の新たな企業法公布により緩和された）の故、制約の少ない家内企業設立に向かったことにある。

何より90年代の農業の生産性上昇から労働力の供給が増えた。解体された国有企業や合作社からの資本財や技術も移転され（計画経済期末期には自由市場への横流しもあったが）、農村も少し豊かになったため工業製品やサービスへの需要も増加した¹²⁸。

06～15年の4つの専門村とそこに労働力を提供している1つの農村の現地調査記録より。

調査村の家内工業は村の内外で多様なチャンネルから資源を調達し、村の外部と様々な形で関係を築きながら活動している¹²⁹。

例えば、バクニン省は、紅河デルタ地域のなかでも専門村が最も発展している省のひとつである。2012年時点で同省には62の専門村があり、そのうち半数の31の村は伝統的な専門村であり、残りの31村は1990年以降に発展した専門村である。専門村における工業生産は省の工業生産額の35%を占める。鉄製品のチャウケーに加え、前出の木工家具のドンキー、紙生産のフォンケー、銅細工のダイパイといった数千人の労働者が働く大規模な専門村が複数存在している。2000年代初頭から、専門村における工業・小手工業生産を奨励するために、省が専門村の近隣の農地を買収し、小規模工業団地を建設し、生産規模を拡大したい世帯を移転させるという政策を進めている。2012年時点で同省には、このような小規模工業団地が28ある¹³⁰。

専門村の発展は、単に小規模事業者が集積し全体として生産規模が拡大したというだけではなく、クラスター形成の効果によりもたらされたものである。まずは、業者間の社会的分業と売買ネットワークの形成がなされている。それは、その複雑さや取引慣行は異なるものの、竹・籐細工といった伝統的な小手工業の村でも、工業化した鉄製品の村でも観察される。また技術の普及と進歩が観察される。専門村では一般的に、低価格・低品質の製品が生産されるが、小規模事業者同士の競争のなかから、新たな機械（中古が多いものの）を導入し、技術向上を図る世帯が出現しはじめる。それは、事業主の教育水準に大きく依存するという研究結果もあれば、兄弟や親類が新技術導入を行った場合に導入する傾向にあるという研究結果もある。また、クラスターの効果を増大させる要因として、小規模工業団地の建設や基金の設立、職業訓練センターの設立といった地方行政によるイニシアティブの重要さも指摘されている¹³¹。

いくつかの専門村については、フォーマルセクターのバリューチェーンに組み込まれている場合もある。たとえば、バクニン省ドンキー坊を中心とする木工家具生産においては、ドンキー坊の家具製造企業が近隣の村の小規模業者に家具の一部の生産工程を外部委託することが一般的である。また、輸出市場向け製品の場合、近隣の地方都市やハノイの輸出業者が輸出先からデザインや形状のオーダーを受け、専門村の業者に生産を委託する（さらに業者は農家世帯に生産の一部を再委託する）という生産方式がとられているケースがある¹³²。

チャウケー坊¹³³の鉄製品生産の事例。

チャウケー坊にあるダーホイ村は約400年前から鋤、鍬などを鍛造する鍛冶屋が集住していた。ドイモイ開始後、鉄スクラップ収集、鍛造、伸鉄などの経済活動に参入する世帯が増え始め、建設資材、農具、螺子、釘などを生産した。80年代末から鉄鋼業が発展し始めた時、ダーホイ村の各

¹²⁸ 同上27－8頁。

¹²⁹ 同上36－7頁。

¹³⁰ 坂田 正三編『高度経済成長下のベトナム農業・農村の発展』214頁；坂田 正三著『ベトナムの「専門村」——経済発展と農村工業化のダイナミズム——』38－40頁。

¹³¹ 坂田 正三編『高度経済成長下のベトナム農業・農村の発展』212頁。

¹³² 同上213頁。

¹³³ 当初、ティエンフォン県の一つの社、行政単位としては農村であったが、08年の行政改革でティエンフォン県や隣のトゥーソン市社に合併吸収され、坊つまり都市扱いの行政単位となった。ハノイから約20km北にある。*「社」は数村から構成される県レベルより下の行政単位。

世帯が、当時、経営難で解散させられた国有鉄鋼企業の機械設備（主に伸鉄関係の機械、圧延機）を購入すると、元国有企業の技術者から技術指導と故障の際の修理サービスを受けられた。その後、鉄製品の生産はチャウケーの他の4村へと拡大した。原料は鉄スクラップである¹³⁴。

チャウケーでは01年末に省が農地を買収して13.2haの小規模工業団地を建設した。07年時点で193の事業所が入居している。11年には2つ目の小規模工業団地の建設を開始している。インフラの整った小規模工業団地への入居を機に中国から2トン程度の小型電炉（誘導炉）を購入し、ビレットと呼ばれる棒状の鋼塊の生産を開始する家内工業が増えた。更に大型のローラー式圧延機を購入して建設用の棒鋼や線材の生産を開始する家内工業も増えた。小規模工業団地にはより大容量の電力を確保できるグリッドが設置された。電力を共同購入するための合作社も組織された。

これらの工業を担うアクターは伸鉄関連、電炉業、圧延業、伝統的な鍛冶屋、鉄スクラップ収集業、その販売業、秤屋（鉄スクラップの重量をトラックごと計量）、運搬業、製品の販売業、燃料の炭販売業、機械修理業など多様である。07年末、チャウケーで「工業、小手工業」世帯として登録されている世帯は1762戸である。ほかに登録されていない個人ベースも多数ある。11年の調査では雇用労働者は6～7千人であり、うち90%は他省からの労働者である¹³⁵。

07～08年のサンプル調査によるとチャウケーの家内工業の経営者のほとんどは先祖代々住み着いている社の出身者である。多くの経営者は鉄鋼業への参入後も業種を変えている。変えていないのは調査対象の4分の1に満たない。多くの経営者は伝統的な鍛冶屋から廃棄物収集、伸鉄業、あるいは伸鉄の上下工程といった業種から参入し、電炉業、圧延業へと大規模な投資が必要な業種に徐々に転業していった¹³⁶。

家内企業は起業に必要な資本調達の際、半数以上の経営者は銀行（農業農村開発銀行、投資開発銀行）から融資を得ていた。彼らは土地の使用権を担保に借り入れていた（これは93年の土地法改正によって個々の世帯に土地使用権が付与されることで可能となった。近親者の支援はそれほど多くない。

教育水準は経営者も労働者も低い。複雑な生産技術も生産管理も必要としない低級品が生産の中心である。技術をもたない経営者や労働者が模倣により扱える範囲の機械や技術を用いている。技術を獲得するのは主に機械販売業者を通してである（修理も行う）。中国から電炉を購入した場合も中国人技術者が指導に来る。

チャウケーの家内企業のほとんどは製造の一工程のみを担っている。2工程以上を担っているケースは稀である。

¹³⁴ 坂田 正三著『ベトナムの「専業村」——経済発展と農村工業化のダイナミズム——』41-3頁。ダーホイ村は、もともと鋤、鍬などの農機具の鍛造が行われていた伝統専業村であった。計画経済時代には生産活動が停滞したものの、1990年代初頭から、鉄スクラップを原料として建築資材などを生産する世帯が急増し、鉄製品の生産はダーホイ村だけでなくチャウケー全体に広がった。1990年代前半は数多くの地方国有企業が清算された時期であり、清算された国有企業が売り出した機械を購入して生産に参入した世帯も多かった。現在では、小規模な釘、ねじなどの手工業生産や鋤、鍬といったダーホイの伝統的な鍛造品が小規模に生産されているほかは、大きく分けて3種類の鉄製品の生産が行われている。まず、鉄インゴット（鋳塊）の生産である。これは、鉄スクラップを2トン程度の小規模な電炉で溶融し、細長いインゴットを鋳造するものである。つぎに、鉄インゴットの伸鉄（熱して引き伸ばし）により、Dバー（いわゆる鉄筋）、Vバーといった建設用棒鋼が生産されている。もうひとつは、鉄スクラップを（溶融せずに）直接伸鉄する生産である。スクラップの伸鉄はおもに集落側の小規模な工場で行われ、インゴット生産とインゴットを原料とする建設用棒鋼の生産は大規模な設備を必要とするため、おもに工業団地側で行われている。また、チャウケーではこれらの前後の工程を担う、溶接、鉄板切断、めっき、塗装、ワイヤーを使った金網生産などを専門に行う業者や機械修理、運送などの業者も多数存在する（坂田 正三編『高度経済成長下のベトナム農業・農村の発展』215-6頁）。

¹³⁵ 坂田 正三著『ベトナムの「専業村」——経済発展と農村工業化のダイナミズム——』41-3頁。

¹³⁶ 同上46-8頁。

表V-5 取引相手の分布

		販売先		
		社内のみ	社外のみ	内外とも
調達先	社内のみ	20	11	6
	社外のみ	14	4	1
	内外とも	17	0	15

注記：ここで社とは行政単位。88企業のデータ。

出典：坂田 正三著『ベトナムの「専門村」——経済発展と農村工業化のダイナミズム——』53頁。

取引範囲は調達・販売とも「社」という狭い地域内が大半である。チャウケーで生産される鉄製品は客観的な品質基準に基づいて生産されているのではない。低級品市場向けであり、顧客の評判が品質を示す。

08年以降の世界的不況で鉄鋼需要は落ち込み、12～15年に鉄鋼生産は毎年数%ずつ下回り続けた。しかし、鉄鋼関連の家内企業数は約1700のままであり、08～11年に企業登録数は18社から300社に急増したが、15年の時点で倒産した企業はいなかった。彼らは多様な取引ネットワークを通じてリスクを低減させつつ、生産調整や一時的な活動停止で困難な時期を凌いだ。

その一方で大規模化した企業も出現し始め、チャウケーの小規模工業団地の造成区画に入りきらない幾つかの企業がバクザン省のディンチャムという工業団地に集中して入居した。

またチャウケーでは棒鋼や線材だけでなく、板状の製品を作る企業も登場し始めた（電信柱のジョイント部分に用いるフッシャー [円盤状の板]）。機械は中国から輸入し、経営者が中国に出向いて技術を模倣した。

鉄鋼専門村の労働者は2012年調査（調査対象19の家内企業の労働者230人。うち女性は42人）によれば、ワーカーは197人（うち見習工10人）、事務職20人、雑役13人。出稼ぎ、移住労働者130人（単身は121人）、近隣地域出身（通勤）100人であった。教育水準は中卒以下が90%である。職場で仕事をしながら技能を身に着けた者137人、地方行政（省、県）がもつ職業訓練センターで訓練を受けた労働者47人、中等職業教育学校卒30人、高等教育機関（専門学校）訓練コースを受講した労働者が16人である（07～08年の調査では職業訓練を受けた経営者や労働者は1人のみであった）。

またチャウケーの家内企業においては、グループへの企業内作業委託とグループ単位のパフォーマンスの評価、経営者が機械、施設と材料を提供して複数のグループに作業を委託するという慣行がある。調査対象の家内企業では3～15人の技能労働者から成るグループがあり、グループには班長（組長）がいる。グループ内の労働者の訓練は班長が責任を負う。離職者がいればリクルートも行う。機械を導入し、大規模化した企業でもそうした慣行が存在する。一部では給与が一括して班長に支払われ、班長がメンバーの給与を差配する。

チャウケーの賃金水準は全国平均よりかなり高いが、労働環境は劣悪である。工場内の空気は汚染されており、夜間勤務も多い。ほとんどの労働者は正式な長期労働契約を結んでいないため労災への補償はない。調査対象の中で経営者が正式の長期雇用契約（3カ月以上）を結び、社会保障スキームに加入しているのは24%のみである。企業登録している3社は長期雇用契約を結んでおり、個人ベースの中では2業者のみが締結している。

しかし、労働者によれば所得税や社会保障費（労働者負担分）を支払ってはおらず、農繁期や家族に問題があった場合、休暇がとれるし、転職も容易である、という。フレキシブルな労働市場といえる。

出稼ぎ及び移住労働者の出身地はタングレン省（バクニン省の北）が93人、300km以上離れた省からも20人以上、100人はチャウケーあるいは近隣農村である。

雇用機会は社会的ネットワークを通じたものが多い。当該事業所で働いている知人・友人の紹介が82人、同所で働いている家族・親類の紹介26人、チャウケーに住む知人・友人の紹介53人、同地に住む家族・親類の紹介が51人である。

他に広告を見て応募7人、故郷に住む知人・友人の紹介6人、故郷に住む家族・親類の紹介2人、チャウケー人民委員会からの紹介3人であり、職業紹介センターからの斡旋はいなかった。

ほとんどの家内企業は新規採用者に対しては無給の見習い期間（半年～1年）を設けている。また一つの事業所に同じ出身地の労働者だけを雇用しているケースは少ない。労働者の質と量を確保するうえでの配慮である。

ベトナム独自の戸籍制度により労働者の移動はある程度制約されている。常住戸籍の登録を義務づけ、登録している地域でなければ土地や住居の購入、金融アクセスや子弟の教育、社会保障の受給において制約されている。しかし97年の法律により、原則的に一定の資格要件を満たせば原則的に常住戸籍の移動は可能となった。更に05年及び06年の居住法でその資格要件は緩和され、「一時居住」のカテゴリーも設けられた。但し一時居住者には常住戸籍登録者と同様の権利は得られない¹³⁷。

このようにチャウケーでは、労働者のほとんどは、近隣あるいは遠隔地の農村から労働者たちの社会的なネットワークを通して調達されていた。農村共同体原理でもなく市場機能でもない、このような地域を跨ぐ社会的なネットワークの経済発展に果たす役割も重要である。

また出身農村との経済的・社会的なつながりも維持し、農繁期には農業労働を優先することができるインフォーマルな雇用形態は、労働者たちの生計維持戦略に合致したものである。彼らが農業・農地を放棄しないのは、土地生産性、労働生産性がともに上昇し、自給的な規模の農業生産でさえ、所得低下のリスクに備えてそれを維持するメリットがあるからである。

一方で、チャウケーの経営者たちのなかにも、農地を維持し続けている世帯があり、なかには作業委託により米作を維持している世帯もある。2008年に実施した経営者に対する調査結果では、調査対象98世帯中44世帯が農地を維持していた。

チャウケーほど工業化が進んでいないバクニン省の他の専門村（木工や紙、銅細工など）でも、多くの工業・小手工業生産世帯が農地を維持していることが観察された。労働者、経営者双方が農業の継続と農地の維持を前提とし、その上で生活向上を図った結果が、専門村の発展の姿であるといえる¹³⁸。

フースエン県のチュエンミー（ハノイ中心部から約35km南の社）の螺鈿（らでん）細工村の事例。

伝統的な螺鈿細工の専門村である。貝殻の真珠層を切り出し家具や小物の彫刻部分に嵌め込む。チュエンミーには国家によって「芸術家」として認定された螺鈿細工職人が15年時点で11人いる¹³⁹。

チュエンミーの家内工業は専門の工房をもたず、家屋内で作業している小規模なものが多い¹⁴⁰。

この伝統工芸は千年以上の歴史をもつ。中国から持ち込まれた。現在のチュエンミーに根付くのは18世紀後半である。計画経済期にも、主に農家・世帯単位で細々と続いていくが、1980年代後半には衰退する。本格的に「復活」するのは80年代末頃である。

この頃から木工家具の専門村であるバクニン省ドンキの商人たちが国内や中国で螺鈿細工を施された家具の市場を開拓し、ドンキの木工家具生産と螺鈿細工の協同・分業体制が形成された。チュエンミーの職人たちはホーチミンやフエ、ハノイ、ハイフォンなどの都市に移住し、そこで製品を販売した。輸出も始めている。

チュエンミーでは職人も増えた。螺鈿細工だけでなく、それを嵌め込む家具や木工品の製造も行われるようになった。チュエンミー社の7村全てに螺鈿細工を行っている家内企業があり、フースエン県ではチュエンミー以外でもチュエンミーで働いていた職人が独立して螺鈿細工の工房をもつケースも増えている。

137 坂田 正三著『ベトナムの「専門村」——経済発展と農村工業化のダイナミズム——』50-74頁。cf. 坂田 正三編『高度経済成長下のベトナム農業・農村の発展』215-227頁

138 坂田 正三編『高度経済成長下のベトナム農業・農村の発展』226-7頁。

139 坂田 正三著『ベトナムの「専門村」——経済発展と農村工業化のダイナミズム——』82頁。

140 同上84頁。

2012年、チュエンミー社の総世帯数 2,347 戸のうち 1,128 戸が螺鈿細工を行っていた。企業登録をしている螺鈿細工関連企業は 8 社、合作社は 1 社である。当時の人口 8,140 人のうち約 4,500 人が螺鈿細工職人である。これに加え約 700 人の労働者が社外から来ていた¹⁴¹。

13 年に行われたサンプル調査（質問票による。チュエンミーにおいて螺鈿細工及び関連の経済活動を行っている世帯 160 戸を抽出）によれば、登録企業（有限会社）は 1 社、他は個人ベースである。家族労働以外に労働者を雇用している家内企業は 106 戸、うち雇用労働者が親類のみは 52 戸、総雇用者数は 135 人（一戸当たり最大でも 13 人）。但し、通年で雇用していない者も多い。大口の注文が来た際には短期雇用が一般的である。経営者（世帯主）の就学歴は中卒 90 人、大卒 1 人、3 年しか教育を受けていない者もいる。

調査対象のうち農地を保有していないのは 2 戸のみ（うち 1 戸は借地で稲作）である。農地を全て貸している世帯は 56 戸、10 世帯は農作業を行わず、外部の労働者に委託している。農業（稲作）はほぼ自家用である¹⁴²。

螺鈿細工の製造工程と分業。

伝統的な工法では 1 人の職人が全ての工程を担っていたが、現在では分業体制である。貝殻の真珠層部分から様々な形状の細かいパーツを切り出す作業は主にトゥオン村に集中している。貝の加工と嵌め込み、木工家具、小物の製造では、木彫り、貝殻の嵌め込み、研磨、塗装といった工程があり、それぞれの専門の職人が分業している。家具製作のように据え置き型の大型の機械を使用している場合を除き、多くの作業は住居の一角を工房に充てている。小物であれ家具であれ、基本的には注文生産であり、顧客（主に小売商）が注文時にデザインを指定する場合が多い¹⁴³。

技術の習得は子供のころから親を真似て技術を習得するのが一般的である。それでも習得には学校を卒業してから 1～3 年はかかる。社に職業訓練所のような機関はない。手工業合作社の「ゴハ合作社」は技術を教えてはいるが、貧困地域の若者やほかの地域の障害者を受け入れて技術を教える社会福祉的役割を担い、住民を対象とした職業訓練は行っていない。職人のほとんどはチュエンミー出身者である。

その中心的な技術は伝統的な手工具を用いた手法である。量販製品では機械（電動鋸、ドリル、圧縮機など）を用いる。家具や小物でも据え置き型の機械（電動工具など）を用いる。

貝殻を木彫りに嵌め込む際、伝統的な漆を使って貼り付ける技法を維持している家内企業はもはやなく、化学成分の入った接着剤が用いられる。螺鈿細工の絵柄やその下絵を保存したり、拡大したりするために今ではデジタルカメラやコピー機を使う。但し、緻密な手作業の技術が必要な貝の嵌め込み作業は機械では代替できない。高級品を作る職人の間では技術やデザインの情報交換が行われる。量産品を製作している家内企業の間では意識的な情報交換はあまりないが、ある家内企業が新たな生産手法や新製品を導入すると、周辺の家内企業に模倣され、瞬く間に普及する¹⁴⁴。

このように伝統的技術の基礎の上に近代的技術の受容、クラスター効果がある。

チュエンミーではネットワーク型流通構造が存在する。

植民地時代以前からそうであるが、現在もチュエンミーは外部に移住する住民が多い。特にハノイやホーチミンにはチュエンミー出身者のコミュニティがあり、主にそのネットワークの中で螺鈿細工の生産と販売が行われている。

この調査では調査対象 160 戸のうち 148 戸でチュエンミーから移住している家族や親類がいた。調査時点で 285 人が移住していた。移住先はホーチミンが 181 人、ハノイが 78 人、その他地域が 26 人であった。ドイモイ後、多くの若者が都市部の新たな経済活動の機会を求めて移住したが、2000 年以降は移住が急減した。近隣で農業以外の就業機会が増え、インフラの整備で、ハノイへのアクセスが容易になったからである¹⁴⁵。

¹⁴¹ 同上 85 - 6 頁。

¹⁴² 同上 86 - 8 頁。

¹⁴³ 同上 90 - 2 頁。

¹⁴⁴ 同上 92 - 3 頁。

¹⁴⁵ 同上 94 - 6 頁。

そのことを反映してか、現在では社会的な繋がりのない商人らを通じた調達、販売が取引の大半を占めるようになった。

チェーンミーの家内企業が主に調達するのは木材、貝殻各種、接着剤、塗料である。質問票調査によると家内企業当たり平均 2.9 軒の相手から材料を購入している（比較的大規模な家内企業で最大 5 軒）。材料の販売者には数多くの相手と取引している少数の業者と特定の種類の相手とだけ取引している多数の販売者がいる。数多くの取引先をもつ少数の販売者が「ハブ」となって効率的な取引ネットワークを形成している。概して取引関係は社の範囲が多い。ボイケー村はその他地域が多いが近隣地域ではある¹⁴⁶。

表 V-6 材料の調達先

	チュン村	ボイケー村	ゴ村	トゥオン村	合計
村内から	31	30	0	37	98
社内他村から	95	17	92	29	233
ハノイから	0	2	0	3	5
ホーチミンから	0	0	1	18	19
その他地域から	6	78*	3	17	104

出典：坂田正三著『ベトナムの「専門村」——経済発展と農村工業化のダイナミズム——』97頁。

*ハノイの旧ハタイ省地域の他の地域からの調達が多い。

製品の販売先

小ロットのスポット取引が多い。長期的関係のある販売先は少ない。安定的に製品を供給している取引相手の総数は160戸の調査対象で合わせても151である。製品は外部のバイヤーなどに直接販売するよりも村あるいは社の内部の家内企業に販売されるケースが多かった（それぞれ51件と15件）。村の中で製品を調達して、都市部の小売商などに販売する在地商人の役割を果たす家内企業も複数存在する。製品の販売先も原材料の調達先と同様に主な相手は売買以外に繋がりのない相手である¹⁴⁷。

木工専門村の事例：調査対象はバクニン省トゥーソン市社ドンキ（ハノイ中心部から20kmほど北）とその周辺の村。

ドンキで木工品生産が地場産業化したのは1990年代に入ってからである。ドンキに隣接するフォンマック社にキムティエウ村という木工・木彫りの伝統工芸の村があり、その木工品を販売していたドンキの商人たちが木工品生産も手掛けるようになった。彼らも新たな製品や生産技術の導入への関心は高い。ベトナムの専門村の経営者たちは多くの場合、中古機械を購入するという形で外来の生産技術を導入しているが、それを使いこなすだけでなく、時にはイノベーティブな技術的・制度的工夫を凝らす努力をしている¹⁴⁸。

ホーチミンにドンキからの移住者のコミュニティがあり、そのネットワークを通してキムティエウ村の製品がホーチミンを経由して近隣諸国に輸出されていた。

91年の中国との国交正常化後、国境貿易が解禁され、中国人バイヤーからの木工家具の生産依頼が増大し、その生産がフォンマック、ドンキにも広がった。国内でも需要が増大するとドンキの生産者たちはフォンマックへの製品や部品の委託生産を増やした。01年にはドンキに12haの小規模工業団地が建設された。15年にはドンキで木工品の製作・販売を行う事業所として登録されている企業、合作社、家内企業は約140となった。

一方、フォンマックでは販売より製作を主に担っている家内企業が多い。社の約3700世帯のうち90%ほどが木工品製作に携わっており、製品や機械の販売を行っている世帯は200戸ほどである。但し、事業所登録を行っている家内企業は10%程度である。

¹⁴⁶ 同上97-8頁。

¹⁴⁷ 坂田 正三著『ベトナムの「専門村」——経済発展と農村工業化のダイナミズム——』99頁。

¹⁴⁸ 同上106-7頁。

フォンマックでも 13 年から 3 つの小規模工業団地が造成を開始している¹⁴⁹。

現在はドンキやフォンマックの家内企業による他地域への生産の外部委託が更に広がっており、ダングエン省、バクザン省、ハノイのドンアイツ県の職人が請け負っている。なかでも一つの大きな生産拠店となりつつあるのが、バクニン省と接するバクザン省ヒエップホア県の幾つかの村である。これらの村ではそれまでドンキやフォンマックで働いていた職人たちが独立し、木工家具生産を始めた。その他の職人たちも村に帰って、これらの家内企業で働くようになり、更に学校を卒業したばかりの経験のない若者たちも加わってきた。

ヒエップホア県チャウミンでは 05 年頃からゴックリオン村の住民数人が木工家具製作を開始し、13 年から急増し、多い時には 120 戸以上となった（14～15 年に 80 戸に減った）。13 年からはゴーフック村でも木工家具製作が開始され、14～15 年には 120 超の世帯が経営する小規模工房が操業している。これらは木材をドンキ周辺の市場で調達し、製品は主にドンキの製造業者や商人に買い取られ、「ドンキの木工家具」として販売された¹⁵⁰。

生産工程と分業

木工家具生産は①切り出し、②整形、③彫刻、④組付け、⑤研磨、⑥塗装の 6 つの工程からなり、分業体制をとる。村内の社会的ネットワークを通じてパーツを融通して生産調整を行う。全ての工程を手掛けるのは大規模な家内企業のみである。近年は NC 彫刻機を購入し、平板部の彫刻を行う家内企業も増えつつある¹⁵¹。

経営規模は比較的大きい。複数の工程をもつ規模の大きい家内企業では分業の工程ごとに職人グループが作業を行う。ほとんどの家内企業は専門の工場を構えている（住宅の一角ではなく）。

研磨作業は高度な技能は不要で日雇いが行う。彫刻がない部分は電動工具で研磨し、彫刻のある部分は紙やすりを用い手作業で行う。

切り出し、整形、彫刻は専門の技能が必要であり、職人が行う。

ドンキやフォンマックで働く職人には他の省から日帰り、あるいは移住（短期移住を含む）して来る者が多い。特に整形や彫刻職人は隣接のヒエップホア県やヴィエットイエン県の住民が多い。ヒエップホア県の村々の労働者たちが家族や親族、友人を頼ってくる。日雇いも他の村から多くやってくる。日帰り労働者は数千人、滞在型は短期も含め 400 人程度である¹⁵²。

ドンキやフォンマックの木工品の製造・販売において中国人商人の存在は大きい。ドンキ坊では 14 年に 183 人の中国人が滞在登録し、フォンマックでは約 850 人が滞在登録している。短期でやってきてスポットで買い付けるが、電話や e メール、ファックスで注文し、検査と引き取りを兼ねてやってくる。中国の電動具や大型機械を販売する者もいる。中国人技術者も機械の使い方の指導や修理にやってくる。多くは短期滞在だが、自身の工場や販売店舗をもつ者もいる¹⁵³。

技術の導入・受容においては制度的工夫がなされている。できるだけ多くの作業は汎用機械で行う。NC 彫刻機については相応の技能や知識の習得し、操作手順を記憶する。

2010 年代に入り、NC 彫刻機が数多く導入されるようになるが、それに伴い労働環境も変化して来る。整形、組付け等の職人は固定給への移行が進む¹⁵⁴。

専業村の近隣農村の労働市場

その一つチャウミン（バクザン省の西端。5 つの村から構成。人口約 1 万人）での 14 年の質問票調査（サンプルは社の 5 村の 184 世帯）によれば、チャウミンはバクニン省西部とハノイの北部ソクソン県に隣接し、多くの住民がバクニン省やハノイで非農業労働に従事している。移住する者もいるが、ほとんどはバイクで通勤している。

¹⁴⁹ 同上 110 - 1 頁。

¹⁵⁰ 同上 111 - 2 頁

¹⁵¹ 同上 113 - 4 頁

¹⁵² 同上 114 - 6 頁。

¹⁵³ 同上 117 頁。

¹⁵⁴ 同上 118 - 121 頁。

184世帯のうち175は農業に従事している。主たる生産物は米であり、主に自家用である。1世帯を除き農地は保有している。耕起はトラクターを保有する世帯に委託するが多い。田植えは自家労働中心である。雇用労働にのみ頼っているのは21世帯である。稲刈りは自家労働+雇用労働が多いが、雇用労働のみで行っている世帯も85ある。野菜・果物を生産しているのは49世帯であり、家畜（牛、豚、鶏）の世話に最も多くの労働人/日を投入している。飼育しているのは116世帯である。但し、商業的に大規模な畜産を行っている世帯はない。

農外収入のある世帯は171であり、調査世帯の年平均総所得のうち平均農外収入は83%である。

調査世帯で就学中を除く労働年齢の世帯員（15～64歳）574人。うち非農業労働ありは287人。非農業部門の仕事をもつ者のうち112人（39%）が社内で働く。うち51人が「手工業職人」、省外で働いている者が154人、うち海外2人。省外で最も多いのがバクニン省（122人）であり、ハノイは10人である。バクニン省では企業で働く者が92人。移住を伴う出稼ぎは27人である。

非農業労働ありの世帯のうち企業106、行政組織24、家内企業81、自家雇用71である（サンプル合計282）。家内企業では男性が圧倒的に多く、就学年数は低い¹⁵⁵。

このように、ベトナムの専業村では地場産業の内発的発展において基本的には調達・販売は地域内で行われ、地域内生産分業体制、雇用面なども含めて社会的ネットワークが形成され、その技術向上を目指す過程で外部の技術をも吸収しつつあった。問題なしというわけではないが、途上国発展の有力な道筋を示すものであろう。

実際、工業総生産額に占める地方政府管轄下の国営部門が漸減している一方で、非国営部門の工業生産額は年々増加している。これは地方政府管轄下の国営部門の民営化の進捗と、多くの地場産業を含む非国営部門の成長を示す¹⁵⁶。

第4節 工業の発展

1995年7月現在、民間企業は登録企業総数の約72%を占めるが、売上げにおいては全体の約16%を占めるに過ぎない。雇用も約21%に留まる。1990年代前半の工業生産高においてもむしろその比重は低下している。外資の比重が急激に高まった。

労働省の定義では中小企業は従業員500人以下、または資本総額10億ドン未満である。その定義によれば、製造業8577社（1995年7月現在）の96.7%が中小企業となる。そのうち従業員1～50人までの小規模企業が72.8%を占める。また製造業に従事する約53万の自営業が存在し、123万人を雇用し、工業生産全体の21%を占めている。これら自営業を含めた民間セクター（外資系の国営企業との合弁会社は除く）は製造業の雇用全体（223万人）の65.9%を占め、工業製品輸出の52%を担っている¹⁵⁷。とはいえなお国営企業の比重は高い。

¹⁵⁵ 坂田 正三著『ベトナムの「専業村」——経済発展と農村工業化のダイナミズム——』130－137頁。

¹⁵⁶ 藤田 麻衣編『移行期ベトナムの産業変容』153頁。Nguyen Thi Thu Hien らは小規模な伝統的手工芸企業クラスターの形成とそこにおける協同と競争を提起している（Nguyen Thi Thu Hien、Nguyen Thi Trang Nhung、Nguyen Van Nghien、Philippe Lebailly. Cooperation-Competition Relationship between Small Traditional Handicraft Enterprises in the Proximity Context: Case Study in the Periphery of Hanoi – Vietnam. International Journal of Business and Social Science Vol. 7, No. 8; August 2016.

Ma. Lucila A. Lapar らは北部ベトナムの成功例により小生産者の集团的活動を勧めている（Ma. Lucila A. Lapar、Vu Trong Binh、Nguyen Tuan Son、Marites Tiongco、Mohammad Jabbar and Steve Staal. The Role of Collective Action in Overcoming Barriers to Market Access by Smallholder Producers: Some empirical Evidence from Northern Vietnam. Research Workshop on Collective Action and Market Access for Smallholders, 2-5 October 2006, Cali, Colombia）。

¹⁵⁷ 石川滋／原洋之介編『ヴィエトナムの市場経済化』281－4頁。

表V-6 工業総生産のセクター別内訳 (%)

	国営企業	民間企業	外資系企業
1990	58.6	32.4	11.0
1994	60.5	28.0	11.5
1995	51.9	24.5	23.6

石川滋／原洋之介編『ヴェトナムの市場経済化』279-80頁。

表V-規模別企業数

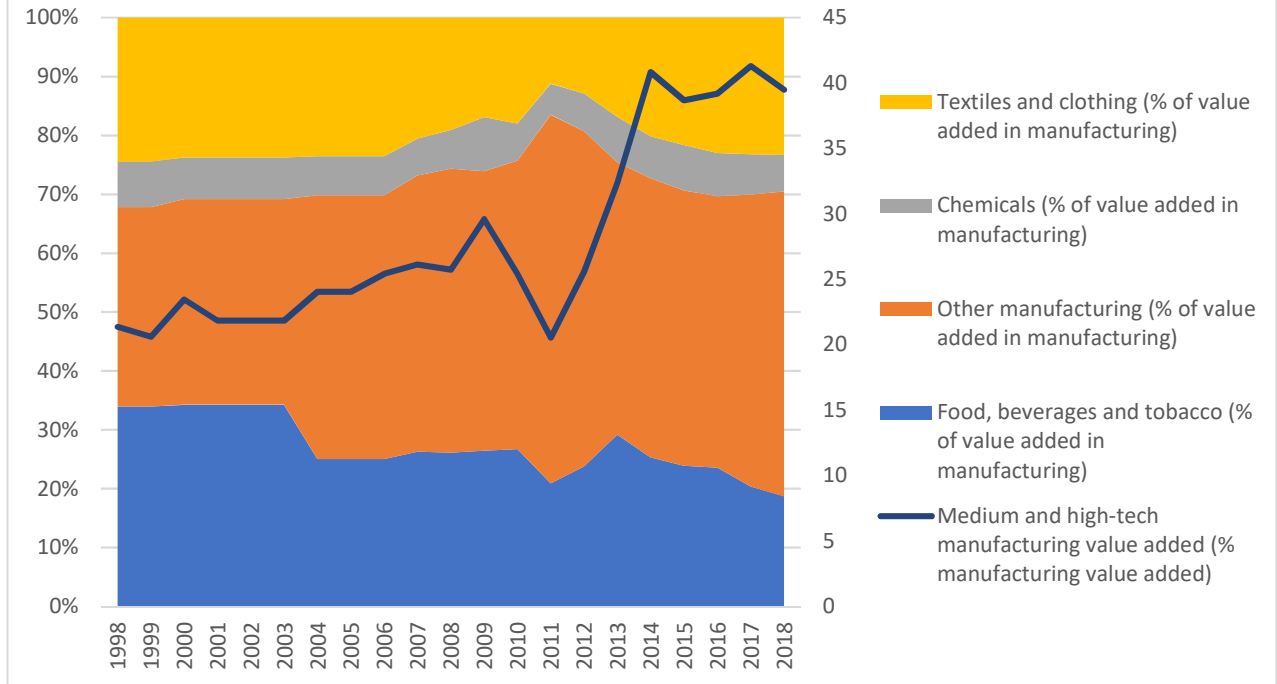
	零細企業	小企業	中企業	大企業	総数
2006	76,303	40,482	3,289	5,018	125,092
2007	91,262	48,426	3,934	5,447	149,069
2008	120,149	61,871	4,359	5,800	192,179
2009	156,702	68,784	4,879	6,219	236,584
2010	187,580	79,085	5,618	7,077	279,360
2011	216,732	93,356	6,853	7,750	324,691
増加率	284%	231%	208%	154%	260%
うち製造業					
	零細企業	小企業	中企業	大企業	総数
2006	8,904	13,022	908	2,252	25,086
2007	10,617	15,055	1,046	2,464	29,182
2008	14,514	18,345	1,096	2,504	36,459
2009	19,551	19,593	1,142	2,608	42,894
2010	20,018	21,429	1,215	2,810	45,472
2011	23,834	24,516	1,334	2,903	52,587
増加率	268%	188%	147%	129%	210%

出典：GENERAL STATISTICS OFFICE OF VIETNAM

中小企業は2000年に企業総数中94.6%、2012年には98%に増加した。中小企業セクターは5.4百万人以上の労働者の仕事を生み出した。これは2000年の実に4.6倍である¹⁵⁸。

¹⁵⁸ Cassey Lee、Dionisius Narjoko and Sothea Oum eds.、SMEs and Economic Integration in Southeast Asia.Singapore、2019、9.

図 V - 4 工業部門構成



注記：中高級技術産業は右軸（％）

出典：The World Bank. World Development Indicator

工業部門別構成をみてみれば、食品工業は 21 世紀初頭まで、最も比重が高かったが、その後、比重を減らした。一時期を除いて繊維・衣料品部門は一貫して 20% を超えている。特筆すべきは中高級技術産業の比重が特に 2010 年代に入り急増していることである。この場合、中高級技術産業が何を意味するかは、不明だが、ともかく単純労働集約型産業とは区別した一定の技術及び知識集約的産業の比重が高まっていることは間違いない。そのことは雇用者の教育水準の上昇に示される。

国営企業改革

国営企業の改革は紆余曲折を辿る。

90 年の調査では国営企業の約 40% が赤字であった。76～89 年に政府から国営企業への支出は国営企業からの上納金の 3 倍となった。

ドイモイの特にその初期段階には旧サイゴン政権の元官僚、知識人の貢献が大きかった。貿易会社の設立（1981 年）、最初の輸出用工業団地の成功や、銀行法案の誕生（1990 年）などである。銀行法はその後改定されるが、98 年の国家銀行法と商業銀行法の基礎となる¹⁵⁹。

SOE は 90 年代初め、その大多数は小規模でその設備は老朽化していた。92% ほどは 100 万ドル未満の「自己調達資本」である。46% は労働者 100 人未満、89% は 500 人未満であった。86～95 年に何らかの新しい技術に投資しえたのは 18% のみであった。92 年に行われた 48 の北部地域の調査によれば SOE の設立時と機械設備の年数には強い相関関係があった。事実、購入された設備の多くは設立の時点で中古品であった。SOE の 25% のみがプラントや設備の全体を記述しえた（必ずしも最新ではない）。（他はソ連や東ヨーロッパの多様なサプライヤーから）¹⁶⁰。

¹⁵⁹ トラン・ヴァン・トゥ『ベトナム経済の新展開—工業化時代の始動』122—4 頁。

¹⁶⁰ MELANIE BERESFORD AND TRAN NGOC ANGIE eds., Reaching for the dream : challenges of sustainable development in Vietnam. p. 70.

北部ではアメリカとの戦争に対応するために北部全体の 400 県を 400 の要塞としたことから各県に各種の機械企業、原材料・中間財の企業が作られることになった。各県の企業の生産内容は似通っており、自給自足型の経済構造である。その結果、国営企業の数が多くなり、企業規模は小さくなった。戦争終結後も経済建設の方針として中央管理と地方管理都が分離され、92 年まで地方管理の零細企業が存続した¹⁶¹。

改革の経緯は以下のようである。

1987 年第 6 期第 3 回党中央委員会総会決議、87 年 1 月 14 日付け閣僚評議会決定第 217 号を受けて、88 年 3 月、政府は国営企業条例を公布した。それによるとまずは経営自主権が拡大する。自社製品の価格を決定し、投入産出の組合せが主体的に選択可能となる。また国営企業経営者は補償支払が出来る範囲内で過剰労働力を解雇する権限を付与される。更に 90 年 5 月、閣僚評議会決定第 143 号が発令され、事実上の破産措置や、給与削減を条件とする従業員残留という経営規模縮小策も実施可能となった¹⁶²。

次に競争原理が導入される。公定為替レートが切り下げられ、実勢レートと連動するようになった。輸出企業への補助金も廃止された。貿易が自由化され、生産企業が直接、外国と取引できるようになり、貿易業者の独占が緩和された。更に 90 年 12 月公布の会社法と私営企業法により私営企業の存在が正式に認められ、奨励された。この結果、家族単位の小規模私営企業の事業展開が活発化した¹⁶³。

続いて予算制約のハード化が進められた。まず企業への補助金がカットされた。89 年 4 月に、金利が大幅に引上げられ、[国営企業への] 金利優遇措置が廃止された。銀行は国営企業に信用を供与するにあたって、審査条件を厳しくした。コメコン解散により国際価格より安い友好価格での輸入もなくなる（例えば、化学肥料、鉄鋼など）。

バオカップ制度下での国営企業保護政策は抜本的に見直された。税法を見直し、90 年に利益税法、売上税法などが国会で採択された。税未納分に対する事後交渉の余地を厳しく制限した。また国営企業に対する監査を強化する。国営企業法を公布し、国営企業に対して企業活動と財務内容に関する年次報告の提出を義務づけた¹⁶⁴。

改革では、公定為替レートの切り下げも含めて、取引価格が市場価格に近づけられ、給与の現物支給が貨幣に改められた。さらに 1991 年からは、国営企業の納付金の多くを税金に切り替え、国から国営企業への予算配分を銀行からのローンに置き換えることで、国営企業の所有と経営の分離が図られた。しかし国営企業の制度変更は、一方で財政赤字を大幅に膨らませ、それが貨幣増刷で埋め合わされたため、インフレーションが高進した。緊縮財政政策の一環で、国営企業の予算が削られ、とくに地方政府が管理する国営企業の人員は、1993 年までにはほぼ半減されて、国営企業全体の雇用者数も 1986 年の 266 万人から 174 万人に減らされた¹⁶⁵。

1980 年代の価格統制の解除などマクロ政策の改革については急進的な一面がみられたが、国営企業改革については、一挙に民営化が図られることはなく、国営企業への統制を解除して市場システムに組み込み、改革を通じてそれらを効率化・強化するという漸進的な戦略がとられた。

1990 年代半ば頃から、総公司と呼ばれる大規模国有企業グループが形成されて、小規模国営企業の一部もここに吸収された。重要産業の担い手として経済発展の中核的役割を果たすというのが総公司の設立目的であったが、その領域は重化学工業や鉱業だけでなく、繊維・縫製のような軽工業で民間とも競合する分野にも広がった。縫製業の場合、ベトナムの輸出先である先進国が輸入数量制限を設けていた時期には、政府は輸出の数量割り当てを国有企業に優先的に配分した。さらに国有企業は国有商業銀行からの資金配分でも優遇されていた。そのうえ、大規模な資本を要し、民間

161 トラン・ヴァン・トゥ『ベトナム経済の新展開—工業化時代の始動』72—3頁。

162 中臣久『ベトナム経済の基本構造』144—5頁。

163 中臣久『ベトナム経済の基本構造』145頁；松尾康憲『現代ベトナム入門』（増補改訂版）第5章。

164 中臣久『ベトナム経済の基本構造』145頁。

165 久保公二編『ミャンマーとベトナムの移行戦略と経済政策』11—2頁。

企業を主体とした発展に適さないとされる産業での総会社は、事実上の独占的地位を得て、その幹部はしばしば共産党の有力者や省庁の幹部で占められた¹⁶⁶。

このように1988-89年の国有企業 SOE (state-owned enterprises) 改革により SOEs は生産過程や価格設定において自律性を得て、労働者のレイオフも許可されたが、重要なことはハードな予算制約のもとで営業せねばならず、輸出補助金にも頼れなくなったことである。石油生産を除き89-91年の間に SOE は付加価値が7%減った。89-92年の間に約80万人の雇用者(全体のほぼ3分の1)がレイオフされた。SOE の数は88年の12,000から90年代半ばには6,500に減った¹⁶⁷。

企業の自立性が増加し、国家資産に対する権利の行使の範囲が広がるにつれて、多くの SOE はそれらが登録されていた活動以外の活動に頼った。とりわけ商業とか土地の賃貸あるいはホテル建設といった素早くリターンが期待できる活動である。かなりの SOE は実質的にペーパーカンパニーとなり、彼らの「副業」から得た収入はちゃんと個人の手に入った。SOE 内部の個人的蓄積を示す¹⁶⁸。

このように80年代後半における国営企業に対する経営自主権の付与に伴い、国有資産の悪用や私物化などが問題化するようになった。そこで政府は95年5月、(企業の)国有財産・資本管理局への国有資産の管理一元化を実施した。従来の主管部門(特に軽工業省、重工業省)は所轄産業全体を規制を通じて監督する立場へと変化した。「監督」とはいえ、実際上は一般的に売上高と利潤についての何らかの計画が国営企業の側から自主的に設定され、その指標に基づいた報告が事後的に工業局になされているだけである。工業省の実質的権限は人事権に留まる。

95年4月制定の国営企業法は全ての独立採算の国営企業(総会社G.Cなど国営企業グループのメンバー企業も含む)を対象とした法的枠組みを定めたが、国家のコントロール権は戦略的・長期的なものに限られ、資本や重要設備・プラントなどに関する日常的な決定事項はほぼ企業経営者に任せられる¹⁶⁹。

株式会社化は遅れている。SOE セクターの株式会社化について政府は92年に部分的私有化を選び、株式を経営者、労働者及び他のベトナム人に販売した。但し、多くの企業において支配株自身は留保した。

90年代末までに株式会社化された SOE の比率は少ない。それらのうち外部の投資家が過半数の株式保有者であるのは14%のみであった。株式会社化された企業の56%において従業員が株式の過半を保有していた。とはいえ全てのケースの三分の一超では国家が相当の株式保有者であった(35%超)。これは株式会社化された企業において支配株主となりうる¹⁷⁰。

97年6月現在、株式会社に転換したのは11社のみである。その株主構成は政府30%、従業員・経営者(内部者)40~50%、残りはその他の外部者である。取締役はそれぞれのグループ

¹⁶⁶ 同上12-3頁。

¹⁶⁷ Brian McCaig and Nina Pavcnik, *Moving out of Agriculture: Structural Change in Vietnam*. NBER Working Paper No. 19616 November 2013, op.cit., p. 13. 2000年には5700であった SOE は2010年時点で存続していたのは3364であった。雇用者数も労働力の10%未満であった。それでも生産の重要な部門には留まり、09年に GDP 中シェアは約35%、製造業生産高の19%を占めた。Cf. トラン・ヴァン・トゥ『ベトナム経済の新展開—工業化時代の始動』72-3頁。

94年3月の「首相決定91号」の後、従来、企業合同として存在していた企業グループは新たに General Corporation として再編された。規模の経済や投資の合理化が主要目的である

(石川滋/原洋之介編『ヴェトナムの市場経済化』343-4頁)。

¹⁶⁸ MELANIE BERESFORD AND TRAN NGOC ANGIE eds., op.cit., pp. 70-71.

¹⁶⁹ 石川滋/原洋之介編『ヴェトナムの市場経済化』343-6頁。

¹⁷⁰ MELANIE BERESFORD AND TRAN NGOC ANGIE eds., op.cit., pp. 73-4.

から選出される¹⁷¹。その後、98年には120社以上が株式会社に移行したようであるが、実質的に国営企業時代の経営者たちが実権を握っており、国営企業の延命策という性格が強いという¹⁷²。

ベトナムの経営自主権改革においては、中国においてみられたようなパフォーマンス契約の形式が採用されている形跡がない。ベトナムにおける経営自主権賦与は、比較的短期間に一挙に行われた。サーベイ対象企業における経営者の回答によれば、多くの国営企業が80年代後半に経営自主権を与えられた。「製品構成や産出量」、「輸出入」、「雇用」については90年の段階で6割を超す企業が自主権を与えられ、96年においては9割前後の企業が自主権を得ている。「投資」や「投入調達・販売」では96年段階で7割の企業が、「利益配分」や「資産処分」では6割前後の企業が自主権を得ている。[中国と比べればずっと多くの自主権を獲得しているように見える]

但し、経営者の回答とは異なり、制度上は、ベトナムの全ての国営企業資産は、95年末に設置された財務省の国有資産資本管理総局に所有されており、資産処分権が企業経営者に賦与されている事実はない。また所轄や地域によって一部政府介入も依然残存している。ほぼ全国営企業が、ある程度、政府機関との関係を維持している。うち7割近い企業はケース・バイ・ケースの関係を維持している。中央政府所管の国営企業は、地方政府所管の企業よりも政府機関との定期的関係を持続させている。多くの企業は政府に優遇的金融支援、情報提供を期待しているようだ¹⁷³。

90年代後半の工業部門全国営企業約2000社のうち200社を対象としたサーベイによれば、概して国営企業間の競争が最も激しく、それ以外では地域、所轄、業種などによって、競争相手のタイプが異なる。南部では外資企業や輸入品との競争が熾烈であるのに、北部では小規模民間企業との競争の方が強く、外資や輸入品との競争はまだそれほど強く感じられていない。また中央レベルの企業は外資企業と輸入品との競争が激しい反面、地方レベルの企業ではむしろ民間企業がライバルであった¹⁷⁴。これは製品種類が競合するからであって、本来の競争関係ではあるまい。

外部競争環境からのインセンティブ賦与は弱い、金融を通じたインセンティブはありうる。

表V-8 国営企業の投資資本の構成 (%)

	1991年	1993年	1995年
国家予算からの投資	40.3	35.1	19.8
自己資本による投資	38.0	31.9	28.3
銀行融資	19.3	32.4	51.8
その他	2.5	0.6	0.0

出典：石川滋／原洋之介編『ヴェトナムの市場経済化』340頁。

投資資金調達方法は地域によって若干の差異がある。南部の企業は自己資金の比重が最も多く、中部の企業は銀行融資が圧倒的に多く、財政資金供与は少ない。北部や南部ではまだ2割前後を財政に依存している。

銀行融資の増大は国営企業の債務を増大させる結果をもたらした。サーベイ対象企業では1996年、債務の8.4%が銀行債務であり、企業間債務は34.9%である。他に税滞納が9.6%、賃金未払いが7.1%ある。南部の企業は銀行債務より企業間債務の比率が高く、税滞納や賃金未払いも多い。北部や中部の企業は銀行債務の方が多¹⁷⁵。

¹⁷¹ 石川滋／原洋之介編『ヴェトナムの市場経済化』368頁。

¹⁷² 中臣久『ベトナム経済の基本構造』265-7頁。

¹⁷³ 同上337-9頁。

¹⁷⁴ 石川滋／原洋之介編『ヴェトナムの市場経済化』336頁。

¹⁷⁵ 同上340-1頁。

銀行は政治的に支持される企業に有利な条件で貸付を行うよう圧力がかけられた。銀行は政府の定めた利率が低いため、長期の貸付を行うのは控え、他方、SOE側も運転資金が不足していたため長期の投資は考えられなかった。

97年末に1989の経営状態の悪いSOE（労働者583千人を雇用）の債務水準（42.5兆ドン）は彼らの投資資本の82%に等しかった¹⁷⁶。

他方、国内私的セクターはSOEセクターからのレントや請負に依存し続けている。国家と私的セクターの双利共生である¹⁷⁷。農業セクターにおいても多くのSOEが存在し（1999年にSOEは5,462社、うち農林業は1,424）多様な農外雇用を提供している。砂糖、ゴム、コーヒーの生産、加工及び人工授精や肥料の生産などである。そうしたSOEは直接の補助金は受けないが、優遇利率での貸付、負債免除、免税といった間接的補助は受ける¹⁷⁸。

また、農村地域におけるSOEと非国有SMEとの多くの事業上のリンケージがある。多くのSMEはSOEの下請けであったり、投入財その他のサービスを提供する。しかし、砂糖、ゴム、ビールの少なからぬSOEは損失を出し、非効率である¹⁷⁹。

ともあれ国有セクターの比重はなお高いが、民間セクターとは相互補完、双利共生の関係にある。

以前の国営及び協同組合セクターの労働者の多くは結局、家業に仕事を見出した。零細企業を立ち上げるか、インフォーマルセクターで働いている。

公式データは工業セクターだけの記録であるが、非国家セクター企業は92年の374,837(5723の協同組合と1114の資本家企業を含む)から96年には623,710に増加した。これら企業は95年半ばに2.5百万人を雇用していた¹⁸⁰。

こうしてベトナムはグローバルな資本の流れからは相対的に遮断されていたが、そのことは国内産業のリンケージを考慮すれば、アジア経済危機の過程ではむしろ好事であった¹⁸¹。

少なくとも国際経済参入の方向性が打ち出された2000年代初頭から世界貿易機関（WTO）加盟が実現する2007年頃までは、自由貿易と市場経済のルールにのっとった政策・制度構築が進んだ。WTO加盟準備の過程で2005年に制定された投資法と企業法では、すべての所有形態の企業に共通のルールを設定し、国有企業についても2010年までに新ルールに統合されることになって

¹⁷⁶ MELANIE BERESFORD AND TRAN NGOC ANGIE eds., op.cit., pp. 73-4.

¹⁷⁷ *ibid.*, p. 77.

¹⁷⁸ *ibid.*, p. 204.

¹⁷⁹ *ibid.*, p. 205.

¹⁸⁰ *ibid.*, pp. 78-9.

金融システムについても3つのカテゴリーがある。

- ① インフォーマル金融セクター
- ② フォーマル金融セクター（農業及び地方開発銀行、人民信用ファンド、貧困対策銀行）
- ③ 半フォーマル金融セクター（例えば、婦人同盟、NGOs）。

これらのカテゴリーのうちインフォーマルセクターが1997年、農村部家計の50%に資金を提供していた。フォーマルセクターはなお未発展である。

1997年10月のデータではベトナムの銀行システムが貸出す資金の74.3%は短期であり、長期は25.7%に過ぎない、しかも都市部偏重である。農村セクターへの貸付の約68%は農業向け、9.5%は工業向け、7.6%は建設向け、14.9%はサービス業向けである。

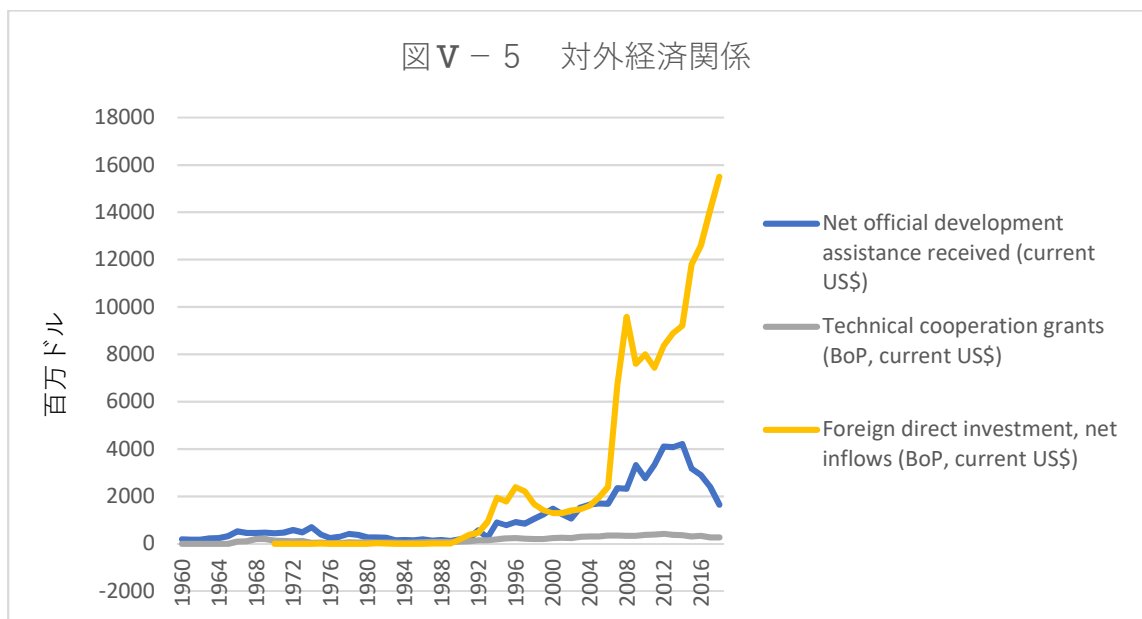
利率はフォーマルセクターでは月0.7~1.5%、セミフォーマルでは1.5~3.5%、インフォーマルセクターでは8~10%である。但し、家族や友人は無利子あるいは事実上の株主となっている。

またフォーマルな貸付の場合、取引コストが大きい。銀行員への賄賂（そうでないと必要な期日に借りられない）。貸付を得るためには待つか、何度も銀行に通わねばならない。銀行での借り入れに小口の借り手には貸付額の9.7%のコストがかかる、他方、大口の借り手は0.4%に留まる（*ibid.*, pp. 199-202）。

¹⁸¹ *ibid.*, p. 83

いた。国家が100%ないし過半を所有すべき国有企業の範囲も段階的に狭められてきている。とはいえ2006年頃から石油・ガス、電力、鉱業、造船などの分野においては総会社がさらに大規模な国家経済集団へと再編され、それらが巨額の投資を行いつつ拡張を続けている¹⁸²。

また外資も2000年代以降、急激に流入した。



出典：The World Bank. World Development Indicator

2000年代以降のタイプ別企業数の推移は表V-9のようである。

国有企業数は大幅に減少して、民間企業や外資系が急増した。雇用者数でも国有セクターは減少しているが、民間セクターや外資系は増大している。

しかし付加価値で見れば、国有セクターの比重は幾分減ったが、絶対額は増大している。最も多いのは自営業である。民間セクターも外資も伸びてはいる。

表V-9 企業タイプ別営業企業数 (年度末)

	1995	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012	2014	2016	2017
総計	23,708	42,288	62,908	91,755	125,092	192,179	279,360	346,777	402,326	505,059	560,417
国有企業	5,873	5,759	5,363	4,596	3,699	3,307	3,281	3,239	3,048	2,662	2,486
うち中央	1,940	2,067	2,052	1,967	1,740	1,651	1,779	1,792	1,703	1,276	1,204
うち地方	3,933	3,692	3,311	2,629	1,959	1,656	1,502	1,447	1,345	1,386	1,282
非国有企業	17,143	35,004	55,237	84,003	117,173	183,246	268,831	334,562	388,232	488,395	541,753
集団		3,237	4,104	5,349	6,219						
個人	10,916	20,548	24,794	29,980	37,323	46,530	48,007	48,159	49,222	48,409	45,495
合名会社		4	24	21	31	67	79	312	507	859	709
有限会社	4,242	10,458	23,485	40,918	63,658	103,091	163,978	211,069	254,952	336,884	384,446
株式会社(国家出資)	118	305	558	815	1,360	1,812	1,710	1,761	1,536	1,295	1,167

¹⁸² 同上13-4頁。

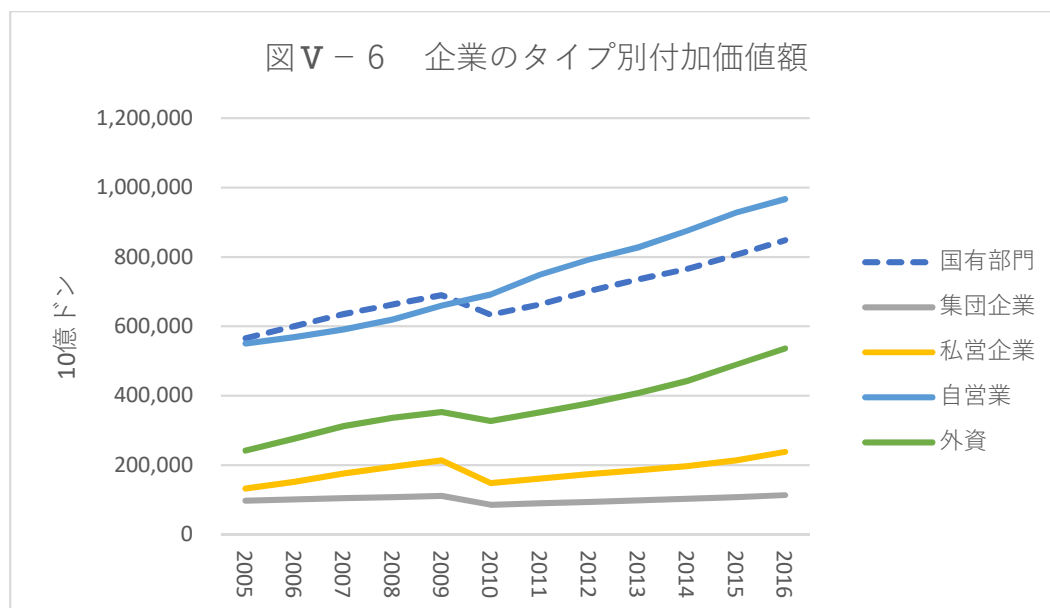
株式会社（国家資本なし）		452	2,272	6,920	14,801	31,746	55,057	73,261	82,015	100,948	109,936
外資	692	1,525	2,308	3,156	4,220	5,626	7,248	8,976	11,046	14,002	16,178
100%外資	150	854	1,561	2,335	3,342	4,612	5,989	7,523	9,383	11,974	14,015
合弁会社		671	747	821	878	1,014	1,259	1,453	1,663	2,028	2,163
自営業（非農業）											
	1995	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2014	2015
事業所数	1,879,402	3,173,054	3,423,380	3,748,138	3,868,740	3,986,071	4,124,980	4,236,352	4,624,885	4,671,339	4,754,826
うち製造業				809,948	830,576	836,299	835,466	836,269	856,634	832,268	794,023
従業員数	3,241,129	5,583,617	5,765,965	6,254,314	6,699,595	7,065,458	7,435,629	7,558,026	7,946,699	7,945,412	7,987,457
出典：General Statistics Office of Vietnam											

	2010	2014	2015	2016	2017
総計	9,742	12,049	12,857	14,012	14,512
国有企業	1,603	1,451	1,372	1,286	1,202
うち100% 国有企業	1,078	875	779	745	705
50%超国有企業	525	577	593	541	497
非国有企業	5,983	7,148	7,713	8,572	8,800
個人	631	483	470	473	394
合名会社	1	4	5	6	5
有限会社	3,087	3,765	4,104	4,609	4,841
国家出資の株式会社	506	405	354	336	313
国家資本なしの株式会社	1,759	2,492	2,780	3,149	3,247
外資	2,156	3,449	3,773	4,154	4,510
うち100% 外資	1,902	3,163	3,470	3,818	4,180
合弁会社	254	286	303	336	330
出典：General Statistics Office of Vietnam					

	1990	1995	2000
国有部門	32.50	40.18	38.52
非国有部門	67.50	53.52	48.20
うち集団企業		[10.06]	8.58
私営企業		[7.44]	7.31
自営業		[36.02]	32.31
外資部門		6.30	13.28

出典：General Statistics Office of Vietnam

図V-6 企業のタイプ別付加価値額



出典：General Statistics Office of Vietnam

近代的工業の発展

ホーチミン市やハノイ市といった大都市圏の近代的工業も農村工業と同時に発展した。農村での近代的工業には農業への投入財（化学肥料、殺虫剤、除草剤など）や投資財（農機、発動機など）を生産する工業もあるが、このタイプは発展していない。現段階では輸入への依存度が高い¹⁸³。

ベトナムの工業団地開発政策は、1991年に開始された。工業団地の整備開発は、ベトナムの工業化に大きく貢献すると同時に、雇用の面でも重要な役割を果たし、2011年12月までに176万人余りの直接雇用を創出した。とくに、ホーチミン市を中心として、隣接するビンズオン省やドンナイ省に集積した工業団地はベトナム全国から労働力を吸収している。

工業団地全体の離職率が高い。勤務期間が1年未満のものが35.6%、1～3年が37.4%、3～5年が21.3%、6年以上の長期間勤務するものはわずかに5.6%にすぎない。南部の工業団地集積地では常に雇用吸収力が強く働いており、現在勤務する労働者のほとんどを省外からの遠距離就労者で賄っており、3年未満での離職者が70%を超えているのが実状である¹⁸⁴。

ベトナムの工業団地を簡単に類型化すると、第1類型は「輸出加工区・ハイテクパーク」、第2類型は「外資系工業団地」、第3類型は「ベトナム資本都市立地型工業団地」、第4類型は「ベトナム資本地方立地型工業団地」である。2000年代に入り、地方立地型工業団地の認可数が増加し、都市型の工業団地を上回る傾向がみられる。このうちベトナム資本による地方立地型工業団地は、農村に接近し開発され、周辺農村に非農業就労の機会を提供している¹⁸⁵。

ハイズオン省の工業化と就労構造の変化の事例。

主要産業は軽工業で、その生産額は39兆8920億ドン、次いで農林業が11兆5430億ドンである（ともに2010年推計値）。省の人口は171万8895人で、そのうちの78.1%が農村部の人口にあ

¹⁸³ トラン・ヴァン・トゥ『ベトナム経済発展論—中所得国の罫と新たなドイモイ』194-5頁。

¹⁸⁴ 坂田 正三編『高度経済成長下のベトナム農業・農村の発展』179-80頁。

¹⁸⁵ 同上181-2頁。2011年12月時点で全国58の省・中央直轄市において283の工業団地が認可されている。藤倉哲郎によれば、これら工業団地には4つのタイプがある。①輸出加工区型、②経済区ハイテクパーク型、③外資都市近郊型、④地場地方都市型。なかでも④が認可数では最大である（藤倉哲郎『ベトナムにおける労働組合運動と労使関係の現状』60-63頁）。

たる（ハイズオン省統計局 2011）。労働力人口は134万6600人、そのうち108万8300人が農村部（女性の割合は51.9%）に居住する。

坂田正三によるナムサック工業団地の調査によれば入居企業数は18社（うち2社は未操業）で、1万6590人の労働者を雇用している。入居する企業18社のうち、4社の繊維工業関連企業（うち1社はベトナム資本）で、ナムサック工業団地内の全労働者の7割を雇用している。また、同工業団地の全労働者の約70%は周辺農村の出身者で自宅からの通勤型就労である。残りの30%はタイグエン省やイエンバイ省などからの出稼ぎである。主要入居企業の操業開始は2004年から2006年のあいだであった。ナムサック工業団地入居企業の業種は、繊維工業以外にプラスチック製品製造業（5社）、非鉄金属製造業（2社）、輸送用機械器具製造業（1社）、電子部品・電子回路製造業（1社）、食料品製造業（1社）、飼料製造業（1社）、ゴム製品製造業（1社）、紙加工品製造業（1社）、廃棄物処理業（1社）となっている。

ベトナム資本による地方立地型の典型的な第4類型の工業団地であり、雇用契約に占める短期契約の割合が低く、安定した雇用を実現している¹⁸⁶。

この工業団地に勤務する労働者（一般工）クラスへの調査（調査票を用いる）によれば有効回答が得られた132サンプルのうち、68サンプル（51.5%）は繊維工業に従事し、その他はプラスチック製品製造業、電子部品・電子回路製造業、ゴム製品製造業、紙加工品製造業などであり、業種は各種製造業全般にわたっていた。

調査時点での平均年齢は27歳で、現企業に入職した際の平均年齢は23.9歳、平均賃金は400万ドンであった。学歴は中学卒業（9年生）が全体の20%程度、67%が高等学校（12年生）を卒業し、11%が大学・専門学校等を修了していた。

労働者の生活基盤として、全132サンプルのうち99（75%）の親世代が農業に従事している。このことは同地域で親世代と子世代間で農業就労から非農業就労への大きな転換が起きていることを示している。子世代の内部でも農業就労から非農業就労への転換が起きている¹⁸⁷。

工業団地の分散配置は従来の遠距離非農業就労に加え、近隣工業団地への通勤型就労機会を創出し、工業団地周辺にも膨大な雇用需要を生み出し、農村地域経済の発展に寄与していた。一方で、それは若年労働者層に限定されており、海外就労や国内遠隔地への出稼ぎから帰還した労働者にとっては大きな受け皿となっていなかったようだ。この調査で大多数を占めたのは省内近郊での農外雑業や企業からの転職組であり、新卒あるいは離農した若年女子労働力であった¹⁸⁸。

主力産業をみてみよう。

縫製産業

ベトナムの輸出型縫製産業は、大規模な国有企業を中心に発展してきた。2009年度、従業員数50人未満の縫製企業が全体の6割以上を占めており、中小・零細企業の比率が高いが、全産業ではそれが全体の90%を超えていることから、縫製産業では規模の大きな企業の比率が相対的に高い。とくに500人を超える規模の縫製企業が全体の11.5%を占めている（全産業では約1%）。規模の比較的小さな縫製企業の多くが国内市場をターゲットとしていたのに対し、輸出向けを担っていたのは規模の大きな企業が中心だった。もともと規模が大きく輸出市場への参入が早かったのは元国有縫製企業である。2000年代に入り国有企業の株式会社化が進むことで、輸出を主導していた国有企業が分類上民間企業（外資との合弁の場合は外資合弁企業）に括りなおされることとなった。5000人を超えるような規模の縫製企業が2009年に13社あるが、これらのほとんどが、元ベトナム繊維縫製総公司（Vietnam National Textile and Garment Group: VINATEX）傘下の元国有企業である¹⁸⁹。

¹⁸⁶ 坂田 正三著『ベトナムの「専業村」——経済発展と農村工業化のダイナミズム——』137頁、188頁。

¹⁸⁷ 同上189－90頁。

¹⁸⁸ 同上199頁。

¹⁸⁹ 久保公二編『ミャンマーとベトナムの移行戦略と経済政策』107－8頁。

ベトナムおよびミャンマーの縫製産業は、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・流通形態が類似している。両国に共通するのは、まずは輸出競争力のある紡績・織布という川上・川中部門がないということである。そのため、ほとんどすべての資材（生地、付属品）を輸入する必要が生ずる。両国の縫製企業の役割は、海外バイヤー企業指定の仕様に基づき、生地や付属品などの無償供給を受けて縫製するという機能に限定されている¹⁹⁰。

両国の縫製産業（布帛^{ふはく}シャツ）では、一般的にバンドル・システムと呼ばれる生産システムが一般的であった。これは、全生産工程をいくつかの作業単位に分割し、それをラインのオペレーターに振り分け、その分担をある程度まとまりのあるロットとして生産ラインを組み立てる分業生産方法である。各工程のオペレーターはある一定量の仕事（ロット）を受け取り、その仕事が終るとそのロットをひとまとめにして次の工程作業者に渡すが、その際にこの仕掛品を紐で束ねる（バンドル）ことにちなんで、バンドル・システムと呼ばれている。このバンドル・システムは、オペレーターの技能レベルにばらつきがあり、また賃金が低い場合に最適な生産技術であるとされている。しかしながら、2011年におけるベトナムでの調査では、いくつかの企業が工程間の仕掛品の移動を自動化したハンガー・システムを導入していた。ハンガー・システム（あるいは、シンクロ・システム）はより資本集約度の高い生産システムであり、オペレーターの賃金が一定レベルを超え、さらに個々のスキルがある程度熟練してくると、その導入により生産性を上げることができるとされている。

技能の異なるオペレーター間の仕事量（時間）を平準化し、ラインのなかにおける生産ボトルネック（仕掛品の山）を減らすため製品の仕様により最適な生産ラインの組み方を考えねばならず、そうしたライン組みができる現場の中間管理職の役割が重要となる。ベトナムでは、こうした点で人的資本の蓄積がミャンマーと比べて進んでいる可能性が高い¹⁹¹。

国内に流通している絹織物以外のベトナム製生地は、その大部分がホーチミン市を中心に南部で製造されたものである。また大手国有テキスタイル企業の生地に加え、民間テキスタイル企業や外資テキスタイル企業の生産による生地の流通も広範に亘っている。これらのテキスタイル企業、とりわけ民間の企業は全国の主要都市に自社ショールームあるいは自社小売店をもっており、地方都市には代理店を置いているところが多い。

ベトナム北部の主要生地集散地（輸入生地の流通が支配的）と違い、南部の生地集散地で流通している生地のお大半は国産である。北部の主要生地市場では生産活動は地場で行われてはならず、且つ流通活動の担い手が「担ぎ屋」的商人であったのに対し、南部では基本的に地場企業による生地の生産と流通が行われており、またその形態も多様である。南部の生地集散地ではまず民間テキスタイル企業の生産による生地が大量に流通している。それらはドイモイ後の90年代初頭に出現したものが多く、これら企業はアオザイ用薄地布帛や中厚手の綿、T/C布帛を中心に生産している。自社で染色・仕上げ・加工設備をもっている所もあるが、外注による生地生産を行っている所も多い。特に織布に関しては委託生産が多く、その外注先としては民間の機屋もあるが、南部の大手テキスタイル企業（華僑の商社から起業したものや村の機屋から急成長したものもある）への生機生産の外注が最も多かった。

南部の大手国有テキスタイル企業系の生地も南部の主要市場に流通している。これらの生地は、自社小売店や代理店経由で流通しているが、生機のままで流通しているのも相当数みられ、これらの生機を民間の商社が仕入れ、民間のアパレル企業へ指定した色とスペックで染色・仕上げをおこなっている¹⁹²。

¹⁹⁰ 同上110頁。

¹⁹¹ 同上115－6頁。

¹⁹² 大野健一・川端望（編）『ベトナムの工業化戦略』156－8頁。＊生機とは製織しただけの生地を指し、生機を生地にするためには、更に糊抜き、精紡、漂白、染色などの加工を加えねばならない。

主要絹織物産地は北部のハノイ市近郊の Ha Tay 省 Ha Dong 郡、中部ダナン市、南部の Lam Dong 省に所在する。

「シルク」と呼ばれる生地の多くはヴィスコース、レーヨンを使ったものや、絹の混紡糸であった。Ha Dong 省 Van Phuc 村では養蚕は行われてはならず、繭は主として中国から仕入れている。レーヨンはロシアから仕入れているものが多い¹⁹³。

ハノイ市を中心とした北部の縫製品は輸入品、とりわけ中国製であることが多いが、ホーチミン市を中心とした南部の縫製品の多くは国産である。南部の市場は大きく、地場民間企業による国産縫製品のシェアが高い。北部ではハノイ市に縫製品の卸売市場が少々みられる程度であったが、ホーチミン市の卸売市場は規模がずっと大きい。そこで取り扱われている商品の大半は海外ブランドの偽物である。そのような織ネームや下げ札などは全てホーチミン市内及び周辺の小規模民間企業で生産されており、それらの専門的市場もある。小規模民間縫製企業はそこで付属品を調達している。中には自社企画によるブランド縫製品を売り出しているいわゆる「マンションメーカー」のような小規模アパレル型縫製企業も出現しつつある¹⁹⁴。

商業的特徴からいえば北部はバザール型であり、多くのベトナム商人による場当たりの活動により支えられている。それに対し南部は商人コーディネーション型である。南部における縫製品生産の担い手は中小の民間企業であり、これらの企業で使用する生地量は国有テキスタイル企業の要求する生産ミニマムロットには到底及ばない。そこで民間の商業主体がコンバーターの活動を行うことによって国有テキスタイル企業の大ロット要求と中小民間業者の小さな生地必要量のギャップを埋めている¹⁹⁵。

ドイモイ以降の繊維・衣料品の輸出に関しては SOE と民間会社は非公式に繋がっていた。1998年、EU への輸出クォータの約90%が SOE に配分されたが（民間は10%）、民間セクターは SOE のための下請けを通じて10%以上を得て、また SOE から EU への輸出クォータを非公式に購入した。こうした過少評価された地下活動は SOE と民間会社の双利共生関係を示す¹⁹⁶。また繊維・衣料品関連の国産機械は需要の2%に過ぎない¹⁹⁷。

二輪車組立産業

1990年代半ばのベトナム機械産業の主な担い手は、計画経済期に形成された基盤を受け継ぎつつ、1986年に端を発する市場経済化過程で新たな参入と変化を経てきた地場産業であった。ポンプ、耕耘機、脱穀機、精米器、汎用エンジン、工具、扇風機、テレビ、自転車、バッテリー、およびそれらの部品が地場機械企業の主要な生産品目であった。

汎用エンジン、農業機械、ポンプ、自転車、扇風機、工具などの生産は、主に重工業の発展が優先された計画経済期に設立された国有企業によって担われていた。民間企業、企業として登録されていない世帯＝個人経営の事業体も、農機具、自転車や二輪車の補修部品の生産において重要な役割を果たしてきた。1990年代後半にホーチミン市における二輪車部品生産の状況を調査した日本人業界関係者によれば、同市には補修部品を製造する多数の小規模企業・事業体が存在していた。生産工程はほぼ手作業で品質のバラツキは大きかったが、ピストン、ピストンリング、ガスケット、クランクシャフト、バルブ、シリンダー、スプロケットなど多様な部品が生産されていた。その多くは、ベトナム市場において最も普及していた C100 互換部品であった¹⁹⁸。

だが2001年に70%を越えていた地場組立企業の市場シェアは、2003年時点で34%まで低下した。地場組立企業の淘汰も進んだ。2003年に生産再開が認められた45社のなかには業界から去った企業も多く、2004年時点で実質的に活動しているものは15社程度といわれる。

¹⁹³ 同上158頁。

¹⁹⁴ 同上159－61頁。

¹⁹⁵ 同上162頁。

¹⁹⁶ MELANIE BERESFORD AND TRAN NGOC ANGIE eds., op.cit.,p.160.

¹⁹⁷ ibid.,p.164.

¹⁹⁸ 佐藤百合・大原盛樹 編『アジアの二輪車産業—地場企業の勃興と産業発展ダイナミズム—』331頁。

ただ農村市場を中心とした低価格車需要を地場組立企業が満たし続けるという構図は維持されている¹⁹⁹。

2003年以降、二輪車組立企業として生き残った地場組立企業がとった施策は、部品の内製と国内部品調達先の開拓、自社ブランドの構築、独自のディーラー網を通じた販売に概ね集約される²⁰⁰。

製造面での課題のひとつは、二輪車組立企業に対し一律に主要部品の内製を行うことを求めた「二輪車組立・製造企業標準」への対応であり、これは地場組立企業に多大な困難を強いることとなった。そもそも、小規模組立企業による部品の内製は投資の重複と非効率な生産体制をもたらす。

更に、関連機械産業における製造経験をもたない地場組立企業は、部品の内製を行うために外部から技術を導入せざるをえなかった。とくに市場で攻勢をかける外資系完成車企業と競わなければならない状況の下では、技術の導入と生産の拡大を効率的かつ迅速に行うことが優先された。

もうひとつの課題は、輸入関税政策の実施が強化されたこと受け、部品の国産化を推進することであった。地場組立企業による大量のC100部品への需要は、多数の部品生産を行う企業の参入をもたらした。一部のエンジン部品を除けば二輪車部品の生産は急速に発展しつつあった。その担い手は、地場企業のほか、外資系完成車企業として最も早くベトナムに進出したVMEPの部品需要を見込んで進出した台湾系部品企業、完成車の輸出ドライブとともに2000年頃から徐々に進出が進んでいた中国系部品企業であった。地場組立企業は、このような既存の部品産業基盤を効率的に活用することによる国産化を進め、手頃な品質と価格の二輪車の製造を実現することが求められた²⁰¹。

「二輪車組立・製造企業標準」に定められたエンジン部品の内製を断念し、エンジン単体を輸入ないし国内中国系企業から調達する傾向が地場組立企業の間で強まった²⁰²。

地場組立企業の販売網は、多様なブランドを扱う兼売ディーラーからなる。計画経済期ないし市場経済化初期に外国製二輪車の輸入販売や国内流通に従事していた企業群に加え、2000年前後、中国車の氾濫をきっかけとして多数の企業が二輪車ディーラー業に新規参入した。中国車のディーラーは外資ブランド車のディーラーと比べ参入障壁が低かったため、新規参入者には多数の中小企業、家族・個人経営事業体が含まれた²⁰³。

ドイモイ後、1987年の外国投資法が制定され、海外直接投資を積極的に導入するようになる²⁰⁴。

94年以降、外資系完成車企業が進出してくる。各社ともプレス、機械加工、塗装、組立てまで自社工場で行う一貫生産体制をとった。政府が完成車組立てだけでなく、部品生産も義務づけた。その実行は投資ライセンス申請時に外資系完成車企業が政府に提出したF/S (Feasibility Study) に則って厳しく管理された。

地場系企業は1990年代初頭から順次参入し始めた。参入した企業は中央省庁や地方自治体傘下の国有企業が大半であった。99年までに約80社が参入した。93年に約3万台、97年に20万台以上、99年に30万台以上のCKD生産を行った。

90年代はタイから輸入した部品一式を元に最終組立てに特化していた。2000年以降は中国から部品一式を元に最終組立てを行った²⁰⁵。

199 同上338頁。

200 同上339頁。

201 同上341頁。

202 同上343

203 同上347頁。

204 三嶋恒平『東南アジアのオートバイ産業』260頁。

205 同上261頁。

97年にはCKDセットの輸入が禁止された。但し、ラオスとのバーター貿易は60%の関税を課すことで例外的にそれを認めた。一方、この段階で参入した地場系サプライヤーの大半はタイヤなど重量物で補修需要のある部品を生産していた²⁰⁶。

1990年代には保護下での外資の誘致を通じた輸入代替産業が始動する。

ベトナム政府が市場アクセスと税制面の恩典に対する見返りとして外資系企業に求めたのは、国産化と技術移転を通じた「工業化・近代化」への貢献である。二輪車製造および部品生産に投資を行うとする外国企業は、ベトナム企業と合弁企業を設立することを求められた。実際、1992年に認可を取得した台湾の山陽工業は例外的に100%出資子会社の設立を認められたものの、その後認可を取得した日本企業3社はいずれもベトナム国有企業との合弁企業を設立している。しかし技術移転や国産化は、1998年までは政策として具体化されておらず強制力を欠いていた²⁰⁷。

2000年代初頭、中国から大量の模倣車が流入する。中国製模倣車は部品キットとして輸入され、それらを組み立てる「地場組立企業」50社以上が乱立した。そのなかには、1990年代にタイや日本からの二輪車輸入を手掛けていた国有輸出入企業も多く含まれていた²⁰⁸。

2002年半ば以降、市場の拡大を抑制しつつ、地場組立企業に優先的に市場を割り振ろうとする（裏を返せば、外資系二輪車企業に対する市場のアクセスを制限しようとする）動きが現れた。

まず2002年には商業省が部品輸入の数量規制を実施し、その異例ともいえる唐突さと外資系二輪車企業に与えた甚大な被害が非難的となった。

2003年以降は、二輪車の登録を規制することによる市場拡大への抑制、外資系二輪車企業の生産拡大への規制という需給両面への規制があわせて実施された。

次いで、国産化政策の実施強化、製品基準や二輪車組立・製造企業の満たすべき基準の導入など、生産者に対する規制強化に動いた。地場組立企業を中国製部品キットの単純組立から脱却させ、本格的な二輪車製造企業へ転換させるねらいが含まれていた。たとえば、2002年6月、工業省が中心となって定めた二輪車製造・組立企業が満たすべき基準には、重要部品の内製を行い、国産化率20%を達成すること、という項目が含まれていた。地場組立企業の強化の狙いがある。

更に、政府が外資系企業に市場へのアクセスを与える見返りとして国産化と技術移転を求める、という産業内資源配分の仕組みが初めて実質的に機能するようになった。ベトナム政府は投資ライセンスを理由として市場の割り当てを制限し、生産拡大を望む外資系二輪車企業から投資や技術移転などの譲歩を引き出そうとした²⁰⁹。

2005年以降は規制緩和と生産者間の平等な競争へと方向転換する。

第1に、2003年頃から相次いで導入された登録抑制措置が相次いで解除されたことが、市場規模の拡大を促した。第2に、外資系二輪車企業の生産に対する制限も解除され、外資系企業が自由に投資や生産を行うことが可能になった。国が市場規模をコントロールし、市場を優先的に地場組立企業に割り当てるための政策介入は撤廃され、生産者に対する規制についても概ね国際標準に沿ったルールへの移行が進んだ。この結果、地場組立企業も外資系企業もほぼ平等な条件のもとで自由に投資や生産活動を行う、という産業内の秩序が形成された。

消費者に対する規制緩和は2005年末に決定された。二輪車の登録台数や登録場所についての規制は撤廃され（2005年11月21日付公安省通知）、ハノイ市中心部における新規登録の停止も撤回された。

国産化率に連動した部品輸入関税制度は2003年初頭に撤廃され、部品ごとに関税率が定められる制度へと移行した（2003年1月1日付財務省通知）。

他に排ガス規制が導入された。外資系二輪車企業から批判が相次いでいた模倣品の氾濫に対しても、工業所有権関連法規違反の取り締まりが強化された。

こうした政策転換の背景には何があったか。

2000年代初頭は外資系企業の誘致から国内組立企業の育成が目指された。

²⁰⁶ 同上262-3頁。

²⁰⁷ 久保浩二編『ミャンマーとベトナムの移行戦略と経済政策』70-1頁。

²⁰⁸ 同上71頁。

²⁰⁹ 同上73-5頁。

2002年以降の新たな展開としては、本格的な二輪車企業への転換を志向する企業が現れたことである。地場組立企業の多くが模倣ブランドでの生産・販売を行っていたなか、徐々に自社ブランドの確立や品質の向上をめざす企業も出現するようになった²¹⁰。

1990年代のおもな政策策定主体は商業省と国家協力投資委員会／計画投資省であった。前者は輸入クォータの決定と配分を、後者は外国投資の認可と管理を担っており、それらにとっての優先目標は、予測される国内需要に見合った生産が実現できるような参入や部品輸入の認可、すなわち国内市場における需給バランスの維持に集約されていた。国産化や技術移転の促進なども政策目標として掲げられてはいたものの、産業振興を管轄する省庁の関与はいまだ限られていた。

だが2000年代初頭は、AFTAの貿易自由化期限が迫るなか、国内産業基盤の整備を進めるべく工業省が中心となって国産化や地場企業の強化のための施策を次々と打ち出そうとしていた²¹¹。

2005年以降は更なる規制緩和と平等な競争環境の整備が進められた。

2000年代初頭に相次いで導入された生産面、販売面の双方に対する規制が2005年頃を境として相次いで撤廃され、企業が自由に活動を行い、市場をめぐる平等に競うことができる環境が整った²¹²。

国産化が進み部品産業が発展した。

実際、ホンダベトナムの国産化率は操業開始当初の1998年には40%強にすぎなかったのに対し、2007年にはすでに90%を超えている。

地場企業については、2000年以降2003年まで（ほとんど国産化が行われず部品キットをほぼそのまま輸入していたといわれる）は著しく減少したものの、2004年、2005年については再度増加に転じている。この頃から地場組立企業全体として国産化の流れが逆行しはじめたことを示唆しており、2003年から国産化率に連動した部品関税政策が撤廃されたことと関連している可能性がある²¹³。

地場組立企業については、国産化政策撤廃後に部品輸入が増加に転じている²¹⁴。

地場組立企業全体の市場シェアは2000年代初頭以降、低下傾向にあるものの、2006～2007年時点においても3分の1程度を維持していることに加え、この時点まで存続している企業は、少数の大規模企業に集約されてきている。2000年代初頭、50社以上の地場組立企業が乱立したとされるが、2006年の統計総局のデータによれば、この時点で存続している企業は26社にすぎない。2000年代初頭の時点では年間生産台数が4万台未満の小規模企業が地場組立企業による生産台数のおよそ9割を占めていたのに対し、2005年時点では年間生産台数が4万台以上の企業が地場組立企業の生産全体のおよそ半分を占めるにいたっており、このなかには年間生産台数が10万台以上に達する企業が4社含まれる。

地場組立企業5社（いずれも民間企業）についての分析によれば、独自ブランドも独自デザインも構築せず、低価格品の大量生産に注力する企業が販売を伸ばす一方、品質の向上や独自ブランド、独自デザインの構築を志向する企業の販売が低迷している。このような構造変化の背景としては、日系二輪車企業が生産拡大を通じ市場開拓の攻勢を強めるなか、地場組立企業のパイが農村部の低所得者層にいつそう集中し、低価格を強みとする企業が有利となっていることがある²¹⁵。

とはいえ二輪車産業は、ベトナムの輸入代替産業として一定の競争力の向上を成し遂げることができたほぼ唯一の産業である。発展の可能性は示している。

地場部品企業の展開

2001、2002年時点での、主要日系完成車企業2社の地場サプライヤー数はそれぞれ5社、1社にすぎなかった。台湾系VMEPは台湾系部品企業からの調達を中心に行っており、地場

²¹⁰ 同上80頁。

²¹¹ 同上81頁。

²¹² 同上82頁。

²¹³ 同上88頁。

²¹⁴ 同上89頁。

²¹⁵ 同上91頁。

部品企業からの調達に限られていた。地場企業の二輪車部品生産への参入および発展の最大の契機となったのは、中国製部品の組立を行う多数の地場企業が参入し、国産二輪車部品に対する膨大な需要が生まれたことであった。当初、中国製部品の大半はキットとして輸入されていたものの、輸入されたキットのなかには不良品や錆びた部品などが含まれ、地場組立企業が代替品を調達しなければならなくなるケースが頻繁にあったこと、2001年から国産化政策が施行され、国産化率を引き上げる必要性が生じたことなどから、国産組付部品への需要が高まった²¹⁶。

工業省の資料によれば、2001年時点で正式に登録された二輪車部品企業は110社、実際に生産を行っている企業は550社程度に上るとされる。登録企業数と実態との乖離は、地場部品企業の多くが関連機械産業から参入したため、売上高に占める二輪車部品の比率が必ずしも高くはないものが多く含まれることから生じている。上述550社のうち108社を対象として実施された調査結果によれば、生産品目として多いものは、マフラー（19社）、ホイール（11社）、バッテリー（10社）、電装品、樹脂部品、タイヤ（各8社）、フレーム（7社）などとなっている。そのほか、農村部の家内工業生産者を含め、企業として登録されていない多数の家族・個人経営事業体も二輪車部品生産に参入した²¹⁷。

外資系のサプライヤー以外の地場部品企業は二輪車組付部品生産を開始する前、自転車部品、二輪車補修部品、農機部品の生産、二輪車修理業などに従事していた〔調査12社の事例。参入時期は90年代末から02年頃〕。部品生産に参入した企業は、規模や企業形態を問わず、すでに関連分野における製造経験をもっていた²¹⁸。

2003年以降、外資系完成車企業のシェアが拡大し、地場組立企業のシェアが低迷するなか、地場部品企業の一部は直接、間接に外資系完成車企業の調達ネットワークに取り込まれていった。地場部品企業は以下のように分類される。

1) 日系完成車企業の一次サプライヤー。日系完成車企業の一次サプライヤーとなった地場部品企業は未だ少ないが、着実に増えつつある。2001年から2004年にかけて5社から13社へ増えている。日系完成車企業の一次サプライヤーとなった企業に共通するのは国有企業であり、しかも規模が大きいことである。機械分野の国有企業は、設備は旧式であっても基本的な技術と製造経験をもつ人材を備えていた。地場部品企業は、日系完成車企業からの継続的指導を受けつつ、これらの課題に対応するための生産技術および生産管理技術を習得してきた。現段階では、地場部品企業は図面どおりに製造すること以上の貢献を求められてはいないが、金型や工具まで内製する企業も出てきている。日系完成車企業1社との取引を切っ掛けに、他の日系完成車企業や日系部品企業とも取引が始まるケースが多くなっている²¹⁹。

二輪車部品の総売上高に占めるシェアは地場部品企業3社についてみれば5割程度にすぎない。PC社の伝統的製品であるステンレス製台所用品には、すでにブランドや販売網が確立されている。PB社が生産を継続する農業機械については、国家が国産品販売促進のための優遇措置を設けている。さらに、新たな製品や市場開拓に乗り出すケースもある。PC社ではヨーロッパの大手バイヤー向けにインテリア製品（ランタン）の販売を伸ばしている。ここでは、日系完成車企業との取引を通じて獲得した生産管理能力、取引の存在が与える信用が貢献した可能性がある²²⁰。

2) 外資系完成車企業の二次サプライヤー。

1990年代末以降、地場組立企業向けの二輪車部品生産に新たに参入した企業のなかには、外資系部品企業との部品取引を通じ外資系完成車企業の二次サプライヤーとなっているものが現れている。外資系一次サプライヤーによる二次サプライヤーの開拓は2001年頃から本格化した。主な背景は、2001年から導入された国産化政策への対応、および完成車企業からのコストダウン要求への対応であった。

²¹⁶ 佐藤百合・大原盛樹 編『アジアの二輪車産業—地場企業の勃興と産業発展ダイナミズム—』349頁。

²¹⁷ 同上350頁。

²¹⁸ 同上351頁。

²¹⁹ 同上353頁。

²²⁰ 同上354頁。

二次サプライヤーを一切利用しないという戦略をとる外資系部品企業もみられる一方、日系、台湾系、韓国系など国籍を問わず、多数の二次サプライヤーと取引を行っている部品企業の例が広く存在する。二次サプライヤーは圧倒的に地場企業が多く、一次サプライヤーの近隣に立地する企業が大半を占める。

二次サプライヤーには民間企業が含まれる。2000年前後まで企業として登録されていない小規模家内工業であったが、二輪車部品の生産を伸ばすことにより規模を拡大し、民間企業へ転換した企業もある。地場部品企業が取引先である日系部品企業や台湾系部品企業を通じて日系完成車企業から、それぞれ継続的に生産技術および生産管理技術に関わる指導を受けてきている。PD社（アルミダイキャスト）は、図面のみならず金型も取引先から提供を受ける。

二次サプライヤーは売上高に占める二輪車部品の割合を増加させつつも、二輪車部品の生産に依存した発展を目指してはいない。PG社、PH社は、地場組立企業向け組付部品、二輪車補修部品、自転車部品など、旧来からの製品の生産を継続している。PG社は、独自ブランドによる自転車補修部品の生産に20年の経験をもち、販売網とブランドを確立している。PH社は、上述の取引関係を通じて非常勤の日本人技術アドバイザーを受け入れ、ベトナム国内の日系家電企業など新たな取引先を開拓している²²¹。

3) 地場組立企業との取引のみの地場部品企業。

新たに参入した地場部品企業—とくに小規模企業や家内工業—の大多数は、二輪車部品について地場組立企業以外の取引先を獲得するには至らなかった。地場組立企業との取引のみの地場部品企業も、二輪車部品生産を通じた急成長を遂げたものの、地場組立企業との取引のあり方は、上述の外資系完成車企業や外資系部品企業との取引とは大きく異なる。地場部品企業は地場組立企業との取引を通じてQCD（Quality、Cost、Delivery）水準向上のための鍛錬の機会を得ることはなかったが、二輪車部品の設計から生産に関わる一通りの技術を、多くの場合はほぼ自前で習得し実践している。海外から輸入ないし自社で内製した機械を用い、見様見真似で部品を製造している。

PL社では、資金制約のために機械の輸入は最低限にとどめ、台湾での企業視察で得た情報をもとに、鋳造、機械加工、熱処理、鍛造まで含む製造技術を習得し、これらの製造工程をほぼ自前で築き上げていた。また、地場組立企業との取引において部品企業に提供されるのは部品のサンプルのみであることが多い。部品企業は、サンプルをもとに自ら図面を起こし、必要な金型を内製ないし外部調達し、部品を製造する、という幅広い機能を実践する経験を積むこととなった。

しかし2002年から2003年にかけて全地場組立企業が一時的に生産停止に陥ったこと、生産再開後も地場組立企業の販売が低迷していることなどを背景に、売上高に占める二輪車部品の割合は減少し、旧来の製品の比重を増やさざるを得なかった²²²。

こうして地場組立企業は多様な戦略により「完成車企業」への転換を模索してきたものの、それらの取り組みは目立った成果を上げておらず、現段階まで有力な地場完成車企業の出現にはいたっていない。

地場企業によって担われる機械関連産業は萌芽的段階にあり、外資系完成車企業による輸入代替期には二輪車産業へと動員されることはなかった。しかし、これらの地場企業は、多数の組立企業の乱立を契機として一気に二輪車部品生産へ参入することとなった。

但し、地場部品企業は二輪車部品専門化を指向してはおらず、既存製品の強化や他の機械部品、輸出品といった新たな製品や取引先の開拓にも力を入れている。

数は少ないが必要な機械を海外から導入しつつもほぼ自前で二輪車部品生産に必要とされる多様な要素技術を習得し、メッキや熱処理までをも含む製造工程を築き上げている企業もある。数百社にのぼる二輪車関連地場企業のなかには、類似の経験をしている企業が多数含まれることが想定されるから、二輪車産業の勃興は要素技術を担う地場企業群とそれを支える人材の層に着実に厚みをもたらしてきた²²³。

²²¹ 同上354—6頁。

²²² 同上356—7頁。

²²³ 同上357—9頁。

ベトナムの地場ローカル企業の多くは日系中小製造企業との取引関係の強化を通じてその QCD を向上させてきた²²⁴。

1990 年代末頃から、とくに北部機械・金属系中小製造業ではゴム成型用やプラスチック成型用を中心に基盤的技術分野の成長がみられる。一部企業は日系企業と直接取引に着手可能なレベルまで技術水準が高まっている²²⁵。

日系企業の技術者による指導や研修制度によるところも大きいですが、何よりも地場ローカル企業の創業者が新たな技術を受容可能な素養があったこと（大部分が大卒）、親戚、友人との人的繋がりがあったことなどが重要である²²⁶。

プラスチック産業

南部では 1960 年頃から華人による製造業への参入が進んだ。特にプラスチック産業がそうである。75 年のサイゴン解放後、南部ではプラスチック産業を含む多数の大中小民間工場が国有化された。但し、一部は個人・家族経営事業体などとして存続した。北部では国有企業が設立されたが、規模は小さい²²⁷。

90 年代以降は内需の拡大に牽引されて、プラスチック産業は急成長した。生産品目も多様化した。プラスチック需要の拡大に対応するため外国資本誘致による川中部門の発展に向けた取り組みも開始されたが、スムーズには進まなかった。90 年代後半にはプラスチック原料国産化政策が始動した。

現状では製品の多様化は進んでいるが、電気産業用部品、輸送機械用部品といった工業部品の生産はまだ限られており、この分野では外資による生産も多い。地場産業の技術面での高度化は進んでいない。

02 年、主要各市・省のプラスチックメーカーは全国で 503 社あるが（ホーチミン市はうち 241 社）、私営企業は 91 社、有限会社は 246 社、100% 外資が 63 社、外資との合弁が 21 社（うち国有企業の参加ありが 10）、国有（中央・地方）が 22 社、合作社が 40 社、株式会社 17 社（うち国家の出資ありが 6）という構成になっている。大部分は中小規模だが、従業員 200 人以上の大企業も 48 社存在した²²⁸。

プラスチック産業を中心に民間企業の起業と発展の経緯を見てみよう。

80 年代から 90 年代初頭にかけて操業を開始した企業には、当初、日用雑貨を生産していたものが多い。それ以外ではプラスチック製包装材や部品の必要性に直面したメーカーなどから、直接、特定製品の供給依頼を受けたケースもある。1999 年の企業法制定を契機に 90 年代末から 2000 年頃にかけて企業設立の第二波が訪れる。その場合、2つのパターンがある。一つは既存企業の再編による新企業の設立であり、多角的経営を行っていた既存企業からプラスチック部門が独立したものである。もう一つは外資系企業への中間財供給など新たな顧客の需要に対応して起業したものである。在越外資系企業で製造・管理・財務分野の経験をもつベトナム人数名が集まり、外資系企業向けの工業部品の生産、供給を目的として設立された²²⁹。

ホーチミン市はプラスチック産業の歴史をもち、社会主義時代にも多数の家族・個人経営事業体が存続しており、起業以前に経営者本人または家族がプラスチック産業に携わった経験をもつケースが目立つ。そうした知識と経験の蓄積があった。

²²⁴ 前田啓一『ベトナム中小企業の誕生』47頁。 cf. 前田啓一・池部亮編著『ベトナムの工業化と日本企業』

²²⁵ 前田啓一『ベトナム中小企業の誕生』116-7頁、121-2頁。

²²⁶ 同上142-3、165-6頁。cf. 関満博・池部亮編『ベトナム／市場経済化と日本企業』154-61頁。経営者の学歴の高さについては荒神衣美編『多層化するベトナム社会』69-70頁。

²²⁷ 同上84-5頁。

²²⁸ 同上92-4頁。

²²⁹ 同上95頁。

また原料や製品が取引される市場や関連産業も発展していた。ホーチミン市では中古射出成型機を扱う業者も多数出現していた。また金型の調達も次第に容易になった²³⁰。

但し、原料の樹脂は大部分輸入である²³¹。

プラスチック成型に欠かせない金型を製造・販売する民間企業・事業体も出現してきた。内製や国内金型メーカーからの調達の方が多い。但し、輸入品は国産より精度が高く、品質に比して価格が低い。華人ネットワークによりアジア各国からの金型の輸入も比較的容易であった。

ともあれ、90年代末以降、プラスチック産業は低級品生産の量的拡大という発展の初期段階から、製品の多様化・高度化という新たな発展段階に移行した²³²。

こうしてベトナムの地場産業は外資系企業との接点をもちつつ、次第に自立的発展を始めている。

工業化の担い手も変化する。

2000年の企業法により大部分の産業で私企業にとり登録や営業が容易となった。2000年1月から02年10月の間に5万の企業の新規登録があった。当時登録されていた企業総数の4分の3である。02年に登録された企業の登録資本は平均9万USDに過ぎなかった²³³。

外資系企業は95年には輸出全体の4分の1であったが、2010年には過半を占めた。輸入では95年に輸入総額の18%であったが、2010年には44%を占めた²³⁴。

家内事業体は公式には企業として登録されていない。だが、02年現在、労働者の86.3%は家内事業体で働き続けている。産業部門によって異なるが、製造業では66.7%、08年には54.4%になる²³⁵。

家内事業体での雇用の減少の半分は2000年代前半には農業や水産業から他の部門への移動であり、残り半分は同じ産業内の企業への再配分であった²³⁶。

既述のように国有企業から私企業への移動も多くなる²³⁷。

こうして2000年以降、ベトナム工業の担い手は着実に国有セクター中心から多所有セクターの共存へと変わりつつある²³⁸。

1999年〔2000年?〕の改正企業法制定以降、混合所有セクターが急成長し、所有形態の多様化が進んだ。前述の国有企業集団＝総公司も設立され、03年の改正国有企業法で次の3つのタイプが定義づけられた。①国家が投資・設立を決定する従来型、②登録資本100%の国有大企業が他の企業に対する支配的シェアの出資を通じて自発的に設立、③国家資本投資経営総公司（独立系の所有転換した国家投資有限会社、株式会社、複資有限会社への投資を行う「特別経済組織」）

²³⁹。

新しい企業集団も形成されている。その一つが持株会社を核とする企業集団である。

例えば、ベトナム繊維総公司に属する独立会計企業のVIEC（国有ガーメント企業）は元々は1976年設立の従業員100人程の国有企業であったが、02年には31の事業体（合弁事業も含む）を傘下に置く、関連企業まで含めると総従業員1万3千人の企業集団に成長した²⁴⁰。

²³⁰ 同上96頁。

²³¹ 同上98頁。

²³² 同上102頁。

²³³ Brian McCaig and Nina Pavcnik、op.cit.,p.14

²³⁴ ibid.,p.17

²³⁵ ibid.,p.18

²³⁶ ibid.,p.19。06年、全産業で私企業の労働者一人当たり平均所得は46.3百万ドンに対し、家内事業体では17.7百万ドンであった。製造業の限ればそれぞれ78.9百万、18.0百万ドンとなる。

²³⁷ ibid.,p.20。

²³⁸ 石田暁恵・五島文雄編『国際経済参入期のベトナム』43頁。

²³⁹ 同上58頁。

²⁴⁰ 同上65頁。

またホーチミン市の縫製企業は下請企業とのリンケージを形成した。この関係は原料供給、技術供与、雇用機会提供、流通ルートの共有といったリンケージに発展する。なかでも VTEC は製品の品質、納期、ハイレベルのスタンダードを要求する契約関係によって小規模企業とのリンケージを形成した。02年には、VTEC の輸出比率は75%となった。VTEC における国家資本は総資産の15%に過ぎない。残りは内部留保や借り入れである。そのことが自立的経営の基盤となった。経営者はエンジニアであるが、ホーチミン大学と提携して技術開発にも取り組んだ（例えば、コンピューターによるパターン開発）²⁴¹。

纏めとしてサンプル企業のサーベイ（サンプル数208社。業種は食品加工48、繊維・衣料82、木工78）より企業の基礎的な情報を確認しておこう。

表V-12 サンプル企業の基礎情報

業種別	零細企業	小企業	中企業	大企業
食品・飲料	4	29	15	0
繊維・衣料	7	34	37	4
木工	9	50	19	0
計	20	113	71	4
会社タイプ				
パートナーシップ	0	1	0	0
個人企業	2	14	6	0
有限会社	13	61	43	3
株式会社	4	34	19	1
協同組合	1	3	3	0
地場所有の比率				
0%	0	6	5	1
50%所有	0	1	0	0
100%所有	20	106	66	3
家族経営	12	69	32	2
協会会員	2	17	19	1
生産形態				
全面社内	13 (72.2%)	87 (77%)	53 (75.7%)	3
全面アウトソーシング	2	2	1	0
双方	3	24	18	0
供給源				
地場所有25%未満	1	10	9	2
地場25～50%	1	4	5	0
地場50～75%	0	6	6	1
地場75～100%	18 (90%)	90 (81.8%)	45 (69.2%)	0
海外あり	3	33	43	3
労働力（企業当たり平均）（2013年）				
フルタイムワーカー（人）	11.29	25.21	95.92	324
パートタイム（人）	1.1	15.95	23.57	0
女性シェア（%）	50.8	46.4	54.9	68.3
外国人シェア（%）	—	8.06	3.6	0.37
企業当たり職種（人）（13年）				

²⁴¹ 同上66-8頁。

経営者・専門職	1.8	2.68	5.7	2.33
技師・技手	0.47	1.18	3.51	1.67
監督・事務	1.37	2.91	10.21	10.33
工場、機械オペレーター、 組立工	4.21	12.29	48.83	252.33
サービス及び販売員	1.47	3	12.23	20
労働者の教育水準 (%)				
正規の教育なし	0	0.3	0	0
初等教育	5.2	3.7	5.6	6.8
中高教育	58.6	62.9	60.1	82.3
専門学校・資格認定	21.8	19.6	21.7	7.3
大学	14.2	13.3	12.3	3.4
イノベーション支出 百万 VND (平均)				
社内 R&D 活動	10	78.5	783.61	2,666.67
R&D アウトソーシング	0	4.48	0	316.67
機械・装置、ソフトウェア 取得	738.25	612	7534.86	1,006.33
外部知識取得	8.75	8.55	92.36	0
新製品ないし大きな改良 (企業数)	12	54	39	2
新サービスないし大きな改 良 (企業数)	2	3	11	0
ASEAN の企業とのビジネ ス関係あり	1	14	16	1
貿易	食品・飲料	繊維・衣料	木工	計
貿易に参加	7	12	13	32 (15.4%)
参加せず	41	70	65	176
ASEAN 諸国からの輸入	1	6	6	13
輸入せず	47	76	72	195
ASEAN 諸国への輸出	5	7	4	16
輸出せず	43	75	73	191

出典：Cassey Lee、Dionisius Narjoko and Sothea Oum eds., *SMEs and Economic Integration in Southeast Asia*. Singapore, 2019, 9

ベトナムの企業は地場資本の比率が高い。生産のアウトソーシングには消極的であり、供給源も地場が70～90%を占める。R&D活動は大企業ほど多いが、新製品の導入は小規模企業の方が積極的である。労働者の教育水準は高い。但し、ASEANの企業との生産ネットワークへの参加は少なく、貿易依存度も低い。

第5節 社会状況

労働市場

90年代後半、工業・建設より商業・サービス業の雇用が増大した²⁴²。

雇用の最も頻用されるチャンネルは家族や親族や友人である²⁴³。

臨時労働を使う企業の半数は家族や友人を通してそうした労働者を募集する。彼らの65%は他の募集チャンネルは使わない。言い換えれば、社会的ネットワークがベトナム労働市場の本質的特徴である²⁴⁴。

農村はそれぞれの農業労働市場をもつ。移住せず残った家族員は必ずしも農業労働に従事し続けるわけではなく、その代わり、他の家族員が農村基盤の非農業職業に従事して得られる収入を使い、農業においては周辺の農村から他人を雇うケースが多い²⁴⁵。

多くの都市定住者は彼らの生まれ故郷との絆を維持し続ける。かれらのより有利な社会的ネットワークとより高い技能レベルは農村移住者からのいかなる意味での直接的競争を阻む²⁴⁶。

労働法など労働関連法制は一応、整備されているが、ほとんどは正規雇用者に限定されている。97年、ベトナムにおける賃金労働者の82%は労働契約を結んでおり、うち88%は書面であった。しかし96年6月、ハノイで行われたサーヴェイでは臨時移住者[出稼ぎ]のうち労働契約書をかかわっていたのは12%のみであった。永住の移住者ではその比率は75%に達していた²⁴⁷。

契約が署名されていても、ほとんどは短期であった。サンプル企業の7%は彼らの労働力の半数以上を季節的契約により雇用していた。サンプル企業の38%は少なくとも労働力の75%を1年から2年の契約で雇用しており、33%は1年未満の契約であった。国営企業と官民合弁企業のみがほとんど期限の定め無き契約で雇用していた。私的セクターは労働者を短期契約で雇用するのを選択する。外国企業の84%、合弁企業の73%、国内民間企業の63%は労働力の75%以上をそうした期限で雇っていた。事実、調査した企業総数のうち、外国会社の90%、国内外会社の合弁企業の84%、民間企業の87%では永続的契約の労働者は25%未満であった。

国有セクターも短期契約で労働者を募集している。国営企業のサンプル総数のうち、1999年に38%がそうした契約を結び、且つそのうち72%は労働力の四分の三以上を短期契約で雇っていた。サンプルの3.4%は労働者の50~75%を季節的契約ベースで雇っていた。この総数の8.3%は従業員の75%をそうした期限で雇っている。ごく少数の企業は従業員との関係を口頭の契約に置く。民間企業の3.5%及び官民合弁企業の2.4%が永続労働者を口頭契約のベースで募集している²⁴⁸。

近年、ベトナムでは農村部から大都市エリアへの移住は減少し、その代わり、中小規模の都市への移住が増加した²⁴⁹。

90年代初めには、ベトナムにおける小家内企業や自営業の大波が起こった。だが、移住者の最もマージナルなセグメントはまともなコネクションに欠ける出稼ぎ層であり、分断されたネットワークに留まった²⁵⁰。

²⁴² MELANIE BERESFORD AND TRAN NGOC ANGIE eds., *Reaching for the dream : challenges of sustainable development in Vietnam*.p. 1 0 0

²⁴³ *ibid.*,p. 1 0 5

²⁴⁴ *ibid.*,p. 1 0 6 .

²⁴⁵ *ibid.*,p. 1 0 6 .

²⁴⁶ *ibid.*,p. 1 0 7 .

²⁴⁷ *ibid.*,p. 1 2 0 .

²⁴⁸ *ibid.*,p. 1 2 1 .

²⁴⁹ *ibid.*,p. 1 2 2 .

²⁵⁰ *ibid.*,p. 1 2 3 .

表V-13 雇用の地理的範囲（1997年）

	都市部	農村部	トータル
同じ地方	70%	64.3%	66%
他の地方	16.3%	13.0%	14.0%
不明	13.6%	22.7%	20.0%

出典：MELANIE BERESFORD AND TRAN NGOC ANGIE eds., *Reaching for the dream : challenges of sustainable development in Vietnam*.p. 101

労働力移動の問題

96年現在、ハノイへの移住者のうち75.8%、ホーチミン市への移住者の71.2%は私的セクターで雇用された。彼らの多くはしかし、独立の請負、自由労働者、小商人、露天商、サービス業といった自己勘定の活動に従事している。労働者移動や労働市場は中国では工業の発展によって規定されたが、ベトナムでは商業化のプロセスによってより規定された²⁵¹。

市場経済下において新しい労働者層も形成されてくる（メコンデルタ地方都市における外資企業の事例）。

1989年以降、国有企業と官公部門で余剰人員の整理解雇が行われ、70～80万人が解雇された。また鉱工業生産合作社（協同組合）の没落により60万人近くが新たな求職者となった。カンボジアからの復員兵もいる。更に毎年、多くの若者が労働市場に新規参入してくる。彼らの受け皿となったのが民間部門であり、90年代に入って急拡大した。但し、この部門には零細な経済活動における自由業的・雑業的雇用（インフォーマル）が多数含まれており、90年代半ば、民間企業と外資企業を合わせた雇用者はおよそ40万人であった。

96～98年に外資系企業で実施された労働調査によると、外資企業の労働者の出自は約45%が国有企業からの転職者であり、40%近くが高校新卒者（多くが農村出身者）、20%近くが手工業者であった²⁵²。

2000年代以降、外資企業の労働者は増加し[表V-9]、外資に依存した輸出指向型の経済の性格を強めた。06年、外資企業の労働者の9割以上は製造業であり、それも労働集約型業種に6割半ばが集中していた。また女性労働者の比率も高い²⁵³。

大都市圏では新興工業の労働力は遠方も含めて域外からの出稼ぎ労働に依存しているが、地方都市における外資企業は近接する農村部の労働力を雇う。生産労働者はほとんど、農村部に居住している。都市から通う者の大半は管理・事務職である²⁵⁴。

2005年以降、大都市とその近郊で不熟練労働力を中心として「労働力不足」が起きている。それまで大都市圏の雇用労働市場に出て働いていた青年層の故郷回帰と地方就職の傾向が背景にある。地方農村周辺にも工業団地や工場が建設され、他方、大都市では労働集約型産業での不熟練労働者の賃金が低いまま推移し、その一方でインフレなど大都市での生活環境が悪化していた²⁵⁵。ドイモイ以降の雇用労働部門の趨勢をみると1990年代後半、外資系企業の労働者の45%は合弁相手企業の労働者である。また94年に外資系合弁企業では65%の労働者が国有企業からの転職者であった²⁵⁶。

²⁵¹ *ibid.*,p. 102. 86年以前や80年代末の危機の時期、労働供給の過剰や民間セクターでの雇用機会の限界から労働者たちは自己勘定の活動に投資するよう促された（*ibid.*,p. 122）。

²⁵² 荒神衣美編『多層化するベトナム社会』187頁。

²⁵³ 同上190-1頁。

²⁵⁴ 同上195-6頁。

²⁵⁵ 藤倉哲郎『ベトナムにおける労働組合運動と労使関係の現状』29頁。

²⁵⁶ 同上54頁。

ベトナムの労働市場は他の同様の国々〔途上国〕と比べてよりフレキシブルである²⁵⁷。
また依然、家内事業所は大きな比重を占めている²⁵⁸。

インフォーマルセクターとその雇用

前述のように、ベトナム、とくに紅河デルタ地域の農村では、数百戸から場所によっては千戸以上もの世帯が特定の分野の工業、小手工業生産に従事し、「専門村」を形成する。専門村の非農業経済活動の多くは、企業あるいは個人事業主の正式な登録をしていない、登録していても労働者と正式な雇用契約を結んでいない（そのため労働者は社会保障に加入していない）、税金も納めていないという、いわゆる「インフォーマルセクター」に属する主体によって営まれている。そして、専門村のインフォーマルセクターは、当該農村および近隣農村だけでなく、遠隔地の農村からも多くの労働者を吸収している²⁵⁹。

2007年労働力調査時点で、全国に4600万人いる全労働者のうち、1100万人（23.5%）がインフォーマル事業所における労働者であるが、農業部門の労働者を除いて計算すれば、その割合は47%にのぼる。業種としては、「商業」がインフォーマル事業所における労働力の30.9%を占め、製造業（24.1%）、建設業（17.3%）と続く。また、家事労働の分野では全労働者の87%が、建設業では75%がインフォーマルな事業所で働いている。インフォーマル事業所で働く女性の割合は48.7%であり、これはフォーマル、インフォーマルを含めた全業種における女性の労働参加率の平均値（49.4%）とほぼ同程度である。一方、インフォーマル雇用は、全労働者の83%を占める。農村から大都市インフォーマルセクターへの労働移動は、ベトナムでは決して支配的な現象ではない。インフォーマル事業所の労働者に占める出稼ぎおよび移住労働者の割合は、ハノイで6%、ホーチミン市で17%に過ぎない。

専門村には、特定の製品に特化した、おもに小規模でインフォーマルな個人ベースが集積している。専門村のなかには、竹細工や織物といった伝統的な小手工業製品を生産している世帯が集まったものもあるが、なかには工業化が進み、日用品、工業製品の中間財、建築資材などを生産する村もある。2006年に統計総局が行った農村農水産業センサスのデータでは、専門村の数が1077村とされているが（GSO 2007）、2017村とする調査（MARD and JICA 2004）や、3500村存在するという報道（Vietnam News、2012年10月15日付）もある²⁶⁰。

職種別構成をみると、2010年代に上級専門職が増えているのが特徴的である。中級専門職はむしろ減っている。機械オペレーターや組立工は増えているが、農林水産業の熟練労働者は大幅に減った。

それに対応してか、雇用者の教育においては職業訓練を受けた者も、高等教育を受けた者も増えた。特に後者が多い。

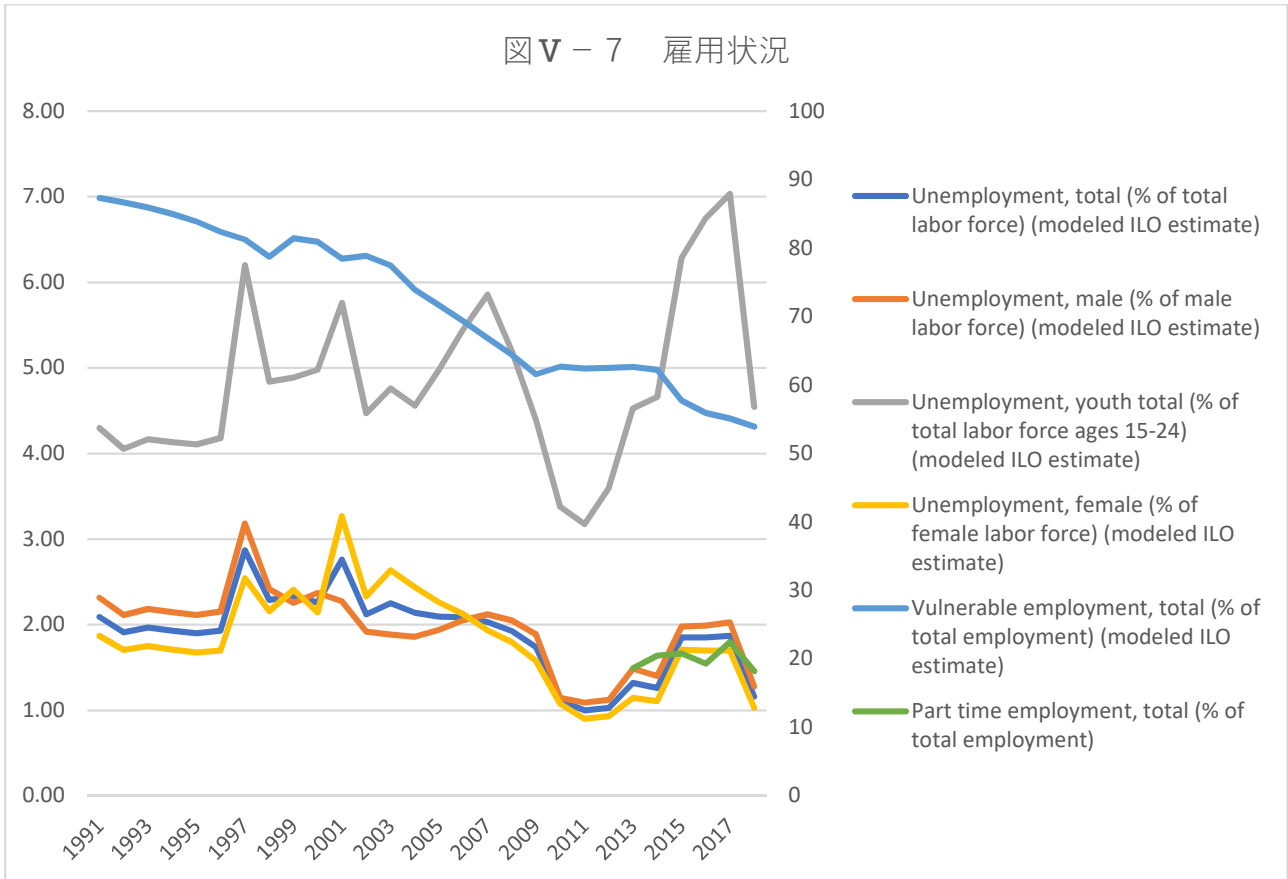
²⁵⁷ Brian McCaig and Nina Pavcnik, *Moving out of Agriculture: Structural Change in Vietnam*. p. 2 5

²⁵⁸ *ibid.*, p. 2 7

²⁵⁹ 坂田 正三編『高度経済成長下のベトナム農業・農村の発展』207頁。

²⁶⁰ 同上210-11頁。

図 V - 7 雇用状況



注記：不安定雇用の割合とパートの割合は右軸。

なお女性の中上級管理職の割合は07年に16.33%、女性が経営トップの企業の割合は09年、26.4%、15年、22.4%。児童雇用は7-14歳のうち06年に21.3%、11年に13%、12年に10.9%。

出典：The World Bank. World Development Indicator

失業及び不完全就業問題は深刻である。雇用の増加が労働力増に追いつかない。

2000年に紅河デルタでの失業率は7.3%、ハノイでは8%、ホーチミン市では6.5%であった。不完全就業も多い。農村部人口の四分の三は不完全就業である²⁶¹。[世銀のデータとは合致しない]

教育水準

全体として教育水準は上昇した。識字率は上昇した。

就学比率は低くないが（文盲は7%、ネットの初等教育入学者91%）、教育年数は短い（98年に都市部では8.0年、農村部では5.7年）。

但し、都市では仕事を求める学卒者がいるが、企業、特に農村部では技能労働者が不足している。他方、政府は全国的には幅広い初中等教育の発展に、都市圏では高等教育に注力している。

また職業・技術教育への入学が少ない。1992年、入学者のうち職業教育セクターは13.2%であったが、99年には6.7%に減った²⁶²。

2019年には更に教育水準は上昇している。文盲は5%を切り、中等教育修了者も増え、大卒以上も19年には10%を超えた（累積値）。

雇用者の教育水準上昇と対応している。

²⁶¹ MELANIE BERESFORD AND TRAN NGOC ANGIE eds., op.cit.,pp. 187-9.

²⁶² MELANIE BERESFORD AND TRAN NGOC ANGIE eds., op.cit.,pp. 209-11.

表V-14 教育水準

	1979	1981	1985	1989	1999	2000	2001	2006	2009	2019
Educational attainment, at least completed primary, population 25+ years, total (%) (cumulative)	71.25									88.63
Educational attainment, at least completed lower secondary, population 25+, total (%) (cumulative)				13.32					65.00	65.34
Educational attainment, at least completed upper secondary, population 25+, total (%) (cumulative)	28.56								25.68	31.93
Educational attainment, at least Bachelor's or equivalent, population 25+, total (%) (cumulative)										10.25
Literacy rate, adult total (% of people ages 15 and above)	83.83			87.60	90.28	90.16			93.52	95.75
Literacy rate, youth total (% of people ages 15-24)	95.03			93.73	94.53	94.84			97.09	98.63
Children out of school (% of primary school age)		6.06	8.58		0.37	1.59	2.97	6.48		

出典：The World Bank. World Development Indicator

表V-15 ベトナムの所得格差

	1997	2002	2004	2006	2008	2010	2012	2014	2016	2018
GNI per capita (constant 2015 US\$)	827.5	1045.4	1176.9	1324.7	1459.1	1588.5	1733.3	1881.4	2037.2	2290.3
Gini index	35.4	37	36.8	35.8	35.6	39.3	35.6	34.8	35.3	35.7
Proportion of people living below 50 percent of median income (%)	7.1	8	10.7	11.7	10.8	13.4	12.8	13	13.4	14
Income share held by highest 20%	44.2	45.4	44.5	43.3	43.5	46.3	43	42.2	42.5	42.9
Income share held by fourth 20%	21	21.1	21.8	22.3	21.8	21.4	22.2	22.4	22.4	22.3
Income share held by third 20%	15.2	14.8	15.3	15.8	15.7	15	16.1	16.4	16.3	16.3
Income share held by second 20%	11.7	11.2	11.3	11.5	11.6	10.8	11.6	12	11.9	11.9
Income share held by lowest 20%	8	7.5	7.2	7.2	7.4	6.5	7.1	7.1	6.9	6.7

出典：The World Bank. World Development Indicator

表V-16 生活状況

	1960	1980	1981	1989	1990	1995	1997	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Urban population (% of total population)	14.7	19.2	19.3	19.9	20.3	22.2	23.0	24.4	24.9	25.5	26.1	26.7	27.3
Population living in slums (% of urban population)					60.5	54.6		48.8					41.3
Human capital index (HCI) (scale 0-1)													
Share of youth not in education, employment or training, total (% of youth population)													
People using at least basic sanitation services (% of population)								51.92	53.87	55.82	57.75	59.67	61.64
Hospital beds (per 1,000 people)		3.50	3.70	3.30	3.83		1.67	2.34	2.4	1.4		2.8	2.34
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Urban population (% of total population)	27.9	28.5	29.1	29.8	30.4	31.1	31.8	32.4	33.1	33.8	34.5	35.2	35.9
Population living in slums (% of urban population)					35.2				27.2		14.4		13.8
Human capital index (HCI) (scale 0-1)					0.657							0.666	0.687

Share of youth not in education, employment or training, total (% of youth population)		10.6		10.27	8.24	8.29	9.44	9.99	9.73	9.88	9.47	9.7	8.31
People using at least basic sanitation services (% of population)	63.60	65.56	67.50	69.43	71.35	73.26	75.15	77.03	78.90	80.76	82.60	84.32	86.03
Hospital beds (per 1, 000 people)	2.66		2.9	3.1	2.91		2.5	3.18	2.6				

出典：The World Bank. World Development Indicator

所得水準は着実に上昇したが、所得格差は減ってはいない。相対的貧困率はむしろ増えている。都市化率は上昇したが、近年は停滞している。スラム人口は顕著に減った。衛生状態は改善している。HIC 指数は幾分、上昇した。但し、教育も受けられず、仕事にも就けない若者の比率はさして減ってはいない。

第6節 地域経済

最後にベトナムにおける地域経済とその格差をみておこう。ベトナムの地方は多様である。ベトナムでは工業化が進められているが、未だに多くの人々が農村に居住している。近年は物価高騰により都市部に移住した人々が農村部に帰還移動（return migration）を行う事例も増えてきている²⁶³。

ドイモイ以降の市場経済化は、戸籍登録制度が幾分緩和され、また常住戸籍の移転が認められたが、未だ限定的なものであった。しかし実際には市場経済化に伴う人々の経済機会獲得とそれに伴う人口移動の実態に制度が適合しておらず、自由意思に則った人口・労働移動はドイモイ政策開始の1986年以降、着実に増加していった。

1989年以降顕著に増加しているのは省間移動であり、1989年までに130万人（全人口の2.5%）、1999年までに200万人（同2.9%）、2009年までには340万人（全人口の4.3%）となり、1999年から2009年にかけて大きく増加している。他方、県間移動については、1989年までに107万人（全人口の2.0%）、1999年には114万人（同1.7%）、2009年には171万人（同2.2%）であり、低水準でほとんど変化がない。県内移動についても1999年134万人（全人口の2.0%）、2009年162万人（同2.1%）で、同様である²⁶⁴。

表V-17 都市農村別流入率（%）の推移

	都市	農村
2007	3.80	2.83
2008	2.28	2.68
2010	5.20	2.42
2011	4.94	3.19

出典：グエン・ティ・タン・トゥイ前掲論文145頁。

都市化が進展しているが〔表V-16〕、2011年にかけては都市への人口移動の趨勢が鈍り、逆に農村への流入が増加している。

地域間格差は拡大している。

²⁶³ グエン・ティ・タン・トゥイ. "現代ベトナムにおける人口移動の要因と地域間格." 『東京経大会誌』 第279号 (2013). 139頁。

²⁶⁴ 同上141頁。

ジニ係数で 1992-1993 年は全国 0.330（都市部 0.340、農村部 0.278）、1997-1998 年は全国 0.354（都市部 0.348、農村部 0.275）であり、全国的に不平等の度合が進展しており、ことに都市部で所得格差が進行している²⁶⁵。

その後の家計調査によれば全国的には 2004 年頃から更にジニ係数の値が上昇しており、所得格差が拡大していた。都市部の所得格差が縮小する一方で、農村部の所得格差が拡大している。

その原因は第 1 に 2000 年代後半になり都市部での物価が高騰し、都市部へ移住した労働者の住環境が悪化したことが関係している。これは農村部への人口流入率が上昇している近年の動向と合致している。農村人口の滞留が進めば、当然ながら農村部での雇用吸収問題が深刻化し、競争の中で所得格差が生じてくる。

第 2 に農村部における土地なし層の増加も要因の一つと考えられる。1993 年の土地法により組織、個人に対する長期の土地利用権付与および土地利用権の交換、譲渡、貸借、相続、担保化が認められ、2003 年 11 月の新土地法で土地利用権の商品化（市場取引化）が認められた。これにより土地利用権の流動化が進み、農地集約が進められ大規模経営農家が発展する一方で、土地なし層の発生を生むこととなった²⁶⁶。

	全国	都市	農村
2002 年	8.1	8.0	6.0
2004 年	8.3	8.1	6.4
2006 年	8.4	8.2	6.5
2008 年	8.9	8.3	6.9
2010 年	9.2	7.9	7.5
2012 年	9.4	7.1	8.0

注記：原典は GSO。数値は平均月収の格差

出典：荒神衣美『2000 年代ベトナムにおける新たな社会階層の台頭』7 頁。

1996 年から 2010 年までの間に賃金労働者数が、594 万人から 1670 万人へと、2.8 倍に増加している。なかでも民間部門での賃金労働者数は、295 万人から 1194 万人へと大幅に拡大している。その地域別推移は次表のようである²⁶⁷。ホーチミン市を含む東南部の増大が目立つ。紅河デルタはいったん減少した後に急増した。2 次産業の多いのは東南部、紅河デルタである。

表 V-19 ベトナムにおける鉱工業部門賃金労働者数の地方別推移（単位：人）

	2007	2008	2009	2010
全国	6,354,518	6,411,027	7,647,184	8,053,189
紅河デルタ	2,085,235	1,884,391	—	2,497,571
東南部	1,649,498	1,961,583	—	2,359,971
メコンデルタ	1,016,286	1,020,848	—	1,266,657

出典：坂田 正三 編『高度経済成長下のベトナム農業・農村の発展』藤倉哲郎稿

²⁶⁵ 同上 145 頁。1 回目の家計調査は 1992-1993 年に、2 回目は 1997-1998 年に行われ、それぞれ 4800 戸、5994 戸の標本家計が得られた。

²⁶⁶ 同上 146-8 頁

²⁶⁷ 坂田 正三 編『高度経済成長下のベトナム農業・農村の発展』藤倉哲郎稿

	農林水産業	鉱工業・建設業	サービス業
北部山地	69.4	12.2	18.3
紅河デルタ	41.7	29.8	28.5
（うちハノイ市）	24.3	28.2	47.5
北中部沿岸	54.5	16.9	28.6
中部高原	71.7	7.5	20.8
東南部	32.8	34.2	33
（うちホーチミン市）	2.6	33	64.4
メコンデルタ	49.8	17	33.2

出典：荒神衣美『2000年代ベトナムにおける新たな社会階層の台頭』4頁。

	失業率（％）	一人当たり月次所得（千ドン）	全国平均 = 1
紅河デルタ	2.61	1580.4	0.91
北部山岳丘陵地域	1.21	904.6	0.42
北中部・中部沿岸地域	2.94	1018	1.02
中部高原	2.15	1087.9	0.75
東南部	3.91	2304.3	1.36
メコンデルタ	3.59	1247.2	1.25
全国	2.88	1387.1	1.00

出典：グエン・ティ・タン・トゥイ."現代ベトナムにおける人口移動の要因と地域間格差."148頁。

産業構造の違いは大きいですが、所得水準の地域差はさほど大きくはない。但し、山岳地帯や高原地域は地理的条件や民族的特性からして非常に低い。依然、一次産業の比重が高く、製造業部門の発展が遅れている。地域間の交流が一層必要となろう。

第6章 フィリピンの経済発展

第1節 概況

現在のフィリピンという国の版図の原型は16世紀の後半に始まるスペインの植民地支配によって出来上がった。それ以前には統一国家は形成されず、バランガイと呼ばれる自給自足の村落が地域ごとの連合を築き始めていたところであった¹。

東南アジア島嶼部（フィリピン、インドネシア、マレーシア）はいずれも植民地主義以前に国家社会をもたず、植民地時代に独立国家の基礎となる纏まりを作り出した²。その纏まりは植民地時代の教育の普及と反植民地運動の中で形成されていったものであろう。

植民地時代には人種による位階構造が形成されていた。頂点はペニンスラール（半島人）と呼ばれたスペイン本国生まれのスペイン人であり、次にクリオーリョ（フィリピン生まれのスペイン人）、その次がスペイン人や華人移民と「原住民（インディオ）」の混血児であるメスティーソ、最底辺がインディオであった。

18世紀以降、中国向け農産物の輸出でクリオーリョやメスティーソ、一部のインディオの中に比較的富裕な中産層が生まれていた。また当時、マニラには大学1校、第一級の中等教育機関であるコレヒオ（学院）3校、男女の師範学校各1校のほかには商船、商業、美術、農業、工芸品などの職業学校が存在した。一部の町には私塾形式の第二級のコレヒオも存在した。これらは元々、植民者の子弟のために設立されたものであるが、19世紀後半にはスペイン系メスティーソや華人系メスティーソを含む現地人学生が大多数を占めていた。彼らは各地で在地エリートを形成した。マニラでは正規の学校教育を受けて下級官吏や医師、薬剤師などの職能人、勤労学生のほか、外国人商社で働きつつ独学で外国語を学ぶ若者もいた。

近代国民国家としてのフィリピンの歴史は1896年から98年にかけて起こった「フィリピン革命」に始まるが、この革命運動を指導したのが、これら知識人たちであった。1892年設立の秘密結社カティプーメンは彼らによって結成された。さらにマニラの労働者など下層階級の間にも組織を上げた³。ここで特徴的なのはフィリピンのナショナリズムは東南アジアの他の地域と異なっており、本国人対現地人という中南米と同じ対抗軸で育まれたためにクリオーリョやメスティーソは排斥の対象ではなく、むしろ中心的役割を果たしたことである。

この結社は1896年8月には蜂起するが、やがて革命運動の内部で都市の急進派と地方の有力者（プリンシパリア）との間で主導権争いが生じ、前者の指導者が粛清された。

1898年には米西戦争が勃発し、1899年1月にはフィリピン共和国の樹立が宣言されたが、米西戦争に勝利し、パリ条約でフィリピンを獲得したアメリカはこれを認めず、米比戦争が起る。結果、共和国側が降伏し、1902年、アメリカの統治が始まる。アメリカは政治システムや文化も含めアメリカへの同化政策を進めた。現地エリート（地主制を基盤）はアメリカによる植民地支配を支える役割を果たした。これに反発して1930年には共産党が結成され、35年に反乱を起こしたサクダル党など急進的な政治運動も台頭してきた⁴。

日本占領期とその終焉を経て、46年、フィリピンは独立を果たすが、それは形式的で対米依存であった。46～51年にはフク団（フィリピン共産党が支援）の反政府運動が激化する。53年にはマグサイサイが大統領に当選し、フク団を鎮圧する。この政府は対米従属と地主温存政府であり、そこでは様々な利害がぶつかり合った。輸出向け一次産品の生産者は貿易自由化を求め、国内市場向けの米作者やタバコ栽培業者は保護貿易とアメリカに与えられている諸特権の制限などを要

1 大野拓明／寺田勇文『現代フィリピンを知るための61章』第1章。

2 鶴見良行『マングローブの沼地で-東南アジア島嶼文化論への誘い』323頁。

3 古田元夫『東南アジア史10講』118-21頁；池端雪浦他編『岩波講座 東南アジア史第7巻』119-20頁。

4 古田元夫『東南アジア史10講』121-3頁；大野拓明／寺田勇文『現代フィリピンを知るための61章』第5章。

求した。60年代には学生、知識人、労働者を中心とした大規模な反米デモが起こる。65年に大統領となったマルコスには72年に戒厳令を出し、独裁体制を構築する。政権を支えたのはテクノクラート官僚と政治化した軍である。86年の総選挙では再選を果たすが、不正選挙、クローニーによる利権独占や腐敗を糾弾する財界人、エリートビジネスマン、知識人、中産階級層市民などが様々な大衆団体を組織して反政府勢力に加わり、カトリック司祭会議も穏健な改革を求めて合流し、若手将校も国軍改革に立ち上がる。マルコスは国外に脱出し、代わってコラソン・アキノが大統領となるが、特権政治家、ビジネス・エリート、都市中間層を支持層として内包しており、自ら指導力を発揮することなく、諸党派間の協議に任せた。その後、度重なるクーデターが起こり、その鎮圧と軍掌握のためラモス参謀総長（後の国防相）ら軍主流派への依存度を高めた。92年のラモス政権は国民和解を掲げ、モロ民族解放戦線との和平協定を結び（共産勢力との和平には至らず）、経済再建に取り組んだ。しかし、農地改革は不十分に終わり、規制緩和、金融・貿易自由化により内外の民間投資は拡大したが、経済成長は雇用拡大には繋がらず、農業部門は遅れ、米も自給できなくなった⁵。

こうした歴史的背景をもつフィリピンは植民地時代の負の遺産を残す分断社会であった（エリートと大衆とからなる二層構造）。スペイン統治時代のエンコミエンダ制ではスペイン王室がフィリピンの植民地化に貢献が大きかったスペイン人に対して、現地の住民の管理を分割して委託した⁶。この制度はその後のアシエンダ制に繋がる。これは大規模な土地所有に立脚した農園制度であり、土地をもたない農民は土地所有者（もしくは借地人）と小作関係を結んで、カサマと呼ばれる小作人になることが多かった。小作人にすまれない場合は賃金労働者として働く⁷。植民地時代のプランテーション成立過程で形成されてきた大土地所有者と土地無し層に両極分解した社会構造が何らの修正も受けることなく今日まで継承されてきた。スペインの後を継いだアメリカの統治下においてフィリピン人に地方行政を担当させることでいわば未成熟な民主主義体制を作り出した。経済面でもエリート層が満足するだけの砂糖、タバコなどのアメリカへの輸出を認め、彼らに砂糖セントラルやココナッツ加工工場を建設する特権を与えた。アメリカはその統治時代にそれ以前に形成されていた大土地所有者を政治エリートに作りかえ、彼らが国内政治を握る寡頭支配体制を継続させた。この体制は独立後も保持され、大土地所有者家族は輸入代替型工業化を担う経済エリートも供給したのである⁸。

⁵ レイ・タン・コイ『東南アジア史』158-62頁；池端雪浦編『東南アジア史Ⅱ島嶼部』第6章の4；大野拓明／寺田勇文『現代フィリピンを知るための61章』第7章。

⁶ 井出穰治『フィリピン—急成長する若き「大国」』中央公論新社、2017、114頁。

⁷ 同上117頁。

⁸ 原洋之介『アジア・ダイナミズム—資本主義のネットワークと発展の地域性』185-6頁。cf. 原洋之介編『アジア経済論』NTT出版、1999、第8章

19世紀に入ると、1820年代に始まるマニラでの外国商館設立と1834年のマニラ開港が象徴するように、フィリピンは国際資本主義システムに編入され、スペインによる対外交渉独占時代は終焉し、貿易相手国として英米が宗主国スペインを凌駕するまでに至る。この結果、砂糖、麻、タバコ、およびコーヒーといった商品作物生産が急成長し、フィリピン人社会の一部特権階級および成功した商人の顕著な富裕化が起こり、私的土地所有権の確立とともに少数の大地主への土地の集中が加速される。そして、それは、アメリカ統治時代に入ってから継続する。また、1863年には原住民に大学入学の道が開かれたため、富裕層の子弟から高い教育を受けたフィリピン人（イラストラード）が出現し、彼らは後に政治社会的にも全国レベルのエリート層を形成するまでになる。このように、スペイン統治時代末までに、少数の大地主と多数の零細農民から成る貧富の差がさらに拡大した二階層社会が形成された。中間層についていえば、マニラとその近郊で外国商館や華僑の経済活動との関連でフィリピン人のなかからも商店主などの旧中間層が出現し始めていた程度で、その成長は、アメリカ統治時代になってからである（服部民夫・船津鶴代・鳥居高編『アジア中間層の生成と特質』171頁）。

国内経済運営の基本は経済エリートを中心とした民間人に経済活動の自由を保障する分権型であった。マルコス時代は輸入代替の遂行過程に国家統制が強く歪んだ形で導入された。クローニーと呼ばれる一部の企業家達は外為の入手や低金利資金の入手に関して官僚的配分から優遇を受け、レント・シーキングを促し、生産性向上を阻害した。また財政収入の確保のための重要な輸出品である砂糖、ココナッツの国内流通・輸出の国家管理体制を敷き、生産農民のインセンティブを削いだ⁹。フィリピンの各地域は基本的にそれぞれが個別に世界市場と結びつくことで地域形成を行ってきた。そこでは異質の経済社会空間が単に群島的に併存し、中心のない社会という海域世界の分節性の上に階層性が乗っかっているという構造をもっていた。この構造は輸入代替型産業の成長を制約した。輸入代替を目指した工業部門は雇用吸収力を高めず、貧困層が参入できる雇用の場は都市の低生産性雑業部門であった¹⁰。

ポスト・エドサ期の社会運営に関する大きな特徴は、新しい制度設計や意思決定過程に社会諸集団、いわゆる「ピープル」の「参加」を認めたことである。1987年憲法は新体制に期待したさまざまな集団の利害調整の結果とみることができる。従来憲法に比して社会民生分野に関する条項が明らかに増えた。それはとくに「社会正義と人権」を具体的に規定した第13章にあらわれている。フィリピン社会では1980年代以降NGO活動が以前にもまして活発になり社会的影響力をもちはじめた。近年のNGO活動は、労働運動や農民運動などの旧来型運動形態とは異なるいくつかの側面をもつ。参加主体の生活条件の確保にとどまらず自然保護や女性問題などの「脱物質主義的価値」（イングルハート）の実現を目指していること、特定イデオロギーや政治ビジョンにとらわれない広範な主張と立場を代弁し、より広い階層から参加主体を獲得したこと、政策要求姿勢のみならず自主的目標達成姿勢をもつこと、などが特徴である。政権もそれらの集団との連携を試みてきた¹¹。ポスト・エドサ期の労働政策においては、協調的な労使関係をつくることが大きな目標であった。それは低迷した経済の建て直しと外資の導入のための条件でもあった。決定的な対立を避けながら労使関係をつくっていくことで労使双方の要望も一致していた。

それは政府、労働者、雇用主による三者協調体制として構築されてきた。三者協調体制とは政労使が自由で民主的な協議と交渉を通じた協力関係をつくり、それぞれの利害を実現しようとするものとされる。アキノ政権成立直後の1986年5月には全国三者協調会議が開催され労使協調を前提とした「労使共生協約」が結ばれ、1987年、1990年にも全国三者協調会議が開かれ、1990年には「労使協調協約」が確認された。実施監視機関として同年に三者協調委員会（Tripartite

⁹ 原洋之介『アジア・ダイナミズム』183頁。

¹⁰ 原洋之介『アジア・ダイナミズム』186-8頁。

農産物を中心とした輸出拡大や外資導入はあるが、寡頭支配体制下のレント・シーキング構造を抜け出してはいない。農村の過剰労働力は貧困の故に教育を受けられず、近代的工業は彼らを雇用しない。彼らを吸収できるのは都市の低生産性雑業部門のみである。そこに低賃金・低生産性の畏の独自性がある（原洋之介編『アジア経済論』第8章）。

¹¹ 川中豪 編『ポスト・エドサ期のフィリピン』168-9頁。

フィリピンはNGO大国である。とくに1986年のエドサ革命では多くのアソシエーションが民主化に貢献した。だが民主化後は市民社会組織は方向性を見失い、分裂した。これらはほぼ都市に限られている。高い経済的地位と高い教育レベルをもつ都市エリート層の間では新自由主義的政策を信奉するビジネス・エリートとキリスト教の慈善思想の影響の下でcivil societyという理念を理解し、受け入れている市民社会派が対立しており、市民社会組織の大半を担っているのはこの市民社会派エリートである。

本格的な近代的協同組合は1898年からのアメリカ統治下で始まる。政府は農業の生産性向上と農民の市場社会への統合のために農村信用組合を設立して、資金を提供した。都市では協会が中心となって数多くの協同組合が設立された。独立後もこの政策が継続された。だが、20世紀を通じて都市の協同組合は成果があったものの、農村の協同組合は成果を上げなかった。協同組合は農民が協同する自発的組織とはいえ、その資金の大半は政策金融からのローンである。農民にとって政府資金のバラマキと同義である。農民は生産性向上に必要な投資資金を主に家族か近隣の有力者という日常生活の規範に基づく相互扶助ネットワークから得る。市場経済が浸透しても、社会は共同体的関係や互助ネットワークによって支えられているのである（信田敏宏・白川千寿・宇田川妙子『グローバル支援の人類学—変貌するNGO・市民活動の現場から』昭和堂、2017、第3章の3）。

Industrial Peace Council: TIPC) も設置されている。三者協調委員会は政労使代表 12 名と労働雇用省長官 (委員会議長) から構成されることとなった。その他の労働法制・組織にも三者協調原則が多く取り入れられていく。最低賃金決定過程や、国家労使関係委員会 (National Labor Relations Commission: NLRC)、労働補償委員会 (Employees Compensation Commission: ECC)、社会保険機構 (Social Security System: SSS) などの機関に三者の代表が同等の権利を有する構成員として加わっている¹²。

アロヨ政権では政策策定、しかも労働者にとって不利な制度の協議・決定の場として三者協調委員会が位置づけられている。たとえば三者協調委員会が、雇用の柔軟化、とくに契約労働、下請け労働契約など雇用条件不安定化を招く制度作りの事前協議の場となった。このように三者協調体制はいわゆるグローバル経済に対応した蓄積体制を支える合意形成と共同行動のチャンネルとして位置づけられていた。こうした三者協調体制を補完するものが新しく整備された紛争調停制度である。ポスト・エドサ期には三者協調原則のもと、団体交渉権、労働協約規定など労働者の権利が法的に保障された。

労使間交渉がデッドロックに乗り上げた場合、一方、または双方は相互に、および国家調停和解委員会 (National Conciliation and Mediation Board: NCMB) に通告を行ったうえ、一定の要件を満たしていれば実際にストライキやロックアウトを実施できる。同時に、NCMB の任意調停委員の仲介を通じて双方は和解に努めることが求められる。和解不可能な場合、NCMB は裁定を下す権限をもつ。さらに労使紛争が基幹産業で生じたり、経済全体に大きく影響するなど「国家利益」に関わると判断される場合には労働雇用省長官が強制調停をすることがある。

雇用創出・促進プログラムの基本的な方針は第 1 に外資導入を含めた投資を促進し雇用機会の拡大を図ることである。とくにラモス期以降、「雇用サミット」、「全国雇用会議」などが政府、経済界、労働界の代表が集う形で開催され、労使協調、投資環境整備、スト・解雇の自粛などが確認されている。政府支出によるインフラ公共事業を通じた雇用創出や自営支援プログラム (Self-Employment Assistance: SEA) なども追求されたとはいえ、基本的に雇用は民間企業が創出するものであり、それに対して政労使が協力して条件整備をしていくという姿勢は一貫している。第 2 に人的資源の開発と職業教育の重視である。グローバルな競争力と高い生産性を実現するために各企業における人的資源開発や管理が追求されるのみならず、国家としても「技術教育技能開発法」などを通じてそれを支援する。第 3 に海外出稼ぎを含めた雇用促進を目的として、職業フェアの開催、情報提供、コンサルティングなどを、全国に設置した公立雇用サービス事業所 (Public Employment 176 Service Office: PESO) を通じて行ってきた。1999 年には主だった都市・地域への PESO 設置が法的に義務づけられ地方政府、NGO と協力しながら雇用や自営の促進を図ることになった¹³。

だが失業率は 1986 年に 11.2% であり、それ以降は若干の上下があるものの 9% 前後と高止まりで推移し、1998 年アジア経済危機および 2000 年エストラダ大統領不正疑惑以降は再び 10% を超えている。さらに就労時間が週 40 時間未満の「不完全就業率」は 1986 年以降ほぼ 20% 前後で推移し、2001 年以後になって 15% 台へと低下している。いずれにしても、完全失業、不完全就業あわせて 30% 近くの人々が、十分な生計を立てられない状況におかれてきた¹⁴。

1990 年代以降の雇用形態の特徴としては、第 1 に雇用の柔軟化、多様化が進んだこと、第 2 に海外出稼ぎ労働とインフォーマル・セクターが重要な労働人口吸収源となってきたことである。

第 1 の特徴である雇用柔軟化についてみてみよう。柔軟雇用にはいくつかの形態がある。「雇用の外部化」は、企業や工場内作業の一部、たとえば運搬、給仕などを事業内容から切り離し、下請け労働で行わせることである。あるいは生産過程そのものを家内工業や内職形態へと外部化するものもある。こうした下請け労働の採用は 1996 年に 10.0% であったのに対して、1999 年には 15.7%

¹² 川中豪 編『ポスト・エドサ期のフィリピン』173頁。

¹³ 同上174-6頁。

¹⁴ 同上176-7頁。

に増えている。「契約労働」は企業や工場が直接雇用するのではなく派遣会社などを通じて労働力を確保する形態である。「短期雇用」は6カ月を超えない雇用契約を結び、必要に応じて契約の打ち切り、更新がなされる。商業、流通業で多くみられ、大手流通業者シューマート（SM）では1万1000人の従業員のうち正規雇用は1000人のみという報告もある。1990年時点でも契約労働や生産過程の一部外部化など何らかの柔軟化労働を採用している企業の割合は、電器産業で48%、衣料縫製関係で74%と高い割合であった。雇用主にとっては、外部化や短期雇用を増やすことで人件費の削減が可能となるばかりか、景気の動向や市場の動きなどに応じて雇用規模を比較的容易に調整することが可能になる。一方労働者にとっては、雇用期間の短期化、昇給・昇進機会の欠如、歩合制に基づく実質賃下げ、福利厚生手当の喪失、など不安定で厳しい労働条件となることはいまでもない。契約労働者は1994年に19万7000人を数え全雇用者の7.9%を占めていたのに対して、1997年には40万1000人、14.0%へと急増している。また一時雇用労働者は1994年10万8000人から1997年には13万4000人へと増えている。

第2の特徴は、高い失業率と不安定な雇用形態を背景にして、海外出稼ぎ労働が急増していることと、及びインフォーマル・セクターが肥大化してきたことである。

海外出稼ぎは1991年には60万人を超え、1994年には70万人台、そして1998年には80万人台となっている。労働人口全体に対する割合でみると1991年に2.4%を占め、それ以降2%以上が常態となっている。アジア通貨危機直後の1998年には労働人口の2.8%が海外で雇用されている。海外からの送金総額の輸出総額に対する割合をみると、1990年14.1%、1995年28.1%、2002年20.4%というように非常に高い。統計数値には表れない形でもたらされる送金額を含めれば、これらはさらに大きな数字となる。

インフォーマル・セクターについて1995年に国際労働機関（International Labor Organization: ILO）と国家統計局（National Statistical Office: NSO）が行った調査によれば、メトロ・マニラの総雇用数の17.3%にあたる53万9000人がインフォーマル・セクターに従事していたという。1994年、全国の労働力の51%にあたる1240万人がインフォーマル・セクターに従事していたという指摘もある¹⁵。

アキノ政権成立当初、労働界は政府への全面的な協力姿勢をみせていた。マルコス政権下で翼賛的組織であったTUCP、階級闘争的スタンスに立つKMU、自由主義を標榜するイエズス会系の自由労働者連盟（Federation of Free Workers: FFW）など主だったナショナル・センターが目標や戦略の相違を超えて労働者諮問評議会（Labor Advisory Consultative Council: LACC）に結集し統一戦線を組んだ。ところが親労働者路線を強めるサンチェス労働雇用省長官と親経営者路線に転換するアキノ政権の決裂が表面化すると、労働界も分裂を深めていった。反体制的スタンスを取るKMUは制度化された三者協調体制からも遠ざかっていく。一方TUCP、FFWは産業界のグローバル化対応に一定の批判をもちながらも政労使協調体制を支えていく。アキノ政権成立直後までは非常に活発であった労働運動も、1990年代以降は新しい傾向をみせる。労働者の組織率は1990年代半ばにかけては上昇傾向にあり、1994年には全賃金労働者の31.0%を占めるまでになる。その後低下傾向をたどり、1998年には27.0%、2002年には26.7%にまで低下する。ポスト・エドサ期に労働権保護の一環として整備された「労働協約」の締結数も、1994年までは増加傾向にあったものの1995年以降は減少していく。そもそも労働協約の締結数やそれによってカバーされる労働者の全労働者に対する割合も高いものとはいえなかった。ストライキ、ロックアウトなどの労働争議はアキノ政権直後をピークとして減少傾向に入り、1990年代半ばと1990年代終盤に更なる減少のポイントが認められる。労働基準違反に関する当局の臨検数も似たような傾向をたどり、1986年1441件であったのがその後急増し、1995年には7万7849件となった。以後減少しはじめ、アジア通貨危機後に激減し、2002年には3万2363件になる¹⁶。

労使協調は必ずしも定着したとはいえない。それは労使紛争調停の実態に現れている。任意調停は審査数、処理数ともにその増減は上にみた傾向とほぼ一致する一方で、より深刻な強制調停の件数

¹⁵ 同上177-8頁。

¹⁶ 同上179-80頁。

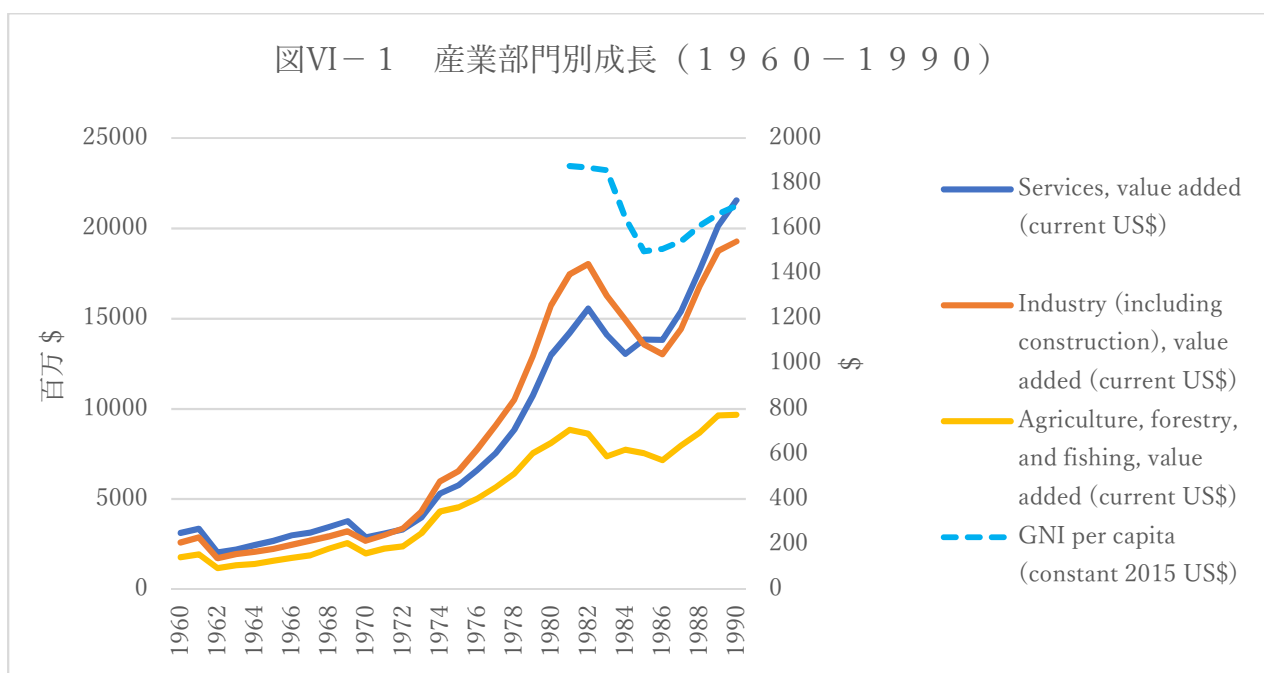
は年による増減はありながら、全体として増える傾向にある。その数は任意調停の数に比べて圧倒的に多い。これはストなどの決定的対立になりうるケースに対して政府が強制的な措置をとっていることを意味し、現場における労使紛争や労働者の苦情や不満が必ずしも緩和されているわけではないことを物語っている¹⁷。

産業全体の発展過程をみると、1960年代は3部門とも低迷しているが、70年代後半からは工業が経済発展を主導し、80年代後半からサービス産業が主導している。他方、農業は70年代後半に成長した後に、80年代は停滞している。政策的にも農業は重視されなかったようだ。貧困の解消が遅れていることの一因かもしれない。

オーシマ、H. T.によれば、フィリピンは戦後、農業発展戦略からスタートする代わりに、資本集約的工業化に突き進んだ。長いこと強力に保護され、当該工業は非効率であった。大規模農業セクターの発展にも失敗した。工業は国内市場が制限されて拡張しえず、急増する労働力を吸収しえなかった。1970年代後半には中東からの借入れは新しい工業の建設に使われたが、やはり資本集約的で、稼働率は低く、新規に多くの労働者は雇われなかった。またタイのように労働倫理が確立していない企業家階層によって工業化が始められ、工業化のインセンティブが不充分であったことから資本集約度が高まる一方、労働生産性は次第に改善しなくなった。

フィリピンでは農業セクターは実質的にネグレクトされた。地主支配の農業経営では賃借人の収入は低く抑えられ、労働者や生産性は非常にゆっくりとしか増えなかった¹⁸。

1990年代からは製造業の発展を待たずにサービス産業が経済を主導することになる。但し、所得水準は工業の発展と連動している。



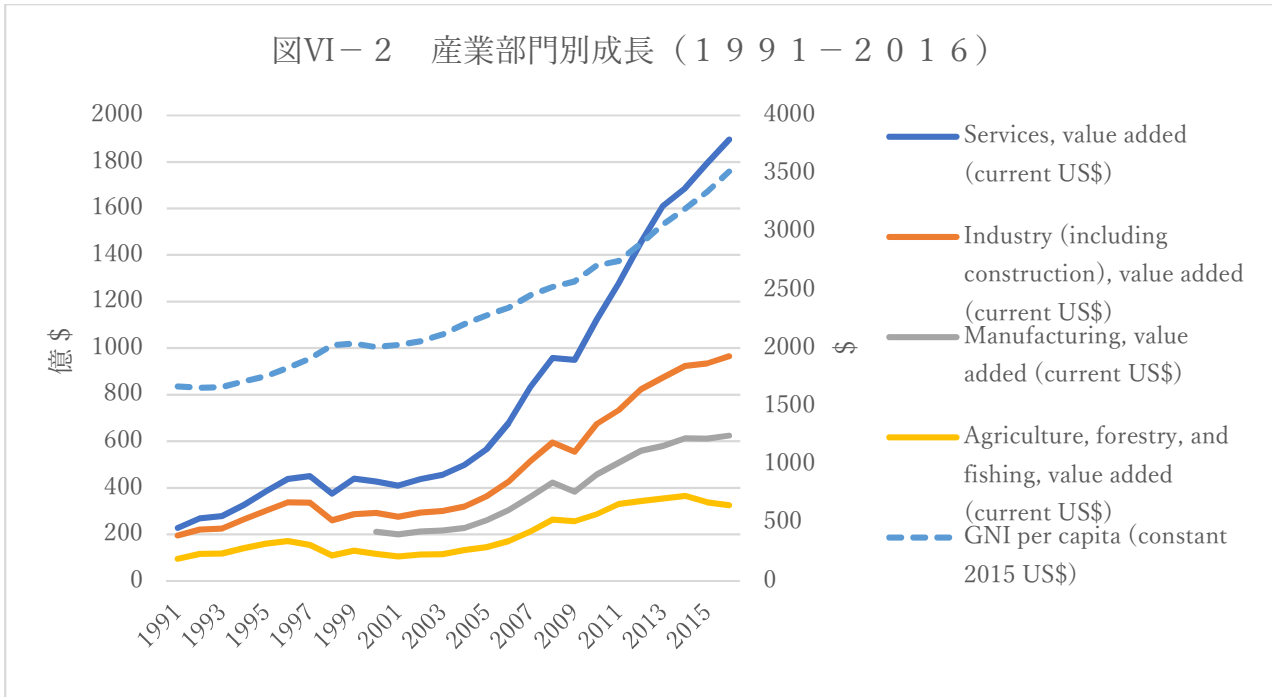
出典：The World Bank. World Development Indicator

注記：一人当たり GNI は右軸。

¹⁷同上180-1頁。

¹⁸ Oshima, Harry. Strategic Processes in Monsoon Asia's Economic Development. Johns Hopkins University Press, 1993.pp.107 - 8. オーシマ、ハリー、T. 『モンスーンアジアの経済発展』 232-3頁。

図VI-2 産業部門別成長（1991-2016）



出典：The World Bank. World Development Indicator

注記：一人当たり GNI は右軸。

第2節 農業の発展

農業の発展は1960年代後半から始まる。

60年代後半以降の水稻の高収量新品種普及は、70年代半ばまでに全稲作面積の6割を超え、80年代前半には85%に達した。稲作農業は粗放栽培から集約栽培に変わり、稲作生産力は急速に高まり、78年には米の自給が達成された¹⁹。

伝統農業フィリピンの農業は、栽培面積でみる限り、米とトウモロコシ、ココヤシの三つの作物に極端な集中をみせるのが特徴である²⁰。

60年代までは稲作は土地に必要最低限の労働力を投入することにより行われ、増産は専ら耕作地の新たな開拓によった²¹。

70年代には米作中心地域およびトウモロコシ作中心地域における作物構成の多様化およびココナッツ中心地域におけるココナッツ専門化が見られる²²。

1971=100として以降1988年の主要作物の作付面積の変化を見てみると88年には米123、トウモロコシ108、タバコ87、サトウ92、ココナッツ140、コーヒー173、アバカ87、バナナ74であった²³。

米の生産は1960年代半ばまでは停滞していたが、70年代を境にして上昇し、90年代まで急激な増加を示している。この変化は、1960年代半ばにフィリピンで開始された緑の革命による高収

¹⁹ 梅原弘光。「フィリピンの農業商業化と土地制度の変化」『東南アジアの土地制度と農業変化』309頁。

²⁰ 同上311頁。

²¹ 同上314頁。

²² 西村知。「1970年代のフィリピン農業の地的変化：1971年農業センサスと1980年農業センサスの比較検討を通して。」『経済論究』78(1990)91頁。

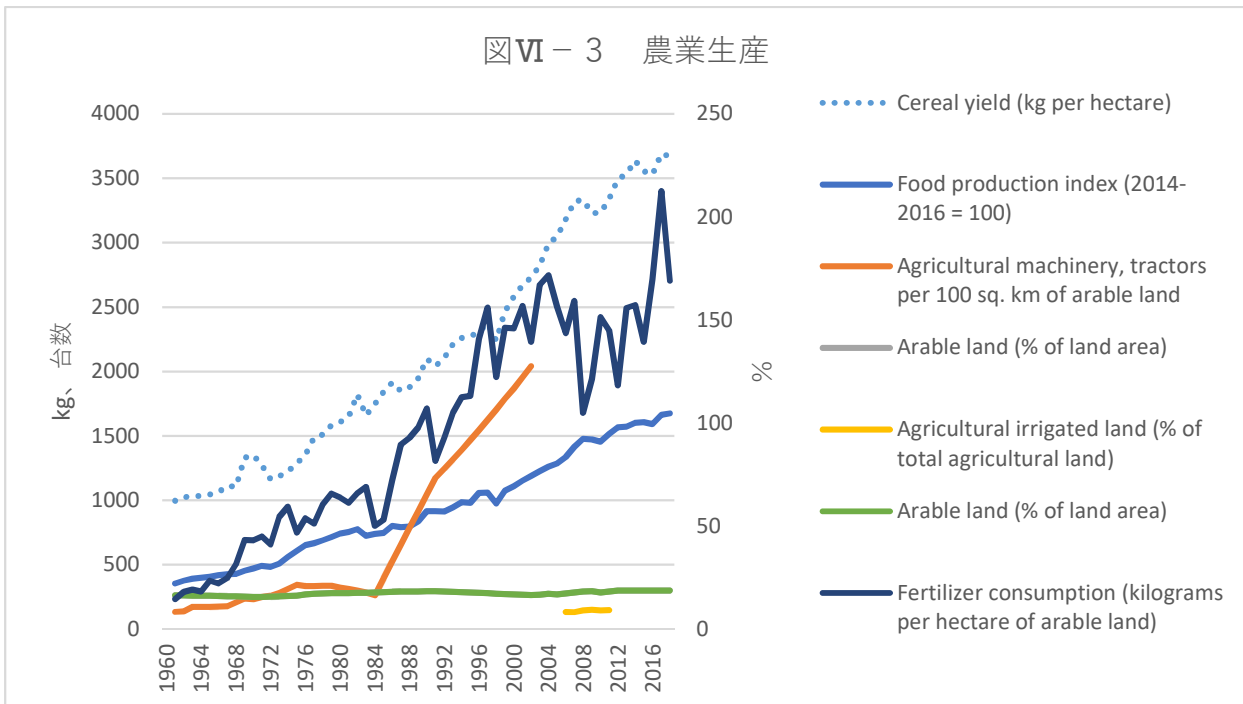
²³ 同上104頁。

量品種の導入と密接に関連している。収穫面積はさほど変化しておらず、生産性の上昇が生産増加の要因となっている²⁴。

稲作の技術普及と共に 80 年代に入ってからトウモロコシ栽培の近代化が進む。農業の多角化において特に畜産振興との関連でトウモロコシが注目されるようになった。それは中・南部フィリピン住民の重要な食糧であるが、またコーンスターチ、シロップ、植物油などの工業用原料でもあり、同時に飼料穀物でもある²⁵。

またココナツ油を国内のディーゼルガソリンに混ぜて使い（バイオディーゼル）、地方工業を支援する試みもある²⁶。

農業関連工業の芽生えである。



出典：The World Bank. World Development Indicator

注記：生産性、農業機械数、肥料消費量は左軸。他は右軸。

土地制度をみておこう。

1960年に農場数では自作農 44.9%、自小作農 14.4%、小作農 39.9%（うち分益 34.9%、定額 2.2%その他 2.9%）、不法占拠者 0.9%であった²⁷。

1980年には農場数で自作農 50.2%、準自作農 12.8%、小作農 35.4%（うち分益 27.2%、定額 5.2%、その他 3.0%）、不法土地占拠者 1.6%となった。ここで準自作地とは「所有タイトルはないが、あたかも所有者であるかの如く利用できるという条件のもとで保有されている土地」である。具体的には相続権をもつものが保有する農地、土地移転証書の保有者が保有する農地、その他

²⁴ 西村知, and ニシムラサトル. "フィリピンの稲作農民." 南太平洋海域調査研究報告= Occasional papers 31 (1998)、145頁。

²⁵ 『東南アジアの土地制度と農業変化』 324頁。

²⁶ Hosein Piranfar1, Cyma Edel Alba2 & Faiz Subhani. "The Economic Impact of Higher-Blend Biodiesel on the Philippine Coconut Industry and end-Users amid Rising Oil Prices & Falling Prices of Coconut Oil". Journal of Economics and Development Studies December 2019, Vol. 7, No. 4, Published by American Research Institute for Policy Development.

²⁷ 『東南アジアの土地制度と農業変化』 327頁。1960年センサスによれば、小作地の 86%が分益小作制であり、7%が定額小作制、残りの 7%が地代のいらぬものを含むその他である（『東南アジアの土地制度と農業変化』 320頁）。

である。農業の近代化、商業化が激しく進んだ時期に、自作農場が大幅に増大して、小作農場が相対的に比重を減じた²⁸。

地域的にみれば60年から80年の間に自作地は西ビサヤで微減し、それ以外は増大した。とくにミンダナオ島を中心にセブ島、ネグロス島、パラワン島、ミンドロ島、ルソン島北部と南部で積極的に拡大された。

小作地は、従来の高小作地率地帯の中部ルソンと西ビサヤで大幅減少を見たが、その他の地域では増大した。とくにミンダナオ、東ビサヤ、ビコールでは自作地の増加率を上回るペースで増え続けた。

小作制でも大きな変化は、とくに中部ルソンと西ビサヤで分益制から定額制への移行がかなり進んだことである。その一方、南タガログ、ビコール、東ビサヤでは分益小作制が一層増大する傾向にあった²⁹。

自作農や定額制の小作農の増大は農業生産の向上に寄与したにちがいない。

包括的農地改革法は1988年6月に成立した。

農地改革はかなり進んだがなお不十分であった。1988年に農地改革省が実施した所有地登記報告「耕作リスト」によれば100ヘクタール以上の土地を所有する3235家族は農業家計世帯のわずか0.21%であるにもかかわらず、全耕作地の24.19%を所有している。24ヘクタール以上の土地を所有する家族まで含めると、世帯全体の1.61%が全耕作地の35.71%を所有している。こうした土地所有を背景にした伝統的エリート層がオリガーキー支配体制を築いてきた。

アキノ政権は農地改革によって農民に土地所有権を付与し、一定の経済収入と生活を保障していくことを政策目標に掲げた。耕作者に土地の所有権を保障し、あるいは小作条件を小作人にとってより有利な条件に転換することで、生産意欲の増進を図り、生産性の向上と増産につなげようと考えた³⁰。

農民や農民組織はアキノ政権初期に未曾有の団結運動を展開し農地分配の実現をめざした。フィリピン農民運動(Kilusang Magbubukidng Pilipinas: KMP)のような反体制農民組織からマルコス体制を支えた自由農民連盟(Federation of Free Farmers: FFF)にいたるまでの13団体で1987年に結成された農地改革民衆会議(Congress for a People's Agrarian Reform: CPAR)の活動がそれである。CPARは当初議会を通じて、農民にとって有利な条件での土地分配を実現する農地改革法の制定を目指した。しかし実際には地主の意向を反映した「包括的農地改革法」が制定された³¹。

改革の対象は果樹栽培地、牧畜地、商業農園を含む全農地である。歴史的にみればこれは画期的なことである。それまでのどの政権の政策においても改革対象は米・とうもろこし耕作地のみであったからである。地主の保有限度面積は5ヘクタールに定められ、15歳以上で直接耕作あるいは管理している子ども1人につき3ヘクタールが認められている。更に法人農園、商業農園、多国籍企業農園をも改革対象に含め、以前には除外されていた農業労働者も受益者として認めた。また10年という期限を設定して、目標面積1030万ヘクタールを分配することを決めている。一方で、地主の利益を実質的に保護する規定や抜け道も多く含まれている。例えば全耕作地を対象とするものの、牧畜、養豚や果樹、野菜、切花などを栽培する商業農園、カカオ、コーヒー、ゴム栽培のプランテーションは10年後以降に適用対象とし、新たに生産を開始した場合には生産開始から起算して10年後からの接収が定められた(包括的農地改革法第11条)。さらに法人農園の場合、農業労働者に法人のもつ株式を分配する「株式分配方式」や、土地保有者たる事業主と農業労働者との契約により、土地ではなく利益の一部を双方で分配する「利益分配方式」などの新しい形態を定

²⁸ 同上328-30頁。

²⁹ 同上339頁。

³⁰ 川中豪 編『ポスト・エドサ期のフィリピン』184頁。

³¹ 同上186頁。

め、物理的な農地分配と所有権の移転を避ける方法が準備された。また実施の過程においても地主に配慮した対応が行われている³²。

農地分配の実績率は高い。2004年6月時点で346万ヘクタールを分配し目標値の81%を達成している。

改革の特徴を挙げれば、第1に公有地の分配率が高い、第2に私有地の分配に関して達成率の高い土地収用方法は、私有地の自主売却（Voluntary Offer to Sell:VOS）、協議売却（Voluntary Land Transfer: VLT）だという点である。2004年6月時点でそれぞれ123%、175%と目標を超過達成している。前者は地主が自主的に農地改革省に対して売却申請を行うもので、土地補償金の現金受け取り部分が5%加算されるという方法である。協議売却は行政を介することなく地主と小作人が直接協議を行い土地の移転、補償内容を取り決める方法である。いずれもできるだけ高い価格で土地を売却したい地主の意向に沿う方法である。また土地利用区分の変更もポスト・エドサ期に増加した農地改革回避手段である。経済成長を背景に都市近郊では農地を商用地、工業地、住宅地に合法・非合法に利用区分変更して、再開発、売却などの対象とするケース等もある³³。

フィリピンにおける土地所有の形態は大まかに四つのカテゴリーに分けられる。ハシエンダ（hacienda：大地主所有地）、伝統的プランテーション、多国籍型近代プランテーション、小作農地である。

中部ルソンを中心にみられた米作ハシエンダに関してはマルコス期の農地改革がその解体に一定の成果を収めた。砂糖きびやココナツ生産などの伝統的プランテーションに対しては、ポスト・エドサ期に株式分配方式の実施や根強く存在する農地改革そのものへの抵抗などから、従来期待された土地分配が実現しているとはいえないし、近代的プランテーションに関しては多国籍企業が関わり個人や法人から借地しているケースも多く、実質的に改革は進んでいない。問題は大半を占める地主・小作関係のある農地所有に変化がもたらされたか否かである。2004年における私有地全体の分配率は目標値に照らして63%にとどまっているものの、総面積は190万ヘクタールにのぼる。私有地に分類される政府系機関所有地を除いても175万ヘクタールである。因みにマルコス政権が約13年かけて分配した面積は1万5000ヘクタールに過ぎない。政府統計の数値は土地所有権付与証書の発行数であり、実際に分配された土地面積はその一部であるという指摘があったり、農村現場では農民自身が分配された土地の耕作権を売却し土地を手放したり、分配地において新たな小作慣行が進行するなど、実態を把握するには詳細な調査検討が必要であるとはいえ、かつてない規模の政府統計数値はポスト・エドサ期に農村状況、とくに小作農地にも一定の変化がもたらされた³⁴。

農村貧困削減において非農業部門は大きな役割を果たした。家計調査から非農業所得や教育水準、貧困率の推移をみてみよう。

①灌漑設備のある農村				
	1985	1993	2001	2004
調査家計数	57	210	235	267
両親の平均教育年数	6.9	7.0	8.2	8.4
子弟の平均教育年数	11.0	10.5	10.7	10.8
大卒の子弟の比率	29	35	29	26
所得の内訳				
水稻生産	37	19	15	12

³² 同上178-9頁。

³³ 同上189-191頁。

³⁴ 同上191-2頁。

水稲以外の農業生産	19	9	23	7
非農業所得（仕送り除く）	30	53	42	58
仕送り	14	19	20	23
所得水準				
実質総家計所得（千ペソ）	0.47	0.58	0.76	0.79
一人当たり実質所得（千ペソ）	0.09	0.13	0.18	0.17
貧困動態				
貧困者比率	40	38	26	23
貧困ギャップ率	16	17	13	8
②低地天水田農村				
調査家計数	72	229	322	381
両親の平均教育年数	5.8	6.9	7.6	8.1
子弟の平均教育年数	7.9	8.6	9.0	9.2
大卒の子弟の比率	4	16	13	20
所得の内訳（％）				
水稲生産	51	23	16	9
水稲以外の農業生産	26	14	37	9
非農業所得（仕送り除く）	18	53	36	70
仕送り	5	10	11	12
所得水準				
実質総家計所得（千ペソ）	0.27	0.32	0.44	0.56
一人当たり実質所得（千ペソ）	0.07	0.07	0.11	0.14
貧困動態（％）				
貧困者比率	53	45	34	26
貧困ギャップ率	23	21	14	8
③山地天水田農村				
調査家計数	54	135	169	216
両親の平均教育年数	5.3	6.8	7.1	7.7
子弟の平均教育年数	7.8	9.1	9.1	9.7
大卒の子弟の比率	4	10	8	14
所得の内訳（％）				
水稲生産	20	19	22	9
水稲以外の農業生産	43	34	40	24
非農業所得（仕送り除く）	23	32	22	47
仕送り	14	15	16	20
所得水準				
実質総家計所得（千ペソ）	0.18	0.23	0.26	0.33

一人当たり実質所得（千ペソ）	0.03	0.05	0.07	0.08
貧困動態（％）				
貧困者比率	66	63	55	42
貧困ギャップ率	36	30	29	22
出典：大塚啓二郎・櫻井武司編著『貧困と経済発展』32－9頁。 注記：1）1985年は標本調査。それ以降は対象村の全数調査。 2）子弟の教育年数は居住する21歳以上の子弟のそれ。 3）実質家計所得のデフレータは州ごとの消費者物価指数。				

灌漑農村は所得水準が他の地域より高く、両親の教育水準も子弟の教育水準も高い。だが灌漑農村でも90年代以降は所得上昇と共に農業外所得の比重が高まっている。低地天水田農村と山地天水田農村とは所得水準は前者の方が高いが、いずれも農業所得の比率は減って、特に2000年代に入って非農業所得の比率は急激に増えた。それに伴う家計所得上昇に伴い、教育水準も高まっている（特に大卒が増えた）。それによりまた非農業所得が上昇するという構造である。所得水準の上昇と共に貧困率は着実に低下した³⁵。

1985～2002年に5つの稲作農村（パナイ島の3村と中部ルソンの2村）で行われた家計調査（それぞれの村落内で無作為抽出で選ばれた農家の標本調査）の結果。

表VI-2 村内世帯の社会階層分布（％）及び所得水準

	1962	1966	1971	1976	1981	1994	一人当たり 平均収入 1994年	貧困率 ** 1994年
労働者層（％）	24.4	28.8	28.6	28.3	33.1	29.3	5,934 ペソ	0.6643
小作農層（％）	32.1	28.8	30.9	27.1	28.2	20.1	5,230 ペソ	0.7188
自作農層（％）	29.0	24.0	17.6	17.9	14.1	7.1	8,620 ペソ	0.5588
非農業上層（％）	14.5	18.5	22.9	26.7	24.5	43.6	20,575 ペソ	0.1787
（うち海外出稼ぎが 主生計者の割合）	(1.2)	(1.1)	(2.0)	(3.3)	(7.2)	(17.4)		
総世帯数	262	271	301	329	347	478		
海外出稼労働者数	1	4	14	21	44	212		

出典：大塚啓二郎・黒崎卓編著『教育と経済発展』277頁。

*（ ）内は非農業上層のうち主な収入が海外出稼ぎである世帯の比率

**貧困線は6,091.62ペソ。

農地改革の結果、大地主の土地所有権を安い譲渡料で分益小作農に移譲し、中小地主の分益小作地については低水準の小作料で定額小作契約に移行した。こうして定額契約や土地移譲証明書の保有者が増えた。小作人には有利な改革となった。特に緑の革命により米の収量が高まり、所得が増大したため教育投資に向かった。但し、農地改革では、新規の小作契約を認めていないために、小作人にすんなれないという最も貧しい世帯である土地なし労働者が増大した³⁶。非農業上層は教員、公務員、民間企業の常勤職員、運輸サービスのオーナー運転手、万屋の店主などが代表的である。全てが裕福というわけではないが、村で裕福な家計は一様にこの階層に属しており、フィリピン全体の階層構造のなかでは中産階級に分類される。

³⁵ 大塚啓二郎・櫻井武司編著『貧困と経済発展』32－9頁。

³⁶ 同上、125－6頁。

階層間移動マトリックスを検討してみると、1962～81年まで50～60%は同じ階層に留まっているのに対し、81～94年には労働者、小作農、自作農のいずれも非農業上層への上方移動が増えていることが認められる。81年に労働者層であった25世帯、小作農層であった24世帯、自作農であった8世帯が非農業上層に移動している(総世帯数478)。そのうちの53%は海外出稼の職を得ている。おそらく教育の効果であろう³⁷。

中部ルソン地方のラグナ州のEast Laguna Villageにおける1960年代から1990年代にかけての追跡家計調査によれば、同村は稲作地域であり、1960年代後半から70年代にかけて稲の高収量品種の普及が進んだ。稲の単収は1966年に1.9トン、87年に4.3トンに上昇した。96年は4.5トンに留まり頭打ちとなる。一方、非農業部門は発展した。1970年代半ばの平均家計所得のうち非農業所得の比率は13%に過ぎなかったが、90年代半ばには64%に拡大した。自営業や非農業雇用労働(とくに臨時雇用労働)の所得シェアの伸びが顕著である³⁸。

中部ルソン地方のヌエバエシハ州とパナイ島(西ビサヤ地方)のイロイロ州における複数農村の1985年から2004年までの追跡家計調査によれば、調査対象地はそれぞれ灌漑設備のある地域、天水田に依存する低地、天水に依存する高地という異なった農業環境を有する。全体として実質家計所得は向上した。所得源のうち農業所得構成比率が縮小し、農外雇用所得と移転所得(送金)の構成比率が増大した。最も非農業所得の拡大が大きかった地域は低地天水田農村であり、2004年にはそのシェアは8割超であった。

非農業部門の拡大は人的資本の収益を増加させ、農家子弟の教育年数は向上した。貧困層も主にサービス業を中心として農村内非農業部門の就業機会拡大によって貧困からの脱却の道が開かれた

³⁹。

ミンダナオ島ブキッドノン州の非米作農村地帯の事例

州の人口は1960年、19万人であったのが、2000年には106万人に増加した⁴⁰。

トウモロコシが主要な食用作物である。コメの作付はあまりない。サトウキビの栽培は増加している。1977年には製糖工場が設立された⁴¹。

サンプルデータによれば1984～5年から2003年までにサトウキビの単収は1ha当たり38.3トンから52.5トンに上昇し、トウモロコシは0.785トンから1,609トンに上昇した。しかし貧困率は高い⁴²。

南部ブキッドノンにおいてInternational Food Policy Research Institute (IFPRI) と Research Institute for Mindanao Culture (RIMCU) の共同で1984～5年及び2003～4年に行われた農家家計調査結果(サンプルは10バラングアの510戸)。

2時点を比較すると貧困を脱却した家計は貧困に留まる家計に比べて非農業雇用所得の比重が高かった。非農業所得機会へのアクセスと貧困脱却(または貧困への転落)とは順相関関係にある。

但し、業種によって差がある。農漁業関連部門(材木業、ココナツ採り)は大きく減少した。製糖工場や運送業の就業は増大した。専門職(教員、村役場等)を主要な所得源としている家計は

³⁷ 同上276-280、296-7頁。

³⁸ 高山直、不破信彦、万木孝雄「農村貧困削減における非農業部門の役割—フィリピン・ミンダナオ島の事例」(『東南アジア研究』48巻1号 2010年6月)48-9頁。[先行研究: Hayami, Yujiro; and Kikuchi, Masao. *A Rice Village Saga: Three Decades of Green Revolution in the Philippines*. Macmillan: London, 2000]

³⁹ 同上49-50頁。[先行研究: David, Cristina C.; and Otsuka, Keiji. *Modern Rice Technology and Income Distribution in Asia*. Boulder: Lynne Rienner, 1994; Estudillo, Jonna P.; Sawada, Yasuyuki; and Otsuka, Keiji. *Poverty and Income Dynamics in Philippine Village, 1985-2004*. *Review of Development Economics* 12(4), 2008]

⁴⁰ 高山直、不破信彦、万木孝雄「農村貧困削減における非農業部門の役割」52頁。

⁴¹ 同上53頁。

⁴² 同上55頁。

増大した。自営業では小・中型輸送車オーナーが増加した。商業では商店（サリサリ・ストア等）や飲食店から得る所得を主要な所得源としている家計が非常に多い。移転受取りを主要な所得源とする家計は3倍増となった⁴³。
ルソンの地域と比べると製造業や農村内サービス等の発展がなお相対的に弱い⁴⁴。

ヌエバ・エシハ州の一稲作農村の事例：農民出自の農村企業家の誕生。

かつてはハシエンダ（大地主所有地）であった農村に、農地改革が施行され、分益小作人の多くが地価を完済した時点で自作農となる地価償還農民となった。調査時には、N I A（国営潤既局）による大規模な潤既は整備されておらず、少数の裕福な農民がポンプを使った地下水汲み上げ方式の小規模潤既を行っているにすぎなかった。したがって、乾期は稲作には適さず、乾燥に強い胡瓜や南瓜などの野菜が作付けされていた。この農村で、農地改革受益者である地価償還農民の中から、マニラの食品加工企業との胡瓜の契約栽培を通じて、富裕化し、農村の経済構造を変貌させる者が現れたのである。

1970年代、調査村の農民の一部は、農地改革、緑の革命の恩恵を受け、次第に資本を蓄積し始めた。しかし、乾期は、野菜を村に買い付けにきて、一方的に買い上げ価格や量を決定する中国系フィリピン人に売却していたために大きな利潤には繋がらなかった。そこに、1970年代の終わりに、マニラの食品加工企業が、この村に契約農民を求めて訪れたのである。この契約栽培のシステムでは、企業が村人の中からPOH（Purchase Order Holder：契約農民）を選び、彼らに生産からマニラの工場まで運搬まですべての責任をまかせる。したがって、POHは(1)企業の指定する種子、化学肥料、殺虫剤、農業労働者への賃金、運送費の代金を支払う資本力、(2)農地、労働力の調達、さらに(3)収穫後の胡瓜の規定のサイズへの仕分けを行う技術力などが要求される。企業は、マニラ近郊の各地の農村で、多くの農民と契約を結び、次第に成績の良い少数の農民に契約を集約している。調査村の場合も、1970年代から1990年代にかけて、POHの数が減少している。POHは、乾期の休耕田を借地し、仕事のない農民や農業労働者（プランター）を雇い、各自に耕作地を割り当て、種蒔きから収穫までの作業を行わせる。POHとプランターの関係は稲作におけるかつての分益小作制に類似している。POHは企業の買い上げ単価の約半分プランターから胡瓜を買い上げている。さらに諸コストの半額がプランターの収益から差し引かれる。POHがプランターにバレ（bale）とよばれる現金、精米、精肉などの信用供与を行っている点は、地主－小作人の温情的関係と対応している。POHの中には、相当の資本蓄積を行い、農業投入財の小売りを始める者や、ジープニーとよばれる小型乗合バスを購入し、農産物の運搬などを行う者が現れてきた⁴⁵。

このように農村において非農業部門の自生的な成長がみられた。

第3節 工業化

1935年のコモンウェルス（独立準備政府）発足に際し、10年目の独立とともに経済的特恵関係の解消が予定されると、フィリピン人による工業化の努力がにわかに高まる。1934年には、フィリピン人企業家により国民経済保護主義協会（National Economic Protectionism Association：NEPA）が設立され、経済ナショナリズムの精神の増進と外国の不公正な競争からフィリピンの経済的利益を守ることが主張された。1936年には、政府により1919年設立の国家開発公社（National Developing Company：NDC）が国営企業の持ち株会社として再編され、その後軽工業を中心としたさまざまな分野に国営企業が設立された。また、民間においても、糖業資本や華僑系商業資本による産業投資が進められた。その結果、1939年のセンサスによると、製造業は、産業別就業者割合において11.3%を占めるまでになっていた。戦前におけるアジアの植民地のなかでは、最も産業化が

⁴³ 同上55－65頁。

⁴⁴ 同上71頁。

⁴⁵ 西村知, and ニシムラサトル. "フィリピンの稲作農民." 148－9頁。

進んでいたのである。但し、当時の製造業が多くの特許職や管理職を伴う近代的経営組織をもたない家内工業中心であった。

フィリピンの輸入代替工業化戦略は、1949年に国際収支危機に陥り、輸入制限及び外国為替制限による輸入統制政策を採用したことから始まる。その手段は、特定産業に対する税制上の優遇（1946年の新規必需産業法、および1953年の共和国法第901号）、輸入品に対する中央銀行による外貨割り当て、および高関税政策（1957年の関税法）であった。

1951年から1960年までの国民総生産の成長率が平均6.6%だったのに対し、製造業はそれを大きく上回る9.9%の伸びをみせた。その結果、製造業の国民所得における産業別構成比は、1949年には9.2%だったのが、1958年には15.3%にまで増加し、就業者割合においては、1948年の6.6%から1958年の11.4%に伸びている⁴⁶。

この政策の下で、最終財とりわけ消費財の輸入が厳しく制限され、これら輸入制限品目の輸入代替生産が開始された。その結果、消費財の輸入比率は1950年の28%から、57年には17%に低下したが、中間財、資本財の輸入は増加し、結局、GNPに対する輸入依存度は変わらなかった。またこの政策は必要な外貨を、輸出を担う一次産品部門に供給できなかったことから、経済成長に見合った輸出や食糧供給を困難にした。57年にはタリフ・エスカレーションを伴う高関税が導入され、輸入規制が強化されたが、輸入規制はおのずから工業原材料の輸入も制約し、工業成長の鈍化を招いた⁴⁷。

国内市場保護の工業化政策により歪められた価格構造のため都市部の資本集約的で、非効率な輸入代替工業への重点的な資源配分を産み、結果的に工業全体の低成長を齎した。一方、農業、中小企業及び輸出産業にペナルティが課せられ、これらのセクターの発展が阻害された。農業セクターの不振は、農業から都市のサービスセクターへの労働力移動を齎し、それが都市の失業と労働者の実質賃金の低下を招いた。

ペソの過大評価、資本財輸入を安価にするインセンティブ、低関税や低利の政策金融から資本集約的技術選択を呼び、工業の雇用吸収力を制限した⁴⁸。

1960年から62年にかけては、デ・コントロール計画が段階的に進められ、62年には外国為替制限が廃止され、ペソの切り下げも断行された。しかし、外国為替制限の解除や複数の保護措置の緩和は、高関税で代替され、国内市場保護のシステムに基本的変化をもたらすものではなかった。輸入代替工業化の行き詰まりは、1967年の投資奨励法や1970年の輸出奨励法に示されるように外資導入による輸出指向工業化政策により打開が図られる⁴⁹。

マルコス体制下の経済政策は、積極的外資導入だけにとどまらず、11大工業プロジェクトに象徴されるような野心的開発政策、その策定・実施のためのテクノクラートの登用、および外国からの莫大な政府借款に特徴づけられていた。だがその経済実績は、クローニーイズムによる腐敗や不効率のため、その壮大な構想とはかけ離れたものとなった⁵⁰。

1970年2月に42%の為替切り下げを実施し、変動相場制に移行した。しかし、この切り下げの負担から国内産業を保護するために輸入制限が強化され、関税率も引上げられ、保護の水準は著しく高まった。切り下げによる超過利得を輸出セクターから吸収することを理由に、輸出税がかけられた。工業品輸出拡大のために輸出インセンティブが強化されたが、保護システムを維持したままの輸出促進策であり、効果は薄かった。

独裁政権の下で、第二次輸入代替が進められ、公社、公団などの政府の経済的役割が拡大し、賃金、物価などの政府規制も強められた。第一次石油危機後、経常収支の大幅赤字が続いたが、外国

⁴⁶ 服部民夫・船津鶴代・鳥居高編『アジア中間層の生成と特質』171-3頁。 *当時の製造業は、セメント、肥料、合板、紡績、製粉、製油や消費財部門の最終工程（包装組立型）が中心であった。

⁴⁷ 江橋正彦."フィリピン: その経済不振の構造と開発シナリオ."4-5頁。

⁴⁸ 同上7頁。

⁴⁹ 服部民夫・船津鶴代・鳥居高編『アジア中間層の生成と特質』173頁。だが70年代、80年代を通じてGDPに占める商品輸出の割合は10数%前後に留まった（森澤恵子『現代フィリピン経済の構造』19-20頁）。

⁵⁰ 同上174頁。

投資の流入と対外借り入れの拡大により、国際収支危機を先送りすることはできたが、それにより対外債務累積を齎した⁵¹。

他方で、1950年代と1960年代には製造業の担い手となった企業家が成長した。ここには華人系を中心とした商業資本家やさまざまな専門職的背景をもった人々の参入もみられたが、彼らの主要部分は、輸出商品作物の生産に携わると同時に製造業にも乗り出した地主階層であった⁵²。彼らはスペイン時代末期からアメリカ統治時代に砂糖、タバコ、アバカ、ココナッツなどの商品作物栽培で資本蓄積したいわゆるメスティーン（スペイン・中国系の混血）を中心とする大土地所有者であった。これら大土地所有者は、戦後、政府の手厚い保護の下に、工業、金融、サービス等の分野に事業活動を拡大し、多角化し、「財閥（家族ないし同族による所有または支配下にある同族的企業の結合体）」を形成して、ビジネス・エリートとなった⁵³。

また公的セクターが肥大化した。政府所有企業の増加はDBP（フィリピン開発銀行）、PNB（フィリピン・ナショナル・バンク）などの政府系金融機関から融資を受けた民間企業が債務返済困難に陥り、政府が代わって所有するようになった側面もあるが、74年に54であった公社や政府系企業は85年までに15の金融機関と296の公社、企業に膨れ上がった。政府所有企業（株式の51%以上を政府が所有）の製造業に占める比率は、総資産ベースで、1980～82年に30%を占めたとの推定がある⁵⁴。

1982年時点で国有企業（国家機関による株式所有が50%以上とする）は約200社となった。うち経営不振による救済（＝国有化）は54社であった⁵⁵。

1980～90年は輸出志向工業化が進められた。80年代は第二次石油危機による石油支払の増加と先進国の不況による経済不振、国際高金利による利払いの増加から、経常収支の赤字は持続不可能な水準にまで高まり、80年から世銀の主導で構造調整が開始された⁵⁶。

1983年の新投資法のもとで抜本的な変化をみた。87年の新投資法は基本的には83年投資法の主旨を受け継ぎながら、若干、旧来のシステムに戻った面もあるが、従来の輸入代替指向、資本集約的指向からは大きく変わった。この改革の下で、輸出産業への投資拡大と新規プロジェクトの平均資本コストの低下を齎した。88年の新規・拡張プロジェクト件数（BOI認可ベース）の88%、金額の57%が輸出産業に向けられた⁵⁷。

1986年に誕生したアキノ政権においてIMF及び世銀主導による構造改革が進められ、87～89年には平均6.1%の経済成長を遂げた。しかし、90年には経済成長率は3.6%に鈍化し、経常収支赤字と公的セクターの赤字が大幅に拡大し、IMFのシーリングを逸脱して、新たな国際収支危機に陥った⁵⁸。

アキノ政権が手がけた初期の経済政策は、クローニーによる寡占体制を解体し、政府系企業を民営化することであったが、この過程でロペス家などマルコスに弾圧されていた伝統的エリートのカム

⁵¹ 江橋正彦."フィリピン: その経済不振の構造と開発シナリオ."5頁。

⁵² 服部民夫・船津鶴代・鳥居高編『アジア中間層の生成と特質』173頁。

⁵³ 江橋正彦."フィリピン: その経済不振の構造と開発シナリオ."8頁。

⁵⁴ 同上 10頁。

⁵⁵ 森澤恵子『現代フィリピン経済の構造』60頁。

⁵⁶ 江橋正彦."フィリピン: その経済不振の構造と開発シナリオ."5頁。だが82年夏のメキシコの金融危機を契機に、外国商業銀行からの借入れが極度に制限された上に、83年にフィリピンの政情不安が重なり、大規模な資本逃避が起こって83年10月にはモラトリアムを招いた。段階的且つ大幅な為替切り下げが行われる一方、経済安定化のための緊急政策が実施され、貿易自由化などの長期的観点からの構造改革は中断された。厳しい総需要抑制策の結果、84～85年の2年間、戦後初めてのマイナス成長を経験した（同上）。

⁵⁷ 江橋正彦."フィリピン: その経済不振の構造と開発シナリオ."10-14頁。

⁵⁸ 江橋正彦."フィリピン: その経済不振の構造と開発シナリオ."5頁。Cf. 森澤恵子『現代フィリピン経済の構造』第6章。

バックが一部みられた。アキノ以後の民主主義体制下の経済政策は、積極的外資導入の継続に加え、規制緩和と貿易自由化によって特徴づけられる⁵⁹。

民営化は進捗しなかった。民営化の中心は資産民営化トラスト Asset Privatization Trust に売却を委託された 399 件の NPA (Non Performing Assets) の売却と大統領に承認された 122 の国有企業の民営化となっている。91 年の 7 月時点で売却予定の 399 の NPA のうち 245 が売却され、大統領承認の 122 社のうち、68 社が民営化された。だが民営化を予定されている国有企業のなかの大規模なものはほとんど大幅に遅れていた。その理由は、民営化の責任者が国有企業の高級官僚であったこと、大規模な国有企業の中にはフィリピン航空のように多額の債務、それも対外債務を抱えているものが多く、民間投資家の意欲を削いでいたことなどが挙げられる⁶⁰。

NPA と国有企業の買い手は国内のビジネス・エリート層と外資であったが、外資が予想されたよりも少なく、ビジネス・エリートによる寡占的な支配構造が再生しつつあった。ここにマルコス・クローニーが潜入してくる⁶¹。

結局、アキノ政権下のフィリピン経済は利権集団の寄り合い所帯となりつつあった⁶²。

図 VI-4 にみられるように 1990 年以降はサービス産業が急拡大し、脱工業化に向かう。とりわけ BPO (business Processing outsourcing) が急激に発展したのは 2010 年代以降である。08～09 年のサブプライム危機を契機としている。先端的産業が発展したにも拘わらず、植民地時代からの伝統的部門と近代的部門の二重構造は解消されなかった。経済政策における連続性も欠如していた。輸入代替期から輸出指向期、そして脱工業化への転換は連続的ではなく、外部的要因によるのである⁶³。製造業が成熟するのを待たずに第 3 次産業中心の産業構造に移行した。外資への依存度も高く、GDP 成長率は外資導入と輸出に依存している。それに伴う深刻な問題も孕んでいた。

⁵⁹ 服部民夫・船津鶴代・鳥居高編『アジア中間層の生成と特質』175頁。

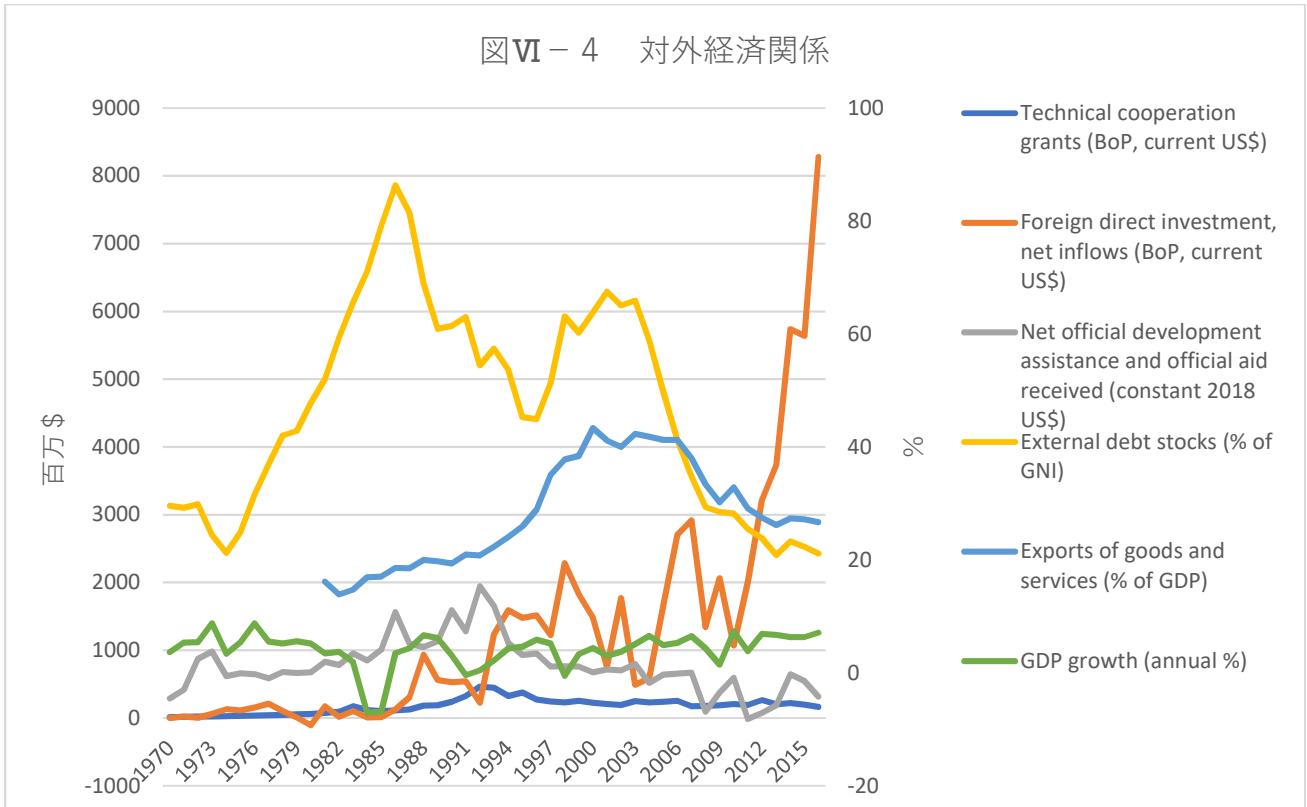
⁶⁰ 森澤恵子『現代フィリピン経済の構造』222-5頁。

⁶¹ 同上225-6頁。

⁶² 同上237頁。

⁶³ トラン・ヴァン・トゥ編著『ASEAN 経済新時代と日本—各国経済と地域の新展開—』文眞堂、2016、第5章。

図VI-4 対外経済関係



出典：The World Bank. World Development Indicator

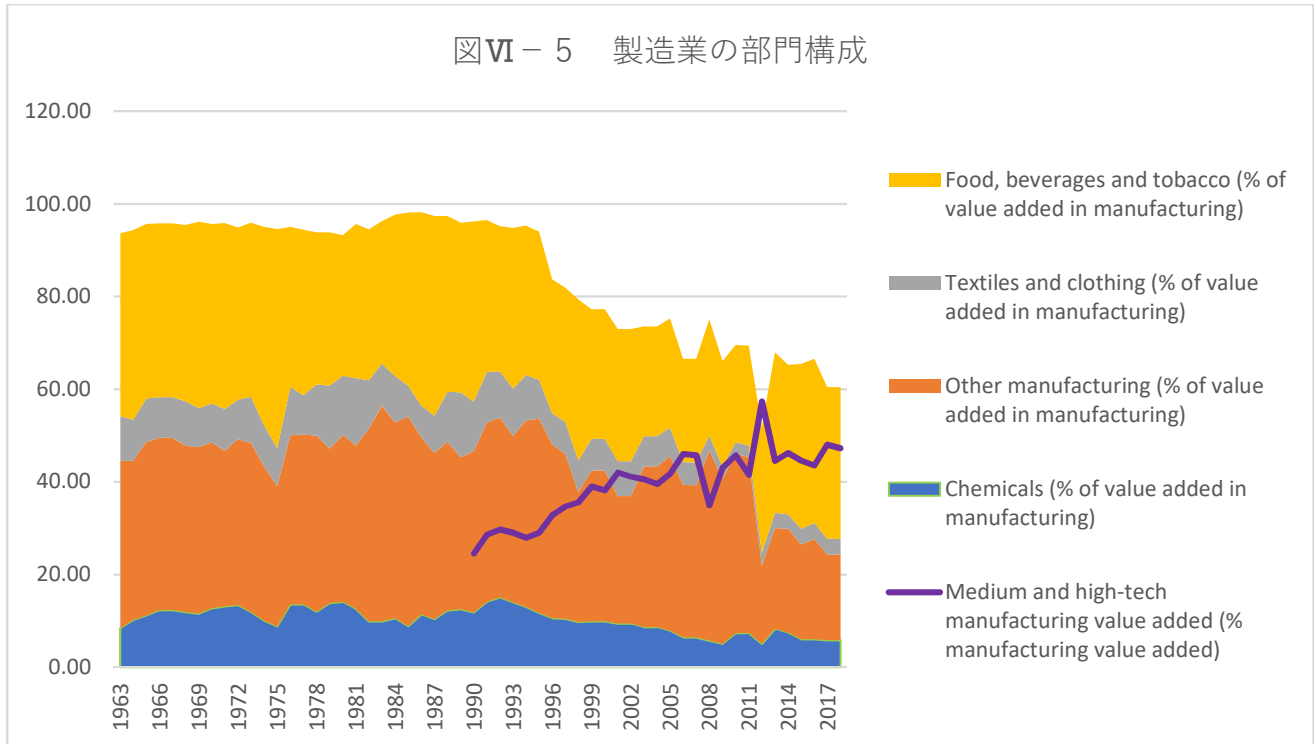
注記：対外債務残高、輸出、GDP 成長率は右軸。

工業の構造

製造業の部門構成については正確なデータはない。部門別では依然として食品の比重は高いが、繊維や化学の比重は低下している。中高級技術産業は90年代以降、比重を高めている。電機、輸送機器の成長の高さが目立つ。[図VI-5、表VI-3]

それらは資本集約的産業であるから、雇用吸収率は低い。

図VI-5 製造業の部門構成



注記：重複あり。出典：The World Bank. World Development Indicator

表VI-3 工業部門別成長度

	トータル	食品	飲料	タバコ	繊維	アパレル	木工	家具・据付具	
1985	100	100	100	100	100	100	100	100	
1991	241.0	187.9	222.1	120.3	212.4	214.1	179.5	233.5	
1995	400.9	235.7	271.8	156.4	189.0	310.3	132.2	222.5	
2000	631.4	368.0	464.3	232.0	158.2	354.8	109.6	659.3	
	紙	化学	ゴム製品	石油製品	非鉄	基礎金属	輸送機器	電機	その他
1985	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1991	186.5	152.9	195.9	157.1	247.6	347.8	1001.6	273.6	70.1
1995	255.9	283.3	151.4	204.4	347.6	425.6	2767.8	616.1	251.5
2000	384.0	429.6	189.3	374.0	309.6	204.7	2003.8	2457.6	312.4

出典：2001 Philippine Statistical Yearbook6-8、6-9

表VI-4 製造業の規模別事業所数及び雇用者数

	従業員 10 人以上の事業所			従業員 10 人未満の事業所		
	事業所数	雇用者数	うち有給	事業所数	雇用者数	うち有給
1985	5,369	623,671		618,335		
1988	11,488	856,951	845,069	67,147	234,428	123,338
1991	11,426	946,094	936,496	76,872	289,060	169,236
1994	10,726	895,252	886,806	81,544	287,630	157,338

1997	14,734	1,109,676	1,097,175	101,052	382,610	235,489
出典：2001 Philippine Statistical Yearbook 6-3						

従業員 10 人未満の事業所の数は多く、増加してはいるが、雇用者数の比率は高くない。家族労働も多い。従業者 10 人以上の事業所の雇用者数は増大している。ほとんどは有給である。

2013年の登録企業数は941,174社、うち99.6%は零細中小企業である。零細中小企業のうち製造業は12.5%であり、雇用では63.7%が零細中小企業である（うち製造業16.5%）。総付加価値中、フォーマルセクターの中小企業のシェアは2012年に31%であった。製造業の付加価値では06年に21%のシェアであったのが、12年には17%に低下している。雇用でも06年の34%から12年には29%に低下した。

195企業のサンプル調査結果（うち小企業80、中企業40、大企業75）。地域は首都圏とCALABARZONエリア。両地域で2013年、製造業会社数の34%、製造業雇用の56%、2014年に製造業付加価値の59%、GDPの54%を占める。

表VI-5 製造業企業の構成 (%)

		中小企業	大企業
法的形態	個人経営	10.83	5.33
	パートナーシップ	0	4.00
	政府企業	2.5	0
	株式会社	86.47	90.67
所有構造	地場	49.17	14.67
	地場が多数	10.83	9.33
	地場が半分	0	0
	地場が少数	18.33	26.67
	外資	21.67	49.33
うち家族経営		51.67	18.67
工業ネットワーク	工業協会のメンバー	54.7	54.67
生産形態 (2014年)	全面社内	67	56
	アウトソーシング	3	4
	うち海外へ	(80)	(67)
	国内	(20)	(33)
	双方	30	36
	うち海外	(64)	(36)
	国内	(36)	(64)
供給源 (2014年)	地場	22	8
	地場が多数	14	16
	地場が半分	1	0
	地場が少数	32	40
	一部ローカル	3	3

	海外	22	21
	無回答	8	12
うち地場資源平均	インプット中比重	(43)	(35)
うち海外平均		(57)	(65)
雇用プロファイル	フルタイム (平均)	77人	1,045人
	パートタイム (平均)	22人	138人
	外国人比率 (%)	5	9
	女性比率 (%)	33	43
職種 (%)	経営者・専門職	22	11
	技師・技手	7	7
	監督・事務	7	18
	工場及び機械オペレーター及び組立工	39	52
	サービス及び販売員	11	4
教育水準 (%)	正規の教育なし	0	0
	初等教育	1	0
	中高教育	45	52
	専門学校・資格認定	20	23
	大学	33	24
外国人雇用		35社 (29%)	41社 (55%)
イノベーション活動 (2012～14年)	社内 R&D	5社	—
	R&D のアウトソーシング	12社	4社
	機械装置・ソフトウェア取得	—	
	外部知識の取得	13社	6社
イノベーション支出	総コスト中比重 (%)	25	2
オンラインマーケティング (販売及び購買)	サンプル中比重	12%	12%

出典：Cassey Lee, Dionisius Narjoko and Sothea Oum eds., *SMEs and Economic Integration in Southeast Asia*. Singapore, 2019, 7.

*小企業は従業員10～99人、中企業は100～199人、大企業は200人以上。

纏めれば、法的形態としては中小企業、大企業のいずれも株式会社が圧倒的に多いが、中小企業では地場産業が多く、家族経営も過半を占める。大企業では外資系が半数近い。創業者の学歴はいずれも中高教育以上が90%を超える。生産形態では大きな違いはないが、中小企業の方が相対的には地場資源の利用が多い。但し、とくに多くはない。大企業は海外依存率が高い。地域内経済循環（供給源からみて）はさほど構築されてはいない。正規雇用の比率は大企業の方が高いが、労働者の教育水準はいずれも高い。イノベーション活動は中小企業の方が盛んである。オンラインマーケティングもある程度は進んでいる。

主要工業部門

農業関連工業（アグロインダストリー部門）

その代表格がココナッツオイル産業である。ココナッツは砂糖と並んで有力な輸出品目であった。71年時点でココナッツ農場は農地全体の4分の1弱を占めた（これには副業としてココナッツツリーを栽培している農家は含まれていない）。1970年代には急速に工業化が進展した。搾油工場数が増大し、外資も進出してきた。その工業部門はココナッツオイル製造（マーガリン、ショートニング、石鹼、洗剤などの原料となる）、乾燥ココナッツ製造（菓子材料）、ヤシ殻炭、ヤシ殻活性炭製造、更に脂肪酸メチルエステル・グリセリン・高級アルコールなどココナッツオイルからの各種誘導体の製造に分かれる。ほかにも農村家内工業としてココナッツツリーのあらゆる部分を使ってロープ、籠など様々なものが作られている。

79～80年にはUCPB（United Coconut Planters Bank）とUNICOM（United Coconut Oil Mills, Inc.）により搾油工場のテイク・オーバーが行われ、搾油能力の凡そ70%、輸出の90%近くをコントロールする独占体制が創出された。テイク・オーバーの原資はココナッツ農民から徴収された巨額の賦課金であり、UCPBの株式の過半数は農民が所有しているとはいえ、実際の支配権は最大株主（7.2%）のE.コファンコ Jr（マルコス・クローニーの最有力者であり頭取）であり、価格決定権を持っていた。ココナッツオイルの輸出価格の高値安定を目指しつつ、原料たるコプラの農民からの買い上げ価格は抑えられた。農民にとっては所得向上には繋がらなかったようである⁶⁴。

86年のアキノ政権下で砂糖とココナッツの国家独占は解体された⁶⁵。

資源依存産業

60年代以降の長期混乱の主要要因のひとつが、鉱物資源への過度の政治的依存であった。鉱業セクターの無謀な拡大と鉱業への執着が累積債務拡大の主要因となったことに加え、鉱山開発および森林伐採—この二つはしばしば密接に結びついている—の強行のための制度づくりとその帰結としての地域住民の被害と不満が、権威主義化や共産主義およびイスラム主義を奉ずる武装革命／分離主義組織の温床となったからである。1960年から70年代にかけて、鉱業の拡大に伴う経済的、そして、それ以上に政治的な依存が高められた結果、当時のフィリピンにおいて「資源の呪い」と呼ばれる資源依存に起因した社会混乱・低迷の現象が作り出されていた⁶⁶。たとえ、量は少なくともそうした問題は生じうる。

資源産業は巨大なレントを生み出し、バラマキやパトロネージ政治を助長する。

資源のない国に比べ金融アクセスが容易であり、過剰負債を生じやすい。また脱工業化を促す⁶⁷。フィリピンで産業としての近代的な鉱業が成立するのは1930年代であるが、鉱業が主要産業として政治的に大きな期待を担うようになるのは60年代以降である。

表VI-6 フィリピンにおける鉱業関連状況

	2000	2002	2008	2011
GDPシェア (%)	0.6	0.6	0.7	1.0
輸出シェア (%)	1.7	1.5	5.2	6.0

出典：栗田英幸."「資源の呪い」とフィリピン."2頁。

⁶⁴ 森澤恵子『現代フィリピン経済の構造』第4章。

⁶⁵ 同上32-3頁。

⁶⁶ 栗田英幸."「資源の呪い」とフィリピン."愛媛経済論集 第33巻, 第1号, (2013)1頁。

⁶⁷ 同上4-9頁。

1967年の投資奨励法において鉱業は非パイオニアの投資優先部門として外資優遇環境を与えられ、特に日米の企業から巨額の投融資がなされた。他方、64年の鉱物資源開発令の下、現地資本率60%以上、地域開発の従事、フィリピン人雇用、BOT (Built, Operate, and Transfer) というナショナルスティックな条件が義務化された。

74年を契機としてフィリピン政府は、政府による直接的な介入により鉱業の積極的な拡大に乗り出していく。

その後、鉱業は低迷するが、フィリピン政府は外貨導入を軸とした再活性化に乗り出す(1995年に新しい鉱業法施行)⁶⁸。

石油化学工業

60年代末から石油化学産業の育成計画はあったが、1980年代後半になると、計画が再び本格化する。特にラモス政権(1992-1998年)は同産業を「戦略産業」に指定して投資優遇計画に含めたため、進出する企業は設備機材の無税輸入をはじめとするいくつかの優遇措置を受けられるようになった。そのため、本格的に進出を検討する国内資本や外国資本が出始め、他のASEAN諸国に若干遅れた1997年にポリプロピレン(PP)、1998年からはポリエチレン(PE)の国産化を開始した。現在、ポリプロピレンとポリエチレンは合わせて3社、塩化ビニール樹脂が約3社、ポリスチレンは大手4社などから構成されている。また、これら誘導品を原材料としてプラスチック加工等を営む企業は200社以上ある。だが「戦略産業」と位置付けていながら、実は上記誘導品4品目の原材料となる基礎製品(エチレンやプロピレン等)を生産するエチレン・プラントはまだフィリピンに存在していない⁶⁹。[2000年代前半現在]

また市場規模が小さく、且つ寡占市場である。ASEAN域内では石油化学製品の生産能力および実際の生産量が常に過剰気味で、フィリピンにとっては輸入圧力がかかっている⁷⁰。

フィリピンでは1980年代より、それまでの輸入代替工業化政策から輸出指向工業化政策へと転換し、貿易・投資の自由化を進めてきたが、1990年代になると自由化の勢いが加速し、関税の引下げなども積極的に行っている。しかしASEAN自由貿易地域-共通効果特惠関税(AFTA-CEPT)協定に従って、2003年1月から石油化学製品の関税率を当時の15%から0~5%に引き下げることにしていたが、期日直前になって政府は一部品目の関税を7~10%に引き下げるにとどめる決定を下した。そして当初2年間の予定だったこの措置は、2005年から更に6カ月間延長されている⁷¹。

投資面では、1986年包括投資法と1991年外国投資法の制定、そして貿易面では輸入割当の順次撤廃や関税改革などといった規制緩和を行った。

しかし1998年になると、第4次関税改革と称して関税引下効果の再検討、特に地場産業に対する効果を見直すようになった。また同時に、関税率の弾力化も実施されている。つまり、それまでの引下げ一辺倒だった政策から、競争力の有無や産業育成をも考慮する関税体系へという変化である。更に、2000年以降になると、一部の産業から保護要求が高まり、自由化にブレーキがかかるようになる。その延長上に石油化学製品のASEAN域内関税の引下留保や、近年のセメント、セラミック・タイル、ガラス製品の一部にたいするセーフガード措置の発動、そして2004年10月の鉄鋼製品の最恵国関税の引上げなどといった保護措置がある。このうち、セメントやガラス製品、鉄鋼製品などはいずれも担い手が外資である。そして実際に彼らと競合する相手は、そのほとんどが東アジア地域の国々であり、その国の地場企業ないしはそこに進出している外資系企業であったりもする。こうした保護措置は、東アジア地域の経済統合が進展するなかでさまざまな調整を迫られている企業にとっては、若干の猶予が与えられる形になった⁷²。

⁶⁸ 同上10-14頁。

⁶⁹ 平塚大祐編『東アジアの挑戦 - 経済統合・構造改革・制度構築-』276頁。

⁷⁰ 同上280-2頁。

⁷¹ 同上271頁。

⁷² 同上274-5頁。

フィリピンでは1998年に最恵国待遇関税を現在の15%に引き上げているが、その決定に至るまでには様々な議論があった。当時、ポリエチレンやポリプロピレンの生産準備をしつつあった企業は、最恵国待遇関税10%を20%以上へ引き上げるよう強く求めていた。彼らにとって関税率10%は非常に厳しいものであったことに加えて、フィリピンに先行して生産を開始していたASEAN近隣諸国の関税率が、それ以上に設定されていたことにも影響されている。その一方で、ポリエチレンやポリプロピレンを原材料としてプラスチック製品等を生産する下流部門は、当然のごとく関税引上げに反発した。実は、政府部内でも一枚岩ではなく、石油化学産業の上流部門を育成するために保護を容認する投資委員会(BOI)や商工省(DTI)と、下流部門や物価への影響を懸念し、あくまでも当時のラモス政権の自由化路線を貫きたい国家経済開発庁(NEDA)や農業省(DA)などの間で見解の相違が明らかになっていた。そして、議論の末によりやく出てきたのが関税率15%である。この関税率は1998年から2001年までの3年間の措置とされたが、業界側の働きかけで延長され、現在にまで至っている。ASEAN域内関税についても、2003年から関税率を0~5%へ引き下げることに対する業界側と、引下実施を強く主張するプラスチック産業との間で議論が分かれた。こうした対立の狭間で決定されたのが、やはり同関税の引下げを7~10%に留めるという妥協案である⁷³。

台湾やインドといったASEAN域外からの輸入には最恵国待遇関税が適用されるが、フィリピンではその率が15%である。ところが、タイでは40%(2004年)、マレーシアは30%(同)などと、非常に強い保護措置がとられている。こうしてみると、業界側が主張するようにASEAN-CEPTの10%や最恵国待遇関税15%による保護が必ずしも十分ではないといえる⁷⁴。

近年、やっとエチレン・プラント建設実現に向けた動きがみられる。現地の石化企業JGサミット・ペトロケミカル社が投資委員会(BOI)に申請したプラント建設計画が承認され、税制優遇が受けられるようになった(2005年3月)⁷⁵。いずれにせよフィリピンにおける資本集約的産業の定着は難しい。

第4節 地場産業

フィリピンの工業を支えているのは資源基盤産業と伝統的手工業ないし地場産業である。地場産業の概要をまとめておこう。

①家内小規模工業が多い。

例えば、Batangas州バラヤン町の魚醤産業では魚の行商によって資金を蓄えた女性が庭先で魚醤製品を作り、地元の市場で販売を始めている。

4年間、中東で出稼ぎをして資金を貯め、魚醤製造を始めた男性もいる。

②生産量や販売額が少ない。

③全般に使用される機械、道具は人力に依存している。労働集約的技術を使用している。

④外資への依存は少ない。しばしば、土着の技術や知恵を活用している。

⑤国内資源を用いて生産を行う傾向が強い。但し、靴、衣料の原料は輸入に依存している。一般に原材料を供給する国内産業との連関・波及効果を齎す。

家具生産では林業に対する波及効果があり、木材、籐、竹生産者に所得を生み出す。ココヤシの柄を用いた箒、その外皮を用いた床磨き、タワシ、ヤシ油、ココヤシ・ニッパ、ヤシ蒸留酒、ヤシ酢、ゴザ、帽子、屋根葺き材料などはヤシ農民に所得を齎す。

⑥フィリピンではほぼ産物ごとに産地が形成されている。例えば、貝細工はセブ、パイナップル繊維の織物はパナイ島、ア克蘭、刺繍はバタンガス州タアル、靴はマニラ首都圏のマリキナ、麻工芸品はビコール地方、等々⁷⁶。

⁷³ 同上285-6頁。

⁷⁴ 同上286頁。

⁷⁵ 同上290頁。

⁷⁶ 佐竹眞明『フィリピンの地場産業ともう一つの発展論-鍛冶屋と魚醤』62-3頁。

一定の域内市場圏も形成されている。

フィリピンにおける重要な商業的手工業は18世紀及び19世紀に存在した。Iloilo and Ilocos における繊維工業などである。一部は仕事を下請けに出す地方企業によって、他は地方の独立の商人によってコントロールされた。多くの産業は19及び20世紀に工場製品による競争の結果、衰退した。けれども4つの手工業セクターは20世紀に拡張した。工場製品からの競争を受けない小規模な作業場や家内での国内市場向けのネイティブの手工業であるマット、木工家具、衣料品や靴のような「モダンな」商品の生産である。また籐、竹、マニラ麻のような地元の原料を使う輸出向けのネイティブ手工業及び主に輸出向けの衣料品や刺繍品の生産である。こうした拡張の前提条件は小生産者とより広い市場をリンクさせる地方商人や下請け企業の分岐したネットワークである。生産は通常、農村部や小さな町で行われる。地元での原料供給且つ/又は安価な、不完全雇用の労働の故である⁷⁷。

統計の不備はあるが、1975年、100万人超が手工業で雇用されている。うち家内工業では882千人働き、207千人が労働者9人以下の作業場で働く（主に農村部の婦人である）。また同年の特別家内工業センサスによれば、家内工業事業所は386,427ある。家族労働者数は不明である。78%は農村部に所在する。総数のうち33%は帽子、マット、バッグに専門化しており、24%は服飾、織機織り、編み物及び関連手工業、製靴、スリッパなどに専門化し、13%は保存食品に専門化していた。

1978年の事業所センサスによれば、小規模作業場〔上記作業場?〕は75,587、雇用者252,580人（家族労働者も含め）であった。事業所の40%は繊維、繊維製品、アパレル、皮革製品の分野であり、37%は食品、飲料、タバコ、6%が木工であった。帽子、マッチその他地元原材料から作られる製品は作業場の2.5%のみであった⁷⁸。

大部分は国内市場向けの商業的手工業、または贈答品輸出手工業である。大多数は村民のための日用品を生産する伝統的な農村手工業者ではなく、徐々に機械生産に代わりつつある。彼らは独立の家内生産者であり、下請労働者、またはワークショップの労働者であり、商人企業家によりコントロールされる複合的な商業ネットワークに組み込まれている。同時に多くはなお部分的に農業に依存している⁷⁹。

手工業拡張の傾向は以下のようである。

1. 手工業企業数は農村からナショナルな資本までの全てのレベルにおいて増加している。
2. 20世紀初期には華人商人が復活した手織り工業において支配的であり、アメリカの商会やアメリカの民間商人が新しく拡大する輸出向け手工業を掌握していた。いまではフィリピン人が最大の手工業企業にランクされている。手工芸品輸出商業のフィリピン化が進んだ。
3. 地方企業家は今では彼らの商業リンクを「ボトムアップから」よりよく、拡張できるようになり、町や地方の商人を迂回し直接、基軸卸売業者とコンタクトできるようになった（国内ではマニラや地域の商業中心地）。
4. 手工業の全てのレベルにおいて製造業者としても商人としても婦人は男子と同等の基盤をもつ⁸⁰。

フィリピンの手工業における企業家精神を特徴づけるのは「経済的パーソナリズム」である。一般に経済的成功は大きな程度、経済的パートナーとの誠実と信頼の人格的關係の発展に依存してい

⁷⁷ Rosanne Rutten. Provincial Entrepreneurs in Philippine Crafts. Philippine Studies vol. 40, no. 4 (1992) p. 481

⁷⁸ Rosanne Rutten. Artisans and Entrepreneurs in the Rural Philippines. pp. 21 - 2.

⁷⁹ ibid., p p. 1 - 2.

⁸⁰ Rosanne Rutten. Provincial Entrepreneurs in Philippine Crafts. p. 483

る。正式の契約書や商業的合意を履行させる公的な手段がなくともそうである。フィリピンの手工業、商業、下請は高度に人格的な経済的ネットワークに基づいている⁸¹。

大衆消費財への国内需要は今世紀に経済の商業化と急激な人口増と共に大きく増大した⁸²。

国民の大多数は貧しいために、その需要は安価な消費品目に集中している。寝具のマット、シンプルな木工家具、サンダル、低価格衣服や靴などである。それらの多くは独立の小生産者、ないし下請制の下で小生産者が作る。同じタイプの製品を製造する多くの生産者は一つにまとまって地域的専門化をもたらす。それらのセンターは原料供給源に近く立地するか（Aklanや Samar のマット編み業のように）、地域の中心市場に近接する（セブやマニラの衣料品工業のように）。都市の成長から農産物への需要も増大し、それは精米所やコメ商人、倉庫やトラックの所有者といった中小企業家の登場を促した⁸³。

大部分の手工業はほとんど資本をもたない者にもそれ相応の社会経済的モビリティの機会を与える。手工業品の小規模商人は利益を少しづつ貯めるか、卸売業者の前貸しに依存して大規模な商人または下請企業になりうる。

下請制度における労働者も下位の下請け業者になりうる。彼らは輸出業者に供給する下請業者のエージェントとして出発し、自らがサプライヤーとなりうる。下請業者も原料や運転資本は一部ないし全部を中核企業から前渡しされ、自身の少ない資金源で出発するが、手数料収入を元に彼ら自身の資本を蓄積しうる。作業所の労働者も彼らが技能を身に着けたのちに彼ら自身の作業所を立ち上げうる。徒弟制のもとでの徒弟も同様の可能性がある⁸⁴。

20世紀前半、一部企業家は作業場を工場に拡張した。初期の工業発展において手工業者は重要な役割を演じた。輸入代替の戦後期、「手工業者 - 企業家」は「商人 - 企業家」にとって代わられた。例えば、近代的紡績所を立ち上げた企業家は伝統的紡績所をルーツとしない商人または衣料品製造業者であった。

1950年代や60年代はまだ新興大規模製造業者に属している手工業者 - 企業家は少数であった。

70年代からの輸出促進期に新しく育った手工業 - 企業家がナショナルな経済の舞台に登場してくる。彼らは外国の「土産品」需要に応じる手工業品輸出業者であった。

70年代末、農作業に労働節約型の技術、機械装置が導入され、労働力需要はかなり減った。貧農は農外収入の途を探さねばならなかった。そもそも農閑期には余剰労働力があり、家内工業は投資が少なくて済み、柔軟な労働配分が可能であった⁸⁵。

1993年の工業データによれば地場産業での就業は総就業者数の20~30%と推計される。

国家統計局の推計では家内・零細規模の地場産業、インフォーマル・セクターや銀行を通さない海外労働者からの送金を含む地下経済の規模は、93年にGDPの42.63%になる⁸⁶。

事例研究

Buenabista村でのフィールドワークなどの調査（調査は1983年11月から85年1月まで行われた。それ以前には1978年4-11月に行われた）。

この村の例では手工業のタイプは以下のように分けられる。

- ① 独立の農村の職人：同じ村の人の注文により家内で商品を生産。バスケット、竹製品、犁の刃など。

⁸¹ *ibid.*, p. 484

⁸² *Ibid.*, p. 484

⁸³ *ibid.*, p. 485

⁸⁴ *ibid.*, p. 487

⁸⁵ Rosanne Rutten. *Artisans and Entrepreneurs in the Rural Philippines*. pp. 33-5.

⁸⁶ Rosanne Rutten. *op.cit.*, pp. 28-9. 佐竹眞明『フィリピンの地場産業ともう一つの発展論-鍛冶屋と魚醤』67-8頁。家内・小中工業は全製造業事業所の98.82%、雇用では54.9%を占める。

- ②独立の職人：ローカルないし地域の市場向けの商品を生産。陶器、マット、帽子など。彼らの工芸は高度に商業化されうる。その商業は広範な商人のネットワークに組み込まれている。
- ③作業場（ワークショップ）の労働者：徒弟制度の基づき組織されるが、徒弟自身も自分の店をもつようになる。地域または輸出市場向けの木製の彫り物、木製家具、宝石のような商品を生産する。家内手工業よりは高価値で洗練されている。
- ④下請の家内労働者：国内ないし輸入原料を使って地域ないし輸出市場向けに生産する。
- ⑤作業場ないし、より大きな「工場」の賃金労働者：籐家具のような輸出品を製作する⁸⁷。

セブ地方では1980年代に250ほどの貝手工業者が輸出向けのネックレスを生産し、約1万人の家内勤労者や作業場労働者を雇っていた。またセブには200の輸出向け籐家具企業があり、その工場労働者を雇うだけでなく、小規模な作業場所有者に下請けに出す。MinglanillaのCebuano町には小規模作業場をもつ72の企業があり、1950年代に地域市場向けに衣料品を生産していた。首都マニラとその周辺地方には約2千の製造業者が輸出向け衣料品工業に従事し、主に地方の数千の小規模な企業に下請けに出しており、それらは66万人ほどの労働者を雇っていた。そのほとんどは婦人の家内縫製者である。マリキナやQuezon市の2千の靴製造所は国内市場向けの靴屋上履きを生産し、作業所労働者や家内労働者を雇っている。Tanay, Rizalの村々では500ほどの小企業がそれぞれ自身の木工所をもち、マニラの建設会社などの顧客の注文に応じ生産していた⁸⁸。

19世紀初め、Albayではローカル機織り工業のための原料として使われるabacaを栽培していた。何千人もの婦人織工が家内や小規模作業場で地域Region向けにsinamayその他の布を生産していた。

1850年代、フィリピン港は世界市場に開かれていた。西洋の商會が換金性作物の栽培を勧め、Albayや他のBicol地域の県の小規模所有者が輸出向け商業的スケールでabacaの栽培を始めた。1930年代にはabaca繊維の需要は減少するが、代わりに20年代、30年代にabacaの撚糸の製作や敷物やドアマットの生産のような他の手工業がAlbayで始まり、拡張していった。伝統的な繊維工業の残存物や他の伝統的な手工業が、輸出向け手工業の基盤を形成した。70年代にはそのピークを迎える⁸⁹。

企業家は県の各地から労働力や原材料を動員し、バッグ、テーブルクロス、植物性ハンガー、装飾品などを大量に生産した。70年代にはLegazpi市には40の手工業品輸出業者がおり、何百もの地元のサプライヤー、何万人もの家内労働者、作業場の労働者を雇用していた。70年代末には需要が減少し、ほとんどの輸出業者は他の手工業品に手を広げ事業を多角化した。農村部の輸出品を生産する職人は分業し、複雑な工程の一つのタスクを受け持つ。分業は空間的であると同時に社会的である。各村が撚糸製作、sinamay織り、マクラメ編みのバッグ、彫刻バスケットのような仕事に専門化している⁹⁰。

世界市場の需要の変動は激しく、季節性がある。手工業労働者は注文のある間、リクルートされる。かれらは独立の職人ではなく、労働契約を結ぶ。

輸出業者は輸出注文を得て、デザインを決め、現金または原材料を生産地のローカルサプライヤーに前貸しする。彼らは製品を彼らの作業場で組立て、ラベル貼り、包装を行う。他方、彼らのサプライヤーは直接、製作に責任をもつ。そのエリアで必要な技能労働力、原材料を集め、生産工程の一部または全部を組織する。輸出業者と違って多くは織機やミシンのような資本財に投資する。ほとんどは一人の輸出業者に依存し、前渡しの形で資本を運転し、リスクの一端を担う。作業場のほ

⁸⁷ Rosanne Rutten. *Artisans and Entrepreneurs in the Rural Philippines*.p. 21。都市の手工業者の多くは華人である。

⁸⁸ Rosanne Rutten. *Provincial Entrepreneurs in Philippine Crafts*.p. 482

⁸⁹ Rosanne Rutten. *Artisans and Entrepreneurs in the Rural Philippines*.pp. 207-8

⁹⁰ *ibid.*,p. 208

とんどの労働者は出来高払いで、最低賃金以下で働き、社会保険や医療保険はカバーされず、臨時雇いで、いつでもレイオフされる⁹¹。

輸出業者への参入壁は低い。最初は外国の商会在設立したが、その後、地元の輸出業者も増大した。地主から専門職や婦人実業家のような未経験者も新たな輸出業者として参入した⁹²。

彼らは多数の異なったサプライヤーの間で生産を組織する必要があった。例えば、撚糸を編んだバック、撚糸の織布、籐や木製のバックの取っ手、組み合わせや縫製をそれぞれ別の所に注文を出す

⁹³。

婦人の活動の自由はフィリピンの低地の文化である。Nabas の編み手（婦人）が独立の生産者として農業労働者賃金の半分しか稼げないのに、家計を維持するという責任感から働く。Malilipot（輸出向け手工業が多い）では婦人は下請企業の間で支配的である。Albay では多くの婦人が自分自身でか、夫と共に輸出ビジネスを行っている⁹⁴。

Aklan 県の事例（Panay 島の北西部。1980年の人口32万人、農家31千、非農家27千。土地は痩せている）。

281の事業所の大部分は労働者10人未満、製造業の大多数は家内手工業、製造業の雇用者は7,800人程、うち75%は繊維、縫製である。

18世紀末から20世紀初めにかけて Aklan には商品経済が浸透し始める。世紀の転換期頃に Aklan の農民達はココナツの樹を大量に植樹し始めた。ココナツはこの地方の主要な輸出品となった。また砂糖キビプランテーションも拡大した。そのため砂糖の袋の需要が急拡大した。何百人の人々が家内工業で雇用された。

1918年、Aklan 地区には2900の家内工業事業所があり、約6,100人の家族労働者がおり、その84%が婦人であった。彼らは buri（ヤシの木の葉）で袋などを編み上げていた。20世紀前半まで機織りは Aklan の主要な製造業であった。しかし、19世紀後半に外国製の機械製繊維が輸入されるようになると、次第に雇用は減少していった⁹⁵。

1960年代と70年代に灌漑システムが建設され、新しい米作方法が導入され、それが多くの労働と資本投資を必要とした。耕作者の労働は強化され、産出量も大幅に増加した。道路や港湾が整備されるにつれてマニラや工業国で生産された消費財が流入してくる。プラスチック製のスリッパや合成繊維で作られた機械製の安価な買い物籠やバックが入ってくると、buri の袋、織物も需要が減少した。

他方、農民用帽子やナイフ製造のような他の手工業品は地方の町の市場向けに維持された⁹⁶。

Aklan の Nabas 地区（沿岸部。人口は83年に約18千人）は帽子やマット織りのセンターである。Aklan の他の地区とほぼ同様に華人は住んでいない。農業や漁業だけで暮らしていける者はほとんどいない。

⁹¹ *ibid.*, pp. 209–10

⁹² *Ibid.*, pp. 210–11.

⁹³ Rosanne Rutten. *Artisans and Entrepreneurs in the Rural Philippines*. pp. 212–3.

⁹⁴ *ibid.*, pp. 246–7. Albay からの輸出向け手工業については Rosanne Rutten. *Provincial Entrepreneurs in Philippine Crafts*. p. 487 参照。

Rosanne Rutten 自身は手工業を積極的な経済発展の担い手とは考えていない。家内制手工業者の投資は彼ら自身の家族の利益の観点から行われる。そのことは手工業の経済発展への「ダイナミック」な貢献とするのは過大評価であり、手工業で行われる蓄積が工業化へのオータナティブなルートとするのは安易である、と考える。（*Artisans and Entrepreneurs in the Rural Philippines*. pp. 249–50）。おそらく Hal Hill らの主張（Arsenio M. Balisacan and Hal Hill eds., *The dynamics of regional development: the Philippines in East Asia*, Edward Elgar, Ateneo de Manila University Press, 2007）を念頭に置いているのであろう。

⁹⁵ Rosanne Rutten. *Artisans and Entrepreneurs in the Rural Philippines*. pp. 41–2

⁹⁶ *ibid.*, pp. 44–5

75年にはNabasの人々の20%のみが農業や漁業での有給の雇用者であった。45%は製造業、19%は建設、大工、16%はサービス業に従事していた。有給の雇用者は6,519人で、ほぼ3千人が製造業で雇用されていた—主に帽子やマットの女性編み物師である。

1900年頃、町に近い村々では織物業は主要な家内工業であった。織工は近くの丘陵で植えられているabacaの樹の繊維糸を利用した。Antiqueの商人によりNabasで売られた綿糸も同様に利用された。Sinamay織物、魚網、蚊帳、綿patadiongや枕ケースなどは地域全体で売られた。

手織は20世紀前半に機械製織布に押されて減少し、帽子やマットの製造にシフトした。それに伴って原料の栽培も変わる。Abaca樹林の小さなプランテーションは放棄され、新しいbariwのヤシのプランテーションに代わった。ヤシの乾燥した葉は帽子やマットの原料となる。Bariwヤシは主に余剰分を編み手や商人に売る小規模所有者により植えられた⁹⁷。

Nabas地区には1983年、3千の帽子や寝具マットの編み手がいた。編み手は自営業で、貧しい地域の範囲の消費者のために標準の商品を生産する。彼らは米やコプラを生産する小土地所有者、借地農、土地なし労働者に属する。婦人の編み手は自分の家で商品を生産し、子供がそれを手伝い、一部の夫は原料を曲げやすくするため叩くのを手伝う。編み手は彼ら自身が栽培するか、近隣の丘陵の小規模農家から安く買うbariwパームの葉を使う。彼らの製品は幾分粗雑だが低価格である。毎週、自宅で商人に売るか、町のマーケットで売る。それらは広く全国に届く。

この産業は農村婦人の安価な労働に依存している。1984年、フルタイムの編み手の平均日給は5ペソに過ぎない。農業労働者の日給より低い。家計を維持するためにのみ働いている。ほとんどの農村家庭は編み物からの稼ぎ、賃労働、もしあれば彼らが使える土地の生産物、売買のような自営業、集めた薪の販売などを塩梅しながら暮らしている⁹⁸。

わずかの作業場（8の服飾店、コンクリートの建築用石材作業場、家具店、2つのパン屋）が賃金労働者を雇っていた。農村の職人（鍛冶、バスケット製作）は個人注文に基づいて、製作する。近隣の村人が相手である⁹⁹。

帽子やマットのマーケティングは編み手と商人、商人と（他の）農村、町、県および地域のレベルの商人を結ぶ人格化された商業関係に基づく。

Nabas地区には9の卸売業者がいるがほとんどは行政中心地ではなく農村に住んでいる。彼らは手工業商業の中核である。彼らはほとんどの資本を提供し、新しい市場を開拓する。彼らは農村バイヤーから購入し、各中央市場の卸売業者あるいは市場の小売業者に販売する¹⁰⁰。

Nabasには約60の農村バイヤーがいる。取り扱い量は少ない。Nabasの農村バイヤーの大多数、卸売業者の半分強は婦人である。

20世紀初期、最初のNabasの商人（主に農村基盤）は彼らの製品をNabasの市場でKaliboからの卸売業者に販売した。1950年代、産業が拡大するに従い、Nabasの商人は徐々に商品をKalibo、Roxas市、Iloiloの中央市場に輸送できるようになった。彼らの人的商業ネットワークは遠隔の農村編み手から県都や地域の中心都市の中央市場商人まで及んだ。帽子やマットの商業は農村的環境の下、競争的で商業チャンネルは既成の階級により独占されなかった¹⁰¹。

Nabasにおける最初のマット商人は米作者であり余剰のコメを編み手に前渡しし、その見返りにマットを手に入れた。より近年の卸売業者や大規模農村バイヤーは元々は小規模商人または耕作者であった。大規模な土地所有家族の出身はいない。現在4ヘクタール以上の米作地所有者は手工業品商業や他の事業で儲けて土地を増やしたものである。旧土地所有家族は行政中心地に住み、数ヘクタールの米作地をもっているが、商業に投資するよりは子弟の教育に投資する。

⁹⁷ *ibid.*, p. 51

⁹⁸ Rosanne Rutten. *Provincial Entrepreneurs in Philippine Crafts*. p. 494. 84年にはマット編み手が約2500人おり、週に5~6千個を生産した。帽子編み手は200~300人おり、週に3千個ほど生産した。販売先は地域内だけでなく、マニラやミンダナオまで及んだ。（Rosanne Rutten. *Artisans and Entrepreneurs in the Rural Philippines*. p. 52）。

⁹⁹ Rosanne Rutten. *Artisans and Entrepreneurs in the Rural Philippines*. p. 52

¹⁰⁰ Rosanne Rutten. *Provincial Entrepreneurs in Philippine Crafts*. pp. 494-5

¹⁰¹ *ibid.*, p. 495

小規模バイヤーのバックグラウンドは送金収入のある土地なし家庭から中小規模の耕作者まで多様である。一部は手工業品商業の稼ぎと土地のような他の源泉からの収入、賃労働ないし他の商業からの収入を合わせて資本を蓄積した。そして手工業品商業の事業を拡大した¹⁰²。

彼らはより多くの農村バイヤーをリクルートして帽子やマットの商業に再投資したり、消費財の下流商業や農業インプット（肥料）、コメの小売、輸送手段（商業目的のジープやバス）数ヘクタールの米作地、または商業的養魚場などに分散投資した¹⁰³。

夫婦の商業チームは米不足のムラの編み手に米を信用売りし、その小規模なマット商業を拡大し、いろいろな稼ぎを合わせて新しい家屋（倉庫付き）を建て、それを担保に銀行から借り、旅客用ジープを買った。夫は毎日、ジープを運転して Kalibo の中央市場で卸売業者と直接にコンタクトを取り、マットを販売した。1週間に800個を扱う。

Nabas における商業や他の企業は個人的イニシアティブや人的ネットワークに基づく。誰でも容易に新しい事業を始められる。

1980年代初めの政府のKKKプログラムの下、低コストで容易にクレジットが提供され、多くの卸売業者や農村バイヤーはローンを得ることができたが、多くの場合、手工業品商業以外の事業である¹⁰⁴。

Buenovista 村（人口783人、161戸）では世帯の4分の1は全くの土地なしである。4分の1はいくらかの土地を賃借し、米作かココナツ栽培もしくはその双方を行う。2分の1はなにがしかの土地をもつ。追加的な土地賃借も含め。

大部分の世帯は小規模農業と手工業と臨時の仕事を組み合わせ、あるいは手工業と有給の仕事だけで暮らす。臨時の仕事は薪割、洗濯、または大工などである¹⁰⁵。

世帯の3分の2は手工業—帽子やマット製作—で働く¹⁰⁶。主要原料は bariw やヤシの葉である¹⁰⁷。

Buenovista のほとんどの編み手は葉を近隣の村で買う。これらの村の bariw 小売りはヤシの木の生産物を売る農家から仕入れるが、収穫は彼ら自身または賃借者または労働者が行う。彼らは米やココナツも扱い、他の仕事もする。一部は在庫の補充のためより遠い農家から買う¹⁰⁸。

原料である乾燥した葉の価格は一方で、帽子やマットの価格によって規定されるが（その18～27%）、小売業者は葉の販売価格を彼らの生活維持費を規定する消費財の購入価格に合わせる。

bariw の葉を切り、洗う貧しい農家の日々の労働報酬は多かれ少なかれ地元農家の日給に等しい。

他方、編み手は bariw 葉の可能な代替物をもたない。そして bariw 農家と編み手との直接の個人的関係からして、農家の生存利益を考慮しようとする¹⁰⁹。この価格決定方式は生存維持費用を基準としており、互惠性原理の一種である。

生産工程は次のようである。

まず、編み手〔婦人の工芸〕の夫や息子が乾燥した bariw の葉を打って平らにし、光沢をつける。

これは力仕事である。織物師が織り始める際には、葉を3～4ミリ幅の細長い形に切り、その後、帽子の各部分のための束に分ける。各部分（上部、サイド、つば）を順番に編み、重ね合わせて新たな strips（細長い片）を編む。次いでその半製品を形を整えて完成品とする。フルタイムで週にほぼ30個を生産する。

寝具マットもほぼ同様である。

各編み物家庭は全ての製作工程を行う。葉を打つ仕事（これは男子の仕事）を除けば、各家庭内の分業はない。フィリピンの他の地域でも帽子やマットを編むのは婦人の仕事である。

¹⁰² *ibid.*, p. 496

¹⁰³ *ibid.*, pp. 496-7

¹⁰⁴ *ibid.*, p. 497

¹⁰⁵ Rosanne Rutten, *Artisans and Entrepreneurs in the Rural Philippines*, p. 53

¹⁰⁶ *ibid.*, p. 54

¹⁰⁷ *ibid.*, p. 67

¹⁰⁸ *ibid.*, p. 72

¹⁰⁹ *ibid.*, pp. 73-4

技能の習得は基本、家族、友人からインフォーマルな形で行われる。町の高等学校でも工業技術コースで帽子編みを教える。用具も単純で家庭内の男性による自家製か、村内の大工から低価格で購入する。その原材料も地元で入手可能である（木材や金属スクラップ）。

竹製バスケットも製作するが、これは力仕事である¹¹⁰。

新しい葉のカッティング具や電動で金属製の葉打ち具（水力もある）も導入されたが、実際にはあまり使われていない。大きな資金を要し、故障のリスクもある。少なくとも 80 年代には一部商業的スケールの場合を除き、まだ手で打っていたようだ¹¹¹。

村のバイヤーは編み手の生産を促し、製品を集める。巡回したりして恒常的に編み手とコンタクトをとっている。バイヤーは卸売業者に納入する。卸売業者は新しい市場を探し、編み手やバイヤーの双方に前貸しして、資金を提供したりする。そして生産エリアから主要な流通センターに輸送する。県都の中央市場の卸売業者は諸商品の配分において中心的役割を果たし、小売市場に供給する。クレジットはこれら商業リンクにおける生命線である。これには前貸しと委託販売の 2 つのタイプがある。委託販売はフィリピンの国内卸市場では一般的である。地方の製品の流通についても、繊維のような工場製品についても同様である¹¹²。

フィリピン語でいう *suki*（商業的關係における恒常的で親密な交換パートナー関係）はフィリピン商業の本質的部分である。それは生産者とバイヤー、卸売業者と市場のトレーダー、会社のエージェントと小売業者、小売業者と顧客との間に存在するパーソナルな関係であり、義務的關係の個人的なネットワークである。その基底には血縁、地縁、同窓といった関係がある。

小規模なバイヤーの大部分は収益を日常的生活費に充てる。彼らのバックグラウンドは送金収入のある土地なし層から中小規模の耕作者まで多様である。土地、賃労働または他の商業を手工業商業と結びつける者もいる。

卸売業者や大規模農村バイヤーはほとんど以前、米作者ないし小規模商人であり、収益を商業的事業に投資していた¹¹³。

鍛冶業と魚醤産業（10人以上の事業所を対象とした 93 年の調査による。それ以下の事業所はサンプル調査）。

小規模、伝統的部門に属する地場産業では町役場、市役所に登録して、事業許可を受ける生産者もいるが、無登録の場合が多い。バラヤン町の魚醤産業では 1988 年調査時、全 28 業者中、16 業者が登録していた。バウアン町の鍛冶業では全 25 軒中、登録しているのは 10 軒のみであった。大規模産業では従業員への給与支払形態は固定給と歩合給、雇用形態は常雇と不定期採用とが併用されているが、地場産業では歩合給、不定期採用が顕著である。労働条件に関する当事者間の明文規定はなく、口頭約束である。大規模企業では正規従業員雇用に際し、大卒、ハイスクール卒の学齢が要求されるが、地場産業では必ずしも高学歴は求められない¹¹⁴。

大規模工業によっては国内の関連メーカーは育成されず、最終製品、消費財の輸入代替は 1950～60 年代には米系企業、70 年代以降は日系企業が率先して進めた。部品、中間財、資本財に関しては依然、輸入依存が強い¹¹⁵。

国内産業の育成は外資や国家の支援が大きい¹¹⁶。

¹¹⁰ *ibid.*, pp.75-9

¹¹¹ *ibid.*, pp.85-7

¹¹² *ibid.*, p.132

¹¹³ *ibid.*, pp.159-60

¹¹⁴ 佐竹眞明『フィリピンの地場産業ともう一つの発展論-鍛冶屋と魚醤』72頁。

¹¹⁵ 同上73頁。

¹¹⁶ 育成政策については佐竹眞明『フィリピンの地場産業ともう一つの発展論-鍛冶屋と魚醤』第3章第1節第2節第3節第4節。しかしフィリピン政府は OTOP も含め中小企業を基盤とする地方工業の強化に力を入れてはいるが、それは優先的製品を生産する特定の産業の生産性や品質向上であって、地域経済の発展の視点ではない。産業クラスターを利用する (Ade Barkah Surachman, Obsatar Sinaga, Arry Bainus, R.

鍛冶業

鍛冶業は農業関連産業として発展した。

バタンガス州のバウアン町は面積の62%が農地であり、コメ、トウモロコシ、野菜、酪農、豆類を中心とした農業地域である（人口は90年に約6万人）。

バウアン町には鍛冶業者が集中する通称、鍛冶村がある。24軒の工房があり、隣接するサン・パスカル町のバウアン寄りにも1軒ある。工房の多くが鎌を生産している（年間生産量120万本）、他に山刀、犁、鋤、穴掘り棒、ヤシの果肉を削り取る道具などを生産している。経営規模は従業員3～4人の工房が多い。職人を15～6人雇う工房もあるが、それ以外では随時、掛け持ちの職人を雇ったり、作業を他の工房や独立職人に下請けに出したりして、常雇の職人は10人以下である¹¹⁷。

一方、パンパンガ州アパリットはフィリピン最大の農具産地であり、国内屈指の稲作、砂糖キビ生産を中心とする中部ルソンの農業に貢献している。60余りの零細・家内工業、小規模な鍛冶業者が集中している。だが91年のZambales州の火山噴火により中部ルソンの農業が壊滅的な打撃を受け、農具の販売が鈍り、一部業者は廃業に追い込まれた。半数は輸出向けの金属製燭台、椅子生産に転換した¹¹⁸。

アルバイ州のタバコ町は人口は90年1月に8万6千人弱の農業地帯であるが、フィリピン最大の鉄産地であり60近い生産者が鉄を製造している。事業体は57である。また伝統的産業の麻工芸〔事業体〕は75である。

零細・家内業者が多く、従業員の数は平均3、4人である。製品の7割は理髪用、皮革布裁断、剪定用の鉄である。他に山刀、包丁、鎌、ニッパー、剃刀の刃、日本刀、闘鶏用刃物、ココヤシ果肉削り、鑿、鉋の刃などを製造する。

またラグナ州サンタ・ロサにも鉄生産者が集まるが、業者数は15である。但し、タバコ町と異なり製品の錆止めとしてメッキ処理も行い、技術的には進んでいる。

鉄の年間生産量は93年2月の推計でタバコ町は約124万5千本である（国産鉄の72.2%。但し、重量比率では92年に38.82%に留まる）。サンタ・ロサが約15万8千本である¹¹⁹。

鎌、鉋といった農具はほぼ国内自給化している。しかし、重機、産業機械、自動車部品、工具、付属品、ナット、ボルト、刃物といった鍛造品全体の国産比率は17%に過ぎない¹²⁰。

鍛冶業の歴史をみてみよう。

スペインによる植民地化に先立ち、フィリピン列島には鍛冶技術が存在した。スペイン期には鉄砲、大砲鍛冶も発達し、蹄鉄、穂摘み具の刃、鋤、犁も生産されるようになった。19世紀には中部ルソンの稲作が拡大し、農具の需要を高め、生産を促した。19世紀後半以降、輸出用砂糖生産の拡大に伴い、砂糖キビ収穫用の鉋が増産された。

アメリカ統治期には国産の鉄が誕生し、以降、産地が形成された。1960年代後半以降は高収量品種米の普及に伴い、稲作における鎌の使用が広がり、生産が盛んになった。インドネシア、マレーシアでも70年代以降、同様の理由から鎌が普及した¹²¹。

農具産地のバウアンでは1930年代、工房経営者は15人であった（職人から独立した例が多い）¹²²。独立後、アメリカ製の金床、ふいご、槌がバウアンで圧倒的に増えた。戦前は取っ手を前後に

Widya Setiabudi Sumadinata. “Policy and Strategy for Competitive Strengthening Philippines Local Industry”、Systematic Review Pharmacy, Vol 11, Issue 1, Jan-Jun, 2020 (A multifaceted review journal in the field of pharmacy)

¹¹⁷ 佐竹眞明『フィリピンの地場産業ともう一つの発展論—鍛冶屋と魚醬』130—1頁。

¹¹⁸ 同上131頁。

¹¹⁹ 同上136—7頁。

¹²⁰ 同上138頁。

¹²¹ 同上138—9頁。

¹²² 同上138—9頁。

動かす木製の中国製品であったが、戦後はハンドルを回す金属製のアメリカ製品に代わり、大量に輸入された。70年代以降、鉄鑪に代わって台湾製のグラインダーが各工房に導入された。国内で道具、資本財を生産し、関連産業が育成されるというチャンスは逃した。タバコ町などの鋏産地では靴産地マリキナにおける靴生産と同様、鋏の製造も外国製の模倣から始まった。1950年代、職人が独立したりして鋏生産者が増えた。62年、鋏工房は38を数えた。80年代、タバコでは台風による停電のため操業停止や倒産が発生し、加えて過当競争を避けるため、生産者数人がラグナ州サンタ・ロサに移った¹²³。

鍛冶産業の生産態様

注文生産が基本であるが、余裕のある工房は在庫を増やすため、注文がなくとも生産を続ける。一般に中間業者や販売店が鍛冶屋に原材料購入用に一定額を前払いし、生産者はそれで原料の鉄や燃料の炭を買って生産する。各産地では下請け、委託作業や作業所と職人の貸し借りが頻繁に行われる。バウアンでは焼き入れ作業を他の工房に委託したり、ある工房の職人が炭を持ち込んで他の工房を一日10ペソで使ったりする。このように工房間では「競争と協同の複雑な網の目」がある。そして、その背景には経営者間の親族関係や宗教を通じた人的関係がある。

バウアン町の工房経営者24人のうち19人が親族関係で繋がっており、また24人中、9人がセブンス・デイ・アドベンティスト信徒〔キリスト教の一派〕であった。バウアンの信徒は「鍛冶屋村」の教会に毎土曜日に集まり、礼拝するが、情報交換にも努めている。このネットワークを通じて職人のリクルートも行われる¹²⁴。

流通

農具は国内市場向けである。全国を網羅する公設市場や露店ルートを通じて販売する。鎌、山刀、犁といった農具は99%国産である。都市のデパートでは輸入品の高品質農具が売られている。鋸、斧、鉋、台所包丁、果物ナイフ、歯科・外科用医療器具などは輸入品の市場占有率が高い。鋏については中国や日本製の輸入ステンレス鋏は主にデパートや大型文具店で販売され、国産の鉄製鋏は公設市場や露店で販売される。バウアンの農具の販路は全国的である。産地間の製品の融通もある。タバコ、サンタ・ロサで生産される鋏も国内市場向けであり、卸売業者を通じてフィリピン各地に流通する。散発的に輸出業者との取引もある¹²⁵。

タバコでは中間業者（卸業者）による生産者支配が顕著である。卸価格は卸売業者が決定し、生産者は小売価格に関知しない。大産地アパリットでも同様に中間業者に有利な状況がみられ、それが生産者組織結成の要因となった。

他方、バウアンでは生産者や家族・従業員が製品を市場まで運搬するケースもあり、中間業者が価格を一方向的に決めることは稀である¹²⁶。

地場産業においては地域内の産業連関が形成されている。これは特に重視すべき点である。鍛冶業で生産される農具は農業で利用され、山刀は林業で利用され、鋏は衣料、紡績、皮革製品製造、製靴、金属加工、食品加工、果樹栽培、林業、漁業、理髪店、手工業その他で用いられる。また鍛冶業は農具、鋏ともに修理、研磨に携わっている。後方連関効果である¹²⁷。

他方、鎌の原料として自動車のタイヤとシャフト、円形の車輪枠 lockrim、建築用の補強棒（鋼棒）を使い、山刀の原料として車輪枠や板バネが用いられる。

バウアンの生産者はバウアン町やバタンガス市の屑鉄屋から車輪枠を、建材店から鋼棒を購入する。卸業者が原料を供給することもある。

タバコの鋏産業では従来フィリピン国鉄の廃棄線路が利用されていたが、国鉄も頻繁には線路を交換しなくなり、原料入手難から現在は主に板バネが使われている。なお鋼棒の90%は輸入である。

¹²³ 同上142-3頁。

¹²⁴ 同上144-5頁。

¹²⁵ 同上146-7頁。

¹²⁶ 同上149-50頁。

¹²⁷ 同上150頁。

工具では鍛造過程で線路を利用した。硬度の高い金床に用いる。整形には上面が平らで牛の角のような突き出しのある角床を用いる。大槌、小槌はアメリカ製の年代物の手動鞆（ふいご）が多い。燃料はバウアンでは山刀生産で木炭を、鎌の生産でヤシ炭を用いる。これらは近隣の山林で作られる。タバコの鋏生産ではヤシ炭を用いる。

こうして鍛冶業は山間部の生業、炭産業を支えている。また鎌の柄には木材が、山刀の柄には木材や水牛の角が利用されている。これらは前方連関効果である¹²⁸。

こうした地域内産業連関は地域経済の自立的発展という意味で重要である。技術革新の試みもある。

鍛冶業ではカビテ Cavite 州カルモナを除き、手打ち鍛造が続いている。カルモナでは複数の生産者が 1960 年代に動力ハンマー（アメリカからの輸入品）を導入した。故障すると自分で修理し、焼き入れには重油を用いる（他の産地では水を使用）など技術も工夫し、生産性も高い。4 軒しかないが、全国の露店、市場でカルモナ製の鉋、草刈鎌を見かける。従業員数は 10 人以下だが、工場施設を整え、資本規模は小工業水準である。

バウアンは裏庭操業中心だが、技術革新の試みはあった。ある業者は家内工業信用保証基金の適用を受け、フィリピン国立銀行から借り入れ、マニラで自動鎌抜き打ち機（動力プレス。日本製の中古品）を購入した。それにより原料を熱して叩く鍛造整形過程が省かれ、人件費を削減した。但し、日本から輸入される軟鋼鉄板（軟鉄に鋼を挟み込んだ「利器材」）の入手が難しく、手打ちの時期よりも生産、出荷数は減った¹²⁹。

バウアンの他の経営者は機械化を試みていない。事業の安定、家族の生活の安定を第一とし、それを保証する条件が整わない限り、新規事業には着手しないという「安全第一原則」の行動様式が小農だけでなく、地場産業にもみられる¹³⁰。

だがフィリピン社会には順応的・受動的価値観だけでなく、バハラ・ナ（万事を尽くし、後は神の御心次第＝人事を尽くして天命を待つ）、ラカス・ナン・ロオブ（強気、ガッツ）の精神やパキキバカ（協同の闘い）により変革を達成しようという行動原理も存在する。そうした価値観が生産者の事業の拡大意欲や生産者組織の結成に繋がる¹³¹ [場合もある]。

生産者組織の結成と挫折

1981年アパリットで60の生産者が「アパリット鍛冶生産者協同組合」を結成した。KKKから6万ペソの金融支援を受け、研磨石、溶接棒、鋼鉄、ペンキを購入した。メンバーは後払いする約束でそれを利用したが、融資を返済できず、94年8月時点で活動を停止した¹³²。

バウアンでも46年と68年に一括販売を目的に契約者連盟や組合を結成する試みがあったが、内部の結束の乱れもあり、また中間業者が需要の多い収穫期に高い買い入れ価格を提示し、そこに販売する者が続出したため挫折した¹³³。

タバコでは89年に「タバコ刃物生産者連盟」を結成し、63業者が加盟した。目的は破壊的競争の防止、品質や価格の均一化、技術の近代化・機械化、非就学青年の訓練、共同販売組織設立、政府への金融支援要請などである。89年に、連盟は環境天然資源省とその全国の地域支局に各種道具を納入する契約を結んだ。しかし連盟が支局から受け取った資金は注文に必要な原材料の購入には不十分で、他の融資も受けられず、契約期日に納入できなかった。94年8月頃には活動は停止していた¹³⁴。

91年にはタバコ刃物金属産業協同組合が結成された。目的は政府機関から融資を受け、大量・安価な原料を購入し、組合員から製品を買い上げ、卸販売をする、政府などの組織的バイヤーに統一

128 同上151-2頁。

129 同上154-5頁。

130 同上155頁。

131 同上160-1頁。

132 同上161-2頁。

133 同上162-3頁。

134 同上164-5頁。

価格で販売、倉庫建設、生産機械化などであった。しかし、一部会員が融資を独り占めし、また被融資者が融資を無償供与とみなし返済せず。また華人系の卸業者が組合の買い上げ価格よりも高値を提示して、組合の集荷が十分にできなかった。94年8月には内部の結束も乱れ、活動は停止した¹³⁵。

79年にタバコの鉄産業でコボ（行政の末端組織の一つ）—Bliss（「新社会用地サービス」）家主連盟が設立され、50軒が参加した。大統領夫人イメルダがコボを「新社会」（マルコス時代の政治スローガン）のモデル・コミュニティとして後押しした。

会員の主な生産は零細家内工業規模の鉄生産である。国家電力局から融資を受け養豚事業にも取り組んだ。アルバイ州政府計画開発局は衣料品製造や麻芸芸も取り込んだ多角的協同組合への転換を奨励している¹³⁶。

政府・民間団体の支援もある¹³⁷。ここでは政府機関が補完的役割を果たしているが、自発的な組織化は難しいようだ。

概して生活水準は高くない。各地の労働者、職人の多くは小卒、ハイスクール中退か卒業である。バウアンでも家族労働に依存することが多い。但し、鎌に鋸歯をつけたり。ブラインダー掛けを行う職人は特に技能が要求され、下請仕事で一日に100～200ペソ稼ぐこともある。他方、94年8月当時、鎌の鍛造（筋力は要する）の相方は100本につき70～80ペソの歩合給を得る（当時、製造業部門で法定最低賃金は首都圏で120ペソ、首都圏外で105ペソであった）。またバウアンでは零細な事業体では農閑期には生産が止まり、収入が途絶える。そのため海外への出稼ぎに出かける親方や職人もいる。タバコの鉄生産でも雇用主が労働者の社会保険負担分を積み立てない例もある¹³⁸。

魚加工：燻製、乾燥、発酵

（1992年に行われた中部ルソンの魚加工業者242のサーヴェイより）

一般的には家内工業で、中小規模のユニットは多くの全国の海岸部の町で操業している。

雇用は501人、うち家族は47%である。業者のうち105は小規模、中規模90、大規模は47である。46年の歴史をもつ¹³⁹。

Tarlacでは魚加工は季節的活動であり、主たる収入源である米作や砂糖キビ栽培、野菜生育の合間に行われる¹⁴⁰。

販売は卸売、小売、契約購入の3つの方法がある。近くの町や都市のアウトレットを利用する。支払いは現金あるいは信用である。

加工業者の大部分はかつての漁師、魚売り、魚ディーラーである。他にテラーまたはOlngapoのnaval baseで働いていた者もいる。彼らの多くはなお他の副業をもっている。最も一般的なのは行商やサルサリの店での魚や種々の商品の販売である。一部は服飾に従事している。

所得水準は中低位である¹⁴¹。（年収35千ペソ以上25%、25～35千ペソ33%、20～25千ペソ21%、20千ペソ以下21%）。

¹³⁵ 同上167頁。

¹³⁶ 同上169～70頁。

¹³⁷ 同上170～3頁。NACIDA（1962～87）は登録者に対し免税、融資。KKK（81～84年）は融資。68年に創設されたMIRPC（マニラ首都圏のビクタム町）は工場施設を備え金属加工技術の研究、開発、研修に取り組んできた。通商工業省も鉄業者の育成に取り組んできた。

しかし、地方自治体は消極的であった。財源不足、担当職員不足などによる。

民間融資組合としてバタンガス州のバンプライ信用組合が85年2月に発足。91年8月の時点で会員は州内に限られ、450人。貸付利率は10%（民間銀行では26%）。

¹³⁸ 同上173～4頁。

¹³⁹ Morata M.S., The fish processing industry in Central Luzon and the processors' assessment of the extension program of the Department of Agriculture Research Output of the Fisheries Sector Program、Volume 2、p.202

¹⁴⁰ *ibid.*, p.206

¹⁴¹ *ibid.*, p.208

加工業者の教育水準は高くない。初等教育卒 44%、未修 17%、中等教育卒 24%、未修 8%、大学卒 4%、未修 2%、職業学校卒 2%である。教育を受けている者のうち男性 43%、女性 57%である。

加工業者の生活状況については半数はまずまずと答えている（回答者の 5%は貧しいと回答、まずまずは 50%、良好は 36%、非常に良いは 2%）。

それに対応して生活への満足度が高いのは 10%、普通は 64%、低いのは 14%である¹⁴²。

82年と 92年を比較して改善されたと回答したのは 53%、29%は変わっていないと回答、一部は悪化と回答した。

回答者の 69%は移住や転職に興味はないと回答している。彼らは現在の仕事や労働環境を自分に合っていると思っている。約 19%は他の場所や職業に移るために必要な技能が欠けていると感じている¹⁴³。

回答者 242のうち 16のみが銀行から借り入れ、15のみが協同組合から借り入れ、42は親類から借りる。残り 70%は他の知人からローンを利用できる。それらは借り手との信頼関係により、利率も低い。彼らの多くは十分な資本をもっている。その他は利率が高いと思っているか、ローンに対する抵当をもっていない、あるいは過去に煩雑さに懲りている¹⁴⁴。

こうしたアンケート調査からすれば、地場産業たる魚加工業に従事する人々は少なくとも半数は現状に満足しているということである。

魚醤産業

魚醤は塩辛（パゴオン）と魚醤油（パティス。その製造工程で得られる上澄み液）を指す¹⁴⁵。

主要な産地は以下の 5カ所である。

① パンガシナン州（北部ルソン）

約 60の業者が存在する。従業員数は数人から 20数人程度の家内、小規模工業である。主に国内向けに出荷する。うち 5業者は直接、またはマニラの輸出業者を通じて輸出する¹⁴⁶。

② マニラ首都圏

現在、マラホン町に国内最大のメーカーのルフィナ社を含め 3社が存在する。隣接するナボタス町には国内最大の水揚げ量を誇る「フィリピン漁港」がある。ナボタスには約 24軒の魚醤メーカーが存在する。魚醤油、小エビ塩辛を作っている。首都圏を販路とする家内・小規模事業者が多いが、3社は従業員 300人以上の大規模企業で輸出もしている（当初は家内工業であった）。ほかにマラホン隣接のバランスエラ町の食酢メーカーも魚醤油を製造している。更にナボタス漁港には小さな小エビ塩辛の加工所がある¹⁴⁷。

③ バタンガス州（南部タガログ地方）

バラヤン町に約 25軒の塩辛、魚醤油生産者が集中している。いずれも家内・小規模工業であり、国内市場向けである¹⁴⁸。

④ ビコール地方

¹⁴² *ibid.*, p.209-10

¹⁴³ *ibid.*, p.211

¹⁴⁴ *Ibid.*, p. 212

Cf. Richard N. Muallilab, Samuel S. Mamauagb, Reniel B. Cabral, Emerlinda O. Celeste-Dizone, Porfirio M. Aliñoab “Status, trends and challenges in the sustainability of small-scale fisheries in the Philippines. pp.212-221; Camu C. Consuelo. 1991. Status of the Philippine fish processing industry. pp. 103-113; Guevara G, Camu C.C. 1987. The fish processing industry in the Philippines. pp. 17-27.

¹⁴⁵ 佐竹眞明『フィリピンの地場産業ともう一つの発展論-鍛冶屋と魚醤』189

*東アジアでは「穀醤」（醤油や味噌）文化が主流だが、東南アジアは「魚醤」文化の存在が顕著である。（同190）

¹⁴⁶ 同上193-4頁。

¹⁴⁷ 同上194-5頁。

¹⁴⁸ 同上196頁。

家内・零細規模の生産者が小エビ塩辛・ディナイランを作り、地域市場を対象に販売している。

④ ビサヤ地方

家内・零細規模事業体で小エビ塩辛を生産・販売する。地方市場に特化しており。魚醤油は作っていない¹⁴⁹。

歴史をみてみよう。

魚醬づくりは余った魚を腐敗させないように塩漬けしたことから始まった。市場価値の高い中・大型の魚は市場に出され、アイゴの幼魚やキビナゴといった子魚は塩漬け・発酵させた。小魚が稀少化し、割高となり、製造業者も増えた。その後、アジやソウダカツオなど中型の魚も粉碎されて塩辛に混ぜられるようになった。

塩辛の生産・消費はスペイン植民地時代に先立つ¹⁵⁰。

19世紀前半、パンガシナン沿岸部で作られた塩辛が北部や中部ルソン内陸部の米との交換取引を行った。リングエン湾は有数の塩田地帯であり、そこで大量に産出する塩と魚が結びついて魚醬生産が盛んとなった。その商品化が進んだのが1920年代である¹⁵¹。

魚醤油の商品化は1900年に始まった。

20世紀初頭、バラヤン湾には公害もなく、新鮮な魚が取れ、塩田で塩が作られた。1930年代まで塩辛、魚醤油は竹筒で掬われ、量り売りされた。独立後、塩辛がグラインドされ、液状にして瓶詰された。

70年代には後に生産者組織の中核となる生産者が事業を始め、80年代には若い企業家が参入した¹⁵²。

生産態様

生産者は魚、塩を購入し魚醬を生産する。一般にキビナゴ、アジ、ソウダカツオなどは乾季に豊漁であり、塩の生産も乾季がピークである。従って年間で最も暑い時期に魚の漬け込みが盛んとなる。鍛冶業と異なって作業委託、作業所や従業員の貸し借りは見られず、それぞれの加工場が別々に作業する。但し、生産者に魚が余ると生産者組織の他のメンバーに売り分けたりする。

他方、鍛冶業と同様、産地間の製品や原料の融通、買い上げが見られる。大手メーカーは品質管理のため自社のストックに依存して製品を作る。製造方法（バラヤンの場合）は魚と塩を混ぜてタンクの中で1～2年発酵させ、液を抽出し、熟成したところで濾過して瓶に詰める。「一番絞り」は特級魚醤油となる。他方、魚の溶解物は、粉碎して壺へ移し、熟成させ、濾過し（2番絞り）、塩辛や魚醤油をつくる¹⁵³。

流通

生産者の多くは地元の公設市場に直販店をもち、生産者の家族や親戚が販売する。注文に応じ、自ら小売店まで製品を届けることもあるが、中間業者や小売商人が製品を取りにくる場合もある。生産者は仲介業者からの前払いを受けず、卸価格も決める。製品を出荷し、一定の時期を経てから代金を回収する信用販売形式が多く、1週間から1～3カ月後に支払われる。

親族を通じての販路の確保も特徴的である。リングエンの生産者はイロコス地方や州内の親戚に製品を出す。別の生産者は妻が州内2つの町営市場にある直販店で販売したり、息子がイサベラ州で食料品店を経営し、小売や卸売をする。バラヤンでは地元の町営市場で家族や親戚が売っており、輸出でも海外在住の家族が頼りである¹⁵⁴。

パンガシナンの魚醬製品は北部、中部ルソンのみならず、マニラ首都圏にも出回る。一方、マニラ首都圏の大手メーカーもマニラのみならず、南部タガログ地方、ビコール地方、ビサヤ、ミンダ

149 同上198頁。

150 同上199頁。

151 同上199－200頁。

152 同上200－1頁。

153 佐竹眞明『フィリピンの地場産業ともう一つの発展論—鍛冶屋と魚醬』205－7頁。

154 同上208－9頁。

ナオまで販路を広げている。マニラの大手メーカーが作る魚醤油、塩辛、輸出業者が瓶詰めする小エビ塩辛、パンガシナンの魚、小エビ塩辛などは輸出される¹⁵⁵。

ここでも地域内産業連関は重要である。前方連関は以下のようである。

①漁業。原料は地元の市場や魚の卸売業者から仕入れているが、近海の乱獲や湾の汚染のため遠海漁業から原料を仕入れなければならなくなっている。

② 製塩業。

③ 壺製造業。

④瓶製造業。 フィリピンでは一部の大手食品、酒醸造メーカーだけが瓶を自社生産、または委託生産。多くの食品メーカーは廃品回収業者を通じて再利用している。

④ 蓋。ここでもリサイクル品を利用

⑥キャップシール。異物混入を防ぐために瓶のふたに貼る。バラヤンでは生産者組織がシールをマニラで委託生産し、町の公設市場で販売している。一部の老舗は独自にシールを委託生産している。

⑦ラベル。生産者自ら図柄を考えて、地元の印刷所で作ってもらう¹⁵⁶。

後方連関としては瓶詰輸出業者、卸小売店、食堂などサービス業がある¹⁵⁷。

生産者の類型

①個人経営。自家消費からの延長として婦人が余りを州内で行商する。その後、魚醬作りと販売に専念する。ほとんど人は雇わない。

②老舗。1920～40年代に創業した小規模事業体。家族労働には頼らず、十数人の従業員を雇う周辺州にも出荷している。ケソン州やビコール地方に一次加工工場をもち、6～7台の大型トラックをもって、自他社の製品・原料を運搬する。一部は砂糖農園の地主でもある。魚醬事業からの収益も農地の購入に充てる。

③新規参入者。パンの製造・販売から事業を拡げる。海外への出稼ぎで資金を蓄え、魚醬生産を始めた。

④企業家。

例えば、バラヤンでは70年代に事業を始めた40～50代の企業家がいる。バラヤン以外でも様々な生産者がいる¹⁵⁸。

生産者の価値観は「安全第1原則」だが、条件が整えば事業を拡大したいという意欲、「決断」「強気」もある。それ故、リングエン、バラヤンの生産者は組織を結成したり、新しい発酵技術を導入したりして「共同の闘い」に取り組んでいた¹⁵⁹。

政府の支援もある。科学技術省下の産業技術開発研究所ITDIによる技術指導や通商工業省のリングエン支局が海外バイヤーを紹介したり、塩辛瓶詰センター設置に尽力した。免税や融資も受けられた¹⁶⁰。

生産者組織

リングエンには生産者が集中する2つのバランガイの名をつけたマニボグ - パンガピサン塩辛販売者連盟がある。78年4月、生産者15人により結成され、フィリピン証券取引所に登録された。現加盟者は32人に増えた。魚、塩などの原料の購入価格と製品の卸売価格を取り決め、役人の不正や廃水処理など共通の問題に取り組む。連盟は出荷に用いるブリヤシのバックを委託生産し、会員に安く販売し、会員は他の生産者から余った魚を購入できる。年会費は徴収するが、個人資本が原則で相互融資はしない。

155 同上210-1頁。

156 佐竹眞明『フィリピンの地場産業ともう一つの発展論-鍛冶屋と魚醬』217-224頁。

157 同上218頁。

158 同上226-9頁。

159 同上230-1頁。

160 同上234-5頁。

バラヤンには「バラヤン塩辛生産者連盟」がある。84年に結成され、会員は8人である。瓶の委託生産は挫折したが、ポリビニール製のキャップシールをマニラで委託生産し、組合員が利用するほか、町の公設市場でも販売し、活動資金としている。更に販売代金と拠出金（一人千ペソ）を利用し、相互融資している。1万ペソを限度とし、3か月利率は5%である。連盟は政府支援の受け皿ともなった¹⁶¹。ここでは生産者の組織化は成功しているようだ。

生活状況

経営者に関しては鍛冶業と比べより多くの生産者が安定した収入を得ている。子弟に高等教育を受けさせていることが多い。だが、労働者の厚生には問題が多い。給与は法定最低賃金を大幅に下回っている¹⁶²。

製靴業

フィリピンにおける靴の生産拠点であるマニラ首都圏マリキナ(Marikina)市の製靴業は、19世紀後半から続く地場産業として地域経済を支えてきたが、1990年代半ば以降に進展した経済のグローバル化に伴い、急速に競争力を失い、市場シェアと業者数を低下させてきた。元々地場製靴業者は、販売先の多くを国内市場に依存しているが、フィリピンのAFTA(ASEAN自由貿易地域)やWTO加盟を契機として、国内市場へ安価な海外製品が流入するようになったことが背景にある¹⁶³。

フィリピンにおける有機的クラスターの不在、不十分な国内の原材料供給体制、支払遅延に代表される買い手との不利な取引関係がある。これに対し中国では、有機的な靴産業のクラスターが形成されており、業者間および労働者間のリンケージが確立されていることによって、製靴業における分業体制が確立し、産業集積の利益を得ている。また、原材料供給は、豊富かつ迅速であり、買い手との取引は現金決済で、支払遅延問題は存在していない。

マリキナ製靴業は、原材料に輸入材が多く使われることを除けば、規模の零細性、労働集約的技術の使用、土着技術の使用といった点で、フィリピン地場産業の典型である。全労働者数の7割が中企業以下、地場産業での労働者数は20～30%と推計されており、全事業者の9割以上が従業員数10人未満の零細企業であるが、更にはインフォーマル・セクターに登録事業者の数に匹敵する80万超の零細企業が存在している¹⁶⁴。

Beerepoortは、製靴業とゲーム産業における労働者のあり方において、両産業ともグローバル化以後に「インフォーマル化」の傾向が強まったと指摘している。両産業ともに、学歴が低く、職歴の長い中高齢の失業労働者が多く生み出されたが、ゲーム産業では、フォーマル・セクターから弾かれた労働者同士で生産組合を組織し、自らの雇用を生み出そうとする動きが見られたのに対して、製靴業では一旦失業すると再就職が難しく、労働者間での取組みもほとんど見られなかったという¹⁶⁵。

だが統計上は90年代後半以降輸入額の推移が横ばい状態で、一向に増えていない。関税が大幅に引き下げられたにも拘らず、なぜ密輸入が急増したのか。それに対して、2つの理由が考えられる。1つは、中国における靴の生産能力の拡大と流通における華人資本の存在である。もう1つは、フィリピン通関業務における汚職や官民の癒着が横行している可能性である¹⁶⁶。

国内靴消費市場は、低・中・高価格帯の3層構造になっている。これは、流通チャネルの違いにより、販売商品の等級が異なることを反映している。現在マリキナの製靴業者は、もっぱら中価格帯市場への製品供給に偏ってしまっている。

¹⁶¹ 同上236-7頁。

¹⁶² 同上239-40頁。

¹⁶³ 福田晋吾「海外製品流入とフィリピンの地場製造業——製靴業の事例から——」『東南アジア研究』50巻1号(2012年7月)72-3頁。

¹⁶⁴ 同上73-4頁。

¹⁶⁵ 同上75頁。

¹⁶⁶ 同上76頁。*中国からの輸入額と中国側の輸出額を比べると後者が圧倒的に多い(同77頁)。低価格製品の大部分が中国製であること、低価格製品の小売店への直接的な卸売業者が華人系の経営であるケースが多いことを勘案すれば、華人ネットワークが密輸入に深く関与していることが示唆される。

低価格帯市場では、商品は主にゴム等の合成素材のサンダルが中心で、価格は50～100ペソ程度、合皮靴や運動靴も販売されており、合皮靴の場合は紳士向けで300ペソ前後のものが多い。有名ブランドの模倣品も多く見られる。製品の供給者は、90年代まで未登録の国内零細業者が中心的な担い手であったが、2000年頃から安価な密輸品が急速に普及し始め、数年のうちに圧倒的なシェアを占めるようになった。その原因は大きく2点あり、1つは、消費者の間に低価格志向が強く、価格競争力に劣る国内産品が苦戦したことである。同等クラスの商品であれば、密輸品は国内産の50～80%の仕入れ値であるという。もう1点は、中心的な低価格製品の産地であったマリキナで、市長が低価格製品生産の担い手であった未登録業者を摘発し、未登録での事業存続が認められなくなったことである¹⁶⁷。

現在のマリキナの製靴業は、ほぼ低価格帯市場から締め出された形となっており供給業者はほとんどない。流通の担い手は、従来より比較的零細規模の卸・小売業者であり、露天商やマーケット、大衆向けモールを舞台に販売されてきた。高価格帯市場については、従来からほぼ海外有名ブランドの海外製品で占められており、国内の中高級ショッピングモール内のブランド直営店で主に販売されている。製品は革靴や運動靴が中心であり、海外有名ブランドの商品と国内ブランドの商品との価格差は歴然としている。中価格製品は高価格製品同様モール内のブランド直営店で販売されている他、百貨店の靴売り場やストリートの小売店でも販売されている。一般的には、フィリピン人の間に歴史的に培われたコロニアルメンタリティが根強いために、国内ブランドが海外有名ブランドと同水準の価格設定をするのが難しい。そのため商品の品質以前に、国内製品を過小評価し、海外製品を過大評価するという購買傾向がそこに存在する。つまり、低価格製品の製造業者がいなくなり、高価格帯市場に参入できる業者もいないため、結果的に、国内ブランド商品が中心の中価格帯市場に収斂したのである¹⁶⁸。

マリキナ製靴業の歴史的変遷

マリキナの製靴業の歴史は、1887年ドン・ロレアノ・ゲバラという人物が、マニラ市で購入した輸入靴の模倣品を作るのに成功したことに始まる。当時マリキナは川の氾濫する低湿地で、基幹産業が他になかったため、彼の勧めにより製靴業が普及し、根づいていくこととなった。1933年までに約350の製靴業者がマリキナに集積したが、1943年に日本の軍事統治が始まると、市場は崩壊し、他方では原材料や資本の不足により、製靴業者も供給能力を奪われた。終戦後、市は資本金50万ペソで「フィリピン製靴組合(the Philippine Shoe Manufacturing Corp.)」を設立し、産業の早期復興を促した。そして、1951年輸入統制法が成立し、輸入代替政策が開始されると、製靴業も大いにその政策の恩恵を受けることとなり、1962年までにはほぼ輸入代替を達成した。1970年代に入り、輸出指向型工業化政策が打ち出されると、革靴も主要輸出製品の1つに数えられ、強力に政府のバックアップが図られた。安い国内労働力を背景に、政府の意図通りに輸出を伸ばし、特にアメリカ向け蛇皮シューズは国内産蛇皮の高品質を背景に82年まで大幅に伸びた。また、革靴一辺倒の生産であったが、大量生産と低価格の追求と相まって、合成化学製品(合成繊維、プラスチック、ゴム等の素材でできた靴)のシェアが増加していった。しかし、1983年のアキノ暗殺事件以降、フィリピンは政治的不安定による経済不況に陥るとともに、製靴業も徐々に国際競争力を失っていった。輸入原皮の高コスト、低い機械化率に象徴される品質管理のレベルの低さ、信用制約、市場戦略の失敗等の理由で大規模業者が輸出をやめ、国内市場に特化するようになった。その結果、80年代終盤まで国内市場での過当競争が続くこととなった。その後は政治の安定化とともに80年代後半から再び政府が輸出促進のため製靴業者を支援したことから、次第に輸出が回復していき1990年代前半の好況へと繋がった。しかし、フェルナンド市政開始、WTO加盟に伴う関税引き下げ等により状況が一変し、当産業始まって以来の危機を迎えることとなった¹⁶⁹。

¹⁶⁷ 同上78頁。

¹⁶⁸ 同上79頁。

¹⁶⁹ 同上80頁。

未登録業者の数が密輸品の台頭と市による未登録業者摘発により激減したが、それが登録業者の競争力にまで悪影響を及ぼしつつある。それは原材料と労働力という重要な生産要素が不足する事態に陥ってきたことである。原材料の供給不足は、原材料サプライヤーの業者数減少に端的に示されている。製靴業者の多くは原材料調達に関してもっぱら産地内に立地する原材料サプライヤーに依存しており、原材料サプライヤーの減少はそのまま原材料の選択肢、数量の不足に繋がっている。フィリピンは靴の原材料の大半を中国等からの輸入に頼っており、WTO加盟後しばらくは輸入原材料の関税が引き下げられたことで原材料サプライヤーがその恩恵を受け、一時的に参入業者が増加するという現象も見られた。しかし、登録業者の減少に加えて、未登録業者も90年代半ばまで2,000社もの業者が存在していたものが、2000年代にはほぼ姿を消したと考えられ、製靴業者の生産活動の落ち込みが2000年以後の原材料サプライヤーの業者数減少にも繋がった。更に、川上の皮なめし産業の衰退による国内産皮革の流通量の減少と納入の遅れが発生している¹⁷⁰。

原材料供給不足が登録業者へ与える悪影響は第1に、輸入原材料が届くまで生産開始を待たねばならないケースが増えたことである。その場合、マリキナで一般的にみられる受注規模の場合、納期は通常の3週間から2倍の6週間程度に延びる。これはマリキナの製靴業者の競争力を著しく落とす要因となりうる。大規模で徹底した機械化と工程管理によって、高い生産性と生産能力を持っている中国の製靴業者へ発注した場合、生産期間はわずか1週間であり、シップメント期間3週間を含めても納期は4週間となる。第2に、商品開発力の低下である。デザインを考案する際、業者は原材料サプライヤーの店頭で素材や部品を見て発想を得ることが多い。利用できる原材料の種類が少なくなったり、不足したりすることがデザイン力や企画力を制約している。他方、労働力不足は地域における製靴業の縮小と他方での他産業、特に流通業やサービス業といった第3次産業の興隆というような産業構造の転換と海外労働の増加が齎す製靴業からの人材流出が一因である。また、1990年代後半から一層海外労働が盛んになった。加えてデザイナーなどの技能を持つ者は海外メーカーからの引き抜きによって海を渡った者も多く、デザイン面での競争力を低下させる要因となっている。一般労働者の不足は、繁忙期における人員確保の困難という形で顕在化している¹⁷¹。

製靴業者の経営分析

(2007年2月から3月、2007年8月から9月、及び2008年11月から2009年11月の3回に亘り、マリキナにおいて行われた、主に質問票を用いたインタビュー〔サンプル企業41社〕による)

ほとんどの業者は法人格を持たない個人経営で、約半数が売上高1千万ペソ以下、従業員数も数十人規模以下と全体的に規模の零細性が指摘できる。また、操業年数の長い老舗が多い。

サンプル企業41社のうち、25社が革靴の生産業者であり、うち11社は革靴専業であることから、マリキナ製靴業の主力製品は中価格帯市場向けの革靴である。その他にサンダル専業業者が9社あり、マリキナの業者の中では相対的な経営規模は大きい。一方で、化学繊維素材の運動靴を生産する業者は皆無であった。

一部の大規模業者を除いて、大半は出来高払い賃金制度を採用することにより、労務費を変動費用化している。経営者は2代目以上が19社あり、また名目上は創業者であっても実質的に子や兄弟姉妹、娘婿などに経営権が移っている業者もあり、代替わりが進んでいる。また、41社中13社が女性で、女性経営者もそれなりにいる。学歴は32社が大卒以上で高学歴が大半である。これは労

¹⁷⁰業界関係者への聞き取り調査結果では90年代半ばの製靴業者は全体で3,000社超であるから、90年代半ばの500社超の登記業者数を除けば、当時の未登記業者数は2,500社程度ということになる。また衰退理由については、最大手Valenzuela社への聞き取り調査によると、フィリピンでは屠殺後の原皮保存技術が低く、質の良い原皮が手に入りにくい、また、水質も良くないので、結果として生産した皮革の質が悪く、近年中国やパキスタン等からの輸入品に押されていること、原皮の段階で韓国等へ輸出されることが多くなり国内で原皮が不足していること、水質汚染問題があること等が挙げられた(福田晋吾「海外製品流入とフィリピンの地場製造業——製靴業の事例から——」81頁)。

¹⁷¹同上82頁。以前はマリキナ周辺で原材料調達が出来ていて、約3週間の生産期間のみで納入が可能だったようである。

働者が小卒の者が多数で、大卒がほとんどいないことを考えれば、経営者と労働者との間に断絶があり、経営の世襲化が見られる一方で、労働者が独立して、自社を立ち上げるのが難しいことを示唆する。また、製靴業以外から収入を得る業者が17社と、全体の40%以上を占め、製靴業と関連性の低い業界に進出している業者も少なくない¹⁷²。

靴の生産態様

マリキナでの靴生産は、1つの製靴業者が、製品デザインの考案、原材料調達、すべての生産工程に至るまで、自社内で一貫して行う構造(社内一貫生産)が一般的である。

製靴業者は、社内一貫生産体制を基本としているものの、工程ごとの生産方法については、マニュアル生産、機械化、外注委託という3つがあり、それぞれ生産管理の難易度や投資額が異なる。最も生産管理が容易で、投資が少なくて済むのが、マニュアル生産である。主要製品の革靴は、素材の本革の品質が堅さや厚さの点でばらつきがあり、また、生産工程が複雑であるため、職人的熟練が重要とされる。そのため今日においても、マリキナでもっとも一般的な生産方法となっている。マニュアル生産は、投資が最も少なくて済む反面、生産性の観点からは機械化や外注委託した場合に比べて低い。機械化による生産は機械の購入とメンテナンス費用が必要であるため、大きな投資が必要であるが、導入後の生産性は格段に高まる。外注委託は、投資は必要でないものの、自社内で加工するより割高となるケースが多い。単純に加工賃の単価で考えれば不利であるが、品質向上や納期短縮に一定の効果がある。一方で、製造工程ごとの分業生産体制が一般的な靴製造において、工程の一部を外注するという事は、品質管理や納期の点で、社内で垂直的に生産する場合よりも、より高度な生産管理が要求される¹⁷³。

靴の流通機構と取引の特徴

中価格製品の国内流通機構では、生産者である製靴業者と小売店の間に中間業者がほとんど介在せず、小売業者が、製靴業者から直接製品を仕入れ、それらを直営店で販売するのが一般的である。つまり、いわゆる卸業者が存在せず、中間業者が入ったとしても、それは生産者と買い手の間の商談上のやり取りを取り次ぐだけのブローカー的なもので、多くは個人事業主に過ぎない。しかし、製靴業者との直接取引という共通点はあるものの、中価格製品流通の担い手にはいくつかの事業形態がある。サンプル企業を例に取ると、製靴業者の取引先事業形態は、中小零細規模の小売業者及びマーケティング会社、ファッションブティック業者、百貨店、大手製靴業者、ダイレクトセリング業者(DS)¹⁷⁴、政府があり、その他自社小売販売網を独自に構築している業者もあった。

既往の受注業者の供給実績を重視し、信頼できる業者と長期的に取引する傾向にあるため、新規の業者にとって取引の開始は、容易なことではない。製靴業者の大半は、経常的な取引先が数社程度に限られている¹⁷⁵。

外注比率が0%なのは、小規模業者に多い。逆に、外注比率が20%を超えているのは、売上高が3,000万ペソ以上の3社のみである。売上高が大きい程、外注を利用する割合が高い傾向がある。また、外注は、季節的な受注変動に対応するための調整弁として活用される傾向も強い¹⁷⁶。

¹⁷² 福田晋吾「海外製品流入とフィリピンの地場製造業——製靴業の事例から——」83-5頁。

¹⁷³ 同上86-7頁。

¹⁷⁴ ダイレクトセリングとは、コンサルタントやディストリビューター等の肩書きで呼ばれる自営の販売人が、商品やサービスを、既存の店舗を介さずに、消費者と直接対面で販売するやり方である(福田晋吾「海外製品流入とフィリピンの地場製造業」87頁)。元来アメリカから70年代後半にもたらされたビジネスモデルであるが、徐々に国内マーケットに浸透し、90年代後半以降、国内資本が育ってきた。ファッション関連の大手は、マリキナの製靴業出身の業者が多く、靴の販売を事業のスタートとしており、マリキナ製靴業者との関係は深い。品質が確かな国内産品にこだわる業者が多いため、国内製靴業者に大量発注を行っている。取引関係は安定的であり、サンプリングによるのではなく、自らがデザイン開発とサンプル製作を行い、下請の製靴業者に同様のものをサンプルとして作らせて、問題がなければ正式に発注する(同上88頁)。

¹⁷⁵ 同上89頁。

¹⁷⁶ 同上92頁。

靴の成形作業に不可欠な道具に、ラストがあるが、ラストの素材には、木とプラスチックの2種類がある。木製のラストは、価格が120～125ペソと安価だが、1日16～18足の使用で、耐久性が約1年であるのに対し、プラスチック製は、価格が約3倍の350ペソで、大規模生産を行っても、約2年の耐久性があるとされる。その代わり、木製は、削ることによってスタイルの変更が可能であり、多くは地元業者が生産し、手に入りやすい。それに対して、プラスチック製はスタイルの変更は不可能であり、多くは輸入に頼っている(地元製造は1社のみ)¹⁷⁷。

使用ラストについては木製の使用、木製とプラスチック製の併用、プラスチック製の3タイプに業者を分類してみると木製ラストのみを使用する業者は20社あったが、そのうち19社が2,000万ペソ未満の売上高であり、平均売上高も1,000万ペソと抜きんでて小さかった。特に、売上高500万ペソ未満では、全8社が木製ラストのみを使用していた。それに対して、木製とプラスチック製を併用する業者の平均売上高は4,100万ペソ、プラスチック製のみを使用する業者では、5,200万ペソともっとも大きくなった。売上高が大きいほど、高価で耐久性の高いプラスチック製ラストを使用する傾向があるといえる¹⁷⁸。

次に収益性と生産方法・規模との相関関係をみてみよう。

どの工程においても、粗利益率とマニュアル生産には相関が認められなかった。また、小規模業者の中には大規模業者よりも高い粗利益率のところが多あり、一概に大規模業者の収益性が高いとも言い切れない。従ってマニュアル生産は収益性の面で不利とはなっておらず、また企業規模によっても収益性は左右されない。設備投資や外注利用といった生産高度化が、一概に収益性の向上には繋がっていない。また、各工程において、マニュアル業者の粗利益率は、非マニュアル業者と比べて、ばらつきが大きい傾向がある。マニュアル業者には中小規模業者が多く、一部の業者が著しく利幅の薄い受注や取引先からの買い叩きに合っているためである。他方、非マニュアル業者は、極端に低い粗利益率となるような受注をしていないが、機械化や外注にかかるコストが比較的高いため、高価格製品を受注するマニュアル業者ほどの粗利益率の高さには至りにくい。また、規模の経済性を強く発揮できるほど多くの発注をする取引先も少ない¹⁷⁹。

中小規模業者が、サンプリングを必要とし、供給業者間での競争が激しい中小卸・小売業者やブティックとの取引がメインとなっているのに対し、大規模業者は大手製靴業者、DSとの間で安定的な取引関係を築いたり、自社小売店舗網による販売を行っている傾向がある。

中小規模業者の多くは、不安定な取引関係になってしまう事業形態を販売先としており、国内他社との競争だけでなく、安価な輸入品の流入とも戦わなければならない厳しい経営環境に晒されている。そこで、追加的なコストを払い、リスクを抱えることになるわりに、収益性の向上にはあまり結びつかない機械化や外注利用などの生産高度化を避け、マニュアル生産を継続することで、投資失敗による倒産リスクを回避し、より確実な利益を得ようとする。

それに対して、大規模業者は安定的な取引関係の事業形態を販売先としていたり、自社小売店舗網を保有しており、また、生産量が大きくなるために生産高度化に積極的である。それによって、生産基盤劣化への対処と競争力強化を実現し、受注の拡大や海外製品との競合に対抗しようとしている。そのため製靴業を将来的にも継続する意欲がある¹⁸⁰。

その他の地場産業には籠製品、クリスマス・祭日用装飾品などがある¹⁸¹。

177 同上91頁。

178 同上94～5頁。

179 同上96～7頁。

180 同上97～8頁。

181 籠製品：花籠、屋外・庭用籠、買い物籠、屑籠、ブレード・バスケット、屋内装飾品など。94年には1億本以上輸出。主な生産地は原料の籐、竹、シダ、ブリヤシを算出するケソン州、ビコール地方、パンガンナン州、ボホール州。全国の事業体は約5千。直接の雇用は4万人。関連産業を含む間接雇用は100万人。事業体のうち150は大規模。残りは下請生産の家内中小企業。企業家はフィリピン人。

クリスマス・祭日用装飾品、和紙工芸、花束、リボン、壁掛けなど。94年の輸出額は9600万\$超。主産地は原料の麻、松かさ、松葉、カスピ貝を豊富に産出するビコール地方、ケソン州、パンパンガ州、セブ、ネ

例えば、PAMPANGA におけるランタン工業がある。

“parols” はクリスマスに飾るものであり、販売のピークは9～12月である。輸出の可能性も高い。「パロル」の製造業は19世紀後半から存在する伝統的な地方工業である。近年は竹やライスペーパーで作られ、照明には蝋燭やカヴァーイドのランプを使った。今日ではランタンは金属の枠をマドガイで覆い、同期化された電球を点滅指示器につなげて照明する。ほとんどが小企業で、季節労働者を雇い、地方の有用な原料を使う。不熟練で教育のない者にも雇用の機会を提供し、地方の製造業者の才能や創造性は家計にとってより多くの所得を齎し、製造工程が単純なため新規参入が容易であり、歴史的且つ文化的伝統の保持という意味もある¹⁸²。

第6節 サービス業の急成長と新中間層の生成

フィリピンは製造業が発展するステップを踏み出す前にサービス業が主導する形で成長した。成長を牽引したのは外需ではなく、個人消費を中心とした内需である。90年代後半以降のグローバル化やIT化がその背景にある。労働力不足に直面している先進国への労働力の出稼ぎが急増し、アウトソーシングが増大した。サービス業のなかでもBPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）の成長が特に著しい¹⁸³。フィリピンのIT-BPO産業は2007-08年米国発金融危機による世界不況以降も20数%の高い成長率を示し、2011年時点で総収入額110億ドル、雇用総数63.8万人、GDP比約5%を占めている。そのサービスの内容もコンタクトセンターだけではなく高付加価値のKPO等へのサービスの多様化と地方都市への急速な伝播が見られる。とはいえフィリピンのオフショア・サービス産業の国際価値連鎖に占めるポジションはインドと比べて非常に脆弱である¹⁸⁴。それでも2015年にその売上高は名目GDPの7%に達し、雇用も100万人を超えた¹⁸⁵。それにより新しい中間層が生成・拡大した。それはまた教育の普及に支えられていた。但し、教育費は高く、高等教育に偏重していた¹⁸⁶。

高等教育を含む大衆教育の全国的普及とアメリカ型民主制度の移植と将来の独立準備として行われた統治機構のフィリピン化（フィリピン人の登用）アメリカ統治時代の早い段階から推し進められた。それにより、政府部門においてかなりの新中間層（専門職・管理職）や周辺的中间層（事務職）が生み出されていた。また、内外交易の中心地マニラではさまざまな専門職が増加していた。ドゥーパーズの研究によれば、首都マニラにおいて、専門職や教員、政府職員、および事務職は、

グロス。全国の事業体は約2千。うち大企業は50、残りは家内・中小企業、家族経営かほとんどで、下請生産、内職も多い。企業家はフィリピン人である。

いずれも輸出促進、デザイン面などで政府の支援がある（佐竹眞明『フィリピンの地場産業ともう一つの発展論—鍛冶屋と魚醤』257-8頁）。

¹⁸² Juergen K. Facundo, THE SUSTAINABILITY OF THE LANTERN INDUSTRY IN PAMPANGA: A FINANCIAL PERSPECTIVE. *Philippine Management Review* 2008, Vol. 15, p. 149.

著者はこの農村工業を発展させていくため品質向上、会計を含む経営改善（会計の明瞭性がないと融資が受けられない）、クリスマスシーズン以外の時期の需要の掘り出し、業界団体の設立などにより（いったん設立されたがメリットがないとして自然消滅）、収入は生活費にだけあててのではなく収益を上げ、持続可能な発展を目指すことを提案しているが、概して地域づくりという視点は薄い。

¹⁸³ 井出穰治『フィリピン—急成長する若き「大国」』27-39頁。

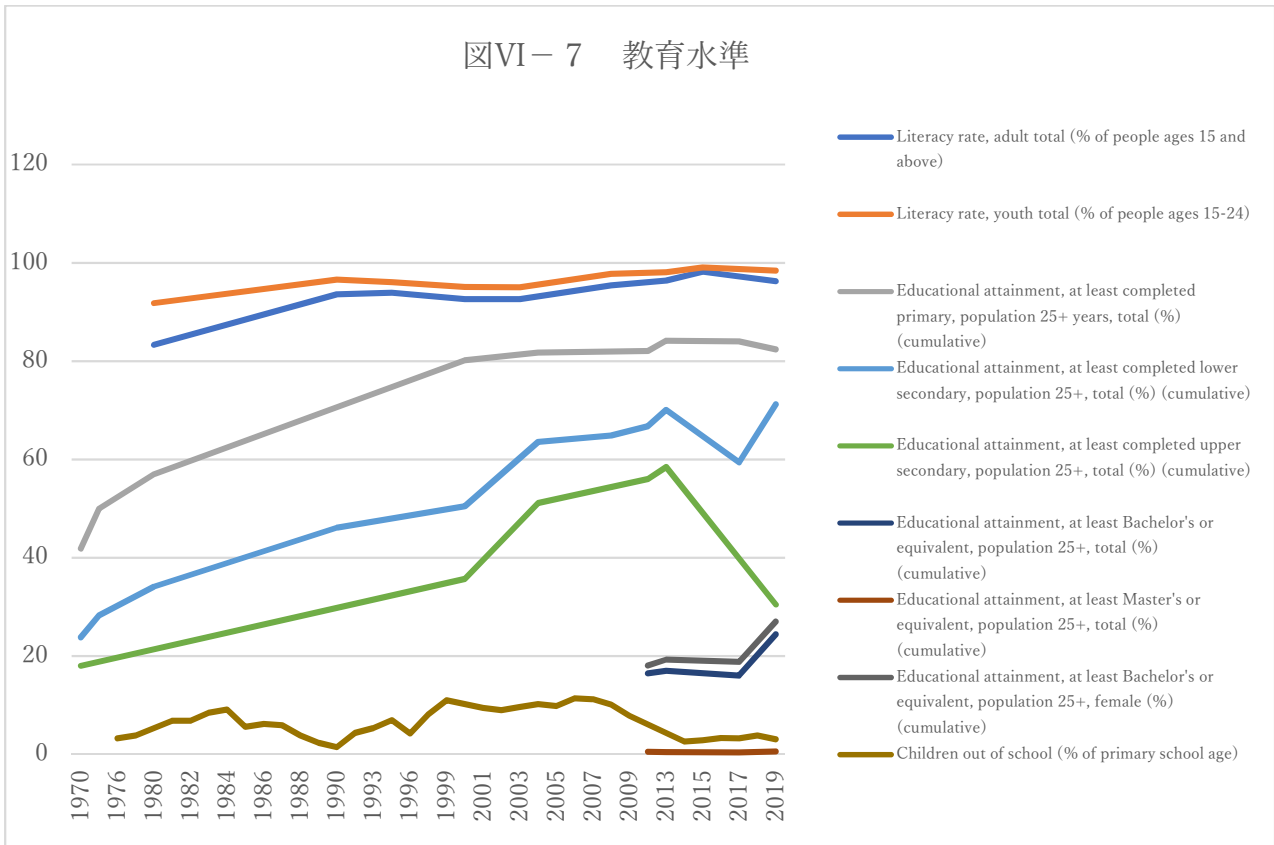
¹⁸⁴ 森澤恵子。“フィリピンのIT-BPO産業と包括的成長。”(2012).『季刊経済研究』第34巻第3・4号、35頁。

¹⁸⁵ 井出穰治『フィリピン—急成長する若き「大国」』39頁。

¹⁸⁶ Oshima, Harry. *Strategic Processes in Monsoon Asia's Economic Development*. pp. 107-8. フィリピンでは86年に中学校教育まで無償化された。4年間の中等教育の後、就職するか、短大か大学に進学する（大塚啓二郎・黒崎卓編著『教育と経済発展』125頁）。

1903年時点で労働力の7.7%だったのが、1939年時点ではマニラ周辺地域も含め18%にまでなっていた¹⁸⁷。

戦後の産業化と中間層生成過程の特徴は第一に、フィリピンの産業化と中間層生成が相対的に緩やか、すなわち非圧縮型であったこと、第二に、製造業よりもインフォーマル・セクターを含むサービス部門の拡大が進行してきたこと、そして、第三に、現在でも中間層の層が薄く、地理的には大都市、特にマニラ首都圏に非常に偏って生成されてきた¹⁸⁸。



出典：The World Bank. World Development Indicator

フィリピン中間層の諸特徴をみてみよう。

職業別就業者統計によれば、中間層は、1995年において就業者全体の11.5%であるが、マニラ首都圏（全人口の約14%を占める）に限れば25.2%を構成している¹⁸⁹。

シンシア・パウティスタらのマニラ首都圏における1996年の調査データによれば、出自に着目すると、フィリピンの中間層生成の開始が比較的早い。この20～30年間その構成比に大きな変化がないことから、高レベルの中間層再生産が想定され、他階層からの流入の多くは構造移動の影響より純粋移動によるものと捉えうる。周辺的中间層の25.0%と旧中间層の22.3%が労働者ないし農民の父親をもっていたが、新中间層になると、労働者・農民階層の出身は管理職で16.7%、専門職で6.5%に限られた。それ以外は、実質上すべて中間層出身だったわけである。その内訳は、周辺的中间層出身者が最も多く、周辺的中间層の同職率46.0%を別にしても、旧中间層が

¹⁸⁷ 服部民夫・船津鶴代・鳥居高編『アジア中間層の生成と特質』171-2頁。フィリピンの実態に合わせて「新中間層」は専門・技術職および管理職、「旧中間層」は中小企業経営者および自営業者、「周辺的中间層」は事務職を指す（同170頁）。

¹⁸⁸ 同上177頁。

¹⁸⁹ 同上177頁。中間層の変化を職業別就業者割合でみると、専門・技術、経営・管理、および事務職の合計が、1956年時点では9.4%、1965年時点では11.5%になっている（服部民夫・船津鶴代・鳥居高編『アジア中間層の生成と特質』173頁）。

42.5%、最も少ない専門職でも34.8%が事務職（周地的中間層）の父親をもっていた。中間層の異なるカテゴリー間では比較的大きな社会移動が存在しているが、その再生産を通じて労働者や農民とはかなり断絶した存在になっている¹⁹⁰。

教育レベルは、新中間層が最も高く、大卒以上の割合において84.4%と資本家層の72.7%をも上回っている。旧中間層では58.6%、周地的中間層で55.6%となり、労働者層では大卒以上は27.7%しかなかった。そして、彼らの配偶者の教育レベルに関しても、それぞれ76.3%、64.7%、57.0%、53.9%、および37.9%が大卒以上と同様の傾向がみられた。因みに、親よりも子世代の方が一貫して学歴が高い¹⁹¹。

収入を「中の上」、「中の中」、「中の下」、および「下」の四つのカテゴリーに区分した場合、相対的に管理職が「中の上」に多いこととサービス部門の労働者が「下」に多いことを除くと、職業と収入との間の関係は希薄である。専門・技術職は、上位三つのカテゴリーにほぼ同比率で存在し、周地的中間層は、上に行くにしたがって漸減しつつもすべてのカテゴリーに分散している。1970年代以降、第二次産業の就業者割合にほとんど変化がみられず、農村の余剰人口を吸収するかたちで第三次産業の割合が増加したが、マニラ首都圏に限れば、第三次産業就業者割合が1985年頃から72%前後を占めるまでになっている。そしてこの増加は、労働者1人当たりの付加価値が高い資本集約的および知識集約的なフォーマル・セクターよりも生産性の低い労働集約的なインフォーマル・セクターの肥大をもたらした¹⁹²。

中間層と政治変容

参与観察やインタビューなどの調査を行って得た一次資料やデータに依拠した分析によれば、マルコス体制に対する抗議運動が汎階層的であったとはいえ、そこに参加した中間層を含む市民の組織は、伝統的政党のようにピラミッド状のパトロン・クライアント関係のネットワークで組織されていたわけではなかった。この新たな市民組織は、大義志向型グループ（cause-oriented groups）と呼ばれ、ピラミッド状とは異なる個人的関係によるダイアディックなネットワークを基盤に、比較的少人数のグループが数多く結成される形をとった¹⁹³。

中間層はその多様な出自や同質性の欠如から個人的関係を越えた層として纏まりがみられない上、その層の薄さから、政治行動においては他の階層との連携を模索せざるをえなかった¹⁹⁴。

民主主義に最も重要な政治的価値をおくかどうかに関する質問を含むある調査において、新中間層では民主主義を最優先する人々の割合が3割強と他の階層より有意に高いにせよ、全体的にかなり低い数値が報告されている。旧中間層と周地的中間層では、その割合は2割強でしかなかった¹⁹⁵。

服部民夫らは中間層の政治参加によってこれまでより業績主義や普遍主義的要素を強める方向へ、フィリピン政治の体質変容が促されることを期待している¹⁹⁶。

民主化への期待が外れないことを望むが、ともあれ、中間層が一定の影響力をもった社会的勢力となったことは間違いない。

190 服部民夫・船津鶴代・鳥居高編『アジア中間層の生成と特質』177-8頁。*因みに東アジアNIEsのように短期間で高レベルの産業化を達成し中間層の拡大をともなう急速な階層構造変動を経験した諸国においては、労働者や農民の出自を引きずった第一ないし第二世代の中間層が勃興している（同181頁）。

191 同上178頁。

192 同上179-80頁。

193 同上187頁。

194 同上188頁。

195 同上192頁。

196 同上195頁。

第7節 貧困問題と社会状況

マルコス政権下の貧困問題は深刻であった。だがポスト・エドサ期にも貧困解消は困難であった。とりわけ農村部はそうである。

農村部の貧困人口率は2000年で54.0%と依然高く、マルコス政権末期とほとんど変わっていない。都市部での貧困率が低下する傾向をみせているので都市農村間格差も広がる一方である。

ラモス政権以降の対策では土地を配分された農民受益者を組織し、生産支援を行う農地改革コミュニティ (Agrarian Reform Community: ARC) プログラムがある。1993年にNGO/POとの共同で始められ、2003年段階で1525コミュニティを組織している。基本的社会サービスの提供、農業インフラの整備、技術・生産性向上指導、信用供与などの支援をパッケージで行う。いわば限られた地域に資源を集中し成果をあげようとするもので、住民参加、インフラ整備、開発と女性 (Gender And Development: GAD) など国際機関で議論されている概念を取り込んでプログラムを構成した。ARCにかぎっていえば、貧困解消で一定の成果を収めているといえる。しかしARCに組織された農民は全体のごく一部でしかない¹⁹⁷。

貧困解消には様々な対策が採られた。アキノ政権期の『中期フィリピン開発計画1987-92』では、「ピープル・パワー開発」、「人間中心の開発」、「参加型問題解決方式」などの言葉がちりばめられ貧困対策が語られた。1989年に「貧困層再焦点化プログラム」として低所得ミニシュパリティを対象に社会的サービスの提供やマイクロ・クレジットなどが提唱された。また1990年には協働運動 (KABISIG) が提唱され参加型民主主義の推進と貧困層向け政治姿勢が謳われもした。しかし実際に貧困削減、貧困対策という独自の政策領域が設定されたわけではない。

ラモス政権下では1993年国民経済サミットにおいて経済界、市民セクターを含めて「経済開発強化のための社会協約」 (Social Pact for Empowered Economic Development: SPEED) を採択し、それを基礎として1994年6月に行政命令第213号によって「社会改革アジェンダ」 (Social Reform Agenda: SRA) を打ち出す。SRAは、それまでなかった貧困に対する体系的政策を示した。それは以後の政権にも基本的に継承されていく。さらに、SRAは社会改革の推進にNGO/POを「参加」させることを制度化した。たとえばSRAを協議、推進する組織として設置された社会改革評議会のメンバーは、政府代表および基礎セクター代表から構成された。SRAは1997年12月には「社会改革・貧困削減法」として立法化された¹⁹⁸。

エストラダ政権下、2000年11月に「国家貧困対策行動アジェンダ」 (National Anti-Poverty Action Agenda: NAAA) が発表された。そこでは失業者への職業訓練、貧困世帯への医療サービス提供など10大プロジェクトが謳われた。なかでもその柱として位置づけられたのは「貧困ケアプログラム」である。78州83都市各100家族を対象に、食料・医療の援助、生計補助、住宅供給、水道サービス提供などを行うものである。だが総計1万6100家族へのサービス提供は、全国で500万戸以上の貧困世帯が存在するフィリピンの貧困問題の構造的解決にはほど遠い¹⁹⁹。

アロヨ政権では2001年6月に貧困対策共同プログラムが発表されている。基本的な考え方は、ラモス政権時にSRAを通じて追求されたミニマム・ベーシック・ニーズ充足を目標とした社会サービス提供プログラム「総合社会保障提供」 (Comprehensive and Integrated Delivery of Social Services: CIDSS) を引き継ぎながら、農村電化などのインフラ整備に重点をおくことである。更にそれを個人や家族のレベルで実施するのではなく、コミュニティ・レベルで取り組もうとする点に特徴がある。全国の貧困な42州を選定し、各州の低所得25%のミニシュパリティを対象として、バランガイ単位で組織化するものである。その狙いはコミュニティに主導権を与え参加型運営を通じて貧困問題を解決することであり、同時に住民の帰属意識、主体性、市民としての自覚の形成機会とすることにある。主務官庁は社会福祉開発省である。ラモス期の政策を継承したものである²⁰⁰。

197 川中豪 編『ポスト・エドサ期のフィリピン』192-3頁。

198 同上195-7頁。

199 同上197-8頁。

200 同上198頁。

SRA のもつ意義の第1は、貧困問題を単に経済的な分配の問題に還元しなかった点である。経済が成長すればそれに伴い所得の再分配も促進されるという期待のみでは現実の貧困問題が解決しないという認識に立って、資産改革、社会サービス提供、制度設計と当事者のガバナンス参加を戦略として立てている。これはモノやサービスを提供するいわゆる「福祉的アプローチ」から踏み込んで、当事者の参加を前提として所有や制度を含めた社会構造の改変を通じた生活の質の改善をめざすアプローチである²⁰¹。

1994年9月に社会改革協議会（Social Reform Council: SRC）を設置し、政府代表のみならず基礎セクターの代表も参加させSRAの推進を支えた。そして社会改革・貧困削減法では、政策調整、実施機関としてNAPCが設置され、基礎セクター代表も委員として位置づけられている。第2に、社会集団（基礎セクター）ごとの課題を明確化し社会改革の枠組みのなかに位置づけたことである。たとえば農民、土地なし労働者を対象とした農業開発では、農地改革政策の積極的推進と受益者に対する農地改革コミュニティの充実を政策目標に掲げた。約110の先住民族を対象にした政策では、先住民居住地域保護のために土地所有権を付与するという課題を明確にし、実際1997年先住民権利法を成立させた。水資源管理開発分野では1998年フィリピン漁業法を成立させ、都市貧困層対象分野ではマルコス期以来の反不法占拠者法を廃止し、女性分野では1997年レイプ防止法を通過させている。このように政府がイニシアティブを握り社会諸集団・諸領域とその課題を可視化して統合的な対応を行っている。国家がNGOや基礎セクターという新しく登場したアクターを通じて社会領域を包摂する過程が進行しているといえる。

第3に、ミニマム・ベーシック・ニーズの充足を打ち出した点である。生存、安全、能力といった3分野の基本的ニーズを設定し、さらにそれらをみたす要件を指標化している。衣食住に限定されるような従来のベーシック・ニーズ論を超えて、安全や秩序、さらには社会参加による制度設計へのかかわりを取り入れている点で画期的といえる²⁰²。

こうした改革は社会的諸集団の妥協という形をとったため、不十分性は否めないが、農村の雇用と所得の増大を促し、経済安定化を実現する第1歩であったことは疑いない²⁰³。林業も貧困対策の一つとして対策が講じられる。森林破壊が進む中で、コミュニティ基盤森林管理CBFMを目指す。貧困の罠に陥ることなく安全なネットワークを作る。貧困者の森林権の強化、貧困者自身の決定権を支持し、森林外での植林を支持した²⁰⁴。

しかし、1988年から97年まで農業のGDPへの寄与度は上昇したが、林業のそれは7.3%から0.6%に減った²⁰⁵。森林資源の持続可能な発展は中々に難しそうだ。

このように1986年のアキノ政権成立以来、様々な貧困対策が講じられてきた。フィリピンの政治構造（地主を含む地方名望家支配）からして貧困政策は貧困層を取り込む有力な一手段となった²⁰⁶。また市民社会組織（NGOを含むCSO）が興隆し、積極的に貧困問題に関与してきた。しかし、次第にCSOは変容し、官僚化するとともに地域や住民に密着する姿勢から乖離する傾向を生み、体制内化していった。また社会サービスの提供、医療保険プログラムの普及などへ専門化するとともに、メンバーの専門性が要求され、組織の自主性や本来のボランティア精神が失われ、職業的組織となっていく²⁰⁷。

その結果、貧困は一定程度、緩和されたとはいえ、なお解消には向かっていない。

²⁰¹ 同上199頁。

²⁰² 同上201頁。

²⁰³ 浅野幸穂『フィリピン：マルコスからアキノへ』アジア経済研究所、1999

²⁰⁴ Eleno O. Peralta, Forests for poverty alleviation: the response of academic institutions in the Philippines, PROCEEDINGS OF THE WORKSHOP FORESTS FOR POVERTY REDUCTION: Changing Role for Research, Development and Training Institutions 17-18 June 2003

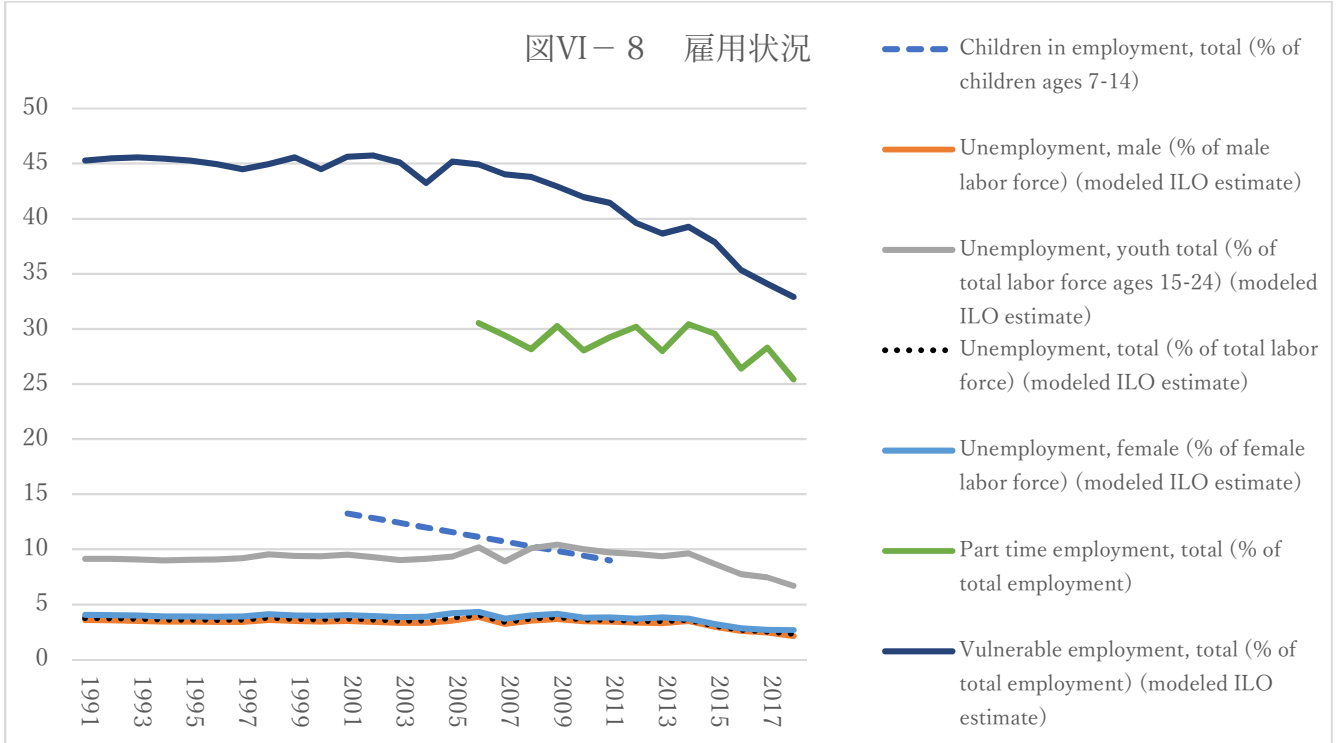
²⁰⁵ Filiberto A. Pollisco, Jr., Forestry and poverty alleviation: the changing role of research institutions in the Philippines

²⁰⁶ 太田和弘『貧困の社会構造分析—なぜフィリピンは貧困を克服できないのか—』第2章～第4章。

²⁰⁷ 同上第5章。

とくに 90 年代以降の経済のグローバル化の急進展は、海外就労の急増（高学歴の者が多い）、非正規雇用の増大、インフォーマル部門の拡大、農業部門の衰退を招いた²⁰⁸。

2017 年、200 万人を超える海外就業者を除き、国内の失業率は 5.7%であった。男女差はないが、若年層の失業率はその倍である。更に不完全就業者（週 40 時間未満の就労時間で、且つより長く働くことを望んでいる者）が雇用者の 16.1%である。またインフォーマル従事者が 15 年の推計値で 30,961 千人いる²⁰⁹。但し、児童雇用は幾分なりと減った。



出典：The World Bank. World Development Indicator

統計によれば、1988 年の貧困人口は全体の 49.5%であったのに対して、その後徐々に低下し、1994 年には 40.6%、1997 年には 36.8%まで改善する。しかしその後、2000 年には 39.4%にまで再び上昇する。特徴的なのは都市と農村における格差である。都市部人口の貧困率は 1988 年の 34.3%から 2000 年には 24.4%と約 10 ポイント低下しているのに対して、農村部では 52.3%から 54.0%と約 2 ポイント近く上昇している。地域による格差も広がる傾向にある。1988 年と 2000 年の貧困人口の割合はマニラ首都圏が 16.7%から 12.7%に低下しているのに対して、最貧困地域のひとつであるムスリム・ミンダナオ自治地域は 56.0%からむしろ 73.9%にまで 18 ポイント近く上昇しているのである。更に所得階層別にみても、低所得世帯 20%の総所得中割合は 1991 年 4.7%、1994 年 4.9%、1997 年 4.4%、2000 年 4.4%と微減しているのに対して、高所得世帯 20%のそれはそれぞれ、53.9%、51.9%、55.5%、54.9%と微増傾向を示しており、所得格差は広がっている。さらに高所得層 10%の平均所得と低所得層 10%のそれとの差も、1991 年 20.6 倍、1994 年 18.9 倍、1997 年 23.4 倍、2000 年 22.8 倍と広がる傾向にある²¹⁰。

ジニ係数は 1985 年に 0.4466、97 年に 0.4872、2006 年に 0.4580、15 年には 0.4439 であった。貧困率（貧困線以下）は 97 年の 36.8%から 2015 年の 21.6%に減った。但し、地域別にみ

²⁰⁸ 同上第 6 章。海外で働く労働者は多い。03 年 12 月時点で海外で働く労働者は 780 万人である。うち 340 万人は一時的移住者である。彼らの多くは雇用者である。更に 150 万人のイレギュラーな移住者がいる (Arsenio M. Balisacan and Hal Hill eds., The dynamics of regional development : the Philippines in East Asia. PART II, p. 251)

²⁰⁹ 柏原千英編『21 世紀のフィリピン経済・政治・産業—最後の龍になれるか?—』29-31 頁。

²¹⁰ 川中豪 編『ポスト・エドサ期のフィリピン』203-4 頁。

ると、ルソンでは91年に44%であった貧困率が15年には34%に減り、ビサヤでは27%から25%に減ったのに対し、ミンダナオでは29%から40%にむしろ増加した²¹¹。

2000年以降、一定の前進はみられるとはいえ、貧困の解消と格差の是正における改革の実質的効果は非常に限定的であった。ただ、スラム人口は相変わらず多いとはいえ、かなり減った。衛生状態も改善をみており、幼児死亡率が大幅に減ったといった成果はある。

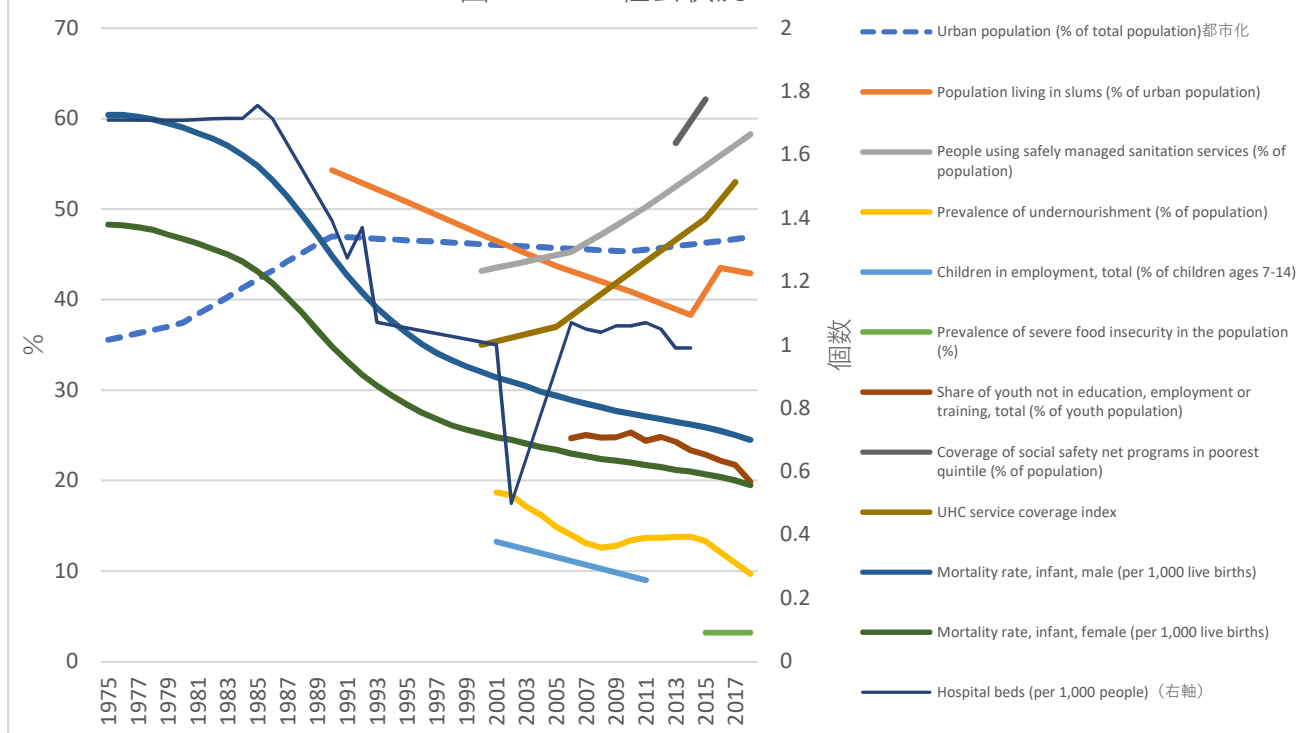
表VI-7 フィリピンにおける所得格差

	2000	2003	2006	2009	2012	2015	2018
GNI per capita (constant 2015 US\$)	2010.3	2116.4	2348.7	2573.8	2897.2	3344.0	3865.9
Income share held by highest 10%	37.7	36.6	36.6	36.3	36.3	34.9	33.5
Income share held by highest 20%	53.7	52.6	53.1	52.5	52.7	51	49.2
Income share held by fourth 20%	20	20.4	20.6	20.4	20.5	20.7	20.7
Income share held by third 20%	12.7	13.1	12.8	13	13	13.4	14
Income share held by second 20%	8.5	8.8	8.5	8.8	8.7	9.2	9.9
Income share held by lowest 20%	5.1	5.2	5	5.3	5.2	5.6	6.2
Gini index	47.7	46.6	47.2	46.3	46.5	44.6	42.3
Proportion of people living below 50 percent of median income (%)	16.5	16.5	17.1	15.6	16.1	14.7	13

出典：The World Bank. World Development Indicator

²¹¹ 柏原千英編『21世紀のフィリピン経済・政治・産業—最後の龍になれるか?—』27-8頁。なおフィリピンの場合、貧困線は一人当りの生存・生活するために必要な最低限の食費とその他の生活必需品から産出される。それは地域、州ごとに設定される。

図 V - 9 社会状況



出典：The World Bank. World Development Indicator

では、貧困層はどのような生存戦略をとっていたのか。それは家族・親族の紐帯に依存する。一般にフィリピンの家族、親族の特徴は明瞭な境界をもつ強固な集団ではなく、伸縮自在で緩やかな血縁ネットワークである。そのネットワークの維持には「情」のみならず、「実利」の追求が根底的な動機として強く働いている。人々の社会関係形成の基礎は個人を中心とした二者関係とそれを結びつけたネットワークの形成にある。フィリピンでは東南アジアに広くみられるように双系制が親族関係の基本である。個人は父系と母系の双方に平等な繋がりを持ち、一方に強い帰属意識をもつわけではなく、両系に広く関係を結び、状況に応じて関係を構築する。関係領域は遠い親戚まで及ぶ。血縁関係の遠近よりも日常的な交流と互助行動、緊急時の援助の授受、共同作業などを通して結びつきを絶えず確認する。双方に齎す実質的利益が関係維持の条件である。宗教に基づく儀礼的な親族関係もある。また家族、親族関係を越えた人間関係において困窮した隣人に援助するという行為も規範化されている。農村や都市スラムにある日用品や食品を販売する個人経営の売店「サリサリ・ストア」では、同じコミュニティに住む顔見知り顧客としており、親密な顧客には「つけ払い」も許され、市場での小売りにおいて売り手が買い手によって価格を変えるケースも珍しくはない。主として農村社会においては様々な互助慣行も実践されてきた。小作人が困窮した時に地主に援助を求め、地主がそれに応じた。その見返りに地主の冠婚葬祭などの行事の際に労働を提供したり、選挙の際には地主に投票した。農民同士の相互扶助慣行もあれば、「互酬的労働交換」もある。漁村や都市スラムでも同様である。

こうして貧困者は自律的生活圏の中で独自の生存戦略を展開して自らの生活を維持してきた。フィリピンでは社会を統治する能力において弱い国家が競争的資本蓄積体制の構築を試みる中で、より自律的な市民社会と家族・親族による私的領域が独自に住民の生活基盤形成に大きな役割を果たしている。しかし、市民社会も家族もエリートの支配する政治構造や新自由主義的グローバル経済の大きな枠の中で十分な生活資源の獲得や生計の飛躍的な向上に繋がる根本的改変に成功しているわけではない²¹²。

²¹² 太田和弘『貧困の社会構造分析—なぜフィリピンは貧困を克服できないのか—』210頁。

第8節 地域経済

中央当局の脆弱性（大いに地理的条件により規定されている）の故、スペイン植民地体制においても旧来の地方族長に依存していた。その後も地方エリートが中央との仲介的役割を果たした。ローカルパワーの基盤は土地所有であり、軍指導者である。そこにはクライエントイズムないしパトロン-クライアント関係が存在する。

長い目で見ればスペイン占領期以来、フィリピンは常に中央の幹部たちに諸資源に対する広範な権限と裁量を賦与する形式的システムによって統治されてきた。地方政府やコミュニティは弱められてきた。しかし、実質的な権限レベルでは支配しているのは地方に基盤を置くエリートたちであった。

だが90年代に地方分権化は進んだ。

1991年の地方政府（自治）法が制定され、国の地方事務所の多くの住民統治の権限を地方政府に委譲した。内国収入の固定シェア（40%）を地方政府に移転した。しかし課税の同様の権限委譲はない。パトロネジ・システムは残る²¹³。地方分権化の下での地方統治の発展と質的变化が起きる（ローカルレベルでの開発）。その発展の構成部分が住民参加である。86年以来、市民社会グループが成長してきた。86年には証券取引所委員会登録のNGOは27,100であったが、92年には50,800まで増加した。カトリック教会系が最も多い。広範なネットワークがあり、地方や国家の政治に影響力をもつ²¹⁴。

93年までLGU [地方政府] は16,834のNGOの地方評議会への参加を認めた。しかし、91年の地方自治法によればLGUはNGOやPOの参加を抑制する権限をもち、批判的と思われる組織を避ける権限をもち、また認可した組織も必ずしも定期的に会議に招かれぬ。多くのNGOやPOは排除されているように感じており、彼ら自身の活動分野で有意義な活動に携われなかった。但し、地方自治法は地方の特殊な体制のコンプライアンスは乏しいかもしれないが、NGOとPOのLGUとの協力の他の形態を案出する法的枠組みは用意した²¹⁵。[Arsenio M. Balisacanらは民主的参加それ自身は評価されるべきと考える]

地方自治法の下、ともかくCSO [市民社会組織?] はLGUの支援があろうとなかろうと増え続け、活動を発展させている。より多くの人々が以前よりは市民的事業へ参加している。彼らの指導者からより良いサービスを求めるエンパワーを一層身に着けた。なお小規模ではあるが。

だが貧しい地域では指導層のパトロネッジや再配分スタイルが普通のこととして受け入れられており²¹⁶、外部の介入あるいは市場の刺激がなければそこから抜け出せない（貧困と誤った統治の罫）。それが移住や資本の流出を誘う²¹⁷。

地域労働市場では婦人は労働力の重要なシェアを占める。他の東アジア諸国の女性労働者と比べると相対的に教育水準は高い。15-24歳は労働力の20%ほどである。フィリピン人雇用者の約半分は給与労働者、残りは自営業か、無給家族労働者である。雇用中、製造業のシェアは東アジアの標準からすれば低いままである。一部は規制過多の故、中小企業は伝統的に全工業雇用中、相対的にシェアは少ない。95年に35%である²¹⁸。製造業の雇用吸収力は弱い。

地方サービスセクターにおいてはインフォーマル雇用が多かったが、幾分減った（83年には63%、03年には50%となった）²¹⁹。

資源基盤産業と同様、伝統的製造業は多くの地域でみられる。輸入代替期に成長した。

²¹³ Arsenio M. Balisacan and Hal Hill eds., The dynamics of regional development : the Philippines in East Asia. PART II, pp. 195-6.

²¹⁴ *ibid.*, p. 225

²¹⁵ *ibid.*, p. 227

²¹⁶ *ibid.*, p. 235

²¹⁷ *ibid.*, p. 236

²¹⁸ *ibid.*, p. 250

²¹⁹ *ibid.*, p. 350

非伝統的産業はNCR、Ⅲ（中部ルソン）、Ⅳ（Calabarzon 及び MIMAROPA）、Ⅶ（中部 Visayas）に集中している。多くはNCRから移転し、Ⅳ地域で漸増した。それらは半導体デバイス、事務計算機、コンピューターその他の電気機器、自動車部品、車体、一般機械である²²⁰。

FDIも特定地域に集中している。

雇用、失業、賃金の地域格差が大きく、それが解消していく傾向はないが、同時に労働市場指標の地域格差が開いていく兆候もない。格差はとくにルソン島の工業ベルトと農業基盤地域、南部の農村経済との間で大きい。但し、同様の発展段階の国（例えば、インドネシア、タイ）と比べて格差が特に大きいというわけではない。地域間移住の比率は高く、格差是正に寄与する要因の一つとなっている。地域間労働移動への社会的バリアーは東南アジアやアフリカの幾つかの国と比べて相対的に弱い。

表V-8 一家族当たり年収の格差（全国平均=1）

	1991	1994	1997	2000	家族数の比率
National Capital Region	2.12	2.09	2.20	2.08	14.28%
Cordillera Administrative Region	0.90	0.90	0.91	0.98	1.80%
1 Ilocos Region	0.87	0.80	0.83	0.83	5.29%
2 Cagayan Valley	0.78	0.83	0.70	0.75	3.71%
3 Central Luzon	1.17	1.13	1.08	1.06	9.93%
4 Southern Tagalog	1.06	1.05	1.07	1.13	14.90%
5 Bicol Region	0.61	0.65	0.63	0.62	7.18%
6 Western Visayas	0.73	0.77	0.70	0.77	7.94%
7 Central Visayas	0.69	0.69	0.69	0.69	7.24%
8 Eastern Visayas	0.59	0.60	0.55	0.64	4.83%
9 Western Mindanao	0.65	0.61	0.71	0.59	3.96%
10 Northern Mindanao	0.69	0.70	0.81	0.76	3.51%
11 Southern Mindanao	0.79	0.85	0.77	0.77	6.76%
12 Central Mindanao	0.68	0.74	0.66	0.63	3.37%
13 Caraga			0.58	0.57	2.68%
Autonomous Region in Muslim Mindanao	0.67	0.62	0.61	0.53	2.58%
注記：家族数の比率は2000年のデータ。					
出典：2001 Philippine Statistical Yearbook、2-12、2-13					

平均値からの偏差の絶対数の合計は、それぞれ4.764、4.527、5.201、5.129、最高値の最低値に対する倍数は3.59、3.48、4.00、3.90であるから地域格差は解消していない。

より貧しい地域で、失業率はより低い。一部はより発展した地域、海外への移住による。経済成長と労働市場指標との相関関係は強いが、地域労働市場の傾向は経済成長とは直接、関係のない他の様々な要因にも規定される²²¹。

貧困解消のためには地方の工業化が必要だが、その発展は遅れた。

²²⁰ Arsenio M. Balisacan and Hal Hill eds., The dynamics of regional development : the Philippines in East Asia. Edward Elgar, Ateneo de Manila University Press, 2007, PART II, p. 381

²²¹ *ibid.*, pp. 272-3. トータルの家計収入の約5%が海外からの送金、約4%が国内からの送金である。この比率は85年と2000年でほとんど変わらない (*ibid.*, p. 347)

地方での中小規模の工業の促進が政府の優先的目標となったのは1970年代初めである。衣料品と金属手工業において地方企業と都市のトレーダーや製造業の下請が最初に優勢となったのは80年代半ばである。集中から地方分散化への動きが見られた²²²。

衣料品の場合、90年代、下請の事業所数は減少、雇用者数も減少したが、99年から増加した。但し、下請けの取引コストが高く、製品納入が遅れたり、量・質の要求に応じられない可能性がある。他方、輸出契約者が期日までに下請に支払いを行わない可能性がある²²³。

衣料品と金属工芸品（クリスマス、祭日向けの装飾品や玩具。ブリキやワイヤを使う）は80年代にいずれも主要輸出産業となる。90年代初頭以来、マニラから地理的に分散した²²⁴。農村企業の存在は重要である。

それらは労働集約的生産システムにおいて重要な役割を果たす。農村の労働力を有効に動員し、都市のトレーダーや製造業者との密接な関係の維持において重要である。農村基盤下請はフィリピンにおける農村企業家の主要部分である。彼らの大多数は（衣料品及び金属工芸品）地方出身で高卒以上の学歴である。農村企業家は衣料品工業では婦人が多く、金属工芸品では男性が多い。農村企業家の大多数は自分の作業場を立ち上げる前に工業で働いた経験がある。但し、未経験の新規参入者も増えている。経験や学歴は必ずしも農村企業家になる必要要件となるわけではないが、開業資本は障害となりうる。特に衣料品工業では装置に費用が掛かる。農村企業家は貸金収入からの貯蓄、銀行ローン、海外からの送金、退職金を利用する²²⁵。

衣料品工業では郊外クラスターに所在する企業は、賃金の低い遠隔の農村地域に所在する企業より利潤は多い。これは産業集積の経済による。情報のスピルオーバー、低い輸送コスト、技能労働へのアクセスの容易さから利益を得る。

対照的に金属工芸品工業では低賃金の故に遠隔地域に所在する。[上記の要件はあまり必要ないからだろうか]

90年代初期、両産業で分散化傾向が明白となる。都市部のトレーダーや製造業者と農村企業家との下請制度はその分散化過程を促進した²²⁶。

²²² Arsenio M. Balisacan and Hal Hill eds., *The dynamics of regional development : the Philippines in East Asia*. Edward Elgar, Ateneo de Manila University Press, 2007, PART II, pp. 354-6.

²²³ *ibid.*, pp. 357-60.

²²⁴ *ibid.*, p. 360.

衣料品工業では、putting-out（前貸し）が契約の支配的タイプである。金属工芸品では前払い契約がより一般的である。前者では輸出契約者(業者)は下請に全ての原材料、デザインを提供する。後者の前払い注文では下請けが全て原材料を入手し、自分の運転資本を使って生産する。輸出契約者から特定のデザイン、ユニット価格、数量、納入期日の注文に基づいて生産する。デザインはラフなスケッチ程度であり、下請に自身のオリジナルなアイデアに基づき、細部は任される。

会社規模では衣料品は平均30人未満であり、金属工芸品で平均11人である。下請業者と労働者の親密な人間関係からして労働管理上の困難は少ない。

輸出業者は外国のバイヤーや商人から注文を受け取り、下請の間に仕事を振り分ける。その際、しばしば他の下請の推薦により選ぶ。一部の下請は元輸出業者の雇用者であり、彼らは自分の村に戻り、自身の作業場を立ち上げる。

下請はシーズンのピーク時には二次下請けを雇うことがある。二次下請けは単に追加的能力を提供する他の下請であることもあれば、トリミングのような特殊な仕事を行わせるために雇うこともある。強度の信用逼迫に直面した下請は度々、運転資本の多くを輸出業者から借りる。輸出業者は低利子のローンにより有利なアクセスが可能となる。

そうしたやり方は衣料品工業では金属工芸品より一般的である。衣料品生産では電気、水、建設、機械保全その他に大きな支出が必要となるためである。更に輸出業者は度々、彼らの下請に装置を貸し出し、ボタンや糸のようなマイナーな材料も供給する。この信用リンクは高品質の衣料品を縫製するために特定の輸出業者と長期的取引関係を結んでいる専任的下請の場合にはより強い。輸出業者は下請にとり支配的な資金源である。彼らは他の信用提供者（例えば、インフォーマルな金貸し）に比し、情報上の優位性をもつからであろう（*ibid.*, pp. 360-2）。

²²⁵ *ibid.*, p. 362.

²²⁶ *ibid.*, p. 363.

地域開発の一つのケースをみてみよう。

南部ミンダナオ地域では全体として農業や製造業の粗付加価値の伸びは建設業や公務よりずっと低い。地域経済成長には跛行性がある。

南部ミンダナオ地域開発協議会は「南部ミンダナオ地域開発計画 SMRDP：1993－1998年」を策定し、92年に公表した。SMRDPは第2次産業の強化及び生産の高付加価値化によって雇用機会の拡大と地域的不均衡の是正を主たる目標としていた。その目標を実現するための2つの戦略として縁辺地域農工発展（Country Agri-Industrial Development:CAID）戦略とEAGA（東ASEAN成長地域〔後述〕）構想が位置付けられる。更にこの2つの戦略を補完するために「空間的開発戦略」が提起された。これは「経済圏戦略」（計画地域を区分し、それぞれの圏域で開発計画を更に具体化する）、「二極化戦略」（ダバオ市とジェネラルサントス市に地域農工センター（RAICs）を整備し、これを成長の極として成長を促す）及び「多極化戦略」（11の州農工センターPAICsを分散的に配置する）の3つより成り立つ。このPAICsで計画されているのは州都クラスのムニシパリティにおいて一次産品の加工基盤を高め、周辺の過剰人口に就業機会を与え、後方関連効果により、周辺農村の一次産品生産に安定需要を提供するものである。方向性としては望ましい。だがPAICsは2000年代初めに一定程度進捗したとはいえ、その多くは予定区域が設定されたのみで、具体的な団地造成や企業進出の目途は立っていないようだ²²⁷。

90年代以降、巨大プロジェクトに関する権限が分散され、地方自治体や先住民族コミュニティ、NGOの発言権を高めて被害住民の主張や利益をより反映し易い制度になってきたかに見える。だが、実際にはそれ以上に地方エリートたちの開発特権を肥大化させた²²⁸。

貧困地域の発展の途は険しい。

とはいえ地域差の縮小傾向はある。88年の段階で一人当たり収入（平均）が少なかった地方の方が88～03年の収入の増加率が高い²²⁹。

長期では地方の平均収入の収斂傾向はある。インフラ、人的資本、経済環境及び農業諸関係は地方の所得増のキードライバーである。道路事情、電化、健康、学校教育も地方の所得増にプラスの影響を及ぼす。政治体制も農業の非農業に比較しての収益性を不当に低めることはなかった。

CARP（Comprehensive Agrarian Reform Program）による生産的資産や技術へのアクセスの改善も同様の効果があった。

しかし、国際的基準でみれば、なお不十分である。また公正目的のツールとして同定された一定の政策レバー—CARPを通ずる人的資本及び資産改革—も貧困削減に明白な直接的効果がない。ほとんどが所得増加過程を通ずる間接的効果である。所得配分の観点からはCARPのような貧困対策計画ですら実際には中立的である²³⁰。

²²⁷ 貝沼恵美他編『変動するフィリピン—経済開発と国土空間形成』二宮書店、2008

第7章の5 *RAICsはアキノ政権期に具体化した地域工業センター構想に基づく事業を進めるものである（同上）。この地域は天然資源は豊富だが、生産要素の賦存状態が類似しており、経済的補完性は少ない。労働力は豊富だが、資本は少ない、インフラも未整備という特徴をもっていた（大野拓司、寺田勇文編著『フィリピンを知るための61章〔第2版〕』明石書店、2009、47章）。

²²⁸ 大野拓司、鈴木伸隆、日下渉編著『フィリピンを知るための64章』352頁。

²²⁹ Arsenio M. Balisacan and Hal Hill eds., *The dynamics of regional development: the Philippines in East Asia*. Edward Elgar, Ateneo de Manila University Press, 2007, PART II, pp. 408－9. 製造業の特化係数、格差係数の推移をみると全体的にマニラ首都圏が比較優位で、地域間格差も大きい。しかし1980～94年の間に、マニラ首都圏の特化係数が1.50から1.31へ減少する一方、地方部の特化係数は0.79から0.87へ増加した。その結果、格差係数も1.91から1.51へ0.4減少した。食品工業などにおける地方部の特化係数が高まり、また石油精製、化学、鉄鋼などの主要な企業が地方部へ移転したことによる。製造業以外の産業に関する比較優位性、格差の推移をみると、マニラ首都圏では運輸・通信、金融、民間サービス、公務などのサービス管理部門のセクターが比較優位であり、その地域間格差も大きい。特に格差が著しく増大したセクターは金融、運輸・通信である（金広文「1994年フィリピン経済における首都圏および地方部の格差要因に関する計量分析」20－21頁）。

²³⁰ Arsenio M. Balisacan and Hal Hill eds., *The dynamics of regional development: the Philippines in East Asia*. Edward Elgar, Ateneo de Manila University Press, 2007, PART II, pp. 418－20.

地域間ネットワークの形成

地域経済の発展と関連した試みの一つが東 ASEAN 成長地域の構想である。この構想は 92 年に提起され、94 年 3 月に正式に発足した。

96 年 7 月時点で加盟組織は①ブルネイ全域、②インドネシアの西部・中央・東部カリマンタン、北・中央・南東・南スラウェシ、マルク、イタリアンジャヤの 10 州、③マレーシアのサバ、サラワク州及びラプアン連邦政府直轄地域、④フィリピンのミンダナオ島及びパラワン諸島である。人口は合わせて 4500 万人程である。EAGA の会議は合議制であり、各国が持ち回りで開催する。この地域間協力には中央事務局は設置されず、13 の作業部会を設置して、その長は各国の間に分配される。

これらの地域は植民地支配によって分断されてはいたが、16 世紀以前にはアジアの貿易ルートの一つとしてある程度の文化的一体性を育んでいた。ブルネイを除き、各国の後進地域から構成されているが、周辺地域同盟に基づき域内における貿易、投資及びツーリズムの拡大を目標としている。いわゆる「成長のトライアングル」の一つである。

こうした地域協力によって 4 カ国間の相互補完を強めると共に各構成地域の地域計画を適合させ、基本的なインフラストラクチャーを整備し、海外からの投資を促す狙いもある。また持続的発展を意図した、生態系管理と資源利用の調整も目標の一つである²³¹。

この構想は少なくとも 97 年の通貨危機までは順調に推移した。航空ネットワークは拡充され、EAGA 発足以前は 5 路線であった地域相互間の国際線は 11 路線に増加した。海上輸送でも新規航路が開設され、港湾使用料金が引下げられた。更に既設道路もしくは既存の計画道路を活用して幹線道路体系を構築した。それらの事業は建設業や造船業などへの経済的波及を齎した。また人的流動を活発化するため旅行税・出国税の免除、出入国手続きの簡素化、就業時に必要な健康診断書の相互有効化、域内における長距離電話料金の大幅値下げなどが行われた²³²。

そうした地域協力は各地域への好影響を齎した。例えば、ダバオ市では EAGA 地域間での旅客及び貨物流動が増加した。絶対額はさほど大きなものではないが、それ以上に投資活動が活発化し、都市的機能の拡充が進んだ。特に不動産投資が多い。ダバオ市では 95 年に「ダバオ市総合開発計画：1996－2021 年」が策定された。そこでは開発と環境の均衡、社会資本の機能に応じた空間的配置、破壊された自然資源の回復と自然資源の適切な利用を達成目標とする土地利用計画作成の必要性が提起された²³³。

03 年、EAGA 閣僚会議及び高級事務官僚会議は市場主導、民間部門主導、分権化された機構による運営という基本方針のもとクラスター政策を導入した。

フィリピンが分担するのは中小企業開発クラスターであり、07 年、EAGA ビジネス会議は有望プロジェクトとしてオレオ製品（マレーシアとの共同企業体でココナッツ油、パーム油開発）、②食品加工、③石炭採掘、④山羊飼育、⑤ミンダナオの鉄道建設を挙げ、域内連携の基本路線の下で実行しようとした²³⁴。

こうした国境を超えた地域間ネットワークの形成は、成功すればグローバリズムに抗する地域経済の発展の有力な途に違いない。

²³¹ 貝沼恵美他編『変動するフィリピン—経済開発と国土空間形成』第 7 章の 3。

²³² 同上第 7 章の 3。

²³³ 同上第 7 章の 4。

²³⁴ 大野拓司、寺田勇文編著『フィリピンを知るための 61 章 [第 2 版]』4 7 章

第7章 インドネシアの経済発展

第1節 概況

ジャワ島では古来、隣保相扶の精神（ゴットン・ロヨン）がある。その村落では「ムシャワラ（話し合い）」、「ムファカット（全会一致）」で物事を決める伝統があった。但し、そこに出席できるのは耕作地をもった農民だけであった。日本占領下では隣組制度が導入されたが、これは全戸が含まれる（これは相互扶助というよりも地方行政下部組織ではあった）。隣組は日本軍政終了後も名称を「ルクン・トゥタンガ」というインドネシア語に変えて引き続きジャワ社会に存続した。当初は住民が自発的に運営したが、60年代には条例で定められた¹。

またジャワ世界ではプリアイとアバンガンという社会階層制の伝統があり、更にその上にオランダ植民地時代の官僚国家体制の遺産が加わる。そのため国家の民間経済への強い介入はそれほど大きな抵抗なく社会によって受容された。政府の開発戦略にうまく適応して企業活動を拡大していったのは中国系の企業家層である。「政治面では権力を握りえないブルジョアジー」ではあったが。ジャワ農村では屋敷地と水田の集約的土地利用で特徴づけられた「成熟した農村空間」を植民地時代以前からもっていたが、政府主導型の農業発展がみられている。村落単位協同組合 KUD やインドネシア庶民銀行 BRI を「開発のエージェント」として政府が改良種子、資金を農民に渡すことで輸入代替としての米の増産を実現した。

海域世界に属する外島でも国営プランテーションを核とする小農民の商品作物の栽培促進という政府主導型の農業開発が進められた。またジャワの稠密人口の移住による稲作などの農業発展がみられる。しかし、スマトラ、ガリマンタン、スラウェシといった外島では植民地時代以前からの歴史を引き継いだバタックやブギスに代表される国内の商人層の自由な経済活動によって多様な商品作物を栽培していた。これは商人主導型開発といえる²。

1945年8月、スカルノがインドネシア共和国として独立宣言を行い、オランダとの戦闘状況に入るが、49年5月に国連仲裁委の合意を得て、独立が承認され、50年に単一の共和国として発足する。以後、59年まで「50年暫定憲法」に基づいて政党内閣による政治が行われる。

¹ 『岩波講座 東南アジア史第8巻』47-8頁。ジャワ島では、なかでも中・東部においてはコミュニティ関係のもつウェイトが大きく、その形態は日本のそれに類似している。フィリピン、タイ、マレーシアのような一部諸国の比較的最近、開発された地域においては村単位のコミュニティ関係は弱い。相互保障及び労働交換の最も実質的な単位は近親グループであり、それは市場的關係が拡大しても衰退するわけではない（石川滋『開発経済学の基本問題』岩波書店、1990、214頁）。インドネシアの“むら共同体”は“不文律の慣習法”によって保たれる。村人の生活実践は“話し合う”、“納得する”、“助け合う”ことである。ゆるやかな工業化は回教の社会的秩序を維持しながら近代化の歪を排除しようとするものである。それは土着思考を優先させて近代思考を単なる選択の対象として位置付ける所に“回教型”の近代化が“土着革命”と呼ばれる所以がある（伊藤禎一編『東南アジアにおける工業経営者の生成』アジア経済研究所、1980、88-94頁）。ジャワ農村経済史の基底を貫通してきたものは対外関係の変遷に規定されたインドネシア経済全体の資本主義的変容の中で農村内のかかる社会制度、慣習の持続、変容、適応の過程であった（加納啓良『インドネシア農業経済論』301頁）。インドネシアでは村落あるいは特定の親族集団などが共同で保有する土地は、地域社会独自の慣習によって、その権利と義務、規範や禁忌などが定められている。しかし、オランダの植民地支配下で西洋型の都市制度が整備される過程で解体あるいは骨抜きにされてきた。1870年、オランダ政庁はジャワ島を中心とする地域の森林地のうち特定個人による保有が不明確な土地については国有化し、国有地の利用権を期限付きで私企業に譲渡した。これらの土地は実際には地域住民が慣習に基づきながら、採集活動や焼畑耕作などで利用してきた領域も含まれており、地域住民と国家あるいは企業との土地利用を巡る相克が生じた。独立後、スハルト体制下で開発政策による国づくりを進めるため、1967年、新しい森林法が制定され、慣習に基づいた土地の権利は全土で大幅に制限された（信田敏宏・白川千寿・宇田川妙子『グローバル支援の人類学—変貌する NGO・市民活動の現場から』昭和堂、2017、第8章）。

² 原洋之介『アジア・ダイナミズム』169-70頁。

独立宣言からスカルノ失脚まではエスニシティというものがナショナリティに対抗して分離独立を志向するまでに政治問題化することはなかった。緩やかなインドネシア・ナショナリティが共通の帰属感情として共有されており、また当時は国内の全ての諸集団・諸政党が社会主義的民主主義を自明のものとして一致して受け入れていた、という。実際、1955年の第1回総選挙ではいずれも社会主義的民主主義を掲げていた。この選挙は共同体的帰属意識や地域的利害をめぐる動員競争として行われた。国民党 PNI（政府及び公営企業の官吏たちの政党）、共産党（労組連合を指導）、ナフダトゥル・ウラマ党（イスラム勢力保守派）、マシュミ（イスラム勢力近代派）の4大政党が得票を伸ばし、伝統的な土着の社会基盤をもたない都市部の知識人エリートを支持層とする社会党が凋落した。

だが、スカルノの指導制民主主義の時代は国民統合に向けた上からの組織的動員化が、その意図とは逆に、社会的亀裂をより深刻化させ、断絶させていく過程であった。その議会制民主主義の政局は多様な利害を代表しつつ、絶対多数を単独で維持できない政党間の合従連衡や連立政権による短命内閣の交代が続いた。こうした政治的混乱は政党制に対する不信と懐疑をスカルノや軍部に抱かせることになった。また独立は必ずしも貧農や都市労働者の「解放」には繋がらなかったため共産党の再建と躍進を齎した。加えて50年代には国軍内部でも対立が生じ、それが政党対立と結びついた。

スカルノ体制下では政情不安、腐敗汚職、経済の悪化、都市部でのスト、農村での地代引き下げデモの頻発、それらに加え地方の反乱が起こった。

56年には非常事態布告が発せられ、59年にはスカルノは大統領への権限集中を定めた『45年憲法』の復活を宣言した。スカルノは西欧的民主主義を退け、伝統的農村の民主主義原理を提起した。そこでは農村の長老の英知に導かれたゴットン・ロヨンの原理で運営される。スカルノがその「長老」になるというわけである。これが指導制民主主義である³。

またスカルノ時代には国内民間企業家層は中国系とプリブミ系という複合性をもっていた。そこで一つの国民国家を作り上げようとする政治運動の中で育まれた協同組合主義的イデオロギーを背景とした国家の民間経済への強い介入・規制を行った。ここではスカルノの「指導される民主主義」制とは多様な小世界〔島々〕の統合としての領域支配型国家の形成をジャワ世界〔外島とは異なり古来、農本主義的生活様式を発展させてきた〕の海域世界支配によって実現していく原則を確立することであった。基本的には異質な社会空間を「上から」統合していくものである⁴。

クリフォード・ギアツはジャワ島の社会集団を3つに分類している。プリヤイ（貴族）、サントリ（篤信なムスリム）、アバンガン（赤色・農民）である。国民党の支持層はプリヤイを中心にアバンガンの農民層であり、ナフダトゥル・ウラマの支持層はサントリを中心とする農村の伝統的共同体である。マシュミ*は主にスマトラ農村を基盤とする。共産党の支持層はアバンガンの農民層、あるいは下級プリヤイである。都市労働者も含むであろう。

スカルノの権力基盤はこれら世俗的民族主義勢力、イスラム宗教勢力、共産党、そして軍部の拮抗関係、バランスの上に成立していた。スカルノのカリスマ性でバランスをとっていたのである。だが、「西イリアン解放」闘争を契機に政治的力学関係は大きく変わる。1950年代、西イリアンは依然、オランダの帰属下にあり、またオランダ資本による金融、為替、農園、鉱業などの基幹経済に対する支配も続いていた。スカルノは「西イリアン解放」、「オランダ資産国有化」という国内の全ての勢力が支持しうるスローガンを掲げ、上からの民衆動員を図った。その動員の組織力を有していたのは共産党と軍部であったが、両者の利害は一致せず対立が深まった。共産党系の労組、農民組合が工場、農園を占拠すると、そこに管理と秩序維持を口実に国軍が介入した。地主対零細農民の対立は軍部対共産党、イスラム対世俗という対立構図に対応した。都市部における労使の対立はオランダ資産国有化を通して台頭した軍人＝官僚資本家に対する階級闘争として決定的なものとなる。労働者が占拠した企業、農園には軍人・官僚が国営企業経営者として入り、より強権的な資

³ 『岩波講座 東南アジア史第8巻』92－4頁。

⁴ 原洋之介『アジア・ダイナミズム』166頁。

本家として労働者に対峙する。農村におけるアバンガンとサントリの伝統的な対立は共産党の勢力拡大と共に「反封建闘争」として激化した。東中部ジャワを中心に農村の伝統的共同体におけるアバンガン対サントリの対立は国民党左派・共産党とナフダトゥル・ウラマとの対立に重なり、共産党対軍部の対立に連なる。

62年より西イリアンのインドネシアへの併合を決めたニューヨーク協定が署名されて、ひとまずこの問題は解決された。しかし、共産党は反封建・反帝国主義闘争をさらに推し進め、軍部との直接対決に至った。スカルノは権力のバランス上、共産党に接近するが、65年9月30日、共産党は徹底的に弾圧され、66年6月には共産党は正式に非合法化された⁵。

こうして1968年に軍部を基盤としたスハルトの新秩序体制が成立する（65年にスカルノがスハルトに一部権限を委譲）。それは軍が主体の官僚国家体制であり、スカルノ時代の「指導される経済」を否定し、基本的に民間企業の自由な経済活動を許す形で経済開発を促進した。しかし、国家は単なる民間企業活動の規制者としてだけではなく、民間の代理人としても経済開発の主体となっていく。輸入代替産業として育成さるべき統合された諸業種に向けて、外国からの投資も含めた民間投資を誘導させるような輸入保護政策や租税政策を採用しただけでなく、国家が自ら国营・公営企業を設立した⁶。

スハルト時代は石油輸出からの大きな財政収入にも支えられて国家主導型開発主義的政策を実施した。米の増産という輸入代替を行い、製造部門の多くの業種でも輸入代替型開発を行った。フルセット主義的開発戦略であり、それはインドネシアがその領域内に多様な小世界をもつ大国であったことで可能となった⁷。

この時期、プリブミとノンプリブミの区別が常に経済政策のなかで強調されている。プリブミ系民間企業家層が未成熟であることを理由に国家が民間経済に介入した。また1980年代後半になり、経済開発の利益が一部の人間にだけ集中していることを是正するための措置として協同組合イデオロギーを活用した⁸。結局、政策手法としてはスカルノ時代の「指導される経済」を継承したのである⁹。

⁵ 『岩波講座 東南アジア史第8巻』94-104頁：レイ・タン・コイ『東南アジア史』166-172頁。池端雪浦編『東南アジア史II 島嶼編』第6章1。

*マシュミ (Masyumi) は、かつてインドネシアに存在したイスラム団体、政党である。正式名はインドネシア・ムスリム協議会 (Majelis Syuro Muslimin Indonesia) である。

1943年に結成され、インドネシアの独立宣言後、政党として再出発した。45年には近代派と伝統派を含んでいたが、52年に分裂し、後者がナフダトゥル・ウラマとなった。スマトラで圧倒的に強い。1958年2月、スマトラ反乱に加担した廉で、1960年、大統領命令で解散させられた（『東南アジアを知る事典』）。

⁶ 原洋之介『アジア・ダイナミズム』164頁。1967年、スハルトは軍部を背景に政権を握る。コムニストや少数民族（ほとんど華人）は弾圧した。ポスト・スハルト期における政治改革は軍部の力を後退させ、政府は分権化、県や地区レベルの政府にはより大きな権力が与えられ、村政府機構のローカルな決定にもより大きな自由が与えられた (Liana Jade Williams BIntSt (Hons) DipLang (Japanese) . Critical reflections on 'going to scale' in agricultural research for development: Case studies from Southeast Asia : A thesis submitted for the degree of Doctor of Philosophy at The University of Queensland in 2017 School of Agriculture and Food Sciences. p 118) 尤もすぐには変化したわけではないが。一部地区は地域の事情を考慮せず、他の地域のやり方を真似るだけか、中央政府からのガイドラインに従った (ibid., p. 119)。

⁷ 原洋之介『アジア・ダイナミズム』165頁。

⁸ 同上166頁。

⁹ 原洋之介『アジア・ダイナミズム』167-8頁。スカルノは2つのグループを使い分けながら経済運営を行ってきた。一つは経済テクノクラートであり、市場メカニズムを重視していた。一つはテクノロギ (技術官僚) であり、国营企業を基盤とし、国营企業群を中心に国産化を推進し、プリブミ企業振興に力を入れていた。経済テクノクラートは資本集約型産業を振興するフルセット主義に反対し、まずは比較優位の労働集約型産業に注力すべきだと主張した。更に第3のグループとして華人企業家たちがいる。彼らは実利優先である (佐藤百合『経済大国インドネシア』189-191頁)。

スハルト政権では政権を構成する対抗的な諸勢力が並存していた。一つは大蔵省・経済企画庁の経済的テクノクラートであり、もう一つは軍や通産・科学技術庁などのおける経済的ナショナリストであった。大統領

インドネシア経済界の特殊性をみておこう。

インドネシアの国民経済においては重層構造をもった市場取引のネットワークが形成されていた。最上層には外資系企業とそれと提携したノンプリブミ系大企業による国境を超えたモノ、カネの取引がある。

下層ではバザール商人による狭い小世界でほぼ完結しているような交換経済型取引ネットワークがある。これは多数のバザール型商人と多数の農民との間に形成された「バザール・農民経済」である。

両者の接点はある。例えば、バザール商人がジャカルタの銀行に預金したり、あるいはジャカルタ周辺の大企業が地方の若者を雇用する（農村青年が高等教育を受けて大企業に就職する）といったことである。だが、格差は厳存している¹⁰。

その後、民間で育成されたビジネス・クラスが成長してくる。1984年には政府の公式文書からプリブミ、ノンプリブミの区別が削除された。ビジネス・クラスの中核にいる中国系の企業家・商人層の支援を必要としたからである。育成されてきた民間ビジネス階層は1980年代に入ってスハルトのコーポラティズム的の代表制による政策決定に自らの力で挑戦するまでになってきた。また都市中間層も育ってきたが、彼らはビジネス・クラスの政策要求（規制緩和、為替レート的大幅切り下げ、など）を基本的には支持した。しかし、なお多くの重要産業で輸入保護、戦略産業に属する国営企業の民営化プログラムはなかった¹¹。

インドネシア経済における華人の力は大きい。

1970年代の初めに「チュコン（主公）」と呼ばれる華人政商が台頭し、やがて企業グループをなすものが現れ、1990年代には「コングラムラット」（多角的複合企業体を指すインドネシア語）と呼ばれるようになっていった。1994年に、20大グループにおける売上高の80%を占める15グループが華人系であった¹²。

プリブミ企業家（民族資本家）育成政策も実施されたが（例えば、プリブミに限って輸入ライセンスを発給する政策）、実質的に効果はなかった。

スハルト時代、1979～88年に行われた政府調達政策は一定の効果を上げた。これは5億ルピア以下の政府調達をプリブミ企業に限定して入札発注するというものである。これにより一群のプリブミ企業家たちが飛躍した。一部有力プリブミの中から政界へ進出するものも現れてきた¹³。スハルト退陣後、テクノロギは影が薄くなったが、経済テクノクラートは脈々と存続した。

2000年には華人規制が撤廃され、華人企業家たちも表舞台に登場してくる¹⁴。

華人は人口の数パーセントだが、インドネシア経済を牽引している中間層には多くの華人がいた¹⁵。

アジア通貨危機と政治的体制転換のダブルショックで経済活動は麻痺し、海外からドル建てで借り入れを行っている企業はルピアが暴落したために巨額の差益差損が発生し、1999年末、民間の国内外債務の総額はGDPの72%に達した。企業グループはそれでも2011年、上位企業グループの顔触れは1996年と比してさほど変わっていない¹⁶。

とはいえ2009年にはネット発市民運動の先駆が現れた。矢野英基は「開発独裁の呪縛が解ける日」に近い、と評価している¹⁷。

はその両部門をスタッフとしてもち調整しながら、更にジャワ農村や外島の利益も考慮せざるを得なかった（石川滋『開発経済学の基本問題』309頁）。

¹⁰ 原洋之介『アジア・ダイナミズム』170-1頁。

¹¹ 同上172-3頁。

¹² 佐藤百合『経済大国インドネシア』中央公論新社、2011、181頁。

¹³ 同上184-7頁。

¹⁴ 同上190、197頁。

¹⁵ 矢野英基『可能性の大国 インドネシア』草思社、2012、第5章。

¹⁶ 佐藤百合『経済大国インドネシア』201-3頁。

¹⁷ 矢野英基『可能性の大国 インドネシア』第6章。

Hal Hill に依って、インドネシアの経済発展を概観しておこう。製造業は 1960 年代後半に急回復した。66～92 年、生産は年平均 12%ほどの成長率であった¹⁸。

69～92 年、製造の実質産出高は少なくとも 9%ずつ拡大した（81～3 年を除き）。とくに 84 年以來の非石油製造業は年平均 10%超の伸び率である。

また農業は 78～83 年に発展し、70 年代後半には世界最大の米輸入国であったが、80 年代半ばには自給化を達成した。60 年代及び 70 年代に、食用作物の技術的進歩があった。HYV は 70 年代から 80 年代に 26%から 61%に広まった。また集約化と肥料投入増加による。肥料投入は米作で 69 年には 1 ha 当たり 2.25 トンであったが、92 年には 4.35 トンに増えた。米価支持政策も行われた。但し、環境問題を生じた¹⁹。

67～73 年の急成長は自由化とノーマルな経済条件への回帰による。いくつかの伝統的労働集約型工業や農村工業の淘汰はあるが、広範な基盤の拡張はそれをカバーして余りあった。69 年は第 1 次 5 カ年計画の最初の年であるが、実質製造業産出高の伸びは 14%超であった²⁰。

石油ブームは高収入だが、非効率の国家指令型工業化の局面を齎した。しかし、「オランダ病」にはならなかった。政府はまず 60 年代後半に導入した自由貿易政策から離れ始め、関税を引上げ、非関税障壁を増やした。政府は石油収入の一部を国営企業セクターに再投入し始めた。国内所得の大幅増分は、直接に国内製造業のための需要を与えた²¹。[石油財源による輸入代替期]

81 年以後の石油価格下落は政策転換を余儀なくされた。石油・ガスへの巨額の国家投資は供給過剰の時期に流れ込んだ。

84 年 4 月に第 4 次 5 カ年計画が開始される。この計画では重工業化が目指された。85 年以後、工業政策の新しい局面に入る。New Order の歴史で初めて、輸出や民営セクターが工業成長の主たるエンジンとなった。繊維のような労働集約的工業は 70 年代に急成長し、滞貨を克服するキャッチアップ局面にあったが、80 年代も維持された²²。

こうした製造業の発展の結果、91 年には製造業生産高は初めて農業のそれを超えた。90 年には労働力の農村におけるシェアは 50%を切った。一方、製造業の輸出は鉱業と農業のそれを超えた²³。

80 年代は規制緩和のより高い成長期であり、TFP は 84～88 年に 5.5%上昇し、89～93 年には 6%上昇した。

96～7 年は政治的不安定期であったが、経済指標は好調であった。だが 98 年の経済の落ち込みは東南アジア諸国の中で最悪であった。GDP 成長率は -13.6%、インフレ率 65.0%、財政赤字は 5.5%であった。経常収支は GDP 比 +5.4%であったが、これは輸入が縮小したためである²⁴。危機の影響は部門によって差が大きい。98 年、製造業の成長率は -12.9%、鉱業&採石は -4.2%であったのに対し、農業は +0.2%であった。

地域差もある。ジャワの都市経済の打撃は大きかったが、それまで貧しかったバリの東部地方は相対的に良好であった。とくに輸出指向の換金作物のセクターがそうである²⁵。

このインドネシア経済の脆弱性と突発性の要因は何よりも対外債務にある。危機の前にも大きかった。とくに民間の債務が急増していた。それらの債務は流動的で短期であった。追加的要因として①地域の経済環境の弱体化、②穀物生産減、③石油の国際価格低下、④政情不安がある²⁶。

¹⁸ Hal Hill, *The Indonesian economy since 1966: Southeast Asia's emerging giant*. Cambridge University Press, 1996, p. 152.

¹⁹ *ibid.*, pp. 135, 232-4. cf. 『インドネシアを知るための 50 章』第 16 章。

²⁰ Hal Hill, *The Indonesian economy since 1966*, p. 154

²¹ *ibid.*, pp. 154-5.

²² *ibid.*, p. 155.

²³ *ibid.*, p. 239.

²⁴ *ibid.*, p. 264.

²⁵ *ibid.*, p. 265.

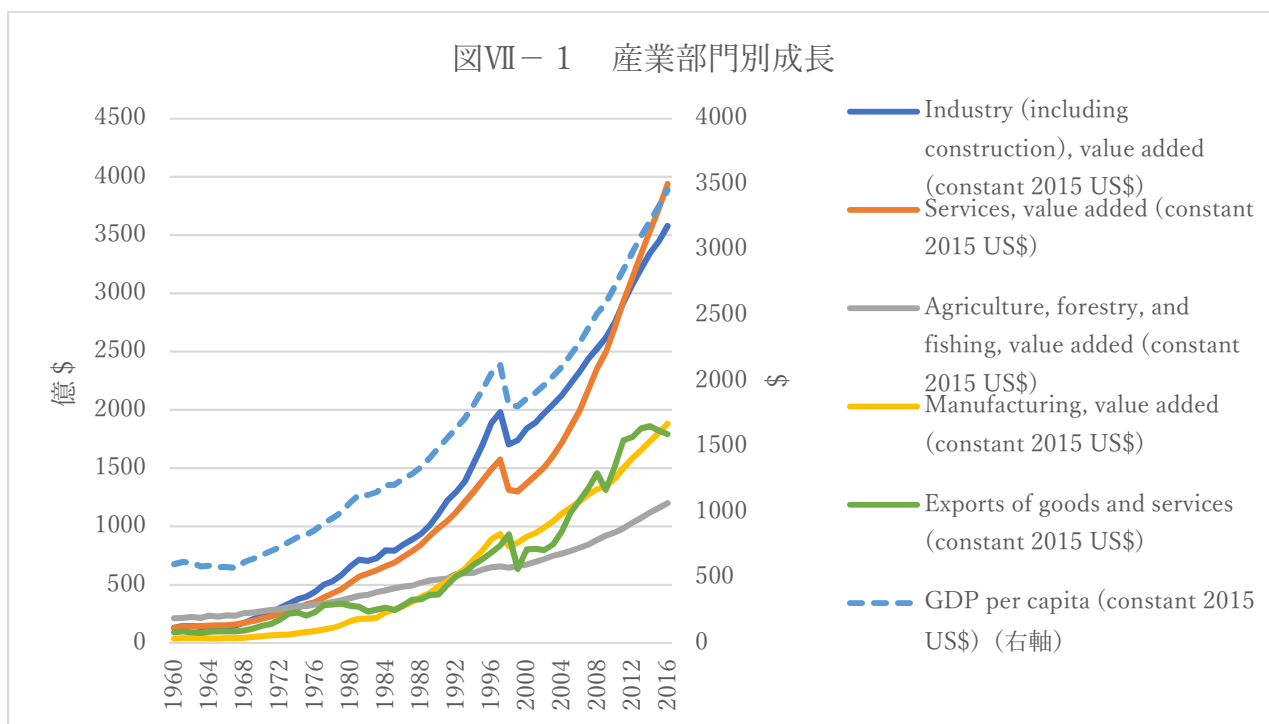
²⁶ *ibid.*, p. 275.

構造的問題としては、クローニー支配体制（スハルト一族）があり、なお資源依存（石油・ガス）体質を残し、政策上、対応に失敗した。IMFの方策も Hal Hill に言わせれば、「散弾銃」アプローチに過ぎないと、手厳しい。

それに対し、農村部経済は回復力があり、なお経済や労働力の大きな部分を占める。一種の「ショック・アブソーバー」の役割を果たしていた²⁷。

66年以降のスハルト政権下の経済発展は上からの工業化であったが、98年にスハルトが退陣してからは、地場民間企業がそれぞれの戦略とリスク負担において事業を選択し始めた。結果として、スハルト時代に比べて生産や輸出に占める工業の比重が下がり、農業や鉱業の比重が上がっている²⁸。2000年代、工業は停滞するが、著しく生産が拡大したのはアブラヤシ農園とパームオイル産業及び石炭採掘業であった²⁹。05年以降、インドネシアは世界最大のオイルパーム生産国となる。だが熱帯林の生物多様性を減少させ、また泥炭湿地林での農園開発によりCO₂排出が増大した³⁰。

インドネシアでは90年代半ばまでに農業セクターのシェアは全ての地方で71年の半分を下回った。だが97～98年の危機では製造業は影響が大きかったが、農業セクターは02年、15の地方 province でシェアが増加した。地域の格差は大きく、格差は維持された³¹。地域の一人当たりGDPの成長は必ずしも貧困率の低下を齎さないのである³²。貧困随伴成長 Pro-poor Growth と呼ばれる³³。



出典：The World Bank. World Development Indicator

²⁷ *ibid.*, pp. 282-3.

²⁸ 『現代インドネシアを知るための60章』257頁。

²⁹ 同上266頁。

³⁰ 同上第55章。

³¹ Arsenio M. Balisacan and Hal Hill eds., *The dynamics of regional development: the Philippines in East Asia*. Edward Elgar, Ateneo de Manila University Press, 2007, PART I, p. 134.

³² *ibid.*, p. 138.

³³ *ibid.*, p. 136. 農林水産業従事者の比率は80年56%、90年50%、2000年45%と低下したが、絶対数は20世紀末に至ってもなお増え続けている（加納啓良『現代インドネシア経済史論—輸出経済と農業問題—』249-50頁）。

表VII-1 産業部門別生産高（時価表示。単位：10億ルピア）

	1968	1973	1978	1983	1988	1993	1998	2003	2008	2013	2018	*2018
農林水産	1,069	2,710	6,706	17,765	34,278	55,746	63,610	248,223	284,619	1,083,142	1,307,253	12.8%
うち食用作物	726	1,573	3,991	11,126	21,124							
小農園商品作物	133	3,232	801	2,295	4,389							
大農園商品作物	47	152	405	375	1,245							
畜産業	53	173	463	1,754	3,545							
鉱業	87	831	4,358	16,107	17,162	30,750	37,474	167,604	172,496	791,054	796,505	8.1%
うち石油天然ガス				15,103	15,525							
その他				1,004	1,637							
製造業	179	650	2,420	9,896	26,252	67,441	95,321	441,755	557,764	1,771,902	2,193,368	19.9%
うち非石油・ガス工業				7,666	21,278							
石油精製業				359	2,026							
天然ガス液化業				1,871	2,948							
注記：98年のデータは93年価格。03年と08年のデータは2000年価格。13年と18年のデータは2010年価格。												
出典：『インドネシアの工業化：フルセット主義工業化の行方』付録 主要経済統計 410：アジア動向年報												
*名目GDP(10,422億\$)に対する構成比												

H.オーシマは貧困の原因を農業及び労働集約的な農業関連産業を重視しなかったことに求める。70年代後半と80年代前半に、中東からの借款で、政府は資本集約的工業を建設したが（鉄鋼、アルミ、機械）、農業関連産業やジャワ島の高地や他の島の多様化された農業の発展には十分な注意を払わなかった。資本集約的工業は農外雇用を広げなかったから、その後、農家は乾季の仕事を見出せなくなった。更に85年初め、砂糖、パームオイル、ゴムその他のプランテーション作物の価格が下落した。失業率は2.2%と低かったが、偽装失業は労働力の17%になる（小規模な物売りの婦人や長いことほとんど来ない客待ちのbecakの少年たち）³⁴。

従って貧困緩和の最も重要な寄与は70年代と80年代の農村発展プログラムである。76年から84年まで農産物は年率4.2%で成長した。高収量品種の使用と肥料増投による。1970年代に米の生産能力は改善し、その後、自給化を達成した。それはまた国有化されたプランテーションの効率性を高めた。また乾季に農村部と都市部の双方で建設事業が行われ、雇用が増加した。また三毛作の増加から加工工業の拡張を通じて農外雇用が増えた。80年代、ジャワから外島への移住が増える。移住者はジャワ外の大農場で仕事を見出した³⁵。

このように外資依存と資源依存はインドネシア経済の発展の歪みと脆弱性を胚胎していたが、農業部門はなお健在であった。図VII-1にみられるように農林水産部門は堅調に推移している。それに対し、工業やサービス部門は経済危機を経た後に急速に成長した。

第2節 農業の発展

インドネシアには400以上のエスニック・グループが存在する。人口の大多数はおよそ6万7千を数える村々で生活している。村の人口も領域も多様である。人口は500～5000人の間である。ジャワ島の村々では基本的に村の領域がはっきりしており、明確な境界をもつフィジカルな

³⁴ Oshima, Harry Tatsumi, Strategic Processes in Monsoon Asia's Economic Development.p.109.

³⁵ ibid.,pp.220-1.

テリトリーとして定められている。境界の内側に居住する者はエスニックな出身に拘わらず、村落コミュニティの一員として受け入れられ、同等の権利と義務が与えられている。ジャワ以外の多くの島々では村は一つのクラン（氏族）、すなわち共通の祖先から生まれたと考えられている人々の共同体が起源である。クランが生活するテリトリーは時には境界をもっているが、クランの成員以外にはその境界ははっきりと分らない。クラン以外の成員は「余所者」と見做され、クランの成員に与えられている権利や義務を享受できない。

特定のテリトリーの内部には数世紀に亘って共同体的利害関係を通じて発展してきた村落コミュニティの生活様式〔ルール〕があり、それをインドネシア語では「アダット」という。アダットは「伝統」というよりももっと包括的な意味を持っている。すなわち、個人とコミュニティの関係を支配し、家族生活の指針を示し、個人間及び集団間の諸関係の当事者が負うべき責任を定め、更に多くの共同体生活面を律しているものである。これまで村落の行政はこのアダットに従って進められてきた³⁶。

植民地時代も為政者はそれぞれの村のアダットの首長を統制しながら、村民には彼ら自身のやり方で村を運営させる間接的な支配体制を構築してきた³⁷。

独立後は混乱が続くが、1965年の政権交代以降、「新秩序」体制の下で、村落レベルでの政治的軋轢も終息させ、海外で学識経験を積んだテクノクラートを中心にして国家開発政策の策定が即座に始められた³⁸。

国家行政については中央集権的な体制が構築される。村落行政については79年に地方行政法に従って、村長は村民の選挙によって選ばれ、県知事が承認することとなった（任期は8年だが終身の所もある）。この法律の目的は村落行政と村を超えたレベルの共和国の行政機構との結びつきを強化することにあった。しかし、同時に村落コミュニティ内部の問題処理については従来通り、慣習法（アダット）に委ねることも認められた。但し、新しい制度として「村落協議会」LMDが設けられ、政策決定において村長及び「開発計画と指導のための村落」LKMDを補佐することになった。だがLMDもLKMDも議長は村長が指名することになっていたから、旧来の長老支配に替わって村長の権限が強化された³⁹。

69年の第1次開発5カ年計画に着手以降、政府は識字率向上キャンペーンを開始した。これは多くのボランティアの参加も得て、かなりの成果を上げたようだ⁴⁰。

更に70年代初期から中部ジャワ州の「村落近代化」と称するプロジェクトが始まった。その初期の目的は非公式なあるいは学校外の成人教育を通して社会の近代化プロセスを促進することであり、また村落部の女性たちが行う多様な地域開発活動を支援することであった。政府はこれを家族福祉運動PKKとして国全体に向けた計画の土台として採用した。PKKの目的はその活動への参加を通じて自己開発プロセスを進めることであった。70年代の開始以降、PKKは急速に全国に広がり、とくに女性たちのグループはこの運動の村落単位での積極的参加メンバーであった⁴¹。

だがPKKは次第に開発において女性の役割を推進するその他のプログラムと統合され、PKKにおけるリーダーシップは行政的な階層と並行、直結する固定的な構造をもつようになった。資金も国家予算から配分されるようになった⁴²。本来の運動から変質していったのではなかろうか。

セロ・スマルジャン、ケノン・ブリージュールは調査村におけるPKKの活動実態を調査し、その成否及びその理由を纏めている。それによると村のPKK運動は既存の伝統的活動にうまく対応して機能している所でのみ成功している。他にも家族計画プログラムを実施している⁴³。

³⁶ セロ・スマルジャン、ケノン・ブリージュール『インドネシア農村社会の変容—スハルト村落開発政策の光と影』中村光夫監訳、明石書店、2000、34—6頁。

³⁷ 同上36—7頁。

³⁸ 同上39頁。

³⁹ 同上42—5頁。

⁴⁰ 同上90—2頁。

⁴¹ 同上100—1頁。

⁴² 同上102—3頁。

⁴³ 同上第8章。

73年以降、小規模農家は借金返済のために所有していた乏しい農地を、投機目的の地主やダムや灌漑施設の計画を事前に知っていた人々、あるいは都市の住民に売り渡し、多くは小作農、農業労働者となった⁴⁴。

農村開発の中心は何よりも食糧増産である。

1965年に「ビマス」(大衆の指導という意)と銘打ってコメ増産のプログラムを開始した。一連の試験がビマスという名前で5年以上かけて実施され、70年には全国規模のプログラムの決定版が実現した。ビマス・プログラムに参加するために必要なものを農民に供給する。まず農業普及指導員が農民に情報を提供し、農業投入財を農村地域の村落協同組合を通じて配給する。この協同組合は投入財の供給機関であると同時にコメの販売を行うマーケティング機関として政府が設立を図ったものである。クレジットはインドネシア国民銀行BRI(政府所有の銀行)の地方支店(郡レベルに村落支店も設立)を通じて供与する⁴⁵。しかし、ローンの手続きの複雑さや技術的困難から低利長期のローンは次第に廃止されていった⁴⁶。

ビマスと同時にインマス・プログラムが生まれたが、インマス農民は低利長期のクレジットを享受することはなかった。80年、インマス農民は12%の金利(ビマスと同じ)で国営銀行からの貸付を受けていたが、7カ月以内の返済を義務づけられていた。これは最初から明確に定義づけられたプログラムではなかったが、改良普及サービスによる集約的な稲作の促進に取り組むというものであった。投入財の費用を支払うことのできる農民ならば誰でもインマス農民に数え上げられた。

ここではビマスにより貸付援助を受けた農民がコメを増産し、収入を増やし、いずれビマス型のクレジットを必要としなくなり、農業投入財の費用も自己負担できるようになり、自立した経営基盤に立てるようになれば、新しい技術を採用し続けることができるようになると想定されていた。この後半の発展段階がインマス(「大衆的集約化」という意)と名付けられた⁴⁷。

調査村におけるビマスの実施状況 [ルブック・スコン村(アチェ州)、ボウォン・チンデア村

(南スラウェシ州)、グルボサリ村(ジョクジャカルタ州)、ラワ村(アチェ州)、マヌジュ村(南スラウェシ州)、ウォノレロ村(ジョクジャカルタ州)での1989年の調査より]

調査村には70年代中ごろにはほぼ同時に導入された。導入されると農業改良普及員がそれぞれの村でビマスに参加する耕作者を組織して農事グループに組み入れる。プログラムを実行するうえで農事グループのリーダーが責任を負う⁴⁸。

ビマスの農法は調査村中、一つの地域でしか成功しなかった。他の地域では農民は3つのチャンネルに代わる方法を見つけ出したり、自分の判断で一部だけ高収量品種に切り替えるという対処法もとった。村落協議会は十分機能せず、必要な時に種や肥料を供給できなかったが、多くの村で地元の商店経営者がビマスの栽培方式で必要とされる種や肥料の一部もしくは全部を提供した。新しい農業技術に挑戦した農民のほとんどは収穫量を上げた。村落協議会のマーケティング・サービスは地元の小売店よりも悪い。民間部門では依然としてインフォーマルな合意に基づいて行われていた⁴⁹。

調査村では灌漑システムの進歩は見られなかったが、それでもそれぞれの土地の条件に新しい技術を適用することに成功した。例えば、ポンプで灌漑用水を補った。70年代の終わりには肥料(ほ

44 オーシマ、ハリ、T.『モンスーンアジアの経済発展』324-8頁。

45 セロ・スマルジャン、ケノン・ブリージュール『インドネシア農村社会の変容—スハルト村落開発政策の光と影』154-5頁。

46 同上156-7頁。cf.本岡武."インドネシア農業開発の新転機 とくに米増産計画をめぐる。" 東南アジア研究 10.3 (1973)

47 セロ・スマルジャン、ケノン・ブリージュール『インドネシア農村社会の変容』157-8頁。cf. 加納啓良「インドネシア農業経済論」第3章。

48 セロ・スマルジャン、ケノン・ブリージュール『インドネシア農村社会の変容』159-81頁。

49 同上181-4頁。

とんどもは尿素とリン酸肥料)の国内生産施設が新たに操業を始め、輸出も出来るようになった。政府は肥料生産に補助金を出していたが、83年には価格高騰により削減した⁵⁰。

またかつては農民は村の金貸しに頼っていたが、ビマス・プログラムは郡や村の銀行という新たな貸し手からクレジットを調達するという方法に馴染ませることになった。手続き上の問題はあるにせよ⁵¹。

農事グループという制度は良好に機能した。それは一方の農民と他方の県当局の専門家や改良普及委員との間の連絡機関として機能した。また農業改良に関する情報を提供するチャンネルとして、且つ新しい技術を取り入れる上で参加農民が実際に直面する諸問題を巡って意見交換を行う地域の交流の場として貢献した。農事グループは自発的に組織された。

最初、肥料不足が主な原因でビマスの技術を利用しようとして失敗した村の農民のほとんどが政府のプログラムから離れようとした時に改良普及委員の勧めによって組織された農事グループは解散せず、新しい技術から伝統的な相互扶助的農法(ゴトン・ロヨン)に切り替えた。更にグループのリーダーが共同作業の中で重要な役割を果たした。

別の村では政府の開発プログラムの導入以前からすでに存在していたグループのメンバーは農事暦の中の短い期間に水田で集約的労働が必要となった時にはいつでも互いに労働力を提供しあっていた。またクローブの樹の栽培でも一緒に働いた。グループはまたメンバーにクレジットを提供するための貸付資金も独自に作り自分たちで運用していた⁵²。

70年代のビマス・プログラムと80年代のインマス運動が成功を収めたという実績から判断すれば、農事グループは今後の村落開発プログラムを実施するうえでも潜在的に有効な機構である⁵³。

要するに政府の上からのプログラムよりも農民の自発的な組織の活動が村落開発にとって最重要だったのである。

農業の発展過程は必ずしも順調ではなかった。60年に新たに土地基本法が制定され、60年代末から緑の革命が開始されるが、当初は病虫害などのために難航した、それが克服された77年頃から軌道に乗り始め、80年代に急速な米の増産により米自給化を達成した。これはジャワにおける反収増と2期作地の増加と外島における灌漑耕地の造成による。80年代後半には米の輸入はほぼゼロに近くなった。68年から90年にかけて水稻、トウモロコシは大増産を実現し、80年代後半には、大豆、落花生が急増した⁵⁴。

84年の米の自給化に成功以降は、農業の多様化に政策の重点が置かれた⁵⁵。

ところが90年代には米増産の勢いは鈍化した。これは第1に工業化、都市化によるジャワの水田面積の減少により、第2に自給達成宣言後、開発政策の重点が工業優先に転換し、農業インフラ、特に灌漑施設の保全・修復への公共投資が削減されたこと、第3に肥料補助金打ち切りと低米価政策による。化学肥料増投による収量増は限界に達した⁵⁶。90年代後半には米輸入が急増する⁵⁷。その後、回復し、食糧輸出も増える。

50 同上185-6頁。

51 同上188-9頁。

52 同上192-3頁。

53 同上194頁。

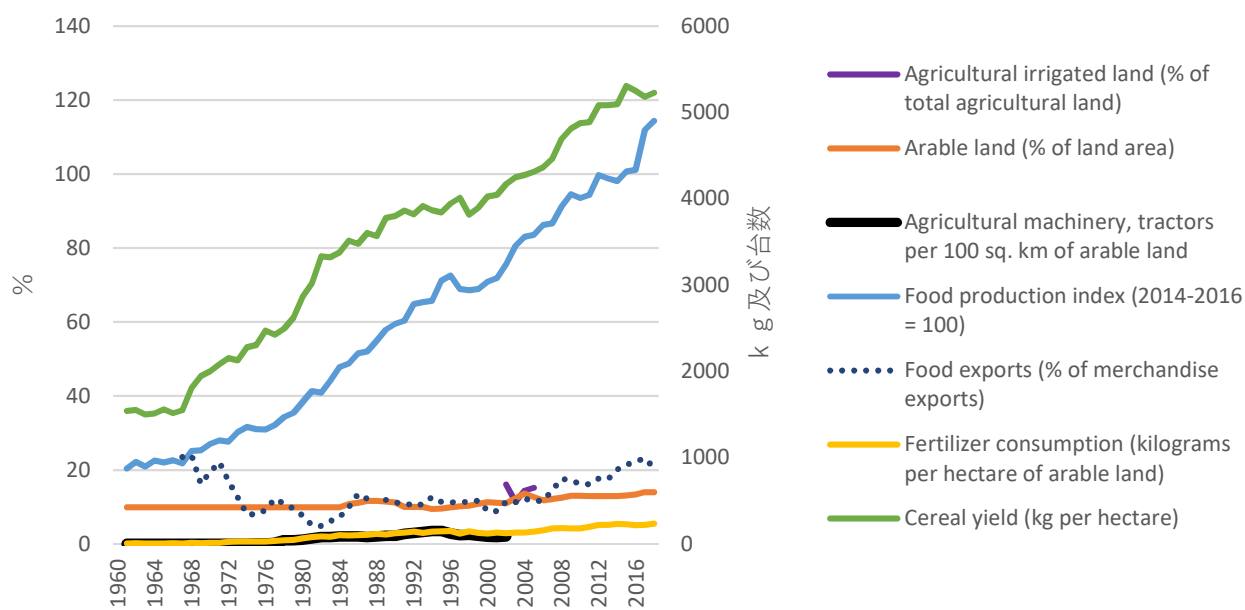
54 加納啓良『現代インドネシア経済史論—輸出経済と農業問題—』315-7頁。

55 佐藤 百合編 『インドネシアの工業化：フルセット主義工業化の行方』313頁。

56 加納啓良『現代インドネシア経済史論—輸出経済と農業問題—』315-7頁。

57 同上320頁。

図VII-2 農業生産



出典：The World Bank. World Development Indicator

表VII-2 インドネシア農産物生産量 (3年平均) 単位：千トン				
	1970	1980	1990	増加率 1990/1970
食糧				
米	12,180	29,570	44,864	368%
メイズ	2,574	4,036	6,394	248%
キャッサバ	10,695	13,609	16,300	152%
換金作物：エステート				
ゴム	233	285	324	139%
パームオイル	218	681	1,934	887%
茶	43	78	125	291%
換金作物：小土地所有者				
ゴム	557	668	895	161%
ココナッツ	1,212	1,664	2,274	188%
コーヒー	164	274	384	234%
茶	22	21	29	132%
タバコ	71	103	129	182%
小球根	12	27	66	550%
出典：The Indonesian economy since 1966、 p.127				

表VII-3 野菜栽培と養鶏の発展 (主な野菜の収穫量 単位: 100 トン)				
	1979	1984	1989	増加率 1989/1979
ネギ	715	1,078	2,438	341%
玉ねぎ	2,186	2,951	3,995	183%
ジャガイモ	2,037	3,715	5,594	275%
大根	227	217	280	123%
キャベツ	3,302	5,841	9,261	280%
白菜	323	1,530	2,822	874%
人参	367	542	1,926	525%
養鶏 単位: 千羽				
		1983	1991	
地鶏		105,680	208,907	198%
卵鶏		24,823	49,418	199%
肉鶏		10,917	40,956	375%
アヒル・鴨		17,069	26,442	155%
出典: 『現代インドネシアの政治と経済: スハルト政権の 30 年』 306-8				
注記: 最も都市化の進んだジャワ州とスマトラの 2 州に集中。				

80年代、ジャワ、外島の別なく「畑・樹園・焼畑用地」の面積拡大は水田面積の伸びを大きく上回った。前者は3,264千ha増、後者は1,156ha増であった。但し、焼畑用地の面積測定には問題がある⁵⁸。

90年代の10年では水田面積は全国で43万ha減少した。反面、屋敷地、建物用地はジャワで11.5万ha増加した⁵⁹。

1999年には、政府は牛肉生産自給化の目標を打ち出した。小土地所有者は家畜生産において重要な役割を演じている。何百万もの農家が作物一家畜混合農業システムの構成部分として牛を飼っている。小土地所有農家はしばしば貯蓄の形態として牛を飼う。それは大きな予期せざる支出をカバーするために売られ、通常は食糧より優先度は低い⁶⁰。

また農村における非農業部門は重要である。

90年人口センサスでは総人口は1億8千万人弱であるが、うち8%強の1470万人余りが出生地と異なる州に居住した。うち1千万人以上がジャワ出身者である。転出者の過半数は非農業部門に生活の糧を求めて移住した⁶¹。

90年代、農業と非農業の間の所得格差は拡大した。とはいえ農外就業による所得拡大効果は都市よりもむしろ農村で大きい。稲作を主体とする農業の成長による所得増は頭打ちとなった。農業労働者も土地持ち農家にも、兼業や副業の形での農外就業への進出の機会が開かれている。しかし

⁵⁸ 安中章夫・三平則夫編『現代インドネシアの政治と経済: スハルト政権の 30 年』277頁。

⁵⁹ 加納啓良『現代インドネシア経済史論—輸出経済と農業問題—』325頁。

⁶⁰ 同上120頁。インドネシアの場合、農民たちは牛により労働を節約し、彼らの収入を改善することに大いに関心があり、牛肉自給や牛頭数の規模の全面的増加という政府の課題とは必ずしも一致しない。Liana Jade Williams BIntSt (Hons) DipLang (Japanese) . Critical reflections on 'going to scale' in agricultural research for development.p. 166. 東インドネシアにおける小土地所有者の改良された牛生産の評価 (specifically in the provinces of West Nusa Tenggara and South Sulawesi)がある。

⁶¹ 加納啓良『現代インドネシア経済史論—輸出経済と農業問題—』251頁。

インドネシアの経済統計は彼らの非農業部門での兼業・副業の実態をほとんど捕捉しえていない⁶²。

だが、この農村における非農業経済活動こそが農家・非農家を問わずインドネシア経済の底辺の活力を支えてきたのである。そして、これは決して単に最近数年間の現象ではなく、20世紀初めから100年近い長期に亘る経済史的变化の趨勢にも合致している⁶³。

1990年の中部ジャワのチョマル地方の6村、無作為標本調査（サンプル数500世帯）と1903～5年に行われた24村全戸悉皆調査（約3千世帯）との比較をすると、土地所有と農業生産に注目する限り、この85年で、表面上の全面的零細化と実質的な階層分化が同時進行している。しかし、耕地の所有からは独立した農外就業の増加と非農業所得の上昇は確認できる。

90年の調査対象の500世帯の世帯主の職業による区分をしてみると、専業農家は214、農業を主たる家計収入源とする兼業農家は68、非農業を主たる家計収入源とする兼用農家は80、農外就業だけに依存しているのは138（うち20世帯は家族の送金だけに依存する無職世帯）であった⁶⁴。

所有規模	世帯分布(%)	農業収入	農業労働	非農業収入	計
1 ha 以上	8.5%	1,222	5	916	2,143
0.5~0.99ha	10.4	289	12	410	711
0.25~0.49ha	15.8	212	25	360	598
0.25ha 以下	16.2	105	46	180	333
非土地所有世帯					
うち農業賃金労働従事者がいる世帯	41.6	50	67	372	372
いない世帯	7.5	0	0	405	405
全世帯	100	205	45	352	589

出典：三平則夫・佐藤百合編『インドネシアの工業化—フルセット主義工業化の行方』160—1頁。
 注記：1981年に農業経済調査所(SAF)がジャワ島の稲作を主たる農業とする9カ村1,113世帯を対象に行った農業動態調査による。

⁶² 同上330頁。

⁶³ 同上330頁。もともとジャワの農村には小さな地主が多く、小作人も多く、土地なしで小作の権利もない農業労働者も多かった。農業労働者の世帯が村の世帯の半数を超えることも稀ではない。こうした世帯では男性は田畑を耕したり、水牛使いをするなど、あらゆる仕事をしてきた。女性も田植え、稲刈り、精米のための米搗き労働をしてきた。だが60年代末以降の「緑の革命」、そして農業労働の機械化は貧しい農業労働者を一層貧しくした。従来、稲はアニアニと呼ばれる刈り取りナイフで収穫してきた。この作業はだれでも参加できた。刈り取った稲の10分の1が収穫に加わった女性の収入となった。しかし高収量品種はそれまでの在来種(インディカ種)に比べると丈が短く、生育もばらつきがある。硬くて穂が落ちにくい。そこで地主はより効率的な鎌刈労働を導入した。専門の労働者に刈らせるテバサンと呼ばれるシステムである。町の精米業者が地主と組んでこうしたシステムを導入したケースもある。また町の精米所や村の官営の農協が精米機を導入した。このことも女性の収入の機会を失わせた。更にトラクターの導入によって、水牛を使った田起こしや耕耘労働という収入機会を農業労働者の男性も失った。水牛の世話をする子供の駄賃ももらえなくなり、近くの工場に働きにでる(村井吉敬・佐伯奈津子編著『インドネシアを知るための50章』明石書店、2004、第15章)。

⁶⁴ 加納啓良『現代インドネシア経済史論—輸出経済と農業問題—』339頁。

90年調査の500世帯の就業者(男子667人、女子555人)の職業内訳(農業専業者も含む)は以下のようである。農業労働者(男):302、農業労働者(女):367、エビ養殖自営:16、エビ養殖賃労働:32、沿岸漁業:19、公務員・教師(男):59、公務員・教師(女):8、商業(男):61、商業(女):116、建設労働(男):92、運輸労働(男):56、手工業:25、工場労働(男):44、工場労働(女):23、その他・不明:40である(同上341頁)。

	1970	1980	1990
農業、狩猟、林業、漁業	71.0	66.7	57.7
製造業	8.5	7.9	11.8
建設	1.4	2.4	4.0
商業、食堂、ホテル業	10.7	11.5	13.8
運輸、倉庫、通信	1.3	1.7	3.0
コミュニティ、社会的及び個人的サービス	7.0	9.1	8.3
その他	0.1	0.5	1.4
総数 (千人)	21,775	25,540	30,322

出典：Development of The Rural Non-Farm Economy On Java、 p. 9

所有規模 ha	0	0~0.75	0.74~1.50	1.49 超	トータル
	n=171	n=274	n=47	n=31	n=523
農業	20	44	47	58	37
非農業自営業	41	28	21	16	31
非農業労働者	39	28	32	26	32

出典：Development of The Rural Non-Farm Economy On Java、 p.23

	自営業		賃金労働者	
	1970	1990	1970	1990
製造業	31	24	54	61
商業、食堂、ホテル業	76	81	12	8
コミュニティ、社会的及び個人的サービス	14	26	81	71
全体	39	45	44	46

出典：Development of The Rural Non-Farm Economy On Java、 p. 9

注記：残りは主に家族労働者。

以上のように、ジャワ農村部では、まずは水田所有規模が1 ha以上の農家の収入は群を抜いて多く、1 ha未満の農家の非農業収入は収入の過半を占める。雇用分野では農林水産業の比重が減って、製造業、サービス業及び増えている。特徴的なことは富農層の農外収入も他の階層より多いことである。これは農業収入が多いために教育への投資が可能となり、学歴を要する仕事による農外収入も増えていることを示す。こうして非農業活動は農村部の経済を支えているのである。そこから農村工業化の基盤も形成されていく。

第3節 工業化

19世紀末からジャワ糖業は著しく生産を拡大した。製糖企業の大半はオランダ系であった。サトウキビ作と製糖工業の一貫経営体制をこの過程で完成した。クルチュールバンク（農業金融を行うだけでなく自ら農業企業を所有・経営）が主導した⁶⁵。その後、近隣諸国での糖業の発展により、凋落した⁶⁶。

1920年代後半にはゴムは砂糖と並んでインドネシアの最有力商品となり、砂糖輸出が激減した30年代には輸出商品の首位となる。経営代理企業が主導する。

サトウキビは生育期に大量の水分を必要とするので、雨期に十分な降水があるか、河川などから豊富な灌漑用水が得られる所でないとは耕作には適さない。反面、収穫期には雨が少なく、茎がある程度乾燥することが必要なので、雨期と乾期の区別がはっきりした中部・東部ジャワのような地域が主産地となった。植えてから12～15カ月で成熟して収穫期を迎える。連作は可能だが、通常は3～4回が限度である。またジャワでは主に水稻との輪作が行われていた。そのためサトウキビ作の圃場は主に製糖工場による既墾地（水田）の賃借によって確保された。

これに対しゴムノキは苗を植えてからゴム液（ラテックス）が取れるまでに5～7年を要するが。その後20～30年はゴム液の採取（タッピング）が可能である。季節的制約はなく、雨期と乾期の区別は必要としない。灌漑も不要である。そのためゴムノキの栽培は専ら、それまで未墾であった熱帯雨林を切り開いて造成した樹園地で行われた。その用地は国有地とされた林野の長期貸借によって確保された。

加工の仕方も大きな相違がある。製糖工場に搬入されたサトウキビから圧搾された汁液は、清浄、前糖分蜜の各工程を経て原料糖に加工されるか、化学的処理を加えて直接消費可能な白糖に精製され、出荷、輸出される。これにはかなりの規模の工場設備が必要であり、工場へサトウキビを納める農場の規模も一定範囲以上に限定される傾向がある。他方、企業が経営する精糖工場だけでなく、農民も栽培しており、そのサトウキビの一部は精糖工場に買い取られるが、多くは地場で消費される黒糖製造のために用いられる。

ゴムの場合、ラテックスは酸を加えてゴム分を凝固、分離させ、乾燥させることによりスモクドシート、ペールクレープなどの生ゴムに加工する。大きな設備を必要としないので、ゴム農園は小規模でも採算は取れる。そのため企業経営の農園のほかに膨大な数の農民による栽培がおこなわれており、生産量も企業農園に匹敵する⁶⁷。

1934年以降、蘭印政府は価格下落防止のための国際ゴム制限協定に参加し、ゴム生産農民の登録制度を導入する。42年までに登録農民数は75万人近くに達した。非登録の農民、企業農園労働者、小農ゴム生産における刈分制収穫労働者など、ゴム栽培から現金収入を得ている者は500～600万人と推定される⁶⁸。

独立後の1950～56年にはベンテン計画の名のもとに輸入ライセンス制に基づく民族企業の育成が図られ、全政党、派閥と結びついたプリブミ企業家の叢生がみられた。しかしその中には派閥の人脈を利用して獲得した利権を他の企業家に横流しするだけの幽霊企業的な存在も少なくなかった。他方、植民地時代から仲介商業や小規模な製造業の分野で活動してきた華人企業家たちは独立後もその役割を維持し、一部は上記の非華人系企業家たちと結びついて利権の提供を受け、事業を拡大した。また軍部は独立戦争期から独自の財源を確保するために師団や部隊単位で密輸など非合法的活動も含めて営利活動に関与する慣例がつけられ、それに華人企業家が力を貸す例も多くみられた⁶⁹。

58年末、オランダ企業国有化法が制定された⁷⁰。

⁶⁵ 加納啓良『現代インドネシア経済史論—輸出経済と農業問題—』119頁。

⁶⁶ 同127～8頁。

⁶⁷ 同上131～3頁。

⁶⁸ 同上162頁。

⁶⁹ 同上198～9頁。

⁷⁰ 同上168頁。

60年4月には、国有企業令が公布され⁷¹、農園が国有化される⁷²。

更に石油鉱業も国有化された。シェルとの共同出資会社は58年、社名をインドネシア石油鉱業会社に変更し、59年、本社をハーグからジャカルタに移転し、役員の大半はインドネシア人に交替した⁷³。

57～66年にはそれまで金融、輸送などを含め基幹産業を支配してきたオランダ系企業が接収され（57～8年）、スカルノ体制からスハルト体制への移行まで、旧植民地の接収と「指導される経済」の国策の下で軍人、官僚が経営者として君臨する国営企業や数多く生まれた政党勢力と結びついて、それ以前に台頭した非華人系企業家の多くが没落した。その代わりにスカルノと個人的に結びついた新興の側近企業家たちの一群が出現したが、それらは66年以降に急速に消滅した⁷⁴。

68年、スハルト「新秩序」政権が成立すると、スカルノ政権下で無秩序に叢生した国営企業群を整理する政策が進められた。国営事業を①政府直轄企業、②国営公社、③国営株式会社に3分類するといった法整備を経て、石油・ガス、その他鉱業、銀行、商社、運輸、通信、プランテーション農業、各種製造業など経済の基幹部門に多種多様な国営企業が、弱小な民間企業を圧倒して君臨する体制がおよそ80年代後半まで続くことになった⁷⁵。71年には、「プルトミナ法」が制定され、上記インドネシア石油鉱業会社は鉱業省所管の国営株式会社に分類される。従業員3万人超、多数の子会社、関連会社を擁する多角的企業グループとなっていく。会社の資本は国家予算から分離された国有財産であり、資本は株式に分割されない⁷⁶。国庫へは営業純益の60%、作業契約から得られた成果の全額、生産分与契約の成果から得られた会社のボーナス収入の60%を納入する義務がある⁷⁷。

67～8年に制定された外国投資法、国内投資法の投資法制の枠組みと開発を最優先課題とする政治的環境の下で、経済活動が活発化した。この時期に欧米、日本などから直接投資が殺到し、華人系企業グループの投資、起業活動も活発化した。また軍人をはじめ政府高官たちの出資する企業も増加した。他方、従来から存在した中小の非華人系民間企業の中には、これら的大手企業との競争に耐え切れず没落、衰退したものも少なくなかった。こうした外資、華人企業、軍人・官僚の三者の利害の結合による寡占的支配の進行に対する社会的反発も強くなった（74年1月の反日暴動など）。この事件をきっかけに外資の活動に対する規制の強化、非華人系の利益を優先する政策的措置が取られるようになった。

74年以降の外資規制措置にもかかわらず、石油輸出価格上昇による外資収入増に支えられて70年代後半のインドネシア経済は比較的好調に推移し、多くの企業グループが事業の拡大と多角化を図って発展した⁷⁸。

71 同上173頁。

72 同上179頁。

73 同上180頁。

74 同上199頁。

75 同上184～5頁及び186～7頁の表。加納啓良はこれを一種の国家資本主義体制と規定した。

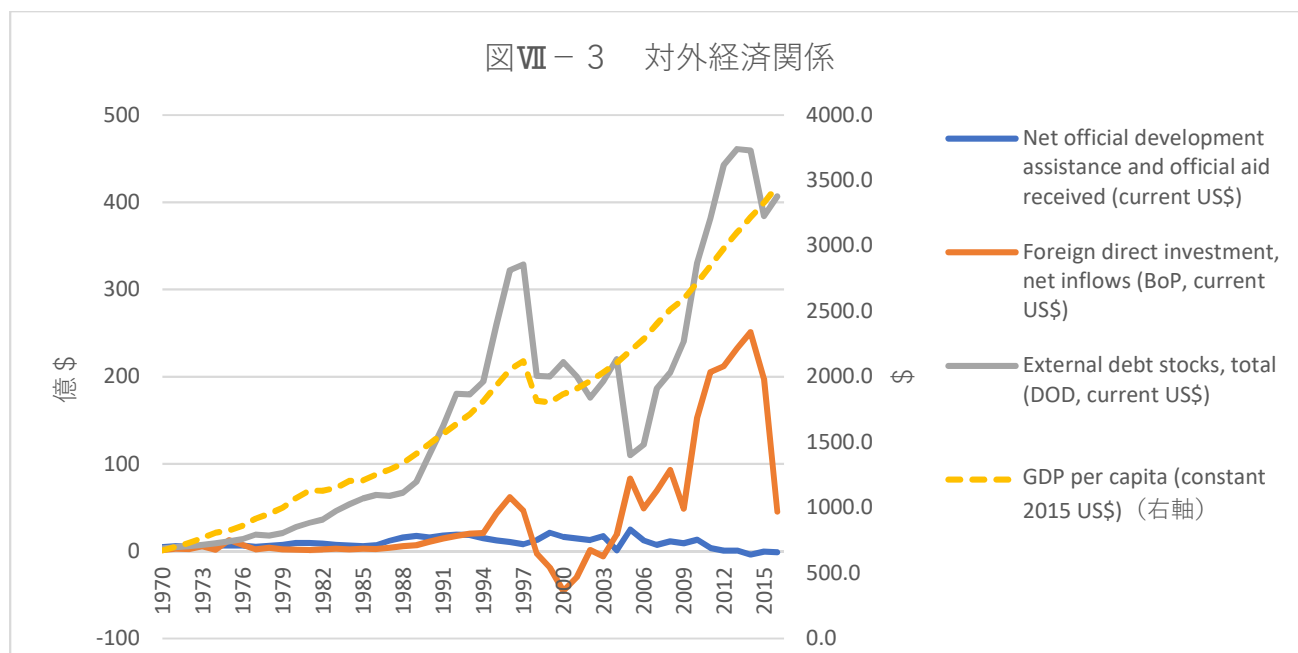
国営企業数は1960年、987社、1980/81年、222社、1985/86年、214社、1990/91年、203社である（末廣昭『キャッチアップ型工業化論』169頁）。

76 加納啓良『現代インドネシア経済史論—輸出経済と農業問題—』185頁。

77 同上188頁。

78 加納啓良『現代インドネシア経済史論—輸出経済と農業問題—』199～200頁。1972年の工業センサスによれば、総企業数28,764社のうち、大企業（従業者100人以上）は1842社であり、うちプリブミ企業は649社（35.2%）、ノンプリブミ企業は1071社（58.2%）、残りは不明である。生産高ではそれぞれ37.2%、47.4%、売上高では36.9%、44.5%である。国営企業を除く民間プリブミ企業の比重はさらに低い（伊藤禎一編『東南アジアにおける工業経営者の生成』アジア経済研究所、1980、276～7頁）。

図Ⅶ－３ 対外経済関係



出典：The World Bank. World Development Indicator

スハルト期初期から 1970 年代の石油ブームにかけての期間には、国内市場向けにまず①食品・飲料・タバコなどの既存の在来業種の生産が復興し、次いで②繊維、金属製品、化学製品など消費財の輸入代替と並行して③鉄鋼、肥料、セメントなど基礎素材・資本財の輸入代替が開始された。輸出市場向けには、同じ時期に④天然ゴム、パーム原油、製材などの加工度の低い一次産品加工業が発達した。これら 4 つの業種が同時並行的に発達しえたのは、石油輸出が外貨資金調達と消費需要の両面からこれを支えたからであった。膨大な外貨が資本財・原材料輸入を可能にし、同時に制度金融を通じて生産者に補助金を与えた。需要面では消費支出水準を押し上げて国内市場を拡大した。70 年代半ば以降、政府が推進した基礎素材の輸入代替政策、自動車・産業機械の部品国産化政策、原木輸出禁止と製材・合板製造への政策誘導は石油輸出がその前提にあったから可能だった⁷⁹。

このように 70 年代は資源輸出ベースの工業化である。石油から得られた投資資金の直接の配分によって出現したのはペルソミナなどの国営企業を通じて建設された製鉄、アルミ、セメント、石化、建設などの大規模企業である。これらの大企業の管轄、所有、運営にはペルタミ事件にみられるような家産制官僚生成の弊害が付きまとう⁸⁰。

しかし、82 年からは石油価格下落、輸出の低迷が成長率の低下と財政逼迫を招き、外国企業の新規直接投資も減少した。そのため政府はプリブミ優先策をトーンダウンし、華人系を中心とする民間の経済力を活用する方針に転じ、外資規制も緩和した。石油、ガス以外の産品の輸出振興にも力を入れ始め、80 年代半ば以降、石油依存の経済体質にも変化の兆しが見え始めた⁸¹。

80 年代に入り、石油輸出依存期は終焉し、80 年代半ば以降は③の基礎資材・資本財の輸入代替は進展速度の鈍化を余儀なくされ、②の消費財は多くの品目で輸入代替から輸出指向への脱皮が促され、④の一次産品加工は加工度を一層高めて高付加価値化して輸出する方向へ進展した。そして

⁷⁹ 安中章夫・三平則夫編『現代インドネシアの政治と経済：スハルト政権の 30 年』アジア経済研究所、1995、335-6 頁。

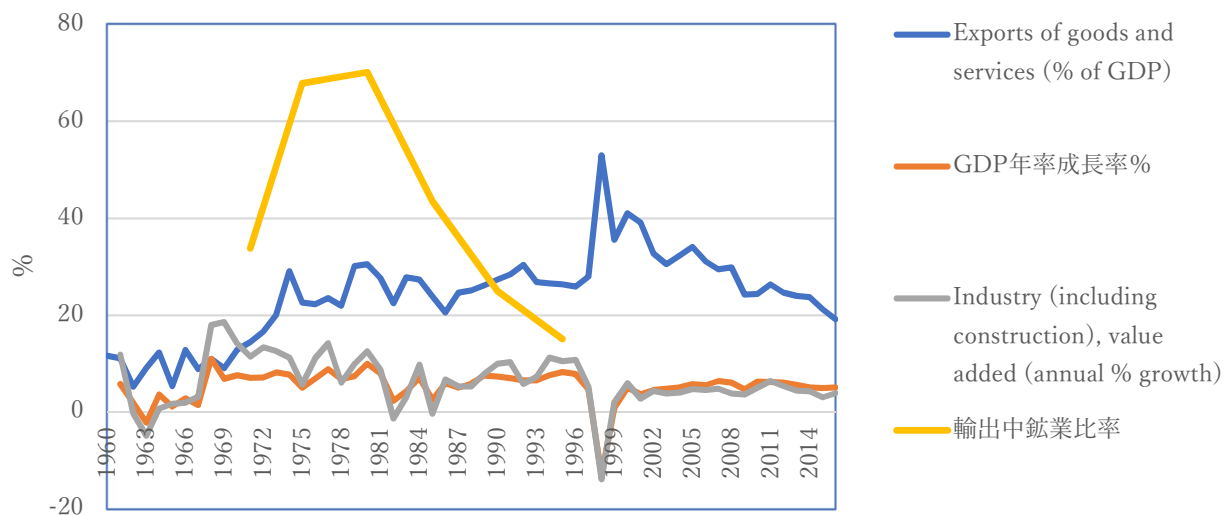
⁸⁰ 石川滋『開発経済学の基本問題』307 頁。74~84 年は石油を中心とする鉱業の GDP に占める比率は 20%前後となった(加納啓良『現代インドネシア経済史論』190 頁)。

⁸¹ 加納啓良『現代インドネシア経済史論—輸出経済と農業問題—』200 頁。85 年には、製造業の対 GDP 比率は鉱業を抜いた(同 195 頁)。

新しく業種構成に加わったのが⑤の輸出向けの生産拠点移転産業であった。輸出主導成長期に転換したのである。さしあたり輸出を伸ばしたのは軽工業品であり、重工業の比重は低下した⁸²。

他方、④には農林水産業の幅広い業種群、品目群が含まれている。資源立脚型産業はインドネシアの工業発展を支える重要な柱の一つとなっていた。

図VII-4 輸出と成長率



出典：The World Bank. World Development Indicator. 鉱業比率については佐藤百合編『民主化時代のインドネシア：政治経済変動と制度改革』302頁。鉱業はほとんどが石油・天然ガスである。

工業生産主体も変化してきた。

国内民間資本がシェアを伸ばしてきたのである。食料品、印刷・出版、一般機械では国営企業のシェアを奪って、国内民間資本が著しくシェアを拡大した。外資企業のシェアを奪って勢力を顕著に拡大したのは、たばこ、履物、木製品、ゴム製品、陶磁器である。この過程で、多数の小規模な国内民間事業所の中から少数の大規模な事業所が現れ、そうした大規模事業所を複数所有する国内民間大資本が存在するようになり⁸³、80年代後半からの製造業中心の時代にはコングロマリットと総称される華人系を中心とする多角的民間企業グループが台頭する⁸⁴。

表VII-8 工業部門における規模別・所有別企業の分布（構成比率%）

	1974/75 工業センサス			1985/86 工業センサス		
	事業所数	就業者	付加価値生産額	事業所数	就業者	付加価値生産額
大・中企業	0.6	13.5	77.9	0.8	32.5	78.5
うち国内民間企業	0.53	9.3	36.7	0.74	24.3	43.7
国営企業	0.05	2.9	23	0.04	5.4	20.3
外資系企業	0.02	1.3	18.8	0.02	2.8	14.5
小企業	3.7	7	8.6	6.2	14.9	7.6
家内工業	95.7	79.5	13.5	93	52.6	14
総計	1235 千	490 万人	6125	1530 千	518 万人	102,759

出典：『インドネシアの工業化：フルセット主義工業化の行方』96-7頁。

⁸² 安中章夫・三平則夫編『現代インドネシアの政治と経済：スハルト政権の30年』337頁。

⁸³ 同上340頁。

⁸⁴ 加納啓良『現代インドネシア経済史論—輸出経済と農業問題—』197頁。

注記 1. 家内工業の調査年は 74 年及び 85 年。
2. 大中企業の調査年は 74 年及び 85 年
3. 75 年の家内工業に関しては就業者数について 100 万人近い過大推計の可能性はある。その分、他は過少評価。
4. 国営企業は石油精製、天然ガス液化、農園内農産物加工、鉄道資本、航空機、兵器製造などが含まれていない。
5. 付加価値生産総額の単位は億ルピア。

大企業の所有形態別分布をみておこう。

表VII-9 上場企業売上高上位 100 社 (1993 年)

	企業数	売上高比率%
国営・公企業	55 社	67%
外資系企業	8 社	3%
国内民間企業	37 社	30%
(うち財閥傘下)	(32 社)	

出典：末廣昭『キャッチアップ型工業化論』161 頁。

表VII-10 企業グループ (200) の傘下企業数・系統別分類

傘下企業数	華人系	国営企業系	軍人・官僚系	民間非華人系	系統不明	計
30 社以上	17*	—	1	7	—	25
20~29 社	12	—	4	5	2	23
15~19 社	9	2	2	5	12	30
10~14 社	17	2	5	11	10	45
3~9 社	18**	7	6	16	30	77
計	73	11	18	44	54	200

出典：加納啓良『現代インドネシア経済史論』203 頁。

注記：おそらく 1986 年のデータ。*首都特別区政府の出資する 1 グループを含む。**韓国系企業との合弁 1 グループを含む。

系統的にはとくに大きなグループで華人系が圧倒的に多い。200 グループの主要業種は少なくとも 42 グループが建設・土木をそのグループ内の主要業種の一つとしており、少なくとも 37 グループが主要業種の中に含んでいる。次いで多いのが金融・銀行・保険（少なくとも 40 グループ）であり、林業・製材・合板・木工（同 36 グループ）、繊維（同 24 グループ）、自動車関連産業（同 29 グループ）、電気製品（同 24 グループ）、ホテル（同 19 グループ）である。建設・土木、林業関連産業に関連するグループは比較的小規模のものが多く、金融、自動車関連は比較的大規模なものが多い。

外国企業との関連は正確なデータはないが、200 グループのうち 113 グループについては参加（合弁）、技術提携、販売代行などの形での提携関係が確認されているが、概して資本参加による外資の関与の範囲は限られており、資本供給の面における外資への従属性はさほど大きくないようである。反面、技術、素材・製品供給等の外資への依存は継続している。但し、2000 年代に入って海外からの直接投資は急増している⁸⁵。

⁸⁵ 加納啓良『現代インドネシア経済史論』203-4、221 頁。

表VII-11 代表的11企業グループ

グループ名	企業数	系統	主要業種	大統領との関係性
サリム	190	華人	銀行、自動車、機械、金属、セメント、食品など	あり
ボブ・ハサン	63	華人	林業・製材、自動車など	あり
メトロポリタン	51	華人	不動産、建設、コンピュータなど	
グヌン・セウ	50	華人	不動産、ビル、銀行など	
ワナンディ	49	華人	自動車、金融など	
ヌグラ・サンタナ	48	軍・官僚	石油関連産業、銀行、ホテルなど	
メルチュ・ブアナ	45	民間・非華人	銀行、保険、自動車、林業・製材、ガラスなど	あり
ロダマス	35	華人	金属、ガラス、化学など	
テクニク・ウムム	33	民間・非華人	建設、土木、機械、清涼飲料水など	あり
スダルポ	32	華人	海運、貿易、銀行、保険など	
ティガ・ラクサ	32	華人	商業、乳業、飲料、医薬など	

出典：加納啓良『現代インドネシア経済史論』205-9、221頁。

各企業グループは融資や株式の持ち合い、共同出資会社の設立、役員兼任、役員間の縁戚や親交などといった、ネットワークによって相互に結びついている。また人脈によって大統領と繋がっているケースも多い⁸⁶。

工業事業所全体の業種構造を就業者数、事業所数からみると、食品・飲料・タバコ、繊維・皮革、木製品の3業種の比重が高い。1990年、大中事業所で全就業者の66%、小事業所で72%（91年）、家内事業所では89%（91年）になる。これらの数値は1979～80年と比べてほとんど変化がない。事業所数では3業種合計で大中事業所の64%、小事業所で70%、家内事業所では91%を占めている⁸⁷。だが、90年代から中高級技術産業が台頭する。これは外資の流入による。

事業所数でも就業者数でも大中事業所、小事業所、家内事業所の構成比は80年代半ばと90年で大きな変化はないが、付加価値生産額でみた構成は、大中事業所が85年の79%から90年の85%に拡大したのに対し、小事業所は8%から5%に、家内事業所は14%から9.5%にそれぞれ低下した。企業の規模間格差は拡大した⁸⁸。

1985/86年から90/91年間の付加価値生産額の年平均成長率は大中事業所が26%と高く、小事業所の16%、家内事業所の14%を大きく上回っている。就業者一人当たりの付加価値生産額の年平均成長率は大中事業所が15%、家内事業所が7%であった⁸⁹。

中小企業と大企業との所有形態、経営指標などの比較をしておこう。

2013年のインタビュー調査（サンプル200社：従業員10人超。業種としては食品・飲料・衣料・木工が多い）より。規模別区分は小企業（従業員11～49人）：102社。中企業（同50～249人）：61社。大企業（同250人以上）：37社。

⁸⁶ 同上205-8頁。

⁸⁷ 安中章夫・三平則夫編『現代インドネシアの政治と経済：スハルト政権の30年』330頁。

* 大中事業所は1事業所当たり就業者数20人以上、小事業所は同5～19人、家内事業所は4人以下（同330頁）。

⁸⁸ 同上343頁。

⁸⁹ 同上345頁。

表VII-12 企業の経営指標

		中小企業 (%)	大企業 (%)
創業年数	5年以下	2.9	5
	6～10年	1.5	8
	11～15年	1.8	3
	15年超	3.8	8.4
法的規定	個人企業	66.87	5.41
	パートナーシップ	7.98	2.7
	民間有限会社	23.93	78.38
	公営有限会社	—	10.81
	協同組合	0.61	2.7
	国有	0.61	—
所有形態	地場	95.7	70.27
	外資	3.07	8.11
	合弁	1.23	21.62
	家族ビジネス	58.90	45.95
生産態様	全面内製	69	70
	全面アウトソーシング	9	5
	双方	22	24
インプットの供給先	100%地場	85	3.8
	50～100%地場	9	3.0
	50%地場	1	8
	11～49%地場	2	8
	一部地場	1	3
	外国	1	14
雇用者プロファイル	フルタイム労働者	7.9	9.1
	パートタイマー	2.1	9
	女性比率	2.7	4.6
	外国人	2	1
労働者の教育水準	正規の教育なし	3	1
	初等教育	18	7
	中高教育	56	47
	専門学校・資格認定	11	22
	大学	12	22
イノベーション活動 2012～14年	社内R&D活動	20	43
	アウトソーシング	10	30
	機械,装置,ソフトウェア取得	28	38
	外部知識[特許?]取得	6	8

出典：Cassey Lee, Dionisius Narjoko and Sothea Oum eds., *SMEs and Economic Integration in Southeast Asia*. Singapore, 2019, 5.

みられるように中小企業は大企業と比して創業年数が短く、個人企業、家族経営、地場産業が多い。生産面の特徴はあまり変わらないが（内製が多い）、インプットの供給先では中小企業は圧倒的に地場が多い。雇用面では中小企業の方が非正規が多い。但し、大企業の方が女性比率が高いのは興味深い。労働者の教育水準は大企業の方が高い。イノベーション活動についても大企業の方が

積極的である。なお ASEAN の企業とのビジネス関係（貿易や投資）があるのは中小企業で 16%、大企業でも 30%に留まり、マレーシアやタイと比べ、ASEAN のなかでの生産ネットワークへの組み込みは少ない⁹⁰。

産業構造の変化をみてみよう。

輸入代替化政策は 1969 年の段階で始まっていた。1969 年に発表された第 1 次五カ年計画では、肥料およびセメント、農機具製造を工業化の重点分野として位置づけている。また、同年にはセミ・ノックダウンから完全ノックダウンを義務づける自動車国産化政策が発表されている。その後、特定分野の関税の引上げならびに輸入禁止といった措置が、1970 年以降相次いでとられていった。

他方、1968 年の国内投資法に先駆けて、1967 年に外国投資法が定められるなど基本的には 1973 年までは外国企業による自由な投資が認められ、合織をはじめとする紡績部門などで多くの外国投資が行われた。しかしながら、国内民間資本家が政府に産業保護を求める動きが強まり、1970 年に政府が外資進出禁止部門を設定するなど、外資受入れに対する政府の姿勢も次第に選別的になった⁹¹。

1973 年に始まる石油ブームは、産油国インドネシアに多くの富をもたらし、それまでは開発資金を外国援助に依存せざるをえなかったインドネシア政府は、外資政策ならびに貿易政策で次第にナショナリスティックな姿勢を示すようになった。この結果、関税・非関税障壁による保護政策、ならびに外資規制はさらに強化された。1974 年には 10 年以内に資本の 51%以上を現地化することを義務づけるなど、外資に対する規制が強化された。他方、工業化のプロセスも、石油公社ブルタミナに入った原油収入を原資に、石油精製、肥料、セメント、鉄鋼、アルミなどの分野で国営企業の工場が相次いで新設または増設された⁹²。

しかし原油価格は 1982 年をピークに低下傾向に転じたため、こうした輸入代替工業化政策を再考せざるを得なくなった。1983 年にはルピアの切下げ、大型プロジェクトの縮小と実施延期などが行われたが、マクロ経済政策全般にわたる軌道修正は限定的なもので、建設途上の国営企業プロジェクトは、その後も実施に移されている。1983 年におけるチラチャップ製油所の生産開始、クラカタウ・スティーラ社の熱間圧延工場やスラブ鉄の生産開始、さらには 1984 年におけるプラジュの高純度テレフタル酸プラントの建設開始、アサハン・アルミ・プロジェクトの完工などは、その具体例としてあげられよう。他方、1969 年に製粉会社ボガサリ社を設立したスドノ・サリム（サリム・グループ）、1971 年にトヨタ自動車との合弁で自動車輸入販売・組立会社アストラ・モーター社を設立したウィリアム・スルヤジャヤ（アストラ・グループ）、1972 年に紡織一貫生産の企業としてダルマ・マヌンガル社を設立したテ・ニンキン（アルゴ・マヌンガル・グループ）、また 1977 年に合板生産・輸出企業を創業したプラヨゴ・パンゲストウ（バリト・パシフィック・グループ）など、華人の企業グループの製造業進出も活発化していった⁹³。

輸入代替工業化政策の結果、1971 年から 1985 年にかけての期間、肥料・殺虫剤、鉄鋼、紡績の 3 部門は、一貫して輸入比率を低下させている。紡績は、1970 年代前半の日系および香港系の綿紡績・合織企業の進出により輸入代替化が進んだ部門である。肥料・殺虫剤、鉄鋼は、主として原油収入を原資とした国営企業工場の新設ならびに増設が進んだ部門である。また、セメントは、

⁹⁰ Cassey Lee, Dionisius Narjoko and Sothea Oum eds. op. cit., pp. 36, 72. 中小企業の経営者らとの面談調査によれば、ほとんどの民族系経営者（国営企業を除く）は i) 所有と経営とを未分離とする機能資本家としての経営者、ii) 専門的経営者、iii) 親族的経営者、iv) 友人的経営者、v) 紹介的経営者を後継者として育成すると回答している。血縁関係に固執するよりも、地縁関係重視で、しかも試行錯誤の機能関係が経営者支配の現地経営を支えている。経営者育成は同郷の統合の中でなされてきた（伊藤禎一編『東南アジアにおける工業経営者の生成』101-2頁）。だがファミリービジネスの存在を考えれば、このことは一般化できまい。

⁹¹ 佐藤百合編『民主化時代のインドネシア：政治経済変動と制度改革』304-5頁。

⁹² 同上 305頁。

⁹³ 同上 305-6頁。

この期間に国営企業工場の新設・増設に加え、サリム・グループのインドセメント社の工場増設により、輸入代替化が進められた部門である⁹⁴。

また、1971年から1985年という期間では輸入比率の低下が認められないものの、石油公社プラタミナによる製油所増設で輸入代替化が進められた石油精製は、1975年から1980年にかけて、輸入比率が45.2%もの低下を記録している。また、アサハン・アルミなどを含む非鉄金属は、1980年から1985年の5年間で、輸入比率が15.1%減と2桁台で低下している。このほか、自動車国産化政策のもとで、日系自動車メーカーとアストラ・グループなど地場資本の合弁企業が輸入代替化を進めてきた輸送機器は、同5年間で2桁台の輸入比率の低下（-10.8%）を示している。

他方、資本財ならびに素材産業に類する部門の輸入構成比が、1971年から1985年の全期間を通じ、その他の部門と比べてきわめて大きな値を示している。とくに、機械・電機の輸入構成比が、1980年を除いて常に最も大きな値を示している。次いで、1980年に最も大きな値を示している輸送機器の構成比が大きく、機械・電機と輸送機器を合わせた資本財の輸入構成比が常に5割前後のシェアを維持している。とりわけ、1971年の時点で、機械・電機が工業製品全般に占める割合が48.7%にも達している⁹⁵。同様に、化学品、鉄鋼、金属製品など素材産業の輸入構成比の大きさも、他の部門を凌いでいる。

1971年から1985年にかけての輸入構成比の変化をみると機械・電機（増減幅-16.1%、以下同）と精米（-5.2%）の輸入構成比の低下がとくに著しい。このうち、機械・電機の部門は、1971年から1980年にかけて輸入構成比が低下している一方で、1980年から1985年にかけての期間では上昇している。とりわけ、1971年から1975年にかけての輸入構成比の低下が顕著であり、輸入関税・販売税率の引上げが効いた可能性が高い。また、精米の輸入構成比低下には、米作農家に対する低利貸付け、輸入代替化で国産化が進んだ化学肥料の価格が補助金で引き下げられたことを通じた米の自給化プログラムの進展（1984年に達成された）が反映されている。肥料・殺虫剤（輸入構成比の増減幅-2.0%、以下同じ）、紡績（-2.6%）、セメント（-1.1%）小麦粉・同製品（-0.8%）、紙・同製品（-1.0%）は、一様に輸入構成比の低下が認められ、これら5部門でこの期間に輸入代替化が進んだことはほぼ間違いない。しかしながら、鉄鋼や加工食品、1980年までのゴム・プラスチック製品は、輸入比率の低下が観測されたものの、これらの部門の輸入構成比は逆に増大している。これは旺盛な需要増に十分追いついていないだけであって、輸入代替化そのものは進展している⁹⁶。

多くの部門で輸入代替化が進んだことにより、製造業23部門中20部門で中間投入に占める輸入依存度が低下している。また製造業全体の輸入依存度は15.4ポイントの低下を示している。このうち、輸入依存度が2桁台の低下を示している部門は、セメント（増減幅-43.8、以下同）、鉄鋼（-30.4）、紙・同製品（-30.6）、輸送機器（-28.0）、精製石油（-26.5）、紡績（-26.3）、金属製品（-20.8）、飲料（-14.6）、非金属製品（-13.1）、その他工業製品（-11.7）と、10部門を数える。これらの部門における中間投入の輸入依存度低下の要因を検討すると、飲料、紙・同製品、セメント、鉄鋼の中間財の輸入代替化は、燃料である精製石油の輸入代替化によるところが大きい。また、紙・同製品は、部門内の中間投入の輸入代替化に貢献し、それ以外にも、それぞれ包装材や巻紙としてセメントと紙巻タバコの間接財の輸入代替化に貢献している。鉄鋼の輸入代替化は、部門内中間財取引に加え、金属製品の中間財輸入代替化に役立っている。さらに、化学品と砂糖・同製品の輸入代替化は、それぞれ紡績と飲料の中間財輸入代替化に貢献している⁹⁷。

1971年から1985年にかけて、輸出比率の増大は23部門中19部門で認められた。これは、輸入比率の低下が認められた部門数よりも多い。さらに製造業全体の輸出比率も4.0%から17.4%へと上昇した。しかし2桁台で輸出比率が増大している部門は、精製石油（増減幅+39.9、以下同じ）、竹・木製品（+38.1）、非鉄金属（+23.2）、繊維・皮革製品（+21.1）の4部門にすぎず、

⁹⁴ 同上306-7頁。

⁹⁵ 同上307頁。

⁹⁶ 同上310頁。

⁹⁷ 同上312頁。

その他 14 部門は 1 桁台の変化にとどまっている。輸出構成比からみると、精製石油、竹・木製品、繊維・皮革製品が 2 桁台でその構成比を増大させている⁹⁸。

輸出指向と選別的な輸入代替の時代（1985～90 年）には製品の輸出比率を基準に輸出指向企業を定義し、こうした輸出指向企業に対しては外資の出資比率、保税輸出加工区での操業、原材料購入の面などで優遇措置が認められた。また、輸出向け製品の原材料・部品に要した輸入関税を還付するドロー・バック制が復活した⁹⁹。

1985 年から 1990 年の間にその差が 2 桁以上で変化している部門は、加工食品（輸出比率の増減幅 +45.7、以下同）、その他製造業（+30.5）、繊維・皮革製品（+23.7）、竹・木製品（+19.6）、非金属材料（+12.1 ポイント）の 5 部門である¹⁰⁰。

全般的傾向として、輸入代替化は後退した。製品の輸入代替化が進まなかったのとは対照的に、中間財輸入依存度は、17 部門中 11 部門で低下が認められ、素材産業ならびに重工業を中心に選別的に行われた輸入関税・販売税率の上げが、一定の成果を挙げた。素材部門に限定された輸入代替化である¹⁰¹。

1990 年代初頭の時期は、輸出主導型の成長から内需主導型の成長に転換する時期である。その後、内需に牽引された好景気は、1991 年頃から過熱気味となり、経常収支の悪化とマネー・サプライの急増をもたらした。こうした過熱気味の景気に対して金融引締め政策で対処した。しかし、こうした荒療治の結果、景気は次第に低迷した。海外からの投資も減った。

そこで 1994 年 5 月、1974 年以来とられてきた外資規制を改め、100%外資を認める政策を打ち出した。この政策を受け、海外直接投資は急増し、同時に国内投資も誘発され、インドネシア経済は 1995 年から通貨危機を迎える 1997 年 7 月まで、空前の好景気を迎える¹⁰²。

幅広い部門で小規模ながら認められた輸入代替化が復活する。輸入関税・販売税率に関しては、1990 年から 1995 年にかけての期間で、24 部門中 16 部門で上げが認められ、製造業全体の税率も 4.4%から 7.0%と 2.6 ポイントも上昇している¹⁰³。

上昇傾向の実質為替レート、高成長にともなう国内需要の伸びを反映してか、1990 年から 1995 年にかけての期間に輸出比率が増大したのは 24 部門中 7 部門にすぎず、工業製品全体の輸出比率も 23.2%から 19.8%へと 3.4 ポイント低下している。とくに、食料品や素材産業などの部門で輸出比率の低下が認められる¹⁰⁴。

全般的には、輸入比率が減少した 17 部門中 15 部門で、付加価値構成比が増加している。一方、輸入比率が増加した 7 部門中 6 部門で付加価値構成比が減少している。17 部門と幅広い部門で付加価値構成比が増大しながらも、その規模は小さい¹⁰⁵。

輸出比率が増加した 7 部門中 5 部門（化学品、輸送機器、紙・同製品、機械・電機、紡績）で、付加価値構成比の増大が認められる。これに加え、輸出比率では減少しているものの輸出構成比では 5 年間の間に増加を記録した繊維・皮革製品、ゴム・プラスチック製品の付加価値構成比も増大している。実質為替レートの上昇と内需の拡大という状況のなかで、これら 7 部門は輸出主導型成長を果たした¹⁰⁶。

経済危機以降、1997 年から 1998 年にかけての付加価値構成比の増減をみると軽工業部門で付加価値構成比が減少したのは、輸出税などが課せられた食用油と、奢侈品に相当する飲料と紙巻

98 同上 3 1 3 頁。

99 同上 3 1 7 頁。

100 同上 3 1 8 頁。

101 同上 3 2 0 - 1 頁。

102 同上 3 2 4 頁。

103 同上 3 2 5 頁。

104 同上 3 3 0 頁。

105 同上 3 3 2 頁。

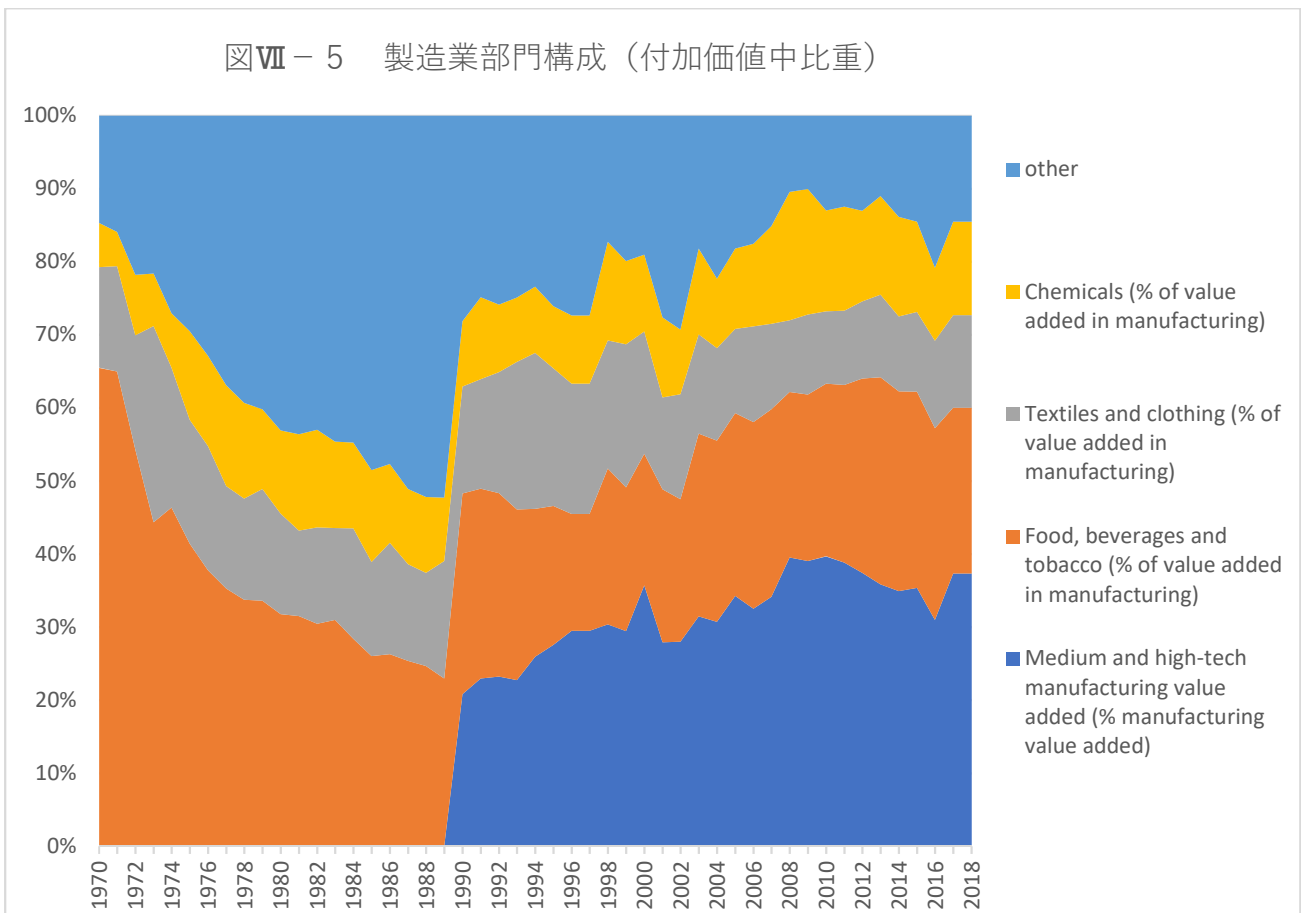
106 同上 3 3 3 頁。

タバコの3部門のみで、他の9部門ではいずれも付加価値構成比は増大している。他方、重工業部門で付加価値構成比が増大したのは化学品と非鉄金属の2部門のみであり、他の9部門ではいずれも付加価値構成比は減少している¹⁰⁷。

経済危機から回復に向かう過程では、危機前への回帰ともいえる状況が観察された。中間財輸入依存度が低く、天然資源を加工して生産する紙・同製品や労働集約的で低廉な労働力を活かせる繊維・皮革製品などの部門では、経済危機のもとでも生産を増加させることができた。また、加工食品やその他食料品など、原材料輸入依存度が相対的に低い一次産品加工型産業で、輸出市場と国内市場との切り替えが容易な部門では、経済危機の最中でも輸出を中心に生産を伸ばすことができた。他方、同じ食品関連部門でも、嗜好品の性格が強く、輸出比率の高くない部門は、経済危機下で生産を減少せざるをえなかった¹⁰⁸。

このように経済危機のなかでも、原材料、中間財の国内生産の比重が高く、労働集約的な産業は安定していた。

企業の技術進歩の努力は見られる。地元産業の約8%が何らかの研究開発支出を行っており、付加価値中に占める研究開発支出は地元産業全体で0.27%である。先進国（GDPの2～3%）と比べれば見劣りするが、研究開発にも力を入れつつある。外資企業は約20%が研究開発活動を行っており、その支出額は付加価値の0.38%を占める¹⁰⁹。



出典：The World Bank. World Development Indicator.

¹⁰⁷ 同上338-9頁。

¹⁰⁸ 同上344-5頁。

¹⁰⁹ 戸堂康之『技術伝播と経済成長-グローバル化時代の途上国経済分析』121-2頁。

主要産業の分析

アグロインダストリー

84年の米の自給化以降、トウモロコシは飼料として利用する余地が拡大したが、加工工業としてはコーンオイル、コーンスターチがある。しかし、コーンオイル生産の試みはあったが、成功していない。キャッサバは異性化糖やアルコール工業の発展と共に国内需要の拡大が期待されるが、現在は飼料としてヨーロッパに輸出されている。大豆は豆腐やテンペ（大豆発酵食品）が伝統的な加工利用形態だが、将来は醤油などの調味料、大豆油工業の発展が期待される。この他、アルコール、デンプンのみならず、肥料その他の化学工業、缶詰、袋産業などとの関連もある。ブロイラー、養卵その他の飼料産業の発展、外食産業の発展がある¹¹⁰。

とくに東ジャワは農産物を原料とした原料立地型のアグロインダストリーのポテンシャルが高い。全国の砂糖キビの約50%、米の30%、トウモロコシや大豆の60%を生産している¹¹¹。

まずは製糖業。

1989年現在、インドネシアには国営・民間合わせて67の製糖工場がある（うち民間9）¹¹²。製糖工場は副産物として副産物として絞り粕のモラシス及び絞った後の茎が大量にできる。茎は今日、製紙材料として有効利用されている。モラシスの用途としては最も多く利用されるのが調味料のグルタミン酸ソーダの原料であり、次いでアルコール原料、更に畜産飼料（リジンは肥育のための添加物）、酵母の発酵促進剤、鋳物製造時の燃料の添加物などである。モラシスの販売流通は国営製糖工場の場合は地域ごとに設けられた共同販売事務所に一元化されている¹¹³。

85年時点で東ジャワのグルタミン酸工場は3社、うちササは国内投資法により設立された。他の2社は合弁会社である。91年には新たに韓国とアストラ・グループとの合弁会社が東ジャワで操業を開始した。従業員は約500人で、その98%までが東ジャワからの雇用である。モラシス利用で蓄積された技術はキャッサバ利用化学工業として応用可能である¹¹⁴。

次にパーム油産業。

オイルパームは1848年に原産地アフリカからボゴール植物園にアジアで初めて移植され、1911年にベルギー系農園によってパーム油の商業生産がスマトラ島東岸で開始され、蘭領東インドのパーム油生産は1938年には22万7千トンに達した。独立後、植民地経営の中心であった農園は国有化され、1950～60年代の生産は38年当時の半分の水準で停滞した。スハルト政権は、戦後いち早く農園を復旧していたマレーシアから高収量交雑種Tenera種を導入して農園の再建を開始した。その後の生産拡大は顕著である。70年には戦前期のピーク時の水準を回復し、70年代、80年代を通じて年率平均2桁の伸びを維持し、90年には241万トンに達した。93年には330万トンに増大した（輸出比率は52%）¹¹⁵。

スハルト政権発足後、国有化されていた旧オランダ・旧日系農園は農業省管轄の30の国営農園に再編成され、それ以外のイギリス、ベルギーなどの旧外資系農園は外国投資法（1967年）の制定に伴い元の所有者に返還された。オイルパームの栽培はこうして国営農園と外資系農園によって再開された。国営農園は1984年頃まで栽培面積の62～70%を握る中心的なパーム原油生産者であり続けた。69～78年の間、生産されたパーム原油の90%ほどは輸出された。

国内では、食用油は、伝統的にココナツ油への嗜好が強く、78年までは9割前後はココナツ油であった。しかしココヤシの栽培の99%は小農（smallholders）経営に負い、生産性が低く、生産量は不安定であった。政府は基礎的必需品目の一つである食用油の安定供給のため、原料油をパーム油で補う方針を固め、78年から79年にかけてパーム原油を国内向け食用油生産に振り向ける

110 佐藤 百合編 『インドネシアの工業化：フルセット主義工業化の行方』 298頁。

111 三平 則夫，佐藤 百合編 『インドネシアの工業化：フルセット主義工業化の行方』 299頁。

112 同上303頁。

113 同上304～6頁。

114 同上310頁。

115 安中章夫・三平則夫編『現代インドネシアの政治と経済：スハルト政権の30年』 368～9頁。

ための一連の政策を施行した。まずはパーム原油の国内供給を量と価格の双方で政府が直接管理する仕組みを作った¹¹⁶。

農業、工業、商業 3 省が共同で価格と国内割当量を設定し、ついで、パーム原油の輸出規制—輸出税や輸出許可—を行い、そしてココナツ油の精製企業に対して、パーム油を原料油に切り替えるよう指導した。

こうした政策に対応して 79 年以降、パーム原油の精製・分離・加工分野の企業数が増加し、国内民間企業の発達が顕著にみられた。国内民間資本によるパーム油加工企業の設立（または原料油のパーム油への切替）は 79～82 年に集中している¹¹⁷。

表 VII-13 パーム油産業社数（ ）内はパーム油処理能力の比重（1989年）

	食用油 オレイン・ステアリン	マーガリン	石鹼
国内民間企業	33 (85)	21 (80)	26 (84)
うち地場民間企業	10 (15)	3 (18)	14 (37)
国営農園内	3 (10)	0	0
外資企業	2 (5)	2 (20)	1 (16)

出典：安中章夫・三平則夫編『現代インドネシアの政治と経済：スハルト政権の 30 年』373 頁。

国営農園は自社農園が生産した、または付近の小農から買い上げたオイルパーム果実を農園内で搾油し、パーム原油を生産する。国営農園はそのパーム原油を「共同販売局」（国営農園が直接出資する下部機関）に一括販売する。共同販売局は農業・工業・商業 3 大臣共同令に基づいて定められるパーム原油の国内割当量を国内精製業者に供給し、残りを輸出に回す。精製油は精製業者から卸売、小売業者を経て、末端の国内消費者の手に届く。外資系の 6 大農園も、国内向けのパーム原油については「共同販売局」に一括販売しなければならないが、輸出分については海外バイヤーに直接販売できる¹¹⁸。

共同販売局は 3 大臣共同令に基づく公定買取価格で国営・外資系農園からパーム原油を買い取る。この公定価格を基準に、一方では精製油の末端価格が管理され、他方では農園が小農から買い取る果実の価格も決まる。政府は共同販売局が受け取るマージンを販売総額の 0.5% と定め、流通過程の各段階でのマージン幅を精製業者 10%、卸売業者 5%、小売業者 5% というように行政指導する。小農からの果実買取価格は一定の算定式によってパーム原油公定価格から自動的に算出される¹¹⁹。

輸出指向化に伴いパーム油産業の構造は変化する。

環境問題の浮上によって再生可能な資源を利用し生分解性に優れた油脂化学（オレオケミカル）が石油化学（ペトロケミカル）に替わる工業用原料として脚光を浴び、とりわけ高収量低コストのパーム油が注目されるようになった。

国営農園がオイルパーム栽培面積の 6 割以上を占めていた構造は 80 年代半ばに崩れ始めた。民間資本の参入と小農育成計画の成果による。民間農園の栽培面積は 90 年には国営農園のその 92% の水準（外資系を含み）となった。

一方、小農は自営小農と「中核農園」内小農とに分けられ、急激に増加したのは後者である。1977 年に導入された中核農園 N E S 方式と呼ばれる小農育成計画は国営または民間農園が中核となり、その周囲に一戸当たり栽培面積 2 ha、居住・食糧栽培面積 1 ha を与えられた小農を配置し、中核となった農園は小農を植付け段階から技術指導し、3～5 年を経た収穫開始時に栽培地の所有権

116 同上 370 頁。

117 同上 372 頁。

118 同上 374—6 頁。

119 同上 376 頁。

を小農に譲渡する。小農はオイルパーム果実を中核農園に売却して得た対価の中から長期割賦で土地代を支払う¹²⁰。

1986年には農園の新規開発は全て中核農園方式をとることが義務づけられた、中核と小農の面積配分は40；60とされた（それまでは20；80）。

パーム油加工業の国内民間資本が原料油を安定的に確保するため農園業を後方統合する動きが起こる。国内民間資本はパーム油加工業と農園業との統合度が相対的に高い。農園側からみれば国営農園、外資系農園に比して国内民間農園は加工工程を有する者が多い。しかも分離（オレインとステアリンを生産）だけでなく、オレインの2次加工（マーガリン、食用油を生産）や工業用の分解工程（脂肪酸、脂肪アルコールを生産）をも統合する企業が出てきている¹²¹。

食用油の大手企業が原料油を共同販売局を通じてではなく、自社所有またはグループ所有の農園から調達し始めた。国営農園は共同販売局と指定代理店を経由する輸出しか認められないため、民間農園に比較した価格競争力は低い。そこで90年2月、国営農園20数社の取締役による、共同販売局の抜本的見直しを要請する共同声明が出された。94年5月、国営農園32社は11社に統合され、販売担当取締役のポストを各社に新設することが決定され、それにより共同販売局が果たしてきた機能は国営農園各社の裁量に委ねられる方向が示された¹²²。

繊維及び衣料品（履物や皮革製品含む）

1970年代半ばまで繊維及び衣料品（履物や皮革製品含む）の製造業に占める割合は非常に高かった。輸入代替指向から輸出指向への移行は80年代半ばの景気後退期に加速した¹²³。

1964年の工業センサスによれば、力織機の雇用者は約87,000人であった。そのほぼ半数はジャカルタ - 西ジャワに存在する。一方、手織り機における雇用者は160,000人ほどであった。そのほぼ半数は中部ジャワ - ジョグジャカルタである。

手織セクターはその後急減する。68年に操業織機は125,000であったが、75年66,000ほどとなった。しかし、そのテクノロジーはニッチ市場向けに残っていた。より低い賃金を利用して、特に農閑期に操業し、裏地（例えば、履物）、包帯、タオル、マットレスの布などを製造した¹²⁴。

H.ハルの整理に従って繊維及び衣料品工業の主な特徴を見ておこう。

	紡績		織布		衣料品		全製造業	
	付加価値	雇用者	付加価値	雇用者	付加価値	雇用者	付加価値	雇用者
1,000人超	36.5	50.1	48.6	31.5	9.0	11.6	33.4	22.0
200~999	54.5	46.6	36.8	39.0	35.0	23.4	34.9	25.4
50~199	8.4	1.5	10.2	18.8	12.1	9.5	16.5	13.4
20~49	0.2	0.7	4.3	10.7	6.8	7.9	6.0	9.4
5~19	0.2	1.1	0.1	0.2	37.1	47.6	9.2	29.8
計	100	100	100	100	100	100	100	100

注記：5人未満の零細企業含まず。

出典：Hal Hill, Indonesia's textile and garment industries. p. 19.

¹²⁰ 同上378頁。

¹²¹ 同上380頁。

¹²² 同上383-4頁。

¹²³ Hal Hill, Indonesia's textile and garment industries. p. 8.

¹²⁴ ibid., 7

紡績、織布では雇用者、付加価値において大企業の比重が高いが、衣料品では中小企業の比重が高い。

	輸出	輸入代替	内需	計
1. 紡績				
1975-80	1	-7	106	100
1980-85	7	83	10	100
1985-88	25	-22	97	100
1975-88	11	Neg.	89	100
2. 織布				
1975-80	14	-13	99	100
1980-85	99	39	-38	100
1985-88	57	-15	59	100
1975-88	50	-5	55	100
3. 衣料品				
1975-80	74	2	24	100
1980-85	83	neg	17	100
1985-88	110	neg	-10	100
1975-88	94	neg	6	100

出典：Hal Hill, Indonesia's textile and garment industries. p.37.

紡績は内需中心であり、織布は内需中心であったが、80年代から輸出指向に転じている。衣料品は外需が多い。

表VII-16 インドネシアにおける繊維及び衣料品工業の主要特徴

	紡績：ファイバー含む	織布	衣料品
歴史	主に新しい	多くの古い会社	非常に新しい（工場としては70年代末が最初）
構成要因	ほどほどに資本集約的（特にファイバー）	労働集約的	非常に労働集約的
規模の経済	重要	ほどほど	重要でない（国際市場向けを除き）
所有者	外資及び政府が主	主に国内民間	ほとんど国内民間
垂直統合	一般的（紡績 - 織布）	広範ではない（大工場を除き）	稀
規模の構成	大企業が支配的	主に大中企業	中小企業が多い
販売先	主に国内（「直接」販売のため）	輸出と内需双方	主に輸出
立地	主に西ジャワ	主に西ジャワだが、中部ジャワもかなり	主にジャカルタ、Botabek - バンドウン；バリは重要性を増している

出典：Hal Hill, Indonesia's textile and garment industries. p.6。

インドネシアでは12世紀頃にはろうけつ染めの生産を行っていたが、17世紀にはインド産、18世紀以降はイギリス産の織物の輸入が増加することによって、一部の特殊工芸的織物（バティック、サロン、ルリックなど）及び自家消費を除き、繊維工業は残らなかった。第1次大戦後、オランダ植民地下で、産業振興の中核を担ったのが織布業である。オランダ・インド会社が1919年に設立され、それが開発したTIB織機と呼ばれる手織り機（従来の手織り機より10倍も効率が良い）が、急速に普及し、それと並行して輸入制限や企業統制を行い、繊維の小企業は保護された。

1945年の共和国成立により新しい段階に入る。自動織機は38年の4400台から65年には2万7千台弱まで増えた（68年には3万5千台）。手織り機は65年でもなお32万4千台あった。この時代までの繊維工業は大部分が零細企業であったが、並行して10指に余る大規模工場が操業に入っていた¹²⁵。

スハルト体制下では伝統的な繊維工業は衰退し、近代的工業が台頭してくる。紡績業も発展し、89年には紡錘は300万を数えた。うち国営企業が15%、州営企業が5%、地場民間企業が54%、外資系が27%であった。自動織機は89年に12万台となり、ミシンは10万台超となった。伝統的に綿布が圧倒的であったが、70年代からポリエステル短繊維の国内生産が開始されたのに伴い、ポリエステル綿混に移行した。その後、日本から資本、技術を導入してポリエステル長繊維織物が急増している¹²⁶。

近代的繊維工業の発展過程を時期区分すれば以下のようである。

- ① 産業発展の開始期：1960年代末～70年代前半
- ② 輸入代替期：70年代後半～80年代半ば
- ③ 輸出拡大期：86年以降

①開始期にはまずTIB織機から自動織機への代替が急速に進んだ。国産のTIB織機の使い手は零細な家内企業がほとんどでサロン（腰巻用の布）や伝統的な綿織物生産に限られていた。輸入の自動織機を据え付けた企業は生産規模が大きく、綿糸や綿ポリエステル混紡糸を輸入して一般織物の量産を開始した。また紡績業が国営企業を中心に開始された。65年5月に「織物プロジェクト作戦司令部」（KOPROSAN）が設置され、そのもとで69年までに合計9紡績工場が次々に稼働していった。この後70年代初頭までに日系企業と国内民間資本が続々と紡績業に参入し、紡織一貫企業が設立されるようになる。次いで、化学繊維生産が日本企業4社によって初めてもたらされた。

1969～73年の期間は構造転換（在来型織布業から綿と化合織の織糸・織布の大量生産体制へ）と高成長の時期である。それを可能にしたのは外国直接投資とりわけ日本からの資本・技術の大量流入と、国内民間企業による生産設備・原材料（原綿や織糸）の大量輸入であった¹²⁷。

¹²⁵ 『インドネシアの工業化：フルセット主義工業化の行方』327～8頁。バティック（ジャワ更紗）は薄地の木綿製のシャツなどであり、蠟で模様を描く染め物である。18世紀後半頃から始まったようだ。19世紀半ば、チャックと呼ばれる銅製スタンプによる型押し技術が導入され、飛躍的に生産が伸びた。更に1870年代にはプリント・バティック（機械によるプリント布地）が大量生産されるようになり、市場の大半を占める。手描きバティックはニッチ市場向け高級品として残っている（『インドネシアを知るための50章』第38章：『現代インドネシアを知るための60章』117頁）。

近代工業としての繊維産業の発達は植民地末期の1930年代に遡る。オランダ政庁が日本製やインド製の綿製品の輸入を制限したのを契機に、織布業が西ジャワを中心に発達した。政庁直轄のバンドン繊維研究所

（TIB）がTIB織機（足踏み織機）を1926年に開発した。在来の手織り機の10倍の生産性である。織布セクターの工場はアップライトの手織り機導入後の1920年代に登場した。30年に257工場、40年には約44千に増え、力織機は同じ期間に44から8,000超に増加した。但し、当時の織布業は輸入綿糸に依存していたため、生産拡大につれて60年代初めまで綿糸の輸入は増加しつづけた（安中章夫・三平則夫編『現代インドネシアの政治と経済：スハルト政権の30年』348頁）。

¹²⁶ 『インドネシアの工業化：フルセット主義工業化の行方』322～3、328頁。

¹²⁷ 安中章夫・三平則夫編『現代インドネシアの政治と経済：スハルト政権の30年』349～350頁。

②輸入代替期には紡績と化学繊維は70年代を通じて輸入代替が進んだ。糸の輸入依存度は73年の57%から、78年の17%に低下し、紡績の化合繊維化も進んだ。国内繊維に占める綿糸の比率は73年に82%であったが、77年には39%まで下がった。織布の輸入代替も進んだ。しかし80年～86年までは国内市場は飽和気味で、なお輸出も伸びなかった。

③輸出拡大期には1984～85年に繊維産業の貿易収支は黒字転換し、86年以降、繊維品輸出額が年率30%を超える水準を持続するようになる¹²⁸。

紡績と織布では基本的に輸入代替過程で生産を拡大した企業が輸出競争力を蓄えるまでに成長したのに対し、縫製では台湾、韓国、日本からの生産拠点移転型の直接投資やOEM生産が流入し、地場民間資本がそれに多数追随し、輸出生産に特化した新しい企業群が形成された¹²⁹。

また化学繊維原料の一つ、高純度テレフタル酸（PTA）を国産化し、86年に石油公社プラタミナがプラジュ（南スマトラ）に年産能力15万トンの工場を建設した¹³⁰。

70年代、80年代の繊維産業の成長を主導してきたのは、70年代に紡織一貫生産体制を整え、また紡糸の化合繊維化を進めてきた企業群であった。それを先導したのは68～74年の間に集中して進出した日系企業である¹³¹。日系企業に追随して生産統合と化合繊維化を推進し、拡大したのは、国内民間企業、なかでも企業グループに属する企業群である。

繊維企業グループの多くは、まず織布業から着手し、70年代前半までに紡績業を傘下に収め。紡績・織布を軸にして加工（染色・プリント・仕上げ）、縫製、編立、化学繊維等の工程に進出していった。生産統合の度合いは非常に高い。独自の展開をみせるグループもある。繊維専門型である。どのグループも繊維産業を最大の事業基盤としている¹³²。

また、繊維企業グループは化学繊維、紡績という川上部門ほど規模が大きい。投資規模や技術面の参入障壁が低い織布業、縫製業では多数の中堅・小企業や膨大な数の零細企業が存在する。また、これら企業グループの所有経営主にインドネシア籍華人が多い¹³³。

国営企業と農村小規模機業の地位は低下した。80年代末から国営企業の民営化が始まる。綿織布小規模機業は、60年代前半まで協同組合を通じて安価に供給される輸入綿糸を用いたサロン生産を主体にして西ジャワ農村に発達していた。しかしスハルト政権下で協同組合による綿糸供給システムは廃止された。TIB織機の自動織機への転換も起こらず、日系企業や繊維企業グループの下請け賃織り関係に再組織される動きも進まなかった。70年代半ば以降、これら在来機業はTIB織機による零細な小営業形態のまま、大企業とは製品も生産・流通経路も異にした別個の織布業を形成した。それは低品質、低価格の不合格糸を用いた国内中下層市場向けの布巾、ガーゼなどを生産した。マジャラヤ地方の一地域では、かつての織布工場経営者が産元問屋に転化して村内の機業を賃織り関係に組織し、村内の小商人が全国の都市中下層へこれら低級品の販路を開拓してきた。しかしその市場セグメントは縮小しつつある¹³⁴。

繊維セクターの他の分野とは違って衣料品や織布工業への初期の投資は国内の資金源から多く行われた。実際、75年には、衣料品工業への投資は全て地元の資金源による。しかし83年頃には3%は外国の資金源である。

産業構造は小規模な家族経営セクターが支配的であった。大規模な輸出セクターは1980～92年の間に登場した¹³⁵。

¹²⁸ 同上351頁。

¹²⁹ 同上353頁。

¹³⁰ 同上354頁。

¹³¹ 同上355頁。

¹³² 同上358頁。

¹³³ 同上359頁。

¹³⁴ 安中章夫・三平則夫編『現代インドネシアの政治と経済：スハルト政権の30年』363頁。

¹³⁵ Van Diermen Peter, *Small Business in Indonesia*. Ashgate, England, 1997, p. 70

大ジャカルタ圏では86年、小規模衣料品企業の平均規模は労働者9人未満であった。その圧倒的部分は家内工業である。大中工場は交通の便の良いところに集中していた¹³⁶。

西ジャカルタのSukabumi Udikではクラスターが形成された。生産センターは1950年代に起源をもつ。少数の家内工業が伝統的な黒ベルベット帽を生産していた。60年代にはそのエリアの小規模家内職場は普段着の生産を拡張した。次の10年には彼らの成功により近隣の住民が自身の生産を始めるように促した。80年代初期より徐々にズボンの生産に傾斜し、90年代半ばにはジーンズ生産へ専門化しつつ、急速に成長した。ほとんどの小規模衣料品企業は自宅にある¹³⁷。

政府はIK (Perkampungan Industri Kecil) という小規模工業クラスターを創った。82～88年に852の家内工場があり、やはりほとんど自宅兼用である。他の地区と比べ交通の便は良く、インフラも整備されている。衣料品種類の幅は広い¹³⁸。

自動車産業

1927年、GMがバタヴィア（現ジャカルタ）北部に組立工場（GMJ）を設立した。50年代前半には、初めてインドネシア資本主体の輸入代理店や組立工場が設立された。だが、当初、外資との合弁で設立された組立会社が次第にインドネシア化されていくにつれて、組立生産は衰退していった。67年時点で残っていたのは設備の老朽化した組立工場（68年に認可されていたのが21社、うち操業していたのは6社）の他は完成車輸入販売店と零細な修理工場のみであった。

スハルト政権成立後、自動車産業保護育成政策を打ち出し、69年に組立産業の輸入代替化が始まる。74年には完成車の輸入は全面禁止となる。CKD輸入は増加したが、SDKの輸入は不可となった。70年代には国内組立生産は急増する。10年間に自動車関連企業は132社となった（リース販売や修理サービス等を加えれば、167社）。76年以降は部品国産化政策が打ち出され、84年までに徐々に国産化を進めた。但し、エンジン、ブレーキなどの機能部品の国産化は遅れた。

80年代には需要は低迷したが、企業は増加した。80～88年に176社となった（同233社）¹³⁹。

二輪車産業

外資の進出に伴い地場企業的能力形成と産業基盤の拡大を促した事例である。

インドネシアの場合は、国内に関連産業の基盤のないところに組立生産が日本の技術によって移植され、そこから二輪車産業の発展が始まった。現在でも部品の一部、原材料の多くを輸入に依存する一方、製品輸出は少ない。産業の主役は日系完成車企業であり、日本ブランド二輪車が市場の9割を占め、輸出戦略は採られていない。但し、輸出向け生産がほとんどないにもかかわらず、二輪車産業が製造業付加価値生産額に占める比重は3.2%である（2002年）¹⁴⁰。

タイの日系完成車企業は日本側の独資または過半出資であるのに対し、インドネシアではヤマハを除いて現地パートナーの出資比率が50%前後と高い。部品生産においてもタイは日系企業のプレゼンスが大きく、日本の二輪車メーカー各社はタイに設計や試作品の検査などの製品開発機能に移管し部品企業との共同作業を増やしているが、インドネシアでは開発といっても外観デザインを行う程度である。インドネシアでは「寡占体制」内に日系企業以外の担い手がより多く存在する。インドネシアで日本ブランド車の流通販売を担うのは地場資本であり、ブランド別の専売店制が主流になっている。ホンダはほとんどが専売店、ヤマハ、スズキは約3分の2が専売店である¹⁴¹。

¹³⁶ *ibid.*, pp. 73–5.

¹³⁷ *ibid.*, p. 87.

¹³⁸ *ibid.*, p. 88.

¹³⁹ 『インドネシアの工業化：フルセット主義工業化の行方』337–342頁。

¹⁴⁰ 佐藤百合・大原盛樹 編『アジアの二輪車産業—地場企業の勃興と産業発展ダイナミズム—』アジア経済研究所 2006年9月、281–2頁。

¹⁴¹ 同上284–5頁。

日系完成車企業の二輪車生産における際立った変化は、部品の調達を輸入から現地にシフトしたことである。部品調達額全体に占める輸入調達の割合は2001年以前までの57%から2003～2005年には9%に激減した。とくに日本からの輸入の減少は顕著で、CKD輸入はなくなり、ボルトや精密部品などごくわずかな品目を輸入するのみとなった。アジア域内調達が増える傾向にはない。輸入に代わって44%から91%へと増加したのがインドネシア国内での調達である。インドネシアの日系完成車各社はピストン、ホイールリム、マフラーを一部内製するなど内製率が高いことで知られるが、それでも現地の部品企業からの調達が全体の78%を占めるまでになった¹⁴²。

インドネシア政府は、1977年以来、二輪車部品国産化政策を実施してきたが、1999年に国産化規制が完全撤廃された直後に本格的な部品調達の現地シフトが実現したのは皮肉な結果であった。日系完成車企業の現地での部品調達先（一次サプライヤー）の構成をみると、2004～5年の日系部品企業が企業数で47%、調達額では71%を占め、地場部品企業はそれぞれ44%、27%にとどまっている。非日系企業はそれぞれ3%、2%である。その他・不明はそれぞれ5%、1%である（その他とは貿易などの非部品製造企業）¹⁴³。

2004年と2005年の地場二輪車部品企業の調査によれば二輪車部品製造に一次サプライヤーとして従事する企業数は2005年時点で220社程度と推定され、そのうち日系企業が80社強、非日系外資系が20社弱、地場企業が約120社、うち80社ほどが日本ブランド用部品を製造していると推定される。この約80社のなかから、25社（15社の一次部品サプライヤーを選び、加えて7社の二次サプライヤーまたは補修部品企業、3社の金型サプライヤー）の地場企業を対象にして行った訪問面接調査によれば地場企業の取り扱いブランド数は1～2ブランドが7割を占め、特定ブランド専業志向が認められる一方、多ブランド兼業型も併存している。主要納入先の数は4～6社が4割を占め、ブランド数に比して主要納入先が多い。これは、地場一次サプライヤーの多くが二次サプライヤーを兼業している実態を反映している。納入先の数は増える傾向にあり、納入先が多角化している。ところが、最大の納入先との取引関係に絞って観察すると、最大納入先のシェアは60～80%が最多で、しかもシェアは増大傾向にある。取引年数は10年を超える企業が6割以上を占め、30kmあるいは50kmの距離を1日に1～3回の頻度で配送する企業がほとんどである。すなわち、市場急拡大のもとで部品取引先が多角化する一方で、長期的関係にある最重要の納入先の比重は部品供給の量的拡大とともに著しく高まり、その他の中小規模取引の顧客との格差が開いている。特定顧客・特定ブランド専業志向の強まりといえる。この傾向は1996年調査における「非排他的な納入関係」と対比される近年の変化であり、とくにアルミダイキャスト、機械加工、プレス・溶接で生産が大規模化している有力地場一次サプライヤーに認められる。

有力地場一次サプライヤーにみられる現象は一次サプライヤー層における部品組立（サブアセンブリー）と在庫管理である。完成車企業が従来負担してきた作業の一部を一次サプライヤーに委譲する動きであり、生産量の大きいホンダが率先して日系部品企業に適用し、地場部品企業にも導入した。地場一次サプライヤーによる部品のサブアセンブリーは、ハンドルセット、キックスターター、ハブ、ブラケットなどで導入が進んでいる。また、完成車企業の間在庫の削減方針にともなう、納入頻度が増し納入時間が厳格化された。地場サプライヤーにとっては、部品のサブアセンブリーによって購入部材と保証負担が増加する、在庫管理の厳格化にともなうスペースや人員の増加、在庫管理のシステム化が必要になる、などの変化がある。またブランド別分社化も行われた。1ブランド当たりの受注量が増大し、部品点数が増加する一方で、完全な特定ブランド専業型にはならず複数ブランドの取引を保持しようとする場合、ブランド別分社化を選択するケースが増えている。ブランド別に分社化する理由は、完成車企業からの訪問・指導への対応、不良処理、受注・納入管理などはブランドごとの方がやり易く、異なるブランドの類似品目の混入を防止でき

¹⁴² 同上289～90頁。

¹⁴³ 同上290～1頁。

るからだという。工程別分業による効率性よりも、ブランド別専門化によるメリットを優先している¹⁴⁴。

地場完成車企業も登場した。

「カンゼン」という日本名をもつ二輪車ブランドがある。現地においても知名度は高くないが、インドネシアで開発された唯一の地場ブランド二輪車である。2001年に生産を開始し、生産台数は2004年に3万台で、市場シェアはわずか0.7%である。カンゼンの誕生前史は1994年に遡る。この年、ホンダやトヨタ自動車、ダイハツ、いすゞなどの現地パートナーでインドネシア最大の四輪車・二輪車メーカーであるアストラ・グループのなかに、四輪車・二輪車のインドネシア・ブランド開発チームが発足した。二輪車開発チームは、オーストリアのAVL社から技術供与を受けてエンジンの基本設計を行い、本田技研工業から最終製品化の協力を得て、1996年にインドネシア・ブランドの二輪車、エクस्पレッサを発表した。ところが、生産を委託した台湾企業がこのモデルを特許登録してしまい、さらに1997年の通貨危機でアストラ・グループ自体が深刻な債務危機に陥った。アストラ経営陣は、債務リストラの過程で二輪車開発を断念することを決定した。その後、アストラ・グループ本社からスピンオフした技術陣は、幻に終わったインドネシア・ブランド二輪車計画を実現させるべく、2000年に100%地場資本の二輪完成車企業セメスタ社を新設した。セメスタ社は、モデル開発にあたって、韓国でのホンダの現地パートナーである大林自動車工業から技術を導入した。大林から供与されたエンジンの図面をもとに、セメスタ社は自社仕様でモデル全体を設計し、外観のデザインは独自に設計した。大林はまたエンジン部品のアルミダイキャスト用一番型、中古の機械加工設備を供与し、従業員の技術研修を受け入れた。こうした大林の全面的協力を得て誕生したカンゼンは、明らかにホンダのアンダーボーンが原型ではあるが、インドネシア国内で初めて設計開発され商業生産された地場ブランドの二輪車となった¹⁴⁵。

その特徴は第1にカンゼン部品の国内サプライヤー57社の8割(46社)は日本ブランドのサプライヤーと重なっていない。また、日系企業は1~2社しかない。カンゼンの部品サプライヤーは、日本ブランド・サプライヤーとは異なる企業群を形成している。第2に、カンゼンの国内サプライヤーは非日系外資系と地場企業から成り、日本ブランド・サプライヤーに較べて新興企業が多く、出自が多様である。たとえば、主力7社は、韓国系、台湾系、マレーシア系(ホンダのマレーシアでの現地パートナーのインドネシア現地法人)、ホンダの地場一次サプライヤーが分社した地場企業、元ヤマハ従業員のスピニアウトによる企業、工業専門学校(ポリテクニク)新卒者による起業でセメスタ社が指導・育成した企業などである。第3に、日本ブランド二輪車の域内部品取引先は主にASEAN諸国であるのに対し、カンゼン部品の輸入取引先は韓国、台湾、中国の3国である。タイの地場ブランドであるタイガーがエンジン部品を中国から調達しているのとは異なり、セメスタ社は中国から20種類のエンジン・サンプルをもち帰って検討した結果、エンジン部品と電装品は韓国と台湾で操業する日系企業から調達することにした。それ以外の部品は中国から調達するが、中程度の品質であればほとんどの部品は中国製より国内調達の方が2割ほど割安だという。現在[20世紀末]、中国のサプライヤーに発注しているのはハブ等の部品のサブアセンブリーである。セメスタ社が自社の図面と仕様にしたがって発注するが、中国側が先方の同種部品を提示してくる場合は先方の図面に従う、あるいは両者の間で設計の再調整を行う。

カンゼンの開発から生産・調達体制の構築にいたる過程で、大林の支援を受けたとしても、インドネシア側が主導権をとって基本設計から商業生産までの過程を完遂したのはこの国で初めてのことである。また部品生産ネットワークの構築能力を獲得し、国内および韓台中3国において多様な取引先との関係を開拓し、新しい取引慣行を生み出した。

生産拡大にともない地場部品企業の能力は向上した。

¹⁴⁴ 佐藤百合・大原盛樹 編『アジアの二輪車産業—地場企業の勃興と産業発展ダイナミズム—』24-96頁。

¹⁴⁵ 同上298-9頁。

日本の直接投資が大きな役割を果たしてきたインドネシアの工業部門では、1980年代から日本の生産管理手法が導入されてきた。とりわけ機械工業では、カイゼン、5S（整理、整頓、清掃、清潔、躰）、QC（品質管理）サークル、品質・コスト・納期（QCD）の厳守、QC工程表、QC検査票などが、主に企業間取引関係を通じて地場企業にも伝播し、学習されてきた。しかし、今回の二輪車生産の急拡大においては、大量生産のなかでの品質管理の実践というもう一段難易度の高い能力が要求される。佐藤百合の地場部品企業調査では、ほとんどの対象企業が製品不良率を記録しており、7割の企業は不良率による目標管理を行っていた。総じてみれば、量産体制のなかでも品質管理の意識は保たれ、品質の維持・向上のための活動を実践している企業が多い。ただし、不良率の検査標準はインドネシア国内での標準である。

ジグはもちろん金型も内製する度合いが近年高まっている。調査対象の地場部品企業のほとんどは、完成車企業からの貸与図に基づいて部品を製造していた。しかし、金型については、発注者から全面的に金型を貸与されている企業はごくわずかであった。かつ、金型をまったく貸与されていない企業（内製のみ、または内製と調達）が4割以上を占めていた。金型が発注者の貸与からサプライヤー側の内製・調達に移行しつつある¹⁴⁶。

金型の内製化にともない、地場部品企業の多くはワークショップなどと呼ばれる金型・ジグの設計・製造・保守を担当する専門部署を設け、そこに相対的に技術水準の高い人材を配置する傾向がみられる。企業によっては、機械設備の保守、品質管理・品質保証（QCQA）などと同じワークショップまたは併置された部署で扱い、さらに研究開発・設計の部署を設ける企業もある。これらの技術部門に配置された人員を「技術職」と定義し、全従業員に占める比率を算出すると、4%以下が4割強、8～10%が3割弱を占める一方、その間の4～6%、6～8%はより少ない。これを学歴でみた「技術者」比率（技術系大卒者＋工業専門学校〔ポリテクニク〕卒業者の全従業員に占める比率）と較べると、後者の水準は全体的に低く二分化も前者ほど明瞭ではない。このことは、技術部門を重視する企業であっても学歴では「技術者」に達しない工業高校卒業者などを登用している場合がかなりあることを示している。

インドネシアの二輪車補修部品には、日本ブランドの品質保証付きの純正部品のほかに非純正部品がある。後者は、日本ブランド寡占体制外の地場企業が製造し、補修部品専門の店舗や市場、町の修理工場などで廉価で販売されている¹⁴⁷。

二輪車生産に牽引されて素形材・金型産業の基盤が拡大した。

素形材のなかではプレス・溶接が、現地調達状況、企業数、地場企業比率からみて最も国内での発達度が高い。それに次ぐのが、アルミダイキャスト、機械加工である。他方、鍛造と熱処理はいまだ輸入および日系企業に頼る割合が高い。一握りの大手地場企業が大規模化し工程の統合度を高めつつある。それとは逆に、メッキ、金型などの関連産業では、むしろ専門化の傾向が現われている。メッキは、中小規模を中心にメッキ専門の地場企業が増加している。金型もまた、完成車企業・部品企業が内製するだけでなく、内製と外販の兼業、さらには外販のみの金型専門企業が2000年以降、俄かに増加してきた。

インドネシアで金型を製造する企業の総数は少なくとも500社あり、そのうち二輪車部品にかかわる金型の製造企業は7～8割の350～400社に達すると推定される。より大型で精度を要求される四輪車用の金型は大半が主に日本から輸入されているのに対し、二輪車用金型は2005年現在これら350～400社が内需の約5割を満たし、残りは主に台湾から輸入されている。このなかで金属加工用の金型（プレス型、ダイキャスト型、鍛造型）を製造している金型企業（金型専門または内製・外販兼業）は50社程度とみられる¹⁴⁸。

短期間のうちに金型製造に関する知識が日系企業から地場企業に波及した。そして、本来は企業特殊な金型の設計・製造技術が、部品生産から切り離されて金型取引ネットワークを形成し始め、

¹⁴⁶ 佐藤百合・大原盛樹 編『アジアの二輪車産業—地場企業の勃興と産業発展ダイナミズム—』299～303頁。

¹⁴⁷ 同上304～5頁。

¹⁴⁸ 同上309～11頁。

二輪車産業にとっての基盤を形成しつつある。金型をはじめとする素形材・関連産業は、二輪車産業だけでなく、インドネシアの機械産業にとっての技術的基盤を提供し得る¹⁴⁹。

二輪完成車生産の拡大は、部品生産の量的拡大を誘発するとともに、部品の量産と品質管理を両立させるための生産技術を向上させ、部品生産の生産性を上昇させた。既存の有力部品企業は工程間統合や在庫管理などによって大規模化、高付加価値化し、金型、メッキなどでは、経験者のスピンアウトや他業種からの新規参入によって専門の中小企業が興り、分業ネットワークを形成しつつある。これらの変化が、複数の完成車企業が立地するジャカルタ東部を中心として半径40km以内のジャボタバックと称される首都圏内に集中して起きている¹⁵⁰。

但し、Thee、Kian Wieは、アストラ・グループ内の二輪車組立事業に関する1996年時点での観察から、地場企業は生産に関する操作能力、工程・製品の部分的改造能力は獲得できても、設計能力、全面的改造を行う革新的能力は外国ブランド保持者への技術的依存性ゆえに獲得が妨げられている、と結論づけている¹⁵¹。

とはいえ二輪車産業は後方・前方連関効果の循環的産業発展ダイナミズムの端緒を開き、地場企業に成長機会を与える役割を担っていることは佐藤百合らの研究から確認できる¹⁵²。

こうして二輪車完成車生産の努力を通じて、地場機械産業の基盤形成に寄与した。

石油化学産業

インドネシアの最初の製油所の建設は第2次大戦前に遡るが、これ等は外国石油資本によって所有されていた。独立後、各地の外国石油会社の精製施設はインドネシア政府に移譲され、1968年に発足した石油公社プルタミナの下に統轄された。以後、石油に関する事業は探鉱、開発から生産、精製、輸送、販売までプルタミナが管轄してきた。70年代に入ってから石油精製部門が成長していった。

天然ガスについては70年代初頭にアルン、バグックの大規模ガス田が発見され、77、78年には両ガス田の天然ガスを利用する液化天然ガス・プラントが稼働した。随伴ガスを尿素肥料の原料や鉄鋼工場やセメント工場の燃料として利用するようになった。

国内での石化事業の本格的な発展は80年代に入ってからである。但し、87年になってもエチレンなどの主力製品の多くは輸入に依存していた。その後、国産化が進む。

石化産業の担い手は従来、国営企業であるプルタミナが中心であったが、80年代後半以降、国内企業グループや外国企業の進出が著しい。民間主導のケースでは外資との合弁事業方式が一般的であるが、PTAやアルキルベンゼンなどの川中部門では国内企業が主体となって、技術のみを外国から導入する案件が増えている。プルタミナ主導のケースでは外資が建設資金を提供し、プラント完成後に製品の形で代金支払いを受ける「代金前払い方式」も採用されている。またプルタミナが合弁事業に参加するケースもある¹⁵³。いずれにせよ資金、技術面、販売面で外資に依存する産業構造になっている。

木工業

表VII-17 木工業の企業数と雇用数 1986年

	企業数		雇用数	
	大中規模	小規模	大中規模	小規模
インドネシア	280	5,813	12,379	43,902
うちジャカルタ	24	496	1,697	3,953

注記：1) 雇用者1~4人の家内工業は除く。

2) 雇用には無給家族労働者を含む。

¹⁴⁹ 同上312頁。

¹⁵⁰ 同上313-4頁。

¹⁵¹ 同上315頁。

¹⁵² 同上315-6頁。

¹⁵³ 『インドネシアの工業化：フルセット主義工業化の行方』第V章 第4節。

インドネシアの木工業は 80 年代半ばまでに急速に拡大し、輸出指向型となった¹⁵⁴。

雇用者の平均規模は 85 年は 30 人、91 年は 108 人である。企業数では雇用者 100 人以下の企業が支配的であったが、80 年代、大企業が進出してくる。89 年には企業の 5% に労働者の 32% が雇用されていた¹⁵⁵。

小家族経営も少数の大規模輸出向け企業も中部ジャワのジャカルタ近辺ないし熟練労働者の供給のある所に分散していた¹⁵⁶。

Kampung の小企業には 2 つのタイプがある。一つは低品質の標準的家具を生産している。ほとんどどこでも見られる大衆市場向けの、テーブル、椅子、ベッド、カップボード等である。低品質の木材タイプを使う。もう一つは小規模だが高度な技能を要する、職人依存の職場である。堅木を使う非常に装飾的な伝統的タイプの家具であり、多くは中部ジャワに立地する。ジャカルタや西ジャワの木工業は中部ジャワの職場からの移住労働者を雇い、製品の質を高めている¹⁵⁷。

Klender (小規模の家具産地のクラスター) ではカップ、ボードが主力である。カッティングと仕上げの 2 工程があり、大工と仕上工が担う。賃金は出来高制である。大工は伝統的な大工道具を使う。労働者は自分の道具を使い、オーナーはほとんど提供しない。仕上げ工程は工場の外で行われ、商業的に作られるサンドペーパー、ブラシ、柔らかい襪襦切れを使う¹⁵⁸。

PIK ではより広い範囲の家具が作られ、オーナーは伝統的方法と近代的技術の両方を用いる。大工、仕上工のほか、彫刻者もいる¹⁵⁹。

衣料品と違い、木工は工場からの直接販売が重要である。**Klender** の木工企業は注文生産である。

職探しには家族や農村ネットワークが重要である¹⁶⁰。労働者は頻繁に帰郷する。オーナーにとっても地元農村は労働者のリクルートにとり重要である。家族経営は労働上も、賃金においても柔軟性がある。家族経営は家族と企業機能が結びついている。家族経営はジャカルタの資本主義経済の柔軟な構造を示している¹⁶¹。小規模家族経営は利潤だけでなく、一連の家族の義務と責任によって動機づけられる。企業の規模が大きくなるとそうした要素は後退する¹⁶²。

1993 年現在、ジャカルタだけで 100 超の産業クラスターがある。それらは垂直的及び水平的企業間リンケージを形成する¹⁶³。

93 年のフィールドワークによれば、多くの小規模衣料品企業の卸売業や小売店による前方統合があったが、これとは対照的に木工業では統合はほとんどない。ユニットの高コスト、在庫の問題、輸送上の困難のためである。衣料品も木工業も原材料供給源からの後方統合は確認できない¹⁶⁴

ジャカルタで生産者間の下請が行われる時は複数のレイヤーに広げることが稀で、一般に大企業に限定される。直接、大製造業者から小製造業者に下請け関係を広げる所では、しばしば非経済的配慮が動機である。一般的に大中のサプライヤーが卸売業者に小規模の衣料品生産者がリンクするが、そうしたトレーダーは **Sukabumi Udik** や **PIK** の製造業者に注文を出し、原材料を供給し、要求される型やサイズをアドバイスする。

¹⁵⁴ Van Diermen Peter, *Small Business in Indonesia*, 99.

¹⁵⁵ *ibid.*, pp. 101-2.

¹⁵⁶ *ibid.*, p. 107.

¹⁵⁷ *ibid.*, p. 113.

¹⁵⁸ *ibid.*, p. 114.

¹⁵⁹ *ibid.*, p. 116.

¹⁶⁰ *ibid.*, p. 153.

¹⁶¹ *ibid.*, p. 138.

¹⁶² *ibid.*, p. 143.

¹⁶³ Van Diermen Peter, *Small Business in Indonesia*, p. 151.

¹⁶⁴ *ibid.*, p. 155.

Klender の家具工業における下請は根本的に異なる。木材サプライヤーは小規模家具製造業者とはまずリンケージをもたない。一般的に製造業者は市場取引を通じて卸売業者とリンクする。対照的に PIK における製造業者は完成品を直接、消費者に供給するか、大ジャカルター帯に分散した卸売業者に供給する。下請に出す場合も主に短期で、注文が自己の生産能力を越えた場合に出す。衣料品の刺繍や家具の彫刻を下請けに出すことはある。概して下請が少ない主たる理由は生産の質の低さである¹⁶⁵。

大小企業間の水平的リンケージはクラスターとネットワークに分けられる。地理的近接はクラスター、彼らが作り出した水平的リンケージのウェブはネットワークと定義される。クラスターの利点は次のような点にある。

- ① 小生産者とサプライヤーや卸売業者との距離の最短化。とくに衣料品工業で重要である。
- ② 機能の専門化。衣料品企業ではみられるが、家具工業ではほとんどない。基本的に 2 つの工程しかないからである。
- ③ 大量リザーブの経済（労働力、原材料）。技能労働者の供給がある。木工生産にとってはとくに大きな原材料プールへのアクセスが重要である。
- ④ 大口の購買の経済。協働はない。リスクが大きいと判断された。以前には資金が一部の者の手にプールされた¹⁶⁶。
- ⑤ 3 つのクラスターで緊密なコミュニケーションが観察される。市況、価格などについての情報を共有している。

ジャカルタにおける小規模企業の間での垂直的及び水平的企業間リンケージは弱い。卸売業者／サプライヤーと生産者の垂直的企業間リンケージは生産の異なった段階での製造業者間のそれよりも頻繁である¹⁶⁷。

ピオリ・セイブル言う所の「柔軟な専門化」にはなおほど遠いようだ。

第4節 地場産業

1976 年現在、インドネシアの製造業雇用の 80% は農村地域に存在していた。農村工業は古くから生成していた。農村工業は大部分、農家の副業である。綿工業は 18 世紀を通して重要性を得た。繊維以外には金属工業（例えば、短剣、蹄鉄、打楽器）及び編み物、籠細工などがある。

19 世紀、ジャワの農民達は副業としてマットや籠のような日用品を大量に生産し始めた。それ以前は外島から移入していた。造船、繊維、金属工業のようなサブセクターはこの世紀を通して生産を維持した。西欧企業の拡大にも拘らず。一部の資料によれば、こうした家内工業の比率（労働力？）は 1815 年の 15% から 1875 年には 29% に上昇している。だがプランテーションでの農業労働の需要増や人口増に伴う米作増強への労働インプットの増加、及び副次的食物生産の成長の結果、非農業活動は打撃を受けた。それでも非農業活動専業者のシェアは 16% となった。但し、この数字には多くの無償家族労働者は含まれない。結局、20 世紀初め、農業外で主たる仕事に従事する労働力は 30% であった¹⁶⁸。この時期、農村部の人々の相当数は市部と同様、副業としても専業としても工業の仕事に就いていた¹⁶⁹。

その後も農村工業は脈々と存続した¹⁷⁰。

¹⁶⁵ *ibid.*, pp. 156–8.

¹⁶⁶ *ibid.*, pp. 163–5.

¹⁶⁷ *ibid.*, p. 171.

¹⁶⁸ Henk Huisman & Marieke Kragten, *Development of the Rural Non-Farm Economy On Java : A Search For Roots And Determinative Factors*. *The Indonesian Journal of Geography* 1997, XXIX(74) pp. 1~6.

¹⁶⁹ *ibid.*, p. 7.

¹⁷⁰ この数十年、ジャワの農村の人々の雇用や所得のために非農業の仕事の伝統的に重要な役割は更に高まっていた。長い間、農村における何らかの実質的な投資機会はなかった。このことと農地の極度の細分化と合

工業部門就業者のうち都市部に住んでいるのは71年、67万人、85年、196万人である。他方、農村部に住んでいるのは71年に228万人、85年に384万人（全体の66.2%）である。また小・家内工業の就業者は1979年に362万人（工業部門全就業者の80.6%）、1986年に348万人（同じく67.3%）である¹⁷¹。

小・家内工業の主要業種別就業者数は1974/75年の工業センサスによれば、草・籐・竹編み物145万人、ヤシ砂糖製造73.3万人、豆腐・テンペ製造21.0万人、パティック染め16.9万人、織布13.7万人、精米11.5万人、粘土瓦製造11.4万人、農具製造2.5万人などである¹⁷²。

小企業だけに限れば、以下のようなものである。

表VII-18 業種別小企業就業者数（家内工業除く）の推移		
	1974/75年	86年
タバコの葉の乾燥・加工業	2300人	9.3万人*
縫製業	4千人	6万人
精米業	6万人	5.5万人
木製家具製造	1.4万人	4.4万人
赤レンガ製造	1.3万人	3.2万人
粘土瓦製造	1.8万人	2.9万人
パティック染め	1.6万人	1.8万人
織布業	2.3万人	0.9万人*
出典：『インドネシアの工業化—フルセット主義工業化の行方』163-5頁。		
注記：1986年の経済センサスによる。		
*85年のデータ		

農村工業は非農業部門の分枝として存在する。村内上層の人々が一定規模以上の事業に経営を拡大させることは例外ではない¹⁷³。

農村では副業として村落工業が盛んであるが、なかでもクルプック（エビや魚のすり身にでんぷん質を混ぜて練った生地をスライスして乾燥させて、更に揚げた煎餅）やテンペは比較的原料費が安く、製法も簡単で、需要も多く、村落家内工業の筆頭製品である¹⁷⁴。

ピニシ（大型木造船の一種）製作も地場産業の一つである。

19世紀末から1930年代に西欧型スクーターをモデルに完成された伝統的な帆装船である。現在は120～200トン級で70年代に動力化された。群島を繋ぐ物流ネットワークの花形である。大型のピニシが建造されるのは南スラウェシの中でも半島の南東端のポント・バハリと呼ばれる地域である。ここに3つの村があり、タナベルは造船の村、ビラは船乗りたちの村、アラが船大工の村である。土地は痩せていて農業に適しておらず、造船業が地域の生業として特化した。現在ではピニシの造船場は各地に広がった。アラ村の船大工がグループ単位で各地を移動し、ネットワークを

わけて、土地所有家庭も土地なし家庭も収入を増やすために非農業活動に従事することになる（Ratih Dyah Kusumastutia, Fanny Martdianty, Rifelly Dewi Astutic.A, op.cit., Conclusion）。

¹⁷¹ 三平則夫・佐藤百合編『インドネシアの工業化—フルセット主義工業化の行方』アジア経済研究所、1992、159頁。*小企業は工業省の基準では事業資産6億ルピア以下（同上430頁）。

¹⁷² 同上163頁。1974/75年の工業センサスによれば、インドネシア全国の小・零細企業の就業者数は4,343.1千人であり、工業全就業者の86.5%を占める（水野廣祐『インドネシアの地場産業—アジア経済再生の道は何か？』58頁）。なお中央統計局の定義では零細企業は就業者4人以下。小企業は就業者5～19人。

¹⁷³ 同上162頁。

¹⁷⁴ 『インドネシアを知るための50章』第17章。

形成して、ピニシを建造している。バトクリアンはそうした造船場の一つである（82年にこの町で造船が始まった）。そこは木材の町であり、材木問屋が軒を並べる¹⁷⁵。

織布業は就業者が減少しているが、全体が衰退したわけではなく、大・中企業では74/75年に10万人であったのが、85/86年には15.6万人に増えている。小企業は徐々にこの産業の周辺部に押しやられつつある。すなわち、低付加価値の製品ないし民芸品の製造へ特化している。また陶磁器や合板産業も大企業が中心である¹⁷⁶。

インドネシアにおけるOVO P運動は08年に始まった。中小企業が成長し、その製品が広い市場に進出することを目的としていた。大分県の一村一品運動を参考とし、インドネシアのそれ、特に中部ジャワのSragen区のケースとを比較した研究により、Ratih Dyah Kusumastutiaらは以下のような提起がした。

コミュニティ基盤産業の一つとして食品工業は有望であろう。その判断基準として次のような要素が挙げられている。まずは既存のコミュニティ基盤産業の存在と利用可能な主要原料を確保できること、次いでその地域の人材、現存のインフラ、各食品工業に要求される天然資源、ビジネスのための資本、各食品への消費者のニーズ、その市場範囲、サポート産業の存在（包装など）、上流供給チャンネル（原料入手へのアクセス）、下流配分チャンネル（最終消費者へのアクセス）、製品差別化、地域の独自性、生産テクノロジー、加えて政府や他の団体の支援（教育や訓練、資金的支援など）である。地域の文化も重要である¹⁷⁷。

これら産業は地元の資源を活用し、それらとの関連事業（農具、建築等々）を発展させている。例えば、籐製品の材料はジャワ島やスマトラ島から供給されている¹⁷⁸。またインドネシアの小企業の多くは農村や都市の中下層〔中低所得者層〕住民の衣食住に関連する産業において〔庶民の間に〕市場をもち、地域ないし広域の国内市場に低価格で製品を供給している。その事業規模は必ずしも小さいとは限らない。当初は地域に市場をもっていたが、市場も拡大すると共に産地内の企業も増え、それらの中の先進的企業はより高い技術を種々の実践で体得し、都市の中層、時々上層にも市場を拡大し、市場の変化にも機敏に対応できる農村工業もみられる¹⁷⁹。

スハルトの新秩序体制では明示的に農村基盤発展戦略が採用された。農業近代化を視野に入れ、コメの自給、高収量品種や労働生産性向上を齎す一連のテクノロジーを導入した。農業生産水準の上昇の結果、非農業部門でも同様に相対的に高い労働需要がみられた。食糧事情の改善、食の安定、より良い雇用機会、よりよい稼得機会が提供され、更に80年代初め、及び半ば、相対的により労働需要の高い米以外の農業サブセクターの成長が生じた¹⁸⁰。小規模工業の大部分は家内工業であり、現在〔2010年代?〕でも家内工業のほぼ90%は農村部にある。自営の製造業の減少に伴い、そのシェアも減った。家内工業従事者は絶対数で減少したが、それでも製造業雇用者の半数以上はなお家内工業である。他方、小規模工業セクター（雇用者5～10人）の雇用は絶対的にも、相対的にも増加した¹⁸¹。

¹⁷⁵ 同上第36章。

¹⁷⁶ 三平則夫・佐藤百合編『インドネシアの工業化—フルセット主義工業化の行方』166頁。

¹⁷⁷ Ratih Dyah Kusumastutia, Fanny Martdianty, Rifelly Dewi Astutic.A, Decision-Making Model for Community-Based Food Industry to Support Poverty Alleviation in East Indonesia: Case Study of East Sumba Regency. *Nurmala Asia-Pacific Management and Business Application*, 5, 1 (2016): pp. 1 – 6.

¹⁷⁸ 三平則夫・佐藤百合編『インドネシアの工業化—フルセット主義工業化の行方』166頁。

¹⁷⁹ 同上167頁。

¹⁸⁰ Ratih Dyah Kusumastutia, Fanny Martdianty, Rifelly Dewi Astutic.A, op.cit., p. 8.

¹⁸¹ *ibid.*, pp. 10 – 11.

小企業育成政策は1974年に本格化した。その柱は小企業金融と技術指導である。小企業金融には小規模投資金融 KIK と長期運転資金金融 KMKP がある。技術指導のためには小規模経営者指導プロジェクト BIPIK が開始された。これは経営・情報指導も含む¹⁸²。

だが70年代半ば導入された KIK や KMKP (特恵的利率のクレジット計画) によっては農村部の小規模企業は必ずしも状況が改善されず、とくに家内工業にはほとんど恩恵はなかった。80年代初め、このグループのユニットの5%がかろうじて利用できた¹⁸³。

1996年、HMEのうち13%のみが貸付の便宜を利用した。うち銀行が11.3%、協同組合が3.7%、ノンバンクが1.7%。残り83.3%は他の資金源から借り入れである。ジャワの場合は貸付の便宜を利用したのは15%であった。他の地域は11%である。部門別では繊維が最も高く24%、木材は最も低く11%である。

SMEsでは96年、貸付の便宜を利用したのは27%である。うち銀行が42.1%、協同組合が3.7%、ノンバンクが2.3%であった。残りは他の資金源である¹⁸⁴。

長い間、政府とインドネシアバンクは零細・小中規模企業MSMEsをいわゆる“channeling system”(直接クレジット補助計画)を通じて支援してきた。ピーク時の1999年には17の各種クレジットをMSMEsに振り向けてきた。通常は協同組合を通して与えた。現在は各種国営金融機関に移転した。だが汚職や経営上の不備からファンドの大部分は目的とされる借り手に届かない。配分上の不効率があつた。99年以来、補助金クレジット計画の数やそれらの基金供与は大幅に減少し、“channeling system”からいわゆる“executing system”(フォーマルな信用機関を通して市場利子で持続的にMSMEsにクレジットを配分することに依存)に代わつた¹⁸⁵。

インドネシアでは各種マイクロファイナンスも普及していった。中でも最大のものは Bank Bakyat Indonesia(People's Bank of Indonesia)、次いでは Bank Perkreditan Rakyat(People's Credit Bank、貯蓄及び貸付及び企業ユニットがある。他にコミュニティ金融機関のクレジットユニオン、また多くのNGO、とくに政府がスポンサーとなっているものが、最も小規模な借り手に貸付を行っている。

とはいえ、農村部でのフォーマルな金融機関は絶対的に不足している¹⁸⁶。

1979年には小規模工業団地制度 LIK と養父制度が始められた。養父制度は下請制度の発展を図つたものである。

1987年には家内工業を含む小企業協同組合の創設が始まつた。これは産地を単位とする協同組合で、協同組合省、工業省、労働力省が共同で小企業の育成を図り、就業者の技術、技能、福祉の向上を目指すものであつた¹⁸⁷。

こうした小企業育成政策は雇用指向地方開発戦略の一環といえる。

Robert Rice はそのフレームワークを以下のように纏める。

農村部における家内工業や小規模製造業会社は雇用増や貧困緩和のために重要である¹⁸⁸。

¹⁸² 三平則夫・佐藤百合編『インドネシアの工業化—フルセット主義工業化の行方』170—1頁。

¹⁸³ Ratih Dyah Kusumastutia, Fanny Martdianty, Rifelly Dewi Astutic.A, op.cit.,pp. 10—11. KIK と KMKP は90年に小規模事業金融 KUK に転換する。それまでにあつた50%以上の資本がプリブミにより所有され、大多数の経営者がプリブミであるか、資本の75%がプリブミによって所有されているという融資条件が明示されなくなった。更に全ての銀行の融資額の少なくとも20%は事業資産6億ルピア以下の事業体に与えることが義務づけられた。但し、このシステムの下では中規模の事業体に多くの資金が流れ、小規模企業や商業への流れが減少するのではないかという危惧がある(三平則夫・佐藤百合編『インドネシアの工業化—フルセット主義工業化の行方』172頁)。

¹⁸⁴ *ibid.*,pp. 81—2.

¹⁸⁵ *ibid.*,p. 83.

¹⁸⁶ *ibid.*,pp. 83—4. cf. 水野廣祐『インドネシアの地場産業—アジア経済再生の道は何か?』92—3頁、第7章。

¹⁸⁷ 三平則夫・佐藤百合編『インドネシアの工業化—フルセット主義工業化の行方』170—1頁。

¹⁸⁸ Thomas R.Leinbach ed.,THE INDONESIAN RURAL ECONOMY:Mobility.Work and Enterprise.Institute of Southeast Asian Studies,Singapore,2004、p.61

まずは農業の生産性向上を図る。それにより農家収入が増加する。次に広く分散した小規模労働集約的製造企業を発展させ、農家収入の増加によって増加した需要を充足する。更にその製品を輸出して、その代金により製品（特に資本集約的商品）を輸入する¹⁸⁹。

そのためには家内工業へのクレジット供与が必要である。

養父制度においては政府の要請を受けて国営企業や企業グループを形成する大企業が一部の業務や工程を主としてプリブミ小企業に発注しているが、成果は少ないようである。例えば、織布業の大産地であるマジアラヤは84/85年の時点で自動織機をもつ工場が230存在したが、このうち国営繊維会社1社、財閥系精粉会社1社との間に養父制度が成立したのは15件に過ぎない。

87年には53の国営企業がこれを実施しているが、この制度に関わっている事業所は多くない¹⁹⁰。

ジャワにおける零細及び小規模企業MSEの事例（サンプル調査：サンプル数：200。ここで小規模企業は従業員5～19人の企業を指し、零細企業は4人以下である）によれば、調査対象となった地方の零細及び小規模企業の56%は婦人所有の事業である。MSEの多くはほとんどスタティックで雇用面の成長率は低い。婦人企業により営まれる事業は典型的にはインフォーマルセクターに属する（ほとんど食品加工）。通常は小規模で、自己資金による。家族労働に頼り（男性企業よりも無給の家族労働に頼る傾向が強い）、要求される技能は低く、直接、消費者に販売する単独の事業主である。

起業理由は婦人企業では追加所得が主な動機であり、男性企業では独立が動機である。教育レベルでは性差は少ないが、技術／技能訓練の期間では差がある¹⁹¹。

西ジャワのバンドウン・カウンティの村の一つ、Rancabali地区のAlamemdsh村のイチゴ加工工業における19の食品加工中小企業の事例。

ほとんどの原料は同村で入手する。それ以外にもRancabalit地区内で入手する。市場は周辺の村々である（61%は村の店舗、キオスク、売店）に納入する。一部は西ジャワの他の地域にも供給する。57%は直接、生産者が販売し、19%は直接、バイヤーが受取り、18%はバイヤーに配達する。2%のみ輸出を予定している。残りは原料の供給者及び卸売業者distributorを通して販売する。主要製品はlunkheadイチゴ、ジャム、キャンディー（砂糖漬け）、シロップ、加工、冷凍食品である。

支払いは大部分が現金である（19社中11社）。

労働者は19社合計で106人である。教育水準は低く、初等教育が36%、中等教育(junior)が38%である。品質、衛生安全面など問題点は多いようだ¹⁹²。

だが小零細企業を基盤として、小規模な経済圏や産地が形成されている場合がある。

実際、西ジャワの州内に多数の経済圏の中心が存在し、各々の経済圏内には中規模の町が散在し、それら中規模の町の間には小規模な町が存在する。

小さな経済圏内住民の衣食住関連の消費財を中心とした財はその多くが圏内の小企業によって供給され、多くの場合、これら小企業はその集積地を形成している。中規模の町と小規模の町はその周辺部に各々の経済圏を市場とする業者の集積をもち、中には各々の経済圏を越えて全国（あるいは海外）に行き渡る産業が成立している¹⁹³。

¹⁸⁹ Thomas R. Leinbach ed., THE INDONESIAN RURAL ECONOMY: Mobility, Work and Enterprise. Institute of Southeast Asian Studies, p. 64.

¹⁹⁰ 三平則夫・佐藤百合編『インドネシアの工業化—フルセット主義工業化の行方』172頁。

¹⁹¹ Thomas R. Leinbach ed., THE INDONESIAN RURAL ECONOMY pp. 176-8.

¹⁹² Saroso, Dana Santoso, and Fauzi Fauzi. "The OVOP approach to improve SMEs business performance: Indonesia's experience." GSTF Journal on Business Review (GBR) 2.3 (2013). c f. Widiyanti, Arin. "A comparative study: One village One Product (OVOP) as an engine of local economic development in Japan and Indonesia." Jurnal Litbang Sukowati: Media Penelitian Dan Pengembangan 1.2 (2018): 80-94.

¹⁹³ 水野廣祐『インドネシアの地場産業—アジア経済再生の道は何か?』54-5頁。

1983年のインドネシア工業省による工業産地に関する調査によると西ジャワには1010カ所の産地が存在し、84千の事務所があり、137千人が就業している。なお、ここで産地というのは直径5kmの同心円地域内の同一の業種の製造業者が15以上存在している地域のことであり¹⁹⁴。[厳密ではなく一応の基準ということであろう]

但し、小企業の中には精米業のように普通、産地を形成しないものもあるから小企業の全体像を示すものではない。また産地の規模も大小様々であり、産地には零細企業も多数存在するが、地場の農村企業でありながら従業員千人を越える大企業も存在する¹⁹⁵。

産地の中ではたいてい複雑な分業・下請け関係が展開されている。

例えば、テガルワンギ（西ジャワ州ウォル郡の村。周辺の村々も含む）の籐製品製造業（籐編み物や籐家具）の事例がある。

90年には籐製品製造の小企業数は363、就業者は7613人であった。従業者数数百人の大企業は6社ある。うち上位2社の経営者は地元出身者である。輸出向けの生産は概して、ジャカルタやバンドンの輸出企業の注文に基づいて行われるが、産地内の輸出製造者がイニシアティブをとる場合も多い。この業者の下で何段階にもわたる下請制度が形成されている¹⁹⁶。

注文を受けた大規模業者は大抵、注文の一部ないし全部を、あるいは一部種類を20～30の中小製造業者に下請けに出す。この下請業者が更に2～4の下位の下請に出すことも多い。これら下請業者は複数の元請と関係を結ぶ。この関係は必ずしも固定的ではない。末端では編み、結び、枠組み作りなどの特定作業が家内企業ないし主婦の家内労働に任されることもある。塗装を含む仕上げ工程は中小企業には技術的に困難であるが、その他の工程は企業規模による技術格差はない。作業自体は道具も技術も基本的に同一である。また注文のロットは小さく多品種少量生産の傾向がある。注文が多ければ、大企業だけでは捌ききれない。一方、産地としての歴史をもつテガルワンギでは大小の企業で一定期間働いた従業員が独立する傾向が強く、彼らの技術水準は決して低くない。下請業者にとっても注文生産の方が販売が確実で資金面の困難が少ない。但し、工賃は低く、原材料を市場より高い価格で元請から買わねばならない、といった問題はある¹⁹⁷。

Desa Buyut Cirbon 村（ジャワ島西部）の籐工業の事例。2001年のフィールドワークに基づく。Buyut 村は港湾都市 Cirebon から約15kmのところにある、北部海岸部農業地域の一部である。99年の人口は5399人（1282戸）。

他の多くの村と同様に失業が多い。毎朝、村から若者や婦人が集められて、車で籐工業の職場に運ばれ、夕方には仕事から戻る。同時に村全体の各家庭で多くの老若男女が籐の仕事に忙しく働いている。近隣の村でも同様である¹⁹⁸。

Buyut では土地の67%が水田であり、年に2回の田植えを行う。米以外にコーン、キュウリ、スイカ、トマトを栽培している。通常、Buyut の農民達は収穫直後には自分たちの農産物を売らない。伝統的な慣行に従い、貯蔵し、現金の必要に応じて漸次、販売する。

他方、中部及び東部ジャワでは *tebasan* システムを選好し、収穫前に販売する¹⁹⁹。

公式データ（不正確のようだ）によれば、村人口のうち30%は村で農業労働者として雇用され、29%は農民であり、25%は民間セクター（主に籐工業）で雇用され、9.4%は公務員（年金生活者を含む）であり、4.18%が企業家である。残りの者は商業ないしサービスセクターで働く。但し、しばしば主婦や学生がパートタイムで働くが、これは雇用者には含まれない。また農業セクターで働く者の間では籐工業にシフトする傾向が強い²⁰⁰。

¹⁹⁴ 同上55－6頁。

¹⁹⁵ 同上57頁。

¹⁹⁶ 三平則夫・佐藤百合編『インドネシアの工業化—フルセット主義工業化の行方』176－7頁。

¹⁹⁷ 同上177－80頁。

¹⁹⁸ Thomas R. Leinbach ed., THE INDONESIAN RURAL ECONOMY .pp. 244－5.

¹⁹⁹ *ibid.*, pp. 245－6.

²⁰⁰ *ibid.*, pp. 247－8.

自分の土地を耕すものや農業労働者として働く者の多くはまた籐工業に雇われている（工場及び下請で）。精米所や茶工場で働く者や海外で不熟練労働者として働く者もいる。販売のため食料品（糖蜜、塩漬け卵、米粉パンケーキ、バナナの葉で包み蒸したコメ等）を生産する者が多いが、他には舗装用のブロック、煉瓦、木工品を作る。他の多くの者も様々な家内工業品、農産物ないし食料品を販売する小さな露店を開いている。建設労働者、溶接工、自動車ないしペチャドライバー、美容師として働く者も少数いる²⁰¹。

籐工業で働く者には3つのカテゴリーがある。

- ①村の外部、とくに Kecamatan の籐工業で雇用されたもの。約500人。
- ②村内の下請
- ③下請けの雇用者

Tegalwangi 村、Kecamatan Weru が発祥の伝統的産業だが、70年代、諸官庁やNGOに至る種々の外部の組織から注目を浴び始めた。それらは Tegalwangi の農村工業に小規模企業育成の技術的支援や労働者の訓練や資金融通を行い、輸出向けの新しいデザイン、新しい家具を生み出した。74年以降、Cirebon から籐製品を輸出し始めた。籐工業は Tegalwangi 村以外にも広がり始めた。80年代、Tegalwangi の籐農村工業は急速に発展し、幾つかの相対的に大規模な工場も設立されるようになった²⁰²。

非農業活動の農業セクターへのインパクトも大きい。

村民の収入は増加したが、農作業従事者の高齢化は進む。若者は農業を忌避する。農業労働の賃金上昇から農民は徐々に肉体労働よりもトラクターなどに頼るようになる。肉体労働は収穫期や堤防建設（これは男性）、田植えや肥料やり（これは女性）に限定された。労働力不足や高コストのため一部の現地地主は水田を貸す（分益）。しかし、小規模の土地をもつほとんどの農民は自分たちの水田の経営は続け、彼らの日々のニーズを満たすため空いた時間を副業に使う。

現在、農地の大部分は雨期の単作のみである。乾季にも作物は植えられるものの、関心を持つ地主は少ない。灌漑用水が整備されていないから、乾季の耕作には規則的にずっと多くの肉体労働が必要となる²⁰³。

86年頃には少数の者が近隣村の籐工業で働き始めた。現在は10以上の大工場で Buyut

出身者を雇用している。次いでは自身の村で下請工場の建設を工場所有者によって勧められ、現在、15以上の下請工場があり、他の多くの村民を雇用している。

今ではほとんど全ての労働年齢の若者が村で仕事を見出さう。学生や主婦も下請工場でパートタイマーとして働きうる。その結果、都市へのドリフトは減った。独立記念祭、貯水設備、モスク、農村住民の社会保障体制も整えられた²⁰⁴。

ここには小規模ながら地域経済圏の形成の萌芽がみられる。

農村織布業の事例：西ジャワ州バンドゥン県のチュルク村におけるサンプル調査。

調査村において手織業が開始されたのは1930年代である。サロンが主力商品である。植民地政府は輸入制限などによって保護政策をとっていた。37年に行われた小規模機業者（織機が5～14台）に対する調査によると57の機業経営者のうち20人が農地を所有し、全て、小作人に経営を任せていた。

独立後、織布業は目覚ましく発展した。50年代から70年代初めまで、調査村地方のプリブミ織布業の主力商品はサロンと未漂白粗布であった。政府の小・零細企業振興政策及び生産・流通管理政策に織布業が深く組み入れられるのは50年代中頃からである。政府は協同組合を通じて綿糸の供給を行った。調査村にも協同組合の上部団体の支部が開かれた。調査村に約600人の組合員をもつファジャール協同組合の支部長は、当時の村長であった。

²⁰¹ *ibid.*, pp. 248、260.

²⁰² *ibid.*, pp. 248-9.

²⁰³ *ibid.*, pp. 260-2.

²⁰⁴ *ibid.*, p. 263.

工場の分業関係は事業規模により異なるが、50台の織機をもつ工場の場合、染色・糊付け工程、巻返し・管巻工程、整形・経通し工程、織布工程に分かれ、これ等の工程作業を行うための枷繰り、枷上げ、小菅、整形機、織機などは工場経営者が所有し（工場制手工業）、製品は協同組合に販売されるか、代金前払いで注文を受け、マジアラヤやバンドゥン市の華人問屋に納入する。なかには工場を経営すると同時に派生的活動として商業に従事する者もあった。調査村では最盛期には手織織機台数は最盛期（64年）に4千台に達した²⁰⁵。

60年代にはサロンの生産は少なくなり、ピッケと無漂白粗布が生産された。必要な原糸は協同組合を通じて供給されるが、その多くは輸入品である。但し、この小企業保護システムの下で国営商社から組合員企業にいたる流通過程の各段階で糸が自由市場や華人系企業に横流しされ、闇市場を通じて大中の非プリブミ企業に買われ、プリブミ機業者が割当原糸を購入するための運転資金が不足した²⁰⁶。

60年代末以降、輸入織物や華人企業、外資企業の織物が大量に市場に現れ、農村織布業はじり貧化傾向になる。とくに73～5年には窮状に陥った。調査村周辺の織布業が一定の回復をみるのは76年以降である。住民たちは以下のような対策によって危機を乗り切った。i) 大企業や機械織りに市場が独占されていない新しい製品の生産を試みた。ii) 機械織りでも、商品が製造されている分野では、それより安価な製品を生産する。iii) そのための製造費用を切り詰める。iv) 新たな分業関係を構築する。v) 村の生産物の市場を、都市、とくにその中下層民の間で開拓する。iv) と v) により他地域の工場や問屋に依存しない織布産地を発展させる²⁰⁷。

一般に農村工業は大企業や近代的工場では生産されない安価な製品を製造することによって60年代後半以降の経済成長のなかで増加していき、都市や農村の低所得者層の需要を満たしてきた。ここには農村工業の順応性、適応能力の高さが示される²⁰⁸。

例えば、ある業者は73年頃より村で細々と生産の始まっていたガーゼの原糸を機業者に供給し、製品の賃織りを組織する問屋制を開始した。この時期には、また布巾も同種の生産システムが開始された。以降、ガーゼと布巾が調査村とその周辺では主力商品となっていく。その他に雑巾、タオル、襟巻などの製造も試みてきた。また現在、この村で用いられている原糸のほとんどは紡績工場の不合格品である。調査村やその周辺で賃織りを組織する産元問屋や糸買い生地売りの独立零細機業者はマジアラヤの糸市場でこうした糸を購入して、製造した。品質は低いが安価である。不合格品の糸は糸の切断や縫れが生ずるため機械製織には通常、使われないが、手織には用いることができる²⁰⁹。

新しい分業関係は①村内の産元問屋と零細機業者との間の賃織り関係と②糸買い布売りの零細な独立機業者賃織り関係を組織しない小商人の2つの関係を軸に村内外の機業者、糸商人、家内労働者、織布工その他の種々の賃金労働者、更に印刷屋といった人々を巻き込んだものである。

70年代後半から村内の有力者が産元問屋となってガーゼや布巾の賃織りを組織した。また賃織り関係を組織しない小商人も簇生した。これら小商人は製織の終わった布巾、ガーゼ生地を独立機業から購入し、布巾の耳縫い（ヘム加工）などの工程を委託加工した後、バンドゥン、ジャカルタなどで販売する²¹⁰。

86年には産元問屋による織布工場が生産を開始する²¹¹。

88年頃からバンドゥン市などの縫製工場から端切れを直接、購入し、調査集落内で解いて糸を紡ぎ、この糸を集落内外で販売する村民が増えた。糸商人が紡ぐこともあれば、集落内の住民に糸紡ぎを家内労働として委託することもある。この糸商人の中には90年代に入って、インドネシア庶民銀行から信用を受けるものも存在した。このような糸商人の増加はマジアラヤの周辺でも見られ

²⁰⁵ 水野廣祐『インドネシアの地場産業—アジア経済再生の道は何か?』127-30頁。

²⁰⁶ 同上130-1頁。

²⁰⁷ 同上131頁。

²⁰⁸ 同上158頁。

²⁰⁹ 同上133頁。

²¹⁰ 同上135頁。

²¹¹ 同上137頁。

た。この糸の供給が増すと調査集落の独立自営機業者もこれを使用するようになった。特に 95 年以降は調査集落で織られる布巾の材料に綿糸や綿・ポリエステル混合糸の比率が増え、品質も向上した。一方、産元問屋は自分たちの経営する工場が賃織り組織において製織される布巾用に、時折、市場に出る比較的安価な紡績工場の検査合格糸を用いるようになった²¹²。

マジアラヤ周辺の村々でも多くの布巾製造業者が生まれ、織物商人が生まれた。品質及び生産量でも高まった。

他方、産地内の重要な変化は零細機業者の織物商人兼業である。零細機業者世帯に若手男子がいる場合、直接、ジャカルタなどの市場で販売する。世帯主の成年男子によって行われることもある。この織物商兼業世帯は他の零細機業者から生地を購入したり、あるいは産元問屋など他の織物商人から製品を借り、ジャカルタで販売した後に代金を払う。その結果、小商人が一層増加した。更に大きな変化は 90 年代に操業が始まった調査村地方における近代的大工場の登場である。大工場は主として若年女性労働力を多く雇用し、村内の布巾市場と労働市場で村内織布工場と競合した。例えば、94 年に調査村内で操業を開始した外資系織布工場は村内最大の産元問屋の布巾工場の近くに設立され、賃金格差により、布巾工場の労働者は減少した。また小規模事業者向け金融制度の変化も産元問屋に高金利で多額の負債を齎した。それでも対応できている産元問屋はより発展した²¹³。

布巾小商人は製品委託加工後、ジャカルタと西ジャワ州内の各県の中心都市へ、自ら製品を運び、華人卸売問屋や小売店に販売する。少量ずつ小売店や屋台に売って歩く商人もいる。代金支払いは現金取引や現物納入から数日後ないし数週間後に支払いを受ける場合が多い。売れた分だけの代金を受け取ることもよく行われる。機業者から借りた生地の代金は村に持ち帰って機業者に支払う²¹⁴。

産地問屋は相対的に高い価格で卸売問屋に販売する。送り先はジャカルタの繊維卸売市場の華人卸売問屋で、主に手形で支払いを受ける。他にバンドゥン市の華人卸売問屋にも販売される。それらの商品はスマトラの諸都市も含む全国市場で流通する。手形はマジアラヤなどで割引される。ガーゼの場合、国営の医療・衛生用品販売商社への納入は幾つかの特定の医療品商社・問屋によってなされる。小商人は主に小売用のガーゼや包帯を卸売問屋や小売店に販売する。その方法は布巾小商人と多くの点で似ている²¹⁵。

工場経営は多額の元手が必要となり、景気変動に左右されやすいため、農民はこれを敬遠した。生活の安定志向や自営業志向があり、血縁・地縁的ネットワークを活用できる事業を望む²¹⁶。86 年から 98 年の間に機業世帯数に大きな変化はなかったが、布巾の生産量は伸びた。小商人が増え、販路も拡大した。調査村の小商人たちはジャカルタに共同で販売拠点となる借家を持ち、多くの商人が利用していた。調査村近辺の他の集落も同様の拠点を持ち、集落単位でジャカルタの各地の市場を「縄張り」としている²¹⁷。

機業関連職種（経糸管巻家内労働などは互酬的性格）は村内下層の女性世帯主世帯に雇用を提供しているが、機業経営以外の職種は単独で貧困ラインを満たす所得を生み出す事はできなかった。村内の農業労働慣行には集落内貧困世帯（特に女性世帯主世帯や高齢女性）に対する配慮がみられる。モスクを管理するアジュンガンと呼ばれる地位にある調査世帯主は、0.096ha という狭い水田を小作経営しながら、多くの高齢女性を農業労働者として雇用している。この場合、田植え、除草、収穫労働に同一の高齢女性を雇用し、毎回通常の賃金を支払う。その稲作経営は赤字である。

212 同上 137 - 8 頁。

213 同上 138 - 9 頁。

214 同上 155 頁。

215 同上 157 - 8 頁。

216 同上 193 - 4 頁。

217 同上 194 - 5 頁。

また村内外の女性が誰でも参加でき、収穫作業から得られた籾の11分の1を分け前として得る慣行も存在する。但し、農業労働だけでは生活できず、物売りやコメ粉ひきや家事雇用労働などの副業で補っている。それでも女性世帯主世帯のうち約半数は貧困ラインにも達していない²¹⁸。

こうした共助の制度もあるが、女性世帯主の生活はことに厳しい。

20世紀初めより調査村地方には極めて多くの土地なし層が存在した²¹⁹。

農業生産の発展は農村内非農業部門発展のための条件である。所得や収益性の点から小作農を上回る零細事業の存在は多数の土地なし非農家世帯を生み出す。村内の富農は男性常雇農業労働者を確保するため彼らに小作地を提供する。常雇農業労働者たちは富農の持つ種々の農地の作業全般をこなし、他の日雇い農業労働者の管理を行う。

小作人兼常雇労働者の所得は独立自営機業者とほとんど同じであり、元手も大きな差はない。また多くの自営機業者は作業時間の短い農業労働にも従事するからそれも合わせれば、小作人兼常雇労働者より収入は多くなる。何より自由な独立志向が強い²²⁰。

農村は村一区一集落区RW一隣組RTという組織構造をもつ。そこにビジネスネットワークが形成される。調査村の織物商人の経済ネットワークでは小規模商人の場合、取引相手32機業者のうち16業者は同一RT内に住み、ほとんどの取引先機業者が調査集落内RWに住んでいる。

中規模商人の場合、同一RW内、調査行政村に隣接する村の機業者との取引が増える。中厚のガーゼを取引する中規模商人は調査集落からは購入せず、多くを調査村の南にある村の機業者から購入する。近隣村にはない製品は中部ジャワのプカロンガンの業者から購入する。

大規模布巾商人の場合、とくに製織に労力を要する厚物の布巾は全て近隣の村の機業者に賃織りに出していた。

機業者の掛け売り（生地を借りて製品の販売後、支払う、または延払い）についてみると小規模商人にはRT内の特定隣人と子の関係を結ぶ者、取引量の約半分はいつも借りている者、時々借りている者がいる。産地問屋はこの慣行を利用しない。中規模商人はRW内の機業者からイスラームの断食明けの祭日の後2カ月だけ借りる者、親族から時々借りる者もいたが、村外からガーゼを購入している者は掛買いに依存しない。

一方、これら商人による布巾生地の耳縫いなどの家内労働委託やガーゼの消毒などの作業請負いの相手は全てが調査集落内の住民に出されている。但し、生地のアイロン掛け作業は全てマジアラヤの華人企業に委託している。作業が集落内の住民に出されるのは調査集落が織布産地としての分業を発達させ、個々の作業工程に応じた業者が存在し、当面、仕上げ工程には技術の差がないからである。但し、布巾の包装用ビニール袋の印刷作業はほとんどの商人が隣の集落の印刷業者に依存しているのに対し、大規模商人はマジアラヤの町の業者の下で行っていた²²¹。

表VII-19 調査村の機業世帯及び織物商の生地取引先 1985-86年

	サンプル数	RT内	RW内	区内	行政村内	隣接村内	郡内	郡外	不明	合計	親族相手	掛売,掛買相手
機業者	22	23	12	9	0	0	0	0	1	45	5	17
小規模商人	5	16	6	3	2	4	0	0	1	32	2	14
中規模商人	4	1	7	2	0	6	0	2	4	22	4	7
大規模商人	1	1	1	3	0	15	2	0	0	22	0	0
商人合計	10	18	14	8	2	25	2	2	5	76	6	21

注記：1. RTは隣組、RWは集落地

2. 取引相手は複数回答を含む。

出典：水野廣祐『インドネシアの地場産業—アジア経済再生の道は何か？』334-5頁。

²¹⁸ 同上248-252頁。

²¹⁹ 同上267-8頁。

²²⁰ 同上281-2頁。

²²¹ 同上333-7頁。

表Ⅶ-19にみられるように機業世帯や織物商の取引先はほぼ近隣村を含めた郡規模に納まっている。だが一部はその範囲を超えて販売を拡大している。調査村の商人の開拓した市場はジャカルタやバンドゥン、更には西ジャワ州内の多くの県庁所在都市に及ぶ。産地の商人にとって、どのように信頼できる取引相手を探し、信頼関係を維持しうるのが最も重要な課題である²²²。

集落の地縁性は集落内の人々の間に互酬的關係を生んでいる²²³。大規模商人は調査村に隣接する村や郡内の村に住む良質な生地を製織できる機業者と賃織り関係を結ぶなどの取引関係をもっていた。これらの地域をカバーする範囲にはマジアラヤ・パドゥニの開村伝承を共有する集落も多い。またこれらの地域は調査集落の通婚圏にも一応含まれる。同業者はお互いよく知っており、各々親族の友人、あるいは友人の親族等の人的関係で結ばれている。大規模織布商人は資金力や組織管理能力があれば、これらの関係を利用して、信頼できる高い製織技能を持つ機業者を選択し、産地内に有効なビジネスネットワークを築ける。この行政村を越えたネットワークの構築や利用は、今では中大規模の商人に限られるわけではなく、頼母子講の例にみられるように独立自営業者によっても行われている²²⁴。

99年の調査によると、近年、調査村地方の農村工業製品としてモップの生産が始まり、輸出にも向けられるようになった。

農村工業は開放体制の下でも大企業が抱える汚職や癒着などの問題から自由であり、且つ外国からの資本や技術に過度に依存せず、地域内の資源（廃品利用も含め）を有効に利用した経済組織を作り、それを活性化させた。一方では隣近所ないし集落内及び周辺村落を範囲とする地域内の信頼関係に依存した社会的ネットワークを基盤としつつ、都市農村の中低所得層向けの安価な製品を産地内の分業により生産し、それが農村在住ないし都市在住の商人によって幅広く販売されるという農村工業はインドネシア、とくにジャワ島では普遍的に存在する。その発展の中から都市の中層ないし上層向けの高い付加価値をもつ消費財（あるいは近代工業のための部品）生産のための技術を獲得できる業者も生まれている²²⁵。

その場合の技術はそれぞれの地域社会に適合したものでなければなるまい。例えば、粘土瓦産業では零細家族経営者がいる一方、農村の零細企業の中から工場制に移行し、従業員1000人規模の大企業まで成長したものもある。この企業は都市中間層向けの価格は安くはないが、良質の製品を生産する。産地企業が成立してくる背景には製品重量が重いことから輸入品と競合することがなかったこと、外国技術で粘土瓦を製造した場合には価格が相当高く、しかもインドネシア在来の建築構造に適合しないことがある²²⁶。

近代的技術の具体的適用においては自らの創造力を駆使して、それぞれの社会の条件に適し、人々の役に立ち、環境に負荷を与えない技術を柔軟に生み出していくべきであろう²²⁷。

例えば、粘土を触媒とするバイオマスの流動接触分解ガス化技術は石油精製における流動接触技術という近代科学技術の成果を手掛かりとし、そこから原理を学んで生まれたものである。原料は石油という化石燃料からバイオマスという再生可能な原料に置き換えられ、触媒は高価なゼオライトなどに代えて安価な粘土が用いられ、流動層のタイプや装置を構成する個々の要素もできるだけ、簡素化、単純化し、現地のベンケル（1972年設立の現地NGOであるインドネシアのディアン・デサ財団の作業場）でなんとか製造でき、現地で動かせるものにした²²⁸。

フローレス島（東ヌサトゥンガラ州。07年、州の面積の90.1%が荒地であった）では08年からジャトロファを利用した環境保全型開発事業を始めた。ジャトロファはトウダイグサ科の灌木で強壮で、乾燥に耐え、荒地でも生育する。その果実からは油脂を含む種子が得られる。毒性があつて

222 同上337-8頁。

223 同上339頁。

224 同上341頁。

225 同上367頁。

226 同上158頁。

227 田中直『適正技術と代替社会—インドネシアの実践から』岩波書店、2012、114頁。

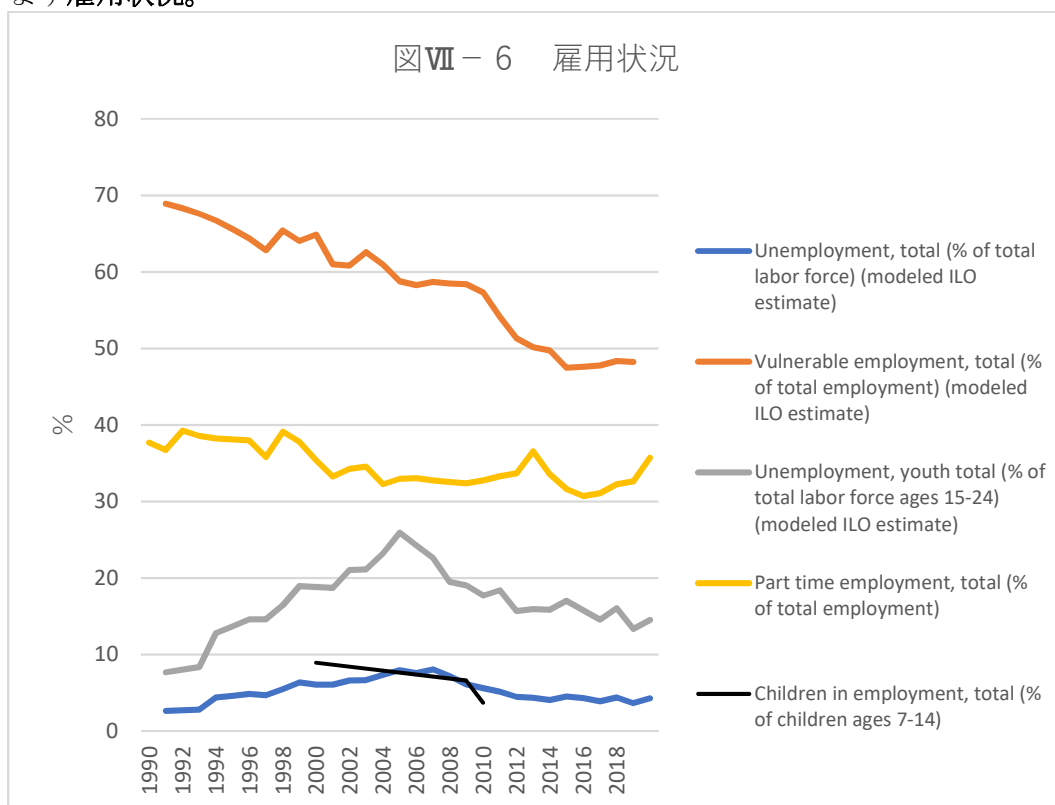
228 同上113頁。

食用にはならないが、軽油代替燃料として利用できる。この事業ではジャトロファを用いて荒地を緑化し、収穫した種子を住民から買い取って油を搾り、それを精製して石油代替燃料を生産する。更にジャトロファの廃棄物を堆肥生産、発電に利用し、ディーゼルエンジンの廃熱を利用した海水の淡水化も試みている。荒地のみを使用し、農地は犠牲にせず食糧との競合は避ける。植生を単一化しないようにすでにある樹木は残し、植栽地を点在させ、他の作物、樹木と混植、混栽することを奨励する。また地元で搾油・精製して最終製品まで得ることにより製造業を少しでも興そうとする。搾油・精製・出荷を行う拠点となるジャトロファ・センターを建設し、2010年より稼働を始めた。搾油機は国内の中小企業から調達する。特製設備は自主設計し、ディアン・デサ財団の工場で作成した。同州の電力公社とは精製油の引き取りに関する合意書も調印した。但し、種子の収穫量は少なく、収集も非常に労働集約的である²²⁹。

このように地場産業は地元の資源、人材・知識を活かし、環境と調和し、労働集約的であり、雇用吸収的である。外部から技術を取り入れる場合も、他者依存的ではなく、地域に適合する形で咀嚼していくべきであろう。

第5節 社会状況

ではこうした経済発展はどのような社会的状況を生み出したのであろうか。まず雇用状況。



出典：The World Bank. World Development Indicator

²²⁹ 田中直『適正技術と代替社会—インドネシアの実践から』167-71頁。

但し、インドネシアの中小企業はITの活用には積極的なようだ。イノベーション、仕事の効率化、スピードアップのため、またコミュニケーション・ネットワーク組織化とデータ加工。それによるビジネス・パフォーマンスの向上を目指す。Cofriyanti, Ervi, and Achmad Nizar Hidayanto. "The relationship among organisations' factors, information technology, innovation and performance: an Indonesian SMEs study." *International Journal of Innovation and Learning* 14.3-4 (2013): 422-443.

失業率はかなり高い。とりわけ若年層の失業率が高い。不安定雇用は90年代以降、減少してはいるが、それでも18年にも50%近い。パートタイマーも30~40%である。

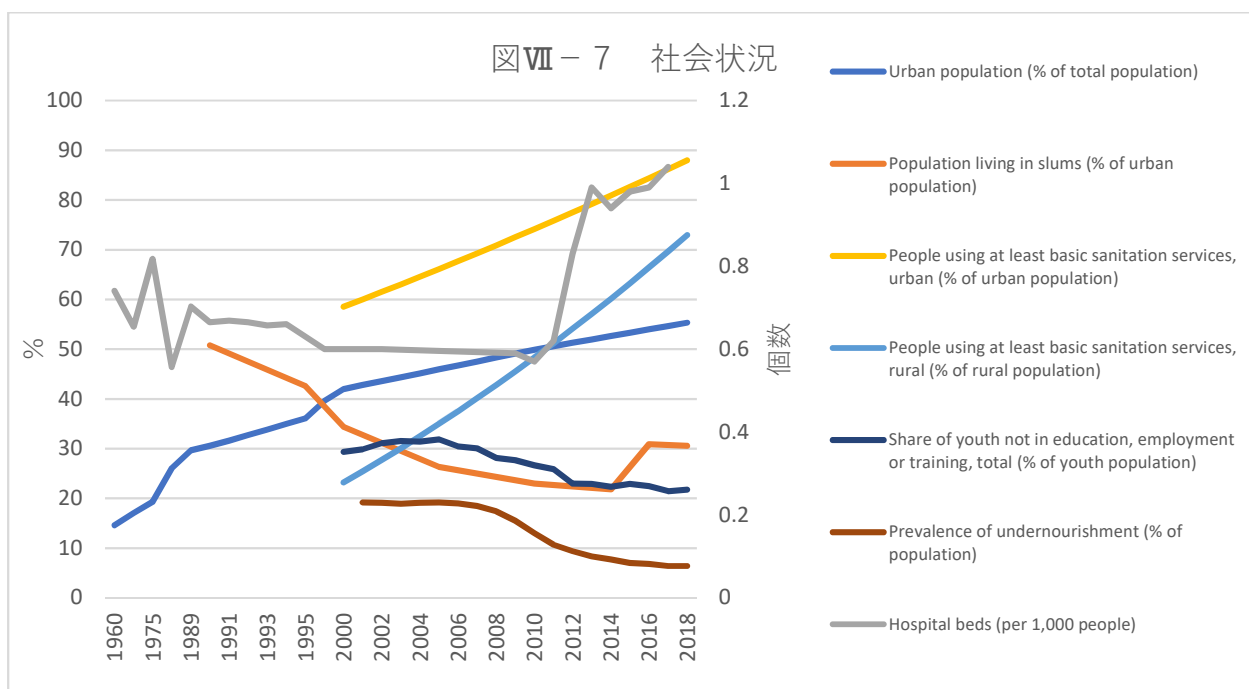
インドネシアでは都市でも農村でも不完全雇用が多い。工業部門では機械化された生産方法や近代的な設備の導入により、食品加工、紡績、織布、衣服製造、木工、建設、輸送などにおける伝統的、労働集約的な方式が急速に減った²³⁰。

80年代以降、教育水準はかなり上昇した。文盲はほぼなくなり（特に若年者）、性差もなくなった。但し、初等教育を受けられない児童数は100万人~200万人の間で推移しており、明確に減ったとは言えない。高等教育修了者は増えてはいるが絶対数はなお少ない。

表VII-20 教育水準

	1971	1980	1990	2004	2006	2007	2008	2009	2011	2014	2015	2016	2018
Literacy rate, adult total (% of people ages 15 and above)		67.31	81.52	90.38	91.98		92.19	92.58	92.81	95.12	95.22	95.38	95.66
Literacy rate, youth total (% of people ages 15-24)		85.44	96.21	98.71	96.65		99.46	99.47	98.78	99.68	99.67	99.67	99.71
Literacy rate, youth (ages 15-24), gender parity index (GPI)		0.91	0.98	1.00	0.99		1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
Children out of school, primary (千人)	5478		986	1551	1472	829	1068	871	890	1919		1778	1555
Educational attainment, at least completed primary, population 25+ years, total (%) (cumulative)	22.62	27.26			80.20	71.70	71.88	72.85	74.44	76.60	77.63	80.24	78.43
Educational attainment, at least completed lower secondary, population 25+, total (%) (cumulative)	5.59	10.43	19.10		43.28	40.38	41.40	42.29	44.48	47.29	48.80	43.97	50.91
Educational attainment, at least completed upper secondary, population 25+, total (%) (cumulative)		5.76			26.41	26.01	26.20	27.84	28.93	31.09	32.26	33.73	34.60
Educational attainment, at least Bachelor's or equivalent, population 25+, total (%) (cumulative)										7.97	8.48	8.79	9.37
Educational attainment, at least Master's or equivalent, population 25+, total (%) (cumulative)										0.56	0.52	0.55	0.61

出典：The World Bank. World Development Indicator



出典：The World Bank. World Development Indicator

²³⁰ オーシマ、ハリ、T. 『モンスーンアジアの経済発展』 324-8頁。

表VII-21 所得格差

	1970	1976	1984	1987	1990	1993	1996	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
GNI per capita, Atlas method (current US\$)	80	270	520	510	560	740	1090	660	570	580	720	790	900	1080
Income share held by highest 20%			41.2	40	40.7	41.4	43.4	40.5	40.6	38.6	39	41.3	41.2	41.7
Income share held by fourth 20%			21.8	21.6	21.4	21.1	20.9	21.4	21.1	21.6	21.4	21.1	21.5	21.5
Income share held by third 20%			16.3	16.5	16.2	16	15.4	16.3	16.2	16.8	16.6	16	16	16
Income share held by second 20%			12.4	12.8	12.7	12.5	11.9	12.8	12.9	13.4	13.3	12.5	12.4	12.4
Income share held by lowest 20%			8.3	9.1	9	8.9	8.4	9	9.2	9.6	9.6	9.1	8.9	8.4
Income share held by highest 10%			26.3	25.6	26.2	27	28.8	26.1	26.6	24.4	25	26.9	26.4	26.9
Poverty headcount ratio at \$1.90 a day (2011 PPP) (% of population)			68.5	68.2	54.9	54.8	43.6	63.2	37.4	34.9	31.2	19	19.3	21
Gini index			32.5	30.6	31.2	32	34.5	31.1	31.1	28.6	29	31.7	31.9	32.7
Poverty headcount ratio at national poverty lines (% of population)										19.1	18.4	18.2	17.4	16.7
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
GNI per capita, Atlas method (current US\$)	1220	1380	1600	1940	2150	2530	3010	3580	3730	3620	3430	3400	3530	3840
Income share held by highest 20%	42	42.9	44	43.5	43.6	44.3	47.3	47.4	47.8	47.1	47.3	45.8	45.2	44.9
Income share held by fourth 20%	21.3	21.2	21.3	21.4	21.2	21.8	20.9	20.7	20.7	20.9	20.6	21.6	22	22.1
Income share held by third 20%	15.9	15.7	15.3	15.5	15.5	15.3	14.4	14.3	14.1	14.5	14.5	15.1	15.1	15.2
Income share held by second 20%	12.3	12	11.5	11.6	11.7	11.1	10.4	10.4	10.3	10.4	10.5	10.6	10.7	10.8
Income share held by lowest 20%	8.5	8.1	7.8	7.9	8	7.6	7.1	7.2	7.1	7.2	7	6.9	6.8	6.9
Income share held by highest 10%	27.4	28.2	28.9	28.5	28.8	28.9	32.1	32.3	32.2	31.8	32.4	30.5	29.6	29.3
Poverty headcount ratio at \$1.90 a day (2011 PPP) (% of population)	18	23.9	19.3	19	15.5	13.3	10.9	9.5	7.3	6.2	5.8	5.2	4.5	3.6
Gini index	33	34.3	35.7	35.2	35.1	36.4	39.7	39.7	40	39.4	39.7	38.6	38.1	37.8
Poverty headcount ratio at national poverty lines (% of population)	16	17.8	16.6	15.4	14.1	13.3	12.5	12	11.4	11.3	11.2	10.9	10.6	9.8

出典：The World Bank. World Development Indicator

スラム人口は90年には50%であったが、2014年には22%に減った。但し、16年頃から再び増加傾向にある。基本的衛生状態は改善された。ことに都市部で顕著である。人口当たり病床数も2010年代に増加した。

所得水準は80年代から2010年代にかけて6～7倍に増え、絶対的貧困数は減ったが、ジニ係数は84年の32.5から2016年には38.6まで上昇し、所得水準上位10%の総所得に占める割合は26.3%から29.3%に増えた。経済成長に伴い所得格差は広がったのである。

第6節 地域経済

地域経済政策についてはスハルト政権下の2つのグループの間で見解の対立があった。

1つはテクノクラートであり、地方インフラや農業発展に投資すべしという。

1つはナショナリストであり、国営企業の保護・発展を強調する。

スハルトはテクノクラートの助言に従ったが、また工業発展のためのナショナリストの戦略にも惹かれていた。一定の国営企業の保護政策を遂行するのに加えて彼の新しいクローニー、軍部、彼自身の家族に商業や製造業の独占、信用の便宜、政府契約その他の特別待遇を与えた。90年代初期まで汚職、馴れ合い、ネポティズムはインドネシアにおける慢性的な問題となった²³¹。

経済は自由化されたが、国有工業は依然として重要な役割を演じていた²³²。

ジャワ偏向発展や中央政府の天然資源収入への依存に対する批判はスハルトとテクノクラートに対し、ファンドを地域間でより公正に配分するシステムを展開させる強い圧力となった。自律的地域補助金 SDO シェーマは地方政府職員の給与のカヴァーであり、大統領令 INPRES シェーマは地域における発展の支援であった。そのための政府間移転の確保のために 2 つのタイプの大統領令交付金が定められた。一つは農村・地区 district・province レベルの政府へのブロック交付金を与え、地方当局にその支出内容への幾分の裁量権を与えるものであり。もう一つは中央政府により用途が特定されたものである。すなわち、学校建設、保健サービス提供、再森林化、道路建設及び発展の遅れた農村の発展の加速（これは農村の貧困対策である）である。

1970年代と80年代に SDO 向け予算、及び大統領令予算は中央政府予算全体の 16%であったが、地方政府収入の 60%以上、80年代からは 70%以上となった。スハルト政権下では地方政府独自の経済活動への課税は少なかった。

それにより 80年代、外島では資源採掘産業が発展し、ジャワ、バリ及びスマトラやスラヴェシの幾つかの地方では労働集約的産業が発展した。また 94～95年に約 28千の農村が貧困対策の補助金を受け取った。

また移住政策も試みられた。ジャワ、バリから外島への移住は 70年代は約 35万家族であったが、80年代には 220万家族に急増した²³³。

90年代初期、主要な緊張はジャワと外島との間ではなく、西部と東部との間にあった。東部の産業の発展のために評議会が設置された。だが 2000年の東部インドネシア発展加速局の設置以後も目立った前進はなかった²³⁴。

1974年施行の地方行政法はあったが、完全な地方自治には程遠い状況である。

74年3月から地域開発計画プログラムが開始され、89年からは後進総合開発 PKT 政策が始められた。開発が進まず、孤立し、危機的状況にあるような地域の、低所得層の富を増やし、その地域内での社会経済活動を活発化することを目的とする。この政策は一部地域では成功したようだ²³⁵。

21世紀に入り地方分権化へのビッグバンが始まった。

01年に地方自治法及び中央政府と地方政府の財政関係に関する法律が実施された（地方行政法および中央地方財政均衡法は 1999年に制定された）。国防、外交、財政・貨幣政策などを除き、地方政府にはより大きな権限が委譲された。

SDO と大統領シェーマは 2 つの新しいタイプの移転支出に置き換わった。一般ブロック補助金 DAU と特定目的補助金 DAK である。地方政府は DAU の使用については完全な裁量権が与えられた。通常は収入の 70%ほどである。DAK の意義は小さい。また独自の新しい租税公課が可能となり、借り入れも可能となった²³⁶。

04年の正副大統領の直接選挙制に続き、05年には州・県・市の全てのレベルで地方首長の直接選挙が開始された。04年の地方行政法では代議制の村議会は廃止され、話し合いで選ばれた住民代表による村落協議会へ切り替えられた。

²³¹ Arsenio M. Balisacan and Hal Hill eds., The dynamics of regional development : the Philippines in East Asia. Edward Elgar, Ateneo de Manila University Press, 2007, PART I, 140

²³² ibid., p. 145.

²³³ ibid., pp. 141-3.

²³⁴ ibid., p. 145.

²³⁵ モハメド・アルシャド・アンワール／尾村敬二編『インドネシアにおける地方開発』アジア経済研究所、1994、61-3頁。

²³⁶ Arsenio M. Balisacan and Hal Hill eds., op.cit., pp. 146-8.

大幅な憲法改正を伴いながら、言論・表現の自由が保障され、政党や労働組合の設立も自由化された。かつては、内務省や大統領によるスクリーニングが不可避だった地方首長の選出も、地域住民の直接投票で行われることになった。この結果、いかなる行政機関の長も立法機関の議員もすべて国民の直接選挙で選ばれることになった。ボトムアップ型地域開発の方向性は示された²³⁷。

だが地方分権化で行財政の実施権限の多くが中央政府から地方政府へ委譲されたにも関わらず、その実施のもとになる資金額でみると、必ずしも地方政府が主導権を握れる状況になっていない。紆余曲折を経て、インドネシアの政治制度には、2004年の大統領直接選挙と共に、アメリカ型に相似した強い大統領制が導入され、地方首長制もまたそれに追従した²³⁸。

ボトムアップ型地域開発計画策定過程は、実は中央集権のスハルト政権下で1990年代に開始されている。基本的には、政府予算を使って進める事業を村落、郡、県・市、州からそれぞれより上位の政府レベルへ上げていき、県・市予算で実施する事業、州予算で実施する事業、県・市予算と州予算とを組み合わせる事業、国家予算で実施する事業、というかたちでの仕分けをそれぞれのレベルで調整して決めていく仕組みである。予算策定の前段階の作業ということもでき、国家予算が成立する約1年近く前に村落レベルで開始されるのが通常である。国家レベルでみた場合、このボトムアップ型地域開発計画策定は、中央政府主導のトップダウン型の開発計画策定と補完的な関係にあるが、開発計画策定におけるボトムアップ型の位置付けは必ずしも大きくない。また、このボトムアップ型地域開発計画策定は、村落、県・市、州の財政収入が中央政府からの補助金などの資金移転に大きく依存しているという状況で行われていることにも留意する必要がある。ボトムアップ型地域開発計画策定過程は、地方分権化実施後、その実施規則や会議等の名称が何度か細かく変更されてきたが、大枠では当初のやり方を維持している。「参加型開発」、「住民エンパワーメント」、「市民社会」、「ガバナンス」といった開発援助でよく使われる用語がこのボトムアップ型地域開発計画策定過程でも一般的に使われるようになり、それらの用語に合わせたニュアンスが実施規則に反映された。かつては、政府予算で実施してほしい事業を上位政府へ提案することが主たる目的であったが、地方分権化後の実施規則の変更に伴って、各レベルでの全体的な地域開発計画を議論し、その文脈において、住民の奉仕活動（swadaya）で行う事業、自己資金で行う事業、上位政府へ提案する事業、といったかたちでの仕分けを行うことがより重視されるようになった。また、かつては上位政府の職員が提案事業を話し合う開発調整会議に出席し、上位政府の意向をあらかじめ示して、それに下位政府や住民が合わせるよう暗に求めるケースが多かったが、地方分権化以降、上位政府職員は会議に出席してもできるだけ発言しないように努めるようになった。

だがボトムアップ型地域開発計画策定過程は毎年の恒例行事として実施されてはいるが、実際には形骸化してきている。第1に、この過程は時間がかかることである。村落レベルでの事業提案が上位政府によって認められるまでに約半年、実際にその事業に予算がつくのはそれからさらに半年であり、事業提案から予算化と実施まで1年以上待たなければならない。しかも第2に、上位政府に認められたからといって、必ず予算がついて実施されるという保証はない。その時々政府の財政状況に左右されるほか、上位政府の意向や利害が優先される傾向があるからである。第3に、前年に却下された事業提案をそのまま翌年もその翌年も提案し続けるという傾向がある。10年間も同じ事業を提案し続けているといった事例は決して少なくない。第4に、特に村落レベルでは、地域開発計画を議論し、その文脈で提案事業を決めるというやり方ではなく、住民の知らないところで、村長と一部の有力者が提案事業を決めてしまう事例がまだ多い。実際、末端行政組織としての村政府の機能強化は大きな課題である。多くの村落では、村長、村書記、その他数人の職員で村政府が構成されるが、村落自治に大きな影響力を持つのはトコ・マジャラカッ（tokoh masyarakat）と呼ばれる村の有力者であり、彼らが賢者として村落自治を担ってきた。あたかも村政府を余所者の出張所のようにみなす風潮も根強い。政府によるボトムアップ型地域開発計画策定過程は、必ずしもまだ村落レベルでの開発計画策定の契機とは認識されていないようである²³⁹。

²³⁷ 西川芳昭・吉田栄一編『地域の振興—制度構築の多様性と課題—』アジア経済研究所、2009年、第1章

²³⁸ 同上32頁。

²³⁹ 同上39—40頁。

村落レベルでの自己財源には村の資産、住民間の共同資金提供、利用料徴収、村落ビジネス収入などがある。村落財政統計をみると、全般に、自己財源収入比率の高さとインフラ整備などへの開発支出（資本支出）の高さとに正の相関がみられることから、自己財源収入の高い村落がそこでの何らかの開発に関わる活動を行っていると言える。村落は、中央政府、州政府、県・市政府からさまざまな補助金を交付されており、それらの資金も村落開発向けに活用される。多くの場合、貧困対策における奨学金など、用途が特定されるケースが少なくない。用途を明確にしないブロック・グラントは、1990年代後半、中央政府から県・市政府へ試験的に供与され、従来型の補助金をブロック・グラントへ徐々に替えていくプロセスを経て、最終的に地方分権化施行後の一般配分金（DAU）へ繋がった。通貨危機後、外国援助機関によるソーシャル・セイフティ・ネット資金の村落への直接供与が行われ、村落は、用途を自ら決めて自ら管理する経験を積むこととなった。その後、東カリマンタン州クタイ・カルタヌガラ県や南スラウェシ州シンジャイ県などいくつかの県・市では、各村落に用途を定めない補助金を一律配分し、地元 NGO 等を活用して、用途の決定と利用管理、モニタリングを住民参加型で進めるプログラムを実施した。これらの経験がその後、村落向けのさまざまな支援プロジェクトの雛形となっていった。こうした県・市政府の試みで注目されたのが、県・市政府予算収入の一部を域内のすべての村落向けに配分する村落資金配分である²⁴⁰。

中央政府は2007年から貧困世帯796万世帯、貧困人口3192万人を対象に、住民エンパワーメント国家プログラム（Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat: PNPM）を開始した。このPNPMは、1990年代末から世界銀行が実施してきた郡（Kecamatan）開発プログラム（KDP）を国家プログラムとしてインドネシア化したものである。2007年の対象は2891郡で、各郡には貧困人口の多寡に応じて5～15億ルピアの住民直接支援資金が支給される。住民がこれを利用してさまざまな経済活動やインフラ整備などを行い、それにとまって雇用機会が創出されることが期待された²⁴¹。

貧困削減プログラムには通常、住民と行政とをつなぐファシリテーターと呼ばれるアクターが存在し、その多くは地元 NGO 活動家である²⁴²。

1998年以降のインドネシアの民主化は制度設計が中心であり、それが村落の持つ「固有の自治」と適切に接合することなく、上からの民主化として進められた。これは、インドネシアの行政統治が基本的に支配・服従の関係に起因しており、村落など末端からの異議申立の芽を摘んできたことと関係する²⁴³。

現実には、地方分権化が中央政府から県・市政府への行財政権限の委譲にとどまり、まだまだ封建的な意識の高い地方に地方首長直接選挙が導入されたことで、地方首長が「王」として振る舞うかのような、地方レベルでの集権構造が生まれた。村落住民からみれば、中央から地方へ移ったとはいえ、集権化の状況に変わりはない。地方首長の影響力の高まりは、地域開発の計画策定や政策実施においても、地方首長の再選を睨んださまざまな強い政治介入を招く可能性を強め、村落もまた末端行政組織として、新たな集権構造のなかに位置付けられることになった。こうした状況下で、村落が主体的な地域開発の担い手となることが難しい状況が現出している²⁴⁴。

²⁴⁰ 同上 41 頁。

²⁴¹ 同上 43 頁。

²⁴² 同上 44 頁。

²⁴³ 同上 46 頁。

²⁴⁴ 同上 51 頁。

表Ⅶ-22 インドネシアの州別一人当たり GDP (ルピア)

	1983	1994	1994 (石油・ガスを除く)	全国平均に対する倍数	1983	平均値からの偏差	1994	平均値からの偏差
全国平均	407	1,989	1,815	全国平均	1		1	
1. アチェ	1,221	3,222	1,562	1. アチェ	3.00	2.00	1.62	0.62
2. 北スマトラ	393	1,989		2. 北スマトラ	0.97	0.03	1.00	0.00
3. 西スマトラ	347	1,704		3. 西スマトラ	0.85	0.15	0.86	0.14
4. リアウ	3,097	4,666	1,895	4. リアウ	7.61	6.61	2.35	1.35
5. ジャンビ	336	1,280		5. ジャンビ	0.83	0.17	0.64	0.36
6. 南スマトラ	685	1,889		6. 南スマトラ	1.68	0.68	0.95	0.05
7. ベンクル	303	1,299		7. ベンクル	0.74	0.26	0.65	0.35
8. ランプン	213	1,006		8. ランプン	0.52	0.48	0.51	0.49
9. ジャカルタ	1,204	6,728		9. ジャカルタ	2.96	1.96	3.38	2.38
10. 西ジャワ	347	1,596		10. 西ジャワ	0.85	0.15	0.80	0.20
11. 中ジャワ	278	1,337		11. 中ジャワ	0.68	0.32	0.67	0.33
12. ジョクジャカルタ	273	1,673		12. ジョクジャカルタ	0.67	0.33	0.84	0.16
13. 東ジャワ	360	1,676		13. 東ジャワ	0.88	0.12	0.84	0.16
14. バリ	353	2,224		14. バリ	0.87	0.13	1.12	0.12
15. 西カリマンタン	321	1,713		15. 西カリマンタン	0.79	0.21	0.86	0.14
16. 中カリマンタン	453	2,351		16. 中カリマンタン	1.11	0.11	1.18	0.18
17. 南カリマンタン	410	1,662		17. 南カリマンタン	1.01	0.01	0.84	0.16
18. 東カリマンタン	3,163	8,672	4,398	18. 東カリマンタン	7.77	6.77	4.36	3.36
19. 北スラベシ	301	810		19. 北スラベシ	0.74	0.26	0.41	0.59
20. 中スラベシ	262	1,029		20. 中スラベシ	0.64	0.36	0.52	0.48
21. 南スラベシ	285	1,177		21. 南スラベシ	0.70	0.30	0.59	0.41
22. 東南スラベシ	285	993		22. 東南スラベシ	0.70	0.30	0.50	0.50
23. 西ヌサテンガラ	180	810		23. 西ヌサテンガラ	0.44	0.56	0.41	0.59
24. 東ヌサテンガラ	173	692		24. 東ヌサテンガラ	0.43	0.57	0.35	0.65
25. 東チモール	137	739		25. 東チモール	0.34	0.66	0.37	0.63
26. マルク	316	1,327		26. マルク	0.78	0.22	0.67	0.33
27. イリアンジャヤ	669	2,965		27. イリアンジャヤ	1.64	0.64	1.49	0.49
				平均値からの偏差の絶対値の総計		24.36		15.23
				最高値の最低値に対する倍数		23.09		12.53

出典：仁平耕一「インドネシアの地域間格差と経済開発」138頁。

注記：東チモールは2002年に独立している。

*石油、天然ガス、その他金属、木材が豊かな地域はアチェ、リアウ、東カリマンタン、パプアである（安場安吉編著『東南アジア社会経済発展論』88-9頁）。

地域間格差を州ごとの一人当たりGDPでみてみれば、GDPはジャワへ一極集中しているが、一人当たりでは平均的である。東カリマンタン、ジャカルタ、リアウ、アチェが突出して高い。所得格差は資源の偏在要素を除けば人的資本格差が大きい²⁴⁵。

国内外の投資はインドネシア西部、とくにジャワに集中しており、地域格差が大きい²⁴⁶。

76年、都市におけるジニ係数は0.45、農村とくに人口稠密なジャワ島では0.53であった。ジャワ島やバリ島のような主要な島の一人当たり所得がそれ以外の島より低い。スマトラやカリマンタンの多くの地域、赤道に近い島では一年中平均して雨が降り、大規模農家が多年生作物を栽培していた。水田稲作農業はあまり行われていない。土地なし層やほとんど土地をもたない農民は増えた²⁴⁷。

地方の貧困対策としてインプレス INPRES（政府が貧困撲滅と分配の問題に取り組むために実施した様々な政策の一つ）が一定の役割を果たした。これはブロック・インプレス（地域別）とノンブロック・インプレス（部門別）に分けられる。前者は最も下位の行政単位レベル（村落開発）のインプレスと2級地方自治体である県／市向けのインプレスと1級自治体である州向けインプレスから構成される。

後者は初等教育インプレス、医療サービスインプレス及び植林インプレスから構成される。

概念上は地域別インプレスの用途は地方自治体が決定する。経済性、生産性のあるプロジェクト（特にマイナス地域の発展に集中させたもの）や社会福祉向上や公共インフラ整備を目的とするものである。

部門別インプレスは小学校の建設や教育環境整備など基本的に施設や貧しい地域に供与される²⁴⁸。後進村落開発インプレス IDT は特に農村を中心とした貧困に直接、対処するものである。IDTを通じて農民が経済活動を創造することのできる資本として資金を提供する。活動は住民自身が行う。村落共同体にある資源を最大限活用すべくワーキング・キャピタルとして資金を用いる。このプログラムを機能させるために村民は自力更生隊 KSM と呼ばれるグループを創設し、全ての資金はこの KSM グループを通じて配分される。各 KSM に一人のアシスタントが付き、補佐する。アシスタントは内務省、農業省、労働省、教育文化省などの省庁から郡レベルの各種分野の役人が選ばれる。5年が経過すると、その補助は縮小され、KSM 自身で全てを運営する。

このプロジェクトの要件は以下のようなものである。他のプログラムと重複しないこと（補完性）、即効性、結果指向型、地域の資源の最大値の利用、市場性の高い製品の生産（市場アクセスと需要の把握）、できるだけ多数の人々の参加（労働力の適切な確保）、その地域の人々がよく知る方法、技術を使用（適正技術）、環境の配慮、地域住民が社会的、文化的に許容できるもの（地域社会の受容可能性）、である²⁴⁹。

こうしたプロジェクトは整合性を欠く所もあるが、もし実効性があるならば、安定した穏やかで自然と調和した発展を促すに違いない。

自立広域経済圏構想は興味深い。経済圏の中心には生産拠店をもつ。その拠点はいくつかの工業集積地区から構成されており、中核都市がそれらを結ぶ結節点としての機能を果たす。中核都市は市場及び情報を提供し、企業家の育成、イノベーションを生み出す発想の醸成、技術移転、マーケティング等の役割を果たす²⁵⁰。

²⁴⁵ 仁平耕一."インドネシアの地域間格差と経済開発."敬愛大学研究論集 51(1996)138頁:半田晋也."インドネシアの地域間所得格差と人的資本." アジア経済 46.6(2005)。

²⁴⁶ モハメド・アルシャド・アンワール/尾村敬二編前掲書56-7頁。

²⁴⁷ オーシマ、ハリー、T.『モンスーンアジアの経済発展』324-8頁。

²⁴⁸ モハメド・アルシャド・アンワール/尾村敬二編前掲書96-7頁。

²⁴⁹ 同上100-1頁。

²⁵⁰ 仁平耕一前掲152頁。

自立的交易経済圏には以下の3地域がある。

①北スマトラ交易経済圏（北スマトラ州、リアウ州、アチェ州、西スマトラ州）

②ジャカルタ交易経済圏（南部スマトラ、ジャカルタ首都特別州、西ジャワ州、西カリマンタン州）

③東ジャワ交易経済圏（東ジャワ州、中ジャワ州、中・東・南カリマンタン州、ヌサテンガラ、北スラベシ州）²⁵¹

表Ⅶ－２３ 地域交易経済圏の地域内交易係数（％）

	北スマトラ交易経済圏	ジャカルタ交易経済圏	東ジャワ交易経済圏
木製品	88.46	57.42	80.38
繊維	92.59	76.07	94.28
塩	93.26	19.95	85.23
セメント	91.51	54.08	44.37
その他非鉄製品	19.68	83.31	34.99
鉄鋼	94.82	70.06	49.05
その他金属	92.49	16.58	4.16
機械	73.17	79.48	55.86
分類不明	64.22	39.07	19.19
一般貨物	83.23	63.32	68.49

注記：貴金属は除いた。

出典：仁平耕一．"インドネシアの地域間格差と経済開発." 154頁。

データとしては不十分であるが、一部商品種類を除き、域内の交易係数はかなり高い。域内の経済循環の高さからすれば、相対的には自立した経済圏を形成しているといつてよいであろう。

地域間開発協力の事例としては以下のようなものがある。

- 1) スマトラ北部（アチェ、北スマトラ、西スマトラ、リアウ）：アチェと北スマトラの関係が強い。西スマトラとリアウの関係も強い。
- 2) JABOTABEK（ジャカルターボゴールータングアンブカシ）
- 3) 東ジャワと GERBANG KERTASUSILA（グレスックーバンカランスラバヤーシドアルジョーラモンガン）
- 4) ランプン州
- 5) BOPUNJUR：ボゴールーブンチャックーチアンジュールを結ぶ回廊地帯沿いの開発
- 6) インドネシア東部 I B T。ここではインフラが未整備である。

だが成功事例は少ない²⁵²。

インドネシア東部 IBT の開発においては IBT 内の各州間での交易上の強い連関がない。IBT の各州は IBT の成長中心地よりもスラバヤやジャカルタとより強い結びつきがある²⁵³。

IBT 内の州間ですら陸上及び海上輸送による結びつきが乏しい。製造業の開発が限られ、依然として合板など森林基盤産業やヤシ油などのアグロインダストリーに依存している。輸出収益の大部分は鉱業（石油、ガス、銅など）による²⁵⁴。

このように必ずしも成功しているとは言えないが、地域間協力の重要性は理解できる。

²⁵¹ 同上153頁。＊地域間産業連関表が利用可能でないため、主要港湾間の船荷統計を用いて地域内での交易比率を計算している。

²⁵² モハメド・アルシャド・アンワール/尾村敬二編前掲書81－7頁。

²⁵³ 同上110－11頁。

²⁵⁴ 同上117頁。

国境を越えたスケールの大きな地域間協力推進の試みもある。バタムーリアーシンガポールの三角地帯や北部三角地帯（北部スマトラー西部マレーシアタイ）。前者は成功したようだが、後者は94年時点ではまだ始動していない²⁵⁵。

こうした相対的に自立した地域経済圏の形成と、それらがネットワークを通じて交流・協力する（場合によっては国境を超えたそれ）関係の構築はグローバリズムに抗する東南アジアの発展を促す支柱となるに違いない。

²⁵⁵ 同上63-4、88頁。

第8章 マレーシアの経済発展

第1節 概況

マレー半島ではスマトラやジャワと共に古くからインド文化を受容して各地域に王国を形成していたが、15世紀半ばから17世紀にかけてのいわゆる「交易の時代」にはヨーロッパ諸国が進出してくる。王国間の紛争や王国内の内紛から、他国の援助を求めたため17世紀後半からは植民地化も進んでくる。19世紀以前のマレー半島（とくにケダ、クランタン、トレンガス）の歴史にはシャムの影響が深い影を落としていたが、19世紀にはイギリスの影響が強まる。

イギリスは1795年にはマラッカを獲得し、1819年にはシンガポールを獲得した。シンガポールは東南アジアの交易の中心として栄え、マレー半島やボルネオにおける植民地経営の拠点ともなった。19世紀半ば、イギリスで缶詰工業が発展し、ブリキ板製造が盛んになると、マレー半島において錫鉱山が大規模に開発されるようになった。1860年代になると錫鉱山の利権を巡って、現地のムラユ人支配層間での内紛や移住してきた中国人労働者間での武装抗争が激しくなり、治安が悪化した。こうした状況を背景に1870年代になるとイギリスはマレー半島の領有支配に向けて本格的に現地への介入を強め、1888年にはイギリス北ボルネオ会社により統治されるイギリス保護領北ボルネオが成立し、1896年にはマレー連合州を成立させ、1909年には現在の西マレーシアとシンガポールを含む地域をイギリス領マレーとした¹。

1941年には日本軍がコタバル近郊に上陸し、翌年にはマラヤ及び北ボルネオ全域を占領する。クダ王国はシャムの占領下に、その他の地域は日本軍の軍政下に入る。1945年、日本軍の降伏に伴い、マラヤ・北ボルネオがイギリスの支配下に復帰する。

イギリスはシンガポールを直轄植民地として分離したうえで、他の地域を統合し、マレー人のスルタンの権限を制限し、マラヤに住む全ての人々に平等の市民権を与えるマラヤ連合構想を表明した（事実上、華人系移民を優遇）。これに対し各種マレー人団体が46年に統一マレー人国民組織UMNOを結成し、マラヤ連合反対運動を展開した。48年1月にはイギリスは連合案を撤回し、スルタンの権限を強化し、非マレー系住民の市民権獲得に強い制限が課せられたマラヤ連邦が発足する。これは華人系住民の不満を高め、マラヤ共産党（華人系中心）は武装闘争に転換した。イギリスは48年に非常事態を宣言し、共産党を弾圧すると共に華人系の村人を「新しい村」に移した（収容所のようなもの）。同時に華人系、インド系エリートに政治参加の機会を与えるように努め、46年にすでに発足していたマラヤ・インド人会議MICに続き、49年にはマラヤ華人協会MCAが誕生した。55年の連邦参事会選挙ではMICとMCAはNMNOと選挙協力を結び、連盟党を結成して圧勝し、57年にはマラヤ連邦が独立した。アブドル・ラーマンが首相に就任する。憲法はマレー語を公用語とすると共にマレー人には「特別な地位」を認める（これは格差是正を意図）。一方で、非マレー人には出生地主義による国籍を認めた。また選挙制王制を敷き、9人のマレー人首長による互選で国王を選んだ。

以後、マレーシアの政治は基本的に種族の枠組みの中で展開されていく²。

69年5月の暴動に際し、ラーマン首相は非常事態を宣言し、議会を停止し、代わって国家運営評議会NOCが設置され、議長にラザク副首相が就任し、全権を掌握する。翌年にはラザクが首相となり、ブミプトラ政策を開始する。NEP（新経済政策）とマレーシア語（ムラユ語）化を進めた。70年8月31日の独立記念日での国王演説で国家理念（ルクヌガラ）を発表した。その内容は①神への信仰、②国王及び国への忠誠、③憲法の擁護、④法の支配、⑤良識ある行動と徳性である。

¹ ザイナル＝アビディン＝ビン＝アブドゥル＝ワーヒド編『マレーシアの歴史』：今井昭夫編『東南アジアを知るための50章』第6章。イギリスによる支配の影響は確かに大きい。都市部の一部の人々は西欧的価値観を身に着けていった。だが農村では依然、固有の伝統文化が護られていた。

² ザイナル＝アビディン＝ビン＝アブドゥル＝ワーヒド編『マレーシアの歴史』：古田元夫『東南アジア史10講』175－6頁：レイ・タン・コイ『東南アジア史』183－4頁：後藤幹一他編『岩波講座 東南アジア史第8巻』208－222頁：池端雪浦編『東南アジア史II 島嶼部』第6章の2。

ラザクは民主行動党（華人系）を除く野党を取り込み、UMNOを中心とする国民戦線を発足し、74年の総選挙で圧勝した。

NEPはラザクからフセイン政権、そしてマハティール政権へと引き継がれていく。それによりかなりの経済成長に成功したが、それに伴う歪みも生じている。例えば、1975年制定の工業調整法では雇用や資本の民族間比率が厳しく規制されていた。それには華人系企業が反発し、またブミプトラ（アリ）を名義上の企業主とし、華人系住民（ババ）が経営するアリババ企業なども生まれている。公営企業とその子・孫会社の設立によりブミプトラ企業の数は一挙に増加したが、その経営を担う民間ムラユ人はほとんど存在せず、多くの場合、高級官僚が現職のまま関連する企業の役員を兼ねた。また国立大学入学や奨学金供与のムラユ人枠を拡大したが、これら高学歴者の多くは官僚・公務員組織に進んだ。その後、工業化及び企業の民営化が進んでくると民間企業の管理・専門職層へ進出する者も増えてはくるが、こうしたエリート層、中間都市層はムラヤ人社会ではなお少数であった。

他方、労働運動には厳しい法的規制が課せられており、農村や都市での格差は拡大している³。

このような人種構成の問題は経済構造にも反映しており、それはイギリスの植民地統治政策にも起因する。

イギリスの植民地時代、ゴム・エステートと錫鉱山から成り立つ近代セクターが移植され、現地住民が従事する伝統セクターと並存していた。この二重構造は1957年に「マラヤ連邦」として独立した後も地域社会の基底に残存した。このマレーシアの二重構造の特質はエスニック・グループ間の分業関係をも同時に反映していることである。植民地時代、近代セクターの労働力需要に対応する形で、華人、インド人を外部から引き入れるという移民・労働政策が採用された。他方、マレー人には伝統的な支配階級の特権を認めながら、彼らは農村社会に縛られた⁴。

マレー半島の諸州では、イギリス人は大規模ゴム園や錫鉱山、中枢的貿易や保険業、船舶運輸、植民地官僚といった頂点と基盤を掌握し、伝統社会の底辺ではマレー人が農業部門へ封じ込められ、小規模の稲作とゴム栽培経営への従事が固定化された。中間層としては華人が中小貿易業と国内流通を牛耳る中小規模商人、土着の金融銀行部門を独占し、さらに中小規模のゴム園、錫鉱山の経営者と労働者にも多く就業した。インド人はゴム園労働者と鉄道、道路建設の労働者として社会の下層に定着した⁵。こうして植民地支配の時代に多民族社会が形成された。

独立後のブミプトラ政策の基本理念はこうした植民地遺制ともいえる種族別職業構成・就業構造を解消することであった。70年代後半から80年代初めにかけて実施された、旧植民地資本が経営する巨大農園と鉱山の買収と取得（例えば、プルサス・グループによるマレーシア鉱業公社の買収など）や華人が支配する銀行と金融機関の買収と統合などがそれを示す⁶。

近年に至り、近代セクターにおける世界市場の好況に乗じた繁栄と伝統的な農村部に取り残されたマレー人の深刻な貧困という対照的な状況が現出した。

そこで基本的な開発戦略として農業・農村開発が位置付けられた。その中軸を担ったのが56年設立の連邦土地開発庁 FELDA である。当初の目的は未開発地域を開発し、そこへ農村貧困層を入植させることと入植地のインフラを整備することであった。

FELDAにより開発される基幹作物はゴムやオイルパームといったプランテーション作物である。しかし、かつてのエステートのような直営生産方式ではなく、FELDA と入植者との間での契約農業生産方式を導入した。入植者は各自が経営主体であり、FELDA が彼らをサポートし、入植地全体の調整を図るというものであった。それにより貧しい農民の所得向上を目指した。

³ 池端雪浦編『東南アジア史Ⅱ島嶼部』427-30頁。

⁴ 岩佐和幸『マレーシアにおける農業開発とアグリビジネス—輸出指向型開発の光と影』京都：法律文化社、2005、1-2頁。

⁵ 堀井健三編『マレーシアの工業化—多民族国家と工業化の展開—』アジア経済研究所、1990、10-11頁。

⁶ 岩佐和幸『マレーシアにおける農業開発とアグリビジネス』18頁。

また FELDA はマレーシアにおける農業生産や農業関連産業の発展において重要な役割を果たした。パーム油生産を代表的輸出産業に育て上げ、その原油生産のみならず、精製・加工に至るアグロインダストリー部門を次々と拡張していった。それを政府がバックアップし、世銀やアジア開発銀行などが支援した⁷。

60年代から灌漑事業が立ち上げられ、二期作が広がった。マレー半島の失業は70年代に減り始め、土地の多くの造成区画が小土地所有者に分配され、失業率は2-3%に低下した。乾季の二毛作による仕事も普及した。農家の人々の購買力が上昇するにつれて都市工業も成長し始めた。80年代前半には電子工業も急成長し、この都市工業の成長は農村部から都市部への移住を促した。84年には完全雇用を達成するが、一時的であった。85年にはゴム、パームオイル、木材、錫、石油、電子製品に対する世界市場は落ち込み、経済は打撃を受けた。

工業化の過程をみてみよう。

1950-60年代は第1次輸入代替工業化の時期である。この時期は、植民地時代から受け継いだゴム・錫の一次産品生産に極端に依存したモノカルチャー経済という植民地遺制を是正するために、軽工業品（一次産品加工業）を中心とする消費財の輸入代替を行った。

この時期に輸入代替産業としては食品加工産業、木材加工産業、化学産業、ゴム加工産業が選定された。この時期の経済開発の主たる対象はブミプトラ系が集中する農村の経済近代化であったため、中小企業の発展もこれに沿って行われ、具体的にはゴム加工、手工業における農村型中小企業育成という形をとった⁸。

第1次マレーシア計画MP（66-70年）までの工業化の基本的構図はマレーシア政府が道路、港湾、電力などの社会資本の充実に力を注いで、外国の資本と技術を誘致し、主としてマレーシアの華人系民間資本と安価な労働力を供給するという形で進展してきた。

69年、トゥソ・ラザク政権が、経済社会の二重構造を是正するために「第2次マレーシア計画（1971-1975）」を発表するとともにNEPを導入したが、この政策はマレーシアの社会経済の各分野に多大な影響を与え、マレーシアの歴史にとっても最も重要な画期となった⁹。

ラザク政権下（権威主義的体制）でのNEPという政治経済システムの特徴は以下のようである。

まずは、輸入代替と輸出促進を同時に目指した複線型工業化である。また、マレー系優先型の政策介入を行った。

輸入代替工業化に関しては国内の非農業経済活動の主たる担い手が「土地の子供ブミプトラ」ではなく、華人系である「複合社会」（前述のようにイギリスは植民地時代、プランテーション経営や鉱山開発を進めたが、マレー半島は小人口世界なので労働力を外から輸入した。その結果、複合社会化した）であったため、輸入関税引上げは華人系だけを利することになる危険があるが故に、強度の保護関税は採用されなかった。輸入関税による国内産業の保護率はアセアンの中で最も低い。その代り国家がマレー系の民間企業家のエージェントとして国営・公営企業を設立して輸入代替工業化を図った。天然ゴムやオイルパームへの輸出税もそれらの生産をマレー系小農民が担っていたから、それほど大きくはなかった。

⁷ 岩佐和幸『マレーシアにおける農業開発とアグリビジネス』2-5頁。

⁸ チュウ ジン エン Cuihi Jin Eng 「マレーシアの工業化と中小企業—中小企業問題の変遷と政策展開」（大阪市大『季刊経済研究』Vol.22 No.1, June 1999）53-4頁。

1957年にマレーシアがイギリス植民地から独立した当時のラーマン政権は、独立交渉時の合意に基づいて基本的に自由放任な経済政策をとった。これは1957年イギリスとの独立交渉時の合意に基づいて、統一マレー人国民組織UMNOとマレーシア華人協会MCAとの間に、前者が政治、後者が経済というように、独立前と同様それぞれの分野にその影響力を維持するというものである。

⁹ 堀井健三編『マレーシアの工業化—多民族国家と工業化の展開—』2頁。

エスニシティによる社会の分節化がみられ、都市部に立地する商業・製造業には華人系住民が就業し、米を中心とする農業にはマレー系住民が就業していた。そのため米作において価格支持政策を行った。

政府は国内諸企業に対してエスニック集団の人口比率に応じた雇用を義務づけた。高等教育機関への入学に関してもエスニック集団人口比率に応じた入学定員枠を採用した。

また、国内の企業家・勤労者に中央積立基金への加入を義務づけ、貯蓄を強制した¹⁰。その政策にはシンガポールの政府主導型開発主義的政策体系の影響がある。多国籍企業の積極的な誘致、政府が直接、間接に経営する企業の設立、中央積立基金制度の確立などがそうである。

1960年代にはマレーシアでは華人系とマレー系の妥協の体制であったが、70年代にはマレー系が支配する国民戦線体制へと変質し、国家の民間経済への強い介入によってマレー系を主役に押し上げようとした。華人系は概ね受け容れたが、しかし熟練労働者の台湾などへの海外流出や企業の海外進出がみられた。

公営企業は優先的にマレー系の高学歴者を採用した。その結果、マレー系の都市中間層が生まれた¹¹。

1983年には重化学工業化を進める工業マスタープランが公表された。それまでの輸出加工区での輸出産業の育成は植民地プランテーションに似た「飛び地経済」を作り出したただけであったが、80年代中葉にはマレー系を含めた都市中間層、企業家層が規制緩和を要求し始めた。官僚エリートの方は相対的に低下した。

マレーシアの指導者は重工業（自動車、鉄鋼、セメント）の発展に舵を切った。しかし、インドネシアの転換と同様、これら工業は非効率であり、稼働率は低かった。またマレーシアも多くの福祉政策を採用していたから、その官僚機構が増殖し、高コストとなった。

工業は大企業と小企業の二重構造であり、また工業は地方に分散化していた。そのことは農家に仕事を創出した。また農産物生産の多様化も進んだ。その結果、70年代、80年代にジニ係数は低下した¹²。

農業面では70年代と80年代初期、政府は灌漑や排水計画を通じて、米作農家に二毛作のための仕事を提供し、土地の整備や再植民によって農家の規模を拡大した。

米作農家には肥料や米価には補助を与え、遠海魚業者へは近代的装備を助成した。小規模なココナッツ農家の間作、植え替え、復興を奨励し、加工施設、市場施設、信用支援が全ての農家に利用可能となった。

またインフラを整備して100ほどの工業団地や自由貿易ゾーンを設定し、ローカル企業や外国企業（とくに繊維や電子産業）を引き入れた。

但し、88年でも失業率は依然として高く、約8%であった。その70%超は25歳以下の学校卒業生で、仕事のないのは1年未満である。3年以上の失業は5%のみである¹³。

80年代に地域間の所得格差は減少した。米の高収量品種の使用など農業生産の改善と近代的工業の首都圏以外への広がりによる¹⁴。

公営企業の民営化も重要な政策課題として登場してくる。これはマレーシア国内での資本市場が一定程度、発達し、マレー系の中間層が株式購入できるようになったことを背景としている。

1991年にはNEPに代わるものとして「国家開発政策大綱」が発表される。エスニック集団間の富の再分配に関する堅い形での数値目標の設定は取り下げられ、一般的なガイドラインにとどめた。この大綱の基本はハイテク産業等のより先進的な工業化を実現させる「積極的経済ナショナリズム」政策であった。

¹⁰ 原洋之介『アジア・ダイナミズム』175-6頁。

¹¹ 同上177-9頁。

¹² Oshima, Harry Tatsumi. Strategic Processes in Monsoon Asia's Economic Development, pp.209-10.

¹³ ibid., pp. 218-9.

¹⁴ ibid., pp. 210-11.

1970年から1992年の間に華人系の手にある国富のシェアは25%から38%に上昇したが、ブミプトラのシェアは一挙に2~3%から18.2%に激増した。マレー系の資本市場への参入能力も増大した。

NEPの修正は、しかし、歴史的に規定されて発達してきたマレーシア独自の政治経済システムの枠を超えるものではなかった¹⁵。

ブミプトラ政策は出発点ですでに、経済合理性より多民族社会の政治力学を優先せざるを得なかった。イギリス人や華人に工業化を頼ることができない以上、マレー人が積極的に工業部門に進出していくことが要求される。政府はそのための施策をいろいろと講じてきたが、マレー人の多くの産業部門における企業経営者は一部のエリート層を除き、十分に育成されたとは言い難い。エンジニアその他の専門職中マレー人の比重は少ない（88年でエンジニアでは29%、専門職全体では25.1%）¹⁶。

アグロインダストリーの分野では国家資本のバックアップを背景にオイルパーム入植者と人材の利用、更に精油技術の進歩により、ブミプトラが中心となっている部門もあるが、そうした部門は限定的である¹⁷。

1984年、クアラルンプール証券取引所に上場された株式会社215社中、資本構成においてブミプトラによって支配されているのは65社（30.2%）、工業に限定すれば17.1%にすぎない¹⁸。

Hal HillによればNEPは経済成長、所得上昇、不平等の減少という成果はあるが、レントシーキングや汚職は広まった。

生活の質の向上は見られるが、97~8年の危機は社会的セーフティネットの不適切さを暴露した。

市場親和的アファーマティブ・アクションは成功したが、同一人種内の格差は縮小せず、教育制度も不備である¹⁹。

NEPの終わりまでにマレー系住民の世帯収入の格差は9.2倍、華人内では約8.6倍であった。

86年にはマレー人投資家の4.4%がマレー人の保有している株の70%以上を保有していた。地域格差も大きい。特にサバ州のマレー系住民の貧困水準以下は90年に41.2%である（全国では貧困指数15.3%）²⁰。

金権政治体質が残る。特に80年代以降。政治と癒着した実業家グループが台頭した。ジェンダー問題も残る。管理者や経営者への女性進出は不十分である²¹。

地域社会での支えあいと共にNGO団体と政府や自治体との相互の協働やパートナーシップが社会福祉実践において、特に90年の国の福祉政策以降、新たな局面を迎えている。しかし、政府の取り組みは消極的であった²²。

91年、2020年ビジョンという新たな政策が始まる。当面の経済発展計画として新開発計画（NDP：1991-2000）が提唱された。その主たる目標は経済成長と公平な富の分配を目指し、最適なバランスをとること、及び均衡的経済発展である。全てのマレーシア人〔民族の統合〕が経済成長による恩恵を公平かつ平等に享受できるように経済的不平等や不均衡をなくし、州間や都市部と地方との経済的発展における不均衡を軽減する。これはバングサ・マレーシア（マレーシアは一つの民族である）という理念による²³。

15 原洋之介『アジア・ダイナミズム』180-1頁。

16 堀井健三編『マレーシアの工業化—多民族国家と工業化の展開—』359-60頁。

17 同上361頁。

18 同上362頁。

19 Hal Hill, Tham Siew Yean and Ragayah Haji Mat Zin.ed., op.cit.,pp.248-251.

20 三木敏夫『マレーシア新時代』244-6頁。

21 同上248-51頁。

22 同上252-3頁。

23 同上253-5頁。

この理念はポスト・マハティール期の政策に受け継がれるが、その実現の途は必ずしも順調ではないようだ。

ポスト・マハティール期の経済政策は以下のようである。

1. ブミプトラ企業家養成から GLC (Government-Linked Company: 政府関連企業) 重視へ。政府が資本を保有したまま経営を改善する。

2. 成長重視から分配重視へ。

9年に発足したナジブ政権が10年、発表したNEM (New Economic Model) は、高成長、持続性に加え、所得格差の縮小を目指す「包括性」inclusivenessを掲げた。具体的には所得下位40%への支援強化を打ち出した。「市場適合的なアファーマティブ・アクション」である。

第10次マレーシア計画(11-15年)ではワン・マレーシア国民支援と銘打って12年より月収3千リング未満の世帯に年500リングの現金給付を行う。また13年1月から最低賃金法を施行した²⁴。

実際、マハティール時代の民営化によって生み出された大手ブミプトラ企業がアジア通貨危機で破綻し、ブミプトラ企業家育成から政府関連企業GLC重視へ方針転換した。民営化で事業を完全に民間企業に委ねる手法から国有企業を外国企業などで経験を積んだブミプトラの専門経営者に経営させ、パフォーマンスを監視する手法に変えた²⁵。

9MP(06-10年の第9次マレーシア計画)で示された重要点は2点ある。

① 政府はブミプトラ資本のプロモートと社会的一体性の促進を両立させる。

② ブミプトラのSME育成を強調する。収益を得る可能性のある貧しいブミプトラの支配的な農村工業を支援し、ニッチ市場を発展させ、輸出市場も視野に入れる²⁶。

更にSMEsの発展のためVenderシステムを使うことを提案した。そこではSMIsはGLCsを始めとする大企業(多国籍MNEを含む)と結びつき、ローカル市場と海外市場とのより大きなアクセスを可能にする。また政策目標を環境から持続可能な発展へとシフトした。最初の持続性達成の意思表示は第6次MP(91-95)においてなされていたが、09年、エネルギー、グリーン・テクノロジー及び水省を設立した。持続性への漸進的途を選び、持続可能性と環境問題を合わせて、グリーン・テクノロジーを発展させる。そのアクターは政府、NGO、グリーン産業である²⁷。

ポスト・マハティール期には一次産品関連輸出が再拡大(原油、天然ガス、パームオイル、ゴム、木材)した。後述のようにアグリインダストリーの発展が目立つ。

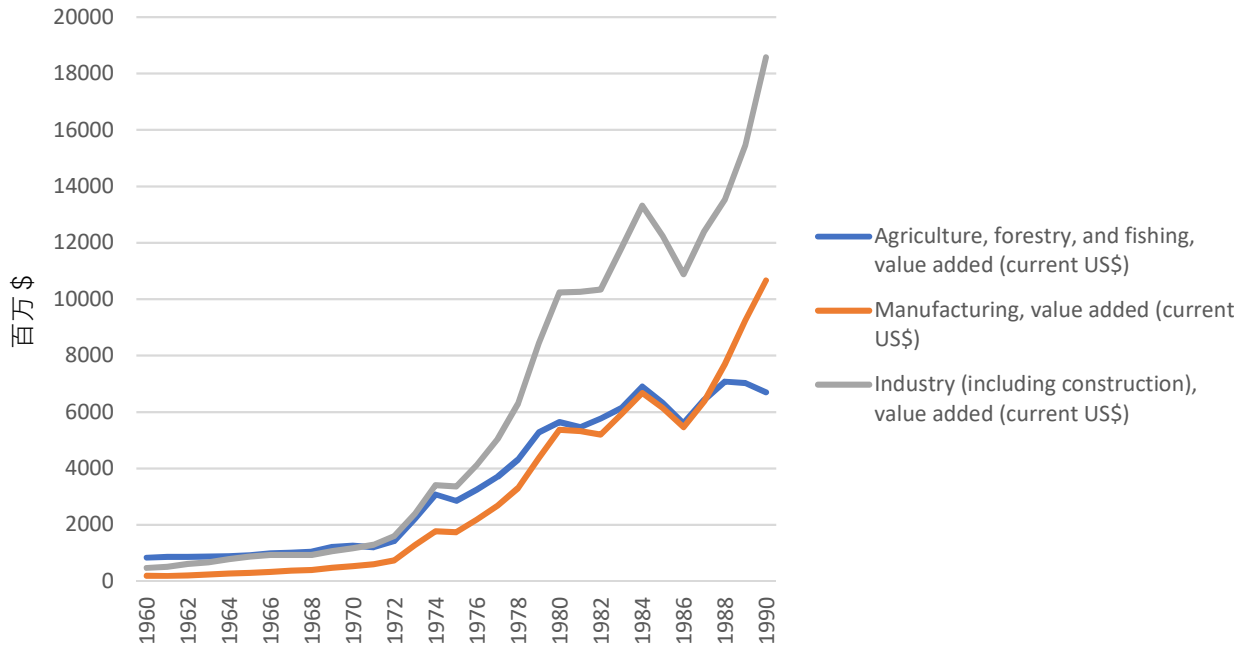
²⁴ 中村正志・熊谷聡編『ポスト・マハティール時代のマレーシア—政治と経済はどう変わったか—』第6章第3節。

²⁵ 同上終章

²⁶ Hal Hill, Tham Siew Yean and Ragayah Haji Mat Zin.ed., Malaysia's development challenges :Graduating from the middle, Routledge, 2012, pp.67-8.

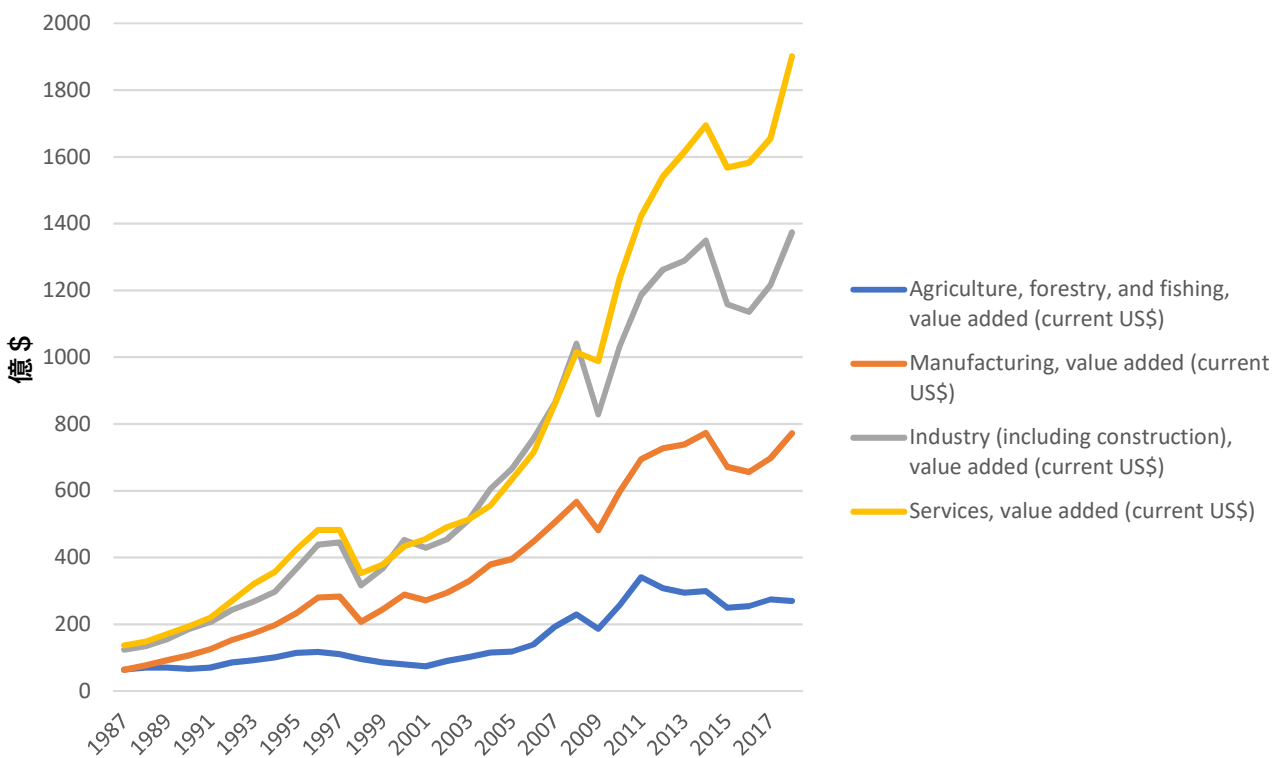
²⁷ ibid., 13.

圖VIII - 1 產業部門別成長(1960-90)



出典：The World Bank. World Development Indicator

圖VIII - 2 產業部門別經濟成長(1987-2018)



出典：The World Bank. World Development Indicator

第2節 農業の発展

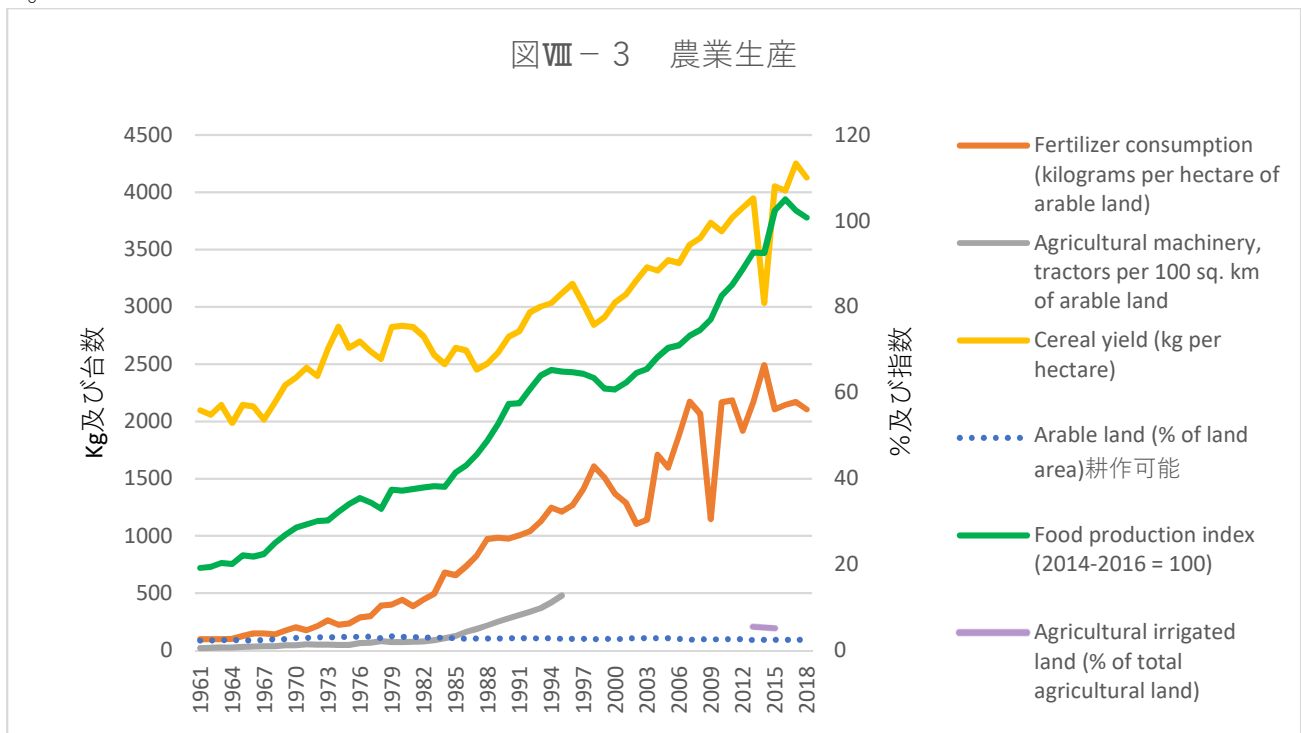
独立後、1960年代末までは農業・農村開発が重視されてきた。

50年代に農業部門の将来のために多額の投資を行い、主要な多年生作物であるゴムやオイルパームのプランテーションにおいて古くなり、収量の落ちた木を高収量品種に植え替えたり、未開発の密林地帯が新規に開発された。米についても50年代には二期作が行われていた。水田は作付け面積の1～2%に過ぎなかったが、70年代後半には約50%に増大した²⁸。

60年代～70年代、最大の産業部門である農業部門の成長率は5.5%であり、工業部門やサービス部門の成長はそれに依存した。[図VIII-1]

60年代から灌漑事業が立ち上げられ、二期作が広がった。マレー半島の失業は70年代に減り始め、土地の多くの造成区画が小土地所有者に分配され、失業率は2～3%に低下した。乾季の二毛作による仕事も普及した。70年代及び80年代初期、政府は灌漑や排水計画を通じて、米作農家に二毛作のための仕事を提供し、土地の整備や再植民によって農家の規模を拡大した。米作農家には肥料や米価には補助を与え、遠海魚業者へは近代的装備を助成した。小規模なココナッツ農家の間作、植え替え、復興を奨励し、加工施設、市場施設、信用支援が全ての農家に利用可能となった

²⁹。



出典：The World Bank. World Development Indicator

1960年代の稲作政策は基本的に水田面積の拡大、二期作化、単位面積当たり収量上昇による米自給化100%達成であった。そのため、高収量品種の配布、肥料補助金制度、政府買い上げ粳米に対する最低価格保証、灌漑排水路建設、流通機構整備—華人商業資本を排除するため連邦農産物流通公社 FAMA 設立、農民組合庁設立などを実施した。

²⁸ オーシマ、ハリー、T. 『モンスーンアジアの経済発展』 259頁。第1次5カ年計画（1956-60年）では政府支出の50%が農村開発に充当された。第3次5カ年計画でも55%が充てられた（同268頁）。

²⁹ Oshima, Harry Tatsumi. Strategic Processes in Monsoon Asia's Economic Development. pp. 109, 218-9.

70年代は基本的にこの政策を踏襲した。稲作農家の貧困世帯解消を中心課題とする。70年には88%であったが、80年には55%に減った³⁰。

自給率は70年78%、72年91%、80年には98%を達成した、しかしその後は自給率は低下している。

80年代は栽培技術の変化が起きた。従来、一般に湛水田における田植え栽培が支配的であったが、都市の工業化により70年代後半の労働力不足から直播栽培に移行した。手直播または散布機直播がマレーシアの稲作地域全体に広がりつつある³¹。

栽培面積は80年代前半に減少した。その原因は第1に灌漑排水路建設の技術的欠陥である。とくにクランタン州クムブ地域の広大な圃場が深水の湛水田と化し、耕作不能となった。

第2に都市の非農業部門への出稼ぎに出る若年労働者の増大である。

第3に周期的に稲の病虫害や洪水の発生したことである。

政府部門、工業部門において都市に出てきたマレー人に対し優先的に雇用機会を与えられた。86年の時点で、耕作放棄地の多くがパハン、トレンガヌ、クラニタンの3州（東海岸側の耕作地域、グリーン地域に集中）と西海岸のペラ州に集中している³²。

1957年の独立後、作物は多様化した。初期の換金用天然ゴムに過度に依存するモノカルチャーから木材、オイルパーム、ココア、ペパー、食料品へシフトした。この作物多様化は71年以降のマレーシアの計画で追求されてきた全体的な経済的多様性の一部であった³³。

表Ⅷ－1 マレーシアにおける農地利用（構成比）

	1985	1995
オイルパーム	29.5	44.0
天然ゴム	38.8	29.3
米	13.0	11.6
果実	3.0	4.5
ココナッツ	6.7	4.3
カカオ	6.1	3.3
野菜	0.6	0.7
胡椒	0.1	0.2
タバコ	0.3	0.2
その他	1.9	1.8

出典：岩佐和幸『マレーシアにおける農業開発とアグリビジネス—輸出指向型開発の光と影』35頁。

表Ⅷ－2 マレーシアにおける農林水産物の付加価値額の推移

単位：億リンギ、（ ）内構成比%

	1985	1995
オイルパーム	36.0(30.4)	68.4(42.2)
天然ゴム	22.8(19.2)	16.9(10.4)
木材	21.0(17.8)	22.6(13.9)
カカオ	5.6(4.7)	8.4(5.2)
米	5.8(4.9)	6.7(4.1)
野菜	3.8(3.2)	5.0(4.2)

³⁰ 堀井 健三編『マレーシアの工業化：多民族国家と工業化の展開』アジア経済研究所、1990、338頁。

³¹ 同上339－40頁。

* 2000年現在、自給率71%（岩佐和幸、前掲、35－6頁）

³² 堀井 健三編『マレーシアの工業化：多民族国家と工業化の展開』341－2頁。

³³ Rajah Rasiah ed., Malaysian Economy: Unfolding Growth and Social Change. Oxford University Press, 2011, p. 58.

果実	3.0(2.5)	4.8(3.9)
水産物	12.0(10.1)	18.2 (11.2)
畜産物	4.0(3.3)	8.7 (5.3)
その他	4.5(3.8)	2.6 (1.6)
計	118.5 (100)	162.3 (100)

出典：岩佐和幸、前掲37頁。

1975～84年にはゴム、オイルパーム栽培の促進と小農保護政策が実施された。60年以降、小農のゴム栽培面積が増加し、民間エステートの栽培面積の比率は低下し、保護政策の実施機関である FELDA、RISDA（ゴム産業小農開発庁 73年設立）、FELCA（連邦土地統合・再開発庁 66年設立）の3機関の占める面積の比率が急増した。

小農はこれらの機関により土地所有権が制限され、管理・監督された経営方式に従う「組織小農」と自由な市場原理の下、自らの責任で経営する「伝統農民」に分類される³⁴。

表Ⅷ-3 ゴム栽培面積（単位：千ha）

	1960	1980
エステート	783	492
伝統小農	354	806
組織小農	12	400

出典：堀井 健三編『マレーシアの工業化：多民族国家と工業化の展開』339-40頁。

*エステートはプランテーションと同義。

表Ⅷ-4 オイルパームの栽培面積の構成比率（半島部マレーシア）

	1980	1985
民間エステート	53.5%	50.0%
FELDA	33.2	30.8
FELCRA	2.2	3.8
RISDA/ESPEK	2.6	2.1
州計画地	3.9	4.7
小農園	4.6	8.6

出典：堀井 健三編前掲書339-40頁。

*FELDAとFELCRAの分は組織小農。

表Ⅷ-5 入植者の平均所得水準（単位：リングギット）

	ゴム	オイルパーム
1983	484	765
1987	530	522

出典：堀井 健三編前掲348頁。

*一般農民よりはるかに高い所得水準である（同348頁）。

開発政策をやや詳しくみてみよう。

マラヤ連邦の独立から60年代末までは農村開発が重視された。農業・農村開発政策の3本柱はゴム樹の再植事業、米作向け灌漑事業、土地開発事業である。

① ゴム樹の再植事業

³⁴ 堀井健三編『マレーシアの工業化：多民族国家と工業化の展開』アジア経済研究所、1990、343-4頁。

高齢化によって生産性の下がった天然ゴムの樹の植え替えを促進する。そのため 52 年にゴム再植基金を創設した。ゴム輸出税をベースにした補助金を通して高収量のゴムの樹の植え替えにかかる費用負担を支援したり、R I S D A を設立し、プランテーションに比べて機会費用の掛かる小農に対して再植の支援を図ったりした。これにより 60～70 年にかけて小農部門における高収量品種の普及率は 29% から 60% に増えた。尤も受益者の多くは相対的に大規模な経営や FELDA が占めていた。樹が成熟するまでの 6 年間、生活費の負担、再植コスト、輸出税負担が大きく、零細なゴム農家は十分、恩恵を受けられなかった。

② 米作向け灌漑事業

これは高収量品種とのパッケージで実施された。クダー州ムダ地区（マレーシア最大の穀倉地帯）やクランタン州クムブ地区などで二期作に基づく収量増大を目指した大規模な灌漑排水事業を実施した。二期作比率は 57 年の 1% から 70 年には 3 分の 1 に増え、高収量品種の作付け面積も 70 年には約半分となった。尤もムダ地区の大規模稲作開発についても、その後は大型機械化、直播に伴う農民層分解や耕作放棄地の拡大、華人コントラクターの増大や担い手層の変貌、更には土壌や周辺環境の悪化などの問題に直面することになる。

③ 土地開発事業

これは国内の未開発地域や既存農地の周辺部での新規開拓事業である³⁵。

この開発は FELDA 主導型であった。

FELDA の設立当初、その活動は各州で設立された土地開発公社への融資機関という間接的役割に限定されていた。造園段階も入植者の自力開発に委ねられていた。しかし 61 年に FELDA が国家農村開発省へと編入され、入植計画の直接的な実行機関へと再構築されてからは造園段階は民間の請負業者に委託され、入植地の規模も大きくなった。入植者の選考は FELDA の代表を含む州レベルの審査委の下で行われる。貧農を優先し、家族構成も考慮する。割り当てられる面積は一家族が生計可能な規模、且つ貧困層の受け入れ数をできるだけ多くするという方針であった。

入植者はゴムやオイルパーム樹が成熟するまでの間（それぞれ 4～6 年、3 年）、FELDA 職員の指導の下で、農園管理作業に従事しながら技術習得を目指す。その間は FELDA より生計手当を貸付けられ、収穫や肥培管理などの作業を行う。収穫が本格的となる段階では FELDA が全量を集荷し、FELDA の直営工場で加工処理する。FELDA の販売収益を元に入植者の所得を算出し、この時点から開発費用、生計手当など FELDA に対する一切の債務を毎月、複利 6.25% の利率で、15 年かけて返済する。ゴムやオイルパーム樹の経済的な寿命は 20～25 年だから、その間に債務は返済できると見込まれた。

他方、67 年に社会開発部が設置され、入植者の技能向上や入植地経営への参加促進といった入植後の新しい環境に適合するための様々なコミュニティ開発が取り組まれていた。なかでも「入植地開発委員会」が重要な役割を果たす。入植者を経営に参加させ、自主的に入植地を運営できるようにすることを目標とする。メンバーは議長である監督官を中心に経済、社会、文化、女性といった各分野から選ばれた入植者の代表 12 名ほどで構成された。上からの組織化である³⁶。

入植者は上記の債務を完済すれば、土地所有権を獲得する権利が FELDA から与えられる。56 年の土地開発法改正、60 年の「集団入植地に関する土地法」制定により、FELDA が州政府から土地を借り受けて開発する形となった。またそれまで個人単位で譲渡されていた土地所有権を集団単位で行う。各州政府は FELDA を特定地域の開発機関として認定し、土地利用に関する権限を FELDA に付与する。入植者は FELDA によって将来の所有地の「占有者」として認定される。入植者は FELDA に対する債務、土地に関する年間整理負担金（土地保障や免役地代など）を全て支払う必要がある。債務の返済が終了した後は FELDA は土地に関する権限を失い、再び州政府へと変換された後に入植者に所有権が付与される。

³⁵ 岩佐和幸『マレーシアにおける農業開発とアグリビジネス—輸出指向型開発の光と影』81－3頁。

³⁶ 同上 99－101頁。

他方、入植者は入植地に参加する際に FELDA との間に入植地内部での規則を定めた「入植地契約」を取り結ぶ必要がある。生産資材は全量 FELDA から購入し、生産物は全量 FELDA に販売する。社会基金などの FELDA の要請する基金への拠出義務があり、均分相続は禁止される、等。土地所有権が譲渡された後にも集団入植地法の下では土地の自由な処分権は大幅に規制されている³⁷。

その後 FELDA の開発路線は転換し、開発の実行機関へ移行する。

60 年代後半以降は主力作物がゴムからオイルパームへ移行し、輸出は多角化した。

オイルパームの開発面積が 60 年代より劇的に増大し、ゴムは減少していった。カカオ、砂糖キビ、コーヒーは 70 年代以降、新たに導入されたが、それらの栽培面積は少ない。

またブミプトラ政策の担い手としても FELDA は重要な役割を演じ、内陸部での農村開発を主導した³⁸。

大規模な地域開発が進められた。オイルパームはゴムの場合と異なり、スケールメリットが要求される。果房の収穫直後から遊離脂肪酸の増加による品質劣化が進行するため、品質保持のためには収穫後 24 時間以内の搾油が必須条件となる。そのため農園の近隣には必ず搾油工場を付設せねばならない。工場の稼働率など採算性を考慮すると農園も一定規模以上の面積が必要である。そこで従来の規模の数倍の 8 千 ha 級の入植地コンプレックスの建設が主流となっていった。FELDA は各地域内部における中核事業として位置付けられていく。FELDA 入植者はいずれの州でも移住者として同じ州の出身者が一番多くなっている（76 年のデータ）。但し、パハン州（東南パハン地域開発公社による大規模プロジェクト実施）では同州出身者は 3 分の 1 であった。国内人口移動にも影響する。「人口センサス」によると、70 年代、半島部の人口移動は農村部から都市部への移動と共に農村部から農村部への移動も 4 5 % を占める。特にパハン州では農村部から農村部への移動が多い³⁹。

更に集団的労働・土地所有方式としてのブロック・システムが導入される。

FELDA の場合、農園から 2~3 時間以内で配達可能な地点に工場を配置する。ブロック・システムでは「ブロック」と称される 20~30 人ごとの作業グループを結成し、60~80 ha の圃場内で協同作業を行う。各ブロックは更に 2 つの小グループに分かれ、一般的な肥培管理や収穫作業を交代で担当する。ブロック・リーダーを中心に農作業の配置や調整を図る。所得についてはゴム入植地のように個人単位ではなく、FELDA への販売後、まずブロック単位で算出され、その後に各メンバーに配分される。債務完済後に与えられる土地所有権は個人ではなく、入植者同士で作る協同組合に帰属する（65 年の集団入植地改正法）。協同組合において登録した持分に応じて、入植地の持分を保有できるが、持分は分割できない⁴⁰。

FELDA 入植地では入植者の生産活動における参加意欲の低下傾向がみられた。例えば、個人分割方式のゴム入植地では樹液採取作業を FELDA 外部の労働者に下請けに出す動きが次第にみられるようになった。下請化は下請労働者が短期的に収益を上げる行為に走ってしまいがちになるため過剰採液の恐れがあり、樹の寿命を縮める。

同様にブロック・システムを採用しているオイルパーム入植地においても各自に割り当てられた作業を外注化する者が現れ、肥培管理の質の低下を招きつつあった。また FELDA による債務の所得控除を避けて手早く現金収入を得ようと外部の業者に販売するという契約違反もしばしば見られるようになった。更に入植者第 2 世代の流出によって、事態は一層深刻化した。80 年代、パハン州は流出州に転化し、首都圏を含むスランゴール州への一極集中が進み、農業労働力が不足した。そこで 70 年代末より始まった外国人労働力の流入が大きくなった。91 年には 120 万人となる。そこには未登録移民も多い。民間エステートで働く労働者 24 万人（92 年時点）のうち約 3 割は外

37 同上 102 - 3 頁。

38 同上 120 - 1 頁。

39 同上 122 - 5 頁。

40 同上 125 - 7 頁。

国人であった。FELDA 入植地でも外国人労働者は 2.5 万人であった。その労働・生活環境は劣悪であった⁴¹。

次いでシェア・システムが導入される。

入植者に対しては各作業ごとに定額賃金を給付し、入植後最低 3 年、もしくは損益分岐点に達した段階で入植者に対して 4 ha 相当の持分権を賦与し、入植地における収益をベースに配当を出し、労働投下量や貢献度に応じてボーナスを支給する。開発コストが完全に清算された段階で持分権証書を交付する。従来のような所有権譲渡方式は廃止する。但し、居住地については土地所有権を賦与する。入植者が死亡もしくは離婚した場合は持分権を移転できる。FELDA はこれにより入植地を直接統制下におき、作業の下請化や違法販売を防止し、統一的に圃場を管理することを意図していた。87 年までに農園面積全体の 39.8% の土地で導入された。

とはいえ入植者世帯のうちこの方式に参加したのは 7.1% (7,583 世帯) に過ぎない。土地の実質的な譲渡の否定であり、「土地なし農民への農地譲渡」という所期の理念からは逸脱するものであった。入植者の不満は高まった⁴²。

結局、88 年 10 月、シェア・システムは廃止され、FELDA 全入植者における個人所有方式の復活を宣言した⁴³。

89 年 10 月には FELDA の独立採算制への移行と子会社の民営化方針が公式に発表された。96 年を目途に政府財政に依存しない独立採算の企業へ移行し、新規土地開拓や入植事業からは撤退する。全体の開発面積も 86 年以降、大幅に減少していった。土地開発の比重が高まっているのは、未開発地域の多いサバ、サラワク両州の土地開発公社や地域開発庁などの開発機関と民間エステートであった。FELDA 内部ではそれ自身による直営エステート経営を重点的に進めてきた。

こうして経済開発を進めながら、貧困層救済を中心とした社会開発を進める路線はフェイドアウトしていった⁴⁴。

80 年代初頭から多国籍アグリビジネスのアジア進出や「契約農業方式」の導入が目立ち始めたが、同時にそれらと提携しながら現地資本も成長していった。マレーシアでは FELDA が農業・農村開発機関からアグリビジネスへと変貌を遂げていった。FELDA が農業生産以外の領域に進出し始めるのは 60 年代後半であるが、当時はなお副次的な事業であった。しかし 70 年代以降、関連部門への事業活動を広げ始めた。98 年には 16 の子会社を抱えていた。そこには販売やパーム油やゴムの加工の他、建設、情報処理、牧畜のような事業も含まれている。90 年代以降、全ての子会社が株式会社に移行し、持株会社として FELDA ホールディングスが創設された⁴⁵。

FELDA は政府機関でありながら、子会社のみならず、国内のビッグビジネスや世界的な多国籍企業をパートナーに選びながら、合弁企業を次々と結成し、事業拡大を図ってきた。その主要な目的は製品の一層の高度化と自ら不足する経験・ノウハウの取得である。その事業内容は FELDA で生産される農産物を基にした比較的高付加価値の加工事業や、農園で使用される肥料・農薬などの

⁴¹ 同上 128-30 頁。

⁴² 同上 134-8 頁。

FELDA の下では入植者にイスラム法的な均分相続は認められず、一子相続制を要求され、土地の売買も州政府や FELDA の許可制である。また 75 年、FELDA がオイルパーム入植者にブロック・システムを導入し、同時に入植者の私的土地所有権は否定され、協同組合による土地所有しか認められない。作業過程には管理統制が強く機能し、入植者間に平等主義的な所得分配が行われ、公営農場的色彩が強くなった。更に 85 年に FELDA は利益分有方式を導入した。入植者は「参加者」となり、屋敷地を除き、土地所有は認められず、作業区 1 エーカーに対し、一株を保有することになり、賃金+配当+ボーナスを支給されることとなった(堀井 健三編『マレーシアの工業化：多民族国家と工業化の展開』351-2 頁)。小農は実質的に労働者化した(同 354 頁)。

⁴³ 岩佐和幸、前掲 138 頁。FELDA の資料によれば 98 年時点では入植者の 54% が FELDA に対する債務を払い終えており、また 42% が各州政府から土地所有権を獲得した(同 206-7 頁)。

⁴⁴ 同上 138 頁。

⁴⁵ 同上 146-9 頁。

農業資材が中心である。いずれも投資面や技術面等で単独では立上げが困難なものであった⁴⁶。90年代には FELDA 自体の海外展開が始まった⁴⁷。

FELDA 開発は農民になにを齎したか。

80年代までの展開で、新たな農村エリートが創出された。80～90年、FELDA 入植者の平均月収はオイルパーム生産者で704リンギ、天然ゴム生産者で500リンギであった。他方、民間エステート労働者の平均賃金はオイルパーム収穫労働で363リンギ、ゴムの樹液採取労働で288リンギであった。この間、全体の農家の実質家計所得の平均は241リンギから414リンギに上昇した。旧農業従事者だけでみても入植前には月収200リンギ以下は66.8%であったが、入植後には29.9%に低下した。確かに物質的には豊かになり、インフラも整備された。但し、84年時点で米作農家の57.7%、ゴム小農の43.4%は依然貧困状態にあった。

また世界市場との結びつきが強まると共に入植者の所得変動は激しくなった。月平均純所得はオイルパーム生産者で最高時の84年には1,231リンギであったのが、最低時の86年には376リンギまで急落した。ゴム生産者では最高時の88年に721リンギであったのが、最低時の82年には402リンギであった。市況をもろに反映して所得は不安定となった。それと共に開発経費の返済スケジュールにも影響する。例えば、86年にオイルパーム生産者の返済率は23%に激減した。FELDA はそれに対し最低補償所得額に基づく緊急融資を行ったが、それでも家族数の多い世帯の生活の維持は困難であった⁴⁸。このように上からの開発とグローバル化は豊かさと共に別の貧困と生活の不安定性を齎す。

さらに近年のマレーシア経済においては農工不均衡発展が目立つ⁴⁹。

経済合理性を追求したアグリビジネスの論理とプロレタリア化に抵抗する入植者サイドの論理に伏在する矛盾の根源は依然、残されたままである⁵⁰。

入植者は本来の意味での自作農というよりは FELDA の管轄下におかれたプロレタリアに等しい存在となった。FELDA は入植者の「果実」を原資にアグリビジネスとして拡大再生産する国家資本へと変貌した⁵¹。

こうして90年代を契機として FELDA の政策は転換し、入植者の地位向上という目標は後景に退き、商業的農業の発展を指向するプランテーション会社の方向へシフトしていった。

現代のマレーシアの農業セクターは基本的に農業関連工業品と食料品が中心である⁵²。

米の自給率は72年91%、90年80%、95年72%と低下し、90年以来、米は輸入額の5～10%を占めた。だが9MPによれば、2010年には90%に回復する予定であり、他の食料の自給率も高まる⁵³。

経済全体では貧困率は70年の49.3%から90年の17.1%、08年の3.8%まで低下した。農業部門でも低下したが、パディ農家は33.9%、ゴム小土地所有者は12.3%、他の農業は14.6%、ココナツ小土地所有者は12.3%と高い。そこで、その後、とくに9MP（第9次マレーシア計画）では農業セクター内部での貧困対策がより高い優先課題となった⁵⁴。

農村の実態をみてみよう。

⁴⁶ 同上153頁。

⁴⁷ 同上160頁。

⁴⁸ 同上183－9頁。

⁴⁹ 同上194－6頁。

⁵⁰ 同上202頁。

⁵¹ 同上221－2頁。

⁵² Rajah Rasiah ed., *Malaysian Economy: Unfolding Growth and Social Change*, p. 7 1

⁵³ *ibid.*, pp. 80－81. 別表 pp. 72－3 参照。

⁵⁴ *ibid.*, p. 75 [頁前後]

クランタン州（マレー系の住民が多い）のガロック村の調査。1970/71年、77年、84年、91年、92年に行った住民への聞き取り調査による（同村は71年現在、146世帯、690人、うち107世帯が稲作田を所有、そのうち同村に居住し稲作を行っているのは71世帯、他は村内外で小作に出している。91年には205世帯、1064人）。

この村は19世紀後半の開拓村である。稲作は天水田であり、素朴な農耕用具を使い、家族労働により耕作する。70/71年にはトラクターの所有者はいない。トラクターの賃耕は22件である。半数は牛や水牛を所有している。化学肥料使用者は21世帯である。共同労働組織は欠如している。人手が足りない場合は人を雇っていた。

80年代、クランタンではタイからの米がマレーシア産米を凌駕する事態が生じた。タイ米の方が良質で味がよく、しかも安価であった。水田のかなりが耕作放棄地となった。人々はシンガポールやクアラルンプールへの出稼ぎに赴いた。ガロック村も例外ではなく、天水田における収穫の不安定性が耕作放棄を一層促した。

その後、クランタンにおける稲作は政府によるタイ米の横行の抑制や稲作の保護に支えられてかなりの程度まで回復したが、ガロック村では91年になお稲作を行っているのは36世帯に過ぎなかった⁵⁵。ガロック村ではタバコ耕作とゴムタッピングが水稻よりも盛んである。

表Ⅷ-6 1970/71年、ガロック村居住者の所有状況

ゴム園所有	稲作田所有	世帯数
○		88
×	×	27
×	○	31
○	×	12
○	○	76

ゴムタッピング	稲作	世帯数
×	×	44
×	○	31
○	×	30
○	○	44

出典：坪内良博『マレー農村の20年』48頁。[兼業含む]

ゴムタッピングも稲作と同様にきわめて零細で用具も簡素である。ゴムシートは隣集落の華人商店や自転車に乗って巡回するマレー人仲買人に売られる⁵⁶。

また乾季に水稻の裏作としてタバコ耕作が営まれた。1968年、マラヤ・タバコ会社MTCがこの村を含むクランタン各地の天水田地域や海岸部など十数箇所にてステーションを開設した。各種の作業場と煉瓦造りの乾燥用バーンをもつ。

導入期のタバコ耕作はMTCによる耕作本数の割当てと栽培に関する技術指導のもとに行われていた。2月に入って雨量が少なくなると、まず、耕作地域の各所に共同の苗床が作られ、播種を行う。播種後、40日で移植され、肥料はMTCが有料で配る。移植後、約1カ月から順次、収穫が始まり、収穫された葉はステーションに運び、簡単な自己選別の後、ステーション側の作業員によって品質の査定と計量が行われる。葉を乾燥用バーンに入れ、取り出して選別した上で、箱詰めする作業は季節労働者が行う。ステーションの常勤職員は集落外から通勤している。季節労働者のうち

⁵⁵ 以上、坪内良博『マレー農村の20年』第2章：安場安吉編著『東南アジア社会経済発展論』55頁。但し、2000年にはタイ米の搬入が厳しく取り締まられるようになり、42世帯に増えている

⁵⁶ 坪内良博『マレー農村の20年』50頁。*91年にはゴムタッピングを行っているのは53世帯に減少した（同52頁）。

事務員の多くは中等教育を受けており、集落外から通う。作業員の大部分はガロック村を含む周辺の集落から雇われている⁵⁷。

MTC と耕作者の間には収穫された葉に対する売買契約は結ばれていない。会社が規格に満たない葉の買取を拒否することもあり、それに伴う紛争が生じることもある。

ガロック村から勤務する MTC 労働者数は 71 年に 86 人（うち女子 73）である。主に 10 代から 30 代である。146 世帯のうち 66 世帯（45.2%）が賃金労働者を有していた。クランタンではイスラームの考え方に基づく女性の隔離は見いだされない。他の州と比べ、伝統的に女性の経済活動が活発である。商業も女性が主力である。但し、男女が共同で行う作業はない⁵⁸。

71 年時点で、タバコ耕作が忙しい期間中にゴムタッピングを続けているものは少ない。平常の状態の 15% 弱とみられる。タバコ耕作が終わりに近づくと再びゴム園での労働が始まる。ヤシ糖づくりを行っていた世帯も 14 から 6 に減った。各種出稼ぎも減った。

他方、タバコステーションの設置により、その近辺に食品雑貨店や飲食店が店開きし、各種の屋台が立ち並ぶようになった。

稲作への影響は間接的である〔耕作季節が重ならない〕。むしろタバコ耕作のために導入されたトラクターが水田の荒おこしや整地のために使用され、タバコ耕作で得た現金収入が賃耕作の支払いや化学肥料の購入を容易にしていた⁵⁹。

タバコ耕作により収入が増え、消費生活は豊かになったが、タバコ耕作ブームはその後、沈静化した。75 年にガロック村の MTC ステーションは操業を停止し、タバコ耕作者は集落外の小規模ステーションに葉を売り渡すようになった。91 年にはこの村でタバコ耕作を行っているのは 40 世帯まで減少した⁶⁰。やはり不安定な状況に置かれている。

その他の収入源では常勤的雇用労働が増加した（教員、マラリア蚊駆除作業員、兵士、灌漑排水局作業員、コーヒーショップ店員、トラック運転手、タバコステーション常勤作業員 以上 12 人。うち教師は 71 年の 4 人から、91 年には 18 人に増えた）。

また 91 年にはタナメラ周辺の木材工場での日雇い労働があり、20 代の男子を中心に 16 人が就業している。但し、収入は不安定である。

70/71 年に、出稼ぎで一時的に村を離れた者は 10 人である（他の地域でのゴムタッピング、稲作地での収穫作業など）。77 年には MTC ステーションの閉鎖などにより再び出稼ぎが増加するが、出稼ぎ先や職種は大きく変化した。シンガポールや大都市が多く、建設などが増えた。91 年でもシンガポールへの出稼ぎは 28 人であり、77 年と同水準である。滞在期間は比較的短く、通常 3 カ月を超えることはない。クランタン出身者同士の相互扶助も目立つ⁶¹。

雑業は多彩である ①商売：71 年に店舗 15，屋台 10，行商 10 人、②大工・職人（金細工師、自転車修理など）③仕立て裁縫師、④理髪師、⑤輪タク運転手、⑥呪医、⑦産婆、⑧コーラン教師、⑨菓子づくり、⑩野菜作り、⑪薪炭製造）。

91 年も住民の雑業的性格は保たれていた。但し、仕事の内容は都市や集落外の非農業的な性格のものが多くなり、機動性も高まっている。行商人はバンを使うようになった。種々の仕事は専門的ではなく（教師、公務員は除き）、シンガポールへの出稼ぎとタバコ耕作が共存した。純粋に農業に依存するような世帯はほとんどなくなっている。

その他の収入

①地代及び家賃：大きな地主は存在しないが、小規模な土地の賃借はかなりみられる。71 年には 39 世帯が水田を貸し出していた（原則、もみ米の折半）。17 世帯がゴムタッピングを他人に委ねていた。

③ 果樹からの収入

57 同上 53 - 4 頁。

58 同上 60 - 1 頁。

59 同上 64 - 6 頁。

60 同上 66 - 9 頁。

61 同上 74 - 7 頁。

③牛・水牛の飼育。91年にはガロック村周辺では水牛はほとんどみられなくなっている⁶²。

70/71年→76/77年のサンプル調査（23世帯うち稲作農家14世帯、非稲作世帯9世帯）によれば総収入はこの間、稲作世帯では2.9倍、非稲作世帯では2.5倍となった。いずれも消費者物価指数の上昇を上回っている⁶³。

但し、サンプル23世帯のうち5世帯は1.5倍以下であり、タバコを耕作していない稲作世帯は顕著に収入が減少した。

92年には耐久消費財の保有は顕著に増大した。但し、村の中でかつての生活様式を維持したままの者もあり、階層分化が目に見えるようになってきた⁶⁴。

クバンブンバン（郡役所所在地パシルマスにより近い。クランタン川のより下流）と比較してみると、そこでは稲作による米は換金作物としての性格が強い。灌漑が比較的整備され、水利条件が良好であり、より豊かで就学率も高い。

グバンブンバンでは水田あるいはゴム園を全く所有しない世帯は34.6%であった（ガロック村は18.5%）。耕作世帯は58%（ガロック村は48%）である。土地の賃貸が多く、小作地は調査世帯の稲作田総計中38.3%（ガロック村は23.0%）である。

収入源では輪タク運転手、大工、職人、理髪、美容、通年の雇用労働はクバンブンバンの全収入の52.2%を占める⁶⁵。

91年にはクアランプールやシンガポールへの出稼ぎが重要な意味を持つようになる。またパシルマスやタナメラ等通勤圏内の町での賃労働や常勤的雇用が増加してきた。タナメラには91年に木材関係の工場団地が建設され、木材工場や合板工場が操業していた。ガロックから20代の男子を中心に日雇い労働に雇用されていた。だが賃金は低く、クアランプールなどに転出した。

更に2000年7～8月に同じガロック村を調査し、その後の変容をみると、世帯数は210に増えた（人口は1010人）。

2000年には各種の専門的職人が生まれている。かつてシンガポールへ出稼ぎしたものの中には、そこで学んだブロック積みやタイル張りの技術で、近辺の地域からの需要に応得ている者がいる。大工職人は12人おり、ここ数年に急速に普及した電話の配線工事を請け負っている。商店は大きくなり、扱う商品も増えている。クダイコピと呼ばれる小規模の飲食店数も増えた。

顕著な変化としては一方で出稼ぎがほとんど行われなくなった反面、常勤的な就業が更に増加していることである。教師、看護婦、ホスピタルアシスタント、救急運転手、バス・タクシー・トラックの運転手などである⁶⁶。

稲作は依然と同様、天水田を用いて行われているが、耕起にはもはや畜耕は行われず、トラクター賃耕に頼っている。それでも伝統的な田植えは家族労働で行われている。

ゴムパッキングの方法もここ数年の間に省力化の方向で変わった。以前は採取された樹液に酸を加えて凝固させ、ローラーにかけたものを自然乾燥させていたが、現在では、数日間ボウルの中に樹液を貯めたままにしておいて、適当な塊ができたところで袋詰めにして仲介業者に売る。

ゴムパッキングに従事する世帯は70年には94世帯（水田耕作者と部分的に重複する）であったが、91年には53世帯、2000年には38世帯に減った。

タバコ耕作には70年には124世帯が従事していたが、91年には40世帯、2000年には25世帯に減った。タバコ耕作から他の畑作物への転換を行う者もいるが多くはない。農業の規模の拡大、多様化、集約化という形での発展はみられない⁶⁷。

⁶² 同上83－6頁。

⁶³ 同上97頁。

⁶⁴ 同上99－103頁。

⁶⁵ 同上248－9頁。

⁶⁶ 安場安吉編著『東南アジア社会経済発展論』54－5頁。

⁶⁷ 同上55－7頁。

工業化に伴い、スランゴール州やジョホール州などでの工場労働やサービス業が若い世代に就職先を提供するようになり、彼らの他出が多くなっている⁶⁸。90年代にはクアランプールを含む州外への移住が過半を占めている⁶⁹。

屋敷地共住集団も変化した。

71年時点では145世帯のうち95世帯が36の居住集団の中で生活していたが、2000年までに1世帯に縮小したもの、つまりグループが消滅したのが10ケースある。但し、新たに形成され、現在も続いているケースが5件ある。2000年には95世帯が共住していた。それ故、農村は農業の発展という意味では低迷したが、就業構造が多様化し、生活の場としては依然、重要であった⁷⁰。

第3節 農村工業から中小企業の発展⁷¹

マレーシアの工業化は、農業を基盤とし、その発展と相互連関する並行的な工業発展の途であった。以下、農村工業の萌芽から、農村工業の発展、輸入代替、中小企業の発展、そして外資導入による輸出主導型工業化、重工業の輸入代替、公企業重視、その民営化、大企業生成という経路を辿った。そしてこの工業化は民族問題と深く絡み合いながら進められた。

農村工業の萌芽ともなりうる農村での機械の製作の在り様をみておこう。マレーシアの農村部で使われている自動車は次のように製作される。古い車輛を完全にバラバラにしたうえで、丹念に継ぎ貼りして、塗装し、エンジンを積み直し、座席を張り替えて再生する。こうした作業を村の中で一台について1カ月以上かけて行っている。再生自動車は新車の10分の1から20分の1の価格で販売されている。農村部の低価格の世界は都市で使用済みとなった物品を再利用することである（パソコンでも）。あるいは家屋や家具についてはデザインを借用するだけで、製作は全てローカルで行うことである⁷²。

こうしたマレー人の集中する伝統的な農村経済の近代化が経済開発の中心となっていく。

1951年に農村工業化を進めるためにつくられた農村工業開発公社（RIDA）が、マレー人農民の職業訓練、農民の小規模融資、ゴム加工、タクシー会社、缶詰工場、小型造船、手工業などの直営企業の経営などを進めてきたが、その成果は余り上がらなかった。期待したようにはマレー人の生活水準は向上せず、しかも1960年代末には失業率は7%台にまで悪化し、民族間経済格差はさらに拡大した。

マレーシアの伝統的な工業としては蠟染め工業があったが、中国やベトナムの安価な模造品が輸入され、地場産業は打撃を受けた。そこで知的財産権による保護が必要となる。手工業生産のマーケティングや輸出促進のために1979年にマレーシア手工業発展コーポレーションが設立され

⁶⁸ 同上 60 頁。

⁶⁹ 同上 63 - 4 頁。

⁷⁰ 同上 67 - 8 頁。

⁷¹ 2016年でのマレーシアにおける中小企業の定義。

製造業ではフルタイムの雇用者200人以下。サービス業その他では75人以下。

事業所数では98.5%を占める。うち中企業2.3%、小企業21.2%、零細企業76.5%。

業種別ではサービス業89.2%、製造業5.3%、建設業4.3%、農業1.1%、鉱業及び採石業0.1%

法的地位：個人企業61.2%、有限会社28.5%、パートナーシップ6.7%、その他3.6%。

雇用者中65.5%（570万人） 所有者中女性比率20.6%。

SMEの部門別GDPへの寄与率 農業50.7%、建設47.2%、サービス業40.2%、製造業34.4%、鉱業

1.8%、残りは大企業。2010年不変価格による（DEPARTMENT OF STATISTICS

MALAYSIAOFFICIAL PORTAL The Source of Malaysia's Official Statistics）。

⁷² 安場安吉編著『東南アジア社会経済発展論』73頁。

た。マレーシアには登録済みの320超の蠟染め企業があり、Kelantan 州や Terengganu 州に集中している⁷³。

経済規模は大きくないが、いくつかの地場資本による「繊維企業グループ」も存在する。その代表的企業グループの SPTI (傘下企業 13 社、海外 12 社) は 60 年に事業を開始し、紡績・織布から次第に編立、アパレルへと事業を拡張した。

79 年にサウテックス (綿・P/C の紡織専業)、82 年にバンダールテックス (輸出専門アパレル)、ニテックス (輸出専用編立製品) を新設して以降は、SPTI 自身は持ち株会社に改組された。

84 年には不動産事業に進出し、その後「コングロマリット型」に発展した。88 年現在、グループ全体の雇用総数は 8113 人、売上高 2 億 4 5 0 0 万リンギットである。

87 年以降、ブルジャヤ・グループ傘下に入る⁷⁴。

AMOB はマレー人が経営する最大の繊維企業集団である。繊維産業をグループ基盤として 83 年にはアラブ＝マレーシア銀行などを設立して金融部門へ事業を拡大した。資本金 5 億リンギット、年売上高 1 億リンギットである。AMDB の 100% 出資によるタイファブ社などの繊維関係子会社によって綿、綿・ポリエステル混綿糸・布の製造から染色・仕上げまで一貫して行う統合企業グループである。

キマ社は公企業の一つであるブミプトラ殖産振興公社 MARA の 100% 出資の子会社である⁷⁵。

また木製家具工場は主としてマレー半島の西海岸、とりわけセランゴール州に集中している。企業数は 2000 近くに達するが、その大半は従業員 10 人以下の零細企業である。輸出実績を有する大企業は華人系が多い⁷⁶。

NEP の工業化戦略をいっそう具体化した「第 2 次マレーシア計画 (1971-75 年)」における工業化は輸出指向であり、自由貿易区を中心とする外資主導の輸出指向工業化を目指すというものであった。そして外資誘致のために 1971 年に「自由貿易区法」が制定され、これに基づいてペナン島に最大規模のバヤン・レパス自由貿易区が最初に設立され、それ以降、自由貿易区は 1990 年までに 10 ヶ所まで広がった。その結果、全工業品輸出に占める自由貿易区からの輸出シェアは、1973 年の 20% からわずか 4 年後の 1978 年には 59.5% に急増し、非自由貿易区からの工業品輸出シェアと逆転し、その後も同様に推移してきた⁷⁷。

輸出指向型工業化は始まったものの、この時期における中小企業には、一次産品加工業に集中し、また所有者構成では華人系が圧倒的に多い、という伝統的な二大特徴をもっていた。1970 年当時、中小企業の業種は企業数ベースで食品加工が 21%、木材加工が 17% であった。また払込み資本金 200 万リンギ未滿、従業員 100 人未滿の中小企業の 90% 以上は華人企業であったし、従業員 50 人未滿の小企業でも 80% 以上が華人企業であった。従って「第 2 次マレーシア計画」において、ブミプトラ政策としての中小企業振興策では、ブミプトラ企業家の育成、貧困層の雇用機会の提供と安定した所得源の確保、地域格差を是正するための地方を中心とする天然資源ベース産業の開発、が重要課題とされた。いずれもブミプトラ系と華人系との民族間の所得格差の是正を図ろうとするものであり、また第 1 次輸入代替工業化期と同様にブミプトラ系が集中する農村型工業の近代化を図る内容であった。

このようなブミプトラ政策としての中小企業政策をいっそう具体化したのが、1975 年に制定された「工業調整法」であった。これによって中小企業もブミプトラ政策の対象となった。そしてそ

⁷³ Rohaida Nordin, Siti Safina Abu Bakar. MALAYSIAN BATIK INDUSTRY: PROTECTING LOCAL BATIK DESIGN BY COPYRIGHT AND INDUSTRIAL DESIGN LAWS
International Journal of Business and Society, Vol. 13 No. 2 (2012) .

⁷⁴ 『マレーシアの工業化：多民族国家と工業化の展開』 235-6 頁。

⁷⁵ 同上 236 頁。

⁷⁶ 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—グローバル化への積極的対応』アジア経済研究所、1999、164 頁。

⁷⁷ チュウ ジン エン Cui Jin Eng 「マレーシアの工業化と中小企業—中小企業問題の変遷と政策展開」(大阪市大 『季刊経済研究』 Vol.22 No.1, June 1999) 54-5 頁。

のライセンス認可に当たっては、ブミプトラ資本の持分 30%以上と民族構成を反映した雇用をその条件とした。

その結果、「工業調整法」の制定直後には政府の中小企業活動に対する管理強化が強まる、という不安感によって、華人系企業を中心として民間投資は停滞した。事実、1975年の5億6千万リンギであった投資金額が、1976年には4億5千万リンギ、1977年には3億5千万リンギにまで減少した。こうして「工業調整法」は、華人系中小企業を中心とした地場中小企業の発展を抑制しただけでなく、新たに開業しようとする外資系企業についてもマレーシアからの資本逃避を招いた。その後、「第3次マレーシア計画(1976-80年)」および「第4次マレーシア計画(1981-85)」においても、中小企業はブミプトラ企業の苗床として位置づけられた。とくに「第4次マレーシア計画」では新たに産業内リンケージ構築の必要性がはじめて提起された。産業内のリンケージとは、加工組立産業と部材製造業およびサービス供給産業との連関強化を意味する。そして加工組立業種の主たる担い手は外資系であったため、産業内リンケージ強化とは別の意味で外資系組立企業の現地調達率を高めることでもあった。

このような中小企業の政策上の位置付けに対応して、1981年6月には通商産業省に小企業局が新設された。それまで通産省には中小企業専門の行政部局がなかったのである。そしてブミプトラ系中小企業を育成するために、16省庁および29機関に及ぶ支援機関が設立された。しかしこれらの支援機関に対する中央調整機能が欠如していたため、相互間で不整合があり非効率であった⁷⁸。

NEP実施以降、確かに事業所数に占める中小企業のシェアはいくぶん増加したが、雇用と付加価値に占めるシェアは低下した⁷⁹。政策的課題とは裏腹な結果となった。

表Ⅷ-7 中小企業の事業所数、雇用規模、付加価値構成

		1968		1973		1981		1993	
事業所数	中小企業	8,783	97%	7,361	93%	19,350	95%	20,975	89%
	大企業	230	3%	554	7%	1,079	5%	2,487	11%
雇用規模 (千人)	中小企業	68.1	54%	114.1	41%	227.4	40%	322.9	25%
	大企業	57.8	46%	167.2	59%	340.2	60%	943.8	75%
付加価値額 (百万リンギ)	中小企業	274	34%	652.7	29%	1,213.5	27%	7,072.1	16%
	大企業	531.2	66%	1,565.5	71%	3,350.7	73%	36,331.7	84%

注記：雇用者数100人未満を中小企業とする。

出典：チュウ ジン エン「マレーシアの工業化と中小企業—中小企業問題の変遷と政策展開」59頁。

ブミプトラ株のシェアの拡大には、国営持株会社(PNB)が大きな役割を果たしている。PNBは優良企業ないし成長企業の株式を購入し、それらの企業を支配下に置くとともに、その株式を子会社の国営投資信託会社ASNを通じて信託証券の形式でブミプトラ個人に売却し、これによって株式会社におけるブミプトラ・個人所有を拡大する。しかし、PNBの株式購入財源は国家財政資金に大きく依存している。1981-85年の間に、政府の金融関連公営企業への開発支出額35億7000万リンギのうち実に29億2300万リンギ(82.1%)がPNBにふりむけられていた。ま

⁷⁸ チュウ ジン エン「マレーシアの工業化と中小企業」55-6頁。NEP政策のもと、1975年に制定された工業調整法(Industrial Coordination Act)により、企業の所有、経営、雇用面におけるマレー人化促進を義務づける製造業ライセンス制度が導入された。この参入および事業規制に加えて、外資規制がはじめて導入された。外資出資比率は輸出貢献度に応じて定められ、国内需要型の企業については100%国内資本であることが原則とされ、国内に存在しない技術を用いるときのみ例外的に30%まで外資が所有することが認められた(米山喜久治『適正技術の開発と移転—マレーシア鉄鋼業の創設—』310頁)。

⁷⁹ チュウ ジン エン「マレーシアの工業化と中小企業」58頁。

た政府がこのような財政支出を可能にしたのは、石油その他一次産品の輸出税による歳入（全歳入の3割）があるからである。したがってブミプトラ政策の遂行は一次産品価格に規定されていた⁸⁰。

政府は積極的にSMI sの発展を支援した。

何より雇用機会を生み出すうえで中小企業は重要な役割を果たす。

技術移転、自前のR&D、自国企業家層発展、輸入依存を減らすためにはSMI sの発展が必要となる。1989年、政府はJoint VentureのようなSMI sへの多くの財務的インセンティブを導入した。

中小規模の工業の重要性は第2次目標計画（1991-2000年）及び第6次計画（1991-95年）においても強調されている⁸¹。

中小企業の技術発展のためには大企業との産業内リンケージが必要となる。SMI sとLSL s（外資も含め）の間のリンケージの発展メカニズムの一つは請負制度である。

1985年開業のプロトン社（マレーシア重工業会社と三菱自動車共同）は初の国産車セガを生産し、88年11月までにローカルコンテンツは60%を超えた。

プロトン・セガの生産量は88年、44千ユニット。91年、102千であるが、プロトンへの現地納入業者は97社である。他に外国のベンダーがいる。現在[91年?]、プロトンに自動車部品を供給しているSMI納入業者は52を数える。またSMI sへの信用供与も行われる⁸²。

ベンチャーキャピタルの業務とそれらのSMI s発展における可能的役割としてはマーケティング会社がある。それはブミプトラ企業家が会社に資本支援し、統合する。実践的訓練及び情報センターが主たる活動である。それにより様々な工商業セクターで多くのブミプトラ会社（SMI s）を設立する。統合されたマーケティング・ネットワークでこれら会社を支援する⁸³。

SMIに対して法人税、投資税を減免し、輸出に対しては輸出額の50%の調整（補正）収入減額を行う[課税対象額減額?]。輸出製品に使われる国産原材料の価格の5%を減額する。大工業は政府計画登録のSMIsから購入する部品の購入に総額の5%を減額する。また再投資減額が承認された拡張に費消された資本とみなされる負担をした製造会社に与えられる。中大企業は40%、小企業は50%とする。また政府は多くの専門金融機関を設立し、SMIsにクレジットをより容易に利用できるようにする多くの措置、プログラムを実行した⁸⁴。

こうした政策的支援もあって中小企業が成長した。

センサスデータによれば、2010年に中小企業は645,135社（企業総数の97.3%）を数え、GDPにたいする中小企業の付加価値の比重は05年に29.4%、13年には33.1%に増加している。また雇用者は09年に中小企業4.1百万人、13年に5.2百万人、他方、大企業はそれぞれ2.8百万人、3.8百万人であった。

SC（The Securities Commission）の2011年の年次報告によれば、ベンチャーキャピタル・ファンドの源泉は政府部局が最も多く、54.10%を占めた。それ以外は地場会社が25%、海外の会社・個人が10.64%、諸銀行が5.15%、保険会社が0.61%、年金及び退職金基金が2.27%、個人2.23%であった。金融機関の比重が少ない。

人材育成にも力を入れていた。

2011年、TheNational Human Resources Centreは主に中小企業の人材育成実習に必要な訓練用具一式を提供するために設立された。2011年には再訓練及びスキル向上のプログラムに中小企業

⁸⁰ 同上 59 頁。

⁸¹ Ismail Muhd Salleh&Latifah Rahim ed., Enhancing Intra-Industry Linkages:The Role of Small and Medium Scale, p. 1 9

⁸² ibid.,pp. 6 5 - 9.

⁸³ ibid.,pp. 7 3 - 7.

⁸⁴ ibid.,pp. 8 4 - 7.

から 114,523 人が参加した。またマスター・トレーナー・プログラムでは中小企業の様々な分野での 50 人の訓練エキスパートを養成した。但し、労働者の多くは OJT により訓練される⁸⁵。政府が中小企業育成に大いに注力していたことが分かる。

第 4 節 工業の発展

典型的な輸入代替政策と違って、初期のそれは生起する地場産業への強い国家介入と高い保護によっては特徴づけられず、植民地時代後の工業化戦略はレッセフェールであった。私営企業の促進とインフラ公共投資が中心である。

58 年、パイオニア工業法令が制定され、60 年代は消費財が優先的工業として保護を受けた。ただ保護関税は 58 年～60 年代半ばまで広範には使われなかった。その理由は①政府は主たる財源である輸入の抑制を危惧した。②ゴムや錫の生産者は輸入税の増加やコストを高め、賃金上昇への圧力となることを懸念した。③新たに選出された政府はビジネスや工業階級で支配的な華人に有利だと思われるような政策の遂行に消極的であった。④大輸入業者（代理店）は輸入抑制的工業化に反対した。ビジネス活動の配分上、彼らの参加が減るためである。

60 年代半ば以降、関税及び非関税保護は新しい工業の成長をより精力的にサポートした。輸入代替政策はひとまずマレーシアの早期の工業化を促進し、経済の多様化を可能にし、輸入財への過度な依存度を低めた。しかし国内市場が狭隘なため、工業の更なる拡大を制約した。60 年代末期と 70 年代初期、政府は輸出指向政策に向かい始めた⁸⁶。

68 年には投資誘致法が、71 年には FTZ Act が制定され、72 年の輸出加工ゾーンの開業以後、製造業が急成長した⁸⁷。

1960 年代から 70 年代にかけて製造業は年率 13.5% の成長を遂げた。食品、繊維、衣服、木材、紙製品の分野で生産が拡大したが、とくに金属製品、機械産業において成長率が高かった⁸⁸。政府は 80 年代より新たに重工業の育成を目的とした「選択的 2 次輸入代替工業化戦略」に取り組むようになった。80 年にマレーシア重工業公社を設立する。これがその政策実施の中軸となった⁸⁹。

83 年に発表された「マレーシア株式会社」政策や民営化政策を通して国家の役割として重工業を選択する一方、民間部門に期待できる部分は縮小した。80 年代後半には外貨規制を緩和し、輸出工業部門の成長に注力した。それにより工業化が急進展する。その一方で農業部門の比重は低下した⁹⁰。

70 年代～80 年代の工業発展は外国の投資や技術の大量流入の結果である⁹¹。

マレーシアにおける開発政策はブミプトラ政策と密接に結びついて実施された。そこで資本所有の民族別構成をみてみよう。

⁸⁵ Cassey Lee, Dionisius Narjoko and Sothea Oum eds., *SMEs and Economic Integration in Southeast Asia*. Singapore, 2019, 5. 中小企業の定義：売上高 25 百万 RM, フルタイム雇用者 150 人未満。

⁸⁶ Rajah Rasiah ed., *Malaysian Economy : Unfolding Growth and Social Change*, pp. 93 – 6

⁸⁷ *ibid.*, p. 93

⁸⁸ オーシマ、ハリー、T. 『モンスーンアジアの経済発展』 269 頁。

⁸⁹ 岩佐和幸 『マレーシアにおける農業開発とアグリビジネス—輸出指向型開発の光と影』 128 頁。

⁹⁰ 同上 128 頁。

⁹¹ Ismail Muhd Salleh & Latifah Rahim ed., *op.cit.* pp. 121 – 2.

工業化を開始した当初は家内工業的な製造業であったが、80 年代に外資主導型輸出指向工業化に転換する（三木敏夫 『マレーシア新時代』（第 3 版）創成社、2015、第 2 章）。

表Ⅷ－８ マレーシアにおける民族グループ別の民間企業の資本所有割合（％）

所有グループ	1970年	1990年	1995年	1998年
マレー系住民	2.4	19.3	20.6	19.4
マレー系住民と機関	1.6	14.2	18.6	17.7
信託機関	0.8	5.1	2	1.7
非マレー系住民	28.3	46.8	43.4	41.1
うち華人	27.2	45.5	40.9	38.5
インド人	1.1	1	1.5	1.5
その他	—	0.3	1	1
名目企業	6	8.5	8.3	7.7
外国人	63.4	25.4	27.7	31.8

注記：1998年の数値は予想値。また名目企業の大部分はマレー系住民により所有。

出典：『マレーシアの社会と社会福祉』75、77頁。

表Ⅷ－９ 操業中の企業（製造業）における資本所有比率（払込資本中％）

	80年末	87年末
華人	24	19
ブミプトラ	18	35
外資	38	32

出典：堀井健三編『マレーシアの工業化—多民族国家と工業化の展開—』49頁。

表Ⅷ－10 マレーシアの有限会社の資本所有者構成（価値計算％）

	ブミプトラ個人& トラストエージェ ンシー[信託会社]	華人	インド人	その他	名目会社	地方[政 府]管理会 社	外国人
1969	1.5	22.8	0.9	—	2.1	10.1	62.1
1970	2.4	27.2	1.1	—	6	—	63.4
1975	9.2	n.a.	n.a.	—	n.a.	—	53.3
1980	12.5	n.a.	n.a.	—	n.a.	—	42.9
1985	19.1	33.4	1.2	—	1.3	7.2	26.0
1990	19.2	45.5	1.0	—	8.5	0.3	25.4
1995	20.6	40.9	1.5	—	8.3	1.0	27.7
1999	19.1	37.9	1.5	0.9	7.9	—	32.7
2004	18.9	39.0	1.2	0.4	8.0	—	32.5
2006	19.4	42.4	1.1	0.4	6.6	—	30.1
2008	21.9	34.9	1.6	0.1	3.5	—	37.9

出典：Hal Hill、Tham Siew Yean and Ragayah Haji Mat Zin.ed.、Malaysia's development challenges :Graduating from the middle、Routledge、2012、p. 65.

マレーシアにおける工業化・開発政策は以下のような課題を抱えている。
経済成長の達成とマレー人社会がもつ経済的後進性の克服のための政策が開発政策の両輪である。

持続成長とマレー人への配分政策は分ち難く結びついている⁹²。

ブミプトラ政策以前は種族融和的であった。

しかし、ブミプトラ政策以前の工業化政策でも部分的にせよマレー人優先の考え方は基底にある。それを示すのが独立前の1950年に設立され、53年に法定会社となったRIDA（農業・工業開発公社）と61年に設立されたNIC（国営投資会社）の活動である。

RIDAの活動は第1期（1953-59年）と第2期（1960-65年）に分けられる。

第1期には主に農村におけるインフラ開発、小規模な農村企業に対するローンの供与、マレー人企業家育成のための訓練サービスの提供、工業部門における直営企業の設立（ゴム加工工業、小型造船所など）であった。それに対し第2期にはその権限はマレー人の商工業活動の促進に限定された。65年にはMARA（ブミプトラ殖産振興公社）に改組された。

NICはマレー人の株式資本所有の向上を目的として設立された。政府は創始産業法に基づいて税制上の恩典が認められた企業に対し、一定の株式資本をマレー人に割り当てることを義務づけた。当初は割当は10%であったが、70年代初期には15%に引上げられた。NICとLUTH（イスラム巡礼積立・運用基金）が買い取るほか、マレー人個人にMARA・信託投資会社が政府に留保された株を売却した。またマレー人の株取得を容易にするために69年にブミプトラ証券取引所が設立された⁹³。

マレーシアは1960年代、輸入代替と輸出指向戦略を並行的に進めながら、製造業部門は年平均10.2%という高い成長率を誇ったが、ブミプトラ民間資本企業は1970年代当時、未成熟であり、国家資本もその活動分野は主として農業、農村開発に限定され、工業部門にまで及んでいない。そうした状況で70年代、80年代を通じて工業化の中心的課題は外資導入政策であった⁹⁴。ブミプトラの工業化は経済の政治化という側面もある。現状ではブミプトラ優先政策にも拘らず、なお外資への依存性が高い⁹⁵。

⁹² 岩波講座 末廣昭ほか編『東南アジア史 第9巻 「開発」の時代と「模索」の時代』岩波書店、2002、124頁。

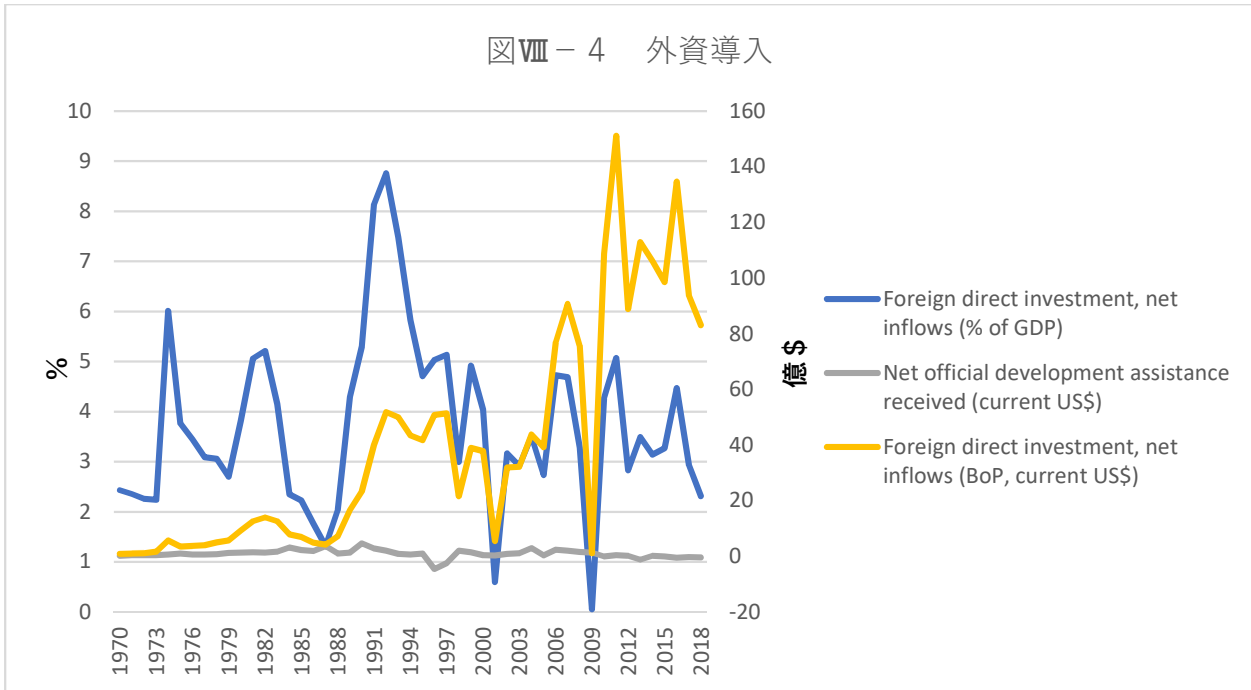
⁹³ 堀井健三編『マレーシアの工業化—多民族国家と工業化の展開—』アジア経済研究所、1990、29-30頁。

⁹⁴ 同上33頁。87年末、操業中企業に占める外資の比率は固定資産ベースで38%であった（同34頁）。

⁹⁵ 同上358頁。

三木敏夫はブミプトラ政策を高く評価している。マレーシアの経済発展を支えたのは外資主導型輸出志向工業化であったが、同時に経済発展のエネルギーはブミプトラ政策に支えられたマレーシア社会のイスラム化であった。経済発展を支える文化的、宗教的、精神的活動も合わせて理解する必要がある（三木敏夫『マレーシア新時代』（第3版）186頁）。

図Ⅷ－４ 外資導入



出典：The World Bank. World Development Indicator

70年代初期、政府は輸出型企業を例外として、投資奨励法（68年制定。71年修正）に基づいて認可を受けた企業の少なくとも30%の資本をマレー人に留保することを義務づけた。その関連行政機関として商工省のもとにブミプトラ参加局と信託基金を創設した⁹⁶。

マレー人企業の育成は一つは公企業設立により、一つは小規模企業育成により行われた。都市部では大型企業を支えるサポーティング機能をもつ小規模企業のほか、農村部では伝統的な技術を利用した農村型小規模企業をマレー人が設立することを促進した。そのためMIDF（マレーシア工業開発金融公庫）やMARAなどが経営コンサルティングを行い、72年には信用保証会社CGCを設立した⁹⁷。

公共事業体は68年、83企業、93年に1189企業であった。また90年までに連邦政府は462の企業を所有していた。州の経済開発公社は256の企業を所有していた。多くの公的企業が生産工業、サービス業、建設業の分野に集中していた。政府所有の企業を含む公共事業体はマレー系住民の雇用と訓練の受け入れ先であった。マレー系住民の公的分野（公共事業体含む）の被用者は70年に39万8千人、92年に85万9千人であった。全被用者の65%を占めた。

だが多くの公共企業は非効率で赤字であり、財政負担は急増した⁹⁸。

民営化は通常、公共事業体とサービスの売却、移転あるいは廃止という形で行われる。しかしマレーシアの場合は資産の売却、株の売却、資産の貸付、権利の売却の管理、運営、移転などが含まれていた。民営化のための計画と資産運用などは政府の後ろ盾を得た民間分野によって提案され、連邦政府や州政府がそれを実施した。

83年以降、民営化計画は強化され、83～95年に全体で434の事業が民間に移された。主要な事業は海運、航空、造船、石油ガスなどである。ほとんどがハイコム・グループなどの大企業による独占である⁹⁹。

86年には工業マスタープランIMP（Medium and Long Term Industrial Master Plan Malaysia 1986－1995）が策定され、同年、投資促進法が制定された。86年の工業マスタープランIMPでは製造業の輸出急増、労働力不足・賃金上昇を招いた。

⁹⁶ 同上36頁。

⁹⁷ 同上38頁。

⁹⁸ 三木敏夫『マレーシア新時代』（第3版）76－81頁。

⁹⁹ 同上81－5頁。

90年には工業技術発展のための APITD（アクション計画）が策定され、92年には人材発展法が制定される。

90年代には、また大量の外資が流入する。

96年の第2次工業マスタープラン IMP2 ではクラスターの発展が強調された。しかし、技術や生産性向上には結果せず、構造的深化はスローダウンした¹⁰⁰。

80年代と90年代、農業の役割は成長のエンジンから「落日」のセクターに追いやられた。農業の成長は低下し、地方の貧困や所得不平等は拡大し、都市—地方のギャップは広がった。

90年代末、アジア通貨危機は農産物の輸入への依存のまごうかたなき現実性をさらけ出した。リングットの下落は食品貿易赤字に輪をかけた。そこで農業政策は見直され、長期の安定成長のため04年に農業省は農業及び農業関連工業省に改称された。

2006～10年の第9次工業マスタープラン IMP で政策の転換が定式化され、マレーシア成長の第3のエンジンとして「新農業」が打ち出された¹⁰¹。[錫、石油などの鉱業+工業+新農業]しばしば、農業の発展は一般的経済成長に伴うか、先行する。農業発展と工業発展は密接にリンクしていた¹⁰²。

10年には New Economic Model が開始する。20年までに中所得国から高所得国へ移行することを目標とした。その成功は高等教育や R&D にかかっている¹⁰³。[世銀の指導に従ったのである]

それは脱工業化の途でもある。

必要なことは知識創造活動を支える組織や支出を始めることではなく（すでにそうした活動を行う多くのメゾ組織はありすぎるほど）、これらの組織と企業とを結びつけること—相互作用—であり、それがより付加価値の高い活動へのグレードアップを促す。技術や市場の経験知や暗黙知をもつ人材の活用が必要となる¹⁰⁴。

途上国がその技術能力を向上させるためには触媒が必要である。それを提供するの活動の国際化であり、企業間リンケージを通ずる企業間の技術学習であり、それが製造業のイノベーションを促す。

地元企業は多国家との交流を通して（技術移転、戦略的連携、OEM、FDI など）知識を蓄積し、イノベーションの機会を整備する。そのスピルオーバーの利益を得ることは大いに、ローカル経済の吸収能力に依存している¹⁰⁵。

NEP 以来、教育制度は量的には充実してきた。しかし質はなお低い。英語教育は不備である。ジェンダー・インバランスもある。教育費が高い。産業のニーズに応ずる労働力教育の技術的能力の制約がある¹⁰⁶。それでも後にみるように、教育水準はかなり向上した。

¹⁰⁰ Rajah Rasiah ed., *Malaysian Economy: Unfolding Growth and Social Change*, p p. 99 – 103

¹⁰¹ *ibid.*, p. 58

¹⁰² *ibid.*, p. 60.

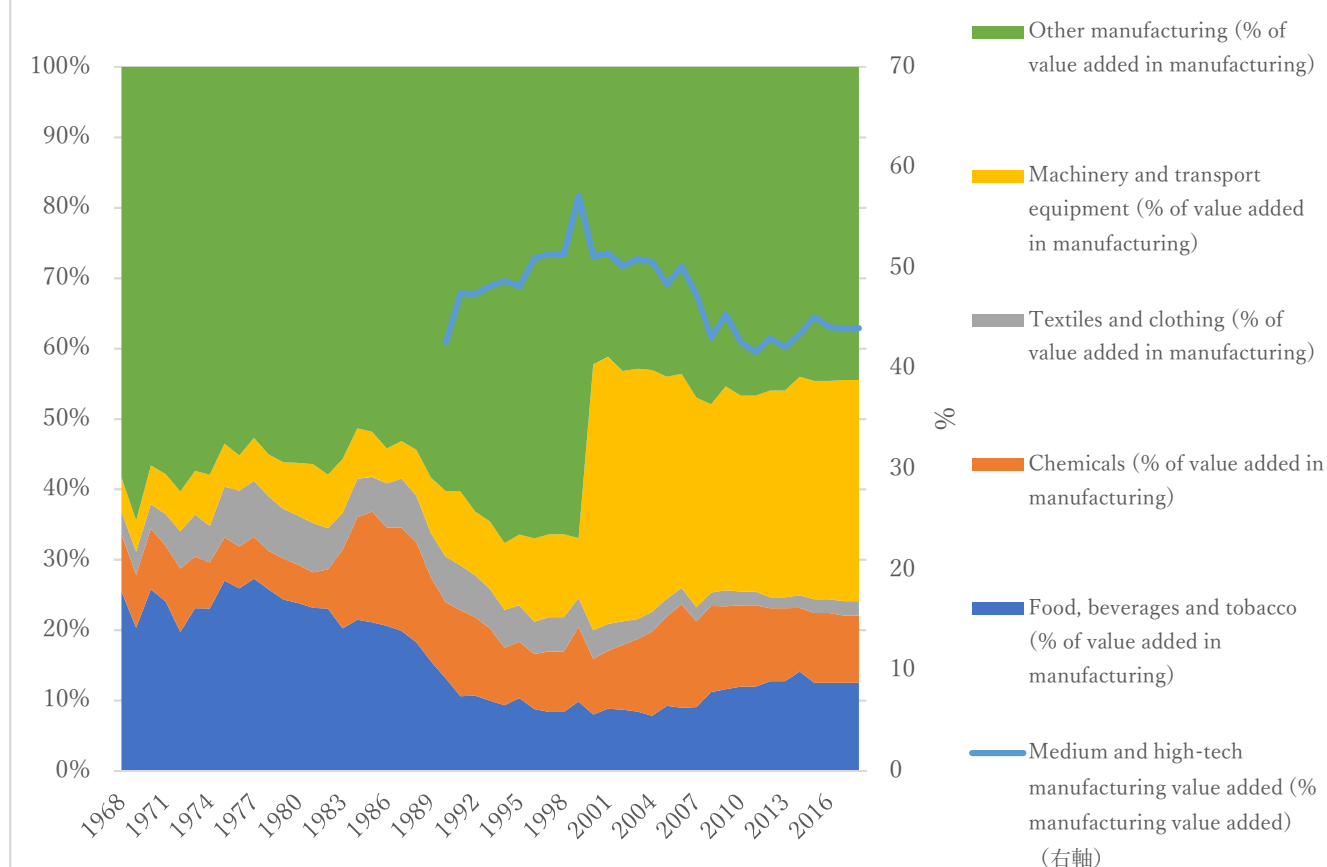
¹⁰³ *ibid.*, p. 103

¹⁰⁴ *ibid.*, p. 117

¹⁰⁵ *ibid.*, pp. 154 – 5

¹⁰⁶ *ibid.*, CHAPTER 7.

図Ⅷ－5 製造業の部門構成（付加価値中比重）



注記：中・高級技術部門は重複。

出典：The World Bank. World Development Indicator

実質 GDP 成長率は 1981－1997 年に 7.3%であったが、通貨危機期を含む 1998－2004 年には 3.7%に低下した。ポスト・マハティール期の 2005－2015 年には 4.9%であった。

熊谷聡によれば需要項目別の経済成長への平均寄与度（産業連関表を用いて需要項目別の輸入誘発係数を計算して修正を加えた寄与度）は、マハティール期には輸出 4.9%、民間消費 1.1%、投資 0.8%、政府消費 0.5%であり、輸出が牽引していた。

通貨危機期には輸出 2.9%、民間消費 1.2%、政府消費 0.5%、投資－0.8%であった。

ポスト・マハティール期には輸出 1.8%、民間消費 2.1%、投資 0.6%、政府消費 0.5%である。

内需重視へ転換した¹⁰⁷。

マレーシアの主要工業部門

① アグリビジネス＝アグロインダストリー

1950 年以前、ゴム一次加工工場は 615 が存在していた。オイルパーム精油工場は 34 設立されていた。また 47 年、ジョホール州には 5 のパイナップル缶詰工場があった。また戦前からペナン島の東方錫精錬工場 [缶の製造] があった。いずれもほとんど輸出向けである。植民地経済構造は農産物の一次加工品を先進国に輸出し、工業製品化したのちに植民地へ逆輸出するという跛行型経済構造であった。

¹⁰⁷ 中村正志・熊谷聡編『ポスト・マハティール時代のマレーシア—政治と経済はどう変わったか—』アジア経済研究所、2018、234－5頁。

独立後もアグロインダストリーにおいて植民地経済構造は残存し、ブミプトラ資本はわずかであった。57～69年にはゴム、オイルパーム産業が加工技術の進歩で発展したが、国内市場の狭隘さがネックとなった。

70～80年には、NEPが実施されるが、アグロインダストリーは工業化の中心にはなかった。80年以降はオイルパームの加工技術が一段と進歩した。連邦土地開発庁 FELDA でマレー人入植者の零細資金と国家資本と多国籍企業との合弁が進展した¹⁰⁸。

うち天然ゴム製品工業

天然ゴムの生産は19世紀末期に始まる。ゴム製品工業は1910年代の終わりに華人資本によって始められた。20～30年代に多くの後続の華人ゴム製品工場が出現した。第2次大戦後から独立までに更に8の工場が設立された。いずれも地場の華人資本である。

自動車のタイヤなどは先進国資本が独占した（先端的技術と大きな資本が必要）。零細資本と単純な技術で生産が可能な分野では華人が部分的ではあるが、ゴム製品を国内市場に供給した（マット、シート、ゴム履物、ホース、自転車タイヤ・チューブ、など）。

58年、「創始産業条例」が導入され、その下で60年代の終わりまでに30以上のゴム製品工場が建設された。生産品目は一般ゴム製品からタイヤ・チューブまで幅広いが、国内市場に限定されていた。60年代後半には輸出指向型に変化した。更に70～78年に135の新設計画が実施された。うち59に外資が参加し、合弁企業の三分の二は78年までに操業を開始した。1万3800人を雇用した（ゴム製造業全体の雇用者数の69%）¹⁰⁹。

70～83年、ゴム製造業の年平均生産増大率は15.8%である。87年時点のタイヤ関連企業は26を数える。うち16が再生タイヤ生産企業（主に中小規模企業）である。5は自動車、自転車、航空タイヤその他の産業用である。やはりほとんどが国内市場向けである。ラテックス製品の輸出額は急増した。84年、153百万リングギット、88年、786百万リングギットとなった¹¹⁰。

87年末、ゴム手袋工場は205（計画中含め）となる。うち操業中は41である。[エイズの影響] ゴム手袋生産は主に外資により支配され、地場資本は従属的立場に置かれた。

ゴム製品工業では資本のブミプトラ化が進展する。87年末、マレーシア資本は59.7%、うちブミプトラが23.9%、その他マレーシア資本35.9%（華人系が多い）、外資40.3%である。但し、ブミプトラ資本は技術的には多国籍企業に依存していた¹¹¹。

オイル・パーム加工（搾油・精油）工業

オイル・パームがマレーシアのエステート栽培に導入されたのは1917年である。60年代にオイルパームの高収量品種が導入され、それ以降栽培面積は顕著に拡大し、パーム原油の生産量も増加した。当時はオイルパーム果実は簡単な搾油工程を経て、原油のまま輸出されていた。74年に転機を迎え、政府の工業化政策によりパーム精油工業に種々の優遇措置が導入された。またパーム原油に輸出税が課せられ、それを契機に続々と精油工場が建設されていった。76年末までに15の工場を建設され、88年現在、50超となる。

パーム原油の輸出比率は73年、97%、84年には2%となる。ほとんどが国内で利用された。搾油工場*は87年に263を数えた。これ以外に華人系の小規模な工場がある。263工場のうち FELDA を始めとする公企業が経営するのが70以上、他は民間企業である。

87年、精油工場は74を数え、87年現在、操業中は37である¹¹²。

パーム原油の製品として精油からは食用、工業用油脂（石鹸、洗剤、塗料、潤滑油など）、特殊油（化粧品用、薬品、軟化剤、ローソク等）の3種類が製造される。

¹⁰⁸ 堀井健三編『マレーシアの工業化—多民族国家と工業化の展開—』294—5頁。

¹⁰⁹ 同上298—9頁。

¹¹⁰ 同上299—301頁。

¹¹¹ 同上303頁。

¹¹² 同上304—7頁。*搾油工場にはパーム・オイル果実から搾油を行う工場とそのオイル・パーム種子から搾油をおこなうパーム・オイル核搾油施設をもつ工場の2種類がある。最近では双方搾油できる工場が増加した（同上306—7頁）。

70年代後半から80年代に精油工業の発展により、精油工業全体が再編された。加工工業部門が栽培部門に進出し、あるいは栽培部門に特化していたエステート部門も精油部門に進出した。

80年前後より精油工場間の競争が激化し、原料の確保のために精油工場のオイル・パーム農園の買収・合併、更にはパーム原油工場の買収も見られるようになった。

84年当時、稼働中の35の工場のうち18が原料確保の行き詰まりと採算割れによって操業を中止した。またパーム核油精製工場への買収・合併も行われている¹¹³。

逆のケースもある。FELDAは75年よりオイル・パームの栽培だけでなく、搾油と精油部門に進出した。前方関連型生産統合である。民間企業は原料遡及型である。

FELDAは87年現在、パーム搾油工場58、精油工場4、パーム核原油工場3、肥料工場1を擁する。これらの工場は75年設立のFELDA Mills Corporation (FMC) に属している¹¹⁴。

その後、FMCは巨大化し、85年、ゴム工場、パーム搾油工場、パーム精油工場の3つの下部組織に分割された。いずれもFMCが100%出資している。FMCの株保有比率は87年に、FELDA*の国家資本10.7% (80年には89%)、FIC**26.5%、入植者基金SA58.4%、その他4.4%である¹¹⁵。

パーム油関連の製造業は国内で連鎖的に拡大していった。パーム油の製造工程は、まず農園で収穫された果房が近隣の搾油工場へ運ばれ、そこで蒸気殺菌処理や果実と房とを分離する脱果処理がなされた後、圧搾工程において果実が搾られ、油が抽出され、こうしてできた油脂が一般に「パーム粗製油」(パーム原油)と呼ばれている。この工程では粗製油と同時にパーム核(種子)と繊維分が副産物として発生し、前者は更に専用の工場で製油されて、パーム核油とパーム核ミールに分離される。

粗製油は次に精製工場に運ばれ、様々な不純物(ガム質、遊離脂肪酸、カロテノイドによる赤褐色、有臭成分や揮発性成分など)が除去されて製品油が作られる。更に、複数の油のブレンドを施したり、水素添加(硬化)やエステル交換、分別、着味といった処理がなされ、精製パーム油が作られる¹¹⁶。これ等の用途は石鹸、マーガリン、フライ用油始め、実に様々である¹¹⁷。

搾油工場は1965年にはマレーシア全土で31、85年には272に急増した(02年409)。精製工場は75年には8に過ぎなかったが、80年には45まで増加した。それに伴い処理能力も急増した¹¹⁸。

オイルパームの生産量は65年の15万トンから95年には781万トンに急増した。01年には農業就業人口のうちオイルパーム関連人口は約40.2万人に上り、林業関連22.6万人、ゴム関連1.9万人を大きく上回っている。その雇用拡大効果は大きい¹¹⁹。

1993年時点で、パーム油の事業所数は251(全製造業の1.1%)、従業者数は2.6万人(同2.0%)にとどまるが、総生産額123.9億リング(同7.5%)であり、その比重は大きい¹²⁰。

輸出の伸びも著しい。マレーシアはオイルパームを軸とした輸出指向型農業を発展させ、多面的な産業発展の基盤を確立した¹²¹。

¹¹³ 同上308-10頁。

¹¹⁴ 同上311頁。

¹¹⁵ 同上312頁。*FELDAはもともと国家資本を利用して零細農民と土地なし農民を入植させ、ゴムとオイル・パームを栽培させる組織。70年代後半以降、栽培から加工、精油、貿易などへと活動分野を広げたそのための資金調達組織の一つがSA、もう一つがFELDA投資協同組合(Investment Cooperation) FICである。**FICは80年設立。その目的は単に入植者の資金を調達するだけでなく、入植者の中から有能な人材と資金を一緒に送り込み、企業活動の一線に配置すること(同312-3頁)。

¹¹⁶ 岩佐和幸『マレーシアにおける農業開発とアグリビジネス—輸出指向型開発の光と影』50-1頁。

¹¹⁷ 同上66-7頁。

¹¹⁸ 同上52頁。

¹¹⁹ 同上48-50頁。

¹²⁰ 同上52-3頁。

¹²¹ 同上71頁。

このように、農園拡大と並行して、1960年代より搾油工場が増設され、農村工業化の軸を担うようになった。さらに、1970年代以降は、パーム原油の精製・漂白・脱臭を通じて中間製品や最終製品を製造する精製工場や、石鹼・洗剤等の原料となる脂肪酸やアルコールを製造するオレオケミカル工場、輸送用ディーゼル燃料を製造するバイオディーゼル工場等、様々な油脂関連工場が設立されるようになった¹²²。

だがその後大規模農園企業や外資系企業、あるいは農園企業と外資との合弁企業が、こうした下流部門で強力なプレゼンスを示してきた。例えば、精製部門の経済主体は、次の3つのタイプに大きく分類することができる。①農園部門から展開してきた垂直統合型のマレーシア企業（サイムダービーやIOI、FELDA等）、②農園保有が小規模もしくは保有していない非統合型企業（食用油メーカーのラムスーンやサザン等）、③非統合型の外資系企業（シンガポール資本のウィルマーや米国資本のカーギル、日系資本のISF（日清オイリオの子会社）等）である。また、オレオケミカル部門では、上記の国内垂直統合型農園企業と先進国出自の多国籍企業との合弁事業が主流であるのが、大きな特徴となっている¹²³。

マレーシア国内で事業展開するマレーシア関連大企業はウィルマー、FELDA、IOI、サイムダービー、KLケポンの5社である。シンガポールに本社を置くウィルマーを除けば、いずれも、農園事業を起点に、下流部門への事業拡大を通じて油脂事業の高度化・多角化を推進してきたマレーシア資本である。各社は、上流に位置する農園開発を大規模に展開することによって果房の大量生産を図り、それを基盤に搾油部門から精製部門、オレオケミカル部門、バイオディーゼル部門へと高付加価値の下流部門へ進出することで、商品連鎖の各部門をフルセットで掌握する路線をとってきた。加えて、いずれの企業も、同業他社に対するM&Aや先進国出自の多国籍企業との合弁結成を通じて、多様な形で事業拡張を目指してきた。更にいずれのアグリビジネスも、先進国に本拠を置く多国籍企業との連携を構築するだけでなく、自ら多国籍企業として自立を図ってきた。中国やインド、ヨーロッパ等の主要な海外市場において、下流部門に当たる精製プラントや油脂販売用の物流施設を設立すると共に、上流部門に当たる農園開発のオフショア展開を行った。マレーシア国内における農園開発余地の限界を背景に、1990年代以降、各社はアブラヤシ農園の新たな立地場所を求めて、半島部から東マレーシアへ、さらには隣国インドネシアへと開発領域を拡げてきた。更にインドネシア農園企業の台頭とパーム油市場をめぐる国際競争が加速する中、五大企業はグローバルな事業戦略へと一層のギアチェンジを図ってきた。その一つが農園部門の大型M&Aである。またFELDAグループが株式上場し、Feldaグローバル社を2007年に新設し、FELDAはかつての社会政策的な国内開発機関から利潤追求を図る多国籍資本へと脱皮した。さらに油脂市場において競合する世界最大規模の多国籍穀物メジャーとの戦略的提携に踏み切った。

こうして農園開発を出自とするマレーシア資本が外資と提携しながら、事業を拡大し多国籍企業へと発展してきた¹²⁴。

そのことはまた開発現場での重大な外部不経済を生み出してきた。マレーシア国内では、サラワク州がアブラヤシ開発の最後のフロンティアになってきたが、そこでは泥炭湿地林の開拓に伴う地球温暖化への懸念や、慣習的な土地利用権を保有する先住民の土地包摂が事前承諾なしに進められ、抗議活動やデモ、封鎖等が繰り返される等、大きな社会問題に発展してきた。例えば、同州テランカナン・コミュニティとIOIとの紛争は12年間も続いた末に、2010年にコミュニティ側の勝訴で決着が図られようとしたものの、その後もIOIがリースされた土地を引き続き占有し、サラワク州政府も黙認する状況が続いた。マレーシアのアグリビジネスはこうした開発のベクトルの延長線上に、隣国インドネシアを位置付け、農園開発を通じて同国が世界最大のパーム油生産国へ成長していくのを後押ししていった。しかしその反面、同様の開発

¹²² 岩佐和幸「アグリビジネスのグローバル化とパーム油産業の構造変化—「パーム油開発先進国」マレーシアを中心に—」（『東南アジア研究』55巻2号 2018年1月）187頁。

¹²³ 同上188頁。

¹²⁴ 同上195-200頁。

パターンが外から加えられることによって、インドネシアでも生物多様性の喪失や森林喪失、土地紛争等、一連の問題がスケールアップした形で拡大再生産されるようになったのである。そして、消費拡大の背後で進行する生産現場での乱開発が次第に露見されるにつれて、グローバル商品としてのパーム油は、先進国を中心とするグローバルな批判の対象へと転化するようになった。とりわけ、1997年から続発するようになった煙霧は、発生源のインドネシアを越えて隣国にも影響を及ぼしたことから、国際的な世論の注目を集めるとともに、国際 NGO による「反パーム油キャンペーン」の展開や足下で監視活動を行う NGO・サウィット・ウォッチの誕生へとつながっていった。2005年には持続可能なパーム油の原則と基準が、さらに2008年にはパーム油に関する認証制度が導入されるようになった。こうしたルール形成を背景に、大企業も持続可能な森林開発に取り組まざるを得なくなっている¹²⁵。

国内外の政策措置によって大きな打撃を被ったのが、マレーシア国内で活動する精製業者である。マレーシアの精製業者は、輸出割当制によって国内での原油調達に限界が生じたため、稼働率が68%まで低下するとともに、平均5~6%が経営存続ラインといわれる精製マージンが平均1.4%まで低下するに至った。加えて、インドネシアからは、原油のみならず、安価な精製油の輸入までもが新たに増大するようになり、マレーシア国内での精製油市場にも悪影響をもたらすことにもなった¹²⁶。

国内の農園部門でも、労働力編成をめぐる構造変化が生じてくる。1980年代以降、農園の労働現場では、都市部への人口流出と劣悪な労働・生活条件の故、担い手不足と高齢化が進行してきた。その一方で、収穫や圃場管理、輸送といった農園内作業は労働集約的で機械化が困難であるため、十分な労働力をいかに確保するかが産業存続にとって不可欠の課題になってくる。こうした問題解決の1つの手段として採られてきたのが、アグリビジネスのもう1つのグローバル化戦略である外国人労働力の「輸入」である。

2012年第1四半期、アブラヤシ農園で働く外国人労働者は37万人に達し、労働者総数の4分の3を占めるようになった（全体の9割がインドネシア人である他、バングラデシュやフィリピン、ネパール等からも労働力を受け入れ）。彼らの就労内容を見ると、大半が収穫や脱果収集、施肥・農薬散布といった圃場作業に集中しており、現場監督や管理業務が主体のマレーシア人とは対照的である¹²⁷。

② 繊維産業

繊維産業はアパレル輸出基地化し、生産の垂直統合が進んでいる。マレーシアの繊維産業ではアパレル製品の輸出は伸びたが、それに必要な追加的素材供給は輸入に依存している。また外資の比重は大きい¹²⁸。

¹²⁵ 同上 204-5 頁。アブラヤシ農園の「開発か規制か」をめぐる論争が高まる中、過剰開発を管理する枠組として2004年に設立されたのが、持続可能なパーム油円卓会議（Roundtable on Sustainable Palm Oil: RSPO）である。RSPOは、パーム油商品連鎖の全利害関係者の参加を促進し、持続可能なパーム油の生産・流通に向けた対話の場の構築を目的に設立された組織である。メンバーは、2016年まで92カ国3,583社・団体に増加する〔RSPO 2017〕。環境 NGO による最終消費財企業への圧力を通じて農園企業の RSPO（持続可能なパーム油円卓会議）ルール遵守を促す戦略が採られるようになり、先進国の大手消費財メーカーも、倫理的なパーム油調達行動のあり方がもはや無視できない状況になってきている。その代表例が、東マレーシアや西カリマンタンでの IOI の森林破壊に対する NGO の告発を受ける形で、2016年に RSPO が IOI に対して認証停止を決定したケースである。このケースでは、ユニリーバ等の消費財メーカーが IOI との取引停止を決定したため、RSPO への提訴を辞さなかった IOI が一転して改善策を提示するに至った。さらに欧州議会では、2017年4月に、パーム油開発に伴う森林破壊に歯止めをかけるべく、EU 域内市場に持ち込むパーム油に関する単一認証制度を導入する決議案が採択される等、RSPO を契機とする取り組みが持続可能な農園開発のあり方に一定の前進をもたらしつつある。

¹²⁶ 同上 207-8 頁。

¹²⁷ 同上 209-10 頁。

¹²⁸ 堀井健三編『マレーシアの工業化—多民族国家と工業化の展開—』224頁。*用語 テキスタイル：糸、布、アパレル製品：衣類、ガーマント

繊維に関係する全製造業ライセンス企業は 83 年、265 社（払込資本金総額 9.2 億リンギット）であり、うち外資は 41%である。87 年末現在では、304 社（14.6 億リンギット）であり、うち外資は 39.5%である¹²⁹。

マレーシアの繊維産業の特徴は以下のようである。

1. 紡績・織布の川中部門が川上（合繊の原綿・原糸製造）や川下（アパレル）に比し、極端に少ない。国内市場が小さいためである。
2. 合繊産業がポリエステル短繊維（綿＝ステープル）に特化し、長繊維（糸＝フィラメント）を自給できない。素材の種類が限定され、輸入素材への依存を強めている¹³⁰。
3. タイ、韓国以上に生産の統合体制がみられる。とりわけ紡績・織布から編立（ニット）、アパレル製造の分野で垂直的生産統合が進んだ。編立やアパレルメーカーの大手が紡織部門へ「素材適及的」に統合したり、あるいは紡織メーカーがアパレル部門を包摂している。

例えば、マレーシアの華人資本の SPTI (South Pacific Textile Industries) やマレーシア・ブミプトラ資本の AMDB (アラブ＝マレーシア・デベロップメント・グループ) がそうである。80 年代の繊維産業の発展と輸出増大を支えた最大の要因は香港・シンガポール資本による近代アパレル産業の導入と育成である。

もともとマレーシアのアパレル産業は大きく 2 つのグループから構成される。一つは足踏みミシン 2～5 台を備えた小規模な工場である。注文を受けつつ、家内工業的に生産を行ってきたマレーシア在住の華人資本グループであり、製品の大半は国内市場に依存している。もう一つのグループは外国、とりわけ香港・シンガポール資本が経営する大規模工場であり、主として香港、シンガポールなどのアパレル商社、メーカーがアメリカ、EC から注文を受け、マレーシアの工場で縫製を行った後に彼らのネットワークに乗せて輸出する。こうした輸出向け大中規模工場では IC を組み込んだ最新型工業用ミシンが多数設置されており、CAM、CAD（コンピューター制御の製造、デザイン）を採用しているところもある¹³¹。

③ 自動車産業

シンガポールの分離独立以降、マレーシア政府は 67 年に外貨の節約と雇用機会の創出を目的として自動車産業の育成方針を打ち出し、組立企業の設立を認可した。同時に完成車の輸入を段階的に禁止した。

マレーシアの自動車産業は 1967 年のスウェーデン企業の進出に始まる。その後、アメリカ系、日系企業が現地資本との合弁で完成車現地組立（Complete Knock Down: CKD）プラントをもち、主に輸入された部品を用いて多種多様な車種を組み立てていた。モデル数は 100 を超えており、当然のことながら、各企業は規模の経済を享受することはできなかった。また、外資系企業による CKD では主要な部品は輸入され、国内産業への後方連関効果は限定的であった

67 年から 83 年にプロトン社が設立されるまでは多種多様なモデルの存在と組立企業が「乱立」しており、84 年当時、組立企業 12 社が日欧米の主要な乗用車 16 メーカーの 90 車種、9 万 6 4 0 0 0 台の乗用車を組み立て生産していた。基本的に組立企業の成立過程は、主として華人系の現地販売会社が組立産業へと事業を拡張していく過程でもあった。

67 年から 69 年までに組立会社 6 社が認可されたが、新設は制限された。例外的に 74 年に国内資本による育成を理由に一社が認可された。76 年に自動車産業において資本・雇用の両面でブミプトラの参加を促すことを目的に、ブミプトラ資本の出資比率が高いこと、政府が「開発促進地域」に指定する地域に立地することを条件に新規の組立企業を認可する方針を打ち出した。それにより企業数は 12 社に増加した¹³²。

¹²⁹ 同上 227 頁。

¹³⁰ 同上 227 頁。

¹³¹ 同上 228－30 頁。

¹³² 堀井健三編『マレーシアの工業化—多民族国家と工業化の展開—』アジア経済研究所、1990、274－6 頁；平塚大祐 編『東アジアの挑戦—経済統合・構造改革・制度構築—』297 頁。だが 85 年からの国内

政府は国民車メーカーのために意図的にレントを作り出し、それによって国民車メーカーと地場部品メーカー、特にブミプトラ・ベンダー（協力企業）の育成を企図してきた¹³³。

1980年代に入り、マレーシア政府は工業基盤の強化を目的として第2次輸入代替、すなわち、重工業部門での輸入代替を開始した。但し、これはブミプトラの参入促進と民間企業の未発達という理由で、政府の強力な介入により行われたのである。具体的には、1980年に重工業化を促進する目的でマレーシア重工業公社（Heavy Industry Corporation of Malaysia : HICOM）が設立され、同社はセメント、鉄鋼、自動車、オートバイ産業において日本企業との合弁企業を立ち上げた¹³⁴。

プロトン社（国家自動車製造会社）は1983年に資本金1億5000万リングで設立された。株主の構成はHICOMが70%、三菱自動車工業と三菱商事がそれぞれ15%ずつを所有していた。そして、プロトン社は1985年に三菱のランサーをベースとしたプロトン・サガの商業生産を開始した。一貫生産を行う。

プロトン社設立の目的は社内資料によれば、(1)自動車関連技術・技能の習得、向上を通じた、マレーシア自動車産業の合理的発展および自動車関連産業の育成、発展、裾野拡大。(2)マレーシア市場のニーズを満たす独自モデルの購入しやすい価格での提供。(3)自動車産業へのブミプトラの参加の3点であった¹³⁵。

当初、同社の国民車プロジェクトのために、さまざまな形で政府による保護が実施された。基本的には関税による保護がメインである。他の自動車メーカーが輸入するCKDキットには40%の関税がかけられたが、プロトン社の輸入にはこの関税が免除された。その他、官公庁での優先的な購入、公務員への低利での自動車購入ローンの提供、同社の生産するクラス（1500cc以下）の自動車税の軽減などの措置を講じられた。1986年発表の中長期工業マスタープラン（IMP）のなかで自動車産業は戦略的重点産業の一つと位置づけられていた¹³⁶。

プロトン社は販売開始時期が不況と重なったこともあり、生産開始から4年間は赤字であった。このため、1988年に三菱自動車工業から日本人社長を迎え入れ、特に生産面での強化が図られた。その後、同社は黒字に転じ、これまでほぼ一貫して黒字を計上している。また、同社は1993年にR&Dセンターを開設した。ただし、実態はデザインのマイナーチェンジを行うにとどまっていた。さらに、続く1994年には鋳造工場が完成するなど、徐々にその基盤を確立してゆく。一方、1985年の生産開始以降、プロトン社の市場シェアは急速に高まり、翌1986年には47.1%、1987年には65.8%、そして1988年には74.1%に達したのである¹³⁷。

プロトン社は1988年からベンダーの本格的な育成を開始する。プロトン社自身が新しい企業であるため、同社がベンダーの育成を始めるまでには一定の期間が必要であったといえる。ベンダーの育成はプロトン・コンポーネント・スキームと呼ばれ、これはその後、他の企業、産業に拡大されるベンダー育成プログラム（Vendor Development Programme : VDP）の第1号であった。VDPでの育成の対象はブミプトラ中小企業に限られ、これらの企業は当初政府からの補助金が得られた。マレーシア通産省は1986年から1995年までにベンダー育成のために2200万リングをプ

市場の急激な冷え込みで組立企業数は12から9に減った（堀井健三編『マレーシアの工業化—多民族国家と工業化の展開—』282頁）。

¹³³ 平塚大祐 編『東アジアの挑戦 —経済統合・構造改革・制度構築—』アジア経済研究所、2006、295—6頁。

¹³⁴ 同上297頁。

¹³⁵ 同上298頁。

¹³⁶ 同上299頁。プロトン社に対しては優遇政策が行われた。部品調達段階でのCKD部品の輸入税の免除の他に、販売段階では販売税は各社とも一律10%であるのに対し、車種別に決められる物品税がプロトン・サガのみ50%割り引かれた（堀井健三編『マレーシアの工業化—多民族国家と工業化の展開—』280頁）。

¹³⁷ 平塚大祐 編『東アジアの挑戦 —経済統合・構造改革・制度構築—』299—300頁。プロトン社の乗用車市場におけるシェアは85年、11.0%、86年46.8%、87年64.8%、88年73.2%と増加した（堀井健三編『マレーシアの工業化—多民族国家と工業化の展開—』277—9頁）。

ロトン社に与えている。同社は1980年代末から1990年代初めにかけてベンダーの巡回指導を行い、彼らの技術力の向上や生産性の向上を図った。これ以外にも、技術面では主に三菱自動車工業の日本の協力企業とマッチ・メイキングと呼ばれる技術提携を推進し、製造技術の移転を進めた。その他、シングル・ソーシングと呼ばれる、特定部品を1社のみが納入するシステムを導入し、ベンダーにとってもある程度の規模の経済が働くようにした。ベンダー数は1980年代末から1990年代初めにかけて急増し（89年に68、94年に134）、それにともない、部品の現地化も進んだ。また、円高の影響もあり、プロトン社による部品の内製化も同時に進行した¹³⁸。

自動車部品

部品の国産化政策は60年代後半に開始されたが、現在の政策は強制控除計画 **Mandatory Deletion programme (MDP)** と呼ばれる。これは79年に策定され、翌年に自動車安全ガラスをその最初の対象部品として実行されている。このシステムでは政府が国産化部品と認定した部品を一定の期間後にCKDパックから強制的に控除し、輸入禁止措置をとる。このため組立企業は国内の部品メーカーからの購入が義務づけられる。その達成の度合いは部品メーカーの設立、特に海外からの企業進出に左右されてきた。資本集約的部品やエンジン関係部品、トランスミッション関係部品、シャーシなどの重要部品の国産化はHICOM、プロトン社、その合弁相手の三者が直接従事するという基本方針を掲げていた。それ以外の部品は民間資本がその担い手となることを予定していた。

政府はプロトン社の育成を通してそれを支える下請企業としての中小規模の部品企業を育成しようとした。その担い手としてマレー人企業を考えていた。

85年の生産開始以降、確実に国産化率は上昇した。国内ベンダー数も27社から89年現在66社に増大した。27社のうち14社には日系企業が関与していた（日本とブミプトラ資本の合弁が5社、日本からの技術提携を受けた華人系部品企業が5社など）。89年までにはマレーシア国内資本のみによる地場企業が5社から33社に増加した。また89年にはブミプトラ企業とノン・ブミプトラ企業の比率が逆転し、全ベンダーの約三分の二にあたる44社をノン・ブミプトラ企業（概ね華人系）が占めた。増加した35社のうち18社までが日本を主とする（13社）外資企業との合弁もしくは技術提携を受けた企業である。他方、ブミプトラ企業は日本も含めた外資と資本・技術関係をもっていない企業が2社から14社へと増加した。

マレーシア政府は89年からブミプトラが部品産業に参入できるようにブミプトラ自動車関連企業育成のための特別基金を設立し、プロトン社向けに部品を生産するブミプトラ企業に対して低利の融資を行っている¹³⁹。

1991年に政府は第二国民車プロジェクトを打ち出し、プロトン社が生産する乗用車とはセグメントの異なる軽自動車を生産するプロドゥア（Perodua）社が1993年に設立された。このプロジェクトにはダイハツが参加し、1994年からミラをベースとしたカンチルの生産を開始している。なお、1994年にHICOMはいすゞとの合弁でMTB（Malaysian Truck and Bus）社を設立し、同社は1997年から商用車の生産を開始している¹⁴⁰。

IMP2（1996－2005）に示された方向性に沿ってそれまで、技術的には三菱自動車工業に依存してきたプロトン社は技術面での自立を模索し始め、1990年代後半から自主開発へと大きく舵をきり、R&Dにも多額の投資を行ってきた。開発力の向上には1996年に株式の64%を取得し、子会社化していたイギリスのロータス社の存在が大きい。その後、プロトン社は出資比率を2002年には100%にまで引き上げ、ロータス社を完全子会社化した。2003年末に販売された新型車種のエンジンはロータス社とプロトン社の共同開発であり、三菱自動車工業は開発に関与しなかつた。

¹³⁸ 平塚大祐 編『東アジアの挑戦－経済統合・構造改革・制度構築－』301頁。

¹³⁹ 堀井健三編『マレーシアの工業化－多民族国家と工業化の展開－』282－90頁。*プロトン社の発表によれば89年現在、国内で調達されている部品は889点、うち519点が内製品の車体用プレス部品、プラスチック及びゴム製品107、金属部品84、その他96である（293頁の注）。

¹⁴⁰ 平塚大祐 編『東アジアの挑戦－経済統合・構造改革・制度構築－』302－3頁。

った。なお、この新型車種からは新工場で生産されている。新工場は2004年3月から稼働している。ちなみに新工場は60%の自動化と20%のコスト削減を実現している。

プロトン社は組織の再編にも着手し、2004年には持ち株会社のもとに事業会社と間接持ち株会社を置く形となった。これにより、各事業会社が独自の判断で、スピーディな経営にあたることが可能となった。三菱自動車工業の撤退以降、同社に替わるパートナーの選択が開始され、最終的に2004年10月にドイツのフォルクスワーゲン社が業務提携先に決まった。資本関係はないが、新たな技術獲得のルートを得た。

プロトン社は2002年からイランでCKD生産を開始し、その他に、ベトナム、中国にも子会社を設立している。また、2004年7月にプロトン社は同社のベンダーであるトラコマ社(メタルプレスを手掛ける)と組み、インドネシアに進出することを決定し、2005年6月に操業を開始した。同社はすでに部品会社も地場企業との合弁で設立している。

プロトン社とベンダー、特にブミプトラ・ベンダーとの関係はパトロン・クライアントのような関係から、より独立したものと変化していった。しかし、過去の経緯やプロトン社のエンジニアのベンダーへの転職も多く、結びつきは依然として強い。一方で、プロトン社のベンダーを含めた中小企業育成は1996年に通商産業省の下に設けられた中小企業開発公社のもとで各種のプログラムが実行されることとなった¹⁴¹。

具体的に1990年代後半からのプロトン社のベンダーへの対応の変化を見ると、まず、1996年から2000年までに30%のコスト削減を目指し、原価をチェックする体制を強化し、ベンダーがコスト削減目標を達成できない場合は他社へ発注するシステムも導入した。また、1997年より、それまでのシングル・ソーシングから複数発注へと発注方式を変更している。更に、それまで、ほぼ並列であったベンダーを日本のように1次、2次のベンダーという階層に分け、1次ベンダーがモジュール化した部品を納入するシステムへと移行しつつある¹⁴²。

1997年には地場のブルジャヤ(Berjaya)グループがフランスのルノー、韓国の現代と組んで商用車を生産するInokom(Industri Otomotif Komersial)社を設立し、生産を開始した。

2003年にあらたにNaza社が国民車メーカーに指定され、韓国の起亜と提携し、MPV(多目的車)の生産を開始している。すでに国民車メーカーは5社を数えるに至っており、国民車メーカー以外のトヨタ、ホンダなどの自動車メーカーを加えると総数は14社になる。

第二国民車を生産するプロドゥア社は2001年12月に持ち株会社制に再編され、生産子会社については株式の過半を日本側(ダイハツと三井物産)がもっており、ダイハツが主体となった生産性の向上が図られている¹⁴³。

ブミプトラ・ベンダーはさまざまな支援プログラムを通じてプロトン社の経営資源にアクセスすることが可能であり、この意味でプロトン社の経営資源の一部はクラブ財的な性格をもつ¹⁴⁴。

プロトン社からは多くの人材が他の国民車メーカーやベンダーに移った。とりわけブミプトラの技術者層の拡大には大きく寄与している。また、設立初期のベンダー育成もブミプトラ企業の参入を助け、裾野産業の拡大に貢献した。ブミプトラ・ベンダーのなかには急速に拡大し、海外進出を果たした企業もある¹⁴⁵。

④ 鉄鋼業

産業政策として重要な法令は創始産業令(Pioneer Industries Ordinance、1958年)、後の創始産業法(Pioneer Industries Act、1965年)であり、未開発の産業を発展させ、新規投資を促進するため、外国資本と国内資本を区別せずに租税減免などのインセンティブを与えていた。また当時は、輸入関税による国内産業保護も緩やかであり、経済自由主義をとっていた。国家資本よりも外

¹⁴¹ 同上305-6頁。

¹⁴² 同上306-7頁。

¹⁴³ 同上308頁。

¹⁴⁴ 同上301-2頁。

¹⁴⁵ 同上319頁。プロトン社の1次ベンダー30社に含まれる地場部品メーカーのうち10社ほどはすでに海外進出を果たしている(同309頁)。

資を含む民間資本による経済発展を企図する政策である点では、たとえば同じくイギリスから独立したインドにおいて同時期に実施された国家主導の重化学工業化を推進する第2次5カ年計画とは顕著に異なっている。

そのなかでまず勃興した鉄鋼業は、屋根材となる亜鉛めっき鋼板の生産と建材用の棒鋼や鋼管の生産であり、創始産業として認定された企業は外資系および地場華人系企業が中心である。この時期に最も重要な出来事は、マラヤワタが1967年に操業開始したことである。マラヤワタはマレーシア政府と八幡製鉄との合弁事業であり、木炭を還元剤として小型高炉一貫生産方式により棒鋼生産を行う、東南アジアではじめての一貫製鉄所であった¹⁴⁶。

マラヤワタは、当初は1961年に非公開会社として華人系有力政治家タン・トン・ハイが設立し、同氏周辺の個人的なグループがマレーシア側の51%を出資しており、政府は同社を創始産業指定はしたが、出資はしなかった。資本金額を引き上げねばならない段階でマレーシア側の51%を維持した形での出資が困難となり、八幡製鉄の要請を受けた国際金融公社（International Finance Corporation: IFC）はその融資の条件として、政府の出資、株式の一般公開、タン氏所有株式の譲渡を求め、これにマレーシア側が応じる形ではじめて政府は直接に合弁事業に出資した。つまり、マラヤワタは民間の非公開合弁会社として操業開始する可能性もあったことにひとつの特徴がある。このプロジェクトの実現の要因としては八幡製鉄側のイニシアティブが小さくない¹⁴⁷。65年、合弁企業マラヤワタ製鉄の設立が認可され、67年操業を開始した。マレーシア現地資本、マレーシア政府、八幡製鉄グループ、日本政府、IFC（国際金融公庫）の出資によって国際的海外技術協力プロジェクトとして確立された¹⁴⁸。

プロジェクト推進と適正技術の開発

マラヤワタ製鉄は鉄鉱資源保有国に立地する鉄鋼一貫（小型高炉→LD転炉→圧延）の前方統合方式の製鉄所であった。設立条件は①環境保全、②省資源、③省エネルギー、④現地資源の活用、⑤現地資本の活用、⑥現地土着技術の活用、⑦関係者の能力開発と活用である。

それらの条件を満たす世界的にユニークな生産技術体系を開発したのである。ゴム材木高炉で、年産10万トンとする。（通常、鉄鋼プラントとして高生産性を実現しうる規模は100万トンだが、マラヤの市場に対応した適正規模は10万トン）マレーシアは鉄鉱石は豊富だが石炭は少ない。そこで製鉄技術の歴史における「木炭高炉」の経験を活かそうとした（日本で木炭銑は主として圧延用ロール、鋼塊用鋳型製造用原料銑として使用されてきた。生産能力は4万トンであった。その後、ロール用としてはともかく鋳型用としては特殊なものを除き、使用されなくなる）。調査によりマラヤの森林資源、製炭技術、炭材としてのゴム材の有効性が明らかとなった（それまでは利用されず焼却されていた）¹⁴⁹。

開発された適正技術は日本人技術者、熟練工から教育訓練及び工場現場での実地の技術指導 **On the Job-training** によってマレーシア人に移転された。人材の育成上、日本とマレーシアのカルチュラル・ギャップ、相互のコミュニケーション・ギャップの問題、また多民族国家特有の問題に直面したが、派遣技術者や熟練工の努力で克服した。とくに民族融和に努めた¹⁵⁰。

人事についてはブミプトラ政策との兼ね合いがある。

69年7月、政府は創始産業法の指定を受けて同法に基づき法人税を減免されている企業は従業員の人種構成をマレー人46%、華人40%、インド人その他14%とすべきと警告してきた。

69年9月のマラヤワタの従業員は完全子会社の木炭会社を含め、約1400人であったが、うちマレー人31%、華人55%、インド人その他14%であった。この比率は研修生の人種比率からすれば改善されている。これは子会社の7つのキルンセンターをもつマラヤワタ木炭をマレー人が中心となって運営していることが貢献している。ゴム園に隣接した原料立地の製炭事業はそれぞれの地

¹⁴⁶ 佐藤創編『アジア諸国の鉄鋼業 -発展と変容-』307-8頁。

¹⁴⁷ 同上308-9頁。

¹⁴⁸ 米山喜久治『適正技術の開発と移転—マレーシア鉄鋼業の創設—』文真堂、1990、第4章。

¹⁴⁹ 同上第4章。先例は1957年以降、日本政府と産業界が戦後初めて本格的に取り組んだブラジル・ウジミナス製鉄所（年産50万トン）の建設・操業への経済・技術協力である（同414頁）。

¹⁵⁰ 同上第6章。この技術は気候風土の似たタイにも移転された（同上第4章）。

域でマレー人を中心に雇用を創出していた。しかし、製鉄所本体の生産技術の中核を担っているのは華人である。華人の方が技術能力、職務遂行能力が相対的に高かった。

78年には従業員1848人中、マレー人39.7%、華人49.5%、インド人12.6%、その他0.3%であったが、85年にはそれぞれ、46.1%、41.0%、12.6%、0.3%となり、マレー人の比率が華人のそれを上回った。但し、製鉄所本体ではマレー人41.1%、華人45.9%であった。

離職率は高い。日本で研修を受けた者は他社が引き抜く。それでも工業化には寄与した。

70年にマラヤワタ労組が発足する。産別労組が一般的だが、この労組は企業内労組であり、労使協調主義であった。トップマネジメントは政治家→実業家→高級官僚→退職官僚→高級官僚、と変遷する。彼らは経営革新や技術革新には消極的であった。だが、85年、大幅赤字という経営危機に直面し、現場に精通する内部昇進のエリート技術者を製鉄現場の最高責任者として配置した。業績主義、能力主義に基づく経営の再構築などを開始した¹⁵¹。

八幡製鉄所において長期間研修を行うなどマラヤワタ・プロジェクトは、技術移転や技術伝播、人材育成という面で重要であった。また、マラヤワタ側からみれば育成した人材の流出が相次いだという形になるものの、1970年代から1980年代初頭まで、多くの技術者がほかの鉄鋼企業や関連業種に転職しており、鉄鋼業全体としての発展に寄与している¹⁵²。

技術はそれを取り巻く環境に絶えず対応していくことが必要である。固有文化を尊重し、眠っている資源を発掘し、その土地の人々の生活に共鳴し、協働を目指す。

60年代においても小規模製鉄所は世界中で100を超える銑鉄生産方式が存在しており、各々その地域における原料条件、環境条件、市場規模などのうえに特殊な生産方式でそれぞれの特色をもって稼働していた。適正技術はその本質において「地縁技術」である¹⁵³。

マラヤワタ・プロジェクトの場合、現場のフィールドワークにより土着のマタン（緩炭化低温炭化）方式を発見し、これを参考にしながら日本の木炭生産技術をベースにアメリカ、ブラジル、オーストラリアの生産技術も取り入れて研究開発を行い新たにセラマ方式が開発された。これは年産10万トンの一貫製鉄所を実現し、経営としても成立させうる鍵技術 Key Technology となった。さらに八幡製鉄所が開発したばかりの転炉炉体交換方式とOG方式排ガス処理システムが、製鋼工程に投入されLD転炉の設備投資額の削減、操業の効率と安全、公害対策に多面的な工夫がなされ、生産規模は10万トンに過ぎなくとも、世界で最先端に立つプラントとなった。

ゴム材木炭生産のために建設された7つのキルンセンターはマラヤワタの100%出資の子会社であり、プミプトラ経営者によって運営された。キルンセンターはゴム園に隣接して立地する山林・農村地帯のマレー人を中心とする住民に新たな雇用の場を創出した。

78年にはマラヤワタ製鉄所の従業員は1,484人、木炭会社の従業員は400人、合わせて1,884人が直接雇用され、その間接雇用は8千人に達した。85年には製鉄の従業員は1,496人、木炭会社を含めて1,832人が雇用された¹⁵⁴。

85年には日本人常駐技術者はゼロとなった。操業に関する限り全ての業務はマレー人の手によって遂行された。更に開発技術の修得の段階に踏み込みつつある。

輸出促進政策の鉄鋼業への影響はきわめて限定的であった。規模の経済を十分に活かして輸出競争力をもつような鉄鋼企業は存在せず、また、この時期の輸出指向工業化は外資による労働集約的な組立産業が飛び地的に自由貿易区ないし保税工場として存在するという形をとったため、鋼材の輸入は増えたものの、建設需要に対する生産があるのみで、国内鉄鋼業への後方連関効果はほとんど生じなかった。他方、国内需要型産業である鉄鋼業にとって、工業調整法と外資規制による影響は小さくはなかった。たとえば、国内需要型企业であるため、マラヤワタでは外資比率は引き下げられ、1975年にはマレーシア側71.9%、日本側28.1%という所有構成に変化し、IFCも政府系公企業であるPERNAS（国家企業公社）に所有株式を売却して撤退し、また雇用という観点から

¹⁵¹ 同上第7章。

¹⁵² 佐藤創編『アジア諸国の鉄鋼業 -発展と変容-』309頁。

¹⁵³ 米山喜久治『適正技術の開発と移転—マレーシア鉄鋼業の創設—』414—5頁。

¹⁵⁴ 同上416頁。

もマレー人優先の採用が行われた。NEP 採用後に鉄鋼業における外資の進出にみるべきものではなく、マラヤワタを除けば、鉄鋼業は工業調整法に反対した華人系によって担われており、1970 年代後半まで設備投資に目立ったものはない¹⁵⁵。

第 2 次輸入代替期は重化学工業化、外資規制緩和政策と鋼材生産の多様化によって特徴づけられる。

政府は 1980 年にマレーシア重工業公社 (Heavy Industries Corporation of Malaysia: HICOM) を設立し、自動車やメタノール、直接還元鉄などのプロジェクトに着手した。重化学工業においては政府の役割を重視しつつ、他の産業では民間部門の役割を強調し政府の役割を縮小して重化学工業化の資金を捻出する方針が示された。鉄鋼業においては、輸入が 1970 年代後半から顕著に増加しはじめており、政府主導による第 2 次輸入代替化と位置づけられる展開がおこる。HICOM は鉄鋼業にも注力し、政府系企業を相次いで設立した。第 1 は、川下工程であり、1981 年のアンタラ・スチール・ミルズ (Antara Steel Mills: アンタラ) が単圧企業として条鋼類の生産を開始した (年産能力 5 万トン)。第 2 は、川上工程であり、マレーシア産出の天然ガスを活用する直接還元鉄プロジェクトが 2 件推進される。ひとつは、日本 (新日本製鐵) とマレーシア政府の合弁事業であるプルワジャの設立であり、ホット・ブリケット・アイアン (hot briquette iron: HBI) を産する直接還元炉と製鋼工場 (電炉) の組合せにより、1982 年に着工した。圧延工程はなく、単圧企業にビレットを提供する構想である。もう 1 件は、サバ・ガス・インダストリーズ (Sabah Gas Industries) であり、サバ州政府 50%、HICOM30%、設備を受注したオーストリア企業が 5% といった資本構成により、Midrex プラントによる HBI の生産 1984 年に開始した (年産能力 70 万トン)。このプラントは製鋼および圧延工程をもたず、輸出用であった。民間では、華人系ライオン・グループ (Lion Group) のアムスチール・ミルズ (Amsteel Mills: アムスチール) が、1981 年にマレーシアで初の大型電炉を建設した (年産能力 40 万トン)。政府は 1982 年に棒鋼輸入を禁止するとともに、規格ごとに天井価格を設定し、さらに国内で生産のあるおもな鋼材について輸入許可制度を導入して、国内鉄鋼業の保護を図った¹⁵⁶。

80 年代後半から輸出構造は一次産品依存状態を脱し、電気・電子産業主体へと劇的に変化することになる。この延長線上で、NEP に代わるビジョン 2020 と国民開発計画 (National Development Policy: NDP) が 1991 年に発表された。このことは 1980 年代初頭からすでにはじまっていた民営化政策にも重点の移行をもたらした。当初は NEP のもと民族別の資本所有構成比再編の枠内での行政効率化や財政赤字解消に力点があったのに対し、1990 年代には NDP のもと企業グループ育成へと重点が移り、1991 年に発表された民営化基本計画にも反映している。高度成長は建設ブームを呼び条鋼類の需要がさらに伸び、これに対応して既存の条鋼設備の増強や新規参入が相次いで生じている。また、民営化が鉄鋼業においても進んだ。電気・電子産業や自動車産業の成長による鋼板類の需要の伸びに対し、冷延単圧企業や表面処理企業など鋼板部門において参入や増強が起こっている¹⁵⁷。

技術は依然として輸入に依存しているものの、条鋼部門については、外資の参加は外資規制緩和後も顕著ではない。これに対して、鋼板類の伸張は、ほぼすべて外資系ないし外資との合弁事業であり、政府の外資規制緩和政策が、輸出指向型産業を中心とした経済成長により鋼板類の需要増加を招いたという意味のみならず、国内需要型企業の外資規制緩和をも実施したことにより、外資主導による鋼板類生産の輸入代替に貢献したという意味でも重要である¹⁵⁸。

第 3 次輸入代替期は経済危機後の企業再編と鋼板市場保護政策によって特徴づけられる。熱延薄板類生産輸入代替の難しさにマレーシア鉄鋼業も、タイと同様に直面しており、マレーシアの場合には、これに加えて、この輸入代替に挑戦している独占地場企業を保護する政策が展開し、そのことが鋼板部門に、逆説的にはあるものの、新たな動きをもたらしている¹⁵⁹。

¹⁵⁵ 同上 3 1 1 頁。

¹⁵⁶ 同上 3 1 3 - 4

¹⁵⁷ 佐藤創編『アジア諸国の鉄鋼業 - 発展と変容 -』 3 1 9 頁。

¹⁵⁸ 同上 3 2 4 頁。

¹⁵⁹ 同上 3 2 9 頁。

鋼板部門の関税は地場企業を保護する目的で次々に導入されてきたが、現在の主要な目的はメガスチールを保護することであり、その措置はおよそ 10 年にもなる。これは、地場企業が熱延薄板類生産に挑む技術的そして経営的な困難を象徴しており、また、負債に悩むライオン・グループの倒産は銀行など関連部門への影響が大きいために、再建が軌道に乗るまで、変更はできないという政府のスタンスがある。また、条鋼部門におけるビレットおよび棒鋼の価格統制は、当初は生産者（おもにプルワジャ）の保護と同時に、建設業界の利益との対立を政府が緩衝するための措置であったものの、原料価格そして製品価格の近年の乱高下傾向もあり、両者から不満がでる機能不全状況に陥っている¹⁶⁰。鋼板類製品の多様化は進んでいるものの、鋼板部門唯一の製鋼圧延企業であるメガスチールは品質・量ともに十分に供給できない状況がある¹⁶¹。

このように鉄鋼業の展開は(1)条鋼類およびその母材の輸入代替からはじまり、(2)鋼板類の川下工程（冷延、表面処理工程）の輸入代替、さらに(3)鋼板類母材（スラブ、ホットコイル）の輸入代替へと進むパターンの一例を示しており、またとりわけ(3)の段階に困難があることを例示している¹⁶²。

マレーシアの鉄鋼業固有のおもな問題点は、第 1 に、公営企業中心の発展から民間企業中心の発展に移行するパターンの一例であるものの、その進行過程は時々の政治経済状況や鉄鋼業内部の分業関係に影響され、なお現在も産業政策が特定の地場企業（プルジャ、メガスチール）の動向と密接に結びついていること、第 2 に、産業政策が社会再編政策に従属し、鉄鋼業においても、地場企業と外資企業という対比だけでなく地場企業のなかのマレー人系（国営）と華人系の区別が、現在にいたるまで影響をもっていると考えられること、第 3 に一定の天然資源があり、また需要が小さいなかで技術選択をする際の困難が現れていることである¹⁶³。

それでもマラヤワタ製鉄所の事例からは、地場企業が、他国の協力を得つつ、地元の資源、技術、人材を活用し、市場制約の下でも独自の製法を開発、定着させ鉄鋼業のみならず、他の工業部門への波及も含め、工業化の一端を担ってきたことは間違いない。

マレーシア鉄鋼業の 2005 年時点での生産および産業構造の特徴は、第 1 に、製鉄ないし直接還元鉄の工程では、かつて存在した小型高炉は廃棄されており、直接還元鉄の生産がある。第 2 に、製鋼工程においては、粗鋼生産はすべて電炉により、条鋼類の母材となる半製品（ビレットおよびブルーム）の生産は 7 社の寡占であり、国内需要を自給できる生産能力を備えているのに対し、鋼板類の母材となる半製品（スラブ）の生産については 1 社の独占であり、スラブとホットコイルの輸入依存度はまだ高い。これら製鋼工程をもつ 8 社は圧延工程をもつ製鋼圧延企業であり、ほかに多数の単圧企業や表面処理企業、鋼管企業が存在する¹⁶⁴。ここには鋼材市場の階層化あるいは企業間分業があり、低級品を輸出し高級品を輸入している¹⁶⁵

⑤ 電子産業¹⁶⁶—IC とテレビ生産基地化

マレーシアの電子産業は急速に伸びた。1975 年時点では総生産額は約 8 億リンギット、雇用者 28 千人であったのが、80 年にはそれぞれ、約 35 億リンギット、68.6 千人、89 年には、マレー 159 億リンギット、雇用者は 98.1 千人あまりとなった。これらは外資依存輸出指向型産業であって電子部品の輸出額は 86 年には 58 億リンギットとなり、原油を抜いてマレーシア最大の輸出品目の地位を占めた¹⁶⁷。

マレーシアの半導体産業は 70 年代前半のアメリカ半導体メーカーの進出によって開始された。

¹⁶⁰ 同上 330 頁。

¹⁶¹ 同上 331 頁。

¹⁶² 同上 334—5 頁。

¹⁶³ 佐藤創編『アジア諸国の鉄鋼業—発展と変容—』299 頁、334—5 頁。

¹⁶⁴ 同上 301—2 頁。

¹⁶⁵ 同上 305 頁。

¹⁶⁶ マレーシアの産業分類ではラジオ、テレビ、音響機器及び電子部品、通信機器を含む。

¹⁶⁷ 堀井健三編『マレーシアの工業化—多民族国家と工業化の展開—』242—3 頁、253—5 頁。

原材料ないし部品を本国から輸出し、それらを現地で加工、組立てたうえで半製品ないし製品を本国に再輸入し、あるいは第3国へ輸出することを目的としたオフショア型直接投資、もしくはアウトソーシング型投資によってマレーシアの半導体産業は発展の契機を得た¹⁶⁸。

70年代から80年代初めにかけての電子産業労働者の共通的特徴として農村部に居住し、基礎的な初等教育しか受けていない16～24歳のまでのマレー系独身女性労働者が多い。これはブミプトラを近代的産業部門に雇用吸収するものである¹⁶⁹。

民生用電子機器産業の発展は60年代後半に数社の日系メーカーが進出したことに始まる¹⁷⁰。それらは労働集約的組立産業であり、低賃金労働力を利用するものであった。

電子産業の部門別生産額の比率は84年には電子部品84%、民生用電子（テレビなど）11%、産業用電子5%である¹⁷¹。電子部品部門偏重であった。

マレーシアの電子産業の問題点は86年発表の「中・長期工業化マスタープラン（IMP）1986～95年」において次のように指摘された。

1. 生産構造が電子部品部門偏重である。
2. 電子部品産業は組立及び検査工程に限定され、しかも部材は輸入に依存しており、国内産業との関連性が薄い。
3. マレーシア国内資本による企業が未発達である。固定資産額ベースでマレーシア国内資本は84年時点で電子産業全体の9%に過ぎない。
4. 国内でのR&Dがなされていない¹⁷²。

実際、マレーシアのテレビメーカーの国内調達率（総費用に占める国内調達部品価格）は88年に10社平均で15%であった（MIDAの調査と鳥居高の聞き取り調査より）¹⁷³。

電子産業はマレーシア製造業内の主導産業であるとともに、典型的な外資依存型産業である。多国籍企業と中小企業を含めた地場企業とのリンケージの拡大、深化に関連する政策も導入されたが、同国で地場中小企業全体の底上げによる多国籍企業とのリンケージの本格的な拡大、深化が起こったとは言い難い。事実、国内の多国籍企業間または海外との強いリンケージが観察されており、地場中小企業の多くはマージナルなサプライヤーの地位にとどまっている¹⁷⁴。

1999年時点で、電子産業の生産額の82.7%、雇用の74.9%を外資系企業が占めていた。また、輸出の大半も外資系企業によりなされている。これに対し、電子産業内の中小企業は599社で、同産業内の企業数の57.0%を占めたが、生産額、付加価値、雇用のシェアはそれぞれ、4.3%、5.8%、8.8%であった¹⁷⁵。

表Ⅷ－11 マレーシア製造業への投入財の推移（国内企業の比率）

	全製造業	機械産業
1985	21.7	13.8
1990	29.8	24.0
1995	24.6	12.3

注記：機械産業には電子・電気以外に農業用、工業用機械、重電などが含まれる。但し、マレーシアの場合、電子・電気が圧倒的に多い。

出典：アジア経済研究所『アジア国際産業連関表』各年版、アジア経済研究所。96頁。

¹⁶⁸ 同上244－5頁。

¹⁶⁹ 同上249頁。

¹⁷⁰ 同上259－60頁。

¹⁷¹ 同上243頁。

¹⁷² 同上243頁。第1の点については88年に、電子部品80%、民生用電子13%、産業用電子7%となり幾分改善された（同上267頁）。

¹⁷³ 同上265頁。

¹⁷⁴ 小池洋一・川上桃子編『産業リンケージと中小企業』アジア経済研究所、2003、93－4頁。

¹⁷⁵ 同上95頁。

国内投入財は機械産業以外から投入されるものも多い。地場中小企業とのリンケージは電子産業以外で拡大していった¹⁷⁶。

ペナン州の電子産業の事例からも同様の状況である。電気機器については他の分野より地場産業の比重は高い。

表Ⅷ－１２ ペナン州における調達状況（2000年）（構成比）

分野	企業数	直接輸入	FTZ/LMW	地場産業
半導体等の電子部品	44	85.3%	4.2%	10.5%
通信・コンピュータ関連	20	81.1%	5.2%	13.7%
AV機器	11	73.0%	21.6%	5.4%
電気機器	14	69.3%	4.2%	26.5%

注記： FTZ は自由貿易地区を、LMW は保税工場をあらわす。

出典： Penang Development Corporation (PDC)、 Survey of the Manufacturing Industries in Penang Development Corporation Industrial Areas January to June 2000、 PDC、 2000、 p.97

電子産業に関する国際協力事業団の調査によれば、回答を得た111社全体では、部品、原材料等の約7割は輸入されていた。一方で、地場企業からの純然たる国内調達は5%にすぎず、残りはマレーシア国内の多国籍企業等からの調達であった。また、同調査によれば、IC（集積回路）など半導体関連については輸入が主であり、電子部品（抵抗器、コンデンサー、コイル、スイッチ、小型モーター、PCBなど）については、標準品は国内供給されていた。汎用性のある部品のうちプレスや成型品についても中程度の精度のものは国内供給されていた。特に家電および電子部品産業に属する45社について、より詳細にみると、家電メーカーは電子部品、プラスチック成型品のほとんどを国内で調達していた。電子部品メーカーについては原料を輸入しているケースが多く、一部の銅線、ビニール、ゴムなどは国内で調達が可能であった。

穴沢真による1999年および2002年の調査によれば、日系家電メーカーと取引のある地場中小企業は多いが、金額でみると日系企業の比重が高い。地場のサプライヤーの数は確実に増加しており、100社を超える地場サプライヤーをもつ家電メーカーもあるが、日系家電メーカーにとってメインのサプライヤーとなる地場中小企業は少なく、マージナルなサプライヤーが多い。例えば、AV機器を製造するA社では現地調達率は金額ベースで85%にのぼった。サプライヤーは地場約80社、日系企業が約50社であるが、金額ベースでは日系企業が3分の2を占めていた。エアコンを製造するB社は現地調達率が金額ベースで81%であった。地場のサプライヤー34社、日系企業58社、その他外資系5社と取引があるが、部品を生産する関連会社があることもあり、日系企業からの調達額が輸入を含む全調達の75%を占め、地場サプライヤーからの調達は5%にとどまっていた。CTVを生産するC社でも現地調達が50%を超えるが、地場企業からの調達は1割ほどであった。製品により、また、グループ内の部品生産子会社の進出状況などにより、現地調達率に差があるものの、一般に日系家電メーカーの現地調達率は高い。しかし、そのうちかなりの部分が日系企業により、供給されている。

日系家電メーカーでのヒアリングを総合すると、彼らの国内サプライヤーは日系電子部品メーカー、日系、地場を含むプラスチック、金属関連メーカー、そして、地場の梱包、印刷企業の三つのカテゴリーに分類される。電子部品については国内調達のほぼ全量が日系電子部品メーカーによるものであり、地場中小企業とのリンケージはほとんど形成されていない。電子部品以外のサプライヤーでは日系と地場との間である程度の住み分けがあり、比較的精度の高い、高価格の部品は日系企業、標準化された中程度のものは地場中小企業により供給されている。ただ、地場中小企業による供給も一部の企業に集中する傾向がある。総合家電メーカーD社では地場中小企業からの調達額の約6割が上位10社によりなされていた。ちなみに、日系電子部品メーカーでのヒアリングによ

¹⁷⁶ 同上97頁。

ると、原材料の多くを輸入に依存するため、必然的に現地調達率は低くなる傾向にある。一般にセットメーカーでは現地調達率が高く、部品、素材と川上になるほど、現地調達率が下がる傾向にある。また、マレーシアでは大企業と中小企業との賃金格差がなく、日系電子部品メーカーにとって地場の下請けを活用するインセンティブは少ない¹⁷⁷。

リンケージの事例

1. 地場企業 E 社

1981年に設立された E 社は各種メタルプレス製品の生産、組立を行なっている。払込み資本金は 400 万リンギ、従業員数は 550 名、2000 年の売上げは 8600 万リンギにのぼる。日系家電メーカーとの取引拡大を通じて成長した企業である。設立当初、E 社は日系家電メーカー D 社だけに製品を納入していた。

特に E 社が技術力を高めたのは 1989 年から 92 年にかけて、D 社が地場企業 15 社に対して行なった集中的な品質管理の指導を通じてであった。毎月、D 社の OB である日本人コンサルタントがこれら企業を訪れ、これと並行して、D 社の現地スタッフも毎週これらの企業を訪問した。彼らが品質管理のチェックを行ない、不良品の発生状況をみて、共同で改善策を検討し、さらに組織の改革などシステムづくりまで行なった。これにより、E 社の製品の品質は向上し、D 社のメイン・サプライヤーの地位を築いたのである。E 社の製品は日本のメーカーと変わらない品質を維持しているという。E 社は依然として D 社との取引を最優先としているが、製品の品質を買われ、他の日系家電メーカーや自動車部品メーカーにも製品を納入するに至っている¹⁷⁸。

2 年前からは D 社との間でデザイン・インを開始し、設計の段階から参加するようになり、両社のエンジニアが相互に行き来している。特に D 社からデザイン・チームが訪れることが E 社のエンジニアにとってもよい刺激となっている。E 社は、従業員の教育に熱心であり、研修室や図書館も整備されている。また、OJT 以外にエンジニアを日本に派遣し、日本企業の実態を見聞させるなど意識変革に努めている。女性従業員が多いため、福利厚生にも力を注いでおり、従業員用の託児所を工場内にもっている。現時点で、E 社は国内市場のみをターゲットとしており、輸出もしていないが、2003 年にはカンボジアかベトナムへの進出を予定しており、すでに両国のワーカーの研修を自社内で始めている。こうした海外進出も基本的には現地の日系家電メーカーへの供給を目的としている¹⁷⁹。

2. 地場企業 F 社

1976 年に 4 人で設立された F 社は現在、110 名の従業員を抱え、98 年にはクアラルンプール株式市場の 2 部上場を果たした。傘下にプラスチック部品会社をもち、グループ全体では払込み資本金は 4,050 万リンギ、従業員数 280 名、2001 年の売上げは 3,200 万リンギであった。F 社自体はプラスチックの金型や鋳型、冶工具を生産するとともに一部のプラスチック精密部品の生産も行なっている。F 社は製品の 15% を輸出し、60% を国内の自由貿易地区に進出している多国籍企業に納入している。残る 25% が地場企業向けである。輸出は主に国内で取引のある多国籍企業からの紹介によるもので、日本、欧州、タイ、オーストラリアに輸出している。同様にマレーシア国内でも取引のある多国籍企業からの紹介で販路を拡大していった。国内の取引先は 100 社を数え、そのなかには日系家電メーカーや電子部品メーカーも多く含まれている。同社が躍進した要因の一つとして、日本人の技術アドバイザーの存在をあげることができる。1995 年から JETRO のスキームの下で日本人アドバイザーを受け入れ、スキーム修了後も 2 人目の日本人アドバイザーを受け入れている。彼らの役割は技術面のサポートのみならず、日系企業との取引に際し、顧客とのコミュニケーションをスムーズにし、お互いの理解を深めることにまで及んでいる。同社もまた、エンジニアの教育に力を注いでおり、OJT のみならず、研修のために彼らをシンガポールやスイスに派遣して

¹⁷⁷ 小池洋一・川上桃子編『産業リンケージと中小企業』98-9頁。

¹⁷⁸ 同上108頁。

¹⁷⁹ 同上108-9頁。

いる。また、同社は2002年11月からタイの合弁企業での生産を開始した。タイ進出は、これまで輸出で対応していたタイの日系家電メーカーへのサービス向上を目指すものである¹⁸⁰。

これらの事例からみられるように一部企業は海外企業とのリンケージを深めており、研究開発にも乗り出している。

マレーシア政府は多くの中小企業育成政策を導入してはいた。特に多国籍企業とのリンケージの拡大に関してはVDP (Vendor Development Programme) やGSP (Global Suppliers Program) といった政策を打ち出している。ただ政策の重点がブミプトラ企業に置かれたこともあり、地場中小企業のうち、多数を占める華人系企業への政策の浸透が進んでおらず、実行面ではまだ、十分とはいえない。また、MIDA (Malaysian Industrial Development Authority)、SMIDEC (Small and Medium Industries Development Corporation) が情報の収集、データベース化を進めているが、地場中小企業に関する情報が不足している¹⁸¹。

主な政策にはVDP、ILP (Industrial Linkage Program)、GSPがある。VDPはマレーシア通産省が1988年に開始し、その後、所轄が企業家開発省に移った。ILPは同じく通産省が97年に導入した政策である。ともに大企業が地場の中小企業を育成するものである。GSPは98年からペナン技能開発センターが多国籍企業と協力して始めた、中小企業向けの集団指導プログラムである¹⁸²。

80年代後半にはTexas Instrumentsのような70年代に進出した多国籍企業のもとにサプライヤーとして地場資本による中小企業が育ちつつある。こうした中小企業の創業者の多くはマレーシアに進出してきた多国籍企業の下で過去に働いていた技術者・中間管理職層である。彼らは独立後、かつての親会社に部品を納入した。

サプライヤーではなく独立企業として地場資本が育った例は多くはないが、近年、急速に成長を遂げてきた企業グループとしてブミプトラ系のサブ・グループがある。同社は通信機器（主に電話機）の製造・販売によって80年代に急成長した。主に政府の通信局へ電話機を納入した。75年に設立され、89年現在、24の子会社をもつ¹⁸³。

幾分かはリンケージの深化と中小地場産業の成長もみられる。

こうしてマレーシア工業は外資に依存しつつ、しかし、地場産業の育成を伴いながら発展した。

第4節 マレーシアにおける中間層創出

1960年代のマレーシアの実質成長率は年平均6%であったが、国民所得の主軸分野はゴムと錫の輸出であり、61～69年の輸出の69%を占めた。

富の分配上の格差は大きい。57～70年、人口の10%高額所得者が国家の富の51%を得ているのに対し、最低所得者40%が全所得の13%を得ているに過ぎなかった。

70年、民間企業の資本の63.4%を外国人が保有していた。中国人は27.2%、インド人は1.1%であり、マレー人は2.4%であった。

うち製造業では外国資本が資本の59.6%保有していた。中国人経営企業（同族的）が22.5%であり、マレー人は3.3%であった¹⁸⁴。所得格差の縮小も工業経営のブミプトラ化もあまり進展しなかった。

いくなれば資源依存の罍、過度の輸出依存の罍、外資依存の罍の三位一体であった。

¹⁸⁰ 同上109-10頁。

¹⁸¹ 同上111-2頁。

¹⁸² 同上113頁。

¹⁸³ 堀井健三編『マレーシアの工業化—多民族国家と工業化の展開—』268頁。及び272頁の注

¹⁸⁴ ラジェンドラン・ムース『マレーシアの社会と社会福祉』 萩原康生監訳、田中尚訳、明石書店、2002、第2章。

1960年代中盤以降、旧王族・貴族出身者からなるマレー人官僚をはじめマレー人都市中間層や森林伐採業や小規模商工業者などの旧中間層は、マレー人社会の貧困問題に対する政府の取り組みに不満をもち、1965年と1968年の2度にわたる経済会議（ブミプトラ経済会議〈Bumiputera Economic Kongress〉）を通じて、政府に直接的な支援を求めた。これらの会議での決議を受けて、マレー人向け商業銀行や農産品流通公社が設立されたものの、その支援範囲と内容には限界があった。更にこうしたマレー人社会の不満を背景にして、NEPは69年5月13日の民族衝突事件が直接的な契機となり策定・導入された。国会を停止させた非常事態宣言のもとで、トゥン・アブドゥール・ラザク副首相（後の第2代首相）を中心にした、少数の政治家・高級官僚を核とし、国家作戦協議会（National Operations Council）が原案を作成し、外国人経済顧問の助言を受け入れて作成された¹⁸⁵。

マレーシア政府は、1971年に導入したNEP新経済政策（1971-90）によって、「マレー人」または「ブミプトラ」¹⁸⁶という特定のエスニック・グループの経済的・社会的地位を引き上げる政策を実施した。それは「中間層」的な階層を創出しようとする意図を内包しており、実際にさまざまな政策によって「中間層」を創出するメカニズムが構築された。NEP導入の背景には、当時の政府がマレー人と非マレー人社会との経済格差の原因を「エスニック・グループとその就業構造が分かち難く結びついている社会構造」と捉え、特定のエスニック・グループが特定の職業に固定的に就業しないような社会構造への再編成を目指したことがあった。政府はマレー人を中心とするブミプトラの就業構造の再編成に最も重点をおいていた¹⁸⁷。

「第3次マレーシア計画書」（1976年7月公表）によればNEPは、エスニック・グループに関係なく、貧困世帯の撲滅（Eradication of Poverty）、マレーシア社会の再編成（Restructuring of Malaysian Society）、という2大目標からなる。「新中間層」の創出、という政府の意図と直接的に結びつくのは、後者の目標である。社会再編成は次の具体的内容からなる。第一は雇用構造の再編成、第二は資本所有構造の再編、第三は農村部において商工業企業などの近代産業部門や都市機能をもつ「新経済成長センター」を育成することである¹⁸⁸。

	1970	1980	1990	2000	2005
専門職&技術者	4.8	6.0	8.8	11.0	19.3
管理職&経営者	0.7	1.0	2.4	4.2	8.0

¹⁸⁵ 鳥居ほか『アジア中間層の生成と特質』140頁。ブミプトラ政策としてのNEPの目標は、「将来計画概要1970-1990:OPP」によって公表された。その内容は、①貧困率を1970年の49.3%から1990年には16.7%に引き下げる、②失業率は1970年の7.4%から1990年には3.6%へ引き下げる、③ブミプトラ雇用構成については、農業部門における比率を67.6%から61.4%へ、製造業部門では30.8%から51.9%、サービス部門では37.9%から48.4%へ、それぞれ調整する。④1990年までにマレーシア上場企業の株式保有構成を1970年当時、ブミプトラ2.4%、非ブミプトラ34.3%、外国人63.3%であったのをブミプトラ30%、外国人30%、華人系とインド系40%にそれぞれ変更する。但し、輸出義務などを履行する外資系企業はこの規制の限りではない。⑤GDPに占める製造業の比率を13.4%から1990年26.6%に引き上げ、逆に農業比率は32.1%から19.7%と引き下げる。そして経済成長率を年平均7~8%に維持する。このようなNEPの枠組に基づいて、1970年代以降一連の「マレーシア計画」が計画・実施された（チュウジンエン Cui Jin Eng「マレーシアの工業化と中小企業-中小企業問題の変遷と政策展開」（大阪市大『季刊経済研究』Vol.22 No.1, June 1999）53頁）。

¹⁸⁶ 「ブミプトラ」Bumiputeraはマレー語で「大地の子」の意、マレー人ならびに先住民を指す。

¹⁸⁷ 鳥居高、籠谷和弘、酒井計史、有田伸、船津鶴代『アジア中間層の生成と特質』アジア経済研究所、2002、134頁。こうした考えは、NEPの後継政策であり1991年に開始された国民開発政策（National Development Policy 1991-2000）や、また2001年に導入された国民ビジョン政策（National Vision Policy 2001-2010）にも程度の差はあれ、引き継がれている（鳥居ほか『アジア中間層の生成と特質』135頁）。

¹⁸⁸ 鳥居ほか『アジア中間層の生成と特質』141頁。

事務職	5.0	7.3	9.8	11.1	9.1
販売	8.3	9.8	11.5	11.0	11.6
サービス	8.2	8.7	11.6	11.8	14.3
農業	53.6	38.7	28.3	18.1	12.6
生産	19.4	28.5	27.6	32.8	25.1
総雇用者数（千人）	2794.0	4,816.0	6,621.0	9,271.2	10,894.8
出典：Malaysia's development challenges、p. 215					

表Ⅷ－14 1970年時点でのエスニック・グループ別・職種別構成比率（％）

	マレー人	華人	インド人	合計（人数）	比率（％）
専門職・技術職	47.2	37.7	12.7	129,605	4.6
管理・経営職	22.4	65.7	7.5	22,759	0.8
事務職	33.4	51.0	14.3	140,020	5.0
販売職	23.9	64.7	11.0	316,040	11.3
農業従事者	68.7	20.8	9.6	1,364,490	48.8
生産労働者	31.3	59.9	8.6	358,430	12.8
サービス・その他	42.9	42.5	13.4	462,356	16.5
総計	51.4	37.0	10.7		

注記：半島部マレーシアのみのデータ。

出典：鳥居ほか『アジア中間層の生成と特質』143頁。

「新経済成長センター」育成目標もまた、中間層の育成と重要な関わりをもっている。この目標は首都などに局地的に人口や産業を集中させず、地域間の均衡を保つことを目的としている。その中身はマレー人を近代的産業や専門職種に就業させるにあたり、「農村から都市へ」の空間的移動を伴わない産業間労働力移動の促進をねらったものと表現できる。したがって、農村に居住したままで一定地域の土地のなかに商工業センターを作り、マレー人を同センターにおける専門職種従事者として創出させることや、農村部に農産品加工や木材加工などの小規模な工業企業経営者などを出現させることが目論まれた。複数の州にまたがる地域開発公社を全国に7公社設立した¹⁸⁹。

1981年に始まるマハティール政権は、NEPという大きな開発政策の枠組みを維持しつつも、経済政策の重点と政策運営に大きな変更を加えた。マハティールは連邦政府ならびに州政府の赤字（特に公企業の業績不振）という問題が深刻化したことを受け、石油資源収入に裏打ちされたマレー人に対する配分重視政策の限界を認識し、開発、特に工業開発を重視する政策へと転換を図った。このために、国家の活動領域は従来のように広範囲ではなく、選択された、限定的なものとなされ、重点は重工業化政策におかれた。しかもこの工業化の過程でブミプトラの育成をも打ち出したことに特徴がある。マハティールはNEP導入時の目的—マレー人の経済・社会的地位の向上—を拡大し、経済・社会的地位の向上のみならず、マレーシア経済の実質的な担い手としてマレー人（狭義にはマレー人企業）を位置づけていくことを目論んだ¹⁹⁰。

NEPは1990年に終了し、マハティールは1991年に開発をより志向した国家構想として「2020年ビジョン」（Vision 2020）を公表した。これは1980年代初めにマハティールが転換した、分配よりも開発重視の政策をより鮮明にし、またさまざまな制度改革も含めた内容となっていた。具体

¹⁸⁹ 同上143-4頁。

¹⁹⁰ 鳥居ほか『アジア中間層の生成と特質』146頁。

的には 2020 年までの 30 年間にわたり実質経済成長率 7% を維持することによって、「先進国の仲間入り」をすることになった。そのために必要な開発の枠組みとして「マレーシア国民」

(Malaysia Nation) の創出という政治社会目標を掲げ、エスニック・グループ間の協調と融和を進め、経済成長に必要な諸資源を社会—特に非マレー人社会—から動員する仕掛けを作っていた¹⁹¹。

80 年代後半の民営化政策の特徴は BCIC (Bumiputera Commercial and Industrial Community) 育成とリンクしていることである。具体的な方法としては、MBO (Management Buy Out: 経営者への株式の譲渡による企業家の育成)、BOT (Build Operation and Transfer)、さらには株式の上場、政府保有株の一部売却などが採用された。とくに MBO と BOT の方法を通じて、公的セクターから民間セクターへの新中間層内部での上方移動、あるいは新中間層から上位階層への移動などが行われた。特に官僚や公企業経営陣が BOT などを通じて企業経営者となる事例が多くみられた。民営化政策そのものの重点は、新中間層の育成よりもエリート・ミドルクラスとさらに上位の資本家の育成にあった。とはいえマハティール政権においては BCIC 政策が重視され、中間層、なかでも小規模の企業主など旧中間層に属する「企業家層」が重要な政策対象になった¹⁹²。

マレーシア政府は 1990 年代に入っても、引き続き民間部門主導の経済成長と政府の限定的な役割という経済運営上の方針を踏襲した。その限定的な役割とされたものが BCIC 育成である。具体的には 1995 年に既存の公企業省を改組し、企業家開発省 (Ministry of Entrepreneur Development) を新設し、同省のもとでブミプトラ系「中間層企業家」あるいは「新中間層企業家」というコンセプトを新たに導入し、以前よりも限定された範囲で明確な「中間層」の育成を目指している。政府が定義した中間層企業家とは、個人所得が 5000 リンギットから 1 万リンギットの間、企業規模は 10 万リンギットから 250 万リンギットの間、年間の売上が 500 万リンギットから 2,500 万リンギットの間、常勤雇用者が 25 人から 150 人の間の企業を運営する企業家である。これらの中間層企業家を育成するために、企業家開発省は、企業家育成プログラムの作成、及び政府事業コントラクターとしての育成、という二つの柱を立てている。前者は、企業そのものの育成を目的とするベンダー育成プログラム (Vendor Development Programme、以下 VDP)、フランチャイズ育成プログラム (Franchise Development Programme、以下 FDP) が重要な政策である。後者は企業家に対する訓練・サービスの供与 (例えば、成功した企業家が指導者となって、潜在力をもつ企業家人材に対する指導、助言、相談を行う) など、更に企業家精神訓練プログラム (企業家文化の構築、教育現場における企業家精神の育成) が行われている。VDP では政府は自動車、電子・電機など指定した 11 産業において、「アンカー企業」と位置づけられた組立 (あるいは完成品製造) 企業に対する部品の供給企業としての「ベンダー企業」を育成することを目的としている。育成にあたり、アンカー企業は自社にその部品を納入させることにより「市場」を保証し、技術指導などを行うのに対し、政府はアンカー企業とベンダー企業の登録、政府系金融機関による資金供与の役割を担う。他方 FDP は、マレーシアにある原材料を利用し、食品加工などフランチャイズ型の企業を育成することを目的としている。その際に企業家開発省は 5 年間にわたりさまざまな形で補助金を支給し、企業育成を援助する¹⁹³。

マレー人新中間層育成の実績はある。創出過程で副次的なメカニズム (輸出指向工業化) によって「非マレー人社会」にも中間層の出現をみた¹⁹⁴。とくに専門・技術職でブミプトラの比率は 6 割を占め、新中間層全体でも過半を占めた。[表Ⅷ-15]

¹⁹¹ 鳥居ほか『アジア中間層の生成と特質』149 頁。この 2020 年ビジョンを実現するために 2000 年までを対象とする国民開発政策 (NDP) が採用された (同 149-50 頁)。

¹⁹² 同上 155-6 頁。

¹⁹³ 鳥居ほか『アジア中間層の生成と特質』156-7 頁。

¹⁹⁴ 同上 159 頁。

表Ⅷ－１５ 雇用構造再編目標の実績（1990年：職種別・エスニックグループ別構成比率）

	ブミプトラ (%)		華人 (%)		インド人 (%)		その他 (%)	
	職種別比率	分布	職種別比率	分布	職種別比率	分布	職種別比率	分布
専門・技術職	60.3	9.2	30.8	8.2	7.7	8.0	1.2	8.8
うち：教師看護婦	68.1	3.9	25.1	2.5	6.3	2.4	0.5	3.3
管理・経営職	33.3	1.4	58.7	4.4	5.3	1.5	2.7	2.5
事務職	54.9	9.3	36.9	10.9	7.8	9.0	0.4	9.8
小計：新中間層	54.7	19.8	36.9	23.5	7.5	18.5	1.0	21.0
(a) 販売職	36.0	7.2	56.5	19.7	6.5	8.8	1.0	11.5
(b) サービス職	61.5	12.4	27.0	9.5	10.6	14.5	0.9	11.6
(c) 小計：b+c	48.8	19.6	41.6	29.2	8.6	23.4	0.9	23.1
小計：a+b+c	51.6	37.4	39.4	52.7	8.1	41.8	1.0	44.1
農業従事者	76.4	37.4	15.8	13.5	7.0	23.4	0.8	28.3
生産職	48.5	23.2	40.4	33.8	10.7	34.8	0.4	27.6
総計	57.8	100	32.9	100	8.5	100	0.8	662万人

出典：Government of Malaysia、The Second Outline Perspective Plan 1991-2000、Kuala Lumpur: National Printer、1991、pp.118-119；鳥居ほか『アジア中間層の生成と特質』158頁。

第6節 社会状況

雇用状況

近年、外国人労働者が増加している。08年の中央銀行のデータによれば登録外国人労働者は210万人であった（雇用者の18%）。うち移住者（帰化）は36,794人である。通貨危機の時は帰国した。低スキルの3D職場は外国人労働者に依存している。

90年、市民権取得の移住者は貧困者の7.0%を占めたが、95年には12.6%、97年、17.5%、99年には14.2%であった¹⁹⁵。

国内移住も進行した。05年までに全マレーシア人の63.0%は都市部に移住した。90年代には、都市の高所得者は農村部に移住した。ネットで農村への移住者の方が多い。逆に低い地位の労働者は都市への移住の方が多い。彼らは最低層ではなく、何らかの技能を持ち、教育を受けているか、比較的若い世代である¹⁹⁶。

労働力の動態についてはデータによる差が大きい

年間労働力サーベイでは製造業雇用は90年代に22~3%、08年は18%であった。しかし財務省の経済報告では2000年、27.6%、09年28.4%であり、むしろ増加している。

労働力サーベイでは08年、雇用者は195万人であるが、経済報告では337万人である。これは前者が外国人移住者を過少評価していることによる。

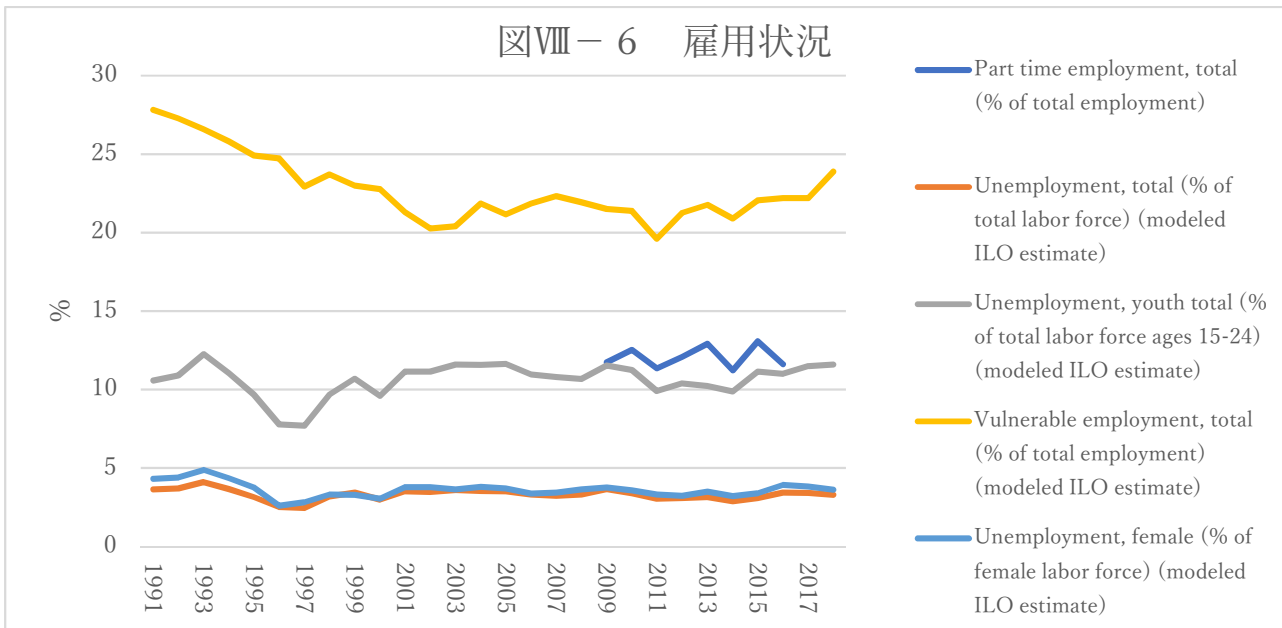
¹⁹⁵ Hal Hill, Tham Siew Yean and Ragayah Haji Mat Zin.ed., Malaysia's development challenges.pp. 246-7. 2014年、合法、非合法を含めた外国人労働者は289万人（80年代は50万人程度）であった。うち、インドネシア人が半数以上を占める。3K業種が中心である。（三木敏夫『マレーシア新時代』（第3版）創成社、2015、185頁）。

外国人労働者に依存した経済といえる。

¹⁹⁶ Hal Hill, Tham Siew Yean and Ragayah Haji Mat Zin.ed., Malaysia's development challenges.pp. 247-8.

労働力化率は女性で増加している。これは出生率とのトレードオフがある。男性の出生率は低下している¹⁹⁷。

登録外国人労働者は07年に202万人であったが、1990～2005年、労働力供給増加の3分の1以上が外国人労働者である。低スキル労働者に限れば98%超となる¹⁹⁸。一方、技能労働者は海外移住した。OECD諸国で働くマレーシア人21万4千人のうち、ほぼ半数は高等教育を受けている。他方、マレーシアに移住した技能専門職者は2000年から08年にかけてわずかに減少した。2000年に海外居住のマレーシア人は少なくとも78万4千人である。移住者は07年に139,696人、08年3月～09年8月に304,358人であった。より若い人が移住している¹⁹⁹。



出典：The World Bank. World Development Indicator

雇用状況をみれば、失業率は90年代前半を除き比較的安定しており、男女差は少ないが、若年層の失業率は高く10%を超えている。不安定雇用は減少しつつあったが、2010年代に再び増加傾向にある [図Ⅷ－6より]。

2010年、女性の労働力化率は46%である。女性の経営管理職比率は公的部門で2004年、18.8%であったが、2010年には30.5%に増加している。民間部門でそれぞれ13.5%、26.6%であった²⁰⁰。

教育

教育制度は整備された。文盲も減った。

71年、地方に全寮制で中等教育を行う科学・技術系の学校が設立され、地方の教員増員、研究体制整備を行い、教育TVも72年より地方での初等・中等教育向けの番組を提供した。教科書無料配布、学校給食、マレー系の学生向けの受験料免除や奨学金制度なども行った。職業専門学校や職業訓練制度は地方のマレー人学生に対する訓練を行うために労働省ではなく文部省によって設けられた。

¹⁹⁷ *ibid.*, p. 263-6

¹⁹⁸ *ibid.*, pp. 268.

¹⁹⁹ *ibid.*, p. 269.

²⁰⁰ 三木敏夫『マレーシア新時代』（第3版）第7章。

70年以降、マレー人のための工業大学を始め短期大学や大学が多く開設された。マレー系は大学入学においても割当制度が設けられた²⁰¹。

大学等の高等教育機関への進学率は女性が男性を上回っている。ジェンダー問題は幾分改善しているようだ²⁰²。

高等教育機関への進学は増加している。とりわけマレー人の進学率が高まった。マレーシア労働省（現・人的資源省）が実施した「労働力サーベイ」によれば、1981年以降1990年までは、高等教育機関就学者の80%から90%までが就業している。さらに、マレーシアにおける高等教育機関修了者の賃金水準から判断して、彼らが新中間層あるいはエリート・ミドルクラスに属する²⁰³。

表Ⅷ－16 教育水準

	1980	1991	1996	2000	2005	2009	2010	2016	2019
Educational attainment, at least Bachelor's or equivalent, population 25+, female (%) (cumulative)								12.31	13.44
Educational attainment, at least completed lower secondary, population 25+, female (%) (cumulative)	15.38		44.14	51.70	42.91	63.57	65.08	72.20	75.04
Educational attainment, at least completed primary, population 25+ years, total (%) (cumulative)	42.36		70.31	84.77	82.36	90.60	91.22	93.94	94.37
Educational attainment, at least Master's or equivalent, population 25+, female (%) (cumulative)								1.59	1.63
Educational attainment, at least Bachelor's or equivalent, population 25+, total (%) (cumulative)								11.31	12.39
Educational attainment, at least Master's or equivalent, population 25+, total (%) (cumulative)								1.59	1.62
Educational attainment, at least completed upper secondary, population 25+, total (%) (cumulative)	3.18		30.37	36.41	27.60	49.42	50.90	58.33	62.61
Literacy rate, youth total (% of people ages 15-24)	87.97	95.56		97.24			98.42	97.61	96.78
Literacy rate, youth (ages 15-24), gender parity index (GPI)	0.97	0.99		1.00			1.00	1.00	1.00
Literacy rate, adult total (% of people ages 15 and above)	69.52	82.92		88.69			93.12	94.88	94.97

出典：The World Bank. World Development Indicator

表Ⅷ－17 マレーシアの教育水準による入学者比率* (%)

	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005
初等（6－11歳）	88.2	96.0	93.6	95.4	99.8	96.7	96.8	96.7
中等前期（12－14歳）	52.2	66.8	81.9	84.6	83.0	82.5	85.0	84.4
中等後期（15－16歳）	20.1	32.7	40.8	47.7	49.1	55.8	72.6	71.7
予備***（17－18歳）	3.1	8.3	9.7	13.8	18.9	23.2	16.2	34.9
大学（19－24歳）	0.6	1.5	1.8	2.2	2.9	3.7	8.1	9.1
*公立及び政府助成教育機関のみ								
**半島マレーシアのみのデータ								
***原表では「ポスト中等」								
出典：Malaysia's development challenges、p. 215								

201 『マレーシアの社会と社会福祉』86－8頁。

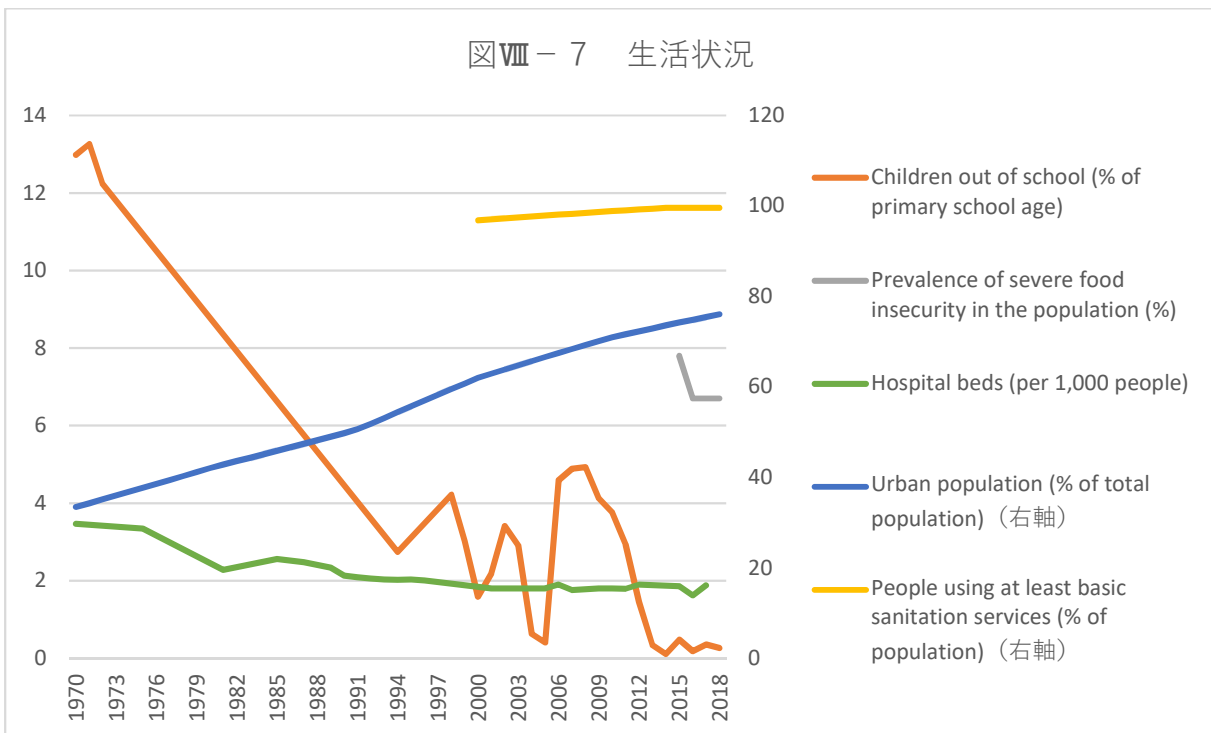
202 三木敏夫『マレーシア新時代』（第3版）第7章。

203 鳥居ほか『アジア中間層の生成と特質』162頁。

表Ⅷ－18 高等教育機関におけるエスニック・グループ別入学者の推移 (単位%)

	マレー人	華人	インド人	その他	総数(人数)
1970年	40.2	48.9	7.3	3.6	7,677
1975年	57.3	35.8	5.6	1.7	15,008
1980年	63.2	30.2	5.5	2.1	22,674
うち海外留学除くと	67.3	25.6	5.9	1.2	
1985年	49.4	40.7	9.2	0.7	60,515
うち海外留学除くと	63.0	25.6	6.5	0.7	

注記:国内大学、国内公的機関、海外留学含む。但し、留学は80年より。中国人やインド人の多くは私費留学
 出典：鳥居ほか『アジア中間層の生成と特質』161頁



出典：The World Bank. World Development Indicator

表Ⅷ－19 貧困指数 (%)

	1970年			1985年			1990年			1995年		
	全体	都市	地方	全体	都市	地方	全体	都市	地方	全体	都市	地方
貧困指数	49.3	10.9	89.2	18.4	8.2	24.7	15.3	7.3	19.3	9.1	4.1	14.1
極貧指数	—	—	—	6.3	2.4	8.7	3.6	1.4	4.8	1.7	0.6	2.8

出典：ラジェンドラン・ムース『マレーシアの社会と社会福祉』53頁。

生活状況

都市化は急速に進んだ。就学できない児童も大幅に減った。基礎的衛生状態も良好である。貧困率は主要3民族の全てにおいて大幅に低下した。

貧困指数は大幅に減ったが、都市と地方とでは歴然とした格差がある。ブミプトラは79年にはほぼ半数が貧困であったが、04年には4%、14年には0.8%に減少した。華人はそれぞれ16.5%、0.6%、0.1%であった。インド系はそれぞれ19.8%、2.9%、0.6%であった²⁰⁴。

表Ⅷ－２０ マレーシアの所得水準と格差

	1970	1976	1984	1990	1997	1999	2004	2007	2009
全国 ジニ係数	0.513	0.529	0.474	0.446	0.470	0.443	0.462	0.441	0.441
都市部	0.503	0.512		0.445	0.427	0.416	0.444	0.427	0.423
農村部	0.469	0.500		0.409	0.424	0.418	0.397	0.388	0.407
人種別									
ブミプトラ									
ジニ係数	0.466	0.494		0.429	0.448	0.429	0.452	0.430	0.440
平均所得 (RM)	177	345		931	2038	1984	2711	3156	3624
華人									
ジニ係数	0.455	0.505		0.419	0.416	0.401	0.446	0.432	0.425
平均所得 (RM)	399	787		1582	3738	3456	4437	4853	5011
インド人									
ジニ係数	0.463	0.458		0.390	0.409	0.404	0.425	0.414	0.424
平均所得 (RM)	310	538		1201	2244	2702	3456	3799	3999
出典：Malaysia's development challenges、p. 243:Rajah Rasiah ed.,Malaysian Economy:Unfolding Growth and Social Change、pp. 226-7.									

表Ⅷ－２１ 所得格差

	1984	1987	1989	1992	1995	1997	2003	2006	2008	2011	2013	2015
GDP per capita (constant 2015 US\$)	3565.7	3455.9	3905.5	4684.3	5727.1	6424.2	6727.7	7531.4	8073.9	8550.2	9179.4	9955.2
GNI per capita (constant 2015 US\$)	3341.1	3272.3	3715.6	4467.0	5484.3	6108.7	6383.3	7311.7	7816.3	8342.2	8870.5	9683.6
Income share held by highest 10%	38.5	36.9	36.4	37	37.9	38.4	35.1	33.8	34.2	33.2	31.8	
Income share held by highest 20%	53.9	52.7	52	53.1	53.8	54.3	51.7	50.3	50.8	49.6	47.7	47.3
Income share held by fourth 20%	20.1	20.5	20.5	20.6	20.4	20.3	21.4	21.6	21.8	21.8	21.7	22
Income share held by third 20%	13	13.3	13.5	13.1	13	12.8	13.6	13.9	13.8	14.1	14.7	14.8
Income share held by second 20%	8.4	8.7	8.9	8.4	8.3	8.1	8.7	9.1	8.9	9.3	10.1	10.1
Income share held by lowest 20%	4.6	4.9	5.1	4.7	4.5	4.4	4.6	5	4.8	5.2	5.8	5.8
Gini index	48.6	47	46.2	47.7	48.5	49.1	46.4	44.8	45.5	43.9	41.3	41.1
Proportion of people living below 50 percent of median income (%)	20	19.4	18.4	20.4	20.8	21.1	20	19	20.1	18.5	15.9	16.4
Poverty headcount ratio at \$1.90 a day (2011 PPP) (% of population)	2.9	2.1	1.6	1.3	1.8	0.4	1.2	0.6	0.6	0.1	0	0

出典：The World Bank. World Development Indicator

²⁰⁴ 中村正志・熊谷聡編『ポスト・マハティール時代のマレーシア—政治と経済はどう変わったか—』アジア経済研究所、2018、324頁。

貧困率は2014年にマレーシア全体では0.6%であったが〔貧困率はマレーシアの基準。世銀のデータではほぼゼロ〕、先住民のオラン・アスリは34%と多い。また非マレー・ブミプトラの貧困率も相対的に高い。14年のサバ州のブミプトラの貧困率は20.2%、サラワク州のブミプトラは7.3%であった。

また貧困ラインぎりぎり生活する世帯も多い。月収900リンギ未満は0.6%だが、月収1000～2000リンギの世帯は11%強である。農村部の90%、都市部の86%の世帯には貯金がない。生活に余裕がないということである²⁰⁵。

50～60年代、先住民族はマレー系住民として認められてはいたが、大半は貧困水準以下であり、開発事業によってかれらの伝統的な土地を失った。貧しい中国人小作農家もほとんど取り残された（70年に困窮小作農家の16%）。地方のインド人小作農家の80%が困窮していた²⁰⁶。

貧困は主に地方のマレー人、零細農業で厳しく、また雇用機会不足、雇用仲介人による搾取、低い識字率による。都市部のマレー人の多くは民間の未熟練労働者で低賃金である。当時の開発計画（第1次は56～60年、第2次は61～65年）は主に新たな農地への移住計画であったが、ほとんど成果はなかった²⁰⁷。

1984年から2015年までに一人当たり国民所得は3倍近くに増え、絶対的貧困率はほぼなくなった。相対的貧困率（世帯所得が中央値の半分に満たない世帯の割合）は10年代に入って幾分、減少傾向にある²⁰⁸。

80年代の格差縮小は広範な農村開発政策とブミプトラへの教育機械提供、輸出指向型工業化による賃金の上昇、資本保有構造の再編による。

その限りでは開発過程を通じて一応、高度経済成長と所得分配の平等化を両立させてきた。

²⁰⁵ 『ポスト・マハティール時代のマレーシア—政治と経済はどう変わったか—』328頁。

²⁰⁶ 三木敏夫『マレーシア新時代』（第3版）創成社、2015、第2章

²⁰⁷ 以上、ラジェンドラン・ムース『マレーシアの社会と社会福祉』萩原康生監訳、田中尚訳、明石書店、2002、第2章。

貧困対策は以下のようなものである。

①低所得層に対する雇用創出

土地なし貧困層に対して、ゴムとパームオイルの農園で働き、土地を後に所有するという新しい土地開発スキームを中心とする植民プログラムを実施。植民者には水道や電気を備えた住居も与えられた。このスキームはFELDAやゴム産業小農開発機構（RISDA）などの政府機関によって実施された。

②人的資本・生産性・スキルの向上

多くの教育機関を設置。中等教育までの教育が無料で提供される一方で、公立大学には90%近い補助金が与えられた。これは特に農村や低所得層に恩恵がある。

③極貧層を対象とした政策実施や政府機関設置

極貧層の情報を集めたデータベースの作成など、極貧層を対象とした特別な政策や政府機関を設置し、彼らのニーズに対処することを目的とする。また投資信託スキーム購入のための無利子ローンを提供したり、マレーシア・マイクロクレジット（AIM）が貧困層が稼得機会を得るために必要な無利子の小規模ローンを提供するために設置。政府はそれらの原資を提供した。また貧困撲滅基金が雇用機会が確約されたスキル訓練や、教育補助、よりよい住宅などを提供した。

④基本的な生活インフラの改善

特に農村中心に電気、水道、道路、医療サービス、学校などが広範に提供された。14年には全世帯の94.6%が戸内に水道があり、ほぼ全世帯が電気を利用できる。ほとんど全ての町や村に学校が建設等々。

⑤物価安定

特定期間について生活必需品の価格統制を行い、補助金制度は漸次廃止する。（『ポスト・マハティール時代のマレーシア—政治と経済はどう変わったか—』325～7頁）。

但し、貧困の減少には政策よりもマレーシア社会に定着している互助システムの方が重要かもしれない。マレーシア社会は相互扶助による助け合いと貧困者への慈悲により成立している（三木敏夫『マレーシア新時代』（第3版）195頁）。その点で三木はイスラム金融の重要性を強調している。

²⁰⁸ 『ポスト・マハティール時代のマレーシア—政治と経済はどう変わったか—』327頁参照。国家統計局のデータでは1971年から2005年までにGDP（現地購買価格による）は40倍強となった。

だが、90年代に入るとジニ係数は停滞ないし上昇傾向を見せている。経済自由化政策やFDIを通じた技術革新によって外国人労働者の流入と技能労働者との高まりで、技能労働者と単純労働者の賃金格差が拡大したことによる²⁰⁹。

第7節 地域経済

歴史的にみて、マレーシアの国土構造は比較的多くの拠点を持つ分散型の構造であった。元来マレー半島は人口希薄地帯であり、19世紀初めの人口は30万人弱である。マラッカ王朝の統治からオランダ・イギリスの植民地支配の時代を経て、その間に政務を担ったスルタンによる分散型の統治や、またゴム・錫の生産と搬出のための拠点（マラッカ・ペナン・シンガポール等）と輸送手段（鉄道等）により、近代化以前から比較的多くの拠点を持つようになった。ボルネオ島部分は、元々の地理的な隔絶に加え、マレー半島部との政治的な統一が初めてなされたのが2州がイギリスの植民地に帰属した19世紀以降であるため、歴史的な繋がりはそれほど深くない²¹⁰。

地方の開発は土地開発計画と結びついていた。新たな土地の開発は70年代初頭から80年代にかけて急速に進んだ。FELDAや州の地域開発局RDAsといった多くの組織、機関によって計画された。中でもFELDAは第5次マレーシア計画（86-90年）において国内の新たな土地の49.7%を開発した。第6次マレーシア計画（91-95年）の下では新たな土地への移住は行わなかったが、ヤシ油やゴムの再植を集中して行った。その間も州政府と州の地域開発局が新たな土地への移住を進めた。FELDAの開拓地への移住計画は主にヤシを植林したり、わずかなゴムやカカオなどを植えるものであった。それは自給自足的で、地域内で基本的な生活基盤、住宅、学校、診療所、衛生設備を備える。各移住者は住居と野菜などを収穫できる小さな土地と共に8~10エーカー相当のヤシ油やゴムの〔栽培地の〕所有権を与えられる。移住者は開発と管理費を含む経費を返済することで個人名義の土地の権利を取得できた。FELDAは89年までに89万ha強の土地を開発した。これは国内の耕作面積の16%である。89年までの304のプロジェクトにより合計11万2千世帯以上を移住させた。FELDAはまた農業技術やその他の関連サービスを提供した。こうした事業により貧困の減少に寄与した²¹¹。

しかし、土地開発計画の性急な実施は何千人もの先住民族（オラン・アタリ）の土地を不法に占拠することにもなる。また費用対効果が低い。様々な政府機関により提供されたサービスは一部重

²⁰⁹ 同上329頁。

1970~05年までの実質GDP成長率は平均6.7%（とくに86年~96年は平均9.1%）であった。一方、同期間中のインフレ率（GDPデフレーター）は4.2%である。

同期間中の人口増加率は2.5%、米ドル建ての一人当たり実質GDP成長率は3.5%であった。

貧困世帯比率は70年に49.3%、89年17.1%、02年5.1%に激減した。

農村部では70年、約6割が貧困世帯であったのが、02年には約1割に減った。総貧困世帯に占める農村部貧困世帯は89.2%から74.0%まで低下した。

また同期間に農村部重貧困世帯は89年の4.0%から02年には1.0%まで低下した。

ブミプトラの貧困世帯比率も70年、64.8%、87年23.8%、02年7.3%と減った。

華人／ブミプトラ間の所得格差は70年の2.29倍から、87年には1.65倍に低下した。都市／農村間所得格差も同期間に2.14倍から1.72倍に縮小した。

だが、80年代後半以降は積極的な外資導入を通じた工業化を推進し、急速な経済成長を達成したが、集積の利益を追求した結果、都市部、工業地帯への産業集積が進み、反面、農村部が取り残される結果となった。都市／農村間所得格差が拡大した。国際的にみればなお不平等度は高いままである（梅崎創編『発展途上国のマクロ経済分析序説』調査研究報告書、アジア経済研究所、2006、第2章）。

²¹⁰ 瀬田史彦「地域格差是正政策とグローバル化に伴うその変容過程~日本・タイ・マレーシアにおける比較研究~」東京大学大学院工学系研究科・博士号学位請求論文、2002、297頁。

²¹¹ ラジェンドラン・ムース『マレーシアの社会と社会福祉』57-9頁。

複し、公的資金の無駄が生じた。また移住者の決定は政治的であった²¹²。この開発政策は地方のマレー人の貧困の減少には充分役立たなかった²¹³。

1970年、全世帯数120万3千、うちゴム小作農家は35万世帯、貧困層は64.7%であった。稲作小作農家は14万世帯、貧困層は88.1%であった。漁業では70年、8万人の漁師の32%が貧困基準以下の生活をしていて、90年にマレーシア半島・西海岸の州全体の貧困指数は19.3%であったが、漁師のそれは39%であった。支援策の効果は薄いようだ²¹⁴。

マレーシア計画MPにおける地域開発政策は変容する。

マハティール期以前は国家主導型の開発行政であった。一次産品の輸出作物の増産、村落地域に雇用機会を創出する村落開発に取り組んだ。

1MP（66-70年）では当時のマレーシア経済を支えていたゴム農園や錫鉱山の多くがマレー半島西部にあり、それ以外の地域との間の格差が認識されていた。

2MP（71-75年）においてNEPが始まる。民族とかかわりなく貧困を撲滅し、民族間の経済的不均衡を是正するためにマレーシア社会を再構築することを目標とした。FELDAによるパハン州やジョホール州における農地開発と入植計画、クダ州やクランタン州における灌漑計画、東西高速道路建設などを実施した²¹⁵。

3MPでは開発機会や潜在力のある地域への選択的移住、クランバレーに集中している製造業を低開発州へ移転した。サバ州、サラワク州、パハン州、トレンガヌ州などでは、木材加工や農産物加工などの製造業の発展のために財政的なインセンティブ供与、工業団地などのインフラ開発、生産地と消費地を連結する高速道路建設などを提唱した²¹⁶。

4MP（81-85年）では地域格差是正の手段としての移住、入植への直接的言及はなくなり、低開発地域の人的・物理的資源を最大限活用することが強調された。また4MPにおいて初めて「地域」regionという言葉に「おおむね同じ発展段階にあり、同様の資源や経済活動があり、ひとつの大都市圏が支配的となっているような隣接する土地」という定義が与えられた。この定義によりマレーシアは6地域に分けられた。

- ① 北部（クダ州、ペラ州、プルリス州、ペナン州）、
- ② 中部（連邦直轄領、マラッカ州、ヌグリスンピラン州、スランゴール州）、
- ③ 東部（クランタン州、パハン州、トレンガヌ州）、
- ④ 南部（ジョホール州）、
- ⑤ サバ州、
- ⑥ サラワク州²¹⁷。

但し、同じ発展段階とか資源や経済活動が同様、というような定義は必要ないのではないか。地理環境や文化的環境が似ており、産業は多様で、地域内で一定程度、価値循環が完結できるような空間領域とすべきではないだろうか。

マハティール政権期には民間主導への軌道修正が行われた。

5MP（86-90年）における新機軸は以下の3点である。

- ① 工業と都市への開発の集中。対象とする産業を絞り込み、産業の立地優位性を考慮する。立地はインフラ整備状況などを踏まえた市場による決定を重視する。また村落部の入植地を近代化する村落都市化計画、地域の成長センターである大都市を補完することを目的とした既存都市の選択的開発を行う。

²¹² 『マレーシアの社会と社会福祉』60-1頁。

²¹³ 同上64-5頁。

²¹⁴ 同上65-70頁。

²¹⁵ 中村正志・熊谷聡編『ポスト・マハティール時代のマレーシア—政治と経済はどう変わったか—』アジア経済研究所、2018、360頁。

²¹⁶ 同上361頁。

²¹⁷ 同上361-2頁。

- ② 従来の「場所繁栄戦略」place-prosperity strategy を見直し、「人間繁栄戦略」people-prosperity strategy とのバランスを重視する。前者は雇用機会のある所に人々を移住させるというアプローチ、後者は人々が居住するところに雇用機会を創出するというアプローチである。また村落都市化を見据えて農業部門を再構築すると共に、規制緩和などを通じて都市開発への民間部門の参画を促す。
- ③ 地域間格差を縮小するための人口移動の役割。従来、クランバレーへの移動が多かったが、各地域の中核都市の開発を促進し、求人・求職情報を収集・提供して労働市場のマッチングを改善し、村落からの人口移動がその地域内の都市に向かうような対策をとる²¹⁸。
- ②、③の基本的方向性は首肯しうる。

アブドラ政権(03年～)は経済回廊構想を導入した。8MPの期間中地域格差は拡大し、所得水準の高いスランゴール州、ジョホール州、ペナン州のGDP成長率がそれぞれ5.2%、5.1%、5.0%と全国平均(4.5%)を上回ったのに対し、クランタン州、パハン州、トレンガヌ州からなる東部地域は3.5%にとどまった²¹⁹。

9MP(06-10年)では経済回廊構想を地域開発政策の中核に位置付け、州境や国境などの「境界地域」に開発の焦点を当てている。9MPではジョージタウン、クアantan、ジョホールバルを中核として、マレー半島北部、東部、南部に広域都市圏を設定し、地域開発の拠点とすることが定められた。特に重点が置かれるジョホール州南部はイスカンダル開発地域に指定され、新行政都市ヌサジャヤ建設、タンジュン・プラパス港やスナイ空港を中心とした物流拠点開発などの大規模な地域開発プロジェクトが進められた。クダー州、ブルリス州、ペナン州、ペラ州などの半島北部地域は、ハラルを含む食品産業のハブを目指す。サバ州、サラワク州もそれぞれ、新しいRDAsが創設され、州内の村落地域開発を担うことになった。

9MP期間中に①イスカンダル開発地域、②北部回廊経済地域、③東海岸経済地域、④サラワク再生可能エネルギー回廊、⑤サバ回廊という5つの広域地域開発構想が形成された²²⁰。

ナジブ政権期には経済回廊開発の緻密化が行われた。

10年3月、11-20年を対象とする長期経済政策「新経済モデル」NEMが発表され、同年7月、その具体的施策を盛り込んだ10MP(11-15年)が国会で承認された。10月には10MPの内容を更に緻密化した「経済改革プログラム」ETPが公表された。その特徴的な点は、経済回廊上で、立地優位性をもつ、限られた数の高密度の産業クラスターに焦点をあてて、地域開発を推進するという点である。13年1月には法定最低賃金制度が導入された²²¹。

絶対貧困率は90年代前半の高度経済成長の間にその割合は91年の16.5%から95年の8.9%に減少したが、サバ・サラワク州については90年代を経てもなお貧困発生率が高い。その原因は雇用を生み出す製造業・サービス業が少ないことである。

また70年代のブミプトラ政策に伴う一連の地域格差是正政策によって、70年代については経済成長のもと、一人当たりのGDPによる格差の拡大はみられなかった。一方、90年代前半においてはジニ係数は90年の0.446から95年の0.464に上昇している。これは依然として民族間格差が大きいことも示しているが、他方で都市化に伴って民族内格差やそれに関連するセクター間格差も同時に上昇していることも示している²²²。

マレーシアは都市化が深刻化する以前の70年代から、NEPを背景に工場の地方分散を奨励してきた。但し、都市部ではFTZの設置がなされ、実際のマレーシア経済に対するFTZの効果は低開

²¹⁸ 同上363-4頁。

²¹⁹ 同上367頁。

²²⁰ 同上368頁。

²²¹ 同上369-70頁。

²²² 瀬田史彦「地域格差是正政策とグローバル化に伴うその変容過程～日本・タイ・マレーシアにおける比較研究～」302頁。

発地域での企業進出の効果を上回っており、70年代の工業分散政策は低開発地域での企業進出の効果という意味では十分な結果を得られなかったようだ。

80年代後半にも低開発州において相対的な立地数は増えていない。

事業所数全体で見れば、国内市場を対象としインフラ依存度が小さいと考えられる中小企業などの存在から地方分散は進んでいる²²³。

マレーシア製造業者協会FMMのデータ、連邦工業開発庁MIDA所有の投資認可企業リスト（製造業以外も含むが、認可が必要な中規模以上の企業のみ）及びクアラルンプール証券市場一部上場企業本社立地データによれば投資認可は中小企業が多い。また本部がKLにあることからKL大都市圏での立地が過大評価される傾向にある²²⁴。

また地域格差是正によるブミプトラの相対的地位向上という政策が採られた。

ブミプトラが多く居住する地方圏・農村を振興する地域的配分の不平等（地域間不平等）の是正と、都市部を工業開発して雇用を創出し、農村のブミプトラの都市化を促す一人当たり配分の不平等（地域間不公平）の是正を織り交ぜたものである。地域格差是正は消極化する。

地域圏の振興による地域的配分の不平等の是正ではなく、（ブミプトラの多い農村部から都市への人口移動）都市化による一人当たり配分の不平等（地域間不公平）の是正が強く志向されている

²²⁵。

絶対貧困層の激減は都市化によって経済・産業集積に人が集まることによって一人当たり配分の不平等が一定程度解消されたことによる。

表Ⅷ－２２ マレーシアの各州経済指標

		一人当たり GDP1997 (78年価 格) RM	月間平均 家計所得 RM1995	対全国平 均比 1995	貧困発生 率 (%) 1995	州別労働人口の割合 (%) 1994年		
						農林水産	製造業	第3次産 業
半島西 海 岸	クアランブール	11904	3371	1.67	0.5	0.2	16.3	71.5
	セランゴール	8623	3162	1.57	2.2	4.5	29.1	55.3
	ペナン	7646	2225	1.10	4.0	3.2	39.4	51.9
	ケダ	3799	1295	0.64	12.2	27.4	22.1	44.1
	ペラ	4838	1436	0.71	9.1	20.1	22.7	48.7
	ヌグリセンビラン	5088	1767	0.87	4.9	20.8	26.4	43.7
	マラッカ	5463	1843	0.91	5.3	10.1	27.6	53.4
	ジョホール	5688	2138	1.06	3.1	15.7	32.9	41.6
半島東 海 岸	パハン	4771	1436	0.71	6.8	36.5	14.1	42.6
	トレンガヌ	8434	1117	0.55	23.4	24.3	15.4	47.3
	クランタン	2081	1091	0.54	22.9	29.1	16.3	46.7
	プルリス	3949	1158	0.57	11.8	25.8	15.6	49.7
ボルネオ	サバ	3713	1647	0.82	22.4	34.4	16.6	40.3
	サラワク	4847	1886	0.93	10.0	34.7	13	41.2
全国	5875	2020	1.00	8.7	19.4	22.8	*48.5	

注記：1) 第3次産業では、社会福祉（公務その他）が多く、20.1%である（全国）

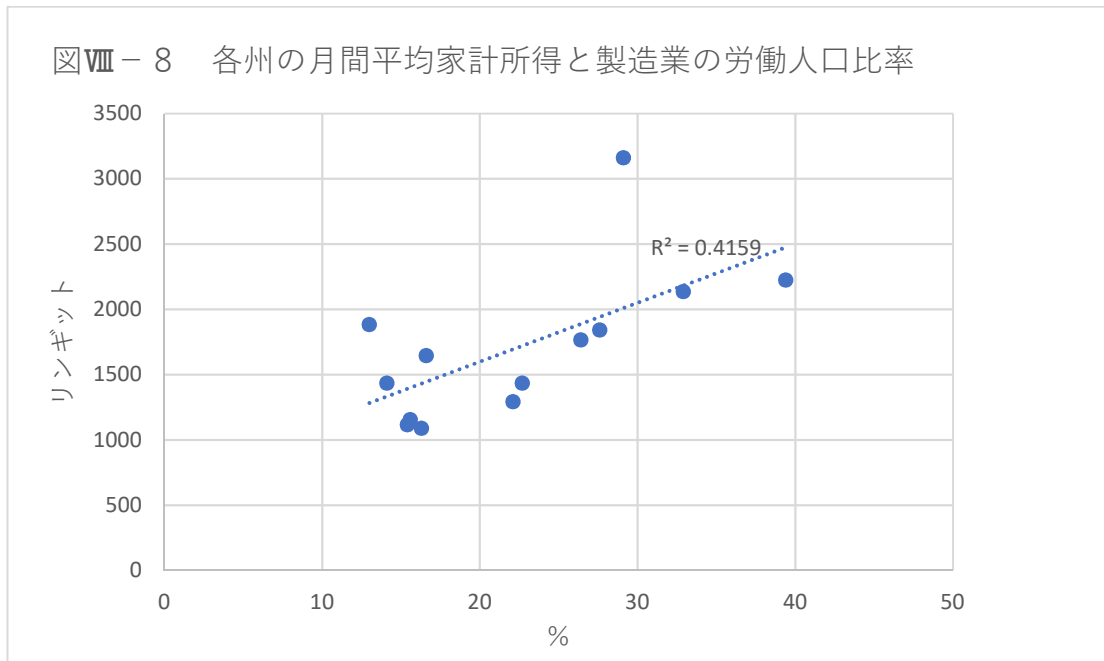
2) 州の一人当たりGDPの最低と最高の格差は5.72倍である。家計所得の倍数は3.09である。

²²³ 同上306頁。

²²⁴ 瀬田史彦前掲310頁。

²²⁵ 同上353－4頁。

出典：出典：瀬田史彦「地域格差是正政策とグローバル化に伴うその変容過程」303、305頁；新井敬夫."マレーシアの経済発展と「格差」問題." アジア研究所紀要 36 (2009)、162 頁。1990年のデータについては國分圭介『マレーシアの産業立地と州間経済格差』、1970～90年のデータについては小長谷一之."マレーシアの地域格差構造と地域開発." 季刊経済研究 19.4 (1997)参照。



出典は表VIII-22と同じ。KLは除く。

第3次産業の比重が高いクアランパル（KL）を除けば、労働人口中、製造業の比重と家計所得水準とは高い相関関係にあり、農業の比重とは逆相関の関係にある。なおトレンガヌ州は生産に対する地下資源の貢献が大きい。トレンガヌ沖で産出される石油とそれにかかわる経済活動がGDPを引き上げている。生産面に関する数値は高い値を示すが所得面でみればこれは当てはまらない。

70年代にペナン島・バヤンレパス地区に国家政策として自由貿易区が設立され、外国企業が多数進出した。これを機に、西海岸地域は、80年代、90年代を通して輸出指向型工業化政策に不可欠な臨海型工業地帯として地域生産力を拡大した。これに対して、東海岸のパバン、クランタン両州は相対的な地位が低下した。ケダ、プルリスの北部2州は依然として最下位にとどまっていた²²⁶。

製造業企業認可のガイドラインの中で、資本集約的企業を優先的に認可した（1995年8月26日発効）。但し、半島部東海岸およびサバ州、サラワク州での産業プロジェクト立地に関しては資本集約度基準の例外とした。後進地域に対しては資本集約化よりも雇用機会の提供を優先度の高い政策としたわけである²²⁷。

家計所得と貧困から見た地域格差は1985年から1999年まで一貫して拡大している。クランタン州では、80年の都市化率28.1パーセント、2000年の都市化率33.5パーセントだから、20年間でわずか1.19倍になったのみである。同州は1980年の時点で一人当たりGDP、家計所得ともに最下位であった。また、2000年時点でも最下位である²²⁸。

トレンガヌ州で80年の都市化率はかなり高く42.9パーセントであったが2000年になっても49.4パーセントと1.15倍にしかならない。期間中、トレンガヌ州は生産力指標で全国平均比1.6

²²⁶ 新井敬夫."マレーシアの経済発展と「格差」問題." アジア研究所紀要 36 (2009)、158、160頁

²²⁷ 同上160頁。

²²⁸ 同上161頁。

であったが、家計所得でみると平均を大きく下回る²²⁹。貧困の発生率も非常に高い。資本集約度の高い地下資源採掘型の産業が卓越する地域では、大きな雇用機会を提供することができず、したがって地域内の所得分配が不平等になりやすい。高賃金を得る高所得者と貧困層がともに多数存在することになる²³⁰。資源依存の罫である。

西回廊地域は経済発展の中心となってきたのに対し、北部州、東部州および東マレーシアは経済発展の遅れた地域であった。また一方、人種構成の面からみると、西回廊地域は華人、インド人などの混合した多民族的な性格を持つものに対し、北部州（ペナン、ベラを除く）や東部州はマレー系人口の比率が高い。また都市ほど華人人口の比率が高く、逆に農村ほどマレー系人口の比率は高い²³¹。サバ、サラワクの両州からなる東マレーシア（マレーシア領ボルネオ）は、経済的には石油・木材といった資源利用型以外の産業がほとんどない²³²。

農業についてみれば、1970年代は、マレー系小農が多く居住する「後進地域」に対して行った農村開発計画によって、これまで不完全就業者を多く抱えた稲作地域から、開拓農地への移住・入植が進められた。入植の対象となった農民は、主としてクランタンなどの低開発州に居住する貧困農民であった²³³。

80年代は、80年代初頭、及び80年代中葉の二度に渡る不況（特に後者）によって、政府が財政難に陥り、相対的に衰退を続ける農業・農村分野に対する予算が切り詰められた時期である。特に、農村開発計画はその規模を大きく減少させ、また、70年代に進展した二期作化のあおりを受けて、この時期以降、米が供給過剰となり、耕作放棄田の面積が「後進グループ」を中心に拡大した。一方で、ジョホールナーなどの一部の先進地域においては、エステート企業や州政府の後押しにより、生産性の低いゴム栽培から生産性の高い油ヤシへの転作が急速に進んだため、農業の近代化が進展した²³⁴。

製造業については、70年代は、「後進グループ」の農村に近接した中小都市の開発や工業団地の増設、さらには様々な税制上の優遇措置によって、ゴム加工、木材加工など農業関連産業の「後進グループ」への分散化政策が推し進められた時期である。この政策によって、広域的な工業化が起こり、地域間の構造上の格差が縮小していた可能性がある。

80年代は、不況によってこれまでの分散化政策がトーンダウンし、成長の牽引役としての外国企業の役割がこれまでも増して重視されるようになった。政府は、インフラなど比較的に条件の整備されたスランゴールやペナンといった一部の州に直接投資を呼び込むべく、出資規制の緩和などの諸策を実施し、また85年のプラザ合意を契機にした円高、NIEs諸国の通貨高などの追い風もあって、電気・電子などの組立工程を主とした外国投資が急増した。従って、80年代は、「先進グループ」と「後進グループ」の生産性格差が拡大していたものと推測される²³⁵。

「後進グループ」の開発に重点が置かれたNEP期間にあっても、州間経済格差はむしろ拡大する傾向にあり、大幅な所得移転によってかろうじて受給所得における格差の縮小を見ていた、というのが1970年から90年までの傾向である²³⁶。

広域的な工業化（産業の分散化）によって、産業構造の高度化がこれまでよりも広い範囲で起こったが、生産性の高い産業はかえって所得の高い州に集中する傾向があり、加えて労働者が生産性の

²²⁹ 同上163頁。

²³⁰ 同上164頁。

²³¹ 小長谷之。「マレーシアの地域格差構造と地域開発」『季刊経済研究』19.4（1997）.2頁。

²³² 同上4頁。

²³³ 國分圭介。「マレーシアの産業立地と州間経済格差—タイル係数による分解分析：1970~90年—」『国際開発研究』12.1（2003）18頁。

²³⁴ 同上19頁。

²³⁵ 同上19頁。

²³⁶ 同上22頁。

高い産業を求めてより所得の高い州に吸収される傾向があったために(非労働人口を多く滞留させた低所得州において人口一人当たりの生産額が伸び悩むことで)、生産額格差が拡大した²³⁷。最も貧しい地域は構造的にも取り残されていた。生産性の格差は拡大する傾向にあり、それによって「先進グループ」内の経済格差の漸増をもたらしていた²³⁸。

このように経済成長は比較的高かったが、地域間格差是正の様々な政策にも拘らず、特に 80 年代後半から格差は拡大の傾向にあった。おそらく外資依存の増大によるものと思われる。

²³⁷ 同上 24 - 5 頁。

²³⁸ 同上 25 頁。

第9章 タイの経済発展

第1節 概況

15世紀中葉から19世紀まではタイ国は「サクディナー」経済及び官僚国家として特徴づけられている。それは王室と仏教に秩序づけられた社会、あるいは身分制とパトロン・クライアント関係が支配する社会であり、官職が社会的に容認された富や権力の源泉となる国家である。それは土地ではなく労働力の支配（徭役や製品の供出及び貿易独占）に重点を置くアジア的専制に近い体制であった。また権限が組織ではなく、個人に帰着するという原理をもつ。それは現代タイ社会にも通ずるものがあるようだ。19世紀末より一連の社会改革が行われ、20世紀初めにかけて徭役制廃止、人頭税導入、土地私有制の普及、奴隷制の廃止などが実施され、国王に近い貴族や外戚関係にある者が政治を動かす旧政治支配体制を国王を頂点とする中央集権的体制に変えていった。19世紀半ばには門戸開放により米、チーク材、錫の輸出が伸び、経済が発展するが（但し、国土の50%近くを英仏に割譲するという犠牲を払うことになる）、それに伴い貿易、金融を中心とした資本家グループだけでなく都市中間層（官僚や軍人士官、自由業など）が成長してくる。特に彼らの間で絶対君主制や寡頭政治に対する不満が強まり、1932年に人民党によるクーデターが起こり、人民党政権が成立し、立憲君主制に移行する。指導したのは陸軍幹部のピブーンと社会民主主義者のプリーディである。38年にはピブーンが首相に就任する。

戦後政治はプリーディを指導者とする自由タイ・グループが牛耳った。ピブーンらは失脚し、46年にはプリーディが首相となり、新憲法を施行し、多数政党制を公認し、小党分立と連立政権が成立する。ところが翌年には陸軍がクーデターを行い、ピブーンは首相に復帰する。52年には反共法を施行するが、55年には政党活動を認め、労働組合法をタイ史上初めて施行し、労組活動を認めた。だが、57年、再び陸軍トップのサリット元帥がクーデターを起こし、ピブーンを追放する。その背後にはアメリカの支持があったといわれる。サリット政権は憲法の破棄、政党や労組の解散を命じ、代わりに国王の威信回復、僧侶と仏教組織の中央集権化、そして「国の開発」をキーワードとする諸政策（上からのナショナリズム、工業化の推進のための諸資源の集中的管理など）を行い、それと並行して地方開発、教育投資も行った。義務教育は4年制から7年制に引き上げ、教員の増員、大学の地方分散、専門家・テクノクラートの積極的登用などを行った。それにより学生を中心とした新しい社会勢力の登場を準備した。

73年には学生・市民が軍事政権を倒して文民内閣が成立するが、76年には学生・市民のデモを警察・右翼グループが武力によって鎮圧する。この後、軍出身者が首相となるが、そのうちクリエンザックは柔軟な内外政策を打ち出し、政党政治の準備に向けて利害の調整を始め、政治は安定の方向に向かう。80年にはやはり軍出身のプレームが首相となり、国王の意向と軍の支持を前提とした政治姿勢を打ち出す。80年代に入って総選挙による連立内閣が成立し、90年代にも連立内閣による政党政治が継続する¹。

1997年のアジア金融危機の影響がまだ残る2001年1月の下院総選挙でタクシン率いるタイ愛国党が勝利して政権に就いたタクシン首相（当時）は、国内需要喚起と外資誘致による輸出促進、大規模公共事業、社会保険制度改革、麻薬撲滅等の諸政策を大胆に実施して支持を集めたが、他方、トップ・ダウンの意思決定の導入や、タクシン首相自身の強引な政治姿勢が伝統エリート層や保守層の反発を招く。2006年9月、ソンティ陸軍司令官（当時）を中心とする軍部によるクーデターが発生した。

¹ 末廣昭、安田靖編『タイの工業化：NAICへの挑戦』序章：池端雪浦他編『岩波講座 東南アジア史第7巻』241頁：石井米雄/櫻井由躬雄編『東南アジア史Ⅰ大陸部』Ⅱ第8章、Ⅲ3章：レイ・タン・コイ『東南アジア史』154-8頁：綾部真雄編『タイを知るための72章〔第2版〕』第3、4章。人民党政権は国内のエスニックな文化的多様性をあまり考慮せず、中央集権的な官僚機構によって全国隅々まで指導統制を及ぼし、自らの描いた理想的タイ民族文化を国民に一律に押し付けていった。この文化とはタイの伝統文化というよりは西洋文明と同一水準の近代的な礼節であった（池端雪浦他編『岩波講座 東南アジア史第7巻』244、258頁）。

以後、政情不安が続くが、2011年の総選挙では2008年に解党された国民の力党の後継政党であるタイ貢献党（タクシン派）が勝利し、8月10日、タクシン元首相の実妹のインラック氏を首相とする政権が発足した。インラック政権は、比較的安定的に政権運営を行っていたが、大赦法案や汚職などに対し、大規模なデモが繰り返され、ついに14年5月、プラユット陸軍司令官は全国に戒厳令を発令し、軍を中心とする「国家平和秩序維持評議会（NCPO）」が全統治権の掌握を宣言し、クーデターが再々度、発生することとなった。

8月に国家立法議会及びプラユット首相による暫定内閣が、2016年8月、国民投票により新憲法案が可決され、2017年4月に公布された。その後、2019年3月、8年ぶりとなる下院総選挙が実施された。5月までに上院議員（250名）が任命され、6月5日、首相選出のための上下両院合同議会が開催され、NCPOが立ち上げた政党である国民国家の力党が推薦するプラユット首相が首班指名を受けた。同政権発足とともに、NCPOは解散となり、タイは5年ぶりの民政復帰を果たした²。こうして紆余曲折を経ながらも軍事独裁の定着には至らず政情はひとまず安定化している。

経済面を概観してみよう。

タイ社会はその核心域であるデルタという生態系の上に形成された開放社会である。それまで未利用であった土地が、1855年のボーリング条約以降、輸出米生産の適地として急速に開拓されていく中で、人々が自由に動き回って活動するという開拓空間的な生活様式が確立した。デルタでは雨期の氾濫水を利用して稲作が行われるため、水の利用上の共同体的規制がない。自由な移動が可能であり、都市の商人の往来も自由であった。最近まで未利用地がかなり存在し、誰でも農地の利用が可能であった。農地所有規模の格差に起因する所得格差も大きくなかった。その後、土地登記制度が整備される。1902年、アユタヤ県において地券が発行され、その後、徐々に農地利用に関する秩序が形成されていった。チャクリー改革によって土地所有者たる農民には土地税を納入しさえすれば、その土地の利用に関する自由が制度的に保障された。商人には商業活動の自由はほぼ完全に保障された。1902年には自由民プライの賦役労働義務廃止と共に人頭税が導入され、自由民が人頭税さえ払えば、自らの労働時間を自由に使える権利を得た。1905年には最終的に奴隷制が廃止された³。

1932年には絶対王政から立憲君主制へ移行した。

1950年代、ピブーン政権下、国家主導の経済開発が進められ、50年代末には100以上の国営企業が活動していた。それとは別に企業の“タイ化”という政府の方針に従って中国人の経営する多数の企業で政治家、軍幹部、高級官僚たちが株式を取得し、あるいは役員に就任していく。銀行、保険、運輸、精米、酒造、マッチ製造などの分野である。しかし、中国人事業家を産業活動から排除することはできず、華人系事業者たちは政治家や軍部のリーダーを積極的に株主や役員として受け入れ、あるいは彼らの支配する企業の経営に協力し、むしろ30年代より強固な連帯関係を築いた。結局の所、国家主導の経済運営は失敗した。企業経営を維持するには中国人事業家たちと連帯するしかなかった⁴。

1959年、軍部の無血クーデターによりピブーン政権からサリット政権に代わる。サリット政権は成長志向と民活重視の政策をとり、世銀の勧告を基本的に受け入れた。59年に国家経済開発庁 NEDB（首相府直属の強力な権限をもつ経済官庁）と投資委員会 BOI を設置し、更に主要な経済官庁に多数の有能な官僚や専門家を配置した。NEDBは60年に「第1次経済開発計画（1961-66年）」を提出し、関係各省はこの計画に沿って予算作成、事業実施、とくに農村での道路網、灌漑システムや工業発展のためのインフラ整備を行った。他方、BOIは60年に「産業投資奨励法」を制定し、国内外の民間資本による「輸入代替型」産業育成を促した。貿易自由化も進められた。

² 石井米雄/櫻井由躬雄編『東南アジア史 I 大陸部』515-6頁：外務省各国情報（2022）：綾部真雄編『タイを知るための72章 [第2版]』第4章。タクシン派は農村の貧困層が支持基盤であり、反タクシン派は都市中間層、軍、官僚が支えている（古田元夫『東南アジア史 I 0講』263頁）。

³ 原洋之介『アジア・ダイナミズム』157-60頁。

⁴ 井上隆一郎『タイ 産業立国のダイナミズム』筑摩書房、1991、106-9頁。

活発化した投資活動の主流を占めたのはピブーン政権期を通じて投資活動に制約を受けていた地元の華人系事業家であった。66年までに認可された投資奨励案件は登録資本の額でみて2/3以上を地元資本が占めた。多数の外資も現地生産に切り替えた。一連の民間投資のなかで工業化に最も大きく貢献したのは外国の製造企業と華人系輸入業者を中心とする地元企業との合弁で設立された多数の製造工場であった。他方、国営企業は電力、鉄道、港湾、通信などに投資を集中した。

登録工場数（従業員7人以上）は60年の16,007から70年には50,535、85年には85,055に増加した⁵。

サリットの政治体制（独裁的温情主義の統治）において1960年前後に採択された経済政策は主に以下の3点である。第1に外資系も含めた民間企業の活動の自由の保障、第2に政府の役割は、過当競争を防ぐ為の政府による投資調整などを除けば、主にインフラ整備に限定する、第3に財政収入確保のための農業への課税は米、ゴムなどの輸出品目に限定する⁶。

そうした政策体系に対しては、商業活動で利潤を蓄積していた華人系を中心とする層が積極的に反応して、輸入代替工業化の担い手となっていった⁷。

サリット政権を支えたのが経済テクノクラートである。

1950年の「米タイ技術経済協力協定」締結により大勢のタイ人若手官僚や学生がアメリカに留学した。サリットが政権を握ったのが、彼らが帰国し、各分野の第一線で活躍し始めた時期であった。サリットは中央銀行や財務省の重要ポストに経済テクノクラートを登用し、彼らの助言に従って、予算局を首相府直属の機関にして、その権限を強化した。投資支出予算と経常支出予算を明確に分離し、政府が中銀から無制限に借り入れる慣行を廃止した。また国家経済開発庁にも経済テクノクラートを集め、開発計画と共に国民所得統計などマクロ経済データ収集、推計作業も担当させた。こうして政治指導者に簡単に介入できない経済テクノクラートの聖域が形成された。その後、頻繁な政権の交代はあっても、この聖域は維持された⁸。

1963年末にはサリットの死去に伴いタノム（軍人出身）政権に代わるがサリット路線は継承された。

第2次経済計画「国家経済社会開発計画（67～71年）」では社会開発が強調された。

60年代末となると、輸入代替工業化路線の限界が露呈し始め、輸出指向型への転換が図られる。72年に「投資奨励法」が改正され、奨励の重点は輸出製造業に向けられ、国内で生産される原料をできるだけ活用することが求められた。

第3次経済計画（72～76年）では農業生産拡大、アグロインダストリー育成、工業原材料の国内生産への切換え、輸出振興が謳われた。また工業省の傘下に工業団地公社が設立され、輸出型製造業のための工業団地や輸出加工区を設置し、工業団地の造成と分譲を開始した。かつての輸入業者あるいは卸売業者から転身した製造業中心の地元グループが急速に台頭した。バンコク銀行など有力な金融グループもこれら製造企業との結びつきを強め、勢力を拡大した。また地元企業は経営組織の再編やテクノクラートの登用を通じて「家族経営」から「近代経営」への脱皮を図っていく。

60年代を通じての工業化の過程でタイ社会には徐々に中間層、市民層が形成され、タノム政権の独裁色への批判が強まり、73年には民主化＝議会民主主義の時代を迎えるが、それもつかの間、76年には軍部独裁が復活し、輸出指向型産業育成を一層柔軟かつ強力に進める。

一方、第4次計画では輸出振興とともに都市と農村の所得格差の解消を狙う社会開発戦略を打ち出す⁹。

70年代には輸入代替政策から輸出促進政策に転換したが、タイではその大部分が華人系タイ人である地方の商人に工業化を任せた。輸出する意図がなく、国内市場指向のアメリカの大企業の投資

⁵ 同上109頁。

⁶ 原洋之介『アジア・ダイナミズム』152-3頁。

⁷ 同上162頁。

⁸ 末廣昭ほか編『東南アジア史』第9巻「開発」の時代と「模索」の時代、岩波書店、2002、8-9頁。

⁹ 井上隆一郎『タイ 産業立国のダイナミズム』113-120頁。

を認めた一方、輸出指向型外国企業に対しても50%以下の株式所有に限定し、外国企業を地元企業家の支配下に置いた¹⁰。

第5次計画(82～86年)における主要な目標は農業生産の多角化、輸出指向型製造業の育成、農村の貧困状態の改善や特定地域での工業開発などである。

第6次計画(87～91年)の策定過程では経済官僚や経済学者の間で2つの潮流が対峙した。一方は輸出指向型の産業育成を重視し、他方は農業国としての特徴を活かして農村開発や農業関連工業に重点を置こうというものであった。第6次計画は両者の折衷というべきものであった。とくに工業開発戦略の中で輸出産業をサポートするエンジニアリング産業と共に、農業関連産業、農村地方の小規模工業などの重視を盛り込んだ。この後者は一部政策担当者やエコノミストによりNAI C = Newly Agro-Industrializing Country と名付けられた。80年代後半の投資ブーム、工業製品の輸出急伸、高い経済成長率を背景に前者が優勢となるが、後者のような考えが経済指導者の間にあったということは注目に値する。それが経済ブーム終焉後の社会の公正や安定を重視する「タイ社会の幸福の道」路線に繋がる¹¹。

第5次経済計画では農村部における公共事業で乾季の仕事を創出し、貧困を緩和しようとしたが、農産物価格の急落で十分な効果はなかった。第6次計画では農村部での軽工業の促進により農外の仕事を創出しようと試みた。他方、外資の大量進出により雇用機会は増えた¹²。

1980年代に入ってから輸出を主軸とする企業活動が展開される。但し、経営の近代化を試みる企業も増加してきてはいるが、その経営の基本原則は家族中心の経営や短期的な利潤を求めての商人的経営にとどまっている場合が未だ多い。タイ経済は常にその時代の世界市場、経済状態の変化に柔軟に適応しながら漸進型産業化の途を歩んできた。その柔軟な適応の主役が市場組織者としての商人と、そこから育成されてきた企業家層であった¹³。

第7次経済社会開発5ヵ年計画(91～96年)の目標は経済・金融の安定化と持続可能な成長、経済開発の成果と所得の地方還元、生活の質の向上と環境の保全である¹⁴。

タイでは農産物やその加工品が近年まで主要輸出品目の地位にあった。輸出向け農産物やアグロインダストリーの発展は地場産業が主導した。タイの場合、衣類や電子製品の輸出が伸びる前に、アグロインダストリーが輸出の牽引車となっていた。その成長は、これに原料・素材を提供する農民達や地方商人の所得を引き上げ、化学肥料、繊維、多目的の商用車、屋根の吹き替え用のトタン板の製造を促すという、好循環を生み出した。更にそれにより獲得した外貨が輸入代替産業に必要な原材料や機械類の輸入を可能にした。それは農家の購買力を高め、繊維製品や家電の購入に向かう。また財政収入を豊かにし、工業開発の財源となる。農水産物輸出の急成長に伴い製造業グループも台頭してくる。ブロイラーの種鶏生産やツナ缶詰のアルミ製缶のように、先進技術を必要とする分野では外資と合弁事業を組んだ¹⁵。

主要輸出品である米の輸出余剰は50年代以降、頭打ち(耕境の消失と人工増加による)となるが、それと並行してコーン、ケフナ、タピオカなどの代替輸出作物の開発や工業化、輸出化に成功した。工業化のパターンも資源輸出からのリンケージ効果を基礎とする業種の比重が大きい。繊維工業の発展過程で、上、中流部門では外資が決定的役割を演じているが、それに呼応して国内企業の着実な成長が見られた¹⁶。

10 オーシマ、ハリ、T.『モンスーンアジアの経済発展』232-3頁。

11 井上隆一郎『タイ 産業立国のダイナミズム』129-137頁。

12 Oshima, Harry Tatsumi, and Harry T. Oshima. Strategic Processes in Monsoon Asia's Economic Development. p. 219.

13 原洋之介『アジア・ダイナミズム』162頁。cf. 末廣昭『ファミリービジネス論』190-3頁。財閥の創業者の大部分は商業から事業を始めている。

14 末廣昭『タイ 開発と民主主義』岩波書店、1993、119頁。

15 同上130-5頁。末廣昭『ファミリービジネス論』192-4頁。

16 石川滋『開発経済学の基本問題』岩波書店、1990、312頁。

アジアの隣国よりも多様な農産物を輸出できた(キャッサバ、大豆、米、コーン、野菜、果実、ポーク、チキン、ゴム、砂糖、ココナツ)。その大部分はアジア向けで、西欧向けは少なく、西欧市場の縮小の影響

96年7月の閣議で承認された第8次国家経済開発計画(1997年～2001年)の基本方針は第7次計画から引き継がれた「安定した成長」「所得配分の公平化(所得の地方間格差の是正)」「生活の質の向上、環境保全」である¹⁷。そのほか、新たに「人を中心とした開発」を基本方針に加え、社会開発につながる人的資源開発に重点が置かれている。とくに教育制度の改善と農業及び農産物加工工業が重視されている。

経済的発展については、大きな成功を手にしたタイであるが、首都圏に集中した経済発展は、さまざまな問題を発生させてきた。局地的な経済発展の急速な進行は、所得の地方間格差の拡大、インフラ整備の遅れや深刻な環境破壊を招き、大きな社会問題となった。

第8次計画の策定に当たっては、ごく少数の専門家により計画立案されていたこれまでの反省から、全国各層の幅広い意見を集めて基本方針を決定した後、「経済開発」、「農村、資源、環境開発」、「人間及び社会開発」、の3つの計画策定小委員会が設置され、審議が進められた。この結果を国家経済社会開発委員会事務局が取りまとめ、96年1月末に、閣議で基本方針が承認された後、具体的な内容について、さらに検討が進められた¹⁸。

は少ない。また政治指導者の慎重な財政政策の故、資本集約的工業への融資のための中東からの借款は抑えた(Oshima, Harry Tatsumi, and Harry T. Oshima. *Strategic Processes in Monsoon Asia's Economic Development*. pp. 109-110. Cf. オーシマ、ハリ、T. 『モンスーンアジアの経済発展』220-1頁)。

¹⁸ 計画の内容は以下の3項目に大きく区分される。

1. 人及び社会の開発
2. 地方開発、天然資源開発、環境開発、地方への繁栄の分散
3. タイの経済開発

また、農業協同組合省では、第8次国家経済開発計画に基づく農業分野の開発のため、「農業開発ガイドライン」を策定した。

地方、農村部の開発に当たって、農業及び農産物加工工業は、第8次計画の中で最も重要な産業と位置づけられている。

農業生産構造を改革し農業の生産性の向上を図るとともに、農産物加工工業などのアグロインダストリーを振興し、地方農村の開発を推進することを目指す。これにより、都市部及び農村部の間の経済社会格差を是正し、全体として国民の生活、所得水準を高める。

地方、農村の開発を推し進めるに当たって、組織体制を大幅に見直し、政府の役割を中心的な振興役から関係者の調整役へ転換するとともに、マーケティング、経営ノウハウ、経験、技術指導などにおける企業やNGOの役割を高め、政府との調整により農業構造改革を支援する。

また、開発過程における地域の参加を促進し、能動的な地方、農村開発を推進するために、住民団体、農民団体などさまざまな形態のグループの経済基盤の強化を図り、能力を高める。特に農業団体については、法律改正などにより農民団体の企業経営を円滑にし、経営研修、市場情報、長期融資などを通して農民団体の企業経営の機会を拡大することを目指す。さらに、県、郡を地方、農村開発の行政、管理センターとし、行政効率を高め、地域開発のための財源支援として、農村開発基金の業務を拡大し、地域レベルの貯蓄促進と地域、地方開発を支援する。

また資源環境保全型の持続的開発指針に基づき農民の生産、農産物加工を奨励し、長期的な農産物輸出を振興する。(以上、末國富雄、山田理(シンガポール駐在員)「第8次国家経済開発計画と畜産の現状(タイ)」海外駐在員レポート、1997)

1990年代に入り、地方開発の代替モデルとしてプラウエート・ワシーやティップ・ナートスパーらの唱える「コミュニティ論」が注目を浴びた。これは地域社会に根付く伝統や文化という智慧(プーソパンヤー)を重視し、住民の参加の下で地域のニーズや環境に合った開発を目指すものである。07年現在、65,459の市民団体が存在する(綾部真雄編『タイを知るための72章』[第2版]271-2頁)。また92年には都市貧困者開発プログラムUrban Poor Development Programmの実施機関として都市コミュニティ開発事務所Urban Community Development Office(UCDO)が正式発足した。これはコミュニティ住民が貯蓄・信用組合を結成して運営することを前提に低利の公的資金を融資し、それを梃子にコミュニティの組織化と居住地改善を参加型で実施するものである。要は都市貧困者が主体的にコミュニティを組織化し、相互監督によって自己規律を確保し確立し、マネジメント能力を高めることが狙いである。発足以来、95年8月末までにUCDOと何らかの関係をもったコミュニティや団体は1200超に上った。バンコクで390、地方をふく

1997年7月のタイ・パーツ暴落に始まる経済危機は、社会全体に発展の方向性——とりわけ分配問題と都市農村関係——に軌道修正を迫る契機になった。経済危機後の1998年8月の労働サーベイ調査によれば、首都で把握された失業者13万6000人のうち、失業以前の職は生産工程従事者が4万2800人と最も多く、これに次いで専門職(2万5400人)、事務職(2万4600人)など中間層の失業が目立った。こうした事態に直撃された中間層のなかには、外資に頼った圧縮型発展の将来に疑問を投げかけ、従来の首都一極集中型発展の限界と地方の役割強化を唱える声が生まれている。そうした問題意識の出現は、1994年以降に本格化した憲法改正と政治改革の動きとも呼応して、経済危機直後の1997年新憲法の成立を後押しした。新憲法には、従来の中央集権的システムの分散化や地方自治体の役割強化・住民参加を強調する条項が含まれ、地方住民が生活に関わる物事の決定にある程度関与できる制度改変が意図されていた。こうした従来と異なる都市-農村関係の模索にむけた変化は、2001年1月の総選挙の争点にも現れ、新政党のタイラックタイ党が、外資依存型から内需喚起型経済への転換や農村の自律的経済活動の推進を訴えて、圧勝を収める結果になった。この新憲法施行後初の総選挙では、都市中間層がテレコム財閥を代表する党首タクシンの経済手腕に期待するかたわら、農民は同党の訴える農村経済の再生や社会的厚生に期待し、両者が同床異夢のまま同じ政党に過半の票を投じる現象が起きた。また、同様の変化は2002年から2006年までの国の政策大綱(第9次国家社会経済政策計画)にも現れ、成長率を重視した発展に替わる「ほどほどの持続的発展」と「適正な都市発展」、「農村の厚生充実」が重要課題として浮上している¹⁹。こうして財閥系の政党が中間層や農民層を取り込んで政権を握った。

1997年以前は何年もタイは輸出ドライブのための大量生産やFDIの誘致に依存していた。1988~96年の年平均成長率は9.5%と高かったが、しかし過度の輸出依存や外資依存は非持続的で、インバランスな成長を結果した。外部的なショックには非常に脆弱であった²⁰。[韓国の一時期と類似] タイはその状況からの脱却の途を模索する。

経済危機に陥った97年の12月、国王は恒例の講話で重要なことは韓国などに続くアジアの第5の虎[強国]になることではなく、「足るを知る経済」であると訓示した。政府はこれを受けて国家経済社会開発庁NESDBの中に「足るを知る経済推進小委員会」を設けて、公式の定義を決定した。この理念を支える要素は①節度を守り、②道理をわきまえ、③外から襲ってくるリスクに対抗できる自己免疫力を社会の内部に作ること、一方ではグローバル化が物的生活、文化、社会環境に与えるインパクトに人々がうまく対応し、他方では知識、道徳、倫理を駆使して調和と安全と持続可能性を3つの基本に据えた社会をつくること、である。

次いで、NESDBは01年から始まる第9次開発計画のなかで「足るを知る経済」を「人間中心の開発」と並べて持続的な社会開発を基本的な柱に据えた。更に06年から始まる第10次開発計画でもその枠組みは変わっていない。クーデター後に制定された07年憲法でも国家がなすべき経済政策の筆頭に「足るを知る経済の推進」を追加した²¹。

この「足るを知る経済」の実践は次のようである。

まず第1に、複合農業である。例えば、国王はサラブリー県で実験的な2.4haの農場を作り、米作地(30%)、野菜・果実の栽培地(30%)、灌漑と養魚を目的とする池(30%)、住宅と家畜小屋(10%)の4区画に分け、相互が補完的關係をもつ有機的農業を行った。

第2が、コミュニティの開発である。地方の高齢者を家族だけでなく、地域住民が「助け合い精神」でケアするというものである。

めると465の団体がUCDOに登録された。会員数は3万6448人である(加茂利夫・遠州尋美編『東南アジア サステナブル世界への挑戦』第7章)。

¹⁹ 鳥居ほか『アジア中間層の生成と特質』227-8頁。

²⁰ Ngu yen Thi Anh Thu, One Village One Product(OVOP)in Japan to One Tambon One Product(OTOP)in Thailand:Lessons for Grass Root Development in Developing Countries.Journal of Social and Development Sciences,Vol.4,No.12(Dec.2013)、pp.531-2

²¹ 末廣昭『タイ 中進国の模索』岩波書店、2009、133-5頁。

第3が、環境との共存のプロジェクトである。例えば、種子から自動車用燃料を抽出する、籾殻を使った小規模発電、草木染めの織物、薬樹、薬草の栽培などがある²²。

だが、01年2月に誕生したタックシン政権は真逆の政策、「タイ王国の現代化」つまり、グローバル化、自由化、IT革命の展開に乗り遅れるな（「タン・サマイ」[時代についていく]）、という路線を進めようとした²³。

「タクノクラシー」の特徴は末廣昭によれば次のようである。

第1に、国家と企業を同一視し、政治運営に企業経営のやり方をそっくり導入する。首相は国のCEOであり、知事は県のCEOという発想である。それは前政権（チュワン）時代の弱い首相、地方分権化政策に対し、強い首相、県行政の中央集権化を目指すものである。政治への企業的アプローチを端的に示すものは、国家財政における対外借入の抑制や、外国からの経済援助の拒絶、自前の資金調達（国債発行や民間資本の活用）である。

第2に、あらゆる国家機関や公務員に「ビジョン・ミッション・ゴール」（首相が指示する国家戦略に照らして、決められた期間に何を構想し、何を任務と考え、何をなすべきかを文書で明確化する）を要求し、その意図や努力ではなくパフォーマンスによって評価する。ここで重要なことは官僚が策定する開発計画を首相が決める国家戦略に替えることであった。つまり、経済政策の決定権を官僚から奪い、首相と党の政策策定委員会に移そうとした。

第3に、都市と農村という二分法ではなく、都市部の大規模ビジネスと農村部の草の根経済の双方の振興を目論む「デュアル・トラック政策」もしくは「両面作戦政策」を採用する。タックシンによれば、国の経済力を発展させるためには輸出の拡大や通貨の安定、外資導入が重要であるが、しかし、外資から利益を得るのは都市部のビジネスだけである。農村部の草の根経済は発展できる潜在能力をもっている。それを引き出すために政府が投資資金やマーケティングの面で支援すべきである²⁴。

02年後半にタックシン政権は4つの国家戦略を掲げ、それぞれ国家委員会を立ち上げた。

① 貧困軽減戦略委、② 持続的発展戦略委、③ 社会資本拡充委、④ 国家競争力強化委。

うち①から③は新機軸というよりは第9次開発計画が柱に据えた「人間中心の開発」を具体化するための方針である。コミュニティの強化は村落基金や一村一品運動で対応し、社会保障や福祉は「30パーツ医療サービス」や「国民皆年金制度構想」で対処する。

タックシン政権の国家戦略の特徴を最も良く示すのは④であり、都市部の大規模ビジネスの支援である²⁵。

もともと、通貨危機後の産業立て直しについてはNESDBが第9次開発計画のなかで開始しており、01年12月には工業省工業経済局が製造業13業種を対象とする「産業構造調整事業計画」の行動プランを閣議に提出し、承認を受けていた。ところがタックシンはそれを無視して、NESDBに新しい国家競争力強化計画の策定を命じた。この計画はマイケル・ポーター教授の助言を受けて作成され、03年10月に閣議に提出された。同計画の大きな特徴は、最初の事業化調査と計画の立案、事業のスタートアップには政府が資金を提供するが、それ以後の事業運営は独立行政法人や民間企業を活用するという方針である。この頃から「両面作戦政策」は草の根経済振興から大企業優先の事業に軸足を移していく²⁶。

²² 同上136-8頁。97年の危機の後、タイで盛んに議論されるようになったのが「グッド・ガバナンス」もしくは「タンマラット」の概念、つまり仏教でハラ道義もしくは社会的公正（タンマ。日本のダルマ）に適った国の統治はどうあるべきか、という議論である。大きな影響力をもったのはプラウエート医師などが主張する「強い社会」論である。経済危機を克服するためにはタイ国民の道德倫理と知恵に基づく「強い社会」の建設が不可欠であり、それは農業を基礎に据えた「ほどほどの経済」、地域住民社会を生産と消費の基本とする「コミュニティ経済」、ネットワークで繋がった社会組織などが「強い社会」の構成要素となる、というものである（石井米雄/櫻井由躬雄編『東南アジア史I大陸部』516-7頁）。

²³ 末廣昭『タイ 中進国の模索』143頁。

²⁴ 同上145-9頁。

²⁵ 同上164-5頁。

²⁶ 同上165-7頁。

タックシン政権の草の根経済振興政策は「ポピュリスト的」選挙公約に従い01年に実施された。まず、村落基金は全国に存在する7万5547の村落(タムボン)と都市コミュニティを対象とし、投資回転資金として一律に100万バーツ(利子は3%の優遇利率)を、政府貯蓄銀行を通じて貸付ける制度である。05年2月現在の実績は基金設立が7万5089カ所、配分実績は1634万件(2333億バーツ)、うち70%以上が生産的な投資に向けられた。

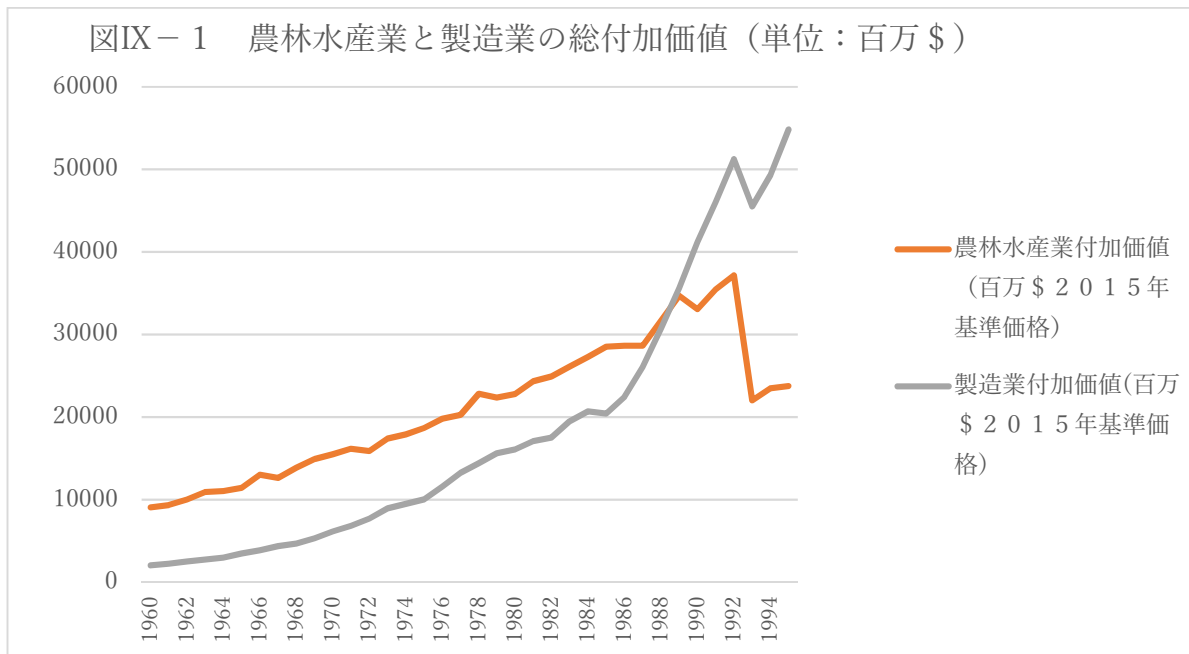
次が農民負債元利返済の猶予である(01年4月開始)。農業・協同組合銀行が融資した分について、向こう3年間元利の返済を猶予し、この期間の利子分(10%)を政府が肩代わりするものである。01年9月までに認可された農民は231万人、猶予の対象となった負債総額は943億バーツに達した。

「30バーツ医療サービス」は医療保険の対象外である農民、自営業者、零細商人、主婦などを対象とし、毎回初診料30バーツでほぼ全ての治療を公立病院で受けられる仕組みである。そのためにゴールドカードが発行される。04年12月現在、受給者数は4707万人、公務員健保や社会保障事務所の医療保険の加入者を加えると全国民の95%をカバーする。

人民銀行は信用力のない都市部と農村部の零細商人を対象とする無担保融資(金利は月1%)であり、2名の保証人を条件に、初回1.5万バーツ、返済が順調であれば、3万バーツまで借入可能である。

一村一品運動はパンサック首相顧問たちの「自立的発展モデル」に拠る。商品の品質ごとに星1つから5つまでの格付けと顕彰、展示会の開催や輸出を奨励する。03年の売り上げは330億バーツ、04年は430億バーツであった²⁷。

2006年9月、軍部によるクーデターなどの政治的混乱の後、2011年7月に総選挙が行われ、野党タイ貢献党が単独過半数を獲得して勝利し、同党を軸とする連立政権が成立した。新政権には、国内の対立構造の背景にあると指摘されている貧富の格差、社会的不公正等の解消に取り組み、国民和解を進めることが大きな課題となっていた²⁸。

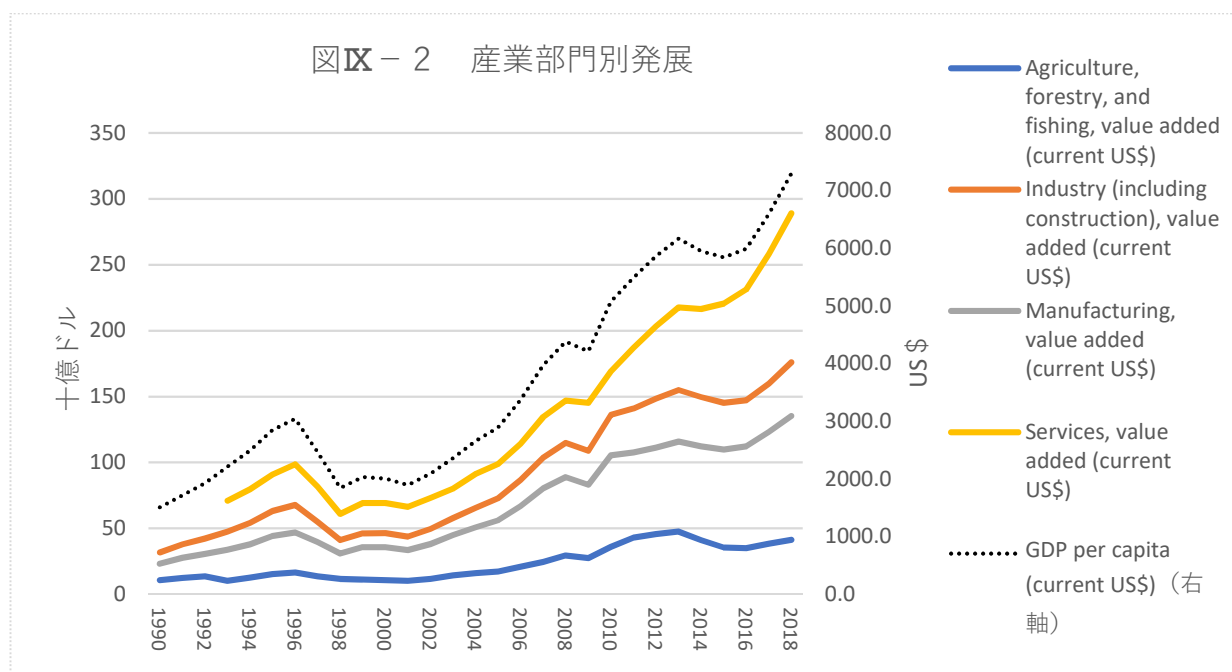


出典: The World Bank. World Development Indicator

²⁷ 同上163頁。

²⁸ 外務省 ODA 資料「タイの概要と開発課題」

図区-2 産業部門別発展



出典：The World Bank. World Development Indicator

タイ経済は、2000年代初頭から毎年実質経済成長率は約5%程度と景気が拡大してきたが、2008年後半から始まった世界経済の悪化により輸出や製造業生産が大きく減少、2008年通年の成長率は2.6%に低下した。2009年半ばには世界経済の回復とともに輸出や製造業生産が拡大しはじめ、年末までには消費や雇用も回復した。但し、2009年通年の成長率は-2.3%となった。2010年の通年の成長率は7.8%に回復した。

2011年10月の第11次計画では、「6つの戦略」として、以下の開発の重点分野を設定している。(イ)公正な社会推進のための戦略、ロ)生涯学習社会促進に資する人的資源開発のための戦略、(ハ)均衡ある食料及びエネルギー安全戦略、(ニ)知識基盤型経済及び実行可能な環境の創造のための戦略、ホ)経済及び安全保障の強化に関する地域内協力の戦略、(ヘ)天然資源の管理及び持続可能な環境への戦略²⁹。

とりわけ(ニ)の分野には注力され、IT産業の生産額は1995年から2018年の間に約8倍になっている(2002年基準価格)。GDP中比重は1.3%から5%に上昇している³⁰。

産業別の発展過程をみると60年から90年までは農林水産業が付加価値において大きく製造業を上回っているが、80年代後半からは製造業が急成長を遂げている。97~8年の経済危機をのぞいてはいずれの産業も順調に成長している。農業も比重は低下するが、並行的に成長している。サービス産業は工業と同様の伸びを示しているが、2010年代には最も成長率が高い。

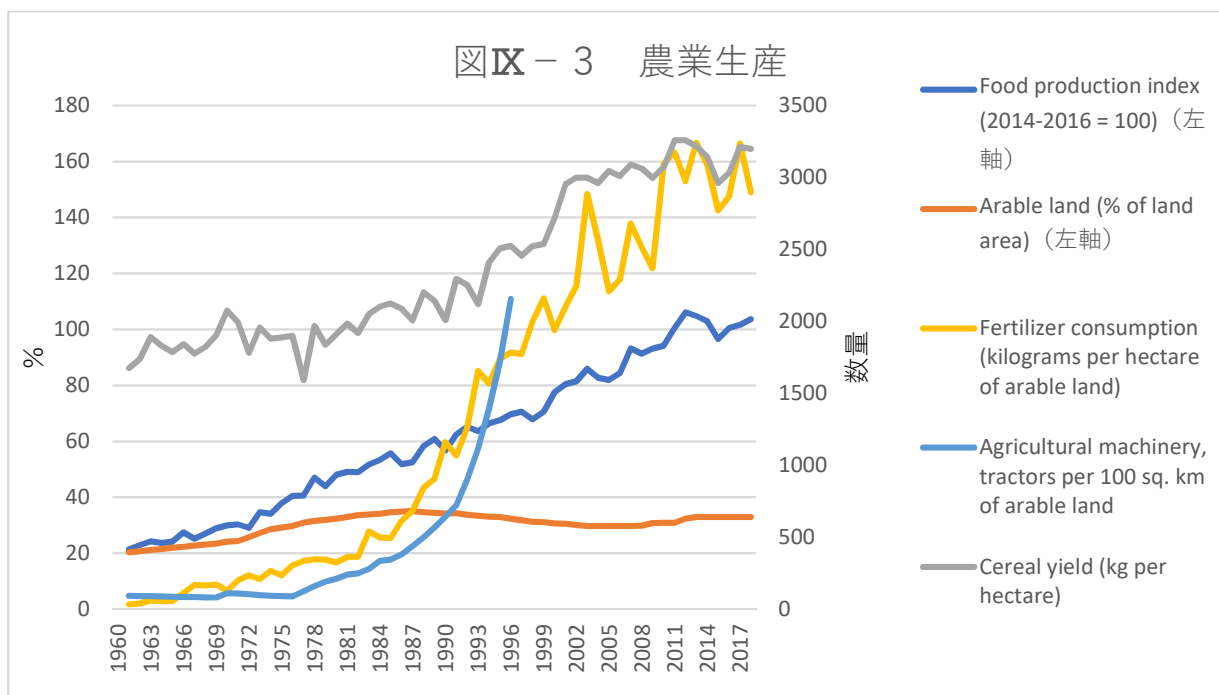
第2節 農業の発展

タイ経済の屋台骨は依然として農業である。一般就業者の構成中、農林漁業の占める割合は1970年に79.3%、93年に57.0%、2012年に38.9%であった。製造業はそれぞれ4.1%、12.4%、14.3%であり、商業・金融業はそれぞれ5.3%、11.4%、18.6%であるから、両者を合わせた数値と同水準である。同時に農産物生産も堅実に伸ばしている³¹。

²⁹同上。

³⁰ National Account (nesdc.go.th) Office of the National Economic and Social Development Council, Thailand

³¹ 綾部真雄編『タイを知るための72章』[第2版]17. 農業



出典：The World Bank. World Development Indicator

タイの農業の地域差は大きい。北部は高地と低地が混じる。米、メイズ、高価値の園芸品が中心である。南部ではゴムやパームオイルのプランテーションが多い。中部地域ではこの数十年に米の二期作はしばしば他の高価値の作物（果物、野菜・花）に置き換わった。中央地域は灌漑やインフラに注力しており、初めて2期作が行われ農機が広範に使用された³²。

表IX-1 タイにおける主要農産物6品目の地域別生産割合(%) 2012年

	米(雨季作)	米(乾季作)	キャッサバ	砂糖キビ	パーム油	天然ゴム
北部	29.2	41.5	21.2	29.9	0.1	—
東北部	49.0	7.3	51.1	37.1	0.9	11.9
中部	20.3	49.0	27.6	33.0	10.1	12.0
南部	1.5	2.3	0.0	0.0	88.9	74.5

出典：綾部真雄編『タイを知るための72章』100頁。

表IX-2 タイの主要農産物生産の動向(単位：千トン)

	米雨季作	米乾季作	キャッサバ	砂糖キビ	パーム油	天然ゴム
1970	13,570	280	2,998	6,568	—	356
1980	15,405	1,963	17,744	19,854	107	577
1990	14,902	2,124	19,705	40,661	1,192	1,418
2000	19,788	5,155	19,904	44,665	3,256	2,378
2010	25,442	8,862	22,005	68,807	8,223	3,052

出典：綾部真雄編『タイを知るための72章』102頁。

³² Liana Jade Williams BIntSt (Hons) DipLang (Japanese). Critical reflections on 'going to scale' in agricultural research for development: Case studies from Southeast Asia : A thesis submitted for the degree of Doctor of Philosophy at The University of Queensland in 2017. School of Agriculture and Food Sciences, p. 95.

乾季作米の灌漑網の整備が中部や北部で一定程度進み、稲の新品種が導入された。雨季作米、砂糖キビ、天然ゴムは工業化の進展した 1990 年から 2010 年にかけて、大幅に伸びている。これら主要農産物の輸出も堅調である³³。

貧困率は 57% から 10% 未満に低下した。工業化や農村から都市への移住によるところが大きい。重要な要因は農業における機械化であった。

55 年以前の農業システムはほとんど米モノカルチャーで生産性は低かった。水牛が引く犁、移植も除草も収穫も手で行われた。灌漑が可能な所ではショベルまたは水車で行われた³⁴。

55 年から 70 年代末ごろまでは人口増と森林開発により耕地が拡張した。四輪トラクターなどの機械化がそれを支えた。政府の国家経済及び社会発展計画 NESDP によって意図していたものは耕地拡張と緑の革命の技術の導入によって農業生産を増大させるものであり、灌漑や道路のインフラへの投資も含んでいた。灌漑面積は 70 年の 1.7 百万 ha から 80 年には 3.1 百万 ha に増加した。改良品種の導入、肥料の使用によりことに中央平原での作物の倍増が可能となった。ここからトラクター、ポンプ、脱穀機、収穫期の使用が広まった。耕地の拡張が限界に達した時から集約的農業による生産性向上に政府の優先目標はシフトした。同時にタイ経済は再編され、新しい産業が登場しつつあった。農村部の人々が非農の仕事に引き出されるにつれ、農民たちは労働力不足と労働コストの上昇に直面し始めた。機械化はこれに対処する戦略を提供し、同時に二毛作地域でのよりタイムリーな作業を可能とする。90 年代からは農業の成長は農業資本（機械）への投資、改良技術、土地の集約的利用、高価値の非米作物への多様化によって支えられた。97～98 年のアジア金融危機の時期にも農業は多くの人々にとってセイフティー・ネットを提供した。

この時期を通してタイの農業は小土地所有農家が支配的であった。土地所有者の 32% は小規模から零細 (1.4ha 未満) である (全国平均は 2.9ha) ³⁵。

表 IX-3 タイにおけるトラクター数 (単位: 千台)

	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005
2 輪トラクター	90	184	380	595	1,510	1,754	2,310
4 輪トラクター	7	18	31	58	149	439	n.a.

出典: Liana Jade Williams BIntSt (Hons) DipLang (Japanese). Critical reflections on 'going to scale' in agricultural research for development, p. 100.

そのようなタイ農村の状況に合わせた小型の 2 輪トラクターが急増した。

タイにおける脱穀の機械化の試みは 56 年に始まった。しかし当初、農家は関心を示さず、75 年から広がる。特に二毛作地域でそうである。98 年までには灌漑地域でも非灌漑地域でも脱穀機が使われるようになった。その頃には中央地域では脱穀機がコンバイン収穫機に替わり始めた³⁶。

機械請負いサービスも普及していく。2013 年の農業センサスによれば、脱穀機を使う土地所有者のうち 97% はこれを通してアクセスした³⁷。

³³ 綾部真雄編『タイを知るための 72 章』102-3 頁。

³⁴ Liana Jade Williams BIntSt (Hons) DipLang (Japanese). Critical reflections on 'going to scale' in agricultural research for development: Case studies from Southeast Asia: A thesis submitted for the degree of Doctor of Philosophy at The University of Queensland in 2017. School of Agriculture and Food Sciences, p. 92.

³⁵ *ibid.*, p. 93.

³⁶ *ibid.*, pp. 102-3.

³⁷ Liana Jade Williams BIntSt (Hons) DipLang (Japanese). Critical reflections on 'going to scale' in agricultural research for development, p. 103.

機械化のキーアクターである農業技術部 AED は食糧及び農業省・農業局の下に 57 年に設立された。89 年のスタッフは 500 人である。輸入機械の導入を試み、タイで機械を設計した。また地場産業奨励、機械の保全、操作について政府職員や農民を訓練する任務は、ほとんどはバンコクの外部に立地する訓練センターを通じて行われた。70 年代には農業発展局を設立し、農家機械化課を設けた (*ibid.*, p.105)。

機械化は農業の拡張と集約化を支え、米作基盤の生存維持農業から商業化作物へのシフトを支えた。機械化は改良品種、化学肥料、灌漑、殺虫剤の使用と共に労働者単位当たりの米生産量を12倍に増やした³⁸。

ゴム栽培の普及

米作の発展と共にゴムやアブラヤシなどの栽培も広がった。

タイ東北部のウボンラチャタニ県シームアンムアイ郡 ナムテン区ナーコー村、および、その周辺の村々の実地調査。

村には約140世帯ある。周辺の村々は100世帯から200世帯くらいからなり、いずれも屋敷地共住集団による塊村を形成している。一帯はなだらかな丘陵地帯であり、天水田稲作が生業の中心である。水田に適さない相対的に標高が高い土地では、かつては焼畑での陸稲栽培が行われていた。タイ東北部のなかでは、森林がよく残っていた地域である。タイ東北部には、1960年代以降、ケナフ、トウモロコシ、キャッサバといった商品作物栽培が広がったが、調査地周辺ではなぜか、2000年代初めまであまり普及しなかった。この地でゴム栽培が始まったのは、1980年代後半である。ナーコーの隣村のパニアット村で数名が独学でゴム園を始めた。いずれも教師だった。そのすぐ後に、「進歩的農民協会」(Samakhom kasetrakon kao na)というNGOがドイツのNGOとの共同で農村開発プロジェクトとして、ゴム栽培を支援した。パニアット村では十数名の参加者を得たという。しかし、ここから近隣の村にすぐに広がることはなかった。パニアット以外の村でゴム栽培が本格的に広がったのは、2003年ごろからである。二次林が次々に伐開され、ゴム園やキャッサバ畑にされていった。ナーコー村では、ほとんどの場合、政府のプロジェクトによる支援を受けず、自己資金での事業だった。キャッサバ栽培も、ゴムとほぼ同じ時期に広まったが、単年性作物なので、苗木代などゴム栽培の資金を貯める手段、あるいは、植栽後、ゴム液が収穫できる7年目までの現金収入源として機能した³⁹。

ゴム栽培の普及により人々の生業活動や生活スタイルが変わる。ゴムは苗木を植えてから約7年で収穫できるようになる。ゴムの木の樹皮に斜めに切れ込みを入れ(タッピング)、流れ出た樹液を集める。樹液は蟻酸で固めてから出荷する(南部では液のまま出荷することもある)。タッピングは気温の下がる深夜に行われる。ナーコー村では、2日(1日1回)連続でタッピングして1日休むパターンが一般的である。1月から4月初めくらいまでの葉が生え替わる時期を除き、雨が降らなければ、このパターンでタッピングを行う。夜間、働くことが日常的となるため、昼間、森や川で自然の食材を探すより、購入することが多くなる。それに伴い、特に若年層の食の嗜好も変わってくる。ゴムからの収入によって、人々の現金収入が増加したことも大きな変化である。食材を購入するだけでなく、車や大型のトラクターを購入する人も少なくない。以前は、バンコクなど都市部への出稼ぎに行っていたが、ゴム栽培のために帰村した人も多い。

ゴムを栽培するために、人々は森林を開墾したが、多くは、かつて焼畑耕作を行い放棄した古い二次林である。このため、村の森林は減少した。個人占有地の森林は、ほとんどがゴム園になった。残された森林は、村の北側にある「コミュニティ林」(村落共有林)だけである。また、ゴムがまだ幼木の間、除草剤を散布する。それが雨で川や隣接する土地に流れ込み、汚染が広がった。そのため、魚やキノコが採れる場所が減った。このほか、牛や水牛の飼育も、放牧するとゴムの苗木を食べてしまうので、減少した。水田をトラクターで耕すようになったことで、水田中や水田脇の樹木野菜がなくなった⁴⁰。

国際研究所と各国とのネットワーク：IRRI (International Rice Research Institute 国際稲研究所) の農業機械局は60年代に設立 (ibid., pp. 105-6)。

³⁸ ibid., p. 111.

³⁹ 藤田渡「ゴムを植えることにした人たち——タイ東北部農村から見るグローバル化——」『東南アジア研究』54巻1号 2016年7月、10頁。2012年にナーコー村での質問紙調査による(全137世帯のうち109世帯で回答を得られ、その内、59世帯がゴムを栽培)。

⁴⁰ 藤田渡「ゴムを植えることにした人たち」10-11、24頁。

2003年頃より、開墾、ゴムの植栽とも、急増している。開墾時期が植栽に先行しているのは、まず、開墾後の数年間は、キャッサバを植え、苗木を購入する資金を貯めたり、一部はゴム植栽後もキャッサバ畑として残して、ゴムが収穫できるようになるまでの間の収入源とすることが多いからである。これは、全て、かつて、まばらに行われていた焼畑耕作の放棄後の二次林が、一気に開墾されたものである。周辺の村々もほぼ同様の状況である⁴¹。

森林は荒廃した。

ゴム栽培の広がり、それまであった人と自然の生態的なつながりを切断している。このことは、潜在的な食料源の減少を意味する⁴²。

従って食物の購入が多くなる。

副食物の由来、自然(野生)、栽培/飼育、購入の割合についてのナーコー村での質問紙調査(2002年及び2012年)によれば、回答が得られた102世帯の平均値は、10年前は、雨季では、自然48.5%、栽培/飼育19.9%、購入31.6%、乾季では、それぞれ、43.6%、19.0%、37.3%だった。12年には、雨季では、それぞれ、22.6%、15.3%、62.1%、乾季では、それぞれ、20.7%、15.5%、63.8%だった⁴³。副食物は過半が購入されるようになった。

ゴムの収入で家を建て、車を買、トラクターを買、出稼ぎに行かなくてもよくなった、という姿を見て、自分もそうなりたいと思い、ゴム栽培を取り入れた。その結果、収益を最大化するための効率的な生産システムが、多様な生物・非生物の関わりあう空間を、同じ種と同じ樹齢のゴムの木だけが等間隔に立ち並ぶ、単調な空間に変えてしまった⁴⁴。

グローバルなゴム産業のネットワークが村の人々とその生活世界を侵食し、統合してゆくのは、市場経済のなかで購うことができる物質的な利便性を求める村人自身が選択した結果である⁴⁵。

他方、インドネシアなど東南アジア島嶼部では、現在でも、非常に粗放なゴム栽培が行われている。そこでは、改良品種すら使わず、ラタンやコショウなど、ほかの作物と混植する。そのため、ゴム自体の生産効率は悪いが、さまざまな作物や、焼畑、森林など、それ以外の土地利用ともバランスがとれている。こうした営農形態は、歴史的に、さまざまな商品作物を、在来の土地利用のなかに取り入れてきたからである。タイでは、パッケージ化された「科学的」栽培が一気に広まり、南部で行われていた粗放的なゴム栽培は忘れ去られた。東北部では、「科学的」栽培以外の選択肢は最初からなかった⁴⁶。

ただ、解決は伝統的農法への回帰というよりは「科学」を取り入れたより高次で、且つ自然との調和のとれた農業の発展であろう。それは生産と消費生活が一体化した地域経済においてのみ可能であろう。

タイ南部のアブラヤシ栽培

タイにおけるアブラヤシ栽培には、インドネシアやマレーシアにはない特徴がある。大規模プランテーション開発中心ではなく、独立の自営小農民による栽培が中心である(現在は、インドネシアも徐々に自営小農民による栽培の占める割合が増えてきている)⁴⁷。

近年は、商品作物栽培によって農村でも中所得化が進んでいる。タイの農村のなかでも南部は、高等教育の普及やライフスタイルの都市化という面で他地域より進んでおり、都市中間層に近づきつ

1960年の「ゴム基金」設立以降、ようやく改良品種への植え替え促進策と栽培方法に関する指導が行われるようになった。1965年にはハジャイにゴムの研究所が設立され、タイ国内で育種や栽培技術の試験研究も行われるようになった(同上12-3頁)。

⁴¹ 同上23頁。

⁴² 同上26頁。

⁴³ 同上27頁。

⁴⁴ 同上29頁。

⁴⁵ 同上30頁。

⁴⁶ 同上31頁。

⁴⁷ 藤田渡「ホワイトカラー農民の出現—タイ南部のアブラヤシ栽培と人々の生活世界—」『東南アジア研究』55巻2号 2018年1月、347頁。

つある。農村社会・生態環境が根本的に変わりつつある。高等教育への進学率も高くなり、高学歴化の途上にある。日々の食物は、飲料水を含め、ほとんどを購入する。ゴムとアブラヤシという2種類の作物がそれを支えるだけの収入をもたらしている。更には、農作業に外部の労働者を雇用することが多い。特にアブラヤシ栽培において顕著であり、重労働で危険を伴う収穫作業は例外なく外部の労働者によって行われている。つまり、農園経営は自分で行いつつ、危険で、きつい作業をアウトソーシングする、いわばホワイトカラー農民が増えているのである⁴⁸。

タイでアブラヤシ栽培が始まったのは1968年で、ソンクラー県でのモーム・チャオ・アマラサマンラック・キティヤコンによるものである。同年中にクラビー県プライプラー郡でチアン・ワニットも栽培を開始した。チアンはタイで最大級のパーム油生産企業であるユニワニット社に成長した。それに続くかたちで、クラビー、チュムポン、スラートタニー県を中心に多くの会社がアブラヤシ農園や搾油工場を設立した。アブラヤシは果実を収穫した後、24時間以内に搾油しなければ、油質が劣化するといわれている。そのため、通常、アブラヤシ園は搾油工場とセットでなければ開発できない。マレーシアやインドネシアでは、企業による大規模農園と搾油工場からなるプランテーションとしてのアブラヤシ生産が中心である。これに対し、タイでは、搾油工場とごくわずかな面積の直営農場（それすらない場合もある）を企業が建設すると、周辺地域の農民が自主的にアブラヤシの栽培を始めるというパターンで栽培が広がった。現在、アブラヤシの栽培面積の70%以上が自営小農民のものである。つまり、タイにおいては、アブラヤシは、大規模プランテーションによって外部から持ち込まれ、在来の社会との間で土地や自然環境の改変をめぐる紛争を起こすようなものではなかった。むしろ、早い段階から、アブラヤシは在来の農村に浸透することで栽培を拡大してきた。他方で、アブラヤシにせよ、ゴムにせよ、プランテーションと同様な方法、つまり、基本的には、苗木業者や政府機関の指導に従った方法で栽培される。その結果、現在では、生態的には非常に均質な空間となっている⁴⁹。

政府による振興策は1980年代から実施されてきた。「アブラヤシ・パーム油開発計画」（2000～2006年）、「アブラヤシ・パーム油産業開発計画」（2008～2012年）などがそうである。2008年には、官民の代表から構成される「国家アブラヤシ政策委員会」を首相府の下に設置し、官民間・省庁間を横断した政策調整の仕組みを整えている。計画目標を達成するべく、さまざまな振興策が事業化され、農業協同組合省の地方の出先機関で実施されている。一方、マレーシアやインドネシアに比べ、原価が高いタイのパーム油産業（あるいは、アブラヤシ農民）を保護するため、パーム油の輸入は原則として禁止され、価格が下落すると政府による介入も行われてきた。このような、振興策と保護策を両輪として、アブラヤシ栽培が拡してきた⁵⁰。

スラートタニー県チャイブリー郡サイトーン区サイガーム村（2010年に114世帯、482人）および、その周辺の事例⁵¹。

1970年頃までの村の農業は、水田と焼畑が中心だった。焼畑では陸稲を主に栽培するとともに、野菜類も自給用に植えていた。加えて、焼畑でキャッサバを栽培し、それをえさにして養豚を行っていた。当時、栽培されていたキャッサバは、現在、タイ全国で工業用原材料として広く栽培されている苦味種ではなく、そのまま食用にすることができる甘味種だった⁵²。

現在では、サイガーム村の村人の農地2,073ライ（331.6ha）の70%がゴム園、30%がアブラヤシとなっている。この割合は、チャイブリー郡全体でもおおよそ当てはまる。相対的に高い土地

⁴⁸ 同上348頁。

⁴⁹ 同上349頁。

⁵⁰ 藤田渡「ホワイトカラー農民の出現」349～50頁。

⁵¹ データは、主に2011年8月、2012年3月、2012年月、2013年7月に、それぞれ、1週間程度の期間、調査村に滞在し、村人からの聞き取りによって得たものが中心である（同上348頁）。

⁵² 同上351頁。

はゴムを植え、低くて湿り気の多い土地にはアブラヤシを植えることが多い。このほか、2,000 ライ (320 ha) の広さの企業のアブラヤシ園が村内にある⁵³。

ゴムの木は昔から植えられていたが、村人の多くが「近代的」なゴム栽培を始めたのは1980年代以降である。元々、現金収入が少なかったので、農業銀行から借金をしたり、あるいは、できる範囲で毎年、少しずつ苗木を購入したりして植えていった。近くのゴム園から拾ってきた種子で苗木を自作したという人もいる。多くのゴム園は焼畑の休閑林を開墾して造成されたが、開墾作業も親族間での結い (long khaek) で行われた。休閑林の開墾による新たなゴム園の造成は1990年代になっても続き、2004頃には休閑林が全くなり飽和状態に至ったと考えられる。その後は、古いゴム園の植え替えが行われるだけで、新規のゴム園は開かれていない。ゴム園の植え替えには、「ゴム園基金」 (kong thun songkhro kan tham suan yang) による資金援助が受けられるため、現在では、概ね25年を目途に、古いゴム園は順次、植え替えられている⁵⁴。

村でアブラヤシ栽培が始まったのは、近代的ゴム園より少し遅く、1979年である。マレーシア人とタイ人の合弁会社が、村人の休閑林を買い集め、アブラヤシ園を開いた。面積は2,000 ライである。このときに、数人の村人は会社に土地を売らず、自らアブラヤシを植えた。

1982年には、チャイブリー郡の隣のプラセーン郡に搾油工場ができ、「ランテー」 (lanthe) と呼ばれるアブラヤシの仲買も営業を始めた。最初に植えた村人たちは、結果的に、このランテーに売ることができ、また、収穫作業を依頼することもできた。

村でアブラヤシ園の造成が最も盛んに行われたのは1990年代である。村の内外で会社の大きなアブラヤシ園ができ、また、村人のアブラヤシ園も徐々に増えた。1980年代までのアブラヤシ園は、森林 (多くは焼畑休閑林) を開墾したものだだったが、1990年代になると、休耕田からの転換が増える。1994年から1995年にかけて、政府による放棄田のアブラヤシ園への転換を支援するプロジェクトも行われた。村人の中には、このプロジェクトによる支援を受けてアブラヤシ園を開いた人もいる。1990年代以降、水田からの転換とともに、休閑林を開墾してのアブラヤシ園造成も引き続き行われた。2004年頃には村には水田も森林もなくなり、ごく僅かに果樹園などがある以外には、アブラヤシとゴムに埋め尽くされることになった⁵⁵。

こうして水田と焼畑を中心にした自給色の強い農業から、ゴムとアブラヤシという永年性換金作物栽培に完全に置き換わった。それに伴い、生活物資は米を含めてほぼ何もかも、飲料水まで配達業者から購入するようになった⁵⁶。

今ではアブラヤシ農園を所有している村人のほとんどは、自分で収穫作業をしたことがない。隣のソーンプレーク村に2軒、ランテー (基本的には仲買人) が開業しておりサイガム村でも多くの人々がどちらかに収穫を依頼し果房を売っている。ランテーは2010年の時点で、スラートタニー県内に400以上あるとされる。彼らは農民たちのアブラヤシの果房を買い受け、まとめて搾油工場に売る。これに加えて、ランテーは労働者を抱えていて、収穫やそのほかの作業を請け負わせる。特に、収穫作業は、サイガム村では全員がランテーの労働者に委託している。近隣の村を含めても、経営面積が非常に大きく、自前で多数の労働者を常時雇用している人を除き、ほとんどの人がランテーに委託している。ランテーの労働者が収穫した果房は自動的にそのランテーに売られる。多くの農園主はランテーの労働者に継続的に収穫を委託する。ランテーでは、ピックアップトラック1台ごとに運転手と収穫作業員数名のチームが生まれ、それぞれに担当の農園が割り振られている。各収穫チームは、担当の農園を、ちょうど、熟した果房を収穫できるよう18日から20日の間隔で回るようなローテーションを組む。農園主は、その都度、収穫の依頼をする必要

⁵³ 同上350-1頁。2010年の統計では、サイガム村の人口は114世帯、482人である。サイトーン区の村々はすべて第1村であるソーンプレーク村から枝分かれしてできた村である。住居や農地が断続的に連なり、村々の境界は、川などを除き、一見してわからない場合も多い。人々の行き来や血縁関係も区の村々の間では特に強く、村長同士が血縁の場合もある。もっとも、村人たちのなかにはクラービー県、ナコンシータマラート県、パッタラン県など近隣の県からの移入者やその子孫も多い。

⁵⁴ 同上352頁。

⁵⁵ 同上353頁。

⁵⁶ 同上354頁。

はない。一度、ローテーションに入れば、自動的に収穫される。農園主は、アブラヤシ果房の代金から収穫・運搬の労賃を差し引いたものをランテーターから受け取るだけでよい。ランテーターの労働者は、ミャンマーかタイ東北部からの出稼ぎである。ピックアップトラックの持ち主（すべてタイ東北部出身）は、収穫チームのリーダーとなり、スケジュールを組み立て、自ら運転をして農園を回るが収穫作業は行わない。農園主から払われる運搬賃は全額、トラックの持ち主の取り分となる。これ以外に、ランテーターからガソリン代の補助をもらう。一方、収穫賃は、リーダー以外の収穫作業に当たる全員で平等に分配される。アブラヤシ果房の買い取り価格と工場への販売価格の差額がランテーターの利益となる。ランテーターは労働者用の住居なども準備し収穫チームを揃えており、収穫だけでなく、施肥や草刈りも一部、あるいは全部、労働者を雇っている村人も少なくない。これらの作業には、村内に居住し、普段は主にゴム採取に従事する労働者を雇用することもあるし、ランテーターの労働者を雇用することもある。農園主は、ランテーターの提供するサービスを利用することで、ほとんど何もしなくても、収入が得られるようになっている⁵⁷。

アブラヤシの収穫作業は 100%ランテーターの労働者によって行われている。施肥・除草や切り落とした茎葉を集める作業は自分で行う人が多いが、経営面積が大きい場合に人手が足りない分、雇う人、あるいは、すべて労働者に任せる人もいる。これらの作業や収穫の際にランテーターの労働者の作業を確認しに行くなど、アブラヤシ園に行くのは月に1回くらいという人が多い（例外的には2回）。

ゴム栽培でも労働者の雇用は広く行われている。ただし、ランテーターによる統合的なサービスとは違い、仲買人による労働者派遣のサービスはない。村人自身が住居を用意し、ミャンマー人の労働者を探してくるか（ブローカーに依頼することはできる）、土地なしの村人を雇用する。アブラヤシでは収穫作業の労賃が定額なのに対して、ゴムでは分益を行う。タッピング、収穫、板ゴムへの加工までを行って、土地の条件によって販売額の 40%から 50%を労働者が受け取る。通常、施肥は年に2回、草刈りは1回行うが、この作業が分益に含まれる場合も、別に労賃を払う場合もある。また、肥料代は農園主が負担する場合も、農園主と労働者が折半する場合もある。こうした諸条件は双方の話し合いによる。通常、長期間、契約関係が続く。彼らは、住居を提供している主たる雇用主との契約を満たした上で、ほかの村人とも請負の契約をする。家族内で割り振りし、何軒かの世帯の作業を請け負うことで、家族で毎月3万から4万バーツを稼ぐという。つまり、個別に請け負ってくれる労働者と交渉して契約する必要はあるものの、ゴムでもアブラヤシ同様に、全ての農作業を人任せにすることが可能だ。ただし、現状では、ゴム栽培に関する作業は自分で行う人が多い⁵⁸。村では、高等教育への進学が一般的になっている。卒業後、企業などに就職し、都市で生活する人も少なくない。そのなかには、老後は村に戻って農園を引き継いでよいと考える人もいる。

例えば、チャイブリー郡では、郡農業事務所と各タムボン自治体との協議により「チャイブリー郡農業開発計画」が策定・実施されている。2010～2012年の計画では、プロジェクト予算の66%はアブラヤシ関係のものである。古い木の植え替えへの補助金が大きな部分を占めるが、そのほかに、有機農業や複合農業を促進するものが含まれている。これは、ドロマイトと有機肥料を混合する施肥法の研修と試験区画への補助金である。アブラヤシには特化していないものの、複合農業や有機肥料の製造・利用促進を図るプロジェクトは他にもある。こうした政策は、肥料購入のためのコストの削減による生産効率の向上を狙うという趣旨に加え、国王が唱える「充足経済」*を反映し、農業や生活全般での貨幣経済への依存度を下げることで生活基盤を安定させるという側面もある⁵⁹。

このほかに、アブラヤシ栽培農民グループのファシリテーションも行われている。農民グループが搾油工場と直接、交渉し、搾油率が上がるよう果房の品質向上をし、未熟果房が混入しないよう選別を強化する、といった条件の見返りに買い取り価格を上乗せするような合意を行う。そうすることで、農民に対し品質改善へのインセンティブを与える。ひいては、産業全体の生産性向上に繋がるということである。これは、換言すれば、ランテーター排除策である。

⁵⁷ 同上356-7頁。

⁵⁸ 藤田渡「ホワイトカラー農民の出現」358頁。

⁵⁹ 同上360-1頁。*まず、生活の基盤を（自給などの方法で）充足させてから、段階的に経済を発展させてゆくべきだというものである（同上361頁）。

しかし、こうした政策の波及効果は少ない。値段が下がってしまったが、ランナーへの依存も揺るぎない。

ただ、ごく僅かだが、農民による複合農業・有機農業の実践例も見られる。

例えば、チャイブリー郡内の他区でのL氏の事例がある。

氏は県外のものも含めてアブラヤシ園 10 カ所計 23 ライ、ゴム園 2 カ所計 90 ライを所有しており、個人の経営としては大規模である。しかし、元々は、父から受け継いだ 60 ライの土地しかなかったところから、少しずつ土地を買い集め、広げてきた。この農園内に、「充足経済」に基づいた区画を設けている。アブラヤシを中心としながら、水田をはじめ、各種の野菜や果樹を栽培し、養魚池もあり、食料の自給を図っている。これに加えて、搾油工場から絞るかすの果房をもらい受け、豚舎の床に敷き詰めることで自然に豚の糞と混ざるようにし、肥料を作っている。この肥料を自らのアブラヤシ園に投入しているだけでなく、周辺の農民に販売もしている⁶⁰。

サイガーム村の隣村のC氏の事例。

1970年代後半以来、ゴム園、アブラヤシ園を営んでいた。これに加えて、12 ライの土地で 2007 年から、「充足経済」を実践している。養魚池で魚やスッポンなどを飼っている。木材用、果樹、タケ、菓草、など様々な種類の樹木を植え、野菜やハーブや唐辛子も栽培している。自然の小川に形状を似せて池を掘り、水辺にシダなどを植えている。2012年3月の時点では、水田はなく米は購入しているが、翌年には陸稲を植える予定であるという。また、牧草も栽培し、牛を3頭を飼育している。牛糞から肥料を造り、12 ライ全部に加えて、ゴム園とアブラヤシ園にも一部、使っている。既存のゴム園やアブラヤシ園についても、アブラヤシよりゴムのほうが採算がよい、肥料代を考えると無施肥のほうが純益が大きい、などコストの計算を細かく行い、経営判断を行ってきた。

こういう試みを始めて1年で米以外の食物は自給できるようになった。現在では、妻がハーブをもとに作った調味料や有機野菜を販売している。このほか、木酢液をつくり、防虫剤などに用いたり、有機物を容器で発酵させガスをつくり台所で用いたり、研修で学んださまざまな知識を実践している。彼は、自らの実践を「(現代の資本主義に毒された生活から) 60年前に戻ろうとしている」のだという。

そのほか、住居の周りに野菜やハーブなどを植えている人や、農園内に養魚池を造り魚を養殖している人も少ないながらもいる。また、ゴムの植え替えを行った際に、苗木が成長するまでの数年間、陸稲を植える人がいる。これはここ3年くらいに復活したという⁶¹。

まだわずかにせよ農民の主体性を示す。

農村の具体的な事例をみてみよう。

① 東北タイのT村のケース。

稲作農家を中心とする米作村である。1950年代は、農業収入以外には農村内の雑多な副業を組み合わせさせて生計を立てていた。60年代には商品作物の栽培が始まり、まず麻袋や麻紐の原料となるケナフの栽培が広がった。70年代にはキャッサバ栽培が拡大する。米価も上昇して農業就業機会も増えた。60年代にはバンコクへの出稼ぎは稀であったが、70年代半ばから若年層を中心に男子は南タイのゴム園における賃労働に、女子はバンコクにおける家事労働や繊維産業の賃労働に従事した。彼らは30代になると帰村するというパターンが定着してくる。

80年代には商品作物ブームは収束する。しかし農家の生活水準が上昇すると共に世帯主をも含めた多くの男子がバンコクや中東に出稼ぎに行くようになる。90年代になると地方都市に工場ができて始め、男子には建設労働、工場労働の雇用機会が増え、未婚の女子にも安定的な就業機会が開かれるようになり、農村に住みながら職場に通勤するという新しい兼業も可能となる⁶²。

② 東北部(コンケン県)の3村と中部平原(スファニグリ県)の3村のケース。

(1987年と2004年の調査より。両年で共通の調査対象となったのは258家計)。

⁶⁰ 同上362頁。

⁶¹ 藤田渡「ホワイトカラー農民の出現」362-4頁。

⁶² 斎藤照子『東南アジアの農村社会』山川出版会、2008、79-80頁。

表IX-4 3村の農家の家計事例

	中部平原		東北部	
	1987年	2004年	1987年	2004年
標本家計のうち土地所有家計	111	69	125	92
小作人家計	9	14	13	11
労働者家計	0	19	0	14
地主家計	0	18	0	21
就業者の学歴構成 (%)				
中卒	3.8	8.8	5.8	10.5
高卒以上	3.9	11.1	2.0	11.4
所得の構成 (%)				
1. 農業所得	94	61	70	19
1.1 水稲	67	27	51	9
1.2 水稲以外の農業所得	22	26	11	9
1.3 賃金	6	8	8	2
2. 非農業所得	6	39	30	81
2.1 賃金・自営業所得	4	31	25	65
2.2 仕送り	2	8	5	17
一人当たり実質所得 (千バーツ)	27	54	10	33
貧困者比率 (%)	42	13	78	20

出典：大塚啓二郎・櫻井武司編著『貧困と経済発展』51-8頁。

注記：貧困線は国家経済社会発展局が設定した基準。

農業はこの間、灌漑の整備、近代的水稲品種の普及、トラクター、コンバイン、脱穀機の導入により発展した。機械の賃貸業や機械サービス請負業も発達した。それと共に教育水準が上昇し、それに伴い非農業所得の割合が急増した。出稼ぎも増え、所得水準が高まり、貧困者比率は激減した。それは最も貧しい東北地方でことに顕著である。農業所得の比重が高い所では、土地や農業技術が重要となるが、非農業所得が主となる所では教育（人的資本形成）の貢献度が高くなる。これは非農業部門の発展やインフラの整備による労働市場の地域的統合による所が大きい⁶³。

重富真一らの研究に依拠して農村の在り方の変化をみておこう。

タイの農業生産は、その大部分が家族経営によって担われている。近親親族における土地利用協同組織は次のようである。

親子間での土地資源の移転は多くの場合、生産力の低い家族周期段階にいる子供の世帯に対し親がその農地へのアクセス権を与える。それには3つの方法がある。

- ① 子供の世帯が親の農地を親と共同で経営（「共同耕作」）。これは東北、北部で多くみられる。
- ② いわば経営の受委託関係が親と子の世帯間に成立（「経営受委託」）する場合。親は農地の所有権を子供に相続させず、利用権のみをまず与える。経営は基本的に子供の世帯が行う。その経営成果の分け方は2通りあり、経営成果を総て受託者である子供の世帯が取り込むもの（「無償経営受委託」）と、子供が親に何らかの形で地代を支払うものがある。たいていの場合最終的に子供の所有地として相続される（「有償経営受委託」）。東北では前者が一般的であるが、中部や北部では無償と有償の双方がある。
- ③ 所有権を与える。この場合、一応親子の世帯間には土地の所有利用関係はなくなるが、所有権移転後にも血縁関係に基づく何らかの社会的規制は存続する⁶⁴。

⁶³ 大塚啓二郎・櫻井武司編著『貧困と経済発展』56、63、68頁。

⁶⁴ 重富 真一編『タイ農村の開発と住民組織』アジア経済研究所、1996年、第2章第1節 2。

経済成長に伴って、農家の労働力や土地といった生産要素の処分、獲得について、市場機会が急速に増加した。しかし、それはむしろ共同耕作という近親間の協同の形成を促進する条件を作り出している⁶⁵。個別世帯が何らかの経営経済的問題に直面した時に、共同耕作という形をとって協同組織を作るのは、家族共同体としての経済的再生産を確保すべきという規範が存在しているからである。しかし新たな社会経済的条件の下では、共同耕作の多くが個別世帯としての私経済的利益増大を直接的動機として形成される。親の世帯は労働力確保、子供の世帯は土地へのアクセスの確保という動機がある⁶⁶。

タイの家族周期においては親と子の世帯が農地の経営受委託関係を結ぶ段階を踏むことが一般的である。これは農地の所有権と利用権が分離していることが前提となる。この土地の利用と所有の分離は比較的最近のことである。土地法制上は、実質的な所有を認定する証書は、1950年代まではほとんど普及していなかった⁶⁷。

東北タイのボーブ村では1945年頃に先占可能地が消滅する以前は、子供夫婦は世帯を分けると自分の土地を先占していた[自分たちで切り開く]。北部でも中部でもそうした例はみられる。所有権が確立したとしても、家族共同体の社会的規制から自由になるわけではない。現在でも親子の世帯群の間で相互扶助的な目的のために私的所有権を制限する行為がみられる。例えば、所有権を得た子供同士で無償の経営委託が行われている。

親から子への土地配分量にも、家族共同体の相互扶助の必要から配慮が加えられる。例えば、農外収入があったり、配偶者の親から土地が得られるような子供に対しては分配を少なくする。逆に息子が婿入り先で十分な土地が得られない時にはその息子にも土地を配分する、等々。土地の私的権利に関するこうした制限は一つの家族共同体が再生産を共同で確保する必要がなくなったときに解消する。つまり、子供たちがそれぞれ親から土地を受け取るか、他の方法で土地を入手したり、あるいは農地以外の「たつき」[たずき＝生活の手段]を得たときに解消する⁶⁸。

土地制度においては、所有、占有を証明する証書が普及し始めた。とくに1970年代にはNo.So. 3Koと呼ばれる地図付きの土地利用済み証書が大量に交付された。89年時点で民有地の72%に所有ないし占有を公的に認定する証書が出されている。

こうして親が土地の所有[権]ないし占有証書を保持したまま、利用のみ子供に任せるという状況が現れる。また土地の稀少性がこの間に高まっていた。土地に最も余裕のあった東北タイですら、1960年頃には新たな先占の余地はほとんどなくなっていた。北部や中部では借地農が増加し、地代も次第に上昇していった。更に市場経済の農村への浸透によって農業生産や海外出稼ぎのための資金需要が高まり、土地所有権が担保として重要になった。また開発に伴う地価上昇が土地を資産としてみる観念を強化し、土地を生産的に利用しない子供すら土地の相続を要求するようになる⁶⁹。

ターカーム村(北部)の事例：農地の所有利用関係の4つのタイプ

①刈り分け：収穫を地主と耕作者が折半。これは主に雨期稲作に用いられる。

②無償委託：ほとんどの場合、水田乾期作の大豆栽培に適用。

雨期稲作は刈り分けで裏作の大豆は無地代で貸借というのがこの村では一般的である。

③定額地代：稲作、大豆作のいずれにも用いられる。

④共同耕作：専ら稲作で用いられる。

親子の場合、雨期稲作では共同耕作したり定額地代をとる形態がみられるが、それ以外の続柄にある世帯間では皆無である。

大豆作では続柄を問わず無地代ないし定額地代である。定額地代は親子の場合、名目的だが、それ以外ではかなり高いケースがある⁷⁰。

⁶⁵ 同上84頁。

⁶⁶ 同上85頁。

⁶⁷ 同上85-6頁。

⁶⁸ 同上87-8頁。

⁶⁹ 同上88-9頁。

⁷⁰ 同上90頁。

親子間土地貸借の特徴は農業経営のリスクを親と子の世帯が協同で負担し、場合によっては経営管理を「監視」（親の世帯の部分的経営参加）する点にある⁷¹。

農地の稀少性が高まるにつれて、まず定額地代、次に刈り分け地代が親子世帯間に普及した。ターカム村でも農地からの成果を全て子供の世帯に譲ると、親世帯の再生産が困難になる状況の中で刈り分け地代が選択されていた。親が高齢になり同居する子供が世帯主となる頃には、わずかの定額地代をとるだけになる⁷²。

現在の共同耕作の多くは、子供たちの労働力が農外へ流出したり、土地の稀少性が高まるという経済的環境の中で行われていた。一方、経営受委託の段階が現れるのは、土地の所有と利用とが分離して意識されるようになって以降である。土地の稀少性が特に高い地方では無償の受委託は不可能となり、有償の刈り分けという形がとられた⁷³。

個別世帯は家族共同体の一部としてではなく、私経済単位としての利益を益々追求するようになり、血縁という結びつきを、土地や労働力という物的資源にアクセスする手段とする傾向が、タイ農村の家族共同体の中で強まりつつあるのかもしれない。とはいえそれは家族としての紐帯を完全に切断してしまうものではない⁷⁴。

市場、とりわけ要素市場の展開が遅れていた段階では、人々は組織を通じて他者の私有資源にアクセスする。

その一つは近親親族の世帯群からなる家族共同体による土地利用共同である。しかし当時最も一般的に行われるようになった世帯間の組織的關係は、血縁の有無にかかわらず、二者間の心情的關係を基礎にして、労働力やその他の資源を交換するものである。

二者關係に留まらず、農村社会にはコミュニティの存在が重要である。東北や北部の自生村は、住民が村の守護神というカミを媒介として、集团的關係で結合した社会単位である。それは行政村と重なることにより自治の制度をもち、かつ寺をめぐる集団活動の単位となることで、組織活動の経験を蓄積してきた。信仰によって結合された単位としての地縁的コミュニティの存在である。

但し、中部タイに典型的にみられる地縁集団のパターンではそのような属性はもたず、二者間關係のネットワークのみが広がる社会構造をもつ⁷⁵。

中部タイでは1855年のボーリング条約や20世紀初頭までの運河、鉄道の開通など、また中部デルタ辺縁や北部、東北部では1960年前後の市場むけの畑作の普及と道路網の拡大などを契機に市場経済が浸透し、未占有の土地資源を急速に減少させる一方、農民の間に階層分解を引き起こした。それに対する農民側の対応として、かつて親子間の心情的關係に依拠していた土地利用協同は物的資源により多く依存したものに变化した。二者間協同については集团的協同組織がその機能を代替するようになった（私有資源共同利用組織の生成）。二者間關係を超えた一定規模の集団として形成される。

ともあれ地縁的な社会集団として資源利用の調整や管理が必要となった。また農村開発政策の展開に伴って地縁集団に対して外部から資源がもたらされることが多くなった。地縁的な人々の集団によって占有され管理される資源は、その種類と量を増した（地域共有資源の形成）。集団の維持のためには集团的に合意されるルール、組織規範が必要となる⁷⁶。

組織的活動を律する具体的規制力の一つは「恥の意識」ともいうべき日常的対面關係の規制力であり、寺などを契機とした地縁的關係によってもたらされる。もう一つは既存の社会集団が有する秩序維持制度であり、その行為コントロール機能が重要である。

その中でもコミュニティは地域の全ての住民を包含する社会単位として、住民の多様な利害を調整する機能をもっていた。それは地縁的に存立する集団として開発組織のオルガナイザーとなり、

71 同上93頁。

72 同上100頁。

73 同上101頁。

74 同上102頁。

75 同上309-111頁。

76 同上312頁。

組織構成員の範囲を決め、資源の供給者となった。また組織活動の成果を再配分することを通して、地域内の貧困層に資源や経済機会を与える機能を果たしうる。

但し、このようなイメージは東北や北部に限定される。中部タイではコミュニティの機能に依拠できず、親族や仲間集団といった社会組織が重要な組織母体となっているケースもみられた。

いずれにせよ、ほとんどの場合、人々は資源の集約（プール）と分配の局面を組織化したのであり、資源分配を受けた構成員が資源をどう使うかについては組織として関与しない。また集めた資源を組織として直接運用することもほとんどなかった。しかも市場が非競争的なところで、このような組織が作られていた。すなわち資金市場のように資金供給に寡占的構造があるため市場での要素調達コストが高くなる局面に組織が成立することが多く、逆に農産物市場のような競争の激しいところでの共販組織のようなものはあまり一般的ではない。地域共有資源としての土地をコミュニティとして運用する場合もあったが、どちらかといえば個人やグループに利用を委託し、コミュニティは地代をとるのみというものが多いうだ⁷⁷。

タイにおいてはプール交換型組織を超えた組織化の主体的条件が、住民の間にまだ作られていない⁷⁸。

社会構造の変化の進行と共に家族共同体における心情的紐帯は薄れつつあり、親の所有地という物的資源がそこでの協同関係をもたらしている。コミュニティにおいて守護霊に対する信仰も弱まりつつあるから、信仰を媒介として自生村を再生産の単位と見なす意識は弱まる。それに代わってコミュニティとして共有する物的資源が豊富になり、それへのアクセスを共有していることがコミュニティのメンバーシップを示している [新たな紐帯の形成]。資源の動員、管理、運用についてコミュニティが関わるようになれば、合意形成過程のより頻繁な発生、規則や制裁の制定といった形で組織としての活動内容が豊かになる。

市場経済の浸透と共に農村の住民組織も変容する。現在、人々の行為を組織に導くための制度変革が進行している。私経済的利益に導かれた農村の人々が、それゆえにこそ新たな協同性の文化を作ろうとする試みがみられる⁷⁹。

鈴木則之は 80 年代半ばから 90 年代初頭にかけて、1) 近郊型農村（通勤への依存）、2) 出稼ぎ型農村（外国への出稼ぎも含む）、3) 工業団地隣接型農村（土地の急激な商品化）の 3 タイプに分けて幾つかの農村の変動プロセスを実地調査し、農村の危機と再生の可能性を検討した。

1) のタイプ：チェンマイ県サンサーイ郡パーパイ村第 4 区。
チェンマイは古くから交易の中心地であり、数多くの市場（タラート）がみられる。商人の数も多い。19 世紀末頃に世界システムとの接触により資本主義的な流通システムが北部タイで最初に発達した。商品経済化の進行はチェンマイを中心に波及していったが、その際にチェンマイの地場資本家が大きな役割を担った。彼らはバンコクの資本家と手を結びながら流通を支配し、蓄財した。北部タイにおける商品経済の本格化は 1960 年代になってからである。70 年代以降、バンコク資本が中心となり、観光を軸とした開発が進んだ。観光客の増加によってサービス業や運輸通信業が成長し、雇用吸収力が高まった。それに対応して労働市場はフォーマル・セクターとインフォーマル・セクターとの階層分化が進み、各地域からの労働力流入が増加した。インフォーマル・セクター（露天商、サムロー運転手、日雇い労働者など）ではそれまで多かった農村からの農閑期の季節労働が減少し、年間を通して就業可能な労働者が増加した。

周辺の農村へもチェンマイから商人がやってきましたり、交通が整備されて商品化が進んだ⁸⁰。

パーパイ村第 4 区の事例（84 年現在、人口 722 人、世帯 136、うち 50 世帯を無作為抽出して個別面談方式で調査）。

⁷⁷ 同上 314 頁。

⁷⁸ 同上 315 頁。

⁷⁹ 重富 真一編『タイ農村の開発と住民組織』316-7 頁。

⁸⁰ 鈴木則之『第三世界におけるもうひとつの発展理論—タイ農村の危機と再生の可能性』53-4 頁。

まず商人の流入により農産物の商品化が進む。60年代、家計費や農業経営費の上昇により上層農への土地の集積と零細農の農外就業（バンコクへの出稼ぎやチェンマイでの季節労働や農業労働）への依存が強まる。

70年代、シーロー（ミニバス）のチェンマイへの路線が開通すると、上層農はより多くの収入を得られるチェンマイに職（教師などのホワイトカラー）を求めるようになり、兼業化や脱農化が一層進む。下層農は専業農家に留まるか、土地相続を放棄し、ブルーカラーとして脱農家する傾向があった⁸¹。

ほぼ5年後の調査でも兼業化、脱農化を促した通勤者は更に増加傾向があり、そして不平等化が一層進行していた。土地所有面積や経営面積は減少した。消費主義が広がり、土地の売買も増大した⁸²。

2) のタイプ：東北タイのウドンタン県クンパワピー郡パンドーン村第2区の事例（89年現在、人口769人、世帯数130）。

パンドーン村への資本主義の浸透については地元資本家（華人系）が大きな役割を果たした。かつては布や洋服、酒などを商っていたが、1950年前後に精米所を開き、コメの買い付けを始めた。時を前後して村周辺の土地を買い上げ、土地なし農民を雇って砂糖キビの栽培を開始した。当初は規模が小さかったが、63年に日系の精米所が設置されるとその規模は一気に拡大した⁸³。

村民は、ほとんどが自作農であった。餅米はまだ灌漑がないため、雨期（6～12月）の一期作であり、大部分は自家消費用である。60年頃から出稼ぎが増加する。75年頃まではこの区の人々はぶらぶらしているか、バンコクを始めとした地域へ出稼ぎに行くか、ラプチャー（乾期に刈り入れの時期となる砂糖キビの輸送などの雇用労働）に従事していた。しかし、74年に中東へ出稼ぎを開始して以来、人々の関心は農業以外の仕事に移った。出稼ぎによる相対的な高収入は人々の欲望をかきたてた。収入増から人々は第2区での農業以外の仕事も増える。現在では10軒ほどの食料品店や雑貨店、5軒の自動車・オートバイの修理店、ガソリン販売店も開業し、サムローと呼ばれる乗り合いタクシーが運航している、等々⁸⁴。

3) のタイプ：東部タイのチョンブリー県シーラチャー郡トゥングスカラー村第5区（バーンナー）の事例（90年3月現在、人口628人、世帯数237、うち農業を営むのは53世帯。調査は90年、調査表とインタビューによる）。

シーラチャー郡では90年に工業団地（東部臨海開発計画の一環）が造成され、一部企業が操業を開始している。同村は85年以降、土地の60.3%が収用されている⁸⁵。

表IX-5 トゥングスカラー村調査50世帯の就業構造

	専業農家	兼業農家	非農家
世帯数	6	22	22
平均農業収入（千バーツ）	44	37	—
平均農外収入（千バーツ）	—	113	77
平均総収入（千バーツ）	44	150	77

出典：鈴木則之『第三世界におけるもうひとつの発展理論』133頁。

調査50世帯の就業者122人の主たる職業はラプチャー（雇用労働）：48、農業：45、商業：10、運転手：8、土地取引：3である。ほかに病院経営、公営企業の職員などである。

⁸¹ 同上59-60頁。

⁸² 同上62-3頁。

⁸³ 同上87頁。

⁸⁴ 同上94-5頁。

⁸⁵ 同上133頁。

出稼ぎは減った。バーナー周辺に新たな就業機会が増えたのである⁸⁶。
子弟の学歴も高くなった。大学進学は1，短大レベルの専門学校卒及び進学が6，高校レベルの専門学校卒及び進学が15となった。不平等化は進んだ⁸⁷。
消費主義は蔓延し、地域文化は衰退し、エコロジーの危機も起きている。

一部ではあるが、こうした商品経済化とは異なった発展の途を模索した農村もある。
北部タイのランブーン県ランブーン郡シーブアバーン村第7区（トゥングヤーウ）の事例。
ランブーン県は1987年人口約40万人で、産業は農業が中心である。88年に就業者の80%ほどは農林漁業に従事している。調査対象のトゥングヤーウは人口883人、世帯240、40世帯ほどは土地なしである。

この地区は1960年代から農産物の商品化が進んでいたが、1981年からNGOの援助の下、「自助努力」によるオータナティブな発展の試みが本格的に開始された⁸⁸。

森林保全の運動はかなり前から行われており、1923年に保安林を設け、森林保全グループを結成し、以後、現在まで維持されている⁸⁹。その実績が認められた77年以降、各種のグループが次々と結成され、89年現在、以下の10グループがある。

①森林保全グループ②堰の管理グループ③主婦グループ④貯蓄グループ⑤養豚グループ⑥機織りグループ⑦竹細工グループ⑧農業協同組合（トー・フォー・ソー）グループ⑨医療及び衣料品の管理グループ⑩葬式互助グループ。

切っ掛けは政府の開発担当官の主導であったが、その後はトゥングヤーウの人々自身の発意で結成された。NGOは81年に当地で活動を開始した。グループ結成それ自体を主導したわけではないが、グループ活動を推進した。

①、②のグループは最も古い歴史をもつ。現在、③が最も活動が顕著である。そこから④～⑦が派生した。⑧、⑨は農業省や厚生省などの官庁と直接に係わり、⑩は以前より慣習として存在していたものがグループされたものである。

人々は出稼ぎや借金に依存せずに、区内で充分、生活が成り立つような農業収入を上げることを目標とした。③～⑧がそうした活動を行い、それなりの実績を挙げていた。

出稼ぎや借金は減ったのである。こうした活動では区の委員会が重要な役割を果たした。単に行政の末端組織というだけでなく、「自助努力」のための様々な試みを実践する核となっており、それぞれのグループ活動のリーダーが同時に区の委員会の主要メンバーであった。ここでは農業の振興が最重要課題と考えられていた⁹⁰。人々の活動では区長、教師、僧が三位一体となって農民を指導し、NGOワーカーがその調整を行う⁹¹。

だが事態は85年にLamphunに工業団地が設立され、90年代に急拡大すると共に変わる。電子部品、食品加工、亜鉛精錬、セメントといった新しい工業に投資された。北部工業団地の造成は農村に大きな変動を齎した。団地造成に伴い、農外収入への依存と不平等化が進行していた。調査世帯50のうち44世帯（88%）が農業に従事していたが、うち38世帯（76%）が兼業であり、専業は6世帯（12%）のみであった。非農家は6世帯である。トゥングヤーウでは竹細工が内職として盛んだが、その収入は少ない⁹²。

⁸⁶ 同上133頁。

⁸⁷ 同上134頁。

⁸⁸ 同上188頁。

⁸⁹ 同上191頁。

⁹⁰ 同上192-4頁。

⁹¹ 同上196-7頁。*NGO（WCARRO:NGO Commities on Agrarian Reform and Development）は1980年に設立され、現在、ランブーン県を始め7県でプロジェクトを実施している。ワーカーは30人程である。プロジェクトの主体はあくまで農民である。グループ活動に金銭的・精神的支援を行っている（同194頁。）。

⁹² 同上201頁。

従来、農外収入は区内での商業、縫製、竹細工及び区内や周辺での農業労働や建築労働が中心であったが、近年、北部工業団地やその周辺の工場、ランプーン市内やチェンマイ市内で得たものが増えている。バンコクや南部タイなどへの出稼ぎも一部あるが、減りつつある。

北部工業団地に恒常的に通勤するものは10人であり、主に乾季の農閑期に様々なラプチャーンに出る人の多くは北部工業団地関係の建築労働に従事している⁹³。

それに伴って様々な問題の発生の一兆しがある。消費主義の広がり、耐久消費財の普及、借金の増加、土地の売却まで進む。

生活環境は悪化し、地域文化は衰退し、若い人は欲望にまかせ、農外就業に流れる傾向がある⁹⁴。

そうした状況ではオータナティブな発展も難しい。「参加」と「自助努力」という方策だけでは商品化の流れに抗するには不十分であろう。新たな発展の途は再考を要する。

第3節 工業発展

タイ工業の現状を簡単にみておこう。

2000年代に入ってから製造業の基本的指標は表IX-6 のようである⁹⁵。

	2006年	2011年	変化率 (%)
事業所数	457,968	424,196	-7.4
就業者数	4,460,284	4,554,271	2.1
雇用者数	3,818,955	4,005,666	4.9
総生産高 (百万バーツ)	7,304,514	8,888,040.2	21.7
付加価値額 (百万バーツ)	1,758,758.5	2,075,099.8	18

出典：National Statistical Office Thailand, THE 2012 BUSINESS AND INDUSTRIAL CENSUS: MANUFACTURING INDUSTRY

表IX-7 製造業 GDP 中規模別シェア (%) ⁹⁶

	02年	03年	04年	05年	06年
小企業	13.9	14.0	13.6	13.6	13.6
中企業	19.0	19.0	20.0	20.0	20.0
大企業	67.1	66.9	66.3	66.3	66.3

出典：Punyasavatsut, Chaiyuth. (2008), 'SMEs in the Thai Manufacturing Industry', p.290.

⁹³ 同上202頁。

⁹⁴ 同上206頁。

⁹⁵ 別のデータでは2004年に、製造業セクターにおける登録組織は691,926であり、2006年には、675,398であった (Punyasavatsut, Chaiyuth. (2008), 'SMEs in the Thai Manufacturing Industry: Linking with MNES', in Lim, H. (ed.), SME in Asia and Globalization, ERIA Research Project Report 2007-5, p.2899)。

⁹⁶ タイ国家統計局による企業規模の定義

零細企業 就業者1～5人

小企業 就業者：6～50人、固定資産価値50百万バーツ以下 (1.4百万USD)

中企業 就業者：51～200人、固定資産価値50～200百万バーツ (1.4 - 5.6百万USD)

大企業 200人超。

表IX－8 規模別製造業（2011年）

	事業所数	比率	就業者数	比率	雇用者数	付加価値額(千バーツ)	比率
1～15人	398,310	93.9%	1,210,791	26.6%	673,461	124,943,300.5	6.0%
16～25人	7,881	1.9%	158,068	3.5%	151,878	52,447,568.3	2.5%
26～30人	2,376	0.6%	67,372	1.5%	65,935	24,037,739.9	1.2%
31～50人	4,961	1.2%	197,049	4.3%	194,948	84,104,165.5	4.1%
51～200人	7,178	1.7%	722,000	15.9%	720,521	434,079,073.7	20.9%
200人超	3,490	0.8%	2,198,992	48.3%	2,198,922	1,355,487,911.6	65.3%
計	424,196		4,554,271		4,005,665	2,075,099,759.5	

出典：National Statistical Office Thailand ,THE 2012 BUSINESS AND INDUSTRIAL CENSUS :
MANUFACTURING INDUSTRY

表IX－9 事業所の法的形態（構成比%）（2011年）

	事業所数	個人所有	合名会社	有限会社	公営、国営企業 協同組合等
全産業	2,493,044	90.8	1.8	6.3	1.0
製造業	424,196	80.4	2.6	7.0	10.0

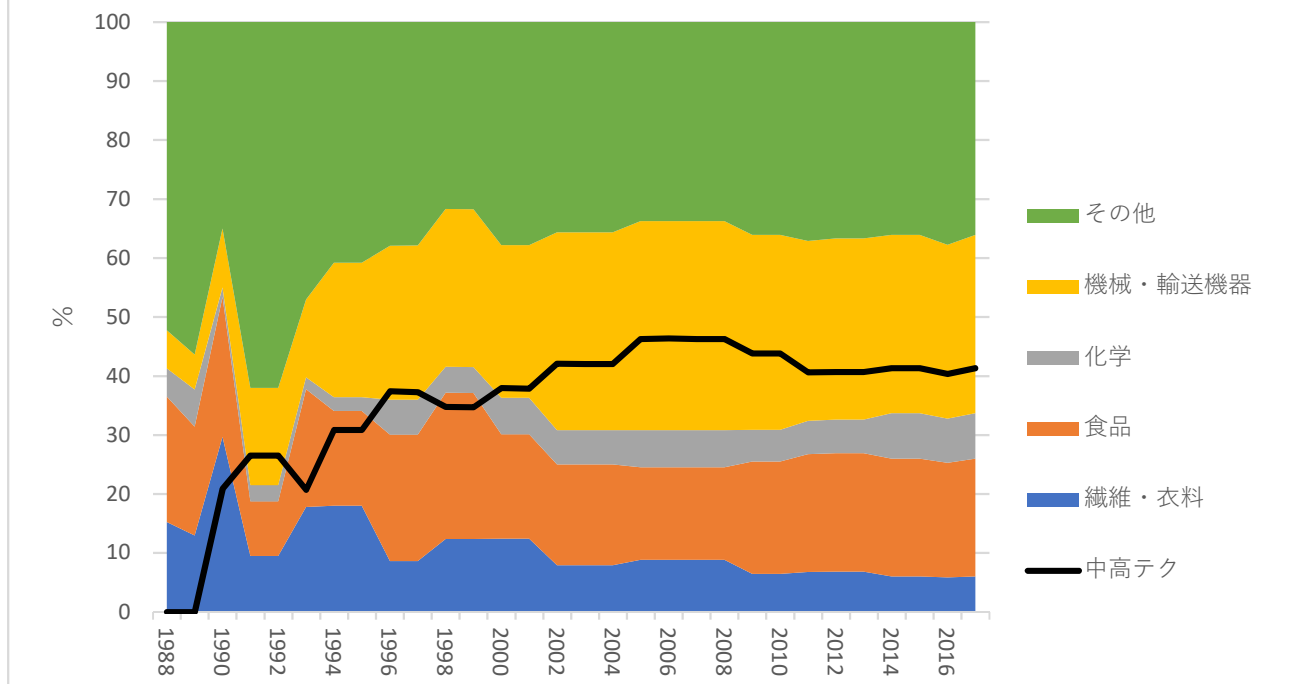
出典：National Statistical Office Thailand ,THE 2012 BUSINESS AND INDUSTRIAL CENSUS

2011年には06年比で、事業所数は7.4%減ったが、雇用者数は4.9%伸び、総生産高も21.7%増加した。企業規模で見れば、零細企業が多く、個人経営が8割を占める。従業員200人超の大企業が事業所数の0.8%に過ぎないが、雇用者の過半を雇用し、付加価値額の65%を占める。とはいえ2000年代、中小企業の製造業GDP中比重は減ってはいない。

営業年数で見れば、5年未満が事業所の18.4%、5～9年が26.2%、10～19年が34.8%、20～29年が12.8%、30年以上が7.8%である⁹⁷。

⁹⁷ National Statistical Office Thailand ,THE 2012 BUSINESS AND INDUSTRIAL CENSUS :
MANUFACTURING INDUSTRY

図IX-4 工業部門（付加価値）構成（%）



出典：The World Bank. World Development Indicator

注記：中高テクは中級・高級技術を要する工業。分野としては重複している。

表IX-10 製造業部門別総生産高及び付加価値額（2011年）

部門	総生産額 (百万バーツ)	%	付加価値額 (百万バーツ)	%
食品	1,400,480.3	15.8	342,774.4	16.6
飲料	241,506.3	2.7	54,154.2	2.6
タバコ	67,608.6	0.8	17,384.9	0.8
繊維	229,610.9	2.6	61,160.3	3.0
アパレル	197,619.3	2.2	58,224.7	2.8
皮革	74,994.8	0.8	21,034.3	1.0
木工（家具除く）	93,725.7	1.0	24,535.8	1.2
紙	184,050.2	2.1	39,135.2	1.9
印刷	67,996.6	0.8	18,807.3	0.9
コークス及び石油精製	205,406.7	2.3	45,491.5	2.2
化学	478,978.4	5.4	106,073.7	5.1
薬品	45,208.9	0.5	11,167.9	0.5
ゴム及びプラスチック製品	804,927.2	9.1	184,340.3	8.9
非鉄	333,421.9	3.8	81,515.3	3.9
基礎金属	475,646.0	5.3	97,545.8	4.7
金属加工（機械除く）	401,484.8	4.5	102,345.1	4.9
コンピューター、電子、光学	1,098,153.0	12.3	239,806.7	11.6

電機	372,418.0	4.2	88,775.4	4.3
機械	332,714.8	3.7	61,064.7	2.9
自動車	1,226,141.2	13.8	282,442.6	13.6
その他輸送機器	133,083.5	1.5	30,407.1	1.5
家具	88,602.1	1.0	25,111.8	1.2
その他製造業	205,388.5	2.3	48,511.3	2.3
機械修理・設置	70,543.2	0.8	19,313.7	0.9
下水処理	653.3	—	217.7	—
廃物収集・再生	40,126.3	0.5	9,335.4	0.5
補修その他	239.8	—	59.5	—
出版	17,310.1	0.2	4,363.1	0.2
計	8,888,042.2		2,075,099.8	

出典：National Statistical Office Thailand ,THE 2012 BUSINESS AND INDUSTRIAL CENSUS :
MANUFACTURING INDUSTRY

部門別では依然、食品工業の比重が高いが、近年、電子工業、自動車工業の比重が高くなっている。技術水準も高まっている。

所有形態では家族所有が多い。そのなかでも華人系が圧倒的に多い。その多くは「財閥グループ」に属する企業群である。

2011年に製造業の法人組織（有限会社）のうち、外資又は合弁会社は0.6%に留まる（上場企業数では1999年7月現在で398）。うち外資の出資比率が10～50%は57.0%であり、50%超は38.4%、10%未満は4.6%であった⁹⁸。とはいえ99年7月、上場企業の株式市場価格総額のうち外国人保有は29.6%に上った。とりわけ電子部品は89.5%、電気・コンピュータは53.6%、通信関係は43.9%など高い比率を示している⁹⁹。

タイは1950年代にピブーン政権が欧米企業や華人企業の経済支配に対抗して「タイ人のためのタイ経済」をスローガンに掲げ、国家経済開発公社を始め、多数の国営・公企業を設立していった。国営・公企業数は1970年に72社、従業員数は127,292人、97年にはそれぞれ52社、270,212人であった。総資産額は429億バーツから15,424億バーツまで膨らんだ。これは80年代後半から本格化する重工業化に合わせて、政府が電力、石油精製、石油化学部門に巨額の投資を続けたからである。しかも投資資金の大半を海外からの借入金に依存してきた¹⁰⁰。

末廣昭はこうした財閥、外資、国営・公企業による経済支配を「鼎構造」と呼んだ。

所有形態	1996年	%	2000年	%
家族所有	216	48.2	183	42.3
金融機関所有	37	8.3	33	7.6
タイ系事業会社所有	30	6.7	31	7.2

⁹⁸ National Statistical Office Thailand ,THE 2012 BUSINESS AND INDUSTRIAL CENSUS :
MANUFACTURING INDUSTRY

⁹⁹ 末廣昭『キャッチアップ型工業化論』197頁。

¹⁰⁰ 同上168-171頁。

外国人所有	59	13.2	90	20.8
国家所有	13	2.9	15	3.5
分散所有	93	20.8	81	18.7
総数	448		433	
注記：株式時価総額にしめる外国人保有比率は2000年に29.4%。				
出典：末廣昭「ファミリービジネス再論」106頁。				

表IX-12 所有主別企業の売上高分布（1997年，上位100社，上位1000社）						
（単位：企業数，100万バーツ，%）						
所有主分類	企業数	上位100社 売上高合計	%	企業数	上位1000社 売上高合計	%
国営・公企業傘下企業	9	382,107	15.7	21	412,271	9.0
タイ系家族企業グループ	57	1,296,960	53.2	644	2,635,941	57.7
その他タイ系企業	4	51,092	2.1	104	244,551	5.4
外国人企業	30	708,954	29.1	231	1,264,227	27.7
	100	2,439,113		1000	4,556,990	
注記：*タイ系家族グループとは末廣が検出した220企業グループから国営・公企業グループ（5）と欧米系所有主（3）、所属不明（3）を除いた209家族の傘下企業を指す。						
**外国人企業は原則として出資比率が30%をこえるもの。						
出典：末廣昭「ファミリービジネス再論」109頁。						
上位100社の売上高は上位1000社の売上高の53.4%。非金融系企業に限れば49.8%。						

表IX-13 タイ主要家族の人種別分布						
項目	合計	%	創業者が 現総帥	2代目	3代目以 上	不明その 他
華人系	170	77.3	80	81	6	3
華人系タイ人*	24	10.9	5	11	7	1
タイ人系	12	5.5	4	6	1	1
インド人系	3	1.4	0	2	1	0
欧米人系	3	1.4	0	2	1	0
国営・公企業系	5	2.3	—	—	—	5
不明	3	1.4	3	0	0	0
合計	220		92	102	16	10
*タイに移住定住した始祖から数えて3世代以上経ち、かつ「華人性」が希薄なもの。あるいは創業者やその父親が「ルアン」以上の官位をもち、国王から欽賜名を下賜された家族。						
出典：末廣昭「ファミリービジネス再論」111頁。						

タイ系企業グループを検討してみよう。

1979年時点でのタイ系の代表的な製造業グループ（22）の事業開始時の経済活動はほとんどが貿易である。22グループのうち輸入商が13、以下、輸出入商、採掘・輸出、河川航業、製造業者、小売商、修理工、栽培経営、食品加工業、銀行がそれぞれ1である¹⁰¹。財閥型ファミリービジネスの事業分野は広範である。[後述]

タイは1960年以降、工業化を追求した。60～85年は輸入代替戦略が経済成長の基本的起動力であった¹⁰²。ゴム、繊維、衣料のような無数の製造業者が族生した。農業セクターも増大し続けたが、そのGDP中シェアは低下した。とくに76年以降そうである。85年以降、政府は輸出促進戦略EPSへシフトしていった。そこでは基礎的資源を用いた単純な商品の生産から始まり、電機電子器具、自動車部品、石油化学、プラスチック等々のような技術的アイテムの増大へと発展していった。またFDIの流入も増大した。経済的転移を進めるため政府はスマート農家、スマート及び技術革新志向企業、高価値サービスや技能及び専門労働に力点を置く主要戦略のような技術革新駆動経済を主張した。

東部経済回廊の発展プロジェクト（これは東南アジア経済圏の技術的製造業やサービスのハブとなる）や10以上の経済特区ZESも進められた。

一方、タイの大部分は農業のような伝統的産業への依存度が依然、高い¹⁰³。前述のように輸出を牽引したのはアグラインダストリーであった。

1980年代後半からの投資ブームを牽引したのは外資系企業である¹⁰⁴。但し、BOIの投資認可案件の登録資本金に占めるタイ資本の比率は、外国投資の急増した87年以降でも、おおむね50～60%を保っている。投資委員会BOIに申請されない投資案件も急増しており、その大半はタイ資本と推定される。なお対外債務残高には証券投資、借入その他、公的・民間債務、長短債務の全てを含む。

地元企業の中で主流を占めるのは、富裕な企業家やその家族が支配する「財閥グループ」に属する企業群である。外資系企業がタイで設立する合弁事業も、これら財閥グループの企業をパートナーとするケースが多い。

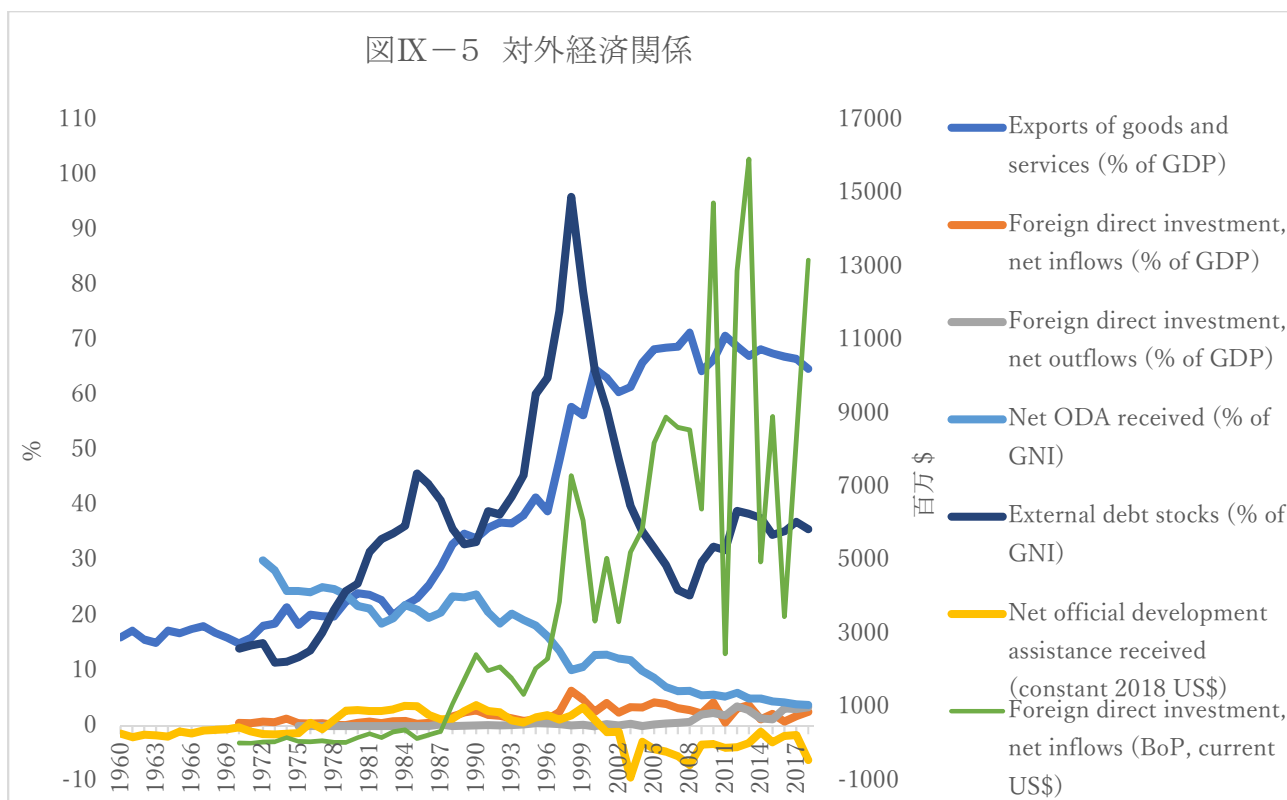
¹⁰¹ 末廣昭『ファミリービジネス論』191頁

¹⁰² Wannaree, Pipattawade、Gekara, Victor and Snell, Darryn、INDUSTRIALIZATION AND TRANSITION IN THE THAI SUGAR INDUSTRY. The Proceedings of the 8th ICADA 2019、p. 326.

¹⁰³ *ibid.*, p. 327

¹⁰⁴ 井上隆一郎『タイ 産業立国のダイナミズム』210－234頁。

図IX-5 対外経済関係



出典：The World Bank. World Development Indicators

表IX-14 非銀行部門の直接投資のグロス流入とグロス流出（90年代）
（単位：100万バーツ）

	1992	1993	1994	1995	1996
直接投資ネット	50,230	36,396	22,659	29,064	36,823
グロス流入	135,068	67,340	62,039	76,746	101,479
グロス流出	84,838	30,944	39,380	47,682	64,656

出典：末廣昭."タイの経済危機と金融・産業の自由化." 経済研究 50.2(1999). 126頁。

表IX-15 11大財閥の基本データ

財閥名	傘下企業数	売上高(百万バーツ)	従業員数(人)	主な事業分野
サイアムセメントグループ	230	40,802	13,259	セメント、パルプ、鉄鋼、自動車関連部品、エンジン、石油化学
CPグループ	75	30,906	20,000	飼料、プロイラー、エビ、食品加工、石油化学、電子・通信、流通業
バンコク銀行グループ	46*	39,729	24,297	金融、保険、繊維、砂糖、不動産、石油化学、通信
サハ・グループ	194	15,944	16,226	日用品、アパレル、食品、シューズ、電子、工業団地造成
セントラル・グループ	69	6,185	10,885	デパート、スーパー、コンビニ、ホテル経営、アパレル
サハユニオン・グループ	78	13,042	12,867	繊維、アパレル関連品、シューズ、電子、電力
サイアムモーターズ・グループ	38	17,983	9,934	自動車組立・部品製造、空調機、蛍石採掘

ブンロート・グループ	14	8,716	2,795	ビール、ソーダ水、モルト製造、ビール瓶、王冠
BMBグループ	81	13,439	5,969	金融、不動産、酒、ビール
ラムサム・グループ (タイ農民銀行)	43	23,304	20,427	金融、保険、食品、不動産、通信

注記：企業数は1996年時点での末廣昭の調査による。売上高、従業員数（1988年のデータ）はMillion Baht Business Information。従業員数は判明する企業のみ数字。

出典：『タイの財閥』：末廣昭『キャッチアップ型工業化論』220頁。

タイの財閥グループはそのほとんどが「華人系タイ人」もしくは「華僑」によって所有され、経営されている。中国人はもともと貿易業や商業を中心に活動し、一部が鉱山業や金融業にも手を広げていた。製造業は限定的である。

60年代以降、政府の輸入代替型産業の育成策に応じて、それまで貿易業や商業に携わってきた商人たちの中から、外国企業との提携や合弁によって製造業に進出する者が出てくる。

70年代後半以降、政府が輸出指向型産業の育成に向かうと、これら企業家の多くは、政府による奨励策を最大限に活用し、また外国企業の進出意欲を巧みに利用して、それぞれの事業を急速に拡大してきた。タイの製造業を代表する企業はタイ王室を大株主とする民族系のサイアムセメント・グループである¹⁰⁵。

サイアムセメント・グループを始めとするタイの財閥は1960年代以降の工業発展期に幅広く事業基盤を拡充した。特に金融コングロマリットが多く、アグリインダストリーの分野で重要な位置を占める。他方、電機電子、自動車組立、化学、石油化学、医薬などに関しては多国籍企業が支配的な業種であった¹⁰⁶。

発展の継続局面において、直接投資を契機として重化学工業化が急速に進展したといっても、外資系企業による経済支配力が一方的に拡大したわけではなく、地場の既存財閥が事業拡大を通じてタイの重化学工業化を支えていた。例えば、1988年に対名目GDP比で売上高10%規模の5大財閥は、1980年代以前には建築資材、機械、パルプ、金融コングロマリット、アグリビジネス、自動車組立てなどに従事していたが、1990年代以降には石油化学、テレコム、エンジンなどの異業種成長産業への事業拡大を行っていた。これら異業種新事業への参入に必要な技術の確保を、既存財閥は外資との合弁事業によって果たしており、例えば5大財閥の一つであるCPグループはベルギー企業と合弁して石油化学へ、米国企業とテレコムへ、オランダ企業と近代流通業へとそれぞれ進出していった。既存財閥の子弟が、米国や日本へ留学して新技術や経営ノウハウを積極的に受入れたことも、異業種新事業と既存事業との効果的な結合に寄与していた。更に、セメント、棒鋼、石油化学産業において、新規参入や工場の新設拡張などに関する規制緩和が大幅に進展するなど、本格的な重化学工業化が政策面からも後押しされた¹⁰⁷。

主要工業部門についてみてみよう。

鉄鋼業

タイ鉄鋼業は第2次世界大戦後に発展を開始し、国内市場の拡大と歩調を合わせてメーカーが生まれてきた。鋼板・鋼管部門では、亜鉛めっき、ブリキめっき、溶接による製管企業が生まれたが、1980年代まで鋼板圧延企業は存在しなかった。条鋼部門では当初は伸鉄企業が多かったが、やがて単圧、電炉半一貫企業が発達した。初期には小型木炭高炉による条鋼一貫生産が行われたが、すぐに電炉に転換した。鉄鋼業の育成は輸入代替政策の影響を受けていたが政府の関与は大規模なものではなかった。ときおり冷延ミルや銑鋼一貫製鉄所建設のプロジェクトがもち上がり、政府が関与することもあったが、実現には至らなかった¹⁰⁸。

¹⁰⁵ 井上隆一郎『タイ 産業立国のダイナミズム』234-258頁。Cf.『タイの財閥』

¹⁰⁶ 末廣昭「ファミリービジネス再論」113頁。

¹⁰⁷ 「タイ金融構造分析」〔布田〕35頁。

¹⁰⁸ 『アジア諸国の鉄鋼業』256頁。

タイ鉄鋼業の発展は、一部は日本企業との合弁によって担われたが、主要な担い手は華人系タイ人が率いる財閥であった。そのなかでも、1990年代までに有力なプレーヤーとして成長し、熱延ミルの建設に乗り出すことになるのは3つの財閥であった。まず、ウィリヤプラパイキット (Viriyaprapaikit) ・ファミリーであり、企業集団はサハウィリヤ (Sahaviriya) ・グループと呼ばれた。サハウィリヤ・グループは第2次大戦直後にスクラップ回収から事業をはじめ、鋼材輸入業、条鋼生産などに進出して鉄鋼事業を拡大した。その後、情報通信、不動産、金融、アグロインダストリーに多角化した。次が、リーサワットラクン (Leeswadtrakul) ・ファミリーであり、企業集団は SSP グループと呼ばれた。創始者は第2次大戦直後に鋼製家具店を開き、やがて自ら家具を製造するようになった。更にその材料として鋼管製造をはじめた。その後、鋼管事業をファミリーの中核事業とし、買収によって事業を拡大して、サイアム・スチール・パイプ (Siam Steel Pipe: SSP) をタイ最大の鋼管企業に成長させた。そして、建設、不動産にも進出した。3つ目は、ホールンルアン (Horrungruang) ・ファミリーであり、企業集団は NTS グループと呼ばれた。創業者の父は第2次大戦前から旋盤工をしており、その子息が砂糖工場で働いた後、機械工場を設立した。この工場は、当初は砂糖製造機械をつくり、やがて建設機械などに多角化して成功した。その後、鉄鋼業に進出し、条鋼の伸鉄から単圧に、そして電炉半一貫へと業態を発展させた。1988年に設立した NTS スチールは、タイ最大の電炉企業となった。さらに工業団地開発、不動産、スクラップ処理などに事業を多角化した¹⁰⁹。

1989年にタイ政府は薄板熱延ミルと冷延ミルの独占的ライセンスを、10年を期限として付与することを決定した。サハウィリヤ・グループがライセンスを獲得した。但し、他の多くの製造業に対してそうであったように、鉄鋼業にも参入制限という形で限られた保護だけを与えた。サハウィリヤの薄板事業の中心となったのは、1990年に設立されたサハウィリヤ・スチール・インダストリーズ (Sahaviriya Steel Industries: SSI) である。SSI は輸入スラブを材料に、熱間圧延してホットコイルを製造する単圧企業であった。ウィリヤプラパイキット・ファミリーが SSI を実効支配した。

続いて1994年にタイ・コーテッド・スチール・シート (Thai Coated Steel Sheet: TCS) が設立された。TCS は冷延鋼板を材料に電気亜鉛めっき (EG) 鋼板を製造する企業であり、当時は東南アジア唯一の電気亜鉛めっき企業であった。生産能力は15万トンであり、2002年に18万トンに引き上げられた。

1995年には、タイ・コールド・ロールド・スチール・シート (Thai Cold Rolled Steel Sheet: TCRSS) の合弁契約がとり結ばれた。TCRSS はホットコイルを材料に、冷間圧延して冷延鋼板を製造する単圧企業であった¹¹⁰。

タイ政府はサハウィリヤに与えた独占的ライセンスを1994年にとり消し、他社の熱延、冷延事業への参入を認めることにした。新規参入は次の4社である。熱延事業では、まず NTS グループが1994年にナコンタイ・ストリップ・ミル (Nakornthai Strip Mill: NSM) を設立した。つづいて SSP グループが1995年にサイアム・ストリップ・ミル (Siam Strip Mill: SSM) を設立した。

冷延事業では、サイアム・ユナイテッド・スチール (Siam United Steel: SUS) が1995年に設立された。同じく1995年に、BHP スチール (現ブルースコープ・スチール [BlueScope Steel]) が75%を出資して BHP スチール (タイランド) を設立した。各社の従業員規模は300～900人である¹¹¹。

鉄鋼業自体は輸出指向ではなく、輸出指向工業化のおかげで国内鋼板需要が拡大したことによって、輸入代替の可能性が開けた産業であった。外資は導入されたものの、依然として投資と経

¹⁰⁹ 同上257～8頁。

¹¹⁰ 同上259～60頁。

¹¹¹ 同上261～5頁。

営のイニシアチブは華人系財閥が担っていた。財閥は従来から鉄鋼事業で蓄積した経験と知識をもとに鋼板圧延事業に参入した¹¹²。

しかし鉄鋼品市場が質的に高級化していくと地場企業はそれに対応しきれず、外資系企業が、高級品の圧延・めっきから一貫生産へとその活動領域を拡大し、高中級品は外資系企業が担い、中低級品を地場企業が担う、という階層構造が形成された¹¹³。鉄鋼業の発展そのものは重視されたわけではなかった。

家電産業

本格的な輸入代替が始まる 1950 年年末までは、タイに電器産業と呼べるようなものはなかった。例えば、電機機械組立・修理を行う民間工場は戦前には 1 社しかなく 1958 年末で 16 社、1960 年 末でも 21 社にすぎなかった。一方、乾電池やラジオ・テレビ修理は戦前にはなかったが、1960 年末にはそれぞれ 143 社、172 社に増えており、戦後これらの商品が普及するにつれて、それらを製造、修理する工場も増えていった¹¹⁴。

100%タイ資本であるタニン産業(TaninIndustry)は、1950 年年末にはすでに小規模ながらラジオの組立を開始していた。1964 年からは投資委員会の奨励を受けてラジオ・テレビの大規模生産を開始する。その後、1960 年代後半に、日本の 5 社(松下、三洋、日立、三菱、東芝)が合弁会社を設立している。過度の参入の結果、1970 年には競争的と言われる市場が出来上がった¹¹⁵。タイ家電メーカーの多くが外資との合弁企業であったことが競争をタイ国内に押し止めておくことになった。タイから輸出する必要はなかったからである。

その後輸出指向への転換が図られる。輸出促進策としては 1972 年に輸出促進法が制定され、輸出産業に使用される輸入部品にかかる関税その他の税の払い戻しなどの税制上の優遇措置が実施されている。これに呼応して IC メーカーのアメリカ企業 3 社(National Semiconductor、Signetics、Data-GeneraD がタイに進出してきた。これらの企業は 100%アメリカ資本で、100%輸出するためにタイに組立工場を設立したものである。IC 等の電子部品は労働力を必要とする最終組立作業を労働力の安価なタイで行っている¹¹⁶。

だが、この時期の輸出促進と並ぶもうひとつの政策の柱は国産化である。輸入代替の当初は部品の大部分を日本から輸入し、それをタイ国内で組み立てるという形をとっていた。松下、タニンなどはテレビ部品の生産を始めているが国産化を指向したとはいうものの、1980 年代末に至っても家電産業で使用される部品のうち 50~80%は輸入であり、ThaiCRTCo.、LTD.が カラーテレビ用ブラウン管を生産する以前の段階ではラジオ・テレビの部品総額のうち 90%を輸入に頼っていた¹¹⁷。

90 年頃には家電製造品目の部品は国産化が進み、白物家電(無線をベースとしない冷蔵庫、扇風機など)については 90%以上の現地部品調達率を達成している。タイ政府は国産化を高めるための投資奨励策や行政指導を講じ、冷蔵庫及びエアコンのコンプレッサーは 1982 年より、又、カラーテレビのブラウン管は 1990 年より国産化が開始されている。しかし、茶物(無線をベースとしたカラーテレビなど)については電子部品などは国産化が遅れた¹¹⁸。

1985 年のプラザ合意後の円高を始めとしたアジア諸国の通貨調整はタイに有利に働き、まず輸出の急増として、続いて日本やアジア NIEs からの直接投資の急増という形になって表れた。例えば、日本からタイへの直接投資(製造業のみ)に占める電子機器の割合は 28%(1978~85 年)から 43~45%(86~90 年)に急上昇している。タイへの進出目的がタイの低賃金を利用することであり、従

¹¹² 同上 263 頁。

¹¹³ 『アジア諸国の鉄鋼業』第 6 章。

¹¹⁴ 『総合的地域研究の手法確立：世界と地域の共存のパラダイムを求めて』130 頁。（「タイ家電産業の発展と市場構造」池本幸生稿）

¹¹⁵ 同上 135-6 頁。

¹¹⁶ 同上 137 頁。

¹¹⁷ 同上 138 頁。

¹¹⁸ 同上 139 頁。

って、労働集約的組立工程が移転されることが多い。電子部品産業のなかではプリント基板以外は主として組立と梱包 (packaging) の段階に留まっている。またエレクトロニクス産業の全製造業に占める付加価値シェアは 3.24% であるのに対し、労働のシェアは 4.7% と高く、製造業のなかでは労働集約的であることを示している¹¹⁹。

直接投資は工業化初期には技術移転の手段として有効であるが、その後のより高度な技術移転穂容易には進まない。例えば、電機製品や自動車などは品質を落とさないように基本的な組立技術を移転するのに止めている。またブランドの国際的基準を守るための技術移転に伴う輸出条項も産業の発展を制限している。とはいえそうした制約を受けながらも輸入代替型企业の間で技術移転は徐々に進行してきた¹²⁰。

石油化学産業

歴史的に主に華人により形成されているタイ財閥はタイの「官僚政体」を機敏に活用し、成長してきた。これら財閥グループが輸出指向産業に参入するためには初期投資の巨額さ、投資資金回収の遅さ及び技術指向の認識が必要であった。従来のファミリー・ビジネスから脱却した会社所有形態、経営組織を含む大幅な経営改革が要請された。その点、財閥幹部の 2 世、3 世層は欧米の高等教育を受けたものが多く、海外資本と経営改革への取り込みには抵抗のない環境であった¹²¹。

「第 5 次経済社会開発 5 ヶ年計画 (1982~86)」では「生産過程再構築と後進地域の開発」を指標に本格的な鉄鋼一貫生産プロジェクト、自動車工業と石油化学工業の輸入代替から輸出指向型産業への育成を基本に一連の重化学工業化を加速させた。タイの石油化学工業化への最初の取組みは消費拡大によるプラスチックとその加工製品の輸入解消を行なうために 73 年にシャム湾で発見された天然ガスの利用であった。併せてこの天然ガス活用によるエネルギー自給の方針を決めた。しかし、73 年の第 1 次石油危機による財政圧迫と政治不安定によりタイ石化プロジェクトは延期された。この間、民間資本によるプラスチックの小規模の工業化が散見された程度であった。81 年に最優先プロジェクトの「東部臨海工業地帯開発計画」がようやく決定された¹²²。

タイ石化は東部臨海工業団地の整備完成をもって、その方向付がなされた。まずは、タイ石油公社 PTT、サイアムセメント財閥、三井物産グループ、地元銀行を中核に官民による 84 年の NPC (National Petro-chemical Co.) の設立と、天然ガス利用のエタン・プロパン分解のオレフィン製造とその誘導品であるポリオレフィン 89 年に生産開始したことで石化事業が離陸した。この最初のタイ石化コンプレックスの特徴は、第 1 にはオレフィン製造部門の資本構成に見られる。NPC は PTT の 34.9% と他政府系資本を併せても 38.9% と政府がマジョリティーを保有していない点である。マレーシアや、シンガポールと異なり、タイは民間企業が最初から多数参入している。既にタイ財閥グループはタイ経済の中核を占め、彼等の事業拡大戦略として石化事業を有望視していた。タイ石化ではプラスチックのようなオレフィン誘導品 (2 次連産品) は全て民間資本 (タイ財閥と外資の組合せが多い) に任せている¹²³。

94 年にはタイ政府はタイの高度経済成長に対応すべく石油化学産業の規制緩和を実施した。これにより以前は政府系 PTT が川上部門のオレフィン、アロマティック部門で主体であったが、民間企業が単独でも参入が可能になった。いち早く、穀物流通業のホンイヤセーン財閥のタイ・ペトロケミカル・インダストリー (TPI) と製造業グループのタイ最大財閥のサイアムセメントが独自の垂直統合戦略による石油化学・エチレンコンプレックス (石化コンプレックス) を形成した。タイ石化参入企業の資本構成を分析すると政府系を除いた民間資本は次の 3 つのグループに集約される。①製造業、アグリビジネス、銀行を生業とするタイ財閥群。②日本企業、特に商社を中核

119 同上 140-1 頁。

120 同上 142 頁。

121 根橋敏雄. "石油化学工業の参入戦略: タイの事例研究." 35 頁。

122 同上 35 頁。

123 同上 36 頁。

としたその関連化学企業群。③欧米の多国籍化学企業群。この3つの資本グループが石油化学事業に同時に参入して協調と競争を展開している¹²⁴。

繊維産業

1970年代半ばから繊維製品の輸出は急増し、輸入代替から輸出指向に移行する。とくにアパレル製品は80年代の繊維製品の輸出中の5割を超える（但し、中低級品が中心）。低賃金に加え縫製技術の向上とノウハウの蓄積やアパレル製品の多品種化と海外市場の開拓を通じて輸出が伸びた。

アパレル産業に先駆けて紡績、織布、染色加工などのテキスタイル産業が発展した。60年代半ば以降、急成長し、70年代後半にはテキスタイル産業、とりわけ化合織布は輸出産業としての地位を確立した。

60年代、70年代の繊維産業の発展を特徴づけるのは主として発展を担ったのが、紡績や織布に特化した専門企業ではなく、紡織兼営もしくは素材から紡織、染色仕上まで一貫して生産を行う垂直統合型の大企業であったことである。他方、紡績や織布に専念する中小企業は低迷した。大半が中小織物工場で構成される「タイ織物業者組合」のメンバーは60年代初めには全国織物生産の48%を供給していたが、75年には16%に減った。残りは大規模紡織兼営工場が供給した。この間、中小織物工場の生産品は蚊帳地や腰布といった伝統製品に特化していった。税制など下請が発展しにくい環境があり、歴史が浅く産地が形成されていなかった。また外資、とくに日本資本家との合弁事業が70年代末まで重要な役割を果たした。70年代にはタイ系（華人系タイ人）繊維企業集団が台頭する¹²⁵。

アパレル製品は88～93年の間、輸出品のトップとなる。

06年、衣服セクターでは548,068人を雇用した（製造業雇用者の13.2%）。うち84%はSMEで雇用されていた。その労働集約的性格と他の産業との前方及び後方のリンケージからしてその拡大は重要な雇用創出効果をもつ¹²⁶。

タイの場合、衣料品工業における現存するSMEのMNEネットワークへのリンケージに関する知識はまだ限定的である¹²⁷。但し、一部のタイのサプライヤーはMNEとの長期の関係を通して製品開発に取り掛かることができるし、製品開発のためにMNEと協働できる¹²⁸。Punyasavatsut, Chaiyuthは発展途上の地場SMEサプライヤーにとりMNEとの連携及び長期のコミットメントが重要であると結論するが¹²⁹、あまり説得的ではない。

アグロインダストリー

80年代、それまで農産物輸出の大半を占めていた米、メイズ、タピオカ、砂糖、繊維作物、ゴムの輸出が頭打ちとなる。そこで新興農産物が登場する。ブロイラー、冷凍エビ、養殖エビ、水産缶詰、果実缶詰などである。いずれも大量の安価な労働力を利用する労働集約型工業となっている。その生産・流通機構も大きく変わった。

従来は圧倒的に小規模家族経営が多く、中間商人が介在していたが、特定の農水産物の買い付け・集荷、製造・加工、製品の貯蔵＝倉庫・サイロ・ターミナル施設、国内販売・輸出の段階を全て、もしくは大半を統合するようになった。このアグリビジネスに関しては地場の資本が主導した所が特徴的であった。

ブロイラーを例にとれば、大手飼料メーカーであるCPなどのグループがブロイラーの生産・流通・販売の各局面に亘って管理するインテグラールとなっている。生産面では養鶏農家が用いる飼料、ヒナ、薬剤その他の資材の生産、コマーシャル・チックの孵化を自社グループで行い、農家に渡す。飼育労働は農家が行うが、ブロイラーは同じメーカーが契約に基づいて買い取り、自社工場で解体

¹²⁴ 同上36－7頁。

¹²⁵ 末廣昭末廣昭、安田靖編『タイの工業化：NAICへの挑戦』第V章第2節。

¹²⁶ Punyasavatsut, Chaiyuth.op.cit.,p. 308.

¹²⁷ ibid.,p. 309.

¹²⁸ ibid.,p. 311

¹²⁹ ibid., p. 317

処理する。市場やスーパー、外食店にも自社系列の企業を置いたり、販売契約を結ぶ。飼料生産でも原料のメイズ農家の一部と契約関係にある。ほかにハムやつくねなどの食品加工などの事業も行う。企業と農家との契約関係では主に2つの形態がある。一つはブローラーを市場価格より若干高い契約価格で購入する代わりに、自社の飼料などの使用を義務づける価格保証方式であり。一つは賃金方式である。これは農家が企業側から飼育の労賃を受け取るものである。この場合、鶏舎は自己資金で建設する場合と企業の融資で建てる場合とがある。

また大手加工資本家は欧米の巨大アグリビジネスと結んで、バイオテクノロジーで開発した高能率のヒナ（「青い目の鶏」）を独占的に供給できる¹³⁰。

オイル・パームの場合は前述のようにパームの房果は収穫後24時間以内に搾油しないと品質が低下してしまうために、一定量の房果を毎日工場に安定的に供給するためには企業の直営農園が必要となる。86年にはエステートはパーム栽培面積の60%近くになっている¹³¹。

天然ゴム

伝統的に、タイのゴム生産流通過程では大多数の小規模農園（50ライ未満が全農園数の96%）で作られたゴムシートが大小の中間商人により燻煙工場に送られ、そこで燻煙、格付け、梱包を経た後、輸出する。またマレーシアと異なり大手輸出商が燻煙工場を兼営していた。各段階の取引は売り手の持ちこんだゴムの視覚による値付けに応じた価格交渉によって行われていた。ところが、70年代末、日本に荷揚げされたシートゴムに大量の不良品が出た。そこでブリジストン社は商社と共同で新興の燻煙工場兼輸出商に対し、生産工程と品質の管理を試みるようになった。買手側が燻煙工場と生産管理方式を協議し、定期的に買手側の駐在員が工場に立ち入ってチェックする。その代わり工場の製品は優先的に買い取るという長期的取引関係が形成された。この方式は90年代、全工場の7~8割に普及し、品質も向上した¹³²。

こうした生産農民との契約取引はブローラーの肥育、エビ養殖、砂糖キビの栽培、缶詰用のパイナップルや開発輸入型のグリーンアスパラ、枝豆などの栽培で広く採用されてきた。それにより売手である農民は確かな販売と所得源を確保することになる。だが同時にそれは農民にとっては特定生産物に生産を集中させることになり農業経営上のリスクを高めることでもあった。

また農業関連産業が単に特定の作物を多く「売ること」だけを目的とするだけならば、それは環境破壊（土壌劣化、森林破壊、水質汚染等々）を齎し、海外市場への依存性を過度に高め、財閥や外資に支配されることにもなる。タイ農村の人々はそれに対し「複合農業」または「有機的統合農業」によって主体的に対応しているように見える。なお限定的ではあれ¹³³。

第4節 中小企業の発展

タイの陶磁器産業の歴史は古い。それは13世紀のスコタイ王国の頃に中国から招いた陶工たちによって始まった。その後、各地に小規模な産地を形成し、茶碗、水瓶、壺などを生産してきた。ここでは、北部や東部で産出される良質の原料（粘土、カオリンなど）が用いられてきた。1960年代になると政府の輸入代替工業化政策を受けて、まず陶磁器食器類の国産化が進展する。70年代にはそれがタイル、衛生陶器やノベルティ（置物）にも及んだ。有力な工場の多くは、外国技術を導入してバンコク地区に設立されたが、原料産地に近い北部のランパーンなどにも多数の中小メーカーが興った。70年代以降には製品が輸出にも向けられるようになった。この業界での最有力企業の一つ、タイ＝ジャーマン社は69年に創設された。創設時は、西ドイツのアグロブ社などが25%、

¹³⁰ 末廣昭末廣昭、安田靖編『タイの工業化：NAICへの挑戦』第V章第4節。『タイ 開発と民主主義』第4、5章。

¹³¹ 末廣昭末廣昭、安田靖編『タイの工業化：NAICへの挑戦』286-7頁。

¹³² 同上289-90頁。

¹³³ 末廣昭『タイ 開発と民主主義』第5章の3：アグロインダストリーの発展に伴う環境問題については小林弘明, et al. "調査報告 タイの環境問題: アグロインダストリーをめぐる(特集 1 地域環境研究グループ)." 東西南北 2002 (2002)。

地元の資本家や金融機関が75%を出資する合弁会社として出発し、西ドイツの技術によって壁・床タイルを生産していた。その後、数次の増資を経て、地元資本の出資比率が90%以上となり、純タイ資本としての性格を強める。70年代中ごろからは輸出も手掛ける。80年代に入ると、新たに磁器製の食器類に進出し、この分野でも輸出に着手する。

またタイには古くから家内工業あるいは零細企業による玩具産業が存在した。1977年にはBOIが玩具を投資奨励業種に指定し、輸出志向型の産業として育成するようになった。80年代に入ると、香港、台湾などから資本や技術を導入して大規模な玩具工場が次々と建設され、操業を始める。その多くは外国業者の注文に応じて下請生産に従事したが、中には独自の製品開発やデザインによって生産するメーカーも現れた。この業界の代表的企業の一つがインペリアル社である。創設は50年代で当初は国内市場向けの小規模なメーカーであった。85年になって香港の玩具メーカーと提携し、BOIの認可を得て輸出向けのプラスチック玩具の生産に進出する。機械、デザイン、金型から生産技術まで、全て提携相手のチャンネルに乗せて、輸出した。88年には米国企業との合弁で縫いぐるみ玩具に進出し、以前から取引関係のあった日本のバンダイともプラスチック玩具の合弁会社を作った。更に、この頃から自社開発のオリジナル製品の生産にも着手し、金型の内製化も進めた。香港企業との提携関係は維持しながら、資本・技術両面で自主性を強めてきた。89年現在、従業員は従業員は千人超、合弁会社を含めると2千人超となった。

またタイは、もともと国内でルビー、サファイア、ガーネット、トパーズなどの有色宝石を産し、古くからそれらを研磨したり、宝飾品に加工する産業が存在した。70年代からは、欧米の宝石輸入業者がこれに目をつけ、比較的低価格の宝石や宝飾品を買い付けるようになった。その中でタイの業者は、外国企業と提携したり、外国の技術者を雇い入れるなどしながら、研磨、カッティングや加工技術を高め、より付加価値の高い製品をつくろうと努力してきた。原石の輸入も増えた。今日のタイは多数の宝石加工業者を擁し、世界有数の宝石・宝飾品の輸出国になっている。

タイでの水産缶詰産業は50年代末から国内市場向けで始まり、72年にBOIが投資奨励業種に指定してから輸出産業として発展した。今日では工場数は60以上に上る。トップ企業の一つがユニコード社である。78年に地元の資本家数人の共同出資によって設立され、欧米日から輸入した機械を設置して水産物や野菜の缶詰の生産に着手した。88年現在、従業員は8千人である¹³⁴。

現在、タイの工業が抱えている問題は経済・産業の不均衡、貧富の差、地域格差、インフラ整備の遅れである¹³⁵。人材不足（とりわけ技術者）、中小企業、サポーティング産業の未成熟が大きい。とくに輸出型の大企業にとって部品や材料の調達に困難を感じるとか、産業の地方分散や地方工業の発展が進みにくい。といった問題がある。

それらの未熟さは産業の各部門間の「望ましいリンケージ（関連性や相互依存関係）」の形成を妨げる。例えば、タイには1960年代から発展してきた繊維産業があり、国内の需要を賄う以上の糸や織物を生産している。他方、80年代には輸出向けのアパレル産業が急成長し、輸出を伸ばしてきた。ところがアパレル用の素材となる糸や織物をアパレル用に加工する染色、捺染、高級織布などの中小企業が育っていない。テキスタイル産業は前述のように大企業が担っている。

家電・エレクトロニクスの産業も、80年代に入ってから急成長の中で、部品や材料の多くを輸入に頼ってきた。輸出向け製品に必要な良質で精密な部品や材料を作る金属加工、プラスチック加工などの中小企業、さらにその種の加工業を支えるべき金型、鋳物、メッキなどの中小企業が育っていないためである¹³⁶。

それでも、タイの輸出産業の中には、財閥グループに属さない独立企業や中小企業の活動に依存する業種も少なくない。宝石類、玩具、陶磁器、家具、プラスチック製品などのほか、繊維製品や水産加工品、農産加工品といった分野でも、多数の独立・中小企業が活動し、輸出に大きな役割を果たしている。

¹³⁴ 井上隆一郎『タイ 産業立国のダイナミズム』262-9頁。

¹³⁵ 井上隆一郎『タイ 産業立国のダイナミズム』172-8頁。

¹³⁶ 同上 179-82頁。

他方、輸出産業を支える立場にあるサポーターティング産業、あるいは下請・外注産業でも、独立・中小企業の占める役割は大きい。例えば、金型、鋳造、メッキなどの金属加工業、様々な工業用部品を生産するプラスチック加工業などである。

この種企業の中では外資系企業や外資との合弁企業も少なくないが、それでも数の上で圧倒的な部分を占めるのは、地元企業である¹³⁷。

2004～6年に製造業SME（中小企業）は製造業の雇用のうち66.6～66.9%を占めようになった。SMEsの製造業付加価値中比重は02年が32.9%、06年が33.7%である¹³⁸。その大部分はなお近代的ではない。現在のタイのSME促進計画ではダイナミックな知識基盤型SMEの創造を想定している¹³⁹

表IX-16 製造業の雇用とSMEのシェア

	04年	05年	06年
製造業雇用者	514万3277	519万3482	522万8190
うちSME	343万1553	345万9096	349万6202
シェア	66.7%	66.6	66.9

出典：Punyasavatsut, Chaiyuth. (2008), 'SMEs in the Thai Manufacturing Industry、p. 290

近年では、資産家や商人が製造業に進出することが多くなっており、また職工や技術者たちの中にも、自ら製造業を興す人が増えている。これら独立・中小企業の多くは家族経営の形態をとっている¹⁴⁰。

例えば、プラスチック加工業は技術的に容易で、小さい投資額でも事業化できることから、タイでも比較的早くから発展した。1950年代初めに幾つかの企業がこの分野で生産を始め、50年代末には100近くの工場が操業していた。80年代末には企業数はおそらく3000社を超え、製品分野は食器類、家庭用品、バッグ類から各種包装材料や家電用、自動車用の部品などにまで広がっている。当初は輸入代替型の産業であったが、70年代後半にはバッグ類、食器類、家庭用品などが輸出されるようになり、以後、輸出産業としても急成長を遂げる。90年には国内で石油化学工業が本格的に稼働し、それまで輸入に頼ってきた原料の多くを国内で調達できるようになった。その代表例が63年に創設されたシータイ社である。最初は手動式の射出成型機2台でプラスチック容器や景品の生産を始め、その後、メラニン食器、プラスチック玩具、プラスチック家具などに手を広げながら、事業を拡大してきた。80年代には電気部品、自動車部品その他にも進出した。89年現在、傘下に約10社を収め、従業員は約5千人である¹⁴¹。

¹³⁷ 同上258-9頁。

¹³⁸ Punyasavatsut, Chaiyuth, op.cit.,pp.291-2.

¹³⁹ ibid.,p. 288.

¹⁴⁰ 井上隆一郎『タイ 産業立国のダイナミズム』258-9頁。

¹⁴¹ 井上隆一郎『タイ 産業立国のダイナミズム』260-62頁。窯業はタイの伝統的産業の一つである。工業省登録の窯業メーカーは1978年に170社であったが、84年には287社に増えた。ほとんどの経営は30~40人規模であるが、85年には資本金が100万バーツを超える企業（中堅以上）が18社となり、輸出産業に転じていった。主要原料は全て国内で産出され、灰釉の素材も国内にある。生産者のほとんどは地方に分散しており、その製品の多くは農民の生活や在村型のアグロインダストリーに直結している（末廣昭末廣昭、安田靖編『タイの工業化：NAICへの挑戦』第V章第5節）。

SME サポート・システムの構築

2000年以前はタイはSMEに関する基本法をもっていなかった。そこでSMEサポート・システムの構築が目指された。2000年に最初のSME奨励法が公布され、同年SME奨励局が設立された。計画はまずまずの成功を収めたようだ¹⁴²。

企業インタビューからの多くの証言は自動車及び部品工業におけるMNE(多国籍企業)と地場サプライヤーとのリンケージやスピルオーバーは過去に比べて大きく改善されたことを示す。衣料品工業においてもMNEとの下請関係は同様に地場企業にテクノロジー、マーケティング情報、品質段階の向上へのより良いアクセスを得るのを助ける。ただ現在のグローバル生産ネットワークの下では下位層の地場サプライヤーの間でのネットワークはより重要になりつつある。だが垂直的リンケージやネットワークとは対照的にSMEの下位層の水平的なネットワークは両工業とも弱いことが見出された¹⁴³。

タイにおけるサポート産業は[2000年]自動車産業では1,419社、電機及び電子産業では1,393社、石油化学及びプラスチック産業では2,141社、金型及びダイス[射出成型]では616社、その他産業では7,965社存在する¹⁴⁴。

確かにMNEとのリンケージはSMEにとってバリエーションや制約を克服する手っ取り早い途を提供しえたが、MNEの増大するプレゼンスと貿易自由化は必ずしもSMEの利益とはならない。MNEもしくはその系列会社は地場会社を競争から外し、投資から押し出した。彼らは必ずしも製品やサービスを提供するために地場のサプライヤーを選ばず、外国の系列会社は現地調達するよりも彼ら自身のグローバルなサプライチェーンまたは他の場所からアウトソーシングする。SMEはまたより激しい国際的な競争にも直面する¹⁴⁵。

タイ自動車部品産業 (207社における定性的インタビューを通じた企業経営分析)

タイ自動車インスティテュートによればアSEMBラー(外資との合弁)は自動車13社及びオートバイ6社、一次サプライヤー709社(うち外資多数が287社、タイ資本多数が68社、純タイ資本が354社)、2次、3次サプライヤーは1100社である。ローカルサプライヤー(2次、3次)は約30万人を雇用し、ハンドルから最先端の電子部品まで幅広い部品を生産している¹⁴⁶。

一次製造業者(OEM)の大部分は外資の中大企業で高いレベルの技術的ノウハウを持つ。それらは10万人の労働者を雇用し、OEM製造業者(合弁)をもつか、または海外の会社(大部分は日本)から技術的支援を得ている。これらOEM部品製造業者は一次サプライヤーを含みそれらはライン上の次の下位の下請けにより供給される。1100社のサポート産業や原材料のためのサプライヤーはSMEである。これらは100%地元資本及び外資との合弁から成る。2次と3次の大多数は純タイ資本の会社であり、直接のサプライヤーに原材料を提供する。それらはまたOEMに自動車部品を提供するマイナーなサプライヤーでもあり、あるいはREMビジネス(Replacement Equipment Manufacturers : 欠陥のあるまたは老朽化した車両の再生のための部品供給、部品販売、修理、その他サービス)にもいる¹⁴⁷。

¹⁴² Punyasavatsut, Chaiyuth, op.cit., pp. 295-9.

¹⁴³ ibid., p. 289. 日本企業のような系列ではなく、タイではアSEMBラーと一次サプライヤーと二次サプライヤーがネットワークで結びついている。そうした交差的サプライヤーシステムはまたスピルオーバー効果を生み出し、国境を越えて広がった(Punyasavatsut, Chaiyuth, op.cit., pp. 302-3)。

¹⁴⁴ ibid., p. 315.

¹⁴⁵ ibid., p. 300-1.

¹⁴⁶ LADDAWAN LEKMAT, FOSTERING CORPORATE ENTREPRENEURSHIP (CE): AN EXAMINATION OF THE RELATIONSHIP BETWEEN CE AND FIRM PERFORMANCE IN AUTO PARTS MANUFACTURING FIRMS IN THAILAND

Thesis submitted in fulfillment of the requirements for the degree of Doctor of Philosophy Faculty of Business and Enterprise Swinburne University of Technology Victoria, Australia 2009, p. 27

¹⁴⁷ LADDAWAN LEKMAT, op.cit., p. 28; Punyasavatsut, Chaiyuth, op.cit., p. 301. トヨタはサプライヤーの技術を向上させ、他のメンバーと特殊な暗黙知を共有すべく小規模な学習チームを組織した。このグループの活動はフォーマルな「コアグループ」の活動とインフォーマルな社会的ネットワークを通じてチ

タイの自動車関連クラスターは「アジアのデトロイト」と呼ばれ、部品供給のネットワークが形成されている。但し、一部部品は欠如ないし競争力がない。ロジスティックなインフラは満足できるものであるが、人材面の問題がある。教師の質、カリキュラム・教授法の不十分性や政策の整合性の欠如がある。概してタイでは中等教育が弱い。関連及びサポート産業（ゴム、プラスチック、金属など）は相対的に高い水準にあるが、クラスターの協働では遅れている。それらへの金融面や技術面の支援がない¹⁴⁸。

タイの二輪車産業

タイ二輪車産業の出発点は、1960年代に投資委員会（BOI）から輸入代替工業型事業に税制上の恩典が賦与されることになり、1966～1968年にかけて日系完成車企業3社が相次いで進出し、CKD輸入による組立を開始したことであった¹⁴⁹。

タイにおける日系完成車企業の部品現地調達比率は、すでに98%に達している。日系4社の取引企業数はそれぞれ120～160社で、このうち地場企業（合弁、技術提携を含む）は約4割を占めている。しかし取引金額で見ると、日系企業が85%を占め、地場企業は15%にすぎない¹⁵⁰。

日系完成車企業は、地場部品企業との取引を1970年代末から開始した。タイ政府が1977年に部品国産化率を70%に引き上げることを義務づけ、1978年に完成車の輸入を禁止したためである。それまで日系完成車企業のタイ工場は、タイヤやハンドルをはずしたSKD部品を日本から輸入し、溶接、塗装、車体組立を行っていた。国産化政策に対応して、工場はライン能力を増強し、新たにプレス工場を作って、メインフレーム、燃料タンク、マフラーを内製することになった。しかしプレス部品すべては内製できないため、小物部品を中心に外注することになり、地場企業を技術指導しながら調達することになった。同様に1980年代前半にかけて、樹脂やダイキャスト部品でも、地場企業の育成が進められた。

1980年代後半以降は、市場拡大にともなって日系部品企業のタイへの進出が進み、機能部品や電装品、鋳鍛造部品の多くを、タイの日系企業から調達できるようになった。一方で、完成車企業の工場は組立生産能力を増強するため、フレーム、燃料タンク、マフラーを外注に切り換える企業もあり、これらの構成部品については地場企業の受注も増加している。フレームは、強度や溶着不良、公差の問題があるため、サブフレームの溶接、組立は内製し、またエンジン部品の加工も品質を左右するため内製しているが、全体的にはユニット部品を外注する傾向となっている¹⁵¹。

地場企業へ発注する板金プレスや樹脂部品については、完成車企業の図面が出てから、部品企業に見積書を提出させて取引先を選定する。選定に際しては、サプライヤーの経営体質、生産設備を調べて、安定したものづくりが可能かどうかを審査する。新機種の立ち上げ時には、既存部品の取引先を変えない方針を採っている。部品企業の売上や収益に影響するので、見積りには既存企業を必ず参加させ、目標コストに達しない場合は、材料価格の上昇などを考慮してコスト調整を行う。部品の購買は、派生モデルごとに取引先を変える複社発注を実施している。ベースのモデルは同じため、型番は違うが図面はほとんど同じである¹⁵²。

日系完成車企業は、サプライヤーの改善活動も支援している。ある日系完成車企業は、中国製部品に対抗してコスト競争力を引き上げるために、工場において市場に連動した部品の流し方を指導し、工程間流動在庫をなくす活動を展開した。徹底した管理、不具合への即座の対応によって、生産性の上昇、加工費低減などの成果が現れている。同活動の対象は、日系協力部品企業が中心であるが、地場部品企業に対しても、改善の仕方の指導が行われている。専門家が地場部品企業の問題点

ームメンバー間の強い絆を発展させるのに非常に効果的であった。欧米の自動車メーカーは知識共有の同様の制度的方法は持っていない(Punyasavatsut, Chaiyuth, op.cit., p. 308)

¹⁴⁸ Noor Azian Ghazali, et al., Thailand Automotive Cluster 2011

¹⁴⁹ 佐藤百合・大原盛樹 編『アジアの二輪車産業—地場企業の勃興と産業発展ダイナミズム—』アジア経済研究所 2006年9月、244頁。

¹⁵⁰ 同上249頁。

¹⁵¹ 同上250頁。

¹⁵² 同上251頁。

や弱点を指摘し、設備操作を従業員が把握しているかどうかを検証するため、品質向上運動の成果発表を行い、従業員の技能向上につなげる。品質の不具合が発生した後の対応が迅速に進められるように、工場設備の正しい使い方をすべて点検し、最後に社長の判断を求めて地場企業経営者の意識改革につなげることも重視している¹⁵³。

地場企業11社の現地調査によれば¹⁵⁴、それらの設立年は、1970年代後半が6社、1980年代前半が2社となり、1970年代半ばからの10年間に集中している。200社のデータの設立年と比べると、古い企業が多い。また創業者あるいは社長が会社設立以前に行っていた職業は、車両用補修部品の販売（3社）、町工場や長屋における金属加工業（2社）、日系二輪車企業、家電企業からの独立（3社）、地場大手部品企業からの転出（1社）のいずれかに分類できる。補修部品の販売・製造から組付部品の製造へと発展するパターンは、地場四輪車部品企業でも多い事例である。組立企業で働いていた技術者が辞めて自分の会社を設立し、経験を活用して部品を製造するパターンは、家電産業でもよくみられる¹⁵⁵。

1980年に独立したB社社長、1975年独立のC社社長、1989年独立の塗装会社社長の3名は、ある日系完成車企業の1期生であり、それぞれ溶接、プレス、塗装の生産現場を経験してアシスタントマネージャーまで昇進し、より向上したいという考えから独立した。3名はお互いに出資しあって会社を設立し、以前勤めていた完成車企業に部品を納入している。更に同完成車企業や日系部品企業からの部品需要が増大して、既存各社の生産能力をオーバーすると、3名は共同出資でD社を設立（社長はC社社長の弟）し、事業を拡大している。

11社のほとんどは、操業開始当初に完成車企業から技術支援を受けて生産ノウハウを蓄積し、長年にわたり継続的に取引している¹⁵⁶。

11社が取引している部品の種類は、プレス板金、ダイキャストに限られている¹⁵⁷。

地場企業の部品納入先をみると、特定の完成車企業との取引のみという例はほとんどない。特定の1社のみという例は、準内製の役割を果たしている日系エンジン部品企業ぐらいである¹⁵⁸。

11社はすべて完成車企業と直接部品を取引する一次サプライヤーであるが、日系部品企業のタイ進出に伴い、これら日系企業に構成部品を供給する企業が増えてきており、多くの企業は二次下請も行っている。

優良な地場企業は、生産現場の経験を生かして、固有の量産技術やコストを抑える製造ノウハウなどのアイデアを完成車企業に提案し、差別化を図ろうとしている。完成車企業の製品設計者は生産現場に詳しくないので、完成車企業がもっていないノウハウを引き出せれば、地場部品企業は優位性を獲得できる。地場企業の開発部門は、この生産技術や試作品の開発に力を注いでいる。調査企業では、B社とC社が独自の加工方法で実用新案の取得をめざし、競争力の向上を図っていた。生産技術のノウハウを獲得するために、多くの地場企業は金型の内製化に取り組んでいる。大手地場企業はすでに、1980年代後半から1990年代半ばにかけて金型やジグの会社を設立し、100人以上のエンジニアを擁して、生産技術のノウハウを内部に蓄積している。中小企業のF社やG社でも、数年前から金型製作の専門部署を設けて金型の技能向上に着手した。とくに従来は単発で多工程のプレスを量産品については順送金型による1工程に短縮し、生産性の上昇につなげている。ダイキャスト部品を生産するJ社でも、以前は完成車企業から金型を支給されていたが、完成車企業の支援により2年前から金型の設計が可能になった。

地場企業では取引先を拡大するために、マーケティング担当の日本人を雇っているところが多いが、経営者が生産技術の重要性を認識して、この面の指導を行う日本人の雇用に費用を支出するかどうか

¹⁵³ 同上253頁。

¹⁵⁴ 2004年9月から2005年12月にかけてタイにおいて日系完成車企業と部品を直接取引している地場企業11社を訪問して、経営者から聞き取り調査（佐藤百合・大原盛樹 編『アジアの二輪車産業—地場企業の勃興と産業発展ダイナミズム—』254頁）。

¹⁵⁵ 同上255、7頁。

¹⁵⁶ 同上257頁。

¹⁵⁷ 同上258頁。

¹⁵⁸ 同上260頁。

かが、企業の発展に影響を与えている。E社では重要性に気づき、品質や生産技術を監督する日本人を2004年から雇っている¹⁵⁹。

優良な地場企業は、二輪車部品にとどまらず、近年需要が拡大している四輪車部品において外国企業と技術提携契約を結び、事業の中核となる部品を生産する方向に進んでいる。C社では、四輪車のシートフレーム、マフラー系でドイツ企業、日本企業と技術提携を検討しており、C社が生産技術面から提案してコア部品を作り上げる計画である。また大手地場企業では数年前から、四輪車部品で合弁している日系企業の開発チームにエンジニアを派遣して設計開発への関与を深め、また二輪車部品以外の製品を独自に設計開発して販売している¹⁶⁰。

タイサミット社の事例。

同社は、地場二輪車部品企業のなかで最大の売上を誇る企業にまで発展しているが、もとは1960年からバンコクの町工場で車両用シートの補修部品を製造していた。1972年にシート、内装品を製造する会社を設立し、その後、創業者は兄が率いる同社から分かれて二輪車部品を専門に製造するタイサミット社を1977年に設立した。初期はホンダやスズキから技術支援を受けながら試行錯誤を重ねて技術を習得し、日系完成車企業からの要請に応じて生産ノウハウを蓄積していった。タイ政府の部品国産化政策のもとで二輪車部品の生産品目を拡大し、さらに四輪車部品、家電部品、農業機械部品にも進出して事業を多角化している。1980年代後半以降は、日本の部品企業と多数の技術提携契約を締結するとともに合弁企業を設立して、グループ会社は30社に上っている。グループ会社では、シート、プレス・溶接、アルミダイキャスト、樹脂、ワイヤーハーネス、金型・ジグなどを生産し、合弁会社ではシャシー、プレス部品、クッション、電装品などを生産している¹⁶¹。

部品の生産は、日系完成車企業から貸与図の支給を受けて行っている。R&D部門には100人いるが、主に生産効率改善のVA/VE提案を行う。フレーム部品の耐性或重量についてはシュミレーション分析して検査している。四輪車の樹脂部品では、技術提携先の日本企業で2年前から設計開発に携わっている。2005年から四輪車のプレス部品でも日系合弁先にエンジニアを送っている。二輪車では、日系Z社のタイにおける開発会社へデザイン研修に行き、日系X社の開発会社に試作品の製作でエンジニアを派遣している。1994～1996年に、金型やジグの技術向上を図るためにグループ会社3社を設立し、約600人が金型の製作などに取り組んでいる¹⁶²。

ダイシン社の事例

社長のマノップ氏の兄は友人4人とともに車両の補修部品を輸入販売していたが、販売業にとどまらず工場をもちたいという希望があり、高校を卒業したばかりの弟（社長）を1973年に上尾市の町工場へ働きに行かせた。マノップ氏は1976年に帰国して工場を設立し、翌年からリレー製品を作ったが、当初は材料や金型、品質の重要性を理解できず、不良による返品が山が築かれて事業は失敗に終わった¹⁶³。

マノップ社長は1978年にはブレーキ製造の日信工業の本社へ技術研修の目的で行ったが、同社は四輪車のブレーキが主体なため、部品企業T社へ6カ月間ブレーキライニングの技術を習得しに行った。1979年に日信工業と合弁会社（ダイシン社の前身）を設立し、ブレーキパッドの生産を始めた。さらにパネルブレーキ組立を投資委員会に申請したが、輸入部品の組立にすぎないという指摘を受け、ブレーキシューを国産化するためにアルミダイキャスト（高圧鋳造）の設備を導入した。日本のT社とブレーキライニングの技術提携契約を結び、摩擦材や高圧鋳造に関するノウハウの支援を受けて、1983年からバンコク郊外の新工場を生産を始め、日系完成車企業4社に納入

¹⁵⁹ 同上262頁。

¹⁶⁰ 同上263頁。

¹⁶¹ 同上263～4頁。

¹⁶² 同上264頁。

¹⁶³ 同上266頁。

した。高圧鋳造のノウハウを習得できたのは、T社の工場長がタイに来て現場で指導したことが大きく寄与している。

同時期は部品国産化政策により地場企業は保護されていたが、外国企業から技術支援を受ける機会も乏しく、金型や生産技術、工程設計などについて自ら試行錯誤を繰り返してノウハウを身につけた。産業保護政策という事業参入機会を生かして独自に生産性や品質の向上に取り組んだことが、ダイシン社のその後の成長を支えているようである。同社は金型の内製を1988年に開始した。当初は日信工業の工機部門のエンジニアが技術指導したが、現在では金型、ジグの設計から製造までタイ人が行っている。1990年に5社目の合弁企業を設立し、日信工業がノウハウをもつディスクブレーキの生産を開始した。2000年にグループ企業6社を2社に再編して、ダイシン社はパネルブレーキ、アルミダイキャスト部品を、ニッシンブレーキ社は油圧ブレーキを主に生産している¹⁶⁴。

完成車企業からのコスト削減要請に対して、設計段階のVA/VE提案は合弁相手の日信工業が行い、ダイシン社のエンジニアは日信工業のチームに参加する。量産段階ではダイシン社が生産技術面の提案を行う。同社は金型を内製しているため生産技術のノウハウを蓄積してきた。ダイシン社は、二輪車部品では設計開発を行っていないが、四輪車部品ではハンドブレーキを設計している。日系四輪車企業が部品の現地調達を高めるために、二輪車部品で実績のあったダイシン社に技術支援して、ハンドブレーキの設計開発が可能となった¹⁶⁵。

タイガー社の事例

タイ資本の完成車企業として初めて、タイガー社が2002年7月に独自ブランドの二輪車 Smart 120を発売した。撤退したカワサキの旧工場生産した。

1990年代後半に情報技術が急速に発達し、ソフトウェアに投資すれば技能に依存しなくても設計開発が可能になったことが、タイガー社登場の背景にある。

同社製品の販売は、カワサキ時代からの知り合いを通して整備したディーラー網により行われている¹⁶⁶。

タイにおける地場二輪車産業クラスターの形成

2004年に二輪車補修部品を生産する地場企業を中心となって、二輪車クラスターが形成された。中心人物は以前ヤマハに勤めていたエンジニアで現在は地場部品企業N社の副社長のチャヤボン氏である。地場の中小企業が費用を出し合って、共同でマーケティングや研究開発（バリューチェーン展開）を行えば、コストや品質、新しいビジネスに対応でき、競争力を回復できると考えるようになった。最初は友人の地場スプロケット企業社長と相談して、チェーンとスプロケットをセットにした製品を発売したところ、製品の性能向上、コスト削減、ユーザーの評判など一定の成果が現れた。続いて工業省のタイ事業活性化（ITB）プロジェクトで知り合った中小企業15社が共同で事業を行ったところ、各社とも共同で事業を行う有用性を認識するようになった。さらに自動車産業振興機構（TAI）主催の部品見本市に出店したところ、関心をもつ地場企業が増えて参加企業は40社となった。折しも政府はクラスター振興を政策に掲げていたため、2004年5月にSMEs 007 PLUSというブランドの二輪車クラスターを正式に立ち上げた。その時には参加企業は地場企業96社に拡大していた。

同クラスターの組織は、部品生産にとどまらず、マーケティング、物流、開発、検査が一体となった発展をめざし、7つの集まり、すなわち①企画立案、全体の運営、②販売、③部品生産（独自ブランド15品目）、④設備器具、⑤サービス、⑥情報提供、⑦支援機関から構成される。クラスター形成の目的は、材料を共同で購入し価格交渉力を上げ、共同で開発に取り組み、製品の性能基準を向上する、関係機関と連携して技術開発を進め、新技術を取り込む、地方の二輪車修理店に情報提供し技術やサービス水準の向上を図ることなどである。現在取り組んでいる事業は、独自ブランドの

¹⁶⁴ 同上267頁。

¹⁶⁵ 同上268頁。

¹⁶⁶ 同上269-270頁。

補修部品を販売し、二輪車の保守点検を行うサービスショップを全国にフランチャイズ展開する、独自ブランド部品の展示会を地方都市で開催するなどである¹⁶⁷。

タイにおける中小鋳物工業及び機械工業

タイでは多くの職場労働者は農業の経験はあるが、工業における経験を持っていない。限られた鋳物技能と技術教育及び技能訓練があるのみである。小規模な鋳物工場は訓練や新しい装備や技術への投資を支援する資金を見出しえない。技術学校卒業者ないし熟練スタッフを惹きつけ、抱えていくしかない¹⁶⁸。

タイにおける金属鋳造の歴史は古い。ブロンズ製作物の発見で BC 3 6 0 0 年まで遡るようだ。鋳物工業としての金属鋳造は大砲、武器、工具の生産と共に 1 9 世紀半ばから発展し始める。多くの中小鋳物工場がバンコクの周り、及び南部や東部に分散展開した。

その後、1 9 8 7～9 7 年に幾つかの会社が自動車やセメント工業向けの高品質の鋳造部品を生産するために設立された。電機及び電子器具、機械、建設や農業用機器も生産された。鋳造品を生産する約 4 5 0 の会社があり、その 8 0～9 0 % は中小規模企業に分類されている。タイ鋳物協会は現在、8 3 の鉄鋳物工場と 1 0 2 の非鉄鋳物工場にメンバーとしてリストアップしている。大規模製造業者は大部分が日本の多国籍自動車会社の下請けである。

技能不足の問題は大きい。大規模な自動車向け鋳物工場ですら技術スタッフは主に科学ないし工学の修了者であり、彼らは鋳物の工程や冶金には詳しくない。タイではより広い職業レベルの問題についての科学的及び技術的専門家は少ない。

タイでは SME 鋳造生産者は一般に一人のオーナーないし親族間のパートナーシップの家族経営である。労働者は概して初中等レベルの教育を受けた未熟練か半熟練である。訓練された大卒レベルの技師ないし職業上の資格証明書をもつ職長／現場監督レベルの人物は相対的に少ない。一部では技術及び品質問題に責任を負う経営陣は何らかの正式の技術的資格をもたない。低い技能レベルは中古ないし再生品の装備を使うことと関係している。投資が限られているからである。

工程の管理は限定され、最終品のサンプル検査のみが使われる傾向にある。その他にも問題は多い¹⁶⁹。

但し、2 世、3 世のオーナーは技術的に訓練され、これらの問題を直視し、彼らの業務の技術を改善している望ましい兆候もある¹⁷⁰。

職場環境は悪い。多くの小規模鋳物工場が目や耳の保護のような安全装備はしばしば用いられていない。多くの労働者は必要な防護靴や防護服の使用も義務づけられていない。小規模鋳物工場の多くは貯蔵状態が悪く、照明が不十分で、概して住環境は劣悪である。こうした問題は低コストで、また職場規律の改善により対処可能なはずだが¹⁷¹。

こうした欠陥はあるにせよ、タイの SME 鋳物会社は「やればできる」のメンタリティーをもっている。これは希望だ。Paritud Bhandubanyong らは「正しく、効率的に、継続的に、清潔に、そして安全に」というスローガンで論文を締めくくっている。

6 0 年代から 8 0 年代にはタイの農業機械製造業は小企業が多く、その大部分は修理所ないし動物牽引具の製造として事業を始めた。8 0 年代初めまでに 1 3 0 の農具製造業者がいた。9 4 年には 2 0 6 に増加した。うち 4 6 % は小規模（従業員 1 0 人まで）、中規模（1 1－3 0 人）が 3 4 %、大規模（3 0 人超）が 2 0 % と分類された。生産は労働集約的で労働者配置は柔軟であった。企業は需要の変化

¹⁶⁷ 同上 2 7 2－3 頁。

¹⁶⁸ Paritud Bhandubanyong and John T. H. Pearce, Appraisal of SME Casting Industry in Thailand, INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL OF ENGINEERING AND TECHNOLOGY (ISJET), Vol. 1 No. 1 January-June 2017, p. 1.

¹⁶⁹ ibid., p. 2.

¹⁷⁰ ibid., p. 3.

¹⁷¹ ibid., p. 5－6.

に対応して雇用者数を拡大縮小しえた。大部分の労働者は不熟練で、正式の訓練を受けておらず、経験ある労働者が現場で指示を出し、監督することに依存していた¹⁷²。

製造業者は輸入機械の設計を受け入れるか、AEDが開発したものを受け入れ、それらをコピーし、修正を施した。一部はカタログの画像から直接に設計した。デザインのアイデアや農民からのフィードバックはこの適応の過程に緊要であった。手直しがうまくいけば、今度は他の企業が模倣した。

こうして技術移転チェーンが構築された。

80年代、安い中国製や日本の中古品が輸入され、地場生産機械との競争が始まる¹⁷³。

それまでは外国企業は低価格のタイ国産品と競争しえず、またその品質は農民が必要とするのに充分であった。しかし安い輸入品と競争するようになると、地場の製造業者は政府にロビー活動をして関税を変更し、輸入規制を行わせた。その規制の一つがタイで組み立てられる部材のローカルコンテンツの比率である（例えば、エンジンは60%）。こうした規制はSiam Kubotaのような合弁会社の設立を活発化させた。日本のパートナーはタイの請負業者に技術知識、機械設計、訓練及び品質管理を提供し、今度はタイの会社が10の異なった下請業者及び46の部品サプライヤーに下請けに出し、ローカルコンテンツの規制に応じるようにする。

バンコクの近くにある製造業者は大部分、ディーラーを通して機械を販売し、バンコク外の彼らは直接、農民に販売した¹⁷⁴。

なおローカルコンテンツ政策は2000年初めに廃止された¹⁷⁵。

外資系企業の工場進出に伴う産業化が進む一方で、地方を中心に今でも地場の産業が発展している。特に地場の機械工業はタイ農村の社会と環境に適応した様々な機械を開発してきた。かつてほとんどの農家が主力として使っていた二輪トラクターや、現在、刈り取りのほとんどを行っているコンバインはその代表である。地場の機械工業は地方都市から農村にかけて広く分布している。農業機械の製造、バス・トラックなどの架装、地元の工場や地場産業で使われる機械や工具の製造・修理、自動車修理などを行う¹⁷⁶。

現在では自動車修理を主に行う小さな工場（ガレージ）が僻地の農村にまで広く存在している（「ウー」と呼ばれる）。

一方、多くの地方都市には、旋盤などの工作機械を備えた「ローンクルン」と呼ばれる工場が存在し、しばしば農村部のウーから高度な作業を請け負っている。日系企業の下請けになるものや、独自に農業機械などを開発している。

こうしたタイの機械工業の最大の特徴は多くの工場で一切図面が使われていないことである。作業に必要な情報は主に見本となる実物や模型を用いて伝達される¹⁷⁷。

もう一つの特徴はかなりの工場が中古部品やスクラップを工程に利用していることである。

またこれらの工場で働く労働者のほとんどは正規の職業教育・訓練を受けておらず、現場の徒弟制によって技能を形成してきた。機械工たちは数年で転職する。彼らは万能的な技能を身に付け、いずれ農村や地方都市での起業を目指している¹⁷⁸。

こうした技術的特徴を森田敦郎は「野生のエンジニアリング」と名付けて詳しく検討している。タイで初めて農業機械が用いられたのは1910年だが、本格的に普及したのは第2次大戦後、商業的な稲作が盛んな中部平原においてである。だが海外から輸入された機械の多くはタイの環境に十分適合しなかった上に価格やメンテナンスなどの面でタイの社会経済状態にマッチしていなかつ

¹⁷² Liana Jade Williams BIntSt (Hons) DipLang (Japanese). Critical reflections on 'going to scale' in agricultural research for development, pp. 106 – 7.

¹⁷³ *ibid.*, p. 107.

¹⁷⁴ *ibid.*, p. 108.

¹⁷⁵ Punyasavatsut, Chaiyuth, *op.cit.*, p. 302.

¹⁷⁶ 綾部真雄編『タイを知るための72章』[第2版]明石書店、2014、76頁。

¹⁷⁷ 同上77頁。

¹⁷⁸ 同上78 – 9頁。

た。例えば、現在、タイで最も利用されている二輪トラクターは1947年頃から輸入が始まったが、環境に適合できず、58年にはタイの環境に合わせた改良型が各地で開発され始めた。その主役となったのは修理工場や中小の工場である。技術開発は工場だけでなく農民によっても行われた。例えば、90年代から中部地方で使われ始めたコンバインの原型は中部の農村で農民がIRRI (International Rice Research Institute) 式の脱穀機を改造したものである。但し、地元の工場では日台韓で生産された鋼材が原料として用いられ、日本の中古工作機械が使われていた。また多用される中古部品のほとんどは日本から輸入されたものである¹⁷⁹。それでもタイ人には外国の技術を現地の環境に適合するように改良しうる可能な能力があったし、それが工業化の原動力となったのは間違いない。

蒸気式精米機は19世紀半ば、西欧人がバンコク近郊に工場を建設し、輸出産業に成長した。西欧の機械技術をタイに根付かせる役割を担ったのは広東人の機械工である。1880年頃には広東人の若者たちが西欧人の工場で徒弟として働きながら技術を学び始め、彼らは世紀の変わり目にバンコクに工場を建設し、国内の機械工業の先駆となった。[鑄物工業はもっと早い]

1920年代後半から精米所が地方に進出し始めると、機械工場が地方にも建設されるようになる。例えば、ナコーンラーチャシマーでは30年代に仏領インドシナで技術を学んだ機械工が精米所の機械類の修理・製造を行う最初の機械工場を設立し、以後、50年代に幾つかの小規模な機械工場が設立される。30年代後半にはバンコクに外資や国営の大規模な機械工場が3、広東人の機械工場が2、製缶工場が3、鑄造所が8存在した¹⁸⁰。

60年代からサリット政権の積極的な地方開発政策の下で米以外の新たな作物が輸出に加わる。麻、トウモロコシ、キャッサバ、砂糖キビ、ゴムなどの商品作物の栽培が農村部に広く浸透した。

既存の広東人の工場の中にはビジネスの幅を拡げ、日系企業の下請けとして部品製造を始めたり、農機やアグロインダストリーの設備の製造に乗り出すものも現れた。またこれらの工場で働いていた多くの職人は独立する機会を得て、バンコク近郊や地方都市に続々と小さな工場を建設した¹⁸¹。

97年の通貨危機の後、2000年代、タイにおける中小企業への関心が高まり、01年に成立したタクシン政権はSMEsや農村企業の支援、OTOP運動、起業家支援、インフォーマル経済や中小企業向けの金融制度の整備などの政策を打ち出した¹⁸²。

更に中小企業に対する日独からの技術移転プロジェクトも増加した。だが、技術移転はその地域の歴史的に培われてきた文化の影響を受けざるを得ない¹⁸³。

例えば、現地企業のタイ人技師に日本式的设计手法を伝えるプロジェクトがあった。日本人専門家の指導の下でタイ人技師が新型機械の設計と試作を行っていた。本来、試作品は日本人専門家がチェックした設計図に基づいて製造されることになっていたが、試作品の細部のデザインの幾つかが製造過程で勝手に変更され、更に試運転のフェーズではその結果に基づいて設計図を書き直すようにという指導にも拘らず、タイ人技師たちは図面を描き直す前に、直接、改造した。こうした行為は文化的要素が大きいようだ。坂井純によればタイの「相手に決して不愉快なことを言わない優雅さ」[仏教の影響?]が技術発展を妨げているという。タイ人の技術理解力は高いが、間違いを面と向かって指摘せず、改善する。フランクさに欠けるようだ¹⁸⁴。

¹⁷⁹ 森田敦郎『野生のエンジニアリング—タイ中小企業における人とモノの人類学』世界思想社、2012、2—4頁。サムローと呼ばれる三輪タクシーもその一例であろう。20年以上も前に日本から輸入した軽三輪を部品を取り換えながら使用している間に国産化を実現し、一台5万パーツ前後で販売するようになった。輸入完成車の修理・補修用部品の生産から出発して、今ではエンジンと駆動系を除き、ほぼ完全国産化した(末廣昭末廣昭、安田靖編『タイの工業化：NAICへの挑戦』261頁)。

¹⁸⁰ 森田敦郎『野生のエンジニアリング—タイ中小企業における人とモノの人類学』39—41頁。

¹⁸¹ 同上41—2頁。

¹⁸² 同上47頁。

¹⁸³ 同上48—9頁。

¹⁸⁴ 同上53—4頁。

東北タイの最大の都市ナコーンラーチャシマー（通称「コラート」）の事例（02-04年に行われた、都市と農村の双方に点在する中小零細工場の調査より。調査工場は約30）。

調査対象の工場では従業員たちは頻りに移動する。塗装工や溶接工といった請負制の労働者たちの中には契約の期限が来ると更新せずに別の工場に移っていくものが少なくなかった。こうした請負労働者が雇っている助手や徒弟たちの入れ替わりも激しかった。

日当で雇われている旋盤工や修理工も3～5年ほど働いた後に工場を移る。人とモノは絶えず移動するネットワーク状の空間の中にある。工場の間を行き交う絶えざるモノの流通、工程間の工場間分業がある。例えば、修理やバスの架装を行うガレージは大抵の場合、一部ないしほとんどの部品を機械加工に特化した旋盤工場に依存している¹⁸⁵。

ほとんどの労働者は「可能ならば」自分の工場をもちたいと希望している。自力で経営できなくとも請負契約を結んで半独立した下請労働者になる。農村出身者が多いコラートの機械工は農村で起業が現実的な将来像である。都市よりも起業資金が少なく、競争相手が少なく、親族からの支援や相続が期待できる¹⁸⁶。

東北地方を始めとするタイの一部地域では結婚後に妻の両親と同じ屋敷地に住み、農地を共同耕作する「屋敷地共住集団」と呼ばれる慣行がある。機械工たちにとってこの慣行は農村部での起業を後押しする。

旋盤工たちが地方都市や農村で独立するには幅広い技能と知識が必要である。そこでは万能型工場が要求されるからである。一部の機械工たちは自分に欠けている技能を考慮し、それを学ぶために敢えて別の職種に転じることもある¹⁸⁷。

更に修理工たちは自分たちの力の及ばない機械を近隣の先輩修理工のもとに持ち込む。ここに機械の状態を媒介として規範的な関係が形成される。この原初的な形態は工場間の地位や分業と結びつくことによって制度化される¹⁸⁸。タイ土着の機械工業は広く浅い技能が特徴である。それが日本など海外からの高度な技術の移転を困難にしていたともいえる¹⁸⁹。

中古品の流通と独自のコミュニケーション様式が形成される。部品を一から作るのはコストがかかる。地元の工場では多くの中古部品を修理や改造に利用しているほか、新しい機械の開発にも利用する。彼らは買い集めた中古部品の山の中から試作中の機械に使えそうな部品を探し出し、必要ならば用途にフィットするように加工して利用する¹⁹⁰。

また既述のようにタイの在来の機械工業では図面が使われない。戦後、地元の工場でも二輪トラクター、脱穀機、コンバインといった複雑な機械類が製造されてきたが、それには図面が使われていなかった。地元の工場では分業が発達していたが、工場間の情報伝達は主に中古部品を元にした「見本」により行っている。部品を他の工場に発注する際に部品そのものの試作品を送っている。こうした部品は自社工場で作することもあるが、中古部品かそれを加工したものもある。「実物見本」が独特のコミュニケーションを生み出している¹⁹¹。

また実物見本による生産活動のコーディネーションが行われている。まず新しい機械を試作し、実地テストを経て製品のデザインを決定する。この時に部品のデザインも決められる。試作品の部品はやはり自作の場合と、中古部品や他の機械に使っていた部品が使われる場合とがある。生産の際には試作品を解体した部品が部品を製造する旋盤掛や外部の工場に見本として送られる。各現場では見本を参照しながら部品を製造する。その際、加工中の工作物と見本を照らし合わせて計測することが重要である。旋盤工は加工の最中、旋盤のハンドルに刻まれた目盛りを見ながら加工の進み具合をリアルタイムで把握する。旋盤の目盛りには誤差があるため、

185 同上85頁。

186 同上159-61頁。

187 同上161-2頁。

188 同上163-4頁。

189 同上164、171頁。

190 同上194頁。

191 同上195-6頁。

旋盤工は作業の要所ごとに機械を止めて、直接、加工物にノギスを当てて寸法を確認する。こうした計測の繰り返しによって旋盤加工という行為の流れは見本と結びつけられていく¹⁹²。

しかし裾野産業プロジェクトでは製造現場への図面の導入は在来機械工業のレベルアップのためには不可欠なステップとみなされており、地元企業自身と政府援助機関（国立金属材料研究センターなど）の双方がその導入を試みてきた。外資系企業からの部品や工具の発注は基本的に図面に基づいていたからである。コラートの場合、かなりの数の工場が外資系企業からあまり精度が要求されない部品や工具などを受注していた。こうした工場には大抵、独学や学校教育で図面を学んだ人がいた。だが、設計、試作、製造の全ての段階で一貫して図面中心に組織し直すことははるかに困難であった。

何よりそのための人材と時間を割けない。

タイの職業学校や大学では古くから図面に基づくエンジニアリングの教育が行われてきた。彼らは複雑な図面を読んだり、描いたりできる。だが地元工場の世界ではこうした人々は少数派であり、彼らのほとんどは外資系の企業に吸収された。

他方、タイの地元工場は独自に様々な形で機械を改造したり、修理したり、開発したりする実践の基盤を作り出していった。

タイでは機械の独特のあり方がみられる。

90年代から中古の四輪トラクターが普及し始めると日本から一緒に輸入された中古ロータリーが徐々に普及し始め、2000年頃からは国産ロータリーの試作も行われるようになってくる。03年6月頃には中部平原を越えて東北地方にも普及し始めた。しかし、当初は販売されたものの多くはしばらくすると日本製の耕耘爪に草が絡み、回転が止まった。農民たちは工場に使えるように要求し、そこからロータリーの改造が始まった。工場は農民達と共に対策を考え、試行錯誤の末、耕耘爪を90度折り曲げるように改造した。それが成功し、輸入したロータリーは工場で耕耘爪を90度曲げてから販売した¹⁹³。

デザインは関係の産物である。

ユーザーと機械工の共同作業は新技術の開発一般で大きな役割を果たしていた。例えば、土器生産地ダングヴェン村のそばの小さな工場（土器製造に用いる機械を専門に製作）は土器職人の依頼によって機械を開発したが、ユーザーが機械の問題点を指摘し、機械工たちがそれを解消するデザインを考案した¹⁹⁴。

農機も同様である。タイの稲はしばしば刈り取り時には倒伏しているが、地元の中小企業はそうした稲も刈り取れるオリジナルなコンバインを製造した。それを製造する中部タイのある工場の社長の言では「我々はいつも農民の言う通りに機械を作っているだけだ」¹⁹⁵。

「イーテン」（民具的な機械）の事例。

これは80年代に中部タイに登場し、全国的に広まった発明者不詳の農業用小型トラックである。このトラックは様々な中古部品の組み合わせで製造された。そのデザインは汎用的で柔軟性に富む。車体の前面に農業用の汎用エンジンがむき出しで据え付けられ、そこから取り外し可能なベルトでトランスミッションに伝動される。またポンプを搭載したのもよくあり、灌漑も行う。イーテンの後方にはディスクプラウや犁を取り付けることができた。イーテンという機種カテゴリー自体も境界のはっきりしない流動的なものである。個々のイーテンのデザインはユーザーの要求を受けてそれぞれ微妙に異なる。構成部品は容易に取り換え可能である。かつては工場で生産されていたが、その後、農村のガレージで一台一台手作りされるようになった。

こうして機械のデザインは結果として誰も占有権をもたない一種の「コモンズ」とみなされるようになった¹⁹⁶。

192 同上196－9頁。

193 同上210－1頁。

194 同上217頁。

195 同上7, 215頁。

196 同上216頁。*但し、急速な経済成長の結果、現在ではイーテンが自動車台数に占める割合はわずかである（森田敦郎『野生のエンジニアリング』220－2頁）。

ここにはタイ人労働者の適応力の高さと逞しさが示されている。経済成長の一つの動因であろう。

農業関係工業の不成功の例をみておこう。

タイ中央部の **Suphan Buri province**（首都圏から 100 km 未満）の小規模砂糖工場（製造能力日産 5,500 トン）及びその周辺の事例。

1958年に設立（政府出資）された、タイ最古の砂糖工場の一つである。経済活動の成長につれて人々は近くに住み着く。62年に寺院を改装、地元の人々の交流の場だけではなく、子供の教育の場でもあった。今日、人口は増大して 45,000 人以上となり、コンビニ、銀行など諸施設も増大した。けれども、サトウキビ栽培は地元民にとっては魅力が薄れてきたようにみえる。かつては最新式であった工場は老朽化し時代遅れとなった。工場の建物の幾つかは操業しているが、他は壊れるか放置された。寺院ももはや子供の教育には使われない。公私の学校が登場したためである¹⁹⁷。

20人のインタビュー〔農民、労働者、工場経営者〕によれば、問題点は農地の利用可能性（サトウキビ栽培地減少）が減り、その収益性が低下したことである。賃借していた農民はその期間が終了して所有者が取り戻した。この地域のほとんどの借地はバンコクの裕福な人々が農村に来て土地を買い、現地の農民に貸したものである。一部の所有者は商業施設や住宅地に転換し、他はディベロッパに売却した。この地域は都市に近く地価も上昇した。〔地域コミュニティの形骸化？〕また借地でのサトウキビ栽培が不確かである以上、一部農民は建物や池のような長期投資には気が進まず、生産性が低下し、ひいては収穫量が減少した¹⁹⁸。

砂糖価格が低下したため、土地所有農民も作付けを減らすか、転作した。

労働力問題は深刻である。農場労働者は主に地元出身であり、運輸労働者も工場労働者もほとんどが地元出身である。現在、工場は 200 人ほどの常雇を雇い、約 200 人の臨時雇いを製糖シーズンに雇う。労働者不足はこの農業コミュニティが直面する主要問題の一つとなっている¹⁹⁹。

今日、人々は農業エリアで働くことを欲しない。仕事がきつい、低賃金で、キャリアアップがない。また労働が製糖時期に集中し、継続的でない。子弟は都会で仕事を見つけないかと思っているし、親もそうしたいと願う。キャリアアップや超過収入のようなインセンティブがないため労働者の技能向上や働く意欲が薄い。また労働者が従順でない。工場の臨時スタッフは砂糖加工の技能や経験がない者が多い。スタッフは高齢化している。新しい技術を装備しても操作できないからトラブルが多くなる。また資本投資が少なく、設備が老朽化している。

1988年、政府は工場を私的セクターに移すことを認めた。だが新しい所有者も設備投資には消極的であった²⁰⁰。今日まで20年の間に重要な改修は一回のみ、2014/15年に一つの機械を入れ替えただけである。しかもメンテナンス後の15/16年、1,100時間の重大な操業停止があった。工場所有者（但し、土地の所有者ではない。購入はしていない）はより収益のある投資機会を求めて今日、飲料、カーリース、保険、不動産などの事業をおこなっている²⁰¹。

これは地域内の産業の多様性の欠如、ネットワークの不備に問題がありそうだ。

タイにおいても大分県の事例を模範に一村一品運動（OTOP プロジェクト）が試みられたが、成功したとはいえない。

タイにおける OTOP プロジェクトはタクシン・シナワトラ首相率いる愛国党（タイラックタイ党）政権の草の根支援政策として 2001 年から実施されてきた。その政策的枠組みは大分県の事例を範としているが、実質的には一村一品運動の底流にある「地域づくり」や、「モノづくり」を通じた

**類似例としてはジンバブエのエンジニアが開発したブッシュポンプがある。単純だが柔軟性に富んだ構造をもつ。部品は付け替えたり、手近なモノを利用したりすることで、様々な条件の井戸に据付が可能である。場所によりポンプの形や使い方が微妙に異なっている（同上 226 頁）。

¹⁹⁷ Wannaree, Pipattawade、Gekara, Victor and Snell, Darryn, op.cit., p. 329.

¹⁹⁸ ibid., p. 330.

¹⁹⁹ ibid., p. 331.

²⁰⁰ ibid., p. 332.

²⁰¹ ibid., p. 333.

コミュニティ企業家の輩出、そして「運動」という長期的取り組みよりも、「プロジェクト」としての短期的成果が重視され、草の根主導を待たず、中央政府の強い指導力の下で迅速に施行されてきた²⁰²。

OTOP プロジェクト導入と政策枠組み

タクシン政権の「2本立ての政策」すなわち外資誘致による国家競争力強化と内需拡大・貧困削減を通じた草の根活性化のうち、OTOP プロジェクトは後者を主眼とする「緊急支援政策」の一つとして策定された。

プロジェクトの理念は「ローカルにしてグローバル」、「自主自立と創意工夫」、「人づくり」であり、実施は「人々」が牽引し、コミュニティ・企業・政府間協力に基づき、政府は資金面でなく、技術面で補足するという原則も提示されたが、実際には、政府機関の生産者支援活動を総括し協調体制を高めるという名目で、首相府直轄の国家 OTOP 運営委員会、OTOP 調整委員会及び OTOP 小委員会（そのもとに管理小委員会、生産促進小委員会、マーケティング推進小委員会、製品基準小委員会、地域小委員会を設置）を設置し、県レベルでは県 OTOP 小委員会、郡レベルでは郡 OTOP 小委員会が設置された。タンボンでは新たな組織は設けず、既存の公聴会（プラチャーコム）がプロジェクトへの住民参加を促進し、TAO（タンボン管理機構：村単位の地方自治体）が特産品工法の役割を担うとされた。

OTOP 登録についてはまず村の公聴会で選ばれた特産品が村長署名をもって TAO に届けられ、TAO はタンボン特産品リストを内務省コミュニティ開発局 CDD 郡事務所に提出、そこから県 CDD、そこから地域（北部、中部、東北部、南部）CDD へ、そこから CDD 本部の順に集計が行われる。地元企業も積極支援した大分県行政と異なり、タイ政府公式見解では生産者グループのみが支援対象だが、OTOP 登録には中小企業の製品も対象となった。2004 年は生産者グループと中小企業の登録手順が分かれ、各々が指定期間中に郡 CDD に申請書と製品を提出し、それらが県から県クラスターへ、そして国レベルの順に集計された。また製品基準を特定しなかった OVOP と異なり、タイ政府は OTOP Product Champion (OPC) という品質保証を設けた。OPC は OTOP 製品中、①輸出に見合う品質、②生産量・品質一定、③消費者に満足のいく水準、④製品の由来、という観点から、政策担当者や学識者などからなる製品群ごとの選考委員会が 3～5 つ星に認定した製品を指す。03 年の OPC 選考では郡、県、地域各々の段階で 3～5 つ星を得た OTOP 製品が次の段階に進んだ。04 年には OTOP 登録後、OPC 取得を目指したトレーニングなどが催された「品質向上期間」を経て、12 月に県から県クラスターへ、そして国の順に選考が行われた。

生産者への直接補助金はなしという点では大分県と共通だが、年ごとの実施計画書に沿ったプロジェクト運営予算が内閣の承認のみで支出可能な中央予算から計上された。また同予算とは別にタイ全土の共通する生産者向け技術支援や補助金の資金源として、省庁の該当分野通常予算、県知事や自治体 (TAO) の関連予算、村基金、学術機関や病院、王室プロジェクト、非政府団体の支援や銀行融資などがある²⁰³。

OTOP プロジェクト実施の現状

政府は技術、グループ管理面などの弱い生産者の基盤強化という成果の見えにくい支援よりも、成果が具現化しやすい優秀な生産者への支援に力を入れてきた。例えば、OPC 製品生産者には中小企業（公式見解では支援対象外）も含め展示会優待や多くのトレーニング機会、著名デザイナーの助言などの支援が積極的になされる。他面、基盤の脆い生産者は支援対象になりにくい。にも拘らず彼らは政府への依存心を強める傾向がある。

またモノづくりが地域から離れがちな傾向もある。公聴会を通さず、場合によっては生産者の意向も未承認のまま、政府担当者が既存特産品を登録した例もあった。それ以降も中央の指示を受けた各省庁の県、郡事務所担当官が生産者と直接連絡を取ることが多い。更に村内のプロジェクトへの共通意識は往々にして薄い。生産者以外の住民参加も限られている²⁰⁴。

²⁰² 松井和久・山神進編、『一村一品運動と開発途上国—日本の地域振興はどう伝えられたか—』アジア経済研究所、2006、153頁。

²⁰³ 同上156—8頁。

²⁰⁴ 同上160—2頁。

タイの OTOP プロジェクトは「グローバル」「ナンバーワン」振興策という性格が強い。OPC 基準にえられるのは草の根の生産者全体からみれば少数であり、草の根コミュニティ活性化に必ずしも繋がらない²⁰⁵。

OTOP、OPC 製品生産者グループのメンバー構成をみると、多くはタンボン、県内出身者で、不定期に雇われるパート労働者も大体、地元の学生や高齢者である。その限りでは地域に根差している。しかし、グループのメンバー数は通常、コミュニティ全人口の数%にも及ばず、常時活動するメンバーは数人であることが多い。また全般的にグループ管理はリーダー一任で、日給・出来高制で雇われたメンバーのグループ活動に対する意思決定上の関与は薄い。原材料は食品加工グループなどが地元農家から定期的に仕入れることもあるが、都市部の市場、または県外で購入したモノの原材料全体に占める割合は比較的高い。機織では村で手紡ぎ糸が少なく値段も高いため市販の糸がよく使われる。チェンマイ県などでは木彫りの材料となる木材が取れなくなり、他県や近隣諸国からも調達する生産者がほとんどである。デザインも OPC 基準に沿った「グローバル」が奨励されるため伝統技法よりも工業デザインに長けるメンバーが担当することが多い。また価格競争に対応すべく地域伝承の織り模様などを簡素化し、売れやすい価格帯の製品を増やす生産者も出ている²⁰⁶。

OTOP プロジェクトにおける人づくり

OTOP プロジェクトでも人材育成を名目としたトレーニングやセミナー、視察などが頻繁に催されてきた。また生産者交流を通じた相互学習が奨励され、郡、県、国レベルの生産者ネットワークが構築・拡張されている。このネットワークの会合は生産、販路拡大などに関する意見・情報交換の場として活用された。

その人づくりの方向性は、地域づくりの礎となるリーダーの輩出を主眼とした日本の O V O P と異なり、コミュニティ企業家の養成を主眼としており「創造力とチャレンジ精神で人生に取り組む力」、「創造力、市場開拓計画、消費者ニーズに対応した生産・サービスを提供できる能力」を培うことが目標とされる。プロジェクト実施の初期は管理小委員会事務局、そして現在は地域小委員会事務局を担う内務省 CDD 内での同プロジェクト人材開発業務管轄が主に「コミュニティ企業家推進部」であり、プロジェクト運営全般を担当する管理小委員会事務局が CDD から中小企業振興局に移行したことからその意図が伺える。ここでの人づくりは往々にして、トレーニング期間が短く、指導員が地元との接点が薄い。大分では製品開発・改良に重要な役割を果たした常設の県の試験研究機関のような施設がタイでは整っていない。そうした不利な条件のもとでも多くの優秀なコミュニティ企業家が育ってきた。反面、基盤の脆い生産者にはトレーニングやセミナーへの参加機会が限られ、継続的の技術指導を受けられる仕組みは整えられていない。また人づくりの内容の大枠は国家 OTOP 運営委員会で決定され、草の根の主体性、土地ごとの独自性が活かされていない²⁰⁷。

こうして OTOP プロジェクトは短期間で、地方製品のブランド化、知名度向上や市場拡大、優秀・有望なコミュニティ企業家の育成など多くの成果を上げたが、基盤の脆い生産者が取り残され、生産者以外の住民はプロジェクト実施から疎外されるという影の面もある²⁰⁸。

この運動にはタイ独自の歴史がある。OTOP 導入以前にもタイには多数のコミュニティ基盤収入世代のグループが存在していた。地方のコミュニティの村人たちは彼らの農産物や非農産物の付加価値創造の個別の事業体のグループを作っていた。

例えば、Yasothorn 県の村では、有名な三角枕が生産された。一つの村における生産グループがそのネットワークを拡げるにつれて、その集塊的效果をもつクラスターが発展していた。[これこそが本来の一村一品運動であろう]

205 同上 164 頁。

206 同上 165 - 6 頁。

207 同上 167 - 8 頁。

208 同上 169 頁。

しかし、その当時にはタイの政策立案者たちはそうした内発的発展のコンセプトを認識せず、看過した。その後、政策立案者は日本のOVOPのコンセプトを取り入れ、2001年、地方開発戦略の柱の一つとしてOTOPを発足させた。地方経済を再活性化し、多様化することを意図していた²⁰⁹。但し、トップダウン方式である。

[その後10年]タイのOTOP運動はコミュニティの発展というよりは中央政府主導の市場指向的発展として特徴づけられる。製品の大多数は手工芸品や加工食品であり、幾つかの製品は輸出されたが、多くの製品はローカルな市場で取引された。

22,762の農村がOTOPプロジェクトに関わったが、コミュニティ指向的発展と違って、大量生産や市場指向的発展はOTOPプロジェクトとの結合にとり適格であるはずの多くの小規模コミュニティ工業ビジネスを妨げた。

2010年、日本ではOVOPの下に33,228の生産者が登録され、その66.8%はコミュニティ基盤企業(CBEs)であり、自営業は31.1%、中小企業(SMEs)は2.2%であった。それに対しタイでは約65,000のCBEsのうち31%がOTOPに参加したにとどまった²¹⁰。

農村部における人的資源の開発の重要性という意味では両者の違いはないが、この種の政策の履行面では異なる。タイでは政策履行の主たる責任は地域の政府が負う。自治体の計画によるコミュニティ・メンバーの職業訓練は地元の人々のスキルの向上には役立ったが、長期には人々が自立するには単純すぎて適当とはいえなかった²¹¹。

財政面では中央政府は地方コミュニティに財政割当を行い、ローカル・ビジネスを行うローカルファンド設立のために各村のファンドに当初、1百万バーツを提供した。人々は村ファンドから低利子で借り入れ、自身の事業を始める多くのチャンスを得た、またローカル製品の品質向上のために5つ星製品コンテストを設けた。しかしこの戦略はコミュニティ強化戦略とは齟齬する。けだし、農村コミュニティの貧困問題は主に地域の人々の自立によって解決さるべき問題だからである²¹²。

成功事例としてはBan Sangwiman村のケースがある。

ザボンの栽培で有名な村であるが、コミュニティはその品質向上を試み、現在、多くの地域に移出している。彼らは品質管理のためにコミュニティ企業規則をもつ。いずれも国の援助を待たず、自立して、コミュニティ発展のために社会資本とローカルな知識を活用した²¹³。

この村ではかつて米や野菜などを栽培しようと試みたが、水問題に直面した(正常な水がない)。そこで1967年、他の場所からこのエリアで栽培できるザボンの品種をもってきた。80年には他のザボンの品種をもってきて、それを改良した。それはオリジナルな“Tup-Tim Sian”種と呼ばれ、高価格で販売された。このコミュニティのイニシアチブは社会資本、コミュニティのエンパワーメント、コミュニティの知識が自立に寄与するファクターであることを示している²¹⁴。だが残念ながらこうした試みは広がりを見せなかった。

タイのOTOPプロジェクトにおける資源管理

1990年代には、タンボン単位の自治体(タンボン管理機構。Tambon Administrative Organization: TAO)の設置、また不正選挙防止や地方自治促進などを盛り込んだ「人々の憲法」の制定など、民主主義のもとでの分権化や住民参加の向上を目的とする制度改革が行われた。

第8次国家開発計画(1997~2001年)において、その焦点が従来の経済成長から人を中心とする開発へ移行する旨が明確にされ、政府と人々のパートナーシップ、住民参加、平等、および法によ

²⁰⁹ Chawewan Denpaiboon and Kochakorn Amatasawatdee, Similarity and Difference of One Village One Product(OVOP)for Rural Development Strategy in Japan and Thailand. Japanese Studies Journal Special Issue: Regional Cooperation for Sustainable Future in Asia. 2012.5, p. 53

²¹⁰ *ibid.*, p. 54.

²¹¹ *ibid.*, p. 57.

²¹² *ibid.*, pp. 57-8.

²¹³ *ibid.*, p. 59.

²¹⁴ *ibid.*, pp. 59-60.

る統治などに特徴付けられる「良い統治」が強調された。第9次国家開発計画（2002～2007年）は、第8次計画の上述のような流れを受け、持続可能な、人を中心とする開発に向けた「良い統治」の確立を強調した。そして、国王の唱える「充足経済」(sufficiency economy)、すなわち経済成長への傾倒を省み均衡のとれた開発を目指すことが、国の開発理念の礎にすえられ、団結、自立したコミュニティを確立し生活の質を向上することに重点がおかれた²¹⁵。

本来の OTOP プロジェクトにおいては上述のように「草の根主導、政府は側面支援」という原則と、「ローカルにしてグローバル」、「自主自立と創意工夫」、「人づくり」という理念を掲げられた。「草の根主導、政府は側面支援」の原則は、プロジェクト実施はコミュニティが原動力となり、政府がコミュニティのイニシアティブを補足する、という意味である。3つの理念は、地域資源が地域振興の基盤であり、地域の人々がそれを見出し、自らの創意工夫を用い、生産技術や経営能力を高めることで世界にも通用する地方製品を作り出すこと、またそれによる収入、雇用機会向上などの効果が生産者やコミュニティの自主自立を促すことを指す（大分県一村一品 21 推進協議会編 [2001]）²¹⁶。

だがタイでは公聴会、TAO の上述のような機能を補足し、コミュニティの自主自立を促す取組みなど、「草の根主導」を高める具体的措置は講じられなかった。このような制度枠組みのもとで、OTOP プロジェクトのための資源管理は、首相府直轄の NOAC を頂点とする、一律化された指示体系のもとに行われた。プロジェクト施行においては中央政府主導体制の確立に主眼がおかれ、コミュニティの主体的参加は事実上二次的に捉えられた²¹⁷。

実際、地域資源の活用は、中央政府で草案されたプロジェクト運営計画書に沿い、中央政府の指示にもとづいて行われた。さらに、OPC 選考基準や「グローバル」を視野に入れられる製品作り、グループ管理や販路拡大などの経営戦略にも長けたコミュニティ起業家の育成に主眼がおかれ、そのためにはコミュニティ外の方法やデザインを活用すること、そして都市部や海外の市場を目指すことが有用とみなされた。こうしたなか、人的資源（労働力）についてはコミュニティ内の資源が活用されたが、自然資源（材料）や土地の知恵（デザイン）、市場については、従来よりもコミュニティの外に目が向けられた。また、生産者を含めたコミュニティの人々が意見やニーズを表明しプロジェクトに関する政策決定に反映させる施策や、生産者以外の人々のプロジェクトへの関与を高める施策は限られた²¹⁸。

ただ OTOP プロジェクトにおける政府と村落部の人々の間には相互補完関係があった。力のある生産者は優先支援を受けても自助努力を重視する一方、基盤の弱い生産者は克服できない問題の解決をさらなる政府支援に求める傾向がみられたことである。また OTOP プロジェクトは生産者のみに関わり、その恩恵も生産者が独占すると指摘した村長、タンボン長、TAO 職員や公聴会議長が少なくなかったが、そのほとんどは、同プロジェクトは政策としてはよいと評価していた²¹⁹。

結局、日本の OVOP と違ってタイの OTOP は国策として行われた。基本的に政府主導の農村における貧困対策であり、地域住民自身による内発的発展ではなかった²²⁰。

²¹⁵ 西川芳昭・吉田栄一編『地域の振興』、アジア経済研究所、2009、63 頁。

一方、タクシン政権は、国家権力の一元化を行った。タクシン政権以前は、官僚組織を構成する省庁、連立政権を構成する政党、また歴代政治に影響力を及ぼしてきた軍部などの間で、国家権力が多極化していた。タクシン政権は、経済界や財界、軍部や警察と緊密な関係を保ち、与党愛国党が議会において圧倒的議席を確保するなど、国家権力を独占する体制が確立された。さらに国家行政においても、本来は緊急支援対策などのみに使われる首相府付の中央予算の総額、支出項目を拡張する（『地域の振興』64 頁）。「議会制独裁」とも批判される（同上 65 頁）。

²¹⁶ 同上 66 頁。

²¹⁷ 同上 68 頁。

²¹⁸ 同上 69-70 頁。

²¹⁹ 同上 73 頁。

²²⁰ Ngu yen Thi Anh Thu, One Village One Product (OVOP) in Japan to One Tambon One Product (OTOP) in Thailand: Lessons for Grass Root Development in Developing Countries. Journal of Social and Development Sciences, Vol. 4, No. 12 (Dec. 2013), p. 532

ここで2015に行われた中小企業のサーベイ（サンプル301社）及びタイについて得られたデータのレビューよりタイ工業の基本的情報を纏めておこう。但し、規模別総数は幾分ズレる。

表IX-17 タイの企業の基本的情報

所有形態と企業規模（2015年）	個人経営	パートナーシップ	民間有限会社	公的有限会社	計
小企業	5	20	63	2	90
中企業	1	12	97	4	114
大企業	0	5	74	18	97
計	6	37	234	24	301
工業部門別					
食品	1	13	71	10	95
繊維	0	1	7	2	10
皮革及び関連製品	3	4	14	0	21
ゴム及びプラスチック製品	2	8	84	10	104
金属製品	0	3	6	0	9
機械及び装置	0	7	25	1	33
家具	0	1	27	1	29
*家族経営は小企業46、中企業36、大企業15、計97.					
生産形態	全面社内	全面アウトソーシング	双方		
小企業	69	7	14		
中企業	93	8	13		
大企業	88	7	2		
計	250	22	29		
工業部門別					
食品	76	6	11		
繊維	9	1	0		
皮革及び関連製品	11	6	4		
ゴム及びプラスチック製品	100	5	1		
金属製品	0	1	8		
機械及び装置	25	3	5		
家具	29	0	0		
計	250	22	29		
研究開発	社内R&D	R&Dのアウトソーシング	機械、装置、ソフトウェア取得	外部知識の取得	
小企業	27	1	17	10	
中企業	31	14	26	39	
大企業	14	2	16	31	
計	72	17	59	80	
イノベーションやテクノロジー導入	新製品及び大きな改良製品導入	新サービス及び大きな改良サービス導入	製造方法	ロジスティク配送・配分	プロセスのサポート活動

小企業	64	66	65	66	65
中企業	83	83	101	98	102
大企業	85	85	86	86	85
計	232	234	252	250	252
他のASEAN諸国の企業との ビジネス関係をもつ企業		あり	無し		輸出企業
小企業		23	67		38
中企業		42	72		59
大企業		29	68		45

出典：Cassey Lee、Dionisius Narjoko and Sothea Oum eds., *SMEs and Economic Integration in Southeast Asia*. Singapore, 2019, 8

中小企業の所有形態は有限会社が多い。タイ企業は概してアウトソーシングは少ない。研究開発は中企業で最も活発である。イノベーションや新しいテクノロジーの導入は企業規模を問わず、積極的であった。ASEAN内の生産ネットワークへの参加は多くはない。

第5節 インフォーマルセクター (IS)

1994年の国家統計局の定義によれば、フォーマルセクター (FS) は「規律を持った経営・管理システムを有し、少なくとも10人以上を雇用する公的、民間の組織」である。

ISは「小規模かつ組織化の低い経営形態や、低賃金もしくは不確実な賃金、社会福祉や社会保障の不適用などに規定される事業所」である。

社会保障法が適用された1992年当時、タイでは従業員10人未満の民間企業は適用除外とされていた。05年以降、毎年発行されているISに関する報告書では、「労働上の保護を受けることなく、社会保障に加入していない労働者」（「制度外」）と定義されている²²¹。

第6次国家社会経済開発計画（1987～91年）ではISの一部である自営業や零細企業家への経営・技術支援策などが盛り込まれた。雇用創出に貢献し、都市の失業を緩和することが期待された。第7次計画（1992～96年）では初めて「インフォーマルセクター」という用語が登場し、その支援が明記され、IS就業者への研修、基礎的ニーズの拡充、農村労働者の副次的職業の促進が強調された²²²。

ISの就業比率は05～12年、全国では60%台で推移している。東北部では約75～80%、北部で70%台、バンコクでは30%前後で推移している。近年では高等教育修了者を含む各教育レベルでIS就業比率の上昇がみられる²²³。

80年代の近代的産業の発展にも拘らず、タイでは製造業とサービス業の多くは依然としてインフォーマルな形態で組織されている。1988年には約2,946.5万人の全雇用労働者のうち、85.9%がインフォーマル・セクターで雇用されている。それらは、自営業、無給家族労働者、10人以下の事業体で働く労働者に分類される。農業では労働者のうち97.8%がインフォーマルな形態で働いており、製造業でも69.0%である。都市部ではインフォーマルな経済活動が多いのは商業、サービス、製造業、運輸業、建設業の順である²²⁴。

²²¹ 綾部真雄編『タイを知るための72章』[第2版] 明石書店、2014、87－8頁。

²²² 同上90頁。

²²³ 同上91頁。

²²⁴ パスク・ボンパイット／糸賀滋『タイの経済発展とインフォーマル・セクター』アジア経済研究所、1993、12－4頁。

表IX-18 タイの民間部門の勤労者数（1986年6月-9月）

	人数 (千人)	%
賃金労働者		
フォーマル・セクター雇用者	962.1	3.9
工業	354.3	1.4
サービス	607.8	2.4
インフォーマル・セクターの雇用者	4,347.4	17.5
農業	1,845.9	7.4
工業	1,554.7	6.3
サービス	946.8	3.8
賃金労働者総数	5,309.5	21.4
所有者、自営業者		
農業	15,931.3	64.1
工業	762.1	3.1
サービス	2,836.2	11.4
所有者、自営業者総数	19,529.6	78.6
民間部門の勤労者総数	24,839.1	100
出典：パスク・ボンパイチット／糸賀滋『タイの経済発展とインフォーマルセクター』38頁。		

インフォーマル・セクターは2つの異なる部分に分かれる。1つは伝統的部門であり、1つは都市と工業の成長を背景に近年急速に拡大してきた近代的タイプの部門である。

伝統的部門は比較的、生産性の低い状態でサービス労働に従事している、主に自営業の人々から構成される。小売、路上の屋台、家事手伝い、清掃、ゴミ収集、オートバイ輸送などである。

近代型部門は製造業の輸出ブームと関連して、輸出企業の下請生産に従事する小さな作業場の数が増加してきた。縫製、革製品、玩具、造花、加工食品、宝石、自動車部品などの輸出企業が下請企業としてインフォーマル・セクターの事業所を利用してきた。またホテル、レストラン、観光業に関連する各種事業など近代的サービス企業も下請企業を有していた。

例えば、縫製品の輸出業者は海外の買手の注文に応じ、デザイン、その他の規格に合意する。そして小規模縫製業者に注文を出し、下請契約を結ぶ。需要が多い場合には更に小さな業者へ下請けに出す。バンコクでの事業拡大がコスト高を齎すと、それを回避するためにバンコクの輸出業者と大手の下請業者は地方の都市部や北部、東北地方の村に仕事を出し始めるようになった。国内の既製品需要も高まってくると類似の下請システムが国内需要に見合うように構築された。輸出及び内需指向の縫製部門では50万人以上が下請を通して、組織された、しかしほとんどインフォーマルな契約の下で雇用されている。

縫製業者は労働者の多くを故郷の村から採用する。ほとんどは店に住み込み、仕事の契約は非公式であり、家族的経営である²²⁵。

年齢別にみれば（1988年のデータ）、都市部で、フォーマル・セクターでは11～19歳が3.2%であるのに対し、インフォーマル・セクターでは11.1%である。20～24歳はそれぞれ13.2%、15.8%である。25～49歳はそれぞれ75%、58.6%で、フォーマル・セクターがかなり上回る。50～59歳では逆に7.4%、10.5%とインフォーマル・セクターが上回る。60歳以上となると、1.2%、4%となる。公的年金がないために貧困の高齢者は退職後も働き続けなければならないのであろう。

²²⁵ 同上14-7頁。

性別で見れば、都市部における雇用労働者のうち、フォーマル・セクターでは男性、40.7%、女性、59.3%、インフォーマル・セクターではそれぞれ48.1%、51.9%と、いずれも女性の比率の方が高い。労働集約的輸出指向型産業、観光業や商業に関するサービス業の拡大から、比較的未熟練で低賃金の労働者が需要された。

教育水準では都市部でのフォーマル・セクターよりインフォーマル・セクターの方が教育程度が低い労働者が多い。初等教育しか受けていない労働者は後者では75.4%であるが、前者では29.8%である²²⁶。

賃金水準は必ずしもフォーマル・セクターの方が高いというわけではない。1986年のバンコクの2つの地域における従業員が10人以下の235事業所のサンプル調査によると、インフォーマル・セクターの労働者たちは平均して月1,787バーツを稼ぎ、調査時の最低賃金1,680バーツを上回っている。最低賃金は、多くの大規模な製造会社のほとんどで働く未熟練または一般労働者の賃金を基準としているため、インフォーマル・セクターで働く労働者は、大会社の一般労働者に匹敵する賃金を受け取っていることになる。

他方、インフォーマル・セクターの自営業者の1か月の平均収入は5,867バーツで、都市部の製造業における雇用労働者の付加給付を加えた平均賃金5,003バーツより高い²²⁷。

都市部のインフォーマル・セクターで働く労働者の61.4%がバンコク首都圏に集中している。次いで中部の都市部が11%、北部、南部、東北地方の都市部はそれぞれ10%未満である。

都市部のフォーマル・セクターの労働者の17.5%が移動労働者であり、インフォーマル・セクターの労働者の19%が移動労働者である。インフォーマル・セクターへの移動労働者の中で最大のシェアを占めるのが、国内で最も貧しい地域である東北地方の農村出身者であり、続いて中部、北部の農村出身者である²²⁸。東北地方はほとんどが砂質のラテライトで覆われた台地であり、旱魃も多く、夏期は非常に暑く、雨期には洪水となり、農業には不適である²²⁹。

移動の原因で多いのは季節移動(27.23%)、凶作(25.36%)、土地無し(12.89%)である。20.58%は射幸を求めて都会を目指す。移動労働者の前職は農業が79.17%、非農業部門の雇用労働者が11.46%、その他が9.38%である。教育レベルは中等学校以上が男性で10%、女性で1.43%である。ほとんどの移動労働者の年齢は15~30歳の範囲である。彼らの仕事先はほぼ国内であり、海外は0.43%に過ぎない。国内でもバンコク首都圏に集中しており、71.37%を占める。次いで東部(11.44%)、中部(7.73%)である。他の地方は少ない²³⁰。

1978-79年における東北地方からの移動労働者についての調査によると回答者の61%が実家に送金している。送金額はその時期の東北地方の農村家計の中位所得の48%相当である。1986-87年の調査ではバンコク首都圏の移動労働者のなかで男性の1/3、女性の1/2が農村に送金していた²³¹。

都市部のインフォーマル・セクターは教育水準の低い労働者のための訓練の場となる。自らの蓄財と上昇志向の者が成功しうる内的ダイナミズムを包含している。インフォーマル・セクターは初期の農村からの移動労働者に対して都会の生活と仕事に慣れさせ、他方、都市部のインフォーマル・セクターは安価で多くのサービス(交通、食料、衣服)を供給し、都市部の一般的労働者の生活費を比較的安価に維持し、資本蓄積に寄与する面もある²³²。

IS企業の資金源は8割が自己資金である。共同出資や近親者・友人からの借り入れはそれぞれ約8%である。

226 同上20-1頁。

227 同上22-3頁。

228 同上18-9頁。

229 同上89頁。

230 同上102-5頁。

231 同上25-6頁。

232 同上27頁。

表IX-19 タイ 都市インフォーマル・セクターの企業規模別創業資金源の平均分布			
	企業の従業員規模		
	0-4人	5-20人	合計
自己資金	80.7	79.3	79.9
共同経営者からの出資	4.6	10.6	8.0
友人、親戚からのローン	7.3	8.0	7.7
民間銀行からのローン	—	0.4	0.2
政府機関からの信用	—	0.5	0.3
供給者からの信用	0.5	—	0.2
顧客からの信用	—	—	—
その他	6.9	1.2	3.7
出典：パスク・ポンパイチット／糸賀滋『タイの経済発展とインフォーマル・セクター』139頁。 80年代末と思われる。			

バンコクにおけるインフォーマル・セクター：個人店舗・既製服産業の事例。
製造業生産高に占める繊維・既製服の割合は1989年に25%以上であり、雇用者数は50万人超、ほとんどが女性である。

インフォーマルな活動はフォーマル・セクターの企業によって組織された下請け制度に端を発する。水平的な下請の形態では元請け企業に原料供給はせず、下請が注文に応じて原料を調達し、生産する。垂直的な下請では下請が原料の供給を受け、契約に明記された仕事を行う。タイの衣類産業では後者が多い。

近年は下請だけでなく、直接、製造する個人店舗の既製服産業も出現している。個人店舗のオーナーのほとんどは職を探してバンコクへ移る以前は農民であった。裁縫学校へ行って卒業した者もいるが、大多数は初めはプラトゥーン市場（織物・既製服業の中心地）の仕立て屋など他人の店で雇われ、その商売が拡大する時に独立する²³³。

衣料品製造業者間の相互協力もある。資金面、デザインやパターンについて相談したりアドバイスしたりする。下請けの労働者には親戚や友人が多い²³⁴。そうした非公式なネットワークも形成されていた。

80年代の成長期において雇用と所得の向上に最も貢献したのはインフォーマル・セクターの活動であった。多くの女性が80年代から90年代初頭にかけて工場労働者を経験した。だがほとんどの女性が過去10年の間にインフォーマル経済に移動した。ほとんど女性は10代から20代に工場労働に参入したが、大部分は30代に退出した²³⁵。

90年代中旬頃から労働集約的産業から資本集約的産業へのシフトという産業構造の再編が進行しつつあった。97年の経済危機の際に多くの労働集約的産業においてレイオフが相次ぎ、その多くは女性の未熟練労働者であった。また産業構造の変化と並行して都市化が進行した結果、コミュニティが立地する地域の生産機能が弱化した。大部分は自営業の低生産性部門に参入している²³⁶。

工場労働の経験者以外ではインフォーマル経済内での職業移動が中心である。インフォーマル経済内で職業キャリアを形成している女性は主に、現在、50代以上の世代、もしくは都市に流入した年齢が20代後半以降である²³⁷。

²³³ 同上37-43頁。

²³⁴ 同上51-2頁。

²³⁵ 遠藤環『都市を生きる人々—バンコク・都市下層民のリスク対応』京大学術出版会、2011、208頁。

²³⁶ 同上211-2頁。

²³⁷ 同上208頁。

インフォーマル経済は決して孤立した経済ではなく、都市のダイナミズムと結びついてきた。格差が拡大し、成功する者、落層する者が存在し、富める者と貧する者が混在し、住民は非雇用と自営業の間を流動しつつ、変動する就業機会に対応していた。「上昇」とは近代部門への参入に限定することはできない²³⁸。

グローバル化や工業化の進展は、むしろインフォーマル経済を「再生産」し、時には拡大した²³⁹。実際、バンコク都におけるスラム人口比率は1985年 18.5%、1996年 22.3%、2006年 31.7%と増加した²⁴⁰。

第6節 タイの中間層—都市学歴エリートの生成

「中間層」は、「民間会社か、国営企業に勤める」専門・管理・技術職などであり、市場における交渉能力や専門技能をもったエリート・ミドルクラスであった。そのタイ「中間層」の特徴は、層が薄いことに加えて農民と対立した意識にある。

1992年以後に政治参加の機会を広げたミドルクラスは、改革の最大の受益者であり、首都一極集中型発展のなかで成長したミドルクラス主導の「民主化」は、所得分配の平等化や下層の政治参加をとともなわず、実質的な民主主義とはいえない、ともいわれる²⁴¹。

産業化の出発点となった1960年から1995年までに新中間層だけで全国の就業構造の2.6%から12.1%に増加し、実数では243万人が新たにこの職種に加わった²⁴²。

1994年調査から分類した階層区分区分別によると、首都バンコクでは、新中間層に相当する「上層ホワイトカラー」(上層WC)は19%、「旧中間層」(ホワイトカラーとマニュアルの事業所有者を含む)は17.9%、さらに周辺的の中間層に相当する「下層ホワイトカラー」(下層WC)が31.6%の割合で分布している²⁴³。

これら諸中間層に共通する特徴は、その6割以上がバンコク首都圏の出身であるという都市的背景にある。ここから、タイ中間層の出自に農村との交じり合いより都市的要素が際立つ点が確認される。更に、バンコクで同じ階層的地位を得るには、都市出身者も農村出身者もほぼ同等の教育年数を必要とする。このことは、1990年まで農村部の中等教育以上の施設数が限られた実態を勘案すると、農村住民が教育を通じて階層移動を達成することは困難だった。

とはいえエリート・ミドルクラスとされる「上層WC」でも、その約半数は中間層出身ではなく父世代では「マニュアル」や農民であった。また「旧中間層」のWC、「下層WC」も同様に、その6割以上は非中間層の出自から参入した第一世代中間層である。つまり首都の中間層に関しては、出身地による機会格差が存在しながらも、下層から流入する余地は残され、階層的流動性は高かった。そして中間層のなかでは地位達成における学歴(教育年数)の影響力が認められる。本人の収入を規定する要因として重要なのは、本人の教育年数と年齢である。それぞれのベータ係数は0.424、0.371である。一方、出身地の影響力は低い²⁴⁴。

本人の教育年数について、その規定要因に関する回帰分析を行うと、父親の教育年数が最も影響が高く、父親の職業(ダミー変数、農民=0)よりも、その規定力は高い²⁴⁵。

労働市場への本格的な参入時期を20歳前後と想定し、開発時代の初期にあたる1970年以前にキャリア形成を始めた年齢層(45歳以上)と、1970~85年に参入した年齢層(30~44歳)、1985年以後の高度成長時代に参入した年齢層(30歳未満)によって区分し、それぞれの年齢層別に父

²³⁸ 同上255-6頁。

²³⁹ 同上267頁。

²⁴⁰ 同上51頁。

²⁴¹ 鳥居 高, 籠谷 和弘, 酒井 計史, 有田 伸, 船津 鶴代『アジア中間層の生成と特質』211頁。

²⁴² 同上213頁。

²⁴³ 同上214-5頁。

²⁴⁴ 同上216-8頁。

²⁴⁵ 同上219頁。

階層からの流出率・世襲率を比較すると、30～44歳台、45歳以上が経験した世代間移動の流動性に比べて、30歳未満の若年世代で急速に移動が閉鎖へ向かう傾向が観察される。例えば、「農民」の父をもつ者から「上層 WC」への移動は、45歳以上の年齢層で19%みられるが、30歳未満の年齢層では4.8%に減少した。同様に父世代が「マニュアル」の場合、30～44歳台まで「上層 WC」への移動は約30%に達するが、30歳未満の若年世代では7.6%にすぎない。さらに、30歳未満の年齢層では、「下層 WC」の父からの世襲率は51%にまで上昇し、「上層 WC」への移動の減少分を吸収している。こうした社会移動の実態は、タイ社会のマニュアルや農民出身者でもかつては学歴さえ取得できれば、中間層に上昇する機会がある程度開かれた時期があり、他の社会の圧縮型産業化における中間層の生成過程にも似た出自の交じり合いがタイでも起きていた事実を示している。但し、世代間移動の閉鎖化は早い段階で進む傾向をみせ、すでに若年世代の一部には親の地位を引き継ぐ中間層が出現し、近年の中間層論が定置するミドルクラス像とも重なることが理解される。しかし、中間層総体としてみた場合、首都でも未だその半数以上は農民・マニュアルから上昇してきた第一世代中間層であり、中間層を農民や下層から隔たった同質的階層と断定することは、少なくとも移動の実態から判断するに過ぎない。但し、1980年代後半の経済ブームに前後して、農民出身者が都市の「マニュアル」か「下層 WC」以外に上昇移動する余地が狭まりつつあることは明白である²⁴⁶。

1990年代のタイの中間層の過半数は、東アジア諸国と同様に出自の異なる第一世代中間層によって占められている。また、この「硬い」構造を圧縮型発展から生まれた社会意識が補完することにより、格差をもたらす社会的インパクトを弱め、中間層の成功を認める素地を作っている。すなわち、階級対立を諸階層が明示的に意識した1970年代とは異なり、1990年代には学歴を備えた都市階層の自己正当化とこれを容認する意識が社会に定着し、都市の政治における中間層の卓越性を支えている²⁴⁷。

ともあれ、こうして中間層は軍部、官僚層・テクノクラート、農民層と共に、政策決定にも一定の影響をもつ勢力となった。

第7節 社会状況

まず雇用状況。

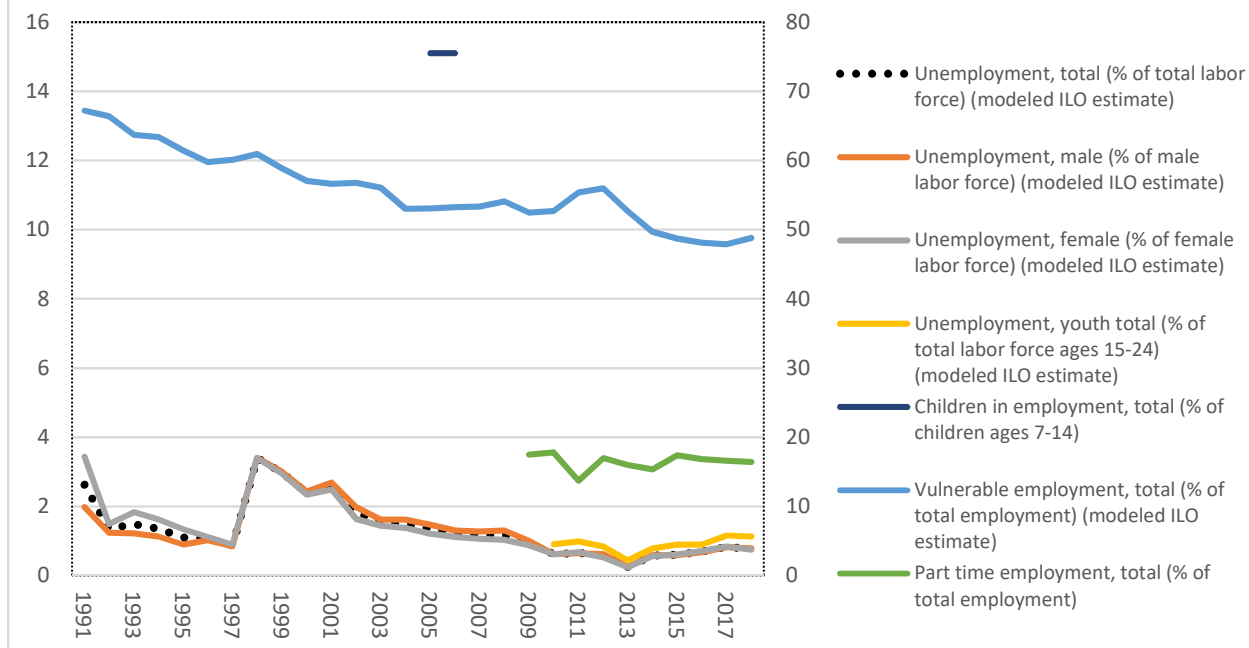
失業率は2000年代に入って低下しており、その男女差は少ない。但し、若年層のそれはやや高い。不完全雇用は減少傾向にはあるが依然、50%前後の水準である。

所得水準は1962年から2018年までに60倍に上昇した。絶対的貧困率は1981年の19%が、2010年代にはほぼなくなった。相対的貧困率はその間に18%から11%前後に減った。ジニ係数は同期間に45.2から約36に低下した。

²⁴⁶ 同上 219–221 頁。

²⁴⁷ 同上 227 頁。

図IX-6 雇用状況 (%)



出典：The World Bank. World Development Indicator

注記：失業率と児童雇用は左軸。

表IX-20 所得格差

	1962	1970	1981	1988	1990	1992	1994	1996	1998	1999	2000	2002	2004
GNI per capita, Atlas method (current US\$)	110	210	760	1160	1490	1880	2400	2950	2080	1980	1980	1990	2530
Income share held by highest 10%			35.5	35.3	36.4	38.6	34.9	34.3	32.3	34.1	33.7	33.2	33.8
Income share held by highest 20%			51.4	50.7	52.2	54.4	50.4	49.9	48.5	50.1	49.7	48.9	49.3
Income share held by fourth 20%			20.7	20.3	19.8	19.5	20.4	20.4	21.3	20.6	20.9	20.9	20.9
Income share held by third 20%			13.5	13.5	12.9	12.3	13.5	13.7	14	13.6	13.6	14	14
Income share held by second 20%			9	9.4	9.1	8.5	9.6	9.8	9.9	9.6	9.6	9.9	9.7
Income share held by lowest 20%			5.4	6.1	5.9	5.4	6.1	6.2	6.4	6.1	6.2	6.3	6.1
Gini index			45.2	43.8	45.3	47.9	43.5	42.9	41.5	43.1	42.8	41.9	42.5
Proportion of people living below 50 percent of median income (%)			18.2	14.7	11.5	13.7	12	12.2	12.1	13.4	12.3	12.9	13.8
Poverty headcount ratio at \$1.90 a day (2011 PPP) (% of population)			19.3	14	9.2	6.6	3.1	2.2	1.5	2.5	2.4	1.1	0.7
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
GNI per capita, Atlas method (current US\$)	3100	3530	3970	4140	4580	4950	5520	5720	5760	5710	5700	5970	6610
Income share held by highest 10%	32.5	30.8	31.1	30.6	30.7	29.9	30.4	29.2	28.7	28.4	28.9	28.4	28.1
Income share held by highest 20%	48.5	46.7	47.2	46.5	46.5	45.1	46.3	45.1	44.5	43.8	44.5	44.1	44
Income share held by fourth 20%	21.4	21.7	21.7	21.8	21.7	21.4	21.8	22.1	22.1	21.9	21.8	22.1	22.2
Income share held by third 20%	14.3	14.7	14.6	14.8	14.8	15.1	14.8	15.1	15.3	15.5	15.3	15.5	15.5

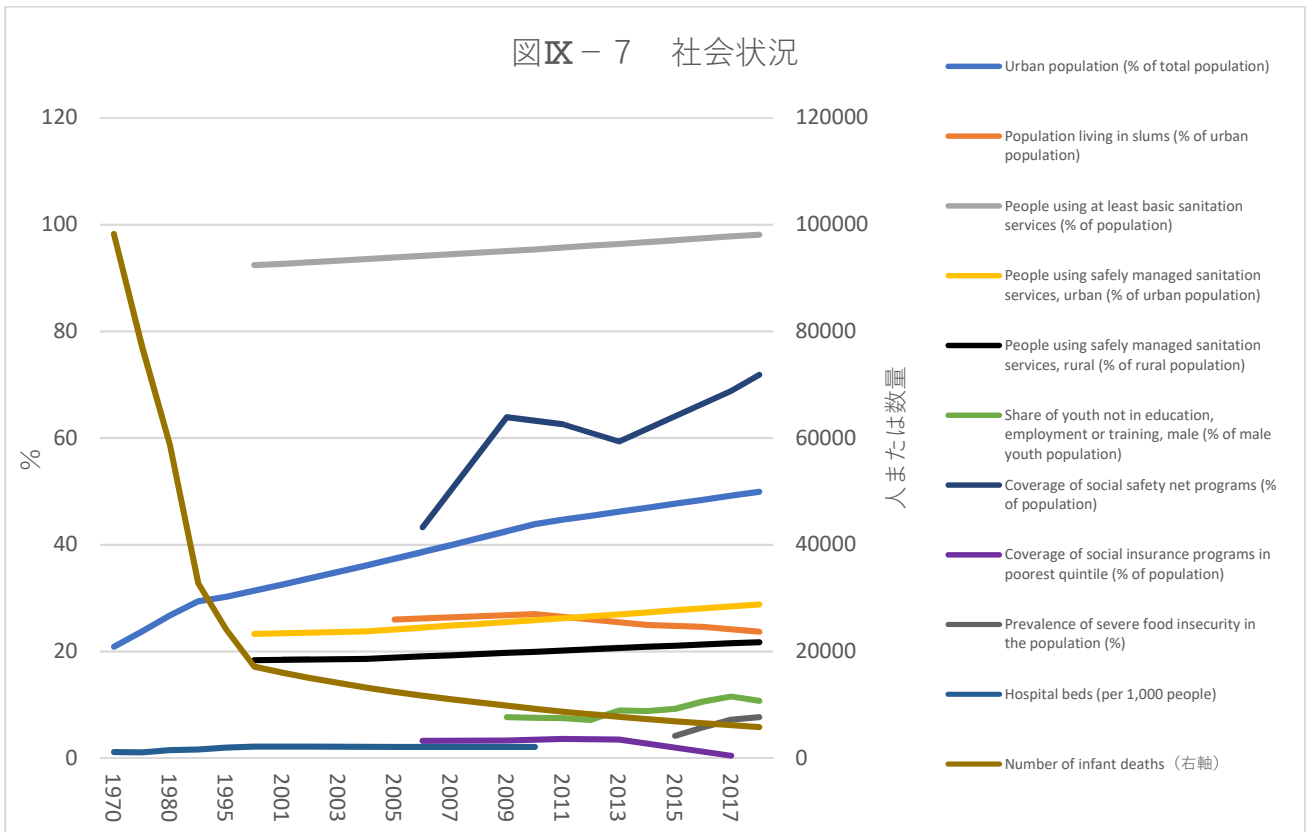
Income share held by second 20%	9.9	10.3	10.1	10.3	10.4	11.1	10.4	10.8	11	11.3	11.1	11.1	11.1
Income share held by lowest 20%	6	6.5	6.4	6.5	6.6	7.2	6.6	6.9	7.1	7.5	7.3	7.3	7.2
Gini index	41.8	39.8	40.3	39.6	39.4	37.5	39.3	37.8	37	36	36.9	36.5	36.4
Proportion of people living below 50 percent of median income (%)	15	13.1	13.6	13.4	12.4	10.4	12.7	11.8	11.3	10	10.8	11	11.3
Poverty headcount ratio at \$1.90 a day (2011 PPP) (% of population)	0.7	0.3	0.1	0.2	0.1	0	0.1	0	0	0	0	0	0

出典：The World Bank. World Development Indicator

表IX-21 教育水準

	1974	1980	2004	2005	2006	2009	2010	2013	2016	2018
Educational attainment, at least completed primary, population 25+ years, total (%) (cumulative)		12.16	55.04		51.35		60.80	61.47	65.74	66.85
Educational attainment, at least completed lower secondary, population 25+, total (%) (cumulative)		9.82	33.24		32.36		38.65	41.42	45.07	46.24
Educational attainment, at least completed upper secondary, population 25+, total (%) (cumulative)		5.31	22.64		22.57		27.34	29.29	32.67	33.31
Educational attainment, at least Bachelor's or equivalent, population 25+, total (%) (cumulative)								13.13	14.81	14.94
Literacy rate, adult total (% of people ages 15 and above)		87.98		93.51			96.43	93.70		93.77
Literacy rate, youth total (% of people ages 15-24)		96.87		98.05			96.60	98.31		98.14
Children out of school (% of primary school age)	24.09				1.08	1.73				

出典：The World Bank. World Development Indicator



教育水準も上昇している。ことに大卒以上が 2018 年には 15% 近くなった。未就学児童の割合も 1974 年に初等教育該当年代の 24% であったが、2006 年には 1% 強にまで低下した。但し児童雇用（7-14 歳）は 2006 年でも 15% であった。

衛生状態は幾分改善されている。幼児死亡者数も激減した。セイフティネットのカヴァー率も上昇した。しかし、最貧層の社会保険カヴァー率は数% に留まる。都市化は進行したが、スラム人口も依然、多い（2018 年に 23.7%）。

第 8 節 タイの地域経済

タイの農村は土地も肥沃で、生産性も高く、アジアの他の国と比較して豊かであった。その土地保有規模はアジアの他の国と比して大きい。ほとんどは自営農であった。テナントは少ない。森林地帯は国土の 78%、台風のような災害も比較的少なかった²⁴⁸。

第 2 次大戦後、人口が増加し、利用可能な土地が減少し、農民の土地は細分化され、テナントも増加した。62 年、農村部住民の約 61% は貧困線以下であった。

50 年から 80 年にかけて農村部住民は約 2 千万人増加したが、うち 250 万人がバンコクに、600 万人は他の地域に移住した。1,150 万人は農村部で働く。都市部の製造業セクターは年々の労働力供給の 3% しか吸収できなかった²⁴⁹。

安い労働力が多いため労働集約的工業（とくに繊維、衣料品など）やサービス業が成長した²⁵⁰。

首都圏・地方間の地域格差や各地方内の都市・農村格差がそれぞれ大きい。地域内の所得階層間の格差も大きい。但し、首都圏と地方都市部の格差はそれほど大きくはない。そうした格差がタイの流通業態の構造に示されている。経済成長に伴い外資主導ないし地元資本中心の流通新業態が次々と生まれ、富裕層や中間層をターゲットとする事業が伸びていく一方で、低所得層をも重要な顧客とする生鮮食品などの分野ではタラートが存続した。伝統的流通機構の構造的変容が起こったわけではない²⁵¹。

表 IX-22 小売業の売上高中、近代小売業の占める割合

年度	1995	1996	1997	1998	1999	2000
近代小売業の割合 (%)	20.4	20.3	22.5	31.3	25.7	24.0

出典：遠藤元『新興国の流通革命—タイのモザイク状消費市場と多様化する流通』76 頁。

所得面から地域格差をみてみよう。

表 IX-23 地域別世帯収入（全国を 100 とした指数で表示）

	1981	1986	1990	1994
バンコク首都圏	177	191	208	199
中部	108	110	104	106
うち都市部	159	182	158	155
準都市部	112	135	110	127
農村部	101	95	94	93

²⁴⁸ Porphant Ouyyanont. A Regional Economic History of Thailand. Yusof Ishak Institute, Singapore, 2017, p. 74.

²⁴⁹ *ibid.*, pp. 75-6.

²⁵⁰ *ibid.*, p. 78.

²⁵¹ ここで、近代小売業に含まれるのは、百貨店、総合量販店、スーパーマーケット、主要コンビニエンスストアであり、後 3 者はバンコクに本社を置く企業のみである。従って、全ての売上データを把握しているわけではない。ただ、傾向は分かる（遠藤元『新興国の流通革命—タイのモザイク状消費市場と多様化する流通』76 頁）。

東北部	74	70	63	68
うち都市部	165	187	133	158
準都市部	97	102	92	99
農村部	68	60	57	57
北部	85	86	84	76
うち都市部	174	181	179	155
準都市部	94	87	100	86
農村部	76	75	72	66
南部	96	101	92	97
うち都市部	185	182	148	151
準都市部	97	116	101	114
農村部	82	83	81	85

出典：遠藤元『新興国の流通革命—タイのモザイク状消費市場と多様化する流通』2010、40頁。

94年には最貧地域の東北部の平均世帯収入は首都圏の約35%であった。その東北部でも都市と農村の格差はほぼ10:3である。だが首都圏と東北部の都市部の格差はほぼ10:8であった。他の地域でも同様の傾向がある²⁵²。

表IX-24 月間世帯収入別世帯数の分布：1994年 (%)

所得階層区分 (パーツ)	全国	バンコク 首都圏	地方圏		
			都市部	準都市部	農村部
4000未満	39.7	7.9	17.0	34.3	50.3
4000~7999	30.9	24.6	29.8	32.2	32.1
8000~10999	10.4	17.3	15.6	12.2	8.0
11000~19999	11.9	27.9	21.8	14.2	6.9
20000以上	7.1	22.3	15.8	7.1	2.7

出典：遠藤元『新興国の流通革命』40頁。

表IX-25 6歳以上の人口における就学比 (%) 1990年

	教育経験なし	教育レベル				
		就学率	初等教育レベル	中等教育レベル	大学レベル	その他
首都圏	6.7	93.3	45.9	29.1	8.1	0.2
中部タイ	9.5	90.5	69.0	16.5	4.9	0.1
北タイ	16.0	84.0	69.9	10.7	3.3	0.1
東北タイ	8.8	91.2	80.2	8.4	2.5	0.1
南タイ	14.3	85.7	65.0	15.3	4.5	0.1

出典：ワラコーン・サーマコーセート、谷口興二、巻島稔編『タイにおける地方中核経済圏の形成—工業化の地方分散化のために』141頁。

みられるように首都圏の教育水準は比較的高く、北タイや東北タイは低い。

²⁵² 世帯収入の地域格差については大野幸一編『経済発展と地域経済構造—地域経済学的アプローチの展望』アジア経済研究所、2000、69、74頁参照。

地域別状況

《バンコク》

1939年、タイの製造業工場のほとんどはバンコクに集中していた。製造業は主に小規模で低付加価値であった。精米業を除きローカル市場向けの軽工業が中心であった（紙や製糖工場）。企業家のほとんどは中国人や欧州人であった。いくつかのエリアでは陶磁器、陶器、繊維、食品保存、食品加工といったローカル市場向けの伝統的製造業のサイトがある。

第2次大戦までは経済構造はあまり変わらず、1929年にタイ人の80%以上は農村に住み、ほとんどが農民であった。37年、製造業従事者は、労働力人口の2.13%に過ぎなかった²⁵³。

バンコクの重要な商業や製造業は中国人の手にあったから、利潤のかなりは中国に送られ、バンコクにおける資本蓄積は制限された。また政府の伝統的な財政政策も工業化を遅らせた²⁵⁴。

38年以降、官僚資本主義が生長し、政府高官は中国人ビジネスマンと緊密に結びついていて、49年の中国共産党政権成立以後、中国への送金はストップし、タイ経済により多くが投資されるようになった²⁵⁵。

戦後は急速な工業化が進む。60年にバンコクと Thonburi の製造工場総数は7,302であり、うちタイ系は2,233、外資（ほとんど中国）は5,069であった。労働者は62,264人、1工場あたり8.5人である。民間のセメント工場が最大の労働者数であり521人、マッチ工場（4工場）平均321人、石鹸工場（13）平均42人であった²⁵⁶。

60年以降、都市化が進んだ。バンコクへの移住者は75～80年に21.2万人、85～90年に36.6万人であった。95～2000年には13.5万人に減少した。減ったのは経済危機や地方の発展による²⁵⁷。

60年代の製造業セクターは主にバンコクに集中していたが、その後周辺に広がる。67年、製造工場の54%はバンコクが本社であったが、80年、46.5%、85年40.5%、87年37.7%に減った²⁵⁸。バンコクでは被用者1～5人の小工場が労働者中、87年63.8%、91年57.8%を占めていたが、20人以上の工場が増大した²⁵⁹。

87年以降、いくつかの製造工場はバンコクから周辺の地方や東部海岸部に移転した。しかし多くの、とくに小規模なそれはバンコクに留まった²⁶⁰。

《中部地域》

広大で肥沃なデルタ地帯を含む。そこは稲作に適しており、砂糖、香料も生産していた。

また東部海岸も含み、交易には有利な地域である。1941年以前は精米業が盛んであったが、ほとんど中国人が経営していた。また移住してきた中国人が商業面でもビジネスを行っていた²⁶¹。

1937年、中部地域の労働者の80%以上が農業に従事し、工業で働くのは2.0%に過ぎなかった²⁶²。

1855年のボーリング条約以降、農村は他の地域より輸出向け米作に注力し、繊維のような伝統的手工業から労働者や資源を引き出した。その結果、家内工業は衰退し始めた。

1910年、タイの米輸出の90%ほどは中部地域が占めた。砂糖生産は鈍化し、1878年には事実上、砂糖輸出はなくなった²⁶³。

²⁵³ Porphant Ouyyanont. A Regional Economic History of Thailand. Yusof Ishak Institute, Singapore, 2017, p. 42.

²⁵⁴ *ibid.*, p. 46.

²⁵⁵ *ibid.*, pp. 79–80

²⁵⁶ *ibid.*, p. 50.

²⁵⁷ *ibid.*, p. 61.

²⁵⁸ *ibid.*, p. 66.

²⁵⁹ *ibid.*, p. 67.

²⁶⁰ *ibid.*, p. 69.

²⁶¹ *ibid.*, pp. 81–3.

²⁶² *ibid.*, p. 85.

²⁶³ *ibid.*, p. 87.

商業的米作の増産は生産性の向上よりは農地の追加的配分による。小規模農家により伝統的方法や農具が使われていた²⁶⁴。

1930年、中部地域の農家の36%はテナントであった。但し、Tanyaburiでは農家の90%がテナントである。Rangsitエリアの外部では農家の90%は自営である。

中部地域は商業的米作の主要エリアであるが、1929年の大恐慌で打撃を受けた²⁶⁵。

但し、中部地域の大部分のエリアでは多くの農民は自家消費のために米作に従事している²⁶⁶。

中部地域の工業は小規模である。1937年に工業セクターの労働者は33,044人を数えた。精米業が地域の重要工業（地域の労働者の約12%）である。精米所は29年中部地域で477存在し、一般に河岸に建設される。大部分は華人が所有しており、4,092人の労働者を雇用していた²⁶⁷。

第2次大戦後、中部地域は他の地域より大きな経済的変化が起きた。緑の革命もここから始まった。高地作物の成長、市場経済拡大、農業から非農業への漸次的シフトが生じた。

だがバンコクの商業都市としての成長、近代化、人口集中から農産物需要が増大するとともに、バンコクから工業品が流入し、ローカル工業が衰退した。

農産物・畜産物加工工場がバンコクやその周辺に立地した。農民は畜産、果物、野菜を増やした。農業の多角化が進展した。米作地は79～80年に11%減少し、果樹園は19%拡大した。中央平原での果物生産は69.5%増大した。

バンコクの成長は近隣の農村にとっては手工業品や地元生産物（魚網、乾燥食品、酢漬食品など）を生産する刺激剤となった。1978～9年、非農業収入（商業作物の販売収入含む）は農家家計の総収入のほぼ36%となった。

交通網の整備（新しい道路やハイウェイ、運河）によりバンコクと中部地域の結びつきを強め、高地作物（メイズなど）の生産が拡大した²⁶⁸。

表IX-26 中部地域の雇用構成 (%)

	1980	1990	2000	2010
農業（漁業含む）	62.4	54.8	35.3	23.4
製造業	9.0	13.2	19.3	33.8
サービス業	9.5	8.7	10.6	18.9
総数（千人）	5,100	6,895	7,909	10,971

出典：Porphant Ouyyanont. A Regional Economic Histry of Thailand. p. 113

注記：米作は生産性上昇：灌漑整備、機械化、化学肥料使用（他の地域より多い）、新しい多様な品種及び高収量品種導入による（ibid., pp. 120-1）

中部地域の工場数（雇用者10人以上）は1970年、1193（うち食品571）、1990年、3778（雇用者数566.9千人、労働者数563.5千人）、2006年、5909（雇用者数1030.7千人、労働者数1022.9千人）に急増した。

雇用者1～10人含めると06年に工業企業総数46,338（うち繊維・アパレル・皮革製品19.6%、食品・飲料・タバコ16%、家具15.4%、木材及び木工製品13.3%、基礎金属及び金属製品12.1%）であった。企業の89.6%は労働者1～15人の小規模企業であった²⁶⁹。

首都圏との関連も大きいだが、比較的バランスのとれた産業構造であるといえる。

《北部地域》

²⁶⁴ ibid., pp. 88-9.

²⁶⁵ ibid., p. 93.

²⁶⁶ ibid., p. 96.

²⁶⁷ ibid., p. 98.

²⁶⁸ Porphant Ouyyanont. A Regional Economic Histry of Thailand, pp. 106-8

²⁶⁹ ibid., pp. 140-144.

19世紀は主に米作中心の自給経済であった。各農家は種々の生産物を作り、村内で交換して、自家消費した。交易は北部の農村の間や近隣の地域（中国やビルマ）とも行われたが、ほとんど物々交換である。塩は高価でどんな商品とも交換できた。森林が多く、木材製品は重要な商品である。チーク工場は大部分は華人が掌握していた。

戦前はチェンマイが中心的都市であった。チーク材の輸出は増加していたが、チーク産業への投資は大部分、ヨーロッパからである。

1921年にチェンマイとバンコク間の鉄道が開通した。それまでは北部、特に上部北部はバンコクよりも中国やビルマと取引していた²⁷⁰。

鉄道開通後、商業的米作の拡張から関連事業（精米、店舗、貿易業など）が登場する。手織り織物は自家消費及びコミュニティ内消費からより商業的なそれに変わった。

チェンマイのチーク商業やタバコ工業の発展は貨幣需要を高めたが、当時はパーツやタイコインの北部への供給は少なく、ビルマから輸入したルピーを使用していた。27年にはシャム商業銀行がチェンマイに支店を開設した²⁷¹。

米作は一期作（二期作も可能であったが）であったが、20年代から30年代に灌漑が整備され、乾季も米作や他の作物への水の供給が可能となった。しかし、当時は大部分の作物は自家消費であった²⁷²。

上部北部の主要な地場産業は絹織物であった。バンコクで大きな需要があった。絹原料は輸入していた。自家栽培の綿や絹織布のための織機をもつ家は北部の繊維工業に貢献した。他に銀食器、宝石、傘、マット、シャムのラフなブッシュから作られた紙、タイル、陶器、ボートなどが知られている。

20年代以降、北部製造業は都市部でも農村部でも広がった。主にチェンマイやNakhon Sawanの電化のゆえである。また、氷、なめし皮製品、ソーダ、木材の研磨、綿及び綿製品、シガレットなどの工業も成功した。

英米タバコ会社は北部に熟成施設と共にタバコプランテーションを設けた。また現地のたばこ農家に種子を配った。後にこれら会社をシャム政府が買収した。更に政府は37年と41年に製糖所を設けた²⁷³。

精米所は鉄道沿線に広がった。その大部分は小規模で華人が経営していた。製材所も同様である。北部は森林資源が豊富でカート、家具、研磨材木のような地場産業が拡大した。研磨材木は品質は輸入品に劣るが、もっぱら国内向けである。

37年に北部製造業セクターに21,640人ほどが従事していた。うち精米所の労働者1,198人、製材所1,839人、大工2千人超、籠編み1,500人ほどである²⁷⁴。

北部のほとんどの製造業は家内工業である。多くの手工業者は地元の資源を使う。土製煉瓦、大工、石の研磨、紡糸製造、織布、銀器、金細工、漆細工、タイル、セラミックスなどである²⁷⁵。地元の資源を活用した地場産業が発展していた。

第2次大戦後、北部経済は徐々に農業から製造業やサービス業に比重を移す。GRPの構成では1981年に農業40.3%、製造業9.0%、サービス業（観光業が大きい）50.3%であったが、2000年にはそれぞれ17.9%、21.6%、60.4%となった。雇用者数では1981年にそれぞれ80.0%、2.1%、17.9%であったが、2000年には53.6%、5.6%、40.8%となった²⁷⁶。

農業では70年代まで依然、米作が中心であった。71年、北部の農民の76%は自身の農地をもつ。フルタイムの小作は19%である²⁷⁷。

²⁷⁰ *ibid.*, pp. 150–1.

²⁷¹ Porphant Ouyyanont. *A Regional Economic History of Thailand*, pp. 159–60.

²⁷² *ibid.*, p. 163.

²⁷³ *ibid.*, pp. 174–6.

²⁷⁴ *ibid.*, pp. 176–7.

²⁷⁵ *ibid.*, p. 179.

²⁷⁶ *ibid.*, p. 189.

²⁷⁷ *ibid.*, pp. 191–2.

北部上部では低地の灌漑システム、森林、高地の連作作物、恒常的作物がある。下部では米作に適した低地と高地作物に適した丘陵地帯がある。

60年代以降、北部で高地作物が増産されるようになる（中部では頭打ち）。メイズ、砂糖キビ、キャッサバ、タバコ、リュウガンのような果実のための土地利用が急拡大した。機械利用の増大、道路建設、自動車数増大などによる。米作の比率（保有農地中）は93年の58.1%から、03年の53.2%まで低下した²⁷⁸。

森林関連事業には70年に6,830人が従事していた。木材関連手工業や製造業に19,467人が従事している（製材所、合板工場、木材及びコルク生産、家具及び据付品生産）。だが80年以降、森林関連経済は減衰し始めた²⁷⁹。

北部の製造業は自然資源と労働に大きく依存している。70年代までは小規模であった。70年に雇用者の3%が製造業で働いていた（109千人）。企業の大部分がチェンマイに立地していた。

手工業のうち食料、飲料、タバコ産業に29,082人、手製の繊維、衣料品、皮革及び革製品製造に18,016人、金属手工業、金属製品工業が13,707人、精米所（約250）に8,513人が従事していた²⁸⁰。

80年代に製造業は拡大する。インフラ整備、政府の地方成長方針による。

85年にLamphunに工業団地が設立された²⁸¹。

90年代には急拡大する。電子部品、食品加工、亜鉛精錬、セメントといった新しい工業に投資された²⁸²。

06年、雇用が一人以上の工業組織は92,210を数えた。うち1～15人が97.1%である。主要製品は木材及びコルク製品（家具含む）が24.6%、食品及び飲料が21.8%、衣料品及び羊毛染色と装飾が21.0%である。これらの組織で約39万2千人が働く。うち22.5万人が雇用者である。

90年代は労働力不足となりビルマなどの外国人労働者を雇う。10年代には17万人の外国人労働者を登録している²⁸³。

世銀の研究報告によると1968-9年、北部の家庭のうちまだ手織り機を使っているのは4%のみであった。他の村の消費のために作り得たプラスチックバスケット、石鹸、マット、台所用品のような商品はバンコクから届く商品に置き換わった。地場産業の衰退にも拘らず、ローカルな手工業ではどこでも家内工業に関わる多くの世代がみられた。それらの手工業は陶磁器、高地族の手工業、豚皮フライ、塩漬ソーセージ、陶器、パーム葉の帽子、クワの紙、釣り具箱などがある。

01年、23.9万戸の家内工業を数え、47万人の労働者がおり、うち18.5万人は食品、飲料、タバコの家内工業で働き、11.5万人が繊維、織物、衣料品、皮革製品のそれで働く。労働者の82.4%は家族である。01年、家計総収入の31.1%が家内工業からの収入であった²⁸⁴。

《南部》

ムスリムが多い。1941年まで、なお地域の大部分の部分で自給自足経済であった。バンコクとの経済的結びつきは少なく、主要な工業はマラヤと似て鉱業とゴムである。

錫工業の事業運営の大部分は華人が行う。タイには錫精錬プラントはなかった。錫鉱石は洗浄して船積みされ、ベトナムやシンガポールに輸出される。多くの華人鉱山は手労働の代わりに gravel pumping を使う（水を鉱山に入れ、スラッジから選鉱）。鉱石は豊富である。労働者の大部分は中国からの移住者であり、フルタイムではなく、契約による臨時労働者である。

バンコク政府は植民地化を恐れて西欧企業に利権を与えなかった。

1910年以降、輸出が増加し、鉄道が拡張され、より近代的技術が導入された（浚渫機導入）。

²⁷⁸ *ibid.*, pp. 195-6.

²⁷⁹ Porphant Ouyyanont. *A Regional Economic History of Thailand*, p. 202.

²⁸⁰ *ibid.*, p. 206.

²⁸¹ *ibid.*, p. 207.

²⁸² *ibid.*, p. 209.

²⁸³ *ibid.*, pp. 209-210.

²⁸⁴ *ibid.*, p. 211.

外国投資は1934-40年に増加する。鉱山労働者は37年、華人7,551人(45.6%)、タイ人8,960人であった²⁸⁵。

ゴムについては1901年頃、初めて南部地域で植付けされた。ゴム工業の発展はやはり華人が重要な役割を果たした²⁸⁶。

米作は主に自家消費用である。29年に南部はタイの米輸出の10%を占めた²⁸⁷。精米所は29年に南部には34のみで、ほとんどが華人所有である。全て小規模でモーターないし蒸気力を使った。37年、精米所の雇用は611人のみである²⁸⁸。ココナッツ生産も主に国内消費用である。

漁業についても南部の漁民はやはり商業的より、自家消費が主である。

各コミュニティ内部にいくらかの商業は存在する。関連する経済活動には箱船 pontoon、fish trap 筈 [ど]、網その他漁具、漁船、塩漬け魚、小エビペースト、酢漬け製品その他のシーフードがある²⁸⁹。

第2次大戦後ハイウェイ建設によりバンコクとの結びつきが強まり、60年代後半、経済的多様化過程が進んだが、依然、農業が中心である²⁹⁰。

1970年 GRP 中比重は農業が40% (うちゴム、ココナッツ、シーフード、パームオイルが合わせて農業セクター中63%、林業7%)、製造業が12.3%、商業が38.8%、サービス業が15.2%であった²⁹¹。2010年には農業34.4%、工業21.7%、サービス業43.8%に変化した²⁹²。

09年には労働者509万人のうち農業が44.9%、工業が14.2%、サービス業が40.9% (南部西側は観光に大きく依存) であった²⁹³。

農地の61%はゴムプランテーションや他の多年生植物の栽培に利用され、穀物などの農産物は28.5%に過ぎない²⁹⁴。ゴム経済は戦後拡大した。50年代、ゴム工業は15万人を雇用している (農場労働者が9.1万人、他は樹液採取者、工場労働者)。ゴムプランターにはタイ人、華人、ムスリムを含む²⁹⁵。5万人の労働者が工業で雇用 (樹液採取者を含め) されていた。90年代、ゴムの90%は輸出された。ゴム生産の家族は82万人、その大部分は小規模 (約15rai) であり、生産者の10%のみ250rai超である。

パームオイルの耕作地は96年に1.04百万rai、2013年、3.44百万raiである。96年の南部の生産量は1.65百万トンに達した²⁹⁶。

漁業は南部の農林水産物生産中60年は4.2%であったのが、70年には20.7%に上昇した。

海洋漁業拡大、モーターボート使用増、商業漁業拡大、輸出増による。関連産業も発展した (氷製造、冷凍保存、加工工場、ボート製作)²⁹⁷。98年に南部には5万以上の漁業世帯、10万人以上の漁民が存在する。種々のグループ内の軋轢はある。ムスリムの漁民の88%は伝統的漁民で自家消費的であるが、華人は商業的であり、投資額は大きい。

製造業では70年には労働者10人超の工業企業は434存在した。

84年には、工場数は2607に増えるが、大部分は1~9人規模である。うち食品・飲料は約60% (うち83%は精米所) である。大規模な工業はゴムシート、ゴム棒材、濃縮ラテックス、冷凍魚肉

²⁸⁵ *ibid.*, pp. 243-8.

²⁸⁶ *ibid.*, pp. 253-5.

²⁸⁷ *ibid.*, p. 260

²⁸⁸ *ibid.*, p. 261.

²⁸⁹ *ibid.*, p. 265.

²⁹⁰ *ibid.*, p. 267.

²⁹¹ *ibid.*, p. 276.

²⁹² *ibid.*, p. 279.

²⁹³ *ibid.*, p. 276.

²⁹⁴ *ibid.*, p. 279.

²⁹⁵ *ibid.*, p. 280.

²⁹⁶ *ibid.*, pp. 282-4.

²⁹⁷ *ibid.*, p. 285.

の分野であり、ほとんどは単純な加工で付加価値は相対的に少ない。2012年には工場は33,538に増え、労働者は232千人となる²⁹⁸。

《東北部》 最も貧しく紛争の多い地域である。

1930年にバンコクと東北部間の鉄道が開通し、コメ輸出増、農産物、畜産物、木材、皮革の移出増を齎し、繊維、石鹼、機械、金属を移入した。農業は基本的に自給である。1932年まで続く。商業は農村と家族との間に限定されていた。不況の影響は少ない。

19世紀、絹原料は輸出していたが、東北部の幾つかの村は絹のような高価値の生産物を作ろうと試みた。政府は養蚕や絹生産を奨励した。日本の専門家を招き、試験的な絹農家において日本的方式の利用や日本とタイの蚕をかけあわせることを助け、絹農家は東北部に広がった。地元民は学校で生産指導を受け、試験所や宣伝センターが設立され、近代的織機の使い方を教えた。多くの若い女性が養蚕学校を卒業次第、政府は新しい織機を分け与えた。その結果、20世紀に入り一時、養蚕業や絹生産が栄え、輸出もしていたが、1914年の微粒子病の発生や米作地域の拡大（1907年から29年にかけて80%増）により、この地域の養蚕業は減衰し、事実上終焉した²⁹⁹。

1930年現在、農家のほぼ82%は自作農、小作は18%である。平均規模は5.83raiであった。労働力不足で鉄道建設や道路修繕の労働力は往々中国人やベトナム人移住者であった。

一部の農家は農繁期に支援労働者を雇ったが、大部分の農家は農繁期に伝統的に労働ローテーションに頼る。農業の生産性は低い。高いアルカリ性で土壌の質が悪く、砂地が多く、乾季が長い。製造業では手工業者は多かったが、主に域内消費である。

1929年、精米所は33存在したが、大部分は華人が経営していた。小規模で動力は35馬力以下である。タイ人と華人労働者が働いていた。

37年には、精米所856、製材所820となった。だが労働者数は1,676人に過ぎない。

40年代に砂糖工場も設立された³⁰⁰。

第2次大戦後もやはり経済的には他の地域より遅れていた³⁰¹。ただベトナム戦争との関連で多くの軍事基地やハイウェイが建設された³⁰²。

サリット政権の第1次国家経済発展計画策において農業や協同組合セクターでは灌漑システムが発展し、高地作物のリサーチとプロモーション、米作や淡水漁業が奨励された。そのため農村部の協同組合発展が促進され、農業向けローンが設定された。

工業やエネルギーセクターでは水道供給のための地下水サーベイ、鉱石や原料サーベイ、エネルギー需要とその資源のサーベイが行われ、地域レベルの運輸、家内工業や製造業が奨励された。

輸送面ではハイウェイの建設と修繕、空港建設と拡張が進められた。

地方開発面ではコミュニティ発展手法が改善され、電力網改良と拡張等が行われ、更に保健や教育にも注力された³⁰³。

表IX-27 経済構造

	GRP 構成比 (%)			雇用 (%)		
	農業	工業	サービス	農業	工業	サービス
1960	57.6	11.8	30.8	93.5	1.2	5.3
1970	43.8	19.1	37.1	91.8	1.6	6.6
1990	27.4	18.9	53.7	85.6	1.9	11.9
2000	17.7	20.9	61.4	76.2	4.7	19.1

²⁹⁸ *ibid.*, p. 288-291.

²⁹⁹ Porphant Ouyyanont. *A Regional Economic History of Thailand*, pp. 310-11.

³⁰⁰ *ibid.*, pp. 315-6.

³⁰¹ *ibid.*, p. 319.

³⁰² *ibid.*, p. 327.

³⁰³ *ibid.*, p. 328.

2010	21.8	27.8	50.3	70.4	7.0	22.6
------	------	------	------	------	-----	------

出典：Porphant Ouyyanont. A Regional Economic History of Thailand. p. 330

農業では1950年、農地の98%は自作農（タイ平均87%）大部分は小規模米農家であり、一戸当たり平均24raiの面積である。その収入は全国平均よりかなり低かった。G R P中比重では農業のそれは大幅に減ったが、雇用者中割合は7割を占めている。

表IX-28 1953年の家計収入（単位：バーツ）

	東北部	タイ全国
農産物販売現金収入	954	2,147
非農業活動現金収入	1,139	1,756
自家消費	1,780	1,751
トータル	3,875	5,660
一人当たり実質収入	588	959

出典：Porphant Ouyyanont. A Regional Economic History of Thailand. p. 333.

注記：1960 US Operations Mission の報告より

東北部家族の農作業は1年に83日、非農業の仕事（賃金労働、織布のような内職）43日、239日は無為ということ（ibid., p. 333）。

農家当たり農産物販売収入のうち米販売現金収入は31%である。他の畑作物は9%、林業産物11%、畜産物49%であった³⁰⁴。

50年代初め、東北部の多くの農民は商業的農業を採用し始めた³⁰⁵。1975-6年から1979-80年にかけて東北部の最貧の農村部の人々は土地を失うか、自作から小作に徐々に転換していった（6.9%から9.1%）。自作農は98年に89.0%、小作は3.8%であったが、03年には、それぞれ79.0%、8.0%、土地なし農民は98-03年に8%であった³⁰⁶。

東北部では62-3年、米（特に餅米）の自家消費は75.9%である。60年代の緑の革命後、自家消費の比率は減ったが、他の地域ほどではない。市場経済の浸透が他の地域より少ない。交通事情にもよる。多くのエリアで農民は伝統的な品種を栽培し、また灌漑エリアが限定され、生産性は低かった。

一度、高収量品種が普及すると農民達は商業的に生産し始めた。雇用労働者により、共同参加の労働より効率的に耕作が可能となった。機械化も進む。肥料や殺虫剤の利用も増大した。賃金、肥料、殺虫剤の費用は全生産コストの半分を占めた。トータルの費用は増加し続けたが、農産物価格はそれに伴って上昇せず、03年の農業センサスによると農家の負債は20千バーツから50千バーツとなった。東北部の農家の60%は負債を抱える³⁰⁷。

東北部農家の平均収入は78年に15,210バーツであった。うち非農業活動からの収入は59.4%である。09-10年、非農業セクターからの現金収入は総現金収入の81%に増えた。他の地域と比して比率は非常に高い（北部52%、中部57%、南部38%）。03年、139万の農家において、その家族が農業活動で雇用されていた（平均1.6人）³⁰⁸。

環境は悪化している。農地は拡大し、森林面積の割合は71年、45.91%、98年、12.43%に減った。灌漑は進み、農地への水の供給は増えたが、東北部の土地は砂の多いローム層で長期間保水できないから、効果は薄い。年々の洪水は天然の灌漑ではあるが、ダムを建設したり、以前の農民の優

³⁰⁴ ibid., p. 333.

³⁰⁵ ibid., p. 334.

³⁰⁶ ibid., p. 343.

³⁰⁷ ibid., pp. 345-6.

³⁰⁸ ibid., p. 347.

れた水管理や環境保全（水田の周りに盛土し、堰や小さな井戸を小さな貯水池として利用する）が行われた。但し、ダムは生物多様性を壊す³⁰⁹。

貧困率は低下した。60-63年には74%であったが、75-6年には、44%、2000年36%、2013年17.0%に減少した³¹⁰。農業の発展による。

この20年間で契約農業が拡大した（民間ビジネス主導で、養鶏、養豚、アスパラガス栽培など）。一部の農家はそれによって所得が増加したが、多くの農民は畜産経営のスキルや経験がなく、コストマネジメントや契約の知識もなく、高いコストの負担に苦しむ。グループとして協働せず、購買会社との交渉力をもたない。購買会社は寡占的で原材料から製品まで価格コントロール力をもつ³¹¹。

他方、工業はGRP構成比率でも雇用でも伸びている。

製造業では主要な工業企業は軽工業であり、小規模、労働集約的であり、付加価値は低い。これには家内工業含む。主に地元消費向けである³¹²。

64年、10人以上を雇用する製造工場は440、労働者21,592人であった。70年にはそれぞれ541、21,194人となった。これには小規模家内工業は含まれていない。70年の人口センサス報告では製造業では78,322人ほどの労働者が雇用されていた³¹³。

70年、製造業の雇用労働者数は繊維が32,657、食料・飲料・タバコが14,964、木材・家具が12,551、非金属製品が3,727、印刷・出版が711、化学が605、金属製品が13,077であった³¹⁴。

表IX-29 東北部の製造業会社数

	1996	2006
食料・飲料・タバコ	8,125	73,983
繊維・皮革	17,398	30,569
木材製品	1,806	29,682
紙・印刷	434	872
化学・石油	297	914
非金属製品	1027	1098
基礎金属	150	111
金属加工及び機械	3419	8003
その他	472	8339
計	33258	215295

出典：Porphant Ouyyanont. A Regional Economic History of Thailand.p.361

96年に製造業会社は33,258であった。06年には215,295に増える。うち95%は労働者1～5人の零細企業である³¹⁵。96年には労働者10人以上の製造業会社は1941（就業者125.7千人）06年には労働者11人以上は5970社（従業員305千人）であった。

³⁰⁹ *ibid.*, pp. 348-9.

³¹⁰ *ibid.*, pp. 350-1.

³¹¹ *ibid.*, pp. 351-2.

³¹² *ibid.*, p. 354

³¹³ *ibid.*, p. 357.

³¹⁴ *ibid.*, p. 358

³¹⁵ *ibid.*, p. 359.

他方、一社当たりの平均労働者数は96年の63人から06年には50人に減った。機械に代替された。また06年には無給の家族労働者は製造業労働力の43.2%である。技能レベルでは技能労働者64.1%、未熟練35.9%であった³¹⁶。
サービス業もG R P構成比率でも雇用者割合でも伸びている。

地方中核経済圏構想

こうした地域間格差の状況のもとで、地方中核経済圏という構想が打ち出されている。核となりうるのは2万から5万人の人口を有する数カ所の市や町から成る都市地域である。全体で10万人を越えない程度の範囲である。基幹産業をもつ。一つの「核」は、その形成過程で人々を地域内に移住するように誘引し、その結果として生産—消費活動を行う住民により構成され、それに付随する文化的社会的機能を備えた都市センターとなる³¹⁷。

現状では国際環境の不安定な状況に直面しており、国内生産が種類と立地の点で多様性をもつ必要がある。この多様性は地方経済におけるそれぞれに特徴をもった複数の核の存在を通してのみ達成される（ワラコーン・サーマコーセート稿）³¹⁸。

但し、ミクロポリス的センターを自己充足・自己完結的なものとして開発すべきではない。全般的な目標は個々の共同体を統合し、地域の比較優位性を特化させ、活用するのに十分な規模と凝集性をもたせることである。地域にとって適正な産業の発展と他の地域との競争力を齎しうる規模の経済を達成することが肝要である（ナリス・チャヤスト稿）³¹⁹。

第3次国家経済社会開発計画（72～6年）において初めて地方分散化政策が具体的に語られるようになった。そこでは小中規模の産業を首都圏以外の地方で奨励し、地方産業に優遇措置をとるべきものと強調された。チェンマイ、ランプーン、ランパーン、コーンケン、カーラシンなどが成長センターとして挙げられた。その後、第6次計画まで投資奨励地域を追加、再編しながら地方分散化政策が進められた³²⁰。

しかし、タイの中央集権的官僚制度はこの政策の桎梏となった³²¹。また地方への投資の大部分は食品加工や機械部品産業などの中小規模産業が対象である。多くの地方の産業は政府からの産業上、財政上の支援を受けづらい。80年代後半の主に民間部門と海外投資ブームによる工業団地の盛況（首都圏周辺が多い）は、計画された地方の成長センターの発展とは必ずしも結びついてはいない。国内の中小企業も工業団地に関心がなく、自宅近くに工場を建てることを好んだ³²²。

第7次計画では農村部に多くの雇用機会を創出と所得の増加を齎す工業の地方分散化を打ち出している。また6つの戦略的産業を定めている。アグロインダストリー、食品加工、金属、電子部品、石油化学、鉄鋼・製鉄である³²³。

以下、工業省の工業化サーベイより各地域に推奨すべき産業を挙げる。

《北部タイ》

アグロインダストリー、紡績織物、鋳業、金属製品、輸送機器、木材製品、電気機器製造業などの既存の多くの産業のほかに宝石加工、観光関連、服飾、御影石・大理石加工、製糖業を展開する。分化の傾向を進める。ランプーンの北部工業団地で注目すべきは電子部品産業などの小規模製造業の成長である。また冷凍野菜と繊維板（ファイバーボード）は地元の資源を基盤とする工業である。。北

³¹⁶ *ibid.*, pp. 361-2.

³¹⁷ ワラコーン・サーマコーセート、谷口興二、巻島稔編『タイにおける地方中核経済圏の形成—工業化の地方分散化のために』アジア経済研究所、1994、5頁。

³¹⁸ 同上9頁。

³¹⁹ 同上27-8頁。

³²⁰ 同上10-11頁。

³²¹ 同上16頁。

³²² 同上40-42頁。

³²³ 同上42-3頁。

部では野菜の供給が豊富である。また繊維板は合板（ベニヤ板）の代用品（ゴムの木から作る）パラゴムやバガスなどの地方の原材料を使う。

《南部タイ》

海岸線をもち、交通路上の優位性をもつ。天然資源も豊富である。それを考慮したこの地域のポテンシャル・インダストリーはゴム関連産業、建設資材、海産物、パラゴム製品、冷凍・缶詰果物・野菜、乳製品、肉製品など地元の原材料に基づく産業である。またプラスチック製品や電子部品のような輸出指向製品も重要である。

《東北タイ》

地方の原材料を使用した労働集約的業種、例えば、毛織物、服飾、果物加工、麺製品、家畜飼料、皮なめし、造花、野菜油、農業廃棄物から作る活性炭、建設資材などがある。また資源に基盤を置かない産業、例えば、バスの車体などの車両製造、プラスチック容器なども推奨されている³²⁴。

地方中核経済圏の事例として北部タイのランプーン県のケースがある。

北部工業団地 NRIE では国内国外双方の市場向け製品を生産する一般工業区域 GIZ には 29 の工場が進出している。オートバイやスペアの部品、コンクリート建築材料、農産物加工・梱包、木材製品、手編みカーペット、動物飼料などである。出資者及び共同出資者は主にタイ人であり、投資総額 27 億バーツ（約 1 億 1 千万ドル）になる。

輸出品加工区域 EPZ の工場数は 57 であり、ハイテク電子製品、半導体、気化器、レンズの分野である。主に日本企業が投資しており、投資総額は 48 億 1 6 0 0 万バーツ（1 億 8 3 0 0 万 \$）である。就業者は合わせて 22,124 人である³²⁵。

北部工業団地 NRIE のランプーン県の農村開発への影響をみると GPP に占める比率では農業が 1981 年、43.6%、1989 年に 35.1% となり、製造業は 1.8% から 3.4% に増え、鉱業・採石業は 2.7% から 5.7% に増えた³²⁶。

農業部門の縮小によって生じた労働力は工業部門によって吸収された。失業率も北タイ全体より低くなった。

だが、ランプーン県の一人当たり所得は 85 年に 1 万 254 バーツ、89 年に 1 万 5,861 バーツであり、北タイの平均よりも低く、全国平均を大きく下回っている³²⁷。

ランプーン県の 82～89 年の平均成長率は 11.6%、北部タイ 14.5%、全国 17.0% であった³²⁸。

表 IX-30 失業率 (%)

	ランプーン県	北部タイ	タイ全国
1988	6.1	6.4	4.3
1989	6.1	7.4	3.6
1990	5.5	7.2	3.8
1991	4.6	5.4	4.2

出典：『タイにおける地方中核経済圏の形成—工業化の地方分散化のために』84頁。

工業団地の雇用拡大への寄与度は高い。NRIE の就業者の 70%以上が工業団地から 30 分以内の距離に居住している [徒歩?]。失業率は幾分減った。

NRIE は最低でも中等教育前期 (中学校) 終了程度の学歴をもった労働者を必要としており、付近の村の小学校が中学校になった。

³²⁴ 同上 44-6 頁。

³²⁵ 同上 74-5 頁。

³²⁶ 同上 79 頁。

³²⁷ 同上 82 頁。

³²⁸ 同上 83 頁。

また農村部の社会集団の変化も起こった。村の世話人会、青年団、葬儀委など NRIE 付近の村落の社会組織は職場と共有する経済組織となる傾向がある。

工場労働者の半数以上は女性であり、その社会的地位が変化している。

NRIE のほとんどの工場では基礎的な医療サービスを提供しており、多くの場合、保険センターの正式のスタッフとして看護婦を雇っている³²⁹。

工業団地はひとまず成功したといえるが、しかし団地内には学校も病院も銀行もホテルも商業センターも郵便局も存在せず、都市機能を果たしていない。農村の貧困層への恩恵は少ない³³⁰。

東部タイのチャチュンサオ県のケース。

90年の人口センサスで人口 55 万 2 千人であり、うち市町と衛生区に 18.62%が居住している。

表IX-31 主要産業別労働人口構成 (%)

	1970	1980	1990
農業 (林業・狩猟・漁業含む)	77.28%	71.12%	66.36%
製造業	3.98	4.49	9.50
商業	7.11	7.57	8.49
サービス業	7.61	6.56	7.50
労働人口 (人)	164,046	232,398	317,059

出典：『タイにおける地方中核経済圏の形成—工業化の地方分散化のために』99頁。

80年代までの工業は大部分が農業生産と関連したものである。例えば、精米、タピオカ生産、食品加工など。ほとんどは地元で生産される原材料に依存している。

この県の工業拡大は 86年に大型もしくは中型の企業が進出してきた時から始まる。東部臨海開発計画の導入に負うところが大きい。その玄関口にあたりこのプロジェクトのためのインフラ整備 (深水港、道路網) の恩恵がある。首都圏に近接し、最低賃金が首都圏よりも低く、地価も安い。この県への投資が投資委員会 BOI の投資振興局から優遇措置を受けた。この県の農産物の中には工業原料として利用できるものがあつた³³¹。

チャチュンサオ県は養鶏、魚・エビ養殖の最大の基地であり、アグロインダストリーに適っている。またプラスチック関連工業の原材料が東部臨海開発地域の工場で生産されている。

中部タイのサラブリ県のケース。

90年に人口 53 万 5 千人、労働人口 26 万 7 千人、失業率約 3%であった。労働人口中、農業生産従事者は約 59%である。耕地面積の約 57%が灌漑され、通信システムは発展しており、交通網、電力は整備されている。

工業化は 70年代後半に始まっている。工場数は 90年に 486 を数えた。うち 423 前後は投資資本が 1 千万バーツ未満の小企業である。1 億バーツ未満の中規模工場は 40 ほど、1 億バーツ超の大工場は 10 ほどである。県の最も重要な産業はセメントであり、他の建設資材製造業は鉄鋼、レンガ、大理石などを含む。同県には石灰石のようなセメント製造投入財がある。窯業も重要な産業である³³²。

表IX-32 県の GPP (72年固定価格) 単位：100 万バーツ

	1981	1985	1989
農業	821	950	998

³²⁹ 同上 85-7 頁。

³³⁰ 同上 88 頁。

³³¹ 『タイにおける地方中核経済圏の形成』109-10 頁。

³³² 同上 127 頁。

鉱業・採石業	1,268	1,155	2,633
製造業	1,259	1,703	3,301
商業	556	563	878
サービス業	321	393	518
県内総生産	5,098	5,866	10,081

出典：『タイにおける地方中核経済圏の形成—工業化の地方分散化のために』 128

表IX-33 1990年の産業別工場数、雇用者数

	工場数	雇用者（男）	雇用者（女）
アグロインダストリー	174	2,635	4,797
製造業	111	12,410	4,084
その他	201	5,098	5,120

出典：『タイにおける地方中核経済圏の形成—工業化の地方分散化のために』 128

同県の面積の約90%が農地であり、畜産も重要なサブセクターである。米が29.29%、高地作物が31.29%、園芸が3.43%、野菜が0.43%、その他が0.25%である³³³。

*ここで、製造業とアグロインダストリーをどこで区別しているかは不明である。

東北タイのナコーンラーチャシーマー県のケース。

人口の約75%は農業活動に従事し、72.6%が農村に住み、27.4%が都市に住む。

アグロインダストリーは主要原材料が豊富にあるため県の工業投資で重要な役割を果たす。米の地方市場あるいはタピオカの輸出地としての役割によって農業関連の産業投資を惹きつけている。精米所は4,662、従業員5,834人、タピオカの精粉所は653、従業員5,322人である。

また織物、電子部品、電気機器機械、農業機器などの輸出指向型、あるいは労働集約型産業を牽引している。またスラナリ工業団地が存在し、54工場が入所、ほとんどが中規模ないし大規模工場であり、輸出用の電子部品やコンピューター部品を製造している。

インフラは比較的整備されているが、水供給の不足と複雑で産業別に高度に専門化した職種に合った中等レベル以上の熟練労働者は不足している³³⁴。

とはいえ、この県が地域の成長センターとなる潜在的可能性はある。初期段階において必ず必要な工業化のレベルやインフラを具備している。地域の産業基地として成功できる要因は農業と工業の結合である。

表IX-34 県の実質GPP部門別シェア (%)

	1981	1985	1989
農業	33.55	34.15	29.23
鉱業・採石業	4.77	3.00	2.88
製造業	13.72	11.06	11.10
商業	16.77	15.62	19.14
サービス業	7.05	10.47	10.72
県内総生産（百万バーツ）	8,226	10,153	12,497

出典：『タイにおける地方中核経済圏の形成』 139-140頁。

³³³ 同上127-8頁。

³³⁴ 同上148-150頁。

ここではオータナティブな地域開発政策とその合意がある。

まずは農業部門の労働生産性を向上させ、その輸出及び工業地域への農産物を供給する。道路網の整備や非農業活動での雇用との結びつきを作り出し、アグロインダストリーを更に誘引する。そして地方経済圏の形成を進めることである。

以上のようなタイ社会＝経済の発展の延長上に、タイのプラユット首相は2021年1月13日、バイオ・循環型・グリーン（BCG）経済委員会を開催し、BCG 経済を国家戦略モデル（BCG モデル）に据えると表明した。BCG モデルでは、生物多様性や文化的多様性に重点を置きつつ、(1) 食品と農業、(2) 医療と健康、(3) バイオエネルギー、バイオマテリアル、バイオケミカル、(4) 観光、クリエイティブ経済の4分野に焦点を当てる。プラユット首相は「タイは、農業国の一方で高所得国への発展を目指す中、BCG モデルを採用することで、新たな農産品による収穫最大化、農業手法や地域の最適化、廃棄物や化石エネルギーなどの削減を目指す」と述べている³³⁵。

タイはバイオマス発電に代表されるような農業を基にした新産業を振興し、バイオ・循環型・グリーン（BCG）経済モデルによる循環経済への途に踏み出しているように見える³³⁶。

³³⁵ JETRO ビジネス短信 2021年1月2

³³⁶ 日本経済新聞2022. 5. 12

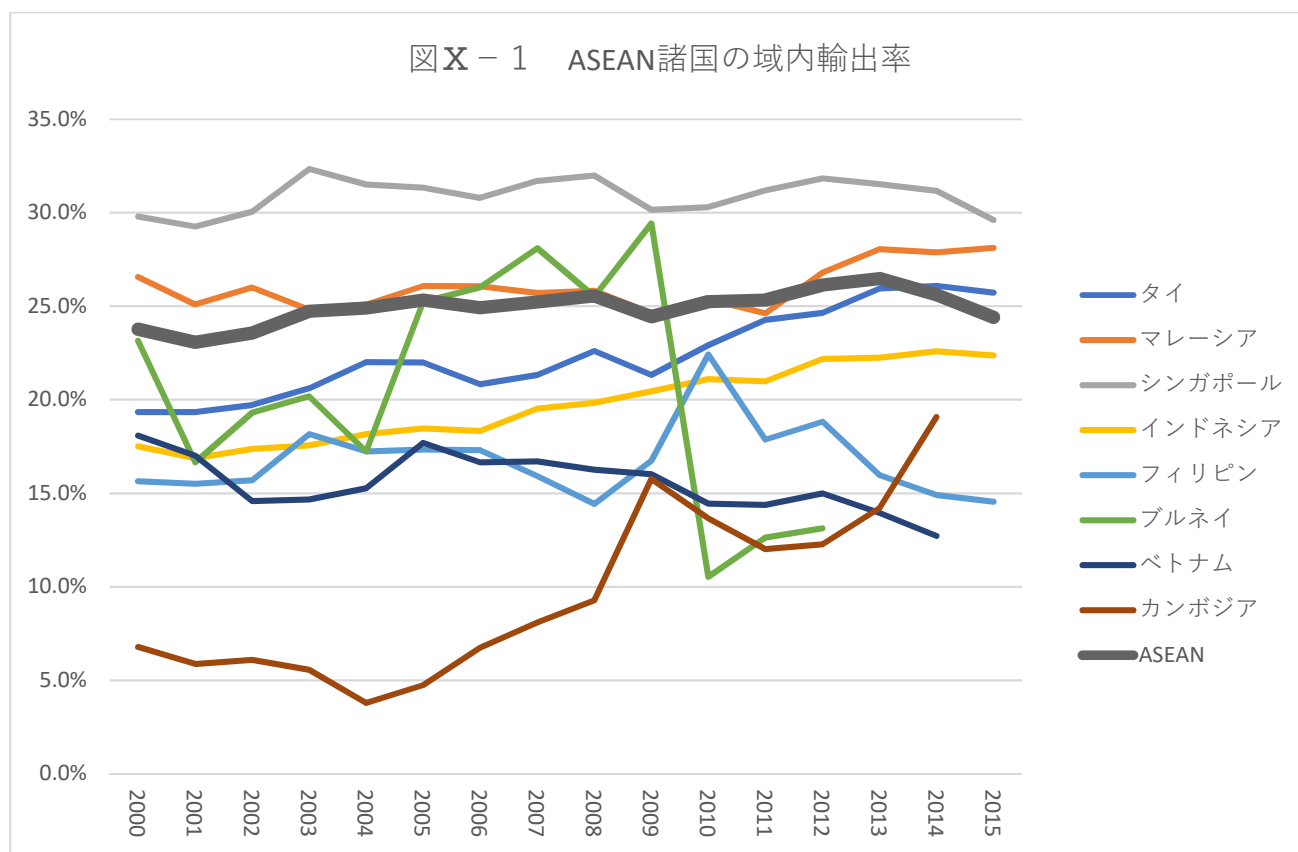
終章

最後に東南アジアを一つの統合可能な経済圏として見てみよう。EU が成功しているかどうかはなお定かではないが、それに似た国家連合になるかもしれない。

東南アジアが巨大資本に主導されたグローバル・サプライチェーンの底辺的な役割に甘んずるとするならば、幾分かは所得水準の上昇（それも一部の人たちだけ）があるかもしれないが、大多数の人々の幸福度を高めることにはならないであろう。

だがもし、纏まることができるならば、欧米、中国といった大国の圧力に屈することのない一大経済圏を形成できるであろう。それは単に巨大市場の登場というだけでなく、個性豊かなそれぞれのアイデンティティをもった国々が、互いを認め合う、寛容にして生き生きとした社会体制を築く準備段階ともなる。

ASEAN 諸国の経済統合の試みは AEC（ASEAN 経済共同体）構想に示される。ことに重要なのは市場統合だけではなく、単一の生産基地も目指していることである。ASEAN 各国域内各国の製造拠点間に生産ネットワークを構築するために貿易や投資等の障壁を撤廃し、通関手続き簡素化、道路などの輸送インフラを整備し、越境輸送協定を結んでいくというものである¹。メコン地域におけるサブリージョナルな協力枠組みは多い。その中でも大メコン圏経済協力（GMS）プログラムは大きな意義をもとう²。



¹ AEC について詳しくは石川幸一・清水一史・助川成也編著『ASEAN 経済共同体 [AEC] の創設と日本』文真堂、2016 参照。

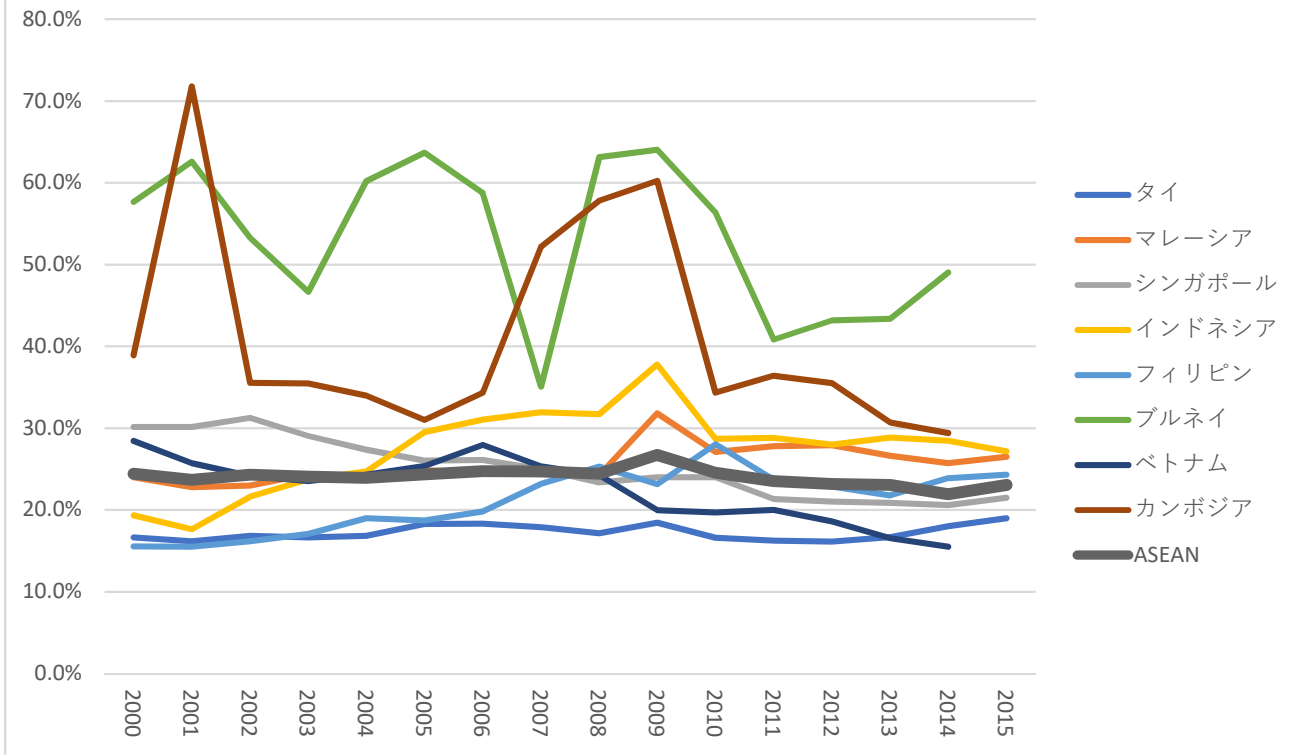
² 春日尚雄『ASEAN シフトが進む日系企業—統合一体化するメコン地域—』文真堂、2014

cf. 荻込俊二・宮嶋貫之「ASEAN における経済統合の進展と日本企業の対応」『みずほ総研論集』2014 年 1 月号 www.mizuho-ri.co.jp/publication/.../mron1403-1.pdf

深沢淳一・助川成也『ASEAN 大市場統合と日本』文真堂、2014

岡本次郎『オーストラリアの対外経済政策と ASEAN』アジア経済研究所、2008

図X-2 ASEAN諸国の域内輸入率



出典：JETORO：ASEANの貿易・産業統計

* 中国の比率は2017年、ASEANの輸出先の20.4%、輸入の21.4%（通商白書2018 現資料はIMF Direction of Trade Statistics）

域内貿易は2000以降、幾分増えているとはいえ、さほど大きくは進展していない。特に輸出はそうである³。むしろ中国のプレゼンスが大きくなっている。[図X-1, 2]

表X-1 ASEANへの対内直接投資額（フロー）の推移（各国別）（単位：10億ドル）

年	ブルネイ	ラオス	タイ	カンボジア	ミャンマー	インドネシア	フィリピン	マレーシア	ベトナム	シンガポール
2007	0.3	0.3	9.2	0.9	0.0	6.9	2.9	8.6	7.0	47.7
2008	0.3	0.2	8.1	0.8	0.6	9.3	1.5	7.2	9.6	12.2
2009	0.4	0.2	5.4	0.9	0.0	4.9	2.0	1.5	7.6	23.8
2010	0.5	0.3	14.6	1.3	6.7	13.8	1.3	9.1	8.0	55.1
2011	0.7	0.3	1.4	1.4	1.1	19.2	1.9	12.2	7.5	49.2
2012	0.9	0.3	9.1	1.8	0.5	19.1	2.4	9.2	8.4	56.2
2013	0.8	0.4	15.5	1.9	0.6	18.8	2.4	12.1	8.9	64.7
2014	0.6	0.7	4.8	1.7	0.9	21.8	5.7	10.9	9.2	74.0
2015	0.2	1.1	5.7	1.7	2.8	16.6	4.9	11.1	11.8	70.6
2016	-0.1	0.9	1.6	1.9	2.2	2.7	7.9	9.9	12.6	61.6

³ 岡部美砂「ASEAN域内貿易の進展」（浦田秀次郎・牛山隆一・可部繁三郎『ASEAN経済統合の実態』），文真堂、2015参照。

出典：通商白書 2018年版

原資料：UNCTAD から作成。

ASEAN の域内投資は拡大している。シンガポール、マレーシア、タイなどが対外投資国としての機能を徐々に高め、特に域内投資でこれらの国々の存在感が年々増している。カンボジア、ラオス、ミャンマーには ASEAN 域内、とくに製造業では隣国のタイからの投資が向かうケースが増加している。2012年、域内外別直接投資受け入れ統計によれば、ASEAN 投資受け入れ全体における域内からの割合は 18.3%であるが、カンボジア、ラオス、ミャンマーでは 23.8%である。だが、タイの産業集積を活用するこれらの国は裾野産業がほぼ皆無で、進出企業が原材料、部材、部品を現地調達することは困難である。ただ物流ルートを形成することでそれらを供給することは可能である⁴。但し、そのことは ASEAN 後発加盟国が自発的發展を妨げるかもしれない。

例えば、2010年頃から中国に進出していた欧米日の労働集約的産業がカンボジアに移転してくる。またタイに進出していた日本企業やタイの地場企業で労働集約的な分野の企業も進出してくる。縫製だけでなく、自動車部品や電子部品などの分野でもそうである。これらの多くは ASEAN 域内、とくにメコン地域内での分業体制をとる。例えば、電機・電子部品産業においては、タイの工場から、より労働集約的な作業の部分のカンボジアに移転し、タイまたはベトナムの工場で作成品とする⁵。

ラオスは 86 年にラオス版ペレストロイカと呼ばれる「チンタナカーンマイ」（新思考）が始まって以来、ランドロック（閉鎖的内陸）からランドリンク（地域連結性）への転換を図っていく。縫製業ではタイ、マレーシア、中国から低賃金労働者を求めてラオスに移転してきた。納期の短いオーダーや重い生地がベースの衣類、高価なアクセサリを装飾する衣類、技術レベルの高い商品の生産はタイや中国のマザー工場で行う一方、納期に追われることのない標準的なデザインの衣類はラオスの第 2 工場生産するという水平分業が行われた。この場合、第 2 工場には材料が輸出され、労働コストだけの決済が行われる委託生産方式が採られることが多い。自動車、カメラ、携帯電話などのハイテク商品に使われる軽量部品も、資本集約的な工程及びその検査をタイで、労働集約的行程及びその検査はラオスに国際分散立地したケースがある。材料は全て産業集積地に立地するタイ・マザー工場からラオス第 2 工場に輸出されるが、加工した後、全量輸出されるため輸入関税は無税となる。材料を加工・組立・検査した後、部品は保税扱いでタイ経由で世界市場へ輸出される（タイ国内での販売も可）⁶。

ミャンマーにおいては ASEAN とビジネス関係をもつ企業のシェアは小企業では 5.7%、中企業では 16.7%、大企業では 16.1%に過ぎない。また国内企業では 11.9%、外資系企業では 15.9%である。地域貿易や生産ネットワークでの ASEAN との統合は進んでいないようだ⁷。

表 X-2 ミャンマーの「貿易関係 (%)

	輸出企業の割合	うち ASEAN	うち東アジア
小企業	7	4	3
中企業	56	9	35
大企業	91	7	67

⁴ 深沢淳一・助川成也『ASEAN 大市場統合と日本』文真堂、2014、第 5 章。ASEAN への世界からの対内直接投資（フロー）のうち ASEAN 域内の割合は 2010年に 15.1%であったのが、2016年には 25.2%に上昇している（通商白書 2018年版）。

⁵ トラン・ヴァン・トゥ編著『ASEAN 経済新時代と日本—各国経済と地域の展開—』第 7 章。

⁶ 同上第 8 章。

⁷ 以上 Cassey Lee, Dionisius Narjoko and Sothea Oum eds., SMEs and Economic Integration in Southeast Asia. Singapore, 2019, 6.

食品	27	11	15
衣料	84	2	59
トータル	61	7	41

出典：Cassey Lee, Dionisius Narjoko and Sothea Oum eds., *SMEs and Economic Integration in Southeast Asia*. Singapore, 2019, 6.

とはいえASEAN域内では60年代後半から自動車産業補完構想が形を変えながら構築されてきた。その帰結として88年10月のアセアン経済閣僚会議において「ブランドを基礎とした産業補完スキーム」が締結された。これは域内産業協力の一つとして部品の相互補完を促進しようという新しい試みである⁸。

すでに1988年からASEAN域内では日系自動車メーカー主導によるBBC (Brand to Brand Complementation) スキームが開始されていた。これはASEAN各国にある同一企業グループ内での部品の相互取引に対して関税を減額するとともに、国内部品と同等の扱いを与えることにより、各国での国産化比率の向上を目指すものであった。各企業は部品の棲分けによる規模の経済を追求し、企業内貿易でASEAN域内での相互貿易を行った。各企業はもともと各国で国内市場向けに自動車の組立てを行っていたが、これにプラスして、円高の影響もあり、部品については域内での輸出指向性を強めたのであった。自動車メーカーから始まったこの流れはその後、1996年にはAICO (ASEAN Industrial Cooperation) スキームへと発展し、自動車部品メーカーや他産業でも用いられるようになった⁹。

また東南アジアにおける電子・電機産業の発展は多国籍企業による国際分業ネットワークに組み込まれるという外発的要因によるものであるが、近年では東南アジアの異なる国に存在する輸出加工区や工場団地との間の相互補完関係も強まり始めている。例えば、マレーシアとタイの産業集中地はシンガポールを結節点(コア)として一体化を進め、国境を超えた産業集積地を形成している。ここでコアとは産業集積を支える機能であり、研究開発、法務、税務、金融などの企業支援サービス、国際調達が集中している所を言う¹⁰。

またASEAN各国において政府と民間の間のコミュニケーションが拡大している。産業振興の上でネットワーク化の動きがある¹¹。

域内の労働力移動も活発である。このようにASEAN諸国の統合化の試みはある程度は進んでいると見てよい。

表X-3 ASEAN域内労働力移動関係(2000年代初め)

国名	流入数推定	流入先	国外就労推定	流出先
ブルネイ	30~40万人	域外、フィリピン、マレーシア、タイ		
シンガポール	80~100万人	域外、フィリピン、マレーシア、タイ		
ラオス				タイ
カンボジア				タイ
タイ ¹⁾	100~150万人	域外		域外、シンガポール
マレーシア ²⁾	200~240万人	インドネシア		域外
ベトナム				マレーシア
インドネシア			75万人 ³⁾	マレーシア、域外

⁸ 堀井健三編『マレーシアの工業化—多民族国家と工業化の展開—』291頁。

⁹ 平塚大祐編『東アジアの挑戦—経済統合・構造改革・制度構築—』309-10頁。

¹⁰ 関満博編『アジアの産業集積—その発展過程と構造—』アジア経済研究所、2001、第5章。

¹¹ 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—グローバル化への積極的対応』アジア経済研究所、1999、166頁。

フィリピン			750～1000 万人 ⁴⁾	域外、シンガポール、マレーシア、ブルネイ
ミャンマー				タイ

出典：桐山昇『東南アジア史』182頁。

注記：1) 2010年にタイの総人口中外国籍は4.1%。うちカンボジア、ラオス、ミャンマーからは66%。その移民は学歴なしか、低学歴で、ほとんどが非熟練労働者である（末廣昭・大泉啓一郎編著『東アジアの社会大変動』165－8頁。

2) マレーシアの外国籍は総人口中、2000年に5.5%、2010年に8.2%であった（同上187頁）。

3) 2008年の数字。15年には28万人に減っているが、不法就労者は130万人とも250万人とも言われる（同上220頁）。

4) 2010年の人口センサスでは200万人超である。男性は技能工、設備や機械の運転・組立工が多く、女性では「サービス・販売従業員」が多いが、大半は家事労働者である。但し、不法就労者は含まれていない。フィリピン全世帯の27%には海外からの送金がある。（同上242－8頁）。

これまで東南アジアの各国の経済発展を検討してきたが、ここで纏めておこう。

ここで改めて、途上国の自立的・内発的発展のありうべき途を素描しておこう。

まずは農業の発展である。食糧の自給化の達成は第1の目標である。

次には農業の多角化である。穀物以外に蔬菜・果樹、畜産、養殖、林業などを並行的に発展させ、互いに肥料となり、飼料となり、更には発生するメタンガスをエネルギー源となるといった有機的に統合された農業を生み出す。

次いでは派生的に農業関連産業を発展させる。例えば、農具、農業機械、肥料製造などである。そして農産物加工、貯蔵・冷凍・缶詰などの保存手段の産業が興り、それに伴い運送業、建築業が発展し、従ってまた輸送手段、建築資材などの産業が発展する。また農民の購買力向上に応じて、都市や農村の日用品の地場産業（衣料品、家具、食器など）が発展する。

こうして広狭の差はあるが相対的に価値循環が完結する地域経済圏が形成される。各地にそうした経済圏が形成されれば、それらの間にネットワークも形成されよう。更に発展するためには外部から科学技術も受容されるであろうが、それは単なる技術移転ではなく各地域の状況に適応し、応用を加えたそれではなかならぬまい。それが「適正技術」である。それにより、より高付加価値の製品も生み出すことができる。それは生活の質の向上に繋がる。加えて、産業の発展が自然と調和し環境破壊を齎さないためにも生産と消費とは一体的に結びついていなければならない、そのためにも居住空間と生産空間が近接した、半ば顔の見える、したがって産業活動が人々の生活を考慮せざるを得ない地域経済圏の形成が必要となるのである。無論、地域経済圏が完全に自立した経済圏の形成は不可能であろうから、互いに交流し、協調、補完しあえる地域間のネットワークの構築が要請される。こうした地域経済圏とネットワークによって構成される重層的な社会システムによって本質的に人間社会にとって異物である資本の論理で蹂躪されることのない、且つ又、社会の統合性を権力機構として固化した国家の論理によって抑え込まれることのない生活空間が確保されるのである。

では東南アジアの各国がどこまで内発的発展過程を経てきているであろうか。国ごとに総括しておこう。

ラオスは社会主義国ではあったが、社会主義的工業化も進まぬ前のいわば自然経済に近い状況で市場経済が導入された。農業は発展して、農業の多角化も進んではいるが、地場産業の発展は限定的であり、工業化へ途はなお遠い。但し、汚れていない自然は残っている。

カンボジアは政治的混乱が続き、やっと2000年代以降、工業でも経済成長がみられる。それも外資の役割が大きく、しかも投資先の工業部門は限られている（縫製中心）。農業はそこそこ発展してきたが、地場産業はなお一部農産物加工業や衣料部門を除き未発展である。教育水準はなお低い。外資依存からの脱却は当面、難しい。

ミャンマーは軍部の力が大きく、資源依存経済である。1962年以降、ビルマ式社会主義が採用され、基本は産業国有化、指令経済、自給化、閉鎖経済である。農業が中心である。70年代後半から、部分的に修正されるが、経済は停滞する。92年以降、市場経済化が本格化するが、政治的混乱は続く。農業生産は発展し、綿花などの工業用作物も含み農業は多角化し、農村工業もある程度は存在したが、農業関連工業を基盤とした工業化は進んでいない。2000年代以降、外資も導入されるが資源関連などが主で製造業分野は少ない。経済統制の外で民間部門の自生的な発展がみられる（縫製やアパレルなど）。

ベトナムでは社会主義体制を維持しながら、限定的に市場経済導入、開放経済化が進められた。依然、国有企業の比重は高く、市場経済化はあまり進んではいない。貿易依存度も低い。しかし、農業は発展し、多角化しており、また地場産業の裾野も広範である。特に南部は資本主義時代を経験しており、市場経済化への抵抗は少ない。労働者の教育水準も比較的高い。一党独裁体制ではあるが、共産党指導者はプラグマティックで柔軟性があるため、経済発展の潜在的可能性は高いと思われる。

フィリピンは資源産業（鉱業）と地場産業がその経済を支えてきたが、製造業部門が充分発達する前にサービス産業主導の産業構造に移行した。外資への依存度は高い。所得格差は広がった。貧困率は減ったが、地域によっては増えている。農業、地場産業を基盤とした狭い範囲の経済圏は形成されており、血縁など人格的な関係でのネットワークがあり、そこでは生活維持基準に基づく価格形成が行われている。これは売り手が買い手によって価格を変える協議価格である。都市部では教育水準が上昇しており、NGOなど市民社会活動が盛んであり、政治への影響力ももっている。また地域間ネットワーク形成の試みもある。

インドネシアは外資依存ではあったが、農業関連産業は発展した。地場産業の努力もある。軍部を背景とした統制色の強い経済ではあるが、基本的には住民により自発的な発展を遂げてきた。上からの地方開発計画は村共同体の慣行に適応する限りで成功した。農村工業も発展しているが、生活の安定志向であり、血縁、地縁のネットワークを活用して小規模ながらも地域経済圏が形成されつつある。とはいえ村社会は確かに変わりつつある。自律的広域経済圏構想は興味深い。資料的制約はあるが地域内の交易係数はかなり高い。

マレーシアでは民族問題が経済を大きく規定している。経済面では華人系が大きな力をもっており、民族間の職業的差別、所得格差も大きかった（華人は商業・金融、製造業で多く、マレー人は農民が多い）。そこで政府はマレー系を優先する政策を採った。公営企業を数多く設立してマレー系住民を採用したり、マレー系の多い地方への工業の分散化を進めると共に、農業の開発に力を入れ、その多角化も進展した。また輸入代替と輸出指向戦略とを並行的に進めようとした。1970年代、80年代には外資の大量流入によって高成長を遂げた。経済成長に伴い中間層も創出された。だが、政府主導の開発には不正や汚職は絶えなかった。アグロインダストリーの比重は大きい、環境問題や現地住民の慣習的な土地利用権の侵害がみられ、紛争も起こる。ただ、鉄鋼業におけるような地元の資源を活用する「適正技術」の開発、広域地域経済圏の構想などは今後の発展を期待させるものがある。

タイでは農産物やその加工品を大量に輸出し、獲得した外貨により輸入代替産業に必要な原材料や機械類の輸入を可能にし、さらに輸出拡大は農家の購買力を高め、輸入代替産業に対する国内市場をも拡大していった。また農産物の輸出拡大はライスプレミアムや輸出税の形をとって財政収入の増大に寄与し、工業開発資金の財源に貢献した。加えてアグロインダストリーの発展はタイ国内にそれを担う新しい資本家層、つまりアグリビジネス・グループを生み出した。こうしてアグリン

ダストリーはタイの工業化を牽引したのである。それ故タイは「新興農業関連工業国」Newly Agro-Industrializing Country と呼ばれるのである¹²。

地場産業も広範に成長しており、産業の基盤は確立しつつある。軍政や大量の外資導入の時期もあったが、あたかも重心があるかのように、タイ本来の自然と調和する内発的経済発展の軌道に戻っている。その重心とは「強い社会」の存在である。それは歴史的に培われてきたタイの人々の徳性や形成されつつある自立的市民とその連帯に基づく。

それ故、タイという社会の在り様には最も共感を抱くものである。

以上の国のうち、少なくともフィリピン、インドネシア、マレーシア、タイについては確かに広域地域経済圏が形成されつつある。それは農業関連産業を基盤とする成長、工業の地方への分散化によって可能となる。それによって所得格差も縮小しつつある。更にそれらの地域経済圏の間にネットワークが構築され、中には国境を超えたそれも構築されつつある。そこに将来の光明も見出すことも出来よう。

目指すは慎ましくも、穏やかな日々を暮らせる社会。

グローバリズムに翻弄されて、抜き差しならぬ状況に陥っている「先進国」はもはやレジリエンスを失っているのではなかろうか。走っていなければ倒れてしまう焦燥と不安に苛まれる悪無限回転運動に引きずり込まれているように見える。更に悪いことには主要列国が互いに疑心暗鬼に陥って軍拡競争に引きずり込まれているのである。資本の論理によるグローバリズムが国家の論理によるナショナリズムの限度を超えれば両者は共生から相克に転化する。但し、裏で結びつくことは排除しない。

まだそこまで毒されてはいない途上国こそがグローバリズムに抗する真に豊かな社会を実現できる可能性をもっているのではなかろうか。東南アジアはその先例となりうる、と思うのである。再度、ピエール・グルーの言葉を引用しよう。「発展は自然のそれに任せるべきであり、ゆっくりした変化は破滅なしに伝統的文明が新しい要素、近代的技術を吸収することを可能にするだろう」。

参考文献

《邦文文献》

- 青木昌彦『比較制度分析に向けて』瀧澤弘和・谷口和弘訳、NTT出版、2001
赤木攻ほか編『続 タイ農村の構造と変動』勁草書房、2000
秋田茂『帝国から開発援助へ』名古屋大学出版会、2017
秋山憲治."カンボジアの経済発展：現状と課題." (2016).
浅野幸穂『フィリピン：マルコスからアキノへ』アジア経済研究所、1999
浅野幸穂."引き続き開発と改革の課題" 『フィリピン：マルコスからアキノへ』アジア経済研究所、1991
朝日由実子."カンボジアにおける絹織物業と文化的重層性について：華人系クメール人の役割を中心として." 『カンボジアの文化復興』29 (2016).
『アジア動向年報』各年度版 アジア経済研究所
厚母浩."アセアン諸国の経済発展過程について (2)." 広島経済大学経済研究論集 13.1 (1990)
天川直子編『カンボジア新時代』 アジア経済研究所、2004
天川直子編『カンボジアの復興・開発』 アジア経済研究所、2001
天川直子『後発 ASEAN 諸国の工業化 -CLMV 諸国の経験と展望-』アジア経済研究所、2006
天川直子『アセアン加盟下のカンボジア -社会経済の現状-』アジア経済研究所、2003
天川直子編『後発 ASEAN 諸国の工業化：CLMV 諸国の経験と展望』アジア経済研究所、2006
綾部真雄編『タイを知るための 72 章 [第 2 版]』明石書店、2014
新井敬夫."マレーシアの経済発展と「格差」問題." アジア研究所紀要 36 (2009)

¹² 末廣昭『タイ 開発と民主主義』第4、5章。

荒神衣美編『多層化するベトナム社会』アジア経済研究所、2018
 荒神衣美編『2000年代ベトナムにおける新たな社会階層の台頭』調査研究報告書。アジア経済研究所、2016
 アンソニー・リード『世界史のなかの東南アジア』太田淳・長田紀之監訳、名古屋大学出版会、上下巻、下巻2021 [原著2015]
 池端雪浦編『東南アジア史Ⅱ島嶼部』山川出版社、1999
 池端雪浦他編『岩波講座 東南アジア史第7巻 植民地抵抗運動とナショナリズムの展開』岩波書店、2002
 石井優子."タイの産業構造の変化と国内地域間格差." 立教経済学研究 57.1 (2003)
 石井米雄/櫻井由躬雄編『東南アジア史Ⅰ大陸部』山川出版社、1999
 石井米雄他監修『東南アジアを知る事典』[新訂増補]平凡社、1999
 石川滋/原洋之介編『ヴィエトナムの市場経済化』東洋経済新報社、1999
 石川滋『開発経済学の基本問題』岩波書店、1990
 石川幸一・清水一史・助川成也編著『ASEAN 経済共同体 [AEC] の創設と日本』文真堂、2016
 井出穰治『フィリピン—急成長する若き「大国」』中央公論新社、2017
 伊藤禎一編『東南アジアにおける工業経営者の生成』アジア経済研究所、1980
 井上隆一郎『タイ 産業立国のダイナミズム』筑摩書房、1991
 今井昭夫編『東南アジアを知るための50章』明石書店、2014
 岩佐和幸『マレーシアにおける農業開発とアグリビジネス—輸出指向型開発の光と影』京都：法律文化社、2005
 岩佐和幸「アグリビジネスのグローバル化とパーム油産業の構造変化—「パーム油開発先進国」マレーシアを中心に—」(『東南アジア研究』55巻2号 2018年1月)
 岩崎育夫『入門 東南アジア近現代史』講談社、2017
 上田広美/岡田知子編著『カンボジアを知るための62章』[第2版]明石書店、2012
 宇野重昭/鶴見和子編『内発的発展と外向的発展—現代中国における交錯』東大出版会、1994
 梅原弘光・水野広祐編『東南アジア農村階層の変動』アジア経済研究所、1993年
 梅原弘光『フィリピンの農村—その構造と変動』古今書院、1992
 梅原弘光."フィリピンの農業商業化と土地制度の変化".『東南アジアの土地制度と農業変化』アジア経済研究所、1991.
 梅崎創編『発展途上国のマクロ経済分析序説』調査研究報告書 アジア経済研究所、2006
 江頭和彦."インドシナ及び周辺諸国の農業人口、土地利用、穀物生産統計." 九州大学大学院農学研究院学芸雑誌,57巻1号(2002)
 江橋正彦."フィリピン: その経済不振の構造と開発シナリオ." 明治学院論叢 国際学研究 9 (1992)
 遠藤元『新興国の流通革命—タイのモザイク状消費市場と多様化する流通』日本評論社、2010
 老川慶喜,須永徳武,谷ヶ城秀吉,立教大学経済学部編『植民地台湾の経済と社会』日本評論社、2011
 大塚啓二郎・黒崎卓編著『教育と経済発展—途上国における貧困削減に向けて』東洋経済新報社、2003
 大塚啓二郎・櫻井武司編著『貧困と経済発展—アジアの経験とアフリカの現状』東洋経済新報社、2007
 大野健一・川端望(編)『ベトナムの工業化戦略』日本評論社,2003
 大野拓司、鈴木伸隆、日下渉編著『フィリピンを知るための64章』明石書店、2016
 大野拓司、寺田勇文編著『フィリピンを知るための61章 [第2版]』明石書店、2009
 大野昭彦『市場を織る—商人と契約: ラオスの農村手織業』京都大学学術出版会、2017
 大野幸一編『経済発展と地域経済構造—地域経済学のアプローチの展望』アジア経済研究所、2000
 大野拓明/寺田勇文『現代フィリピンを知るための61章』[第2版]明石書店、2009
 大橋厚子."アグリカルチュラル・インボリューション再考: 戦後日本におけるインドネシア社会経済史学史の一側面 (自由研究発表要旨, 第75回研究大会報告)." 東南アジア学会会報 85 (2006): 11.
 オーシマ、ハリ、T.『モンスーンアジアの経済発展』渡辺利夫、小浜祐介監訳、勁草書房、1989
 岡部美砂「ASEAN 域内貿易の進展」、浦田秀次郎・牛山隆一・可部繁三郎『ASEAN 経済統合の実態』、文真堂、2015
 岡本次郎『オーストラリアの対外経済政策とASEAN』アジア経済研究所、2008
 長憲次『市場経済下のベトナムの農業と農村』筑波書房、2005
 尾高煌之助・三重野文晴編著『ミャンマー経済の新しい光』勁草書房、2012
 尾高煌之助「ミャンマー工業化論: 序論的考察」Institute of Economic Research, Hitotsubashi University, 2014.

- 貝沼恵美."フィリピンの地方部における労働力移動の変化— グローバル化の進展がもたらした影響に関する一考察—." 地球環境研究= Bulletin of geo-environmental science 16 (2014)
- 貝沼恵美他編『変動するフィリピン—経済開発と国土空間形成』二宮書店、2008
- 貝沼恵美."フィリピンにおける地域開発政策と地域間格差: 公共投資の地域間配分の検討を通じて (< 特集> 日本経済の再生と地域経済構造). " 経済地理学年報 45.4 (1999)
- 外務省 各国情報 2022年版
- 加治佐敬. 『経済発展における共同体・国家・市場—アジア農村の近代化にみる役割の変化』日本評論社, 2020
- 春日尚雄『ASEAN シフトが進む日系企業—統一体化するメコン地域—』文眞堂、2014
- 加納啓良『現代インドネシア経済史論—輸出経済と農業問題—』東大出版会、2004
- 加納啓良「東南アジア・プランテーション産業の脱植民地化と新展開: インドネシアとマレーシアのアブラヤシを中心に」『東洋文化研究所紀要』158巻、2010. 12
- 加納啓良『インドネシア農業経済論』勁草書房、1988
- 加納啓良."東南アジア農村発展の主体と組織." (1998).
- 加納啓良."21 世紀のインドネシア経済: スハルト政権後 20 年間の変容." 社会科学= The Social Science (The Social Sciences) 49.2 (2019)
- 上東輝夫『ラオスの歴史』同文館出版、1990
- 加茂利夫・遠州尋美編『東南アジア サステナブル世界への挑戦』有斐閣、1998
- 荻込俊二・宮嶋貫之「ASEAN における経済統合の進展と 日本企業の対応」『みずほ総研論集』2014年1月号 www.mizuho-ri.co.jp/publication/.../mron1403-1.pdf
- 川勝平太・鶴見和子『「内発的発展」とは何か—新しい学問に向けて』(新版) 藤原書店、2017
- 川中豪 編『ポスト・エドサ期のフィリピン』アジア経済研究所、2005
- 川村晃一編『東南アジア政治の比較研究』調査研究報告書 アジア経済研究所 2018 年
- ギアツ・クリフォード『インボリューション』池本幸生訳、NTT 出版、2001 (原著 1963)
- 菊池陽子・鈴木玲子・阿部健一編著『ラオスを知るための 60 章』明石書店、2010
- 北村淳ほか『東南アジアの経済』世界思想社、2000
- 北村淳編『タイ農村の構造と変動』勁草書房、1987
- 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—グローバル化への積極的対応』アジア経済研究所、1999
- 木村哲三郎『ベトナム—党官僚国家の新たな挑戦』アジア経済研究所、1996
- 金昌男, 文大宇著; 拓殖大学アジア情報センター編『東アジア長期経済統計』別巻1 韓国、勁草書房, 2006.8
- 金 洛年「韓国の経済成長—長期推移と国際比較—」『社会経済史学』(2017 年 11 月)
- 金 広文「1994 年フィリピン経済における首都圏および地方部の 格差要因に関する計量分析」『産業連関』Vol. 11, No. 2 (2003 年 6 月)
- 桐山昇『東南アジア経済史—不均一発展国家群の経済統合』有斐閣、2008
- グエン, ティ・タン・トゥイ."現代ベトナムにおける人口移動の要因と地域間格差."『東京経学会誌』第 279 号 (2013).
- 工藤年博編『ミャンマー経済の実像—なぜ軍政は生き残れたのか—』アジア経済研究所、2008
- 久保公二編『ミャンマーとベトナムの移行戦略と経済政策』アジア経済研究所、2013
- 栗田英幸."「資源の呪い」とフィリピン." 愛媛経済論集 第 33 巻, 第 1 号, (2013)
- 黒澤靖, 江頭和彦."東南アジア農業の国別比較と将来予測: 過去 25 年間の耕地面積, 窒素肥料投入量, 主要作物生産高の経年変化から見た農業の特徴."『日本土壌肥科学雑誌』75.1 (2004)
- 黒岩郁雄・高橋和志・山形辰史編著『開発経済学』[第 3 版] 有斐閣、2015
- 小池洋一・川上桃子『産業リンケージと中小企業: 東アジア電子産業の視点』アジア経済研究所, 2003
- 洪, 詩鴻「日本植民地期の台湾人産業資本に関する一考察—中小零 細資本の成長を中心に—」『経済論叢』(1995) URL <https://doi.org/10.14989/44981>
- 國分圭介."マレーシアにおける産業クラスターと人口移動 1970 年~2000 年." 国際開発研究 13.1 (2004)
- 國分圭介."マレーシアの産業立地と州間経済格差—タイル係数による分解分析: 1970~90 年—." 国際開発研究 12.1 (2003)
- 小島 克久「台湾の人口・経済の状況と社会保障制度の概要」『社会保障研究』Vol. 2 No. 2・3(2017)
- 小谷紘司."ベトナム経済発展と中小企業." 経済科学研究所』 紀要第 32 (2002)
- 後藤幹一他編『岩波講座 東南アジア史第 8 巻 国民国家形成の時代』岩波書店、2002

小長谷之. "マレーシアの地域格差構造と地域開発." 季刊経済研究 19.4 (1997).

小長谷一之. "マレーシアの地域格差構造と地域開発." 季刊経済研究 19.4 (1997)、

小林知 「生業からみた開発体制下のカンボジアの農村変容 —ポーサット州での広域調査に基づく一考察—」 『東南アジア研究』 59 巻 1 号 2021 年 7 月

小林知『カンボジアの村落世界の再生』 京都大学学術出版会、2011 年

小林弘明, et al. "調査報告 タイの環境問題: アグロインダストリーをめぐって (特集 1 地域環境研究グループ)." 東西南北 2002 (2002)

斎藤一夫「台湾における農業と経済の発展」 『農業総合研究』 23 巻 2 号 (1969 年)

斎藤照子『東南アジアの農村社会』 山川出版会、2008

ザイナル=アビディン=ビン=アブドゥル=ワーヒド編『マレーシアの歴史』 の村亨訳、山川出版社、1983

坂田 正三 著『ベトナムの「専業村」 ——経済発展と農村工業化のダイナミズム—』 アジア経済研究所、2017 年 3 月

坂田 正三 編『高度経済成長下のベトナム農業・農村の発展』 アジア経済研究所、2013

坂田幹男・唱新『東アジア新興市場と地場産業—地方中小企業と東アジアの経済共生—』 晃洋書房、2015

佐竹眞明『フィリピンの地場産業ともう一つの発展論—鍛冶屋と魚醬』 明石書店、1998

佐藤創編『アジア諸国の鉄鋼業—発展と変容—』 アジア経済研究所、2008

佐藤幸人編『台湾の企業と産業』 アジア経済研究所、2008

佐藤百合・大原盛樹 編『アジアの二輪車産業—地場企業の勃興と産業発展ダイナミズム—』 アジア経済研究所 2006 年 9 月

佐藤百合 編『民主化時代のインドネシア: 政治経済変動と制度 改革』 アジア経済研究所、2002

佐藤百合『経済大国インドネシア』 中央公論新社、2011

佐藤百合. "インドネシアの企業セクター再編." 『アジア研究』 54.2 (2008)

重富 真一『タイ農村の開発と住民組織』 アジア経済研究所、1996 年

信田敏宏・白川千寿・宇田川妙子『グローバル支援の人類学—変貌する NGO・市民活動の現場から』 昭和堂、2017

涂照彦『日本帝国主義下の台湾』 東京大学出版会、1975

白石昌也・竹内郁雄編『ベトナムのドイモイの新展開』 アジア経済研究所、1999

末廣昭ほか編『岩波講座 東南アジア史 第 9 巻 「開発」の時代と「模索」の時代』 岩波書店、2002

末廣昭『タイ 開発と民主主義』 岩波書店、1993

末廣昭『タイ 中進国の模索』 岩波書店、2009、

末廣昭, 東茂樹 編『タイの経済政策: 制度・組織・アクター』 アジア経済研究所、2000

末廣 昭「「中所得国の罣」の克服: 「タイランド 4.0」とタイ大企業の対応能力」 『経済志林』 85 巻 4 号、2018

末廣昭『キャッチアップ型工業化論—アジア経済の軌跡と展望』 名古屋大学出版会、2000

末廣昭『新興アジア経済論—キャッチアップを超えて』 岩波書店、2014

末廣昭. "タイの経済危機と金融・産業の自由化." 経済研究 50.2 (1999).

末廣昭; 南原真. タイの財閥—ファミリービジネスと経営改革. 同文館出版、1991.

末廣昭. "ファミリービジネス再論—タイにおける企業の所有と事業の継承." アジア経済 44.5/6 (2003)

末廣昭『ファミリービジネス論』 名古屋大学出版会、2006

末廣昭・大泉啓一郎編著『東アジアの社会大変動—人口センサスが語る世界』 名古屋大学出版会、2017

末廣昭、安田靖編『タイの工業化: NAIC への挑戦』 アジア経済研究所、1987

杉野智英・小林弘明. "経済発展に伴うインドネシア農業・農村の変化と課題: 就業多様化と商品経済化の視点から." 食と緑の科学 69 (2015)

杉原薫. "東南アジアにおける労働集約型工業化論の成立." Keizai shirin 74.4 (2006)

杉原薫『世界史のなかの東アジアの奇跡』 名古屋大学出版会、2020

松本 俊郎「台湾・韓国経済の長期的動向分析、一九〇三—一九八三年」 『社会経済史学』 1989 年 55 巻 3 号 https://doi.org/10.20624/sehs.55.3_332

鈴木則之『第三世界におけるもうひとつの発展理論—タイ農村の危機と再生の可能性』 国際書院、1993

鈴木基義『ラオス経済の基礎知識』 ジェトロ、2009

隅谷三喜男・龍進慶・涂照彦『台湾の経済—典型 NIES の光と影』 東京大学出版会、1992

関満博・池部亮編『ベトナム／市場経済化と日本企業』 増補新版、新評論、2012

関満博編『アジアの産業集積—その発展過程と構造—』アジア経済研究所、2001

セロ・スマルジャン、ケノン・ブリージュール『インドネシア農村社会の変容—スハルト村落開発政策の光と影』中村光夫監訳、明石書店、2000

セン、A.,『不平等の再検討—潜在能力と自由』池本幸生ほか訳、岩波書店、1999

セン、A.,『福祉の経済学—財と潜在能力』鈴木興太郎訳、岩波書店、1988

セン、A.,『自由と経済開発』石塚雅彦訳、日本経済新聞社、1999

セン、A.,『合理性と自由』上下巻、若松良樹・須賀晃一・後藤玲子監訳、勁草書房、2014

セン、A.,『グローバリゼーションと人間の安全保障』加藤幹雄訳、筑摩書房、2017

蘇顯揚."中小企業の存立・成長と研究開発—台湾の中小企業の分析を中心に—." 経済論叢 157.3 (1996)

高根務編『アフリカの政治経済変動と農村社会』アジア経済研究所、2001年3月

高橋昭雄『現代ミャンマーの農村経済—移行経済下の農民と非農民』東京大学出版会、2000

高山直、不破信彦、万木孝雄「農村貧困削減における非農業部門の役割—フィリピン・ミンダナオ島の事例」(『東南アジア研究』48巻1号 2010年6月)

高山直、不破信彦, and 万木孝雄."農村貧困削減における非農業部門の役割——フィリピン・ミンダナオ島の事例——." 東南アジア研究 48.1 (2010)

田中直『適正技術と代替社会—インドネシアの実践から』岩波書店、2012

田村克己/松田正彦編著『ミャンマーを知るための60章』明石書店、2013

チュウ ジン エン Cui Jin Eng「マレーシアの工業化と中小企業—中小企業問題の変遷と政策展開」(大阪市大『季刊経済研究』Vol.22 No.1, June 1999)

陳振雄."戦後の台湾の経済発展における中小企業の役割について." 地域政策研究 7.2 (2004)

坪内良博編著『地域形成の論理』京都大学学術出版会、2000

坪井善明『ヴェトナム新時代—「豊かさ」への模索』岩波書店、2008

坪内良博『マレー農村の20年』京都大学学術出版会、2000

鶴見良行『マングローブの沼地で—東南アジア島嶼文化論への誘い』朝日新聞社、1994

鶴見和子・川田侃編『内発的発展論』東大出版会、1989

鶴見和子『内発的発展論の展開』筑摩書房、1996

戸堂康之『技術伝播と経済成長—グローバル化時代の途上国経済分析』勁草書房、2008

トラン・ヴァン・トゥ『ベトナム経済発展論—中所得国の罫と新たなドイモイ』勁草書房、2010

トラン・ヴァン・トゥ『ベトナム経済の新展開—工業化時代の始動』日本経済新聞社、1996

トラン・ヴァン・トゥ編著『ASEAN 経済新時代と日本—各国経済と地域の新展開—』文眞堂、2016

鳥居高編『マハティール政権下のマレーシア—「イスラーム先進国」をめざした22年—』アジア経済研究所、2006

内閣府『世界経済の潮流 2010』

中臣久『ベトナム経済の基本構造』日本評論社、2002

中川利香."マレーシア中小企業の特徴に関する予備的分析." 経済論集= The Economic review of Toyo University 42.1 (2016)

中西宏太."グローバル経済下における後発国の工業化." Journal of the Graduate School of Asia-Pacific Studies 36 (2018)

中村正志・熊谷聡編『ポスト・マハティール時代のマレーシア—政治と経済はどう変わったか—』アジア経済研究所、2018

西川芳昭・吉田栄一編『地域の振興—制度構築の多様性と課題—』アジア経済研究所、2009年

西村知, and ニシムラサトル."フィリピンの稲作農民." 南太平洋海域調査研究報告= Occasional papers 31 (1998)

西村知."1970年代のフィリピン農業の地域的变化: 1971年農業センサスと1980年農業センサスの比較検討を通して." 『経済論究』78(1990)

仁平耕一."インドネシアの地域間格差と経済開発." 敬愛大学研究論集 51 (1996)

布田功治."タイ金融構造分析: 重化学工業化から通貨危機へ." 歴史と経済 50.2 (2008)

根橋敏雄."石油化学工業の参入戦略: タイの事例研究." 学習院大学経済経営研究所年報 14 (2000)

根本悦子・工藤年博編著『ミャンマー・ルネッサンス—経済開放・民主化の光と影』コモンズ、2013

野崎謙二."「タイにおける地域格差」 『経済科学研究』第55号第3巻、2007

野田 容助・佐藤 由利江編、『アジア諸国の地域経済構造』、アジア経済研究所、1992年

服部民夫・船津鶴代・鳥居高編『アジア中間層の生成と特質』アジア経済研究所、2002年

服部 民夫,佐藤 幸人編『韓国・台湾の発展メカニズム』、アジア経済研究所、1996

- 原 康宏「台湾・韓国における鉱工業長期生産系列の吟味」Hitotsubashi University Research Unit for Statistical Analysis in Social Sciences. Discussion Paper Series No.216 July 2007.
- 原洋之介編『アジア経済論』NTT出版、1999
- 原洋之介『開発経済論』第2版、岩波書店、2002
- 原洋之介『現代アジア経済論』岩波書店、2001
- 原洋之介『アジア・ダイナミズム—資本主義のネットワークと発展の地域性』NTT出版、1996
- 半田晋也."インドネシアの地域間所得格差と人的資本." アジア経済 46.6 (2005)
- ピエール・グルー『トンキン・デルタの農民—人文地理学的研究—』
- 平塚大祐 編『東アジアの挑戦 —経済統合・構造改革・制度構築—』アジア経済研究所、2006
- 廣田伸雄・福代和弘・初鹿野直美『新・カンボジア経済入門—高度経済成長とグローバル化—』日本評論社、2016
- 弘末雅士『海の東南アジア史—港市・女性・外来者』筑摩書房、2022
- 樋渡雅人『慣習経済と市場—開発—ウズベキスタンの共同体にみる機能と構造』東大出版会、2008
- 深沢淳一・助川成也『ASEAN大市場統合と日本』文真堂、2014
- 藤倉哲郎『ベトナムにおける労働組合運動と労使関係の現状』東海大学出版会、2017
- 藤田 麻衣 編『移行期ベトナムの産業変容 —地場企業主導による発展の諸相—』アジア経済研究所 2006年7月
- 藤田幸一編『ミャンマー移行経済の変容：市場と統制のはざままで』アジア経済研究所、2005
- 古田元夫『東南アジア史10講』岩波書店、2021
- ブルース・カミングス『現代朝鮮の歴史—世界の中の挑戦—』横田安司・小林知子訳、明石書店、2003
- 文大宇、拓殖大学アジア情報センター編『東アジア長期経済統計』別巻2 台湾、勁草書房、2002
- 保母武彦『内発的発展論と日本の農山村』岩波書店、1996
- 堀井 健三 編『マレーシアの工業化：多民族国家と工業化の展開』アジア経済研究所、1990
- 堀井健三『マレーシア村落社会とブミプトラ政策』論創社、1998。
- 堀井健三・萩原宜之編『現代 マレーシアの社会・経済変容—ブミプトラ政策の18年—』アジア経済研究所、1988
- 堀内義隆『緑の工業化—台湾経済の歴史的起源』名古屋大学出版会、2015
- 前田啓一『ベトナム中小企業の誕生』御茶の水書房、2018
- 前田啓一・池部亮編著『ベトナムの工業化と日本企業』同友館、2016
- 松井和久・山神進編『一村一品運動と開発途上国—日本の地域振興はどう伝えられたか—』アジア経済研究所、2006
- 松尾康憲『現代ベトナム入門—ドイモイが国を変えた—』増補改訂版、日中出版、2008
- 松本 俊郎「台湾・韓国経済の長期的動向分析、一九〇三—一九八三年」『社会経済史学』1989年55巻3号。https://doi.org/10.20624/sehs.55.3_332
- 丸川 知雄 「浙江省と広東省の産業集積の分布」 (抄録) 『社会科学研究』63巻2号 ページ7-27 発行年2011-11
- 三木敏夫『マレーシア新時代』(第3版)創成社、2015
- 三嶋恒平『東南アジアのオートバイ産業—日系企業による途上国産業の形成—』ミネルヴァ書房、2010
- 水野廣祐『インドネシアの地場産業—アジア経済再生の道は何か?』京都大学学術出版会、1999
- みずほ総合研究所『全解説 ミャンマー経済』日本経済新聞出版社、2013
- 三平則夫・佐藤百合編『インドネシアの工業化—フルセット主義工業化の行方』アジア経済研究所、1991
- 三俣学;菅豊;井上真(編),『ローカル・コモンズの可能性 —自治と環境の新たな関係』ミネルヴァ書房、2010
- ミルトン・オズボーン『東南アジア史入門』山田秀雄/菊池道樹訳、東洋経済新報社、1987
- 村井吉敬・佐伯奈津子編著『インドネシアを知るための50章』明石書店、2004
- 木宮正史『韓国—民主化と経済発展のダイナミズム』筑摩書房、2003
- モハメド・アルシャド・アンワール/尾村敬二編『インドネシアにおける地方開発』アジア経済研究所、1994
- 森澤恵子. 1993. 『現代フィリピン経済の構造』勁草書房
- 森澤恵子."フィリピンの IT-BPO 産業と包括的成長." (2012). 『季刊経済研究』第34巻 第3・4号
- 安中章夫・三平則夫編『現代インドネシアの政治と経済：スハルト政権の30年』アジア経済研究所、1995
- 安場安吉編著『東南アジア社会経済発展論』勁草書房、2005

山形辰史編『グローバル競争に打ち勝つ低所得国—新時代の輸出指向開発戦略』アジア経済研究所、2011
 ユーグ・テルトレ『地図で見る東南アジアハンドブック』鳥取絹子訳、原書房、2018
 吉岡孝昭, and ヨシオカタカアキ. "「新秩序」 目指すミャンマーのダイナミズム." 国際公共政策研究 17.2 (2013)
 米山喜久治『適正技術の開発と移転—マレーシア鉄鋼業の創設—』文真堂、1990
 『ラオスにおける国民国家建設 理想と現実』アジア経済研究所、2011
 『ラオス：一党支配体制下の市場経済化』アジア経済研究所、2005
 ラジェンドラン・ムース『マレーシアの社会と社会福祉』萩原康生監訳、田中尚訳、明石書店、2002
 李憲昶『韓国経済通史』須川英徳／六反田豊 監訳、法政大学出版会、1999
 レイ・タン・コイ『東南アジア史』[増補新版] 石澤良昭訳、白水社、2000
 渡辺利夫『韓国経済入門』筑摩書房、1996
 渡辺利夫『アジア新潮流』中央公論社、1990
 ワラコーン・サーマコーセート、谷口興二、巻島稔編『タイにおける地方中核経済圏の形成—工業化の地方分散化のために』アジア経済研究所、1994

《欧文文献》

Arin Widiyanti. A COMPARATIVE STUDY: ONE VILLAGE ONE PRODUCT (OVOP) AS AN ENGINE OF LOCAL ECONOMIC DEVELOPMENT IN JAPAN AND INDONESIA. JURNAL LITBANG SUKOWATI 1 VOLUME 1 1 NOMOR 2 1 TAHUN 2018 1 HAL.

Arsenio M. Balisacan and Hal Hill eds., The dynamics of regional development : the Philippines in East Asia. , Edward Elgar ,
 Asian Development Bank. Asian development outlook 2012. Confronting rising inequality in Asia. Ateneo de Manila University Press, 2007

Brian McCaig Nina Pavcnik. MOVING OUT OF AGRICULTURE: STRUCTURAL CHANGE IN VIETNAM. Working Paper 19616 <http://www.nber.org/papers/w19616> NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH, 2013

Camu C. Consuelo. 1991. Status of the Philippine fish processing industry, In Proceedings of the Seminar on Advances in Fishery PostHarvest Technology in Southeast Asia. SEAFDEC Marine Fisheries Research Department, Singapore.

Cassey Lee, Dionisius Narjoko and Sothea Oum eds., SMEs and Economic Integration in Southeast Asia. Singapore, 2019

Chaweewan Denpaiboon and Kochakorn Amatasawatdee, Similarity and Difference of One Village One Product (OVOP) for Rural Development Strategy in Japan and Thailand. Japanese Studies Journal Special Issue: Regional Cooperation for Sustainable Future in Asia. 2012.5

Chaweewan Denpaiboon and Kornchakorn Amatasawatdee, Similarity and Difference of One Village One Product (OVOP) for Rural Development Strategy in Japan and Thailand, Japanese Studies Journal Special Issue : Regional Cooperation for Sustainable Future in Asia, 2012, May. http://www.asia.tu.ac.th/journal/J_Studies55/10_vol29special_Chaweewan&Kochakorn.pdf

Cofriyanti, Ervi, and Achmad Nizar Hidayanto. "The relationship among organisations' factors, information technology, innovation and performance: an Indonesian SMEs study." International Journal of Innovation and Learning 14.3-4 (2013)

DEPARTMENT OF STATISTICS MALAYSIA OFFICIAL PORTAL

Dies Nurhayati. Indonesian Challenge and Strategy in Dealing with ASEAN Economic Community (AEC). Academic Research International Vol. 6(3) May 2015. <https://www.journals.savap.org.pk>
 EDITED BY PATARAPONG INTARAKUMNERD March 2010 RPR-2009-7-4.pdf (eria.org)

Eleno O. Peralta, Forests for poverty alleviation: the response of academic institutions in the Philippines, PROCEEDINGS OF THE WORKSHOP FORESTS FOR POVERTY REDUCTION: Changing Role for Research, Development and Training Institutions 17-18 June 2003
 ERIA Research Project Report 2009, No. 7-4 FOSTERING PRODUCTION AND SCIENCE & TECHNOLOGY LINKAGES TO STIMULATE INNOVATION IN ASEAN

Guevara G, Camu C.C. 1987. The fish processing industry in the Philippines: status, problems, and prospects, In Proceedings of the Twentieth Anniversary Seminar on Development of Fish Products in Southeast Asia. SEAFDEC Marine Fisheries Research Department, Singapore.

Hal Hill and K.P. Kalirajan, Small industry and firm-level efficiency : a developing country case study (Working papers in trade and development, no. 91/3) Australian National University, Research School of Pacific Studies, Dept. of Economics : National Centre for Development Studies, 1991

Hal Hill, Tham Siew Yean and Ragayah Haji Mat Zin. Routledge ed., Malaysia's development challenges : graduating from the middle , 2012

Hal Hill, Indonesia's textile and garment industries : developments in an Asian Perspective. ASEAN Economic Research Unit, Institute of Southeast Asian Studies, c1992

Hal Hill, The Indonesian economy since 1966 : Southeast Asia 's emerging giant. 2nd ed., Cambridge University Press, 2000

Hal Hill, The Indonesian economy since 1966 : Southeast Asia 's emerging giant. Cambridge University Press, 1996

Henk Huisman & Marieke Kragten, Development of the Rural Non-Farm Economy On Java : A Search For Roots And Determinative Factors. The Indonesian Journal of Geography 1997, XXIX(74) <http://i-lib.ugm.ac.id/jurnal/detail.php?dataId=5293>

Hoang Thanh, Long, et al. "One Village One Product (OVOP)—A rural development strategy and the early adaption in Vietnam, the case of Quang Ninh Province." Sustainability 10.12 (2018): 4485.; <https://doi.org/10.3390/su10124485>

Hosein Piranfar, Cyma Edel Alba & Faiz Subhani. The Economic Impact of Higher-Blend Biodiesel on the Philippine Coconut Industry and End-Users amid Rising Oil Prices & Falling Prices of Coconut Oil. Journal of Economics and Development Studies, December 2019, Vol. 7, No. 4, Published by American Research Institute for Policy Development. <https://doi.org/10.15640/jeds.v7n4a4>.

Ismail Muhd Salleh & Latifah Rahim ed., Enhancing Intra-Industry Linkages: The Role of Small and Medium Scale Industries. ISIS Malaysia, 1992

Jean O. Lanjouw, Peter Lanjouw, The rural non-farm sector: issues and evidence from developing countries. Agricultural Economics 26 (2001) <http://www.elsevier.com/locate/agecon>

Korean Statistical Information Service

Kusumastuti D., Sutoyo. MANAGEMENT OF SMALL AND MEDIUM-SCALE INDUSTRIES IN INDONESIA IN DEALING WITH GLOBAL CHALLENGES: PLS-SEM APPROACH. POLISH JOURNAL OF MANAGEMENT STUDIES, 2019, Vol. 19 No. 1.

Labour Force Survey Report Malaysia, 1995, Kuala Lumpur: Government Printer. 1996

Liana Jade Williams BIntSt (Hons) DipLang (Japanese) . Critical reflections on 'going to scale' in agricultural research for development: Case studies from Southeast Asia : A thesis submitted for the degree of Doctor of Philosophy at The University of Queensland in 2017 School of Agriculture and Food Sciences

'Marine Policy' , Volume 44, February 2014.

MELANIE BERESFORD AND TRAN NGOC ANGIE eds., Reaching for the dream : challenges of sustainable development in Vietnam. First published in 2004 in Singapore by Institute of Southeast Asian Studies

Morata M.S., The fish processing industry in Central Luzon and the processors' assessment of the extension program of the Department of Agriculture Research Output of the Fisheries Sector Program Volume 2 Review, editing, and lay-out by TU Bagarina. Published by Department of Agriculture Bureau of Agricultural Research Quezon City, Philippines , September 2007

Muhamad Rifai, Poppy Indrihastuti, Nugraheni Suci Sayekti, Cakti Indra Gunawan. Strategy in Enhancing the Competitiveness of Small and Medium Enterprises in ASEAN Free Trade Era. International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences, 2016, Vol. 6, No. 12. <https://pdfs.semanticscholar.org/dfcb/005e3d0617862298d40eb4c4d27084cc4d0e.pdf>

Myat Thein. Economic development of Myanmar, Institute of Southeast Asian Studies, Singapore, 2004

National Account (nesdc.go.th) Office of the National Economic and Social Development Council. Thailand

Ngo Sothath, Ban Kosal, and Rous Sreypov, Improving Local Participation in the Garment Industry of Cambodia. MEKONG ECONOMIC RESEARCH NETWORK. Centre for Policy Studies (CPS) June 2014

Ngu yen Thi Anh Thu, One Village One Product (OVOP) in Japan to One Tambon One Product (OTOP) in Thailand: Lessons for Grass Root Development in Developing Countries. Journal of Social and Development Sciences, Vol. 4, No. 12 (Dec. 2013)

Noor Azian Ghazali, et al., Thailand Automotive Cluster. 2011

OECD (2022), Income inequality (indicator). doi: 10.1787/459aa7f1-en (Accessed on 20 July 2022)

Oshima, Harry Tatsumi, and Harry T. Oshima. Strategic Processes in Monsoon Asia's Economic Development. Johns Hopkins University Press, 1993.

Paritud Bhandubanyong and John T. H. Pearce .Appraisal of SME Casting Industry in Thailand,INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL OF ENGINEERING AND TECHNOLOGY (ISJET) Volume 1 No. 1 January-June 2017.<http://isjet.pim.ac.th>

Paulynne Castillo.Regional Production Networks and Implications on Trade and Investment Policies, and Regional Cooperation: The Case of the Philippines.De La Salle University-Angelo King Institute Research ···, 2005 - <http://dlsu.edu.ph>

Philippine Statistical Yearbook1980,1990

Porphant Ouyyanont.A Regional Economic Histroy of Thailand.Yusof Ishak Institute,Sinngapore,2017

Punyasavatsut, C. (2008), 'SMEs in the Thai Manufacturing Industry: Linking with MNES', in Lim, H. (ed.), SME in Asia and Globalization, ERIA Research Project Report 2007-5, Available at: http://www.eria.org/SMEs%20in%20The%20Thai%20Manufacturing%20Industry_Linking%20with%20MNES.pdf

Rajah Rasiyah ed.,Malaysian Economy:Unfolding Growth and Social Change.Oxford University Press,2011

Ratih Dyah Kusumastutia, Fanny Martdianty, Rifelly Dewi Astutic.A Decision-Making Model for Community-Based Food Industry to Support Poverty Alleviation in East Indonesia: Case Study of East Sumba Regency.NurmalaAsia-Pacific Management and Business Application, 5, 1 (2016): 1 - 15.<http://apmba.ub.ac.id>

Richard N.MuallilabcSamuel S.MamauagbReniel B.CabraldEmerlinda O.Celeste-DizonePorfirio M.Aliñoab "Status, trends and challenges in the sustainability of small-scale fisheries in the Philippines: Insights from FISHDA (Fishing Industries' Support in Handling Decisions Application) model"

Rosanne Rutten. Artisans and Entrepreneurs in the Rnral Philippines.VU University Press,Amsterdam,1990

Rosanne Rutten. Provincial Entrepreneurs in Philippine Crafts. Philippine Studies vol. 40, no. 4 (1992)

Saroso, Dana Santoso, and Fauzi Fauzi. "The OVOP approach to improve SMEs business performance: Indonesia's experience." GSTF Journal on Business Review (GBR) 2.3 (2013).

Sok Sopheaktra. A Comparative Study between Japanese (Oita) and Cambodian OVOP Organizational Charts and the Three Elements of Sustainable Development (国際 OVOP 学会誌第 1 卷 2008 年 10 月号)

State District Date Bank
Statistics Indonesia (BPS)

Suree Bhumibhamon.Forest and poverty alleviation in Thailand . (PROCEEDINGS OF THE WORKSHOP FORESTS FOR POVERTYREDUCTION:Changing Role for Research, Development and Training Institutions 17-18 June 2003) ,Dehradun, IndiaRAP PUBLICATION 2005/19.https://coin.fao.org/coin-static/cms/media/9/13171072388940/2005_19.pdf#page=194

Surender Mann, Mary C. Webb and Richard W. Bell eds.,” Sustainable and profitable crop and livestock systems in south-central coastal Vietnam “ Proceedings of the final workshop held in Quy Nhon, Vietnam, 5-6 March 2013

The Human Capital Project, International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank,2018

Thomas R.Leinbach ed.,THE INDONESIAN RURAL ECONOMY:Mobility.Work and Enterprise.Institute of Southeast Asian Studies,Singapore,2004

Tracking universal health coverage: 2017 global monitoring report、 World Health Organization and the International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank 2017

The World Bank. Agriculture&rural development

The World Bank. World Developmant Indicator

The World Bank. World development report 2008 Agriculture for Development

Van Diermen Peter,Small Business in Indonesia.Ashgate,England,1997

Vietnam, General Statistics Office : www.gso.gov.vn

"Wannaree, Pipattawade.The Proceedings of the 8th ICADA 2019 324 INDUSTRIALISATION AND TRANSITION IN THE THAI SUGAR INDUSTRY.
<http://icada2019.nida.ac.th>"

White, Benjamin. "Economic Diversification and Agrarian Change in Rural Java 1900-1990." Alexander, Paul, Boomgard, Peter and White, Benjamin (eds). *In the shadow of agriculture: non farm activities in the Javanese economy, past and present.* (1991)

Widiyanti, Arin. "A comparative study: One village One Product (OVOP) as an engine of local economic development in Japan and Indonesia." *Jurnal Litbang Sukowati: Media Penelitian Dan Pengembangan* 1.2 (2018)

《後記》

松本歯科大学図書館司書の塩原則子氏には校正の労をとっていただきました。記して感謝いたします。
また平岡行博先生を始め、紀要編集委員の先生方には掲載を快諾していただき、感謝いたしております。