

第9章 ケニアの縫製産業における外資系企業の現況

著者	福西 隆弘
権利	Copyrights 日本貿易振興機構（ジェトロ）アジア経済研究所 / Institute of Developing Economies, Japan External Trade Organization (IDE-JETRO) http://www.ide.go.jp
シリーズタイトル	Africa Research Series
シリーズ番号	13
雑誌名	企業が変わるアフリカ - 南アフリカ企業と中国企業のアフリカ展開 -
ページ	177-205
発行年	2006
章番号	第9章
出版者	日本貿易振興機構アジア経済研究所
URL	http://hdl.handle.net/2344/00016620

第9章

ケニアの縫製産業における 外資系企業の現況

福西 隆弘

はじめに

独立以来、サブサハラ・アフリカ（以下、アフリカ）諸国からの輸出は天然資源と農産品が中心であり、工業製品の輸出は一部の国を除きほとんど成長がみられていない。アジアでは繊維産業などの軽工業の輸出増加から工業化が始まったが、アフリカではこうした品目の輸出が停滞しており、アジア型の工業化が近い将来に達成されることは困難と思われる。長く続く停滞は、製造業部門に外国直接投資が非常に少ないことと関係している。縫製産業は繊維産業の中でも労働集約性が高く、技術的にも単純であることから低所得国にも参入しやすい業種であるが、そのため世界的な競争が展開されており、また季節性の高い商品であることから、縫製企業は品質基準と配送期限を厳守した上で、小売企業の提示する競争的な価格で生産する必要がある（UNCTAD [2002]）。これらの条件を満たすことは輸出経験のない途上国企業にはほとんど不可能であり、多くの衣料品輸出国では低賃金に注目した外資系企業による投資が輸出増加の契機となっている（Lall and Wignaraja [1994]）。他の途上地域と異なり、アフリカ諸国では一部を除いて繊維産業の外国直接投資がほとんどみられなかったのである。

しかしながら、2000年にアメリカ政府がアフリカ諸国からの輸入品に対して優遇措置を与えて以降、外資系縫製企業がアフリカ諸国に進出し、アメリカへ

の衣料品輸出が急速に増加している。この動きは、近年のアフリカ諸国の製造業部門では最も活発な外国直接投資である。これまで長く停滞していた縫製産業への投資が突如として増加した直接の要因は明らかにアメリカ市場への優遇アクセスが与えられたことにあるが、それがどのようにして有効に働いたのか、またこの増加傾向が継続するかどうかについて判断するだけの理論的基礎は得られていない。そもそも、アフリカの製造業部門への外国直接投資が低調であった原因はいまだ明らかにされていない。貧しい産業インフラストラクチャーや非効率的な行政サービス、契約履行の不確実性、熟練労働者の不足、政治リスクなどの問題が挙げられているが、実証分析にもとづく説得的な仮説は提示されていないのである。

したがって、近年増加した外資系縫製企業がどのような問題に直面し、どう対処しているのかについて知ることは、アフリカにおけるこれまでの外国直接投資の不在と今後の動向を考える上で重要である。本稿では外資系縫製企業の進出が活発であったケニアを取り上げ、ケニアにおける外資系企業の生産活動の実態や企業経営者のケニアに対する評価を通じて、生産拠点としてのケニアの長短所と外資系企業の対応方法をまとめることを目的としている。第1節において外資系縫製企業を概観した後、第2節において外資系縫製企業に対して行ったインタビュー結果を整理している。縫製産業は技術的に単純であるとともに、原材料のほとんどを輸入に頼っていることから、他産業に比べて立地国の技術水準や関連産業の発展度があまり問題にならないという特徴がある。一方で、国際市場における競争が厳しいため、立地国の要素価格や生産や物流の効率性が競争力に強く影響することから、第2節での検討ではこれらの点が特に強調される。

さらに、第3節では外資系企業の進出が国内経済について与えた影響について概観している。他の発展途上国で生じた外国直接投資からのスピルオーバーがケニアでも見られているかどうかを観察することにより、外国直接投資を契機とした工業化の可能性を探ることを意図している。ただし、この考察は予備的なものである。第4節は、それまでの検討をふまえて衣料品輸出の今後の動向について簡単な考察を行っている。

第1節 ケニア縫製産業における外資系企業の位置づけ

1. ケニア縫製産業の概要

ケニアの縫製産業は東アフリカ諸国の中では最も生産規模が大きく、1980年代までは競争力のある繊維産業に支えられて国内市場に供給するだけでなく、東アフリカ共同体（East African Community）諸国に対しても輸出していた。ただし全体的に小規模の企業が多く、1989年の縫製産業のセンサス調査によると、従業者数50人以上の企業はナイロビに31社しかなかった（Ongile and McCormick [1996]）。

1990年代前半に実施された貿易自由化はケニアの縫製産業に大きな影響を与えた。主にアジアからの安価な輸入衣料品とともに中古衣料品が増加し、1991年から2000年の間に輸入額は9倍になった（図1）。特に中古衣料品は安価で品質・デザインとも国内製品よりも優れていることから、中低所得層向けの市場を中心に急速に国内製品に取って代わった。その結果、国内生産は大きく落ち込み、2000年には生産量が1990年の約半分となっている（図1）。輸入品と競合する一般消費者向けの衣料品において国内生産の落ち込みが大きく、それらを生産する多くの企業が廃業した。現在も操業しているのは、企業や学校向けの制服などの輸入品と競合しにくい品目を生産する企業が中心である。貿易自由化には為替レートの引き下げも含まれていたが、ごく一部の企業を除いて輸出生産への転換は見られなかった。

1990年代を通じて縫製産業は衰退する一方であったが、2000年にアメリカ合衆国が「アフリカ機会成長法（African Growth and Opportunity Act: AGOA）」によってサブサハラ・アフリカ諸国からの輸入品に対する関税免除を実施すると、突如として輸出向け生産の拡大が始まった。関税免除は、EUとサブサハラ・アフリカ諸国との間に結ばれているコトヌー協定においても実施されているが、AGOAは繊維・衣料品に対しては輸入原材料を利用することを認めたため、コトヌー協定以上に有利な市場アクセスが提供された。つまり、アジア製の安価な生地を輸入してケニアで縫製し、アメリカ市場へ関税免除で輸出することができる。こうした有利な市場アクセスを利用した対アメリカ輸出が2000年以降急増し、2000年から2004年の5年間で輸出額は約6.3倍となり、約2.8億ドルを記

録している。衣料品の対アメリカ輸出はケニアのほか、レソト、マダガスカル、スワジランドなどでも活発であり、その他のアフリカ諸国でも2004年までは増加傾向にあった（図2）。

アメリカ市場向け生産のほとんどは、輸出加工区（Export Processing Zone: EPZ）企業として登録した企業によって行われている¹。EPZ企業はいずれも外国資本企業または国内資本との合弁企業であり、多くはナイロビやモンバサ郊外にある輸出加工区に立地し、輸出生産に特化している。多くのEPZ企業はAGOAが成立した2001年以降に設立されており、操業歴は5年に満たない。EPZの指定を受けていない企業（非EPZ企業）にもEPZ企業の下請け（Cut, Make and Trim: CMT）としてアメリカ市場向け衣料品を生産しているケースがあるが、直接輸出しているケースは非常に少ない。したがって、対アメリカ輸出は外資系企業によって構成されるEPZ企業によって行われているといつてよい。

非EPZ企業の販売先は国内が中心である。2003年にアジア経済研究所とナイロビ大学開発学研究所によって行われた縫製企業調査の結果にもとづくと、非EPZ企業の72.4%は国内市場のみに販売している（表1）。輸出企業は、タンザニア、ウガンダ、ルワンダなどの近隣諸国やヨーロッパに販売しているが、そうした企業でも国内市場が主要な販売先となっている。非EPZ企業に関する公式の統計が存在しないため正確な情報はつかめないが、2003年の企業調査の結果にもとづくと、EPZ企業による生産額は非EPZ企業を生産額の4-5倍になっており、ケニア縫製産業は国内・近隣諸国向け生産からアメリカ市場向け生産へと転換している。ただし、実態としては既存企業を巻き込んだ転換ではなく、大規模な新規企業の進出によって生じたものである。

EPZ企業と非EPZ企業は、販売先だけでなく企業規模、外資系企業の割合においても大きく異なる（表1）。EPZ企業の平均付加価値額は非EPZ企業の約32倍、平均雇用者数は約12倍であり、企業規模に大きな差がある。非EPZ企業の中でも保税制度を活用して輸出に重点をおいているMuB企業（Manufacturing under Bond）は比較的規模が大きいですが、EPZ企業と比較すると大きな差がある。このように2000年以降、ケニアの縫製産業はアメリカ市場に特化する大規模なEPZ企業と、国内・近隣諸国を市場とする小規模な非EPZ企業という異なる特徴を持った

¹ EPZ制度については付録1を参照。

二つのグループによって構成されている。ただし、両者の間に全く交流や取引がないわけでない。外資系企業の進出は、下請け生産の発注や技術者の移転などを通じて非EPZ企業に少なからぬ影響を与えている。この点は3節で言及する。

なお、アメリカ市場向けの輸出増加は、世界的な市場アクセスの変化により2005年より大きく鈍化し通年ではマイナス成長の可能性もある。

2. 外資系企業の概要

外資系企業（国内資本との合併企業も含む）は、非EPZ企業にも存在しているが、そのほとんどは国内市場が主な販売先であり、また輸出している場合でも東アフリカ諸国が中心である。一部に、アフリカのデザインを用いた衣料品を先進工業国に輸出する企業もあるが、市場規模は小さく成長傾向は見られていない。本稿では外資系企業の中でもEPZ企業を分析の対象とする。

(1) 進出の背景

EPZ企業はいずれもケニア以外に本社を置く多国籍企業であり、生産コストや物流の面で有利な生産地を世界中から探し、多くの場合複数の生産拠点を持っている。その立地戦略の一環としてケニアが選択されている。

ほとんどのEPZ企業はAGOAが実施された2000年以降にケニアに進出しており、また輸出額の約97%（2004年）はAGOAを利用していることから分かるように、EPZ企業がケニアに進出した目的はAGOAを利用した対アメリカ輸出である。AGOAを利用した衣料品輸出は関税免除の上に多国間繊維取り決め（MFA）によるクォータが適用されないことから、関税がかかりクォータが適用される他の輸出国と比べてAGOAを利用できるアフリカ諸国で生産された衣料品は価格面で有利である。ただし、アフリカ諸国にはAGOA以前から無関税・クォータ免除の市場アクセスがEUより提供されていたにもかかわらず、この優遇アクセスはほとんど利用されなかった。一般に、アフリカでは輸出向け衣料品に利用できる品質の生地の価格が高く、アフリカ製生地を利用した衣料品の生産コストは関税とクォータが課せられたアジア諸国よりも高くなる傾向がある²。コ

² アフリカでは輸出向け生地がほとんど作られていないためアジア製生地との価格の比較は

トナー協定や一般特惠などの優遇貿易制度は生地も国内（また同地域内）で生産していることが求められるため、アフリカでの衣料品生産はコスト競争力を持たなかった。AGOAの有利性は、寛大な原産地規制を適用し輸入生地を利用した衣料品もアフリカ製と認めていることにある。関税免除を受けかつ輸入生地を利用することにより、ようやくアフリカ製の衣料品が競争力をもつことになった³。EPZ企業の経営者はいずれも輸入生地の利用なしに国際市場で競争することは困難と認識しており、また事実EPZ企業の輸出品はすべて輸入生地を利用している。さらに、輸入生地の利用は当初2004年9月を期限としていたが、アフリカ諸国からの強い要望で期限直前に2007年9月までに延長された経緯があり、この措置がEPZ企業進出に与えた影響は非常に大きいといえる⁴。

2005年初にMFAによるクォータ制度が廃止されたが、これによって関税を負担してもアフリカよりも競争力のある輸出国に生産が集中し、アフリカでの生産が減少する可能性がある。事実、2005年に入って中国やインドの輸出が急増する一方で、1月から11月までのアフリカの対アメリカ輸出額は前年同期間と比べて約16%減少した（図2）。賃金の高い南アフリカとモーリシャスからの輸出額の減少が大きい。レソト、スワジランド、マダガスカルもそれぞれ8-15%程度減少しており、2004年までの増加傾向が一変している。ケニアの減少率は0.8%と他国と比べるとかなり小さいが、前年までの成長は影を潜めている。クォータ制の廃止によりケニアの優位性は減少しているが、中国のアメリカ市場アクセスには制限があり、また今後さらに制限される懸念もあるため、ケニアへの立地はリスクヘッジとしての意義があるようである。

(2) 企業数、総生産額、総雇用者数

2004年12月現在で、EPZでは縫製企業24社と縫製関連企業6社が操業している。縫製関連企業の内訳は、縫製機器販売が3社、衣料品アクセサリー（ジッパー、タグ）が2社、撚糸生産が1社であり、撚糸生産を除く5社はEPZ企業

困難だが、Biggs et al. [1996]は、ジンバブウェで国産生地を利用して紳士シャツを生産した場合、輸入生地を利用した場合に比べて生産コストは2倍になると推定している。

³ 2003年の企業調査を利用した分析でも確認されている（福西[2005]）。脚注8を参照。

⁴ ただし、AGOAの実施が明確でなかった1997年以前に3社の外資系企業がEPZとしてケニアに投資しアメリカ市場に輸出していた。これらの企業は、関税を支払っても輸入生地を利用した衣料品生産は収益性があると判断したようである。

が販売先である。

縫製企業をみると、2000年から2003年までは一貫して増加し最大で30社余りが立地していた。企業数の増加に伴って輸出額は4年間で約4.8倍（米ドルベース）、雇用者数は5.6倍に急増し、2003年には1.46億ドルを輸出し約3.6万人を雇用するセクターとなった（表2）。しかし、EPZ企業の成長傾向は2003年後半から変化が生じ、2004年にかけて5社が新たに進出する一方で、12社が撤退、3社が他のEPZ企業に吸収された。これは、輸入生地の利用が2004年以降も認められるかどうか同年初まで不明確であったことと、2005年1月からMFAによるクォータ制度が廃止されることと関連しており、市場アクセスの有利性が失われることへの懸念が撤退の判断に影響している。輸入生地の利用については3年間延長されたが、MFAのクォータ制度は予定通りに廃止され、その結果2005年11月時点で輸出額は前年比-0.8%の微減となっている。輸出額の停滞は企業の撤退による生産能力の減少も一因であるが、多くのEPZ企業では受注が減少したことを証言しており、衣料品生産が中国やインドに集中したことを裏付けている。ただし、アメリカによる中国製衣料品へのセーフガードの発動の結果、下半期は受注の回復が見られているということである。

クォータ制の廃止によってアフリカ製衣料品の優位性は低下しているが、継続して生産を行う動きも見られている。ケニア撤退した企業のうち3社はウガンダとタンザニアに新たな工場を設立している。これらの企業は、AGOAを利用した輸出から撤退したのではなく、設立から10年が経過しケニアでは法人税の免除が受けられないために近隣国へ転出している。また、撤退企業を吸収して生産規模を拡大しているEPZ企業が3社あった。このことは、市場アクセスの変化によってケニアの外資系縫製企業はより厳しい競争にさらされ、経営状態の悪い企業が撤退する一方で、効率的な経営を行う企業は生産を継続または拡大していることを示している。いまのところ、クォータ制の廃止による価格の下落はケニア製衣料品の競争力を低下させているが、競争力を完全に失ったわけではないことがみてとれる。

(3) 投資国、資本形態

縫製企業の出資国はインドが最も多く8社（合併企業を含む）をかぞえ、次いでスリランカ、中国、台湾が4社（中国と台湾の企業数には両国の合併企業

2社を含む)である(表3)。地域別には、南アジアが12社、東アジアが7社、中東が2社、北米が2社、ヨーロッパが1社である。南アジア系の外資系企業が多数を占めるのは、ケニアの産業界において南アジア系住民や出身者が多く、進出前に現地の情報収集が行いやすく、また進出後にも南アジア系住民を雇用することによってケニアでの生産活動を円滑に行うことができるためだと推測される。

出資形態は、縫製企業24社中3社がケニア資本との合弁企業、2社が外資系同士の合弁企業である。残りの多くは多国籍企業の子会社であるが、現地EPZ企業の経営者が全部または一部を出資しているケースも見られる。

(4) 企業規模

EPZ管理庁の統計によれば、平均雇用者数は1154人、平均生産額は739万米ドルである。国内資本企業よりも大規模であることは前述したが、バングラデシュの縫製企業の平均と比べても規模は大きい。

(5) 立地環境

EPZ縫製企業はナイロビ近郊に9社、モンバサ近郊に15社が立地している。一企業で単独立地しているケースもあるが、ほとんどは複数の企業からなるゾーン内に立地している。特に規模の大きいナイロビ近郊のアテ・リバー地区には専用の発電設備がある。また、EPZ内に税関職員が常駐し輸出の通関が行われている(輸入は港または空港で行われる)。

(6) ケニア経済へのインパクト

衣料品輸出はすでにケニアの商品輸出に大きなシェアを占めている。ケニア中央統計局の発表する商品輸出額には明らかな齟齬があるため正確なシェアはわからないが、2004年で9%程度のシェアがあると推定される⁵。また、工業製品輸出額に占める割合は16%と推定され、重要な輸出品目となっている。ただ

⁵ ケニア中央統計局の発表する衣料品輸出額(Central Bureau of Statistics [2005b])は、EPZ管理庁の発表するEPZ縫製企業の輸出額(表2)やアメリカ政府の発表する輸入額の10分の一以下しかなく、EPZ企業の輸出額が全く含まれていないか、ごく一部しか含まれていないと思われる。そのため、中央統計局の商品輸出額にEPZ縫製企業の輸出額を加えて商品輸出額とした。もちろん他品目でも漏れがある可能性があり、正確な商品輸出額は不明である。

し、輸入原材料を利用する割合が高いため、ネットの輸出額は割り引かれる。生産額の統計にも輸出額と同様の問題があるが、EPZ縫製企業はケニアの製造業生産額の3.4%を占めると推定される。

労働集約的な縫製産業は雇用創出効果が高い。中央統計局の雇用統計に基づく、2004年にはEPZ企業の雇用は民間部門の賃金雇用の3.4%に相当し、特に製造業にかぎると雇用の16%を占めている。労働者の大半は初等また中等教育程度の学歴の女性であり、これらの労働者はフォーマル部門での雇用を見つけることが難しい層であることから、主に貧困層に雇用を提供しているといえる。ただし、短期雇用が多く、賃金ที่เขา部門や同部門の国内資本企業と比較して低いなどの労働条件面で問題があり、労使交渉が行われた2003年以降は改善しているものの労働者の不満は多い（労使交渉については次節を参照）。

第2節 外資系縫製企業のケニアでの生産活動

欧米市場向けの衣料品産業は、デザインおよび流通を担う比較的少数の小売企業と、発展途上国を中心に世界中に立地する多数の縫製企業と繊維企業によって構成されており、特に企業規模が小さく数の多い縫製企業は世界的な競争に直面している。欧米の大手小売企業は世界中の縫製企業に発注しており、縫製企業は品質基準と配送期限を厳守した上で、小売企業の提示する競争的な価格で生産しなければならない。したがって、多国籍縫製産業はそれぞれに異なる立地国の社会経済環境に対応して、効率的な生産を行うことが極めて重要である。一般に他の発展途上国よりもビジネスを行う環境が非効率的と言われるアフリカ諸国において、外資系縫製企業はどのような影響を受けているのか、またどのように対応しているのかをインタビュー調査をもとに整理する。

1. 調査企業の特徴

2005年9月から10月にかけて、ナイロビ近郊に立地するEPZ企業5社にインタビューを行った（表4）。5社はいずれもAGOAが実施された後にケニアに進出しており、インタビュー時点で操業期間は3年半から4年である。3社は多

国籍企業が100%出資する子会社であり、1社は多国籍企業とともに経営者も出資しており、残る1社は外国人である経営者が全資本を出資して設立している。出資企業(者)の国籍は南アジアが3社、東アジアと中東がそれぞれ1社である。

3社は小売企業から直接発注を受け、生地 of 輸入から、加工、製品の輸出までを行っている(子会社の場合、親会社が受注している)。他方、2社がCMTと呼ばれる委託生産を行っている。これは、小売企業から直接発注を受けるのではなく、発注を受けた縫製企業の下請けとして発注企業が提供する生地を加工し(裁断、縫製、仕上げ)、加工サービスの代価を受け取る生産形態である。CMT企業の生産物あたりの利潤は小さいが、原材料購入の必要がないため手元資金が必要ない、輸出入を行わないのでそれらに関連するリスクがないというメリットがある。また、CMT企業は直接取引を行う企業よりも業務内容が狭いため、ケニアのビジネス環境から受ける影響はより限定的である。

インタビューは、B社をのぞいて経営全体を理解している経営幹部(Managing Director, General Manager, Factory Managerなど)に対して行い、必要に応じて生産管理責任者や物流管理責任者にもインタビューした。B社では経営幹部が不在のため生産管理責任者(Production Manager)にインタビューを行ったことから、生産に関連する情報以外については十分な回答が得られていない。

A社は台湾に親会社があり、スワジランド、レソト、スリランカに合弁の縫製工場を有している。AGOAが実施される以前から南部アフリカで生産しており、AGOAを機にケニアに進出している。B社はバーレーンに親会社があり、香港とアメリカにマーケティング会社、パキスタン、ケニア、マダガスカルに縫製工場を有している。AGOAを機にマダガスカルに進出する予定であったが、政変が起きたためケニアに工場を設立したとのことである。C社の経営者(インド人)はナイジェリアに約30年滞在しエンジニア会社など複数の企業を経営していた。ケニアへの投資を考えていたバーレーンの繊維企業が現経営者に接触し、両者で合弁の企業を設立したと説明している。D社は親企業がバーレーンにあり、エジプト、ヨルダン、マダガスカル、フィリピンに縫製工場を有している。E社は、ケニア国内のEPZ縫製企業で働いていた現経営者(スリランカ人)が自ら会社を起こしている。ケニア以外には投資していない。

2. 調査企業の生産活動

(1) 組織

いずれの調査企業も数名～10名の経営管理職、10-20名の技術者と多数の工場労働者で形成されている。経営管理職の多くは外国人であり、親会社と同じ国籍を持つ管理職が多数を占めることが多い。ケニア人はアジア系が多いがアフリカ系も散見される。技術者のほとんどは親企業の国籍と関係なく南アジア出身であり、特にスリランカ人が多くみられた。彼らは母国で縫製企業の労働者、管理職として働いた後に、多国籍企業で職を得て海外工場で働いている。技術者は、労働者のトレーニング、生産ラインの構築・調整、設備の調整・修理、労働者の配置、品質管理の監督などを行っており、生産管理において中心的役割を果たしている。

工場労働者は職能からスーパーバイザー、オペレーター、ヘルパーに分かれる。オペレーターはミシンで縫製を行う労働者で最も数が多い。ヘルパーはオペレーターを補助する役割で、縫製技術が未熟な労働者があてられることが多い。熟練したオペレーターはスーパーバイザーとして生産ラインを統括する。工場労働者はほとんどがアフリカ系ケニア人であり、また女性が多数を占めている。長期雇用を結んでいる労働者と数ヶ月から数日単位の短期雇用の労働者が混在している。外資系企業では雇用調整が容易な日雇い労働者を多用する傾向にあったが、2003年の労使協議の結果をうけて長期雇用を増やしており、また短期雇用も労働組合の合意を得た内容になっていると各社は回答している。

(2) 労働コスト、労働生産性

調査企業では、雇用者で最も多数を占めるミシンのオペレーターの月額賃金は5200-6000ケニアシリング（70-81米ドル）であった⁶。EPZ企業では2003年の労使交渉の結果、経営側は労働者の労働組合への加入を認め、賃金は労働組合との交渉によって決定されている。労使交渉以前は最低賃金に近い額であったが、調査時では最低賃金を9-26%上回る金額を支給しており、賃金はやや上昇傾向にある。南アジアでの経験がある3社の回答者は、ケニアの賃金水準はイン

⁶ 支給が義務付けられているHousing Allowanceを含む賃金。ボーナスは含んでいない。

ドやスリランカと同程度かやや高く、一方、労働生産性はそれらの国よりも低いため、生産物1単位あたりの労働コストはかなり高いと回答している。南部アフリカに工場を持つA社の回答者は、ケニアの賃金は南部アフリカ諸国よりも高いと回答した。ILOや政府機関の統計によると、インドのミシンオペレーターの賃金は22-52米ドル、スリランカは51ドル、バングラデシュは41ドルであり(いずれも2000年)、ケニアの賃金は南アジア諸国よりも高い⁷。他方、ケニアEPZ企業の労働生産性が南アジア諸国よりも劣るかどうかは確認できていないが、2003年の企業調査は、すくなくとも賃金の高さを相殺するだけの労働生産性が達成されておらず、ケニアEPZ企業の単位労働コストが割高であることを示している⁸。

労働者に対する縫製技術のトレーニングは、主に工場でのオンザジョブ・トレーニングによって行われている。多くの工場では、設立初期は縫製の単純な品目を生産し、徐々に複雑な品目へと移行することによって労働者の技術を高めている。また、新たに雇用されたオペレーターは最初の2-4週間、工場の生産ラインに慣れさせるためのトレーニングを行っている。4社の回答者は、こうしたトレーニングを通じて労働者の技術は設立当初よりも向上しているが、アジアの労働者と同じ作業スピードには至っておらず、生産ラインにアジアの工場よりも多くのオペレーターとヘルパーを配置する必要があると話している。さらに数年の経験を積みればアジア並みの生産性を達成できるであろうという意見もあったが、離職率が高く技術が身につかない、休暇をとる回数が多いなどの理由から労働生産性が低いという回答も3社からあった。なお、A社は他のアフリカ諸国と比較して、ケニアの労働者は英語が堪能であり外国人の生産管理担当者との意思疎通がスムーズなため技術習得が早いと評価している。

縫製企業の労働コストは付加価値額の70-80%を占めるため、労働生産性の向上は生産コストの削減のためには非常に重要である。しかし、いずれのインタビュー企業でも、労働者の技術向上以外には労働生産性を向上させる対策は採用されていない。たとえば、生産ラインの基本構造はアジアの生産拠点と同様

⁷ インド、スリランカの賃金はILO[2002]、バングラデシュはBangladesh Bureau of Statistics [2000]。

⁸ 2003年の企業調査は、ケニアEPZ企業の労働生産性はバングラデシュ企業を大きく上回っていたが、賃金の高さ(2.2倍)を補うまでには至らず、単位労働コスト(付加価値額あたり)は平均で1.6倍であったことを示している(福西[2005])。

であるため、労働者の技術が劣るケニアでは時間当たりの生産量が少ない。そのため、オペレーターやヘルパーの数を増やすことによって生産スピードを上げているが、労働者の数を増やしているだけなので労働生産性の向上には貢献していない。

(3) 資本コスト

会社設立に際してケニアの銀行から融資を受けたのは1社だけであり、他の4社は親企業の出資のみでまかなったか、海外の銀行から融資を受けている。運転資金については、2社がケニアの銀行から融資を受けていると回答した⁹。そのうちの1社は、ケニアの銀行は融資額が少なく運転資金の調達がもっとも困難な業務であると説明している。また、この企業は生産設備の拡大を考えているが、投資資金の調達が困難なこともあり実現していないということであった。この1社を除くと、資金調達に関して特に問題を感じている企業はなかった。アフリカ諸国では金融制度が発達しておらず資本コストが高いといわれるが、親企業や海外金融機関から資本調達する外資系企業にとっては、資本コストは問題ではないようである。

(4) エネルギーコスト

調査企業はいずれも、エネルギーコストの高さをインフラストラクチャーの問題として挙げた。電力およびガソリンの料金が他国よりも高く、生産コストを上昇させているということである。ケニアの2004年度の工業用の電力料金は平均7.8米セント（大規模工場）から9.3セント（中規模工場）であるが、これはバングラデシュ（3.5セント、2003年）や中国（4.3セント、同）と比較すると高いが、大規模工場であればインド（8.9セント、同）、スリランカ（7.8セント、同）と同等である¹⁰。南アジアとの比較においては、経営者が実感するほど電力料金は高くないようである。停電はしばしば起きているが、自家発電設備があるため生産ラインには影響していない。

⁹ 輸出に伴う信用状の発行も含む。

¹⁰ ケニアの電力料金は電力小売業者Kenyan Power and Lighting Corporationの料金種別販売額と販売量より算定した(Kenya Power and Lighting Company [2005])。他国の料金はRamaswany [2004]より。

(5) 物流

衣料品は季節性が強い商品のため商品のサイクルは短く、したがって商品を発注してから納入するまでのリードタイムは短い。また期限内に納入することは非常に重要であるため、物流の効率性も縫製企業にとっては競争力の保持のために重要な要素である。

輸入生地を利用するEPZ企業では、発注を受けた後、生地をアジアから輸送してケニアで加工し、アメリカに輸送しなければならない。インタビュー企業では、中国からケニアと、ケニアからアメリカの輸送にそれぞれに1ヶ月弱かかっているが、たとえば中国企業は国内で生地を調達し商品は2週間程度でアメリカへ輸送できるため、ケニアは地理的に不利であると回答している。

通関については、輸出の際はEPZ内で行うため滞りはないが、輸入の通関時に遅延がしばしば発生し、5日から2週間程度かかることがあると4社が回答している。また、賄賂が常態化していることも言及され、賄賂を支払っていることを認める企業もあった。小売業者と直接契約する3社のうちA社とD社は、通関の遅れによって納入期限に間に合わなかった経験があると回答した。ただし、納入遅れの経験は過去2年間で1-2回であり、企業は通関のリスクをコントロールしているようである。なお、委託生産のC社は輸出入に伴うリスクを避けるため、請負生産に特化したと話している。

税関は通関の迅速化と賄賂の廃止を目標に、2005年6月に通関手続きに電子システムを導入した。しかし準備期間が十分でなく、実施当初には必要なソフトウェアが行き渡らない上に、税関職員も電子システムを熟知しておらず、6-7月にかけてモンバサ港の税関は混乱状態にあったことを税関も認めている¹¹。インタビュー時にはこの混乱は収まっていたが、税関が目標とする2日以内の通関から遅れることは頻繁なようである。ただし、A社とD社は新システムの導入によって通関時間が短縮し、賄賂も以前よりは少なくなったと話している。

また、製品をモンバサ港に輸送する際に利用するナイロビとモンバサを結ぶ幹線道路の状態が悪く、しばしばトラックの横転事故などのため不通になるため、輸送時間が長くなるという回答があった。

物流の対策として、E社はモンバサ港に担当者2人を常駐させており、そのた

¹¹ 税関局長補佐Ominde氏へのインタビュー（2005年10月14日）。

め通関に関する問題はないと話している。また、A社とD社は物流管理責任者にケニア人を充てており、ケニアの行政機関に明るく交渉を有利に進めることができる人材を利用して通関の問題をクリアしようとしていると思われる。また、EPZ企業はケニア製造業組合（Kenyan Manufacturing Association）やEPZ管理庁を通じて通関時間の短縮化を訴えているが、これはほとんど効果がないようである。

(6) 労使関係

2003年にEPZ企業の労働者は大規模なストライキを実施している。労働者はEPZ企業が認めていなかった労働組合への加入と賃上げ、労働契約の改善をもとめて、繊維産業労働組合（Tailors and Textile Workers Union）やNGOの支援の下で、数ヶ月にわたってストライキを行った。EPZ企業の多くは生産ラインの停止を余儀なくされ、受注をキャンセルしたという。ストライキの結果、EPZ企業、繊維産業労働組合、通商産業省で調停が行われ、労働組合への加入と賃上げが合意されている。現在では、EPZ企業でも賃金を含む労働契約について労働組合と団体交渉を行っている。

ストライキの原因の一つは、EPZ企業がケニアではなじみのない労務管理方法をとったことにある。最低賃金での雇用、日雇い労働者の多用、頻繁な残業などが労働者の反発を招き、ストライキに至った。このときに筆者が行ったインタビューでは、EPZ企業の経営者はケニアの労働組合は急進的でアジアと比べて労務管理が困難だと話しており¹²、EPZ企業がケニアでの労務管理について十分理解しないまま、アジアの手法を持ち込んだことがうかがわれる。労使交渉後、EPZ企業は労働組合との合意に基づいて労働条件を決定する方法に改め、2005年のインタビュー時までストライキや深刻な労働問題は生じていない。今回のインタビューでも労使関係を問題と挙げる企業はなかったが、EPZ企業はケニアで採用している労務管理方法は効率的と考えていない。4社は残業を命じることが困難であり、また労働者が頻繁に休暇をとるため生産ラインあたりの雇用者数を増やさざるを得ず、労働生産性が向上しないと話している。

¹² 労使交渉中の2003年8-9月に、西浦昭雄氏と共同でEPZ企業5社、繊維産業労働組合、調停を仲介したケニア経営者連合（Federation of Kenyan Employers）にインタビューを行った。

(7) 政治リスク

いずれの企業からも政治リスクが問題であるという回答はなかった。

(8) 行政手続き

ケニアでの企業設立、EPZの登録、法人税免除手続きなどの行政手続きについて不満は聞かれなかった。非EPZ企業では行政手続に関する不満が頻繁に聞かれることを考えると、EPZ企業は優先的に処理されている可能性がある。

3. 小括

外資系縫製企業、特にEPZ企業は、多くの面で国内資本企業よりも有利な環境にあるといえる。たとえば、取引相手はほとんどの場合外国企業であり、輸出入に際しては信用状を利用しているため、支払いや納入の遅れ・不履行といった契約の問題はまれである。また、多くの企業は外国の銀行や親会社から資本を調達しており、金融制約に悩まされることも少ない。道路や電力供給などのインフラストラクチャーの状態も、輸出加工区は国内企業が立地する工業地域よりも格段によい。また、外資系企業の多くは、アフリカ同様にインフラストラクチャーが不十分な南アジアでの生産経験が豊富であり、ケニアのインフラの状態は深刻な問題ではないようである¹³。

ただし、外資系企業にとってケニアの社会経済環境の影響が少ないわけではない。輸出入は通関と長距離輸送というリスクが付随し、外国企業との取引は納期と品質の遵守、競争的な価格での生産が求められるので、わずかな環境の問題も大きな影響を与える。インタビュー調査から、外資系縫製企業はケニアの労働コスト、労働生産性、エネルギーコスト、通関手続きに問題を感じていることが分かった。また、ケニアの労働市場について熟知していないことも労働問題を引き起こす原因となった。こうした問題のうち政府や労働者との折衝（トランザクション）が重要な通関手続きと労働問題については、外資系企業はケニアでのビジネスに明るい人材を活用して情報不足を補い、交渉を円滑に進めることで対処しようとしている。情報が得られなかったB社を除き、いずれ

¹³ 特にインドにおいて、道路、港湾施設が不十分で縫製企業の活動に影響していることが指摘されている（たとえば、Ramaswamy [2004]）。

の調査企業も経営幹部の中にアフリカでの事業経験を持つ人材が含まれている。複数の企業の回答者は、アフリカでのビジネスにはリスクが多いが、十分に先を予測し準備をしておけば大きな問題は避けることができると答えており、これらの人材が経営リスクの管理に役立っていると思われる。ただし、通関手続きの対処や労務管理は容易ではなく、南アジア諸国と比較してケニアの事業環境は決して効率的とは評価していないことが各社の回答からうかがわれる。設立以降、試行錯誤を繰り返すことにより問題に対処しているのが現状である。

他方、要素価格および労働者の生産性については十分に対応できていない。外資系企業の賃金は南アジアと比較して同程度かやや高い一方で、労働生産性を十分高めることができず生産コストが割高となっている。労働者の技術水準の向上が不十分なこと、賃金・資本レンタル比率の異なるアジアで利用されている生産システムをそのまま利用していることなどが原因であるが、外資系企業がこうした問題に十分に対応できていない理由は明らかにできなかった。縫製工程は技術的に単純であるため、代替的な生産方法が少ないことも一因であろうが、南アジア出身の外国人技術者が新たな生産システムを構築する知識を持っていない可能性もある。外国人技術者は、南アジア諸国で労働コストが低く労働集約的な生産システムが適当であった時期に技術を習得しており、ケニアのように労働コストが高い環境に適合した生産システムを知らない可能性がある。また、賃金が物価水準と比較して低いため、労働者の学習インセンティブが弱く企業のトレーニングが効果的でないことも、労働者の技術水準が向上しない理由として考えられる。たとえば、スリランカの貧困ラインは月額約16.1米ドルであるが（2002年のコロンプ地区）、ケニアの貧困ラインは約36.3米ドル（2003年のナイロビ地区）とスリランカの2.3倍になっている¹⁴。同じ賃金であっても、ケニアの縫製労働者の購入できる消費財はスリランカの労働者の半分以下であり、平均賃金は家族4人を貧困ライン上で養うために必要な所得の50%程度にしかない。そのため、労働者は縫製労働だけに集中することはできず、副業や互助システムとしての出身コミュニティとの付き合いなどにも

¹⁴ スリランカの貧困ラインは、Department of Census and Statistics [2004]より。ケニアの貧困ラインは1997年が最新であるため、それに消費者物価上昇率を単純に掛け合わせた推計値である（Fukunishi et al. [in process]）。なお、1997年の貧困ラインはケニア政府の計算を修正した世界銀行の計算値を利用した。

時間を割く結果、欠勤や残業の忌避があらわれている可能性もある。

第3節 外資系縫製企業の進出の影響

EPZ縫製企業は原材料の仕入、製品の販売とも外国企業を相手にしているため、ケニア経済との結びつきは少ないと思われるが、労働者の雇用や縫製工程の委託、技術者の転職などを通じて労働市場や国内資本企業にも影響を与えている。非EPZ企業7社に行ったインタビューをもとにEPZ縫製企業がケニア経済に与えている影響について整理する。

1. 技術移転

小売企業から直接受注しているEPZ企業は、他のEPZ企業だけでなく国内資本企業にも生産委託をしている。筆者はAGOA以前から操業している非EPZ縫製企業4社（F,G,H,I社）にインタビューを行ったが、3社はEPZ企業からのCMTの注文を受けていると答えている。そのうち、国内および近隣諸国市場向けの生産を中心としている国内資本企業F社とG社は、副業的にCMTを受けている。別の国内資本企業のH社は、EPZ企業からのCMTを積極的に受けるとともにアメリカの小売企業とも直接契約し、アメリカ市場向けの衣料品生産に特化している。H社のように輸出向け生産を主力とする企業は、既存の国内資本企業のなかでは例外で、ほとんどの企業は生産ラインの空きを埋める程度の生産にすぎない。EPZ企業は自らの生産能力に余裕がない時にのみ生産委託を行うためCMTの発注量は変動が大きく、また、価格が低いCMTは労働コストの高い国内資本企業にとって収益性が低いことが原因のようである¹⁵。AGOA施行以前から操業していた縫製企業の中で、アメリカ向け衣料品のCMTを主力としている例はH社の他に2社しか確認されていない（うち1社はすでに廃業）。

EPZ企業向けCMTは新興企業が積極的に行っており、2001年以降少なくとも

¹⁵ F社とG社の月額賃金は、7000-8000ケニアシリングであった。2003年の企業調査では、非EPZ企業の労働コストはEPZ企業より50%高い。輸出衣料品に特化するH社の賃金はEPZ企業と同じ水準であった。

10社が設立されている。そうした新興企業の3社(J, K, L社)にインタビューを行った。いずれの企業も、花卉輸出や国際運送業などの輸出入にかかわるビジネスを行うケニア人事業家がEPZ管理庁のワークショップなどを通じて衣料品輸出に関心を持ち、新たに設立した企業であった。彼らは本業の利益をもとに出資する一方、EPZ企業で働いていた外国人技術者をマネジャーとして雇い、生産ラインの設計、労働者のトレーニング、EPZ企業への営業活動など経営の多くを任せている。雇用者数は200-250人であり、EPZ企業の平均雇用者数の三分の一程度である。CMTは海外企業からも受注している。

外資系企業の進出を契機に衣料品輸出に参入する国内資本企業が出現する現象は、衣料品輸出で先行した途上国で共通して見られている。輸出市場向けの衣料品生産は、欧米の小売企業とのネットワーク、競争的な価格を実現する効率的な生産システム、納入期限を遵守するための物流のコントロールなどが必要であり、それらを持たない国内資本企業にとって参入は容易でない。外資系縫製企業からの生産委託は、ケニア企業に輸出市場向け衣料品という新しいマーケットに間接的に参入する機会を提供している。さらに、雇用していた外国人技術者がケニア企業へと転出することによって、生産技術やマーケティングの知識が波及している。外資系縫製企業の進出は、ケニア企業に参入機会と参入に必要な技術と知識を与えている。

しかしながら、ケニアにおける波及の規模は他国と比べて非常に小さい。バングラデシュでは、韓国企業と提携した縫製企業が輸出を開始した5年後には、700社もの国内資本企業が衣料品輸出を行っていた(Rhee and Belot [1989])。モーリシャスやスリランカにおいても、外資系企業の進出とほぼ同時に国内資本企業も衣料品輸出に参入し、輸出額に相当のシェアを占めていた(Bowman [1991] Athukorala and Rajapatirana [2000])。他方、ケニアでは参入企業が少なく、しかも経営が極めて不安定である。10社の新興企業のうち5社はすでに廃業しており、3社は受注がないためインタビュー時には休業中であった。MFAのクォータ制度の廃止により2005年前半はEPZ企業の生産量が少なく生産委託の需要が低かったこと、運転資金が不十分な企業が多かったことなどが廃業が相次いだ理由と思われる。そのため、インタビューした新興企業はいずれも、海外の縫製企業とのCMT契約や小売企業との直接契約を模索している。

2．後方連関効果

現在のところ、繊維産業への波及効果は見られていない。しかし、輸入生地の使用が認められなくなる2007年以降もAGOAを利用した輸出を続けるためには、国産生地の生産コストの低下と品質の向上が必要ということはケニア政府でも認識されており、農業省と通商産業省は共同で綿花増産の施策をとりまとめ、2005年度から実施しているとのことである。

3．労働者の技能

EPZ企業は、それまで輸出向け衣料品の生産経験がなかった労働者にトレーニングを行っている。複数企業の生産管理責任者は、設立時は比較的加工の容易な衣料の生産から始め、半年から1年間かけてより複雑な衣料品にも対応できるよう労働者の技能を高めてきたと話している。EPZの本格的な進出から5年を経た現在では、輸出向け衣料品の生産経験を持つ労働者のストックが形成されており、国内資本の新興企業もこうした労働者を雇用している。縫製産業では、労働者の技能向上は技術移転の重要なチャネルとなっている。たとえば、EPZ企業で働く外国人技術者は、スリランカ、バングラデシュなどの縫製企業でヘルパーまたはオペレーターとして働いていた経験がある。その後スーパーバイザーや生産管理、マーケティングなどの職種を経験して、縫製技術とともに生産ラインの設計や労働者のトレーニング、マーケティングの知識を蓄積してきたと話している。ケニアの縫製労働者も、外資系企業での雇用を通じて技能や知識を学ぶことが期待される。

第4節 まとめと今後の展望

外資系縫製企業はケニアにおける衣料品生産について、事業環境の面では物流（特に通関）に問題があり南アジアと比較してケニアは効率的でないと評価する一方、投入要素については、適切な品質の原材料（生地）を国内では入手できないこと、また労働コストが高く、労働者のスキルや勤勉さが不十分で労

働生産性が低いことを問題と指摘している。これらのうち、通関に関しては外資系企業は苦勞しながらも生産への影響を最小限に抑えることに成功しており、また、輸入生地の利用を認めるAGOAを利用することによって原材料の問題もクリアしている。しかし、労働コストと生産性については十分に対処できておらず、その結果南アジア諸国と比較してケニア製衣料品は生産コストが高くなっている。クォータと関税の両方を免除するAGOAを利用することにより、ケニア製衣料品はコストの高さを相殺し他の途上国からの輸出品と競争することが可能になっている。2000年以降の縫製産業への外国直接投資の急増は、アフリカ諸国に独占的に有利なAGOAの適用と、EPZ制度や通関などの行政サービスの若干の改善によって生じたものであり、しかも、熟練労働者や関連産業による技術的サポートを必要としないという縫製産業だからこそ成り立ったといえるであろう。

そのため、MFAのクォータ制度の廃止はアフリカ製品の市場アクセスにおける独占的な有利性を減少させ、外資系縫製企業はより厳しい競争に直面している。幸いなことに、クォータ制度廃止により最も恩恵を受ける中国製品の欧米市場へのアクセスに制限がかけられたことから、アフリカ製品への悪影響が緩和されており、アフリカ製品が完全に競争力を失うという結果は南アフリカを以外の国では避けられたようである。特に、ケニアでは2005年の輸出額は微減でとどまると予想され、成長傾向は失われたものの衣料品輸出の衰退は生じていない。生産コストから見ても、EPZ縫製企業の単位コストは、労働コストが非常に低いバングラデシュ企業よりも50%高い程度であり、他のアジア諸国との差はそれほど大きくないと推測できる。現在の環境が変わらなければ、衣料品輸出が短期間で急激に減少することはないと思われる。

しかし、輸入生地の利用ができなくなった場合には、ケニア製衣料品の競争力は劇的に低下する可能性がある。ケニア製生地はアジア製に比較して価格が高く、また品質が不十分と評価されており、ケニア製生地を利用しているEPZ企業はない。また、縫製産業の生産能力はEPZ企業の消費量を下回っていることから、効率的で安定的な生産が可能な繊維産業が出現する必要がある。AGOAでの輸入生地の利用が認められなくなる2007年9月までに供給体制を整えることは、大規模なFDIがなければ不可能であろう。したがって、輸入生地の利用が再度延長されることが輸出継続の条件である。

また、割高な労働コストを相殺するために労働者の技能を向上させることも、輸出の持続的な成長には不可欠である。労働者の技能向上は労働生産性を高めるばかりでなく、より加工が複雑な衣料品の生産を可能とし、高い労働コストに対応した高付加価値な商品へのシフトを可能とする。他の衣料品輸出国でも、賃金の上昇に伴って高付加価値品へシフトすることにより競争力を維持している。最初から賃金の高いケニアでは、シフトは早期に行われる必要がある。

さらに、こうした生産性向上の取り組みを持続的に進めるためには、輸出向け生産を行う国内企業が出現することが重要である。縫製産業は一般的に初期投資額が小さいため工場の設立と撤退は頻繁に行われ、立地国での生産が収益をもたらさない場合、外資系縫製企業は生産性の向上に取り組むよりも撤退して有利な国に移転することを選ぶ傾向がある。他方、他国への移転が困難な国内企業は、市場での生き残りをかけて生産性の向上に取り組む必要がある。外資系企業からの輸出向け衣料品生産の技術と知識のスピルオーバーを利用して、活発な国内企業の参入が行われることが望まれる。

参考文献

福西隆弘[2005]「ケニア縫製産業の国際競争力：バングラデシュとの比較」（平野克己編『アフリカ経済実証研究』日本貿易振興機構アジア経済研究所 所収）。

Athukorala, Prema-chandra and Sarath Rajapatirana [2000] *Liberalization and Industrial Transformation: Sri Lanka in International Perspective*, Oxford; Oxford University Press.

Biggs, Tyler, Gail R. Moody, Jan-Hendrik van Leeuwen and E. Diane White [1996] *Africa Can Compete!: Export Opportunities and Challenges for Garments and Home Products in the U.S. Market*, World Bank Discussion Papers, Africa Technical Department Series 242, Washington D.C.; World Bank.

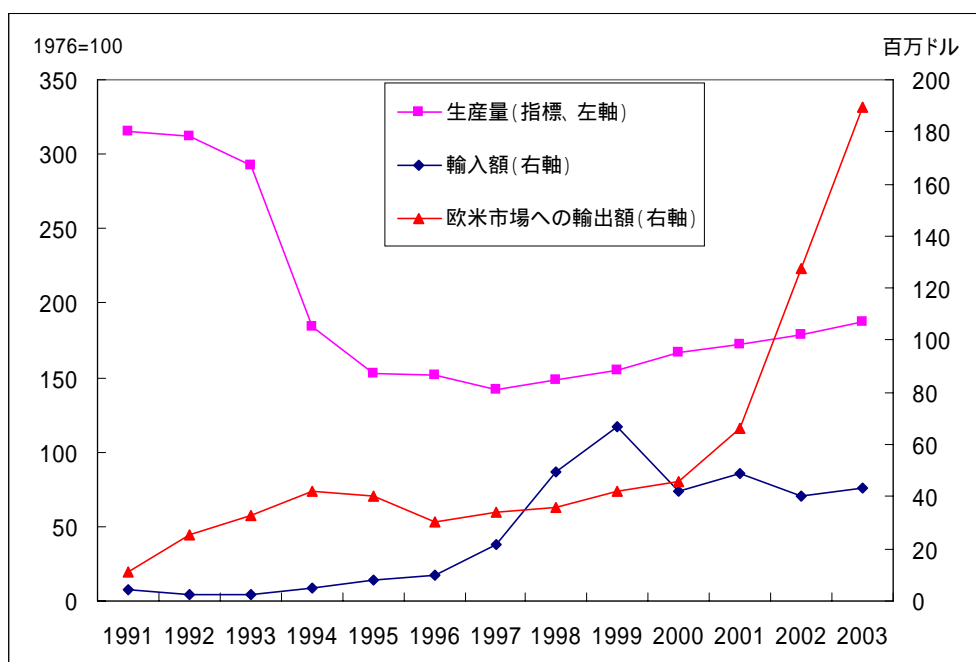
Bowman, Larry W. [1991] *Mauritius: Democracy and Development in the Indian Ocean*, Boulder; Westview Press.

- Department of Census and Statistics [2004] Official Poverty Line for Sri Lanka, <http://www.statistics.gov.lk/poverty/OfficialPovertyLineBuletin.pdf> (2005年12月閱覽)。
- Fukunishi, Takahiro, Mayumi Murayama, Akio Nishiura and Tatsufumi Yamagata [in process] *Poverty Reduction through Industrial Employment: Comparative studies of the garment industry in Bangladesh and Kenya*, Institute of Developing Economies, mimeo (in process).
- Gibbon, Peter [2003] “The African Growth and Opportunity Act and the Global Commodity Chain for Clothing,” *World Development*, Vol. 31, No. 11.
- Kenya Central Bureau of Statistics [1995a-2005a] *Economic Survey 1995-2004*, Nairobi.
- Kenya Central Bureau of Statistics [1995b-2004b] *Statistical Abstract 1995-2003*, Nairobi.
- Kenya Export Processing Zones Authority [2005] *Annual Report 2005*, Nairobi.
- Kenya Power and Lighting Company [2005] *Annual Report 2004/2005*, <http://www.kplc.co.ke/Annual%20Report%202005.pdf> (2005年12月閱覽)。
- Lall, Sanjaya and Ganeshan Wignaraja [1994] “Foreign Involvement and Garment Exports by Developing Countries,” *Asia-Pacific Development Journal*, Vol.1, No.2.
- Ongile, Grace and Dorothy McCormick [1996] “Barriers to Small Firm Growth: Evidence from Nairobi’s Garment Industry,” in Dorothy McCormick and Paul Ove Pedersen eds., *Small Enterprises: Flexibility and Networking in an African Context*, Nairobi: Longhorn Kenya Ltd.
- Ramaswany, K.V. [2004] “Global Opportunities and Domestic Constraints in the Apparel and Textile Industries in South Asia,” in M.Battacharaya, R.Smyth and M.Vicziany eds., *South Asia in the Era of Globalization: Trade, Industrialization and Welfare*, New York; Nova Science Publishers.
- Rhee, Yung Whee and Therese Belot [1989] *Export Catalysis in Low-Income Countries*, Industry and Energy Department Working Paper, Industry Series Paper No.5, Washington D.C.; The World Bank.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) [2002] *World*

Investment Report 2002, Part Two: TNCs & Export Competitiveness, Geneva;
United Nations.

USITC (United States International Trade Commission) [2005] Interactive Tariff
and Trade Data Web, <http://dataweb.usitc.gov> (2006年1月閲覧)。

図1 衣料品生産額、輸出入額の推移



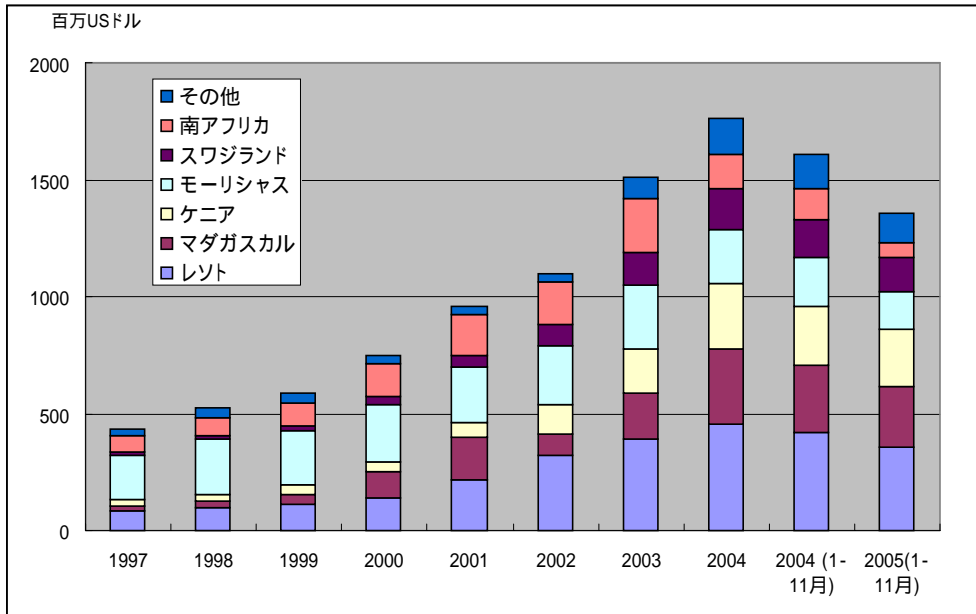
出所: (生産量、輸入額) Kenya Central Bureau of Statistics [1995a-2005a] [1995b-2004b].

(アメリカへの輸出額) USITC [2005]

(EUへの輸出額) Gibbon [2003].

注: 輸入額には1997年以降中古衣料品の輸入額を含んでいる。

図2 アフリカ諸国の対アメリカ市場衣料品輸出額



出所：USITC[2005]

表1 ケニア縫製産業の概要（2003年）

	企業数	総雇用者数	総生産額 (百万 KShs)	平均雇用者数	平均付加価値額 (百万 KShs, 百万 US\$)	輸出企業の割合(%)	外国資本企業の割合(%)
EPZ企業	35	36348	11083	1038.5	851.5 (11.21)	100.0	100.0
非EPZ企業	120-150*	8000-9500*	2200-2600*	88.2	26.8 (0.35)	27.6	16.9
うちMuB企業	-	-	-	368.4	136.0 (1.79)	75.0	25.0

出所：福西[2005]に加筆、修正。

注：EPZセクターの企業数、雇用者数、生産額、平均雇用者数はKenya Export Processing Zones Authority [2005]より。他指標は2003年企業調査より。非EPZセクターの企業数、雇用者数、生産額（*のある数値）は、企業調査に基づく推計値。他指標は2003年企業調査より。

表2 E P Zにおける縫製企業

	2000	2001	2002	2003	2004
企業数	6	17	30	35	30
輸出額 (上: 百万KShs, 下: 百万US\$)	2300 (30.2)	4294 (54.6)	8149 (103.5)	11083 (146.0)	17575 (221.6)
雇用者数	6487	12002	25288	36348	34614
投資額 (上: 百万KShs, 下: 百万US\$)	1200 (15.7)	3764 (47.9)	6908 (87.8)	9710 (127.9)	8595 (108.4)

(出所) Kenya Export Processing Zones Authority [2005]

注: 縫製関連企業も含む

表3 E P Z企業の出資国

	縫製企業	縫製関連企業
インド	7	
インド・バングラデシュ	1	
スリランカ	4	
パキスタン		2
中国	2	
台湾	1	
中国・台湾	2	
ケニア・台湾	1	
香港	1	1
バーレーン	1	
ケニア・カタール	1	
アメリカ	2	
ケニア・ドイツ	1	
ケニア・イギリス		1
南アフリカ・日本		1
ケニア		1

(出所) ケニアEPZ管理庁資料

表4 インタビュー企業の概要

	進出時期	出資国	雇用者数	生産形態
A社	2001年11月	台湾（多国籍企業子会社）	1065	直接生産
B社	2002年3月	バーレーン（多国籍企業子会社）	1557	委託生産
C社	2002年3月	インド（経営者と多国籍企業で出資）	1337	委託生産
D社	2002年3月	インド（多国籍企業子会社）	1098	直接生産
E社	2001年9月	スリランカ（経営者が出資）	2106	直接生産

注：雇用者数はEPZ管理庁資料より。

付録：EPZ制度について*

現在国内には29のEPZがある。単独の企業でゾーンを形成しているもの（One-Factory Zone）が9地区、複数の企業が立地するゾーンは20地区あり、7都市に分布している。アテ・リバーとモンバサの2ヶ所のみが政府が整備したもので、残りはライセンスを持つ民間の開発業者が整備して賃貸している。2004年12月現在で74企業が稼働し、雇用者数は38560人である。そのうち30が縫製関連企業である。他には製菓、印刷、化学、花卉・農産物加工などがある。

EPZの優遇措置は以下のとおり

財政面

- ・ 10年間の法人税免除。それ以降の10年間は25%（通常30%）の優遇税率が適用。より有利な条件を検討中。
- ・ 関税免除
- ・ 生産にかかわる消費に対するVAT(16%)の免除（エネルギーコストも含む）
- ・ キャピタルゲイン課税の免除
- ・ 土地購入に対する税（Stamp Duty 4%）の免除

物理面

- ・ EPZ内でのインフラの整備（上下水道、発電設備、工場、オフィスなど）

手続き面

- ・ 通関手続きの簡素化（EPZでの輸出の通関が可能、最大48時間）
- ・ 外国人の就労ビザの手続き簡素化
- ・ EPZライセンスの手続きの迅速化（最大30日）

* Exporting Processing Zones Authority [2004]およびEPZ管理庁広報担当役員Chifallu氏へのインタビュー（2005年10月6日）にもとづいて作成。