

# 農村工業製品をめぐる市場形成

——ラオスにおける手織物業——

おおの あき ひこ  
大 野 昭 彦

- I 問題意識
- II 手織物業における流通経路と技術特性
- III 織元による手織物市場の組織化
- IV 織元の介在しない取引
- 結 論

## I 問題意識

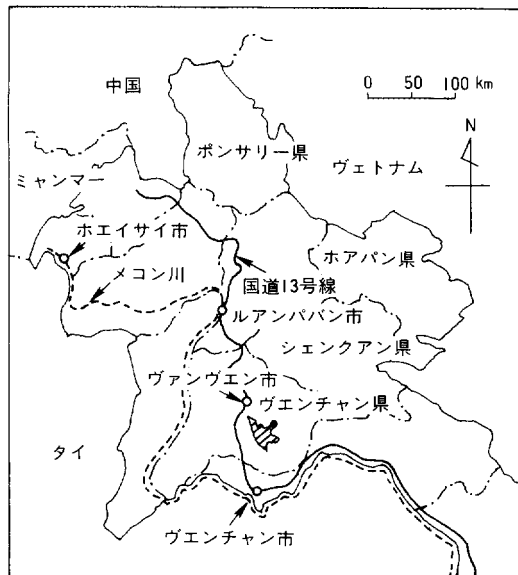
市場経済移行戦略としての「ピック・バン」アプローチの挫折は、規制緩和や民営化によって市場が即座に出現するのではなく、「経済発展とは、市場経済という制度が生成してくる歴史過程」(注1)であるという認識が経済開発において要諦となることを示唆している。そこでは、市場メカニズムの資源配分効果という新古典派的発想から離れて、市場そのものの創出が問われることになる(注2)。

本稿では、ラオスの農村手織物を素材として、農村における市場形成を論じる。というのも、もともとは地域内取引にとどまっていたラオスの農村手織物も、現在は、都市・海外の域外市場をめざした活発な取引がなされている(注3)。市場形成という観点からすれば、この事象は注目に値する。なおラオスの手織物には、中・北部を主産地とする紋織りと南部の絣織りがある。前者では綾織りや縹子織りを多用して柄が織り込まれるが、後者の絣では糸に文様が染められているために平織りが多用される(注4)。したが

って、紋織りでより高度な製織技術が必要となる。本稿では紋織りに焦点を絞り、絣織りについては稿を改めて議論したい。本稿の観察対象は、ラオス女性の正装である巻きスカートのシン(sin)である(注5)。また調査対象地域は、首都ヴエンチャン(Vientiane)市とヴエンチャン県、そして北部の旧都ルアンパバン(Luang Prabang)市周辺(図1)である。調査は、1996年8月と9月に実施した。なお本稿でいう現在とは、すべてこの調査時点のことである。

ラオスの農村手織物の市場形成については統計資料も、また先行する研究もないために、本

図1 調査地域略図



(出所) 筆者作成。

『アジア経済』XXXIX-4 (1998.4)

稿のような無作為抽出に基づかない事例分析にはサンプリング・バイアス問題が伴う<sup>(注6)</sup>。そこで本稿では、ラオス手織物業の全体像を明らかにするのではなく、ある観察された事象が成立する論理に重きを置いて議論を進めたい。

開発途上国の農村における市場活動は、これまで経済的交換よりも社会的交換の観点から検討されてきた<sup>(注7)</sup>。しかし近年、農産物流通についての経済分析がなされるようになった。それらの研究は、農産物が完全競争市場に近似する環境で取引されており、また在来の商人が共同体的規範を利用して危険分散を図ったり取引費用を削減したりする商慣行や契約形態を創出していることを指摘している<sup>(注8)</sup>。このことは、農産物市場における「中間商人・地主・金貸しによる私的独占、農民搾取という神話」<sup>(注9)</sup>を払拭する新たな知見ともなっている。なお、米に代表される品質判定が容易な農産物は、価格パラメーターにより取引が調整されやすい。こうした農産物の商品特性が、競争的農産物市場論の背景にあるといえる。

一方、工業製品は、同じ製品でも種類・品質が多様であったり、また変化する需要情報（流行など）に応じた多様な製品開発が必要となるなど農産物とは異なる商品特性をもつことが多い。このために、農産物とは異なる市場構造が生成すると考えられる。この課題については、プロト工業化論から多くの示唆を得ることができる。そこでは、小農により営まれる農村家内手工業が都市の間屋商人により組織化される歴史的経験が指摘されている<sup>(注10)</sup>。開発経済学では、この視点からの研究はいまだ多くはない<sup>(注11)</sup>。そうしたなかで、フィリピンにおいて、都市の近代的縫製業が農村の零細縫製業者と間

屋契約で結びつくことにより生産・商業活動が農村に浸透することを論じた菊池真夫の研究は先駆的といえよう<sup>(注12)</sup>。この場合、都市の近代的工場から裁断済みの布地が下請業者に供給され、下請けはそれを指示どおりに縫製して製品を都市の工場に納入する。すなわち需要情報は色・柄も含めて裁断された布地に体化されており、「技術的主導性」<sup>(注13)</sup>は都市の経済主体にある。

同じ農村工業でも、在来の農村工業製品では農村の経済主体に技術的主導性があることが多い<sup>(注14)</sup>。手織物は、そうした製品の代表であろう。ただし手織物の場合、織り柄への消費者の嗜好が変化することから、需要側の嗜好情報を的確に入手して製品化することが生産者に要求される。しかし、消費地から遠く離れた農村に散居する個々の生産者に、そうした情報収集能力を期待することは非現実的であろう。さらに品質の標準化が困難な手織物のような財では、競争市場において個別の製品ごとに均衡価格を模索するには禁止的に高い取引費用が伴う。よって、手織物は競争市場型のスポット取引には馴染みにくい財と特徴づけられる。手織物が広範な市場活動に組み込まれていく過程の研究は、経済開発論ではなく、むしろ欧州やわが国の歴史分析において研究の蓄積がなされてきた。そこで共通に語られる事実は、やはり問屋制度が農村工業製品を都市の市場に結びつけていることである。例えば、わが国の歴史研究は、明治期に「初期工場や会社が解体した後に支配的となったのは、……問屋制であり、……綿織物業でも産地問屋が、……多数の生産者を組織するようになった。……在来産業においては、……移植産業の一部でさえも、Putting-out System

に集約される、経営規模とは異なる方向での経営の深化が追求され」たとして、経済発展の初期段階で問屋制度が普及したことを指摘している<sup>(注15)</sup>。そしてラオスの農村手織物業でも後述のように問屋契約、またはそれに類似する契約により、手織物が都市・海外市場に送り出されている。

ところで問屋契約は、経済史の立場からは、家内工業からマニファクチュア段階への推移局面に介在する生産様式とみなされることがある。ランダス(D. S. Landes)は、散居する労働者の監視(労務管理)と手作業に起因する品質管理の困難さを「問屋制度に内在する軋轢」として指摘し、そこに経済発展過程での問屋制度の衰退の理由を求めた<sup>(注16)</sup>。この「軋轢」は、エイジェンシー理論における契約の締結・監視・履行問題に他ならない。ではラオスの手織物の取引においては、この「軋轢」はいかに処理されているのであろうか。また問屋制度については、「……機屋が『織元』として小商品生産者を問屋的に支配し……かれらが……豪農たり名主・里正たる性格をもって……問屋制的な支配関係を必然的に『農奴』に対する領主支配とからみ合」わせたという主張がなされることがある<sup>(注17)</sup>。はたして、こうした支配・従属関係は問屋制度が成立しうらうえで必要不可欠な要件であらうか。これらの問題についても、本稿で併せて議論する。

(注1) 原洋之介『アジア・ダイナミズム』NTT出版 1996年 242ページ。

(注2) こうした議論については、次を参照されたい。石川滋「開発経済学から開発協力政策へ」(同編『開発協力政策の理論的研究』アジア経済研究所 1996年)。

(注3) ただし、織物の交易が局地的なものだけにとどまっていたわけではない。K. Bowie, "Unraveling the Myth of the Subsistence Economy: Textile Production in the Nineteenth-Century Northern Thailand," *Journal of Asian Studies*, vol. 51, no. 4, Nov. 1992, pp. 797-823.

(注4) 経糸と緯糸の組合わせ(組織)には、平織り・綾織り・罫子織り(三原組織)がある。本稿で触れる織布技術については、次を参照されたい。中江克己編『染織事典』泰流社 1996年。また手織機については、次が参考になろう。吉本忍「手織機の構造・機能論的分析と分類」(『国立民族学博物館研究報告』第12巻第2号 1987年11月)。

(注5) シンはスカート主要部分(sin)の他に、その下につける飾り布(tin-sin)、そしてスカーフ(pha-biang)からなる。それぞれは織り幅が異なるために、専用の筥が必要となる。また飾り布やスカーフは必ずしも常に装着されるわけではない。

(注6) ラオスの機織りは、1975年の革命以降、大きくその様相を変えている。社会主義政権下にあってはほとんど情報が開示されず、現状をマクロ的に把握することは困難である。シンの輸出や原料糸の輸入統計もなく、また相当量の密貿易がなされていることも、全体像の把握を困難にさせている。

(注7) 例えば、古典的ともいえるC. Geertz, *Peddlers and Princes: Social Development and Economic Change in Two Indonesian Towns* (Chicago: University of Chicago Press, 1963)や、近年の成果としては、H. D. Evers and H. Schrader eds., *The Moral Economy and Trade: Ethnicity and Developing Markets* (London: Routledge, 1994)があげられる。

(注8) 例えば、Y. Hayami and T. Kawagoe, *The Agrarian Origin of Commerce and Industry: A Study of Peasant Marketing in Indonesia* (London: Macmillan, 1993)。

(注9) 速水佑次郎編『農業発展における市場メカニズムの再検討』アジア経済研究所 1988年 7ページ。

(注10) 次を参照されたい。斉藤修『プロト工業化の時代』日本評論社 1985年。

(注11) 先進国についても、こうした研究は緒に付いたばかりである。例えば、三輪芳郎・西村清彦『日本の流通』東京大学出版会 1990年。

(注12) 菊池眞夫「フィリピン首都圏近郊における農村工業の生成——ラグナ州の輸出向け衣料下請業の事例——」(『アジア経済』第37巻第5号 1996年5月) 27～65ページ。

(注13) 「技術的主導性」とは、浅沼万里の概念であり、製品の開発・製造段階でのイニシアティブを意味する。浅沼万里『日本の企業組織——革新的適応のメカニズム——』東洋経済新報社 1996年 第6章。

(注14) プロト工業化論では、都市の近代的製造業から農村零細企業への下請けと在来産業製品の都市向け生産が区分けされていない。むしろ問屋制度が家内工業から工場制度への推移局面に存在するのではなく普遍的な制度として存在することを指摘したポラード(S. Pollard)も含めて、前者のタイプが中心に論じられている。そのため問屋制度が普及する理由として、農村の低賃金という要素価格の二重構造があげられている。S. Pollard, *The Genesis of Modern Management: A Study of the Industrial Revolution in Great Britain* (London: Edward, 1965). また速水佑次郎は経済開発における問屋制度の意義を指摘しており、本稿もこの研究に多くを依拠している。Y. Hayami, "Toward an Alternative Path of Economic Development," a paper presented at the World Bank Workshop held for March 19-22, 1994 at Gotenba, Japan.

(注15) 谷本雅之・阿部武司「企業勃興と近代経営・在来経営」(宮本又郎・阿部武司編『経営革新と工業化』岩波書店 1995年) 132ページ。

(注16) D. S. Landes, *The Unbound Prometheus: Technological Change and Industrial Development in Western Europe from 1750 to the Present* (Cambridge: Cambridge University Press, 1969), p. 166.

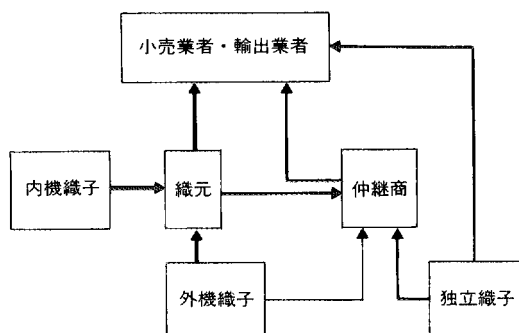
(注17) 信夫清三郎『近代日本産業史序説』日本評論社 1942年 20ページ。

## II 手織物業における流通経路と技術特性

### 1. 対象となる経済主体と取引形態

ラオスの手織物の取引にかかわる主たる経済

図2 手織物の流通経路



(出所) 聴取りに基づき筆者作成。

(注) 線の太さは流通量の多寡を示す。

主体は「織子」・「織元」そして「小売業者」である。図2は、筆者の聴取りに基づいた取引経路を示している。小売業者は、都市に家族経営の小規模店舗を構えている。例えば、ヴェンチヤン市内の大規模な公設市場である朝市(タラート・サオ [Talaat Sao])には、100近くの織物小売店舗が軒を連ねている。聴取りによれば、小売業者は特定の織元からシンを購入しており、織子からの直接購入は取引量の1割にも満たない(注1)。すなわち、多数の織子を市場(小売業者)に結びつけているのは織元であり、織元が流通の要となっている。そこで本稿でも、織元に焦点を絞って議論を構成していく。

織子は、手織物業が農家副業として受け継がれてきた経緯から、大半は在村の女性である。それらは、製織した布を織元を通じて市場化する「織元織子」と、代替可能な買い手(多くは小売業者か仲継商)にシンを売り渡す「独立織子」に分類される。織元織子は、さらに、(1)織元の機屋(集中作業場)で働く「内機織子」と、(2)自宅で製織する「外機織子」に分けられる。前者は初期的マニファクチュア(工場制手工業)に雇用された賃労働者であり、後者は前貸

表1 取引形態別にみたエイジェントにとっての利点

	プリンシパルによる市場情報の提供	運転資金の隘路	製品在庫リスクの負担	原糸価格変動リスクの負担
内機織子	有り	無し	無し	無し
問屋契約	有り	無し	無し	無し
糸信用貸契約	有り	無し	無し	有り
注文契約	有り	有り	無し	有り
独立織子	無し	有り	有り	有り

(出所) 筆者作成。

(注) 組織に近い形態(内機織子)から市場に近い形態(独立織子)の順に並べてある。織元・織子関係を念頭に作成されているが、小売業者・織元関係でも同様に妥当する。なお、出機制が採用されたとき、賃織りと同じく、固定資本の負担問題も解消される。

し問屋制度(以下、問屋制度)に組み込まれた家内生産者ともいえる。さらに前者は専業の織子であるが、後者は副業的である。また、独立織子は織機を所有して原料も自らが市場で調達していることから、市場経済に巻き込まれている程度も高いようにもみえる。しかし結論を先取りすれば、ラオスの農村手織物の取引については、通常いわれる生産形態の歴史的変遷とは異なり、マニファクチュアが問屋制度に先んじる制度ではない。また、独立織子が市場形成過程の最先端に位置づけられるとも限らないのである。

織元を要とした流通経路は、[織子→織元]と[織元→小売業者]の2つの段階で構成される。それぞれの段階において、競争市場型の取引をひとつの極として、また内機織子を雇うマニファクチュアを他極とする多様な取引・生産形態が筆者の調査によって確認できた。しかし支配的形態は、双方の段階ともに、競争市場とマニファクチュアとの間に位置する関係的契約(relational contract)による取引である。関

係的契約とは、「完全契約を指向することなく、取引関係についての一般的枠組と、予測不可能な状況に際しての意思決定および紛争処理の手続きのみを取り決める契約」と定義される<sup>(注2)</sup>。スポット取引との比較でいえば、関係的契約は長期的かつ反復的取引であり、そのことが逆選択やモラル・ハザードなどの不完全情報下における不完備な契約に付随する諸問題の発生を抑制することになる。

調査で確認できた関係的契約は、次の3形態に分類できる。(1)問屋契約：依頼主から契約相手に原材料の前渡しがなされる委託加工であり、①原糸が前渡しされる糸替契約と、②原糸のみならず織機までも貸与(無料)される出機契約がある。(2)糸信用貸契約：糸替契約に類似するが、提供される原糸は市場価格で評価され、製品の納入時に規定の納入価格から原糸代金が差し引かれて織り賃となる。この意味で、問屋契約に市場取引的色彩を加えた契約といえる。出機がなされることもある。(3)注文契約：注文した製品の買取りは保証されるが、原糸の前渡し

はない。

これらの契約では、エイジェント関係が成立している。織元と織子（エイジェント）の関係についていえば、織子（エイジェント）にとっては、いずれの契約でも在庫リスクは回避される。その他、織元（プリンシパル）による需要情報の提供、運転資金の隘路、そして原糸の価格変動のリスク負担についての契約形態別の特徴が、エイジェントにとっての利点の有無として表1にまとめられている。また参考までに、内機織子と独立織子に関しても利点の有無が示されている。この関係は、小売業者と織元との契約における織元にとっての利点の有無と読み替えても同じである。なお関係の程度は、問屋契約で最も強く、注文契約で最も弱くなる。すなわち問屋契約は企業（組織）に、注文契約は市場取引に近い性質をもつ。ここに市場と企業という二分法ではなく、その中間的形態としての関係的契約が、なぜ、市場や企業に優越しうるのかという論点が浮上する。すなわち、本稿の課題は、(1)なぜ、市場ではなく関係的契約が普遍化するのか、また(2)なぜ、企業化が進まないのか、という制度選択問題にも置き換えられる。

## 2. ラオス手織物業の技術的特性

歴史的には、ラオスにはそれぞれの地域や部族ごとに特色ある織り柄が存在していた<sup>(注3)</sup>。しかしヴェトナム戦争や内戦の混乱で、急激な人口移動が起こった。特に織物の宝庫であるラオス北部のホアパン(Houa Phan)県・ポンサリー(Phongsaly)県そしてシェンクアン(Xieng Khouang)県からヴェンチャン平野への人々の移動は、ラオスの織物業に大きな影響を与えた。すなわち、文化の交流はさまざまな織り柄に対する人々の関心を高め、それまでは宗教などの



垂直綜統を使った製織を実演するY夫人（筆者撮影）

儀式に関連していた柄が、いまやモチーフとなり流行の源泉となっている。その結果、ある地域に特有な柄を織れば事足りていたものが、いまやさまざまな織り柄をマスターして流行を追い、さらには流行を創出する必要が生まれてきた。

ラオスの手織物技術の特性は、綜統糸が網目状に編まれたカオユン(Kao Yeun)と呼ばれる垂直綜統(vertical heddle)にある(写真参照)<sup>(注4)</sup>。垂直綜統には、どの経糸を分け開いて緯糸を通す村道をつくるか、すなわち綾織りや縹子織りの柄を織り込むための情報が組み込まれている。綾織りや縹子織りには、ふつうは3個以上の綜統を複数の踏み木で操作する熟練が必要となる。しかし垂直綜統を使えば、踏み木の操作をせずに複雑な柄織りが可能となる。この垂直綜統の作成に熟達しているのが意匠であり、多くの織元は意匠を兼ねている。今回調査した織元も、8人中6人(後出表2のA, B, D, E, F, H)が意匠である。織子は垂直綜統に熟達していないか、または限られた柄の綜統しか編めない。よって織元兼意匠は、織子にとっては産地問屋であるだけでなく、織り柄についての需要情報

の伝達者でもある。

ルアンパバン市郊外の村に住む意匠Y婦人の事例を紹介しよう。垂直綜統に編み込まれているデザインは40から70程の柄棒で操作されるが、その柄棒1本当り150キップのデザイン料が支払われている。近隣村からも注文があり、月平均100から200の垂直綜統を作成する。柄棒60本の垂直綜統を月平均150ほど作成するとすれば、Y婦人の所得は月135万キップ(1436 USドル〔以下、ドルと表記〕)になる<sup>(注5)</sup>。この地域の農業労働賃金が1日1000キップに満たないことを考えれば、意匠はこうした労働者の実に40倍以上の収入を得ていることになる。

(注1) 朝市の手織物小売業者への筆者の聴取りによる。詳しくは、別稿で論じる。

(注2) 詳しくは、次を参照されたい。P. Milgrom and J. Roberts, *Economics, Organization and Management* (Englewood Cliffs: Prentice-Hall International, 1992), pp. 131-132.

(注3) 詳しくは、次を参照されたい。M. F. Connors, *Lao Textiles and Traditions* (Kuala Lumpur: Oxford University Press, 1996), および E. Evance, *Lao Peasants: Under Socialism & Post-Socialism* (Chaing Mai: Silkworm Books, 1995).

(注4) 一般的には、2つの綜統が偶数番目と奇数番目の経糸をそれぞれ上下に分け開いて緯糸を通すための杆道をつくる。写真では、Y婦人の手前から、箆・綜統・板そして垂直綜統となる。垂直綜統は特定の経糸を上下に分け開いて、そこに通した板を立てて杆道をつくる。どの経糸を操作するかは柄棒に仕組まれた綜統糸により決定される。垂直綜統は繰り返し利用可能であり、通常は1年程度の使用に耐えうる。

(注5) 本稿では、調査時点(1996年)の換算レート1ドル=940キップに依拠する。

### III 織元による手織物市場の組織化

垂直綜統技術の占有により、手織物の市場化には織元が要の役割を果たす。聴取りをした織元8名の特徴をまとめたのが表2である。このうち5名が内機織子を雇い、また全員が外機織子と契約関係にある。そこで本節では、製品の市場化における織元の位置づけをした後、内機織子を雇う織元を3例(A, B, C)、外機織子と契約する織元を3例(D, E, F)、そして糸信用貸契約を採用する織元を1例(G)、紹介する。織元Hはやや特殊であり、本稿の最後に言及する。そして次節では、織元を介さない市場取引に近似する取引を論じる。すなわち、本節と次節では、マニファクチュアに始まり関係的契約を経て市場取引に至る多様な生産・取引形態を順に議論していくことになる。

#### 1. 織元の位置づけ

朝市の手織物小売業者は、ここ数年で同業者が急増して売り上げが大きく減少しているという。彼らの多くは織元と注文契約または糸信用貸契約を結んではいるが、必ずしも強い紐帯はない。例えば、織元のB婦人は、かつての小売業者が商売が下手で注文が少なかったという理由で現在の業者に代えている。「自分との取引を望む小売業者は多くいるので、小売業者を代えるのは容易だ」ともいう。糸信用貸契約を採用はするものの、「シンを納入する小売業者から原糸を買う必要は特にないが、良好な関係を保つために買っている」と述べている。他の織元からも同様の回答が聞かれた。また、小売業者が織元に出機するとか織機の購入費用を補助するといった事例はなかった。後にも確認する

表 2 調査対象となった織元

織元	場 所	織機 台数  (台)	家 族 織子  (人)	内 機 織子  (人)	外 機 織子  (人)	小形 売態 業者 との 取引	外形 機態 織子 との 取引	垂 直 綜 統 作 成 者	製 品 の 糸 質	そ の 他
A	ヴェンチャン	17	2	12	3	市場	問屋	A	S	伝統的織物地区
B	ヴェンチャン	30	4	21	5	糸	問屋	B	S*	同上、姉妹4人で運営
C	ルアンパバン	9	2	5	2	市場	問屋	Y	C	難民村
D	ヴェンチャン	218	0	14	204	糸	問屋	D	S*	難民の織元と難民村
E	ヴェンチャン	10	2	0	8	注文	問屋	E	S	伝統的織物地区
F	ヴァンヴエン	11	2	0	9	市場	問屋	F	C	焼き畑村
G	ルアンパバン	10	1	0	9	市場	糸	Y	C	難民村
H	ヴェンチャン	166	0	6	160	—	問屋	H	S*	草木染、直接輸出

(出所) 聴取りに基づき筆者作成。

(注) (1) 取引形態：市場＝市場取引，注文＝注文契約，糸＝糸信用貸契約，問屋＝問屋契約。

(2) 垂直綜統の作成者は2人を除いて，織元。Yは，本文中の意匠Y婦人。

(3) 糸質（素材）：S＝絹，S\*＝絹綿交織，C＝綿織。

(4) 一は，織元Hが小売業者を通さず直接輸出していることを意味する。

ように，織元にとっては固定資本や運転資金の隘路は深刻ではなく，また代替可能な小売業者も多いことから，織元には関係的契約の利点を求める必要性は大きくはない。織元が小売業者と糸信用貸契約を交わす主たる理由は，決済の煩雑さを軽減するためであると考えられる。

関係的契約は，むしろ小売業者にとって，需要情報を提供した織元から製品を確実に入手するための重要な手段となっている。この意味で，織元・小売業者間の糸信用貸契約は注文契約と同様に反復的市場取引に近い性格をもっており，市場取引との相違は明瞭ではない。したがって，小売業者の織元への支配力は限定されたものとなる。これに対して織元と織子の関係は，出機や内機制度の採用から容易に判断されるように緊密である。こうした織元・小売業者と織元・

織子の関係の緊密度の対照性は，前者では市場に近い取引形態が，そして後者には問屋契約という組織に近い形態が一般的である（表2）ことと対応している。そこで緊密度の高い織子・織元の関係，すなわち織元による織子の組織化を検討していこう。

## 2. マニファクチュアとその限界

内機織子の存在は，マニファクチュアを暗示させる。出機よりも内機の台数の多い織元A，B，Cの事例から，マニファクチュア成立の可能性を探ろう。A婦人とB婦人の事例は，ヴェンチャン市の南東10キロ前後の伝統的機業地X地区から採取したものである。

＜A婦人の事例＞ A婦人は，15年前から製織業を始めた。自己資金で織機を購入して，現在は17台を所有している。15人の内機織子（全



員が未婚の村人)を雇うかたわら、かつて彼女の機屋で働いていた織子(既婚)3人に出機している。原糸の絹糸は織元自らがヴエンチャンの朝市で購入しており、また納入の小売業者も特定していない。すなわち、小売業者との関係は市場取引に近くなっている。シンの卸値は、雨期で1枚3万7000キップ、祭りや結婚式が集中してシンの需要が増加する乾期には4万5000キップと変動する。したがって、雨期末の調査時点では、価格が上昇するまで製品はストックしておくという。この事実は、A婦人にとって運転資金が経営の隘路となっていないことを示唆している。ここでA婦人の収益を推計しよう。経糸1キロ3万キップ、緯糸1キロ3万5000キップから5枚のシンが製織される。また、1枚当たり6500キップのメタリック糸が用いられる。織り賃が1枚5000キップであるから、シン1枚当たりの費用は2万4500キップとなる。ちなみに織元に1枚当たりの費用を聞いたところ、即座に2万5000キップとの回答があった。シンの卸値の平均が4万1000キップであるから、1枚当たりの収益は1万6000キップとなる。織子は月平均6枚を製織することから、織機当たりの収益は9万6000キップとなる。したがって織機17台を擁するA婦人の収入は月163.2万キップ(1736ドル)にもなる。なお、シンを1枚織るには平均3日必要であるから、織子の日給は1700キップとなる<sup>(注1)</sup>。これは、周辺の平均的な農業労働賃金にはほぼ等しい。A婦人は、近くに織子が少ないことから、出機が困難であるという。そのひとつの対策を、B婦人の機屋にみることができる。

＜B婦人の事例＞ B婦人は、5年前に5台の織機を購入して事業を始めた。現在は30台を所有するが、その購入はすべて自己資金で賄わ

れている。25台が内機で、5台は出機されている。織子には、彼女を含む姉妹4人の他、近くの村から6人、そしてホアバン県からの出稼ぎが15人いる。出稼ぎの織子は平均2年ほど働き、結婚のために帰村する。募集には特に困難はないという。近隣の村人は他に良い仕事があるとすぐに移ってしまうので、出稼ぎの織子のほうが望ましいともいう。在来の人間関係で村の織子を管理する方法に翳りがあらわれ始めた今、B婦人は貧困地域からの移動織子に頼り始めている。貧困地域から織子を雇うことにより労務管理を容易にしようとするところに、多少なりとも工場制度の性質を読みとることはできよう<sup>(注2)</sup>。

＜C婦人の事例＞ ルアンパバン市のはずれの機業村に機屋をもつC婦人は2年前に製織業を始め<sup>(注3)</sup>、現在、内機7台と出機2台を管理している。内機織子には自分の2人の娘の他に村の未婚の織子(学生)を5人雇い、出機は村の既婚の織子に対してなされている。学生は未熟練であり、シン1枚につき1500キップが支払われる。平均して週3枚織りあげるので日給にすれば700キップ弱であるが、熟練の織子(外機)だと日給1200キップ程度となる。製品はメコン川上流のホエイサイ(Houei-sai)市の仲継商を通じてタイに輸出される<sup>(注4)</sup>。原糸は、織元が市場で購入する<sup>(注5)</sup>。シンは織れば織るだけ買ってくれるので、販売には問題はないという。

以上の3事例は、マニファクチュアの萌芽的段階とも考えられる。しかし、それが工場制度の前段階にあるとは言い難い。ひとつには、基本的に、織元は村内の人間関係で織子を統制しており、問屋契約における外機織子の統制と

差異はない。また、いずれの織元からも聞かれることであるが、織機を多く設置するだけの機屋が確保できない。このために、マニファクチュアの萌芽ともみえる事例でも、内機織子はせいぜい20名程度でしかない。しかし次に紹介する事例では、200を超える織子を組織する織元もある。

### 3. 問屋契約による織子の組織化

対象とした織元のすべては、外機織子と取引関係にある。このうちヴェンチャン市周辺の2人の織元（D、E）とヴェンチャン県ヴァンヴェン（Vang Vieng）市近くの焼き畑村の織元Fの事例から、問屋制度による織子の組織化を検討しよう。

#### （1）大規模な問屋制度の展開

ホアパン県出身のD婦人は、ヴェトナム戦争時にヴェンチャン市近郊の村に移住してきた。10年前に製織業を始め、現在、自宅に14台の織機を備えて15人<sup>（注6）</sup>の内機織子を雇うかわら、35キロと40キロ離れた2つの村の総計約200名の織子と出機契約を交わしている。D婦人は垂直綜統技法による数十の織り柄を熟知しており、また小売業者の要請に応じた新たな柄の創作も

できる。D婦人は、朝市の小売業者から糸信用貸契約で綿糸やヴェトナム産の絹糸の供給を受けるが、「買ってもよいのだが、そのたびごとの決済が面倒」なので信用貸契約にしているという。すなわち、決済の簡素化のための形式的な信用貸契約の採用に過ぎない。運転資金の不足から糸信用貸契約が採用されているわけではないことは、後に推計するD婦人の所得からも明らかとなる。

D婦人が排他的に取引する2つの村は、D婦人と同じくホアパン県からの難民の入植村である。村人はもともと機織りに秀でてはいたが織機の性能に問題があったために、D婦人が自己資金で織機を購入して出機を始めた。その数は現在204台にもなり、村のほとんどの世帯で機織りが営まれている。乾期には月平均500～600枚のシンが織りあげられる（織機1台当り2.70枚）が、農作業がピークとなる雨期には250枚程度に減少する。シン1枚を織るには平均1週間、熟練の織子で4日を要し、1枚につき9000キップが支払われる（日給は2250キップとなる）。付近での農業労働賃金は1日1500キップ（約10時間労働）であるので、熟練織子の賃金はそれ

表3 織元Dの収益推計

費用	[糸]	絹 100kg (3万キップ/kg) = 300万キップ
		綿糸 125kg (7,400キップ/kg) = 92.5万キップ
	[染色]	化学染料 絹100kg当り50万キップ
		人件費 日当3,000キップ、延べ12人 = 3.6万キップ
	[織り賃]	550枚 (9,000キップ/枚) = 495万キップ
収入	550枚 × 3.2万キップ = 1,760万キップ	
収益	1,760万キップ - 941.1万キップ = 818.9万キップ	

（出所）聴取りに基づき筆者作成。

（注）乾期の月当りの収益。すべて外機織子が製織すると仮定。

を上回っている。

D婦人に代わる監督者は、村にはいない。「監督する人がいないが、何か不都合が生じることはないか」との質問に、D婦人は笑いながら、「この村の人は私の家族と同じだ。なぜ、監視などをする必要があるのか」と答えた。すなわち同郷という一体感、垂直綜統技能を占有して流通をも支配するD婦人の独占的地位、そして長期の反復的取引により培われた「潤滑油としての信頼」(注7)が、労務管理と品質管理という「問屋制度に内在する軋轢」の表面化を抑えている。この枠組みは、濃淡の差こそあれ、検討対象とした織元・織子関係に等しく妥当している(注8)。

D婦人の収益を推計してみよう(表3)(注9)。婦人の作業場では、需要の多い乾期には50キロの絹糸(キロ3万キップ)が月2回、計100キロ染色される。それには50万キップの化学染料(独製)代と延べ12人(日給3000キップ)の人件費が必要である。シン1枚には、緯糸に絹糸180グラムと経糸に綿糸225グラムが用いられる。すなわち絹糸100キロに対して、綿糸125キロ(キロ7400キップ)が必要となる。したがって100キロの絹糸から、約550枚のシンが織られる。これは、乾期にD婦人に納入されるシンの数量とほぼ同じである。シンの卸値が3万2000キップであるから、D婦人の乾期の収益は、月818.9万キップ(約8712ドル)というラオスでは膨大な額になる。ただし、雨期には生産量が半分となるので、収益も半分となる(注10)。なお織機1台当りの収益は月約3万8000キップであり、前述のA婦人の9万6000キップよりかなり少ない。この資本生産性の差は、A婦人が内機織子を多く雇うのに対して、D婦人は外機織子を中心に

織子を組織していることによる。これは、内機織子が一般に未婚であるために専業織子となるのに対して、既婚者の多い外機織子は家事労働への時間配分という制約をもつためである。ただしD婦人の場合には出機する織機台数が多いために、総収益も大きくなる。D婦人は、問屋制度による織子の統制が、マニファクチュアによる生産を凌いでいる事例といえよう。

## (2) 小規模な問屋制家内工業

伝統的機業地X地区のE婦人は、小規模な問屋制家内工業を営んでいる。意匠でもあるE婦人は、村の独立織子にも垂直綜統を6000～1万4000キップで売っている。婦人は自宅に織機2台をもち、娘たちと製織する。また、2台の織機をこの村の2人の熟練の織子に出機している。さらに6台を隣村の織子に買い与えて、織られたシンで代金を返済させている。早いものは2～3カ月で返済して、その後は糸替契約となる。ただし隣村には水田があり、製織は11月から6月頃までの農閑期(乾期)に限られる。なおE婦人の村には水田が少ないために、機織りは1年を通じてなされる。

シンの卸値は乾期で1万8000キップ、雨期には1万4000キップとなる。これに対応して織り賃も、乾期には1枚5500キップ、雨期には4000キップと変化する。そのためE婦人は、乾期では月40キロの絹糸を染色するが、雨期では20～30キロに減る。今回の調査では、X地区においてのみ乾期と雨期で織り賃が異なっていた。伝統的機業地域には多くの織元と織子があり、良い条件を求める織子の移動が頻繁になされる。乾期と雨期の需要変動に対して織り賃も変化していることは、「多数性の条件」が満たされる伝統的機業地域において織子の労働市場が形成

されていることの証左であろう。

### (3) 焼畑農業が盛んな山間部における 問屋契約

ヴェンチャン市から80キロばかり国道13号線を北上したT村(人口1053人——村長への聴取り)では、焼畑を中心に生計が営まれている。この村の5人の織元のひとりF婦人は、11台の織機を所有している。2台は娘と使い、9台は出機している。F婦人は、染色済みの綿糸を朝市で購入(キロ7500キップ)している。製品は、買い付けにくる仲継商に売れば1枚3000キップであるが、朝市にもっていけば3200キップで売れることから、製品が多くあるときには朝市に売りにいく。

F婦人の収益を推計(賃織りで、仲継商から原糸を買い、また仲継商に製品を売ると仮定)して

みよう。織元は月平均100枚のシンを扱っている。それに要する糸代は、1枚のシンが160グラムであることから、12万キップとなる。また、人件費は10万キップである。売り上げが30万キップであるから、織元の収益は月額8万キップとなる。この地域の農業労働賃金が1日800キップそして粳米1キロの小売価格が700キップであることを考えれば、焼き畑に依存せざるを得ない山間部の人々にとっては相当額の収入となる。

### 4. 糸信用貸契約による織子の組織化

G婦人は、内戦の激化のさなかにルアンパバン市に避難して、入植村に居を構えた。3年前から織元となり、現在、9台の織機を外機織子に与えて、その代金を製品で返済させている。垂直綜統はG婦人が提供するが、それを編むの

表4 織元の生産費・利潤率

(単位: キップ)

織元	原糸費用 (A)	織り賃 (B)	卸 値 (C)	利 潤 率 (C-A-B)/C (%)	製織必要日数
A	25,500	5,000	37,000 ~45,000	17.6 ~32.2	3日で1枚
C a)	3,450	1,500	6,000	17.5	2日で1枚
b)	4,600	5,000	12,000	20.0	4日で1枚
D	7,920	9,000	32,000	47.1	月4枚
E	9,619	4,000 ~5,500	14,000 ~18,000	2.7 ~16.0	1日半で1枚
F	1,200	1,000	3,000	26.7	1~2日で1枚

(出所) 聴取りに基づき筆者作成。

(注) 数値はシン1枚当りである。A婦人の原糸費用が高いのは、A婦人のシンが経糸も絹(中国製または日本製)であり、また日本製のメタリック糸も使っているためである。織元Cのa)とb)は、品質の異なるシンを、それぞれ内機織子(半熟練)と外機織子(熟練)に織らせていることを示す。利潤率の幅は、雨期と乾期の卸売価格および織り賃の変動によるものである。

は先に紹介した意匠Y婦人である。ルアンパバンでは絹糸が入手しにくいために、綿織物が織られる。低品質のシンは国内向けであるが、ほとんどは3年前から取引のあるホエイサイ市の仲継商を通じてタイに輸出される。輸出用のシンには、仲継商からタイ産の良質な綿糸が信用貸しされる。

G婦人は、織子に原糸を提供するときに価格を示して、織子が納入する際に原糸代を差し引いて織り賃とする<sup>(注11)</sup>。こうした糸信用貸契約は、本稿では紙幅の都合で触れることのできない事例を含めて、ルアンパバンで頻繁に観察できる。織元への聴取りに基づいた糸信用貸契約の選択理由として、次があげられる。

(1) 約33万人(1995年)の人口を擁するヴェンチャン市と比べ、ルアンパバン市の人口は3万人弱でしかない<sup>(注12)</sup>。このために販路を外に求めざるを得ないが、ヴェンチャンよりも、むしろメコン川を遡ってタイに輸出するほうが容易に大規模な消費地にアクセスできる。またタイ産の良質な綿糸が必要なことから、タイとの結びつきが重要となる。しかしパーツとキップの為替レートが安定しておらず、原糸とシン(パーツ決済が一般的)の価格も変動する。また後述のように、D婦人のように多くの外機織子を抱える織元は別として、一般には、織元といえども特別に裕福な階層に属しているわけではない。出機にすれば織子を統制しやすくなるにもかかわらず、織機を買い与えてその代金を現物で返済させる形態が観察されることは、村社会において織元の経済力が突出していないことを示唆している。すなわち織元も危険回避的となり、織子にリスクを分散しうる糸信用貸契約が選択される。

(2) ラオスの経済自由化によりタイという巨大な市場が開放されたために、ルアンパバンには商人機能をもつ経済主体が多く参入している。仲継商の数は不明だが、先述のC婦人は50人位はいるという。こうした環境では、糸替契約をしても、織子が高値をつける他の仲継商に売ってしまうことが起こる。そこで、トラブルが発生したときの処理を容易にするために原糸価格を事前に明示しておく必要がある。このように織元・織子間の糸信用貸契約は、織元の危険回避と紛争処理のために採用されている。

## 5. 織元の出自と存在意義

ここまで織元を7例(A~G)を紹介したが、織元の生産費・収益などが判明した事例について表4に示した<sup>(注13)</sup>。なお、減価償却費はわずかであることから考慮していない<sup>(注14)</sup>。品質や素材により異なるが、利潤率は概ね15~30%前後である。なおこの利潤率には流通マージンだけではなく、垂直綜統の作成への報酬も含まれている。D婦人のそれは50%近くになるが、これにはラオス商工会議所の品評会で金賞を授与されるほど婦人が意匠として優れていること、さらに織子が入植村に囲い込まれて他の織元が入り込めないために独占レントが発生していることによる。

糸信用貸契約を採用するG婦人の生産費・利潤率については、品質別に表5に示した。利潤率は低品質の国内市場向け(a)ではわずかであるが、輸向向け(b~f)では10%前後となっている。前述の間屋契約の利潤率よりも低くなっているが、これは織子に価格変動のリスク負担を強いていることや、代替可能な買い手が複数いるためにレントが発生しにくい状況にあるためであろう。

表5 織元Gの製品別にみた生産費・利潤率

(単位: キップ)

綿糸引き渡し額(A)	シン買い上げ価格(B)	織り賃(B-A)	卸値(C)	利潤率(C-B)/C(%)	製織必要日数
a) 2,100	4,000	1,900	4,100	2.4	2.5日で1枚
b) 3,100	5,000	1,900	5,500	9.1	月10枚
c) 3,450	6,000	2,550	6,500	7.7	月10枚
d) 4,300	9,000	4,700	10,000	10.0	1週間1枚
e) 5,250	10,000	4,750	11,000	9.1	1週間1枚
f) 9,100	15,000	5,900	17,600	14.8	月4枚

(出所) 聴取に基づき筆者作成。

(注) 数値はシン1枚当りであり、a) からf) へ品質順に示してある。

a) のみ国内市場向け、b) からf) はタイへの輸出向けである。タイへの輸出はパーツ決済であるがキップ換算(1パーツ=37.5キップ)してある。

では、何が織元となる要件なのだろうか。ラオスの織元は豪農的有力者ではなく、社会的地位の差を利用した関係的契約の締結・監視・履行はできない。すなわち、農村社会における支配・従属関係が関係的契約を成立させているわけではない。織元を織元たらしめている要因は、(1)小売業者・仲継商への販路をもつこと、そして(2)意匠であることである。ただし、後者は必ずしも必要条件ではない。織元は関係的契約を通じて小売業者から需要情報を入手し、それを垂直綜統に編み込んで織子に伝達する。すなわち織元は、製品の販路をもつばかりでなく、需要情報を垂直綜統に変換して織子に伝達するという二重の意味において市場を統制している。商人を経済的利潤追求を目的として情報収集を通じて生産者と消費者を結びつける介在者と定義すれば(注15)、織元は商人機能を十分に果たしており、ここに織元が存在理由が求められよう。

ところでランダスの指摘する「問屋制度に内在する軋轢」についての不満は、織元からは聞かれなかった。これには、(1)同じ集団に属するという「領域性」を共有する経済主体間の取引であること(注16)、(2)織り柄についての市場情報を垂直綜統を通じて織子に伝えるという織元の特異な役割により織子の機会主義的行動が抑制されること、そして(3)織機が安価で減価償却もわずかなことから、資本生産性をあげるための労務管理が経営戦略の要諦とはならないこと、という背景がある。この理由から、マニュファクチュア化を推し進める経済的誘因も織元には希薄となる。また織元は、織子に稼得機会を提供して口銭を稼ぐという意味では、織子にとってはアンビバレントな存在となる(注17)。そこから不信感が生じて取引が滞らないようにする装置が織元に求められるが、「領域性」はそうした装置のひとつであり、入植村民と領域性を共有するD婦人は大規模な取引を行いうるのであ

る。

ここまで論じてきたマニファクチュアと問屋制度の選択は、いわゆる「内製 (make) か外製 (buy)」という経済学の論理では説明できない。内機を増やすには織元が十分な規模の機屋を確保できず、また既婚織子は家事労働との時間配分の都合から外機織子となるからである。すなわち内製か外製かという織元の選択に、工場制度を成立させたとされる労務管理や品質管理にかかわる発想はない。換言すれば、織元から原糸のみならず織機までも供給され、出来高給で織り賃を得る点では内機織子も外機織子も賃機（賃織）であり、双方を区別する意義はさほどない<sup>(注18)</sup>。すなわち、ラオスの手織物業におけるマニファクチュアと関係的契約（特に、問屋契約）の間には、生産形態において本質的な差異はないといえる。

（注1） 織子の織り賃はすべて出来高給であるが、本稿で紹介する賃金率は参照にとどめるべき数値である。というのも、農家副業として機織りがなされるために精確な作業時間の測定が困難であり、また織子の技能にも差があるためである。

（注2） いうまでもなく、そうした織子は貧困であるために所得選好が強いことから、労務管理が容易となる。

（注3） I 婦人の住むメコン河岸の高台には、1975年の内戦で旧政府側についた人々が住んでいる。水の条件が悪いために農業はほとんど行われておらず、機織りが盛んに行われている。

（注4） 仲継商は、ホエイサイとルアンパバン間のメコン川をボートで往来する。

（注5） 垂直綜統は前述のY婦人が編む。また仲継商のもってくる売れ筋のシンの柄を参考にして、柄を構成する緯糸1本ごとに経糸との組織情報に基づいて開口をつくり、その情報を垂直綜統に伝えるという垂直綜統を使った織りと逆の作業をしながら垂直綜統を編んでいる。

（注6） 機拵えの作業をする人1名を含む。

（注7） 「潤滑油としての信用」はアロー (J. K. Arrow) からの引用である。J. K. Arrow, *Limits of Organization* (New York: Norton, 1974), p. 23.

（注8） 農村工業の比較優位のひとつが在来の人間関係を利用した労務管理にあるという指摘については、次を参照されたい。A. Ohno and B. Jirapatimol, "The Rural Garment and Weaving Industries in Northern Thailand," a paper presented at the World Bank Workshop held for March 19-22, 1994 at Gotenba, Japan.

（注9） 本稿でいう収益には織元への報酬（製織や垂直綜統作成）も含まれている。

（注10） D婦人のシンは評判がよく、乾期と雨期でも卸売り価格に差はない。

（注11） 織元は、糸信用貸しでも利益を得ている。すなわち仕入れ値が、1 総300キップと400キップの緯糸はそれぞれ350キップと450キップに、また9500キップの経糸は1万500キップと値が付けられている。これは大量購入により安く仕入れた原糸を市場価格で評価した結果である。

（注12） State Planning Committee, National Statistical Centre, *Basic Statistics about the Socio-Economic Development in the Lao P. D. R. 1996* (Vientiane, 1997).

（注13） 表4の生産費は、シン1枚の製織に必要な経糸・緯糸の量（総単位）、原糸1総の価格、そして織り賃を聴取って求められている。ここでも紙幅の都合で詳細なデータを紹介できないので、詳しくは別稿で紹介する予定である。

（注14） 例えば織機の価格は15万キップから20万キップであるが、耐用年数は20年以上である。したがって、減価償却費は月当り625～833キップと織子の日給にも満たない額となる。

（注15） 原『アジア……』119ページ。

（注16） 領域性については、次を参照されたい。R. Axelrod, *The Evolution of Cooperation* (New York: Basic Books, 1984) (松田裕之訳『つきあい方の科学』CBS出版局 1987年)。

（注17） この議論については、例えば次がある。Evers and Schrader eds., *The Moral Economy*...

（注18） 内機織子と外機織子の差異は、基本的に、前者が未婚で後者が既婚であることに尽きる。

#### Ⅳ 織元の介在しない取引

これまでに、織子・織元間で問屋契約が支配的となる背景を指摘した。本節では織元が介在しない取引事例の紹介から、そうした取引が普遍化するには限界があることを指摘する。事例は、(1)小売業者と織子の直接取引（織子と小売業者それぞれの立場）、そして(2)仲継商の介在について議論される。

##### 1. 市場取引の限界——小売業者の立場

小売業者が織子と直接取引をする事例は多くはないが、次の2つは、そうした取引の困難さを物語っている。

＜Ⅰ婦人の事例＞ ヲエンチャン市に住むヴェトナム系フランス人のⅠ婦人は、近郊の村の織子から生地を購入して服などをつくりブティックで外国人向けに販売している。婦人の悩みは、生地の品質に問題があること、そして婦人の作成したデザインを織子に委託すると模倣されてしまうことである。この点について、次のことが指摘できる。Ⅰ婦人は5～6人の織子と取引をするが、不定期の注文契約で関係的契約が結ばれていない。このために、織子の機会主義的行動が品質にあらわれてくる。例えば、生地をメートル単位の出来高給で注文すると、織子は箆打ちを緩くして糸を節約するというモラル・ハザードを起こす。そうした布は「洗うとすぐに縮んでしまう」というⅠ婦人の悩みの種となる。また、同一規格の製品が大量生産されないという品質管理問題も深刻である。まさに、ランダスの指摘する労務管理と品質管理の問題が顕在化している。この解決には、織子を十分に統制できるだけの長期的契約を結ぶか、ない

しは生産工程を内部化して「工場でもつくるしかない（Ⅰ婦人）」のである。前者の選択についてⅠ婦人は、織子たちは在来の織元のもとで組織されているために、そこに割り込むのは困難であるという。

＜Ⅱ氏の事例＞ ルアンパバン市で糸とシンの小売業を営むⅡ氏は、年間約1万枚のシンをホエイサイ市の仲継商を通じてタイに輸出している。Ⅱ氏は約250人の織子からシンを購入しているが、直接取引は少なく、15の村の織元（村長夫人が中心）に委託して管理させている。Ⅱ氏は織元と糸信用貸契約を結んでいるが、織元と織子の間の詳しい契約関係は知らないという。彼の妻が意匠として垂直縞縹を提供しているにもかかわらず、都市の住民であるⅡ氏にとっては領域性を共有しない農村の織子を直接統制することは困難であり、結局は、村長夫人に頼らざるを得ない。これまでの事例も含めていえば、垂直縞縹技能の占有よりも領域性の共有のほうに織子を組織化するうえで要諦となっているといえよう。

この2つの事例は、都市（＝近代）の経済主体が農村（＝在来）の経済主体と直接取引することの難しさを示唆している。すなわち織元は、生産者と小売業者を単に仲介するだけでなく、都市と農村という異なる社会を結びつける役割を果たしている。すなわち、市場形成の初期段階にあつては、異なる文化を結びつける「文化の仲介人」(culture broker)としての働きが商人としての織元に求められることになる<sup>(注1)</sup>。

##### 2. 市場取引の限界——織子の立場

織子が製品を市場の不特定の小売業者に販売するケースを、2例ほど検討しよう。



＜K嬢の事例＞ 朝市の小売業者には、近隣の独立織子が製品を頻繁に売りにくる。そのなかのひとりのK嬢は、朝市から数キロ離れた、ホアパン県からの難民の村に住んでいる。移動前は自家消費用にシンを織っていたが、移動後は需要が多いということから村の織子全員がシンの飾り布のティン・シンに特化している。村には意匠が3人おり、彼女たちは100前後の柄を知っている。意匠は朝市を訪れて売れ筋のシンを見極め、それに合う柄の垂直綜統を編む。織子も朝市で売れ筋のシンを確認して、それにあう色の糸を選択して購入する。K嬢はまず1枚を織り、それをサンプルとして朝市の小売業者を回って注文をとって歩く。この意味では注文契約であるが、相手が固定されておらず、それが複数であることを考えれば、かなり市場取引の様相を呈している。朝市に近いために需要情報を入手でき、また小売業者への直接販売も容易であるという地理的条件が、こうした取引形態を可能とさせている。

＜L婦人の事例＞ ルアンパバン市近郊の入植村のL婦人は、大学を卒業して中学校の教師をしていたが病気がちなので退職して、現在は、機織りを生業としている。原糸代4100キップで卸値1万キップのシンを月7枚程織るために、月の収益は4万1300キップとなり夫（医者で月給4万5000キップ）と遜色ない稼ぎとなる。品質は、原糸代と卸値からすればG婦人についての表5の4番目（d、織り賃4700キップ）に相当する。よって織り賃は、1200キップほどL婦人のほうが高くなる。しかし独立織子の場合、原糸を自分で買い、またシンを1枚織るごとに市場の小売業者を回って売りにいかなくてはならない。糸の購入とシンの販売に1日必要なので、

1200キップは織元織子となったときの1日の機会賃金でほぼ相殺されてしまう。また垂直綜統は、前述の意匠Y婦人から購入している。こうした諸々の負担や不確実性を考慮したとき、独立織子であることの経済的利点は必ずしも大きくはない。

### 3. 仲継商は織元に代替しうるか

前述のT村で聴取りをした仲継商M婦人は、機織り村として名を馳せる近隣のZ村の住人であり、シンの品質・価格に精通している。M婦人は、1枚4000キップから1万5000キップのシンを糸信用貸契約で独立織子から買い上げる。それをヴェンチャン市の朝市で売るが、例えば7300キップで織子から仕入れたシンは8300キップ、また1万2000キップは1万4000キップから1万5000キップで小売業者に卸している。したがって流通マージンは約15～20%となり、前述した同じ村の織元Fの利潤率26.7%（表4）よりも低い。この差は、F婦人が出機をしており、また垂直綜統も提供していることで説明されよう。

M婦人は約300の織子と取引をしており、1日50～100枚のシンを扱う。色合いについては指定し、また織りが粗悪なときには値引きもする。この地域ではM婦人と同様の仲継商が5人おり、競争が激しいという。「糸を提供しても製品を他の仲継商に売る織子が多い」と、M婦人は嘆く。綿糸価格は比較的安定しており、また綿のシンも国内消費が中心であることから価格変動は大きくはない。にもかかわらず糸信用貸契約を採用するのは、「織子が他の仲継商に製品を売り渡したときの処理が容易となる（M婦人）」からである。

仲継商の事例は、これまでの論理を補強して

いる。すなわち、都市から遠く離れた農村の生産者には原糸・市場情報の入手や販路の確保が困難となり、ここに仲継商が介在する余地がある。しかも仲継商の行動範囲が広く、また仲継商間の競争もあることから、市場取引に近い状態が形成されている。この意味で仲継商の市場形成に果たす役割は大きく、織元よりも商人機能を備えているともみえる。しかし留意すべきは、仲継商が垂直綜統を提供していないことである。取引地域が広範囲であることは「領域性」が弱いことであり、さらに複数の仲継商が存在することは、垂直綜統を仮に提供したとしても織られた製品が綜統の提供者に納入される保証がないことを意味している。したがって仲継商が機能するには、独立織子が垂直綜統を編みうるか意匠が別に存在することが必要条件である。さもなければ織り柄についての市場情報が製品に実現されないことになり、仲継商のもとでの製品の市場競争力の形成に限界が顕在化してしまう。事実、M婦人の織子たちは限られた柄の綜統しか編めず、織子は流行の変化に対応できていない。よって、仲継商よりも織元のほうが市場創出者としての商人機能を具しているといえよう。

ここまで検討してきたように、織元を介さずに織子が販路を開拓する事例は、消費地に近いことから需要情報が入手できるか、または仲継商が接触してくるという特異な場合に限定されている。このことは、農村手織物の市場化には織元の役割が不可欠であることを再度確認させることになる。

(注1) このことは、都市と農村という設定では、

たとえ同じ言語を使用したとしても了解不能となることから双方の文化を知る商人が文化の翻訳者としての役割を果たすという、次の研究と問題意識が重なる。W. C. Neale, "The Role of the Broker in Rural India," in *Rural South Asia: Linkages, Change and Development*, ed. P. Robb (London: Curzon Press, 1984).

## 結 論

ラオスの農村手織物が都市の市場に販路を求める過程で、マニファクチュア（組織）・関係的契約そして市場という幅広い生産・取引形態の存在が確認できた。しかし最も普遍的な形態は、織元を軸とする関係的契約であった。

関係的契約（特に問屋契約）は、ややもすれば前近代的ともみられることがある。しかし本稿では、市場経済が未発達な段階では関係的契約が、(1)販路の開拓のみならず需要情報の生産者への伝達をも可能にし、また生産者の運転資金の隘路や危険負担を軽減するという機能をもった制度であり、また(2)不完全情報下で問題となる逆選択やモラル・ハザードを抑制する制度であることを論じた。また関係的契約が齟齬なく機能するための社会的装置として、「領域性」の存在を指摘した。すなわち市場が低発達であり、といって工場制度も定着していない経済発展の初期段階においては、関係的契約が取引を効率的に行ううえで有効な制度となる。このことは、「経済発展の初期段階における問屋制度の興隆」という多くの先進諸国の歴史的経験と符合している。また、ラオスの織元・織子には強力な支配・従属関係は観察できなかった。むしろ経済自由化に反応している織元の企業家精神が、市場経済の浸透していないラオスの農村

で生産・商業活動を活発化させていることを強調するべきであろう。

農村手織物業は、織子にとって農業労働賃金と同じかそれ以上の報酬が得られる雇用機会を創出している。しかし海外需要の中心は、ラオスと近似する文化をもつタイの消費者と革命（1975年）の時期に海外に逃避したラオス人であり、したがって市場規模が限定されている。今後は、海外の広範な需要に適合する製品生産が必要となるが、そこでも織元が中心的役割を担うことになるだろう。そのひとつの例として、織元Hを紹介して結びに代えよう。

H婦人はD婦人と同じ経歴をもち、ホアバン県からの難民の村の織子16人と問屋契約を結んでいる。もともとはタイの小売業者を通じて輸出をしていたが、試行錯誤を経て、シンガポール・マレーシア・香港そして日本の業者と直接取引を始めた。海外で草木染めが好まれることから、他の織元が化学染料を使用するなか、伝統的な草木染めにより製品の付加価値を高める努力もしている。また、欧米などで好まれる織り柄も創作している。H婦人は、海外の需要情報を仕入れて市場を開拓するという、典型的なアントレプレニユアといえよう。そしてこの事例は、今後、他の織元が指向すべきひとつの方向を示唆している。

〔付記〕 本稿のデータ等に関しては農林水産省委託（財団法人アジア人口・開発協会受託）の調査（平成8〔1996〕年度）における筆者担当部分に依拠しており、文中の意見等に関する部分に関しては筆者の個人的な見解によるものである。

なお、本稿の議論は、1996年時点での調査に基づいている。しかし当時の為替レート（1パーツ＝37.5キップ、1ドル＝940キップ）はそれ以降に大きく変化しており、1997年12月末現在で1パーツ＝44.5キップ、1ドル＝2136キップとなっている。その結果、輸入原糸価格が大きく値上がりしているが、それはタイ産の絹緯糸や良質綿糸よりも、中国産の絹経糸で大きい（1997年半ば以降のアジアの通貨危機に際しても、管理変動相場制のもとで人民元はドルに事実上ペッグされている）。シンの卸値が上昇していないために、生産者の利益幅は大きく圧縮されている。さらに大きな市場を提供していたタイ経済の低迷により、ラオスの手織物業は決定的ともいえる打撃を受けている。例えば本文で紹介した約200台の織機を出機していたD婦人は、1997年12月末には、その数を40以下に減らしている。また紙幅の都合で紹介できなかった出機80台、内機20台を所有していたヴェンチャン郊外のある織元は、その織機の大半をタイ経済の低迷した1997年後半に売り払い、1997年12月現在では、7台の内機を所有しているだけである。契約形態も、この過程で変容をみせている。ただし欧米や日本への輸出に特化している織元Hは、売り上げを大きく伸ばしている。こうした事態については、別稿で議論したい。

（大阪市立大学経済学部助教授）