

第 8 章

東アジア繊維産業の国際分業と生産・流通構造 ——日本・インドネシア合成繊維長繊維織物業を中心に——

はじめに

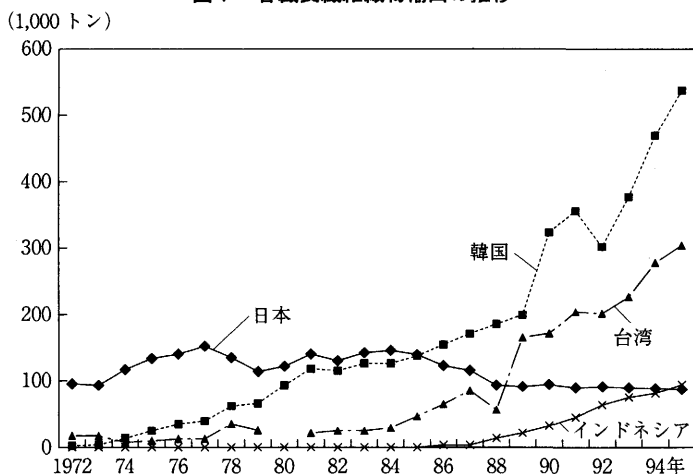
1980年代後半から90年代前半に至る東アジアの高成長は、しばしば「重層的追跡過程」⁽¹⁾にあるといわれてきた。それは国民経済レベルにおいて、まず日本が成長を遂げ、ついで60～70年代に韓国・台湾等のNIES諸国が離陸して日本を追い、さらに80年代後半からASEAN・中国がこれに続いたことを指す。産業レベルでも同様の現象、つまり日本—NIES—ASEAN—中国という継起的発展の現象が観察される。このことは、個別の産業において各国間で分業関係が成立していることをも示している。それは垂直的分業、すなわち工程間の分業形態をとる場合もあるであろうし、水平的分業、すなわち同一製品間の分業である場合もあるだろう。いずれにせよ、この分業関係の一部を担うことで、後発国は発展の端緒をつかむことができると言える。その一方、先発国は、市場の条件にもよるが、後発国の参入によって産業構造の調整を余儀なくされる。もちろん、先進国・後発国の関係は相互規定的であり、先進国の構造調整が途上国側の参入という構造変化を促す、という側面もあろう。「重層的追跡過程」を指摘する論者が、同じ現象を「構造転換の連鎖」⁽²⁾とも称するゆえんである。

こうした国際分業が成立している場合、同じ産業でも先発国と後発国では、その国の社会経済的条件、さらには国際分業上の地位によって、異なる生

産・流通構造が形成されると考えられる。各国産業は、国際分業上の地位向上を通じてさらなる発展を目指す。ここで問題が生じる。ひとたび形成された生産・流通構造が固定化し、容易に変化しないこともありえるのである。よって、新たな発展の方向性は、既存の生産・流通構造に影響を受けざるをえない。その構造が、さらなる発展の障害となる場合もあり得よう。

本章では、この先発国と後発国の間で、その社会経済的条件と国際分業的地位の違いによって、どのような生産・流通構造が形成されるのか、さらに生産・流通構造の違いがその後の発展にどのような影響を与えるのかを検討していく。ここでは繊維産業、特に日本とインドネシアの合成繊維長繊維織物業（以下、合纖長繊維織物業と呼ぶ）を例に考えていく。図1は東アジア主要各国の合纖長繊維織物の輸出高を表わしたものだが、日本の輸出は1970年代中盤も順調に増加し、それに韓国が続いていた。しかし、日本は70年代末から停滞をみせはじめ、80年代後半からあきらかな減少傾向に入り、86年には韓国に首位の座を譲っている。その後も韓国が輸出高を拡大させる一方、台湾がこれに続き、90年頃からはインドネシアが輸出を拡大している。まさに

図1 合纖長繊維織物輸出の推移



(出所) アジア経済研究所貿易データ検索システム (AIDXT)。

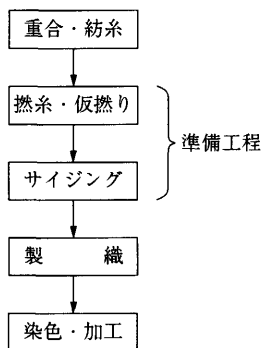
「重層的追跡」の過程を歩んでいる産業といえよう。

本章の構成は以下のとおりである。まず第1節では、1980年代初めまでの日本における合繊長繊維織物業の発展と、その過程で形成された賃織（チョップ・アンブラ）、PTといった生産・流通構造上の特徴を検討する。第2節では、80年代後半の円高によってコスト競争力を喪失した日本の合繊長繊維織物業が、新合繊の開発等により内需シフトを果たすことによって危機を打開したが、その過程でチョップ・PTという既存の生産・流通構造が強化されたことを示す。第3節では、90年代に入ってにわかに注目されはじめた、インドネシアの合繊長繊維織物業の発展過程と、生産・流通構造上の特徴を論じる。外国商社、商人による輸出生産基地としての位置づけ、技術的与件の変化、およびインドネシアの社会経済構造の影響を受け、その生産・流通構造は日本とかなり異なったものになっている。第4節では、90年代半ば以降の環境変化のなかで、日本の既存の生産・流通構造は曲がり角にさしかかっており、またインドネシアも今後いっそうの発展を遂げるためには、現在の生産・流通構造では限界があることを示す。

なお、日本における合繊長繊維織物の生産の約80%を、福井・石川・富山の北陸3県が占めている。よって、日本については北陸産地の構造を中心に議論を進める。インドネシアも、西ジャワにあるバンドンおよびその周辺に合繊長繊維織物業者が集積している。インドネシアについても、以下ではバンドンを中心に論じていく。

本論に進む前に、合繊長繊維織物という製品、およびその生産工程を確認しておきたい。長繊維（Filament）とは紡績工程を必要としない長い繊維のことであり、天然繊維では絹がこれにあたる。原綿、原毛のように糸を製造するために紡績工程を必要とするものは、短繊維（Staple）と呼ばれる。合成繊維長繊維では、1997年の日本のナイロン長繊維生産は17万9600トン、ポリエステル長繊維が40万4000トンと、ポリエステルのほうが多くなっている。織物までの生産工程は、原糸を製造する重合・紡糸工程、仮撚り・撚糸、サイジングといった準備工程、製織工程、さらに染色・加工工程がある（図2）。

図2 合繊長繊維織物の生産工程



(出所) 筆者作成。

染色には、布地を染料に浸して単色に染め上げる「無地染め」(浸染, dyeing)と、布地に染料で模様を印刷する「プリント」(捺染, printing)がある。ここでは、織物業の生産・流通構造の全体を議論していく。よって単に織物メーカーだけではなく、織物メーカーと原糸メーカー・染色メーカー、さらに商社、問屋等との関係にも注意をはらっていく。

第1節 日本合繊長繊維織物業の発展と構造

1. 日本合繊長繊維織物業の発展過程³⁾

以下では、1980年代初めまでの日本の合繊長繊維織物業の高度成長が、どのようにして達成されたのか、北陸産地を中心に検討していく。

(1) 北陸産地の形成と発展 (明治期～1950年代前半)

福井・石川の北陸地域は、江戸時代から絹織物の生産が盛んであった。明治期に入って羽二重の製造技術を群馬県桐生地方から導入し、その輸出に成

功することで生産が急拡大した。この好景気は第一次世界大戦まで続いたが、大戦後の反動不況と金融恐慌、関東大震災の影響を受けて需要が激減し、産地は苦境に陥った。昭和に入って再生繊維である人絹（レーヨン）糸の生産が本格化するに伴い、織物業者は人絹織物生産にシフトしていった。人絹織物は絹織物に似た感覚の廉価な製品として国内需要が着実に増加するとともに、満州・中国向け輸出も急増し、北陸産地は人絹織物の輸出産地に大きく衣替えすることとなった。

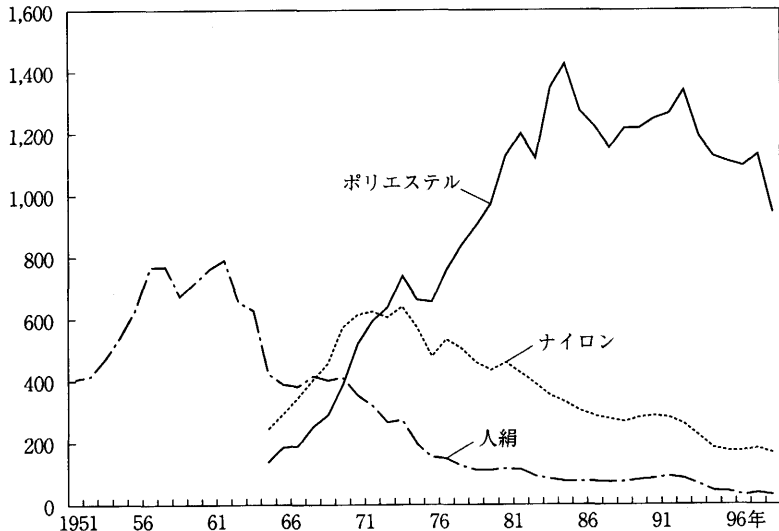
第二次世界大戦中の輸出入・生産統制から戦争直後の「ガチャマン景気」、福井大地震（1948年）とドッジライン試行（49年）による打撃、さらに朝鮮戦争（50年）による好景気と、戦後まもなくは環境変化によって絹・人絹織物の生産は大きく変動した。合繊織物の生産が始まったのは、1950年代半ば、朝鮮戦争の後の「反動不況」で北陸産地が不振にあえいでいた時期であった。レーヨン製造の2大企業であった東洋レーヨン、帝国人絹（現在の東レ、帝人。以下、それぞれ東レ、帝人と呼ぶ）は、戦時期から合成繊維の開発を進めてきたが、まず東レが48年にアメリカのデュポン社と技術提携を行うなど、具体的な生産体制の整備を始めた。東レは需要を開拓すべく、最初は漁網・靴下などの製品開発を行い、さらに北陸産地の有力な人絹織布・染色業者に製織・染色を依頼し、織物の製品化にめどをつけた。こうして東レは、52年半ばから本格的なナイロン生産を開始した。産地では、福井県が52年から「合繊転換3カ年計画」を進めるなど、行政も不況対策として人絹織物生産からナイロン織物生産への転換を積極的に進めた。55年には日本レイヨン（現在のユニチカ）もナイロン生産を開始し、原糸供給の増大によりナイロン織物の生産量も順調に拡大していった。

(2) 高度成長とその要因（1950年代後半～80年代初）

1957～58年のいわゆる「鍋底不況」時に、人絹織物の生産が停滞してナイロン織物への転換がさらに進み、60年代には本格的に合繊織物の時代が到来した。ナイロン長繊維織物の生産は64年の2億5300万平方メートルから70年

図3 日本の長繊維織物生産量の推移

(100万平方メートル)



(出所) 通商産業省『繊維統計年報』各年版。

には6億2100万平方メートルまで拡大，さらに62年にスタートしたポリエステル長繊維織物の生産は，72年には6億4200万平方メートルとナイロンを凌駕するまで成長した(図3)。石油危機によって成長のテンポは若干鈍ったものの，その後も順調に生産を拡大していった。

こうした高成長を支えた要因としては，以下の3点があげられよう。第1に，活発な新製品導入・開発である。合成繊維は供給過剰や石油危機等の外

表1 日本の仕向地域別

	1970		1975		1980	
	生産額	割合	生産額	割合	生産額	割合
東アジア	263,699	45.9	324,445	33.2	275,546	26.3
中東	35,594	6.2	261,000	26.7	404,547	38.6
E U	8,720	1.5	14,108	1.4	51,267	4.9
アメリカ	99,571	17.3	132,138	13.5	86,795	8.3
世界計	573,920	100.0	978,250	100.0	1,046,811	100.0

(注) ナイロン長繊維織物とポリエステル長繊維織物の合計。

(出所) 日本化学繊維協会『化繊ハンドブック』各年版。原資料は大蔵省

的ショックによって、何度も深刻な不況に直面したが、その度に業界は新素材を開発し、新たな需要を創出することによって不況を切り抜けた。1960年代末のポリエステル加工糸織物の開発による婦人子供服分野向けへの進出、70年代後半の減量加工技術の開発による強撚薄地織物ブームなどがそれである⁽⁴⁾。

第2に、輸出市場の拡大である。ナイロン、ポリエステルともに当初は国内需要が中心であったが、先に述べた新製品の開発は輸出需要も掘り起こした。アメリカ等先進国向けには1960年代後半にポリエステル加工糸織物により、中東向けには70年代後半に強撚薄地織物により、それぞれ輸出が一気に拡大した⁽⁵⁾ (表1)。さらに、70年代初頭から日本の縫製企業が、人手不足と円高の影響を受けて東アジアを中心に海外展開を開始した。こうした海外の日系縫製企業への原料供給も、輸出拡大の要因となったのである。

第3に、織物産地向けの政府の支援策である。すでに第二次大戦直後の時点で、人絹織物の輸出強化のために、被災織機の復元用の資金として復興金融公庫から融資がなされた。福井大地震後の復興支援にも、この「復金融資」は活用された。その後、1950年代半ばに人絹織物の不況が深刻化するなかで、56年に制定された繊維工業設備臨時措置法に基づき、過剰老朽設備の買上げ、および新規設備資金の支援が行われた。このスキームは生産の主流が合繊織物になってからも受け継がれ、60年代半ばのナイロン不況、70年代初頭のポリエステル不況、さらに石油危機後と、景気のサイクルが不況に転じるたびに発動された。これにより、織物業者はその多くが零細な業者であったにも

合繊長繊維織物輸出の推移 (単位：1,000 平方メートル, %)

1985		1990		1995	
347,948	26.1	315,555	36.6	450,387	59.1
491,499	36.9	167,648	19.4	121,476	15.9
111,987	8.4	128,540	14.9	67,966	8.9
134,276	10.1	91,707	10.6	65,922	8.7
1,332,800	100.0	862,054	100.0	761,734	100.0

通関統計。

かかわらず、不況のなかで経営を維持し、設備の更新も可能となったのである。

2. 日本合織長繊維織物業の生産・流通構造とその特徴

以上のように発展を遂げてきた日本の合織長繊維織物業の生産・流通構造には、どのような特徴があるのであろうか。ここでは以下、(1)~(3)の3点をあげておきたい。

(1) 細かい分業と企業の零細性

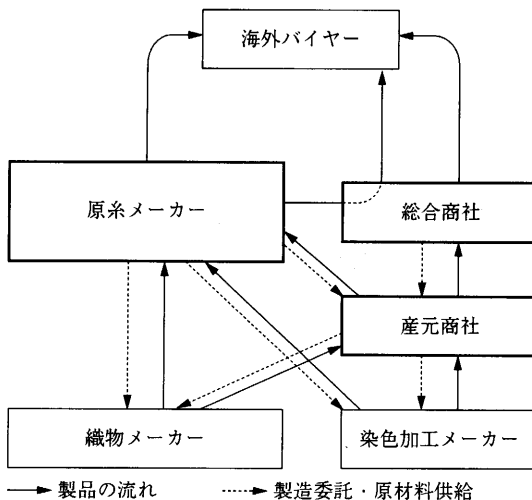
まず第1の特徴としては、生産面では垂直に細かい垂直分業がなされているということがあげられる。合織メーカーは原糸のみを生産する。織物メーカーは織布のみ行い、染色・加工メーカーは別に存在する。撚糸、仮撚り、さらにはサイジング専門メーカーも存在する⁽⁶⁾。つまり、図2で示した生産段階ごとに分業がなされていることになる。

このような細かい分業の要因としては、まず織物産地が農村の副業としてスタートしており、その資本の過小さから産地として成り立つには細かく分業していく必要があったことが考えられる。そのため、現在も北陸産地の織物メーカー、および準備加工メーカーは零細な企業が多い。1970年代後半に革新織機が本格的に普及するまでは、織物業では人手が必要であったが、設備費用はそれほど高くなかった。農村部には低廉な労働力が存在したため、小規模企業による低コストでの生産が可能であったのである。染色加工メーカーの場合、装置産業という性格上、絹織物の時代から大規模化が志向されていた。福井県では、1901年に企業合同により福井県精練株式会社が誕生し、大染色加工メーカーの先駆けとなった。この工程ごとの分業は、(2)で触れるようなリスクの分散を通じて柔軟な生産体制を生むとともに、単一工程への特化によって各企業に技術が蓄積され、(3)で述べるPT等での組織化を通じて競争力ある製造・製品技術が開発されるというメリットももたらした。

(2) 「賃織」システム

流通段階で特徴的なのは、「賃織」と呼ばれる製造委託システムである(図4)。織布業者は原糸メーカーや商社、産元問屋から糸の供給を受け、それを織って加工賃を受け取る。つまり、販売のリスクは織物メーカーではなく、原糸メーカー、商社・問屋が負うことになる。この賃織のシステムは、絹織物の時代から、産元問屋が資金力のない農家に製造を委託するという形で存在していた。しかし、賃織が本格的に普及したのは、朝鮮戦争後の「反動不況」時に、資金繰りが悪化して原糸購入が困難となった織物メーカーが、原糸メーカーに賃織の実施を要求してからとされる⁽⁷⁾。賃織のなかで、原糸メーカーが織物業者に委託するものを「メーカー・チョップ」ないし「チョップ」といい、商社ないし産元問屋からの委託を「アンブラ」(「アンブランド」の略)という。商社・産元からの委託であっても、メーカーが間接的に賃織に出していることも多い。繊維業界では、織物の企画や製造・流通の管理を行う企業を「コンバーター」と呼ぶが、日本の合繊長繊維織物業にお

図4 日本(北陸)の生産・流通構造



(出所) 筆者作成。

るコンバーターの中心は、原糸メーカーと商社・産元問屋であり、細かく分業されている各生産段階をコーディネートする役割を担っている。原糸メーカーにとって賃織は、織物を低コストで生産できる産業基盤が存在し、かつ需要変動が大きいという条件の下で、内製による設備負担その他製造リスクの負担なく織物事業を行うことができる、メリットの大きいシステムであったと考えられる。一方、織物メーカーは、賃織により原糸コストの負担、さらに織物販売のリスクから解放されることになったのである。

(3) 垂直的系列関係=PT

メーカーや商社・産元問屋は、特定の織物メーカーと継続的な賃織取引を行っていることが多く、一種の垂直的「系列」関係を形成している。特に、原糸メーカーの下には、織物業者、染色加工メーカー、産元商社を含むPT (Production Team) と呼ばれる組織がつくられている。これは東レが1959年に組織したのが初めとされるが、同社の場合、PTの実質的な成立は技術サービス課が新設された52年であるという⁽⁸⁾。原糸メーカーとしては、川中の製造部門をもたずに織物事業を安定的に行うためには、優先的に自社の発注に応じる協力企業が必要であった。さらに、PTは原糸メーカーが製造技術サービスを川中メーカーに継続的に提供する役割を担うと同時に、製品開発における企業間協力の場ともなった。新しい織物をつくるには、糸の開発のみならず製織・染色加工といった高次加工技術の革新が必要であり、川中メーカーの協力が不可欠であったのである。原糸メーカーはPTの維持のために技術面ばかりでなく、設備投資のための融資の保証等、資金面での協力も行った。

第2節 1980年代後半の日本合繊維物業の競争力低下と構造調整

1. 韓国・台湾の急速な追上げ

以上でみたように、日本の合繊維物業は戦後をとおして順調な発展を遂げた。他の繊維が1970年代前半のニクソンショック・オイルショック以降に競争力を失うなか、合繊維物は競争力を保持しつづけ、輸出も着実に増加していった。しかし、強撚織物ブームが一巡し、再び石油危機が襲った80年前後を境に、競争力にかけりがみえはじめた。その最大の原因は、後発国である韓国と台湾の急速な追上げであった。韓国、台湾はともに戦前から繊維物業の基盤をもち、60年代初頭から輸入原糸により合繊維物の生産を開始していた⁹⁾。まもなく両国政府は原糸の国内生産振興の政策を打ち出し、これに呼応して日本や欧米の原糸メーカーが相次いで現地に進出ないし現地企業に技術供与を行った。これにより、70年代に原糸の国内自給を達成し、両国の合繊維物業はさらなる拡大の契機をつかんだ。

オイルショック直後、日本の繊維産業は深刻な不況に陥り、合繊維物業も国内外での需要の急減に苦しんだ。ここで供給面の調整をすべく、老朽設備の共同廃棄が行われた。ところが、先に述べたように、1970年代後半に入って薄地強撚織物の需要が国内および中東市場向けに爆発的に拡大した。日本の産地は供給調整の直後であったために、この旺盛な需要に十分に対処しきれなかった。ここで、特に韓国の繊維物業が機敏に反応し、日本より低い労働コストを武器に輸出を大きく伸ばすことに成功したのである（図1参照）。

2. 円高への対応：内需中心への転換と系列関係の強化

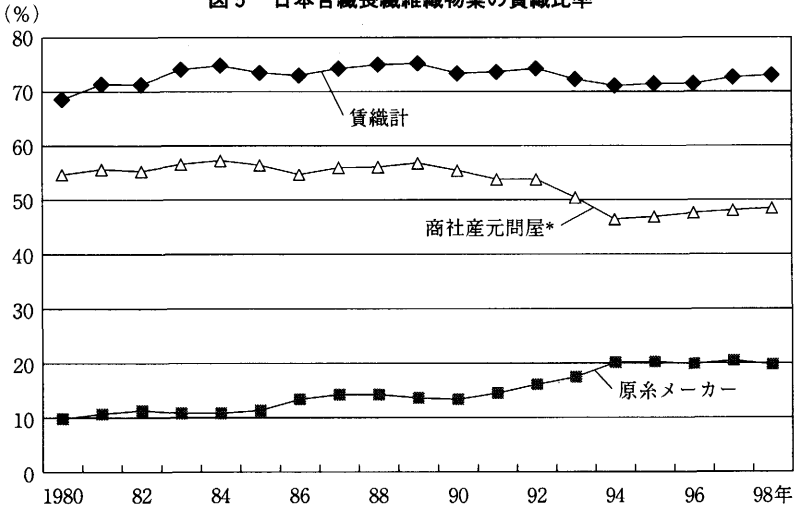
1985年のプラザ合意を契機とした急速な円高の進展は、日本製品の価格競

争力に決定的な打撃を与えた。84年をピークに、ポリエステル長繊維織物の輸出は減少しはじめたのである。特に、それまで全体の4割前後を占めていた中東向けの輸出が大きく落ち込んだことが、表1からもみてとれる。オイルマネー環流の減少等、中東市場自体が収縮したこともあったが、韓国との価格競争に敗れたことが落込みの大きな要因となった。86年には、合繊長繊維織物全体の輸出で日本は韓国に追い抜かれるにいたった。輸出の減少に伴って生産も減少をみせはじめ、産地は大きく動揺した。85年から87年にかけて、戦後6回目の設備の共同廃棄事業が行われたが、国内で供給調整を行っても、同じだけ輸入が増加する結果となり、十分な効果をあげることができなかった。

このような産地の苦境を救ったのは、バブル景気と新素材である「新合繊」の登場による、1988年頃からの国内需要の盛上がりであった。それまでの合繊長繊維が天然繊維である絹の再現を追求していたのに対し、「新合繊」は、糸の超極細化により、「ピーチスキン」等、天然繊維にない新しい質感の素材を作ることに成功した⁽¹⁰⁾。この新合繊の開発にあたっては、原糸メーカーと産地PTの間の協力関係が大きな役割を果たした。特に東レの場合、従来は原糸の開発に始まり、しだいに川下の技術開発を行って、最後に営業部門が販売することが可能か判断するというリレー式の商品開発を行っていたのに対し、新合繊の開発では、開発の初期段階からPTと共同プロジェクト・チームを組織したという⁽¹¹⁾。

川下企業との関係強化は、製品開発のみにとどまらなかった。原糸メーカーは、織物事業強化のためにPTの企業を選別し、少数の企業に発注を集中させるようになった。技術変化がこれを後押しした。すなわち、1980年代に入って、革新織機、特にウォーター・ジェット・ルーム(WJL)が急速に普及した。WJLは高額ではあるが、従来の有杼織機に比べて飛躍的に生産性が高く、また均一な品質を維持できることから、合繊メーカーにとってはWJLを多数保有する少数の大規模織物メーカーに発注を集中させるインセンティブが生じたとみられる⁽¹²⁾。東レの場合、81年にはPTを中心に賃織の発注先が

図5 日本合織長繊維織物業の賃織比率



(注) 生産量全体に占める比率。

*原糸メーカーの間接賃織を含む。

(出所) 図3と同じ。

60~70社に及んでいたが、80年代後半にはPTのなかでも中心的な26社への発注比率が、85%にまで上昇したという⁽¹³⁾。さらに、織物メーカーに対して技術・金融的な支援はもちろん、企業によっては人材派遣・資本参加まで行い、系列関係を強化した。

図5をみると、1980年代半ばから90年代初めにかけて、合織長繊維織物業の生産量全体に占める原糸メーカーによる賃織の比率は上昇をみせている。原糸メーカーは円高・後発国の追上げという危機を、独自の系列システムの集中化・強化によって打開しようとしたのである。こうした打開策が功を奏し、日本の合織長繊維織物業は、88年から92年まで内需の盛上がりにより生産量を再び増加させることに成功した(図3参照)。

第3節 インドネシア合繊長繊維織物業の発展と構造⁽¹⁴⁾

1. インドネシア合繊長繊維織物業の発展過程

(1) 綿織物業の発展⁽¹⁵⁾

現在は世界有数の合繊長繊維織物業産地となったバンドンだが、福井のように伝統的な絹等の長繊維織物業産地であったわけではない。バンドンはもともとサロンと呼ばれる腰巻用の綿織物業の産地であった。バンドンが織物業産地として急速に拡大するのは、オランダ植民地期の1930年代からである。それまで織物業の多くを輸入に依存していたが、蘭印政庁は21年にバンドン織物業研究所を設立し、地場織物業の育成に乗り出した。33年には、世界大恐慌による国際収支の悪化に対応すべく、オランダ以外からの綿織物業輸入を制限する「緊急輸入令」を制定した。これにより、地場織物業が発展する余地が生まれ、サロンの国内生産量は飛躍的に増大した。その生産地は、ジャワ域内では西部のバンドン・マジャラヤを中心としたプリアンガン地方に集中していた。当初、生産の担い手は零細業者が中心であったが、綿糸の輸入商・仲買人から生産者に転身した華人へとしだいに移行していった。

日本軍政期、および独立闘争期に織物業における華人主導が定着し、工場制の下で自動織機の普及も進んだ。しかし、1951年以降、スカルノが意欲的な経済開発計画を打ち出したが、ここではプリブミ資本の育成が掲げられ、華人・外資の活動は抑制された。特に織物業では零細業者を保護する方針が明確にされた。具体的には、協同組合を通じた輸入綿糸の低価格供給、生産加工センターを通じた機械化のための融資などが実行された。

1966年にスハルト政権が成立すると、状況は再び大きく変化した。新政権は67年に外国投資に関する法律を施行して積極的な外資導入策に転じた。これにより、それまで国営企業のみであった紡績業に日系企業が大量参入した。さらに、69、70年には関税引下げ・輸入諸規制の緩和措置が実施されたこと

で、原料である綿糸へのアクセスが国内供給・輸入の両面で格段に容易となった。これに先立つ68年には華人の経済活動を制限する多くの規制が撤廃されたこともあり、華人系繊維業者が積極的な事業拡大に乗り出した。綿織物に加えて、ポリエステル・綿混紡(T/C)織物、ポリエステル・レーヨン(T/R)織物の生産も始まり、その結果、75年の織物生産は67年の5倍近くまで拡大することとなった。

(2) 合繊長繊維織物業への進出と成長

1970年代に入ると、綿紡績業に続いて日本の合繊資本が相次いでインドネシアに進出した。73年に東レがIndonesia Toray Syntheticsを設立してナイロン長繊維とポリエステル短繊維の生産を、翌74年には旭化成がIndonesia Asahi Chemical Industryの設立によりナイロン長繊維の生産を、それぞれ開始した。しかし、当初ナイロン長繊維は靴下・ニット製品向けで織物用ではなかったとみられる。ポリエステル長繊維の生産は、76年、帝人のTeijin Indonesia Fiber Corporationが最初である。これに続いて帝人は、71年に設立したポリエステル・レーヨン混紡織物の企業であるSouthern Cross Textilesにおいて、ポリエステル長繊維の厚地織物の生産を開始した。この織物を使った男性用ズボンが好評を博したことから、徐々にインドネシアで合繊長繊維織物の生産が行われるようになった。さらにバンドンの場合、70年代後半からポリエステル長繊維でサロンを織るメーカーが多数出現した。こうしてインドネシアに合繊長繊維織物の製造が徐々に定着していった。

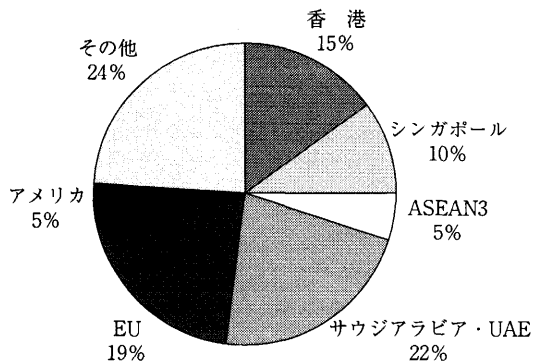
1980年代前半は、国内市場の飽和と割高なルピア・レート、それに韓国・台湾製品の流入によって、インドネシアの繊維産業全体にとって低迷期となった。しかし、80年代後半に入って状況は一変する。85年以降の円高の進行と86年のルピア切下げによって、繊維産業の価格競争力が一気に強まったのである。さらに86年以降に明瞭になった金融・投資・貿易の自由化措置により、まず安い労働力を求めて日本の縫製業のインドネシア進出が活発となった。これにより織物需要が急増し、綿織物業界は空前の好景気に沸いた。好

景気のなかで新規参入も相次ぎ、競争激化から既存企業のなかには新たな分野への進出を模索する動きが出てきた。その新分野の一つが合繊長繊維織物であったのである。

折しも、日本から新たな供給基地を求める動きも生じていた。先に述べたように、1985年以降の円高によって、日本の中東市場向け輸出が、韓国・台湾の製品に押されて大きく落ち込むことになった。輸出の落込みに直面して、日本の長繊維織物業は内需市場中心へと大きく転換をみせることになった。ここで困難に直面したのが、それまで中東向けに合繊長繊維織物の大きな商権を有していた総合商社である。商社は、この中東向け商権を確保すべく、新たに低コストで織物を生産できる拠点づくりに迫られた。ここで選ばれたのがインドネシア、特にバンドンであったのである。

ここでインドネシアが選ばれた要因としては、第1に日本商社とインドネシアの地場繊維企業が、綿紡織の取引を通じてすでに緊密な関係を築いていたことがあげられる。両者のつながりは、戦後まもなく日本の商社が共同でインドネシアのバティック協同組合に綿糸を供給したことから始まり、1960年代後半からの綿糸輸入代替期においては、日本の綿紡織企業との合弁事業を

図6 インドネシア合繊長繊維織物の輸出先内訳（1997年）



(注) 数量ベース (トン)。

(出所) 日系企業資料, 原資料はインドネシア通関統計。

調整し、自らも合併会社に資本参加した。商社がこの関係を活かして、合繊長繊維織物事業を担うことのできる企業を探し出したのである。80年代後半には、先に述べたような競争条件の変化により、参入意欲のある企業が多く存在した。商社は地場企業に対して設備資金を融資するとともに、多くの日本人技術者を斡旋して製造の技術指導にあたらせた。80年代後半の金融・投資面での大幅な規制緩和措置は、こうした動きの追い風となった。

1990年代に入ると、インドネシア経済全体が好景気に沸き、合繊長繊維織物への国内需要も大きく拡大するにいたった。こうしたなかで、Texmacoのようにポリエステル・フィラメント製造に乗り出して、製織・染色にいたる織物の一貫製造を行う企業も出現した。輸出もEU、さらに香港経由中国向けにまで広げて(図6)順調に増加した結果、95年の生産量は12億平方メートル¹⁶⁾と、日本とほぼ同じ水準にまで達することとなった。

2. インドネシア・バンドン合繊長繊維織物業の構造

バンドン織物業に関する統計および詳細な実態調査が存在しないため、その正確な全体像を把握することは難しい。以下では現地調査で明らかになった、バンドン織物業の構造上の特徴を、以下(1)~(3)まであげておきたい。

(1) 大企業中心の一貫生産体制

バンドンにおける合繊長繊維織物業の第1の特徴は、その担い手が少数の大企業であり、しかも一貫生産体制をとっている点にある。バンドンで有力企業といえは15社程度、輸出向けの織物を製造しているのはだいたい50社、合繊長繊維織物の生産を行っている企業すべてでも100社余りにすぎないとされる。北陸の場合、福井県の織物業者のみでも1400社余りあることと比較すると、企業数はきわめて少ない¹⁷⁾。筆者が調査を行った企業は、そのほとんどが上位有力企業と考えてよいが、表2からわかるようにその規模は革新織機であるウォーター・ジェット・ルーム(WJL)・レピア機を合わせて200

表2 バンドン調査企業の概況

設立	創業者と現社長の関係	創業者の前職	創業時の製品 ¹⁾	ポ ²⁾ 長織物の開始時	現在の織機台数 ²⁾	従業員数	生産量 ³⁾ (万ヤード/月)
A社	本人	材木商等	綿紡織	不明	不明	1,200	織布100 染色P150
B社	父親	不明	T/R織物	1979	レピア239	1,552 ⁴⁾	織布110 染色D110
C社	父親	織機のスペースパーツ販売	T/R織物	1990	WJL216, レピア24	2,400	織布? 染色P250 D150
D社	本人	織物業を共同経営	綿織物	1982	WJL284, レピア114, FSL144	1,600	織布210 染色P100 D100
E社	本人	不明	ニット織物	1985	WJL320, レピア100	1,500	織布150 染色P60 D90
F社	本人	父親が1948年から手織の枕カバー, ハンカチ製造	T/R織物	1979	FSL740	1,230	織布? 染色D120
G社	父親	農産物商からユニフォーム製造	綿織物	1978	WJL294, レピア148 FSL360	2,500	織布350 染色P120 D230

(注) A社の数字は1998年11月時点, 残りは99年8~9月時点。

1) T/Rはポリエステール・レーヨン混紡。

2) WJLはウォーター・ジェット・ルーム, FSLは有疋織機。

3) Pはプリント, Dは無地染め。

4) 縫製部門の278名を含む。

(出所) 当該企業へのインタビュー調査を, 一部日系合織メーカーの資料により補足して作成。

～400台も保有し、従業員も1500～2500人にのぼっている。北陸の平均的な企業の革新織機保有代数が20～30台であることを考えても、その規模の大きさは際立っている。これら上位企業の多くは、製織部門、染色加工部門それぞれに日本人ないし韓国人の技術指導者を常時招き入れている。

大企業が中心であることの理由の一つとして、織物業全体の装置産業化という技術的变化があげられる。従来、織物業に中小企業が多かったのは、織機がそれほど高価でなかった上に、自動織機でも停止することが多く段取り等に手間がかかるために人手を多く必要とし、規模の経済もそれほどはたらかなかったことによる。しかし、革新織機の登場により状況は劇的に変化した。織機1台の値段はWJLの中古でも数百万円と高価である一方、1台当たりの生産性はそれ以前の自動織機と比べても3倍以上と飛躍的に向上した。オペレーター1人当たりで50台程度を運転することが可能になり、大規模工場が一般化していったのである。

先に述べたように、バンドンは北陸のような長繊維織物の伝統はないが、1970年代に綿織物やT/R織物の産地として急成長を遂げた。発展の主役は農村に多数存在するプリブミ系織物業者ではなく、少数の華人系企業であり、発展の過程で大企業に成長していた。これら企業は十分な資本を有しているため、上記の技術変化のなかでも合織長繊維織物事業を始めることが可能であったのである。表2で示した企業も、そのほとんどが綿・T/R織物で資本を蓄積した後、長繊維織物業に転業した例である。C社の場合、一族で経営する綿紡績・織布を含む繊維グループ内の一企業であるが、こうした例はその他にも多く存在するという。資本があり、かつ織物業に経験をもつ企業が多数存在するからこそ、日本商社が新たな合織長繊維織物の輸出基地としてバンドンに着目したとも言えよう。

これら企業は、サイジング機はもちろん仮撚機、撚糸機も保有して準備工程をすべて自社内で行っている。さらに特徴的なことに、染色加工設備も自社内に保有して、準備から染色まで一貫体制で生産しているのである。一貫生産を行っている理由としては、長繊維織物の伝統がなく歴史が浅いゆえ、

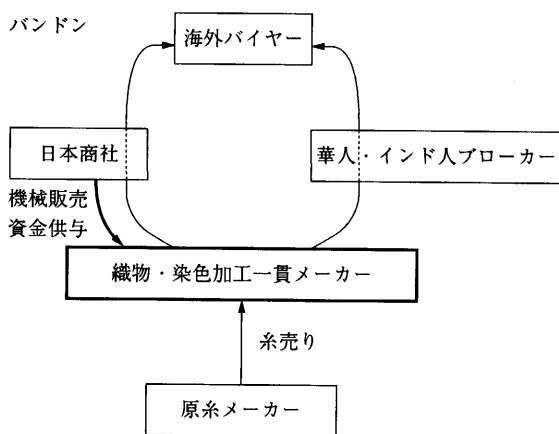
各工程ごとに分業できるほどの産業の広がりをもっていないことが考えられる。さらに準備工程の場合、革新織機の導入によりその重要度が増し、品質が準備工程に大きく左右されるようになってきているため、品質管理の面からも準備工程の内部化が必要となったとみられる。

染色加工までの一貫生産は日本では見られない現象であるが、これも革新織機の出現という技術変化によるところが大きい。すなわち、これにより1工場当たりの生産量が飛躍的に増大し、染色加工部門の運営に最低限必要とされる原材料の織物量を、1社で製織できるまでになった。表2の各社も、ほぼ同じ程度の生産能力をもつ製織部門と染色加工部門を有している⁽¹⁸⁾。また表2の各社は無地染め生産が多くなっているが、バンドン全体ではプリント生産が大部分を占めている。プリントは無地染めと比べると、もとになる生地生産、および染色加工能力において高い技術レベルを必要とされない⁽¹⁹⁾。このことも染色加工部門の兼営を容易にしている。インドネシア合繊長繊維織物業は、大規模設備に基づく一貫生産により、プリント織物を中心に大口の製品をすばやく供給する体制を築き、中東・欧州市場に確固たる地位を占めることに成功したのである⁽²⁰⁾。

(2) 自社リスクでの生産・販売とマーケティングの外部依存

バンドンの生産・流通構造はおおよそ図7のようにになっている。日本のような賃織のシステムはバンドンではほとんどみられず、基本的にはどの織物メーカーも自社のリスクで原糸を購入し、生産・販売している。その意味では、バンドンにおけるコンバーターは織物業者であり、事実そのように呼ばれている。しかし、輸出の場合、形式的には直接海外のバイヤーに販売しているものの、実際には日系商社、それに華人・インド人商人の仲介を経ている。自らが市場を開拓したというよりも、外国企業によって生産基地として育成された性格が強いことを反映して、海外マーケティングについては外国商社・商人に依存せざるをえなくなっている。外国商社・商人による賃織形式とはならなかったのは、外国商社が販売リスクを最小限に抑えるために手

図7 インドネシア（バンドン）の生産・流通構造



(出所) 筆者作成。

数料取引を優先したことに加え、インドネシア政府が1997年まで外国企業が国内で貿易業務を直接行うことを認めていなかったことが大きな原因とみられる。

国内市場については、量的にいちばん多いのは織物メーカーがジャカルタの織物卸売市場に販売するケースである。有力織物メーカーのなかにはインドネシアの各地域ごとの販売代理店を通じて市場に流しているところもある。縫製業者に直接販売するケースも多く、卸売商に依存することなく独自の販売活動を行っているといえる。

(3) 原糸メーカーの系列化の試みと限界

先にも述べたように原糸供給は糸売りが中心であり賃織は少なく、よって日本のPTのような原糸メーカーによる系列関係は成立していない。インドネシアでは、合繊長繊維については織物業が先行し、原糸生産が本格的に増加したのは、織物業の生産が急増した1980年代後半以降であった。そのため原糸メーカー主導による系列関係は形成されにくかったと考えられる。日系

原糸メーカー3社の場合、先に述べたように現地資本に先駆けて70年代に生産を開始して、織物業者に対して製造技術を指導する立場にあった。しかし、当初織物販売は国内市場向けが中心であり、日系企業は国内販売のノウハウをもっていなかったため、販売リスクを負うことはできなかった。そのため、日本のようなチョップの制度を導入できなかったと考えられる。

近年、一部の日系原糸メーカーは、インドネシアで自己ブランドによる織物製造を目指して、PTに近いグループをインドネシアで組織化する試みを行っている。しかし、これまで自らのリスクで事業を大きく広げてきたバンドンの織物メーカーにとって、原糸メーカーの系列に入ることは製造・販売の自由度を奪われることを意味する。よって、織物メーカーの反応は鈍く、系列化の試みは必ずしも成功しているとは言えない。ただ、有力織物メーカーの場合、どの原糸メーカーを主な原糸調達先とするかは、かなり固定的である。また、どこの商社を主仲介先とするかも、固定的な部分があるという⁽²⁾。独自の技術および販路をもたない織物メーカーにとって、原糸メーカー・商社とのゆるやかな結びつきによる情報の確保が必要になっていると考えられる。

第4節 市場変化と生産・流通構造の課題

1. 1990年代の市場変化——中国市場の拡大・縮小

以上でみたように、1980年代末から90年代初めにかけて、日本とインドネシアの合繊長繊維織物業は新たな成長機会をつかんだ。この時期、東アジア全体の成長もめざましかった。図1からも明らかのように、日・韓・台・インドネシアの輸出量は、88年の2万3000トンから95年には9万8000トンと、4倍にまで膨れあがった。その最大の要因は中国市場の拡大であった。92年以降、中国は改革・開放政策のなか、急速に経済成長を遂げ、生活必需品の

原材料である織物需要が急増した。さらに、90年代以降、日本企業を中心にアパレル企業の対中直接投資が急増した。その原材料としても合繊長繊維織物の需要が激増したのである。韓国は中東向けプリント製品の輸出においてインドネシアという競争相手に直面することになったが、中国市場への輸出増大によりその影響は軽微にとどまった。一方、インドネシアも香港経由での中国向け織物輸出を拡大させることができたのである。

しかし、1990年代半ばになって中国への輸出は、特に香港経由の無通関取引の取締り強化により、伸びが止まってしまった。さらに97年のアジア経済危機が追い打ちをかけた。これにより対中輸出の減少に加え、各国は国内需要の減少に直面することになった。中国の輸入減少の影響をいちばん大きく蒙ったのは、最も対中輸出を拡大させていた韓国であったが、日本・インドネシアも自国内の需要減に加え、韓国製品が安値でアジア市場に流れ出したことにより大きな影響を受けることになり、新たな調整を迫られることになった。

2. 日本——原糸メーカーの脱北陸化と新たな市場への対応

日本の合繊長繊維織物業の不振は、中国の輸入減に先立って進行していた。その要因は二つあると考えられる。一つはバブルの崩壊に伴う国内需要の減少である。これにより新合繊ブームが一気にしぼんでしまった。新合繊織物の多くは確かに市場に定着したが、衣料消費全体がカジュアル志向に転じ、一部の高品質だがコストも高い素材は敬遠されるようになった。

二つ目には、縫製企業の中国進出の本格化である。1990年代に入って円高が再び進行して縫製業の国内生産がますます立ちゆかなくなるなかで、中国の対外開放政策が進展したことにより、縫製業の対中直接投資が激増した。進出した企業は原材料である合繊長繊維織物を、もはや日本からではなく、韓国・台湾から調達するようになった。日本は縫製品を逆輸入することで、結局は製品の形をとって韓国・台湾の織物を大量に輸入することになったの

である。そのため、図3からわかるように、日本国内の合繊長繊維織物生産は92年をピークに再び大きな落込みをみせはじめた。

こうした状況の変化のなかで、系列関係を主導していた原糸メーカーは、その生産体制を大きく変化させざるをえなくなった。第1の変化は、原糸メーカーによる海外での織物生産の開始である。原糸メーカーはこれまで、長繊維織物の製造については北陸の織物メーカーに全面的に依存し、国内でも海外でも直接生産はほとんど行っていなかった⁽²²⁾。しかし、コスト面で北陸の競争力が弱化するなか、原糸メーカーはポリエステル長繊維織物事業を維持すべく海外直接生産に乗り出した。すでに東レは1989年にタイで薄地織物であるタフタの生産に乗り出していたが、増設を重ねて98年時点でWJL639台、月産670万ヤードにまで生産能力を拡大させた。さらに東レは、97年までに中国江蘇省南通に原糸・製織・染色加工の各工程の工場を建設し、中厚地織物を中心に一貫生産に乗り出した。帝人も95年にタイで現地織物企業を買収して中厚地織物生産の基地とするとともに、97年から南通でタフタ生産を開始した。こうした海外での直接生産は、直接輸入はもちろん、製品輸入という形でも日本に流入し、北陸産地に大きな影響を及ぼしていると考えられる。

第2の変化は、賃織およびPTの縮小・再編である。1997年以降、国内消費がさらに縮小を続けるなかで、原糸メーカーはこれまでのように織物事業を継続することが困難になっている。93、94年と商社・産地問屋経由の賃織が大きく減少する一方、メーカーによる賃織、いわゆるチョップはそれほど減少せず、そのためチョップの比率は若干上昇した(図5)。しかし、その後は横ばいとなっており、原糸メーカーもチョップを縮小せざるをえなくなっていることがわかる。

すでに中堅原糸メーカーのなかでは事業自体を放棄するなどの動きがあり、大手商社の福井支店閉鎖も相次いでいる。大手原糸メーカーもこれまでのようなPTを維持することが困難になっており、系列織物メーカーの再編に着手する一方、糸売りを強化している。日本の合繊長繊維織物業を支えて

きた賃織，PTを軸とした系列システムは，明らかに曲がり角にさしかかっているのである。

系列システムの動揺は，単にコスト競争力の低下および需要の減少のみが原因でない。特に国内の場合，需要の質に大きな変化が生じており，それに十分に対応できないという問題にも直面していることに，その深刻さがある。国内需要が停滞を続けるなか，アパレル業界はSPA⁽²³⁾等，製造・卸・小売りを一体化させ，きめ細かい需要の動きに機敏に対応しようとしている。ところが，大企業である原糸メーカーがコンバーターとなるチョップ体制では，この川下の新たな動きによって増えている短納期・多品種・小ロットの織物のオーダーに十分に対処しきれないのである。

これに対し，北陸産地の一部の織物メーカーや産元商社は，多品種小ロット製品の需要に瞬時に対応し，またアパレル業者と共同開発を行ったり，非衣料分野の需要を自ら開拓するなど，その規模の小ささを逆に生かす経営を始めている。しかし，こうした動きはまだ始まったばかりである。長期不況を経て，日本の合織長繊維織物産業は，これまでの系列中心の生産・流通構造を超えた，新たな方向性を模索する段階にある。

3. インドネシア——いっそうの発展への障害物

1997年の通貨・金融危機に伴う国内経済の混乱に加え，アジア全体の危機に伴う市況の暴落に直面し，インドネシアの合織長繊維織物業は大きな困難に直面した。しかし，為替レートの暴落によりインドネシア製品の価格競争力が増して輸出は拡大し，中東の薄地プリント織物市場では韓国製品をほぼ駆逐したともいわれている。この勢いを得て，2000年に入って織物業者の間では，危機以降，一時凍結していた設備増設の動きも出てきている。

ただし，インドネシア合織長繊維織物が今後も発展を続けるには，現在の生産・流通構造の下では限界があるといわざるをえない。前節で述べたように，インドネシア，特にバンドンの合織長繊維織物業は，日本商社が中東向

け輸出基地として積極的に育成したことが発展の呼び水となった。そのため「中東・EU向け薄地プリント物生産基地」という色彩が強く、危機を経てその地位がむしろ固定化したとも言える。新たに無地染めや中厚地織物に生産を多角化・高付加価値化しようとする動きもあるが、一部の企業を除くと必ずしも順調に進んでいるとは言えない。その要因としては、単品を大量生産・販売する形でつくられた現在の生産・流通体制をあげることができる。各工場は1品種を大量生産する形で設計されてしまっており、その変更には困難が伴う。特に製品を多様化するには染色加工設備を新たにそろえる必要があるが、各社ともそれに投資するのは大きな負担である。製織と染色加工を一貫で行う現在の体制では、すべての工程で技術水準を向上させることも容易ではない。さらに、新たな市場開拓のためのマーケティング能力の不足も大きな問題である。これまで日本商社をはじめ華人・インド人商人に輸出の多くを依存していたために、新たなものをつくろうとしても、具体的な販売先はもちろん、市場情報を得る能力が限られてしまっているのである。

技術水準の向上には、インドネシアの社会経済構造上の問題も大きなボトルネックとなっている。華人経営者は、自らの境遇が政治に左右され不安定であったことを反映してか、短期的利益を重視し、投機的とすらみえる設備投資には積極的だが、地道な技術者育成等にはあまり力を注いでいないのが実情である。技術は日本人や韓国人の技術指導者に任せきりにしてしまうため、その技術者が離れると生産効率が落ちるといふ現象が広くみられ、結局企業は再び別の外国人技術者を雇用することになるとされる。また、経営者は華人にほぼ限られており、プリブミの合織長織維織物企業はほとんど存在しない。各企業の従業員の大半はプリブミだが、彼らは独立できるほどの技術習得の機会が得られず、さらに、産業が急激に資本集約化するなか、創業のための資金を確保することが難しい。そのため、企業が次々に創業し、分業が進むことも起こり得ない。経済がエスニシティによって分断されてしまっているというインドネシアの社会経済的特質が、産業基盤の弱さをまねいているとも言えるのである。

おわりに

以上で明らかになったように、日本とインドネシアの合織・長繊維織物業は、時期を前後して大きな発展を遂げてきたが、その初期条件や技術的与件、国際分業上の位置の違い等を反映して、異なる生産・流通構造をもつにいたった。

日本の場合、絹・人絹織物業の伝統の上に北陸という各工程に特化した中小企業の集積地を有し、この産地と原糸メーカー、商社が有機的な結びつきをもった生産・流通構造を形成することを通じて発展を遂げてきた。1980年代後半になって、韓国・台湾の追上げによって国際競争力にかげりが生じたが、系列関係をいわば強化させることで国内市場へのシフトに成功し、日本の合織長繊維織物業は成長を持続させることに成功した。

インドネシアは、こうした日本の転換に巧みにリンクすることにより成長を遂げた。すなわち、1970年代に高成長を遂げた綿を中心とした織物大企業が、80年代後半に新たな輸出生産基地を模索していた日本商社と結びつき、資金・技術の供与を受けて、準備工程から染色加工工程まで一貫生産による合織長繊維織物事業を拡大させた。これが呼び水となり、90年代の国内需要の拡大にも乗って、インドネシア合織長繊維織物業は成長を遂げたのである。

折しも1990年代に入って中国市場の急拡大があり、韓国・台湾は中国向け輸出を拡大させた。これにより、80年代末から90年代初めにかけて、日本—韓国・台湾—インドネシアの各国は、そろって成長軌道に乗ることが可能となった。東アジア域内に高成長経済圏が成立していると多くの論者が指摘したのは、まさにこの時期であった。しかし、これは長く続かなかった。日本のバブル経済の崩壊、中国市場の制限措置の実施、そして通貨・金融危機と続くなかで、アジア全体の需要が減退すると、投げ売りの商品がアジア市場にあふれ、各国間で競合関係が激化してしまった。域内分業を伴う東アジ

アの同時成長という現象は、合繊産業に限って言えば、円高・日本のバブル、さらには中国市場の膨張という特殊な市場条件下での、一時的なものであったかもしれないのである。

今後、東アジア各国の合繊長繊維織物業が、1990年代前後にみられたような域内分業関係をつくりだし再び成長軌道に乗るかどうかは即断できない。そこには各国それぞれの生産・流通構造上の問題があるからである。

日本の場合、長期不況が続くなか、製品の形で輸入も増加しており⁽²⁴⁾、国内販売は大きな困難に直面している。川下の流通構造も大きく変化をみせるなか、これまでの原糸メーカーを頂点としたシステム自体が再検討を迫られている。新たなシステムづくりの動きも始まっているが、いまだ模索の段階にある。インドネシアも、今後さらに成長を遂げるには、製品の多様化・高付加価値化が必須であるが、これまでの国際分業上の位置、および社会経済構造によって規定された生産・流通構造の下では決して容易なこととはいえない。

今後の東アジア繊維産業、特に合繊長繊維織物業において問題なのは、日本・韓国・台湾、そしてインドネシアで依然供給過剰が深刻ななかで、後発国の生産拡大意欲が衰えないことである。先に述べたように、日本合繊メーカーはタイ・中国で直接生産を開始し、高い技術を下に低い労働コストで大規模生産を開始した。日系ばかりでなく中国の地場企業が合繊長繊維織物生産を急ピッチで拡大させていることも脅威である。すでに中国全体でWJL台数が4万3000台に達しているとされるが、これは世界最大の保有国である韓国とほぼ同じ水準である⁽²⁵⁾。今後、中国はかなりのスピードで輸入代替を進めるとみられる。特にインドネシアにとって、新たな後発者の出現は生産基盤の弱さゆえに大きな試練である。東アジア域内の競争は激しさを増すことが予想され、各国とも新たな競争条件に対応するには、これまでの成長過程で形成されてきた既存の生産・流通構造を転換していくという困難な試みを続けていく以外に道はないといえよう⁽²⁶⁾。

- 注(1) その代表的論者は渡辺利夫である。例えば、『成長のアジア 停滞のアジア』東洋経済新報社、1985年、第3章を参照。
- (2) 渡辺利夫『新世紀アジアの構想』ちくま新書、1995年、第四章。
- (3) 以下は、主として以下の文献に基づく。福井県繊維協会『福井県繊維産業史』1971年；同『三十周年史』1980年；日本化学繊維協会『日本化学繊維産業史』1974年；土田 誠『織物ふくい戦後史』福井新聞社、1985年；日本経営史研究所編『東レ70年史』東レ株式会社、1997年。
- (4) 加工糸織物は、仮撚り (texturing) することによりかさ高性をもたせた加工糸を使った織物であり、従来の合繊長繊維織物が薄くて服の裏地に用途が限られていたのに対し、加工糸織物の出現により中厚の表地を製織することが可能となった。1970年代後半の強撚織物は、染色加工段階でアルカリ溶液に浸す減量加工を施したもので、「ジョーゼット」が代表的な製品である。
- (5) 1960年代後半のベトナム戦争に伴うアメリカのインフレ傾向、石油危機後における中東諸国へのオイルマネーの環流が、海外需要の増大に拍車をかけた。70年代後半の中東向け輸出の増大は、強撚織物と中東の伝統着の相性がよかったこと、旧ソ連・東欧への商品の中継基地であったことにもよる。後で触れるように、中東は現在も合繊長繊維織物の一大市場である。
- (6) ただし中規模以上の織物メーカーは、こうした準備工程を内製化していることが多い。
- (7) 福井県繊維協会『三十周年史』73ページ。
- (8) 日本経営史研究所編『東レ……』226ページ。しかし、新製品開発における協力体制という意味では、先に述べたナイロン開発にまでその萌芽をさかのぼることができよう。すなわち、東レでは1949～50年となる。同上書、220～221ページ。
- (9) 韓国・台湾の合成繊維産業について詳しくは、安倍 誠・川上桃子「合繊産業」(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年)を参照。
- (10) 技術的に「新合繊」とは「特殊断面異収縮混織織物」、「多重構造異収縮複合糸織物」、「微撚縮複合かさ高加工糸」に代表され、素材感では「ピーチスキン」の他に、「ニューシルキー」、「ニュー梳毛調」、「レーヨン調 (ドライタッチ)」に分類できる。黒木俊雄「北陸産地の歩んだ道——化合線メーカーとの50年」(『化織月報』1998年3月号) 30ページ；日本経営史研究所編『東レ……』827ページ、を参照。
- (11) 日本経営史研究所編『東レ……』825～826ページ。
- (12) 黒木敏雄「系列生産体制下での主体性 (北陸産地の体質改善と繁栄の道1)」(『化織月報』1991年7月号) 52ページ。WJLは、従来の織機とは異なり、杼の代わりに水で横糸をとばすことで、高速連続運転を実現した。

- (13) 日本経営史研究所編『東レ……』642ページ。
- (14) 本節は、特に断らないかぎり、1998年11月と99年8～9月に筆者がインドネシア・ジャカルタ、バンドンにて行った現地調査に基づく。
- (15) ここでの記述は上記調査の他、以下の文献に基づく。三平則夫「インドネシア」(アジア経済研究所編『発展途上国の繊維産業』アジア経済研究所、1980年)；佐藤百合「工業発展と構造変化」(安中章夫・三平則夫編『現代インドネシアの政治と経済』アジア経済研究所、1995年)；水野廣祐『インドネシアの地場産業——アジア経済再生の道とは何か?』京都大学学術出版会、1999年。
- (16) 福井県繊維協会の推計値。同年の日本の合繊長繊維織物生産は13億6900万平方メートルである。
- (17) ただし、北陸は長繊維織物にはほぼ特化しているのに対し、バンドンは綿織物、T/R織物、毛紡織、縫製業と複合繊維産地といってよい。バンドン近郊のマジャラヤ農村部の手織業者も含めれば、その企業数は膨大な数にのぼると考えられる。
- (18) 正確には、C社の場合は染織加工生産のほうが多くなっているが、生地は不足分は外部(韓国からの輸入品が多い)から購入している。D社の場合、逆に一部の生地を国内の一般市場に販売している。E社の染色加工設備は月産300万ヤードの能力があるが、現在は社内製織分のみ加工しているという。
- (19) 一般に、無地染めの場合は織物にキズがあると目立ちやすいため高い品質の織物を要求され、また無地で同色にむらなく染め上げることは難しいため高い技術が必要とされる。ある織物メーカーの経営者によれば、「自分で染色加工も行うと、少々の生地のキズはそれが隠れるようにプリントすることもできるので、効率的だ」という。
- (20) インドネシアがプリント織物で競争力をもつようになった別の理由として、プリントのデザイン能力をあげることができる。製品は織物メーカーでデザインしたなかからバイヤーが選択するか、バイヤーの要望に合わせて織物メーカーがデザインするが、その模様・色づかいが特に中東市場の嗜好にうまく適合したという。
- (21) ある日系企業関係者によれば、同じ外資系合繊メーカーを主取引先とする織物メーカーのグループが三つほどあり、その各グループ内企業は同じ商社を利用する傾向がある。しかもこのグループは、一定の血縁関係と重なり合う部分もあり、情報交換も密に行われているという。
- (22) 正確には東レ・帝人がそれぞれ1969年前後にタイに合繊長繊維織物工場を設立した。しかしいずれも撤退するか、資本関係は残るもののほぼ現地資本化して、海外オペレーションの枠からははずれている。両社の海外展開に関して詳しくは、安倍 誠「日本合成繊維産業の東アジア展開——東レ・帝人を中心に」

(丸屋豊二郎編『外国直接投資と地場企業の発展』アジア経済研究所, 1999年), を参照。

- ②3 SPAとは, Speciality Store Retailer of Private Label Apparelの略で, 日本では「製造小売業」とも呼ばれる。従来のアパレル・メーカー(問屋)の機能とアパレル小売業の機能を合体して流通経路を短縮することにより, 消費者需要により即応した低価格の商品販売を目指している。詳しくは, 松尾武幸編『図解アパレル業界ハンドブック』東洋経済新報社, 1996年, 85-86ページを参照。
- ②4 1999年1~11月の合繊製品の輸入浸透率は52%と, 輸入品の割合は5割を越すにいたっている。『朝日新聞』2000年2月24日付。
- ②5 1997年時点で, 日本は約20万台, インドネシアが11万台である。『フクイ繊維協ニュース』1999年1月, 2月号参照。
- ②6 本章では, 最大の合繊長繊維織物生産国である韓国について十分に議論することができなかった。韓国の合繊長繊維織物業およびその産地である大邱については, 稿を改めて論じる予定である。