

---

第4章

タンザニアにおける古着輸入の規制と  
アジア製衣料品の流入急増による流通変革

小川 さやか



ムワンザ市近郊の定期市における古着販売の様子〔筆者撮影〕。

---



## はじめに

アフリカ諸国では、経済発展を牽引する重要な産業のひとつとして繊維産業の振興が目指されてきた。しかし1980年代半の構造調整政策の導入以降、繊維産業は、大量に流入した安価な輸入衣料品、とりわけ古着によって市場を奪われ、ながらく低迷をつづけてきた。

近年、こうした状況にドラステックな変化が生じている。アフリカ各国では、繊維品の輸出を優遇するいくつかの貿易協定のもとで、外国投資による準国営企業の民営化がすすみ、繊維産業が復興しつつある。そして繊維産業の成長を阻害する要因のひとつである古着の輸入規制を求める動きが急速に進展するようになったのである<sup>(1)</sup>。すでに南アフリカやナイジェリア、エリトリアなどは古着の輸入禁止に踏み切っており、本章で対象とするタンザニアや、隣国ケニア、ウガンダなどでも古着の段階的規制が検討されるようになった。

ところが縫製産業がほとんど育っていないタンザニアでは、こうした自国の繊維産業の保護・育成、そのための古着輸入の禁止という動きは、同時に難しい問題を引き起こす結果ともなっている。第1に購買力の低い消費者や古着流通業者への深刻な打撃が憂慮されている。すでに国内の流通業者からは厳しい抗議の声が上がっており、ストライキやデモ行進などの抗議行動の頻発を招いている。そして第2に、古着の輸入規制と歩調をあわせるかのように、アジア諸国から廉価な衣料品が急激に押し寄せてきたのである。国内で頻発する抗議行動に対処しながら古着輸入を規制したところで、自国の縫製産業が成長するまえに、アジア製衣料品が市場を席捲してしまっただけでは意味がない。現在、タンザニア政府は、繊維産業の復興および縫製産業の育成政策を掲げているが、そのために今後、古着さらには新品をふくめた国外からの衣料品の輸入の規制を強めていくか、あるいは国内市場に向けた生産を諦め、まずは輸出指向型の経済成長を図るかについては、いまだ明確には決めていないようである。もちろん、どちらの方策を採るべきかは、今後の縫製産業への投資状況や他国との貿易戦略を見据えながら慎重に検討していくことになるだろう。しかしながら、いずれの方策を採るにしろ、すでにこうした輸入衣料品に依存する消費形態がつくられており、膨大な数の人間が生計手段として独自の流通形態を定着させ

ている以上、古着の規制やそれにかわるアジア製の衣料品の急増が、実際のところ消費者にそしてローカルな衣料品流通業にいかなる影響を与えうるのかを検討することは重要である。

本章では、第1節においてタンザニアにおける繊維産業の復興と古着輸入の規制をめぐる近年の政策動向、アジア製衣料品の急増をめぐる状況を概観し、それをふまえて第2節では、繊維産業の振興の一翼を担ってきた地方拠点都市ムワンザ市を事例に、新品の衣料品の流入によって消費者の衣料品消費の行動がどのように変化しつつあるのか、また古着の規制と新品衣料品の流入によって国内の衣料品流通部門がどのように変化しつつあるのかを検討する。これらを総合して、本章では繊維産業振興策をめぐってローカルな衣料品産業で生じている問題を検討していきたい。

## 第1節 繊維産業の復興と古着の輸入規制、 アジア製衣料品の流入

### 1. タンザニアにおける民営化政策・貿易協定と繊維産業の復興

タンザニア政府は、独立当初から国産の綿を利用した繊維産業の振興に力を入れてきた。1961年独立から1980年までに政府は、総額5億ドルを投資して35の国営・準国営繊維工場を設立している（Kinabo [2004: 2]）。これらの繊維部門は、当時、製造業部門におけるGDPの25%に貢献し、国内需要をおおむね満たす衣類生産ができていたとされる（Kinabo [2004]）<sup>(2)</sup>。しかしながら、タンザニアの繊維部門は1970年代末からの経済危機をきっかけに低迷しはじめ、1986年に経済自由化された後は1)経営や財政管理の杜撰さ、2)電気・水道料金などの操業コストの高さ、3)不適切な税制度、4)近代技術の欠如などの問題に加えて、5)異常に低価格で大量の古着が流入し、軒並み経営不振に陥っていった。その結果、1996年には35あった繊維工場のうち2社を除くすべての工場が閉鎖するに至った（Ladha [2000]）。

もちろんタンザニア政府は、このような状況を座視していたわけではない。政府は、1993年に制定した公共企業条例（Public Corporation Act 1992）を4度にわたり改定しながら徐々に民営化をすすめ、1997年にはタンザニア投資法

(Tanzania Investment Act 1997) を制定、税制度の改革と民間投資インセンティブを高める優遇措置を通じた繊維部門の復興を目指してきた。これらの優遇措置には1) 外国投資の場合には30万ドル以上の投資を、国内投資の場合には10万ドル以上の投資をおこなった企業に対する税金や輸入税の支払い免除あるいは減税、2) 対象企業に対する工業製品輸出にかかる付加価値税の免除および新機材購入にかかる付加価値税の支払い延期措置、3) 初年度における法人税の控除と100%の投資控除などがふくまれている。また輸出加工区(Export-Processing Zone: EPZs)を整備し、登録民間企業に対しては以上の優遇措置に加えて土地へのアクセスも保障している。さらに投資先の最優先部門として掲げられた繊維部門では、機械やスペア部品、化学薬品の輸入に対する税金控除期間(tax holiday)を認めるなどの特別措置も設けた(Rates, Online)。

その結果、繊維部門では1998年ごろから外国資本を主体とする民営化がすすみ、1996年にわずか2社にまで減少した繊維産業は、2002年には14の繊維工場が操業するまでに回復した(表1)。また繊維品の生産量も1995年の3200万平方メートルから2003年には1億2648万平方メートルへと増加している。

また近年では、ヨーロッパ・アメリカとのあいだで結ばれた貿易協定によって、タンザニアの繊維部門が成長するまたとない機会が提供されている。とりわけ重要なものは、2000年にサハラ以南アフリカ諸国とアメリカとのあいだで結ばれたアフリカ成長機会法(African Growth and Opportunity Act: AGOA)である(第2章西浦論文および第3章福西論文参照)。この法令では、タンザニアなどの開発がとくに遅れている諸国(Lesser developed beneficiary countries: LDBCs)に限り、第三国からの繊維原料の利用を認めたため、タンザニア政府には、アメリカへの有利な市場アクセスが保障されただけでなく、第三国からの企業誘致の機会も提供されたのである。

しかしながら、他のアフリカ諸国と比べるとタンザニアはAGOAの機会をほとんど活用できていない国である。AGOAの公式ホームページによると、2005年度のタンザニアのアメリカ市場への輸出額は東アフリカ3国のなかでもっとも小さいとされている。

その最大の理由は、タンザニアは、前述の努力にもかかわらず、縫製産業分野での外国投資の誘致にまだ成功していないからである。現在、操業している15社のうち2社を除くほとんどの工場では紬糸や染色糸などの1次加工や

表1 タンザニアの主要な繊維工場

		名前	操業	設立年	生産物
紡績	1	Ubungo spinning Mill Ltd.	民営化	1983	絨糸
紡績・製織・染色	2	New Mwanza Textile Ltd.	民営化	1968	染色糸(アフリカン・プリント)
	3	Tabora Textile Ltd.	民営化	1984	不明
	4	Nemera Textile Ltd.	民営化	1961	染色糸
	5	New Kilimanjaro Textile Ltd.	民営化	1970	染色糸
	6	Afritex ( CIS Textile ) Ltd.	民間	1962	不明
紡績・製織・染色 プリント加工	8	New Musoma Textile Ltd.	民営化	1980	染色糸・アフリカンプリント
	9	New Mbeya Textile Ltd.	民営化	1985	染色糸・アフリカンプリント
	10	Karibu Textile Ltd.	民間	1998	染色糸・アフリカンプリント
	11	Urafiki ( Friendship ) Textile Ltd.	民営化	1968	染色糸・アフリカンプリント
	12	NIDA Textiles	民間	不明	染色糸・アフリカンプリント
	13	A to Z Textile	民間	1966	染色糸・アフリカンプリント
紡績・製織・染色 プリント加工・縫製	14	Star Apparel Ltd.	民間	2004	染色糸アフリカンプリントTシャツ
	15	Sunflag ( T ) Ltd.	民間	1976	染色糸アフリカンプリントTシャツ
その他 (綿製品以外)	1	Kilimanjaro Blanket Cor Ltd. Tanfa	民間	1967	毛布
	2	Blaket & Textile Manuf. ( 1998 ) Ltd.	民営化	1967	毛布
	3	Tanganyika Package Manuf.Ltd.	民営化	1987	サイザル麻バック
	4	Amboni Spinning Mill Ltd.	民間	不明	サイザル紐・縄
	5	Tanzania Cordage Ltd.	民営化	不明	サイザル紐・縄
	6	Morogoro Canvas Mills Ltd.	民営化	1983	麻布
	7	Morogoro Polyester Textiles Co. Ltd.	民営化	1986	不明
	8	Polysacks Ltd.	不明	不明	不明
	9	Raffia Bags Ltd.	民間	1998	ラフィア鞆
	10	Mwanza Fishnet Industry Ltd.	民間	1964	漁撈網
	11	Pattex Knitwear Manuf.Ltd.	民間	1969	織物
	12	Standard Knitting Factory Ltd.	民間	1960	不明

(出所) Rates, OnlineおよびLadha [ 2000 ] に、2001年・2004年に操業を開始したNew MwatexおよびStar Apparelを加えた。

カンガ ( khanga ) やキテンゲ ( kitenge ) などのいわゆるアフリカン・プリント布の生産のみをおこなっている。

現在タンザニア政府は、国内で生産された綿プリントの利用を20%から60%程度にまで引き上げることを目標に掲げ、隣国市場への輸出が着実に伸びているアフリカン・プリント布を生産する企業を振興すると同時に、新規の縫製企業の育成を目指している ( United Nations [ 2002 ] )。また繊維品の品質改善に努めることで欧米市場への輸出増加も企図している ( Rates, Online )。しかし管見の限りでは、現存する繊維産業の保護および縫製産業の育成のための政府の対

応は、ひきつづき、近代的な機械設備の導入や技術移転などをふくむ外国投資の誘致に焦点が当てられているようである。タンザニア投資センターの報告によると、タンザニアには広大な綿作地域があり、労働コストはケニアよりも安く、港湾へのアクセスはウガンダよりも良い。にもかかわらずタンザニアが縫製部門における外国投資の誘致に成功していない大きな要因には、1)タンザニアの綿の深刻な品質低下、2)電気の不安定供給と電気料金の高さ、3)融資環境の未整備、4)輸入衣料品との不公平な競争があると指摘されている(Ladha [2000]: Rates, Online: United Nations [2002][2005])。このうち、1)から3)については、すでに1)綿花開発基金の設立と綿花流通公社の役割強化をとおした綿花の品質改善(Larsen [2003])、2)南アフリカ企業Net Group Solutionとの業務提携による電気料金の引き下げ、3)国営銀行の民営化と新たな民間投資の誘致による融資環境の改善などの対応(United Nations [2005])が実施されている。そして最後の点、すなわち国内市場における地位の獲得に向けた政策的対応が、次節で述べるような古着輸入の規制に向けた動きへと結びついているのである。

## 2. 古着の輸入規制と新品の衣料品の流入

タンザニアにおいて古着の輸入規制の皮切りとなったのは、2003年10月の下着、靴下、ナイトドレスなどの直接的に人体に触れる古着の輸入禁止にかんする布告である。この布告では、皮膚病の感染予防と、タンザニア国民の品位を貶めるという倫理的な問題が強調された(*BBC News*, 2003年10月23日)が、この部分的古着輸入の禁止の背景に、民営化によって復興した繊維企業からの圧力があつたことは、おそらく間違いない<sup>(3)</sup>。

また2005年1月1日に、ケニア、ウガンダ、タンザニア3国間で東アフリカ関税同盟が結成されると、タンザニア政府は、域内の繊維産業の保護を目的として古着にかかる税率の大幅な引き上げを提案した。従来は、輸入された古着に対して関税25%、付加価値税20%が賦課されていたが、新しい税率では、輸入税50%、付加価値税20%が賦課されることになった。

しかしこうした古着の輸入規制は、すぐにインド・パキスタン系卸売商で構成されるタンザニア古着組合(Tanzania Association of Mitumba Dealers: TAMD)による抗議行動を招くことになった。彼らは、税率引き上げに反対して港に陸

揚げされた300以上のコンテナの引取りを拒否するという大規模なストライキを引き起こしたのである。このときTAMDの代表者は、タンザニア歳入庁に「およそ230万人のタンザニア人が古着を着ており、3万人以上のタンザニア国民が古着販売業で生計を立てている。現段階での古着の大幅な税率引き上げは、貧困者から衣類を奪うとともに多くの人間を失業させ、結果として貧困の悪化を招きかねない」という税率引き上げ実施の延長を求める嘆願書を提出している（*Guardian*, 2005年2月15日）。

またこのようなTAMDの主張、すなわち1) 貧しい消費者への打撃、2) 流通業者への打撃という2点を憂慮して、古着の輸入規制を危ぶむ意見が研究者からも提示されている（Hansen [2004]: Baden & Barber [2005]）<sup>(4)</sup>。前述したようにすでに縫製産業が育っている隣国ケニアとは異なり、タンザニアでは自国の繊維産業がすぐさま購買力の低い貧困層に手が届く廉価な衣料品を生産できる状況にはない。そのため貧困層が古着輸入の規制によって大きな打撃を受けることは十分に考えられる。また輸入衣料品は、流通に携わる商人だけでなく、輸送業者、クリーニング業者、修繕や加工をおこなう仕立て業者など、いわゆるインフォーマル部門に多大な雇用機会を提供している。とくに古着流通部門の大部分を占める零細小売業は、特別な技能や大きな資本がなくとも始められるため、都市貧困層の主たる就業機会のひとつとなっている。そのため、タンザニアにおいては自国の縫製産業が成長する前に、これらの貧困層が失業層へと流れる可能性も予測されるのである。

これらの問題については、タンザニア政府も理解しており、2005年3月9日にタンザニアのアルーシャ市で開かれた東アフリカ関税同盟の立法議会でも議題となった。しかし域内関税を徐々に撤廃していくことを目的としている以上、タンザニア政府としてはケニア・ウガンダ政府と足並みをそろえて古着輸入を規制しなければならないという結論に落ち着いている。

さらに本章の課題において重要なことは、こうした古着の輸入規制は、結局のところ、国内の繊維産業の振興には直結しないだろうと主張する意見が多数の研究者や政策立案者から噴出していることである。その最たる理由は、近年、アジア製、とりわけ中国製の衣料品が急激に輸入されるようになり、これらの輸入新品衣料品が古着にかわって繊維産業の振興に大きな影響を与えるようになっているからである。すなわち、古着輸入を規制しても、自国の繊維産業が

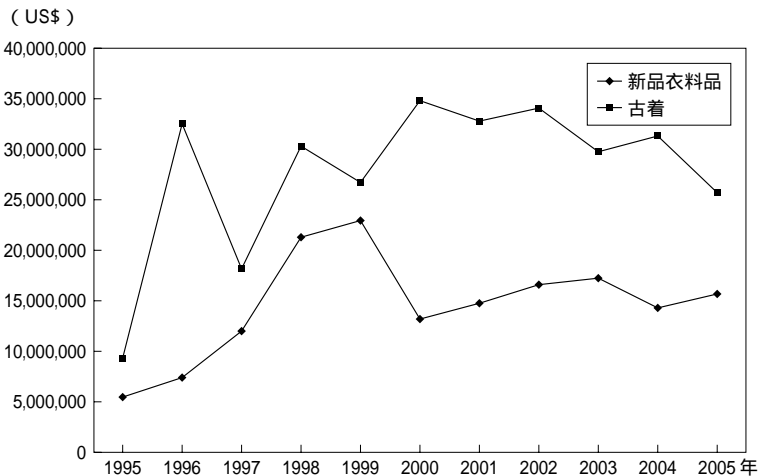


成長するより先にアジア製の安価な衣料品が流入してしまうために、国内で生産される衣料品のための市場はいずれにしろ創出されないという見解である (Baden & Barber [2005]; Field [2004])。

図1は、タンザニアにおける古着および新品衣料品の輸入量の変化を示したものである。図から、古着の輸入量は、2003年の部分的輸入禁止後ひとたび減少し、2004年にはやや回復したが2005年の輸入税引き上げ後は、ふたたび減少傾向にあることがわかる。しかし一方の新品衣料品の輸入量も1990年代後半にかけて急増したものの、2000年に急減し、以後、緩やかにしか増加していないといえる。

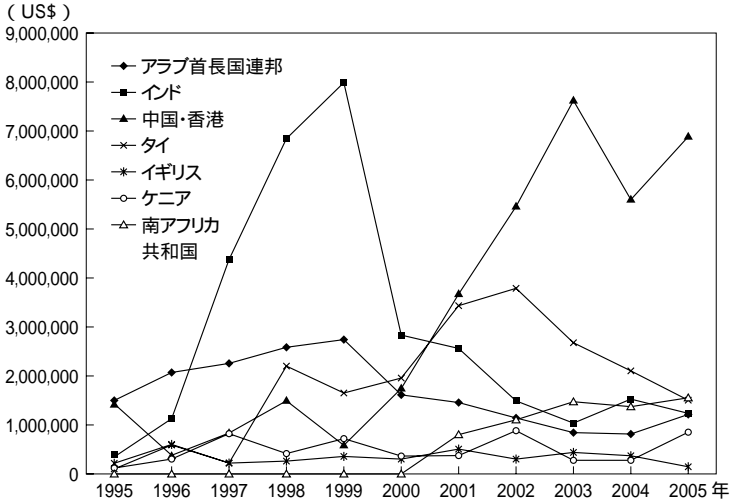
この結果は、アジア製衣料品の急増を危惧する政策立案者の意見にそぐわない。実は2000年に新品衣料品の輸入量が減少したという統計データは非常に疑わしい。この点については次節で詳しく検討していくが、結論を先取りすると、新品の衣料品を扱う店舗は2000年以降も急増しており、むしろ統計上の輸入量の減少は、正規の通関手続きを踏まないで密輸入される衣料品の増加によるものと推定されるのである。その大きな要因は、それまでアラブ系およびインド・パキスタン系商人が大多数を占めていた新品輸入業へのアフリカ系商人の参入増加であるが、それを間接的に示すデータとして輸入先の変化を示し

図1 古着および新品衣料品の輸入量の変化



(出所) United Nations Commodity Trade Statistics Database.

図2 常連上位国からの新品衣料品の輸入量の変化



(出所) United Nations Commodity Trade Statistics Database.

たい。図2から2000年以降、主たる輸入先であったアラブ首長国連邦とインドからの新品衣料品の輸入量が激減し、かわって中国・香港、タイからの輸入量が急増していることがわかる。この中国・香港、タイからの輸入を担うのがアフリカ系商人たちであり、次節の5で詳述するように違法な関税手続きで輸入した新品衣料品を効率的に流通させるシステムを形成している。国税庁への聞き取りによると新品衣料品における脱税額は、年間で少なくとも2000ドル以上にものぼるといふ。このように統計上のデータに反映されない輸入が増加していると推測されるため、古着の輸入規制やアジア製衣料品の急激な流入が、国内消費者の衣料品の購買行動や既存の流通システムにどのような影響を与えているのかを考察するためには、実態調査が必要である。

以下では、地方拠点都市ムワンザ市における現地調査から得られたデータを中心に、古着の規制およびアジア製衣料品の急増が1)消費者の購買行動、2)国内衣料品流通にいかなる影響を及ぼしたのかを検討していきたい。

## 第2節 アジア製衣料品の流入急増に伴う流通変革

### 1. ムワンザ市における衣料品流通

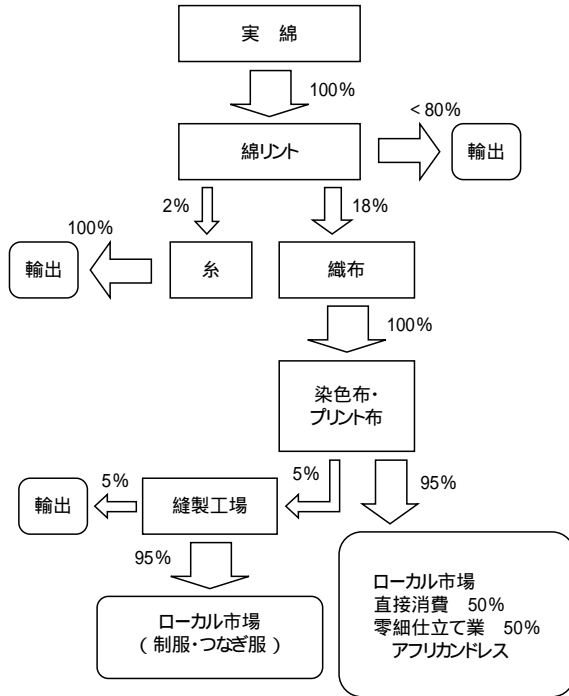
ムワンザ市は、タンザニア第二の人口規模60万人（Tanzania [2003]）をもつビクトリア湖岸の地方中心都市である。ムワンザ市は、タンザニアの実綿生産量の9割を生産し、全紡績工場の6割が集積する西部綿作地帯において、繊維工場ムワテックス（Mwatex）を中心にタンザニア繊維産業の振興の一翼を担ってきた拠点都市である。しかし同時に同市は、ケニア、ウガンダ、タンザニア3国をつなぐビクトリア交易の中継都市として衣料品流通をふくむ商業活動がたいへん盛んな地域でもある。本節ではまず、アジア製衣料品が流入する以前にムワンザ市において国内繊維工場で生産されるカンガやキテンゲ、そして輸入古着がどのように流通していたのかについて説明しておきたい。

図3は、タンザニアで生産された繊維品の流通経路を示したものである。図からわかるとおり、綿リントの8割以上が直接輸出されている。わずかに生産されている制服をのぞくと、経済自由化以降、国内消費者へと流通している主な繊維品は、カンガやキテンゲなどのアフリカン・プリント布である。これらのアフリカン・プリント布には、国内の繊維工場で生産されるもののほかにインドなどアジア諸国から輸入されるものもあるが、アジア諸国から輸入される布は、安価であるが生地が薄く品質が悪いため、近年ではタンザニア産のカンガ・キテンゲの需要が生産量の増加とともに急激に伸びている<sup>(5)</sup>。

カンガやキテンゲは、民間商人によって女性の消費者に販売されている。これらの布は、腰布や羽織り布として着用されるほか、子どもの背負い布やタオル、ベッドシーツなどとして広範な用途に用いられる。また女性たちは、購入した布の半数を、家や店の軒先で営業する零細な仕立て業者に依頼してカラフルなアフリカドレスに仕立て晴れ着としても着用している。

つぎに古着流通について説明したい。古着の歴史は古く、植民地初期にはキリスト教団体によって布教活動の一環として持ち込まれており（Hansen [2000]）、社会主義政策期においても教会団体によって慈善事業として輸入されていた（Kinabo [2004]）。しかし古着の着用が一般化するのには、深刻な経済危機の結果、国内の繊維産業が国内需要を満たす衣類生産をおこなうことがで

図3 タンザニアの繊維品の流通経路

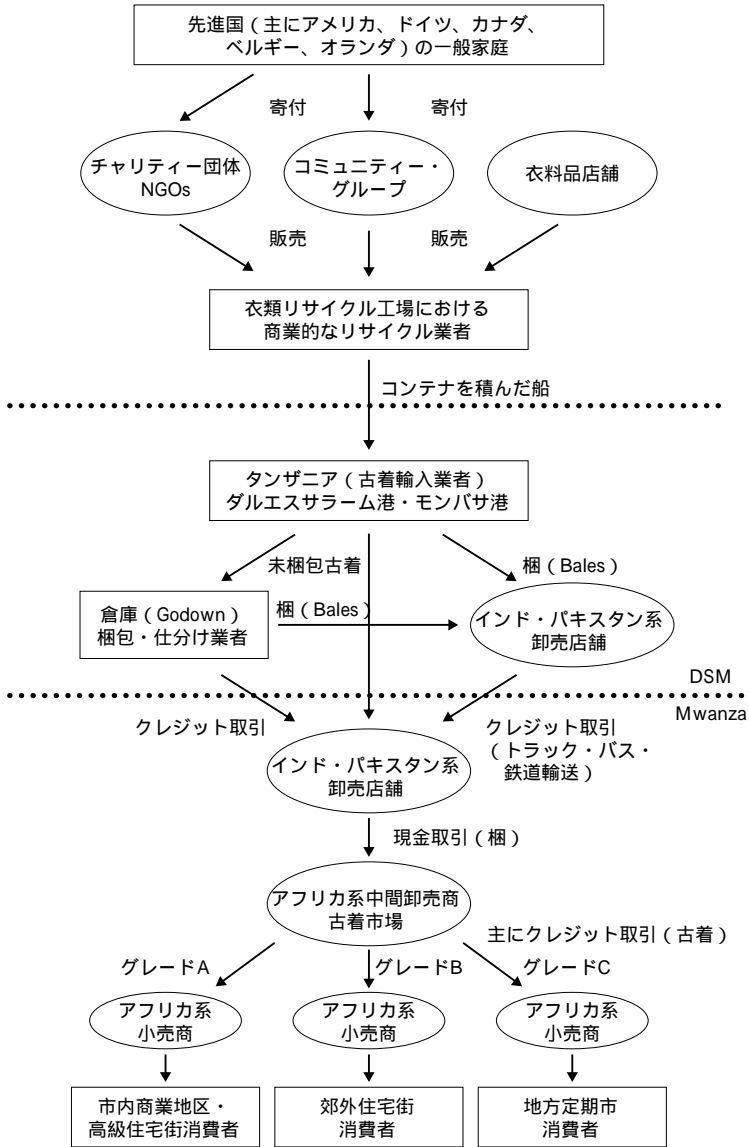


(出所) Rates [2003] を筆者聞き取りにより一部改定。

きなくなった1970年代末ごろからである。物資窮乏が蔓延する中で、隣国ブルンディ、ルワンダ、コンゴ民主共和国からの古着の密輸入が横行し、古着の着用が普及した(Ogawa [2006])。そして経済自由化以降は、以下に説明するような商業的な古着輸入が急速に拡大していった。

図4は、現在において古着が先進諸国からタンザニアの消費者へと渡るまでの流通経路を示したものである。先進国において古着の大半は、「環境破壊の抑止」「貧困国への支援」をスローガンに、チャリティー団体や市民団体などを通して各国の一般家庭から「寄付」として集められている。そしてこれらの団体によって集められた古着は、国内のリサイクル工場に販売され、その一部はウェス(工場用雑巾)や繊維原料に加工され、残りは国内のリサイクル店や海外へと輸出されている。輸出用の古着は衣類の種類別に分類され、1つ45

図4 タンザニアにおける古着の流通経路



（出所）Baden & Barder [ 2005 ] およびタンザニアでの聞き取り調査および観察にもとづく。

～50キログラムになるようにビニールと鉄製のストラップバンドで梱包される。そしてこの梱包された古着、梱（bale）が、コンテナに詰められてタンザニアへと輸出されているのである。

タンザニアでは、インド・パキスタン系の卸売商、アフリカ系の中間卸売商と小売商という3種類の商人層によって古着が消費者へと流通している。卸売商は、海外のリサイクル業者から梱を輸入し、卸売店舗において中間卸売商へと梱を販売する商人層である。中間卸売商は、これらの卸売商から梱を仕入れ、古着を1枚単位へとばらし小売商に転売する商人層である。じつは梱はまるで福袋であり、ほとんど新品に近い古着から、破れや汚れが目立ち、長い間たんすの肥やしになっていた時代遅れの古着まで含まれている。そのため中間卸売商は、梱を購入すると、まず品質や流行を基準に古着をグレードA、B、Cの3つのランクにわけると、このうち、もっとも高価で最新の流行を押さえたグレードAと中間ランクのグレードBの古着は、都市中心部や都市郊外の消費者をターゲットに販売され、安価なグレードCの古着は、購買力の低い農漁村の消費者をターゲットに販売されている。小売商は、実際に消費者への販売を担う商人層であるが、都市部で商売をおこなう露店商、路肩販売商、行商人と、農村部で商売をおこなう地方定期市巡回商の4種類の商人がいる。中間卸売商は、これら4種類の小売商を、マリ・カウリ取引（mali kauli）と呼ばれる独自の信用取引を通じて動員することで、すべての古着を都市中心部から農漁村の消費者へとくまなく流通させているのである<sup>(6)</sup>。2002年の調査時には、ムワンザ市において約30人の卸売商と、200人前後の中間卸売商、そして4000人以上の小売商が活動していた。

さてこのようにタンザニアでは、アフリカン・プリント布と3つのランクに分けられた古着が都市部から農村部までをカバーして広く流通していた。しかし近年、ここにアジア製衣料品が急激に流入してきたのである。

## 2. アジア製衣料品店舗の激増

古着の部分的輸入禁止が発表されたちょうど同年同月（2003年10月）、ムワンザ市行政は、市内交通の円滑化と商業地区の活性化を目的とした第3期ムワンザ都市計画（Mwanza Master Plan Phase ）を発表した。この計画に基づき、ムワンザ市行政は、数カ月間に市内商業地区に500以上の貸し店舗を新たに

建設した。ここに新品の衣料品を扱う店舗が多数参入してきたのである。

市内商業地区において2004年に開店していた新品の衣料品を扱う全店舗を踏査した結果、1986年以降に開店した新品衣料品店舗は、すでに閉店した店舗もふくめて1999年までは18軒しか存在しなかったが、2004年までのわずか5年間で15倍以上の297軒にまで激増したことが明らかとなった。とりわけ、2003年の貸し店舗増設後に新規開店した店舗は、159軒にのぼった。商店主への聞き取りによると、首座都市ダルエスサラーム市の商業地区では、1990年代後半から新品の衣料品店舗が急増しているとされるが、ムワンザ市では不足していた店舗が都市計画によって新たにつくられた結果、一気に新品の衣料品が流入するようになったと推定される。

ムワンザ市の衣料品店舗主の半数以上(61%)は、ダルエスサラーム市およびザンジバルの衣料品店舗から商品を仕入れていた。これらの店舗主に仕入れ先のダルエスサラーム市およびザンジバルの商人の輸入先を聞き取り、合計したところ、2000年以降に新規に開店した店舗の約7割は、中国(香港)、タイ、インドネシアから衣料品を輸入していることが明らかとなった。2000年以前に開店した18軒の衣料品店舗のうち17軒が、インドとアラブ首長国連邦から輸入していたことから、現在における新品衣料品店舗の急増は、中国・東南アジア製の衣料品を扱う店舗によって引き起こされていることが確認された。

### 3. 消費者の購買行動の変化

では、このようなアジア製衣料品の流入によって消費者の衣料品の購買行動にどのような変化が生じているのだろうか。

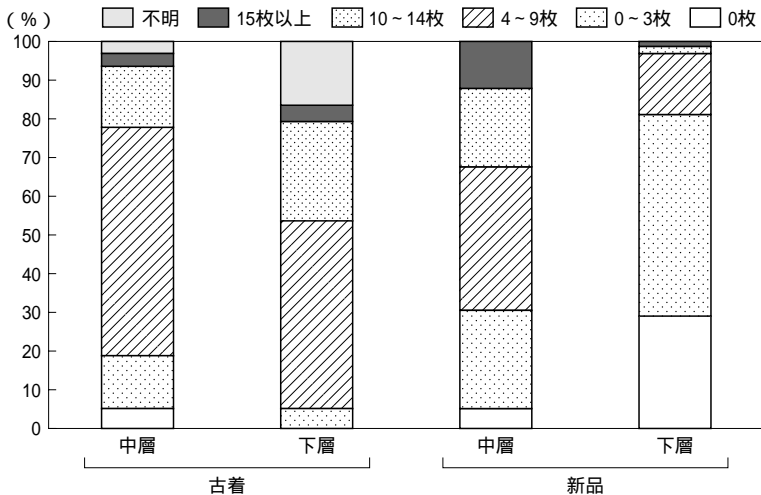
それを明らかにするためにムワンザ市の消費者200人に対して聞き取り調査を実施した。そのうち回答が得られたのは、高級住宅街カプリ・ポイント(Capri Point)地区において政府高官やヨーロッパ系住民20人、商業地区においてオフィス勤務者や商店主59人、典型的なアフリカ人居住区パシアシ(Pasiasi)地区において日雇い労働者や零細商人95人であった。このうち高級住宅街に居住する富裕層は、外国人住民や観光客向けの高級ブティックや出身国で大半の衣料品を購入しており、アジア製衣料品の流入にともなう消費行動の変化を観察できなかった。そのため以下では、中下層の購買行動の変化について検討したい。

全般的な傾向としてアジア製衣料品の購入量は、2000年ごろから徐々に増加していた。しかしながら、2004年の新品衣料品と古着の年間購買枚数を比較するとそれでも依然として古着の購買枚数のほうが多いことが明らかになった(図5)。また新品衣料品を購入するようになった層は、10代後半から30代後半までの年齢層に特定されており、50代以上の高年齢層ではほとんど新品の衣料品を購入していなかった。

その理由は、これらのアジア製衣料品には、以前に比べて「安価な製品が増えた」「流行に即した衣料品が流入するようになった」という肯定的な評価がある一方で、「2、3回、洗濯すると色が落ちる」「多くのブランド品が偽物である」といった品質の悪さや、欧米のヒップ・ホップ文化の影響を受けた「若者に人気の特定のファッションしかなく、年寄りには着にくい」といった否定的な評価もみられるからである。

また性別で見ると、男性が古着および新品の衣料品の購入に9割以上を依存しているのに対して、女性では、アフリカン・プリント、およびそれを仕立てた衣類の割合が全購入衣料品の5割強を占めていた<sup>(7)</sup>。多くの女性は、「カンガで仕立てた服は特別なものである」「カンガは多様な用途につかう日用品で

図5 古着・新品衣料品の購入枚数 (N = 154)



(出所) 消費者154人に対する聞き取り調査に基づく。



表2 古着の平均販売単価（2004年）と新品衣料品価格

（単位：Tsh）

	グレードA	グレードB	新品（安価）	新品（中間）	新品（高価）
シャツ	1,837	1,081	1,500	3,000	16,000
ジーンズ	11,600	3,500	4,500	8,000	32,000
ブラウズ	1,890	1,020	1,600	5,500	16,000

- （注）1）シャツは表1の中間卸売商Maの2004年度売り上げ単価を用いた。  
 2）ジーンズは中間卸売商Toの売り上げ単価を、ブラウズは中間卸売商Gaの売り上げ単価を用いた。  
 3）新品の衣料品価格は、衣料品を扱う10店舗においてもっとも安く販売されていた商品の価格（安価）、逆にもっとも高い商品の価格（高価）およびもっとも多く販売されている商品価格（中間）である。

あるので衣類の種類ではない」と語り、古着と新品は代替可能であるが、アフリカン・プリントはそうではないと説明した。また現在、ポリエステル製の輸入生地で作られた衣類を着る女性が増えているが、輸入生地で作られた衣類は「古着に代替する服であり、（キタゲで仕立てた）アフリカドレスとは着用の機会や場が異なる」そうである。そのためアフリカン・プリントの需要は、2000年以前と比べてそれほど減少していない。

さて、古着の需要が一定レベルで保たれつつも、新品の衣料品の購入量が増加していることは分かった。では、消費者はどのように新品の衣料品を購入しているのだろうか。2006年8月に新品衣料品店舗において扱われていた新品衣料品の小売価格を調査したところ、新品の衣料品価格は、表2のように古着のグレードBの小売価格よりもわずかに高い製品からグレードAの小売価格をはるかに上回る高価な製品までかなりの幅があった。しかし、もっとも売れ行きの良い衣料品は、古着のグレードAと同じか若干高めの商品であった。また新品の衣料品に流入に伴う古着の消費行動の変化をより詳しくみると、古着のグレードAとグレードCの購入枚数はむしろ増加傾向にあり、かわりに以前では普段着として重宝されていたグレードBの購入枚数が減少したことが明らかになった。この理由を、消費者の衣料品の購入選択から考察したい。

都市部住民あいだでは、新品の衣料品の流入に伴い、特定のブランド商標やファッションにかんする知識が広まり、そのような衣類を着ることが一種のステータスになった。しかしながら、中下層の住民にとっては本物の新品ブランド品は、先に提示した表にあるようにたいへん高価で到底手が届かない。しか

し偽ブランド商品は、縫製がいい加減で粗悪である。このため中下層の住民たちは、そのような新品衣料品の代替として古着のグレードAへの欲求を強めた。なぜなら古着のグレードAは、最先端の流行を反映しているうえ、オリジナル商品であるため縫製も良く丈夫なので、新品衣料品よりもむしろ優れているからである。一方で古着のグレードBは、流行においては新品の衣料品に劣り、縫製はしっかりしているものの、汚れや破れがあるため、総合すると新品衣料品と比べてそれほど優れているとはいえない。そのため多少値段が張っても新品衣料品を買いたいと望む消費者が増加した。その結果、消費者の多くがグレードAに殺到し、グレードAの平均小売価格は、約1.8倍に引き上げられることになった<sup>(8)</sup>。

ところが実質的な所得が増えない状態で、新品衣料品とグレードAの購入枚数が増えると、当然、衣料費が高み、生活は苦しくなる。とりわけ下層では、以前はグレードBを購入していた普段着を「仕方なくグレードCで我慢するようになった」という声が多数聞かれた。農村部では、グレードCの購入量が8割を超える<sup>(9)</sup>。そのため都市部下層のグレードCの購入量が増加した分だけ、全体としてグレードCの購入量が増加したのである。

これらの結果をまとめるとアジア製衣料品の流入に伴う消費行動の変化として、つぎの2点が指摘できる。第1に、アジア製衣料品の流入は、タンザニアの繊維工場で生産されるアフリカン・プリント市場には、ほとんど影響を与えていない。第2に、アジア製衣料品は、すべての古着を駆逐するには至らず、中間ランクに分類される古着の消費にのみ代替する形で拡大していると推定されうる。タンザニア政府は、すべての古着の輸入を禁止することは難しくても、一定レベル以下の粗悪な古着の輸入から徐々に禁止していく方針である。しかし皮肉なことに、国民の所得水準が上がらない状況で、新品衣料品の需要が拡大した結果、もっとも高価で品質のよい古着と同時に、安価で粗悪な古着の需要が伸びるという傾向が生じているようである。

#### 4．古着流通業における構造変化

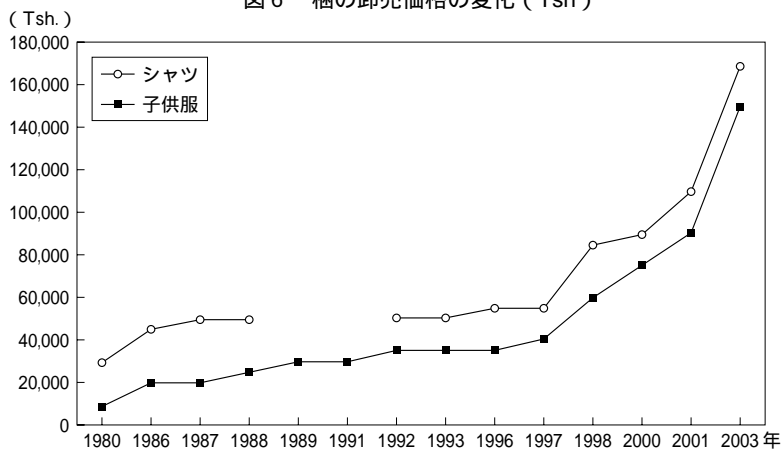
では、衣料品流通にかかわる商人たちには、古着の輸入規制、それにかわるアジア製衣料品の流入、そして消費者の購入行動の変化はどのような影響をもたらしたのだろうか。古着流通システムの変化は、大局的に見ると1)古着流

通業における全般的な衰退、2)インド・パキスタン系卸売商と一部の大規模中間卸売商との排他的な流通網の形成、3)零細中間卸売商と小売商による密輸集団の形成という3つのプロセスで進行した。このプロセスには、1)フォーマル部門に属するインド・パキスタン系卸売商とインフォーマル部門に属するアフリカ系商人とのエスニシティを超えた連携、2)アフリカ系商人のあいだの緩やかな組織化の萌芽という重要な側面がみられる。しかし同時にこのプロセス全体を通して、もし政府がさらなる古着輸入の規制を進めた場合に起こりうる問題が浮き彫りになっている。以下では、まず古着流通部門がどのように変化し、再編されていったのかを3つのプロセスに沿って明らかにしていきたい<sup>(10)</sup>。

### (1) 古着販売業の全般的な衰退

2003年以降の古着の部分的輸入禁止において、インド・パキスタン系卸売商は、「いまや古着商売は、いずれ立ち行かなくなる不確定な商売になった」と認識したようである。ムワンザ市の卸売商への聞き取り調査によると、11軒の卸売店のうち3店舗は、「2003年の部分的輸入禁止が出た直後からビジネスの転換の機会をうかがっていた」と述べ、2005年1月の税率の改正にかんする布告の直後に、それぞれ携帯電話販売店、自動車部品販売店、穀物商へと

図6 梱の卸売価格の変化 (Tsh)



(出所) 卸売商および中間卸売商に対する聞き取り調査に基づく。

ビジネスを転換している。また2005年2月に古着商売を継続していた9店舗の卸売商にも「万が一に備えてすばやくビジネスの転換を図れるように準備している」という意見は共通していた。

この「万が一の場合に備えた準備」というのは、なるべく多くの開業資金を確保しておくために梱の卸売価格を一斉に引き上げるという行動に移された。図6は、卸売商および中間卸売商への聞き取りに基づいて、古着のシャツと子供服を事例に梱の卸売価格の変化を示したものである。梱の卸売価格は、1998年の付加価値税導入直後に急激に上昇した後、2003年の部分的輸入禁止直後にふたたび急激に跳ね上がっている。

そしてインド・パキスタン系卸売商が梱の価格を引き上げた結果、アフリカ系中間卸売商は、2003年以降、非常に困難な商売を強いられるようになった。アフリカ系中間卸売商の商売がどれほど危機的な状況に追い込まれたのかを例を挙げて説明したい。

表3は、シャツの梱を開く中間卸売商Maの売り上げを2001年調査時と2004年調査時とで比較したものである。この中間卸売商Maは、2001年に1つ11万シリングで2つの梱を購入し、信用取引をつうじて5人の小売商を動員し、古着を販売させた。2004年にも2つの梱を購入して商売をおこなったが、梱の仕入れ単価が17万シリングへと急激に上昇した。また2001年には、2つの梱に梱包されていた古着の合計枚数は、426枚あったが、2004年には2つの梱の合計枚数は、383枚に減少した。そのため古着の仕入れ単価は、540シリングから911シリングへと約1.7倍に上がった。しかしながら、中間卸売商Maは、販売単価を仕入れ単価の上昇に見合うほどには引き上げることができなかった。なぜならこの時期にアジア製衣料品が急増したため、これらの衣料品と競争できる価格にしか設定できなかったからである。中間卸売商Maは、グレードAの価格を引き上げたが、383枚のうちグレードAとして分類できた古着はわずか98枚であり、グレードB(102枚)やグレードC(183枚)のほうが圧倒的に多かったのである。

その結果、2001年には6万5800シリングあった中間卸売商Maの純利益は、2004年には1万200シリングにまで落ち込んだ。この中間卸売商は、1カ月4.5回の仕入れをおこなうので単純計算すると、2001年には1カ月あたり29万6100シリング得ていた手取りは、2004年には6分の1以下の4万5900シリン

表3 中間卸売商Maの販売実績の比較

(Tsh.)	2001年	2004年
梱の仕入れ価格	110,000	170,000
仕入れ個数	× 2	× 2
その他経費	10,100	9,000
経費合計	230,100	349,000
古着枚数(梱2つ)	426枚	383枚
仕入れ単価	540	911
平均売り上げ単価	788	964
売上げ	335,900	369,200
生活補助・持ち逃げ	40,000	10,000
仕入れ経費	231,000	349,000
純利益	65,800	10,200
梱あたりの利益	32,900	5,100
手取り/月(4.5回)	296,100	45,900

(注) 1) 2001年の換算レートUS\$1=Tsh.974、2004年の換算レートUS\$1=Tsh.1180、仕入れ単価・売り上げ単価は少数点以下四捨五入。

2) その他経費は、アイロン代と市場までの輸送費。2004年にその他経費が減少したのは、1つの梱に梱包されていた古着の枚数が減り、アイロン代が少なくなったからである。

(出所) 参与観察に基づく。

グにまで減ったことになる。この4万5900シリングという額は、都市部においてぎりぎりの生計維持費とされる公務員の最低給与の6万5000シリングにも満たない非常にわずかな額であった<sup>(11)</sup>。

さてこのように大半の中間卸売商の経営は非常に困難になっていった。しかしこの時点では多くの中間卸売商は、古着販売業にとどまっていた。むしろ困難になったのは、小売商たちであった。先に触れたように中間卸売商は、マリ・カウリ取引と呼ばれる信用取引によって小売商にグレードAからCまでの古着を配分し、効率的に流通させていた。このマリ・カウリ取引では、小売商はクレジットと引き換えにどのグレードの古着を仕入れるかを選択することはできない。その代わりに中間卸売商は、小売商の売り上げが最低生計維持費に満たない場合には、彼らからの要請に応じて生活補助を与えるという決まりにな

っている。しかし中間卸売商の経営が悪化したために、小売商は中間卸売商から十分な生活補助を引き出せなくなったのである。そのため、小売商たちは売れなくなったグレードBを渡されるかもしれない信用取引をやめて、グレードAを現金で仕入れようと試みるようになった。しかしすぐに希少なグレードAをめぐる競争が激化し、古着販売業から新品衣料品流通へとビジネスの転換を図る小売商が増加していったのである。

## (2) インド・パキスタン系卸売商と大規模中間卸売商の連携の形成

さて前節でみたように2003年以降にアフリカ系中間卸売商の商売は、全般的に困難になっていったが、2005年1月の古着の関税引き上げ後は、古着流通システムを根本から変革させる事態が進展していった。それはインド・パキスタン系卸売商と専属的な契約関係を結んだ一部の中間卸売商とかれらの親族が、古着販売業を寡占し、その他大勢の中間卸売商と小売商とを淘汰していく過程であった。以下では、このプロセスがどのようにして進行したのかを明らかにしたい。

2005年の関税引き上げ勧告において古着販売業の先行きにいよいよ危機感を募らせたインド・パキスタン系卸売商は、つぎなる対応策として、いつ古着輸入が全面禁止になっても在庫を抱えることがないように、あらかじめ販路を確保した古着だけを輸入するようになった。すなわち、インド・パキスタン系卸売商たちは、不動産や動産を査定し、中間卸売商のなかでも担保能力のある一部の大規模中間卸売商と選択的に信用取引契約を結ぶようになったのである。

このインド・パキスタン系卸売商と一部の中間卸売商との信用取引契約は、アフリカ系中間卸売商に大規模中間卸売商と零細中間卸売商との二極化をもたらす結果となった。それまで梱は、卸売店に行けば誰でも仕入れることができたのだが、2005年2月の調査時には、ムワンザ市の卸売店に陳列されている梱のほとんどは、20程度の大規模中間卸売商によって予約済みであった。そのため卸売商と契約を結ばなかった零細中間卸売商たちが梱を手に入れるためには、インド・パキスタン系卸売商が余分に仕入れた少数の梱を奪い合うか、大規模中間卸売商から彼らの利益を上乗せして梱を買い取るしか方法がなくなった。ただでさえ値上がりした梱を大規模中間卸売商からさらに高値で購入し

なければならない零細中間卸売商の経営は、継続がもはや絶望的な状態になった。そのためわずか2週間のあいだに、聞き取りをおこなった零細中間卸売商68人のうち半数以上の37人が梱を開くのを断念<sup>(12)</sup>、14人が古着販売業自体から退出していった。

このとき、梱を開くのを断念したものの古着販売業にとどまる決断をした零細中間卸売商たちは、大規模中間卸売商とグレードAだけを優先的に定価販売してもらおうという専属的な契約関係を結ぼうと試みた。すなわち小売商に比べればまだいくらか資本をもっている零細中間卸売商たちは、需要が高いグレードAを買い占めることで、古着販売業を継続しようとしたのである。

ところが、大規模中間卸売商はそれほど多くの零細中間卸売商と専属的な取引契約を結ぶことを好まなかった。大規模中間卸売商にしてみれば、このような専属的な取引契約は、万が一品質の悪い古着ばかりが梱包されている梱を開いた場合でも、確実に一部の仕入れ代金が取り戻せるというリスク回避の戦略となりうるが、希少なグレードAは小売商たちに競わせて販売したほうが、価格を吊り上げることができ利益は増加するからである。そのため、大規模中間卸売商たちは、担保を取らない代わりに、少数の親族関係にある零細中間卸売商だけと契約を結ぶという決断をした。さらに大規模中間卸売商は、グレードBとグレードCを販売することにおいても、それまで取引をおこなっていた大多数の小売商から「親族」を選び出し、労働者として雇用するようになった。すなわち、大規模中間卸売商は、少数の親族だけを拾い上げ、それ以外の多数の零細中間卸売商と小売商を排除することで、古着販売業での生き残りを図ったのである。その結果、大規模中間卸売商たちの経営は、不振から一気に好転した。かれらはインド・パキスタン系卸売商たちから、それまで現金で購入していた数の2倍、3倍もの梱を信用取引で仕入れ、流通を寡占したため、売り上げも以前の2倍、3倍に増加した。

ここまでの流れをまとめると、古着流通システムは、つぎのように再編されたこととなる。すなわちインド・パキスタン系卸売商と信用取引契約を結んだ少数の大規模中間卸売商と彼らの親族によって寡占される古着流通システムが形成された。前節で検討したように、アジア製衣料品がいくら流入しようとも、古着の需要のほうはまだ多い。古着販売業に携わる商人の数においては、古着販売業は明らかに縮小されたが、古着販売業自体がそれほど急速には縮小して

いかなかったのはこのためである。

### (3) 零細中間卸売商と小売商たちによる組織化と密輸交易の増加

では、国内の仕入れから排除された零細中間卸売商と彼らと取引をおこなう小売商は、どう対応したのだろうか。先に述べたように古着販売業は特別な技能がなくとも始められ、キオスクや小売店を構える商売と異なり、それほど大きな資本を必要としない。しかし逆に言えば、ほかに有望な就職先を探すことが難しい貧困層が古着販売業に参入していたのである。調査した小売商96人の初期資本の平均は、わずか1万2200シリング(約11ドル)であった。多くの商人は古着から新品衣料品流通へと流れたが、そこでもすぐに競争が増した。そのため3カ月もすると、いったんは新品衣料品販売業に参入したがふたたび古着販売業に戻ってくる零細中間卸売商と小売商たちが増加していった。以下では、これらの商人たちの採った2つの対応を見ていくが、これらの対応には1)古着のグレードAの確保をめぐる戦略であり、2)組織化を目指す動きであるという共通性がみられる。しかしそのあり方をめぐっては、タンザニアにおける古着輸入の規制をめぐる問題点が浮き彫りになっているのである。

第1の戦略は、市場が狭隘化したグレードBや安価なグレードCの古着を購入して、それをローカルな仕立て業者に依頼して新品の衣料品を真似たデザイン、すなわちグレードAの古着に加工し、販売を試みるという方法である。繰り返し述べるが、全般的に古着の需要がなくなったわけではなく、グレードAにかんしては需要に比してむしろ不足しているのである。売れない古着は、売れる古着に加工すればよい。しかし新品衣料品に対抗できる古着へと加工するためには、写真のように、ズボンを最新流行の「シャギースカート」に加工する、何の変哲もない婦人用ジーンズをアメリカのヒップ・ホップ歌手が着用していたものと酷似した「フリンジ・ジーンズ」に加工するといった最新ファッションについての深い知識が要求される。そのため小売商は、新品衣料品店舗を回ってマーケティングをし、仕立て業者に細かなデザインを指示し、そのデザインを理解して高い値をつけてくれる顧客を探すという大変な時間と労力を費やすこととなった<sup>(13)</sup>。そこで小売商たちは、売れ筋のデザインを相談したり、顧客情報を交換したり、常に仕立て業者を確保するための緩やかな組織化を始めたのである。しかしそれでも最新のファッションを捕捉するのは大変で



ある。そのためこの戦略を採る小売商は、タンザニア版ヒップ・ホップ文化を熟知した10代後半から20代前半までの若者に限られ、大部分の商人は、以下で説明する第2の方法を採る傾向にあった。

第2の戦略は、隣国からのグレードAの輸入である。インド・パキスタン系卸売商と大規模中間卸売商との専属的な信用取引契約によって国内での仕入れが困難になった零細中間卸売商たちは、国外へと目を向けた。先に述べたようにムワンザ市は、東アフリカ3国をつなぐビクトリア湖沿岸の地方中心都市である。またルワンダやブルンディへのアクセスも悪くない。要するに国境さえ渡れば、いくらでも仕入れ先はあるのである。そして隣国で古着を仕入れる場合、梱を仕入れる必要はない。新品衣料品の流入によって価値が高まったグレードAだけを仕入れて持ち帰れば、グレードBの販売に悩まされることなく販売できる。しかも消費者の嗜好や流行は国ごとに異なり、「タンザニアでは35,000シリングで売れる靴が、ケニアでは7000シリング<sup>(14)</sup>で手に入る(2006年8月)」のである<sup>(15)</sup>。

しかしながら、隣国市場への仕入れには交通費などに莫大な仕入れ経費が必要となる<sup>(16)</sup>。隣国で仕入れて他の大規模中間卸売商に対抗した価格設定を実現するためには、1)交通費などの経費を節約するために、なるべく多くの中

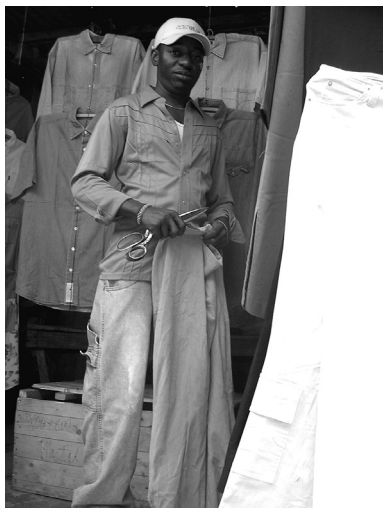


写真1 加工前：地味な綿ズボン

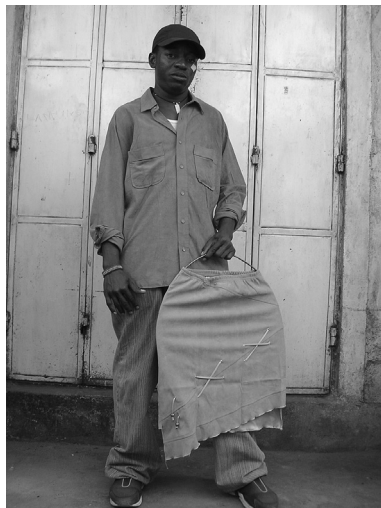


写真2 加工後：流行のシャギースカート

間卸売商が共同出資し、一度の仕入れで多くの古着を持ち帰ること、2)国内販売での利益を貯蓄・管理するシステムをつくること、そして3)脱税をおこなうためのルートを構築することが必要である。すなわち、この戦略においても仕入れと国内流通とを分担し、効率的に貯蓄・販売するとともに、密輸交易を遂行するための情報交換や協力をおこなう組織形成が不可欠なのである。2006年8月の調査では、グループの規模としては15人から30人と小さいものの、ムワンザ市の古着市場において少なくとも8グループが隣国市場へと仕入れに向かったことを観察した。

もちろんここで問題となるのは、大多数を占める隣国市場からのグレードAの密輸を目指した組織化である。東アフリカ関税同盟の結成に際して3国政府は、域内関税を段階的になくすことを目指しているが、現時点ではケニアやウガンダからタンザニアへ衣料品を輸入する場合には20%の輸入税と付加価値税が徴収される。これをすべて支払っては、せっかく隣国とタンザニアの消費者のわずかな嗜好の差異を調べ、シリングの動向を毎日チェックし、直行バスを使わずに乗り継ぐという努力が水の泡である。紙幅の関係上、詳しくは説明しないが、重要なことは古着輸入への規制、アジア製衣料品の急増といった影響は、卸売商から大規模中間卸売商へ、そして国内古着流通システムから締め出された零細中間卸売商と小売商へと転嫁されていき、最終的には密輸交易の増加を招くことになったことである。そしてこの問題をそのまま反映しているのが、次節で述べる新品衣料品流通なのである。

## 5. アジア製衣料品流通システム

アジア製の衣料品市場がタンザニアにおいて急速に拡大している背景には、多くの研究者が指摘しているように縫製産業の成長が著しいアジア諸国からの過剰在庫が流れてきているからである。しかし何割かの理由には、以下で述べるようなタンザニア国内における半失業層の増加という事情によっても推進されている。

まず指摘しておきたいのは、これらのアジア製衣料品を輸入する商人は、古着流通とは異なり、卸売商から零細な小売商に至るまで主としてアフリカ系の商人で占められていることである。とくに現在において新品アジア製衣料品を扱う小売商は、先に述べた古着販売業から押し出されてきた商人が圧倒的多数

を占める。

アジア製衣料品は、もちろん正規のルートでも輸入されてもいるが、先にも触れたように密輸されることが非常に多い。新品衣料品をあつかう卸売商への聞き取りによれば、密輸方法には、港湾での不正な関税手続き（輸入量のごまかしやレシートの改ざんによる脱税）や、アジア諸国からいったん関税率の低い隣国に輸入し、陸路を使って密輸する方法、自分の手荷物と偽って輸入する方法など、さまざまな方法が取られているという。

ではこれらの衣料品は、国内でどのように流通しているのだろうか。実はアジア製衣料品卸売商は、古着の卸売商とは異なり、タンザニアの一般消費者ですら卸売店と小売店の区別はまったくつかない。なぜならこれらの衣料品の大半、とくに違法に輸入した衣類は、輸入された直後に小売商に転売されてしまうからである。ここに、新品衣料品を輸入する卸売商と、古着販売業から押し出されてきた小売商たち双方が編み出した独自のシステムが再編されているのである。

卸売商にとって、市内商業地区に大きな店舗を構えれば、賃貸料やライセンス料、税金に多額の金銭が必要となるが、小さな店舗を飾るだけの衣類を残して、残りを小売商たちに転売してしまえば、これらの費用を節約しながら商売ができる。そのうえ万が一、仕入れた商品にかんして店舗に監査が入っても、違法に入手した衣類はすでに小売商へと渡っているためにまず検挙されることはないのである。それゆえ卸売商は、小売商たちに破格の値段で販売するか、あるいは古着流通と同様に生活補助の提供をふくむ信用取引をおこなって多数の小売商を動員し、衣類を売りさばいている。

一方の小売商たちにとっては、このような卸売商との取引は、限られた資本で商売を行うためのまたとない機会となっている。ムワンザ市の衣料品店舗で販売されている衣料品の一般小売価格と小売商への卸売価格を比較したところ、小売商たちは、たとえ1枚しか仕入れない場合でも、一般消費者に比べてはるかに安い価格で仕入れることができていることが明らかとなった。また信用取引を通じて仕入れる小売商は、現金で仕入れる小売商よりも若干高めの価格で仕入れているが、その場合は、衣料品店舗主から古着流通におけるマリ・カウリ取引と同様のシステムで生活補助などの支援が期待できる。そのため、小額の資本しか持たない半失業層が、この分野に参入し、不透明なアジア製衣

料品流通を末端で支えるという構図が生じているのである。

## おわりに

ここまで近年の繊維産業の保護政策を目的にした古着輸入の禁止と、アジア製衣料品の急増によるタンザニアにおける衣料品市場および衣料品流通の変化を、ムワンザ市を事例に検討してきた。

本章からまず、アジア製衣料品の急増は、ローカルな繊維産業で生産されているアフリカン・プリント市場には直接的に影響を与えていないこと、アジア製衣料品の急増によっても古着の需要は、完全になくならず、むしろ粗悪な古着の需要が高まったことが明らかになった。そのため古着流通部門は、いったんは、卸売商と大規模中間卸売商とその親族だけが生き残り、縮小される動きをみせたが、古着の需要が保たれているゆえに膨大な零細商人たちによる密輸組織の勃興を招く結果となった。また古着流通業から排除された商人たちはそのまま新品流通業に流れ、違法な通関手続きで大量に輸入される新品衣料品を効率的に流通させる小売商へと転身していった。

これらの過程には、現行の方針で政府が古着輸入への規制を強めていった場合に起こりうる事態が如実に現れている。端的に言えば、古着および新品衣料品双方における、さらなる密輸交易の増加である。現実的には、縫製産業の育成のためには、少なくとも古着・新品の密輸は即刻取り締まり、これらの衣料品との不公正な競争を減少させていくことは重要である。しかし本章でみてきたように、彼らが採りうる方法の違法性は、基本的に政策の変化や市場の変化に脆弱な層が、徐々に周縁的な地位へと追い込まれていった結果、生じたものである。そのため一方的な規制は、失業や都市犯罪の増加を招く可能性を十分に内包しており、実際に古着と新品のどちらの流通からも排除された小売商がスリや強盗を生業にするようになるケースも増加している。

本章では、繊維・縫製産業の育成のための輸入衣料品流通業の規制にかわって、繊維・縫製産業と衣料品流通業というふたつの地域産業が等しい価値をもってせめぎ合う空間としてムワンザ市を捉え、このふたつの産業における効果的な連関を模索する方針を提案したい。その場合、鍵となるのは進行中の古着

のインド系卸売商と大規模中間卸売商との間の連携や、古着・新品衣料品を扱う零細商人たちの組織化をどのように評価するかにかかっているように思われる。一般的にアフリカ諸国のインフォーマル部門を振興する上で、個人操業形態が卓越し、経済活動を目的とした組織形成が進展しないこと、フォーマル部門とインフォーマル部門との間に中間層が形成されないことが大きな問題とされてきた。しかしながら本論で示されたように、これまで基本的には個人操業をおこなっていた商人たちが、困難になった古着衣料品流通業の現状を打開するため、あるいは新たに生まれた新品衣料品ビジネスにおける機会を捉えるために、現在、さまざまな形で組織化を試みているのである。これらは流通部門における地域産業の新たな展開である。それゆえ、たとえ現状では密輸を目的としていても、アフリカ系商人たちの新品衣料品市場における台頭や古着流通部門における組織化を積極的に評価し、零細金融へのアクセスの拡大などを通じた支援を提供することで、たとえば古着・新品衣料品流通双方において売れ筋の商品を探し当てるマーケティング技術や、零細仕立て業者と連携した小売商たちによる古着の加工技術、富裕層から貧困層までの多様な消費者のニーズに合った効率的な流通システムを、ローカルな縫製産業の育成に役立てることも地域産業を振興するうえでのひとつの可能性ではないだろうか。

〔謝辞〕本論のもととなった調査は、平成18年度笹川科学研究助成および澁澤民族学基金研究助成によって可能となった。ここに深くお礼を申し上げたい。

#### 【注】

- (1) 古着輸入の継続に否定的な見方には、ほかに「環境保護」や「人道的支援」を掲げて先進国で集められる古着が輸入国では商品として販売されていること、言い換えれば低開発諸国が先進国による大量生産・大量消費の構造を支えるダンピングプレースにされているという倫理的な問題（Hansen [2000, 2004]）や、不衛生な状態で輸入される古着が皮膚病や感染症を誘発する可能性があるとの健康上の問題が指摘されている（タンザニア国税庁での聞き取り）。
- (2) ドレスやスーツなどの衣料品は、輸入していた。また実際のところ需要を満たすほどの衣料品生産ができていたのかについては疑問が残る。
- (3) この部分的輸入禁止の決定に先立って開かれた東アフリカ関税同盟の結成に向けた会議では、タンザニア、ケニア、ウガンダ3国政府は、古着が域内の繊維産業

の育成に悪影響を及ぼしていることを確認し、古着に対する共通対外関税は、25%以上に設定されることが望ましいということで同意している。

- (4) Hansen [2004] は、1)古着流通部門の雇用創出効果は高いこと、2)国内で生産されたアフリカン・プリントと古着の市場は異なることの2点から古着の規制に否定的な見解をしている。
- (5) アフリカン・プリント布のタンザニアへの輸入には、25%の輸入税と20%の付加価値税に加えて40%の一時的課税 (suspended duty) がかけられている (Rates, Online: p.58)。
- (6) マリ・カウリ取引については別稿 (小川 [2004]) で論じたので、参照していただきたい。
- (7) 各消費者に2004年度に購入した衣類の点数を聞き取った結果である。調査では、例えば「1月には、古着スカート1枚を2000シリングで買った。2月は買わなかった。3月は……」というように、できる限り各消費者に購入したすべての衣料品を思い出してもらい形式で聞き取りを行なった。古着および新品の衣料品は、シャツ1点、ジーンズ1点と計算した。アフリカン・プリントに関しては、カンガとキテングの枚数、およびそれらのプリント布で仕立てた衣料品を合計したものである。カンガやキテングは、2枚一組で販売されているため、一組を衣類1点に相当するものとして数えた。また二組 (計4枚) のアフリカン・プリントで仕立てたワンピースやスーツの場合は、衣類2点に相当するものとして数えた。またはじめて自分で衣類を購入した年と、その年から2004年までに購入した古着および新品衣料品、アフリカン・プリント布のおおよその数の変化、購入品目・購入場所の変化、その理由を聞き取り調査した。
- (8) 例えば、シャツとジーンズのグレードAの平均中間卸売価格は、それぞれ1120シリングから1837シリングへ、6600シリングから1万1600シリングへと引き上げられた。
- (9) ムワンザ市周辺の5つの農村定期市における調査では、ほとんどの古着商人がグレードCの古着を販売しており、グレードAの販売はみられず、新品衣料品およびグレードBの販売をおこなう商人は2割程度であったことから推計した。
- (10) このプロセスの詳細については、卸売商、中間卸売商、小売商という3者の間の交渉事例をもとに記述した別稿 (小川 [印刷中]) を参照していただきたい。
- (11) 公務員最低給与は、2006年8月に7万5350シリングへと引き上げられた。
- (12) 梱を開くことを断念した零細中間卸売商は、「卸売商から梱を購入することを断念し、大規模中間卸売商から古着を1枚単位で購入するようになった」という意味では、小売商に転換したことになる。しかしこれらの零細中間卸売商の大半は、

大規模中間卸売商から大量のグレードAを買い占めた後、それらのグレードAを小売商に転売することを目指していたため、厳密には小売商ではなく、大規模中間卸売商と小売商との間を仲介する、中間卸売商とみなすほうが妥当であった。

- (13) 上記の例では1000シリングで仕入れたズボンをシャギースカートとして5000シリングで販売し、4000シリングの粗利益を得たが、ここから仕立て代1500シリングを差し引くと純利益は2500シリングであった。仕立てに1日費やしたので、2500シリングの儲けは、2日分の儲けということになり、1日に換算すると1250シリング、食べるのがやっとの儲けである。
- (14) 聞き取りした言葉をわかりやすくするためケニア・シリングをタンザニア・シリングに換算して記述した。
- (15) 例えば、タンザニアでは実際の身丈よりもかなり大きなサイズが好まれているため、XXLサイズのシャツはグレードAに分類される。しかしケニアでは「L」と「XL」はグレードAだが、XXLは、安いそうである。
- (16) 例えば、ムワンザ市からケニアのキコンパー市場への仕入れには、節約のため直通の大型バスを使わないで小型バスを乗り継いでも交通費として往復1万7000シリング、宿泊費や食費、古着の輸送費、税金などすべての仕入れ費用を合わせると4万シリングほど必要となる。

#### 〔参考文献〕

- Baden, S. and Barber, C. [2005] “The Impact of the Second-hand Clothing Trade on Developing Countries,” Oxfam Research Report ([http://www.oxfam.org.uk/what\\_we\\_do/issues/trade/research\\_shc/htm](http://www.oxfam.org.uk/what_we_do/issues/trade/research_shc/htm) 2006年11月11日アクセス)
- Field, S. [2004] “The Second-hand Clothing Trade in Kenya: Who are the Main Beneficiaries?” Presentation to Bureau of International Recycling, London, October, 2004.
- Hansen, K. [2000] *Salaula : The World of Secondhand Clothing and Zambia*, Chicago and London : The University of Chicago Press.
- [2004] “Helping or Hindering?: Controversies around the International Second-hand Clothing Trade,” *Anthropology Today*, Vol. 20, No.4.
- Kinabo, O. [2004] “The Textile Industry and the Mitumba Market in Tanzania,” A Paper Presented to the Tanzania-Newtork. De Conference on Textile Market and Textile in Rural and Urban Area in Tanzania on 23<sup>rd</sup> October 2004 in Potsdam, Germany.
- Ladha, H. [2000] “Profile of Tanzanian Textile Sector Prepared for UNIDO” (<http://www.unido-aaitpc.org/unido-aaitpc-new1/tanzania/invest-oppor-sector->

- analysis-textile 2006年12月15日アクセス)
- Larsen, M.N. [ 2003 ] “Quality Standard-Setting in the Global Cotton Chain and Cotton Sector Reforms in Sub-Saharan Africa,” *DIIS/GI.Kongevej Working Paper 03.7*.
- 小川さやか [ 2004 ] 「都市零細商人の経済活動における連帯と生活信条 タンザニア、地方拠点都市ムワンザ市における古着の信用取引を事例に」(『アフリカ研究』No.64, pp.65-85 )  
[ 印刷中 ] 「タンザニア都市古着商人の商慣行の変容にみられる平等性と自立性」(『アジア・アフリカ地域研究』第6 - 2号 )
- Ogawa, S. [ 2006 ] “Earning among Friends: Business Practices and Creed Among Petty Traders in Tanzania,” *Africa’s Moral and Affective Economy*, African Studies Quarterly Special Issue, University of Florida, Volume 9, Issues 2.
- Rates [ n. d. ] “Cotton-Textile-Apparel Value Chain Report Tanzania,” Regional Agricultural Trade Expansion Support Program Working Paper ( [http://www.cottonafrica.com/downloads/Tanzania\\_VCA.pdf](http://www.cottonafrica.com/downloads/Tanzania_VCA.pdf) 2006年12月15日アクセス )
- Tanzania, United Republic of, [ 2003 ] *2002 Population and Housing Census General Report*, Central Census Office, National Bureau of Statistics, Dar es Salaam.
- Tanzania, United Republic of, National Bureau of Statistics [ 2006 ] *Tanzania Main Statistical Tables: Selected from National, Regional and District Profiles 2002 Population and Housing Census*, Dar es Salaam.
- United Nations [ 2002 ] *Investment Policy Review: The United Republic of Tanzania. UNCTAD /ITE/IPC/Misc.9*, United Nations Publication ( <http://www.unctad.org/en/docs/psiteipcm9.en.pdf>. 2006年12月17日アクセス )
- United Nations [ 2005 ] *An Investment Guide to Tanzania: Opportunities and Conditions*, International Chamber of Commerce, New York and Geneva ( [http://www.unctad.org/en/docs/iteia20053\\_light\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/iteia20053_light_en.pdf) 2006年12月17日アクセス )