

第3章

ミャンマー縫製産業の発展と停滞

市場，担い手，制度

工藤 年博

はじめに

いわゆる後発ASEAN 4 カ国（CLMV: カンボジア，ラオス，ミャンマー，ベトナム）のなかでも，その工業化においてミャンマーは一段と遅れている。ベトナムを筆頭として，カンボジア，ラオスにおいても，1990年代に入り一定の工業化の進展がみられた。表1によれば，1990年代を通じて，3カ国において明確な産業構造の変化が観察される。こうしたなかで，ミャンマーだけは，1988年以降の対外開放，市場経済化による農作物の交易条件の改善もあり，第一次産業の構成比がむしろ上昇している。ようやく最近になり，数%という単位で工業部門へのシフトがみられるが，統計上の誤差といえなくもない変動幅である。これらの数字は，ある意味では驚くべきことである。ペティ＝クラークの法則として古くから知られるように，経済発展は農業から工業，さらにはサービス部門へと産業構造の変化を伴う。工業部門の発展は貧困な経済を豊かにするために欠くことができない必須要件である。少なくとも，マクロ的にみた場合，ミャンマーでは工業化はその端緒にもついていない。

しかし，このように工業部門全体が停滞するなかにあって，縫製産業のみが例外であった。縫製産業は1990年代を通じて着実に成長し，1998年から2001年にかけてはヤンゴンで「新工場といえば，縫製工場にちがいない」と

表1 産業別GDP構成比

(%)

	第一次産業			第二次産業		
	1980	1990	2003*	1980	1990	2003*
ミャンマー	47	57	55	13	11	13
カンボジア	-	56	36	-	11	28
ラオス	-	61	49	-	15	26
ベトナム	50	39	23	23	23	40

(注) * のミャンマーは2002年。

(出所) ADB, *Key Indicators*, 各年版。

いう縫製業ブームをも経験したのである(工藤[2002])。

縫製産業は典型的な労働集約産業であり、初期投資コストも比較的小さく、かつ使用する技術が汎用技術であるため、経済発展の初期段階にある開発途上国の要素賦存・投資環境に適した産業といわれる。ミャンマーと相前後して対外開放、市場経済化に踏み切ったCLV諸国においても、工業発展の先鞭をつけたのは縫製産業であった。2002年において、カンボジアの衣料輸出は16億3500万ドル(輸出全体に占めるシェア86%)、ベトナムのそれは24億5800万ドル(同15%)、ミャンマーのそれは6億8900万ドル(同26%)に達していた。

ミャンマーにおける縫製産業の成長は、2003年央に発動されたアメリカ経済制裁(ミャンマー製品のアメリカ市場への輸入禁止)を決定打として終わりを迎えることになる。しかし、それまでの成長は、同国においても縫製産業の発展可能性があることを示す出来事であった。

本章の目的は、ミャンマー工業部門全体が停滞するなかにながら、唯一短期間ではあったものの大きな成長をみせた縫製産業の発展過程を描写し、その要因を探ることである。縫製産業はアメリカ経済制裁の影響により、現時点においてはその活力を失っているが、こうした外部環境が改善されれば、当面のミャンマー工業部門を主導する原動力となるとの期待が強い⁽¹⁾。その場合、ミャンマーは官民挙げて同産業の振興を図ることになるだろう。将来、有効な振興政策やビジネス戦略を構想するためにも、同産業

の発展と停滞の過程と要因をきちんと理解することが必要である。

本章の構成は以下のとおりである。第1節では、縫製産業の概要を示し、それが経済全体において果たす役割を検討する。また、その産業競争力の源泉を評価する。第2節では、縫製産業の草創の過程を観察する。縫製産業はミャンマーにとって外来の産業である。1990年代初め、誰がこの産業を持ち込んできたのか、そしてミャンマー側の受け手は誰だったのか。新産業立ち上げ期を担った企業に焦点をあてて検討する。第3節では、1990年代終わりの縫製業ブームの背景を探る。この時期、国内民間企業が大挙して同産業に参入した。外来産業が地場企業を取り込みながらその裾野を広げていく姿は興味深い。何がこうした動きを促し、そして可能としたのか。その要因と条件を理解することは、ミャンマー民間企業の発展を展望する重要な鍵を与えるだろう。第4節では、ブーム崩壊後の縫製産業ですすむ企業淘汰と二極分化の中で、国内民間企業が苦境に陥った様相を紹介する。最後に、議論をまとめ、同産業が直面する課題を提示する⁽²⁾。

第1節 ミャンマー縫製産業の概要

1. 産業規模

一般に、ミャンマー縫製産業の規模は2000年央から2001年前半の最盛期において、企業数400、雇用者数30万人、輸出額6億ドルといわれてきた。ミャンマー縫製業者協会(MGMA)のミンソー会長や国内メディアは、しばしばこの数字に言及してきた⁽³⁾。この数字はミャンマー縫製産業の規模に関するいわば「通説」の位置を占めており、これまでこれを前提としてアメリカ経済制裁の影響や産業振興策などが語られてきた。

しかし、実際には、輸出額を除きこれらの数字に統計上の根拠はない。同国においては、経済・産業統計の欠如、未公表、不正確さ、時期的遅れなど

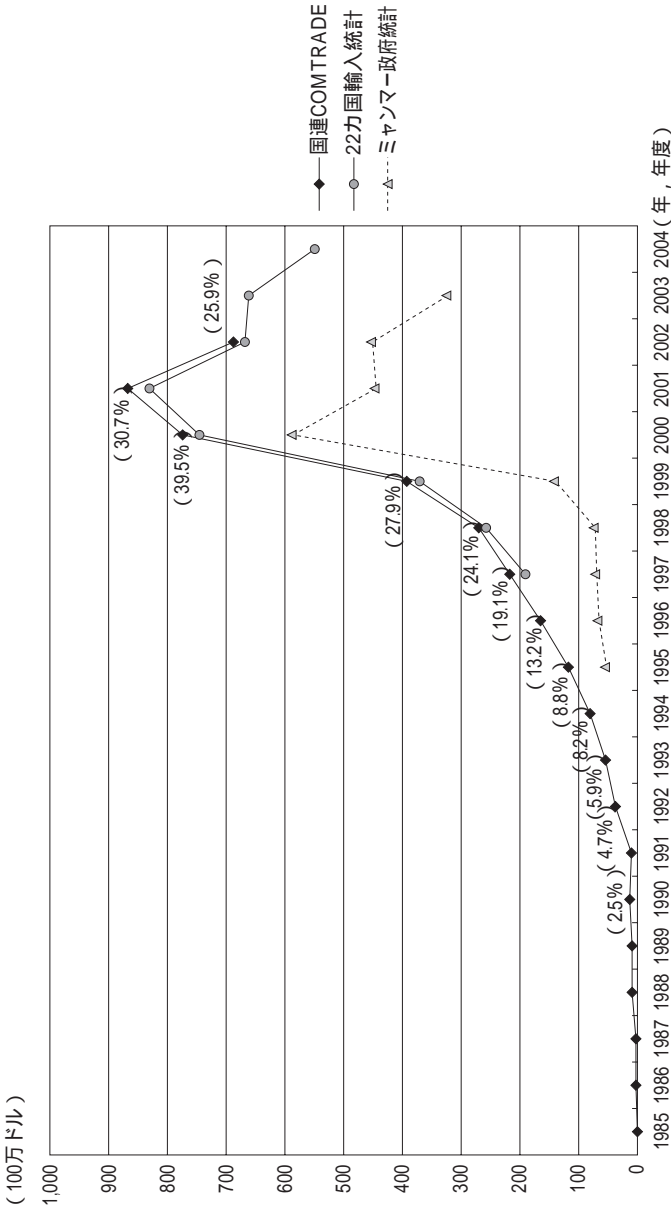
により、産業実態を把握することが難しい。本項では、こうした統計上の制約を前提としつつも、ミャンマー政府統計、国連統計、先行研究に加え、筆者が実施した現地ヒヤリングやアンケート調査などを適宜組み合わせ、可能な限り正確な推定を試みたい。そのうえで、経済全体における同産業の役割を評価する。

(1) 輸出

ミャンマー縫製産業の業容を知るには輸出動向が重要である。同国の縫製産業は、ほとんどがCMP (cutting, making and packing) という委託加工方式で生産を行っている。CMP方式とは、主要な原材料(生地、付属品)を無償で輸入し、これを国内工場で裁断(cut)、縫製(make)、梱包(pack)して、製品を全量再輸出するという委託加工貿易である。そのため、衣料品の輸出額の推移が産業全体の生産動向を知る手がかりとなる。

ミャンマー縫製産業の衣料品輸出の推移をみてみよう。図1は3つのデータ・ソース、すなわち、国連COMTRADE、ミャンマー政府統計、輸入国側の統計(主要22カ国の合計)から作成した⁽⁴⁾。依拠統計により時に4億ドルもの相違がみられる。各データ・ソース間には商品分類基準、貿易条件、記録時期、誤差脱漏の補正方法などに違いがあるが、これらを考慮してもこれ程の差を説明することは難しい。国連COMTRADEと22カ国輸入額がほぼ同様な輸出水準を示すのに対し、ミャンマー政府統計は常に過小である。通関統計に基づくミャンマー政府統計は、輸出税逃れなどのために過小評価となりがちといわれる(Kudo [2005b: 6-9])。そのため、国連COMTRADEや22カ国輸入統計の方が、実態を正確に反映している可能性が高い。これらの統計によれば、ミャンマー縫製産業は1990年代半から着実に立ち上がり、1997年には2億ドルを突破、1999年に前年の1.5倍、2000年に同2倍近く急伸し、2001年に8億6800万ドルとピークをつけるという姿を示す。その後、欧米諸国の消費者ボイコット運動やアメリカの経済制裁発動などの影響を受け、2004年に至るまで減少が続いている。

図1 ミャンマーの衣料品輸出



(注) ()内は輸出に占める衣料品の構成比 (UN COMTRADEに基づく)。

(出所) UN COMTRADE/World Trade Atlas/CSO, Statistical Yearbook (各年版)。

縫製産業は同国の外貨獲得源としてどの程度貢献しているのでしょうか。ミャンマーの輸出品目は1990年代半まで、豆類、コメ、エビ、魚、木材など一次産品が中心であった。衣料品は1990年代半以降、輸出額の伸長とともに急速にシェアを上げ、1998年には輸出品目第1位(シェア24%)となり、2000年にはシェア40%を占めた(図1)。2002年には天然ガスに輸出第1位の座を譲ったが、依然として輸出全体の4分の1を占めている。しかしながら、こうした見かけ上の輸出額の大きさは、必ずしも外貨獲得源としての重要性を意味するものではない。先に述べたとおり、縫製産業は委託加工(CMP)で操業しており、一般に委託加工賃はFOB輸出価格の1割程度といわれる。ミャンマーでは国内で原材料(生地、付属品)をほとんど調達できないため、衣料品輸出による稼得外貨は委託加工賃に限られてしまう。縫製産業は外貨獲得源としては一次産品や天然ガスには及ばない。

(2) 企業数

輸出向け衣料品の生産に従事する縫製企業(あるいは工場)はいくつあるのでしょうか。MGMAの推定によれば、最盛期において約400の縫製企業が稼働していたという。このなかには、ミシンが20~30台という下請生産に特化した零細・小規模企業が約100社含まれていたとする。アメリカ経済制裁の影響を受けた後、現在は約180企業にまで減少していると推定している。ミンソー会長によれば、2005年6月時点でMGMAの会員企業は53社にまで減少していたとのことである⁽⁵⁾。ただし、彼らは政府通達などを全縫製業者に伝達するために、非会員の縫製業者を含む連絡網(約180社)を有しており、会長はこれが縫製業者のほぼすべてであるとの認識を示した。下請工場への委託生産が減少したため、零細・小規模企業が真っ先に淘汰されたとのことである。この推定は正しいのでしょうか。ここでは、ビジネス・ダイレクトリーと企業別輸出実績に依拠して推定を試みる。

まず、ビジネス・ダイレクトリーをみってみる。*Myanmar Textile and Garment Directory (MTGD)* を利用する。このダイレクトリーは、2001年度から民間

調査会社がMGMAの協力を得て発行している。現時点(2006年1月)で、2001年度版、2002年度版の2冊が発行されている⁽⁶⁾。ここでは衣服工場(garment factories)の項に分類されているリストを使用した。リストには企業名、住所、電話番号等に加えて、工場所在地、生産品目、生産量、マシン数、従業員数、投資形態、設立年、輸出市場、取引銀行などが記載されている。このダイレクトリーに記載されている縫製企業は、2001年度版では293社、2002年度版では275社あった⁽⁷⁾。ちなみに、縫製企業調査(2005年)⁽⁸⁾では対象企業に対して、2001年度のダイレクトリーに名前が含まれているか否かを聞いている。その結果、対象となった142企業中、86企業が含まれており、42企業がMTGD編纂のための調査実施後に設立されており、14企業が当時すでに操業していたにもかかわらずカバーされていなかった。およそ14%の企業がリストから漏れていたことがわかる。かりに、14%を上乗せしてみると、2001年度には334企業、2002年度には314企業があった計算になる⁽⁹⁾。

つぎに、輸出実績を基にして企業数を数えてみよう。同国では毎月の輸出実績が企業別に、商業省の発行するニューズレターや雑誌に発表される。こうした個別的に入手した輸出データを、縫製企業調査(2005年)や現地の企業訪問から得られた情報と照合し、日本貿易振興会[1999]等の先行研究と結合することで、1993年度から2004年度の企業別輸出実績を整理した⁽¹⁰⁾。こうして作成したのが表2である。

衣料品の輸出実績を持つ企業数は、1993年度(12社)から1997年度(94社)まで毎年着実に増加し、1998年度には前年度の2.5倍の232社へ飛躍した。1999年度には同1.3倍の291社で、過去最多を記録した。これらの数字は、この時期の輸出額の急成長や縫製業ブームと整合的である。しかし、2000年度以降、輸出企業数は一貫して減少している。注目すべきは、2001年度にすでに大きな減少を経験したことである。輸出額の推移でも明らかになったように、アメリカ経済制裁が発動される2年前に、ミャンマーにおける縫製業バブルははじけていたといえる。

以上から、同国における縫製企業の本数は、最盛期の2000年から2001年にお

表2 輸出実績のある企業数

(年度)	国有企業	外資企業(合併)		外資企業 (100%)	国内民間 企業	合計
		国有・軍 関連企業	国内民間 企業			
1993	1	6	0	0	5	12
1994	1	8	1	0	15	25
1995	1	9	1	4	28	43
1996	1	9	1	5	55	71
1997	1	9	1	6	77	94
1998	0	8	2	9	213	232
1999	0	8	3	10	270	291
2000	1	7	5	18	248	279
2001	1	7	5	23	194	230
2002	0	6	4	27	180	217
2003	0	6	4	27	165	202
2004	0	4	4	22	112	142

(注) 非縫製企業, および輸出累計額1万ドル以下を除く。

(出所) 各種統計, ヒヤリング情報等より筆者作成。

いて300社強と見積もって良いように思われる。「通説」となっている400企業という数字は支持されない。そして、アメリカ経済制裁後はMGMA会長の言のとおり、180社を割る程度にまで減少したと推定される。

(3) 雇用

縫製産業は典型的な労働集約産業であり、雇用創出効果が高いといわれる。それでは、ミャンマー縫製産業はどれ位の雇用を生んでいるのであろうか。MGMAは2000年央から2001年前半の最盛期にはおよそ30万人がこの産業で働いていたと推定している。そして、アメリカ経済制裁の影響を受け、2005年6月時点では12~13万人にまで減少したとする⁽¹¹⁾。

縫製企業調査(2005年)においては、対象企業に対して過去3年間の平均雇用労働者数を聞いている。回答を得た企業の労働者の合計は、2002年に5万6923人(130社)、2003年に5万2893人(138社)、2004年に4万7501人(142社)であった。アメリカ経済制裁を挟んで、労働者数は16.6%減少している。

ただし、ここで注意すべき点は、これらの数字は2005年6～9月の調査実施時点で操業している企業のみを対象としている点である。工藤[2005]で報告したとおり、アメリカ経済制裁の影響を受け、直後に閉鎖した工場はいくつもある。すでに退出した企業は、当然のことながら、今回の調査対象となっていない。すなわち、2002年、2003年当時に操業していた縫製企業の多くが今回の調査対象からはずれている可能性が高い。

そこで、縫製企業調査(2005年)からは1企業の平均労働者数に関する情報のみを採用し、これに前項で推定した企業数を乗ずることで、同産業の総労働者数を推定してみよう。本調査によれば、1企業の平均労働者数は2002年に438人、2003年に383人、2004年に335人となっている。さて、2001年頃の最盛期における1工場の平均労働者数を約450人、企業数を約300とすると、総労働者数は約13万5000人となる。これはMGMAの30万人という数字を大きく下回る。また、2004年における1工場の平均労働者数を約340人、企業数を約180とすると、総労働者数は約6万1000人となる。

最盛期の縫製産業の労働者13万5000人という規模は、全雇用のどの程度を占めるのであろうか。推定雇用者数に関する統計は、1997年度を最後に公表が止まっている。1997年度における推定雇用者数は1836万人、うち農業部門が1151万人(63%)、商業部門が178万人(10%)、加工・製造業部門が167万人(9%)を構成する(MNPED[1998])。もちろん、全体の雇用者数はその後増加し、部門別の構成比も変わっているはずであるが、かりにこの数字を使うと、労働者数13万5000人は全雇用の0.7%、加工・製造業部門の8.1%に相当する。雇用創出という観点からは縫製産業の役割はまだ限定的である。

2. 産業競争力

ミャンマー縫製産業の競争力を支える優位性とは何であろうか。産業競争力に関しては、すでになんらかの先行研究やレポートがでており、いずれも労働集約的財を生産する縫製産業にとって、同国の最大の優位性は豊富で低

廉で良質な労働力の存在であると指摘している（日本貿易振興会 [1999], Tin Aung Kyaw [2000], Moe Kyaw [2001], 工藤 [2002, 2005], Chaw Chaw [2003]）。ここでの議論もこうした先行研究の結論に則している。ただし、本章では縫製企業調査（2005年）を含むいくつかの新たなデータを利用することで、先行研究の議論を実証、補強していきたい。

まず、労働力は豊富である。工藤 [2005] が報告するとおり、ミャンマーにおいては生産年齢人口（15～59歳）が大きく、かつ増加している。この年齢層は1985年度には2100万人（全人口の56%）であったが、2002年度には3100万人（同59%）へ増加した。また、同国においては広範な不完全就業 とくに農村部の女性について の存在が知られており、彼らは潜在的な労働力である。

そして、賃金が安い。表3によれば、アジア各都市と比較してもヤンゴンの労働者の賃金が一段と低いことが分かる。縫製企業調査(2005年)においても賃金を聞いている。回答を得た141社について、オペレーター（縫い子）の賃金（月給）は最高4万7000チャット（約47ドル）、最低で8000チャット（約8ドル）、平均で1万7800チャット（約17.8ドル）であった⁽¹²⁾。この平均賃金は、例えば、カンボジアの正規労働者の最低賃金45ドルと比較しても格段に低い。こうした賃金の安さは、物価 とくに米価 の安さによって可能となっている。中央統計局（CSO）が実施した家計調査（2001年）によれば、全国平均でコメの家計支出に占める割合は16%で、最大の支出項目となっている⁽¹³⁾。コメは国家が輸出を管理しており、国内市場と国際市場は基本的に分断されている。結果として、1990年代後半以降、米価は国際価格の6割程度で推移してきた（藤田・岡本 [2005: 183-186]）。低価格での主要食糧の供給は、労働者の低賃金を可能とする重要な要因である。

さらには、労働力の質も高いといわれている。労働力の質を測定することは難しいが、識字率や教育水準がひとつの目安を与えるだろう。表4は、縫製産業において競合相手となると考えられる途上国における識字率と就学率を示したものである。ミャンマーの識字率はカンボジア、ラオス、バングラ

表3 都市別賃金比較 (単位:ドル)

	一般職工賃金
ヤンゴン (ミャンマー)	20~48
ダッカ (バングラデシュ)	29~60
上海 (中国)	109~218
北京 (中国)	79~139
重慶 (中国)	145~185
ニューデリー (インド)	124~146
コロombo (スリランカ)	59~93
ハノイ (ベトナム)	78~143
ホーチミン (ベトナム)	122~135

(出所) ジェトロ「アジア主要都市・地域の投資関連コスト比較調査」
(2003年)

表4 各国の識字率と就学率 (%)

	識字率 (15歳 以上の成人, 2000年)	識字率 (15歳 以上の女性, 2000年)	初等教育 総就学率 (2001年)	中等教育 総就学率 (2001年)	高等教育 総就学率 (2001年)
ミャンマー	85	80	90	39	12
カンボジア	68	57	123	21	3
ラオス	65	53	115	41	6
ベトナム	103	70	10
バングラデシュ	40	30	98	47	6
スリランカ	92	89	112
中国	91	87	116	67	13
インド	57	45	99	50	11

(出所) World Bank [2005]

デシュ、インドと比較すると、相当に高い。また、ミャンマーにおいては男女間の識字率格差が比較的小さく、縫製産業が主要な労働力として期待する女性の識字率において、先の国々と比較しても一層の優位にあることがわかる。しかし、就学率については必ずしも優位にあるとはいえない。初等教育については、ミャンマーの就学率は90%と高いものの、他の国はいずれも実質的に完全就学を達成している。中等教育の就学率についても、カンボジア

以外の各国に後れを取っている⁽¹⁴⁾。

それでは、縫製産業における実態はどうであろうか。縫製企業調査（2005年）では、労働者の教育水準についても聞いている。表5によれば、全労働者の約半数が小中学校までの教育を受けており、これに高校レベル（27%）、大学レベル（21%）と続く。学校教育をまったく受けていない労働者は全体の1%未満である。全国レベルの初等教育の就学率が90%であることを考慮すれば、現在のところ、全くの未就学者に対しては、縫製産業における雇用機会は事実上閉ざされていると見てよいだろう。また、高等教育を受けた人材が全体の21%もいることは驚きである。全国レベルでの高等教育の就学率は12%（2001年）であるから、彼らはまだまだ少数のエリートのはずである。その彼らが縫製産業で工員として働いている事実は、高等教育人材がいかにその教育水準にふさわしい職業につけないかを物語っている。いずれにせよ、ミャンマー縫製産業で働く労働者の教育水準は比較的高く、このことは産業競争力の維持・強化にとって有利な要因である。

しかし、低廉・豊富・良質な労働力という競争上の優位はあるものの、原料費、電気代、輸送費などを含めたトータルな生産コストとなると、競合国と比べて必ずしも有利とはいえなくなる。そのため、結局、Moe Kyaw[2001]、工藤[2002]が報告するように、市場における価格競争力は必ずしも強いとはいえない。

とくに、問題となるのは電力不足である。縫製企業調査（2005年）では、企業に対して電力、通信、交通インフラの状況を5段階で評価してもらった。表6から明らかなように、電力に関する不満が、通信、交通と比べても、圧倒的に強いことがわかる。1日平均の停電回数を聞いたところ、139社のうち69社（50%）が3回以上と回答した。1回当たりの停電時間も69社が3時間以上と答えている。停電の頻度が多く、かつ時間が長いことがわかる。これは同国の停電が突発的な事故によるものではなく、恒常的な電力供給不足による計画停電が主体であるからである。このため、ほとんどの企業はディーゼル油を燃料とする発電機を備えなければならず、その燃料費と機械設備代

表5 教育水準別労働者数（2004年）

	人数	構成比（%）
学校教育なし	401	0.8
小中学校（8年生まで）	24,003	50.5
高校（9～10年生）	12,701	26.7
大学（入学資格取得以上）	9,977	21.0
職業訓練校	419	0.9
合計	47,501	100.0

（出所）縫製企業調査（2005年）。

表6 インフラ状況の評価（単位：社数）

	大変深刻な問題	主要な問題	通常の問題	やや問題	問題なし
通信	3	18	30	34	56
電力	53	55	17	8	8
交通	0	2	20	35	84

（出所）縫製企業調査（2005年）。

が生産コスト上昇要因となっている。

このような人件費以外の生産コストの高さに加えて、リード・タイムの長さも産業競争力を削ぐ要因となっている。ヤンゴンから欧米諸国、あるいは日本へ製品を輸送する場合、直行の船便がないため、多くの場合シンガポールで荷物の載せ替えが必要となり、時間がかかる。例えば、中国から日本へは貨物船で3泊4日で到着するが、ミャンマーから日本までは3週間は必要である。また、上海＝神戸間の船賃は20フィート・コンテナで500ドル以下であるのに対して、ヤンゴン＝神戸間は1000ドルはかかる。そもそも船便の数、コンテナの数が少なく、出荷が不定期となりがちである。生産・輸送のリード・タイムが長いため、季節性の高い商品を生産できず、結局、紳士シャツなど低価格の汎用定番品が中心とならざるをえない。

本節の議論を総括すると以下ようになる。ミャンマー縫製産業の規模は2000年央から2001年の前半にかけて規模的にピークを迎え、それは企業数300

表7 ミャンマー

時期区分	担い手	制度
草創期 (1990～1993年)	国有・軍関連企業と 韓国・香港企業の JV	国有・軍関連企業と外資の合併 100%外資の事実上の禁止 国有・軍関連企業のクォータ独占
安定成長期 (1994～1997年)	国有・軍関連企業と 韓国・香港企業の JV 100%外資	100%外資の解禁 国有・軍関連企業のクォータ独占
高成長期 (1998～2001年)	国内民間企業 韓国・香港のスピン ・アウト組 台湾バイヤー	クォータの民間開放 CMPの普及と乱用 MIC認可に伴う特典 延払による設備輸入
停滞期 (2002～2005年)	外資企業の再台頭 企業間格差の拡大	MIC登録の義務化 規制・課税の強化

(注) 輸出仕向地、企業形態別輸出のシェアはおおよその数字である。

(出所) 筆者作成。

強、労働者数約13万5000人、輸出額8億ドルを超える水準であったと推定できる。一方、2004年における縫製産業の規模は、企業数180社程度、労働者数約6万人で、輸出額5億ドル超と推定する。縫製産業の規模は最盛時においても、いわゆる「定説」より相当小さく、外貨獲得や雇用創出効果は限定的だった。ミャンマー縫製産業の競争力の源泉は豊富で廉価で良質な労働力である。しかし、競争力の維持・向上のためには、インフラ整備が緊急の課題である。

第2節 縫製産業の草創 外来産業を持ち込むもの

ミャンマー縫製産業は15年という比較的短い間に、新たな担い手が次々と

縫製産業の変遷

輸出仕向地		国際経済環境	企業形態別輸出	
アメリカ	65%	MFA体制	国有・軍関連JV	95%
EU	10%	アメリカ, EUによる貿易制裁なし	外資100%	0%
その他	25%		国内民間	5%
アメリカ	55%	MFA体制	国有・軍関連JV	90%
EU	30%	アメリカ, EUによる貿易制裁なし	外資100%	5%
その他	15%		国内民間	5%
アメリカ	45%	MFA体制	国有・軍関連JV	15%
EU	45%	EU・アメリカ市場の好況	外資100%	20%
その他	10%	アメリカ, EUとの貿易関係悪化 消費者ボイコット運動活発化 ILO制裁勧告	国内民間	65%
アメリカ	0%	アメリカ市場の不況	国有・軍関連JV	10%
EU	80%	アメリカ経済制裁(2003年7月~)	外資100%	25%
日本	10%	MFA体制の廃止(2005年1月~)	国内民間	65%
その他	10%	EU大手バイヤーの消滅		

参入し、その主役が交替することで競争が促進され成長するという、ダイナミックな動態をみせてきた。一般に停滞的といわれる同国の製造業にあって、その変貌振りは際だっている。そして、こうした変容は産業の担い手とそれを支えた制度を視野に含めなければ、理解することはできない。表7にミャンマー縫製産業の変遷に関する仮説的な見取り図を示した。ここでは、産業の成長性を基準に、同産業15年の歴史を4期間（草創期、安定成長期、高成長期、停滞期）に区分している。この時代区分に従い、まず、産業の立ち上がりから安定成長期までの発展経緯を、担い手となった企業を中心にみていこう。

1. 国有・軍関連企業の役割

現軍政が対外開放、経済自由化を推進し始めて間もなく、1990年代に入るとすぐに、国有企業および軍関連企業が韓国、香港の外資と次々に合併の縫製企業を設立していった。1990年代初頭、ミャンマー縫製産業の草創期の主役は、国有・軍関連企業と韓国、香港の外資系企業であった。

国有企業というのは第1工業省傘下のミャンマー繊維公社（Myanmar Textile Industries, 以下MTI）であり、軍関連企業というのはミャンマー連邦経済持株会社（Union of Myanmar Economic Holdings Limited, 以下UMEHL）のことである。MTIは軽工業を所管する第1工業省の6つの国有企業のひとつである。MTIの予算は行政部門や他の国有企業と一緒に国家基金勘定（State Fund Account）に統合されており、投資資金をはじめ経営に必要な予算はすべて本勘定から拠出され、発生した利潤はすべて本勘定に繰り入れられる。銀行等外部からの資金調達が認められておらず、販売価格、生産量、人員配置などに関する経営自主権もほとんどないといわれる。「企業」というよりは行政組織の一部と考えた方が良いかも知れない⁽¹⁵⁾。一方、UMEHLは1990年に設立された特別会社である。国軍兵站局、連隊、現役将兵、退役軍人が出資をしている持株会社で、2005年時点で36の子会社、関連会社を持っている。株主である現役・退役軍人の福祉向上を目的に、幅広い経済活動を行っているミャンマー有数の企業のひとつである。ただし、権力を握る国軍の経済組織という色彩が強く、事業実施の許認可等において特別な扱いをされたり、特定政策の実施を担ったりすることから、官業色の強い企業といえる⁽¹⁶⁾。

これら2つの国有・軍関連企業と韓国・香港の外資系企業が、1990年から1994年にかけて8つの合併企業を設立した（表8）。第1節で紹介した企業別輸出入データに基づき、企業形態別の輸出構成比をみると（表9）、1993年度において、ミャンマー衣料品輸出の95%が国有・軍関連企業と韓国・香港の外資との合併企業に担われていたことがわかる。

表8 国有・軍関連企業と外資の合併事業（縫製）

合併企業	国有・軍関連企業	外国企業（パートナー）	設立年	現状
Yangon Garment Manufacturing Co., Ltd.	MTI	Value Industries Ltd. (HK)	1990	継続
Yangon Knit Garment Manufacturing Co., Ltd.	MTI	Yangon Industries Ltd. (HK)	1993	撤退(2005年)
Myanma Knitwear Manufacturing Co., Ltd.	MTI	Value Knitwear Pte. Ltd. (Singapore)	1995	撤退(2005年)
Myanma Euroworld International Co., Ltd.	MTI	Myanmar Industrial Holdings Co., Ltd. (HK)	1994	撤退(2005年)
Yangon Sportswear Manufacturing Co., Ltd.	MTI	Value Industries Ltd. (HK)	1994	撤退
Myanmar Winner Garment Manufacturing	MTI	Winner Co (Garment) (HK)	1992	撤退(1997年)
Myanmar Daewoo International Ltd.	UMEHL	Daewoo Corporation (Korea)	1990	継続
Myanmar Segye International Ltd.	UMEHL	Segye Corporation (Korea)	1990	継続
Myanmar Unimix Ltd.	UMEHL	Unimix (Myanmar) Ltd. (HK)	1992	撤退(2003年)

（注）現状は2005年9月時点。

（出所）第1工業省のパンフレット，新聞・雑誌情報より筆者作成。

表9 企業形態別輸出構成比

（％）

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
国有企業	1	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0
国内民間企業	4	2	3	5	12	31	74	62	67	66	61	60
100%外資	0	0	3	3	7	10	12	18	14	17	24	26
外国 資本 合弁(民間企業)	0	1	1	2	1	1	1	4	4	3	3	3
合弁(国有企業)	62	75	62	58	43	35	4	10	8	7	5	2
合弁(軍関連企業)	32	21	31	33	38	20	3	6	7	7	7	9
不明	0	0	0	0	0	2	6	0	0	0	0	0
合計	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

（出所）各種統計，ヒヤリング等より筆者作成。

なかでも，韓国の大宇グループは，1990年にUMEHLと2企業⁽¹⁷⁾を立ち上げ，同国における輸出縫製産業の先駆けとなった。その後，UMEHLとの合併企業は発展を遂げ，2000年以降，日本企業が発注した紳士シャツ100万枚というオーダーを見事にこなすに至る。この成功は，その後の日本企業のミャンマー進出のきっかけを与えた。当時，この2企業はそれぞれ2500人，2000人の労働者を抱えていた。ここで経験を積んだ労働者の多くは，その後，民間企業へと転出し，産業を土台から支えた。大宇グループ＝UMEHLの合併

2企業は、まさにミャンマー縫製産業の母胎であった。

それでは、なぜ、この時期に韓国・香港企業は国有・軍関連企業との合併という経営形態を選んだのであろうか。当時の関係者の話を総合すると4つほどの理由があったようである⁽¹⁸⁾。第1に、対外開放路線が始まったばかりであり、当然のことながら、外資系企業はミャンマーにおけるビジネスに未経験であった。ビジネス環境が不透明ななかで、国有・軍関連企業には安心感があった。第2に、計画経済が終わったばかりで、パートナーとなりうる民間企業家が育っていなかった。第3に、国有・軍関連企業と組むことでアメリカ向けクォータの配分が期待できた。第4に、実態として、縫製業においては外資100%投資が認可されていなかった。1988年に制定された「外国投資法」により法的には100%外資が認められていたが、政府の運用により許可されていなかった可能性がある。最初の100%外資の縫製企業の設立は1994年である。

2. 外資企業の台頭

ミャンマーにおける最初の100%外資案件となったのは香港企業であった。この企業は繊維分野で50年以上の歴史をもち、海外生産拠点を中国、マカオ、マレーシア、スリランカ、レソト、そしてミャンマーに展開しているグローバル企業である⁽¹⁹⁾。主要な生産基地であった中国におけるクォータの制約、および将来的な賃金上昇を見越して、新たな生産拠点としてミャンマーに目をつけた。この案件が縫製産業に新たな展開をもたらす嚆矢となった。これ以降、次々と100%外資の縫製分野への参入が認められたのである。この時期、明示的な政策変更はなかったものの、ミャンマー政府には対外開放をいっそう推し進めようとする機運があった。この年に縫製分野においても100%外資が認可されたのは偶然ではないだろう。

ミャンマー政府による対外開放、経済自由化の動きは、1995年7月のアウンサンスーチーの6年におよぶ自宅軟禁からの解放によって、強く後押しさ

れた。にわかにはミャンマー投資ブームが起こり、日本でも同国は「東南アジア最後のフロンティア」と喧伝され、投資視察ミッションが繰り返し送り出された。翌1996年は「ミャンマー観光年」と銘打たれ、高級ホテルや交通網の建設・整備が急ピッチで進んだ。外国直接投資の認可案件が78件 28億1400万ドルと過去最高を記録したのも1996年度であった(工藤[1997])。縫製産業においても、この時期、外資企業の存在感が増した。

これ以降、縫製産業における外国投資は単独進出(100%外資)が大半を占め、一部国内民間企業との合弁が散見されたものの、国有・軍関連企業との合弁は1995年のMTIとシンガポール企業のケースを最後に、まったくなくなるのである。さらに、MTIとの合弁企業は2005年までに、1社を除いてすべて清算されている。UMEHLについては、大宇グループとの合弁2社は健在であるが、香港との合弁は解消された。こうして、国有・軍関連企業の時代は終わったのである。

ここで、この時期に限った議論ではないが、外国投資における縫製産業の位置づけを確認しておこう。縫製産業はグローバルな生産・販売のネットワークに組み込まれた、ミャンマーでは数少ない産業である。しかし、例えば、カンボジアに比べると、産業全体に占める外資の比率は低い。カンボジアでは2005年時点で縫製企業約220社のおよそ9割が外資系企業である。これは、ミャンマーにおいては国内資本に比べて外国資本が事実上不利な扱いを受けることが多いためである⁽²⁰⁾。そのため、実質的には外資でありながら、名義だけは国内民間企業としている企業も多い。それでも、同国がその製造業部門へ受け入れる外国資本のなかでは、縫製産業は比較的大きなシェアを占めている。

2004年度末時点において、外国直接投資の認可(累計)は391件、76億8500万ドルであった。このうち、製造業部門は152件、16億1000万ドルの外資を受け入れた。この実績は、部門別では件数で1位、金額で2位である⁽²¹⁾。このうち、縫製産業はどれくらいの外国投資を受け入れているのだろうか。製造業部門のなかのさらに詳細な業種別内訳を知ることができる統計は公表され

ていない。ここでは、先に再現した企業別の輸出実績から特定される外資系企業(100%外資,合併の両者)を数え,これを投資認可の件数と仮定する⁽²²⁾。すると,縫製産業において,外資系企業は45社あり,これは全製造業案件152件の30%を構成する⁽²³⁾。ミャンマーにおいては,縫製産業は製造業部門に対する外国投資の主要な受け皿のひとつといえそうである。

外国直接投資はどこから来ているのであろうか。外資系企業45社のうち,国有・軍関連企業との合併が9社(表8),民間との合併が5社,100%外資が31社であった。出身母国別にみると,韓国(17社)と香港(13社)の2カ国の企業が圧倒的に多い。これは草創期における2カ国の企業の成功が,デモンストレーション効果として,自国にもっとも強く伝播したことが一因だろう。これにシンガポール,タイがそれぞれ3社ずつ,日本が2社と続く。ただし,第三国を経由する迂回投資があること,実質的には外資系企業であってもミャンマー人名義で登記を行うことがあることなどに,注意が必要である。とくに,台湾企業・ビジネスマンはミャンマー縫製産業において存在感があるが,正式な外国投資としてはほとんど数字に出てこない。

第3節 縫製業ブームの背景 国内民間企業の台頭

ミャンマー縫製産業は1990年代初頭の草創期,1990年代央の外国投資ブームを経て,着実に立ち上がった。1990年代後半に入ると,縫製産業はミャンマー国内企業を巻き込みながら次第にその裾野を広げていく。そして,1990年代終わりから2001年にかけて,縫製業ブームといわれる状況が出現するのである。国有・軍関連企業および外資企業により立ち上がった産業が,ミャンマー民間企業へと伝播していく姿は興味深い。本節ではミャンマー企業が主体となって発生した縫製業ブームの背景を分析することで,何が地場企業をして外来産業へ参入させる要因となったのか,そして何がそれを可能とする条件であったのかを明らかにしたい。こうした検討はミャンマー縫製産業

に限らず、同国の民間企業の意外な力強さとしたたかさを示すことになるだろう⁽²⁴⁾。

1. アジア経済危機後のミャンマー企業の生き残り戦略

1990年代半ば、ミャンマーの民間企業は徐々に縫製産業に参入を始めた。筆者が知るもっとも早い民間企業の参入事例は1994年に創業したC社である⁽²⁵⁾。当社の創業者は1970年代から20年以上におよび国内向け衣料品の製造販売に従事していた。ところが、1990年代に入り貿易自由化が進むと、中国から安い衣料品が大量に流入し、国産品は競争に負けていった。その時、台湾バイヤーから委託加工（CMP）オーダーをもらったのをきっかけに、工場を大量生産方式へと転換した。中国系ミャンマー人である創業者は、独自のネットワークを駆使して、香港から縫製技術者も招聘した。国内向け衣料製造で蓄積したノウハウとスキルをもつ労働者の存在も役立った。必要な投資は、社会主義時代から商売で貯めた自己資金で賄った。こうして、C社は国内外のリソースとネットワークを活用することで、新たな産業への参入を果たしたのである。ミャンマー民間企業の活力を示す事例といえる。このパイオニア企業の成功は、デモンストレーション効果を通じて新たな企業の参入を招き、徐々にではあるが着実に民間縫製企業は増加していった。

ミャンマー縫製産業は1998年に大きな転機を迎える。この年、これまでの安定成長に終止符が打たれ、縫製企業が飛躍的な増加をみせるのである。いわゆる縫製業ブームの到来である。そして、この成長を支えたのは、国内民間企業による活発な新規参入であった。では、この時期、なぜミャンマーの民間企業は次々と縫製産業に参入していったのであろうか。そこには経済環境や政策環境の変化と、これに対応するミャンマー企業の生き残り戦略が深く関わっていた。

この時期、アメリカ、EUでは国内景気の好調を反映して、輸入衣料に対する需要が伸びていた。同じ頃、中国での工賃の上昇やクォータの制約により、

縫製業者はすでに「中国 + 1」戦略へ動き出しており、ミャンマーもそのひとつの候補国となっていた。他方、ミャンマーでは1997年央のアジア経済危機の余波を受け、急速に経済状況が悪化していた。建設業ブームや土地バブルがはじけ、1990年代前半を通じて成長してきた民間企業が苦境に陥った。1988年以降の対外開放と市場経済化により、民間セクターの経済活動が認められ、かつ計画経済時代に抑圧されていた内需が解放されたことで、1990年代前半、民間製造業や建設業が勃興していたのである（Kudo [2005a]）。ところが、こうした内需向け産業がアジア経済危機を境に停滞したことで、ミャンマー企業家たちは生き残りをかけて新たなビジネスを模索し始めたのである。彼らはこの時期までに、開放された貿易の利益や内需型ビジネスにより一定の資本蓄積を果たしていた。さらには、より卑近な問題として、工業団地に買った土地の取扱いがあった。1990年代を通じて軍政は全国に工業団地の建設を進めていたが⁽²⁶⁾、折からの土地ブームを背景に多くの実業家が工業団地の土地を、具体的な事業計画もないまま投機目的で購入していた。土地バブル崩壊後も、工業団地当局から期限付きの工場建設を求められていた実業家は、土地の転売がままならないなか、新たなビジネスへの進出が必要だったのである。こうした企業家たちが、この時期、輸出志向型の縫製産業に大挙して進出してきたのである⁽²⁷⁾。

2. 新たな政策環境への対応

アジア経済危機の時期を境にして、ビジネスをとりまく政策環境も大きく変化した。1997年央のアジア経済危機の余波や貿易赤字の拡大を受けて、同国では外貨事情が急速に悪化した。政府は軍政序列No.2が議長を務める貿易政策評議会（Trade Policy Council）を設置し、輸入規制の強化に乗り出した⁽²⁸⁾。輸出先行政策（export first policy）がとられ、原則として輸出稼得外貨（export earnings）がなければ輸入はできなくなった。しかし、相変わらず あるいは一層 輸入品に対する需要は強く、輸入許可さえ取得できれば大きな利

益を期待できた。この時期以降、輸入ライセンスの獲得がミャンマー企業の成長性を規定する生命線となったのである。

実はCMP委託加工型ビジネス（以下、CMPビジネス）は、この輸入規制に対する抜け道を提供することができた。CMPビジネスでは、海外のバイヤーがすべての資材（生地、芯地、裏地、ボタン、ファスナーなど）を調達し、ミャンマー縫製企業へ無償で供給する。縫製企業はこうした輸入資材を使って衣料を製造し、全量を海外バイヤーへ再輸出する。この際、発生する決済は海外バイヤーからミャンマー縫製企業への委託加工賃の支払のみである。すなわち、CMPビジネスであれば、原材料を無償で　すなわち“export earnings”なしに　輸入することができた。CMP方式は同国のビジネス環境においてもっとも困難な輸入　すなわち外貨決済　の問題を回避することで、縫製産業の発展を制度的に支えてきたともいえる⁽²⁹⁾。

当然ながら、民間業者のなかにこの制度を悪用する人たちが出たであろうことは想像に難くない。この時期、政府は衣料縫製に使う資材以外の物品を、CMP方式を使って違法に輸入しないように、との通達を頻発している⁽³⁰⁾。これはCMPビジネスに従事する企業が、その特権を利用して直接生産に関係のない物品を輸入していたことを物語るものである。すなわち、「輸入」のために縫製産業へ参入する企業家がいたのである。

また、この時期、CMPビジネスと組み合わせるかたちで延払による機材の輸入が許可されていた。海外バイヤーがミャンマー企業に対して生産に必要な特殊機械などを無償で供与し、委託加工賃のなかから少しずつ返済させるという方式である。この方式によって、資金力の弱いミャンマー企業であっても、海外バイヤーの要求を満たすために必要な機材を設備し、オーダーを獲得することができた。海外バイヤーとすれば、関係特殊的な投資にコミットすることになるため、ミャンマー企業は長期的・安定的な受注を見込めることにもなる。縫製産業はもともと初期投資が小さいといわれるが、こうした仕組みを利用することでより投資コストを抑えることができた。ところが、2001年以降、延払による機材の輸入が禁止された。政府は理由を公表してい

ないが、ここでも延払を抜け道として設備を「輸入」し、国内へ横流しをする業者の影がちらつく。

さらに、ミャンマー投資委員会(Myanmar Investment Commission、以下MIC)にCMPビジネスとして認可を受けると、車両の輸入が許可された。ミャンマーでは車に対する強い需要があるが、車両に関してはとくに輸入規制が厳しく、一部特権的な人しか許可を得られないのが現状である。車両の輸入ライセンスは闇市場で売買されており、車両コスト以上の値段がつくことも多い。そのため、輸入ライセンスさえ入手できれば、大きな儲けを手にすることができた。MICに投資案件として認可されたある縫製業者は、工場建設の着工時に乗用車1台、建設完了時にワゴン1台、操業開始時にトラック2台、合計4台の車両の輸入許可を得たという⁽³¹⁾。これらの車両は生産活動に用いることを前提に輸入許可されたものであるが、先に言及した原料や設備輸入と同様、市場へ売却・横流しされることもあったと思われる。なかには、車両の輸入許可を主要な目的として、MICに縫製企業の投資認可を得る業者もあったようである。

このように、アジア経済危機後の貿易規制強化のなかで、輸入財へのアクセスはますます企業に大きな利益をもたらすものとなっていた。縫製産業への参入は、衣料品の輸出により外貨を稼得する正規のチャンネルに加えて、CMPビジネスに従事することで様々な抜け道を使って輸入を可能とするルートを提供したのである。その意味で、この時期の縫製業ブームはミャンマー経済がより強いマクロ経済の歪みと規制の下に置かれたことを象徴する出来事であった、といえるかも知れない。しかし同時に、そもそも外資のパートナーあるいは受け皿となりうるミャンマー企業家が存在していることと、彼らが一定の資本蓄積を果たしていることが参入を可能とする条件であった。同国の民間セクターはこうした企業家を準備していたといえる。

3. クォータ配分方法の変更

縫製産業への国内民間企業の参入を促したもうひとつの制度変容に、アメリカ向けクォータの配分方法の変更があった。1990年代を通じてミャンマー縫製産業の成長は、主にアメリカ・EU市場により牽引された。ミャンマー衣料品のおよそ9割がこの二大市場へ輸出されていたのである(工藤[2005])。アメリカ・EU市場への輸出が伸びた要因のひとつは、MFA(Multi Fibre Arrangement。多繊維取極)体制下におけるクォータの存在であった。アメリカとEUは外国からの繊維・衣料輸入に対し、数量制限を課してきた⁽³²⁾。具体的には、輸出各国にアイテムごとにクォータを設定し、これをこえる輸出を認めなかった。しかし、ミャンマーに対しては、アメリカが6アイテム(布帛のみ)についてクォータを設定しているのみで、EUはすべてフリー・クォータであった⁽³³⁾。これらのフリー・クォータ、あるいは未利用のクォータ枠による輸出を求めて、海外バイヤーはミャンマー縫製企業にオーダーを出したのである。工藤[2002]で報告したとおり、「クォータ制がなくなればこの国にいる意味はない、すぐにミシンをまとめて中国へ帰る」と発言した外資系企業もあった。ミャンマー縫製産業はMFA体制の恩恵を受けて成長したのである。

しかし、従来、クォータはMTIおよびその合弁企業、軍関連企業およびその合弁企業にのみ配分されていたといわれる。これが1998年頃に、実態として、外資系企業や国内民間企業へも配分されるように制度変更があったようである⁽³⁴⁾。「実態として」というのは、クォータの配分はおそらく平行市場において取引され、価格が決定されていたからである。正式なクォータを有する企業はその企業名にて輸出をしなければならないが、この権利が平行市場にて売買されていたようである。

ミャンマー側の制度変更や売買の実態を直接知ることはできないが、輸入国であるアメリカ側データは、この時期に何かしらの変化があったことを示

表10 ミャンマーのアメリカ向け衣料品のクォータ消化率 (%)

カテゴリー番号	品目	1997	1998	1999	2000	2001	2002
340/640	紳士布帛シャツ(綿・合織)	22.8	4.0	48.1	51.6	28.6	37.5
342/642	スカート(綿・合織)	16.8	13.1	34.8	63.7	53.4	49.0
347/348	ズボン・半ズボン(綿)	30.8	43.9	70.4	100.0	70.3	44.6
351/651	ナイトウェア・パジャマ(綿・合織)	7.2	0.0	8.2	16.3	73.6	65.8
448	婦人スラックス(毛)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4	2.6
647/648/847	ズボン・半ズボン(合織)	57.5	23.5	85.5	100.0	84.1	100.0
合 計		26.2	22.3	53.8	71.5	57.6	49.4
<参考>上限枠(ダース)		327,407	330,681	333,985	337,327	340,701	343,605

(出所) U.S. Customs Service Textile Status Report (<http://otexa.ita.doc.gov/>)

峻している。アメリカ通関による品目ごとのクォータ消化率をみてみると(表10), 1999年および2000年に消化率が向上していることがわかる。とくに、ズボン、半ズボンは2000年には100%の消化率を記録している。この時期、アメリカ向けズボンのクォータの平行市場での価格が高騰していたというヒヤリング情報もあり、そうだとすれば、それはクォータ消化率の動きと整合的である。この時期はアメリカ向け輸出が急伸する時でもある。クォータの実質的な民間企業への開放は、こうしたアメリカ向け輸出の急増を可能にしたひとつの要因であった。どのようにして、クォータ配分方法の変更が引き起こされたのかは、想像の範囲を出ない。おそらくは、民間企業が未利用のクォータ枠を求めて政府に働きかけることで配分方法が柔軟化し、これがさらに企業やオーダーを引き付ける、このような循環的な過程が生じたのではないだろうか。

4. 韓国・香港・台湾ビジネスマンの役割

縫製産業に経験のないミャンマー企業が新規参入を果たすためには、市場情報と技術が必要であった。このミッシング・リンクをつないだのは、外国人経営者・技術者だった。先に紹介したとおり、1990年代初頭、韓国、香港

の外資と国有・軍関連企業が相次いで合併企業を立ち上げた。これらの企業で活躍したビジネスマンや技術者の一部が、後にミャンマー民間企業に技術と経営ノウハウを提供する役割を担うことになる。なかでも、UMEHLとの合併で2大縫製工場をつくり上げた大宇グループのスタッフは、後にアジア経済危機による韓国本国の大宇財閥の解体の影響もあり、次々と会社から飛び出していった。彼らのなかにはミャンマーに残り、独立して、あるいはミャンマー民間企業とパートナーを組んで、縫製業を始める人たちが多くいた。1993年から2000年までミャンマー大宇の社長を務めたS氏によれば、10人ほどの大宇OBが実質的な経営者、会社の名義はミャンマー人であるがとして縫製企業を立ち上げたという⁽³⁵⁾。韓国系企業は約30社あるといわれるので、その3分の1を占めたことになる。このいわゆるスピン・アウト組の韓国人ビジネスマン・技術者たちが、この時期のミャンマー民間企業の飛躍を支えたのである。また、S氏によればミャンマーの民間縫製企業の8割は何らかの形で外国企業・ビジネスマンにコントロールされていたという。こうした外国人は書面などに現れないことから、休眠パートナー（sleeping partner）と呼ばれた。彼らはミャンマー企業が持っていない技術や工場経営ノウハウを提供することで、ミャンマー企業が縫製産業に参入する際に必要なミッシング・リンクをつないだ。

他方、市場情報とオーダーの獲得という面で活躍したのは、台湾人バイヤーであった。彼らはアメリカ市場向けオーダーを大量に保有していた。中国でのクォータ制約や人件費の上昇を受け、生産拠点の分散を図っていたが、先に触れたとおりミャンマーもその候補国のひとつであった。親元企業が仕事を発注してくる外資系企業と違い、ミャンマー企業は自らオーダーを探しに行かなければならない。この時期、台湾バイヤーはその仲介役となったのである。しかし、台湾企業あるいは業者は、直接投資によって工場を建設することはせずに、カウンターパートとなる地場の民間企業家を探して、彼らに実質的な経営支援、資金の提供、機材の貸与、技術者の派遣、仕事の発注などを行なった。なぜ、このような経営形態を選択したのかは不明である。

この時期の外資に対するビジネス環境の悪化を反映した経営判断なのか、あるいはそもそも台湾企業・ビジネスマン特有の経営手法によるものなのかは分からない⁽³⁶⁾。

以上、1990年代末の縫製業ブーム発生の要因をみてきた。それは市場（需要）・MFA体制下の管理貿易などという外的要因だけではなく、国内外のビジネス環境の変化や制度変更とそれに対する企業家（外国企業、ビジネスマンを含む）の反応など、複雑で相互に作用しあう内的要因が絡みあって出現したものであった。したがって、多くの「ブーム」がバブル的要素を含んでいるのと同様に、ミャンマーの縫製業ブームも、本来参入すべきではないやや不真面目な企業や経営者をも混在させる結果となったのである。しかし、こうした企業や経営者は、すぐに厳しい試練を受けることになる。

第4節 ブームの後 企業淘汰と二極分化

2001年に入り、アメリカ議会でミャンマー製品輸入禁止の立法化への動きがみられると、アメリカ向けバイヤーの買い控えが加速した。その後、アメリカ、EUの景気後退による輸入衣料への需要減少も加わり、2001年後半、ミャンマー縫製産業を取り巻く市場環境は一変した⁽³⁷⁾。しかし、ミャンマー縫製産業を停滞に向かわせたのは市場環境の悪化だけではない。ミャンマー政府による課税と規制強化も大きな要因であった。

1. CMPビジネスに対する課税・規制強化

外貨不足に苦しむミャンマー政府は、ある産業で民間部門が外貨を稼ぐようになると、いつもその分け前に与ろうとする（Kudo [2001]、工藤 [2002]）。縫製産業が主要な外貨獲得産業に成長した頃、2001年5月、政府はCMP加工賃を外貨の公設交換所で準公定レートである450チャット/ドルで交換する

ようにとの通達を出した。当時、市場レートは700チャット/ドル程度であったので、3割以上の乖離があった。この措置は、縫製企業にとっては実質的な「増税」である。実際の運用は、従業員の給与分のみということになり、外貨収入の5割から7割程度が対象となったようである。さらに、2003年10月には、それまで2%であった輸出税が10%に増税された⁽³⁸⁾。この措置にともない、CMP加工賃が正式な「輸出稼得外貨」と認められるというメリットはあったものの、アメリカ経済制裁の発動直後の大幅増税は縫製業者を苦しめた。

政府はCMPビジネスに関する規制の強化にも動いた。前節で述べたとおり、縫製業者のなかにはCMPを「輸入」の抜け道として悪用する者もいた。もともと、CMPビジネスは製造業というよりも委託加工賃を稼ぐ「サービス業」として認識されており、商業省からの輸出入許可だけで事業をしている業者も多かった。

2001年8月、政府は第1工業省を事務局とし、すべての関係省庁とMGMAがメンバーとなる「CMP委託加工ビジネス監督委員会」を設置した。そして、CMPビジネスに従事するすべての企業は、MICへ登録すべきことを決めた。この時点で、66社がMICの認可を受けていなかったといわれる⁽³⁹⁾。MIC認可を受けるためには、所定の手続きを踏む必要がある。これは事務的に縫製企業とくに中小業者の負担となった。筆者が訪問したある企業は、申請から認可取得まで2年を要したという。さらに、政府はMIC認可企業の活動についても規制を強めている。例えば、2003年3月にはCMPで輸入できる額を1回当たり30万ドル以下に制限するとの決定がなされた。さすがに、縫製企業から不満が噴出したため、上限額は60万ドルへ引き上げられたが、問題の根本は解決していない。先に述べたとおり、MIC認可企業となることで車両の輸入ができるなど、縫製企業の生産活動と直接関係のない特典は得られたものの、縫製事業自体の円滑な操業にはむしろ障害となっている。この時期、縫製産業が急速に勢いを失った背景には、こうした政府の課税や規制強化があった。

2. 淘汰と二極分化 国内民間企業の苦境

このように市場環境，政策環境が厳しさを増すなかで，今，縫製産業では企業淘汰と二極分化が進んでいる。まず，企業淘汰の様子を知るために，企業別輸出データを基にジニ係数を計算してみよう⁽⁴⁰⁾。縫製業ブームの最中の2000年度において，輸出実績を持つ企業313社を対象としたジニ係数は0.75であった。これが，アメリカ経済制裁後の2004年度になると，輸出実績を持つ147社のジニ係数は0.60へと低下した。一般にジニ係数の低下は「平等化」を意味する。なぜ，ジニ係数は低下したのだろうか。それは少額の輸出をしていた零細業者が淘汰されたからである。2000年度において1万ドル以下の実績しか持たない零細業者は41社あったが，2004年度には9社に減っている。泡沫的零細業者が消えたことで，見かけ上の「平等化」が進んだのである。

他方で，上位企業への生産・輸出の集中が進んでいる。2000年度において，上位5企業が全輸出に占める構成比は15%であったが，2004年度になると20%へと上昇している。同様な事象は，縫製企業調査（2005年）における企業規模別（労働者数）の変化についても観測される。表11によれば，大規模企業（従業員1001人以上）の数は，2003年，2004年共に11社であった。一方，中規模工場（501人～1000人）は，2003年の22社から2004年には15社へと，アメリカ経済制裁を経て大きく減少した。対照的に，小規模企業（100人以下）は2003年の38社から2004年には51社へと増加している。中規模工場がリストラを進めて，小規模工場になったケースが多いものと思われる⁽⁴¹⁾。

資本形態別にみると，外資系に比べて，国内民間企業が苦境に陥っている姿が明らかである。外資系がほぼ従業員規模を維持しているのに対し，国内民間企業が従業員のリストラを迫られた様子がわかる。このことは，輸出シェアにおいても確認される。先に示した表9によれば，100%外資企業による輸出シェアが，停滞期に入った2002年から上昇している。この時期シェアを伸ばしたのは外資系のみである。市場環境が厳しくなるなかで，資金力，

表11 従業員規模別企業数

	2003		2004	
	外資系企業 (100%&合併)	国内民間 企業	外資系企業 (100%&合併)	国内民間 企業
<= 100	1	37	1	50
101 - 300	4	41	5	36
301 - 500	4	18	4	20
501 - 1000	8	14	7	8
1001+	5	6	5	6
合計	22	116	22	120

(出所) 縫製企業調査(2005年)。

市場へのアクセス、生産性などに劣る国内民間企業が苦戦する一方で、親元企業からの安定的な受注を確保できる、あるいは海外市場におけるマーケティング力のある外資系企業が、その強みを発揮している。市場環境が厳しくなるなかで、縫製業ブームに乗って参入したミャンマー企業のなかでは、競争に勝ち残らずに淘汰される企業が増加している。

おわりに

ミャンマーのように、伝統部門(農業・農村)と近代部門(工業・都市)との間にリンケージの欠如と生産性格差が存在する二重経済論的世界においては、近代部門が伝統部門の余剰労働力をいかに吸収するかが当面の経済発展の鍵となる。今、ミャンマーに求められているのは資源動員型の成長産業である。このような観点から、雇用創出効果の高い縫製産業はミャンマー経済の発展に貢献するものであり、その振興は同国の経済開発に携わる人達の大関心事であってよい。

さて、ミャンマーの縫製産業は、一定の発展条件(アメリカ・EU市場へのアクセス、MFA体制による恩恵、低廉・豊富・良質な労働力の存在、外資企業の「中

国 + 1」戦略，国営・軍関連企業による経験の蓄積，地場の企業家の存在，海外バイヤーの活躍など）に恵まれ，1990年代を通じて，同国の製造業のなかでは異例ともいえる発展を示してきた。

他方，同産業の成長は市場（需要），産業競争力，国際経済環境等，一般に産業の命運を規定すると考えられる要因に加えて，ミャンマー的要因（これはしばしば企業活動を規制する制度とそれに対する企業家の反応によって生み出されたが）によっても，影響を受けてきた。端的にいうと，1990年代末の縫製業ブームの時期には，縫製産業に取り組む意欲と能力を持っている企業家のみならず，制度の抜け穴を利用して漁夫の利を得ようとする人々も参入したことにより，それは水ぶくれ的状况に陥っていたといえる。しかし，このようなバブル状態は，アメリカの経済制裁やMFAの撤廃により消滅した。最大市場であったアメリカ市場を失い，MFA撤廃により中国とも正面から競争することになった同産業は，その歴史のなかで最大の試練に直面している。現在，ミャンマー縫製産業では生き残りを懸けた競争のなかで，企業の淘汰と二極分化が進んでいる。

ミャンマー縫製産業（とくにミャンマー地場企業）がこの難局を乗り切るためには，産業競争力の底上げがどうしても必要である。いかにして生産性を高め，価格競争力を維持していくのか。いかにしてリード・タイムを短縮し，クイック・レスポンスを実現していくのか。いかにして高付加価値商品の生産を可能とする技術を習得するのか。課題は山積している。そして，実は，本章で観察してきた産業の発展過程を振り返る時，ミャンマー縫製産業はその産業基盤の強化に取り組むための好機を迎えているのではないかと考えるのである。

厳しい市場環境に突入したことで，現在，同産業に踏みとどまっているのは意欲，能力のある企業家とスキルを持つ労働者のみとなった。輸入財へのアクセスのみを求めるレント・シーカーは，政府のCMPビジネスへの課税と規制強化によって市場から除かれた。また，15年という比較的短い期間ではあるが，その間，ミャンマー企業は一定のノウハウと経験を蓄積してきた。同

国の民間企業家が自ら保有する経営資源と外国企業や外国人バイヤーが持つリソースとを結合させ、縫製産業への参入を果たしてきたことは、たとえその背景にレント・シーキング的誘因が働いたにせよ、疑いのない事実なのである。この点は、外資系企業が支配するカンボジアの縫製産業などと決定的に異なる。ミャンマーでは縫製産業は国内の企業家に活躍の場を提供しつつあったのである。

繰り返しとなるが、現在、ミャンマー縫製産業はその15年の歴史のなかで最大の試練に直面している。それは岐路に立っているのである。すなわち、同産業が市場環境の激変に対応できずに挫折してしまう産業となってしまうのか、反対に、逆境から独自の発展基盤を創出した産業となるか、の岐路である。そして、それがどちらの路を行くかは、ミャンマー民間企業家の知恵と努力にかかっている。ミャンマー縫製産業の今後の展開は、同国の産業発展をうらなう試金石となるだろう。

補論 縫製企業調査（2005年）について

本調査はアジア経済研究所が、ミャンマー縫製産業の現状を詳細に把握するために、MGMAおよび現地の調査会社の協力を得て2005年に実施したものである。本章の筆者がアンケート票を設計し、2005年6月にヤンゴンにて事前調査を実施した。この事前調査による情報をもとにアンケート票を改善し、同時に調査会社の担当者（スーパーバイザー）にトレーニングを施した。実際の調査は、2005年6月から9月に現地調査員によってなされた。筆者は2005年9月に再度ヤンゴンを訪問し、アンケート調査に同行すると同時に、関連情報の収集を行った。本章で言及されるヒヤリング情報は、主にこの時に聞いた内容である。アンケート調査は2005年9月にはほぼ終了したが、その後、データのクリーニングの過程で、何件か再度訪問をしたり、電話で確認をしたりする作業が生じた。このため、最終的にデータ・セットが完成したのは

2005年10月である。

調査対象は、輸出向け衣料を生産（下請生産を含む）するすべての縫製企業である。対象企業リストを作るため、MGMAと現地の調査会社が現在準備中の“Textile and Garment Directory”（最新版）の元データを利用させて頂いた。これを企業別輸出実績と照会して網羅性を確保した。存在の確認された165企業に対してアンケート調査を実施した。残念ながら、対象165社のうち22企業からは回答（訪問）を拒否され、1企業はすでに生産を止め精算手続きに入っていた。結局、142企業から情報を得ることができた。回答を得られなかった企業には、国有企業、国有・軍関連企業との合弁企業、外資系企業などが含まれている。これらのうちいくつかは大規模な縫製企業である。比較的アクセスが良かったのは、中規模と小規模の国内民間企業であった。本調査にはこのようなサンプル上のバイアスがある点に留意する必要がある。

なお、本調査の対象142企業の概要は以下のとおりである。

【立地】

ヤンゴン	141社
バゴー	1社

【設立年】

1989年以前	2社
1990～1993年	2社
1994～1997年	30社
1998～2001年	84社
2002～05年6月	24社

【企業形態】

国内民間企業	120社
100%外資企業	16社
合弁外資企業 （内MTI合弁） （内UMEHL合弁）	6社 （1社） （1社）
国有企業	0社

〔注〕

- (1) ただし、同国の製造業の中心は現時点ではアグロ・インダストリーである。これについては、本書の補章「ミャンマーのアグロ・インダストリー 工業化への長い道のり」(サン・テイン)を参照。
- (2) 本章ではこのような順序で議論をすすめるが、あらかじめ表7(ミャンマー縫製産業の変遷)で概略を把握していただくと読みやすいと思う。
- (3) ミャンマーの有力経済月刊誌*Dana*が、巻頭特集記事として縫製産業を取り上げたのは2000年11月号であった。この記事において、のちにMGMA会長となるミンソー氏は次のように発言している(Tin Aung Kyaw [2000: 85])。「2000年3月、ミャンマーには縫製工場は大規模、中規模、小規模合わせて400程度ある。これらの工場で働く従業員は30万人を超えている。これら30万労働者の扶養家族も多いだろう。つまり、縫製産業は、現在、相当大きな業界となっているのである」。
- (4) 国連COMTRADEに関しては、これに基づきカナダ統計局が加工・整備している“World Trade Database”を用いた。ミャンマー政府統計については、中央統計局(CSO)が定期的に発行している2つの統計集(*Statistical Yearbook*, *Selected Monthly Economic Indicators*)に基づいた。ただし、輸出額はチャット表示であるため、これを公定レートで米ドルに換算した。輸入国側の統計については、ミャンマー衣料品の主要な仕向地と考えられる22カ国の輸入データを用いた。貿易統計抽出システムである“World Trade Atlas (WTA)”を用いて、22カ国のミャンマー衣料品の輸入額を集計した。
- (5) MGMAのミンソー会長へのインタビュー(2005年6月)。
- (6) 現在、2005年度版の発行準備がなされている。
- (7) 本社(貿易部門など)と工場(製造部門など)が別々の会社となっている場合、および所在地の異なる複数の工場があるためエントリーが複数になっている場合は、1企業としてカウントした。また、明らかなエントリー・ミス(マングレーに立地する紡績企業など)は除外した。
- (8) われわれは縫製企業の現状把握を目的にアンケート調査を実施した。本稿ではこの調査を「縫製企業調査(2005年)」と表記する。なお、調査の概要については、本章の補論を参照。
- (9) ただし、ダイレクトリー掲載企業のなかには、輸出市場が記載されていない企業や、従業員数あるいはミシン台数が小規模な企業も含まれている。
- (10) 衣料品の輸出実績がある企業のなかには、貿易業者等も含まれていたため、これらは除外した。また、1993年度から2004年度までの累計で輸出実績が1万ドル以下の企業については、縫製企業としての実態が疑わしいと判断し除外した。なお、本データの作成方法、他統計との整合性等についてはKudo [2005b:

9-11] を参照。

- (1) ミンソー会長へのインタビュー（2005年6月）
- (2) ミャンマー・チャットの公定為替レートは約6チャット/ドルであるのに対し、市場レートは2004年を通じて900チャット/ドル～1000チャット/ドルであった。本章では、簡単のため1000チャット/ドルで換算している。
- (3) コメが家計支出に占める割合は、1989年には30%、1997年には20%と一層高かった（CSO, *Statistical Yearbook* [2003]）。
- (4) 高等教育については、いずれの国にも引けを取らない就学率を達成している。しかし、これは通信教育（University of Distance Education）による水増しの就学によるところが大きい。例えば、2002年度において、全学生数81万3403人のうち、通信教育の学生は60万2962人（74%）であった（CSO [2003]）。
- (5) 国有企業に関しては、海外経済協力基金 [1996]、西澤 [2000] を参照。
- (6) 国軍はより直属の経営組織として、1996年にMyanmar Economic Corporation を設立しているが、縫製産業には参入していない。
- (7) 当時、Segye CorporationはDaewoo Corporationのグループ企業であった。
- (8) ここでの記述は、主に1993年から2000年までミャンマー大宇の社長を務めたS氏、および1991年に香港から縫製エンジニアとして赴任し、現在大手の縫製企業社長を務めるW氏に対して、筆者が2005年9月に実施したインタビューに基づいている。
- (9) Yangtzekiang Garment Manufacturing Co., Ltd.のウェブサイト（<http://www.ygm.com.hk/>）を参照（2006年1月31日アクセス）。
- (10) バングラデシュにおいても外資系企業は15%以下である。これも政府の外資規制が原因である（Kee [2005]）。
- (11) 金額で最大は「石油・天然ガス」部門の25億3700万ドル（65件）である。
- (12) 同一企業が複数の案件について投資認可を取得する可能性はある。しかし、通常は一認可案件につき一企業が設立されるため、ここでの仮定は現実的である。
- (13) 投資認可額については不明である。ただし、一般に縫製産業は初期投資が小さいので、金額ベースでのシェアは30%よりも低くなると思われる。
- (14) 本節の記述の一部は、筆者が2005年9月に実施した現地縫製業者へのインタビューに基づいている。
- (15) 輸出統計をみると、1993年度にすでに民間企業による実績がある。しかし、C社の現在のオーナーはMGMAのJoint Secretaryを務めるなど、同社は縫製業界の「老舗」的存在である。一般に、同業界ではC社が民間縫製業のパイオニアと認識されている。
- (16) 1990年にヤンゴン郊外にシュエピーター工業団地が造成されて以来、各地に建設された。ミャンマー国営英字紙*New Light of Myanmar*の特集記事“Industrial

- Development (1) - (17) ”(2001年9月17日から2002年1月25日にかけて連載)を参照。
- (27) したがって、この時期の縫製工場の立地は工業団地に偏っている。ヤンゴン最大のフライインター工業団地の第1期工事は1995年に完成しているが、縫製企業調査(2005年)によれば1998年から2001年に設立された80企業のうち、22社の工場がこの工業団地に立地している。
- (28) 外貨事情の悪化を背景とする貿易・投資の規制強化に関してはKudo [2001]を参照。
- (29) CMP方式が一種の「飛び地」(enclave)を作り出すことで、縫製産業の急成長を可能にしたとする議論についてはKudo [2005a: 30-35]を参照。
- (30) 例えば、商業省貿易局“News Letter”14/97(1997年12月9日)、“News Letter”2/98(1998年4月27日)、“News Letter”8/98(1998年7月24日)など。それでも違法輸入が止まらないことに業を煮やした商業省は、それまで輸入許可(import licence)の申請が必要なかったMIC認可案件のCMPビジネスについても、輸入許可を申請するように通達している(“News Letter”3/2001, 2001年7月23日)。
- (31) M社におけるヒヤリング(2005年9月)。
- (32) ただし、2005年1月1日に撤廃。
- (33) 生地には織物と編物があり、前者を布帛(ふはく)、後者をニットと呼ぶ。
- (34) ただし、これは筆者の民間縫製業者へのヒヤリングに基づく情報である。実際にアメリカ向けクォータの配分を担当した第1工業省およびMTIからは、具体的な配分方法を聞くことはできなかった。
- (35) S氏へのインタビュー(2005年9月)。
- (36) 台湾人バイヤーがミャンマー縫製産業において大きな存在感があることは確かであるが、その実態は良く分かっていない。先に述べたように、彼らは休眠パートナーで表に現れることは少なく、現地でもほとんどインタビューできなかった。しかし、彼らは単にバイヤーに留まらず、現地において工場管理や企業経営を行う主体的プレイヤーである。彼らは国内の中国系ミャンマー人と結びつくことで、あたかもミャンマー国民のようにビジネスを行っているように見える。こうした実態の解明については、今後の課題としたい。
- (37) アメリカ経済制裁のミャンマー縫製産業に対する影響については、Kudo [2005b]を参照。
- (38) いわゆる「輸出税」は1999年1月に導入された。これは8%の商業税と2%の所得税で構成される。しかし、実際には輸出品目や利益率にかかわらず、一律10%の税率が適用されている。縫製産業については、CMP加工賃(サービス)に対して2%の所得税が課されていたと解釈されている。
- (39) ただし、1998年以降はCMPビジネスを行うためには、実体としてMICへの登

録が必要となっていたようである。そのため、66社はそれ以前に貿易業者として縫製産業に参入した企業が多いと思われる。

- (40) ここでは、第1節における分析と異なり、衣料品の輸出実績のあるすべての企業を対象とする。
- (41) ただし、ここでも縫製企業調査(2005年)が、2005年6月～9月の調査実施時点で操業している企業のみを対象としている点に注意が必要である。MGMAのミンソー会長が指摘するように、アメリカ経済制裁の影響により零細業者が真っ先に淘汰されたはずである。本調査は調査時点までにすでに廃業に追い込まれていたこうした多くの零細業者をサンプルに含まないため、企業別輸出データに示される零細業者数の減少を的確に捕捉していない。

〔参考文献〕

<日本語文献>

海外経済協力基金開発援助研究所 [1996] 「ミャンマー経済の現状と課題」 OECF Research Papers No.13。

工藤年博 [1997] 「1996年のミャンマー 動き出す経済 出口の見えない政治状況の中で」 (『アジア動向年報 1997』 アジア経済研究所)。

[2002] 「ミャンマーの縫製業」 (『アジ研ワールド・トレンド』 第77号) 39-45ページ。

[2005] 「アメリカによる経済制裁発動後のミャンマー縫製産業」 (『アジ研ワールド・トレンド』 第120号) 44-51ページ。

西澤信善 [2000] 『ミャンマーの経済改革と開放政策 軍政10年の総括』 神戸大学経済学叢書 第6輯 勁草書房。

日本貿易振興会 [1999] 「ローカル・トゥ・ローカル産業交流事業案件発掘調査 ミャンマー [繊維産業]」。

藤田幸一・岡本郁子 [2005] 「開放経済移行下のミャンマー農業」 (藤田幸一編 『ミャンマー移行経済の変容』 研究双書No.546, アジア経済研究所)。

<英語文献>

Asian Development Bank [2005] *Key Indicators 2005*.

Central Statistical Organization (CSO) [various years] *Monthly Economic Indicators*, Yangon.

[various years] *Statistical Yearbook*, Yangon.

Chaw Chaw [2003] "Rural Women Migrating to Urban Garment Factories in Myanmar," in *Social Challenges for the Mekong Region*, Chiang Mai: Chiang

- Mai University (http://www.rockmekong.org/pubs/social/08_chaw.PDF, 2006年2月20日アクセス).
- Kee, Hiau Looi [2005] “ Foreign Ownership and Firm Productivity in Bangladesh Garment Sector, ” Paper Presented at a Seminar on FDI and Productivity in the Garment Industry in Bangladesh Organized by the World Bank on 22 August, 2005, Available at the World Bank Website.
- Kudo, Toshihiro [2001] “ Transformation and Structural Changes in the 1990s, ” in Toshihiro Kudo ed., “ Industrial Development in Myanmar: Prospects and Challenges, ” ASED No.60, Chiba: Institute of Developing Economies, Japan External Trade Organization.
- [2005a] “ Stunted and Distorted Industrialization in Myanmar, ” IDE Discussion Paper Series No.38, Institute of Developing Economies, JETRO (<http://www.ide.go.jp/English/index4.html>).
- [2005b] “ The Impact of United States Sanctions on the Myanmar Garment Industry, ” IDE Discussion Paper Series No.42, Institute of Developing Economies, JETRO (<http://www.ide.go.jp/English/index4.html>).
- Ministry of National Planning and Economic Development(MNPED) [1998] *Review of the Financial, Economic and Social Conditions for 1997/98*, Yangon.
- MMRD Publication [2001-2002] *Myanmar Textile and Garment Directory 2001-2002*, Yangon.
- [2002-2003] *Myanmar Textile and Garment Directory 2002-2003*, Yangon.
- Moe Kyaw [2001] “ Textile and Garment Industry: Emerging Export Industry, ” in Toshihiro Kudo ed., “ Industrial Development in Myanmar: Prospects and Challenges, ” ASED No.60, Chiba: Institute of Developing Economies, Japan External Trade Organization.
- New Light of Myanmar* (ミャンマー国営英字新聞).
- World Bank [2005] *World Development Indicators, 2005*.

< ミャンマー語文献 >

- Tin Aung Kyaw [2000] “ Chouk Laik Cha Zo, Thunge Gyin ” [縫いましょう , 友達よ], *Dana*, 11月号。