

米国の後による経済制裁発動 後のミャンマー縫製産業

工藤年博

一九九〇年代の後半、ミャンマー縫製産業は急成長を遂げる。この時期、ヤンゴンでは「新工場といえば、縫製工場に違いない」とさえ言われた。ミャンマーの衣料品輸出は、二〇〇〇年度までの五年間で一三倍に増えた。そして、この成長を支えたのが、米国とEU市場だったのである。二〇〇三年七月、米国はミャンマー軍政に対し、同国産品の輸入禁止を含む厳しい経済制裁を発動した。ミャンマー縫製産業はその主要なマーケットを、突然失ったのである。それから、およそ二年が経過した。現在、同産業はどうなっているのだろうか。最新の状況を報告する。

● 依拠統計について

ミャンマーの経済・産業について調べようとする時に、つねに問題となるのが統計の欠如と不正確さである。縫製産業に関する統計も同様な状況にある。

まず、同産業の業容を知るには、貿易統計が重要である。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、主要な原料(生地、付属資材等)を無為替で輸入し、これを国内工場で縫製して、製成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。

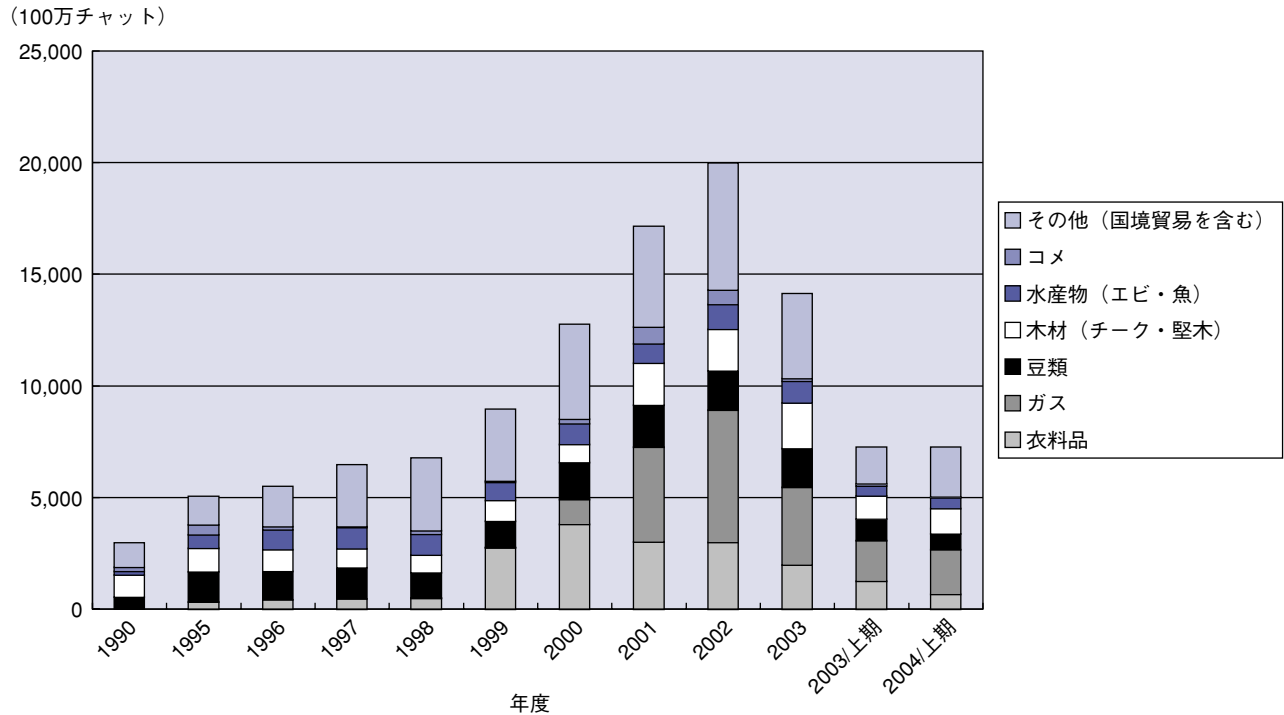
しかし、ミャンマーの輸出統計にはいくつかの問題がある。第一に、多重為替レートの問題である。同国には、公定レート、関税評価レート、準公定レート、市場レートなど複数の為替レ

ートが存在している。貿易統計がどの為替レートを使って記録されているのか不明である。第二に、同国の輸出には原則として輸出価額に対して一〇%の輸出税が課される(但し、CMP方式の場合には委託加工賃のみが課税対象)。この輸出税を逃れるために、輸出額が過少申告されがちとなる。第三に、品目別・仕向地別の輸出入データが公表されていない。ミャンマー政府が発行する二つの統計集 (Statistical Yearbook 〓 年刊 Selected Monthly Economic Indicators 〓 月刊) には、仕向地別輸出入データ、主要品目別輸出入データが掲載されているが、両者のクロス表は一九九三年の発表を最後に、公表されていない。以上のような問題を踏まえ、本稿では各国別に論じる場合には、できるだけ輸入国側の統計を利用することとする。当然、輸出国側の統計と輸入国側の統計との間には、貿易条件(FOB, CIFなど)や記録される時期(輸送期間)により発生する相違があることにも留意する必要がある。



米国経済制裁を受け、遊休化した設備。ヤンゴンの工場縫製工場 (筆者撮影)

図1 ミャンマーの主要品目別輸出



(出所) Statistical Yearbook 2003, Monthly Economic Indicators, September 2004.

次に、企業・工場数が重要であるが、これに関する統計にも問題が多い。本稿で扱うのは主に民間の縫製企業・工場である。民間工場については、第一工業省の工業監督・検査局に登録義務がある。衣料工場としての登録は二〇〇五年五月時点で二二六所あるが、この統計も新聞や雑誌に時々掲載されることはあるものの、定期的に公表されていない。もちろん、企業名は公表されないため、母集団リストとして利用することもできない。ミャンマーに縫製企業・工場がいくつあるのかについては、後で紹介するように、ミャンマーガメント製造者協会(MGMA)の推定があるものの、これもきちんとした企業・工場リストによって裏付けられているわけではない。第一工業省の登録以外に、民間調査会社が作成しているディレクトリーがある。例えば、Yangon Directory 2005によれば三九六社、Textile and Garment Directory 2002-03によれば二九六社ある。しかし、いずれも漏れやオーバーラップがあると思われる。さらに困難なのは、国営企業および軍関連企業に関するデータがないことである。同国の縫製産業は一九九〇年代初めに、主に外資と国営・軍関連企業との合弁、あるいは外国バイヤーによるこうした企業への委託というかたちで生産が始まった。今でこそ民間企業が中心となっているが、現在、国営・軍関連企業がどの程度の生産・輸出をしているのかは不明である。これらの企業は工業監督・検査局に登録する必要もないし、民間調査会社が発行するディレクトリーにも載っていない。その実態を知るすべがないのである。

最後に、労働者数に関しては、事態はより深刻である。MGMAによる「推定」はあるものの、これには根拠となる統計はない。各工場は郡(タウンシップ)の労働監督局に従業員数を届け出る義務があるので、縫製工場の立地しているヤンゴン(およびその周辺)のタウンシップに行って調べれば、正確な労働者数を知ることができるはずである。ミャンマー政府がこのような努力をしているのかは分からないが、いずれにしても

表1 主要国のミャンマー衣料品輸入額

(単位: 100 万ドル)

	1997年	1998年	1999年	2000年	2001年	2002年	2003年	2004年	(参考) 2004 (輸出統計)*
EU (15カ国)	94.1	118.0	155.1	276.1	348.8	307.2	339.9	456.8	144.2
英国	31.9	26.0	35.0	80.8	97.3	98.6	102.6	139.0	45.6
ドイツ	23.1	35.3	40.6	65.2	75.3	66.1	90.9	115.9	0.3
フランス	29.2	33.8	51.4	57.6	70.6	61.7	52.3	62.9	14.7
スペイン	3.5	3.9	7.6	17.0	26.9	20.6	24.2	43.8	14.5
イタリア	4.1	5.2	4.1	13.1	19.2	20.7	21.6	33.2	9.3
オランダ	5.7	6.8	10.7	29.6	35.1	9.8	15.3	26.0	2.5
日本	1.1	2.3	2.1	4.6	7.5	15.0	32.2	44.8	27.0
シンガポール			10.8	26.5	28.4	22.2	29.2	23.6	11.5
カナダ	7.8	6.3	11.6	31.6	29.5	22.0	19.9	12.3	3.7
韓国	0.1	0.0	0.2	0.7	3.3	1.7	5.0	6.3	13.2
マレーシア	0.0	0.0	0.0	0.0	0.5	1.6	2.8	3.2	4.4
オーストラリア	1.5	2.7	3.6	2.5	3.0	0.3	0.2	0.3	6.0
米国	85.3	127.8	185.7	403.5	408.0	298.6	232.7	0.0	0.2
合計 (上記 22 カ国)	189.8	257.2	369.1	745.5	829.0	668.5	661.8	547.3	225.8

(出所) World Trade Atlas. 但し、*のみミャンマー通関統計。

数字は公表されていない。

ミャンマー政府は「米国経済制裁によって八〇〇工場が閉鎖に追い込まれた」といった発言を繰り返している。もちろん、政治的な意図を持った発言であり、割り引いて考える必要があるもの、そもそも正確な数字をつかんでいないのかも知れない。米国の経済制裁の影響を知るためにも、あるいは産業政策を立案するためにも、まずは現状把握が重要である。ミャンマー政府には、統計整備の努力が求められる。

●重要産業としての縫製業

ミャンマーにおいて、縫製業は重要な産業である。

第一に、外貨の獲得源として重要である(図1参照)。一九九〇年代を通じて、同国の主要輸出品目は、豆類、木材、水産物、コメなど一次産品が中心であった。衣料品の輸出は一九九〇年代半から徐々に立ち上がりつつあったが、急増するのは一九九九年(年度は四〜三月)においてである。この年度に輸出額は前年度のおよそ六倍を記録し、全体の輸出に占める構成比も三割に達し、最大輸出品目へと躍り出た。この頃、ヤンゴンでは「新工場といえは、縫製工場に違いない」と言われる縫製業ブームであった。衣料品輸出は二〇〇〇年度にも四割近い伸びを示した。しかし、米国経済の景気後退や、経済制裁法案の米

国議会への提出などの動きを懸念したバイヤーの買い控えなどにより、二〇〇一年度には約二割の減少となり、早くもブームは去ったのである。それでも、経済制裁前の二〇〇二年度において、衣料品は天然ガスに次ぐ第二位の輸出品目であった。

第二に、雇用を生み出す産業として重要である。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。縫製産業に従事する労働者数に関する正確な統計はないが、MGMAは米国制裁前には三〇万人がこの産業で働いていたという。また、一般に縫製産業は労働者に高度な知識・技能を要求しないため、教育水準の低い貧困層の雇用の受け皿としても期待される。ミャンマーにおいては、生産年齢人口(一五〜五九歳)が大きく、かつ増加している。この年齢層は一九八五年度には二一〇〇万人(全人口の五六%)であったが、二〇〇二年度には三一〇〇万人(同五九%)へ増加した。また、年少人口(〇〜一四歳)の構成比も、二〇〇二年度において三三%と高い。これらの数字は、過去一七年間に多くの若年層が労働市場に参入し、かつ今後ともその傾向が継続することを示唆するものである。さらには、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一の存在が知られている。こうした人達へいかに仕事を提供するのか。雇用の創出は、ミャンマー経済が直面する重要な課題である。

第三に、同国においては、縫製産業が事実上ただ一つの輸出志向型製造業であるという点が重要である。そもそも、国民経済に力める製造業の構成比は一割弱と小さい。投資環境の悪さや政治問題などから、外国直接投資の流入も極めて限定的である。このような状況にあって、ミャンマーでは縫製産業のみが世界へ開かれた輸出製造業なのである。製造業において経験の浅い同国の企業家に対して、縫製産業は外国の市場、技術、経営ノウハウなどに接する貴重な機会を提供する産業なのである。

●欧米市場による成長

一九九〇年代末の縫製産業の成長は、主に米国・EU市場により牽引された。ここではミャンマー衣料品の主要仕向地である米国・EU(一五カ国)を含む二三カ国について、輸入国側の統計から作成した表1に基づき、分析をすすめる。参考までに、二〇〇四年のミャンマー輸出統計の数値を併記している。

これを見ても分かるように、両者の間には大きな差異がある。例えば、二〇〇四年のドイツ向け輸出は輸入国統計に基づくくとEU全体の二五%を占めるのに対し、ミャンマー輸出統計によるとほとんど実績がない。筆者が実施した二〇〇五年六月の企業ヒヤリングでは、「現在、ミャンマー縫製企業が生き残っているのはドイツ向けのおかげである」との声がしばしば聞かれた。もちろん訪問した企業は限られているものの、輸入国側の数字の方がこうした現場の声と整合的である。

さて、一九九七年において、二二カ国によるミャンマー衣料品の全輸入に占める米国市場のシェアは四五%、EU市場のそれは五〇%であった。その後、米国の輸入が急伸し、二〇〇〇年には米国市場が五四%を占めた。一方、EUのシェアは三七%へと低下した。二〇〇一年に入ると、前述した理由により、米国市場の伸長に急ブレーキがかかる。二〇〇一年上期（一～六月）の輸入額は前期比マイナスに転じ、その後二〇〇三年七月の経済制裁まで、大きく回復することはなかった。ただ、この時期はEU向けも伸び悩んだため、二〇〇二年時点で米国・EU市場のシェアは四五%前後で拮抗していた。いずれにせよ、ミャンマー衣料品のおよそ九割は、この二大市場へ輸出されていた。

ミャンマー衣料品の米国・EU市場への輸入が伸びた要因の一つは、多国間繊維取り決め(MFA)によるクオータの存在であった。米国と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(但し、二〇〇五年一月に撤廃)。具体的には、輸出各国にアイテム毎にクオータを設定し、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、米国が六アイテムについてクオータを設定しているのみで、EUは全てフリー・クオータであった。このフリー・クオータでの輸出を求めて、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。もちろん、低賃金による委託加工賃の安さという競争上の優位点もあったものの、電力や輸送コストなどを含め

たトータル・コストは必ずしも安価ではなかったし、生産・輸送のリード・タイムの面でも、中国などと比較して不利であった(この辺の事情は、拙稿「ミャンマーの縫製業」本誌第七七号所収、二〇〇二年二月を参照)。

このように、ミャンマー縫製産業はMFA体制の恩恵を享受するかたちで成長してきたが、その撤廃を目前にして、産業全体の生産性の向上、国際競争力の向上に取り組み必要に迫られていたところであった。米国政府によるミャンマー製品の輸入禁止という制裁措置は、こうした時期に発動されたのである。

●米国経済制裁の影響

二〇〇三年七月、ブッシュ米大統領は「二〇〇三年ビルマ自由・民主主義法」に基づき、対ミャンマー経済制裁の大統領令を発出した。この経済制裁は、①ミャンマー産品の輸入禁止、②米国内におけるミャンマー政府の資産凍結、③軍政幹部の米国への入国禁止などを主な内容としている。また、現軍政が人権・民主化問題で目に見える改善をしたと大統領が認証するまで、この経済制裁は続くとして規定されている。経済制裁により、ミャンマー国内では経済活動に様々な障害が生じた。卑近な例を挙げれば、ミャンマー国内でVISA、ダイナース、アメリカン・エクスプレスなどのクレジットカードが使用できなくなった。ドル建ての貿易決済が困難になったことが原因とされる。

当然、最も大きな影響は、輸入禁止措置によるものであった。ミャンマー輸出統計によれば、制裁直前の二〇〇二年度において、対米輸出は全輸出額の一割程度を占めていた。同国の輸出(およびそれに伴う外貨収入)に致命的な打撃を与えうるシェアではないが、かといって無視しうる大きさでもない。そして、対米輸出の大部分は衣料品であった。米国輸入統計によれば、二〇〇一年のミャンマーからの輸入は四億七〇〇〇万ドル、うち衣料品は四億一〇〇〇万ドル(全体の八七%)であった。衣

料品バイヤーが制裁発動を見越して買い控えた二〇〇二年においても、全輸入三億五六〇〇万ドルのうち、衣料品は二億九九〇〇万ドル（全体の八四％）を占めていた。すなわち、今回の経済制裁は衣料品（縫製産業）を狙い打ちしたものに他ならない。それでは、米国の経済制裁はミャンマー縫製産業にどのようなインパクトを与えたのであろうか。

第一に、輸出（生産）が減少した。先に述べたとおり、ミャンマー縫製産業の成長は米国とEU市場に支えられてきた。その主要市場の一つが失われたのである。ミャンマーからの衣料品の輸出は、制裁前の二〇〇二年度に四億三九〇〇万ドル（内、米国向け二億五一〇〇万ドル）であったが、制裁後の二〇〇四年度には二億二六〇〇万ドルとほぼ半減した。それでも、若干減少幅が小さくなったのは、EU向けが堅調であったこと、日本向けの輸出が伸びたことによる。

第二に、こうした輸出の大幅な減少を受けて、多くの工場が閉鎖に追い込まれた。残念ながら、いくつの縫製企業・工場が閉鎖に追い込まれ、それによって何人の労働者が失業したのかわかる統計はない。そもそも、制裁以前に縫製企業・工場がいくつあったのかさえ、正確には分からない。ここでは、きちんとした統計による裏付けはないものの、MGMAのミン・ソー会長による推定を紹介する。MGMAの正式メンバーは五三社にすぎないが（二〇〇五年六月時点）、当協会は政府通達などを縫製業者に伝達するために連絡網（インフォーマルなメンバーを含むリスト）を有しており、これが同国の縫製業者のほぼ全てをカバーしているとのことである。会長によれば、制裁前のピーク時（二〇〇〇年末から二〇〇一年初め）において、縫製工場はおよそ四〇〇工場あった。この中には、ミシンが二〇〇〜三〇〇台という下請け生産専門の零細・小規模工場が約一〇〇工場含まれていた。これが米国経済制裁を受けた後、二〇〇五年六月時点では約一八〇工場にまで減少したと言う。生産量の減少により下請け生産がほとんどなくなったため、零細・小規

模工場は真つ先になくなった。縫製産業に従事する労働者数は、ピーク時の三〇万人から、現在は一二万人程度に減少しているのではないかと、このことであった。労働者数を六割減と推定しているのは、生き残った工場においても人減らしがすすんでいることを反映しているのであろう。

第三に、委託加工賃が下落した。先に述べたとおり、同国の輸出向け縫製産業はほとんどがCMP方式による委託加工である。輸入にあたって決済が生じないため、外貨不足を背景として厳しい輸入規制が存在する同国に適した貿易形態とされる。ミャンマーの縫製産業においては、原材料を国内で調達するいわゆる「FOB」といわれる形態が非常に少ない。これは国内の川上・川中産業の未発達によるものである。このため、縫製産業は他の国内産業とのリンクがほとんどなく、結局、海外バイヤーから受け取る委託加工賃のみが彼らの収入となっている。この委託加工賃が、下落したのである。これを実証する統計データはないものの、筆者がおこなった聞き取り調査においても、ほとんどの企業が委託加工賃の低下を嘆いていた。これは経済制裁により遊休化した生産設備を何とか稼働させようと、少ないオーダーを取り合うダンピング的受注合戦が繰り広げられた結果である。海外バイヤーもこうした状況につけ込み、委託加工賃を叩いたのである。

このことは、供給サイドの輸出統計（ミャンマー）、需要サイドの輸入統計（米国・EUなど）の数字に表れる以上に、ミャンマー縫製業者の減収率が高いことを意味する。一般に委託加工賃は輸出価格（FOB）の一割程度と言われる。仮に、従来一〇〇ドル（うち委託加工賃一〇ドル）の製品を輸出していた場合、委託加工賃の半減は輸出価格を九五ドル（うち委託加工賃五ドル）へ引き下げる。輸出額の減少は五％に留まるが、委託加工賃は五〇％減となっているのである。このように、数量の減少と相俟って、縫製業者の収入は大きく減少しており、これが労賃の切り下げ（ボーナスや残業代のカット）につながる

っているケースも多い。

以上から、米国経済制裁により、輸出額（＝生産額）、工場数、労働者数、委託加工賃、賃金のいずれも大幅に減少したと判断できる。ミャンマー縫製業は大打撃を受けたのである。

●縫製企業の対応

これまで縫製産業が全体として受けた影響をみてきた。ここでは、縫製企業が経済制裁というインパクトを受け、実際にどのような対応をしたのか、その具体例を紹介しよう。いずれも筆者が二〇〇五年六月に訪問した企業・工場の事例である。

A社は一九九四年、民間の縫製企業としては最も早い時期に創業した。社長は中国系ミャンマー人、実際に工場を経営しているのは韓国人の夫人である。社長は商工会議所の共同事務局長でもあり、同国の縫製業界を代表する経営者の一人である。創業後、順調に事業を拡大し、制裁前には六工場を有していた。しかし、経済制裁を受け、一工場を閉鎖、四工場に集約した（二〇〇三年九月）。労働者は四〇〇〇人を三〇〇〇人に減らした。制裁前は米国向け七割、EU向け三割であったが、現在はドイツを中心とするEU向けのみである。二工場を閉鎖する際に、それまでEU向け生産に従事していた工場の労働者を残し、設備を集約した工場に転勤させた。米国向け生産に従事していた労働者は解雇された。なぜこのような再編をしたかという点、労働者の技能を重視したから、とのことである。米国向けはスペックがシンプルで縫製が簡単であった。また、ロットが大きいため習熟するまでに多少の不具合がでて、許容される不良率内に収めることができた。これに対して、EU向けはデザインが複雑で縫製が難しい。かつ、ロットが小さいため高い歩留まりが要求される。このため、EU向けを経験していた工場の労働者の方が残された。但し、委託加工賃は半分以下になっている。日本市場に参入したいが、要求品質を達成できない。縫製業界では「日本向けは日本人にしかできない」と言わ

れている、とのことであった。将来の展望については、「経済制裁は現軍政がある限り続く。軍政が政権を降りることはない。経済制裁も続く」との認識を示した上で、「他の分野への事業展開を考えている」とのことであった。

B社は一九九九年から操業を開始した民間縫製企業である。四人の中国系ミャンマー人が、資金を出し合って創業した。縫製産業に参入したのは「時が来ていた」から。実際、二〇〇〇年まではとても儲かったそうである。制裁前は全量を米国へ輸出していた。現在は全てEU向けである。二〇〇三年八月から一〇月まで工場を閉鎖している。この際、四五〇人の労働者全員が解雇された。EUからの注文を受け、同年十一月に新たに労働者を雇用して再開した。現在は一五〇人で操業している。二〇〇三年下期には九割の縫製工場が閉鎖していたと言う。委託加工賃は半分以下に下がっている。平均賃金は制裁前の三万五〇〇〇チャット（市場レートで一ドル約一〇〇〇チャット）から、二万チャットへ下がった。今年（二〇〇五年）末まで操業してみても、進退を決めるつもりである、とのことである。

C社は一九九八年に創業、二〇〇〇年に第二工場を建設した。制裁前は米国へ二割、EUへ八割を輸出していた。制裁後はEU（ドイツ中心）へ九割、カナダへ一割輸出している。制裁前に労働者は一一〇〇人であったが、現在は六〇〇人に減少している。二〇〇三年末までは解雇せずに従業員を維持していたが、二〇〇四年に入って徐々に解雇せざるをえない状況になった。それでも、C社は米国市場への依存度が低かったため、何とか生き延びている。今年の水祭り（二〇〇五年四月中旬）以降、状況は良くなっているようである。平均賃金は制裁前も現在も二万チャットである。

D社は一九九五年に設立された、香港資本一〇〇%の外国企業である。親会社は海外に多数の縫製工場を有しており、ミャンマー工場は当社が最後に建設した工場である。労賃の安さに惹かれて進出を決めた。最も早い時期に進出した外国縫製企業



日本向けユニフォームを生産する外資企業。
米国経済制裁後に日本市場へ参入した（筆者撮影）

の一つである。この時期に国営企業や軍関連企業との合併でなく、独資による進出は珍しい。但し、土地と建物は軍関連企業から借りている。工場長は中国系マレーシア人。制裁前は米国向けに六割、EU向けに四割輸出していた。現在は日本向け九五割、マレーシア向け五割となっている。日本向けにはユニフォーム、作業着を中心に輸出している。制裁前から日本のバイヤーと交渉し、日本市場への参入を準備していた。日本向けは品質要求が高く、これをクリアするのが大変だった。ミャンマーの地場企業が日本市場へ出せる可能性は、ほとんどないと考えているようである。日本向けはGSP（特惠関税）が適用されるので関税はゼロである。制裁前は六〇七工場に下請けに出していたが、現在は自分たちの設備を稼働するのが精一杯である。また、制裁前には外国人技術者二五名が駐在していたが、現在は三名しか残っていない。平均賃金も制裁前の三万五〇〇〇〜四万チャットより、現在は二万八〇〇〇チャットに下がった。今は赤字続きで将来展望も明るくない、とのことであった。以上、米国の主要市場としてきた縫製企業は多く、経済制裁により深刻な影響を受けた様子が分かる。

●縫製業の新たな展開——EUおよび日本市場の台頭

しかしながら、同時に、ミャンマー縫製業者は生き残りをかけて、仕向地転換や新市場の開拓を図っている。まず、仕向地転換のターゲットとなったのはEUである。ミャンマー縫製業者は自社ブランドをもっているわけではなく、基本的には海外バイヤーのオーダーを待つしかない。それでも、海外バイヤーの価格・納期などの要望に柔軟に対応することで、EU向けオーダーの獲得に成功した。結果として、経済制裁が発動された直後の二〇〇三年後半から、EU向けに輸出ドライブがかかっている。EU向けは二〇〇三年下期には前年同期比で一五%の増加、二〇〇四年上期には同五一%、二〇〇四年下期には同二四%の伸びをみせている。EU主要国別にみると、ドイツ、英国、

スペイン向けの伸びが目立つ。二〇〇二年と二〇〇四年の輸入実績を比較してみると、ドイツが約五〇〇万ドル、英国が四〇〇万ドル、スペインが一二〇〇万ドルの増加を示している。ミャンマー縫製企業が、EU向け増産を比較的容易に達成できたのはなぜだろうか。これは同国がEU向けの生産においてすでに経験を有していたためである。考えてみれば、ミャンマー縫製業が勃興した一九九〇年代半ば以来、EU市場は米国市場と同様に重要なマーケットであった。A社の事例に示されるとおり、経済制裁前からEU向け衣料の生産に携わってきた労働者は多かつたのである。これらの労働者を有効活用することで、EU向け生産の困難さ（小さなロット、複雑なスペック、高度な縫製技術、高い品質基準、厳しい納期）を克服していった。こうした基礎的条件の上に、委託加工賃の低下が加わり、ミャンマー縫製業者はEU向けオーダーを獲得できたのである。

一方、日本への輸出の伸びも顕著である。二〇〇四年には輸入額で二二カ国中、英国、ドイツ、フランスに次いで第四位、全体の八%のシェアを占めるに至った。但し、日本向けは二〇〇一年頃から着実な伸びを示しており、必ずしも米国経済制裁による仕向地転換効果のみが要因ではない。もちろん、D社のように経済制裁を契機として、全面的に日本向けへ転換した企業もあるが、これは技術水準の高い外資系企業による、むしろ例外的事例である。日本市場は欧米市場と異なり、低価格の量産定番品に関しても、品質基準が非常に高い。そのため、ミャンマーのように日本向け生産の経験の浅いところでは、立ち上げ当初は日本人技術者が常駐し、徹底的な生産・品質管理を行わなければならないと言われる。それ故、それまで欧米市場を相手にしてきたミャンマーの縫製業者が、簡単に参入できるマーケットではなかったのである。

それでは、ここ数年の日本向け輸出の伸びは、誰に担われているのだろうか。それは主に現地へ進出した日系企業、および日系企業の支援を受けた外資系企業である。日本市場に販売

ートをもつ日系企業が当地に工場を建設し直接生産に乗り出す、あるいは技術力の高い外資系縫製企業（韓国系など）に対して丹念に技術指導を行いながら委託生産する、といった形態がとられている。それ故、現時点では、少数の企業（一〇社以内）が日本向け生産の八〜九割を担っているのが実態である。

しかし、日本企業にとってミャンマーは衣料生産拠点として魅力的である。第一に、特別特惠措置（LDC特惠措置）により同国で生産される衣料品には関税がかからない。第二に、いわゆる「中国十」戦略に基づく、リスク分散の候補国と考えられている。さらには、ミャンマー地場企業の技術力が向上すれば、将来的には彼らの日本市場への参入も不可能ではないだろう。以上から、今後とも日本向け生産・輸出は伸びていくものと思われる。

●課題と展望

ミャンマーにとって縫製業は重要な産業である。米国の経済制裁はこの産業に大きなダメージを与えた。その影響の度合いを、正確に数字で示すことは難しい。しかし、本稿で紹介してきた幾つかの統計と筆者の現地ヒヤリングから総合的に判断して、一時期、企業・工場数、労働者数を半分以上にする程のインパクトがあったのではないかと推測する。但し、何人かの縫製業者の発言にあったように、経済制裁直後の最悪期は脱し、二〇〇五年に入ってから景況は上向きつつあるのかも知れない。しかしながら、それにしても、米国の市場を失ったままでは、他の低開発国のように縫製産業を初期経済発展の牽引役として、非熟練労働者に対する雇用機会を提供することで貧困削減に貢献する、といった開発戦略を描くことはできない。米国の経済制裁が傷つけているのは、縫製企業家であり、労働者であり、そして労働集約産業を起爆剤とする開発戦略それ自体である。ミャンマーにおいて縫製産業は、世界へ開かれた唯一の工業の「窓」でもある。同国で先進国市場を相手とする製造業は縫

製産業のみである。他の主要輸出品はガス・鉱物のような天然資源であり、豆・海老・木材のような一次産品である。これらの製品の生産・輸出には、体系的な工程・品質管理、大量の労働者の組織化、高度な経営ノウハウなどが必要ない。近代的生産技術というのは工場文化のようなソフトも含めて、実際に大規模生産に取り組むことで獲得されるものである。大規模生産自体が学習過程であり、それが製造業の基礎体力を強化する。製造業に経験の浅いミャンマー企業にとって、初期投資コストが小さく、汎用技術を利用する縫製産業は、近代的工業経営を学ぶ格好の「場」なのである。

また、縫製産業はミャンマー政府が産業振興のあり方を学ぶための教材ともなり得る。この産業は世界市場を相手にしており、かつ外資を含む民間企業が主要なプレーヤーである。同国政府の産業振興の常套手段―すなわち、消費者の嗜好や品質に無頓着な製品を、国内市場のみを対象として、国営工場に数量目標を与えて生産させる―は、ここでは通用しない。縫製産業の振興策は、民間企業の生産性向上に資するべく、インフラを整備し、貿易・投資環境を整え、技術移転を促し、人材養成を行うことでなければならない。もちろん、これまでのように、急成長する縫製産業からいかに税金（外貨）を吸い上げるかのみに関心しているはダメである。

今や、縫製産業は大競争時代に入り、中国はもとより、ベトナム・カンボジア・アフリカ諸国とも競う時代になった。ただでさえ、競争環境は厳しくなっているのである。その上、米国の市場を失ったミャンマー縫製産業の前途は、誠に厳しいと言わざるを得ない。しかし、だからといって、その振興を諦めてしまえるほど、それは軽微な産業でもない。いかにして、縫製産業の復活を図るのか。官民挙げた、知恵と努力が試されている。

―

（くどう としひろ／アジア経済研究所新領域研究センター）