

グローバル化の波に洗われる アフリカの衣料産業

－ 製品，資本，技術の国際移動と
ローカル企業の対応 －

西浦昭雄・福西隆弘

はじめに

サブサハラ・アフリカ(以下、アフリカ)諸国の製造業セクターは、南アフリカ(以下、南ア)の自動車産業やモーリシャスの衣料産業などが輸出市場において成功をおさめているが、こうした数少ない例を除くと、おしなべて停滞しているという印象が強い。実際多くの国では、貿易自由化に踏み切った1990年代以降、製造業セクターは国内市場を輸入品に奪われる一方で輸出市場でのシェアは増加がみられず、アジアの工業化の原動力となった外国投資も低調である。こうした閉塞のなかで、2000年以降、いくつかのアフリカ諸国において大規模な外国直接投資が衣料産業に対して行われ、衣料品輸出は大きな成長を記録した。先進国市場を相手にした大量生産を行っていること、後発発展途上国を含む複数の国で成長がみられたことを考慮すると、アフリカにおいて生じた最も本格的な工業製品の輸出といえる。グローバル化するビジネスの動きから取り残された感の強

かったアフリカの製造業にも、ようやく成長が到来したという印象をもたせるものであった。しかし、輸出市場への進出は同時に、国際市況や市場アクセスの変化、ライバルとなる他の輸出国の動向の影響を強く受ける結果となり、2005年初頭に繊維・衣料品の欧米市場へのアクセスが変更されて以降、アフリカからの輸出に再び変化が生じている。

本稿では、貿易自由化によって生じた衣料産業のダイナミズムについて紹介する。自由化後に製品、資本、技術がどのように移動したのかを整理し、グローバル化のなかでローカル企業が受けた影響とその対応についてまとめる。

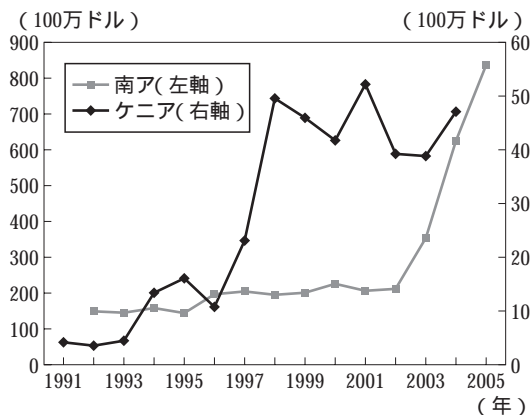
1. 輸入製品の奔流

輸出の増加に先立って、貿易自由化がもたらしたのは大量の輸入品の流入であった。アフリカ最大の衣料産業をもつ南アでは、1994年の民主化を機に、GATTウルグアイ・ラウンド合意によ

る関税保護水準の段階的引き下げを迫られた。その結果、2003年ごろから輸入が急増し、衣料品輸入額は96年の2.0億ドルから、2005年には8.4億ドルに増加した(図1)。なかでも中国からの輸入が4630万ドル(1996年)から6億230万ドル(2005年)へと急増しており、2005年には衣料品輸入額のうち、中国の占める割合は72%となった。輸入の急増は繊維・衣料産業の労働者に最も影響を与え、南ア通産省によると、2001年の衣料産業の雇用12.3万人のうち、2005年までに4.6万人分の雇用が減少した。

東アフリカにおいて最大の衣料品の生産規模をもつケニアでは、貿易自由化が実効力をもちはじめた1990年代の初めから衣料品の輸入増加が始まっている。政府統計によると、輸入額は1992年の約350万ドルから1998年には4960万ドルへと増加し、ケニア国内市場の輸入品シェア(販売額ベース)は少なくとも50%を超えたと推定される(図1)。密輸入品も多いため政府統計は実際の輸入額よりも少ないと考えるべきであるが、それでもこの間の平均増加率は年率55%にものぼり、

図1 南ア・ケニアの衣料品輸入額推移



(注) 中古衣料品を含む。南アの輸入額は、1998年以前は南部アフリカ関税同盟のデータを流用している。

(出所) United Nations Comtrade.

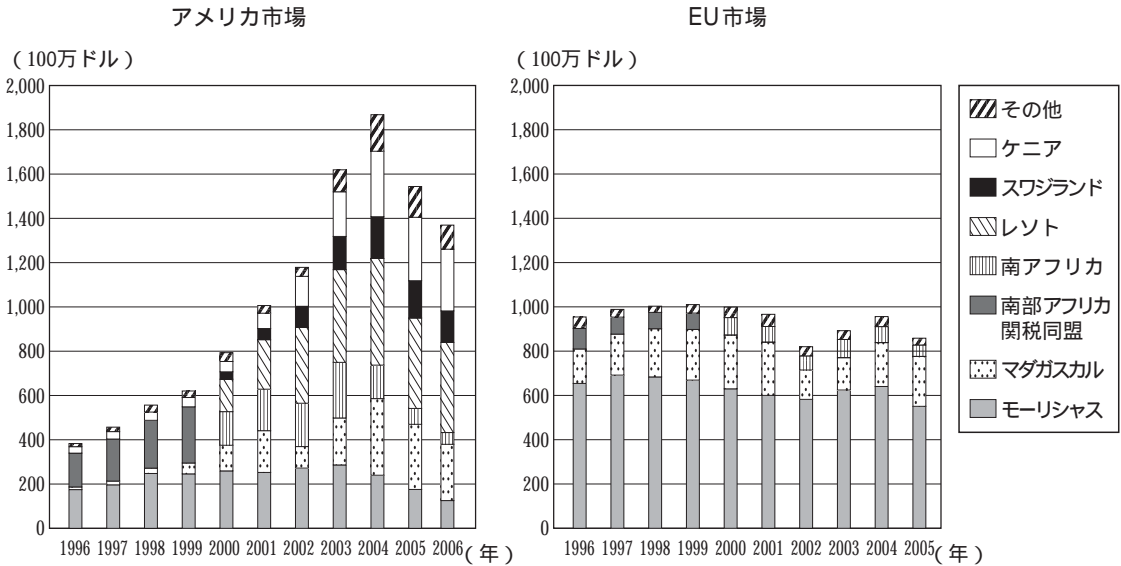
その後も輸入額は4000万~5000万ドルを維持している。輸入の約70%が、先進国からの輸入が大半を占めている中古衣料品である。新品衣料品の輸入元は、アジアが全体の約50%、ヨーロッパが23%、アフリカが14%という構成になっている(2004年)。輸入元が自由化以後にヨーロッパからアジアにシフトし、なかでも中国は18%を占める最大の輸入元となった。

中古衣料品は国産品よりも安価なため、南アを除くアフリカ諸国で低所得層を中心に需要が高い。他方、新品輸入品はデザインが豊富で、同程度の価格の国産品に比べて品質も優れていることから、中高所得層に支持されている。その結果、国産品のシェアが比較的高い南アを除いて、アフリカの小売店に並ぶ衣料品のほとんどは輸入品に占められている。

2. 海を越える資本と技術

アフリカから欧米市場への衣料品輸出は、モーリシャスにおいて先行していた。同国では1980年代初頭の香港系による直接投資が契機となり、東アジアやヨーロッパの資本を中心に輸出市場向けの衣料企業が設立された。輸出市場での成功の結果、労働市場が逼迫し1990年代に大幅な賃金上昇がみられたが、モーリシャス企業は生産性の向上と、低付加価値製品の生産を賃金の低いマダガスカルに移転することによって対応している。マダガスカルでは1990年代半ばからモーリシャスとフランス資本による衣料企業が生産を始め、EU市場への輸出を開始した。1999年にはすでに輸出額が2.5億ドルを超え、アフリカではモーリシャスに次ぐ第2位の衣料品輸出国となっている(図2)。モーリシャス企業がマダガスカルを移転先として選んだ理由は、地理的な近さとフランス

図2 欧米市場への輸出額



(注) 南部アフリカ関税同盟の輸出額は、2000年以降国別に分類されている。EU市場のグラフではレソト、スワジランド、ケニアはその他に分類されている。
 (出所) United Nations Comtrade.

語の使用という共通点であった。

この2国に加えて南ア企業が主にEU市場に向けて輸出をしていたが、2000年以降、より多くの国でEU市場を上回る規模の輸出が始まった。その契機は、アメリカ政府が、一定の政治経済条件を満たすアフリカ諸国に対して無関税で事実上数量制限なしのアクセスを提供する法律(Africa Growth and Opportunity Act : AGOA)を施行したことであった。一般的にアメリカ市場に輸出する場合、関税とともに多繊維取り決め(MFA)による数量制限枠が課されるため、AGOAの下で輸出が可能なアフリカ諸国は有利なアクセスを得ることになった。この結果、レソト、スワジランド、ケニアなどの輸出市場での実績に乏しい国からアメリカ市場への輸出が急増し、1997年から2004年の間に輸出額は約4倍、約18億ドルへと大き

く成長した(図2)。輸出増加の背景には、ビジネス・チャンスを求める多国籍企業による直接投資があり、世界規模での活発な資本移動がみられている。

レソトでは、繊維・衣料分野に対して2000～05年に31件の投資があり、2.3万人の雇用を生み出した。投資元では台湾が21件と最も多く、南アの4件、中国の2件がつづく。衣料産業の雇用は1990年代末の1.9万人から2004年には5.3万人に増加した。また、スワジランドでは2000～05年に台湾資本を中心に17件の投資が行われた結果、2004年には33社が操業し2.4万人の雇用を抱えていた。スワジランドのフォーマル部門の雇用が6.2万人であることから、衣料産業が4割近くを占めていたことになる。

マダガスカルでは、AGOAの施行後に東アジア

ア企業が進出し、アメリカ市場への輸出も急増した。政変による混乱を乗り越え、2004年には欧米市場への輸出額は約5.4億ドルへと成長している。これは、マダガスカルの子輸出の約40%にあたり、11.7万人の雇用を創出した。また、ナミビアではマレーシア企業が、ボツワナでは香港企業、マラウイでは台湾企業が中心になって衣料企業が立地し、小規模ながら輸出が始められた。

ケニアでは、2000年前後からインド、スリランカなどの南アジアと東アジアの資本による直接投資が活発化し、アメリカ市場への輸出が始まった。2004年末時点で輸出額は3.0億ドルにのぼり、30社が操業し約3.5万人が雇用されていた(縫製関連企業を含む)。輸出額は総輸出の9%程度を占めると推定され、ケニアの製造業セクターのなかでも目立った存在となっている。南アジア資本が多いのは、ケニアの南アジア系住民との人的ネットワークによるものと思われる。また、少数であるが、外資系企業の下請けを行うローカル企業が生まれてきた点も注目される。

これらの国では、輸入生地を利用した衣料品もアフリカ製として認定するAGOAの優遇的な原産地規制が輸出の増加を引き起こしたと言ってもよい。他方、南アやモーリシャスには優遇措置は適用されなかったため、輸出の増加はより穏やかであった。両国では、AGOAの施行によって自国内よりも周辺国への投資が活発になっており、南部アフリカ諸国の生産増加に貢献している。

資本移動には技術の移動も伴っている。多国籍企業は現地工場に経営幹部と技術者を送り込んでいる。技術者は生産ラインの設計、生産プロセスの管理、労働者のトレーニングを一手に引き受けており、輸出向け生産に必要なスキルを各国の労働者に伝えている。レソトとスワジランドの衣料企業では中国、台湾出身の技術者が多く、特にレ

ソトで衣料産業に従事する中国人労働者は1000人近いといわれている。その他に、マレーシアやフィリピン出身の技術者もみられる。他方、ケニアでは、スリランカ、インド、バングラデシュ出身の技術者が輸出企業の生産管理を担っている。ケニアでは、地元資本家と組んで下請け企業を興す技術者もみられ、ローカル企業への技術の普及にも一役買っている。彼らは、母国では日本やヨーロッパの技術者からトレーニングを受けたと話しており、グローバル化が生産スキルや知識の普及を加速させ、アフリカにも到達しつつあることがわかる。

輸出企業の多くは、多国籍企業の世界的に分散する生産ネットワークの一つとしてアフリカに設立された生産工場であり、アフリカ内に複数の工場をもつ企業もある。衣料品の輸出市場は買い手(小売企業)の交渉力が強く、価格低下の圧力が生産者にかかるため、多国籍企業は労働集約性が高い縫製工程を、労働コストがより低い国に頻繁に移動させる傾向がある。AGOAの無関税、数量制限枠なしという有利性は、アフリカの衣料産業に独立後もっとも大規模な外国投資をもたらし、地球規模の生産ネットワークに参加する機会を与えたが、同時に、市場環境の変化によって短期間に多国籍企業が移転するリスクも残した。

3. グローバル化の波のなかで

衣料品の輸出市場は2005年初頭に大きな変化を迎えた。主要な衣料品輸出国に対する輸出量の割り当てを定めたMFAが失効し、輸出大国であるアジア諸国の輸出枠が消失し、自由競争へと移行したためである。欧米の小売業者は生産コストの低い中国やインドへの発注を増やし、その結果、両国から欧米市場への輸出が大幅に増加した。増

加があまりに急激であったため、欧米政府の要請に応じて中国は自主規制という形で輸出を抑制することになったが、それでもアフリカ諸国への発注は減少し、2005年の対アメリカ輸出額は2004年に比べて17%の減少であった。

とりわけ、南部アフリカ諸国の受けた影響は大きかった。レソトでは2005年の第1四半期だけで4企業が工場を閉鎖し、1.3万人の雇用が2005年7月までに失われた。スワジランドでも2005年末までに少なくとも8社が閉鎖し、存続した企業も雇用を削減した結果、計1万人を超える雇用を喪失した。しかし、中国の欧米輸出の自主規制によって2006年以降は両国の欧米輸出の減少が緩やかになっている。さらに、南ア政府も2007年1月より中国製品に対する輸入制限措置を実施したが^{†1}、その影響でレソトとスワジランドでは南ア向けの輸出が増加し、南ア企業はレソトに生産拠点を移動しはじめている。他方、南アではランド高の影響も重なり、MFAが失効する前の2004年から欧米市場への輸出が減少している。

ケニアでは、10社程度の外資系企業が撤退、移転したが、その一部は残存企業に合併されており、2005年の生産量は3%の微減にとどまっている。ただし下請け需要は激減し、多くの下請け企業が転廃業した結果、ローカル企業による輸出市場への進出は頓挫している。マダガスカルでもアメリカ輸出は2005年に15%減少したが、EU輸出が堅調であり、全体として輸出額は4.6%の減少にとどまっている。他方、モーリシャスはマダ

ガスカルへの生産拠点の移転を進める結果、近年の輸出額は減少傾向にあったが、2005年はさらに減少率が大きくなっている。

近年の飛躍的な衣料品貿易量の拡大は、外的変化に影響されやすい産業構造への転換という側面をもつ。自由競争への移行によってアフリカ企業が国内外で苦戦している背景には、低所得層が圧倒的に多い国内市場では安価な中古衣料品に強い価格競争力があることに加えて、生産コストがアジア企業よりも割高であることが指摘できる。多くのアフリカ諸国の賃金はアジアの低所得国よりも高い傾向がある一方で、生産性が十分に高くないことが原因である(西浦[2007]; 福西[2005])。今後、競争の厳しい衣料品産業を発展させるためには、こうした環境変化からの悪影響を緩和すること、生産技術の向上により競争力を高めることが求められる。こうした取り組みは、いくつかのアフリカ諸国ですでに始まっている。

南アでは、輸入制限を実施する一方で、ローカル企業は生産コストを低減して市場競争を乗り切ろうとする取り組みがみられる。国内生産では輸入品に競合することは困難と考えて、中国への生産委託や、レソト、スワジランド、ボツワナに生産拠点を移転させる南ア企業が増えている。さらに一枚岩ではなかった繊維・衣料企業と衣料小売大手が協力し、西ケープ州とクワズール・ナタール州でクラスターを形成し、競争力の改善に取り組む試みもみられる。

レソトとスワジランドには川上の繊維生産に乗り出す輸出企業が現れた。アフリカの繊維産業は品質と価格面で劣っており、衣料産業の競争力向上のために垂直統合に踏み切ったものである^{†2}。

モーリシャスでは、これまでも賃金上昇に伴う競争力の低下に対し、企業は生産性の向上に取り組み、政府も技術支援、トレーニング機関の設立

†1 輸入制限では、中国からの繊維・衣料200品目の輸入額を2003～05年の7割程度に抑制することになっている。この措置は繊維・衣料産業の要請に応えたものであるが、いちはやく中国での委託生産を始めている南ア企業への悪影響が憂慮されており、タイミングを逸したという声もある。

などによって後押ししてきたが、近年の輸出減少を受けて、政府はTextile Emergency Support Teamと名づけた専門部署を設立し、競争力回復の支援に乗り出している。

対照的に、ケニアでは目立った対策はみられていない。輸出企業は撤退もにらみながら様子を見ており、ローカル企業は輸入品と競合しないユニフォームに特化する戦略をとっている。政府の産業政策は、許認可の簡素化やインフラストラクチャーの充実など投資環境の改善に重点が置かれており、衣料産業への支援は行われていない。このことも、衣料企業の消極的な対応の原因と思われる。繊維生産部門の強化も進んでおらず、今後の衣料品輸出の持続性に不安が残っている。

中国製品の欧米市場における自主規制や南ア市場における輸入制限は、2008年末までの時限措置であるため、それまでの間にアジアの輸出大国と伍して競争できる能力をつけることができるかどうか、世界的な生産ネットワークに組み込まれたアフリカ衣料産業にとって成長の鍵となる。多国籍企業は素早く生産拠点を移動させる傾向があることを考えると、産業の持続的な発展のためにはローカル企業の成長が不可欠である。アフリカでは、南アとモーリシャスを除いて国際的に競争力のあるローカル企業は育ておらず、多国籍企業の資本と技術が利用できる今のうちに、できる限りの技術と知識の向上を図ることが、企業および政府の課題である。

[出所について] 本稿における記述は、筆者による聞き取り調査(南アフリカ・レソト・スワジランド:2007年、ケニア:2003, 05, 06年, モーリシャス・マダガスカル:2003年)と下記リストに掲げた文献に基づいています。貿易統計は、UN Comtradeを利用しています。

【参考文献】

- 西浦昭雄 [2007] 「南部アフリカ衣料産業への中国インパクト 南アフリカ、レソト、スワジランドの事例」(吉田栄一編『アフリカに吹く中国の嵐、アジアの旋風 途上国間競争にさらされる地域産業』アジア経済研究所) pp.35-55。
- 福西隆弘 [2005] 「ケニア縫製産業の国際競争力: バングラデシュ企業との比較」(平野克己編『アフリカ経済実証分析』アジア経済研究所) pp.235-263。
- Bowman, Larry W. [1991] *Mauritius: Democracy and Development in the Indian Ocean*, Dartmouth: Westview Press.
- Economic Intelligence Unit [1998-2005] *Country Profile: Madagascar*, London.
- EPZ Authority [2002-2005] *Annual Report*, Nairobi.
- Maminirinarivo, Ralaivelo [2006] "The Textile and Clothing Industry in Madagascar," in Jauch and Traub-Merz eds., *The Future of the Textile and Clothing Industry in Sub-Saharan Africa*, Bonn: Friedrich-Ebert-Stiftung.
- Sabramanian, Arvind and Devesh Roy [2003] "Who Can Explain Mauritian Miracle? Meade, Romer, Sachs or Rodrik?" in Rodrik ed., *In Search of Prosperity: Analytical Narratives on Economic Growth*, Princeton: Princeton University Press.

(にしうら・あきお / 創価大学通信教育部,
ふくにし・たかひろ / アジア経済研究所地域研究センター)

† 2 AGOAで輸入原材料の利用が認められなくなった場合に国産生地供給源を確保することが当初の目的であった。原産地規制の優遇措置は、2007年9月に期限が切れる予定であり、それを見越した対応であったが、2006年末にアメリカ政府は2012年までの延長を決めた。