

第2章

鉄鋼専門村の発展

——ドイモイと農村工業化——



チャウケーの風景。チャウケーでもにも生産されているのは棒鋼と線材である。

(2006年12月 筆者撮影)

はじめに

専業村の家内企業の活動の多くは、農家が副業として始めたものである。経営規模は概して小さく、経済発展により台頭する近代的で大規模化した都市の企業に比べ、製品の品質の面でも生産効率の面でも劣る。さらに専業村でつくられた製品は、貿易自由化により増加する輸入品とも競争せねばならない。そのようななかで生き残りさらに発展さえしているのは、どのような専業村のどのような家内企業であろうか。

農村で起こる工業部門の経済活動に関する既存の研究では、工業化に必要な資本、労働、土地、技術といった資源のなかで、労働賦存の優位性から農村工業の発展を説明するものが多い。土地に対する人口圧力が高まり、農村に余剰労働力（偽装失業）が滞留している地域で農村工業が発展するという説明である。そのため、農村工業は労働使用的な産業で、土地当たりあるいは資本当たりの雇用吸収力が高い中小企業が中心的なアクターとなるとされる（Weijland 1999; Lanjouw and Lanjouw 2001; Reardon et al. 2000; 水野 1999）。それは現代の途上国に限らず、明治期から戦前の日本においても観察された（谷本 1998; Tanimoto 2013; Kiyokawa 1991）。

また、労働だけでなく、農村の社会構造や非制度的な関係性も農村工業発展の重要な要素であると考えられてきた。北原淳は、東南アジアにおいて生産性が向上した農業から蓄積された資本が農村内で分配され、非農業部門のビジネスチャンスが生まれる過程で、資本移転のチャンネルとなった農村内の社会関係が重要であったとしている（北原 1997）。また、農村工業化のためには、農村ゆえに存在する「共同体」認識（速水 1995, 253-286）も重要な資源とされる。これらは、ローカルレベルでの原材料や労働力の調達の際に取引費用を低下させる機能をもつからである。

農村工業化に関する既存研究では、工業化のための資源をローカルレベルで安価にあるいは効率的に調達できる点に農村の優位性があるとされる。一

方で、農村と都市部の市場とをつなぐ在地商人の存在が重要な役割を果たしているという指摘がある(谷本 1998; 菊池 1996; 水野 1999)。しかし、農村内部で調達された資源により生産された製品が、在地商人をとおして都市部の市場に売られるという、農村と都市の経済システムを二重構造的にとらえる見方は、現実を単純化し過ぎているといえよう。本章では、專業村の家内企業が村の内外で多様なチャンネルから資源を調達し、村の外部とさまざまな形で関係を築きながら活動している様子を示す。

本章は、ベトナムで最も工業化が進んだ專業村のひとつであるバクニン省の鉄鋼專業村チャウケー(Châu Khê)の發展の過程を事例として取り上げる。ドイモイ開始以前は静かな農村であったというチャウケーも、経済自由化以降、鉄製品(おもに建設資材)の需要急増によって短期間のうちに發展した。ベトナムでは、経済成長により都市部の高層ビルの建設ラッシュが起こっただけでなく、農村も含む一般向け住宅の建設や、計画経済時代に建設された学校や役所などさまざまな建物の建て替えも行われ、チャウケーで生産される低価格の建設資材の需要が急拡大していった。ベトナムでは、外資の参入や民間企業の成長により、高級鋼板の生産が可能な企業も現れるなど、鉄鋼生産のキャパシティが質、量ともに向上しているが(川端 2015)、それでもなお、経済成長はさまざまな種類の鉄鋼製品の需要を喚起し、低価格・低品質の製品を製造する小規模な生産者が生き延びる余地を市場に生んでいる。小規模な世帯単位の家内企業だけでなく、大規模化して企業登録する家内企業も増えており、チャウケーは、労働者数でみてもそこで生み出される生産額でみても、ベトナムで最も規模の大きな專業村のひとつに成長した。

筆者は2006年から2015年にかけて約10年間、年1~2回のペースで毎年チャウケーを訪問し、人民委員会の幹部や鉄鋼関連の家内企業を定期的に調査してきた。2007年末から2008年初にかけて、家内企業の経営者を対象とした質問票調査を実施した。さらに、2012年には社で働く労働者を対象とした質問票調査も行った。調査を始めた当初、チャウケーはティエンフォン(Thiên Phong)県のひとつの社であり、行政単位のカテゴリーとしては農村であっ

た。しかし、2008年に行政改革の一環として、ティエンフォン県がとなりのトゥーソン（Tư Sơn）市社に合併吸収され、それにともない、チャウケーは坊、つまり都市扱いの行政単位となった。

本章の内容は、おもに2007～2008年の質問票調査の結果をまとめたものである（2012年調査の結果は次章で示す）。調査対象は、チャウケーで鉄スクラップを原料として建設資材を製造する家内企業や、その関連の業種の家内企業の経営者たちである。質問票調査の結果に加え、2006年から2015年までのあいだに数多くの家内企業に対して行った聞き取り調査や、社・坊人民委員会幹部への聞き取りにより得られた情報も補足している。

本章は、まずチャウケーの歴史と鉄製品の製造工程について概観した後、家内企業の経営者の生業の変遷過程をみていく。先行研究（グルー 2014; Di-Gregorio 1999; Đặng Kim Chi 2005など）や聞き取りの結果から、数百年前から農具などの鍛造を行う職人がいたことと、1990年代半ばに鉄鋼関連の家内企業が集積し始めたことがわかっているが、個々の家内企業の発展過程をみることで、チャウケーが急速に工業化していくその経緯を詳しく知ろうという試みである。

さらに、農家や小規模な手工業者が成長していく過程で、どのように労働力、資本、技術を調達してきたかを明らかにする。筆者が行った調査からは、法律の遵守状況や技術、資本などの面で、チャウケーの家内企業のインフォーマル性が浮き彫りになった。それは、資本や技術に制約のあるチャウケーの経営者たちにとっての最適な戦略だからであるが、それは、労働者の確保や生産性向上、製品の品質確保のための彼らなりの制度的工夫でもある。本章では、聞き取り調査からそのような工夫も明らかにしていく。

第1節 鉄鋼專業村チャウケーの概要

1. バクニン省經濟の脱農業化と專業村の發展

調査を実施したチャウケーのあるバクニン省は、ハノイの北東に位置する。同省のほとんどの地域は典型的な紅河デルタの農村地帯であったが、2000年代に入り急速に農業の役割が縮小し、工業化が進んだ⁽¹⁾。GDPに占める農業の割合と全労働者に占める農業労働者の割合は、2000年から2013年までのあいだに半分以下に大きく減少し、農地の割合も13ポイント以上減少している(表2-1)。また、2000年時点の値がすべて全国平均を上回っていたのに対し、2013年には、農地こそまだ豊富に残されているものの、農業のGDP比、農業労働者の割合は全国平均以下となっている。全国平均を上回るペースで非農業經濟部門の發展が進んでいたということになる。

バクニン省は、紅河デルタ地域のなかでも專業村が最も發展している省のひとつである⁽²⁾。バクニン省の統計によれば、2012年時点で同省には62の專業村がある。そのうち半分の31の村は古くから存在する伝統工芸專業村であり、残りの31村は1980年代以降に新しくできた專業村である(Lê Xuân Tâm và Nguyễn Tất Thắng 2013, 1216)⁽³⁾。バクニン省では、クエボー(Quế Võ)、イェンフォン(Yên Phong)、VSIP(Vietnam Singapore Industrial Park)といった、それぞれ数千人を雇用する日本や韓国、台湾などの外資企業が入居する大規模

表2-1 バクニン省の農業に関する基礎データ 単位：%

	2000年(全国平均)	2013年(全国平均)
GDPに占める農業の割合	38.0 (19.8)	5.28 (18.4)
農業労働者の割合	79.8 (68.2)	31.3 (46.8)
農地の割合	64.7 (28.4)	51.1 (30.9)

(出所) Bac Ninh Statistical Office (2007; 2014), GSO (various years)
より筆者作成。

な工業団地も複数存在している。その一方で、専門村が同省の経済発展に果たす役割も大きく、2012年の専門村の工業生産は省の工業生産額の35%を占めていた。多数の外資企業が入居する大型工業団地と小規模な家内企業が集積している専門村が並存しているという点で、バクニン省はベトナムでもユニークな省であるといえる。鉄鋼のチャウケーに加え、木工家具のドンキ（第5章参照）、紙生産のフォンケー（Phong Khê）、銅細工のダイバイ（Đại Bái）といった数千人が働く大規模な専門村が複数存在している。2000年代初頭から、専門村における工業・小工業生産を奨励するために、省が専門村の近隣の農地を買収し、小規模工業団地を建設し、生産規模を拡大したい世帯を移転させるという政策を進めてきた。2012年時点で同省には、このような小規模工業団地が28あった⁽⁴⁾。

2. チャウケーの発展史

ハノイから約20キロメートル北に位置する、現在のチャウケー坊にあるダーホイ（Đà Hội）村は、約400年前前から鋤、鋏などを鍛造する鍛冶屋の集住する村であった。計画経済時代には小手工業合作社があり、戦争中に使われた武器弾薬の鉄スクラップを原料とした鍛造業が細々と続けられていたというが、村の経済活動の中心は農業であった。ドイモイ開始以降の経済自由化により鉄スクラップ収集や鍛造、伸鉄（後述）などの鉄鋼関連の経済活動に参入する世帯が増え始め、徐々に発展してきた。生産されるのは棒鋼、形鋼、線材（ワイヤー）といった建設資材、伝統的に生産している鋤、鋏などの農機具、ねじ、釘などである。

ドイモイ開始後、1980年代末から鉄鋼業が発展し始めたとき、ダーホイ村の各世帯がまず導入したのが、当時経営難で解散させられた国有鉄鋼企業の機械・設備（おもに伸鉄関係の機械と圧延機）であった。国有企業の機械・設備を購入すると、元国有企業の技術者から技術指導と故障の際の修理サービスを受けられたという。

その後、鉄製品の生産はダーホイ村からチャウケーのなかの他の4村へと拡大していった。原料は、工場や家庭発生の鉄スクラップ、建設物の解体現場から発生する鉄筋などのスクラップである。ハノイや近隣の省のみならず、中部や南部からも収集されてくる。日本から輸入される鉄スクラップや、ラオスから持ち込まれる鉄スクラップも調達されてくる。また、ハイフォンや中部沿岸地域の港で解撤された中古船舶の鋼板も、原料として使われている。

チャウケーでは2001年末に13.2ヘクタールの小規模工業団地が建設された⁵⁾。これは、各世帯の保有敷地内で行っていた活動の規模拡大が困難になったため、省が農地を買収して建設した工業団地である。筆者が質問票調査を行った2007年時点で、小規模工業団地には193の事業者が入居していた。小規模工業団地の建設により、チャウケー全体の鉄製品生産量は2000年の1万9000トンから2004年には14万1000トンへと急速に伸びた。さらに、2011年に9.5ヘクタールのふたつ目の小規模工業団地の建設が開始された。しかし、高压電線の引き込みが予定より大幅に遅れたことと、その間に不況が進行したことで、2015年時点でもまだ数軒の家内企業が入居するにとどまっていた。

この小規模工業団地建設は、村の経済構造の大転換を生んだ重要な行政の介入であった。紅河デルタ地域の農地は一般的に、小さなプロットに分割され、それらを個々の農家が複数箇所に分散して所有する複雑な構造となっている（出井 2004; 竹内 2004）。そのため、このような細分化された農地を個々の世帯が各自で買収し規模拡大しようとする、その交渉コストは大きなものになる。

区画当たりの面積が広くインフラが整った小規模工業団地への入居を機に、中国から2トン程度の小型の電炉（誘導炉）を購入しピレットと呼ばれる棒状の鋼塊の生産を開始する家内企業が増加し、さらに、大型のローラー式圧延機を購入し建設用の棒鋼や線材の生産を開始する家内企業も増加した。小規模工業団地には、より大容量の電力が確保できるグリットが設置され、電力を共同購入するための合作社も組織された（電炉による鉄スクラップの溶融は大きな電力消費をともなう）。このようにして、チャウケーでは鉄鋼業者の

大規模化と業者間の分業が進んだ。

3. 鉄鋼生産を担う多様なアクター

チャウケーの鉄鋼関連の家内企業をその生産品により分類すれば、3つのグループに大別できる。まず、伸鉄関連のグループである。伸鉄とは、廃棄された鉄筋などの棒鋼を溶融せずに炭炉で加熱し伸ばして成型し、新たな棒鋼や線材を製造する技術である。原料として、棒鋼だけでなく、中古船舶の鋼板を裁断し棒状にしたものを使用する場合もある。伸鉄の上工程では、曲がった棒鋼のスクラップなどを伸ばし、切断や溶接でサイズを整える業者も存在する。中古船舶の鋼板を大型のカッターで細長く裁断する業者もいる。また、下工程、すなわち伸鉄で生産された棒鋼や線材を原料とする製品（門柱や窓枠、金網、釘、ねじなど）を生産する業者もいる。このように伸鉄関連では、小規模な家内企業による細かい分業が存在する。

つぎに、鉄スクラップを電炉で溶融し、鋳型に流し込んでビレットを生産する業者がある（以下、「電炉業」と称する）。そしてもうひとつのグループは、ビレットを原料として建設資材を圧延生産する業者である（以下、「圧延業」と称する）。この工程で生産されるのはおもに鉄筋およびベトナムで角鋼（sắt vuông：英語では square bar）やV鋼（sắt V：英語では angled bar）と呼ばれている形鋼、そして線材である。角鋼とは断面が5センチ四方形程度の角棒や断面が幅10センチ厚さ1センチ程度の平たい形鋼であり、V鋼は断面が90度に曲がったV字状になっている形鋼である。

これらの3つのグループ以外にも、伝統的な鋳鉄により農機具などを製造している鍛冶屋もまだ存在する。また、製造業以外にも、鉄スクラップ収集・販売業、秤屋（収集された鉄スクラップの重量をトラックごと計測する業者）、運搬業、製品の販売業、燃料である炭の販売業、機械の修理業などの周辺業者もいる。

筆者が質問票調査を行った2007年末時点で、チャウケー社で「工業・小手

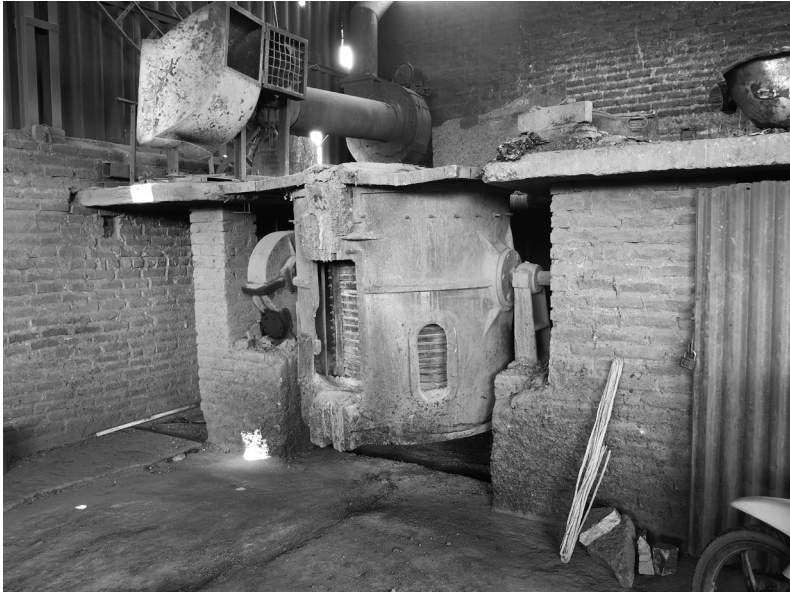


写真1：鉄スクラップを溶融する電炉（誘導炉）。溶融作業は電気代の安い夜中に行われる。
(2014年8月 筆者撮影)

工業」世帯として登録されている世帯は1762戸あり、そのうち191戸は電炉業者、164戸は圧延業者、367戸は伸鉄業者やその上工程、下工程の業者であった。有限責任会社として登録されている業者が18社、合作社が1社あったが、圧倒的多数を占める残りの業者は個人基礎であった。ただし、これ以外にも登録されていない個人基礎が多数あるものと思われるが、実態は不明である。チャウケー社の幹部によると、2007年調査当時、雇用されている労働者は（季節や需要の変化により）5000～7000人とのことであった（2011年調査時には6000～7000人程度に増加していた）。労働者の90%は他省からの労働者であるという。

第2節 チャウケーの経済構造の変化

1. 経営規模と所得の格差

本節以降はおもに、筆者が2007年から2008年にかけて実施した質問票調査の内容を検討していく。サンプル数は89である。調査当時、調査に応じてくれる家内企業が少なく、厳密なランダムサンプリングを行うことは困難であり、社の人民委員会の協力を得て、家内企業のなかから幅広い業種をカバーするようにしたが、電炉業者が半数以上（47業者）を占める結果となった。また、小規模工業団地からのサンプルの方に偏りが出る結果にもなった（46業者）。そのため、本節以降の調査結果は、チャウケーのなかでは比較的大規模な経営を行う家内企業を調査対象としたものであることに留意が必要である。

また、調査対象の経営者のほとんど（89人中86人）は、古くからの鉄鋼専業村であるダーホイ村の出身者であった。調査対象者以外でも、2001年に建設された小規模工業団地に入居した家内企業のほとんどはダーホイ村の住民であったという。当時は、鉄鋼業の経営で先行していたダーホイ村の住民がまず経営規模拡大に成功していたようである。調査を行った家内企業のうち、6社が企業として登録されている。残りの82は個人基礎である（無回答1）。個人基礎として登録はされているものの、その多くは10人以上の労働者で構成されている（つまり、本来であれば企業登録が義務づけられる規模である）。

表2-2は、調査対象となった家内企業の概要である。調査対象となった家内企業は、雇用労働者数からみたその規模により、大きく3つのグループに分類できる。まず、最も経営規模が大きいのは圧延業者（19業者）であり、平均雇用者数は29.4人である。次のグループは、電炉業者であり（47業者）、平均雇用労働者数は15.6人である。最後にその他の業種のグループである。このグループには伸鉄関係、鍛造業者（鋳、鋤、蝶番などを製造）、廃棄物収

表2-2 調査対象家内企業の概要

	電炉業	圧延業	その他	全体
サンプル数	47	19	23	89
うち小規模工業団地内	32	13	1	46
雇用者数（人）				
平均	15.6	29.4	8.9	16.8
最大	37	60	33	60
最小	4	13	3	3
所得（1,000ドン/月）				
平均	22,104	27,084	12,913	20,792
最大	48,000	140,000	40,000	140,000
最小	7,000	12,000	1,000	1,000
経営者の年齢（歳）				
平均	43.0	38.6	38.3	40.8
最大	49	54	58	58
最小	24	24	26	24
経営者の就学年数（年）				
平均	7.4	8.1	8.8	7.9
最大	13	13	12	13
最小	1	1	5	1

（出所） 質問票調査結果より筆者作成。

集販売、鉄製品販売などの業者がいる（23業者）。平均雇用者数は8.9人である。

経営者の平均所得も圧延業者、電炉業者、その他の業種の順に高く、月平均所得は圧延業者で2708万ドン、電炉業者は2210万ドン、その他の業者で1291万ドンであった。圧延業者と電炉業者のあいだの平均所得のあいだにあまり大きな差はみられないが、圧延業者および電炉業者とその他の業種のグループとの平均所得のあいだには大きな差がみられるという結果となった。

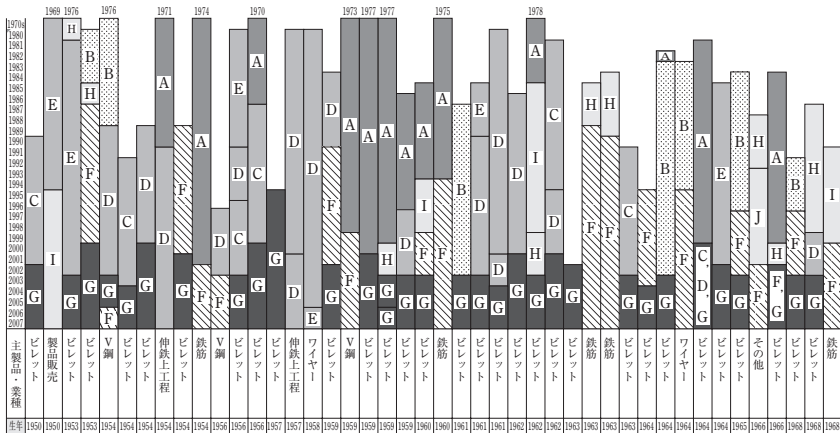
質問票調査終了時点（2008年）での経営者の平均年齢は40.8歳と比較的若く、最年長でも58歳、最年少は24歳であった。平均の就学年数は7.9年であり、中学校卒業（高校中退も含む）という就学歴が最も多かった（54人）。小学校卒業25人を合わせると、中学校卒業以下という者が79人となり、約90%を占めることになる。最も少ない就学年数で1年という者が1人いる一方で、大

学卒業者も1人いる。圧延業、電炉業、その他で就学年数の大きな差はみられなかった。

チャウケーの家内企業の経営者のほとんどは先祖代々住み着いている社の出身者であり、社の外部出身の経営者はほとんどいない（チャウケーの女性との婚姻により移住してきた者が経営者になる場合はあるという）。本調査では、1例を除きすべての経営者が「親、近親者、近所の人たちに倣って」事業を始めたと回答している。1980年代末から発展したチャウケーでは、2007年の調査時点ですでに二世代目の経営者も登場しており、親の仕事を継いだ若い二世代目経営者は14人いた。親から土地や資金の提供を受けて起業した者も20人いる。

チャウケーでは、ほぼすべての世帯の経済活動の中心は非農業活動である。ただし、離農は進んでいるものの、農地だけは保持しているという世帯も多い。調査対象世帯のあいだで農地を保持している世帯は半数弱の40戸あったが、実際に農業を行っている世帯は8戸のみであった。30戸の世帯は他の世帯に農地を貸しており、農作業を行っていない耕作放棄地を保持している世帯が1戸あった。

図2-1 経営者の

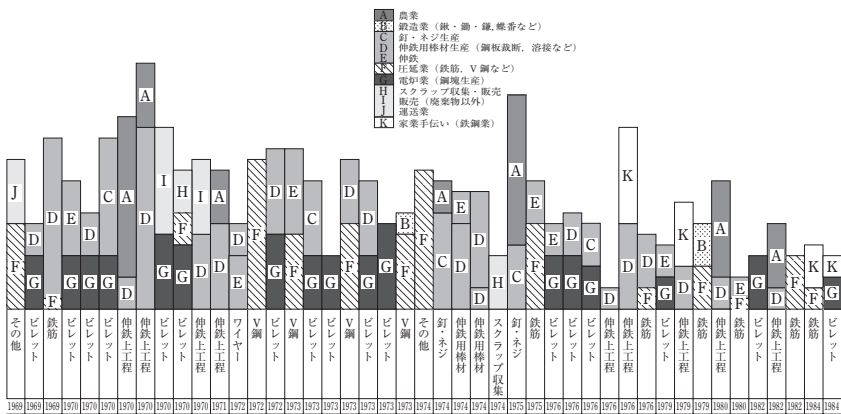


(出所) 質問票調査結果より筆者作成。

2. 生業の変遷からみる経済的变化

質問票調査では、家内企業の経営者たちの学校卒業以降の生業の変化について質問した。この生業の変化の分析をとおして、チャウケーの経済変化をみていく。個人史の聞き取りにより生業の変遷を把握するという調査手法は、2時点間の定量的な調査よりも、その2時点のあいだに起こった変化に関する質的な情報が得られるという点で優れており、また、長期間にわたり定点観測するという手法よりも簡単に情報が得られるという利点がある⁶⁾。それらの情報を集計することで、調査対象者個人の職業や人生のイベントの選択の背景となる、農村全体の経済的・社会的な状況をとらえることを目的としている。ローカルレベルで信頼できる経年の経済・労働統計がないベトナムの末端の行政単位において、住民の生業の変遷をみることは、村や社全体の経済構造の変化を知るためには有効である。

図2-1は調査対象の経営者の生業変遷の様子を示したものである。左から年齢が高い順に調査対象者を並べ、上から順に1980年から2007年までの生業生業の変化

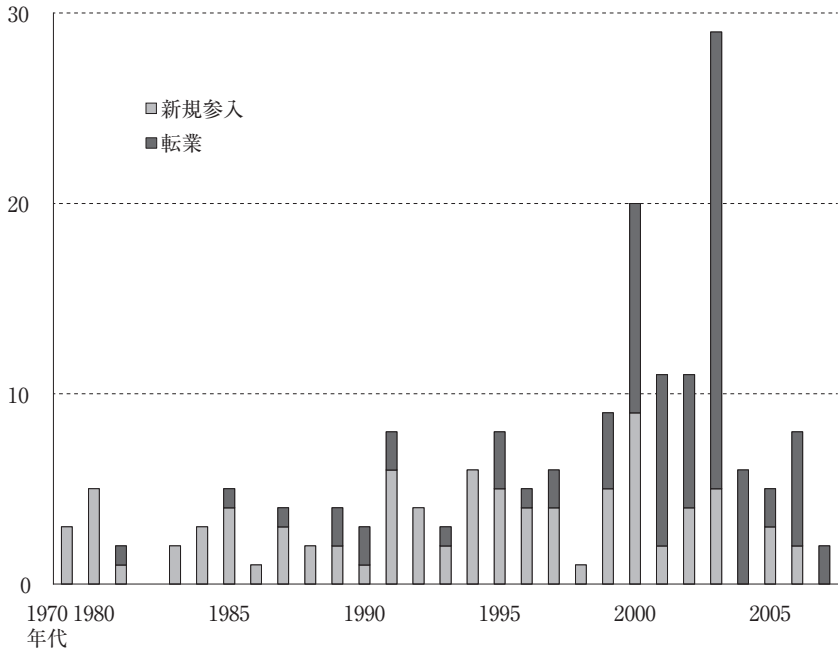


を示している（主業のみ。一部の経営者については、1970年代から）。この図にみられるように、多くの経営者は、鉄鋼業への参入後も業種を変えている。参入後に一度も転業していない者は21人と、調査対象の4分の1に満たない。一方、参入後1980～2007年のあいだに3度も転業している者が3人いる（平均転業回数0.98回）。とくに1990年代後半からは、ひとつの業種から次の業種へと転じる期間が短くなる。多くの経営者は、伝統的な鍛造業（鍛冶屋）、廃棄物収集、伸鉄業あるいは伸鉄の上下工程といった業種から参入し、電炉業、圧延業へと、大規模な投資が必要な業種に徐々に転業している（電炉業、圧延業に直接参入しているのは11人のみ）。転業の際には、機械類をチャウケーの他の家内企業に売って新たな機械を購入するといひ、チャウケー内で中古の機械が何度も再利用されている。

図2-2は同じ調査結果を、別の形でまとめ、年ごとの新規参入数と転業数の合計を示したものである。チャウケーでは、1980年代後半から鉄鋼業に参入する世帯が増え始めたが、劇的に新規参入数と転業数が増加するのは2000年と2003年である。2000年に新規参入・転業した業者には、圧延業や廃棄物収集、伸鉄業が多く（計20業者中18業者）、2003年では電炉業への参入が多かった（計28業者中25業者）。2000年に新規参入・転業が増加する要因は、当時の鉄鋼市場や村の経済状況、政策（とくに企業法改正）などの複合的な要因であることが考えられる一方、2003年の新規参入・転業増加の要因は明らかに小規模工業団地の建設の効果であろう。チャウケーの工業団地は、2001年に造成され、2003年までに大容量の電気のグリッドや道路のインフラが完成している。

総数89サンプルの断片的な情報ではあるが、そこから推測できる（そして聞き取り調査の情報から補足できる）のは、1990年代後半から2000年代初頭にかけての10年にも満たない短期間でチャウケーの経済状況が大きく変化したことである。とくに2001年の小規模工業団地建設は変化の大きなきっかけとなった。そして、チャウケーの経営者の生計も短期間で大きく変化した。いったん鉄鋼関連のビジネスを始めた業者も、さらにより高い利益を求めて生

図2-2 新規参入と転業数



(出所) 質問票調査結果より筆者作成。

業を変えている⁽⁷⁾。そのための追加的な資本も必要だったであろうし、新たな顧客の開拓や技術と知識をもった労働者の確保、生産体制や他の関連家内企業との契約などの制度の確立も必要だったはずである。次節では、各家内企業が短期間のあいだに、いかにそれらの課題を解決していったかについてみていく。

第3節 家内企業の経営戦略

1. 資本調達

調査では、起業に際し誰からどのような支援を受けたかについて質問をした。その回答が表2-3である（なお、「誰からも支援を受けていない」という回答も5例あった）。起業に必要な資本調達については、半数以上の経営者は銀行（農業農村開発銀行、投資開発銀行）からの融資を得ていた。伝統的な鍛造業や伸鉄業といった小規模な経営から始めた経営者も、銀行からの融資を得ることができている。予想に反して、1990年代でも銀行借入れへのアクセスはそれほど困難ではなかったようである。彼らは土地、正確には土地の使用権を担保に借入れを行っているが、これには、1993年の土地法改正により、個々の世帯に土地使用権が付与されたことで可能になった⁽⁸⁾。ただし、初期の借入れ金額は6000万～7000万ドンと、決して多額とはいえない⁽⁹⁾。

それほど多くの経営者が起業に際し近親者の支援に頼っているわけではないが、その少ない支援のなかでも、資本の援助は親兄弟や親戚から受け、土地は親や古くからの友人の土地を頼りにしている者が多かった。土地貸借の

表2-3 起業に際しての支援

	資本提供	資本貸付	資本貸付 (相互貸付)	土地貸与	土地貸与の 際の保障	技術援助	顧客開拓	合計
銀行	0	57	0	0	0	0	0	57
社人民委員会	0	0	0	3	9	0	0	12
友人	0	2	0	10	0	0	3	15
両親	3	0	0	14	3	0	0	20
兄弟	14	1	0	0	0	1	0	16
親戚	0	8	9	0	0	2	3	22
上記以外個人	0	1	3	0	0	0	0	4

(出所) 質問票調査結果より筆者作成。

(注) 「誰からも支援を受けていない」という回答5。

交渉にあたり、社の人民委員会を頼るケースもある。人民委員会の幹部たちへの聞き取りによれば、社の外部の個人や企業による投資はほぼまったくなく、ほとんどの事業者が自身で銀行借入れを行うか、その一部を近親者などからの支援を得るかしながら個々に成長を遂げたことで、村全体が発展したとのことである。

2. 生産技術・知識の獲得

村には、小さなものでは溶接機から大きなものは電炉やローラー式圧延機まで、さまざまな種類の機械が存在する。質問票の回答によれば、電炉の価格は2億～4億5000万ドンであり、7億5000万ドンの圧延機をもつ業者もいた。大型の機械の多くは中国製であり、鉄板の裁断機や溶接機などの小型機械はベトナム製が中心であった。なかには経営者自身の手による自作の機械もある（釘、ねじの成型機やワイヤー製造用の牽引機、鉄スクラップの圧縮機など）。

大型の機械を導入している企業でも、すべての製造工程を機械化しているわけではなく、多くの労働者を必要としている。とくにひとつの作業が終了した際に、そこで使われる機械から次の機械へつなぐ作業はほぼ人力で行われる。たとえば、電炉業者では、まずスクラップを手作業で分別し、油圧の圧縮機で圧縮し、それを電炉に人力で投入する。溶融鉄をピレットの鑄型に流し込む作業も人力である（2人一組で行う）。また、圧延業者でも、炭炉にピレットを投入する作業、過熱されたピレットを圧延機に投入する作業、圧延後に圧延機から製品を取り出す作業はすべて人力である。比較的大規模な工場のなかには、吊り下げ型のクレーンが設置されている場合もあるが、コンピューター制御の自動のものなどではなく、その操作にも労働者が必要である。

このように、機械と労働力を組み合わせて生産が行われているが、それは単に資本制約により近代的な機械を導入できないということだけが理由では

なく、労働者の知識や経験に頼ることで生産性を向上させることができるからであるという。たとえば電炉によるビレットの生産では、手作業による分別作業と炉への投入時の技術、溶融時間の調節が重要であり、労働者の技術と経験により、同じ量のスクラップからとれるビレットの量と品質が異なるという。

機械類に大きな投資をしている企業があるものの、これらの機械類の使い方や技術、あるいは鉄鋼に関する科学的な知識を教育・訓練機関から習得している者はほとんどいなかった。調査対象の家内企業のなかで、技術系大学を卒業した経営者または職人がいると回答したのは1例のみ、中等技術学校卒業者がいるのは2例、職業訓練を受けた労働者がいるのは1例のみであった。また、起業の際に親兄弟や親族、友人から技術を学んだという回答もわずか3例であった。これは、複雑な生産技術も生産管理も必要としない低級品が生産品の中心であり、技術や知識をもたない経営者や労働者が模倣により扱える範囲の機械・技術を用いているからと理解できる。

技術を獲得するのは、おもに機械販売業者をとおしてである。機械を購入する場合、販売業者が機械を設置し、使い方を指導するサービスがあることが一般的である。これは、中国から電炉を購入した場合も同様であり、中国人技術者がチャウケーまで指導にくる。また、重大な故障が生じた際にも販売業者に修理を依頼する。

3. 取引関係と品質管理

チャウケーの家内企業のほとんどは、製造の1工程のみを担っている。2工程以上（たとえばビレット製造後に建設資材を圧延製造するなど）を行っているケースは非常に少ない（筆者の調査のなかでは1例のみ）。最も大きな理由は、資本の制約により規模拡大に限界があるためと考えられる。

表2-4は、調査対象の家内企業の原料調達、製品販売先がチャウケーの内部か外部かという質問に対する回答である（無回答1）。取引相手がチャウ

表2-4 取引相手の分布

		販売先		
		社内のみ	社外のみ	内外とも
調達先	社内のみ	20	11	6
	社外のみ	14	4	1
	内外とも	17	0	15

(出所) 質問票調査結果より筆者作成。

(注) 無回答1。

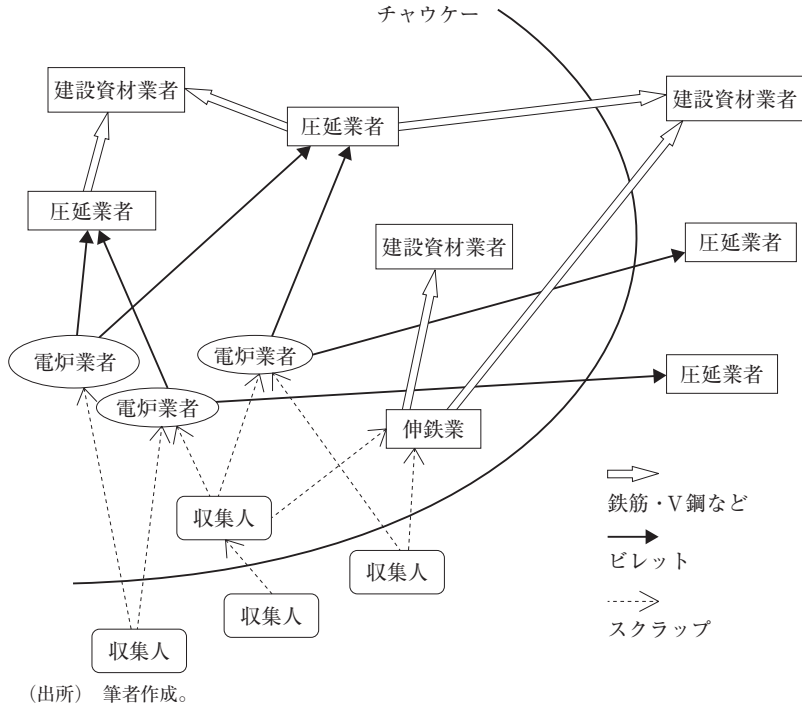
ケーのなかだけという家内企業は20しかなく、チャウケー内外で幅広く取引が行われていることがわかる。

チャウケーの外の取引先で最も数が多いのは、周辺の省やハノイの販売専門業者であった。中部・南部や海外から調達される原材料も、そのほとんどは近隣省やハノイの業者を経由されるものである。取引関係で特徴的なのは、どの工程の製品についても社の内外に市場があることである。ピレットのような半製品も、社のなかの圧延業者のみならず社の外の業者にも販売されている。また、同じ原材料・半製品を社の内外両方から調達している業者もある。それぞれが単一の工程を担っていても、業者間の販売・調達ネットワークは複雑である(図2-3)。

個々の家内企業は不特定多数の業者とスポット取引をしているわけではなく、「よい品質のものを供給してくれる」特定の調達先数軒を常に確保している。そして、それ以外に追加的になじみのない複数の業者からも原材料調達を行っている。販売についても、どの業者も数多くの得意先を確保しているという。電炉業者や圧延業者は、周辺地域やハノイだけでなく、中部や南部にも多くの得意先がある。調達・販売ともに、得意先は親族や古くからの友人ではなく、経済的な取引以外に個人的なつながりをもたない相手であるというケースがほとんどである。

チャウケーで生産される鉄製品が、客観的な品質基準に基づいて生産されているわけではない。業者たちは、外形の規格に合わせられるよう鉄筋製造やV鋼製造などの機械を導入しているが、強度などの品質面での規格化は

図2-3 チャウケー内外の生産と製品の流れ



行われていない。圧延業者たちは、彼らのいう「国家の規格」（ベトナム工業規格）の品質基準に沿った製品をつくり、そのことを商標などで示すようなことはせず、彼らの「評判」が品質を示すよりどころとなる。彼らの顧客は検査を行わなくとも、過去の経験から品質と価格に納得しているから取引を継続的に行っているのだという。

4. 新製品の生産

最後に、2007～2008年の質問票調査の結果を離れ、質問票調査後にチャウケーで起こった外的変化とそれに対する家内企業の戦略的対応についてもふ

れておきたい。最も大きな外的変化は、2008年に襲った世界的な経済危機にともなう不況、とくに不動産開発の凍結による鉄鋼需要の落ち込みである。加えて、この頃から中国からの安価な鉄製品の輸入が増加した。それでも2010年頃までは、チャウケーの低価格の建設資材に対する需要は落ち込みをみせなかったが、毎年坊人民委員会が公布する経済・社会発展報告によれば、2012年から2015年までは鉄鋼生産は前年を数%ずつ下回り続けた。

しかし、鉄鋼関連の家内企業の数は約1700のままではほぼ減少しなかった。筆者の質問票調査後の2008年から2011年のあいだに企業登録数は18社から約300社に急増したが、2015年時点では倒産した企業はなかった。彼らは、多様な取引ネットワークをとおしてリスクを低減させつつ、生産調整や一時的な活動休止で困難な時期をしのいでいたようである。その一方で、大規模化した企業も出始め、チャウケーの小規模工業団地の造成区画に入りきらない



写真2：スクラップから生産されるピレット。これを別の業者が圧延して建設用の棒鋼を製造する。
(2006年12月 筆者撮影)



写真3：ワッシャーを生産する家内企業。棒鋼，線材以外の製品の生産は，2014年頃始まった新しいビジネスである。
(2014年8月 筆者撮影)

いくつかの企業がバクザン省のディンチャム（Đinh Trám）という工業団地に集中して入居した。

また，チャウケーでは，棒鋼や線材だけでなく，板状の製品をつくる企業が登場し始めた。電信柱のジョイント部分に用いる直径60センチほどのワッシャー（円盤状の板）である。板状の製品は，少なくとも筆者の観察によれば，チャウケーではそれまでになかった新しい製品である。この製造過程では，それまで村で使われていた形鋼の圧延機に加え，圧延された形鋼を巻き取りそれを圧縮する機械を中国から購入し，組み合わせてコイル状の板を製造する。さらにその下工程で，ガスカッターを使って手作業でコイル状の板を切断し，ワッシャーに仕上げる。筆者は2社の企業でこの新たな製品の製造を確認できたが，これらの経営者らは中国に行き，ワッシャーを製造している企業を訪問して，その技術を模倣しているという。

不況に直面し、生産調整をしながら需要回復を待つ者、大規模投資に打って出る者、新製品を製造し市場を開拓し始める者など、経済自由化後に鉄鋼專業村として發展し始めて25年以上が経ち、チャウケーの経営者たちもさらに多様化し始めている。

小括

チャウケーでは、1980年代末に鉄鋼專業村としての發展が始まり、2000年代に入り電炉業、圧延業が拡大し、産業構造が大きく変化した。チャウケーがこのような發展を遂げた要因には、經濟發展による建設資材の需要拡大があったことがまず挙げられる。ベトナムで建物の建設にあたり、資材の強度などの品質規格が厳格に適用されていないことも、おそらくチャウケーの低品質製品の需要増の一因となったであろう。

チャウケーの發展を可能にしたもうひとつの重要な要因として、政府の役割が挙げられる。小規模工業団地の建設という地方行政の介入が、大型機械の導入と生産の大規模化を後押しした。また、土地の使用権の付与という中央政府の政策転換が、経営者たちの信用市場へのアクセスを容易にした。

農村工業化における政府の役割の重要性という点では、中国の「郷鎮企業」の發展の例が思い出されるであろう。中国では1980年代以降、「郷鎮企業」を中心に農村工業化が進展したが、その發展には長江デルタ地域の「蘇南モデル」、浙江省の「温州モデル」、珠江デルタ地域の「珠江モデル」という3つのモデルがあった。そのなかの「蘇南モデル」の發展では、「郷」や「村」といった地方の行政単位が企業を集団所有し、政府が土地の提供や機械への投資だけでなく、雇用の斡旋や、技術者の招聘なども行っていた（大島 1993; 巖 1993, 257-264）。一方、「温州モデル」では民間銀行も含めて市場メカニズムをとおした調達が中心となり、「珠江モデル」では外資の動員も行われてきた（巖 1993, 258）。チャウケーの事例では、「蘇南モデル」の發展

ほど直接的に政府が介入してはならず、その役割は限定的である。おそらく規模に大きな差はあるものの、「温州モデル」に近い発展を遂げてきたと考えられる。

チャウケーで家内企業が調達先も販売先も多様化させるという取引慣行が定着しているのには、いくつかの理由がある。まず、個々の業者の資金力に限りがあり、特定の業者から大量に仕入れることが困難であることが挙げられる。また、多数の調達先と販売先をもつことで、急な大口注文やキャンセルなどの際の原材料の仕入れリスクや製品の在庫を抱えるリスクにも対処できる。生産の1工程のみを担うことで生産効率を上げるだけでなく、小規模な家内企業同士がその取引を多様化させることで、取引ネットワーク（サプライチェーン）の安定化、頑健化を図っていると解釈できよう。さらに、検査機器や科学的な知識をもたない企業が、多くの仕入先から調達することで、調達する原材料の品質に関するリスクを分散することができる。相互承認のような形の厳密でない規格化は、特定の業者間で製品の品質を確保しようとする試みであるが、製品が低級品市場向けのものであり、最低限の品質が確保されているかぎり差別化する必要がないため可能となる戦略であろう。

最も工業化が進んでいる専業村チャウケーの未来は、ベトナムの農村工業化全般の未来を占う鏡となる。北原淳は、タイやフィリピンなどの農村工業化の事例から、農村工業の発展が国家の産業の高度化を阻害し、農村の企業が「過剰労働のたまり場」となる可能性を指摘する（北原 1997, 55）。今後ベトナムで市場や政府の「近代化」が進み、低品質製品の需要が縮み製品の規格化が進んだり安全基準が厳格に遵守されたりするようになり、チャウケーの家内企業がそれらに対応できなければ、北原の描く農村工業の姿がチャウケーの未来となるであろう。しかしその一方で、中国の珠江デルタ地域（「蘇南モデル」の発展地域）のように、民間・外資部門の投資の急増により、農村工業が近代工業部門に包摂されてしまう（関 2008）という結果を迎える可能性もあるだろう。農村工業は衰退していくのか近代工業化して発展していくのか、あるいは別の方向に発展を遂げるのか、そしてその要因は何か。

その答えを導くためには、旧来の農村工業化研究のように、農村内部の資源の賦存状況や社会関係のみに目を向けるだけでは不十分である。外部とのつながりのなかで、国家全体の経済・社会発展の急激な変化にいかに対応しているのかをみる必要があるだろう。

[注] _____

- (1) 2000年前後の紅河デルタ地域は、全国平均に比べ圧倒的に農地の割合が大きく(58.0%)、農村では高い収量の米作(平均単収は1ヘクタール当たり5.5トン。なお、全国平均は4.2トン)が行われていた(GSO various years)。ただし、紅河デルタ農村では一般的に、農家世帯は小規模な農業を営んでおり、2006年のデータでは0.5ヘクタール以下の農地しかもたない農家が全体の97.4%を占めていた(全国平均は68.5%:GSO 2003)。この営農規模の狭小性ゆえに、農家世帯の多くの労働力が非農業経済活動に向かった。
- (2) 本章のバクニン省の專業村に関する情報は、2012年にバクニン省計画投資局、工商局から入手した情報による。
- (3) 專業村に関するデータが示される際、專業村全体の数と伝統工芸專業村の数を分けて示される場合も多いが、伝統工芸專業村の定義も統一されたものではなく、多くの場合は、各省の定義に従いデータを出している。バクニン省における伝統工芸專業村の定義は、「19世紀初頭以前より存在する工芸品を製造している村」である。
- (4) 本書では便宜上、*khu công nghiệp*を「工業団地」、*cụm công nghiệp*を「小規模工業団地」と訳している。前者は中央政府により登録され、後者は地方(省)政府により登録されており、まったく別のカテゴリーに属する。つまり、小規模工業団地が大規模化しても、工業団地になるわけではない。マレスキーによれば、中央政府による工業団地建設への認可手続きに時間がかかるため、地方省が「自発的な行動」として建設し始めたのが小規模工業団地である(Malesky 2004, 319)。事実、チャウケーをはじめ、2000年代前半から各地の專業村で小規模工業団地が建設されているが、小規模工業団地の定義や登録・管理の規定ができるのは、2009年の首相決定第105号を待たねばならなかった。
- (5) この小規模工業団地は、バクニン省が公布した1998年の省党委員会決議第4号を根拠として建設されたものである。2000年に首相決定第132号により中央レベルで專業村の小規模工業団地建設の奨励という方向性が示される以前から、多くの專業村を抱えるバクニン省は、独自に小規模工業団地建設を行うという政策を示していた(石塚・藤田 2006, 202-203)。

- (6) このようなアプローチは関（2005）から着想を得ている。関は、フィリピン・ルソン島の商業伐採跡地の経済構造の変化を住民の生業パターン分析から描き出している。同様に、遠藤（2011）もバンコクのスラム住人に対してそのキャリアを聞き書き、スラムの経済・社会状況の変化を描き出している。これは、社会学の分野で「ライフコース分析」と呼ばれる調査・分析手法である。
- (7) ヴー・ホアン・ナムらは、本研究と同じチャウケーの鉄鋼生産業者を対象とした研究で、2000年代前半に多くの家内企業が新たな機械に投資し、転業をしている現象に注目している（Vu Hoang Nam, Sonobe, and Otsuka 2009）。そして、チャウケーの204社の家内企業を対象とした調査により、新たな機械に対する投資（すなわちより大きな利益を生む事業への転業）を行うかどうかの性向には、経営者の教育年数と経験、近親者（兄弟）の存在が決定要因となっていると論じている（Vu Hoang Nam, Sonobe, and Otsuka 2009, 580）。一方、本研究の調査結果では、圧延業者、電炉業者、その他の業種の業者のあいだに就学年数の有意な差異はみられなかった。これが本調査のサンプル数やサンプルの偏りの問題である可能性もあるが、ヴェー・ホアン・ナムらの被説明変数が新たな機械への投資額ということが影響している可能性もある。すなわち、導入する機械の種類だけでなくその規模や新品か中古かということにも投資額が影響されている可能性がある。
- (8) 銀行借入れが可能になった要因として、地方政府による借入れ優遇策の存在が予想され、先行研究（石塚・藤田 2006, 214）でも省人民委員会が資金調達のための優遇措置や基金の存在が指摘されているが、筆者の調査では確認できなかった（表2-3の「資本貸付への支援」の回答はゼロである）。
- (9) 調査時のレートで換算すると、3750～4375ドルとなる。経営が拡大した後は、より多くの金額を銀行から借りている。2014年の聞き取り調査時には、10億ドン以上借入れを行っている経営者もいた。