

(続紙 1)

京都大学	博士 (地域研究)	氏名	久保田 和之
論文題目	現代インド・ムンバイーの革製品産業 —スラム工房ネットワークを通じたイノベーション—		
(論文内容の要旨)			
<p>本論文は現代インド・ムンバイーに位置するスラム産業集積地ダーラーヴィーの革製品産業の発展過程を対象とし、特にそのなかで、高級品を含む多様な製品の開発・生産がいかに可能になったのか、そこでのイノベーションがどのように生じたのかを探求するものである。インドは南アジア最大の皮革製品輸出額を誇り、ダーラーヴィーは西インド皮革産業の中心地である。従来の研究では、ダーラーヴィーは典型的なインフォーマルセクターであり、商人が主導する下請け関係の中で、擬似ブランド品を含む中級品を国内向けに生産してきたと指摘されてきた。しかし、今日のダーラーヴィーにおいては、高級品を含む多様な製品が少量から大量に開発・生産されている。</p> <p>第1章では、カースト・ダリト論、インフォーマルセクター論、イノベーション論を検討し、本論文の視角を提示している。従来の研究は個々の工房に焦点を当ててきたが、諸工房を有機的なネットワークとして捉える研究はなかった。また生産現場における高級品の開発過程も明らかにされてこなかった。本研究は、多様な社会集団で構成された可変的な工房ネットワークの仕組みと高級品開発を可能にする知識・技術レベルのイノベーションに焦点をあてるものである。</p> <p>第2章では、ダーラーヴィーの革製品産業の、インド国内外の皮革産業の中の位置付けを明らかにする。インド皮革産業はヨーロッパ市場等を供給先とする高価な皮革製品の輸出にシフトしてきており、近年は工場の大規模化が進んでいる。またインド主要皮革産業集積地 (コルカタ、チェンナイ、アグラ、ムンバイー) を比較検討した上で、ダーラーヴィーが零細工房の集積地でありながら、高級品を含む多様な製品を生産しており、従来のインフォーマルセクター観に当てはまらないユニークな地域であることを指摘している。</p> <p>第3章では、ダーラーヴィーの皮革産業が19世紀中頃から現代にかけて製革業を中心としたものから、革製品の製造、卸売・小売を中心とするものへと変容していく歴史過程を叙述する。特に、チャンバールの熟練工によって設立された基幹工場とチャンバール職人達によって結成されたリグマ (LIGMA: Leather Goods Manufactures Association) の活動に着目する。チャンバールは伝統的に革加工品の生産に関わってきた社会集団で、被差別集団であるダリトに属する。基幹工場がチャンバール職人の技術習得と起業を促進し、リグマの活動によってチャンバール職人は革製品の自主的な流通経路を確保し、ムスリム卸売商人に対して置かれていた従属的地位を脱却した。</p>			

第4章では、ダーラーヴィーの工房ネットワークの構造を分析する。そこでは工房ネットワークの結節点になるハブ工房が、資金と原材料の前渡しを行ない、資本力のない工房が工房ネットワークに参加することを促していることが明らかになる。特にオリジナルデザインの高級品、コーポレーションギフト・業務用製品といった新たな需要を取り込む工房には、比較的教育的レベルの高いチャンバールが工房主を務めている。

第5章では、工房ネットワークを通じて、高級品を含む多様な製品が生産されている仕組みを明らかにする。比較的教育的レベルの高いチャンバール工房主はダーラーヴィー外部から注文を獲得し、差配師は、ダーラーヴィー内部の諸工房に注文を配分した上で、労働者、情報、生産設備を手配し、製品の生産・管理を行う。移動型労働者は特定の製品や工程を担うことで、より細かな分業を可能にしている。

第6章では、ダーラーヴィーにおける輸出・国内高級品市場に向けたオリジナルデザインの高級品を開発するイノベーションの仕組みを明らかにする。高級品開発のイノベーションは、革職人の持つ皮革に関する知識・技術とデザイナー・小規模起業家たちが持つ、デザイン・マーケティングの知識・技術が新たに結びつくことで生じている。こうした新たな結びつきは、革職人とデザイナー・起業家達が現場に参与し相互学習的なコミュニケーションを取って協働することによって可能になっている。

結論では、ダーラーヴィーの革製品産業の発展は、次の2つのイノベーションから成り立っていると論じる。1つ目は、工房ネットワークの結節点であるハブ工房を中心とした工房ネットワークにおける緻密な分業・協業システムという、生産システムのイノベーションである。2つ目は、生産現場における知識・技術の新たな結びつきによる高級品の開発というイノベーションである。これら2つのイノベーションは相補関係にある。緻密な分業・協業システムによって、製品の多様化が進み、高い技術力を持つ工房が、高級品の開発・生産、デザイン・サンプル作成といった技術力を要する製品・工程への専門特化を可能にした。この過程で、媒介者の役割を果たした比較的教育的レベルの高いチャンバール工房主は、分業・協業システムにおいて、外部から新たな需要を獲得する役割を果たし、高級品の開発においては、革職人とデザイナー・小規模起業家を結びつけ協働関係を築く役割を果たした。また、チャンバールの間で見られた世代間に渡る資本蓄積と教育投資に関して、資本蓄積が原材料と資金の前渡しを行うハブ工房の出現を促し、教育投資が比較的教育的レベルの高いチャンバール工房主の出現を可能にしたことも指摘される。