

タイ北部における農村縫製業と手織物業をめぐる市場形成*

大野 昭彦,** ベンジャ・チラパトピモール***

Market Formation in the Rural Garment and Weaving Industries in Northern Thailand*

Akihiko OHNO** and Benja JIRAPATPIMOL***

The aim of this paper is to identify the socioeconomic factors that facilitated the market competitiveness of two rural household industries, the hand-weaving and garment industries, in northern Thailand. From the mid-1980 the region witnessed the dynamic growth of these industries in concurrence with the emergence of large-scale factories. In this situation, rural entrepreneurs created appropriate new strategies for placing their products on the urban and even overseas markets rather than staying within the existing social structure.

We conclude that: 1) rural household industries had a comparative advantage in labor management over their modern counterparts, but at the same time they faced marketing difficulties; and 2) the relational contracting system — in the form of either the putting-out or the advance-order systems — was a device that allowed rural household industries to overcome marketing difficulties. At the same time, it was also device for their large-scale counterparts to overcome difficulties in labor management.

Due to an increase in real wages and the currency crisis of 1997, many modern garment enterprises have recently closed down. The rural garment industry is on the verge of annihilation, whereas the rural weaving industry has survived.

I 問題の所在と調査対象

ここしばらくのタイの急速な工業化はバンコク首都圏への製造業の過度な集中をもたらし、農都間の所得格差を深刻化させることになった。格差是正のために幾つかの政策的処方箋が提示されているが、農村工業の育成もそのひとつであろう。農村工業については多くの研究の蓄

* 本稿は、世界銀行の研究プロジェクト Modern Role of Rural Entrepreneurs in Economic Transition に提出された論文 [Ohno and Jirapatpimol 1998] を、その後の再調査の結果を踏まえて、加筆・修正したものである。邦訳論文の出版を許可された世界銀行に記して感謝する。また、本誌リフリーの適切な指摘にも感謝したい。

** 青山学院大学国際政治学部；School of International Politics, Economics and Business, Aoyama Gakuin University, 4-4-25 Shibuya, Shibuya-ku, Tokyo 150-8366, Japan

*** Department of Sociology and Anthropology, Chiang Mai University, Thailand

積があるが、そこでは農村工業で採用されるとみなされる技術が、その労働集約性をもって、過剰労働力を抱える開発途上国の農村経済にとって適正技術となりうることが強調される傾向がある。このことから、開発途上国で農村工業促進政策がひろく採用されることになった。しかし農村工業が経済発展にポジティブに組み込まれるためには、それが市場競争力を保持することが必要条件である点には十分に留意する必要がある。たとえ労働集約的であるとしても、市場競争力をもたない農村工業を政策的助成の対象とすることは、結局は、マクロ的にみた資源配分を非効率にするであろう。では、市場競争力をもつ農村工業は、いかにして形成されるのであろうか。

ところで市場競争力をもつ農村工業の育成というとき、それはコインの両サイドの関係として、農村工業製品をいかに都市の市場に結びつけるかという課題が関連してくる。そもそも開発途上国の農村では市場経済が未発達であることから、誰がどのような制度（契約）で局所的な農村の市場を大きな需要の見込める都市の市場に結びつけるのかという視点も、併せて議論される必要があろう。

本稿では、チェンマイ盆地のふたつの農村工業、すなわち縫製業と伝統手織物業（綿織）を対象とする。バンコクが様々な意味で飽和した 80 年代末から、この地域にも近代的大規模工場の進出が本格化することになる。と同時に、縫製および綿織物を中心とした零細な農村企業の興隆が報告されている [Korsieporn 1990; Mead 1981; Pongsapich *et al.* 1989]。主調査は 1994 年 3 月に、またその後の変化を確認するために 1998 年 11 月に再調査がなされた。なお登場人物は、特にことわらない限り、女性である。

北タイの縫製業と手織物業は、ともに近代部門（大規模企業）と農村部門（小規模・零細企業）から構成されている。大規模縫製工場（1994 年段階でこの地域に 20 工場）と異なり、大規模手織物工場は一般的ではないが、サンカムペン（チェンマイ市近郊の農村手工業の集積する町）には手織機を 90 台備え、染色・整経そして販売部門を含めて約 200 名を雇用する大規模手織物工場がある。この工場では、タイム・カードが導入され、工場規則が貼り出され、また織子と工場長の社会的関係は希薄であり、監督者（Foreman）が織子の労働をモニターするなど、後述の農村工場とは明らかに異なる労務管理がなされている。¹⁾ 一般には、農村工業と近代工業を区別する有力な要因として技術格差があげられる。しかし本稿の対象に限っていえば、それぞれの産業の主要な技術はミシンと手織機であり、製造技術に有意な差はない。²⁾ すな

1) 前述の大規模手織物工場内には次のような就労規則が張り出してあった。「飲み物を工場内に持ち込んではならない、工場内でゲームをしてはならない、他人を工場内に連れてきてはならない、監督者の指示に従わなくてはならない、喧嘩をしてはならない。もしふたつ以上の規則に違反した場合には即刻解雇となる」。大規模縫製工場でも、ほぼ同じ内容の規則がみられる。これに対して農村の作業場では明示的な規則はなく、むしろ暗黙の契約が支配しているといえる。

2) 大規模手織物工場ではイタリアから中古の力織機を購入して試運転をしていた。

わち、技術水準を同じくする大規模工場が併存するなかで、農村工業が存立しうる要因を探ることが可能となる点に本稿の対象の特質がある。それはまた、適正技術の観点から議論されることの多かった農村工業の存立要件について、新たな観点を提示することにもなる。

II 農村工業の存立要件

1. 農村工業の比較優位と劣位

起業家に要請される主要な経営能力として、1) マーケティング、2) 資金調達、そして3) 労働資源の管理があげられる。大規模企業では、一般には、それぞれの機能を異なる個人または部署が担当する。これに対して、農村工業がそうであるような小規模・零細企業では、起業家個人が全てを担当しなくてはならない。このことから、製造業の歴史が浅くまた教育の普及も充分ではない開発途上国の農村では、起業家の不在を理由として農村工業の発展に悲観論が支配することにもなる。しかし、タイ北部の農村では近年になって農村工業の広範な興隆がみられる。製品市場で競合する大規模企業の併存という状況における農村工業の興隆を検討するために、上記の経営能力に関して、大規模工業に対して農村工業がもちうる比較優位と劣位の関係について次の枠組みを措定しよう。

農村工業の製品を都市に供給するには、販路の確保だけでなく本稿で対象とする衣類について特にそうであるように、都市消費者の嗜好情報の入手という双方向的なマーケティング活動が不可欠となる。しかし農村に散在する農村起業家にとって、それは容易なことではない（マーケティング制約仮説）。また、一般には担保資産を欠く農村起業家は、農村では信用市場が未発達という現実ともあいまって、資金調達についても不利な立場にあるとされる（資金隘路仮説）。このふたつが、農村工業の直面する主たる比較劣位といえる。これに対して、労働資源については、農村起業家は次の2点で比較優位をもつであろう。今日の開発途上国では、先進国がその発展の初期段階にあったときと比較して、最低賃金・有給休暇・産休の有給化・解雇権の制限など雇用労働にかかわる様々な法的規制が整備されている。³⁾ こうした規制の適用は、ある一定規模以上の工場に限定されるか、または小規模・零細工場は実質的に対象の枠外にある。この規制の二重構造は、大規模工場にとって労働の実効コストを高めることから、近代的部門に対する労働者保護的規制が整備されるほど、労働コストについて農村工業の比較優位が強まる。⁴⁾ また初期の工場では、中間管理職の不足が工場組織の効率的運営の妨げになる

3) わが国で労働基準法としての工場法が制定されたのは1911年（ただし、施行は1916年）であるが、限られた内容にとどまっていた。本格的な労働基準法が制定されるのは戦後の労働基準法（1947年）からである。

4) タイの労働者保護法によれば、勤続3年以上の労働者の解雇については最終賃金の180日分の補償／

ことがある [Thompson and McHugh 1995]。これに対して農村企業では、農村社会の人間関係を基盤とした契約の履行が可能となる。それは、雇用契約にとどまらず、情報が不完備な環境における経済取引にともなう諸問題をも緩和するであろう（労務管理・規制の二重構造仮説）。

2. 取引形態

農村縫製業と手織物業の主たる経済主体は、1) 都市経済主体（近代的製造業・卸売や小売業者・輸出業者）、2) 農村起業家（以下、単に起業家）、そして3) 農村の生産労働者（縫子と織子）である。従って、取引も二段階となる。なお、生産労働者は、起業家の集中作業場で働く労働者（内織子と内縫子）と自宅で作業する労働者（外織子と外縫子）に分けられる。

本稿で対象とした起業家は、都市経済主体と関係的契約（relational contract）で結ばれており、エイジェンシー関係が成立している。⁵⁾ また、起業家と生産労働者も同じく関係的契約で結びついている。すなわち起業家は、都市経済主体をプリンシパルとするエイジェントであると同時に、農村の生産労働者をエイジェントとするプリンシパルでもある。またこれらの関係的契約は、長期的な反復取引となっている。反復取引による顧客関係の成立は、よく指摘されるように、囚人のディレンマの状態からナッシュ均衡をうみだして契約を自己拘束的とすることにより、機会主義的行為を抑止することになる [Geertz 1978]。このことは、情報が不完備な環境のもとでの取引を円滑にする効果をもつ。

ところで、縫製業と織物業とでは異なる関係的取引が観察された。縫製業では、起業家は大規模縫製工場から裁断済みの生地の手配を受けて、指示された仕様で縫製した後、定められた期間内に納品するという問屋制度（Verlagsystem）が採られている。これに対して織物業では、起業家は都市経済主体から注文を受け、原料糸は起業家が購入するという注文制度（Kaufsystem）が採用されている。この対照は、製品仕様についての技術的主導性を誰が持つかにより説明される。⁶⁾ 縫製業では、色・柄そしてスタイルなどについて流行りのある需要情報とそれを体化した生地の手配に比較優位をもつ大規模縫製工場に技術的主導性がある。裁断済みの生地の手配は、そうした需要情報の供給を意味している。これに対して手織物業では、

5) 金を支払わなくてはならない。1998年の改訂では、勤続10年以上では、最終賃金の300日分などの条項が追加されている。また、労働者共済基金への支払いも、従業員規模10人以上で必要となる。今回調査した農村縫製起業家の多くは、労働共済基金への支払いを避けるために従業員規模の拡大を避けるか、または仕事を労働者の自宅でおこなわせる（問屋契約）ようにしていた。

6) 関係的契約とは、取引関係の一般的条件および意思決定と紛争処理手続きのみを定める契約であり、スポット取引と組織内取引との中間領域にある [Milgrom and Roberts 1992]。

7) 技術的主導性とは、浅沼 [1996] の概念であり、製品の開発・製造段階でのイニシアティブを意味する。

都市経済主体は糸の質と色についての限られた指示をおこなうだけであり、技術的主導性は製織技術に長けた起業家（織元）にある。そのために縫製業では問屋契約が、そして手織物業では注文契約が採用されることになる。また、手織物起業家は自ら原料糸を購入するが、大量注文の場合には糸屋から掛け買いをしたり注文主から手付けを取っている。従って、農村縫製業は言うに及ばず、手織物業でも原材料についての資金制約は大きくなっていない。なお、起業家と縫子または織子との間には、双方の産業において問屋制度が採られている。

経済史では、問屋制度を、家内工業から工場制手工業もしくは工場制度にいたる過渡的な、それゆえに後れた生産形態と見なすことがある [Wardell 1992]。しかし、たとえばわが国の経験でも、われわれの対象と同様に、19 世紀末に経済が離陸を開始するとともに農村手織物業が問屋制度のもとで興隆している [谷本 1998]。この事実は、経済発展における農村工業の役割について新しい観点を提示している [Hayami 1998: Chap. 1]。本稿の問題意識も、まさにここにある。

ところで問屋契約では、散居する労働者の監視が困難なことから原材料の誤魔化しや品質管理が問題となるという「問屋制度に内在する軋轢」[Landes 1969] が指摘されている。これは、エイジェンシー理論における契約の監視・履行問題、すなわちモラル・ハザードに他ならない。この「軋轢」への対策とその処理にも注目して議論をすすめる。

Ⅲ 事 例

対象とした起業家の特性が表 1 にまとめられている。彼らは、GH を除けば、出身村で事業を展開している。紙幅の制約があり、聴き取りをした起業家すべての詳細な記述はできないが、幾つかの事例の紹介から現状の把握を試みよう。

1. 起業家と農村生産労働者

縫製起業家は、農地を持たず、夫も大工・乗合自動車^{トック・トック}の運転手など低賃金職種に就いている。織物業でも、夫が村長である 2 例を除けば、夫が他界した後に生計の維持を目的として事業を開始している。すなわち、少なくとも事業開始の時点では、起業家の多くは農村の低所得者層に属しており、契約関係にある生産労働者との間に社会・経済的側面で有意な格差があったとは認められない。学歴もほとんどが小卒である。この事実は、農村社会における潜在的起業家の豊富な存在を窺わせている。なお、縫製起業家 GH は、他とは趣を異にしている。彼はバンコクで縫製工場の下請けをしていたが、賃金の上昇や、少しでも良い労働条件が提示されると縫子がすぐに離職するなどの理由から、北タイに作業場を移している。調査時点では縫子 12 人を雇っていたが、将来は 30 人態勢にするという。都市における労賃の上昇から生産拠点を農村

表1 起業家の特性 (1994年調査時点)

	事業 開始年	従業員数		特 記 事 項
		事業 所内	事業 所外	
縫製業				
GA	1991	0	8	夫は大工。
GB	1987	6	2	夫は乗合自動車運転手。縫製工場に 16 年勤務。
GC	1994	5	0	GB の下請け。夫は大工。
GD	1992	0	12	縫製工場に 4 年勤務。企業のユニフォーム製造。
GE	1987	2	7	縫製工場に 24 年勤務。
GF	1984 頃	20	不定	サンカムベンで小売業兼縫製業。日本に輸出。
GG	1991	3	6	マレーシアで結婚して帰国後、縫製工場の下請け。
GH	1994	6	6	バンコクで縫製下請け。賃金上昇で移ってきた。
手織物業				
WA	1991	5	2	機織村の出身者。零細。寡婦。
WB	1974 頃	3	12	サンカムベン近く。寡婦。
WC	1974 頃	9	46	CM ¹⁾ から 40 km。機織りが盛んな山間部。輸出。夫は村長。
WD	1984 頃	21	30	CM から 60 km。寡婦。草木染。輸出。
WE	1964 頃	30	0	WD の近く。寡婦。高級品・草木染。
WF	1974 頃	35	105	ラムプーン県機織村。CM から 30 km。輸出。夫は村長。

注：1) CMはチェンマイ市。

に移すという論理は、プロト工業化のそれである。

農村縫製業の興隆は縫製工場の進出が始まった80年代後半以降であるが、これに対して多くの手織物業は70年前後に事業を開始している。ただし、後者も、事業が拡大するのは比較的近年になってからである。もともと手織物は自家消費用に製織されていたものであり、市場化は限られていた。⁷⁾それが本格化したのは、チェンマイ市への観光客の増加により小売店の需要が増えたこと、また政府主催の見本市に起業家が出品してバンコクの卸売りや輸出業者と取引関係ができたことを契機としている。さらに農村部の道路が整備・舗装され、都市とのアクセスが容易となったことも重要な促進要因であった。

縫子と織子は起業家と問屋契約で結びついており、原材料の提供を受けている。農村社会で階層的差異のほばない起業家と生産労働者を区分けるのは、前者が都市の経済主体と関係的契約を締結していることである。このリンクを通じて個々の縫子や織子は製品を市場化しているが、それは販路の確保にとどまらない。縫製業では、縫子は裁断済みの布地の供給という形で需要情報を受けており、問屋契約のもとで、縫子は流行という需要情報の収集という困難な作業から開放されている。その程度は低くなるものの、手織物業でも起業家は都市経済主体から色合いや柄などの市場情報の提供を受け、それを参考にして染色・整経した糸を織子に渡して

7) 歴史的にみれば、東南アジア内陸部でも織物は広範な交易の対象でもあった [Bowie 1992]。

いる。このように農村生産労働者は、問屋契約のもとで、マーケティング制約と資金制約から開放されている。確かに縫子はミシンを、そして織子の多くは織機という生産手段を所有しているものの、これまでに述べた理由で、彼らは独立自営業者とはいえない。

2. 縫製起業家の事例

GB は、チェンマイの近代的縫製工場に 16 年ほど勤務して、班長にもなっている。退職後は、その工場と問屋契約を結んで、出身村で縫製業を始めた。工場から裁断済みの布地が供給されることから、起業家にとって流動資本の調達是不必要となる。縫子（内縫子 6 人と外縫子 3 人）は全員が近代的縫製工場で働いた経験があり、結婚や出産を機に退職している。縫子となるにはミシン（中古の足踏ミシンで 3,000 バーツ）の所有が前提となるが、これらは他の事例でも共通する形態である。すなわち、縫製起業家にとって、流動および固定資本についてともに資金制約が問題となっていない。

彼女は、1 着を 4 バーツで請け負い、縫子に 2 バーツの出来高給で縫製を委託している。縫子は平均して 1 日 30 着を仕上げることから 1 日あたりの収入は 60 バーツになり、同額の粗利益が GB に入る。他の事業所でも、縫子の 1 日あたりの収入は 50 ～ 70 バーツであったが、これは地域の農業労働賃金にほぼ等しい。

ところで調査時点での法定最低賃金は、チェンマイ県で 101 バーツ、そしてラムプーン県で 93 バーツであり、農村工業における労働者の収入は法定最低賃金率を大きく下回っているかのようである。しかし、これは縫子たちが足踏ミシンを使っていることによる。ある外縫子は、足踏から中古の電動ミシン（8,000 バーツ）に替えて生産性が 2 割以上高まり、1 日あたり（ただし約 10 時間の作業）で 100 バーツほど稼げるようになったという。また近代的工場にとっては、例えば足踏みミシンの場合でも縫子の日給が 60 バーツで同額の間接マージンが起業家に入ることから、縫子の労働コストは 1 日あたりで 120 バーツと法定最低賃金を超えてしまい、決して農村縫子といえども低賃金労働ではないことになる。⁸⁾

チェンマイ市にある近代的縫製工場（製品はドイツに輸出）の工場長への聴き取りによれば、工場労働者の雇用調整が法的に困難となっている現状では、生産調整が容易な下請けを利用することにより在庫リスクを軽減でき、また設備投資も節減できることが下請けを利用する利点という。また、労務管理も起業家の責任となるために、監督者を雇用する必要もない、ともい

8) ただし、縫子が所有する資本（ミシン）への分配率を考慮すれば、農村の縫子を雇用する費用は割引いて考える必要がある。ただし、中古足踏みミシンが 3,000 バーツ、預金利率を 10% としたときの資本の機会費用は 1 日 1 バーツ程度にしかならない。工業用ミシンや原価償却を考慮しても、1 日数バーツにとどまる。従って、雇用者にとっての農村縫子の労働コストは工場労働者（縫子）と比較しても必ずしも低賃金労働とはいえないであろう。

う。すなわち、名目的な労働コストに大きな差はないものの、規制の二重構造により実効労働コストが近代的縫製業で高くなる。このことが、農村起業家への下請けが生成する要因となっている。このように縫製業では近代的工場と農村工場は共生的関係にあり、農村縫製業が近代的縫製企業の登場とともに簇生してくることになる。

ただし、起業家が管理を怠ると品質に問題がでると工場長は指摘するが、これはランダスのいう「問屋契約に内在する軋轢」に他ならない。しかし縫製業の場合には、裁断済みの布地が供給されることから原材料の誤魔化しは困難であり、また縫製が適切になされているかをチェックすることにより品質管理も容易であることからエイジェントの機会主義的行為はそれほど深刻とはならない。ただし、それでも起こりうる軋轢の回避のために、かつて工場で班長としての勤務経験のある起業家と契約するという。また、縫子の多くも近代的縫製工場に勤務した経験を持ち、結婚などを機に退職した人々である。ある縫製業起業家は、こうした経験を持つ縫子のほうが管理しやすいと指摘する。これは工場制度のもとでの職業的社会化が、農村工業でも有効となりうるものと理解される。また、近代的工場で班長として勤務していたある起業家は、そこでの品質管理や労務管理の経験が役に立っているという。近代的縫製工場が人的資本の側面でも農村縫製業を創出するという外部効果をもつことは注目に値しよう。

縫製起業家と縫子との間でも、「問屋制度に内在する軋轢」は聞かれなかった。これは、ひとつには前述したように製品のチェックによりエイジェントの仕事の事後的監視が可能であることによる。たとえば起業家 GA の場合、縫製工場から返品される不良品は約 2% であり、それらを縫子に縫い直させている。ごく稀にはあるが、縫い直しができないケースがあり、そのときには縫子は 60 パーツで布を買い取らなくてはならない。

しかし丁寧な仕事と納期の遵守のために、起業家は様々な賞罰システムを考案している。たとえば GB は、近隣の孫請けにも仕事を請け負わせている。孫請けたちは、かつては GB の内縫子であった。彼女たちを統制するために、GB は納期を 2 日と短く設定し、納期を守れないときには契約を打ち切り、また納期を守り丁寧な仕事をする孫請けにはコンスタントに仕事を委託するなどしている。契約の打ち切りを含ませた短期契約の継続は、モラル・ハザードを阻止するうえでも有効となる [Fudenberg *et al.* 1990]。

さらに縫子と良好な関係を保つことも、関係的契約を維持するために有効である。⁹⁾ GB は、「この事業をするにはコンスタントに仕事を請け負わなくてはならない。さもなければ縫子は他のところに移ってしまう」という。彼女は、月あたり 2,000 から 3,000 枚のシャツの縫製を請け負うが、それらを過不足なく縫子に配分することが彼女の最も重要な仕事のひとつであるという。円滑な関係を維持するためには、「常に縫子と良好な関係を保ち、彼女たちからクレン・

9) こうした関係の構築には、人間関係への日常的投資が必要となる [Flora 1998]。

ジャイ (kreng jai) を得るようにしなくてはならない」という。他での聴き取りでも頻繁に聞かれたこの言葉は、他人への配慮を意味し、また他者に対する社会的義務をも内含している。すなわち、円滑で良好な社会的関係を維持するためのタイ社会の価値観を現しており、¹⁰⁾ それが取引における潤滑油の役割を果たしている。

孫請けのひとり GC は、出産を機に GB の内縫子を辞め、5 人の縫子を集めて自宅で孫請けを始めた。GB は納期を守らないと次には仕事を回さないというので、作業場では、納期を守るために全員が夜 9～10 時まで働くこともあるという。ピア・グループにおける共同責任が生産性を高める働きをしているといえよう。こうした共同責任は、多かれ少なかれ、どの作業場にもみられるものである。在来の人間関係だけに依拠するのではなく、農村起業家は、諸々の契約形態を勘案して取引を円滑にする工夫がなされていることを指摘しておきたい。

生産労働者にも目を向けてみよう。バンコク生まれの SA は、結婚して夫の村にくるまでは、バンコクの大規模縫製工場に 6 年ほど勤務していた。1993 年に中古の電動ミシン (9,000 パーツ) と中古の端縫いミシン (2,000 パーツ) を購入し、隣村の縫製起業家の外縫子となった。この起業家は、チェンマイ市の近代的縫製工場の下請けをしている。SA は、5 日の納期サイクルで、200 枚の裁断済み生地と糸の供給をうけてシャツを縫製している。完成品を縫製起業家に納品して、次の仕事をもらってくる。製品 1 枚につき 2.5 パーツの出来高給である。1 日あたりで約 100 パーツ、平均して月 20 日働くので、月 2,000 パーツの収入となる。電動ミシンを所有していることから、他の縫子よりも日給が高くなっている。この村での農業労働賃金は約 70 パーツであるが、農繁期の 5 月から 7 月以外、労働需要は多くない。従って、農村の主婦にとって、縫製の仕事は、家事への時間配分が容易である就業形態であるとともに、それなりの収入をもたらしている。SA の起業家は幾種類かのシャツの縫製を請け負っているが、SA には特定の種類の縫製しか委託してこない。ただし、たまに期間内に処理できないということで別の仕事を回してくる。そのときには 1 枚につき 5 パーツが支払われるが、馴れていないこともあり 1 日に 10 枚程度しか仕上げられないという。では、そうした仕事は断ればとの問いに、彼女の回答は「クレン・ジャイ」であった。

クレン・ジャイやピア・グループの圧力といった在来の人間関係に基づく規範や信頼関係は、農村工業が円滑に運営されるうえでの重要な資源となる [Ohno and Kikuchi 1998]。しかし、伝統社会の規範にも限界はある。サンカムペンで小売業を営む GF 夫妻は、1994 年にバン

10) もちろん、長期的に仕事を確保するための経済合理的判断が GA さんにあることを否定はしない。しかし、クレン・ジャイという言葉の背後には、経済合理性を越えた社会的に合理的判断が機能しているといえる。タイの年輩の人々は、今日、クレン・ジャイが廃れつつあると嘆く人が多い。あるタイ人によれば、工場のなかの人間関係では、もうこの価値観は機能していないという。クレン・ジャイについては、たとえば Suntree [1990] を参照されたい。

コクの輸出業者と問屋契約を締結した。はじめは返品率も高かったが、その後、品質管理を厳しくしてほぼ返品はなくなった。20人の縫子を雇って、店の裏手の作業場で縫製をさせている。かつては近隣の縫子で足りていたが、近くに大規模工場が進出してきたことから縫い子が集まらなくなった。そこで、山間部の未婚女性5人を住み込みで雇用している。近隣の縫子とはもはやクレン・ジャイを持たなくなってきたために管理が大変で頭痛の種だ、とGF婦人は嘆く。事業を広げたいが、労務管理にも限界があるのでできないともいう。在来の社会関係に基づく労務管理では事業の大規模な展開は困難であり、また代替的労働機会の登場とともに伝統的規範も効力を失うことになる。そのなかで、起業家も、より低賃金の労働者を山間部から採用してくることになる。在来的人間関係により円滑になされていた取引関係が経済発展とともに機能しなくなり、代わって、萌芽的な工場制度（マニュファクチュア）が出現しはじめたといえよう。ここでいう集中作業場とマニュファクチュアには、そこで在来的人間関係が労務管理にかかわっているか否かの違いがある。在来的人間関係で労務管理が可能となるとともに農村工業の比較優位の一端がみられるが、工業化の進展によりその優位性が失われていくことになる。

3. 手織物起業家の事例

近代的工場の周辺で農村縫製業が展開するのに対して、手織物業は比較的辺鄙な地域でおこなわれている。このために、クレン・ジャイなどの伝統的規範がより残存している。さらに代替的就業機会が限られていることから、織子の手織物起業家に対するコミットメントも高いようである。このことが、起業家と織子の契約関係を円滑にさせている。また夫が村長であるWCやWFの場合、契約の履行について夫の社会的地位が機能していることは想像に難くない。¹¹⁾

まず、ふたつの事例を紹介しよう。山間部の村に作業場を構えるWCは、母親が営んでいた手織物業を1970年代半ばから引き継いだ。当時、織機は5台でしかなかったが、その後、政府から資金を借りて現在は55台まで増やしている。46台は出機にしているが、これは彼女の作業場の収容能力に限界があるためである。織子たちも自前の織機を所有しているが小幅織物用であり、織り幅の国際規格であるヤードまたは100cmが製織できない。そこで起業家は、広幅用の織機（3,000パーツ）を購入して出機することにした。¹²⁾ ここで固定資本について資金制約が問題となるが、WCをはじめ多くの起業家は女性グループに対する政府の貸付制度を利用して織機を購入している。WCは、かつてはチェンマイ市の小売に行商していたが、1989年から

11) 調査対象とした手織物起業家のなかでは、このふたりが最も多くの外機織子と契約している。

12) 織機は約30年使えるという。従って月あたりの減価償却費もわずかな額にとどまる。このことから、出機も無料でなされる。

はサンカムペンの卸売業者から継続的な注文が入るようになった。ここから事業の拡大がはじまっている。WF は雑貨屋を営んでいたが、1970 年代半ばから織機 15 台を備えて織元となった。はじめはチェンマイ市の小売業者に卸していたが、その後、政府主催の展示会に出品してバンコクの輸出業者そして日系の輸出業者から注文が来るようになり事業が急速に拡大した。現在は、内機織子 35 人と外機織子 105 人と契約している。また布から様々な服・三角枕・ポシェットなど様々な小物を作っており、そのために 15 人の縫子を雇っている。こうした多様な製品開発は、しかしながら、後にみるように WF の衰退の一因ともなった。

織物起業家と織子は問屋契約で結ばれているが、この契約には織子のモラル・ハザードが発生する。箒打ちを緩くするなどによる糸目の誤魔化しはその典型であるが、それは品質の悪化をもたらす。この問題を阻止するために、多くの織物起業家は前貸しする原料糸と納品された製品の計量をおこなっている。また WC は、賃金を製織した布の長さではなく使った糸の重さで決めている。これは、長さによる出来高賃金だと、箒打ちを緩くして糸目を誤魔化す誘因を織子に与えてしまうためである。山間部で代替的就業機会が少ないために機会主義的行為の代償は大きくなり、また WC の夫が村長であることから社会的制裁もなされやすい筈である。にも関わらず WC がこうした報酬形態を採用していることは、モラル・ハザードの広汎な潜在性を窺わせている。また WF も、日系の輸出業者との取引では、当初は不良品の返品率が 20% にもなったが、外機織子を訪れて品質管理をするために親戚の女性 3 人を雇う（日給 100 バーツ）ことによりこの問題は解消されたという。やはり「問屋契約に内在する軋轢」が問題となっており、大規模工場の監督者に相当する者を雇わざるをえなくなっている。同じ村に居住しながらも問屋制に内在する軋轢がおこりうるということは、都市の経済主体が織子と問屋契約で直接取引することがいかに困難となるかを窺わせている。

これに対して、他とは異なった労務管理形態をとるのが、草木染めによる綿緋という高級布地を製織する WE である。WE は母親が 1960 年代半ばに始めた事業を、母の死後に引き継いでいる。1980 年代半ばころには、織機も現在の 30 台になっている。織子は、6 カ月（染色などは 3 カ月）の試用期間を経て採用となる。品質を重視することから、30 人の織子は全て内機である。賃金も品質を重視することから日給であり、最低が 55 バーツで最高が 150 バーツ（4 人のみ）となる。賃金水準は織子の技能により数段階に分けられており、技能が高まるとともに昇給する。WE が品質管理をして、品質に問題があれば注意を与えている。それでもなお問題があるときには、降格もあるという。ふたつの村の織子たちを起業家が車で送り迎えすることから、労働時間も朝 8 時から午後 5 時までと決まっている。こうした組織形態は、農村企業といえども工場制度に近い特性を備えているといえる。高品質の布の場合には頻繁な監視が不可欠となるために、集中作業場に労働者を集めて監視のもとでの作業が要請されることになる。品質管理という目的から、こうした工場制度に特有の組織形態が構築されている点には留意す

べきであろう。この限りでは、品質管理問題が問屋制度の衰退につながるというランダスの論理が妥当している。

手織物業の将来を占うひとつの事例を紹介しておこう。サンカムペン近郊で手織物の作業場をもつ WB は、バンコクとチェンマイの卸売業者から注文契約を受けている。彼女は伝統的織柄のサンプル布を数多くもっており、それに基づいて注文を受ける。織子は内機と外機を含めて 15 人おり、さらに機拵えのために 10 人を雇っている。織子の賃金は出来高給であり、平均して 1 日 80 ～ 90 バーツとなる。これは近郊の農業賃金とほぼ等しく、また他の織物起業家の支払う報酬よりも高い。これはサンカムペン近郊では代替的就業機会が多く存在するためである。そのために織子が集まらなくなっているなど、経営が困難となることが予測された。

しかし 1998 年に再訪したとき、経営の実権は娘に移って事態は大きく変化していた。彼女は、大卒後しばらく時計製造工場で販売担当部門にいた。帰村後に、わずかばかり残っていた農地を売却して、生産性を高めるためにバツタンを 10 台購入した。¹³⁾ また調査時点では、日本に輸出するテーブル・マット 6,000 枚を受注するなど、この農村企業は積極的な展開をみせている。ただし 40 代と 50 代が中心の織子のなかで、20 代後半の第 2 世代の起業家が登場したためであろうか、調査時点での過去 1 年間に糸の量目の誤魔化しや織賃を前払いしたにも関わらず製織しないなどの理由で 5 人の織子との関係が精算されている。そこで、若い起業家は、織子を専属とパート（彼女の言葉に従えば、よい織子と悪い織子）に分けて、前者には借金に応じるなど徳（ブンクン）を積んでクレン・ジャイの得られる良好な関係の構築を心がけている、という。大卒で都市経験のある第 2 世代の登場により、この作業場は新たな展開を見せている。起業家のほとんどは小卒であり、教育が農村工業の興隆の制約とはなっていないことをみてきた。しかし、後に触れる縫製起業家 GG の場合も含めて、教育が農村工業の新たな展開を促す要因となっているといえる。

ここで織物業について、都市経済主体と農村起業家との間では問屋契約ではなく、注文契約が採用されていることに言及しておこう。ひとつには、前述したように技術的主導性をもつのが起業家（織元）であることがある。さらには、縫製と異なり織物では起業家と織子の間においてすら糸目の誤魔化しといった織子の機会主義的行為が発生することをみてきた。とすれば、エイジェントとしての起業家との契約の監視や履行が困難となる都市経済主体にとって、機会主義の問題はより深刻となると予想される。そのために都市経済主体は問屋契約を忌避したと考えられる。ただし、この点については十分な情報が得られておらず、今後の課題としたい。

13) 1733 年にジョン・ケイにより発明された、紐を引くことにより滑車によって杼投がなされる半自動織機。

IV その後の農村企業

1. 縫製業

1998年11月に再調査を試みたが、GGと企業のユニフォームを受注するGD以外の起業家は事業から撤退していた。初回の調査時点において、既に、実質賃金の上昇により大規模縫製工場はラオスやカンボジアへの移転を始めていた。共生関係にある大規模工場を失った起業家は、その存立基盤を失うことになる。また小売業を営むGFも、賃金の上昇にともなうコスト高を理由にバンコクの輸出業者からの注文が1996年以降途絶えてしまい、縫製業から撤退している。そうしたなか、生き残っているGGの事例を紹介しておこう。

サンカムペン近郊の村に住むGGは、大学卒業後にマレーシアにわたりヘア・ドレッサーとして働いていた。1991年に帰国して、近代的縫製工場の下請けを始めている。しかし1995年頃から、その工場は事業を縮小して注文が途絶えた。そこで彼女は自宅に電動ミシンを備えて山間部の女性4人を雇って縫製し、製品をバンコクで行商し始めた。運転手（月給7,000バーツ）を雇い、月20日程度はバンコクにいるという。バンコクでは、北タイで特有の布を使った服飾品がよく売れるという。海外で暮らした経験や高学歴であることなどが、彼女の進取性の背後にあるであろうことは想像に難くない。逆に言えば、そのような進取性を他の起業家に期待することは困難であり、プリンシパルを失った多くの縫製業起業家たちは事業からの撤退を余儀なくされたといえる。

農村縫製業の興隆は、都市における賃金の上昇やギルドなどの規制が都市製造業の農村への移転を促したというプロト工業化の議論と重なる点が多い。ただし余りにも急激な賃金上昇、そして低賃金のフロンティアとしてのインドシナ三国の登場は、北タイにおいても近代的縫製業そのものを撤退させ、共生的関係にあった農村縫製業も衰退していくことになる。さらに1997年の通貨危機以降に古着市場が拡大したことが、縫製業の衰退に追い打ちをかけた。これにより、輸出市場のみならず国内市場も失った農村縫製業は壊滅的打撃を受けることになった。

2. 手織物業

通貨危機の影響をもっとも受けたのは、100人を超える織子を抱えていたWFである。1998年の調査時点では、内機織子20人と外機織子20～30人（需要の多寡で変化）までに事業の縮小がみられた。輸出業者からは、製品価格の上昇を理由として1977年前半から注文が途絶えた。また通貨危機以降、国内の小売・卸売業者からの注文も半減している。かつては1メートルあたり25バーツであった織賃も、いまは15バーツに下げられた。1994年時点では、資金も

潤沢であったが、織元は銀行からの借入れが必要となりはじめたという。

これに対して、平織りの低・中級品を生産する WB や WC の事業には大きな変化はみられない。製織した布から服や様々な小物を製造する WF や後述の WD などと異なり、WB と WC は製織専業である。たとえば、WC の作業場に 1996 年から日本女性が年 2 度訪れ、一度に 300 メートルの布地を購入するようになった。彼女はサンカムペンの工場に依託して縫製し、日本に輸出しているという。WF のように消費者の嗜好を充分に入手できないまま製品開発するよりも、素材のままでの販売のほうが良好な経営を維持できている事実は、起業家には消費者の嗜好情報の入手とその製品化能力に制約があるというマーケティング制約仮説を支持するとともに、農村工業のひとつの限界を示しているといえよう。

草木染めをする WD と WE の事業にも変化がみられるが、その様相は異なっている。中級布地を製織する WD は 1994 年から日本などに輸出を始めて、一時は生産の 9 割を輸出していた。しかし織賃の上昇と通貨危機によりアジアでの需要が減少したために、輸出は生産の半分に減少した。また、通貨危機以降は国内需要も減少している。そのために、織子を 1994 年の 51 人から 1998 年には 37 人に減らしている。これに対して草木染めによる綿緋という高級布地を生産する WE の対応は、WD と対照的である。WE にも輸出業者からの接触もあったが、輸出業者の希望する同一規格・大量生産には応じられないことから契約を断っている。そのために、海外の流通ルートに製品をのせることはできていない。経済成長の続くタイでも草木染めの高級手織物が奢侈品として見直されつつあったことから、製品は国内市場を中心に販売されていた。そのために、WE は経済危機の影響を大きく受けることになった。しかし高級布地の生産ということから織子の技術水準は高く、WD のような雇用調整はなされていない。しかし織子の生計維持を考慮して生産活動を続けていることから、在庫が膨らんでいる。内需の回復が遅れるようだと、WE はさらに大きな経営危機に直面する可能性がある。

V 結 び

北タイでは、近代的工場の進出と同時に、都市経済主体との関係契約をベースとした農村工業の興隆がみられた。

農村縫製業と手織物業は、そもそも、その成り立ちが異なる。前者は都市の近代的縫製工場から農村零細企業への下請けとして成立し、後者はもともと存在していた在来産業の製品が都市市場に向けて生産されるようになったものである。農村工業についてはプロト工業化の議論と関連付けられることがあるが、そこでは前者のタイプが中心に議論され [Pollard 1965; 斉藤 1985], 農村の低賃金労働がプロト工業化を誘発すると考えられた。ランダス [Landes 1986] も農村部への問屋制度の普及が欧州、とりわけ英国の工業製品の国際競争力を高めたことを指

摘している。この枠組みは、今日の開発途上国にも妥当するであろう。たとえば、菊池 [Kikuchi 1998] によるフィリピンの農村縫製業の検討は、制度部門に適用される最低賃金法や労働組合の存在が農都間の賃金格差を生み、それが問屋契約を通じて農村縫製業を興隆させたことを指摘している。しかし、北タイにおいては、ミシンの性能の違いによる生産性を調整すれば、農都間の賃金格差は大きくない。¹⁴⁾ むしろ、近代的縫製企業の工場長の発言からも明らかのように、規制の二重構造を背景として、需要変動に対処するための雇用調整の手段として農村縫製業が利用されているといえる。¹⁵⁾ いずれにせよ、近代的縫製業と農村縫製業は共生関係にある。

これに対して農村手織物業の興隆は、市場競争力を潜在的にもつ在来製品が、都市の経済主体により掘り起こされていく過程と捉えることができる。起業家が原料糸を購入していることから明らかのように、手織物業の興隆を阻害していたのは運転資金の隘路ではなく、マーケティング制約であった。この制約を解消したのが都市経済主体との関係的契約であり、その成立を促した要因として、1) 農村と都市を結びつける呼び水政策としての見本市、2) 経済発展とともにチェンマイ盆地で道路インフラが整備されて農村部と都市部の交易が容易となったこと、そして3) 政府による信用供与が固定資本（織機）にかかわる起業家の資金隘路を解消したこと、があげられる。

手織物業については、大規模工場と農村工場は競争的关系にある。そして前者よりも後者が興隆している現状は、農村工業が大規模工業に対して比較優位をもつことを示唆している。別の観点から言えば、サンカムペンにある大規模手織物工場（工場主はこの地方の地主）は販売店を併設しており、また輸出業者との直接取引もある。すなわち、マーケティング能力を備えていることから、相対的に大規模な工場となりえている。しかし大規模であることから、経営者と織子との雇用契約には、小規模工場で見られるような社会関係を包摂した関係はみられずに、雇用契約の履行に関わる監視と規律が必要となっている（注4参照）。小規模な農村工業ではそうした契約履行コストが顕在化しないところに、農村工業の比較優位の一端を認めることは可能であろう。

WEの作業場において近代的工場で特有と考えられるような労務管理戦略が採られているように、農村起業家といえども在来の人間関係に基づく伝統的な経営形態に甘んじるだけでなく積極的な展開をみせていることにも留意すべきであろう。しかし、人件費の高騰と通貨危機の影響により、製品の多様化を図った起業家や高級布地を小ロットで製織する起業家が事業の縮

14) タイとフィリピンの農村工業の比較については、Ohno and Kikuchi [1998] を参照されたい。

15) フィリピンの近代的工場では労働法で認められた見習工・養成工が雇用調整可能な労働者として利用できるが、タイの労働法では明確には認められていない。フィリピンの近代的縫製工場における見習工・養成工については、大野 [1997] を参照されたい。

小を余儀なくされており、逆に中級布地だけを製織して縫製は都市経済主体に任せるとする起業家の事業が比較的好調である。換言すれば、最終消費財まで生産したり（WF）大量生産ができない高級品を製織する起業家（WE）よりも、中間財としての布を製織する企業家（WBやWC）のほうが経営が相対的に順調であることは、起業家にとってのマーケティング制約が関係的契約のもとでも完全には克服されていないことを物語っている。また小稿で議論したふたつの産業は、農村工業が一様な性質を持つものではなく、類型化の試みが必要となることを示唆している。¹⁶⁾

小稿の観察で、もうひとつ強調すべきことは、農村起業家たちが、情報が不完備な環境下での取引を円滑におこなうために暗黙の契約ともいうべき取決めを考案していることである。「経済発展とは市場の形成過程である」という開発経済学の命題は、市場とは神からの賜物ではなく、人々が試行錯誤を経てつくりあげた歴史的産物であるという認識と表裏一体である。このことは、たとえ私的所有権が確定されたとしても、「神の見えざる手」に導かれて市場が予定調和を自動的に実現するわけではなく、取引主体の機会主義的行為を統制する手段が欠落しているときには、ホブス的な万人の戦いのなかで市場が機能不全に陥る可能性があることを示唆している。いうまでもなく、取決めは、それが履行されなければ意味をもたない。本文で紹介したように、サンカムペンの小売業者 GF やその近郊の織元 WB はエイジェントの機会主義的行為の増加に悩まされている。これは代替的就業機会の出現が、機会主義的行為へのプリンシパルの制裁がもたらすであろうエイジェントの損失を低下させているためと考えられる。こうした傾向の延長線上に、Williamson [1975] が指摘するような、取引の内部化としての工場組織の登場が予測される。小論の最初に触れた大規模農村手織物工場は、そうした事例に該当すると考えられる。換言すれば、エイジェントにとって長期にわたる取引から得られる将来利得への割引率が高くなり、機会主義的行為を誘発するようになったといえる。このことは、逆にいえば、かつてはインフォーマルな制裁メカニズムが機能して契約にかかわる取引費用を削減していたことを示唆している。この点についての詳細な検討は、今後の課題としたい。¹⁷⁾

参 考 文 献

- 浅沼万里. 1996. 『日本の企業組織——革新的適応のメカニズム』東洋経済新報社.
 Bowie, K. A. 1992. Unraveling the Myth of the Subsistence Economy: Textile Production in the Nineteenth-Century Northern Thailand. *Journal of Asian Studies* 51 (4): 797-823.
 Flora, J. L. 1998. Social Capital and Communities of Place. *Rural Sociologist* 63 (4): 481-506.
 Fudenberg, D.; Holmstrom, B.; and Milgrom, P. 1990. Short Term Contracts and Long Term Agency

16) 例えば、インドネシアで低品質の布地を製織する農村手織物業を丹念に追った水野 [1999] の事例は、同じ農村縫製業でありながら、本稿とは幾つかの対照をみせている。

17) この課題については、ラオスの手織物業を題材として Ohno [1999] で議論されている。

- Relationships. *Journal of Economic Theory* 51: 1-31.
- Geertz, C. 1978. The Bazaar Economy: Information and Search in Peasant Marketing. *American Economic Review* 68 (2): 28-32.
- Hayami, Y. 1998. Toward an Alternative Path of Economic Development: An Introduction. In *Toward the Rural-Based Development of Commerce and Industry: Selected Experiences from East Asia*, edited by Y. Hayami. Washington, D. C.: Economic Development Institute, The World Bank.
- Kikuchi, M. 1998. Export-Oriented Garment Industries in the Rural Philippines. In *Toward the Rural-Based Development of Commerce and Industry: Selected Experiences from East Asia*, edited by Y. Hayami, Chap. 9. Washington, D. C.: Economic Development Institute, The World Bank.
- Korsieporn, Angkarb P. 1990. Rural Women and Industrial Homeworking in Thailand. A paper presented at East Asia and the Pacific Regional Conference, Jakarta, mimeo.
- Landes, D. S. 1969. *The Unbound Prometheus: Technical Change and Industrial Development in Western Europe from 1750 to the Present*. Cambridge, U. K.: Cambridge University Press.
- _____. 1986. What Do Bosses Really Do? *Journal of Economic History* 46 (3): 586-623.
- Mead, C. D. 1981. *Subcontracting in Rural Areas of Thailand*. Kasetsart University. Center for Applied Economic Research, Bangkok, mimeo.
- Milgrom, P.; and Roberts, J. 1992. *Economics, Organization and Management*. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall.
- 水野廣祐. 1999. 『インドネシアの地場産業』京都大学学術出版会.
- 大野昭彦. 1997. 「技術・技能そして労務管理——フィリピンの製造業を対象として」『経済学雑誌』98 (1): 1-42.
- Ohno, A. 1999. Market Integrators for Rural-based Industrialization: Case of the Hand-Weaving Industry in Laos. A paper presented to the World Bank Workshop held at Stanford University.
- Ohno, A.; and Jirapatpimol, B. 1998. The Rural Garment and Weaving Industries in Northern Thailand. In *Toward the Rural-Based Development of Commerce and Industry: Selected Experiences from East Asia*, edited by Y. Hayami, Chap. 9. Washington, D. C.: Economic Development Institute, The World Bank.
- Ohno, A.; and Kikuchi, M. 1998. Organizational Characteristics of Rural Textile Industries in East Asia. In *Toward the Rural-Based Development of Commerce and Industry: Selected Experiences from East Asia*, edited by Y. Hayami, Chap. 10. Washington, D. C.: Economic Development Institute, The World Bank.
- Pollard, S. 1965. *The Genesis of Modern Management: A Study of the Industrial Revolution in Great Britain*. London: Edward.
- Pongsapich, Amara, et al. 1989. *Women Homeworkers in Thailand*. Chulalongkorn University, Social Research Institute, Bangkok, mimeo.
- 齊藤 修. 1985. 『プロト工業化の時代』日本評論社.
- Suntree, Komin. 1990. *Psychology of the Thai People: Values and Behavioral Patterns*. Bangkok: National Institute of Development Administration.
- 谷本雅之. 1998. 『日本における在来的経済発展と織物業』名古屋大学出版会.
- Thompson, P.; and McHugh, D. 1995. *Work Organizations: A Critical Introduction* (second edition). London: Macmillan.
- Wardell, M. 1992. Changing Organizational Forms: From the Bottom up. In *Rethinking Organization: New Directions in Organization Theory and Analysis*, edited by M. Reed and M. Hughes. London: Sage.
- Williamson, O. E. 1975. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press.