

トレーダーから製造業者へ：
フィリピンのピーニャ産業における国際化の影響¹

小瀬木 えりの*

**From Traders to Manufacturers:
The Impact of Market Globalization on the Philippine
Piña Industry**

Ozeki Erino*

Abstract

This paper aims to examine the impact of seminal globalization on the Philippine piña market, which has been successfully expanded since the late 1980s. One of the most significant changes of the piña industry since the revival is the improved wage levels and treatments of weavers, in contrast to the past when no attention was paid by entrepreneurs to their working conditions. Two of the cases of nascent international transactions which only began several years ago quite accidentally, have, so far, influenced the treatment of workers by employers whose biggest concern is the retention of reliable weavers with good skills for quality production. Changing attitudes of employers toward the weavers might further transform the employment system of the piña industry workers, which has traditionally been based on out work operations rather than full-time employment. Over all, the characteristics of entrepreneurs have largely been changing to more 'modernized' manufacturers from traditional traders commonly seen before the revival.

キーワード

ピーニャ、家内制手工業、発展途上国経済、地場産業、労使関係、国際化

I はじめに

植民地時代に起源をもつパイナップルの葉脈繊維を利用した薄織物、ピーニャ (piña) はフィリピン独特の文化産品である。ピーニャの製造に携わるピーニャ産業は20世紀後半に衰滅の危機を迎え、これを憂慮した人々による官民挙げての復興運動が功を奏し、80年

*おせき えりの：大阪国際大学経営情報学部助教授〈2006.1.25受理〉

代後半から再生し今日に至る伝統産業である。²復興からわずか18年しか経っていないピーニャ産業はこの間矢継ぎ早にさまざまな試みに取り組み、成長とともに変化を遂げてきたが、とりわけ、一部の製造業者に僥倖的に起こった国際市場との結びつきがこの小規模産業に与えた影響は大きく、その結果もたらされた変化は産業の新たな方向性を示唆している。ピーニャ産業に生じたこの変化は、零細企業を主体とした一般的なフィリピンの地場産業の今後の発展を考える上でも重要な意味を持つ。この観点から、本稿では、市場の国際化がもたらしたピーニャ産業にみられる変化を、筆者が継続的に参与観察と聴き取り調査を積み重ねているパナイ島アクラン州の州都カリボとその周辺地域での事例に基づき考察したい。当該地域はまた、20世紀後半の衰退時期にも最後まで残存した唯一のピーニャ産地であり、復興運動により再生に成功した点でも、最初で且つ目下唯一の産地でもある。³

II カリボとピーニャ産地の概況

1 地域の概況

パナイ島は、北部のルソン島から南部のミンダナオ島にかけて広がるフィリピン諸島の約中央部に位置し、面積約11785.5平方メートルの三角形をしたビサヤ諸島西部の中規模な島である。現在島内は4つの州に分かれ、アクラン州はそのうち北部の海岸に面した北西部に位置し、面積およそ1826.1平方メートル、人口約451,314の、島内では面積的にも人口的にも最も小振りな州である。⁴州内の土地の約半分は耕作地として開かれているが、南部と北西部は山岳地帯で森林が全面積の約1/3を覆っている。残りの土地は草地や湿地帯などが占め、平地が少ないのが特徴である。そのため、人口の多くは南部の森林地帯と北部海岸線沿いの湿地帯の間に広がるわずかな平野部に集中している。州都カリボを通るアクラン川がカリボと他に5つのミューニシパリティ（municipality、州の下に位置づけられるフィリピンの行政区分単位、日本語の「町」に仮りに該当するものとして理解できる）を潤し、もう1つのイバハイ川が州内西部を流れている。主要作物及び主食は米であり、コブラが主要輸出品という点ではフィリピンの他の地域とあまり変わった特徴は見られないが、709ヘクタールもの手付かずの森林を擁する国内でも有数の自然環境に恵まれた土地である。平地が少ないために広い耕作地に恵まれず、山がちな狭い痩せた耕地での米作を中心とした自給自足的農業の他、海岸沿いの漁業、人工池を利用した魚の養殖、石英など若干の鉱物資源の採掘を除けば、州の伝統的な主要産業は豊富な植物資源とその繊維を利用した手工芸品や家具生産、アバカ（学名 *Musa textilis*、フィリピン原産のバショウ科の多年草。その靱皮繊維が太さに応じてロープから織物にまで広く利用される。日本ではいわゆる「マニラ麻」として知られる素材。衣装素材の比較的薄い織物は日本の芭蕉布と同系である。）やピーニャ等の手織物生産であった。パナイ島の4州も属する行政区分単位の1つである西ビサヤ地方は近年では急速に経済の発展をみた地域に入るが、ピーニャ産業が衰退の極限にあった1980年頃には、アクラン州はフィリピン国内でも最貧に数えられる3州の中の1つであったという。⁵肥沃な平野部に恵まれないこの地域では、その地理的特徴を生かして1980年代から自然環境を利用した観光開発が進み、現在では観光が州の

最有力産業となっている。その中心に位置するのは、パナイ島北西部に浮かぶ全長わずか7キロ、幅の最も狭いところで1キロ程度のボラカイ島である。この島は3キロにわたる比較的波の穏やかな白砂の海岸に恵まれ、海水浴やスキューバダイビングなどに向くことから、今日ではフィリピン有数の観光地として年間40万人を超える国内外の観光客を惹きつけるに至っている。

2 ピーニャ産業の概況

ボラカイ島を中心としたアクラン州の観光化に、復興後改めて地域を代表する文化産品となったピーニャ織物産業が関与し始めていることを筆者は別のところで指摘したことがあるが⁶、観光業より起源が古く且つ同様に天然資源を生かした産業である繊維素材の手工芸品生産や手織物生産は、さほど多くの収穫を期待できない農作業のあい間に、この地方の人々が農業外収入を得る方途として発達させた生計手段であり、州内のさまざまな地域に広がっている。アクラン州西部のナバスは例えば、バリウ (bariu/bariw、学名 *Pandanus copelandii*、パーム椰子の一種で乾燥させた葉を帽子やマット編みの素材として用いる) を用いた編み帽子やマットの産地として特に知られ⁷、州都カリボを中心とした地域はピーニャ織りの産地として有名である。熊野も指摘するように、織りと編みとはフィリピン語での語根が似ていることが示唆しているとおり、原初的な技術に共通する点があり⁸、アクラン州では編みによる手工芸品生産と手織による織物生産は緩やかに住み分けながらも、相補的關係を保ちつつスペイン植民地時代から発達してきた技術である。ピーニャ産業の再生が果たされるまでの復興運動の過程については別稿[小瀬木 2004]で詳述したためここでは省くが、復興後のピーニャ産業の概況を以下に説明する。

ピーニャの製造に係わる業者はいづれも零細もしくは小規模な個人または家族経営の企業であり、その中でも比較的規模が大きな業者は、DTI (Department of Trade and Industry) と呼ばれるフィリピン貿易産業省の州支部に登録されている通称ピーニャ・マントラ (Piña-Mantra, Piña Manufacturers and Traders Association) というピーニャ製造販売業者組合に所属している。1997年の結成当初には少なくとも16の業者がピーニャ製造もしくは販売に携わるメンバーとして登録されていたものの、その後国内中心のピーニャ市場が飽和状態に達し生産量と価格がピークを過ぎて下落する中、採算性のないピーニャ織から離脱する業者が増え⁹、ピーニャ業者の淘汰が進行した。それを裏付けるかのように、2005年のDTIによる“Profile of the Loomweaving Industry in Aklan” (アクラン州における手織物産業の概要) と題された業報告書¹⁰によれば、アクラン州のDTIに登録された手織物製造業者は30社あり、比較的大手である12の製織業者の中でピーニャ織りに携わっているのは9社のみであり、しかもピーニャ織りを専業としているところは1つもない。¹¹ 衰滅しかけたピーニャ織りの再生という当初の目的を果たした後、生産に手間がかかりコストの高いピーニャ織りを敬遠し、アバカや生糸のようなより手間要らずで安価な素材の織物へと製造の主力を移す業者が相次ぎ、現在ではピーニャ織物はどの企業でも全体生産の一部を占めるに過ぎない製品と化している。実態としては複数の素材を手がける手織物製造業者の兼業として支えられているピーニャ織りであるが、文化的に高いステータスの

ために、ピーニャを製造し続けることはある種地元業者の誇りでもあり、高額な製品を扱うことから比較的資金回収の順調な業者であると見ることができる。

ピーニャの製造工程も別稿で紹介したことがあるが¹²、パイナップルの葉脈繊維の採取から製織に至るまですべて手作業で行われる極端に労働集約的な作業であり、煩瑣な製造工程は分業によって支えられている。繊維採取、糸績み（糸結び）、整経、製織にはそれぞれ別の担い手が当たる。これらの作業の中で織りの素材となる繊維生産のどの工程まで遡って関与するかは製造業者によって異なる。¹³すべての業者が関与するのは製織工程であるが、大半がputting-outと呼ばれるいわゆる問屋制の下で経営者が契約した外部の労働者に委託生産する形態を取っている。これはフィリピンに限らず東南アジアの農村基盤の工業に一般的な特徴である¹⁴が、経営者は通常自社工場を持たないか持ってもその規模が小さく、自宅の一隅にわずかな作業場を設けるのみであり、主力の生産は自宅に機を置いて家事や家業の傍ら製織作業を請け負う外部の労働者に依存する、いわゆる問屋制家内工業の段階にある。このため、ピーニャや手織物の産地といっても、一般の観光客が地元の通りを歩いていても機織が行われている工場など目だった建物に遭遇することはまずない。その代わり、カリボのような街中であっても表通りを外れて住居を覗くと、そこかしこに手織機が置かれているのを見ることができる。さらにミュージニパリティの中心を離れて農村地帯に分け入るほど、竹や木でできた掘っ立て小屋のようなニッパ・ハウス（ニッパ椰子で屋根を葺いた農村の伝統的な家屋）の中に、何台もの機や整経具が置かれた住居が見られる。

問屋制家内工業もしくはputting-outと呼ばれる操業形態のために、実際のところ契約による下請けの連鎖が隅々にまで拡がり、ピーニャ産業に係わって生計を立てている人々の全体数を正確に把握するのは難しい。DTIの報告書によれば2004年現在で、パイナップル栽培農家の人数が407人、繊維の採取に当たる者90人、糸結び作業を行うノッター1,365人、整経師を含む織手1,468人、刺繍やピーニャ布への手描き染め、仕立てなど製品化する際の仕上げ工程に携わる若干の人員47人、管理・販売に従事するスタッフ63人、の計3,440人がピーニャ産業に従事していると推計されている。ちなみに、アバカとラフィア（raffia、パーム椰子の一種で葉を編みや織りに用いる）を合わせた手織物産業全体のアクラン州の従事者数が9,199人であり、その半数強（5,453人）がアバカ産業の従事者である。¹⁵織手に限って見た場合も、問屋制の下、州内に存在する17のミュージニパリティの中カリボを中心に10のミュージニパリティに織手が散在している。繊維用パイナップルの栽培や繊維採取作業は農家の仕事であるため、製造工程を原料段階に遡れば遡るほど一般に町中から離れた森林に囲まれた集落に労働者が散っている姿がうかがえる。

ピーニャ産業の年間売り上げは国内販売で約4,100万ペソ（2004年当時の相場で1ペソおよそ2円強）、輸出向け販売では30,407USドルであり、これはそれぞれ手織物産業全体の販売実績と比較して、国内で68%、輸出で22%程度を占める。ナショナル・コスチュームであり多数派キリスト教徒の民族衣装でもあるバロン・タガログの高級素材としてプレステージを持つピーニャは、国内にその市場のほとんどを持つことがここからも理解できるが、海外への輸出に関しては手織織布の中ではアバカが約76%と主流を占め、ピーニャ

の国際市場は概してまだまだ未開拓であることがわかる。

いくつかの州をグループにした行政単位での経済統計は存在するものの、州毎の正確な経済統計が取られていないフィリピンの状況では、州の経済活性化にピーニャ産業が単体でどれほどの影響を持つのかを客観的資料で裏付けるのは難しい。しかし、国内においてはナショナル・コスチューム用最高級素材のほとんど唯一の産地として、また、他の手織物産業と並行してフィリピン産織物の伝統を保持している今や数少ない産地として、さらに、ボラカイ島を中心とするア克蘭州の観光化に寄与する新たに浮上しつつある地場産業の一翼を担うものとして、州の有望な産業の1つに数えられることには疑いがない。

Ⅲ 復興以前の状況と復興による変化

1 伝統的労使関係

20世紀末にピーニャ産業が復興する以前の製造業者や仲買人と織手を中心とした労働者の関係については、正確な記述が見つからず、当時の状況を知る人々の語りから推測するしかない。人々の主観的記憶と印象に基づき再構成された労使関係には、歴史的に見て正確にどの時点でのあり方を指しているのか不明な点もあり、時として19世紀的社会関係を、それを基本的に踏襲しているとはいえ、若干異なるはずの20世紀に入ってからのものと重ね合わせて理解している節も感じられる。また、語る人の立場による個人的・価値的偏りがある程度入り込むことも避けられない。殊に無自覚の中にも現在の状況を肯定的に捉えがちな視点からは、過去の社会関係の否定的な側面が過度に強調される傾向にある。そうした一定の限界がある点を勘案した上で、筆者が把握している復興以前の労使関係は下記のようなものである。¹⁶

復興以前の衰退期におけるピーニャ業者と織手との関係は、業者側が圧倒的優位に立つものであり、織手側は支払いや労働条件を業者側の設定にほとんどの場合任せざるを得なかった。復興運動の過程で数が減りゆく織手をつなぎとめ、次世代の職人を養成する方策の一環として労働者の待遇改善が試みられたことを別のところで筆者は指摘したことがある¹⁷が、復興以前の商習慣では、織手の賃金は極端に低く抑えられ、問屋制の下で業者は出来上がった布をほぼ好きな価格で買い取ることができる圧倒的な買手市場を実現できるだけの交渉力を持っていたという。当時を知る人々への聴き取りの中から、極端な買手市場であった取引の様子がうかがえるが、業者側の圧倒的な交渉力の源泉は、生活に窮した織手が現金の必要に迫られて依頼した借金や織り賃の前借り金や、さらには多くの場合織手の前世代からすでに蓄積されてきたそうした借金の存在であり、元々低い水準の賃金が負債分の相殺のためにさらに低く抑えられることもしばしばであったという。織手が借金漬けの境遇に陥り易い制度が当時は存在し、契約の際織物に必要な経糸のみを、織りを依頼する業者が提供し、緯糸は織手側の責任と費用とで入手することになっていた。緯糸を購入する現金のない織手は緯糸代を当の業者から借りるか、誰か他の糸の仲買人から前借りで入手するより他になかった。現金の必要に迫られて織りの仕事に入った女性達は、逆説的にも仕事に取りかかる前にすでに緯糸代の借金を背負う例が多かったのである。賃

幣経済が浸透する中、農業収入が少なく季節的な飢餓に見舞われることも頻繁であった農村で、現金の必要は高まる一方でありながら蓄財のままならない貧農世帯を中心に、借金漬けになりながらも織物業者への依存を強めていったという。一方で回収の見込みのない貸金を大量に抱えた業者の側も、製織作業を農村の労働者に頼らざるを得ない状況にあり、限りなく現金の必要を訴え続ける織手を一概に見捨てることもできず、返済の見込みのない貸金依頼に応じたり、いわゆる「焦げ付いた」借金の形に織手の賃金を低く抑えたり、無償での製織作業で相殺したり、さまざまな方策を取りながらも貧農女性の労働力に強く依存していた。業者側から見れば、山積した労働者への貸しを減らす方策の一環であったかもしれないが、織り上がった布3メートル分の売り上げ代金の中2メートル分を業者が取り、織手に1メートル分のみを支払う制度も行われていたという。また、布の織り賃が納品とともに即座に支払われることはめったになく、最終的に布が都市部で売れた後まで支払いが延期されることも慣行として一般化していた。圧倒的な経済力の差を背景に、ある種搾取的な業者と織手労働者との関係は、相互依存を深める中でときとしてはパトロンクライアント的關係にまでも発展した様子がかがえる。

戦後ピーニャの市場が縮小していく中で、復興運動の始まる直前1987年頃のカリボではピーニャの生産と取引量が減り、製造や売買に従事していた主要な業者はわずか4人に減っていたという。¹⁸より極端な大土地所有制度が発達したルソン島中部の稲作地帯や、砂糖長者 (sugar baron) と俗称される製糖業を営む大財閥を輩出したパナイ島のイロイロ州や海を隔てた隣のネグロス州と比較してではあるが、相対的に貧富の差が小さいアクラン州にあってこれら4人の業者はいずれも地元の富裕層に属す人々である。4人中3人が女性で、匿名性を保持するために仮りに4人をA、B、C (男性)、Dと表記するが、それぞれ以下のような立場の人物である。Aは裕福な医師の妻で、自身もピーニャ織りが好きで自分でも織りをするかわら、女性達と契約し趣味と実益を兼ねたピーニャ製造・販売ビジネスを手がけていた。Bは父親がミュニシパリティの長 (町長に該当する) を務める地元の名門弁護士一族の女性で、やはり自身も織りをしながらピーニャ織りのデザインに携わり、多くの女性を使って製作を指揮し出来上がった製品はマニラに売っていたという。娘はアメリカに移民し、マルコス時代を中心に1962年から1987年まで続いた家内制手工業を支援する政府組織NACIDA (National Cottage Industry Development Authority、国立家内零細産業推進機構) の支部長も務めた有力者であった。Cの男性は地元出身のトレーダーで自身では織りを手がけず、織物に限らず手工芸産品も含め専ら地元で買い付けた製品をマニラなど他所に運び売ることを生業としていた。Dの女性もデザインやさまざまな織りの工夫を施す他、買い付けと販売を主として手がけるトレーダーと地元では理解されている。マニラに娘がいてピーニャの販売に当たり、フィリピンにおけるピーニャ等バロン・タガログ素材を中心とした薄布を地素材とする刺繍の産地ルソン島のラグーナ州に金主が存在し、ラグーナの業者との協力の下、刺繍素材としてのピーニャの卸を手がけている仲買業者としての性格を持つ。

織物の場合にも当てはまるが、Ruttenが指摘するように、アクラン州で手工芸品の製造及び供給元となる業者には大きく分けて2つのタイプが存在する。1つは生産 (ピーニャ

の場合には「織り」) そのものを指揮監督し、自らも製造工程に携わる小規模ではあるが製造業者 (manufacturer) と考えられる人々であり、他方は生産そのものには直接関与せず、織り上がった製品の買い付けと他所での販売を主目的としたトレーダー (trader、売買業者) という類型である。¹⁹この類型は理解を助ける上では理想的には重要であるが、現実には相互に完全に排他的なものではなく、製造に携わる業者は通常は何ほどか売買のルートを持っているものであり、自ずと製造販売業者 (manufacturer and trader) という性格を有する。これに対して、製造工程には具体的にあまり関与せず買い付けと販売に主力を置く業者でも、買い手の注文によりまた市場での需要を判断して、生産者に織りの技術やデザインに関して指示をすることもある。したがって、2つの類型はあくまでも力点の置き方による程度問題として区別をつけるべきではあるが、製造業を手がける1のタイプとトレーダーとしての性格の強い2のタイプが、経験上確かに重要な意味を持つカテゴリーと認められる。復興以前の4人の業者をこれに当てはめると、AとBの女性は製造も手がける第1のタイプに該当し、Cの男性とDの女性は売買を主な業務とする第2のタイプと考えられる。

2 復興後の状況

官民挙げてのプロジェクトとして復興への取り組みが実際に始まった1988年の時点では、上記の4人の主要なピーニャ業者はいずれも現役で活躍していたが、90年代を通じて運動が進む過程でこれらの業者の中ある者は復興過程で新規参入した業者に圧迫されて相対的に力を失い、またある者は一族内の経営者の世代交代に際して事業に失敗し撤退していき、結果的に全員がかつての主力の座を降りることになった。彼らに代わって新たな世代のピーニャ業者が誕生したが、新業者には大きく分けて2つのタイプが認められる。1つは復興以前から織手としてピーニャ産業に携わってきた人々の子孫で、親の代で蓄財に成功し、その結果次世代への教育投資にも成功した例で、親の代の経験とネットワークを生かして、より高学歴になった子供達が新たに地元でピーニャ製造業の経営者として事業を開始したケースである。もう1つは先の世代にも一族にピーニャ産業に直接携わった経験を持たない新規起業家達で、ピーニャの再生に寄与した人々の1人として別稿で紹介したことのあるインディア・レガスピ氏はこの例である。²⁰ピーニャ産業の直接的経験の有無により2つの特徴的な類型が挙げられるものの、親の世代が直接携わっていないとしても、ア克兰州カリボとその周辺で生い立った人々にとっては、ピーニャ織りは子供の頃から身近な存在であったはずであり、ピーニャ産業の経験の有無も相対的な程度問題と考えられる。それ以上に重要なこととしていづれのタイプにも共通なのは、親の世代に一族にピーニャ織物業に事業主として係わったファミリー・ビジネスの経験が欠けている点であり、その意味で、復興直前には富裕層が実質独占していた主力事業者の座を、新たに勃興したより下の階層の出身者達が占めることになった点は特筆すべき変化である。

復興運動を機に結果的に旧来の業者が消えていったことは、本稿第三章第1節でも触れたように、ピーニャ製造工程に携わる織手をはじめとした労働者の待遇改善を企図した新業者らの取り組みと相俟って、契約雇用関係にまつわる古い慣習を変えるのに役立ったと

思われる。待遇改善策は織手の待遇を気遣って図られたというよりは、待遇の悪さが一因で織りの仕事を嫌がる若者が増えた結果、織手の高齢化による衰減を危惧した新規業者らが中心となり、それまでの慣行を変えようと始めたものである。その内容は、(1) 織物の素材やタイプ毎に織手の賃金をメートル単位で標準化し且つ一定水準以上に引き上げること²¹、(2) 賃金支払いの時期について、遅くとも織り上がり製品の納品時には支払いを行うこと（賃金支払いの延期慣行の廃止）、(3) 経糸だけでなく緯糸も含む織りに必要な分の繊維の事前提供、(4) 織りに必要な設備や道具（機、杼、箆、綜統、等）の資金前貸しによる完全事前提供、等の点から成る。これらの諸条件はピーニャ・マントラ等の業者が自主結成した同業組合組織を通じて呼びかけられたものの法的拘束力はなく、申し合わせ程度に止まっている。そのため、すべてが守られるわけではなく、経営体力の劣る小さな業者ほど従わない傾向にある。しかし、DTIの支援を受けた2、3の主導的立場にある業者がこれらの基準を率先して守ることにより、業界全体にもある程度織手や末端の労働者への配慮が浸透し、復興以前のような極端に搾取的な契約慣行が横行する状況は改善されている。

IV 市場の国際化がもたらしたもの

1 国際市場との偶然の出遣い

労働者の待遇改善も含め、全体として非常に小規模なカリボのピーニャ業界の変化を最も強く後押ししているのは、一部の業者に僥倖的に訪れたチャンスである国際取引関係の成立であったと筆者は考えている。第II章の第2節でも一部紹介したとおり、ピーニャも含むアクラン州の手機織製品の市場は圧倒的に国内で占められていて、売り上げから見ると、国内を100とした場合海外での実績は12%程度に止まっているのが現状である。²²アクラン州の手機織業界が全体として国際市場をまだ十分に開拓できていない状況がここからもうかがえるが、この業界の国際化という点では、筆者の把握している限りでは、国内で卸売り販売した製品が輸出に振り向けられた場合のような間接的ケースを除き、また一度限りで継続しない単発的な注文の例を別として、目下のところ、DTIに登録している最大手ピーニャ業者2社のみが常時取引関係にある海外の大手ブランドの顧客を獲得するに止まっている。これらの業者が海外ブランドとの取引関係を今日まで維持し継続できている理由には必然性があると思われるが、始まりはまったくの偶然であったと考えられる。

2社の中の1社については、幸運な出遣いの契機となったのはインターネット上に開設した自社のホームページであった。1997年というフィリピン国内でも比較的早く、カリボでは最も早い時期にすでにEメールを利用した商取引を始め、インターネット上のホームページを利用した広告宣伝に踏み切っていたこの企業は、夫婦2人だけの操業で、フィリピンの通常の自営業者のように、ふんだんにいる家族や親族の労働力に頼ることができず、カリボの業者が一般的に開設する「マニラ・オフィス」（首都マニラに連絡事務所や販売促進のための支店を設けること）も持てない事情を抱えていた。マニラ経由での取引ができない不利を補うためにどこよりも早く電子商取引の可能性を探っていたところ、アメリ

カを拠点とする世界的に有名な大手ファッション・ブランドのインテリア用品部門の子会社（仮りにC社と呼ぶが）のバイヤーが、ホームページを見てEメールで接触を試みてきたという。以来数年に亘りEメールのみを通じた手織布製インテリア商品の注文、サンプル等の情報のやり取りを始め、試作品開発の相談や連絡その他一切をインターネット上でのコミュニケーションを通じて行っている。マネージャーによれば、アメリカへの物理的な輸送が必要になるのは、「取引期間中のただ2つの段階だけ。試作品のサンプルを送るとき、最終的に仕上げた製品を出荷するときだけ」という。海外への商品の発送は布製品が比較的軽量である点を利用して、カリボから国際宅配便を利用して直接送っている。こうすることによりマニラに商品をいったん運ぶ流通のコストと手間が削減できるといふ。時間と手間がかかるだけでなく、商品の破損や消失のおそれのある船便は一切利用せず、同様に非効率でしばしば中身が抜き取られるリスクが高く、国内外で評判の悪いフィリピンの郵便システムにもまったく依存していない。民間の国際宅配業者が全国に展開している支店網を利用し、この業者のように、今日ではカリボにいながらにして首都圏をまったく経由せずに国際商取引が可能になっている。最もローテクの製品である完全手織の製品と、ハイテクの象徴であるインターネットとの結びつきは、かつてアフリカにおける移動手段が、陸上での道路や鉄道の整備がいっこうに進まぬうちに、徒歩からいきなりジェット・エンジンによる飛行機へと飛躍したことを彷彿とさせる変化である。

もう1社の方の国際取引開始の契機となったのは、近年貿易産業省の肝煎りでマニラを始めとする大都市で頻繁に開催されるようになった国際商品見本市（trade fair）であった。イギリスに本社を置きアジアにも進出している世界的にもよく知られた食器とインテリア雑貨のメーカー（仮りにW社と呼ぶ）のバイヤーが、マニラの国際商品見本市会場を訪れ、ブースで見かけたこの企業の商品に目を止め、取引を提案したのが始まりだといふ。W社が注文したのはピーニャや織布製品ではなく、この企業が職布業と並行して取り組んでいるニト（nito）と呼ばれる山野に自生する蔓植物の繊維を利用した編み籠製品であったが、今日まで数年間に亘り恒常的な取引が続いている。この企業はピーニャ織りにかけてはカリボで一番の老舗であるが、復興後一時生産を盛り返したものの、新規参入業者も増える中で競争が激化し、品質では最良を誇りながらも単価の高いピーニャの製造販売だけでは採算が取れない悩みを抱えていた。第Ⅱ章の第2節でも触れたように、植物繊維を利用した編みと織りには難易度の違いはある種の共通性が存在する上に、元々ア克兰州の手工芸品生産と手織り布製造にはどちらかが不振に陥ったとき、相対的により需要の見込めるもう一方に職人の多くが移行する相補的關係が認められるが、この業者の場合も手工芸品生産で本業である織布製造の不振を補っていたのである。W社からの注文が恒常化し、売り上げが向上する中で、本来あまり採算性が見込めない高級なピーニャ織りの仕事も、老舗の誇りと文化的威信のためにある程度余裕を持って続けられる状態になっている。この企業の場合も、前述の業者ほど早く電子商取引に乗り出したわけではないが、常時世界中をビジネス目的で飛び回っている先進国のバイヤーとの連絡を、やはりすべてEメールやインターネットを通じて行うようになった。この業者の場合は親族がマニラ郊外に住んでいるため、製品を必要に応じてマニラ経由で輸送することも可能である。

2 国際化にともなう悩み

これらの2業者が単に僥倖により国際大手ブランドのバイヤーの目に止まっただけでなく、偶然舞い込んだチャンスを生かして、その後も海外の大口取引先を顧客として維持し得ている背景には種々の理由が考えられよう。両社とも経営者がマニラの大手大学出身の高学歴であることや、それにより国際取引を完全に英語で遂行できる高い語学力を身につけていること、また前社の夫婦はともに若い頃サウジアラビアとカナダへの出稼ぎ経験を持ち、後社ではアメリカに移民した家族や親族をたくさん抱えている等、いづれも国際経験が豊富であることもビジネスの成功に結びついた遠因かもしれない。しかしそれ以上に、これらの2業者はどちらも先進国の顧客から要請される発展途上国の水準とはかけ離れた厳しい品質基準に見合う製品の開発と管理、そしてフィリピンでは考えられないほど厳しい納期を守った納品という困難な課題を、何事においても急ぐことを知らない地元の農村労働力を動員して、ローテクの生産現場で何とかこなしてきていることが大きな要因である。実際この2社ほど大手ではない業者の中にも、海外のバイヤーからの単発の試験的な注文を受けた経験を持つ企業は存在しているようである。しかしいづれもそれが契機となって取引先や販路拡大につながっていない事実を見ると、カリボの多くの業者が口にするように、「注文を受けるのは簡単だが、製品を造ることや納期に間に合わせることは容易ではない」というのが、零細規模の家内制手工業者の抱えるジレンマであろう。この点で、発展途上国の貧困を解消する手段として地元の伝統技術を生かした手工芸品生産を奨励するILOの方針に倣い、DTIはより多くの零細企業の国際商取引を奨励しているが、外国企業の直接投資による資本やノウハウに頼ることなく、高い技術も知識も持たない発展途上国の零細業者が、先進国の企業との取引という全く未知の課題に挑戦しても成功にはなかなか至らないのが現状である。海外の大手ブランドを顧客に抱えていることは前述の2社にとっては誇りであるが、その一方で、先進国の市場に合わせた絶えざる新商品開発の要求と一定水準以上の品質管理、何よりも納期を守ることへの要請は、取引関係を続ける限り、両社の経営者に慢性的な憂慮と頭痛の種を与える原因となっている。

3 国際化の利点

困難を伴う一方で、先進国の顧客との商取引がもたらすメリットはもちろん大きい。さらに、大口の受注が望める海外の顧客を得たことで、前述の2業者にはフィリピン国内での従来の商取引に伴う伝統的な制約から結果的に解放されるという変化が訪れた。それは販売チャンネルの拡大に伴う流通方法の変化である。通常国内市場だけを頼ってビジネスをしている業者にとっては、出来上がった製品を販売先の多くを占めるマニラ等の都市部に移送するのが大きな課題となっている。大規模な流通システムは発展途上国、とりわけフィリピンにおいては、コカコーラのような販売網の確立した大資本を除けば、都市部でもまったく未発達な段階に止まっているため、現在でもカリボのピーニャ業者はマニラ等の都市部への製品の移送には、船や飛行機に陸路での交通機関を利用して自らの手と足で運ぶ例が多い。東南アジアでは行商という原初的な流通形態がいまだに都市部でも一般的なことからわかるように、流通手段が未整備なためと、他人に任せて製品を送ることの

費用とリスクを考え合わせると、売り手は買い手のいる場所まで自分で商品を運ぶ途を選ぶのが現状である。自身で運ぶのを避けるには卸業者や仲買人に売るしか手段がないが、よりよい条件で都市部において販売したいと思えばやはり自身で運ぶ以外に手立てがない。ところが海外に製品を届けるに際しては、届け先の相手に直結する国際宅配システムを利用して簡単に発送できるため、国内での煩瑣な移送の手間が省け、仲買業者に搾取される必要もなくなったのである。海外に顧客を持たず、国内市場のみに供給している小規模業者の場合は、マニラにある布製品等を扱う最大規模の卸売市場デヴィゾリアにピーニャ製品を運び、顔見知りの取引業者に販売するのが最も一般的であるが、デヴィゾリアの大多数を占める中国系商人との交渉で、時として原価割れを起こすほど買い叩かれるのが常である。²³ビジネスの世界には比較的新参で、交渉戦術にもあまり長けていない一般のフィリピン人企業家にとって、中国系商人の商習慣と人的ネットワークの支配下に置かれている国内の流通市場に頼らずにビジネスが行えるということは、卸売りや仲買に圧倒的な勢力を誇る彼らの搾取から自由になれる幸運を意味するのである。

4 労使関係への影響

海外の顧客を得たことによる間接的ではあるがもう1つの重要な影響は、労使関係における変化の兆しである。先進国の顧客が求める製品の品質に対する高い要求と厳しい納期の条件に応えようと努力する過程で、前述の2企業は労働者に対する要求水準を上げるようになった。ムラのない高品質な織物を織ることのできる技術を持つのみならず、納期に間に合わせることができる計画的な生産管理に向けた真面目で勤勉な織手の確保が最重要課題となったのである。従来カリボの業者の間では他社の抱える優秀な織手の引き抜き合いは激しかった。一方織手の側でも、出来高払いの賃金に加えて元々1社専属というわけでもなく、依頼による1回毎の契約ベースで働いていることから、契約事業主に対する忠誠心は乏しく、条件や都合によってはいつでも契約相手を変更するのが一般的であった。契約労働者の移動性が高いのはputting-out操業を基本とするこの産業の特徴であったが、技術的にも仕事への取り組み態度においても信頼できるより質の高い労働者の確保が、業者にとって必須の課題となったために、大手業者への織手の専属化が徐々に進行しつつある。よりよい織手を自社に惹き付け、且つ他社に逃がさないようにするために、一方では労働者の待遇改善が進み、前述のようなさまざまな待遇改善策がより確実に保証されるようになった。²⁴また、1回毎の契約ベースではなく自社専属の立場でより専門的に働いてもらうために、問屋制による労働者の自宅での請け負い作業中心の生産体制から、より高度な品質管理を要する製品については、自社工場への出勤を伴う雇用形態へとしだいに変化し始めている。自社工場の1箇所に労働者を集めて働かせる理由は、織手への好待遇以外に、海外の顧客用に自社で開発した高品質の製品の技術やデザインが漏洩するのを極力防ぐ目的のためでもある。このように、企業秘密の漏洩を防ぎ且つ良質な労働者を囲い込みたい事業主の関心から、以前に比べて織手労働者の専属化傾向が見られる。フルタイムに近い雇用や実態としての常態的雇用が徐々に進みつつあり、この点で、フィリピンのピーニャ産業に従事する織手の一部には、従来の契約による請負作業のパートタイマーから、

初めて近代的な意味でのいわゆる「労働者」化が起こりつつあるのかとも考えられる。

その一方で、専属化を促そうとする事業主の労働者への働きかけには、反対に近代化に逆行するパターンリズムの傾向が助長される観もある。腕のいい織手やその他の労働者に他社に逃げられないよう忠誠心を持ってもらうためには、近代的な契約上の賃金の保証よりもむしろ、労働者が生活の必要で困窮した際の高額の借金の申し込みに応じたり、口減らしのために労働者やその家族が育てきれない子供を自宅に住まわせて学費を負担して学校に通わせる等、直接の労働契約以外の個人的な恩恵が重要になる。事実貧しい労働者ほど、必要最低限度の生活を維持するぎりぎりの金額しか日常の労働収入で得られない生活を余儀なくされているため、子供の進学や家族の急病や入院、突発的な事故等の高額の出費が必要な状況で、何の公的保証制度もないフィリピンでは、身近な関係にある経済力に勝る人の個人的好意に頼る以外に困難を切り抜ける術がないのである。このため、復興後の今日においても、過去の借金等の経緯のまったくない白紙の関係から始まった新規参入事業主と織手労働者との間にでさえ、パトロン-クライアント関係が創発する例はしばしば見られる。したがって、現在進行している織手の専属化が果たして労使関係の近代化につながるのか、それとも保守伝統回帰に向かっているのか、状況は複雑でまだ見通しが立たない。

V 結論

従来のputting-out方式中心の操業形態から、大手業者を中心に織手労働者の専属化が徐々に進行する中で、今日のピーニャ業者が示す新たな顔が浮かび上がってくる。第Ⅲ章の第1節で紹介したピーニャ業者におけるトレーダーと製造業者という2つの性格側面から見た場合、復興以前の業者と比較すると、今日の業者の一部には製造業者としての側面、それも近代的な意味での製造業者としての性格がより強く現れ始めている。市場の国際化が、製品の一定水準以上の品質要求、品質管理、そして納期の厳守という点で、カリボの経営者にそれまで経験したことのないほどの製造工程への積極的関与と生産の計画的管理を促したことが、この結果に強く影響していることは疑いない。他方で、国内市場に安価で品質を問わない織物を供給する小規模な業者ほど、現在でも労働者に単に素材を供給して出来上がった製品を引き取り、別の場所で売るという従前から続いているトレーダー型の性格を色濃く残している。専従の労働者を以前より多く抱えるようになり、忠誠心の強い労働者達との間に一見保守的なパトロン-クライアント関係を形成しつつも、近代的な製造業者としての道を初めて歩み始めたかに見えるカリボのピーニャ業者達がどこに向かうのか、今後のより一層の観察を通じて明らかにしていきたいと思う。

注

¹ 拙稿は、平成16年度大阪国際大学特別研究費（学術研究助成）による研究課題「伝統産業復興と世界市場開拓における起業家の役割：フィリピン手織物産業の事例から」（課題番号33）に基づき、筆者が単独で実施した調査と研究による成果である。

- ² ピーニャ産業の衰退と再生については、本紀要第17巻第1号、2003年、79～94頁掲載、「フィリピン伝統織物産業の復興に関する事例研究：ピーニャの再生に寄与した人々」、及び、『変容する東南アジア社会：民族・宗教・文化の動態』、加藤剛編著、2004年、「第8章 フィリピン産織物ニピスの文化的意味変容をめぐって」、321～369頁所収の拙論を参照。
- ³ カリボでのピーニャ産業再生の成功に倣うべく、その後さまざまな地域でピーニャ織りの育成が試みられ産業の拡大が企図されたものの結局すべて失敗に終わり、今日でも存続しているのは結局カリボだけである。他の地域でのピーニャ再生の試みとその失敗については、例えば、同じバナイ島内で土壌調査の結果繊維採取用パイナップルの栽培にアクラン州より適していると認められ、衰滅したものの19世紀にはピーニャ生産が盛んであった旧産地の1つアンティケ州での例が永井[Nagai 2003]に紹介されている。
- ⁴ National Statistics Office 2000年統計による。
- ⁵ [Rutten 1993: 39] 参照。
- ⁶ [小瀬木 2004: 365] 参照。
- ⁷ ナバスの帽子とマット生産については、[Rutten 1993] 参照。
- ⁸ [熊野健 1999] 参照。
- ⁹ [小瀬木 2004: 362-363] 参照。
- ¹⁰ [DTI-Aklan 2005] 参照。
- ¹¹ [DTI-Aklan 2005: 3-7] 参照。
- ¹² ピーニャの製法については [小瀬木 2003: 80-81] を参照。また、[小瀬木 2004: 330-331] にも一部説明がある。
- ¹³ 例えば、老舗のある大手ピーニャ業者では繊維採取の工程には直接指示を出さず、契約関係にある何人かの仲買人に繊維供給を依存している。仲買人から購入した採取後乾燥させた未加工の繊維を糸績み（結び）させる作業段階から関与し、契約を結んだノッター（knotter、糸結びの作業を担う労働者）にこれを依頼している。整経と製織には密接な結びつきがあり、契約関係にある織り手は通常自分の機の整経を担当する決まった整経担当者と組んで仕事をするか、人によっては織り手自身が整経も行うこともある。これに対してより小規模な業者になるほど一般に、最終製品になるまでに遡って関与する工程が短くなり、製織のみを契約で依頼するに止める例も多い。
- ¹⁴ 水野は農村工業が家内工業的段階から先進国のように本格的な工場制に移行し難い点について以下のところで考察している。[水野 1999: 23-27]
- ¹⁵ [DTI-Aklan 2005: 2] 参照。
- ¹⁶ 復興以前のピーニャ産業の労使関係に関する以下の記述は2003年8月を中心として行った筆者自身のカリボでの業者や復興運動関係者、地元住民への聴き取り調査で得た情報に基づくものである。
- ¹⁷ [小瀬木 2004: 357-358] 参照。
- ¹⁸ ここでの記述は、筆者自身の2003年8月のカリボのピーニャ製造販売業者組合会長への聴き取り調査に基づく。この内容を裏付けるような衰退の極致であった時期に活躍していた業者に関する指摘が、[Montinola 1991: 180] にも見られる。
- ¹⁹ 製造業者（manufacturer）とトレーダー（trader）という2類型が手工芸品生産において重要な区分であることを、アクラン州ナバスで調査をしたRuttenが著書の注で指摘している。[Rutten 1993 (1990): 28]
- ²⁰ [小瀬木 2003: 88-89] 参照。
- ²¹ 理想的には確かに、織りの素材やタイプにより一定の賃金が産業界全体で定められることが望ましいと当初は考えられたものの、実際には復興が進む中で各社さまざまな新しい織りを開発し競争にしのぎを削るようになるにしたがい、織り技術やデザインに関する企業秘密の保持の問題も絡み、平織製品などありふれたものは別として、すべての織物に関して賃金の標準化を実現する

- ことは実質不可能になった。現在では賃金に関する当初の提案は、各業者が自主判断する上でのある種の指標のように一般的には受け止められている。
- ²² DTIの報告書によれば、2004年現在、手織織製品全体の国内での売り上げ高は5千9百74万2千ペソ、日本円に換算すれば約1億3千百万円程度であるのに対して、海外輸出分は13万9千9百47USドル、日本円では約1千6百4千万円程度となっている。[DTI-Aklan 2005: 8]
- ²³ カリボのピーニャ業者の間ではディヴィゾリアはしばしば“bagsak prasyo” (prasyoはフィリピン語で「価格」を意味し、bagsakとは飛行機などが上空から一気に「墜落」することことを表し、bagsak prasyoとは「値段が極端に下がる」ことを意味する)と称して敬遠され、どの業者も他により条件のいい販売先がある限り、極力売り交渉に出かけたくない場所と考えられている。
- ²⁴ 近年見られる待遇改善のひとつに、The Social Security System (通称SSS) に自社従業員を加入させる例が挙げられる。フィリピンのSSSは日本の社会保険制度に該当し、雇用者と被雇用者が共同拠出した資金をもとに、労働者とその家族を障害や疾病や老齢による就業困難、死亡時の経済的困窮などから救済する制度である。SSSに加入すると自動で強制的に医療保険にも加入することになり、雇用者が被雇用者のSSS加入に関心を示す最大の理由は、実のところ労災時に一定の医療保障が得られることである。インフォーマル・セクターや零細企業の従業員は通例自己負担分の拠出を嫌い、雇用者の側にも従業員の保険料を負担する余裕が乏しい上に、被雇用者との間に安定した雇用関係を結ばなかった時代にはSSSへの加入を検討する余地はなかった。限られた少数の忠実な労働者を対象としてはいるものの、カリボの大手ピーニャ業者の中に一定数の従業員のSSS加入を世話する例が出始めたのは、労働者の特定業者への専属化と専従化が進んでいることを示唆している。

参考文献

- Department of Trade and Industry (DTI)-Aklan Provincial Office. 2005. *Profile of the Loomweaving Industry in Aklan*. A March 2005 Report.
- 1998c. *Step by Step Guide to Processing of Piña Fiber “Hand Scraping”*. Aklan State College of Agriculture, Extension & Rural Development Services Center, Banga, Aklan, Philippines.
- Fiber Industry Development Authority (FIDA). 2000. *Statistical Bulletin for the Fiber Industry. 2000 Edition*. Department of Agriculture, Philippine Government.
- 2002. *Philippine Fiber Industry Statistics (1991-2001)*. Fiber Industry Development Authority, Department of Agriculture, Philippine Government.
- 2002. *Philippine Piña Fiber Industry*. Fiber Industry Development Authority, Department of Agriculture, Philippine Government.
- 2003. *Philippine Fiber Industry Statistics (1993-2002)*. Fiber Industry Development Authority, Department of Agriculture, Philippine Government.
- 熊野建 1999. 「フィリピン・イフガオ族と衣装の文化」, 鈴木清史・山本誠編『装いの人類学』人文書院, pp.101-126.
- 水野廣祐 1999. 『インドネシアの地場産業：アジア経済再生の道とは何か?』 京都大学出版会
- Montinola, Lourdes R. 1991. *Piña*. Amon Foundation. Metro Manila.
- Nagai Hiroko 2003. Re-emergence of “Piña Weaving in a Philippine Rural Community: A Case Study of Malabor, Antique Province” 『グローバリゼーション下の東南アジアの社会変容と地域変化』平成12～14年度 文部省科学研究費補助金 基盤研究A (1) 研究成果報告書 (研究代表者・梅原弘光), pp. 353-371 所収
- National Statistics Office (NSO) 2000.
- 小瀬木えりの 2003. 「フィリピン伝統織物産業の復興に関する事例研究：ピニャの再生に寄与した

トレーダーから製造業者へ：フィリピンのピーニャ産業における国際化の影響

- 人々」大阪国際大学紀要『国際研究論叢』第17巻第1号, pp. 79-94.
- 2004. 「第8章 フィリピン産織物ニピスの文化的意味変容をめぐって」加藤剛編著『変容する東南アジア社会：民族・宗教・文化の動態』株式会社めこん所収, pp.321-369.
- Philippine Textile Research Institute (PTRI) 2001. *Textile Developments*, Vol. 16, No.1, January-February, 2001. Textile Research Institute, Department of Science and Technology, Philippine Government.
- 2002. *Textile Developments*, Vol. 17, No.2, March-April, 2002. Textile Research Institute, Department of Science and Technology, Philippine Government.
- 2002. *Textile Developments*, Vol. 17, No. 3, May-June, 2002. Textile Research Institute, Department of Science and Technology, Philippine Government.
- Rutten, Rosanne 1993 (originally published in Amsterdam in 1990). *Artisans and Entrepreneurs in the Rural Philippines: Making a Living and Gaining Wealth in Two Commercialized Crafts*. New Day Publishers, Quezon City.