

5. 企業経営

5-1. 企業の発展過程

タイ国のガーメントメーカーが、輸出に取り組みはじめたのは、70年代初めからである。輸出先は主に米国とECであった。その後まもなく、米国との二国間取決め（75年）およびECとの多国間取決め（76年）により、タイ国からのこれらの国々へのガーメント輸出には、品目によって数量が設定された。しかし、この数量枠は、欧米が日本およびNIEsとの間で設定したものにくらべ、緩やかであった。このため、タイ国のガーメント輸出メーカーは安定的に生産キャパシティを拡大することができ、また輸出量も安定して増加させることができたといえよう。

タイ国ガーメント・メーカーが発展した要因には、輸出の伸びのほかに、国内既製服マーケットの拡大もあげられる。70年代初めまでは、タイ国における衣服は、オーダーメイドによってつくることが主流となっていた。既製服化が進みだしたのは、70年代初めに学生の間でジーンズが流行してからであるといわれている。それ以降、Tシャツ、ズボン、婦人服などの品目へ既製服の分野は広がっていった。ガーメント・メーカーとして、既製服の量産体制が整えられるようになったのも、その頃からである。このようなガーメント・メーカーの伸長は、サンペンの繊維問屋における、生地売り方にも影響を与えてきた。以前は生地を店頭で切り売りをするケースがほとんどであったのに対し、現在では取扱量の70%以上をガーメント・メーカーへ卸すようになっているという。

今回訪問した37社のガーメント・メーカーの設立時期を表II-5-1に整理した。70年代以降に設立されたメーカーが大半である。

(表II-5-1) 訪問メーカーの設立時期

設立年	訪問数
1969年以前	4社
1970年～1979年	16社
1980年以降	13社
不明	4社
合計	37社

5-2. 企業経営の現状

5-2-1. 資本構成

今回訪問したメーカーの37社の資本構成は、表Ⅱ-5-2に示すとおり分類される。これらメーカーを見るかぎり、タイ国の縫製メーカーは、地場資本の企業が多く、外資との合弁の形態をとっているメーカーは少いと思受けられる。

(表Ⅱ-5-2) 訪問企業の資本構成

訪問企業	地場資本 100%	外資との合弁	不明
縫製メーカー	21社	3社	5社
セーターメーカー	3社	1社	2社
その他メーカー	—	2社	—
合計	24社	6社	7社

ガーメント・メーカーとしてタイ国に進出しようとする外国企業の動機には、大まかにいえば2通りが考えられよう。ひとつは、バイヤーが加工賃の低廉さと為替メリットを考え、製品の供給基地を確保しようとして投資するものである。もうひとつは、外国の縫製メーカーが、価格競争力を求めて生産拠点をタイへシフトしようとするものである。前者については、バイヤーが製品ランクに応じた調達価格の方針を持ち、これに合わなければ、他メーカーまたは他国での調達が行ないやすいように、自由度を保とうとしていることから、あまり多くの進出は期待できないものと思われる。後者については、日本、韓国、台湾のメーカーの中に、自国での人件費の上昇や、米ドルに対する為替切上げの傾向を背景として、タイへ生産拠点をシフトしようとする動きが見られる。

現在、日系ガーメント・メーカーとしては、タイ・イトキン社、タイ・ワコール社、タイ・フジボウ・ガーメント社、菊屋、タイ・ハミルトン社、タイ・カネタの6社が操業を行っている。タイ・フジボウ・ガーメントは、88年にミシン50台を増設して、100台体制で日本へ輸出するためのブラウスを生産している。菊屋も88年にミシン50台を増設して、現在100台体制で日系百貨店向けの生産を行っている。89年から操業をスタートしたタイ・カネタはミシン50台、また、タイ・ハミルトンはミシン

120台体制で生産を行っている。

タイ国の輸出ガーメント・メーカーの中には、ミシンを500台以上保有して、対米、対EC輸出にウエイトを置いているところが多く見受けられるが、日系メーカーの場合は、タイ国内への販売を主体にしているタイ・ワコールが1,500台を保有している以外、規模は総じて小さい。

日系メーカーの動きを見ると、その進出目的は、日本からのタイ国向け輸出を代替する地場消費促進型、および製品の供給源をアジアNIESからシフトした対日輸出促進型、に大きく分けることができよう。いずれにしても、日本からのタイ国ガーメント生産分野への進出については、さほど進んでいないようである。

5-2-2. 生産形態

タイ国のガーメント輸出メーカーの生産は、そのほとんどが客先の商品企画・デザインに基づき、受注生産をベースとしたものになっている。

訪問したメーカーのほとんどのところでは、表II-5-3に示すとおり受注生産による操業を行っていた。見込み生産をしているメーカーは、37社のうち3社ほどあったが、それらメーカーは、国内マーケットのみを対象として生産を行なっているところであった。

(表II-5-3) 訪問企業の生産形態

企業分類	受注生産	受注/見込生産	見込生産	不明
縫製メーカー：輸出企業	20社	-	-	2社
非輸出企業	2社	2社	1社	-
不明	-	-	-	2社
ヒーターメーカー：輸出企業	6社	-	-	-
その他メーカー：輸出企業	2社	-	-	-
合計	30社	2社	1社	4社

(注) 輸出企業には、輸出向けおよび国内向け製品の両方を生産しているメーカーを含めている。

表Ⅱ-5-4は、調査したメーカーが、製品の仕様およびデザインを客先からの供給に依存しているか、自社で開発しているかを示したものである。これを見る限り、タイ国のガーメント輸出メーカーは、バイヤーから製品仕様とデザインの供給を受け、それに基づく生産を行なっているところが多い。バイヤーは、加工賃のより低廉なメーカーを世界中に求めている。タイ国のガーメント輸出メーカーが、この動きに対応している様子がうかがえる。

一般的には、量産縫製品の輸出を行なう場合、狙おうとするマーケットの嗜好を熟知しているところに、商品の企画・デザインを依存せざるを得ない面がある。常に変化するマーケットの嗜好を踏まえ、商品を企画することの難しさをあげるメーカーもある。自社企画商品の受注確度を上げ、安定的に受注量を確保するためには、常にマーケットの嗜好を把握し、フォローして行く体制を整えることが必要となる。それには費用および時間を要し、その投資にはリスクがともなう。

(表Ⅱ-5-4) 訪問企業の商品企画・デザイン状況

企業分類	客先企画	客先/ 自社企画	自社企画	不明
縫製メーカー：輸出企業	16社	3社	2社	1社
非輸出企業	2社	-	3社	-
不明	-	-	-	2社
セーターメーカー：輸出企業	4社	2社	-	-
合計	22社	5社	5社	3社

(注) 輸出企業には、輸出向け、国内向け双方の製品のメーカーを含む。

5-2-3. 販売先

各メーカーがターゲットとしているマーケットを、北米、ヨーロッパ、日本、その他、国内に分けた場合、どこにウエイトを置いているかヒアリングした。表Ⅱ-5-5にその結果を示した。本表は、布はくおよびニットの縫製メーカーのうち、5つのマーケット分類にしたがって回答のあった18社の状況を示したものである。また、これにはセーターのメーカーは含まれていない。

表Ⅱ-5-5に示したメーカーを見るかぎり、米国を販売先としているメーカーは、日本向け輸出に対し、あまりウエイトを置いていない傾向がある。回答のあった18社のうち10社が北米を輸出先としていたが、その10社の日本向け販売比率は、ほとんどが10%以下であった。同じ10社のヨーロッパ向け販売比率を見ると、ほとんどが30%以上であり、日本向け輸出のウエイトが低くなっている様子がうかがえる。

ヒアリングの結果からは、各メーカーの輸出地域のターゲットの置き方は、北米とヨーロッパを組み合わせたもの、またはヨーロッパと日本を組み合わせたものにと、大きく分かれているように感じられる。

(表Ⅱ-5-5) 訪問企業の販売先状況

メーカー	販売先内訳 (%)					メーカーの規模	
	北米	ヨーロッパ	日本	その他	国内	ミシ台数	従業員数
A	50	40	6	4	—	1,600	2,430
B	10	60	25	5	—	1,350	1,900
C	50	42	8	—	—	1,200	1,700
D	22	70	2	3	3	800	5,000
E	39	60	—	—	—	750	800
F	30	30	30	10	—	700	750
G	10	80	10	—	—	600	1,020
H	70	2	2	11	15	270	400
I	70	20	5	5	—	180	220
J	60	20	10	10	—	180	250
K	—	85	15	—	—	250	500
L	—	70	30	—	—	300	400
M	—	75	25	—	—	108	250
N	—	40	60	—	—	n.a.	120
O	—	15	60	5	20	116	200
P	—	21	43	7	29	600	1,000
Q	5	5	45	5	40	1,000	1,800
R	—	5	24	1	70	1,500	1,200

北米とヨーロッパを組み合わせて輸出ターゲットを設定しているメーカーは、比較的規模の大きいところが多いように見受けられた。これらメーカーの半数以上のところでは、ミシンを600台以上保有しており、かつ縫製服の生産に従事している従業員は750人以上となっている。これに対して、ヨーロッパと日本を組み合わせて輸出ターゲットを設定しているメーカーは、概してアメリカへ輸出しているメーカーと較べ規模の小さいところが多いといえる。北米向け輸出にウエイトを置いているメーカーは、オーダーのロット・サイズが大きく品質要求もさほど厳しくないことから、量産効果をねらって規模の大きな生産体制をとっているものとも思われる。

輸出先の全体的な傾向としては、ヨーロッパに大きなウエイトを置いていることがわかる。表中の18社全てがヨーロッパを輸出先としており、そのうちの14社は、生産量の20%以上をヨーロッパに輸出している。この傾向はタイ国の輸出実績にも表れている。Foreign Trade Statistics of Thailandによると、アパレル輸出の87年における地域別シェアは、EC諸国および北米34%、米国21%、日本3.5%、中近東18%、NIESおよびASEAN5.9%、その他19%となっており、ヨーロッパへの輸出比率が高くなっている。

一般的に、日本のマーケットは他のマーケットと比較し、取り組みにくいといわれている。その理由には、次のようなものがある。

- ①品質の要求が厳しいこと
- ②発注ロットが小さいこと
- ③その割りには価格がよくないこと
- ④発注が決まるまでに時間がかかること

また、ある大規模量産型のメーカーでは、もし日本以外に販路があれば、先ずそちらを優先するという声も聞かれた。量産効果をねらって規模の大きい生産体制をとっていることを考えれば、ロットが小さく品質要求がうるさい日本からの注文を受けることは、採算がとりにくく、積極的になりにくい面があろう。

一方、日本のバイヤーには、品質への要求が厳しくならざるをえない流通面での構造があると聞いた。日本向けの製品では、バイヤーのマークアップ率は多くてもせいぜい30%であり、不良品がでてきた場合のコスト吸収がしにくい。そのため、品質への要求が厳しくなるという。これに対し、ヨーロッパ、米国向けのブランド品では、バイヤーのマークアップ率が80%と高く、その中には不良品のコストが見込まれているの

で、日本のバイヤーほど品質要求がうるさくないという。

日本向けの生産は取り組みにくいというにもかかわらず、訪問したメーカーをみるかぎり、多くのところで日本への販路を拡大しようと努力している様子がうかがえた。この背景には、次のような生産側と買付側の両面からのニーズがある。

①米国およびECマーケットにおけるクォータ制下での輸出量頭打ちを打開すること。

②円高基調の下で、日本の流通業者やガーメント企業が海外での委託生産や買い付けに積極的に取り組みだしたこと。

5-2-4. 材料調達

(1) 縫製メーカー

縫製メーカーから材料調達先状況をヒアリングした。19社から輸入材料と国産材料の使用比率の回答を得た。その結果は表II-5-6の通りである。

訪問したメーカーを見るかぎり、材料輸入は比較的規模の大きい縫製メーカーによって行われている傾向がある。ただし、表中のC、D、HおよびK社は規模が大きい部類に属するが、材料の輸入はあまり行っていない。C社は製織部門を、またD社は製編部門を自社内にもち、材料生産からガーメント生産までを一貫して行なう総合的な生産体制をとっている。また、HおよびK社は、同じ経営者が製編会社を経営しており、その会社から材料を供給している。

材料輸入を行っているメーカーは、その理由として、客先の仕様により指定される材料が国産されていないことや、国産材料の価格が輸入材料よりも高いことを指摘している。ある大規模メーカーからは、材料を輸入した方が10%~15%ほど調達価格が低くなる場合もあると聞いた。その会社では、4年前は材料の輸入比率は35%であったのが、現在では70%まで増えてきている。それは、ロット・サイズの大きいオーダーを中心とした生産を行なう中で、材料価格差のメリットを引き出し、生産コストの低減を図るためであった。

比較的規模の小さなメーカーは、国産材料を調達する傾向が強いと見受けられる。それは、材料を輸入し、欠陥や注文仕様との相違があった場合、その処理は国産材料と比べ手間がかかることや、バイヤーは中小のメーカーに対して、タイ国内で調達で

(表Ⅱ-5-6) 縫製服メーカーの材料調達先

メーカー	材料調達 (%)		製品輸出比率	生産規模	
	輸入材料	国産材料		ミシ台数	従業員数
A	70	30	100	1,600	2,430
B	15	85	30	1,500	1,200
C(*1)	10	90	100	1,350	1,900
D(*1)	1	99	100	1,200	1,700
E	3	97	60	1,000	1,800
F	20	80	97	800	5,000
G	20	80	100	750	800
H(*1)	0	100	100	700	750
I	50	50	100	600	1,020
J	85	15	85	270	400
K(*1)	5	95	100	250	500
L	25	75	100	180	250(*2)
M	0	100	80	116	200
N	5	95	100	108	250
O	0	100	0	n. a.	120
P	0	100	0	90	100
Q	0	100	0	30	40
R	0	100	0	n. a.	20
S	(客先支給)		n. a.	14	9

(*1)同一経営者のニット会社より材料の供給あり

(*2)同一経営者の縫製会社あり

きる材料に基づいた製品の注文をだす傾向があること、などが要因になっていると思われる。

(2) セクター・メーカー

セクター・メーカーから材料調達先状況をヒアリングした。5社から輸入材料と国産材料の使用比率の回答を得た。その結果は以下の通りである。回答のあったメーカーでは、材料を輸入する比率が70%以上と高かった。コットン糸と、アクリル100%の糸は、国産の調達も可能であるが、現状では国産品の価格は輸入品よりも約10%高いとのことであった。

(表II-5-7) セクター・メーカーの材料調達先

メーカー	輸入材料：国産材料		製品輸出比率	編み機台数	従業員数
A	98	2	100	450	750
B	70	30	100	800	1,000
C	98	2	100	300	260
D	70	30	100	500	938
E	100	0	100	600	900

5-2-5. 雇用および下請け利用

(1) 採算環境

ワーカーの採用に関して、中・大メーカーでは縫製工などの一般のワーカーを集めることは容易であるといっている。一方、小メーカーでは難しさを指摘するところが見られた。ワーカーが自分の職をさがす場合、その工場に人が多くいれば、その工場では安定的に仕事量が確保され、ひいては自分の仕事も切れないと感じる面があり、その点では小さいメーカーでの採用は不利になる。そのため、小さいメーカーでは、ワーカーを確保するために寮、食事などのFRINGE・ベネフィットの提供も重要な要素になっている。

中・大規模メーカーでは、一般ワーカーの雇用の容易さをいう一方、生産エンジニア、機械工、裁断工程のチーフクラス、パターンナーなどの雇用の困難さを指摘している。各メーカーが生産キャパシティを拡大している状況の中で、これら職種の人材引き抜きが多いともいっている。効率的な工程計画、機械稼働率の向上、材料歩留

まりの改善などは、量産工場における競争力確保の重要な要素であるだけに、各メーカーは、これら職種に関する人材の重要性を認識している。また、生産量の増加にともない、生産システムの見直しを考えている経営者も見受けられるが、エンジニアの採用の難しさが、見直しを実施する上でのひとつのネックになっているようである。

(2) 賃金形態

訪問した企業の多くは、ワーカーの主要部分である縫製工や、編み機工に対する賃金支払にピースレートのシステムを採用していた。メーカーの中には、製品の品質レベルを一定基準以上に保つために、ベーシックレートにピースレートの要素を組み合わせているケースも見受けられた。そこでは、未熟練ワーカーに対しては最低賃金をギャランティーし、熟練度が向上したときにピースレートの考え方を加えていた。またジャケットなどの生産を数千着のロットで請けていたあるメーカーでは、すべてのワーカーに対しての賃金をサラリーベースで支払っていた。多品種小ロット生産では作業内容のパラエティが多くなるため、合理的なレート設定がむずかしくなり、レート設定が生産に追い付かないということであった。

ピースレートのシステムでは、自分の仕事に責任を持つので、品質には問題がないという考え方もある。しかし、ピースレートにおいては、より多くの数量をこなすことにワーカーの意識が向かいやすいため、ある一定レベルの品質は確保できるが、それ以上の品質向上は図りにくい面があると思われる。言い換えれば、ある一定レベルの品質で製品をつくれるようになった後では、自発的にさらに品質の良い加工をしようという意識はでてこないものと思われる。

(3) 下請け利用

表Ⅱ-5-8は、訪問した縫製メーカーの下請け利用の状況について、回答が得られた22社の状況を整理したものである。

回答を得たメーカーの傾向として、生産規模の大きいところは、あまり下請けを利用していない様子が見える。ミシンの保有台数が600台以上のところは、OおよびP社を除き、下請けを生産システムの中に組み入れていなかった。下請けを利用しない理由として、下請けとなる小規模工場はコントロールしにくいと、バイヤーが求める高品質に対応することが難しくなることを指摘するメーカーもあった。

出来高払いのシステムでは、受注量の変化に対する労務コストを弾力的に調整することができるため、下請けを生産キャパシティの調節機能として利用する考え方はあまり見受けられない。

一方、下請けを生産キャパシティの一部として取り入れているメーカーは、マシン保有台数が300台以下の規模のところであった。しかし、下請けを利用するにあたっては、バイヤーからの製品仕様が高品質のものは下請けに出さない方針を持っているメーカーや、マシンが40～50台以上あるところのみにしか仕事を出さない方針を持っているメーカーがあった。また、中規模メーカーの中には、自分の工場では対応しきれないくらいの注文があった場合に、いつでも協力が得られるような下請け会社を確保しておくため、常時ながしかの仕事を数社の下請け会社に出しているところもあった。

P社では、輸出向け製品を大量に生産するために、下請けを積極的に活用する方針を持っていた。この会社では、商品企画・デザイン、材料調達、裁断、製品検査、パッキング、出荷の作業は自社で行なう体制を整え、人手を最も必要とする縫製工程をこなすためには、200～300人規模の下請け工場を組織化し、月当たり2万5千人分の仕事量を外注していた。現状では例外的なケースと見受けたが、タイ国のゲームン企業が輸出の量的キャパシティを拡大して行くための、ひとつの手段としての可能性があるだろう。

中小のメーカーがこれから輸出を始めようとする場合、バイヤーの信頼を得ながら販売ルートを開くには時間を要する。しかし、タイ国ゲームンの滞在需要があるかぎり、元請け・下請けのシステムのもとで、既存の販売ルートにのせて輸出ができれば、量的拡大をはかる上での時間的節約が期待できよう。

5-2-6. 生産キャパシティの拡大

生産キャパシティの拡張について、各メーカーが今後2～3年の間に、どのような計画を持っているかをヒアリングした。縫製メーカーのヒアリング結果は表II-5-9に示すとおりである。19社から回答を得たが、そのうちの13社は何らかの拡張を計画し、実行に移しつつある。それらのメーカーでは、ゲームンの輸出がここ数年飛躍的に伸びていることを反映して、製品の輸出を行なっているメーカーは、生産キャパシティを積極的に拡大しようとしている。

(表II-5-8) 縫製メーカーの下請け利用状況

メ-カ-	通常での 下請け利用	生産規模		製品輸出 比率	下請け利用 の内容
		ミシ台数	従業員		
A	なし	1,600	2,430	100	--
B	なし	1,500	1,200	30	--
C	なし	1,200	2,800	100	--
D	なし	1,200	1,700	100	--
E	なし	1,000	1,800	60	--
G	なし	750	800	100	--
H	なし	700	750	100	--
J	なし	600	1,020	100	--
K	なし	600	1,000	71	--
L	なし	500	700	100	--
M	なし	90	100	0	--
N	なし	14	9	n. a.	--
O	有り	1,350	1,9000	100	ソーイングの一部
P	有り	800	5,000	100	ソーイングのほとんど
Q	有り	270	400	85	ソーイングについて5社利用
R	有り	250	500	100	ソーイングの20~30%
S	有り	180	250	100	ミシ40~50台の下請け 2~3社利用
T	有り	180	220	n. a.	ソーイングの一部
U	有り	116	200	80	ソーイングについて2社利用
V	有り	108	250	0	ソーイングのオーパー部分
W	有り	30	40	0	ソーイングの50人分相当の 仕事
X	有り	n. a.	20	0	ソーイングの一部

しかし、19社のうち7社は2～3年内の生産力拡張の計画がなかった。これらのメーカーは、N社を除き、保有マシンが100台以下の比較的小さいメーカーであった。N社については、同一経営者がニット布の生産工場を運営しており、それに関連する染色工場の設備投資を優先させる計画を持っていた。そのため、ガーメント工場については、生産システムの見直しによる効率化を当面は先行させるとのことであった。

今後、タイ国のガーメント産業の生産キャパシティの拡充を促進する場合、次の2点を念頭に置く必要がある。

①ガーメントの工業生産を行うには、最低限ワーカー約50人、マシン約30台程度の生産規模が必要である。日本の企業からの進出例からも、マシン50台くらいの生産体制から操業スタートし、徐々に拡充を図っている様子が見受けられる。また、下請けとして生産体制に組み込む場合でも、工業生産ができる生産規模が最低限必要になってこよう。

②今後、ロットが小さく、バラエティが多い分野でのオーダーが増えてくる傾向への対応を考えると、多種少量生産型のメーカーの拡充が重要である。大規模量産型のメーカーでは、安定した操業を保つために、ロットが大きく品質要求の少ないオーダーを取り込む傾向が強くなるので、ロットが小さく、バラエティの多いマーケットでは対応しにくい面がでてきやすい。

5-2-7. 価格競争力

タイ国では大手といわれるガーメント・メーカーで、タイ製ガーメントの価格競争力は、バイヤーが期待しているほどないと聞いた。おおざっぱにいうと、バイヤーは韓国での製品価格が10ドルであれば、タイにはワーカーの賃金の低廉さを考え、10～20%安い8～9ドルを期待してくる。しかし、実際にはタイの製品は5%程度しか安くならないとのことである。確かにタイの賃金は韓国と比較して3分の1程度と低廉である。しかし、材料費が韓国と比べ10～15%高いことが価格競争力を弱めているという。現在、タイ国からのガーメント輸出が伸びているのは、タイ製品の現時点での価格が魅力的だからではなく、韓国や台湾でのコストが先行き高くなることを予想して、タイ国での製品調達の可能性を探っているバイヤーが増えているからだと分析している。

(表II-5-9) 訪問した縫製メーカーの生産キャパシティー拡張計画

メーカー	現生産能力		生産能力拡張の 計画内容および進行状況	製品 輸出 の有無
	ミシン	従業員		
A	1,500	1,200	別の工場にミシン200台追加、注文中	有り
B	1,200	1,700	15%の生産キャパシティー拡大	有り
C	700	750	増員100名、採用試験を実施中	有り
D	650	1,000	新工場建設	有り
E	600	1,000	新工場建設、7ライの敷地に建設中	有り
F	500	700	仕上げライン設置、ミシン200台追加	有り
G	270	400	今の場所で生産キャパシティー拡大	有り
H	200	300	新工場建設、1989年に建設	有り
I	180	250	増員50~100名、数年中に実施	有り
J	108	250	ミシン200台追加、数年中に実施	有り
K	-	-	新工場建設	有り
L	n.a.	20	刺繍機械更新	なし
M	600	1,020	生産施設増設の場所を検討中	有り
N	250	500	-計画なし-生産システムの見直し先行	有り
O	116	200	-計画なし-	有り
P	90	100	-計画なし-	なし
Q	45	58	-計画なし-	なし
R	30	40	-計画なし-	なし
S	14	9	-計画なし-	有り

タイ国のガーメント・メーカーからの出荷価格に占める材料費および人件費の割合を、訪問したメーカーにヒアリングした。16社から得た回答は、表Ⅱ-5-10に示すとおりである。

縫製メーカーでは、材料費率が60~80%の範囲に入っているところが多く見られる。これらのメーカーでは、低価格ゾーンの製品を中心とした生産が行われていた。DおよびE社は、材料費率が30~50%であり、他の縫製メーカーと比べ大分低い比率になっている。これは、両社とも比較的売値の高いゾーンの製品をねらって生産しているために、他社の価格構成との違いが出てきているものと推察される。

多くのメーカーでは材料費率が60%以上と大きな部分を占めているため、材料調達価格が韓国や台湾のメーカーと比べ高いとすれば、材料費率が高いことから、価格競争力に与えるインパクトも大きいものとなる。仮に、材料費が韓国、台湾より10%高ければ、それを吸収するために、メーカーの利益巾を縮めているか、出荷価格を高めを設定していることとなる。しかし、実際には価格への転嫁は難しく、利益を減少させることになっていよう。

縫製メーカーにおいては、生産規模の大きいメーカーと小さいメーカーでは、調査したかぎりでは、材料費率に相違が見られる。表Ⅱ-5-10に示されている保有マシンが750台以上の3社は材料費率が60~65%であるのに対し、保有マシンが300台以下の5社の材料費率は、65~80%の高めのゾーンにある。この理由として、つぎの3つの可能性が考えられる。

- ①生産規模の大きいメーカーは、材料の調達量が多いことから、規模の小さいメーカーよりも有利な条件での材料購入ができる。
- ②規模の小さなメーカーは、バイヤーとの価格交渉において、厳しい価格を押しつけられ易く、その結果として価格中の材料費率が上がる。
- ③生産規模が大きくなるほど、管理費、設備費用などの負担が大きくなる傾向があり、格に占める材料費率を相対的に下げることになる。

(表II-5-10) 出荷価格構成の状況

縫製メーカーの出荷価格構成				セーターメーカーの出荷価格構成			
メ-カ-	材料費率	人件費率	保有ミシ台数	メ-カ-	材料費率	人件費率	編み機台数
A	65	20	1,600	L	65	35(*1)	450
B	60-65	n.a.	1,500	M	50	20-25	340
C	60	n.a.	750	N	50	20	800
D	40-50	n.a.	700	O	40-50	20	300
E	35-40	20	600	P	45	n.a.	500
F	70	15(*1)	600				
G	65-70	n.a.	300				
H	60-70	n.a.	250				
I	70	n.a.	180				
J	70-80	20-25	108				
K	75	n.a.	90				

(*1)コスト・ベースでの構成比率

5-3. 本項における問題点と対応策

輸出を拡大するためには、生産キャパシティの拡充が必要となるが、今までの生産のやり方をそのまま拡充するだけでは、長期間にわたる安定的な輸出拡大はむずかしいと思われる。

今まで、ガーメントの輸出メーカーの多くは、米国とヨーロッパ向けの生産を中心として取り組んできた。その取り組み方は、オーダーの傾向から大きいロットでの低価格品生産という性格が強く、輸出メーカーはそれに適した供給体制を整えてきた。しかし、今後さらに輸出を拡大して行くためには、つぎのようなマーケット環境に対応した経営が必要になってくるものと思われる。

①米国、ヨーロッパ、日本などの主要輸出マーケットの消費者は、すでに十分なガーメントを持っており、その中で消費者の購買意欲を喚起するためには、より品質が良く、より多様な商品をそろえることが大切になってきている。このため、輸入業者は、今までよりバラエティのあるアイテムを、より小さなロットで生産できるようなメーカーに発注するようになってくる。

②輸出量をさらに拡大するためには、米国、ヨーロッパのようなクォータの制約があるマーケットばかりでなく、ノン・クォータ・マーケットへの輸出を伸ばして行くことが大切である。特に、ノン・クォータ・マーケットの中でも規模の大きい日本への取り組みは重要となってくる。日本からのオーダーは、一般的にロットが小さく、品質要求が厳しい。

③現在、タイ国のガーメント輸出メーカーは、中国やカリブ海諸国などのより低廉な労働力を利用できる国のメーカーと競合しつつある。特に、価格と品質の低い量産品分野での競合が見られる。タイ国のガーメント輸出メーカーは、それら競合国と比べると、労働力の低廉さでは劣り、また、材料の調達価格においても優位性が見られない。そのため、価格競争では不利になることから、納期、品質、小ロットや多様な製品への対応力などの非価格競争力を強め、競合国との差別化を図ることが大切になってきている。

上述のマーケット環境に適した生産システムの導入や、輸出メーカーでの生産キャパシティ拡大に伴い、生産管理スタッフ、パターナー、機械の保守要員などの人材や、機械設備などについて、量的および質的な不足がでてくるおそれが十分ある。特に、必要な人材が育つまでには時間がかかるため、人材育成への対応が急務となろう。このま

まではタイ国のガーメント・メーカーの生産キャパシティーの拡大が、人材不足のために阻害されるばかりでなく、せつかくの需要が他の供給ソースへ流れてしまうことにもなりかねない。

このため、人材育成を加速するとともに、マーケット環境に適した生産システムの導入を促進する対策を講じることが不可欠になってこよう。その対応策の重点は、つぎのとおりと考える。

- ①コンピュータ・エイデッド・デザイン・システム（CAD）の導入を促進することにより、パターン作成、マーキングの生産性を上げる。これにより、パターナーの不足、小ロットオーダーのもとでの生産アイテム数の増加、短納期オーダーへの対応力をつける。
- ②マーケット環境の変化に対応した生産工程の編成、品質コントロール、適切な機械設備の種類と投入量の設定、労務管理などの方法を普及する。
- ③機械設備に関する知識のレベルアップを図り、マーケットの環境にあった生産システムの確立に資する機械設備の導入を促進する。
- ④生産、販売などの管理業務の一部にコンピュータの導入を促進する。これにより、オーダー数の増加およびオーダー内容の多様化への管理面における対応力をつける。
- ⑥今後の機械設備の量および種類の増加に対応した、機械設備の保守技術の普及および保守容易の増加を図る。

6. 競合国産業の現状

6-1. 韓国のアパレル産業

6-1-1. アパレル産業の現状

(1) 沿革

韓国の繊維産業はこれまでの工業化の過程で主力輸出産業として、同国の経済成長を支えてきた。繊維産業が急成長を開始したのは1962年から始まった第1次経済開発5ヵ年計画において輸入代替産業として位置付けられてからである。第2次5ヵ年計画以降は、輸入税の払い戻し (tax Refund)、政府の輸出金融補助等の政策支援もあり、アパレル産業は輸出戦略産業として急拡大してきた。

この間アパレル産業は、規模拡大による成長を志向し、国内市場より大規模な海外市場への輸出を最重要戦略とした。

企業の目標としては利潤目標よりも成長目標、従って輸出目標が選択され、量産品の輸出が行われたことが特筆される。

しかし、80年代に入ってから一段と強化された繊維輸入国の割当規制、他の途上国の追い上げは、それまでの価格競争力に依存したアパレル輸出に転換を迫るものとなった。

この対策として、①非クォータ市場の開拓、クォータ地域に対しては、非クォータ品目の開発、②追い上げ国の輸出攻勢への対策としての自動化率の引き上げなど、資本、技術集約型産業への転換、③先進国の需要動向に対応した多品種少量生産体制の確立、デザイン・ファッションの開発が提唱されるようになった。加えて86年9月からのウォン切り上げは輸出価格の引き上げをもたらしたが、その価格転嫁率は50%前後にとどまっている。残りの採算悪化部分は企業で吸収せざるをえなかったため、中小のガーマント企業の財務体質が悪化している。

(2) 製造業における位置付け

アパレル産業は輸出戦略産業として、また雇用吸収力の強い産業として経済成長の主導的役割を担ってきたが、近年重化学工業の躍進に伴い製造業部門に占める比重は徐々に低下しつつある。

即ち、アパレル産業の製造業部門の付加価値に占める比重は76年当時の7.6%から85年には5.8%に低下した。

他方、維類輸出額に占める比率は80年の53.1%から87年には58.8%に上昇し、繊維輸出に占めるアパレル部門の比重は傾向的に上昇している。

6-1-2. 生産構造

(1) 企業規模

韓国アパレル業界は先進国アパレル市場の需要動向を反映し、それまでの定番品を中心とした少品種大量生産方式から多品種少量生産・短納期化をめざしており、これに伴い業界に占める中小企業の比重は高まりつつある。77年には従業員500人以上の大企業がアパレル全体の企業数に占める比重は2.7%であったが、86年には縫製で1.3%、ニットで0.6%とその比重は低下している。

しかし、これを国内向け生産企業と輸出向け生産企業に分類すると、事務所数では国内向け企業数が上回っているにもかかわらず、総雇用者数では輸出向け生産企業が全体の88%を占めている。輸出向け生産企業の規模が国内向け生産企業と比べると圧倒的に大きい。

(2) 機械設備状況

工業用マシンに限ると、87年現在、27万8,800台（韓国繊維産業連合会の数字）設置されており、労働者1.3人に対して1台の割合である。数量的には先進国水準にあるが、老朽化していることが問題点としてあげられる。工業用マシンのうち全体の39.6%が耐用年数を超えて使用されているといわれる。

なお、自動化率は86年のデータでみる限り、米国、日本と比較するとまだ低い。

(表II-6-1) 自動化率国際比較

	裁断自動化技術				縫製自動化技術			
	自動化率 (%)		処理速度 (枚/時)		自動化率 (%)		処理速度 (枚/時)	
	ワイシャツ	紳士服	ワイシャツ	紳士服	ワイシャツ	紳士服	ワイシャツ	紳士服
韓国	0	10	40	1.3	20	2	30	0.5
日本	10	35	80	1.3	20	15	40	0.5
米国	30	70	100	0.7	30	20	50	0.7

資料：産業研究院刊「繊維産業の構造と政策」，1986

(3) 生産性

編織及び衣類業界の企業数，従業員数そして生産額の推移は次のとおりである。

(表II-6-2) 生産額の推移
(単位：社・人，100万ウォン)

	1971年		1976年	
	紡織	衣類	紡織	衣類
企業数	738	3,169	781	3,002
従業員数	60,002	63,135	66,927	204,437
生産額	54,589	62,428	221,071	665,770
	1981年		1986年	
	紡織	衣類	紡織	衣類
	949	2,811	1,825	4,687
	54,159	212,09	60,094	267,354
	605,615	1,973,718	1,329,703	3,385,245

(出所) 経済企画院

一方、編織及び衣類産業界の1社当たりの規模及び従業員1人当たりの生産額の変化は次のとおりである。

(表Ⅱ-6-3) 従業員一人当たりの生産額
(単位：人，1000ウォン)

	1社当たり				従業員 1人当たり 生産額	
	従業員		生産額		編織	衣類
	編織	衣類	編織	衣類		
1971	81	20	73,967	19,700	943	1,086
1976	86	68	283,061	221,776	3,303	4,650
1981	57	75	638,161	702,140	11,402	9,437
1986	33	57	728,604	772,476	22,127	12,666

(出所) 経済企画院

他方、労働生産性を先進諸国と比較すると下表のとおり。

(表Ⅱ-6-4) シャツ労働生産性国際比較(1986年)
(単位：枚/8hr.人)

韓国	日本	台湾		英国	西独
25	35	26	29	50	45
(100)	(140)	(104)	(116)	(200)	(180)

資料：韓国繊維製品輸出組合

(4) 賃金水準と作業日数

ゲーム産業の月平均給与額は81年の11万6,913ウォンから毎年アップし、87年には22万428ウォンに達した。これは製造業は勿論、繊維関連産業に比べても低い水準である。例えば87年の製造業月平均賃金17万6,176ウォンの66.4%、繊維、衣服及び皮革13万5,677ウォンの86.2%、繊維の月平均賃金14万4,196ウォンの81.1%に過ぎない。こういう傾向は最近に至っても変わりなく、87年の場合、衣服の月平均賃金が製造業月平均賃金32万8,696ウォンの67.1%、繊維、衣類及び皮革の87.4%、繊維の80.8%となって低い水準である。

一方、作業日数をみると、月平均25日ないし24日で製造業及び他繊維業界との作業日数とは大きな差はない。

(表II-6-5) 勤労者月平均賃金及び作業日数

(単位: 賃金:ウォン
作業日数:日)

	全産業		製造業		繊維, 衣服及び皮革		繊維		衣服	
	賃金	作業日数	賃金	作業日数	賃金	作業日数	賃金	作業日数	賃金	作業日数
1981	212,477	24.6	176,176	24.8	135,677	25.4	144,196	25.7	116,913	25.0
1982	245,981	24.8	202,117	24.9	153,938	25.4	164,438	25.8	132,932	24.9
1983	273,119	24.8	226,790	25.0	172,282	25.5	183,093	25.8	150,867	25.0
1984	296,907	24.8	245,261	25.0	184,600	25.4	195,558	25.9	165,237	25.0
1985	324,283	24.7	269,652	24.9	201,158	25.4	213,235	25.8	178,546	24.9
1986	350,965	24.8	294,485	25.0	220,868	25.5	235,669	26.0	194,545	25.0
1987	386,536	24.9	328,696	25.0	252,272	25.6	272,756	26.0	220,428	24.6

(出所) 労働部

(5) 従業員の訓練方法

衣類業界の技能工または技術要員を訓練させる公的機関はない。即ち、4年制大学に繊維工業化があり、2年制短大（専門大学）に衣裳学科、染織学科等があるが、直接的に縫製技術を訓練させる専門訓練機関はない。職業訓練公団が運営する技術工養成課にまれに縫製に関するカリキュラムがあるが極めて少ない。従って、各縫製メーカーは主に中卒の女子労働者を募集して採用後3～6ヵ月見習工として訓練させる例が多い。同業界では中卒以上の労働者を3～6ヵ月訓練すれば現業に投入しても充分と評価している。

(6) 原材料

国内縫製工業が大きく成長した原因の一つが、原材料を大部分国内で安定的に入手でき、これを基に大量生産が可能であった点である。

しかし、先進国における縫製品に対する嗜好の移り変わりや、繊維製品の高級化趨勢に対して原材料の多様化、品質水準の向上が遅れており、関連副資材業界の場合もこれまで少品種多量生産体制で運営されてきたため、多品種少量化による原材料の少量注文を忌避する傾向があり、衣類業界の原材料需給において障害となっている。

品質面でも原緞の場合、ロット別色相差、触感や光沢差、紋など染色加工技術の不良、原緞の厚さや幅の不均一、長さの相異等の問題があり、縫製の際ロスが発生して原価面や生産性向上に障害要因となっている。そして副資材の場合も品質が不均一であり、企業の零細性から技術水準向上のための技術開発、新製品開発能力が遅れているなどから素材の多様化趨勢に遅れをとっている状態である。

製編分野に使用される編糸においては、紡績糸類、フィラメント糸類フェンスヤーン類など多様化しており、需給状態も毎年差はあるものの、供給増加推移をみせている。しかし、原糸供給側面では原糸製造メーカーの努力にも拘わらず、新たな需要構造の変化に充分対処できず、さらに一部メーカーが独占生産（例アクリル糸）していることから特殊糸の持続的な供給が難しい状態である。そして原糸価格が高いことが輸出競争力を低下させており、素材の弱さが新製品開発と製品の高級化の阻害要因となっている。

なお、輸入基礎原材料の価格及び中間原材料のローカル供給として国内卸売価格をみると表Ⅱ-6-6のとおりである。

(表II-6-6) 中間原資材の国内価格

品 目	単 位	'85	'86	'87				備 考
		12	12	12	1	2	3	
ナイロン	Φ/Lb	125	125	145	145	145	150	工場度 (Vat 除外) (付加価値税 除外)
ポリエステル	〃	87	90	90	90	90	95	
ポリエステル	〃	69	68	68	68	68	68	
アクリル	〃	73	78	78	78	78	78	
Viscose	〃	184	184	229	243	243	255	
アクリル紡績社	〃	126	136	156	156	156	156	
純綿糸	S/相	420	420	530	530	530	530	
綿織物	S/vd	0.46	0.51	0.62	0.63	0.63	0.63	
毛織物	〃	6.50	7.00	9.50	9.50	10.0	10.50	
ナイロンタフタ	〃	0.30	0.40	0.45	0.45	0.46	0.46	

(出所) 韓国繊維産業連合会

(表II-6-7) 基礎原資源 輸入価格

品 目	単 位	'85	'86	'87				備 考
		12	12	12	1	2	3	
Caprolacgam	S/ト	1,359	1,350	1,800	1,800	1,800	1,800	C I F
T. P. A	〃	680	595	590	600	600	600	C I F
E. G	〃	385	340	455	555	685	720	〃
A Nモノマ	〃	720	535	965	965	965	965	〃
Wood Pulp (繊維用)	〃	495	529	635	680	635	680	現物 価格
原綿 (SLM 1 1/16)	Φ/L	57.00	54.00	61.80	55.65	58.53	60.65	〃
原毛 (66'S)	S/kg	5.35	5.60	12.20	13.20	14.95	15.90	〃

(出所) 韓国繊維産業連合会

(表II-6-8) 主要纖維製品卸売価格

	純綿糸	糸177	綿混紡織物 綿 35% 糸177#65%	梳毛織物 60手2号	混紡化織 織物	
	23手	(D)				
	kg	Lb	yd	yd	yd	
1984	1,927	868	399	12,273	-	
1985	1,856	856	405	12,263	2,120	
1986	1,899	857	811	12,146	2,241	
1987	2,067	848	1,100	12,394	2,309	
1987	1	2,061	860	1,100	12,273	2,309
	2	2,101	860	1,100	12,273	2,309
	3	2,139	860	1,100	12,273	2,309
	4	2,066	860	1,100	12,273	2,309
	5	2,055	860	1,100	12,273	2,309
	6	2,051	846	1,100	12,273	2,309
	7	2,049	839	1,100	12,273	2,309
	8	2,049	839	1,100	12,273	2,309
	9	2,051	839	1,100	12,273	2,309
	10	2,054	839	1,100	12,273	2,309
	11	2,054	839	1,100	13,000	2,309
	12	2,071	839	1,100	13,000	2,309

(出所) 韓国銀行

6-1-3. 競争力

(1) 賃金事情

最近韓国の賃金は工業化の進展と景気の好調を反映してアップ率が高い。なかでも生産職の賃金水準が高く現れている。

(表II-6-9) 韓国の繊維工業平均賃金上昇率('87)

(単位：%)

	平均	任員級	管理職	一般社員 (事務職)	一般社員 (生産職)
製造業	10.0	7.4	8.7	9.5	10.3
繊維	8.9	6.8	8.6	8.9	10.0

資料：「賃金決定活用指標」，生産性本部（1987）

80年から86年の間において繊維工業の年平均人件費上昇率は14.29%となっている。内訳では染色（18.93%），編織（18.14%）、化繊（17.00%），織物（16.63%），衣類（14.35%）などが平均増加率を上回っている。

(表II-6-10) 韓国の繊維業種別人件費アップ推移

(ウォン 1月)

	'80	'86	年平均増加率 (%)
繊維工業平均	135.9	302.8	14.29
化繊	147.2	377.5	17.00
綿紡	137.4	277.3	12.42
毛紡	158.3	273.8	9.56
織物	135.0	339.8	16.63
編織	118.9	323.2	18.14
染色	138.3	391.3	18.93
衣類	116.9	261.4	14.35

注) 人件費 = 賃金 + 雑費 + 賞与金 + 福利厚生費 + 退職金 + その他特別給与

(出所) 韓国銀行

衣類産業の賃金コストは79～86年に年平均2.42%増加した。これは繊維工業の同期間年平均増加率2.26%を上回るものである。

(表Ⅱ-6-11) 繊維工業の労働生産性、賃金、及び賃金コスト指数

		1979	1986	年平均 増加率 (%)
労働生産性指数	繊維	100	176.1	8.42
	衣服	100	179.5	8.72
賃金指数	繊維	100	205.9	10.87
	衣服	100	212.2	11.35
賃金 指数	繊維	100	116.9	2.26
	衣服	100	118.2	2.42

(出所) 「企業経営分析」韓国銀行

87年4月末現在を基準とする世界各国の繊維工業の平均賃金をドルで換算した内容は表Ⅱ-6-12のとおりである。韓国の時間当たりの賃金を100とした場合、西独が7.3倍、イタリア7.2倍、日本6.8倍、米国5.2倍、フランス5.6倍と高く現れており、インドネシア、スリランカ、中国、フィリピン、タイ等は極めて低い水準である。

(表Ⅱ-6-12) 世界各国の繊維工業賃金比較
(時間当たり賃金)

	自国通貨	為替レート	US \$	指数 (韓国=100)
韓国	1,495	844	1.77	100
米国	9.24	1.00	9.24	522
フランス	60.94	6.10	9.99	564
西独	23.80	1.83	12.98	733
イタリア	16,545	1,306	12.67	716
アルゼンチン	2.46	1.54	1.60	90
ブラジル	20.50	22.75	0.90	51
中国	0.85	3.72	0.23	13
香港	15.09	7.81	1.93	109
インド	8.39	12.86	0.65	37
インドネシア	331	1,644	0.20	11
日本	1,758	147	11.99	677
パキスタン	6.34	17.31	0.37	21
フィリピン	11.60	20.50	0.57	32
スリランカ	8.88	28.85	0.31	18
台湾	71.23	34.12	2.09	118
タイ	15.04	25.73	0.58	33

資料：Werner International (米国)

注：為替レートは87年4月基準

(2) 衣類産業の従業員1時間当たりの賃金

88年7月現在衣類の製造業に従事する従業員の時間当たり賃金は表Ⅱ-6-13のとおりである。

(3) 製造原価構成の推移

繊維産業の製造原価構成について1981年と86年を比較すると衣類の場合、直接費のうち、外産加工費が81年の13.1%から86年15.3%で2.2%ポイント、そして労務費が同1.0%ポイント上昇した。これは他費用に比べ人件費の上昇が高かったことに起因する。

(表II-6-13) 時間当たり賃金

	日労働日数	月労働時間	月給与額 (ウォン)	時間当たり賃金 (ウォン)	時間当たり賃金 (ドル表示)
平均	24.6	228.8	251,054	1,097	1.52
男子	24.7	225.0	352,237	1,566	2.16
女子	24.5	230.2	211,876	920	1.27
生産職	24.5	231.7	218,148	942	1.30
男子	24.5	230.9	266,355	1,154	1.59
女子	24.4	231.9	205,615	887	1.23
事務職	25.0	215.2	406,222	1,888	2.61
男子	25.0	215.9	486,491	2,253	3.11
女子	24.9	213.9	273,928	1,281	1.77

注) 1ドルを723.80ウォンとして計算

(出所) 労働部

6-1-4. 非価格競争力

(1) 技術的側面

韓国では伝統的に縫製は誰でもできるものと認識され、従って素材とマシンさえあれば服作りはできるものと考えられ、デザインや生産性など技術的側面が具体的に研究されたことはほとんどない実情であった。しかし、60年代、繊維産業、なかでも衣類が輸出の好調をみせるに伴い、消費者の嗜好、生産性、価格など技術的な分野において分析研究が行われるに至った。

韓国縫製工場技術とは、ほとんど労働者の技能に依存する技術に過ぎなかった。ところが最近電子産業の発達で自動化、無人化、ロボット利用などが増加しており、付属機械や付帯機器などマイクロプロセッサシステムを応用する技術が衣類産業に応用され、技術導入とともに技能度向上が衣類産業の基本課題と考えられる。

先進国では、コンピュータを利用した自動縫製システムの開発、生産管理のコンピュータ化などが推進されているが、国内の大部分のメーカーは資金不足、技術能力がないためシステム化は難しい状態である。

一方技能労働者の場合、大部分が中卒程度の学歴水準で、体系的な衣類の基礎知識や製造技術、管理技術に関し教育を受けておらず、経験と前近代的な現場で習得した程度の技能にたよっているに過ぎないため、技能向上および研究開発、近代化設備を応用した生産技術開発に難しさがある。

要員養成面においても、企業や学校、業界でそれなりに教育を実施するものの、現実とは距離がある前近代的な教育方式が多く、不合理な点が多い。さらに教育による要員養成に関する認識が不足している。

以上でみるとおり、韓国の縫製業界が当面している問題点としては①近代的な施設及び技術導入態勢の不十分、②要員養成のため投資不足、③衣類業界の技術振興専門機構がないなどの点をあげている。

さらに、これを技術的な面について具体的にみると次のとおりである。

1) デザイン、パターンメイキングの技術

国内には5人以上常時雇用している縫製企業は3,000社（鉦工業統計調査では2,000社となっているが、これは数ヶ月の調査対象期間中に稼働していたもののみをカウントしたものであり、その他1,000社があると業界は推定している）に達するとみている。このうち自社に専門デザイナーやパターンメイキング要員を常時雇用する企業は上位企業で10～12%に過ぎない。

2) メーキング裁断技術

デザイン、パターンが決定されれば裁断技術はそれほど難しくないと業界では指摘している。原綴にカラー縞や模様がある場合、所要量を極少化することができる裁断技術などにおいて、先進国に比べやや遅れていると評価している。

3) 縫製前処理の技術

同工程は縫製過程の生産性に大きな影響を与えるものであるが、韓国の場合、同

処理技術は問題がないものと指摘している。

4) 組立て縫製技術

60年代の繊維工業成長期には組立て縫製技術の遅れで商品の価値に問題があったが、国民所得水準の向上による生活環境の変化、そして高級品を選好する傾向などから生産過程で厳しいチェックが行われるようになり、組立て縫製は大きく向上され、とくに問題はない（業界の話）。

5) 仕上げの技術

1時韓国縫製品の仕上げが未熟という指摘が高まった。これは仕上げの技術不足というより当時の低価格品量産体制のような状況下で生じた結果とみられる。

最近では仕上げに対する国内外からの指摘、そして業界自らの認識が高まり、仕上げ技術もとくに問題視していない。しかし、一部企業がいまだに低価格品の量産によっており、軽視する例もたまにはある。

6) 生産管理技術

縫製分野において自動化設備またはCAD/CAMの導入による最新式設備を備えたとしても、同設備を生産性向上や品質向上に結び付ける生産管理技術が前提とならなければならない。一般的に生産管理技術は中間管理層（生産職での）所管である。

ところが韓国の場合、衣類産業に従事する中間管理層の水準が多業種に比べ大幅に低い。これは同産業の零細性から優秀な人材を確保できないことに起因する。今、韓国の衣類産業は施設や素材の開発も大事なことであるが、より重要なことは生産管理技術の管理層の資質向上であるとみている。

7) 縫製機器の補修技術

現在のところ補修技術には特に問題はないと業界では指摘している。しかし今後縫製工程も自動化及びコンピュータ化される場合、機器の補修に関する技術教育が必要とみている。従って、中小企業振興公団で行っている最新技術教育が一層活発化すれば補修技術は向上されるとみている。

(2) デザイン開発の方法

内需商品の場合、上位10～12%のメーカーは海外流行商品及び有名デザイナー作品などを基に韓国の実情に合わせ変形したデザインまたはパターンに製品化してい

る。そのほか大部分の零細業者は既存製品の複写または変形、模倣を通じ、製品化している。

最近国民生活水準の向上と住居環境の変化に伴い、とくに女性衣類業界の一部業者が独自のデザインによる商品企画を行い成果をあげている。

一方、輸出品においては90%以上がOEM方式の輸出である。そして5%程度がライセンス輸出であり、残りは自家ブランドによる輸出である。従って95%はデザインまたはパターンをバイヤーや外国メーカーから提示されて生産している。最近同業界では独自のデザイン、ないし自社ブランド輸出を図る声が高まり、業界の団体では外国の有名デザイナーを招聘して、セミナーの開催を行なう例が多くなる傾向である。

(3) 納期

デリバリーは非価格競争力要因のうち品質に次いで重要な要素である。韓国の衣類輸出業界の場合、納期は比較的守ると評価されている。勿論、輸出企業のうち零細企業をはじめ一部企業が納期遅延により対外的に悪いイメージを与えた事例もあったが、これはとくに86～87年繊維輸出が好況のとき、現れた現象と指摘する。最近の輸出受注において目立つことは、従来の小品種大量注文とは異なり、多品種少量注文が多くなるとともに、納期が短いQ.R (Quick Response) が求められており、政府では輸入を自由化するなどにより、これに対処している。

(4) 輸出市場開拓, マーケティング

韓国における輸出企業に対する支援は貿易金融支援が中心となっており、輸出実績に対し一定の資金融資を行うことが主である。

海外市場開拓の方法としては、韓国貿易協会、大韓貿易振興公社など輸出関連機関が発刊する海外PR誌への広告、そして同機関の海外事務所においてバイヤーに韓国メーカーを紹介するなどがある。そして、繊維業界の団体である繊維輸出組合が海外市場開拓使節団を派遣する際、参加する海外繊維展示会に出品するなどによる市場開拓が主である。

6-1-5. 輸出

(1) 衣類の輸出及び品目別輸出の推移

ガーメントの輸出は1980年の26億6,265万ドルから毎年増加して、87年には前年比37.3%増の68億9,305万ドルに達した。この結果、輸出総額に占める比率が80年の15.2%から87年には14.6%となって若干低下した反面、繊維類輸出額に占める比率は80年の53.1%から87年には58.8%と高まった。

(表II-6-14) アパレル輸出の比重

(単位: 1000ドル)

	輸出総額 (A)	繊維類 輸出額 (B)	衣類輸出額 (C)	増減率 (%)	輸出の比率(%)		
					B/A	C/A	C/B
1980	17,504,862	5,014,323	2,662,650	-	28.6	15.2	53.1
1981	20,992,645	6,185,807	3,532,735	32.7	29.5	16.8	57.1
1982	21,616,138	5,924,541	3,447,427	△ 2.4	27.4	15.9	58.2
1983	24,222,519	6,050,839	3,777,673	△ 2.0	25.0	15.6	62.4
1984	29,244,862	7,078,531	4,098,000	21.3	24.2	14.0	57.9
1985	30,283,122	7,004,336	4,074,106	△ 0.6	23.1	13.5	58.2
1986	34,714,470	8,734,365	5,021,878	23.3	25.2	14.5	57.5
1987	47,280,927	11,717,819	6,893,050	37.3	24.8	14.6	53.8

(出所) 関税庁刊 貿易統計年報各年

(2) 輸出形態

韓国のガーメント輸出形態はOEM方式の輸出が大部分でありライセンスまたは独自ブランドによる輸出の比率は微々たるものである。

OEM輸出の場合、原綴をバイヤーが提供する場合は極めて少なく、大部分国内による繊維製造業者にサンプル提示し、生産された原綴を使用して製品化する条件で輸出契約を行う。

原綴サンプルをバイヤーが直接織物製造業者に提示、生産させる場合もあるが、衣類製造業者を通じ間接的に調達する方法もある。業界によると、直接的な調達方法は20

%程度であり、残りは間接的な方法という。この間接的な方法の場合、製織した後衣類製品に加工する前にバイヤーの原綴検査を受けることが一般的といわれる。

一方、ライセンス輸出の場合、外国企業から商標使用権または特許使用権を取得し、国内メーカーが独自に製品化して輸出を行うものであり、このときロイヤリティは総売上額の何%などと契約することが一般的である。

そのほか独自ブランドによる輸出は、商品化された衣類のサンプルをバイヤーに送り注文を輸出する方法であるが、いまだ商品企画力の不足で同輸出の比率は微々たるものである。

(3) 輸出チャネル

衣類輸出の場合、全体の90%に至るOEM方式の輸出は米国、日本、カナダ、EC等に輸出しており、5%程度のライセンス輸出は主にフランス、イタリアからライセンスを導入したことから他地域である東南アジア、中東などに輸出している。独自ブランドは主に開途国として一部は先進国へ輸出されている。

(4) 輸出価格

86年以降、ウォン切上げが続いており、87年の労使紛争による賃金アップなどを主因に輸出採算性は悪化している。このため輸出業者は輸出単価の引上げを要求するものの、バイヤーの反応は厳しいもので、所期の輸出価格の引上げは難しい場合が多い。この結果、ガーメントメーカーのうち規模の小さい企業が倒産する例も現れている。同業界の話によると、衣類業界の輸出損益分岐点は1ドル当たり730~700ウォンとみている。しかし88年10月からすでに1ドル当たり700ウォンに切上がっており、多くの輸出企業は出向輸出を行っている。これらの点に関し、1988年商工部は輸出業者1,276社を対象に輸出産業実態調査を行った。同調査報告書によると繊維類の輸出採算性悪化要因については、ウォン切上げの比率が圧倒的に多く、次いで原副材料の価格上昇、人件費アップをあげている。

(5) 製品開発とデザイン

前述のとおり、OEM形態の輸出が90%にも及ぶという輸出形態を続けてきたことが、独自の製品開発やデザインのファッション化が遅れている。そこで輸出商品の国

際競争が毎年激しくなるに伴い、商品の高付加価値化が官民の関心事になるに従い、デザインやファッションの重要性が認識されはじめている。最近の繊維業界の環境変化をみると、過去の繊維類供給不足時代にはデザインやファッションに対して無感覚であった。ところが現在需要者は高付加価値製品とデザインのファッション化に関心が高い。同業界では◇デザイン、ファッション産業の集中的な育成◇デザイナーの育成◇商品企画力の育成◇ファッション・デザインセンター設立の必要性を主張しており、政府の財政支援を要求している。

(6) 海外市場開拓、マーケティング

韓国の繊維産業をはじめすべての輸出産業は、従来政府および業種別団体を中心に地域別輸出目標を設定して輸出を督励するほか、市場多角化のため見本市、業界のミッション派遣などを行い輸出振興に大きく寄与したことは事実である。

一方、86年の円高の影響等を反映した3低（ウォン安、金利安、原材料価格安）現象による輸出の好調から86年国際収支が黒字に転換した。こうした輸出の好調は、米国をはじめ先進国の対韓市場開放圧力をはじめ、米国のウォン切上げ圧力、加重によるウォン切上げ加速化（87年のウォン切上げ、87%アップ、88年15.8%アップ）を招き、加えて87年下半年から全国的労使紛争が発生して87年平均19%、88年には14~15%賃金が上昇している。さらに輸入原材料価格が上昇し、従来の3低現象から3高現象に移り変わってきている。こうした環境の変化から繊維産業など軽工業をはじめとして、企業経営が悪化し、生産基地を海外に移転する事例が多くなった。これは例えば、市場別品目別輸出目標の設定による督励や見本市参加、ミッション派遣などの消極的な方法では根本的な解決策とならないため、海外進出を模索するものである。

繊維業界の海外進出状況をみると表Ⅱ-6-15のとおりである。

(表Ⅱ-6-15) 地域別企業数投資金額

	87.12	88. 3	88. 6	88. 9	88.12	備 考 考
中 米	27	28	31	35	38	
北 米	5	6	6	7	7	
ア ジ ア	9	9	10	12	16	
大 洋 州	10	11	11	11	13	
ヨーロッパ	0	0	0	1	1	
計	51	54	58	66	75	
投資金額	26,658	28,408	30,907	38,400	47,531	(単位:1000円)
年末対比 増加率 企業数 (金額)		5.9% (6.6%)	13.7% (15.9%)	29.4% (44%)	47.1% (78.3%)	

(出所) 韓国繊維産業連合会

6-1-6. 今後の海外進出展望

- 海外投資進出の目的は、地域毎に異なるが、第3国経由の輸出でクォータ障壁を回避する、現地法人設立を通じ売上げの増加をはかる、低廉な労費を活用、原材料の確保および安い原材料を活用する、そして新たな情報収集ルートを確保するなどの利点がある。
- 今後東南アジア地域（低賃、中低級品の競争力）、北米地域（保護貿易障壁）、E C地域（市場統一に対処）への投資進出が増加すると予想される。

6-2. 台湾地域のアパレル産業

6-2-1. アパレル産業の現状

(1) 沿革

台湾地域が繊維産業の本格的育成を開始したのは1953年、第1次4カ年計画からである。当時の政府は民生安定と外貨負担軽減のため、維持産業を優先開発業種とし、紡織機械、原綿等の輸入を推進した。これ以降、60年代を通じて繊維生産は拡大を遂げていくが、なかでもアパレル部門は低廉・豊富な労働力を生かし、ニットセーター、布帛製品を中心に輸出を拡大してきた。

しかし、70年代来以降、労働力不足と労賃高騰が深刻化し、これまでの価格競争が徐々に失われていった。アパレル産業は高級工業マシン、自動機械を導入し、技術力の向上、生産の効率化を図ったが、他方で先進国市場でのクォーター規制の強化及び需要構造の変化から、素材の高級化・多角化、商品企画力の向上等、非価格競争力の強化が急がれる状況となった。

85年9月のG5以降の台湾元の切り上げは、こうした動きを加速化したが、その切り上げ幅が競合国である韓国、香港の通貨の切り上げを大きく上回り、輸出競争力は大幅に低下することになった。また、海外市場からのオーダーは多種少量かつ納期短縮の傾向にあり、これが、既存の生産方式の生産能率を低下させ、生産コスト上昇の一因ともなっている。このため一部アパレル企業では海外への生産拠点の移転を進めている。

(2) 製造業における位置付け

繊維産業全体としては、製造業における生産額比率は76年には23%であったが80年代に入って17%前後の水準に低下している。また、アパレル部門の比重は、84年の14.1%から86年には12.9%へと漸減しており、この傾向は台湾のNTドルの対ドルレートが上昇した87年以降加速化しているものと思われる。

他方、輸出に占める繊維製品の比率は、76年には38.1%であったが、87年には16.6%落ち込んだ。品目別にみると二次製品の比率が減少し、糸・織物、繊維原料が上昇してきた。二次製品の比率低下は生産拠点の海外移転の影響とみられる。また、輸入については、天然繊維や一部化合繊（アクリルなど）の原料輸入が依然高水準となっている。

6-2-2. 生産構造

(1) 企業規模

行政院主計処が88年2月に編集した台湾全土商工業概況調査資料によると、86年末現在の衣服及び服飾品業者は計3,440社であり、生産工場は3,680ある。うち、台湾省は工場3,047(82.80%)、台北市は562(15.27%)、高雄市71(1.93%)の分布である。(ちなみに、台湾全土の行政区域は行政院に直轄する台北市と高雄市の両市および台湾省の3代行政区に分けられ、台湾省は台北県等の16県5市がある。)

同時点のニット業者は3,244社、工場3,439である。その分布状況は台湾省3,033工場(88.19%)、台北市337(9.80%)、高雄市69(2.01%)である。

実質運用資産、年商、従業員数等の設立規模から見ると、3,440社のうち運用資産4,000万元以上は278社(8.08%)しかなく、100万元以下は2,179社(63.34%)もあり、年商4,000万元以上は582社(16.91%)、100万元以下は1,705社(49.56%)、従業員300人以上は67社(1.95%)、10人以下は1,341社(38.98%)でアパレル業者の規模は小さいものが多い。

(2) 機械設備状況

アパレル業者の設備は種類が多く、かつ日進月歩の変化をしている。87年末現在の縫製業者1,143社の設備及び縫製業組合加盟業者541社の設備は表II-6-16の通りである。

セーター業は労働集約工業で繊維業の下流業者であり、その生産設備は種目が多いが、主力設備は横編機と丸盤縫合機である。87年末の調査対象411社のセーター業者の横編機は合計20,643台であり、前年末の20,767台より0.6%微減。また、自動編機やコンピュータ横編機の出現が生産量に大きく影響しており、自動編機の導入も多いが、手動編機の製品は手ざわりがよく高級品の生産に適するので、生産量が多い新鋭機種に淘汰されることもなく、両者ともにそれぞれ各自の特長を発揮している。台数を見ると、現在は手動横編機が一番多いが、年々減少の傾向が

見られる。

業界の統計によると、20,600台余の横編機のうち手動式は12,965台で62.81%占め、86年に比べ128台減少している。自動編機は半自動が6,018台で前(86)年比28台減、全自動機は1,244台で6台減少、コンピュータ横編機は416台で38台(10.05%)増加している。

(3) 労働力

1) 従業員構造

政府の統計による87年末の縫製業従業員数は120,019人で製造業従業員総数2,305,747人の5.21%を占め、前(86)年末の131,241人より8.55%減少している。従業員のうち、裁断、プレス、包装、警備を受けている男性は24.50%であり、生産ラインにある女性従業員は75.50%を占めている。また、職員と工員の比率は職員11.84%に対して工員は88.16%、なお男性の事務員比率15.45%に対して女性事務員は10.67%しかなく、事務担当者には男性が多い。

2) 勤務時間と給与

縫製業の勤務は単作業制が多く、上流繊維業のような三交代制は少なく、必要な時は残業で解決している。87年末の平均勤務日数は月26.6日(製造業平均は25.6日)であり、平均時間数は月211.4時間(同200.5時間)である。残業は平均して月13.7時間(同15.0時間)、1日の作業時間は平均8.5時間(同8.4時間)であり、縫製業と製造業全体に大差はない。

給与は、縫製業従業員は若い女性が多く、特殊技術を必要としないので製造業全体と比べて差は大きく、繊維業界平均の差も小さくない。87年末の製造業従業員平均給与は15,671元(月給)、繊維業は16,242元、縫製業は12,552元と一段低い。

3) 生産性および流動率

近年は労働力不足で縫製業界の生産力成長はベースアップの比率を下回っている。これは台湾地域の各業種に見られる現象であるが、縫製業界では特に目立っている現象である。81年を基準にした製造業の平均給与指数は85年には132.15に、86年には145.41に、87年は159.52と上昇してお

(表Ⅱ-6-16) アパレル生産設備統計

設 備	各年末	台 数	機器使用年数 / (%)				
			1 年以内	1 ~ 3 年	4 ~ 5 年	6 ~ 10 年	10 年以上
型切り	1985年	52	29	56	10	4	1
	1986年	52	28	56	10	4	2
	1987年	52	29	56	10	4	1
はば出し	〃 年	102	23	54	11	11	1
	〃 年	104	23	54	11	11	1
	〃 年	105	23	54	11	11	1
裁断	〃 年	3,790	—	—	—	—	—
	〃 年	4,778	—	—	—	—	—
	〃 年	4,867	—	—	—	—	—
ミシン	〃 年	86,174	14	42	21	17	6
	〃 年	87,122	14	42	21	17	6
	〃 年	85,070	14	42	21	17	6
オーバーロック	〃 年	23,451	15	41	23	14	7
	〃 年	23,913	16	41	23	14	6
	〃 年	23,493	17	41	22	14	6
特殊ミシン	〃 年	22,576	12	38	23	20	7
	〃 年	22,965	13	39	22	19	7
	〃 年	22,659	12	39	22	19	8
自動ミシン	〃 年	478	24	44	12	15	5
	〃 年	478	23	45	12	15	5
	〃 年	491	25	44	12	14	5
プレス設備	〃 年	8,706	—	—	—	—	—
	〃 年	9,595	—	—	—	—	—
	〃 年	9,695	—	—	—	—	—

(資料) : 紡拓会

り、その生産力指数も121.44、134.12、147.96と伸びている。しかし衣服など服飾品業は給与平均指数の136.65、154.82、166.16上昇に対して生産性指数は76.40から77.18、82.89と伸びが小さい。

産業構造の変化でサービス業の発展が速く、最近2年間のサービス業への転職者増加はゲームン業界にとって問題である。業者は従業員補充にあらゆる策を用いているが効果は小さく、産学協同策、入社紹介者への謝礼、従業員福祉の改善等の対策をとっているが、問題を解決できず、入社希望者を無条件で受け入れている状態にある。

(4) 原材料

縫製業の原材料は主材料と副材料に分けられる。一般的には、綿、毛、合繊、布地等が主材料であり、ボタン、ジッパー、包装材料等は副材料である。

1) 主材料

ニット衣服業者が必要とするプリントニット布は上流のニット布メーカーが供給しており、輸入は少ない。経済部統計処の工業生産統計月報によると、87年のニット布生産量は47,479トン、販売量は47,459トンで前年に比べて生産量は9.24%減少、販売量は9.16%減少している。平織衣服布の87年生産量は1,184,189千平方メートル、販売量は1,152,640平方メートルであり、前年に比べて生産量は10.08%減少、販売量は12.08%減少している。平織布地の輸入は多く、業界団体の統計によれば近年の各種平織布地輸入量は各種布総輸入量の95%以上を占めている。一般には、普通の平織り衣服の布地は国産品を使っており、特殊品質または特殊加工の必要がある高級物及びコストを考慮した廉価品はそれぞれ先進国及びアジア諸国から輸入している。

輸入価格はNT大幅上昇の影響が大きく、87年の各種平織輸入価格はすべて低下しており、14.76%~15.83%下がっている。81年の輸入価格を基準(100)にすれば87年の輸入価格はすべて100以下である。

6-2-3. 競争力

(1) 価格競争力

1) 原材料コスト

ニット、平織、セーターのいずれも原料はその原価の大きな部分を占め、原料価格の動向はガーメントの生産コストに極めて大きく影響する要素となっている。

台湾地域には綿花、羊毛の生産はないが、人造繊維製造業は発達しており、とくにポリエステル繊維の生産量は米国、日本について世界第3位を誇っている。

このため台湾の紡績製品は人造繊維を原料とした製品またはこれを主原料とした混紡製品が中心となっており、国際紡績市場においても評価されるものとなっている。

ここ数年来、石油価格が低水準に安定していることから、各種石油化学原料の出荷価格もほぼ横這い状態にある。88年にはポリエステル繊維の原料であるPTAが国際的な需給のアンバランスから価格が暴騰したが、その他の石油化学製品の価格は安定しており、人造繊維価格も上昇・下落の変動がみられない。

したがってヤーン類から布地類までほぼ安定価格で推移しており、一部にはやや値下がりするものもみられている。

T/Cグレー(45番手・110×76“47”)を例にとると、87年1月から88年12月までに1ヤードあたり価格が22元(NT\$,以下同じ)から18.5元まで下がったあと、最近(89年1月)20元に戻っている。

セーター原料のアクリル・ヤーンもやや価格が低下しているが、ニット原料であるポリエステル加工ヤーンだけは市場需要が好転したため上昇している。

台湾地域の人造繊維は国際競争力がきわめて高く、これが台湾製ガーメントの国際市場における競争力に大きく寄与している。

また88年の年央から対中国大陸貿易取引規制が一部緩和され、大陸からの綿花および羊毛の間接(第3国・地域経由)輸入が認められたため、従来は米国、南アフリカから輸入していたこれら原料にかわり、中国大陸からの割安なこれら原料が輸入されれば台湾産ガーメントの原料コストの引き下げに大きく寄与し、その競争力を強化するものと期待されている。

2) 賃金コスト

人件費は社会環境の変化と労働力不足傾向から上昇している。75年から87年12月までに1人あたり月平均給与が4.2倍に上昇、年平均上昇率は42%となっている。

88年年央からの威厳令撤廃にともなう消費の増大、労働争議の頻発、公務員給与の大幅な引上げ、余剰資金の増加、地価高騰、輸出の好調な伸びによる生産活動の拡大、公共投資計画の推進などと併せて、このような労働者の意識が賃金上昇を招く大きな要因となっているとみられている。

このような背景からの賃金の上昇は、生産性の向上にはつながらず、今後もこの傾向はなお続くものとみられている。したがってゲーム産業においては機械化による労働力の不足対策の必要に迫られている。

(表II-6-17) 労働者月平均所得
(単位：上段NT\$/下段US\$)

	84年	85年	86年	87年
倉庫係	10,450 261	10,760 269	11,298 297	11,524 384
裁断工	10,800 270	11,125 278	12,793 337	13,232 441
ミシン工	13,200 330	13,600 340	14,280 376	14,708 490
組長	21,450 536	21,880 547	22,098 581	22,540 751
プレス	12,000 302	12,463 311	14,332 377	14,608 486
包装	10,670 266	10,880 272	11,424 300	11,652 388
品検	9,350 233	9,540 238	10,017 263	11,017 367
管理	22,000 550	22,440 561	23,562 620	24,033 801

注：1US\$ = (84、85年) 40NT\$、(86年) 38NT\$、
(87年) 30NT\$

(出所)：台湾区針織工業同業公会

3)設備費

近年の市場競争激化に対応して、台湾 garment 業界も設備更新に積極的になっており、現在ではコンピュータ・システムも普及、CAD/CAMの導入によって労働力、時間、原料布の節約対策がとられている。業界ではほぼ全面的に自動化設備の導入を進めており、これによって、賃金上昇に対処すると同時にまた品質管理などの技術水準の向上がもたらされ、製品の競争力の維持・向上に寄与している。

その設備投資資金の回収は比較的緩慢ではあるが、メリットが大きいことから、中小企業においてもこれら新鋭設備の導入に積極的である。

表II-6-18 アパレルの製造原価構成 (平均)

	(構成比%)
原材料	42
賃 金	35
副材料	10
設備費	3
動 力	1
管理・営業費	9
合 計	100 %

(出所)：成衣公会 (業界団体) 提供

(2) 非価格競争力

1) 為替レート

台湾地域の garment 産業は輸出産業であり、したがって近年の台湾元の対米ドルレートの上昇は garment 業界にとってきわめて深刻な影響をもたらしている。

とくに元高が急速に進行することは業界に打撃をあたえるものであり、89年1月までの数カ月は一部の輸出業界では1米ドル：25円でオファーしている状況であるが、これは garment 業界にとっては適応が非常に困難または不可能なレートであるという声が聞かれている。

2) 輸出割当

対米、EC、カナダ等の市場向けの繊維製品輸出割当は台湾の garment 輸出の

生命線であるが、近年、当局はこの割当について新措置を打ち出し、これが大きな影響を与えている。その要点は次の通りである。

a) 業者の年間平均輸出価格がその品目の全台湾地域の平均単価より低いときは、その業者の次期割当てが削減される。

また逆にこれが割高であった場合には次期割当の増枠が与えられる。これにより業者は自社の割当確保のための実績造りを目的とした割安単価の輸出ができないこととなる。

b) 割当は数量割当であって、輸出数量に限られるために業者は自主的に高価格製品を輸出しなければならないことになる。

また一部品目については輸出単価の統一入札によって割当が配分されることになっているために、単価の高い製品を輸出する業者が優先的に割当を受けるとなり、これが高級品の生産・輸出を誘導する要因となっている。

c) プーム品目類の割当て（たとえば米国向け645/6類）は頭打ちとなっているため、業者はニューファッション、新原料布地やヤーンの開発によって単価の高い製品を輸出するように誘導されている。

3) 生産技術の改善

ゲームント業界はコストの引き下げ、新製品の開発および高価格品の生産が当面の最も重要な課題となっていることから、とくにコンピュータ・システムの導入に関心が集中している。

業界の設備投資はその多くがこの分野に向けられており、その導入によって原反が2～4%節約できるほか、デザインの多様化が実現できることとなって、生産技術面の問題は相当に解決されているといわれる。

4) デザイン開発

従来、ゲームントの生産・輸出は発注者側の指定するスペックによっていたため、デザイン開発はあまり問題とならなかった。しかし近年は受注生産から自主的な販売に注力する傾向が出てきている。現在では業界は頻繁に世界的に知名度の高いデザイナー、有名ブランド、有名店との提携でライセンス生産を行うケースが目立っている。

有名ブランドの導入はいまだその初期的な段階であるといえる。将来はこれらブランドのデザイン開発能力と流通の手法などのすべてを台湾に取り入れることを最

終的な目標としているものである。

すでに香港は世界有名ブランドの生産基地となっているが、台湾はこれに続こうとしているのである。

デザイン開発は企業ベースのほか、業界団体ベースでも担当の努力が加えられている。

例えば中華民国紡績製品拓展委員会（經濟部当局と業界の合弁による財団法人）の紡績製品設計センターでは、原材料、デザイン、副材料、装飾部品などの品質向上促進のため、常時セミナーや展示会を開催して業界の高級品生産、設計技術向上を指導している。

各単一品目別の団体（同業組合）も加盟者に対する設計セミナーの開催などの事業を実施するものが多い。

また5年制（中学卒業生入学）、2年制・3年制（高校卒業生入学）の女子短大その他の短大の20校と実業高校204校の大部分がデザイン科を設けてその人材養成にあっている。

5)生産方式の調整

87年7月施行の労働基準法により、ガーマント業界に生産方式の調整の動きが見られている。

これは同法による規制を極力回避し、労使紛争を避けるために、企業は一貫生産自動化設備を導入し、またはこれを未だ導入していない企業は家庭内職への外注を増加する傾向を示している。しかし後者については品質と出荷期限の管理が困難であるとされている。

6)出荷期限

従来のお荷（輸出）には常時、契約違反や遅滞等の事態がみられたが、行政当局の貿易紛争処理と規制の強化によって、このようなケースは次第に減少してきている。また輸出ガーマントは高価格化・多種少量化の傾向にあり、事故の発生しがちな割安製品が減少していることもその一因である。

7)品質管理

經濟部（通産省に相当する）所属の商品検査局が所管する品質管理法規が設けられており、これが各産業の品質管理についての基本法となっている。これにより輸出生産工場は所定の品目と工程について品質管理の等級の認定を受けなければなら

ないこととなっている。

その適合度によって等級が設けられており、甲、乙、乙下、不合格の区分がある。このうち輸出を認められるのは甲および乙に認定された工場の製品に限定される。したがって輸出適格工場以外の工場は1年1回の次の検査に合格するまでの間は、輸出の注文があればこれを合格工場に発注しなければならないこととなる。

最近はこの輸出資格の合格率は8～9割となり、品質管理は相当に改善されているものとみられる。

8)市場調査・市場開拓

従来、台湾 garment 業界の体質の最も弱い面とされている。

既に述べたように近年は企業・業界の自主努力によって、従来の受注主体の生産・輸出から脱皮しようとする動きが目立っており、OEMから自社ブランド生産への切り替えの傾向もみられる。

ジェットロに相当する貿易発展協会および業界団体を通じて海外資料を入手する企業が増え、また各種の市場調査を調査機関に委託するケースも増加している。

このほか経済部当局、貿易発展協会、各業界団体の共催になる貿易ミッション、商談会が年間2～3回は開催されている。

garment 業界は89年に日本向け貿易ミッションの派遣事業2回、東京・大阪・地方都市での展示会6回の開催を予定している。

9)海外生産の動向

業者の対外投資は経済部投資審議委の認許が必要である。同委の統計によると、近年の対外投資認許は84年が2件、85年～87年は毎年1件であり、88年はない(同年9月まで)。

台湾地域の縫製業者はNT高と労働力不足のために中国大陸や韓国及びアジアの開発途上国との競争に押されており、セーター業者で知名度の高いA社(ニット)は88年下半期に操停を宣告した。また東南アジアや中国大陸への進出をはかっている業者もいるが、中国大陸向けの投資は政府が禁止しており、正式投資はまだない。

業者によると、中国大陸への投資は安価な衣服生産が目標で米国市場向けの輸出を主にする。

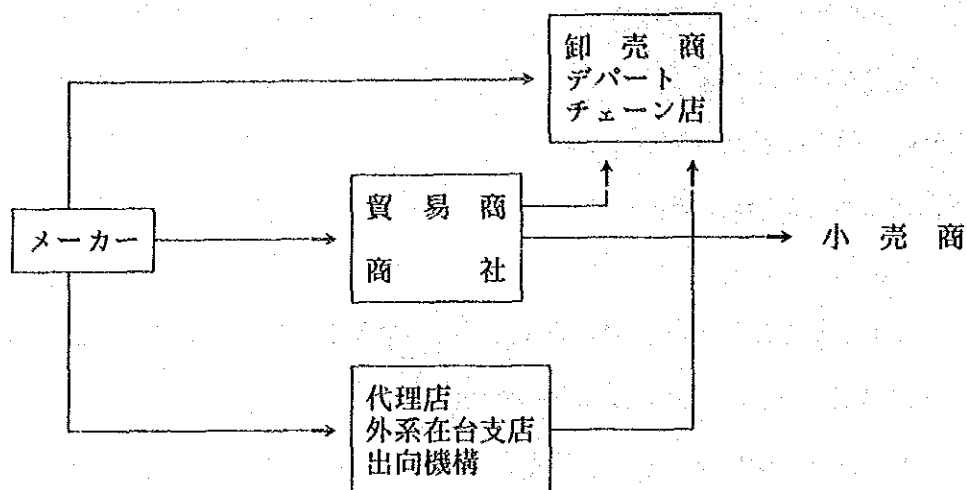
6-2-4. 輸出動向

(1) 輸出状況

台湾地域の既製服は輸出が主で内販は少ない。税関統計及び組合統計でも対米輸出が半分以上で近年は市場分散に努力しているが効果はあがっていない。

(2) 輸出チャネル

輸出径路図



従来は日本商社または貿易商を介しての輸出が主でメーカーの直輸出は少なかったが、利潤向上のため、バイヤーとメーカーの直接取引が増えている。すなわち輸入国のスーパー、デパートが輸入業者を経由しないでメーカーへの直接発注するか、もしくは台湾地域に支店または買付事務所を設立しており、メーカーとバイヤーの関係が密接化している。

また、政府は自社ブランド創設を奨励しているが、業者は殆どがOEM方式の生産をしている。最近では外国有名メーカーとの合作でライセンス生産をしているものもあるが、自社ブランド輸出比率はきわめて少ない。

(3) 輸出価格

ここ2、3年来の既製服輸出は元の対ドルレート大幅上昇のため大量に減少しており、業者も赤字経営が出て操業停止や転業が少なくない。85年の元高以前は、赤字経営者は組合会員の11%（同組合調査資料による）しかなかったが、86年にNT対米ドルレート平均が37.84元（1985年平均レートは39.85元）になってからは赤字経営者比率は32%に伸び、87年には60%に達した（NTレート平均28.55元）。88年末にはNTレートが28元を割り、業者の経営難は一層深まった。

近年の既製服輸出単価平均は表Ⅱ-6-19、-20の通りである。

(表Ⅱ-6-19) 近年のガーメント輸出平均単価

(単位：USドル/ダース)

年 別	毛 衣	縫製成衣
1986年	80.45	51.04
1987年	100.29	61.49
1988年	104.22	72.15

(資料出所)：業界団体

(表Ⅱ-6-20) 1987・88主要輸出先別ガーメント輸出単価

(単位：USドル/ダース)

国 別	機械成衣		針織成衣		毛 衣	
	1988	1987	1988	1987	1988	1987
米 国	78.04	70.96	47.50	51.20	90.30	95.77
日 本	78.73	66.90	51.60	44.40	188.31	150.84
カナダ	71.14	65.08	45.50	48.30	98.63	104.38
西 独	90.21	79.02	60.10	54.80	153.92	130.37

(資料出所)：業界団体

(4) 製品開発とデザイン

台湾地域の既製服は輸出が主であり、且つ殆どが受注後受注内容にしたがって生産する方式をとっているため製品開発及びデザイン力は弱い。最近では有名外国メーカーのライセンス生産方式が増えつつあり、自主開発によって製品を出すことにも前向きになっている。

紡拓会も業界のこの傾向に対応して製品開発及びデザイン開発力育成をはかっており、繊維品デザインセンターを設立してデザイナー養成及び国外からのファッション導入につとめている。また紡糸業者への高級糸及び原料開発の協力、副材料高級化への協力、デザイナー訓練等にも力を惜しまず、業界のデザイン開発力増強に積極性に協力している。

縫製工業公会はデザイン研究会を成立し製品開発及びデザイン開発力増強をはかっている。また同公会職業訓練センターもデザイナー育成に力を入れている。

セーター業界も製品開発とデザイナー育成デザイン強化による製品付加価値向上に前向きで廉価製品受注の域から離脱することをはかっている。

政府は縫製業界の市場分散に協力して非輸入規制市場への輸出に対しては特別輸出割当付与の奨励措置をとっている。しかしレート変動のおかげで対日、対独輸出がやや増加しているだけで大きな効果は見られていない。

また、中小企業は海外市場調査を重視しておらず、組合の協力がなければ海外市場調査を自力で実施する業者は少なく、これも製品開発および市場分散効果に大きく影響している。

(5) 海外市場の開拓

1988年は繊維業者にとって国際市場の不振とNT大幅上昇のダブルパンチをこうむった年で市場開拓は公会（組合）の協力を依頼しなければならなかった年である。紡拓会もこの実状に対応して1989年は海外展示会（主催または参加）を11回に増加（表20参照）している。縫製工業公会の資料によると、輸入規制地区その中で西独市場は米国市場につぐ伝統輸出市場であり、台湾業者は西ベルリンでの展示会にすでに12回も出展しており、西独への輸出高は輸入規制地区への輸出総数の10%を占めている。業者によると、西独からの発注は殆ど西独の有名メーカーであり、台湾業者はOEM方式の加工を行っている。この状況は以前の日本が西独のOE

M加工をした時代と似ており、少なくとも韓国やタイより一步先んじているといえよう。

89年の展示会11回のうち4回は欧州における展示会であり、アジア州では5回あとの2回はタイとフィリピンである。

現状から見て、海外市場開拓のため未来の海外展示会出展は益々多くなるであろう。

(6) 海外市場での競合

台湾業者のライバルは香港と韓国であるが近年は中国大陸も強いライバルになっている。中国大陸は低賃金を強力なバックに86年は1,668百万元の既製服を輸出しており、87年は5倍の量に増えている。逆に台湾は労働力不足、賃金上昇、NT高等の不利な条件のため、競争力が低下しており如何に海外市場での競争力を増強するかが重要な問題になっている。

従来のような受注待ちの経営方法は改めなければならないが、賃金上昇やNTレートの上昇等によるコストアップがあるので経営方式の改善も容易でなく、業者は国際知名デザイナー及び有名メーカーとの合作、ライセンスによる有名ブランド品生産による海外市場開拓をはかっており、高級品生産によって新興国家の低価格品との競争を回避をはかっている。

台湾業者が合作提携して有名ブランドは次の通りである。

Halston, Ralph Lauren, Ann Klein, Liz Claiborne, Valentino, Bill Blass,
Issey Miyake, Pierre Cardin, Givenchy, Daniel Hechter, YSL,
Calvin Klein, Macy, Bloomingdale, Tederated, i. Magnin, Sasson, Lord &
Taylor, Neiman Marcus, Gimbels, London Fog, Lady Manhattan, Jodarche,
Nike, Esprit, Levis

6-3. 香港のガーメント産業

6-3-1. 産業の現状

(1) 沿革

香港で近代的な繊維産業が勃興したのは50年代初めからである。即ち、1949年の中国革命は香港に大陸紡績資本の亡命をもたらし、香港繊維産業発展の端緒となった。この間、中国からの大量の移民が安価な労働力を保障した。

以降、しばらくは、紡織製品を中心に発展していくが、日本の米国向け繊維製品輸出の自主規制、綿布を中心とする英国の輸入制限の強化に伴い、60年代初頭から米国向けシェアを大きく拡大させた。60年代に入ると、STA, LTAによる繊維輸入国の輸入制限、また台湾、韓国の台頭とともに、香港輸出製品はそれまでの中・下級品から中・高級品への転換を図っていき、繊維産業のなかでも付加価値の高いガーメント産業が急成長した。

設備面でも手横編み機に変わり、自動編み機が導入されるなど、生産性も大きく向上していった。この結果、73年には、イタリアを抜いて世界最大のガーメント輸出国となった。

80年代に入ると労働力不足、労賃の高騰がガーメント産業の成長の阻害要因として深刻化した。このため、香港資本は華僑のネットワークを利用した従来からの東南アジアへの直接投資に加え、中国本土への進出を図った。香港資本の中国本土への直接投資は、広東省に限っても、約30万人を雇用する規模となっており、これは香港域内の紡織と縫製を合計した被雇用者32万人に匹敵する規模である。

しかし、84年末に主要輸出国である米国は、米国向け輸出国に対する原産地証明の規程を変更し、縫製工程や編み立て工程を中国で行い、香港で仕上げた香港製品として出荷する方法を非合法とした。

このため香港企業は、①生産工程自動化の推進、②クォータ対象外品目の輸出強化、③生産工場の海外移転等、これまでの政策を更に推進している状況である。

香港のガーメント産業躍進の理由としては、①香港が自由港であるため世界のあらゆる素材が無税、かつ容易に入手できたこと、②背後に中国という巨大な労働市場を有していたこと、③対米国・EC向けクォータ枠の最大の保有国であること、④為替

がUSドルにリンクしており、台湾、韓国に比した場合の為替上の優位性が挙げられよう。

(2) 製造業における位置付け

香港繊維産業は香港第1位の輸出産業であり、極めて重要な役割を担っている。まず雇用面では、製造業部門への就業人口90万人のうち、繊維産業が、32万人（ガーメントが23万人）と製造業就業人口の36%を占めている。

また貿易面では、ガーメント輸出が87年について100億ドルの大台と突破し、110億ドル（地場輸出85億ドル、再輸出24億ドル）に達した。ただ、従来、輸出の過半を占めていた米国向け輸出が遂に50%を割り、この傾向は88年にも引き継がれた模様である。

6-3-2. 生産構造

(1) 企業規模

香港のガーメント企業は、8,000社を超える。韓国、台湾と比較しても、中小企業の比率が高いのが特徴的であり、大企業の構成比も近年下降傾向にある。

香港のガーメント企業数は、1970年から87年に5.5倍と増加したが、被雇用者の増加率はその間3.4倍にとどまった。一企業当たりの被雇用者はその間52人から28人に減少した。

(2) 生産品目

企業数を生産品目別にみると、圧倒的に付加価値の高い外衣が多く、全体の70%を占める。また、外衣生産額のなかでもズボン、スラックス、シャツ、ブラウス、Tシャツが主な生産品目であり、これでガーメント生産額の57%を構成している。

(3) 機械設備状況

工業用ミシンと編み機に関する設備統計がないので、貿易統計から推測したのが表II-6-22である（全輸入台数マイナス再輸出台数を設置台数とした）。

これによると工業用ミシンの新規設置は、86年に激減したが、87年には再び増加し、80年からのトータルでは約20万台となっている。これに対し編み機は84年以降高水準を保っている。

(表II-6-21) ガーメント産業の企業構造

Size	1980			1985			1987		
	Number of Enterprises	Employees Total	Enterprises Percentage	Number of Enterprises	Employees Total	Enterprises Percentage	Number of Enterprises	Employees Total	Enterprises Percentage
1-4	2,465	5,778	31	2,526	5,817	30	2,399	5,662	28
5-9	1,618	10,818	21	1,659	11,106	20	1,776	11,925	21
10-19	1,362	18,433	17	1,366	18,525	16	1,438	19,550	17
20-49	1,237	39,052	16	1,357	42,856	16	1,478	47,233	18
50-99	713	49,510	9	800	55,068	10	845	58,308	10
100-199	335	45,984	4	386	52,207	5	359	48,626	4
200-499	123	33,870	2	233	35,546	3	125	34,269	1
500-999	28	18,470	*	20	13,098	*	18	12,007	*
1000-1999	10	12,692	*	8	10,018	*	6	7,339	*
2000-2999	1	2,780	*	1	2,875	*	1	2,951	*
Total	7,892	237,387	100	8,356	247,116	100	8,445	247,870	100

*Includes:
 Garment except knitwear & leather
 leather & fur clothings
 gloves except rubber & plastic

(表II-6-22) ミシンと編機の新規設置台数

年	ミシン台数	編機台数
1980	16,385	2,538
1981	37,605	0
1982	13,503	2,464
1983	23,185	6,932
1984	23,705	10,825
1985	8,980	12,773
1986	0	9,805
1987	51,245	12,981
1988 (J-Sept)	19,548	9,025

(出所) Trade Statistics

(表II-6-23) 繊維素材輸入状況
(単位: 100万HKドル)

	1984	1985	1986	1987	1988 (J-Aug)
<u>Type of textile</u>					
Textile yarn	10,125	10,021	12,108	15,720	9,871
Cotton woven fabrics	6,647	5,853	7,632	10,678	6,350
Man-made fibre woven fabrics	8,190	9,048	11,684	15,107	10,962
Other natural fibre fabrics	2,823	3,284	3,896	5,063	4,319
Knitted or crocheted fabrics	1,163	1,406	2,376	3,943	2,994
Total	28,948	29,611	37,697	50,511	34,597

(出所) Census & Statistics Department

(4) 原材料

香港では繊維原料のほとんどは輸入されている。最大の輸入品目はポリエステルとポリエステル／コットンで、これで全体の70%を占めている。輸入先は台湾、日本、中国、韓国である。綿織物では中国が圧倒的な比重を占めている。

6-3-3. 競争力

(1) 価格競争力

1) 人件費

ゲームン労働者は能率給であり、平均月収は88年8月時点で474USドルとなっている。これは他の製造業就業者の平均月収560USドルと比べ低い。(表II-6-24参照)

2) 原材料コスト

企業からの情報入手には困難があったが、平均的ゲームン企業での原材料コストは製造原価の50~60%であった。

(2) 非価格競争力

1) 機械技術

ゲームン生産の自動化を示すデータはないが、大企業ではCAM導入も含め、自動化はかなり進んでいると思われる。企業は近年の労働者不足、賃金の上昇から大企業ほど自動縫製マシン、CAD/CAMの導入を進めている。

一例としてLAI SAN社の自動機械を挙げると、次のとおり。

- Automatic collar ironing m/c 1台につき2人のオペレーター
- Automatic Adler cuff making m/c 1台につき1人のオペレーター
- Automatic Durkopp button hole making m/c 3台につき1人のオペレーター
- Automatic Juki button sewing m/c 2台につき1人のオペレーター

2) デザイン開発

ゲームンのデザインは、ほとんどがバイヤーズデザインである。

3) 納期

発注と受けて生産完了するまで通常2ヵ月であるが、バイヤーの要望に応じては1ヵ月で生産する会社もある。

(表II-6-24) ガーメント労働者の職種別賃金(1988年)

(単位: USドル)

職 種	月間平均賃金
Pattern Grader/ Marker maker	530
Clothing Machine Machanic	530
Craftmen	533
Special Purpose Sewing Machine Operator	440
Make Through Operator	427
Button Sewer	380
Quality Checker	243
Packer	277
Lockstitch Sewing Machine Operator	410
Presser	460
Trimmer	230
Cutter	473
Stock Purchasing Clerk	404
Bookkeeper/Accounting clerk	405
General Office Clerk	396
Personal Secretary	659
Receptionist	309
Shipping Clerk	438
Clerical Worker	415
General Worker	256
Messenger	315
Watchman	335
Driver	474
Clothing Operator Instructor	486
Foreman	541
Store Supervisor	636
Accounting Supervisor	761
Quality Controller	402
Salesman	596
Merchandiser	547
Production Supervisor	837
Pattern Maker	672
Coordinator	504
Supervisor workers	554

4)検査体制

ガーメントに限っての公的検査システムはなく、通常バイヤーの要望に基づくか、またはアンフェアなクレームに対処するため、次のような機関に検査を委託する。

- SGS
- Labtest Hong Kong Ltd.
- Hong Kong Productivity Council
- Hong Kong Standard and Testing Center
- CMA Testing and Certification Laboratory
- HK Polytechnic Institute of Textile & Clothing

主な検査項目は、風合い、染色堅牢度、強度、染色ムラ、縮み等である。

6-3-4. 輸出

(1) 輸出状況

表Ⅱ-6-25の通りガーメント輸出に占める対米比率は84年から下降を続け、88年(1-8月)では46%にまでそのシェアを下げた。しかし、他のクォータ国への輸出依存度にはさしたる変化はみられず、市場多角化は進展しているとはいえない。

品目別にはニットまたはクロセ編み(Knitted or Crocheted, SITC845-846)衣服の対米シェアが57%から49%に低下している。

他方、対日輸出は88年(1-8月)には3%とそのシェアを伸ばした。

品目別の輸出構成をみると、婦女子用外衣、ニット外衣が圧倒的な比重を占めている(表Ⅱ-6-26)。

(2) 輸出チャンネル

バイヤーの取り扱い高によって、直接工場に発注される場合と商社経由の場合がある。

(3) 輸出価格

表Ⅱ-6-27は、87年9月と88年9月の輸出単価を比較したものである。香港ドルはUSドルとリンクしているので、この間対ドルレートの上昇はほとんどない。ただし、輸入原材料を台湾、日本、韓国に依存しているので、これら3ヵ国・地

(表II-6-25) ガーメントの主な輸出先 (SITC842-846)

(単位: 100万HKドル)

仕向地	1984		1987		1988(1-8月)
	価額	%	価額	%	%
USA	22,446	53	29,095	49	46
Germany	5,319	13	7,944	14	16
United Kingdom	4,169	10	5,570	9	11
Canada	1,398	3	2,105	4	4
Japan	556	1	769	1	3
Others	8,456	20	13,697	23	20
Total	42,345	100	59,181	100	100

(出所) Hong Kong Trade Statistics

(表II-6-26) ガーメントの品目別輸出

(単位: 100万HKドル)

	1984	1985	1986	1987	1988 (1-9月)
Outer Garments, Men & Boy, Textile	6,971	6,137	6,603	8,983	7,010
Outer Garments, W. G. & Infants, Textile	14,187	14,112	15,649	18,132	13,554
Under Garments, Textile	4,123	4,303	4,713	5,727	4,683
Outer Garments Knitted or crocheted	13,027	13,502	16,251	20,581	14,382
Under Garments Knitted or crocheted	4,037	3,530	4,297	5,758	4,305
Total	42,345	41,133	47,513	59,181	43,934

(出所) Hong Kong Trade Statistics

(表Ⅱ-6-27) ガーメントの平均輸出単価

(単位: HKドル)

ガーメントの品種	87・9月	88・9月	上昇率 (%)
Slacks, jeans knit cotton	58.7	61.5	4.8
Dress, shirt synthetic	33.3	35.2	5.5
Slacks, jeans, not knitted	54.3	57.3	5.6
Cotton shirts	52.0	57.6	6.2
Knit wool jacket, pull	94.6	109.6	15.8
Knit cotton jacket, pull	81.0	94.5	16.7
Silk shirts	88.2	104.8	18.8

(出所) Hong Kong Trade Statistics.

域からの原材料輸入価格の上昇はある。表Ⅱ-6-27をみる限り、価格上昇は一様ではなく、ファッション性と品質が要求される付加価値の高い品目ほど価格が著しいのが特徴的である。

(4) 輸出市場の開拓

これまで香港のガーメント企業は米国を主要マーケットとして量産品の輸出を中心に発展してきた。その輸出競争力は低廉な労働力であったが、労働コストの優位性が失われるに伴って、対米クォータ制回避のため、初めは東南アジア諸国、次には南西アジア諸国、そして中米へと直接投資を増加させてきた。

しかし、近年香港ガーメント企業はノンクォータ国のなかで最大の市場である日本で展示即売会を開いたり、またはミッションを派遣するなど、日本市場に照準を合わせた輸出戦略がうかがえる。

現在、香港ガーメントの輸出は毛皮類を除けば日本のガーメント輸入の数パーセントを占めるに過ぎないが、台湾、韓国と比較した場合の為替面の優位性や、香港が中国に復帰した場合の労働力の潤沢性を考慮すると、明らかに競合相手たる台湾、韓国に比べ有利な面をもつといえよう。

6-4. アジアNIESおよび日本の繊維産業政策

6-4-1. 香港の繊維産業政策

香港政庁では、徹底した自由放任—開放経済政策をとっており、特定産業に対する助成措置は行われていない。しかし、香港におけるガーメント産業の重要性から人材育成には力をいれており、89年から業界出資、政庁運営による香港ガーメント・トレーニングセンターが設立され、裁断・ソーイングなどの生産技術指導が行われるようになった。ミシン600台などを備え、トレーニングセンターとしては世界最大規模といわれる。

輸出振興活動は香港貿易発展局（TDC : Trade Development Center）が実施している。内外での展示会の開催、デザイナー育成のためのファッション・ライブラリーの開設などの各種プロモーション活動をはじめ、市場開拓や新技術等の情報提供活動などがTDCの主な活動内容である。

対米輸出偏重の是正のため、日・欧市場の開拓に力がいれられている。日本での輸出振興活動を例にとると、TDCは88年には、東京、大阪、名古屋などで10件以上の展示会を開催した。中でも東京、大阪で年2回開かれる「メイド・イン・ホンコン・アパレル・フェア」は規模、内容とも高く評価されている。

6-4-2. 韓国の繊維産業政策

(1) 産業振興策

1) 政策推移概観

繊維産業は、韓国経済復興の担い手として、また外貨獲得産業の中核的産業として位置づけられてきた。政府は、設備投資あるいは輸出促進に手厚い支援措置を与えその保護、育成を図ってきた。

その支援措置も1966年以前には価格および需給調整や外資導入による紡織設備の拡張などにとどまっていたが、68年に「繊維工業施設に関する臨時措置法」を制定し、規制、支援体制を強化した。同法では繊維製品の製造・加工業者の登録が義務づけられるとともに、設備の新増設も認可制となった。また、政府は設備の使用禁止命令を出せるほか、老朽設備の改廃についても指示できることになった。設備改廃に対する補助や融資措置もとられた。

こうした設備調整と金融助成や後述する輸出向優遇金融措置などもあり、この頃から繊維産業は輸出主導型産業として急速に成長した。

80年には同臨時措置法に替えて、新しく「繊維工業近代化促進法」が施行された。同法に基づき繊維産業の構造高度化、製品の高級化・多様化、輸出市場の多角化などを基本目標とする近代化基本計画が策定されるとともに、近代化推進と近代化資金の運用管理を行う公的機関として韓国繊維産業連合会も設立された。この近代化基金により近代化事業と設備の入れ替えに対する規制や支援措置がとられた。

しかし、韓国の産業政策の重点が重化学工業分野に移されるにつれて、繊維産業に対する政策措置にも変化が生じてきた。

85年末には2000年までの繊維産業の長期ビジョンともなっている「繊維白書」が発表され、「繊維工業近代化促進法」は86年で廃止された。現在繊維産業政策は86年7月施行の「工業発展法」の中で他の産業同様、包括的に取り組まれている。

「工業発展法」は工業全般の設備の近代化、国際競争力の強化がうたわれている。繊維産業では、87年織布業、88年には染色加工業が同法により合理化業種に指定されており、織布業は89年6月末までの期限付きで老朽設備の改善資金1,800億ウォン同じく染色加工業は453億ウォンの援助を中心に合理化事業が進められている。また、新素材開発技術開発にも力がいれられている。

「繊維工業近代化促進法」に基づき設立された韓国繊維産業連合会は、同法の廃止にともない、民間団体へと移行した。

なお、政府、業界団体が指向する繊維産業の生産・輸出構造は次のように図式化される。

2) 繊維工業団地

政府は繊維工業団地の造成、企業誘致にも力をいれており、87年度には政府直轄工業団地7カ所、地方自治体による工業団地21カ所が運営されている。この他にも私営の工業団地が多数造成、開発されている。とりわけ公害問題の起きやすい染色加工業を対象とした染色団地（半月団地、飛山団地など）は企業の集約化による給排水の合理化、効率化の面で有効に機能している模様である。

現在

→ 育成方向（生産構造の二元化）

<中、低価品の大量生産>

- 価格競争
- 大規模設備
- 業種間の不均衡成長
- Buyer の下請的構造形態
- 需給及び設備調整
- 衣類中心の生産構造
- 先進国市場への依存過多

<少量・高価品の生産>

- 技術開発
- 技術、デザイン開発要員の人材養成
- 中小専門業者の育成
- 脆弱部門の重点育成
- 固有ブランドによる輸出

<量産品の競争力向上>

- 工程の全自動化
(ロボット化、無人化推進)
- 非衣類用品の生産拡大
- 対開発途上国への輸出拡大

(2) 輸出促進策

輸出促進のための措置として、輸出用原材料の関税払戻し措置などがあるが、その中でも韓国の特徴的支援策であり効果をあげたものに61年からスタートした貿易金融があげられる。貿易金融は、輸出入履行前にその輸出入に必要な資金を融資する短期調達用制度金融である。韓国の場合、すべての輸出企業に対して比較的高利な貸出し金利を適用される一般貸出し金融とは別途の貿易用制度金融を設け輸出を支援した。(1979年の一般銀行資金貸出し金利18.5%/年、貿易金融金利9%/年、82年以降一般金利13%/年、貿易金融10%/年)

しかし、本制度も経常収支の黒字転換による通貨供給量の増加や対外貿易摩擦の深刻化といった経済環境の中で、その役割は縮小されつつある。88年2月には大企業に対する輸出金融支援は廃止されるとともに、残る中小企業向け融資も融資単価は大幅に切り下げられている。(融資単価85年7月1ドル当り740ウォン→86年10月670ウォン→88年2月450ウォン)

6-4-3. 台湾の繊維産業政策

(1) 産業振興策

台湾当局は経済開発、工業化促進のために、インフラストラクチャーの整備、廉価な電力、原燃料の確保など産業開発基盤整備を中心とする政策的保護を発展段階に応じて実施してきた。一工業部門である繊維産業についても関連法の制定による積極的な育成、強化政策はとられず、一般的な産業政策の中で取り組まれてきた。その政策措置の主なものは次のとおりである。

① 税制保護

投資奨励条例（1961年）による法人税の一定期間免除または繰上げ償却の特典適用など

繊維産業は当初、奨励品目に組み入れられていたが、その後の重化学、精密工業化に伴う改正で一部品目を除いて繊維品はすべて除外された。

② 戻税

繊維戻税改善弁法（77年）による綿花合繊原料の輸入税免除など

合繊原料および合繊の自給化進展状況と内外の需給動向の変化に即して、輸入規制、輸出許可等の措置がケースバイ・ケースで頻繁に改正されている。

③ 外資・外国技術導入奨励

外国人投資条例（54年）、技術提携条例、華僑帰台投資条例等の外資法制の整備による外資、外国新鋭技術の導入促進

繊維関係でも紡織、合繊、染色、ニット縫製等二次製品の導入が進んだ。近年は合繊原料など新規分野以外の外資・技術導入は停止されている。

80年には紡績機械工業育成計画を策定し、紡績工業の構造改善の促進（合併、スクラップ・アンド・ビルド、自動化半自動化推進、経営改善）、輸出拡充（海外情報の収集）、近代的染色加工、高級縫製工場の設置、技術者・工員の訓練養成などの基本目標を定め、取り組んでいる。

しかし、当局は小規模企業の多い綿紡績業界に対し、合併による規模の大型化を誘導したり、合繊業界の増設計画に対し中止を呼びかけたり等の指導は行うが、強制的な方法はとられていないため、必ずしも当局の意向が業界に反映されるとはいいがたい。

現在、巨額の貿易黒字と外貨準備高解消のために市場解放、為替管理自由化、関

税引き下げ、海外への投資促進が実施されている。87年4月の関税大幅引き下げで、糸類は4.5%、織物類12.5%、アパレル類15%の関税率となった。

海外投資では米国向け12億5,000万ドル、東南アジア向1億5,000万ドルの海外投資を行う計画となっている。特に東南アジアについては、中小企業による投資を進めるものとなっている。

(2) 輸出促進策

① 輸出金融

60、70年代には中央銀行によるL/C向再融資をはじめ、一般金利より低利の各種の輸出優遇金融措置が実施されたが、当時の台湾の金融制度の縛りから実質的効果が薄いと批判もあった。

② 加工輸出区

高雄加工区(66年)をはじめ相次ぎ加工輸出区が設置された。進出企業には一定の免税特典が与えられた。繊維関係の進出も盛んであった。

③ 輸出合格工業制度

輸出品の品質維持、向上のため輸出企業の審査制度がとられているが、繊維業なども対象とされ審査のうえ輸出合格工場を定めることとされている。

④ 繊維輸出拓展会

当局は、業界団体を指導して、75年に同会を設立させた。同会は民間団体として①輸出クォータの管理、②品質及びデザインの向上や技術振興、③海外市場の調査、展示会開催などの市場開拓活動を行っている。

6-3-4. 日本の繊維産業政策

日本における戦後の繊維産業政策では、時代の変遷に即して、産業復興、輸出産業の育成発展策から、生産、設備調整策、構造改善、市場開拓、技術、デザインの向上へと多面的な施策が行われてきた。

こうした政策は、その重点が置かれた施策、措置内容によっておおよそ5つの時期に分類することができる。

第1期は1945~48年頃で戦後復興期にあたる。第2期は49~65年頃で輸出拡大期にあたる。第3期は65~73年頃で第1次構造調整期にあたる。第4期は73

～79年で第2次構造調整期にあたる。第5期は80年以降で繊維産業の質的転換を迫られる時期となっている。

以下では日本の繊維産業政策の推移を概観している。

(1) 第1期 戦後復興期 (1945～48年頃まで)

この時期の繊維産業は、国民の衣料確保や外貨獲得のため、その復興に力点が置かれた。繊維設備や繊維製品需給・価格に対しては徹底した統制が敷かれ、設備の復元、綿紡績、合成繊維業者の拡充が図られた。

設備復元が進み、大規模な新增設が行われる段階では、復興金融公庫や日銀あっせんシンジケート団による所要設備資金の調達が行われた。

こうした徹底した統制政策と金融支援が奏功し、48年末を境に繊維設備の復元は一応軌道に乗り始めた。

(2) 第2期 輸出拡大期 (49～65年頃まで)

繊維産業での需給バランスの回復を背景に50年、51年にかけて、繊維製品、繊維設備に対する統制などが撤廃された。これ以降の繊維産業政策は①輸出の拡大、②繊維産業の合理化、近代化と③繊維産業の安定化を柱として展開されてきている。現在実施されている各種施策の柱となる法制度もほとんどがこの時期にスタートしている。

1) 繊維貿易拡大のための措置

貿易拡大のため、①貿易振興、②輸出調整、③輸出品品質の維持、向上、の観点から各種措置がとられた。

a) 貿易振興

主な施策、措置は次のとおりである。

① 輸入原料の綿花、羊毛、化繊用パルプへの外貨資金需要に対する輸出リンク制

同制度は繊維品輸出の量的増加や価格安定、業者の操業度向上などの面で効果をあげた。半面、繊維品の安売競争の激化、原綿の過剰消費懸念などを生じたうえ、IMFなど海外諸国からの批判もまった。このため、逐次、リンク率の引き下げや割当手続の改正が実施された。

② 輸出振興外貨資金制度

貿易商社の輸出意欲促進を図ったもの

③ 官民合同による化繊輸出振興懇談会の設立や業界による製品輸出振興組合の設立奨励

④ 繊維局内での繊維製品輸出会議設置

綿糸布、毛麻製品、二次製品などの部会ごとに、毎年度ごとの輸出目標の策定や当面する輸出上の問題について検討を行った。

⑤ 日銀ユーザンスによる繊維原料向け輸入金融

b) 輸出調整

「輸出取引法」の制定（53年に「輸出入取引法に改正」）

同法は仕向国における工業所有権の侵害など不公正な輸出取引を禁止し、輸出取引の秩序の確立を目的としている。特別な事情のあるときは、輸出業者の協定の締結および輸出組合の結成と活動が認められている。

この法律に基づき日本綿糸輸出組合などの輸出組合が結成された。業界による品質、価格、数量などの協定を通じて不公正な輸出取引を防止する活動が実施されている。

c) 輸出品の品質維持と向上

① 「輸出品取締法」の改正、強化

海外市場で堅牢度の高い高品質の繊維品に対する需要が増大する一方、日本製品に対する不評が高まったこともあり、「輸出品取締法」を再三にわたり改正、強化した。内容の骨子は、民間輸出検査機関の登録制度導入、染色堅牢度など検査内容、方法の充実、厳正化、等級標準の引き上げ、仕向地ごとの最低標準の設定などであった。

② 輸入染料、顔料の輸入関税の撤廃ないし大幅な軽減

染色堅牢度の高い高級染料の使用増大を図るための措置

③ (財)日本繊維意匠センターの設立(55年)

繊維意匠の調査・研究及び意匠権侵害防止と優秀意匠の助成を通じ輸出繊維品の高度化を進めるための機関である。

2) 繊維産業の合理化、近代化

a) 設備機械の近代化

朝鮮動乱沈静後、世界経済は安定化に向かい、各国の輸出競争は激化した。日本の繊維産業も従前のような量的拡大は困難となっており、その国際競争力の強

化、海外市場の維持、拡大のためにも繊維産業設備の近代化促進が必要であった。このため、特定業種、特定機械を対象に税制、金融面からの支援措置がとられた。

とくに、輸出繊維製品の高級化に欠かせない染色加工部門が西欧諸国により格段に立ち遅れていたことから、同部門の設備などの近代化について重点的な施策がほどこされた。

優遇措置の一例は次のとおりである。

○ 特定機械対象

① 連続式紡糸機などの重要機械類

輸入関税の免除

② 繊維、染色整理関係の専用機械

特別償却の適用（初年度にその取得価額の5割の償却を認める）

③ 化繊、染色等の陳腐化の早い機械設備

固定資産耐用年数の大幅短縮

○ 特定業種対象

① 染色整理業

「企業合理化促進法」（52年制定）適用による、近代的機械設備に対する特別償却、固定資産税の減免、試験研究等に対する補助金交付

（注）「企業合理化促進法」は重要産業の合理化を促進するため、指定業種に対しここにあげられたような税制上の優遇措置、補助金の交付等を行うことを内容とした法律である。

② 化学繊維

日本開発銀行の融資あっせん、工業化補助金および応用研究補助金の交付、海外技術の導入認可

③ 織物業

老朽設備入れ替え、改造に対する中小企業金融公庫の融資あっせん、中小企業設備近代化補助金の交付

以上は設備近代化の観点からの措置である。

b) 構造的調整による近代化

これに対し、繊維産業内部での構造的調整による近代化も図られた。

これは、主要原料をほとんど輸入に依存する綿花、羊毛などの天然繊維部門から、国内で原材料を調達できる化学繊維をより重視して行こうとするものであった。この面からの施策、措置の主なものは次のようなものである。

① 「合成繊維産業育成対策」の作成（53年）と助成措置。

ビニロン、ナイロン等の合成繊維の量産体制の整備と需要喚起のため、法人税、事業税の減免、固定資産耐用年数の短縮などの助成措置が講じられた。

② 同様に原料部門での合理的調整、原料確保のため、「酢酸繊維工業育成対策」「石油化学工業の育成対策」、「カーバイト工業およびタール工業育成対策」なども講じられた。

こうした数次にわたる政府の繊維産業育成方針の表明と税法上の優遇措置、開発銀行などの資金融資、外国技術の導入、新技術の研究助成などの優遇措置の結果、繊維業界の設備新・増設もおおむね順調に進展した。

o)品質表示制度の確立

化学繊維の生産量の増加につれ、一般消費者はもとより、業者でさえも品質の識別は困難さを増し、粗悪品が不当な値で販売される事態が生じた。品質を保持し、取引の更正をはかるための法整備の検討が数年にわたり続けられ、55年末から「繊維製品品質表示法」が施行されることとなった。

同法は、繊維製品の品質の正しい表示の実施によって、一般消費者の利益を保護することを目的とするもので、①綿、毛および主要な化学繊維を原料とする糸、織物、メリヤス生地および主要な衣料品を同法の適用をうける繊維製品とする、②繊維製品に品質を表示する場合には、正しい表示をすべきこと、また、表示者の氏名、名称を付記すべきこと、③とくに必要と認めて政令で指定する繊維製品は、所定の品質表示をしたものでなければならない、④強制表示すべき品質のうち特定のものには強制検査を行うべきこと、が規定されている。

本法制定に伴い、各繊維業界団体では本法の趣旨に沿って自主的な統一表示を実施するところとなった。

3)繊維産業の安定

大量生産が行われ、需給変動の激しい繊維産業では価格安定を目的とする生産調整は宿命的なものである。好景気時の需要増に対応して拡大された繊維設備は、景気の落ちこみ、需要の変化につれ過剰状態に落ちいることになる。

生産調整は繊維産業政策の大きな柱の一つとなっており、おりにふれ関係法の整備や業界のとりまとめが行われてきた。

主な施策は次のとおりである。

a) 「中小企業安定法」(54年)の(現在の中小企業団体法の前身)適用

内容の骨子は①不況状態にあり政令で指定された業種の同業者組合による自主的な生産調整を認める、②必要に応じ、業界組合に加入しないアウトサイダーに対する勧告、命令の発動、③業界組合員、アウトサイダーを問わず、すべての者に対し設備の新設を抑制させることができること、などである。

b) 「繊維工業設備臨時措置法」の制定(56年)(通称、繊維旧法)

同法は55年に設置された繊維産業総合対策審議会の「繊維産業に必要な総合対策は、繊維産業の設備調整と合成繊維の育成が中心で、特に設備調整には法律の制定が必要」との答申をうけて制定された。

同法の目的は、「繊維製品の正常な輸出の発展に寄与するため、繊維工業設備に関する規制を行うことにより繊維工業の合理化を図ること」にあった。その骨子は、次のとおり。

- ① 精紡機および織物幅出機について、その製造加工をする繊維の区分にしたがって登録をおこない、登録設備以外の設備の使用を禁止する。
- ② 繊維の需給状況を勘案して新增設を必要とする精紡機、織物幅出機について、その数を決定する。
- ③ 本法および「中小企業安定法」により登録をうけた設備のうち、その過剰な部門については、廃業、格納等の方法によって一定数の過剰設備を処理するための共同行為を実施すべき旨、通産大臣が当該業者に指示する。
- ④ ③の過剰設備の処理の事業は、調整組合が設備処理規定を作成しておこない得るものとし、さらに通産大臣はとくに必要と認める場合には、員外者に対してその処理規定にしたがうべきことを命ずることができる。

(3) 第3期 第1次構造調整期(65~73年頃)

これまでの繊維産業政策は、化繊工業の育成を図るとともに、過当競争回避のために各種カルテルや行政指導を行うことを中心に進められた。しかし、繊維旧法を軸とした統制主義は反面、企業の活力や柔軟な対応力を阻害し企業経営上マイナス面も強

くなった。また、経済の急成長に伴い労働賃金の上昇も激しく、国際競争力の維持、向上も大きな課題となってきた。

こうした環境の変化の中で、従来の施策も根本的に再検討されることになった。

①紡績業については繊維工業設備等臨時措置法の制定（通称、繊維新法）②織物業などに対しては中小企業近代化促進法（通称、近促法）の適用、③合繊工業に対しては化学繊維設備強調懇談会の設置という3本柱を軸とする新しい政策体系が打ち出された。

① 「繊維工業臨時措置法」（64年）

同法の骨子は、繊維旧法の下で蓄積された紡績業の格納設備を旧設備2対新設備1の比率によるスクラップ・アンド・ビルドを認め4年間で設備の近代化を進めることと、計画的な設備処理で自由競争に耐えうる産業体制を確立しようというものである。

② 「中小企業近代化促進法」（63年）

織布業など中小企業性業種については、中小企業向け施策を重点的に実施することでその近代化が進められることになった。

③ 化学繊維設備協調懇談会の設置

化学繊維については、繊維旧法に替えて、官民合同の懇談会を設け、官民協調の話し合いによって設備の新・増設の調整を行うことになった。同懇談会では69年までは厳しい基準が設けられ、設備の規制がしかれたが、それ以後は企業側が自主的な設備の新・増設を行う場となった。

新しい繊維政策の体系は、一応64年には整えられた。しかし、ちょうどこの頃、繊維産業はさらに深刻な不況に直面するところとなった。

新しい時代状況に即した産業体質への脱皮を図るため、さらに以下のような施策が実施されている。

① 「特定繊維工業構造改善臨時措置法」（69年）

同法により、構造改善事業（旧）が開始され、中小企業事業団の低利資金を利用した、企業の集約化、設備の近代化、過剰設備の処理が図られることになった。特定紡績業、特定織布業、特定染色業とメリヤス製造業の4業種が同法の対象業種とされた。

② その他の業種についても、69年改正で構造改善の制度が設けられた「中小企業

近代化促進法」により近代化が進められた。

③ 「臨時繊維特例法」(71年)による設備買い上げ

日米間の政府繊維協定に基づく対米輸出規制措置によって過剰設備を抱かえることになった織布、紡績業など13業種に対し、政府は業界組合を通じ設備の買い上げを実施した。

こうした施策は設備の近代化と過剰設備の解消の面で一定の成果をあげたとされるが、一方の企業集約化については中小企業主の独立意識が強く、みるべき成果はでていない。

(4) 第4期 第2次構造調整期(73年~79年)

70年代に入り、繊維産業は新たな問題に直面するようになっていた。すなわち、近隣諸国の追い上げ、円高基調による輸出鈍化や消費者需要のファッション化などがあった。

こうしたことから、繊維工業審議会と産業構造審議会繊維部会は、73年に合同で「70年代の繊維政策のあり方について」の答申を行った(繊維ビジョン)。これによれば、「今後の繊維産業は、国際分業を前提として、多様化する国民ニーズに応じていくため、ソフト部門も重視し、知識集約化グループの育成などを行う必要がある」というものであった。

この答申に基づき、「繊維工業構造改善臨時措置法」が制定された(74年)。同法により紡績、織布など異業種間の企業グループを育成し、繊維産業の知識集約化が図られることになった。

また、繊維産業は構造的な不況業種に対する構造改善や中小企業の事業高度化の観点からも構造改善が進められることになった。

① 「特定不況産業安定臨時措置法」(78年)の適用。

同法は、不況の克服と経営の安定を図るため、構造不況業種の過剰設備の処理を促進し、構造改善を推進することを狙いとした。繊維では、合繊4業種、紡績2業種が特定不況業種に指定され、それぞれ安定基本計画に沿って設備廃棄が行われた。

② 設備共同廃棄事業の実施

(注、構造改善事業については、付属資料としてその概要を紹介してある。)

(5) 第5期 転換期 (80年代)

80年代に入っても、急激な円高の進展、近隣諸国の追い上げなどが続いており、業種により濃淡はあるものの、繊維産業は概して厳しい環境におかれている。

こうしたことから、政府の諸施策も業界の一層の体質改善に重点を置くものとなっている。具体的には70年代後半から実施されてきた、生産および設備調整事業と構造改善事業を発展的に実施すると共に（後掲附属資料参照）、時代に即した知識集約産業へ転換するための技術、デザインの向上など将来の繊維産業の方向性について繊維ビジョンによる指針作りを行っている。

83年には、繊維産業を労働集約的産業から生活文化的ニーズを充足する技術・資本集約産業へと脱皮させるため、「新しい時代の繊維産業について」と題するビジョン（新繊維ビジョン）がとりまとめられた。このビジョンに沿った「繊維工業構造改善臨時措置法」の改正も行われた。

しかし、その後の繊維産業をとり巻く内外の経済情勢が大きく変化したことから、88年11月に改めて、「今後の繊維産業及び繊維産業施策のあり方について」とする答申（新繊維ビジョン）がとりまとめられている。（同ビジョンの概要は附属資料として収録してある。）

7. 主要マーケットの動向

7-1. 日本のガーマメント市場

日本では、全体の輸入構造が大きく変わりつつある。1977年と87年とを比べてみると、製品の占める比率が2割から4割へと倍増、88年にはこれが5割ラインに接近している。ここ1~2年以内に製品輸入比率は50%を突破するものと予想される。

この製品輸入の有力な一角をになうのがガーマメントを中心とする繊維製品の輸入である。しかもそれは、今後急速に拡大するものと予想されている。

その理由の第1は、日本の一人当りGNPが世界のトップに立ち、また経常黒字が800億ドルに達しそうな情勢から、製品輸入拡大への要請がまだ強まると予想されることである。ちなみに88年の日本の一人当りGNPはおよそ2万3,000ドルで、米国の1万9,000ドル前後を上まわる見通しである。88年の経常黒字が800億ドル前後となることも含めて、世界の日本を見る眼が一変し、日本市場に注がれる視線は、一段と熱いものになっている。

次に、ガーマメント業界固有の理由としては、まず国内市場に占める輸入品のシェアが全体的にはなお低く、まだまだ拡大の余地が大きいとみられる点がある。この点は表II-7-1に示すとおりで、87年現在の輸入ガーマメントは総額6,773億円(大蔵省通関統計)である。これを価格に換算すると、およそ1兆7,000億円と推計できる。また、輸入ガーマメントのマーケットシェアは、およそ13.5%とみられる。全体としての輸入品のシェアが現状でこの程度ならば、日本の市場の持つスケールの大きさとレベルの高さから見て、まだまだ拡大の余地があるとみてよい。

次に、国際レベルから比較判断しても、日本のガーマメント輸入の水準はまだ低い。この点についての現状は表II-7-2に明らかなように、たとえば87年現在における日本と米国との国民一人当りの衣料輸入額を比べてみると、米国の90ドルに対し、日本は38ドルにとどまっとおり、アメリカは日本の2.4倍の高水準となっている。

しかもここで注目されるのは、アメリカの場合、もしも米国が現行の厳しい輸入規制を措置をとっていないと仮定すれば、恐らくアメリカの輸入はさらに大きいものになるであろう。需要構造が大きく異なる日米両国の比較は容易でないが、国際レベルから考えても日本の衣類輸入の拡大余地は、なお大きいとみられる。

さらに、先進国のなかで日本が唯一の開かれたマーケットとして、原則的に輸入制限がないという点も重要であろう。

繊維製品は、センシティブ品目として、現在MFA（国際繊維貿易取決め）にもとづく二国間取決めのもとに、米国、ECなどが厳しい輸入規制を実施している。しかし日本については、一部の生糸・絹製品を例外とすれば、事実上のフリーマーケットであり、何の制限もない。繊維輸出国にとって、日本は、先進国では他に例がない自由なマーケットということになる。

1988年11月に通産省がまとめた新しい繊維ビジョンの最終答申においても、“MFAの発動”については、「特定品目の輸入急増により、国内産業に重大な被害が生じる場合であって、輸出国との意見交換、アンチダンピング制度の活用など、種々の方策を講じた結果、どうしても実効があがらない場合の最終の手段として考えるべきである」との方針が盛り込まれている。この輸入規制の問題が、もっぱらアジア諸国から輸入される量産型のガーマントを対象とするものであることはいままでもない。

アパレル輸入の国別シェアでは、もとよりアジア諸国のシェアが高まっている。なかでも韓国のシェア上昇が目立つ。87年のガーマント輸入に占める四大対日輸出国・地域のシェアは81.3%（韓国40, 中国20.5, 台湾16.4, 香港4.5各%）となり、初めて80%ラインを越えた。このなかで韓国のシェアが前年の37.8%から40%に拡大したのに対し、中国のシェアは21%から20.5%へと低下しており、韓国の進出と中国の停滞が好対照をなしている。

この四大国・地域に続いて注目されるのは、タイからのアパレル輸入が一挙に3倍増の急伸をとげて、第9位の輸入国（第8位まではアジア四大国・地域と欧米先進国）にランクされた点である。

アジア5ヵ国・地域からの輸入ガーマントのコスト比較をした表がある。この表II-7-3が示す結論は、コスト要因の中で最も格差の著しいのは賃金コストであり、これが円高効果と重なり、輸入メリットの最大の理由になっている点である。たとえばメンズドレスシャツ長袖（ポリエステル/綿208本）の場合、加工賃は1枚当り日本品600円に対し、韓国品293円、台湾品303円、香港品325円、タイ品217円、中国品173円であり、加工賃格差は現状のところなお大きい。

しかし、このような賃金格差は、その国の経済成長とともに年々変化していくものであり、この視点でいえば、このところ賃金上昇率が極めて著しい韓国・台湾の前途には

不安があり、中国やアセアンのポジションが有利になってくると予想できる。なお、イタリア、フランス、米国などからの高級アパレルは、当面、全体で15%前後の安定シェアを堅持する公算が強い。

(表II-7-1) 衣料品の輸入比率(試算)

年	全国衣料品 小売高(A) (兆円)	衣料品輸入高(B)		輸入衣料品 小売高(C) B×2.5倍 (兆円)	輸入比率 (C/A) (%)
		CIF (百万ドル)	円建 (億円)		
1980	10.13	1,530	3,476	0.87	8.6
85	11.56	1,995	4,780	1.20	10.4
86	11.90	2,853	4,741	1.19	10.0
87	12.50*	4,649	6,773	1.69	13.5

(資料) 田中進「繊維ビジネスの未来」, 1989

(表II-7-2) 日米の1人当り衣類輸入額比較

年	アメリカ		日本	
	アパレル輸入 (億ドル)	1人当り輸入 (ドル)	アパレル輸入 (億ドル)	1人当り輸入 (ドル)
1980	68.5	30.0	15.3	13.1
81	80.0	34.8	18.0	15.3
82	87.0	37.5	18.3	15.4
83	102.9	44.0	15.0	12.6
84	145.1	61.0	19.5	16.3
85	160.6	67.2	20.0	16.5
86	185.5	76.7	28.5	23.5
87	219.6	90.0	46.5	38.1

(資料) 田中進「繊維ビジネスの未来」, 1989

(表Ⅱ-7-3) 衣類の相手国・地域別輸入

(単位：百万ドル，%)

	1986年	1987年	1988年1~9月
韓国	907 (37.8)	1,570 (40.0)	1,605 (38.4)
中国	505 (21.0)	804 (20.5)	1,016 (24.3)
台湾	397 (16.5)	642 (16.4)	482 (11.5)
香港	105 (4.4)	176 (4.5)	198 (4.7)
タイ	14 (0.6)	43 (1.1)	78 (1.9)
イタリア	210 (8.7)	309 (7.9)	366 (8.7)
アメリカ	36 (1.5)	76 (1.9)	91 (2.2)
フランス	55 (2.3)	77 (2.0)	82 (2.0)
イギリス	58 (2.4)	86 (2.2)	92 (2.2)
西ドイツ	18 (0.8)	23 (0.6)	21 (0.5)
合計	2,400(100.0)	3,926(100.0)	4,181(100.0)

(資料) 田中進「繊維ビジネスの未来」，1989

(表Ⅱ-7-4) アジア5ヵ国・地域からの輸入アパレルと国産品とのコスト比較

(1988年7月時点)

	輸入品コスト比較				
	韓国	台湾	香港	タイ	中国
生地コスト \$1.70 × 19.2M	\$32.64	\$32.64	\$32.64	\$32.64	\$32.64
副資材 (現地)	\$ 6.00	\$ 6.00	\$ 6.00	\$ 5.00	\$ 2.00
副資材 (日本)	\$ 2.42	\$ 2.42	\$ 2.42	\$ 2.42	* \$ 8.00
加工賃	\$27.00	\$28.00	\$30.00	\$20.00	\$16.00
FOB 価格<ダズ当り>	\$68.06	\$69.06	\$71.06	\$60.06	\$58.64
海上運賃保険	\$ 2.12	\$ 2.28	\$ 2.38	\$ 2.48	\$ 2.37
輸入関税(CIF×9%)	\$ 6.32	\$ 6.42	\$ 6.61	\$ 5.63	\$ 5.49
入港価格<ダズ当り>	\$76.50	\$77.76	\$80.05	\$68.17	\$66.50
1\$=130円で換算<枚当り>	¥829	¥842	¥867	¥739	¥720
通関チャージ	¥ 35	¥ 35	¥ 35	¥ 35	¥ 35
国内運賃保管料	¥ 25	¥ 25	¥ 25	¥ 25	¥ 25
金利(6ヵ月) 年利6%	¥ 27	¥ 27	¥ 28	¥ 24	¥ 23
輸入総コスト(B)	¥916	¥929	¥955	¥823	¥803
輸入メリット(A)	¥170	¥157	¥131	¥263	¥283

(資料) 田中進「繊維ビジネスの未来」，1989

7-2. 米国のガーメント市場

7-2-1. 市場規模

国連統計（SITC84）によると米国は世界のガーメント輸入の28%を占める輸入大国である。米国のガーメント輸入が100億ドルを超えたのは83年であったが、87年には220億ドルに達した模様である。80年代に入ってから伸びは年平均18%となった。

(1) 輸入動向

近年の輸入動向を数量ベース（SYE）で見ると、次の点が指摘できる。

- ①永年、米国アパレル輸入の主流をなしてきたビッグ4、すなわち香港、台湾、韓国、中国のアパレル輸入数量に占める比重は、82年の70%を頂点に、87年には53%に落ち込んだ。
- ②87年には、ビッグ4のなかでも台湾、香港、韓国の輸入数量は減少した。
- ③ビッグ4のシェア減少に対し、ドミニカ共和国、メキシコ、ハイチ等のカリブ諸国の輸出数量の増加が著しい。
- ④輸入の平均単価USドル/SYEは、イタリアが飛び抜けて高く、次いでマカオ、日本、香港、他のNIES、ASEAN諸国となっている。
- ⑤ビッグ4が高いシェアをもつものをみると、セーター類で台湾が圧倒的なシェアを有する。これに対しビッグ4の比重が比較的小さいものは、スカート、婦人下着、ドレス、ブラウスである。
- ⑥88年の暫定統計では、中国を除くビッグ4の輸出数量は引き続き減少し、金額ベースでは数%の伸びとなった模様である。

他方、先進国およびビッグ4以外からの輸入動向を金額ベースで見ると、主な動きとして次の点が指摘できる。

- ①ASEAN諸国、インド、スリランカ、バングラデシュ、マカオ、メキシコからの輸出はビッグ4のシェアを吸収する形で伸びてきている。
- ②グアテマラ、ギリシャ、ポルトガル、トルコ、イスラエル、U. A. E. の下位グループからの輸入額は、87年に対前年比40%増と近年急拡大しているが、全体に占める比重は未だ4%を占めるにすぎない。

(表II-7-5) 米国のアパレル輸出入バランス推移

(単位: 100万ドル)

Year	Imports	Exports	Balance
1967	595	119	-476
1970	1,053	155	-998
1971	1,402	164	-1,238
1972	1,718	198	-1,520
1973	1,956	229	-1,727
1974	2,095	333	-1,762
1975	2,318	341	-1,977
1976	3,257	434	-2,823
1977	3,650	524	-3,126
1978	4,833	548	-4,285
1979	5,015	772	-4,243
1980	5,703	1,001	-4,702
1981	6,756	1,032	-5,724
1982	7,386	755	-6,611
1983	8,649	664	-7,985
1984	12,029	638	-11,391
1985	13,493	593	-12,900
1986	15,712	721	-14,991
1987	18,454	943	-17,511

(出所) Office of Textiles and Apparel, Department of commerce
(Apparel: SIC23)

(2) 国内市場の動向

AAMA (American Apparel Manufacturers Association) によると米国国産アパレルの小売段階の市場規模は690億ドル、これに輸入アパレルの680億ドルを加えると1,370億ドルの市場規模(小売ベース)となる。

他方、消費者の動向は多様化、個性化の傾向を強めている。とりわけ戦後世代が社会の中堅となった現在、従来の量産品では満足し得なくなっている。

7-2-2. タイ製品の評価と課題

輸入市場におけるタイ garments は第16番目に位置し、数量ベース(SYE)では全体の1.5%を占めるに過ぎない。しかも、その輸出は定番品を中心としており、台湾、韓国、他のアセアン諸国と競合している状況にある。

本調査では、中級品市場を担っている香港アパレルを除けば、他のNIES諸国に比

(表II-7-6) 主要相手国別アパレル輸入

(単位: 100万平方ヤード)

	1964	1968	1974	1978	1982	1984	1986	1987
台湾	36	148	422	608	748	931	1,011	942
香港	168	321	369	695	690	814	881	871
中国	0	0	8	63	357	445	709	739
韓国	11	144	294	458	576	685	701	690
小計	215	613	1,093	1,824	2,371	2,875	3,302	3,242
シェア	38%	53%	56%	63%	70%	61%	56%	53%
日本	197	313	164	170	76	138	121	87
シェア	35%	27%	8%	6%	2%	3%	2%	1%
フィリピン	44	43	102	158	161	234	274	304
インドネシア	—	—	—	—	38	129	168	192
バングラデシュ	—	—	0	0	2	24	109	179
ドミニカ	—	—	6	35	76	95	143	173
シンガポール	—	23	90	85	82	128	182	172
メキシコ	—	13	91	91	56	86	116	160
スリランカ	—	—	1	10	59	108	138	157
インド	—	—	27	77	73	131	124	151
ハイチ	—	—	41	53	54	68	96	109
マレーシア	—	—	—	—	26	64	113	108
小計	—	—	358	509	627	1,067	1,463	1,705
シェア	—	—	19%	17%	19%	23%	25%	28%
その他	—	—	322	398	308	635	973	1,082
シェア	—	—	17%	14%	9%	13%	17%	18%
輸入合計	561	1,153	1,937	2,901	3,382	4,715	5,859	6,116
	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

(出所) Office of Textiles and Apparel, Department of commerce
(Apparel: SIC23)

較して品質面、価格面で競争力が劣っているとの結果はない。

今後、米国市場へのタイアパレル輸出の推進を図る上では、①米国との繊維に関する二国間の取決め、②委託加工貿易の制度を定めた関税法(tariff schedule)807条、更にカリブ海諸国を優遇したスーパー807条、③米国の消費トレンドの動向、アジアNIESおよび中国との競争がキーファクターとなろう。繊維(含むアパレル)輸入に関する二国間協定については現在、タイとの間で1989年1月1日からの協定を協議中であるが、米国は現行協定下で極東3国・地域および日本に対して群枠規制を導入し、主要国からの輸入の平均伸び率を最高の中国でも3.3%、香港が1.46%、台

(表II-7-7) 米国のアパレル輸入相手国上位20ヵ国(1987)

(単位: 100万ドル/100万平方ヤード)

(順位)	(相手国)	(輸入額)	(輸入量)	(ヤード当り単価)
1.	Hong Kong	\$ 3,659	1,027	3.56
2.	Taiwan	\$ 2,656	974	2.73
3.	South Korea	\$ 2,365	840	2.82
4.	China	\$ 1,889	924	2.04
5.	Italy	\$ 792	75	10.56
6.	Philippines	\$ 579	308	1.88
7.	Singapore	\$ 472	173	2.72
8.	India	\$ 436	154	2.83
9.	Indonesia	\$ 372	194	1.92
10.	Dominican Republic	\$ 372	174	2.14
11.	Mexico	\$ 362	160	2.26
12.	Sri Lanka	\$ 335	157	2.13
13.	Japan	\$ 328	89	3.68
14.	Macao	\$ 311	80	3.88
15.	Malaysia	\$ 297	110	2.70
16.	Thailand	\$ 279	87	3.21
17.	Bangladesh	\$ 275	180	1.53
18.	Turkey	\$ 186	76	2.45
19.	Haiti	\$ 142	109	1.30
20.	Pakistan	\$ 133	80	1.66

(出所) 米国商務省

湾、韓国は1%以下と厳しいものとなっている。また、対象国を43ヵ国・地域に拡大し、絹や麻混製品も対象に加えた。タイアパレルの対米輸出についても、状況はきびしさを増すものと予想される。

関税法807条は、「米国で生産された部品を組立のためにいったん海外に出荷し、その外国で組立られることによって発生した付加価値に対してのみ関税を支払って再輸入する」という委託加工貿易を規定している。織物については米国産の織物でなくても、「米国で裁断されているもの」ならこの制度を利用できる。現在この制度を利用しているのはカリブ海沿岸諸国21ヵ国、それにメキシコ、コロンビア等である。

しかし、86年米国は、カリブ海沿岸諸国に対し「米国産」で、かつ「米国で裁断された織物」を利用したアパレル輸出に対しては、独自の優遇割り当て措置を定め、ジャマイカ、ドミニカ共和国、ハイチ、トリニダード、トバコ、コスタリカと二国間協定を結んだ。次いでメキシコとも上記条件で協定を締結した。

このカリブ海沿岸諸国やメキシコの一層の優遇措置の供与は、極東諸国からの輸入品に対抗する生産基地として、またQR(Quick Respose)の機能をカリブ海沿岸諸国、

メキシコまでに拡大する動きといえるが、その結果上記協定を背景にカリブ海沿岸諸国にアパレル生産工場が相次いで立地する傾向がみられる。これら地域でのアパレル生産の決定的に有利な点は、①労働コストおよび織物等素材コストが安いこと、②米国の需要動向に敏感に対応できる（QR）ことであり、米国アパレル輸入業者は定番品を廉価で、迅速に輸入できる状況になっている。

韓国、台湾、香港アパレル資本は、これら地域にすでに工場進出しており、量産品、定番品の米国向け輸出の体制をとっている。米国市場の定番品の需要が頭打ちにある現在、カリブ海沿岸諸国からのアパレル輸出は、現在量産型商品を輸出しているタイなどの諸国の輸出の伸びを減少させる方向に機能すると思われる。

米国の消費トレンドは、定番品の伸び悩みが顕著ともなった。代わって、商品にこれまで以上に個性化、多様化、ファッション化が要求され、しかも商品のライフサイクルが短縮化してきたことが特徴として指摘される。即ち、今後拡大が期待できる分野は、アジア諸国が競争力を有する大量生産型商品から少量生産型商品に移行したといえる。今後、消費者のニーズを的確に把握する実需対応型のアパレル輸出が望まれよう。

7-3. 西独のガーマント市場

7-3-1. 市場規模

(1) 輸出入動向

西独のアパレル輸入額(87年)は、前年比11%増の135億6,000万DMとなり、80年当時の7.5倍となった。他方、アパレル輸入は60億5,000万DMとなり、アパレルの貿易赤字は75億DMに達した。

輸入先を地域別にみると、イタリアを筆頭にECからの輸入が32.9%と依然最大の比重を占め、東欧が7.5%、地中海諸国20.5%、EFTA5.3%、LDC諸国は26.9%となっている。

輸入の地域別特徴としては、欧州中心の輸入構造があげられ、輸出においては欧州域内依存は、よりきわだった特徴である。

国別にみると、イタリア、香港、ユーゴスラビアが主な輸入先となっているが中国とトルコ、モロッコ、ギリシャなどの地中海沿岸諸国からの輸入が急増している。

また、タイからの輸入は85~87年の3年間で3倍となったが、全体に占める比重はなお1.2%にとどまっている。

輸入を品目分類別にみると、スラックス、男子用シャツ、ブラウスの輸入が多い。

また、タイからの輸入品目では、婦人用外衣がタイからの輸入アパレルの51.4%を占める。

西独アパレル貿易の特徴は、輸入が趨勢的に増大する方向にあること、極東3ヶ国・地域のシェアが下降に転じ、東欧、地中海諸国からの輸入が徐々に拡大していること、である。

西独アパレル輸入拡大の理由としては、DMの対ドルレートが大幅に上昇したこと、賃金コストの上昇という基本的要因に加え、東欧、地中海諸国へ原反を輸出し、衣料等に加工の上、再輸入する委託加工貿易の比重が高まっていることが挙げられる。

また、地中海諸国からの輸入拡大については、近年、MFA参加国からの輸入規制を強化し、地中海諸国については、特惠通商協定に基づいて輸入を優遇していることが、背景にあるものとみられる。

(2) 国内市場の動向

86年の国連統計によると、西独はアパレル(SITC84)では、輸入額が米国に次いで世界第2位、輸出額も台湾に次いで第5位という有力なアパレル生産・消費国である。

88年現在、アパレル企業の総売り上げは、約240億DMに達した。このうち、約18%が海外での売り上げであると推定されるので、国内市場規模は約196億DMとなる。

アパレル生産量は、70年代末よりほぼ一貫して減少、80年を100とすると、87年は77.1となり、テキスタイルの95.0と比較すると、近年のアパレル生産の落ち込みがきわ立っている。

西独1人当たり被服費、家計消費に占める被服費のウェイトは、EC諸国中最も高い水準である。年配者を中心に安定した品質とそれに見合った価格、材質の良さを求めている中高級品市場が従来からの市場特性だといえる。

近年の消費者の動向としては、次の点が挙げられる。

- 西独市場は米国市場と異なり、伝統的に品質志向型商品に対する要求が強い。
- 近年他の先進国と同様、需要の多様化、デザイン、ファッションにおける個性化がきわめて強く、しかも、商品のサイクルが短くなっている。
- 新たな成長分野として、スポーツ、レジャー商品が拡大しているが、このなかでも商品開発のコンセプトがしっかりしているものの成長が著しい。

このため、マーケットの構成としては高品質、かつ、ファッションナブルな商品は国内またはECからの輸入品、量産型定番品については地中海、東欧からの委託加工品という区分けがより一層明確になりつつある。

7-3-2. タイ製品の評価と課題

西独ガーメント輸入に占めるタイ・ガーメントの比重は1.2%ときわめて小さい。この要因としてはタイ商品における素材の制約やバラエティの不足、それに輸送コスト、納期が地中海諸国や西独の近隣諸国と比べ、不利な点が指摘できる。

タイ・ガーメントの西独への輸出推進に当たっては、MFAによる数量規制を別にす

れば、委託加工貿易制度、少量多品種型オーダーに対する対応などを考慮したマーケティング戦略が必要となろう。

EC諸国の委託加工貿易は、輸出された半製品に付加された付加価値分のみが課税対象となる制度であるが、西独においての同制度利用はメーカーに限定されている。委託加工先は地理的に近く、かつ、賃金コストの低い地中海諸国、東欧が中心となっており、とくにユーゴスラビアからのゲーム輸入の80%以上は委託加工品である。輸入額に占める委託加工輸入の割合は、布帛製品で14~15%、ニット製品も含めると30%を超えられている。

MFA4条に基づく2国間取極について、ECは87年末現在27ヵ国、更に2ヵ国(輸出国がMFAに参加していないもの)を加え29ヵ国・地域と締結している。

このクォータ対象国・地域のなかでは韓国、香港、台湾の伸び率が押さえられている反面、南西アジア、ASEAN諸国は上記極東3ヵ国・地域と比べ相対的に有利となっている。

7-4. 英国のガーマント市場

7-4-1. 市場規模

(1) 輸出入動向

ガーマント輸入は趨勢的に増加しており、87年には27億7,800万ポンドに達した。

これに対し、輸出は14億2,800万ポンドで、ガーマントの貿易赤字幅は13億4,900万ポンドに達した。

輸入を地域・国別にみると、ECが全体の40.2%を占め、なかでもイタリア、西独、ポルトガルの3ヵ国でECのシェアの半分以上を超える。国別では、香港が20%、韓国が7.5%、インドが4.1%となっているが、近年トルコの躍進には著しいものがある。タイ・ガーマントは近年、急増しているが、他の先進国市場におけると同様1.8%にとどまっている。

他方、輸出では全体の60%がEC向け、10%が米国向けと圧倒的に先進国市場の比重が高い。

米国、西独でみられるような委託加工貿易について、特筆する傾向はない。委託加工についての優遇措置は、地中海沿岸諸国が対象となっているが、もともと織布部門の国際競争力が弱いため、委託加工を有効活用できず、完成品の輸入で終わっている。

(2) 国内市場動向

87年のガーマントメーカーの生産額は44億9,000万ポンドであった。輸入額は27億7,800万ポンドなので、この両者を合計すると60億ポンドを超える。ここから輸出14億2,800万ポンドを差し引いた約58億ポンドが、概ね国内市場規模である。

近年ガーマント生産の停滞は著しく、生産数量指数をみると、80年を100とすると87年で111にとどまっている。しかし、輸入を含めたガーマント消費支出は拡大している。

輸入の増勢を、男子用衣料の総輸入浸透率（みせかけ消費に占める入超比率）で見ると、数量ベースではソックス、アンダーウェアを除く他の品目が全て50%を超

え、とりわけニットシャツは90%、スーツは77.3%に達している。80年当
で28.4%であったから、この間輸入は生産・輸出を上回るペースで増加して
きたことになる。

英国では伝統的に中・下級品のマーケットが圧倒的であるが、近年の消費
トレンドとしては以下の点が指摘される。

- ①カジュアルなコットンウェアから高品質なものへの移行
- ②重たい羊毛服から軽い梳毛服 (Lightweight worsted)
- ③天然繊維と人造繊維の混紡製品
- ④ビスコースやセルロース繊維 (Cellulose-based fibre) と綿・化繊の混紡
- ⑤消費者の天然繊維への移行
- ⑥メリヤス下着のファッション化
- ⑦消費者の個性的なガーメントへの志向
- ⑧メーカーの特定専門ガーメント分野への特化

7-4-2. タイ製品の評価

タイのガーメント製品の評価について、他の競合国製品と比較しての英国の
小売企業のコメントは、次のようであった。

まず、香港製品は価格、品質、納期等取引条件とも妥当だという評価、また
素材面についても Viscose, Polycotton, Denim 等需要の多いものが良く使
われている。

インド製品は、極東3ヵ国・地域製品に比べ、品質の点では落ちるが、
価格は安い。

しかし、インド企業は頻りに英国小売企業を訪れ、情報を入手しており、
市場の動向を良くつかんでいる。

台湾、韓国は品質、価格とも香港に近いが、香港企業ほど英国の輸入
企業、小売企業との情報交換は密接でない。

また、フィリピンは子供服、マレーシアはレインコートを中心に英国
市場に参入しているが、評価は上記の国と比較して低い。

タイ製品の評価としては、まず第1に納期遅れの問題がある。通常、輸入
国の輸入商や小売店は、その手の流行ファッションや消費動向を見定める
ため、ギリギリまで発注を遅らせる。ところが、タイ側のこれへの対応は、
まだ不十分というものである。

第2に、品質の問題がある。無論品質は価格との関連で評価されるが、
タイ製品の場

合、デザインより染色堅牢度 (colour fastness) について問題が多いという。

第3点は、タイ企業による市場プロモーションが不足しているという点である。英国インポーターは、タイ企業との直接的な接触は余りなく、香港に調達拠点を持っているケースが多い。このため、タイガーメントは、実態以上に低所得層向けと評価されることが多い。

今後、欧州各地での展示会や各種のアパレルフェアに積極的に参加することが必要と思われる。

8. 輸出ターゲットの設定と目標達成のための要件

8-1. 輸出ターゲットの設定

国連統計(SITC84, USドルベース)によれば、80年から86年の期間、世界のガーメント輸出の年平均伸び率は6.3%であった。これに対して、同期間、タイのガーメント輸出の年平均伸び率は18.3%となり、タイのガーメント輸出伸び率の水準は世界の輸出の伸びの3倍の水準となる。

タイガーメント輸出が、この伸び率の水準で87年以降の10年間も推移するか、否かの判断材料としては、次の点が挙げられる。

マイナスの要因としては、①米国、ECが今後MFAに基づく輸出数量割り当てに関し、アジアのガーメント輸出国に対して厳しい態度で臨んでいること、②86年、87年と、米国のガーメント生産が近年の停滞からドル安を背景に回復基調にあること、③80年代、タイ国ガーメント輸出の拡大に大きく貢献してきた中東をはじめ、その他発展途上国への輸出の伸びが、中東・その他途上国の市場規模、また他のガーメント輸出国との競合の激化から、80年代の水準を維持できるか不鮮明なこと、である。他方プラス要因としては、円高を契機とする日本市場における輸入ガーメント市場の拡大が、指摘できる。しかし、この点については、タイガーメントの日本市場への参入は、韓国、香港、台湾の対日輸出の規模・伸びの水準には及ばないとみるのが妥当かと思われる。

結局、ターゲットとしては、1996年までのタイガーメントの輸出規模の上限、すなわち、年平均伸び率18.3%に基づいて算出される輸出額41億7,700万ドル(86年価格)に設定するのが、妥当であろう。その時点の世界のガーメント輸出に占めるシェアは、87年~96年の世界のガーメント輸出の年平均の伸びが80年から86年までのそれと同一の6.3%とした場合、3.1%と予測できよう。

96年のタイガーメント輸出額41億7,700万ドル(86年価格)は、86年の台湾の輸出額42億5,900万ドルとほぼ同規模である。因みに、86年では、香港が83億9,800万ドル、韓国が54億9,000万ドルである。

従って、第1には、96年までに、タイのガーメント産業が、その輸出規模、生産力水準、生産技術において、86年当時の台湾、韓国のガーメント産業に追い付くこと、

第2に、現在の台湾、韓国等のガーメント産業が直面していると同様の問題点に対応し得る能力を付けていくことが、今後の輸出戦略上、必要となる。

今後のタイの輸出戦略は、(1)生産面では、生産設備、労働者の技能・技術能力、生産技術を強化することにより、生産性の向上を図り、(2)市場面では、定番品の販路を拡大しつつ、一方では多様化、個性化、短納期化という市場からの要求に対応していく努力が重要となろう。

生産設備面で台湾、韓国と比較した場合、大きく遅れているのは、ミシン1台当たりの作業員の比率と、自動縫製機の導入である。

ミシン1台当たりの作業員比率は、台湾で1.18人(86年)、韓国で1.0人(86年)、これに対してタイでは85年時点で2.86人と推定される。

自動縫製機械の導入の状況を見ると、台湾、韓国の自動化率(ワイシャツ)は87年で、約20%前後である。

タイではまだ、一部にしか導入されていないが、品質向上にはポケット取付用の自動玉縁縫機(Auto Pocket Welting Machine)、自動糸切機の導入がまず必要であろう。

生産技術では現場の中堅クラス(職長、組長クラス)が量的に不足していることが指摘できる。

以上、生産面における量的拡充を指摘したが、本来これは各ガーメント企業の体力、期待収益率に基づいて決定されるものであろう。より重要なのは、労働者、経営者の意識改革を伴う市場からの要求に基づいた生産システムの変更であろう。