

インド, タミル・ナドゥ州ティルプールの綿 ニットウェア集積地の形成と展開 : 研究史 の整理をかねて

ESH0, Hideki / 絵所, 秀紀

(出版者 / Publisher)

法政大学経済学部学会

(雑誌名 / Journal or Publication Title)

経済志林 / The Hosei University Economic Review

(巻 / Volume)

82

(号 / Number)

4

(開始ページ / Start Page)

25

(終了ページ / End Page)

83

(発行年 / Year)

2015-03-20

(URL)

<https://doi.org/10.15002/00010887>

インド，タミル・ナドゥ州ティルプールの綿ニットウェア集積地の形成と展開

— 研究史の整理をかねて —

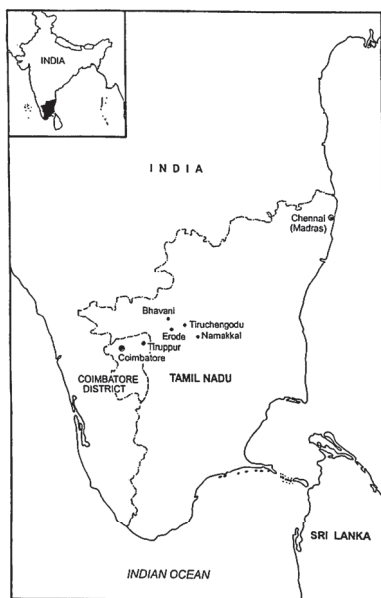
絵 所 秀 紀

はじめに

2014年3月16日から同21日にかけて、ほぼ20年ぶりにティルプールを訪問した¹⁾。ティルプールは、南部インドのタミル・ナドゥ州に位置する町で、インドを（そして世界を）代表する綿ニットウェア輸出産業の大集積地である（図1）。しかし残念ながらわが国では、その名を知る人はほんの少数に限られている。いくつかの理由が考えられる。第一に、わが国企業とのかかわりがきわめて薄いためである。現地に拠点を置いて、製造・販売・調達を行っている日系企業は一社もない。中国とのアパレル集積地との大きな違いである。第二に、綿ニットウェア製品の大輸出基地であるにもかかわらず、世界に名を知られている企業がほとんどないためである。後ほど明らかになるように、この2つの理由は、はからずもティルプール・クラスターの特徴を反映したものである。

1) Sardar Vallabhbhai Patel International School of Textile and Management; Textile Committee, Tirupur; 製造業者＝輸出業者A社; Palladam Hi-Tech Weaving Park; NIFT-TEA College of Knitwear Fashion; Computer Embroiderers Association; 刺繍会社B社; Social Awareness and Voluntary Education; Tirupur Exporters' Association; Netaji Apparel Park; The South India Textile Research Association, でヒアリング、資料収集、および工場見学を行った。

図1 ティルプールの位置



(出所 : Chari 2004: 2)

本稿の目的は、インドのみならず世界を代表するニットウェアの大集積地であるティルプールをわが国の読者に紹介することである。すでにフィールドワークに基づいた数多くのすぐれた研究が発表されており、本稿はこれらの既存研究を紹介することをも目的としている²⁾。

1. 「バニアン・シティ」ティルプルー発展の概観ー

ティルプール (Tirupur あるいは Tiruppur) 県は、2008年に近隣のコインバトール (Coimbatore) 県およびエローデ (Erode) 県から分離して、

2) 邦語でティルプールに言及したものとして、字根 2011 ; 内川 2013 ; 藤森 2012 ; 藤森 2013 ; 太田 2013 ; 藤田 2012 ; 藤田=ジェガディーサン 2013 ; 柳澤 2014 : 第7章, がある。また、Uchikawa 2012; Uchikawa ed. 2014, も参照。

図2 ティルプール県



(出所：Br.MSME-Development Institute No Date)

タミル・ナドゥ州で32番目に独立したディストリクト（県）となった³⁾。2011年センサスによると県内の人口は約247.9万人，うち都市人口152.1万人(61.4%)，農村人口95.8万人(38.6%)であった (<http://www.census2011.co.in>)。ティルプール県は，ティルプール(Tiruppur)，アヴィナシ(Avinashi)あるいはAvanashi)，パラダム(Palladam)，ダラプーラム(Dharapuram)，カンガヤム(Kangayam)，ウドゥマルペット(Udumalpet)，マダトゥクラム(Madathukulam)の7つの市(Taluk)から成り立っている(図2)(Ministry of MSME)。ティルプール市にはティルプール県の県庁所在地があり，行政および経済活動の中心となっている。ニットウェア生産が集積しているのもティルプール市である。その大きさは，43.52平方キロメートル

3) 独立後の1947年に自治市(Municipality)となった。そして1983年に特別自治市(Special Municipality)，2008年に自治体(Corporation)へと昇格した(Wikipedia)。

表1 ティルプール市の人口推移：1881年－2011年

年	人数	成長率 (%)
1881	3,681	---
1891	5,235	42.2
1901	6,056	15.7
1911	9,429	55.7
1921	10,851	15.1
1931	18,059	66.4
1941	33,099	83.3
1951	52,479	58.6
1961	79,773	52.0
1971	113,302	42.0
1981	165,223	45.8
1991	235,661	42.6
2001	346,551	47.1
2011	444,543	28.3

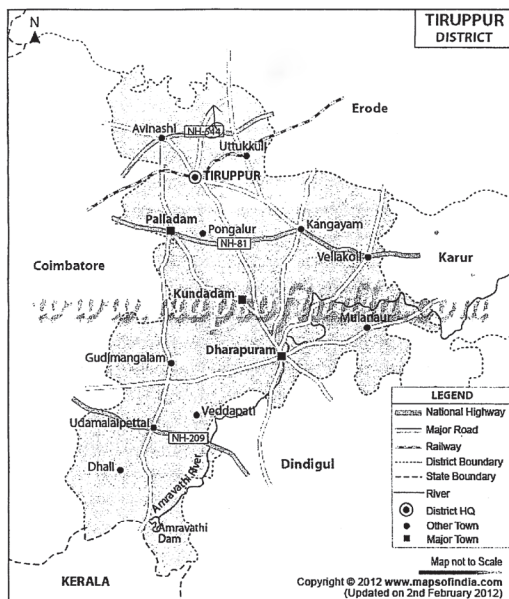
出所：Wikipedia, Tirupur

ルである。ティルプール市の人口の増加率は目覚ましいものがある。1881年には3,681人にすぎなかったが、2011年には約44.5万人にまで膨れあがった（表1）。さらに毎年15万人にのぼる流動的人口の流入がある。また2011年時点での人口密度は平方キロあたり16,000人である⁴⁾。

ティルプール市の隣の都市であるコインバトール市（Coimbatore）は、ニットウエア集積地としてのティルプールの直接の生みの親である。あるいはティルプールはコインバトールからスピンオフした妹である。コインバトールは、タミル・ナドゥ州でチェンナイにつづく第二の都会である。古くから「南インドのマンチェスター」あるいは「南インドのテキスタイル首都」として知られている都市で、2011年センサスによると人口数は106.1万人である（<http://www.census2011.co.in>）。機械産業（engineering industry）、とりわけ鋳物業、ポンプ・モーター産業、繊維機械、一般機械（general engineering）、自動車部品産業の大集積地である（Pillai 2000;

4) Wikipedia, “Tirupur” (<http://en.wikipedia.org/wiki/Tirupur>. 2014年4月8日アクセス)。

図3 ティルプール市の周辺地図



(出所：www.mapsofindia.com)

Kumar 2001; APITCO 2009; Nagarajan 2010)。またコインバトールは機械産業と並んで紡績業（spinning mill）の中心地でもある。さらに製粉業や宝飾業，最近ではソフトウェア産業，ホスピタリティ産業も顕著に成長している⁵⁾。

綿ニットウェア集積地としてのティルプールの発展を可能させた条件の一つは，コインバトールでの紡績業の発展である。コインバトールの紡績業者は，ティルプールのニットウェア生産者へ原料としての綿糸を提供してきたし，ひきつづき現在でもそうである。コインバトール市中心部とティルプール市の距離は約50kmで（車で約1時間），現在ではよく整備されたアヴィナシ道路によって結ばれている（図3）。コインバトールの紡績業

5) Wikipedia, “Coimbatore” (<http://ne.wikipedia.org/wiki/Cimbatore>. 2014年2月13日アクセス)。

およびティルプールのニットウェア産業の著しい発展を可能にしたのは、この2つの町がタミル・ナドゥ州の綿花地帯の中心に位置しているためである。その結果、コインバトール県ははやくから原綿の販売・加工センターとして繁栄し、綿繰(ginning)工場、織布(weaving)工場、紡績(spinning)工場が族生した。

コインバトールから綿糸が供給されたこと、1862年にティルプールに鉄道駅が建設されマドラス (Madras, 現在のチェンナイ) とベイポール (Baypore) という東西の海岸と結びついたこと、また漂白に適したノヤール川 (Noyyar River, あるいは Noyil River) の水が利用できたこと、安価な労働と土地が利用できたことがあいまって、原綿の取引センターおよび加工センターとして発展した⁶⁾。1920年代になると、ティルプールはニットウェアの生産地としての成長を開始した (Damodaran 2008: 154)。ティルプールでの最初のニットウェア企業は、1925年に設立された Azad Knitting Co. (創始者は, M. Abdul Raguman) であり、翌年の1926年には Baby Knitting Co. (M. G. Abdul Sardar と M. G. Gulam Khadar の共同出資会社) が設立された。ついで1931年に Star Knitting Co. (創始者は Star Babu Bhai) が設立された (Chari 2004: 185)。いずれの会社もムスリム教徒によるものであった。その後ニットウェア企業数は緩慢ながらも漸増を続け、1942年には34社あったと推計されている (Chari 2004b: 186; TEA 2013)。これらすべての工場はニッティング (knitting)、裁断 (cutting)、縫製 (stitching) まで同一工場内で行う統合工場 (composite mills) であった。なかには、漂白・染色まで行う工場もあった (TEA 2014)。当時生産されていた製品は低付加価値の綿ニット製品、とりわけ「バニアン (Banian)」と呼ばれる国内市場向けの男性用肌着 (ヴェスト) であった。今でもティルプールは「バニアン・シティ」と呼びならわされている。その後も工場数は増加傾向を辿り、1960年には450にまで増加したとされている (UNIDO

6) 1920年代から30年代にかけてのティルプールでの原綿マーケティングの発展と特徴については、ベイカーの古典的名著を参照されたい (Baker 1984: 267-274)。

No Date)。その後の工場数の推移は，正確なところは不明である。その原因は，極小規模の家内工業に属する非登録企業が数多くあるためである。

後述するようにティルプールには数多くの業界団体があるが，圧倒的な地位を占めているのはティルプール輸出業者協会（TEA: Tirupur Exporters' Association）である。このTEAの資料によると（TEA 2014），2013年時点での工場総数は6,250である（ただしこの数値は2005年から変わっていないので，そのまま鵜呑みにすることはできない。Roy 2009: 13を参照）。その内訳は，衣服製造工場2,500，ニット工場1,500，染色・漂白工場700，服地プリンティング工場500⁷⁾，その他関連工場500，圧縮・カレンダーリング工場300⁸⁾，刺繍工場250，である（表2）⁹⁾。衣服製造に分類されている2,500工場は最終製品のアsemblerであり，輸出業者である。Tシャツ，スウェットシャツ，トラックスーツ，スポーツウェア，女性・子供用ウェア，下着，装飾品・刺繍製品が製造されている。雇用者数は，直接雇用35万人，間接雇用25万人と推計されている（APEC 2009: 192）。企業規模に関しても正確なことは不明であるが，アパレル輸出促進評議会（APEC）はミシン設置台数によって，小規模工場（ミシン40台未満）1,500工場（全体の60%），中規模工場（ミシン40台－100台）500工場（同20%），大規模工場（ミシン100台以上）500工場（同20%），と推計している。小規模工場は国内市場向けのサプライヤー，中規模工場は輸出市場向けと国内市場向けのサプライヤー，大規模工場は海外市場向けのサプライヤーである（APEC 2009: 189）。

7) 捺染（なせん）と言う。生地に着色剤の染料または顔料を用いて，さまざまな模様を染め出すこと。

8) カレンダーリングとは，織物などを圧縮して光沢を出し，表面を平滑にすること。

9) 同じくTEAの資料によると，1994年時点での工場総数は3,500と推計されている。その内訳は，ニット工場および製造工場2,500，加工工場600，プリンティング工場300，そして刺繍工場100であった（Swaminathan and Jeyaranjan 1999: 96）。また1995年時点での総工場数は4,000で，その内訳はニット工場650，漂白工場400，染色工場300，スチーム・カレンダーリング工場150，最終仕上げ工場2,000，プリンティング工場300，雑200，であった（Erkman and Ramaswamy No Date）。

表2 ティルプール, ニット関連工場数

	1994	1995	1997	2009	2013
ニットینگおよびガーメント製造	2,500	2,650	2,500	4,000	4,000
ニットینگ工場		650	500	1,500	1,500
衣服製造工場		2,000	2,000	2,500	2,500
加工工場	600	700	750	700	700
漂白工場		400			
染色工場		300			
プリンティング工場	300	300	300	500	500
刺繍工場	100		100	250	250
コンパクティング・カレンダーリング		150	200	300	300
雑（その他関連工場）		200		500	500
合計		4,000		6,250	6,250

出所：

1994: Swaminathan & Jeyaranjan 1999

1995: Erkman & Ramaswamy No Date

1997: Bhattacharya 1998

2009: Roy 2009

2013: TEA 2014.

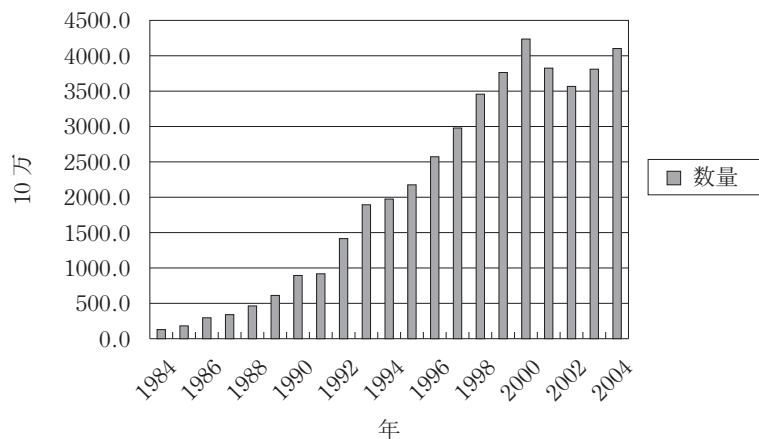
工場数の増加からもうかがわれるように、綿ニットウェア生産基地としてのティルプールは目覚ましい成長を遂げてきた。その成長は、生産主体および販売市場の両面において大きな変化を伴っていた。1942年には34社あった工場は1961年までには230にまで増加したが、製品は1970年代初頭までは国内市場だけに販売されていた。当時、大半の製品は統合工場で生産されており、下請け制度はほとんどなかった。ところが1980年代に入ると、ティルプールは大きな変化を遂げる。ティルプールはインドを代表する綿ニットウェアの一大輸出拠点として浮上した。表3、図4、図5はティルプールからのニットウェア製品輸出の推移を見たものである。1980年にはほとんどゼロであった輸出額は、2012-13年度（2002年4月-2013年3月）には1,300億ルピーにまで増加した。インドのニットウェア製品総輸出に占めるティルプールのシェアは、数量ベース（点数）では1985年に30%を、そして1990年には40%を超えた。また輸出額ベースでは1989年に30%を、1992年に40%を超え、変動はあるもののその後もシェアは増加傾向を

表3 ティルプールからのニット製品輸出の推移

年	数量		金額（ルピー）	
	(10万点)	(%)	(1000万)	(%)
1984	104.2	21.0	9.7	10.9
1985	172.1	30.4	18.7	17.8
1986	288.7	36.0	37.5	23.5
1987	333.6	34.9	74.5	26.2
1988	459.1	38.0	104.2	29.1
1989	614.0	37.1	167.4	30.8
1990	888.7	40.0	289.9	34.1
1991	905.1	37.2	429.5	37.4
1992	1399.0	44.2	774.9	40.8
1993	1893.0	45.8	1162.4	40.2
1994	1964.0	48.3	1318.0	41.8
1995	2171.0	48.8	1591.8	41.6
1996	2574.0	47.9	1897.0	38.2
1997	2983.0	46.6	2255.0	37.8
1998	3461.0	49.6	2619.0	37.8
1999	3764.0	48.5	3067.0	48.5
2000	4243.0	49.9	3581.0	37.3
2001	3831.0	51.8	3528.0	40.3
2002	3580.0	40.4	3250.0	41.8
2003	3812.0	42.2	3896.0	43.6
2004	4114.0	54.3	4469.0	45.8
2004／05			6500.0	
2005／06			8500.0	
2006／07			11000.0	
2007／08			9950.0	
2008／09			11250.0	
2009／10			11500.0	
2010／11			12500.0	
2011／12			12500.0	
2012／13			13000.0	

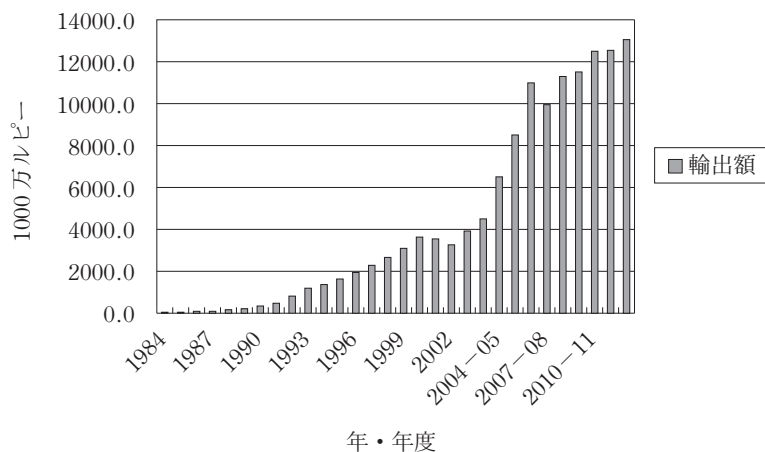
注：％はインド全体のニットウェア輸出に占めるティルプールのシェア。
出所：TEA 2014; Bhattacharya 1998; Roy 2009

図4 ティルプールからのニット製品輸出（数量）



出所：表 3

図5 ティルプールからのニット製品輸出額の推移



出所：表 3

辿っている。綿ニットウェアだけをとると、ティルプールからの輸出額はインドの総輸出額のほぼ80%のシェアを占めている（TEA 2014）。輸出先の80%はヨーロッパ（50%強）と米国である（APEC 2009）。

この国内市場向けの生産拠点から輸出市場向けの生産拠点への鮮やかな転換は、生産主体および生産組織の大転換によってもたらされた。この転換の特徴を次のようにまとめることができる（Krishnaswami 1989; Swaminathan and Jeyaranjan 1999: 98-99）。

1960年初頭にニットウェア生産を支配していたカーストはタミル・ナドゥ州の伝統的商業カーストであるチェティア（Chettiar）であった。チェティア資本は統合工場（composite units）様式を採用していた。この時期、労働者20人以上を雇用する工場はすべて工場法の下で登録されていた。労働者は終身雇用者であり、法律で定められた福利厚生を得ることができた。労働者は2つの労働組合によって組織されており、時間給に基づいた支払いがなされていた。1962年以降、給与引き上げを求める長期のストライキが頻発するようになった。収益の悪化に苦しんだチェティア資本家たちは工場を閉鎖し、他の工業へと転進した。この空白に新たに登場したのが伝統的に農民カーストであるガウンダー（Gounder）である。ガウンダーたちは労働問題を回避すべく小規模な工場を設立した。大半のガウンダーは労働者でもあったので、労働力不足が生じた時に自らの工場で働いた。また彼らは忠実な労働者に対して、自らの下請け工場を始めるように奨励し、投資資本の調達を助けたり、請負労働を与えたりした。その結果、労働組合は大いに弱体化した。そして1969年に時間給に代わって、出来高給制度が導入されることになった。繰り返して強調しておくならば、国内市場向け生産から輸出市場向け生産への転換は、（1）生産主体カーストのチェティアからガウンダーへの転換、（2）大規模な統合型企業から小規模な分散型企業への転換、（3）時間給から出来高給への転換を伴っていた。

しかし1970年代後半に至るまで、ティルプールで生産されたニットウェア製品の大半は依然として国内市場向けの単純な白色肌着（Banian,

hosiery) であった。輸出が始まったのは1978年である。イタリアの輸入業者アントニオ・ヴェレンナ (Antonio Verenna) がボンベイ (現在のムンバイ) のディーラーを通じて、ティルプールから白色のTシャツを調達したことに始まる¹⁰⁾。ティルプール製品の品質を見て、その後徐々にヨーロッパからの注文が増加するようになった。1981年にはヨーロッパの小売店チェーンC & Aがティルプールからの調達を始めた (TEA 2014)。そして、まもなくティルプールは綿ニットウェア大輸出拠点への階段を急速に駆けあがっていく。しかし1980年代の輸出はボンベイあるいはデリーのエージェントあるいは輸出業者を通じた間接輸出であり、その製品もTシャツに限定されていた。ところが1980年代後半になると急速に多様化が進展し、カーディガン、ジャージ、プルオーバー、女性用ブラウス、ドレス、スカート、ズボン、ナイトウェア、スポーツウェア、労働着を手がけるようになっただけでなく、ボンベイ、デリーの業者を通ずことなく自らバイヤーと交渉する直接輸出方式が広がっていくことになった (Swaminathan and Jeraranjan 1999: 100)。

輸出向け業者と国内市場向け業者のそれぞれの比率について正確な数値は不明であるが、ヴィジャヤバスカールが1996年-97年におこなった調査によると、直接輸出企業10%、直接輸出企業の下請け企業60-70%、下請け企業の中で縫製のみを行う小規模な「セクション」企業20-25%、そして国内市場向け企業5-10%であった (表4)。大半の企業は輸出市場向け

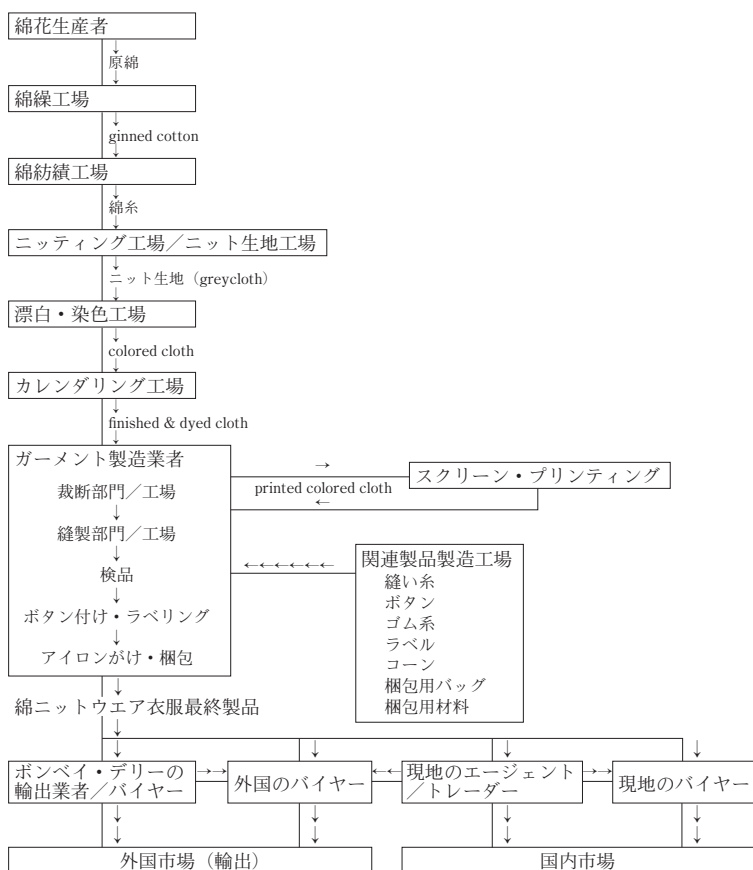
10) 1980年代末になると、ヴェレンナはデリーやボンベイのエージェントをバイパスして直接4つの企業 (最終的には2社になった) から買い付けを始めた。彼は、(1) ティルプールには綿線加工会社が多かったため、この部門の発展に尽力した、(2) 染色およびニット加工技術の近代化をもたらした、(3) 品質向上と製造工程の向上のために熟練技術者を連れてきた、といったティルプールのニットウェア産業の発展に大きく貢献した。1980年代中葉時点で、彼はイタリア市場の80%のクォータを持っており、その大半はティルプールから輸入された。彼は1980年代末にティルプールを離れエチオピアで工場を始めたが、1996年に彼が死亡するまでティルプールとの関係は続いた。産業家の多くは、「ティルプールからのニットウェア直接輸出の父」と見なしている (Srinivas 2000: 7)。ただし、TEAの資料やアパレル輸出促進評議会 (APEC) の報告書では、“Varennna”ではなく、“Verona”と記載されている (TEA 2014; APEC 2009)。

表4 ティルプールのニットウェア・クラスターにおける企業類型別比率

企業タイプ	比率 (%)
直接輸出企業	10
直接輸出企業の下請け企業	60-70
セクション企業	20-25
国内市場向け企業	5-10

出所：Vijayabasakar 2005.

図6 ティルプールにおける綿ニットウェア衣服生産・加工の流れ



出所：Nadvi 1995; Vijayabaskar 2005..

の生産に従事している¹¹⁾。なお図6は、ティルプールにおける綿ニットウェア衣服生産・加工の流れを示したものである。ニット生地生産は、最終製品にあわせて、様々な機械を使用して行われている（Single Jersey, Interlock, Rib, Jacquard, Auto Stripe, Fleece, Airtel, Look Knit）。また生地のタイプも綿100%および綿各種混紡と多様である（100% Cotton, Cotton./lycra, Cotton/viscose, Cotton/polyester, Cotton/modal, Cotton/acrylic）（APEC 2009: 190）。

2. ティルプール・クラスターの特徴

2-1 アメーバー資本主義

ティルプールが研究者たちの大きな注目を浴びるようになった理由は、それが小規模企業の濃密な生産ネットワークによって形成されたクラスターであり、ごく短期間に綿ニットウェアの輸出基地として目覚ましい成長を経験したからである（Cawthorne 1995; Nadvi 1995; Vijayabaskar 2005; Kumar 2005; Roy 2009; Murthy and Roy 2010）。

小規模企業によるクラスター論のさきがけとなったのはブルスコ（Brusco 1982）やピオリ＝セーブル（Piore and Sabel 1984）による研究である。彼らの研究は、北イタリアのガーマメント集積地帯、いわゆる「第三のイタリアにおける工業クラスター」を対象にしたものであった。「柔軟な専門化（flexible specialization）」によって生み出された「集積の経済」が競争力の源泉であると論じられた。「エミリア・モデル」¹²⁾あるいは「柔軟な専門化」と特徴付けられたこのモデルは、はたして発展途上国のクラス

11) アパレル輸出促進評議会（APEC）によると、総生産額の70%が輸出にまわされている（APEC 2009）。

12) 「エミリア・モデル」とは、第三のイタリアの中核地域であるエミリア・ロマーニャ（Emilia-Romagna）から名づけられたもの。

ターにあてはまるのかという論点が、ティルプールへの関心を呼び起こすことになった背景である (Holmstrom 1993; Nadvi 1995; Humphrey and Schmitz 1995; Nadvi and Schmitz 1998; Bhattacharya 1999; Das 2005)。これらの研究を受けて、ゼンゲンベルガー＝パイク (Sengenberger and Pyke 1992: 11-13) は国際競争の挑戦に応じる2つの道、すなわち「ハイロード (the high road)」と「ローロード (the low road)」という工業発展の2つの可能性を提示した。前者は「技術革新と高品質」によって支えられた工業発展のケースであり (第三のイタリアのケース)、後者は「低賃金労働と技術革新の停滞」によって支えられた工業発展のケースである。はたしてティルプールは、どちらのケースに当てはまるのであろうか。

フィールドワークを踏まえてこの問題に最初に取り組んだのはコーソンである (Cawthorne 1995)。コーソンの研究成果は、8つの大規模企業 (年間売上高1,000万ルピー) から4つの小規模企業 (年間売上高50万ルピー未満) まで含んだ最終衣料品製造に携わる25企業のケース・ヒストリーに基づいたものである (おそらくフィールドワークの実施時期は、1980年代から1990年代始めにかけて)。彼女は、ティルプールに「資本の集中を伴うことのない資本蓄積」を発見し、それを「アメーバー資本主義 (amoebic capitalism)」と名づけた (Chari 2000)。吸収合併や垂直統合を伴うことなく、水平的に小規模な企業が族生する様子を象徴した命名である。コーソンの調査時点 (1986年) から10年経過した時点 (1996年) で調査を行ったチャリが明らかにしたように (表5参照)、コーソンが予期したとおり分散型小規模クラスターとしての発展傾向はますます高まった (Chari 2000)¹³⁾。

コーソンは、「機械によって労働を代替する可能性はゼロであり、おそらく低賃金労働が収益継続を保证する主要なものである」と結論づけた。すなわち、「ティルプールは『古典的な』搾取工場—長時間労働、出来高給の

13) ただしこの数値は、ティルプール工場査察局 (The Factory Inspectorate in Tiruppur) に登録された企業だけを対象としている。未登録の極小規模な企業については、正確な数を知ることはいくつかできない。

表5 ティルプール地区における規模別ニットウェア企業の変化:1986年と1996年

工場規模 (雇用者数)	企業数 1986年	企業数 1996年
<10	0	130
10-19	0	310
20-49	151	497
50-99	89	37
100-499	12	7
500-999	20	0
>1000	0	0
合計	272	981

出所: Chari 2000.

利用による労働強化, わずかばかりの手当てを支払われる児童労働—」であり, ゼンゲンベルガー=パイクのいう「ローロード」による工業発展のケースであると論じた。

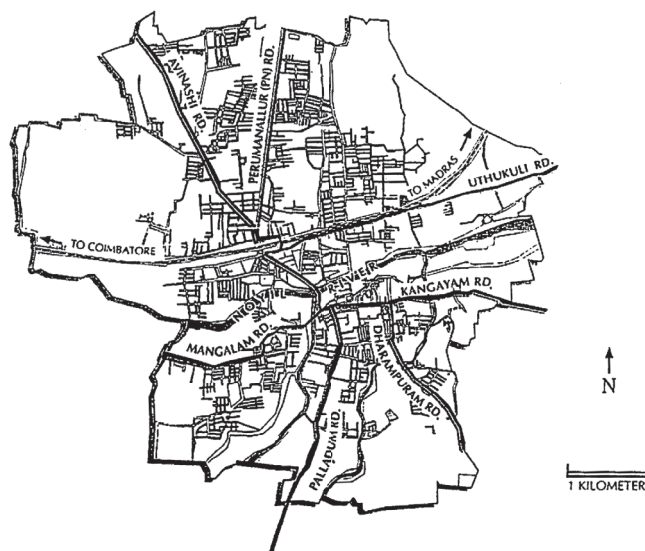
ナドヴィはコーソンの叙述に依拠しながらも, ティルプールの成功は低賃金によってのみ説明することはできないと論じた。インドのどこでも低賃金労働は利用可能であり, なにもティルプールだけに限られているわけではない。数多くの後方連関の存在 (原綿や綿糸の現地調達の可能性), 輸出エージェントとの前方連関の強化, ニットウェア生産を支える諸制度の存在, 柔軟性を強化する生産組織, こういったものがあいまってティルプールの成功をもたらしたのだと論じた (Nadvi 1995)。

ティルプールの将来展望, すなわちハイロードへの道を進むのか, それともローロードへの道を進むのかという問題は, 後ほどあらためて論じることにして, まずはティルプールのクラスターを特徴づける「柔軟な専門化」あるいは「柔軟な生産体制」の特徴に目を向けておこう。

2-2 ジョブワーキング

タミル・ナドゥ州の一小都市にすぎないティルプールを特徴付けるのは, 何よりもまず「生産組織の濃密なネットワーク (a dense network of

図7 ティルプール市の市内地図



(出所：Chari 2004: 4)

production organization」(Roy 2009: 14)である。「町全体が繊維に関連した工業活動の棲息地」(Cawthorne 1995)，あるいは「町全体が一つの生きた工業生物体のように動く，小規模な作業場からなる編物」(Chari 2000)，あるいはまた「町全体が分散化した工場」(Chari 2004: 1)と表現されたように，ティルプールは狭い空間に狭い道が無数に切り込んでいる町であり，その道に沿ってニットウェア関連組織が無数にひしめきあっている一つの小宇宙である(図7)。この小宇宙は政府が計画的に創出したものではなく，歴史の集積によって生み出されたものである。まずは空間的に「濃密なネットワーク」にならざるをえない。「濃密なネットワーク」は，ティルプール独特の工場間関係・人間関係を生み出した。

この独特な濃密な関係を理解する上で，いくつかのキーワードがある。まずは「ジョブワーキング(job-working)」である。コーソンによると，この言葉は日常的にどこでも使用されている。「異なった生産工程に特化して

いる企業間での、あるいは異なった生産工程に特化している同一企業に属する工場間での労働（仕事）のやりとり、あるいはまたトレーダーを通して組織される契約労働」を指す用語である。異なった企業間の労働の取引を「アウト・コントラクティング」、同一企業に属する工場間での労働の取引を「イン・コントラクティング」と呼んでいる。大規模企業の場合、企業の所有者はそれぞれの工場で「ジョブワーク・コントラクター（請負業者）」を雇用している。コントラクターは生産マネジャーとしての役割を担っており、また特定の「仕事」に労働者を雇用する責任を負っている。「請負業者」は「仲介業者」として「雇用」されているともいえる（Cawthorne 1995）。

ティルプールの生産組織は、企業間での多様な下請け関係とアウトソーシング関係から成り立っている。支配的な立場にあるのは輸出業者であることは確かであるが、しかしそこで支配的な相互依存関係は企業間の力関係に落差があるいわゆる「親企業—下請企業」関係ではなく、むしろ「互惠関係」に近い。ジョブワーキングはこうした企業間での互恵的な相互依存関係を反映したティルプール用語である。ロイは、ジョブワーキングを以下のように3つの類型にわけて整理している（Roy 2009: 16-17; Murthy and Roy 2010: 98-99）。

- （1）生産工程はニッティング、染色、加工、プリンティング等々に細分されており、こうした各工程に特化した工場にアウトソースされている。全生産工程をコーディネートする輸出業者は、特定の仕事（job）をそれぞれの工程に特化した小規模な工場に割り当てる。これがアウトソーシングあるいはアウト・コントラクティングである。
- （2）「イン・コントラクティング」とは、同一工場内で細分され特化された各部門で行われている請負である。各部門はそれぞれのマネジャーによって半独立的に行われている。大規模工場で見られる。
- （3）大規模企業では生産工程は統合されているが、異なった部門とくにニッティング部門と加工部門で形成されたキャパシティを企業だけで使い

こなすことができない場合がある。こうした場合、輸出企業は自らのゲームメントを生産するだけでなく、余裕のあるキャパシティを他企業のためのジョブワークとして利用している。

各生産単位はジョブワークという労働サービスを通じて連結されている。ジョブワークの特徴をよく表すものとして、「企業の所有者はしばしば『私は機械を所有しているが、労働（work）は所有していない』と言う」とチャリは報告している（Chari 2000）。ジョブワークは、生産工程の一部分にだけ専門化した仕事を請け負うことである。ジョブワーキングが蔓延した理由は、（１）大企業にとって、統合型企業に必要な大規模な投資を避けることができたためである。多くの場合、ジョブワーキング工場の所有者と輸出企業は同一のカースト（ガウンダー・カースト）に属しており、相互の強い信頼関係によって支えられている。さらに、異なった種類のゲームメントのためにそれぞれに見合った設備能力を整えることが困難であった点もジョブワーキングの蔓延に貢献した。異なった服地を生産するためにはニット部門に多様な機械を整える必要がある。その結果、設備能力の未使用という問題が生じてしまう。（２）小規模の企業にとって、ジョブワーキングが利用可能であるために参入コストが引き下がった。プリンティング工場あるいはニット工場の所有者の中には、かつてゲームメント工場の労働者から身を立てたケースが多々見られる。ジョブワーカーとして出発し、やがて輸出業者へと成り上がっていったケースが数多くある。ジョブワーカーと親会社の関係は一对一ではなく、彼らは複数の輸出業者のために働いている。親会社との関係は従属的な関係ではない。（３）こうした関係はきわめて柔軟な生産制度を作りだすことになった。ティルプールのクラスターは、大量生産に適合的な標準化された厳格な生産ラインに依存することなく発展してきた（Roy 1995）。

2-3 ガウンダー・カースト

社会的・文化的背景を語ることなしに、分散型ネットワークによって支えられたティルプール・クラスターの形成を理解することはできない。ティルプール・クラスターの中心に位置しているのは、ガウンダー・カーストである。このガウンダー・カーストに焦点をあてて詳細な研究を展開したのはチャリである（Chari 2000; Chari 2004a; Chari 2004b）。

ティルプールが位置しているコインバトール地区はタミル・ナドゥ州の西部にある地域で、イギリス支配以前からコングナド（Konganad）として知られていた地域である。タミル・ナドゥ州の他の地域とは生態的に大きく異なっている。コングナド地域（コインバトール、エローデ、カルール、ディンディグル）は語るに足る鉱物もなく、チェンナイやコチといった主要港から遠く離れた陸地で囲まれた地域であり、工業地帯として発展する地の利はない。また降雨量の少ない乾燥地帯である。しかし、土地は肥沃であり、井戸灌漑が整ったところでは高い農業生産性を得ることができた¹⁴⁾。このコングナドに12世紀に入植した農民カーストがコングナド・ヴェララ・ガウンダー（Kongnad Vellala Gounder）である¹⁵⁾。19世紀後半の鉄道敷設に伴って、換金作物（綿花、サトウキビ、タバコ、ピーナッツ）への転換が生じ、その結果コングナドはタミル・ナドゥ州で最も商業が盛んな地域となった。1950年代までにコインバトールの土地の20%は換金作物用に耕作され（Baker 1984: 200-214, 267-276）、ガウンダーは最も裕福なカーストの一つ

14) コインバトールを「南インドのマンチェスター」へと、またティルプールを「ブームタウン」へと押し上げたのはそれぞれナイドゥ（Naidu）とガウンダーという2つの農民カーストであった（Damodaran 2008: 138-174）。柳澤も、チャリたちの研究を紹介する中で、ティルプールのニットウエア産業が「農村起源」であった点を強調している（柳澤 2014: 第7章）。ティルプールがガウンダーの町であるとするならば、コインバトールはナイドゥの町である。

15) 「ヴェララ（Vellala）」とは、耕作階級を意味する言葉である。コングナドでは、バラモン以外のカーストの中でヴェララは最も高い社会的地位を占めていると考えられており、したがってガウンダーはコングナドにおいてはエリートの位置を占めている（Banerjee and Munshi 2004）。

となった。19世紀にコングナドを訪問したイギリス人ニコルソンは、ガウンダーを「屈強な (sturdy)」農民として紹介している (Baker 1984: 200)。「ハードワーク」こそ、豊かな農民を生み出した鍵であった。

チャリもまた、「ハードワーク」あるいは「粉骨砕身 (toil)」がガウンダーの最大の特徴である点を強調した。タミル語で「ウライプ」(“ulaippu”あるいは“uzhaippu”)と言う¹⁶⁾。ティルプールに住み込み、ニットウェア・ビジネスにかかわりのあるティルプールの人々のライフヒストリーを描き出したチャリの社会学的研究には、ガウンダーの考え方を示すいくつかの事例がでてくる。ガウンダーの企業所有者に創業資本について質問したところ、「ここでは、粉骨砕身が資本だ!」という答えを得たという。「粉骨砕身 (裸一貫)」しか資本をもたない「たたきあげ (self-made men)」の農民=労働者はいかにして資本家になりえたのであろうか¹⁷⁾。すでに述べたように、各生産単位 (工場) はジョブワークによって連結している。多くの企業所有者はまずは労働者としてのキャリアから出発する。縫製、機械の調整、梱包等を学び、多能工としてのキャリアを積んでいく。やがてこの企業から独立して自らが小さな企業の所有者へと分裂していく。その際、血縁関係にあるガウンダーの元労働者から様々な支援 (資本や機械、経営の仕方など) を得ることができる。新たに設立された企業は、元の企業にとっての「姉妹企業」あるいは「家族企業」として位置づけられている。新規に設立された企業は、多くの場合近しい親族とのパートナーシップ企業 (通常は縫製のみを担当する工場) として出発する。土地を所有してい

16) T E Aのエグゼクティブ・セクレタリーのS.サクティヴェル (S. Sakthivel) 氏からのヒアリングによると、「ウライプ」と並んでガウンダーを特徴づけるキーワードは「ネルマーイ」(正直)であるとのことであった。また「ウライプ」の英語表記について、チャリ (Chari 2000) が用いている“uzhaippu”は誤りであると指摘していた。Chari 2004, では“ulaippu”と表記されている。

17) ガウンダーはいわゆる「右手カースト (velangkai)」であり、伝統的に土地に基礎を置く活動に従事するカーストである。そのため、農業以外の経済活動への進出はごく最近 (本格的には1980年代以降) のことである (Chari 2004b: 315 footnote 11; Damodaran 2008: 153; 重松 1982)。

るパートナーは「眠れるパートナー」として資本を提供するが日々の経営にはタッチしない¹⁸⁾。こうした形で繰り返される小規模企業の族生を、チャリは「友愛資本 (fraternal capital)」と名づけた¹⁹⁾。ティルプールのニットウェア・クラスターは、なによりもガウンダーというインフォーマルなカースト・コミュニティをベースにしたネットワーク (社会関係資本) の上に出来上がっている点に特徴がある。

ティルプール・ニットウェア産業の中心的担い手がガウンダーであることは明らかであるが、非ガウンダーによって運営されている企業も数多く見られる。ティルプールの輸出ブームを目の前にして、1990年代以降になるとガウンダー以外の資本がティルプールに流入してきた。主な流入資本は、インド北部・西部のグジャラーティ、パンジャービー、マルワリ、シンディール、そして南インドのチェティアである。すべて伝統的な商業カーストである。彼らの正確な数は明らかではないが、以下のように、チャリが大まかな手がかりとなる数値 (1997-98年時点) を挙げている (Chari 2000)。

18) 「カシュタクートゥ」 (“Kashtakkoottu”) と呼ばれる、ティルプール周辺に見られる特有な制度である。血縁関係をベースにしたジョイントベンチャーである。当事者の一方は熟練労働者であり、他方は資金の提供者である。熟練労働者のほうは収益の10-25%を得る権利がある。プロフィット・シェアリング制度である (Swaminathan and Jeyaranjan 1999: 113-114)。ヴィジャラバスカールは、カシュタクートゥと並んで「ダウリー (結婚持参金)」もまた資本移動にとって重要なルートであると指摘している。結婚にあたって娘婿は投資資金を与えられるだけでなく、彼の所有する工場への発注を継続する親族企業との関係を結ぶことができるとしている (Vijayabaskar 2014)。

19) チャリは実に面白いエピソードを語っている。1997年にUNIDOとNSIC (National Small Industries Corporation) がスポンサーとなってTEAのメンバー7名とセクレタリーが第3のイタリアの諸都市 (モデナ、カプリ、プラト、ボローニャ) を視察に訪れた時の話である。モデナのニットウェア企業はティルプールと比較するとはるかに大きくかつ資本集約的な垂直統合型企業であり、また企業数ははるかに少ない。企業あたりの雇用者数は5-10名にすぎず、しかもその半分は企業所有者の家族であった。のみならず、肝心の縫製に携わっている労働者を一人も眠にすることがなかった。不思議に思ってTEAのメンバーがこの点を尋ねたところ、縫製はすべて女性の内職に出されているという答えを得た。こうしたやり方は、「労働者が社会的に上昇することを妨げている」。そして、「ガウンダーのやり方とは無縁だ」という感想を持ったというエピソードである (Chari 2004b: 283-284)。

ティルプールには実に数多くの業界団体がある²⁰⁾。このうち最も代表的で、活発な活動をしている機関はティルプール輸出業者協会（T E A: Tirupur Exporters Association）である。設立は1990年であり、加盟社数は500社である。主に大規模な直接輸出業者の団体である。もう一つは1956年に設立された南インドメリヤス製造業者協会（S I H M A: South India Hosiery Manufacturers Association）である。最も歴史ある協会で、加盟社数も最大である。主に国内市場向けの生産を行っている企業の集まりである。会員数は1,400社である（うち輸出業者600社）。チャリはこの2つの業界団体にそれぞれ加盟している企業から15%のランダムサーベイを行った(220社)。集められた企業データは5つのカテゴリーに分類されている。すなわち、(1) 元労働者のガウンダー、(2) ガウンダー、(3) ガウンダー以外の元労働者、(4) 南インド人、(5) 北インド人、である。その結

20) T E A, S I H M A のほかに、Tirupur Export Knitwear Manufacturers Association (TEKMA), Tirupur Dyers Association (TDA), Tirupur Screen Printing Association (TSPA), Tirupur Narrow Tape Manufacturers Association (TNTMA), Tirupur Cloth Stitching Section Association (TCSSA), Indian Hosiery Yarn Mills Association (IHYMA), Tirupur Cotton Merchants Association (TCMA), Tirupur Merchants Association (TMA), Coimbatore District Powerloom Cloth Dealers Association (CDPCDA), Tirupur Powerloom Association (TPA), The Nnit Compactors Association (KCA), Tirupur Hosiery Yarn Merchants Association (THYMA), South Indian Imported Machine Knitters Association (SIIMKA), Knitcloth Manufacturers Association (KNITCMA), Tirupir Exporters and Manufacturers Association (TEAMA), Computer Embroidery Association, Banyan Cloth Manufacturer's Association, Tirupur Bleachers Association, Tirupur Kaja Button Owner's Association, Tirupur Nero Tape Manufacturers Association, Tirupur Power Table Owner's Association, Tirupur Steam Calendaring Association, などがある (UNIDO No Date; Jayakumar No Date; FWF 2007)。このうちティルプール輸出製造業者協会 (T E A M A) は「比較的規模の大きな輸出業者の利害を代表するティルプール輸出業者協会 (T E A)」から分かれて、2010年に設立された小規模の輸出業者からなる協会である (太田 2013; Ota 2014)。ティルプールという小さな町に、これほど多くの業界団体があることに驚かざるをえない。例えば、カンボジアではガーメント製造業者協会 (Garment Manufacturers Association in Cambodia) が全国で唯一の業界団体であって、ティルプールとはきわめて対照的である。一方、これほど沢山の業界団体があるにもかかわらず、例えばフィリピンにあるようなガーメント・バイヤーズ協会が欠けている点も興味深い。カンボジアの事例もフィリピンの事例も、両国のガーメント産業が外資主導によって行われていることの異なった表現である。対照的に、ティルプールの場合はインド企業主体の発展であることを反映している。

果は、元労働者のガウンダーはS I HMA加盟企業の場合42%、T E A加盟企業の場合27%であった。大半の企業はパートナーシップ企業である（S I HMAの場合75%、T E Aの場合80%）。「ガウンダー」の大半は「元労働者のガウンダー」の息子あるいは娘婿であり、また「ガウンダー以外の元労働者」は「元労働者のガウンダー」のパートナーあるいは元労働者であるので、「元労働者のガウンダー」の影響力ははるかに大きい。「ガウンダー」と「元労働者」を合計すると、S I HMA会員の74%、T E A会員の58%となる。

チャリの推計と並んで、もう一つの推計がある。バナジー＝ムンシが1995年に行ったサーベイに基づく研究である（Banerjee and Munshi 1999; Banerjee and Munshi 2004）。彼らは1991年から1994年にかけてのデータを集めた。彼らは「ガウンダー」と「部外者（ガウンダー以外）」に分けて、生産と投資を比較した。300社の間接輸出業者および147社の直接輸出業者を含む600社（残りはジョブワーカー）のデータである。彼らのデータによると、間接輸出業者の74%、ジョブワーカーの72%はガウンダーであった。また所有の垂直的統合（ニッティング部門、染色部門、縫製部門）という観点から見ると、ガウンダー企業の場合は19%、部外者（非ガウンダー企業）の場合は6%であった。また部分的垂直統合（2部門以上）まで含めると、ガウンダー企業は51%、非ガウンダー企業は35%であった。

バナジー＝ムンシの研究は147社の直接輸出業者の生産・投資に対して、コミュニティ・アイデンティティがどのような影響を及ぼすのかをテーマにしたものである。彼らの実証分析の結果は、（1）部外者よりもガウンダーのほうが資本ストックの水準は高い、しかし経験を積むにつれて部外者との間のギャップは縮小する、（2）部外者よりもガウンダーのほうが資本産出高比率は高く、またすべての企業経験においてこのギャップは縮小しない、（3）当初は部外者よりもガウンダーのほうが生産水準は高いが、企業経験が5年を経過するところの関係は逆転する、という3つの点を明らかにした。（1）と（2）から判断すると、他の条件が等しいとするならば、

部外者よりもガウンダーのほうがガウンダーの成長率は部外者のそれを上回るはずであるが、実際にはそうになっていない。この仮説にそぐわない現象の可能な説明は、ガウンダーの能力は部外者のそれよりも劣っていると考えることである。事実、教育と企業経験の両面においてガウンダーよりも部外者のほうがすぐれている。そうすると部外者のほうが高い能力を持っているのに、なぜ彼らはガウンダーよりも少ない投資しかしないのかということになる。部外者に比べ、ガウンダーには数多くの比較優位がある。たとえば、(1) 現地の母語であるタミル語を話す。先述したように間接輸出業者、ジョブワーカー、そして労働者の大半はガウンダーであり、容易に彼らのコンプライアンスを得ることができる。(2) 政治的に有利な立場にある。政府によって提供される電力、水、道路といった投入財へ容易にアクセスできる。(3) 固定資本のための自己資金調達比率はガウンダーの場合64%、部外者の場合55%である。「自己資金」の中にはインフォーマルセクターからの借り入れが含まれている。このことは、ガウンダーのほうがよりネットワーク・キャピタルを利用できる可能性が高いことを示している。(4) 資本の機会費用はガウンダーのほうが部外者よりもはるかに低い。こうした数多くの有利な点があるにもかかわらず、ガウンダーのほうが部外者よりも投資効率が悪く成長率も低い。バナジー＝ムンシは、ガウンダーの能力が部外者よりも劣っていることを部分的に示すものであると論じている。「マージナルなガウンダーが参入するのは、彼がとりわけニットガーメント・ビジネスにすぐれた技能をもっているためではなく、それが彼にとって社会ネットワークから利益を得ることができる唯一の方法だからである。それゆえ、マージナルな部外者よりも劣っていたとしても驚くにはあたらない。部外者の場合は、とりわけガーメント・ビジネスに向いていると考える場合にだけティルプールにやってくるからである」と結論づけている。

バナジー＝ムンシの研究は、「友愛資本」の成功事例としてポジティブに語られてきたガウンダー・コミュニティ像に冷水を浴びせるものである。

別の角度からヴィジャイヤバスカールも牧歌的なガウンダー論を批判している（Vijayabaskar 2014）。「血縁に基づくネットワーク」は異なったアクター間での不平等な政治関係（支配—従属関係）を排除しないという批判である。次のような事例をあげている。直接輸出業者（ガウンダー）は自らがとった注文を分割して複数の下請業者（血縁関係にあるガウンダー）に契約発注する。納品された製品の一部が輸入業者の要求する品質を充たすことができなかった場合、輸出業者はすべての下請業者に対する支払額から不良品分を除いた額しか支払わない（「差し引き（debiting）」と呼ばれている）。また血縁関係がガウンダー以外のカーストに対しては差別的に働くことも報告されている。しかし、この議論はティルプールにおける労働のあり方を議論することなしに、全体像を得ることはできない。次節で検討しよう。

3. グローバル化と柔軟な雇用

3-1 クリシュナスワミの先駆的研究

労働過程に焦点をあてて、ティルプール・ニットウェア産業のパイオニアとなった研究はクリシュナスワミの小論である（Krishnaswami 1989）。クリシュナスワミは以下のように報告している。要約しておこう。

《最終製品を製造する最初の工程はニット生地製造である。ニットイング工程に携わっているのは男性だけであり、大半の場合支払いは時間給である。労働者がニットイング工程でミスをした場合、賃金から糸のコストが差し引かれる。大規模工場の場合、監督のためのフォアマンがいる。フォアマンを任命するにあたっては親族およびカーストの紐帯が重視される。その後染色とカレンダリングの工程が続き、ガーメントを製造するための布地は様々な大きさに裁断される。裁断ミスは製品に反映しすぐにわかるので、この工程には監督官はいないし、支払いは出来高給である。裁

断された布地は縫製マシンによって縫製される。縫製は，自社工場内で行われるか，あるいは契約ベースで外注される。60%以上は自社工場内で行われ，残りの40%は下請け契約によって行われる。下請けに依存しない雇用者は，自社工場内の縫製部門にいる労働者の責任で縫製を行わせる（セクション・コントラクター）。こうした労働者は縫製の全責任を負い，自分の直接コントロールの下で労働者を雇用する。セクション・コントラクターの下で雇用された労働者を，会社の経営者が直接コントロールすることはない。縫製マシンを操業する労働者は「テイラー」（tailor）と呼ばれる。自分の所有するマシンと一緒に働く「シンガー・テイラー」（Singer tailor）を別にすると，テイラーはある特定の工場に配属されている。一方，シンガー・テイラーはほとんどが契約労働者であり，特定の工場に配属されることはない。シンガー・テイラーは通年で6ヶ月以上働くことはない。通常は4ヶ月である。この4ヶ月の間，彼らは昼夜の別なく働き続ける。一日3－4時間程度の睡眠で3日間働き続ける。縫製のあとは，アイロンがけと液圧プレス工程が続く。これらの工程は男性だけによって行われ，支払いは出来高給である。5名以下の労働者しかいない極めて小さな工場では分業ははっきりしていないし，工場所有者も共に働いている。輸出向けガーメントの場合には，さらに検品工程がある。検品は女性だけによって行われ，彼女たちの雇用は一時的なものである。

クリシュナスワミは1980年代に生じた労働・雇用の変化を，労働細分化の進展としてとらえている。労働過程がさらに細分化されることによって，低賃金労働者を雇用することが可能になった。たとえば，児童がヘルパーや最終工程労働者として雇用されるようになったために，労働コストが大幅に削減されることになった。また出来高給が導入されることによって，仕事のスピードがはるかに速くなった。複数の家族メンバー（夫，妻，娘，息子）が同一の工場で働くことも日常的になった。女性や子供は，男性よりも低賃金しか得ることができない。

1980年代になるとガウンダーがチェティアにとってかわった。ガウンダー

一は土地の形態での資本あるいは土地から得られた余剰を元手にニット工場を立ち上げた。彼らの多くは労働者であったので、ストライキ等で労働力不足になった時に自分の工場で働くことができた。さらに雇用者は忠実な労働者を奨励して自らの下請け工場とした。こうした変化によって労働組合は大いに弱体化した。1969年に出来高給が導入されると、雇用者は労働者を働かせるための監督官を置く必要がなくなった。監督官だけが不要になっただけでなく、一人の雇用者の下で働く労働者の数も減少した。下請けによって労働を確保できるようになったために、資本しかもたない多くの人々が経営者となった。輸出が本格的に始まるとともにますます多くの女性労働者が雇用されるようになった。1970年以降、70%の労働者は4ヶ月の正規労働すら得ることができなくなった。短期間しか働くことができなくなったので、失業期間中に必要なお金を得るために、すべての家族メンバーを最大限のスピードで働かせるようになった。雇用者が提供するフリンジ・ベネフィットによって、労働者は雇用者にますます従属するようになった。もっともよく見られるのは雇用者からのローンである。仕事のない期間あるは緊急時のローンが利用可能であるために、労働者は「まじめ」にならざるをえない。下請け業者間の競争が、労働過程に対する雇用者のコントロールを維持し、彼らの収益を確保するために決定的に重要なものである。下請け業者は競争に勝ち抜くために女性や子供といった低賃金労働を時間給で雇用した。また彼らと一緒に自らも働くことによって、最大限の労働を引き出そうとした。》

以上紹介したクリシュナスワミの解釈は、マルクスの労働搾取論を前提にしたものである。彼が描き出した労働者の姿は、チャリが描き出したガウンダー間の友愛的・水平的な関係からはほど遠い。どちらの姿が現実に近いのであろうか。

3-2 グローバリゼーションの進展と労働市場の変化

クリシュナスワミが描き出したティルプール労働市場の姿は1980年代

後半のものである。彼の研究からほぼ10年－20年後にかけて、ヴィジャヤバスカールは詳細かつ継続的な現地調査を行っている。1995年調査（1998年および1999年に追加調査）（Vijayabaskar 2002），1996年から1997年にかけての調査（Vijayabaskar 2005），そして2009年におこなった調査（Vijayabaskar 2011）である。1980年代後半から2000年にかけてティルプールのニットウェア産業は大きな変貌を伴いながら成長を続けてきた。ヴィジャヤバスカールの研究によりながら，この間の労働市場の変化を追跡してみたい。

1995年の調査は50社のケース・スタディに基づいたもので，児童労働に焦点をあてたものである（（Vijayabaskar 2002）。「紡績→ニットイング→裁断→折りたたみ→縫製→トリミング→ラベル貼り→アイロンがけ→梱包」という一連の工程の中で，最も労働集約的な工程は縫製であり，衣服製造に必要とされる全労働のほぼ70%がこの工程で必要とされる。1990年代になると大手輸出企業はより付加価値の高いファッション性のある製品へと生産をアップグレードしてきたが，主要製品は依然として低コストのTシャツであった。需要に季節性があるために，生産のピークは6月から9月にかけてである。ティルプールの製造業者は完全にバイヤーからの注文に依存しており，将来の需要予測を立てることができない。また自らデザインを手がける企業は1社もなかった。中国およびバングラデシュからの競争の高まりを意識せざるをえない状態であった。大企業にとって下請け生産はショック・アブソーバーとして働いていた。需要の多様性と変化のため，企業にとって労働者を永続的に雇用することは得策ではなかった。とくにテイラーの場合は，そうである。児童労働は労働力の15－20%を占めている。これに女性を含めると，ほぼ40%になる。ほとんどが「熟練を要しない」労働（ヘルパー，折りたたみ，トリミング）についている。児童労働を雇用する主要な理由は，大人の男性は賃金があまりにも低いために働こうとしないからである。ほぼ大人の男性の半分の賃金が支払われている。ティルプールのようなローエンドの製品に限定されている場合，グロ

ーバル市場での競争に勝ち抜くためには、児童労働に代表される低賃金が至上命令となる。

ヴィジャヤバスカールの調査結果は、クリシュナスワミのそれを裏書するものである。はたしてチャリが描き出した友愛資本モデルは幻想なのであろうか。一方で、ヴィジャヤバスカールが調査した企業のうち4社の所有者は、1960年代から1970年代にかけて児童労働者（ヘルパー）としてこの業界に参入し、その後テイラー、カッター、フォアマンのキャリアを経て自らの工場所有者となった。また13社の所有者もかつては労働者であり、カシュタクートゥ制度（kashtakoothu）によって企業家に成り上がった。チャリのいう「友愛資本」にあてはまるケースである。ヴィジャヤバスカールは、（1）労働者から資本家へと社会的に上昇するこの現象は、企業規模が小さく投資必要額が小さかった初期の段階にはあてまるが、高額な輸入機械に依存し、また清潔で広いスペースが要求されるようになり、土地の価格が上昇した段階では妥当しなくなっている。（2）企業家へと上昇できた児童労働者は例外なく全員ガウンダーである。ダリット（Dalit）²¹⁾や女子の児童労働者にはあてはまらない、とコメントしている。また1998年と99年に行った追加調査では、直接輸出業者の間では児童労働の雇用は減少しているが、下請け企業あるいはジョブワーキング企業ではこうした現象は見られないことが報告されている。

1996年から1997年にかけての調査は67企業と110人の労働者を対象にしたものである（Vijayabaskar 2005）。1990年以降、ティルプール・ニットウェア産業のグローバル化が進展した様子が描かれている。それによると、依然としてTシャツが支配的な製品であるが、もはや「ベーシックなTシャツ」ではなく、より複雑なプリンティング、良質な染色と刺繍を要求する注文が高まった。また、より多様な生地も要求されるようになった。男性用Tシャツだけでなく、女性用ウェア、児童用ウェア、スポーツウェア

21) 不可触民のこと。

への要求がますます高まった。この時点で、ティルプールで生産・輸出されるニットウェア・カテゴリーの60%は中級品のカジュアルウェアであった。市場は季節変動があるだけでなく、国際綿糸価格、気候、競争国における政治状態の変化にも対応する必要がある。輸出先国におけるファッショントレンドに関する情報が不十分であるために、注文の不確実性が高まった。デザインが複雑化したことによって、加工工程の数と品質のヴァリエーションが高まった。一注文ごとの生産数は25ピースから50,000ピースまでの開きがある。こうした変化に対応して、労働市場はどのように変化したのであろうか。ヴィジャヤバスカールは、(1) リクルートの形態、(2) 雇用の形態、(3) 賃金支払いの形態、(4) 賃金契約の形態と労働組合化の程度、(5) 賃金率、(6) 技能習得形態、(7) 社会的上昇の可能性、について論じている。

彼の調査は裁断・縫製工場の労働に焦点をあてたものであるが、その前にいくつかの注意点が述べられている。それらは、(1) どのような仕事も正式の教育を必要としない。すべての労働者は貧しい教育しか受けていない。(2) 女性の労働参加は輸出志向が高まってからのことである。また児童労働の参加率は1980年以前から見られるが、その数は増加した。(3) カースト構成から見ると、ダリットの労働者の役割が増加した。(4) 輸出が増加するにつれ銀行、バイヤー、政府機関等との連絡の必要性が高まり、ホワイトカラーの数が増加した。彼らは正式な教育を受けており、男性で、大半はティルプールの部外者である。

ヴィジャヤバスカールの調査結果は、以下のようにまとめることができる。

- (1) 労働者のリクルートはおおむね口コミあるいは工場の外にかけられた掲示板による。2つの種類がある。一つは労働請負業者を通じる者、もう一つは雇用者による直接雇用である。縫製部門のテイラーは大半の場合、請負業者を通じてリクルートされる。
- (2) 経営部門の人材を別にすると、雇用はすべて臨時雇用である。臨時雇

用は1970年代に始まったが、輸出志向以降ますます強化されるようになった。また一部の労働者は一時的な出稼ぎ労働者である。ピークシーズンが終了すると、彼らは自分の村に帰っていく。

- (3) テイラーの支払いは請負業者を通じてなされる。請負業者は注文の終了時点で固定額を手にするができるが、請負業者からテイラーへの実際の支払いは出来高給である。
- (4) 輸出志向への転換以降、労働組合の力は弱まってきた。組合との賃金交渉は3年おきに改定されることになっているが、実際に支払われる賃金は個別交渉で決まっている。出稼ぎ労働者には組合に参加するインセンティブはない。
- (5) 名目賃金は過去10年の間に明らかに上昇した。裁断、縫製のような「熟練」労働者の賃金はその他の非組織部門の賃金よりも高い。一方、児童および女性労働者のそれは家計補助的な役割を担っている。しかし輸出志向が高まったことは実質賃金の上昇に結びついていない。
- (6) 輸出志向への転換以降、労働強度は増加した。適時デリバリーが要求されるようになったためである。ピークシーズンには、毎日12時間労働が課せられる。児童労働を含めて、36時間の継続労働は常態である。
- (7) 賃金の高い「熟練」労働は「ティルプール在住、非ダリット、大人の男性」で占められている。出稼ぎ労働者、児童、女性、ティルプール在住のダリットは「未熟練」労働に従事している。輸出志向が高まるにつれ、分業がはっきりとしてきた。このため熟練を積む機会が減少してきた。とくに出稼ぎ労働者のもとの職業は農業労働者あるいはその他のインフォーマル部門労働者であり、熟練を積む機会はない。機械の近代化が進展するにつれ、相対的に若年で正式の教育を受けた労働者が市場に参入してきた。この動きはかつてティルプールで見られた社会的上昇(未熟練労働者から企業所有者への出世物語)の道をますます狭めている。
- (8) 年々必要とされる初期投資額が増加している。近代的な機械の導入、土地価格の値上がりのためである。この事実は、かつてのように労働者

がパートナーシップを組んで企業所有者へと成り上がる道をますます困難にしている。また、雇用者と労働者の関係はますます非私的な (impersonal) なドライな関係になってきた²²⁾。

以上の観察に基づいてヴィジャヤバスカールは、ティルプール・クラスターは「労働の柔軟性」ではなく「雇用の柔軟性」によって特徴づけられる「消極的な柔軟性 (passive flexibility)」であると結論づけている。コーソンが予測した「ローロード」への道である。生産面で1990年代に生じた変化一すなわち低級品から中級品への転換、および中古機械から最先端の近代的な輸入機械への転換一は、労働面では出稼ぎ労働者、女性²³⁾、児童、

-
- 22) シン＝サプラは、1980年代にパンジャブ州ルディアナからティルプールへと参入したある企業について興味深い事例を報告している。ガウンダー経営者に見られたような「カーストをベースとした緊密なネットワーク」は見られないが、自ら労働者を直接雇用するのではなく、現地の請負業者に任せるという方式 (ジョブ・ワーク) を採用したことによって競争力を増して成功した様子を描き出している。きわめて「ドライな」労働の「カジュアル化」である。またティルプールに参入した部外者 (よそ者) の経営者たちは、土地ものたちから例外なく差別的・排外的な扱いを受けたことも報告している (Singh & Sapra 2007: pp. 91-93)。
- 23) 女性労働力の参加は劇的に増加した。縫製部門 (テイラー) で働く女性は1990年代には15%であったが、2000年代に入ると60%にまで高まった。また工場監督官のデータによると、ガーメント製造工場で働く女性は1990年の7.51%から1998年には33.23%にまで高まった (Neera 2002)。女性労働力の大半は若い娘であり、家計所得の補助的な稼ぎ手である。貧しい農村からティルプールに出てくる若年未婚女性は、スマンガリ (Sumangali) と呼ばれる「寄宿制度」を通じてリクルートされている。3年間働く見返りに、期限終了時点で一括払い金を提供する制度である。しかし実際には、3年の期限終了前に解雇され、事前に約束された金額を得ることができないと報告されている (Arnold 2010; FWF 2007)。スマンガリ制度に関する最も信頼のおける調査報告はNGOであるソリダリダードによるものである (Solidaridad 2012)。それによると、この制度は1990年代後半にコインバトール周辺の紡績工場で始まったものである。スマンガリとは「幸福な人妻」を意味するタミル語で、“Mangalya Thittam”とも呼ばれる。この制度を利用している工場の80%は紡績工場であり、ガーメント製造工場では20%にとどまっている。スマンガリ制度の下で働く女性を雇用者側では「訓練生」と見なしている。3年間の労働期間が終了した時点で一括して支払われる金額とは別に、月々一定の「お手当て (stipend)」が支払われる。雇用契約書はなく、16歳以上ということになっているが、実際には12歳程度から働く女子も多い。スマンガリ制度を利用している工場はコインバトールやティルプールといった都会にはなく、コインバトール、カルール、ディンディグル、エローデといった都市の郊外に立地している。貧しい農家 (農業労働者あるいは限界農民) から働きに出ており、ほぼ60%がダリットの家庭であると推定されている (TPFORUM 2011, も参照されたい)。またSAVEでのヒアリングによる

ダリットに代表される低賃金労働への依存を高め（まさに「底辺への競争」である）、またかつてティルプール・クラスターの特徴となっていた「友愛資本」の可能性を狭めた、という判断である²⁴⁾。「柔軟な生産」は「柔軟な雇用」を伴っている。換言すれば、生産面ではハイロードへの道を辿っているように見えるが、労働面ではローロードへの道を辿っているという結論である。「『コスト』競争か『品質』競争か」という伝統的な二分法が時代遅れとなったように、『ローロード』競争戦略か『ハイロード』競争戦略かという二分法も時代遅れである」(Arnold 2010: 632) という主張を裏付ける調査結果である。

3-3 ティルプールでのヒアリングから

今回ティルプールを訪問して、いくつか驚いた点がある。ガーメント製造業者＝輸出業者（裁断、縫製、検品、ボタン付け、ラヴェリング、アイロンがけ、梱包）A社でヒアリングした時のことである。社長のS氏は弱冠29歳、彼の父（65歳）が1981年に設立し、1996年から輸出向け生産を始め、現在では100%輸出向けの会社である。社長はロンドンに留学して経営修士号（MBA）を取得した²⁵⁾。彼の父によると留学の目的は「世界を知

と、「キャンパス・レイバーズ（campus laborers）」という制度がある。農村の学校に向いて12歳から18歳までの児童をリクルートする制度である。ガーメント企業の20%、紡績企業の70%がこの制度を利用しているということであった。

- 24) 2009年の調査では、労働のインフォーマル化の更なる進展（出稼ぎ労働者への依存の高まり）、労働組合のさらなる弱体化の2つが進展したことを報告している（Vijayabaskar 2011）。2000年代に入ると、タミル・ナドゥ州の農村地域からだけでなく、アーンドラ・プラデーシ州、オリッサ州、ビハール州などからも多くの出稼ぎ労働者が集まるようになった。藤田＝ジェガディーサン（Jegadeesan & Fujita 2014）の報告は、出稼ぎ労働者に関する貴重な調査報告である（藤田＝ジェガディーサン 2013; Jegadeesan & Fujita 2014）。また出稼ぎ労働者の大量流入によって、ティルプール市のスラムの数は1986年の16（スラム人口は11,877人）から2002年には88（スラム人口は123,000人）にまで膨れ上がった（Arnold 2010）。男性の出稼ぎ労働者の多くは染色工場および漂白工場に働いており、裁断・縫製工場に雇用されることはまれである。また単身の男性出稼ぎ労働者の間でエイズ（HIV/AIDS）が蔓延していると懸念されている（SAVE No Date）。
- 25) ガウンダー資本家は「農民－労働者」からのたたきあげで、ほとんど教育を受けたことがないといった過去のガウンダー像（Chari 2004: 779-780）とは、大きな違いである。

るため (exposure)」であるという。カーストはガウンダーである。祖父は今なお健在で、ティルプール郊外で農業に従事している。雇用者数は80名（うち男性60名，女性20名）で，全員正規雇用者である。彼らは10年以上勤務しており，学校教育を受けている。ジョブワーキング制度を利用している。ジョブワーカーは個人業務で非ガウンダーである。8－10人の労働者を連れてやってくる。正規労働者のほかに，需要が高まったときに一時的に労働者を雇用しているが（臨時労働者），そのすべてがインドの他州（ビハール州，オリッサ州）からの単身男性である。彼らの50％はティルプールにとどまるとのことであった。賃金の支払いは週ごとであり，過去15年の間に2倍になった（1シフトで300ルピーである。1シフトは8時間。出来高給ではない点に注目したい）。賃金高騰の要因は生計費の高騰であり，その主要因は不動産の値上がりである。住居費が高まっているという。原綿は5つの工場から購入している（このうち3つはレギュラーな供給者である）。児童用Tシャツを生産・輸出している。縫製機械はブラザーの電動ミシンを日本から輸入している。また刺繍機械も日本製（タジマ）である（コンピューター制御刺繍機）。生産能力は10,000ピース/日である。主要市場は，ドイツ，UK，フランス，オランダである。オランダのバイヤーからの注文は1回で10万点である。またドイツのバイヤーの場合，1回の注文は5,000－30,000ピースである。6ヶ月ごとに注文がある。バングラデシュの企業が競争相手である。中国企業は，インドとは競争関係にない。中国製品ははるかに高価でレベルも高いからである。自社ブランドはなく，OEMサプライヤーである²⁶⁾。デリー，ムンバイのエージェントを利用して輸出を行っている。こうしたエージェントはティルプールの製造業者10社程度をまとめて輸出をしている。当面する問題は何であろうかという質問に対しては，（1）政府のサポートが不十分である（補助金，減税），

26) OEMとは“original equipment manufacturing”の略称で，相手先ブランドによる生産を指す。サプライヤーは縫製業務だけでなく，原材料の調達および仕上げ，梱包まで担当する。ただしデザインとブランドはバイヤーのものである。また通常使用する原材料に関して指示がある。

(2) バングラデシュやパキстанはヨーロッパ諸国と貿易取り決めがあって輸出に有利であるが、インドにはこういった措置がない、(3) 小規模工業開発銀行 (SIDBI) の貸付利子率が高い、(4) 原綿不足であり、綿糸価格がきわめて変動的かつ高価である、という点を挙げた。一方、インフラ不足 (電力、水)、労働力不足、労働者のストライキに関しては、問題なしということであった。将来展望を尋ねたところ、国内市場への参入を計画しているという回答を得た。その理由は、国内市場のほうが輸出よりもより高く売ることができるからということであった²⁷⁾。

彼の工場を訪ねると (オフィスと工場は同じ4階建ての建物の中にあるが、道を挟んでもう一つ4階建ての工場がある)、入り口の壁に”NO CHILD LABOUR” という表札がはめこんであった。

次に刺繍会社 (セクション工場) であるB社での工場見学の結果である。7台設置されていた刺繍機のすべてがコンピューター制御刺繍機であった。その内訳は日本製 (タジマおよびバルダン) が80%, 残りは韓国製 (S W F = サンスター) と中国製であった。日本製と韓国製 (1台300万 - 500万ルピー) で生産した商品は輸出向けであり、中国製 (とても安価であり、70万 - 100万ルピー) で生産した商品は国内市場向けである。雇用者数は50名であり、ジョブワーカーを利用している。労働者の50%以上はオリッサ州、ビハール州、西ベンガル州からの出稼ぎ労働者である。経営者のカーストはガウンダーで、親戚のガウンダーと2人によるパートナーシップ会社である。輸出先はU S Aおよびヨーロッパである。話を聞いているうちに、近くにニッティング工場 (セクション工場) も持っているということでここも訪問した。小さな工場で、ニット機械11台、労働者数20名である。ふと見ると、工場の片隅で児童労働者が働いているのを見つけた。

前項で紹介したヴィジャヤバスカールの調査報告は1996年から1997年にかけての調査に基づいたものである。今回のティルプールの訪問は彼の

28) Kumar & Fujita 2014. も参照されたい。これは2012年に行われた調査報告である。ティルプール近郊の2つの村が比較検討されている。

調査をおおむね裏付けるものであったが、事実と異なるのではないかと思う場合もあった。ティルプールそのものではなく、ティルプール郊外の農村で30年にわたって定点観測を続けてきたハイヤーの2つの論文は、2000年代に入ってからの変化を理解するのに大いに助けになる（Heyer 2010; Heyer 2012; Heyer 2013）。

ハイヤーは、ティルプールから25-30キロメートル離れた農村地帯で30年間にわたって定点観測を続けた。比較時点として、1981/81年、1996年、2008/09年が選ばれている。7つの村落（ハムレット）でのヒアリングに基づいている。それによると、3時点での変化は次のようなものであった²⁸⁾。

- （1）1981/82年時点では、この農村地帯は小規模農家経済で多くの農業労働者を雇用していた。大半は土地なし労働者であった。1996年までに運輸・交通が整備され、ニットウェア産業が成長した。農業以外での雇用が増加するとともに、水資源の過剰使用と政府の農業支援支出の減少によって農業は衰退していった。運輸・交通の整備によって村からの通勤が容易になり、ティルプールは非農業雇用の小さな中心地となった。しかし1996年時点では大半の農民はニットウェア産業で雇用されることはなかった。2008/09年までに、ティルプールの発展は目覚ましいものがあり、耕作地の多くは不動産として売買されるようになり、それが主要な経済活動となった。村にもニットウェア工場が設立されるようになった。
- （2）ティルプールでのニットウェア産業の拡大と政府の社会政策（社会福祉政策を含む）²⁹⁾のおかげで、賃金が上昇し、また村の生活水準も改善

29) タミル・ナドゥ州は、州政府のおかげで、社会政策（社会福祉政策を含む）がよく行き届いていることでよく知られている。公共配給制度（PDS: Public Distribution System）を通じた食糧・必需品の補助政策、住宅補助、医療補助、年金、妊娠女性・不慮の事故・障害者に対する補助、自営業補助、様々な児童に対する支援・補助、などである。さらに2008/09年に全国農村雇用創出計画（NREGS: National Rural Employment Generation Scheme）が導入された。この計画は、農家一軒あたり年間100日の雇用を確保するものである。また、2006年の総選挙で、選挙に勝利したドラヴィダ進歩連盟（DMK）は選挙公約としてカラーTVの無償配布を打ち出し、実際にほとんどすべてのグリット家計にカラーTVが無償配布された。こうした措置すべてが、グリットの生活水準の向上に結び付いた。

した。1980/81年時点では男性労働力の75%は農業に従事していた。ニットウエアをはじめ製造業に従事していたのは5%にすぎなかった。これらは裕福な農民であった³⁰⁾。

(3) ティルプールのニットウエア産業は、1980年代に大規模生産から小規模生産へと変化を遂げた。1996年時点では「あたかも小規模な産業革命が生じた」ようであった。農業に従事する男性労働力の比率は75%から54%にまで激減した。一方、製造業に従事する比率は5%から23%へと増加した。しかし女性の場合、農業従事者はほぼ90%、製造業従事者は5%であった。この結果、農業雇用の条件は格段に改善した。労働力不足が生じ、綿花やバナナの栽培が増加する一方で、砂糖きびの栽培は減少した。またある程度まで機械化が進展した。農業労働者の数が減少し、また農業労働者の労働時間も減少した。男性の賃金は175%増加した。さらに子供が学校に行くようになったので、児童労働は大幅に減少した。またこの時点になると、トットム農家の多くは、依然として自宅は農村にあるものの、主要な経済活動は工業部門へと転換し、農村で支配的ではなくなった。

(4) 2008/09年になると、耕作地は大幅に減少した。不動産取引が盛んになった。教育の重要性がますます認識されるようになり、児童労働はほとんどなくなった。

(5) しかしカースト構造は根強く残っている。ガウンダーはニットウエア産業の発展のためにカースト・ネットワークを利用して相互支援をしているが、指定カースト(ダリット)は従属的な地位にとどまっている。1996年時点で、指定カースト男性の70%、女性の94%は農業労働者であった。パンナイヤール(pannayal/pannaiyaal)³¹⁾および児童労働も減少し

30) いわゆる「トットム(tottam)農家」である。ガウンダーは代表的なトットム農家である。「トットム」とはタミル語で「ガーデンファーム、あるいはよく灌漑された耕地」を指す。ハイヤーが調査した農村地帯では、トットム農家は平均して7ヘクタールの耕地を持っており、またトットム農家としてガウンダーのほかにナイドゥとチェティアがいる。

た。1981/82年時点では、チャッキリヤール（Chakkiliyar）の大半が児童労働に依存していた。しかし1996年時点ではチャッキリヤールおよびパンナディ（Pannadi）の児童も学校に行くようになった³²⁾。2008/09年になると、多くの指定カーストもニットウェアを含む非農業部門に就職するようになった。パンナイヤールは完全に消滅した。また児童労働もほとんどなくなった。

- (6) 2008/09年になると、女性の活動に大きな変化がみられた。労働力参加率が大幅に減少した。子供が学校に通うことになったためであり、専業主婦となる傾向が明らかになった。女性の12%がニットウェア産業に従事するようになった。大半は若い未婚の女性である（指定カースト、非指定カーストの双方）。女子の教育も盛んになり、15歳未満の女子は全員学校に通っている。

以上から明らかになったように、ヴィジャヤバスカールが調査した1996/97年時点から2008/09年にかけて、労働市場に大きな変化が生じた。農村の賃金もティルプールの賃金もニットウェア産業での賃金も上昇し、また近隣の農家からの児童労働もなくなり、未婚女性のスマンガリ制度も、輸出企業では完全になくなった³³⁾。児童の教育が浸透したためである。児

31) パンナイヤールとは債務農業労働者（1年契約の農業労働者）のことである。パンナイヤール（あるいはパンナイカーラン）の減少・消滅は、タミル・ナドゥ州全般にわたって見られる現象であるようである（柳澤 2014: pp. 148-163）。しかしカーズウエル＝デ・ネヴェは、農村からパンナイヤールが消滅するとともに、ティルプール近郊の職布工程（weaving）を担っている小規模なパワールーム（力織機）工場で新たな債務労働（bonded labour）制度が復活・蔓延していると報告している。債務労働制度とは、労働者に資金を前貸しして、強制的な労働によって資金を返済させる制度である。なおこの地域でのパワールームの所有者はガウンダーである（De Neve 1999; De Neve and Carswell 2012; Carswell and De Neve 2013）。ガーメント産業とは異なって、パワールームでの労働には季節性がなく、継続的・安定的な労働投入が必要とされる。

32) チャッキリヤールおよびパンナディは双方ともダリット（指定カースト）である。なおK. S. シンはチャッキリヤールではなく、チャッキリヤン（Chakkiliyan）と表記している（Singh 1999: 293-297）。

33) コインバトール、ティルプール、カルールといった都市地域および大規模工場、輸出向け企業ではスマンガリ制度は採用されていない（Solidaridad 2012: 14）。

童労働やスマンガリ制度による未婚女性労働者は、州外の出稼ぎ労働者にとってかわられたといえそうである。ティルプール地区それ自身はその周辺農村をも巻き込んで、生活水準が上昇している。「底辺への競争」は、インド全国の貧困地帯から集まった出稼ぎ労働者が担っている³⁴⁾。

4. GVCの中のティルプール

4-1 GVC仮説

ガーマント産業は、経済のグローバル化を典型的に代表する産業である。この点に着目して「グローバル・ヴァリューチェーン（GVC）」という概念を用いたアパレル産業研究が進展しており、アパレル産業分析の中核的な分析枠組みとなっている。GVC分析のパイオニアであり、かつ中心的推進者はジェレフフィである。

ジェレフフィはGVCを2つの類型に大別した。一つは、プリデューサードリブン(producer-driven)型であり、もう一つはバイヤードリブン(buyer-driven)型である。ジェレフフィによると、前者は大規模な多国籍製造業者が（前方連関および後方連関を含む）生産ネットワークをコーディネートする上で中心的な役割を果たす形態である。自動車、航空機、コンピューター、半導体、重機械などに代表される資本・技術集約的な産業である。これに対し後者は、大規模な小売業者、ブランドを所有している商業資本、あるいはブランドを所有している製造業者が、(典型的には第三世界に立地する)さまざまな輸出国において分権化した生産ネットワークを設立する

34) ガーマントの生産が低賃金の出稼ぎ労働者（移民労働）に依存しているという現象は、インドに限られたものではない。インドよりもはるかに一人当たり所得水準が高く、また付加価値の高いガーマントを生産しているマレーシアでもタイでも今なおバングラデシュ、ミャンマー、ラオス等からの外国人移民労働力に依存している（Crisis 2010；Arnold and Hewison 2005；絵所 2014）。オリッサ州やビハール州からのティルプールへの出稼ぎ労働者は言葉も文化も異なっており、実質的には「ヴィザのいらぬ外国人移民労働者」である。

上で枢軸的な役割を果たす形態である。衣料，履物，玩具，民生用電子機器，そしてさまざまな手工芸品といった労働集約的な消費財産業で支配的である。生産は，外国のバイヤーの仕様に合わせた最終財を製造する第三世界のコントラクターの「階層をなしたネットワーク」によって行われると論じた（Gereffi 1999）。

プロデューサードリブン型とは異なって，バイヤードリブン型の比較優位は主導企業(lead firm)の製造技術力ではなく，デザイン力，マーケティング力，マーチャンダイジング力，ブランド形成力，あるいはグローバル・ソーシング戦略にある。こうした分析枠組みの中で，ガーマメント産業は，バイヤードリブン型を代表する産業として着目されたのであった。

ジェレフィの研究が可能になった背景には，米国で始まった小売革命がある。小売業者の需要に応じて，米国のガーマメント産業の様相は一変した。小売革命をもたらした主要因は情報革命である。情報革命によって消費者の需要がいち早く取り組まれることが可能になった。「リーン・リテリング」(lean retailing)である。リーン・リテリングはアパレル製造業のあり方を決定的に変えた。情報技術の進展を背景にした「適時縫製」(stitch in time)を可能にする制度の構築が，低コストで生産する発展途上国のアパレル製造業者に対抗する，あらたな比較優位の源泉となったのである（Abernathy, Dunlop, Hammond, and Weil 1999）。アメリカの小売＝アパレル産業は知識集約型産業として，生まれ変わったといえる。

ジェレフィによると，第二次大戦後，世界のテキスタイル&アパレル産業はその生産拠点を大きく変えながら発展してきた。戦前においては，おおむね西欧諸国と米国が生産の拠点であった。テキスタイル&アパレル産業の第1の移動の波は，1950年代から60年代初期において西欧諸国と米国から日本へという形で生じた。第2の移動の波は，日本からアジアの「ビッグ3」（すなわち，香港，台湾，韓国）への移動である。アジアのビッグ3は，1970年代から80年代にかけて世界のテキスタイル&アパレル輸出を支配的なポジションを占めた。1980年代に入ると，ビッグ3から中国への

シフトが鮮明になったが、それとともに東南アジア諸国およびスリランカへの移動も生じた。さらに1990年代になると、南アジア諸国およびラテンアメリカ諸国（カリブ海諸国）、そしてヴェトナム、カンボジア、バングラデシュが参入した。

こうした生産拠点の移動の中で、「産業アップグレードの原型」と呼んで、ジェレップフィが最も注目したのはアジアのビッグ3（アジアN I E S）のケースである。ガーマント産業の機能的アップグレードの経路は、次のように概念化された（Gereffi and Frederick 2010）。第1段階は、組み立て段階である。CMT（cut, make, and trim）と呼ばれる。下請け形態の一つである。生産者（サプライヤー）は、バイヤーの仕様に従って輸入された素材を縫製するだけの段階である。通常、輸出加工区に立地される。第2段階は、相手先ブランドによる生産（O E M: original equipment manufacturing）段階である。サプライヤーは縫製業務だけでなく、素材の調達および仕上げ、梱包まで担当する。ただしデザインとブランドはバイヤーのものである。また通常バイヤーから、使用する素材に関する指示がある。O E Mサプライヤーは、フルパッケージ・コントラクターである。第3段階は、O D M（original design manufacturing）段階である。サプライヤーはデザイン及びR&Dを含む生産段階以前のプロセスに関与するが、ブランドはバイヤーに属する。第4段階は、O B M（original brand manufacturing）段階である。サプライヤーは製造やデザインではなく、むしろ自らのブランド形成に焦点をあてる段階である。

ジェレップフィによると、アジアN I E S（香港、台湾、韓国、シンガポール）は「CMT→O E M→O D M→O B M」というアップグレードの経路をたどった成功例である。その成功の要因をジェレップフィは「三角製造」（triangle manufacturing）に求めた。この仕組みは、次のようなものであった。第三国製造は1970年代から80年代にかけて始まったものである。米国のバイヤーたちはかつて製品を調達していた東アジアN I E Sの製造業者に注文を発注した。東アジアN I E Sの製造業者は、受注した生産の一部

あるいは全部を低賃金国（すなわち、中国、インドネシア、ヴェトナム）のオフショアの関連工場へと振り向けた。最終製品は、多国間繊維協定（MFA: Multi Fiber Agreement）による米国のクォータ（割り当て）制度の下で、直接バイヤーに船積みされた、というものである。この仕組みの下で、東アジアNIESは「仲介業者」としての地位を確立した。やがて、仲介業者として能力を高めた韓国と香港の企業は、製造能力をデザインと自らのブランドによる販売に統合することに成功した。OBMへのアップグレードである。東アジアNIESが産業アップグレードする上で、多国間繊維協定（MFA）が果たした役割は大きかった。これがジェレフィの説明である。

ところがジェレフィが描きだしたガーメント産業におけるアップグレードの構図をインドに当てはめようとすると、なんともしっくりとしない。違和感がある。テワリはその理由を的確に指摘している（Tewari 2005; Tewari 2008）。インドのテキスタイル・ガーメント産業は、（１）東アジア・東南アジア、ラテンアメリカ、中国、南アフリカでは1970年代および1980年代にガーメントの輸出基地ができあがったのとは対照的に、インドのガーメント輸出は1980年代中葉になってようやく始まった。（２）インドのガーメント産業は、競争力のある国内のテキスタイル産業の中に埋め込まれている。インドのテキスタイル産業の発展はガーメント産業の勃興にはるかに先立っていた。インドは国内からテキスタイル用の原糸（ファイバー）、とくに綿糸を調達することができた。中国と並んでインドは、原糸から布地、そしてガーメント（衣服）までの輸出を自国でカバーできる発展途上国である。（３）競争国と比較すると、世界のテキスタイル・ガーメント産業への統合は緩慢であった。1970年代から1980年代初頭にかけて、ガーメント産業のオフショア生産が始まったとき、インドのガーメント輸出は微々たるものであった。1970年におけるインドのガーメント輸出額は全輸出額の2%であり、世界のガーメント市場に占めるインドのシェアは0.6%にすぎなかった。基本的な理由は、インドの繊維政策の重点が国

内市場の開発におかれていたためである。またインドのガーメント輸出先が厳格なクォータ制度を採用していたヨーロッパと米国に集中していたことも、理由として挙げられる。産業ライセンス制度、小規模企業留保政策、労働法によって政府は企業の規模、立地、工場の拡張を制限しただけでなく、輸出の規模および輸入内容を統制していた。(4) 1985年の繊維政策による規制緩和を転機にして、そしてその後も一層の規制緩和を進めたことによって、テキスタイルおよびガーメント輸出は目覚しく成長した。全輸出に占めるそのシェアは1970年の3.8%から2003年には21%にまで増加した。(5) この目覚しい成長は外国直接投資(FDI)にほとんど依存することなく達成された。中国、バングラデシュ、ヴェトナム、スリランカ、メキシコ等とは大きな違いである。インドの場合、輸出を担っているのは国内企業である。(6) 今日ではインドのガーメント輸出は多くの外国バイヤーによって行われているが、輸出が始まった1980年代中葉では大規模なグローバル・バイヤーはほとんどいなかった。ウォルマートやターゲットといったグローバル・バイヤーがインドにオフィスを構えたのは2004/05年のことである。(7) さらにインドの場合、(NAFTA, 拡大EU, AGOA³⁵⁾といった)地域貿易協定(自由貿易協定)の恩恵なしに輸出が伸びた。(8) 中国を含む今日の主要ガーメント輸出国とは異なって、インドはグローバル・バイヤーのための組み立て基地となったことはない。そうではなく、国内企業(ティルプールやルディアナのよう小中規模企業からなるクラスターを含む)がグローバル市場への統合を進めている尖兵である。

4-2 ハイロードへの模索

テワリが強調したように、ガーメント輸出が国内企業によって担われて

35) アフリカ成長機会法(Africa Growth and Opportunity Act)。米国と低所得サブサハラアフリカ諸国との間の地域貿易協定。低所得サブサハラアフリカ諸国から米国に直接ガーメントが輸出される場合、クォータ制限なしかつ無関税とする取り決め。2000年8月に発効(Gibbon 2003; Gibbon 2012)。

きたことが、インドの事例がジェレフィの仮説にしっかりとあてはまらない理由である。産業のアップグレード（とくに輸出志向産業の場合）の可能性を語るにあたって、2つの有力なアプローチがある。一つはクラスター論であり、もう一つはGVC論である。前者はローカル・レベルでのガバナンスと企業間および企業とローカルな制度との相互作用を重視するのに対し、後者は機能的統合と国際的に分散した活動をコーディネートする強力な主導企業の役割を重視するアプローチである（Humphrey and Schmitz 2010）。インドにあてはまるのは明らかに前者の仮説であり、ティルプールもその例外ではない。しかしティルプールからのニットウェア製品の目覚ましい輸出の増加は、GVCに参加する（あるいは巻き込まれる）ことによってはじめて可能になったことも事実である。1970年代の国内市場向けのベーシックなバニアン（男性用下着）製造から始まって、輸出向けのベーシックなTシャツへのアップグレード、そしてさらに輸出市場向けの中級品へとアップグレードしたのは、GVCへと参入したからである。グローバル市場に参入しているガーマント企業は、現在ではどの国に立地していようが、機械設備を最新のものに転換している。低賃金にだけ依存しているわけではない。グローバル競争で生き残るためには、そうせざるをえない。ティルプールのニットウェア企業も例外ではない。アパレル輸出促進評議会（APEC）の報告書によると、機械の70%は外国製の輸入機械である（表6参照）³⁶⁾。機械の輸入にあたっては、政府の「技術向上基金計画（TUF S: Technology Upgradation Fund Scheme）」が功を奏した（APEC 2009: 196-198）。企業はTUF Sを利用して、長期資金を得ることができた。日本から輸入しているのは、電動ミシンとコンピューター制御刺繍機である。品質も飛躍的に向上した。こうしたアップグレードへの道は、バイヤー（あるいは市場）の圧力の結果である。児童労働やスマンガ

36) 20年ほど前にティルプールのニッティング工場を訪問した時に目にしたのは、パンジャールディアナ（ウール・ニットウェアの集積地）から持ってきた中古のニッティング・マシーンであった。

表6 ティルプーの輸出業者で使用されている機械の一覧

部門	機械の種類	輸入国先
ガーメント	Overlock/Flat Lock/Single Needle/ Feed Off Arm/Zig-Zag/Blind Stitch/ Button Holding and Fixing	日本/台湾/イタリア/ ドイツ
ニットینگ	Open Width/Circular Knitting Machine like Single Jersey, Rib, Interlock, Auto Striper/ Flat Knit Machine	台湾/韓国/ドイツ/ UK/USA/イタリア/ 中国
染色	Slow flat and open winch for cotton dyeing, HTHP (high temperature & high pressure) for polyester dyeing	台湾/韓国/イタリア/ ドイツ/USA/中国 国内からも調達
コンパクトィング	Tuber Compacting and Open Width Compacting Machine	USA/イアリア/フランス/ トルコ/韓国/台湾
プリンティング	Table and Machine Printing/ Rotary Printing	国内から調達 国内・輸入
刺繍	Computerized Embroidery Machines	日本/中国

出所：APEC 2009: pp. 196-198.

り制度が見られなくなったのもグローバル・バイヤーの圧力があったからである³⁷⁾。グローバル・ビジネスを展開しているチェーン・ストア（C & A, Wal Mart, Sears, H & M, Mothers Care）がティルプールから製品を調達しており、また主要ブランド企業（Nike, Cutter & Buck, Adidas, Tommy Hilfiger, Katzenberg, Arrow等）もティルプール企業にアウトソースしている（APEC 2009）³⁸⁾。

しかし、それと同時に政府、業界、労働組合、N G Oが果たした大きな役割を見逃すわけにはいかない³⁹⁾。労働条件が著しく改善したのも、政府

37) グローバル・バイヤーが発展途上国産業のアップグレードに果たしうる役割については、Egan and Mody 1992; Schmitz and Knorrinda 2010, を参照。ドゥ・ネヴェはティルプールにおいて、倫理規定（企業の社会的責任）の遵守が新たな階層的関係を生み出していると論じている（De Neve 2009）。

38) T E Aでのヒアリングの際に入手した資料によると、日本へのサプライヤーは5社ある。すべてホームテキスタイル（病院用）である。

39) 労働組合に関しては、太田 2013, を参照されたい。数多くの労働組合があるが、組織率はきわめて低い（S A V Eでのヒアリングによると、労働組合の数は32、労働者の組織率は4%）。

の社会政策と市場の力の双方が働いたからである。なかでも積極的にハイロードへの道を追求しているのは、ティルプール輸出業者組合（T E A）である。ティルプール輸出ニットウェア産業団地（T E K I C : Tirupur Export Knitwear Industrial Complex）、内地コンテナ倉庫、パブリック・スクール、ネタジー・アパレルパーク（N A P : Netaji Apparel Park）⁴⁰⁾、N I F T - T E A ファッション研究所（NIFT-TEA Fashion Institute）= N I F T - T E A ニットウェア・ファッションカレッジ⁴¹⁾、インド・ニットフェア、等をあいついで設立しただけでなく、労働組合とN G O を巻き込んでティルプール・ステーキホルダー・フォーラム（T S F）を立ち上げ労働者の待遇改善に努めている。いずれも政府を巻き込んだ制度づくりである。ほとんどすべてのテキスタイル・ガーメント関連の主要政府機関もコインバトールとティルプールにオフィスや出先機関を設置している。主要なものでは、アパレル輸出促進評議会（A P E C）ティルプール支部、繊維委員会（Textile Committee）のティルプール支部とコンバトール支部、南インド繊維研究所（S I T R A : South India Textile Research Association）、繊維省が設立・運営しているサルダール・ヴァラッパイー・パテル国際繊維・経営大学院大学（Sardar Vallabhbhai Patel International School of Textiles & Management）、小規模工業開発銀行（S I D B I）、小規模工業開発公社（S I D C O）などがある。また有力な現地N G O として女性のエンパワメントに重点を置いた活動を展開しているS A V E（Social Awareness & Voluntary Education）などがある⁴²⁾。

40) ネタジー・アパレルパークはニューティルプールに2005年に開設されたワールドクラスのアパレルパークである。220エーカーの広さがある。T E A から入手した資料によると、2014年2月時点で56社が入居している。このうち外資系工場が2社ある（イタリアとノルウェーの企業）。製品はすべて輸出されている。

41) N I F T は全国ファッション技術研究所（National Institute of Fashion Technology）の略称である。中央政府の機関である。1997年に設立された、N I F T - T E A ファッション・カレッジの各教室の入り口には、当機関設立に献金した代表的企業の名称が入った表札がかかっている。皆大手の輸出企業である。デザイナーの養成学校である。

42) S A V E は1993年に設立されたN G O である。設立当初は児童労働問題に取り組んでいたが、

このように、現在ハイロードへ向けての様々な自己努力が継続している。将来を展望することは容易ではないが、大規模な統合型企業が生み出されてきたことは、ティルプールの今後を展望するにあたって示唆的である⁴³⁾。代表的な企業グループとして、イーストマン・グループ (Eastman), K.P.R.ミルズ (K. P. R. Mills), ポピーズ・グループ (Poppys), S.P.アパレル (S. P. Apparel), セントウイン・グループ (Centwin) が挙げられる。これらの企業は年間売上高「10億ルピー」を超える企業グループである(<http://en.wikipedia.org/wiki/Tirupur>)。最大の企業グループはイーストマン・グループである。年間売上高は2億5,000万ドルにのぼる(2012年度)。ティルプールだけでなく、インド最大のニット衣服輸出業者である。Tommy Hilfiger, Quick Silver, Caribbean Joe, Diesel, Guru, Timberland, DKNY, Outrageといったグローバル・ブランドのサプライヤーであり、またMarks & Spencer, Next, Mothercare, Metro Group, Calvin Klein, GAP, JC Penny, Zellersといった小売業者へのサプライヤーである。染色、服地のフィニッシング、プリンティング、紡績、デザイン・サンプリング、刺繍、ニットイングのすべてをひとつの工場内で行う統合型企業である (<http://www.eastmanexports.com/>)。また輸出を担当するイーストマン・エクスポート社 (Eastman Exports) とは別のイーストマン・クロージング社 (Eastman Clothing) は国内市場向けに販売を行っているが、トミー・フィリヒガーとフランチャイズ契約を結んでいる⁴⁴⁾。ポピーズ・グループも紡績、ニットイング、加工、デザイン、縫製、フィニッシング、ラベル張り、

現在では主に女性のエンパワメントに取り組んでいる。職員の大半は女性であり、かつダリットである。またSAVEが中心となって「人民フォーラム (Tirupur People's Forum)」が設立されている。

43) 2000年に発表された繊維産業政策 (National Textile Policy) によって、従来小規模企業だけに留保されてきたガーマメント産業が規制緩和された。ついで2005年に、ニットウェア生産に対する小規模留保措置も廃止された。小規模ニットウェア企業クラスターとして成長してきたティルプールの近年の変化は、こうした繊維産業の自由化政策が影響している。繊維産業の自由化政策は、2004年度末をもって廃止された多国間繊維協定 (M F A) へのインド政府の対応策である。

44) <http://articles.economictimes.indiatimes.com/2010-03-22/news/>

梱包のすべてを行う統合型企業である。年間売上高は7,000万ドルである。Hanes, Ralph Lauren, Harley Davidson, Caretpilla, M&M, Domino's Pizza, 等グローバル・ブランドのサプライヤーである。ポピーズ・グループの総帥はA. サクティヴェル (A. Sakthivel) であるが、彼はT E Aの創立以来から会長職にある。業界を代表する人物である(<http://www.poppysonline.com/>)⁴⁵⁾。イーストマン・グループの輸出ビジネスへの参入は1983年(1975年に小さな染色企業として創業した)、またポピーズ・グループの設立も1973年と両社ともかなりの歴史を持っているが、これら企業とは対照的なのはK.P.R.ミルズ社である。同社も紡績、職布、衣服、染色・漂白、コンパクトニングのすべてを手がける垂直統合型企業であるが、1983年コインバトールにテキスタイル (weaving) 企業として出発した。その後紡績部門を設立し、最後に衣料部門に進出した。統合企業としての設立は2003年である。テキスタイル企業から統合型企業へと成長した事例である(<http://www.indiainfoline.com>)。こうした統合型企業はすべてO D Mサプライヤーである。統合型企業の「再現」は、経営の近代化、機械設備の近代化、デザイン=ファッション教育の重視といった動きを伴っている。農民から労働者へ、そして労働者から資本家へと転進したガウンダー型の小規模企業クラスターの姿は、今後ともアップグレードへの道を選択するとしたならば、将来大きく変貌する可能性がある。他方、ニットウェアの縫

45) なおイーストマン・グループとポピーズ・グループおよびプレム (Prem) グループは姻戚関係を結び、企業間の結合を進めている (<http://articles.economictimes.indiatimes.com/2010-03-22/news/>)。プレム・グループは、1984年に100%綿製品の縫製だけを行う企業として出発した。当時の雇用者数は100人であった。すべてのサプライヤーに対して「社会的責任 (SA: Social Accountability)」を要求するスイスのマブローク社 (Mabrouc SA) の求めに応じて、プレム・グループはSA8000認証を獲得した。SA8000は、産業の上流にまで遡ってILOの最低年齢労働基準を満たすものである (すなわち、18歳未満の児童労働を雇用しない)。現在ではプレム・グループは綿紡績、ニットイング、染色、裁断・縫製、刺繍、プリンティングまで取り扱う垂直統合企業であり、すべての工程でILO基準を満たしている。プレム・グループが推進している「企業の社会的責任制度政策 (Social Accountability Systems Policy)」は、ILOの研究の中で一つの成功事例として言及されている (Rogovsky & Sims 2002: pp. 111-113)。なおマブローク社 (Mabrouc SA) の現在の企業名はスイッチャー社 (Switcher SA) である。

製工程は依然として低賃金出稼ぎ労働者に依存しているだけでなく⁴⁶⁾、ガーメント部門を取り巻いている、直接輸出に結びついていない職布産業、紡績産業、染色・漂白産業では依然として児童労働、スマンガリ制度、出稼ぎ労働者、債務労働者といった低賃金労働に大きく依存している。

ティルプール市には紡績工場はないが⁴⁷⁾、ティルプールの経営者は周辺のディンディグル、カルール（後進地域のために政府の補助金が得られる）に125の紡績工場を設立している（APEC 2009: 190）。また現在のところ輸出企業に限定されているが、職布工場への多角化を進める動きもある。職布工場もティルプールではなく、現時点ではカルール、サーレム、チェンナイ、パラダムから購入している（APEC 2009: 194）。特筆すべきは、ティルプール近郊のパラダム市（ティルプールから15キロメートル。図3参照）に、2007年にパラダム・ハイテク・ウイービングパーク（P H W P: Palladam Hi-Tech Weaving Park）が設立されたことである。インドで繊維省が手がけた、最初でかつ最大の統合テキスタイルパークである⁴⁸⁾。敷地面積は65エーカーの広さがあり、P P Pベースで設立された。力織機（パワーloom）クラスターである。ガウンダー・カーストのセンチル・クマール（Senthil Kumar）氏が会長・社長を勤めている。入手した資料によると、105にのぼる小中規模の職布企業（個人）がシェアホルダーである。

46) S A V Eでのヒアリング（Ms. Viyakula Mary）によると、ガーメント企業で働く労働者のうち80％は出稼ぎ労働者である。このうちローカルな（タミル・ナドゥ州の）出稼ぎ労働者は20％であり、残りの80％はケーララ州、アーンドラ・プラデーシ州、オリッサ州、ビハール州、チャッティスガール州、マニプル州、メガラヤ州の7つの州から来ている。縫製、アイロンがけ、検品作業に携わっているが、どの工程も熟練労働を必要としない。またメガラヤからの出稼ぎ労働者はすべて女性であり、会社が提供する寮で生活をしている。

47) 紡績に関しては、1997年ディンディグル（Dindigul）市にタミル・ナドゥ紡績工場協会（T A S M A: Tamil Nadu Spinning Mills Association）が設立された。2013年3月時点での会員数は505社であるが、大半はティルプール県周辺に集まっている（コインバトール県101社、ディンディグル県88社、ティルプール県79社、エローデ県70社）（TASMA 2013）。コングナドのスピナーたちが作った協会であるといえよう。キャプティブ電力として風力を使用しているため、ディンディグル、パラダム、ティルプール県ドラブールムあたりでは所狭ましと風車が立ち並び異様な風景を目にすることができる。

48) テキスタイルパークの開発の概要と特性については、宇根 2011；藤森 2013b、を参照されたい。

全部で90の区画があり，6,000人の雇用創出が目指されている。ヒアリングを行った広報担当のS. クマール氏によると，PHWPは「近隣で仕事をしていた貧しいガウンダーの職布工（weaver）の生活を向上させる」ことを主要目的にしているとのことであった。新しい機械を購入するため，資金の50%が補助されている⁴⁹⁾。

繁栄するティルプールのニットウェア・クラスターは，クラスター周辺での目に見えない澱（インフォーマル・セクターの労働力）の上に築かれた城郭のようにも見える。この城郭の構造はティルプールだけの現象ではなく，インド全土で広く見られるものである点に注目したい⁵⁰⁾。

49) 2014年2月の訪問時点で操業していた工場数は6工場であった。このうち職布（パワールーム）工場は4工場で，残りの2工場はガーメント工場とベッド・リネン工場であった。職布工場では，エアジェット織機（日本製・津田駒工業），レピア織機（イタリア製），スルザー織機（スイス製）の3種類の輸入機械が使用されている。

50) 例えば，Das 1996; Unni and Scaria 2009; Hirway 2011，を参照されたい。

〈参考文献〉

《邦文》

- 内川秀二 2013. 「インドにおける農工連関」『アジ研ワールドトレンド』 5月号。
- 宇根義己 2011. 「インドにおけるテキスタイルパークの開発と立地特性」『広島大学現代インド研究—空間と社会』 Vol. 1: 47-58.
- 絵所秀紀 2014. 「東南アジアにおけるテキスタイル&アパレル産業のダイナミクス—予備的分析枠組み—」『経済志林』 第81巻第2・3・4号。
- 太田仁志 2013. 「ティルプルアパレル産業の労使関係」『アジ研ワールドトレンド』 5月号。
- 重松伸司 1982. 「南インドの右手・左手集団と祭礼騒擾—カースト伝承と儀礼を中心に—」『国立民族学博物館研究報告』 第7巻2号。
- 藤田幸一 2012. 「インド・タミルナードゥ州ティルプール市における縫製業—予備調査報告と今後の研究課題—」内川秀二編『インドにおける農工連関』アジア経済研究所。
- 藤田幸一・M.ジェガディーサン 2013. 「ティルブルの出稼ぎ労働者」『アジ研ワールドトレンド』 5月号。
- 藤森梓 2102. 「現代インドにおけるアパレル産業クラスターの一考察—パンジャブ州ルディヤーナの事例を通して—」内川秀二編『インドにおける農工連関』アジア経済研究所。
- 藤森梓 2013a. 「インドにおけるアパレル・クラスターの現状—ルディアーナとティルブルのケース・スタディを通して—」『アジ研ワールドトレンド』 5月号。
- 藤森梓 2013b. 「経済自由化期におけるインド・アパレル産業の諸相—アパレル産業クラスターにおける小規模事業所の状況を中心に—」水島司編『激動のインド（第1巻）変動の行方』日本経済評論社。
- 柳澤悠 2014. 『現代インド経済—発展の淵源・軌跡・展望—』名古屋大学出版会。

《英文》

- Abernathy, Frederick H., John T. Dunlop, Janice H. Hamilton, and David Weil 1999. *A Stitch in Time: Lean Retailing and the Transformation of Manufacturing—Lessons from the Apparel and Textile Industries*, New York & Oxford: Oxford University Press.
- AEPC (Apparel Export Promotion Council) 2009. *Indian Apparel Clusters: An*

- Assessment*, New Delhi: AEPC.
- APITCO 2009. *Diagnostic Study Report: Engineering Cluster*, Coimbatore, Tanilnadu. (<http://www.dicstoc.com/docs/68382530>)
- Arnold, Calroline E. 2010. "Where the Low Road and the High Road Meet: Flexible Employment in Global Value Chains," *Journal of Contemporary Asia*, 40-4: 612-637.
- Arnold, Dennis and Kevin Hewison 2005. "Exploitation in Global Supply Chains: Burmese Workers in Mae Sot," *Journal of Contemporary Asia*, 33-3: 319-340.
- Baker, Christopher John 1984. *An Indian Rural Economy 1880-1955: The Tamilnad Countryside*, Oxford: Clarendon Press.
- Bagchi, Amiya Kumar ed. 1999. *Economy and Organization: Indian Institutions under the Neo-liberal Regime*, New Delhi, Thousand Oaks, and London: Sage Publications.
- Banerjee, Abhijit and Kaivan Munshi 1999. "Market Imperfections, Communities and the Organization of Production: an Empirical Analysis of Tirupur's Garment-Export Network." (<http://www.yale.edu/egcenter/>)
- Banerjee, Abhijit and Kaivan Munshi 2004. "How Efficiently is Capital Allocated: Evidence from the Knitted Garment Industry in Tirupur," *Review of Economic Studies*, 71: 19-42.
- Bhattacharya, Uttam Kumar 1999. "Clouds 'in the Making' of an Industrial District?: A Note on 'The Knitwear Cluster of Tiruppur'," in Bagchi ed. 1999.
- Br.MSME-Development Institute (Ministry of MSME, GOI) No Date. *Brief Industrial Profile of Tiruppur District* (www.msmedi-chennai.gov.in).
- Brusco, Sebastiano 1982. "The Emilian Model: Productive Decentralization and Social Integration," *Cambridge Journal of Economics*, 6: 167-184.
- Carswell, Grace and Geert De Neve 2013. "From Field to Factory: Tracing Transformations in Bonded Labour in the Tiruppur Region, Tamil Nadu," *Economy and Society*, 42-3: 430-454.
- Cawthorne, Pamela M. 1995. "Of Networks and Markets: the Rise and Rise of a South Indian Town, the Example of Tiruppur's Cotton Knitwear Industry," *World Development*, 23-1:43-56.
- Chari, Sharad 2000. "The Agrarian Origins of the Knitwear Industrial Cluster in Tiruppur, India," *World Development*, 28-3: 579-599.

- Chari, Sharad 2004a. "Provincializing Capital: the Work of an Agrarian Past in South Indian Industry," *Comparative Studies in Society and History*, 46-4: 760-785.
- Chari, Sharad 2004b. *Fraternal Capital: Peasant-Workers, Self-Made Men, and Globalization in Provincial India*, Stanford: Stanford University Press.
- Crinis, Vicki 2010. "Sweat or No Sweat: Foreign Workers in the Garment Industry in Malaysia," *Journal of Contemporary Asia*, 40-4: 589-611.
- Damodaran, Harish 2008. *India's New Capitalists: Caste, Business, and Industry in a Modern Nation*, Houndmills & New York: Palgrave Macmillan.
- Das, Keshab 2005. "Industrial Clustering in India: Local Dynamics and the Global Debate," in Das ed. 2005.
- Das, Keshab ed. 2005. *Indian Industrial Clusters*, Hants and Burlington: Ashgate.
- Das, Keshabananda 1996. "Flexibility Together: Surviving and Growing in a Garment Cluster, Ahmedabad, India," *Journal of Entrepreneurship*, 5-2: 153-177.
- De Neve, Geert 1999. "Asking for and Giving *Baki*: Neo-Bondage, or the Interplay of Bondage and Resistance in the Tamilnadu Power-loom Industry," in Jonathan P. Perry, Jan Breman, and Karin Kapadia eds., *The World of Indian Industrial Labour*, New Delhi, Thousand Oaks, and London: Sage Publications.
- De Neve, Geert 2009. "Power, Inequality and Corporate Social Responsibility: the Politics of Ethical Compliance in the South Indian Garment Industry," *Economic and Political Weekly*, May 30.
- De Neve, Geert, and Grace Carswell 2011. *From Field to Factory: Tracing Transformation on Bonded Labour in the Tiruppur Region, Tamil Nadu*, Manchester Papers in Political Economy, Working Paper No.1. ([http://www/socialsciences.manchester.ac.uk/cs@e](http://www.socialsciences.manchester.ac.uk/cs@e))
- Egan, Mary Lou and Ashoka Mody 1992. "Buyer-Seller Links in Export Development," *World Development*, 20-3: 321-334.
- Erkman, Suren and Ramesh Ramaswamy No Date. *Applied Industrial Ecology—A New Platform for Planning Sustainable Societies*, Resource Optimization Institute (www.roionline.org/books/industrial%20ecology_chapter05_Tirupur.pdf)
- FWF (Fair Wear Foundation) 2007. *The New Development in Tirupur*. (www.fairwear.org)

faiwear.org)

- Gereffi, Gary 1999. "International Trade and Industry Upgrading in the Apparel Commodity Chain," *Journal of International Economics*, 48: 37-70.
- Gereffi, Gary and Stacey Frederic 2010. *The Global Apparel Value Chain. Trade and the Crisis: Challenges and Opportunities for Developing Countries*, Policy Research Working Paper 5281, Washington: The World Bank.
- Gibbon, Peter 2003. "The African Growth and Opportunity Act and the Global Commodity Chain for Clothing," *World Development*, 31-11: 1809-1827.
- Gibbon, Peter 2012; "AGOA, Lethotho's 'Clothing Miracle' & the Politics of Sweatshops," *Review of African Political Economy*, 30-96: 315-320.
- Heyer, Judith 2010. "The Marginalisation of Dalits in a Modernising Economy," in Barbara Harriss-White & Judith Heyer eds., *The Comparative Political Economy of Development: Africa and South Asia*, London & New York: Routledge.
- Heyer, Judith 2012. "Labour Standards and Social Policy: A South Indian Case Study," *Global Labour Journal*, 3-1: 91-117.
- Heyer, Judith 2013. "Integration into a Global Production Network: Impacts on Labour in Tiruppur's Rural Hinterland," *Oxford Development Studies*, 41-3: 307-321.
- Hirway, Indira 2011 *Restructuring of Production and Labour under Globalization: A Study of the Textile and Garment Industry in India*, New Delhi: International Labour Organization.
- Humphrey, John and Hubert Schmitz 1995. *Principles for Promoting Clusters & Networks of SMEs*, UNIDO Small and Medium Enterprises Programme No. 1, UNIDO.
- Humphrey, John and Hubert Schmitz 2010. "How does Insertion in Global Value Chains affects Upgrading in Industrial Clusters?" *Regional Studies*, 36-9: 1017-1027.
- Jayakumar, P. B. No Date. "Indian Textile: Long Winter in Knitwear Capital," *Emerging Market Insight*: 25-29. (<http://invstments.miraeasset.us>)
- Jegadeesan, Muniandi & Kouichi Fujita 2014. "Knitted Together: The Life of Migrants in Tiruppur Garment Cluster," in Uchikawa ed. 2014.
- Krishnaswami, C. 1989. "Dynamics of Capitalist Labour Process: Knitting Industry in Tamil Nadu," *Economic and Political Weekly*, June 17.
- Kumar, Mahesh N. 2001. *Diagnostic Study SME: Motors and Pumps Cluster*

- Coimbatore (Tamil Nadu)*, UNODO.
- Kumar, Suresh D. & Koichi Fujita 2014. "Industrial Growth and Indian Agriculture: Insights from Two Villages Near Tiruppur, Tamil Nadu," in Uchikawa ed, 2014
- Murthy, M. R. and Satyaki Roy 2010. *SME Clusters in India: Identifying Areas of Intervention for Inclusive Growth*, ISID.
- Nadvi, Khalid 1995. *Industrial Clusters and Networks: Case Studies of SME Growth and Innovation. Case Study 3: The Knitwear Cluster of Tiruppur, India*. UNIDO Small and Medium Industries Programme. (www.unido.org)
- Nadvi, Khalid and Hubert Schmitz 1998. "Industrial Clusters in Less Developed Countries: Review of Experiences and Research Agenda," in Philippe Cadene and Mark Holmstrom eds., *Decentralized Production in India: Industrial Districts, Flexible Specialization, and Employment*, New Delhi, Thousands Oaks, and London: Sage Publications.
- Nagarajan, R. 2010. "Earnings and Social Protection: An Econometric Analysis of Informal Sectors of Engineering Industry in Coimbatore, Tamil Nadu," *The IUP Journal of Applied Economics*, IX-2: 126-143.
- Neeta, N. 2002. "Flexible Production, Feminization and Disorganization: Evidence from Tiruppur Knitwear Industry," *Economic and Political Weekly*, May 25.
- Ota, Hitoshi 2014. "Tiruppur's Labour Market on the Move: An Examination of its Industrial Relations with Special Focus on the Institutional Actors in the Apparel Industry," in Uchikawa ed. 2014.
- Pillai, P. Mohanan 2000. "Industrial Clusters under Duress: Coimbatore Pump Manufacturers and Liberalization," *Economic and Political Weekly*, November 25.
- Piore, Michael J. and Charles F. Sabel 1984. *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, New York: Basic Books (山之内靖・永易浩一・石田あつみ『第二の産業分水嶺』筑摩書房).
- Rogovsky, Nikolai & Emily Sims 2002. *Corporate Success through People: Making International Labour Standards Work for You*, Geneva: International Labour Office.
- Roy, Satyaki 2009. *Garments Industry in India: Lessons from Two Clusters*, ISID Working Paper No. 2009/01. (<http://isid.org.in>)
- SAVE (Social Awareness & Voluntary Education) No Date, "Need Assessment

- Study on Living Conditions of Migrant Workers and their Vulnerability to AIDS” (<http://www.savengo.org/>).
- Schmitz, H and P. Knorringer 2010. “Learning from Global Buyers,” *The Journal of Development Studies*, 37-2: 177-205.
- Sengenberger, Werner and Frank Pyke 1992. “Industrial Districts and Local Economic Regeneration: Research and Policy Issues,” in F. Pyke and W. Sengenberger eds., *Industrial Districts and Local Economic Regeneration*, Geneva: International Institute for Labour Studies.
- Singh, K. S. 1999. *The Scheduled Castes*, Revised edition, Calcutta, Chennai, Delhi, & Mumbai: Oxford University Press.
- Singh, Navsharan & Mrinalini Kaur Sapra 2007. “Liberalization in Trade and Finance: India’s Garment Sector,” in Barbara Harriss-White & Anushree Sinha eds., *Trade Liberalization and India’s Informal Economy*, New Delhi: Oxford University Press.
- Solidaridad 2012. “Understanding the Characteristics of the Sumangali Scheme in Tamil Nadu Textile & Garment Industry and Supply Chain Linkages, Fair Labour Association” (www.fairlabor.org; www.solidaridadnetwork.org).
- Srinivas, Sampath 2000. *Case of Public Interventions, Industrialization and Urbanization: Tirupur in Tamil Nadu, India*. The World Bank. Urban Partnership Background Series 8.
- Swaminathan, Padmini and J. Jeyaranjan 1999. “The Knitwear Cluster in Tiruppur: an Indian Industrial District in the Making?” in Bagchi ed. 1999.
- TASMA (Tamilnadu Spinning Mills Association) 2013. *Annual Report 2012-2013*.
- TEA (Tirupur Exporters’ Association) 2014. *Tirupur Cluster—A Success Story*.
- Tewari, Meenu 2005a. *Post-MFA Adjustments in India’s Textile and Apparel Industry: Emerging Issues and Trends*, ICRIER Working Paper No. 167.
- Tewari, Meenu 2008. “Varieties of Global Integration: Navigating Institutional Legacies and Global Networks in India’s Garment Industry,” *Competition & Change*, 12-1: 49-67.
- Textiles Committee 2013. *National Household Survey 2011 Market for Textiles and Clothing*, Mumbai: Textiles Committee.
- TPFORUM (Tirupur People’s Forum for Protection of Environment & Labour Rights) 2011. *Research and Documentation* (<http://www.tpfprum.in/>)

research.html).

- Uchikawa, Shuji 2012. “The Development of Apparel Industrial Cluster in India: a Comparison between Ludhiana and Tirupur,” in Uchikawa ed., *The Linkage between Agriculture and Industry in India*, IDE.
- Uchikawa, Shuji ed. 2014. *Industrial Clusters, Migrant Workers, and Labour Markets in India*, IDE-JETRO, Houndmills : Palgrave Macmillan,
- UNIDO, No Date. “Case Study of Tirupur” ([www.unido.org/fileadmin/import/41692_Dynamic City.doc.CaseStudyTirupur_Rangarajan.pdf#search](http://www.unido.org/fileadmin/import/41692_Dynamic%20City.doc.CaseStudyTirupur_Rangarajan.pdf#search))
- Unni, Jeemol and Suma Scaria 2009. “Governance Structure and Labour Market Outcomes in Garment Embellishment Chains,” *The Indian Journal of Labour Economics*, 52-4: 631-650.
- Vijayabaskar, M. 2002. “Dimensions of Children’s Work in the Cotton Knitwear Industry in Tiruppur,” *The Journal of Labour Economics*, 45-3: 561-576.
- Vijayabaskar, M. 2005. “Flexible Accumulation and Labour Markets: Case Study of the Tiruppur Cluster,” in Das ed.2005.
- Vijayabaskar, M. 2011. “Global Crisis, Welfare Provision and Coping Strategies of Labour in Tirupur,” *Economic and Political Weekly*, May 28.
- Vijayabaskar, M. 2014. “Caste as Social Capital: the Tiruppur Story,” *Economic and Political Weekly*, March 8.

(本稿は、科学研究費基盤研究（B）アジアにおける日中印の競争、協力と相互依存（代表者：絵所秀紀），および科学研究費基盤研究（B）インドの産業発展と日系企業（代表者：佐藤隆広）の研究成果の一部である）

Formation and Development of the Knitwear
Cluster in Tirupur, Tami Nabu, India
—With a Review of Fieldwork Researches—

Hideki ESHO

《Abstract》

Tirupur is the most representative cotton knitwear cluster in India. It is estimated that about 80 percent of the total cotton knitwear exports from India come from Tirupur. The development of Tirupur as an export center of knitwear began in the early 1980s. Before 1980, Tirupur was a knitwear cluster for the domestic market. The transformation of Tirupur from a domestic-market-oriented cluster to an export-market-oriented cluster has accompanied the change of firm groups from the Chettiar caste to the Gounder caste, the change from composite mills to decentralized small and medium mills, and the change from hourly payment to piece-rate payment to workers. A large number of fieldwork-based research studies focusing on this new rise of Tirupur as an export cluster has appeared. In this paper, we review these studies to trace the development trajectory of Tirupur since the 1980s up to today, and assess the development possibilities of the “high-road” in the future.