

「バブル前夜—岐路に立つラオス」

ラオス専門家派遣事業 (Market Access Support Program for CLMV)

ラオスは今、「バブル前夜」だそうです。中間所得層が増えつつあり、目先の利く人は不動産購入、住宅の建築にすでに着手しています。私もラオス人の通訳さんに「ラオスに土地を買って家を建てたらどうですか？数年後には価格が倍以上になりますよ」とアドバイスをされました。



バターケーキがケース一杯に飾ってある雑貨屋
お隣は新築中

また、これまで手が届かなかった乗用車を購入する人も増えているようで、首都ビエンチャンでは徐々に渋滞も起きています。ビエンチャンには信号もほとんどなく、バス、電車などの公共交通機関も整備されておらず、今のうちに都市整備の手を打たなければ、近い将来、慢性的渋滞に悩まされることは目に見えています。

近代化の波が押し寄せている一方、伝統文化も残っています。ラオスの女性は職場など公的な場には「シン」と呼ばれる巻きスカートを身につけていきます。20代前半の女性でも20枚以上のシンを持っており、TPOに合わせてシンとオーダーメイドのトップをコーディネートしておしゃれをするのが常識だそうです。シンの模様にも流行があり、今年はレトロ柄がリバイバルしているとのことでした。ちなみに男性は周囲の女性(母親や妻)に洋服を買ってもらう人が大半だそうです、女性の華やかさ・お洒落な雰囲気と比べると見劣感はありません。



ショールの使い方を実演

今回のラオス訪問はカンボジア、ラオス、ミャンマー、ベトナム (CLMV) を対象とした日本市場参入サポート事業の一環で、1月15日から21日まで、瀧勝巳氏(タキカツミアンド プロデューサーズ主宰)とビエンチャン、古都ルアンパバーンの地元企業計11社を視察しました。訪問企業はテキスタイルの企業が中心で、どこも天然染料を使い、手染め・手織りの大変手間がかかる商品を丁寧に作っていたのが印象的でした。例えば大判の手織りシルクスカーフで100米ドル近くするのですが、手織り工房見学をした後ではあれだけの手間暇がかかっていればそれに見合うだけの価格だなと納得です。

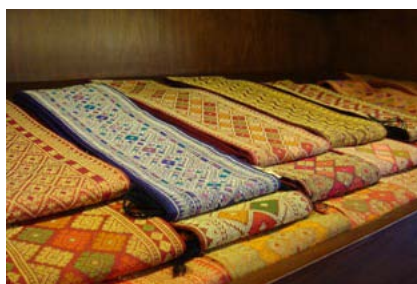
瀧氏には19日に「日本市場参入へのタイ企業の事例紹介」「ラオス企業の日本市場へのアプローチ」をテーマに地元企業向けに講演もしていただきました。参加者からは「自分の商品の価値を認めてくれる日本企業とはどのような企業か」「“Only One”のラオス製品を売り込んでいきたい」などの声が挙がり、大好評終わりました。セミナーの様子は地元英字紙「ビエンチャン・タイムズ」にも取り上げられました。



糸を天日干し



瀧氏も指摘していたのですが、日本ではまだまだ「アセアンの商品＝安い」という思い込みがあるように思います。ラオスの布製品はナチュラルなハンドメイドが中心です。大量生産・大量消費には向いていませんが、一つ一つに個性があり、化学染料を使っていないなど、製品の特性を理解してもらえれば日本のマーケットに浸透する可能性は十分もっているのではないのでしょうか。



「ハレの日」用織物、パーピアン



川辺のカフェ。天井の布が
かわいい



車が通れない橋を渡って手織り
工房のある村へ。板の隙間から谷
底が見えてかなり怖いです…

バブルの足音が近づいているラオスは今まさに、伝統的な社会と産業化をどのように融合させていくかという岐路に立っています。ラオス政府には個性を生かした国づくりと長期ビジョンが求められますが、日本アセアンセンターも微力ながらお手伝いができるのではないかと考えさせられました。(YR)