

〈つけ関係〉がまわす市の経済

——カメルーン北部ンガウンデレにおけるウシ商人の商慣行を事例に——

新 川 ま や *

Juggling Markets Through Credit Relationships: Economic Practices of Cattle Traders in Ngaoundéré, Northern Cameroon

ARAKAWA Maya*

This study examines how cattle traders in the cattle markets of Ngaoundéré, northern Cameroon, continue to conduct business despite the uncertainties and frequent defaults associated with credit-based transactions. It investigates two forms of credit relationships (nyamaande in Fulfulde) that sustain everyday market transactions.

While previous studies often portray credit as a one-directional loan carrying a high risk of default, this study highlights a mutual and flexible system of credit transactions. The article identifies two major forms of credit: the first is linked to commercial transactions, while the second is based on personal monetary assistance. In both forms, traders are simultaneously creditors and debtors, thus forming interlocking cycles of debt and credit within the markets.

These arrangements not only allow deferral of payments but also enable traders' temporary mobilization of others' capital as if it were their own. This system generates profit even in saturated markets and frames the cattle markets as an economic safety net. By maintaining these credit ties, traders engage in jonglage (strategic juggling of debts), in which full repayment is less of a concern. This study argues that the sustainability of these credit ties lies not in collectively built systems of mutual aid to mitigate risk, but in traders' tactical know-how in negotiating and adjusting relationships, which in turn shapes the everyday functioning of the markets.

1. は じ め に

西・中部アフリカの商業世界では、信用に基づく取引が日常的かつ活発に行なわれてきた。たとえば、西アフリカのムスリム商業民について論じた坂井 [2003] によれば、西アフリカ

* 京都大学大学院アジア・アフリカ地域研究研究科, Graduate School of Asian and African Area Studies, Kyoto University

2025年6月24日受付, 2025年10月10日受理

内陸地域¹⁾では、信用貸しや委託販売を基盤とした卸売りの慣習が確立しており、交易拠点間での商品や資本の貸し借りを通じて、遠隔地間の交易が円滑に行なわれてきたという〔坂井2003: 136-138〕。このような信用に基づく取引慣行は、西・中部アフリカの内陸地域における主要な交易品のひとつであったウシの交易においても例外ではない。実際、ウシの前渡し取引は、アフリカ東西を問わず広くみられ、ウシの商取引における特徴的な経済慣行のひとつとされている〔たとえば、Cohen 1965; Quarles 1999; Quarles and Zaal 2004; Mahmoud 2008〕。

カメルーン北部に位置する都市ンガウンデレ (Ngaoundéré) は、中部アフリカ地域におけるウシ流通の一大拠点であり、その周辺には多数のウシ市が立つ。こうした市では、現金による即時決済と並行して、信用取引や金銭の融通といった〈つけ関係〉が広く展開されている。ンガウンデレのウシ商人たちはこの関係について、「市で金を喰われたことのない商人なんていない」「つけは危険だ。たとえ相手が父親であっても、最後には金を全部喰われてしまう」と語る。こうした言葉からは、つけが取引の不安定さやままたまなさと結びついていることがわかる。

では、なぜ商人たちは支払いや回収が不安定なつけ関係を選び、続けるのだろうか。本稿では、ウシ市における取引のしくみと、地域の社会的・経済的状况に関する分析を手がかりに、この問いをあきらかにする。

1.1 ウシ市における信用取引

以下では、サハラ以南アフリカのウシ市における信用取引、とりわけ売り手と買い手の間で生じる「つけ」が、これまでどのように論じられてきたかを整理し、本稿の視点を述べる。西アフリカに位置するナイジェリア・イバダンにおける信用取引のしくみを論じた Cohen [1965] は、ウシ市の信用取引が、市の外に広がる社会・文化的枠組みに組み込まれていることを指摘している。イバダンでは、主に3つの異なるエスニック・グループの商人がウシ流通に関与しており、そのなかで「主人 (landlord, ハウサ語で mai gida)」と呼ばれるハウサ商人が、北方からウシを売りに来るフルベ (後述) 商人と、ヨルバの肉屋商人との間に立ち、信用取引を仲介するブローカーとしての役割を果たしていた。彼ら「主人」は、イバダンにおいてよそ者であるフルベ商人に宿や食事を提供し、また肉屋商人による支払いの不履行時にはそのつけを肩代わりするなど、信用取引の安全弁となっていた [Cohen 1965: 10-11]。さらに、彼らは地区長 (Chief of the Quarter) や地元の政治的権力者でもあり、ウシ市の取引は地域の政治構造とも密接に結びついていたという [Cohen 1965: 11-12]。

また、Mahmoud [2008] は、東アフリカ・ケニアの事例を取り上げ、信用システムと貸し倒れのリスクへの商人たちの対応に焦点を当てている。供給地である北ケニアの商人の約

1) 坂井 [2003] は文中でこれを「西スーダン」として特定している。

97%は消費地ナイロビの卸売商人に対してウシをつけ販売しており、送金や代金回収のリスクが主要な課題になっているという [Mahmoud 2008: 568]。送金段階での盗難や詐欺によって多額の損失が発生することもあり、商人たちは信頼できる人物のネットワークを用いた独自の送金システムを構築した。たとえば、ナイロビの売上金を小売商人や古着商人など移動型の商人に託し、彼らを通じて北ケニアの商人パートナーに現金を届けるしくみである。これは、知人や同じエスニック・グループの商人を介するため安全性が高く、銀行送金と比べても低コストで済む方法として機能しているという [Mahmoud 2008: 573-575]。

このように Cohen と Mahmoud による研究は、属性の異なる他者との取引に伴うリスクや、ウシの長距離輸送取引に伴う不確実性に注目し、それらを軽減するローカルな取引システムの存在をあきらかにした。しかしながら、これらの研究は、信用取引を主としてリスクの観点から描き、その軽減策を論じることに主眼を置いてきた。そこでは信用取引がしばしば売り手から買い手への一方向的な貸与関係として整理されるため、たとえ不履行や盗難による支払いの失敗が頻発しても、なぜ商売が大きく破綻せず続いていくのか、という点は十分に描かれてこなかった。そこで本稿では、信用取引を単発の取引ではなく、商人たちの間で循環する関係として捉えることで、その不確かさやリスクを超えて、むしろ市をまわす積極的な意義をあきらかにすることを目指す。

さらに、既存研究はいずれも、「cattle market」を分析対象とし、取引の円滑化を実現する要因を、社会的・制度的ネットワークや共有された規範といった市の取引の外部にある枠組みに求めてきた。こうした視点は、ウシ市を地域社会の制度や規範に組み込まれたものとして理解するうえで有効であったが、他方で、取引の円滑化がいかに取引の現場で立ち現れるのか、という点には十分に焦点が当てられてこなかった。本稿では、後に詳述するように、誰が誰に貸し、誰から借りるのかといったつけの融通や、商人たちの織りなす関係に注目することで、こうしたやりとりそのものが市をかたちづくり、市をまわす仕組みを生みだしていることを示したい。すなわち、市とは、前提として存在する制度的枠組みではなく、人びとの具体的なやりとりや関係から立ち上がり、そのたびに異なる輪郭をもって現れるような動的な場として捉える必要がある。

1.2 市場 (market place) における取引関係、バザール経済

本稿ではウシ市の取引について、商人間のやりとりや取引関係に注目して議論を進めていく。ここで参照するのは、^{いちば}市場 (market place) における商取引の具体的な慣行や人間関係に注目した先行議論である。たとえば、Geertz [1963] は、多種多様な人びとが集い、それぞれ異なる質の膨大な情報が交錯し、ひとつとして同じ品質・形態のない商品が取引される「混雑した」空間を〈バザール〉と呼んだ。そして、こうした環境下で対面交渉によって価格が決定される商取引の型を、「バザール経済 (the bazaar economy)」と提唱した [Geertz 1963:

30]. バザール経済では、情報が極めて高い価値をもち、人びとは情報収集のコストを抑えるために、見知った相手と繰り返し取引を行なう。Geertzはこの傾向を「顧客化 (clientelization)」と呼び、バザールの「全体的な制度的構造やその構造内の要素（に対処するため）の実践的な帰結である」と述べている [Geertz 1978: 29-30, 括弧内筆者].²⁾ ただし、このバザールにみられる関係は、「安定的かつ平等的でありながら対立的」[Geertz 1978: 30] でもある。

これについて原 [1985] は、Sahlins の互酬性の3類型に基づき説明している。すなわち、バザールでは、利益の最大化を志向し社交性を欠いた「否定的」相互性（否定的互酬性）が支配的でありながら、信頼関係に基づき、等価なものが迅速に返される「均衡のとれた」相互性も機能しており、両者は両義的に共存する関係であるという [原 1985: 77, 98]。

Plattner [1985] もまた、情報が不確実な商空間においては、互酬の基盤に立脚した長期的な経済関係、すなわち「平衡的な関係 (equilibrating relationships)」が志向されると論じている。市場 (market) ^{しじょう} における取引には、「その時点での最良の取引を追求する」ものと、「互酬の関係に基づく継続的な取引を期待する」ものの2つの志向性があるという [Plattner 1985: 133]。特に後者においては、交換は短期的な均衡を要さず、過去や未来の不足分は、継続的な交換の流れのなかで調整されるという [Plattner 1985: 136]。Plattner の議論は、原の指摘と重なりながらも、とりわけ互酬性（相互性）の時間的構造に焦点を当てている。またリーチ [1985] は、持続的関係の維持においては、互酬性の論理ではなく、「負債が部分的に残されること」が重要であり、完全な清算は関係の終結をもたらすと指摘する。よって、「お得意」関係は、負債の可能性を孕む相手との間で築かれると述べている [リーチ 1985: 192-193]。

一方で、長期的な取引関係が成立することを前提とせず、むしろ関係の不安定さや解消の可能性に注目した研究もある。田村 [2009] は、トルコの市において、買い手が互酬の関係に巻き込まれることを警戒し、あえて「その場限り」の関係を志向する傾向を示した。また大坪 [2013] によれば、イエメンのカート市場では、長期的関係が築かれたとしても、常に存在する情報の非対称性が取引の不均衡をもたらす。そのため、関係の固定化を避ける「浮気性」が調整の手段として活用され、関係の流動性が意図的に確保されているという。さらに、小川 [2011] は、タンザニア都市部の古着商人の間で、信用の不履行が頻発し、取引関係が頻繁に解消・再開される状況を描き出している。小川は、商人たちの関係性は、相手への絶対的な信頼や裏切りに基づくのではなく、ビジネスライクな距離感と過度な期待の狭間で親密さを調整することで、バランスを保っており、こうした関係性こそが「カネ儲け」と「配慮」の両立を可能にしているという [小川 2011: 183-187, 279-310]。

以上の議論を踏まえると、Plattner やリーチは、互酬性や負債を通じて、長期的な取引関係

2) ただし、Geertzはこの顧客関係の重要性を、インドネシアのモジョクトではなくモロッコのセフルの傾向として指摘している。前者では、商人が固定的な顧客関係を重視していないと述べている [Geertz 1963: 36]。

がいかに維持されるかを強調している。一方で、田村や大坪、小川は、そうした「人格的な関係」への過度な巻き込みを避けるかたちで、距離の調整や関係の曖昧化といった実践が、取引関係を成り立たせている様子を描き出している。これらの研究は、商取引における関係性が、互酬性に支えられながらも、それを制限・緩和するような動きと絡み合い、状況に応じた調整のもとで成立していることを示している。しかしながら、多くは取引を1対1の関係や個別の判断に基づく行為として描く傾向が強く、取引が成立する背後にある関係の配置や、複数の取引が交錯する商空間の構造的な厚みに十分な焦点を当ててきたとはいいがたい。そのため、「はじめに」で述べたように、商人たちが現状の関係にままならなさを覚えつつも、それでもなお関係を続けるのはなぜなのか、そしてそのような関係が市の発展にいかに関わっているのかという点は、依然として議論の余地があると考えられる。そこで本稿では、商人たちの取引関係、とりわけ〈つけ関係〉がウシ市の経済を動かす動力となっていること、さらに、経済規模の異なる商人たちの商売が、全体としていかに維持されているのかをあきらかにする。

次節では、調査地および調査対象の概要を示す。第3節では、ウシ市の特徴と地域社会における位置づけについて論じる。第4節では、商人同士の1対1の関係や取引の実態をあきらかにする。第5節では、そうした関係が、取引相手自身の背後にある他の関係網や、市に集う他者との間接的なつながりを通じて、市全体の取引の循環にどのように組み込まれているのかを分析する。第6節では考察と結論、そして今後の展望を述べる。

2. 調査の対象と方法

2.1 カメルーン・ンガウンデレの概要とウシ牧畜イスラーム社会の成り立ち

調査地であるンガウンデレは、カメルーンのアダマワ地域 (Région de l'Adamaoua) の中心都市である (図1)。アダマワ地域は、東は中央アフリカ、西はナイジェリアと国境を接し、東西約1,200 km、南北約300 kmにわたる広大な火山性のアダマワ高原 (標高700～1,400 m) を擁する [日野1987: 406]。気候は熱帯サヴァンナ気候で、4～10月が雨季、11～3月が乾季という2つの季節をもつ。平均気温は通年で20.5～23.0℃ (1973～2020年) [Yaouba and Bitondo 2022: 551]、年間降水量は1,300～1,700 mm (2000～2016年) [Ebodé 2022: 1774]³⁾で、ウシの飼養に適した条件を備えており、中部アフリカ地域でも有数の牧畜地帯である。

この地で牧畜地帯が形成されたのは19世紀初頭にさかのぼる。1804年、現在のナイジェリア北部 (通称、ハウサランド) で、フルベ (Fulbe)⁴⁾ と呼ばれる民族出身のイスラーム知識

3) 乾季の平均降水量は、約100 mm程度である [Ebodé 2022: 1772]。

4) フルフルデ語 (Fulfulde) は、西・中部アフリカ一帯で話されている。文中の表記は、主として Eguchi [1986] および Tourneux and Dairou [1999] に従う。ただし、これらは主にカメルーン北部および極北地域のフルフルデ語に基づくため、アダマワ地域で用いられるが諸辞書に未収の語については、現地の人びとへの聞き取りに基づき表記した。

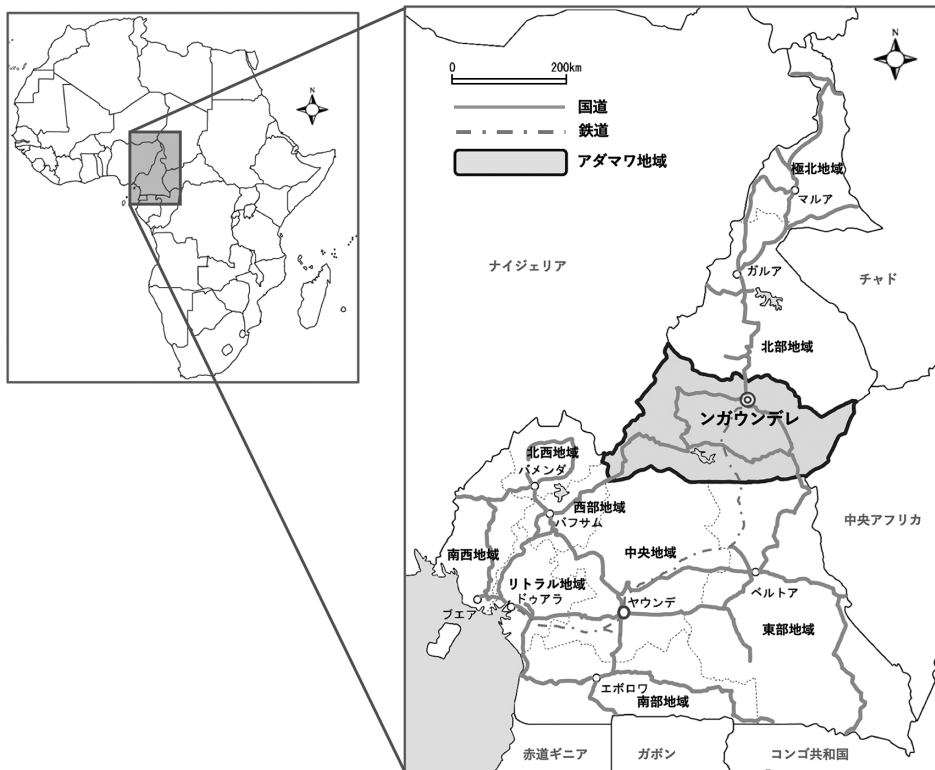


図1 カメルーン、アダマワ地域ンガウンデレ

人ウスマーン・ブン・フーディー（‘Uthmān ibn Fūdī）率いるジハード（jihād）が開始され [荏谷 2016: 1]，その影響はカメルーン北部にも及んだ。ンガウンデレではイスラームを統治基盤とする首長国が成立し，フルベのムスリムらが首長（Laamiido，以下ラーミド）として支配権を握り，先住の人びと（ブーム Mbum）を従属させた [日野 1987: 408]。もともとウシ牧畜民であったフルベの人びとは，ジハードに伴う大移動を通じて，大量のウシをこの地にもたらした。⁵⁾ その結果，現在では国内で飼養される約 1,020 万頭（2021 年）のウシのうち，約 63%（638 万頭）がアダマワ地域に集中している [MINEPIA 2023: 28]。

カメルーンでは，北部ではムスリムが，南部ではクリスチャンが多数を占める。アダマワ地域では約 71.5%がムスリムであるとされ [BCREP 2005: 101]，ウシに関わる仕事は主として

5) カメルーン北部各地で口頭伝承の収集を行なった Mouhammadou [1978] によれば，ンガウンデレの初代ラーミドである Ardo Ndjibdi Oumarou（在位期間 1830–1938）がこの地に惹きつけられた理由は，「権威でもなく，ウシのためだった（Na’I nganddi Ardo Ndjibdi ga’en, naa laamu）」[Mouhammadou 1978: 350]という。なお，それ以前の時期からすでにこの地域には牧畜民が遊動していたことが知られている。

ムスリムが担ってきた。特に「生きたウシ」の飼養や取引はフルベが、屠畜や小売といった「死んだウシ」は、同じくムスリムであるハウサ（Hausa）やバムン（Bamoun）が主に従事しており、宗教やエスニック・グループに基づく分業構造が鮮明である。

さらに、カメルーン北部でウシ交易が発展した背景には、自然条件も関係していた。南部の熱帯雨林地帯はトリパノソーマ症（ナガナ病）を媒介するツェツェバエが多く、ウシの飼養には不向きであった。このため、北部で飼養されたウシはトラックや鉄道、場合によっては徒歩で南部へ輸送され、病気が発症する前に屠畜・供給されてきた。

こうした条件から、ウシは北部の経済基盤であると同時に、社会的にも欠かせない存在であり続けてきた。嶋田 [1995, 2010] が指摘するように、ウシはサヴァンナ世界における卓越した財であり、首長国の経済基盤を成してきた [嶋田 1995, 2010]。こうしたウシを中心とした経済は、他の経済領域とも結びつくことによって、より複合的な経済状況を生みだし、この地域社会は「サヴァンナの資本主義社会」 [嶋田 1995: 259] として位置づけられてきた。

こうした地域社会の経済構造は、時間とともに変容しながらも現在に続いており、かつて数々の王国都市が栄えたカメルーン北部の今日の経済も、依然としてウシが要を成している。ンガウンデレは都市規模こそ大きくないが、周辺の広大な草原ではウシが盛んに飼養され、カメルーン国内外への重要な供給拠点となっている。本稿で扱うウシ市も、多地域にまたがる流通網の出発点または中継地点として機能し、そこでは大小さまざまな商人たちが集い、特徴的な商慣行を展開している。

2.2 方法

本稿のデータは、2023年11月～2025年4月の間に断続的に行なった合計約10ヵ月間の現地調査に基づく。2023年11月～2024年2月の調査では、本稿で詳しく取り上げる2名のウシ商人に同行し、取引記録を収集した。また、ンガウンデレ最大の市である「ンガウンデレ市」 (Tiké Ngaoundéré または Tiké Alhamisa) で活動する中間商人39名に対し、属性や社会経済的背景に関する聞き取りを行なった。この市を聞き取りの調査地を選んだのは、規模が大きいことに加え、対象商人らが毎週欠かさず出向く市であり、彼らの取引関係や周辺の市との接続状況にも接近できると考えたためである。2024年10月の調査では、取引量やウシの種類、取引額の全体像を量的に把握するため畜産・水産・動物産業省 (Ministère de l'Élevage des Pêches et Industries Animales, 以下、MINEPIA) ンガウンデレ支部にて、ンガウンデレ市の過去5年間分 (2020～2024年) の取引台帳を収集した。2024年12月～2025年4月の調査では、1人の商人に調査対象を絞り、彼の金銭的やりとりや市での関係、支出に関する参与観察と聞き取りを行なった。

調査にはフルフルデ語とフランス語の両言語を用いた。本文中の登場人物の氏名は、市での呼び名を用いた。イスラーム名は互いに似通うことが多く、混同を避けるために名前の一部や



写真1 ウシ市のように

役割名で呼ばれることがある。年齢や為替レート⁶⁾は2024年時点のものである。また、本稿に用いたデータはすべて筆者が収集したものであり、図表や写真も特に断りのない限り筆者が作成した。なお、文中のアラビア語の表記（ラテン文字転写）は、可能な限り『岩波イスラーム辞典』[大塚ほか2002]に倣った。

2.3 ウシ市について

ウシ市⁷⁾とは、売り手と買い手が集まり、生きたウシを売買する場である（写真1）。ンガウンデレ周辺には大小15のウシ市があり、週に1度、重ならないように曜日をずらして、毎日1～2ヵ所で開かれている。開場は正午で、2回の礼拝（13時30分と15時30分）を挟みつつ、取引は16時頃まで続く。ンガウンデレのウシ商人たちは、週に2～7ヵ所のウシ市を回って取引している。最も近い市は、ンガウンデレ中心部から約5kmのンガウンデレ市、遠いものでは約120km離れたガルガ市（Garga）やベーレル市（Bélél）にまで及ぶ（図2）。図2の四角印は大規模市（4ヵ所）、丸印は小・中規模市（11ヵ所）を示している。⁸⁾ 聞き取りによれば、商人たちは経済規模にかかわらず、これらの市を交互に回っている。

多くの場合、農村部の市で仕入れたウシが都市近郊の市で高く転売される。なかでも最も多

6) 本稿で用いる現地通貨「中央アフリカセーファー・フラン（Franc CFA, 以下、フランと表記）」の為替レートは、2024年の調査期間のおおよその平均値 1,000 フラン = 250 円とした。この通貨は、中部アフリカの6ヵ国（チャド、カメルーン、中央アフリカ共和国、赤道ギニア、ガボン、コンゴ共和国）で使用されている。

7) カメルーン北部では、ウシ市は現地の言葉で、tiké または luumo na'i（ウシの市）と呼ばれる。tiké はウシの取引税の支払いを証明するために配布されるチケット（仏語：ticket）に由来するとされている [Boutrais 2001: 55]。一方、luumo はカメルーン北部で広く話されているフルフルデ語（Adamawa Fulfulde）で用いられる表現であり、定期市も常設市も同じく luumo と呼ばれる。定期市の場合は luumo や tiké の後に曜日をつけ、常設市の場合は luumo peetel（小さな市場）や luumo manga（大きな市場）と呼び分けられる。

8) 市の規模は、ウシの頭数と商人の数（例：ウシ 30～100 頭／商人 100 人以下の場合は小規模市、それ以上の場合は大規模市）と併設されているバザール（食品や生活用品を販売する市場）の規模、そして大型トラックによる他都市への搬出が行なわれているかどうかを基準に分類した。

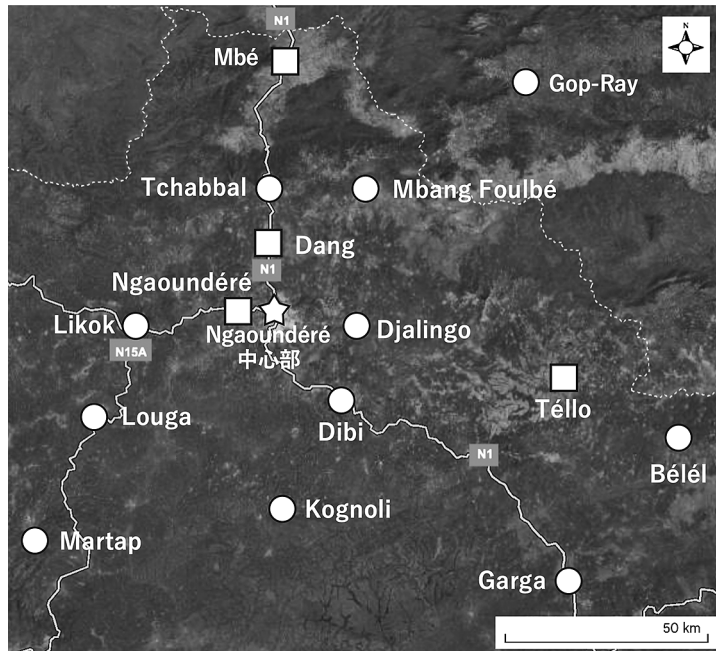


図2 ンガウンデレ周辺のウシ市

* 四角印は大規模市（4ヵ所）、丸印は小・中規模市（11ヵ所）を示す。

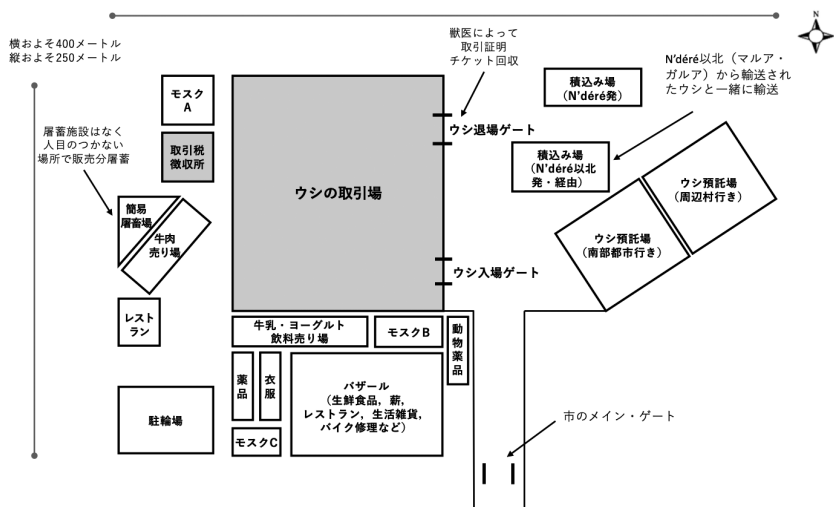


図3 ンガウンデレ市の見取り図

* 図中の市の区画は便宜的なものであり、実際の空間はより曖昧で雑多な配置となっている。

くの人とウシが集まるのが、ンガウンデレ市である（図 3）。2024 年 1 月～10 月の取引台帳によると、1 日の取引件数は 67～145 件、金額にして約 1,567～3,563 万フラン（約 392～892 万円）にのぼった。しかし、複数の商人によれば、「申告されているのは取引全体の半分程度」にすぎない。つまり、実際にはその倍の取引が行なわれているが、申告を逃れているということである。この情報についてはさらなる調査を要するが、この証言を考慮すると、実際の取引件数は 140～300 件程度、総取引額は約 780～1,780 万円と推定される。2024 年 10 月の各ウシ市の記録をみると、ンガウンデレ市の取引件数は、他の大規模市の約 1.5 倍、小・中規模市の 2～3 倍にあたる。このように定期市間には、階層構造と相互的な関係がみられ、中心市を核とした地理的かつ経済的な統一体⁹⁾を形成している [マリノフスキー・フエンテ 1987 (1982) : 56-63]。

なお、これは「取引されたウシの数」であり、「関与した商人の数（市での取引総数）」ではない。後で詳述するが、ウシ 1 頭の取引には、少なくとも 5 人のそれぞれ異なる役割を果たす商人が関与するため、ンガウンデレ市では 1 日あたり 700～1,500 人（複数売り買いする商人もいるため延べ人数）の商人が経済活動を行なっている計算になる。また、ウシは単独での移動を嫌うため、1 頭につき 3～5 頭の付き添いが必要とされる。そのため、ウシ市に集まるウシの総数は、販売用と付き添いを合わせて 400～1,500 頭に達する。その管理にあたるウシ飼いや数百人規模で存在する。他にも市には、礼拝前の浄め（wuḍū）に用いる水を売る子ども、物乞いをする人、行商人なども行き交い、活気に満ちている。

では、こうしたウシ市は誰によってどのように管理・運営されているのか。現在、ンガウンデレ周辺のウシ市は、自治体（Communauté Urbaine）、国家機関 MINEPIA、王国（Lamidat）¹⁰⁾の各重臣（フルフルデ語：sarki'en, 仏語：les notables）による共同管理下にある。大別する

9) この地域経済網については、本書の解説を執筆した黒田が「太陽系市場網（ソーラー・マーケット・システム）」[マリノフスキー・フエンテ 1987: 255]と表現している。

10) 先述のように、「ラミダット（Lamidat）」とは、19 世紀初頭のジハードに呼応して、フルベの指導者たちがアダマワ地域に築いたイスラーム首長国である（説明は主に日野 [1980, 1987] による）。この地域にはそれ以前からブームの人びとが暮らしていたが、18 世紀後半以降、北部や西部からイスラーム化した農牧民フルベが来住した。彼らは、当時のラーミド（Ardo Ndjibdi Oumarou）に率いられてウシを移牧しており、アダマワの土地の豊かさに魅せられたラーミドは、先住のブームの王（ベラカ bélakà）と交渉し、ンガウンデレを拠点とすることとなった。しかし、19 世紀初頭にジハードが展開されると状況は一変する。フルベの武装騎馬隊がアダマワ一帯を征服し、ブームの人びとはラーミドをはじめとするフルベと主従関係を結ばされ、しばしば「マチュベ（maccuḅe）」と呼ばれる奴隷として扱われた。ブームの王もその地位を失い、フルベの支配体制のもとで「村長（区長）」を意味するジャウォロ（jawro）へと格下げされた。とはいえ、征服後もフルベはブーム出身の女性との婚姻を進め、重臣の要職にブーム出身者を登用するなど、政治的・文化的な交流もみられたという。今日のンガウンデレにおける儀礼や文化実践の多くには、ブーム由来の要素が色濃く残っている。ラミダットはこのように、征服とイスラーム化を経て成立した首長国であり、植民地期以降は間接統治の制度的単位としても活用された [日野 1980, 1987]。現在では、国家によって「伝統的首長制（3 等級に分類）」として承認され、アダマワ地域にある 6 つのラミダットはいずれも一等級首長社会に該当する [MINAT 2012]。

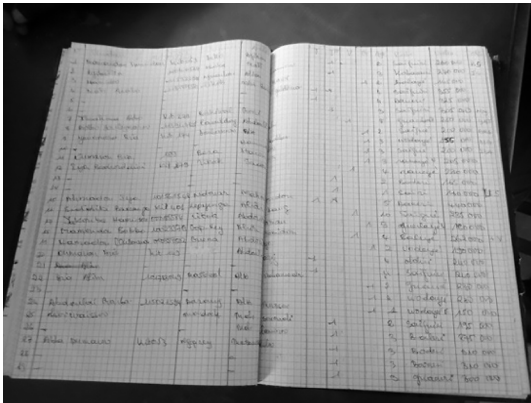


写真2 取引台帳



写真3 登録証明書

と、取引税の徴収や治安管理は自治体、商人の登録や台帳の管理、ウシの品質管理は MINEPIA、市の整備と現場の監督は王国行政の担当である。¹¹⁾ なかでも重要なのが、取引税 (La tax sur le commerce de bétail) の徴収である。図3に示したように、市のなかには取引税徴収所が設置され、2～3人の徴税人 (L'agent communal) が取引情報 (売り手・買い手の氏名、居住地区、ウシの出発地・目的地、品種、性別、頭数、価格) を台帳に記録する (写真2)。登録時には、売り手と買い手はそれぞれ身分証を提示し、1頭につき1,000フラン (約250円) ずつを支払う。このように1頭あたり合計2,000フランが徴収され、登録証明書が発行される (写真3)。徴収された2,000フランの内訳は、自治体に500フラン、県に500フラン、財務省 (MINEFI) に400フラン、MINEPIAに400フラン、そして市の立つ村の村長または区長 (jawro) に200フランが分配される。

市の治安維持に欠かせないのは、王国から派遣される「サルキ・サーヌー (Sarki Saanou, ウシの長)」と「サルキ・チケ (Sarki Tiké, ウシ市の長)」である。¹²⁾ サルキ・サーヌーは、家畜全般の責任者で、世襲で任命される。サルキ・チケは、各市に1人ずつ配置され、盗難ウ

11) カメルーン独立以降、ウシ市の管理の大部分は王国行政が担っていたが、長老商人によれば、ある時期から国家の介入が積極化した。正確な年月は不明だが、MINEPIAの設立 (1974年) 前後と推測される。さらに1990年代以降、財政政策の転換に伴い、ウシ取引を対象とした徴税プログラム (PSREP) が導入されると、ンガウンデレは税収の主要拠点となり、徴税もいっそう厳格化した [Muñoz 2014: 301-302, 316]。Muñoz [2014] が指摘するように、このプログラムは、それまでウシ取引による税収を独占してきた MINEPIA と、新たに参入した財務省 (MINEFI, または MINFI) の2つの国家アクターがせめぎ合うなかで展開された [Muñoz 2014: 304, 316]。しかし実際には、ウシ取引の多くは国家の「視界」に入らない経済領域であり、それは国家の統制力の欠如というよりも、商人、牛飼い、輸送業者、さらには獣医、徴税人、地方行政担当者といった多様なアクターが、それぞれの利害をめぐる交渉を重ねてきた結果でもあった [Muñoz 2014: 319-320, 322]。このように、ウシ経済への国家の介入は一枚岩ではなく、複層的かつ流動的な様相を帯びながら展開していったのである。

シや証明書の確認、取引後のウシの管理を担っている。¹³⁾ このように、国家によるナショナルな手続きと、王国によるローカルな手続きが並立し、一定の秩序のなかでウシ市は成立している。とはいえ、商人たちは市が盛況なときを「今日は市がある (hannde luumo don)」, 不振なときを「今日は市がない (hannde luumo waala)」と表現する。つまり、商人たちにとって市は、制度としての所与の場にとどまらず、日々の商いの動きと活気によって実感されるものである。

3. ウシ市—地域社会の受け皿として

ンガウンデレ周辺のウシ市では、資金をほとんどもたない零細商人から、1度の取引で100万円以上を動かす豪商まで、経済規模の異なる多様な商人が時間的・空間的にひとつのところに集まり、ウシの取引を行なう。そのため、商人によって取引への関わり方も一様ではない。本節では、まず商人層ごとの活動内容を整理する。次に、市の中心的存在である中間商人に焦点を当て、参入のきっかけや時期に関する聞き取り調査の結果をもとに、彼らの社会的・経済的状况をあきらかにする。さらに、近年のンガウンデレの社会状況にも目を向け、この地域社会の人びとにとってウシ市がどのような場として機能しているのかを論じる。

3.1 商人の類型

商人たちを、その活動内容と現地語による呼称に基づき、a) 牧畜商人、b) 中間商人、c) 肉屋商人の3つに大別した。さらに、a) 牧畜商人を、ウシの飼育様式の違いに基づき、a-1) 定住型の牧畜商人と a-2) 移動型の牧畜商人の2つに分類した。また、b) 中間商人は、その商売内容と経済規模により、b-1) 中・大規模中間商人、b-2) 小規模中間商人、b-3) 零細中間商人の3つに分類した。商人を通じた流通フローについては、図4を参照されたい。

a) 牧畜商人

牧畜商人 (waynaabe [複], ウシの仕事をする人の意) は、ウシを飼育・肥育し、市で販売する商人を指す。彼らは自ら市に出向いて販売することもあれば、市の外で口約束の取引を行ない、販売を中間商人に委ねることもある。数万頭を所有する大規模な牧畜商人もいるが、彼らは強い輸送力と南部都市への直販ルートをもつため、ンガウンデレ周辺の市にはほとんど現れない。したがって、市で取引を行なう牧畜商人の多くは、小～中規模層である。筆者が同行

12) サルキ (sarki) とは、ハウサ語に由来し、ラーミドの重臣に与えられるタイトルである。現在ンガウンデレのサルキ・サーヌーは6代目で、30代のフルベの男性である。ンガウンデレにおける多くの職名は、本来ボルヌ帝国の、そしてボルヌの影響下にあったハウサの家臣の組織のタイトルをそのまま踏襲したものである [日野 1987: 409]。たとえば、カイガマ (kaigama 首相)、ガルディマ (gardima 副首相)、サルキ・ヤキ (sarki yaki 軍事相)、アルカーリ (alkaali イスラーム法相) などがある。

13) 徴収された税2,000フランのうち、自治体に分配される税金500フラン／1頭の一定量がサルキ・チケへ給料として支払われる。ただし、彼への給与は市での取引数によって大きく左右されるといい、閑散期になればサルキへの給与も減額される。

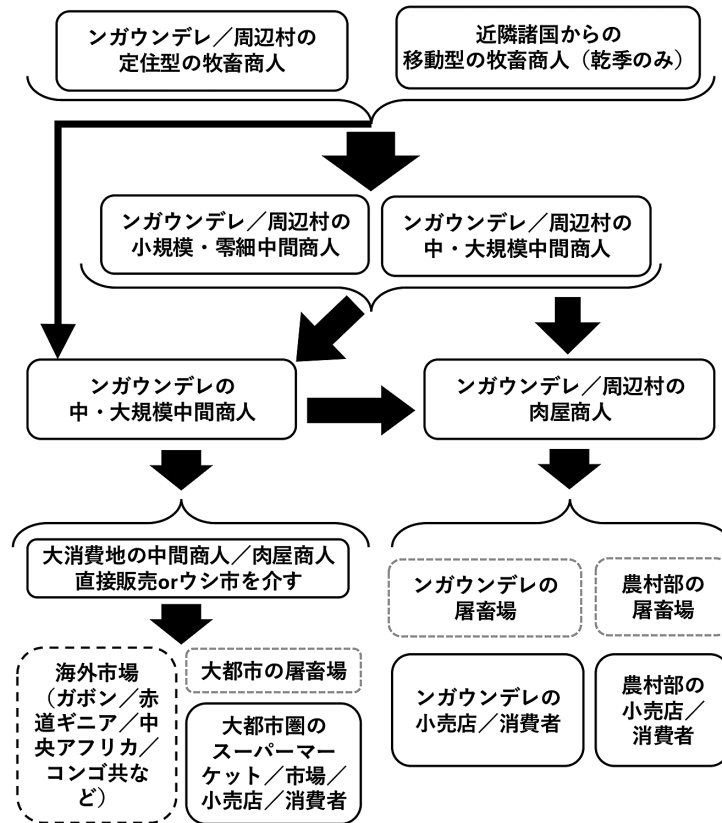


図4 流通フロー

した中間商人は、転売業と並行して牧畜商人としてのキャリアを始める準備を進めており、商売用に30～40頭単位の群れ（tokkere）を2つ育てている。このことから、市で牧畜商人として継続的に活動するには、一定規模の頭数が必要であることがわかる。

牧畜商人はすべてのウシ取引の源泉であるものの、必ずしも市の「強者」というわけではない。ある商人が「牧畜商人は市に慣れていない」「市のやり方を知らない」と語るように、市では財力だけが優位性を決定するわけではないようである。市は誰でも（筆者でさえも）ウシを売買できるほど開かれているが、市のしくみに精通し、交渉や仲介のやり方に熟達した商人こそが主導権を握りやすいのである。

a-1) 定住型の牧畜商人は、ンガウンデレ都市部または近郊農村に暮らし、ウシの生産と販売を行なう。¹⁴⁾ 専業・副業を問わず、農業を兼ねる者が多く、ウシの飼育・販売を主軸にしながら多様な生業形態をもち、都市部で別事業を展開する者もいる。ウシは多くの場合、農村部のウシ飼い（gaynaako）¹⁵⁾ に預けて管理される。経営形態は野原での半放牧から近代的な牧場

経営までさまざまである。

a-2) 移動型の牧畜商人は、ウシを連れて各地の市を巡回しながら取引を行なう。ンガウンデレ周辺では、ナイジェリア、チャド、ニジェール、マリなどから訪れる商人がこのタイプにあたる。彼らは、ウシの所有者本人であることもあれば、他人のウシを委託販売する場合もある。雨季を避け、11 月末から 3 月末にかけて北部を移動しながら市を回り取引する。ンガウンデレの商人たちからは、「ハウサフルベ (Hausa-Foulbe)」「ボロロ・ニジェリア (Mbororo-Nigeria)」などの呼称で他者化されるが、彼らはフルフルデ語を話し、交渉に支障はない。

b) 中間商人

中間商人は、現地語でパルケ (palke) と呼ばれ、牧畜商人または他の中間商人からウシを仕入れ、さらに別の中間商人や肉屋商人へ転売する。

b-1) 中・大規模中間商人とは、自らの商売資金を用いてウシを購入し転売する商人である。筆者が観察した取引事例 (2023 年 11 月～2025 年 3 月) では、ウシ 1 頭あたりの取引価格は、最低 7 万フラン (約 1 万 7,500 円) から最高 130 万フラン (約 32 万 5,000 円) に及んでいた。また、筆者が同行した中間商人が 2023 年 12 月から 2024 年 2 月の間に転売したウシ 132 頭のうち、取引価格が 20 万から 39 万フラン (約 5～9 万 8,000 円) にあたるウシが全体の 68% を占めていた (図 5 参照)。したがって、この層の商人が商売を維持するためには、これに見合う資金力が必要である。¹⁶⁾

彼らは 1 人～数人の肉屋商人と取引関係をもち、ウシをつけ販売する場合が多い (後述)。また、南部都市など、大きな消費地へウシを送る商人もこのグループに該当する。なかには、肥育を行ったり、仲介人も兼ねたりするなど、その活動内容は市況と経済状況に応じて多様かつ流動的である。大規模な商人ともなると、1 回の取引で 10～20 頭、価格にして約 75～150 万円をまとめて取引する。

b-2) 小規模中間商人は、恒常的な商売資金を持ち合わせておらず、普段は取引の仲介役として活動し、資金に余裕があるときだけウシを購入して転売する。現地語で「バランダ

14) 定住型の牧畜商人が生産するのは、主に現地語でグダリ (goudali [複]) と呼ばれるアダマワ地域を代表するゼブウシ (学名: *Bos indicus*) である。このウシはこの地域の冷涼な気候を好む。一方、移動型の牧畜商人によって連れられてくるナイジェリアやチャドのウシは、ボロロ (Bororoji [複]) と呼ばれ、暑さに強く、角や脚が長いのが特徴である。グダリはボロロよりも高値で取引され、価格差はおよそ 1.2～1.5 倍ほどである。ンガウンデレでは裕福な人を「グダリ」と呼ぶことがある。

15) 都市部で暮らす「町フルベ (Foulbe wuro)」は、農村部で生活するフルベの人びとを、「村フルベ (Foulbe ladde)」や「Mbororo」と呼ぶ。両者の呼称は、都市と農村という生活環境の違いを反映しているが、それにとどまらず、相互の歴史的な関係性や社会的なイメージを含んでいる。本稿ではこの点について詳述しないが、町フルベと村フルベ (ボロロ) 関係における自称・他称や、それぞれがもつアイデンティティについては、早坂 [2023] が詳しく考察している。

16) 中間商人 1 人あたりの正確な商売資金の規模を算出するのは難しい。というのも、ついで販売した商品代金が未回収であったり、資金の一部が貸し借りにより他者に渡っていたり、あるいは逆に他人の資金を預かっている場合があるからである。

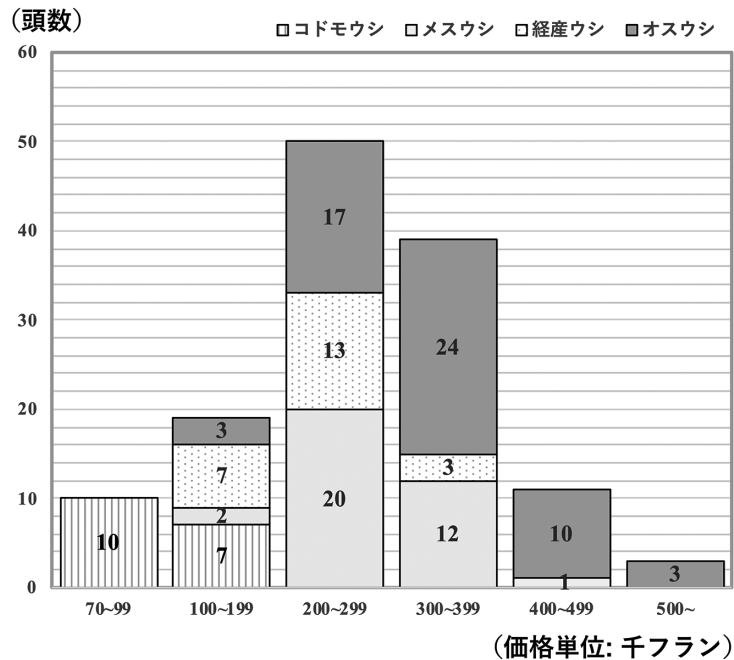


図5 ウシの販売価格（2023年12月～2024年2月）

(baramda)」と呼ばれるこの商人は、資金基盤が不安定であるため、つけでウシを仕入れることはあるが、つけによる販売はほとんど行なわない。したがって、肉屋商人との取引も行なわず、販売相手の多くは他の中間商人である。

b-3) 零細中間商人は、サカイナ (sakaina) と呼ばれ、商売資金をほとんどもたず、ウシを購入することなく、売り手と買い手を仲介してマージンを得る。取引税の回避や便乗的な商いスタイルがウシの価格を押し上げる原因ともなるため、市の「独占者 (monopoliste)」 「盗人 (voleur)」 「悪もの (bandit)」 と非難されることも少なくない。しかし、取引コストの観点からみれば、市を動かす重要な存在でもある。¹⁷⁾ 実際、彼らを経由しない取引はほとんど存在しない。

ウシは1週間で1～2万円の値が動く「市況商品」であり、売れ残れば翌週まで市の囲い (waalde) で預けることになる。しかし囲いは牧草が乏しく、体重が落ち価格も下がってしまう。つまり市においてウシは、長期間保存のきかない「生鮮商品」でもある。牧畜商人や転売を担

17) カメルーン以外の中部アフリカ地域のウシ市でも、ディラル (dilal), ラカジャ (rakadja), サッババ (sabbaba) と呼ばれる零細中間商人ないし仲介役が存在することが報告されている [Duteurtre *et al.* 2002: 4]。また、現在のケニア北東部、ソマリア南部、エチオピアの南部から東部にあたる、いわゆる「アフリカの角」地域の牧畜民ソマリのラクダ取引においても、ディラール (dilaal) と呼ばれる商人の事例が報告されている [楠 2024: 278]。

う中間商人にとって、こうした時間的リスクや再輸送に伴う追加コストの負担は小さくない。

零細中間商人は素早く売買を成立させることで、商人たちがリスクを抱え込まずに済む環境をつくっている。また、市は毎週同じように見えても、実際には「毎回来なければわからない」と商人たちが口をそろえるほど変化に富んでいる。売り手はウシさえ持ち込めば、販売の細かなやりとりを零細中間商人に任せられ、また彼らの仕入れや値付けの態度のなかに、生産や販売の判断に示唆を得ることもできる。つまり、零細中間商人は単なる便乗者ではなく、不確実性の高い市においてリスクと情報を仲介し、市の流通を滑らかにする存在でもある。

c) 肉屋商人

肉屋商人は、「バンガーロ (banngaaro)」と呼ばれ、中間商人からウシを買い付け、屠畜場で屠畜したのち、市場や町の小売店へ肉を卸す商人である。先述のとおり、この工程にはフルベよりもハウサの人びとの関与が多い。肉屋商人でありながら屠畜場で加工者として活動する者もある。多くの場合、中間商人からついでウシを仕入れ、肉の販売を終えてから代金を支払う。この「つけ」の理由として多く挙げられるのは、「ウシは切って開いてみなければ、本当の価値はわからない」という点である。解体して初めて病気が見つかることもあり、それが肉としての価値を大きく左右する。ある商人は、「中間商人にそのことを訴えても、『お前が“購入”したんだろう』といわれるに決まっている。つけは保証 (garantie) なんだ」と語った。このように、肉屋商人にとって「つけ」は、取引価格の改訂コストを軽減するしくみとしても機能している。

以上のように、ウシ市では経済規模や取引形態の異なる商人どうしが取引を行なう。そのなかでも本稿では、中規模の中間商人の取引事例を中心に論じていく。彼らは取引関係の幅が広く、ほぼすべてのタイプの商人と取引関係を持ち、市全体において中心的な役割を担っている。したがって、市の動向を把握するうえで最も適した存在と考えられる。

3.2 商人の市への参入経緯と時期

商人たちはどのようにしてウシ取引に参入するのだろうか。本節では、その経緯と職業遍歴をあきらかにする。まずは、かつて零細中間商人として市に参入し、現在は中規模の中間商人となったアブバカル的事例を紹介する。本事例のインタビューはフランス語で行なった。

【事例① (ンガウンデレ在住、40 代フルベ男性、2024 年 2 月 10 日)】

アブバカルは町から南へ約 25 km 離れた J 村で生まれ育ち、幼少期から父とともにウシの世話をしてきた。近代教育は受けず、村のクラーン学校に通い、14 歳で村を離れてウシ飼いとして働き始めた。しかし、月給 5,000 フラン (約 1,250 円) の低賃金で職を辞め、17 歳でンガウンデレに移住した。親族宅に身を寄せながら駅舎でヤウンデ行きのウシ輸送の積込み作業に従事したが、19 歳で父に呼び戻され再びウシ飼いに戻った。

ある日、市にウシを連れて行った際、商人から「このウシの買い手を見つけるから他の商人に渡すな」と声をかけられ、キープ代として2,000フラン（約500円）を受け取った。「市ではこんなに簡単に2,000フランが手に入るのか」と驚いたという。その後も30歳を過ぎるまでウシ飼いを続けつつ、村で雑貨店を営んだが、経営悪化と生活苦からウシ市での商売を始めることを決意した。

1年目は姉のウシを売って得た20万フラン（約5万円）を元手に取引を始めたが、「その1年をどう過ごしたか覚えていないほどだ。ただ、家族にモロコシ粉やオクラを買うためになんとかやった（se débrouiller）¹⁸⁾」と振り返る。2年目に初めて売上げから1頭の子牛を購入し、その後はガボンやカメルーン英語圏¹⁹⁾に移った商人仲間のネットワークを活用し販路を拡大した。現在では、英語圏の肉屋商人2名、ンガウンデレの肉屋商人4名と継続的な取引関係を築き、いずれとも「つけ関係」を維持している。

このような参入経緯はアブバカルに特有ではない。中間商人39名（20～70代男性）²⁰⁾への聞き取り調査では、近年、農村での生活困窮や転職を契機に参入する者が増えていることがわかった。聞き取り対象者の約3割を占める1980～1990年代参入の「古参」商人は、主に地元出身で10代～20代前半に参入し、父親やきょうだいがウシ商人だったケースが多い。一方、2000年代以降に参入した中堅～新参層は約半数を占め、参入年齢は10代から50代まで幅広い。出身も地元に限らず、北部の他地域から移住してきた者も多い。動機は、「農村でウシ飼いをしていたが、生活苦で町に出てきた」「学校に通っていなかったのでウシの仕事しかなかった」「前職の経営悪化」「零細中間商人なら資金が不要だから」「ウシ商売は儲かると聞いた」などである。²¹⁾

この聞き取りから、参入には「家族による継承型」と「生活上の困難や機会に応じた転入

18) カメルーンでは、商売を営む人びとは、「困難な状況でもなんとかやっている／やってきた」ことを、フランス語の「デブレイエ（se débrouiller）」、あるいは自らを「デブレイヤー（débrouilleur(s))」と称して語ることが日常的にみられる（詳しくは、野元 [2005]）。ンガウンデレでは、「デブレイヤー」にあたる表現として、現地語で haḅdoofe [複] が用いられるが、その意味は実質的に同じである。

19) 「英語圏」とは、第2節の図1に示した北西地域および南西地域を指す。これらの地域では、2017年以降、いわゆる英語圏危機（Anglophone Crisis）として知られる、英語圏の分離独立派とカメルーン政府との衝突が続いている。本稿では、この「危機」の歴史的要因や現状については詳述しないが、このことはウシの取引や運搬にも大きな影響を及ぼしており、多くのウシ商人にとって関心の高い事柄となっている。

20) 39名の中間商人のうち、1名（アラブ・ショア、Arabes Choa）を除く全員が「フルベである」と回答した。ただし、これは父親がフルベであるためであり、母親のエスニシティはハウサ、アラブ・ショア、コーレ、ブームなどさまざまである。

21) これらの参入経緯の他に多くみられるのは、もともとウシ飼いであった者が、加齢（おおそ50歳前後）によりウシ飼いを引退したのち、現金収入の必要性からウシ市に参入するケースである [Souleymanou 2014: 93–96]。こうした傾向は、近年における商人の年齢層の多様化や、商人人口の増加に影響していると推測されるが、さらなる調査が必要である。

型」という2つの傾向が確認でき、近年顕著なのは後者であった。アブバカルの事例とも突き合わせると、農村での生活苦を背景にンガウンデレ近郊へ移住し、ウシ飼いとしての経験を足がかりにウシ市に参入するという、この一連の参入パターンは決して例外的なものではなく、むしろ広くみられる傾向であることがわかる。

こうした背景から、ウシ市は、ウシ飼いとしての経験をもち「ウシの質を見極める眼」を備えた者にとっては比較的参入障壁が低い市場であるといえる。ウシ飼いとしての経験があれば特別な専門技術がなくとも商売を始められ、資金が乏しければ仲介業から参入できる。また、フルベ社会では職業斡旋の場面で「コネ（仏語で relation）」が重視される一方、ウシ市の商売は経験に裏打ちされた能力主義に支えられている。このため、中古車市場を分析した Akerlof [1970] が指摘した、品質の情報が非対称であるために粗悪品（レモン）をつかまされるリスクが高まる「レモンの市場」[Akerlof 1970: 495] のような問題はここではさほど顕著ではない。

以上のことから、情報の非対称性や不正取引といった問題はウシ市への参入や取引上の中心的課題とはなっていないといえる。しかし、そうした問題が生じないほどに参入障壁が低いことは、過当競争という別の問題を引き起こす。次節ではこの問題について検討する。

3.3 市の変化

聞き取り調査によれば、多くの商人たちは「ウシの商売は儲かる」という期待を抱いて市に参入していた。しかし、「現在の商売はどうか」と尋ねると、決まって「以前の方が儲かった」「今は商人が多くて競争がある」「市も金もない（luumo waala, ceede waala）」といった答えが返ってくる。市で利益を得るのは、以前より難しくなっているようである。かつて中規模の中間商人で、現在は零細中間商人として活動するバカリは次のように語った。

【事例②（D村在住、40代フルベ男性、2023年9月15日）】

「むかしは簡単だった。商人は少なかった。皆がウシをよく知っていたし、誠実だった（be do goonga, 彼らは誠実／正直だ）。今はどうだ？誰でも商人になれる。金を知っていて、口のうまい奴らが儲ける。だからサカイナ（零細中間商人）は、小さな儲けのために3つのことをする。怒ったふりをする、他人の愚痴をいう、ボロボロの靴と服を着て『びた一文も持っていない（mi hebai ko siisi. siisi は1フランまたは5フランの意）』と言うんだ。」

この語りが示すのは、商人人口の増加による競争が激化と、それに伴い変化させられる商いのふるまい、そして市の内部における経済格差の拡大である。では、商人人口の増加の要因は何だろうか。その背景には、農村と都市の間にある経済格差や構造的な社会変動がある。商人が市に参入する過程には、農村から都市近郊への移動がみられることはすでに述べた。この点

について商人たちは、「村での暮らしはもう安全ではない」と語る。

近年、農村では武装強盗（jargina または coupeurs de route）によるウシの略奪、道路封鎖、誘拐・身代金要求などの事件が多発し、生活の不安定化が増している。複数の証言によれば、こうした犯行の大部分は都市で暮らすウシ商人や住民が低賃金で雇ったウシ飼いたちによって実行されているという。彼らは生活苦から悪質な警察官や憲兵と結託して武器を手に入れ、ウシ市で現金を手にする商人の帰り道を狙って襲撃するという。またウシそのものが奪われる対象にもなっており、「もはや安心して放牧できない」という声も多い。こうした社会状況が農村から都市部への人口流出を促した。

しかし、都市部での雇用機会もまた不足しており、人びとはウシ市での商売に活路を見出すしかなく、結果として市への参入者を増加させた。ある商人は「取引相手の背後には必ず誰かがいる。だから価格が吊り上がる」「みんな誰かの後ろで小銭稼ぎをしているだけ」と現状を語った。すなわち参入者の増加は、ひとつの取引に関わる人数を増やし、利益を細分化させてしまったのである。ウシ商売はもはや多くの人にとって「儲かる商売」ではなくなった。このような状況から、資金を必要としない零細中間商人が増加したり、借入れや「つけ」によってウシを仕入れたりする商慣行がより一層広がったと考えられる。

また、この問題の背景には、中部アフリカ内陸社会におけるウシ^{しじょう}市場経済の構造的な変動も深く関係している。Haan ら [1999] によれば、1990 年代初頭にナイジェリア通貨ナイラの為替レートが大きく下落し、カメルーンの通貨フランとの間に為替差が生じた。その結果、国境を越えるウシ取引の流れが一時的に逆転し、ナイジェリア産のウシがカメルーンの消費市場で確認されるようになったという [Haan et al. 1999: 214]。すなわち、ナイラの下落によってナイジェリア産ウシの価格が相対的に低下し、カメルーン側から見れば割安に購入できる状況が生まれたため、従来の「カメルーン→ナイジェリア」という流通構造が逆転する事態となったのである。この事態は、ナイジェリアへウシを輸出していたンガウンデレの中・大規模商人に大きな影響を与え、彼らの間では現在も「ウシ商売の黄金期の終わり」として記憶されている。

2010 年頃からは、チャドのボロロウシもカメルーンのウシ市場に大量に流入し、需給バランスに影響を与えている。商人たちは「国境警備隊が賄賂を受け取り、不正輸入を黙認している」と語るが、詳細はあきらかではない。こうした市場経済の変動が商人の経済活動にどのような影響を与えたのかを示すために、小・中規模の中間商人であるズベイルの事例を紹介しよう。

【事例③（ンガウンデレ在住、60 代フルベ男性、2023 年 11 月 28 日）】

ズベイルは 2000 年初頭、ナイジェリアのアダマワ州に毎週 1 ワゴン（40 ～ 45 頭）のウシを輸送し、数人の仲間と週 1,000 万フラン（約 250 万円）を動かしていた。しかし近年、

ナイジェリアとチャドのウシの流入と市への参入者の増加により、十分な頭数を確保できなくなり輸送事業を断念。現在はンガウンデレ周辺で週に数頭を取引するのみである。

チャドウシの多くは、外国人商人やカメルーン極北地域の商人によって扱われ、ンガウンデレを経由せず、ヤウンデやドゥアラなどの消費地に直接流れている。価格もグダリウシの半分から3分の2程度と安く、買い手がチャドウシを選ぶのも無理はない。実際、町の肉屋に並ぶ肉には品種の表示はなく、消費者はどの肉がどの品種かを知ることはできない。一般にグダリウシの方が良質だと消費者は認識しているが、生活の制約から品質より価格を優先せざるをえない。こうした中部アフリカ内陸社会におけるウシ市場経済の構造的な変動により、供給地であるンガウンデレにおいて利益を上げることが、以前にも増して難しくなっている。

以上をまとめると、商人たちは農村と都市の経済格差、それに伴う暴力や雇用喪失、生活苦、さらに地域経済の変動という複合的な困難に直面している。国家による社会保障を期待できない状況のなかで、ウシ市は単なる取引の場を超えて、地域社会における経済的な歪みや困難を引き受ける受け皿として、ぎりぎりながらも人びとの生存を支える機能を果たしてきた。では、商人人口の増加によって利益が細分化されるなか、商人たちはどのように取引を成立させ、商売を継続しているのだろうか。次節では、その取引のしくみを検討していく。

4. ウシ取引のしくみ—なぜ〈つけ関係〉は生じるのか

前節の「取引相手の背中に必ず誰かがいる」「みんな誰かの背後で小銭稼ぎをしているだけ」といった商人たちの語りは、ウシ市が飽和状態であること、そしてそのなかで利益を得ることの難しさを物語っている。本節では、そうした語りの背景にあるウシ市の商取引の構造に注目し、つけ関係を介して取引の重層化と利益の細分化がいかにして生じているのかを論じる。

4.1 ウシ市における〈つけ〉を介した取引の流れ

まず、ウシ市における取引フローを概観する。図6は、牧畜商人がウシ市にウシを持ち込み、最終的に肉屋商人によって市から持ち出されるまでの一般的な流れを示したものである。点線枠内には、各段階の取引形態と価格が記されている。

牧畜商人がウシを市に持ち込むと、零細中間商人が素早く近づき、「ウシをおさえる (nannga nagge)」。これは早い者勝ちで、おさえた商人がそのウシの販売権を得る。通常、牧畜商人が直接買い手と交渉することは少なく、ウシをおさえた中間商人が希望価格を聞き出し、そこに自分のマージンを上乗せして買い手を探す。たとえば、ウシの価格が25万フランで合意された場合、ウシをおさえた零細中間商人は、これを25万5,000フランで次の商人に現金で販売する。この場合、25万フランは牧畜商人の売上げとなり、5,000フランが零細中間商人の報酬となる。このため彼らは、市が始まる前から牧畜商人と連絡を取り合ったり、早朝から市で

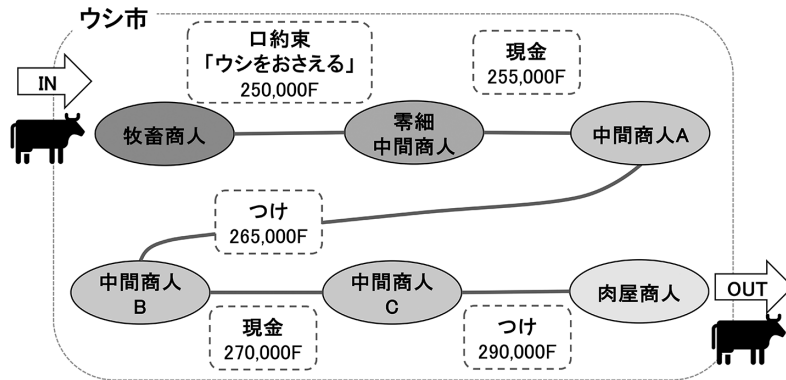


図6 Ngalande市におけるウシの取引フロー

待機したりと、競争に先んじようとする。ウシの取引は、市の外ですでに始まっているともいえる。

その後、このウシを現金で購入した中間商人Aが、さらに別の中間商人Bに転売する。たとえば、資金に乏しいBが26万5,000フランで「つけ」で仕入れ、27万フランで資金力がある別の商人に現金で売るといった具合である。このように、資金が不足していても一時的にウシを買取り、売却して利益を得ることが可能になる。つけは、市が終わった後か翌週の市で返済される。最後に、27万フランで購入した中・大規模の中間商人が、肉屋商人に29万フランで販売をする。この段階では、ほとんどの取引がつけで行なわれ、返済期限は1週間～10日程度とされるが、数年にわたり返済が滞る事例も観察された（後述）。

このように、ウシ1頭をめぐる取引に複数の商人が関わり、それぞれが利幅を得ながら取引が重層化している。その結果、牧畜商人から肉屋商人に至るまでの価格は、平均で約4万フラン（約1万円）、多い場合には10万フラン（約2万5,000円）も上昇する。調査期間中、零細中間商人やその他の中間商人が介在しない取引は一度も観察されなかった。

これらの事実から、市が飽和状態にあってもなお、多くの商人が商売を続けられるのは、このように取引を重層化させることで利益を多くの商人に分配するしくみが存在しているからなのではないかと考えられる。実際に、つけは資金力の限られた商人にも取引の機会を開き、取引を拡張するしくみとして機能している。そして、そうであるからこそ、より多くの人がウシ市へと引き寄せられ、ウシ市の飽和状態はさらに強化されるという循環が生じている。では、つけを介した取引は、どのような実態のもとで行なわれ、いかにリスクと可能性を併せ持つのだろうか。

4.2 つけ取引と現金取引の違い

あらためて「つけ取引」とは、担保なしの口約束に基づきウシが前渡しされ、一定期間後に

代金の受け取りと支払いを行なう信用取引である。契約書やメモが交わされない点もつけ取引の特徴である。即時決済に比べて通常 1～3 万フラン（約 2,500～7,500 円）の割増が設定される。ンガウンデレでは日常的にモバイルマネーや銀行口座による決済が広く利用されているが、ウシ取引では現金決済が主流であり、つけ取引でも同様である。

こうしたつけ取引は現地語で「ニャマンデ (nyamaande)」と呼ばれる。フルフルデ語辞典によれば、「ニャマンデ」とは信用（取引）や負債、貸付けを指し [Eguchi 1986: 75]、日常的に金銭の貸借に関わる場面で使用される。たとえば、「負債（信用）を借りる (hoosa/hooca nyamaande)」、「信用を貸す (hokka nyamaande)」といった具合である。つけ取引が不履行に陥った場合は「負債を食べる (nyaama nyamaande)」と表現される。一方、現金決済は単に「カッシュ (cash の意)」と呼ばれている。

聞き取り調査の結果、中間商人 39 名のうち約 8 割（30 名）がつけ取引の経験を有しており、この慣行が市で広く共有されていることが確認された。以下では、事例③で紹介したズベイルの取引記録をもとに、その実態を詳しく見ていく。

【事例④（中間商人ズベイルの取引記録、2023 年 9 月 30 日～11 月 12 日）】

ズベイルは、60 代のフルベの男性で、2025 年現在で 26 年の商歴をもつ。調査期間 44 日間のうち、市に出向いたのは 29 日、そのうち実際に取引が成立したのは 22 日であった。22 回の取引における総取引額は、購入で 1,227 万 5,000 フラン（約 307 万円）、販売で 1,341 万 8,000 フラン（約 335 万円）にのぼる。1 回あたりの平均総取引額は、購入で 55 万 8,000 フラン（約 14 万円）、販売で 60 万フラン（約 15 万円）、平均取引頭数は 2.3 頭であった。期間中、彼は計 49 頭のウシを仕入れ、48 頭を転売した。

この内訳を示したのが表 1 である。購入の 78% が現金取引であるのに対し、販売では 62% がつけ取引であった。つけ購入では、牧畜商人から 8 頭、中間商人から 3 頭を購入しており、いずれも継続的な関係のある相手との取引であった。一方、つけ販売では、30 頭中 21 頭（約 71%）が肉屋商人向けで、残り 9 頭のうち 7 頭は 7 年来の取引関係にある中間商人アブドゥ（かつて中規模の中間商人で、現在は小規模の中間商人）への販売であった。結果として、つけ販売の 9 割が複数回の取引関係に基づいている。

つけ取引は、こうした継続的な関係性を基盤としているのに対し、現金取引は商人たちが「誰とでも取引をする」というように、相手を選ばず流動的かつ単発的な関係に支えられている。この傾向は、筆者が同行した他の中間商人においても共通していた。さらに、平均取引価格に注目すると、つけ販売の価格は現金販売よりも高い。ただしこの差は、取引手段そのものの違いだけでなく、肉屋商人へのつけ販売では中～大型ウシが取引され、現金販売では子牛も

表1 取引手段別にみた関係性と平均取引価格

価格単位：フラン

区分	頭数	割合	複数回の関係	一時的関係 (1～2回)	平均取引価格
購入（計49頭）					
現金購入	38	78%	12	26	23万9,000
つけ購入	11	22%	11	0	29万
販売（計48頭）					
現金販売	18	38%	6	12	25万2,000
つけ販売	30	62%	27	3	29万6,000

含まれることが影響していると考えられる。

最後に注目すべきは、つけ取引における「取引関係の結ばれ方・広がり方」である。たとえば、アブドゥのように7年にわたって繰り返し取引を重ねる関係がある一方、全取引のうち少数ではあるが（48頭中3頭）、初めての相手とつけ取引が成立するケースも見られた。興味深いのは、そうしたケースでもアブドゥの斡旋が介在していた点である。彼は相手商人の営む肉屋や居住地区、携帯番号などの情報を把握しており、それを背景に双方の信用を媒介し、ズベイルから1頭あたり約5,000フランの斡旋料を受け取っていた。

後で紹介するズベイルの語りにある「つけの相手は誰でもいいわけではなく、つけを多く抱えている商人に売るのがいい」という言葉は、複数関係をもつ相手ほど回収不能リスクが低いことを示唆している。アブドゥの斡旋も、まさに自身がつけ関係のハブとなり、その関係を広げる行為として機能しており、広義には「つけ関係」の一部として位置づけられるだろう。このように、当事者間に直接の関係がなくとも、第三者による既存の関係を媒介することで、つけ取引は成立しうるのである。つけ取引と現金取引の違いは、単なる決済手段の違いではなく、それぞれが異なる種類の対人関係と結びつき、その広がり方にも違いが表れている。

4.3 〈つけ関係〉の実態

しかしながら、つけ取引が比較的強い関係に支えられているとはいえ、商人たちはしばしば、つけ金が返済されず、商売が不調に陥るといった事態にも見舞われる。実際、聞き取り調査では約30%（12名）の中間商人が、過去の不履行を理由に、特定の取引相手とのつけ取引を一時的に中断していた。こうした中断は、彼らの商売の見通しを不透明なものにしていた。

それでも約半数の商人は、返済リスクを認識しながらもつけ取引を継続していた。たとえば、以下で紹介する中間商人ズベイルとアブドゥのやりとりは、つけ関係が単に信用の有無では語りきれないことを表している。

【事例⑤（中間商人ズベイルとアブドゥのやりとり，2023 年 10 月 5 日～8 日）】

ズベイルは、ンガウンデレ市にて 1 頭 18 万フラン（約 4 万 5,000 円）のウシを購入した。彼はこのウシを 20 万フラン（約 5 万円）で、アブドゥにつけ販売し、1 週間後の返済を約束させた。ところが、3 週間経っても約束の額は支払われなかった。それにもかかわらず、ズベイルはその後アブドゥと取引を続けている。たとえば、3 日後、ズベイルはアブドゥに対し、オスウシ 3 頭を 110 万フラン（約 27 万 5,000 円）でつけ販売し、アブドゥはそのウシを首都ヤウンデに輸送した。このときアブドゥは、ヤウンデでの販売利益を含めた 130 万フラン（約 32 万 5,000 円）を返す約束をしたが、その後 1 ヶ月経ってから 35 万フラン（約 8 万 7,500 円）のみが返済された。このときアブドゥへのつけの総額は、過去の未払い分も合わせて約 200 万フラン（約 50 万円）に達していた。

このやりとりでは、ズベイルは過去の未払いが残っているにもかかわらず、さらに新たなつけ販売を行ない、その債権額を増加させていることがわかる。筆者が「未払金があるのに、なぜさらにウシを渡すのか」と尋ねたところ、ズベイルは次のように説明した。

【事例⑥（中間商人ズベイルの語り，2023 年 11 月 28 日）】

「アブドゥは、わたしだけでなく、同時にたくさんの商人とも取引している。彼が転んだら、わたしの（アブドゥにつけた）金は戻ってこない。彼とつけを続けなければ、わたしの商売も回らない。つけでウシを渡せば、他の商人がそれを買って、彼は現金を手にする。そうすれば過去のつけが返ってくる。こうでもしなければ、市はうまくいかない (luumo hokkata：市は何も与えない／生まない).」

この説明からは、アブドゥが複数の商人との間で同時につけ取引を抱え、過去のつけを返済するために新たなつけを重ねる、いわば自転車操業的な資金循環を行なっている様子がうかがえる。言い換えれば、アブドゥはズベイルとのつけの返済期限を引き延ばすことで、他の商人への返済（古いつけ）を、事実上ズベイルに一時的に肩代わりさせ、仕入れと転売のサイクルを維持しているのである。注目すべきは、アブドゥが大きな資本を投じることなく、このサイクルを成り立たせている点である。

さらに興味深いのは、その実態を理解したうえで、ズベイルがさらにアブドゥにつけ販売している点である。ズベイルの「こうでもしなければ、市はうまくいかない」という言葉には、アブドゥが商売を継続できるよう返済を先延ばしにすることが、結果的に自身の債権回収にもつながるという認識がうかがえる。彼のこうしたやり方は、市の商習慣に不慣れなわれわれの視点からは、いささか持続可能性に欠けるやり方に映る。しかし、彼が今も商売を続けられて

いること、そして後述する他の商人の事例からも、市にはこのような取引を成り立たせる独特のやり方が存在している。

もっとも、このような循環が常にうまくいくとは限らない。ズベイルは2023年10月の取引から1ヵ月後に一部返済を受けたものの、筆者が2024年2月に現地を離れるまでの約4ヵ月間、全額が返済されることはなかった。筆者が「なぜ取り立てに行かないのか」と尋ねた際にも、ズベイルは「今は行かない。放っておこう」と言い、積極的に返済を求める行動は取らなかった。その間、手元資金が逼迫するなかでも、他の商人からウシをつけて仕入れて転売し、アブドゥへの貸し倒れ分を補填する状況が続いていた。では、なぜズベイルはアブドゥへの取り立てを放っておきながら、関係を続けるのだろうか。

【事例⑦（中間商人ズベイルと筆者のやりとり、2023年11月28日）】

—（筆者）なぜアブドゥとの取引を続けるのですか？

「わたしが彼につけてウシを渡さなかったら、他の商人たちは『アブドゥにはもうウシがない。金もない』という。彼との取引をやめてしまうだろう。そうなれば、わたしの金も返ってこない。商売もとまってしまう。」

—（筆者）もう2ヵ月も返してもらっていませんよね。他の中間商人ではダメなのですか？

「誰でもいいってわけじゃない。アブドゥのように、たくさんの商人との間につけを抱えているやつに売る。彼がわたしの金を返せなくなっても、他の誰かからつけてウシを仕入れて売れば、その金で返すだろう。それに、金を持っていてもウシを買えずに手ぶらで帰る日もある。それはよくないことだ。そんなとき、アブドゥが知る商人からウシを手に入れられれば、今日の市で売れなくても、明日、来週、再来週の市で売れるのを安心して待つことができる。」

このやりとりから見えてくるのは、ズベイルにとってつけ関係とは単なる「貸す・返してもらう」という1対1の契約的な関係ではないということである。実際には、それは他の複数の商人との関係にも結びつく、より広がりをもった関係の一部である。アブドゥは一時的に多額の未払金を抱える困難な相手だが、同時にズベイルだけでなく他の商人からもつけを受けており、そうした他の商人たちもまた、アブドゥのつけに対する債権者として間接的にズベイルと結びつく存在であった。

したがって、返済はアブドゥの誠実さや個人的信用よりも、むしろ彼が他の商人たちとの間で築いている関係性に左右されるのである。言い換えれば、ズベイルとアブドゥの関係もまた他の商人にとって重要であり、その動向が連鎖的にズベイルのつけ回収をも左右する。この複数の相互的な関係こそが、市をまわす基盤となっているのである。ズベイルの「放っておく」

姿勢は、まさにアブドゥを介した諸関係の動きを見越したものであり、自分と直接取引をしない他の商人たちの資金繰りまでも調整していくための態度として理解できるだろう。もっとも、こうした関係が常に返済を保証してくれるわけではない。未払金の回収が年単位で遅れることも珍しくない。それでも商人たちは直ちに関係を断とうとはせず、取引を継続していく。では、それはいかにして可能となっているのだろうか。

5. 市をまわす一ふたつの〈つけ関係〉

本節では、返済が遅れたり一部が不履行のままとなったりしても、〈つけ関係〉がいかにして継続され、商売が破綻せずに続いていくのかを論じる。まず、取り立ての実態を事例から検討する。そして、そこでも積極的な取り立てよりも「放っておく」姿勢がみられることを示す。さらに、こうした不履行を抱えながら商売の継続を可能にする背景には、商人どうして資金や信用を融通しあう、もうひとつの〈つけ関係〉が存在することをあきらかにする。

5.1 〈つけ関係〉とやりくり

ここで取り上げるのは、事例①でも紹介したアブバカル（40代フルベ男性）の取引事例である。彼は零細中間商人として市に参入し、現在は中規模中間商人に位置づけられる。記録は2023年12月～2024年1月にかけて計33回の市日にわたって収集した。本節では、2017年頃から取引を開始し、2025年現在でもつけ取引の関係を継続している肉屋商人ジャンギ（30代フルベの男性）との未払金をめぐるやりとりで焦点を当てる。筆者が収集した取引記録によれば、アブバカルはジャンギに対し、通常1週間に2～3頭のウシをつけて販売している。

【事例⑧（中間商人アブバカルと肉屋商人ジャンギのやりとり、2024年1月21日）】

アブバカルは2022年9月、ジャンギに対してメスウシ2頭を合計60万フラン（約15万円）でつけ販売した。1週間後に25万フラン、数ヵ月後に5万フランを回収したが、残る30万フラン（約7万5,000円）は、2024年2月（筆者の調査終了時点）に至るまで、約2年半にわたって未回収であった。その後も、ふたりは週に2～3頭のウシをつけてやりとりしており、筆者が観察した範囲では、返済が1ヵ月以上遅れることはなかった。

2024年1月21日の市終了後、ふたりはいつもと変わらぬ様子であいさつを交わし、しばらく雑談をした。アブバカルが特に調子を変えずに「金はどこへいった？」と尋ねると、ジャンギは少し苦笑しながらジャケットのポケットを裏返し「今日は金がないんだ。…3週間もうまくいっていない。母が中央病院にいるんだ」と答えた。その後、ジャンギは筆者とアブバカルを隣接する生鮮市場の自身の肉屋へ案内した。朝から解体された肉は乾き始め、ハエが集っていた。

肉屋の台に着くと、アブバカルが「(肉を)2キロ」と告げ、ジャンギは切り分けた肉を

計量し、コブ肉を「おまけ」として添えて手渡した。さらに、アブバカルが「オクラ (baskooje) も必要だ」と言うと、ジャンギは彼に 1,000 フラン (約 250 円) を渡した。アブバカルはこの日、返済を迫ることなく、肉を手にし市を後にした。

この事例では、ジャンギの弁解が事実だったかは定かではなく、アブバカルもその真偽を問いただそうとはしなかった。ジャンギは現金による返済こそしなかったが、牛肉やオクラ代として 5,000 フラン相当を提供することで、つけの一部を埋め合わせようとした。一方、アブバカルも強い取り立ては行わず、その対応を受け入れる姿勢を見せていた。

ンガウンデレでは、オクラを意味する「baskooje」は、1,000 ～ 2,000 フラン程度の「家庭に買っていく食料代」を意味する隠語としても使われている。市では、自らの窮状を訴えて相手に譲歩を促す際、「今日はオクラひとつすら手に入れられなかった (hannde mi hebai ko baskooje gootel)」と表現することがある。アブバカルが「オクラも」と口にしたのは、それはささやかな支援を求める表現であり、ジャンギはその呼びかけに応じたことになる。

このやりとりから、つけの返済は現金に限らず、物品の提供によって行なわれる場合もあることがわかる。こうした物品の提供は「利子」としてではなく、返済額の一部として扱われ、実際にアブバカルがジャンギに貸し付けた金額は 5,000 フラン減額された。さらに、こうした関係は単なる債権債務の関係を超え、生活支援を求めたり、それに応じたりする性格を帯びていることも示唆している。しかし、返済が滞るなかでアブバカルの手元の資金が次第に乏しくなっていく様子を間近で見ていた筆者は、「なぜ取り立てを行わないのか」という疑問を抱き、市の帰りに本人に尋ねると、次のような答えが返ってきた。

【事例⑨ (中間商人アブバカルと筆者のやりとり, 2024 年 1 月 21 日)】

「彼は昔のつけのことは話したくないんだ。そうじゃなくて、最近の分をちゃんと返そうとしているように見せている。ほとんどのつけは、誠実にやっているふりをしておいて、あるとき急に食べてしまう。でも、彼もわたしも、そのつけを忘れてるわけじゃない。肉屋商人は、こうやって最後に金を食べてしまおうって考えているんだ。」

— (筆者) でも彼には肉やオクラの金はあるようだけど…

「(アブバカルは笑って) うーん、彼は転がしたんだ。市とはそういうものだろう?」

このやりとりからは、ジャンギが新しいつけで得た資金を使って古いつけの返済をやりくりしていること、そしてアブバカル自身もその状況を認識していることがわかる。ここで注目したいのは、アブバカルが用いた「転がした (Il a jonglé)」という表現である。フランス語の jongler (英語の juggling) は本来「曲芸をする」「巧みに操る」といった意味をもつが、ンガ

ウンデレでは「うまく人を丸め込みながら、その場をやり過ごす」という含意で使われている。調査期間中、筆者は返済困難な商人が自らその窮状を訴える場面を何度も観察した。その多くはジャンギの説明と同じく、真偽の定かでない事情を返済不能の理由として語るもので、債権者もその説明を深く追及せず、返済期限は引き延ばされていた。重要なのは、アブバカルがジャンギのそうしたふるまいを「やり過ごし (jonglage)」と認識しつつ、関係を続けていることである。「市とはそういうものだろう？」という彼の言葉には、形式的な債権債務の清算以上に、互いの資金繰りや生活の状況を踏まえながら、関係を模索していくような態度が反映されている。その意味で、「やり過ごし」は「やりくり」でもある。

約1年後の2025年1月、ジャンギはアブバカルに10万フランを返済し、全額ではないにせよ、長く停滞していたつけが再び動き出した。つけ発生から2年5ヵ月が経過し、当初30万フランだった未払金は、牛肉や「オクラ代」を差し引いて19万5,000フラン（約4万9,000円）に減少した。興味深いのは、10万フランが返済される3ヵ月前、アブバカルがジャンギにかけた次の言葉である。

【事例⑩（中間商人アブバカルの説明、2024年10月18日）】

「あのつけのなかには、彼女（筆者）の金が含まれている。彼女はもうじき日本へ帰る。金を返さないといけない。」

実際には、筆者はこの取引に一切関与していなかった。しかしこの発言は、あたかも筆者との間に金銭的な関係、すなわち、つけ関係が存在するかのような前提をつくり、ジャンギに返済の必要性を強く意識させた。言い換えれば、アブバカルは筆者との関係のなかにジャンギの返済の必要性を織り込み、取り立ての正当性を構成したのである。その結果、3ヵ月後の筆者がガンガウンデレを去る直前、さらに7万5,000フラン（約1万9,000円）の返済が行なわれた。²²⁾ このやりとりから見えてくるのは、取り立ての場でも、つけ取引が単なる当事者間のやりとりにとどまらず、第三者との関係性をも巻き込みながら展開しているという点である。しかし市には、こうした取引の延長線上のつけ関係とは異なるもうひとつの重要な回路が存在する。

22) 調査中、アブバカルとジャンギは、取引のやりとりのなかで細かな残金の変動について頻繁に確認し合っており、その様子を筆者も観察している。また詳細は別稿に譲るが、この返済以前にアブバカルはジャンギに対して、残額を記載した警察からの「呼び出し状 (convocation)」を渡しており、そこにも19万5,000フランという金額が明記されていた。ジャンギが7万5,000フランを支払った時点での残金は12万フランとなった。なお、この呼び出しには2週間の期限が設けられていたが、ジャンギはそれに従わなかった。アブバカルは「彼が金を返すまでは、ウシは渡さない」と語っており、返済を望みつつも、ジャンギとの関係を完全に断つつもりはない様子であった。

5.2 もうひとつの〈つけ関係〉

ウシ市には、ウシのつけ取引とは別に、金銭や信用の融通を基盤とする〈つけ関係〉が存在する。取引相手からの返済が滞ったり、資金繰りが逼迫したりすると、商人たちは「金の関係 (relation d'argent)」や「金の支援 (assistance d'argent)」と呼ばれる、つけ合いの関係に基づき、他の商人と現金を融通しあう。こうした金銭の貸借も、ウシのつけ取引と同じく「ニャマンデ」と呼ばれ、同一平面上で共存的に展開されている。ここでもノートや契約書は交わされない。聞き取りによれば、こうした関係を築く相手は商人によって2～7人ほどで、関係の長さは1～13年に及ぶ。やりとりされる金額も、1人あたり5万～80万フラン（約1万2,500～20万円）と決して小さくない。

興味深いのは、これらの金銭関係が「ウシのつけ取引」すなわちビジネスとは明確に区別されている点である。「金の関係は『取引』ではない」と商人たちが説明するように、これはウシを介さない金銭の融通であるため、「利益（利息）」を取ることはイスラーム法 (shari'a) が禁じる利子 (riban) に抵触するとされ、商人の間で強く戒められている。

また、商人たちは「金の関係」にある相手とは取引を避けるべきだと語る。その理由は、取引関係と金銭貸借の関係が重なると、一方の失敗がもう一方に波及し、共倒れのリスクが高まるためだ。たとえば、中間商人ズベイルは、アブドゥとウシのつけ取引を行っていたが、調査期間中に現金のみを貸し借りする様子はみられなかった。²³⁾ ある中間商人は、この分離の感覚を「それぞれが、それぞれの分をもつ (ko moy aina jey moum)」と表現していた。商人たちはふたつの関係の重なりを意識的に避け、それぞれを分散させているのである。このことから、「金の関係」は金銭的な相互扶助であると同時に、互いの経済的自立を前提とした、繊細な注意のうえに成り立つ関係であることがうかがえる。

こうした「金の関係」は、アブバカルの事例にも表れていた。図7は、彼が有する「ウシのつけ取引の関係」と「金銭の貸し借りのつけ関係」を整理したものである。金の関係にある相手の内訳は、大規模の中間商人が1名、中規模の中間商人が2名、小規模の中間商人が4名と、いずれも中間商人層だった。数としては「金の関係」は「ウシのつけ取引の関係」よりも多い。なかでも「金の関係」は、特に相互的な性格をもっている。以下に紹介するアブバカルと同じく中規模の中間商人ベッロとの金銭的やりとりは、その一端を示すもので、ふたりの関係は2012年から13年近く続いているという。

23) ウシ市には、「金銭の貸し借り」とは別に、「投資 (investir)」と呼ばれる取引形態も存在する。これは商人AがBに一定額を渡し、Bがその資金でウシを購入するというものである。利益を折半する場合もあれば、あらかじめAの取り分が決まっている場合もある。利益がでなかったときには、多くの場合、その損失はAが負担する。さらに、多くのケースではAがBの購入するウシを特定しており、「金の関係」のように互いの資金の使い方を問わない関係とは異なり、より「取引」に近い性格をもつ。

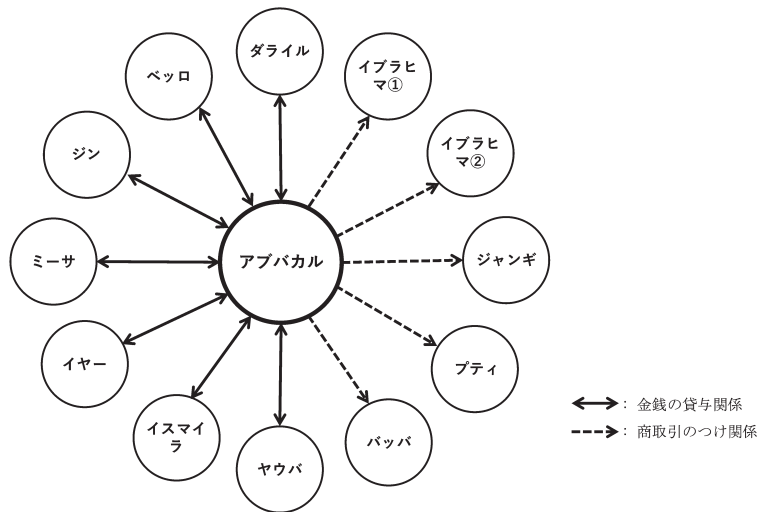


図 7 中間商人アブバカルの〈つけ関係〉

【事例⑪（中間商人アブバカルとベッロの現金の貸し借り）】

2024 年 12 月 18 日、アブバカルは肉屋商人へのつけ販売と未回収によって一時的に資金が枯渇し、ベッロから 50 万フラン（約 12 万 5,000 円）を借りた。筆者が「いつ頃返すのか」と尋ねると、アブバカルは「2～3 ヶ月返さなくても問題ない。もし自分が 1,000 万フラン（約 250 万円）もっていたら、ベッロなら 1 年返さなくても構わない」と答えた。

さらに 1 ヶ月後の 2025 年 1 月 16 日には、ベッロから追加で 17 万 5,000 フラン（約 4 万 4,000 円）を借り、この時点で合計 67 万 5,000（約 16 万 9,000 円）フランを借り入れている。3 ヶ月後の 4 月 26 日には、今度はベッロが資金不足となり、アブバカルから 80 万フラン（約 20 万円）を借りている。

このように、金の貸し借りには、明確な返済期限も帳簿もなく、両者の間で状況に応じて貸し手と借り手の立場が入れ替わるような関係が続いていた。重要なのは、貸し借りが 1 回ごとに清算されるものではなく、返済の行為そのものが次の貸し借りを生み出す起点となり、継続的で再帰的な関係として機能している点である。さらに、この関係は 2 者間にとどまらない。貸し手が一時的に資金を欠いた場合、別の商人から金を借りて貸し出すことも珍しくない。

【事例⑫（中間商人アブバカルと筆者のやりとり、2024 年 2 月 10 日）】

「商いの世界には 2 つの人間がいる。嘘をつく者と、誠実な者だ。誠実な商人（ここでは金

の関係にある商人)が、『市をするために金が必要だ』と言って、わたしのところへ来る。でもそのとき、わたしには(貸すための)金がない。だから、別の人、たとえば市の友人である君(筆者)のところへ行って君の金を取る(借りる)。わたしは彼に金を渡さなければならないから、市に来たのに金がなくてビジネスができないのはよくないことだ。市に来たなら、何かを持って帰らなくてはならない。」

—(筆者)返済期限の約束は？あなたの友人の商人は、わたしに直接返すのですか？

「彼がその金をわたしに返す前に、わたしは彼から金を取る(借りる)だろう。わたしが君にその金を返す前に、君はわたしから金を取る(借りる)だろう。ビジネスとは…、金とはそういうものだ。」

この語りから見えてくるのは、「金の関係」が返済期限の設定や利子といった外在的な制度に依拠せず、互いに貸し借りを繰り返すことによって機能しているという点である。さらに、この関係は一見すると1対1のやりとりに見えながら、実際には複数の商人を介した連鎖として広がっている。たとえば、アブバカルがベッロに金を貸そうとしても、手元に貸す金がないことがある。その場合、彼は自分と「金の関係」をもつ筆者(あるいは図7に示した別の商人)から金を借りてベッロに貸そうとする。しかし、筆者にも資金の余裕があるとは限らない。今度は筆者が自身の「金の関係」にある別の商人に頼んで金を借り、その金をアブバカルに渡すことになる。結果として、表面的にはベッロがアブバカルから金を借りているように見えても、実際にはその背後にいる「その場に居合わせない貸し手」の金を間接的に動かしているのである。そして、ベッロ自身もその構造をよく理解していると考えられる。

このように、一見すると1対1に見える市でのやりとりは、実際には直接顔を合わせない者同士をも間接的に結びつけ、商人たちの間にゆるやかな互助ネットワークを形成している。これによって、市全体として商いが大きく破綻することが回避され、経済規模の異なる商人が同じ場に居合わせることも可能になる。こうした重層的なつながりのなかで展開されるつけは、個別にきっちり清算されることなく、複数の関係を横断しながら(再)生成／編成され続ける。結果として、市では常に誰もが同時に債権者であり、同時に債務者でもあるという構造が維持され、清算による帳尻合わせの重要性は相対的に低下する。こうして繰り返されるつけのやりとりそのものが、返済をめぐるずれを生み、他者の資金をも自分のものとして運用できるような「資金」を生みだし、最終的には利益をもたらす。この連鎖のしくみこそが、市の経済をまわしていく原動力となっているのである。

6. おわりに—結び目としての〈つけ関係〉

本稿では、カメルーン・ンガウンデレ周辺のウシ市における〈つけ関係〉が、商人たちの間

でなぜ、どのように生じ、そして不安定な支払いの状況にもかかわらず、いかに関係が維持されているのかを検討してきた。分析の結果、あきらかになったのは大きく2点である。第1に、つけ関係は単なる債権債務のやりとりではなく、商人自身や相手の背後に広がる取引関係によって構築され、循環しているということ。第2に、商人たちはつけの未回収や返済の遅延に見舞われながらも、別の〈つけ関係〉を媒介に資金を融通し合うことで、商いの破綻をある程度回避しているという点である。

冒頭で述べたように、サハラ以南アフリカのウシ交易の信用取引に関する先行研究は、信用取引がウシ交易の代表的な経済慣行であることをあきらかにしてきた一方で、その分析の焦点は主に返済不履行やリスク管理に置かれてきた [Cohen 1965; Quarles 1999; Quarles and Zaal 2004; Mahmoud 2008 など]。その結果、市の内部で信用取引がどのように機能し、いかなる意味をもつのかという点については、十分に検討されてこなかった。たとえば Mahmoud [2008] は、ナイロビのウシ市において、信用取引が「慣行 (custom)」であり、それを行わないことが「規範 (norm)」からの逸脱とみなされると指摘している [Mahmoud 2008: 568]。しかし、その規範がどのような関係性や市の動きのなかで成立しているのかについては詳しく論じられていない。本稿はこの点に注目し、つけ取引を通じて立ち現れる市の作動メカニズムをあきらかにすることを試みた。

本稿が示したつけ関係の第1の機能は、商人たちがそれを通じて市全体の利益配分を調整する枠組みを形づくっている点にある。第3節で述べたように、当該地域のウシ商人たちは、農村と都市との間に存在する経済格差や、それに起因する雇用喪失・生活苦・暴力といった複合的な困難に直面していた。国家による社会保障を期待できないなかで、ウシ市は単なる商品流通の場にとどまらず、こうした困難を吸収・緩和する場としても機能してきた。

そのなかで、4.1 で示したようにつけ関係は、ひとつの取引に複数の商人が関与できる重層的な構造を市のなかに生みだし、それぞれが一定の利幅を得られるしくみをつくりだしていた。ここであきらかになったのは、つけが単に返済を先延ばしにするためのしくみではないという点である。つけを受けた商人は、他者の資金を一時的に自分の資金として運用し取引することができる。この構造は、一見すると自由な売買の集積に見えるウシ市が、実際には複数の重層的な関係の交錯によって立ち上がる場であることを示している。

つまり市とは、あらかじめ与えられた商空間ではなく、商人たちが関係を介して組み立て、維持してきた／いる場なのである。その意味で、ウシ市はンガウンデレ社会における経済的歪みを一部引き受け、地域社会の生存を支える受け皿として機能しうるのであった。

第2に、こうした利益分配の広がりを可能にするのは、つけ関係がウシ市にもたらす一定の「厚み」である。商人たちは、つけ関係を通じて、目の前の相手との取引にとどまらず、自他の背後にある取引関係や各人の資金繰りに目配りしながら、状況に応じていま・この取引

関係を調整していた。

先行議論では、商取引における互酬的な関係がどのように調整・緩和されるかに注目が集まってきたが〔たとえば田村 2009; 大坪 2013〕、商空間そのものの発展にまで目を向けた分析は少なかった。これに対し本稿は、市における取引がつけを通じて 1 対 1 の契約関係を越えて複数に接続し、その重層的な広がりから市に厚みをもたらしていることを示した。

つけ関係には、多額の未払金を抱える困難な相手との関係調整も含まれる。こうした相手が複数の商人からつけを受けている場合、その相手と関係をもつことは、自分以外の債権者たちの取引にも間接的に接続することを意味する。相手はそれら複数の債務を「転がす」なかで返済を調整していくため、返済は遅れるものの、回収の見通しはむしろ立てやすくなる。したがって、債権者に共通する「放っておく」というふるまいは、単なる諦めではなく、相手と第三者の資金循環を調整するための間合いをつくりだす行為でもあった。冒頭で紹介したリーチ [1985] は、持続的関係のためには「負債が部分的に残される」ことが重要であり、完全な清算は関係の終結をもたらすと述べている [リーチ 1985: 192-193]。本稿の分析はこれを踏まえつつ、商人たちにとって重要なのは、負債を孕む相手との 1 対 1 の持続的関係そのものではなく、複数の他者と負債を共有する相手を介して資金を転がす (jonglage) ことである。

小川 [2016] は、タンザニア都市部の貸し借り関係において、利息付きの「ビジネスとしての貸し借り」と、利息を伴わない「助け合いとしての貸し借り」が、誰もが誰かに金を貸し、借りているという金銭循環のなかで別物として機能していることを指摘した [小川 2016: 230]。ウシ市のつけ関係にもこの区別は見られたが、注目すべきは、それらふたつの貸し借りが市の内部において同一平面上にあり、相互補完的に展開されている点である。5.2 で述べたように、ある商人が B からの返済を受けられない場合、別の商人 C に「助け合い」として資金を求め、それをもとに D との間で新たな「つけ取引」を行なう。そして後に B から返済があれば、その資金を使って今度は C に貸し付ける。このように、「商取引」と「助け合い」としての〈つけ〉が織りなす関係の連鎖は、市の取引量を増大させる。

他方、複数の貸与関係が交錯する市では、もはや 1 対 1 の帳尻を整合的に合わせることは現実的ではない。彼らにとって返済とは 1 対 1 の債務関係のなかで完結するものではなく、未払いのままならなさを抱えつつ、他の複数の関係のなかで調整されるものとして捉えられている。

以上のように、本稿は、市における商人たちの〈つけ〉のやりとりが、個々の取引を超えて複数の商人を間接的に結びつけ、その重層的な広がりのおかげで、ある程度誰もが市のネットワークの結び目、すなわち取引主体たりうるしくみを形成していることを示した。こうした構造は、高額なウシを扱う市において、限られた資本しかもたない商人でも取引に参入しうる厚みをもたらす、商売の持続性を支える基盤として作用している。商人たちは、リスクの高いつ

け取引に対処するために互助ネットワークや取引システムを構築してきたのではない。むしろ、つけ関係によってそのつど関係調整が図られるからこそ、ままならない状況のなかでも取引を続けてこられたといえる。

最後に、本稿のデータと議論が今後どのような学術的対話につながりうるのか、その展望を述べておきたい。嶋田 [1995] はかつて、大型家畜を蓄積財産として所有し、かつ流動財産として取引してきたフルベの牧畜民について、「比喩でなく文字どおり、草原の『資本家』であった」[嶋田 1995: 237] と指摘した。本稿の議論は、この指摘を現在のウシ市の状況に接続して捉え直すことができる。

すなわち、〈つけ関係〉の広がりや、商品を貨幣に変える売買としてだけでなく、「ローカルに制度化された投資の類比」として描くこともできる。ウシのつけ販売を、他者の事業へのウシという財の投資とみなせば、投資された商人（つけを受けた商人）はそのウシを元手に事業を展開し、別の商人との取引で現金を生産し、その生産物の一部を投資主に還元するという構造が浮かびあがってくる。

そしてここで重要なのは、この投資プロセスに参入するために、資本の所有を前提としない点である。これまでの事例で見てきたように、ウシ商人たちは、ウシや金という資本をもたずとも、つけ関係を通じて他者の財を運用し事業を展開していた。その意味で、彼らは資本をもたない「資本家」であり、同時に「投資家」でもあるといえる。このような視点を導入することで、ンガウンデレのウシ市を、単なる卸売市場ではなく、分散的な投資が循環する「仮想的な金融市場」あるいは「エシカルな金融（ethical finance）」の一形態として再記述する可能性が開かれる。

もっとも、現在のンガウンデレでは、ウシは依然として大きな経済的リソースであり、それゆえに人びとを引き寄せているものの、かつてのように誰もが所有できる財ではなくなっている。しかし、だからこそ、この地域におけるウシが商品であると同時に資本でもあること、そしてその二重性が地域社会の交換形態やその持続性にいかに作用しているのかについて追究することが重要である。本稿で論じた〈つけ関係〉の議論を足場として、カメルーン北部地域のウシ経済とその歴史を、「周縁的な特殊事例」としてではなく、グローバルな資本主義の多様な展開形態のひとつとして描くことが、今後の本研究の課題であり、展望である。

謝 辞

本稿は、京都大学に提出した 2024 年度博士予備論文（修士論文相当）を加筆・修正したものです。本研究は、京都大学附属次世代型アジア・アフリカ教育研究センター「世界展開力強化事業プログラム」、海外エクスプローラープログラム、教育支援機構 SPRING プログラム（課題番号：A94241300008）、ならびに公益信託澁澤民族学振興基金「2024 年度大学院生等に対する研究活動助成」の支援を受けて実施しました。現地調査は、カメルーン科学研究・イノベーション省（MINRESI, Research Permit

No. 000094, No. 000058) と畜産・水産・動物産業界省 (MINEPIA, Research Permit No. 00002624) より調査許可を取得し、現地当局および調査対象者の方々の同意を得てすすめました。とりわけ、筆者を受け入れてくださったンガウンデレの皆さん、ウシ商人のズベイルさんとアブバカルさん、調査協力者のナセールさんの多大な協力なしには、本研究は実現しえませんでした。最後に、本稿に細やかな助言をくださった指導教員の平野（野元）美佐先生と、査読者のお二人に深く感謝の意を表します。

引用文献

英語文献

- Akerlof, G. 1970. The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism, *Quarterly Journal of Economics* 84: 488–500.
- Cohen, A. 1965. The Social Organization of Credit in West African Cattle Market, *Africa: Journal of the International African Institute* 35(1): 8–19.
- Ebodé, V. B. 2022. Analysis of the Spatio-Temporal Rainfall Variability in Cameroon over the Period 1950 to 2019, *Atmosphere* 13(11): 1769–1985.
- Geertz, C. 1963. *Peddlers and Princes: Social Development and Economic Change in Two Indonesian Towns*. Chicago: University of Chicago Press.
- . 1978. The Bazar Economy: Information and Search in Peasant Market, *The American Economic Review* 68(2): 28–32.
- Haan, L., P. U. Quarles and F. Zaal. 1999. Cross-border Cattle Marketing in Sub-Saharan Africa since 1900: Geographical Patterns and Government Induced Change. In H. L. Laurens *et al.* eds., *Agricultural Marketing in Tropical Africa*. London: African Studies Centre Leiden Research, pp. 205–226.
- Mahmoud, H. A. 2008. Risky Trade, Resilient Traders: Trust and Livestock Marketing in Northern Kenya, *Africa* 78(4): 561–581.
- Muñoz, J.-M. 2014. A Breeding Ground for Revenue Reliability? Cameroonian Veterinary Agents and Tax Officials in the Face of Reform. In T. Bierschenk and J.-P. Olivier de Sardan eds., *States at Work: Dynamics of African Bureaucracies*. Leiden: Brill, pp. 301–328.
- Plattner, S. 1985. Equilibrating Market Relationships. In S. Plattner ed., *Markets and Marketing*. Boston: University Press of America, Inc., pp. 133–152.
- Quarles, P. U. 1999. *Trade and Traders: The Making of the Cattle Market in Benin*. Davangere: ThesisPub.
- Quarles, P. U. and F. Zaal. 2004. The Transfer of Trust: Ethnicities as Economic Institutions in the Livestock Trade in West and East Africa, *Africa* 74: 121–145.
- Yaouba, B. and D. Bitondo. 2022. Analysis of the Dynamics of Temperature in the Northern Part of Cameroon, *International Journal of Environment and Climate Change* 12(12): 545–559.

仏語文献

- Boutrais, J. 2001. Du pasteur au boucher: Le commerce du bétail en Afrique de l'Ouest et du Centre, *Autre part* 19: 49–70.
- Duteurtre, G., M. O. Koussou, T. Essang and D. Kadekoy-Tigague. 2002. Le commerce de bétail dans les savanes d'Afrique centrale: réalité et perspectives. In J. Y. Jamin ed., *Savanes africaines: Des espaces en mutation, des acteurs face à de nouveaux défis*. Actes du colloque, mai 2002, Garoua, Cameroun. N'Djamena, Tchad-Cirad, Montpellier, France: CIRAD (Centre de coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement).

- Mouhammadou, E. 1978. *Foulbe hooseere: Les royaumes foulbe du plateau de l'Adamaoua au XIX siècle: Tibati, Tignère, Banyo, Ngaoundéré*. Japan: ILCAA (Institute for the Study of Languages and Cultures of Asia and Africa).
- Souleymanou, N. 2014. *Le sakaina et la speculation bovine de l'époque coloniale française à 2014*. Ngaoundéré: Université de Ngaoundéré (未刊行修士論文).

日本語文献

- 大坪玲子. 2013. 「誠実な浮気者—イエメンにおけるカート市場の事例から」『文化人類学』78(2): 157-176.
- 小川さやか. 2011. 『都市を生き抜くための狡知—タンザニアの零細商人マチングの民族誌』世界思想社.
- . 2016. 「〈借り〉を回すシステム—タンザニアにおける携帯による送金サービスを事例に」岸上伸啓編『贈与論再考—人間はなぜ他者に与えるのか』臨川書店, 209-237.
- 荻谷康太. 2016. 「19世紀初頭の西アフリカにおける不信仰者の分類と奴隷化—ウスマン・ブン・フーディーの著作の分析から」『アフリカ研究』89: 1-13.
- 楠 和樹. 2024. 「ラクダとブローカー—ケニア北東部のラクダ市場におけるディラールの実践」『アジア・アフリカ地域研究』23(2): 277-292.
- 坂井信三. 2003. 『イスラームと商業の歴史人類学—西アフリカの交易と知識のネットワーク』世界思想社.
- 嶋田義仁. 1995. 『牧畜イスラーム国家の人類学』世界思想社.
- . 2010. 『黒アフリカ・イスラーム文明論』創成社.
- 田村うらら. 2009. 「トルコの定期市における売り手—買い手関係—顧客関係の固定化をめぐる」『文化人類学』74(1): 48-72.
- 日野舜也. 1980. 「アダムワ地域社会における都市と村落—北カメルーンのンガウンデレとバングブームの場合」富川盛道編『アフリカ社会の形成と展開—地域・都市・言語』東京外国語大学アジア・アフリカ言語文化研究所, 87-112.
- . 1987. 「北カメルーンのフルベ都市ガウンデレにおける部族関係と生業文化—フルベ都市民族誌1」和田正平編『アフリカ民族学的研究』同朋舎, 405-440.
- 原洋之介. 1985. 『クリフォード・ギアツの経済学』リプロポート.
- 早坂麗子. 2023. 『「ボロロ」とよばれる人々の村で過ごして—カメルーン北部における人類学的調査記録』産業デザイン研究所出版局.
- 野元美佐. 2005. 『アフリカ都市の民族誌—カメルーンの「商人」バミレケのカネと故郷』明石書店.
- マリノフスキー, B. J・デ・ラ・フエンテ. 1987. 『市の人類学』信岡奈生訳, 平凡社. [B. Malinowski and J. Fuente. 1982. *Malinowski in Mexico: The Economics of a Mexican Markets System*. London: Routledge & Kegan Paul.]
- リーチ, E. R. 1985. 『社会人類学案内』長島信弘訳, 岩波書店. [E. R. Leach. 1982. *Social Anthropology*. London: Fontana Press.]

政府機関資料

- BCREP (Bureau Central des Recensements et des Etudes de Population). 2005. *Recensement Général de la Population et de l'Habitat, 2005, Etat et Structure de la Population: Indicateurs démographiques*. Yaoundé: IPUMS.
- MINAT (Ministère de l'Administration Territoriale du Cameroun). 2012. *Annuaire des chefferies traditionnelles de 1er et 2d degrés*. Yaoundé: MINAT.

MINEPIA (Ministère de l'Élevage, des Pêches et des Industries Animales). 2023. *Annuaire statistique du sous-secteur de l'élevage, des pêches et des industries animales: Edition 2021*. Yaoundé: MINEPIA.

辞書

大塚和夫・小杉 泰・小松久男・東長 靖・羽田 正・山内昌之編. 2002. 『岩波 イスラーム辞典』岩波書店.

Eguchi, P. K. 1986. *An English-Fulfulde Dictionary*. Tokyo: Institute for the Study of Languages and Cultures of Asia and Africa (ILCAA), Tokyo University of Foreign Studies.

Tourneux, H. and Y. Daïrou. 1999. *Vocabulaire peul du monde rural: Maroua-Garoua (Cameroun)*. Paris: KARTHALA.