

タンザニア都市古着商人の商慣行の変容にみられる 平等性と自立性

小 川 さやか*

Equality and Self-dependence: Changes in Business Practice in the Trade of Second-hand Clothes in Tanzania

OGAWA Sayaka*

This paper analyzes how the unique business practices of small-scale traders dealing in second-hand clothes have changed under the recent socio-economic transformation in Tanzania. The business practices described here involve a kind of credit transaction called *mali kauli*, which is conducted by middlemen and micro-scale retailers.

This transaction conferred many economic benefits to both kinds of merchants when I conducted research in 2001-02. However, middlemen and retailers were finding it difficult to sustain this type of transaction in 2003-05, when I conducted further research, because of dramatic socio-economic structural changes taking place in Tanzania. When their business reached this critical situation, the problems faced by both middlemen and retailers was not how they should respond to situational change by individual action or by collective action but how they should reconstruct their personal economic relations by using the logic of reciprocity. In conclusion, I argue that the business practices have changed through the manipulation of the power relationship between middleman and retailers, who are trying to be self-dependent and social at the same time.

1. は じ め に

本論の目的は、2003 年以後の急激な社会経済環境の変化に応じてタンザニアの古着流通に携わる商人たちの商慣行がどのようにして変容していったのかを、彼らの日常実践と、平等性と自立性という 2 つの価値に着目して明らかにすることである。

本論で対象とする古着商人は、マチンガ (*machinga*) と呼ばれる零細商人である。経済自

* 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

2006 年 7 月 31 日受付, 2006 年 11 月 7 日受理

由化以後の急激な輸入品の流入に伴って都市部において爆発的に増加したマチンガは、タンザニアにおける若年貧困出稼ぎ民の象徴的存在ともいえる人々である。¹⁾ 彼らは概して大きな資本や特別な技能をもたないため、フォーマルな雇用世界や生活保障にアクセスすることが困難である。そのためマチンガにとって都市で生活し、経済活動をおこなううえで何よりも大切なのは、インフォーマルな社会ネットワークとそこでの相互扶助である。本論で対象とするマリ・カウリ (*mali kauli*) 取引は、古着を扱う中間卸売商と小売商が、「われわれマチンガ」という水平的な仲間意識のうえに、困難な都市環境でともに助け合いながら商売をおこなうために創出した信用取引であった [小川 2004; Ogawa 2006]。

ところが 2003 年以降の急激な社会経済変化によって古着商売が危機的狀態に陥ると、中間卸売商と小売商双方は、従来のマリ・カウリ取引を維持することが困難になっていく。本論では、なぜマリ・カウリ取引が行き詰まってしまうのか、また商人たちはどのようにして従来のマリ・カウリ取引の性格を変容させたのかを明らかにしていくが、その際に本論ではとくに、この商慣行の基本的な原理である互酬的なやりとりに着目したい。

アフリカの経済慣行にみられる互酬性の原理に着目し、その特色を「情の経済」というタームで議論してきたハイデンは、アフリカにおける実体主義／形式主義論争、近代化論、市民社会論への積極的な参加を通して、自らの議論を機能・構造論的な枠組みからエージェンシーに焦点を当てた枠組みへと修正した。近著においてハイデンは「情の経済」を合理的な判断と矛盾するような利他的規範ではなく「個人では達成できない物質的・象徴的な目的を達成する手段として、個人が実践的かつ戦略的に互酬的な関係へと投資することで成り立っている経済 [Hyden 2004, 2006: 73-75]」であると定義し直している。そのうえで情の経済における人々の実践は、「自由な個人が共通の目的を達成しようとする集合的行為というよりも、互いに他者の公正さの感情や期待に配慮しながら相互依存的にふるまう共同体的な行為である [Hyden 2006: 93]」とし、情の経済の概念規定を、共同性を生きるエージェンシーによって創りだされ、状況に応じて創り変えられる対面的・身体的・感情的・操作的なインフォーマルな制度という概念に拡大している。

ハイデンのようにエージェンシーに着目する議論は、ある慣行やルールの変容を論じるうえで、個々人の野心や企業家精神、創造性に重きをおいたアプローチと、文化や規範、制度といった個人が属する社会（構造）およびそれらを包摂する大きな政治経済構造との折衝に重き

1) それゆえマチンガを対象にした先行研究は、彼らを事例にした向都人口移動の形態や都市－農村関係 [Liviga and Mekacha 1998]、都市問題や貧困問題の深刻化を分析する研究 [Omari 1994; Mbilinyi and Omari 1996; Ngware 1996] が中心を占めてきた。また近年では、マチンガのような路上商人の活動を、被抑圧者たちによる政治的な挑戦と位置づけ、彼らが政策転換などに果たしてきた積極的な役割を提示する研究 [Tripp 1997; Jimu 2005] がなされている。

をおいたアプローチとをいかに統合すべきかについて議論を重ねてきた人類学的研究において、近年増加傾向にある。²⁾ 確かに本論で検討する古着商人たちの商慣行もハイデンが提示する「インフォーマルな制度」の枠組みに乗るものである。しかし、あらゆる場所に形を変えて存在するインフォーマルな制度として概念を拡大する前に、特定の社会経済環境の変化は特定の人々の経済活動にどのような変化をもたらすのか、いかにして同じ生活世界内部にも存在する権力関係のなかである実践や行為は意味をもつのかについて、いま一度、実証的に検討することは、その都度人々が関係性のなかで何らかの創造的な実践をしながら生活世界を再構築しているという新たなブラックボックスを回避するうえでも、他地域の異なる人々の経済慣行の変容を比較するうえでも重要である。

本論では、まずいかにして古着商人たちの商売が行き詰まったのかを 2003 年以後に起きた社会経済環境の変化から明らかにし、そのうえで彼らの商慣行がどのように変化したのかを商売上の駆け引きにみられる互酬性に着目して検討する。

以下の考察は、2003 年 11 月から 2004 年 7 月、2005 年 1 月から 3 月および 9 月、2006 年 7 月から 8 月にかけておこなった計 15 ヶ月間の現地調査によって得られた知見に基づく。調査は、タンザニア第二の人口規模をもつ地方都市ムワンザ市でおこなった。調査では、参与観察を基本としながら、古着商人 300 人および新品の衣料品を扱う商人 50 人に対して年齢やエスニシティ、資本規模などの属性や商売の方法や取引関係の変化等にかんして聞き取り調査をおこなった。また消費者 160 人に対して購買行動の変化について聞き取り調査を実施した。そのほか行政機関等で資料を入手するとともに行政官に対するインタビュー調査を実施した。

2. 古着流通に携わる商人層とマリ・カウリ取引

ムワンザ市において古着は、インド・パキスタン系の卸売商、アフリカ系の中間卸売商と小売商という 3 種類の商人層によって都市部および近郊の農漁村へと流通している。卸売商とは、海外のリサイクル業者から古着の梱 (*bale*) を輸入する商人であり、2005 年にはムワンザ市全体で 8 店舗の卸売店が存在した。梱とは、衣類の種類別にひとつ 45 kg になるようにビニールシートで梱包された古着の塊であり、例えばシャツの梱では 200 枚程度の古着が梱包されている。中間卸売商は、インド・パキスタン系の卸売店からこの梱を仕入れ、開封し、古着を一枚単位にばらして小売商に転売する商人層である。小売商は、中間卸売商から古着を仕

2) 前者においてはバルト [Barth 1966, 1990] らの研究がある。バルトの「取引理論」は近年では取引費用の分析を積極的に応用する人類学的研究 [Plattner 1985] に引き継がれている。これらの研究に対しては、西欧主義的な個人主義的個人観に基づいているという批判がなされてきた [田中 1998]。後者は、マルクス主義人類学やポリティカルエコノミー論の広範な議論を含んで展開し、近年ではブルデューのハビトゥス論をはじめ構造とともにエージェンシーに着目する議論が増えている。大塚はこの傾向が過度に強調されると、全体的な視野を欠くエージェンシーの分析に還元されてしまうと危惧している [大塚 2001: 74-76]。

入れ、消費者への販売を担う商人層であり、露店商、行商人、路上販売商、地方定期市巡回商の 4 種類に下位区分される。

2001 年 6 月から 2002 年 10 月にかけておこなった調査時には、本論で対象とする中間卸売商と小売商の 8 割が、マリ・カウリ取引と呼ばれる信用取引をおこなっていた。このマリ・カウリ取引については、すでに別稿で論じた [小川 2004; Ogawa 2006] ので、以下では取引方法の概要とこの取引慣行の特色を簡単に触れるにとどめたい。

マリ・カウリ取引とは、中間卸売商が小売商に担保なしで古着を渡し、夕方あるいは翌朝に古着の仕入れ代金を返済させる信用取引である。代金支払い時に中間卸売商は小売商に、古着の返品や古着の卸価格の引き下げを認め、さらには小売商の売り上げ枚数が少なく手取りが生活費に満たない場合には、小売商からの要請に応じて生活補助として金銭を与える。

この取引を中心にして、中間卸売商は次のようなサイクルで古着を販売する。中間卸売商は、卸売店から購入した数個の梱を開くと、品質や流行を基準に古着を 3 つのグレード（グレード A, B, C）に分ける。そして都市部で販売する数人の小売商にグレード A か B の古着を配分する。小売商は、中間卸売商との相対交渉で決まった卸価格以上で販売し、売れ残った古着については返品や卸価格の再交渉を繰り返す。数日後、中間卸売商は、売れ残ったグレード A と B の古着を最初にグレード C に分類した古着と混ぜて、地方定期市を巡回する小売商に配分する。これらの小売商が中間卸売商に仕入れ代金を完済した時点で、中間卸売商が仕入れた梱の古着はすべて売り切れたことになる。

さて中間卸売商と小売商が以上の販売サイクルにおいてマリ・カウリ取引を採用する理由は、部分的には次のような利点があるからである。中間卸売商は、クレジットと引き換えに多数の小売商を動員し、3 つにグレード分けした古着を満遍なく効率的に販売することが可能となる。一方の小売商は返品や仕入れ価格の再交渉が可能のために商売上のリスクを最小限に押さえることができるうえ、それでも十分な利益を得られなかった場合には中間卸売商からの生活補助によって最低限の生活は維持できるのである。

ところが 2003 年 10 月以降、中間卸売商と小売商は、上記のようなマリ・カウリ取引を維持するのが困難になっていく。次節では、2003 年以後の社会経済環境の変化に触れながら、マリ・カウリ取引がなぜ、どのように行き詰まっていくのかを検討したい。

3. 古着商売の危機とマリ・カウリ取引の行き詰まり

3.1 中間卸売商の経営状態の悪化

2003 年以後の社会経済環境の変化がマリ・カウリ取引をおこなう中間卸売商にどのような影響を与えたのかを考察するために、シャツの梱を開く中間卸売商 Ma の売り上げを、2001 年調査時と 2004 年調査時で比較してみたい（表 1）。2001 年に中間卸売商 Ma は、ひとつ

表 1 中間卸売商 Ma の販売実績の比較 単位：Tsh.

	2001 年	2004 年
梱の仕入れ単価	110,000	170,000
仕入れ個数	2 個	2 個
その他経費	10,100	9,000
経費合計	230,100	349,000
古着枚数 (梱 2 個)	426 枚	383 枚
仕入れ単価	540	911
平均売り上げ単価	788	964
売上げ	335,900	369,200
生活補助・持ち逃げ	40,000	10,000
仕入れ経費	230,100	349,000
純利益	65,800	10,200
梱あたりの利益	32,900	5,100
手取り/月 (4.5 回)	296,100	45,900

- 1) 2001 年の換算レート US\$1=Tsh.974. 2004 年の換算レート US\$1=Tsh.1,180. 仕入れ単価・売り上げ単価は少数点以下四捨五入。
 2) その他経費は、アイロン代と市場までの輸送費。2004 年にその他経費が減少したのは、ひとつの梱に梱包されていた古着の枚数が減り、アイロン代が少なくなったからである。

11 万シリングで 2 つの梱を購入し、マリ・カウリ取引を通じて 5 人の小売商に販売させた。2004 年にも 2 つの梱を購入してマリ・カウリ取引を通じて 5 人の小売商に販売させたが、2004 年には梱の仕入れ単価が 17 万シリングと急激に上昇した。また 2001 年調査時には 2 つの梱に梱包されていた古着の合計枚数は 426 枚であったのに対して、2004 年には 383 枚に減少した。

古着の梱包枚数が減少した理由は不明であるが、仕入れ単価が急激に高くなった原因には、2003 年 10 月にタンザニア政府が下着や靴下などの直接的に人体に触れる一部の古着の輸入を、皮膚病の感染予防と、タンザニア国民の品位に関わるとの理由から禁止した (BBC News, 2003 年 10 月 23 日) ことが関係している。この古着の部分的輸入禁止を受けて古着販売業の先行きを憂慮したインド・パキスタン系卸売商たちは、ビジネスを転換しなければならなくなった場合に備えて、なるべく多くの開業資金を獲得しておこうと一斉に古着の卸売価格を引き上げたのである。

ところが、仕入れ単価が上昇したにもかかわらず、中間卸売商 Ma は各グレードの売り上げ単価をそれほど高くできなかった。その理由は、古着の規制と同時並行して新品の衣料品が急激に流入し、古着の価格の引き上げには限界があったことが挙げられる。

古着の部分的輸入禁止が発表された同月、ムワンザ市行政は市内商業地区の活性化を目的とする都市計画を発表し、わずか数ヶ月のあいだに 500 以上の店舗区画を増設していった。こ

ここに新品の衣料品を扱う商店が多数参入してきたのである。市内商業地区において 2004 年に開店していた新品の衣料品を扱う全店舗を踏査した結果、1999 年までには 18 軒しかなかった新品の衣料品店舗は、2004 年までのわずか 5 年間で 15 倍以上の 297 店舗にまで激増したことが明らかになった。とりわけ、2003 年の店舗区画整備後に新規開店した店舗は 159 店舗にものぼった。首都都市ダルエスサラームでは、1990 年代後半頃から新品の衣料品市場が拡大し始めたと言われるが、ムワンザ市では都市計画によって店舗スペースがつくられた結果、一気に新品の衣料品が流入してくるようになったと推測される。また 2000 年以後に開店した店舗の輸入先の 7 割は、中国（香港）、タイ、インドネシアであり、2000 年以前に主だったアラブ首長国連邦、インドから大きく転換し、以前よりも流行に即した安価な衣料品が大量に輸入されるようになった。

さて販売単価を高くできなければ、中間卸売商の純利益は当然減少する。2001 年度に中間卸売商 Ma は、一度の仕入れにおいて 6 万 5,800 シリングの純利益を得たのに対して、2004 年にはわずか 1 万 200 シリングしか得られなかった。中間卸売商 Ma は、1 ヶ月 4.5 回の仕入れをおこなうので単純計算すると、2001 年の 1 ヶ月の手取りは 29 万 6,100 シリングにものぼった。しかし 2004 年の 1 ヶ月の手取りは、4 万 5,900 シリングであり、公務員の最低賃金 6 万 5,000 シリングにも満たなかった。

このような経営状態で、従来のマリ・カウリ取引を継続すると以下のような問題が発生することとなる。中間卸売商は、十分な生活費を稼げなかった小売商に対して生活補助を提供することができなくなる。もし中間卸売商が十分な生活補助を提供できなければ、生活に困った小売商たちのなかには、売れ筋ではない商品の販売を拒むものや、さらには商品を持ち逃げするものが現れてくる。しかし小売商が持ち逃げした場合、担保をとらない中間卸売商が彼らから仕入れ代金を取り戻すことは非常に困難であった。

さらに追い討ちをかけるように、都市整備の過程でマチンガ（小売商）に対する一斉検挙が強化され、仕入れ代金が未払いの商品が頻繁に没収されるようになった。しかしここでも中間卸売商には、小売商からそれらの商品の代金を取り立てるのは難しかった。古着市場では行政に対する反感が強く、悪いのは行政であるのだから返済能力の乏しい仲間の小売商を責めるべきではないとされたからである。さらに一斉検挙が恒常化すると、実際には商品を没収されていないにもかかわらず、没収されたことにして仕入れ代金を返済しない小売商まで出現するようになった。しかし中間卸売商には、その小売商が本当に商品を没収されたのか、あるいは売り上げを自分のポケットに入れてしまったのかにかんする正確な情報を得ることはできないために、結局のところ没収されたとされる商品代金をつねに負担することになった。

このような状況に直面すれば、中間卸売商のなかにはマリ・カウリ取引の限界を感じるものが現れてくる。2001 年から 2002 年に調査をおこなったときに、マリ・カウリ取引がいかに

倫理的にも経済的にも素晴らしい取引慣行であるかを熱弁した中間卸売商たちは、2004 年には次のような語りを繰り返した。

「マリ・カウリ取引が現金取引に比べていかに多くの利益をもたらすかを計算しても、所詮、その利益は小売商が確かに売り上げをもってきてくれるという前提に立った机上の利益に過ぎない。もちろん、現金で販売しようと思えば値切り倒されるだろう。でもどんなに少なくとも現金で販売した利益は、自分の目で確かめることのできる現実の利益だ。こんな状況で友情だなんだといってマリ・カウリ取引をするなんて、本当にばかばかしいことだと思うさ。」(2004 年 12 月)

ビジネスの継続が困難になり、自分の生活費すら満足に稼げないにもかかわらず、従来のマリ・カウリ取引の論理に則って小売商を支援することは欺瞞でしかない。しかしながら、マリ・カウリ取引をやめて異なる形態で商売をすることは、いかなる中間卸売商でも容易にできることではなかった。それを説明する前に小売商の対応について説明したい。

3.2 小売商の現金取引化

じつはこの時期、小売商のほうもマリ・カウリ取引に限界を感じ、現金取引に転換しようとするものたちが増えていった。

マリ・カウリ取引をしていた小売商の多くは、ほとんど資本をもたない。この時期にマリ・カウリ取引をやめて現金取引するようになった小売商 49 人の資本を調査したところ、平均して 1 万 2,000 シリングの資本しかなかった。1 万 2,000 シリングという少ない資本では、シャツのグレード A であれば 6~8 枚、ジーンズであればたったの 1 枚しか購入できない。そこで現金取引化した小売商は、少ない資本を失うことなく確実に販売可能な古着を手に入れるために、まず得意先の客を回って注文を受け、その後に複数の中間卸売商から注文に見合う古着を探し出し、得意客に直接的に宅配するという販売方法を採用ようになる。彼らはこのサイクルを日に何度も繰り返し、商業地区や郊外の住宅街と古着市場とを往復するのである。

ところで、このような少数の良い古着を現金で購入する小売商は、ワペレンバージ (*wapelembaji*) と呼ばれる。ワペレンバージとは、「物色する人」という意味の業界用語であり、かつて 1980 年代後半から 1990 年代前半までに競売取引が古着売買の基本的な取引形態であったときには約 7 割の小売商が採用していた。しかし、1990 年代後半には、商人人口の増加や課税政策や都市政策の転換を背景としたビジネスの不安定性の増大によってマリ・カウリ取引が主要な取引形態になってくると、ワペレンバージはほとんど見かけなくなったと言われる [Ogawa 2006]。実際に、2001 年の調査時では、20 人程度の小売商と取引する 1 人の中間卸売商から現金で買いつける商人は、平均して 2 人、ムワンザ市の小売商約 4,000 人のうち、約 400 人程度であったと推定できた。しかし 2003 年の終わりごろからマリ・カウリ取引から現金取引に転換する小売商が徐々に増加し、2004 年 6 月ごろには約 3 倍の 1,200 人程

度にまで急増していた。³⁾

さて 1990 年代には、ビジネスが悪化したために減少していったワペレンバージが、なぜより困難な状況下で再び増加したのかを説明するためには、この時期の社会経済変化が小売商にもたらした影響を説明しなければならない。

すでに述べたようにこの時期、古着商売は新品衣料品販売との競合に曝されることになった。ところが、小売商にとっては新品の衣料品の流入は一面的に悪いことではなかった。中国、東南アジア製の新品衣料品は、以前に比べ安価で流行に即しているという特長をもっていたが、その多くは偽ブランド品で粗悪であるという欠点も併せもっていた。消費者 109 人に対する聞き取り調査をしたところ、古着のグレード A の購買枚数はむしろ増加傾向にあり、かわりに以前では普段着として重宝していたグレード B の購買枚数が減少したことがわかった。なぜなら古着のグレード A は、最先端の流行を反映しているうえ、新品衣料品とは異なり本物のブランド品で縫製もよいので、新品の衣料品よりも優れているとされたからである。それに比べグレード B は、流行においては新品衣料品に劣り、品質においては似たようなものである。そのため多少値段が張ってもファッション性において勝る新品衣料品を買いたいと望む消費者が増加した。またグレード A と新品衣料品を購買する枚数が増えたために、とりわけ中・下層では、以前ではグレード B を購入していた普段着をグレード C で我慢するようになったという意見も聞かれた。

このような消費者行動の変化は小売商にとって少数の差別化が可能なグレード A さえ獲得できれば、大きな利益を得る機会がうまれたことを意味した。新品の衣料品価格は、表 2 のように古着のグレード B の卸価格よりわずかに高い製品から、グレード A の卸価格をはるかに上回る高価な製品までかなりの格差がある。中間卸売商は新品の衣料品の流入によって価値が高まったグレード A の価格を相対的に引き上げたものの、消費者とやり取りする小売商とは異なり、細かな流行の変化を逐一把握できるわけではない。そのため小売商にとっては破格の利益が得られるような特別な商品であっても、中間卸売商はそのほかのグレード A との平均価格で販売することになる。⁴⁾ すなわち、小売商たちは、十分な生活補助を得られず、市場が狭隘となったグレード B を配分されるかもしれないマリ・カウリ取引をやめて、少数の利益の上がる古着を現金で仕入れて独立自営したほうがましだと考えたのである。

3) 調査した中間卸売商 66 人では、1 人の中間卸売商につき平均して 6 人の小売商がワペレンバージになった。中間卸売商の全体数の概算は 200 人であるので、200 人×6 人で 1,200 人と推定した。

4) 例えば、小売商 Bu は、「トミーヒルフィガー (Tommy Hilfiger) というブランドの茶系ストライプ柄の厚手コットンシャツ」を「好きな歌手が着ているのをテレビで見た」という理由で注文された。この時、この小売商はほぼ注文どおりの商品をグレード A の平均的な価格 2,000 シリングで購入し、「中国製の偽ブランドではなく、オリジナル商品である」と説得することで、この商品の新品衣料品価格 5,000 シリングよりも高価な 6,000 シリングで販売した。

表 2 古着の平均販売単価（2004 年）と新品衣料品価格

単位：Tsh.

	グレード A	グレード B	新品（安価）	新品（中間）	新品（高価）
シャツ	1,837	1,081	1,500	3,000	16,000
ジーンズ	11,600	3,500	4,500	8,000	32,000
ブラウス	1,890	1,020	1,600	5,500	16,000

- 1) シャツは表 1 の中間卸売商 Ma の 2004 年度売り上げ単価を用いた。
- 2) ジーンズは中間卸売商 To の売り上げ単価を、ブラウスは中間卸売商 Ga の売り上げ単価を用いた。
- 3) 新品の衣料品価格は、衣料品を扱う 10 店舗においてもっとも安く販売されていた商品の価格（安価）、もっとも高い商品の価格（高価）およびもっとも多く販売されている商品価格（中間）である。

またワペレンバージには、あらかじめ注文を受けた客に少数の古着を鞆などに隠して直接宅配すれば、激化した取締りを回避することができるという利点もあった。マリ・カウリ取引では中間卸売商が古着を配分するので、小売商は誰が購入するかわからない古着を販売しなければならない。そのため、できるだけ通行人に見せびらかしながら行商したり、道端に広げて販売しなければならず、警官や警備員に商品を没収されたり、時には自身が刑務所に送致される危険が伴っている。

以上の理由から 2003 年以降、中間卸売商と小売商の両者は、マリ・カウリ取引をやめたいと望んだが、実際には両者ともマリ・カウリ取引をやめることは困難であった。なぜならいまや明らかなことであるが、現金取引をすれば小売商はグレード A しか購入しないので、中間卸売商はマリ・カウリ取引をする以外にグレード B を販売することはできないからである。また小売商の多くもマリ・カウリ取引の利点をすべて放棄して、ワペレンバージとなって独立自営となることは難しかった。すなわち、注文を採るために顧客を探す時間や古着市場との往復時間を考えると一日に販売できる枚数は、マリ・カウリ取引よりも少なくなる。また運良く獲得した商品がキャンセルされても返品や卸価格の再交渉はできない。資金が不足しており、消費者からの信用販売の要望に応えることができない。そして、たとえ十分な生活費を稼げなくても中間卸売商からの生活補助は一切期待できないのである。そのため、一度はワペレンバージになって独立経営に転換しても、しばらくすると資本を失って、ふたたびマリ・カウリ取引に戻ってくる小売商も少なくないのである。こうした理由で 2004 年に 1,200 人程度にまで増大していたワペレンバージは、再調査をおこなった 2005 年 1 月には 700 人程度にまで減少したと推計された。またグレード B が販売できない中間卸売商は彼らを受容するので、マリ・カウリ取引は再生産されることになった。

3.3 中間卸売商の二層化

前述したように 2003 年 10 月以降にマリ・カウリ取引をつづける中間卸売業は全般的に困難になっていったが、2005 年 1 月のインド・パキスタン系卸売商の対応は、中間卸売商のあいだに決定的な格差をもたらすことになった。

2005 年 1 月 1 日、タンザニア、ケニア、ウガンダとの 3 国間で東アフリカ関税同盟 (East African Customs Union) が結成され、域内の繊維産業の保護・育成を目的にして古着にかかる税率の引き上げが提案された。従来は、輸入された古着に対して関税 25%, 付加価値税 20%が賦課されていたが、新しい税率では、関税 50%, 付加価値税 20%が賦課されることになった。この税率の引き上げは、インド・パキスタン系卸売商で構成されるタンザニア古着業者組合 (Tanzania Mitumba Dealers) が港に運び込まれた 300 以上のコンテナの引取りを拒否するという抗議行動に出たために実現しなかった (Daily News, 2005 年 1 月 15 日)。しかしここで重要なことは、ますます危機感を募らせたインド・パキスタン系卸売商たちが、今度は事前に販路を確保した古着だけを輸入するという行動に出たことである。すなわち、インド・パキスタン系卸売商たちは不動産や動産を査定し、担保能力のある一部の間卸売商と選択的に信用取引契約を結ぶようになったのである。

このインド・パキスタン系卸売商と一部の間卸売商との信用取引契約は、間卸売商に大規模間卸売商と零細間卸売商との二極化をもたらした。それまで棚は、卸売店に行けば誰でも仕入れることができたが、2005 年 2 月の調査時には、卸売店に陳列されている棚のほとんどは、20 人程度の大規模間卸売商によって予約済みであった。そのため、卸売商と契約を結べなかった零細間卸売商が棚を手に入れるためには、インド・パキスタン系卸売商が余分に仕入れた少数の棚を奪い合うか、大規模間卸売商から彼らの利益を上乗せして棚を買取るしか方法がなくなった。ただでさえ値上がりした棚を、大規模間卸売商からさらに高値で購入しなければならない零細間卸売商の商売はもはや絶望的になった。そして、わずか 2 週間のあいだに聞き取りをおこなった零細間卸売商 68 人のうち 37 人が棚を開くの断念し、14 人が古着販売業自体から退出していった。

このとき、棚を開くの断念したものの古着販売業にとどまる決断をした零細間卸売商は、大規模間卸売商が棚を開く前にひとつの棚あたり最低 50 枚は購入するという約束のもとでグレード A を最初に販売してもらえる「ワフングリシャージ (*wafungulishaji*)」と呼ばれる商人になろうと試みた。「ワフングリシャージ」とは、「棚を開かせる商人」という意味の業界用語であり、かつて競売取引が古着販売の基本的な形態であった時期には小売商の 2 割程度の商人が採用していた。しかし 2005 年の調査時にみられたワフングリシャージは、小売商の取引形態というよりも、間卸売商の変則的な取引形態とみなしたほうが妥当であった。彼らは数百枚のグレード A のみを購入し小売商に転売することで、グレード B の販売に悩まされることなく間卸売業を継続することを目指したからである。

ところが、大規模間卸売商は、ワフングリシャージをそう多くは必要としていなかった。20 人程度の大規模間卸売商には 200 人以上のワフングリシャージが殺到したが、1 人の大規模間卸売商が必要とするワフングリシャージは、せいぜい 2, 3 人であった。大規模間

卸売商にとってワフングリシャージへの販売は、悪い梱を開いた場合にでも確実に一部の仕入れ代金を取り戻せるというリスク回避の戦略となりうるが、競売取引をおこなうワペレンバージに競わせて販売したほうが価格を吊り上げることができ、利益が増加するからである。そのため、大規模中間卸売商は、ワペレンバージに販売した残りのグレード A を平均売り上げ価格よりやや安価な 1,600 シリングでワフングリシャージに定価販売するという方法を採用することを望んだ。

さて、大規模中間卸売商は、たくさんのワフングリシャージを必要としなかったため、インド・パキスタン系卸売商と同様に選択的にワフングリシャージと取引契約を結ぶことになったが、ここで注目すべきは、「親族であること」がワフングリシャージの選択基準とされたことである。また大規模中間卸売商は、ワフングリシャージにグレード A を販売した残りのグレード B と C を販売することにおいても、それまでマリ・カウリ取引をおこなっていた小売商から「親族」を選び出し、労働者として雇用した。そのため、梱を開くことをやめた零細中間卸売商の多くは、実際にはワフングリシャージになれず、また多数の小売商は大規模中間卸売商とのマリ・カウリ取引から排除されることになったのである。

このような対応を採った大規模中間卸売商の利益を試算してみたい。2005 年の大規模中間卸売商 Mw への聞き取りに基づいて商売結果を推計すると次のようになった。Mw は、30 個のシャツの梱を 16 万シリング／梱で仕入れ、グレード A の 500 枚程度を 50 人以上のワペレンバージに競わせて最低でも 2,000 シリング以上の価格で、最高 3,500 シリングの価格で販売した。残りのグレード A 1,100 枚程度は、1,600 シリングの一律価格でワフングリシャージに販売した。グレード B と C は、7 人の雇用労働者を使って販売させた。雇用労働者にはグレード B 1,800 枚程度を 800 シリングで、グレード C 2,000 枚程度を 500 シリングで販売させた。仕入れやアイロン代にかかる経費を引いた Mw の粗利益は、43 万シリングであった。彼は月に 4 回仕入れたので、単純計算すると 172 万シリングの粗利益を得たことになる。この粗利益から 7 人の雇用労働者に支払った給与を差し引くと、Mw は 1 ヶ月約 139 万シリングという巨額の純利益を得た計算になる。

マリ・カウリ取引で 24 人の小売商を動員して販売していた 2004 年 11 月に Mw は、次のように語っている。「2001/02 年には 15 個の梱を仕入れ、ひとつの梱あたりの利益は 2 万～2.5 万シリングであったが、今（2004 年）では、ひとつの梱で 1 万シリング以上の利益を得るのは難しくなった。」

彼の言葉を信じると、2005 年の梱あたりの純利益は、139 万シリング÷仕入れ 4 回÷30 個で、約 1 万 1,600 シリングなので、梱あたりの利益は 2004 年とほぼ同じである。しかしながら、インド・パキスタン系卸売商との信用取引によって開く梱の数が倍になったので、純利益の総額も約 2 倍に増加した。そして純利益の総額が増えたために、大規模中間卸売商にはグ

レード B を販売する小売商を雇用する余力が生まれたのである。

一方、ワフングリシャージにもなれなかった中間卸売商たちは、わずかな梱を獲得してはマリ・カウリ取引を細々と続けることになった。彼らには大規模中間卸売商のように、グレード B の販売を担う小売商を雇用する余力がないため、グレード B を販売するためにマリ・カウリ取引を続けなければならないからである。仮に 5 人の小売商に毎日 500 シリングずつの生活補助を与えても 1 ヶ月で、7 万 5,000 シリングであり、この金額で雇用しようとすれば 1 人雇用できるにすぎない。いくら生活補助にかかる費用が増えても、実質的には雇用するよりもマリ・カウリ取引を続けたほうがいくらかましなのである。とはいえ、従来のマリ・カウリ取引を継続するだけでは、窮乏化は免れない。次節では、零細中間卸売商と小売商があたらしい取引形態を創出していく交渉事例を中心に検討しながら、2003 年以後に起きた社会経済変化に対する古着商人たちの対応の諸相を考察したい。

4. 「群れあうけれど、なれあわない」

古着商人たちの対応の諸相において興味深い点は、1) 小売商は、ひとたびは過去に経験した競売取引と同じやり方に戻り、マリ・カウリ取引をやめて現金取引化による独立自営を目指したこと、2) 大規模中間卸売商は、取引相手の差別化を図るうえで、親族を選択基準にしたが、そのほかの零細中間卸売商たちは、マリ・カウリ取引をつづけるうえで、むしろ親族を敬遠することの 2 点である。本節ではこの点に留意しながら、零細中間卸売商と小売商が現在の状況をどのように捉えているのか、彼らの説明論理から検討したい。

4.1 マリ・カウリ取引を維持する理由とやめられる理由

零細中間卸売商たちは、現在窮乏化しつつある原因を、マリ・カウリ取引の継続にあると説明する。零細中間卸売商たちは、現金販売をしたらうまく経営できるのに、小売商が「マリ・カウリ取引をやめさせてくれない」から経営が悪化しているかのように述べる。その典型的な説明は、中間卸売商はマリ・カウリ取引を通じて資本をもたない小売商を支援しており、マリ・カウリ取引をやめると宣言したら、怒った小売商が持ち逃げをしたり、中間卸売商を「がめつい」と罵ったりするからであるというものである。

このような主張は、零細中間卸売商たちがそれなりの儲けを得ていた 2001 年にはかなりの真実味をもっていた。しかしすでに述べたように現在において中間卸売商がマリ・カウリ取引を継続するのは何よりもマリ・カウリ取引をつづけるほかにグレード B を販売する方策がないからである。そのうえこの説明論理は、2003 年以後の小売商の対応をふまえると、やや奇異に感じられる。中間卸売商から「支援されていた」はずの小売商たちは、十分な生活補助が得られないとわかると、中間卸売商に見切りをつけて現金取引に転換したうえに資本を失ってふたたびマリ・カウリ取引に戻ってきたのである。では、なぜ零細中間卸売商だけがマリ・カ

ウリ取引をやめることを非難され、自分勝手な小売商を支援しつづける必要があるのだろうか。

一方の小売商も自身は現金取引でもうまくやっていけるが、経営が困難な中間卸売商のためにマリ・カウリ取引をつづけてあげていると主張する。

「たとえ 2,000 シリングを（生活補助として）くれると渡されても、中間卸売商の経営状態を考えながら、時には 1,000 シリングでいいよと言える賢さがなければ、俺たちのボスはすぐに柵を開けなくなる。だから俺は（現金取引でも一律の給与をもらう雇用でもなく）彼らのために、マリ・カウリ取引をつづけているのだ。」（2005 年 3 月 1 日）

小売商たちは、自身はつねに自立して商売をしており、マリ・カウリ取引での生活補助は、中間卸売商が感謝の印あるいは緊急時の助け合いとして渡す贈り物であり、けっして給与ではないと主張する。確かに小売商は、中間卸売商の経営状態をきちんと把握している。小売商たちは中間卸売商の儲けをけっして詮索しないが、異なる中間卸売商と取引する小売商 7 人に「ボス」の儲けを推測してもらったところ、実際の儲けとほとんど誤差はなかった。よって彼らが中間卸売商の経営状態を考えて生活補助の要求を調整しているのであれば、小売商たちの主張も全く間違っているというわけでもない。しかし小売商が一方的に中間卸売商を支援しているかのような説明は、マリ・カウリ取引のメリットを放棄して現金取引という独立経営をすることが困難であるという小売商自身の問題を棚上げしているようにみえる。

ところで大規模中間卸売商は、マリ・カウリ取引をやめて親族であることを基準に小売商との雇用契約を結んだが、この大規模中間卸売商の対応について他の零細中間卸売商と小売商はどのように理解しているのだろうか。興味深いことに、零細中間卸売商も小売商も「大規模中間卸売商はマリ・カウリ取引をやめたから、仕方なく親族を雇用することになっている」のであり、「親族を雇用することができたからマリ・カウリ取引をやめられた」のではないと主張する点では一致している。そして大規模中間卸売商がマリ・カウリ取引をやめられた理由について零細中間卸売商は、「彼らは、すでにマチンガではなく白人やアジア人と同列であり、だから仲間の小売商を支援する必要がないからだ」と説明する。また小売商は「彼らは零細中間卸売商と違ってインド人の子分になり、自分たちの支援を必要としていないから（マリ・カウリ取引をやめられた）」と主張し、「雇用されてもいいと思う小売商は、商売経験が浅く自立できない若者ばかりだ。そういう小売商は中間卸売商の経営を気遣えず悪さをするので、彼らは親族を雇用することになる」と語るのである。これらの意見に対して当の大規模中間卸売商も「給与制度とマチンガという組み合わせは最悪だ。マチンガは、給与を渡したら真面目に販売しようとしなくなるし、もし給与を渡してさらに持ち逃げされたら盗人に追い銭だ。それよりは支援を要請されている親族を助けるほうがましである」と認め、さらに「しかし親族と商売をするのも難しい。今は素直な甥も 2 年も経てばマリ・カウリ取引をしると言いはじめるだ

ろう」と語り、自分たちはマリ・カウリ取引ができない若者を一時的に支援するために雇用しているのだと説明した。

さて、以上のように零細中間卸売商と小売商は、どちらも自身は現金取引でもうまく経営していけるが、互いを支援するためにふたたびマリ・カウリ取引をつづけていると主張する。もちろん両者ともマリ・カウリ取引をつづけるのはそれ以外の方策がないからであることを認識しているのであるが、新たな打開策はいっけん強引な「自分たちこそ他者を支援している」と主張することによって創出されるのである。以下では、どのようにして従来のマリ・カウリ取引の性質が変容していくのかを彼らの交渉過程を追うことで検討したい。

4.2 新たな商慣行の生成

「事例 1：生活補助をめぐる交渉」

小売商 Ka は毎日のように「子どもの薬代が欲しい」と生活補助を要求し、中間卸売商 Mb が生活補助を与えると「命の恩人だ」と大げさに感謝してみせるということを繰り返していた。ついには中間卸売商 Mb の承諾なしに、売り上げから勝手に 1,000 シリングを抜いて返済するようになり、「子どもが治るまで毎日薬代をくれるなんて本当に感謝している」と今後もしばらく生活補助をもらいつづけるつもりであると宣言してしまった。

このようなやり取りがつづいた 8 日目、中間卸売商 Mb は小売商 Ka にグレード B を配分した。その日の夕方、中間卸売商は生活補助を要求されなかったため、翌朝にはふたたびグレード A を配分した。すると小売商 Ka はまたしても勝手に 1,000 シリングを抜いた。

10 日目、中間卸売商は「どうせ 1,000 シリング抜かれるのならば」と販売前に 1,000 シリングを渡し、グレード B を配分した。今度は、小売商 Ka はあらかじめ 1,000 シリングをもらってしまっているのもそれ以上の生活補助を要求することはできず、しかも販売努力を重ねてもグレード A を販売してもらえなくなった。

14 日目、困った小売商 Ka は中間卸売商から渡された 1,000 シリングに自分のポケットから 1,000 シリングを足してグレード A 1 枚を現金で購入した。次の日も同じように渡された現金に資本を少し足してグレード A を購入し、次第に現金で購入する枚数を増やしていった。

そして 21 日目、小売商 Ka はグレード A 10 枚を現金で購入し、グレード B の販売を渋った。その際、中間卸売商 Mb は「ついでにグレード B ももっていったらどうか」と提案した。以後、小売商 Ka は複数の中間卸売商から現金で少数のグレード A を購入するようになったが、中間卸売商 Mb からは毎日グレード B をマリ・カウリ取引で購入し、客の言い値が仕入れ値に届いたら販売するようになった。

この事例で注目すべきは、3 つのランクに分類し、それぞれの小売商に特定のランクの古着を販売させるという方法が崩れていったことである。小売商 Ka が半分現金・半分マリ・カウリ取引をするようになった後に、中間卸売商 Mb は他の小売商にもわずかな資金を提供して

ワペレンバージになることを奨励しながら、その見返りにグレード B については卸価格での販売を要請するようになった。すなわち、都市部で販売するすべての小売商が、現金で買い付けたグレード A からの利益で生計を維持しながら、初期資本を提供した特定の中間卸売商とのマリ・カウリ取引も維持し、協力してグレード B を販売するという形態が生まれたのである。

この形態は両者の経営状況を改善した。中間卸売商はグレード B を販売する小売商をつねに確保できるうえに、現金で購入したグレード A から利益を得られる小売商から生活補助を要求される回数が減少した。小売商は、グレード A で利益の増大を狙うことができ、かつ十分な利益が得られない場合に備えて生活補助を要求できるマリ・カウリ取引を維持することにも成功したのである。

後に小売商 Ka は「マリ・カウリ取引をおこなううえで大切なことは、中間卸売商の性格や心理を読むことだ。僕は Mb がいまや本当に疲れきっていることに気がついた。だから助けをあげることにしたんだ」と語った。

一方で中間卸売商 Mb は、次のように語った。「俺は Ka と現金取引できるとは思っていなかった。彼は一生マリ・カウリ取引をつづけるような人間であり、ボスをおだてて利益を掠め取るという戦術をまるで性格のように身につけている。」しかし中間卸売商 Mb は、途中で「Ka が駆け引きをやめたことに気づいた」ので、「本当に Ka が独立自営できるものか支援してみようと思った」という。

前述したように中間卸売商も小売商もマリ・カウリ取引の継続を他方への支援の必要性という理由から説明していたが、この新しい取引形態は、中間卸売商と小売商が両者の力関係の変化に気づきながらも、それに言及したり互いの役割をラディカルに変えようとしたりするのではなく、従来どおりの駆け引きの枠組みや役割に則って互いの行為のポテンシャルを操作する実践過程で生成したように思われる。その証拠に同じ形態が実にさまざまな駆け引きを通して同時多発的に生成した。別の事例を見てみよう。

「事例 2：売り上げのごまかしをめぐる交渉」

グレード B の販売に不満をもっていた小売商 To は、中間卸売商 Ny から渡されたグレード B 60 枚のうち実際に販売した 12 枚の売り上げの一部で、他の中間卸売商から安価なグレード C 4 枚を購入してそれを売れ残ったグレード B 48 枚と混ぜて 52 枚にし、中間卸売商 Ny にはグレード B 8 枚分の仕入れ代金を返済するということを繰り返していた。これに気づいた中間卸売商 Ny は、小売商 To にグレード A を配分することで売り上げのごまかしをやめさせようとした。しかし小売商 To は、調子に乗って売れ残ったグレード A に他の中間卸売商 Ku から購入したグレード B を混ぜて返却した。

翌日、中間卸売商 Ny は、小売商 To が仕入れから戻る時間帯を見計らって中間卸売商 Ku

を自分の露店に呼び、何やら相談しているところを小売商 To に目撃させた。そのうえで小売商 To に「売り上げが少なく大変だろう」と要求されてもいない生活補助を一方的に手渡した。小売商 To は、中間卸売商 Ny が「ついに気づいたのではないかと心配したが、その後も全く詰問されなかったために、売り上げのごまかしを継続した。奇妙なことに中間卸売商 Ny は、売り上げがごまかされるたびに生活補助を渡しつづけた。

ある日、小売商 To は、中間卸売商 Ny から渡された生活補助を突き返したが、中間卸売商 Ny は頑として受け取らなかった。次の日小売商 To はわざと仕入れ時間に遅れてくると売れ残ったグレード B を文句も言わず受け取り、ほとんど卸価格で販売することで、21 枚という驚異的な枚数の仕入れ代金を全額中間卸売商に返済した。しかし中間卸売商はなおも生活補助を与えた。

翌日、小売商 To は突然グレード A 7 枚を現金で購入した。しかもマリ・カウリ取引でグレード B も受け取り、できる限りたくさん販売した。この日やっと中間卸売商 Ny は、小売商 To に不必要な生活補助を渡すことをやめた。

この事例で注目すべきは、1) なぜ中間卸売商は売り上げのごまかしをされているときに、小売商を支援したのか、2) それに対して小売商がなぜ突如グレード B を販売するようになったのかの 2 点である。

サーリンズ [1984] は、一般的互酬性と均衡的互酬性とを対比し、前者を人々は返礼を期待するからではなく、単に危機に陥ったら同じように助けてくれるだろうと知っているために他者を助けるような、近しい者のあいだで普及している義務の体系とし、後者を倫理的な基準で扱わなければならないと義務を感じるほどには親しくないものたちのあいだで普及している交換の体系であると論じた。これに対してグレーバーは、2 種類の互酬性とは、当事者間の社会関係の種類によって一元的に決められるものではなく、社会関係がより開かれた関係、あるいはより閉じられた関係へと変化することによって、2 種類の互酬性も揺れ動くものであると捉えるほうが妥当であるという視点を提示している。彼によると、贈与交換とはつねに他者に対して優位であろうとする、あやうい競争的な平等主義のうえに成立しており、力関係が異なるもののあいだで平等性が損なわれれば、一般的互酬性はパトロン・クライアント関係（支配・搾取関係）へ、均衡的互酬性は完全な競争関係（市場交換）へと移行するという。そのため贈り物は、もし返礼しなければ対等な関係が階層的な関係になると予見されるときこそ返礼されなければならない [Graeber 2001: 218-228]。

マリ・カウリ取引において中間卸売商が小売商の商売上のリスクを負担し、時には生活補助を提供するのは、小売商も販売しにくい古着をできるだけ販売しようと努力することで彼らを助けてくれているはずだという互酬性の論理を前提にしているからである。他方、小売商も中間卸売商から配分されたどんな古着でも販売することを承認するのは、売り上げが少なく困っ

たときには中間卸売商はきっと支援してくれるだろうと知っているからである。中間卸売商の経営が順調で、彼らに圧倒的な経済的優位性が認められた 2001 年には、小売商が過度な生活補助の要求をおこなったり売り上げをごまかしても、彼らは中間卸売商に対して精神的に劣位の立場に置かれることはなかった。むしろそのような小売商の行為は、ともすればパトロン－クライアント関係にシフトしがちな危うい関係性をつねに水平的に保つという意味が織り込まれ、正当化されていた。

ところが 2003 年以降、中間卸売商が困難な経営状況に陥り、小売商との経済格差が縮小されたときには、中間卸売商から一方的に生活補助をもらったり売り上げをごまかすことは、小売商にとって、明らかに保護される立場にあると認めざるを得なくなることを意味した。だから、小売商 To は、「自らも中間卸売商を支援している」と主張するために進んでグレード B を販売したのであり、中間卸売商はおそらく小売商 To に不満を気づかせようとしたのである。

このような論理で考えると、大規模中間卸売商が「マリ・カウリ取引をやめられた」理由は、もはや小売商にとって大規模中間卸売商とは、対等性を主張しながら権力関係を操作することなど不可能な存在になったからである。そして大規模中間卸売商が「親族を雇用することになった」のは、そのような階層的な関係を受容しやすい永久的な義務の体系とは、サーリンズが言うようにもっとも近い関係、すなわち親族関係に他ならないからである。

ところでこの半分現金取引・半分マリ・カウリ取引をおこないながら、1 人の中間卸売商と取引をする小売商たちが平等にリスクを負担する形態の増加は、2005 年 9 月にはさらなる展開を引き起こすことになった。

小売商たちはもともと現金で購入した商品については、顧客にキャンセルされたときなどに交換しあっていた。そのうち小売商たちは、マリ・カウリ取引で仕入れたグレード B についても中間卸売商の承諾なしに勝手に交換するようになった。そのため中間卸売商どうしは、勝手に交換された商品の仕入れ代金の差額を交渉するために互いを訪問しあうようになったが、その際、中間卸売商たちは頻繁にもめた。なぜなら中間卸売商の論理では、一枚の古着の価格は単に商品の価値につけた価格ではなく、特定の小売商に対する「支援」や「それまでの生活補助をめぐる駆け引き」をふくめてつけた価格であり、異なる小売商に販売すれば価格も異なるからである。例えば「小売商 On はグレード A を警官に没収されたばかりだったから、早く資本を取り戻せるようにグレード B を 1,000 シリングで販売してあげた。でも彼じゃなければ本当は 1,200 シリングずつで販売できた。君のところの小売商 Da は 1,000 シリングずつしか返さないと主張している。Da が払えないのなら君が代わりに払ってくれ」という主張である。

このめめ事を煩雑に感じた零細中間卸売商たちは、次第にグレード B を配分する小売商を共有するようになり、得られた儲けを交渉に応じて折半するようになった。つまり中間卸売商

たちは、グレード A については各自の裁量で販売するという独立自営の形態を維持しつつも、リスクの高いグレード B についてはより多数の小売商を動員するために協同で販売することにしたのである。小売商にとっても顧客の注文に見合う古着を獲得しやすくなり、生活補助を要求する相手を複数の中間卸売商から選択できるという利点があった。

さらに現在では、当初は「ただの知り合い」であった零細中間卸売商たちと彼らの小売商たちのあいだで、国内での仕入れをあきらめて隣国ケニアへ向かう仕入れ集団を結成しようとする動きが起きている。2006 年 9 月におこなった調査では、少なくとも 8 グループの仕入れ集団の代表がケニアへ向かったことを観察した。

5. 結 語

ここまで、2003 年以降の社会経済状況の変化に対する商人たちの対応の諸相を検討してきた。2003 年以後に起きた変化は 1) 国家レベルでの古着商売に対する規制、2) 中国、東南アジア製新品衣料品市場の拡大、3) ムワンザ市行政による商人に対する取締りの強化にまとめられる。これらの変化は古着商売を危機的な状況に陥らせるものであった。

このような変化に対して古着商人たちの最初の反応は、マリ・カウリ取引という相互依存の形態から、過去に経験した競売取引の形態へと流動化していく動きであったといえる。しかし、競売取引に戻ることでうまくビジネスを立て直すことができたのは、一部の巨大な資本をもつ大規模中間卸売商と彼らと親族関係にある小売商たちのみであり、古着商人の大部分を占める零細中間卸売商と小売商たちは、窮乏化しながらもマリ・カウリ取引を再生産することになった。このような現象は、いっけんすると一部の大商人たちがその他大勢の零細商人らを資本主義の原理に従って淘汰していく過程であるかのようにみえる。

しかし本論では別の解釈の可能性を提示したい。筆者にはすべての古着商人にとって自由裁量で商売をすることなど不可能であるように思われる。古着商売が危機的な状況に陥り、従来のやり方ではうまく経営できなくなった大規模中間卸売商、零細中間卸売商、小売商のすべての商人が直面した問題は、誰とどのような義務の関係をもつかを選択することであったのではないだろうか。大規模中間卸売商はインド・パキスタン系卸売商との信用取引契約を結んだが、この契約関係を維持していくためには提供された梱を必ず期限までに売りさばき、インド・パキスタン系卸売商から他の商人とは違う「大規模商人」として認識されつづけなければならない。しかしそうふるまうことで大規模中間卸売商は、他の零細中間卸売商や小売商とが形成している「われわれマチング」の外部に置かれることになった。そのため彼らはグレード B を販売するために親族と関係を結ばざるを得なかったのではないだろうか。大規模中間卸売商の現在の利益というのは、インド・パキスタン系卸売商との取引関係や、おそらくより頻繁に支援を要求されるだろう親族との雇用関係を維持しなければ獲得できない不安定なものである。

一方、零細中間卸売商と小売商は、結局のところ従来の関係を維持することを選択した。このとき、従来のマリ・カウリ取引の様式を変容させたメカニズムは、互いに他方よりも支援していると強調する実践であった。

商売が困難になったときの零細中間卸売商と小売商のジレンマは、個人の利益追求と他者への支援との両立に存在したのではなく、自立性の維持と平等性の維持という 2 つの価値のバランスを保つことにあった。独立自営が困難な彼らにとって利益を最大化するもっともよい方法とは、他者からの支援を効率的に引き出すために自らも他者を支援することかもしれない。むしろ困難であるのは、「われわれマチンガ」の内部にいる両者が、支援しあうバランスをつねに維持することである。小売商の最初の反応がマリ・カウリ取引をやめて独立自営へと流動化していく動きであったことからわかるように、実際にはマリ・カウリ取引における相互扶助の関係とは、それまでのやり取りにおける負債を帳消しにして、いつでも解消できるようなものである。中間卸売商のほうも本来は、経営に失敗したからといって戻ってくる小売商を支援する義務は何らないはずである。もともと何の義務もない両者がつねに支援を供与する側と供与される側にわかれたとき、短期的な利益を考えれば、不平等であると認識した商人によって取引関係は簡単に解消されうるし、より長期的なスパンで前者が後者の側の自立性を脅威に曝すことになれば、雇用一被雇用関係になることもありうる。現金取引とマリ・カウリ取引の折衷形態が生まれたのは、両者の関係をあくまで対等な関係あるいは水平的な関係に保とうとする双方からの働きかけがつづいていたからである。つまり、零細中間卸売商と小売商の商慣行の変化は、マクロな状況の変化によって互いの実質的な力関係が変化するなかで、どちらも自立しているとみなされるような水平的な共同性を再構築する交渉のなかで変化していったのである。また本論ではあまり検討できなかったが、大規模中間卸売商とインド・パキスタン系卸売商、親族との取引契約も、契約書などの類は全くないインフォーマルなものである。ちょっとした出来事や経営の失敗で互いの力関係が変われば、両者の商取引の方法も価値の交渉に開かれたものとなる。ある中間卸売商は、次のように語った。

「生きていくための賢さ (*ujanja*) というのは、相手の心理をすばやく読んでうまくやっつのけることだ。でもこの賢さには教科書があるわけではなく、人生経験によってみんなばらばらなんだ。みんな自分のやり方で行為するから、他者が腹の中で何を考えているかなんて本当のところはわからないのさ… (中略) …でもそれは俺たちのあいだに信頼がないことを意味しない。俺たちは互いを尊重しあっている。だから、(他者の行為が) わからないことを知っているし、わからなくても平気だ。いや、わからないからこそ、俺たちはうまくやっっていけるんだ。」(Sumu, 2005 年 3 月)

個々の商人が社会経済環境の変化に対して何らかの対応策を発見しても、それを行動に移した瞬間に、その行為は彼／彼女が属する関係性(力関係)のなかで価値づけられ、交渉される

ものとなる。このとき、仲間のあいだの平等性を主張することで結びつきながら、個々人は固有の価値観と自立性をもっていることを尊重し、その場その場の駆け引きの行方を開かれたものにするので、古着商人たちは状況の変化に応じて相互依存の形態を創りだしていくことができるのではないだろうか。

謝 辞

本稿の基となる調査は、21世紀COEプログラム「世界を先導する総合的地域研究拠点の形成－フィールドステーションを活用した臨地教育体制の推進」および平成18年度笹川科学研究助成、平成18年度澁澤民族学振興基金による助成によって可能となった。本研究を進めるにあたっては、京都大学大学院アジア・アフリカ地域研究研究科の院生を中心とする経済人類学研究会、福井県立大学の杉村和彦先生主宰のモラルエコノミー研究会の皆様にも多数の支援と助言を頂きました。心よりお礼を申し上げます。

引 用 文 献

- Barth, F. 1966. *Models of Social Organization*, Royal Anthropological Institute Occasional Paper No.23. London: Royal Anthropological Institute.
- _____. 1990. The Guru and the Conjurer: Transactions in Knowledge and the Shaping of Culture in Southeast Asia Melanesia, *Man* (N. S.) 25 (4): 640-653.
- Graeber, D. 2001. *Toward an Anthropological Theory of Value: The False Coin of Our Own Dreams*. New York: Palgrave.
- Hyden, G. 2004. *Informal Institutions, Economy of Affection, and Rural Development in Africa*, Tanzania Journal of Population Studies and Development, Special Issue, African Economy of Affection. Vol.11. No.2. Dar es Salaam: Educational Publishers and Distributors Ltd., pp.1-20.
- _____. 2006. *African Politics in Comparative Perspective*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Jimu, I. M. 2005. Negotiated Economic Opportunity and Power: Perspectives and Perception of Street Vending in Urban Malawi, *African Development* 30 (4): 35-51.
- Liviga, A. J. and R. Mekacha. 1998. *Youth Migration and Poverty Alleviation: A Case Study of Petty Traders, Wamachinga in Dar es Salaam*, Research Report No.98.5. Dar es Salaam: Research on Poverty Alleviation.
- Mbiliny, D. and C. K. Omari. 1996. *Rural-Urban Migration and Poverty Alleviation in Tanzania*. Dar es Salaam: DUP Ltd.
- Ngware, S. 1996. The Status of Urban Research Policies in Tanzania. In S. Ngware and J. M. Kironde eds., *Urbanizing Tanzania Issue, Initiatives and Priorities*. Dar es Salaam: DUP Ltd., pp.7-20.
- 大塚和夫. 2001. 「ポリティカル・エコノミー論の射程－グローバル／ローカルの対立図式を超えて」川田順造編『文化としての経済』山川出版社, 68-84.
- 小川さやか. 2004. 「都市零細商人の経済活動における連帯と生活信条－タンザニア, 地方拠点都市ムワンザ市における古着の信用取引を事例に」『アフリカ研究』64: 65-85.
- Ogawa, S. 2006. Earning among Friends: Business Practices and Creed among Petty Traders in Tanzania. *African Studies Quarterly Special Issue, Africa's Moral and Affective Economy*, University of Florida. <<http://www.africa.ufl.edu/asq/prev.htm>> (2006年10月6日)
- Omari, C. K. 1994. Social and Cultural Factors Influencing Poverty in Tanzania. In M. S. D. Bagachwa

- ed., *Poverty Alleviation in Tanzania: Recent Issues*. Dar es Salaam: Dar es Salaam University Press, pp.249-270.
- Plattner, S. 1985. Market and Marketing. In S. Plattner ed., *Economic Anthropology*. California: Stanford University press, pp.209-221.
- サーリンズ, マーシャル. 1984. 『石器時代の経済学』山内昶訳, 法政大学出版局.
- 田中雅一. 1998. 「ヨーロッパの人類学—フレデリック・バルトの仕事をめぐる」船曳健夫編『21 世紀学問のすすめ 9—文化人類学のすすめ』筑摩書房, 76-95.
- Tripp, A. M. 1997. *Challenging the Rules: The Politics of Liberalization and Urban Informal Economy in Tanzania*. California: University of California Press.