

## 書評

栗田和明 著

『アジアで出会ったアフリカ人―タンザニア人交易人の移動とコミュニケーション』  
(昭和堂、二〇一二年)

林 倬史

### 一、本書の意義

まずはじめに、本書の意義から始めたい。筆者の栗田氏は、スワヒリ語を駆使して、アフリカ、中国、東南アジアのタンザニア人とのインタビュー調査を長年にわたって行い、彼らの生活実態を踏まえながら交易状況の詳細を明らかにしている。

著者が本書で具体的に記している、各個人のライフヒストリーや帳簿閲覧によって得られた商品別の取引内容、取引価格や実際の関税支払額、滞在ホテルでの食事、その他の経費、等々のデータは、公的機関で発表されたものではなく、もちろんネットから得られたものでもない。本書の真骨頂は、これらのデータが、まさに、著者が長年にわた

るタンザニア人との同じような生活体験とそこでの密なコミュニケーションを通して入手した貴重なデータに基づいている点にある。これらのデータは、著者とタンザニア人との個人的信頼関係を前提にしてこそはじめて得られる貴重な資料である。

こうした意味において、これらのいわゆる生のデータに基づくタンザニア人の国内外の人の移動に基づく交易の実態調査は、この本限定のまさにオリジナルなものである。したがって、本書は、高い異文化コミュニケーション能力と強靱な心身を有する著者、栗田和明氏でなければなし得なかつた労作であり、いわゆる単なるアカデミツシャンでは到底不可能な仕事である。

### 二、本の構成

本書は、以下の三部から構成されている。第一部は、タンザニア人が国境を超えてタイ、香港、中国にわたって行っている買い付け業務の実態、第二部は、タンザニア人がこれら諸国で買い付けた商品を同国の近隣のアフリカ諸国に持ち込み商取引を行っている実態、そして第三部はタンザニアの主要都市ダーレスサラームで仕入れた商品を同国内の他の地域に持ち込んで商取引を行っている実態、以上がそれぞれ詳細に紹介されている。

三、本書と評者との関わり

つぎに、本書の内容と私個人との関わりについて、若干紹介させていただきたい。評者は、一九八三年にタンザニアの首都にあるダーレスサラーム大学を訪問した際に、同国でのわずか一週間ほどの滞在経験から、本書を興味深く読む機会を頂いた。本書にも紹介されているように、一九八〇年代のタンザニアは物不足に悩まされており、またドルと同国シリングとの公定レートと闇市場でのレートとにかなりの差があった。出発前のタンザニア人政府関係者からの情報では、同国では月三〜四万円もあればかなり余裕のある生活ができると聞き、七万円ほどをドルに替えて持参した。当時は一ドル二五〇円ほどであり、約二八〇ドルを持参した。ところが、評者が滞在したホテルでは、ドルでの支払いを要求してきた。ホテルの周りには食事をするとともに無く、ホテルで食事をせざるを得ない状況であったため、ホテル側からは食事代を含め一日五〇ドルほどの支払い見積もりを示された。あわてた評者は二泊後、ホテルを解約し、市内のYMCAに移動した。そこでは、シリングでの支払いが可能であったが、現地通貨の持ち合わせはまったくなかった。そこで、同宿の若者に相談したら、「お前が身につけている時計を売ればいいカネになる」と言われ、売る相談をしたら、結局、YMCAでの宿泊代、

食事代、日本へのお土産代+aで買ってもらえた。この時計は時刻表示が良く狂い、日本では誰も買う人など居ない安物時計であったが、現地では当時は入手が難しく高く売れたのであろう。また、最初に滞在したホテルでは、ボーイからチップの要求ではなく、「Yシャツ」をくれないかと要求され、汗で汚れたシャツをあげたところ、彼は大変な喜びようであった。このホテルのボーイも職務上白いシャツが必要であるが、高くて手に入らなかったと推測される。YMCAをチェックアウトして外に出て、道路を歩いていたら、後ろからYMCAの職員が駆けてきて私の肩をつかみ、「盗んだバルブ「電球」を返せ」と大変な剣幕で怒鳴ってきた。私は、当初は何のことかわからなかったが、私のバックを見せて納得してもらった。電球も他の物品同様物不足で貴重らしく、宿泊者によく盗まれるとのことであった。また外貨支払いを要求したホテル滞在中に、同ホテルからダーレスサラーム大学行きのバスに乗りしたところ、窓ガラスはすでに壊れてないため雨がそのまま入り込み、さらにヘッドライトも壊れて何も付いていない状態であった。なお、このバスの入口に日本語表示の語句が見られたことから、このバスは日本製の中古車であったと思われる。やがて大学に着き、五階にある経済学部を訪問する際にエレベーターを待っていたら、職員から「もうそ

れは六く七年は動いていないよ」と言われ、さらに、おなかの調子がおかしかったので、訪問の前にトイレに行ったら、紙はもちろんないし、水も出ない状況であった。

#### 四、本書の内容紹介

長々と書いてしまったが、こうした現地当時の背景は、この本を読むと、良く理解できる。本書で詳細に述べられているように、タンザニア現地では農産物以外の多くの生活必需品は現地生産されておらず、他国から輸入され、マージンが上乘せされて売られていたのである。しかし、当時は、現地通貨のシリングなど国際的に通用するわけがなく、準備通貨も少なく、したがって輸入数量もかなり限定されていた。その結果、現地の所得水準が極めて低いにもかかわらず、生活必需品の価格はかなり高水準であったことになる。数量が少なく、値段も高い、これでは現地の市民には必要であっても手が出ない。それから、経済が少しずつ安定しはじめ、そして二〇〇〇年以降になると、顕著に、タンザニア人の交易人（買い付け人）が海外での価格と現地での価格差を利用すべく、タイや中国に買い付けに行くようになる。以下、本書の構成順にこうした彼らの交易の実態を確認してみよう。

(1) タンザニア人によるタイ、香港、中国での買い付けの実態

タイや香港、中国での買い付け価格とタンザニア現地での価格差はどれくらいであろうか。これについては、本書の第三章を中心に詳細な調査結果が示されている。たとえば、男性用シャツは、中国での仕入れ価格が三〇〇円、そしてアフリカでの価格が二四八〇円、スリッパ一足の仕入れ価格が六〇〜七五円で、アフリカでの価格が六〇〇円、さらにスーツ一着三〇〇〇円の仕入れ価格が、アフリカでの小売価格が一万五〇〇〇〜三万円となっている。これによると、価格差は八〜一〇倍ほどである。この価格差に対して、買い付け費用はどれくらいかかっているのだろうか。例えば男性用ジーンズやシャツをコンテナ一杯（二〇フィート）五〇〇万円分を輸入すると、タンザニアで支払う関税は七三万円（仕入れ価格の約一四％）になる。この場合、表向きの関税額とは異なっており、実際に支払う関税支払額も実際には、買い付けた現地での買い付け額をベースとして算出されるので、実態は、現地業者に実際より低い仕入れ価格を記載してもらえばかなり安い関税支払額となる。また運送費も、一人でコンテナ一杯分を購入するのは金額がはるので、数名でシェアするほうが、原資が少なくて済む。そしてそれに航空運賃（約一〇万円）、宿泊

費は一週間、広州かバンコックに滞在して約二万円台、海上輸送料金がバンコックからはコンテナ一杯で一〇万円強、こうした最低限の諸費用を考慮すると、仮に、競争が激しくなると、販売価格が下がってきても、四〇〇〇〇〜六〇〇〇ドルの資金があれば国際的な商売を始めることができたことになる。しかし、現在は、競争がさらに激しくなり、一万ドル弱ほどの購入で利益が出るとの事例も出ている。最近では、タイの通貨バーツ価値の上昇につれて買い付け価格も上昇してきたので、仕入れ地としてはタイから中国へのシフトも進んできている。なお、香港での買い付け商品の中で重要な位置を占めているのが日本製の中古車である事実が指摘されている。

つぎに、タンザニア人がアジアで買い付けたのち、ダレスサラームで荷揚げし、さらにそこから近隣の諸国に持ち込んで交易を行っているケースを見ていこう。

## (2) アジア諸国で買い付けた商品のタンザニア近隣アジア諸国への持ち込み(輸出)

第二部での紹介は、アジア諸国で買い付けた商品が、タンザニアのダレスサラームで陸揚げされたのち、近隣の諸国に輸送され、さらに高値で販売されている状況が述べられている。ここでは上記の交易状況を、ザンビアの

首都ルサカのコメサマーケット、およびマラウイの首都リロングウエのマーケットや商店街における調査から明らかにしている。タンザニアの南西部のニヤキウサ・ランドとソングウエ川を挟んで国境を接するマラウイとの交易の特徴は、地理的、歴史的条件にも大きく規定されている。一九六〇年に両国がイギリスから独立する以前は、国境もなく、人の移動は自由であったこと、また、この地域に住むニヤキウサ人とンコンデ人との間には共通点も多かったことから、独立後も双方間の交易も日常的に開始されてきたものと思われる。ここでの交易活動で興味深い点は、悪路であるためにピックアップトラックも通れず、自転車や荷を運び、ソングウエ川を丸木舟で運んで行われている「国際的商売」の実態である。ここでは、税関の監視の目は行き届かず、関税が事実上徴収されることなく国境を超えたインフォーマルな形での交易が行われている。著者がこうしたインフォーマルな形での交易、いわゆる密輸的取引の実態を、写真を撮ったり、インタビューしたりしながら確認していく作業を行っていることには敬意を表さざるを得ない。

さいごに、タンザニア国内での交易状況が紹介されているのでそこでの要点を見ていこう。

(3) タンザニア最大の都市ダーレスサラームで買い付けた商品の国内地方都市での販売実態

国内交易の場合には、「ダーレスサラームで安く購入した物品を地方で売ったり、逆に地方の安価な主に農産物をダーレスサラームに運び込んだりする交易活動が目立つ」。それらの地方の中で、著者が調査した主要都市は、西部に位置する同国三番目の人口規模（約四二万人）を有するムベヤである。本書の事例対象となっているムベヤ市内の店では、売れ行きが順調な時は、毎週のようにダーレスサラームに仕入れに出かける。その場合は、「毎日一〇便あるダーレスサラームとムベヤ間八五〇kmをバスで往復二四時間の旅となる。著者が知り合いとなった交易人の場合は日曜日の夕方にムベヤを出発して、月曜日朝にダーレスサラームに到着し、月曜日一日かけて買い付けをし、ダーレスサラームに一泊した後、火曜日の早朝にバスに乗り、夕方ムベヤに戻る。したがって水曜日から土曜日まで店で仕事をするようになる。彼のダーレスサラームでの買い付け額は、衣料品を中心に約四〇〇万シリング。それがムベヤでは約五〇〇万シリングで売れる。たとえば、ダーレスサラームで中国製シャツを二〇〇〇シリングほど、同じくジーンズを一万シリングを卸値で仕入れ、それらをムベヤでは二五〇〇シリングと一万五〇〇〇シリングで販売して

いる。他方、支出額は、バス代、ホテル代、食費、その他運送料合計約八万シリングと見積もられている。したがって、著者の見積もった買い付け一回あたりの粗利益額は五〇〇万―四〇〇万―八万―九二万シリング。これが一月四回行われることから三六八万シリングとなり、ここから店舗月賃借料約五万シリングを差し引いて月三六三万シリング（約三三万円）が残ることになると推定している。ただし、ここには、ムベヤでの営業に伴う経常費としての食事代、電気代、水道代、等々が含まれていない。仮に、これらの経常費がほとんどかかっていないとすれば、粗利益率は九二／五〇〇＝一八・四％となり、まずまずの収益力のあるビジネスである。しかし、貧困国タンザニア国内での買い付け業務で、月三三万円の収益が可能であるとすれば、当然、他のタンザニア人も参入してきて同様の買い付け業務をするはずであるので、同業者間の競争が激しくなり、その結果、買い付け価格が上昇する一方で、販売価格が下落するであろうから、収益は低下するはずである。もし、こうしたメカニズムが機能していないのであれば、そこに何らかの理由があるはずであるが、その点については記されていないので、何らかの機会に教示していただきたい。

五、おわりに

本書では、各個人へのライフヒストリーをはじめとする事実関係について、丹念な聞き取り調査を行い、それによって彼らが国内での取引で少しずつ原資を蓄積し、それをベースに国際的交易に乗り出して、交易業務を拡大してきたことが詳細に明らかにされている。

評者の専門である経済学や経営学の視点から若干のコメントを述べてみたい。タンザニアをはじめとする多くのアフリカ諸国は未だに一人当たり国民所得が約三〇〇〜五〇〇ドル代でしかない経済的にはきわめて貧しい諸国である。貧しいのであるから、購買能力が低い以上、これら諸国で売られている日常生活品も所得水準に合わせてきわめて安い価格で販売されていると判断するのが一般的であろう。しかしながら、著者が指摘しているように、現地の購買力に比較して、持ち込まれた物品が極めて高い価格で販売されているのが実情である。

タンザニア人をはじめアフリカの人たちが、海外、特にいまや大量に安価な物品を量産する中国から安く仕入れ、価格差の大きいそして経済力に乏しいアフリカ諸国で販売するというこのようなシステムはいつまで持続するのであるか。

同国をはじめ本書に登場してくるアフリカ諸国には主要

史苑(第七二卷第一号)

な製造業が育っていないからこそ成立する無視しえない価格差の国際的構図があり、したがって時代の流れと共に、自律的な産業基盤が構築されてくるに連れてこれらの国際的価格差は次第に解消されてくる可能性が高い。その場合、いわゆる現地の商業資本家がどのような特殊アフリカの条件下で産業資本家へと史的に移行してくるのか極めて興味深い。すなわち、こうした人の移動による価格差を利用した単なる物品の交易から、物品そのものを生産していくための原材料、部品、そして知識の国際的移動への移行が、どのような条件下で成されていくのか、その際、海外の製造業企業がどのような条件下でこれらアフリカ諸国に進出し、現地との共生のメカニズムを構築していくのか。今後解明していくべき課題は山ほど残されている。

こうした諸点を明らかにしていくに際して、確実に言えることは、現地の確かなニーズを感じ取れる著者のような異文化コミュニケーション能力に優れたタフな人材が不可欠となるということであろう。

なお、本書評は、必ずしも本書の全体像を詳しく述べているとはいえない。是非、本書を御一読して頂き、その価値を認識して頂きたい。

(国土舘大学経営学部教授・本学名誉教授)