

Title	西アフリカの 아프리카人商人と市場(上)
Sub Title	African traders and markets in West Africa (1)
Author	矢内原, 勝
Publisher	慶應義塾経済学会
Publication year	1973
Jtitle	三田学会雑誌 (Keio journal of economics). Vol.66, No.6 (1973. 6) ,p.367(1)- 384(18)
JaLC DOI	10.14991/001.19730601-0001
Abstract	
Notes	論説
Genre	Journal Article
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234610-19730601-0001

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the KeiO Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

西アフリカの 아프리카人商人と市場 (上)

矢内原 勝

- I 序——西アフリカの経済的背景
- II 自給自足と余剰の販売
 - 1 自給自足経済
 - 2 余剰販売の意味
 - 3 Marketing と Trading
- III 伝統的分業形態
 - 1 性別・年齢別分業
 - 2 女商人の起源
- IV 市場の型とネットワーク
- V 定期市と常設市

(以下次号)

- VI アフリカ人商業の特徴
 - 1 貨幣の使用状況
 - 2 交渉=駆け引きによる取引
 - 3 多数の商人と少量の取引
- VII 商人の出自と工業資本家への転化
- VIII 要約

I 序——西アフリカの経済的背景

本稿の主要な対象地域は西アフリカである。しかし参考のための事例が、西アフリカ以外のアフリカから引かれることもある。最初に、西アフリカ経済の一般的特色を、本稿の背景という意味であげておこう。

(1) 土地が国内の農家すべてにすでに分配しつくされており、地主=小作制が成立しているインド、パキスタン、フィリピンの中部ルソン等が土地希少型であるのに対して、西アフリカは土地豊富型である。すなわち未利用の土地がなお存在し、土地の私的所有が十分に確立しておらず、土地占取の基礎的単位は血縁にもとづく家長制共同体であり、その上位に部族共同体が主体となっている。ただし近年では人口増加および集中によって都市およびその周辺では土地が不足してきて、

食料不足をきたし、他地域から食料を購入している。

(2) 西ヨーロッパ人の到着以前に、この地域はイスラム文化が浸透し、その影響もあってすでに商業は活発に行なわれていた。東および南アフリカに比較して、西アフリカは市場での財の売買は古くから存在していたといえる。⁽¹⁾

(3) アフリカは西ヨーロッパ諸国の植民地支配下におかれていた過程で、輸出用の生産物の生産と輸出が急速に増加した。その結果、近代的貨幣経済が輸出を中心とした部分に発達したにもかかわらず、残余の部分はなお伝統的自給自足的経済にとどまり、いわゆる二重経済構造を成立させた。このなかで、ケニア、ザンビア、ローデシア、南アフリカ共和国などでは、輸出用生産物が西ヨーロッパ人所有・経営のプランテーション農業と鉱業で生産されていたのに対して、西アフリカでは、それが個々のアフリカ人農家によって担当されているのが特色である。⁽²⁾

(4) 西ヨーロッパの植民地支配は、商業の構造として上層の大資本の西ヨーロッパ人商社、レバノン人とシリア人によって代表される地中海沿岸諸国民すなわちレバント人、およびインド人・パキスタン人の商店からなる中間者層、および最下層を形成するアフリカ人商人から構成される、「複合経済」を現出させた。⁽³⁾ 具象的には、近代的デパートは西ヨーロッパ系商社、個人店舗はレバント人とインド・パキスタン人、露店がアフリカ人ということになる。本稿での主要対象はアフリカ人市場およびそこに登場する商人である。

(5) 財・用役および生産要素の配分が、それらの価格の上昇・下降をシグナルとして行なわれることをもって市場原理と定義すれば、今日の西アフリカでは、財と用役について市場原理の貫徹する度合が最も大きく、生産要素具体的には土地と労働についてはなお未発達である。⁽⁴⁾ また財についても、基礎的生活資料については市場原理はなお支配的ではなく、これが自給自足経済がなお広範囲に残存しているということにほかならない。

(6) 市場 (market place) を、商品 (財・用役) および生産要素が実際に取引される場所と定義すれば、市場原理は市場が存在しなくても機能することが可能である。⁽⁵⁾ たとえば土地と労働に関しては、場所としてのそのための市場が存在しないのが、これらの生産要素の取引が市場原理にもとづいて行なわれている先進国でもふつうである。他方で、商品の販売であっても市場を通さず、個人対個人 (face to face) で行なわれることも多くみられる。越中富山の薬販売は薬売りの戸別訪問による販売を原則としたし、土地・別荘や生命保険などは今日の日本でもセールスマンによる戸別訪問の形態が一般的にみられる。

注(1) Herskovits, Melville J., "Preface" of Bohannan [4], xiv 参照。

(2) 矢内原勝「アフリカ諸国の輸出経済・二重経済構造形成と経済開発」, 星 [12], 第2章II参照。

(3) 矢内原 [20], 第7章第3節参照。

(4) Bohannan, Paul and Dalton, George, "Introduction" to Bohannan [4], 1-2 参照。

(5) *Ibid.*, Bohannan [4], 1-2.

本稿の主要な対象はアフリカ人市場であるから、取引の対象は主として消費財である。個人間の財の交換に比較して、市場である以上、交換の相手は不特定多数であり、その意味で市場は抽象的概念でもある。貨幣はすでに一般的に使用されている。商品および生産要素の配分の方法は、社会の技術的、歴史的、社会的、心理的要因によって異なるが、アフリカ人もそのフレームワークのなかで合理的行動をとっていることは、学界ではすでに当然のこととして受容されている。ここでも市場を問題にする以上、アフリカ人商人が彼らのおかれたフレームワークの中で合理的行動をとることを認めている。

II 自給自足と余剰の販売

1 自給自足経済

自給自足経済を厳密に解釈すれば、生産の主体と消費の主体が同一であって、自分が生産したものを自分が消費する経済である。したがって、ここでは市場は存在しない。生産のために必要な資本財もまた、自分が生産する。ロビンソン・クルーソーとフライデイの2人から成り立つ社会は、彼らがいづらかの原材料と資本財を島に持ち込んだにしても、この社会はほぼ完全な自給自足経済といってよいであろう。クルーソーとフライデイの間に分業は行なわれても、各生産物を交換するために市場が開かれる必要はまったくない。

自給自足経済の単位を農村にとった場合、ある程度社会が発達すれば、大工、鍛冶工、呪術師等が専門職として存在し、この村落共同体内の必要な機能ではあるが一般農民にとってできないことを分担するものが一般的である。このとき、上記の手工業者や自由業者などに対しては、年間を通じて村の収穫のなかから一定の取分を与えるか、彼らのために用意されている特別の土地⁽⁶⁾があって、彼ら⁽⁶⁾がみずから自分たちの消費のために耕作する、というような仕組みになっている。そこでは市場の必要はない。

しかしこのような農村でも、完全な自給自足が達成されているとは考えにくい。塩、鉄、貴金属のような財は農村内では生産されず、したがって外部から「輸入」する必要がある。輸入するためには農村の生産物が「輸出」される必要⁽⁷⁾がある。こうした状況では外部から商人がこの農村を訪れるが、なお市場が開かれる必要はないであろう。

どのように原始的な社会でも、人間は塩なしには生きられないから、岩塩と海塩の生産地域以外のところに人が定着して村落を作ると、塩の入手のために商業(取引)と商人が出現する。自給自足経済というとき、どのような地域的範囲を単位としてとるかが問題である。日本のような島国で

注(6) 矢内原 [21], 72.

(7) たとえば南エチオピアの Konso 経済。Kluckhohn, Richard, "The Konso Economy of Southern Ethiopia," Ch. 15 in Bohannan [4], 424.

は、鎖国時代の日本経済は自給自足であったといえるし、鎖国以前でも、日本経済にとって国際貿易の占める重要性はさして大きくなかったから、やはりほぼ自給自足経済であったといえよう。しかし日本国内のある地域をとれば、ここでは自給自足が不可能であり、市場が発生し、発展することになんのふしぎもない。

島国とちがい、アフリカのような大きな大陸内では、陸続きであるため人々の移動の範囲は大きく、かつては峻険な山脈のように人や財の移動の障害と考えられていたサハラは、実は海のようなものであって、隊商はラクダを船として長距離を定期的に「航海」し、北から西海岸近くまで達していたことは今日の学界の常識である。

アフリカの国境は旧植民本国が人工的に設定したもので、奥地の住民の生活にとってはほとんど意味がない。西アフリカで家畜を追う部族は、乾季になると草を求めて南下してきて農耕部族と接触し、生産物の交換を行なうことも古くから行なわれてきた経済の様式である。

このような事情を考慮すると、アフリカの場合、どのような範囲を区切って自給自足経済の単位とするかは、現実には困難な課題であるが、一応、農村を単位にとって考察の出発点としよう。

2 余剰販売の意味

農村内で時の経過とともに労働生産性が向上し、あるいは耕作面積を拡張することにより、農村で必要とする以上に食料が生産されたと仮定しよう。マルサスの人口法則に従うと、食料増加に人口増加が追従するから、食料の「余剰」はつねに実現されなくなってしまう。したがって、ここではマルサスの「わな」には陥らず、農村は食料の「余剰」を実現したと仮定しよう。

「余剰」が偶然的なものではなく、恒常的に生産されるようになると、これが外部に出され、他地域の生産物と交換されるようになり、市場(市)が発生する。市場によって従来自給自足的であった近隣の農村が結び合わされることによって独自の分業圏が作り出され、局地的市場圏が発生する、というのが1つの説明として可能である。⁽⁸⁾

しかし「余剰」という概念には、マルサスの人口法則の発現を除いて、いま1つの困難がある。余剰が真に余剰であるならば、その価格はゼロである。国際貿易が行なわれる理由は、財が外国では国内で販売するよりも高く売れ、国内で購買するよりも安く買えるからであって、国内生産物の余剰の捌け口としての機能を、国際貿易が担っているからではない。外国に需要があるから、別の表現をとれば、外国に売れるから、国内需要を越える量の生産が企図されるのである。すなわち供給側に生産増加を可能とする条件は必要であるが、また外国からの需要の出現がなければ国際貿易は生じない。

注(8) 大塚(16), 123-4 参照。

実際にアフリカでどのようなことが生じたのであろうか。

上記のような条件がみたされていて、通常の意味で経済的利益 (gain) が、外部との「貿易」によって得られるにもかかわらず、貿易は行なわれず、市場も発生しないという例がある。

東アフリカのケニアの Masai 族は、相対的に家畜が豊富で、野菜が不足しているにもかかわらず、家畜を外部に出して野菜と交換しようとはしない。その理由は、彼らの価値観によれば、家畜は富の本質そのものであって、数が多ければ多いほどよく、どのような条件下にも「余剰」の状態にあるわけではないからである。⁽⁹⁾ 生活のためには大きく農業に依存しているにもかかわらず、人々は家畜に対して農作物よりも高い価値をおいているので、家畜に対して穀物よりも、はるかに強い関心をもつという事実が、タンガニカの Iraqw 族にもみられる。⁽¹⁰⁾

西アフリカでは同様に、ニジェールの遊牧部族である Fulani が家畜の価格変動を利用して、最も有利な価格が成立する季節にそれを販売しないから馬鹿であると、商業の感覚に富む Hausa 族に笑われているが、Fulani にとっては、家畜は他の財を入手するための「換金作物 (cash crop)」のような財とはみなされていないのである。⁽¹¹⁾

伝統的価値観が市場の発生を妨げているこのような社会では、外部との交易は「余剰」とは反対に、不作や戦争のような緊急事態によって食料不足に陥ったときに生じる。必要な食料を得るために、彼らはやむをえず、奴隷、子供および女を含む威信を示すための財 (prestige items) を手離すのである。⁽¹²⁾

東および中央アフリカは西アフリカに比較して伝統的価値指向が強いということ、ないし遊牧あるいは牧畜部族は農耕部族に比較して伝統的価値指向が強いということが一般的に言えるかどうかについては確証が得られない。しかし、ともかくも本稿の主要対象である西アフリカの農村では、農家の一員がその生産物ないしその生産物の加工品を外部に販売するところに、1つの市場が形成されるのが事実と思われる。

3 Marketing と Trading

農村「余剰」の販売の問題を解く1つの鍵は、アフリカ人の marketing と trading の区別に見出される。ナイジェリアの東部沿岸地帯に所在する Iboland (Ibo 語を使用する地域) では、前者は生産物の販売あるいは必需品の購買であるのに対して、後者は利潤を得ることを目的とした販売あるいは購買である。Ibo 語でも前者は izu ahia、後者は igba ubiri であって、明らかに区別されて

注(9) Bohannan and Dalton, "Introduction," to Bohannan [4], 14. また Barber [2], 47 参照。

(10) Winter, E. H., "Livestock Markets among the Iraqw of Northern Tanganyika," Ch. 17 in Bohannan [4], 460-1.

(11) Dupire, Marguerite, "The Economy of the Nomadic Fulani of Niger (Bororo)," Ch. 12 in Bohannan [4], 357.

(12) Bohannan and Dalton, *op. cit.*, Bohannan [4], 13-4. Winter, *op. cit.*, Bohannan [4], 460.

(13) 農村の生産物の販売は生産の最終段階の一部とみなされており、市況は個人的必要のランダムな結果に関連している。市場で行なわれる交換の大部分は生産者と消費者の直接取引の形態をとっている。

ナイジェリア西部のココア生産地帯である Yorubaland でも同様に、農家の生産物の販売を担当する女たちは、商業を職業とはみなさず、そこに利潤の獲得を求めない。要点は彼女が市場で販売するための何ものかを持っている、ということである。(14) このことはVで触れる問題であるが、彼女たちが市場に出かける目的には、たんに生産物の販売だけではなく、さまざまな社会的目的がある。彼女たちが貨幣の獲得を目的として市場に入る場合もあるが、その貨幣は自転車の購入とか税の支払いというような特定の目標の入手のためであり、彼女たちはパートタイム商人であるとともに、target-worker と類似の target-marketer である。(15)

商人が女であるとしても、彼女は生産単位である農家の一員であるから、これを生産者=商人と呼ぶことができる。彼女の供給曲線の形状を推測すると、価格がいちじるしく低ければ、その生産物を持ち帰るかもしれない、またたとえ農村内で別の生産物の生産の可能性がなくても、彼女は余暇と財との選好場において、次期には余暇の入手を多くするであろう。(16) したがって P. Bohannan および G. Dalton の主張するように、市場で成立する価格がフィード・バック効果をまったくもたず、次期の生産要素の配分に影響しないとは考えにくい。しかし彼女の供給曲線が、ある価格、つまり市場への運搬の費用、機会費用等から主観的に設定され、垂直に近い形状であると推測するのが妥当であろう。

他方、需要曲線は通常の右下がりの形状をしていると思われる。価格は交渉 (bargaining) によって成立するから、ゼロではない。交渉力は次節で触れるように、需要側と供給側の状態によって変動する。

生産者=商人によって農村外に販売されるこのような生産物は、真の意味で「余剰」ではない。それはあくまで需要があるから余剰に生産される部分である。しかし、ここでみられるような農村の生産物ないしその加工品の販売は、trading と区別される marketing であって、いわゆる「余剰」の販売によって成立する市場の概念に、相対的には最も近いということは言えるであろう。

III 伝統的分業形態

1 性別・年齢別分業

注(13) Hodder [11], 173.

(14) *Ibid.*, 51.

(15) Bohannan and Dalton, "Introduction," Bohannan [4], 7.

(16) 矢内原 [23], 参照。

西アフリカの 아프리카人商人と市場(上)

アフリカ人の伝統的分業形態は部族により、また時代によって異なっているもので、一般化はむづかしい。分業のモデルを作れば、男性(夫)は輸出用生産物の生産と、食料生産のための農作業のうちで、とくに大きな労働力を必要とする焼畑のような作業を分担し、妻(複数)は家政のほか、野菜その他補助的作物を栽培する。また食料の加工、たとえばプランテインやモロコシをキネとウスでつくとか、パーム・オイルの搾油作業にも従事する。息子は父親の農耕を手伝うが、近年は学校に行く。家畜がいれば、これの世話は少年の役割である。娘は母親の仕事の手伝いをする。そして妻は独立の勘定で、生産物とその加工品を市場に運んで売⁽¹⁷⁾る。娘たちはこの手伝いもする。

上のようなものが伝統的分業のモデルであるが、たとえば夫は輸出用生産以外の農作業にどのくらい労働力を投入するか、は部族によって異なるようである。同じナイジェリアでも Ibo 族とちがい、Yoruba の女は収穫時を除き畑で働くことはまれであって、社会的・経済的に夫からきわめて独立しており、商人として資本(貨幣と財)を夫から借り、独立の勘定をもっている。妻が夫の家計から独立の勘定をもっており、生産物を夫から購入するということも、アフリカの女商人の特徴である(第1表参照)。

第1表 アフリカ・サハラ以南で商業に従事する女 (%)

国	総成人女性のうち商業に従事する女性の比率	商業の総労働力のうち女性の比率	商業に従事する全女性のうち、自分の勘定で取引する女性の比率
シエラ・レオン	3	47	75
ライベリア	1	35	78
ガーナ	15	80	94
ナイジェリア a	b	46	b
モーリシャス	1	8	47

a 東部のみ b 都市地域のみ
(出所) Boserup [5], 88.

Iboland 内の Afikpo の事例研究によると、主要根菜作物であるヤムは男、カッサバとココヤムは女によって栽培される。また穀物は女により、米(新しく導入された作物)は両性によって栽培される。男はパームの採集と、川のある村では漁業に従事する。女は上記の農耕のほか、自家用食物の加工と壺作りに従事し、農園と市場との間の財の運搬も分担する。女は一般的に男よりもよく働く。男は祭祀、儀礼に従事し、女よりも余暇があるといわれる。⁽¹⁸⁾

シエラ・レオン中部の Magburaka の魚市場の事例研究によると、この市場に魚を供給する海岸の漁家では、妻はなわを夫に提供し、網づくりを手伝う。その代わり夫の獲ってくる bonga (この地方で最も重要な川魚)を夫から買う最優先権を与えられる。妻は1夜 bonga をいぶして、「干し bonga」

注(17) アフリカの性別分業については矢内原 [22]、矢内原「アフリカ諸国の輸出経済・二重経済構造の形成と経済開発」、星 [12]、42参照。

(18) Ottenberg, Simon and Phoebe, "Afikpo Markets: 1900-1960," Ch. 5 in Bohannan [4], 119-21.

として商人に販売する⁽¹⁹⁾。

Afikpo 市場では手工業品は生産者と販売者がたとえ同一人でなくても同じ性に属し、マット、ヤム、肉、魚は男により、綱、調理された食物、ケーキ、パン、いり落花生等は女によって売られている。干し魚は両性により、タバコ、マッチ、砂糖、石けんは少年によって売られる⁽²⁰⁾。

上記のような諸事例から、西アフリカの伝統的分業は、性別と年齢別に基礎をおくものと要約される。

西アフリカの商業の性別分業については、一般的には、女が食料およびそれに関係する生産物および運搬の容易な輸入財の商業に、これに対して男は家畜とミンシンのような単位価格が高く、運送距離の長い輸入財商業に従事するといえよう⁽²¹⁾。

西アフリカとちがって、市場が伝統的には存在していなかった東および中央アフリカでも、市場活動が発展すると性別分業の型が現われている。Masai, Arusha, Kipsigis 等での市場の型がこの事例としてあげられている⁽²²⁾。

年齢別分業については、女商人の取り扱う商品に年齢別の分業がみられる。第2表は Yorubaland 内の Akinyele 農村市場の女商人(売り手)の1959年5月の調査結果である。しかし、この年齢別分業は截然としたものではない。一般的には、年の多い女は輸入財の大部分、量に比較して価値の大きい財を取り扱う。ある特定の商品、とくに各種の布の取り扱い、Akinyele 地域では若い女にとってはタブーであるという報告が多く寄せられている⁽²³⁾。

第2表 女商人年齢別分業

年 齢	商 品
若い女 (25歳以下)	塩、マット、こしょう、豆、ひょうたん類、スープ、穀物
中年の女 (25~55歳)	ヤム粉、スープ、小間物、干し魚、マット、魚、鶏卵、こしょう、プランテイン
年とった女 (55歳以上)	(輸入) 布、豆、ボタン、練習帳、糸、穀物、薬、鳥

(出所) Hodder, "The Yoruba Rural Market," Bohannan [4], 113.

分業の原始的な基礎は各人のもつ智力や体力の差であろう。太った男は海へ魚を釣りに、やせた男は山へ獣を狩りに行く、というたぐいのものがまず考えられる。

これに加えて文化・社会的慣習が分業に影響する。イギリスでは、男女間に職業につくうえでの差別を違法とする法案がいよいよ1973年2月14日夜に実質的に成立し、法律的に女性はほとんどあ

注(19) Dorjahn, Vernon R., "African Traders in Central Sierra Leone," Ch. 2 in Bohannan [4], 67.

(20) Ottenberg, *op. cit.*, Bohannan [4], 147.

(21) Herskovits, "Preface," Bohannan [4], xiii.

(22) *Ibid.*, xii.

(23) Hodder, B.W., "The Yoruba Rural Market," Ch. 4 in Bohannan [4], 113-4.

らゆる職業に進出できるようになったことが、ウーマンリブの勝利として報道された⁽²⁴⁾。しかし法律上はともかくとして、実際には先進国でも男女間に分業がみられるのが普通である。電話交換手やタイピストはどここの国でも女性の職業である。このことは女性は単純な反復作業に比較優位があることからきていると思われるが、あるいはそういうような虚構の上にもとづいているのかもしれない。日本では電車の車掌は男であるが、バスの車掌は若い、未婚の女であった。1954年、55年すなわち私がロンドンに留学していた当時、ロンドンのバスの車掌は最低賃金の未熟練労働者の職種とみなされており、志望者は即日採用であったようである。したがって、バスの車掌は学生アルバイトの対象でもあった。現に私のいた寮の一学生はバスの車掌の鞆をもって寮から出勤していた。このようにして、ロンドンのバスの車掌は老若男女、白人・黒人さまざまであったが、この状態は現在でも変わらない。

従来男性の占めていた職種に女性が進出する原因の1つは、労働力不足であることはまちがいない。第2次大戦中には東京の地下鉄に女車掌が登場したし、例外ではあるが女のバスの運転手も現われた。今日、アメリカのワシントン D.C. の観光バスには女運転手と男車掌の組み合わせもみられ、これは異常なこととは映らない。日本でも防衛官や消防官に女性が採用されているし、労働力不足の著しいイスラエルの軍隊に女兵士のいることは有名である。

女性進出のもう1つの原因は、女性の教育の向上であろう。慶應義塾大学の事務職員のなかで、医学部を例外として、女性の占めている最高の地位は係主任であるが、イギリスの大学では部長クラスに女性がいることは珍しくない。

このような女性の進出は、その国の近代化と経済発展に伴う現象である。西アフリカでもこの種の変化はみられるが、しかし、ここで問題にしている商業での女性の優位は、近代化の結果ではなく、その反対に伝統的な起源をもつものである。

2 女商人の起源

商業の伝統的分業として、西アフリカの市場に登場する商人が marketer であっても trader であっても、女性の数が多いのが著しい特徴である(第1表参照)。たとえばガーナの商業の一般的様相は、323,900の商人のうち、約83%は女であり、これはガーナの総労働者の8分の1を占める。これに加えて、センサスでは商人として記録されていないが、多くの農民の妻が1年のうちのある時期に、農産物の取引を行なっている⁽²⁵⁾。ガーナやナイジェリアの市場の女商人は market mammy と呼びならされている。都市市場で、小売り商の部門間の利害の調停や場所割りなどを担当するため選ばれた代表も女で、これはクイーン・マザー⁽²⁶⁾ (queen mother) と呼ばれている。

注(24) 朝日新聞1973年2月16日夕刊(ロンドン共同2月15日)。

(25) Lawson, R. M., "The Markets for Foods in Ghana," Ch. 16 in Whetham [19], 176.

(26) *Ibid.*, Whetham [19], 180.

西アフリカで女がいつ頃から商業に従事するようになったかも明らかでないが、案外新しく、19世紀前半からであるかもしれない。たとえば Yorubaland についての当時のヨーロッパ人の観察記録自体も矛盾するものがあり、一方で市場 (Egga) での女の支配的なこと、また女は商人であるばかりか首長であったと報告しながら、他方では市場で多くの男を見かけたと記している。また1847年に、女のパーティが農産物を買に行き、男と少年のパーティが売りに行くという記述もある⁽²⁷⁾。

西アフリカで女が商業に従事するようになった理由として、第1に宗教・倫理上の制約がなかったことがあげられる。

アジアをみると、女商人地域と男商人地域の両方がみられる。前者にはビルマ、タイ、カンボジア、ラオス、フィリピンおよびベトナムが含まれ、後者にはインド、パキスタン、西インドネシア、シンガポール、台湾、ホンコンおよび革命以前の中国が含まれる。これらの地域別をみると、後者がヒンズー教、イスラム教、儒教等の支配地域であり、倫理上女が商業に従事したり、町に出歩くことを禁止している。サハラ以南のアフリカには、女の外出を禁止するような倫理が存在しない。イスラム教はヨーロッパ人の到着以前に、すでにギニア海岸にまで達していたが、アフリカではモスレム婦人の商業に従事することが珍しくない。セネガルの首都ダカールの女商人はモスレムである。スーダンの首都ハルツームでは、アラブ婦人は市場から排除されているが、落花生市場はナイジェリア出身の女でメッカ巡礼へ、あるいはからの途中、スーダンに定着した人たちによって扱われている⁽²⁸⁾。モスレムの女商人がサハラ以南にみられることは、北アフリカのアラブ諸国と著しい対照をなしている。おそらくサハラ以南では、イスラム教がアフリカの伝統的慣習によって文化変容を受け、その厳格さが弱められたものと推測される。

女商人発生の第2の原因として、Boserup 夫人は、商業に対する男の蔑視をあげている。彼女はこれが、本稿Iで指摘したアフリカ商業の特徴である、局地的女商人と移住男商人すなわちレバント人とインド・パキスタン人商人との組み合わせを説明すると主張している⁽²⁹⁾。アフリカばかりでなく、東南アジアでのビルマ人女商人とインド人男商人、タイ人とベトナム人の女商人と中国人男商人、インドネシア人とフィリピン人女商人と中国人男商人の組み合わせがこの事例としてあげられている。日本では江戸時代に士農工商というように、たしかに商業が職種としては最下等に属していたが、しかし、だからといって商業が女にゆだねられたわけではない。京都の大原女は自家生産物の販売に従事したものであろうが、それが男の商業蔑視観から由来したものでどうかは詳らかにしない。Boserup 夫人の主張がどれくらい一般性をもつかは、ここでも不明というほかない。

女商人の起源の第3の説明は、次のようなものである。19世紀後半までの西アフリカは情勢が不

注(27) Hodder (11), 24.

(28) Boserup (5), 87-92.

(29) *Ibid.*, 92.

安で、部族間抗争が絶えなかった。しかし抗争中にも市場は開かれなければならない、交換するための財を中立地帯に運び出す必要があった。戦士である男は自分の農園から離れるのは危険であったのに対し、女は安全である。そこで対立する戦士たちは相互に離れてとどまり、女が中間の市場に行く。彼女たちはグループを作って、自分の村へ通じる道を背にして坐り、市場を横切ることをせず、いざとなればいつでも自分の村に逃げ帰れる態勢を保つ。⁽³⁰⁾このような事情が女商人の起源であり、この事実を反映して、多くの Yoruba の町は壁で囲まれており、市場は壁の外で開かれる。

かつての男の主要な仕事の1つが戦争であったことはまちがいない。⁽³¹⁾イスラムとは逆に海岸から上陸してきた西ヨーロッパの植民地支配が内陸に浸透するにつれて、より大きな外部勢力の前に部族間の抗争は終止した。戦士であった男は暇になり、これが輸出用生産物の開始と増加にあたり、労働投入源を形成したと思われる。⁽³²⁾商業についても、男は新しく入ってきた輸入財に携わることが多いのは、同じ説明があてはまる。

第4に Boserup 夫人は、農業が男の仕事である地域では商業も男が担当するが、女が農耕に従事する慣習のあるところでは、農村・都市市場でも女が支配的であるという、生産とその生産物の売り手は同じ性に属するという関係があることを主張している。⁽³³⁾しかし、さきあげた諸事例からも窺われるように、この仮説の一般性は疑問である。

IV 市場の型とネットワーク

男女間の分業を説明するに際しては、生産者とその生産物の販売者が同じ農家に属するような生産者=商人を念頭においた。したがって、そこでの市場は局地的 (local) 市場であり、商品は食料と手工業品である。この場合に市場の発達は、いわゆる「余剰」の物々交換、貨幣の導入、局地的市場圏の形成を経て国民経済の成立というような時系列によるものが常識的には予想される。

ところが、19世紀初期に存在した Yorubaland の伝統的市場をみると、その発達の起源は局地的市場ではなくて長距離交易 (trade) にあるという見解がある。Yoruba 市場は原住民的 (indigenous) ではなくて、外部よりもたらされたものであるという。Yorubaland だけでなく、ナイジェリアの大きな市場にはネグロの典型的な特徴はみられず、北アフリカ・エジプトの町の大きなバザールに似ているといわれる。⁽³⁴⁾ヨーロッパ人の行政が Yorubaland に及ぶ以前から長距離交易が行なわれて

注(30) Hodder [11], 24-5.

(31) Johnston, Bruce F., "Changes in Agricultural Productivity," Ch. 8 in Herskovits [9], 154, Ottenberg, "African Markets: 1900-1960," in Bohannan [4], 121.

(32) 矢内原「アフリカ諸国の輸出経済・二重経済構造形成と経済開発」, 星 [12], 41-3, 矢内原 [22], 中央アフリカについても事情は類似である。Barber [2], 47, 72.

(33) Boserup [5], 91.

(34) Hodder [11], 30.

いたことは事実である。ナイジェリアのユダヤ人といわれ、商業および銀行等の事務職、鉄道などで活躍している Ibo 族には、Aro 交易制度とよばれるものが13ないし14世紀から存在していた。これは Ibo 族商人が長距離を旅行する場合の一種の安全保障制度である。⁽³⁵⁾ ヨーロッパ人商人が Iboland の内部に入るようになった1912年までは、彼らは沿岸にとどまり、その商業には Aro 交易制度を利用した。ビアフラ内戦は Ibo 族と Hausa 族との抗争であった。Ibo 族は北部の Hausa 族居住地域にまで Ido 族居留地をもっており、前記の各職種に就業して比較的高給を得ていた。

他方 Hausa 族もまた、家畜および後にはコーラ商人として Iboland へ南下してくる。コーラはスーダンでは古くから消費されていたが、西アフリカで大量に消費されるようになったのは比較的新しく、交通の改善と、禁酒・禁煙を要求するイスラム倫理の影響による。コーラの主要な消費地帯はサバナ地帯であるが、その生産地帯は南部の森林地帯および外国であって、北部ナイジェリアはその供給を外部に仰ぐことになる。1934年に、イバダン市で Hausa 地区の隣りにコーラ市場を作り、Yoruba 商人がコーラを農民から買って Hausa に売ることを期待したが、Hausa は直接に生産地帯から買い続けたため、この企図は失敗した。⁽³⁶⁾ つまりコーラ交易は Hausa の独占である。Hausa はコーラ交易開始以前に、家畜その他の商品について複雑な南北長距離交易のネットワークを確立しており、新商品のコーラにもこれを利用したのである。

イスラム文化が北からギニア海岸に南下してきたのも、これが交易路を発達させたということもあるが、逆に既存の交易路を利用したという事情もある。⁽³⁷⁾ マルコポーロが東洋に達したのはシルクロードという当時の交易路をたどる商業制度を利用できたからであり、ルネ・カイエがアフリカ西海岸からトンブクツに達し、さらにサハラを北上してモロッコに抜けることに成功したのも、イスラムの隊商に加えてもらうことができたからである。つまり彼らはローカル・バスを乗り継いだようなものである。

これらの事実は、ヨーロッパ人到着以前に西アフリカの長距離交易の制度が確立しており、その威力が大きかったことを推測させるに十分である。

局地的市場で取り扱う商品が日用必需品であるのに対して、長距離交易の商品はぜいたく品——⁽³⁸⁾ 奴隸、儀礼的目的のための馬、牛、ビーズ等であった。

Yoruba 市場の起源が長距離交易市場であれば、これは祭 (fair) の性格をもち、局地的市場に比較して、年に数度開かれるものであるから、大人口、大地域をカバーしたはずである。このことは、日本でも祭の時だけに神社の境内に開かれる露店を主体とする市を想起すれば、理解するのは容易である。東京・世田谷のボロ市は、本来は年末に近在の農家が自家製品である農具やキネ、ウスな

注(35) *Ibid.*, 131-4.

(36) Cohen, A., "Politics of the Kola Trade," Ch. 14 in Whetham (19), 161.

(37) Hodder (11), 28-9.

(38) *Ibid.*, 134.

どを売ったものであるが、買手は世田谷農村よりも広い範囲から集まったと思われる。

問題は、西アフリカ市場の起源が長距離交易だけに求められるかということにある。ヨーロッパ人の観察は、旅行者として長距離交易路よりなされたものであるから、奥地には局地的市場が存在したにもかかわらず、眼にとまらなかつたということも推測される。⁽³⁹⁾長距離交易に起源をもつ市場が主要道路沿いに成立したことは事実として、およそ人間の生活圏の発展の経路としても、日用品の取引を主要目的とする局地的市場の成立を否定することは、論理的にも困難であるから、ここでは B. W. Hodder の見解を採用し、局地的必要に起源をもつ市場と、長距離交易に起源をもつ市場が並存するということにしたい。

西アフリカの市場を分類するに際して、取り扱い商品別および小売りと卸売りという規準は有効でない。その理由は、同一市場にこれらのものが混在しているからである。地域すなわち農村市場と都市市場という規準と、開催の頻度 (periodicity) が有効であろう。⁽⁴⁰⁾

この区別と関連して、西アフリカ (Yorubaland) の市場ネット・ワークとヨーロッパとアメリカのそれとの型は異なるという主張が、B. W. Hodder によってなされている。居住地区から市場までの平均距離が7マイルという点では Yorubaland と中世ヨーロッパは似ているが、これは人が1日で歩いて行ける距離であるから、交通の発達していない時代ではふしぎではない。ところが、ヨーロッパとアメリカでは町と都市の人口定着の型とヒエラルキーが定期市と関係があるのに対して、ここでは両者間になんの関係もみられない。西アフリカでは町や都市の中心的地方 (central place, der zentrale Ort) に市場が成立するのではない。先にも記したように、ここでは市場は、部族間抗争の時代に、商品の交換のための中立地帯として、居住地域から離れたところに設けられた。今日では最も孤立した市場のまわりさえも恒久的建物が立っているのに、一見すると市場は人口すなわち居住地区の核であるように見えるが、実際はそうではなくて、市場は情報伝達とくに大小道路の核である。⁽⁴¹⁾

U. I. Ukwu の Iboland についての研究でも、Iboland では固定された中心部 (central place) の役割は顕著でないことが指摘されている。⁽⁴²⁾伝統的な社会は農村である。これは社会的および政治的単位の、きわめて断片的な仕組みの中に組織されており、共同体間の相互作用は大中心部の発達ではなくて小センターの分枝をもたらした。市場、神社および集合場所の関連が示すように、これらのセンターは多くの機能をもち、近代西洋タイプの中心部と類似のものであった。しかし諸種の活動の組織と技術的要求は非常に単純なので、これらのセンターの周辺に、諸活動の固定と物理的な構

注(39) *Ibid.*, 30.

(40) Hodder, "The Yoruba Market," Bohannon [4], 103.

(41) Hodder [11], 62-3.

(42) *Ibid.*, 153.

造はなく、Christaller 型の、1つの核の周辺に大衆が結晶するという現象はみられなかった。⁽⁴³⁾

ナイジェリアの都市の発達にはヨーロッパ経済と文化の浸透の結果である。ここでの都市は西洋の近代的都市というよりも、ギリシャの都市国家に似ており、都市と後背地との関係は専門化した商業機能に限定されている。そこには中央的、社会的および行政的内容が欠落している。

Yoruba 族は、アフリカ人の中では相対的に進歩した社会的・政治的組織をもち、これはこの部族の都市化傾向と関連がある。Ibadan は、アフリカ最大のアフリカ原住民 (indigenous) の町であることは事実であるが、実はこれは近代的な町というよりも、人口の大きな村であり、なお農業に生活の基盤をもつ人々の居住地域である。ナイジェリアでは、Lagos を除き、町に居住する人々もなお農業に従事している。アフリカの都市の発達は、ヨーロッパ向けの輸出と関係した商品の積み出し、金融、行政の機能を果たす場所として出現した。これは輸出用生産物の生産がプランテーション農業と鉱業ではなくて、アフリカ人農家によって担当されており、その意味で地域的には伝統的自給経済部門と近代的貨幣経済部門という二重経済構造を識別することが困難であっても、なおそこに二重経済のモデルを適用することの正当性を支持する。

市場と中心部との関係の問題について、Yorubaland 市場を研究した Hodder と、Iboland 市場を研究した Ukwu との間に意見が完全に一致しているとはいわれない。定期市の開催される場所と都市定着地との間になんの関係もなく、そこにアフリカ市場の発達と、ヨーロッパの市場と都市の発達の関係との相違を力説することでは、Hodder のほうが Ukwu よりも強いように見える。もしそうだとすれば、アフリカとヨーロッパのこの相違はどこから発生したかが当然問題になる。私はこの問題について確立した見解を明らかにするまでには、残念ながら至っていない。言えることは、アフリカの伝統的農村と、その周辺に発生した局地的市場と、ヨーロッパ植民本国の影響の下に、輸出用生産物の輸出活動を中心として発生した都市とは発生史的にも機能上からも異なるものであるということだけである。輸出用商品の流通路は伝統的流通路をバイパスしたと思われる。

V 定期市と常設市

市場の分類の基準として、開催の頻度 (periodicity) の有効性を前節で指摘した。これについては、定期市 (periodic market) と常設市 (daily market) が区別され、その各々にまた朝市 (午前6時30分より11時まで)、昼市、夜市 (日没より午後10時まで) の細分が可能である。定期市は頻度により、2日市、4日市、8日市がある。たとえば4日市というのは、1日、5日、9日というように開かれる市で、⁽⁴⁴⁾ 原住民はこれを5—5日市と呼んでいる。Yorubaland の定期市の分布をみると、平方マイ

注(43) Christaller (6), 21. 南ドイツの諸中心部の研究が彼によってなされた。

(44) Hodder (11), 59.

西アフリカの 아프리카人商人と市場(上)

ルあたり50人以上のところでは定期市の規則的なパターンがみられ、それ以下ではまれである。さきに記した町、村、部落というヒエラルキーと相関しないという特徴がみられるのは、定期市の開かれる場所である。これに反して常設市の場所は、居住地区の分布とそのヒエラルキーとに明らかな相関関係がみられる。⁽⁴⁵⁾

8日市は、商人に対して4日市よりも広い面積について商業を組織する時間を与える。開催日の間隔が短いほど、1つの市が支配できる面積は制限される。しかし他方で Yoruba 市場の分析は、平均して8日市は4日市よりもけっして大きくないことを示している。周囲の居住地区の規模と商業の重要性が大きくなったために、8日市が4日市に変わった多くの例がある。今日の Yorubaland では4日市が定期市の支配的なパターンである。

常設市と定期市との性格の相違は、第3表にも示唆されるように、定期市は通常約60%の食料の

第3表 市場の型

市場の型	商品構造食料の売り手の比率 (%)	50%以上を占める商業	買付け地域からの平均距離 (マイル)	サービス地域からの平均距離 (マイル)
定期市	65	卸売り	0-50	0-30
常設市				
朝市	85	卸売り	0-10	0-10
昼市 小売り	45	小売り	30以上	0-5
昼市 卸売り	85	卸売り	50以上	30以上
夜市	45	小売り	0-5	0-10

(出所) Hodder [11], 86.

売り手と約10~15%の輸入ヨーロッパ商品の売り手を含む。他方、主要な(常設の)昼および夜市は平均約40%の食料と約25%の輸入ヨーロッパ商品の売り手がいる。つまり、定期市は食料や手工業品の集荷センターであるのに対して、昼市と夜市はとくに非食料品の分配センターである。朝市(ただし feeder)は輸入商品の比率がきわめて低く、食料とヤシ油、薪木、包み葉のような料理のための資財の比重が高く、集荷の機能をもっている。⁽⁴⁶⁾

定期市と常設の朝市が卸売りであるのに対して、町の常設の昼市と夜市は専門化されていない小売りの性格をもっている。この相違は、定期市の起源は食料余剰地域であるのに対して、常設市の起源は食料不足地域であることに求められている。私たちが日常の買物のために行く市場は都市の常設市に相当するが、アフリカの定期市は買うことよりも売ることが目的の者の数が多い。Yoruba 市場では誰も買っていないように見える、といわれる。⁽⁴⁷⁾これは多数の売り手が少数の買い手と対しているからである。市場の機能は商品1単位の量を大きくすることであって、大きな荷物

注(45) *Ibid.*, 68.

(46) *Ibid.*, 86.

(47) *Ibid.*, 86.

を細かくすることではない。定期市と常設市の対照は、両者が並存している町で最も顕著であり、たとえば Yorubaland 内の Abeokuta では、その地方の人々の日用品のための大きな常設市のほかに、2つの4日市があって、都市の生産物と農村の生産物が卸しの段階で取り扱われている。これとは反対に、最も局地的で直接の必需品たとえば夕食を売っているのは夜市である。⁽⁴⁸⁾

アフリカの市場は、近代的な商品の購入または販売だけを機能としているわけではなく、多目的な機能をもっている。市場は町角の女の集まりではなく、指定された時に、多かれ少なかれきびしく制限され、あるいは限定された場所で商品の売り手と買い手との出会うための、公認された公共の広場である。⁽⁴⁹⁾しかし人々はたんに商品の売買だけを目的とせず、市場は友だちに会い、ニュースを聞き、同盟を結び、借金返済の督促をしたり、ガールおよびボーイハントをしたりするところである。とくに妻にとっては、市場で出身村の人と会えるので、日本流に言えばお里帰りの役割を果たす。また市場は踊りや酒宴のようなお祭りの要素が入ることもあり、政治家が政治的目的のために大衆に接するところでもある。⁽⁵⁰⁾

ここでは市場の経済的的局面だけをみよう。人口密度が高くなると、その村ないしその周辺に市場が生まれるのは自然であるから、そうなれば多くの市場を訪ねる必要は減少するであろう。Iboland のサンプル調査にもとづく相関分析が、一般的に農村共同体から市場訪問のために歩く平均距離は人口密度、道路網の密度および程度は少ないが、地形の困難さと逆にかつ指数関数的に相関するという結果を得たのはふしぎではない。⁽⁵¹⁾

定期市の開催はリング制になっている。たとえば7つの8日市があると、1日に1つずつ開き、第7番目の市が開いた翌日は市の開かれない日で、第9日目にふたたび第1番目の市から開催される。

開催の順序は、たとえば第1日が中央部であれば、第2日は南端、第3日は北端、というようにきめられており、その結果地域的に市の利用可能性がリング全体で平均化されるのである。そしてどのような部落も3日以上、近くに市が開かれないということはない。リング制については、Yorubaland についても Iboland についても、具体的な事例およびモデルがあげられている。⁽⁵²⁾

商品の売り手は1市場だけに行くのではなく、リングに従ってあちこちの市を巡回する。また買い手も1市場だけに行くわけではない。Yoruba の女商人は1日9マイル、1週間50マイルを歩く。4日間に1つの市場も訪れない女はほとんどいない。彼女たちは背中に赤ん坊をくくりつけ、商品を入れたバスケットかひょうたんを頭にのせて、8日間に5つの市場を渡り歩き取引をする。ちなみに男は120ポンド、女は80ポンドの重さのものを頭の上ののせて運ぶ。都市から輸入商品を農村

注(48) Herskovits, "Preface," Bohannan [4], xiii.

(49) Hodder [11], 19.

(50) Bohannan and Dalton, "Introduction," Bohannan [4], 15-7.

(51) Hodler [11], 226.

(52) Yorubaland については *ibid.*, Ch. 5. Iboland については *ibid.*, Ch. 10.

に運ぶ女商人 (marketer と区別する意味で trader) も、町で仕入れた輸入商品を 中型のスーツケースに入る程度の少量をもち、在庫がなくなって町に帰るまでに、リングに沿って5ないし6くらいの市を訪ねる。⁽⁵³⁾

Yoruba の女は商業を自分の職業とはみなさず、利潤が目的ではなく、前に記したように売るべき何ものかをもっていること、血縁 (lineage) の義務と権利の履行のための集会所として市場をみる、といわれるが、⁽⁵⁴⁾ 他方で女商人が合理的行動をとっていることは疑いない。女商人の考慮すべきものは価格と、自分の歩くべき距離と、市の開催の日である。ある主婦にとって、今日開かれている市が自分の居住地区から最も近く、そこでの彼女の需要する商品の価格が最も低いと判断すれば、彼女は問題なくその市でその商品を購入する。しかし予想される価格が最も低い市は、3日後に開かれ、しかもその場所が遠い、という条件の下では、商品の価格と交通費 (機会費用) ばかりでなく、⁽⁵⁵⁾ その商品の入手を待つことができるか否かに、彼女の行動は依存しているのである。熱帯の気候の下に食料品はくさりやすく、一般の主婦は冷蔵庫をもたないという事情を考慮する必要がある。このような条件のもとで、女は2,3日分の買物をするといわれている。⁽⁵⁶⁾

日本とアメリカとの主婦の食料品の購入の行動は異なっている。これは慣習の相違にもよるであろうが (たとえば日本人のほうが新鮮な魚を入手することについて、アメリカ人より熱心である)、主要な理由は、次のようなものであろう。アメリカのほうが人口密度が日本より低く、したがって市場が居住地区から地理的に離れている。その代わり、アメリカの主婦は自家用車と大きな冷蔵庫を所有している。これらの事情は、日本の主婦が毎日買物に行くのに対して、アメリカの主婦は1週間分の食料をまとめて買いに行くという行動様式を生む。冷凍食品の増加とともに、近年では日本の主婦の買物の行動もアメリカ型に変化してゆく傾向を示している。

アフリカでも、毎日の食事のための買物は常設市ですまされるであろうし、人口密度の増加とともに常設市の規模も大きくなるだろうが、定期市のリング制度は今日の西アフリカ市場のなお大きな特徴である。市が毎日開かれていないし、各市の場所は距離的に離れているので、市場は完全とはいえない。しかし、市の開催場所、日時は確定しているから、もし予想価格も正確であるならば、不確実性による市場の失敗は存在しないといえそうである。

(経済学部教授)

注(53) *Ibid.*, 72-3.

(54) *Ibid.*, 51.

(55) *Ibid.*, 157-8.

(56) *Ibid.*, 74.

参 考 文 献

- [1] Baldwin, K.D.S., *The Marketing of Cocoa in Western Nigeria*, Oxford Univ. Press, London, 1954.
- [2] Barber, William J., *The Economy of British Central Africa*, Oxford Univ. Press, London, 1961.
- [3] Bauer, P.T., *West African Trade*, Cambridge Univ. Press, London, 1954.
- [4] Bohannan, Paul and Dalton, George (eds.), *Markets in Africa*, Northwestern Univ. Press, Evanston, Ill., 1962.
- [5] Boserup, Ester, *Woman's Role in Economic Development*, George Allen & Unwin, London, 1970.
- [6] Christaller, Walter, *Die zentralen Orte in Süddeutschland*, Wissenschaftliche Buchgesellschaft, Darmstadt, 1968.
- [7] Dean, Edwin, *The Supply Responses of African Farmers*, North-Holland Publishing Company, Amsterdam, 1966.
- [8] Garliek, Peter C., *African Traders and Economic Development in Ghana*, Clarendon Press, Oxford, 1971.
- [9] Herskovits, Melville J. and Harwitz, Mitchell (eds.), *Economic Transition in Africa*, Rutledge and Kegan Paul, London, 1964.
- [10] Hill, Polly, *The Migrant Cocoa-farmers of Southern Ghana*, Cambridge Univ. Press, London, 1970.
- [11] Hodder, B.W. and Ukwu, U.I., *Markets in West Africa*, Ibadan Univ. Press, Ibadan, 1969.
- [12] 星昭(編)『アフリカ諸国における経済自立』アジア経済研究所, 東京, 1969年。
- [13] Kilby, Peter, "Review of Hill [10]," *Economic Journal*, Vol. 74, No. 295, Sep. 1964.
- [14] —, *Industrialization in an Open Economy: Nigeria 1945-1969*, Cambridge Univ. Press, London, 1969.
- [15] Newlyn, W.T. and Rowan, D.C., *Money and Banking in British Colonial Africa*, Oxford Univ. Press, London, 1954.
- [16] 大塚久雄『国民経済』弘文堂, 東京, 1965年。
- [17] U.A.C., "What Cocoa Means to the Economy of the Gold Coast," *Statistical & Economic Review*, No. 2, Sep. 1948.
- [18] —, "Cocoa in Western Nigeria," *Statistical & Economic Review*, No. 18, Sep. 1956.
- [19] Whetham, Edith H. and Currie, Jean I.(eds.), *Readings in the Applied Economics of Africa, Vol. 1: Micro-Economics*, Cambridge Univ. Press, London, 1967.
- [20] 矢内原勝『金融的従属と輸出経済』日本評論社, 東京, 1965年。
- [21] ———『低開発国の輸出と経済開発』東洋経済新報社, 東京, 1965年。
- [22] ———「アフリカ経済の輸出部門の発展」『アジア経済』第8巻第2号, 1967年2月号。
- [23] ———「発展途上国経済発展の二部門モデル」『三田学会雑誌』第65巻第12号, 1972年12月。