

Title	西アフリカの 아프리카人商人と市場(下)
Sub Title	African traders and markets in West Africa (2)
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.7 (1973. 7) ,p.461(17)- 476(32)
JaLC DOI	10.14991/001.19730701-0017
Abstract	
Notes	論説
Genre	Journal Article
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234610-19730701-0017

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 (下)

矢内原 勝

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

(以下前号)

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

VI アフリカ人商業の特徴

1 貨幣の使用

貨幣については、ある社会に貨幣がすでに導入されていても、これは価値基準であるとともに「特定の」目的のための支払い手段・入手手段であることもある。支払いの特定の目的とは税や罰金であり、入手の特定の目的とは威信と儀礼的取引、たとえば血縁関係を結ぶための資 (bloodwealth) と婚資 (bridewealth) である⁽¹⁾。貨幣形態でしか納入を認められない課税は、植民地政府もしくは白人経営のプランテーション農業と鉱業が、アフリカ人労働者を徴集する目的で実施されたという見解もあるが、結果においてはたとえそうであっても、金納の課税の本来的目的は税収にあったのではないかと考えられる。

注(1) Bohannan and Dalton, "Introduction," Bohannan [4], 12.

このような伝統的社会では、貨幣は一般的な交換手段ではない。西アフリカでは、貨幣の使用はヨーロッパ人の侵入以前から行なわれていた。すなわち物々交換だけが交換の形態ではなかった。⁽²⁾ 19世紀を通して少量の取引には宝貝、大量の取引には奴隷が貨幣として使用されていた。宝貝は、しかし、ヨーロッパ人によってインドとサンジバルからもち来られたとすると、宝貝による取引の歴史は古くなく、ヨーロッパ人によるアフリカ沿岸貿易に始まったということになる。ナイジェリアのIboland内の Afikpo 市場の研究によると、18世紀から19世紀に移る頃、Afikpo 市場の多くの商業は物々交換によった。ヤシ油を入手したい人間は、商品、おそらくはヤムをもってこななければならなかった。貨幣が存在しなかったわけではない。しかしこの貨幣は約3フィートの長さの真鍮または銅の棒 (rod) であって、大きな単位であり、主として高価な商品とくに奴隷の取引のために用いられた。奴隷は商品であると同時にそれ自体貨幣であったことになる。宝貝と金属製の指輪、腕輪、足輪 (manilla) は東部ナイジェリアの他の地域では重要な貨幣形態であったが、Afikpo では用いられなかった。金属の棒もナイジェリアでは産出せず、ヨーロッパ商人によって沿岸地帯から入ってきたものである。⁽³⁾ つまり、これらの商品貨幣の特色は流通地域では生産されないということであって、だからこそ希少価値をもった貨幣となることができたのであろう。

真鍮棒はヨーロッパ人がこの地方を占領した時代に3シリングの価値をもち、銅棒は6ペンスであった。これらの棒は商業(取引)と同じく、贈物、葬儀、称号その他の儀礼のための支払いに用いられた。2、3ポンドの価値の真鍮棒を所有している男は金持とみなされた。しかしながら、Afikpo の経済社会では、財産所有は血縁 (lineage)、家系 (clan) および居住民のグループの共同所有であった。他方、商人が金属棒を携帯するに際しては、二重にまげ、布で包んで頭上にのせていたが、これは所有者の富の程度をかくすためであった。⁽⁴⁾ この行動は一方で商人の後述の交渉力の強さを増し、他方で親戚等からたかられる危険から逃れるためと思われる。

宝貝は運搬にあたって扱いにくく不便であった。他方、奴隷は獲得するのが困難となった。そこでイギリスの硬貨が19世紀後半に西アフリカに導入されたが、最初はこの試みは成功しなかった。これは硬貨の単位が西アフリカ商業の取引の単位としては大きすぎたからである。1908年3月に1ペニとその10分の1単位の硬貨が導入されて、宝貝の使用ははじめて代替された。しかしながら1930年代までは、ある地域ではなお宝貝が貨幣として使用されていた。宝貝150個が1ペニの価値とみなされたという。⁽⁵⁾

今日の西アフリカでは国家機関の発行する貨幣の使用は広く普及している。しかしながら、1956年に西アフリカを旅行した私は、銀行に行けば交換してくれるにもかかわらず、なお市場ですり減

注(2) Hodder [11], 44, また, Newlyn [15], 26 参照。

(3) Ottenberg, *op. cit.*, Bohannan [4], 123-4.

(4) *Ibid.*, Bohannan [4], 124.

(5) Hodder [11], 46-7.

った硬貨を出すと、このおかねはよくない、と拒否された経験がある。他方で紙幣は一般的に流通しているのである。このことはアフリカ人の頭の中では、なお貨幣自体に価値のある商品貨幣と、一般に受容されるから貨幣として通用する近代的貨幣の概念が混在していたことを示している。

2 交渉 = 駆け引きによる取引

西アフリカ市場の第2の特徴は、取引の方法が交渉 = 駆け引き (bargaining) であることに見出される。売り手と買い手は虚々実々の駆け引きを行なう。買い手は何度も店から立ち去ろうとし、売り手は売りつけない商品を持って泣かんばかりの声をあげて買い手を追いかけてたりする。取引の商品の単位は数であり、あるいは容器 (ケロシンやタバコの空きカン等) であり、目方を測るという慣習はなかつた。⁽⁶⁾そして取引は一定の量の商品に対して価格を調整するよりも、むしろ一定の予算額を提示して、量を調整することのほうが支配的な方法ではないかと思われる。屋台での食事の場合にも、添加される調味料である角砂糖をどれくらい削り加えるかが、交渉の対象となる。

統一された量の測定の規準がないので、売り手は量を少なくするために、容器をへこませようとするし、買い手は手を使ってなるべく多くの量を容器に押しこもうとする。日本でも米を消費者に売るとき、商人はマスに手をかけて一見米をマスにみたしながら、なるべく実際に米の入る量を少なくすることが、商人の腕前だといわれた。このようなトリックが一般に社会的道徳のなかで不正とみなされているのか、それとも不正ではないのかが問題であろう。

輸出用商品の場合には、港から積み出される時点では、もちろん一定の品質と量を要求される。たとえばガーナやナイジェリアなどで主要輸出品であるココア(豆)はマーケティング・ボードという政府買付け・輸出独占体の下におかれている。ボードは買付け人を公認するが、この認可買付け人 (licensed buying agent) はココアを買い付けるに際し、ココアはプランテーション農業によって生産されるものではなく、遠く散在しているアフリカ人農民によって栽培されているので、集荷の仕事は中間商人に委任する。中間商人の職務は、買付所 (buying station or point) で品質検査を行ない、秤量したものを公定価格で買付けることにある。しかし中間商人もまたいつでも直接農民からココアを買付けるわけではなく、多数の副買付人 (sub-buyer) を農村や局地的市場に配置して買付け網を作っている。副買付人は重量を秤って買付けるので、秤量人 (scaler or scale-buyer) と呼ばれている。副買付人の中には、さらに runner と呼ばれる助手がいる。実際に農民の間を走り回ってココアを集めてくるのは runner である。ナイジェリアの Ondo と Benin 地区では、pan-buyer と呼ばれる商人がいる。彼らは目方ではなく、pan やケロシン罐で少量のココアを農民から買って、⁽⁷⁾副買付人または中間商人に売る。

(6) Hodder [11], 88.

(7) Baldwin [1], 30. ココア買付機構については Bauer [3], Part 4 and 5, U.A.C. [17], U.A.C. [18], 矢内原 [20] 参照。

商人は利潤を得るために、前述のようにさまざまなトリックを用いる。ナイジェリア警察は毎年認可倉庫の衡量器の検査を行なうが、その他の倉庫や奥地の衡量器まではとても手がまわらない。多くの衡量器は 100 ポンドにつき 14 ポンド、ときには 28 ポンドも少なく示すように細工してあるといわれた。

また農民の文盲とイギリス式衡量単位についての無知を利用し、1 袋と 100 ポンドを混同させ、190 ポンドのココアの入った袋が 100 ポンドとして取引されたりする。さらに農民もまた中間商人も、その上の段階の商人に販売する場合、できるだけ多くの劣質のココアを混入して、品質検査に通るギリギリの袋を作ろうとする。

マーケティング・ボードは認可買付人に対して買付費を支払い、この買付費のうちには中間商人に対する手数料が含まれている。しかし副買付人とそれ以下の末端の買付人はボードの直接の統制下になく、公定報酬が支払れないので、彼らは公定買付け価格制度の下にあって、主として商略と欺瞞によって利潤を抽出するほかない。彼らは、輸出商品を中心とする近代的貨幣経済部門と伝統的自給経済部門をつなぐパイプの役割を果している。これらの商人は、したがって近代的マーケティングと伝統的マーケティングの間を縫って介在しているのであって、ここにも二重経済構造が反映しているのである。

輸出商品から一般的市場の「交渉」に戻ろう。市場での買い手と売り手との交渉には、暗黙のルールがあるようである。買い手は同時に 2、3 の売り手に近づいて話しかけることはあっても、買い手が一軒の店に立ち止れば、どのように交渉が長引こうとも、取引が成立するか、買い手がその店で買うことを断念するまでは、競争相手の売り手は自分の店に買い手を誘ってはならない。価格はどんなに高くても買い手が同意するかぎりはさしつかえない。また取引が成立せず、買い手が次の店に移った場合、その店の売り手が第 1 の売手よりどのように低い価格をつけようと勝手である。ただし、ある市場で同一商品について最低価格が決められている可能性はある。少なくとも大量の取引については、価格は市場の商品グループの長たとえばクィーン・マザーに相談して決定されるようである。⁽⁸⁾ ガーナの市場では同一商品の価格が小売り商間ではほぼ同一になるよう、クィーン・マザーが調整するといわれる。⁽⁹⁾

交渉力の強弱は市場の需要と供給の状態に依存することはもちろんである。食料の場合、生産者に直結する商人の売り手としての地位は、その産物がある地方の特産物であれば交渉力は強くなるし、くさりやすく、貯蔵設備のないところでは弱くなる。また商人が商品を頭にのせて遠くの市場まで運んで行かなければならない場合には、売れ残りを持って帰りたくないから、売り手の交渉力は弱まるのは当然である。⁽¹⁰⁾ 熱帯の市場は午後になると暑くなるし、家に帰って農作業をしたり食事

(8) Hodder (11), 89.

(9) クィーン・マザーについては Lawson, *op. cit.*, Whetham (19), 180-3.

(10) Lawson, *op. cit.*, Whetham (19), 177.

西アフリカのフリガ人商人と市場 (下)

を準備したりしなければならぬ女商人は、早く売りたいと思ふから、これもまた売り手の交渉力を弱める要因の1つである。Accra の市場では多くの商品について「自由市場」があり、これはクイーン・マザーの統制外におかれている。しかしこのために割り当てられている場所はせまく、陽にさらされているので、頭上に運べる量の商品しか運びこめない「自由商人」は早く売らなければならない、このため自由価格がクイーン・マザーによる調整価格に影響するところは小さい⁽¹¹⁾。

市場では価格が掲示されていないので、取引の成立には時間がかかる。日本では少なくとも消費者が消費財を購入する市場では、正札販売が行なわれている。たとえば主婦は、日常の買物では正札どおりの価格を支払うのが慣習であって、値引の交渉はしない。ただし、とくに値の張る耐久消費財の場合には、日本でも価格の交渉の場が残されていることは事実であろう。

他方、アフリカを含め発展途上国の伝統的市場では正札などというものは存在しない。私の経験からいえば、売り手が1000円といえれば買い手は100円から始めて、300円ぐらいで交渉が成立する。グループの外国旅行者の買い手と単数の売り手が相対して、最初買った人の価格に比較して、その市場を去るべく自動車に乗り込んでまさに走り出そうとしているときに、車の窓から商品を差しよせた売り手に対して成立する最後の買い手の価格は3分の1であるかもしれない。売り手は、前に売った価格より安いから、これは特別価格で前に売った人には黙っていてくれと頼むが、どうせ買い手は同じグループの人だし、売り手も黙っていてくれるとは期待せず、これもまだ買わないが、しかし潜在的買い手である人への商略にちがいない。あせらず交渉した買い手は、性急な買い手に比べて、はるかに低い価格で同一商品を手に入れることは事実だが、この取引には時間と忍耐と巧みな駆け引きが必要である。

私が西アフリカのある市場を歩いているとする。どこからともなく1人の男が現われ、追っても追ってもついてくる。私は仕方ないから彼をガイドとして雇い、いくらかの報酬を支払うことを決意する。それはそれでよい。彼は私に、私の宿泊地まで帰るには歩くのはたいへんだから自転車を借りてくるという。借り賃はいくらだときくと、1時間200円だという。しかし私の視界に貸し自転車屋が入る。おまえは必要でない、私はあそこに行って直接自転車を借りる、という、自称ガイド君は、ややあわてて、マスター、私の分とマスターの分と2台自転車を借りてくれれば、マスターがどこで乗り捨てても私が貸し自転車屋に返しに行くから150円くれという。私が、これは便利で、妥当な価格だと思えば、そこで交渉が成立する。実際には彼は40円で借りる交渉をするかもしれないが、それは私にとっては不満を生む要因とはならない。

しかし、とにかくこのような交渉は時間がかかる。時間消費的 (time-consuming) な取引が適切な資源配分の手段であるかどうかは、余暇の限界効用ないし逆にいえば、時間を消費することの限界

注(11) Dorjahn, *op. cit.*, Bohannan (4), 65 参照。

(12) Lawson, *op. cit.*, Whetham [19], 181-2.

苦痛に依存する。たとえアフリカ人の余暇と財(所得)との選好が合理的に行なわれて、現在の労働投入量が適正なものであっても、先進国の標準的労働時間に比べればアフリカ人のそれは短い。そして性別にもとづく農家の分業形態からいって、妻と娘たちが市場で時間を費やすことは家計にとって大きな費用を意味しない。⁽¹³⁾ 商業はパートタイムのいわゆるアルバイトであるとすれば、このタイプの商人は主要所得源を商業に求めず、商業は特定の財の購入のためのものであり、その意味で彼らは target-trader である。したがって、彼らの余暇の限界効用はきわめて低いであろう。まして市場に出かけて取引に時間を費やすこと自体が楽しみであるような場合には、交渉の時間の長さは非効用ではなくて効用そのものである。時間的な制約のある外国人旅行者の買物が、アフリカ人商人にとって法外な利潤抽出の機会を提供するのむりはない。

アフリカ市場での取引の方法が正札販売によらずに交渉によるもう1つの理由は、前述のように、市場に登場する人間の大部分が文盲であるという単純な事実からきている。

3. 多数の商人と少量の取引

第3のアフリカ商業の特徴は、商品の取引量に比べて商人の数の多さである。ナイジェリアの Iboland 内にあり、ナイジャー川に沿った商業の中心として起り、さきごろのピアフラ戦争の際、Ibo 族の大きな拠点となった Onitsha の人口は、1953年に76,921人であった。1955年に完成した Onitsha 市場は15.8エーカーの面積を占める。これは3,264の売店用の区劃(stall)を含み、1区劃の賃貸料は月に2ポンドであった。しかし通常は1区劃を数人で占めるので、使用者の数はこの数字をはるかに上回る。区劃(売店)の状況は第4表のようになっている。

露店部分	露店 (open stalls)	1,624
	肉屋 (meat tables)	116
	戸締りできる店 (lock-up stalls)	24
覆いのある部分		1,482

(出所) Hodder [11], 238.

露店では食料が主要商品であり、その使用者の大部分は小規模の女商人であって、その数は約4,000人である。肉部門と覆いのある部門でも、屋台(table)あたり約2人の使用者があるので、この市場の店主の数は7,000人以上である。Onitshaの主要市場の売り手の数は内わに見積っても8,000人であり、各店主は2,3人の助手や親戚を使っている⁽¹⁴⁾ので、市場の販売活動に従事している人間の総数は約25,000人にも達する。

注(13) 余暇と労働投入については、矢内原[23]参照。

(14) Hodder [11], 237-8.

西アフリカの 아프리카人商人と市場 (下)

ガーナの局地的小市場には、巡回商人(行商)が規則的に訪ねてくるが、人口500人以上の村は少なくとも1つの市場をもつ。国の平均では200から300人につき1店である。⁽¹⁵⁾小さな店は月に約50から70ポンドの売上げがあり、そのうち利潤は5から10ポンドぐらいであろう。農村の商人は実は生産者でもあり、商業はパートタイムの活動であって、その生活は商業所得だけに依存しているわけではないことは前述のとおりである。

Accra や Kumasi のような大都市の市場では、都市人口の増加に市場の発達がおくれている。Accra 市場には毎日25,000人以上の商人が登場し、そのうちの85%は女である。またこのうち約5,500人が賃貸料を支払って店を出している。1959年にはAccra市場の商人の毎日の平均売上げは76シリングであったが、半分以上の売上げは40シリング以下であり、最高の売上げは肉屋で次は輸入された布の販売である。⁽¹⁶⁾利潤率は売上げの20から30%で、したがって平均の粗利潤は1日に15から22シリングであった。ただし35%の店の粗利潤は6シリング以下であった。1959年以降は、価格と、したがって利潤は50%以上上昇している。

Astrid Nypan の Accra 市場調査によると、サンプルのうちその半数は1日に2ポンド以下の売り上げで、約3分の1は1日1ポンド以下である。10%の利潤率と年間300日の労働日を仮定すると、サンプルの3分の1の年間の稼得額は30ポンド以下となり、また25%の利潤率の仮定の下では、年間75ポンド以下となる。⁽¹⁷⁾

なお、この市場内でも一般のアフリカ市場と同様に、卸売り商人と小売商人とが共存しているが、純粹の卸売り商人は約2%にすぎず、大多数の商人は両者を兼業している。

Yoruba 市場では、多くの場合に商品が1日のうち5度も商人の手から手へ移る。市場での売り手の数は多く、1人あたり取引量は少なく、競争が激しく、利潤は小さい。⁽¹⁸⁾おそらくこれは Yorubaland だけではなく、西アフリカ一般にみられる特徴であろう。

前述の商人のパートタイマー的性格は、商人の数を多くするとともに、利潤を小さくする要因となる。これも前述のように、市場に出た主婦=商人は家政上また熱帯の気候上、早く家に帰らなければならないので、価格を下げて持ってきた商品の全量を早く売ろうとする。シエラ・レオン中央部の Magburaka 市場では、「早い小銭は遅い小銭にまさる (Quick pennies are better than slow shillings)」⁽¹⁹⁾といわれている。

1人の商人の取引量が少ないということは、道路網の発達とトラックの導入および鉄道の発達以前の時代では、ツェツェばえのために貨物運搬用に有効な家畜が利用できない西アフリカでは、主要な運搬手段は人間の頭上であり、1度に運べる商品の量が限定されているということからもくる。

注(15) Lawson, *op. cit.*, Whetham [19], 178.

(16) *Ibid.*, Whetham [19], 179.

(17) Garlick [8], 49.

(18) Hodder [11], 92.

(19) Dorjahn, *op. cit.*, Bohannan [4], 65.

道路網と鉄道および水路の利用できない奥地では、今日なおこの運搬方法が支配的である。

商品が生産者から消費者(海外の消費者をも含む)へと移ってゆく過程で、生産者が個々の農民であれば、その最初の段階の商人の数は多く、取引量は小さい。また商品が逆に生産者(海外の生産者をも含む)から消費者へと降りてくる場合に、消費者の所得が低ければ販売単位は小さくしなくてはならない。日本でも敗戦直後にはタバコのバラ売りが行なわれた。今日ではタバコの1本や2本は道で容易に拾える。1956年に私がイタリアを旅したときには、露店ではタバコをバラ売りしていた。これについて私に与えられた説明は、たとえば映画を見にゆくとき、映画を見ながら喫煙するために(一般にヨーロッパの劇場は禁煙ではない)、1、2本のタバコがいると思う人が買うのだというものであった。アフリカ市場での消費者への販売が小単位であり、具体的にはタバコ(20)のバラ売り、1片3ペンスの石けんの削り売り、4個3ペンスの角砂糖のバラ売り等は、まさに消費者の所得の低さからきていると思われる。

次に考えられる商人の数の多さと1人あたり取引量の少量の要因は、非経済的なものである。前述のように、局地的市場での主婦の市場へ行く目的は、必ずしも商業による利潤の獲得だけではない。シエラ・レオンの Mayaso の農民がトラックに乗って自家の農産物であるバナナやオレンジを首都の Freetown に売りに行くのは、運賃の高さが Freetown という新奇な都会を見たいという願望によって相殺されること、逆に Freetown の女商人がこれらの農産物を買付けに Mayaso に行く場合、彼女たちはトラック運転手の妻であって、運賃を費用として勘定に入れないこと(21)、などは商業利潤が低くてもなお取引が行なわれる事情を説明する。

アフリカ人商人が最も低い価格をつけた生産者ないし商人から購入し、最も高い価格をつけた消費者ないし商人に販売するという行動をとるか、という問題がある。

コンゴの Blazzaville およびマラウイのこの問題についての計量的研究は、アフリカ人が自分の所属する社会的グループつまり部族の人間には、それ以外の人に対してよりも有利な価格で販売するかという点について、社会的グループは価格決定に対して決定要因ではないという仮説を支持している(22)。また Yorubaland では、多くの農民は自分の妻よりも、関係のない女商人に生産物を販売したほうが、より高い価格を得ると信じている(23)。他方、シエラ・レオンの bonga (魚の種類)の漁師は、前述のように妻にこの魚の購入の最優先権を与える。内陸の Magburaka からこの魚を買いにくる商人は、直接漁師から買うが、もし商人が魅力的な女である場合には、漁師の妻は夫とこの女との関係について疑念を抱く。反対に、Magburaka の男は、その若い魅力的な妻に魚を商なうこ

注(20) Lawson, *op. cit.*, Whetham [19], 179.

(21) Dorjahn, *op. cit.*, Bohannan [4], 81.

(22) Dean [7], Ch. 6 とくに 114.

(23) Hodder [11], 72.

西アフリカの 아프리카商人と市場 (下)

とを許さない。なぜなら、このような女商人が漁師に好意をみせることなく、魚を買入れることはできないと信じられているからである。⁽²⁴⁾ とにかく Magburaka では農民は1人の特定の商人へ売り、特定の商人から買い、また前借する。⁽²⁵⁾

また多くの消費者がヨーロッパ系商社や富裕なアフリカ人の小売店よりも、市場の女商人から買うことを選好するのは、商品販売に伴うサービスのためかもしれない。⁽²⁶⁾

このように、諸事例研究の結果は必ずしも同じ方向を示さない。しかし一般的にいえることは、西アフリカでは商人の数が取引量に比較して多く、したがって1人あたり取引量は小さく、利潤が少ないことである。これは西アフリカの生産要素賦存量が労働者数よりも、1人の労働者(農民・商人)の余暇が多いという意味で、労働が豊富で資本が希少であることの反映である。

ココア買付機構の中で、中間商人の数が多数であることは、不必要に浪費的であり、中間商人は生産者と買付商社双方を搾取するという見解があった。これに対して P. T. Bauer は、前記の西アフリカは資本に対して労働が豊富な要素賦存量をもつことと、ココア買付にフリーエントリーがあるかぎり、競争原理が中間商人の利潤を不当に高くすることはありえない、という根拠をもって、前記の主張に反対している。⁽²⁷⁾ 中間商人については K. D. S. Baldwin も Bauer と同じ見解である。⁽²⁸⁾ 今日アフリカ市場に登場する商人は素人的な未熟練労働であるから、これによって良質の労働をその他の生産活動に解放する、とか、女商人にとっては商業以外の雇用機会が存在しない、という見解は、同じくアフリカ商人の多数と取引量の小ささと、利潤が少ないにもかかわらずなおこの形態の商業がアフリカの現状では最適な資源配分であるという仮説を支持する。⁽²⁹⁾ ⁽³⁰⁾

Ⅶ 商人の出自と工業資本家への転化

生産者が自分の生産物を販売しに行く場合には、資本金の必要はないし、もし少額の資本が必要であれば、商人である妻は夫から借りた。大都市の市場たとえば Accra の市場の商人の多くは、その店を20ポンド以下の小資本で開始した。⁽³¹⁾ Kumasi および Accra の市場での商人の学歴調査の結果、支配的なものは中学卒で、これが Kumasi で51%、Accra で41%を占めている。⁽³²⁾ 両市での商店の設立は第2次大戦後が多く、インタビューしたものの3分の2であった。⁽³³⁾ 200の企業の調査

注(24) Dorjahn, *op. cit.*, Bohannan [4], 67.

(25) *Ibid.*, 87.

(26) Hodder [11], 92-3.

(27) Bauer [3], 204, 208.

(28) Baldwin [1], 32-3.

(29) Lawson, *op. cit.*, Whetham [19], 189.

(30) Hodder [11], 92.

(31) Lawson, *op. cit.*, Whetham [19], 179.

(32) Garlick [8], 32-3.

(33) *Ibid.*, 34.

によると、設立資本は2、3ポンドから数千ポンドまで幅があるが、大多数の商人は200ないし300ポンドで始めた。

店を開くために蓄積された資本金の源泉について、Accraの118の事例のうち、89は、それ以前の職業からの稼得である。それ以前の職業の3分の2は仕立屋または商業であるが、これらは自分自身の店ではなかった。19事例は親戚からの贈与、9事例は借金でそのうち8事例が親戚からであった。Kumasiについての調査結果もこれにきわめて類似している⁽³⁴⁾。

商業を企業として開始した企業家は、その企業を発展させ、より大きな企業と競争するためには資本が少なすぎることを歎きながら、稼得した利潤からこの企業には再投資せず、他の分野に投資する。他の分野の主要なものは2つあり、家屋の建築とココア農園の開設である⁽³⁵⁾。

商業資本家がこのような多角経営にのりだす理由には、通常いわれる所得の安定化以外に、いくつかのアフリカ的特色をみることができる。

商業の利益が不確実、不規則ということのほか、企業 (business) はその創始者個人に依存しており、彼が病気になると、ときには妻あるいは親戚がこれを継続させるが、誰かが完全に引き継ぐ⁽³⁶⁾ということはまれである。企業が競争に負けて撤退したり破産したり、または企業家が病気になったり死んだりすると、その企業は消滅してしまう。企業家は自分の子供や親戚の子供の教育に熱心であり、一族のなかの優秀な子供の教育費を負担することもある。しかし教育を受けた若者は職業として商業につくことは威信を傷つけるものとみなし、自由業、公務員、公共機関、大企業へ就職する傾向がある。

また信頼できる部下をみつけることが困難なので、企業家は企業規模を彼1人の統制できる規模にとどめようとする。

このようにして企業は創始者個人の名声と結合していて、2代目へは引き継がれず、彼が隠退するときに商売もやめてしまうのである。

これと対照的に、家屋と農園は1代かぎりではなく永続する資産とみなされている。企業家 (商人) は、高給を受けとっている教育ある人に比べて、家屋建築のために銀行からローンを受けることがむつかしいにもかかわらず、自分の貯蓄から家屋建設費を捻出する。彼が最初に建てたいものは故郷の住宅である。これは自分とその家族のためのものであって、賃貸収入が目的ではない。家族が故郷を離れて生活し働いているときには、大きな家は年に数度のお祭りや家族会議のときぐらいにしか使われない。彼ら自身もこのような家族の生活のためには不必要に大きな、立派な家を建てるよりも、賃貸のための家屋をあちこちに建てたほうが利潤のあがることは心得ているであろう。それにもかかわらず、まず自分の家を故郷に建てる動機には、立派な住宅の建設が自分の立身出世な

注(34) *Ibid.*, 36.

(35) *Ibid.*, 54-9, 110.

(36) *Ibid.*, 112.

いし威信を示すもの、という社会的価値観のほか、自分自身の老後のためと家族のため、という保障の考えがみられる。

ココア農園もまた永続的資産とみなされているために、投資対象となる。補助的所得源をここに求めるとともに、やはり自分の老後と家族のための保障が、農園開設の動機である。ただしなぜココア農業がとくに投資先に選定され、他の作物ではないのか、という問題が残っている。1961年以降、都市の食料不足によって、食用作物の価格がココア生産者価格に比べて有利に動いていたにもかかわらず、彼らは食用作物栽培に着手し、農業経営を多角化しなかった。この原因は、ココア生産は、ガーナの最大の輸出用商品として国民の間によく知られていることがまず第1、次にマーケティング・ボードの政策の変化にともない、またココアの世界市場価格の変動に影響され、生産者価格は世界市場価格とのリンクを切断されながらも変動するのであるが、ガーナ人の心理としては、ココア生産は最も安定した所得源として印象づけられているのではないかというのが第2点である。第3点は食用作物の栽培には彼らはなれておらず、自分が農場を見回りに行けなければ不安であるし、遠隔の所に畠があれば輸送の問題も生じて、食用作物価格の変動に生産が十分敏速に反応できないということである。

一般的にいて、家屋とココア農園への投資の目的は、利潤よりも安全保障におかれている。この2つに次ぐ投資対象は、前記のように教育である。2人目の妻をめとめることは投資というより消費であろう。ただし各妻に自分の所有する各地の農園を委任することは可能であるから、第2の妻の獲得は消費とばかりはみなされない事情もある。

一般的に国の社会保障制度が整備されていない社会では、それに代替するものとして、大家族制がある。日本もアフリカと同様に西ヨーロッパ社会に比較すれば、都市に出た労働者が失業すれば、故郷の農家に帰り、その家族の一員として扶養してもらおうという形での失業に対する保障が行なわれている。アフリカ人商人が商業は一定の規模にとどめて、家屋とココア農園に投資するのも、長期の観点からの彼およびその家族の安全保障のためである。故郷の家屋への投資という点では、アフリカ商業の中間層を形成するレバント人も同様である。彼らは相当の現金をもっているにもかかわらず、その店舗は概して中規模であり、その生活はつましい。彼らは貯蓄を国外に預金し、故郷に家屋を建て、あるいはラテン・アメリカに投資しているともいう。

ココア農民が商人になることもないわけではないが、上記の事例は、商人がココア農園を所有するものである。それならば商人は産業資本家に転化するか、具体的には製造業の分野に進出するか、⁽³⁷⁾ というとこれは失敗であるといわれる。

独立後の政府はアフリカ人 (indigenous) 産業の育成・発展を意図して、政府がアフリカ人企業に借款を与えたり、またナイジェリアでは Yaba や Enugu に政府が工業地区を造成したりしている。

注(37) *Ibid.*, 115.

しかし、この種の主要な政府・開発計画の結果はすべてよくない。⁽³⁸⁾

その原因として、当の企業家は資本の不足を主張するが、真実の困難は資本の吸収力のほうにある。英語圏西アフリカの Colony Development Board の見解によると、商企業の効率的運営のために要求される資格を所有しているアフリカ人の多くは、すでに援助を受けなくても自分の努力によって成功しており、資本不足がその活動に対して唯一のハンディキャップとなっている者の数はきわめて少ない。借金を申し込む者は、できるだけ多くの額を獲得しようとしたのち、Board の目的と関係のない取引や私的目的のためにこれを使ってしまう。そのうえ、借り手には Board との契約を履行しなければならないという義務感が欠如している。⁽³⁹⁾

産業資本家が育成されない原因として資本不足のほかに、企業経営能力の不足、市場の狭少、輸入商品との競争があげられる。ナイジェリアのアフリカ人企業家についての調査は、教育と企業の成功との間の相関関係は弱いことを示した。⁽⁴⁰⁾ 経営能力のある企業家の不足が、教育、訓練、経験の不足からではなく、アフリカ人の伝統的な社会・文化的 content と関係しているとすると、事態は深刻である。

妻が商業を営なむ場合に比較して、夫は家族に対する義務があるので不利だという観察がある。夫は家族員に対してあるもの、たとえば布を提供することが社会的義務であるとき、彼が繊維製品の商業に従事することは、妻がそれに従事する場合よりも不利であるし、また建築資材のような家族員に供与する義務のない商業に比べても不利である。⁽⁴¹⁾

商人が家屋とココア農園に投資する行動は、長期の安全保障の観点からなされるものであって、その意味で合理的行動である。しかしいくら伝統的社会の枠組の中で合理的であっても、近代的な産業資本家の行動としては合理的ではない。南部ガーナのココア農民を研究した P. Hill は、農民がココアというような、植樹してから5~6年たたないと結実しないものの生産を、その価格の上昇に反応して自発的に企図し、利潤の中からさらに土地獲得のために投資し、農園を拡大し、生産を増加させていった行動を、農村資本家 (rural capitalist) として高く評価している。⁽⁴²⁾ しかしこの評価に対して P. Kilby は、土地は部分的にのみ生産要素としてみられており、ココア農民の土地獲得は貯蓄の一形態つまり長期の生活の保障、自分の富の象徴、伝統的価値観からなされたものではないかと反論している。⁽⁴³⁾ ココア農民からは産業資本家が出てこないところをみると、あるいは Kilby のほうが正しいかもしれない。

P. Kilby による 1960~2年のナイジェリア全土の 298社 (firm) についての資料と、Harris と

注(38) Kilby [14], Ch. 10 とくに 335.

(39) *Ibid.*, 32A.

(40) *Ibid.*, 340.

(41) Garlick [8], 99.

(42) この主張は彼女の著書、Hill [10] の全編を貫ぬいている。

(43) Kilby [13] また Garlick [8], 101.

西アフリカの 아프리카人商人と市場 (下)

Rowe による 1965 年の 268 社に対するインタビュー調査の結果、企業家の前職の背景は第 5 表のようになっている。

第 5 表 ナイジェリア商人の規模別出身業種

	小	中	大	巨大	H&R ^a サンプル
農民	6	—	—	—	—
商人 (trader)	9	32	30	21	22
職人	74	59	50	52	45
事務・管理職	2	9	5	11	33
教育	3	—	5	11	
自由業	1	—	5	5	—
家事	5	—	5	—	—
	100	100	100	100	100

a. Harris and Rowe の調査
(出所) Kilby [14], 339.

この表によると、企業家の多くは商人と職人層から出ている。Yoruba と Ibo では、社会的身分の獲得の手段が富の蓄積であり、そのための手段として企業経営がなされている。この面については、伝統的価値観は近代的企業の発展に積極的役割を果しそうである。しかし、これはやはり一種の目標 (target) であって、目標が達成されると、企業経営の効率そのものには、重点がおかれ⁽⁴⁴⁾ないことがある。

さらに、より高い社会的身分の獲得が、誇示的消費によってなされるような伝統的価値観は、企業の発達に対して大きな阻害要因となる。市場の狭隘とか輸入商品との競争は、一国の経済発展にとっての大きな問題ではあるが、これは通常の経済政策の対象である。これに比較して上記の問題は、輸出促進とか輸入代替政策に直接関わる問題の範囲を越えている。

Ⅷ 要 約

西アフリカの市場と商人の状態も時代とともに変化しつつある。西ヨーロッパ人が内陸に入ってくる以前より、長距離商業網は確立しており、またこれは Ibo や Hausa にみられるように特定部族と結びついていた。これと並行して日用必需品の入手と自分の家の生産物を販売するための局地的市場がある。後者では商業は生産の最終行程に密着しており、商人は農家の主婦であることが支配的である。

経済史家は自給自足の農村内で生産性が向上するか、生産要素の追加的投入により、「余剰」が恒常的に生産されるようになると、これを外部に販売することによって市場が生まれ、近隣の農村を

注(44) Kilby [14], 342 参照。

つなぎあわせた分業圏として局地的市場圏が形成され、ひいては国民経済に発展するという。しかし「余剰」の概念にはいくつかの困難がある。

第1は、その農村がマルサスのわなに陥っていれば、余剰は生まれないということ、第2は、余剰は価格がゼロのはずであり、外部との交易は外部からの需要の出現によって、国内需要を上回るように「余剰」に生産されるのが理論の教えるところであるということである。また厳密な自給自足経済は歴史のなかで、どのような原始的社会でもまれである。しかし、農民の妻の自家製品の販売は、「余剰」の販売という概念に最も近いようである。彼女たちはパートタイム商人であって、またターゲット・マーケッターである。

市場には都市・農村という分類のほか、定期市と常設市が区別される。常設市は住民の日用品の購入が目的であるのに対し、定期市は輸入商品その他耐久消費財の取引を特徴としている。人口が増加し、食料不足地域となった都市の消費者にとっては、常設市は欠くことができない。定期市は長距離商業に起源をもち、イスラムによって外からもたらされたものという説もある。またアフリカの市場は、かつて諸部族が平和状態になかったときに、居住地域外の中立的な地点に女が出かけて財の交換を行なったことに由来し、市の立つ場所は居住地区の中心部ではないことが、西ヨーロッパと比較してアフリカの特徴であるという説もある。いまのところこれらはまだケース・スタディによる仮設の域を出ず、西アフリカ全般にわたる確実な資料的な裏付けはまだ十分でないように思える。常設市はヨーロッパでも日本でもみられたし、また生産者の妻ないし娘が、その生産物を都市に売りに行くという形態の商業としては、日本では大原女(頭に物をのせるところまで似ている)がある。輪島の朝市や神奈川県葉山の百姓市場など、その発生は類似のものであろう。

商業は発展するにつれ、専門化し複雑な業務を要求するようになる。1930年代から40年代にかけて、Kola 商業の多くは Hausa 族の素人の手中にあった。Kola を沿岸から北部地域へ運ぶ商業は、従来の家畜の取引が大資本を要するのに対して、小資本ですんだ。したがって、「さまよえる Hausa 族」にとって Kola は容易に近づける魅力ある商業の対象であった。⁽⁴⁵⁾しかしそのうち競争が激しくなり、利潤が小さくなってくると、素人は次第に駆逐され、商業は専門化していった。Kola 商業の場合は長距離商業であり、Hausa はすでに確立していた家畜その他の商品のための、長距離輸送のネットワークをこれに利用した。ただしこのような家畜を扱う Hausa や Fulani 商人も、市場に家畜を追ってくるのであって、卸売り商と小売り商が同一市場内に並存していることは、前に記したように、今日のアフリカ市場でなお特徴的である。

商業にも農業と同じく、男女間の性別分業と年齢別分業があり、とくに西アフリカでは前者の分業については、女商人の数の圧倒的大きさが特徴である。女商人の起源は、女が活動することに対する宗教的束縛がなかったことと、部族間の不和が一般的な時代では、女が抗争中の居住地域の間

注(45) Cohen, *op. cit.*, Whetham [19] 154.

の中立地帯での取引を担ったことに求められる。しかし商業の発展にともない、専門化と所要資本の増大により、商業活動もパートタイムからフルタイムに移り、女商人に代わって男商人が増加してくるのが一般的傾向であろう。

取引量に対して商人の数が多く、1回の取引量の単位の小さいこと、所要資本量の小さいこと、交渉に時間のかかること等のアフリカ商業の特徴は、現在の余暇の相対的豊富、資本と企業組織・経営能力の希少という要素賦存量にもとづく経済的な最適配分の結果であるとみることができるとする。

企業は企業家個人に属するものとみられており、その企業家が隠退するか死ねば、企業も消滅する。成功した企業家は其の利潤を企業の拡張に再投資せず、農園の獲得と家屋の建築に投資する。この種の行動は社会保障制度の未発達な社会では、老後の保障の対策として肯定されるが、一国の経済発展という観点からは問題である。

経済発展が政府によって計画される現状では、このようなアフリカ商業の特徴も変化の過程にあることは疑いない。産業(工業)資本家は商人と職人(手工業者)層より出てくるらしいが、商業であろうと工業であろうと経済発展のためには、近代的制度が要求される。さらに重要な要因は、企業家精神の有無である。Max Weber 的表現をとれば、営利欲はバビロンの商人にもみられた。アフリカ人も利潤の抽出についてあらゆる機会を利用するという点では、きわめて俊敏である。しかし近代的な企業家精神は、伝統的な商業から直接に育成されるものではない。伝統的価値観の支配の程度は、東や中央アフリカに比較すれば、西アフリカでは弱いとみられる。しかし、それにしてもなお近代的な商業・工業を組織し、経営するための資質は、まだ十分とはいえず、教育投資が必要であることはもちろんだが、ここには、たんに教育に投資すれば解決するという以上の問題が存在する。

(経済学部教授)

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] Bohannon, 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] Garlick, Peter C., *African Traders and Economic Development in Ghana*, Clarendon Press, Oxford, 1971.

西アフリカの 아프리카人商人と市場 (下)

- [9] Herskovits, Melville J. and Harwitz, Mitchell (eds.). *Economic Transition in Africa*, Rutledge and Kegan Raul, 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 1945-1966*, 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。