

第2章

コンゴの食糧流通と商人

——市場構造と資本蓄積——

はじめに

政府による規制を受けず、またそれによって捕捉されない経済部門をインフォーマル・セクターとさしあたり定義すれば、アフリカにおいて商業・流通部門がその重要な構成要素であることは広く認められるところであろう。とりわけ食糧流通部門は、人々の生存に必要な食の営みを保障し、近年のマクロ的な経済停滞の下で、従来以上に経済全般に占める重要性を増している。今日、この部門のダイナミズムを分析し、実態を解明する必要性は、これまで以上に高まっていると言えよう。

アフリカの食糧流通に関する研究が本格化したのは1970年代以降である。この分野の研究にはそれなりの蓄積があるが、先行研究の多くは制度面や価格面を扱ったものであり、いわばマクロ的な分析が中心を占めている⁽¹⁾。マクロ分析の重要性を否定するものではないが、この部門のダイナミズムを解明するためには、ミクロの実態を踏まえた分析、すなわち担い手の行動分析が必要である。残念ながら食糧流通の担い手に関わる研究は未だ少なく、その多くも一部の経済主体に関する事例研究にとどまっているために、食糧流通においていかなるアクターがどのような重要性をもって活動しているのかという見取り図を描くことにあまり成功していない。こうした点の解明は、しばしば概念規定や理論上の論争が先行するきらいのあるインフォーマル・セ

クター研究に対する重要な貢献となろう。

また、食糧流通の担い手の行動分析は農産物市場論との関連でも意義が大きい。これは古典的課題とも言えるが、近年あらためてその意義が高まっている。食糧流通の担い手である商人の役割についての認識が変化し、それが政策的にも大きな影響をもたらした今日、市場構造分析の必要性がさらに増しているからである。

すなわち近年において、情報ギャップを利用して不当に高いマージンを獲得し、農民や消費者を搾取するという古典的な商人像は否定される傾向にあり、むしろ経済発展におけるその積極的な役割を評価する論調が支配的になった⁽²⁾。それとともにこうした見地から、市場介入的な政策は是正を余儀なくされている⁽³⁾。市場介入的な政策がことごとく失敗に終わったアフリカ諸国の事例を考えれば、民間商人のイニシアティブを尊重するという現行の政策的潮流はとりえず妥当性をもつようにも思われる。しかし、ここに未解決の問題が存在することを忘れるべきではない。すなわち、自由競争が消費者や生産者の経済的厚生を高めるという自由主義的経済学の主張を受け入れるにしても、市場開放がもたらす影響を厳密に論じるためには市場構造の分析が不可欠なはずである。ところが、アフリカ諸国においてはこの点に関する研究が不十分なまま、政策変更が先行している⁽⁴⁾。このように食糧流通の担い手のミクロな行動分析は、インフォーマル・セクター研究のケーススタディという枠を越えて、市場構造分析への貢献というすぐれて今日的な意義をもつ。

本章で取り上げるのは、コンゴ共和国（以下、コンゴと記す）の首都ブラザヴィル（Brazzaville）向け食糧流通である。とりわけ主食食糧として重要なキャッサバの流通を分析の中心に据える⁽⁵⁾。キャッサバはコンゴにおいて、日本でいえば米にあたる重要な主食食糧であり⁽⁶⁾、その流通過程には多くの経済主体が介在する。またコンゴ政府は、過去において落花生やトウモロコシなどの流通に介入したことはあったが、キャッサバに関しては一貫して非介入の姿勢を取ってきた。キャッサバ流通に関する公的な統計は存在せず、流

通業者についても国家による規制はとくになかった。こうしたコンゴのキャッサバ流通の分析は、先に述べた二つの問題領域との関連で次のような意義をもつ。

まず、重要なインフォーマル・セクターとみなしうるにもかかわらず、ほとんど先行研究の存在しないコンゴのキャッサバ流通について、その担い手に踏み込んだ実態分析を行う意義は大きい⁽⁷⁾。また、農産物市場構造という点に関しては、比較研究のためにとくに重要な事例となりうる。なぜなら、キャッサバの流通にこれまで非介入の姿勢を貫いてきたコンゴ政府は、いわば今日の経済思想潮流において称揚される政策を長年とってきたことになり、したがってその分析によって、今後アフリカ各国で農産物市場開放が進んでいくときにどのような問題が発生する可能性があるのか、という問いに有益な示唆を与えうるからである。

本章では、コンゴにおける筆者自身の調査に依拠しつつ、上記の問題を検討する。以下、第1節で、キャッサバ流通に関わる基礎データを提示したうえで、生産地から卸売市場に至る流通の各段階とアクターとの関わりを整理する。第2節では、市場構造分析の前提として、商品の取引慣行の概説と価格データの分析を行う。そして第3節では、担い手が市場において実現するマージンを推計し、キャッサバ流通に介在する諸市場の構造を検討することとしたい。

第1節 キャッサバの流通過程とその担い手

コンゴのキャッサバ流通に関しては、筆者はすでに首都ブラザヴィル向けのキャッサバ流通についてその市場圏や流通量の問題などを中心に論じている⁽⁸⁾。まず前稿に従って、これまでに明らかになった点を簡単に整理しておきたい。

キャッサバは、都市、農村を問わずコンゴで最も重要な主食であり、その

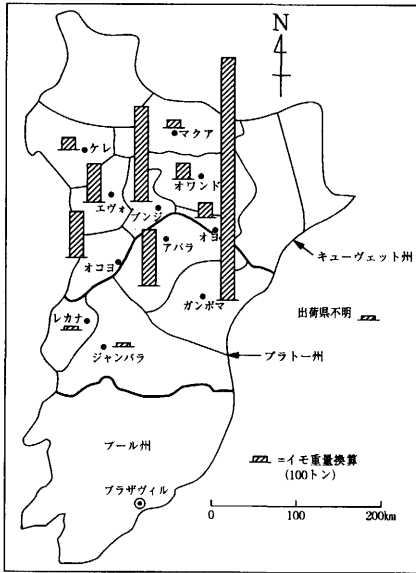
ほとんどが国内の小農によって生産される。キャッサバは土中から掘り出すと短期間に劣化するため、ほとんどが農村部で加工されてから流通する。流通の際の商品形態としては、主としてシクワング (chikwangu), フフ (foufou), ビケディ (bikedi) の三つがある。シクワングはキャッサバの澱粉質を抽出して蒸し上げたものであり、そのまま食することができる。フフはキャッサバを小片に切り分けて乾燥させたものを言う。これを粉碎して熱湯と混ぜ、固粥のようにして食べる。ビケディはキャッサバを水にさらし、生イモに含まれる毒(シアン)を抜いたものである。これは都市部でシクワングに加工される際の原料となる。

ブラザヴィル向けキャッサバの生産地はきわめて広範囲に及び、主たる出荷地域は、図1に示すように、キューヴェット (Cuvette) 州からプラトー (Plateaux) 州にかけての地域、プール (Pool) 州からプラトー州にかけてのコンゴ川沿岸地域、プール州からブエンザ (Bouenza) 州にかけての鉄道沿線地域、そしてブラザヴィル近郊のプール州農村地域である。このうち、コンゴ川沿岸地域からは船舶で、鉄道沿線地域からは鉄道、その他の地域からはトラックによってキャッサバ製品が出荷される。図から明らかなように、出荷地域の相互の重なりは少なく、農村地帯においては出荷のために交通機関を選択できる状況にはない。交通手段と流通量の関係については、トラックによる出荷が流通量全体の4分の3程度を占め、最も重要である。したがって、以下本章で行う流通の担い手に関する分析では、トラックによるキャッサバ流通に関して得られたデータを用いることとする。

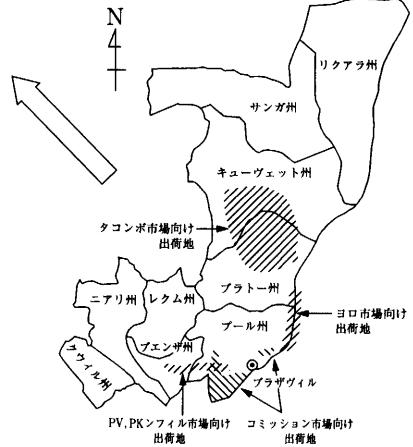
トラックによって輸送されるキャッサバ製品は、まずブラザヴィルの二つの市場に出荷される。図1に示したように、キューヴェット州やプラトー州といった北部諸州から運ばれたキャッサバ製品は、ブラザヴィル市の北部にあるタコンボ (Ta-Kombo) 市場へ、またプール州やブエンザ州など南部諸州からのものは市の南部にあるコミッション (Commission) 市場に運ばれて取引される。取引の相手は主として小売商人である⁽⁹⁾。この二つの市場は、卸売市場としての機能を有していると考えてよい。

図1 ブラザヴィル向けキャッサバ製品出荷地とトラックによる出荷量

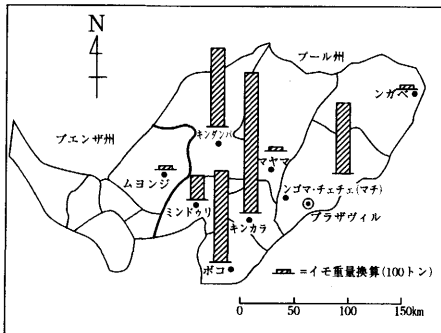
タコンボ市場への県別キャッサバ
出荷量 (1993年4月～94年3月)



各市場向け主要出荷地域



コミッション市場への県別キャッサバ
出荷量 (1993年4月～94年3月)



(注) ヨロ市場ではコンゴ川上流から船舶によって運ばれてくる食糧品が、PV市場とPKンフィル市場では鉄道沿線地帯から出荷された食糧品が取引される。

(出所) 武内 [1996b, 44-45]。

筆者はコンゴ滞在中、この二つの市場にやってくるトラックの責任者に対してインタビュー調査を実施した。調査は1993年4月から94年3月まで、毎月1週間ずつ行われた⁽¹⁰⁾。ここでこれらの市場にキャッサバ製品を運ぶ流通の担い手をさしあたり流通業者と呼ぶことにしよう。この調査から、両市場にキャッサバ製品を運ぶ流通業者がどのような社会経済的性格を有しているのかを把握することができた。表1と表2は、二つの市場で調査対象となった流通業者を、性別、トラックの所有関係⁽¹¹⁾、運搬してきた商品のうち自分が取引する商品(自己商品)の割合、によって分類したものである。この二つの表を比較すると、それぞれの市場における典型的な流通業者の活動内容が

表1 流通業者の社会経済的性格(タコンボ市場)⁽¹⁾

(%)

トラック 所有関係 ⁽²⁾	自己商品の 割合 ⁽³⁾	性 別			計
		男 性	女 性	不 明	
所 有	多	65.3	1.8	0.4	67.5
	中	2.7	0.0	0.2	2.9
	少	10.8	2.0	0.2	13.0
	不明	0.0	0.0	0.0	0.0
賃 借	多	6.8	7.5	0.4	14.6
	中	0.0	0.0	0.0	0.0
	少	0.5	0.0	0.0	0.5
	不明	0.0	0.0	0.0	0.0
不 明	多	0.0	0.0	1.3	1.3
	中	0.0	0.0	0.0	0.0
	少	0.0	0.0	0.2	0.2
	不明	0.0	0.0	0.0	0.0
合 計		86.1	11.3	2.6	100.0

(調査総数=547)

(注) 1) 表の数値はそれぞれ四捨五入により丸めてある。そのため「計」「合計」欄の数値が、その縦軸欄、横軸欄の合計値と一致しない場合がある。

2) インタビュー調査の対象となったトラック責任者が誰かに雇用されている場合、その雇用者の所有するトラックであるかどうかを尋ねた。

3) 自己商品の割合が、3分の2以上であれば「多」、3分の1以上3分の2未満であれば「中」、3分の1未満であれば「少」に分類した。

(出所) 筆者調査による。

大きく異なることがわかる。

タコンボ市場の場合、調査対象となった延べ547人の流通業者のなかでは、トラックを自ら所有し、自己商品の割合が高い男性、というカテゴリーが最も高率(65.3%)である。他方、コミッション市場に関しては、トラックを自ら所有し、自己商品の割合が低い男性、というカテゴリーが最も多い(57.5%)。コミッション市場の調査は、タコンボ市場に比べると回答率が低く、「不明」に分類されるケースも多いが⁽¹²⁾、前記のカテゴリーが最も一般的であることは間違いない。そしてほとんどの場合、自己商品の割合はゼロ、すなわち運搬してきた商品のうちトラックの所有者が取引する商品はなかつ

表2 流通業者の社会経済的性格(コミッション市場)¹⁾
(%)

トラック 所有関係 ²⁾	自己商品の 割合 ³⁾	性 別			計
		男 性	女 性	不 明	
所 有	多	0.2	0.0	0.0	0.2
	中	0.6	0.0	0.0	0.6
	少	57.5	2.4	0.8	60.8
	不明	25.1	0.2	3.7	29.1
賃 借	多	0.0	0.0	0.0	0.0
	中	0.0	0.0	0.0	0.0
	少	0.1	0.0	0.0	0.1
	不明	0.2	0.0	0.0	0.2
不 明	多	0.0	0.0	0.0	0.0
	中	0.0	0.0	0.1	0.1
	少	0.2	0.0	0.6	0.8
	不明	0.7	0.0	7.5	8.2
合 計		84.5	2.7	12.8	100.0

(調査総数=1,307)

(注) 1) 表の数値はそれぞれ四捨五入により丸めてある。そのため「計」「合計」欄の数値が、その縦軸欄、横軸欄の合計値と一致しない場合がある。

2) インタビュー調査の対象となったトラック責任者が誰かに雇用されている場合、その雇用者の所有するトラックであるかどうかを尋ねた。

3) 自己商品の割合が、3分の2以上であれば「多」、3分の1以上3分の2未満であれば「中」、3分の1未満であれば「少」に分類した。

(出所) 筆者調査による。

た。

この差異が意味するところは次のように解釈できよう。すなわち、タコンボ市場に出荷する流通業者は自らキャッサバ製品の買付けを行う（したがって自己商品の割合が高くなる）のに対して、コミッション市場に出荷する流通業者は自分ではキャッサバ製品の取引を行わず運輸業に特化している（したがって自分の商品を運搬しない）、ということである。換言すれば、タコンボ市場向けの出荷地域である北部諸州で農民からキャッサバ製品の買付けを行うのは主としてトラックを自ら所有する者であるのに対して、コミッション市場向け出荷地域である南部諸州においては農産物取引に直接従事するのはトラックを所有しない零細なアクターなのである。以下では、北部諸州で典型的な大規模買付人を「大商人」、南部諸州で典型的にみられる零細な取引の主体を「小商人」と呼ぶこととする。「大商人」にはトラックを自ら所有する者とそれを賃借して買付けに赴く者とがいるが、必要に応じて前者を「トラック所有大商人」、後者を「トラック賃借大商人」と呼ぶことにする。「小商人」には、文字どおり零細な商人と自分の生産物を販売するために都市に赴く農民とが含まれる。また、運輸業に活動を特化している場合は「運輸業者」と呼ぶ。

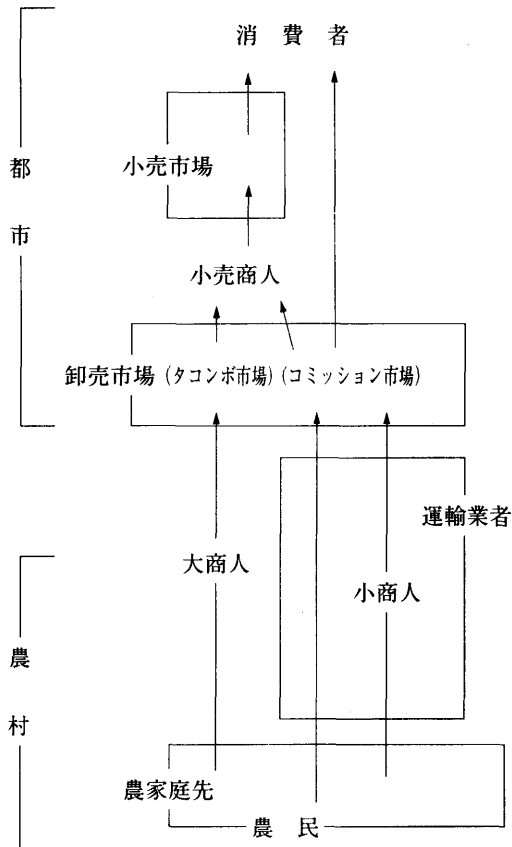
このようなキャッサバ流通の経路を整理すると図2のようになる。農民から大商人が買い付けて卸売市場に運ぶ場合と、小商人が買い付けるか、あるいは農民がそのまま運輸業者のトラックに乗って卸売市場に運ぶ場合とに分かれる。いずれの場合も、介在する中間商人は少なく、農村市場も発達していない⁽¹³⁾。

このことは、筆者が自ら実施した参与観察調査の結果からも裏付けられる。筆者は1993年6月、プラザヴィルから北部に向かうトラックに同乗し、シクワング買付けの様子を観察した⁽¹⁴⁾。トラックは約10カ村を廻り、農村市場を経由することなくそれぞれの村で農民から直接シクワングを買い付けた。それに対して、93年10月から94年1月にかけて、延べ1カ月ほどプール州の農村に住み込んだ際の観察では、毎週2回、決まった運輸業者のトラックが定

期的に村を訪問することが確認できた。トラックには都市に居住する小規模な商人が乗り込んでおり、村で少量のキャッサバ製品を買い付ける。また、農民が自分で生産、加工したキャッサバ製品を売するために、トラックに乗ってブラザヴィルに向かうことも多かった。

両市場で取引に携わる商人のこうした行動様式の差異は、一義的には生産

図2 キャッサバ製品のトラックによる流通経路



(出所) 筆者作成。

表3 旅客およびキャッサバ製品の県別運賃

州名	県名	ブラザヴィールからの 距離(km) ¹⁾	平均旅客運賃 (CFAフラン ⁴⁾)	サンプリング数	平均シグワング袋運賃 (CFAフラン ⁴⁾)	サンプリング数	平均フフ袋運賃 (CFAフラン ⁴⁾)	サンプリング数
				サンプリング数	平均シグワング袋運賃 (CFAフラン ⁴⁾)	サンプリング数	平均フフ袋運賃 (CFAフラン ⁴⁾)	サンプリング数
キューヴェット	マクア	584	7,393	14	n.a. (3,000) ⁵⁾	0	n.a. (2,500)	0
	ケレ	746	8,182	11	n.a. (3,000)	0	n.a. (2,500)	0
	オワンド	513	5,115	26	n.a. (2,500)	0	2,000	1
	エヴォ	515	7,203	32	n.a. (2,500)	0	n.a. (2,000)	0
	オコヨ	568	7,000	34	n.a. (2,500)	0	n.a. (2,000)	0
ブラトー	ブンジ	496	5,247	75	n.a. (2,000)	0	1,500	1
	オヨ	408	3,500	14	2,000	1	1,500	1
	アバラ	445	3,552	42	n.a. (2,000)	0	n.a. (1,500)	0
	オロンボ ²⁾	392	3,505	35	n.a. (1,800)	0	n.a. (1,800)	0
	ガンボマ	312	3,217	160	1,500	1	1,650	2
	オンゴニ ²⁾	359	3,452	21	n.a. (1,200)	0	n.a. (1,200)	0
	ジャンバラ	364	4,286	7	n.a. (3,000)	0	2,500	1
	レカナ	406	5,000	5	n.a. (3,000)	0	2,500	1
	ンガベ	189	n.a.	0	n.a.	0	1,000	1
	マヤマ	83	2,100	5	2,000	5	n.a.	0
プー	ンゴマ・チエチェ ³⁾	100	1,117	196	1,500	8	1,331	188
	キンカラ	77	609	449	1,567	366	1,236	161
	ボコ	136	1,402	308	1,922	185	1,516	216
	ミンドウリ	137	1,546	78	2,053	70	1,600	5
	キンダンバ	225	2,517	178	3,025	173	2,583	9
ブエンザ	ムヨンジ	256	2,917	6	3,125	4	n.a. (2,583)	0

(注) 1) 県庁所在地までの距離を示した。

2) オロンボ, オンゴニは県の下部行政単位であるPCA (Poste de contrôle administratif) であるが, 出荷地として言及されることが多かったため, 表に加えた。

3) ンゴマ・チエチェ県の県庁所在地はンゴマ・チエチェであり, プラザヴィールからの距離は20km程度である。しかし, この県におけるキャッサバ製品出荷地は, 100キロメートル程度離れたマチ (Maty) 地域に集中しているため, 本表にはマチ地域までの大まかな距離を示した。

4) CFAフランはコンゴの通貨単位。1993年のCFAフランの平均対ドルレートは283.16であった。

5) n.a. はサンプルとなるデータが取れなかったことを示す。この場合, 近隣県の値から推計した値をかつこ内に示した。この推計値は粗利の推計に必要な場合に利用する。

(出所) 筆者調査による。

地から市場までの距離によるものであろう。一般の人がトラックに乗る場合、自らの運賃に加えて持ち込んだ荷物の運賃を支払わねばならない。表3に県別の平均旅客運賃およびキャッサバ製品の平均運賃を示す。タコンボ市場に出荷する北部諸州はブラザヴィルから遠く、したがって運賃も高い。往復の旅費を考えれば、小商人や農民がブラザヴィルまで商品を販売に来るよりも、輸送面での規模の経済を享受できる大商人が一括して買い付けた方が有利である。一方、コミッション市場に出荷するプール州では市場までの距離が短いため、運賃も相対的に安い。この場合、小規模な商人や農民は運賃を支払っても商品を直接に取引するメリットがある。

第2節 取引慣行と価格

前節では、キャッサバ流通に関わる取引の具体的内容とその主体について整理した。本節では、こうした取引に関わる慣行と価格についての検討を加え、市場構造への理解を深めたい。

まず、先に挙げた筆者自身による参与観察調査に基づいて、取引慣行の特質を述べる。途上国農村における農産物の取引でしばしば指摘される商人による前貸しについては、商人間でもまた農民に対しても筆者が知るかぎり行われていない。北部諸州では、大商人がトラックで村々を通過しながら予約金のような形で金を置いていき、翌日あるいは翌々日、帰り道にそれに見合った量のシクワングを引き取る形で取引が行われる⁽¹⁵⁾。1993年当時、シクワングは1個50CFAフラン（以下、フランと記す）で買い取られ⁽¹⁶⁾、前渡し金と差額が生じた場合は商品引き渡しの際に精算された。商品より先に金が渡されるとはいえ、農民たちは金を渡されてからシクワングの加工を開始するのであり、この資金の授受はなるべく鮮度の高い商品を手に入れるための工夫とみるべきである⁽¹⁷⁾。他方、プール州での取引においても、小商人は農民に対して商品と引き換えに即金で支払うことが一般的である⁽¹⁸⁾。いずれにしても、

商人が農民を金融的に支配するという状況にはない。また、大商人と小商人とのあいだ、あるいは運輸業者と小商人とのあいだに資金の貸借関係があるようにもみえない。東南アジアの農産物流通とは異なって、流通業者のあいだに階層的な分業関係は存在せず、彼らの経済活動はより自律的である(換言すれば、組織化されていない)ように思われる⁽¹⁹⁾。

商人や農民のあいだに金融的な紐帯はないが、人的あるいは地理的な紐帯は存在する。例えば、農民が農村でキャッサバ製品を販売する相手は、それが大商人であれ小商人であれ固定的であり、いつも決まった相手に販売することが多い。これは、ある村にやってくる商人の数が限られているからである。武内[1996b]で示したように、運輸業者ごとの出荷量を出荷県別に集計すると、出荷量全体に占める少数の上位出荷業者の割合が非常に高くなる。上位3名で最低でも15%、県によっては4分の3以上のシェアを占めるのである⁽²⁰⁾。上位の出荷業者の顔ぶれは地域ごとに異なるから、大商人にせよ運輸業者にせよ、その活動範囲はある程度決まっており、「なわばり」のようなものが存在すること、そしてそれはかなり広域にわたる場合もあることがわかる⁽²¹⁾。つまり、特定の出荷業者は特定の農村部に赴くことが普通であり、農村側からみれば、いつも特定の商人がやって来るといふ状況になる。さらに、小商人にしても特定のトラックに乗って特定の村に通う、という行動が一般的である。筆者が滞在して調査したプール州の村においても、通って来るトラックは特定の1台だけであり、それに乗ってやって来る小商人も少数の決まった顔ぶれであった。具体的には、トラックの乗務員(所有者の親族が多かった)が数袋のフブを個人の販売用に買うほか⁽²²⁾、この村に姉が居住する女性の小商人が必ずやって来た。村人にとっては、村内でフブを販売しようとすれば相手は彼らしかない。

このように取引相手が固定化する理由は次のとおりである。まず、流通業者、とくに運輸業者と大商人の絶対数が少ないことである。これも武内[1996b]で論じたように、上位10名の大商人および運輸業者の出荷量は、タコンボ市場、コミッション市場それぞれにおける総出荷量の40%近くを占めてお

り、出荷量にかなりの集中が観察される。これは農村の側からみれば、いつも特定の流通業者がやって来るということである。そうした数の少なさに加え、流通業者の活動範囲は多くの場合かなり特定されている。流通業者は、自分の出自やエスニシティと関係する決まった地域でのみ活動を行うことが多いからである。自分の姉が住む村に買付けに来る小商人の例は先述したが、大商人や運輸業者の場合でも、その活動は自分のエスニシティと結びついた地域に限定されることが普通である⁽²³⁾。これは、農民がエスニシティの異なる商人を受け入れないということではない。むしろ大商人や運輸業者の絶対数が少ない現状では、彼らにとって言葉の異なる地域に出向いて新規に市場を開拓することのコストが高く、その魅力と必要性を感じないことがその主たる理由と考えられる⁽²⁴⁾。

ところで、川越らも指摘しているように、取引関係の固定性は必ずしも買手手に価格支配力があることを意味しない⁽²⁵⁾。この点を検証するため、まず価格面から検討を加えたい。

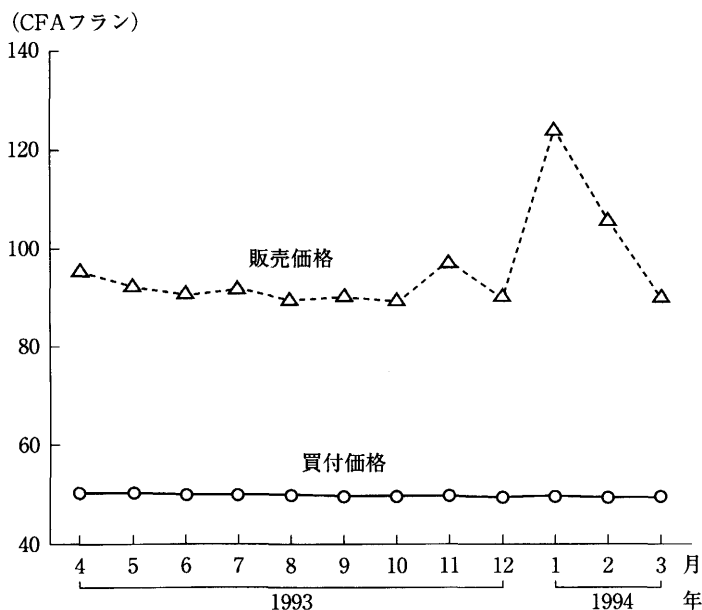
まず、筆者の調査による農村での買付価格と卸売市場での販売価格に関するデータを図3、図4に示す。これはそれぞれの市場で取引される代表的なシクワング1個の価格である。表4に筆者自身が計測したシクワングの重量データを示しておく。タコンボ市場で取引される北部産のシクワングは1個1キログラム程度のものが多く相対的に標準化されているが、コミッション市場に出荷される南部産のものは重量にかなりのばらつきがあり、平均的には1個5キログラム強である。図3と図4はこうした平均的な重量のシクワングの取引価格である。

これらの図からわかるように、いずれの市場で取引されるシクワングも年間を通じて価格の大きな変動はない。とくに買付価格はほとんど一定である。販売価格は1994年初頭に大きく上昇しているが、これはブラザヴィルの政情不安にともなって流通過程が混乱したためである⁽²⁶⁾。この場合も図から明らかなように、販売価格が高騰しても買付価格には大きな変化はみられない。

ただしこのデータの信頼性には若干の留保が必要である。とくに都市卸売

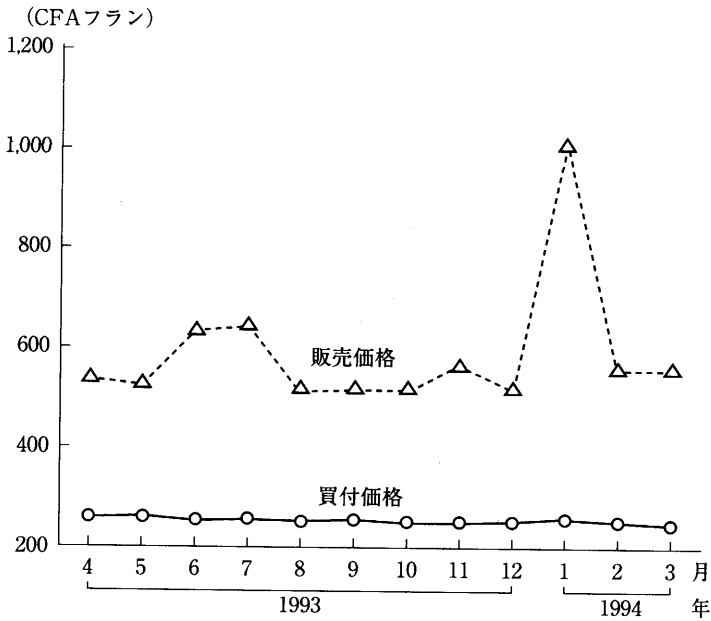
市場の価格データについては、実態を正確に反映していない可能性がある。この原因は二つある。第1に、インタビュー調査の方法論にともなう問題点である。調査においては、トラックの責任者に、農村におけるシクワングの一般的な1個当り買付価格、および卸売市場におけるその販売価格を尋ねた。したがってそれは重量当り価格の推移を十分に反映してはいない。また、調査はトラックの責任者に対して実施されたから、トラックの責任者がキャッサバ製品の取引に直接携わらないコミッション市場の場合、彼らの売買価格に対する知識には限界がある。とくにコミッション市場に出荷されるシクワングは重量にばらつきが大きく、販売価格は実際の売買当事者でなければ把握できないことが多い。したがって彼らが回答する価格は十分正確でない可

図3 シクワング買付・販売価格（タコンボ市場）



(出所) 筆者調査による。

図4 シクワング買付・販売価格（コミッション市場）



(出所) 筆者調査による。

表4 市場別シクワング重量

	コミッション市場	タンコボ市場
サンプル数	258	171
平均重量 (g)	5,486.2	937.5
標準偏差	1,368.6	133.6

(出所) 筆者調査 (1993年9～10月, 94年6月) による。

能性がある。

第2に、卸売市場での販売方法である。トラックを所有する大商人が直接キャッサバ製品の取引に関わるタコンボ市場の場合、彼ら自身が販売の当事者である。しかしながら、取引においては独特の販売価格の決め方があり、価格を特定しにくい。つまり、小売商人との取引はシクワング数十個の単位でなされるが、大商人はこのうちの一定割合の価格を変えるという形で販売価格を調節するからである。卸売市場で商人にシクワング1個はいくらで販売されるかと尋ねれば、まず全員がそれは100フランであると答えるだろう。しかしそれはいわば基準価格であって、多くの場合、上限価格を意味するにすぎない。ある小売商人が30個のシクワングを購入するとすれば、大商人は例えばその半分の100フランで、残りの半分の75フランで販売するであろう。そしてこの割合や値引率は需給関係を反映して変化するのである⁽²⁷⁾。

このように、卸売市場での販売価格には複数の水準があるのが普通であり、直接売買に携わる者であっても、販売価格の正確な把握は困難をきわめる。調査では、トラックの責任者に当日の販売状況を説明してもらったうえで大まかな価格を記録したが、やはり価格の変動を正確に反映していない可能性を排除できない。

しかし、キャッサバ製品価格の安定性については、別の点から論じることができる。つまりキャッサバという作物の特性である。キャッサバは植付け後、半年から1年弱で収穫可能となり、その後は土中で長期間保存できる。つまり、明瞭な収穫期がなく、農民が必要を感じたときに収穫できるのである。そのため、年間を通じて安定的な供給が可能となり、価格の季節変動も他の一年性作物と比較すれば相対的に少ない⁽²⁸⁾。

以上をまとめれば、筆者のデータは、シクワングの販売・買付価格の安定性、とくに買付価格がほとんど一定であることを示していると言えよう。1994年初頭、販売価格が急騰したにもかかわらず買付価格にほとんど変化がないが、これは流通過程の混乱にともなって輸送、販売面でのリスクが増大したことによって正当化されたのであろう⁽²⁹⁾。筆者の価格データから農村部での

買付価格が一定水準に保たれていることが示されたが、販売価格も安定的である以上、それだけでは商人側が価格支配力をもっていると結論づけるわけにはいかない。この点に関連して別の側面から検討するために、次節では流通業者の資本蓄積について分析する。

第3節 流通業者の資本蓄積

前節の議論から、キャッサバ製品の買付・販売価格が安定的であると言える。ただし、その価格水準をどのように評価すべきかは判断できない。その価格水準が流通業者に多額のマージンを可能とするものなのか、それとも正常利潤以上の蓄積を許さない効率的なものなのかを検討するためには、流通段階に介在する諸アクターの収支構造に踏み込んで分析することが必要である。本節では、この点を検討するために、調査期間中に流通業者が獲得したマージンの推計を試みる。

流通マージンの推計自体困難な作業だが、とくに固定資本の扱いは難しい。コンゴ民主共和国(旧ザイール)の首都キンシャサ向け食糧流通に関するトレンスらの組織的調査においても、減価償却費は考慮されていない⁽³⁰⁾。しかし、以下の検討で明らかになるように、トラック流通の担い手にとって、流通手段であるトラックを所有するか否かはマージンの水準を決める重要なメルクマールになる。そうである以上、商人の資本蓄積について議論するためには、何らかのかたちで固定資本に対する支出分を推計することが必要であろう。本節では、まずマージン推計の方法について説明した後に、その結果を用いて商人の資本蓄積について論じることとする。

1. マージン推計の方法

推計にあたっては、キャッサバ流通にかかわる流通業者を類型化し、それ

それについてマージンを計算するという作業が不可欠である。これまで述べてきたように、流通業者といっても活動の規模や内容に大きな差異が存在し、その性格をいちがいに論ずることはできない。以下では、先に定義した「トラック所有大商人」、「トラック賃借大商人」、「運輸業者」、「小商人」という四つの範疇に分け、それぞれについてマージンを推計する。まず推計の困難な減価償却費を除外した粗利潤の水準を求めるための定義式を以下に掲げる。

まず、タコンボ市場へ出荷するトラック所有大商人の粗利潤(Πm) 推計式を次のように定義する。

$$\begin{aligned}\Pi m_i &= R_i - C_i \\ &= (Psc_i * Qc_i + 2 * PF_i * PN_i + CF_i * CN_i + FF_i * FN_i) \\ &\quad - (Pbc_i * Qc_i + FE_i + WG_i)\end{aligned}$$

ただし、 $FE_i = DT_i / CVI * 195$

$$WG_i = WD_i * WN_i * 2500$$

上記式で、 Πm は粗利潤、Rは総収入、Cは総費用、Pscはシクワング1個当り販売価格、Qcはシクワング買付量、PFは旅客運賃、PNは旅客人数、CFはシクワング1袋の運賃、CNは小商人によって持ち込まれたシクワング袋数、FFはフフ運賃、FNは小商人によって持ち込まれたフフ袋数、Pbcはシクワング1個当り購入価格、FEは燃料費、WGは労賃、DTはブラザヴィルから出荷県県庁所在地までの往復距離、CVIは燃料1リットル当りの走行距離、WDは労働日数、WNは労働者数、を表わす。これらのうち、DTとCVI以外はすべて調査データに拠った⁽³¹⁾。

推定式の考え方は、シクワングの売買益に運賃収入を加えた総収入からコスト（燃料費および労賃）を差し引いて粗利潤を計算するというものである。運賃収入のなかで旅客運賃が2倍されているのは、トラックが農村に向かう往路においても運賃収入があるためである。往路の運賃収入は必ずしも旅客運賃のみにとどまらないが、そのなかで最も重要な旅客運賃だけを復路と同人数が乗り込んだと仮定して計算式に含めた。このように定義したうえで、タコンボ市場での調査データから典型的な大商人の事例をピックアップして、

そのデータを代入した。すなわち、タコンボ市場で調査対象となったトラック547台のうち、自己商品比率の高い456台を抽出し、さらにそのなかからシクワングを買い付けていない93台を除く⁽³²⁾。これら363台から出荷地が不明である1台を除き、そのうち買付け商人がトラックを所有している285台について粗利潤を推計した。なお、インタビューにおいてデータが得られなかった場合、価格データ（買付・販売価格や運賃）については表3に示した平均値を代入し、旅客人数については出荷市場別、トラックの大小別に平均旅客人数を算出して、その値を代入した⁽³³⁾。

この推定式の問題点として2点挙げておく。第1に、往路の収入が旅客運賃を除いて計上されていないことである。筆者の経験から言っても、農村部に向かうトラックには多くの人が乗り込み、様々な商品が積載されている⁽³⁴⁾。第2に、復路で買い付けるキャッサバ以外の商品の売買益が計上されていないことである。復路において、大商人は時としてシクワング以外にも農産物を買付けることがあるが、この点については調査データが全く得られていない。筆者が同乗したトラックの例では、シクワング以外にココと呼ばれる野生植物を10万フランで買い付け、20万フランで売却していた。このように計上されない収入部分があるため、先の推定式からは大商人の粗利潤は低めに計算されると考えてよい。

タコンボ市場へ出荷するトラック賃借大商人の粗利潤 (Πr) 推計式を同様に定義する。

$$\begin{aligned}\Pi r_j &= R_j - C_j \\ &= (P_{scj} * Q_{cj} + 2 * P_{Fj} * P_{Nj} + C_{Fj} * C_{Nj} + F_{Fj} * F_{Nj}) \\ &\quad - (P_{bcj} * Q_{cj} + F_{Ej} + W_{Gj} + R_{Tj})\end{aligned}$$

ただし、 $F_{Ej} = DT_j / CVI * 195$

$$W_{Gj} = W_{Dj} * W_{Nj} * 2500$$

推定式の考え方はトラック所有大商人と基本的に同じだが、費用にトラック賃借料 (RT) が含まれている。この推定式に、トラックを賃借する大商人の事例(77件)を当てはめて粗利潤を推計した。この推計式も、やはりトラッ

ク所有大商人利潤推定式と同様の欠陥を有すると考えてよい。

次にコミッション市場への運輸業者の粗利潤 (Πt) 推計式を次のように定義する。

$$\begin{aligned}\Pi t_k &= R_k - C_k \\ &= \{(2 * PF_k * PN_k) + (CF_k * CN_k + FF_k * FN_k) * PR_k\} \\ &\quad - (FE_k + WG_k)\end{aligned}$$

$$\text{ただし, } FE_k = DT_k / CVI * 195$$

$$WG_k = WD_k * WN_k * 2500$$

上記式で、 PR は商品数プレミアムである。推定式の考え方は、運賃収入を商品数プレミアムでウェイト付けし、そこからコストを差し引くというものである。「商品数プレミアム」は運輸業者の運賃収入を推計するために導入した。インタビューでは、旅客人数とキャッサバ製品輸送量は調査したが、それ以外の商品の輸送量は調べていない。小商人によるトラックの利用が卓越するコミッション市場の場合、運ばれる農産物もバラエティに富んでおり、運輸業者にとって旅客やキャッサバ製品以外からの運賃収入も無視できない。そのため、調査時には運んできた商品の種類を尋ね、それが2を超える場合には商品数を2で除したものをプレミアムとして運賃総額に乗じた⁽³⁵⁾ (商品数が1および0の場合は、算出された運賃総額をそのまま利用した)。これは、旅客が様々な商品を同程度の量で持ち込むと仮定したうえで、キャッサバ製品の運賃から運賃総額を推計するための措置である。

コミッション市場に対しては多数の旅客が様々な農産物を持ち込むケースが多い。その部分を全く無視すれば運賃収入を相当程度低めに見積もることになってしまうため、やむをえずこのような推計方法をとることにした。

上記推計式に対し、コミッション市場で調査対象となった1307台のうち、自己商品比率が低いと回答した805台を抽出して、そこからキャッサバ製品を全く積載していない19台、およびトラックを賃借していた1台を除く785台のデータを代入して粗利潤を推計した⁽³⁶⁾。

最後に、コミッション市場に出荷する小商人の利潤 (Πs) 推計式を次のよ

うに定義する。

$$\begin{aligned}\Pi s &= R - C \\ &= \{ (P_{scs} - P_{bcs} - CF) * Q_{cs} \\ &\quad + (P_{sf} - P_{bf} - FF) * Q_f \} - 2PF\end{aligned}$$

ただし、 P_{scs} 、 P_{bcs} はシクワング1袋当りの販売価格、買付価格を、 Q_{cs} は小商人が運搬するシクワング袋数を、 P_{sf} 、 P_{bf} はフフ1袋当りの販売価格、買付価格を、 Q_f は小商人が運搬するフフ袋数を意味する。シクワング1袋には21個入っていると仮定する⁽³⁷⁾。

小商人については、個々の取引に関するデータをもっていないので、コミッション市場の調査で得られた出荷県ごとの平均価格水準（シクワング袋、フフ袋の買付・販売価格および運賃、そして旅客運賃）に関するデータを利用して、出荷県別のマージン算出式を求める。それらの数値を代入して求めた、プール州の代表的な4県（キンカラ、ボコ、キンダンバ、ンゴマ・チェチェ）における小商人の利潤算出式を以下に掲げる。これらの算出式では、小商人の支出項目は買付価格と運賃のみであり、彼らの食費や宿泊費などは含まれていない⁽³⁸⁾。

キンカラ県	$\Pi s_i = 4617.8Q_{cs} + 1529.2Q_f - 1217.6$
ボコ県	$\Pi s_b = 4685.3Q_{cs} + 1383.6Q_f - 2803.2$
キンダンバ県	$\Pi s_d = 3480.4Q_{cs} + 202.4Q_f - 5033.8$
ンゴマ・チェチェ県 ⁽³⁹⁾	$\Pi s_e = 2339.6Q_f - 2234.6$

次に、減価償却費の推計方法について検討しよう。減価償却費水準の推定を困難にする最大の理由は、大商人や運輸業者が購入するトラックがほとんどの場合中古車であり、その価格を把握できないことである。彼らがトラックを中古で購入する理由は、新車の価格がきわめて高く、通常の経済活動では入手がほぼ不可能だからである⁽⁴⁰⁾。コミッション市場に出荷する運輸業者への個人的なインタビューを行ったグランジェールは、取引の具体例をいくつか示している。それによれば、大型トラックの購入価格としては450万フラ

ン、500万フラン、250万フランの例が、あるいは故障車を20万フラン、45万フランといった価格で買い取った例が紹介されている。ピックアップについては、500万フラン、300万フランといった数値があがっている⁽⁴¹⁾。大型トラックと小型のそれとで価格があまり違わないのは、前者の方が購入時期が古く、また車両の製造年度も古いためであろう。これらの数字から、彼らが1000万フランを大幅に超えるような価格で車両を購入することはさしあたり少ないと考えられる。ここでは、大トラックの購入価格を800万フラン、小トラックのそれを500万フランと仮定しよう。

次に、減価償却費の算定方法を検討する。日本の税法では、トラックの耐用年数は大型車で5年、小型車で3年となっている⁽⁴²⁾。1年を単位として会計処理をする際には、購入価格と払下げ価格の差をこの耐用年数で除したものを減価償却費として扱うことになる。しかし、筆者のデータは先の推計式で示したように、1回の往復ごとにマージンを算出しようとするものである。この場合は、年数法ではなく比例法に依拠して減価償却費を推定することが適切であろう⁽⁴³⁾。ここでは走行距離の関数として減価償却費の算出を試みる。この計算では、購入価格と払下げ価格との差額を償却完了距離で除すことによって、キロメートル当りの減価償却費を算出することができる。通常、日本ではトラックは20～30万キロメートル走行したところでオーバーホールする必要があるので、走行距離を25万キロメートル、購入価格を1000万円、払下げ価格を100万円として計算すれば、キロメートル当りの減価償却費は36円となる。コンゴの場合、トラックは乗り潰すまで使い続けることが普通であろうし(したがって払下げ価格はゼロに近くなる)、道路が非常に悪いために相対的に車両の傷みも早いと考えられる。しかし、購入価格の低さなど諸要因を勘案すれば、キロメートル当り減価償却費の水準は先に計算した36円という数字から著しく乖離するとは思えない。ここではとりあえず、大トラックについてはキロメートル当り80フラン(1993年の換算率で約30円)、小トラックについては50フラン(約20円)と仮定する。これは、購入価格との関連で言えば、10万キロメートル走行すれば償却が完了するという考え方である。

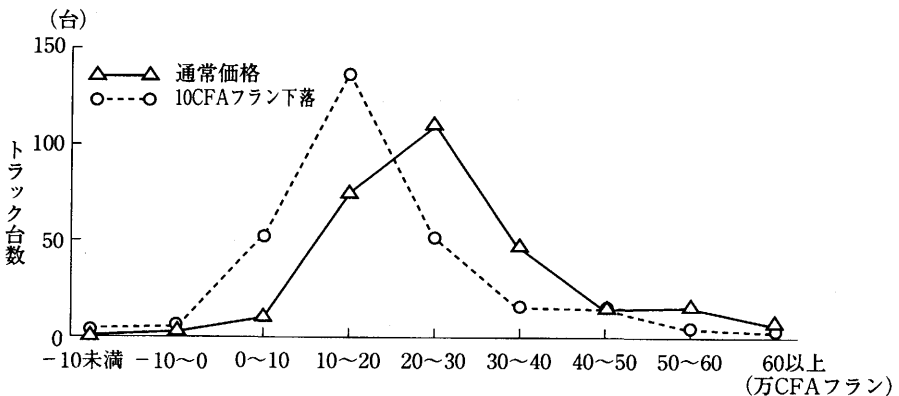
常識的に考えれば、一応の妥当性は認められるであろう。

トラックを所有する大商人と運輸業者については、先に提示した粗利潤推定式から、このキロメートル当り減価償却費に走行距離を乗じたものを差し引くことによって利潤を算出する。なお、キロメートル当り減価償却費水準についてはそれほどの信頼をおけないため、先に示した標準的な水準よりも高い場合（キロメートル当り大トラック120フラン、小トラック75フラン）と低い場合（同じく、大トラック50フラン、小トラック30フラン）についても計算することにする。

2. マージン推計の結果

次に、以上説明した方法に基づいて、トラック所有大商人、トラック賃借大商人、運輸業者および小商人が獲得するマージンを推計した結果を検討する。まず、トラック所有大商人のマージンについて、粗利潤額から減価償却費を減じた利潤額の度数分布を図5に示す。一見して、トラックを所有する大商人が1回の往復によって巨額の利潤を得ていることが明瞭にわかる。表

図5 利潤額度数分布（トラック所有大商人）



(出所) 筆者調査による。

表5 大商人と運輸業者の利潤額

	サンプル数	平均利潤額 (CFAフラン)	標準偏差	減価償却費 が高い場合 (CFAフラン)	減価償却費 が低い場合 (CFAフラン)
トラック所有大商人	285	269,757.7	128,762.7	234,556.8	296,158.3
トラック賃借大商人	77	58,310.8	91,453.2	—	—
運輸業者	786	61,909.8	71,830.8	53,082.4	68,606.9
うち大トラック	536	75,514.4	81,226.1	64,808.3	83,544.0
うち小トラック	250	32,795.8	28,958.6	27,988.8	36,641.4

(注) 減価償却費は通常キロメートル当り、大トラックでは80CFAフラン、小トラックでは50CFAフランとして計算しているが、「減価償却費が高い場合」ではそれをそれぞれ120CFAフラン、75CFAフラン、「減価償却費が低い場合」ではそれぞれ50CFAフラン、30CFAフランと仮定して計算した。

(出所) 筆者調査による。

5に示すように、大商人の平均利潤額は約27万フランに達し、他の流通業者の獲得利潤水準を大幅に上回っている。また減価償却費の水準の変化にかかわらず、トラック所有大商人の利潤が他の流通業者に比べ相当程度高いことに変わりはない。

大商人が高い水準のマージンを獲得できるのは、シクワングの販売利益によるところが大きい。トラック所有大商人とトラック賃借大商人を合わせた362台のシクワング平均買付け個数は8895.0個である。図3が示すようにシクワング1個の販売により50フラン近いマージン(購入価格50フラン、販売価格90フラン強)が得られるから、シクワングの売買差益だけで35万フラン程度に達する。本データ中で最も高い利潤を獲得したのは、1994年初頭のブラザヴィルでの食料品価格高騰期に、1個当たり50フランで買い付けた1万3100個のシクワングを125フランで売却し、総額で80万フラン以上の利潤を得た者であった。

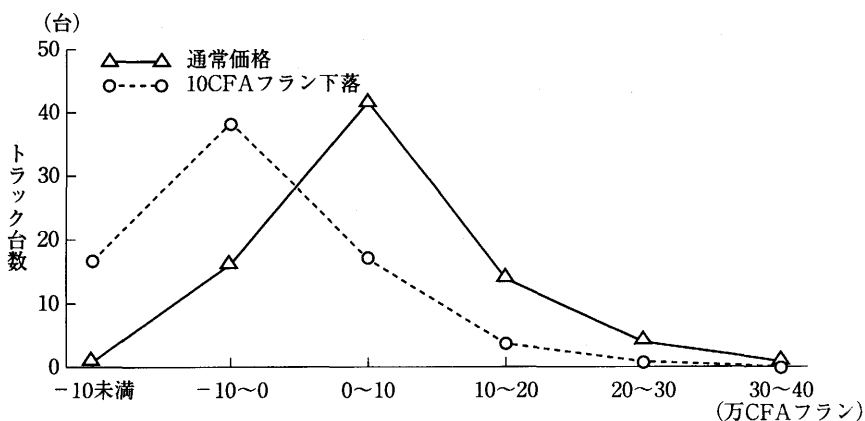
農産物の直接的買付けは、高マージンを可能とする一方でリスクも孕んでいる。市場にトラックの到着が重なり、シクワングが供給過多の状況になった場合には価格は下がるであろう。また前述したようにシクワングは傷みやすく、仮にトラックが故障したり、泥道にはまり込んだりしてブラザヴィル

への到着が数日遅れれば、価格は暴落する。トラックが中古であること、またコンゴの悪路を考えれば、輸送途中でのトラブルは珍しいことではなからう。買付け個数が多いため、いったん価格が下がれば損失も大きくなる。本データのなかで最も損害が著しかったケースでは、35万フラン以上の赤字を出している。これは、トラックを借りて1万個以上のシクワングを買い付けたものの、卸売市場で買付価格と同じ50フランでしか売却できなかった事例である。調査した範囲では、販売価格が50フランにまで下がった事例は、この他に1例しかなかったが、こうしたトラブルは他にもあるかもしれない。仮に途中で積み荷が販売価値を失えば、そもそも卸売市場に来ないだろうからである。しかしながら、トラックの故障に関しては大商人も様々な対策を講じている。機械工をトラックに同乗させることはもちろん、仮に悪路で動けなくなった場合などは、別のトラックを現場に急行させるなどの方策をとる。買い付けたシクワングの価値を全部失うなどという状況は例外的と考えてよいだろう。

調査で得られた価格データ（とくに販売価格）に全幅の信頼がおけないことは先に述べた。シクワングの売買差益が高利潤の根拠だと言いながら、その価格データが不備であれば論拠を失いかねない。そこで少し価格の条件を変えて、大商人の利潤水準を再検討してみよう。本調査のデータによれば、1994年初頭を例外として、1個50フランで買い付けたシクワングはおおむね90～100フランで売却されている。仮にこれが10フラン下がったらトラック所有大商人の粗利潤はどうなるだろうか。実際には、通常の品質のシクワングがタコンボ市場で70～80フランの水準で取引されるような事態は、調査期間中には起こらなかった。ただ、仮にそのような事態が発生しても、図5が明らかに示すように、彼らが獲得するマージンはなおかなりの高水準である。販売価格が10フラン下がった水準でトラック所有大商人が獲得する利潤を計算してみると、平均利潤額は18万2547フランとなおかなり高い。彼らは、シクワングの価格が少々変動しても大きな影響を受けないほど高い水準の利潤を獲得しているのである。

一方、トラック賃借大商人についてはかなり状況が異なる。表5が示すように、その平均利潤額は約5万8000フランとトラック所有大商人の4分の1以下である。図6に示すように利潤額がマイナスの者も多く、仮にシクワングの販売価格が10フラン低下すれば半分以上が赤字に転落する(この場合平均

図6 利潤額度数分布(トラック賃借大商人)



(出所) 筆者調査による。

表6 県別平均トラック賃借料

県名 ¹⁾	平均賃借料(a) (CFAフラン)	調査台数	減価償却費 の水準(b) ²⁾ (CFAフラン)	(a)/(b)
ブンジ	309,143	7	79,360	3.9
アバラ	266,850	10	71,200	3.7
ガンボマ	271,000	55	49,920	5.4
ジャンバラ	275,000	1	58,240	4.7

(注) 1) これ以外の県からタコンボ市場へ出荷した賃借トラックは観察されなかった。

2) (県庁所在地までの距離×2×80CFAフラン)という計算式から算出した。これは、大トラックの減価償却費算出式にあたる。

(出所) 筆者調査による。

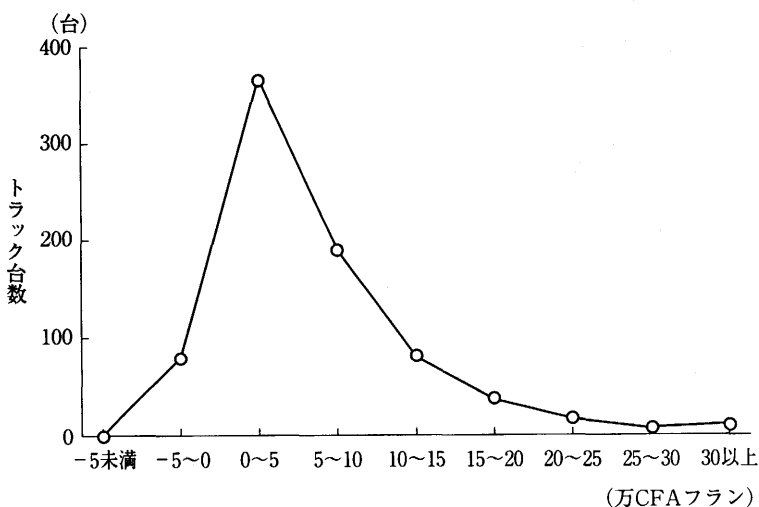
利潤額はマイナス3万7074フランとなる)。トラック賃借大商人の利潤額がトラック所有大商人のそれに比べて著しく低いのは、彼らが支払うトラック賃借料が非常に高いからである。表6にトラック賃借料の水準を示す。ブラザヴィルから北部州へ向かう場合、平均すれば26～30万フランの賃借料を支払わねばならない。これはトラック所有大商人の平均利潤額に匹敵する水準である。つまり、トラック賃借大商人の場合、シクワングの売買益によってトラック所有大商人と同程度あるいはそれを上回る収益を上げて、賃借料の支払いによってそのほとんどが消えてしまうのである。トラック賃借料は、一般的には減価償却費に近い水準に定まると考えられるが、表6に示すように、賃借料は減価償却費の3～5倍という高い水準にある。実際の賃借料と「適正な」賃借料水準の差はトラックが生むレントだと考えられるから、トラック所有大商人が獲得する巨額の利潤は実のところトラックが生み出すレント収入という性格をもつと言ってよい。

次に、運輸業者のマージン水準に関してどのような特徴が指摘できるだろうか。そのマージンの度数分布を図7に示す。表5と合わせてみれば、運輸業者の平均利潤額が6万フラン強であり、大商人のマージンに比べれば少ないが1回の往復ではほとんどの場合黒字を計上することがわかる。また表5が示すように、大トラックによる活動と小トラックによる活動とのあいだに獲得するマージンの差が存在する。そして、この場合もトラック所有大商人の場合と同じく、減価償却費の水準が利潤額にそれほど大きな変化をもたらさないことがわかる。

運輸業者の活動の特徴として、売買に直接関わらないため相対的にリスクが低いという点があげられよう。彼らはもともと運賃収入しかあてにしていないから、いくつもの村々を廻り、積載能力の限界まで荷物や旅客を積んでブラザヴィルに返ることが普通である。自分が所有するトラックでの活動がほとんどであり、車両によほど深刻なトラブルが生じないかぎり活動が赤字になるとは考えにくい⁽⁴⁴⁾。1回当りに獲得できるマージンは相対的に少ないとはいえ、運輸業は確実に利潤が獲得できる活動だと言える。

さらに、彼らの活動の中心は大商人の活動領域に比べてブラザヴィルに近く、短期間で往復が可能である。例えば北部のキューヴェット州に大商人が買付けに行く場合、往復で5日前後が必要であるが、プール州農村部を往復するのであれば最大で3日、場合によっては日帰りで往復可能である。したがって運輸業者は、買付け回数を増やすことで獲得する利潤の総額を増大できる。表7と表8に、大商人および運輸業者のなかで利潤獲得総額の多い者を被調査回数および利潤率とともに示した。調査日数から考えて、この1年間に農村に赴いた回数はこの表に示した被調査回数の4倍程度に上り、したがって獲得した利潤もその程度に達すると考えられる⁽⁴⁵⁾。この二つの表からは、上位の流通業者（大商人および運輸業者）が獲得する利潤が巨額であること、また運輸業者の被調査回数が大商人よりも総じて多く（すなわち農村との間を多数回往復し）、したがって1往復当り利潤額の差に比べれば年間利潤総額の差は縮小していること、また運輸業者の方が大商人よりもむしろ利潤率

図7 利潤額度数分布（運輸業者）



(出所) 筆者調査による。

表7 1年間に獲得した利潤総額が大きい大商人

氏名	被調査回数(回)	トラック所有数(台)	自己獲得分利潤総額(a) (CFAフラン)	賃貸料収入(b) (CFAフラン)	賃貸回数(回)	賃貸車両の原価償却費(c) (CFAフラン)	利潤計(d)=(a)+(b)-(c) (CFAフラン)	費用総額(e) (CFAフラン)	利潤率(f)=(d)/(e)(%)
Ngl	39	3	8,926,327	282,000	1	49,920	9,158,407	25,636,165	35.7
Lbj	19	2	5,217,200	0	0		5,217,200	12,369,700	42.2
Mps	14	3	3,328,535	1,840,500	6	299,520	4,869,515	5,725,985	85.0
Ngs	14	2	3,663,865	910,000	3	156,160	4,417,705	7,783,130	56.8
Lvg	22	3	4,143,168	0	0		4,143,168	14,698,570	28.2
Ako	13	1	3,505,196	0	0		3,505,196	8,764,480	40.0
Skt	14	4	2,978,590	596,000	2	99,840	3,474,750	7,744,320	44.9
?(Amt)	12	1	3,098,174	352,000	1	79,360	3,370,814	8,310,010	40.6
?(Tkm)	9	1	2,638,720	297,113	1	49,920	2,885,913	5,182,500	55.7
?(93C)	10	1	2,070,875	615,113	2	99,840	2,586,148	5,180,965	49.9

(注) 1) 所有主体ごとに整理すると、粗利潤総額が2番目に大きいのはOCV (Office de Cultures Vivrières: 政府の食糧買付け公社) になる。しかし、OCVは1980年代後半に活動を事実上停止しているはずであり、なぜトラックの賃貸を行っているのか疑問である。いずれにせよOCVは組織であり、大商人とは別に論じる必要があるため、本表からは除いてある。

2) 氏名は仮名で示した。「?」は所有者名が不明な大商人。かつこ内はトラックのニックネームを示す。ただし、「?(93C)」については、所有者名もトラックのニックネームも不明だったので車両ナンバーの一部を記した。
(出所) 筆者調査による。

表8 1年間に獲得した利潤総額が大きい運輸業者

氏 名	被調査回数 (回)	トラック 所有数(台)	利潤総額 (CFAフラン) (a)	費用総額 (CFAフラン) (b)	利潤率(%) (a)/(b)
Nkk	129	9	5,440,191	6,666,280	81.6
Mag	30	4	4,101,040	3,550,010	115.5
Kkp	24	3	2,224,128	2,692,460	82.6
Mba	14	3	1,825,000	1,643,250	111.1
Btd	18	2	1,491,958	2,066,510	72.2
Mis	34	2	1,436,185	1,187,655	120.9
Ndj	20	4	1,411,180	1,885,490	74.8
Btk	40	2	1,201,796	2,096,565	57.3
Mbp	13	3	1,100,365	1,386,285	79.4
Nzl	24	1	1,026,569	1,118,069	91.8

(注) 氏名は仮名で示した。

(出所) 筆者調査による。

が高いことがわかる。

これは大トラックと小トラックとの関係についても言えることである。すなわち、小トラックの活動領域は大トラックよりもブラザヴィル近郊が多い⁽⁴⁶⁾。したがって、小トラックの方が1回当りの獲得利潤は少ないが、一定期間に何度も往復が可能である。トラック積載量が大きいことによる規模の経済は確かに存在するが、大トラックと小トラックの獲得マージンの差は、トラック所有大商人とトラック賃借大商人の獲得マージンの差のような構造的なものと理解すべきではなかろう。

次に小商人の活動について検討しよう。小商人については先述したように個別の活動データをもっていないので、様々なデータから活動を推測する以外にない。まず、活動の規模であるが、小商人は村レベルの集荷人のような役割をもたず、彼らが運搬するキャッサバ製品の数は非常に少ないと考えてよい⁽⁴⁷⁾。1人の小商人が運ぶ荷物の量についてのイメージをつかむために、調査期間中コミッション市場に運ばれたシクワング袋とフフ袋の数を、この間にコミッション市場へキャッサバ製品を運搬してきたトラックの旅客人数

から推計した小商人の人数で除してみる。1年間にコミッション市場に運ばれたシクワングが1万5328袋、フフが1万1202袋であるのに対し、キャッサバ製品運搬トラックの旅客人数推定値は2万1884.2人であった⁽⁴⁸⁾。キャッサバ製品を積載するトラックの旅客の全員が小商人だとは言えないが、自分自身の商品を持ってトラックに乗り込む者が多いことは間違いない。仮に3人に1人が小商人だとすれば、1人が運搬する量は、せいぜい3袋程度となる。

一般に小商人の運搬量がわずかであることは筆者の参与観察調査からも裏付けられる。マチ地区の村における調査では、ブラザヴィルからやって来た小商人が買い付けるフフの量は、2～3袋が普通であった。むしろ農民が自分の畑でとれたキャッサバを加工して作ったフフを自ら売りに行く際、数十袋をまとめてトラックに持ち込むことがある。しかし農民にしても普通は必要に応じて少しずつ販売するのであり、一度に大量に販売するのは全体からみれば稀なケースである。小商人の買付け量が小規模である理由の第1は資金的な制約であろう。大量に買い付けるだけの資金を工面することは容易ではない。また買付け量が多くなれば、ブラザヴィルに到着してから移動や販売のために多数のポーターを雇わねばならない⁽⁴⁹⁾。信頼できるポーターを探すのは難しいし、彼らに支払う費用も無視できない。輸送手段をもたない小商人にとって、買付け量が増加すれば、買付け費用以外の取引費用が急速に膨らむのである。これが彼らの買付け量がわずかである理由と考えられる。

買付け量がわずかであれば、獲得できる利潤もわずかなものとならざるをえない。先に示した利潤計算式に数値を代入すれば即座に理解できるように、買付け量が3袋程度では獲得できる利潤も数千～1万フラン程度である。さらに小商人は食事や宿泊についても自分で工面する必要があるから、実質的な手取り額はこれをさらに下回る⁽⁵⁰⁾。

小商人の獲得する利潤を推計する別の方法として、キャッサバ製品の総付加価値額の分配を考えてみる。調査期間中にコミッション市場に運ばれたシクワング袋とフフ袋の付加価値総額(販売価格と買付価格の差額に出荷量を掛け合わせたもの)を計算すると約9400万フランとなる。他方、小商人の運輸業者

に対する支払いである運賃総額は約7200万フランで付加価値総額の77%という高い割合を占める。旅客の3人に1人が小商人であるとすれば、旅客人数の合計値から小商人の数は4777人と計算される。キャッサバ製品付加価値総額から運賃総額を引き、それを小商人数で除せば、4563フランという小商人1人当りの平均利潤額が算出できる⁽⁵¹⁾。これは先の推計式による推計結果と適合する。小商人が獲得する利潤額は、都会で半失業状態にいるよりはましだが、高いとは言い難い。小商人の利潤は、大商人や運輸業者のそれとは質的に異なり、生存維持水準のものと考えてよいだろう。

結 論

最後に、これまでの議論を整理したうえで、キャッサバ流通に介在する諸市場の構造について考察しよう。

まず、コンゴの農村から首都に向かう食糧流通をその担い手に即して整理してみよう。食糧流通の担い手は、大商人、運輸業者、そして小商人に大別できる。そして、北部からの流通では大商人が、南部からの流通では運輸業者と小商人が卓越している。この違いは、生産地から首都までの距離の差、すなわち運賃の差にしたがって形成されたものである。次にこれら担い手の特質について言えば、大商人と小商人との間には取引の規模に関する質的な差異が、またトラック所有大商人・運輸業者、トラック賃借大商人、そして小商人という三つのカテゴリーの間には、獲得する利潤水準に関する質的な差異が存在する。これは連続的な階層分化ではなく、経済活動の内容にともなう質的な差であり、断絶と言ってもよい。従来から指摘されてきたことではあるが、国家に捕捉されない経済部門（インフォーマル・セクター）といっても、大規模な活動によって高蓄積を実現する経済主体と、まさに小規模・零細な経済主体とが混在しているのである。

それでは、キャッサバ流通の担い手がこのように分化しているとして、そ

の差異や断絶を規定するものは何なのか。この問いに対しては、これらの担い手が活動する諸市場の構造を考察することによって答えを与えたい。

農村でのキャッサバ製品買付け市場から、都市の卸売市場におけるその販売までの諸市場について考えよう。農村での買付けにおいては、タコンボ市場を経由する場合とコミッション市場を経由する場合とで市場構造が異なる。大商人が卓越する前者では、農村でのキャッサバ製品買付けは多数の農民と単独あるいは少数の大商人との取引になる。他方、小商人がほとんどである後者においてはこうした状況はみられない。農民がそのままトラックに乗って販売に行くか⁽⁵²⁾、もしくは多数の農民と(農民ほどの数はいないにせよ)複数の小商人との取引となる。前者においては大商人が独占的な価格を設定する可能性があるが、後者では、農民自身が都市に直接販売に行くという選択肢がある以上、小商人が独占的な価格を設定することは不可能である。

次に、都市と農村とを結ぶ運輸サービス市場に関しては、タコンボ市場を経由する場合も、コミッション市場を経由する場合も、いずれも供給側に独占的状況がみられる。第2節で論じたように、トラックの台数自体が少ないうえに、輸送サービスを提供する大商人や運輸業者の活動範囲がある程度決まっており、各々の「なわばり」が存在するために、特定地域に赴くトラックがきわめて少数に限定されるからである。

そして都市の卸売市場でのキャッサバ製品販売については、タコンボ市場では複数の大商人と多数の小売商人との、コミッション市場では多数の小商人と多数の小売商人または消費者との取引になる。いずれもセリが行われるわけではないが、小売商人は複数の販売人が提示する価格を比較できるため、そこで恣意的な価格が提示されることは少ないであろう。

このように考えれば、キャッサバ流通の諸市場のなかでは、農村におけるキャッサバ製品買付け市場では大商人が買い手独占(寡占)を、そして運輸サービス市場においては大商人と運輸業者が売り手独占(寡占)を享受する傾向が強いと言える。この傾向はどのような形で価格に反映されているだろうか。本章ではこの点を流通業者が獲得するマージンの水準から検討した。

その結果、トラック所有大商人は1回の往復で巨額のマージンを獲得すること、トラック賃借大商人は高額の賃借料支払いのために獲得できるマージンの水準が相対的に低く、収支が赤字に終わる場合もしばしばあること、運輸業者は1回の往復当りのマージンはそれほど高くはないが、リスクが少なく、非常に高い水準の利潤率を実現すること、そして小商人が獲得するマージンはわずかで生存維持水準にすぎないことがわかった。このように、取引において独占(寡占)的地位を享受しうる大商人と運輸業者は、小商人に比べて明らかに高い水準のマージンを獲得している。さらに、利潤の源泉をキャッサバ製品買付けと運賃収入に依存する大商人よりも、運賃収入のみが利潤の源泉である運輸業者の方が利潤率が高いという事実は、運輸サービス市場の独占(寡占)利潤が農産物市場の独占(寡占)利潤に比べても高水準にあることを示唆している⁽⁵³⁾。

ただし、同じ大商人でもトラックを所有する場合とそれを賃借する場合とでは、賃借料支払いのために獲得するマージンの水準が大きく異なる。トラック賃借大商人はキャッサバ製品買付けと運輸サービス供給において独占(寡占)的地位を享受しうるとしても、巨額の賃借料支払いによって利潤のほとんどを吐き出すのである。賃借料は論理的にはトラックの減価償却費に近い水準に決まるはずだが、トラック賃借大商人が負担する賃借料はそれを大きく上回る。この部分はトラックが生むレントとみなされるから、コンゴのキャッサバ流通においては、トラックがレントを生み、このレントを獲得する者(トラック所有者)が巨額のマージンを獲得する構造が存在することがわかる。つまり、キャッサバ流通で多額の利潤を獲得できるか否かは、結局トラックを所有するかしらないかに依存しており、流通の担い手にみる差異や断絶はまさにこの点によって規定されているのである。このように、政府による市場介入がなかったとはいえ、コンゴのキャッサバ流通市場は競争的とはいえない。すなわち、単に政府が放任するだけでは競争的な市場は生まれないのであり、農産物市場開放を進めてもその後に形成される市場構造によっては、トラックという資本の所有者だけが経済的厚生を大幅に高めることになりかねない。

最後に、こうした状況への処方箋を検討するために、巨額のレントが何を意味しているのかを考察したい。減価償却費を大幅に上回るトラック賃借料が要求される根拠は何だろうか。もちろんこれは最終的にはトラックの絶対数が少ないことに帰着するのだが、ここではそれに関連して二つの要因を挙げておきたい。

第1に、トラックを購入するための金融市場が整備されておらず、一般の人にとってトラック所有がきわめて困難なことである。トラックを購入するためには中古車でも数百万フラン必要であるが、これだけの資金を用意できる者は稀である。コンゴの金融機関は庶民に資金を用立ててくれないし、知人や友人からこれだけの金額を融通してもらうのは裕福な知り合いでもないかぎり無理である⁽⁵⁴⁾。トラックをもてば確実に儲かると知ってはいても、それを入手すること自体がきわめて難しいのである。

第2に、トラックを所有することにもなうリスクである。まず、ほとんどが中古車であるため、品質に関する情報が非常に不確実であり、同様の理由からアフターサービスが期待できない。また悪路が多く車が傷みやすいうえに、保険会社がほとんど機能せず、事故が発生すれば所有者が損失を被らざるをえない⁽⁵⁵⁾。800万フランの購入価格で先に示した水準の賃借料を正当化するためには、減価償却費の比例法によって計算すれば、2万キロメートル程度で償却が完了するということになる⁽⁵⁶⁾。中古車とはいえ、わずか2万キロメートル走っただけで使えなくなるとは通常考えられない。しかしながら、トラックの品質に関する情報が乏しく、かつ事故や故障に対して自分で費用を負担せざるをえない状況下で、賃借料が減価償却費水準から著しく乖離した高値に設定されることはある意味で当然である。トラック所有者は自らが被るリスクを軽減するために(意識的であれ、無意識的であれ)、できるかぎり速やかに減価償却を完了しようとし、それが高い賃借料の原因となっている。

このように、巨額のトラック賃借料は、トラックを購入することの難しさとその所有にもなうリスクを反映したものと考えられる。つまり、賃借料

水準の引下げのためにはこうした点の改善が必要なのである。本章では具体的な政府介入のあり方について論じる余裕はないが、この問題には他にも農村市場の未発達、劣悪な道路状況、といった多くの要因が複雑に関連していることを考慮すれば、例えばトラック購入の補助といった直接的政策よりも、道路整備や金融・保険市場の育成など広汎な経済効果をもつ政策を優先すべきことを指摘しておきたい。

[付記] 本稿執筆にあたっては、いすゞ自動車の丸山浩和氏からご教示を受けた。トラックの減価償却費を算出するにあたり参考にさせていただいた。記して感謝したい。

[注] _____

- (1) アフリカの食糧流通に関する古典的研究としてJones [1972]、近年の代表的研究としてGuyer ed. [1987] などがある。また、仏語圏アフリカ諸国の食糧流通とインフォーマル・セクターについては、武内 [1996 a] が先行研究を整理している。
- (2) 代表的なものとして、川越・諸岡・速水 [1988]、Hayami & Kawagoe [1993]、原 [1996] などがある。農産物流通商人をめぐる近年の論調については、黒崎 [1995] も参照のこと。
- (3) アフリカの多くの国々で、昨今の構造調整融資の際に農産物市場自由化がコンディショナリティーとなった。アフリカにおける構造調整政策の具体的なプログラムについては、佐藤 [1995] を参照のこと。また、農産物市場開放の具体例に関しては、池野 [1996] が詳しい。民間商人の活動事例については、武内 [1996 b]、Guyer ed. [1987] を参照のこと。
- (4) アジア諸国の農産物市場については、川越・諸岡・速水 [1988]、Hayami & Kawagoe [1993]、黒崎 [1994] など、それが競争的であり、かつかなり効率的に機能しているとの仮説を支持する研究成果が現われているが、アフリカ諸国についてのそうした研究はなお少ない。近年コンゴ民主共和国(旧ザイール)の首都キンシャサ向け農産物流通に関する実態調査を組織的に実施し、それに基づいて農産物市場の競争性、効率性を主張するトレンスらの一連の研究が現われているが、主張の根拠は必ずしも説得的ではない。トレンスらの調査については、武内 [1993]、またはGoossens, Minten et Tollens [1994] を参照のこと。
- (5) 農村部からキャッサバを運ぶトラックには、キャッサバ以外の農産物も積載

されているし、後に流通業者のマージンを論じる際にはキャッサバ以外の商品から得られるマージンも含めて推計する。したがって本章の分析対象は、厳密には「コンゴのキャッサバをはじめとする農産物」ということとなる。しかし、農村から都市に向かう商品流通においてキャッサバの占める位置はきわめて重要であり(とりわけ北部地域からの農産物流通においては圧倒的である)、また本章の議論で主として依拠するデータもキャッサバ取引に関するものである。したがって以下でも厳密には「キャッサバをはじめとする農産物」いうべきところを「キャッサバ流通」と述べる場合があることに留意されたい。

- (6) 消費面でのキャッサバの重要性については、武内[1996b, 第I節]を参照のこと。
- (7) コンゴのキャッサバ流通に関する先行研究は非常に少ない。文献について詳しくは、武内[1996b]の「はじめに」を参照のこと。
- (8) 武内[1996b]。
- (9) ただし、一般の消費者が直接購入にやってくることもしばしばである。とくにコミッション市場は住宅街のなかにあり、一般消費者も数多く訪れる。
- (10) 調査は、1993年4, 5, 6月および94年3月には当該月の中旬(10~20日の間)、93年7~10月には当該月の下旬(20日以降)、93年11, 12月と94年1, 2月には当該月の上旬(1~10日まで)に実施した。調査方法について詳しくは、武内[1996b, 第II節]を参照のこと。
- (11) 調査対象となったトラックの責任者が誰かに雇用されている場合は、その雇用主がトラックの所有者であるかどうかを尋ねた。
- (12) コミッション市場は住宅街のなか、狭い道路に広がっている。到着するトラックの数は多く、買い手がそこに殺到するため、市場のなかは混雑をきわめ商人たちは早く荷を降ろそうと必死になっている。こうした状況のため、質問の途中でインタビューをあきらめたり、調査そのものが拒否される場合も多かった。ただし、たとえ質問ができなくとも、トラックのナンバーだけは書き留めたため、調査総数には計上されている。
- (13) 武内[1996c]も参照のこと。なお、キンシャサ向け食糧流通に関する実態調査を実施したトレンスらも、農村市場での取引があまりみられず、トラックが農家の庭先まで出向いて農産物を買付けしていると報告している(Goossens et Minten (dir. Tollens) [1991, 22])。
- (14) その様子については、武内[1994a]を参照のこと。
- (15) 大商人が北部諸州で組織的に買い付けるのはシクワングだけであり、フフをそのような形で買い付けることはしない。
- (16) CFAフランはコンゴの通貨である。1993年のCFAフランの平均対ドルレートは、283.16であった。本調査は、1993年4月から94年3月にかけて実施され、その間94年1月には周知のようにCFAフランがフランスフランに対して

50%切り下げられた（それ以前は、仏フランに対して1：50でリンクしていたが、そのレートが1：100に下がった）。

- (17) シクワングは加工後2～3日で急速に品質が劣化する。
- (18) 小商人が都市で販売した後に代金を農民に支払う場合もある。
- (19) 東南アジアの農産物流通において資金の貸借を通じた階層的流通がみられることは、多くの実証研究が明らかにしている。例えば米倉 [1995] 参照。
- (20) 武内 [1996b, 第IV節]。
- (21) コミッション市場に出荷する運輸業者シタンドゥ氏にインタビューしたグランジェールは、彼が母方オジのキバキ・ポール氏から特定の農村で「市を立てる」ことの許可を受けたことを紹介している。この両者はいずれも筆者の調査でも登場する上位出荷業者である。キバキ氏はオイのために自分が担当していた「なわばり」を分けてやったのである (Granger [1993, 255])。
- (22) 筆者が滞在したのはプール州ンゴマ・チエチエ県のマチ (Maty) 地区に位置する村である。この地域では水利面の制約からシクワングはほとんど商品化されておらず、市場向けのキャッサバ製品はフフに限られている。この村については武内 [1997] を参照のこと。
- (23) 具体例については、武内 [1996b, 第IV節] を参照のこと。
- (24) 具体的事例については、武内 [1996b, 第IV節 (注11)] を参照のこと。
- (25) 川越・諸岡・速水 [1988, 55] など。
- (26) 1993年から94年にかけてのブラザヴィルの政情不安については、武内 [1994b] を参照のこと。
- (27) このような価格の決め方をする理由は二つある。第1に、販売にともなう現金の授受をなるべく簡略化するためである。タコンボ市場において、大商人から小売商人への商品の引渡しはトラックから直接行われる。トラックが市場に入ると、とくに需給が逼迫しているときなどは、無数の小売商人がトラックを取り囲み、我先に商品を受け取ろうとする。こうした混乱した状況では細かな現金の授受は不可能であり、小売商人は数千フラン程度の札を大商人に渡し、持参した袋に金額分のシクワングを詰めてもらうのが普通である。こうした取引において値段になるべく端数を出さないために、上述のような価格決めがなされる(コンゴの硬貨には1, 5, 10, 25, 50, 100フランがあり、貨幣には500, 1000, 2500, 5000, 10000フランがある。取引では、10フラン以下の硬貨はしばしば無視される)。第2に、農村部での買付け方法の問題である。大商人にとって取引の「理想形」は、シクワングを1個当たり50フランで購入し、100フランで販売するということであり、農村買付価格は実際ほぼ50フランに固定されている。これは農民側からみれば、シクワング1個当たりの重量を減らそうという不断のインセンティブが働く状況であると言える。買付けの際には商品の検分が一通り行われるものの、重量の測定などはなされず、ざっと外見

を確認するだけである。したがって同じ50フランで購入したシクワングのなかにも重量のばらつきがあり、100フランで販売するには小さすぎるものも含まれている。これが卸売市場での値引きの根拠になる。

- (28) ただし、1991年から92年にかけてのブラザヴィルの食料価格調査によれば、シクワングにせよフブにせよ、価格の変動が記録されている (Institut de Recherche pour l'Appui au Développement Agricole en Zones Tropicales [1992])。しかしこれも、雨季や乾季に関わりなく不規則な動きを示しており、変動の原因を特定できない。また調査期間が1年間のみであることもあって、確たる結論を引き出しえない。
- (29) この時期、とくにブル州では農村部でも民兵がブラザヴィル向け交通を妨害するなどの行動に出た。
- (30) Goossens, Minten et Tollens [1994]など。
- (31) DTについては、CERGENC [1990] から算出した。CVIについては、ピックアップなどの小型トラックをリッター当たり6キロメートル、大型トラックをリッター当たり2キロメートルと仮定した。燃料はディーゼルを利用するとし、調査期間中のリッター当たり価格(195フラン)から燃料費を算出した。労働者を雇用することによる人件費は、1日1人2500フランの賃金を与えると仮定して計算した。

なお、注(15)で述べたように、調査期間中に通貨の切下げが実施されたが、燃料費の値上げなどの影響はもう少し後になってから生じた。したがって、本節の利潤計算においてはその影響は考慮していない。

- (32) シクワングを買い付けないこれらのトラックのほとんどは、調味料などとして用いられる野生植物のココ(koko:学名不明)を買い付けるため北部諸州に赴いたものである。
- (33) タコンボ市場向けトラック(総計547台)に関しては、465台の大トラックのうち旅客人数データが得られた435台の平均値は10.8人、82台の小トラックのうちデータが得られた6台の平均値は6.5人であった。ただし、タコンボ市場向けにキャッサ製品を運ぶ大商人のトラックはすべて大型車であった。他方、コミッション市場向けトラック(総計1307台)に関しては、791台の大トラックのうちデータが得られた506台の平均値は20.43人、516台の小トラックのうちデータが得られた254台の小トラックの平均値は12.33人であった。旅客人数のデータが得られなかったものについては、これらの値を代入した。
- (34) 農村部ととの間の長距離交通手段がほとんど存在しないコンゴでは、農産物流通に関わるトラックが長距離交通の実質的な担い手になっている。村落とブラザヴィルとの往来は、こうしたトラックを利用して行われるのである。買付けに行くトラックは、ブラザヴィルのターミナルで客を集めてから出発する。したがってトラックには、往路も復路も同じように多数の乗客が乗り込んでい

る。往路の乗客が持ち込む荷物は、村では入手できない品物が多い。村の住民が都会で購入した自分の荷物を載せる場合もあれば、農村で販売すべく商人が様々な商品（冷凍の食肉や魚、プラスチック製品など）を持ち込む場合もある。商品がかさばる場合、大商人は必ず運賃を徴収する。武内[1994 a], [1996 c] も参照のこと。

- (35) 例えば、シクワング、フフ、パームオイル、プランテンバナナの4品目を積載してきたトラックの場合、商品プレミアムは $4 \div 2 = 2$ となる。
- (36) キャッサバ製品を積載するトラックのうち賃借トラックは1台のみであり、特殊な事例と判断してこれを除外した。
- (37) シクワング1袋の平均重量（116.27キログラム）をコミッション市場に出荷されるシクワングの平均重量（5486.2グラム）で除せば21.2という数値を得る。ここから21個と仮定した。
- (38) 大商人や運輸業者は、買付けや輸送など実際の活動には雇用した労働者をあてることが多い。したがって活動にともなう食費や宿泊費は労賃部分に含まれると考えてよい。しかし小商人の場合は、こうした活動経費も自分の利潤部分から捻出する必要がある、そうした出費のウエイトは相対的に高い。ただ、こうした活動経費に関するデータがないため、その部分は推計を断念した。
- (39) データはすべてマチ地区から出荷した場合のものである。
- (40) 日本における10～15トン積みトラックの小売価格は1000万円程度、ピックアップは150万円程度であるが、これが完成車両としてアフリカ諸国に輸出された場合、関税などのために小売価格はその3倍程度になるのが一般的である。
- (41) Granger [1993, 255-256]。
- (42) 大蔵省「減価償却資産の耐用年数等に関する省令」別表第1による。
- (43) 減価償却費の算出方法については、飯野 [1983, 第7章] に依った。
- (44) 786台のうち63台で赤字を計上しているが、この多くはおそらく運賃収入の把握が不十分であったことによるものだと考えられる。推定式ではいくつかの工夫を試みたが、本推計では運輸業者のマージンは少な目に計算されていると考えるべきであろう。
- (45) 調査は毎月1週間ずつ実施されたから、1年間で84日の調査日であった。したがって、 $365 \div 84 = 4.35$ である。
- (46) ブラザヴィルから遠い地域は、悪路のために大トラックしか往来できない。実際、タコンボ市場で大商人として調査対象となったのは、すべて大トラックであった。
- (47) 東南アジアの農産物流通では村レベルの集荷人の存在がしばしば指摘されているが（例えば、川越・諸岡・速水 [1988] など）、筆者が調査した範囲ではこうした中間商人はみられなかった。

- (48) 旅客人数のデータが取れたコミッション市場向けトラック(760台)の平均値を算出すると、1台当り17.72人の旅客が乗っていることになる。コミッション市場向けトラックのうち自己商品比率の多寡にかかわらずキャッサバ製品を積載していたものは1235台だったから、両者を掛け合わせれば2万1884.2人を得る。
- (49) 先に示したように、シクワング1袋は100キログラム以上、フフ1袋は50キログラム以上あるのが普通である。
- (50) 小商人がしばしば自分の親族が住む村に買付けに行くのは、食事や宿泊の面倒をみてもらえるという利点を考慮してのことであろう。
- (51) 調査期間中にコミッション市場に運ばれたシクワング袋の数が1万1228、フフの袋が7141であった。平均買付・販売価格からそれらの付加価値額を計算すれば、
- $$11,228 * 21 * (555 - 251) + 7,141 * (9,220 - 6,102) = 93,945,190$$
- ただし、調査データに基づき、シクワング1個の平均買付価格を251フラン、平均販売価格を555フラン、フフ1袋の平均買付価格を6102フラン、平均販売価格を9220フランとし、シクワング1袋には21個が入っていると仮定している。
- 他方、運輸業者が獲得する運賃の合計額は調査データから7214万6830フランであった。
- 運輸業者が輸送した旅客人数は推定で1万4331人。その3分の1として4777人を導く。
- (52) この場合、こうした農民はわれわれの定義では「小商人」の範疇に入る。
- (53) コミッション市場向けキャッサバ製品の付加価値総額において、運賃の占める割合が8割近くに達するという第3節で示した事実も、運輸サービス市場における独占利潤の大きさを如実に示すものである。
- (54) Granger [1993, 255]は、運輸業者であるオジから月賦でトラックを購入した例を紹介しているが、これなどは幸運な事例と言えるだろう。こうした理由からもトラック所有大商人や運輸業者の間に血縁関係者が増加する傾向にあると考えられる。トラック所有大商人のあいだの血縁者の例については、武内 [1996b, 第IV節]を参照のこと。
- (55) コンゴでは、国营保険会社 (ARC) の自動車保険への加入が義務づけられており、検問などでは保険加入証の提示を要求される。しかし、ARCの経営は近年破綻をきたしており、事故が発生してもなかなか補償金が支払われない。
- (56) 表6から計算すれば、例えばブンジ県までの片道距離は496キロメートル、平均賃借料は30万9143フランだから、購入価格を800万フランとすれば、2万5671キロメートルの走行距離で減価償却が完了することになる。

〔参考文献〕

〈日本語文献〉

- 飯野利夫 [1983]『財務会計論』同文館（改訂版）。
- 池野旬 [1996]「タンザニアにおける食糧問題——メイズ流通を中心に」（細見・島田・池野著 [1996]）。
- 編 [1996]『アフリカ諸国におけるインフォーマルセクター：その研究動向』調査研究報告書，アジア経済研究所。
- 石原享一・内田知行・篠田隆・田島俊雄編 [1997]『途上国の経済発展と社会変動』（小島麗逸教授還暦記念）緑蔭書房。
- 大蔵省「減価償却資産の耐用年数等に関する省令」別表第1。
- 川越俊彦・諸岡慶昇・速水佐次郎 [1988]「ジャワの農民と商人——農産物流通の競争条件」（速水編 [1995]）。
- 児玉谷史朗編 [1993]『アフリカ諸国における商業的農業の発展』アジア経済研究所。
- 黒崎卓 [1994]「発展途上国における農産物価格形成と政府介入——パキスタン・パンジャーブ州における小麦の事例」（『アジア経済』第35巻第10号）31～63ページ。
- [1995]「農業：不完全市場下の最適化と経済発展」（『アジア経済』第36巻第8号〈日本における発展途上地域研究，1986-94・テーマ編〉）21～49ページ。
- 佐藤章 [1995]「世界銀行の対アフリカ構造調整政策の展開」（原口編 [1995]）195～224ページ。
- 武内進一 [1993]「キンシャサ市向け食糧の生産・流通構造——E・トレンスらによる調査の概要」（児玉谷編 [1993]）199～248ページ。
- [1994 a]「コンゴのシクワング買い付けトラック同乗記」（『月刊アフリカ』第34巻第3号）7～16ページ。
- [1994 b]「コンゴ——作られた部族抗争」（『アフリカレポート』第18号）10～13ページ。
- [1996 a]「都市向け食糧供給とインフォーマルセクター——仏語圏アフリカ諸国を中心に」（池野編 [1996]）。
- [1996 b]「コンゴのキャッサバ流通——生産地から卸売市場まで」（『アジア経済』第37巻第6号）29～58ページ。
- [1996 c]「村に市が立たない理由」（『アジア研ワールドトレンド』第16号〈特集 発展途上国の消費生活〉）88～90ページ。
- [1997]「アフリカにおける経済危機下の農村変容——コンゴ農村調査報告」（石原・内田・篠田・田島編 [1997]）463～491ページ。

- 速水佑次郎編 [1988] 『農業発展における市場メカニズムの再検討』アジア経済研究所。
- 原洋之介 [1996] 『開発経済論』岩波書店。
- 原口武彦編 [1995] 『構造調整とアフリカ農業』アジア経済研究所。
- 細見眞也・島田周平・池野旬著 [1996] 『アフリカの食糧問題——ガーナ・ナイジェリア・タンザニアの事例』アジア経済研究所。
- 米倉等 [1995] 「穀物流通の変化と農村金融市場」(米倉編 [1995]) 145～194ページ。
- 編 [1995] 『不完全市場下のアジア農村——農業発展における制度適応の事例』アジア経済研究所。

〈外国語文献〉

- CERGECEC [1990] *République populaire du Congo, Carte au 1:1,000,000*, Brazzaville.
- Goossens, F. et B. Minten (dir. E. Tollens) [1991] *La collecte et le transport des produits vivriers pour la ville de Kinshasa*, Heverlee: Katholieke Universiteit Leuven.
- Goossens, F., B. Minten et E. Tollens [1994] *Nourrir Kinshasa; L'approvisionnement local d'une métropole africaine*, Paris: L'Harmattan.
- Granger, Jean-Marc [1993] *Le manioc au Congo: Ethno-sociologie d'un circuit vivrier traditionnel – Du producteur au consommateur – (Région du Pool, District de Mindouli)*, Tours, François-Rabelais大学Hautes Etudes des Pratiques Sociales修了課程取得論文。
- Guyer, Jane I. ed. [1987] *Feeding African Cities: Studies in Regional Social History*, London: Manchester University Press.
- Hayami, Y. & T. Kawagoe [1993] *The Agrarian Origins of Commerce and Industry: A Study of Peasant Marketing in Indonesia*, London and New York: Macmillan and St. Martin's Press.
- Institut de Recherche pour l'Appui au Développement Agricole en Zones Tropicales [1992] *Relève des prix des produits vivriers sur les marchés de Brazzaville*, Brazzaville.
- Jones, William O. [1972] *Marketing Staple Food Crops in Tropical Africa*, Ithaca: Cornell University Press.