

第3章

バンコクの露天商

はじめに

インフォーマル・セクターへの接近の1つとして、本章は、露天商を取り上げる。この種の商売には、誰でも容易に参入できると考えられている。他方、バンコクの人口は、地方から来る低所得層の流入によって増大しており、低価格の食料への需要が高まっている。かくて、バンコクでは露店が依然として繁盛しているのである。本章の目的は、インタビューによって得られた情報から、この商売が成立する条件を探ることにある。サンプルの大部分は、手押し車の上で出来合いのご飯とおかずを売っている露店である。

I. 当局による規制

バンコクで営まれる露店は、市当局から法的規制を受けている。

営業活動を保護し、秩序を確保するための勅令が、1960年から施行されている。この勅令は、罰則をもっていなかった。しかし、1990年1月26日に罰則規定をもつ新しい法律が成立し、秩序を乱した者を逮捕し、罰金を課す権限を市当局に与えた。この法律は、1990年2月26日に施行された。規制の狙いは、歩道における通行者の往来を円滑にすることにある。規制の内容は、

次のようである。

- (1)バス停留所や歩道橋の付近，ならびに幅員 2m 以下の歩道で営業してはならない。許可地域においては，常に清潔さを保たなければならない。
- (2)ガードレールを越えて営業してはならない。
- (3)歩道橋ならびにフライオーバーで営業してはならない。
- (4)現場に設備を投棄したり，鎖で縛って放置することを禁じる。
- (5)記念塔，タークシン像，王宮前広場などの重要な場所での営業を禁じる。
- (6)これまで露店のなかった所での営業を禁じる。

雇用創出という観点から見れば，経済計画立案者は，インフォーマル・セクターの活動を支援する政策を支持する。しかし，これとは違った見方もある。

チャムロン知事は，都市美化運動の推進者として知られる。不幸にも，露店は，しばしばそうしたキャンペーンの攻撃対象とされてきた。1991年9月，商業省は，生計費の上昇から低所得者を救済するための措置として，200軒の安売り店を開設したが，11月にはチャムロン知事は商業相に書簡を送り，この計画を中止するよう要求した。

1991年10月30日には，市議会議員の1人が，税金を課すことで貧しい露店商を虐待していると市行政を批判した。

1991年10月，シリキット王妃センターでIMF・世銀総会が開かれた際，政府は，会場付近の露店商800人を締め出した。露店商は，1日当たり300バーツの収入を失ったと不平をこぼした。

II. 営業状況

地方における就業機会の不足によって，人々は村を追い出されている。一方，都市の経済が拡大することによって，地方からの労働力がバンコクに吸収されている。タイの経済が拡大するのに伴い，バンコクにおける雇用は拡大しているが，露店商が営む商売もこうした要因によって支えられている。

露店商は、バンコクの社会で依然として重要な役割を果たしており、バンコクの増大する人口に安価な食品を供給している。

バンコク市の人口は、1991年末現在で5,620,591人である。この数字は行政当局に登録された記録であるが、地方から移動して来た人々の多くが登録せずに住んでおり、実際の人口は、これよりかなり多いはずである。

1989年の市の記録によれば、露店商の数は21,383人である。このうち、昼間営業している者は15,226人、夜間営業している者は2,239人、終日営業している者は3,918人となっている。この調査を実施した市当局が認めるように、露店商の数の把握は難しく、この数字は過小推計である。

面接から得られた情報によれば、この商売が成立するための要因は、次のように要約できよう。

まず、顧客が十分に集まる場所が不可欠である。例えば、通行人が多い通りの入口、工場の近く、学校の近く、建設現場、など。彼らは、道路で営業しているので、通行の障害にもなる。

顧客は、低所得者に限らず、中所得者も含まれる。この現象は、タイの人々に特有な食習慣によって説明できる。国家統計局の1988年の家計調査によれば、バンコクの家計で出来合いの食品に対する支出は、自宅で料理する食品に対する支出にほぼ等しい。

食品の価格は安くなくてはならない。通常、1皿の値段が7から15バーツである。顧客を失う恐れがあるので、露天商にとって値上げは容易でない。誰もが材料費の値上がりには不満をもらす。物価指数を見ると、近年、食糧価格の上昇は、非食糧価格のそれを上回っている。高度成長に伴うインフレ圧力で、物価問題は論議的的となっており、ことに、付加価値税の導入で物価は上昇傾向にある。露天商は、材料を市場の商人から買わなければならない。彼らは、物価の上昇が政府の政策によるものであるとこぼしている。

出身を見ると、地方から来ている露店商の大部分は、家族を養うのに十分な田畑を持っていない。教育程度も低い。面接した28人のうち、17人は小学校4年卒であり、5人が小学校6年卒であった。この程度の学歴だと、近代的

な工場や会社に就職するのは難しい。バンコクへの移入者についての国家統計局の調査（1988）によれば、移入者の多くは民間会社に雇われ、自営の販売業従事者の割合は、わずかに3.3%である。

誰もが今の仕事を変える気はないと答える。理由の1つは、これまで売上げが極めてよく、簡単に日銭が稼げたことにある。また、タイ人は、自分で商売したがる傾向がある。

この商売への参入が容易なため、露店商同士、またはファースト・フード店などとの競争が高まっている。露店商のチェーン化は見られない。多くの人が、投資コストの上昇と利益の低下を感じている。初期投資の額は、2,000パーツから18,000パーツである。材料費は1日1,500パーツ、利益は1日およそ400パーツである。

まとめ

パスク博士（1991）は、インフォーマル・セクターに関する定義として、参入の容易さ、土地や材料の利用、家族所有、小規模経営、労働集約的、学校外での技能習得、規制のない競争的市場といった側面を挙げているが、この定義に照らして見ても、露店商はインフォーマル・セクターの1例としての資格を備えている。

同博士ならびにヴォラヴィット博士（本書所収）が注目する下請制については、露店商の場合にはほとんど見られない。彼らは中間商人から材料を購入するが、この関係は、ヴォラヴィット博士の言うところの水平的関係である。多くの露店商が述べたように、彼らは独立できるという理由でこの商売を選んでいる。

都市貧困層という観点から見ると、多くの露店商はよい収入を得ている。排気ガスのなかで長時間労働を強いられている点を除けば、この商売は決して悪くない。

いずれにせよ、露店は人々にとって依然重要な存在であり、直ちに消える

ことはなさそうである。彼らにとって困難が生じていることも事実であり、将来、所得水準の向上に伴って露店商が消えていくことも考えられるが、当分の間は、政府としても場所を提供し、基礎資材の価格安定を図り、低利の資金を供給することが望ましい。

〈付録〉：サンプル・リスト

以下は、面接した露店商の年齢、出生地、学歴、親の職業と土地所有状況、初期投資（手押し車、鍋、釜、ポット、皿など）、毎日の材料費と利益、当局あるいは地主に納める場所代についての記録である。

Aさん：50才。ピチット県出身。小学校4年卒。親は稲作。6年前から冷凍工場のそばで露天商を始めた。客は、最低賃金で働く若い工場労働者。1日当たりの材料費は1,000 バーツ、売り上げ1,200 バーツ。場所代は不要だが、工場の水を使っているの、水代を払う。商売を変える気はない。

Bさん：52才。ピチット県出身。小学校4年卒。親は稲作、土地20ライ。25歳まで親の田圃を手伝う。結婚して田舎では食ってゆけないと思い、ロブブリでまず露店商を開いた後、1982年にバンコクに出て来て露店商を始めた。家でカレー飯を作り、手押し車で運んで来る。初期投資3,000 バーツ。1日の材料費4,000 バーツ、利益1,000 バーツ以上。場所代、月200 バーツ。家族7人。子供1人が学校へ。他の子は学校を終えて会社に就職したが、人に使われるのが嫌で今は親を手伝っている。そのほうが楽しいという。関心事は、材料費の値上がり、それと家を買いたいということ。

Cさん：62才。ウタイタニ県出身。小学校4年卒。親は稲作、田圃15ライ。1956年まで親の仕事を手伝った後、夫と共にバンコクへ来て縫い子として働いた。1967年、カレー飯を売る露店を市場で開業。初期投資2,700 バーツ。1日の材料費1,500 バーツ、利益700 バーツ。関心事は材料の値上がり。物価が上がってもカレーの値段を上げるわけにゆかない。客の多くは田舎から来た人々で、高い物は食べられない。また、店が並んでいるので、値上げすると客を取られる心配がある。

Dさん：25才。バンコク出身。中学卒。親も露店商。現在、家族と歓楽街で露店開業。客は収入のよい水商売人。権利金、年5,000バーツ。場所代、月2,500バーツ。利益はかつて800バーツあったのが、今は500バーツ。関心事は営業時間に規制があること。

Eさん：35才。プラチンブリ県出身。小学校4年卒。親の土地3ライ。当初、市場で豆菓子売り、1日100バーツ稼いでいた。20年して借金返済のため家と土地を売り、1986年にバンコクへ来てカレー飯屋を始める。初期投資7,800バーツ。1日の材料費2,000バーツ、利益600バーツ。場所代1日50バーツ。子供は3人いて学校に行っている。よく売れるので商売を変える気はない。関心事は材料の値上がり。政府に物価を抑えてほしいという。

Fさん：26才。パトゥムタニ県出身。小学校6年卒。親に家・土地なし。おばの家に住む。日当80バーツで農業労働をしていた。結婚後2年して夫が交通事故で死亡し、1988年にバンコクへ。手押し車を買って、魚肉だんごとイカ焼きを売る。初期投資2,000バーツ。1日の材料費200バーツ、利益200-300バーツ。1年の後、6,000バーツ投資してカレー飯屋を始める。1日の材料費1,000バーツ、利益400-500バーツ。毎日売り切れる。場所代1日50バーツ。商売を変える気はない。政府には物価抑制を望む。

Gさん：52才。ウボンラーチャターニー県出身。小学校4年卒。親に家・土地なし。20年間夫と共に建設労働者として働き、雇い主と共に現場を点々とした。両方で収入が月7,000-8,000バーツあったが、6人家族には不十分。1990年にバンコクに来て、職探し。露店商に。初期投資2,500バーツ。1日の材料費700バーツ、利益200バーツ。月利20%の借金をかかえている。

Hさん：17才。プラチンブリ県出身。中学校卒。実家に土地なし。父は小作農で、月収1,700バーツ。食べて行けず、2年前母と共にバンコクへ移住し露店商を始める。初期投資5,000バーツ。1日の材料費2,500バーツ、利益300-400バーツ。資金があれば、食堂を開きたい。

Iさん：38才。バンコク出身。小学校4年卒。親は菓子売り。15年間菓子売った後、月給400バーツで菓子袋作りを7年間。4年前露店商を始める。

初期投資 1,500 バーツ。1日の材料費 1,000 バーツ。場所代、月 700 バーツ。

Jさん：30才。プラチンブリ県出身。小学校4年卒。親は稲作，土地 30 ライ。5年間稲作をした後，1977年にバンコクへ。月給 350 バーツで病院のクックとして7年間働き，次いで，月給 6,000 バーツでレストランに7年間勤める。1991年から露店商に。初期投資 6,000 バーツ。1日の材料費 2,500 バーツ。場所代，月 4,000 バーツ。

Kさん：27才。ノンカイ県出身。小学校6年卒。親は土地なし農業労働者。農業労働者として6年働く。1983年，バンコクへ。月給 1,200 バーツでレストランの給仕として4年間働く。4年前から露店商に。初期投資 5,000 バーツ。1日の材料費 600 バーツ，利益 200 バーツ。資金があれば，東北料理の店を。

Lさん：32才。カンチャナブリ県出身。小学校7年卒。父は砂糖キビ栽培。母はカレー飯を売って家計を助ける。子供の数が多くて食べて行けず，土地を売り 1981年にバンコクへ移住。初期投資 1万バーツ。1日の材料費 5,000 バーツ，利益 300-400 バーツ。現場は運河に隣接し，道路局に場所代を払わなければならない。

Mさん：23才。アユタヤ県出身。小学校6年卒。親の土地 15 ライ。稲作を7年手伝う。結婚後 1988年バンコクへ移住，露店商を始める。初期投資 4,500-5,000 バーツ。1日の材料費 500 バーツ，利益 200 バーツ。

Nさん：48才。スラタニ県出身。小学校4年卒。10年間ランブータンを栽培した後，1964年バンコクへ移住。カレー飯屋に。初期投資 18,000 バーツ。1日の材料費 3,000 バーツ，利益 1,000 バーツ。地主が知り合いで親切なので場所代なし。仕事をやめたら，寺やタンブンに行き，旅行したい。

Oさん：32才。サムトプラカン県出身。小学校4年卒。親の土地 24 ライ。1981年バンコクへ出て来て露店商に。初期投資 3,500 バーツ。1日の材料費 700 バーツ，利益 300-400 バーツ。場所代 1日 70 バーツ。労働時間 11 時間。材料が値上がりしているのに，傍に店があるので値上げできない。将来，故郷でレストランを開きたい。

Pさん：37才。コンケン県出身。小学校4年卒。稲作を手伝った後、1978年バンコクへ。最初は日給40バーツで2年間工場の縫い子として働き、次いで繊維工場で働く。1983年から夫が働く学校の近くで露店商を始める。初期投資1万バーツ。1日の材料費1,600バーツ。場所代、月360バーツ。客は学校の先生と生徒。前学期は生徒が皆学校に来るのでよく売れるが、後期は少し落ちる。

Qさん：55才。バンコク出身。小学校4年卒。借家。20年間、外人の家で働き、給料はよかった。家を建てた。13年前カレー飯の露店を始めた。初期投資2,000バーツ。1日の材料費700バーツ、利益100バーツ。資金があれば工場の近くに店を構えたい。政府には物価を抑えて欲しい。

Rさん：21才。ピサヌロク県出身。小学校6年卒。実家は田畑25ライ。1985年、金を稼ぎにバンコクへ。カレー飯屋を始める。初期投資8,000バーツ。1日の材料費300バーツ、利益300バーツ。場所代1日20バーツ。別の場所で弟と使用人も開店。

Sさん：38才。ナコンナヨク県出身。小学校7年卒。実家に家と田畑35ライ。夫に妾がいて離婚訴訟をおこし、田圃を取り上げられ、家も子供に譲り、1986年バンコクへ。6か月雇い人として働く。心配してくれる人がいて、手押し車と冷蔵庫を買ってくれ、屋台を始める。初期投資3,000バーツ。1日の材料費700-900バーツ、利益200バーツ。場所代1日80バーツ。1日18時間働く。資金があれば、注文で料理を出す店を開きたい。政府に融資を望む。また、場所代を抑えて欲しい。

Tさん：32才。マハサラカム県出身。ルーイ県師範学校で体育を学び、上級教員免許証を持つ。実家に家・田圃あり。教員採用試験に落ちて、農業5年。1990年から農閑期は建設工事に出ている。会社に就職を勧めてくれる人がいたが、上司の多い所で働くのがいやで断った。1991年バンコクに出てぼてふりに。380バーツで天秤棒と籠を買う。1日の材料費360バーツ、利益300バーツ。田圃の仕事よりきつく、疲れると休む。1か月働いて1週間故郷に帰る。金を貯め、家を建てている。今度行く時には完成する。

Uさん：42才。サムトブラカン県出身。小学校6年卒。実家に家・土地あり。兄弟12人。家事手伝いのため中学へは行かず。暇な時は菓子売り。25才から5年間、事務所勤務、月給2,500バーツ。再び家事手伝いを4年した後、月給2,500バーツでコック。1991年、手押し車を買って屋台を始める。初期投資7,000バーツ。1日の材料費600バーツ、利益200-300バーツ。

Vさん：49才。サムトブラカン県出身。小学校4年卒。母は乾物屋。裁縫を習い、パトナムに裁縫店を開く。次いで毛布工場で働く。その後、学校で働く夫と結婚し、夫の母に代わって屋台を。初期投資なし。1日の材料費3,500バーツ、利益500-600バーツ。場所代、月360バーツ。学校が追いつかない限り続ける。

Wさん：57才。バンコク出身。小学校4年卒。家政婦を40年した後、屋台を始める。初期投資4,000バーツ。1日の材料費1,800バーツ、利益300バーツ。場所代、月360バーツ。

Xさん：40才。サムトソクラーム県出身。小学校6年卒。親は畑50ライ以上あり、リンチーを栽培。学校を出てから家業を手伝う。ときには他人の畑で雇われて日当12バーツを稼ぎ、菓子や必要品を買ったりした。5年手伝って18才の時、職探しにサムトブラカーン県バーンブーに来て、繊維工場で働く。日当14バーツ、宿舍無料。10年勤める。最後の給料は71バーツ。工場閉鎖で退職金7,000バーツ貰う。母の家で2か月休み、結婚して夫と姉と共にバンコクに移住。夫の親戚の紹介があってソイの入り口で砂糖キビ・ジュースを売る。先の退職金7,000バーツと結婚前に貯めていた金全部合わせて2万バーツを投資。当初は1日50莖、1日の収入が80バーツ。砂糖キビは市場で畑から売りに来るのを買う。現在大きな手押し車1台、搾り機2台を持ち、夫とは独立して商売、仕入れ1日150莖、1日平均の利益500-600バーツ。8年になる。いま特に問題はない。コンドを買った。今後この商売を続けるつもり。

〈参考文献〉

1. National Statistical Office (1988), "Survey of Migration into the Bangkok Metropolis."
2. —(1988), "Report of the 1988 Household Socio-economic Survey, Bangkok Metropolis," Nonthaburi, Pathumthani and Samutprakan.
3. "Bangkok Post," November 8, 1991.
4. "Matichon," November 1, 1991.
5. Pasuk Phongpaichit (1991), "Nu, Nit, Noi and Thailand Informal Sector in Rapid Growth," in Human Resources Development Strategy. Chira Hongladarom and Shigeru Itoga ed., Tokyo, Institute of Developing Economies.