

テヘラン商売往来

イラン商人の世界



第1章

イラン商人たちの  
世紀末



アルボルズ山脈の中央にそびえるダマーヴァンド山

## 1 国境を越えて

### イランへの旅

「その扉から先は、イランだからね。気をつけるんだよ、さようなら！」  
検問所の鏡の前で、初めて頭に被ったヘジャーブ（髪や身体の線を隠す覆い）用のスカーフが滑り落ちてしまうのを必死に直しているわたしに、警察官のおじさんが心配そうに言った。一九八九年の夏、わたしは大学院の友人とふたり、トルコ・イラン国境にさしかかっていた。

大学で四年間学んだペルシア語を実際に話してみようと、わたしたちはイラン旅行を計画した。節約のためソ連（当時まだ健在だった）の航空会社アエロフロートを使い、モスクワからテヘランへ入る予定だった。ところが成田を発つ便の遅れのせいで、モスクワでのテヘラン乗り継ぎ便を逃してしまい、仕方なくトルコのアンカラへ飛び、そこから陸路でテヘランを目指すことにしたのだった。

わたしたちの旅は、当時のイランの最高指導者であった故ホメイニー師が「毒を飲むよりつらい」と嘆きながらもイラン・イラク戦争の停戦を受諾した翌年のことだった。日本

で「イラ・イラ戦争」などと呼ばれた八年に及ぶ隣国との長い戦争に、ようやく終止符が打たれたばかりだった。この忌まわしい戦争の発端は、一九七九年にイランで起こったイスラム革命の混乱に乗じて、イラクがイランを攻撃したことにあった。戦争によるイランの人的・物的被害は甚大であり、わたしたちが訪れようとしていたのは、もっとも疲弊し、そしていまなおイスラム革命の緊張を残した時期のイランだった。

「イランへ行く？ 何でまた！」これが、わたしたちが国境までの間に会った多くのトルコ人の反応であった。

イランへ入国する女性は国籍・宗教を問わずすべからくヘジャーブを着用すべし、という革命政府のお達しに従うわたしたちを見て、トルコ側の検問所の警察官は、やれやれ、と気の毒そうに見送った。

しかし二カ月近くイラン国内を巡った初めてのイラン旅行は、多くの出会いとひとびとの親切に彩られ、じつに楽しいものであった。モノもなく戦禍で荒廃した国土と、外国人にたいする当局のびりびりとした警戒は事実だったが、トルコ人の警察官から特別の憐憫を加えてもらうには及ばなかった。多くのイラン人が、こう言って歓待してくれたものである。

「よく、来てくれたわね!」

### 研究のはじまり

わたしとイランとのつきあいは、一九八四年にペルシア語を学ぶために大学へ入学してからのことであるから、かれこれ二〇年ということになる。もともとは中学生時代に連日テレビで報道されたイラン・イスラム革命に興味を惹かれ、また「月の砂漠」に象徴されるどこか神秘的な異世界への憧憬がないまぜになつて、大いなる誤解と偏見のもとにイラン研究を志した。

大学時代は授業で学ぶペルシア語のほかに、本や写真のなかの雄大な自然や古代ペルシアの遺跡、はたまた笑いさざめく目の覚めるような美男女たちに、妖艶なイランの虚像を見いだしていた。しかしひとたびイランの土を踏むと、かつて自分が抱いていたイメージはたちまち崩れ去つた。写真や絵のなかでは寡黙にこちらを見据えていた深い瞳のイラン人たちは、実際には口角沫を飛ばし、しゃべりまくる賑やかなひとびとだった。彼らの父祖が、駱駝に乗り隊商を組んで、砂漠を越えて遠路はるばる東アジアまで出かけた商売たくましいペルシア商人なのだ、と実感されるまでにさほど時間はかからなかった。

大学院で第二次世界大戦後のイランの経済開発政策に関する修士論文を書き、修了後にアジア経済研究所に入所してからもイランを担当した。ほぼ年一回の割合で調査のために

イランを訪れる機会が与えられるようになり、さらに一九九四年から一九九五年にかけてはテヘランに赴任して、現地の生活を送りながら調査研究にいそしんだ。その後もほぼコンスタントに短期調査を続けて現在に至っている。

思えばかつてわたしが作り上げていたイランの虚像は空しくも消え去ったが、そのあとにはもつとずっと面白い現実の世界が待っていた。大学時代の講義で聞いたあれこれの歴史やペルシア文学にまつわる知識が、わたしのイラン像を大いに豊かなものにしてくれたことは間違いない。しかしやはりわたしにとつてのイランの醍醐味は、その後のフィールド・ワークを通じて知ったイラン商人の世界であった。

### フィールドは繊維業界

ところで、わたしがイランにおける「商人の世界」研究の素材収集の場を選んだのは、繊維業界であった。これはどちらかといえば成り行き上そうなったもので、確固としたビジョンがあつたのことはなかった。アジア経済研究所に入所したところ、「農業でも工業でも、イランの主要な産業について何か書いてごらんなさい」という先輩の助言に従って、イラン繊維産業の歴史のようなものを調べたのがきっかけである。

イランの最大にして最重要な産業は石油産業であるが、資本集約型の産業はそれに関わ

る人間の数が限られ、おまけに国有部門でもあるので、「普通のイラン人がどうやって働き、食べているか」に関心のあったわたしには、何となくつまらなく感じられた。そこで、製造業中ではそこそこの就労人口をもち、ひとびとの日常生活にも密接な関係がある（ように見えた）繊維産業を選んだ。一九世紀から今日までの、イラン繊維産業の来し方を調べているうちに、幾人かの関係者と縁故ができ、そこからさらに商人たちへのつてを得たというわけである。

さて本書の舞台は、戦後の疲弊した国土と混乱とのなかにあって、ひとびとがようやく日常の落ち着きを取り戻しつつあった時代のイランである。大雑把にいつて一九九〇年代前半から世紀の変わり目にかけての時期ということになる。以下ではまず、革命、戦争と続いた動乱と国民的受難の時代を経て、イランでのビジネスや商売にとって、どのような環境が生まれていたかを振り返るところから始めたい。



## 2 「自由化」時代のイラン

### 「自由化」プロ グラムの開始

イラン・イラク戦争の終結からしばらくたった一九九〇年代初頭は、今日からみればイラン経済にとってひとつの大きなターニングポイントであった。当時のラフサンジャーニー大統領が「自由化」の旗を振りはじめたからである。ラフサンジャーニー大統領の「自由化」プログラムの具体的な柱は、価格統制の緩和、補助金の削減、国有企業の民営化、為替政策の見直しなどであった。つまるところ、イスラム革命後の統制的・保護主義的な経済諸政策を抜本的に見直して、市場経済の原理を積極的に導入していきましよう、という趣旨のものであったのだ。

「市場経済の導入」などという処方箋は、旧社会主義諸国だけに適用されたのではと考えるむきもあるかも知れないが、それは正しくない。さまざまな規制を緩和し、政府が財政負担する社会保障や国内インフラ・教育・医療などへの補助金政策を縮小し、行政サービスを民営化して財政赤字削減に取り組む、といったタイプの経済政策は、呼び名は違っても、一九八〇年代以降多くの先進工業諸国（もちろん日本も含まれる）や途上国で採用さ

れた。ラフサンジャーニー大統領がこれを言いだした当時のイラン経済は、イラクとの長期消耗戦による疲弊と、革命政権の経済政策の行き詰まりとで、のつびきならない状況に陥っていた。

### 補助金政策

第一に、基礎物資への手厚い補助金が政府の大きな負担となっていた。イラン政府は、低所得層の救済のために、小麦だの農業用の肥料だのガソリンだのを低価格に抑える政策を採っていた。これは、イスラム革命前のパフラヴィー朝のシャー（国王）による偏った社会・経済政策が国内の所得格差を拡大したと批判されていたからだった。そのためこれらの基礎物資には多額の補助金が交付されていたわけだが、次第に、これが重荷となってきたのである。おまけに補助金の対象物資を扱う官僚や業者が、それらをヤミ市場へ横流しし不当な高値で取引するなどの不正も見られた。

また革命後のイラン政府は、多くの民間企業を接収・国有化してそれらにも多額の補助金を投入していた。接収されたなかには、革命前の経営者がシャーの親族・側近あるいは政権に非常に近い位置にいたひとびとであったために、旧政権の蓄財と不正の象徴だとして国有化の標的となった大企業もあれば、所有者が革命の動乱を避けて自ら亡命してしまつたために放棄されていたものを政府が引き受けた中小企業もあった。これら企業への補

助金が政府の懐をいつそう寒くしたと同時に、国有化後の非効率な経営が大きな問題となっていた。

### 為替レート

このほか、革命後十数年にわたって採られた為替レートの固定化政策が経済全体に深刻な歪みをもたらしていた。かつて中東随一の親米国であったイランは革命によって「イスラム法学者による統治」を国是とするイスラム共和制へと移行したが、その強硬な反米姿勢や未知の政体、イラクとの戦争勃発などのファクターが市場から嫌われ、(自由市場での)為替レートは暴落した。それにもかかわらず、政府は革命直前の「公定」レートを維持したのである。ここには、米ドルの支配する世界経済には与すまい、という革命政権のイデオロギーが影響していた。しかし為替レートの固定化政策の目的としてもっと大事だったのは、イラン通貨価値の下落にともなう国内経済への打撃を緩和することだった。というのも、イランは、中間財や機械のかなりの部分、および国内生産できない最終消費財をもっぱら海外からの輸入に頼っていたからである。為替レートの暴落は、国内の製造業や国民の消費生活にとってまさしく大打撃となりかねなかった。そこで、厳しい為替管理を行いつつ、甚だしく過大評価したレートで為替相場を固定したのである。もちろんこんなことが可能だったのは、イランが世界有数の産油国で、政府自

身がつねに外貨を調達できたからである。しかし公定レートと闇レートとの格差はもつとも甚だしい時期で数十倍に開き、何らかの手段で外貨にアクセスできる立場にいるひとびとと、そうでないひとびととの間の経済格差は深刻化した。

こういつたもろもろの行き詰まりを打開すべく、「自由化」プログラムが始まった。公共料金の値上げ、公定為替レートの切り下げと管理変動相場制の導入、国有企業の民営化などが日程にのぼった。しかし、マクロ経済運営上の失策や国有企業の縁故売却、物価上昇による国民生活への打撃などが、プログラムへの反発を招いたため、その遂行は速やかにはいかなかった。革命後のポピュリスティックな経済政策が、政権の支持基盤を強化していた側面もあったから、政府は深刻なジレンマを抱え込んだ。二一世紀に入っても、ラフサンジャーニー大統領が十余年前に掲げたさまざまな目標のうち多くはあいかわらず目標のまま据え置かれ、イランの経済政策の紆余曲折はなお続いたのである。

### 3 商売をとりまく環境

### 規制緩和への期待

イランの一般国民生活にとって波乱含みであった自由化プログラムだが、これがはたしてイランのビジネス環境にどのような影響を及ぼすかという問題をめぐっては、国内にさまざまな憶測が飛び交った。為替レートの管理変動相場制が導入されたら資金繰りはどうなる、とか、国有企業にたいする特典が廃止されれば民間企業が国内市場競争で有利になるのではないだろうか、といった不安や期待が交錯した。しかし、自由化プログラムの行方を見守るイランのビジネスマンたちにとって最大の関心事であったのは、はたして自由化の動きが貿易事業の大幅な規制緩和につながるか否か、という点であった。

イランでは、中間財や機械のかなりの部分、および国内生産できない相当量の最終消費財を海外からの輸入に依存していたことは、前述のとおりである。これは言い換えれば、製造業や商業などの分野を問わず、イラン国内のビジネスの当事者たちにとって、海外製品を容易に手に入れられるかどうか、すこぶる重大事であったということだ。一方、こうした輸入品の需要がイランの外貨準備高に甚大な影響を与えるため、政府が輸入事業をコントロールすることが事実上不可欠であった。

イラン政府は革命後から一九九〇年代初めまで、輸入を直接統制するために「物財調

達・供給センター」という機関を設置して、産業別・アイテム別に一括して必要な物資をセンターが輸入し、国内の企業に供給するという体制をしいていた。この時期の貿易事業は全面的に政府の統制下に入っていたのである。

この時期には、センターそのものが購入者となって、海外のサプライヤーから物資を輸入した。そうして輸入された物資の大部分は、革命後に激増した国内の国有企業へセンターを通じて分配された。

この方式と並行して、政府から特別に許可を得た企業や工場が購入者となって物資を買い付ける道もあった。政府から輸入ライセンス（ようは外貨割り当てのことである）を与えるられるのは、次のようなひとびとであった。第一に、国内でモノを生産している製造企業である。もちろんこうした企業が輸入できるのは、自社の生産活動に必要ないわゆる原材料・中間財・機械の類である。第二に、自社の製品を輸出して外貨を獲得した生産者である。製品輸出によって獲得された外貨額に応じて同社の物資輸入も許可される。ただしこれは稼いだ外貨を全額使ってよいというわけではなく、業種によって輸入に振り向けてよい外貨額の割合が定められている。ペルシア絨毯のように「百パーセント」認められるのは例外的であった。第三に、純粋な販売目的で商業省から輸入許可を得た業者である。

国内で生産されておらず、かつ重要な消費物資と認められたものについては、こうした許可が下りることになっていった。だが、現実にはこうしたかたちで輸入が認められることはきわめて稀であった。ことに、イスラム革命後の政府の輸出入政策の柱のひとつに「奢侈品」輸入の禁止があったため、先進国からの工業製品などを中心に輸入が厳しく制限されてきたという背景もあった。

制度上は民間企業もライセンスを申請する権利を認められていたが、実際に海外から何かを輸入するには、まずL/C（信用状）を開設し、かつ輸入する物資が「必要である」旨、政府から認定されなければならない。これらお役所の煩雑な手続きをすべてクリアするには、企業にもそれなりの人材や余剰資本が必要である。結果として、この時期の主たるバイヤーは国有の大企業であった。ライセンスを持たない企業や業者は、輸入された物資をセンターから買うか、さらに末端の国内市場で調達するしかなかった。

この「センター・ライセンス二本立て方式」が採られていたもともとの背景には、イラクと戦争をしていたイランが、戦時経済政策として物資統制と外貨準備高の確保とを必要としたという事情があった。また同時に革命政府は、生産者から最終消費者に至る流通経路において幾重にも介入する中間業者のために価格が膨らむのを防ごうという、「中間者

排除」という方針を掲げていた。政府がすべての輸入物資の窓口となって、直接国内の需要者に物資を分配することで、「悪徳」商人の暗躍を阻もうというのである。もちろん締め出しをくった貿易業者や国内の中間業者にとっては、こうした政策は死活問題であった。さて「自由化」時代に入ると、セクターは次第に影響力を失い、一九九〇年代の末になるとほぼ機能しなくなったが、ライセンス制はいかわらず残された。自由化プログラム開始の直後には、海外から自由にモノを買える時代が到来するはずだ、とこれまで輸入ライセンズに縁のなかつたひとびとの間では、貿易事業の完全な「解禁」を期待する雰囲気も高まった。実際に一九九〇年代初頭には、政府は大幅な輸入規制の緩和を試みましたが、恒常的な外貨不足というイラン通貨当局のいわば台所事情のおかげで、その後すぐに規制は再び強化された。貿易事業はいかわらず輸入ライセンス制の統制下に置かれつづけたのである。

### 巨大密輸市場

こうした政府の貿易統制は、直接海外との連絡を持たず国内市場のみで活動する商人たちにとっても、歓迎できない政策であった。のちに詳しく紹介するが、国内のみに活動の拠点を持つイラン商人たちの多くは、外国語を理解せず税制や輸出入に関するノウハウも持たない。彼らは国内の製造業者から国産品を買うか、



あるいは海外から品物を買ってくる別の商人から外国製品を買い、それを国内の流通網を通してデイストリビュートしている。

このようなひとびとにとって、売れ筋である外国製品の調達が難しかったことは、少なからず痛手だった。イスラム革命以後は国内の工業製品の品質が著しく劣化し、売れるものは外国製品と相場が決まっていた。しかし誰もが自由に輸入できる時代ではなかったため、密輸品を高値で仕入れるしかなかったのである。

もともと、その密輸品の流れというのはけっして細いものではなかった。政府の貿易統制の話の聞くと、当時のイランには外国製の消費財などその影すら見えなかったように思われるが、それはまったく事実と反する。それどころか、こうした規制の網が張りめぐらされていることを、イラン国内ではまったく感じ取ることができない状況が展開していた。国内のどのバーザールを覗いても、それこそ歯ブラシ、石鹸から高級ブランドのバッグ、あるいはその偽物にいたるまで、外国製品が売られていないことはおよそなかった。また多くの製造業企業も、せっせと運び込まれてくる外国産の原材料を買って軽工業製品を生産した。夥しい数の外国製品が密輸入されており、またそうした品々にたいする国内の需要はかなり大きかったのである。

密貿易の取り締まりには当局も頭を悩ませていたが、この背後にはイランと近隣諸国との間に展開している地域経済圏での活発な人的・物的交流がある。たとえばアゼルバイジャン地方やペルシア湾岸地域などだ。これらの地域はイランと旧ソ連領アゼルバイジャン、あるいはイランとトルコ、イランとアラブ首長国連邦という具合に国境線や海によって隔てられているわけだが、民間レベルのモノと人の行き来は、はるか昔から血縁や共通の言語を介して続けられてきた。流れ込む物量もつとも多いと言われるのが南部のペルシア湾岸地域である。ドバイ経由とおぼしき高級品が、海からほとんど運ばれてくる。国境線を越えて広が



ペルシア湾岸のバンダレ・アッパースのバーザールで。商品はほとんどが外国製品

る地域的経済交流の例はイランにかぎった話ではないが、こうした密輸物資の流れがじつにおおっぴらに、貿易統制下のイラン人の日常生活を支えたのである。

「貿易事業」に  
携わる商人

一方、表向きには貿易そのものに特化した事業家は原則として存在しないことになっていった輸入ライセンス制のもとでも、合法的な「貿易事業」に従事するグループは存在した。

第一には、自社製品を輸出して「輸入権（外貨割り当てにもとづいて海外から物資を買い付ける権利のこと）」を獲得した製造業企業から、それを買収した業者である。輸入権の売買制度は一九九〇年代後半になって始まった。これは「自由化」時代に入って、貿易統制がわずかながら緩和された結果であった。通常、モノの生産者は、輸入ライセンスを取得していても海外の商品や輸入手続きなどに関する知識や経験がないため、輸入の権利を上手く使うことが難しい。そこでそういった事柄に詳しい第三者に輸入権を譲渡することができるようになったのである。輸入権を買い取るのは、国内外の市況に詳しく、貿易事業に関する過去の実績も持ち、輸入権を獲得した製造業企業とコネクションを持っている商人たちであった。

第二には、「輸入権」を買い取って物資の売買をするわけではないが、さまざまな場面

で「口利き」や情報提供を行って口銭を稼ぐひとびとがいた。これが次章で紹介する「ナマーヤンデ」である。彼らはもともと、過去に海外企業と取引を行っていた経験などをもとに貿易事業に関するさまざまな知識を保持していたり、官庁をはじめ関係各方面に独自の人的ネットワークを構築している。その一方で情報と経験の不足から輸入権を持て余し、あるいは原材料の輸入さえ困難な生産者も存在する。ナマーヤンデはそのすき間を埋めるべく、情報売り、輸入業務を代行することによって事実上イランの貿易事業に不可欠な存在になっている。もっともこうした業者は革命前から活躍していたのだが、革命後の厳しい貿易統制下においてすら、あるいはなお



バンドレ・アッパーズのパーザルで売られるカラオケ・セット

のこと、彼らにたいする需要は存在しつづけたのである。情報や技術が個人に独占されがちないランでは、そうした人物の確保が重要だったからである。

このように一九九〇年代のイランでは、海外からの輸入は制限され、国内の製造業はただ復興途上で良質な国産品は少なかった。自由化プログラムの余波でインフレが進み、ひとびとの財布の紐も締まった。国内でモノを作るにも売るにも難しい時代で、商売の環境としては、お世辞にも芳しいとは言えなかったのである。そんななかでもかすかな光明を探り当てた手強いイランの商売人が、次章以降で紹介するかたがたである。

