

第2章

ナマールヤンデの
はなし



高いすずかけの木立が続くテヘランのヴァリー・アスル通り

1 商社マンM氏との会談

商談はどう

やってするか

そもその発端は、M氏の関西弁であった。その日、わたしはたまたま某日系商社の「繊維担当」であるところのM氏にお目通りがかない、イランと日本のビジネスはいかがなものでしょう、などという陳腐な質問をしに、同社のテヘラン・オフィスに伺ったのであった。

この当時すなわち一九九四年のイランは、第1章で述べたように、かなり厳しい貿易統制下にあった。イラン・イラク戦争はすでに数年前に停戦にいたっていたので、国内の経済環境は最悪というわけではけっしてなかったが、民間業者が自己裁量で自由に商売できるような環境にはなく、海外からモノを買おうとする場合にはたいへん面倒な手続きを経ねばならなかった。

「支払いはL/Cです、今までは。これからは分かりません。工場は払ってるんです、ローカル・ペイメントはされてるんです。彼らの言葉をそのまま言うたら、銀行がアリババやと。証明もくれますよ。銀行が払いませんねん。……政府のほうに金がない。」

厳しい為替管理のもとで、外国企業との取引はつねに決算が遅延した。国内の企業が代金を銀行に払い込んでも、そこから外国企業への支払いがなかなか行われなかったのだ。

M氏は現地の民間業者に同情を寄せつつ、「この難しい規制のなかでね、全部が全部とは言いませんが、一部の企業努力というのは世界的に見ても評価してやっていいんじゃないか、と。……ここはほとんどがオーナー・カンパニーですから。親父がこっち行けと言うとみな行くわけですな。公式・非公式含めていろんなチャージもあるし。親父が全部仕事決めて、こいつとこうやれ、と。イランでやってる事業のためにヨーロッパから金持ってきて頑張ってみたり。だからこここの一部の経営者は優秀ですな」と述べた。

あとになって、わたしはこのときのM氏の言葉の意味が分かるようになったのだが、当時はまだ業界の中を直接見たことがなかったので、ほう、そんなものか、とほんやり聞いていた。

少なくとも統計で確認できる一九六〇年代以来、イランの繊維産業はつねに製造業全体における被雇用者数の二〜三割を占める最大の雇用供給源だった。また繊維産業で働く労働力のおよそ半分が、全体の九七%を占める就労者数が一〇人未満の零細企業によって吸収されていて、それより大きな企業もおおたは五〇人未満の中規模企業であった。つま

りイランの繊維業界にはまさに民間の中小・零細企業がひしめいていたのである。圧倒的多数を占めるこれらの中小・零細企業のほとんどは独立経営で、大企業の傘下への統合や下請け・孫請け化は行われていないのが特徴であった。また小さい資本を持ち寄って新企業を設立するといった合弁の試みも、ほとんど行われていなかった。

パフラヴィー朝時代（一九二五～一九七九年）の工業化戦略が一貫性を欠いたことや、その後の革命・戦争と続く国民的受難があいまって、国内での原材料・機械の不足が恒常化し、比較的規模の大きな企業から頼み少ない中小・零細企業まで、多くが海外からの輸入物資にその生産を依存せざるをえなくなっていた。編み機、織り機、糸、染料、織物など、さまざまな外国産の資本財・原材料にたいする需要が幅広く存在した。もちろんM氏が扱っていたような日本製品への需要も大きかったのである。

わたしはふと、イラン国内の紡績や織物などの繊維企業とは、どうやって商売するんですか、と聞いてみた。関西弁でひょうきんに語るM氏は、イランでの商売にもずいぶんと精通しておられるように見受けられたが、ペルシア語はご存じなかったので、細かい商談の際に、どうやって百戦錬磨のイラン人と渡り合うのだろうと不思議に思ったのである。

M氏は、急に声を落として、「ここには、いわゆるエージェントというのがおりましてな」

と語り始めた。

「革命前からおるんですが。民間のおっさんとぼくらとの間に入るわけです。まあ、いろんなどころから情報をとって、お客さんを育てる、と。エージェントの誇りいうのはお客さんを大きくすることや、と。エージェントの条件いうのは自分がまず金持ちでないといかん。とまあ、古いエージェントは言います。……ヨーロッパ行つて情報集めて来たりとか、今こういうもの買うんなら、この商品がこうだとか、こんなもの作つたらどうやとか。というところまで一緒に考えてやると。……このエージェントとは、もちろん仲良うしておくべきですな。」

M氏の話はおおむね以下のようなものであった。イランには、日系商社など海外のサプライヤーと、イラン国内の繊維企業とが取引を行うさいに、両者の間にたつて商談をまとめ、取引が成立すると口銭を取る人物がいる。この人物は、当然のことながら外国語に堪能で商売上の諸手続きにも詳しい。インテリである。イラン国内で毎日みずから汗水たらして工場を切り盛りする社長たちに代わって、海外から必要な物資を調達する手はずを整える。この人物は、しかしながら本人が何かを買うわけではない。あくまでも取引を仲介し、口銭を取るのみ。顔がめつぼう広く、この人物なしではなかなか販路は開けない。

「うちの取引はエージェント通してない仕事もありますけど、ほとんど通してます。もうこれは決まってるんです。……Aという客と商売しようと思うと、エージェント通さないとだめ。そうでないと客のほうが納得しない。ついてるもんやと。」

声を落として話すので、何か聞いてはいけない話なのかと思いきや、「何か胡散臭い印象を持ちはったかも知れませんが」とM氏は今度は明るく言う。

「二応エージェント業というのは、ここでも認められています。ちゃんと登録されてるんです。ナントカ・トレイディング、とかいう名前で。」

このような人物を通さないと商売できない、という状況について、M氏はこのようにまとめた。

「イランの場合は本当に仲良くなるのは時間かかります。猜疑心の強い国民性やから。……ここの人たちもけっこうウエットなところありますからね。世話になったから、とかいう感覚ね。」

「エージェントの使い方ひとつで結果が違う。うまく使わないと。でもたいへんですよ。突然夜家に来たりね、電話かけてきたりね。で、一、二時間しゃべって帰りますわ。何をしにきたんや、て感じです。顔が見たいんや、という奴もおるし。まあそういうふうになら

の場だけじゃなしに仲良うなるのが大事なんですね。面白いと思っつてつきあえば、面白いですよ。」

この日の話は、こののちのわたしの調査活動を決定的に方向づけた。わたしはこの「エージェント」なる人物に、がぜん興味が湧いた。M氏の話では、エージェントというのはどの業種にもいるようだが、数そのものはさほど多くないという。

M氏が強調した点は、あとから思えば、イランにおけるこうした仲介業者の本質的な機能とは直接関係なかったのだが、彼らの行動パターンやイランでの商売のやり方の特徴をよく伝えていた。わたしは当時、イランの繊維産業について、おおまかな歴史的経緯と統計的な現状を知っていたのみであったが、この話がイランの繊維産業研究で一番面白そうなテーマではないかと、ある種の勘が働いたように思う。

わたしは、その日のうちであったか、あるいは数日後に、M氏に知り合いのエージェントを誰か紹介してくれないかと打診した。M氏は最初少し意外そうな素振りを見せたが、こちらの願いを快諾され、じきにわたしは、業界では大物エージェントとして知られたジャアファリー氏に初めて会うことになるのである。

「ケーキでも買って持っていきましたよか。」

ジャアファアリー

氏との出会い

M氏は途中で有名なケーキ屋に寄り、ジャアファアリー氏への手土産を如才なく買い込む。日本だったらウイスキーでも持っていくところかも知れないが、お国柄である。もちろんジャアファアリー氏が下戸というわけではない。しかしイラン人は甘いものも大好きなので、おじさんにケーキのお土産でも問題ない。

「エージェントはど金持ちなんですよ。」

はたしてM氏の言葉どおり、連れて行かれたジャアファアリー氏の邸宅はテヘラン北東部の高級住宅街にあるプール付きの豪邸であった。門番代わりの猛犬が吠え立てるが、M氏はすでに勝手知ったる風に、家に入る。

出迎えてくれたジャアファアリー氏は、大柄で恰幅が良く、上品な愛想を振り撒いた。そして意外にも、知性あふれる印象の人物であった。「胡散臭いエージェント」に会いに行ったわたしは、もう少し違う風貌を期待していた。しかしやはり後になって、これがまさにイランの大商人の典型的風貌であることも知った。

きらびやかなシャンデリアのぶら下がった広間で、M氏とジャアファアリー氏の雑談に付き合いながら、ここにはいったい何十人収容できるだろうか、などと貧乏くさいことを考

えた。ふたりは英語で話していたが、ジャアファリー氏の英語はかなりブロークンであった。あら、こんなんで商談はできるのかしらん、と一瞬不思議に思ったが、テクニカルタームをきちんと押さえていることと、商売の手続きに詳しいこと、イラン国内の実情にたけていることが重要なのであって、商談に流暢な文学的英語は必要ないということも、このあと理解した。

「わたしの仕事に興味があるそうですね。」ジャアファリー氏は面白そうに言った。

「何も特別なことはありませんよ。ただのエージェントです。まあでも、ご質問があればお答えしましょう。何も隠すようなことはありませんし。」

はっはっは、と「金持ち喧嘩せず」の余裕を見せるジャアファリー氏。この日以来、謎のエージェント稼業の実体をつきとめるべく、わたしは足しげく彼の事務所へ、自宅へ通いつめることとなった。

ジャアファリー氏の仕事はわたしにとってたいへん興味深いテーマでありつづけた。一九九七年には「イラン繊維産業における仲介業者ナマーヤンデの役割」という論文を書いて、その詳細を紹介した(ナマーヤンデというのは、エージェントのペルシア語名である)。しかし、ジャアファリー氏はつねに、「何も特別なことはない」と言いつづけ、へんなこ

とに興味を持つ日本人だと今でもわたしをからかっている。

ともあれ、わたしとジャアファリー氏との出会いは、M氏の話から始まった。これはたいへん幸運な出会いではあったのだが、わたし自身、自分が彼の話に強烈な興味を抱いたことが今となっては不思議でならない。M氏が、関西弁でひょうきんに語ったことが、もしかしたら最大の誘因であったかも知れない。

2 「代理人」稼業

工場主の買 い付け代行

M氏が「エージェント」と呼んだものは、ペルシア語では「ナマールヤンデ」と言う。もつとも、現在のイランでナマールヤンデというと、必ずしもM氏が紹介してくれたジャアファリー氏のような人物ばかりを指すわけではない。海外企業が商品を売り込むための販売拠点として設置するイラン国内のいわゆる販売代理店もナマールヤンデだし、議会の代議士などもナマールヤンデと呼ばれる。ようするに、「ナマールヤンデ」とは、代表者や代理人を意味する一般名詞なのである。

ジャアファリー氏も、M氏の言葉を借りれば「民間のおっさん」の代理人であるわけだ。それでナマーヤンデと呼ばれている。

わたしがジャアファリー氏のもとで、謎のナマーヤンデ稼業を調査したのは断続的ではあったが一九九四年から一九九六年にかけての二年あまりであった。ナマーヤンデの実体は、すぐには判然としなかったが、調査の期間を通じて、徐々に明らかになった。調査の方法はいたって簡単で、わたしは彼の事務所なり自宅なりの片隅に座らせてもらって、お客とのやり取りをじっと観察する。客足の途絶える合間に、少しずつジャアファリー氏に質問をして、今しがた帰った客の経歴やら、話された内容について合点のいかない部分を明らかにする。またジャアファリー氏や客が語った内容の裏を取るために、あちこち文献資料を探して回ったりした。事務所のスタッフは最初こそ、わたしをややいぶかっていたが、次第に慣れてわたしは常連の地位をいただいた。以下ではまず、二年間の調査でわたしがまとめたイラン繊維業界のナマーヤンデ稼業のエッセンスを、紹介したい。

ナマーヤンデのもっとも大事な役割というのは、イラン国内の繊維企業が、海外から糸や染料などの原材料、またことによっては機械を買い付けるときに、彼らの代理人を務めることである。ようは、英語もよく分からないのに外国の企業に「ヘロー」などと直接連

絡を取るのには面倒くさいなあと考えている、イラン人の企業主たちの代わりに、彼らの欲しいものを聞いて、海外のサプライヤーとの交渉にあたるのだ。こういうナマールヤンデは、繊維業界のすべての業種についてそれぞれ介在しているそうである。

業界内に自分の縄張りを持つているナマールヤンデは、いつでもその縄張りのなかで、どの誰が、何を、いくらで、どのくらい買いたい、あるいは売りたいのか、といった情報収集に努めている。この情報を買手（つまり国内の繊維企業）と売り手（つまり海外のサプライヤー）の双方に提供して交渉をまとめ、買手のために見積書を取る。首尾よく取引が成立すると、双方から取引高の数パーセント相当額を手数料として得るのである。

こうはいつでも、イラン繊維業界のナマールヤンデは、「こんなん、要りませんか」とセールスをするのが仕事ではない。そうではなく、「こんなモノが欲しい」という買手のニーズに応えるような商品を、探し出すのが仕事なのである。世間で「エージェント」だの「代理店」だのといった場合には、ある「特定の商品」の販売業務を遂行する人たちが指すのが一般的だ。しかしナマールヤンデは違う。彼らは、基本的に、国内の繊維企業が、海外企業の製品を買い付ける場合の代行者なのである。彼らは、「特定の買手」の買い物のお手伝いをしている。だから商品は、いつも同じメーカーの、同じ商品とは限らない。

ここがミソである。

頑固社長の味方

「（イランの繊維業界全体におけるナマーヤンデの影響力は）ほかの業種に比べて強いと思います。繊維というのは、ほら少量でしょ、買い付けがね。昔から繊維関係のナマーヤンデというのはたくさんいます」とおっしゃる某日系商社のO氏の言葉どおり、小さなロットで海外から直接原料を買いたい企業主が、みなナマーヤンデを利用するというわけだ。

しかし、買い手のお手伝いなのに、なぜ売り手からも手数料を取ることができるのだろうか。ちょっとおもしろすぎはしないか。じつはこれは、一人のナマーヤンデが、一部の買い手をほぼ独占的に掌握しているために、可能なのである。

たとえば、ある海外企業がイランの民間中小企業に何か商品を売ろうとしたとする。イラン企業の社長は、自らの代理として認知しているナマーヤンデ某を通さないと、取引に応じない。海外企業はイラン企業に商品を直接売ることができないのである。イラン繊維業界には、こういう頑固社長がたくさんいる。

「ナマーヤンデを通すのは、まずは言葉の問題だね。ペルシア語の分かんない相手じゃねえ。それから、もし自分とこに専門家なんか置いたら、経費がかかっちゃう。うちみた

いな小さい企業にゃ無理だよ。あとは、外国の会社との間に精神的な壁があるっていうか……。仮に日本の商社に一人ペルシア語のすぐくできる、イランの事情に詳しい人がいたとしても、ナマーヤンデを通さないと直接取引することは無いと思うよ。」

「うちのニーズは日本製品だけに限らないし、わたしとジャアファアリーさんとの間には友情もある。ただ商売上のつながりだけじゃあない。それがあるからこそうちが何か外国の商品を買ったときのアドバイスや、アフターケアまで期待できるんだ。外国人とは決してこんなふうには、腹を割って話せないよ。」

こう語るのは、ジャアファアリー氏がナマーヤンデをつとめる綿織物工場の親父さんである。こうなってしまうと、海外企業もナマーヤンデに手数料を支払わざるを得ない。彼が口を利かなければ取引が成立しないからだ。

もともと海外企業にとっても、ナマーヤンデはそれなりの利用価値がある。小口の客の取りまとめ役として、また比較的大口の取引の際にも、支払いの焦げつきが少ない上客を紹介してくれる先導役として、使える相手なのだ。某日系商社のY氏はあるとき、わたしがジャアファアリー氏にくつついて調査している、という噂を聞きつけて、「彼の繊維の知識についてはぼくはそれほど信用してませんが、交渉力と、彼を信頼してるといふ客筋の

良さ、これは買えると思いますね」と語った。

Y氏が信用していないと言ったジャアファリー氏の繊維の知識だが、自分は技術的な知識にはさして明るくない、とご当人も認めている。しかし、「でもそういうことに詳しい技術屋は、あまり有能なビジネスマンではないでしょ」と、ジャアファリー氏はやりとをした。

Y氏はこうも語っていた。

「まああんな奴らがいるから僕らが苦勞する、というのも本当です。彼らがいなければ、僕らの利益が増える。……他はこれくらいだから、おまえたちはこれくらいにしておけ、とどんどん値を下げるのは彼らですから。直接僕らが交渉すればもつと密な商売もできるでしょうし。ただその反面、エージェントを使っておけば逃げ口にはなる。何か問題になったときには、エージェントに後始末させるということもあります。」

Y氏によれば、ナマーヤンデと客とは恒常的な付き合いがあるので、何か一回の取引でトラブルになっても、次回以降の取引（他社との取引であることもありうる）で少し客に得させるようなことをナマーヤンデが勝手にやってくれて、穏便にすむことがあるという。連中さえいなければ、という海外企業をつぶやきを、ナマーヤンデ本人はもちろん知っ

ている。

「日本のメーカーが商品の値段を決める。そのうち一〇円は原料、一〇円は賃金、一〇円は梱包という具合に。この段階ですでにナマーヤンデの仲介料も入れてるんです。買手はそのことを知ってる。ナマーヤンデを通さなかったらその分は日本側に行く。自分たちには返ってこない、ってね。そこでわたしを通して仕事をする、と。」

「わたしは商品が売れたあとケアしますよ。保険の問題があれば解決するし、税金問題も然り、裁判所然り。すべて助けます。わたしと客との間には信頼関係がある。客はわたしへの信頼のために、来るのです。しかし残念ながら日本の会社はこのことが分からない。みんな自分たちで仕事しようとして、痛い目にあってから、やってくる。」

ふふふ、と不敵な笑いを浮かべるジャアファリー氏。ナマーヤンデと海外企業との関係は、持ちつ持たれつのもうでもあり、不倶戴天の敵のもうでもある。

3 情報サービスあれこれ

私的コンサルタント

さて、取引相手をつくろってやって、商談をまとめるのがナマーヤンデの仕事の基本なのだが、彼らはただ取引相手のことだけを社長たちに教えてやっているわけではない。取引が成立するしないにかかわらず、常日頃からいろいろと情報を流してやっているのである。ナマーヤンデは取引が成立したときにのみ、口銭を取るから、こうした情報サービスはもちろんただ、なのである。

社長たちに無料で提供される情報の種類には、大きく分けて四つほどある。

第一に、需要のある商品の価格、品質、販売元などの、その商品に関する基本情報である。社長たちの代理として、どこから、どれだけの量の品を、どれだけ安く買い付けられるかがナマーヤンデの手腕にかかっているから、これももつとも重要といえる。

このなかには、世界で新規に開発される諸々の繊維製品、機械などにかんする技術的な知識も含まれる。外国語のジャーナルや新聞など、目を通す暇も能力もない社長たちのために、ナマーヤンデが代わりに勉強しておいて教えてくれるというわけである。そのためナマーヤンデはいまや、生産機器専門、糸専門といった具合に各分野に特化している。もちろん複数の分野を専門にする場合も多い。

第二に、取引には直接関係ないが、ビジネス・サークル全体に影響するような、いわゆ

る時事的情報がある。その年の国内棉花の収穫量だの、イランの外貨準備高に影響する原油価格なのである。

ジャアファリー氏いわく、「わたしはたとえば、いま南アフリカで何が起こってるか、ネルソン・マンデラが登場してどうなったか、なんてことを知ってる。昨日までは商売できなかつたけど、これからは違うということを知ってる。でも糸を作ってる企業の親父は知りません。わたしは連中に情報を提供してやる。南アフリカ側だって、イラン側だって、商売ができれば嬉しいじゃないですか。」

第三に、輸入事業に対する法令・実施細則の改正などの法制に関する周辺情報が挙げられる。後で述べるように、イランでは三日とあけずにその種の規制の改正が行われるので、社長たちはとても仕事の片手間にこれらをフォローできない。しかしナマーヤンデがつねにこうした動きをおさえているので、大助かりである。

第四に、取引の際のテクニカルな知識もナマーヤンデの提供する重要な情報のひとつとして挙げることができる。支払いの方法、商品の輸送方法、そのほかの注意事項など、客から求められれば契約に先立ってこうした取引ノウハウも提供される。

「ゴルフバチョフが出てソ連がごたつき始めたころ、日本からシベリア南部ルートで品物

が来てました。わたしはそっち方面の品物について全部調べました。それで客には、日本からの品はすべてバンダレ・アツバース（ペルシア湾に面した、イラン有数の海港都市）經由で買え、と言ったんです。バンダレ・アツバース経由はもちろん高くついたり、夏だったから日焼けも心配だった。客はみんな大陸ルートのほうが速いし、品物だって無事に届くさ、と言っていたんですが、わたしはいや向こうは政治状況が悪い、明日にも混乱をきたすかも知れないから、と。それで、まさしくそうなったんです。……わたしの言葉に耳を傾けなかった人たちは、結局そのあと二年間品物を待たねばならなかった。着いたときにはもちろん、品物だってめちゃくちゃになってましたよ。」

ジャアフリー氏がこう語るように、輸送の方法までアドバイスするのがナマーヤンデなのである。

社長たちが、「こんな商品を海外から買って、うちで加工して、さらに輸出したいんだが……」などと相談を持ちかければ、ナマーヤンデは、その種の商品の輸入についてはいままらどういうルートが存在しているか、輸送はどういうふうにすると安いのか、誰と提携すると得か、などを助言する。社長たちの私的コンサルタントだ。

しかもこの手の情報は、ただで提供されるのが原則だ。ナマーヤンデが得るのは、あく

までも取引成立時の仲介料のみである。そのように法律で定められているのである。

情報の収集と分析

ところで、ナマールヤンデ本人は、いったいどうやってこういう情報を仕入れているのであろうか。

第一の基本情報および第二の時事的情報については、業界誌、専門情報誌などの内外のメディアを通じて入手する（この当時にはインターネットはまだ普及していない、念のため）。ナマールヤンデ本人あるいはスタッフが海外まで出かけていき、みずから情報収集にあたる場合も多い。ナマールヤンデの営業規模が大きければ、海外にもそうした情報収集の基地を持つている場合がある。そこで新製品の開発、原料価格の推移、海外大手企業の動向などをつねにチェックしているのだ。

ただし、普通ナマールヤンデの営業規模はそれほど大きくない。事務所に本人と、ほか数人のスタッフが働いている程度だ。なかには国内事務所に十数人、海外事務所に常駐のイラン人スタッフ数人を抱えるようなナマールヤンデもあるが、これはかなり大規模なほうである。ジャアフリー氏はドイツに「海外事務所」があると云っていたが、おそらくは彼のために情報収集をしてくれる、知り合いがいるということにすぎないであろう。立派なおフィスを構える必要はもろろない。情報が確実に集まればよい。

ナマーヤンデはこうして収集した海外情報を社長に、はいよ、とそのまま渡すのではない。彼はそれを「分析」する役割を負っている。いま何が「買い」か、という点について、長年の経験と情報量から海外の業界動向に通じているナマーヤンデの判断を信頼する企業の社長も多い。社長はナマーヤンデの意見を聞きつつ、どんなものを買うかを判断するのである。

第三に挙げた法令関係の周辺情報については、ナマーヤンデは各官庁の友人・知人を通じて繊維業界関連の新政策や実施状況などを把握する。また商業会議所などの機関から関連情報を定期的に受け取っている。たいがいのナマーヤンデはそこその高学歴保持者だが、そうするとたいがい各省庁に、大学時代の同窓生などの人脈を持っているものである。また経験の長いナマーヤンデほど各界に「顔」が利き、いち早く情報を手に入れることができる。要人の知り合いや友人であることが、驚くほど幅を利かせる世界が展開している。

ところで、この第三の情報を正確にフォローするのは、素人には至難の業である。わたしは試みに、一九九四年から一九九五年の一年間に、輸入事業関連法・実施細則の改正、もしくは各種通達がどのくらい発表されたかを調べてみたが、じつに一二五件であった。これらは輸入事業に直接関係すると思われるものだけを取り上げたのだが、三日に一度の

割合でころころと政府の方針が変更されるのである。ちなみに、その内容は各種輸入物財の関税率、周辺諸国との輸出入条約・協定、輸出入事業に関する中央銀行の通達など、多岐にわたる。このなかには九件の輸出入法適用に関する実施細則も含まれていた。このほかにも夥しい数の政令・省令・通達が連日発表されている。これらは官報によって知ることが（理論上は）可能だが、数が多いため完全に把握するのは難しい。

「民間の情報会社が早く情報をつかんで、ひとびとに渡してますよ。連中のスタッフがしょっちゅう官庁に足を運んで、聞き耳をたてて（笑）、さっとコピーを取って、という具合にやってるんですな。」

ナマーヤンデもさすがに、このあたりは自分ですべてフォローできないらしい。「官庁の通達専門」情報リサーチ会社が、そうした公的な情報を分野別・項目別にまとめて会員に供給し、立派に商売として成り立っているというわけだ。

4 客とナマーヤンデ

ご機嫌うかがい

社長たちにいろいろな情報を提供するために、ナマーヤンデは活動時間
の大部分をそうした情報収集に割いているが、このほかにも、ナマ
ーヤンデが少なくない時間を当てている活動がある。固定客を中心とする客との日常的な
接触、すなわち企業の社長たちへの「ご機嫌うかがい」である。

前にも述べたとおり、ナマーヤンデはたいがい、自分の得意とする分野に固定客を確保
して、彼らとせつせと連絡を取っている。客のほとんどは、ナマーヤンデとかなり個
人的なつきあいをしている。学生時代の友人、徴兵時代の同期兵、幼なじみ、親類縁者、
またこうしたひとびとから紹介され新たに顧客となったひとびとなど、である。彼らはほ
とんどの場合、自分の決まったナマーヤンデ（複数の場合もある）を通して買い付けを行
う。このほかにも政府の輸出入政策の変更などによって、状況によって臨時に増減する客
もある。

こんなふうに一見すると地縁・血縁が重んじられているようなので、ナマーヤンデの業
界では世襲が一般的なんですか、とジャアファリー氏に聞いてみたことがある。

「……ちよつと違いますね。イランでは、ある企業が一人の人間によって設立されて、
彼が死んだ場合、息子が継ぐというのものもあるが、それを好まない人も多い。……わたしの

場合も、子どもが後を継ぐ可能性もあるが、スタッフも現在ほとんどん経験を積んでいるし、彼らがいつかこの事務所から独立する可能性もある。人によりますよ。」

つまりナマーヤンデとその顧客の関係は、本人が長年の個人的なつきあいのなかで築いたものなので、世襲はあまり行われぬ。むしろ、一人のナマーヤンデの引退の際に、彼のもとで長年働いていたスタッフが客を引き継ぎ「暖簾分け」する場合はほとんどだという。実際、ジャアファリー氏の子どもたちは、この後、医者となって父の業界とは無縁の生活を送っている。

ナマーヤンデの側からの日ごろのこまめな接触が、社長たちとの信頼関係を築くうえで大きな役割を果たしている。ナマーヤンデは、月に一回、とくに親しい場合は一週間に一度くらいの頻度で客に電話をし、またテヘラン在住の客の場合には直接訪ねていたりする。三〇分ほどお茶を飲み、世間話をしながら、工場の経営問題などの相談にもり、つねに顧客の近況把握に精を出す。公私の区別はきわめて曖昧だから、息子の縁談から、客の健康状態まで、話題はじつに多彩である。

当面は仕事にならなそう顧客でもこうした接触は絶やさない。そうこうしているうちに、古株の客から新たな顧客を開拓できることもある。ナマーヤンデは、商業会議所な

どから新たに登録された企業・工場の情報を得て顧客を開拓する場合もあるが、このような馴染みの客からの紹介で新しい客を得ることもきわめて多いのだ。

もちろん、ナマーヤンデの持つ業界の最新情報をもらおうと、顧客の側からも連絡は入る。頻々と鳴る電話のベルに、「チャーケラム！モフレサム！」とジャアファリー氏が電話口の客に叫ぶ。これは、イラン人の男性どうしのつきあいによく使われる決まり文句で、直訳すると「わたくしめはあなたの僕しもべです」という意味である。しかしその趣旨は「喜んでひとはだぬぎましよう」「あなたに一目置いています」というようなことで、下品ではないがちよつと任侠ふうなので、女性はけっして使わないせりふだ。

こまめに連絡といつても、ジャアファリー氏にいわせれば、客との付き合いにもコツがある。

「客との接触にかける時間、これはあなたが言うほど多くは割いていませんよ。一人の客にかける時間はほどほどが良いのであって、多すぎるのは良くない。相手が疲れば、さようなら、となる。」

イラン人はわたしたちから見ればけっこうな長つ尻だが、彼らなりにほどほど感かんは存在しているらしい。

ちなみにこの当時のジャアファリー氏の客のうち、一番小さい企業は就業者数二〇人、一番大きいのは一三〇〇人であった。

「ナマーヤンデによつては大きい企業としか組まないところもある。だがわたしのところは、小さい企業だつて尊重します。たとえ口銭が少なくても、依頼があれば助けます。わたしがこれまでやってきた長い期間、かなり多くの零細企業と組みました。いまや随分大きくなったところもありますよ」とジャアファリー氏は満足気だ。「ビジネス・ライクでないこと」が尊ばれる、イランである。

5 ナマーヤンデ気質

義理の世界

少し話が脇へそれるが、ジャアファリー氏のところでの調査を終えたはずとあとになつて、わたしが知り合いから紹介されたアリーザーデ氏も、こんなナマーヤンデ気質を感じさせる人物であった。もうかなりの高齢であったアリーザーデ氏は、昔は繊維業界で活躍した古参のナマーヤンデで今では悠悠自適の生活と聞いた。

小柄で痩せた彼は、それと知らなければどうてい業界の大物とは見えなかった。しかし髭を生やさず、白いシルクのシャツを着て、黒いサングラスをかけている伊達者ふうのアーザーデ氏は、もしかしたらただのお爺さんではないかも、と思わせた。

わたしはそのころ、テヘランのアパレル製品流通に関する調査を始めていた（詳しくは第4章、5章で紹介する）。「この業界のことなら、何でも知っていますよ」と名刺を差し出したアーザーデ氏に、いろいろと現在のテヘランのアパレル業界のことを質問した。しかし一線から退いた彼の持つ情報のいくつかは、もうすでに古くなってしまっていることが、じきに知れた。たまたま同席していたイラン人も、アーザーデ氏の答えが現状にうまくかみ合わないために、当てが外れてわたしが質問に困っていることを悟った。

「実際に見に行くのが良いんじゃないでしょうか？」と彼が助け舟を出してくれたおかげで、足元もやや不安なアーザーデ氏の案内のもと、あるアパレル製品の卸の店へ出かけて行った。

がたがたつ、と椅子から立ち上がって、店にいた男たちが全員、直立不動になった。アーザーデ氏が現れたのを見て、一瞬店内は騒然となった。

「ど、どうぞこちらへ！」

すぐにも店長が座っていた場所が彼にあげ渡された。アリーザーデ氏の連れであるわたしにも、二番目に良い席があてがわれた。

「チャーケラム！モフレサム！」

アリーザーデ氏がひとこと言うたびに、おじさんたちは直立不動のまま真顔で、例の「わたくしめはあなたの僕です」というフレーズを連発している。

ここは女性用のマントを専門とするアパレル企業の自社店舗であった（「マント」というのは、イランで女性が身体の線を隠すために衣服の上に着るコートのことである）。近隣の店と比べても際立って広くきれいな店内が、店の成功を物語っていた。店主は、背が高く太った大男だったが、アリーザーデ氏にはひたすら恐縮して小さくなっていった。

「わたしが世話してやった店だね。」口数のあまり多くないアリーザーデ氏がそう言うのを聞いて、一同はますますちぢこまった。

わたしが店主に聞き取り調査をしている間、アリーザーデ氏はすぐ横でじっと聞いており、とくに口を挟まなかった。終わるとさっと立ち上がり、「じゃましたな」とすぐに店を出た。おじさんたちは全員、店先までお見送りだ。

これほど恐縮される商売相手というのは何者だろう、とわたしはすっかり驚いていた。

アリーザーデ氏はすでに業界の古老となつて、いま現在の利害関係はまったくなさそうだ。恐らくは昔、店主あるいはその先代に対して、アリーザーデ氏がほどこした商売上の恩義がこうしたかたちで影響を残しているのだ。「義理」というある種の心情は、イランの商売の世界でもまた、生きていようであった。

6 ジャアファアリーというひと

商売を左右するもの

さてこのように、ナマーヤンデの活動の主要部分は業界の情報収集と客との接触に当てられているわけだが、わたしはそのうちにナマーヤンデ個人の才望が商売全体に大きく影響していることを理解するようになった。まず外国語を操れること、各種の情報源を維持する広い人脈を持つていること、情報を分析するビジネス・センスに恵まれていることなどが求められる。また客からの個人的信頼を長年にわたってかち取るためには、ナマーヤンデ自身がある程度の社会的評価を得ていなければならない。

たとえば敬虔なムスリムであることだ。

「世界のすべての宗教は、ひとびとに善人たれと教えている。ナマーヤンデ稼業ではここが重要だ。わたし自身、たとえばひとりの敬虔なユダヤ教徒を見れば、彼は善人だと思おうでしょう。もちろん彼らのイデオロギーは好きじゃないが、敬虔な宗教者は信頼できる。悪いことはしないと。イランでも同じです。みんな公正で清潔な人を探す。宗教もそのメルクマールのひとつ、敬虔なひとびとは同じ宗教のナマーヤンデを探すもんだ。世界中こうです。ほかの条件が同じなら、宗教が決め手になる」とはジャアファリー氏の言葉だが、つまりムスリムであるイラン人の社長たちが海外企業のセールス・マネージャーではなく、ジャアファリー氏を選ぶ理由のひとつである。世界中どこへ行っても悪人はいる。悪人かそうでないかが判然としないなら、異教徒よりムスリムのほうが何となく気心が知れて良い、ということらしい。

しかし、ナマーヤンデ稼業のエッセンスはこれまでに説明したとおりで、これはどのナマーヤンデもだいたい同じことをやっている。ムスリムであるということだけでは、人口の大部分がムスリムであるイランではことさら商売上の強みになるとはいえない。ナマーヤンデと客との関係がきわめて個人的な紐帯によって固定的になっているのは、それぞれ

のナマーヤンデが、そのひと自身に帰属する「売り」を持っているからなのである。

ナマーヤンデに関する二年間の調査のなかで、わたしはジャアファリー氏以外にもナマーヤンデをやっている幾人もの人たちに会った。

話も聞かせていただき、それぞれの方の個人的な資質についても、それなりに把握した。当然のことながら、同じナマーヤンデ稼業といっても、得意とする分野、学歴、習得した外国語も違えば、商人としての押し出しの良さや、語り口などもさまざまである。商売とはいっても、人と人との間のことであるから、客とナマーヤンデとの「反り」が合う、合わないなどの感性的な問題もある。

ジャアファリー
氏の「売り」

ジャアファリー氏がナマーヤンデとして繊維業界に幅広い顧客を持っている背景



ナマーヤンデのジャアファリー氏。彼の事務所で

には、当然のことながら、彼個人の出自や資質から生じる「売り」があった。

ひとつには、彼がタブリーズ出身の「トルク」であることが、大きな強味であった。イランで一般に「トルク（トルコ人の意）」と呼ばれているひとつとは、イランの北西部アゼルバイジャン地方出身のひとつで、イランの一大エスニック集団である。トルコ共和国のひとつともトルクと呼ばれるが、イランでトルクといえば多くの場合この人たちを指している。そもそも数が多いうえ、各界に要人を輩出していることから、めっぼう目立つ存在である。もともとはアゼルバイジャン地方が故地とはいえ、いまや全国津々浦々「トルク」のいない土地はないというほど拡散している。

テヘランの商店主にトルクがたいへん多いのも、少し生活していればすぐに分かる。というのも、彼らは同郷どうしでは必ずアゼルバイジャン語を話すからだ。それはもう頑固なものである。店主と丁稚とはアゼルバイジャン語で話し、客とはペルシア語で話す、という具合だ。アゼルバイジャン語はトルコ共和国のトルコ語と同系の言語で、インド・ヨーロッパ語族に属するペルシア語のネイティヴ・スピーカーには理解できない。もちろんトルクの大部分は完全なバイリンガルなので、ペルシア語しか通じない相手とみればすぐに切り替えてペルシア語を話す。イラン人はよく商売上手なひとつの代名詞としてトル

クを挙げるが、イランの経済界で実際に彼らがどれほどの権勢を誇っているかは、統計があるわけでもなく、分からないのが残念である。

両方の言語を何の苦もなく話せる人が多いように見えるが、「もしナマーヤンデがトルコ語（ここではアゼルバイジャン語のこと。彼らは自分たちの言語をトルコ語と呼んでいる）を知っていれば、ずっと商売が楽だ。アラビア語でも同じです。客にとってみれば、ナマーヤンデが自分の郷里の言葉をしゃべればずっと接触しやすいでしょう」とジャアファリー氏は言う。

実際に、ジャアファリー氏の顧客の七割あまりがトルクであった。ちなみに、イラン南部のペルシア湾岸地方にはアラビア語を母語とするひとびとがおり、いつぞやわたしが南部へ行ったときには、ジャアファリー氏が言うようにそこで商売に使われる言語がアラビア語であることに妙に感心した記憶がある。

ふたつめの「売り」は、ジャアファリー氏が法学博士であり、弁護士資格を持っているという点である。

「我々の商法第一三五条においては、ダッラーリー（仲介業務）についての規定があり、それに拠ればダッラール（仲介業者）とは何らかの売買契約を欲する者に代わって、取引

の相手を探索する職業であり……」「したがってわたしの仕事は完全に合法的職業であつて……」などと、ジャアファリー氏はナマーヤンデの法的地位を得々と説明する。

「現在イランで活動しているナマーヤンデの多くは、法律なんか知りません。わたしの場合は、一定程度の法律の知識があつたので、いろいろな問題に対処できましたよ。」

たしかに、法律分野での造詣が深いナマーヤンデなら、民事トラブルなどの解決には強い味方になれる。

法的には「ダッラール」として一括りにされているさまざまタイプの仲介業者を峻別することに、ジャアファリー氏はうるさい。とくに彼がこだわるのが、自分のように海外企業とイランの民間企業との間にたつて口銭を取るナマーヤンデと、国内だけを活動の場所にして「ヴァーセテ」と呼ばれる連中とを、一緒に考えてくれるな、という点である。

ヴァーセテというのも仲介業者を示す一般名詞であるが、普通のイラン人の感覚からいえば、確かにやや格が下がる印象を与える言葉である。

「わたしたちはヴァーセテではありませんよ。ナマーヤンデです。もちろん法的な見地からいえばわたしたちも同じダッラールということになりますが。だが社会的な区分から

いえば、ヴァーセテの仕事なんて簡単なものです。連中に学がないことだってある。イラン・メリノ（当時半官半民であった大手織物企業の名）がどこの通りにあるかということだけ知っていればすむ。しかしわたしたちの仕事は違う。専門的ですから。国際ビジネスを知っていなきゃ。学識も、外国語の能力も必要だ。何かの組織も持っていないと。電話だ、ファックスだ、テレックスだ、私書箱だと持っていなければならぬ。

海外事情に通じていて、外国語もできるナマーヤンデは、ただイラン国内で企業どうしの御用聞きをして回る連中よりずっとスマートである、ということらしい。

駆け出し時代

ジャアファリー氏がこの世界に入ったころの話聞いたことがある。

「わたしがこの仕事を始めたころは、若かった。両親に金をせがむのが嫌で、働きながら勉強したかったんです。大学に行きながら、仕事して稼ぐというのは難しいことだったな。……それでこの世界に入ったわけです。町の端っこと端っこにあった、二つの繊維工場の、白糸と黒糸の交換をして稼いだのが最初だった。みんながやってた仕事でしたよ、当時は。」

「わたしも昔は、国内の買い手と売り手を結ぶという仕事をしていたころがありました。その仕事やりたくて、タブリーズからテヘランへ出てきたんです。ヴァーセテも自分で

商品を買ったりはしませんよ。もしあんたが、イランで何か気に入った商品を見つけても、簡単には買えない。ヴァーセテを通さないと。」

「当時テヘランには大きな繊維企業が一つあって、わたしはその販売部へ行つて、あなたのところの商品を売らせて欲しい、と自分が知っていた客の名前を全部見せました。ところが相手は、帳簿を取り出して、あなたの言つた客は全部ほかのヴァーセテを通じて登録されてますよ、と言うんです。客はみな、わたしより一足早く仕事を始めた連中に取られていて、わたしの入り込む余地はなかった。」

「あるとき、ある人物が地方からテヘランへ移住してきました。で、店を新しく買ってね。わたしは彼のところへ行つて、自分の客にしました。これが一軒めでした。またあるとき、年寄りのヴァーセテが一人亡くなった。彼の死んだ二週間後に、わたしは彼の事務所へ行つて、あとは全部わたしが引き受けると言つたんです。事務所側は、客のほうに承知すれば構わないと言いました。わたしはそこで、そのヴァーセテが持っていた客に全部あたり、幾人かはわたしと組むことを承知し、幾人かはほかのヴァーセテと組むということになった。まあこんな感じでした。」

「いまは国内の仕事はいつさいやりません。ヴァーセテというのは、たいていは行つた

り来たりしてる。あの工場からこの工場、あの商人からこの商人へと。わたしはまあ、じつと机に座っていたくなくなったんですな。疲れちゃったというわけです、ははは。」

ヴァーセテと一緒にしてくれるな、というジャアファリー氏も駆け出し時代にはイラン国内を這いずり回った。彼の博士号や弁護士資格も、やはり商人として鍛えられたのちに、ようやく輝きを増したということであろうか。

ジャアファリー氏は「いよう、元気かあつ」とアゼルバイジャン語で怒鳴るように威勢良く、工場の社長に握手を求めたかと思えば、「どうですハーノム（女性に対する敬称）、ご機嫌は」などと艶っぽく女性客に話し掛ける。なかなかの声色使いである。彼の商売上のカリスマ性は、部外者のわたしにもそこはかとなく伝わるのであった。

7 すずかけの木立の家で

やもめ暮らし

ジャアファリー氏の自宅は、テヘランの北東部、ダッルースと呼ばれる地区にある。古きよきテヘランの面影を残す、数少ない場所である。テ

ヘランでは、チェナールと呼ばれるすずかけの大木が目につくが、このあたりもすずかけの木立に覆われた、林のような路地がうねうねと続いている。数年前に日本で公開されて好評を博した「運動靴と赤い金魚」というイラン映画では、主人公の貧しい少年が父親と一緒に、お金持ちの家を回って庭師のまねごとをするシーンが出てくる。お金持ちの住んでいる場所としてそのロケに使われたのもこの周辺だ。最近ではヘランでも少なくなりつつあるヴィラーイー（一軒家）が、そこそこに見られる地区である。

ジャアファリー氏の自宅は、もちろん一軒家である。わたしは一度、お屋敷の全貌を見せてもらったことがあるが、いくつ部屋があったか正確には思い出せない。地下室に大きなプールがあったことが印象に残っている。大広間には、正面に白黒の古い写真がかけられている。頭にアンマーマメをのせたお坊さんの写真だ。「アンマーマメ」とはホメイニー師が頭にのせていた、あれである。写真はジャアファリー氏の亡くなられたお父さんであった。

「親父はわたしにも坊主になれと言ってたが、……向きじゃないと思ったね。ビジネスのほうが良かった。親父は学識はあったが、金はなかったなあ。」

家の中はどこも薄暗い。ほとんどが使われていないからだ。それというのも、彼の子どもたちはみなロンドンで学校に通っており、奥様もそちらへ付いて行っているので、普段

はジャアファリー氏は気楽なやめ暮らしなのである。学校が夏や冬の休みに入ると、ジャアファリー氏はいそいそとロンドンへ出かけて行き、家族と一緒に一カ月ほどを過ごすのが恒例となっていた。

この広大なお屋敷に一人では、さぞ寂しいでしょう、と聞くと、ジャアファリー氏は、「仕方ないさ、……教育は大事だからね」と顔を曇らせた。

もちろんこれは一般的なイラン人のあり方ではない。家族と離れて暮らすことは、日本人にとって以上に、イラン人にとっては耐えがたい苦痛である。

千客万来

しかしこのジャアファリー氏の気楽な一軒家には、しょっちゅう誰かが出入りしている。毎日夕方になると、じりりんと電話が鳴る。ジャアファリー氏は待ってました、とばかりに受話器を取る。三〇分もしないうちに、親友アミーニー氏がベレー帽をかぶってやって来る。

「さあ、やろうぜ、やろうぜ！」ふたりはいきなり、床に座り込むと、タフテと呼ばれるサイコロ・ゲームを始めるのである。日本ではバックギャモンという名で知られるこのゲームは、イランでははるか昔からある大人の遊びなのだ。

「ひい、ふう、みい……取った！」

「何言ってるんだ、お前、数え間違えてるぞ。」

ふたりはアゼルバイジャン語で大騒ぎしながら、一時間近くこれをやっている。アミーニー氏もちろんトルクで、業界仲間でもある。アミーニー氏は、ジャアファリー氏とは違い、もともと糸やフィラメント、織物などを直接輸入していたテキスタイル専門の輸入業者であった。「自由化プログラム」の始まった一九九〇年代初頭に輸入規制はいったんかなり緩んだが、このころ（一九九〇年代半ば）には再び、生産者以外は原材料の輸入をすることまかりならん、となつて、彼のような純粋な商人は許可を得るのが難しくなっていた。

「（海外から原材料を買ってくるには）生産者でさえも特別の条件がありまして、かくかくしかじかをあとで輸出します、とか、一部に税金を払います、とかね。そういう連中だけ



タフテに興じるジャアファリー氏(右)とアミーニー氏

が原材料や機械を買ってこられるんです。商人には許可が下りません」とアミーニー氏はあきらめ顔だ。

「そういうわけで、わたしは目下のところ仕事なしという状態です……はっはっは、本当ですよ。」

仕事なしの割には余裕綽々のアミーニー氏である。

「今やってるのは、国内でターヴォニー（協同組合）なんかから自動車を買って、それを市場へ流したりして、そこからはもちろん若干の収入がありますけど。しかしそんなのは商売じゃないですからね。」

自動車？ 繊維とは全然関係ないではないか、と思つたが黙つて聞いた。アミーニー氏が「商売じゃない」と言うのは「たいした儲けにはならん」という趣旨である。何もやることがないので、自動車でも売ってみるか、ということであろう。

「ジャアファリーだつて、今はたいした仕事はないはずですよ。」

俺はやつが昔どれほど儲けたか、よく知ってるからな、といわんばかりのアミーニー氏。とすると現在のジャアファリー氏は、往時に比べればたいした量の仕事をしていないらしい。ふたりがこうして日も高いうちからタフテで子どもみたいに遊んでいられるのも、

かつてたんまり儲けてすっかり磐石な経済基盤を獲得してしまったからなのだ。

辺りが暗くなるころになると、アミーニー氏は帰っていく。本当にタフテだけをしにやってくるのが面白い。

「夕飯でも食べて行きなさい。」

ジャアファリー氏が勧めるので、それでは、と残ることにする。するとまた次の客がやって来る。よぼよぼの（といつては失礼だが）お爺さんである。

「ハージ（メッカ巡礼をすませたムスリム男性を呼ぶ敬称）、こちらへどうぞ」とジャアファリー氏は恭しい。お爺さんはおぼつかない足取りでソファに腰掛け、「遺言状」を書く相談を三〇分ほどしてやはり帰っていく。

アジャーンズ（貸切タクシー）を呼ぼうかとたずねるジャアファリー氏の申し出を断り、「サヴァーリー（乗合タクシー）で行くさ」とよろよろと歩いて出て行く。うちまでひとりで帰れるかしら、お金がないのかしら、などと心配になる。

「あの爺さんは工場持っててね、すごい金持ちだよ。わたしなんか足元にも及ばない」と、ジャアファリー氏に教えられて、たまげた。イランの大金持ちは身なりや車にお金を使わないのだ。

テヘランに用事があったってタブリーズから上京していたジャアファリー氏の妹さんにも、この家で会ったことがある。料理の上手な柔和な感じのおばさんであった。このときは絨毯の上にソフレ（食事用の布）を敷いて、みんなで夕飯を囲んだ。わたしがどの誰か、彼女は聞かなかった。ジャアファリー氏の家にはしょっちゅういろいろな人が出入りしているの、格別興味もなかったのだろう。食事は人数が多いほうが楽しいから、と歓待していただいた。

思い出ばなし

わたしはそのうち、すっかりジャアファリー氏の自宅に通い慣れてしまった。仕事の話を書くことも多かったが、彼の昔話をもっと面白かった。「わたしが小学校に上がった年は、『アゼルバイジャン共和国』の存在した一年だったんだよ。『アゼルバイジャン共和国』を知ってるかい？」

ジャアファリー氏が「アゼルバイジャン共和国」と呼んでいるのは、一九四五年一二月に、ソ連軍進駐下にあった現在のイラン北西部アゼルバイジャン地方に成立した「アゼルバイジャン国民政府」のことである。この地方政権は結局、ソ連軍撤退ののち、成立からちょうど一年後に崩壊した。

ジャアファリー氏は政権党であったアゼルバイジャン民主党が親ソ的だった、といって

批判する一方で、「学校の教室ではトルコ語（ここではアゼルバイジャン語のこと）だったんだよ。ほんの一年だけのことだったが……」と懐かしむように目を細めた。

イラン現代史の一コマになっている「アゼルバイジャン共和国」はほんとうに存在したのである。ソ連崩壊直後、旧ソ連領のアゼルバイジャン共和国と、現イランのアゼルバイジャン州の合併独立、などとまことしやかに噂された時期もあったが、「そんな時代じゃあ、もうないよ」とジャアフアリー氏は一蹴する。

とはいえ子どものころに実際に体験した「アゼルバイジャン共和国」には彼も何か特別な思いがあるようだった。日本にアゼルバイジャンの現代史を専門にしている友人がいると言ったら、「そうか！ そいつがイランへ来たたら、ぜひわたしのところによこしなさい。いろんな人に紹介してやろう」と嬉しそうだった。

アゼルバイジャン語の詩集を手渡されたこともあった。わたしには猫に小判ではあったが、いただいた。

「美しい言語だろう。」

美しさはよく分からなくても、これを覚えれば、イランではかなりの強みになることは分かっている。

学生時代の話もよく聞いた。ジャアファリー氏が通った大学というのは、じつはイランではない。お隣のトルコ共和国である。

「エルズルムって場所があつてね……。とんでもなく寒い所だよ。そこで法科を出た。わたしはトルクだから言葉は何の問題もなかった。すぐに覚えたよ。あそこはみんな、ウオッカを飲む。わたしだって飲んださ。あのころ一緒に酒を飲みに行ったトルコ人の友達が、あとになってトルコの大統領になるとはねえ。」

ええつ、誰のこと？

ジャアファリー氏と一緒に山登りに行ったことがある。早朝に市街を出て、テヘランの北側の斜面を登り、山頂で朝ご飯を食べて昼前に帰るといふ市民のレクリエーション・コースだ。ジャアファリー氏は上背のある巨漢なのだがひよひよいとじつに身軽に岩山を跳びはねて行き、あつという間に離されてしまう。ヘジャーブをおさえながら必死について行くわたしの息が上がる。ジャアファリー氏の後ろ姿を追いかけながら、ふと、雪深いエルズルムの山道を登っていく、俊敏な若者が見えるような気がした。

8 ほんとうのテヘラン

地名探し

顔の広いジャアファアリー氏に、わたしはよく知人の紹介を頼んだ。イランの繊維業界を調べるにあたっては、彼の広範な交友関係がたいへんな助けになった。と同時に、異業種のイラン商人たちとも期せずして知り合いになれることがままあった。

こんな職種のかたをご存じありませんか、などとわたしが尋ねるたびに、ジャアファアリー氏はちよつと考えて、さつと相手方の連絡先を書いてくれるのであった。

「ジャアファアリーから聞いたと言いなさい。」

彼はたいていの場合こんな調子で、自分からアポを取ったりしてわたしを甘やかすようなことはない。テヘラン旧市街にある巨大商業地区「大バーザール」の中にあるアパレル卸売り業者を紹介してくれたときも、ただその路地の名前と、店主の苗字を告げるだけだった。魑魅魍魎の住む大バーザールに、こんな頼りない紙切れ一枚で行って、大丈夫だろうか、などと逡巡の色を見せるわたしを前に、しらんぷりである。

「電話して行きなさい。いつ行くつもりだい、明日か？ 行くなら午前中だぞ。午後なんかに行ったらって、閉まっちゃってるから。」

初対面の方をいきなりわたしが尋ねても良いものだろうか、と当初ははなはだ不安であったが、そのうちイランでは意外と問題ないのだということが分かってきた。もちろん事前の電話を入れずには会えないことが多いが、「誰その紹介」という印籠を示せば、たいがいの場合には忙しい時間を割いてもらえるものだった。

ジャアファリー氏の紹介してくれるひとびとのところへは、つねに一人で乗り込んだ。テヘランの地図を開いては必死に地名を探した。ほんの一、二行の住所メモと、名前だけを頼りに、いろいろな人に会いに行く。最初のころは何がどこにあるのか、位置関係を把握できないでいたが、そのうち業界関係者のおおかたがテヘラン南部の商業地で働いていることが理解されてきた。

商業地の地名は、かつてを彷彿とさせながらも都市の絶え間ない変遷を思わせる。大バザーの中にも、その名も「バーザレ・キャッフアーシユハー（靴職人市場）」という通りがある。しかし、ここは今ではおおかたがアパレル卸売り業者の店舗になっている。かと思えば、その名からは想像もつかない喧騒の中に、「ギャルー・バンダック（小さな首

飾り)」などという四つ角もある。また、エマーム・ホセイン広場の近くに、「ポレ・チュ
ービー（木の橋）」と言われる場所があり、実際に高架状の橋がかかっているのだが、木
の橋とはこのことではなく、昔このあたりに材木屋が多く集まっていたことに由来してい
る。「セ・ラーヘ・ジヨムフリー（ジヨムフリー三差路）」が、三差路とは言いながら
じつは二本の通りが交わる交差点であることは、テヘランの商人なら誰でも知っている。
ほかに、今も古くからの名で呼ばれているために、地図上には見つけられない地名も
ある。そういう場所を覚えることに、わたしはささやかな喜びを見いだした。

「鍛冶屋市場」で

あるときジャアファリー氏が、わたしと一緒に外へ連れ出してくれた
ことがあった。客の応対や本業で忙しい彼には、ふだんはなかなかお
付き合いただけないので、たいへん得難い機会である。そのころナマーヤンデの調査を
終えて繊維業界のAPARIL製造企業のことを調べはじめていたわたしは、大企業ではなく
てイランの零細企業が見たいんですが、と何度かせつついていた。

「小さい企業が見たいと言ったな。」

ジャアファリー氏はどこへ行くとも言わずに、どんどん車を南部へ走らせる。ファフ
ル・アーバードと呼ばれるテヘランの南東部側からまわり込み、はたして、着いたところ

は大バーザールの東の端であった。そこから表通りを西へ少し行ったところに、「バーザール・アーハンギヤルハー（鍛冶屋市場）」という路地の入り口がある。路地は大バーザールの中へと延びているのである。大バーザールの中心部から離れているせいか、わたしはそれまでこの街区には足を踏み入れたことがなかった。一キロメートル四方もあると思われる大バーザールの中には、屋根もなく、関係者以外は人の通らない場所も多い。

大柄なジャアファリー氏の後ろ姿を見失うまいと、どんどん歩いて路地へ入っていく彼のあとを、必死に追いかける。狭い往来は舗装もされず、道の真中や端にある荷車の轍にたいがいは泥水がたまっている。通り沿いの店のお兄さんたちが四六時中、飲みかけのお茶を気安く捨てたりして



バーザール・アーハンギヤルハー通り。
薄暗く、資材が外に積み置かれている。
前方を歩くのがジャアファリー氏

いるので、水たまりは乾くことがない。

そこを荷車に荷物を積んだ爺さんたちが、「べ・パー！べ・パー！」と怒鳴りながら走って、びちゃびちゃと水をはねかしていく。「べ・パー！」というのは、「気をつけろ！」という意味だが、実際には「どけ、どけ！」という趣旨である。ご本人たちは気をつけてなどいない。わたしは何度も荷車に足先を轆かれたものだ。何だかこの場所ではジャアフアラー氏の着ているグレーの背広が妙に上品に見える。そのうち、店らしきものは消え、気が付くとわたしたちは、がががが、という機械音の騒然たる空間にたどり着いていた。

三、四階建てのパーサージが両側に連なる。パーサージというのは、数階たたき上げ

建てのビルの正面入り口から入ると吹き抜けの通路を取り囲むような形で店舗（あるいは事務所、工場など）が並んでいるような、テヘランでよく見かけるタイプの雑居ビルである。その名はフランス語の *Passage*（抜け道、アーケード街の意）から来ているが、テヘランのパーサージはパリとは似てもつかない。パーサージの各階には、間口も奥行きも二、三間ほどしかなく小さな工場が、ぎっしりと詰まっているのである。ガラス戸越しに、中の様子がよく見える。部屋の大きささほどもある編み機がでんと中央に置かれて、その周りに窮屈そうに数人が働いている工場や、二台ほどのミシンにお兄さんが腰

掛けてせっせと洋服の襟付けをやっている工場などが、それこそ、延々と続いている。いちばん上は屋根で覆われているので、辺りは全体に暗く、おまけに働いているのは男性ばかりなので、ますますぱっとしない。しかし、いったいいくつあるのか分からないほどの工場群は、壮観であった。

「面白いだらう？ あんたは面白がると思ったから、連れてきたんだ」とジャアファリー氏は笑った。

工場の中で働いているおじさん、お兄さんたちは、わたしを見て「おっ」というような表情を浮かべるが、ジャアファリー氏が一緒なのですぐにお行儀が良くなる。ジャアファリー氏はすっかり勝手知ったる様子で、どんどん階上へと上り、ごめんださい、と工場の中へ入って



工場の前のできあがった製品を吊して客を寄せる

いく。

「わたくしはジャアファリーと申します。……海外とのお取引の仲介をやらせていただいております。何かご用命の際にはぜひどうぞ」などと名刺を差し出しているのを見て、ここが彼の得意先ではないのだということが分かった。

小部屋の中で出来上がったばかりの真つ青な子供用セーターをせっせとビニール袋に詰めていた親父さんが、差し出された名刺を丁寧にしまう。この人が工場のオーナーなのである。小部屋の中にはほかに一人、男性が梱包作業を手伝っている。親父さんは自分の名刺も差し出した。バーゲリヤーン氏と言った。

「日本からのお客人が、こちらを見学したいとおっしゃったもんですからね。」

ジャアファリー氏はわたしに質問があればするように促しながら、自分はそのへんの荷物の上に腰掛けた。

バーゲリヤーン氏は、ジャアファリー氏の身なりや言葉遣いに何かを感じたらしく、たいへん機嫌よく質問に答えてくださった。ジャアファリー氏はときおりわたしの質問にちやちやを入れながら、にこにこことそばで聞いており、インタビュウが終わるころにはバーゲリヤーン氏ともすっかり打ち解けた様子になっていた。彼は、糸の種類やら機械のメン

テナンスのことなどについて、自分も質問し、この娘の質問はほんの余興でして、お時間を割いていただいたのはわたしがあなたと真面目な商売のお話がしたかったからなんです、というような雰囲気をついに上手に演出した。

「今後ともよろしくお願いしますよ。」ジャアファリー氏はこう言つて、バーゲリヤーン氏と握手をしながら工場を出る。この調子で、何軒も見回った。

工場のおじさんたちは当然のことながら、油染みた汗臭いシャツを着て、素人目にも低級品を、たいへん小さなロットで作っていた。およそ現在のジャアファリー氏が本気で商売の相手になることがあるようには思えなかった。それでも、「そうですね、ナマーヤンデをおやりになつてる」と、おじさんたちが嬉しそうに、見るからに大商人の風格を漂わせるジャアファリー氏の名刺を頂戴しているのを見て、ジャアファリー氏の偉ぶらない態度がおじさんたちに少なからず好感を与えていることを知った。

東京の下町で食糧雑貨店を営んでいた伯父が、当時業界トップだった某大手スーパーの社長が講演会のあと町場の小売店の店主に酌をして回るのを見て、「成功する人はあいうところが違うねえ」と感嘆していたのを、思い出した。

ふと見ると、工場の前にロシア語の看板がいくつもぶら下がっていた。ソ連崩壊後、い

わゆる「スーツケース貿易」のために、ロシアから相当数の買い付け客がこの路地を訪れていたからである。工場で作ったできたてはやほやの廉価品を、大量に買って持っていてしまうそうであった。

「ここに来るロシア人は女が多いんだ。この辺にはイラン人の女は来ないから、すぐに連中だって分かる。でもすぐ分かる本当の理由はね、とんでもなく太ってるからなのさ！」工場の前に製品をぶら下げて客を待っていたお兄さんは、こう言ってげらげらと笑った。ロシアからの買い付け客は、このころだけのことでそのあとしばらくして廃れてしまった。当時は深刻なモノ不足だった旧ソ連領は、バーザーレ・アーハンギャルハーのア



アパレル企業を示すロシア語の看板がぶら下がる

パレル製品ですら競争力を持つ唯一の海外市場であった。

「ジャアファリー氏と再び大バーザールの東側へ出てきた。夕方であった。彼は、「若いころはよくこの辺を回って、仕事を取ったものさ」とあたりを見回した。彼の足取りが、もう何年も通いつめている人のようだと思えたのは間違いではなかったのだ。

「ほんとうのテヘランを見たね。あんたが住んでいたところをテヘランと思っちゃいけないよ。」

テヘランに住んでいたころ、わたしは大バーザールから遠く離れた北の高級住宅街に家を借りていたので、それを知るジャアファリー氏はこう言ったのである。わたしは、東京の自分の育った町はこちらに近いのだと説明した。

「下町のほうが好きか？ わたしもそうだがね。」

ふたりで大バーザールを後にした。たたき上げのジャアファリー氏が、こよなく愛する町であった。

