第3章

テヘランの商業空間

大バーザールの奥へと延びるバーザーレ・
キャッファーシュハー通りの入り口

1　テヘランのまち

高原の都市

わたしが主たる調査のフィールドとしているイランの首都テヘランは、アルボルズ山脈の山裾に広がる坂の町である。海抜は平均して一〇〇〇メートル超あり、乾燥した高原の都市だ。北側が山の斜面に沿って高くなっており、南側の低地にはいわゆる旧市街がある。冬晴れの空気の澄んだ朝などには、峰みねの雪が紺碧の空にまぶしく輝く。夏にはすずかけの大木が市内のいたるところに木陰をつくり、山の雪解け水が街中の水路を流れる。暑い日でも夕暮れ時には、にわかに涼やかな空気に包まれ、ひとびとは紫色に浮かぶ山の稜線を眺めながらほっと息をつくことができる……。少なくとも、本来のテヘランの地理からいえばこのような桃源郷が出現するはずなのだが、残念ながら、自動車の排気ガスによる大気汚染が深刻化しているのと、人口が増えて家が建て込んできたのとで、今は昔の話となってしまっている。

テヘランでは、北の高台にはお金持ちが住み、南には庶民が住むというおおよその棲み分けがある。テヘランのひとびとは北側の地域を「バーラー（上）」と呼び、南側を「パ

テヘラン市内から眺める北側の山並み

ーイーン（下）」と呼ぶが、実際の地形にも、また所得配分にも合致した呼び方というわけだ。もっとも、昨今の人口増大で膨れ上がった中間層が北西部の新造成地へと移り住みはじめているから、地理的棲み分けと所得水準は必ずしも南北の基準ではきれいに対応していないところもある。

テヘランはここ数十年あまり、イランの人口、政治、経済の一極集中地となっている。一九九六年国勢調査実施時点のテヘラン市の人口は約六〇〇万、イランの総人口は約六〇〇〇万であるので、イラン人の一〇人に一人がテヘラン市に居住している計算となる。全国から流入する人口を受け入れるため、四六時中どこかが掘り返され、宅地造成が進んでいる。

南部の商業中心地

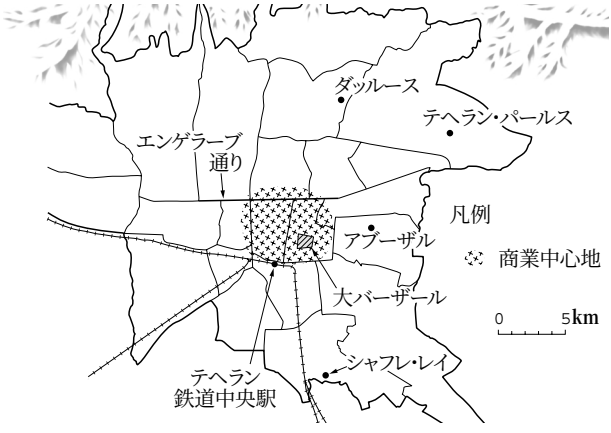
現在テヘランのパーイーンに位置する南部の旧市街は、テヘランが城壁で囲まれていたような古い時代から、この町の中心であり、今もあり続けている。いわばテヘランの都心ともいえるこの地区には、大バーザールや、官公庁、ガージャール朝時代（一七九六～一九二五年）の宮殿を改修した博物館などが立ち並ぶ。もっとも都心とはいえ、ここには丸の内や虎ノ門のようなしかつめらしさ、銀座のような高級感はない。喧噪と人混み、そして自動車の排ガスがもうもうとする空間がある。バイクとトラック、荷車がひとびとを押しのけながら走り、ブランド品の紛い物を売る行商人が路上に店をひろげ、代書屋のタイプライターの前にひとびとが列をなす。役所への嘆願のため、買い物のため、あるいは金策のために都心を訪れるイラン人も、半日もいればほとほと疲れてしまう場所である。混雑の最大の原因はここに大バーザールがあるからなのだが、それについては後にふれよう。

大バーザールから北へ少し上ったところに、テヘランをほぼ東西に貫くエンゲラーベ・エスラーミー通り（「イスラム革命通り」の意。以下エンゲラーブ通り）という路が走っており、このあたりがテヘランの商業的中心部の北の外縁になろう。それより北へ行くと、住宅街が増える。最近では北部にも、飽和状態に近づいている南部商業地を脱出した企業の

オフィスなどが目立つようになってきたものの、物資の集散機能や相場の決定機能を担うような商業施設は、やはりいまだ南部に多い。北部に展開しているいくつかの大きな商業地区は、周辺住民を購買層とする小売商業施設が中心である。

商業地区のみならず、テヘラン自体の膨張も絶えず続いている。宅地造成事業の多くは、最北西部の地区をはじめとしておもにテヘラン市の周縁地域に接する付近で増加していて、町の中心部を囲繞するようなかたちで家々が建て込みはじめている。一九九九年に当局が建築許可を出した建造物中、九割あまりが住宅で、一九七九年のイスラム革命以後に建てられた住宅はいまや

テヘランの市街



（出所）　筆者作成。

全体の二割に達そうとしている。テヘランの市街区域はいまや、テヘランが寒村にすぎなかった時代から栄えていたレイのような近隣の町をも吸収し、なおも膨張しつづけているのだ。

これらの動きと呼応するように、テヘラン首都圏の拡大も顕著だ。二〇〇一年、テヘランと、西に約四〇キロメートル離れた州内の都市キャラジを結ぶ地下鉄が開通した。キャラジはテヘランの確実な通勤圏内となった。

突出した経済機能

全人口のおよそ一割が住むイランの政治・経済の中心であるから、テヘランはまさしく大都市だ。あらゆるモノ、ヒト、カネがここに集まる。善くも悪くも、テヘラン南部の商業地区はイラン経済の中心となっている。テヘラン市を擁するテヘラン州が全国の経済活動に占める割合といえば、立地する商業施設や宿泊施設・飲食店の数ではそれぞれ約二割、登記所などで確認されている動産・不動産取引の数では四割ちかくを占めている。もちろんすべて抜きんでた全国第一位である。これらの数字は、テヘランが首都である以上さして驚くには値しないが、改めてテヘランおよびその周辺地域が、イランのなかでは他地方に比較して突出した経済機能を有していることをうかがわせる。同時に、人口過多、交通渋滞、大気汚染、住宅難と、「定番」の都市

問題をいくつも抱え、テヘランはきわめて典型的な大都市の発展パターンを踏襲しつつある。

2　大バーザール

迷路のようにつづく路地

テヘラン南部の旧市街の大混雑ぶりは、一度でも現地へ足を運ばれた方には、いささかうんざりする思い出として記憶されていることだろう。東京のごみごみした下町に育ったわたしも、気力・体力の充実していないときには、できるかぎり行きたくない場所である。

混雑・混乱の原因は、言わずもがな、ここに大バーザールを中心とする市内随一のビジネスセンターが展開していることにある。

一般に「大バーザール」と呼ばれている場所は、約一キロメートル四方の、おおむね屋根で覆われた、常設店舗が軒を連ねるアーケード街のような地区である。バーザールとは「市場」を表すペルシア語の一般名詞だが、テヘランでバーザールといえば、すなわちこ

の大バーザールのことを指していることが多い。建物の多くは二、三階建てで、たいていは小さな単位ごとに賃貸されている。軒を連ねる店舗の総数を、おそらくもっとも正確に把握しているのは税務署であろうと考えられるが、わたしの手元にはそのデータがない。事業所別に数えれば、数千あるいは数万の単位は下らないだろう。

大バーザールの、迷路のように入り組んだ無数の路地を行く歩行者の頭上はアーチ型（でないところも多いが）の天井に覆われていて、太陽の照りつける外界と遮断された空間が広がる。ここで働く業者たちの間には、もちろんひとつの地域社会のようなものが成立

大バーザールのなか。荷車もバイクも人も同じところを行き来する

している。業者用の飲食店もあり、モスクもある。毎日顔を突き合わせている隣近所どうしは、もちろんお互いをよく知っており、ともすれば家族とよりも長い時間を共有している。共同で管理するインフラ設備もある。夜間は店が閉まって無人となるので夜警もいっしょに雇っている。このように大バーザールという空間は、何か特殊な一体感のようなものを醸し出している。

しかし、ここを一言で言うと何かと問われれば、やはり商業施設の巨大な集積地だと言うほかはない。店舗のたくさん集まっている場所、である。古くからある店もあれば、最近入居したばかりの店もある。業者は競争に負ければ大バーザールから撤退し、商売が上手ければ生き残る。業種も一定期間の間に入れ替わる。大バーザールの区域そのものも拡大しており、かつては隣接する住宅地だったところが、今では大バーザール内に呑み込まれてしまっている。どんどん、動き、変化している、大きな商業地なのだ。古くから知られ、現在のイランでも、もっとも集客力のある商業地である。

ここに展開する商業施設の多くは、卸売商である。生鮮食品以外のあらゆる物資が扱われている。ただ事務所だけがある、という業種もある。買い付けにやってくるのは多くが玄人すなわち小売商だが、品物によっては一般の消費者向けに小売も行われる。ロットが

大きいために単価は市価よりも安いのが普通だ。また物量・品揃えの点でも、もちろん群をぬいている。

最近はかなりの部分が外へ移転しはじめているものの、商品となる物資の倉庫も大バーザール内には多い。目抜き通りから少し外れれば、無造作にモノが積み上げられている区画がいくつも目にとまる。ぜんたい、小売が主体ではないので、じつに雑然とした場所が多い。ディスプレイに気を使う業者は少数派だ。

また大バーザールには、商業施設のみならず各種の製造業者が操業する区域もある。第2章で紹介したように、文字どおり零細製造業者が工房を連ねる場所もあれば、郊外に工場を持つ製造業者の販売所兼事務所のように使われている場所もある。

このように、テヘランの大バーザールには各種施設が混然と立地している。くだんの喧騒はこうした状況に拠るところが大きい。従来は、ここがまさしくテヘランの、ひいてはイランのビジネスの中心であり、あらゆる情報が集中する場所であった。

大バーザールはもう古い

ところが最近、店舗やオフィスを大バーザールの外に求めるビジネスマンが増えつつある。そのなかには、比較的成功し利益をあげている事業所の例も多い。かつては大バーザールに店を持つことは経営者としての

手腕を示すことでもあった。しかし昨今の経営者たちの中には、ここから「脱出」して、これまでは住宅地であった近接地区に事業の本拠を置くことがむしろ格上げであるかのように考えているひとびともいる。

もっとも、脱出した商店が新たに進出する場所は大バーザールからさほど離れているわけではない。むしろ大バーザールのすぐ北側の地区に、大バーザールの延長もしくはその飛び地のように、新しい小規模の商業集積地が出来上がっている。現在、こうした集積地はエンゲラーブ通りあたりまで散在している。一九九九年のテヘラン州管理企画庁のまとめによれば、商業施設の新設（建て替え含む）は市中心部の大バーザールを擁する行政区がもっとも多く、次いでその周りのいくつかの行政区に目立つ。このような、大バーザールから少しだけ離れた地区での商業施設の建設は、かつて町の流通の中心であった大バーザールが、過密による非効率、需要の拡大、ひとびとの消費性向の分散化などの局面に至って飽和状態になり、あるいは機能不全に陥り、次々と施設を外へはき出していることの表れでもあろう。

もっとも、都心脱出の動きは、テヘラン南部地区の中で北へ移動する店舗にとどまらない。業者団体の事務所、工場などは、さらに北を目指して移転している。テヘラン北部の

高台には、比較的早い時期に開発され、これまで閑静な住宅地として知られていたものの、現在では人口高齢化が顕著な地区がある。子どもたちは独立して郊外へ行き、残された老親が暮らす地区では、人も増えず地域としての活力が失われている。こうした地域に、都心から脱出してきた商店や企業のオフィスが、ぽつぽつと増えている。つまり、テヘラン自体の膨張とともに、都心機能がどんどん拡散しはじめているのである。大バーザールからの「脱出」も、そうした動きの一環と考えることが可能だ。

されど大バーザール

さて「脱出」の動きが見られるといっても、一方で大バーザールの求心力がすっかり減退したわけでは、もちろんない。わたしが調査した繊維業界での話に限られるが、現在のテヘランの商人たちは大バーザールをこんなふうにとらえている。

「（大バーザールの外へ出た）輸入業者や生産者も、（大バーザールとの）関係は保ちつづけている。（関係というのは）何も（大バーザールの中に）会社を置いた、とかいうことじゃあないよ。……自分たちの輸入するものや作るものを大バーザールを通じて売り、調査もする。これに客がつくか、伸びる土壌はあるか、他の競合者がいないか。……結局そうやって、外へ出た連中だって関係を持ちつづけている。切れていない」と断言するのはジャア

文房具の卸売商が集まる大バーザールの一角

ファリー氏だ。「（テヘランの大バーザールに店を持つことは）もちろん今でも有利といえるね。というのも一般に大バーザールはビジネスの中心だから。……外にいるバーザルガーン（商人の意）が情報を得ようと思えば大バーザールへ行く。地方都市なんかはみんなテヘランの大バーザールから情報を取る。だから大バーザール内に店舗を持っていれば、情報もより多く集まるということになる。輸出業者も輸入業者も卸売業者もみんな大バーザールと連絡しているからね。」「客だって、靴が欲しければ大バーザールに行けば数十軒の靴屋が並んでいる。もっとも大バーザールには、おしゃれな流行の靴というのはないがね（笑）。しかし選択肢も値段の幅も広い。」

市況を知るためには、大バーザールとの連絡が必須というわけだ。

ほのかな嫌悪

商品のサプライヤーの意見はどういったものだろうか。ヨーロッパ向け輸出を手がけるアパレル企業であるMP社のアスガリヤーン氏は、「（現在イランで大バーザールとまったく関係のない企業は）おそらくたいへん少ないと思いますね。我々も、もし製品がすべて国内向けだったとしたら、絶対に大バーザールへ行かねばならないですよ。輸出企業だから、無関係でいられるのです。」「自社販売所、なんて言っても、たとえば各州に一カ所くらいずつあれば、まあ大バーザールには用はありません。（そうでなければ）必ず大バーザールと関係を持って、彼らが地方で売ってくれるようにしなけりゃ。テヘランの大バーザールは流通ネットワークを持っていますから」と語った。

アスガリヤーン氏は、自社製品のほんの一部が大バーザールに回る、と誇らしげに説明した。それは間に入る仲介業者の数をなるべく少なくしようという、企業努力である、とのことであった。彼に限らず、この話題をふったときの多くの生産者は、「通さないですむなら通したくない」と、大バーザールにたいするほのかな嫌悪を漂わせるのが常である。

「大バーザールってのは質がどうのプリントがどうのと気にしない客が行く場所だ」と、バハール通りに自社店舗を出すアパレル企業BA社のマルバスティー氏は言い切る。彼は

大バーザールを通さないで、国内に販路を見いだそうとする、いまだ数少ないアパレル業者のひとりだ。彼の目には、大バーザール内で売買されるアパレル製品は安かろう、悪かろうの低級品なのである。

大バーザールの優位性

それでは、当の大バーザールに店舗を構える商人の意見はどうか。ペルシア絨毯商が集まっていることで知られる大バーザールのサラーイェ・ブー・アリーと呼ばれる街区に店舗を持つマルアシー氏は、大バーザール内に店舗を構えることのメリットを強烈に説く。

「……いいですか、ここにはいわば一番手の雰囲気があります。……ここでの価格は市中よりも安い。それを知っていて、客はここへ買いに来る。店が集中していることがまた大事だ。（客は）欲しいものが、ある店で置いていなくてもすぐ隣の店へ行けばよい。我々にとっても、ここに店を構えていれば日に五、六点は絨毯が売れます。少ない労力でより多くの利を得られる。ここにいれば確実に売上げが伸びるんです。」

「もちろんうちの場合は多くを輸出していますから、何もここに事務所を持たなくても、とおっしゃるのも分かりますよ。しかしそれでも、ここに店を持ってるほうが有利なんです。……場所代だって……いや、場所代だけなら、ここは外よりも高い。しかしここは安

全です。夜にはきちんと閉まるし、夜警もいる。……うちは扉を閉めて帰る。それだけですから、簡単です。」

マルアシー氏の話では、そのほかにも、大バーザール周辺に運送会社の事務所や梱包作業所が集中していることが、場所の利点を高めているとのことであった。強力な集客力のほかに、治安、輸送コストなどにおける優位性が、大バーザールにはいまだにあるというわけだ。

確かに安いが、おしゃれなモノは売られていない場所。雑踏に叫喚が満ちる息苦しい場所。大バーザールは、テヘランの拡大と新たな棲み分けとともに、時代遅れとなってしまった部分を抱え込みつつ、いまもテヘランの

絨毯商のマルアシー氏の店。中央に立っているのが筆者

ビジネスの中心部に位置している。

ある商人が語った言葉が印象的だった。

「いろいろなものが失われて、力が弱くなりましたが、大バーザールはいまだに健在です。ひとびとは大バーザールに店を持ってみたいんです。」

3　イラン商人いろいろ

イラン商人基礎知識

前節で、ジャアファリー氏が「バーザルガーン」だの「外にいる連中」だのと呼んだ商人たちについて、少しばかり説明しておかねばならない。どこの世界でもそうであるように、イラン商人の世界にも、資力・財力に応じた階層分化がある。呼び名も異なる。日本では「バザール商人」などといって何かと一括りにされがちなイラン商人だが、以下に彼らの機能分担に関する基礎知識を挙げておこう。

商人の呼び名

現代ペルシア語で「商人」を表す言葉としては、「タージェル」「バーザルガーン」「バーザーリー」などがまず挙げられる。卸売業者を表す「オムデ・フォルーシュ」や、小売業者を表す「ホルデ・フォルーシュ」もある。「マガーゼ・ダール」といえば、商店主という意味だ。第2章で書いたナマーヤンデやヴァーセテなどの仲介業者も、直接モノを売り買いするわけではないが広い意味で商人と同様の機能を持つひとびとの呼称である。このほか、各地方や業界、取り扱い品目などによってもさまざまな名前の流通業者が存在している。場面や話し手の立場によって、異なる呼び名が存在するのは、当然のことでもあり、かつ面白いものである。

「バーザーリー」とは何者か

さてイランにおける「商人」の代名詞としてもっとも頻繁に使われる言葉のひとつに先に述べた「バーザーリー」がある。この言葉は「バーザール（市場）」というペルシア語の名詞に接尾辞がくっ付いて、「バーザーリー（市場の人）」という新たな名詞を作り出しているものである。わたしが調査の過程でまず最初に学んだのは、「バーザーリー」と呼ばれるひとびとの中には、じつにさまざまな職種のひとびとが含まれるということであった。

普通のイラン人がバーザーリーといったときにまず頭に思い描いている業者は、おそら

大バーザールの外には荷運び人がたくさんいる。彼らもバーザーリーだ

く、小売り・卸売りを問わず各都市・各集落の中心部に発展した伝統的形態の常設市場バーザールに店舗を構えている連中であろう。テヘランの大バーザールだけではなく、いろいろな地方・都市にあって、歴史的にイランの物資流通の中核をなしてきた常設バーザールに店を持っている商人だ。これにたいして、その他の場所に営業の拠点を持つような業者は商人であってもバーザーリーとは呼ばれない。その意味では、流通機構がバーザールだけに限られなくなった現在においても生き残っている、やや特別な呼称といえる。

　またバーザーリーの商売のやり方は、昔ながらの伝統的な、ときとして排他的なものである、と少なからず信じられている。もちろんこれは必ずしも事実ではない。しかし、普通のイラン人からも何か特

殊な意味合いを付与されている商人集団がバーザーリーなのだ。

ひとびとは「彼はバーザーリーだ」と聞けば「ならば、きっと金持ちのはずだ」と発想するだろう。実際、商業中心地であるバーザールに出店するにはそれ相応の資本力を要するから、あながち嘘ではない。バーザーリーとして商売できる人は一握りなのだ。

ところが、バーザールをよく知る業界関係者の間では、ちょっと話が違う。現場では、商人のみならずバーザール内で働いているありとあらゆる職種のひとびとを、みなバーザーリーと呼んでいるらしい。

「バーザールの中にいるヴァーセテだのダッラールだの（ともに仲介業者の意）に、あんたは何者か、と尋ねれば、バーザーリーだって言うだろう。直接商売をしていない人もいるし、ある人物のもとで雇われて働いている場合もある。そのときも自分はバーザーリーだと言う。でなければ、バーザールの中をあっちこっちへモノを運んでる連中。この連中だって、バーザーリーだって言うさ。……バーザールと関係のあるすべての人を指すんだよ。」

ジャアファリー氏がこう語るように、じつは、バーザーリーと名乗るひとびとの中には、文字どおりの商人のほかに、厳密にはバーザール内で働くさまざまな職種の従事者も含ま

れている。それは、たとえば荷運び人夫であり、お茶売りであり、店の丁稚であるわけだが、彼らはバーザール内では広義のバーザーリーとして認知されている。こうした連中はもちろん広い意味で流通業務に従事しているとはいえるが、外から来る客ではなくむしろバーザール内の商人たちに対してサービスを提供している。必ずしも商人と利害が一致しているわけでもない。

だから、バーザーリーを自称する人たちを、均質な商人の集団とみるのは正しくない。むしろ多様な職種・所得階層・利害関係を内包した地縁集団とでも考えるほうがまだしも適切かも知れない。

大商人はどこにいる

さて次に注目すべきひとびとは、「タージェル」や「バーザルガーン」と呼ばれるひとびとである。これらの呼称は、実際にお金やモノを動かして、商売をやっている商人にたいしてしか使われない。おまけに、現在のイランでタージェルだのバーザルガーンだのと呼ばれるのは、相対的に資本額が大きく、多くの場合、自身が貿易業務を通じて輸出入物資を取り扱っているような流通業者を指す場合が多い。タージェルはアラビア語（ペルシア語訛りの発音だが）、バーザルガーンはペルシア語である。この人たちと、バーザーリーを自称する集団とを、けっして一緒に考え

てはならない。少なくとも、荷運び人夫や丁稚はけっしてバーザルガーンではない。

もちろんタージェルやバーザルガーンが貿易業者とほぼ同義であるというのは、現在のイランでの言葉の使われ方から暫定的に定義したものだ。より厳密に法的な意味で輸出入業者であるかどうかは、一般的には商業省が発行するカールテ・バーザルガーニー（商業許可証）を保持しているか否かによって決まる。許可証は煩雑な手続き・審査を経て交付され、事実上は一定程度の資金力・人脈のある業者でないかぎり取得できないと言われている。また第1章でもふれたように、革命後は為替管理の観点から貿易事業自体が厳しい統制下に置かれてきたという背景もあって、貿易に携わることのできる業者は少数派だ。彼らはその他の商人とは一線を画している。

「バーザルガーンというのは（バーザーリーを自称するいろいろな輩とは）まったく違う。……わたしたちが法律で『商法』を云々するときには、この連中を念頭に置いている」と、弁護士でもあるジャアファリー氏は言う。

「（大バーザールの中にいる）卸売業者たちは、いったいどこから品物を買ってくると思うかい？ 海外から自分で輸入するような連中からさ。……こういう連中はとくに（国内の）バーザールに店を持ってる必要はない。持ってる人もいるが、そうでない人もいる。

海外から大量に買い付けてくる連中はまったくバーザールの外に事務所を構えていることもありうる。……つまりほとんどの輸入業者はバーザールにはいないんだよ。」

「（バーザールにいる大多数のひとびとは）国際商取引というものをよく知らない。これは昔からそうだね。」

ジャアファリー氏の言葉どおり、現在いろいろな形態で貿易事業に携わっているような業者は、バーザールと頻繁に連絡を取り情報を得てはいるものの、彼ら自身の営業の拠点はバーザールの外に（ときとして海外に）あることも多い。一方でバーザーリーと呼ばれる（あるいは自称する）商人たちは、意外にも海外情報からは遠い位置にいるのが普通だ。彼らの多くは外国語がさほど堪能でなく、

数珠売りの店で。シーア派の初代イマーム，アリーの肖像が飾られている

税制や輸出入に関する技術的知識も持たない。彼らは国産品を買うか、あるいは海外製品を扱うほかの業者から買い、それをバーザールを通じて国内にディストリビュートする。彼らは国内流通網の大部分を掌握してはいるが、貿易事業には精通していないことが多い。もちろん二者の役割を兼ね備えた業者もいないわけではないが、貿易事業と国内流通事業との間にはそれぞれに特化した専門家グループの棲み分けが見て取れる。さらに言えば、前者のほうが、資本力も格も上であるという認識が、おおむね普及しているようだ。ジャアファリー氏の親友アミーニー氏も言う。

「金（きん）の相場は大バーザールで決まります。でも、たとえば企業や工場の株式を大バーザールに持っていっても何にもならない。連中は知りませんから、それがどういうものか。大バーザールの連中が扱うのは現品だけです。」

場所の空気

このように、商人の呼称を調べていくと、それを聞くだけで場所の空気や、その商人たちの風体までが彷彿とする。大バーザールのアーケード街のいちばん外側に、表の往来に面して小さな店舗を連ねる商人たちがいる。大バーザールの中の目抜き通りに店を持つことができないこうした小商人たちは、しばしばホルデ・パーと呼ばれる。ホルデというのは「わずかな、細かい」といった意味で、パーは「足」である。

形容詞としては「貧しい」「零細資本の」という意味になるこの言葉も、商人の呼称として用いられると、足もとの頼りない小あきんど、といった雰囲気をよく醸し出しているように思われる。

もっとも、厳密にその流通プロセス上の機能だけを問題にするならば、あれこれの言葉で呼び習わされている業者の間の差異が、たんに慣習上の区別にすぎないと判断される場合も少なくない。たとえば、大バーザールで卸販売業務を行う業者の呼称には、ボナクダールだのターゲ・フォルーシュだのといろいろある。当然、話し手・聞き手の意識のなかにはそれぞれについて異なる業者像がある。しかし論文を書く場合には「〇〇の卸売業者」としたほうが、議論を簡潔にしうる。東京築地市場で「荷受け」と呼ばれる商人たちが、ある特定の業者像を想起させるとしても、機能上は「サカナの卸売業者」にしかすぎないのと同じである。慣習的呼称に配慮しつつも、その役割をいくつかの普遍的な範疇（たとえば卸売業者、小売業者、輸出入代理業者、など）に当てはめて考えるほうが、分かりやすいのだ。わたしは調査内容を論文にまとめる際には、もったいないと思いながらも、その多様なペルシア語の呼称をできるかぎり普遍的な概念に置き換えるよう、努めている。

4　商売替え

二足のわらじ

ファルシードはひょんな縁で知り合った日本帰りの青年である。正確には、出会ったころはかろうじて青年だったが今ではお互いすっかりその域を脱してしまったと言うべきか（彼とわたしとは同い年である）。いわゆる出稼ぎで日本へ渡り、三年ほど不法就労して帰国した。わたしは彼が帰国してからテヘランで知り合ったので、日本時代のことは話に聞くばかりである。

彼は当時かわいがってくれた日本のシャチョウや、志村けんや、コンビニや、かっぱえびせんが大好きだ。つましく暮らしながらも毎日せっせと働いて送ったお金は、イランの兄弟の起業資金や帰国後の自分のフラット購入資金になった。両足にリューマチを患っているお父さんの具合が悪くなって泣く泣くイランへ帰ってからも、いつも日本へ戻りたいとぼやいている。彼は、日本から帰国したあとしばらくはお父さんを一人で介護しながら暮らしていた。お母さんはずいぶん前に亡くなり兄弟たちはすでにみな結婚して家を出ていた。お父さんは気の優しいファルシードを恋しがって、日本から呼び戻したそうだ。も

うあのころのように仕事はないよ、と言っても、やはり彼は大好きな日本へ戻りたいのだ。

さてファルシードが日本から送金したお金を元手に、弟がオートバイ屋を開業した。小さい店だが販売も修理もやる。ファルシードに頼まれて、日本から何冊もオートバイの雑誌を買っていったことがある。

「カラー写真がたくさんついてるやつにしてね。」

人気の日本製オートバイの写真を店の壁にべたべたと貼って、客寄せにするという。もちろん実際にそんな商品が売られているわけではないのだが。

ご本人はといえば、下町の実家を売り払ってテヘランの新興住宅地に自分のフラットを二軒買い、知り合いの不動産屋の手伝いをしながら、日本語が多少できるので一時は日本人駐在員の運転手を務めたこともあった。フラット二軒のオーナーというひとかどの資産家になったファルシードは、まずはそこそこの経済基盤を獲得したわけだ。あとは日々の暮らしをとりあえず充足し、何か儲かりそうな商売を見つけるべく、さまざまな職種にわか弟子入りしてリサーチに余念がない。いっときは修理の仕事などで弟のオートバイ屋を手伝ってもいた。傍目には何となく地に足のつかない暮らしのように見えるが、いくつもの職業（もしくはアルバイト）を適当にこなしながら、日銭を稼いでステップアップす

るというやり方は、イランでは一般的だ。それも、全然ベクトルの違う（ように思われる）業種を組み合わせている例は多い。新聞記者をやりながら貿易事務所もやっています、とか、大学で経済学を教えつつ大バーザールで店を経営しています、とか、写真スタジオを営みながら農場を経営しています、など「専門職」と「商売」の組み合わせもよくある。しかも組み合わせはどんどん変わる。一つの職業の収入だけでは食べられないからだ、という説明も成り立つが、どうもそればかりではない。「この道一筋」は意外なほど少なく、社会的にことさら奨励されてもいない。

「あなたも研究所からもらう給料だけじゃあたいしたことはないでしょう。どうです、ひとつわたしと組んで、イランと日本の貿易でも手がけませんか？ 日本じゃメロンが高いと聞きました。イランのメロンはご存じのように甘いし、安い！」などとイラン人から真顔の勧誘を受けたことは、一度や二度ではない。わたしにはとてもそんな器用な才はありません、とお断りするのだが、相手はじつに不思議そうな顔をしている。

わたしが調査で訪ねたかたがたの中にも、そういえば何度も商売替えをした人がけっこういた。企業や省庁などに帰属すること自体にあまり意味を見いださない彼らは、自ら多角化して、世間を渡っていく。

心の安寧

とはいえ生活の基盤がいまひとつ定まりきらない（ように見える）ファルシードに、将来の不安などについて訊いてみると、「たいがいのことは平気さ。何しろ戦場よりはましだからね」と泰然としている。彼は一八の歳から二年の兵役の間、イラン・イラク戦争の前線であった南部のホッラムシャフルに赴いた。

「……塹壕に入るでしょ、敵はすぐそばにいる。奥に入ったほうが安全だって言われるんだけど、息が苦しくなって……いつも入り口のところにいた。」当時のことを語るファルシードは不思議なほど柔和な顔だ。

「俺の足を撃ってくれって、泣いて頼む奴がいたよ。そうすればうちへ帰れるからって。」

一八歳で徴兵されたファルシードが南部の戦場で生きるか死ぬかのころ、わたしは大学へ入学しペルシア語を学びはじめた。お互いにさほど裕福でない下町の家庭に生れ育ったが、そのころには、戦争をしている国と平和な国との差がわたしたちの道を大きく分かっていた。

「戦場から帰って、しばらくの間はよく夢を見た。高いところから落ちる夢。怖かった。爆音のような大きな音で、目が覚めることも多かったよ。戦場ではもちろん眠れなかった

んだ。数年間はそんな感じだった。もしもっとひどい目に遭っていたら、きっと頭がおかしくなってただろう。そういう人もたくさんいたからね。」

日本は、ファルシードにとって夢のような場所だった。同じ年ごろの若者がのほほんと楽しそうに暮らすのを見て、彼自身も楽しくなったという。

「仕事がきついとか、身分が不安定だとか、家族に会えないとか……ちっとも苦にならなかった。戦場よりは、どんなところだってずっと良いと思った。」

死の恐怖と隣り合わせでない場所、心の安寧を取り戻す場所、それがファルシードにとっての日本だった。

「シャチョウのお母さんが亡くなったとき、お葬式に連れて行かれたんだ。祭壇の前で、どうしていいか分からなかったけど、ぼくはムスリムだから、ベスメッラーヘ・ラフマーネ・ラヒーム（慈悲深く慈愛あまねきアッラーの御名において）……と自分のやり方でお祈りした。シャチョウは喜んでくれたんだよ。」