

## あとがき

ボナクダールの商売のしかたを眺めながら、どこかで聞いたような話だと思った。そのうち、新古典派経済学の書物に、商品の価格決定メカニズムとして登場する市場の姿に似ているのだと気づいた。数えきれないほどたくさん売り手と買い手がとてつもない大きな会場に集まっているものとしよう。これがすなわち市場である。この会場には売り手と買い手のほかに、一人だけ「市場の競り人」といわれる無私・公正な人物がいる。この競り人がある商品を取り上げて最初の値段を告げると、それを聞いた参加者はみな自分の売りたい量あるいは買いたい量を申告する。競り人は、売られようとする量が買われようとする量より多い場合には価格を下げ、その逆の場合には価格を上げる。こうして需要と供

給がびつたりバランスするところに適正な価格を設定しなす。これは、モノの価格は市場の需給バランスで決まる、という現代の経済学の基礎となった考え方を、象徴的に言い換えた理論上の仮説である。

ボナクダールの店舗集積地は、この「巨大な会場」にちよつと似ていなくもない。店舗が集積しているからパーサージ全体がひとつの大きなアパレル製品の市場のようだ。そこへたくさんの生産者と小売業者が集まってくる。

また、商品に値段を付けるボナクダールたちは「市場の競り人」のようでもある。ボナクダールは「競り人」と同様に、取引の当事者ではない。彼らは市場となる場所だけを提供し、アパレル企業から製品を一時的に預かり受け、店頭に並べ、小売業者が買い取るまでを見届ける。だから、取引の真の当事者は、商品の所有権を移転しあうアパレル企業と小売業者だ。ボナクダールは固まって営業していて、集積地内では競争があるから同じような品質、同じようなデザインの商品なら、結果としてほしい価格は一緒になる。前の仮説さながらに、ひとつのパーサージのなかで自然と価格が落ち着いていく。

パーサージにいるボナクダールたちは「競り人」よろしくみなを呼び集め、価格を決定するという役割を帯びて、アパレル企業と小売業者とを結びつけているように見える。

ところがくだんの仮説には、ひとつ問題がある。そこでは市場となる巨大な会場も、みな  
の申告を集約する競り人も所与のもので、誰がそれらを用意するのかは深く問われない。  
経済学では長いあいだ、モノの生産者と消費者との価格をめぐるせめぎ合いがことの本質  
であるとされてきたため、そのお膳立てをする人々のことはあまり話題にされてこなかつ  
たのである。

しかし現実の世界は、仮説とは違う。公正中立な競り人のもとに不特定多数の売り手と  
買い手が自然と集まってきてくれるような都合の良い市場は存在しない。誰かが市場のた  
めの場所を用意し、そうした市場があることを広く一般に知らしめ、かつその人はその費  
用を回収せねばならないのだ。

ボナクダールの場合も、彼らが開催している市場というのはただではなく、彼らが巨額  
のサルゴフリーを払って確保している店舗集積地である。ボナクダール自身が食べていく  
ためには、彼らにはつねに一定程度の歩留まりで取引が成立するようにしなければならぬ。  
だからボナクダールは、アパレル企業の持ち込んでくる製品の中から買い手が欲しそうな  
モノをせっせと選り分ける。仮説の競り人のように、「わたしは当事者ではございません」

とばかりに悠然とはしていられないのである。

経済学の市場観は、その後、人間社会の実際の取引様態や商人の役割などに注意が払われるようになって、抽象化・単純化の極みからしだいに現実の複雑な世界に近づいた。本当の市場は、理論のように洗練されたものではない。わたしもたしかに、商人の活躍する世界が普遍的な経済原則のようなものを持ちながらも、たとえば、じつに情緒的な人間関係に支配されているのを見た。

アパレル企業のおじさんたちは、ボナクダールが好きではない。モノを右から左へ動かすだけで何の努力もしていない、と批判する。一方で彼らがナマーヤンデを悪く言うのは聞いたことがない。あの人なら間違いない、と全幅の信頼を置いている。客観的には両者とも繊維製品流通の要を担っており、しかも自身はモノを買い取らないところも同じである。ことさらボナクダールだけが批判されるのは不公平のように思われる。違いはどこにあるのか。それは恐らく、アパレル企業のおじさんたちが、ナマーヤンデとは長年にわたって個人的なつきあいをしている一方で、ボナクダールとは下手をすれば顔も知らずに取引している場合が多いことに起因しているのである。相手を知らないということが、「信

用ならない」「油断ならない」という発想につながっているのだ。

フィールド・ワークから垣間見えるものは、とても人間くさい。

フィールド・ワークといえば忘れがたい出来事がある。わたしがサルゴフリーに関する調査を始めたころ、ある知人が不動産業者組合の大物を紹介してやる、と言い出した。ありがたい申し出にすぐに乗り、組合事務所へ出かけて行った。

登記の問題を相談に来たり、取引のトラブルを訴えにきたひとびとで事務所の中はごった返していた。わたしがてつきりアポを取っているはずと思つた重役は事務所にはおらず、代わりに出てきた窓口の担当者は、「調査？ そんな約束をしたとは聞いていない。お引き取りください」と胡散臭そうにわたしを見た。知人の某を通じてきちんと連絡をとつてアポを入れたはずだと頑張つてみたが、埒があかなかつた。

そばで見えていた若い事務員が、帰りかけたわたしの後ろからそつと声をかけ、「明日の三時にくれば、会えますよ。ぼくがこつそり会わせてあげましょう」と囁いた。

あくる日行つてみると、事務員は申し訳なさそうに、「すみません。大丈夫だと思つたんですが、調査には協力できないそうなんです」とうなだれた。わたしの調査内容は個別

の事例などについて詮索するようなものではありません、ご迷惑はかからないはずで、と必至に食い下がるが、もともと彼に言ってみても甲斐のない話だった。もしかしたら道がひらけるかも知れないというので、官庁のキャリアを務める友人に紹介状を書いてもらったりして、なおも数日間は事務所へ通った。

何日めかに、待合所に座るわたしの前を、当の重役ご本人が通りかかった。

「ああ、あなたが。ええ、お話は聞いてますよ。」彼は足をとめて、わたしに丁寧な挨拶をし、おもむろに言った。

「ご説明したように、そういったことにはご協力いたしかねます。ええ、ええ、あなたが何か悪意をもって調査するんじゃないことは、よく承知してますが……わたしも立場上ね。」

数日のあいだ振り回されたあげく話を聞かせてもらえなかった憤懣をかかえ、ジャアフアリー氏のところでお茶をすすった。こっちはたいした質問をする訳でもないのに、なぜあれほど警戒するのかしら、とぷりぷりしながらいきさつを話すわたしに、「あきらめなさい。そいつに聞かなくても分かる話だろう」とジャアフアリー氏は言った。

「彼は、あんたと話をする義務はない。いいかい。あんたのインタビューに答えることは、彼の仕事じゃあないんだよ。」

ジャアファリー氏は大きな声で、ゆっくりと、こう語った。

「あんたに付き合つて、話をしてくれるいろんな人たちは、みんな本当の親切でやっているんだ。義務だからじゃあない。そんな筋合いはない。彼らにとって研究や調査は何の得にもならないってことを、あんたはわかつてなきやならんよ。」

黙ってしまったわたしに、ジャアファリー氏は「ほかのやつでも答えられるさ。こたわるな」と微笑んだ。

わたしは、自分がよく分かっていると思っていたことを、あらためてがつんと言われて、いささか消沈した。あるいは最初は分かっていたが、すっかり忘れていたことだったかも知れなかった。ジャアファリー氏も、繊維産業協会のアスナーフィー女史も、そのほかの多くの友人たちも、わたしの調査や研究に協力せねばならないわれは確かになかった。訪ねたアパレル企業主も、ボナクダールも、そのほかさまざまな業界関係者は一人として、わたしに話をして何か利を得るひとびとではなかった。彼らはわたしが友人だから、あるいは自分の知り合いの紹介だから助けてくれるのだ。

ジャアファリー氏の言葉は、テヘランでの調査に慣れて人脈も広がりつつあるころのわたしに、ひとたび立ち止まって考える機会を与えた。たいがいの場合には快く時間を割いてくれるイラン人のおじさんたちや、必ず助け舟を出してくれる友人たちに恵まれて、調査が楽になったなあと感じはじめたころであった。つねに彼らに感謝していると思っていたが、それが自分の実力のように錯覚される瞬間もないではなかった。

慢心は、厳に慎まねばならない。

テヘランでフィールド・ワークを始めて、すでに一〇年の歳月が流れた。あつという間だったが、時が確実に移ろっていることはいろいろな変化で知れた。気楽な独身生活を謳歌していた女友達も二児の母となり、小さかった知人の息子は髭の生えた青年になった。テヘランも変わった。戦後の荒廃した、しかしどこかのんびりした雰囲気はまだ残っていた街は、ハイウェイと高架陸橋、スプリングラーの回る広大な緑地帯、超高層のマンションが目立つ喧騒の街へと変貌した。主が亡命して荒れ放題の邸宅に高いすずかけの街路樹が陰を落としていた山の手も、ずいぶん開発された。

市内電話もろくに通じなかったころを思うと、Eメールでイランの友人と連絡を取り合



っているのが夢のようだ。外資を徹底的に排除していた昔とは違い、じわじわと多方面での経済開放政策は進んでいる。

「ベネトン」のショップの入るショッピング・モールを歩きながら、アパレル工場のおじさんたちはどうしているかなあ、と考える。欧米やアジアのブランドが大量に流れ込んだらひとたまりもないだろう。いや、彼らのことだから器用にコピーで応戦するか、あつという間に商売替えて、「いらつしやいませ、ハーノメ・イワサキ」とハンバーガー屋のカウンターで微笑んでいるかも知れない。

本書は、わたしが一〇年の間にため込んだ調査記録をもとに執筆した。わたしは聞き取り調査のときには相手の許可を得てテープに録音するのが常である。テープに録音するのを嫌がる方もいるので、その場合はメモを取り、それを帰ってから整理する。であるから本文中に挿入している登場人物の発言は、ほとんどが、インタビューの際にご本人が話したペルシア語の文章そのものを和訳したものである。ペルシア語には本来、日本語のような明示的な男言葉や女言葉はなく、丁寧語はあるが「です」「ます」にあたる助動詞はない。だから日本語にするにあたっては、あくまでもわたしの主観的な印象から、「この人

はこんな感じ」と話し方を訳し分けた。インタビュアーでの発言以外の部分は、当時の資料や写真、日記、メモ、手紙など自分自身の記録をもとにした。

イランや中東情勢をめぐるあれこれの心配事や気をもむ事件はありつつも、ともあれ調査を続けてこられた、思い出多い一〇年間であった。わたしが覗かせてもらったのはまだほんのさわりだとしても、十分に面白く、味わい深いイラン商人の世界があった。これは巻末のターロフではない。わたしを助けてくれた多くのイランの友人・知人たちに、心からの感謝と友情を捧げ、「今後とも、どうぞよろしくお願いします！」と握手を求めたい気持ちでいっぱいである。

末筆ながら、これまでのわたしの研究につねに暖かい援助と叱咤激励をくださったアジア経済研究所の多くの先輩、同僚諸氏にこの場を借りて厚く御礼を申し上げます。とりわけ、基礎もおぼつかないわたしにいつも快く、かつ根気強く経済学をご教授くださった錦見浩司、伊藤成朗両氏には、深甚の謝意を表さずにはすまない。また、テヘラン赴任中を含めわたしがイラン研究に取り組んできたすべての時期において、公私ともに温かい援助をいただいた大学時代の友人、梨本博・順子夫妻にも、深く御礼を申し上げます。本書を執筆す

るきっかけを与えてくださり、執筆中もさまざま助言をくださったのは研究編集室の岩佐佳英氏であった。また、本書の原稿を通読してくださった児玉由佳氏からは有益なコメントを数多くいただいた。改めて御礼を申し上げる。そして最後に、わたしの研究生活を献身的に支え、いつも快く現地調査へ送り出してくれた留守番役の家族にも、心からの感謝を捧げたい。

