

第4章

カンボジア農村部絹織物業の市場リンケージ

——タカエウ州バティ郡トナオト行政区P村の織子・仲買人関係——

荒 神 衣 美

はじめに

カンボジア絹織物の歴史は古く、12世紀に建造されたアンコール遺跡群のレリーフに残されたアプサラ(踊り子)の衣装などがインド緋の伝達を示唆している(森本[1995])。また、13世紀のカンボジアにおける生活の様子を伝える『真臘風土記』(周[1989])にも、カンボジアですでに絹織物が織られていたことが記されている。農村部で農家世帯の補助的収入源として伝統的に続けられてきた絹織物は、一度は、1970年代から続いた内戦によって養蚕が不可能になり織物技術の伝達も途絶えかかったが、1980年代に入ってようやく生計活動の一端として再開されるようになった。1992年に国連カンボジア暫定統治機構(UNTAC)が暫定統治を開始したのを契機に国連教育科学文化機関(UNESCO)や海外NGOが伝統的絹織物の文化的価値を再認識し始め、森本[1995]のUNESCO委託レポートによって1995年時点での農村部絹織物生産の概況が明らかにされた。以降、様々な海外援助機関・カンボジア政府機関を通じて、文化継承と生計向上の両目的から農村部絹織物に対する技術的支援が行われている。特に最近それらの支援機関は、文化継承という第1の目的はある程度達成したと考えており、第2の目的である農村部の生計向上に向けて、絹織物業を地場産業として発展させるための支援を強調している。

1990年代以降、カンボジアは市場経済化の道を歩み始めており、支援機関は農村における生計手段の多様化の一端として絹織物業の発展に期待を寄せている。

カンボジア農村部絹織物業を持続的な発展へ導くためには、生産者の都市市場へのアクセスが、原材料調達・生産品販売の双方において欠かせない条件になる。なぜなら、農村市場が原材料供給市場としても生産品販売市場としても十分に発達していないためである。ここで、農村部の生産者と原材料供給市場および生産品販売市場とのつながりを「市場リンケージ」⁽¹⁾とする。市場リンケージと農村工業の発展との関係に関しては、すでに日本や東南アジア諸国の事例を中心に、(1)リンケージが担う経済的機能、(2)リンケージ形成者間の信頼関係、(3)リンケージの要となる仲介者の役割、といった点から検討されている。これらの論点は、第1節で後述するとおり、農村工業の発展に影響を与えうる市場リンケージの特質を的確に指摘していると考えられる。

一方、カンボジア農村部絹織物業の発展と市場リンケージとの関係について、生産・流通概況に関する先行調査から導かれた考察が十分であるとは言えない。先行調査には以下のようなものがある。まず森本 [1995] が、1991年のパリ和平協定による内戦終結後では初めて、カンボジア絹織物業の生産・流通の現状とその歴史的背景の全容調査を行った。Victor-Pujebet and Peyre [2001] はタカエウ (Takaev) 州の絹織物に焦点をあて、その生産・流通状況の解明を試みている。さらに、Sarathi Acharya et al. [2003] はカンボジア農村部における非農業雇用のひとつとして絹織物業を取り上げ、生産・流通・技術形態に関する網羅的な調査を行っている。これらの生産・流通の概況調査は、カンボジア農村部絹織物業の基本的な市場リンケージが、織子と仲買人の二者間契約関係であることを明らかにしている。また、リンケージの絹織物業発展への影響に関して、Victor-Pujebet and Peyre [2001] は織子・仲買人関係を土台とした生産者組織化の可能性を示す一方で、森本 [1995] と Sarathi Acharya et al. [2003] は織子に対する仲買人の立場の強さから、織子・

仲買人関係は織子の自由な市場取引や仲買人の自由競争を阻害するものであるという見解を示している。筆者は、これらの見解を導くうえで、織子・仲買人関係の形成過程や仲買人の素性など市場リンケージの特質を検討する必要があると考える。しかし、上記文献がこれらの検討を十分に行っているとは言えない。

よって、本章では1村のケーススタディーに基づき、カンボジア農村部絹織物業の発展に影響すると考えられる市場リンケージの特質として、リンケージが担う経済的機能、リンケージ形成者間の信頼関係、リンケージの要となる仲介者の役割の3点を明らかにし、農村部生産者と原材料・生産品販売市場とのつながりのなかで、何が絹織物業の発展を促進もしくは阻害する要因となるかを検証することを目的とする。まず第1節で、日本や東南アジアの農村工業に関する既存研究において、上記の市場リンケージの特質3点と農村工業の発展との関係がどのように議論されているのかを整理する。既存研究の議論の妥当性から、筆者は、上記3点をカンボジア絹織物業の発展に対して市場リンケージがもたらす影響を検証するうえで有効な論点と見なし、第2節以降、筆者がタカエウ州バティ（Bati）郡トナオト（Tnaot）行政区P村で実施した聞き取り調査に基づいて、これらの絹織物業発展への影響を検討していく。第2節で調査方法と調査村における絹織物業の概況を叙述したのち、第3節で調査村における市場リンケージの形態と経済的機能を明らかにする。第4節では、市場リンケージを形成する生産者・仲介者間の信頼関係とその取引促進のメリットを明らかにする。さらに第5節で、カンボジア農村部絹織物業発展における仲買人の位置づけを検証する。最後に、市場リンケージのどのような要素がカンボジア農村部絹織物業の発展を促進するのか考察を加える。

第1節 農村工業の市場リンケージに関する既存研究の議論

農村工業における市場リンケージは、原材料獲得や販路拡張に加え、市場情報伝達の媒介となっており、農村工業の発展を左右する重要な要素である。これに関して、これまで主に日本や東南アジア諸国の事例を中心に、問屋制、下請制、生産者と小商人の二者間契約関係などの、農村工業の発展に与える影響の研究が蓄積されている（菊池 [1996]、大野 [1998]、谷本 [1998]、Itoh and Tanimoto [1998]、水野 [1999]、Sato [2000]）。

農村工業における市場リンケージの形態は一様ではない。既存研究で明らかにされている市場リンケージの形態には、都市部の大企業や輸出企業との下請契約（菊池 [1996]）、問屋が生産者への原材料提供と引き換えに生産品買取を行う問屋制度（大野 [1998]、谷本 [1998]、Itoh and Tanimoto [1998]、Sato [2000]）、そのどちらにも当てはまらない生産者と小商人の二者間契約関係（水野 [1999]）がある。これらの分類の間には、「技術的主導性」⁽²⁾の所在やリンケージを通じて取引されるサービス内容の違いを見いだすことができる。例えば、下請契約においては都市の近代部門が技術的主導性を持つ。一方、問屋制度や生産者と小商人の二者間契約関係においては、概して農村に技術的主導性がある。また、下請契約や問屋制度は生産品・原材料の両取引を媒介している一方で、水野 [1999] が焦点をあてている二者間契約関係は生産品取引のみを媒介している。さらに、市場リンケージの形態の違いとして、生産者が組織化されているか否かも指摘できる。例えば、下請契約や問屋制度においては地域単位で生産者が組織化されているケースが多いが、二者間契約関係の場合、たとえ生産者が一地域に集中していても、生産・流通取引は生産者個人と仲介者との契約関係のもとに成り立っている。また、問屋制度の中にも、Sato [2000] のインドネシア金属加工工業のケースのように、問屋が原材料と引き換えに生産品の取引を行っているという点から問屋制度に分類されるものの、問屋による生産者の組織化は行われていないというよう

なケースもある。

上述の既存研究は、市場リンケージの形態に多様性があることを示す一方で、その農村工業の発展に与える影響に関して、以下の点を共通して議論している。第1に、市場リンケージが経済的機能を担うという議論である。大野 [1998]、谷本 [1998]、Itoh and Tanimoto [1998]、Sato [2000] は、農村工業の市場リンケージが担う経済的機能として、生産品の販路を拡張することによって生産者の在庫リスク回避を促す点や、原材料の購入資金が不足しがちな生産者に対する安価な原材料提供、もしくは原材料の前貸を通じて、生産者の運転資金不足の負担を軽減する点を指摘している。

第2に、農村工業の市場リンケージに見られる、生産者・仲介者間の「信頼関係」⁽³⁾ が取引促進のメリットをもたらすとする議論である。既存研究が注目する信頼関係には、地縁関係・血縁関係に基づくもの（大野 [1998]、水野 [1999]）と、長期的取引の中で醸成されたもの（菊池 [1996]、谷本 [1998]、Itoh and Tanimoto [1998]、Sato [2000]）がある。既存研究は、これらの生産者・仲介者間の信頼関係が、生産・流通における取引費用や品質管理の負担を削減していることを指摘する。また、信頼関係が取引関係の長期的安定性を保証していることを指摘するものもある。さらに、菊池 [1996] と大野 [1998] は、このようなメリットをもたらしている信頼関係が、都市の経済主体と農村の生産者との間の直接取引においては短期的かつ容易に醸成されるものではない点を指摘し、農村工業の生産者と仲介者が信頼関係をベースとして形成している市場リンケージは、非効率で発展途上な取引形態ではなく、むしろ市場メカニズムに沿った取引の促進に適した形態として維持されているのだという点を強調している。

第3の論点は、市場リンケージの要となる仲介者が農村工業の発展を牽引するという点である。リンケージの要となる仲介者は、農村工業の発展において地域ごとに異なる性質を帯びている。谷本 [1998]、Itoh and Tanimoto [1998] の日本の綿織物における仲買人や大野 [1998] のラオス絹織物業の織元は、自らのネットワークを通じて販路を拡張することに加え、問屋制を通

じて織子を組織化し技術指導や品質管理を的確に行うという、農村起業家に近い性質を帯びている⁽⁴⁾。一方、Sato [2000] のインドネシア金属加工業の問屋や水野 [1999] のインドネシア織布業の小商人は、組織化を通じた品質管理等には関与せず、より個人的な契約関係をベースに売れるものを多く取引するという、商人の性質を強く帯びている。このように、既存研究における仲介者の性質は異なるが、仲介者がそれぞれの国・地域における原材料供給や販路拡張・技術指導などの生産者のニーズと市場需要に対して、適切な形で農村部の生産者と都市市場または輸出市場を橋渡ししており、産地形成の牽引役となっている、という点が共通して指摘されている。

以上のような既存研究に共通する論点は、農村工業の発展に影響を与えうる市場リンケージの特質を的確に抽出していると考える。一方、カンボジア農村部絹織物業の市場リンケージに関しては、これらの点について未だ十分に検討されていない。よって、本章の以下の節では、リンケージの形態を明らかにしたのち、上記3点を検討課題として議論していく。

第2節 調査の概況⁽⁵⁾

1. 調査方法

筆者は、2002年12月9日から11日、2003年7月22日から8月1日にタカエウ州パティ郡トナオト行政区P村において、織子13人、仲買人4人に対して質問票に基づく聞き取り調査を実施した。厳密なサンプリングを行っていないことやサンプル数が少ないことが、データの代表性を低下させていることは否めない。しかし、今回の調査は定量的調査ではなく定性的調査であるため、より質的側面に集中した聞き取り調査を行った。その結果、調査データは本章の議論の基礎となりうるものであると考える。

2. 調査村の概況

P村のあるタカエウ州にはカンボジア人口の6.9%が居住し、その90.1%が第一次産業に従事している⁽⁶⁾。タカエウ州はカンボジアの中でも絹織物の産地として名高い地域であり、カンボジア絹織物の織子の55%が集中する(Victor-Pujebet and Peyre [2001])。タカエウ州全体で5232の織機が存在し、毎年11万8354kgの生糸が消費されている。バティ郡はタカエウ州の最北端に位置し同州の織子の32%が居住している(Victor-Pujebet and Peyre [2001])⁽⁷⁾。1950年代のカンボジア農村の様子を詳細に記したデルヴェール [2002] によると、タカエウ州バティ郡がその当時から絹織物の主産地のひとつであり、製品の価値が高いことでも有名な地域であったことが分かる。

P村の位置は図1に示すとおりである。P村はプノンペンから国道2号線を車で約1時間30分南下し、国道2号線をはずれて東へさらに10kmほど行ったところに位置する。比較的プノンペンへのアクセス条件がよい農村部であると言えるだろう。P村はバティ郡の中でも伝統的に絹織物が盛んな村で、熟練の織子が多いことで知られている。P村に住む203世帯のうち108世帯が絹織物に従事しており、織子はほぼ全員女性である。

筆者の聞き取り調査で明らかになったP村絹織物業の織子の概況は表1に示すとおりである。まず、インタビューを行った織子13人は全員女性で、稲作の補完的な収入源として通年にわたり絹織物に従事している⁽⁸⁾。どの織子の家でも高床式住居の床下部に1～2機の織機が置いてあり、農作業や家事の合間に時間を見つけて織っているという具合である。乳幼児のいる織子の家では、母親である織子が片手で子供が寝ているハンモックを揺らしながら織物を織るという光景も見られる。織子は早い人で10代前半のうちに絹織物に携わり始める。織子の半数以上が経験年数20年前後であることは、P村の絹織物がポルポト政権崩壊後1～2年で再開されたことを示している。また、絹織物を開始した理由として「所得向上」「他の収入源がない」「技術伝搬」

表1 P村にお

織子 番号	年齢	家族構成	教育年数	世帯の収入源	絹織物従事 期間	経験年数
1	21	6(M2F3C1)	8年	1.絹織物, 2.稲作	通年	5年
2	32	6(M1F2C3)	5年	1.絹織物, 2.稲作	通年	19年
3	35	5(M1F2C2)	4年	1.稲作, 2.絹織物	通年	5~6年
4	36	5(M1F2C2)	7年	稲作, 絹織物, 家畜	通年	18年
5	45	10(M2F2C6)	8年	1.稲作, 2.絹織物, 3.家畜	通年	23年
6	35	4(M1F1C2)	8年	1.絹織物, 2.稲作, 3.家畜	通年	11年
7	23	5(M1F4)	5年	1.稲作, 2.絹織物	通年	5年
8	41	6(M2F3C1)	2年	1.稲作, 2.絹織物	通年	27年
9	55	7(M1F1C6)	7年	1.稲作, 2.絹織物, 小売	通年	24年
10	38	5(M1F3C1)	8年	1.教師, 2.絹織物, 3.稲作	通年	20年
11	21	2(M1F1)	5年	絹織物, 稲作, 家畜	通年	4年
12	37	6(M1F2C3)	7年	1.医者, 2.絹織物, 3.稲作	通年	24年
13	25	6(M3F3)	7年	1.絹織物, 2.稲作	通年	5年

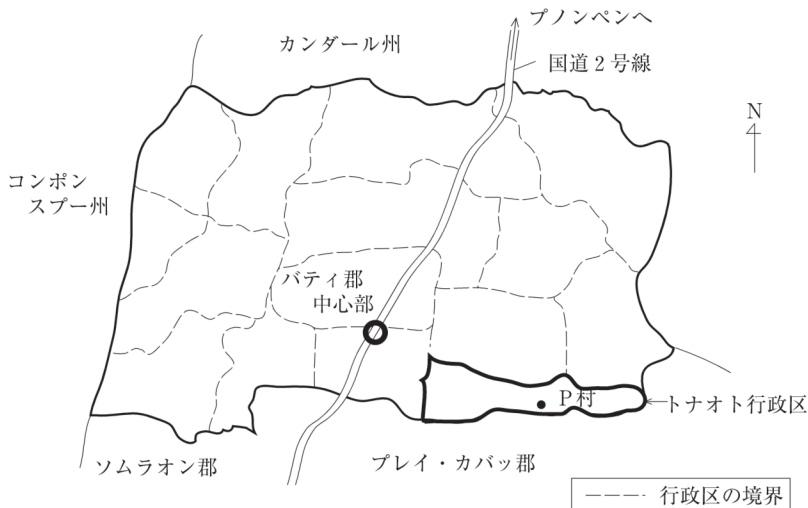
(注) 1. 織子1~8は2002年12月と2003年7月調査に、織子9~13は2003年7月調査のみに基づく。

2. 家族構成の表示は、家族構成員数（うち成人男性、成人女性、子供）

3. 収入源に順位付けがないものは織子がそれぞれの重要性を同等に扱っているケース。

(出所) 筆者現地調査（2002年12月、2003年7月）より作成。

図1 バティ郡トナオト行政区P村の位置



(出所) 筆者作成

ける織子の概況

開始理由	技術伝搬	所有織機数
所得向上, 技術伝搬	母親	2機
所得向上, 村の伝統	母親	1機
農閑期の所得向上	母親	1機
技術伝搬, 他の収入源なし	母親	2機
村の伝統	母親	2機
他の収入源なし	母親	1機
他の収入源なし	母親	2機
村の伝統	母親	2機
技術伝搬, 村の伝統	母親	2機
所得向上	母親	1機
他の収入源なし, 技術伝搬, 村の伝統	姉	1機
他の収入源なし, 技術伝搬	母親	1機
他の収入源なし	母親	1機

「村の伝統」の4点が挙げられていることから、農村世帯の女性達が農業所得の不足を補完するため、P村で伝統的に行われてきた絹織物を副次的収入源として再開したことが理解できる。織子の絹織物の技術はほぼ全員が母親から教えられたものであった。

P村での生産品は主として伝統的に儀式などで使われるサンボット・ホール（以下ホール）⁽⁹⁾と、主に旅行者の土産とされるクロマーである⁽¹⁰⁾。生産品の選択と選択・変更理由に関する調査結果は表2にまとめた。注目すべき点は、P村の織子は主には、(1)利益率の高いホール生産に特化するものと、(2)ホールとクロマーを織り分けているものの2通りに分けられることである⁽¹¹⁾。(1)のほうが比較的技術レベルが高い一方で、(2)に属する織子数のほうが多い。(2)の織子に関しては、筆者が調査を行った2002年12月（乾季）と2003年7月（雨季）の2時点の生産品の違いと選択理由から、以下の2点が織り分けの要因となっていると見なせる。

表2 P村におけ

織子 番号	2002年12月時点の生産品	2003年7月時点の生産品
1	サンボット・ホール, クロマー	サンボット・ホール, クロマー
2	サンボット・ホール	サンボット・ホール
3	サンボット・ホール	サンボット・ホール
4	クロマー	サンボット・ホール, クロマー (少)
5	クロマー	サンボット・ホール (少), クロマー
6	クロマー	サンボット・ホール
7	クロマー	サンボット・ホール, クロマー
8	サンボット・ホール	サンボット・ホール
9	—	サンボット・ホール
10	—	サンボット・ホール
11	—	クロマー
12	—	サンボット・ホール
13	—	サンボット・ホール

(注) 織子1～8は2002年12月と2003年7月調査に、織子9～13は2003年7月調査のみに基づく。

(出所) 筆者現地調査（2002年12月，2003年7月）より作成。

まず、織子は市場における2布の利点の違いから、現金収入の必要性の緊急度に応じてホールとクロマーの織り分けを行っている。ホールは1カバン（ホールを数える単位，1カバン＝長さ3.8m×幅1mでサンボット2枚分）を織り上げるのに平均で10日程度を要するが、単価が高いため⁽¹²⁾、1日当たりの粗収入はクロマーより高くなる。一方、クロマーは1枚当たりの売値が安い⁽¹³⁾、早く織れること（1枚当たり2日程度、クロマーのサイズは1枚当たり長さ1.8m×幅0.6m）から、ほぼ恒常的に現金収入の不足に直面している織子にとっては利点がある。

加えて、両布の市場需要および市場価格の季節的変動も織子が織り分けを行う要因となっている。織子4，5，8の話では、雨季はホールの需要のほうが多いが、乾季にはクロマーの需要が増え、それに合わせて市場価格も変動しているという。クロマーの需要変化は乾季と雨季の旅行者の増減が影響していると推測される。

これらの要因から、12月の調査時にはクロマー生産に特化していた織子

る織子の生産品

生産品の選択理由（変更理由）

他に選択肢なし
 利益率が高い
 多くの仲買人からの需要
 市場需要の季節性
 緊急の収入源(クロマー),外部援助による絹糸の譲渡(ホール)
 市場需要、仲買人需要、価格の季節性
 緊急の収入源(クロマー),市場需要の季節性(ホール)
 利益率が高い
 利益率が高い、技術習得
 利益率が高い、技術習得、市場需要
 プノンペンの外部支援団体からの注文
 利益率が高い
 利益率が高い

4, 5, 6, 7 の4人が, 7月の調査時にはホール生産に特化するか, もしくはクロマーに加えてホールも生産するようになっていた。つまり, 織子のホールとクロマーの織り分けの動向は, 乾季にはホールの市場需要が減少するため, 土産品としての需要がある無地や質のあまり高くないクロマーの生産が緊急の現金収入源として増加する傾向にあるが, 雨季になるとクロマーは需要が減少するため小金稼ぎにしかならず, 1日当たり粗収入がより高いホールの生産を始める織子が多くなる, とまとめられる。

第3節 P村絹織物業における市場リンケージ

では, P村の絹織物業においては, どのような市場リンケージが形成されているのだろうか。カンボジア農村部絹織物業の市場リンケージの基本的な枠組みとしては, 森本[1995], Victor-Pujebet and Peyre[2001], Sarthi Acharya

et al. [2003] のいずれの調査も、農村に居住する織子と仲買人の二者間契約関係を提示している。しかし、上記既存文献は、他国の農村工業の事例で明らかにされた市場リンケージの形態の違いとして見られた、「技術的主導性」の所在、リンケージを通じて取引されるサービス内容、組織化の有無については十分に検討していない。これらの点は、市場リンケージの経済的機能の検証に必要である。また、第4節、第5節の議論とも関係してくる点である。よって、以下では特に上記3点に留意して、P村絹織物業の市場リンケージの形態を明らかにしていく。

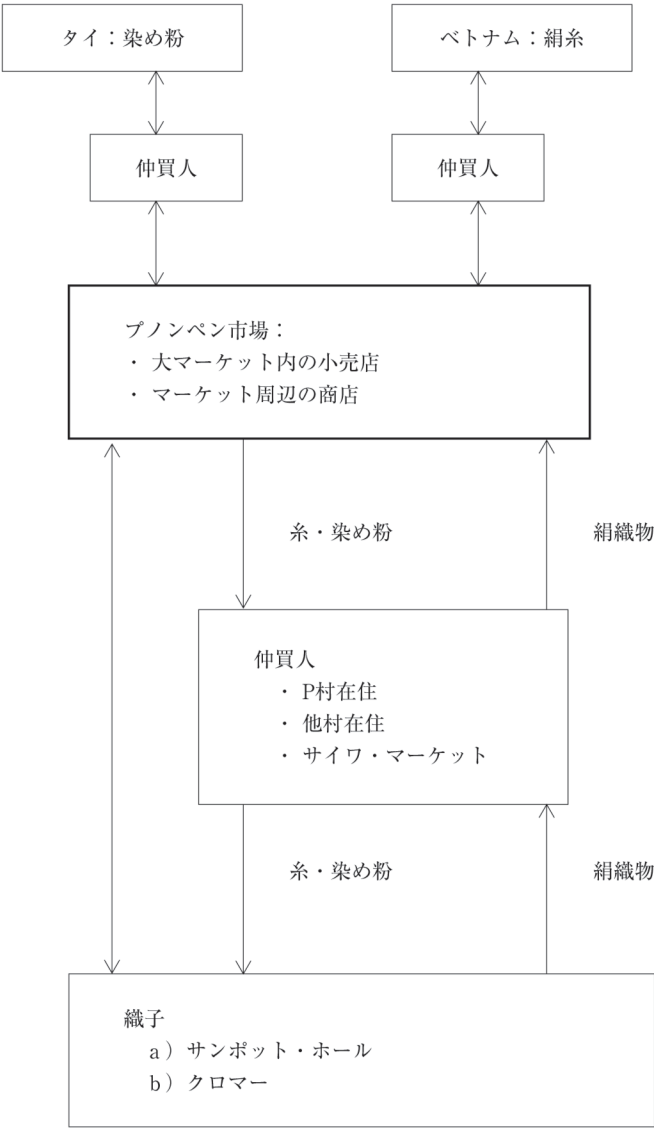
1. 市場リンケージの概観

筆者の聞き取りによれば、P村絹織物の生産・流通経路は図2に示したように理解できる。ほとんどの織子は、P村または近隣村の仲買人を通じて原材料調達および絹織物販売を行っている。ここで言う「仲買人」は、原材料・生産物流通において農村の織子とプノンペン市場をつなぐ仲介者のことを指す。仲買人は1カ月に3回程度の頻度でプノンペンの4大市場（セントラル・マーケット、ロシアン・マーケット、オルセー・マーケット、オリンピック・マーケット）を訪れ、マーケット内外で織子に販売するための原材料の買い付けと、村で織子から買い取った絹織物の売り込みを行う。プノンペン市場に流通している絹糸と染め粉はそれぞれベトナム、タイから輸入されたものが主である⁽¹⁴⁾。

織子が仲買人を介さず、プノンペンの市場で直接これらの取引を行うこともある。しかし、よほど良質の布が織れない限りはプノンペンまで行く交通費や機会費用⁽¹⁵⁾の採算が取れない。また、プノンペンの市場に顔見知りの商人がいない場合には必ずしも高値をつけてもらえる保証がない。これらの理由により、プノンペンに行くこともあるという織子も、通常は仲買人を介して取引を行っている。

また、P村から車で20分ほどのところには、タカエウ州内最大の市場であ

図 2 P村絹織物の流通経路



(出所) 筆者現地調査に基づき作成。

るサイワ・マーケットがある⁽¹⁶⁾。聞き取り調査の対象となった織子のうち5人が、サイワ・マーケットを原材料調達、絹織物販売の経由地としている。しかし、この場合も、織子はマーケットで不特定の商人とスポット取引をしているのではなく特定の仲買人を通じて取引をしていること、またそれらの仲買人は買い取った絹織物をサイワ・マーケットで販売するのではなくブノンペン市場に流していることから、この取引は織子の市場への直接売りというよりは、サイワ・マーケット付近に在住する仲買人との取引と見なすほうが妥当である⁽¹⁷⁾。

以上より、P村における絹織物の市場リンケージは、森本 [1995], Victor-Pujebet and Peyre [2001], Sarthi Acharya et al. [2003] が示したように、基本的に織子と仲買人の関係と見なせる。よって以下の議論は、織子・仲買人関係に焦点をあてて、その関係の形態と経済的機能について詳しく見ていくことにする。

2. 市場リンケージの形態

ここでは、「技術的主導性」の所在、織子・仲買人関係を通じて取引されるサービス内容とその取引プロセス、また組織化の有無に特に注意して、織子・仲買人関係の形態を明らかにしていく。

まず、P村の織子が原材料・絹織物取引を行っている仲買人に関する調査から（表3、表4）、P村の織子・仲買人関係の特徴として、以下の3点を指摘することができる。第1に、P村の織子と仲買人の関係は、村という領域には規定されていない。P村には4人の仲買人がいるが、織子達は必ずしも村内の仲買人と取引をしているわけではない。例えば、織子1の場合、隣家に仲買人が居住しているにもかかわらず、P村外の仲買人との取引を行っている。つまり、P村では村を単位とした織子の組織化は行われていないと見なせる。第2に、主にホールの取引においては、織子は原材料購入と絹織物販売の両取引をほとんど1人の仲買人を通じて行っている。このことは、

ホールという商品に関して、原材料取引と絹織物取引の間で、仲買人の分業化が進んでいないことを示している。また、これらの仲買人はP村内ではなく、プレイ・カバツ郡やサイワ・マーケット周辺に居住するものが多い。第3に、ホールとクロマーの織り分けを行っている織子の場合、クロマー取引においてはホール取引の仲買人とは別の仲買人に買取を依頼している。ホール取引における仲買人とは異なり、クロマーの仲買人とは原材料取引をしていない。また、クロマーの仲買人はP村内に居住している傾向が強い。

これらの特徴から、筆者はP村の織子・仲買人関係の骨格と見なすことができるのは、主にホール取引において原材料提供と生産品買取の両取引を担う「主たる仲買人」と織子が形成する関係であると考ええる。なぜなら、クロマー取引に係る織子・仲買人関係は、生産品取引のみの媒介となっていることや、仲買人が比較的近隣に居住している傾向があることから、織子が緊急収入源を必要とするときに、単発的に手近な仲買人と形成しているものだと推察されるからである。

よって、織子と主たる仲買人との関係に焦点をあてて、具体的な取引プロセスを見ていく。表5には、織子が主たる仲買人から受けているサービスに関する調査の結果をまとめた。まず、仲買人から織子へ原材料が手渡される。織子が仲買人の家を直接訪ねて行く場合と、仲買人が織子の家々を回る場合とがある。平均的な原材料価格は、ホール用絹糸が1kg当たり20ドル、クロマー用絹糸が1kg当たり16ドルである。表3に示したように、大半の織子は原材料を信用取引している。現金で即払いしているのは織子3と織子11だけである。特に、織子3の場合は、夫が教師で月収10万里エル（約25ドル）という高額の家計収入があるため、即払いが可能となっている。クレジット払いの場合、絹糸1kg当たり1～3ドルが利子として原材料代に加算される。原材料代金の返済は、絹織物の買取時に買取価格から差し引かれるという方法が一般的である。

原材料取引にあたって、仲買人は織子に市場需要情報や原材料・絹織物価格などを伝達している。需要情報に関しては、仲買人が織子に色やパターン

表3 P村織子の原材

織子 番号	主たる仲買人			
	名前	居住村／所在	決済形態	名前
1	MU	ブレイ・カバツ郡タンヤープ行政区A村	クレジット	なし
2	SR	ブレイ・カバツ郡タンヤープ行政区A村	クレジット	なし
3	HO	ブレイ・カバツ郡クダニュ行政区B村	現金	不明
4	HE	サイワ・マーケット	現金・クレジット	なし
5	T	P村	クレジット	CN
6	H	P村	現金・クレジット	T
7	CT	ブレイ・カバツ郡タンヤープ行政区K村	クレジット	なし
8	MU	ブレイ・カバツ郡タンヤープ行政区A村	クレジット	なし
9	HO	ブレイ・カバツ郡クダニュ行政区B村	クレジット	SE
10	MA	ブレイ・カバツ郡クダニュ行政区L村	クレジット	MH
11	RC	ブノンベン	現金	なし
12	TB	サイワ・マーケット	クレジット	なし
13	SR	ブレイ・カバツ郡タンヤープ行政区A村	クレジット	なし

(注) 1. 織子1～8は2002年12月と2003年7月調査に、織子9～13は2003年7月調査のみに基づく。

2. RCは、ブノンベンの障害者支援団体。名称は筆者が記号化したもので正式名称ではない。

(出所) 筆者現地調査（2002年12月、2003年7月）より作成。

を口頭で伝えるほか、写真を利用してそれらを伝えているケースもある。製品のデザインは織子の裁量に任されている場合もあるが、需要情報をもとに仲買人が注文を出しているケースもいくつか見られた。このとき、仲買人から技術指導を受けているという織子はほとんどいなかった。

興味深いのは、原材料取引の際に、絹糸に加えて現金を借り受けている織子が多数いることである。表5に示すように、織子3と織子4以外は全員、仲買人から絹糸と一緒に現金を借りている。借り受けた現金は、主に日常の消費支出に充てられている。返済は原材料クレジットと同じく、絹織物の買取をもってなされる。利子は課せられていない。織子7の話では、このような現金借受はホールの仲買人との間に限られており、クロマー取引を行っている仲買人との間では行われていない。

さらに、絹織物を介して仲買人から日用品を購入している織子もいる。織子2がそれに該当する。織子2は仲買人から手帳を手渡されており、そこに

料購入に係る仲買人

その他の仲買人	
居住村／所在	決済形態
—	—
—	—
サイワ・マーケット	現金
—	—
サイワ・マーケット	現金
P村	現金・クレジット
—	—
—	—
オルセー・マーケット(プノンペン)	現金
サイワ・マーケット	現金
—	—
—	—
—	—

借金額や絹糸購入、日用品購入の記録がされている。絹織物買取時に仲買人が手帳の記録を見て、絹織物の買取価格からこれらの代金を差し引くという仕組みになっている。日用品の価格は市場で買うのと変わらない。しかし、織子2にとっては、絹織物取引を介することにより日用品の掛け買いが可能になることがメリットとなっている。

絹織物の買取先を探す段階で、織子3のように原材料代金を即払いしている場合は、できるだけ高い値を付けてくれる仲買人を選択できる。一方、ほとんどの織子の場合は、原材料調達の時点で信用取引を行うため、必然的に原材料購入の仲買人に絹織物の買取を求めることになる。これが、表3、表4に示されたように、織子の大半が1人の仲買人を通じて原材料と絹織物の両取引を行っている所以である。

仲買人から織子への布代の支払いにおいては、ホール取引とクロマー取引の間に違いが見られる。ホール取引では、布代支払いにおける織子から仲買

表4 P村織子の生産

織子 番号	主たる仲買人			
	名前	居住村／所在	取扱製品	決済形態
1	MU	プレイ・カバツ郡タンヤープ行政区A村	ホール	クレジット
2	SR	プレイ・カバツ郡タンヤープ行政区A村	ホール	クレジット
3	HO	プレイ・カバツ郡クダニユ行政区B村	ホール	現金・クレジット
4	未定	未定	ホール	未定
5	T	P村	クロマー	現金
6	H	P村	ホール,クロマー	クレジット
7	CT	プレイ・カバツ郡タンヤープ行政区K村	ホール	現金
8	MU	プレイ・カバツ郡タンヤープ行政区A村	ホール	クレジット
9	HO	プレイ・カバツ郡クダニユ行政区B村	－	現金・クレジット
10	MA	プレイ・カバツ郡クダニユ行政区L村	ホール	現金・クレジット
11	RC	プノンペン	クロマー	クレジット
12	TB	サイワ・マーケット	ホール	現金・クレジット
13	SR	プレイ・カバツ郡タンヤープ行政区A村	ホール	クレジット

(注) 1. 織子1～8は2002年12月と2003年7月調査に、織子9～13は2003年7月調査のみに基づく。

2. RCは、プノンペンの障害者支援団体。名称は筆者が記号化したもので正式名称ではない。

(出所) 筆者現地調査（2002年12月、2003年7月）より作成。

人への信用供与が比較的許容されている。織子が布を持ち込んだ時点で仲買人に布代を支払うだけの資金的余裕がないときには、仲買人はプノンペンで布を売った後で織子に代金を支払うこともある。一方、単価が安いクロマーの取引では、このような信用取引は見られず、概して織子は仲買人にすぐに布代支払いを求めている。ここからも、織子がクロマーを緊急的収入源と見なしていることが理解できる。

以上より、P村の織子・仲買人関係の形態の特徴をまとめる。織子・仲買人関係の形態は、図3のような絹織物を介する原材料と現金の信用取引を基本とした、二者間契約関係である。この二者間契約関係の形成はP村という領域に規定されることなく、原材料・生産品流通に加えて市場需要情報や価格情報の伝達の媒介となっている。技術は家庭内での伝承に依存しており、仲買人による技術指導はほとんど行われていない。

品販売に係る仲買人

その他の仲買人			
名前	居住村／所在	取扱製品	決済形態
T, H	P村	クロマー	現金
なし	—	—	—
CH	サイワ・マーケット	ホール	現金・クレジット
L, T, H	P村	クロマー	現金・クレジット
なし	—	—	—
T	P村	クロマー	現金
L, T, H, C	P村	クロマー	現金
なし	—	—	—
なし	—	—	—
MH	サイワ・マーケット	ホール・クロマー	現金・クレジット
なし	—	—	—
あり	不明	不明	現金・クレジット
なし	—	—	—

3. 市場リンケージの機能

このような仲買人・織子間の絹織物を介した原材料・現金信用取引関係は、織子に対してどのような経済的機能を担っているのでしょうか。原材料クレジット，言い換えれば原材料前貸しのシステムはカンボジアに特有なわけではなく，他の途上国の農村工業でも頻繁に見られる。原材料前貸しシステムの経済的機能としては，運転資金不足の負担軽減や在庫リスク回避が議論されている（大野 [1998]，谷本 [1998]，Itoh and Tanimoto [1998]，Sato [2000]）。一方で，カンボジア農村部絹織物の先行研究であるSarathi Acharya et al. [2003] は，原材料クレジットについて，織子の絹織物販売先を制限してしまうという点で織子の自由な市場取引や仲買人の自由競争を阻害している，というデメリットを強調している。

表5 織子が仲買人から受けているサービス

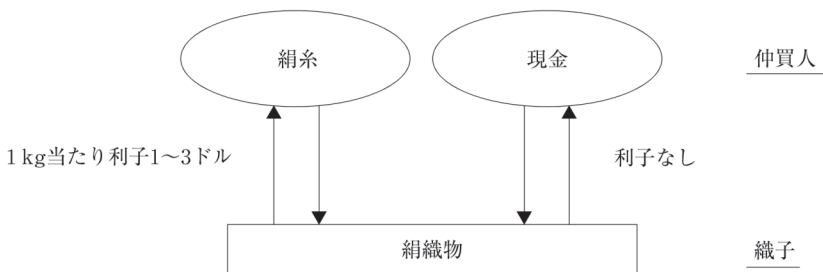
織子 番号	主たる 仲買人	原材料 提供	絹織物買取 (販路拡張)	技術指導	需要情報 伝達	原材料 市場価格伝達	絹織物 市場価格伝達	金貸し	日用品 購入
1	MU	○	○	×	○	○	○	○	×
2	SR	○	○	○	○	○	×	○	○
3	HO	○	○	○	×	○	○	×	×
4	HE	○	×	×	×	×	×	×	×
5	T	○	○	×	○	○	○	○	×
6	T, H	○	○	×	○	○	○	○	×
7	CT	○	○	×	○	○	○	○	×
8	MU	○	○	×	○	○	×	○	×
9	HO	○	○	×	○	×	×	○	×
10	MA	○	○	×	○	○	○	○	×
11	RC	○	○	×	○	○	○	○	×
12	TB	○	○	×	○	○	○	○	○
13	SR	○	○	×	○	○	○	○	×

(注) 1. それぞれの織子が原材料・絹織物取引の双方を行っている主たる仲買人に焦点を当てている。

2. 聞き取りでは基本的に、項目に挙げたサービスを受けている(○)かいない(×)かを質問した。織子2, 3の技術指導に関しては、人気のあるデザインや色を作成するための方法を聞くというもので、近代的技術の導入に係る技術指導ではない。

(出所) 筆者現地調査(2002年12月, 2003年7月)より作成。

図3 絹織物を媒体とした信用取引関係



(出所) 筆者現地調査に基づき作成。

P村での聞き取り調査から、筆者は農村の現状では、織子・仲買人関係の機能は、Sarathi Acharya et al. [2003] が指摘するデメリットよりも、他国の

ケーススタディーで議論されてきたメリットによって説明される部分のほうが大きいと考える。表6は、P村の織子と仲買人の間で取引されている原材料クレジットと現金貸付の概況を示している。P村の織子にとって信用取引の最大のメリットは、運転資金不足の負担軽減の機能である。原材料・現金信用取引の返済猶予期間にはおおよその日数が設定されているが、基本的にはホールが織りあがるまでの期間がそれに該当している。一般的に、途上国農村では小規模短期貸付の必要性が高いが、公的な金融機関によってその資金需要がカバーされることは少ない。またそのような貸付が実施されたとしても取引費用等が高くつくことから利子率が非常に高くなるなどの問題点がある。カンボジアの農村でもこのような状況は当てはまる。Kim Sedara [2002]によると、農村住民がアクセス可能な現金借入手段は、NGOが運営する貸出制度と農村の比較的富裕層による金貸しのふたつが挙げられる。しかし、前者はまだ十分に普及しているとは言えず、ほとんどの農村住民は月利15～20%を課す金貸しに頼るしかないのが実情である。このような農村金融市場の発達していないカンボジア農村の現状を考えると、絹織物生産においても日常の消費においても資金不足に直面しているP村の織子にとって、生産のサイクルに合わせて、比較的低利子⁽¹⁸⁾で、生産資本に加えて少額の消費資金をも借りることができる信用取引関係は、運転資金不足の負担を軽減し、さらには生計維持を容易にするという経済的メリットが大きいと言えよう。

在庫リスク回避機能に関しては、原材料クレジットのメリットを直接的に聞いた質問に対して、3人の織子が販路の保証を回答として挙げていることから是認できる。販路保証を仲買人との関係のメリットとして挙げた織子が、運転資金不足の負担軽減を挙げた織子に比べて少ない理由は、P村の近隣にはP村と同様に絹織物が盛んな村が多くあり、買取先の選択肢となる仲買人が多く存在しているためであると推察できる。

以上より、原材料・現金信用取引を介する織子・仲買人関係について、織子を一定の仲買人に縛り付ける、言い換えると仲買人の自由競争を阻害する

表6 原材料クレ

織子 番号	原材料クレジットの 返済猶予期間	原材料クレジットの利子 (絹1kg 当たり)	原材料クレジット のメリット
1	12日	3ドル	a
2	10～14日	1～1.5ドル	a
3	1カ月	0.5～1ドル	a
4	1カ月	2.5ドル	a
5	1カ月	不明	不明
6	10～20日	3ドル	b
7	2～3カ月	1.5ドル	a
8	2週～1カ月	3.5ドル	b
9	2週	2ドル	a
10	1カ月	2.5ドル	a
11	－	－	－
12	20～25日	2.5ドル	a
13	10～14日	1.5ドル	b

(注) 1. 原材料クレジットのメリットの選択肢

a. 資金不足でも原材料を手に入れることができること。

b. 絹織物の販路が保証されること。

2. －はそれぞれ原材料クレジット、現金貸借の取引を行っていないケース。

(出所) 筆者現地調査（2002年12月，2003年7月）より作成。

というデメリットを強調することは妥当ではない。むしろ、金融市場が十分に発達していないP村においては、織子・仲買人関係が担う経済的機能，すなわち、織子の運転資金不足，さらには日常生活に必要な消費資金の不足の負担を軽減するというメリットのほうが、織子にとって大きいと考えられる。また在庫リスク回避機能も少なからず織子にとってメリットとなっていることを指摘できる。

第4節 織子・仲買人間の信頼関係

本節では、織子・仲買人間の信頼関係について議論する。他国の農村工業に関する既存研究は、市場リンケージを形成する生産者・仲介者間に見られ

ジットと現金貸付

現金貸付の 返済猶予期間	現金貸付の 利子・担保の有無	他の現金借入先
12～14日	無	無
10～30日	無	無
—	—	—
—	—	—
2週～2カ月	無	無
10日	無	無
2～3週	無	無
1カ月	無	無
2週	無	無
2週	無	無
1カ月	無	親戚
10～30日	無	無
10日	無	親戚

る、長期的取引によって醸成された信頼関係（菊池 [1996]、谷本 [1998]、Sato [2000]）と、地縁関係・血縁関係に基づく信頼関係（大野 [1998]、水野 [1999]）に焦点をあて、これらの信頼関係が、農村工業の生産・流通における取引費用や品質管理の負担を軽減することを指摘している。また、信頼関係が取引関係の長期的安定性の根拠となっていることを指摘するものもある。カンボジア絹織物業において、この点を検討するためには、まずリンケージのベースがどのような関係なのかを明らかにしなければならない。P村の織子・仲買人関係は地縁関係や血縁関係から派生しているのか、長期的な契約関係を通じて築いた信頼関係を土台にしているのか、それとも単なるスポット取引関係なのであろうか。以下では、まず、P村の織子・仲買人間の関係性と近年の織子・仲買人関係の変容を検討する。続いて、織子と仲買人の信頼関係が絹織物取引を促進しているのか、また織子・仲買人関係の長期的安定性を

表7 織子と

織子 番号	主な 仲買人	関係	取引期間
1	MU	血縁を介さない関係	2年
2	SR	叔母の知り合い	10～20年
3	HO	遠い親戚	4～10年
4	HE	血縁を介さない関係	24年
5	T	遠い親戚	2～3年
6	T, H	血縁を介さない関係	1年
7	CT	仲買人の親戚（P村在住）と知り合い	3～4年
8	MU	血縁を介さない関係	5年
9	HO	家族（弟）	20年以上
10	MA	血縁を介さない関係	10年
11	RC	家族（姉）	4年
12	TB	親戚（叔父）	24年
13	SR	叔母の知り合い	2年

（注）取引期間には、原材料・絹織物取引がない、または取引していても主たる仲買人ではなかった（出所）筆者現地調査（2002年12月、2003年7月）より作成。

保証するのか否かを検証する。

1. 織子・仲買人の信頼関係と取引促進のメリット

まず、P村の織子と仲買人の関係に注目する。表7は織子と仲買人の関係に関する聞き取りの結果をまとめたものである。ここから、P村の織子と仲買人の関係は主に、(1)血縁関係、(2)親族の知り合い、(3)血縁を介さない関係、の3つであることが分かる。血縁関係と血縁を介さない関係はそれぞれ5ケースずつ確認できたが、織子2, 7, 13のような親族の知り合い関係を、血縁関係から派生した取引関係と捉えると、半数以上（13人中8人）は血縁関係絡みの取引関係と見なせる。

表7の仲買人選択理由を見ると、血縁関係もしくは親族の知り合い関係にある仲買人との取引を選択する織子のほとんどが、仲買人選択の理由として「信頼関係」と「現金貸付」を挙げている。実際に、P村以外に住む血縁関係

仲買人の関係

仲買人選択理由

現金貸付、適切な絹織物価格、原材料クレジット
 現金貸付、信頼関係
 信頼関係
 適切な絹織物価格
 現金貸付、信頼関係、買取における柔軟性
 適切な絹織物価格、買取における柔軟性
 現金貸付、信頼関係
 適切な絹織物価格、現金貸付
 信頼関係
 有効な市場需要情報
 適切な絹織物価格
 信頼関係、適切な絹織物価格、現金貸付
 現金貸付、適切な絹織物価格

た期間も含む。

にある仲買人と取引をする織子は、血縁関係にないP村内の仲買人から現金を借りることは難しいという。つまり、原材料・現金の信用取引を基本とするP村の絹織物取引において、血縁関係によって保証された織子・仲買人間の信頼関係は、織子・仲買人双方にとって、取引費用を削減するという取引促進のメリットを持っていると見なせる。また、織子にとっては、信用取引の成立が確実なものになるという点も、信頼関係にある仲買人との取引のメリットである。さらに、クロマー生産の比重が比較的高い織子、すなわち織りの技術があまり高くない織子5などは、たとえ織物の質が高く仕上がらなかった場合でも買い取ってくれるという買取の柔軟性を、血縁関係にある仲買人を選択することのメリットとして挙げている。

では、血縁を介さない関係の場合は、信頼関係を醸成し得ないのだろうか。表7には、織子が仲買人と顔見知りになってから不定期にでも取引を行ってきた取引期間を示しているが、これを見ると血縁関係から派生する織子・仲買人関係では、必ずしも主たる仲買人としてではないが、ほとんどのケース

表 8 織子の外部援助

織子番号	現在アクセスしている外部援助	援助の内容	仲買人と外部援助の選好
1	PS	経糸巻きの新技術指導, 絹糸0.5kgの譲渡	外部援助
2	PS	〃, 絹糸2kgの譲渡	仲買人
3	PS	〃, 絹糸0.5kgの譲渡	仲買人
4	PS	〃	仲買人
5	PS	〃	仲買人
6	PS	〃	どちらとも言えない
7	PS	〃	仲買人
8	PS	〃	仲買人
9	PS	〃	仲買人
10	PS	〃	仲買人
11	RC	原材料販売, クロマー買取	不明
12	IK(昨年まで)	7カ月間染めの指導員として雇用(月収60ドル)	仲買人
13	PS	経糸巻きの新技術指導, 絹糸2kgの譲渡	外部援助

(注) 外部援助団体名は、筆者が記号化したもので、正式名称ではない。

(出所) 筆者現地調査(2003年7月)より作成。

で長期的に取引を行っていることが分かる。一方、血縁を介さない関係でも、織子4, 8, 10のように長期的な取引関係を形成しているケースが確認できる。織子4は、次項の表9にも示されるように、ホールとクロマーの生産品転換によって頻繁に主たる仲買人を変えているが、現在の主たる仲買人との取引関係を、選択肢のひとつとして不定期ではあるが長期的に継続してきた。また、織子10は10年にわたって血縁関係のない現在の仲買人との取引を続けている。織子8も現在の仲買人との取引継続期間は5年なので、比較的長い関係を形成していると言えよう。このように、血縁関係にある仲買人を選択肢として持たない織子は、比較的長期的に取引関係のある仲買人を、現在、主たる仲買人として選択している。これは昔からの顔なじみであることからもたらされる仲買人との信頼関係が信用取引の潤滑油となっているためだと考えることができる。

織子が仲買人との信頼関係を重視していることは、織子が外部援助機関と比較して仲買人との取引を選好するという事実によって裏付けられる(表8)。

機関と仲買人の選好

選好理由

原材料の譲渡。

外部援助は短期的だが、仲買人との関係は長期的に保証されているから。

〃

〃

仲買人との関係によってマーケティングは保証されているから。

現在アクセスしている外部援助は絹糸をくれたが、それ以上の利点はない。

外部援助は短期的だが、仲買人との関係は長期的に保証されているから。

〃

〃

〃

不明

外部援助期間での賃金の低さ。地理的問題。

原材料、新しい糸巻き機材の譲渡。

筆者の2002年12月調査から2003年7月調査の間に、P村では国際NGOであるPSが活動を始めていた。活動内容は、PSが織子を16人のグループに組織し、まずリーダーに新しい経糸巻きの技術と必要な機材、絹糸2kgを提供した後、1週間の訓練を受けたリーダーがPSから1.5kgの絹糸を譲渡された他のグループ・メンバーに技術を指導する、というものである。P村では今のところ、この団体以外の外部援助機関が入っていない。したがって、織子の外部援助機関のイメージはPSの活動に対する印象に偏る傾向はあるが、ほとんどの織子は外部援助機関よりも従来の仲買人との関係を大切にしたいと考えている。表8にあるとおり、外部援助機関がP村で活動するのは短期間であるため、織子にとっては信頼関係を築くのが難しい。一方、織子は仲買人とはこれまでも信頼関係を築いており、今後の原材料取引やマーケティング関係が保証されているという点で、外部援助機関との関係より重要であると見なしている。

以上より、P村の織子・仲買人関係には、血縁関係やそこから派生した関

表9 織子の

織子番号	主な仲買人	仲買人の変更回数	以前の仲買人	変更時期(最近)	変更理由
1	MU	1回	L, CH	2001年	絹織物価格, 地理的遠さ
2	SR	0回	なし	—	—
3	HO	1回	L(12月調査時)	2003年	原材料・絹織物価格
4	HE	3~4回	S, T, H(12月調査時)	2003年	絹織物価格, 支払いの延滞
5	T	1回	L(12月調査時)	2003年	低品質商品の買取拒否
6	T, H	1回	L(1979~2002年末)	2002年	絹織物価格, 低品質商品の買取拒否
7	CT	0回	なし	—	—
8	MU	4回	不明	1998年	絹織物価格, 現金貸付拒否
9	HO	0回	なし	—	—
10	MA	1~2回	不明	1993年頃	仲買人の業務停止・引越し
11	RC	0回	なし	—	—
12	TB	1回	L(絹織物開始当初)	1979年頃	親戚であるTBの仲買人業開始
13	SR	3回	L, C, H	2001年	絹織物価格

(注) 1. 変更は, 主に原材料・絹織物の両取引に関わっている主たる仲買人の変更。

2. 仲買人との関係の継続希望に対する回答は, ○継続したい, ×継続したくない, △どちら(出所)筆者現地調査(2002年12月, 2003年7月)より作成。

係, または昔からの顔なじみ関係によって保証された信頼関係が介在していることが確認された。これらの信頼関係はどちらも, 既存研究の議論で強調されたように, P村の絹織物取引を通じた原材料・現金貸付の信用取引を促進する要素となっていると見なせる。言い換えれば, P村の絹織物取引が原材料・現金貸付の信用取引を基本形態としているために, 織子が取引相手として信頼関係にある仲買人を選択していると言える。

2. 織子・仲買人関係の変容

では, これらの信頼関係は, 織子・仲買人関係の長期的安定性を保証してきた, また将来的に保証すると言えるであろうか。この点を検討するため, ここではP村の織子がどれくらいの頻度で仲買人を変更しているか, もしくは変更を行っていないか, その変更状況を見る。表9は, 織子の主たる仲買

仲買人変更

現在の仲買人との関係の 継続希望（理由）	
×	（原材料価格への不満）
○	（原材料・絹織物価格に満足，継続的なローン借受希望，長期的信頼関係）
△	（もし絹織物価格が不当に下げられたら，変更することも考えている。）
△	（満足のいく絹織物価格を付けてくれるなら）
○	（信頼関係，低質商品の適切な価格での買取）
×	（絹織物価格への不満）
○	（絹織物価格，原材料クレジットの条件に満足）
○	（絹織物価格に満足，信頼関係）
○	（信頼関係）
○	（絹織物価格に満足）
○	（原材料・絹織物価格に満足，継続的なローン借受希望）
○	（絹織物価格に満足）
○	（原材料・絹織物価格に満足）

らとも言えない（条件次第）。

人変更について織子に聞き取りを行った結果である⁽¹⁹⁾。表9によると，P村の織子の仲買人変更パターンは以下の5つに分けられる。

(1)これまで近隣の仲買人，主に仲買人Lとの取引を長期的に続けてきたが，ここ1，2年の間に，P村以外に住む血縁関係にある仲買人，もしくは親族の知り合い関係の仲買人に変更（織子3，5，13）。

(2)これまで近隣の仲買人との取引を長期的に続けてきたが，ここ1，2年の間に，P村以外に住む昔からの知り合いの仲買人に変更（織子4）⁽²⁰⁾。

(3)これまで近隣の仲買人Lとの取引を長期的に続けてきたが，ここ1，2年の間に，近隣の別の仲買人に変更（織子6）。

(4)これまで近隣の仲買人と取引を続けてきたが，ここ数年の間に，P村以外に住む，血縁関係にはないが取引条件がよい仲買人に変更（織子1）⁽²¹⁾。

(5)血縁関係にある仲買人との取引を変更なく継続（織子2，7，9，11）。

これらの変更パターンから，P村の織子・仲買人関係には，近年になって

以下のような変化が起きていると推察される。ポル・ポト政権崩壊後の絹織物業の再開からこれまでの20年ほどは、P村の織子は、比較的近隣の仲買人を主たる取引相手として選択してきたようである。特に、仲買人Lと長期的に取引をしていた織子が目立つ。一方、ここ数年の間に、P村の織子がP村以外から、より取引条件のよい仲買人を選択する傾向が強まってきている。特にここ1, 2年の間にその傾向が強まっているように読み取れる。表9の仲買人変更理由と表7の現在の仲買人選択理由を参照すると、P村の織子がよりよい取引条件として重視しているのは、確実な現金信用取引の成立と、高い絹織物価格の2点である。これらの取引条件を重視した結果、近年、P村の織子は主たる取引相手を、近隣の仲買人から、P村以外に住む血縁関係や親族の知り合い関係、または昔からの顔なじみ関係にある仲買人に変更している。

3. 織子・仲買人関係の長期的安定性

以上のようなP村の織子・仲買人関係の変容から、現在の織子・仲買人間の信頼関係をベースとした取引関係は、必ずしも絹織物再開からこれまでの20年間の主たる取引の中で培われてきたものではないことが分かる。確かに、前項で示した変更パターン(5)のように、最初からP村内に限らず血縁関係にある仲買人との取引を行っていた織子が、現在も仲買人の変更なく取引を続けているケースもある。しかし、信頼関係ベースの取引関係の半数は織子が近年になって仲買人を変更した結果として成立したものであること、また全体的に近年になって主たる仲買人を変更している織子が多いことから、現在のP村の織子・仲買人間の信頼関係をベースとした取引関係は、他国の農村工業の事例で見られたように長期的に固定している関係ではないと考えられる。むしろ、P村の織子が信頼関係にある仲買人を選好しているのは、絹織物再開から20年を経て、近隣の仲買人よりも信頼関係にある仲買人が提示する取引条件のほうが、織子にとってより望ましいものになっている結果と捉

表10 近隣に住む織子同士の行き来

織子 番号	情報交換			隣人との仲買人 の相違
	仲買人情報	市場需要情報	価格情報	
1	○	○	○	違
2	○	○	○	違
3	×	×	×	不明
4	○	×	○	違
5	○	○	○	相・違
6	×	○	○	相・違
7	×	○	○	違
8	○	○	○	違
9	×	○	○	違
10	×	○	○	違
11	○	×	○	違
12	○	○	○	違
13	×	○	○	違

(注) ○×は、近隣の織子と各情報の交換を行っているか否かを示す。

(出所) 筆者現地調査（2003年7月）より作成。

えるのが妥当である。P村の織子・仲買人関係は、今まさに変動期にあると言える。

興味深い点として挙げられるのが、P村の絹織物業では、これまで比較的多くの織子が近隣の仲買人と取引をしてきたにもかかわらず、両者の取引関係が地縁に基づいて固定化される傾向がないことである。P村の織子・仲買人関係には、大野 [1998] で示されたような、組織化のベースともなる地縁に基づく信頼関係は見られない。地縁関係は長期的取引に基づく信頼関係を築き始めるきっかけとはなりうるが、それ自体が取引における信頼の根拠となっている事例は確認できなかった。

地縁関係が取引関係を固定化する要因となっていないことは、織子同士の関係からも確認できる。近隣織子間の行き来の様子（表10）を見ると、織子は近隣の織子達と市場需要情報や価格情報の交換を行っていることが分かる。さらに、半数以上の織子は、取引を行っている仲買人に関する情報も交換している。つまり、情報の面では各世帯が隔絶しているわけではないことが明

らかである。一方、ほぼすべての織子は隣人の仲買人を知っているにもかかわらず、隣人同士の仲買人が一緒であることはまれである。織子は、仮に隣人の仲買人のほうが原材料販売や絹織物買取の条件がよかったとしても、各自が信頼関係にある仲買人自体を変えるのではなく、現在の関係を維持したまま相談のうえで条件を改善してもらっている。このように、織子同士の関係を見ても、仲買人が地縁関係をベースに村単位で織子を組織化し、固定的な取引関係を形成するというような傾向はないと見なせる。

このような特質は、カンボジア農村部の社会経済関係の性質を反映したものであると考えられる⁽²²⁾。カンボジア農村部の社会経済関係の特徴として、地域共同体の構成員が強い互酬性を持たず、ひとつの組織体として機能するような関係ではないことが先行研究の中で指摘されてきた (Ebihara [1968], デルヴェール [2002])。Ebihara [1968] は、カンボジアの農村住民は基本的に個人主義で、家族・血縁関係を非常に重視するが、地域共同体は単にそのような個々人が集まった場であるだけで、特に共同作業などを強制する関係ではないと主張している。P村絹織物業の織子・仲買人関係において、近隣の織子と仲買人の取引が比較的長く続いていたにもかかわらず、地縁関係を通じた織子の組織化や取引関係の固定化が見られないことは、このような農村社会経済関係が影響していると思なすことができよう。

結論として、P村絹織物業においては、信頼関係の有無にかかわらず、織子・仲買人間の取引関係が長期的に安定しているとは言えない。第1に、血縁や昔からの顔なじみである仲買人との信頼関係をベースとした取引の増加は、前述したように、P村の織子が「確実な現金貸付」と「高い絹織物価格」という条件を勘案して仲買人を選択した結果である。現状では確かに織子・仲買人間の信頼関係が絹織物取引の基本形態である原材料・現金の信用取引を促進するメリットを持っていると見なせる。しかし、もし仲買人が織子と血縁関係や昔からの顔見知り関係になくても、よりよい現金貸付や絹織物価格の条件を提示しうるならば、P村の織子が血縁関係や顔見知り関係にある現在の仲買人との取引をやめて、そちらを選択する可能性を否定するだけの

根拠は今のところない。第2に、前節から見てきたように、織子・仲買人関係は基本的に地縁をベースとしない二者間契約関係であり、織子の組織化を通じた取引関係の固定化は見られない。また、二者間契約関係においても、関係を固定的にするような地縁に基づく信頼関係は見られず、P村織子と近隣の仲買人との取引関係は変動的である。ゆえに、現段階では、織子・仲買人関係に長期的安定性があると見なすことはできない。また、織子・仲買人間の信頼関係と取引の長期的安定性の間に因果関係があると判断することもできない。

第5節 絹織物業発展における仲買人の位置づけ

最後に、市場リンケージの要である仲買人が、カンボジア絹織物業発展の牽引役になりうるのかどうかという点について考察する。既存研究で明らかにされた仲介者の性質には、自らのネットワークを通じた販路拡張に加え、問屋制を通じて織子を組織化し、技術指導や品質管理を的確に行うというような農村起業家に近い性質（大野 [1998], 谷本 [1998], Itho and Tanimoto [1998]）と、組織化を通じた品質管理等には関与せず、より個人的な契約関係をベースに売れるものを多く取引するという商人の性質（水野 [1999], Sato [2000]）がある。P村絹織物業の仲買人は、どちらの性質を帯びているのであろうか。もしくは、上記のどちらでもない、将来的な展望もなく現金収入を得るためにとりあえず運搬しているというような、運び屋でしかあり得ないのか。本節では、P村に住む4人の仲買人に焦点をあててその性質を明らかにし、P村の絹織物業発展における仲買人の位置づけを考察していく。

1. 起業・ネットワークの構築

P村には仲買人が4人おり、みな女性である。彼女たちはどのような経緯

で仲買業を開始したのであろうか。また仲買人たちはプノンペンの小売商や織子との関係をどのように築いていったのであろうか。以下、4人の仲買人のケースを紹介する。

(1) 仲買人L

トナオト行政区長の妻である仲買人Lは、P村では仲買業の経験年数が最も長く、織子からは「P村最大の仲買人」と言われている。仲買人Lがホールとクロマーの仲買業を始めて20年ほど経つ。ポルポト政権崩壊後、仲買人Lはプノンペンの縫製工場からクロマーを作るための端切れ布を購入していた。この際、彼女は工場でクロマーとホールに使える染め粉を発見し、それを購入して村に戻り村人に販売した。その後、彼女は自らが織ったホールに加え、他の村人2,3人が織ったホールを、バイクでプノンペンに売りに行くようになった。これが仲買人Lの仲買業の始まりである。

プノンペン市場での最初の絹織物取引では、オルセー・マーケットで店頭にホールがある店を見つけて、交渉し取引相手を獲得した。1980年代当時はホールを織る人が少なかったため、市場買取において質はあまり重視されなかった。その後、仲買人Lがプノンペンへ布を持ち込むたびにその店主が購入してくれるようになり、現在までその店主との長期的取引関係を継続している。

P村の織子との最初の取引では、仲買業を始めたことを宣伝するため、仲買人Lが家々を回って歩いたが、現在は織子のほうが仲買人Lのもとへホールを持参している。現在、仲買人Lは10人の織子と取引をしており、血縁関係にあるものはない。最も長い取引関係で10年間ほど取引を継続している織子がいる。仲買人Lは取引をする織子の選択において、織子の居住地域は特に問題としていない。それよりも、クレジットの返済が確実であることのほうが重要であるという。

(2) 仲買人T

仲買人Tは仲買業を始めて4年目の新興仲買人である。主にクロマーを取り扱っている。自らもクロマーを織っていた仲買人Tは幼い頃からビジネスに興味があり、最初は両親や親戚から借金をして仲買業を始めた。プノンペンの小売商に知り合いはなかったが、プノンペンで教師をしている彼女の兄を頼りに、クロマーを持ってプノンペン市場へ行き、交渉を繰り返した。現在では、仲買人Tはプノンペンの4大市場の小売商30人ほどと取引を行っている。さらに、仲買人Tはプノンペンよりクロマーの買取価格が高いシアムリアプでも取引を行うことがある⁽²³⁾。小売商の中には最初の取引から関係を継続している者もいるが、仲買人Tは小売商との長期的関係より買取価格を重視して取引相手を選んでいる。

仲買人Tと取引関係にある織子は全部で50人だが、このうち25人はかなり遠縁も含めて血縁関係にあるという。P村での最初の取引にあたっては、仲買人Tはこれら血縁関係にある織子の家を一軒ずつ回って、クロマー取引の交渉をした。その後、織子のほうからも仲買人Tの家を訪ねてくるようになり、取引する織子数が増えていった。ほとんどの織子はP村内に住んでおり、仲買人Tとは彼女が仲買業務を始める以前からの顔見知り関係にある。一方で、仲買人Tはこのような状況に対して、たまたまP村内の織子が集まってきただけで、彼女自身は取引に際して織子の居住地は重要視していないという。仲買人Tが織子を選択するのに重視する点は織り上げてくるクロマーの質である。たとえば血縁関係にある織子でも、極端に質が悪いものを織ってきた場合は取引をしない、もしくは買取価格を下げるという。

(3) 仲買人C

仲買人Cは6年前に仲買業を始めた。最初は、教師である彼女の夫が、近隣の人とプノンペンに行く機会が頻繁にあり、プノンペンの原材料価格が村に比べて安いことに気付いた。そこで、織子である仲買人Cが彼女の母親の稲作収入と夫の貯金を元手に仲買業を開始したのである。プノンペン市場で

の取引は、夫と一緒にプノンペンに行っていた人の一人がP村出身の小売商を知っていたためスムーズに開始された。現在でも仲買人Cが取引している小売商はP村出身者が多く、仲買人Cが仲買業を始める前からの10年来の関係を継続している者もある。

織子との関係は、仲買人LやTと同じようにP村内から広めていった。プノンペンから原材料を買ってきて、P村の近隣世帯へ販売業務を開始する旨を伝えて回った。現在ではP村内の織子2, 3人に加えて、近隣の村から数人づつ、全部で7～8人の織子と取引をしている。仲買人Cのネットワークのベースのひとつは、教師である夫の仕事関係の知り合いである。他村の織子のうち1人は血縁関係にある。仲買人Cも他の仲買人と同じく、P村の織子と他村の織子との間に選好はないというが、P村内に住んでいて顔見知り関係にあるということが取引開始のきっかけになっている傾向が強い。一方、織子との関係は短期的なものが多い。

(4) 仲買人H

最後に、仲買人Hは6～7年前に織物業に加えて仲買業を始めた。仲買業を通じて生計を補完する利益が得られると考え、彼女の母親の稲作収入を元手に起業した。彼女の夫がプノンペン大学の教師だった時の友人の妻が、セントラル・マーケットで小売商を営んでいたため、最初は彼女と取引を行うことから始めた。この取引関係は現在も継続している。現在は、それに加えてあと2～3人の小売商と取引をしている。仲買人Hとの関係は友人か長期的取引関係かである。

織子との関係は、最初はP村での絹織物の買取価格も分からず、ただ「プノンペンに持っていくから預けないか」と、P村の織子の家を訪ねて歩いた。他の仲買人と異なり、仲買人HはP村の織子との取引を他村の織子より好む。現在でも取引相手はもともと顔見知りであるP村内の織子がほとんどで（4人）、他村の織子との取引は1件だけである。これは、近くに住んでいる織子との取引のほうが楽だからという理由からである。しかし、最近P村では原

材料を信用取引したにもかかわらず、織りあがった布を他の仲買人に売ってしまう織子が増えたため、織子との関係は長続きしていない。最も長く続いているものでも2カ月ほどである。

以上の4事例から、P村の仲買人はみなもともと織子であり、仲買業は織物業に追加的に派生したものであることが分かる。P村の仲買人が仲買業を開始したきっかけとして共通して見られるのは、(1)プノンペンと村での原材料・絹織物価格の差から仲買業によって利益が見込まれるという情報を持っていた、(2)世帯内に仲買業の元手となるほどの収入源があった、という点である。また、表11に示したように自らがプノンペンまでの交通手段を持っていたことも起業の条件になっただろう。

プノンペンの小売商との関係を見ると、P村の仲買人はマーケティングのためのネットワークを必ずしも最初から持っていたわけではないことが分かる。仲買人LやTは交渉を通じて取引相手となる小売商を探すことから始めている。一方、仲買人は一端取引を開始したら、長期的に取引を継続することで小売商と信頼関係を築いている。これは、仲買人と小売商の信用取引のベースになっていると考えることができる。実際、いずれの仲買人も、小売商のもとに布を持ち込んだ時点で、小売商に布代支払いのための資金がなかった場合、次の取引時まで布代の受け取りを待つという信用取引を行っている。仲買人と小売商の信頼関係は、仲買人にとってマーケティングにおける取引費用の削減、また在庫リスクの回避にもつながると見込める。一方で、仲買人はそのような関係を維持することで自らの収入源を絶やさないようにする反面、さらなる販路拡張にはそれほど躍起になってはいないとも見なせる。

さらに、織子との関係においては、どの仲買人もネットワーク構築のきっかけとしてP村の織子との取引から開始している。しかし、仲買人がP村内の織子にこだわっているわけではない。仲買人H以外は織子の居住地にはこだわっていない。また、仲買人HがP村内の織子との取引を村外の織子との取引

表11 P村に住む

	仲買人L	仲買人T
年齢	57	22
出身地	P村	P村
教育年数	6年	6年
操業資金	自己資金	親類から借金
主な収入源	絹織物取引, 稲作	稲作, 絹織物取引
取引回数/月	2-3回	4-5回
取引量/月 (12月)	ホール : 60カバン, クロマー : 50-100枚	ホール : 10カバン, クロマー : 400枚
取引量/月 (7月)	ホール : 30-40カバン, クロマー : 10枚	クロマー : 400枚
取引織子数	10人	50人 (クロマーに特化)
織子の所在	P村4人, 近隣村5-6人	ほぼP村
プノンペンまでの 輸送手段	バイクタクシー, タクシー	バイク

(注) ただし、仲買人Hの12月の取引量は、取引織子の人数と月あたり取引回数を考えると、どちら(出所)筆者現地調査(2002年12月, 2003年7月)より作成。

より好む理由は、地理的な近さから取引が楽だというものであって、地縁関係に基づく信頼関係によって織子を統率するためではない。実際に、近年P村の織子が、P村内の仲買人と原材料を信用取引したにもかかわらず他村から来る仲買人に絹織物を販売してしまうケースが多く見られていることもあり、仲買人は地縁関係を重視した取引関係を構築するインセンティブを持たない。

2. 仲買人にとっての原材料・絹織物取引の位置づけ

では、仲買人は仲買業というビジネスを、ひいては仲買業からもたらされる利益をどのように捉えているのだろうか。仲買人は原材料・絹織物取引において利益を上げるためにどのような点を重視しているのだろうか。

まず、原材料取引について見ると(表12)⁽²⁴⁾、取引価格に小売商や織子など取引相手との信頼関係が反映されるという側面も見られるが、基本的にはど

仲買人4人の概況

仲買人C	仲買人H
25	38
P村	プノンベン（結婚後P村に移住）
8年	8年
母親の農業収入	母親の農業収入
絹織物取引、稲作、家畜	絹織物取引、椅子・机のレンタル
2-3回	4-5回
ホール：10-30カバン	ホール：80-150カバン
ホール：10-30カバン	クロマー：360-450枚
	ホール：80-150カバン
	クロマー：10-20枚
7-8人	5人
P村と近隣村に数人ずつ	P村4人、近隣村1人
バイク	バイク

らかの取引に特化した場合の取引量と見なすのが妥当と言える。

表12 原材料取引における仲買人の重視点

	プノンベンの取引で重視する点			村での原材料価格に反映されるもの			原材料クレジットのメリット	
	質	価格	小売商との長期的関係	市場価格	P村仲買人の価格	織子との信頼関係	利ざや	絹織物取引の保証
仲買人L	○	○		○	○			○
仲買人C	◎	△	○	○	○			○
仲買人H	○			○		○	△	○

（注）回答は、◎非常に重視、○重視、△まあまあ重視。

（出所）筆者現地調査（2003年7月）より作成。

の仲買人も、プノンベン市場においては質に見合った価格で原材料を購入することを重視し、村では市場での購入価格を反映させて原材料販売を行っている。また、仲買人LとCのように、競争相手となるP村の他の仲買人の販売価格を考慮することもある。一方、仲買人の原材料クレジットに対する意識から、仲買人は本来、原材料取引より絹織物取引を主要業務として捉えてい

ることが分かる。どの仲買人も原材料信用取引においては、利ざやによる儲けよりむしろ、原材料を信用取引することによって絹織物取引の機会が保証されることのほうをメリットと考えている。この意識は、近年とくにP村外の仲買人の進出増加により、P村の仲買人の織子確保が困難になっていることの表れであろう。

次に、仲買人の主要業務である絹織物取引については（表13）、原材料価格の決定にも見られたように、織子との信頼関係が価格決定基準に加えられることもあるが、買取において仲買人が最も重視する点は、織物の質や織子の技術水準である。仲買人は伝統的で複雑な柄のもののほど高く評価しているようである。仲買人は絹織物取引においてはブノンペンでの販売を確実にすること、すなわち自らの利益を確実なものにするため、質のチェックには力を入れていると見られる。一方、取り扱い製品の選択にあたっては、市場での需要や利益率を意識するというよりは、自らの品質管理技能や経済的条件に合わせて、近隣の織子が織るホールとクロマーの両方かどちらかを選択していると理解される。例えば、クロマーのみを取り扱う仲買人Tの場合、筆者の12月調査時にはホールも少量は扱っていたが、彼女自身がホールの質を見極める技術を持っていないため、ホールでは利益を上げることができず、取引をやめてしまった。また、仲買人Cは、自らの資金力に合わせてホールのみを取扱製品として選択している。第3節で触れたように、ホール取引とクロマー取引の間で布代支払いの形態に違いが見られ、ホール取引では仲買人が布代をクレジット払いすることが織子に許容されているが、クロマー取引では織子が布代の即払いを求めることが大半である。仲買人Cは、すぐにクロマー代を支払うだけの資金がないことから、ホール取引のみを行っている。

さらに、P村の仲買人にとって仲買業が収入源としてどれほどの重要性を持つかを検討する。この点に関しては、仲買人の仲買業収入に対する意識と、実際に仲買人が仲買業から得ている利益の間に矛盾があることが明らかになった。表11に示したように、仲買人は仲買業のほかにも稲作などの収入源を持っている。加えて、夫の収入が比較的高いことも特徴的である。仲買人

表13 絹織物取引における仲買人の重視点

	村での絹織物価格に反映されるもの			取引製品の選択理由			
	質・織子の技術	他の仲買人の価格	織子との信頼関係	近隣の織子の製品	仲買人の技術的理由	仲買人の資本状況	市場における利益率
仲買人L	○			○			
仲買人T	○			○	○		
仲買人C	○		○	○		○	
仲買人H	○		○	○			○

(出所) 筆者現地調査 (2003年7月) より作成。

L, T, C, Hの夫はそれぞれ、行政区長、プノンペンのバイク修理工、教師、教師である。例えば、仲買人Cの夫の月収は12万里エル (約30ドル)、仲買人Hの夫の月収は20万里エル (約51ドル) である。ゆえに、P村の仲買人は仲買業を多就業のうちのひとつとししか見なしておらず、仲買業を専業にすべきビジネスとして捉える意識は低い。仲買人の仲買業に対する意識自体を見ても、やはり副業として続けていきたいという程度のものである。特に仲買人Tに関しては、興味深いことに、筆者の2002年12月調査と2003年7月調査の間に結婚をし、仲買業への意識が随分と変わってしまった。12月時点では、仲買人Tは仲買業務を主要な収入源として挙げており、幼い頃からのビジネスへの関心から、今後も取引する織子の数を増やしてビジネスを拡大していきたいと語っていた。一方、結婚後の7月には、今後も仲買人を続けていくつもりではあるものの、ビジネスを拡大するという意欲はまったくなくなっていた。仲買人Tにとって最も重要な収入源が、夫がバイク修理で稼ぐ賃金になってしまったからである。ビジネスを拡大するには資金が不足しており、夫の収入で生計を維持できる今、あえて自分でP村の織子を組織化してビジネス基盤にするような計画はないという。他の仲買人も、P村の織子の組織化や取引規模の拡大については、興味はあるが、資金不足、自らの技術不足、マーケティングの限界、設備不足などの理由から、自分が行うのは無理であると考えている。

一方、筆者が2002年12月の調査時にP村の仲買人から聞き取った、絹織物

表14 P村の仲買人の絹織物取引における1か月当たり利益(概算,2002年12月時点)

	仲買人L	仲買人T	仲買人C	仲買人H
<取引量平均/月>				
ホール (単位: カバン)	60	10	20	115
クロマー (単位: 枚)	75	400	0	405
<絹織物平均取引価格> (単位: ドル)				
ホール 1 カバン当たり買値	21.00	23.50	24.00	19.50
ホール 1 カバン当たり売値	22.50	不明	25.00	20.50
ホール 1 カバン当たり利益	1.50	不明	1.00	1.00
クロマー 1 枚当たり買値	1.66	2.50	1.98	3.25
クロマー 1 枚当たり売値	1.77	2.75	2.18	3.81
クロマー 1 枚当たり利益	0.11	0.25	0.20	0.56
絹織物からもたらされる利益/月(単位: ドル)	98	100	20	227

(注) 1. ただし、仲買人の1か月当たり原材料取引量は確認していないため、ここでは原材料取引から得ている利益を加算していない。

2. 仲買人Hのホール、クロマー取引量は、どちらかに特化して取引した場合の量。

3. 仲買人T、仲買人Hは、クロマーのみからの利益を算出。

4. リエル建てのクロマー取引価格は、為替レート1ドル=3900リエルで換算。

(出所) 筆者現地調査(2002年12月)より作成。

取引量と取引価格の情報をもとに、P村の仲買人4人が絹織物業取引から得ているおおよその利益(粗利益)を概算した(表14)。すると、仲買人Cを除いた3人の仲買人は1か月で100ドル近い、もしくはそれを超える利益を得ているという結果になった。これには仲買人が原材料取引から得ている利益を含めていないため、実際の利益はこれよりさらに大きくなると推測できる。つまり、仲買人の仲買業に対する意識とは対照的に、仲買業による収入は世帯収入の大部分を占めていると見なすことができる⁽²⁵⁾。とくに、P村の仲買人たちが世帯の主要な収入源として重要視する夫の収入に比べても、仲買業による収入のほうが高い可能性は否めない。

このように、仲買業による現金収入は大きいにもかかわらず、仲買人は仲買業を副業のひとつとしか捉えておらず、将来的にも仲買業ビジネスを拡大させて主要な収入源として専門化することを考えてはいない。この矛盾が生じている理由として、以下の2点を推察することができる。まず、P村の仲

買人がみな女性であることを考慮に入れる必要があるだろう。P村の仲買人が、自らの仲買業収入より少ない夫の収入を世帯の主な収入源と見なしているのは、仲買人が仲買業を機織りと同じように、女性が家事・育児の合間に世帯の補足的な現金収入源として営む副業と捉えているからだと考えられる。実際に、筆者のサイワ・マーケットでの観察では、仲買業を家業として営んでいると見受けられる仲買人はみな男性であった。

さらに、前節の織子と仲買人の関係の変容を鑑みると、P村の仲買人は最近までは、とくに織子確保の努力をしなくても、近隣の織子と継続的に取引を行うことができた。したがって、仲買業は多就業のうちのひとつとしか捉えられていないにもかかわらず、表14に示されるようなかなりの収入をもたらしていた。近年、P村の仲買人が他村の仲買人との競争にさらされ始めていることは、P村の仲買人からの聞き取りからも読みとることができる。しかし、前節でも論じたように、この変化が顕著に見られるようになったのはここ1、2年のことである。よって、仲買人には現段階では、余計な費用負担やリスクを負ってまで仲買業のビジネス拡大や専門化をするほどのインセンティブはないのではないかと考えられる。

3. P村の絹織物業発展における仲買人のリーダーシップ

以上より、P村の絹織物業発展における仲買人の位置づけについて、筆者は次のように理解する。P村の仲買人にとって主要業務はあくまで原材料取引ではなく絹織物取引である。しかしながら、絹織物取引における仲買人の立場は、農村起業家としても商人としても徹底していない。

仲買人がプノンペン市場で人気のあるデザインや色などの需要情報を織子に伝えて作製注文を出したり、買取で質のチェックに力を入れている点から、仲買人が売れるものを取引しようと考えていることは理解できる。しかし、P村の仲買人は、例えば水野 [1999] のインドネシア織布業において、安く質の悪い商品であってもマーケティングの徹底を通じて大量取引を実現してい

る小商人のような、販路拡張に対する熱心さはない。前述したように、P村の仲買人は販路を拡張したいという意識はあるものの、現状ではこれまで長期的に築いてきた関係を維持することで自らの収入源を絶やさないようにすることに留まっている。よって、P村の仲買人はマーケティングにおける限界から、商人としてP村絹織物業の発展を牽引していくとは考えにくい。

一方、伝統工芸品的な色彩が強い製品の性質を考えると、P村の仲買人にも、大野 [1998]、谷本 [1998]、Itoh and Tanimoto [1998] の織元や問屋のように、織子を組織化し品質管理や品質向上のための技術指導を行うというような農村起業家的な位置づけも期待できる。しかし、それにはP村の仲買人の資金的・技術的制約が大きい。よって、P村の仲買人が農村起業家としてP村一帯の織子を組織化して織物業発展の中心的役割を担うことはないと考えられる。

結論として、P村の仲買人は絹織物業の発展において農村起業家とも商人とも位置づけられない。現段階では商人的性質を帯びてはいるものの、P村絹織物業の発展可能性を広げる存在とは見なすことはできない。P村の仲買人にとって仲買業は元々、織りから派生した女性の副業にすぎない。また、これまでP村の仲買人は、他の仲買人との競争をそれほど意識せずとも近隣の織子を確保できたため、仲買業が副業であるにもかかわらず高額の収入を得ることができた。そのため、P村の仲買人はあえて費用負担やリスクを負ってまで仲買業ビジネスの拡大や専門化の努力をするインセンティブを持つに至らなかったと考えられる。今後は、他村の仲買人との競争が激化することが推測されるが、P村の仲買人は何らかの外部支援が入らない限りは、商人的性質を備えた運び屋として、現状の副業としての仲買業を維持しようとすると考えられる。

おわりに

本章では、カンボジアにおいて農村部絹織物業がとくに盛んな地域である

タカエウ州バティ郡トナオト行政区P村の事例から、絹織物業の市場リンケージ、すなわち織子・仲買人関係の形態と機能を明らかにし、織子・仲買人間の信頼関係の在り方とリンケージの要である仲買人の絹織物業発展における位置づけについて議論した。注目すべき点は、以下の4点である。第1に、P村の絹織物業における織子・仲買人関係は、絹織物を媒介とした原材料および現金の信用取引を基本とした二者間契約関係であり、村単位での織子の組織化は見られない。第2に、P村の織子・仲買人間には、現在、血縁関係や昔からの顔なじみ関係の中で醸成された信頼関係が介在しており、それは取引費用の削減や信用取引の成立を確実なものにするという、取引促進のメリットを持っている。第3に、上記の信頼関係をベースとした取引は、織子が取引条件を重視した結果として、ここ1、2年の間に増加しているものである。織子・仲買人関係は現段階では変動期にあると見なせ、長期的安定性があるとは言えない。第4に、P村の仲買人はこれまで仲買業から高収入を得てきたにもかかわらず、仲買業を織りから派生した女性の副業としか捉えていない。近年、他村の仲買人との競争の激化傾向が見られるが、現時点ではP村の仲買人は、資金的・技術的制約、さらにマーケティングの限界を理由に、今後のビジネス拡大や専門化を考えてはいない。

このようなカンボジア絹織物業の市場リンケージ形成の現状は、本章で参照した他国の既存研究の置かれた状況とは少し異なるかもしれない。つまり、既存研究で取り上げられた市場リンケージの形成はすでに安定した状態にあったのに対し、カンボジア絹織物業の市場リンケージはまだ形成途上の段階にある。今後、現在の織子・仲買人間の信頼関係をベースに長期的安定性を持つ市場リンケージが形成されるのか、または織子が多くの中買人の選択肢の中から取引条件の良い仲買人を柔軟に選択するという状況が常態化するのか、という点は現時点では明らかでない。

一方、P村の絹織物業の織子・仲買人関係の事例において、P村の織子が信頼関係よりも取引条件を重視して仲買人を選択している点と、P村外の仲買人の取引への参入が増加傾向にある点を踏まえると、筆者はカンボジア絹織

物業の市場リンケージ形成は上記のうち後者に近い形で成されるのではないかと予測する。そのうえで、カンボジア農村部絹織物業の発展を促進するためには、それぞれの市場リンケージを生産者と原材料・生産品市場の安定的な橋渡しとすることが必要であろう。そこで重要になるのが、仲買人の産地形成に向けた牽引力であると考ええる。すなわち、カンボジア農村部絹織物業の発展においては、取引関係の長期的安定性よりも、各仲買人の原材料提供や販路拡張などの業務が安定的に行われることのほうが重要であると考ええる。他国の農村工業に関する既存研究の議論では、リンケージの要となる仲介者が地域の経済状況に適したリーダーシップをとっていることが、農村工業の発展を促進する要因のひとつとして指摘されている。P村の仲買人に関しては、仲買業を拡大・専門化するビジネスとして捉える意識は低かった。しかし、近年の織子の仲買人変更の動向や、P村の仲買人自身の話から、P村の織子にとって仲買人の選択肢は着実に増加しており、仲買人間の競争は今後ますます激しくなると推測される。仲買業はもはやこれまでのように、女性の安定的な副業であり続けることはないであろう。他国の農村工業に関する既存研究では、リンケージの要である仲介者は、組織化の有無にかかわらず、ネットワークや資本蓄積を拡大していき、慣行的な信頼関係を維持しつつも市場変化に適応した事業展開を進めていくことで、仲買業を専門化しているケースが多い。P村の絹織物業においても、村という領域を越えて取引規模を拡大し、仲買業を専業とできるほどの利益を上げ、継続的に織子の求める「安定的現金貸付」や「高い絹織物買取価格」の条件を満たす仲買人が増加すると予測される。そのような生産・流通の拠点となる仲買人の出現は、カンボジア絹織物業の市場リンケージが織子にとってより安定的な市場への架け橋となることにつながるであろう。今後、P村の仲買人に関しては、資金不足、技術不足、マーケティングの限界などの問題が、より深刻化していくと考えられる。

〔注〕

- (1) Wandschneider and Davis [2003] の他, 国際食糧開発基金 (IFAD) の開発プログラムにおいて, “market linkage” という用語が本章と同義で用いられている。
- (2) 「技術的主導性」は製品の開発・製造段階でのイニシアティブを意味する概念として, 浅沼 [1997] が提唱するもの。
- (3) 信頼関係は近年, 学者や援助関係者等から注目を集めている「社会関係資本 (Social Capital)」の一構成要素である。Putnam, Leonardi and Nanetti [1993] によると, 社会関係資本とは「協調行動を促すことによって社会的効率性を改善する社会組織」のことであり, その構成要素として「信頼」「社会規範」「ネットワーク」を挙げている。本章で参照した他国の農村工業に関する既存研究は, 長期的取引関係と地縁・血縁関係が農村での取引の効率性を高める点を論じているが, そのすべてが「信頼関係」という用語を用いているわけではない。また, 長期的取引関係と地縁・血縁関係は厳密には性質の異なる関係であり, 一概にそれを「信頼関係」と括ることには異論があるかもしれない。しかし, 筆者は, 既存研究の議論の流れから, 既存研究の議論が意図するのは社会関係資本の一構成要素として捉えられる取引者間の「信頼関係」であると理解する。よって本章では, 既存研究において農村での取引の効率性を改善する要素として扱われている取引関係の特質を「信頼関係」と総称することにする。
- (4) 例えば, 谷本 [1998] の日本の綿織物のケースでは, 最初は農民からの買い集めを行っていた仲買人が, 品質管理を容易にするために取引領域を次第に限定していき, 一定地域の織子の組織化を進めていった結果, 農家の副業が大半を占めていた綿織物が専業として成り立つほどに所得をもたらすことができたようになった。
- (5) 調査にあたって, Chamcar Morn トナオト行政区長は調査の実施を快く承諾して下さった。また, カンボジア資源開発研究所 (CDRI) の研究員である Kim Sedara 氏からは調査に関する多くのアドバイスをいただいた。さらに, 調査時に CDRI の職員であった Tuy Chakriya 氏には本当に献身的な調査補助をしていただいた。これらの方々に深く感謝の意を表したい。
- (6) 1998年人口センサスによる。
- (7) 1998年人口センサスによると, バティ郡の人口規模はタカエウ州内の郡で2番目に大きく, 11万3693人が居住している。
- (8) P村は雨季米の耕作地域で, 収穫の終わる2月から種まきの始まる5月までが絹織物活動が最も盛んとなる。ほとんどの織子は通年で絹織物を行っているが, 5月から2月の農繁期は農作業をしながらの作業になるので農閑期に比べると生産性は落ちると考えられる。
- (9) サンボットはクメール語でスカート, ホールは緋を意味する。通常, ホール

1枚からサンボットが2枚作られる。森本 [1995] によると、サンボット・ホールには厳密には4つの分けがある。しかし今回の調査では、サンボット・ホール自体の分けに焦点をあてず、「ホール」と総称して聞き取りを行ったため、文中でも「ホール」と表記している。

- (10) カンボジアの絹織物の種類は主なものとして以下の6種類が挙げられる。
 (1)サンボット・ホール（緋織り、伝統的な柄のある腰布）、(2)ピダン（緋織り、絵緋）、(3)パムアン（綾織り、無地の女性用腰巻き布）、(4)ジョラバップ（綾織り、緋織りを併用した金銀糸柄）、(5)サロン（平織り、腰巻き布）、(6)クロマー（平織り、スカーフ）（森本 [1995]）。
- (11) クロマーのみを生産する織子は、筆者の聞き取り調査においては13人中1人だけであり、P村の織子全体に占める割合は小さいと推察できる。
- (12) ホール1カバン当たりの買取価格は、20～40ドル程度。
- (13) クロマー1枚当たりの買取価格は、7500～1万リエル（1.9～2.5ドル）。換算レートは1ドル＝3900リエル。本章の以下でも、換算の必要があるときには同レートを使用する。
- (14) 一方で、商務省が把握している絹の輸入統計では、輸入先は輸入量の多い順に、マレーシア、台湾、香港となっている。ここから、プノンベン市場から農村の織子に流通している絹の多くは公式なルートを通じて輸入されたものではないことが推察できる。
- (15) P村の織子は稲作などの副業として絹織物を行っているため、プノンベンまで出向くことには、他の生計活動を中断するという機会費用がかかっている。
- (16) 森本 [1995] の調査においては、タカエウ州の織子はプノンベン市場への直接売り、仲買人契約に加えて、タカエウ州内で最大の市場であるサイワ・マーケットでの直接取引の3流通経路を、原材料調達・布の織り貯め・輸送コストにかかる資金的な余裕と、現金収入必要性の緊急度に応じて使い分けていることが記述されている。
- (17) ただし、筆者の2003年7月の調査によると、サイワ・マーケットで仲買人業を営んでいる人は4人いるが、みな男性で、店舗を構えている。すなわち、絹織物取引が家計の主収入となっているだろう点で、本章第5節で議論の対象となる村の仲買人とは仲買人自体の性質が異なるかもしれない。
- (18) ただし、金貸しが提示する月利15～20%に対して、P村の織子が仲買人から借りている資金総額にかかる利率を月利で換算することは難しい。織子のホール用絹糸の購入価格が平均で1kg当たり17.3ドル、それに対する利子が平均で2ドル、さらに一度の取引でだいたい絹糸1kgを購入することから、1取引当たり利率は11.5%となる。しかしながら、原材料クレジットの返済猶予期間は10日～3カ月（表6）と生産のサイクルに合わせて変動的であること、また織子は仲買人から現金も借り受けていることを考えると、月利として一定

の利率を算出することができない。一方、実際には、返済猶予期間、すなわち生産品の完成が遅れても利率に変わりがないため、原材料クレジット1回当たりの利率11.5%を、金貸しの月利と比較しても大きな問題はないと考える。そうした場合、多くの農村住民が月利15～20%を課す金貸ししか現金借入手段がないという状況下では、P村の絹織物取引を媒介とした原材料・現金クレジットは比較的低利率の貸付と見なせるだろう。

- (19) 表9で示すのは主たる仲買人の変更で、織子が仲買人の選択肢をいくつか持っている場合は、主たる仲買人変更後もそれ以外の仲買人との関係は継続しているケースもある。
- (20) ただし、織子が昔からの知り合いであるという仲買人の経歴については確認していない。つまり、仲買人が織子と知り合った当初から仲買業を営んでいたかどうかは分からない。
- (21) 織子8, 10に関しては、これまで取引のあった仲買人に関する情報が得られなかったが、ここ数年の間に、血縁関係にはないが取引条件のよいP村以外の仲買人への変更があることから、パターン(4)にあてはまるかもしれない。
- (22) 北原 [1989] によると、東南アジア社会研究にはふたつのパラダイムがある。ひとつは、タイの農村に焦点をあてたエムプリーの研究に代表される「ルースな構造の社会体系」であり、人々の関係は「二者間関係」として成立しており、持続的な組織や集団が生まれにくいとする。もうひとつは、ギアツが提唱する「貧困の共有」であり、農村社会では自由競争を通じて貧富の差が生じようとしたとき、相互扶助的に土地・労働力などの再分配がなされる、という共同体的規範があることを明らかにしたものである。北原 [1989] は、これらを文化パターンと見なし、社会構造が変わっても底流として持続するものと捉えた。
- (23) 仲買人Tは往復8ドルのシティーバスをシアムリアブまでの交通手段として利用している。
- (24) 仲買人Tは、筆者の2002年12月調査時点では原材料の販売を行っていたが、7月調査時にはやめてしまっていた。クレジットで売った原材料代を返してもらえないことが増えたためだという。
- (25) 1999年の社会経済調査によると、農村の世帯月収は平均が\$31万4247リエル、第10分位層が\$55万8716リエルとなっている。当時の為替レート（1ドル=3807リエル [ADB: 2003]）で換算すると、それぞれ82.5ドル、146.7ドルである。

〔参考文献〕

〈日本語文献〉

浅沼万里著・菊谷達弥編 [1997] 『日本の企業組織 革新的適応のメカニズム——

長期的取引関係の構造と機能——』東洋経済新報社。

天川直子編 [2001]『カンボジアの復興・開発』研究双書No518, 日本貿易振興会アジア経済研究所。

阿部武司 [1989]『日本における産地綿織物業の展開』東京大学出版会。

上田曜子 [2001]「北タイにおける在来織物業の発展とその生産形態について」(『経済論叢』167(3)) pp.89-107。

大野昭彦 [1998]「農村工業製品をめぐる市場形成——ラオスにおける手織物業——」(『アジア経済』34(4)) pp. 2-20。

菊池真夫 [1996]「フィリピン首都圏近郊における農村工業の生成——ラグナ州の輸出向け衣料下請業の事例——」(『アジア経済』37(5)) pp.27-65。

北原淳編 [1989]『東南アジアの社会学——家族・農村・都市』世界思想社。

国際協力事業団 国際協力総合研修所調査研究第一課 [2001]『カンボディア国別援助研究会報告書——復興から開発へ——』国際協力事業団 国際協力総合研修所。

国民金融公庫調査部編 [1990]『日本の中小繊維工業』中小企業リサーチセンター。

周達観著・和田久徳訳注 [1989]『真臘風土記——アンコール期のカンボジア』平凡社。

高橋美和 [2001]「カンボジア稲作農村における家族・親族の構造と再建——タケオ州の事例——」(天川直子編『カンボジアの復興・開発』研究双書No518, 日本貿易振興会アジア経済研究所)。

—— [2003]「カンボジア農村の女性世帯主世帯——婚姻・ジェンダー・生計戦略に関する研究ノート——」(『現代カンボジアのジェンダー構造と表象に関する学際的研究』平成12年度～平成14年度科学研究費補助金 [基盤研究(C)(1)] 研究成果報告書, 研究課題番号12610315)。

谷本雅之 [1998]『日本における在来的経済発展と織物業——市場形成と家族経済』名古屋大学出版会。

J・デルヴェール著, 石澤良昭監修, 及川浩吉訳 [2002]『カンボジアの農民——自然・社会・文化——』風響社。

水野広祐 [1999]『インドネシアの地場産業——アジア経済再生の道とは何か?』京都大学学術出版会。

森本喜久男 [1995]『カンボジアに於ける絹織物の製造と市場の現況——調査報告書』ユネスコ:カンボジア。

—— [1998]『メコンにまかせ——東北タイ・カンボジアの村から』第一書林。

〈外国語文献〉

Asian Development Bank (ADB) [2003] *Key Indicators 2003*, Vol.34.

Ebihara, May M. [1968] *Svay, a Khmer Village in Cambodia*, Ph.D. dissertation,

- Colombia University, Ann Arbor, MI: University Microfilms.
- Hayami, Yujiro, Masao Kikuchi and Esther B. Marciano [1998] "Structure of Rural-Based Industrialization: Metal Craft Manufacturing on the Outskirts of Greater Manila, The Philippines," *The Developing Economies*, 36(2), pp. 132-154.
- Itoh, Motoshige and Masayuki Tanimoto [1998] "Rural Entrepreneurs in the Cotton-Weaving Industry of Japan," in Y. Hayami ed., *Toward the Rural-Based Development of Commerce and Industry. Selected Experiences from East Asia*. Washington, D.C.: The World Bank.
- Kim Sedara [2002] "Agrarian Situation in Contemporary Cambodia: Overview of Case Studies in Cambodian Villages," *Cambodia Development Review*, 6 (2).
- National Institute of Statistics, Ministry of Planning [1999a] *Cambodia Socio-Economic Survey 1999*, Phnom Penh.
- [1999b] *General Population Census of Cambodia 1998 Final Census Results*, Phnom Penh.
- Ovesen, Jan, Ing-Britt Trankell And Joakim Ojendal [1996] *When Every Household Is an Island: Social Organization and Power Structures in Rural Cambodia*, Uppsala Research Reports in Cultural Anthropology, No. 15.
- Putnam, Robert D., R. Leonardi and R. Nanetti [1993] *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton: Princeton University Press.
- Sarathi Acharya, Kim Sedara, Chap Sotharith and Meach Yady [2003] "Off-farm and Non-farm Activities and Employment in Cambodia," *Off-farm and Non-farm Employment in Southeast Asian Transitional Economies and Thailand*, Phnom Penh: Development Analysis Network.
- Sato, Yuri [2000] "Linkage Formation by Small Firms: The Case of a Rural Cluster in Indonesia," *Bulletin of Indonesian Economic Studies*, 36(1), pp. 137-166.
- Sok Hack and Sarathi Acharya [2001] *Cambodia's Annual Economic Review- 2002*, Phnom Penh: Cambodia Development Resource Institute.
- Victor-Pujebet, Benoit and Alain Peyre [2001] *Options for Establishing a Full Production and Marketing Chain for Silk Products in Southern Cambodia*, Support Programme for the Agricultural Sector in Cambodia Phase 2, PRASAC Draft Mission Report, Phnom Penh.
- Wandschneider, Tiago, and Junior R. Davis [2003] *Best Practice and Strategies for Promoting Rural Non-farm Employment through Project Interventions*, NRI report, No. 2756, University of Greenwich.