

24年度名古屋大学大学院文学研究科
学位（課程博士）申請論文

カメルーン首都ヤウンデをめぐる
都市－農村間の農作物流通と女性商人の商業活動

名古屋大学大学院文学研究科
人文学専攻 文化人類学・宗教学・日本思想史専門

塩谷暁代

平成25年3月

目次

目次	i
図・表・資料・写真リスト	iv
序論	1
第1節 論文の目的と論点	1
1 論文の目的	1
2 都市向け食料流通の論点	2
3 アフリカ都市人類	4
第2節 調査概要と論文構成	9
1 調査方法	9
2 調査概要	10
3 論文構成	12
第1章 カメルーン共和国	14
1 多様な国土	14
2 部族・言語・宗教	19
3 国家制度	20
4 地方行政と地方自治	22
5 経済と産業	24
6 歴史	27
第2章 首都ヤウンデ	29
1 ヤウンデという都市	29
2 カメルーンの中のヤウンデ	29
3 ヤウンデの都市構造	33
4 多部族・多宗教都市ヤウンデ	37
第3章 首都ヤウンデの市場	41
第1節 首都ヤウンデの形成と市の成立	41
1 ドイツ植民地時代	42
2 フランス植民地時代	43
3 独立以降	49

第2節	ヤウンデの物流	52
1	物流拠点の種類	52
2	ヤウンデに供給される主要食料品の生産地	56
第3節	ヤウンデの市場	60
1	位置と交通機関	60
2	市場の機能と構造	62
3	参入方法と営業税	70
4	食料品部門の市場商人	73
第4章	市場の商人バイヤムセラム	
	一都市エトン女性の商業活動	78
第1節	バイヤムセラムの商売	78
1	バイヤムセラムとは	78
2	市場の一日	81
3	販売における客との関係	85
4	商売の規模	87
第2節	仕入れと取引形態	91
1	地方定期市における仕入れと取引	91
2	ヤウンデにおける卸売商人との取引	96
3	ヤウンデにおける農村女性との取引	102
第3節	商売が維持される要因	107
1	同業者のボランタリー・アソシエーション	107
2	バイヤムセラム間の協力関係	114
3	商品の利用と商品知識	117
第5章	レキエ県とエトン女性：農村女性の生活	125
第1節	レキエ県とエトン	125
1	レキエ県	125
2	エトン	129
3	調査村	130
第2節	エトン女性の農村生活	131
1	焼畑農耕における女性の労働	131
2	土地の権利と女性	133
3	キャッサバ食文化とキャッサバ加工食品	136
第3節	農村における女性の商業活動	140
1	定期市における販売	143
2	村内商店における販売	147
3	現金の使途とボランタリー・アソシエーション	151

第6章 エトン女性商人の背景と都市生活	154
第1節 移住と都市商業	154
1 移住の背景	154
2 都市商業への参入	161
3 商売の経験と商売方法の習得	163
第2節 エトン女性の背景と都市生活	165
1 女性と学校教育	165
2 ヤウンデの位置づけ	165
3 ヤウンデの家	167
第3節 エトン女性商人 MB の都市生活	167
1 MB の生い立ちと商売経験	167
2 家族と住まい	169
3 「成功」が意味するもの	174
第7章 女性商人をとりまく変化	177
第1節 ヤウンデの市場の変化	177
1 都市開発	177
2 市場の構造変化	178
3 市場の組織変化	184
第2節 バイヤムセラムの変化	186
1 路上商人となったバイヤムセラム	186
2 新体制の市場への適応	191
3 世代変化と母たちの嘆き	196
第3節 商業活動をめぐる変化	197
1 交通手段の変化	198
2 通信手段の変化と取引手段の多様化	203
3 民間金融と供給地の拡大	205
考察	211
謝辞	219
参考文献	221

図・表・資料・写真リスト

記載方法：例 図 1-2

1 は章の番号と対応している。2 は章内における通し番号である。

図

図 1-1	カメルーン共和国	15
図 1-2	カメルーンの地形	16
図 1-3	カメルーンの行政区画	23
図 2-1	首都ヤウンデとカメルーン国内の交通網	32
図 2-2	首都ヤウンデ (Mfoundi 県) と中央州の各県	34
図 2-3	ヤウンデの中心部	36
図 2-4	ヤウンデ全図と街区 (2007 年)	39
図 2-5	ヤウンデの主要な街区における部族構成 (1967 年)	40
図 3-1	ヤウンデに供給される生産物の主な産地と産物	58
図 3-2	ヤウンデの市場	61
図 3-3	メレン市場 (1999 年)	65
図 4-1	レキエ県内の定期市「ランプの市」(1998 年)	92
図 5-1	レキエ県とヤウンデの交通	126
図 6-1	カメルーンの教育システム (フランス語圏)	158
図 6-2	MB 家の成員	170
図 6-3	MB 家の間取り	173
図 7-1	ボグベチ市場	181-182
図 7-2	都市開発後の市場の組織	184

表

表 1-1	カメルーンの行政区画と州都 (2010 年)	22
表 1-2	各州の主要生産物 (2008 年)	26
表 3-1	ヤウンデの人口増加	41
表 3-2	メレン市場の営業税と支払方法 (1999 年)	71
表 3-3	モコロ市場の食料品部門における性別構成 (1998 年)	73
表 3-4	モコロ市場の食料品部門における商人の販売商品と性別 (1998 年)	74
表 3-5	モコロ市場の食料品部門における部族別の販売商品 (1998 年)	75
表 4-1	バイヤムセラム MB の販売過程 (1998 年)	86
表 4-2	バイヤムセラム TG の仕入れ (2 週間 : 1998 年)	89
表 4-3	公務員の初任給	90
表 4-4	エトン女性商人の販売商品 (モコロ市場)	118
表 4-5	ヤウンデの食事	120-121
表 5-1	N 村の街区と居住しているクラン	131
表 5-2	主食となる生産物の利用頻度 (N 村)	137
表 5-3	N 村定期市の売り手 (全数)	144
表 5-4	N 村定期市の商品リスト	145
表 5-4	ある一世帯の一週間の支出入 (N 村)	149
表 6-1	エトン女性商人 (バイヤムセラム) のプロフィール	155
表 6-2	カメルーンにおける学費 (年間)	166

資料

資料 3-1	メレン市場の店舗内訳	66
資料 4-1	キャッサバの梱包方法	103
資料 5-1	バトンの販売価格と材料入手法の違い	139
資料 7-1	「ヤウンデ西駅」の 8 部門における行き先	209-210

写真

写真 2-1	丘の街ヤウンデ.....	30
写真 3-1	ヤウンデの路上商人.....	55
写真 3-2	露店売り場（メレン市場）.....	67
写真 3-3	屋根つきテーブル売り場（メレン市場）.....	68
写真 3-4	店舗（メレン市場）.....	69
写真 4-1	バイヤムセラム.....	82
写真 4-2	商品の陳列（トマト）.....	83
写真 4-3	キャッサバの梱包（BACO）.....	102
写真 4-4	ヤウンデに到着したブッシュ・タクシーと 荷を確かめるバイヤムセラム.....	104
写真 4-5	販売の工夫（オクラ）.....	124
写真 5-1	レキエ県内の未舗装道路.....	128
写真 5-2	レキエ県内の舗装道路.....	128
写真 5-3	ブッシュ・タクシー.....	129
写真 5-4	キャッサバ加工食品バトン・ド・マニオク.....	138
写真 5-5	キャッサバの加工（発酵段階）.....	141
写真 5-6	キャッサバをペースト化する 3つの方法.....	142
写真 7-1	ボグベチ市場.....	183
写真 7-2	農作物を積むブッシュ・タクシー.....	201
写真 7-3	バイク・タクシー.....	202
写真 7-4	バイクによる農作物の運搬.....	203

序論

第1節 論文の目的と論点

1 論文の目的

本論文が対象とするのは、アフリカ都市における女性の商業活動である。具体的には、農作物販売に専門化した女性商人の商業活動に着目する。

本論文の第一の目的は、農作物販売をおこなう女性商人の商業活動とその背景を明らかにすることである。第二の目的は、都市－農村間で展開する農作物流通の全体像を明らかにし、そのなかに女性商人の商業活動を位置づけることである。

サハラ以南のアフリカにおける都市の人口は、近年急速に増加している。本論文の調査地であるカメルーン共和国（République du Cameroun / Republic of Cameroon：以下カメルーンと記述する）の首都ヤウンデ（Yaoundé）も、拡大するアフリカ都市のひとつである。その人口は年々増加し、200万人を超える（2010年統計：INS）。

人口増加の一途をたどるアフリカ都市において、都市住民の食料を確保することと雇用の創出は、生活の根本的な問題である。

ヤウンデのみならずアフリカ諸都市において、多くの人びとが直面している現実、明らかな生活苦である。現代アフリカ都市を特徴づける現象のひとつである都市零細商業の活発化は、増えつづける都市人口にたいして十分な雇用がないため、都市住民自らが雇用に「創出」した姿だといえる。

本論文の研究対象であるヤウンデの市場（いちば）の食料品部門は、もっぱら女性が活躍する場である。市場では、女性商人による農作物販売、すなわち都市零細商業がおこなわれている。その商業活動は、都市住民に食料を供給するだけでなく、女性商人にとっては都市における生活手段になっている。女性商人の商業活動の実態解明は、都市住民の生活手段を女性の視点から明らかにすることになる。

農作物流通をめぐる論点は、ヤウンデという都市の成立を根本からささえる食料がどこから供給され、どのように人びとの食卓にはこぼれるのか、すなわち都市向け食料流通構造の解明である。

アフリカにおいて急速に都市化がすすむなか、増大する都市人口にどのように食料が供

給されているかという点はなかなか明らかにされていない。その理由のひとつは、都市向け食料の供給・流通過程が小農生産者や零細商人、小規模運搬業といった、きわめて小規模なアクターによって流動的に担われているからである。本論文では、女性商人に焦点をあてつつ、彼女たちの商業活動にかかわる小農生産者、小規模運搬業についても論じる。このことにより、都市－農村間で展開する農作物流通の全体像を明らかにし、そこで女性商人の商業活動がはたす役割を考察する。

本論文は、都市に着目しつつも、都市を支える地方農村の生業活動や社会・文化についても述べる。なぜなら、都市と農村の動的な物流と人的交流の中にこそ、現代のアフリカ都市を動かす力が存在するからである。本論文が着目する都市と農村のつながりは、以下のふたつの点に集約される。

ひとつは、都市に供給される食料は、都市で生産されたものではない。都市とは、土から離れた場である。食料生産において、都市以外のどこか（生産地）に依存せざるを得ない。つまり都市は、食料生産をになう他地域との地域関係のうえに成り立っている。そこで食料をめぐる都市と生産地の関係、すなわち、食料流通をめぐる地域関係を明らかにすることが求められる。

ふたつめには、都市住民のおおくは移住民によって構成されている。本論文が対象とする市場の女性商人もまた、そのおおくがヤウンデ近郊農村からの移住民である。ヤウンデで調査をはじめた筆者は、都市での調査がすすむにつれ、彼女たちの出身地である農村調査の必要性を感じた。農村調査は、女性商人がヤウンデに移住した背景を理解する手立てとなる。しかしそれだけでなく、ヤウンデにおける商売は、農村との関係において成立している。食料だけでなく、人も、都市と農村を行き来しながら商業活動を展開しているのである。

したがって、本論文はヤウンデを主な舞台にしつつ、食料供給地でもあるヤウンデ近郊農村についても言及する。

2 都市向け食料流通の論点

本論文でとりあげる農作物販売に専門化した市場の女性商人は、農村（生産地）から都市（消費地）にむかう都市向け食料流通の担い手に位置づけられる。

都市向け食料流通を生産から消費にいたるまでの流れとその担い手に着目した研究は、

1980年代以降、フランスで「フィリエール (Filière) 研究」として展開してきた。フィリエールとは、フランス語で生産から消費にいたる商品の流れを意味する。フィリエール研究では、生産、流通、加工、消費といった一連の経済行動が別々に論じられるのではなく、商品（フィリエール研究においては特に農作物が対象とされる）の供給システムの構成要素として位置づけられる。したがって、構成要素が相互に影響をあたえつつ、全体の構造が決定されるというシステム論的なアプローチがおこなわれる（武内 1996）。

このような研究関心の背景には、アフリカ都市における急速な人口増加とこれにともなう都市住民の食料確保の問題がある。

アフリカ諸都市の急速な人口増加だけでなく、西アフリカ諸国をみまった旱魃の影響もあり、食料の安全保障の議論が高まったのは、1970年代半ばのことである。その時点で、アフリカの多くの国は、農作物市場への政策的介入を選択した。しかし農作物の国際価格下落などの要因で、1980年代半ばまでにその政策的破綻が明らかになってきたとき、構造調整の実施によって農作物市場への政治的介入は除去されてきた。それにかわって食料供給の担い手として注目されたのが、農村の小農生産者、民間の食料流通業者（商人や運搬業者）、小規模な食料加工業者などであった。

植民地と宗主国という歴史的関係上、フィリエール研究の視点をアフリカに応用した研究は、西アフリカにおおい。

たとえば、ザイールの都市ルブンバシに供給される食料品の流通をみつかったフルリオの研究がある。彼によると、農作物の国家統制時には輸出量の増加にともない、地域で消費される農作物価格も上昇した。しかし国家経済の破綻後、農作物の価格自由化とデバリュエーション（平価切下げ）といった状況のもとで、農作物の価格が下落し、それがインフォーマルな商業活動を刺激したと指摘している（Flouriot 1985）。

また、コンゴのブラザビルの食料流通を調査したルプレドゥールらの研究は、生産地の収穫量、生産技術、供給過程、消費に着目して統計資料を用いるなかから、ブラザビル市内の野菜流通の詳細を明らかにした（Leplaideur(ed) 1991、1995）。

コンゴについては、キャッサバ流通に着目した武内の研究もある。キャッサバの流通構造の全体を明らかにするなかで、運搬手段の地域的特性について述べ、流通過程における流通業者の重要性を示唆している（武内 1998 他）。

本論文の研究地域については、ヤウンデの食料流通史をみつかったガイヤーの研究がある。ガイヤーは、1880年代にはじまるドイツの植民地以降から独立後の1970年代後半ま

でのヤウンデの形成過程とそこで形成された食料流通構造を明らかにした。とくに植民地行政や独立後のカメルーン国家行政の制度的側面とその変遷が研究の焦点となっている (Guyer 1987b)。

フィリエール研究の視点は、地域経済のメカニズムを明らかにする有益なアプローチである。しかし、フィリエール研究は農村から都市への一方向な商品の流れに焦点をおくあまり、流通過程において形成される都市と農村の相互関係が見えにくい。

国内生産物が国内で消費される場合、その流通過程は、固有の地域性に影響される。担い手がある限られた地域のなかで活動するからである。食料流通の過程は、生産者や運搬業者、都市商人といった具体的な個人が交渉を積み重ねることによって形成される。また食料流通の基盤となる都市－農村関係は、都市の形成史や地理的条件、その地で生産される商品の特性、地域の社会関係などの地域的文脈において形成されるものである。

したがって、フィリエール研究のような視点をもった研究では、地域的文脈にそった事例研究が重要である。本論文は、ガイヤーの研究以降のヤウンデにおける食料流通過程をあとづけるものである。しかし筆者の立場は、制度的枠組みではなく、都市と農村で商業活動を展開する女性商人という食料流通の担い手に着目する。これにより、都市向け食料流通をめぐる都市－農村関係がどのような地域的文脈において形成されているかを明らかにすることが、本論文におけるマクロな論点である。

2 アフリカ都市人類学

(1) アフリカ都市の生成過程をめぐる類型

植民地化以前から、アフリカでは多くの場所で都市的發展がみられてきた。ここではまず、日本における都市人類学のパイオニアである日野舜也が整理したアフリカ都市の類型に準じて、アフリカ都市の歴史的生成過程について述べる (cf.日野 2005)。

サウゾールによれば、アフリカにおける都市は、その歴史的生成過程によって2つに分類できる。ひとつは、植民地化以前に、アフリカ社会の自生的發展過程で成立した伝統的都市である。サウゾールはこれを「Aタイプの都市」とした。もうひとつは、植民地化の過程において成立した植民地都市であり、これを「Bタイプの都市」と分類とした (Southall 1960)。

オコンナーはさらに、①土着都市、②イスラーム都市、③植民地都市、④ヨーロッパ都

市、⑤二元都市、⑥雑種都市の6つに類型した (O'connor 1983)。

オコンナーの①土着都市と②イスラーム都市は、サウゾールの「A タイプの都市」にあたる。これにはいるのは、長距離交易によって形成された交易都市やアフリカ各地で盛衰した伝統的王国、イスラーム首長国の都市などである。また、ナイジェリアにおおく見られるハウサ・ヨルバのように、都市連合というかたちで形成された王国の発展もここにふくまれる。

オコンナーの③植民地都市と④ヨーロッパ都市は、サウゾールの「B タイプの都市」にあたる。これにあたるのは、植民地行政都市、鉱山都市、植民地時代に各地に配置された地方行政都市や白人入植センターとして発達した都市、交通の要所に市街地として形成された市場町などである。

オコンナーの分類による⑤二元都市とは、土着都市あるいはイスラーム都市と植民地都市が並立した都市であり、⑥雑種都市は、土着都市あるいはイスラーム都市と植民地都市が旧市街と新市街というかたちで併存している都市である。

日野は、アフリカのA タイプの都市は、植民地統治のための都市的ネットワークのなかに取り入れられた歴史過程により、そのほとんどは⑥雑種都市であると指摘した。そして、植民地起源の都市を総合的に考察するためには、A タイプの伝統的都市を比較の視野にいれる必要性を説いている (日野 2005 : 344)。

日野の指摘は、アフリカの都市形成が植民地時代をはさんで、いわば「伝統的／近代的」都市形成として二元的に発展を遂げたのではなく、同時代的にまた複合的に現在も都市形成がなされていることへ目を向けさせる。

本論文の調査地であるヤウンデは、植民地化の過程で形成・発展した「B タイプの都市」、オコンナーの類型にしたがえば、③植民地都市として成立してきた。

サウゾールがアフリカ都市の2類型を提言した1960年は、カメルーンが独立し、ヤウンデが首都に制定された年である。その当時はおそらく、植民地都市（「B タイプの都市」）としての特性を如実に示していたヤウンデも、現在では、植民地時代に形成された都市空間からさらに空間的広がりを見せ、様変わりした。現在のヤウンデは、植民地時代に形成された旧市街と、新たに流入してきた移住民によって形成された新市街によって形成された、オコンナーの類型とはまた別の「雑種都市」となっている。

(2) アフリカ都市社会の特質

「雑種都市」としてのヤウンデは今日も拡大し、変容し続けている。たとえば、「フラカムグレ (Fra-cam-grais)」というヤウンデの都市文化がある。「フラカムグレ」とは、仏語 Français、カメルーン Cameroun、英語 Anglais を語源にする¹。「フラカムグレ」は、ヤウンデの公用語となっているフランス語ではない。10代から20代の若者のあいだでマルチ・エスニックに使われる若者の共通語である。「フラカムグレ」は、彼らの両親の世代にとってはいくつかの言葉がわかるだけで、ほとんど理解できない、と若者たちは言う²。都市は、日々新たな都市文化が生成される生活空間なのである。

このような生活空間に形成されるアフリカ都市社会は、村から都市に来た都市出稼ぎ民や移住民によって構成される（松田 1996）。ヤウンデにおいても、植民地化以前からこの周辺地域に居住し「土着民」といわれるエウォンド (Ewondo) ですら、その大半はヤウンデ周辺の村で生まれ育ち、ヤウンデに出稼ぎにきている移住民だといえる³。本論文でとりあげる市場の女性商人たちもまた、農村から都市にでてきた移住民である。さらに、農村から農作物を抱えて一時的商業活動のために都市にくる農村女性は、短期的な出稼ぎ民といえることができる。つまりアフリカ都市社会は、異なる文化的背景をもつ移住民あるいは出稼ぎ民を中心として形成される多部族社会である。

では、異なる文化的背景をもつ移住民によって形成される都市社会とは、どのような特質をもっているのだろうか。

【脱部族モデル】

都市社会の特質を「伝統と近代」という枠組みで理解しようとした場合、移住民のもつ異なった文化的背景（エスニシティ）は、伝統的な部族性や伝統的な村落性としてとらえられる。都市社会はこの「伝統」から「近代」への脱却が実現される場として描かれる。

¹ 「カムフラングレ (Cam-Fr-Anglais)」と言われることもある。

² 早口で交わされるフラカムグレは、カメルーンの公用語であるフランス語でも英語でもない。フランス語と英語が混ざり合い、隠語や造語をふくみ、時には学校でならうスペイン語や250以上あるといわれるカメルーンの部族語の単語が交ざることもある。たとえば、「Ao?」「Tu a la force?」、いずれも「調子どう?」。「On go! (行こうぜ! : フランス語の“人びと on”と英語の“行く go”）」、「Whey de from? (どこから?)」、「just no? (そうだろう?)」、「bigot (女の子: 仏語本来の意味は“信心で凝り固まった(人)”)」、「laskar (マヌケ、バカ: 仏語本来の意味は“抜け目のない男”)」など。

³ 筆者がエウォンドの市場商人におこなった聞き取りから、彼らの多くはヤウンデ周辺の村で生まれ育ち、彼らにとっての「村」はヤウンデではない、という答えを得ている。しかし、ヤウンデの空間的拡大にともない、彼らにとっての「村」がヤウンデの市街地となりつつあることも事実である。

レッドフィールドやワースが展開した「都鄙連続体説」は、都市と村落を二つの極としてとらえ、その連続性のなかに脱部族化、脱村落化の過程を位置づけた（Redfield 1941 : 346-355、ワース 1965 : 129）。

またスメルサーによれば、都市は、古い A（村落社会）から新しい B（都市社会）へとという発展・変化の図式においてもっとも近代的な場所として位置づけられる（スメルサー 1968 : 110-112）。

このような「伝統と近代」という枠組みにおいて、都市化は村落社会において獲得された文化の解体プロセスを意味する。移住民は、伝統的な部族性や村落性を捨て去るとともに都市住民としての新たな生活様式、生活文化や心象を獲得する（した）存在として、通時的にとらえられる。

移住民としての女性商人をこの枠組みに当てれば、「自給自足的なサブシステム・エコノミーを生きる農村女性」から脱却した、「市場経済を生きる近代的都市女性」への転身を意味する。また、市場の商業は、「農村的なサブシステム・エコノミー」から脱却した「都市的な商業経済」への移行として理解されることになるだろう。

【選択モデル】

移住民のもつ異なった文化的背景は都市においてもいかされると考えた場合は、どうであろうか。グラックマン、エプスタイン、ミッチェルら、ザンビアの鉱山都市を調査したローズ・リビングストン学派の都市研究がこれにあたる。

グラックマンは、「伝統から近代へ」という都市と農村の通時的変化を強調する「脱部族モデル」に対し、都市の社会システムを村落とはかけ離れて独立した社会システムとして研究する重要性を説いている。アフリカ人都市民はまず都市民であり、アフリカ人鉱山労働者はまず都市労働者である、とみなすのである。その上で、農村から都市への変化を通時的な変化ではなく、空間的、共時的な変化の一局面としてとらえる（Gluckman 1961 : 68-69）。

メイヤーは、このような都市的規範と部族的規範をひとりの人間が空間的、共時的に選択することを「二者択一モデル（alternation model）」と名づけた。都市においては都市的な生活様式に生き、村落に帰れば村落的な生活様式を取り戻す。これが空間的、共時的な変化の局面である（Mayer 1962 : 571）。

さらにエプスタインやミッチェルは、都市における共時的選択として、移住民は都市内

部においても都市的規範と部族的規範の両面を生きると主張した。移住民は、都市的な生活様式に生きつつも、ときに村落において獲得された文化を都市の中で取り戻して自己を確立しようとする。では、都市的規範あるいは部族的規範は、どのような場面で発揮され、または、発揮されないのであろうか？エプスタインやミッチェルは、都市生活をふたつに区分し、都市的／部族的規範は空間や場面に応じて選択され、使い分けられるとした。すなわち、都市における日常的な居住を基盤とした共同生活の領域においては、部族的規範が生きられる。一方で、労働や仕事にかかわる政治・経済の領域における生活においては、都市的規範が発揮される、という。都市における状況に応じた使い分けに着目した、共時的モデルは「状況的アプローチ (situational approach)」とよばれる (Epstein 1981 : 5、Mitchell 2004)。

「二者択一モデル」や「状況的アプローチ」といった枠組みによって理解される移住民としての女性商人像は、市場における商業活動の場面においては都市的な市場経済を生きる都市的女性であり、市場での仕事を終えた家庭生活の場面では部族語を話し、村落的モラルにいきる農村的な女性である。異なる論理と関係性を使い分け、切り離された二つの世界を生きる女性像へと導かれる。また、市場における商業活動は、親族や互酬的つながりを排除し、村落における生産基盤やモラルとは無縁の、自己の最大利益のみを目的とした経済活動として営むことが可能となる。

【モデルを超える】

以上のように、都市社会を「都市的一部族的」あるいは「近代的－伝統的」という二極の論理に二分する分析視点にたいし、松田は、それぞれの内容を固定化した二分法には問題があると指摘している (松田 1985)。そして、アフリカ都市の特質を「アーバナイズーション (町化) とルーラライゼーション (村化) の同時進行 (松田 1996 : 174)」であると見た。都市住民は、都市の内部に自分たちの「村 (の論理)」を再現する (村化) とともに、村においては都市で学んだ経験を再現する (町化)。ここに移住民を媒介とした都市と農村の相互作用を指摘している。

また和崎は、移住民の都市における生活行動のなかに「都市で働いて生存し利益を獲得していく、という経済的動機と、それをより有効に手に入れるための諸策をねる、という政治的動機」をみて、そこに「都市生活者がさまざまな状況にあわせて発動させる対処のメカニズム」に着目する重要性を指摘している (和崎 1996 : 373)。

これらの指摘は、異なる文化的背景をもった移住民が集まった都市における「われわれ（自部族）－他者（多部族）」あるいは「都市（性）－村落（性）」を対立させるのではなく、両者における不断の相互作用に着目する重要性を説いている。農村から都市への移住民である女性商人を研究対象とする本論文の関心もこの点にある。

本論文における筆者のミクロな論点は、女性商人の商業活動あるいは都市生活にみられる「都市（性）－農村（性）」「自部族－多部族」の相互作用を具体的に記述することである。

第2節 調査方法と調査概要

1 調査方法

市場の調査は、ひとりの女性商人に「弟子入り」することからはじまった。彼女をつうじて、仕入れ、市場での商売方法、経済互助組織の参加、他の女性商人とのつきあい方等、その商業活動の全般を参与観察した。彼女は、商売歴30年におよぶ古参に相当する商人であり、また調査した市場においては「リーダー的」存在であった。そのことは、円滑な調査につながりもし、また彼女と友好的な関係ではない商人たちの調査協力は得にくいという面もあった。また全調査期間を通じて、市場商人から聞き取りをおこなった。そのうち48人の市場商人については、移住の経歴から商売に参入した経緯をふくむライフヒストリーの聞き取りを実施した⁴。また関連業種である運搬業者、卸売商人、一時的商人である農村女性、市場責任者、税の徴収人、路上商人、村の商店主などにも聞き取りおよび同行調査をおこなった。

ヤウンデにおける調査は、住み込みをつうじた都市生活者の実態調査をおこなった。

村における調査は、住み込みと参与観察、住民への聞き取り調査、アンケート調査を実施

⁴ 聞き取り調査は、以下の4項目を中心におこなった。①出自（出身村や親族・キョウダイ関係など）、②移住と商売に参入した経緯、③商売について（バイヤムセラムになった理由や参入経緯、経済互助組織への参加など）、④都市生活。あらかじめ決めた質問票をもとに聞き取りをおこなったが、話者の話がそこから別の話題に展開していくのをさえぎることは極力さけた。その結果として、聞き取りが数日にわたることも、また答えが得られないこともあった。聞き取りは長時間におよぶため、レコーダーに記録した。48人の内訳は、エトン29人（うち男性1人）、エウオンド9人（うち男性1人）、バッサ3人（うち男性1人）、バミレケ5人（うち男性1人）、バムン女性1人、英語圏（バメンダ）出身女性1人である。

した。

調査言語は、ヤウンデにおいては主にフランス語をもちいた。村においては、フランス語とエトン語での聞き取りをおこなったが、エトン語での会話がおこなわれる場合（村のみならず、ヤウンデにおける経済互助組織の会合や商人同士のおしゃべりなど）は、筆者のエトン語能力が十分でなかったため、通訳を介した。

2 調査概要

本論文でもちいる資料は、1994年から5度にわたっておこなった現地調査で得られたものである。調査期間と概要は、以下のとおりである。

(1) 1994年9月～11月

カメルーン国内における市場と定期市の広域調査をおこなった。対象地域は、カメルーン第一の港湾都市ドゥアラ (Douala)、北西州の州都バメンダ (Bamenda)、その近郊農村であるバリ (Bali)、西部州の王都フンバン (Foumban)、アダマワ州の州都ガウンデレ (Ngaoundéré)、カメルーンの中央部に位置するヨコ (Yoko)、ヤウンデの近郊農村オバラ (Obala)、7カ所である。首都ヤウンデにおいては、居住区内に間借りすることによってヤウンデの都市生活について予備的な知識を得た。

(2) 1996年7月～12月⁵

ヤウンデの市場と女性商人を対象とした都市経済調査をおこなった。ヤウンデの一般家庭に寄宿して都市生活者の実態調査をおこないつつ、市場で農作物販売をおこなう女性商人の商業活動、経済互助組織、女性商人たちのライフヒストリーの聞き取り、地方町でひらかれる定期市の調査をおこなった。

(3) 1998年9月～1999年4月⁶

⁵ この調査は、1996年度笹川科学研究助成（研究課題「アフリカの市の文化人類学的研究—よりよい日本・アフリカ関係構築のための基礎研究」）によって実施した。

⁶ 特別研究員奨励費（日本学術振興会・特別研究員DC1、1998年度から2000年度）における研究成果であるとともに、文部科学省研究補助金『アフリカ熱帯多雨林における多民族共存に関する人類学的研究』代表：寺嶋秀明神戸学院大学教授）のメンバーとして調査

ひきつづきヤウンデにおける女性商人と市場の調査をおこなった。さらに、ヤウンデ近郊におけるエトン社会を対象とした農村調査を実施した。農村調査においては、村の定期市、村における経済互助組織、女性の商業活動（農作物販売）、レキエ県内の定期市網などを調べた。また、1998～2000年にかけては、ヤウンデ第1大学の共同研究員として、社会学・人類学教授 Jean Mfoulou 博士ら現地研究者との共同研究の機会にも恵まれた。

2000年以降、私事により現地調査は長期間、中断した。この間は、アフリカ地域研究、経済人類学、都市人類学・社会学関係の文献研究をおこなった。現地調査再開は、2011年である。

およそ12年ぶりに訪れたヤウンデの市場では、旧知の女性商人たちのほとんどと再会を果たし、空白期間の出来事について確認をとることができた。また調査村においても、それまでの調査でお世話になった方々との再会が可能となった。

しかし、ヤウンデの市場自体には変化がもたらされていた。その一例は、調査地であったメレン市場（Marché Melen）が閉鎖され、新たに建設されたボグベチ市場（Marché Mvog-Beti）へ移動したことである。

長期の調査中断期間をふくむ本研究は、結果として、1990年代におこなった長期調査の資料を中心としつつ、現在にいたるまでの変化を扱う内容となった。また、閉鎖されたメレン市場のように、現在ではすでに見られなくなった事物・事象も文中で論じている。

（4）2011年1月～2月⁷

ヤウンデ市場の改革調査をおこなった。2006年以降実施された国家主導の都市開発計画により、ヤウンデの市場には大変化がもたらされていた。それは、市場の移築・統合をともなった組織的構造的改革と、「違法」商業活動の取締り強化であった。1990年代におこなった調査内容の事実確認とともに、このような市場の変化について調査を実施した。

（5）2011年11月～12月⁸

をおこなった。

⁷ 日本学術振興会アジア・アフリカ学術基盤形成事業「伝統的生活様式の崩壊と再宗教化をめぐる現代アフリカにおける宗教動態」（代表：嶋田義仁名古屋大学大学院教授）により調査を実施した。

⁸ 住友生命「未来を築く子育てプロジェクト」女性研究者支援による研究助成および日本

農村女性の商業活動（農作物販売）の変化およびヤウンデと農村をつなぐ流通構造変化（運搬業者、卸売商人）の調査をおこなった。また新たに移築された市場を調査、2000年代に入って増加してきた民間金融についての調査も実施した。

3 論文構成

本論の構成は、以下の通りである。

第1章、第2章では、本論文の調査地であるカメルーン共和国と首都ヤウンデについて記述する。農作物流通を地域的文脈において理解するという本論文の問題意識にもとづき、自然地理環境、交通網、行政制度について説明する。

第3章では、まず首都ヤウンデの物流において市場が重要であることを指摘する。つぎに物流拠点である市場について記述する。さいごに市場の食料品部門の市場商人の特徴を明らかにする。

第4章では、第3章で明らかになった市場商人の特徴にもとづき、ヤウンデ周辺農村出身のエトン女性商人に着目し、市場において農作物販売に専門化した商人バイヤムセラムの商業活動について記述する。本論文全体のなかでは、農作物流通をめぐる女性商人の商業活動を記述する部分である。また都市におけるエトン女性の商業活動を明らかにすることを目的とする。まず、バイヤムセラムの特性、その商業活動の特徴を明らかにする。つぎにその商業活動がどのようにおこなわれているかを記述する。さいごにその商業活動がどのような要因によって維持されているかを検討する。

第5章では、ヤウンデ向け農作物の供給地であり、またエトン女性商人の出身地もあるレキエ県とエトン農村女性の生活、商業活動についてのべる。都市エトン女性とその商業活動の背景について、農村生活の視点から記述する。

第6章では、バイヤムセラムであるエトン女性商人を「農村から都市に移住した女性」と位置づけ、その移住の背景、都市商業に参入した経緯について明らかにする。またエトン女性商人の都市生活について記述し、都市生活者としてのエトン女性について考察する。

第7章では、1990年代の調査から2011年の調査においてみられた女性商人の商業活動

学術振興会アジア・アフリカ学術基盤形成事業「伝統的生活様式の崩壊と再宗教化をめぐる現代アフリカにおける宗教動態」（代表：嶋田義仁名古屋大学大学院教授）により調査を実施した。

をめぐる変化について明らかにする。その変化が女性商人に新たな商業展開をもたらせていることを示す。

第1章 カメルーン共和国

1 多様な国土

カメルーン共和国 (République du Cameroun / Republic of Cameroon : 以下、カメルーンと記す) は、赤道アフリカに位置し、南部は熱帯雨林におおわれたギニア湾岸、北部はサハラ砂漠の南縁に位置する大内陸湖チャド湖まで伸びる、南北に長い国である。

カメルーンに隣接する国は6ヶ国におよぶ。東側国境の北から南にかけては、チャド共和国、中央アフリカ共和国、コンゴ共和国が連なり、南部ではガボン共和国と赤道ギニア共和国に隣接する。西側国境では、北から南まで大国ナイジェリア連邦共和国に接する (図1-1)。

カメルーンの面積は、475,440 平方キロメートル、日本の面積の約 1.3 倍にあたる。

総人口は 1940 万人、そのうち都市部人口が 48.8% を占める (INS 2010)。年間人口増加率は 2.6%、人口密度は、46.35 人/㎢である (INS 2010)。

カメルーンは「アフリカの縮図 (ミニ・アフリカ)」とよばれる。その理由のひとつは気候の多様性にある。

まず、カメルーンの気候は、アフリカ大陸の気候が一国でみられるほど多様である。ギニア湾岸に接した南部沿岸部からその内陸部にかけては、高温湿潤な熱帯雨林気候である。北上して内陸部にむかうにつれて乾燥気候となり、中南部ではギニア性サバンナ気候、中部ではスーダン性サバンナ気候、そして最北部のサーヘル性乾燥気候と変化する。

地形の多様性もおおきい。アダマワ高原やカメルーン高地という平均標高 800m-1100 m の高原、アランチカ山地やマンダラ山地と言う山岳地が分布する。ニジェール川の一大支流であるベヌエ川や、大内陸湖のチャド湖にそそぐロゴヌ川などの大河がある。チャド湖の周辺には、大湿原をふくんだ平原地形がある。熱帯雨林におおわれた南部地域はギニア湾に面する。

カメルーンの地理区分は、次の5地域に大別できる (図1-2)。

① 南東部ギニア湾岸熱帯雨林地域

ギニア湾岸から内陸 500 km にかけてひろがる熱帯雨林地域。年間降雨量は約 4000mm、平均気温は 26.5℃。平均標高は 90m の平原地域であり、東南部はガボン共和国やコンゴ民主共和国のコンゴ・ザイール川流域の大熱帯雨林地域に接続する。



図 1-1 カメルーン共和国

(出典 <http://en.wikipedia.org/wiki/File:Un-cameroon.png>)

Relief and hydrography

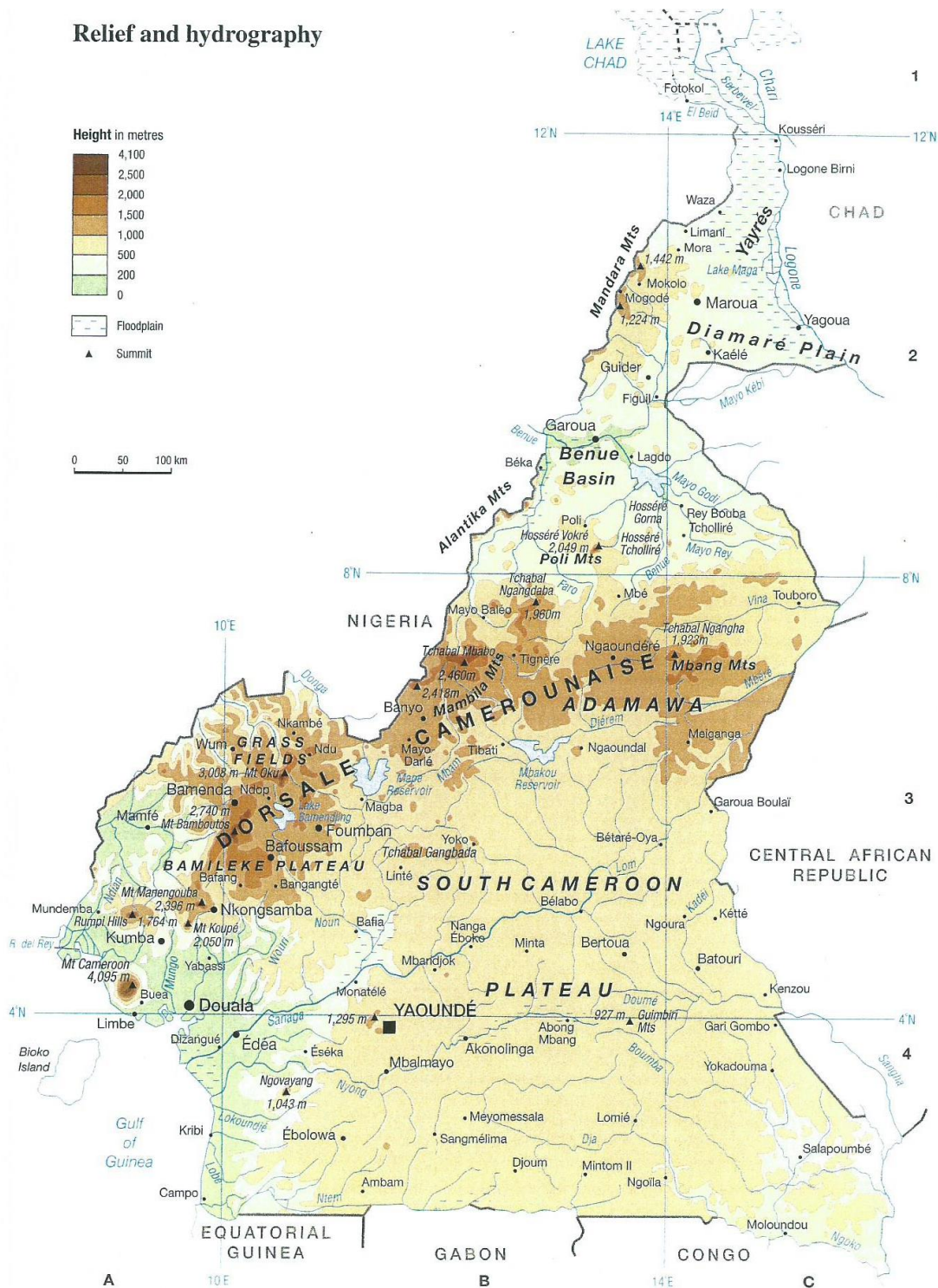


図 1-2 カメルーンの地形

(出典 Les Éditions J.A 2007 : 59)

この地域には、バンツ系農耕民のほか、東部のコンゴ国境地帯には採集狩猟民も暮らす。バンツ系農耕民は、主にキャッサバ、タロイモ、マカボなどのイモ類、バナナやプランテンバナナのほか、アブラヤシ、ラフィアヤシなどのヤシ類、ピーナッツの栽培などをおこなってきた。カメルーン東部の熱帯雨林地域では、森林開発による森林木材の伐り出しがすすめられている。

② 首都ヤウンデの位置する南部丘陵地域

上記熱帯雨林地域中央部に位置する、平均標高 650m の丘陵地域。年間降雨量は周囲の熱帯雨林地域にくらべて低く、約 1600mm である。平均気温もやや冷涼な 24℃、3 - 6 月と 9 - 10 月の年 2 回の雨季とその間の乾季がある。カメルーン的首都ヤウンデは植民地時代、このような気候にめぐまれた地に建設された。

この地域では、上記熱帯雨林性の作物に加えて、トムロコシ、ニンジンやキャベツ、トマトなどの野菜類の栽培もおこなわれている。

③ 南西部カメルーン高地地域

ナイジェリア国境地帯にそって南北方向にのびる高原地域である。

中央部には、グラスフィールドとよばれる高地性草原（標高 900m）がひろがり、周囲は標高 700m 以下の低平な山地からなる。その南端には、カメルーン最高峰の火山カメルーン山（標高 4070m）がある。

年間降雨量は 2600mm と比較的多いが、平均気温は 19.4℃ と過ごしやすい気温で、土地は肥沃である。

この地域では、さまざまな野菜や根菜類が栽培される。またコーヒーや茶などのプランテーション農業がおこなわれている。

④ 中央部アダマワ高原（Plateau de l'Adamaoua）

南北に長いカメルーンの中央部を東西に横切る平均標高 1000m、幅 300 km ほどの高原である。アダマワ高原南部を境に、カメルーンの気候は、熱帯雨林性気候の南部と北部のサバンナ・ステップとよばれる草原性の植生をともなう乾燥したサーヘル・スーダン性気候にわかれる。

アダマワ高原は、赤道アフリカ地域の最高標高の高原であり、赤道アフリカの大分水嶺となっている。アダマワ高原に発する主要な河川には、北流するベヌエ（Bénoué）川、ファロ（Faro）川、ロゴヌ（Logone）川と、南流してギニア湾にながれこむサナガ（Sanaga）川がある。

ベヌエ川は、北流後、西流してニジェール川に合流するニジェール川最大の支流であり、全長約 1370km。雨季には、ギニア湾のニジェール川河口から北部カメルーンを中心都市ガルア（Garoua）まで船舶の航行可能な河川であり、中央スーダンと大西洋をむすぶ交易河川であった。ファロ川はこのベヌエに注ぐ支流である。

ロゴンヌ川は、アダマワ高原に発するヴィナ（Vina）川を支流として、チャド国内を北流してチャド湖にそそぐ。

アダマワ高原から南カメルーン中央部の熱帯雨林を南流してギニア湾にそそぐサナガ川は、カメルーン国内最長の河川である。全長 890km。流量は多いが、流域の高低差が激しいために急流が多く、河川交通には適さない。

⑤ アダマワ高原北部地域

アダマワ高原北部の北カメルーン地域は3地域に分けられる。

—その1は、ベヌエ川水系の低平地域である。

流域には標高 200m-300m の低地平原が東西方向にひろがる。これをベヌエ川盆地地域と呼ぶ。中央部には、北カメルーンを中心都市ガルアが位置する。

—その2は、ベヌエ川盆地北部のディアマレ（Diamaré）平原地域である。

ディアマレ平原は、その西部を南北にのびるマンダラ（Mandara）山地と東部を北流するロゴンヌ川のあいだいにひろがる平原地域である。マンダラ山地から流れる河川の氾濫とロゴンヌ川の氾濫による湿原がかつてはその大半を占めていた。とくにその北部チャド湖南岸地域は、ヤエレ（Yayrés）とよばれる広大な湿原地域となっている。そこにはワザ（Waza）自然公園という国立の動植物保護区があり、アフリカでも希少となってしまった野生の動植物が分布する。

現在この湿原平原では、ムスクワリとよばれる乾季耕作のモロコシ栽培と稲がその湿地性土壌を利用して大々的におこなわれている。

—その3は、マンダラ山地である。

北カメルーン北部の西側ナイジェリアとの国境地帯を南北にのびる山地である。

マンダラ山地は、平均標高 800m の山岳地域で、乾燥地特有の地形である岩山（インセルベルク）などがある。数多くの非イスラーム系部族集団が住み、人口密度が極めて高い（100人/km²以上）。住民は山地の斜面での階段耕作など、集約的な農業をおこなっている。

2 部族・言語・宗教

カメルーンの多様性は、部族構成や宗教文化にもみられる。カメルーンは、250以上の部族がくらす多部族国家である。宗教文化としては、キリスト教、イスラーム教、土着宗教がみられる。

カメルーンの公用語は、フランス語と英語である。国内10州のうち、旧フランス植民地であった8州が仏語圏、旧イギリス植民地であった2州（北西州、南西州）が英語圏である。しかし250諸部族がそれぞれの言語を有する。

（1）部族と言語

①熱帯雨林地帯

ギニア湾岸に近い南部沿岸部には、ドゥアラ（Douala）、マリンバ（Malimba）、バココ（Bakoko）、バクウェリ（Bakweri）など、言語的にはニジェール・コルドファン語族のニジェール・コンゴ語派、ベヌエ・コンゴグループのコンゴ・サブグループに分類される部族がくらす。

その奥の中南部熱帯雨林帯には、ベチ（Beti）と総称されるエウォンド（Ewondo）、エトン（Eton）、ブル（Bulu）の他、バッサ（Bassa）、バタンガ（Batabga）、東部のコンゴ国境付近にはピグミーともよばれるバカ（Baka）など、焼畑農耕民や採集狩猟民が暮らす。

②カメルーン高地

カメルーン高地には、大小100以上の首長制社会があり、人口密度の高い地域である。代表的な部族は、商業民としてしられバミレケ諸部族（Bamiléké）や、カメルーン有数の王国を建設したバムン（Bamoun）、カメルーン高地の高原地帯に分布するチカール系（Tikar）諸部族などである。言語的には、ニジェール・コンゴ語派、ベヌエ・コンゴグループのセミバントゥーに分類される。

③北カメルーン

アダマワ高原には、ニジェール・コンゴ語派のアダマワ・イースタングループに分類されるバヤ（Gbaya）、ブーム（Mbum）、それにドウル（Dulu）が先住民として分布し、19世紀に北方のサヴァンナ地帯から来住したセネガル起源の西大西洋グループに分類されるフルベ（Fulbe／Fulani）が暮らす。フルベはこの地域にイスラームを導入すると

ともにイスラーム王国の建設をおこなった。ガウンデレ、ティバチ、バンヨなどの王国がそれである。その影響で先住民の多くもイスラーム化した。

ベヌエ盆地には、バータ (Bata) やダマ (Dama)、モノ (Mono) などの漁労民がベヌエ川沿いに分布する。その周囲の平原には牧畜民のフルベ族が分布し、やはり大小さまざまなフルベ・イスラーム王国が分布する。レイ・ブーバやガルアなどである。

極北州のディアマレ平原にも数多くのフルベ・イスラーム王国が分布する。しかし、その東部ロゴンヌ川流域にはトゥプリ (Tupuri)、マサ (Massa) などの漁撈やイネ、ムスクワリ (乾季作のモロコシ) などの湿原での農耕をおこなう非イスラーム民が分布するとともに、コトコ (Kotoko) のようにイスラーム化し小国を形成した農漁民もいる。最北部のチャド湖南岸部にはアラブ系牧畜民も分布する。

西部のマンダラ山地には、実に多数の少数部族が、山岳地の山斜面や谷を集約的に耕作する生活をおくり、フルベとそのイスラーム支配から独立した生活を営んできた。

(2) 宗教文化

宗教文化は、カメルーン北部と南部に大別できる。

ギニア湾に面し、ヨーロッパによる植民地化の拠点となったカメルーン南部地域は、キリスト教徒が多い。

アダマワ高原以北のカメルーン北部地域は、フルベ・イスラーム帝国の一部に組み込まれてきた歴史により、イスラーム教徒が多い。しかしロゴンヌ川流域には、キリスト教徒や非イスラーム部族 (極北部のマンダラ山地) も居住する。

3 国家制度

(1) 行政

カメルーンは、大統領制による共和国である。行政権は、共和国大統領と政府にある。

大統領は、直接普通選挙で選出される。20歳以上の国民には普通選挙権があり、大統領選挙では一回のみの投票で相対的過半数が必要である。大統領任期は7年、再任が可能である。

国家元首である共和国大統領には、首相をふくむ大臣や州長官 (Gouverneur de la région)、県知事 (Préfet du département)、郡長 (Sous-préfet) にたいする直接任命権がある。

内閣は、首相を長として各省庁の大臣や長官（*secrétaire general*）で構成される。

（2）立法

立法権は、国民議会と上院からなる二院制の議会が執行するが、上院はまだ設置されていない。年3回開かれる国民議会（*l'Assemblée Nationale*）の議席数は、180議席である。

（3）司法

司法権は、最高裁判所、控訴院および諸裁判所が執行する。

（4）政治

カメルーン国内には、200ちかい登録政党がある（197政党：2010年現在）。しかし、十分な支持を得ている政党は10に満たず、現在、国民議会に議席をもっているのは5政党にすぎない（INS 2010）。

初代アヒジョ大統領の就任以降、1990年に複数政党制に移行するまで、カメルーンでは一党支配制が維持されてきた。アヒジョ大統領は、1966年に「カメルーン国民同盟（UCN：Union Nationale Camerounaise）」を結成し、一党支配体制を確立した。つづくポール・ビヤ大統領は、1984年に再選された翌1985年、「カメルーン国民同盟」を「カメルーン人民民主連合（RDPC：Ressemblement Démocratique des peuples Camerounais）」に改称した。現在もRDPCは、下院で圧倒的多数を占める与党である。

1992年、複数政党制の導入後、最初の大統領選挙では、ビヤ大統領と英語圏地域に本拠地をおく野党政党「社会民主戦線（SDF：Social Democratic Front）」のフル・ンディ（John Fru Ndi）氏が有力候補となった。結果は、ビヤ大統領の再選であった。

1997年5月の国会議員選挙では、RDPCが180議席中116議席を獲得して勝利した。1997年10月の大統領選挙では、ビヤが81%の支持（政府発表）を得て選出された。SDFをはじめ主要な野党は選挙をボイコットするとともに、その選挙過程を非難した。

2002年と2007年の国会議員選挙でも、RDPCは、180議席中149議席（2002年）、155議席（2007年）を獲得し、国会支配を確固なものとした（INS 2010）。

2008年4月、カメルーン国会はビヤ大統領の三選（2011年の大統領選挙への出馬）を可能にするよう憲法を改訂した。野党はこれを「合法的クーデター」であるとして糾弾したが、2011年の大統領選挙でビヤ大統領は再選された。ビヤ大統領は、アフリカでももっと

も在任期間の長い元首の一人であり、30年におよぶ長期政権が続いている。

4 地方行政と地方自治

(1) 国家組織としての地方行政

カメルーンの地方行政は、国家行政組織と地方自治組織に分かれている。

カメルーンは国家行政組織の行政区画は、10州（Région）、58県（Département）、361郡（Arrondissement）で構成される（図1-3、表1-1）。

州長官、県知事、郡長は、大統領によって任命される。

独立以来、地方における国家行政組織の最大単位には州（Province）という呼称がもちいられていた。独立時、州の数は7州だったが、1983年に、大きな州が分割され、10州になった。分割されたのは中央-南部州（中央州と南部州に）と北部州（アダマワ州、北部州、極北州に）である。

2008年には、「Province」が「Région」に変更された。「Région」は、「地域（地方）圏」とも「州」とも邦訳されるが、本論文では「州」と訳す。

表1-1 カメルーンの行政区画と州都(2010年)

州 (Régions)	州都 (Chefs-lieux)	県 (Départements)	郡 (Arrondissements)
極北(Extrême Nord/Extreme North)	マルア(Maroua)	6	47
北部(Nord/North)	ガルア(Garoua)	4	21
アダマワ(Adamaoua/Adamawa)	ンガウンデレ(Ngaoundéré)	5	21
東部(Est/East)	ベルトア(Bertoua)	4	33
中央(Centre/Cntral)	ヤウンデ(Yaoundé)	10	70
南部(Sud/South)	エボロヴァ(Ebolowa)	4	29
北西(Nord Ouest/North West)	バメンダ(Bamenda)	7	34
西部(Ouest/West)	バフサム(Bafoussam)	8	40
南西(Sud Ouest/South West)	ブエア(Buéa)	6	31
リトラル(Littoral)	ドゥアラ(Douala)	4	35
計		58	361



図 1-3 カメルーンの行政区画

(出典：Atlas of Cameroon 2007：75, Les Éditions J.A.)

(2) 地方自治

地方自治の単位は、コミューン (Commune) である。コミューンは、日本の市町村に相当する地方自治体の単位だが、市町村の区別はない。

コミューン首長 (maire) は、住民による直接普通選挙で選出される。

コミューンは、以下の3つに分類される。

①大都市区コミューン (CUA : Commune urbaine d'Arrondissement)

②都市コミューン (CU : Commune urbaine)

③農村コミューン (CR : Commune rurale)

「大都市区コミューン」は、東京都の区制度に相当する組織で、カメルーンの二大都市である首都ヤウンデと商都ドゥアラのみにもうけられている。ヤウンデは7つの大都市区コミューン (Commune urbaine d'Arrondissement de Yaoundé1~7)、ドゥアラは6つの都市区コミューン (Commune urbaine d'Arrondissement de Douala1~6) によって成り立つ。

これは、国家行政組織の末端組織である郡 (arrondissement) に対応して組織された自治組織である。すなわち、首都ヤウンデは7つの郡、ドゥアラは6つの郡という国家行政組織によって統治されるが、それに応じて、7つと6つの地方自治組織がある。

しかし、ヤウンデやドゥアラなどの大都市全体を統一的に自治する市庁に相当する自治組織は存在しない。そのかわり、都市共同体 (C^U : Communauté urbaine) がある。その長は大統領によって任命され、政府から派遣された役人 (Délégué du Gouvernement) である。都市共同体は市役所に相当するが、市長は住民選挙によって選ばれる地方自治上の長ではない。

5 経済と産業

(1) アフリカにおける地域経済圏

カメルーンのアフリカにおける経済圏は、フランス植民地統治の影響をうけ、旧フランス領アフリカ諸国と地域経済機構を形成している。

現在カメルーンで流通する通貨は、中部アフリカ諸国銀行 (BEAC : Banque centrale des Etats d'Afrique Centrale) が発行する CFA フラン (セーファ・フラン / Franc de la Coopération Financière en Afrique Centrale) である。CFA フランは、BEAC 加盟 6 カ国 (カメルーン、中

中央アフリカ共和国、チャド共和国、ガボン共和国、コンゴ共和国、赤道ギニア共和国¹⁾で流通する単一通貨である。CFA フランは、フランス・フランと固定されたレートで交換された。現在は、ユーロとの交換レートが固定されている。交換レートは、1 ユーロ当たり、566.957CFA フラン（日本円では1円=約5CFA フラン：2011年現在）である。本文中では、「セーファ」とのみ記述する。

1964年、BEAC加盟国は、「中部アフリカ関税同盟（UDEAC：Union Douanière des Etats de l’Afrique Centrale）」条約をむすんだ。

1981年には、中部アフリカ諸国経済共同体（CEEAC：Communauté Économique des États de l’Afrique Centrale）が設立された。加盟国は、UDEAC加盟6カ国のほか、その南部に分布するアンゴラ共和国、コンゴ民主共和国、サントメ・プリンシペ民主共和国、ブルンジ共和国の10カ国である。

1994年、CFA フランのデバリュエーション（dévaluation：平価切下げ）がおこなわれた。1フランス・フランに対するCFA フランの価値は、50 CFA フランから100 CFA フランに切り下げられた。UDEAC諸国は、数年来の経済不振、マイナス成長と債務負担の大きさ、さらには、構造調整が進められていないことを理由に国際的援助が減少したことから、平価切り下げの受入を余儀なくされた。

1996²⁾年、UDEAC加盟諸国は、地域経済共同体の形成を目的とした「中部アフリカ経済通貨同盟（CEMAC：Communauté Economique et Monétaire d’Afrique Centrale）」を発足させた。CEMACの発足により、UDEACは終了した。

（2）国家経済と産業

カメルーンの家計経済は、植民地から独立した1960年以降、政府主導の産業育成方針がとられた。フランスおよびイギリス資本によって経営されていたプランテーションが次々と買収され、国営の開発公社として再編された。1963年には、国策の産業育成をになう国立投資公社（SNI：Société National d’Investissement）が発足した。SNIのもとで国営企業、開発公社が創設された。1980年代初頭までのカメルーン国家経済は、カカオ・コーヒー・アブラヤシ、バナナ、綿花、天然ゴムなど換金作物の輸出と1978年から本格的に開始

¹⁾ 赤道ギニア共和国は、1985年にBEACとUDEACの両組織に加盟した。

²⁾ 中部アフリカ経済通貨同盟を設立する条約は、1994年3月にチャド共和国の首都ンジャメナで署名された。しかし、批准手続きの遅れにより、発効したのは1996年7月である。

された石油輸出により順調に成長していた（墓田 2000：121-122）。

しかし 1980 年代後半から換金作物と石油の国際市場価格が下落しはじめ、カメルーン経済は長期的な不況の時代をむかえる。1989 年、1990 年には IMF、世界銀行、アフリカ開発銀行、フランスなどからの借款を得て、カメルーン政府は経済再構築 5 年計画（構造調整計画）に着手した。

農業が産業の中心であり、農業従事者の人口割合は高い。気候・生態の多様性から、農産物は熱帯性作物、高原性作物、乾燥帯における稲作や乾季耕作のモロコシ栽培など変化に富む（表 1-2）。

表1-2 各州の主要生産物(2008年)

州	1	2	3	4	5	その他特産物
極北州	ミル／ソルガム	ピーナッツ	タマネギ	インゲン豆	コメ	Voandzou,ゴマ、オクラ
北部州	トウモロコシ	ピーナッツ	パタ	インゲン豆		
アダマワ州	トウモロコシ	キャッサバ	ヤムイモ	メロン	ミル／ソルガム	
東部州	キャッサバ	バナナ	マカボ／タロ	ピーナッツ		
中央州	バナナ	キャッサバ	マカボ／タロ	トマト	トウモロコシ	パイナップル、トウガラシ
南部州	バナナ／プランテン	マカボ／タロ	トウモロコシ	ピーナッツ		
西部州	トマト	トウモロコシ	バナナ／プランテン	インゲン豆	サツマイモ	
リトラル州	バナナ	マカボ／タロ	ヤムイモ	ヤシ油	サツマイモ	
北西部州	トウモロコシ	キャッサバ	インゲン豆	ヤムイモ	ジャガイモ	
南西部州	キャッサバ	バナナ・プランテン	ヤシ油	ヤムイモ	ピーナッツ	

（出典 INS 2010 より筆者作成）

換金作物としてコーヒー、カカオ、バナナ、アブラヤシ、綿花、天然ゴムなどが生産されている。

カメルーンの製造業は、外資と公営企業が中心である。近年、公営企業の民営化がすすんでいる。加工食品、飲料、たばこ、繊維、靴、木工品が製造の中心である。その他に、ペンキ、プラスチック、金属製品なども製造される。石油関連以外の重工業に、セメント、アルミ製造がある。

1994 年におこなわれた平価切り下げにより、輸出の増大が見込まれていたが、国外への負債も増大し、想定されていたほど経済は回復していない。現在においても、「経済危機 (crise économique)」という言葉は日常的に住民から聞かれ、カメルーンの厳しい経済状況はいまだ続いているといえる。

6 歴史

カメルーンの歴史は、次のように3区分できる。

- ①ヨーロッパによる植民地下以前の歴史
- ②植民地化時代（19世紀末～1960）
- ③独立国家時代（1960～現在に至る）

（1）ヨーロッパによる植民地下以前の歴史

カメルーンの国名は、ポルトガル語の「カマラウン（camarão：小エビ）」に由来する。1470年にカメルーンを最初に訪れたポルトガル人が、ギニア湾にそそぐ現ウーリ川（Wouri）河口にエビが多いことから、「エビの川（Rio dos Camarões）」と名付けた。それが転じて、カメルーンとなった。

大航海時代を背景に、ヨーロッパ人がカメルーンに到来したのは、15世紀後半である。1470年、ポルトガル人がカメルーンに到達した。ポルトガル人の到来以降、カメルーン沿岸部の現在のドウアラ周辺は、ヨーロッパ人による奴隷貿易や商業活動の拠点となってきた。

（2）植民地時代の歴史

カメルーンの植民地時代の歴史は、ドイツ支配時代とフランス支配時代に分かれる。

①ドイツ支配時代

1884年、ベルリン会議によってカメルーンはドイツ領（Kamerun）となった。ドイツの植民地経営下では、アブラヤシ・カカオ・バナナ・ゴムなどのプランテーション開発や象牙交易がすすめられた。ドイツ人はまた、内陸部にいたる鉄道、道路などの交通網を整備した。

②フランス統治時代

第一次世界大戦でドイツが敗退した後、ヴェルサイユ条約（1918年）により、ドイツ領は、イギリスとフランスによって二分された。1922年、この二つの地域は、ともに国際連盟の委任統治領となった。ドイツ領の大半がフランス領カメルーンとしてフランスに委任された。ドイツ領の西側英領のナイジェリアと隣接した南北に細長い2地域は、イギリスに委任された。2地域というのは、イギリス委任統治領は南部と北部にわかれていたから

である。

第二次世界大戦後の 1946 年、委任統治領は、国際連合の信託統治領に切りかえられた。

(3) 独立国家時代

「アフリカの年」とよばれる 1960 年、フランス信託統治領カメルーンは、短期間のフランス保護領時代を経て、カメルーン共和国 (*République du Cameroun* / *Republic of Cameroon*) として独立した。初代大統領には北部出身のアマドゥ・アヒジョ (*Amadou Ahidjo*) が就任した。

1961 年、イギリス信託統治領カメルーンの北部地域と南部地域において、国民投票が行われた。南部地域の投票者はカメルーン共和国に加わることを選んだが、北部地域の投票者はナイジェリアと合併することを選んだ。これにより、北部地域は隣国ナイジェリアと合併した。旧イギリス信託統治領カメルーンの南部地域 (現北西州と南西州) は、旧フランス信託統治領カメルーンと連邦国家を形成することとなり、国名は、カメルーン連邦共和国となった。

1972 年、英語圏地域 (現北西州と南西州) の反発を受けつつも、連邦制は廃止され、国名はカメルーン連合共和国に変更された。

このような歴史により、カメルーンは、フランス語と英語を公用語とする国家となっている。

初代アヒジョ大統領は、カメルーンの独立以降、1965 年、1970 年、1975 年、1980 年の大統領選で再選された。しかし、1982 年に健康状態を理由に就任を表明し、カメルーン南部出身であるポール・ビヤ (*Paul Biya*) 首相を二代目大統領に指名した。

1984 年にポール・ビヤ大統領が再選されるとともに、国名を現在の「カメルーン共和国」に変更した。

第2章 首都ヤウンデ

1 ヤウンデという都市

ヤウンデは、カメルーン的首都である。ギニア湾から東におよそ 200km 内陸に位置する。標高は約 700m である。気候は、熱帯雨林帯に位置するが、丘陵地域のため平野部と比べて雨が少なく、冷涼で過ごしやすい。

ヤウンデの面積は 297 km²、人口は約 209 万人、人口密度は 7041 人/km²である (INS 2010)。

カメルーンにおいて最大人口を有する都市は、ギニア湾に面した港湾都市ドゥアラ (Douala) である。ドゥアラの人口は約 215 万人、人口密度は 2325.9 人/km²である (INS 2010)。ドゥアラは、カメルーン最大の港湾を有し、街には海外企業の支店がならぶ。輸出入の拠点であり、カメルーン最大の商都である。そのため、ドゥアラ (Douala) が経済首都とよばれるのにたいし、ヤウンデは政治首都とよばれる。

「七つの丘の街 (ville aux sept collines)」とよばれるヤウンデは、坂のおおい、起伏に富んだ街である。ヤウンデのいたる所でつかわれる「Nkol (丘)」という地名は、植民地化以前からヤウンデ周辺地域に住んでいた部族エウォンド (Ewondo) の言葉に由来している¹。丘の街には、階段状に家が密集する (写真 2-1)。

2 カメルーンの中のヤウンデ

首都ヤウンデは、ギニア湾から 200km ほど内陸に位置する。カメルーン各地とは、鉄道、道路、空路によってつながっている (図 2-1)。

(1) 鉄道

港湾都市ドゥアラからヤウンデを経由して、カメルーン北部アダマワ州都ガウンデレ

¹ たとえば、「コレトン : Nkol-Eton (エトン丘)」、「コルビコック Nkol-Bikok (ビコックの丘)」など、高台についた地名がそれである。エウォンド語由来の地名は他にもおおく、「Mvog (家、一家)」も多用される («ボガダ : Mvog-Ada (アダ家)」、「ボグベチ : Mvog-Beti (ベチ家)」など)。



写真 2-1 丘の街ヤウンデ

(Ngaoundéré) にいたる、カメルーンを南北にはしる鉄道である。鉄道は、カメルーン北部州と輸出入の拠点である港湾都市ドゥアラからの物流網のひとつになっている。

(2) 道路網と交通機関

ヤウンデから国内主要都市にいたる主要幹線道路は、3本ある。この幹線道路は、他の幹線道路にくらべて車線がひろく、舗装整備がととのっている。

- ①ヤウンデから西にのび、リトラル州をとおってギニア湾、港湾都市ドゥアラにいたる道路である。ヤウンデドゥアラ間は、大型バスが日に何便も運行する。
- ②ヤウンデから北西にのび、西部地域から北西地域にいたる道路である。バフィア (Bafia) を経由して西部州の州都バムサム (Bafoussam)、英語圏北西州の州都バメンダ (Bamenda) へつづく。ワンボックス型のライトバンを利用した乗合バスがヤウンデと西部州、北西部州間を運行する。
- ③ヤウンデから南にのび、南部州にいたる道路。現大統領の出身地域であるサンガメリマ (Sangamélima) までつづく。ヤウンデからサンガメリマにいたる交通機関は、乗合バスである。

その他、東部州へは、ナンガエボコを通過して東部州の州都ベルトア (Bertoua) へ至る道路と、アボンバン (Abong-Mbang) を通過してベルトアにいたる道路がある。ヤウンデと東部州を運行する乗合バスのほか、東部森林地帯から伐採した木材を運搬する大型トレーラが行き来する。

カメルーン北部へいく道路は、2つある。カメルーンの中心部ヨコ (Yoko) を通過して、アダマワ高原南部のムバカウ湖 (Lac de Mbakaou) 西部にある街チバチ (Tibati) へいたる道路と中央アフリカ共和国の国境沿いからガウンデレに北上する道路である。

ヤウンデ周辺地域 (中央州) 一帯は、各幹線道路をつなぎながら東西南北に網の目のようにのびた道路がある。これらの道路は、十分な舗装整備がされていないことがおおく、雨季になると未舗装道路が泥土化する。そのため、車での通行は季節的条件に規定される。

中央州とヤウンデ間は、ブッシュ・タクシー (taxie brousse / bush taxi) が運行している。ブッシュ・タクシーとは、奥地・僻地 (brousse / bush) へ行くタクシーを意味する。小型乗用車を利用した乗合タクシーである。ヤウンデで一般的な交通手段である乗合タクシー (黄色いタクシー) とは区別される。定額運賃であるヤウンデ市内の乗合タクシーとは異なり、運賃は距離に応じて変動する。

Infrastructure and communications



図 2-1 首都ヤウンデとカメルーン国内の交通網

(出典：Les Éditions J.A 2007 : 93)

(3) 空路

ヤウンデから 14km 地点に位置するンシマレン国際空港からは、国際便だけでなく、国内便も発着する。国内では、ドゥアラのほか、カメルーン北部の 3 つの中心都市へ運行する。①極北州の州都マルア (Maroua)、②北部州の州都ガルア (Garoua)、③アダマワ州の州都ガウンデレである。

以上のような鉄道・道路網・空路をつうじて、首都ヤウンデには国内外からの物資があつまってくる。

3 ヤウンデの都市構造

(1) ヤウンデの行政組織

首都ヤウンデは、行政区画においては中央州に位置し、フンディ県 (Département du Mfoundi) に一致する (図 2-2)。中央州は 10 県に区画され²、フンディ県は中央州でもっとも面積の小さな県である。ヤウンデは、中央州の州都であり、フンディ県の県庁所在地である。

ヤウンデ市 (Ville de Yaoundé) の行政組織としては、国の地方出先機関である「ヤウンデ都市共同体 (CUY : Communauté Urbaine de Yaoundé)」と地方自治体である「ヤウンデ大都市区コミューン (Commune urbaine d'Arrondissement de Yaoundé1~7)」がある。

ヤウンデ都市共同体の長は、大統領に任命され、政府から派遣された役人「政府代表 (Délégué du Gouvernement)」である。2004 年から現在におけるヤウンデ都市共同体政府代表は、チミ・エブナ (Tsimi Evouna) 氏である。ヤウンデ都市共同体の政府代表は、同時にカメルーン各州にある都市共同体によってひらかれる「都市共同体議会 (Conseil de Communauté urbaine)」の議長でもある。

地方自治体であるヤウンデ大都市区コミューンは、7 区にわかれる。各大都市区コミューンの長は、コミューン首長 (Maire élu de Yaoundé1~7) である。コミューン首長は、住民による直接普通選挙で選出される。

ヤウンデには、全体を統一的に自治する市庁に相当する自治組織は存在しない。これに

² この行政区分が採用されたのは、1994 年のことである。

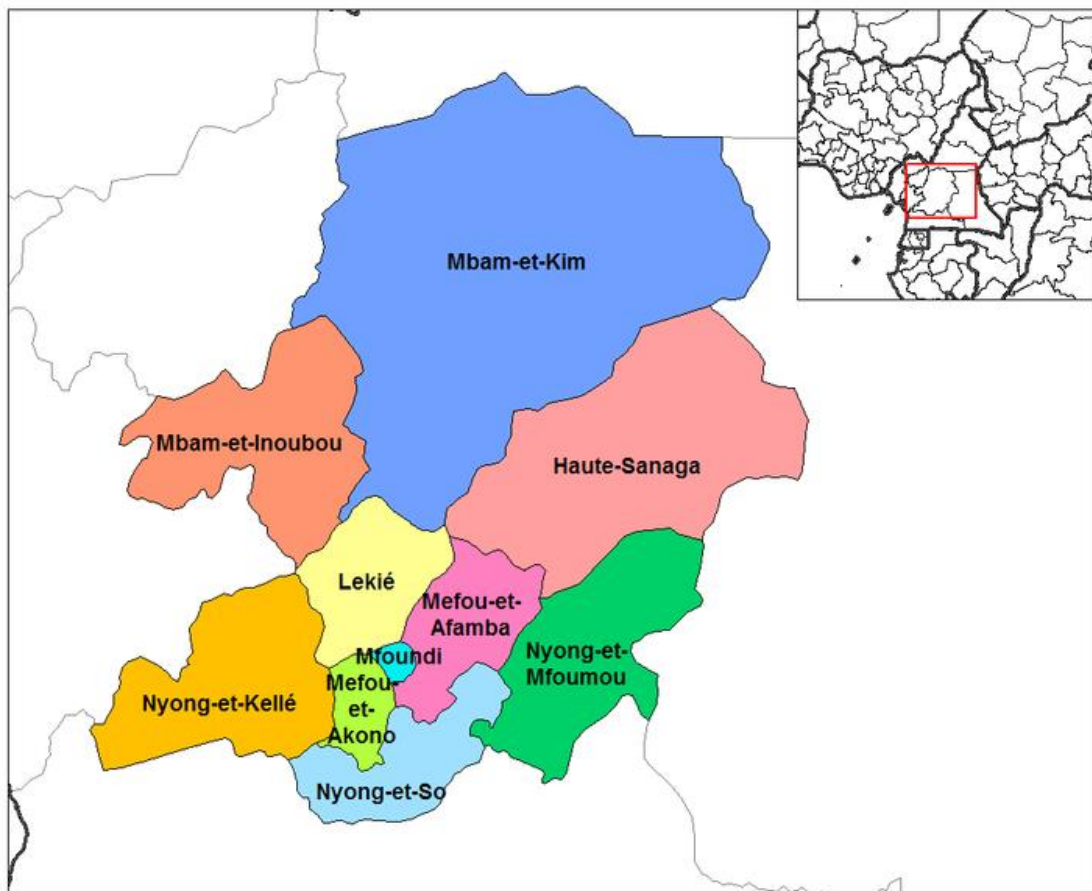


図 2-2 首都ヤウンデ（Mfoundi 県）と中央州の各県
（出典： http://en.wikipedia.org/wiki/File:Centre_divisions.png）

かわり、ヤウンデ都市共同体が市役所に相当する。したがって、ヤウンデ市全体としての行政は、国家行政組織であるヤウンデ都市共同体によっておこなわれる。

(2) ヤウンデの中心部

ヤウンデの中心部は、アマドゥ・アヒジョ広場 (Place Ahmadou Ahidjo) を中心にひろがる (図 2-3)。広場をかこむように、中央郵便局、通信会社、財務局、カテドラルがならぶ。カメルーン初代大統領の名を付された広場は、東西南北にのびる 7 本の大通りが交差する円形のロータリーである。

広場からのびる最大の通りは、「5 月 20 日大通り (Boulevard du 20 Mai)」である。通信事業をになう会社の建物、外資系ホテル「ヒルトン」がならぶ。片側 3 車線の大通りの両脇には、スタンド席と広場が広がる。ふだんは車の交通量も人通りも少ないが、独立記念日など国家の催しには、この通りでパレードがおこなわれ、おおくの人で賑わう。

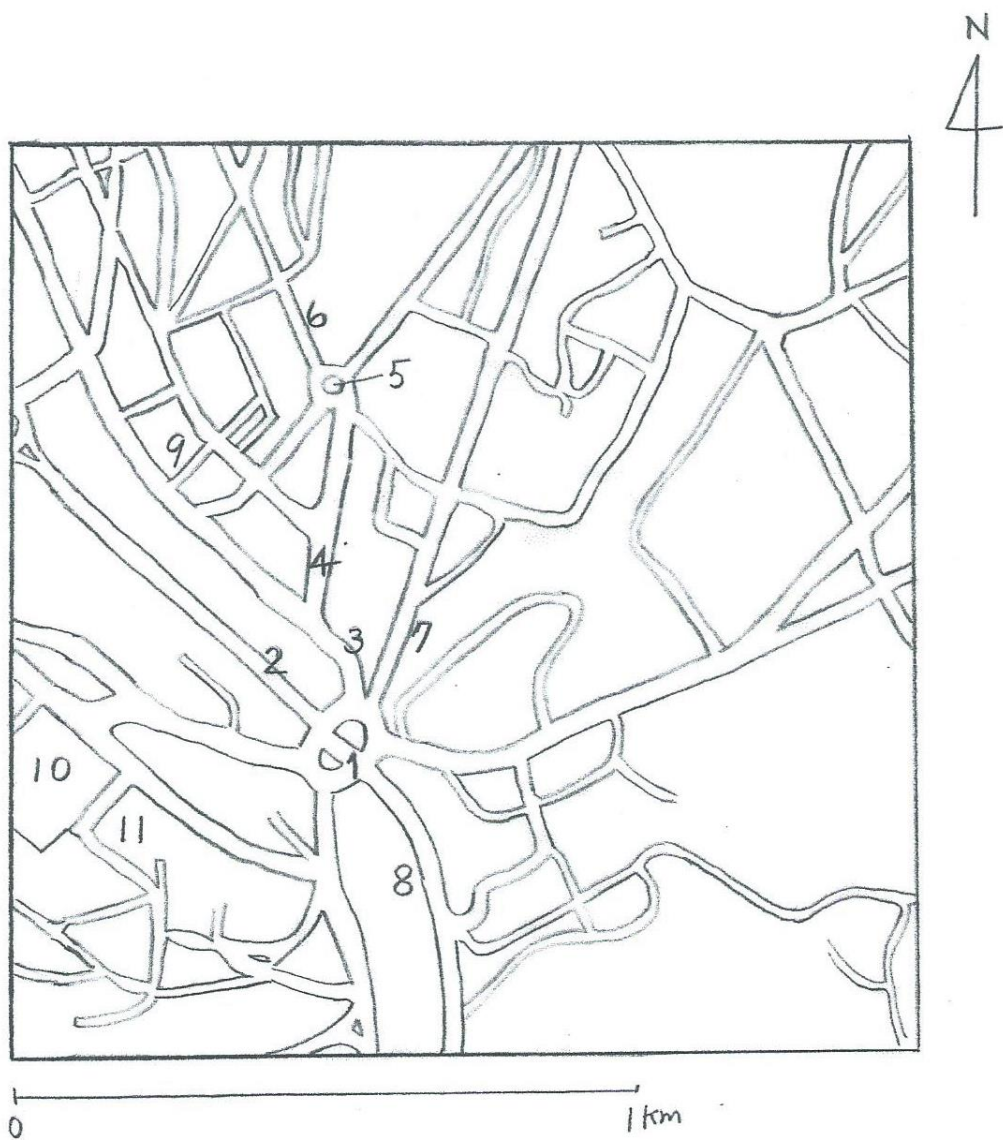
その 1 本北にのびる「アヒジョ大統領通り (Avenue du Président El Hadj Ahmadou)」は、中央市場 (Marché Central) へつづく。通りの両脇には商店がならび、高級スーパーマーケットやディスコがある。ヤウンデ内でもとくに交通量のおおい場所である。

アヒジョ大統領通りから北にのびた「ケネディ通り (Avenue John F. Kennedy)」は、ヤウンデの高級商店街である。ショーウィンドーのある近代的店舗がならび、高級カフェ、洋服店、電気店などがあつまる。ケネディ通りの先には、「ケネディ広場 (Place John F. Kennedy)」がある。その一角にはカメルーン政府公認の土産物販売店がある。土産物販売店では、仮面や彫刻、真鍮製品といったカメルーン西部地域の民芸品、カメルーン北部でつくられる革製品などが売られる。ケネディ広場から北にのびた「独立通り (Avenue de l'Indépendance)」は、独立広場 (Place de l'Indépendance) とヤウンデ市庁舎 (Hôtel de Ville) にいたる。

アヒジョ広場の北西にある「ボグ殿下通り (Avenue Monseigneur Vogt)」は、鉄道駅へとつづく。ボグ殿下通りは、ヤウンデ中心部を迂回して、ヤウンデの北にひろがる街区へといたる。

アヒジョ広場から南下する「O.C.A.M.大通り (Boulevard de l'O.C.A.M.)」は、国際便が発着するンシマレン (Nsimalen) 国際空港にむかう。国際空港は、ヤウンデから 14km 南に位置する。

以上のようにヤウンデの中心部には、官庁街、商業区が集中する。その中心部をかこむ



- | | |
|---------------|---------------|
| 1 アマドゥ・アヒジョ広場 | 7 ボグ殿下通り |
| 2 5月20日大通り | 8 O.C.M.A.大通り |
| 3 アヒジョ大統領通り | 9 中央市場 |
| 4 ケネディ通り | 10 国立博物館 |
| 5 ケネディ広場 | 11 官庁街 |
| 6 独立通り | |

図 2-3 ヤウンデの中心部

ように、ヤウンデ住民のくらす街区（カルチェ：quartier／quarter）が形成されている³。

4 多部族・多宗教文化都市ヤウンデ

首都ヤウンデには、国内 250 以上いる部族が各地からあつまる。カトリック教会やプロテスタント教会、モスクが建ちならぶ。

ヤウンデ市は、「ヤウンデ都市共同体」とこれに併置された地方自治体である 7 つの「ヤウンデ大都市区コミューン」から成り立つが、その下部にはいくつもの街区がある（図 2-4）。

街区名には、カメルーンを構成する部族名がつけられている場合もある。たとえば、カメルーン西部州に居住する部族名である「バミレケ（Bamiléké）」街区や「バムン（Bamoun）」街区、北部州の部族名である「ハウサ（Haousa）」街区、中央州出身の部族名「ヤンバッサ（Yabassa）」街区、「バッサ（Bassa）」街区、「バブテ（Baboute）」街区などである。これらの街区名と部族の関係は、現在では希薄だと考えられるが、かつては、ヤウンデに移住してきた部族が集住していた。1967 年のヤウンデは、図 2-5 のような部族の集住傾向がみられた（図 2-5）。

現在のヤウンデは、カメルーン各地の移住民だけでなく、近隣アフリカ諸国や中国や韓国などアジアからの移住民が混在しながら街を形成している。街区は、部族の集住によってではなく、宗教文化や社会経済的要素によって特徴づけられている。

たとえば、ブリケテリ街区（Quartier Briqueterie）は、カメルーン北部のイスラーム宗教文化がみられる地区である。モスクや牛肉の加工食品店、バオバブの葉や乾燥オクラをもちいた北部料理を提供するレストランがならぶ。豊かなイスラーム衣服文化をささえる生地屋、仕立屋も集まる。イスラームの貫頭衣をまとった男性、華やかな刺繍をほどこした服をきた女性が行き来している。

ヤウンデ北部に位置するバストス街区（Quartier Bastos）は、ヤウンデの高級住宅街である。各国大使館やプールやガードマンを擁した大邸宅がならぶ、ヨーロッパ系外国人居住地区である。またこの地区には、中華料理レストラン、トルコ料理レストラン、カフェなどがならぶとともに、高級スーパーマーケットやブティックがあつまる。

近年は、ヤウンデ郊外（たとえばヤウンデ北部のエトゥディ Etoudi 街区やエマナ Emaná

³ 1988 年の地図では、38 のカルチェ名を確認したが、人口増加のすすむヤウンデは日々拡大しているといっても過言ではなく、カルチェの数も変動していると予想される。

街区など)に、カメルーン人事業家の建てたコンクリート造りの2階建て邸宅が建ちならぶようになってきた。

しかし、ヤウンデの一般的な街区は、トタン屋根に土壁でつくられた長屋のような建物が肩をよせあうように並んでおり、上下水道の設備がない家もまだおおくある。

また丘のおおいヤウンデでは、急傾斜にも家が建てられ、低地につくられた街区は雨季になると赤土が雨に溶けて沼のような一帯になる。このように、街区によってはインフラストラクチャーの整備に大きな格差が生じている。

ヤウンデの公用語は、フランス語である。しかし多部族都市ヤウンデでは、フランス語のほかにさまざまな部族言語が日常的に聞かれる。たとえば、ヤウンデでもっとも一般的な交通手段である乗合タクシーの車中では、フランス語やいくつかの部族語が同時に聞かれることがめずらしくない。

ヤウンデは、中心街にはビルが建ちならび、車の交通渋滞が日常的になってきた近代都市である。一方で、牛の群れがヤウンデの街なかを横切っていく。カメルーン北部の遊牧民フルベが、牛の群れをつれてヤウンデまで南下してくるのだ。早朝にはイスラームのコーラン放送がながれ、重なるように教会の鐘が鳴りわたる。高級外国車が走り、その横を行商の少年があるく。部族衣装をまとった女性もネクタイにスーツ姿の男性もいる。

以上のように、ヤウンデは、多様な生活文化が混在する多部族・多宗教都市である。

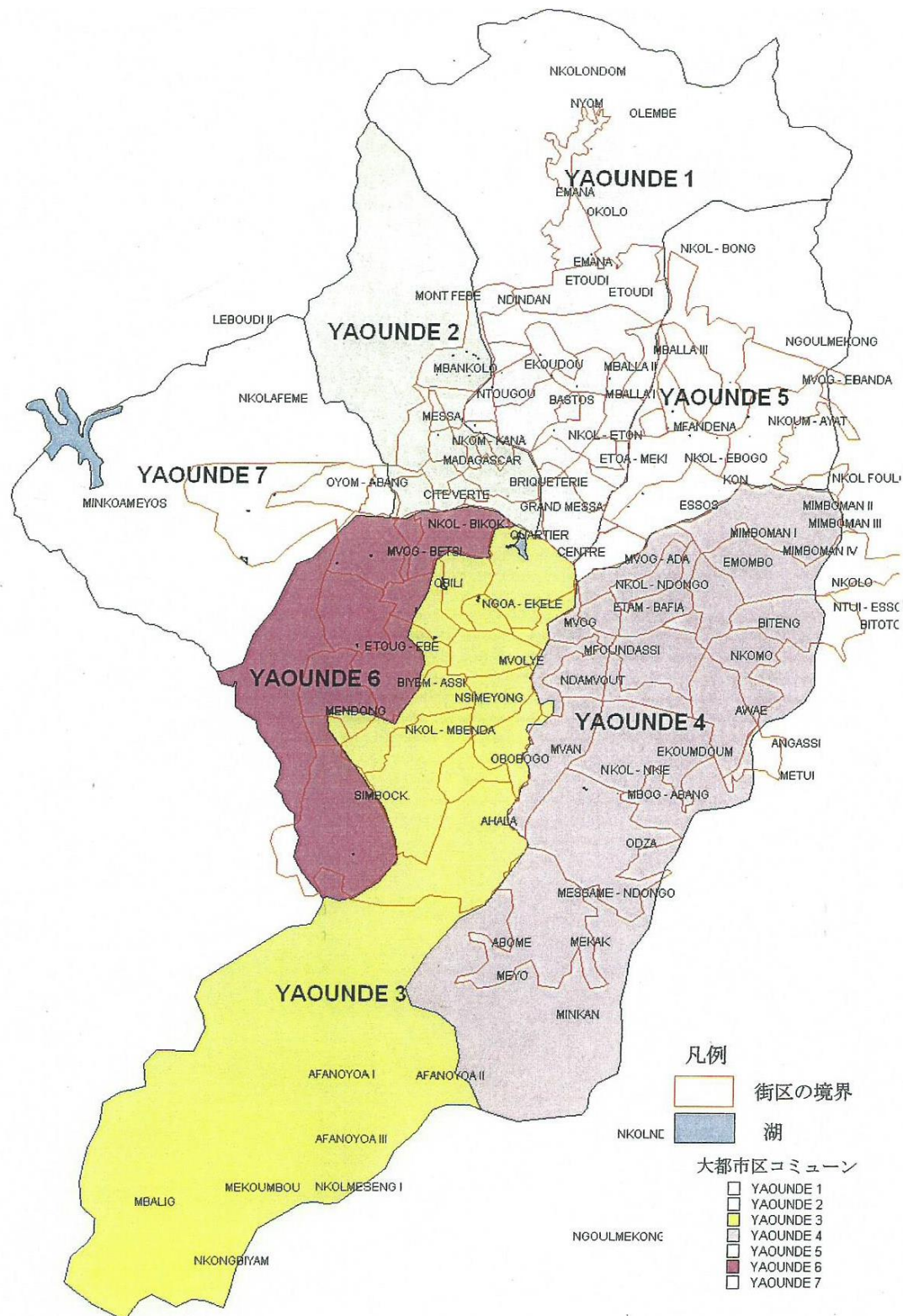
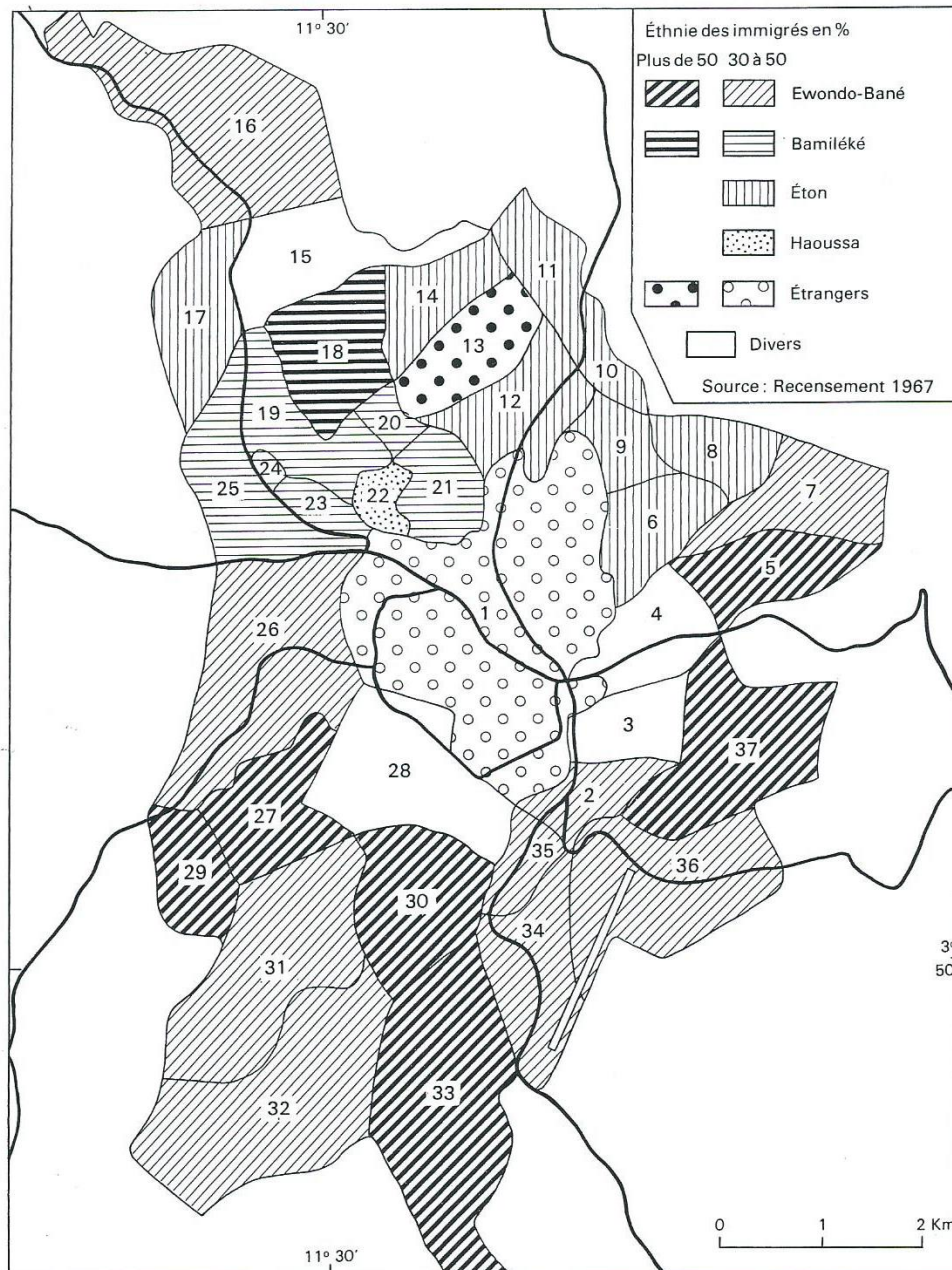


図 2-4 ヤウンデ全図と街区 (2007 年)

(出典 : CUY 2007 : 8)



Principaux quartiers : 1 : Centre ville et Grand Messa. 2 : Awaé. 3 : Nkondongo. 4 : Djoungolo III. 5 : Essos. 6 : Djoungolo I. 7 : Mfandéna II. 8 : Mfandéna I. 9 : Etoa Méki. 10 : Djoungolo II. 11 : Mbala I. 12 : Nlongkak. 13 : Bastos. 14 : Ekoudou II. 15 : Ntougou I. 16 : Fébé. 17 : Oliga. 18 : Ntougou II. 19 : Nkomkana. 20 : Ekoudou I. 21 : La Briqueterie. 22 : Quartier Haoussa. 23 : Mokolo. 24 : Madagascar. 25 : Messa. 26 : Mélen. 27 : Ngoa Ekélé I. 28 : Ngoa Ekélé II (Pl. Atémengue). 29 : Biyemassi. 30 : Mvolyé. 31 : Nsimeyong. 32 : Obobogo. 33 : Nsam. 34 : Ndamvout. 35 : Mfoundassi sud. 36 : Ekounou. 37 : Kondengui.

図 2-5 ヤウンデの主要な街区における部族構成 (1967 年)

(出典 Franqueville 1984 : 36)

第3章 首都ヤウンデの市場

まず、本論文で述べる「市場（いちば）」について整理する。

「市（いち）」とは、売り手と買い手がおたがいに外向いて物資の交換をおこなう交易の場である。市は、その周期性と設定される場所によって①定期市と②常設市のふたつに大別できる。

定期市は、ある定期的な周期によって出現する市である。カメルーンにおいては、地方市町村におおくみられる。その周期は、7日周期や伝統暦にもとづくものまでさまざまである。

常設市は、常設された場でひらかれる市である。カメルーンにおいては、主に大都市や地方町でひらかれている。

本論文では、常設市を「市場」と記述する。「市」と記述するときは、「定期市と常設市」を意味する。

第1節 首都ヤウンデの形成と市の成立

ヤウンデをふくむ南カメルーン一帯において、市は、植民地化の過程で成立し、発達した。

ヤウンデの人口増加を示したのが表3-1である。ヤウンデの人口は、植民地化にはじまる都市形成にともなって増加した。人口増加は、食料需要の高まりを意味していた。そのヤウンデ住民の食料は、どのように供給されてきたのだろうか？

本節では、ヤウンデの形成を3つの時代区分①ドイツ植民地統治時代（1888～1917年）、②フランス植民地統治時代（1921～1960年）、③独立国家時代（1960年～現在にいたる）にわけ、そこにおける市の成立

表3-1 ヤウンデの人口増加

年	人口(人)
1926	5,865
1939	9,080
1945	17,311
1952	31,783
1957	58,099
1964	109,185
1969	165,810
1976	313,706
1987	649,000
1997	1,137,000
2001	1,248,200
2002	1,420,219
2005	1,881,876
2010	2,091,171

出典：1926～1976年までFranqueville:1984,1987～2002年はINS 2001と2008、2005年以降はINS 2010より筆者作成

過程を説明する。

1 ドイツ植民地時代（1888～1917年）

ヤウンデの歴史は、1888年、ドイツが植民地化をすすめる軍事拠点として「ヤウンデ・ステーション（ヤウンデ駐屯地）」を建設したことにはじまる。

1888年にドイツ人が現在のヤウンデに到達した時、ヤウンデー帯はベチ（Bet¹）の村が散在していた。ヤウンデは、「350m×250mの長方形の囲いに10軒ほどの小さな家と2軒の小屋がある程度（Franqueville 1987：282）」の小さな村であった。

ヤウンデをふくむ南カメルーンにおいて、最初の市の成立は、植民地化以後である。南カメルーンの市場と定期市を広域にわたって調査した地理学者フォドゥオプは、この地域で市が発達しなかった理由として、人口密度の低さ、農業技術の未発達、交通手段の未発達、安全性の低さをあげている（Fodouop 1986：124）。一方、市の未成達は裏を返せば、それぞれのコミュニティの生産性の高さや自給の高さを物語っていたともいえる（Guyer 1987:113、Laburthe-Tolra 1970）。

ドイツ植民地時代の初期、ドイツ駐屯部隊にたいする食料や土地は、地域の首長たちと貴族（notable）のひとりであるエソノ・エラ（Esono Ela）によって、「客をもてなすように（Guyer 1987：118）」提供された。首長によるドイツ駐屯部隊への食料提供は、ドイツ人自身が食料生産をはじめたまで続いた。

当時、ベチ社会において食料を「購入」する取引は、男性の売り手に対してはボタン、女性の売り手に対してはビーズで支払われていた（Guyer 1987：118）。ヤウンデ駐屯地の責任者であったゼンカー（Georg Zenker）は、熱帯雨林で食料を手に入れる難しさについて、「家々のドアからドアへ、ボタンと食料を交換してくれるように説得して回らなければならない」と不平を示している（Laburthe-Tolra 1970：101）。

食料の入手だけでなく、ベチとの商業的な取引も困難だった。ゼンカーによれば、「彼らが使っている農耕具を鍛冶屋から手に入れるのは、十分に支払うと言って取引を持ちかけたとしても、不可能であった。彼らは、農耕具を提供すると約束しておきながら、その

¹ ベチは、エウォンド、エトン、マンガッサ、ブルなどの部族の総称である。ここでは文献にしたがって「ベチ」と記述するが、植民地以前、ヤウンデ周辺に居住していたのはエウォンドであると考えられる。

約束を守らず、そのことを責め立てれば、しまいには‘わたし達は自由なのであり、白人の奴隷ではない’と言い出すしまつだった。このような精神性のもとでは商業は発展しないに違いない」(Laburthe-Tolra 1970 : 99)。

しかし、ドイツ植民地時代にはじまった生ゴム加工をつうじて、貨幣を手にするようになったベチは、次第に交換手段として貨幣を受け入れるようになる。

1895年、ゼンカーの後任としてドミニク少佐(Major Dominik)がヤウンデ駐屯地の責任者に就任した。それ以降、地域の首長にたいする統治がはじまった。ドイツ駐屯部隊への食料供給の責務は、地域の首長に課せられた。これにより地域の首長は、食料供給の担い手として植民地統治体制に組み入れられるようになった。

首長たちによってドイツ駐屯部隊に供給された食料は、ベチを中心とした荷物運搬の労働者には提供されなかった。荷役労働者は、食料を購買することで得ていた。食料販売は、街道沿いの農村女性によっておこなわれた(Guyer 1987 : 118)。最初の食料販売は、カメルーン人労働者にたいしておこなわれたのである。

以上をまとめると、ドイツ植民地時代になって初めて、食料供給を必要とする「消費者」と食料を供給する「供給者」があらわれたといえよう。「消費者」は、ドイツ駐屯部隊とカメルーン人荷役労働者である。「供給者」は、首長と農村女性である。ドイツ人による植民地化は、食料にたいする需要と供給を生んだといえる。

このような背景のなか、初期の市は、1884年から1916年のあいだにヤウンデをはじめとする行政中心地、首長領、ドイツ駐屯部隊の常駐地、鉄道建設地のいくつかで成立した(Fodouop 1986 : 124)。

1914年の時点で、ヤウンデは、ベチを中心とした兵士と警官隊約2700人、ドイツ人将校215名がいる地域的な軍事拠点に過ぎなかった(Quinn 1971 : 72-77)。

2 フランス植民地時代(1921~1960年)

第一次世界大戦におけるドイツ敗戦によって、ドイツ領カメルーンは、国際連盟によるフランス委任統治領とイギリス委任統治領に分割された。これにともない、ドイツ植民地統治の首都であったブエア(Buea : カメルーン南西部、ギニア湾沿いに位置する)は、イギリス委任統治領となった。1922年、フランス委任統治領の首都は、ヤウンデになった。

1922年以降、フランス委任統治領カメルーン的首都ヤウンデには、高等弁務官が配置さ

れた。政府官庁がつくられ、首都としての重要性が高まるとともにヤウンデの人口は増加した。ヤウンデ向け食料供給システムの確立は、当時の行政官にとって重要課題となっていた。

ヤウンデ向け食料供給は、フランス植民地時代の前期、植民地政府によって導入された首長制度をつうじて行われた。後期は、植民地政府主導の共済組合によって維持された (cf. Guyer 1987 : 120-131)。

(1) 前期 : 1921 年～1946 年

ドイツ植民地時代にはじまった首長を媒介とした食料供給システムは、フランス植民地時代には、さらに強固なものとして確立した。フランス植民地時代の前期に確立した首長制度は、植民地政府に選ばれた最高首長を頂点とした中央集権制度である。ヤウンデに食料を供給する責務は、最高首長に課された。

ヤウンデ周辺地域であるニヨン・サナガ² (Nyong-et-Sanaga) における首長制度の事例をみてみよう。ニヨン・サナガの首長制度では、植民地政府によって 7 人の最高首長が選ばれた。ニヨン・サナガ地域に分布する小さな村々は、30 に分かれた小郡 (Canton) に組み込まれた。各小郡には、小郡首長がおかれた³。その小郡を最高首長が分割統治した。最高首長の統治範囲は、広がった。たとえば最高首長のひとりであったシャルル・アタンガナ (Charles Atangana) が治めていた人口は、120,976 人に及んだ (Eze 1974 : 97-101)。

首長制度は、植民地化以前にはなかったタテの統治構造であった。また植民地行政によって定められた統治範囲は、住民の生活圏を越える (または分断する) 広範にわたるものであった。首長制度の権威は、植民地政府による特別行政制度 (indigénat) によって守られていた。首長たちは、人頭税の徴収権と徴収に従わない者に対し 15 日間の強制労働と (または) 100 フランの罰則を課す権限を与えられていた。首長たちに課せられた義務は、人頭税の徴収だけでなく、食料と物資の調達とヤウンデまでの運搬といった、物資と労働におよぶ徴収であった。

² 現在の行政区画では、ヤウンデの隣県であるレキエ (Lekié) 県、ムフ (Mefou) 県、サナガ高地 (Haute-Sanaga) 県、ニヨンムフム (Nyong-et-Mefoumou) 県、ニヨン・ソ (Nyong-et-So) 県を含む中央州一帯をさす。カメルーン独立後に現在の行政区画が制定されるまで、この一帯はニヨン・サナガ² (Nyong-et-Sanaga) とよばれていた。

³ 小郡制が導入されたのは、1925 年のことである (Guyer 1987 : 121)。この制度はドイツ時代にはなく、小郡制がひかれることにより、植民地政府を頂点とした体制はますます強化された。

ヤウンデにむけた食料供給は、このような首長制度と特別行政制度による強制力によって推進された。徴収された食料の大部分は、荷役労働者によって植民地政府が開設するヤウンデの市場へ運ばれた。食料の小売り販売は、現金で取引され、その売り上げは、植民地政府の収入源となった。

首都ヤウンデには、荷役労働者や商人をはじめ、さまざまな人びとが流入してきた。1926年には5,865人に過ぎなかったヤウンデの人口は、1930年前後には約8000人⁴にまで増加した。その後1939年には9,080人、1945年には17,311人を数え、1922年にはじまったフランス統治期間の約20年間に3倍に増加していた（表3-1参照）。ヤウンデ住民への食料供給の必要性は、さらに高まっていた。

植民地政府にとって、食料供給システムの効率化をはかる上での問題は、生産性の向上といった物質的な問題ではなく、ヤウンデに物資を集めるための組織・構造を確立することにあつた。ヤウンデ周辺地域の食料生産性は高かったが、生産地である村は、散在していた。住民から食料をあつめてヤウンデに輸送する手段は、荷役労働者にたよるしかなかった（Guyer 1987 : 121）。

（2）後期：1946年～1960年

1946年、特別行政制度が廃止されると、それまで人頭税・食料・労働力の徴収をおこなってきた首長の権力は衰退した。首長には食料を徴収する権力はもはやなく、専門化した中間商人もいなかった。この時期の商人は、ギリシャ人を中心とした、輸出向けの単一作物をあつかう外国人商人だけであつた。

首長制度にかわって1946年以降、食料供給とその管理は、植民地政府組織の共済組合（Société de Prévoyance / Provident Society）へ移行された。

共済組合は、アフリカ・アジアのフランス植民地において、植民地政策を徹底させる重要な機関であつた。フランス政府は、共済組合をつうじて地域レベルの政策徹底をはかり、植民地の地域経済を計画的に統治した。西アフリカのフランス植民地において、共済組合の導入は、1910年に始められた。カメルーンでは1937年に設立されたが、本格的に拡大したのは1940年代後半になってからであつた。

⁴ ガイヤーが文献をもとに推定：6000人前後のカメルーン人、250～350人前後の外国人、雑役に日々連れてこられる人員800～1000人、囚人300～400人、病院に収容された病人が約200人：（Guyer 1987:120）。

共済組合は、フランス植民地政府の保護のもと、農作物の小規模生産者にたいして保険制度の導入と貸付事業をおこなった。共済組合の組織は、行政区分ごとに配置された。各支部の責任者とその全国的な委員会はフランス人行政官によって構成された。共済組合の事業は、共同資金によって運営された。共同資金は、小規模生産者に課せられた年会費によってまかなわれた。年会費の支払いは、強制的に課せられた事実上の税金であった。集められた年会費は、共同資金として地域的な投資にもちいられた。

フランス植民地政府は、自らが投資することなく、植民地住民の財をもちいて植民地開発を目指したのである。

ヤウンデ向け食料供給は、ニヨン・サナガ共済組合の主要な活動としておこなわれた。生産性の向上と輸送システムの確立、都市の消費者に対する安価な価格維持が、植民地政府によって求められた。ニヨン・サナガ共済組合は、農村女性から農作物を買い付け、貯蔵し、ヤウンデの消費者共同組合⁵との販売契約によって販路を維持した。その他、共済組合は週3回食材市場を開設し、食料運搬のためにトラック輸送をおこなった。

共済組合の公式の立場は、「商業センターの開設とヤウンデ周辺地域の生産物収集による、商業の誘致（Guyer 1987 : 127）」にあり、商業経済化を推進する植民地機関として導入された。各地域におかれた共済組合の支部は、共同資金を共同プロジェクトや個人への貸し付けに運用した。一方で共済組合は、商業活動をつうじた収益獲得に乗り出し、低利子または無利子の貸付と免税の立場を利用して自ら商業活動を展開した。

結果として、共済組合は、植民地政府と小規模生産者の仲介役として機能した。共済組合がもたらしたものは、①村落の住民とから資金を回収し、②意図的に村落経済に資本を投下し、③新たな需要と生産者間に共同の負債をつくりだし、④地方行政の資金を供給する母体となり、さらに1950年代には村落を政治的にコントロールする枠組みとなっていた（Guyer 1987 : 127）。

（3）フランス植民地時代における女性の商業活動とヤウンデの市場

⁵ 1950年代、ヤウンデには二つの大規模な消費者組合が組織されていた。給与所得者による「ヤウンデ労働者組合（Coopérative des Travailleurs de Yaoundé）」は、2000人にのぼるメンバーと約4000人の利用者を擁していた。「カメルーン公務員・軍人組合（Coopérative des Fonctionnaires et Militaires du Cameroun）」は、おもにヨーロッパ人のメンバーで構成されていた。地方の中心町にも小規模な消費者組合が組織され、プランテーション経営と商取引の母体として機能した（Guyer 1987 : 128）。

フランス植民地時代、生産者による販売は、30kg 以下または 250 フラン以下の重量・価値といった取引制限があった。制限以下の取引は、市場における税金が免除されていた。このようなカテゴリーに当てはまる生産者は、商品を頭にのせて運んでくる農村女性たちであった。農村女性の商業活動は、未発達な交通事情や家事の都合によって制限される小規模な経済活動だった (Guyer 1987 : 130)。

フランス植民地時代、住民は現金経済を経験し、現金の必要性は高まっていた。現金収入を得るために農村女性たちがおこなった農作物販売は、小規模に展開した。それは専門化した商業活動でなかったため、植民地政府のコントロール下にはおかれなかったといえる。

1940 年代半ばから 1950 年代にヤウンデ周辺地域に生まれ育ち (60 歳代後半～50 歳代 : 2011 年現在)、現在はヤウンデの市場で農作物販売をおこなう女性商人の多くは、村にいた幼少時代、母親や祖母が農作業のあいまにおこなった農作物販売を経験している。

ヤウンデ近郊の地方町モナテレに生まれ育った女性商人 JN は、幼少時代の経験を以下のように語った。

母は商売をやっていた。祖母も商売をやっていた。だからわたしは商売のなかで育った。わたしは、小さい時からすでに商売のなかでいたの。祖母は、大きな魚を売っていた。それから、ピーナッツ、トマト、油・・・ほとんど全てにわたって売っていた。ヤウンデにきて商品を仕入れて、モナテレの市場で売っていた。祖母は、村で転売するためにヤウンデで買っていた。母も、村で転売するためにヤウンデで買っていた。彼女はいつも、モコロ市場で買っていた。

(市場商人 JN、33 歳、ベチ (エトン) 女性 聞き取り : 2011 年 2 月 4 日、ヤウンデ。)

JN は、1978 年生まれである。その母は、カメルーンの独立年 1960 年前後の生まれであり、祖母は 1930 年代の生まれと推定できる⁶。JN の祖母が商売をしていたのは、1940 年代後半から 50 年代にかけてだろう。カメルーンの独立期にはすでに地方町に市がたち、ヤウンデ近郊の農村女性は、ヤウンデと農村を往来しながら商売をおこなっていた。

聞き取りにでてくる「モコロ市場 (Marché Mokolo)」は、現在、ヤウンデ最大の露店市場である。食料品から日用雑貨まで、生活必需品がそろい商業センターとして発達している。

⁶ JN は、生母の第一子であるため、母親の出産年齢を 20 歳と推定して計算した。

そのモコロ市場の成立は、フランス植民地時代にさかのぼる。フランス植民地時代のモコロ市場は、植民地官僚・公務員に食料を販売する女性商人によって構成された、食材専門市場であった。

では、当時のヤウンデでの商売はどのようなものだったのか。1947年生まれの女性商人AJは、以下のように、幼少時代のヤウンデでの商売経験を語った。

子供だった頃（1950年代）、家は貧しかった。だから小学校時代にはもう、わたしたちは「小さな仕事」をしていた。アブラヤシの実をすりつぶしてつくったヤシ油を売っていた。アブラヤシの実も。それから父がつくったカカオも売っていた。毎週土曜日に村の近くで（ヤウンデ東部 Akonolinga 付近）開かれる定期市でね。

村からヤウンデまで、28km 歩いてキャッサバやバトン（キャッサバ加工食品）、アブラヤシの実、オレンジを売りに来ることもあった。市場はブリコリュクス（現家具店の名前）のあたりにあった。その市場は、村から女性たちが来て、売る場所だった。その市場はもうなくなって中央市場（Marché Central）になっている。

（市場商人 AJ、64 歳、ベチ（エウオンド）女性 聞き取り：2011 年 1 月 31 日、ヤウンデ。

括弧内は筆者による補足）

AJ が子供時代に農作物を売りに来ていた市場は、「女性の市場（Marché des femmes）」とよばれていた。「女性の市場」では、徒歩でヤウンデまで農作物を運んできた農村女性たちが、小規模販売をおこなっていた。植民地時代のヤウンデにおいて、もっとも早く成立した市場のひとつである。「女性の市場」は、大火災が原因で閉鎖される 2010 年初頭まで存続した。

「女性の市場」に近接する中央市場が成立したのは、1939 年のことである。成立当時、中央市場はまだ市場としての建物もなく、食肉専門の市場だった。

1950 年代のヤウンデにはすでに、「女性の市場」や「モコロ市場」のように、ヤウンデ近郊の女性たちが集まって農作物販売をおこなう市場が成立していた。農村女性は、ヤウンデの市場と農村を徒歩で往来しながら、農作物販売をおこなった。農村女性の商業活動は、フランス植民地政府にたいする納税義務を負うことなく小規模に展開した。しかしその商業活動の全体としては、ヤウンデに農村女性があつまる市場の成立をうながすほど活発なものであった。

徒歩という運搬手段は、交通網も車による運搬手段も十分に発達していなかった時代、もっとも有効で実用的な手段だったといえる。農村と首都ヤウンデ、あるいは地方町を徒歩で往来する彼女たちの商業活動は、ヤウンデのみならず、地方町や農村における市場や定期市の成立をうながす要因となった。

3 独立以降（1960年～現在にいたる）

1960年の独立時、南カメルーンの市は75カ所を数え、ドイツ統治時代の5倍に達していた。独立後、市は活性化し、いくつかの主要な市は植民地政府によって開設されたが、ほとんどの市は自然発生的に開かれた（(Fodouop 1986 : 124)。

ヤウンデ人口は、独立以前の1957年には58,099人であった。独立後の1964年には約2倍の109,185人、5年後の1969年には165,810人（1969年）と、急速に増加した（表3-1参照）。

独立当初、ヤウンデ向け食料供給に関して、カメルーン政府の政策介入はおこなわれなかった。政策介入なしでも食料は安価に安定的に供給され、市場制度は発達するという期待がカメルーン政府にあった（Guyer 1987 : 132）。事実、急速な人口増加による食料需要の高まりにより、食料市場は順調に発展した。ヤウンデ住民の多くは、政府・教育機関で働く給与所得者であった⁷。

共済組合は、植民地統治を象徴する存在とみなされ、独立の過程で消滅した。食料供給地は、ナンガエボコ（Nanga Eboko : 中央州北東部、ヤウンデから約150km）、メイガンガ（Meiganga : カメルーン北部アダマワ州、ヤウンデから約500km）からヤウンデ近郊農村部（中央州）と西部州へ移行しつつあった。輸送手段を共済組合のトラック輸送に頼っていた供給地は、共済組合の消滅により輸送手段を失ったのである。それにかわって、ヤウンデ近郊農村が食料供給地としての重要度を高めた。

共済組合の消滅は、ヤウンデ - 周辺農村間を往来する仲買商人という新たな商人階層をうみだした。その多くは、中央州出身のベチと西部州出身のバミレケであった（Guyer 1987 : 132-135）。

⁷ 1962年当時の男性職業は、3部門に大別できる。ヤウンデの男性人口の約50%がフォーマルセクター従事者、約25%が農業、運搬業、‘伝統的’部門従事者、約25%失業である。うち、産業従事者は全体の5~10%程度にすぎず、1970年代にいたるまで産業はタバコ製造、ビール製造、印刷業しかなかった（Guyer 1986 : 132）。

ベチもバミレケも独立前後のヤウンデにおいて、高い人口比率をしめす部族である。1957年のヤウンデにおける部族構成は、ヤウンデに居住する129部族全体の70%以上がベチとバミレケによって占められた。1957年の統計では、ヤウンデ全人口の55%がベチ、18%がバミレケである。1962年統計では、ヤウンデ全人口の47%がベチ、24%がバミレケとなっている（Guyer 1987 : 133）。後述するように、彼らは、現在もヤウンデの市場商人を構成する主要な部族となっている。

植民地化以降、中央州のヤウンデ近郊農村では、ベチ男性によるカカオ生産がおこなわれていた。しかし、1960年代半ば、カカオの国際価格が下落すると、カカオ生産による男性の現金収入が減少した。

ヤウンデ向け食料の供給地としての需要が高まっていた中央州では、カカオ以外の農業生産物の商品化が活発化した。また、結婚を契機にヤウンデに移住したベチ女性たちも、都市における現金の必要性を背景に市場において商業活動をおこなった。

独立初期から1960年代後半にかけて、市場に対する政策介入は表面的にすぎず、10年ほどにわたって商人が自分たちで市場を取り仕切る時代が続く

カメルーンの独立期前後からヤウンデで商売をしてきた古参のベチ女性商人は、当時のヤウンデの状況を以下のように語っている。

1965年に結婚してヤウンデに来たとき、警官だった夫の給料が少なかったし、子どももたくさんいたから、働かないといけなかった。それで商売を始めた。その頃、義理の母は、ヤウンデの初代市長アンドレ・フダが今のトータルメレン（ヤウンデの地名）周辺につくった売り場で、薪やキャッサバの葉やこまごましたものを売っていた。アヒジョ（初代カメルーン大統領：カメルーン北部出身）共和国親衛隊は、北部出身者ばかりだったから畑を（ヤウンデに）もっていなかった。彼らがお客さんだった。そのうち、その売り場は壊されてしまった。

1967年、政府は、私たち家族が住んでいた土地を軍用地にすると決めたの。土地を政府に譲る手続きをして、その土地の一部を受けて私たちでつくったのが、メレン市場（Marché Melen⁸）。だからメレン市場をつくったのは、わたしたち商人。その場所に住んでいたのだから。

1967年、メレン市場ができた当時、ヤウンデにあった市場は、モコロ市場、中央市場、

⁸ メレン（Melen）とは、エウオンド語で、「ヤシの木」の複数形を意味する。

ボンビ市場の3つだった⁹。

(市場商人 AJ、64 歳、ベチ (エウォンド) 女性 聞き取り：2011 年 1 月 31 日、ヤウンデ。

括弧内は筆者による補足)

AJ の義母が商売をしていた場所は、市場ではなく、共和国親衛隊の逗留地周辺であった。市場だけでなく、施設や交通の要所で人びとは商売をしていた。このような状況の中、政府ではなく、商人たちの手でメレン市場が成立したという AJ の話は、独立当初、政策介入がゆるやかであったことを物語っている。

ヤウンデの市場に対し、行政介入が本格化したのは、1970 年代初期のことである。

行政介入の直接的きっかけとなったのは、ヤウンデにおける食料価格のインフレーションであった。とくに運搬費は、石油価格の高騰 (1974 年) に先がけて、他の物価にくらべて早い時期から高騰した。そのため、地方で生産される農作物ほど、インフレーションの影響を強くうけた。食料価格の高騰にたいして、政府は価格コントロールのための課税を実施した。政府による市場管理と商人に対する営業税という課税が本格化した。市場管理は、国土管理省とヤウンデ市 (ヤウンデ都市共同体) によっておこなわれた。

政府による市場管理は、市場の建設を促した。植民地時代は食肉市場だった中央市場は、国土管理省によって 1980 年、円形の建造物に建てかえられた。その後、2010 年に拡張工事をおこない、現在の中央市場になった。中央市場は現在、主に衣類雑貨、電化製品を専門とした市場である。

モコロ市場は、成立当初は倉庫も店舗建物もない、食材専門市場であった。その後、ヤウンデ初代市長アンドレ・フダ (André Fouda) によって、店舗建物が建設された。さらに 1989 年、ヤウンデ市によって、農作物販売専門の店舗と倉庫が建設された¹⁰。

政府によって建設された市場で販売する商人には、商人登録をおこなうことと営業税の支払いが義務づけられた。

1986 年、南カメルーン全体で市は、296 カ所あった。南カメルーン一帯の村と小郡 (canton)

⁹ 3つの市場 (モコロ市場 / Marché Mokolo、中央市場、ボンビ市場 / Marché Mvog-Mbi) は、現在、ヤウンデの数ある市場のなかでもとくに大規模な市場として発達している。

¹⁰ モコロ市場の拡張工事は、現在も続いている。1989 年以降のモコロ市場の建設は、市場商人や路上商人の要請によって実現したものだといわれる。都市の零細商人が増加するなか、市場の整備がその増加に追いつかず、商人は市場からはみ出すように商売をおこなっているのが現状である。

の 91%が少なくとも 1 つ以上の定期市を有し、主要な 19 の町には 2 つ以上の定期市が、またヤウンデにいたっては 22 カ所の市場が開かれていた (Fodouop 1986 : 124)。

1999 年の調査では、ヤウンデの市場は 15 か所確認できた。2011 年の聞き取り調査では、ヤウンデ市が管理する市場は 15 か所、その他にヤウンデ市の管轄におかれていない市場が 33 か所あることがわかっている¹¹。現在は、国家主導の都市開発計画により、市場は移築、統合、閉鎖の過程にあり、その数は変動していると考えられる。

第 2 節 ヤウンデの物流

では、現在のヤウンデにおける物流はどのようになっているのだろうか？本節では、ヤウンデの物流について説明する。

1 物流拠点の種類

首都ヤウンデの物流拠点は、おもに 4 種類ある。①スーパーマーケットや個人商店といった近代的な常設店舗、②市場、③カルチェ内にある商店、④路上である。

(1) 近代的常設店舗

スーパーマーケットは、ヤウンデ市内中心部や高級住宅街であるカルチェ・バストス周辺にある。カメルーン人経営のスーパーマーケット (Mahima : 市内中心部に 2 店舗など) の他、フランス人経営 (中心部にある Casino、カルチェ・バストスにある Dove)、韓国人経営 (中心部にある Tigre) などである。

スーパーマーケットには、ハムやチーズ、バター、ワインといった高級輸入食材がならぶ。カメルーン人の一般家庭で利用される食材はほとんどない。食材のほかに、デジタルカメラ、ビデオ、テレビ、携帯電話などの最新機器がならぶ店舗もある。アクセサリー、下着、衣類といった、最新ファッションもここには陳列されている。

スーパーマーケットは、商品経済のショーウィンドーであり、買い物を目的としないヤウンデ住民もここに足をはこぶ。

ヤウンデ市内の中心部には、コンピューターや電子機器、携帯電話をあつかう常設店舗

¹¹ ヤウンデ全体の市場における商人代表 (Cheftaine du Marché) からの聞き取りによる。

がある。中央市場の一部でも現在はこうした電子機器が販売されている。

食料品をあつかう大型店舗は、モコロ地区や中央市場付近におおく集まっている。外国製の菓子類、缶詰、パスタ、冷凍食品などがならぶ。概して大単位で販売されているため、一つあたりの価格は高い。

これらの常設店舗は、輸入に依存した商品販売または高級品販売や大量販売に特化している。

(2) 市場

ヤウンデ住民が日常的に利用するのは、市内に散在する市場である。

市場は、ある広場に商店(アフリカの場合ほとんど露店か掘立小屋のような店舗である)が集まった場所で、そこで日常の買い物のほとんどがすまされる露店広場である。

ヤウンデにある市場は、ヤウンデ市によって管理されている。市場には、カメルーン各地から集まった農作物、家禽、肉や魚など、ヤウンデ住民の食生活にかかせない食材がならぶ。古着、古靴、金物、化粧品などの生活必需品が販売されるほか、ヘアサロン、仕立屋といったサービス業もあつまる。

ヤウンデの市場は、中心街や、鉄道駅、地方都市へ向かうバスの発着場など、交通の要所に隣接した大規模な市場から、ヤウンデ市内の街区に設置された小規模な市場まで、さまざまな規模をもつ。

近代都市であるカメルーンの首都ヤウンデの中心街にはアーケードのある商店街や、スーパーマーケットも散在しているが、住民の生活は、このような市場に依存している。

(3) 街区内の商店

ヤウンデ住民がくらす街区には、小さな商店(Boutique)がいくつもある。商店は、日常生活に必要な雑貨(石鹸、トイレットペーパー、電球、マッチ、カミソリ、歯ブラシ、文房具、たばこなど)を小売販売する。そのほか、パンや菓子類、コメの量り売り、調味料としてかかせないニンニク、タマネギ、トマト、ブイヨンなども少量販売している。

住民は、必要な時に必要な分だけを購入するために街区内の商店を利用する。そのため、多品目の少量販売が求められる。

街区内の商店で販売される商品は、市場の価格より高値である。しかし商店は、日常生活の不足を市場まで行かずとも街区内でおぎなうことを可能にしている。

商店は、生活必需品の購入のためだけに利用されるのではない。

商店の入り口には小さなベンチが置かれ、商店で販売しているビールやジュースをその場で飲める。そのため、夜は賑やかな音楽とともに、近隣の住民があつまるバーとしても機能している。ゲーム機がおかれていることもおおく、日中は、若者の娯楽場となっている。商店の外に置かれた粉砕機は、ソースの材料となるトマトやピーナッツをペースト状にするために利用され、そこには近隣女性が集まってくる。

街区のなかでは、住民が自宅で商売することもおおい。家の前のテーブルや窓におかれたハウロウの盆に少量のニンニクやトマト、ブイヨンなどの調味料、くだもの、家庭でつくった菓子などが並べられて売られる。看板も出さずに家の中で食品が売買されることもある。

ヤウンデ住民は、市場で日常の買い物をするとともに、日々の不足を街区内の商店でおぎなっている。

(4) 路上

商売がおこなわれるのは、店舗や市場、街区内の商店だけではない。首都ヤウンデにおいてもっとも巨大な商業空間は、路上である。

ヤウンデ市内の路上は、物売りであふれている。その販売方法は、多種多様である（写真 3-1、3-1）。屋台の金物売り、道端の食料品売り、タイヤに食品を入れて売り歩く行商人などの物売りだけでなく、サービスを売る人もいる。たとえば、体重計を持ち歩き、頼まれたら体重をはかるといふ商売、靴の修理屋も歩きながら客を探している。これらの商売人には、女性も男性も、また、年少者もいる。

ヤウンデの路上では、考えつく限りのあらゆるモノとサービスが売られる。路上で展開されるこのような商売は、カメルーンにおいては「プチ・メチエ（*petit métier* : 小さな仕事）」とよばれる。ヤウンデの「プチ・メチエ」を調査したフォドゥオプによれば、その職種は 122 種におよぶ（Fodouop 1991 : 56）。



写真 3-1 ヤウンデの路上商人

「プチ・メチエ」のおおくは、食料品販売である。市場で仕入れた農作物やくだものを販売するほか、家庭で調理した食品の販売、路上で調理しながらおこなう食品販売が、数おおくみられる。

国際労働事務局 (BIT) の調査によれば、ヤウンデのインフォーマル・セクター¹²のうち、製造業 13.6% (仕立て業や家具製造など)、サービス業 6.7% (自動車修理やヘアサロン) に対し、商業に従事している人の割合は全体の 79.7%をしめる。さらにその商業活動のうち、62.3%が食料品部門によってしめられている (BIT 1987:12)¹³。同様の結果がバマコ (マリ)、ロメ (トーゴ) においても報告されている。食料品をあつかう商業活動は、他のアフリカ都市においても活発におこなわれている。

食料品をあつかう商業活動においては女性のしめる割合が非常に高く、ヤウンデの市場や路上には、食料品販売をおこなう女性がおおくみられる。カメルーン統計局のデータによれば、ヤウンデの農作物販売にたずさわる商人の性別構成は、女性が 71.2%、男性が 28.8%である (INS 2003)。

以上のように、ヤウンデの商業活動は、常設店舗や市場のみならず、路上や自宅をふくむ生活空間全体において展開している。その商業活動は、納税義務を負った専門商人のみならず、頻度、活動領域の面でさまざまな商業規模をもつ人びとによって営まれている。こうした状況は、植民地からの独立以後急速に発達してきたアフリカ諸都市においては、とくに顕著だといえる。

このようにヤウンデという都市全体が商業空間となっているなかで、ヤウンデに供給される食料品の中心的な物流拠点になっているのが、市場だといえる。

2 ヤウンデに供給される主要食料品の生産地

¹² 「インフォーマル・セクター」については、アフリカでは英語圏を研究したものが多いが、仏語圏を対象としたフランスの研究分野では盛んではなく、用語も「インフォーマル・セクター (secteur informel)」、構造化されない部門 (secteur non-structuré)、「組織化されない部門 (secteur non-organisé) など、統一されていない。カメルーンでは、インフォーマル・セクターにあたる小規模な経済活動は、「プチ・メチエ (petit métier) : 小さな仕事」とよばれる。

¹³ Bureau International du Travail Genève[1987,p.12] *Petits producteurs urbains d'Afrique francophone*

(1) 農作物

ヤウンデ向け農作物の主な供給地は、中央州と西部州、北部州である（図 3-1）。

中央州は、熱帯雨林帯に位置する。ヤウンデに供給される主な生産物は、キャッサバ・マカボといったイモ類、プランテンバナナ、バナナ、ピーナッツ、モロコシ、トマトなどの農業生産物である。

西部州は、グラスフィールドとよばれる高原地帯に位置する。気候が温暖で土地が肥沃なため、中央州とは異なった農作物が生産されている。ヤウンデに供給される主な生産物は、インゲン豆、ジャガイモ、トマト、モロコシ、プランテンバナナ、マカボなどである。

北部州は、ステップ気候とサバンナ気候に位置する。ニンニク、タマネギ、ピーナッツといった農作物がヤウンデに供給される。

以下にヤウンデに供給される主要な生産地をみる。この項の統計は、とくに記載がない場合は、Atlas régional Sud-Cameroun（MINREST. 1995 : 52-53）による。

キャッサバ：キャッサバは、土中から掘りだしたあとは劣化がはやいため、長距離輸送はむずかしい。ヤウンデに供給されるキャッサバは、中央州のなかでもヤウンデ近郊から運ばれる。とくにヤウンデ北西に隣接するレキエ県、北東に隣接するメフ・アコノ県の供給量が多い。キャッサバ粉は、西部州からも供給される。

マカボ：ヤウンデに供給される 60%以上が中央州産である。

プランテンバナナ：中央州（とくにレキエ県、メフ・アコノ県）から 31%、西部州から 18%が供給される。

トウモロコシ：50%以上が中央州から供給されるが、製粉したトウモロコシの 90%以上は西部州から供給される。

ピーナッツ：殻つきピーナッツの 90%以上は中央州（とくにレキエ県、メフ・アコノ県、ニヨン・ソ県）から供給される。乾燥させた粒ピーナッツの 70%は北部州、20%は西部州から供給される。

そのほか、中央州から供給される主な農作物は、バナナ、ピスタチオ（ウリ科の種）、トマト（全体の 15%）などである。ヤウンデ市内では、都市農業もみられる。1 a にみたない土地で野菜（サラダ菜、インゲン、パセリ、ハウレンソウ、ラディッシュ、ナスなど）が栽培されるが、おおくの場合、自家消費用である。



図 3-1 ヤウンデに供給される生産物の主な産地と産物
 (出典 MINREST 1995 より筆者作成)

西部州からは、上記のほか、インゲン、ジャガイモ、トマト（全体の75%）が供給される。野菜の供給量が高く、キャベツ、ネギ、アボカドなども西部州からヤウンデにはこぼれる。ジャガイモは、北西州も主要な供給地である。

北部州からは、コメ、タマネギ（全体の81%）、ニンニクが供給される。

上記の主要な供給地である3州のほか、輸送手段の発達にともない東部州からの供給量も増えつつある。供給されるのは、ヤムイモ、プランテンバナナといった長距離輸送にたえられる農作物である。

輸入されたコメ、麦は、ドゥアラ港を經由してヤウンデにはこぼれる。とくに麦は、輸入に依存している。

（2）肉類

①牛肉

牛（肉）は、カメルーン北部から供給される。とくにアダマワ州の供給量が高い。トラックと鉄道輸送が主な運搬手段であるが、カメルーン北部から南下してくる牧畜民による運搬も重要である。牧畜民は、牛の群れとともに中央アフリカ国境付近を南下してくる。ヤウンデ市の北部には、牛市場と屠殺場があり、牛の取引がおこなわれる。

②豚と家禽

豚と家禽は、ヤウンデ近郊においては投機的にあわせて飼育養殖されている。たとえば公務員女性が郊外で副業としておこなうなどの小規模経営であることがおおい。

大規模には、カメルーン北部州と東部州から供給され、またヨーロッパからも輸入される。

③ヤギ、ヒツジ

おもに北部州、西部州から供給される。

（3）魚類

①海魚

鮮魚や冷凍された魚は、ドゥアラから鉄道とトラックでヤウンデに運ばれる。海魚は輸入に依存しており、そのほとんどが冷凍された魚である。輸入先は、モーリアニアが70%を占め、次いでナミビア10%である（2002年統計：INS 2010）。

川魚は、サナガ川、ニョン川沿岸から供給される。ナマズが中心であり、干し魚、燻製

魚として加工される（全体の75%：MINREST 1995：52-53）。

第3節 ヤウンデの市場

前節では、ヤウンデの物流についてみてきた。そのなかでも、ヤウンデ住民の生活をささえ、もっとも日常的に利用される物流拠点が市場である。本節では、ヤウンデの市場について説明する。

1999年の調査では、ヤウンデ市内には15カ所の市場を確認した（図3-2）。

1 位置と交通機関

ヤウンデの市場は、卸売市場と小売市場に大別できる。

ここでいう卸売市場は、卸売専門の市場ではない。卸売市場の売り場は、卸売場と小売場に分化していない。その境界はあいまいであり、卸売市場には、小売り専門商人も商売を営んでいる。卸売市場と小売市場の違いは、以下の点である。

各地の生産物は、ブッシュ・タクシー、乗合バス、鉄道をつうじて首都ヤウンデに運搬される。卸売市場は、生産地とヤウンデをつなぐこのような交通機関に隣接しているため、カメルーン各地からあつまる生産物が荷下ろしされる。これにより、交通の要地に位置した市場では、ヤウンデにおける最初の取引場所として、卸売が行われている。本論文では、このような機能をもつ市場を「卸売市場」に分類した。

ヤウンデの卸売市場は、3つある。①モコロ市場（*Marché Mokolo*：売り手総数約7000人）、②フンディ市場（*Marché Mfoudi*：約5000人）、③ボンビ市場（*Marché Mvog-Mbi*：約5000人）である（MINREST 1996）。

①モコロ市場

モコロ市場は、ヤウンデ西部に位置するヤウンデ最大の露店市場である。

西部州および中央州（レキエ県）とヤウンデを往復する乗合バスとブッシュ・タクシーの発着場に近接している。西部州と首都ヤウンデを往復する乗合バスは、3つのバス会社によって運営され、西部州入り口の地方都市まで運行される。ブッシュ・タクシーは、中

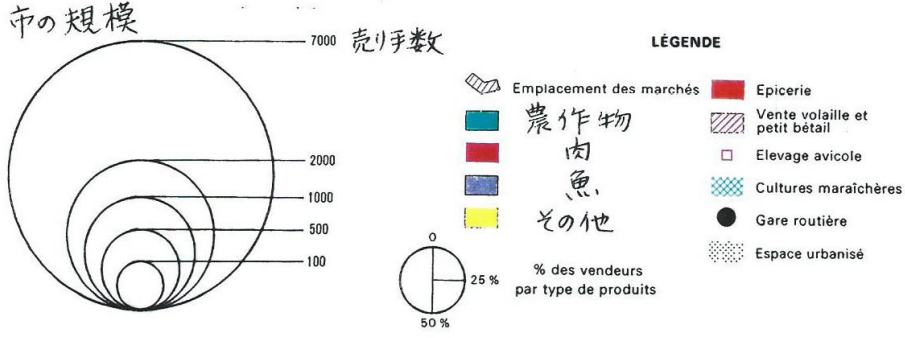
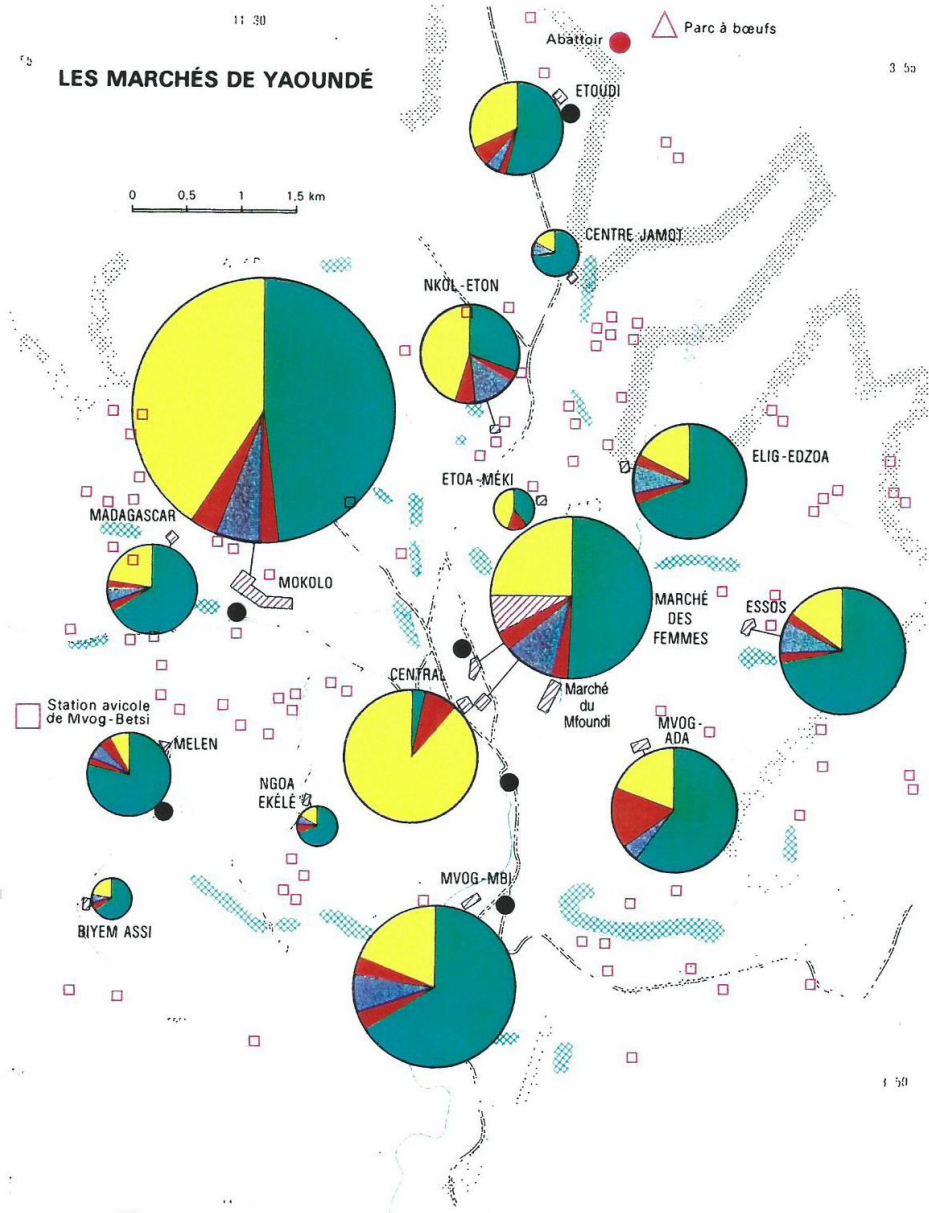


図 3-2 ヤウンデの市場
(出典 MINREST 1995)

央州西部に位置するレキエ県一帯を網羅して運行されている。

②フンディ市場

カメルーン最大の都市ドゥアラからヤウンデを經由し、カメルーン北部州の州都ガウンデレにむかう鉄道駅に近接している。

③ボンビ市場

ドゥアラへ向かうバス会社の発着場とヤウンデ近郊農村（南部州）、カメルーン東部州へ向かうバスの発着場に近接している。

ブッシュ・タクシー、乗合バス、鉄道といったいずれの交通機関も、荷物の運搬だけでなく乗客を運ぶことを目的としている。首都ヤウンデに供給される食料運搬において、専門化した運搬業の発達はみられない。乗合バスやブッシュ・タクシーは、乗客を乗せるとともに天井やトランクに積めるだけ農作物を積んで、ヤウンデに到着する。到着した農作物は、荷下ろしの際からはじまる市場商人と乗客である売り手との販売交渉により、その場で取引されるのが常である。

その他の市場は、おもに小売専門の市場である。小売市場は、街区に隣接している。

2 市場の機能と構造

卸売市場は、カメルーン各地から首都ヤウンデに供給された食料の分配機能を担っている。1985年の一年間にヤウンデで販売された生産物5種（鮮魚、モロコシ、米、食肉、トマト）に関する調査によれば、いずれの生産物も年間流通量の90%以上が、いったんヤウンデ市内の卸売市場に集められている¹⁴（Fodouop 1987:45-46）。また、2003年のカメルーン統計局による調査においても、生産物の年間流通量の76%が市場に集まっている（INS 2003：28）。

ヤウンデに供給された各地の生産物は、卸売市場を經由して、ヤウンデ市内の小売市場に運ばれる。

¹⁴ カメルーンの最大都市ドゥアラにおいても同様の結果が得られている（Fodouop 1987:45-46）。

卸売市場と小売市場の特徴は、商業空間の規模だけでなく、市場の構造的にも異なっている。ヤウンデ最大の卸売市場であるモコロ市場とモコロ市場近くにある小売市場メレン市場（MELEN：売り手総数約 500 人：MINREST 1996）の事例から、それぞれの特徴を説明する。

（1）卸売市場：モコロ市場

モコロ市場は、3つの専門市場に分かれている。①食料品市場、②日用品市場、③穀物・乾物市場である。

①食料品市場

野菜・くだものといった農作物、精肉・鮮魚、農作物や肉・魚の加工食品が販売される。市場内には、同じ形態のコンクリート建物が9棟たっている。建物には、外壁も売り場の仕切りもなく、屋根があるだけの簡素なものである。ここには、商品を陳列する台をそなえた売り場と商品を貯蔵するための倉庫がある。商人は割り当てられた番号のテーブルで商売をおこなう。

②日用品市場

日用品市場は、車道をはさんで食料品市場の隣に位置する。古着や雑貨類、布、金物といった日用品のほか、仕立屋・ヘアサロンなどのサービス業が集まっている。コンクリート建物内は、小さく仕切られた店舗が並ぶ。

日用品市場は、「モコロ・シノワ（Mokolo Chiois：中国人のモコロという意味）」とよばれる。「中国人（Chiois）は靴をたくさん売っている」というイメージにもとづいた別名である。実際に中国人商人が市場にいるのではなく、日用品売り場の入り口は、靴売り場がならぶことに由来する。

③穀物・乾物市場

小麦、米、雑穀類といった穀物のほか、乾燥させたキャッサバやモロコシの粉といった加工品がそろっている。

以上のように、モコロ市場は3つの専門市場で構成される。しかし、モコロ市場には、もうひとつの「モコロ市場」がある。

モコロ市場から数十メートル離れたところには、中央州の農村とヤウンデを行き来する

ブッシュ・タクシーの発着場がある。発着場の隣には、「ペロケ¹⁵ (perroquet)」とよばれる広場がある。ペロケとは、フランス語で“オウム”を意味する。中央州から来たブッシュ・タクシーは、発着場で乗客を降ろす前に、まず、運んできた販売用農作物と売り手である農村女性を「ペロケ」で降ろす。この「ペロケ」が、もうひとつのモコロ市場である。

農作物の仕入れにきた市場商人たちは、「ペロケ」でブッシュ・タクシーの到着を待ち、到着と同時にトランク内にある荷物の確保に走る。農作物の売り手は、自らが生産した農作物をヤウンデに販売しにきた農村女性である。市場商人は、農村女性とその場で値段交渉をして、農作物を購入する。

「ペロケ」は、モコロ市場の外にある。しかし、市場の商人や農村女性が「モコロ市場で取引をした」と言う場合、この「ペロケ」をさしていることが多い。「ペロケ」は、モコロ市場の一部として認識されている。

モコロ市場の周辺路上は、市場の内部よりもさらに賑わいを増した商業空間となっている。モコロ市場前にある車道の中央分離帯には路上商人があふれ、しばしば交通を遮断する。ヤウンデ市は、これまで路上商人の取締りをおこなってきたが、しかし、今日まで路上での商売がなくなることはなかった。

(2) 小売市場：メレン市場

メレン市場は、モコロ市場から数キロほど南西に位置する。南東と北東にあるふたつの車道と軍の基地に囲まれた、三角形の敷地である（図 3-3）。

売り場面積は、モコロ市場より狭く、モコロ市場のように専門売場に分化していない。食料品や日用品の売り場だけでなく、ヘアサロン・仕立屋・レストランなどのサービス業が混在する。

メレン市場の入り口は、市場をかこむ二本の車道側にある。北東側の車道は、両脇に歩道がある四車線道路である。市場は、この車道にむかって大きく開かれている。市場と歩道を仕切る壁はなく、その境界はあいまいである。

メレン市場の売り場は、3つに大別できる。①露店売り場、②屋根つきテーブル売り場、③店舗である。

¹⁵ この広場には、オウムの銅像がたてられていることからその呼び名がついている。オウムのようにおしゃべりな女性が集まる広場、と人びとは揶揄する。

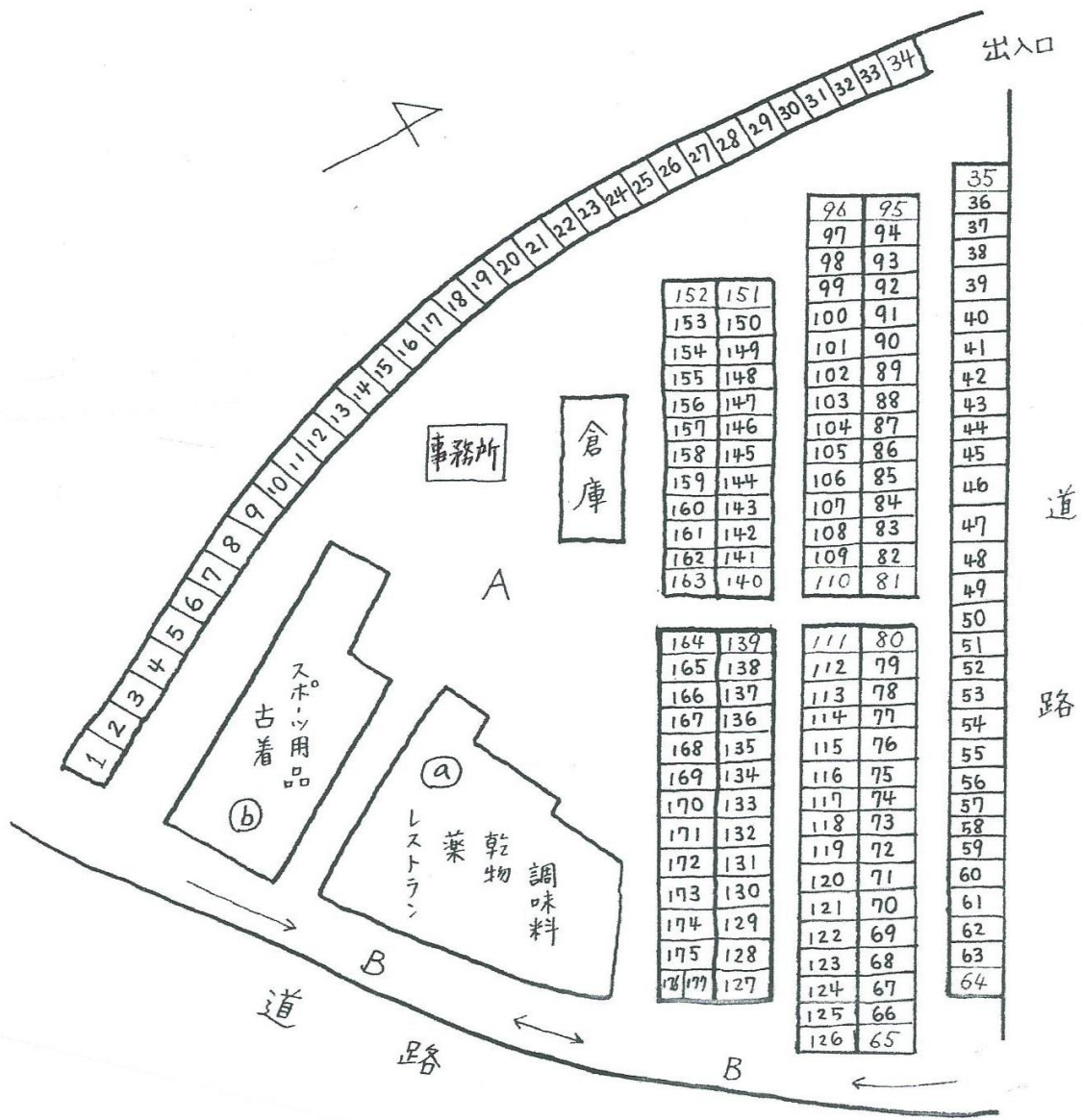


図 3-3 メレン市場 (1999 年)

資料3-1 店舗内訳(メレン市場)

No.	商品	No.	商品	No.	商品	No.	商品
1	靴用品	51	仕立て	101	粉ひき	151	精肉
2	毛糸・ボタン	52	仕立て	102	×	152	鮮魚
3		53	仕立て	103	×	153	鮮魚
4	化粧品	54	×	104	粉ひき	154	布
5		55	仕立て	105	×	155	パーム油
6	ビニール袋	56	仕立て	106	粉ひき	156	粉ひき
7	ヘアサロン	57	仕立て	107	×	157	布
8	靴の修理	58	雑貨	108	粉ひき	158	下着・かつら
9		59	仕立て	109	×	159	仕立て
10	精肉	60	仕立て	110	キャッサバ	160	化粧品
11	靴用品	61	ボタン・洋品	111	仕立て	161	雑貨
12	鮮魚	62	金物	112	仕立て	162	警備員室
13	仕立て	63	雑貨	113	粉ひき	163	粉ひき
14	雑貨	64	粉類	114	雑貨・菓子	164	布
15	化粧品	65	精肉	115	仕立て	165	仕立て
16	鮮魚	66	×	116	薬・調味料	166	×
17	鮮魚	67	洋品	117	ボタン	167	×
18	パーム油	68	洋品	118	×	168	×
19	パーム油	69	ヘアサロン	119	ヘアサロン	169	×
20	鮮魚	70	乾物・雑貨	120	ボタン	170	ヘアサロン
21	鮮魚	71	仕立て	121	乾物	171	金物
22	調味料	72	洋品	122	雑貨	172	×
23	鮮魚	73	油類	123	仕立て	173	金物
24	×	74	布	124	洋品	174	化粧品
25	精肉	75	布	125	化粧品	175	パーム油
26	精肉	76	洋品	126	ボタン	176	化粧品
27	鮮魚	77		127	仕立て	177	ボタン
28	精肉	78	ビニール袋	128	粉ひき		
29	精肉	79	揚げバナナ・魚	129	×		
30	精肉	80	ベビー用品	130	×		
31	精肉	81	×	131	仕立て		開店率 約83.6%
32	鮮魚	82	乾物・雑貨	132	ベビー用品		開店数 148店舗
33	化粧品	83	ボタン・洋品	133	仕立て		閉店数 29店舗
34	粉ひき	84	×	134	ヘアサロン		
35	粉ひき	85	ヘアサロン	135	仕立て		
36	精肉	86	仕立て	136	仕立て		
37	鮮魚	87	精肉	137	バー		
38	精肉	88	×	138	仕立て		
39	鮮魚	89	仕立て	139	乾物		
40	×	90	×	140	×		
41	×	91	精肉	141	家畜飼料		
42	ヘアサロン	92	精肉・挽肉	142			
43	×	93	内臓肉	143	乾物		
44	調味料・雑貨	94	×	144	×		
45	仕立て	95	精肉	145	乾物		
46	仕立て	96	×	146	穀物倉庫		
47	仕立て	97	雑貨	147	×		
48	仕立て	98	×	148	粉ひき		
49	下着・雑貨	99	粉ひき	149	粉ひき		
50	下着・雑貨	100	粉ひき	150	乾物		

①露店

売り場（図 3-3 の A・B）

露店売り場 A は、メレン市場中央部の広場である。露店売り場 B は、北東側の車道に面し、歩道に広がるように商品が並ぶ。

露店売り場では、主に農作物が販売される。カメルーン各地でとれた野菜やくだもの、多種多様なハーブ、調味料となる種子類が売られる。ヤウンデ住民の日々の食生活に欠かせない食材売り場である。

露店売り場には、陽射しや雨風をさえぎるための屋根はない。パラソルで陽ざしをさえぎるなど、商人が工夫をこらして店を広げている。また、商品台も設置されていない。商品は、地面に直接あるいは商人自身がつくった簡易テーブルにならべられる（写真 3-2）。

露店売り場 A は、市場商人だけでなく、朝早く近郊農村から市場にきた農村女性が農作物販売をする場所でもある。農村女性は、専門的に市場で商売をするのではなく、日々入れ替わる一時商人である。農村女性の農作物販売は、通常、午前中のうちに終わる。農作物販売を終えた農村女性は、その日のうちに村に帰る。露店売り場 A は、市場商人と農村女性がいる午前中がもっとも賑わう。



写真 3-2 露店売り場（メレン市場）

露店売り場Bでは、市場商人のみが商売をする。歩道に接しており、市場商人は歩道にも商品をならべる。ときには車道にまではみだすように商品がならぶ。露店売り場Bは、メレン市場にくる客が最初に通る場所である。車道に面しているため、車の運転手が車中から商品を購入することもある。また通行人の関心も惹くため、商売上もっとも有利な場所である。

②屋根つきテーブル売り場（図 3-3 の①、②）

露店売り場Bの奥には、屋根のついたテーブルが並ぶ売り場が広がる。

売り場①は、乾燥したハーブ、種子類などの調味料、豆や粉類などの乾物、薬としてもちいられるハーブや木片を扱った売り場と簡易レストランがある。簡易レストランは、自宅で調理した料理を提供している。料理のはいった鍋、食器、食器を洗う水がはいったバケツが置かれている。レストランは出前もおこない、市場ではたらく商人の食事をまかなくてもいい（写真 3-3）。



写真 3-3 屋根つきテーブル売り場
（メレン市場）

り場②は、スポーツ用品と古着を集めた売り場である。商品台には古着が積み上げられ、スポーツウエアはハンガーにかけて並べられている。スポーツウエアの多くは、サッカー用品である。

③店舗（配置図 no.1～177）

店舗は、ひとつの建物を壁で仕切った長屋構造になっている。市場のなかでは唯一、個別の商業空間が確保された場所である。

店舗の入口には、店舗番号が付されている。メレン市場内では、177 店舗を数えた。1999 年の調査時、開店数は 148 店舗、閉店数は 29 店舗であった。店舗の開店率は、約 83.6% である。閉店している店舗の扉には、営業税が支払われなくなった月日がチョークで記されている。営業税の未納により、閉店しているのである。

店舗のなかには、ふたつの店舗を占有したものもある。その場合、店舗を仕切る壁は取り払われ、ひとつの商業空間として利用される（例：資料 3-1 の店舗 no.2 と 3）。

店舗の内訳は、食料品販売、日用品販売、サービス業にわけられる（資料 3-1 参照）。

食料品販売を専門とした店舗は、39 店である。鮮魚と精肉（牛肉・豚肉）が多数をしめる。その他には、ヤシ油、豆類・穀類を中心とした乾物、調味料¹⁶が売られる。キャッサバを販売する店舗 no.110 以外には、野菜・くだものといった生鮮農作物は販売されていない。

日用品は、靴用品、服地、手芸用品、衣料、化粧品、ベビー用品、金物・台所用品、雑貨など、多岐にわたる。ビニール袋をあつかう店舗は、市場商人が販売時にもちいる包装袋、客の買い物袋を販売する。

サービス業は、仕立屋、ヘアサロン、粉ひき屋、バーである。仕立屋は、服の注文を受けて仕立てることを専門にしている。粉ひきは、乾燥キャッサバの塊を粉末にする仕事である。メレン市場内に一軒しかないバーには、ビールやワインの他、農村でつくられたヤシ酒もならぶ。



写真 3-4 店舗（メレン市場）

¹⁶ ここで扱われる調味料は、「マギーブイヨン」や「味の素」といった工業製品が中心である。その他にソースを調味する関連食材として、少量のニンニクやトマト、コットン油などを扱う店舗もあった。

店舗の内訳は多岐にわたり、同業者は肩をならべるように開店している。地面に白い粉を飛ばしている粉ひき屋、こまかなミシンの音を鳴らし続けている仕立屋、ハエが群れた肉の塊を前に大きなナタ（マチェット）と構えた肉屋、アブラヤシから採れる赤オレンジ色のヤシ油をなみなみとたたえたポリバケツがならぶ油屋などが軒をならべる（写真3-4）。

店舗と店舗のあいだの通路は狭く、薄暗い。露店売り場に比べると、客の姿もまばらである。

露店売り場、屋根つきテーブル売り場、店舗の他には、市場の管理事務所と倉庫が市場中央部にある。

（3）卸売市場と小売市場の特徴

メレン市場の特徴は、食料品から日用雑貨、日常的に利用されるサービス業が市場内に揃っていることである。メレン市場は、総合的商業施設だといえる。買い物客は、食材の購入から生活必需品の購入を小売市場内ですますことができる。このような小売市場は、ヤウンデ内の主要な街区に併設されている。ヤウンデ住民が日常的に利用するのは、メレン市場のような小売市場である。

一方、モコロ市場は、専門的商業施設である。農作物販売に特化した売り場、日用品販売に特化した売り場など、専門市場にわかれている。買い物客は、豊富な商品のなかから選択することができる。しかし専門市場は、小売市場にくらべて広大である。したがって、食材の購入と生活必需品の購入を一度におこなうためには、広大な市場内を移動しなければならない。

モコロ市場のような専門的商業施設は、明確な購入目的をもって利用されることが多い。たとえば、新学期の始まる前後は、教科書の古本、衣料、カバンなどの購入を目的とした買い物客がヤウンデ市内から集まる。多数の商品のなかから選択し、価格交渉を他の店との比較から有利におこなうことができるからである。

3 参入方法と営業税

（1）行政による管理

市場の管理は、ヤウンデ市によっておこなわれている。市場商人は、ヤウンデ市に営業税を支払う。営業税は、使用する売り場施設に応じて、支払方法と税額が決まっている。

メレン市場の場合、営業税額と支払方法は、売り場によって3種類ある（表3-2）。

表3-2 メレン市場の営業税額と支払方法(1999年)

売り場の種類	支払方法	税額
露店売り場	日払い	100/日
屋根つきテーブル売り場	月払い	1500/月
店舗	月払い	3500/月

単位:セーファ

月払いの営業税は、市場内にある

管理事務所に商人が支払いに行く。日額の営業税は、ヤウンデ市の徴収人がひとつひとつの店をまわって徴収し、チケットの半券を商人にわたす。この半券がその日の「営業権」を証明する。チケットは、日毎に色が異なる。商人は、商品をならべた麻布の下などに半券を保管しておく。

露店売り場の営業税が日払いなのは、売り手が市場商人のみで構成されているわけではないからである。ここには、一時的に市場で商売をする農村女性がいる。午後の遅い時間には、路上に面した露店売り場で商売を始める路上商人もいる¹⁷。徴収人は、日々入れかわるこれらの売り手から税を徴収するために、売り場を周回する。しかし売り手全員から確実に営業税を徴収できるわけではない。

露店売り場は、メレン市場のなかでもっとも客を集める場所であると同時に、もっとも簡素なつくりの売り場である。商品を貯蔵しておく場所もなく、一日の終わりにはドラム缶だけが残される。

しかしこの売り場は、市場を管理するヤウンデ市にとっては、もっとも確実な収入源となっている。日額100セーファの営業税は、毎日支払った場合は3000セーファとなる。これは、屋根つきテーブル売り場における営業税の2倍である。店舗の営業税は月額3500セーファであるが、営業税が支払えずに閉店している店も多くある。

市場で商売を行うには、ヤウンデ市の許可が必要になる。その手続きは、まず市場内にある管理事務所に行き、身分証明書を提示して商人登録をする。商人登録をすると、市場内の売り場が割り当てられる。

(2) 商人による市場の自治

売り場の割り当ては、市場の中でいくつかに分かれたブロックのまとめ役商人との交渉によって決まる。少しでも有利な売り場を確保するため、新規の商人は、まとめ役商人に

¹⁷ 路上商人たちは市場商人の扱う生鮮食品ではなく、古着販売や焼き魚・揚げ魚などの調理販売をおこなう。

「つけ届け¹⁸」をする。市場で商売をおこなうためには、行政手続きと売り場にいる市場商人に対する参入手続きが必要なのである。

市場の管理は、ヤウンデ市によっておこなわれるが、売り場内で持ち上がる問題は、おおくの場合、管理事務所に行く前にまとめ役商人を介して解決される。まとめ役商人による問題解決は、たとえば以下のようにおこなわれる。

まとめ役商人（エウォンド女性）の売り場に商人たちが集まっている。その中心には一人の女性商人 A（エトン女性）が跪き、うつむいてじっとしている。誰も話さない。発言するのは、まとめ役商人だけである。まとめ役商人は、A がここに呼ばれた経緯とそれに対する意見を述べた。

A はこの 3 か月にわたり、隣で商売をする女性商人 B（エトン女性）の売り場にはみだすように商品を並べてきた。B は再三、A に文句を言い、まとめ役商人にもその実情を訴えた。まとめ役商人は A に注意をうながしたが、A の態度は改まるどころか、ある日 A に文句をいった B に対して侮辱的なことばを投げつけた。そればかりか、二人のあいだにはいった商人たちをも侮辱した。まとめ役商人は、「仲間の商人を侮辱することは重大な間違いである。また他人の売り場を侵害する行為は、ゆるされない。なぜならわたし達は、市場のなかにおいて家族だからだ」と述べた。

まとめ役商人が発言しているあいだ、集まった商人たちは口を開かない。A はうずくまって泣いている。まとめ役商人がうながすと、A は謝罪のことばをのべた。この一言により、その場の緊張感が解け、商人たちはいつものようにそれぞれに勝手なおしゃべり（意見）をはじめた。

この出来事の後、まとめ役商人が筆者に言ったのは、「彼女は間違いをおかした。それをわたし達は非難し、彼女は泣いて謝罪した。それでこの問題は終わり」。A はその後も B の隣で商売を続けている。ここにおいては商人の出身部族は言及されず、話はフランス語ですすめられる。

このようなまとめ役商人は、男性の場合もあるが、概して女性である。まとめ役商人は、ヤウンデ市によって選出されるのではなく、商人のなかから選ばれる。

4 食料品部門の市場商人

¹⁸ その額は時に数万セーファとも言われる。

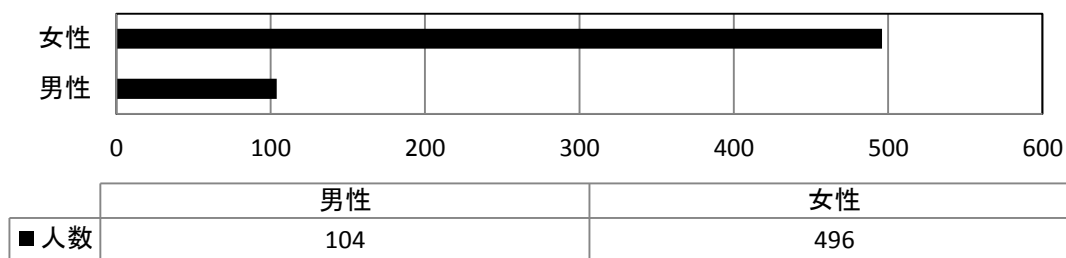
(1) 性別構成

市場の食料品部門は、女性商人を中心とした商業空間である。

メレン市場の露店売り場における農産物商人は38人であり（全数：1999年調査時）、その全員が女性であった。また、調味料・乾物販売、簡易レストランがあつまる屋根付きテール売り場（全136店舗：1999年調査時）の場合も、雑貨を売る若い男性1人以外、全員女性であった。

モコロ市場の食料品部門の売り手600人を対象におこなった調査¹⁹では、売り手の男女比は、男性104人に対し女性496人であった。男性の売り手に対し、女性の売り手が約5倍（約83%）にのぼる（表3-3）。

表3-3 モコロ市場の食料品部門における性別構成(1998年)



モコロ市場の食料品部門における性別構成を販売品目ごとに整理したのが表3-4である。

野菜、くだものといった農作物、加工食品、調味料の販売にたずさわる商人は、ほとんど女性である。調味料は、ヤシ油、トウガラシ、ニンニク、ハーブ類などであり、いずれも農作物である。

キャッサバ加工食品やプランテンバナナの加工食品など、農作物加工食品の販売も、女

¹⁹ モコロ市場の売り手総数は推定約7000人（MINREST 1996）であり、全数調査をすることはできなかった。この調査は、商人の属性と販売商品の傾向を明らかにするために、9ブロックの建物（倉庫：hangar）に分かれたモコロ市場の食料品部門のうち、3ブロック内において売り手の出自と販売品目をカウントした。各ブロックともに食料品販売に特化しており、調査を実施した3ブロックと他の6ブロックに目立った差異は認められなかった。しかし販売商品については、商人が日毎に商品を変える可能性と商品（農作物）の季節変動があるため、一時的な判断資料として提示する。

性が特化している。

農作物加工食品だけでなく、肉や魚の加工食品の販売も女性商人を中心におこなわれている。燻製肉と燻製魚を販売する商人（全 23 人）のうち、女性商人は 19 人、男性商人は 4 人だった。女性商人の数は、男性商人の約 5 倍にあたる。

以上から、農作物販売と加工品販売は、女性商人を中心におこなわれているといえる。

一方、精肉、鮮魚を販売する商人は、男性が多い。牛肉をあつかう商人 19 人の内訳は、女性 0 人に対し、男性が 19 人であった。鶏肉、鮮魚を販売する男性商人は、女性商人の約 3 倍にのぼり、全体の男女比から考えると高い割合といえる。

男性商人がもっとも多く従事していた「その他」の内容は、おもにサービス業である。その内訳は、食料品売場に店舗をもつ酒販売、床屋、炭屋、販売に用いるビニールを扱う雑貨屋、その他に店舗をもたず市場内で荷物を運ぶ荷役である。間接的に市場での販売に必要なサービスを提供する内容が中心となっている。

以上をまとめると、モコロ市場の食料品部門では、販売商品ごとの性分業の傾向がみられる。女性商人は、農作物と加工食品の販売に特化している。一方、男性商人は、食料品のなかでも贅沢品といえる肉、魚、またはサービス業に特化しているといえるだろう。

（2）部族構成

モコロ市場でえられた一次資料を商人の出身地域と販売品目に着目して整理した（表 3-5a、b）。モコロ市場の食料品部門に従事する商人の出身地域は、中央州、西部州、北部州によってほとんど占められている。

中央州出身の商人は、女性商人は全体の約 84%（420 人）、男性商人は全体の約 43%（45 人）を占めた。商人が属する部族の内訳は、エトン（Eton）、エウオンド（Ewondo）、バッサ（Bassa）である。そのうち、とくに多いのは（Beti）と総称されるエトンとエウオンド

表3-4 モコロ市場の食料品部門における商人の販売商品と性別（1998年）

品目	男性	女性
野菜	5	272
加工食品	1	67
くだもの	4	47
調味料	3	49
牛肉	19	0
豚肉	0	1
鶏肉	14	4
鮮魚	3	0
燻製肉	0	1
燻製魚	4	18
その他	51	37
計	104	496

である。

西部州出身の商人は、中央州出身の商人に次いで割合が高い。女性商人は全体の約 13% (60 人)、男性商人は全体の 23% (24 人) にあたる。部族の内訳は、バミレケ (Bamiléké) とバムン (Bamoun) である。

北部州出身のハウサは、男性商人が牛肉販売において独占的な地位を築いている (全 19 人中 19 人)。

ヤウンデの市場は、一般に 3 つの部族が商業活動において競合関係にあると言われている。ヤウンデ近郊出身のベチ (エトン、エウオンド)、西部州出身のバミレケ、北部出身の

表3-5a モコロ市場の食料品部門における部族別の販売商品：女性 (1998年)

品目 エスニック・グループ	中央州			西部州		北部州	その他	計
	エトン	エウオンド	バッサ	バミレケ	バムン	ハウサ		
野菜	221	4	18	21	1	5	2	272
加工食品	60	2	4	-	-	-	1	67
くだもの	44	-	3	-	-	-	-	47
調味料	22	1	1	17	6	-	2	49
牛肉	-	-	-	-	-	-	-	-
豚肉	1	-	-	-	-	-	-	1
鶏肉	3	-	-	1	-	-	-	4
鮮魚	-	-	-	-	-	-	-	-
燻製肉	1	-	-	-	-	-	-	1
燻製魚	6	1	-	8	1	1	1	18
その他	24	1	3	4	1	-	4	37
計	382	9	29	51	9	6	10	496

表3-5b モコロ市場の食料品部門における部族別の販売商品：男性 (1998年)

品目 エスニック・グループ	中央州			西部州		北部州	その他	計
	エトン	エウオンド	バッサ	バミレケ	バムン	ハウサ		
野菜	4	-	-	-	-	-	1	5
加工食品	1	-	-	-	-	-	-	1
くだもの	2	-	2	-	-	-	-	4
調味料	1	-	-	1	-	-	1	3
牛肉	-	-	-	-	-	19	-	19
豚肉	-	-	-	-	-	-	-	-
鶏肉	4	-	2	8	-	-	-	14
鮮魚	2	-	-	-	-	-	1	3
燻製肉	-	-	-	-	-	-	-	-
燻製魚	1	-	-	-	1	-	2	4
その他	21	2	3	14	-	8	3	51
計	36	2	7	23	1	27	8	104

注1:-は0を表す。

補足説明:

加工食品 : 主にキャッサバ加工食品(粉、調理品)

調味料 : 味付けにもちいられるヤシ油・トウガラシ・にんにく・ハーブ類

その他 : 酒販売、床屋、荷役、炭販売、販売に用いるビニールを扱う雑貨屋など

ハウサである。モコロ市場における調査は、ヤウンデで聞かれる話を裏づけるような結果を示した。

また、商人の出身地域を占めた3つの州は、図3-1で示したヤウンデ向け食料の主な生産地と重なっている。

西部州は、ヤウンデ向け食料の最大の供給地である。ヤウンデと西部州をつなぐ幹線道路は他地域に比べ整備が進んでおり交通網が発達していること、土地が肥沃でカメルーン最大の農作物生産量を誇ること、西部州出身者はヤウンデで最大の人口を占めるといわれており²⁰、人とそれにともなう物の流れが活発であることなどがその要因として考えられる。

中央州は、ヤウンデ近郊農村地帯として植民地時代からヤウンデ向け供給地としての役割を果たしており、西部州にならんで、ヤウンデ向け食料の主要供給地である。

先述したように、モコロ市場は、中央州・西部州各地とヤウンデをつなぐ交通機関の発着上と近接しており、市場の商人がこの二つの州出身者で占められているのは偶然ではない。その他の卸売市場（フンディ市場・ボンビ市場）における聞き取り調査からは、同様の傾向がうかがえる。すなわち、中央州のなかでもエウオンドが多く住む地域とヤウンデをつなぐ交通機関に近接したボンビ市場には、エウオンド商人が多くみられ、フンディ市場には北部から集まる生産物の販売に特化している、という供給地と商人の出身地域との重複傾向である。

この傾向から予想されるのは、生産供給地から都市における販売までの流過程は、特定の部族によって専門化されている、ということである。

さらに表3-5からは、部族の専門傾向だけでなく、販売品目の専売傾向がみえてくる。

野菜やくだもの、農作物の加工食品を扱う商人は、エトンやエウオンド、バッサといった、ヤウンデ近郊である中央州出身の部族である。

北部州出身のハウサ商人は、先述したように牛肉販売に特化している。

西部州出身のバミレケ、バムン商人の多くは、西部州の食文化で用いられることの多い調味料または野菜を販売している。たとえばソースや蒸し料理にもちいられる「ピスタチオ (pistache)」は、同じように呼ばれていても西部州のものと中央州のものでは異なる。

²⁰ ヤウンデにおける部族ごとの人口統計は、1976年以降おこなわれていない。1976年の統計では、バミレケ27.8%、エウオンド25.3%、エトン10.0%、バッサ9.4%、その他27.5%であった（野元 2005 : 92）。

西部州の人びとが使うのは、薄い緑色をしたナッツである。中央州の人びとは、ウリ科の植物のタネ（白色でカボチャのタネによく似ている）を「ピスタチオ」とよぶ。バミレケ商人が扱うのは、主に西部州における「ピスタチオ」である。豆類は、中央州のベチ食文化ではほとんど利用されないが、西部州でよく食される食材である。バミレケ商人はインゲン豆など豆類を販売する。

また、表のなかでは「その他」に含まれるカメルーン南西部州（英語圏）出身の商人は、出身村からヤウンデに送ってもらうことで販売商品を得ていた。販売商品は、出身地域で食されるモロコシやタロイモである。

カメルーンの気候生態がきわめて多様であり、そこに根ざした食文化もまた多様である。同じ食材であっても、生産地によって味も形状も異なる。たとえば、中央州産のピーナッツは、細長くて粒が小さく、赤い皮をかぶっている。カメルーン北部産のピーナッツは丸々と大きく、うすピンク色の皮をかぶっている。形状が異なるだけでなく、産地によって味は全く違うと人びとはいう。中央州出身のエトンによれば、「（北部産のものとは比べて）中央州のピーナッツは甘味が強く、ソースにしたときの美味しさがまるで違う！」という。おそらく、北部の部族にはまたべつの言い分があるだろう。都市において出身地域の食文化を実践するためには、その地域でとれた食材が手に入ることが望ましい。ピーナッツであればどれでもよい、というわけにはいかないのだ。多部族があつまる都市ヤウンデには、このような地域の食文化に根ざした需要がある。

販売商品の専売傾向からは、市場商人間の競合関係がうまれないかのようにみえる。しかし市場商人のあいだでは、しばしば互いをネガティブに評価するステレオタイプな表現が聞かれる。たとえば、かつては西部州の特産物であったトマトが今では中央州でも生産され、バミレケ商人を凌いでエトン商人が販売するようになった、という部族間の競合関係が語られる。農業経済学者のンサングは、ヤウンデ向けの食料供給量が増加し、都市と農村のコンタクトが頻繁になるにしたがって、地域・農村間の対抗意識が芽生えている、と報告している（N'Sangou 1977 : 29）。

モコロ市場の調査からは、特定の部族による専売傾向と販売商品の専売傾向が明らかになった。このような部族による専売・商品の専売がなぜ、どのように成立するのか。

次の章では、市場において野菜・くだもの販売に特化しているエトン女性商人の商業活動に焦点をあて、市場の商売がどのようにおこなわれているのかを説明する。

第4章 市場の商人バイヤムセラム

—都市エトン女性の商業活動

本章では、ヤウンデの市場におけるエトン女性の商業活動を説明する。

前章で述べたモコロ市場の食料品部門では、男女あわせた商人の総数 600 人中、エトン商人の数は 418 人、全体の約 70% を占めた。エトン商人の男女比が、男性に対して女性が約 11 倍になることから、エトン女性商人が、モコロ市場の食料品部門に深く参入していることが明らかになった。エトン女性商人がおおくあつかう商品は、農作物と加工食品である。とくに野菜・くだもの販売は、ほとんどエトン女性商人によって占められている。

カメルーンでは、市場において食料品（とくに農作物と加工食品）販売に専門化した商人は、「バイヤムセラム (buy'am sell'am)」とよばれる。本章では、エトン女性商人の事例を中心に市場の専門商人「バイヤムセラム」の商業活動について述べる。

第1節 バイヤムセラムの商売

1 バイヤムセラムとは

まず、カメルーンにおいて「バイヤム・セラム (buy'am sell'am)」とよばれる市場の専門商人について説明する。

「バイヤムセラム」とは、ピジン・イングリッシュで「買って (buy) 売る (sell) 人」、つまり転売人という意味である。ヤウンデにおいては一般に、市場で食料品を売る女性商人をさす。バイヤムセラムは、以下の3つの特徴をもつ¹。

- ①農作物とその加工食品を売る商人
- ②商品を買（仕入れ）、販売する商人
- ③市場で販売する商人

¹ 一般に、バイヤムセラムといえばヤウンデの人びとは「市場で食料品を売る女性商人」を想起する。しかしバイヤムセラムをめぐる言説は、時としてズレを生じる。たとえば、古参のバイヤムセラム（60代女性）は、「わたしはバイヤムセラムです。なぜなら市場で転売するために商品を買うのだから。わたし自身は自分の畑で収穫をしないのだから。そう、お金を払って（仕入れて）得た商品をまた転売する意味では、コンジェルカム（冷凍魚の輸入業者）だってバイヤムセラムなのです」と説明した。

①農作物と加工食品をあつかう商人

市場の食料品売り場には、菓子類や工業製品化された食料品（缶詰やパスタ、綿実油など）も販売される。これらの食料品をあつかう商人は、バイヤムセラムとはよばれない。

②商品を買（仕入れ）、販売する商人

ヤウンデには、近隣農村から農作物販売にくる農村女性がいる。彼女たちは、一時的な商業活動をおこなう生産者であり、専門商人ではない。バイヤムセラムは、生産活動からはなれて商業に専門化した農作物販売商人をさす。

③市場で販売する商人

市場に売り場をもつ商人のみが「バイヤムセラム」とよばれる。

たとえば、ヤウンデの路上では、トマト、アボカドやオレンジ、プランテンバナナなどの農作物やくだものを販売する商人の姿が日常的にみられるが、彼らが「バイヤムセラム」とよばれることはない。また、市場の周辺を囲むように商売を展開している商人たちも、「バイヤムセラム」とはよばれない。

彼らのように路上で商売をおこなう商人は、通常、「ソヴェトゥール (sauveteur)」とよばれる。「ソヴェトゥール」とは、フランス語本来の意味である「(人命) 救助者」ではなく、「逃げ腰で／すぐ逃げだせるように (à la sauvette)」という意味の形容詞からつくられた造語である。彼らがこのようによばれる所以は、路上での商業活動がヤウンデ市によって禁じられているからに他ならない。つまり、「ソヴェトゥール (以下、路上商人と記述する)」は、市場を管理するヤウンデ市にとって違法な商人だといえる。それに対し、ヤウンデ市に商人登録をして市場に売り場をもつバイヤムセラムは、営業税を支払い、市場に属する正規の商人として、路上商人とは区別される。

つまり、バイヤムセラムとは、自らが仕入れた農作物を市場で販売する専門商人をさす。その多くは、女性である。第3章で述べた市場の食料品部門の商人が、ここでいうバイヤムセラムにあたる。モコロ市場の場合は、食料品販売をおこなう市場商人の約83%が女性であった。

市場で食料品を販売する商人は、女性に限らない。少数ではあるが存在する男性商人もまた、バイヤムセラムである。しかし、市場において食料品販売に特化しているのは、圧倒的に女性である。そのため、ヤウンデにおいて「バイヤムセラム」という言葉が想起さ

せるイメージは、市場の女性商人ということになる。

都市において人びとが口にする語り²において、「バイヤムセラム」は「気が荒く粗野な女性」というイメージも喚起させる。たとえば、「きみはまるでバイヤム（セラム）のようだ」と女性に言えば、それは「きみは気が強いね」といった意味を伝えている。または、口達者で喧嘩っ早い女性のことを「彼女はバイヤム（セラム）のようだ」と言えば、ヤウンデの人びとはその意味を即座に了解する。

あまり褒められないイメージがある一方で、女性商人たちは、人びとから「母 (la mère)」ともよばれる。その意味するところは、「ヤウンデの人びとを養っている母」という人びとの認識である。市場やヤウンデの街中で聞かれるのは、以下のような言葉である。

バイヤムセラムが僕たちを、この国を養っている。彼女たちがヤウンデに食べ物をもたらしている。もし彼女たちがちゃんと働けなかったら、人びとは食べることができない。オフィスで働く人たちは、どうやって食べ物を得るといふんだ？

(市場の仕立屋 J.P 38 歳男性 聞き取り：2011 年 12 月 2 日、ヤウンデ)

バイヤムセラムは、「気が荒く粗野な女性」というイメージを負うとともに、「母」として尊敬をもってよばれている。

バイヤムセラムという呼称は、第二次世界大戦後、カカオの産地である南カメルーンにおいて、カカオプランテーションと現金雇用を契機に売買がさかんになり、仲買を促進する状況のなかで生まれた (N'Sangou : 1985)。ンサングは、バイヤムセラムという商業形態は植民地化の過程で発生し、カメルーン国家経済が統合される過程で、いずれは「フォーマル・セクター」に吸収され、消滅すると予想している。

² 多部族都市ヤウンデにおいて、部族のステレオタイプな語りは頻繁に聞かれる。たとえば、「飴玉をタネと間違えて畑にまく愚鈍なエトン」、「ケチで金儲けが好きなバミレケ」、「外からみたら粗末な家だが、部屋のなかは豪華な（表には出てこないが裏で何をしているかわからない）フルベ」といった具合だ。ケニアの大都市ナイロビを調査した松田素二は、部族のステレオタイプな語りは、都市の多部族状況において生じる他者性への社会的緊張を緩和する機能をもつ、と指摘している。部族間のステレオタイプな語り、すなわち「部族別イメージ・インデックス (松田)」は、都市相互に了解されている。一見ネガティブなステレオタイプは、「未知の他者」を「既知のマサイ人」に変換することで緊張を緩和する。また、他者にステレオタイプ化された側は、そのことを了解しつつ、イメージのようにふるまうのである (松田素二 1996 : pp.211-215)。このような相互のラベリングは、都市ヤウンデにおいても日常的にみられる。タクシーに乗り合わせた乗客のあいだで交わされるステレオタイプな語りは、しばしば冗談として車中の空気を和らげるものであった。

しかし彼が分析した 1970 年代後半から 1980 年代以後、カメルーン国家経済は世界経済のなかで厳しい状況下におかれ、「経済危機」は現在も続いている。こうした背景のもと、ンサングの予測とは逆に、バイヤムセラムの活動はますます活発になっている。

バイヤムセラムの多くは、農村からヤウンデに移住した女性である。第 3 章で述べたように、中央州出身のエトン女性が多く従事している。本章では、エトン女性商人の事例を中心に都市における女性の商業活動がどのように営まれ、維持されているかを説明する。

2 市場の一日

バイヤムセラムの商売は、どのようなものであろうか。

まず、市場のようすを説明する。メレン市場で商売をおこなう **MB** というバイヤムセラムが観察対象である。

MB は 38 歳（1998 年当時）のエトン女性商人である。

MB の商品は、トマトと季節の果物（オレンジ、レモン、マンダリン、マンゴーなど）である。**MB** の売り場は、メレン市場のなかでもっとも目立つ場所にあった。市場の入り口の大通りと居住区に入る小道のちょうど交差する、人通りの一番激しい場所である。ほとんど歩道にはみだした場所に、彼女は、ドラム缶に板をのせた陳列台を置き、日除け用パラソルを自分用と商品用に立てる。それから **MB** は、陳列台越しに車道をにらむようにして木の椅子に腰かける。手元には、水で満たされたバケツが商品を洗うために用意されている。ドラム缶、板、パラソル、木の椅子、バケツが商売に必要な道具のすべてである。

一般にアフリカは暑い、というイメージがあるが、実際に市場の売り場に一日中腰掛けしていると非常に冷える。冷えは女性の大敵であるから、**MB** をはじめ、バイヤムセラムは厚着である。

すなわち、毛糸の靴下を重ねて履き、ワンピースやスカートの上にセーターを着て、スパッツをはき、さらにウールのストールや綿の布で腰をまく、頭にはスカーフを巻く、といった具合である。冷えを予防し、汚れても構わない、という点で、バイヤムセラムの姿勢は皆よく似ている。

この独自のスタイルは、それゆえに人目につき、一目でバイヤムセラムであること他者に知らせるものである（写真 4-1）。

MB の売り場の右隣には、バイヤムセラム仲間の B、左隣には MB の夫の妹であるバイヤムセラム J が、それぞれに売り場を構えている。さらに、MB の同郷である A という若い男が、MB の手伝いをしている。

つぎに、市場における日常的な一日の流れをみえる。

市場の一日は、商品の仕入れにはじまる。1996 年にヤウンデの郊外に家を建てた MB は、タクシー



写真 4-1 バイヤムセラムの女性

で家と市場を移動する。MB のみならず、多くのバイヤムセラムの交通手段は、徒歩かタクシー³である。

仕入れ先は、ヤウンデの卸売市場へ行くか、地方町の定期市へ行くかが選択される。MB は多くの場合、ヤウンデの卸売市場で仕入れをおこなう。仕入れをおこなう市場は、職場であるメレン市場に近いモコロ市場または自宅から近いフンディ市場である。

地方町の定期市へも行くが、毎日ではない。定期市での買付けは、交通費、商品の運搬費といった出費がともなう。出費に見合う利益をあげるためには、まとまった量の商品を購入する必要がある。ヤウンデでおこなう仕入れにくらべて資金が必要であり、また一定量売り切らなければならないというリスクがともなう。そのため、日常の仕入れはヤウンデの卸売市場でおこなっていた。

ヤウンデの卸売市場で仕入れる場合、MB は午前 5 時に家をでる。タクシーで卸売市場に行き、卸売商人と交渉し、商品を買いつける。仕入れた商品は、市場内の運搬人を雇ってタクシーのトランクに運ばせる。そのタクシーに自らも乗り込み、職場であるメレン市

³ タクシー料金は、距離にもよるが基本が 150 セーフア、商品の運搬費は、荷物の量によって一回に 200~400 セーフアである（1998 年現在）。さらに、売り場が市場の奥に位置すれば、「プスプス」とよばれる市場内の運搬人に商品を運ぶよう、頼む。その場合も量によるが、基本は 100 セーフアである。「プスプス」は、若い男性の専門職であり、市場の入り口に人待ち顔で待機している。2011 年現在では、タクシー 200 セーフア、荷物運搬量は同額である。

場に着くのは、午前 6 時 30 分頃である。

メレン市場についたらすぐさま、商品の仕分けと陳列をする。

トマトは、まずバケツの中にあけられ、水で洗う。それから、サラダにできる堅いトマト、大きいトマト、中から小さいトマト、ソースにするしかない傷んだトマト、と仕分けする。その区分にしたがって、一山 4 つずつ、陳列していく。下に 3 つ、上に 1 つ、簡単そうだが倒れないようにバランスをとって並べるのは、案外難しい。うまく積まないと、客に売った途端、隣の山が雪崩をおこすといった事態がおきる(写真 4-2)。



写真 4-2 商品の陳列 (トマト)

トマトの質によって、一山 100、50、25 セーフアと段階的に値段が決められる。

オレンジやレモンは、大きさによって分別する。大きめのレモン (オレンジ) の山、小さめのレモン (オレンジ) の山をトマトと同じように、下に 3 つ、上に 1 つ、と積み上げておく。5 個で売る場合は、さらに 1 つ上に積み上げる。

こうして準備がととのうと、午前 7 頃、商売開始である。客がくるまで、隣近所の商人たちとおしゃべりをしながら、待ちつづける。

市場における露店の営業税は、1 日 100 セーフアである。一日一回まわってくるヤウンデ市の徴収人にはらう。徴収人は、毎日異なった色のチケットを持ち、税を支払った商人に半券をわたす。それが領収書兼その日の営業証となる。チケットは、おつりにつかう小銭と一緒に、商品をならべた布の下にしまわれる。

午後 12 時 45 分、経済互助組織の集会がある日は、モコロ市場にでかける。集会は、木曜日の午後 1 時から、モコロ市場のそばにあるバーで開かれる。経済互助組織は、保険と貯金を目的としたバイヤムセラムの組織である。MB はその創設者であり、組織のメンバーは B と J をふくむメレン市場とモコロ市場のバイヤムセラムたちである。

MB と B と J は、互いに協力して集会の参加と商売の両立をはかる。創設者である MB はよほどのことがない限り、毎回集会に参加した。B と J は交代で集会に出ながら、留守のあいだ MB と B/J の商売を代行する。集会にでない場合、掛け金は MB に預ける。集会への参加は義務ではなく、B や J のように集会にでないメンバーは、昼までに掛け金を

もって訪れ、MBに預ける。

MBたちは、会場の「バイヤムセラム・バー」までタクシーで出かける。交通費は、片道125セーフアである。タクシー代にかかる往復250セーフアは、100セーフア単位で商売をするバイヤムセラムにとって、けっして少額ではない。

「バイヤムセラム・バー」で経済互助組織にかかわる事務仕事が終了したら、昼ご飯の時間である。昼ご飯は、調理した魚や肉などを路上商人から買って、集会に参加したメンバーたちと食べる。時には、組織の会長や創設者であるMBが2、3本のビールを皆に振る舞い、まわし飲みをする。

午後2頃、集会が終わる。朝仕入れた商品の売れ行きが順調であれば、モコロ市場でふたたび商品の仕入れをおこなう。タクシーでメレン市場に戻り、疲れていれば市場のなかの倉庫で昼寝をするが、そのまま商売を再開することのほうが多い。倉庫とは名ばかりで、それは人ひとりが入れるかどうかの木箱である。

午後3時を過ぎると、ヤウンデ中心街のオフィスで仕事を終えた人びとが帰宅をはじめ。カメルーンの官庁やおおくの企業は、午後3時が終業時間である。メレン市場は、中心街から郊外の街区へ向かうタクシーの乗り換えポイントに位置する。そのため、人通りが激しくなる時間だ。客とのやりとりも頻繁になる。

学校を終えた子ども達が市場に立ち寄って、バイヤムセラムである母親に100セーフアや200セーフアの小銭をねだるのは毎日のことである。時には、周囲のバイヤムセラムが商品であるオレンジやパイナップルをおやつとして子ども達に渡してやることもある。

商売は、売れ行きによって早くて午後6時30分頃、遅くて午後10時頃まで続けられる。市場の閉場時間はないに等しい(1998年調査時)。店じまいをする夜までの間、また客を待ちながら、隣近所の商人たちとおしゃべりをして過ごす。この時の使用言語は、エトン語である。他の市場のバイヤムセラムが立ち寄り、MBのとなりに腰をかけて、おしゃべりや相談事をしていく場合もある。この時MBはしばしば、ソースにするしかない傷んだトマトをそっとビニール袋にいれ、バイヤムセラムに渡す。陳列台の下でそっと交わされる品物に対し、現金が支払われることはない。

閉店の作業は簡単である。台はそのまま、パラソルと椅子、バケツ、売れ残った商品を倉庫にしまうだけで作業は終わる。夜の間、商品を警備する警備員には、月1500セーフア支払う(1998年当時)。

以上が、バイヤムセラムMBの市場での一日である。

バイヤムセラムの日常は、仕入れと販売という商行為の他に、経済互助組織への参加、たえまないおしゃべり、子どもとのやりとりといった社会的行為によって構成される。

3 販売における客との関係

次に、市場でおこなわれる販売において、バイヤムセラムが客とどのような関係をもっているかについて述べる。

バイヤムセラムが客を呼びこむことは、稀である。客に声をかける際は、「アソー (Asso)」という語が用いられる。「アソー」とは、「協力者・同僚」の意味を持つフランス語「associé」の縮小辞⁴である。この場合は、客に対して親愛の情を示す目的でもちいられる⁵。また、バイヤムセラムは品物を客に手渡す際などに「わたしの娘 (ma fille)」、「わたしの兄弟 (mon frère)」といった声をかけて、客にたいして親密さを表現する。商売人が客に友好的な態度をしめすのは、商売において必要な条件であろう。

しかし一方で、バイヤムセラムは時に、客を怒鳴りつけたり追い払ったりする。それは、客が長々と商品を選びつづけるときや、タクシーに乗る小銭を目当てに高額の札で買い物をしようとするときなどに起こる。このような場合、周りのバイヤムセラムはすかさず冗談を言って場を和らげる。

客との関係だけでなく、売り場が近接する空間で一日を過ごすバイヤムセラムたちにとって、ユーモアは緊張緩和の装置として活用される。商人間で問題がおこった場合でも、最後は互いに笑いあって終わることのほうが多い。客とのやりとりはバイヤムセラムがもっともよく笑いの種にするものである。

商品は多くの場合、一山ずつ売れる。買い物客が一度に大量に買うことはない。二山、三山と買う人がいると、「おまけ (cadeau : 仏語で“プレゼント”の意味)」として、客が買った商品と同じものを1つ2つ、つけ加える。商品は、透明ビニールに入れて客に渡される。

⁴ 名詞や形容詞につき、「小さい」「少し」といった意味を表す接辞。愛情、愛着、親近感（愛称）などのニュアンスを込める場合、また逆に軽蔑などの意を込めて用いる場合に用いられる。

⁵ 「アソー」という呼びかけは、市場だけでなく商店主や売春婦の呼び込みにおいても用いられる。また商人だけでなく、顧客側が商人との親密な関係、常連であることを商人に示すときにも用いられる。

市場のおもしろさは客と商人の値段交渉の妙にある、というイメージは、ここでは当たらない。「これは高すぎる、もっと安くして」と客が値段交渉する場面では、MBは決まって「それなら他で買って」「安いのが欲しいならフンディ市場（卸売市場）に行って」と断固として応じなかった。MBに限らず、市場における農作物の小売販売で、客の値段交渉に商人が応じるのは稀である⁶。市場では、商品とともに、段ボール紙や路上にチョークで書かれた値段が表示されており、客はすぐさま値段を知ることができる。

値段交渉のかわりに機能しているサービスが、先述した「おまけ」である。「おまけ」は、客が購入した商品と同一の品物を少量つけ足すのが一般的である。商人によっては、売るには小さすぎる品、陳列時に半端となった商品を「おまけ」用に用意している。

「おまけ」の有無は、客の購入量だけでなく、客との関係に応じて決められる。表 4-1 は、ある日の MB の販売過程をしめしている。購入金額が高くても、「おまけ」がサービスされないことがある（客 5：以下、括弧内は表 4-1 の客番号と対応）。

一方、顧客（客 1、6）に対しては、購入金額に関わらずサービスをする。また、エトン語で会話をかわす同一民族である客（客 4）に対してもサービスが提供されている。

表4-1 バイヤムセラムMBの販売過程(1998年)

客番号	時間	販売された商品と量	売値	おまけの有無	使用言語	備考
1	14:00	オレンジ 大×1	500	○ 1個	フランス語	いつもくる女の子、病気なのでおまけを1つ
2		シトロン 大×1	100	×	フランス語	
3		オレンジ 小×2	200	×	フランス語	
4		オレンジ 小×3	300	○ 1個	エトン語	MBと握手しているが「知らない人」
5		シトロン 大×4	400	×	フランス語	
6	15:00	シトロン 大×1	100	○ 1個	フランス語	前から知っている人、名前は知らない
7		シトロン 大	100	×	会話なし	
8		プランテン	500	×	フランス語	
9		シトロン 大×1	100	×	フランス語	5個欲しいと言われ、150だ、と言ったら100分買った
10		シトロン 小×1	50	×	フランス語	買わずに去った客が戻ってきて、シトロン大を2個で50にしてと交渉。MBが怒ったので、シトロン小を50で購入
11		シトロン 大×1	100	×	会話なし	無言で100渡す客に品物を選ばず一番手前の山を渡す
12		プランテン	500	×	フランス語	近くのレストラン店主。今日はおまけにつけるプランテンがない、とのこと
13		シトロン 大×2	200	○ 1個	フランス語	通りがかりの男性、MBとしばらく会話
14	15:30	オレンジ 小×2、シトロン大1	300	○ 1個	フランス語	商品を購入してからしばらく会話、最後におまけを渡す
15	16:00	シトロン 小×1	50	×	会話なし	
16		オレンジ 小×1	200	×	会話なし	

注：販売価格(単位：セーファ)
 オレンジ 大 5個/500
 小 4個/100
 シトロン 大 4個/100
 小 4個/50
 プランテンバナナ 500

⁶ 房で売られるプランテンバナナ、バナナは例外である。房についてのバナナの数、大きさ、熟し具合によって、売り手と買い手の間で交渉され、値段は変動する。

ヤウンデでは、バイヤムセラムの多くはエトン女性だというステレオタイプなイメージがある。そのため、エトン語を母語としない客が、商人のサービスを期待してエトン語で話しかけることがある⁷。そのような場合、MB はけっしてエトン語では答えない。「おまけ」もつけず商売を終えてから、「彼はエトンではない！」と憤慨したあと、隣近所の商人たちと笑い話にするのである。

会話もなく現金だけを差し出して買い物を済ませる人もいるなか、たとえフランス語でも MB となんらかの会話をしてから買う客は、「感じのいい」客である。そのような客（表4-1、客13、14）には「おまけ」が提供されることがある。

客との取引では、ほとんどが公用語であるフランス語をもちいられる。また、顧客であっても信用取引（掛け売り）はおこなわれない。

ヤウンデの暮らしでは、食事の支度、洗濯などの家事がおこなわれる家の裏側は、「後ろ側（*derrière*）」とよばれる。バイヤムセラムはしばしば、陳列台⁸をはさんで自分のいる側を「後ろ側（*derrière*）」と表現し、客が「後ろ側」から買いに来ることを嫌う。「後ろ側」は、友人であるバイヤムセラムや子ども達が立寄る場所であり、客は陳列台越しに支払うべきである、という。友人のバイヤムセラムに現金を介さずわたす商品や集会の掛け金のやりとり、子どもへのお小遣いもおしゃべりも、すべてはこのスペースでおこなわれる。「後ろ側」は、バイヤムセラムにとって、社会紐帯を確認するスペースといえる。一方、陳列台の「前側（*devant*）」は、現金経済の世界であり、見知らぬ人びとと取引をする場である。

客との関係において、不特定多数の都市住民を相手にしたバイヤムセラムの商売は、現金による即時決済を基本とした都市商業だといえる。

4 商売の規模

(1) 仕入れのサイクルと仕入れる量

⁷ 多くの場合は、「*Iné tang yeu?*（エトン語：いくら？）」、または挨拶程度であり、MB には発音の違いがわかるため、すぐさま「偽エトン語」を見抜く。

⁸ 売上金やおつりに使う小銭、営業税の領収証は、陳列台に敷いた麻布の下に置かれている。この麻布の下に盗難除けの「呪物（木片）」が隠されているという噂を聞いた筆者は、実際に確認してみたことがある。木片は、あった。エトンは、呪術に長けていることで知られている。同様に「商売の民」とよばれるバミレケもまた、呪術に長けた人びとと称される。呪術と商売の関係は、都市の語りにおいてよく語られるモチーフである。

バイヤムセラムの商売の特徴は、少量の仕入れを基本として、短期的なサイクルで仕入れることである。とくに、野菜・くだものは、毎日のように頻繁に仕入れがおこなわれる⁹。先述した MB も、また他のバイヤムセラムも、商品の仕入れから一日がはじまる。

バイヤムセラムにとって、仕入れた商品はその日のうちに売り終わることがもっとも望ましく、一日に売り切る量を目安に仕入れがおこなわれる。その理由は、2 つある。ひとつは、市場の売り場には商品を貯蔵しておく場所がなく、陳列する場所も限られているからである。売り場の関係上、大量に仕入れることは難しい。もうひとつは、商品である野菜やくだものは鮮度が大切だからである。そのためバイヤムセラムたちは、大量に買い付けることを避ける。売れ行きの良い日は、午後にふたたび仕入れに行く。前日の売れ残りがあれば、そこにまた少量の商品を買いたす。少量の仕入れは、売れ行きの良い商品への切り替えを容易にする要因ともなっている。

モコロ市場、メレン市場において野菜とくだものを販売するバイヤムセラム 22 人の 2 週間の仕入れを聞取ったところ、市場で商売をする日は例外なく仕入れをおこなっていた。仕入れが行われないのは、葬儀や病気などで市場の商売を休む場合のみであった。

たとえば、メレン市場のバイヤムセラム TG (エトン女性商人) は、2 週間のあいだ毎日仕入れをおこなった (表 4-2)。仕入れた商品をその日のうちにすべて売り切れなかった場合でも、TG は翌朝、モコロ市場での仕入れをおこなった。

表 4-2 にある売り上げ項目は、その日の売り上げであり、仕入れたすべての商品が売れたことは意味していない。売れ残って翌日販売する日もある。

一日の終わりに TG の手元にのこる純利益は、表の当日利益欄に記載した金額となる。前日の売れ残りがある場合は、その売り上げがさらに加わる。

聞取りをおこなったバイヤムセラム 22 人のなかには、TG のように商品を変えながら仕入れるバイヤムセラムもいれば、商品を固定して仕入れをおこなうバイヤムセラムもいる。いずれにしても、共通しているのは、仕入れが短期的なサイクルでおこなわれることと、仕入れ量はその日に売り切れる量を目安にしている点である。

(2) 商売の利益

バイヤムセラムが一日の終わりに手にする利益は、仕入れ量・販売品目によって大きく

⁹ 干し魚といった加工食品や豆、粉類といった乾物は、販売期間を長くとれるため、1 週間前後の仕入れサイクルになる。

表4-2 バイヤムセラムTGの仕入れ(2週間:1998年)

仕入れ日	品名	量	仕入れ値	当日売上	当日利益	当日利益計
3/22 月	キャッサバ	1サック	2,300	2,800	500	
	マカボ	1サック	2,800	3,500	700	1,200
3/23 火	マンゴ	1籠	3,000	3,700	700	
	オレンジ	1ネット	2,500	3,300	800	1,500
3/24 水	ヤムイモ	1籠	6,000	8,500	1,500	
	マンダリン	1籠	3,200	4,000	800	2,300
3/25 木	アボカド	1籠	1,800	3,000	1,200	
	パイナップル	1籠	5,500	7,800	2,300	3,500
3/26 金	オレンジ	1ネット	3,500	4,500	1,000	
	プランテンバナナ	5房	2,800	3,500	700	1,700
3/27 土	バナナ	5房	1,700	2,600	900	900
3/28 日	プランテンバナナ	3房	3,300	4,500	1,200	
	グレープフルーツ	4樽	3,000	3,800	800	2,000
3/29 月	マカボ	1サック	3,500	4,000	500	
	トマト	1籠	2,500	3,600	1,100	
	プランテンバナナ	1房	800	1,200	400	
	プランテンバナナ	1房	1,400	1,600	200	2,200
3/30 火	バナナ	1枝	2,200	3,100	900	
	マンダリン	1籠	1,800	2,300	500	1,400
3/31 水	ピマン	1サック	1,200	1,650	450	
	アボカド	1サック	2,500	2,900	400	950
4/1 木	キャッサバ粉	2サック	5,500	6,500	1,000	
	プランテンバナナ	1房	1,800	2,400	600	1,600
4/2 金	コラ	1サック	3,800	4,475	675	
	キャッサバちまき	1サック	7,000	7,850	850	1,525
4/3 土	葉物野菜	25パック	1,250	1,875	625	
	パームヤシの実	1籠	1,700	2,200	500	1,125
4/4 日	パパイヤ	1籠	1,600	2,550	950	
	パタト	2ネット	4,000	5,000	1,000	1,950

幅がある。モコロ市場、メレン市場のバイヤムセラム 22 人の 2 週間の売り上げでは、もっとも多い利益は 22,300 セーファ／日（販売品目：マンゴー3 籠とトマト 3 籠）、もっとも少ない利益は、950 セーファ／日（販売品目：ピマン 1 サックとアボカド 1 サック、商品は翌日に持ち越した）であった。傾向としては、単品の仕入れほど利益が少なく、仕入れ量が多いほど利益が多い。つまり、投資した資金相応に利益はあがる。

全体の一日の平均的売り上げは、4,930 セーファであった。この平均値をもとに、バイヤムセラムの 1 週間当たりの利益を推算すると次のようになる。バイヤムセラムはほぼ毎日市場で商売をおこなうことから、週 6 日市場で働いた場合の利益は、29,580 セーファとなる。また 1 カ月（4 週間）当たりの利益は、118,320 セーファになる。これは、平均値からだした単純計算であるため、実際の利益はその日の売れ行きによって大きく変動する。しかし、1 カ月に約 12 万セーファの利益をえることが可能な商売であることは、指摘できるだろう。

表 4-3 は、1998 年時点の公務員の初任給（月給）をしめしている。バイヤムセラムの 1 ヶ月当たりの利益（推算）は、大学卒業者の初任給に相当する額である。このことは、都市零細商業の従事者が必ずしも都市貧困層であるとは限らないことをしめしている。

しかし利益は、商人個人にとっても日によって幅の大きいものである。1 日当たりのもっとも少ない利益（950 セーファ）ともっとも多い利益 22,300 セーファの差は、21,350 セーファと大きい。したがって、平均値にはあまり意味がない。その日によって売り上げが大きく変化すること自体がバイヤムセラムの商売の特徴といえる。

利益の幅は大きいものの、その日に何も売れず、手元に現金が残らないという事態はおこらない。少なくとも市場で商売をしている日は、たとえ数百セーファでも現金が手に入るのである。

以上のようにバイヤムセラムの商売は、短期サイクルの仕入れを基本とした小規模自営業である。その利益幅は大きく、安定的とはいえない。しかし公務員の給料に相当する額の収入をえる可能性とともに、少なくとも日々少額の現金を得ることを可能にしている。

表4-3 公務員の初任給(1997年改正)

資格	支給額
初等教育修了(小卒)	34,000
中等教育前期修了(中卒)	61,200
中等教育後期修了	91,800
大学入学資格取得者	98,600
2年間の専門課程修了	111,375
大学卒業	118,250

(単位:セーファ)

(出典:野元 2005:35より筆者作成)

第2節 仕入れと取引形態

では、短期的サイクルの仕入れは、どのようにおこなわれているのだろうか。本節では、1994年から2011年の調査期間においてみられた変化をふくめて、バイヤムセラムの仕入れ先、仕入れ方法、取引の形態について述べる。

1990年代から2011年の調査において、バイヤムセラムの商業活動でもっとも変化がみられたのは、仕入れの方法である。

1990年代において、バイヤムセラムの仕入れ先は、2つあった。ヤウンデの卸売市場とヤウンデ近郊の地方町で開かれる定期市である。

まず、ヤウンデ近郊の地方町定期市でおこなわれていた仕入れと取引について説明する。

1 地方町定期市における仕入れと取引

地方町において、夕方から翌日まで夜を徹して開かれる定期市は、二日間にわたっておこなわれていた。かつて売り手がランプをもちよって集まったことから「ランプの市 (Marché des Lampes)」とよばれる。

ヤウンデの北西に隣接するレキエ県内の「ランプの市」は、1998年調査時では図4-1のように開催日を変えて開かれていた(図4-1)。

「ランプの市」では、夕方から明け方にかけては、近郊農村から農作物を販売にきた農村女性とヤウンデから買いつけにきたバイヤムセラムのあいだで、農作物の大口取引がおこなわれた。その後、日が昇るころから昼にかけて、取引の中心はヤウンデから衣類・日用雑貨などを販売にきたヤウンデの商人と農民たちの売買にうつった。

しかし2011年の調査時点で、「ランプの市」はおこなわれていない。「夜間に市がひらかれるのは危険だという理由で政府によって廃止された」というのがバイヤムセラムたちによる説明だが、その正確な経緯はまだ確認できていない。徴税の難しさも廃止の理由であったことは予想されるが、何よりも、交通機関や農村女性の販売行動の変化が「ランプの市」の衰退に関係している。この点については、第7章で詳述する。

現在はおこなわれなくなった「ランプの市」は、当時、以下のようにひらかれていた。1998年に調査した事例をしめす。



地方町名	開催日
Okola	火・水
Monatéle	水・木
Saa	木・金
Obala	金・土
Evodoula	?

図 4-1 レキエ県内の定期市「ランプの市」(1998年)

【モナテレの事例】

ヤウンデから約 90km 北に位置するモナテレ (Monatéle) は、中央州レキエ県の県庁所在地である。モナテレの「ランプの市」は、水曜日の夕方から木曜日の午前中にかけて開かれる。

町の中心にある広場には、ヤウンデから来る乗合バスの発着場がある。衣類などヤウンデから運ばれた商品を天井に積んだバスが、バイヤムセラムたちを乗せて到着する。売り場は、野菜・くだものなど食料品がならぶ場所と衣類・薬・日用雑貨のならぶ場所にわかれている。その周りには酒場があり、人びとで賑わっている。

水曜日の夕方から木曜日の早朝にかけておこなわれるのは、農作物の大口の取引である。モナテレで観察された農作物は、キャッサバ・マカボなどのイモ類、プランテンバナナ、トマト、ニンニク、熱帯性の葉物野菜、オクラなどである。農作物の売り手は、ほぼ全員が女性であった。

農作物の売り手と交渉するのは、ヤウンデからきたバイヤムセラムであり、ヤウンデの市場で売る商品をまとめて買いつける。バイヤムセラムは、一人の売り手から買いつけるのではなく、何人かの売り手と交渉してそれぞれから小分けに買いつけていく。買いつけた商品は、バイヤムセラムがそれぞれの所有を明らかにする目印をつけた上で、何人かのバイヤムセラムの商品とともにトラックに積み込まれ、ヤウンデの市場に運ばれていく¹⁰。観察されたバイヤムセラムは、全員女性であった。

木曜日の朝、農村女性とバイヤムセラムの大口取引が終わる頃、衣類や日用雑貨といった商品がならんだ売り場は、農作物取引を終えた農村女性や近隣住民でにぎわう。農作物を売った現金を手にした人びとは、その日目当てにしている商品を購入し、酒場でビールを飲んで過ごす。太陽が暑く照りつけはじめる 11 時頃、人通りも少なくなり、定期市は終わりを告げる。

このような定期市は、乾季の時は活気づくが雨季には縮小される。近隣の村からモナレテのような地域の商業センターにくる売り手は、徒歩で来られない距離の場合、不定期にくる小さなトラックに頼るしかない。村と村をつなぐ道路は、整備がほとんどされておらず、雨季には雨によって泥土化する。トラックや車は、泥のぬかるみによってスタックやスリップをくりかえす。そのため交通費は、乾季より雨季のほうが高くなる。トラックが

¹⁰ 運送費は、一つの荷物に対して 200 セーファ (1998 年時)。

いつ来るかもわからず、何日も待つこともある。こうした悪条件のため、売り手である農村女性が定期市に行く頻度が減るのである。

モナレテの「ランプの市」にきた農村女性に、彼女が何を売って何を買ったかを聞いた。以下は、彼女が語ったことである。

自分の畑で収穫したプランテンバナナとバナナをもってやってきた。モナテレはわたしにとって「商業の中心地」。モナレテに来るのは、畑のものが収穫できたときで、畑に売るものがなければ市には来ない。なぜならいつも売り終わった後は、石鹼・塩・燻製魚を買って帰るから。売る物がなければこれらを買って帰れない。

(商品のプランテンバナナは) ほとんど儲からない。わたしが石鹼などを必要だとわかっているから、人びとは安く買ったたく。一房を 500 から 600 セーファくらいで売る。わたしは安く言うのに、みんな、金がないからもっと安くしろ、という。たとえば 1500 セーファで売ろうとしたら、みんな買わずに行ってしまう。

(ヤウンデに行かないのは) ヤウンデまでの運賃がないし、ここにくること自体、たくさんのお金がかかる。運転手を知っているから、モナテレに連れてくるように頼める。市のあと、運賃を彼に払う。ヤウンデまでの運賃はすごく高いし、どこで降りたらよいのか、わからない。村にバイヤムセラムが来てもわたしの村では受け入れない。なぜなら、彼女たちは騙すし、安く買うだけだから。だから町(モナテレ)にくる。町にすれば、利口に(intelligent)見えるから。

(農村女性 A、50 歳代エトン女性 聞き取り：1998 年 11 月、モナテレ。括弧内は筆者による補足)

この聞き取りからは、2つのことがわかる。第一に、定期市での販売は、農村女性 A にとって必要物資の購入を目的に余剰生産物を販売する一時的な商業活動である。第二に、A はヤウンデから来るバイヤムセラムへの不信感をもっている。

A が運賃の後払いをする運転手は、エトン男性である。A は、フランス語に堪能ではなく、聞き取りはエトン語の通訳をとおしておこなった。

A はこの日、プランテンバナナを 600 セーファで 10 房売り、6000 セーファの売り上げを手にした¹¹。モナテレまでの運賃、村からモナテレまでプランテンバナナをはこぶ運搬

¹¹ 参考：交通費(村-モナテレ片道) 500(雨期) 400(乾期)、荷物の運搬費 100~200/個、石鹼 50~100/個、石油約 500/L、単位：セーファ。

費を差し引くと、Aの手元に残るのは3000セーフアである。モナテレにくる交通費と運搬費は、運転手への後払い（信用取引）がおこなわれているが、商品の取引はすべて現金による即時決済である。

同日、買いつけに来たモナテレ出身のBBは、ヤウンデに住むバイヤムセラムである。夫はモナテレに住んでおり、BBは第一夫人である。子どもに恵まれなかったため、夫が第二夫人を娶った。夫が二人目の妻をえたことを理由に、BBはヤウンデにでてきた。現在は、BBの姉妹の子ども2人と暮らしている（1998年現在）。

BBがモナテレに仕入れに行く頻度は、月に数回である。彼女は、仕入れの収支を次のように計算している。たとえば、村から売りに来た農村女性がプランテンバナナ一房を1000セーフアと値をつけると、BBは600セーフアで買うと言う。この駆け引きは、BBの思惑どおり、800セーフアにおちつく。BBは、800セーフアで仕入れたプランテンバナナをヤウンデの市場において1500セーフアで売る。それはおそらく1400セーフアで消費者に買い取られることになる。

このような計算をもとに、BBはプランテンバナナを10房仕入れた。仕入れにかかる支出を単純に計算すれば、BBが手にする利益は2000セーフアとなる¹²。BBはこのほかにもマンダリン、キャッサバなどを少量ずつ仕入れた。これらは、BB自身がヤウンデの市場で小売販売するとともに、他のバイヤムセラムに転売される。「ランプの市」へ買いつけにきたバイヤムセラムのなかには、他のバイヤムセラムに仕入れを委託されている場合もあった。

BBの想定している買値と農村女性Aの想定している売値は、ほぼ合致している。すなわち、地域的な値段の相場を双方が了解しているといえるだろう。値段の交渉は、買取り量と商品の質によって数百セーフアの範囲でおこなわれる。またBBは、ヤウンデで販売する際、定期市での買値の倍近い売値を想定している。

BBは、水曜日の午前中はヤウンデのメレン市場で商売をし、午後モナテレに出発した。水曜日の夜から木曜日の朝にかけて仕入れをおこない、木曜日の午後にはふたたびヤウンデで商売を行っている。つまり、「ランプの市」で仕入れる場合においても、ヤウンデの市場で商売を休む必要はなく、毎日の営業が可能である。

BBの仕入れにおいても、取引は現金による即時決済がおこなわれる。農村女性は、フ

¹² BBの利益プランテンバナナの買値（800/房）×10房参考：交通費（ヤウンデーモナテレ片道）1000、荷物の運搬費200/個。単位：セーフア

ランス語に堪能でない場合が多く、取引言語は地域のマジョリティであるエトン語が用いられていた。つまり、定期市において取引するには、エトン語を話せることが取引の必要条件となっていた。

レキエ県内の定期市「ランプの市」における農作物取引は、①エトンを中心とした近隣農村の農村女性（一時商人）と②ヤウンデからきたエトン出身のバイヤムセラムによっておこなわれていた。①農村女性は余剰生産物である農作物を売り、②エトン女性であるバイヤムセラムがヤウンデの市場で売るために農作物を買う。

また定期市「ランプの市」は、①農村女性（一時商人）、②バイヤムセラム、③ヤウンデからきたマルチ・エスニックな雑貨商人によって構成される地域の商業センターとして機能していた。ヤウンデの雑貨商人たちは、靴や古着、石鹼、石油といった村では入手しにくい商品を一時商人である農村女性をふくむ近隣住民に販売していた。ヤウンデから衣類・日用雑貨などを販売に行く雑貨商人のなかには、レキエ県内の「ランプの市」を回りながら商売をする者もいた。

メキシコ・オアハカ盆地の定期市を調査したマリノフスキーは、開催日をずらしながら開かれる定期市が、オアハカを中心に円心状に広がり、地域経済圏を形成していることを見いだした。地域経済圏とは、その地域における生産物の循環を可能にし、定期市をまわる商人たちは、循環を維持する仲介者として機能していた。生産物の価格は、このような地域経済圏のなかで決定され、それはひとつの独立した経済圏となっていた（マリノフスキー：1987：61-64）。

レキエ県の「ランプの市」は、首都ヤウンデの吸引力によって、オアハカ盆地ほど独立的な経済圏ではなかったにしても、地方の町を中心とした地域一帯の商業センターとして、ヤウンデとレキエ県内農村の物流をつなぐ仲介的役割を果たしていたといえる。地方の定期市で買いつけをおこなうバイヤムセラムは、農村から供給される農作物をヤウンデに運ぶ仲介者であった。

2 ヤウンデにおける卸売商人との取引

地方町の定期市「ランプの市」で取引ができなくなった現在、バイヤムセラムはヤウンデで仕入れをおこなうようになっている。ヤウンデで仕入れをおこなう際、取引相手はふたつにわかれる。①市場に売り場をもつ卸売商人と②ヤウンデに農作物を売りにきた農村

女性である。

まずヤウンデの市場における卸売商人との取引形態をみてる。

卸売商人との取引は、信用取引または現金による即時決済がおこなわれる。信用取引がおこなわれるのは、卸売商人とバイヤムセラムの間に一定期にわたった取引関係が築かれている場合である。信用取引において、卸売商人は取引相手であるバイヤムセラムがどこの市場で販売をしているかを了解している。

先述したように、食料品販売に特化したバイヤムセラムの仕入れは、仕入れ当日に売り切ることを前提としている。そのため、仕入れ代金は商品が売れた代金を当日夕方、または翌日に返済することが期待される。つまり、卸売商人とバイヤムセラムの信用取引は、短期的なサイクルでおこなわれる。

しかし、その日の売れ行きによっては商品を売り切ることができず、翌日に持ち越して売る事態がおこる。売れ行きが悪く、売り上げが仕入れ代金を返済するための金額を上回らなかったとき、バイヤムセラムは卸売商人にその実情を訴えることで次の仕入れを可能にしている。

ピーナッツや干し魚を売るバイヤムセラム JG (エトン女性) は、卸売商人との関係を以下のように説明している。

商品は、卸売商人でハウサ¹³ (Haousa) の人から仕入れている。彼は、北からトラックで届くピーナッツや干し魚を売っている。商品はモコロ市場に取りに行く。商品が届いたら電話をくれて、必要かどうかを聞かれる。必要だと答えると、1カートンか2カートンかと聞かれる。必要な分だけ渡してくれる。でも2カートン以上はくれない。わたしにお金も売る力もないことを知っているから。商品を売り終わったら、代金を返しに行く。わたしは不誠実ではなかったから (返済をおこなってきたから)、また商品を与える。それを売っては返し、売っては返してきた。8年くらいの付き合いで、いつも親切。(売り上げが悪くて) 返済できないときは、その事情を話して今は返済できないと言う。そうしたら、今度は頑張りなさい、と言って商品を渡してくれる。でももう二度と遅れないように、と言って。他の人には信用取引を頼まれても現金でしか渡さないって。ときどき返済金額がたまって、10,000セーファや20,000セーファにもなる。でも、市場に売りに行きなさい、お金はあとで払えばいい、わたしが不誠実ではないことを知

¹³ カメルーン北部に居住する部族名。

っているからと言って、商品を渡してくれる。わたしはこれまでずっと真面目にやってきたし、彼はわたしがどこの市場で商売をしていて、どこに住んでいるかを知っていて、わたしが逃げられないことも知っている。彼のところで買えないときは、モコロ市場には他にも商人がいるから、同じように（信用取引で）商品を仕入れる。信用取引をくり返しながらか売を続けてきた。

（市場商人 JG、38 歳エトン女性 聞き取り：2011 年 2 月 4 日、ヤウンデ。括弧内は筆者による補足）

JG のように、期待したように商売がはこばないことは往々にしておこる。その場合でも、継続的に市場で商売をすること、つまり、市場の商人（バイヤムセラム）であること自体が信用となって返済を遅らせることが可能となる。JG が強調するように、「不誠実ではないこと」が信用取引を継続させる要因となり、うまくいかない状況を説明することが「不誠実ではない」商人としての信用につながりうる。

JG にかぎらず、頻繁な仕入れと返済によって、バイヤムセラムの信用は構築される。したがって、大量に買いつけて多額の利益を求めることは、必ずしも有効な手段とはいえない。JG の場合も、卸売商人は一定量の信用取引にしか応じていない。コツコツと毎日のように仕入れて、返済をすることで信用取引による仕入れ関係を維持している。

一方、卸売商人からみたバイヤムセラムとの信用取引は、どのようなものだろうか。農作物の卸売商人（エトン女性）は、仕入れとバイヤムセラムとの信用取引について、以下のように説明している。

仕入れは、中央州か東部州でおこなう。仕入れたい商品によって、中央州に行くか、東部州に行くかをえらぶ。プランテンバナナを買うときはモナテレ（レキエ県）、パタト（サツマイモ）だったらオバラ（レキエ県）に行く。東部州はモナテレよりもっと大きなマカボがある。東部地域のベルトア（Beroutoa）、アヨス（Ayosse）、アコノリング（Akonoringa）にいく場合は乗合バスで行く。東部地域では、着いたらバイクタクシー¹⁴に乗り換えてさらに奥地に行く。奥地の農村を周りながら注文をする。マカボ、プランテンバナナ、ヤシの実、ピーナツ、トマト、ショウガ、オレンジ、シトロン、マンダリ

¹⁴ 近年、中国製のオートバイが都市のみならず、農村にも普及している。舗装されていない道路においてはオートバイが利用され、農村間の移動が容易になってきた。この点については、第 7 章で詳述する。

ン…見つけたものは何でも。買った商品をヤウンデの市場に運ぶ。市場に荷を下すと、バイヤムセラムが集まってきて、買い取っていく。ノートに名前・商品・値段を書いていく。客はみんな、(同一市場内の)バイヤムセラム。商品が売れ残ったらヤウンデの市場で小売りする。全部売れたら家に戻って休み、代金を返してもらいにまた、市場にくる。火曜日、水曜日に買い付けをして、ヤウンデに戻るのは木曜日の夜。注文を言い残してきたから、またそれを買い付けに行く。(中略)バイヤムセラムには、信用取引で売る。代金は、火曜日に返してもらう。水曜日にまた仕入れに行くから。ちゃんとお金を返してくれないバイヤムセラムとはもう取引はしない。村での買い付けでは信用取引はない。運搬業者にも現金で支払う。

(卸売商人 SG、44 歳エトン女性 聞き取り：2011 年 11 月 19 日、ヤウンデ。括弧内は筆者による補足)

SG は、商品を販売する際、商品を買ったバイヤムセラムの名前と販売商品、販売価格をノートに書きつけていく。バイヤムセラムに名前を聞く必要はない。市場のバイヤムセラムとその売り場をほとんど知っているからである。売り場が明らかであることは、信用取引の保障となっている。

SG の仕入れサイクルは、1 週間単位である。バイヤムセラムには、仕入れ明け(金曜日)から仕入れ前日(火曜日)までの 5 日間、販売をおこなっている。バイヤムセラムは、火曜日までに SG へ返済しなければならない。SG はその返済によって、次の仕入れをおこなう。

SG は、第 7 章で詳述する民間金融から 400,000 セーフアの融資を受けることで仕入れを可能にしている¹⁵。SG の仕入れ資金は、バイヤムセラムが日々の仕入れにもちいる資金と比べると、桁違いに多額である。SG は一回の仕入れに約 50,000~80,000 セーフアの利益を得ている。

プランテンバナナの卸売商人である MM (マカ男性¹⁶) も 1 週間のサイクルで仕入れをおこなっている。彼は、仕入れの手順や利益の上げ方を以下のように詳しく述べた。仕入れにかかる時間、資金、労力の点で、卸売商人の商業活動がバイヤムセラムの商売とは全く異なることがわかる。

¹⁵ 参考:交通費(ヤウンデから片道) Ayosse1500、Beroutoa など東部州の町まで 4000~4500、バイク便(1 周) 1000~遠ければ 5000、東部州からヤウンデまでの運搬費 60,000~150,000 (単位:セーフア)。

¹⁶ マカ (Maka) は、東部州に居住する部族名。

プランテンバナナは、カメルーン東部の奥地で買いつけた。奥地まで歩いていくのは大変だよ。湿地帯でも歩いて行く。ここで（市場で）売っているとき、1 房のプランテンバナナを 3000 セーフアと言ったら、バイヤムセラムは「高い、高い」と言うけれど、どんなに仕入れが大変か、知らないからだ。着いたらまず、注文してまわる。村人が畑に連れて行く。「これはどうか、気に入ったか」と聞かれたら「はい」と答える。そうしたらプランテンを切って村に運ぶ。ピグミーは強いから（1 人で 5 房を運ぶ）、彼らに運んでもらう。5 房運んだら、500 セーフアを払う。村まで運んだら、値段交渉をする。20 房のプランテンバナナだったら 10,000～15,000 セーフアで買う（1 房 500～750 セーフア）。

東部の定期市では買わない。定期市では（1 房だけ買った場合は）1 房 2500 セーフアもする。その上、ヤウンデまでの運送費を払わなければいけない。ということは、1 房 1500 セーフアの利益を得るためには、ヤウンデでは 5000 セーフアで売らないといけない。そんな値段ではヤウンデで売れない。ヤウンデの値段は、1 房 2500～3000 なのだから。だから奥地に行く。

月曜日朝 6 時にヤウンデを出て、12 時に着く。まず村のチーフに挨拶をする。チーフがグリオに命じて村中にアナウンスをする。「プランテンを買いに来た人がいる、プランテンを買いに来た人がいる、プランテンがある人は彼が見に行く、彼が見に行く、彼はお金を持っている、いいプランテンを持ってくるんだ」とね。12 時から 14 時に着いて、みんなが畑から戻ってきた夕方にアナウンスが始まる。翌火曜日、人びとは森に入ってピグミーをつかってどんどん運んでくる、木曜日までずっと。木曜日、購入をやめるまで。それからヤウンデに行く車を待つ。時には何日も待たなければいけない。

問題はいつも運搬手段だ。道はすごくいい。プランテンバナナもたくさんある。彼らは、14ha ものプランテーションをひとりずつ持っている、プランテンバナナを。買う人はいない。僕みたいにたくさん買う人はいない。でももし君が大量に買うとしても、僕と同じサービスは受けられない。値段は変わってくる。だって僕は、現地の言葉（マカ語とピグミー語）が話せるのだから。

品物はたくさんあるけれど、東部にいく車は毎日運行されない。木曜日、金曜日、土曜日、週末にはヤウンデで売るために戻ってきているよ。客はいつも市場のバイヤムセラムたちだ。妻が市場にいて、取引に応じている。ほとんど休まずに働いても 10000 セ

ーファの利益が出たらいい方で、ひどい時には全くもうからない。

(卸売商人 MM、30 歳代マカ男性 聞き取り：2011 年 12 月 2 日、ヤウンデ。括弧内は筆者による補足)

MM は、この仕入れ資金に 250,000 セーフアを用意した。聞き取りをおこなったとき（金曜日）、仕入れから 1 週間の間に約 150,000 セーフアを回収し、未熟な青いプランテンバナナをまだ大量に手元に残していた。MM は、回収した資金を元手に 1 週間に 1 度のサイクルで仕入れをおこなうが、仕入れたプランテンバナナが腐る前に販売し終わるかを心配していた。MM は、カメルーン東部は道が整備され¹⁷、品物も豊富だが、商品輸送手段の不足と高額な輸送コストが商売上のリスクになっていることを強調している。

また、この地域では彼のように大量に買いつける商人が少ない。つまり、東部州は都市向け食料供給地として生産性は高いものの、専門輸送業者と彼のような卸売商人が未発達であることがうかがえる。

このような状況のなか、卸売商人は、バイヤムセラムに比べて多額の資金を必要とし、労力をはらいリスクを負って仕入れをしている。リスクのひとつは、農作物である商品が腐ることである。雨季でヤウンデまでの運搬に時間がかかるとき、商品が売れないとき、卸売商人は、仕入れた商品を腐らせてしまう。卸売商人は、買いつけた大量の商品が傷むまえに販売し終わらなければならない。そのため、バイヤムセラムとの信用取引を維持しておくことは、卸売商人にとっても継続的に販売できるという利点になっている。

卸売商人は、必ずしもバイヤムセラムと同じ部族ではない。バイヤムセラムたちは、仕入れ関係において出自の同一性よりもむしろ、商品の質を重視している。つまり、ヤウンデにおける卸売商人との取引は、部族という出自には規定されない。それはバイヤムセラムにとって、仕入れた商品を売り切ることができなければ、それがそのまま損失となって翌日の商売に影響をもたらすからである。

バイヤムセラムは、「信用取引があるから仕入れができる」と言う一方、「自分に資金さえあれば、信用取引をせずにすむ」と言う。卸売商人との信用取引は、バイヤムセラムにとって負債をかかえることを意味している。同様に、卸売商人にとっても信用取引は、負債となっている。バイヤムセラムによる返済が、次の仕入れ資金を左右するからである。

このように、信用取引をめぐるバイヤムセラムと卸売商人の間には、双方の商業活動を

¹⁷ カメルーン東部は、森林伐採地域であり、木材輸送のため大型トラックによる輸送が発達している。中央州とくらべても道の整備が進んでいる地域である。

維持しなければならないような相互依存的な関係が築かれている。

3 ヤウンデにおける農村女性との取引

一方、取引相手が農村女性である場合、信用取引は行われない。一時商人である農村女性は、卸売市場に隣接した乗合バスやブッシュ・タクシーの発着場付近に商品を降ろし、バイヤムセラムと取引する。信用取引がおこなわれない理由は、農村女性は、ヤウンデで農作物を売った現金で必要物資を購入し村へ帰る必要があるからだ。また、次にいつ来るかもわからないため、信用取引をした場合、代金を回収することは困難になる。このような理由から、農村女性とバイヤムセラムの取引は、現金による即時決済がおこなわれる。

農村女性の商品は、その日の朝、または少なくとも前日の午後に畑から収穫された農作物やくだものであるため、鮮度がよい。鮮度を重視するバイヤムセラムにとっては、信用取引のメリットがなくても農村女性との取引は望ましいものである。そのため、農村女性を乗せたブッシュ・タクシーが到着すると、待ち構えたバイヤムセラムは車のトランクめがけて走り寄る。農村女性はその様子をみながら、バイヤムセラムが価格交渉をしてくるのを待つ。

バイヤムセラムたちが緊張感をもって商品の到着を待ちうけているのには理由がある。それは、村から運ばれる商品が、必ずしも同じ方法で梱包されていないからである。たとえばキャッサバなどイモ類の場合、ビニールで編まれた袋に詰めた状態で運ばれるのが一般的だが、袋の大きさ、詰め具合、キャッサバ自体の大きさ、キャッサバの状態などは一定ではない（写真 4-3）。

写真 4-3 のような手提げ袋は、もっともよく利用される梱包である。一袋あたり、約 20～25kg のキャッサバが入っている。

キャッサバの梱包方法は、おもに 3 種類ある（資料 4-1）。



写真 4-3 キャッサバの梱包（BACO）

資料 4-1 キャッサバの梱包方法

→ 右写真の梱包は、BACO とよばれる。

中には、20～25kg のキャッサバが入っている。

レキエ県の村では約 2000～2500 セーフアで

販売される。ヤウンデ価格は、4500～6000

セーフア。



← 左写真の梱包は、FILET とよばれる。

中には、50～60kg のキャッサバが入っている。

レキエ県の村では 4000～6000 セーフアで販売

される。ヤウンデ価格は、6000～8500 セーフア。

→右写真の梱包は、BANDE ROUGE とよばれる。

中には約 80～100Kg (推定) のキャッサバが

入っている。村では約 7500～9500 セーフア、

ヤウンデでは 13000 ～18000 セーフアで販売

される。



資料 4-1 のように、梱包によっておおよその内容量は決まっている。しかし袋の詰め具合や商品の大きさ・状態は、農村女性が農作物を袋詰めする手加減や畑の収穫状況によってそれぞれ異なる。そのため、バイヤムセラムはトランクに積まれた荷物をさわり、袋のなかに何が入っているか、袋のなかの詰め具合、品質などを確かめる必要がある（写真 4-4）。



写真 4-4 ヤウンデに到着したブッシュ・タクシーと荷を確かめるバイヤムセラム

たとえばキャッサバの場合、袋に詰められたキャッサバは市場において、以下のように仕分けして販売される。

（市場での販売価格）

100～200 セーファ	運送中に欠けたキャッサバ、傷のついたキャッサバ
300 セーファ	3～5個の小さいキャッサバ（300～500g／個）
500 セーファ	3～4個のキャッサバ（約 600g／個）
1000 セーファ	4個（約 900g／個）

このように、袋に入ったキャッサバはその個体によって大きさ（重さ）や状態にバラつきがある。1kg ちかくある大きなキャッサバばかりが入った袋を仕入れれば、1回の販売価格は高くなるが、大きなキャッサバが客の需要と必ずしも合致するわけではない。

また、袋詰めの状態もまちまちである。よくバイヤムセラムから聞かれるのは、「モコロ市場（ペロケ）は買い手がたくさんいるから農村女性の袋の詰め方があまい（ごまかしている）」「ボンビ市場は、袋いっぱい詰めてあって、モコロより安い」といった、袋詰めへの評価である。同じ袋に入っている、中に詰められた量は同じではない。袋詰め

は技術が必要なのである¹⁸。

また、ヤウンデに売りにくる農村女性の販売活動は、季節的に変動する。村において開墾作業と種まきに追われる農繁期には、農村女性がヤウンデに販売にくる機会が減少し、出回る商品も少なくなる。また、販売価格は農村女性の村が遠くなるほど輸送費が高額になるため、輸送コストは商品の販売価格に反映する。つまり、同じ量の商品であっても、農村女性が提示する価格に差が生じる。

このように、農村女性による販売は、いくつもの不確定要素をはらんでいるため、バイヤムセラムたちは到着した商品の確認に余念がない。いち早く、目的の商品またはより条件のよい商品を仕入れるために、ブッシュ・タクシーの到着を待ち構えているのである。

レキエ県からのブッシュ・タクシーが到着する「ペロケ」では、農村女性とバイヤムセラムが早口のエトン語で交渉する場面が多くみられる。エトン農村女性が多く到着する「ペロケ」においては、バイヤムセラムがエトン語で取引できることはきわめて有利である。

「ペロケ」はヤウンデ市が設置した市場ではないため、荷下ろし専用の場所は用意されていない。荷が下ろされ、バイヤムセラムと農村女性が交渉する場は、路上である。ヤウンデ市による取締りを受けたら、商品が没収されても異論を唱えることはできない。そのため、交渉は、短時間のうちにおこなわれる。

ヤウンデに農作物販売にでる農村のエトン女性は、次のように取引内容を説明した。

ペロケについたら買い手（バイヤムセラム）が来る。バイヤムセラムが商品をひとつとる。バイヤムセラムが言う値段をわたしが受け入れられれば売るし、わたしの言う値段が高すぎたら交渉がはじまる。お互いが納得したら、バイヤムセラムが商品を持って行く。たとえばこのバナナ一房だったら、1200 セーフアで売りたい。バイヤムセラムが 1000 セーフアと言えば売る。このバナナの房だったら 800 セーフアと提案して、700 セーフアだったら売る。こっちは 900 セーフア、800 セーフアだったら売

¹⁸ ある時ペロケで、乗合タクシー運転手と乗客のあいだで問題が起きた。ヤウンデに着いて運賃を払えなかった乗客は、荷物であったキャッサバの袋を「担保」として運転手に預け、運賃を取りに場を離れた。気の短い運転手は、その場でキャッサバの袋をバイヤムセラムに 10000 セーフアで売ってしまった。袋の大きさからいって、4500～6000 セーフアに相当すると考えられるそのキャッサバ袋には、通常よりずっと多くのキャッサバが詰められていたため、10000 セーフアもの高値がついたのである。このキャッサバ袋は、乗客が自家消費用に村から持って帰ってきたものだった。キャッサバの袋は、詰め具合によって相当な量を加減できるのである。

る。この野菜1束は250セーフアで提案して200セーフアだったら売る・・・(中略)
値段は決まっていない。たとえばこのバナナの房、わたしが900セーフアと言ったら
たぶんバイヤムセラムは700セーフアと言う。もしわたしがそれでオーケーならばわ
たしはお金を取って、彼女はバナナと一緒に去る。

(農村女性B、30歳代エトン女性 聞き取り：2011年12月16日、レキエ県NM村。括弧内は筆者による補足)

農村女性Bが話すように、価格はつねに交渉で決まる。商品の状態や袋の詰め具合とい
った商品にまつわるさまざまな要素が交渉材料になるとともに、価格交渉には、それぞ
れの取引主体がかかえる個人的な事情も反映される。それは卸売商人との価格交渉におい
ても同じである。

農村女性は、販売した現金をもってヤウンデで購入する品物、帰りの交通費の都合、村
における出費の予定など、現金の使途がすでに念頭にある。バイヤムセラムには、前日ま
での商売の状況、卸売商人に返済する信用取引の残金、家族の状況に応じた出費の予定な
どが念頭にある。卸売商人にも、次の仕入れにかかる資金やこれまでに回収した資金の兼
ね合いといった事情が交渉に反映する。

すなわち、価格交渉にのぞむ各取引主体には、交渉の以前からすでに「予定された利益」
の額が念頭にあると言ってよい。言い換えれば、予定された利益を下回らないことが交渉
にのぞむ最低条件だといえる。

交渉の場においてはしかし、法外な価格を提案して交渉が決裂するという事態は起こら
ない。本来、値段交渉とは、取引主体双方が価格の相場を了解しているからこそ可能とな
る。ヤウンデの市場では、参考価格ともいえるおおよその値段が農村女性にもバイヤムセ
ラムにも卸売商人にも共有されている。それはなぜか。

それは、日々の取引をつうじた経験値による。まずバイヤムセラムや卸売商人は、市場
の商売をつうじて日々、市場の価格変動を体感している。バイヤムセラム同士のおしゃべ
りは、その情報源でもある。また後述するように、多くのバイヤムセラムは農村からの移
住者であり、農村において農作業をおこなった経験を持つ。換言すれば、バイヤムセラム
は都市に出た農婦である。したがって、農耕暦や村における女性の経済状況を熟知してい
る。卸売商人は、地方での仕入れをつうじて、ヤウンデの価格のみならず、地方定期市の
価格に通じている。一方、農村女性はヤウンデに販売へでた近隣の人びとから、ヤウンデ
の価格情報を得ている。自身がヤウンデに販売に行った際も、バイヤムセラムの反応によ

って提案した価格が適正かどうかを判断することができる。つまり、それぞれの取引主体は、日々の商業活動や移動、人と人のコミュニケーションをつうじて、経験的にヤウンデ価格の情報を得ている。この人びとのうごめきはその全体として、ヤウンデの価格を決定しているといえる。

第3節 商売が維持される要因

前節では、バイヤムセラムの仕入れがどのように行われているかを述べた。この節では、その商業活動が維持される要因について述べる。

1 同業者のボランティア・アソシエーション

まとまった仕入れ資金を調達するために、また、売上金を貯金するためには、どのような方法がとられているのだろうか。

市場で働く多くのバイヤムセラムは、市場内でおこなわれる経済互助組織、頼母子講、貯金制度などの経済活動に参加している。バイヤムセラムはこれらの経済活動に参加し、仕入れの資金の調達や日々の生活費の確保、冠婚葬祭などの急な出費に備える。

バイヤムセラム間で組織され、自発的かつ選択的に参加するという意味で、これらの経済活動の母体となる組織は、同業者のボランティア・アソシエーション（任意結社）である。

同業者のボランティア・アソシエーションをつうじてバイヤムセラムの間でおこなわれる経済活動には次のようなものがある。

①経済互助組織

②「市場の銀行」

③貯金

④頼母子講

以上のうち、貯金と頼母子講は、経済互助組織の機能にふくまれることがある。

以下にそれぞれのボランティア・アソシエーションについて説明する。

【経済的互助組織】

保険や貯金制度、貸付制度など複数の機能をもつ経済互助組織は、「集会」の意味をもつフランス語「レユニオン (réunion)」または「アソシアシオン (association)」とよばれる。

エトン女性商人が中心となっておこなう経済互助組織の事例をみてる。

組織には、「手に手をとって助け合いましょう (Entre nous, la main dans la main)」という意味のフランス語名がつけられている。モコロ市場とメレン市場のバイヤムセラムで構成された経済的互助組織である。

毎週木曜日の午後 1 時から、モコロ市場の向かいにあるバー「バイヤムセラム・バー (Buy'am Sell'am Bar)」で集会が行われる¹⁹。

組織は、創立者、会長、書記各 1 名、会計 2 名からなる委員会によって運営される。委員会は、創立者以外は年度末に行われる選挙によって、メンバー全員の中から選ばれる。実際は、会が発足されてから 10 年間、委員会のメンバーに変化はない (1999 年当時)。

メンバーは集会に参加する際、「entre nous」と呼びかけ、他のメンバーは「la main dans la main」と返して、会の参加を承認する。

組織の機能は、4 つある。①保険 (secours／助け合い)、②学費貯金 (petite caisse／小さな金庫)、③年末貯金 (grande caisse／大きな金庫)、④貸付である。保険と貯金は、いずれも一年周期の積み立て制になっている。

①保険

保険への参加が組織に加入する条件となっている。

保険は、年額 25000 セーファの積み立てが義務づけられている。年内 (1 月から 12 月) に積み立てることがもとめられるが、積み立てのペースは個々人に任されている。

保険金は、メンバーの結婚式、葬式 (メンバーまたはその両親・兄弟姉妹・夫・子ども)、メンバーの子どもの洗礼式、医療費など急な出費の必要に迫られた時に、委員会の承認を得て支払われる。この時に支払われた額は、返済の義務がない。

支払われる額は、たとえば葬式の場合は 70000 セーファと決まっている。しかし、保険の必要時に積み立てが遅れていると、少額の保険しか認められない場合もある。支払われる額は、委員会の話し合いにおいて決定される。

②学資貯金と③年末貯金

¹⁹ 1999 年調査当時。バーがなくなった現在は、モコロ市場内のバーに場所をうつした (2011 年現在)。

参加は任意である。参加をする際、管理費として年額 2000 セーフアを委員会に支払う。積み立てる額は、参加者の必要と経済状況に任されている。

学資貯金は、新学期の始まる 9 月に間に合わせるために 8 月に決済され、年末貯金は年末の出費に当てられるため 12 月に決済される。

④貸付

貸付は、創立者または会長の承認を得たうえで、組織から借りることができる。返済は、年度の終りにおこなわれる。借りた額に 1 割の利子をつけて返済することが義務づけられている。

参加者は、ヤウンデ近郊農村出身のエトン女性を中心に中央州出身のバッサや西部州出身のバミレケも含む、部族の範疇をこえた組織である。

参加が義務になっているのは保険のみであり、学資貯金、年末貯金への参加は任意であるため、参加者数にばらつきがある。たとえば、1997 年から 1998 年一年間の組織メンバー総数は、134 人であった。保険は、参加が義務であるため 134 人が参加した。そのうち積立年額の 25000 セーフアを払い終えた人は、半数の 68 人であった。この 68 人は「熱心で模範的なメンバー」として、一年の終りに委員会主催で行われるパーティで表彰され、プレゼントが渡される。学資貯金には 40 人、年末貯金は 49 人が参加した。この経済互助組織に参加するメンバーにとってもっとも重要な目的は、保険にあるといえる。

さらに、集会に参加すること自体が目的の一つになっている。毎週おこなわれる集会は、参加の義務はないが常時 30 人前後の参加者が集まる。集会は、マジョリティであるエトン語でおこなわれる。メンバーが出す積立金を書記がノートに記載した後、路上にいる馴染みの女性商人から、ゆで卵や葉に包んで蒸した魚、イモなどを買い、おしゃべりをしながら昼食をすますのが恒例になっている。時には会長や創設者がビールを振る舞うこともある。メンバーにとって楽しみの時間だといえる。また、貸付の相談や市場の仕入れ情報が交わされるのは、このようなときである。家族の状況についての相談事や嘆き、冗談も交わされる。

一年の終了時（12 月）には委員会によって盛大なパーティがおこなわれる。伝統的な方法で屠殺された豚一頭が朝から調理される。そのほかにも鶏肉もちいた食事とビールが振る舞われる。保険の積立をおえた「熱心で模範的なメンバー」にはプレゼントがわたさ

れ、表彰される²⁰。その他、メンバーであることを証明する服を作るための生地が各メンバーに配られる²¹。メンバーは、各自の好みに応じて服地を洋服にかえ、来年の集会やパーティで着る。バンドが呼ばれ、朝まで踊り続ける。

パーティの資金は、保険に積み立てられた総額からまかなわれる。その年、保険につかわれた金額の分担金、委員会運営費、パーティ当日の食事代、生地代が清算されると、返金される額はわずかである。しかし、この日はメンバー全員が集まり大騒ぎをする楽しみの一つであり、連帯感を確認する場となっている。この組織は、2012年現在も続けられている。

このように、経済互助組織にはいくつかの経済機能が併存し、その利用はメンバーの選択にまかされている。「保険」への参加が経済互助組織の参加条件となっている場合が一般的である。

【市場の銀行】

「市場の銀行 (Banque du Marché)」は、市場に特有の貯金制度である。ナイジェリアから伝わった方法と言われ、エレクワス (elekwas) とも称されるが、その起源ははっきりとはわかっていない。

「市場の銀行」は、1カ月単位でおこなわれる積立制の貯金制度である。「市場の父／母 (père/mère du marché)」とよばれる管理人によって運営される。「市場の父／母」は、積立金の集金と管理をおこなう。参加は個人単位で、任意である。毎月一日に開始し、好きな時に止められる。参加者は、任意の積立金「定額 x」を毎日、集金にくる「市場の父／母」に預ける。管理手数料は、参加者が決めた「定額 x」の1日分 (x) である。つまり「市場の父／母」は、1カ月の積立金の約 3.3% を管理料として各参加者から得る。参加者には、月末に「参加した日数 × x - x (管理手数料)」が支払われる。前借りも可能で、月末に支払われる分から差し引かれる。「市場の銀行」は、市場の商人にとって私設銀行のような役割を果たしている。

多数の参加者をえている「市場の父／母」は、数百人にも及ぶ顧客を抱え、その管理手数料の総額はかなりの高額になる。たとえば、「市場の父」I は、若干 24 歳 (エトン男性) であったが、ヤウンデ郊外に豪華な家を建てるだけの収益を得ている。I は、市場で自分

²⁰ 1998 年はタライであった

²¹ 生地は、会の名称がプリントされた特注品である。

が商売をきちんとおこなっていることが「市場の父」になる大前提なのだ、という。数百人の顧客をかかえる I は、市場をまわって集金することに一日の大半を費やす。I の売り場では、彼の妻が燻製魚や野菜を売り、I はつねに集金のため市場を歩きまわっていた。

しかし、大金を扱い、管理するのは大きなリスクがともなう。たとえば、「市場の母」であった M (38 歳のエトン女性) は、預かっていた積立金を自宅から盗まれた。M は、家や車を全て売って参加者へ返金した。その後、「市場の母はリスクが大きいし、信用を失ったからもうやらない」と引退した。盗難に遭った場合の返済、積立金を管理する安全性を考えた場合、誰もが「市場の父/母」になれるわけではない。

顧客は、自部族に限らず、市場で商売をするあらゆる部族で構成される。つまり、「市場の銀行」は、部族的範疇によらない経済活動だといえる。

「市場の銀行」に参加するバイヤムセラムは、参加理由を次のように説明する。①管理人が集金にまわってくる便利さ、②銀行に対する不信感、③銀行までいくタクシー代の節約、④貯金額が少額であるため公共の金融機関を利用できない点などである。もっとも多く聞かれたのは、「市場の銀行は“給料 (salaire)” のようなものだ」という参加理由である。食料品販売は、商品が生鮮食品であるため、腐る・売れ残るというリスクがともなう。先述したように、収益は日によって幅があり、予測がたてづらい。短期サイクルで仕入れをくりかえすバイヤムセラムは、商売の長期的展望をたてにくく、収入が不安定である。「市場の銀行」は、日々の積み立てをつうじて収入の安定化をはかるために利用されている。

【貯金】

2011 年の調査では、バイヤムセラムが組織する経済互助組織に「市場の銀行」と同様の機能が含まれる事例が観察された。これは、「貯金 (épargne)」とよばれている。

「貯金」は、「市場の銀行」のように一ヶ月単位でおこなわれる貯金制度である。個人が定めた積立定額 x を毎日、経済互助組織を通じて積み立てていく。売り場をもつ同一市場内で経済互助組織をつくるバイヤムセラムたちは、組織の会計役をつとめるバイヤムセラムに毎日、積立金を届ける。毎日積み立てることが前提であるが、義務ではない。会計役への謝礼は、積立定額 x の一日分が支払われる場合もあれば、ビールをご馳走するとい

ったかたちで支払われる場合もある²²。

参加は任意であり、積立の額、ペースも個人に任されているが、日額 500 セーフア以上の積み立てが一般的である。「貯蓄」に参加しているバイヤムセラムも、月末に「給料のように」まとまった金額を手にするを目的に積み立てをおこなっている。

【頼母子講】

頼母子講（トンチン／Tontine）は、カメルーンにおいては「商売の民」とよばれるバミレケが盛んにおこなうことで知られる²³。市場のなかでは、「トンチン」と呼ばれることは少なく、「会費・分担金（を支払う）」という意味のフランス語「コティザシオン(cotisation)」という名称が一般的にもちいられる。

「コティザシオン」は、ある一定のメンバーが定期的集まり、それぞれに出資した分担金の総額を順番にメンバーに貸付けていく制度である。メンバー全員が受け取ることでひとつのサイクルが終わる。

市場の場合は、集会をおこなうための場所がないため、メンバーは会の会長に会費を届けに来ることが多い。

市場内でおこなわれる頼母子講は次のようにおこなわれる。

コティザシオン（頼母子講）は、15 人のメンバーと毎日おこなっている。メンバーは、同じ市場のバイヤムセラム。エウオンドもエトンもいるけれど、バミレケはいない。

コティザシオンの分担金は、1 口 1000 セーフア。何口分を払うかは、参加者によって違う。参加者によっては 2 口分（2000 セーフア）、5 口分（5000 セーフア）または、3 口分を 2 人で払っている²⁴。全体で、一回に 24 口分集まるから、24000 セーフアが毎日落ちる。たとえば、わたし（MA）は、毎日 5000 セーフア（5 口）を分担している。だから 24 日のうち、5 回受け取ることができる。

（市場商人 MA、60 歳代エウオンド女性 聞き取り：2011 年 11 月 11 日、ヤウンデ。

括弧内は筆者による補足）

²² ビールは 1 本 500～600 セーフアであるため、積立定額の最低基準とほぼ同等の謝礼といえる。

²³ バミレケの頼母子講については野元の研究が詳しい（野元 2005：174-224）。

²⁴ 5 口分（5000）、3 口分（3000）を払うメンバー各 1 名、2 口分（2000）を払うメンバー 2 名、3 口分を 2 人で払うメンバー 1 組（1.5 口の支払いで 1500/人）。

分担額の設定や分担の仕方は、会によって異なる²⁵。市場でおこなわれる頼母子講の周期は、毎日であることが多い。MA が参加している会のように 1 口あたりの分担金が決まっており、その掛け方が任意に任されている場合やメンバー全員が同額の分担金を払う場合など、さまざまである。共通している点は、バイヤムセラムによって組織されていることである。

頼母子講は、バイヤムセラムにとってどのような意味があるのだろうか。頼母子講に参加する理由は、たとえば次のように説明される。

コティザシオンをしないでバイヤムセラムはできないわよ。なぜなら、あなた一人だったら怠け者になる。自分一人でお金を貯めることは難しい。わたしの子ども達（10 人）はみんなコティザシオンで学校に行ったし、食べさせてきたし、全ての問題を解決してきた。（お金が必要なとき）人に頼むとしたら、頼んで頼んで頼んで・・・頭が痛くなってしまう。でももし、自分できちんと管理（organizer）したら、入金がくるとわかっているから準備ができる。入金日がきたら、次の入金までまた準備をはじめればいい。

わたしは、コティザシオンで倹約（*économiser*）してきた。コティザシオンがあるから、入金までのあいだ、落ち着いてここに座っていられるのよ。

（市場商人 EN、50 歳代エトン女性 聞き取り：2011 年 2 月 7 日、ヤウンデ。

括弧内は筆者による補足）

EN がいうように頼母子講への参加は、貯金にたいする強制力となる。また、予測のつかない日々の収益とはことなり、入金を予定することを可能にしている。

以上のように、市場のボランティア・アソシエーションでおこなわれる経済活動にはいくつかのバリエーションがある。その機能を大別すれば、①貯金と②保険のふたつである。

バイヤムセラムの聞き取りを総合すると、彼女たちが都市生活においてまとまった現金を必要とする機会は、次の 3 つに整理できる。

まず、①商品の仕入れ資金である。つぎに②都市生活に必要な出費である。たとえば、

²⁵ 一番少ない分担額は、200 セーファ／日、最高額は 10000 セーファ／日であった。

家賃、子どもの学費、クリスマス・年末の資金といったまとまった額の出費がある。これらは、支払いの時期が予測できる出費である。その他に、③不測の事態における出費がある。たとえば、冠婚葬祭などによる出費、病気や怪我の治療費である。

市場のボランティア・アソシエーションにふくまれる貯金と保険の機能は、これらの必要を満たす資金を提供する。

市場のボランティア・アソシエーションは、バイヤムセラムという同業者によるつながりを基盤に、選択的におこなわれる。これらの経済活動は、出身部族に規定されるというよりも、都市で得た社会関係によって維持される。ボランティア・アソシエーションは、まず、商業活動を維持するためにおこなわれる。しかし、目的はそれのみではない。

都市生活において不可避的におこりうる事態に対処するための保険機能は、商業活動の維持というよりは、バイヤムセラムの都市生活自体を保障するものである。都市生活では、家賃や学費といった継続的に確実に支払う必要のある出費に対処しなければならない。また不測の事態に対処するためにも、収入の安定化をはかる必要がある。

小規模経営で不安定な収入を基盤として都市生活をおくるバイヤムセラムの商売を可能にしているのは、資金調達がなされるとともに、都市生活を安定的に送るためのこうした経済活動があるからだといえる。

2 バイヤムセラム間の協力関係

市場において、同じような商品が並ぶ光景を目にした人は、バイヤムセラム間に競合関係があるのではないかと考えるかもしれない。しかし実際は、市場で客を奪い合って商人間に問題が起こることはない。先述したように、バイヤムセラムが客を呼びこむことは少ない。隣の売り場にいる客を呼びこむことはない。客が立ち止まって品定めをし、購入の意思を示すまで、バイヤムセラムから声をかけることはほとんどない。

売り場においては競合関係というよりむしろ、バイヤムセラム間の協力関係がみられる。以下に、さまざまな場面におけるバイヤムセラムの協力関係をみてみる。

【仕入れにおける協力関係】

先述したように、バイヤムセラムはしばしば共同で仕入れをおこなう。その仕入れ方法

として、ふたつ例をあげる。

共同で仕入れをする方法のひとつは、仕入れの委託である。仕入れの委託はとくに地方定期市で仕入れをおこなう際にみられた。またヤウンデ内においても、午後、経済互助組織の集会などの用事のために卸売市場に行くバイヤムセラムに、仕入れの代行を頼む場合もある。依頼する側は、交通費と仕入れ時間の節約になる。依頼される側にとっては、市場の不在時においても商売を代行してもらうことができ、双方にとって好都合だといえる。

もうひとつの方法は、複数のバイヤムセラムが共同で仕入れた商品を分け合う方法である。多種の商品を少量ずつ仕入れることができ、客にたいして商品の選択肢を増やすことが可能になる。

また、協力関係ではないが、バイヤムセラムはしばしば、仕入れた品物をバイヤムセラムに転売する。バイヤムセラムが村へ行く主要な理由は、村で行われる葬儀への出席である。村へ出る際、バイヤムセラムは資金が許せば村の農民から直接買いつけをおこなってヤウンデへ帰ってくる。村での買いつけはヤウンデの仕入れ価格よりは安い²⁶。転売は、農村において安く大量に仕入れた時におこなわれる。売り手は転売によって手数料を得ることができ、買い手は仕入れ時間と他の市場へ仕入れに行く際にかかる輸送費を節約できることに利点を見いだす。

【販売の場面における協力関係】

バイヤムセラムは、朝から晩までずっと売り場にいるわけではない。用事を済ませるために一時的に売り場を離れたバイヤムセラムのかわりに、近隣の売り場のバイヤムセラムが客の対応をする。それはつぎのような場合におこなわれる。

経済互助組織にもっていく掛け金を預け、そのかわりに経済互助組織の集会に出席している商人の売り場をかわりに受け持つというのは、日常的にみられる協力関係である。またバイヤムセラムはしばしば週末になると村の葬儀にでかける。この不在を隣に売り場をもつバイヤムセラムが代行する場合などである。

客に渡すつり銭がないときには近くのバイヤムセラムに声をかけ、両替を頼むのも日常的な光景である。つり銭に困らないように小銭を用意しておくことは、商人にとってはとても重要である。ヤウンデでは小銭が手に入りづらく、両替目的に札で購入する客もいる。

²⁶たとえば、キャッサバー袋（約 20～25kg）の場合、ヤウンデの仕入れ価格：4500～6000 セーファのところ、レキエ県内の村では約 2000 セーファ～2500 セーファで取引される。

そうでなくても、つり銭がないと客が買うのをやめてしまうという事態がしばしばおこる。この場合、つり銭不足を理由に客が購入をやめて、他のバイヤムセラムの売り場へ行く可能性があるにも関わらず、周囲のバイヤムセラムたちは販売の際の両替にきわめて協力的である。

その他にも、病気や出産といった、時には数か月にわたる不在時に仕入れから販売までをかわりにおこなうといった協力関係がみられる。たとえば、バイヤムセラム J は 6 人目の子を出産する際、臨月まで市場で働き、出産後は 2 ヶ月間、市場の商売を休んだ。その間、J の隣で商売をするバイヤムセラム M が、J の資金で仕入れから販売までを代行した。

これらの協力関係は、売り場が隣接したバイヤムセラム間において形成されるものである。売り場が近いことによって、販売の代行が可能になるからだ。売り場が隣接したバイヤムセラム同士は、互いの事情を実によく把握している。売り場を空けているバイヤムセラムを訪ねた時、その不在理由を的確に知らせてくれるのはいつでも近隣のバイヤムセラムたちだった。

売り場は必ずしも同一部族が隣接しているわけではない。したがって、販売の場面における協力関係とは、売り場を近くする地縁によって結びついた同業者のなかで形成された社会関係だといえる。

【生活場面における協力関係】

以上のような商売にかかわる協力関係は、バイヤムセラム個人やその家族の生活状況、お互いの生活史への理解にもおよんでいる。それは、一朝一夕に築かれた関係ではない。それゆえに、バイヤムセラムの協力関係は個人の生活場面にまで及ぶことがある。

たとえば、村で葬儀が行われる場合、商売上の協力関係をもつバイヤムセラムが葬儀に手伝いに行くことがある。一般に村で葬儀がおこなわれる場合、準備は金曜日からはまる。金曜日は、土曜日におこなわれる埋葬に出席するために各地から訪れる参列者を迎える食事の準備をしなければならない。村の葬儀を手伝うバイヤムセラムは、その準備に参加する。そのため、少なくとも金曜日午後と土曜日の午前は市場の商売を休まなければいけなくなる。

ひとつの事例をあげる。バイヤムセラム C (エウオンド女性) の父方祖母が亡くなり、C はヤウンデから数十キロの村で行われる葬儀にでることになった。C の売り場に近接し

て商売をしているバイヤムセラム G (エトン女性) と B (バンベレ女性²⁷)、D (エトン女性) は、C の祖母の葬儀を手伝うため金曜日から C の村へ行くという。しかしバイク事故で足を怪我した G は、結局、葬儀の手伝いには出られず、市場にのこり、葬儀にいった C、B、D の商売を代行した。B と D は、土曜日の午後、疲れ果てた様子で市場の売り場に戻ってきた。

彼女たちは、出身部族も出身村も異なるバイヤムセラムである。葬儀の手伝いは、市場の商業活動をつうじて形成された協力関係によって行われている。

生活場面における協力関係は、ときに家族生活にまでおよぶ。筆者が同居していたバイヤムセラム MB の家庭には MB の母が住んでいたが、高齢で足が悪く、寝たきりであったため介護を要した。MB が市場にでている間、MB の母を介護しに通ってきたのは、バイヤムセラム仲間であった。MB の事例は特殊なケースかもしれないが、バイヤムセラム間の協力関係は、ときにそれほど強固につくられるのである。

3 商品の利用と商品知識

(1) 商品の利用

バイヤムセラムたちは売れ残った商品が傷みはじめた場合、または仕入れた翌日には、まず値を下げる。次に、さらに傷んできた商品を多くのバイヤムセラムは自宅に持ちかえて食べるか、友人のバイヤムセラムに提供する²⁸。つまり、自家消費にまわす。バイヤムセラムが商品を捨てることはごく稀である²⁹。

商品が自家消費にまわされることと商人の商品選択には関連があるのだろうか。モコロ市場のエトン女性商人が扱う商品の内訳を示した (表 4-4)。

カメルーンの一般的な家庭料理は、主食と副食からなる。表 4-4 では主食に用いられるでんぷん質の食品、キャッサバ、マカボ、ヤムイモ (イニヤム) などのイモ類、米、モロコシなどの穀類、プランテンバナナを「主食野菜」と分類した。また、キャッサバ、モロコシに関しては、加工された状態で売られることもあるため、これを「加工食品」とした³⁰。

²⁷ バンベレ (Banvele) とは、東部州に居住する部族名。

²⁸ 無償の場合も、安価な場合もある。

²⁹ 1996 年から 2011 年の調査期間中、1 度だけ目にした程度である。例外的に、傷んだ果物を養豚業者に提供する場合があった。

³⁰ 製粉加工されたもの、調理済み食品である。

表4-4 モコロ市場における女性商人の販売品目(1998年)

品目 Esニック・グループ	中央州		西部州		北部州		その他	計
	エトン	エウォンド	バッサ	バミレケ	バムン	ハウサ		
主食野菜								
プランテンバナナ	58	1	5	-	-	4	-	68
マカボ	25	-	-	-	-	-	-	25
キャッサバ	17	-	-	-	-	-	-	17
モロコシ	6	-	-	4	-	-	1	11
パタト	2	-	2	-	-	-	-	4
ヤムイモ	2	1	-	-	-	-	-	3
ジャガイモ	-	-	-	2	-	-	-	2
その他	3	-	-	-	-	-	-	3
小計	113	2	7	6	0	4	1	133
副食野菜								
トマト	39	-	2	2	-	1	-	44
okok	24	-	4	-	-	-	-	28
ピーナツ	14	-	3	1	1	-	1	20
葉物	13	1	1	-	-	-	-	15
オクラ	10	-	-	-	-	-	-	10
玉ねぎ	-	-	-	7	-	-	-	7
インゲン豆	-	-	-	5	-	-	-	5
ニンジン	2	-	-	-	-	-	-	2
ピスタチオ	1	1	-	-	-	-	-	2
アボカド	1	-	-	-	-	-	-	1
その他	4	-	1	-	-	-	-	5
小計	108	2	11	15	1	1	1	139
加工食品	60	-	2	4	-	-	1	67
くだもの	44	-	3	-	-	-	-	47
調味料	22	1	1	17	6	-	2	49
肉類	5	-	-	1	-	-	-	6
燻製魚	6	-	-	8	1	1	1	18
その他	24	1	3	4	1	-	4	37
小計	161	2	9	34	8	1	9	224
総計	382	7	27	55	9	6	10	496

注1: -は0を表す。

注2: 肉類は、鶏肉・豚肉・燻製肉をさす。牛肉をあつかう女性商人は皆無であった。

副食は、ナッツ類やトマト、葉物野菜をペーストし、ソース状にした汁気の多いものと動物性たんぱく質を中心にした汁気の少ないものに分かれる。ソースのベースとなる野菜類（トマト、オクラ、葉物野菜、ピーナッツ、玉ねぎなど）を「副食」の項目にまとめ、味付けに用いられる「調味料」（ヤシ油、トウガラシ、ニンニク、ハーブ類など）と区別した。

表 4-4 からは、エトン女性商人の扱う主食野菜が、プランテンバナナ、マカボ、キャッサバに集中していることがわかる。一方、ジャガイモについては、扱う商人がいない。副食野菜も、トマト、オコック (*okok*) と呼ばれる熱帯雨林に自生する葉物野菜、ピーナッツ、オクラに集中した。つまり、エトン女性商人は、ある限られた範囲の食品を集中的に選択していることがわかる。

さらに、自家消費にかかわる問題として、エトン女性商人が好んで選択する食品とエトン食文化との関連性を調べた。ヤウンデに暮らす都市生活者の食文化を知るため、1 ヶ月間の食事調査を実施した（表 4-5a、b）。

4 世帯の内訳は、エトン、バミレケ、北部州出身のフルベ家庭の 3 世帯と、エトン（妻）とバミレケ（夫）の婚姻による家庭 1 世帯である。部族毎の食文化に差違があるかを知るため、異なった部族の世帯を選んだ。

ヤウンデの一般家庭の食事パターンは、一日のうち夕食にあたるものにもっとも比重がおかれ、夕食の残りを次の日の朝や昼に食べる光景がよくみられる。そのため、世帯調査では、夕食のメニューを調査した。

世帯調査の部族は、世帯の生計維持において中心的な世代の夫婦の出身によってわけた。エトン・バミレケ家庭の場合、主に妻（エトン）とその親族が調理している。

表 4-5a からは、ヤウンデにくらす都市住民の食文化が、それぞれの出身部族毎の特徴をもって実践されている傾向が明らかになった。また、日常的な食生活は、外国資本がおよびにくい国内産生産物といった地域的な範囲でまかなわれている³¹。

エトン家庭の場合、主食はキャッサバを用いる頻度がもっとも多い。次いで、米、プランテンバナナ、マカボと続く。キャッサバ、プランテンバナナ、マカボについては、エトン女性商人があつかう商品と重複している。米は、アジア産の輸入米に頼っており、先に

³¹ 1999 年調査時。2011 年の調査では食事調査は実施していないが、エトン世帯に下宿した 2 か月あまりの間、主食に小麦（パン・スパゲッティなど）と米がでてくる頻度が増した。小麦も米も輸入に依存している食品である。

表4-5a ヤウンデの食事:主食作物のバリエーション(1999年)

品目	エスニック・グループ			
	エトン	バミレケ	フルベ	エトン・バミレケ
イモ類				
キャッサバ	16	4	1	5
ヤムイモ	1	0	1	1
マカボ	3	3	1	4
タロイモ	0	2	0	2
ジャガイモ	2	4	0	3
パタト	0	0	2	0
計	22	13	5	15
穀類				
モロコシ	1	7	2	5
米	6	7	20	6
アワ	0	0	2	0
計	7	14	24	11
バナナ				
プランテンバナ	6	1	0	5
バナナ	1	3	1	2
計	7	4	1	7

表4-5b ヤウンデの食事:副食食品のバリエーション(1999年)

品目	エスニック・グループ			
	エトン	バミレケ	フルベ	エトン・バミレケ
ソースのベース				
ピーナツ	7	4	11	3
トマト	5	2	4	1
ピスタチオ	1	1	1	-
マンゴの種子	1	-	-	-
アボカドの種子	1	-	-	-
計	15	7	16	4
ソースの主体(タンパク質)				
肉	3	1	11	2
魚	1	2	-	3
インゲン豆	0	6	-	4
計	4	9	11	9
ソースの主体(野菜)				
zom	7	4	-	2
okok	2	-	-	-
kelenkelen	1	-	3	1
follon	1	-	-	2
ndore	-	2	-	3
jaune	-	2	-	2
バオバブの葉	-	-	3	-
アワの葉	-	-	2	-
米の葉	-	-	4	-
オクラ	1	3	3	1
koki	-	2	0	2
計	12	4	15	13

注1:一日2品もちいる場合もあり、重複している。

注2:-は0を示す。

補足説明

okok	野生の葉物野菜。熱帯雨林帯でとれる。刻んでピーナツソース、ヤシ油に混ぜ、肉や燻製魚を加えて食べる。
zom	マカボの葉。エトン、エウオンド語でNdjoとよばれる。バミレケはNdjapとよび、とくに塩漬けにして食べられる。
kelenkelen	inemともよばれる熱帯雨林帯で耕作される葉。Okokと同じように調理される。
ndore	熱帯性の植物で、葉が食される。苦味が特徴。葉を細かく刻み、一度茹でたあと肉、魚などを加えて調理される。
follon	熱帯性の植物で、葉が食される。Ndoreと同じように調理される。
koki	インゲン豆に似た植物で、ヤシ油と混ぜたあと、すりつぶしたものを食べる。バミレケが好む食材として知られる。

も述べたように、モコロ市場のなかでも「穀物売り場」で売られるため、今回の調査では売り手の出身が調査できなかった。

フルベ家庭は、米を主食にしている。バミレケ家庭は穀類に比重をおきつつ、幅広く利用している。エトン・バミレケ家庭は、エトンの食事パターンとバミレケの食事パターンの複合といえる。

一方、バミレケ、フルベ世帯では、キャッサバ、プランテンバナナの依存度は低い。一般化するにはサンプル数が少ないが、エトン女性商人による販売頻度が多いキャッサバ、プランテンバナナは、ヤウンデの食文化において必ずしも一般的に利用される食品ではない、と指摘することができるだろう。それは商品としてキャッサバやプランテンバナナをみたとき、購買層が限られることを意味する。さらに言えば、主食に用いる食品の選択が多様であるヤウンデにおいて、部族に関係なく一般的に利用される主食食品自体が存在しないかのようなようである。

バイヤムセラムたちは皆、口をそろえて「ヤウンデにいる誰もが客だ」と言う。また、商品の選択理由を「家で食べられるような自分達の好みにあったものを選ぶ」と説明するバイヤムセラムはいない。「買い手の需要」「品質で選ぶ」「値段との兼ね合い」と答えるのがふつうだ。しかし、実際にエトン女性商人があつかう商品は、キャッサバやプランテンバナナであり、エトン食文化のなかで利用される食品もまた、キャッサバやプランテンバナナである。

エトン女性商人の商品選択は、エトンの食文化を反映するような、限定的な範囲を中心としている。つまり、売れなくなったらいつでも自家消費にまわすことが可能な食品群である。エトン女性商人の商業活動は、消費にまでおよんでいるのである。

(2) 商品知識

エトン女性商人の選択する商品がエトン食文化において利用される主要な食品と重複している理由のひとつには、生産地からヤウンデにいたる流通過程がエトンネットワークで維持されていることがあげられる。たとえば、先に述べたようにレキエ県からヤウンデにくるエトン農村女性との商取引は、エトン女性であるバイヤムセラムにとって有利なものである。またエトン農村女性が農作物販売にでる地方町定期市にきたバイヤムセラムは、エトン女性商人であった。このように対生産者（農村女性）との取引は、同じ出身部族である商人とのあいだでおこなわれることがおおい。

もう一つには、エトン女性商人は出身地域で生産される生産物(農作物とその加工食品)にたいして、豊富な商品知識をもっていることがあげられる。なぜならば、彼女たちのおおくは農村から都市に移住してきた農村出身者だからである。エトン女性商人は、農村において農作業をおこなった経験をもち、家庭においては調理をおこなってきた。

出身地域の生産物は、彼女たちにとって身近な食品であり、作物の特性、品質の見分け方、生産過程、利用法などの知識が活用できる商品である。農作物は、生産地から離れた都市においてこそ商品化できるものである。この商品化においてエトン女性商人の農村における経験と知識は活かされ、豊富な商品知識は商売をおこなう上で重要な資質となるのである。

このような商品知識は、販売の工夫にも活かされる。

生鮮食品である野菜やくだもの販売には、商品が腐るというリスクがともなう。バイヤムセラムは、仕入れた商品をそのまま販売するだけでなく、商品を加工して販売促進をはかる。

たとえば、熱帯性の葉物野菜であるゾム(zom)やオクラは、刻んでソースにもちいられる食材である。バイヤムセラムは、仕入れたゾムやオクラをナイフで刻んで販売する(写真 4-5)。この作業は、市場の売り場で販売をしながらおこなわれる。ドレ(Ndolé)とよばれる葉物野菜は、苦味があり、ソースにする前にいったん下茹でをしてからもちいられる食材である³²。バイヤムセラムは、家庭で下茹でしたドレを販売する。ソースにもちいられる種子類は、殻を割ってから販売される。殻割り作業は、市場の売り場でおしゃべりをしながら、一日中続けられる。

これらの販売工夫は、仕入れた商品に調理(下ごしらえ)という家事技術をほどこしておこなわれる。客は、すぐに調理につかえるという利便性を商品とともに購入する。

販売の工夫は、家事技術を利用した食品加工だけではない。商品を保存し、販売期間を長くするための工夫がこらされる。たとえば、オクラを販売するバイヤムセラムは、仕入れたオクラを小さく刻んで市場の売り場に広げ、乾燥させる(写真 4-5)。大量に安価に仕入れた時には、このようにして販売期間を長くする。

調理の際に必要な食材の組み合わせを想定して、商品を選択するバイヤムセラムもいる。たとえば、トマト・ニンニク・タマネギ・マギーブイヨン・ハーブといったソースを調理するさいに利用される基本食材をまとめて販売する。ドレやゾムといった葉物野菜

³² 最近では、苦味の少ない改良品種も出回っている。

は、ピーナッツと一緒に調理されることが多いため、その組み合わせで販売する。調理に必要な複数の食材をまとめて商品にすれば、買い物客が複数の商品を購入する可能性がある。

このように家庭における調理経験もまた、販売の工夫に反映されるのである。



写真 4-5 販売の工夫（オクラ）

左上 オクラを刻む

右上 市場で乾燥中

右下 刻んだ生のオクラはソース用

第5章 レキエ県とエトン女性—農村女性の生活

第4章では、都市におけるエトン女性の商業活動について述べた。本章では、彼女たちの出身地であり、またヤウンデ向け農作物の供給地でもあるレキエ県農村とエトン農村女性について説明する。

第1節 レキエ県とエトン

1 レキエ県

(1) 地理的環境と生産物

レキエ県 (Département de la Lekie) は、首都ヤウンデの西部に位置する (図 2--2 参照)。面積は 2989 km²、人口は約 32 万人である (2010 年統計: INS 2010)。人口密度は 106.3 人/km²、中央州 10 県のなかでは、ヤウンデに次いで人口密度が高い。

レキエ県は、9 郡にわかれる。地方自治体として 9 つのコミューンが併存している。レキエ県の県庁所在地は、ヤウンデから約 70km 北部に位置するモナテレ (Monatéle) である。

熱帯雨林気候であり、年 2 回の雨季と乾季がある。ヤウンデより低地に位置し、県の北西部にはサナガ川が流れるため、北西にいくにしたがって標高は低くなる。

県名は、県内中央を流れるレキエ川 (le fleuve Lekie) に由来する。レキエ川は、サナガ川の支流である。県内には他にサナガ川を水源とする支流がいくつも流れる。

レキエ県の部族構成は、エトン (Eton)、マンギッサ (Manguissa)、バッサ (Bassa) などの焼畑農耕民を中心に構成される。

植民地化以降、カカオ栽培がおこなわれている。レキエ県の主な生産物は、バナナ、プランテンバナナ、キャッサバ、マカボ、トウモロコシ、ピーナッツなどである。これらの農業生産は、大規模な集約農業ではなく、小農生産者によっておこなわれている。

(2) ヤウンデとの交通

ヤウンデからレキエ県にむかう主要道路は、3 つある (図 5-1)。



1/500,000

図 5-1 ヤウンデとレキエ県の交通

①ヤウンデを北上する道路

オバラ（Obala）の手前で東西にわかれ、西の道路はカメルーン西部地域にむかう。東の道路は北上し、カメルーン北部へむかう。片側2車線のひろい道路であり、アスファルト舗装がされている。県庁所在地であるモナテレは、この道路沿いに位置する。

②ヤウンデから北西にのびる道路

レキエ県の中央部をとおって、モナテレにいたる。アスファルト舗装がされているが、ところどころに大きな穴ができ、車は穴をよけながら運行しなければいけない。また道路わきは舗装がなくなり、轍となっている。

③ヤウンデから西にのびる道路

ドゥアラにいたる旧街道である。道路幅は狭く、車2台がやっとすれ違うことのできる幅である。アスファルト舗装は、おおくの場所で損壊している。

以上の3ルートは、それぞれ東西にのびる道路によってつながり、網の目のような道路網を形成している。東西にのびる道路は、ほとんどの場合、舗装されていない（写真5-1）。

レキエ県内の道路状況は、全般に季節の影響を受けやすい。道幅は狭く、損壊箇所がおおいために大型トラックの運行がむずかしい。雨季になると舗装されていない道路は、泥が溶けたようになり、車はしばしばスタックを繰り返す。また、スリップの危険があるため、スピードをだすことはできない。アスファルト舗装が損壊している場所は、損壊部分をさけるため、車は蛇行を余儀なくされる（写真5-2）。

このような道路状況によって、とくに雨季のあいだは、ヤウンデとレキエ県を走る車の運行時間は大幅にのびる。レキエ県とヤウンデは距離的には近郊地域であるが、インフラストラクチャーの整備はすすんでいないとはいえない。

（3）交通機関

ヤウンデとレキエ県をつなぐ交通機関は、乗合バスとブッシュ・タクシーである。

①乗合バス

ワンボックス型のライトバンを利用した乗合バスである。定員は決まっておらず、乗客が集まるまで運行されない。運賃は、行き先によって定額である。ヤウンデを北上する道路を運行する。

②ブッシュ・タクシー



写真 5-1 レキエ県内の未舗装道路



写真 5-2 レキエ県内の舗装道路
(アスファルトの損壊がはげしい)

ブッシュ・タクシー (taxie brousse) とは、奥地・僻地 (brousse/bush) へ行くタクシーを意味する。小型乗用車を利用した乗合タクシーである。ヤウンデで一般的な交通手段である乗合タクシー (黄色いタクシー) とは区別される。定額運賃であるヤウンデの乗合タクシーとは異なり、料金は距離に応じて変動する。運転手の他、乗客7人を乗せる。

乗合バスもブッシュ・タクシーも、乗客の他に乗客が運ぶ荷物をトランクや天井に載せて走る。運転手の収入は、乗客の運賃のほかに荷物の運搬費が加わる。そのため、乗合タクシーやブッシュ・タクシーは、過積載といえるほど多くの荷物を載せてヤウンデに集まってくる (写真 5-3)。



写真 5-3 ブッシュ・タクシー

2 エトン

(1) エトン

エトンは、レキエ県に多く集住する焼畑農耕民である。ヤウンデの「土着民 (autochtone)」とよばれるエウォンドをはじめ、ブル、マンギッサ (Manguissa) などいくつかのグループとともにベチ (Béti) とともに総称される。

本論文中で「ベチ」といった場合は、「エトンとエウォンド」を意味する。いずれもベチの下位グループにおけるマジョリティである。エトン語とエウォンド語は、声調に差異があるが、母語同士の会話が相互に理解可能な言語だといわれる。エトンの人もエウォンドの人も、「話せないけれど聞けばわかる」と互いの言語について説明する。またヤウンデ

において「ベチ」と言った場合も、「エトンとエウォンド」を意味することがおおい。

北方のサバンナ地域から現在の地域に移動してきたエトンは、もともと農耕への依存度は低く、採集狩猟とヤムイモ、ピーナッツなどの小規模な耕作が中心であった。植民地統治を契機に定住し、現在は、植民地時代に導入されたカカオ栽培と自給的な焼畑農耕が営んでいる。

エトン社会は、父系原理にもとづいたクラン（氏族）外婚制社会である。エトン社会は、いくつものクランによって構成される。クラン名は、一族、一家を意味するエトン語「*Mvog*」で表される¹。クラン名は個人名には反映されない。そのため、ヤウンデのような都市でエトン同士が出会った場合、相互に出自を尋ねあって所属するクランを明らかにする。クランは外婚単位であるが、母方クランについては5代目以上から外婚規制が外される。

エトンは、市場の女性商人バイヤムセラムを代表する部族として知られる。バイヤムセラムは、特定の部族に限定された仕事ではないにもかかわらず、「気が荒く粗野な女性」というイメージとともに、「エトン女性」を想起させる言葉でもある。

エトン女性は、「夫を箒で家からたたき出す」強い女性像としてヤウンデ住民に語られる。実際、市場において日常的にくりかえされる客とバイヤムセラム、バイヤムセラム同士の騒動にかかわっているのは、おおくの場合、エトン女性である。大げさな身振り手振りや強い口調で繰り返される騒動を目にした人は、「またエトン女性だ…」とつぶやくことになる。

3 調査村

調査村であるN村は、レキエ県オコラ（Okola）郡に位置する。

N村は、7つの街区で構成される。村の部族構成は、エトンを中心とし、そのほかにエウォンドとバッサがいる。村民は、クランごとに集住する。クランは、11クランにわかれる。そのうち、3つのクランがエウォンド、1つのクランがバッサである（表5-1）。通婚もおこなわれている。

植民地統治以前、この一帯はバッサの住む土地であったという。もともと北方のサバンナ地域から移動を繰り返してきたエトンとバッサの拮抗関係は植民地統治以前より続いて

¹ *Mvog-Namenye*、*Mvog-Kani*、*Mvog-Evodé* など。いくつかの例外もある。たとえば、*Essélé* など。

いたが、植民地政府の後押しを得たエトンがバッサとの戦いの末に「勝ちとった」のがN村の歴史の始まりである。

バッサとの壮絶な戦いを経て勝ちとったという歴史を背景に、N村はN

という名称のほかに、エトン語で「ングルマコン (Ngoulmakong: 槍の力)」という名称をもつ。この名称は、村が成立したドイツ統治時代から第一次大戦後のフランス植民地統治時代、少なくともフランスのミッション・カトリックが村にはいつてくるまで、一般的に用いられていた。

N村におけるミッション・カトリックの歴史はおよそ80年前から始まり、1960年のカメルーン独立後、カメルーン人の手に引き渡されるまで続いた。ングルマコン村は、ミッション・カトリックが入ってきた時点で、Nというミッション・カトリックが登用した名前を村の名称とするようになった。

第2節 エトン女性の農村生活

1 焼畑農耕における女性の労働

エトンの主生業は、自給的な焼畑農耕と換金作物であるカカオ栽培である。

カカオ栽培は、植樹されたのち男性によって樹木管理がおこなわれる。

焼畑農耕にもちいられる耕地は、概念的には「男性の畑」と「女性の畑」に分けられる。耕作は、20年以上放置された森「*lepiane* (古い森または奥地)」を男性が開墾することにはじまる。男性が開墾した畑は、乾季に開墾がおこなわれることから「*essep* (乾季)」とよばれる。その後、5年以上の休耕期を経たのち、女性が開墾・耕作する「*apoup owono* (ピーナッツ畑)」、ピーナッツ収穫後の畑「*bina*」がつくられる。

以下に、エトン社会の耕作サイクルを詳しく述べる。

乾季(11月末~1月)に入るとき、男たちは森(*lepiane*)の木を伐採しはじめる。用地

表5-1 N村の街区と居住しているクラン

街区名	居住しているクラン名	
	N村成立時からいるクラン	成立後の移住者
Mbana	Mvog-Ndzeng	Ekoak
Nkol-Beyekeleu	Mvog-Eveng	Mvog-Nama(エウオンド) Lengok(エウオンド) Mvog-Efaa(エウオンド)
Nkol-Nguet	Mvog-Nké	Yelekok(バッサ)
Elig-Menyie-Nke-Ekani	Mvog-Nké	Mvog-Aytsélé
Mission Catholique		
Centre	Mvog-Ndzeng	Mvog-Aytsélé Mvog-Nankoa
Ngodzie	Mvog-Eveng Mvog-Nkong	

を覆うように茂った木を切り倒していくのは、さながら戦いのような重労働になる。乾季のあいだ、木を伐採し乾燥させたのち、畑を焼く。伐採した木は燃料に用いられる。この時期、街道には燃料用の薪が売られる姿が多くみられるようになる。

2月の雨季を待って、耕作し、マカボ、ヤムイモ、キャッサバ、プランテンを植える。木の根はまだ深く地中に残っている。そのため、森を開墾した最初の畑である *essep* には、根を浅くはる作物は耕作されない。たとえば、ピーナッツは根を地表ちかくに張るため、まだ土がかたい *essep* には適さない。エトンによれば、ここに植えられるイモ類は地中深く根を張るため、その収穫自体が土を耕す行為となる。

耕作面積は、女性が耕作する畑の 2~3 倍の広さにあたる。耕地面積が広いと、播種は女性の共同労働 (*ekasi*) が組織される²。

収穫後は、土地の生産性を回復させるため³、少なくとも 5 年、*essep* は放置される⁴。根はまだ残り、やがてブッシュになる。この休耕畑を *ekorgui* という。

休耕畑 *ekorgui* (*essep* の跡地) に、今度は女性たちが畑をつくる。女性の耕作地は、少なくとも 1 度は耕作された土地が利用されるため大木がなく、*essep* よりも容易に開墾できる。そのため、おおくの場合、開墾は女性によっておこなわれる。*ekorgui* のあと最初につくられる畑が「*apoup owono* (ピーナッツ畑)」である。ピーナッツとキャッサバ、トウモロコシの混作を中心に、プランテンバナナ、瓜、オクラ、葉物野菜などが植えられる。たとえピーナッツを植えない場合でも、また他のものが混作されていても、女性たちがつくる最初の畑は「ピーナッツ畑」とよばれる。

「ピーナッツ畑」の耕作は、年 2 回おこなわれる。12 月から 1 月の乾季にかけて開墾し 6 月から 7 月に収穫する耕作期と、6 月から 7 月にかけて開墾し 12 月にかけて収穫する耕作期である。開墾・焼畑は乾季におこなわれ、雨季の始まりを待って耕作・播種がおこなわれる。ピーナッツの収穫は、雨季の終わりのまだ土が柔らかい時期におこなう。この耕作サイクルは、ピーナッツ栽培を中心に行っている。

ピーナッツは、エトンに「ピーナッツのない食事はない」と言わしめるほど、エトン食文化において欠かせない食材である。女性の畑が他の作物と混作されるにも関わら

² かつては男性の開墾共同作業グループもあったようである。現在は、男性の共同作業はカカオ収穫時に組織される。

³ 村の農耕では、肥料はもちいられない。

⁴ カカオ栽培の影響により森は姿を消し、近年は休耕サイクルが早くなっている (2011 年レキエ県内の農村での聞き取り)。

ず「ピーナッツ畑」とよばれるのは、ピーナッツ栽培が重視されているからである。

12月のピーナッツ収穫期は、カカオの収穫期とも重なり、男性はカカオ収穫のための共同作業を組織する。女性はピーナッツを収穫するために共同作業を組織する。このことから、ピーナッツは、「男性のカカオ」に対し「女性のカカオ」とよばれる。ピーナッツとカカオの収穫がおこなわれる12月は、村全体が農繁期をむかえる。

ピーナッツの収穫が終わったピーナッツ畑 *apoup owono* は、「ビナ *bina*」と名前を変える。ビナ *bina* にはまだ、トウモロコシ、キャッサバなどが植わっており、女性たちはビナ *bina* の収穫物で日々の食事をまかなう。また、後述する農作物・加工食品販売もビナ *bina* の収穫物が利用される。

収穫の終わったビナ *bina* はふたたび放置され、休耕畑 *ekorgui* となる。

女性の畑は、ピーナッツ畑（ビナ）*apoup owono (bina)*の他にもうひとつある。川沿いや水辺につくられる畑「レサン *lessan*」は、乾季に利用される。ここには、トウモロコシ、*zom* や *folon*、*kelenkelen* といった熱帯性の葉物野菜、オクラなどの野菜が植えられる。レサン *lessan* は、乾季に不足する食材を補うための野菜畑である。レサン *lessan* の収穫物は、乾季には野菜が不足するため、ヤウンデの市場で販売した場合は高値で売れる。しかし本来的には、販売目的ではなく自給目的でつくられる畑であり、村の女性がレサン *lessan* の作物を販売することはすくない。

以上のように、エトン社会の焼畑農耕は、男性による最初の開墾を除いて、女性労働に依存している。そのため、女性が現金収入を得るための活動は、農作業の季節的変動によく規定される。具体的には、開墾期と収穫期にあたる6月、7月、12月、1月は、農繁期であるため農作物や加工食品販売の頻度が減少する。

また、男性がおこなうカカオ栽培は、輸出向け換金作物であり、取引価格が政府によって定められた商業的農業である⁵。それに対し、女性を中心的担い手とした焼畑農耕は、自家消費を目的とした自給的農業である。女性は農作業の合間に、不定期に農作物販売をおこなう。

2 土地の権利と女性

焼畑農耕は女性を中心におこなわれるが、その基盤となる土地の権利はどのように規定

⁵ カカオの政府買取価格は、1キロ当たり1000セーファ（2011年現在）。

されているのだろうか。

現在、カメルーンの法律では土地の相続権は男女に保障されている。しかしエトン社会では、慣習的に男性相続が優先される。つまり、土地の所有権は男性にある⁶。

土地の所有者が死亡した場合、土地の分与を相談するために人びとが集まる。女性（娘）が異議を唱えない限り、土地は男性（息子）に相続される。女性が異議を唱えたとしても、「娘には父親の財産を相続する権利はない」と人びとに諭され、権利は認められない。さらにつよく、女性が権利を主張したとしても、「もし兄弟が承諾すれば、少し分け与えよう」と分与されるか否かが、男性によって決定される⁷。

未婚女性は土地の相続権がなく、婚出して初めて、夫を介して土地の権利が生じる。つまり、女性は婚姻によって「わたしの畑（土地）」を得る。しかしこれは所有権ではなく、用益権である。

先述したように、エトン社会において焼畑農耕の耕地は、「男性の畑」と「女性の畑」に分けられる。慣習的には、女性は「男性の畑」の収穫物やカカオを販売することはできない。女性に認められているのは、「女性の畑」の耕作とその収穫物の利用と販売、つまり用益権である。土地そのものの所有権は男性にある。女性は、開墾・耕作によって「男性の畑」を「女性の畑」に転換することで、用益権をえる。ここでいう女性とは、厳密に言えば、既婚女性（妻）である。実際には、未婚女性（娘）もまた「女性の畑」を利用して農作物販売をおこなう。しかし未婚女性にとって、畑は常に「両親の畑」であり、いずれは「兄弟の畑」になる。婚出するまで「わたしの畑」を得ることはできない。

このような土地をめぐる権利を背景に、エトン女性にとっての「成功」は、結婚と男児の出産である。エトン社会では「男児（相続者）に恵まれない結婚は失敗だ」といわれる。男自を出産しない女性は周囲に責められ、つらい結婚生活をおくることになる。

たとえば、VE（40歳エトン女性）の母は、最初の出産から5人つづけて女兒を産んだ。5人目の女兒が生まれた時、夫は妻に「これ以上女兒が続くなら離婚だ」と言い渡した。男児に恵まれない場合、妻は姻族に責められるが、夫もまた、周囲から「男性ではない」「相続者をもたないのだから発言するな」と非難される。6人目も女兒が生まれ、7人目の妊娠中にVEの母は生家に帰ってしまった。周囲に説得され、婚家にもどってから出産

⁶ 「わたし達の両親の世代までは、女性の教育も行き渡っていなかったから、土地の権利だけでなく、カカオや果物の樹（マンゴーやプラム）を販売するために収穫するときでさえ、女性は男性に許可を求めなければならなかった」と村の40代男性は話した。

⁷ 以上は村の男性たちによる説明。

した7人目は、男児であった。待ちに待って生まれた男児は、「長い間 (longtemps)」と名付けられた。母も父も実に“長い間”、男児の誕生を待っていたからである。その後、VEの父が亡くなった時、広大なカカオ畑は唯一の男児である「長い間」に相続された。母は、これまでつくってきた「ピーナッツ畑 (ピナ)」を耕作しながら日々の糧を得ているが、カカオを販売して得た利益は息子である「長い間」が得ている⁸。

このように、多くの女性は男児を授かるまで出産を続ける。ときには、男児を出産するための儀礼がおこなわれる。

SP (40代エトン男性)の祖母は、6人続けて女兒を出産した。男児に恵まれるよう人びとは呪術を頼み、儀礼 (moin bi babile) をおこなった。呪術に樹皮が用いられることから、儀礼のあとに授かった男子は、生後、周囲から「樹皮の子」とよばれる。呪術によって生まれた「樹皮の子」は、生後は呪術の力がおよばない存在として、人びとの畏怖の対象となる。

そのような経験をした母親をもつSPの母は、結婚ののち2人続けて娘を産んだときに、義母と夫の親族から「良い妻ではない」と言われるようになった。結婚生活はつらく、問題のおおいものだったという。姻族は、SPの母がその母親のようにたくさんの娘を(娘しか)産まないのではないか、と危惧したのである。SPの母が初めて男児を出産した時、息子の誕生を喜んだ夫は、誇りと自慢の気持ちをこめて、自分の父親の名前を与えた⁹。

男児の誕生がこれほどまでに望まれるのは、土地をふくむ財産相続権が男性にあるからに他ならない。ここで重要なのは、カカオ栽培が広くおこなわれる現在、土地の相続が意味するのはカカオ畑の相続、つまり現金獲得手段の相続であるという点である。エトン社会は長子相続制ではないため、カカオ畑の相続は兄弟間に分与される。カカオ畑の土地分配は、兄弟間や男児がいない場合は親族男性間の争いを引きおこす。

婚出した場合でも、女性にはカカオ畑の相続は認められていない。またおおくの場合、カカオを販売して得られた収益は女性には明かされず、その用途は男性によって決められる¹⁰。

⁸ VEの母はそのことを非常に不満に思っており、しばしば親子の争いの原因となっている。息子が寡婦である母にどのような対するかという点は、現在では、きわめて個人的な関係性のなかで多様化しているようである。

⁹ 2011年聞き取り。エトン社会において、子どもの名づけには親族の名がもちいられる。

¹⁰ 村の一家庭に腸チフスを患った赤ちゃんがいた。病状は重く、周囲はヤウンデの病院へ運ぶことを勧めた。父親はカカオを販売した大金(約200,000セーファ)を手にし、その日も村のバーで村人にビールを振る舞っていた。病院へ行くことは経済的に可能であった

既婚女性が得られる権利は、自らが耕作した畑の用益権である。農村女性にとって現金収入の手段は、農耕を基盤とした農作物販売に限定される。つまり、エトン農村女性にとっての現金獲得手段は、土地の用益権をもちいた農作物販売である。農作物販売は、従来指摘されてきた余剰販売の側面をもつと同時に、たとえ余剰がない場合でも、現金が必要となった際におこなわれるもっとも身近な現金獲得手段なのである。

畑は、既婚女性にとって「財布」のようなものである。しかし、未婚女性は婚出するまで自分の「財布」をもつことはできないといえる。

3 キャッサバ食文化とキャッサバ加工食品

女性がおこなう農耕は、自給的であるため、生産活動が食事づくりという消費活動に直接的にむすびつく。食事づくりは女性の仕事である。つまり、女性のおこなう生産活動と食文化は密接に関わっている。エトンの食文化は、どのようなものだろうか。

ここで、N村の例をあげる。

調査地のN村は、レキエ県オコラ（Okola）郡に位置し、首都ヤウンデから西におよそ40km、カメルーン第一の商業都市ドゥアラ（Douala）に至る旧道沿いにある。レキエ県最西端の村であり、住人のほとんどはエトンによって占められる。N村から西に約2kmの地点にバッサ（Bassa）、東に2kmの地点にエウォンドの村がある。川によって自然の境界が引かれ、中央州を構成する主要な3つの部族（エトン、バッサ、エウォンド）が植民地時代以前より近接して居住しているため、N村を含むこの一地域は、「中央州の縮図」とよばれる。

熱帯雨林帯に位置し、主要作物は、キャッサバ、トウモロコシ、プランテンバナナ、マカボ、ピーナッツなどである。狩猟、漁労も副次的におこなわれている。

N村の食事は、「主食」と「副食」で構成される。「主食」は、おもにキャッサバを中心としたイモ類とプランテンバナナからつくられる。「副食」は、熱帯性の葉物野菜、肉・魚を種子類やトマト、トウガラシ等で調味したソース状の食事である。こうしたでんぷん質の「主食」とソース状の「副食」といった組み合わせは、アフリカ中央部に居住する農耕民の食文化に共通してみられる（小松：1996：63、安溪：1981：122他）。

が、妻は夫にそのことを頼めない、と言う。なぜならその現金は「夫の金」であるからだ。男性だけでなく、女性が農作物販売で得た現金も基本的には男性に知らされない。

N村の食事において、「主食」としてもっとも高い頻度で利用されるのはキャッサバである。N村の食事を調査¹¹したところ、主食に利用される食品はキャッサバがもっとも多く、調理方法も多岐にわたっている。調理方法は、ゆでる、蒸す、練り粥の他、粉でつくった揚げパンがある。キャッサバ利用の頻度は半数をこえる約58%に達した（表5-2）。

表5-2 主食となる生産物の利用頻度（N村 1998年10月）

食品名	調理法	入手法	利用回数
キャッサバ	ゆでる	自家生産	48
	蒸す(バトン)	自家生産または購入	14
	練り粥(クスクス)	自家生産	3
マカボ	ゆでる	自家生産	16
プランテンバナナ	ゆでる	自家生産	14
	揚げる	自家生産	1
米	ゆでる	購入(300セーア/Kg)	15
なし			1

注1) 調査は1日1回夕食にあたる食事について実施

注2) 複数回答あり。「なし」は、副食のみの食事を意味する。

キャッサバの葉もしばしば副食に利用されることから、N村の食文化においてキャッサバの依存度は高いといえよう。

主食に利用される作物は、キャッサバのほかに マカボ、プランテンバナナ、コメがある。コメをのぞく全ての作物は、村で生産された作物である。主食に利用される食品全体の85%以上がN村において生産されていることから、主食作物についてN村の焼畑農耕は自給自足的農業であることがわかる。

利用される農作物の収穫時期による季節変動は無視できない論点である。しかし、キャッサバについてはその特性により、ほぼ一年をとおして利用が可能である。N村では、キャッサバの作付けは2月から3月、または8月から9月にかけておこなわれる¹²。挿し木によって植えられたキャッサバは、作付けから約8ヶ月で利用可能になり、そこから3年ほどのあいだは常時収穫が可能となる。キャッサバは土中から掘り出すと急速に品質が劣化するが、土中にあるあいだはいつでも掘り出して利用できるという意味で、畑が保存庫の役割を果たす。したがって、収穫時期が限られる他のイモ類とは異なり、キャッサバ

¹¹ 7世帯を対象に2週間実施。一日の夕食にあたる食事メニューを記録した。

¹² 前述した「ピーナッツ畑」にピーナッツとともに作付される。

は一年をとおして主食・副食に利用される。N村においてキャッサバの依存度が高い要因のひとつは、こうしたキャッサバのもつ性質にある。

キャッサバの調理法は多岐にわたっている。他のイモ類が茹でて食されるのみであるのに対し、キャッサバは茹でるのみならず、3~4日水につけて自然発酵させたのち葉で包んで粽状にして蒸す、粉で作った揚げパンにするといった、手の込んだ調理・加工がほどこされる。

N村の食事においてもっとも頻度の高いキャッサバの調理法は茹でることだが、これは生産地ならでは贅沢といえる。前述したようにキャッサバは土中から掘り出した後、急速に品質が劣化するため、消費できる期間が短いからである。

N村において観察された加工食品には、主食となるキャッサバとプランテンバナナの加工食品、ヤシ、トウモロコシからつくられる酒、副食にもちいられる燻製魚介、燻製肉がある。なかでもキャッサバ加工食品は、N村の販売向け加工食品の中心的存在となっている。

ヤウンデで部族を問わず、最も一般的に消費されるキャッサバ加工食品は、葉で包んで細長い粽状に蒸した「キャッサバの棒 (bâton de manioc : バトン・ド・マニोक。以下、ヤウンデの一般名称である“バトン”と記述する)」である (写真5-4)。



写真5-4 キャッサバ加工食品バトン・ド・マニोक

バトンはカメルーン各地で食され、それぞれの民俗名をもつ。たとえば、エトン語では「エボボロ (ebobolo)」、バッサ語「ボブラ (bobla)」、ドゥアラをホームグラウンドとするドゥアラ語では「ミオンド (miondo)」といったように多様な呼び名が付され、形状も製

法もそれぞれに異なる (Grimaldi et Bikia 1985)。

エトン女性がつくるキャッサバ加工食品「エボボロ」は、川辺に生える葉で包んだ細長い形状で、ヤウンデ近郊農村の特産物として知られている。ヤウンデで一般にバトンと言った場合は、「エボボロ」をさす。そのため、ヤウンデ近郊農村の女性によって作られたバトンは、ヤウンデでつくられたものと比べて 1.5 倍の高値で売られるにも関わらず、ヤウンデ住民に好まれている (資料 5-1)。

資料5-1

村と都市:バトンの材料入手方法の違い		(単位はセーフア)
材料名	村のバトン	都市のバトン(参考購入価格)
キャッサバ	畑から収穫	2500~3000(約200本分)
葉	採集	200/50枚
イースト	×	100/袋
紐	バナナの繊維を採集	ビニールサック 200/袋
薪	採集	500/山、ガスボンベ6000/本
すりつぶす工賃	×	50~100/回

注1:バトン1本につき、葉は4枚もちいる。

注2:ビニールサックはばらして紐にする。

村と都市:バトンの価格

	村のバトン	都市のバトン
卸売価格(本)	50セーフア	約33セーフア(3本で100セーフア)
販売価格(本)	75セーフア	50セーフア

村のバトンがヤウンデにおいて好まれる理由として、ヤウンデ住民は、村の「伝統的」製法が味や食感の違いとなってあらわれるからだを説明する。「伝統的」製法は、加工と調理におけるふたつの段階で差異がうまれる。

まずキャッサバの毒抜きにあたる加工の段階では、皮をむいたキャッサバを水に浸けて3~4日、熾火のそばで自然発酵をすすめる(写真 5-5)。キャッサバに含まれる青酸配糖体を微生物の発酵作用を利用した加水分解で除去するのである(cf. 安溪 2003)。これは薪をもちいた村の台所では容易にできるが、ガスレンジ台が普及しているヤウンデでおこなうのは難しい。ヤウンデでは、イーストを用いた科学的発酵によって短時間に加工される。時間をかけて自然に発酵をすすめたキャッサバでつくったバトンは、味も匂いも違う、とヤウンデ住民も村民もいう。

次に、水から出して絞ったキャッサバをペースト状にする調理段階で、差異がうまれる。調理方法は、3つある（写真 5-6）。ひとつは、石と石でキャッサバをペースト状にする方法である。ふたつ目は、木の臼と杵棒でキャッサバを搗く方法である。三つ目の方法は、機械で一気にペースト化する方法である。最も美味しいとされるのは、一番時間も労力も必要となる、石をもちいる方法である。作り手によっては、臼と杵棒で搗いた後さらに石ですりつぶす。「伝統的」製法とは、石をもちいた方法と臼と杵棒をもちいた方法をさす。調理方法は、食感に影響をあたえる。美味しいバトンは、十分に練られて弾力のある食感をもっており、それは機械では出にくい食感なのである。

いずれの加工・調理段階も、村だけでおこなわれているのではない。ヤウンデにおいても可能な方法であるが、時間も労力もかかる「伝統的」製法は村でおこなわれているという前提のもと、ヤウンデの都市住民は“村のバトン (bâton du village)”を好んで買う。

バトンの見分け方は、次のように説明される。①ヤウンデのバトンはビニール紐で縛られ、村のバトンはバナナの繊維で縛られている（ヤウンデでは植物の繊維が手に入らないから）、②ヤウンデのバトンは細くて小さい、村のバトンは太くて長い（材料が豊富で惜しむ必要がないから）。しかし実際は、人びとは見本に示されたバトンを味見して購買を決める。つまり、ヤウンデにおいても「伝統的」製法で美味しくつくれば高値で売れることになるが、実践するには材料の入手をふくめ大変な労力がともなうため、利益は見込めないと考えられる（資料 5-1 参照）。

つまり、“村のバトン”は、都市における「伝統的」な製法への再評価である。都市化を背景に、農村女性の家事技術が付加価値をもって都市で商品化されている。村で生産された加工食品にたいする都市の需要は、農村女性が販売する商品の選択をひろげることにもなっている。キャッサバは、エトン食文化の中心的食材であるとともに、農村女性に現金収入をもたらす換金作物でもある。

第3節 農村における女性の商業活動

N村の女性が村内で商業活動をおこなう機会は、ふたつある。ひとつは、毎週日曜日にたつ定期市である。もうひとつは、村内にある商店への販売である。以下に、それぞれの機会についてみる。



写真 5-5 キャッサバの加工（発酵段階）



3, 4 日後にとりだし、なかの繊維をとりのぞきながらかたくしぼる。



「伝統的」な調理方法



機械でペースト化する

写真 5-6 キャッサバをペースト化する 3つの方法

1 定期市における販売

(1) N村における定期市の歴史

N村の定期市は、かつてフランスのミッション・カトリックに提供された用地で開かれている。おそらくN村において定期市がたつようになったのは、ミッション・カトリックが村に入ってきた植民地時代以降であったと考えられる。定期市における村民の商業活動は、植民地統治にともなった新たな経済活動のひとつと位置づけられるだろう。

ミッション・カトリックは、村民のカトリック化のみならず、村民に村では入手できない商品を得る契機をもたらした。

N村で生まれ育った30代後半の男性は、かつての教会との関係を以下のように語った。

小さかった頃、例えば教会にゾム（熱帯性の野菜）を朝届けることを6回やると、一着の古着がもらえた。僕はこうして自分で着るものを得ることができた。教会に対する労働も現金か古着に交換された。何か欲しければ教会に行けばよかった。フランスのミッション・カトリックが村を去ったあと、こうした教会による交換は見られなくなった。人びとは村で手に入れられないものを教会からではなく他のところから（定期市やヤウンデでの売買）から得るようになった。

（30歳代後半エトン男性 聞き取り：1998年9月19日、N村。括弧内は筆者による補足）

また、N村の40歳代半ばの男性によれば、

子どもの頃、月曜日から土曜日まで毎朝6時に家をでて、パタト（イモの一種）の葉を集めた。教会にいくとそれをシスターがノートに書いて、6日間つづけるとTシャツや洋服といったヨーロッパからもってきた古着を1枚くれた。パタトの葉はウサギの餌としてつかわれていた。

（40代後半エトン男性 聞き取り：2011年2月13日、N村。括弧内は筆者による補足）

フランスのミッション・カトリックによって定められたレート（週6日間の労働）にたいして古着一枚を「等価」とした、ミッション・カトリックと村民による交換がおこなわれていたことがうかがえる。このような交換をもたらしたミッション・カトリックは、宗

教改革のみならず商品経済に接触する機会を村民にもたらした。

(2) 定期市のようす

N村の定期市は、7日間周期で毎週日曜日にたつ。定期市は、村の中心に位置する教会前の広場でおこなわれる。

朝6時半頃、商品を携えた人びとがN村のみならず、近隣の村から集まり、店を広げる。売り場として整備された屋根や販売台はなく、営業税の徴収人も存在しない。

表5-3は、N村の定期市に参加した売り手の出身部族名と性別である。全売り手の約82%にあたる48人が女性である。定期市は、女性の売り手を中心に構成されている。また、売り手の約70%は村を構成する中心部族であるエトン

	男性	女性	計
エトン	7	33	40
バッサ	2	9	11
エウオンド	1	5	6
ブル	0	1	1
計	10	48	58

1998年9月21日現在 単位:人
1998年9月21日現在

によって占められている。その他の売り手についても、近隣地域を構成する部族によって占められる。最も遠くからきた売り手は、片道5キロ圏内の村から来ていた。

つまり、N村の定期市は、おもに女性の売り手を中心的担い手とし、N村を中心とする近隣地域民によって構成される、局地的な取引の場となっている。

調査時、売り手も買い手も互いの名前、居住地をよく知っており、相互の出自を認知した日常的な社会関係のなかで取引がおこなわれていた。

(3) 定期市での販売

表5-4は、定期市で販売された商品のリストである。商品は、農作物がおおいが、加工食品も少なくない。加工食品とともに農作物が少量売られている場合がおおく、加工食品を販売した出店数は、出店総数58店にたいし33店ののぼった。N村の定期市は、農作物の余剰販売というよりも加工食品販売が中心となっている。

N村で主食に利用されるキャッサバをそのまま販売する売り手はひとりもいなかった。キャッサバは、N村の食事文化をささえる農作物であるがゆえに、売り手も買い手も自ら生産している可能性が高く、商品になりにくい。農作物の余剰販売とは、生産手段をもたない他地域、つまり都市にこそ需要があるのであり、生産地である村においては需要がないのである。

表5-4 N村定期市の商品リスト (1998年9月21日現在)

分類	主原材料	食品名	出品数
加工食品	キャッサバ	揚げパン	7
	キャッサバ	ちまき	4
	キャッサバ	mitunba	1
	モロコシ	酒	4
	モロコシ	揚げパン	2
	小麦粉	揚げパン	4
	魚	燻製	8
	貝	燻製	3
	パームやし	油	2
	パームやし	酒	1
			小計
農作物	ヤムイモ		6
	トウガラシ		4
	やしの種子		4
	トマト		4
	香草		4
	プランテン・バナナ		3
	サトウキビ		3
	タロイモ		2
	マカボ		2
	果物類		8
	その他		7
			小計
工業製品	(石鹼、金物、ビニール袋等)		13
その他	(ちまきを包む葉、鮮魚等)		4
		合計	100

注)出品数は重複している。定期市の総出店数は58店舗

しかし一方で、キャッサバ加工食品は、出品された全加工食品の約30%を占めた(総出品数36に対し、12出品)。加工という技術をくわえれば、キャッサバは買い手を選ぶことなく販売可能な商品になりうる。加工技術をくわえてはじめて、キャッサバの販売価値がうまれるのである

N村の定期市で販売された品目は、農作物の余剰生産物というよりも農作物を家庭において調理した加工食品が主であった。加工食品は、その場で消費可能な商品である。

定期市に集まった人びとは、買い物をつのしみ、酒や揚げパン、貝の燻製といった加工食品をその場で食べ、飲み、おしゃべりに興じる。それはまさに日常における祝祭空間である。定期市が開かれる日曜日は、教会のミサに参加する人びとも集まり、顔見知り同士が情報交換し交わる、週に一度のお祭りなのである。つまり、N村の定期市では、楽しみ

をみつけに集まった近隣住民を買い手として、その場で消費できるような加工食品にこそもっとも需要がある。

しかし加工食品は、定期市における楽しみとしてのみ販売されるわけではない。

定期市には、ヤウンデの女性商人がひとり買い付けにきていた。買い付けた商品はヤムイモとともにキャッサバ加工食品のバトンであった。彼女は 10 数年にわたって N 村の定期市でバトンを中心とした買い付けをおこなっている。取引は、村の女性数人とのあいだでおこなわれ、定期市が始まる前には終了した。

前述したように、村で加工された“村のバトン”は、ヤウンデで加工されたバトンより高値であるにも関わらず、ヤウンデ住民に好んで購入される。女性商人はヤウンデに住むエトン女性であり、N 村の定期市で買い付けたバトンをヤウンデの市場において販売するバイヤムセラムであった。

このようにキャッサバ加工食品は、定期市での販売のみならず、ヤウンデの商人にたいしても販売される。この場合、村の女性はそれぞれにまとまった量のバトン販売する。現金収入を得ることが目的であるならば、定期市で販売するよりもヤウンデに直接販売に出た方がずっと収入は多くなるはずである。

しかし、1998 年から 1999 年にかけて N 村でおこなった調査では、村の女性が直接ヤウンデでキャッサバ加工食品の販売をおこなう事例は聞かなかった。その理由は、以下のように考えられる。N 村はヤウンデ近郊農村であるが、当時、ヤウンデと村を往来するブッシュ・タクシーは、日に 1, 2 便であった。交通手段の未発達に加え、個人が製造できる量に限りがある。また、1 週間ほどで腐り始めるというキャッサバ加工食品の性質上の制約がある。さらに、ヤウンデに出た場合の売り場の確保、バイヤムセラムや卸売商人のような販売ネットワークのなさ、交通費等の費用の負担といった販売に関わる事情も考えられる。

前述したヤウンデの商人は、数人の女性からバトンが 90 本ほどはいった袋を 6、7 個買い付けていた。通常、一家庭でつくるバトンは 100 本に満たない量であり、後述するように、日々の販売平均本数は 40~60 本である。農村女性にとってキャッサバ加工食品の販売は、専門的な商業活動にはなりにくいのである。

N 村の定期市は、近隣住民によって利用され、地域の生産物が販売される局地的な取引の場である。同時に、農村女性による農作物や加工食品販売をつうじてヤウンデとの商業ネットワークをつなげる場ともなっていた。

2 村内商店における販売

村の女性たちは、定期市のほかに村内にある商店を介した加工食品販売も日常的におこなっている。その場合、家で加工された食品は、村に二軒ある商店を介して販売される。

(1) 商店の歴史：農村女性の商業経験

N村に商店ができたのは、独立直後の1962年である。商店は、N村の住民であるひとりのエトン女性NMによってひらかれた。

NMは、1938年に生まれた。彼女の世代のなかで、学校に行った最初の娘（女兒）だったという。1956年、初等教育修了試験に合格した。初等教育（小学校）ではフランス語教育を受け、カメルーンの歴史を学んだことはなかった。その後、彼女はタイプライターを学び、秘書としての養成をうけた。養成後の仕事は決まっていた。しかし、最初の妊娠と出産によって、NMは仕事をするをやめた。自分の子どもを人に（子守り）に委ねたくなかったからである。NMはその理由を「この時代、女性たちは衛生観念がなかったから」という。あずけた子どもがぞんざいに扱われたり、死んでしまうことを恐れた。なぜなら、彼女の母親は12人の子どもを出産したが、そのうち6人が死亡したからである。

NMは自分の意思で、仕事ではなく子どもの世話をすることを選んだ。夫は彼女が働くことを望んだが、NMは自分の選択を実行した。1962年まで、NMは主婦として家庭にいた。夫は、ヤウンデにあるフランス人が経営する会社の会計係であった。NMは夫とともにヤウンデで暮らしていた。

1962年、NMは夫にN村（夫の出身村）で食料品店をはじめめることを提案した。村の定期市は日曜日にしかたたない。週に一度の定期市は、村民が生活の不足をおぎなう機会としては不十分だと考えたからだ。夫はその提案を承諾した。NMは、夫からうけた30000セーファの資金でN村初の食料品店をはじめた。

店には、石鹼・マッチ・菓子類・油・・・ヤウンデの街区にある商店のように、生活に必要と考えられるほとんど全ての商品をそろえた。商品の仕入れは、ヤウンデの市場や常設店舗で信用取引によっておこなった。

商売をはじめた当初、NMは夫とともにヤウンデに暮らし、店は親族（夫のイトコたち）に任せていた。NMは、ヤウンデで仕入れてN村に商品を届けながら、ヤウンデと村を行き来していた。しかし、イトコたちの経営に不安をおぼえるようになったNMは、1968年

に N 村にもどって商店を自分で管理・経営することを決めた。夫は、週末になると N 村にもどり、NM を手伝った。

その後、他の村民がバーを開いた。NM は夫のすすめにしたがって商店にバーを併設した。その他にも商店を開く村民がでてきた。

現在、N 村には、3 つの商店と 2 つのバーがある。NM の商店は、夫がヤウンデで他の女性とのあいだにもうけた息子が経営している。NM の夫は 1978 年、40 歳の若さで亡くなり、NM は 8 人の子どもを商売と農作業によって育ててきた。

(2) 村における「商売」

NM は、1968 年に N 村に戻ると同時に、村の他の女性たちのように農作業をすることを決心したという。NM は、商売と農作業を同時進行させながら村の生活をおくった。

NM は、村の生活において「商人」としてだけ生きるのではなく、他の女性たち同様に「生産者」でありつつ「商人」であることを選択したといえる。

NM は、「商売をすることを恥ずかしいと思ったことはない」と語った。これは裏をかえせば、「商売をすることは恥ずかしい」という観念が村のなかにあったことを意味している。村で商売経験をもつバイヤムセラムの何人かは、NM と同じように「わたしは商売をすることを恥ずかしいとは思わなかった」とのべている。

フランス語による学校教育をうけた女兒の最初の世代である NM は、ヤウンデで暮らした経験をもち、また村において初の商店をひらいた女性としても、村のなかではマージナルな存在であっただろう。NM は、自分が商店をひらいたことによって「村の男性も女性も商売をするようになった」と語った。

2011 年現在は、ヤウンデまで農作物販売にでる村の女性はめずらしくなくなった。しかしこのような現象は、独立前後期にはじまった比較的新しい変化であったといえる。

(3) 商店における販売

現在、村内に 3 つある商店には、生活雑貨やヤウンデで仕入れた食料品のほか、村の女性たちが家庭で調理した加工食品が売られている。

村の販売される主な加工食品は、キャッサバとプランテンバナナの加工食品である。キャッサバの加工食品は、キャッサバ粉でつくった揚げパンまたは、先述したキャッサバ加工食品バトンである。プランテンバナナの加工食品は、熟したプランテンバナナを揚げた

ものである。その他にもヤシ油、ヤシ酒、またバナナやパイナップルといった生産物も販売される。

表 5-5 は、N 村のある一世帯の一週間の支出入である。一週間のうち、ほぼ毎日、主に加工食品販売による収入を得ていることがわかる。その販売規模は、ヤウンデからきた卸売商人と比べてたいへん小規模である。それは、一家庭で一度につくれる加工食品の量が決まっていることに起因する。

表5-5 ある一世帯の一週間の支出入(N村)

曜日	品物名	収入(セーファ)	支出(セーファ)	価格/単位
月	キャッサバの揚げパン	450		5/個
	石鹸		-500	500/個
火	バナナ	300		5/本
	石油		-600	200/L
水	キャッサバの揚げパン	1100		5/個
	トマト		-100	100/山
	封筒		-25	25/枚
	薬		-100	100/個
木	キャッサバちまき	1000		25/本
	燻製魚		-400	100/山
金	卵	60		10/個
	揚げバナナ	600		10/個
	米		-600	600/kg
土	揚げバナナ	650		10/個
	キャッサバの揚げパン		-25	25/個
	鶏手羽		-1000	500/kg
日	キャッサバの揚げパン	800		5/個
	ラッカセイ	100		?
	パーム油		-400	400/L
	タマネギ		-100	100/山
計		5060	-3850	

1999年3月現在

注)品目名については斜体文字は販売したもの、通常の字体は購入したものを表す。

バトンであれば、一回につくられる量は多くても 100 本に満たない。表 5-5 に提示した家庭だけでなく、他の世帯を対象とした調査からも販売される量は 40 本から 60 本であった。

定期市や日々の販売活動の参加頻度は、現金の必要性や加工食品をつくる頻度、担い手の数といった世帯間の差異、労働力配分の季節変動により変化すると考えられる。しかし、ここで重要なのは、加工食品を通じた販売活動が日常的におこなわれている、ということである。

つまり、専門的に商業活動に従事するのではない、一時的商業活動が女性の生活の中に根づいている。前述したように、N 村の主生業である焼畑農耕の中心的担い手は、女性である。女性たちは、生産をコントロールできる立場にあり、その生産物に調理加工という家事技術を加えることで、必要に応じて村のなかで日々、現金を獲得する手段をも持っているのである。換言すれば、加工という家事技術は、ヤウンデだけでなく村においても商品化されるのである。

ザンビアのベンバ農耕社会を調査した杉山は、農村女性の現金獲得手段であるシコクビエ酒づくりが、村内における現金の還流をつくる機会となってきたと報告している。シコクビエ酒を消費するのは、より現金獲得活動に多く従事する男性である。男性が外部社会から獲得した現金は、酒の売買つうじて、製造者である女性にもたらされることになった。またシコクビエ酒づくりは、女性世帯が男性労働力を獲得する手段ともなってきた。加工食品販売といった女性の商業活動が、村内における現金の平準化をうながしている、という杉山の指摘は重要である（杉山 1995、1996a、1996b）。

エトン女性のおこなう加工食品販売は一般的な食品であるため、ベンバ社会でみられる酒販売とは異なり、買い手の性別・年齢を限定しない。また表 5-5 にみられるように、加工食品の作り手は、同時に買い手ともなっている。N 村においては、女性による加工食品販売と購入が同一世帯でおこなわれている。加工食品販売は、いわば村内における「外食産業」である。女性の労働力に現金が支払われ、世帯間における現金の循環をうながしている。

加工食品をつくる調理加工の過程でうまれる「味の差異」は、村の商店においても売れ行きを左右する重要な販売要素となっている。商店主によれば、バトンづくりの上手な女性が誰かを村の人びとは熟知している。バトンづくりの名手によって販売されたバトンは、またたく間に売れていくのだという。一方で、時間がたってもなかなか売り切れないバト

ンもある。

商品化された家事技術は、村のなかにおいて競争的な状況におかれている。このことは、先述した「伝統的」製法が村において維持されていく要因ともなるだろう。また、時間も労力も要する「伝統的」製法の維持は、村の加工食品が大規模に商業化されない緩衝要因となりうる。

3 現金の使途とボランティア・アソシエーション

(1) 現金の使途

村の女性にとっての現金の使途は、短期的展望にもとづく使用と長期的展望にもとづいた使用がある。

短期的展望は、日々の不足（調味料や食材の買い足し、ビールなどの小さな楽しみなど、石鹸や石油などの生活用品の購入）を補うもので、使われる金額もおおむね数百セーファの少額ですむ。

長期的展望は、子どもの学費（学用品の準備費やヤウンデにいる子どもへの送金をふくむ）、年末の準備費、男性労働力が不足している家庭では開墾にかかる労働力への賃金などである。

短期的展望にもとづく支出は、日々のちいさな商業活動でまかなえる額だといえる。一方、長期的展望にもとづく支出は、加工食品販売で得られる利益ではまかなえない。また、病気や結婚、葬儀といった不測の事態においても、一定額の現金が必要となる。このようなまとまった額の支出は、村でおこなわれるボランティア・アソシエーションをつうじて貯蓄された現金がもちいられる。

(2) N村のボランティア・アソシエーション

N村にはいくつかのボランティア・アソシエーションがあり、そのほとんどは経済互助機能をもっている。ボランティア・アソシエーションは、ある目的、契機を基盤に個人が任意で加入する団体組織である。N村の場合、加入契機は以下のようにいくつかのものぼり、個人が複数の団体に加入していることもめずらしくない。

N村のボランティア・アソシエーションは、村民全員が加入権のある貯蓄目的の団体、村の男性による政治団体、同一リネージ¹の女性団体、N村においては少数派の部族である

エウオンド女性の団体、インター・エスニックな既婚女性団体、ミッション・カトリックに属する宗教団体、コーラス隊である（1998年調査時）。

ここに同一リネージの女性団体「Mvog-Aytsele（アイチェレ家）」の事例をあげる。「Mvog」とはエトン語で「～家、家族」を意味し、村の中にはいくつかの異なったりネージごとのアソシエーションが存在する。

このボランティア・アソシエーションは、3の機能を兼ね備えている。①貯蓄、②保険、③貸付けである。

①貯蓄

メンバー各人が1年間を1サイクルとして貯蓄していく。貯蓄する金額は500セーフアを下限として参加者の任意に任されている。メンバーは13人、いずれも会の名称でもあるクラン名「Mvog-Aytsele（アイチェレ家）」の‘娘’（未婚女性）と‘妻’（既婚女性）である。アイチェレ家の‘娘’または‘妻’であることが加入条件となる。1年ごとに会長に選出された女性が会を取り仕切り、会計が貯蓄された現金を管理する。組織されて5年がたち、会合は会長の家で毎月1回、最終日曜日の前の日曜日におこなわれる。はじめの1回目にノートに名前を記載する登録料100セーフア（初めて参加する場合は200セーフア）と会計の人への管理謝礼金を年額250セーフア、合計350セーフアが集められる。

②保険

保険は、メンバーが死亡した場合、教会でミサをあげるための資金を供出する。その場合、メンバーは一人あたり300セーフアを負担し、1年後に受け取る個人の貯蓄総額は、その差額になる。

③貸付け

また、もし途中で現金の必要が生じた場合、メンバーは会長に相談し、承認を得て引き落すことができる。この承認は会長が行う。例えば500CFA引き出した場合、サイクルの最終回には一割の利息をつけて、550CFA返金することが求められる。この利息分は会の運営費にあてられる。

参加する際、メンバーは部屋の入り口で会の名称「Mvog-Aytsele!」と他のメンバーに声をかけ、メンバー・シップの確認が求められる。メンバーがヤウンデに居る場合にも、お金を村に送って参加することはできる。

(3) ボランティア・アソシエーションの機能

以上のような貯蓄もしくは頼母子講といった経済機能と保険機能をもった互助活動は、村のボランティア・アソシエーションの主要な活動目的のひとつともなっている。

村の女性は、日々の必需品を購入するだけでなく、こうした経済互助活動に参加するためにも現金が必要になる。

村でおこなわれるボランティア・アソシエーションは、貯蓄だけでなく、葬式や病気といった不測の事態に対処するための保険機能、学費や洗礼式といったまとまった現金の必要時への貯金や貸付け機能、メンバー・シップの確認といった社会的機能といったさまざまな側面がある。つまり、ただ個人的に貯蓄をするといった経済的機能だけではなく、集団のなかの一個人として生きるための社会的機能も兼ねそなえている。したがって、村にすむ人びとは男女を問わず、こうしたボランティア・アソシエーションに積極的に参加する。

ボランティア・アソシエーションで貯蓄する金額は、一回あたりでは数百セーファの少額である。この額のねん出は短期的展望のうちにふくまれる。しかし、一年を通して貯蓄される金額は、数千セーファからときに数万セーファになる。

つまり、短期的展望を長期的展望に転換するのがボランティア・アソシエーションだといえよう。

ヤウンデに移住したエトン女性のなかには、村のボランティア・アソシエーションで得た資金をヤウンデ移住当初の住居費にあてている。またバイヤムセラムをはじめた人もいる。

現金獲得手段があるとはいえ、日々の販売で得られる現金はわずかである。村のボランティア・アソシエーションは、農村女性にとって一括した現金を手にする機会となっている。

第6章 エトン女性商人の背景と都市生活

本章では、ヤウンデでバイヤムセラムとして商業活動を営むエトン女性商人の社会背景について述べる。まず、エトン女性商人がヤウンデに移住した背景と商業活動に参入した経緯を説明する。つぎに、エトン女性商人の都市生活について述べる。

第1節 移住と商業活動への参入

本節では、バイヤムセラムであるエトン商人 29 人（うち男性 1 人）におこなったライフヒストリーの聞き取りをもとに、バイヤムセラムのヤウンデへの移住の背景と商業活動に参入した経緯について述べる。

聞き取りは、以下の 4 項目を中心におこなった。①出自（出身村や親族・キョウダイ関係など）、②移住の経緯、③商売（バイヤムセラムになった理由や参入経緯、経済互助組織への参加など）④都市生活である。

1 移住の背景

（1）移住の理由

ヤウンデの「土着民」とよばれるエウォンドをふくめ、バイヤムセラムの多くは農村からの移住民である。バイヤムセラムであるエトン女性商人は、どのような経緯でヤウンデに移住してきたのだろうか？

表 6-1 は、エトン商人のプロフィールをまとめたものである。事例に示した（No.）は、表の No. と対応している。

エトン女性商人がヤウンデに移住してきた理由は、①結婚・妊娠・恋愛（8 人：28%）、②就学（7 人：25%）、③商売（7 人：25%）の 3 点に集約される。

以下にそれぞれの事例をみてる。

【結婚・妊娠による移住】

○事例 1（No.23）

表6-1 エトン女性商人のプロフィール

No.	生年	婚姻状況	子どもの数	キョウダイの数	移住年	年齢	移住理由	市場での 商売開始年	年齢	最終学歴	ヤウンデの住居 単位:セーファ
1	1944	死別	8	10	1965	21	技術習得	1977	33	小学校修了	所有
2	1945	既婚	5	11	1988	43	商売	1988	43	小学校	所有
3	1950	既婚	9	2	1969	19	妊娠・出産	1986	36	小学最終年	所有
4	1959	離婚・同棲中	6	6	1988	29	離婚	1988	29	技術中学2年	借:12000
5	1959	既婚	5	未回答	1974	15	就学	1997	38	不明	所有
6	1960	既婚	5	7	1975	15	就学	1990	30	技術中学4年	借:10000
7	1960	未婚	3	8	1983	23	商売	1983	23	小学校修了	借:10000
8	1960	既婚	2	10	1978	18	家事手伝い	1983	23	中学校修了	所有
9	1961	未婚	3	4	1984	23	恋愛	1988	27	小学校	所有
10	1961	既婚	5	7	1990	29	結婚	1990	29	中学6年	借:10000
11	1961	既婚	5	5	1979	18	結婚	1981	20	技術中学3年	所有
12	1962	既婚	11	4	1980	22	結婚	1987	27	小学校2年	所有
13	1962	既婚	4	10	1980	18	結婚	1989	27	小学校	所有
14	1965	未婚	2	6	1980	15	就学	1990	25	小学校	同居
15	1965	未婚	0	3	1990	25	商売	1990	25	小学最終年	借:6000
16	1968	未婚	1	9	不明		商売	1993	25	技術中学2年	同居
17	1968	未婚	0	父方8母方7	不明		商売	1990	22	不明	借:10000
18	1969	未婚	4	11	1995	33	商売	1995	33	小学校	借:7000
19	1971	未婚	1	9	ヤウンデ生れ			1992	21	高校1年	借:8000
20	1972	未婚	2	5	1985	13	家族の成員が多かった	1994	22	小学校最終年	借:6000
22	1972	婚約中	1	5	ヤウンデ生れ			1997	25	高校最終年	同居
23	1973	既婚	4	6	1995	22	結婚	1995	22	小学校	借:6000
24	1973	未婚	1	父方8母方7	1987	14	就学	1991	18	中学校	借:12000
25	1974	婚約中	3	6	1996	22	婚約者との同居	1996	22	中学3年	借:7000
26	1974	婚約中	0	6	1983	11	就学	1988	24	技術中学4年	借:12500
27	1976	未婚	2	8	1994	18	商売	1994	18	不明	借:6000
28	1976	既婚	2	未回答	1981	4	就学	1997	19	技術中学4年	同居
29	1958	既婚	6	12	1985	27	仕事(憲兵)	1990	32	小学校	所有

注1:「同居」は、家賃の支払い責任がないことを示す。

注2:No.29 の商人のみエトン男性である。

注3:No.3, 5, 8, 9, 12, 17, 24の聞取りは2011年に実施した。それ以外の商人の聞取りは、1998年～1999年に実施した。

SB は、1973 年にレキエ県オコラ (Okola) で生まれた。オコラは母の出身村であり、SB は父を知らない。小学校まで通ったが、妊娠をしたためにやめた。村では母の農作業を手伝っていた。

婚約者 (子どもの父親) がヤウンデに建設作業員として行くことになり、1995 年、SB は彼とともにヤウンデに来た。ヤウンデで婚約者と結婚した。

(市場商人 SB、エトン女性 聞き取り：1998 年、ヤウンデ。括弧内は筆者による補足)

○事例 2 (No.3)

1950 年にレキエ県オバラ (Obala) 近郊農村にうまれた BE は、1969 年 (19 歳) のとき、妊娠をした。妊娠していることがわかった BE は、学校をやめ、母親が暮らすヤウンデに来た。初めての出産を母親のもとでむかえるためである。当時、母親はヤウンデの市場でバイヤムセラムとして働いていた。

(市場商人 BE、エトン女性 聞き取り：1998 年、ヤウンデ。括弧内は筆者による補足)

SB や BE の事例のように、結婚と妊娠は必ずしも同時に実現しない。未婚であっても子どもがいる女性商人はおおい。聞き取りをおこなった 28 人のエトン女性商人も 3 人をのぞく全ての女性が婚姻状況にかかわらず出産をしている。未婚で出産することに対して、エトン女性は否定的ではない。その理由は、「子どもを産める女性であることを証明できるから」と説明される。

既婚の女性商人たちの配偶者は、No.28 をのぞく全員がエトン男性である。

結婚や妊娠が移住理由になる一方で、結婚も出産もしていないことが移住の理由になる場合がある。

子どもがいない女性商人のうち No.15 と No.17 は、「子どもを産みたかったけれど授からなかった」と答えた。No.17 の女性商人は、商売をおこなうためにヤウンデに出てきた。商売をはじめた理由は、「子どもを産まない女性が村にいるのは難しい。自分には畑がないのだから」としている。先述したように、土地 (耕地) の権利は、女性にとっては婚姻状況と関わっている。未婚女性は、結婚するまで「わたしの畑 (耕地の用益権)」をえることはできないのである。

【就学・技術習得のための移住】

○事例3 (No.6)

NE は、1960 年にレキエ県エブグシ (Ebougssi) 村に生まれた。7 人キョウダイ (男 6 女 1) の長女である。村の近隣には、中学校がなかった。NE は、学業を続けるために、1975 年、15 歳のときにヤウンデにきた。

ヤウンデに住むオバ (母方姉妹) の家に住み、ヤウンデの技術中学校 (collège technique) に入学した。最終学年 (4 年生) のとき、NE は結婚 (妊娠) を理由に学校をやめた。夫は、ヤウンデで出会ったエトン男性である。

(市場商人 NE、エトン女性 聞き取り：1998 年、ヤウンデ。括弧内は筆者による補足)

○事例4 (No.1)

MM は、1944 年にレキエ県モナテレ近郊農村に生まれた。10 人キョウダイ (男 6 女 4) の 4 番目に生まれた MM は、初等教育修了証 (CEPE¹) 取得後、学校を辞めざるを得なかった。キョウダイの数がおおく、MM は女児だったからだという。学校教育は、兄弟が優先された。1965 年 21 歳の時、洋裁の技術を学ぶために、ヤウンデに暮らす兄の家に来た。

(市場商人 MM、エトン女性 聞き取り：1998 年、ヤウンデ。括弧内は筆者による補足)

就学が移住の理由となった女性商人たちの移住年齢は、いずれも 15 歳以下の若年である。No.6、No.24、No.26 は、出身村からかよえる範囲に中学校がなかったため、ヤウンデにでてきた。すでにヤウンデに住んでいたオバ (母方姉妹)、母方祖父、姉がヤウンデでの受け入れ先となった。

カメルーンの学校教育は、フランス語圏はフランス語教育システム、英語圏は英語教育システムが実施されている。調査地域であるヤウンデとレキエ県では、フランス語教育システムがおこなわれている (図 6-1)。

カメルーンにおいて義務教育にあたるのは、小学校に相当する初等教育課程である。その就学年数は 6 年であるが、自動進級制ではない。また小学校を修了するためには、初等教育修了認定試験がある。全国共通でおこなわれる認定試験に合格すると初等教育修了証が得られる。プロフィールの最終学歴欄にある「小学校修了」は、この認定試験に合格し

¹ Certificat d' étude première et élémentaires の略。図 6-1 参照。

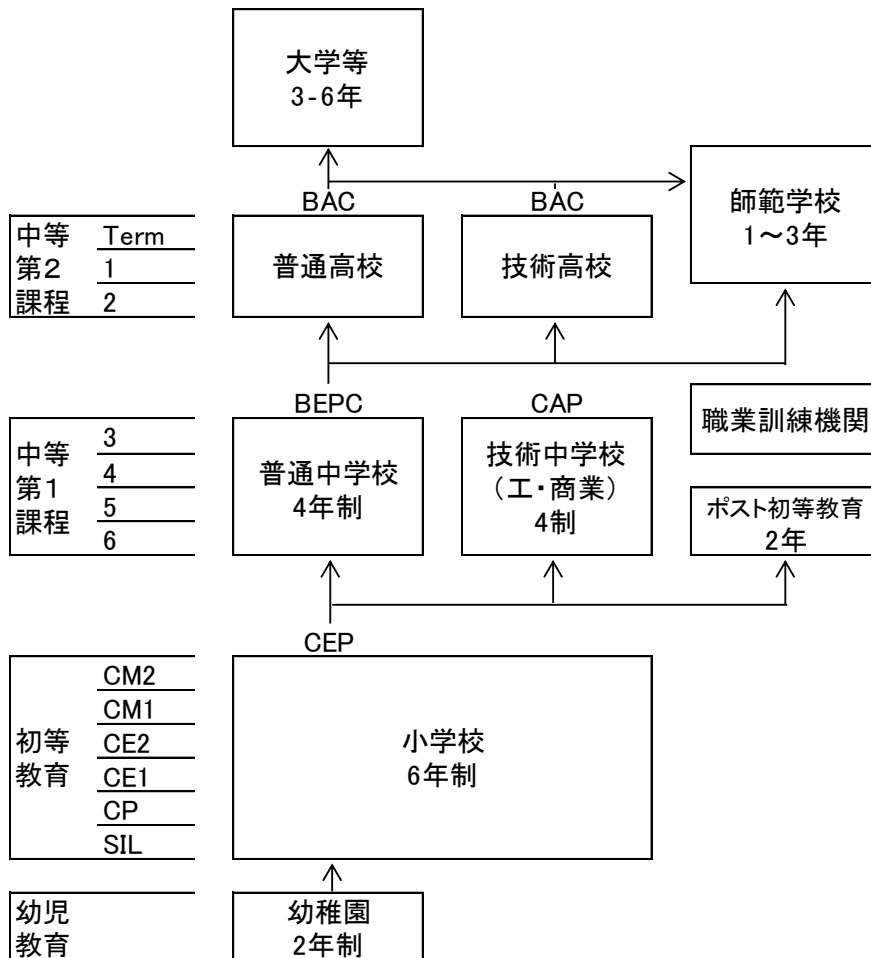


図6-1 カメルーンの教育システム(フランス語圏)

図中の略称

略称	正式名	正式名
BAC	BACCALAUREAT	大学入学資格
BEPC	BREVET d'ETUDE du PREMIER CYCLE (du SECOND DEGRE)	前期中等教育修了証書
CAP	CERTIFICAT d'APTITUDE PROFESSIONNELLE	職業適性証
CEP	CERTIFICAT d'ETUDE PREMIERE et ELEMENTAIRE	初等教育修了証書

たことをしめす。中学校（中等課程）の進学は、初等教育修了証を取得していることが必要である。

落第制度や修了試験がある教育システムのため、就学者全員が小学校・中学校を修了できるわけではない。学校教育を途中でやめる理由は、学費の負担という経済的理由のほか、この落第制度がある。

【商売を目的とした移住】

○事例 5（No.18）

1969年にレキエ県で生まれたEPは、1995年にヤウンデに出てきた。26歳の時である。学業は、小学校でやめるしかなかった。父は11人の子ども全員の学費を負担することはできなかった。学校教育は兄弟が優先され、女兒であるEPまでを学校にやることはできなかったのである。

村で畑仕事をしていて、「人生を探すため」にヤウンデに行って商売をはじめるとを決意した。村で家の建築にかかわる小さな仕事をして得た現金を持ってヤウンデに出てきた。ヤウンデに知り合いはおらず、自分で部屋を借りた。バイヤムセラムになったのは、教育を受けておらず、地位のあるような仕事を望むことはできなかったからだ。未婚のため、一人で4人の子どもを育てるために他にできる仕事はなかった。

（市場商人EP、エトン女性 聞き取り：1998年、ヤウンデ。括弧内は筆者による補足）

○事例 6（No.7）

BFは、1960年にレキエ県に生まれた。村の小学校を修了したあとは、村でバトン（キャッサバ加工食品）を売っていた。その後、23歳のときにバトンを売って得た10,000セーフアを持って、ヤウンデに出てきた。ヤウンデに知り合いはおらず、着いてから2週間、市場で寝泊まりをした。

ヤウンデに来たのは、都市で「人生を探すため」であり、彼女の村と都市を比べてみたかったからだ。

（市場商人BF、エトン女性 聞き取り：1998年、ヤウンデ。括弧内は筆者による補足）

商売を目的にヤウンデに移住した女性商人は、1965年以降に生まれた世代におおい。

「商売をするため」とこたえた女性商人の何人かは、その目的を「人生／生活探し (pour chercher la vie)」と説明した。ヤウンデでは、「人生探し (pour chercher la vie)」という表現をよく耳にする。「人生探し」とは、何を意味するだろうか？

ひとつには、「夫探し」のために出会いを求めてヤウンデにでてくる。または、「村ではすることがない」から、「仕事」を探すためにヤウンデにでてくる。

村での畑仕事は恒常的な「仕事」とは考えられていない。彼女たちは村で畑仕事や農作物販売をおこなっているが、バイヤムセラムを初めての「仕事」として位置づけている。

(2) 移住の年代

就学を理由とした移住の場合、No.1 の技術習得をのぞくと、すべて 15 歳までの若年齢のうちにヤウンデにでてきている。

15 歳～25 歳までに移住した場合は、結婚 (6 人) や商売 (4 人) に移住の理由が変化する。

25 歳以上で移住した女性商人は、離婚や結婚、商売をおこなうため、といった人生の状況に応じた多様なきっかけによってヤウンデに出てきている。

移住の年齢には以上のような傾向があるものの、移住年代には一定の傾向はみうけられない。

(3) 移住における親族ネットワーク

ヤウンデに移住する際、親族・姻族のネットワークが基盤になる。28 人のエトン女性商人のうち、25 人が親族・姻族をたよってヤウンデにでてきている。その内訳は、母親、兄弟、姉妹、オジ、オバ、イトコ、夫の親族、婚約者である。そのなかで、兄弟姉妹をたよって出てきた女性が半数をこす。

すでにヤウンデで暮らしている親族や姻族を頼って、彼女たちはヤウンデにでてくる。ヤウンデで暮らしはじめる際に最初に問題になる住居は、この親族・姻族が提供することになる。村から出てきた女性たちは、親族・姻族の家に同居しながらヤウンデでの生活基盤をつくっていくのである。

一方、ヤウンデに来てから部屋をみつけるまでの 2 週間市場のなかで寝起きしていた²と

² 2011 年現在のヤウンデの市場は、閉場・開場時間がヤウンデ市によって明確に決められ、警備員によって夜間も管理されているため、不可能な話である。しかし、1990 年代後半の

いう No.7 (事例6) やヤウンデに來ると同時に自力で部屋を探して借りたという No.18 (事例5) のようなたくましい女性もいる。No.7 の BF は、村でキャッサバ加工食品を売ってヤウンデにくる資金をつくり、No.18 の EP は村内で家の建築仕事をして資金をえている。

いずれにしても、ヤウンデに出てきた女性たちは、衣食住のほとんどすべてを現金によって支払っていかねばならない都市生活のために、生計をたてるための手段を探しはじめる。

2 商業活動への参入

移住の年代はそれぞれに異なる一方で、聞取りをおこなったエトン女性商人が市場で商売をはじめた年代は、カメルーン国家経済が低迷をはじめた 1980 年代半ば以降である。彼女たちは、ヤウンデに移住後、どのような経緯で商売をはじめたのだろうか。また商売を始める上で必要になる資金は、どのように調達されたのだろうか。

エトン女性商人は、子どもの養育費（生活費）の捻出を商売に参入した主たる理由にあげる。

○事例 7 (No.9)

OT は、23 歳（1984 年）にヤウンデに來た。子どもは 3 人いるが未婚である。子どもたちの父親には結婚を拒否された。彼は婚資を払うことなく、また子ども達を養育することなく、べつの女性のところへ行った。結婚を断られたとき、頭のなかにはバイヤムセラムになることしかなかった。OT の母はバイヤムセラムであり、OT 自身もその商売方法は知っていたからである。

（市場商人 OT、エトン女性 聞き取り：1998 年、ヤウンデ。括弧内は筆者による補足）

No.9 は、子どもの養育のために商売をはじめ、その方法はバイヤムセラムであった OT の母をつうじて知っていたと説明している。No.9 のように母親や自身にすでに商売の経験があり、バイヤムセラムになった理由としてもっとも多くあげられる。商売の方法はすでに知っていた、という説明である。28 人の女性商人のうち、17 人はすでに村で農作物やそ

ヤウンデの市場は、閉場時間とは名ばかりで夜間も商業活動がおこなわれていた。市場の空間構造もまた、市場の境界がゆるやかであった。

の加工食品を販売した経験をもつ。村での商売経験は、都市産業に参入する際の精神的ハードルをさげる要因となっている。

商売に参入する資金（手段）は、つぎの3つによって得られている。①親族による資金援助、②すでに市場で商売をしている親族の協力、③村でえた資金である。

○事例 8 (No.23)

SB には、4 人の子どもがいる。子ども達を育てるためには、建設作業員である夫の収入だけでは不十分だった。SB は、まず市場で仕入れた果物を売り歩いた。女性にとって街中を売り歩く商売は重労働である、と考えた SB は、市場に売り場をもち、バイヤムセラムとなった。最初の仕入れ資金は、夫がくれた 20000 セーフアである。

(市場商人 SB、エトン女性 聞き取り：1998 年、ヤウンデ。括弧内は筆者による補足)

○事例 9 (No.6)

結婚後、NE は 5 人の子どもを出産した。夫の職業は建設作業員であるが、家賃や日々の生活費が大変であった。NE は、5 人の子どもを育てるために仕事をしようと考えた。

1990 年、NE は市場に売り場をえてバイヤムセラムになった。バイヤムセラムになった理由は、彼女たちがこの仕事によって自立を可能にし、また家や車を得ていることへの賞賛の気持ちがあったからだ。商売をはじめる資金は、夫から 100,000 セーフアの援助を受けるとともに（夫方）村の畑でとれた収穫物を販売した。

(市場商人 NE、エトン女性 聞き取り：1998 年、ヤウンデ。括弧内は筆者による補足)

○事例 10 (No.26)

CV は、11 歳のときにヤウンデにきた。すでにヤウンデに暮らしていた姉が CV を技術中学校に通わせるためによびよせた。CV は 6 人キョウダイ（兄 2、姉 3）の末子である。商売をはじめた理由は、姉の家をでてひとりで暮らすためである。姉は、長い間モコロ市場でバイヤムセラムとして働いていたため、CV 自身もバイヤムセラムになろうと考えた。CV が市場で商売を始める時、その資金（40,000 セーフア）を提供してくれたのは姉である。現在は、姉の売り場の隣で商売をしている。

(市場商人 CV、エトン女性 聞き取り：1998 年、ヤウンデ。括弧内は筆者による補足)

商売をはじめの資金は、夫や親族によって提供される場合と先にのべた村での小規模な商売・仕事のほか、村でおこなわれている頼母子講をつうじて得られる。No.10は、村でキャッサバ加工食品を販売して得た利益を村の頼母子講にいて、15000セーフアの資金をつくった。No.20は、子ども達の父親（別離した恋人）の村で経済互助組織に参加していた時に彼女が貯金した25000セーフアを資金にした。

資金援助者はすでに市場で商売をしている場合がおおい。したがってエトン女性商人たちは商売に参入する際、資金援助のみならず商売方法（仕入れ方法、仕入れ先の紹介など）の伝達や日々の協力関係がえられている。

一方、援助者にとっては、第4章でのべた同業者のボランタリー・アソシエーションや共同仕入れなどもおける協力関係をえられることは、長期的にみれば援助者の商業活動にとっても利点となるのである。

3 商売の経験と商売方法の習得

先述したように、農村における商売の経験は、バイヤムセラムという都市商業に参入した理由としてもっともおおく聞かれるものである。それはどのような経験であろうか。

たとえば、1962年にレキエ県の地方町オバラ（Obala）近郊にうまれたEN（No.12）は次のように説明している。オバラは、ヤウンデの約40km北にある。

わたしがまだ小さかったころの話。父の畑には、果物がたくさんなっていた。12月から1月にはオレンジやマンダリンがたくさんとれた。わたしは一日中それを収穫して袋に入れておいた。村には（ヤウンデと村を行き来する）車はほとんど来なかった、道が悪かったから。けれど、村には1台だけ車があって、人びとを乗せてヤウンデに行くことがあった。だから果物をいれた袋を車の停まっているガレージまで持って行って、夜を過ごした。翌朝、運転手が起きるとわたしも一緒に起きて、ヤウンデに運んでもらった。もし家で寝てしまったら車の出発に遅れてしまうか、車が満席になって翌日まで待たなければいけなくなる。わたしはまだ小さかったけれど、自分自身でお金をなんとかしようとするうちに商売を覚えた。そうしている時、わたしは穏やかで、気兼ねすることもなく、商売することを恥じることもなかった。自分でなんとかできることが嬉しかった。畑には他にもたくさん生産物があった。商売をしているうちに、わたしは利益を

見積もることができるようになり、今は何が出回る季節なのか、何を売ればいいのかもわかった。

(市場商人 EN、エトン女性 聞き取り：2011 年、ヤウンデ。括弧内は筆者による補足)

EN は、現在も果物を中心に市場で販売している。EN によれば、果物は「客をえらばない」。つまり出身部族に関わらずよく売れる。その商売の方法は子どもの頃から知っていた、という。その方法は、誰かに教わったのではない。EN は、村からヤウンデに行く車に乗る方法も販売商品の選び方も経験をくり返すことによってわかったと説明した。EN の場合、商売の方法は経験と修正によって習得されている。

商売の方法は、都市においても習得される。ヤウンデ生れの MI (No.22) は、商売をはじめた経緯を次のように説明した。

(商売は) 人に習ったわけではない。最初は街区のなかで商売をはじめた。市場で少しずつ (商品を) 買ってね。家にもどって、家の前のテーブルで売っていた。少しずつ売って行って、人びとがどのように払うかをみた。それから市場の商売を思い切ってやってみた。だからバイヤムセラムのやり方を人に習ったわけではない。市場にいるときはただ、賢明 (sage) でなければならない。人びとがどのようにしているかをみるの。それから、同じようにやってみる。わたしには教えてくれるような人はいなかった。わたしはただ、賢明でいようとしただけ。わたしは他のバイヤムセラムたちのようにやろうとした。

(市場商人 MI、エトン女性 聞き取り：1998 年、ヤウンデ。括弧内は筆者による補足)

MI は、まず街区の商売で客の反応を観察し、市場では同業者たちの行動を観察することで、商売の方法を学んだといっている。農作物が売られる売り場は、市場のなかでも開放的な場所である。店舗とは違い、仕切りのない露店市場では、バイヤムセラムたちは互いの行動をつぶさに観察することができる。誰が何をどのように売っているかをお互いによく知っている。この観察と観察にもとづいた修正により商売の方法が習得されていくのである。

第2節 エトン女性の背景と都市生活

1 女性と学校教育

それぞれに直接の移住理由は異なっている一方で、エトン女性商人たちには共通の経験がある。それは、学校を早い時点でやめている点である。その理由は、①教育を受けるための経済的手段の喪失、または②恋愛（妊娠、結婚を含む）の2つに集約される。

経済的理由をあげた女性はすべて、キョウダイの人数がおおいことをその理由にあげている。教育の機会は、兄弟に優先された。女兒の教育はあまり重要視されていなかった、という。

キョウダイの数は、平均して7.2人である。キョウダイが姉妹だけという事例はない。すなわち、かならず兄弟（男児）がいる。先述したように、エトン社会において男児の誕生は重要である。たとえば、No.11の女性商人の家庭では、女兒の誕生が5人続き、No.11の母は6回目の出産でついに男児に恵まれた。母は男児の誕生を最後に、出産をしなかった。

28人のエトン女性商人のうち、小学校の段階でやめた女性は12人、中学校の段階でやめた女性は10人である。この状況は、生年に関係がない。少なくとも1970年代後半までに生まれた女性商人は、家庭の状況によっては高校まで行くことなく、学校教育を終えている。高校まで通った女性は2人であり、いずれもヤウンデ生れのエトン女性であった。

妊娠・結婚は、学校教育を中断する理由に位置づけられている。とくにカトリック系の学校に通う場合は、妊娠した女兒は学校に通うことはできない。また結婚は、夫方の出身村あるいはヤウンデといた夫の居住先に行くことを意味するため、学校をやめる理由となっている。

2 ヤウンデの位置づけ

学校教育に関して以上のような経験をもつエトン女性商人であるが、彼女たちの子どもは、母親に比して教育水準が高く、大学や高校にかよう。第4章で述べた市場のボランティア・アソシエーションには、「学資貯金」がある。保険や貯蓄にならんで学校教育の資金を積み立てる機能があることは、バイヤムセラムたちの教育への関心の高さをしめしてい

るといえよう。

小学校の学費制は 2000 年に廃止されたが、表 6-2 にあるように PTA 会費として年間に 6,000～15,000 セーファを納入必要がある。また教科書は有料であり、1 冊 1000～3000 セーファと高額である（小林 2013）。

中学校以上の課程においても、教科書代の負担は、学費以上に家計の負担となっている。現金の必要にせまられた若者が真っ先に売るのが（現金化できる物が）教科書であるほど、街なかには中古の教科書が売られる。中古の教科書であっても、1 冊 1000 セーファほどする。

エトン女性商人たちは、学校教育にかかる学費や教科書、日々の交通費や昼食代を支払いながら子ども達を学校に通わせる。

エトン女性商人は、子どもの教育にたいして次のようにいう。「子ども達の学業のためにヤウンデにいたい。もし子どもがいなかったらとっくに村に帰っているだろう (No.1)」、「子ども達に教育を受けさせるためにヤウンデにいる。子ども達が大きくなるまではヤウンデにいるだろう (No.13)」、あるいは、「子どもの将来の準備のためにヤウンデに住み続けたい。そのあとは畑仕事をするために村に戻るつもりだ (No.2)」。

ヤウンデで商売をすることは、子どもに教育を受けさせるためであるというこれらの言葉は、ヤウンデに住み続ける理由とかさねて語られる。そして、ヤウンデは子どもに教育を受けさせるために居住するのであって、終の棲家ではない。

しかし一方で、「村には帰りたくない」または「帰る村はない」と答えるエトン女性商人もいる。

「帰りたくない」女性は、「村には呪術があるから (No.10)」、「村には呪術があつてられない。村の生活は制限があつてすることがみつからない。都市では変わることができる (No.19)」といった村の生活への否定的評価をもっている。

「帰る村がない」女性は、「結婚していないから帰る村はない。村のモラルでは、女性は生まれた身を落ち着けるべきではないから (No.4)」、「結婚していないのだから帰る村はない。両親の村には帰れない。もし結婚したら夫の村に住むことができる」と説明してい

表6-2 カメルーンにおける学費(年間):2011年現在

教育段階	学費(年間)
公立小学校	無料
公立普通中学校／高校	30,000～50,000
公立技術中学校／高校	35,000～60,000
公立大学	50,000
私立小学校	50,000～1,000,000(参考)
私立中学校／高校	75,000～1,500,000(参考)
私立大学	600,000～2,000,000(参考)

(単位:セーファ)

注:公立小学校の場合、PTA会費が年間6,000～15,000セーファ必要になる。

る。前述したように、未婚女性には土地（耕地）の権利も用益権もない。未婚女性にとって、出身村は終の棲家ではないのである。

以上のようにエトン女性にとってのヤウンデは、婚姻状況や子どもの成長によって、「終の棲家」としても「仮の住まい」としても位置づけられ得るアンビバレントな場所である。

3 ヤウンデの家

いつかは村に帰ると答えるエトン女性商人でも、ヤウンデに家を持つことには積極的である。ヤウンデの家の所有率は、年代が上がるほどに高くなる。現在は借家住まいの女性商人でも、いつかはヤウンデに家を建てたいと答える。

ヤウンデは、終の棲家になるかわからないアンビバレントな場所であるが、ヤウンデに家を持つことは、まず高い家賃から解放されることを意味する。また、子ども達がおおきくなった後もヤウンデに住み続ける拠点となる。そして、家を持つことは「成功」をイメージさせる。聞き取り調査をつうじて、エトン女性商人のおおくは「成功とは、子どもを産むこと、家を建てること」とこたえている。

一方で、ヤウンデに家をもつことは、村から来た親族を迎え入れる場所をもつことでもある。「都市に家を持っていたら、とくに母方姉妹が村で子どもを産んだときにいろいろ問題がおこるのよ (No.12)」というように、彼女たちの世帯には、キョウダイ（とくに姉妹）の子が寄宿している。

ヤウンデの家は、村の親族を受け入れる場所を提供しているともいえるのである。

第3節 エトン女性商人 MB の都市生活

第1節、第2節でみてきたように村からヤウンデに移住し、商業活動をはじめたエトン女性商人は、どのような都市生活を送っているのだろうか。本節では、エトン女性商人 MB のヤウンデでの生活を事例に、エトン女性商人の都市生活について述べる。

1 MB の生い立ちと商売経験

(1) 生い立ち

バイヤムセラムである MB は、1960年、ヤウンデに生まれた。父は運転手、母はモコロ

市場のバイヤムセラムであった。

MB は、8人キョウダイ（3人の弟と4人の妹）の長女である。

幼少期は、レキエ県内にある父方の村で父方祖父母と過ごした。祖母の家事や畑仕事を手伝いながら、中学校まで通った。小学校から中学校を卒業するまでは、学校が休みになるたびに、ヤウンデのモコロ市場で母の商売を手伝った。そのため、**MB** は幼いころから商売の方法を知っていた、という。

中学校を終えると、**MB** はヤウンデの両親とともに暮らしはじめた。結婚をするまで、母の商売を手伝いながら、小さな弟や妹の世話をしすごした。

1983年、23歳のときにエトン男性と結婚した。夫は軍人であったが、現在は退役している。結婚後、2人の男児を出産した（1989年、1991年）。

結婚をするまで、**MB** は「自分の仕事」をもたなかった。**MB** は、村の農作業、母の商売の手伝い、キョウダイの世話、家事を「仕事」だと考えたことはない。「仕事」とは、現金収入をもたらすものであり、彼女は自分の収入源をもたなかった、という。

（2）商売の経験

結婚をした1983年、彼女は「自分の仕事」をもつことを決めた。その理由は、ふたつある。ひとつは、夫の収入だけでは暮らせないと考えたからである。ふたつめには、家庭のなかに「なにもしないでいること」はよくないからである。

MB は、母と同じようにバイヤムセラムになることを決め、モコロ市場に自分自身の売り場をかまえた。母の手伝いをしてきたので商売の方法は知っていた。

商売をはじめたときの資金は、2000セーフアである。その資金は、彼女自身が母の手伝いをしながらつくった。商売をはじめた当初は、プランテンバナナとマカボを他のバイヤムセラムから仕入れて販売した。

その後、経済互助組織に加入した。経済互助組織では、信用借りも可能であった。**MB** が加入していた経済互助組織は、保険のほかに頼母子講と貯蓄の機能がかった。彼女は、頼母子講に参加し、仕入れの規模を大きくしていった。

MB は、経済互助組織で貯蓄した資金で、土地を購入した。また、頼母子講で自分の番がまわってくる毎に、少しずつ家を建てるための建材購入や建設作業賃金にあてた。**MB** の家への投資は1998年に家が完成するまで続いた。

1991年、**MB** は売り場をメレン市場にうつした。彼女は、モコロ市場からメレン市場に

移った理由を「モコロ市場のバイヤムセラムは気難しいから」だと説明した。「気難しい (compliqué)」は、バイヤムセラムを説明するときによくもちいられるフランス語表現である。「複雑な、厄介な」という意味であるが、「いろいろあるのよ」というニュアンスでもちいられる。

以来、夫の妹である J とともにメレン市場で商売をつづけてきた。メレン市場で売り場を近くするバイヤムセラム仲間の E と B は友人であり、姉妹だと感じている。E も B もエトン女性商人である。MB は、J、E、B らとともに経済互助組織をつくるほか、共同の仕入れや商売の代行をするなど、長年にわたって協力関係を築いてきた。

2 家族と住まい

【家族構成】

1996 年に完成した家は、ヤウンデ北部の街区にある。MB は、この家に 10 人の家族とくらしている (図 6-2)。

同居している家族は、夫 B、MB の母 MM、7 人の子どもたち (H、F、G、E、N、J、P)、計 10 人である。このうち、MB 自身が出産した実子は、ふたりである (F と G)。その他の子どもは、夫の姉の子 (H)、MB の妹・弟の子 (E、N、J)、MB のバイヤムセラム仲間の子 (P) である。

ヤウンデ大学に通うために 2 年前から同居をはじめた H を除き、E、N、J、P は、生後 1 歳から 2 歳のころに MB の家に連れてこられ、ここで育った³。

子ども達が MB の家に来た経緯は、それぞれに異なる。

E の母は、E を 14 歳で出産した。当時、E の母は学生で生活手段をもたず、また E の父も学生であったため、E を育てることは難しかった。MB は、「妹を助けるため」E を引きとった。

N の母も 14 歳で N を出産した。両親は N が生まれた当時、結婚をしていなかった。N の母は N を出産した後、N の父と別れてドゥアラに行き、その後別の男性と結婚した。N の父もまた、ヤウンデで別の女性と結婚した。MB は、「弟を助けるため」N を引きとった。

J の母は、J が生まれた当時、姻族と問題をかかえていた。その問題は、J が女兒であつ

³ P だけは例外である。中学生時代の 2 年間、ドゥアラに住む母方祖父と同居していた。その後、交通事故に遭い、通学を断念した P は、MB の家でふたたび暮らしている。

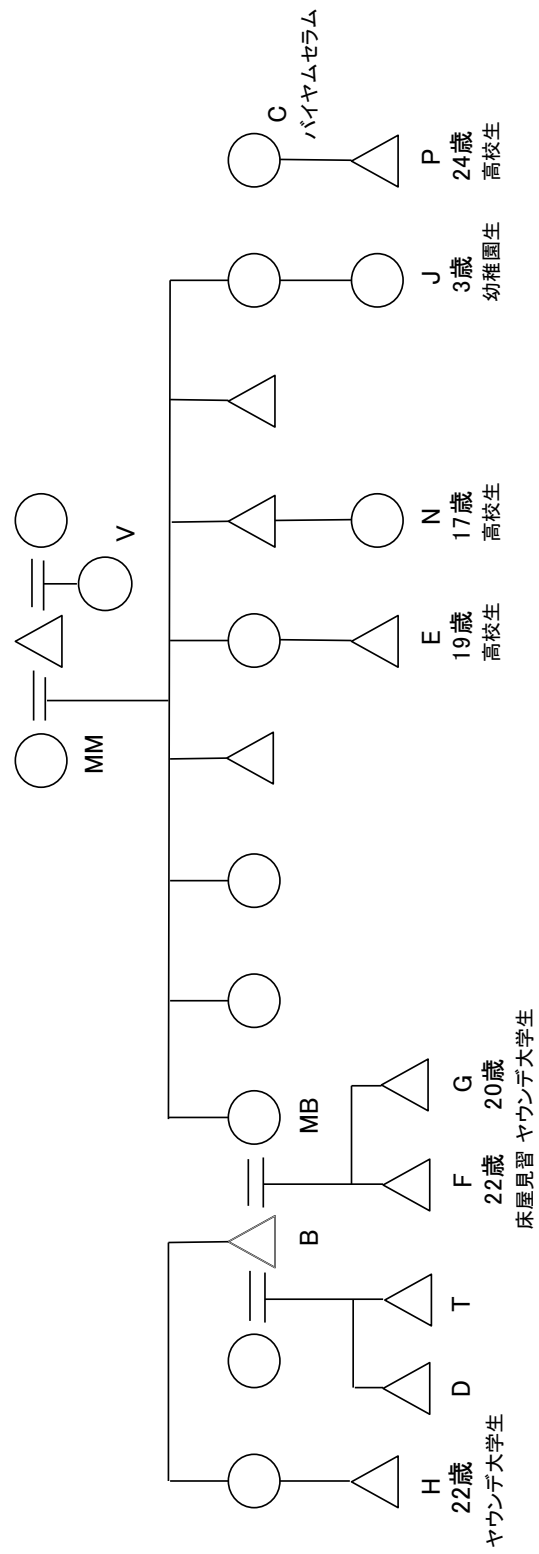


図6-2 MB家の成員(2011年)

たことからさらに深刻化した。姻族は、男児の誕生を待っていたからである。Jの母は、MBの家で出産をむかえ、そのままJをMBに託した。「妹（Jの母）は、村で姻族と問題を抱えていたからJを育てることはできないと言った」ため、JをMBの家で引きとった。

Pの母は、MBが長年にわたっておこなってきた経済互助組織のメンバーである。Pの母はエトン女性、父はエウォンド男性だが、Pは父のことはほとんど知らない。Pは、10人キョウダイの5番目である。両親は、結婚しておらず、キョウダイ達の父親もそれぞれに違うが、Pは詳しくは知らないと言う。Pの母は現在もモコロ市場のバイヤムセラムである。MBは、「Pの母がたくさんの子どもを抱えて困っていたからPを預かった」と説明する。

以上のように、それぞれに異なった経緯でMBの家に来た子ども達であるが、互いをキョウダイとよびあって暮らしている。

MB以外の成員に恒常的な現金収入はない。日々、継続的に現金収入を得られるのは、バイヤムセラムであるMBだけである⁴。MBの商売で得られた収益は、生活費、学費、医療費全般の支払いにもちいられる。床屋見習であるFには、収入はなく、むしろ見習い修業のための謝金を払わなければならない。MBは、E、N、J、Pの学費も支払う。

夫には、MB以外の女性ともうけた子どもがふたりいる（D、T）。MBは、DとTの学費も負担してきた。Dは、現在軍人であるが、職を得るまではMBの家で暮らしていた。Tは、MBと同居したことはないが、「MBは僕の学費をずっと払ってくれた。母のような人だ」という。

MBの家には、同居している家族のほかに、定期的に村から訪れるVがいる。MBの異母姉妹である。MBと父方の同一クランであるVは、MBにとっては妹である。Vは、毎月のように村からMBの家に来て、数日すごす。その間、Vが家事を手伝うことはない。来訪の理由は、MBによれば「お金が欲しいって言いに来るのよ。帰りの交通費も渡さなければいけないし、村人はほんとうに難しい（*compliqué*）。わたしたち都市に暮らす者にはお金があると思っているのだから」。Vは、MBがいくらかの現金を渡すのを待って数日滞在し、その後村へ帰っていく。

村からの来訪者は、Vだけではない。月に1度から2度の頻度で、Hの母、Jの父が村

⁴ Jを除く子ども達は、不定期に「アルバイト」をおこなっている。ヤウンデ郊外のプランテーション労働（日給3000セーフア）や中古携帯電話の転売である。アルバイトでえた現金は、衣料費や交際費にもちいられ、MBには知らされない。

からくる。その際は必ず、村で生産した農作物（プランテンバナナ、キャッサバ、マカボなど）をもってくる。いずれも主食にもちいられる農作物である。これにより、MB 家では少なくとも 1 週間は主食用農作物を購入する必要はなくなる。

【家の構造】

MB の家は、コンクリート塀にかこまれた敷地内に建っている（図 6-3）。家の壁もコンクリートでつくられ、敷地内は全面アスファルトで舗装してある。ヤウンデの街区で一般的な土壁トタン屋根の住宅にくらべると近代的なつくりである。

玄関の前にはポーチがあり、ここで靴を脱ぐ。靴は、一日歩けば泥だらけになるため、家族は靴のまま家には入らない。来客には、靴のまま家に入るようすすめることが礼儀である。

部屋は、4 つある。居間では、家族が食事をしたり、テレビをみてすごす。来客をもてなすのも居間である。その他の 3 部屋は、家族の寝所である。各部屋は、6 畳ほどの広さで、ベッドがひとつ（男児の寝る部屋は 2 段ベッドがひとつ）置かれている。

台所には、ガスコンロと調理器具、食器がある。しかし、水道と冷蔵庫はない。

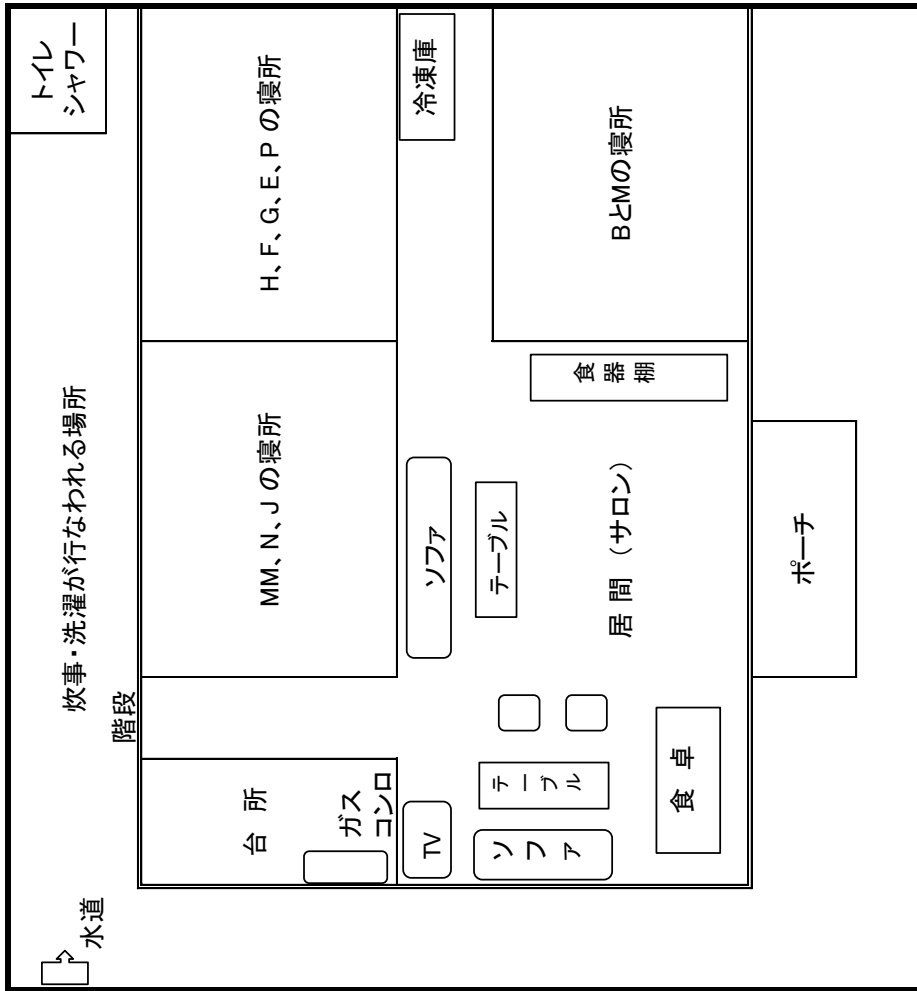
水源は、家の外に一家所とトイレ・シャワーがある。したがって、洗濯・食器洗い・調理作業のおおくは、家の裏にあたる外でおこなう。水道栓は、家の外壁に備えつけられた簡素なものである。

冷蔵庫は、MB 夫婦の寝所前にある。ここには、村から届いたキャッサバ（皮をむいて水にさらしたもの）や水が冷やしてある。肉や魚といった生鮮食品の買い置きはしない。肉や魚などの買い物は、歩いて 20 分かかる市場または街区内の商店でおこなう。MB が仕入れとともに家用に購入した農作物（主にプランテンバナナやキャッサバ、マカボ）、村から届いたプランテンバナナなどは、台所に置かれる。

トイレとシャワーは、家の外にある。

週末には断水になることがおおく、家の外には水を貯めたポリタンクが置いてある。断水時は、近所の井戸に水を汲みにいくこともおおい。

子ども達は、「僕たちの家を見た友人は、僕たちの両親は金持ちだと思うだろう。実際には違うけれど」という。MB の家には、ソファ、テレビがそろい、食器棚には食器が飾られている。家の外観は、コンクリート塀が高くそびえる、立派なものである。



家の外壁
 家の敷地
 (コンクリート床)

図6-3 MB家の間取り

【子どもの役割】

MB家の朝は、子ども達の家事にはじまる。

テレビのある居間、台所、玄関のポーチを箒で掃き、床を石鹼で洗い、磨き上げる。MBが着る予定の服は、前日、テーブルに出してある。これにアイロンをかける。パパ(B)の服にもアイロンをかける。靴を磨く。タイヤに洋服と石鹼をいれて、手でごしごしと洗濯する。前日につかった食器と鍋を洗う。

以上のような掃除・洗濯は、おもに男児の仕事である。分担が決まっておらず、日によって働き手はちがう。

食事の支度と3歳のJを世話するのは、女兒であるJの仕事になっている。Jは、そのほかにMBが教会のミサに行く土曜日の午前、MBに代わって市場で商売をおこなう。市場の手伝いをするのは、女兒であるJだけである。Jは、学校の成績がよく、将来の夢は弁護士になることだ。市場の手伝いはしても、商人になりたいとは考えていない。

それぞれの家事が終わると、子ども達は学校へ向かう。そのとき、子どもはそれぞれにMBからその日につかう現金を受け取る。その額は、200~300セーフアである。前日、商売の売れ行きがよくなかった日は、何ももらえない。

子ども達は、MBから受け取った現金を学校までの交通費、昼食代につかう。MBから現金を受け取れない日は、歩いて学校へ行き、夜まで空腹に耐えなければならない。

MBは、学費や医療費にあてるまとまった現金のほかに、こうした少額の出費にあてる現金が日々、必要になる。

3 「成功」が意味するもの

先述したように、エトンは、バイヤムセラムに従事する代表的な部族である。このようなエトンはヤウンデにおいて、「成功しない商人」と称されることがある。それは、「成功した商人」とよばれる部族バミレケとの対比でいわれる。

カメルーンでは「商売の民」ともよばれるバミレケは、ホテルやスーパーマーケット、銀行といった大業主として経済的成功をおさめた人びととして知られる。たとえば、ヤウンデ市中心部の商業区(ケネディー通り)には、56店の店舗がある。フランス、韓国、ギリシア、ドイツ、台湾出身の外国人経営の店舗があるなか、バミレケが経営する店舗は22店舗であった。これは、全体の37%にあたり、2位の韓国人が経営する6店舗を大きく

引き離している⁵（野元 2005：124-125）。

ヤウンデ住民は、バミレケの成功談をバミレケが盛んにおこなう頼母子講と彼らの俟約ぶりと関連づけて説明づける。路上のマッチ売りからホテル業、不動産業、製造業といった事業を展開するまでになったバミレケ商人フォツォ（Fotso）氏の成功談は、バミレケの経済的成功をあらわす話として知られる。フォツォ氏は、頼母子講をつうじて資金を蓄積し、事業を拡大した軌跡を自伝『ヒアラへの道』に著わしている（野元 2005：38-39）。

このように経済的成功をおさめた商人（部族）バミレケと対比されるとき、エトンは、経済的成功をおさめられない商人（部族）という社会評価をうける。「成功」の意味を経済的成功に限定したとき、市場で小規模な農作物販売をおこなうバイヤムセラムは、「成功」していないことになる。彼女たちの多くは、市場の商売から事業を拡大することなく、バイヤムセラムのまま人生をすごしているからだ。

では、「成功」の意味を経済的成功に限定しないとしたら、どうであろうか。バイヤムセラムとして 30 年近い商売経験をもつ MB は、バイヤムセラムという仕事をどうとらえてきたのだろうか。

MB は、バイヤムセラムという仕事を選んだことを後悔していない、という。市場の商売は、年々厳しくなっている。彼女はその原因を世界的な経済危機にあると考えている。彼女によれば、商品の売れ行きが思わしくなく、生活が苦しくなってきたことは、バイヤムセラムという仕事のせいではない。これまで MB は、市場の仕事で子ども達を育ててきた。子ども達を学校に行かせることができた。子どもは 2 人しか生まなかったが、今ではたくさんの自分の息子、娘がいる。その子ども達をも育て、学校に通わせた。彼らはきつといつか、助けてくれる。自分の家を持てたのは、市場でバイヤムセラムとして働いてきたからだ。市場で働き、子どもに恵まれ、自分の家を持ちえた自分の人生は成功である、と MB はいう。

MB にとって、「成功」が意味するのは、働き、子どもを育て、家を持つことである。実際に、彼女は、市場の商売をつうじてそれを実現してきた。

今ある彼女の長期的展望は、子ども達が仕事を見つけること、そして現在の家がある土地にもう一軒家を建てることである。MB の息子である G は、2011 年当時はヤウンデ大学の学生であった。現在は、学業を中断してタクシー運転手の見習いをしている。MB は、

⁵ 2000 年 3 月の調査結果。

Gのために車（タクシー）を購入したいと考えている。

このような長期的展望は、家族とその生活のためにたてられる。彼女はその展望を実現するために、バイヤムセラムの仕事を続けている。

MB は、市場の商売に関しても今後の展望をもっている。近い将来、売り場のそばに魚屋ができることから、魚料理に欠かせない食材であるトマト販売をおこなう、というものである。

これまでも販売する商品を売れ行きや季節によって変えてきた。日々の売れ行きは、次の仕入れに反映される。毎日仕入れをくりかえすバイヤムセラムの商売は、客の反応にたいして柔軟に対応することを可能にしている。MB のいう「トマト販売」は、商売に関する短期的展望にもとづいた「計画」である。

商売に関する長期的展望として、MB は仕入れにつかう車の購入を考えている、という。車を所有していれば、遠くまで大量に仕入れに出ることができる。運搬費の節約は、商売の収益を大きくするものだ、と話す。そして将来的には、商店を経営したい。車の購入も商店経営も、筆者が調査をはじめた 1996 年から現在にいたるまでつづく、MB の「計画」である。しかし、それは現在も実現していない。

このような短期的展望と長期的展望をもちながら、MB は市場で商売をつづけている。車の購入や商店経営を考えてきた。しかし商売で得た収益は、家族を養い、子ども達の学費や土地の購入費、家の建築費に費やされた。結果として、MB はバイヤムセラムとして 30 年のあいだ市場で商売をおこなってきた。そしてそのことを MB は「成功」だととらえている。

第7章 女性商人をとりまく変化

第1節 ヤウンデの市場の変化

2000年代にはいって、ヤウンデの市場はその姿を大きく変えつつある。その直接のきっかけとなったのが、国家主導でおこなわれつつある都市開発の実施である。本節では、国家による都市開発が市場にもたらした変化について、2011年の調査をもとに述べる。

1 都市開発

「都市契約 (Contrat de Ville)」は、2006年3月6日、カメルーン政府とヤウンデ都市共同体 (la Communauté urbaine de Yaoundé) によって締結された。「都市契約」とは、実施主体であるヤウンデ都市共同体に都市整備または開発の優先権を保障し、その技術負担と資金面について記した書面をさす。そこには、以下7つの目的が示されている。

- ① 貧困の削減
- ② 雇用の増大
- ③ インフラストラクチャーの強化
- ④ 都市機動性の向上
- ⑤ 固形／液状ゴミの回収・処理
- ⑥ 居住区内における都市サービスの拡張
- ⑦ 都市の発展計画

これらの開発計画は、開発負債額軽減契約 (C 2 D Contrat de désendettement et de développement) にもとづいて、フランスによる資金援助を得て進められている。

第2章で述べたように、ヤウンデには、全体を統一的に自治する市庁に相当する自治組織は存在しない¹。ヤウンデ市全体としての行政は、国家行政組織であるヤウンデ都市共同体によっておこなわれる。「都市契約」は、大統領から直接任命された政府代表を長とする

¹ 現在ヤウンデでは、大統領によって任命されたヤウンデ都市共同体の長 (政府代表) チミ・エブナ氏 (Tsimi Evouna) と選挙によって選出されたヤウンデの郡長 (maire élu) たちとの勢力が拮抗しているともいわれる。

ヤウンデ都市共同体を実施主体とし、都市開発の資金と実権を保障するものである。つまり「都市契約」は、都市ひいては国家の発展を念頭においた国家主導の都市開発計画といえる。

「都市契約」の締結後、ヤウンデ市内ではゴミの回収がすすみ、居住区においては住民の強制的な退去、家屋の強制撤去が行われるようになった。

また「都市契約」によって進められるヤウンデ都市開発計画の構想には、現在ある市場をさらに近代化することを目的とした再建設・移築がふくまれており、現在、市場の閉鎖、移築、統合、建て替えが進んでいる。同時にそれは、路上で展開される商業活動を取り締まる、という政府の意図もふくんでいる。

2 市場の構造変化

つぎに、「都市契約」にもとづいてつくられた新しい市場、ボグベチ市場（*Marché de Mvog-Betsi*）の構造をみってみる。その構造的特徴には旧市場にはみられなかったいくつかの変化がふくまれている。

① 空間構造の変化

市場は周囲を囲われ、独立した空間をつくりだしている（図 7-1a、b、写真 7-1）。

ボグベチ市場では、高台に位置した店舗が食料品部門を囲むように配置されている。店舗は、小さなブースにわかれたコンクリート建造物であり、個別の商業空間が確保されている。一方、おもに農作物が販売される食料品部門は、番号のついたテーブルで各商人の売り場がわかれているものの、各売り場の境界はあいまいである。また、ほとんどの売り場は屋根のない露店市場となっている。そのため食料品部門の商人たちは、それぞれにパラソルを広げ、陽射しや雨をしのいでいる。

旧市場は、路上にひらかれ、ゆるやかな境界をもっていた。そのため、路上にはみだすように商品を陳列し、道行く客が仕事の行き帰りのついでに買い求めることも容易であった。一方、新たな市場は、路上と市場を区切る柵または塀で囲われ、買い物客は市場の入り口を通らなければ、売り場にはアクセスできない構造になっている。また、旧市場と路上のゆるやかなつながりは、商人登録をしていない一時商人が参入

する余地を残していた²。新しい市場内は明確に区画整理され、商人登録をした商人に割り当てられているため、一時商人である農村女性が販売できるような空間的余地はないにひとしい。

つまり、建て替えによる空間構造の変化は、行政に商人登録をした専門商人のみが商業活動を営む、より独立した専門的商業空間をつくり出すことになった。

② 開場・閉場時間の設置

上記に述べたように空間的にゆるやかな構造をもっていた旧市場では、開場時間も閉場時間も決まっていなかった。空間構造的に「閉場」することが不可能だったからだといえる。そのため、商人たちは商品を売り切るまで、ときに深夜にまでおよんで商売を続けた。また売れ残った商品を警護するためのガードマンを商人自ら雇っていた。

新たな市場は、午前 7 時開場、午後 5 時閉場と決められ、時間外に商人が立ち入ることを禁じている。夜間もヤウンデ市が雇ったガードマンによって管理されるようになり、かつてのように市場周辺で夜間販売をする商人の姿はみられなくなった。

③ 管理事務所・集会所・警官出張所・トイレの併設

いずれも旧市場にはなかった施設である。新たな市場では、都市共同体によって任命された市場の管理人が常駐するようになった。新規に参入する商人は、管理人をつうじてヤウンデ市に商人登録をおこない、市場内に売り場を割り当てられる。かつて、実際に売り場を取り仕切っていたのは、商人たちのあいだで「まとめ役」となっている商人であった。新規参入の手続きは、商人登録といった行政手続きのほかに、実際に売り場を割り当てる力をもつ「まとめ役」との交渉が必須であった。こうした旧市場内のインフォーマルな権力構造も、管理人が常駐することによって弱まったようにみえる。

また、集会所が設けられたことは特筆すべき変化だといえる。この集会所は、商人たちが日々行っている経済互助組織の会合の場を提供している。これまで経済互助組織の会合は、市場近隣のバーの軒先などでひらかれてきた。集会所の設置は、こうしたインフォーマルな経済互助活動を市場のフォーマルなシステムのなかに取り込む行

² 旧市場内には、ヤウンデ近郊農村からヤウンデに農作物を販売にくる農民＝一時的商人のための売り場があった。彼らは午前の早い時間に販売を始め、多くの場合、昼前には商品を売り終わって帰る。そのため、徴税人が場所税を集めにくる午後には一時的商人の姿はなく、彼らが場所税（100 セーファ／日）を払うことは稀であった。

政側の対応だといえよう³。

④ 清掃義務とゴミの回収

週に1度（木曜日午前）、清掃日がもうけられ、ゴミはヤウンデ市によって回収されるようになった。そのため、以前は雑然とゴミが散らばっていた旧市場とはちがひ、清潔な空間が保たれている。

ヤウンデ最大の市場、モコロ市場では、市場内清掃のため水曜日が休場と決められた。清掃のために市場が休みになるというのは、これまでになかった変化である。

⑤ 車道、駐車場の整備

ボグベチ市場には車道がもうけられ、また市場の横には駐車場が整備された。そのため、近隣農村から農作物をつんだ車が入場できるようになり、卸売市場にいかなくても、市場内で直接取引ができるようになった。ただし、これまでひんぱんに行われてきた掛け売りやつけ買いといった信用取引はここでは行われなくなった。これは、信用取引が禁止されたからではない。市場を構成する取引主体が、不特定多数の人のびとに拡大したからだといえる。とくにモコロ市場が清掃のため休場になる水曜日は、農作物をつんだ車がボグベチ市場に次々と荷を降ろし、他の市場のバイヤムセラムが仕入れにくるようになっている。

商品である農作物の積み下ろしは、プラットフォームとよばれる市場内の広場でおこなわれ、都市共同体の徴税人が立ち会う。近隣農村から農作物をもちこんだ農村女性は、荷物の量によって徴税人に税を支払わなければいけない。これまで一時商人である農村女性が市場での販売において課税されることはなかった。市場に売り場をもつ専門商人だけではなく、市場内でおこなわれる全ての取引に対する徴税の方法がよりシステム化されたのである。

以上のように、都市開発によって新たに建設された市場は、空間的にも時間的にもまた、徴税という行政管理を徹底させるためにも、構造化がすすめられている。

³ 経済互助組織の集会における集会所の利用は、現在のところ義務ではない。そのため、市場のなかに無数にある各組織は、集会所を利用せず売り場に直接掛け金を届けるなど、ある程度の自由度をもって活動をおこなっている。

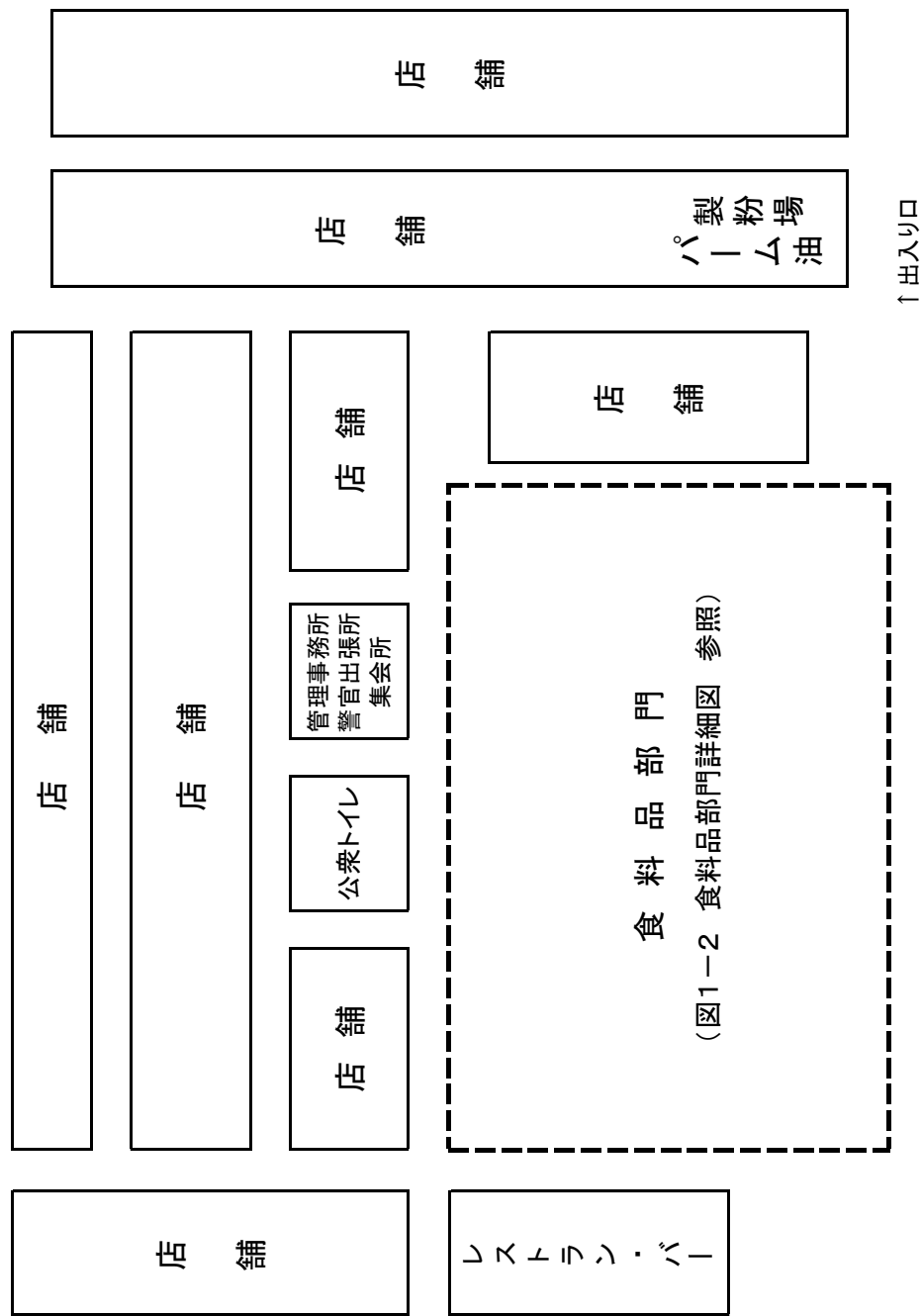


図7-1a ボグベチ公設市場の全体図（筆者作成）

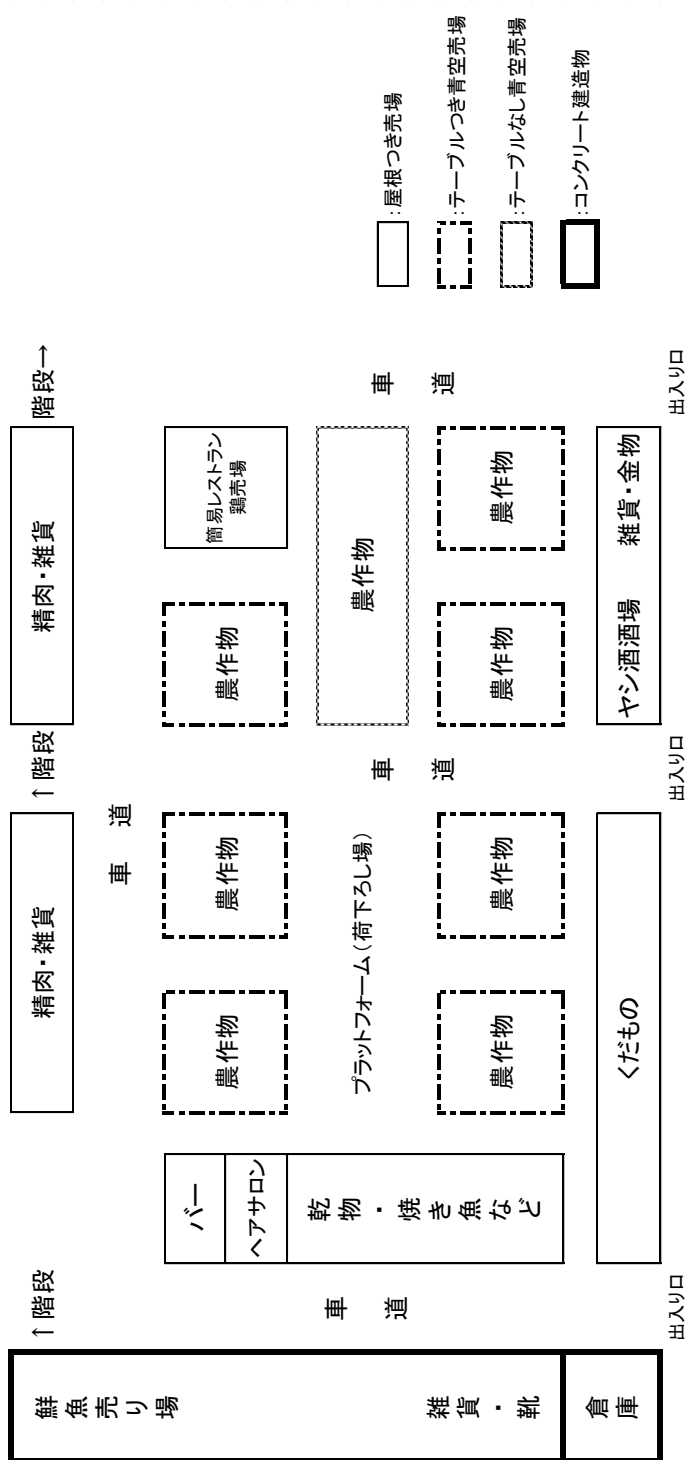


図7-1b ボグベチ市場 食料品部門詳細図(筆者作成)



食料品部門



管理事務所



店舗



「部族主義禁止」



「わたしたちの市場をきれいにしましょう」

写真 7-1 ボグベチ市場

3 市場の組織変化

新たな市場の変化は、市場の商人間に形成された社会紐帯を都市行政のヒエラルキーに取りこむ変化としてもあらわれた。それが都市共同体を頂点としたタテの組織化である。

ヤウンデ都市共同体に任命された市場管理人を頂点とし、売り場の商人までをふくむ組織がつけられた。この組織は、市場管理人（regisseur du marché）を長に、市場の商人代表 1 名（cheftaine du marché）、その補佐役 2 名（secrétaire général）、各売り場の責任者 12 名（chef secteur）によってつけられた委員会である（図 7-2）。

市場のなかで問題がおこったとき、まず各売り場の責任者がその調整にあたる。收拾がつかない場合は、売り場の責任者が商人代表に調整を依頼する。そこでも解決しない場合は、市場管理人に連絡をし、市場管理人によって問題解決が図れない場合は、都市共同体に調整を依頼する。売り場で起こる問題を解決し、市場内の治安を維持することを目的とした組織である。

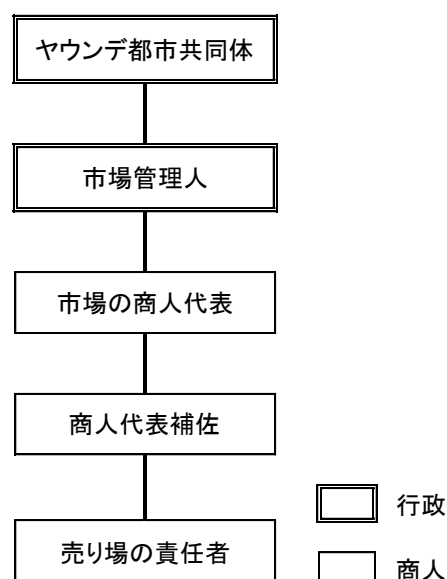


図7-2 都市開発後の市場における組織

ヤウンデ都市共同体を頂点とし、売り場の商人までをふくむタテの組織がつけられたことは、これまでにない大きな変化だといえる。これにより、これまでは商人の間でおこなわれてきた問題解決は、行政管理の一部としておこなわれることとなった。

実際に市場内で問題が持ちあがった際、ヤウンデ都市共同体にいたるまで問題解決がされないという話は聞かない。しかし少なくとも、商人代表をふくむ売り場の責任者たちは、市場の「治安維持」を行政管理のなかでおこなう責務をあたえられた。都市行政のヒエラルキーのなかに商人たちが位置づけられたのである。

とはいえ、新たな市場に対し、行政側が強硬に管理体制を押しつけたとは言いがたい。たとえば、ボグベチ市場の商人代表は、閉鎖された旧市場において「まとめ役」としてインフォーマルな政治権力をもつ女性商人 A（エウォンド女性）が選出された。また、各売り場の責任者たちも出自はそれぞれ異なるものの、旧市場において女性商人 A と長年売り場を近くしていた商人が選ばれている。この選出は、表向きは市場管理人（ヤウンデ都市

共同体)によって行われたと言われるが、実際に選出された人びとは、旧市場内における「有力な(または商売経験の長い)商人たちであった。

このように新たな市場の再編成は、行政による構造的・組織的な管理がすすめられながらも、既存の社会紐帯を取りこむかたちで進められている。それは、行政側の苦肉の策あるいは譲歩ともとれるが、それほどの妥協をしても市場のなかに商人を取りこむ必要性が行政側にあることが重要である。すなわち、都市社会内部に蔓延する小規模な都市商業をいかにして都市行政に取りこむか、という課題を行政側は抱えている。

一方、都市行政からみれば「納税者」である市場の商人たちは、新たな市場に優先的に売り場を与えられつつも、行政による管理に不満を募らせている。新たな市場の営業税は、日額 100 セーフアから 200 セーフアになり、2 倍に上がった。それに加え、市場には「客が来ない」と商人たちは嘆く。「ここには市場がない (Il y n'a pas de marché)⁴」という言葉は商人たちから日に何度も聞かれる。事実、客はまばらである。その上、市場内の店舗の開店率も低い。

新しい市場の食料品部門には、350 人のバイヤムセラムが商人の登録をしている。しかし、2011 年 2 月時点の調査では、実際に販売をしているバイヤムセラムは 259 人、開店率は 74%となっている。雑貨、工業製品やヘアサロンなどの店舗に限っていえば、520 店舗中約 10%程度しか開店していない。閉鎖された旧市場の状況とくらべると開店率は低く、市場内は閑散とした様子だ。

実は 520 店舗ある店舗営業権のほとんどは、すでに市場の管理事務所において登録済みである。営業主がいるにも関わらず、閉店が目立って多いのは、登録された営業権が今後の投資のために獲得されたからだと言われている。ボグベチ市場から数百メートル離れた地点には、現在、大型商業センター(車道に沿ってつくられた集合店舗)がつくられようとしている。2011 年 9 月 14 日のカメルーン・トリビューン紙は、「今後、政府は、市場にいる若い世代の商人を新しい商業センターに誘致する」と発表した。

ボグベチ市場内の商人たちは、商業センターによって客が増えることを期待しつつ、一方で、旧市場で過ごした日々を懐かしむ声も聞かれる。市場の新体制は、商人たちの商業

⁴ 市場の商人たちが「ここには市場がない」と言ったとき、それは複数の意味を含む。ひとつは、「客がいない」という意味である。ふたつに、「現金(利益)がない(客がいたとしても売れない)」という意味だ。実際に市場という具体的な「場がない」という意味ではない。つまり、商人たちにとって市場とはまず、「客に販売し、利益をあげる場所」という取引空間である。

形態に世代的な差異をもたらせる可能性があるとともに、一日の大半を市場内ですごす商人にとっての「生活時間」にも変化をもたらせつつある。

第2節 バイヤムセラムの変化

1 路上商人となったバイヤムセラム

「アワラだ！」

「彼らが来るぞ！」

誰かの叫ぶ声に、商人たちが慌てて、それまで商品をひろげていた場から走り去る。商品を抱えて走る者、慌てるあまり道端に散らばった商品を拾い集める者、その場は騒然となる。

「アワラ」とは、「彼らが来た」という意味をもち、路上でつかわれる隠語である。カメルーンで話されるどの言語でもない、いわば造語である。

「彼ら」とはだれか。路上で商売をする商人たちを「一掃」しに巡回してくるヤウンデ市の役人のことだ。大型トラックに乗り、時に消火器のようなホースから噴射する水で商人たちを追い立て、または商品を没収し、商品台を打ち壊してまわる。ヤウンデ市の役人たちは、路上商人を強制撤去するために、日に何度となく巡回してくる。

役人をのせたトラックを路上でみた人が「アワラ！」という、伝令のように口伝えで情報がまわってくる。「アワラ！」「アワラ！」「奴らが来るぞ！」と。

ヤウンデ市による路上商人の取り締まりは、今に始まったことではない。1998年、ヤウンデ市は、市が管理する市場ではなく路上商人を「一掃」する、と発表した。

路上商人たちが商売をする場外の盛況ぶりとは対照的に、市場内は閑散とし、客が入ってこないことを問題視したヤウンデ市は、路上商人たちを「一掃」するため、ブルドーザーを用いて市場周辺の商品や商品を載せる台などを撤去したのであった。

こうしたヤウンデ市による強硬な手段にも関わらず、今日まで、路上での商売がなくなることはなかった。

しかし、「アワラ！」にあらわされる現在の状況は、かつてのヤウンデ市の動きを背景としつつも、また別の動きを背景にもつ。それは、第1節で述べた国家主導の都市開発計画「都市契約」によってもたらされた変化である。都市開発計画では、市場の構造化、組

織化がすすむなか、路上商人への取締りが本格化した。

「都市契約」を契機にこれまでの市場の閉鎖、統合、移築、建て替えがすすむ現在、新設の市場への移動をめぐるバイヤムセラムの対応は、ふたつにわかれた。

ヤウンデ市の勧めに従って新たな市場に移動したバイヤムセラムがいる一方、この勧めを拒否して、閉鎖された市場周辺の路上にのこって商売をつづけるバイヤムセラムがでてきた。路上にのこったバイヤムセラムは、もはや市場の専門商人とはみなされず、路上商人として、ヤウンデ市当局から追われる立場となった。

新設の市場への移動をめぐるバイヤムセラムの対応により、その社会的立場は、ヤウンデ市に認められた正規の商人とヤウンデ市に追われる違法な商人とに二極化したのである。

「毎日逃げてばかり。わたしは路上商人になってしまった...」

そう嘆くのは、閉鎖されたメレン市場（**Marché Melen**）近くの路上でくだもの売る元バイヤムセラム J。彼女は、バイヤムセラムとして 20 年以上にわたりメレン市場で商売してきた。

かつてメレン市場での商売は、穏やかでのんびりとしたものだった。朝、市内の卸売市場で仕入れをし、7 時ごろからメレン市場の売り場に商品を並べる。それから商品のほとんどを売り切るまで一日、自分の売り場に座っておしゃべりをし、ビールを飲み、ときにはみんなで歌ってダンスをした。一日に 100 セーフアの営業税を払えば、追われる心配はなかった。

現在は、路上に商品をならべ、「アワラ」がくれば大慌てで商品をかき集め、その場から逃げなくてはならない。公務が終わる午後 3 時まで、「アワラ」は何度でもくる。デマを含め、おおい時で 15 分から 20 分おきに「アワラ」がやってくる。

今は路上で商売をする J だが、メレン市場の閉鎖時、彼女はヤウンデ市の勧めにしたがって新たに移築されたボグベチ市場の商人登録をし、売り場を割り当てられた。J の商売仲間であった MJ もまた、メレン市場の閉鎖にともなってボグベチ市場へ売り場を移動した。

これまでもヤウンデ市が管理するメレン市場で商売をしていた商人たちは、ヤウンデ市に商人登録をし、市場内に売り場をもち、その場所代を税金として払って商売してきた。

「都市契約」によって 2007 年にメレン市場の閉鎖と新たな市場ボグベチ市場の移築が決まった際、メレン市場で商売をしていた商人たちは、ボグベチ市場（**Marché Mvog-Beti**）への移動をヤウンデ市から勧められた。商人たちは、優先的にボグベチ市場の売り場をあ

たえられると知らされ、JやMJのように多くのバイヤムセラムがボグベチ市場の商人として登録をおこなった。

しかしその後、JもMJも、ボグベチ市場での商売に見切りをつけ、旧メレン市場境界の路上にもどって商売をしている。

「(ボグベチ市場では) 一日中売っても、2000 セーファにもならない。それだけでは家族を養えない (元バイヤムセラム MJ、2011年1月 聞取り ヤウンデ)」

「(ボグベチ市場で) 3年間商売をしたけれど、お金は全てなくなってしまった (元バイヤムセラム BM、2011年1月 聞取り ヤウンデ)」

MJは、路上で商売をする理由を「ボグベチ市場には客が来ない」と説明する。

ボグベチ市場の不況ぶりを理由にもどってきたのはMJだけではない。旧メレン市場境界の路上にはボグベチ市場に専用の売り場をもちながら、路上で商売をする商人が列をなしている。そのため、「旧メレン市場 (ancien Marché Melen)」とよばれるこの境界は、市場さながらの賑わいをみせている。

路上商人となった元バイヤムセラムたちは、一日に何度もやってくる「アワラ」にたいし、さまざまな工夫をこらして対応している。

たとえば、公務の終わる午後3時、つまり「アワラ」が終わるまでは並べる商品を少なくする。「アワラ」が来たときに素早く逃げるためである。逃げるときに落とすと傷むような商品、トマトやパパイヤ、プランテンなど柔らかいものや、主食にもちいられるイモ類など重いものは、午後3時以降から売り始めるといった工夫をこらす。これらの食品群は、買う客も多く、売り上げの多い商品である。

彼女たちはまた、商品のストックやパラソル・商品台といった道具を隠しておく場として、共同で近隣に部屋を借りている。それぞれに自分の売り場を決めており、仲間同士で売り場を近づけ、「アワラ」の際には互いに助け合って商品を持ち去る。

こうした協力関係は、旧市場時代から築かれたものである。もともと旧市場で隣り合ったバイヤムセラムたちが現在も売り場をならべて協力体制をつくっているため、一見するとまるでメレン市場の一部がそのまま移動してきたかのようにみえる。

薬を販売する路上商人は、「アワラ」に備えて、箱だけを陳列し、中身の薬は裏の方に隠し持っている。ある時、「アワラ」がやってきて薬商人の陳列台を叩き壊していった。地面には薬箱と壊れた陳列台の木屑が散乱したが、そこに薬は落ちていない。中身は陳列しないからである。「アワラ」の数時間後、薬商人は同じ場所で、何もなかったかのように商

売を始めた。このような彼らのことをヤウンデの人びとは、「ロナウジーニョ」とよぶ。サッカーのロナウジーニョ選手のようにうまく敵をかわしていくからだ、というのがその理由である。

古着のように運ぶのに時間がかかり、重い商品を売る商人、コンロに火を起こして魚を焼くような路上商人たちは、「アワラ」がおわる午後3時以降に路上にでてくる。

路上商人たちは、しばしば商品を没収されながらも、それぞれの工夫をこらして日々アワラに対応している。しかしその対応は、状況対応的で個別化している。

このような路上商人とヤウンデ市のせめぎあいは、3年以上にわたって現在もつづいている（2011年現在）。

さて、このような状況にありながら、バイヤムセラムであった女性たちは、なぜ路上で商売をするのだろうか？言いかえれば、なぜ新しい市場で商売をしないのだろうか？

この項ではその理由を「経済的理由」と「社会的理由」、ふたつの側面から考察する。

（1）経済的理由

閉鎖された旧メレン市場の路上にのこって商売をしている元バイヤムセラムたちのほとんどは、メレン市場の閉鎖当時、新しく建てられたボグベチ市場に商人の登録をすませ、そこで商売をしていた。その後、市場内に客が入ってこないことを理由に、ボグベチ市場からかつての市場周辺の路上に戻ってきた。

客が入ってこない理由のひとつは、市場の立地条件にある。

ボグベチ市場は広い敷地を確保するため、人通りの少ない地区に建てられ、仕事帰りの人びとが寄るには不便な立地となっている。市場は壁で囲われ、入り口は大きな車道に面した4カ所しかない。そのため、近隣住民は入場するために市場の周りを一周してこなくてはならない。

立地条件に加えて、時間的制約も加わる。

旧メレン市場は人通りの多い、交通の要所に位置していた。周辺には病院、学校、大学が集まり、またヤウンデの中心部から居住区へ行き来する際、タクシーを乗り換えるポイントでもある。そのため、公共機関やオフィスがしまる午後3時以降から夜にかけては特に帰宅する人びとで賑わう。帰宅途中の人びとは、路上で売られる野菜やくだもの、加工食品を買って帰る。この最も買い物客でにぎわう時間は、ボグベチ市場の閉鎖時間（夕方5時）以降なのである。

客が少ないもう一つの理由は、第1節で述べた市場内の開店率の低さにある。

商業活動を営むうえで大前提となる集客がむずかしいというのは、バイヤムセラムの足が遠のくのに十分な経済的理由である。しかし、経済的理由にくわえ、もうひとつ重要となるのが商売をめぐる社会関係、商売経験の蓄積、家庭生活の事情といった、社会的理由である。

(2) 社会的理由

バイヤムセラムが路上商人となって旧市場周辺の路上にのこったもうひとつの理由は、商人同士の協力関係が分断されたことにある。新しい市場の売り場は、管理事務所（都市共同体）によって割り当てられた。それにより、旧市場において隣同士であった商人は、別々の売り場に配置されることになった。

これまで、バイヤムセラムたちは、売り場の近いバイヤムセラムと長年にわたって協力関係を築いてきた。

たとえば、一時的に売り場を離れた商人のかわりに隣の商人が客の対応をする、つり銭がないときに両替をする⁵、または経済互助組織にもっていき掛け金を預け、代表して経済互助組織の会合に出席している商人の売り場をかわりに受け持つ。仕入れを共同して行う、さらには、病気や出産といった、時には数か月にわたる不在時に仕入れから販売までをかわりにおこなう。

こうした商売にかかわる協力関係は、商人個人やその家族の生活状況、お互いの生活史への理解にもおよんでおり、一朝一夕に築かれた関係ではない。さらに商人間の協力は、売り場が隣り合わせ、もしくは至近に位置するからこそ、可能となる。そうでなくては、自らの商売をしながら、他者の売り場まで面倒をみることはできないからである。

個人規模で商業活動をおこなうバイヤムセラムたちにとって、商人間の協力関係は、不測の事態や日々の雑事に対応しながらひとりで商売をつづけていくために、なくてはならない要素だといえる。ヤウンデ市によって行われた売り場の割り当ては、商人たちが長年つちかってきたこのような協力関係を無視するものだったといえる。

また、旧メレン市場で長い間商売をしてきた商人は、それぞれに常連客をもっている。先に述べたように、旧メレン市場境界は、タクシーの乗り換えポイントであり、仕事帰り

⁵ 両替ができるよう小銭をもっていることは、商人にとってはとても重要だ。ヤウンデでは小銭が手に入りづらく、つり銭がないと客が買うのをやめてしまうからである。

の人びとで賑わう場所だ。毎日同じような時間にとおる仕事帰りの客とは、顔なじみである。好みも熟知し、たとえ買い物をしなくても挨拶をかわす。客だけではない。商売に不可欠の包装用ビニールを歩き売りする少年や昼ごはんを歩き売りするおばさん、市場のなかに売り場はもたなくても、この界限を「なわばり」のように売り歩く路上商人との関係がある。

「長年同じ場所にいる」ことがもつ意味は、信用の蓄積だといえる。買った商品の質がわるければ翌日クレームを言うことも、毎日買っているのだから「おまけ」をつけて、と頼むこともできる。常連客たちは商品ばかりでなく、この信用も買っている。

新たな市場に移動することは、その常連客をあきらめ、これまで築いた経験の蓄積を捨て、一からスタートすることを意味する。

さらに、8割以上を女性が占めるバイヤムセラムの場合、仕事場である市場から自宅までの距離（アクセス）は重要である。バイヤムセラムはしばしば、家庭生活の都合や家事をするために商売の途中で一時帰宅をする。学校帰りに寄る自分の子どもにおやつやお小遣いを渡すといった行為は日常的にみられる。商売をしながら家庭の仕事もするためには、どこで仕事をしているかという点が重要になってくるのである。

以上のように、旧メレン市場の商人たちが市場の専門商人として新たな市場へ移動せず、旧メレン市場界限の路上へもどってきた主要な理由は、ボグベチ市場の不況といった経済的理由のみならず、これまでのべた社会的理由による。そして実は、家庭の事情や商人間の協力関係といった、一見瑣末に見えるような生活に依拠する理由が、彼女たちの商業活動をささえてきた要因だといえる。

3年以上にわたるヤウンデ市と路上商人となった元バイヤムセラムの攻防「アワラ」は、行政の論理と都市に暮らす女性の生活の論理とのせめぎあいが顕在化したものだといえる。

2 新体制の市場への適応

一方、「都市契約」の締結と時期を平行して市場のバイヤムセラムたちに起こった変化は、バイヤムセラム自身による組織化がすすんだことだった。

新しい市場では、売り場ごとの責任者が商人のなかから選出され、都市共同体を頂点としたタテの組織がつくられたことは先述した。この市場内の組織化は、行政主導でおきた

変化である。そうした変化に対し、バイヤムセラム自身のなかから生まれた対応は、市場の枠をこえた、ヤウンデ全体の市場商人または全国的なバイヤムセラムによる同業者組合の結成だった。

【事例1：ヤウンデ全体の市場商人組合】

市場の商人代表と売り場責任者を各市場の代表者とした、ヤウンデ市内の商人組合が結成された。組合では、カメルーン商業省の会議室で月に1度の会合を開き、各市場の情報交換や頼母子講といった経済互助活動がおこなわれている。ヤウンデ全体の商人が連絡をとりあう場は、これまでつくられてこなかった。組合の結成をうながしたのは、行政ではなく、以下に述べる「バイヤムセラム共同組合」であった。

【事例2：バイヤムセラム協同組合（Association Mutuelle des BAYAM-SELAM du Cameroun）】

バイヤムセラム協同組合は、ヤウンデのバイヤムセラムを中心メンバーとし、2007年に結成された。現在は、カメルーン全土のバイヤムセラムによる組合にまで成長し、各県に事務所を設置している⁶。

組合代表者への聞き取りによれば、結成理由は明確にふたつある。①バイヤムセラムの社会・経済的地位の向上と社会保障を得ること、②組織化することにより、政府機関にバイヤムセラムの要求を提示すること、以上の2点である。

これまでバイヤムセラムは、「教育水準が低い、恰好が汚い、言葉が乱暴で態度がわるい」といったステレオタイプな評価を受けてきた。こうした社会的に低い評価を改善し、バイヤムセラム自身も意識の改善をはかる、といった動きがバイヤムセラム自身のなかから生まれてきたのである。

組合代表者は、バイヤムセラムという仕事について以下のように評価する。

わたしはバイヤムセラムという仕事が好きです。自分ですべてを自由にできるから。世間では、バイヤムセラムは教育水準がひくくて、計算しかできない女性がつく仕事、と言われている。かつては嘲りの対象ですらあった。でも（かつてはそうでも）それだ

⁶ ただし、ヤウンデから距離の遠い極北州、南東州に関しては、現在事務所を設置する過程にある（2011年調査時）。

けではない。この仕事は、自分で考えて毎日をどう過ごすかを決められるのです。

(協同組合代表者・市場商人 EH 46 歳 エウオンド女性 2011 年 11 月聞き取り ヤウンデ)

EH はヤウンデに生まれ育った。父は公務員でドゥアラに勤務しており、母はヤウンデでバイヤムセラムとして働いていた。幼少時代は、学校に行く前に販売用のモロコシを収穫し、母のもとに届けた。バイヤムセラムという仕事が EH 達を育ててくれた。母は家でじっとしていることなく、市場でよく働いた。EH は母の仕事をつうじてバイヤムセラムという仕事の良さを見だし、自身もバイヤムセラムになったのだという。15、6 歳の時にはすでにバイヤムセラムであった EH の商売歴は、30 年におよぶ。

わたし達バイヤムセラムは、問題を抱えています。目的の第一は、メンバーの生活の保障を得ること、社会保障が必要なのです。なぜなら、それこそがわたし達のようなインフォーマル・セクター (secteur informel) に従事する人たちに欠けているものだからです。それで、商業省に請願書を提出しました。商業省はわたし達の話に興味を示してくれ、わたし達と労資協調してくれました。

(協同組合代表者・市場商人 EH 46 歳 エウオンド女性 2011 年 11 月聞き取り ヤウンデ)

組合内のメンバーを対象とした保険制度や年金制度も設けられた。また、生産者である農民と卸売商人との協力関係がつくられはじめた。現在、近郊農村の生産者と取引関係をつくり、それぞれが移動することなく生産物取引を可能にする道を模索している。

経済的地位の向上のために、共同でトラックを借入れ、大規模な仕入れを行うようになった。政府機関との関係においては、商業省とのパートナーシップを構築し、3 台の仕入れ用トラックが無償で供与された。

わたしたちが一番困っていることは、輸送手段の問題、つまり、悪路や障害物のせいで輸送に時間がかかり食品が腐ってしまうという道路事情、また高い輸送費の負担です。もしトラックを所有することができれば大きな利点になる。そのため、現在はメンバーがお金をだしあって、トラックを買おうとしているのです。

(協同組合代表者・市場商人 EH 46 歳 エウオンド女性 2011 年 11 月聞き取り ヤウンデ)

この言葉は、バイヤムセラムの商業活動を規定する最もおおきな要因を語っている。都市向けの食料流過程において、輸送手段とその担い手の問題は重要である。たとえば、コンゴのキャッサバ流通を調査した武内は、輸送の担い手について以下のように結論づけている。

「キャッサバ流通で多額の利潤を獲得できるか否かは、結局トラックを所有するかしないかに依存しており、流通の担い手にみる差異や断絶はまさにこの点によって規定されているのである。(武内 1998 : 90)」

コンゴにおいてはトラックを所有または賃貸する大商人が輸送の担い手となっている。しかし、ヤウンデに運ばれる農作物は、地方・近隣農村を往復するブッシュ・タクシーまたは乗合バスが輸送の役割を果たしているのが現状だ。ブッシュ・タクシーや乗合バスは、乗客を運ぶと同時にその積荷をトランクやバスの天井に積んではこぶ。この積荷のおおくは、村からヤウンデに販売目的ではこばれる農作物である。つまり、ヤウンデと近郊農村をめぐる都市向け食料流通⁷において、独占的かつ専門的な輸送の担い手は存在していないに等しい。ヤウンデをめぐる農作物流通は、小農生産者と小規模な運搬業者とバイヤムセラムという販売者によってささえられているといえる。

組合代表によれば、バイヤムセラムにとって、この輸送費が仕入れ・販売価格を左右するもっとも大きな要因だという。こうした問題意識を背景に商人自身がイニシアチブをとり、商業省や生産者とのパートナーシップを構築し、問題解決の道を自ら模索しはじめている。行政機関との交渉の窓口になるような同業者組合の結成は、「都市契約」以後の変化にたいするバイヤムセラムたちの積極的かつ主体的な対応といえるだろう。

「都市契約」によって近年もたらされた変化は、バイヤムセラムの仕事場である市場の構造やバイヤムセラムの社会的立場を変えつつある。バイヤムセラムは、一方で新しい体制の市場に残り、また一方で違法とみなされる路上商人となり、その社会的立場はふたつに分かれてきている。

国家主導でおこなわれている都市開発計画をきっかけに、市場のバイヤムセラムは内側からも外側からもより組織化してきた。一方、路上に残ったバイヤムセラムは、都市の開

⁷ 武内は、コンゴにおいて主食作物であるキャッサバ（食糧）に特化した輸送業者について報告しているが、ヤウンデをめぐる食料流通においては、主食作物に特化した輸送業者は観察されない。主食作物（キャッサバやプランテンバナナ、マカボなど）もくだもの・野菜もおなじ輸送手段で運ばれてくるのが現状である。そのため、本稿では「食糧流通」ではなく、「食料流通」と記述する。

発計画に沿わないことによって、より個別化していくようにみえる。

このような状況のなか、市場のバイヤムセラムは、路上にのこったバイヤムセラムをどのようにみているだろうか？協同組合をつくり組織化を図るなかで、国家同様、路上商人となったバイヤムセラムを排除する方向へむかっているのだろうか？また、路上にのこったバイヤムセラムと市場のバイヤムセラムは、対立関係にあるのだろうか？

結論からいえば、市場でも路上における聞き取り調査においても、立場がわかれたバイヤムセラムが互いを非難・批判する言葉はほとんど聞かれない。

（路上にのこった）彼女たちは、頑固だわね。でもしかたない。みんななんとかするしかないのだから。彼女たちが市場にもどってきたら一緒に商売をするわよ。

（市場商人 46歳 エウOND女性 2011年11月聞き取り ヤウンデ）

（路上に残った人びとが）バイヤムセラム協同組合に入ってきたら、もちろんメンバーとして加えるし、（路上で商売をする）そういうメンバーもいるのよ。

（協同組合代表者・市場商人 EH 46歳 エウOND女性 2011年11月聞き取り ヤウンデ）

（市場でも路上でも）みんななんとかやっついていかないといけないのは同じ。

（路上に残った元市場商人 52歳 エTON女性 2011年11月聞き取り ヤウンデ）

彼女たちの「なんとかやっついていくしかない (On doit se débrouiller)」という言葉には、フランス語の「デブレイエ (se débrouiller)」という表現が用いられる。「デブレイエ」は、困難などを切り抜ける、なんとかするという意味をもち、商人にかぎらずヤウンデの人びとがしばしば口にする表現である。都市生活をなんとか生き抜いている自らを「デブレイヤー (困難を切り抜ける人)」と称することもある。

カメルーンにおいて「商売の民」ともよばれるバミレケの経済活動と村（故郷）との関係を調査した野元は、ヤウンデの小規模自営業者を「デブレイヤー」だと述べ、「デブレイエ」のようすを克明に描き、都市生活の厳しさを指摘している（野元 2005 : 138-144）。「デブレイエすることは、何の保証もない生活を生きることである。（中略）彼らは毎月決まった給料がもらえる棒給生活者とは違う世界を生きている」（野元 2005 : 140）。

また、セネガルの都市生活とインフォーマル・セクターの関わりを調査した小川は、イ

ンフォーマルな諸活動やアフリカ庶民の生き方の根底をささえるのは「デブレイヤージュ (débrouillage : デブレイエの名詞形)」だと考察する (小川 1998 : 267-271)。「…支配から逃れる、あるいは権力を欺くこともインフォーマル活動のひとつの方法である…(中略) …“難局をとにかく切り抜ける”、しかし、その後どういう困難が待ちうけているかまではかまっていられない。切り抜けに切り抜けを重ねて生きるほかはない、それがデブレイヤージュの本義である」(小川 1998 : 270)。

市場と路上という、異なった商業空間で商売をいとなむ彼女たちが共有しているのは、お互いが「デブレイヤー」だという認識である。対応の違いこそあれ、都市においてなんとか生活し家族を養い、日々の困難を切り抜けていかなければいけないという立場は同じだ、という共通認識からは、互いを非難する言葉も対立も生まれてはこない。

バイヤムセラムの組織化と個別化というふたつの流れは、国家の論理にしたがい、かつ自らの要求を国家に提示していくしたたかなバイヤムセラムの姿と、一方で国家の論理から排除されるバイヤムセラムの姿として、乖離してみえるかもしれない。

しかし、国家主導の都市開発計画という変化のなかであって、その変化がもたらす困難をなんとか「デブレイエ (切り抜ける)」という点においては彼女たちの立場はおなじだといえる。この点において、市場のバイヤムセラムたちも、決して国家に無条件に追従しているのではない。なぜなら、市場のバイヤムセラムも路上の商人も「デブレイユ」するために商売をしているからだ。

3 世代変化と母たちの嘆き

バイヤムセラムの子ども達は、概してその母よりも高学歴である。

第6章で述べたようにバイヤムセラムとなったエトン女性たちのおおくは、小学校から中学校の早い段階で学業を中断している。その理由のひとつは、キョウダイの多さと男児に学校教育を優先させる両親世代の観念によるものだった。

バイヤムセラムである母の世代と比較して、その子ども達のキョウダイ数が少なくなったのではない。それにも関わらず、男児も女児も関係なく学校教育を受けていることから、「学校教育は男児に優先する」という観念が希薄になっているといえる。またエトン女性商人が「子ども達の教育のためにヤウンデにいる」と説明したように、商売で得られた利益は子どもの教育費にもちいられる。こうしたことが子どもの高学歴化をもたせた一つ

の要因だと考えられる。

しかし教育費の負担は、「キョウダイが多いため、全員に学校教育を受けさせるのは経済的に困難であった」バイヤムセラムたちの時代とくらべて軽くなったわけではない。むしろ都市においては、教育費の負担だけでなく生活全般にわたって現金が必要となる。母としてのバイヤムセラムは、教育費だけでなく子どもと共にヤウンデで暮らす生活費を稼がなければならない。

バイヤムセラムは、商売の厳しさを嘆くとともに、学校教育をうけた子ども達に雇用がないことを嘆く。それは、「わたしは商売をして、子どもを育て学校に通わせた。その子どもには仕事がなく、家にいる。子どもが大きくなった今も、わたしの商売でみんなを養っている」という嘆きである。

週末になるとバイヤムセラムの子ども達が市場に手伝いにくる。その多くは、娘である。平日は学校に通い、週末、母が村の葬式や教会のミサに行くあいだに商売をおこなう。彼女たちに将来の夢をたずねれば、帰ってくる答えは「先生」「看護婦」「公務員」「会社員」「弁護士」であり、「バイヤムセラム」にはなりたくない、という。「母の働きが自分たちを育ててくれた」という気持ちと「でも母のように働きたくない」という思いがそこにある。

第3節 商業活動をめぐる変化

エトン農村女性が村内において日常的に商業活動をおこなっていることは第4章すでに述べた。エトン農村女性が農作物や加工食品を販売する場所は、村内の定期市や商店または地方町の定期市であり、バイヤムセラムのような都市商人との取引がおこなわれていた。つまり、農村女性の商業活動は、レキエ県内において展開していたといえる。

しかし2011年の調査では、エトン農村女性が頻繁にヤウンデに販売に行く姿がみられた。エトン農村女性のヤウンデ進出は、90年代の調査ではみられなかった行動様式である。村のエトン女性への聞き取りからは、農作物の販売に行く目的は、ふたつに集約される。ひとつは、ピーナツ、石鹼、鮮魚や肉、石油といった生活必需品をヤウンデで購入することである。もうひとつは、村で行われる経済互助組織の掛け金を得るため、または農作業を組織するために必要な現金を得るため、といった現金の必要性である。

近年の大きな変化としては、農村女性が頻繁にヤウンデと農村を行き来し、地域経済の

メディアーターとしての役割を担うようになったことだといえる。

本節では、エトン農村女性がヤウンデに直接販売にできるようになった背景を交通手段の変化と通信手段の変化（携帯電話の普及）の2つの要因から考察する。

1 交通手段の変化

ヤウンデとレキエ県をめぐる農作物流通の構造において、変化をもたらすもっとも重要な要因は、交通手段の変化である。運搬手段は、つねに食料流通構造の決定要因となる。植民地政府が苦慮したのも、いかにして食料をヤウンデに運ぶかという運搬手段であった。

カメルーン北部のイスラーム王国レイ・ブーバを調査した嶋田は、フルベ牧畜民がもたらした「家畜」の商品価値をささえた重要な要因として、家畜の「移動性」を指摘している。家畜の場合、運搬手段は商品化にとっての必要絶対条件ではない。一方、農作物が商品価値をもつための基本条件は、ふたつある。「一つは消費人口の存在、もう一つは、消費地まで農作物を効率的・経済的に運べる運搬手段の存在（嶋田 1995：201-202）」であり、「運搬手段がなければ農作物は商品化できない（嶋田 1995：203）」。レキエ県の場合、ヤウンデという消費人口（需要）があったが、大規模輸送が可能となる運搬手段がなかった。

また、アフリカの急速な都市化背景に国内向け食料流通の構造分析をおこなってきたフィリエール研究では、もっとも資本蓄積を可能にし、流通構造を決定づけるアクターとして運搬業者の行動分析を重視してきた（cf.武内 1998）。

第3章で述べたように、植民地政府主導の食料供給システムは、植民地時代初期においては、ヤウンデ周辺地域の人びとに食料生産とともに食料運搬の労働供与を課してきた。食料運搬は、男性による労働供与（荷役）によっておこなわれた。植民地時代後期、共済組合制度の導入以降は、共済組合の出資によりレキエ県の一部地域でトラック輸送が行なわれた。しかし独立後におきた共済組合の消滅とともに、大型トラック輸送は行われなくなった。

その後、ヤウンデとレキエ県をめぐる食料流通において、食料運搬の専門業者は今日にいたるまで発達してこなかった。その理由は、レキエ県内において大型輸送を可能とするような道路整備が未発達であること、またヤウンデ向け食料生産が専門化していないことにある。

レキエ県内の交通網はその90%が未舗装道路で構成されている。そのため大型トラック

での輸送は困難であり、また小型乗用車を利用した場合でも、交通事情は季節的条件によく規定される。またレキエ県内では、カカオ生産が商業的農業として普及しているものの、女性を主体とした焼畑農耕は自給的生産の域をでていない。

現在、ヤウンデとレキエ県をつなぐ主要な交通手段は、小型乗用車を利用したブッシュ・タクシーである。ブッシュ・タクシーは乗客を乗せるとともに、レキエ県内の生産物をヤウンデにはこぶ運搬業者として機能している。そのブッシュ・タクシーは現在、1990年代の調査にくらべて増加傾向にある。

たとえば、N村の場合、1990年代の調査では、一日に1,2便しか村に来なかったブッシュ・タクシーは、2011年の調査では一日に10便前後に増加していた。また、2011年にレキエ県オコラ（Okola）でおこなった調査では、1時間当たり10台以上のブッシュ・タクシーがレキエ県内からヤウンデに向けて通過した。オコラは、ヤウンデからレキエ県にむかうブッシュ・タクシーが最初に通過する町である。タクシーは、オコラから放射線状にレキエ県内に分散していく。1台あたり平均7人の乗客を乗せるため、1時間当たり約70人相当の人がレキエ県からヤウンデに向かった計算になる。

タクシー運行の時間的変動（一日の時間帯、季節、年間をつうじた変動）は、重要な論点であるが、ここではブッシュ・タクシーが増加していることを指摘するにとどめる。ヤウンデとレキエ県をつなぐブッシュ・タクシーの発着場がヤウンデ市によって建設されたのは、1995年8月30日（落成）である。これにより、ブッシュ・タクシーの運行にたいして課税させるようになった。それまでもブッシュ・タクシーの運行はおこなわれてきたが、ヤウンデ市が発着場を建設した前後期からブッシュ・タクシーは増加していたのではないかと考えられる。タクシーの増加は、レキエ県とヤウンデ間の交流を促進し、とくに農村女性の行動様式に大きな変化をもたらしたといえる。

ヤウンデからレキエ県内農村にむかうブッシュ・タクシーの発着場「ヤウンデ西駅（La gare Yaoundé Ouest）」は、ヤウンデのモコロ市場に近接する。

ブッシュ・タクシーは、男性の経済領域となっている。女性の運転手はみあたらない。

ブッシュ・タクシーを新規営業するためには、①行政手続きと②同業者組合の参入手続きをふまなければいけない。また、営業しつづけるためにも①行政への納税と②同業者組合への支払いが義務づけられている。ブッシュ・タクシーという運搬業は、行政と同業者の両者に手続きすることによって営業可能となる。以下に詳しく説明する。

「ヤウンデ西駅」は、ヤウンデ市に管理され、発着場の出口にはヤウンデ市の徴収人が

常駐している⁸。乗客をのせたブッシュ・タクシーの運転手は、発着場を出る際に一日 500 セーファの支払いが義務づけられている。

「ヤウンデ西駅」は、行き先別に 8 部門に分かれている（資料 7-1：章末）。各部門は、運転手による組合によって管理・営業されている。組合は、ブッシュ・タクシーの運行管理をおこなう。発着場の入り口付近でみかける「客引き」は、組合による運行管理の一環である。特定のタクシーに客が偏ることなく部門内のタクシーが順番に運行できるように管理している。

ブッシュ・タクシーの運転手は、いずれかの部門に属さなければ営業ができない。新規でブッシュ・タクシーを操業する場合、運転手は組合にたいして、ビール 4 ケースと 10000～20000 セーファを支払うことが求められる⁹。新規参入を認められた運転手はその後の営業においても、一回の運行につき乗客一人分の運賃を組合に納めなければいけない。一日に三回運行した場合は、三人分の運賃を組合に納めることになる。

ブッシュ・タクシーの営業は、車の持ち主が個人で営業する場合もあれば、運転手を雇って運行させる場合もある。一日に何回運行するか(ヤウンデとレキエ県内を往復するか)は、車の持ち主ではなく、運転手の判断によって決まる。雇われた運転手は、車の貸借料を支払った残金とその日の営業利益となる。そのため、雇われた運転手ほど運行回数を増やす傾向にある。運行回数を増やすことで少しでも営業利益を手元に残すためである。ブッシュ・タクシーの運転手は、早朝ヤウンデを出発し、レキエ県とヤウンデのあいだを一日に二往復から三往復する¹⁰。運転手の運行ルートは、所属している組合の管轄ルートである。つまり、一日のうちに何回も同じ村の前を通る。このことにより、運転手は運行ルートの村人とは「顔見知り」なのである。

ブッシュ・タクシーは、平均 7 人の乗客を乗せてヤウンデを出発する。レキエ県内の村々で乗客を降ろし、帰り道には、ヤウンデにむかう新たな乗客とヤウンデで販売される農作物を積みこむ。ヤウンデにむかうどのブッシュ・タクシーも乗客を乗せるとともに、トランクや天井には農作物やポリタンクを満載に積んでいる。ブッシュ・タクシー運転手の収入は、乗客の運賃とともに、積荷の運搬費も加わる。そのため、運転手はあらゆる工夫をこらして、農作物をトランクに詰め込む（写真 7-2）。

⁸ 「ヤウンデ西駅」がヤウンデ市によって開設されたのは 1995 年 8 月のことである。

⁹ この条件は明文化されたものではなく、あくまでも相場である。

¹⁰ 一回の運行所要時間は、最も奥地まで行くエリガンバッサ部門で約 4 時間程度である(乾季の場合)。雨季にはさらに所要時間がのびると予想される。

写真にあるポリタンクは、農作物をヤウンデで販売しに行く農村女性が、ヤウンデで石油を買うために積まれたものだ。ヤウンデで購入した石油は、村で販売される。このように、農村女性はヤウンデで農作物販売をすると同時に村でもまた商業活動をおこなうようになってきた。ヤウンデで購入して村で販売される品目は、石油やビール、燻製魚など、村では手に入りづらく腐らない品が選ばれている。

ブッシュ・タクシーの運行時間は、農村女性の行動と連動している。

ブッシュ・タクシーは、早朝にヤウンデを出発するか、または深夜のうちにレキエ県内に入り、タクシーの車中に泊まりながら早朝、ヤウンデに行く乗客を乗せて戻ってくる。このケースは、とくに奥地で営業するタクシーに



写真 7-2 農作物を積むブッシュ・タクシー

当てはまる。タクシーは、明け方の3、4時には運行を始め、7時前後にヤウンデに戻って、ふたたび、レキエ県にむかって運行をする。

ヤウンデに農作物販売にでる農村女性の行動パターンは、主にふたつある。ひとつは、午後の遅い時間に出発し、ヤウンデの市場近辺で夜を過ごし、明け方早く村に戻ってくるパターンである。もうひとつは、早朝に村を出て、ヤウンデで販売と買い物を済ませ、午後の早い時間に帰ってくるパターンである。いずれの場合も、出発前に行う収穫のタイミングと到着後に畑仕事が可能になるタイミングが見計らわれる。

前者は、出発前に収穫を済ませ、到着後に畑仕事を行う。ヤウンデで販売をする上でも、畑仕事をする上でも、もっとも効率的な方法である。後者は、特にレキエ県のなかでも奥地に位置する地域でみられる行動パターンである。奥地では、明け方の3、4時ごろ、まだ夜も明けない暗闇のなか車を走らせれば、ランプを片手にもった子ども達がでてきて「オ

ンゴロ（ヤウンデ）？」と声をかけてくる。奥地にすむ農村女性ほど、夜を徹してブッシュ・タクシーの通行を待ちわびているのだ。早い時間に村を出てヤウンデで販売を済ませ、午後には畑仕事をするために村に帰りたい。しかし朝が来て明るくなると、ヤウンデに近い農村の女性たちによってブッシュ・タクシーが満席になってしまい、タクシーを見つげづらくなるのだ。

ブッシュ・タクシーは、郵便の役割も果たす。ヤウンデから村に手紙や荷物だけを送りたいとき、「ヤウンデ西駅」に行き、ブッシュ・タクシーの運転手に頼むと受取人まで運んでくれる。村からヤウンデに送ることも可能である。それほどにブッシュ・タクシーの運転手は、村の住民を熟知している。「〇〇村の△△さん」と指定するだけで、手紙や荷物は確実に届けられる。現金ですら、送ることができるのだ。

ブッシュ・タクシーの車内では、多くの場合、エトン語で会話が交わされる。「ヤウンデ西駅」から出発するブッシュ・タクシーの行き先のほとんどはエトンの住む村であり¹¹、ブッシュ・タクシーの運転手も乗客もエトンが中心である。

ヤウンデとレキエ県をつなぐ運搬業は、農作物の運搬に専門化されない小規模経営によって維持され、地域的出自のなかで展開されている点に特徴があるといえる。

次に、近年レキエ県内の村と村を行き来する交通・運搬手段として普及しているバイクタクシーの増加について述べる。

12月のカカオプランテーションの収穫期がおわると、男性たちはカカオを売った現金を手にする。その現金で買ったバイクがタクシーとして、現在、村と村をつなぐ重要な交通手段になっている。バイクタクシーは、プランテーション労働のない時期、村の特に若い男性にとっての現金獲得手段となっている（写真7-3）。



写真7-3 バイクタクシー

¹¹ ロン部門のみが例外である。エトンの村だけでなく、エウオンド、バッサの村が混在する。そのためこの部門のブッシュ・タクシー運転手は、3つのエスニック・グループ出身者によって構成されている。

バイクタクシーは、ブッシュ・タクシーの運行が難しい奥地においても利用することが可能である。バイクタクシーの増加は、これまでは徒歩に頼るしかなかった奥地に住む農村女性が、ヤウンデや地方町に農作物販売にでる機会をもたらした。バイクタクシーが積める荷物の量は、ブッシュ・タクシーの比ではないにせよ、農作物販売にでる女性にとっては、数回の往復で相当量の運搬が見込める



写真 7-4 バイクによる農作物の運搬

(写真 7-4)。

また、バイクの利用によって、カカオの買付けが奥地まで及ぶようになった。幹線道路沿いの村の男性がバイクを購入して、奥地に買付けに行く姿が見られるようになった。

「自分が暮らしている村の人とカカオの値段交渉をするのは難しい。だからバイクで奥地に行って買付けをする」と話す 30 代男性は、自らもカカオ栽培をおこなう。カカオの収穫時期には、収穫作業と同時にバイクを駆使して、幹線道路がおよばない、つまり、ブッシュ・タクシーの運行がない村々をまわってカカオを買付ける。バイクで一回に運ぶ量は、100 キロにおよぶ。

未舗装道路が県内の 90% 近くを占めるレキエ県において、ブッシュ・タクシーの運行は、季節的条件に強く規定される。すなわち、雨季には未舗装道路が多量の雨水によって泥の川のようになり、運行が難しくなる。そのため、村と村の移動は徒歩に頼るしかなかった。バイクタクシーは、ブッシュ・タクシーのデメリットを埋めるように村の人びとの生活に普及しつつある¹²。

2 通信手段の変化と取引手段の多様化

ブッシュ・タクシー、バイクタクシーの増加だけではなく、ヤウンデとレキエ県農村間

¹² 一方で、バイクタクシーによる事故は多発している。バイクタクシーの危険性は、村の人びとも熟知しており、かつてのようにのんびりと道の真ん中を歩くことはなくなった。いつ飛び出してくるかわからない、また轍で滑るバイクを避けるために、道の端を歩くことが常識化しつつある。

における運搬方法は、携帯電話の普及によってさらに多様化している。携帯電話はヤウンデのみならず、農村部においても利用されるようになってきた。そのため、農村女性とヤウンデのバイヤムセラムの取引が携帯電話を介しておこなわれるようになってきている。

【携帯電話での取引事例 1】

くだものを販売するバイヤムセラム EB（エトン女性）は、レモンを仕入れた。昨日、レキエ県に住む農村女性から電話連絡を受け、レモンを送ってもらったのだ。農村女性は、「ヤウンデに行く十分な商品はないが、レモンだけだったら販売できる」ため、いつも市場で取引をする EB に買取りを打診してきたのである。農村女性が村から送ったレモンは、ヤウンデに行く農村女性の知人によって運ばれてくる。農村女性は数日後にヤウンデに来るため、支払いはその時におこなう。昨日は一日待っていたが、レモンは届かなかった。EB が夜、農村女性に電話で確認したところ、レモンを市場まで運んでくる知人が市場の閉場時間に間に合わなかった、という事情が明らかになった。レモンは、翌朝 EB の手元に届いた。このようにして、乾季には市場に出回らないレモンを仕入れることができた。

（市場商人 EB、49 歳、エトン女性 聞き取り：2011 年 2 月 7 日、ヤウンデ。）

EB のように農村女性から携帯電話をつうじて取引が行われる場合、支払いは後払いとなる。このような信用取引は、すでにバイヤムセラムと農村女性のあいだに取引関係が築かれている場合におこなわれる。つまり、都市における取引において、都市女性商人と農村女性商人のあいだに日常的に維持される信用関係が形成されつつあるといえる。

【携帯電話での取引事例 2】

バイヤムセラムの JJ（バンベレ女性）は、オクラの仕入れるときはバイヤムセラム仲間の JG（エトン女性）の妹に電話で連絡をする。JG の妹は、レキエ県に住む農村女性である。オクラを村から送った後、JG の妹は JJ に電話をし、送った旨を伝える。オクラを運搬するブッシュ・タクシーの運転手は、JJ の働く市場近くに着いたら JJ に電話で連絡をし、JJ はオクラを受け取りに行く。代金は、ブッシュ・タクシーの運転手に預けて、JG の妹に届けてもらう。

（市場商人 JJ、40 歳代、バンベレ女性 聞き取り：2011 年 11 月 19 日、ヤウンデ。）

この場合、ブッシュ・タクシーの運転手が果たす役割は重要である。商品の運搬のみならず、集金もおこなっているからである。また都市で形成されたマルチ・エスニックなバイヤムセラム間の社会的紐帯を基盤として、都市女性商人と農村女性商人のあいだに取引関係が築かれている。JG の妹は、姉の商売仲間であるという信用によって商品を JJ に託す。またブッシュ・タクシーの運転手に対しては、日々村々を往復している「顔の知れた」仲であるという信用によって現金を託している。

携帯電話という近代的ツールは、都市と農村に散在する点と点を結ぶように、具体的な人間関係を形成する道具として活用されているのである。

携帯電話の普及は、運搬方法や取引手段の多様化をもたらせたばかりではない。村における携帯電話の普及は、農村女性の販売行動に大きな変化をもたらせた。携帯電話によってヤウンデの市場の価格、需要といった情報を得るようになった農村女性は、販売商品を選択することが可能になったのである。たとえば、販売の主力品目であるキャッサバの場合、キャッサバを生イモのまま販売するか、調理加工をおこなってバトンとして販売するかが選択される。先述したように、ヤウンデにおいて“村のバトン”は高値で取引される。しかし、バトン製造には労力も時間もかかるため、女性が農作業に追われる農繁期にはヤウンデでは品薄となり、ヤウンデの価格が上がるのである。このようなヤウンデ価格の変化を知ることができるようになった。

通信手段の変化は、農村女性に都市の情報をもたらし、より戦略的に、経済的に商業活動をおこなう可能性を開いたといえる。

また、バトンのような加工食品の場合、ヤウンデから電話注文が入るようになったことは、一回の製造量を予定して調整することを可能にしている。それは、家庭で製造する量を越えて、あるいは製造回数を増やして調理加工することになり、農村女性の労働時間配分に変化をもたらされることにつながり得る。ヤウンデからのバトンの注文は、村において「バトンづくりが上手な」女性に入るため、女性の調理加工技術の差異によって販売機会もまた左右されるのである。

3 民間金融と供給地の拡大

2000 年代に入り、レキエ県内の地方町でひらかれてきた「ランプの市」は、衰退した。

局地的な取引の場となってきた村落内の定期市も衰退の傾向にある。レキエ県内の定期市が衰退は、農村女性によるヤウンデでの直接販売が増加する要因のひとつとなった。

一方、これまで地方町や農村の定期市に買付けにきていたバイヤムセラムは、都市により強く基盤をもった市場の小売専門商人として、商業活動の形態をかえつつある。都市ー農村地域をつなぐ役割は、レキエ県においては、バイヤムセラムから農村女性に移行しつつあるといえよう。

地方町の定期市は、大量買い付けの拠点となってきたが、定期市の衰退、レキエ県内の農村女性がヤウンデに直接販売にくる頻度が増したことで、大量買い付けをおこなう際の仕入れ先は、レキエ県をふくむ中央州からカメルーン東部州にうつりつつある。東部州での仕入れは、輸送コストがかかることから、投資される資金も多額になる。

東部州に買い付けに行くようになった卸売商人の資金調達は、2000年代以降増加してきた民間金融をつうじておこなわれている。ヤウンデでは「マイクロ・フィナンス（micro finance）」とよばれる民間金融は、「貧困者向け（あるいは貧困緩和を目的とした）金融機関」といったグラミン銀行のような「マイクロ・ファイナンス（マイクロ・クレジット）」とは異なる。ヤウンデでいう「マイクロ・フィナンス」は、株の販売をつうじて投資者を募り、その資金運用をする株主組織であり、投資信託である。貸付（融資）の対象は、公務員や事業主から個人にいたるまで幅広く、市場のバイヤムセラムのための貸付はその一事業に位置づけられている。

ボグベチ市場に事業所をもつマイクロ・フィナンス「RG ファイナンス」の場合、一株は5000 セーフアで販売され、一口10株（50,000 セーフア）からの投資が可能である。上限持ち株は、3000株（15,000,000 セーフア）である。「RG ファイナンス」は、ナイジェリア人と英語圏カメルーン人の事業主によって経営されているが、カメルーン人主体のマイクロ・フィナンスの事業所もヤウンデ各所にできている。カメルーン国家に認可を受けたこのような民間金融は、市場の集会所を利用して、利用者を募る。ボグベチ市場でも頻繁に利用説明会がおこなわれるようになってきた。

利用申し込みに際しては、借入資金の使用目的、希望借入額、返済方法を明らかにしたうえで、借り入れ側の返済能力が審査される。また返済保証のための担保や保証人が求められる。貸付が決定し、利用者登録をする段階で、利用者の社会的状況（出身村や親族の連絡先、居住地、働いている場所等）を明記したノート（通帳）を作成し、返済が遅れた場合、返済できなかった場合の条件等が決められる。

バイヤムセラムに貸し付ける場合、「RG ファイナンス」では、最低貸付額を 30000 セーフア（日額 1000 セーフアの返済）とし、100,000 セーフアを貸し付けの上限としている。貸し付け額の上限は、利用者の支払い能力に応じて決められるが、バイヤムセラムの場合は、希望借入額よりも少額の貸し付けが行なわれることが多い。

東部に買い付けに行く卸売商人の多くは、このようなマイクロ・フィナンスを利用することで数 10 万セーフア単位の資金を調達しているのである。

バイヤムセラムへの聞き取りからは、この「近代的」な金融システムにたいする恐れともとれる否定的評価が多く聞かれる。その代表的なものは、これまでの信用取引とは大違いである、という評価だ。マイクロ・フィナンスと従来の信用取引の違いは、次のように語られる。

市場で信用取引をつかって商品を仕入れた場合は、自分がどうやって売っているか、うまくいっているのか、いないのか、貸した方にもわかるじゃないか。売れたら返したらいい。それで終わるだろ。売れたらその日の夜にでも、二日後にでも返しに行くことができる。ところが、マイクロ・フィナンスは、払えなかったら利子をとる。支払日を一日でも過ぎたら、どんどんカネを加算していくんだ。

（市場商人 JP 39 歳 バムン男性 2011 年 12 月 2 日聞き取り、ヤウンデ）

マイクロ・フィナンスに借りに行ったよ。それで借りるのは難しいとわかった。貸してくれないんじゃない。彼らは、150,000 セーフアを貸すと言う。150,000 セーフアも！150,000 セーフアもの大金を 6 か月間、貸すと言われた。借りるのをやめたよ。もし何か問題があったとき、15 日に支払わなければいけないのに、17 日になったとしたら、金額が増えるんだ。利子として。たとえ 17 日に支払いに行ったとしても！わかるだろ？彼らはきつと言うよ、もう 15 日は過ぎてしまった、遅れたんだ、と。

（市場商人 PP 50 歳代 エトン男性 2011 年 12 月 2 日聞き取り、ヤウンデ）

マイクロ・フィナンスをめぐるバイヤムセラムたちの言説は、彼らの商業活動の基盤である仕入れ関係がどのようなものであったかを説明するものである。つまり、従来の信用取引には、個人の事情が反映される余地があった。また、多額の資金を投じて商業活動をするのではなく、短期的なサイクルで着実に商売を営むことに重点がおかれてきたのである。

多額の資金は、「手に余る」ものでしかない。

東部州へ仕入れに行くことは、多額の資金を投じてリスクを負う商業活動であり、概してバイヤムセラムたちはそこに参入することへは消極的だといえよう。

以上述べてきたように、食料供給地の変化、運搬業者の増加や携帯電話の普及にともなった取引手段の多様化とともに、ヤウンデに供給される農作物の流通過程は、多様化してきている。

資料 7-1 モコロ市場に発着する乗合バス・乗合タクシーの行き先 (2011 年)

○西部州—ヤウンデ (会社名 : 行き先)

- **Yahoo voyage** : Makénééné, Tongo, Baganté, Bazou, Bangou
- **Noblesse voyage** : Makénééné, Tongo, Baganté, Bazou, Bangou, Bfang
Melong, Lom, Nkonsamba
- **Charter voyage** : Bamenda, Bangou, Bafang, Nkonsamba)

附記 : 西部州—ヤウンデの乗合バスは、ヤウンデ北部にあるエトゥディ (Etoudi) 市場からも多く発着している。資料として以下に掲載する。

○中央州—ヤウンデ (部門名が最終行先)

1. エヴォドゥラ部門 (Secteur EVODOULA)



2. エリガンバッサ部門 (SECTEUR ELIG-AMBASSA)



3. オコラ - ンヴァア部門 (Secteur OKOLA-MVA'A)
4. ザムンゴエ部門 (Secteur ZAM NGOE)
5. ムフォモ部門 (Secteur MEFOMO)
6. ロボ部門 (Secteur LOBO)
7. ロン部門 (Secteur NLONG)
8. バッサ地域 (Secteur BASSA PAR L'AXE LOURD) 部門



中央州へ向かう乗合タクシーの発着場

考察

本論文では、ヤウンデというアフリカ都市における女性商人の商業活動とその背景について述べてきた。

本論文の研究目的は、つぎの二点であった。第一に、女性商人の商業活動や移住の背景、都市生活を具体的に記述することである。第二に、都市－農村間で展開する農作物流通の全体像を明らかにし、そのなかに女性商人の商業展開を位置づけることである。以下に全体を統括しながら考察する。

第1章と第2章では、本論文の調査地であるカメルーン共和国と首都ヤウンデについて説明した。

カメルーンは、気候・地理・部族構成においてきわめて多様な国である。この多様性は、生産物や生業形態の多様性や豊かさとなって、国内における食料生産と供給をささえている。

その首都ヤウンデは、250以上いるカメルーン各地の部族があつまると多部族都市である。ヤウンデは、19世紀後半にはじまったドイツ植民地統治からフランス植民地統治の中心地として形成されてきた植民地起源の都市である。独立後は、カメルーンの首都として発達してきた。その人口は年々増加し、現在では200万人を超すまでになっている。

研究目的である「都市－農村間の農作物流通」への関心は、このようなヤウンデの都市化、人口増加を背景としている。それは、増えつづける都市住民にたいして食料はどのように供給されているのか、という問いである。都市住民への食料供給は、都市の成立にかかわる重大要因となる。

このような研究関心は、フランスにおいては「フィリエール研究」として展開してきた。生産から消費にいたる商品の流れ（フィリエール）に着目するフィリエール研究では、とくに流通の問題に関心がはらわれてきた。国内産生産物の流通構造は、そこに形成される社会関係、地域固有の社会状況、主体間の相互作用といった地域性によって性格づけられる。それはたとえば、グローバル経済の影響を強くうけるような輸出用換金作物であるカカオ流通とは異なる。

したがって、フィリエール研究のような視点をもった研究では、地域的文脈にそった事例研究が重要である。本論文ではその全体をとおして、ヤウンデを基点にしながら、ヤウ

ンデに食料を供給するレキエ県農村と消費地ヤウンデの地域性を説明した。また、本論文はカメルーンの首都ヤウンデをめぐる農作物流通を対象とした事例研究であるとともに、都市－農村間流通という広い文脈においては検討されてこなかった女性の商業展開に着目した。

第3章ではまず、首都ヤウンデの形成と市場の成立過程を明らかにし、その過程のなかで展開した女性の商業活動についてのべた。つぎに、ヤウンデの物流について述べ、そこにおける市場の重要性を指摘した。最後に市場の機能、構造、そこに働く商人の特性について明らかにした。これにより、ヤウンデの市場における農作物販売にエトン女性商人が深く参入していることが明らかになった。

これをふまえ、第4章では、エトン女性商人を事例として、市場において農作物販売に専門化した女性商人バイヤムセラムの商業活動を説明した。

まず、バイヤムセラムが農作物流通においてどのような役割を果たしているかについて、以下に明らかになったことを整理し、考察する。

(1) 農村女性による農作物販売の活発化と市の成立

首都ヤウンデとその周辺地域の常設市場・定期市は、外的要因と内的要因によって成立した。

外的要因は、カメルーンの植民地化である。植民地化は、①現金経済の導入と②消費地ヤウンデの形成をうながした。人口増加をともなったヤウンデの発達は、食料需要をうみだす結果となった。換言すれば、ヤウンデという消費地の誕生は、生産者（供給）と消費者（需要）の分化をもたらせた。それは、食料が集積する場としての市場が成立する要因となった。

内的要因は、ヤウンデ周辺住民の現金経済への反応である。男性が賃労働とプランテーションによる換金作物栽培を経験する一方、女性にとっての現金獲得手段は農作物販売であった。

消費地ヤウンデの形成は、ヤウンデ周辺農村の女性に農作物販売の機会をもたらせた。農村女性は、生産活動を基盤とした一時商人として、農作物販売をおこなった。その商業活動は、徒歩圏内で展開する小規模なものであった。運搬手段が徒歩であったがゆえに、農村女性の商業活動は、網の目のようにヤウンデ周辺地域で展開され、各地に市場の成立をうながす一要因となったといえる。

首都ヤウンデとその周辺農村は、熱帯雨林帯に位置している。この地理状況は、食料運搬を規定する要因となった。植民地行政官が苦慮したのは、ヤウンデ周辺地域の生産性ではなく、生産物の集荷と運搬手段であった。

植民地統治時代、ヤウンデにむけた食料運搬は、まず男性荷役労働者によって担われた。つぎに地方各地につくられた共済組合をつうじて食料の集荷と運搬がおこなわれた。このように植民地行政によるヤウンデ向け食料供給がおこなわれる一方で、農村女性の農作物販売は、自律的に展開した。その動力となったのが徒歩による運搬であった。

ヤウンデ周辺の農村女性による農作物販売は、植民地時代から独立期にかけて活発におこなわれるようになった。それは徒歩圏内で展開し、ヤウンデに農作物を供給するひとつの流通経路となった。

(2) 都市の専門商人バイヤムセラムの誕生

首都ヤウンデの形成は、農作物販売の活発化とともに、農村女性にもうひとつの変化をもたらした。それは、ヤウンデへの移住である。

農村から都市に移住した女性は、ヤウンデの市場で農作物販売をおこなう都市の専門商人バイヤムセラムという新しい社会階層を形成した。都市に移住した女性もまた、農作物販売をおこなったのである。しかしそれは、一時商人である農村女性の農作物販売とはことなる、商業活動の専門化であった。言い換えれば、生産活動と商業活動の分化であった。

市場は、首都ヤウンデの発展とともにヤウンデにおける主要な物流拠点として発達してきた。その機能は、ヤウンデに集積した食料品を都市住民に分配することである。

第3章第3節では、首都ヤウンデの市場の食料品部門における商人の特性をのべた。食料品部門の市場商人は、その80%が女性であることを示した。また、市場の食品部門における商人の出身地域は、ヤウンデにあつまる食料品の生産地とかさなっていることが明らかになった。このことにより、地域で生産された生産物は、地域的なつながりによって都市まで供給されていることが予想された。

バイヤムセラムであるエトン女性商人は、農村地域で仕入れをおこない、都市で農作物を販売した。ヤウンデとレキエ県農村間の農作物流通は、地方町の定期市「ランプの市」における農村女性との取引を介しておこなわれた。その流通過程は、①都市のエトン女性商人、②小規模運搬業者であるエトン男性、③レキエ県内農村のエトン女性によって維持されてきた。すなわち、ヤウンデとレキエ県をめぐる農作物流通は、レキエ県－エトンと

いう「農村一部族」的なつながりによって維持されていることが明らかになった。この流通过程において、都市と農村を往来するエトン女性商人は、その地域経済を仲介する役割を果たしたといえる。

では、都市に生活の基盤をおきながら、都市と農村を往来するエトン女性商人は、どのように商業活動をおこなってきたのだろうか。またどのような背景をもった女性たちなのだろうか。

(3) アフリカ都市を生きる女性商人

第4章の後半では、バイヤムセラムの商業活動が維持される要因について考察した。その商業活動は、①販売、②仕入れ、③同業者の社会関係によって成りたっている。そのなかで仕入れと同業者の社会関係は、①都市で獲得された社会関係と②農村で獲得された経験によって維持されていることが明らかになった。

①都市で獲得された社会関係は、部族的範疇によらない卸売商人との信用取引関係の形成、また市場内で形成される同業者のボランティア・アソシエーションやバイヤムセラム間の協力関係である。同業者の社会関係は、商業活動の維持にかかわる仕入れ先の確保や商売の資金調達のみならず、都市生活の保障にまで及ぶものであった。

都市で獲得された社会関係は、「市場で商売をしていること＝場の共有」と「市場における行為＝場の規範」を前提になりたっている。たとえば卸売商人との信用取引は、バイヤムセラムの売り場が判明しているという具体性と市場で毎日商売をしているという継続性、たとえ返済ができなくてもそれを説明する（不誠実ではない）という規範を基盤としておこなわれる。同業者のボランティア・アソシエーションにおいても、市場の商人であるという「場の共有」と売り場の近接性、商売の継続性を前提としている。都市という匿名性のたかい社会にあって、市場の商業活動をつうじてより具体的なつながりをもつことがバイヤムセラムにとって商業活動を維持することにつながる。

②農村で獲得された経験は、第5章、第6章の記述ともかかわる部分である。

エトン女性商人は、農村から都市に移住した女性である。生産活動、村内でおこなわれる商業活動といった農村における経験は、都市に移住したエトン女性のなかにある。それは、商売の方法、商品の選択、商品品質の見分け方、エトン食文化を基盤とした都市における消費となって都市で再現されるのである。

農村から都市への移住という二重性をもつバイヤムセラムは、「都市を耕す農婦」のようである。バイヤムセラムは、都市という「耕地」を耕す。土からはなれ、生産活動からはなれた都市においてこそ、農作物販売という商業活動は成立する。食料生産の主力である農村女性のように、都市に農作物を供給して都市住民を養い、そして農作物販売をつうじて自らとその家族に日々の糧をもたらす。

行政による市場の改革によってバイヤムセラムがとった行動は、バイヤムセラムの生活世界を貫く生活論理を浮き彫りにしたといえる。改革に対するバイヤムセラムの反応は、二極にわかれた。一方は路上商人となって、行政から「追われる」立場となった。新体制の市場にうつったバイヤムセラムのなかでは同業者による組合が結成され、より主体的に行政と交渉していく働きかけがおこっている。一見、乖離してみえる2つの反応は、厳しい都市生活を切り抜けていく都市生活者という共通の立場からうまれている。

さいごに、女性商人の商業活動をめぐる近年の変化と女性商人の商業展開について、考察する。

(4) 流通過程の変化

第7章では、90年代の調査ではみられなかった、商業活動を取りまく変化について述べた。

ヤウンデとレキエ県農村をめぐる農作物流通過程において、バイヤムセラムの商業範囲は狭まり、ヤウンデにおける仕入れと取引が中心になっている。それは、次の3つの要因①仕入れ先であったレキエ県内定期市の衰退、②農村女性のヤウンデ進出、③供給地の拡大による。

①レキエ県内の定期市「ランプの市」は、ヤウンデと地方町近郊農村を媒介する商業センターとして機能してきた。二日間にわたって開かれる定期市「ランプの市」は、近隣農村から農作物が集積する場所であり、バイヤムセラムであるエトン女性と一時商人であるエトン農村女性のあいだで農作物取引がおこなわれてきた。それは、バイヤムセラムにとっては商業範囲を農村に広げることにより、都市と農村の価格差を利用した商業活動であった。「ランプの市」の衰退は、このような商業活動の基盤がなくなることを意味している。

②ヤウンデとレキエ県をつなぐ運搬業者（ブッシュ・タクシー）は、1990年代後半から増

加した。ヤウンデとレキエ県をめぐる農作物の運搬は、ブッシュ・タクシーに依存していることが明らかになった。

運搬業者の増加は、レキエ県内のエトン農村女性がヤウンデで商業活動をおこなう機会をもたらした。農作業を基盤としながら、収穫した農作物をヤウンデで直接販売にできる機会をもたらせた。このような農村女性のヤウンデ進出は、地方町の定期市「ランプの市」の衰退をもたらす一因といえる。

一方、「ランプの市」が衰退したことにより、バイヤムセラムの主要な仕入れ先は、ヤウンデ市内の卸売商人またはヤウンデに農作物販売にきた農村女性との直接取引に変化している。

③卸売商人は、ヤウンデ周辺地域における仕入れと比してより資金を必要とする遠隔供給地まで仕入れにできるようになった。現在のところ、主な遠隔供給地は、東部州である。東部州でおこなわれる仕入れは、数百万セーファの資金を要する。このような資金の調達を可能にしたのは、民間金融の増加であった。

民間金融は、これまで常設市場のなかでおこなわれてきた頼母子講、貯金制度とはことなり、契約と担保保証にもとづいた多額の資金調達を可能にしている。

東部州で仕入れられる農作物は、レキエ県で生産される熱帯性の農作物と重複している。バイヤムセラムにとって卸売商人との取引は、これまでの販売商品を大きくかえることなく続けられるものである。また卸売商人との信用取引は、商売の資金がないときでも商業活動を維持できる要因となっている。

以上3つの要因が作用しあって、バイヤムセラムはヤウンデにおける仕入れ・取引を中心におこなうようになってきている。その商業範囲は、地方町におよんだものからヤウンデ内へと変化した。

しかしそれは、バイヤムセラムの商業活動が縮小したことを意味しない。その取引手段は多様化しているからである。

(5) 取引手段の多様化

ヤウンデとレキエ県農村をめぐる農作物の流通過程において、①携帯電話の普及、②運搬業者の増加は、取引手段の多様化をもたらした。

①携帯電話の普及により、電話による取引が可能になった。バイヤムセラムは、卸売商人

から仕入れ情報を得るだけでなく、仕入れの依頼、入荷連絡を電話でおこなう。

また、レキエ県内の農村女性との取引も携帯電話つうじておこなうようになっている。エトン女性商人とエトン農村女性の取引は、「ランプの市」の衰退後も、方法を変えて維持されているのである。携帯電話の使用は、農作物取引だけでなく収穫情報の連絡や商品の注文といった、新たなつながりをうみだしている。その取引は、「ランプの市」の取引よりも、より具体的な関係においておこなわれている。

レキエ県内において「農村一部族」的なつながりのなかで「都市一匿名」性をもっておこなわれていた。「ランプの市」でみられた取引は、レキエ県一エトンという「農村一部族」的なつながりのなかでおこなわれた。しかしこれは、農村女性と都市女性とのあいだで匿名性をもっておこなわれる「都市的」な取引であったともいえる。農作物販売にきたエトン農村女性は、バイヤムセラムであるエトン女性を「ヤウンデからきた都市商人」ととらえていた。農村女性にとって、バイヤムセラムは農作物を「安く買いたたく」未知の都市女性であった。またバイヤムセラムであるエトン女性商人は、ヤウンデーレキエ間の物理的・精神的距離によって利益を得ていたといえる。

第7章でのべた携帯電話をつうじた取引は、双方が連絡をとりながらおこなわれていた。取引は、取引手段の変化のなかでより具体的な対個人の取引への変化している。

②運搬業者は、乗客と荷物の運搬だけでなく、農村女性とバイヤムセラムの取引を媒介する役割を果たしている。運搬業者は、商品を媒介するだけでなく、支払い代金をも媒介している。日に何度もヤウンデとレキエ県間を往復するブッシュ・タクシーの運転手は、その営業をとおしてレキエ県内の農村住民と「顔見知り」以上の関係を形成している。

以上のような変化のなかで、農村女性とバイヤムセラムは、農村やヤウンデの市場に居ながらにして農作物を取引することが可能になっている。バイヤムセラムにとっては、より有利な取引条件、仕入れや売り上げ状況に応じて、選択的に取引できる幅が広がったといえる。

首都ヤウンデとレキエ県農村をめぐる流通過程の変遷のなかで、都市一農村間の農作物流通における主たる担い手は、女性であった。都市に供給される農作物の生産・供給・分配（販売）を農村と都市の女性が担ってきたのである。都市と農村で展開する女性の商業活動は、小規模でありながらその総体としては、ヤウンデという都市の成り立ちをささえ

る役割を果たしてきたといえる。

本論文ではエトン女性商人に焦点をあててきたが、第5章、第6章でのべたようにエトン女性の移住、都市商業への参入にはエトン社会における女性の社会経済的背景との深い。夫と妻、父母と子ども達のつながりが女性商人の商業活動の基盤にある。男女間、世代間に視点を広げることにより、女性と商業との関係の考察を深めることができると考える。また、商業活動をめぐる都市－農村関係だけでなく、子どもの養育や食料の授受といった都市－農村関係の互酬的つながりにも視点を広げることで、本論文の内容をより全体的に考察していくことが、今後の課題である。

謝辞

本論文は、多くの方々のご助力・ご指導によりかたちとなった。

忙しいなか筆者のつたない質問につきあい、商売の傍らに居ることをゆるしてくれた市場のママ達にまず、心からの感謝を捧げたい。とくにママ・マリジョゼフ Marie-Joseph Biloa さんには、1996年の調査からずっと「看板娘」として筆者を受け入れていただき、市場調査の便宜を図っていただいた。筆者にとっては、カメルーンの母である。また、ヤウンデ滞在中、筆者を家族のように受け入れてくださったタドニ Tadoni 家の皆さん、ボゴ Mvogo 家の皆さんには大変お世話になった。毎日元気に調査ができたのは、カメルーン家族の心配りによる。記して感謝を申し上げたい。カメルーンで出会った友人たちとはたくさんの冗談を交わし、調査に疲れた時には笑い飛ばすことで活力をもらった。Virginie、Nicaise、Ange、Dandji、JP、Albert、その他おおくの友人たちに感謝申し上げる。とくに、1994年の調査から今にいたるまで、ともに調査し、何度も議論を交わしたシモン・ピエール・エトガ Simon Pierre D. Etoga さんの協力がなかったら、調査はずっと困難なものになっていただろう。本論文は、本来は Etoga さんとの共同研究である。滞在中、彼はつねに安全に気を配り、わたしが帰りに乗るタクシー番号を毎日メモしていたと後で知った。Etoga さんの友情と調査協力に心から感謝申し上げる。

現地調査の機会を与えてくださったのは、(財)日本科学協会、日本学術振興会、寺嶋秀明先生(神戸学院大学)、嶋田義仁先生(名古屋大学大学院)、住友生命保険相互会社である。寺嶋先生には現地調査の心構えを教えていただいた。貴重な機会をいただき、御礼申し上げます。

本論文がかたちになるまでには、カメルーンでお世話になった皆さんのご協力をはじめ、多くの方々にご指導をいただいた。まず、嶋田義仁先生には、長期にわたる調査中断後のカメルーン再調査の機会をいただき、本論文の完成にいたるまでご指導いただいた。「王道をいきなさい」という嶋田先生のお言葉は、学問にむかう者の心構えとして、くじけそうになる筆者の支えである。博士論文を書き上げることができたのは、嶋田先生の厳しく温かいご指導による。記して心から感謝を申し上げます。今村薫先生(名古屋学院大学)には、本論文の構成から校正にいたるまで丁寧なご指導をいただき、励まし続けていただいた。大変感謝している。国立民族学博物館の故江口一久先生には、研究の世界にすすむきっかけをいただいた。いつも楽しげにご研究の話をされていた江口先生とカメルーンで過ごした時間は、忘れがたい思い出である。大学入学当初からご指導いただいている和崎春日先生(中部大学)には、学識豊かな厳しいご指導とともに、つねに温かい励ましをいただいた。研究から一度離れた筆者に名古屋大学大学院への再入学という再開の道を示してくださった。「針の穴から普遍へ」「研究は‘わからないこと’に耐える力が必要」という和崎先生のお言葉に何度も励まされた。和崎先生にいただいた恩恵ははかりしれないと感じている。筑波大学大学院においては、関根康正先生、佐藤俊先生、西田正規先生をはじめ、研究科の先生方にご指導いただいた。佐藤先生、西田先生が主催された文化生態ゼミでは、夜遅くまで議論が重ねられ、末席ながらそこでの耳学問をつうじて多くのことを学びえた。関根先生には、修士論文での丁

寧にご指導をいただき、また調査助手の機会をいただくなかで調査方法について教えていただいた。研究会をつうじて日野舜也先生（東京外国語大学名誉教授）、杉村和彦先生（福井県立大学）には貴重なご助言をいただいた。記して感謝を申し述べたい。平野（野元）美佐さん（京都大学）には、カメルーンでの初調査から大変お世話になった。彼女をつうじてヤウンデの街を知り、歩き方や暮らし方を手ほどきしていただいた。調査・研究・フランス語において彼女から学んだことはおおきい。心からの感謝を捧げたい。嶋田研究室の皆さんにも大変お世話になった。研究会の準備や遠方に住む筆者に情報提供をしてくださり、感謝している。その他、筑波大学院時代の院生仲間にも貴重なアドバイス、協力をいただいた。

このようにたくさんの方々のご助力・ご指導をいただき、出会いに恵まれたことに感謝している。いただいたご指導、ご助言を活かしきれなかったのは、筆者の力不足である。今後の研究につなげていきたい。

1994年にはじめたカメルーン調査から、長い時間がすぎた。「遊ぶように」おこなった現地調査と「生活者」になってからおこなった現地調査、ふたつの視点でのフィールドワークを経験できたことは、筆者にとって幸運だった。それは次のような実感による。

掃除、洗濯、炊事。たった3つの言葉で言いあらわせるようできて、日々の仕事はこまかく、多岐にわたる。天気をにらみ、家族の顔色に気を配り、財布の中身と相談しながら毎日をやりくりすることに、「計画」という言葉は通用しない。変わりなく過ごせれば幸せで、不測の事態が起こることの方が多い。日々の生活は、「やりくり（ダブルイユ）」という名の工夫の連続である。

それは日本に暮らす筆者もカメルーンにいるママ達も同じなのだ、というのが調査中に抱いた実感だった。市場のママ達と出会うとき、毎日を「やりくり」している者同士という共感がいつも先にたった。

そのような実感をもたらしてくれたのは、家族である。カメルーン調査当初から見守りつづけてくれた両親、不在中家事の一切を引きうけてくれた義母、いつも明るく励ましてくれる4人の子ども達、そして全面協力体制でささえてくれる夫に心からの感謝を捧げる。

参考文献

[邦文／邦訳文献]

赤坂賢

- 1992 「アフリカの市（いち）と交易」、『アフリカの 21 世紀第 2 巻 アフリカの文化と社会』、日野舜也編、勁草書房、pp.188-220.

足立眞理子

- 1996 「市場とサブシステム・エコノミー」、『贈与と市場の社会学』現代社会学第 17 巻、岩波書店、pp.131-154.

安溪貴子

- 2003 「キャッサバの来た道：毒抜き法の比較によるアフリカ文化史の試み」、吉田集而・堀田満・印東道子編、『イモとヒト：人類の生存を支えた根栽農耕』、平凡社、pp.205-226.

安溪遊地

- 1981 「ソンゴラ族の農耕生活と経済活動—中央アフリカ熱帯雨林下の焼畑農耕」、『季刊人類学』12-1、pp.96-178.
- 1984 「“原始貨幣”としての魚—中央アフリカ・ソンゴラ族の物々交換市—」、『アフリカ文化の研究』、伊谷純一郎・米山俊直編、アカデミア出版会、pp.337-421.
- 1986 「物々交換が結ぶ森の民と川の民—ソンゴラ族の生活—」、『自然社会の人類学—アフリカに生きる—』、アカデミア出版、pp.250-277.
- 1991 「再訪・ソンゴラ族の物々交換市」、『ヒトの自然誌』、田中二郎・掛谷誠編、平凡社、pp.378-396.

家島彦一

- 1988 『イスラム圏における異文化接触のメカニズム—市の比較研究—1』、東京大学アジア・アフリカ言語文化研究所「イスラム圏における異文化接触のメカニズム」プロジェクト班

池野旬編

- 1996 「タンザニアにおける食糧問題—メイズ流通を中心に—」、『アフリカの食糧問題：ガーナ・ナイジェリア・タンザニアの事例』、アジア経済研究所、pp.151-239.

池野旬・武内進一編

1998 『アフリカのインフォーマルセクター再考』、アジア経済研究所

市川光雄

1991a 「平等主義の進化史的考察」、『ヒトの自然誌』、田中二郎・掛谷誠編、平凡社、pp.12-34.

1991b 「ザイール、イトゥリ地方における物々交換と現金取引—交換体系の不斉合をめぐって」、『文化を読む フィールドとテキストのあいだ』、谷泰編、pp.48-77.

上田元

1990 「途上国都市の行商問題—ナイロビの経験」、『地理』35-9、pp.50 - 56.

2011 『山の民の地域システム』、東北大学出版会

大林稔

1998 「UDEAC 諸国—カメルーン、チャド、中央アフリカ、ガボン、コンゴ共和国、赤道ギニア」、『アフリカ経済』、末原達郎編、世界思想社、pp.150-174.

小川さやか

2011 『都市を生きぬくための狡知—タンザニアの零細商人マチンガの民族誌』、世界思想社

小川了

1996 「農村から都市に出てきた女性たちはいかにして生活を防衛するか—セネガルの首都ダカールの場合」、『アフリカ女性の民族誌—伝統と近代化のはざままで』、和田正平編、明石書店、pp.385-423.

1998 『可能性としての国家誌—現代アフリカ国家の人と宗教—』世界思想社

春日直樹

1988 『経済人類学の危機』、世界書院

菊池孝美

1991 「1930年代フランスの植民地政策に関する一考察—「国民経済審議会」報告書を中心—」、『商学論集』第59巻第6号、pp.135-152.

国際農林業協力・交流協会（編）

2006 『アフリカのイモ類—キャッサバ・ヤムイモ—』、国際農林業協力・交流協会

児玉谷史朗

1993 「アフリカにおける商業的農業の発展と経済発展、国家」、『アフリカにおける商業的農業の発展』、高根務編、アジア経済研究所、pp.3-18.

湖中真哉

2006 『牧畜二重経済の人類学—ケニア・サンプルの民族誌的研究』、世界思想社

小松かおり

1996 「食事材料のセットと食事文化—カメルーン東南部移住村の事例より」、『アフリカ研究』48、pp.63-78.

坂井紀公子

2012 『マーケットに生きる女性たち—ケニアのマチャコス市における都市化と野菜商人の営業実践に関する研究—』京都大学アフリカ研究シリーズ 009、京都大学アフリカ地域研究資料センター

佐藤俊

1991 「ラクダ移譲の制度的側面—ケニア北部のレンディーレ社会の事例」、『ヒトの自然誌』、田中二郎・掛谷誠編、平凡社、pp.272-292.

嶋田義仁

1993 『異次元交換の政治人類学—人類学的思考とはなにか』、勁草書房

1995 『牧畜イスラーム国家の人類学—サヴァンナの富と権力と救済—』、世界思想社

2010 『黒アフリカ・イスラーム文明論』、創成社

杉村和彦

2004 『アフリカ農民の経済—組織原理の地域比較』、世界思想社

杉山祐子

1995 「“近代化”と女性—アフリカ女性の生計活動から」、『生態人類学を学ぶ人のために』、秋道智彌・市川光雄・大塚柳太郎編、世界思想社、pp.193-216.

1996a 「農業の近代化と母系社会—焼畑農耕民ベンバの女性の生き方」、『続自然社会の人類学—変貌するアフリカ』、田中二郎・掛谷誠・市川光雄・太田至編著、アカデミア出版会、pp.271-303.

1996b 「離婚したって大丈夫—ファーム化の進展による生活の変化とベンバ女性の現在」、『アフリカ女性の民族誌—伝統と近代化のはざままで』、和田正平編、明石書店、pp.83-114.

2000 「現金収入源から食物へ—ザンビア、ベンバ農村における換金作物栽培の需要と村の文脈」、『現代アフリカにおける国家・市場・農村社会』、高根務編、アジア経済研究所、pp.117-142.

スメルサー、N.J.

- 1968 「社会関係の近代化」、マイロン・ウィナー編著、上林良一・竹前栄治訳、『近代化の理論』、法政大学出版局

高根務

- 2003 「序章 アフリカとアジアの農作物流通」、『アフリカとアジアの農作物流通』研究双書 No.530、高根務編、アジア経済研究所、pp.3-24.

武内進一

- 1993a 「ザイール川河口地域のキャッサバ生産に関する一考察」、『アフリカにおける商業的農業の発展』、高根務編、アジア経済研究所、pp.19-61.
- 1993 「キンサシャ市向け食糧の生産・流通の構造」、『アフリカにおける商業的農業の発展』、児玉谷史朗編、アジア経済研究所、pp.199-248.
- 1996 「都市向け食糧供給とインフォーマルセクター—仏語圏アフリカ諸国を中心に—」、『アフリカ諸国におけるインフォーマルセクター—その研究動向—』調査研究報告書、池野旬編、アジア経済研究所、pp.95-141.
- 1998 「コンゴの食糧流通と商人：市場構造と資本蓄積」、『アフリカのインフォーマルセクター再考』、池内旬・武内進一編、アジア経済研究所、pp.57-99.

高根務編

- 2003 『アフリカとアジアの農作物流通』、アジア経済研究所

トムゼン,V.ベンホルト (編)

- 1996 『女のまちフチタン—メキシコの母系制社会』、藤原書店

野元美佐

- 1996 「カメルーンの頼母子講組織：ヤウンデにおけるバミレケの場合」『アジア・アフリカ言語文化研究』51号,pp.105-103
- 2001 「アフリカ都市のインフォーマル・セクター—カメルーン・首都ヤウンデの事例から」、『アフリカの都市的世界』、嶋田義仁・松田素二・和崎春日編、世界思想社、pp.265-283.
- 2005 『アフリカ都市の民族誌—カメルーンの「商人」バミレケのカネと故郷』、明石書店

墓田桂

- 2000 「構造調整計画以降のカメルーン経済」、『外務省調査月報』No.2、外務省、pp.119 - 138.

原口武彦

1996 『部族と国家—その意味とコートジボワールの現実』、アジア経済研究所

日野舜也

1992 「アフリカの伝統的社会と近代化—国民社会と都市社会」、『アフリカの21世紀第2巻 アフリカの文化と社会』、日野舜也編、勁草書房、pp.221-254.

2005 「サハラ以南のアフリカにおける植民地起源都市—諸類型と特性—」、『植民地都市の研究』、中川文雄・山田睦男編、京都大学地域研究総合情報センター (CIAS)、pp.339-368.

ブルデュー、ピエール

1993 『資本主義のハビトゥス—アルジェリアの矛盾』、藤原書店

細見眞也・島田周平・池野旬編

1996 『アフリカの食糧問題：ガーナ・ナイジェリア・タンザニアの事例』、アジア経済研究所

ポランニー、カール

1980 (1977) 『人間の経済 I』、岩波書店

松田素二

1996 『都市を飼い慣らす』、河出書房新社

2001 「現代アフリカ都市社会論序説」、『アフリカの都市的世界』、嶋田義仁・松田素二・和崎春日編、世界思想社、pp.170-193.

マリノフスキー、B&デ・ラ・フエンテ、J

1987 『市の人類学』、平凡社

宮島 喬

1994 『文化的再生産の社会学—ブルデュー理論からの展開』、藤原書店

メイヤス、C

1977 『家族性共同体の理論—経済人類学の課題—』、筑摩書房

望月克哉

1999 「経済開発の展開と危機の構図」、『アフリカ—国民国家の矛盾を超えて共生へ』〈南〉から見た世界 03、大月書店、pp.131-166.

和崎春日

1984 「バムン族の経済互助結社：カメルーン西部地域にみられる頼母子講・プオムシャ＝

バー]、『アフリカ研究』24号,pp.22-42.

1996 『大文字の都市人類学的研究—左大文字を中心として』、刀水書房

2001 「国民社会のなかのアフリカ伝統都市—現代ネットワークのなかのバムン伝統都市性」、『アフリカの都市的世界』、世界思想社、pp.32-55.

2003 「都市に生きる人のための都市人類学—生活処方政治学」、『文化人類学のフロンティア』、綾部恒雄編、pp.65-92.

ワース、L

1978 「生活様式としてのアーバニズム」、鈴木広訳編、『都市化の社会学』、誠信書房、pp.127-147.

[欧文文献]

BIT (Bureau International du Travail Genève)

1987 *Petits producteurs urbains d'Afrique francophone*, BIT

Bohannan, P. and Dalton, G.

1962 *Markets in Africa*, Northwestern University Press.

Cordnner, Rita

1987 *Femmes Africaines et Commerce : Les revendeuses de tissu de la ville de Lomé (Togo)*, L'Harmattan.

Dongmo, J-L.

1985 “Le transfert du centre commercial des expatriés aux nationaux dans les petites villes du Cameroun forestier”, in *Revue de Géographie du Cameroun*, Vol.V, No.2, Université de Yaoundé, pp.147-157.

Elong, J. G.

2004 “Eton et Manguissa, de la Lékié au Mbam-et-Kim : jeux et enjeux fonciers (Centre-Camroun)”, in *Les Cahiers d'Outre-Mer*, 226-227, pp.2-14.

Epstein, A.L.

1981 *Urbanization and Kinship : the Domestic Domain on the Copperbelt of Zambia 1950-1956*, Academic Press.

Evers, H-D.

- 1994 "The Trader's Dilemma : a Theory of the Social Transformation of Market and Society", in Evers, H.D. & Schrader, H. (ed.), *The Moral Economy of Trade : Ethnicity and Developing Markets*, Routledge, pp.7-14.

Evers, H.D. & Schrader, H. (ed.)

- 1994 *The Moral Economy of Trade : Ethnicity and Developing Markets*, Routledge.

Eze, L-F

- 1974 *Le commendement Indigène de la Région du Nyong et Sanaga (Sud-Cameroun) de 1916 à 1945* , Université de Paris.

Flouriot, J.

- 1986 "Zaire : L'approvisionnement des centres urbaines : La dépendance extérieure de Lubumbashi et des centre miniers du Shaba méridional", in ALTERSIAL, CERDE et MSA, *Nourrir les villes en Afrique sub-saharienne*, L'Harmattan, pp.82-102.

Foudouop,Kengne.

- 1986 "Le Système de Marchés du Sud-Cameroun à l'Est de la Plaine Cotière.", in *Revue de Géographie du Cameroun*, Vol.V, No.2, Université de Yaoundé, pp.124-138.

- 1987 "Les Marchés Face au Commerce Sédentaire de Détail dans le Sud Cameroun.", in *Revue de Géographie du Cameroun*, Vol.VII, No.1, Université de Yaoundé, pp42-54.

- 1989 "Les Marchés du Sud-Cameroun : Leur Role dans l'Organisation Commercial Régionale :Compte-Rendu de These de Doctorat d'Etat Es-Lettres par l'Auteur. ", in *Revue de Géographie du Cameroun*, Vol.X, No.2, Université de Yaoundé, pp.157-163.

- 1991 *Les ptits métiers de rue et l'emploi : Le Cas de Yaoundé*. Edition SOPECAM.

- 2002 *Producteurs ruraux dans la crise au Cameroun : La Province du Centre*, L'Harmattan.

Franqueville, André.

- 1973 "L'émigration rurale dans le Département de la Lékié : Contribution à l'étude des relations ville-campagne dans le sud du Cameroun", in *Cahier d'ORSTOM, série Science Hemaine*, vol.X,no.2/3, ORSTOM, pp.151-193.

1976 “L'évolution du Marché central de Yaoundé. Comparaison de deux enquêtes”, in *La Croissance Urbaine dans les Pays Tropicaux*. Memoires CECET,CNRS.

1984 *Yaoundé : Construire une capital*. ORSTOM

1984 *Une Afrique entre le village et la ville : Les migrations dans le sud du Cameroun*, ORSTOM

Gluckman, M.

1961 “Anthropological Problems Arising from the African Industrial Revolution”, in Southall, A.(ed.), *Social change in Modern Africa*, , Oxford University Press, pp.67-83.

Grimaldi,, et Bikia,A

1985 *Le Grand Livre de la Cuisine Camerounaise* , SOPECAM

Guyer, Jane I.

1984 *Family and Farm in Southern Cameroon*. Boston University African Studies Center, African Research Studies No.15.

1986 “Indigenous Currencies and the History of Marriage Payments : A Case Study from Cameroon”, in *Cahiers d'Etudes Africaines*, 104, XXVI-4, pp.577-610.

1987a “Introduction”, in Jane I Guyer(ed.), *Feeding African Cities: Studies in Regional Social History*., Indiana University Press, pp.1-54.

1987b “Feeding Yaoundé, Capital of Cameroon”, in Jane I Guyer(ed.), *Feeding African Cities: Studies in Regional Social History*, Indiana University Press, pp.112-154.

Hill,P.

1971 “Two type of West African house trade”, in Meillassou(ed.), *The development of indigenous trade and markets in West Africa*, Oxford University Press.

Hodder, B. W. I. and Ukwu, U. I.

1969 *Markets in West Africa*, Ibadan University Press.

Hyden, Goran.

1980 *Beyond Ujamaa in Tanzania : Underdevelopment and an Uncaptured Peasantry*, University of California Press.

Laburthe-Tolra, Philippe.

1970 *Yaoundé d'après Zenker*. Yaoundé: Extrait des Annales de la Faculté des Lettres et Sciences Humaines de Yaoundé, No.2.

2009 *Les seigneurs de la forêt :Essai sur le passé historique, l'organisation sociale et les normes éthiques des anciens Beti du Cameroun*, L'Harmattan, (1981).

Leplaidier(ed) .

1991 *Filières maraîchères à Brazzaville*, Montpellier.

Les Éditions J.A.

2007 *Atlas of Cameroon* , Les Éditions J.A.

Mbala Owono, R.

1990 *Eduation Traditionnelle et Développement Endogène en Afrique Centrale*, Edition Ceper-Yaoundé.

Makwala ma Mavambu ye Beda

1991 "The Trade in Food Crops, Manufactured Goods and Mineral Products in the Frontier Zone of Luozi, Lower Zaire", in Janet MacGaffey (ed.), *The Real Economy of Zaire: The Contribution of Smuggling and Other Unofficial Activities to National Wealth*, Philadelphia: University of Pennsylvania Press, pp.97-123.

Mayer, Ph.

1962 "Migratory and the Study of Africans in Towns", in *American Anthoropologist*, Vol.64, Issue3, pp.576-592.

Mayoukou, C.

1994 *Le Système des Tontines en Afrique : Un système bancaire informel*, L'Harmattan.

McGarffey, Janet.

1991 *The real economy of Zaire The Contribution of Smuggling and Other Unofficial Activities to National Wealth*, University of Pennsylvania Press.

Meillassoux, C(ed.)

1971 *The development of indigenious trade and markets in West Africa*, Oxford University Press.

Michell, J. C.

2004 "Theoretical Orientation in African Urban Studies", in Banton, Michael (ed.), *The Social Antholopology of Complex Societies*, Travistock Publications, pp.37-68.(First

published in 1966)

Minda, G.

1996 *Femmes Africaines et Pouvoir : Les marâchères de Kinshasa*, L'Harmattan.

Moungoue, B.

1985 "Le marché de Mélen", in *Revue de Géographie du Cameroun*, Vol.V, No.2, Université de Yaoundé, pp.139-146.

1989 "Mfou : une ville satellite de Youndé", in *Revue de Géographie du Cameroun*, Vol.VIII, n° 2, Université de Yaoundé, pp.139-152.

N'sangou, Arouna.

1974 *Production et commercialisation des produits vivrières au Cameroun : Le cas de la Lékié*. Université de Montpellier.

1977 *Offre et demande des produits vivrières dans la région de Yaoundé*. ONAREST (Office National de la Recherche Scientifique et Technique).

1985 "La contribution des buy'em sell'em au développement", in Jean-Claude Barbier(ed.), *Femmes du Cameroun*, ORSTOM, pp.385-392.

Quinne, E.F.

1971 *Changes in Beti society-1887-1960*, University of California

Redfield, Robert.

1941 *The Folk Culture of Yucatan*, University of Chicago Press

Schoepf, Brooke G., and Walu Engundu.

1991 "Women's Trade and Contributions to Household Budgets in Kinshasa. ", in Janet MacGaffey (ed.), *The Real Economy of Zaire: The Contribution of Smuggling and Other Unofficial Activities to National Wealth.*, Philadelphia: University of Pennsylvania Press, pp.124-151.

Tchawe, Hacheu Emil.

2006 *Marchés et marchands de vivres à Douala*, L'Harmattan.

Vincent, J-F.

1976 *Traditions et Transition :Entretiens avec des Femmes Beti du Sud-Cameroun*, ORSTOM.

Yana, S. D.

1995 *A La Recherche des Modèles Culturel de la Fécondité au Cameroun ; Une étude exploratoire auprès de Bamiléké et Bèti de la ville et campagne*, Academia L'Halmattan.

Government documents

Communauté Urbaine de Yaoundé (CUY)

2007 *YAOUNDE : Le Capitale*

Institut National de La Statistique(INS), REPUBLIQUE DE CAMEROUN.

2003 *Etude sur la Formation des prix des produits vivrier dans les centres urbains(FORPIX) VOL. III :La commercialisation des produits vivriers:les principaux intervenants et la structure des prix finaux.*

2008 *Le Cameroun en Chiffres*

2010 *Annuaire Statistique du Cameroun*

Ministère de la Recherche Scientifique et Technique Institut National de Cartographie (MINREST)

1995 *Atlas régional Sud-Cameroun.* ORSTOM.