

日時：2008 年 11 月 15 日（土）

報告者：間瀬朋子（ガジャマダ大学客員研究員）

タイトル：「出かせぎモノ売りにたいする地縁・血縁の役割：中ジャワ州ソロ地方からの出かせぎを事例に」

1. 要旨

インドネシアは、モノ売りにあふれている。モノ売りの多くは、出身地を離れて、外に稼げる場所を求める人びとである。路上で見かけるモノのなかに、特定地域の出身者に商売されてきたモノがあることは周知の事実とはいえ、その詳細はあまり知られていない。例えば、「ジャムー（生薬飲料）売りは、ジャワ人」、「サテ（串焼き）売りは、マドゥーラ島出身者」などと言われるが、それ以上の情報に出会うことは少ない。

本報告では、ジャムー売りを基点に、特定出身者と特定販売物の関係を掘り下げる。具体的には、鶏そば売り、アイスクリーム売り、ジャワ風そば売り、緑豆ぜんざい売り、かき氷売りなどとして、ジャワ島中部に位置するソロ地方の一部（ソロ出かせぎ送り出し圏）からインドネシア全土に出かせぎをする人びとを対象に、聞き取りを行って得たデータを分析する。そして、特定集団によって特定販売物が商売されていることに関連して、従来型の連鎖移動・連鎖就職論にたいする理論的な再考を迫るべく、モノ売りとしての出かせぎに果たす地縁・血縁の役割に焦点を当てることが、本報告の目的である。

調査は、2002 年 9 月から 2007 年 9 月にかけて、ジャワ島内の約 80 市・県（西はパンデラン、東はバニユワング）、ジャワ島外の約 20 市・県（西はメダン市、東はアンボン島）の広域で行なった。主にライフヒストリー法を用い、出かせぎ者の名まえ（本名と出かせぎ先での通名）、出身村（村、集落、隣組までできるかぎり詳しく／配偶者の出身地と区別して）、出かせぎ年数、出かせぎの経緯、地縁・血縁関係者に関する情報などを約 1000 件、データ化していないインフォーマルな情報を合わせると約 2000 件収集した。

諸先行研究のように、一時点のデータだけを抽出して分析すると、「同郷内で出かせぎ慣行が伝播し、連鎖移動が発生する。しかも集落、あるいは隣組、隣り合わせに住む親族同士というかなり狭い範囲で、同一出かせぎ先を目指す出かせぎ慣行が共有される」という側面が強調されすぎるきらいがある。一時点の出かせぎに表れない要素が勘案されないときに生じる誤解を避けるために、過去の出かせぎ歴（個人史）や親族系譜（家系図における出かせぎ先の多様性）など、さらなる聞き取り情報を追加して考えると、ある人が親族・隣人ネットワークだけを使うとしても、その出かせぎ先・出かせぎ業種の選択肢はかなり数多いということがわかってくる。出かせぎをしようとする人は、時節に応じて、もっとも自分の効用を満たしてくれそうな出かせぎ先と出かせぎ業種を選べばよいし、実際にそうしている。すなわち、ある人の出かせぎスタイルの決定は、きわめてポートフォリオ・セレクション的になされる。静態的な連鎖移動・連鎖就職の枠組みだけでは、縦横に伸びる広範な地縁・血縁を戦略的に利用する、動態的なモノ売りの移動経済活動はとらえにくい。

2. コメント（大東文化大学 福家洋介氏）

- ・これまでもモノ売りに関する報告はあったが、本報告のように1000~2000件という膨大な事例をもとに書いたレポートはない。その点を高く評価する。
- ・今日の報告では、博士論文の一部（1.5章分）を使用しているらしいが、それだけでは、博士論文全体で何を書こうとしているのか見えてこなかった。
- ・本報告では、一般的な連鎖移動・連鎖就職論に対する理論的な再考をおこなうために、モノ売りの地縁・血縁関係に焦点をあてている。それはそれで意義のあることだが、地縁・血縁だけで論じるのはもったいないと感じる。
- ・データの使い方を工夫するとさらに良い。出かせぎ者数を業者別や集落別に分けるだけではなく、性別や経営規模などの解析をすると、さらに説得力を持たせて論を展開できる。
- ・ベチャの例を挙げると、ベチャ乗りによって一定の資本を貯めたあと、弟子を雇って働かせる立場へと移行する人がいる。さらには、バスを購入して業務を拡大する場合もあるし、別の投資をする人たちもでてくる。今日報告されたソロの人びとは、モノ売りによって資本を貯めた後、この先どのような生活を送っていくのだろうか。
- ・人びとの身の丈にあうような、小規模資本による経済活動がうまく機能していることが分かった。今日一般的にみられる経済活動に、高い技術と高い資本（外国資本）をもとにした開発があるが、報告事例のような、もう一つの経済活動のあり方をどのように発展させることができるのだろうか、そのことに関心がある。ソロの人びとの働き方を一つのモデルとして、開発主導型以外の経済活動の可能性を提示できないだろうか。

リコメント（報告者）

- ・博士論文では、ボロ（mboro）型による出かせぎ慣行が、村を潤すという結論を書いた。経済危機の余波を受け、工場労働者としての出かせぎ者は出身村に戻らなければならなかったが、出かせぎ先でモノ売りとして独立独歩の経済活動をしてきたソロ地方の出身者たちは、危機の影響をそれほど受けなかった。
- ・先行研究では、出かせぎ先駆者と出かせぎ後発者の関係が、タウケ[ポンドック]・システムを中心に分析されてきた。ソロ地方【ソロ出かせぎ送り出し圏】の人びとのメンタリティーについて調べると、彼らの間で長期間の主従関係を望まないということが明らかになった。

3. 質疑応答・コメント

Q：農業従事者以外で村にいる人たちは、どういった人たちなのか。また、出かせぎに行く、行かないを決める要因は何か。

A：村においては、出かせぎ予備軍と呼べる人が多い。このデータを収集した時点においては何もしていないが、数ヶ月前まではマカッサルでそば売りをしていて、などという人がたくさんいる。彼らは、数日~数カ月のうちに、また村を離れて、どこかにモノ売りとしての出かせぎに出かける可能性が高い。また、モノ売りとしての出かせぎをしない50歳以下の人の場合でも、他地域に農業労働しに行く人は、現在ほとんどいない。彼らの大半は、都市で建設現場工、あるいは工場労働に従事することを志向している。

Q：ジャワは人口過密地域であり、モノ売りの他にベチャの運転手や建設労働者などもあるはずだが、インフォーマルセクターにおいて、ジャムーや鶏そばを売るのはなぜか。その方が良いと認識されているのか。

A：確かに、ベチャ引きや建設現場労働者よりも、ジャムー売りや鶏そば売りになるほうが収入が高いという認識は、存在する。ソロの人びとには、モノ売りとしての出かせぎ業へ出て、状況におうじて、そのあつかう物品を次々変えていくというメンタリティーがある。彼らは経験値を増やす中で選択肢を増やしていき、そのときどきによって良いと思われる職業を選んできた。その結果、ジャムーや鶏そばなどを売ってきた。一部の他地域出身者のなかには、モノ売りとしての出かせぎが儲かるということを学び、ソロ地方出身者の出かせぎ形態を真似る人も出てきている。

Q：移動者像の実態があまり見えてこなかった。家族全員で一緒に移動しているのか。

A：移動していない。普通、夫婦が出かせぎに行っている間は、子どもは村にいる。

Q：では、子どもはどうやって育つのか。

A：村にいるおじいちゃんやおばあちゃんが面倒を見る。

Q：売れない時期はあるのか。その時期はどうやって過ごすのか。

A：断食期間や雨が降った時は売れない。また、結婚式シーズン村に帰っている間も儲けがない。だから、収入がなく、不安定な時期はある。そういう場合は、貯金をくずして使う。

Q：かつてのベトナム北部でも、割と自由な行商活動を確認できた。90年代後半までがピークで、それ以降は市場に吸収されていった。大きな転機となったのは85年のドイモイ政策であり、それ以降、多くの若者が学歴を高めて工場労働者として働くようになっていった。そうした事例をみると、今日報告された行商活動も過渡的なものかもしれないが、どう考えるか。

A：過渡的なものとは考えていない。確かに、高学歴者が増えてきており、工場労働者のほうが行商よりも「かっこいい」と若者の間で考えられているが、ジャムー売りはなくなるのではないと考える。数年前に起きた経済危機の際、工場が閉鎖されて仕事を失う労働者もいたが、ジャムー売りはほとんど影響を受けなかった。また、工場労働ではパーマネントで雇われることが少ない。また、出稼ぎモノ売りが、中級公務員並みの給料を稼げる仕事であるという事実がある。

⇒それでも、工場労働の給料が、今よりもさらに高くなると変化が起きるかもしれない。あまり固定的に考えない方がいい。とはいえ、市場経済に対抗するようなシャドウ・エコノミーが現在でも働いているという点で、大変興味深い。日本のストリートの問題に対応できる可能性がある。ただし日本の現状では、買う者がいないという問題が残る。

(文責:上智大学 鈴木佑記)