環太平洋文明研究　第３号　pp.122-133，2019 年３月
Ritsumeikan Pan-Pacific Civilization Studies Vol.3

＜研究ノート＞

緩慢な移動を可能にする海賊システム
―中国・香港におけるアフリカ系交易人を事例に―

小　川　さ　や　か[1]

要旨　本稿では、中国・香港とタンザニアとのインフォーマル交易を担うタンザニア人の人口移動の動態に電子マネーや ICT を活用した海賊的なシステムの構築がどのように影響を与えるのかを２人の交易人の事例から検討する。それを通じてトランスナショナルなインフォーマル交易の特徴と ICT を使った個人対個人の経済システムとの親和性を指摘する。

キーワード：香港、タンザニア、人口移動、電子マネー、ICT

Ⅰ　はじめに

情報通信技術（ICT）やモノのインターネット（IoT）、デジタル通貨やブロックチェーン等の発展は、今日のグローバルな人口移動に大きな影響を与えている。本稿は、香港および中国のタンザニア人交易人の人口移動の動態に電子マネーや ICT を駆使した海賊的なシステムの構築がどのように組み込まれていくのかを明らかにし、ICT 等を利用した個人対個人の経済システムが、トランスナショナルなインフォーマル経済の本来の特徴と親和性を持つことを指摘する。

21 世紀の初頭から、中国とその玄関口となる香港をハブとした国境を超えるインフォーマル交易の台頭が注目を集めるようになった（Mathews *et al.* 2012、Mathews and Yang 2017、Neuwirth 2011）。これらのトランスナショナルなインフォーマル交易は、アジアやアフリカ、中南米諸国から多数の交易人が直接的に中国・香港へと渡航し、当該地域の商店や工場で商品を買いつけ母国へと輸出し、母国等の他地域で商品を販売した後、ふたたび仕入れのために渡航するという身体を伴う頻繁な移動のサイクルに伴って活性化しているものである。

栗田和明は、香港・中国や東南アジア諸国など環太平洋地域を巡るタンザニア人交易人を事例に、従来の移民社会研究では、現在移動している者（mover）ではなく、過去に移動して現在は住みついている居住者（resident）がより注目され、居住者たちのコミュニティ形成やホスト社会との関係が主要な論点となっており、移動する者に焦点をあてたコミュニティ研究の可能性は十分に議論されてこなかったと指摘する（栗田 2016：3・2018：3-4）。そこで彼は「長期滞在者」「短期滞在者」といった「滞在（もしくは定住）」のあり方に光をあてる呼び方ではなく、「頻

1：立命館大学先端総合学術研究科

繁な移動者」と「緩慢な移動者」という区別を提案し、環太平洋地域とアラブ首長国連邦、アフリカ諸国にまたがって複数の買い付け地と販売地を移動する彼らの人口動態や、複数の交易拠点を結ぶ移動者を介して形成されるコミュニティの動態を明らかにしている（栗田 2016・2018）。

確かに栗田が述べるように、中国・香港を拠点とするアフリカ系交易人はしばしば「商業的旅行者」（Müller and Wehrhahn 2013）と呼称されることもあり、「定住」を企図としない交易人が大部分を占める。交易人の香港／中国の滞在日数は数日から数週間程度であり、仕入れを終えたら帰国する。彼らの中には中国や香港の文化や慣習にほとんど関心を持たず、滞在期間中にもアフリカ系人口が集住する場所―香港では、数多くの安宿と商業施設を収容する「チョンキンマンション」やアフリカ料理店等―と仕入れ先の商店や工場しか訪れず、ホスト社会ときわめて限定的な関わりしか持たない者たちが多い。

比較的長期にわたって滞在しているアフリカ系移民の中には、現地住民と婚姻関係を築いたり流通／貿易会社を興したりして安定的に滞在している者もいるが、そのマジョリティは、交易人の買い付けのアテンドや現地商人との仲介業を行うインフォーマルなブローカーと売春婦であり、彼らは現地の政治経済的な環境の変化や市場の動向、あるいは強制送還などによっていつでも母国を含めた別の地域へと移動する可能性を持っている。また、中国・香港とアフリカ諸国との「頻繁な移動者」である交易人と、香港・中国に比較的長期に留まる「緩慢な移動者」であるブローカーは相互排他的なカテゴリーではなく、交易人がブローカーになったり、逆にブローカーが交易人になることもある。

このようにトランスナショナルなインフォーマル交易は実態として「常に移動する」人びとによって形成されているが、そもそも何故、この交易では母国を含むアフリカ諸国とアジア諸国との間を頻繁に移動する者が大多数を占めるのかは明確ではない。栗田は、年間 20 回以上アジア諸国とアフリカ諸国を往復するタンザニア人交易人の事例を紹介している（栗田 2016：14）が、私が出会った香港のタンザニア人の中にも毎月平均して 3.3 回、年間にして 38.6 回も母国と香港との間を移動している者がいた。こうした頻繁な移動は、航空運賃をはじめとした移動の経費がかかるだけでなく、身体的な負担も大きいものである。また、インフォーマル経済の一般的なイメージとは異なり、これらの交易人の営業規模は必ずしも「零細」ではなく、中には数十万米ドルの利益を転がしている者もいる。さらに香港・中国とアフリカ諸国を定期的に移動する交易人には、特定の商品の仕入れ先の現地商人と半固定的な顧客関係を築き、仕入れと販売を分業しうる従業員を母国のオフィスで複数雇用している者も数多くいる。それでも彼らはわざわざ中国・香港へと渡航することによって同地の経済を活性化させ、流動的な人々によって構成される小社会を現地で築いているのである（cf. 小川 2016）

なぜ彼らは移動するのかという問いは、これまでインフォーマル経済の基本的な特徴、すなわち前提として論じられ、深く掘り下げられてこなかった。例えば、香港中文大学の人類学者であるゴードン・マシューズらは、トランスナショナルなインフォーマル交易を、企業や弁護士などが推進する「上からのグローバル化」と対比して「下からのグローバル化」と名付け、その特徴として契約文書等を介さず、個人対個人の対面的な交渉に基づいて動く経済、知識や技術の独占を認めず―知的財産権保護に抵触し―、隙間産業的

なニッチを分けあう水平的なネットワークによって動く経済であると指摘する（Mathews *et al. eds.* 2012）。また栗田は、香港・中国におけるアフリカ系のインフォーマル経済とは「少人数の縁者によって運営され、自らの判断と資金、労力で活動にたずさわり、利益・損失は彼ら自身に帰す諸活動分野」として定義づけている。

アフリカ系交易人がアジア諸国とアフリカ諸国をまたにかけて頻繁に身体的な移動をしている背景には、「一旗揚げる」「自らの運を試す」といった独立自営の企業家精神もあるだろうが、本稿で後述するように様々な側面における「信頼の欠如」も大きく関わっている。逆に言えば、自らの才覚で「運だめし」ができる個人裁量の余地を維持し、かつ「信頼の欠如」が解消される状況が生まれた場合には、「頻繁な移動」を主たる特徴とするインフォーマル交易のダイナミズムも変化しうると想定されるのである。

次節では、香港・中国とタンザニアとの間を頻繁に行き来する形態から、あまり動かない形態へと業態を転換した2人の携帯電話（以下、ケータイと記す）の交易人の事例を取り上げ、転換を余儀なくした社会経済的な環境の変化とそれに対応した「海賊的システム」の構築を明らかにする。

以下のデータは、2016年10月から2017年3月まで、および2017年5月、9月、2018年2月と3月、5月に香港および広州、および2017年8月にタンザニアで実施したフィールド調査から得たものである。

Ⅱ　スーツケース・トレードと地下銀行

1　中国とタンザニア間の頻繁な移動を伴う交易システム

シュワ（仮名）は、香港に長期滞在するタンザニア人たちに成功した携帯電話の交易人として知られる40代の男性である。タンザニアの首座都市ダルエスサラーム最大の商業地区であるカリアコー地区の一等地に6階建てのビルを2棟所有している。彼は、ドバイとタンザニア間の貴金属交易に従事した後、2003年に初めて香港に渡航し、中国・香港とタンザニア間のケータイ交易を始めた。それから現在までシュワは一貫してケータイを主たる商材として扱っているが、その業態は大きく変化してきた。

シュワが香港に乗り出した2000年代初頭、アフリカ諸国の住民の多くはケータイを所有しておらず、ケータイはいまだ一部のエリート・富裕層だけが所有する贅沢品であった。当時、シュワの買い付け先は中国の広州市であり、香港で中国ビザを取得するとすぐに広州へ向かい、同市のケータイ卸売店および小売店で外国製のケータイ（モートローラやノキアなど）を数台から数十台単位で購入し、衣料品等を買いつける他のタンザニア人たちとコンテナをシェアして母国へと輸出していた。

2000年代半ば以降、アフリカ諸国では、爆発的な勢いでケータイが普及していった。2000年の時点では、アフリカ53ヶ国をあわせて150万件ほどであった契約数は、2010年では5億4千万件近くにまで膨れ上がり、2005年から2010年までの携帯加入者数の年平均増加率は、アフリカ全体で31%にも及ぶという（羽渕ほか2012：4、小川2016：183）。この急激な普及は、アフリカ諸国の通信会社がケータイ口座を通じた送金サービス（後述）を提供し始めたことに後押しされた。

2000年代後半になると、中国はアフリカ系交易人にとってコピーケータイ（「山寨携帯」と呼ばれる）の一大製造拠点となる（cf. 阿2011、Hannessey 2012、Lin 2011、Walls and Qiu 2012）。特に2000年代末からアフリカ諸

国でスマートフォン（以下、スマホ）が普及し始め、中国で製造された廉価なスマホのコピー製品の需要が急速に高まっていく。

中国に渡航したアフリカ系交易人のあいだでは、母国で需要のある特定ブランド（サムスン等）のスマホを「サンプル」として携帯し、「これと同じものを作ってくれ」などと数百台から千台単位でコピー携帯の製造を中国の工場に依頼する者が増加していく。シュワ自身は、これらのコピーケータイの交易人との競合を避けるため、中国ブランドのスマホを多様に商うことで商売を軌道に乗せた。彼は広州市の卸売店で、テクノ（TECNO）、アイテル（iTel）といったアフリカ市場向けのブランドや、ファーウェイ（Huawei）やレノボ（Lenovo）など大企業のケータイを数百台ずつ仕入れ、コンテナでタンザニアへと輸出していた。中国ブランドのスマホは当初「安かろう、悪かろう」とみなされていたが、技術的な向上や、中国企業がアフリカ諸国に支店を開いて修繕サービスを提供したり保証期間を設けたりするなどの多様なサービスを展開するようになるにつれ、徐々に人気を得るようになっていった。

2010年代になると、シュワはケータイビジネスで莫大な利益を得て、中古車部品も扱うようになった。2012年ごろには、彼は中古車部品とあわせてコンテナで2万5千米ドルの価値のある商品を輸出し、母国で小売店に卸して回り3ヶ月程度で8千米ドルから1万米ドルの純利益を手にできるまでになった。彼は、ビジネスが不調な時で2週間に1度、好調な時期で月5回中国とタンザニアを往復していたので、1ヶ月あたり5万米ドルから12万5千米ドルの商品を輸出し、月あたり1万6千米ドルから5万米ドルの利益を得ていた計算になる。

この時期までに彼は、複数の中国商人と顧客関係を築き、母国では複数の従業員を抱えるようになっていた。それでも彼はみずから中国と母国とを頻繁に移動する営業形態を維持していた。その理由として彼は、以下の三点を説明した。

第一に、中国系商人との信頼の欠如である。シュワは幾度かの中国系商人による信用の不履行を経験している。彼の説明によると、懇意にしている商人であっても「角にある店では××モデルを〇〇元で、通りの反対側にある店では△△モデルを□□元で販売している」等の根拠を提示しながら、対面で交渉しないと相場より高い価格で販売されるという。また彼は、現地の中国人商人に輸出を委託する形態では、正規品のなかに不良品や模造品を混入されたり、約束した期限に注文した個数が届かなかったりといったトラブルが生じると語る。そのような場合でも、観光ビザで商売を行う彼らが法的な手段に訴えることは難しい。類似のトラブルは他の商人も語っており、広州で運送業を行っているタンザニア人は、「中国人商人は、交易人のビザが切れるぎりぎりまで納期を遅らせ、納品された品を確認することができないようにし、不良品を混ぜたり、個数をごまかしている」と語った。

第二に、中国のスマホ市場の不安定性と競争相手との関係性が挙げられる。スマホのように新規の製品が次々と出てくる市場は、少し前のモデルの価格が急に下がったり、他の交易人の間で人気が出たモデルの価格が急に上がったりと価格の変動が激しい。それに加えて、彼らインフォーマルな交易人の主戦場はコピー商品や模造品、後述する整備済みケータイなどの危うい市場である。そのため、シュワは、実際に市場に赴き、市場の動向を把握しながら何を仕入れるべきかをそのつど判断して微細に取

扱いモデルを変更したり、自らの目で品質を確かめたりしないと、不良品や流行おくれの在庫を抱えたり、同じ商品を自身よりも安い価格で売る他の商人との競争によって簡単に資本を失うことになると主張する。

第三に、第一、第二の点にも関係して、売上の予測が立ちにくいため、一度に大量の商品を仕入れるのではなく、少しずつ異なる商品を仕入れ、ある程度販売してみてから、次回の仕入れ計画を立てる必要があることである。これらの理由から、彼は「体力的に厳しい」「長時間かつ頻繁なフライトのせいで慢性的な腰痛である」とぼやきながらも、中国と母国との間で頻繁な移動を繰り返していた。

ところが、2017年1月にシュワは、こうした広州とタンザニア間の頻繁な移動を伴う交易を突然にやめて、ビザなしで滞在できる3ヶ月の間香港に留まって交易する、すなわち「緩慢な移動」による業態に変更した。次節では、彼が仕入れ拠点を中国から香港へと移した背景を述べた後に、彼が新たに始めた交易のしくみを説明する。

2　中国本土から香港へ

シュワが、中国から香港へと仕入れ拠点を変更した背景には、大きく二つの要因がある。

第一に、中国およびタンザニアにおけるコピーケータイの取り締まりの余波である。中国で2000年代に数多く製造されたコピーケータイ（山寨ケータイ）は、2010年代に入ると、中国政府と中国のブランド企業による取り締まりの強化により、壊滅的な打撃を受ける。また輸出先であるアフリカ諸国でも中国企業の働きかけを受けて政府によるコピーケータイの取り締まりが強化されていく。タンザニアでは、2015年12月に中央機器識別登録（Central Equipment Identification Register）と呼ばれる新システムが導入され、国際携帯電話識別番号（IMEI：International Mobile Equipment Identity）のデータベースを基にしたコピーケータイや模造品の割り出しが可能になった。2016年2月にタンザニアモバイル通信規制局は、コピーケータイに対する通信停止を宣告し、2016年6月17日に通信が停止され、この間に多数のコピーケータイ交易人が一斉摘発された（cf. 小川2016a）。

シュワ自身はコピーケータイを少なくとも意図的には仕入れていなかったが、中国の市場には多数のコピーケータイが出回っており、しばしばコピーをつかまされることにもなった。そのため、中国での買い付けや中国からの輸出に関わるリスクを避ける必要が生まれた。

第二に、コピーケータイに代わり、整備済みケータイ（Refurbish cellphone）が、アフリカ系交易人の間で脚光を浴びるようになったことである。中国・香港における整備済みケータイには、メーカーが不良品などを回収して修繕し直した製品と、インフォーマルな業者が中古品や不良品を集めて液晶画面やハウジング、電池等の部品を交換し、新しいプログラム等をインストールして「新品」に見せかけた製品がある。アフリカ系交易人が扱うのは、後者の製品であり、彼らはこれを安く仕入れ、アフリカ諸国で新品として高く販売するのである。

ただし、中国で「アフリカ市場向け」に製造されたコピー商品とは異なり、整備済みケータイは、中国の一般市民から回収したケータイを基にしているため、中国政府によるネット検閲システム（金盾：グレートファイアーウォール）によって海外のインターネットサイト（GoogleやFacebook等）に閲覧制限がかかっている製品が複数含まれる。これに対して、香港ではネット検閲システムが機能して

いないので、扱われている整備済みケータイの多くは海外のサイトが閲覧できる。

第三に、国際的なテロに対抗した国境でのセキュリティ強化が挙げられる。中国本土で仕入れたほうが整備済みケータイの価格は安いが、中国本土で仕入れた整備済みケータイを香港経由で母国に輸出する場合、国境のセキュリティシステムに引っかからないように「バッテリー」を抜かないとならない。

こうした背景により、シュワは香港において整備済みケータイを仕入れ、香港からタンザニアへと輸出するビジネスへと転換した。ただし先にも述べたように、シュワの新しい交易の方法は、香港とタンザニアを頻繁に移動しない業態である。

3　整備済みケータイのスーツケース・トレード

シュワは現在、次のしくみで香港において仕入れた整備済みケータイを母国へと輸出している。

彼は、滞在するチョンキンマンションのケータイ卸売商から毎日数十台ずつケータイとスマホを仕入れている。同ビルは上層階を安宿が占め、1階と2階に、南アジア系・中国系のケータイ卸売商・小売商が数多く店を開いている。滞在する安宿のあるビルの店を回るだけなので、シュワが日々の仕入れにかける時間は、1時間程度である。それ以外の時間にシュワがしていることは、香港で商品を仕入れて母国に帰国する交易人または中国で商品を仕入れて香港経由で帰国する交易人たちを探しだし、受託荷物の制限重量をkgあたりで購入する交渉をすることである。香港・中国ビジネスを軌道に乗せた交易人たちは、かつてのシュワと同様に頻繁にアフリカ諸国と香港・中国を移動しており、各航空会社の優待メンバーになっている。優待メンバーになると、手荷物や受託荷物の制限重量も増えるが、交易人の多くは仕入れた商品をコンテナ（または航空貨物）で母国へと輸出しているため、手荷物や受託荷物が制限重量を満たしていないこともある。シュワは、自身の商売を終えて母国へと帰国する交易人たちに毎日、数台から数十台ずつケータイを預け、予め商品や預け人の情報、フライト情報などを送っておいた母国のオフィスの従業員（家族）に空港で商品を回収させているのである。

こうした「スーツケース・トレード」自体は古くから存在するが、彼がこのような仕組みで日々数十台ずつ輸出する商売ができるようになった背景には、香港のタンザニア住民のあいだで、インフォーマルな送金システムが確立し、タンザニアのオフィスの従業員から毎日売り上げの一部を仕入れ代金として送金させることができるようになったことが深く関係している。

4　インフォーマルな送金システム

大半の中国・香港の業者は信用供与を認めず、「現金一括払い」を原則としているため、アフリカ系交易人は仕入れ経費を用意する必要がある――一部の業者は「前金」を支払うことで購入予約を受け付けるが、期限までに残りの仕入れ代金を支払わない場合、前金を返してもらうことはできない。アフリカ系交易人の間では、成功した交易人が札束でいっぱいのスーツケースを盗まれたり、手荷物受取の際に誰かに間違って持って行かれたりした悲劇的な逸話がまことしやかに語り継がれている。もちろん大金を携帯するのはリスクが高いため、後述するインフォーマルな送金手段が発展する以前は、フォーマルな送金手段が利用されていた。ただし、「商業的旅行者」である交易人が活用できるフォーマルな手段は、限られている。

留学生や現地企業の被雇用者などで合法的に香港に居住するアフリカ系住民は、銀行口座を開くことができる。香港・中国のタンザニア人コミュニティの中にも、HSBC 銀行などアフリカ諸国にも支店がある銀行口座を持つ者が何名かいる。だがアフリカ諸国と中国・香港とを観光客・訪問客として頻繁に移動する交易人が、香港・中国の銀行口座を開設するのは非常に困難である。クレジットカードを所有している者もいるが、安定的な所得源を持たないと借入の上限額は低く設定されるし、頻繁かつ高額な利用では利子も嵩む。

彼らの間で最も頻繁に活用されていた手段は、ウエスタンユニオンやマネーグラムといった国際送金サービス会社を利用する方法である。チョンキンマンションの１階にも複数の国際送金サービス会社が窓口を設置しており、多くの交易人たちの利用が観察される。だが手数料が高く、上述の事例のシュワのように日々少額の送金を依頼する場合には、やはり手数料が嵩む。

実のところ、アフリカ系交易人が母国で活用している主な送金手段は、現地の各通信会社が提供しているケータイ口座を使った送金システムである。例えば、タンザニアのヴォダコム社が提供するエム・ペサという送金サービスは、①送金したい者が最寄りのエム・ペサ代理店で現金を電子マネーに換えて自身のケータイ口座にチャージし、②送り先のケータイ番号へと電子マネーを送金し、③受け取った者が最寄りのエム・ペサ代理店で電子マネーを現金化するという方法で送金ができる。これは銀行口座を持つ人口が限られていたアフリカ諸国において安全かつ迅速に、しかも非常にわずかな手数料で送金を可能にした画期的なサービスであり、現在ではどのような田舎町でも代理店を見つけることができる。香港のタンザニア人からすると、こうしたケータイ口座を通じた送金システムが国境をまたいで展開するのが最も都合がよいのだが、中国・香港とアフリカ諸国では使用している電子マネーの種類が異なり、通信会社どうしも連携していないため、そのままでは取引することができない。

そこで彼らは自前のインフォーマルな送金システムを構築した。具体的には次のようなものである（図1）。

国境を超える送金には、インフォーマルな送金業者が介在する。仕組みは至ってシンプルであり、輸入地と輸出地が逆向きとなる業者が連携すれば、あらゆる商品で可能である。

例えば、タンザニアから香港にくる交易人の大多数は、中国や香港でケータイや衣類、中古家電、中古自動車などを仕入れ、タンザニアに輸出している者たちである。もし彼らがタンザニアの顧客に商品を販売し利益を受け取るために帰国しないで香港に留まろうとする場合、顧客に何らかの手段で商品代金を送金してもらい、タンザニアシリングを香港ドルに換金しないと、次回の仕入れ経費や生活費を得ることができない。これに対して、魚介類や天然石をアフリカ諸国で仕入れ、中国や香港で卸している交易人もいる。彼らが香港に渡航し卸した天然石や魚介類の代金をタンザニアに留まったまま受け取る場合は、香港の顧客に同じく送金してもらい、香港ドルからタンザニアシリングに換金する必要がある。ここで実際には、タンザニアで販売したケータイや中古家電等の代金を天然石の業者に渡し、代わりに香港で販売した天然石の代金をケータイや中古家電等の交易人に渡すという交換をすると、両者とも「換金手数料」を省くことができる。ただし、ケータイの販売益と天然石の販売益は同じではないので、この両者の間をつなぐ送金エージェント（代理人）の介入が重要となる。

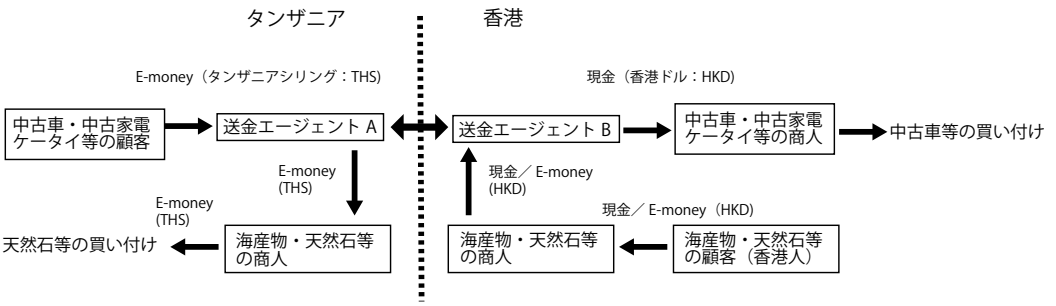


図 1　インフォーマルな送金システム

すなわち、タンザニアの送金エージェント A は、香港のケータイの交易人が輸出した商品の代金をタンザニアの顧客からタンザニアシリングで受け取り、受け取った額の情報を香港にいるパートナーの送金エージェント B にソーシャル・ネットワーキング・サービス（以下、SNS と記す）のショートメッセージ等で伝える。香港で営業する送金エージェント B は、香港の天然石の顧客から受け取った代金の中からケータイの代金に相当する分の香港ドルをケータイの交易人に渡す。同じように、タンザニアの送金エージェントは、タンザニアのケータイの顧客から受け取った代金から天然石の販売益に相当する額を天然石の業者に渡す。そして最終的にはどちらかの側に余った金銭を、それぞれの預け人に返すという形になる。

このシステムでは、それぞれの販売地で得た利益は、それぞれの場所にいる別の交易人の仕入れに活用され、実際に国境を動いているのは「情報」のみであり、現金は動かないので、換金手数料は不要であり、インフォーマルな代理人に渡すわずかな手数料で十数分以内に送金が完了するのである。

このインフォーマルな送金を活用することで、シュワは毎日、タンザニアのオフィスでのケータイの売れ行き情報を確認し、それに応じて何をどれだけ仕入れるかを微細に調整し、毎回の仕入れに必要な額だけ送金してもらうことができるようになった。そして彼は、頻繁な移動者から緩慢な移動者になったのである。

Ⅲ　部品の輸入とオークションシステム

1　コピーケータイの輸入から現地での整備済みケータイの製造へ

ジョン（仮名）は現在、タンザニアの第三の都市アルーシャに店を構えるケータイの小売店主であり、かつ整備済みケータイを製造している商人でもある。彼は、隣国ケニアで衣類雑貨を買いつけることから交易をはじめ、2007 年に中国に渡航し、初めの数年間は、シュワと同じように中国とタンザニアを頻繁に往復しながら、衣類や雑貨等を仕入れてタンザニアに輸出していた。その後にスマホビジネスに乗り出し、広州の卸売モールで懇意になった商人に紹介された中国の工場主にコピーケータイの製造を依頼するようになった。2010 年代初頭には、中国ブランドの正規ケータイを 4 割、コピーケータイを 6 割輸入するために、毎月のように中国に渡航していた。輸入したコピーケータイは行商人に渡して路上で販売させたり、市内の小売店に少しずつ卸していた。

だが、2016 年に上述したコピーケータイ

輸入商の一斉検挙で拘束され、輸入したコピー商品を没収された。賄賂の支払いを通じて刑務所への収監は免れたが、高額な罰金を科せられ、資本を失った。中国への渡航ができなくなった彼が目を付けたのが、通信停止になった大量のコピーケータイの廃棄物である。彼は一般家庭から回収したコピーケータイを分解して液晶画面や電池、スピーカー、カメラのレンズなど使える部品を集め、それと現地の小売店で買い足した交換部品を使って母国でケータイの修理業を始めた。

修理業で得た利益と親戚等から集めた資金で、彼は再起を図るために2017年初頭に香港と中国へ渡航した。そしてシュワと同じく整備済みケータイに活路を見出したが、渡航経費との採算があう数のケータイを仕入れるには資金が足りないことに気づいた。そこで彼は、整備済みケータイではなく、整備前のケータイとカバー等の部品を購入し、みずから母国で整備済みケータイを製造することを思いつく。

その後、彼は香港・中国へは二度しか渡航せず、自身はタンザニアに留まって、香港・中国に比較的長期に滞在するブローカーや交易人に、その時々の修理業や整備済みケータイの製造に必要な部品や問題のある格安ケータイを輸出してもらうようになった。ただし彼が中国・香港への頻繁な渡航をやめた理由は、資金の問題ではなく―既に小売店2店を開店させている―、香港・中国のタンザニア人のあいだでSNSを活用したオークションの仕組みが構築されたことによる。

2　部品セットや中古ケータイのオークション

ジョンもシュワと同じく中国のケータイ市場が不安定で投機的であることを熟知している。そのため、当初は現地にみずから渡航しなければ、安価な価格で適切な商品を仕入れることは難しいと考えていたそうである。また彼は、特定のブランドのケータイのカバー（ハウジング）20個ずつ、カメラのレンズ10個ずつ、電池200個ずつといった少量ずつ多様な品を扱うため、一つの卸売店に商品を発注することはできない。さらに彼は、香港・中国で比較的長期に滞在するタンザニア人ブローカーに、仕入れ先への道案内や仕入れ先の商人との仲介、交渉や商品輸出の手助け等のアテンド業を依頼したことが何度もあり、何人かのブローカーと友人関係を築いているが、こうした同胞のブローカーに母国から輸出代行を依頼する場合にも、注意が必要であると語る。「香港のブローカーたちが中国人との値段交渉を肩代わりする現場に立ち会わないと、彼らは実際の販売価格よりもはるかに高い価格で売られていると嘘をつき、交渉で決めたアテンドの手数料に自身のマージンを上乗せするのがふつうだ」と。

そのように語るジョンが、信用していないブローカーや商売敵でもある他の交易人に商品の輸出代行を依頼するようになったのは、次の理由による。香港のタンザニア人ブローカーたちはもともとアテンド業の過程などで偶然にみつけた良い商品などの画像をFacebookやWhatsApp、Instagram等のSNSに投稿したり、個々の顧客のWhatsAppのアドレスなどに直接的に送ることで、買い手を募る営業活動を行っていた。近年、彼らの間ではFacebookやWhatsAppにグループページを構築する動きが進展し、ブローカーの個人ページだけでなく、グループページ等でも香港･中国の商品の宣伝を行うようになった。ブローカーたちは、そのようなサイトに最も高い値段で購入希望をコメントした顧客に商品を販売することで安定的に販路を獲得することを目指している（cf. 小川 2017）。ジョン

はこのような香港・中国のブローカーたちのサイトを、顧客側からの商品探索に活用することにしたのである。その方法は次のようなものである。

彼はSNSサイトに集う香港・中国の長期滞在者に購入したい中古ケータイやケータイ部品等の写真や情報を提示する。そしてチョンキンマンションのケータイ販売店で仕入れるブローカー・交易人、香港の深水埗に集積する中古ケータイ店に土産用のケータイを探しに行く交易人、中国の広州のアフリカ市場向けの卸売モールや深圳の電化製品街である華強北に赴く交易人たちに向けて「商売の過程でこれらの商品を見つけたら連絡が欲しい」と呼び掛ける。複数のブローカー・交易人が同じ商品を見つけたら、最も安い販売価格を提示している者に買い取りを依頼し、上述したインフォーマルな送金業者を介して仕入れ代金を送る。そして当該商品を交易人にスーツケース・トレードをしてもらうか、他の交易人がコンテナで中古車等を輸出する際にその隙間に詰めて運んでもらうように依頼するのである。

この方法は既存のSNSサイトを活用した一種のオークション取引であり、ピアトゥピアで売り手と買い手が取引する専門的なオークションサイト（フリマサイト）と基本的な仕組みは同じである。このサイトを活用することで、ジョンは複数の商人の提示する価格を見比べながら、その時々の受用や特定モデルの価格相場を把握し、細かな部品を無駄なく取り揃え、安定的に取引することができるようになった。また取引の過程がすべてSNS上に記録され第三者に開かれていることで、信用の不履行やトラブルを防ぐことも可能となったのである。彼は「人脈を築いたり中国市場に関する知識をアップロードする必要がある」と語り、一年に数回の渡航を計画するが、結果としてこのようなオークションの仕組みを活用することで、彼も頻繁な移動者から緩慢な移動者へと転身したのである。

Ⅳ　おわりに

本稿では、タンザニア人交易人が、香港・中国／母国の政治経済的な状況の変化とそれに応じた電子マネーやICTを活用した海賊システムの構築により、トランスナショナルなインフォーマル交易の特徴とされた頻繁な移動をともなう商形態を転換した事例を取り上げた。二つの事例に示されているように、アジア諸国とアフリカ諸国の頻繁な移動を伴う交易は、不安定で不確実な市場や香港・中国の商人、さらに同胞の交易人やブローカーに対する信頼の欠如が深く関わっている。そして、政治経済的な環境の変化や取り締まり等の理由で商行為の変容を余儀なくされた彼らは、電子マネーやICTを使ったインフォーマルな送金システム―いわゆる地下銀行―や、ヤフーオークションやメルカリ等の企業が経営する専門的なビジネスサイトと類似する、既存のSNSサイトを活用したオークションシステムを自前で立ち上げることで、頻繁な移動を必要としない交易のしくみを編み出した。

ここで興味深い点は、このような頻繁な移動を伴わない海賊的なしくみは、ICTやIoT、ブロックチェーン等の発展により注目されるようになったシェアリング経済やフリー経済と親和的であるだけでなく、「独立自営」や「知識や技能、ニッチの共有」といったインフォーマル経済を定義する基本的な特徴とも親和的であることである。例えば、シェアリング経済の研究者であるスンドララジャンは、今日注目されるシェアリング経済の特徴を、企業ではなく個人が主体となる

「クラウドベース資本主義」と、デジタル的に身分証明された人々のあいだの「ストレンジャー・シェアリング」の二つに注目して整理している（スンドララジャン 2016）が、それは世界各地から独立自営の個人操業者が集まる香港・中国のトランスナショナルなインフォーマル経済において多様な文化や背景を持つ人々が、コピー商品のような知的財産に抵触する商品を商いながら、スーツケースの余白や商品情報に関わる知識等を共有しつつ築き上げている社会・経済秩序そのものの特徴と類似している。そのような意味でトランスナショナルなインフォーマル交易は、潜在的に ICT 等を活用したシェアやフリーの思想を内包しているともいえる。

今後、ICT の発展が彼らの人口移動の動態にどのような影響を及ぼすのかは、この小著の事例だけでは予測できないが、たとえ身体を伴う頻繁な移動が減少しても、不特定多数の流動的な参加者が集うインターネットで独自のインフォーマル経済を構成していくのではないかと思われる。

参考文献

阿甘　2011『中国モノマネ工場―世界ブランドを揺さぶる「山寨革命」の衝撃―』日系 BP 社。

羽渕一代、内藤直樹、岩佐光広編　2012『メディアのフィールドワーク』北樹出版。

栗田和明　2016「移動する者から見た移民コミュニティ―広州へのタンザニア人交易人に注目して」栗田和明編『流動する社会―環太平洋地域を巡る人びと』pp.1-31、昭和堂。

栗田和明　2018「人の移動の普遍性―定住者の視点を離れて」栗田和明編『移動と移民―複数社会を結ぶ人びとの動態』pp.3-26、昭和堂。

小川さやか　2016a「コピー・ケータイの道義性――もうひとつの資本主義をめぐる人類学」『SINODOS』https：//synodos.jp/international/17513　2019 年 2 月 1 日閲覧）

小川さやか　2016b『「その日暮らし」の人類学―もう一つの資本主義経済』光文社新書。

小川さやか　2017「オートエスノグラフィに溢れる根拠なき世界の可能性」『現代思想』11 月号：123-127。

スンドララジャン、アルン　2016『シェアリング・エコノミー』日経 BP 社。

Hennessey, W. 2012 “Deconstructing Shanzhai-China’s Copycat Counterculture：Catch Me If You Can” *Cambell Law Review*, Vol. 34, 3: 609-660.

Lin, Y-C, J. 2011 *Fake Stuff*：*China and the Rise of Counterfeit Goods.* New York, Routledge.

Mathews, Gordon; Gustavo L. Ribeiro; Carlos A. Vega eds. 2012. *Globalization from Below*：*The World’s Other Economy.* London: Routledge.

Mathews, Gordon; Linessa D. Lin; Yang Yang 2017. *The World in Guangzhou*：*Africans and Other Foreigners in South China’s Global Marketplace.* Chicago: University of Chicago.

Neuwirth, Robert 2011. *Stealth of Nations*：*The Global Rise of the Informal Economy.* New York：Random House Inc.

Müller and Wehrhahn 2013 Müller, Angelo and Rainer Wehrhahn 2013. “Transnational Business Networks of African Intermediaries in China：Practices of Networking and the Role of Experimental Knowledge.” *Journal of Geographical Society of Berlin* 144. no.3: 82-97.

Walls, C. and J. L. Qiu 2012 “Shanzhaiji and the Transformation of the Local Mediascape in Shenzhen”. in W. Sun and J. Chio（eds.）*Mapping Media in China*：*Region, Province, Locality.* London and New York：Routledge. pp.109-125.

【2019 年 2 月 8 日受理】

The Piratical System Using ICT Enabling the “Slow Traveling”

—A Case Study on the African Traders in China and Hong Kong—

OGAWA Sayaka[1]

Abstract：The transnational informal trade between China/Hong Kong and other countries, including African countries, began their rapid growth at the beginning of the 21st century. African traders conduct their business by moving between China and their home countries frequently. The aim of this paper is considering how the piratical system using ICT and electronic money exert influence on the demographic movement of this transnational informal trade. In conclusion, we will point out that underground bank and economic system on the basis of peer-to-peer using ICT have an affinity for the basic feature of transnational informal trade.

Keywords：Informal trade, Hong Kong, Tanzania, Underground bank, ICT

1：Graduate School of Core Ethics and Frontier Sciences, Ritsumeikan Univercity