

筑波大学社会・国際学群国際総合学類  
卒業論文

ミャンマーのインフォーマルセクターにおける  
社会関係資本の有用性

2019年1月

氏　　名：北栄麻弥  
学籍番号：201410366  
指導教員：関根久雄

# 目次

第1章 序論	1
1. 研究の目的	1
2. 研究方法と章構成	2
第2章 インフォーマルセクターに関する先行研究	4
1. インフォーマルセクターとは何か	4
(1)概念の登場	4
(2)概念の設定—「インフォーマルセクター」と「インフォーマル経済」—	5
2. インフォーマルセクターの規模とそれを取り巻く国際的動向	8
3. インフォーマルセクターと社会関係資本	10
(1)社会関係資本とは何か	10
(2)インフォーマルセクターにおける社会関係資本の活用	12
第3章 ミャンマーにおけるインフォーマルセクター概況	15
1. ミャンマー概況	15
2. ミャンマー経済におけるインフォーマルセクターの現状	17
(1)近年のミャンマー経済	17
(2)ミャンマー経済におけるインフォーマルセクターの現状	19
3. ミャンマーにおける社会関係資本	22
第4章 ヤンゴン近郊におけるインフォーマルセクターの経済活動	26
1. インタビュー概要	26
2. インフォーマントの概要	27
3. 6名の語り	31
(1)職歴	31
(2)自社内の状況	38
(3)顧客・競合との関係	42
(4)小括	46
第5章 結論	48
1. ミャンマーのインフォーマルセクターにおける社会関係資本の有用性	48

(1)二者間関係に基づくネットワークの累積体	48
(2)強い結束(strong ties)と弱い結束(weak ties)に基づくネットワーク	49
2. 総括—今後の課題と展望—	51
注	54
参考文献	56
Summary	61
謝辞	63

## 図目次

図 1	インフォーマルな経済活動の階層性	7
図 2	ミャンマーの行政区画	15
図 3	ミャンマーの貧困率の推移	18
図 4	インタビュー実施地域	26
図 5	二者間関係に基づくネットワーク	49

## 表目次

表 1	ハートによる経済活動の分類	5
表 2	ミャンマーのインフォーマルセクターの業界別比較	20
表 3	インフォーマントの概要	27
表 4	インフォーマントが所有するネットワーク	48

# 第1章 序論

## 1. 研究の目的

ミャンマー連邦共和国(以下、ミャンマー)は2011年3月の民主化以降、急速な経済発展を遂げてきた。アジア開発銀行は、同国の2018年の経済成長率が6.8%、2019年には7.2%にまで上昇すると予測している<sup>(1)</sup>。さらに2018年5月には最低賃金が従来に比べ33%引き上げられ、一般庶民の消費拡大も期待されている<sup>(2)</sup>。

このような著しい経済成長から「アジア最後のフロンティア」と呼ばれるミャンマーでは、その成長を支える民間セクターの9割を中小零細企業が占めている。さらにその大半を家族経営の零細企業が占めており、それらの多くは政府の公式な統計に反映されない、もしくは反映されづらい多種多様な都市雑業層である「インフォーマルセクター」に該当する[大井 2013:85]。同国最大都市であるヤンゴンでは、近代的な巨大ショッピングモールや高層ビルが次々と建設されている一方で、道端では露天商が軽食や嗜みタバコを売っていたり、サイカーと呼ばれる自転車タクシーが往来していたりする。このように、ミャンマーは莫大な資本を投下したビジネスと、ごくわずかな資本でやりくりする零細ビジネスが共存している国である。

インフォーマルセクターという概念は、1970年代に国際労働機関(International Labour Organization、以下 ILO)が着目して以来、全世界に普及してきた。そもそも ILO がこの概念に注目したのは、過剰な都市化による雇用・就業の課題が、偽装就業層や不安定な就労層の増加にあることを注意喚起するためであった。しかし近年になって、インフォーマルセクターはこれまでとは別の角度から注目を浴びている。というのも、個々のビジネスの規模は零細でありながらも、全世界で膨大な人数が属しているインフォーマルセクターの経済規模は莫大なものとなっているからである。かつて、取るに足らない怪しい経済と見なされていたインフォーマルセクターは、今や主流派経済にとって無視できない存在となったのである[小川 2016:26-27]。

インフォーマルセクターのビジネスでは、社会関係資本が大きな役割を果たしている。ここでいう社会関係資本とは、社会的ネットワークとそこから生じる互酬性の規範や信頼関係のことを指す。インフォーマルセクターに属する人々は、自身が持つ社会関係資本を利用することで、ヒト・モノ・カネ・情報といった経営資源を調達して

いる。個人が有する社会関係資本が多ければ多いほど事業の生産性は向上し、場合によっては同程度の事業規模のフォーマルな企業と同等の生産性をあげることができる [Annen 2006:21-22]。

以上のような社会関係資本の活用はインフォーマルセクター一般にいえることである。しかしながら、インフォーマルセクター や社会関係資本の特徴や傾向は国や地域で異なるため、社会関係資本をどのような形でビジネスに活かすかという点については、ある事例をそのまま他の事例に当てはめることはできない。そのため、アジアやアフリカなどの開発途上国を中心に、あらゆる国や地域で個別の調査や研究が行われてきた。ところが、本稿でとりあげるミャンマーは、ビジネスの 83%がインフォーマルな形態で行われているにも関わらず、同セクターで社会関係資本がどのように活用されているのかに関する研究がこれまでほとんど行われてこなかった [OECD 開発センター 2015:28]。

そこで本稿では、ミャンマーのインフォーマルセクターにおいて、社会関係資本がいかなる役割を果たしているのかを考察し、その経済活動の実態を明らかにしたい。ミャンマーは人ととの関係が非常に密接な社会であり、人々は血縁関係の有無を問わず気持ちの上で親しければ家族と同等、またはそれ以上の深い関係性を築く [綾部 1994:190]。このような人間関係が密接な社会において、インフォーマルセクターに属する人々はいかに社会関係資本を利用してビジネスを行っているのだろうか。本稿では、ミャンマーにおける社会関係資本の特徴を整理した上で、同国インフォーマルセクターにおける社会関係資本の有用性を探る。

## 2. 研究方法と章構成

本稿は、インフォーマルセクター や社会関係資本、ミャンマーに関する文献、学術論文、統計資料、Web サイト等を基に研究を行う。さらに、筆者はミャンマー最大都市のヤンゴンの周辺で、インフォーマルセクターに属する零細事業者 6 名に対してそれぞれ約 1 時間の半構造化インタビューを実施した。インタビューを通じて、インフォーマントの職歴や現在の事業についてヒアリングする中で、彼らがどのような社会関係資本を有し、さらにそれをどのように自身のビジネスに活かしているのかを明らかにする。

以下に、本稿の章構成を述べる。第 2 章では、インフォーマルセクターに関する先

行研究を整理し、本稿における定義を求める。なぜならば、インフォーマルセクターについてあらゆる研究者が独自の定義を述べており、単一のものが存在しないためである。そしてその定義をふまえ、インフォーマルセクターと社会関係資本の関連について論じる。第3章では、地域をミャンマーに絞り、同国のインフォーマルセクター、社会関係資本に関する情報を整理する。まずは政治・経済状況や文化など基本的な情報を概観し、続いてJICAの調査レポート等に基づいてインフォーマルセクターの現状を考察する。さらに、ミャンマーにおける社会関係資本の特徴に関しても記述する。続く第4章ではヤンゴン近郊で実施したインタビューの結果を述べる。最後に第5章では、全ての章をふまえてミャンマーのインフォーマルセクターにおける社会関係資本の有用性をまとめて結論とする。

## 第2章 インフォーマルセクターに関する先行研究

### 1. インフォーマルセクターとは何か

#### (1)概念の登場

「インフォーマルセクター」とは、政府の公式な統計に反映されない多種多様な雑業層を示す。彼らの多くは、わずかな資本を元手とする零細事業である。

この用語が誕生し普及し始めたのは、1960年代後半から1970年代前半にかけてである。当時は貧困から脱却する方法として資本形成や輸出の促進が着目されており、雇用は経済が成熟した結果自然と促進されるという多くの経済学者の主張であった。しかし、途上国における工業化や、農業部門から工業部門への労働力移動が想定されていた程に進んでいないことが明らかになってくると、所得分配や雇用の問題が途上国発展の課題として注目を集めることになった[坂田 2014:23]。この過程において生まれたのが、インフォーマルセクターという概念である。

1964年、ILOは「雇用政策に関する条約」を採択し、それに基づいて1969年から「世界雇用プログラム(World Employment Programme、以下WEP)」を開始した。WEPの一環として行われた「包括的雇用ミッション(Comprehensive Employment Missions)」では、あらゆる領域の専門家25~30名が約2か月間にわたって複数の途上国に派遣され、雇用に関する調査を行った[Bangasser 2000:6-7]。1972年にILOはアフリカで初めて「包括的雇用ミッション」の調査を行い、その報告書”Employment, Income and Equality”[ILO 1972]、通称「ケニアリポート」を発表した。本報告書は、インフォーマルセクターの概念が普及する契機となった。

ちなみに、インフォーマルセクターという用語が初めて提唱されたのは、「ケニアリポート」が発行された前年、1971年のことである。経済人類学者のハートは、同年にイギリスのサセックス大学で開催されたアフリカ都市部の失業に関する学会(Conference on Urban Unemployment in Africa)において、初めてこの用語を用いてガーナ都市部の経済活動について発表した[坂田 2014:23]。その後ハートは、1973年に発表した”Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana”[Hart 1973]という論文の中で、「フォーマルな所得機会とインフォーマルな所得機会の違いは、基本的に賃労働と自営業の違いに基づいている」[Hart 1973:68]と述べている。

さらに近年では、インフォーマルな経済活動について、ハートが提唱したような未登記の自営業者(own-account workers)による経済活動だけでなく、司法や行政の保護から除外された雇用全般を含んで考慮する傾向がある。世界的に経済競争が激化した結果、インフォーマルな経済活動の形態が多様化したのである。次項では、本稿におけるインフォーマルセクターの定義を明示すると同時に、その対象となる範囲を定めていきたい。

## (2)概念の設定—「インフォーマルセクター」と「インフォーマル経済」—

本項では、インフォーマルセクターを定義するとともに、インフォーマルセクターによく似た「インフォーマル経済」という用語の意味を明らかにすることで、インフォーマルセクターの対象範囲を示したい。

表1 ハートによる経済活動の分類

フォーマルな 所得機会	インフォーマルな 所得機会 (合法的)	インフォーマルな 所得機会 (非合法的)
(1) 公的セクターの賃金	(1) 第一次・二次産業*	(1) サービス
(2) 民間セクターの賃金	(2) 比較的大きな資本投下が ある第三次産業**	(ペテン・盗品売買・ 高利貸し・賄賂)
(3) 振込支払い (年金・不労所得)	(3) 小規模な小売業***  (4) その他サービス****  (5) 私的な送金・譲渡*****	(2) 譲渡  (スリ・窃盗・横領・ ギャンブル)

\*農業・建築請負業者・ビル製造業者・仕立屋・靴づくり 等

\*\*運送・商品投機・金利生活者の活動 等

\*\*\*零細商売・行商・仕出し屋・ディーラー 等

\*\*\*\*ミュージシャン・靴磨き・写真家・修繕屋 等

\*\*\*\*\*贈与・仕送り・乞食 等

([Hart 1973:69]より筆者作成)

インフォーマルセクターの概念を初めて提唱したハートは、「フォーマルな所得機会とインフォーマルな所得機会の違いは、基本的に賃労働と自営業の違いに基づいている[Hart 1973:68]」と述べた。同論文では、経済活動におけるフォーマルとインフォーマルの別について、上記の表1のように説明している[Hart 1973:69]。ハートによると、フォーマルな所得機会とは、公的もしくは民間セクターでの就労に対する賃金や、

年金などの法的な権利に基づく収入を示す。一方でインフォーマルな所得機会とは、自営業一般による収入のことである。ここで注意したいのは、インフォーマルである(未登記である)ことと、自営業であることは必ずしも一致しないということである。ハートが調査を行った当時のガーナではそれらが一致していた可能性はあるにしても、現在先進国の多くを中心に、自営業者でも税金などの義務や法律による保護や社会保障などの権利は有している。また、ハートの分類では非合法的な手段もインフォーマルな所得機会に含まれているが、フォーマルとインフォーマルの違いは一般に登記の有無に着目しており、インフォーマルな経済活動すなわちペテンやスリといった犯罪行為と即座に結びつけるべきではないだろう。

一方セトウラマンは、インフォーマルセクターとは、より高い利潤を得るのではなく、自らの雇用の場を得て生計のための所得を得ることを目指していると述べた上で、同セクターの特徴として以下のような項目を挙げている[Sethuraman 1976:125]。

- (1)10人以下の従業員
- (2)法的・行政的な規制を受けない
- (3)家族が従業員である
- (4)労働時間、労働日数に関する定めが無い
- (5)金融機関から融資を受けることが無い
- (6)特定の消費者向けの生産である
- (7)就業者の就業年数が6年未満である

ハートのように自営業であることを明記してはいないが、(1)、(3)の内容から、やはり零細規模かつ家族経営の自営業を想定していると推察できる。

さて、ハートやセトウラマンによるインフォーマルセクターの定義を、チェンが行ったインフォーマルな経済活動の分類(図1)と照らし合わせてみよう。ハートの定義はピラミッドの上部2つ目にあたる「自営業者」のみを示している。一方で、セトウラマンの定義は上部3つ(「雇用者」、「自営業者」、「無給の家族事業者」)を示しており、より広い概念であることが分かる。

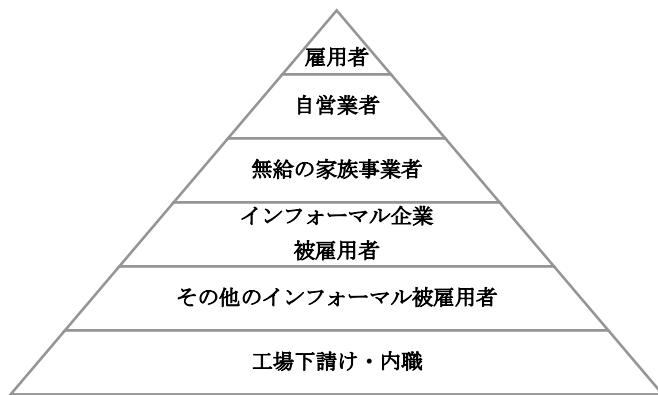


図1 インフォーマルな経済活動の階層性  
[Chen 2005]より筆者作成

しかしながら、ハートやセトウラマンによるインフォーマルセクターの定義は、インフォーマルな経済活動の全てを包括できてはいない。インフォーマルセクターは法的な手続きを行っていない企業に着目しているため、図1のピラミッドの下部3つ（「インフォーマル企業被雇用者」、「その他のインフォーマル被雇用者」、「工場下請け・内職」）にあたる経済活動には着目していないのである。しかし近年のグローバル化を受け、経済競争の激化が労働の柔軟化をもたらしたことによって、インフォーマルな雇用は先進国、途上国問わず世界中で増加した。そこで、1999年からディーセント・ワーク（働きがいのある人間らしい仕事）を推進するILOは、未登記の企業による経済活動だけでなくインフォーマルな雇用をも含む「インフォーマル経済」という概念を提唱するようになったのである[ILO2002:2-4]。

ILOはインフォーマル経済を「官民を問わず経済のあらゆる部門で実行される可能性があるインフォーマルな仕事と、法律上または実際上、公式の取り決めが十分にまたは全く適用されていない経済単位や労働者によるあらゆる経済活動<sup>(3)</sup>」と定義している。つまり、従来のインフォーマルセクターが指す未登記の企業集団に加え、インフォーマルとフォーマル双方のセクターの企業集団における非正規雇用者も含まれている。先述のチェンによるインフォーマルな経済活動の分類に照らし合わせると、図1のピラミッドの下部3つ（「インフォーマル企業被雇用者」、「その他のインフォーマル被雇用者」、「工場下請け・内職」）も含むより広い概念といえよう。

ILOが提唱する定義は、それ以前にファイグがインフォーマルな経済行為について、「司法・行政に関する負担を回避し、また司法・行政による保護から排除された経済

行為[Feige1990:990]」と示した定義に非常に近い。ちなみに 2014 年に実施された第 103 回 ILO 総会では、多くの人々は自ら望んでインフォーマル経済に加わるわけではなく、フォーマル経済に就労の機会がない結果としてインフォーマル経済を選んでいることが強調された。同総会において ILO は、インフォーマル経済はそれ自体が多様性を持ち、さらに国ごとに状況は異なるが、いずれにしても各国はインフォーマル経済からフォーマル経済への移行を進めるべきであると主張している<sup>(4)</sup>。

なお本稿では、インフォーマル経済の定義について、先述の ILO の定義である「官民を問わず経済のあらゆる部門で実行される可能性があるインフォーマルな仕事と、法律上または実際上、公式の取り決めが十分にまたは全く適用されていない経済単位や労働者によるあらゆる経済活動」を採用したい。なぜならば、本定義は数あるインフォーマルな経済活動に関する定義をもっとも広く包括しているためである。そして、インフォーマル経済の中でも、「公式の取り決めが十分にまたは全く適用されていない経済単位」、つまりハートやセトウラマンが示した未登記の企業(自営業)をインフォーマルセクターとしてとらえることとする。

## 2. インフォーマルセクターの規模とそれを取り巻く国際的動向

本節では、実際に全世界でインフォーマル経済やインフォーマルセクターに従事する人々の数を明らかにすると共に、彼らを取り巻く国際的な動向をみていきたい。

ILO が 2018 年に発表した”Women and men in the informal economy: A statistical picture”[ILO2018]によると、現在全世界で 20 億人がインフォーマルな雇用環境の下で働いていると推定され、これは労働人口の 61%に該当する [ILO2018:17]。このようなインフォーマル雇用の 93%は開発途上国で行われている。地域別にみてみると、アフリカで 85.8%、アラブ地域で 68.6%、アジア・太平洋地域で 68.2%、南北アメリカ地域で 40.0%、中央アジア・ヨーロッパ地域では 25.1%の雇用がインフォーマルな雇用である[ILO2018:17]。それは、先進国が比較的多い中央アジア・ヨーロッパ地域では低く、アフリカ地域やアジア・太平洋地域の割合が高いことから、インフォーマルな雇用は経済が発展するにつれてその割合が減少するといえる。実際に、域内で経済発展レベルの違いが顕著なアジア・太平洋地域では、ネパールやカンボジア、ラオスといった開発途上国のインフォーマル雇用が 90%を越える一方で、日本では 20%に満たない[ILO2018:37]。行政や法の保護下に無いが故にインフォーマル経済の規模を正確に

測ることは非常に困難である。しかし、以上の推定値を見ただけでも、全世界におけるインフォーマル経済の規模の大きさをうかがい知ることができるであろう。

またインフォーマル経済の中でもインフォーマルセクターに焦点をあててみると、全世界の自営業者の 86.1%がインフォーマルである[ILO2018:17]。先述の通り、インフォーマルな雇用は経済発展の度合いによって割合が大きく異なるが、インフォーマルな自営業者の場合は先進国(68.8%)と開発途上国(87%)の両方に多く存在する。また、開発途上国では先進国に比べて家族経営の事業者が多いという特徴があり、特にアフリカ地域やアジア・太平洋地域でその特徴は顕著である[ILO2018:17-19]。

以上のことから、全世界の労働人口の半数以上がインフォーマルな経済活動に従事していることが分かる。一つ一つの事業規模は小さくても、今やインフォーマル経済は簡単に見過ごすことのできない巨大な経済圏を生み出しているといえよう。

このようなインフォーマル経済の一端を担うインフォーマルセクターの経済活動を促進するべきか否かについては、様々な議論が存在する。例えば、アジアのインフォーマルセクターを研究する下川は同セクターに肯定的な姿勢を示しており、途上国の貧困解消や開発政策において、インフォーマルセクターの生産財市場の競争を促進することが重要な課題になると論じている。下川によると、インフォーマルセクターの自立的発展を促し、コミュニティーを基盤とするオルタナティブな経済へ移行していくことで、同セクターの賃金が上昇し、経済全体の総生産が高まるという[下川 1999:16]。フォーマルセクターとインフォーマルセクターの二項対立で考えるのではなく、インフォーマルセクターが発展した先に到達する第三の形態を想定していることになる。ただし、下川自身もインフォーマルセクターに内在する脆弱性を認めており、オルタナティブな経済へ移行するにはこの課題を乗り越える必要があると説く[下川 1999:1-2]。インフォーマルセクターが抱える課題としては、一般に(1)土地へのアクセス、(2)クレジットへのアクセス、(3)マーケットへのアクセスの 3 つが挙げられる。具体的には、1 点目は生産活動の場、2 点目は事業に必要な資本や資金、3 点目は原材料の調達や生産物の発売などを指している[松蔭 2006:105]。以上をふまえ、一部の経済学者はインフォーマルセクターの課題を認めつつも、同セクターの経済活動が必ずしもフォーマルセクターより賃金が低い訳ではないことなどを述べながら「逆転した労働市場」[大井 2013:88]としてその促進を勧めている。

一方で、1990 年代に ILO は、インフォーマルセクターにおける搾取や劣悪な労働条

件を改善する努力が見られない限り、同機関が雇用創出の手段として同セクターを推進することはないという結論に達した[坂田 2014:24]。ILOによれば、問題の所在はフォーマルであるかインフォーマルであるかという点ではなく、インフォーマルセクターにおける未成熟な労働環境、例えば就労に係わる権利の否定や、良質の雇用機会の欠如、不十分な社会的保護、社会対話の欠如、低生産性などがある。同機関は 1999 年以降、ディーセント・ワーク(働きがいのある人間らしい仕事)を推進しており、労働者の労働環境改善のため、現在はインフォーマルセクターを含むインフォーマル経済に属する労働者や経済単位のフォーマル経済への移行を推進している<sup>(5)</sup>。

以上をふまえると、インフォーマルセクターの促進に肯定的であるにせよ否定的であるにせよ、同セクターがその労働環境や土地・クレジット・市場へのアクセスといった課題を抱えているという指摘が多くなされていることが分かる。それでもあらゆる国や地域で多様な形でインフォーマルセクターが成立しているのは、特に上記 3 つのアクセスの不足に対し、人々が社会関係資本を利用して対処しているためである。次節では、先行研究を基に社会関係資本とは何かを整理し、それがインフォーマルセクターの経済活動でいかにして役立てられているかを明らかにしていきたい。

### 3. インフォーマルセクターと社会関係資本

#### (1)社会関係資本とは何か

一般に社会的ネットワークや信頼関係として理解される「社会関係資本」は、世界規模の貧困削減に対する下からのアプローチとして有効であり、長期発展の必要資本であると同時に貧困者の資本であるといわれている[ダス 2006:96]。この概念が誕生した背景には、市場メカニズムの外や貨幣価値の交換関係以外の側面から経済パフォーマンスに影響を与える社会的機能としてそれまでに用いられてきた様々な名称を、一括して命名する意図があった。統一の名称を用いることにより、それまで無関係に存在していた様々な機能が一つの共通した性格をもつものとして分類されるため、指摘や検証がやりやすくなるという効果がある[佐藤 2001:5-6]。本項では社会関係資本の概念に関する議論を整理し、本稿における定義を求める。なお、社会関係資本は、全ての場合において良いものとして機能するとは限らず、負の側面も存在することに注意が必要である<sup>(6)</sup>。

さて、社会関係資本という用語そのものは 1900 年代初頭には存在していたものの、

その概念に注目が集まったのは、1980年代に入って社会学者のブルデューがその概念について論じ始めて以降である。ブルデューの定義では、社会関係資本とは、個人が権力やリソース配分の決定権へのアクセスにおいて持っている家族・血縁関係・人的ネットワーク・コネクションを指す[Bourdieu 1985:51]。ブルデューは、個人が持つ社会関係資本は教育や雇用の機会を規定し、その結果として社会は分化・固定化されると考え、社会の階層化を説明する概念として社会関係資本を用いた。

しかしながら、その後コールマンやパットナムにより、社会関係資本は社会における人々の結びつきを強化する機能を持つという解釈が広まった。この解釈は、社会の階層化を引き起こすというブルデューの解釈とは逆の理解である。コールマンは社会科学を「個人に協調行動を起こさせる社会の構造や制度」[Coleman 1990:304]ととらえており、具体的には家族・血縁関係、地縁関係の総体やその存続や維持の前提となる規範を範疇に含めていた。またコールマンは社会関係資本の公共財的性格についても言及しており、一度規範ができてしまえば、そのネットワークの外の人間も成員の相互信頼にただ乗りしたり、裏切ったりすることもできると述べている。

以上のコールマンの議論を基に、パットナムは「人々の協調行動を促すことにより、その社会の効率を高める働きをする社会制度」[Putnam 1993:167]として社会関係資本を定義し、信頼・互恵性の規範・市民参加のネットワーク等の構成要素をもつと述べた[ibid., 167]。社会関係資本は個人に帰属するとしたコールマンに対し、パットナムの定義は個人の行動を説明する概念ではなく、社会の有様を表す概念として論じられている。また、このパットナムによる社会関係資本の議論は、後に世界銀行が開発論において推し進めたこともあり、その概念や定義として最も浸透している。ちなみに、世界銀行は社会関係資本の定義を「社会構造全般と対人関係にかかる個人の行為を規定する規範全体」<sup>(7)</sup>としており、様々な規模のネットワークや社会構造・制度の全てを範疇に含めることで、従来の定義や解釈をより一層拡大した。世界銀行はソーシャル・キャピタル・イニシアティブ(Social Capital Initiative)というワーキンググループを組織し、社会関係資本を指標化することで、その概念を世界銀行やその他の機関による開発事業に活用する活動を行っている。

以上のような社会関係資本に関する議論に対しては、反論や批判も多く寄せられてきた。その内容としては、資本として蓄積・再生産される様子の具体性が見えづらいこと、計測がしづらい上に現地の状況に合わせて指標を変えねばならない可能性すら

あること、定義が曖昧であるがゆえに混乱を招きやすいことなどが挙げられる。これらの批判を受け、近年では社会関係資本を単なる曖昧な概念として批判するのではなく、先述のコールマンが述べたような家族・血縁関係、地縁関係の「総体」と理解する議論が主流となっている。その認識に基づいた上で、研究対象やその目的に応じて定義を変え、何らかの側面で分類・類型化したり機能が及ぶ範囲を変えたりすることで、論じられる文脈に沿った社会関係資本の概念が示されている[佐藤 2001:18-21]。

本稿では、先述のパットナムの定義を採用し、社会的ネットワークとそこから生じる互酬性の規範や信頼を社会関係資本としてとらえたい。なおこの定義には資本概念としての必然性はほぼ無く、市民社会のインフラストラクチャーに近い意味合いをもっている[三隅 2013:81]。またこのような意味における社会関係資本には、「結束型(bonding)」と「橋渡し型(bridging)」という2つの形式が含まれている[三隅 2013:82-83]。前者は内向きの志向を持っており、排他的なアイデンティティと同質的な集団構成を強める形態とされている。一方で後者は外向きの志向で、様々な社会的亀裂を越えて人々を包括する形態である。ほとんどの集団は、何らかの社会的次元で結束すると同時に橋渡しを行っており、その点において、社会関係資本は結束型や橋渡し型のどちらか一方に集約されるのではなく、二面性をもつのである。

## (2)インフォーマルセクターにおける社会関係資本の活用

インフォーマルセクターのビジネスは、一般にわずかな経済資本を社会関係資本で補っている。実際に、ボリビアのフォーマル・インフォーマルな縫製業に対して行われた調査では、フォーマルな企業は社会関係資本の無いインフォーマルな企業に比べて7.4倍もの売上をあげていたものの、28の社会的な繋がりを有するインフォーマルな企業はフォーマルな企業と同じ売上をあげたことが判明した[Annen2006:21-22]。インフォーマルセクターの特徴は国や地域によって異なると同時に、社会関係資本のあり方も国や地域によって異なるが、インフォーマルな経済活動において何らかの形で社会関係資本が利用される事例は実に様々な地域で見受けられる。

一般に、社会的なネットワーク、すなわち社会関係資本はインフォーマルな経済の中で人々の結束と規範の共有をもたらす[Kebede2016:54]。このようなネットワークは高い相互信頼と頻繁な交流に基づいて形成されており、親族や同じ民族間に存在することが多い。もちろん結束は血縁関係や同民族の中だけでうまれるものでなく、社

会学者のグラノヴェッターによれば、人々の結びつきの強さは共有した時間の長さや互酬性、相互の信頼の強さによって決定される[Granovetter1973:1361]。つまり、長い時間を共有した結果として信頼関係が存在すれば、血縁関係でなくとも違う民族であっても、社会的結びつきは生まれうるということになる。

さて、社会関係資本がいかにして事業の実績に影響を与えるかは、それぞれのネットワークの特徴によって異なるものの、近年の研究ではネットワークの大きさや地理的な距離、資源(ヒト・モノ・カネ・情報)の寄贈といったものが大きな影響を与えるとされている[Kebede2016:57-58]。ここでは、必ずしも強い結束(strong ties)が重要視されているわけではなく、結束が弱いネットワーク(weak ties)が重要な場合もある。というのも、結束力が強いネットワークは閉鎖的になりやすいため、ビジネスの資源において重要な情報が流入しづらく、その点においてはゆるやかで広いネットワークが有利に働くからである[Granovetter1995]。つまり、場合によって、結びつきの強く狭いネットワークと弱く広いネットワークを使い分ける必要があるといえよう。

以上のような社会関係資本を利用した結果として成立したインフォーマルセクターの特徴に、ジェネラリストと生計多様化戦略がある。以下では、小川の説明を引用しながらそれぞれの特徴をまとめる[小川 2016:68-73]。

ジェネラリストとは、特定の仕事のプロ、すなわちスペシャリストになるのではなく、どんな仕事でもある程度できるようになることを指している。自分に合った仕事が見つかればその仕事を継続するが、インフォーマルセクターの零細事業家の多くは、常により「良い」仕事、例えば今までより多くの稼ぎが得られる仕事を探している。また、インフォーマルセクターの担い手の多くは女性であり、出産や子育てといったライフイベントと仕事を両立させなければならない。よって、子どもが小さいうちは自宅でできる仕事を選び、成長に合わせて仕事を変えていくこともあります。

様々な仕事を行うには、先述の結束力が弱いが広いネットワークが不可欠である。人脈さえあれば、ビジネスチャンスを知ることも、始めたいビジネスに必要な知識を学ぶことも、仕入れ先などを紹介してもらうこともできるからである。インフォーマルセクターに関わる人の多くは高等教育を受けておらず、また職業訓練校などに通うことなく、身近な人々から情報を収集している。そして、仕事を続けていくうちにさらに人脈を広げ、より多くの機会を得るようになるのである。

生計多様化戦略とは、いくつかのビジネスを並行して行うことで、収入源を分散さ

せることを指す。例えば、自宅の裏の畠で農業をしつつ、家の軒先で雑貨屋を経営するといったことである。インフォーマルセクターのビジネスは一般に規模が小さく、更に高度な技術を利用していないため、あらゆるリスクを受けやすい。そこで収入源を分けることで、1つのビジネスに失敗しても最低限の生活はできるようにリスクを分散するのである。このように多様な仕事をするにもまた、ジェネラリストと同じ理由から社会的なネットワークの存在を必要とする。

このように、インフォーマルセクターの人々は、わずかな経済資本を社会関係資本で補いながら、生きていくために必要な稼ぎを得ている。その社会関係資本は必ずしも強い結びつきだけを必要としている訳ではなく、ゆるやかで広い社会的ネットワークもまた、インフォーマルセクターのビジネスに大いに寄与しうる。

## 第3章 ミャンマーにおけるインフォーマルセクター概況

### 1. ミャンマー概況

ミャンマーは東南アジアの西部に位置し、タイ・ラオス・中国・インド・バングラデシュと国境を接する国である。国土面積は 67.6 万km<sup>2</sup>であり、ASEAN 諸国ではインドネシアに次いで 2 番目に広大な国である。この国土面積は日本の約 1.8 倍にあたるが、一方で人口は 5,337 万人(2017 年)と日本の半分以下であり、人口密度は比較的低い<sup>(8)</sup>。



図 2 ミャンマーの行政区画

[OECD 開発センター2015:23]

また、ミャンマーは 7 つの州(チン、カチン、カヤー、カレン、モン、ラカイン、シャン)と 7 つの管区域(エーヤワディー、バゴー、マグウェ、マンダレー、ザガイン、タニンダーリ、ヤンゴン)の行政区画に分かれており、首都のネピドーはミャンマー中部のマンダレー管区域に位置する(図 2)。このネピドーは 2006 年に首都として制定された人工都市であり、主要な省庁が集まる政治の中心地である。一方で経済の中心

地は旧首都のヤンゴン(旧ラングーン)であり、同市は現在もなお同国最大都市として繁栄している。2014年に行われた国勢調査では、ミャンマーの全人口のうち約14%がヤンゴン管区に居住していた[Department of Population Ministry of Immigration and Population 2015:12]。なお、州や管区域は県に分割され、県は郡区へ、さらに郡区は町・小区・村などに分割される。

同国は、135の民族が認知されている多民族国家である。最も人口が多いのがビルマ民族で、全人口の69%を占める。ちなみに、「ビルマ(Burma)」はかつてのミャンマーの対外的な英語呼称である。1989年にミャンマー政府(当時の「ビルマ政府」)が英語呼称を「ビルマ」から「ミャンマー」に変更した。それ以来、同国の政府は、「ミャンマー人」は全国民を指し、「ビルマ人」はビルマ民族を指すという解釈を示している[綾部 1994:90-92]。本稿では、国名については「ミャンマー」で統一し、言語や民族名については「ビルマ」という呼称を用いる。

ミャンマーは、国民の約90%が上座仏教を信仰している世界有数の仏教国である。同国での仏教の拡がりは、11世紀のバガン王国時代に当時のアノーヤター王が招請して以来とされているが、9世紀のビルマ民族進出以前の先住民族であるピュー人の間では既に仏教が知られており、更にモン民族の間では3~4世紀には上座系仏教が盛んであったという説もある[綾部 1994:127]。いずれにせよ、仏教は現代ミャンマー人の宗教的世界観の中心であることは疑いようもなく、人々の信仰心の篤さはパゴダ(仏塔)や僧院への寄進や、毎月の精進日や雨安居(雨季に寺院に籠って修行をすること)の期間中(7~10月頃)に守られる戒律に表われている[高谷 2008:250]。ちなみに、イギリスのチャリティー団体 Charity Aid Foundation が発表している「世界寄付指數」ランキングにおいて、ミャンマーは2014年から2017年まで4年連続で1位を獲得している<sup>(9)</sup>。特に金銭の寄付による貢献は大きく、2017年の集計では「前月に金銭の寄付をしたか」という質問に対し、回答者の9割が「寄付をした」と回答しており、信仰心の篤さが表れる結果となった。

人々は老若男女を問わずパゴダ(仏塔)に日常的に通っており、そこは休みの日には人々の憩いの場となっている。長年の軍事政権の影響で閉鎖的な環境にあったためか、現在でも日常的に伝統衣装のロンジーを着用する姿が目立つなど、ミャンマーには昔ながらの生活習慣が残り続けているように思われる。それでも、ヤンゴンの中心部を筆頭に人々の生活は西洋化し始めており、現在では農村部でも多くの人々がスマート

フォンを所有するなど、経済発展は確実に人々の生活に影響を及ぼしている。ミャンマーの社会や人々の生活様式、価値観は、まさに変化の真っ只中にあるといえよう。

## 2. ミャンマー経済におけるインフォーマルセクターの現状

### (1)近年のミャンマー経済

ミャンマーは2011年3月に、23年ぶりに軍事政権から民政へ移管した。2016年3月には、同国の独立の立役者であるウン・サン将軍の実娘であるウン・サン・スー・チー氏率いる国民民主連盟(National League for Democracy、以下 NLD)の政権が誕生し、同政権下での民主化と外国資本の呼び込みによる経済成長が期待されている。本稿の冒頭でも述べたように、アジア開発銀行はミャンマーにおける2018年の経済成長率を6.8%、2019年には7.2%まで上昇すると予測しており、同国が順調に経済成長を遂げていることが分かる。

このようなミャンマーの経済成長に歯止めをかける原因の一つとして懸念されているのが、同国西部のラカイン州における、少数派のイスラム教徒であるロヒンギヤに関する問題である。バングラデシュとの国境にある同地域では、ロヒンギヤの武装勢力と政府の治安部隊の戦闘によって不安定な情勢が続いている。国連人権委員会はミャンマー政府のロヒンギヤに対する非人道的な迫害行為を強く非難している<sup>(10)</sup>。さらに2017年末には、ロヒンギヤの人権問題に関する取材を行っていたロイター通信のミャンマー人記者2名が機密文書を不正に入手したとして逮捕された。翌2018年に彼らは禁錮7年の判決を言い渡され、ミャンマーにおける言論の自由が脅かされていることに対し、国際社会からの非難はよりいっそう高まった<sup>(11)</sup>。

ロヒンギヤの人権侵害問題に対する政府への不信感は、ミャンマーに対する外国投資にも影響を及ぼしている。ミャンマー投資企業管理局(Directorate of Investment and Company Administration、以下 DICA)によると、2017年度に投資委員会が認めた外国企業の投資額は約57億ドル(約6,100億円)で、前年度より14ポイント減少した<sup>(12)</sup>。前年度割れは2年連続であり、外国資本誘致による経済成長を目指してきたNLDにとっては大きな痛手である。しかし、投資額は減少したものの、認可件数ベースでみると過去最高の222件を記録している。更に、別の枠組みであるヤンゴン近郊のティラワ経済特区への投資認可額は4億ドルであり、前年度から53%増加している。同特区は日本とミャンマーの官民が共同で開発を進めているため、日系企業の進出が目立つ

ている。また、2018年8月1日より新会社法が施行されたことで外資比率が35%以下の企業は内資企業として扱われるようになり、さらに同国的主要産業である農業への外国投資は100%まで許可されるなど、規制緩和の方向にある。以上のことから、民主化に対する懸念がありつつも、ミャンマーの経済は堅実に成長していく方向にあると予測できる。

このように経済成長が期待されるミャンマーであるが、貧困は未だに同国の大いなる社会的課題として残っている。世界銀行とミャンマー政府が協力してまとめたミャンマーの貧困分析に関する報告書によれば、2015年の同国における貧困率は32.1%であり、2004年からの約10年間で16.1ポイント減少している[The World Bank Myanmar 2017:4-5]。ただしこれは2015年に新たに制定された貧困ライン(1日あたり1.90米ドル)を2004年と2015年の両方に適用した場合の数値である。図3は旧貧困ライン(1日1.25米ドル)と新貧困ラインのそれぞれで測ったミャンマーの貧困率を示している。当てはめる指標によって貧困の割合は異なるものの、いずれの指標で測定しても、近年ミャンマーの貧困率が大幅に減少したことは間違いない。

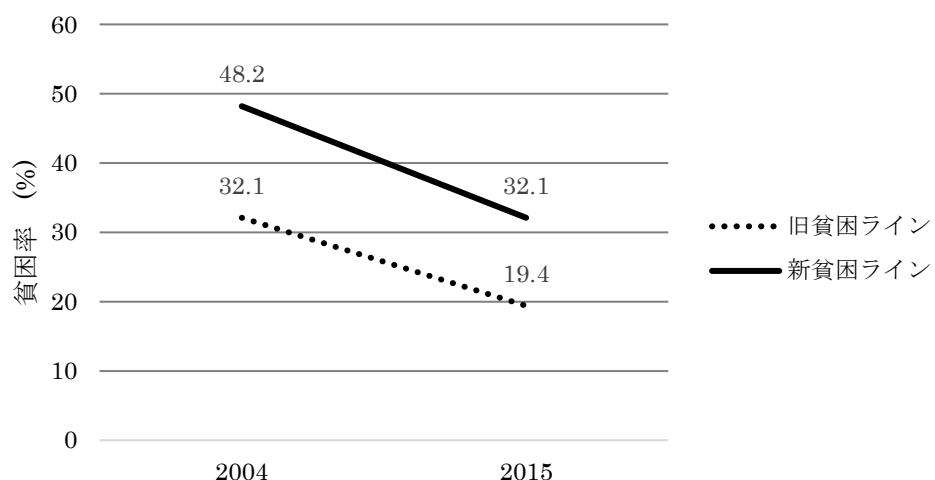


図3 ミャンマーの貧困率の推移

[The World Bank Myanmar 2017:4-5]より筆者作成

先述の報告書によれば、ミャンマーの貧困率は都市部(14.5%)よりも地方部(38.8%)で高く、貧困層は公的サービスや市場へのアクセスが難しい状況下にある。地方住民の多くは農業に従事しているが、その生産性は低く、労働者は低所得を強いられている

る。ちなみに農業はミャンマーの貧困課題の要因の一つとされており、雇用の 70%を占めているにも関わらず、生産額では約 50%に留まっている[OECD 開発センター 2015:222-224]。今後は機械化に伴い生産性は改善されていくことが期待されるが、その反面で雇用縮小も懸念される。

今後ミャンマーでは、農業・資源採取業・製造業・サービス業などを基盤とした多角的な成長戦略が期待される。また、ミャンマーの経済活動において女性は欠かせない存在であり、農業セクター、サービス業や製造業に特に多い。サービス業の中でも繊維業は特に女性の割合が多く、また第三次産業の中で最も同国の経済発展に貢献している卸売・小売業への参加が進んでいる[JICA 2016:11-13]。

2018 年 5 月に前職者の汚職疑惑を機に新たに就任した計画・財務相は、NLD 政権下で停滞気味の経済改革を立て直す予定である<sup>(13)</sup>。そのためには、経済成長の下支えとなる輸送ネットワークやエネルギー、通信システムなどのインフラの改善が火急の要件となるだろう。

## (2)ミャンマー経済におけるインフォーマルセクターの現状

NLD は発足以来、ミャンマーの全産業の 9 割を占める中小零細企業の支援を重要課題の 1 つとして掲げ、その一環として企業の登記を促進してきた。しかし DICA に正式に登記している企業は約 5 万社(2017 年)にとどまっており<sup>(14)</sup>、OECD が 2013 年に実施した調査によれば、同国のビジネスの 83%がインフォーマルな形態で行われている [OECD 開発センター 2015:28]。

業界別に見ると、織物や革製品といった分野では特にインフォーマルな事業形態の割合が高い(表 2)。織物に関して言えば、ミャンマーでは現在でも民族衣装のロンジーが日常的に着用されており、その材料となる布が未登記の小さな工房や内職で作られている。

一方、インフォーマルな事業形態が少ないものには、タバコ(3.7%)、化学製品(5.0%)、家具(5.5%)、木材(6.9%)が挙げられる。タバコ、化学製品、家具に関しては都市部に位置するが多く政府などの目につきやすいため、また木材については森林破壊に対する規制の厳しさのためにインフォーマルな事業の割合が低いとされている [Ministry of Planning and Finance 2017:40-41]。ただし表 2 の調査結果は都市部と農村部でのサンプル数にかなりの偏りがあるため、あくまで参考程度に留めたい。

表2 ミャンマーのインフォーマルセクターの業界別比較

業界	インフォーマル セクター (%)	農村部 (%)	都市部 (%)
食品	12.4	27.3	9.5
飲料	15.2	20.0	14.9
タバコ	3.7	0.0	3.8
織物	33.7	50.5	22.4
服飾品	17.2	0.0	17.2
革製品	29.2	66.7	23.8
木材	6.9	20.0	5.1
紙製品	20.0	0.0	20.0
印刷・記録媒体	23.5	0.0	23.5
化学製品	5.0	0.0	5.9
ゴム・プラスチック製品	15.2	42.9	7.7
非金属鉱物製品	25.7	55.3	15.8
基金属	13.4	45.5	7.1
金属加工品	13.0	35.0	9.3
機械・機器	7.8	21.1	6.0
家具	5.5	5.6	5.5
その他製造業	19.6	50.0	17.0
(サンプル数)	2,496	434	2,062

[Ministry of Planning and Finance 2017:41] より筆者作成

さて、一般にインフォーマルセクターの生産性はフォーマルセクターのそれよりも低く、ミャンマーもその例外ではない。しかしながら、他の開発途上国や新興国のインフォーマルセクターと比較すると、ミャンマーのインフォーマルセクターの生産性は比較的高い。世界銀行の企業調査チーム(Enterprises Surveys)によると、南米やアフリカ諸国を含む計 16 か国のうち、ミャンマーは上位 3 位に位置するという[Amin 2016:2]。

この生産性の高さの理由は、企業の大きさではなく教育レベルにある。事業主が中等教育(中学校・高等学校)や高等教育、職業訓練などを修了していると、生産性が向上する[Amin 2016:2]。同国の 2016 年度における純就学率は小学校で 86.4%、中学校で 63.5%、高等学校で 32.1%<sup>(15)</sup>であり、決して高いとは言えない。しかし、最も重要なのが、小学校の最終学年まで在学する割合は隣の新興国と比較しても決して低くはない。さらに、ミャンマーでは貧困層の教育上のセーフティネットとして、僧院学校が存在する。同国の公立学校は、学費は無料であるものの、制服や教材費、施設修繕費などの費用が生じるため、貧困層にとっては決して身近な存在とはなりえない。そのため、信者の布施によって運営され、学費や教材費を含む全ての費用が無料の僧院学校は必要不可欠な存在である。小学校から高等学校まで合わせて全国に 1,500 校以上存在するといわれる僧院学校は、貧困層だけでなく公立学校が整備されていない地方農村部の子どもたちに教育機会を提供しており、同国の高い識字率<sup>(16)</sup>を支えている[八木沢 2017:1-2]。このような僧院学校の存在は、インフォーマルセクターの生産性向上に寄与していると考えられる。また、2015 年度からは高等学校までの無償化が始まっている、今後の国全体での教育水準の向上が見込まれている。

以上のようにミャンマーのインフォーマルセクターは高い生産性という特徴を持つ一方で、土地へのアクセスや汚職、犯罪、電力・水・技術へのアクセス、技術労働者の不足など、その成長を阻害する要因も存在する。最も懸念されているのが、金融へのアクセスである。ミャンマーでは 15 歳以上の銀行口座保有率が 23% と低く<sup>(17)</sup>、インフォーマルセクターに従事する貧困層に至っては口座保有者がほぼ皆無である。インフォーマルセクターの中でも規模が小さな企業であればあるほど、資金面での制約は大きくなる。そのため、貧困層はなんとか事業資金を得ようと、いわゆる「闇金」と呼ばれる非合法の高利貸しを利用する。しかし、この高利貸しは貸出金利が年率 100 ~400% となっており、利用者の多くは自転車操業に陥って事業拡大どころではなくなってしまう。

このようなインフォーマルセクターの資金面での制約に対する解決策として注目されているのが、マイクロファイナンスである。マイクロファイナンスとは貧困層向けの小口金融を指し、バングラデシュのグラミン銀行の事例が有名である。ミャンマーでも、零細自営業者を中心に急速に利用者が増加している。成人人口の 4 分の 1 にあたる約 900 万人が自営業者であるミャンマー経済の中で口座数は 350 万を超えてお

り、利用者の大半は女性である。都市部を中心にマイクロファイナンス機関の競争が激しい地域では、複数のローンを借りて多重債務に陥る者もいるが、全体として返済率は9割を超えている。ミャンマーでは内資・外資を問わず年々マイクロファイナンス機関が増加しており、資金繩りに悩むインフォーマルセクターのビジネスを後押ししている。既に述べた通り、ILOを筆頭に国際社会ではインフォーマル経済からフォーマル経済への転換を後押しする動きがあるが、ミャンマーではマイクロファイナンスが資金の制約を解決するように、現在抱えている課題を解決しながらインフォーマルセクターが発展しているのである。

### 3. ミャンマーにおける社会関係資本

ミャンマーは、人と人の関係が密接な社会である。例えば血縁関係に基づく相互扶助の関係が非常に強く、同居の親戚同士で家事や子育てを手伝ったり、お金を融通しあって家計を支えたりと、協力しながら日常生活を営んでいる[綾部 1994:188-190]。ビルマ語では家族を「ミターズ(母と子の集まり)」、もしくは「ターミターパ(子と母と子と父)」と表現し、一般に家族とは血縁関係にある夫婦と未婚の子どもからなる集団(核家族)を指している[西堀 2013:143]。しかし実際には、オジやオバといった親類、時には単なる友人が同居しているなど、世帯の概念は非常に緩やかである。このような出生や養取、婚姻を契機として現れる、各個人を中心とした関係認知の複合体としての家族、親族形態は「家族圏」[坪内 1977:22-23]と呼ばれており、ミャンマーを含む東南アジア地域全体でみられる。また、ミャンマーは親族集団の成員権や財産の相続権、地位の継承権が必ずしも父系もしくは母系の一方だけを辿らない双系制社会(非単系社会)である。両親と子どもが婚姻後に同居する場合は、娘との同居が基本とされているが、実際はその時々の状況によっては息子夫婦と同居する場合もあるなど、実利的に判断されている[土佐 2014:173-175]。その背景には、ミャンマー人が姓を持つていないためイエ意識が低く、世代を超えて家系や稼業を存続させるという観念が薄いことが挙げられる [西堀 2013:144]。

このように血縁関係を大切にするミャンマー人であるが、血縁関係にない者同士、例えば同僚や友人といった赤の他人であっても、家族以上の絆を結ぶことがある。ここで重要なのは、血縁関係ではなく、気持ちの上で親しいか否かである。このような親しい関係性をビルマ語で「キンデー」といい、これは仏教的な「縁」の考え方に基づ

づいている。ミャンマーにとって、特定の人と親しくなるということは前世からの血の繋がりの証拠であり、偶然に起きたことでは無い。つまり現世においては親しいことと、血縁関係にあるか否かというのは関係ないのである[田村 2013:153-154]。この親しさは、結婚式のような儀礼や仕事、遊びの場を共有し、相互的な行為を繰り返すことで深められている。なお、「キンデー」という言葉自体は、現在のミャンマーにおいて必ずしも前世からの縁を感じる相手のみに対して用いられる言葉ではなく、顔見知りや、友人の中でも比較的親しい人間との関係性を表す言葉として日常的に用いられている。

以上のことから、ミャンマーは人と人の結びつきを大切にする社会ではあるが、家族や世帯、さらに血縁関係の概念は非常に緩やかであることが分かる。このようなミャンマー社会の人間関係は、二者関係の累積体という概念で説明できる。例えば日本の村落社会では、代々続くイエ同士の関係に基づいて組織や集団が編成される。ところがミャンマーの場合は、個人の選択に基づいて形成された二者関係から成る個人中心のネットワークによって社会関係が創出・維持され、社会的な行為を営んでいるのである[高橋 2012:168-171]。これは、タイやインドネシアなど、他の東南アジアの国々の平地部の社会にもみられる現象である。例えば集団で僧院などを訪問する場合、親しい者同士が声をかけあい、さらには各個人がもっている個人的なネットワークの中から親しい者にも声をかけあって出かけていく。つまり、行為の中心になる個人が異なれば、含まれる人々の顔ぶれも変化する。このような人間関係において、恒常的な社会関係を形成して組織化することは困難である[田村 2013:154-155]。

人類学者のエンブリーは、タイの村落社会を「ルースに構造化された社会(Loosely Structured Society)」と概念化しているが、この概念は二者関係の累積によって成り立つミャンマー社会をも表現できる概念であろう。ルースに構造化された社会とは、個人が成員としての義務といった社会的圧力に束縛されず、個人の意思に基づいて行動することが認められる社会を指す[Embree 1950:185]。ミャンマー人が血縁の有無にかかわらず、各個人の意思に基づいて二者間のネットワークを形成しているのは先述の通りであり、そのネットワークに基づいて社会的行為を行うミャンマー社会は、まさに「ルースに構造化された社会」といえる。

以上のようにミャンマー人が二者間のネットワークを形成する背景には、仏教の影響があると考えられる。仏教では、個人がある宗派の教義や経典を信仰しており、信

じる者が救済されるという、仏と自分自身という一対一の二者関係が基本である。何を信じるかは個人に依拠するため、親と子が異なる僧院に通う場合もある。よって宗教によって地域住民が結束を高めるということではなく、個人が好きな宗派を信仰して好きな僧院へ通い、その結果として信徒集団がいくつも存在することになる[高橋 2015:13-14]。

一方で、仏教徒が重要視する功德(クドー)の概念は、他者関係が不在であるとされている。仏教徒は、輪廻転生を繰り返す自らの存在が、来世ではより良い状態で再生することを願っている。その再生は各個人の運命(カン)によって定まるが、カンそのものが現世での行為に左右される。よって、寄進や出家といった良い行いを熱心に行い、自らのカンにクドーを積み上げようとする。このクドーを積む行いはあくまでも個人の救済を目指しているため、行為の主体は個人である。多数の人々で協力して僧侶の食事を作ったり、寄付を行ったりしても、各個人の労力奉仕や寄付に相応の徳を積むだけである。クドーを積むという行為そのものに価値が内在しているため、仏と個人の間に功利的関係などは生まれず、個人の一方的な帰依が生まれるだけである。僧侶や俗人に対してクドーを積む行いをする場合も、その対象者の受け止め方は問題ではないとされている [綾部 1994:137-140]。

しかしながら、クドーの概念そのものが本来的には他者関係が不在であっても、その行為は副次的に二者間関係が存在していると考えられる。というのも、布施の対象となる僧侶は日常的に接触可能性のある人物や血縁関係にある場合が多く、俗人同士の場合であっても既存の社会関係の中で行われることが多いからである。さらに、見知らぬ人にクドーを積む行為は、その後も継続する社会関係を生みだす契機ともなりうる[綾部 1994: 140]。つまりクドーの概念自体は他者関係が不在であるが、それを積む行いを通じて新たな二者間関係が生まれたり、既存の関係性がより強固なものになったりする。

この二者間関係は、濃密な相互交流などの頻会によって増強される[高橋 2015:19-20]。確かに、ミャンマーでは大した用が無くとも頻繁に親族や近隣の人々が家を訪問しあう。ビルマ語には「ミンガラーバー(おはよう、こんにちは)」という挨拶の言葉があるが、日常生活ではほとんど使われず、「タミンサーピービーラー(ご飯を食べたか)」などと声をかけあう、というのはビルマ語の初習者がよく習う言葉であるが、実際にはそのような言葉をかけることすらほとんど無い。近所の顔見知りであれば、何も言

わざに家にあがりこみ、お喋りをしたりお茶を飲んだりする光景もよく見られる。先述の通り「ルースに構造化された」ミャンマー社会では、訪問の目的や形式に決まりが無く、その代わりに頻会を通じて二者関係をより強固なものにしているのである。

このような頻会の論理によって二者関係は強靭になるが、あくまでも利害関係などに基づいて個人の意思で形成・強化される関係性であるため、安定性や継続性を欠いている。一人の人間が複数の人間と二者関係を築いているため、気に入らなければ他のネットワークに乗り換えることも可能である。よって、ミャンマー社会の社会関係は、強固でありながらもリスク分散的で絶縁の自由さもあるという二面性をもっているといえるだろう[高橋 2012:174-176,181-182]。

以上のことから分かるように、ミャンマー社会では、仏教的な背景から個人的二者間関係に基づくネットワークが形成されており、その関係の延長上にゆるやかな集団や組織が存在する。「ルースに構造化された社会」の中で、人々は個人の意思に基づいて社会的なネットワークを形成、強化、棄却している。ここで重要なのは、日頃からの密接な交流であり、血縁関係ではないのである。次章からは、ミャンマーのインフォーマルセクターに属する人々が、実際にどのようなネットワークを形成し、どのようにしてそのネットワークを自らのビジネスに活用しているのかを明らかにしていきたい。

## 第4章 ヤンゴン近郊におけるインフォーマルセクターの経済活動

### 1. インタビュー概要

筆者は 2018 年 8~9 月にミャンマーのヤンゴンに滞在し、インフォーマルセクターに該当する零細自営業者 6 名にそれぞれ約 1 時間のインタビューを実施した。インフォーマントの全員が、マイクロファイナンス機関から融資を受けながら事業を行っている女性である。全てのインフォーマントはマイクロファイナンス機関からランダムに選ばれており、筆者とは初対面である。また、インフォーマントはビルマ語のみの話者であるため、英語話者であるミャンマー人を介して、英語を用いてインタビューを行った。

図4 インタビュー実施地域



(出所 『Myanmar Information Management Unit』 )

インタビューはヤンゴン管区域のトワンテー郡区(Twantay Township)、カヤン郡区(Kayan Township)、およびバゴー管区域のバゴー郡区(Bago Township)の3カ所で2名ずつに対して実施した。カヤン郡区(以下、カヤン)とバゴー郡区(以下、バゴー)はヤンゴンの市街地から車で約2時間、トワンテー郡区(以下、トワンテー)はヤンゴンの市街地南部からフェリーで10分かけて川を越え、さらにそこから車で約1時間の場所に位置する。なお、ヤンゴンの市街地とは、上記の図4において拡大されている地域を指しており、近代的な建物が集まる、フォーマルな経済活動の中心地である。また、インタビューを実施したのはインフォーマントが経営する商店や工房であるが、全員が自宅内や自宅の軒先にて仕事を行っているため、事業の実施場所と居住地は一致する。

## 2. インフォーマントの概要

以下に、インフォーマントの概要を示す。

表3 インフォーマントの概要

名前	居住地	職業	家族構成 (続柄はインフォーマントとの関係)
キン・マー・ ワイン (40代)	バゴー	八百屋 軽食販売	<ol style="list-style-type: none"> <li>キン・マー・ワイン</li> <li>夫(木材工場勤務)</li> <li>長女・次女・三女(タイへ出稼ぎ)</li> <li>四女(6年生で退学・10月から工場勤務)</li> <li>五女(4年生で退学・家事手伝い)</li> <li>六女(1年生)</li> <li>孫(男)(タイに住む長女の息子)</li> </ol>
キン・フラー (50代)	バゴー	アイスクリー ムの卸売	<ol style="list-style-type: none"> <li>キン・フラー</li> <li>夫(60代・妻と共に働く)</li> <li>息子(既婚・近所に在住)</li> </ol>
ティン・ティ	カヤン	ミルクティー	<ol style="list-style-type: none"> <li>ティン・ティン・チュー</li> </ol>

ン・チョー (50代)		ショップ・農業	2. 夫 (妻と共に働く) 3. 長男 (マレーシアに出稼ぎ) 4. 次男 (両親と共に働く) 5. 兄 (ティン・ティン・チョー夫婦と同居・共に働く)
チョー (30代)	カヤン	雑貨屋	1. チョー 2. 長女 (16歳/高卒・既婚/夫は近所に在住・雑貨屋手伝い) 3. 次女 (4歳)
ヂー・ヂー・ウ イン (50代)	トワンター	プラスチック 製品工房・雜 貨屋	1. デー・ヂー・ワイン 2. 夫 (妻と共に働く) 3. 娘 (18歳/大学生)
モン・モン・イ エー (50代)	トワンター	ミルクティー ショップ	1. モン・モン・イエー 2. 姉 (同居・共に働く) 3. 弟 (同居・共に働く) 4. 哥2人 (弟の息子たち・同居) 5. 息子 (日本へ出稼ぎ) 6. 娘 (既婚・近所で雑貨屋経営)

### キン・マー・ワイン

キン・マー・ワインは、夫と3人の娘、1人の孫と同居しながら八百屋を営んでいる。長女、次女、三女はタイへ出稼ぎに行っており、同居している孫はタイにいる娘の内の1人の息子である。ミャンマーでは近隣のタイやマレーシアなどに出稼ぎに行くことは珍しくなく、特に貧困家庭では海外で働く親族からの仕送りは貴重な収入獲得手段となっている。同居している四女、五女、六女は全員学齢期だが、学校に通っているのは六女のみである。

現在キン・マー・ワインは、八百屋をメインの収入源として営む傍ら、サイドビジネスとして軽食の訪問販売を行っている。近所のサッカー場を訪問し、炊いた白米や

焼きそばなどを売っている。この軽食販売は、販売時間が30分程度とあまり時間をとられない上に、売上額の50%が利益になるためサイドビジネスとして効率が良いという。この訪問販売を行う間は、娘たちに八百屋の店番を任せている。

### キン・フラー

キン・フラー夫妻は15年前からアイスクリームの卸売を行う、モン族の夫婦である。一人息子は既に結婚して家を出ているため、2人暮らしである。

ミャンマーは年間を通じて気温が高く、アイスクリームの露天商がバイクや自転車に商品を積んで街を練り歩くのは日常的な光景である。キン・フラー夫婦はこのような露天商に対して、アイスクリームやそれを入れるカップ、コーンなどを卸している。

この仕事を始めた当初は夫婦自身も露天商として消費者に直接アイスクリームを販売していたが、年齢を重ねて長距離を歩くのが厳しくなったため、現在は露天商に卸す仕事に転換した。また、結婚式などの祭事の際には消費者から直接注文が入ることもあるという。

### ティン・ティン・チョー

ティン・ティン・チョーは自身の兄と夫、次男と同居している。日頃は農業を行っているが、インタビューを行った2018年の雨季は例年以上に雨量が多く洪水が多発したため、農業を続けるのが困難であった。そこで彼らは、マイクロファイナンスのローンを利用し、インタビューの2.5か月前からミルクティーショップを始めた。このミルクティーショップはビルマ語で「ラペイエザイン」と呼ばれ、ミャンマー人にとって極めて日常的な存在である。道端に置かれたプラスチック製の椅子に座り込み、日本円にして数十円のミルクティーをすすりながらお喋りに興じる姿は、都市部でも地方でも見られる光景である。

インタビュー当時は農業を完全に中止して、元々家の裏で行っていた養豚とミルクティーショップの経営のみを行っていた。10月に入って雨季が明けたら農業、養豚とミルクティーショップ経営を並行して行う予定だという。

### チョー

チョーは自宅の軒先で菓子類やインスタントコーヒー、野菜や米を売る雑貨屋を営

んでいる。販売している野菜はニンニクや芋など比較的腐りにくいものに限定している。

チョー自身は元々稻作の小作人として働いており、6年前に現在の雑貨屋を開いた。彼女の店はカヤンのメインロードから離れた場所にあるため市場から遠く、また近隣に同様の雑貨屋が無いため、近所の住民から重宝されている。

現在チョーは2人の娘と共に暮らしている。16歳の長女は高校を卒業し、大学には進学せず雑貨屋や4歳の妹の世話をしている。既に結婚しているが、近所で暮らす夫とは同居していないという。また、チョーの夫はタイに出稼ぎに行っている。

### チー・チー・ワイン

トワンテーに住むチー・チー・ワインは、夫と娘と3人暮らしである。18歳の娘は大学に通っており、チー・チー・ワイン夫妻は家の中でプラスチック製品を作る小さな工房を営んでいる。

家の奥に進むと高さ1メートル程の機械がある。この機械にプラスチックのビーズを投入するとそれが溶け、設置した型に流れ込んで製品を作る仕組みになっている。現在は嗜みタバコの材料となる石灰を入れるためのプラスチックケースの蓋を作成しており、1日に約5,000個を卸しているという。

このプラスチック製品作りは主に夫が作業しており、チー・チー・ワイン自身は家の軒先にある雑貨屋経営、住宅やバイクのブローカー、民族衣装のロンジーの仕立屋など様々なサイドビジネスを行っている。行う仕事は頻繁に変わるが、雑貨屋だけは10年以上続けており、雑貨屋経営の隙間時間に他の仕事を行っているようだ。過去に行つた仕事は、メイクアップアーティスト、サロンやロンジー用の布屋の経営など多岐にわたる。

### モン・モン・イエー

トワンテーでミルクティーショップを営むモン・モン・イエーは、姉と弟、2人の甥と暮らしている。モン・モン・イエー自身は離婚したため夫とは暮らしておらず、娘は結婚して家を出ており、息子は日本で働いている。

ミルクティーショップは両親が20年前に始めた店で、現在はモン・モン・イエー、彼女の姉と弟の3人で営んでいる。トワンテー郡区内の他のエリアにて、別の兄弟も

ミルクティーショップを経営している。モン・モン・イエーの店には近所の人を中心  
に毎日 30 人近くの来客がある

ちなみにミルクティーショップの他にも、サイドビジネスとして火起こし用の木材  
を売る仕事も行っている。決して儲けの多い仕事では無いが、店の隅で大したスペー  
スも使わずにできるので、ミルクティーショップの開店当時から続いている。

### 3. 6名の語り

本項では、インタビューを実施した 6 名のインフォーマントの語りを記述する。ま  
ずは職歴を遡り、転職の動機や事業の開始・拡大のきっかけや手段を探る。続いて、  
自社内の状況(Company)、顧客との関係(Customer)、競合との関係(Competitor)について  
それぞれ記述する。なおこの分け方は、企業を取り巻くビジネス環境を分析するフレ  
ームワーク(3C 分析)に基づいている。3C 分析の 3 要素を網羅することで、彼らのビジ  
ネス環境を知ることができ、それれにおいてどのように社会関係資本を活用してい  
るかを分析できるため、このフレームワークを採用した。

#### (1)職歴

##### キン・マー・ワイン

キン・マー・ワインは、バゴー管区域内の村で生まれ、15 歳までそこで暮らしてい  
た。兄弟の中で最年長だった彼女は、家計を助けるために 14 歳の頃から内職で葉巻を  
作り始めた。葉巻作りを始めたきっかけについて、彼女は以下のように語っている。

キン・マー・ワイン：「葉巻作りを選ぶのに、これといった理由はありませんでした。

バゴーは葉巻や噛み煙草の材料の産地で工房がたくさんある  
ので、子どもの頃から身近だったんです。親戚でも、近所の人  
でも、作り方を知っている人はたくさんいました。強いて言う  
なら、近所にある葉巻工房の人と叔父が知り合いだったからで  
すね。材料をその工房から買って、家で葉巻を作って、また工  
房に卸していました。作り方は、近所の知り合いに教えてもら  
いました。」

葉巻工房で働くには、工房に出勤して葉巻を作る場合と、キン・マー・ワインのように工房から材料を仕入れて自宅で作業をする場合がある。後者の場合は、他の仕事をしながら副職として内職していたり、幼い子どもがいる女性が自宅にいながら少しでも収入を得る手段として活用していたりする。

キン・マー・ワインは叔父の紹介で仕事を得たが、彼女のように親族や知り合いから職を紹介してもらうことは、ミャンマーでは決して珍しくない。都市部では若者を中心に Facebook などの SNS を利用して職を探すことも増えてきたが、地方や農村部では縁故採用がほとんどであるという。つまり、ネットワークが狭ければ狭いほど、職を得る機会が少ないともいえる。

さて、15 歳になると、キン・マー・ワインは現在暮らすバゴー郡区に引っ越し、工場で働き始めた。この仕事も、先述の叔父から紹介してもらったという。その後、結婚と出産を経て、2015 年に現在営む八百屋を開業した。

筆者：「今まで葉巻作りをしていたのに、急に全く違う業種の八百屋に変えたんですね。」

キン・マー・ワイン：「はい。近所に学校があって、家の前を親子連れがよく通るので。子どもって果物が好きだし、ちょうど良いと思って、果物を売る仕事を始めてみたんです。商売がうまくいったので、その後は野菜も売るようになりました。主婦にとって日々使うものだから(安定した収入となるから)。」(カッコ内筆者補足)

筆者：「果物や野菜に関する知識は、どうやって勉強したのですか。」

キン・マー・ワイン：「昔叔母が市場で野菜を売っていた時に手伝いをしていたので、大体のこと(新鮮な野菜の見分け方など)は知っていました。あとは自分で仕入れのために市場に通う内に、少しづつ覚えました。」(カッコ内筆者補足)

現在、彼女の親戚は皆遠方に住んでおり、仕事や子育てを手伝ってもらうことはできないという。しかし彼女の職歴を振り返ると、叔父から葉巻工房や工場での仕事を紹介してもらったり、叔母から野菜選びのコツを学んだりと、親戚の恩恵によるものが多い。

## キン・フラー

アイスクリームの卸業を営むキン・フラー夫婦は、15年前にこの事業を始めた。元々、キン・フラーの夫はレストランで28年にわたり料理人として働いていたという。

夫：「料理を作るのは好きですが、何年も同じボスの下で働き始めるのに飽きてしまったので、辞めて自分でレストランを始めようと思いました。でも、(料理の腕が良かったから)ボスに引き留められてなかなか辞められなくて。辞めるまでに3年もかかりました。」(カッコ内筆者補足)

キン・フラーの夫に限らず、インフォーマルセクターでは自営業志向が強く、他の零細事業家へのインタビューでも、「自営業でないと利益が全て自分のものにならない」、「ボスに命令ばかりされるのが嫌だ」、「働く時間を自由に決められるから自営業の方が働きやすい」という声がきかれた。登記をせず、また市場で買ってきたものを家の軒先で売るなどの単純かつ準備がほとんど必要ないビジネスが多いため、事業を始めるハードルが非常に低い。

さて、夫が3年かけてやっとの思いでレストランを辞めた後、キン・フラー夫妻は自らレストランを開業した。この事業が自ら経営する初めてのビジネスであったが、1～2年程たってもなかなか売上が伸びず、苦戦していたという。その頃ちょうど夫妻と同じモン族の友人がタイへ移住することになり、夫婦に新しいビジネスを提案した。それが、アイスクリームの卸だった。

キン・フラー：「友人から、この仕事に必要なこと全てを教わりました。アイスクリームを作る機械も彼から買い取って、使い方を教えてもらいました。モン州はアイスが美味しいって有名なんですよ。(通訳をしていたモン州出身のビルマ族女性も同意する。)だから、私たちの作るアイスクリームはとても人気です。」(カッコ内筆者補足)

筆者：「その友人から誘われたのが、仕事を変えるきっかけだった。」

キン・フラー：「はい。タイミングが良かったというか。レストランの経営は良くなかったし、その友人は同じモン族ということもあってとても親しかったし。(「親しい」ことを「キンデー」というビルマ語で表現していた。)」

以上のことからわかるように、キン・ラー夫妻は親しい友人から新しいビジネスに必要な知識や道具を得ることができた。夫が料理人として働いていた経験や夫婦でレストランを経営した経験から、飲食関係の仕事は始めやすいものであったことも、現在の事業を始めた背景にあったと推測できる。

### ティン・ティン・チュー

ティン・ティン・チューは夫、兄、次男と共に農業を行ってきたが、2018年の雨季は雨量が多く、農業を続けるのが難しかったため、収入を得る代替手段としてミルクティーショップを始めた。彼女が住むカヤンは農家が多く、彼女の両親もずっと農業を行っており、ティン・ティン・チュー自身も、「私自身が農業を始めた理由は特に無い。家族がずっとやってきていて、自分も手伝っていたので、自然な流れだった」と述べている。

彼女らがミルクティーショップを始めたのは、ティン・ティン・チューの兄が以前同じ郡区内のミルクティーショップに勤めていた経験があるからだという。兄は何年かミルクティーショップに勤めた後に実家の農業に加わったが、今でもミルクティーや揚げ菓子の作り方を覚えていたため、現在のミルクティーショップ開業に至った。ちなみにミャンマーのミルクティーは濃い紅茶に2種類の練乳を混ぜて作り、その配分の違いによって10以上の種類がある。揚げ菓子にも、練乳をかけた甘いものや中国風の長細い揚げパンなどいくつか種類がある。ミルクティーショップがいたるところにあること、ミルクティーも揚げ菓子も安価であることから、一般家庭で作ることはあまり無い。

ティン・ティン・チューのミルクティーショップでは、兄が中心となって商品を作り、ティン・ティン・チュー自身や彼女の夫、次男は兄の調理の手伝いや給仕を行っている。10月頃に雨季が明けたら農業を再開し、ミルクティーショップも継続するという。農業の方は日雇い労働者を複数名雇うため、人手の問題はあまりない。

以上のように、ティン・ティン・チュー一家は代々続けてきた農業を中心に行ってきただが、洪水で農業が出来ないという緊急事態の中でもこれまでの経験を活かして臨機応変に対応している。事業の開始にあたっては、農業で貯めていた貯金とマイクロファイナンス機関からのローンを利用しているため、親戚や友人からの個人的な助けを必要としなかった。

## チョー

カヤンで雑貨屋を営むチョーは、稻作の小作人としてキャリアを開始した。当時彼女は通信制の大学で学んでいたが、大学は2年生の頃に退学した。小作人を仕事として選んだのは、両親の影響だという。

チョー：「両親は米農家の小作人として雇われて働いていました。だから私も同じように小作人として働くことにしました。特に大きな理由はありません。」

先述のティン・ティン・チョーにもいえることであるが、農業や稻作を行う地域ではほとんどの家庭がそれに代々従事しているため、特別な理由はなく自然な流れで仕事を継いでいる。その他の商業を生業とする人々は、商店が集まる比較的栄えたエリアに居住している場合が多く、職業の選択肢が多いため転職も多いようである。

さて、小作人として働いていたティン・ティン・チョーは、その後野菜のストリートベンダー(街頭行商人)に転職した。これは、市場で仕入れた野菜を大きなトレーなどに入れて、頭の上に乗せて運びながら各家庭を訪問して売り歩く商売である。農業が盛んなカヤンは新鮮な野菜が手に入るものの、市場までの距離が遠い家庭にとっては日々の買い物は大きな負担となる。チョーの自宅は市場へ歩いていくことができない場所にあるため、野菜の訪問販売は近隣住民からのニーズが高い商売である。

野菜のストリートベンダーとして5年程度働いた後、チョーは6年前に現在営む雑貨店を始めた。雑貨店を始めた理由は2つあり、1つはストリートベンダーよりも収入が良いから、2つ目はこれまでの仕事で得た知識や築いた人脈が活かせるからだという。2点目については、チョーの店では通常の雑貨屋で売っているような調味料や菓子類に加えて、米と数種類の野菜を販売している。米は親戚を含む10名程度の米農家の中から、買い取りたいタイミングで売ってくれる農家から粒(もみ)の状態で仕入れ、隣村の精米工場で精米するという。ちなみに、その他にも彼女は自宅の脇の納屋で自家製のンガビ(魚醤)を作り、販売している。この作り方は、両親から教わった。

さて、チョーは雑貨屋を始めるにあたり、商品知識や仕入れ先、協力者との人脈はあったものの、資本金が不足していた。その調達について、彼女は以下のように語っている。

チョー：「貯金も少しはありましたが、(当時はマイクロファイナンスのローンを借りていなかったので)店を始めるには十分ではありませんでした。そこで親戚 2 人と友人 1 人からお金を借りたのです。彼らはとても親しい関係(「キンデー」という言葉を用いる)だと思います。利子はつきましたが(笑) でも彼らのおかげで貯金も含めて 50 万チャット(約 3 万 5,000 円<sup>(18)</sup>)近く集まつたので、お店を始めることができたんです。」(カッコ内筆者補足)

資本金として彼女が準備した 50 万チャットは、6 年経って商売が軌道にのつた現在の彼女の世帯月収に相当する。彼女は何でもないことのように語っていたが、インタビューの数か月前まで長女が学校に通っていたことを考慮すると、決して返済は楽ではなかったはずである。

### チー・チー・ワイン

トワンティーに居住するチー・チー・ワインは、夫と共にプラスチック製品を作る工房を営みながら、家の軒先に小さな雑貨屋を開いている。彼女は自身のキャリアについて、以下のように語っている。

チー・チー・ワイン：「私は中学校までしか学校には通っていません。でも若い頃からビジネス(お金を稼ぐこと)には興味があったんです。両親の姿を見てやり方を学んで、学生の頃から自分で小さなビジネスを始めました。一番初めは、サンダルの販売だったと思います。友人とか知り合いを相手に売っていました。」(カッコ内筆者補足)

このように語るチー・チー・ワインの表情は活き活きと輝いており、仕事に楽しさを見出している様子が感じられた。彼女は興味が惹かれるあらゆる仕事を手掛け、職を転々とした。結婚してからは自分が雑貨屋を開いていればちょっとした買い物で出かける必要は無いことを思いつき、自宅で雑貨屋を始めた。以降 10 年以上、彼女は雑貨屋を続けながら、その傍らでメイクアップアーティストやサロン経営、ロンジー用の布販売店の経営など多様な仕事に挑戦してきた。彼女は周辺に住む人のニーズや収

入の高さよりも、自分の関心を優先して仕事を決めており、その結果として従事してきた仕事はアパレル関連や美容系が中心となっている。これは、雑貨屋である程度安定した収入が得られているからこそできることだろう。現在彼女は、雑貨屋経営に加え、住宅やバイクのプローカーとロンジー仕立て屋の仕事を行っている。ただし、これらの仕事は毎日行うのではなく、頼まれた時に随時行う程度にとどまっている。

現在、ヂー・ヂー・ワイン一家の最大の収入源はプラスチック製品の工房である。彼女は約1年半前、それまで建築現場で働いていた夫と共にこの仕事を始めた。製品作りの作業自体は、夫と日雇いの労働者を中心に行い、ヂー・ヂー・ワインは製品の管理など裏方の仕事を行っている。

ヂー・ヂー・ワインの夫は、10年以上前にヤンゴン市街で暮らす親戚のもとで、現在彼が行っているようなプラスチック製品作りのビジネスの手伝いをしていた。さらに、マレーシアに出稼ぎに出た際にも、製品は異なるものの、やはりプラスチックの製品を作る工場で働いていた。以上の経験をふまえ、今度は自営でこのビジネスに携わりたいと考え、現在の工房を始めるに至ったという。現在は5,000個の製品を卸し、1日の売上は3万ミャンマーチャット(約2,100円)、収入は2万ミャンマーチャット(約1,400円)である。

### モン・モン・イエー

モン・モン・イエーはトワンテーにて、ミルクティーショップと火起こし用の木材販売を行っている。彼女はかつて役所で働いていたが、夫と別れてから実家に戻り、自分の姉と弟と共に両親が営むミルクティーショップを継いだ。ミルクティーの作り方などは母親から習ったという。その後、現在に至るまで20年にわたってこのミルクティーショップの経営を行ってきた。彼女の家はトワンテーの中でも郊外に位置しているが、同居の姉弟とは別の兄弟はトワンテーの中心部でミルクティーショップを経営している。既に子どもが成人している彼女は、今後の展望について以下のように述べる。

モン・モン・イエー：「自分も年をとってきたし、ビジネスを拡大したいとはあまり思いません。人を雇うにも管理するのが大変だし、今の状態に満足しているので、現状維持を続けられれば良いかなと思っています。」

自分の娘は既に嫁いでおり、息子は日本へ出稼ぎ中であるため、この店を継がせたいという強い意志は特別に無いという。「甥たちが成長したら継いでくれると思う」と彼女は語っている。

また、彼女がサイドビジネスとして行っている木材の販売は、彼女がミルクティーショップを継いだ頃から行ってきた。家の前を木材工場のトラックが通りかかり、販売してみないかと声をかけられたという。木材1束を450チャット(約30円)で仕入れ、550チャット(約39円)で売るという非常に小さな商売であるが、自分の店でも木材は使用するし、売り場に大きなスペースも必要としないため、細々と続けて現在に至っている。

## (2)自社内の状況

本節では、各インフォーマントが仕入れや日雇い労働者の雇用などにおいて、どのように社会関係資本を利用しているのかを探る。

### キン・マー・ワイン

八百屋を営むキン・マー・ワインは、毎日午前4時に仕入れのために市場へ通っている。市場にはたくさんの卸業者がいるが、彼女は仕入れ先を特定の業者に限定してはいないという。

キン・マー・ワイン：「毎日市場に行っているから、親しい知り合いもいるけど、仕入れ先を一つの業者に固定することはありません。仕入れに行くときは、私はお客様だから選ぶ権利があるし、お店を毎日変えたからって、嫌な気持ちになる業者はいないと思います。」

筆者：「仕入れ先を選ぶ決め手は何ですか。」

キン・マー・ワイン：「もちろん野菜や果物の質です。見た目が綺麗なものを買いたい。だから、葉の状態やカビ、虫食いが無いかなどを慎重に確認します。」

彼女の発言から分かるように、キン・マー・ワインは仕入れ先については商品の質の良さで選んでいる。どの卸業者でも値段はほぼ変わらず、また顔見知りだからとい

って値引きをしてくれることも無いと語っており、仕入先とはビジネスライクな関係を築いていることがうかがえた。

### キン・フラー

アイスクリーム卸の商売を営むキン・フラー夫婦は、アイスの材料や氷、それからコーンやカップなどを仕入れている。氷のブロックは工場から直接購入し、その他のものは近所の問屋から購入している。

キン・フラー夫婦が必要とする材料等を入手できる問屋は近所に2つあるが、夫妻はその内の片方に頻繁に通うという。その理由についてキン・フラーは、「その店の方が昔からあって、顔馴染みだから」と語っている。2つの店の販売価格はほとんど変わらず、親しいからと言って値引きをしてくれる訳でも無く、単に通い続ける中で店主と親しくなったからその問屋を利用しているだけである。実際、もう1つの店の近くを通りかかることがあれば、その店から仕入れることもあるとキン・フラーは語っている。

### ティン・ティン・チョー

ミルクティーショップと農業を営むティン・ティン・チョー一家は、農業のために日雇いの労働者を雇っている。小規模な農家は農業用の大型機械を所有していないため、人手が必要となる。

ティン・ティン・チョーらは、常時5人程度の労働者を日雇いで雇っている。種まきなど比較的辛くない仕事へは3,500チャット(約250円)、重労働になると7,000チャット(約500円)の日給を支払っている。日雇い労働者の集め方について、ティン・ティン・チョーは以下のように述べる。

ティン・ティン・チョー：「日雇いで働く人のグループがあります。私はリーダーの家に行って、必要な人数を伝えるんです。そうすると、リーダーが自分のグループの中から人員を出してくれます。」

彼女が語る日雇い労働者のグループは、公式な取り決めに基づいたものではなく、加入や脱退に特別な手続きが必要な訳でも無い。リーダーと呼ばれる中心人物の知り

合いによって形成されるゆるやかな集団である。このような方法で日雇い労働者を集めるのは珍しいことでは無く、農業や建設業など日雇い労働者が必要な仕事ではよく見られるという。また、ティン・ティン・チョーが通うリーダーのグループ以外の集団も近隣にいくつも存在するそうだ。このようにネットワークを利用して労働者を雇いながら農業を行い、1シーズン(3~4か月)で100万チャット(約7万円)の利益を得ている。

また仕入れについては、彼らが暮らすカヤンの中心部に農業関係の会社があり、その会社から種子などを購入している。同業の会社は近隣にいくつもあるが、ティン・ティン・チョーの息子がかつてその会社に勤めていたため、現在でもその会社から仕入れているという。

### チョー

カヤンで雑貨屋を営むチョーの自宅兼店舗は郊外にあり、市場から遠い。そこで彼女は、日雇いの労働者などを雇いながらビジネスを行っている。

まず雑貨屋の商品については、仕入れを委託している。ミャンマーの郊外では、バイクやサイカー(荷台つきの自転車タクシー)を利用して商店の仕入れ業務などを代行するサービスがしばしば見受けられる。仕入れて欲しい商品の一覧をバイク運転手に渡し、市場で仕入れてきてもらうのである。この費用は1回あたり2,000チャット(約140円)ほどである。ちなみに市場での仕入れ先は、常に同じ問屋を利用しているという。

チョー：「今の仕入れ先が一番良いんです。値段が公正だから(他の問屋は仕入れ値が下がっても売値を下げないから)。はじめは何件もお店をまわっていたけど、だんだんと今のお店が一番良いと分かったので、今はここからしか買いません。」(カッコ内筆者補足)

雑貨屋の仕入れの他にも、米の販売のために月に3~4回、3人程度の労働者を日雇いで雇っており、米農家からの仕入れと隣村での精米を頼んでいる。ンガビ作りについても、数日おきに3~4人程度を雇っている。これらの労働者は、ティン・ティン・チョーと同様、日雇い労働者グループのリーダーに依頼して手配している。

## チー・チー・ワイン

プラスチック製品の工房と雑貨屋を営むチー・チー・ワインは、工房の作業に日雇いで人を雇っている。先述のティン・ティン・チョーやチョーとは異なり、チー・チー・ワインが雇う日雇い労働者は全て親戚である。その理由について、「このビジネスがもっと安定してたら、彼らを正規のスタッフとして雇いたい。親戚を雇った方が一族としての結束がたまるから」と、チー・チー・ワインは語っている。

彼女のプラスチック製品工房を営むビジネスには、欠かせない存在がある。それが、フリーランスのような形態で働く技術者である。彼は、チー・チー・ワインの夫がヤンゴンで働いている時に出会った人物である。この人物は、彼女らの工房の機械に製品を作るための型をはめる作業や機械の修理を担っている。技術の提供だけでなく、この技術者は、チー・チー・ワイン夫妻に材料の仕入れ先となる工場や、製品の卸先を紹介してくれたという。この人物との関係を、彼女は「キンデー」という言葉を用いて説明していた。

工房とは別にチー・チー・ワインが営む雑貨屋では、近隣のトワンテー市場からほぼ毎日仕入れをしているという。他のインフォーマントとは異なり、彼女はかたくなに仕入れ先を変えたくないと言っている。

チー・チー・ワイン：「仕入れ先の店は絶対に変えません。これまでも、店の前をトラックで通った卸業者やメーカーからの申し入れがあったけど、断りました。今の仕入れ先の店との関係が良いから、壊したくないんです。もし今後同じ商品を更に安く卸してくれる店が現れても、変えるつもりはありません。」

他のインフォーマントへのインタビューでは、仕入れ先については価格の安さや商品の質などに基づいて選択する場合が多かったが、チー・チー・ワインの場合は、たとえ結果的に損をしても現在ある繋がりを大切にしたいと考えていた。

## モン・モン・イェー

ミルクティーショップを営むモン・モン・イェーには3つの仕入れ先がある。1つ目はミルクティーの材料となる茶葉や練乳のメーカーで、毎週トラックで店まで製品

を届けてくれる。たまたま彼女の店の前をトラックが通った際、声をかけられたことをきっかけに仕入れるようになった。

モン・モン・イエー：「あまり有名なメーカーじゃなかったけど、質は大手のメーカーと同じくらい良くて、それでいて安かったので、選びました。他のメーカーに変える可能性もあると思います。まず質を確かめて、値段がそれに見合うものであれば、(仕入れ先を)変えるかもしれません。」(カッコ内筆者補足)

2つ目の仕入れ先は近所の雑貨屋で、ここではコーヒーミックス(インスタントコーヒー)を購入する。ミャンマーのミルクティーショップでは、ミルクティーは手の込んだものが出てくるが、コーヒーはインスタントコーヒーにただ湯を注いだだけのものが出てくることが多い。モン・モン・イエーの店も例外ではなく、彼女は客のリクエストに合わせて近所の雑貨屋で購入している。

3つ目は、揚げ菓子の仕入れである。先述のティン・ティン・チヨーのミルクティーショップは自分の店で揚げ菓子を作っていたが、モン・モン・イエーの店ではその余裕が無いため他所から仕入れている。仕入れ先はミルクティーショップではなく、ただ揚げパンを作っているだけの店である。同じくミルクティーショップを経営する親戚も同じ店から揚げパンを仕入れており、長年の付き合いがあるという。

ミルクティーショップを経営する親戚とはよく連絡をとっており、ビジネスに関する情報交換なども行うという。ただし、「親戚とのやりとりに限らず、情報はいくらでも入ってくる。トワンターは狭いから」とモン・モン・イエーは語っており、安い仕入れ先や新商品の情報は苦労せずとも手に入れられることがうかがえた。ミルクティーショップには近隣の人々がふらっとやって来ては何時間でも居座ってお喋りに興じているため、あらゆる情報が入ってくる。

### (3)顧客・競合との関係

本項では、各インフォーマントがそれぞれの顧客や競合他社とどのような関係性を築いているかについて記述する。

### キン・マー・ワイン

八百屋を営むキン・マー・ワインの店を訪れる客は、ほとんどが近所の人で、よく知っている人ばかりだという。彼女の店の4~5件先にはもう1件八百屋があり、顧客は両方の店から購入している。キン・マー・ワインいわく、競合店の店主はしばしば彼女の店を訪れては、品揃えを確認したり彼女に商品の値段を聞いたりしている。この件について、キン・マー・ワインは以下のように述べた。

キン・マー・ワイン：「別に値段を隠す必要もないで、正直に答えてます。私は自分の意志だけで売値を決めているけど、彼(競合店の店主)は私の店を基準に決めているみたい。新商品入れると真似されることもあります。それでもお客様の多くが私の店に好んで来るのは、値引きによって結果的に安いからだと思います。彼はそういうこと(値引き交渉)はしないから。」(カッコ内筆者補足)

商品の質を重視するキン・マー・ワインは、野菜が傷んでいる時には積極的に値引きを行っている。親しい客だけでなく、初めて店を訪れた客に対しても彼女の店に惹きつけるために値引きをする。以上をふまえると、キン・マー・ワインは、親しさに關係なく顧客に対して平等にサービスを提供すると同時に、競合とは特別に親密な關係を築いているわけでも無く、あくまで同業者と見なしており、協力も敵対もしていないように見える。

### キン・フラー

アイスクリーム卸業を行うキン・フラー夫妻は、乾季には10人、売れ行きが悪い雨季には7人のストリートベンダーにアイスクリームや入れ物のカップなどを卸している。卸先とは非常に親しく、彼らはキン・フラー夫妻の卸業者とは取引をしていないという。夫妻は卸先の人々に値引きなどのサービスをするだけでなく、アイスクリーム製造機の使い方やレシピなどを伝授している。夫妻は「たとえ知り合いでなくとも、新しく技術を学んだり取引をしたりしたい人は受け入れるつもりです」と語っており、誰でも受け入れる準備はあるが、一度關係性を築き始めるとかなり密なものにしていく様子がうかがえた。

また、キン・フラー夫妻の近隣には 6~7 人の競合があり、そのうち 4 人は親しい関係にあるという。さらにその内の 2 人は、もともとキン・フラー夫妻がアイスクリーム作りのノウハウを教えた人物である。4 人の友人とは、値段の相談こそしないものの、機械が故障した際には貸し出すなど、臨機応変に協力し合いながらビジネスを行っている。なお、その他の競合とは全く面識がない。

### ティン・ティン・チョー

ティン・ティン・チョー一家が営むミルクティーショップは近隣の人々でにぎわっており、平均して 1 日に 70 人程度が訪れるという。顧客の中には友人もいれば、そうでない者もいる。彼女の自宅付近には競合となるミルクティーショップが無いため、開店して 2.5 か月であるが商売は順調に進んでいるようである。

また、店に訪れる客以外にも欠かせないのが、揚げ菓子の買い取り手である。彼女の店では毎日 200 本もの揚げパンを揚げており、その内 50 本は自分の店で客に出すが、残りの 150 本は行商人や離れたミルクティーショップに卸している。

ティン・ティン・チョー：「店を開いてから、噂を聞きつけたのか、(行商人やミルクティーショップの店主が)次々と揚げパンを卸してほしいと頼みに来ました。皆、人手不足で自分で揚げる余裕がないみたいです。今は 4 つ卸先があって、毎日私が届けています。」(カッコ内筆者補足)

現在卸先とは元々親交があった訳では無いが、小さな街では揚げ菓子を作っているミルクティーショップが開店したという噂があつという間に広がり、それぞれ個別に卸を依頼してきたそうだ。

ミルクティーショップにはほとんど競合がいない一方、農業に関しては、農家が多いカヤンでは多くの競合がいる。ティン・ティン・チョーいわく、農家の連合なども特に無く、友人とは情報交換をするものの、基本的にはそれぞれの農家が協力し合うこともなく自分たちで管理している。

卸については、ティン・ティン・チョーらは野菜をブローカー(仲買人)へ、果物を近隣のカヤン市場に卸している。仲買人はカヤン地域に 7~8 程度存在するが、ティ

ン・ティン・チョーはその時一番高く引き取ってくれる仲買人に卸しており、特定の人物と取引することは無い。また果物の出荷については、同じく農家を営む親戚が以前カヤン市場に店を設けていた経験があるため、卸先を紹介してもらったという。

### チョー

チョーが営む雑貨屋には、毎日 40~60 人程度の客が訪れる。通常の雑貨屋で売っているような菓子類や日用品に加え、日持ちする野菜や米、ンガビなど品揃えが幅広いため、多くの人が訪れるそうだ。顧客の中には友人など親しい関係にある人もいるものの、チョーは全ての人に対して同じ価格で販売しており、特別に値引きなどはしないという。しかし、米をカップの量り売りでなく俵ごと買っていく客については、親しい人のみツケ払いを許している。ちなみにその日暮らしをするインフォーマルセクターにとってツケ払いは珍しいものでなく、日中に商品を買いに来ても代金の支払いは夕方に日当が入ってから、ということもよくある。

チョーの店の付近には菓子類のみを売る雑貨屋はあるが、その他には同業がおらず、近隣には競合はほぼ無いに等しい。さらに、親しい客がチョーの店を訪れた際に、カヤン地域内の他の雑貨屋の商品価格を教えてくれることもあるため、情報は苦も無く得られるそうだ。

### ジー・ジー・ワイン

ジー・ジー・ワインが営むプラスチック製品の工房は、嗜みタバコの材料となる石灰を販売する工場から依頼を受け、石灰を入れるプラスチックケースのキャップを製造している。現在注文を請けているのはこの工場 1 社のみだが、毎日 5,000 個という大量注文が継続的に入るため、十分だという。この工場は、既に述べたフリーランスの技術者から紹介されている。技術的なサービスを提供するだけでなく、大口の取引先を紹介したことからも、この技術者の存在がジー・ジー・ワインらのビジネスにとっていかに必要不可欠かが分かるだろう。

彼女の自宅付近には 10 件ほどの同業者がいるが、技術者の助けもあってか、製品に絵柄や文字を入れられるのはジー・ジー・ワインの工房のみである。得意気に語るジー・ジー・ワインの表情からは、近隣の工房はあくまで「同業者」であり「競合」と見なしていないように感じられた。実際、ジー・ジー・ワインは製品の材料を仕入れ

る際に他の工房の分も同時に仕入れたり、この商売について盛んに情報を交換したりするなど、敵対するというよりはむしろ協力しながらビジネスを行っていた。

#### モン・モン・イエー

ミルクティーショップを営むモン・モン・イエーの店には、毎日 30 人程度の客がやってくる。特に朝が忙しく、仕事前に立ち寄る人々が多い。顧客のほとんどは近隣の住民である。彼女の店から徒歩圏内には競合店がなく、彼女自身も競合店との差異化などに興味はないようであった。

彼女の兄弟は同じトワントーの中心部でミルクティーショップを営んでおり、仕入れ先や売れ筋などの情報交換をすることもあるが、積極的に関係性を利用したり、深めたりする様子は見られなかった。

#### (4)小括

本章では、ミャンマーのインフォーマルセクターに属する零細事業家 6 名に対して実施したインタビューの結果を記述した。本節ではその結果を小括し、続く第 5 章での分析および結論へと論を繋げたい。

まず職歴について振り返ると、彼らが新しいビジネスを始める際、血縁関係の有無を問わず、個人が有する社会的なネットワークを何らかの形で活用していた。例えばキン・マー・ウインは、近所の知り合いから葉巻の作り方を習い、叔父から工場での仕事を紹介された。キン・フラーは同じモン族の友人からアイスクリーム卸に必要な知識を得ただけでなく機械を譲り受けている。さらにチョーは、現在営む雑貨屋を始める際、2 人の親戚と 1 人の友人から資金を借りていた。このように、新しい事業を始めるにあたって必要な情報(知識)やヒト(コネクションによる仕事の紹介)、モノ(事業に必要な機械)、カネ(初期費用)といった資源を、自らがもつ社会的ネットワークを利用して入手している。裏を返せば、得られる知識やコネクションは、親族や知人などが有しているものに限られているため、始めることができる事業の種類には制限があるといえる。

続いて自社内の状況に関してみてみよう。仕入れの際、ほとんどのインフォーマントは安さと質を重視しており、特定の仕入れ先とのみ関係性をもっている訳ではなかった。彼らの多くは、今後もしもより安く質の良い品を卸す業者や問屋を知ったらそ

こから仕入れたいと述べているが、積極的に情報を収集している様子はなく、「運よく出会うことができたら」仕入れ先を変えるという姿勢であった。チー・チー・ワインだけは「仕入れ先の店は絶対に変えません」と述べていたが、彼女の場合は、既に現在の仕入れ先とかなり親密な関係を築いていることによる例外的な回答と思われる。以上のように、仕入れに関しては、社会関係資本を利用する場面は特に見受けられなかつた。

また、インフォーマントによっては日雇いの労働者を雇ってビジネスを行っていた。ティン・ティン・チヨーは農業において、チヨーは精米などにおいて日雇いの労働力を活用しており、いずれも労働者のグループリーダーの家を訪ねてその都度必要な人数を調達してもらうと述べている。ティン・ティン・チヨーやチヨーは、このネットワークを活用して労働力を手に入れ、ビジネスを拡大した。その他にも、チー・チー・ワインは、フリーランスの技術者から事業に必要な知識を教わったり人脈を広げる手伝いをしてもらったりしていた。このように、自らのビジネスを拡大したり、より円滑に進めたりするために、インフォーマルセクターの人々は社会的資本を活用している。

競合や顧客との関係については、ビジネスを行う中である程度親しい関係を築いていった場合もあるものの、競合との関係性を気にして利潤最大化を避けるようなビジネスの手法をとったり、特定の顧客に特別なサービスを行ったりといった発言は見られなかった。キン・フラーは卸先に技術を教えるなど密な関係を築いていたが、彼らは最終消費者を顧客とする他の5人のインフォーマントとは異なり、卸業を生業とするため、状況が異なるのだろう。

以上をふまえると、新たな事業を始める時や、事業を今までよりも拡大する時に、インフォーマルセクターの人々が社会関係資本を利用していることが分かった。顧客、仕入れ先、競合とは、顔見知りではあるものの、親密な関係を築いているわけではない。次の最終章では本章でのインタビュー結果をふまえ、どのような社会関係資本をどのような場面で利用しているのかについて明らかにしていきたい。

## 第5章 結論

### 1. ミャンマーのインフォーマルセクターにおける社会関係資本の有用性

#### (1) 二者間関係に基づくネットワークの累積体

筆者は第3章において、エンブリーがタイ社会を「ルースに構造化された社会」と論じた内容をミャンマー社会に援用して考察を行った。本項では、ミャンマーのインフォーマルセクターにおける社会関係資本が実際にそのような特徴を有しているのかを検証したい。

はじめに、6名のインフォーマントが彼らのビジネスに活用したネットワークを整理する（表4）。各インフォーマントに対するインタビューから明らかになったネットワークは、全て個人との二者間関係に基づいており、集団で協力して何か行うというものではない。例えば、カヤンでは農業が盛んで、地域住民の多くは代々農業を行ってきたというが、農家の組合などは存在せず、それぞれの農家が個別に仲買人と契約し、ビジネスを行っている。

表4 インフォーマントが所有するネットワーク

キン・マー・ワイン	近所の人、叔父、叔母
キン・フラー	モン族の友人*、同業者
ティン・ティン・チョー	日雇いの労働者のリーダー、
チョー	親族(2名)*、親しい友人*、 日雇いの労働者のリーダー
チー・チー・ワイン	カウンターパートの技術者*、親族、近隣の競合
モン・モン・イエー	ミルクティーショップを経営する親族

\*「キンチー」な関係にあると述べられた人物

累積した二者間関係をよく示しているのが、ティン・ティン・チョーやチョーが述べた日雇い労働者たちとの関係である（図5）。彼女らは複数の日雇い労働者を雇っているが、彼女ら自身が関係を持っているのは労働者のうちリーダー格の人物のみである。日雇い労働者たちは規則に縛られた集団を形成しているのではなく、リーダー

を中心として放射状に各労働者との二者間関係が広がっている。このようなネットワークの累積体はいくつも存在するため、リーダーとのネットワークさえあれば、いつでも必要なだけの労働力が手に入る所以である。

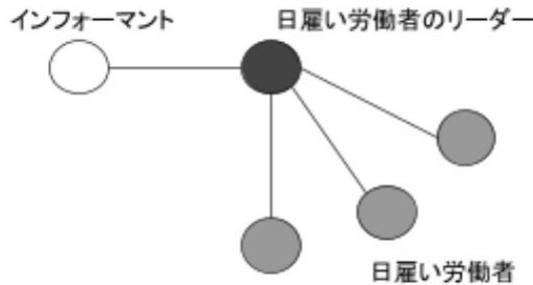


図5 二者間関係に基づくネットワーク

今回のインタビューでは、自発的に拘束力の強い集団を形成している事例は見られなかった。高橋は累積的二者間関係について、政府やNGO等の働きかけといった「触媒」が作用することで集団を形成すると述べている[高橋 2012:174-175]。インフォーマント全員はマイクロファイナンス機関から融資を受けており、複数の借り手で集団を形成することを義務付けられている。このような「触媒」の働きかけがある場合においてのみ、拘束力のある集団が生まれうる。

以上のことから、ミャンマーのインフォーマルセクターに属する人々は、自分と他人との一対一の二者間関係に基づいたネットワークの中で社会生活をおくっているといえる。二者間関係の累積体である生活集団においては、個人の独立性や自立性が高い。人々は、個人がもつネットワークをビジネスの中で実利的に活用しているのである。

## 2. 強い結合(strong ties)と弱い結合(weak ties)に基づくネットワーク

第2章3節において、インフォーマルセクターでは、状況によって「強い結合」に基づいたネットワークと「弱い結合」に基づいたネットワークが使い分けられていることを指摘した。本節では、ミャンマーのインフォーマルセクターにおいて、この2種類の社会関係資本がそれぞれどのような状況において利用されているのかを分析する。なお、「強い結合」か「弱い結合」かの判断基準として、第3章3節で述べた「キ

ンデー」という概念に注目したい。同節で述べたように、現在これはビルマ語で「親しい」の意味であるが、現世で血縁関係になくても前世からの縁を感じるような関係性を示す場合にのみ用いられる訳ではない。それでも、友人や親類の中でも一定以上の信頼がおける、顔見知り以上に親しい関係性を示す語彙である。そこで、この概念が付随する人間関係を「強い結束」に基づくネットワークとして、それが付随しない人間関係を「弱い結束」に基づくネットワークとして見なすこととする。

「強い結束」に基づいたネットワークを利用していたのは、アイスクリーム卸商のキン・フラー夫妻、雑貨屋のチョー、プラスチック製品工房のヂー・ヂー・ウインである。この3つは、インタビューにおいて「キンデー」な関係にあると述べた人物とのネットワークを自らの経済活動に活用していた事例である（表4）。キン・フラー夫妻は、友人からこのビジネスに必要な機械を入手すると共に、その利用方法などの知識を得た。チョーは雑貨屋の開店資金を親しい友人と親戚から借り、ヂー・ヂー・ウインは知り合いの技術者から仕入れ先や卸先を紹介されただけでなく、ビジネスに欠かせない機械の修理なども委託している。つまり、経営資源としてのカネ（開店資金）とモノ（機械）を、「強い結束」に基づいたネットワークを通じて入手している。また、経営資源としてのヒトを、自社内の労働者だけでなく社外のカウンターパートも含めた広義でとらえると、ヒトもまた「強い結束」を持つ人物を通じて確保されているといえる。

一方、「弱い結束」に基づくネットワークを利用している例として、キン・マー・ウインが親族の紹介で職の機会を得たことが挙げられる。また、モン・モン・イエーは彼女と同じくミルクティーショップを経営する親戚から安い仕入れ先や新商品の情報を手に入れており、チョーやティン・ティン・チョーは日雇いの労働者を確保している。これらは全て、インタビューにおいて「キンデー」という語彙を用いずに説明されたネットワークを活用した事例である。このような「弱い結束」に基づくネットワークを通じて、人々は就労の機会、および経営資源として情報とヒトを入手している。なお、この場合のヒトとは、自社内で働く人間のみを指す。

情報は、「強い結束」と「弱い結束」双方のネットワークを通じて得ることができるが、情報の性格において異なる。前者の場合は、ヂー・ヂー・ウインが技術者から得ているような専門的な知識および技術である。後者の場合は、新商品に関する情報など、専門性の乏しい情報である。後者の情報は、広く素早く広まる必要があるため、

広くゆるやかな「弱い結束」に基づいたネットワークがより伝達に適している。この種のネットワークの強みは、「ご近所の噂話」も伝達される点である。あの店が新しい商品を売り始めたらしい、あの通りに新しい店ができたらしい、という地域の情報は、取るに足らない情報のように思われる。しかしながら、規模が小さいが故に地域に密着したインフォーマルセクターのビジネスにおいて、この種の情報は重要である。実際、ティン・ティン・チューがミルクティーショップを開店した後、彼女の店では揚げ菓子を自前で作っているという噂を聞きつけた行商人や他のミルクティーショップの店主が卸してほしいと依頼に来た。その結果として彼女は意図せずして卸先を確保し、開店して3か月にも満たない間に商売を安定させることができたのである。新商品の情報などは、今後スマートフォンの普及等により代替される可能性があるが、このような「ご近所の噂話」は口コミによってこそ伝わる情報である。

以上をふまえると、ミャンマーのインフォーマルセクターに属する人々は、「強い結束」に基づくネットワーク、つまり「キンデー」な人物とのネットワークを通じて経営資源のモノ、カネ、ヒト(広義)を入手する。一方、「弱い結束」に基づくネットワーク、つまり「キンデー」でない人物とのネットワークを通じて、情報とヒト(狭義)を入手している。特に情報については、「弱い結束」に基づくネットワークが強みを発揮する。しかしながら、金融へのアクセスが乏しいインフォーマルセクターの人々にとって、モノやカネの確保の助けとなる強いつながりを持つ人々との関係もまた、欠かすことができない。また、血縁関係の有無を問わず「キンデー」な関係性を築くミャンマーの人々にとって、「強い結束」に基づいたネットワークは必ずしも閉鎖的なものでは無いため、他国のインフォーマルセクターの人々よりも多くの社会関係資本を得ている可能性もある。いずれにせよ、ミャンマーのインフォーマルセクターのビジネスにおいて、社会関係資本が必要不可欠であることは確実である。

## 2. 総括—今後の課題と展望—

本稿の目的は、ミャンマーのインフォーマルセクターにおいて社会関係資本がどのような役割を果たしているのかを考察し、同セクターの経済活動の実態を明らかにすることであった。

第2章では、先行研究を基に、インフォーマルセクターやインフォーマル経済といった用語に関する定義を整理した。現在インフォーマル経済は、途上国を中心に全世

界で巨大な経済圏を生み出しており、その中でも未登記の企業集団を示すインフォーマルセクターにおいては、一般にわずかな経済資本を社会関係資本、つまり社会的ネットワークが補っていることが先行研究から分かった。

第3章では対象をミャンマーに絞り、同国的基本情報や経済事情、インフォーマルセクターの現状について記述した。国民の9割が敬虔な仏教徒である同国では、仏教的な「縁」の考え方に基づき、血縁関係なくとも気持ちの上で親しい相手と「キンデー」な関係を築くことが出来る。人々は二者間関係に基づくネットワークの延長線上に拘束力の弱い集団を形成しており、同国は個人がその集団の成員として社会的圧力に束縛されない「ルースに構造化された社会」である。

以上をふまえ、第4章および第5章では、ミャンマーの最大都市であるヤンゴンの周辺で実施したインタビューの結果を記述し、分析した。分析においては、(1)どのような形で二者間関係に基づいたネットワークが存在するのか、もし存在するならばどのように活用されているのか、(2)「強い結束」と「弱い結束」に基づいたネットワークがどのような場面で利用されているのかという2点について検討した。

ミャンマーのインフォーマルセクターでは確かに二者間関係に基づいたネットワークが存在しており、人々はそれを社会関係資本としてビジネスに活用していた。特に、ビジネスの開始時や拡大期において、経営資源(ヒト・モノ・カネ・情報)を入手する際に社会関係資本を利用している。また、ネットワークの中でも「キンデー」に基づいた「強い結束」のネットワークを通じてモノ・カネ・ヒト(広義)を得ており、「キンデー」に基づいていない「弱い結束」のネットワークを通じて情報・ヒト(狭義)を得ている。なお、狭義のヒトは自社内の労働者を指しており、広義の場合はそれに加えて社外のカウンターパートを含んでいる。

なお、本稿で実施したインタビューに関して、課題が3点あげられる。1点目は、インフォーマントの数の少なさである。6名への聞き取りでインフォーマルセクター全体の傾向を語ることは困難であり、より一層の調査が求められる。2点目に、調査を実施した地域がヤンゴンの近郊に限られている点である。当該地域に住む人々は、比較的ヤンゴン中心部や地域の大きなマーケットへのアクセスがしやすく、また家同士が近く近隣住民と接しやすい。農村部では、インフォーマルセクターのビジネス環境や近隣住民との人間関係の築き方が異なる可能性がある。よって本稿の結論は、あくまでヤンゴン近郊のインフォーマルセクターに該当することを強調したい。3点目

は、インタビューの手法である。筆者はビルマ語話者ではないため、本稿の調査は英語話者のミャンマー人を介して実施した。筆者にとっても通訳担当にとっても英語は母国語ではないため、細かいニュアンスのズレや、通訳や理解の漏れがある可能性があり、改善の余地がある。以上をふまえ、質的調査の改善を今後の目標とする。

ミャンマーでは、経済発展にともない近代化が進み、人々の生活環境は刻一刻と変化している。今やインフォーマルセクターの多くが該当する貧困層の間でもスマートフォンが普及しており、人々のコミュニケーション方法は対面からインターネットを通じたものに変化しつつある。それにともない、同国の人間関係のあり方やネットワークの性質は変化していく可能性がある。さらに、所得水準が向上して高等教育を受けた結果、フォーマルセクターに就職する若者が増加し、インフォーマルセクター自体が減少するかもしれない。また、都市部およびその周辺の都市開発の結果、立ち退きを強いられて現在の場所でビジネスを続けられなくなる可能性もある。ミャンマーのインフォーマルセクターや社会的ネットワークのあり方については、今後も注視していくたい。

## 注

- (1) 世界銀行ホームページ <https://data.worldbank.org> (2019/1/13 参照)。
- (2) ミャンマー政府は、2018年5月14日より最低賃金を日あたり3,600チャットから4,800チャットに引き上げると発表した。労働者側は5,600チャット、企業側は4,000チャットを要望していたため、その間をとった形となる。(「ミャンマー、新最低賃金を実施 33%引き上げ」日本経済新聞 2018/5/14)。
- (3) ILOホームページ「第103回 ILO総会 インフォーマル経済に関する議論が一步前進」  
[http://www.ilo.org/tokyo/information/pr/WCMS\\_247089/lang--ja/index.htm](http://www.ilo.org/tokyo/information/pr/WCMS_247089/lang--ja/index.htm)  
(2019/1/13 参照)。
- (4) ILOホームページ「第103回 ILO総会 インフォーマル経済に関する議論が一步前進」  
[http://www.ilo.org/tokyo/information/pr/WCMS\\_247089/lang--ja/index.htm](http://www.ilo.org/tokyo/information/pr/WCMS_247089/lang--ja/index.htm)  
(2019/1/13 参照)。
- (5) ILOホームページ「第104回 ILO総会 インフォーマル経済に取り組む歴史的な労働基準を採択」  
[https://www.ilo.org/tokyo/information/pr/WCMS\\_377026/lang--ja/index.htm](https://www.ilo.org/tokyo/information/pr/WCMS_377026/lang--ja/index.htm)  
(2019/1/13 参照)。
- (6) 例えばバングラデシュのグラミン銀行でみられる5人組制度は、親しい近隣の者同士のピアプレッシャーを利用してることで、同銀行の高い返済率を支えている。一方負の側面としては、親しい相手との関係性を優先するあまり、個人の自由を規制する危険性をはらんでいることが考えられる。
- (7) 世界銀行ホームページ「What is Social Capital」  
[https://www.ilo.org/tokyo/information/pr/WCMS\\_377026/lang--ja/index.htm](https://www.ilo.org/tokyo/information/pr/WCMS_377026/lang--ja/index.htm)  
(2019/1/13 参照)。
- (8) 日本国土面積は37.8万km<sup>2</sup>、人口は1.268億人(2017年)である。
- (9) 世界寄付指数は、イギリスの財団Charities Aid Foundationが毎年発表している指標で、世界139か国(世界人口の95%)でデータを収集している。この指数は、①見知らぬ人を助けること、②金銭による寄付、③ボランティアに費やした時間という3つの指標から算出される。  
<https://www.cafonline.org/about-us/publications/2017-publications/caf-world-giving-index-2017>  
(2019/1/13 参照)。
- (10) 「ロヒンギヤ迫害の責任追及、国連人権理事会が決議採択」日本経済新聞

2018/9/28。

(11) 「ミャンマーでロイター記者に禁錮 7 年、国際社会から非難の声」 Reuters

2018/9/3。

(12) 「ミャンマーの外国投資認可、17 年度は 2 年連続減 運輸・通信の一巡響

く 欧米企業、ロヒンギヤ問題を注視」 日本経済新聞 2018/4/25。

(13) 「ミャンマー計画・財務相にデロイト出身者 経済改革の推進を急ぐ」 日本経済新聞 2018/5/28。

(14) 「ミャンマー、中小企業支援の効果表れず 「手続き複雑なまま」」 SankeiBiz  
2017/4/17。

(15) 外務省ホームページ「ミャンマー」 [https://www.mofa.go.jp/mofaj/toko/world\\_school/01asia/infoC11800.html](https://www.mofa.go.jp/mofaj/toko/world_school/01asia/infoC11800.html) (2019/1/13 参照)。

(16) 2012-2018 年におけるミャンマーの識字率(15-24 歳)は男性が 96.3%、女性が 95.8% である。 ユニセフホームページ「UNICEF; Statistics Republic of the Union of Myanmar」 [https://www.unicef.org/infobycountry/myanmar\\_statistics.html](https://www.unicef.org/infobycountry/myanmar_statistics.html) (2019/1/13 参照)。

(17) NNA ASIA 「銀行口座保有率 23% どまり、世銀調査」 <https://www.nna.jp/news/show/23047> (2019/1/13 参照)。

(18) 2019/11/21 のレートに基づいて、1,000 ミャンマーチャット=70 円で算出している。本稿第 4 章における日本円とミャンマーチャットは全てこのレートで換算している。

## 参考文献

Amin, M.

2016 Informal Firms in Myanmar. *ENTERPRISE NOTE* 33:1-5.

Annen, K.

2006 Social Capital in the Urban Informal Sector in Developing Countries – Micro Evidence from Small Textile Producers in Bolivia. *Instituto de Investigaciones Socio- Económicas, Universidad Católica Boliviana*:1-24.

綾部恒雄

1994 『もっと知りたいミャンマー 第2版』石井米雄編、弘文堂。

Bangasser, P.

2000 *The ILO and the Informal Sector: An Institutional History*. Geneva: International Labour Organization and World Trade Organization.

Bourdieu, P.

1986 The Forms of Capital. *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*: 46-58.

Coleman, J.

1990 *Foundation of Social Theory*. Cambridge: Harvard University Press.

ダス、 R.J.

2006 「社会関係資本と賃金労働者階級の貧困—社会関係資本論が抱える諸問題—」若松司訳『空間・社会・地理思想』10:96-118.(Raju J Das,2004,Social capital and poverty of the wage-labour class: problems with the social capital theory: *Transactions of the Institute of British Geographers NS* 29:27-45.)

Department of Population Ministry of Immigration and Population

2015 *The 2014 Myanmar Population and Housing Census The Union Report Census Report Volume 2*. Myanmar: Department of Population Ministry of Immigration and Population.

Embree, J.F.

1950 Thailand-A Loosely Structured Social System. *American Anthropologist* 52(12):

181-193.

Feige, E.L.

1990 Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach. *World Development* 18:980-1002.

Granovetter, M.

1973 The Strength of weak ties. *American Journal of Sociology* 1360-1380.

1995 *Getting a Job: A study of contacts and careers*. Chicago: University of Chicago Press.

Hart, K.

1973 Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana. *The Journal of Modern African Studies* 2(11): 61-89.

アンソレーナ、H. 他

1992 「スラムの環境・開発・生活誌—アジア、ラテン・アメリカに広がる貧困と民衆の自立」 明石書店。

International Labour Office (ILO)

1972 *Employment, Income and Equality: A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*. Geneva: International Labour Office.

2002 Decent Work and Informal Economy: Sixth item on the agenda. *International Labour Conference 90th Session 2002*.

2018 *Women and Men in the Informal Economy: A Statistical Picture Third Edition*. Geneva: International Labour Office.

Kebede, G.F.

2016 The Social Networks of Entrepreneurs in the Informal Sector: Does the ‘Strength of Ties’ Augment Microenterprises Performance in Ethiopia? *Ethiopia Journal for Development Research* 38(1):53-82.

国際協力機構 (JICA)

2016 『ミャンマー国 女性の経済活動に関する情報収集・確認調査 最終報告書』 有限会社アイエムジー編。

松薗祐子

2006 「インフォーマル・セクター研究の系譜：過剰都市化論からグローバル化の

中での労働のインフォーマル化へ』『淑徳大学総合福祉学部研究紀要』40:101-115。

三隅一人

2013 「社会関係資本 理論統合の挑戦」ミネルヴァ書房。

Ministry of Planning and Finance

2017 *Myanmar Micro, Small, and Medium Enterprise Survey 2017 Descriptive Report*. Myanmar: Ministry of Planning and Finance.

ニューワース、R.

2013 『「見えない」巨大経済圏 システム D が世界を動かす』伊藤真訳、東洋経済新報社。(Robert Neuwirth, 2011, *Stealth of Nations: The Global Rise of the Informal Economy*. New York: Anchor Books.)

西堀由里子

2013 「家族・親族と子育て一補完的役割としての僧院」田村克己・松田正彦編『エリア・スタディーズ 125 ミャンマーを知るための 60 章』pp143-147、明石書店。

OECD 開発センター

2015 『ミャンマーの多角的分析 OECD 第一次診断評価報告書』門田清訳、明石書店。(OECD, 2013, *Multi-dimensional Review of Myanmar: Volume 1. Initial Assessment, OECD Development Pathways*. Paris: OECD Publishing.)

小川さやか

2011 『都市を生きぬくための狡知ータンザニアの零細商人マチンガの民族誌』世界思想社。

2016 『「その日暮らし」の人類学 もう一つの資本主義経済』光文社。

大井慈郎

2013 「東南アジア首都郊外インフォーマルセクター—インドネシアの露天商を事例に—」『社会学年報』42:85-96。

Putnam, R.

1993 *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. New Jersey: Princeton University Press.

坂田正三

2015 「インフォーマルセクター研究の系譜とベトナムの現状」『ベトナムの労働市場と雇用問題-統計と先行研究のレビュー-』 22-35。

佐藤寛

2001 『援助と社会関係資本 ソーシャルキャピタル論の可能性』 日本貿易振興会  
アジア経済研究所。

Sethuraman, S.V.

1976 *Jakarta: Urban development and unemployment.* Geneva: International Labour  
Office.

下川雅嗣

1999 「インフォーマルセクター生産財市場の競争政策（小規模事業家の市場への  
アクセスの改善）」『アジア経済』 40(2):2-18。

高橋昭雄

2012 『ミャンマーの国と民 日緬比較 村落社会論の試み』 明石書店。

2015 「比較の中のミャンマー村落社会論—日本、タイ、そしてミャンマー」『東南  
アジア—歴史と文化—』 44:5-26。

高谷紀夫

2008 『ビルマの民族表象—文化人類学の視座から—』 法藏館。

田村克己

2013 「「人」と「人」を結ぶ—「個」のつながり」 田村克己・松田正彦編『エリア・  
スタディーズ 125 ミャンマーを知るための 60 章』 pp153-156、明石書店。

The World Bank Myanmar

2017 *AN ANALYSIS OF POVERTY IN MANMAR PART 2 POVERTY PROFILE.*  
Myanmar: The World Bank Myanmar.

土佐桂子

2013 「親族・家族論からみる東南アジア社会—親族・家族・ジェンダー」 今井昭  
夫・東京外国語大学東南アジア課程編『エリア・スタディーズ 129 東南ア  
ジアを知るための 50 章』 pp. 173-179、明石書店。

坪内良博 他

2012 『核家族再考』 弘文堂。

八木沢克昌

2017 「ミャンマーの僧院学校」『労働調査』2017年6月号：1-2。

## **Summary**

### **The Usefulness of Social Capital in the Informal Sector in Myanmar**

The aim of this thesis is to consider what kind of roles social capital plays in the informal sector in Myanmar and to clarify the reality of economic activities of that sector. It is widely said that social capital is made use of in the informal sector in many ways. However, the characteristics of both the informal sector and social capital are different depending on areas and countries. In Myanmar, although many people belong to the informal sector, few researches have been conducted so far. Therefore, this thesis clarifies its present status by using the result of interviews to some micro entrepreneurs in that sector.

The informal sector indicates any subtle business, which is not registered formally, especially in urban areas and it is the part of the informal economy. The informal economy shows informal work that may be carried out in all sectors regardless of public and private, and any economic activity by economic units or workers whose legal or practical official arrangements are not fully or completely applied. Among informal economy, the sector doing business which are carried out by non-registered companies are defined as informal sector. Although there are various definitions both of informal economy and informal sector, this thesis basically uses the definition by ILO because it includes the broadest meaning. While every economic scale in the informal sector is very small, more than 80% of business in the world is informally carried out, and it means that the total scale is enormous.

In the informal sector, social capital compensates for small amount of economic capital. Social capital indicates social networks, norms of reciprocity and trust relationships. It brings people's unity and sharing of norms in the informal sector and the length of shared time between people make it stronger. It cannot be said that strong ties are always better than weak ties in the informal sector, because the weak and broad ties bring information, which is one of the most important management resources.

In Myanmar, economy has grown rapidly these years but more than 80% of business is done in the informal sector. Its productivity is relatively higher than other countries because

education system even for the poor is established. On the other hand, people in that sector lack of the access to infrastructures, such as water and electricity, and capital money. In order to solve monetary problems, people make use of social capital. Because more than 90% of people believe Buddhism, Myanmar people believe fate from the previous life. That is, people who have good relationships were believed as relatives in the previous life so that people can be intimate with not only relatives but also just friends in the present life. This close relationship is said as "Kin-dal" in Burmese. People establish bilateral relationships and Myanmar society is established based on the cumulative body of these relationships.

Based on information above, this thesis clarifies how social capital is made use of in the informal sector in Myanmar. The author has done 6 interviews around Yangon City, which is the biggest city in Myanmar. Each interview is for about an hour and a Burmese lady who can speak English interpreted between English and Burmese. All the informants are female and are doing small business at their houses, by borrowing a loan from a microfinance institution.

The interviews have revealed 2 things. Firstly, networks based on bilateral relationships surely exist in Myanmar's informal sector and people utilize them as social capital for business. Secondly, especially at the beginning and expansion of business, they use social capital to obtain management resources such as human resources, things, money, information. Also, among the networks, they are acquiring things, money and human resources in a broad sense through strong tied networks based on "Kin-dal", while information and human resources in a narrow sense are obtained through networks of weak tied ones which are not based on "Kin-dal." Human resources in the narrow sense refers to workers in their companies, while the broad sense includes external counterparts in addition to labors.

In Myanmar, modernization advances with economic development and the living environment of people changes every moment. It means that there is a possibility that the nature of human relations and the nature of the network can change. Furthermore, as a result of higher income levels and receiving higher education, young people getting employed in the formal sector will increase, and the informal sector itself may decrease. In addition, as a result of urban development, there is also the possibility that it will be impossible to continue the business at the current place, being forced to evict. How Myanmar's informal sector and social networks will be should be kept eyes on.

## 謝辞

本稿の執筆にあたり、多くの方にお力添え頂いた。まずは、本稿の執筆に際してご指導頂いた関根久雄教授に御礼を申し上げたい。関根教授には、3年次からゼミ生としてお世話になり、本稿の執筆やインタビュー調査にご指導頂いただけでなく、休学や大学卒業後の進路に関してもご助言頂いた。ゼミで学んだ物事を批判的にとらえる人類学的視点は、卒業後も大切にしていきたい。また構想発表の段階からあらゆるご指摘を頂いたゼミ生の皆様にも謝意を申し上げる。様々な視点から意見を頂いたおかげで、自分の思考をまとめ、さらに深掘りしていくことができた。

続いて、本稿の執筆に不可欠であったインタビュー調査にあたり、アレンジや同行、通訳を引き受けて頂いた皆様へ御礼を申し上げたい。1年間の休学中にインターン生としてお世話になっていた期間に、30件以上の零細事業家に対しインタビューや調査を行った経験からインフォーマルセクターに关心を抱いたことが、本稿の執筆に繋がった。本稿のためのインタビュー調査を行った際には既にインターンの期間を終えていたにも関わらず、温かく迎え入れて頂いたことに感謝の意を示したい。さらに、インタビューを引き受けて頂いた6名の零細事業家の皆様が、お仕事中にも関わらず1時間近くにわたって丁寧に私の質問に答えてくださったことにも心より御礼申し上げる。

最後に、私の学生生活を常に支えてくれた家族に感謝申し上げたい。大学での勉学だけでなく、海外に足を運んで様々な経験を積むことが出来たのは、常に私の意思を尊重してくださった家族のおかげである。

改めて、本稿の執筆にお力添え頂いた皆様に感謝の意と敬意を示し、本稿の結びとする。