

<研究ノート>

カトマンズ市場の店舗賃借に関わる人々の関係性

渡部 瑞希*

要旨

近年、カトマンズの市場には移民商人が多数参入し、彼らの多くは市場内に自分の店をもつことを目指している。彼らが店をもつとき、店舗の所有者である家主から店舗スペースを借りる必要があるが、店主（移民商人）と家主の間には既存の社会関係がないことから、彼らは潜在的な敵対関係にあるといえる。たとえば、家主は自己都合で店主をかえたり、店主の取り分であるカネを横取りすることがある。しかし、それにも関わらず、カトマンズの市場では家主に対して訴訟や抗議がなされない。それは、既存の社会関係によらない別の形で、家主と店主の敵対関係を緩和する方法があるからである。本稿では、その方法として、両者の敵対関係が表面化しないよう秘密に店舗売買を進めることができる、「ダラール」（ブローカー）の働きに着目する。その働きを詳細に検討することによって、都市部に集う人々がどのような相互関係を築いているかを示すことができるだろう。

キーワード： カトマンズ、市場、移民商人、店舗売買、公然の秘密

目次

- I はじめに
 - 1 本稿の視座
 - 2 秘密を守る「ダラール」の働き
- II カトマンズ市場の概要
 - 1 調査対象市場の枠取り
 - 2 賃料制の急増
- III 店舗売買の交渉過程
 - 1 家主の介入を防ぐ三者間交渉
 - 2 語らない家主
- IV 賃料と税金の支払い
 - 1 外部に漏れない二者間交渉
 - 2 秘密が維持されるメカニズム
- V おわりに

*一橋大学大学院社会学研究科博士後期課程

I はじめに

1 本稿の視座

近年、ネパールの首都カトマンズには、周辺諸国や地方都市、村落部からの移民商人が急増しており、彼らの多くが、家主から店舗スペースを借りて自分の店を開いている¹。店主の多くが移民商人であるカトマンズの市場において、家主と店主は潜在的な敵対関係にある。たとえば、家主が自己都合で店主をかえる、店主が受け取ることのできるカネ（店舗譲渡金）を家主が横取りするといったうわさが市場に流布している。本稿では、店主が、こうした家主の横行をどのように回避し自らの利益を守っているのか、家主とどのような関係を築いているのかについて、「ダラール *dalāl*」とよばれるブローカーの働きを中心に明らかにする。

ダラールの働きをみていく前に、ネパールの地域研究が、店舗スペースや土地の賃借者間の関係をどのように論じてきたかをみてみよう。先行研究は、同じ民族集団間または異カースト集団間の互助的な関係による賃借に着目してきた。たとえば、カトマンズの先住民族であるネワール族は、地域ごとにグティ *guthi* と呼ばれる互助組織をつくり、グティが所有する建物の一部を店舗スペースとして成員に貸している。店舗を借りる際は、少しのカネとプジャ（儀礼のための贈り物）の支払いが義務付けられていることから、店舗経営とグティ運営は補完的な関係にあるといえる [e.g. Rankin 2004; Vergati 1995; Zivetz 1992]。また、別の事例研究では、土地を所有する高位カースト集団が、不可触民や低位カースト集団に借地権を与え彼らの生活の面倒をみる代わりに、低位カースト集団が高位カースト集団にさまざまな労働奉仕をする形式が報告されている [e.g. Cameron 1998; McDonough 1997]。これらの先行研究が示すのは、貸し手と借り手の間に互酬的な関係が入り込んでいること、そうしたやり取りが特定の民族集団、カースト間で規定されていることである。

しかし、急速に経済発展が進むカトマンズの市場において、そうした既存の社会関係に基づく経済的なやり方は壊れてきているという報告もある [Liechty 2003]³。本稿の研究

¹ ネパールの市場開発およびそれに関与した移民に関する研究は量産されている。たとえば、国内外の移民が市場に参入する理由や経緯 [K.C. 1998; Shrestha 2001]、人口増加に伴う新たな雇用機会の普及や新規産業の発展 [Seddon and Blaikie, Cameron 2002; Upreti 1999; Zivetz 1992] などがあげられる。また、筆者は、市場開発が移民商人と現地住民の相互関係によって進んだことを明らかにした [Watanabe 2008]。

² 「ダラール *dalāl*」とは「仲買人、周旋人、仲介者」のことである [三枝(編) 1997]。現地では、ダラールの英語訳として「ブローカー」があてがわれているが、後述するように、ダラールが主に仲介するのは不動産と売春婦である。

³ 民族集団の枠組みが崩壊することによって敵対関係や摩擦が生じるというのは、賃借に限らず、商売上の関係や社会生活におけるさまざまな場で確認されている。たとえば、かつてタカリー族の間では、ディクリとよばれる出資システムがあった。これは新しい商売をはじめる者にディクリ成員がカネを貸しつけるシステムであった [Clint 2004]。このシステムは、さまざまな社会

対象地であるカトマンズの市場においても、さまざまな社会的背景をもつ移民商人が多数参入していることから、同じような状況が確認できる。すなわち、民族やカースト間の義務としての労働奉仕や贈与での支払いはほとんど機能しておらず、高い賃料を支払える者であれば、誰でも賃借権を得ることができるのである⁴。

カトマンズの市場に商業施設やビルをもつ家主の多くが、親族や友人、知人よりも、カトマンズの外部からきた移民商人に店舗スペースを譲りたがる。それは、後に詳しく述べるように、家主と移民商人の間には既存の社会関係がないため、家主は彼らに気兼ねなく高い賃料を課したり、自己都合で店主（移民商人）を追い出すことができるからである。また、カネ目当ての家主であれば、店主が店を出る時に受け取れるはずのカネ（店舗譲渡金）⁵までも横取りすることがある。カトマンズで店を構える店主の多くが、家主と店主の間に民族・カースト集団、同郷人同士の関係がないために、こうした家主の横行が起これると説明する。家主と店主は潜在的に対関係にあるのだ。

既存の社会関係やその紐帯のある／なしによって、経済的なやり取りの行方が左右されるというのは、ネパールの地域研究だけでなく、カトマンズ居住民の間に流通する一般的な見解である。しかし、筆者が調査した限りにおいて、カトマンズでは、家主の横行に対する語りは頻繁に聞かれても、店主が家主に対して抗議したり訴訟を起こすということはほとんど確認されなかった⁶。このことは、カトマンズの外部からきた店主が、家主に抗する手段がないという意味ではない。その手段とは、店主自身が家主の動きを牽制し、自らの意思で店を別の誰かに売ることである⁷。店を別の誰かに譲る権利があるのは家主だけではない。店主にも同程度の権利があり、店主自身もそれを率先して行うのである。後述するように、そうした店主の行動が、家主と店主の潜在的な敵対関係を回避しているといえる。つまり、既存の社会関係や絆に頼らなくても、店主が家主の横行を抑制する手立てが

的背景をもつカトマンズの商人の間で採用されたが、彼らの中でカネの支払いが滞りそのシステム自体が崩壊してしまったという [Liechty 2003: 88–90]。

⁴ たとえば、先行研究では、グティの店舗を経営できるのはグティ成員だけであるとされているが [e.g. Rankin 2004; Vergati 1995; Zivetz 1992]、筆者の調査では、インド人の商人もグティの店舗スペースを借りて店を開いていた。こうしたことがなぜ可能であるのかと、そのインド人の店主に聞いたところ、彼らはグティ成員よりも高い賃料を支払っているからだと答えた。

⁵ 店舗譲渡金とは、後に詳しく述べるが、店主が店舗にかけた設備費用（ショーケースや電気、家具類、道具）のことである。店主は、以前の店主からそれらを買取り、その額は、200万ルピーから300万ルピーにも及ぶ（2010年の調査時で、1ルピー＝1.2円）。店舗譲渡金は、店主が次に店を持つときに必要な資金であるため、店を手放す時は必ず受け取らなければならないものである。

⁶ 貸主の横行に対して、賃借人が抗議するケースはいくつか報告されているが [McDonagh 1997; Rankin 2004]、地主と耕作人（賃借人）の間で起こる、農作物の取り分をめぐるものである。これに対し、本稿が疑問視するのは、カトマンズの市場における店舗賃借の場合、賃借人側（店主）の抗議がみられないことだ。

⁷ 店主にとって店を譲ることは、店舗設備を「売る」ことを意味するため、以降、店主と新参者の間の取引きは、「売る」および「売買」と表現する。家主が店主に店を譲る場合は「貸す」および「賃借」である。

あるのだ。

では、それはいかにして行われるのであろうか。その方法とは、賃借の契約に至るまでの取引を内密に遂行してくれる、ダラールと呼ばれるブローカーを利用することである。本稿では、家主と店主の間を仲介するダラールの働きに着目し、見知らぬ他者間のやり取りが増えつつある都市的状況下で、どのようにして賃借がスムーズに運んでいるのか、いかにして家主と店主の敵対関係が緩和されているのかをみていく。このような店舗賃借の傾向を明らかにすることは、民族・カースト集団によって社会的・経済的関係を論じる先行研究の傾向を見直すだけでなく、近年のカトマンズの都市的状況を理解する一つの手掛かりとなるであろう。

2 秘密を守る「ダラール」の働き

最初に店舗賃借のしくみについて簡単に触れておく。新参者（店舗を新しく借りようとする者）が店舗を借りる方法は二つある。一つは家主と直接交渉するもので、この交渉は、彼が家主と親族、友人、知人であった場合に限られる。彼らの間で直接交渉が行われる場合、その交渉内容はすでに店を営んでいる店主に知らされることはなく、店主は家主の都合で突然店を出されることになる。二つ目に、新参者が家主を知らない場合、彼はダラールを介して店主に掛け合う。ダラールは、店舗スペースを売りたい店主とそれを買いたい新参者の間を仲介し、店舗の売買が家主に知られないよう内密に取引を進める。

ダラールは、家主の介入をブロックし、家主が単独で別の誰かに店舗を譲ってしまうことや店主が突然追い出されることを防ぐ役割を担う。店主が家主の介入を徹底して阻止しなければならない大きな理由がある。新参者が店舗スペースを獲得するために準備するカネは、①店舗譲渡金（店主へ）、②賃料の数カ月分の保証金（家主へ）、③賃料 1 カ月分の仲介料（ダラールへ）であるが、家主が単独で別の者に店を譲った場合、①の店舗譲渡金が家主にわたってしまうことがあるのだ。通常、①は店主が受け取るべきものであり、それを受け取れない店主は、次に店を開く時の資金（店舗譲渡金）を準備できなくなってしまう。確実に譲渡金を確保するためにも、家主をブロックするダラールの働きは重要なのである。このように、近年のカトマンズ市場で見受けられる家主の横行への対処は、ダラールを介して賃借権の移行手続きを外部に悟られないようやり遂げることである。

では、ダラールはどのようにして内密に店舗売買の手続きを進めることができるのか。いかにしてそれが可能なのか。それは、ダラールに付与された社会的なイメージがあるからである。ダラールとは「ブローカー」の意味であり、特に不動産の仲介人を指す。その一方で、ダラールは「売春婦を仲介する者」でもあるため、社会的に蔑視される傾向にある。そのことを知るダラールは「ダラール」としての自身の働きを隠そうとするし、誰もがダラールと接触していることを隠したがる。仮にダラールの動きに気付いても人々はそれを無視したり、知らないふりをするだろう。

筆者がそうしたダラールと接点をもつことができたのは、筆者の友人であったネパール人 (Y) が、たまたまダラールとしての活動をしていたからだ。Yの本業は縫製屋であるが、機会があれば店舗賃借の仕事もこなし、地方都市や外国からカトマンズにやってきた観光客に売春婦を紹介することもあった。Yはダラールの活動をしている時だけダラールであり、それ以外で彼をダラールと名指す者はいない。また Y がダラールとみなされるのは、店舗売買の手続きが内密に行われている場に限定されており、その他の公の場で、誰もダラールについて語ることはない。ダラールについて語れば、彼自身が何か秘密にすべき取引 (店舗賃借や売春のブローカー) をしているのだと周囲に思われてしまうからである。このように、誰もが語りたくない存在であるダラールは、内密に仲介をするのに適しているのである。

ダラールとは隠されるべき、または接触すべきでない秘密の存在である。では、ダラールの存在が秘密であるなら、店舗を売りたい店主やそれを買いたい新参者はどのようにダラールにアクセスするのだろうか。

ダラールへアクセスするには二つの方法がある。一つは人脈である。店舗を借りたい者は、知人・友人からダラールを紹介してもらうこともある。ダラールについて公に語る者がいなくても、店舗経営の経験がある者であれば、たいていダラールの連絡先を知っている。二つ目に、広告や新聞に記載された連絡先に問い合わせる方法である。新聞には不動産売買、店舗売買の広告が出されることがあるが、そこに記載されている電話番号に連絡すると物件の詳しい情報を入手できる。その番号は家主のものではなくダラールのものである。物件情報も「〇〇近辺」というように、物件や家主を特定できないようになっており、最初にダラールに連絡する必要があるのだ。ダラールは語られない存在であるため、新聞広告にも「ダラール」という用語は見当たらない。しかし、その番号がダラールにつながることを誰もが知っているのである。こうしたダラールの存在は、一般的に誰もが知っているが、知らないことを装うのが好ましいような「公然の秘密」である [Taussig 1999: 5-6]。

タウシグによれば、人々がこうした「公然の秘密」に加担するのは、秘密を語ることに対する恐怖があるからである。たとえば、タウシグは、1936年のスペインの市民戦争下において、村人が「治安警備隊は隠されたものを何でも探し出す機械をもっている」という、あらぬうわさを語り行動していたというが、実のところそれが真実ではないことは誰もが勘付いていたという。恐怖心から、真実でない (かもしれない) 事柄を語らされることによって、タウシグは、話者が「公然の秘密」に結びつけられた社会空間が出来上がるという [Taussig 1999: 69-72]

ダラールの存在も、Ⅲ章とⅣ章で詳細に論じる三者間交渉や二者間交渉についても、タウシグのいう「公然の秘密」であるといえる。つまり、三者間交渉や二者間交渉が行われていることを家主、店主、ダラール、新参者の誰もが知っているが、それを語らないのは、

家主と店主の潜在的な敵対関係に巻き込まれないためであり、自身が損失を被ることを防ぐためである。本稿では、賃借に関わる行為者がこうした「公然の秘密」に結び付けられることで、家主の横行が抑止され、家主と店主の敵対関係が緩和されることを明らかにする。

本稿で提示する情報は、2010年3月から5月(前半)、2010年11月から2011年1月(後半)までの約4ヶ月間の現地調査に基づく。前半の調査では、調査対象地区であるカトマンズの市場の小売店舗を対象に、店主の出自民族構成と店舗年数に関する量的調査を行った。また、本稿で提示する事例の多くは、筆者の住むアパート近くで縫製屋を営むダラール(Y)や彼のクライアントである店主へのインタビューで収集したものである。

II カトマンズ市場の概要

1 調査対象市場の枠取り

本稿では、カトマンズ市場の中心であるアサン・チョークとそこに隣接する市場を分析対象としている。アサン・チョークは400年前から発展したカトマンズで最も古い市場であり、現在でも、日用品や食糧などが売られるカトマンズの代表的な市場である [Lewis 1995]。この市場周辺には、ネパール周辺諸国や国内の地方都市、村落部からさまざまな人々が集い、連日買い物客でにぎわっている。カトマンズの市場とは、出自も民族もカーストも経済力も経験もバラバラな人々が接触し交錯する空間なのだ [マリノフスキーとデ・ラ・フェンテ 1987]。本節では、アサン・チョークを中心としたカトマンズの市場の特徴を概観していく(図1参照)。

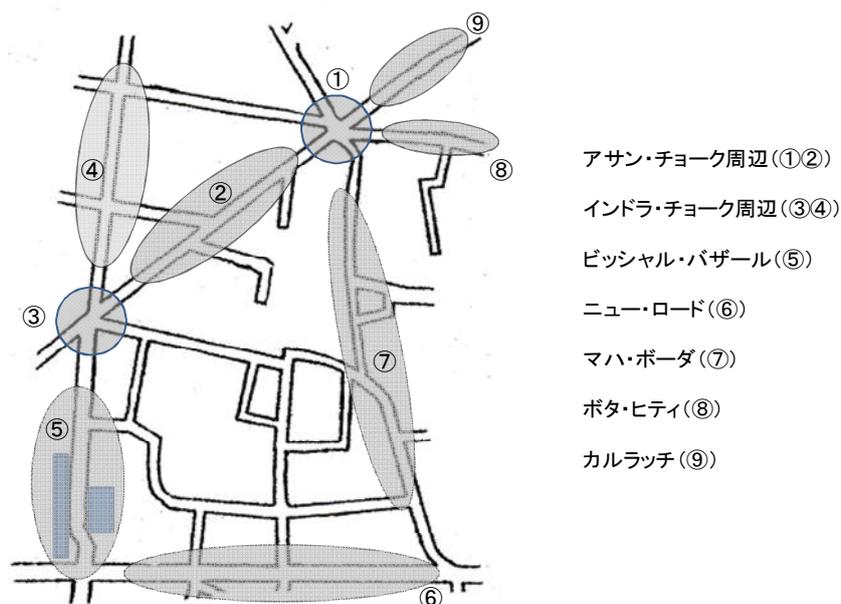


図1 調査対象市場の通りと地区

まず、市場の中心となるアサン・チョークー帯をみていこう。アサン・チョークー帯は、カトマンズの先住民族であるネワール族の居住地帯でもあり、彼らは世襲制の職業カースト制度に支えられた儀礼や小規模の家内制工業、商売をおこなっていた [Lewis 1995]。現在でも、地図中①②のアサン・チョーク周辺には、ネワール族が世襲で経営する店舗が多く、70年以上の老舗が43.8%と大半を占めている（表1参照）。

表1 市場別・店舗年数

市場名	店舗年数			
	10年未満	10年以上 40年未満	40年以上 70年未満	70年以上
アサン・チョーク周辺(①②)	7.9%	31.5%	16.9%	43.8%
インドラ・チョーク周辺(③④)	40.6%	25.0%	15.6%	18.8%
ビッシャル・バザール周辺(⑤)	25.7%	60.0%	14.3%	0%
ニュー・ロード(⑥)	62.1%	31.0%	6.9%	0%
マハ・ポーダ(⑦)	76.0%	20.0%	4.0%	0%
ボタ・ヒティ(⑧)	54.8%	38.1%	7.1%	0%
カルラッチ(⑨)	62.2%	29.7%	8.1%	0%
市場全体	47.1%	33.6%	10.4%	8.9%

アサン・チョークの通りに接合するインドラ・チョーク周辺（地図中③）も、アサン・チョークと同様、ネワール族の居住地帯であり、④の通りは、ネワール族の商人が営む金銀細工の店舗が立ち並んでいる。表1で示した店舗年数をみると、インドラ・チョーク周辺の店舗の18.8%が70年以上の老舗である一方、10年未満の店舗が40.6%であることから比較的新しい市場であることも伺える。

70年以上の老舗と10年未満の店が混在している①②③④の市場に対して、他の市場は、鎖国が解かれた1951年以降に発展した。その中でも、インドからの移民商人やインド人の資本家の参入によって最初に開発されたのがビッシャル・バザールである（地図中⑤）。ビッシャル・バザールは、カトマンズに初めてできたデパートであり、インドのラジャスターン州より移住したマルワリ⁸というインド商人によって1969年に建設された。開店当時は、カトマンズに急増しつつあるインド商人や労働者、観光客の需要に応えるために、インド製の靴や時計、ベルト、コスメティックが売られていた。現在では、ネパール人の店主も増え、中国製の既製服やバッグ、ジュエリーを売る店が増えている。デパートの向かいにはネワール族の富裕層が所有する白い建物がある。その一階部分ではインド商人をはじめとする移民商人が布製品や既製服の店舗を経営している。

ビッシャル・バザールに接合するニュー・ロードは海外輸入品を売る先駆けとなった市場である（地図中⑥）。ニュー・ロードは、1934年のカトマンズ大地震を機に、建材、薬品、穀物、衣料品等の海外製品を売る市場として建設されたが、その当時、これらの高級商品

⁸ マルワリはラジャスターン州の有力な商売の民で、商業や高利貸し業を営んでいた。ネパールには100年以上前から移住してきているが、文化的に同化せずインド国籍を有する [西澤 1985]。

が庶民に普及することはなかった [佐伯 2003: 588]。1951 年以降は、日本製、香港製の電化製品が売られるようになったが、カトマンズの庶民には高額すぎて需要が伸びなかった。ニュー・ロードが庶民の集う市場となったのは、ビッシャル・バザールが建設され、インドや中国からの既製品の輸入が急増した 1970 年代である [Liechty 2003: 146]。

ビッシャル・バザールとニュー・ロードは、カトマンズで最初の「近代的な市場」であり、これらの市場開拓に寄与したのは、インドやネパールの地方都市からやってきた移民商人であった。現在ではインド人だけでなくネパール人の店主も多く参入している。表 1 で示したように、移民商人で構成されるこれら「近代的な市場」では店舗回転率が速く、特にニュー・ロードでは 10 年未満の店舗が 62.1%と大半を占めている。

1975 年以降、ネパールは中国との交易協定を、1985 年以降は、南アジア圏における自由貿易協定⁹を結んだことで、ネパールの市民権を有するものであれば、誰でも輸出入業に着手できるようになった。そのため、カトマンズには、新たなビジネス・チャンスを求めて地方都市、山岳地帯、村落部出身の移民商人、出稼ぎ労働者も急増した。1985 年以降、これらネパール国内からの移民商人¹⁰が担い手となって、マハ・ボーダ (地図中⑦)、ボタ・ヒティ (⑧)、カルラッチ (⑨) の通りで、布団やタオル、CD やビデオ店、家庭用品、家庭電化製品、携帯、既製服などの中国既製品を扱う店舗が急増した。これらの市場では、調査対象地の中で最も店舗の回転率が速い。表 1 で示したようにマハ・ボーダ、ボタ・ヒティ、カルラッチには、10 年未満の店舗が最も多いが、1、2 年ほどの店も多く、中には半年ほどの店舗も調査時で確認された。

以上、アサン・チョークを中心とするカトマンズ市場の特徴は二つにまとめられる。一つ目にアサン・チョーク周辺 (①②) とインドラ・チョーク周辺 (③④) を除く市場は (⑤～⑨)、移民商人が参入する市場であること。二つ目に、①～⑤の市場と比較して、⑥～⑨の市場では 10 年未満の店舗が半数以上を占めていることから店舗の回転率が速いことである。

2 賃料制の急増

移民商人の参入が急増していることと、店舗の回転率が速いことは (10 年未満の店舗が市場全体の 47.1%と最も多いこと)、賃料制の普及と関連している。賃料制をとる店では、

⁹ 1975 年に中国と締結された新交易支払い協定により、カトマンズ市場には中国製品が急増した [佐伯 2003: 663]。また、1985 年、ネパールは南アジア地域協力連合 (South Asia Association for Regional Cooperation: SAARC) へ、2006 年、SAARC 加盟国が南アジア自由貿易圏 (South Asia Free Trade Area: SAFTA) に加盟したことで、海外輸入品も浸透していき市場は拡大していった。

¹⁰ さまざまな地方都市、村落部からやってくる彼らの出自をすべてデータ化することは困難であったが、筆者のインタビューでは、店主の多くがカトマンズの東に位置するバネバやドゥリケル、ネパールとインドの国境線の都市であるビルガンジ出身者であった。

より多くカネを支払える者に次々と店を譲るため、店主の入れ替わりも激しくなるからである。本節では、賃料制をとる店舗においてどのように店主が入れ替わるのか、それがどのようになされているのかをみていく。まずは、カトマンズ市場の店舗経営の四つの形式を概観しながら賃料制がカトマンズで主流となった経緯にふれる。

1. 「世襲制の経営」：世襲の建物内部で店舗経営をする形式で、賃料の支払いは通常ない¹¹。
2. 「フラット・システム」：土地および建物の所有者が、建物内部のスペースを「売る」という形をとり、スペースごとに所有者が異なる形式になっている¹²。そのため店舗スペースを購入した店主は賃料を支払う必要はない。
3. 「賃料制」：建物所有者である「家主」と店舗経営者である「店主」が明確に分かれており、店主は家主に賃料を支払う。
4. 「グティ」：グティとは、地域ごとに運営されるネワール族の互助組織である。それぞれの組織は、儀礼や催事を行うための建物を所有しており、その一部を店舗スペースとして開放している [Vergati 1995; Muhlich 1997]。グティに対する支払いは、年に一度のプジャ（神々への祈りと供え物）と格安の賃料である。以前はグティ成員が店舗スペースを与えられていたが、近年では、高い賃料さえ支払えば非成員でも店舗をもつこともできる。

表 2 は、以上四つの経営形式の数を、カトマンズの市場ごとにあらわしたものである。まず、1の世襲制の経営と2のフラット・システム、4のグティは、アサン・チョーク周辺とインドラ・チョーク周辺に特徴的である。特に、フラット・システムは、これら二つの市場以外では確認されなかった。表 2 で示したように、すべての市場でもっとも多いのが賃料制の店舗である。

表 2 市場別・店舗経営の形式

	アサン・チョーク周辺 (①②)	インドラ・チョーク周辺 (③④)	ビッシュヤル・バザール(⑤) ニュー・ロード(⑥)	マハ・ボーダ(⑦) ボタ・ヒティ(⑧) カルラッチ(⑨)	合計
世襲制	20	14	0	3	37
フラット	18	3	0	8	29
賃料制	145	133	119	203	600
グティ	19	11	0	5	35
合計	202	161	119	219	701

¹¹ 世襲制の建物の店舗スペースは親から子へ引き継がれるため、通常賃料は発生しない。しかし、その建物で商売をしたい息子が二人以上いた場合、親に賃料を支払える息子が店舗スペースを獲得できる。

¹² フラット・システムの場合、本来の所有者は、簡単に建物を改築することができず、古くなった家を捨て郊外にでたり外国にでたりする。そのため、アサン・チョークの市場には古い建物がそのまま残っている。

賃料制が顕著になったのは、移民商人の参入と関係している。インドラ・チョークで世襲の店舗を経営している店主は、近年のカトマンズ市場の変化を以下のように説明してくれた。

「ずっと昔、この場所は何もなかった。あるのはネワール族〔カトマンズの先住民族〕の住居だけだった。買い物をする場所といえばアサン・チョークくらいしかなかった。それまでは政府が厳しくて、自由に商売をすることができなかったからだ。1970年くらいからだったと思う。この場所に店舗やビルが立ち並ぶようになったのは、中国製品が溢れ、商売も自由にできるようになり、カトマンズ以外の場所から商売に長けた商人がたくさん入ってきた。新しく近代的な商品もってくる彼らにはとてもかなわない。そこで、この場所に土地をもっていた人々は、自分で店を構えるよりも、高い賃料を払える移民商人を店主として迎え入れようと考えたのだ」。

ビッシュナル・バザールやニュー・ロードに参入したインド人の商人は、インド製、中国製の新しい商品を市場に持ち込み、ネパール人には考えられないような利ざやをつけて商品を売ることができた。彼らは美しいショーウィンドウをつくり、粗悪品であっても高額にみせることができたという。ネパールの地方都市や村落部からやってきたネパール人は最初、インド人の店で働いたりしながら、そうしたインド人のやり方を学んでいった。

これらの移民商人は次々と市場を開拓していった。市場近辺に土地を所有していた者は、移民商人と競争するよりも、彼らに店を貸す「家主」となって、安定した賃料を得ようと考えようになったのだ。その結果、賃料制をとる私有建物やビルが急増したというのである。

家主の多くは、親族や友人よりも移民商人に店舗を貸したが¹³。知人、友人、親族に店舗を貸すと、賃料を高く設定できないだけでなく賃料それ自体もとれないことがあるからだ。家主はより高い賃料を支払える者に積極的に店を貸そうとする。そのため、家主の都

¹³ 親族や友人ではなく移民商人に店を貸した方がよいのは、家主の権限を最大化するためでもある。以下のエピソードを語ったのはアサン・チョークに世襲の土地をもつ商人であった。ある時、アサン・チョークに店舗スペースを持つ家主が親族の一人に店舗スペースを譲ったが、その賃料は格安であったという。家主はより高い賃料を支払える者に店舗を貸すために、親族である店主に店を明け渡すよう要求した。これを不服とした店主は、カトマンズの裁判所に訴えて、賃料を役人に支払うことを条件に店の経営権を保持することができたという。結果的に、家主は店舗スペースだけでなく彼が受け取れるはずの賃料をも失ってしまった。家主がこうした実話から得る教訓は、「店主として迎え入れるのは親族でも友人でもなく、カトマンズに市民権をもつ者でもなく、移民商人がよい」ということである。店主がカトマンズ市民であった場合、家主の不正行為を容易に裁判所に訴えることができるため、家主の都合で店主を入れかえることが難しくなるからである。

合で店主が頻繁に入れ替わることがあり、このことがカトマンズ市場の店舗回転率を速めていると考えられる。以下の事例は、カトマンズ市場で頻繁に生じる店主の入れ替わりの様子を示したものである。

【事例 1】

店主 S は地方都市からやってきた移民商人で、エリア④(インドラ・チョーク)でジュエリー店を営んでいる。2010 年調査時に、彼は現店舗を経営して一年半ほどだと言っていたが、2008 年、同エリア④にあるビルの一 corner で別のジュエリー店を営んでいた。しかしその家主がビルを改築するため一旦店を立ち退かなければならなくなった。そこで彼は、その場所からほど近い現在の店に移ろうとしたが、そこではすでにカーペット店が営まれていた。彼はこのビルの家主に直接かけあい「カーペット屋よりも多くの賃料を支払うから店を譲ってくれ」と頼んだ。家主はこれを承諾し、彼はカーペット屋に代わって現在の店をとることができたという。S は新しいビルの改築が終わる 2011 年に店を元の場所に戻すという。

【事例 2】

店主 R は地方都市出身のネパール人で、エリア⑦(マハ・ボードの外れ)で布団屋をしている。2010 年の調査時点で経営期間は 2 年ほどであり、賃料 22,000 ルピーを支払っていた。それ以前は、マハ・ボードの中心で布団屋を営んでおり、賃料は 20,000 ルピーであった。ある時、突然家主から賃料を 25,000 ルピーに引き上げること、応じなければすぐに店をたたむと言われた。25,000 ルピーもの賃料を支払えない店主は仕方なく、賃料の安いマハ・ボードの外れに店をもった。

事例 1 の S は 2010 年の調査時にジュエリー業をはじめて 10 年ほどたつとあったが、その 10 年の間に店の場所を三度変えたという。彼は、三度のうち二度は、直接家主にかけあいより高い賃料を支払う条件で店を譲ってもらったという。彼の親族がカトマンズに移り住んでいたこともあり、彼はカトマンズの家主と直接交渉をすることができたというのだ。では、彼が店の経営権をとったことで、店を失ったカーペット屋の店主はどうなったのだろうか。店を失った者が移民商人である場合、家主がいくら契約¹⁴違反をしたとしてもそれに対して法に訴えることも話しあいをすることもできない。店主は速やかに店を立ち退き、また別の場所で店舗を探すよりほかないのである。事例 2 は、このようにして店を奪われた店主 R がどのように、またいかにして次の店を借りたかを示している。R は、家主が 20,000 ルピーの賃料を突然 25,000 ルピーに引き上げたのは、別の誰か(新参者)に店を譲りたかったからだろうといった。つまり 25,000 ルピーという賃料は、実際にその賃料を支払える誰かがいるわけではなく、R を追い出すための、うその賃料であるというのだ¹⁵。こ

¹⁴ こうした契約は、書面というよりも口頭で行われることが多く、法的な拘束力に乏しい。

¹⁵ 家主が店主を意図的に追い出すために、店主が到底支払えない賃料を提示するということはめずらしくない。本稿の調査対象地ではないが、ダルバール・マルグというカトマンズの一等地

のように、事例 1、2 から浮かび上がるのは、家主がより多くの賃料を支払える者に店舗を譲ること、家主の都合で突然店を手放さなければならないことが起こりうること、そして、店を出された店主が新たな場所で再度店を獲得しようとする循環である。

そうした、突然店を失う可能性をよく知る店主は、常に家主の動きに注意を払う必要がある。店主が店を立ち退く時、通常、彼は新しい店主から店舗譲渡金を受け取ることができ、それが家主に渡ってしまうことがあるからだ。たとえば以下の事例をみてみよう。

【事例 3】

ニュー・ロードでジュエリー店を営むインド人の店主が、同郷のインド人に店を譲ろうと考えた。二者間でカネの支払いが済み、後は家主に店主がかかったことを告げるだけであったが、家主は、「別の者に店を譲る手続きをすでに終えている」といった。家主は、新しいネパール人の店主から保証金と店舗譲渡金をすでに受け取っているという。このことは、インド人のジュエリー店主が、無一文で店を出ていくこと、彼がカトマンズの市場で新しい店舗をもつことはほぼ不可能であることを意味している。

筆者は、この話をニュー・ロードの外れで服屋を営むネパール人から聞いた。彼の説明によれば、家主がインド人の店主の行動に気付き、内密に別のネパール人（新参者）と交渉を進めたのだという。家主の狙いは高額な店舗譲渡金だったのだ。事例 3 のような話は、カトマンズの市場に流れる代表的な「家主の横行」である。それに抵抗の余地のない移民商人の多くは、そうしたリスクを回避するため、家主が別の誰かに店を譲る動きをみせた場合は、家主より先に自ら別の誰かに店を売ろうとする。カトマンズ市場の店舗回転率が速いのは、家主が自己都合で次々と店主をかえるからというだけでなく、店主自身も、家主が動く前にできるだけ早く店を売ろうとするからである。

Ⅲ 店舗売買の交渉過程

1 家主の介入を防ぐ三者間交渉

店主が店を別の誰かに売る時、彼はそれを家主に悟られないようにする必要がある。そのため、店を売る意思があることを公表することもない。公表すれば、その情報が家主の耳に入るかもしれないからだ。先述したとおり、家主に知られると、家主自ら賃料を高く支払える別の者に店を譲ってしまうかもしれないし、そうなれば、家主が店主の取り分であるはずの店舗譲渡金を横取りするかもしれないからだ。店主にはそうした懸念があるた

で、2010 年、同じような方法で店主の多くが追い出された。2010 年当時、70,000 ルピーから 100,000 ルピー程度の賃料に対して家主がすべての店主に 200,000 ルピー以上の賃料を課したことで、すべての店主が締め出されるという事態が起きた。こうした極端な事例を追求していく中で、筆者は、家主の都合による締め出しがカトマンズでは珍しいことではないことを知ったのである。

め、新参者が店主と親族・友人関係にない限り、直接交渉をもちかけたとしてもほとんど相手にしない。たとえば、新参者が店主に直に「あなたの店を売ってほしい」と要求したとしよう。店主はこの新参者が店舗譲渡までに交わす情報を家主に黙っていると信じない。店を売る計画を家主に漏らされる可能性が高いため、新参者と直接交渉するのはリスクが高いことなのだ。

こうしたリスクを回避する役割を担うのがダラールである。先述したように、ダラールには「売春のブローカー」というネガティブなイメージもありその存在自体が公にならないため、店舗を売る手続きを秘密に行うことに適している。また、ダラールは家主に悟られることなく店舗を売る役目を終えた時にのみ仲介料をもらえるため、ダラールが家主へ情報を漏らす心配はない。

以下の事例は、筆者のインフォーマントである Y (ダラール) と、彼のクライアントである X (店主)、X から店舗を購入したいと考える Z (新参者) のやり取りである。このやり取りは、「店主 (X) — ダラール (Y) — 新参者 (Z)」が、家主に情報を漏らさないようどれほど努めているか、店主がどれほどダラールを信頼しているかを示している。

【事例 4】

Y(ダラール)の縫製屋で筆者とYが話をしていると、X(店主)と店を購入したいZ(新参者)がやってきた。XがYに話したことは、新参者であるZ以外に、Xに直接賃料交渉した者がいること、それがYの従弟兄であることであった。Yはこのことに驚いたが思い当たる節があった。先日、従弟兄に「今取引きしている店の賃料を教えてください、誰にもいわないから」と頼まれ、従弟兄を信用していたYは賃料(月 15,000 ルピー)を漏らしてしまったのだ。Xがいうには、取引き賃料を知った従弟兄がXの店に来て、「15,000 ルピーの賃料を支払いあなたに支払う譲渡金をはずむから、自分にも交渉権を与えてほしい」とXに頼んだという。Xが、「15,000ルピーという賃料をなぜ知っているのか」と聞くと、彼は「(ダラールである)Yから聞いた」といった(通常、交渉過程の賃料は外部に漏れ出ることはないため、Xは、なぜYの従弟兄が15,000ルピーという賃料を知っているのか不思議に思ったのだ)。

この場合、得をするのは譲渡金をはずんでももらえるXである。しかしXは、この従弟兄が自分の親族であるYを裏切るような人物であるなら、次に店主である自分自身をも裏切り、家主と直接交渉してしまうのではないかと疑っていた。仮に、この従弟兄が家主に直接交渉して15,000ルピー以上の賃料を支払うとすれば、Xはすぐさま店を追い出され店舗譲渡金も確保できなくなるかもしれない。そこでXは、Yに従弟兄の経済力と家主との関わりの可能性、人物像について細かく質問しはじめた。Yは、従弟兄の裏切りに憤り、「彼は親族である私を裏切った。そんな男は、家主を知らなくても何とか探し出してあなた(X)も裏切るに違いない」といった。長い話し合いの末、XはZに、店を必ず譲ることを約束し、従弟兄の動きを止めるために、Zに早急に譲渡金と保証金、仲介料を準備するよう促した。

こうしたやり取りから浮かびあがるのは、三者間交渉において、何よりも重要であるこ

とは、家主に情報を漏らさないこと、そのために最も信頼できるのはダラールであるということだ。事例4のように、ダラールであるYは従弟兄に情報を漏らしてしまったが、店主であるXは、こっそりと家主に掛け合おうとした従弟兄にYが騙されたと解釈し、Yの方を信頼したのである¹⁶。

2 語らない家主

三者間交渉の後（新参者から店主へ、店主からダラールへ、すべてのカネが支払われた後）、店主（X）とダラール（Y）、新参者（Z）は、家主に、店主がXからZに代わることを伝えに行った。この時、筆者も特別に同行させてもらったのだが、筆者には、「店主がかわることや、今後の家賃について、三者が勝手に取引してしまったことに家主は憤るのではないか」という不安があった。三者間交渉は秘密厳守で行われるべきなのに、その秘密を家主に暴露するとなれば、そもそも秘密でやり取りをする意味がないように思えたのだ。このことを筆者はYに告げると、Yは、「家主は店主が突然かわったことに驚くかもしれないが、以前よりも高い賃料で契約されている限り憤ることはない」といった。三者間交渉では、たとえ家主の介入を阻止したとしても、家主の存在を意識した「より高い賃料」が含みこまれているのである。

店に家主と三者が集まり、XがZに店を売ったことを家主に告げた。家主は、特に驚く様子もなく、賃料やカネの支払いについて新しい店主であるZと話始めた。そして、保証金（賃料の3カ月分）をダラールであるYから受け取り、10分程度で店を出て行った。店主が突然かわったことを告げられたにも関わらず、家主はそれに動じることもなく、慣れたように手続きを済ませたのである。

これに疑問をもった筆者は、Yに「家主はまるで、何もかも知っていたかのように動じることがなかったが、なぜか」ときいた。Yは、「家主は、店舗の売買がいつ、どのように行われているかは知らないはずだ。しかし、店主がダラールに掛け合い内密に店舗売買を行うことは市場内の誰もが知っていることであり、家主もそうした可能性を見越している」。つまり、家主は、自分の知らないところで店主が入れかわる可能性を知っており、家主が三者間交渉を詮索しないのは、それによって賃料が上がることを知っているからであるというのだ。

仮に、家主がこうした店主の行動に勘付いたとしても、その確証がない限り、彼はそれについて無関心を装ったり、知らないふりをするはずだとダラールであるYはいう。まず、家主自身も、三者間交渉の当事者が家主の介入を阻止していること、介入すれば三者間交

¹⁶ Yの従弟兄がどれだけ賢いかについて、Yは、以前従弟兄といっしょに行った靴と衣類の商売について語った。ある時、Yと従弟兄はいっしょにインドに商品を買付けに行ったが、従弟兄に現金が不足したため、Yは従弟兄に50,000ルピーを預けたという。その50,000ルピーを元手に、従弟兄は商品を買いかトマンズですべて売り裁いたが、その利益をYにくれなかったという。この話をきいたXは、従弟兄がいかに信用のおけない者であるか納得していた。

渉が頓挫することを知っている。また、三者間交渉で決められる賃料は、以前よりも高値であること、三者間交渉が頓挫すると、より高い賃料収入のチャンスを逃すだけでなく、店主が誰もいなくなってしまうかもしれないことも家主は知っている。そうしたリスクを考慮して、家主は三者間交渉に気付いたとしても見過ごすか、事例4のように、家主自ら、内密に、別の者を店主にしようとするかもしれない。しかし、家主の多くは賃料が上がることに満足しているため、別の店主に掛け合うことなく三者間交渉を見過ごすようである。

三者間交渉とは、店主の取り分である店舗譲渡金を確保するためのものであるが、同時に家主の利益（より高い賃料）を確証するものでもある。また、交渉の成功によってダラールは仲介料を得ることができ、新参者は新しく店をもつことができる。三者間交渉が秘密に行われていることについて誰も言及しないのは、それが「公然の秘密」だからである。すなわち、当事者それぞれが利益を確保するよう、三者間交渉という「公然の秘密」に結び付けられているのである。

IV 賃料と税金の支払い

1 外部に漏れない二者間交渉

家主と三者間で、カネの支払いが終わると、家主と新しい店主の間で再度、契約内容と「実際の賃料」に関する話し合いの場がもたれることがある。すなわち、三者間交渉の賃料は「仮」である。家主と何らかの人間関係を築いた店主は、この交渉次第で、ダラールの仲介で提示された賃料よりも安くすることができるかもしれない（ただし、インド人や他の外国人に対してそのような優遇措置がとられるケースは稀である）。つまり、実際に支払われる賃料は家主と新参者との個別的な人間関係によって決まる。それでは、家主と新参者の間ではどのような交渉が行われているのだろうか。以下は、筆者が数人の店主にインタビューした際に収集した情報である。

【事例5】

旅行代理店のオーナー(F)は、カトマンズからバスで二時間ほどの村の出身者である。彼がオフィスを構える時、ダラールの仲介で最初に契約した賃料は15,000ルピーだった。その後、家主と個別に交渉した際、家主とFは同じカーストであったことから話が盛り上がり、Fは賃料を安くしてもらったという。筆者が調査した2010年時に、Fが家主に実際に支払っていた賃料は7,000ルピーであった。しかし、外の人間(特にダラール)にこの賃料を聞かれたら15,000ルピー以上の価格をいうことが家主との約束であるという。安く貸していることが外部に漏れると、次に貸す者に高く言えなくなるからである。外部(ダラール)に告げる賃料は、15,000ルピーよりも高い賃料でなければならないという¹⁷。

¹⁷ 筆者も外部の者であるため、通常であればFは筆者に15,000ルピー以上の賃料を告げるはずである。しかし、Fはこのオフィスを日本人女性と経営しており、筆者が彼女と仲が良かった

【事例6】

この店舗の店主は二人いた。一人はカトマンズに市民権を持つ者で、もう一人は村出身の者であった。彼らは大学の友人であり、二人でアクセサリーのビジネスをはじめたという。彼らがダラールの仲介で決めた最初の賃料は20,000ルピーであった。しかし、家主との二者間交渉で実際に支払っているのは15,000ルピー程度(賃料+税金)である。賃料を安くする代わりに、この店主は、本来なら家主が支払うべき賃料にかかる税金を負担し、手続きもすべてこなしている(家主がカトマンズには住んでおらず、そういった手続きができないため)。

家主と新しい店主が交渉することは、「店主は外部の者(ダラールを含む)に高めの賃料を告げて店舗自体の価値を高める」、「店主が賃料にかかる税金を肩代わりしたりその手続きを請け負うことを条件に賃料を安くする」というものである。カトマンズ市場の家主の中には、郊外に家をもっていたり、外国に住んでいる者もいるため、税金の支払いが物理的に困難であること、徴税人とうまく交渉することができないなどの理由があげられる。こうした家主と店主との相互利益に基づく関係により、実際の賃料が決められることがあるのだ。

家主と新しい店主との間で個別的に賃料が決まるということは、同じビルの一階部分であってもそれぞれの店舗に課される賃料が異なる可能性もでてくる。たとえば、同じ建物であっても、たたみ一畳程度のインド人の店の賃料は12,000ルピーであるのに対し、その隣のネパール人の店は、インド人の店の五倍の広さがあっても7,000ルピーであるなど、まったく違う賃料が課されることがある。賃料に差があることは、うわさとして流れており、そうしたことが起こりうることを誰もが知っているが、事実を確認しようとしたり、それを公にする者はいない。それを語ることで、家主や店主とトラブルになりかねないからである。公に語られることがないということによって、家主と店主との二者間交渉で、いくらでも自由に賃料が取り決められるというやり方が維持されるのである。

二者間での具体的な交渉内容は誰にも漏らされることがない。店主が店を手放すことになっても、店主が、家主との二者間交渉の内容をダラールに伝えることは決してない。ダラールに伝えれば、ダラールはそれを賃料相場だと思って、彼のクライアント(新参者)に告げてしまうかもしれないからだ。そうなれば、新参者は最初から安い賃料で交渉することになり「より高い賃料」を含みこめない三者間交渉の結果に、家主は納得しないだろう。家主は、店主が短い期間で店舗を手放すことを前提に、次にやってくる新参者(カネを支払えるインド人などが望ましい)からより多くの賃料をとれるように仕向けるのである。

ダラールの側も、二者間交渉の内容を知ることはできなくても、二者間で何らかの再交

ことから、筆者を信頼して本当の賃料を教えてくれた。このように、筆者のことをただの調査者だと信じてくれた店主に限り、支払い賃料について詳しく教えてくれた。

渉が行われる可能性については知っている。筆者がダラール (Y) に実際の賃料を聞いたところ、Y は、「三者間交渉で決まった賃料が実際に家主に支払われるかどうかは、自分が関わることではない」といった。ダラールが二者間交渉での賃料を知る必要がないのは、安い賃料をクライアントに告げると仲介料が少なくなるからである。先述したように、仲介料は賃料の一カ月分である。ダラール自身にとっても、できるだけ高い賃料で交渉した方が都合が良いのである。

このように、二者間交渉の秘密が保たれるということは、家主が税金の支払いを店主に託し、新しい店主が安い賃料で店を経営でき、ダラールがより高い仲介料を得ることを意味する。当事者それぞれが利益を確保するために、二者間交渉という「公然の秘密」には立ち入らないのである。

2 秘密が維持されるメカニズム

筆者は 2010 年の調査時に、店主に、賃料や家主のこと、家主と店主の関係を聞いて回ったことがある。これらの質問に対し、店主のほとんどが「なぜそんなことを聞くのか」と筆者に不快感を示し、時には憤り、時には無視したりもした。こうした店主の態度をみて、筆者は「店主に家主や賃料について質問すると、誰もがただならぬ不快感を示すが、それはなぜか」という質問に切り替え、再び調査を試みた。筆者がただの研究者であることを信じ、この質問に答えてくれた店主の説明をまとめると以下ようになる。一つは、外国人（カネをもっている）である筆者が家主に直接掛け合っただけで店を奪うつもりではないかという疑いがあることだ。これは事例 4 における Y の従弟兄の行動からも明らかのように、賃料を知られると家主に直接交渉されてしまう可能性があるからである¹⁸。二つ目に、賃料や税金に関する「違法行為」を外国人である筆者が暴露するのではないかという不安が彼らにはあるというのだ。三者間交渉とは違う額の賃料が支払われている場合、事例 5 のように、家主と店主が相互に利益を得られるような「違法な契約」で賃料や税金の支払いが行われることがある（賃料を安くする代わりに店主が税金を肩代わりしたり、賃料を安く見せかけて税金を安くしようといったこと）。誰もが、こうした行為が違反であることを知っているが、そのようなことは誰でもやっているありふれたことだということも知っている。家主と店主の二者間交渉の内容は「公然の秘密」であり、それについて深く語ることはタブーである。しかし、彼らにとって外国人である筆者は、そうしたありふれた「違法行為」を違法とみなし、それを言い広めてしまう危険があるというのだ。確かに、調査をしていた当初、そうした「公然の秘密」を知らなかった筆者は、店主に聞いてはいけないことを聞いて回っていたのである¹⁹。

¹⁸ 賃料だけでなく、家主の名前や民族を聞くことも好ましくない。これは筆者が家主を特定することを防ぐためである。

¹⁹ こうした質問を繰り返した筆者は、複数の店主から「どこかの国際機関から派遣されたスバ

では、この「公然の秘密」はいかにして維持されるのか、誰かが告発することはないのだろうか。告発がカトマンズの市場で生じにくいことを事例6のアクセサリー店の店主は、賃料にかかる税金を徴収しにやってくる徴税人とのやり取りから、以下のように説明をした。

アクセサリー店の店主は賃料と税金を含め毎月15,000ルピーを支払っているが、彼は徴税人に対して、毎月の賃料が2,000ルピーだとうそをいっている。これに対して徴税人は店舗賃料がそんなに安くないことを知っていながらも、そのことには一切ふれず、税金の200ルピー（10%分）と、賄賂金の500ルピーを店主から受け取って帰る。店主が徴税人に支払う金額は、700ルピーになるが、それを含んだ金額15,000ルピーを家主に支払っている。

筆者が「もし徴税人が、この市場の賃料はそんなに安いはずはないと、あなたの不正を指摘したらどうするのですか」と聞くと、アクセサリー店の店主は「徴税人は決してそんな質問はできない。もし彼がそんな質問をすれば、彼は逆に私から聞き返されることになる。「では、あなたはどのようにやって公務員の安い給料で大きな家をカトマンズに建てることができたのですか」と」。こうした皮肉からアクセサリー店の店主がほのめかしたのは、この徴税人も行く先々の店で賄賂を受け取っているだろうということ、自分以外の「違反行為」を指摘すれば、それがそのまま自分に跳ね返ってくるということである。すなわち、2,000ルピーという安すぎる賃料を聞いた徴税人は、何らかの二者間交渉が行われていることを知るのであるが、店主から賄賂を受け取ることによって、その詳細については一切触れないのだ。このようにして、徴税人自身も、語ってはならない「公然の秘密」の中に巻き込まれることで、家主と店主の二者間交渉を、税金をごまかすための「違法行為」と批判することはないのである。

V おわりに

本稿では、民族・カースト集団間の社会関係をもたない家主と店主が、単に潜在的な敵対関係にあるだけでなく、そうした関係をいかに回避しているかに着目した。それは、店主の取り分である店舗譲渡金を家主がもっていかないよう、家主より早く店舗を別の誰かに売ることである。その売買は家主に悟られないよう行われる必要があり、その役割を担ったのがダラールであった。

本稿で取り上げた秘密は、情報へのアクセスを許可された者と禁止された者との境界線が明確であるような秘密でも、暴かれることで消滅するような秘密でもない。それは、皆

イなのではないか」と疑われるようになった。それを知った筆者自身も、店主に聞いてはならないことを聞かないようになった。すなわち、筆者自身も「公然の秘密」に加担したことになるのである。

が知っているがそれについて語ることはない「公然の秘密」であり、その秘密に家主や店主、新参者、ダラールが巻き込まれた状況において、家主と店主の敵対関係は緩和されていた。

本稿では、こうした「公然の秘密」をダラルの働きを中心に三つ紹介した。一つ目は、ダラルの存在である。ダラルは、不動産の他に「売春のブローカー」というネガティブなイメージも付与されているため、ダラルと接触すること自体を誰もが秘密にしようとしていた。そのため、ダラルは秘密の取引きをする役割を担ったのである。二つ目は、ダラルが介入している三者間交渉である。家主は、三者間交渉が秘密に行われることを見越しているが、それについては触れず、たとえ知ったとしても知らないふりを装うのである。それについて語れば、当事者のすべての利益が損なわれるかもしれないからである。家主が語らないことによって三者間交渉は順調に行われるともいえる。三つ目は、新しい店主と家主の二者間交渉である。カトマンズ市場の誰もが、店主が「市場相場」の賃料を必ずしも支払っているわけではないこと、実際の賃料は、家主と店主の内密な二者間交渉で決められていることを知っている。徴税人も、その交渉内容が税金を安くするための「違法」なものであることを知っているが、店主から賄賂をもらうことでそれを黙認する。

このように、都市化が進むカトマンズの市場では、民族・カースト集団という既存の社会関係に依拠するのではなく、店舗賃借に関わる行為者が「公然の秘密」に加担することによって、家主と店主の間にある潜在的な敵対関係が緩和されている。筆者が調査した限りにおいて、カトマンズ市場では、家主に対する訴訟や抗議がなされないこと、家主と店主の二者間で取り決められる契約内容を違反であると告発する者が誰もいないことから、「公然の秘密」が作用していることが伺える。

本稿では、さまざまな国や地方都市、村落部からカトマンズの市場に集う人々が、「公然の秘密」に巻き込まれながら敵対関係を回避する状況をみてきた。本稿で取り上げたような、さまざまな「公然の秘密」を明らかにしていく試みは、今日のカトマンズの都市的状況をより深く理解することにつながるであろう。

参考文献

Cameron, Marry

1998 *On the Edge of Auspicious : Caste and Gender in Nepal*. University of Illinois Press.

Clint, Rogers

2004 Explaining Disparate Economic Success in Highland Nepal: Opportunity Cooperation and Entrepreneurship in Manang. *Contributions to Nepalese Studies* 31(1): 115–185.

K.C., Bal Kumar

- 1998 *Trends, Patterns and Implications of Rural–Urban Migration in Nepal*.
Kathmandu: Central Dept. of Population Studies, Tribhuvan University.

Lewis, Todd

- 1995 Buddhist Merchants in Kathmandu: The Asan Tol Market and Uray Social Organization. In *Contested Hierarchies: A Collaborative Ethnography of Caste among the Newars of the Kathmandu Valley, Nepal*, David Gellner and Quigley, Declan (eds.), pp.38–79. Oxford University Press.

Liechty, Mark

- 2003 *Suitably Modern: Making Middle Class Culture in a New Consumer Society*.
Princeton University Press.

マリノフスキー、ブロニスラフと J. デ・ラ・フェンテ

- 1987 『市の人類学』信岡奈生訳：平凡社。

McDonaugh, Christian

- 1997 Losing Ground, Gaining Ground: Land and Change in n Tharu Community in Dang, West Nepal. In *Nationalism and Ethnicity in a Hindu Kingdom: The Politics of Culture in Contemporary Nepal*, David Gellner, John Pfaff-Czarnecka, Joanna and Whelpton (eds.), pp.275–298.

Muhlich, Michael

- 1997 Credit Relations in Nepal: a Preliminary Report on the Khatsara and Manange Kidu Systems. *Contributions to Nepalese Studies* 24(2): 201–215.

西澤憲一郎

- 1985 『ネパールの歴史—対インド関係を中心に』勁草書房。

Rankin, Neilson

- 2004 *The Cultural Politics of Markets: Economic Liberalization and Social Change in Nepal*. Pluto Press.

三枝 礼子（編）

- 1997 『ネパール語辞典』大学書林。

佐伯和彦

- 2003 『ネパール全史』明石書店。

Seddon, David, Piers Blaikie and John Cameron. (eds.)

- 2002 *Peasants and Workers in Nepal*. Adroit Publishers.

Shrestha, Nanda

- 2001 *The Political Economy of Land: Landlessness and Migration in Nepal*. Naralas Series.

Taussig, Michael

1999 *Defacement: Public Secrecy and the Labor of the Negative*. Stanford University.

Upreti, Bhuwan

1999 *Indians in Nepal: A Study of Indian Migration to Kathmandu*. Kakinga Publications.

Vergati, Anne

1995 *Gods, Men and Territory: Society and Culture in Kathmandu Valley*. Centre de Sciences Humaines.

Zivetz, Laurie

1992 *Private Enterprise and the State in Modern Nepal*. Oxford University Press.

Watanabe, Mizuki

2008 Nepalese and Indian Muslim Relationship: A Case Study of Jewelry Merchants in Tourist Areas of Kathmandu. *Contributions to Nepalese Studies* 35(2): 201–219.

(2012年3月14日採択決定)