

# ガーナ北部における輸出用バスケットの生産と流通に関する社会経済的研究

## ——国際市場とアフリカ農村をつなぐ仲介業者の役割に着目して——

平成 21 年入学

派遣先国：ガーナ共和国

牛久 晴香

キーワード：ボルガ・バスケット，手工芸品，仲介業者（ミドルマン），インターフェイス，国際市場，  
ガーナ北部

### 対象とする問題の概要

本研究は、ガーナ北東部の限られた地域で編まれる手作りのカゴ、ボルガ・バスケットを対象とし、その生産・流通過程に注目するものである。このカゴは主に欧米や日本に向けてファッション製品やインテリア用品として輸出される。近年、このカゴを取り巻く環境は大きく変化している。企業は生産者価格を向上させた一方で、製品の規格化やデザインの開発を進め、生産者に国際市場の嗜好に対応するよう要求している。さらに消費地の需要動向に合った安定的な量の供給も求めるようになった。それはアフリカ農村が国際市場へ包摂されていく過程のようにも見える。しかし、調査村の生産者は専門的に生産に従事せず、農作業や家事、他の仕事の合間におしゃべりをしながら思い思いの場所で「気ままに」カゴを編んでいるように見える。国際市場の質と量に対する厳しい要求と生産者たちの自由気まま（に見える）関与の仕方は、どのようにして両立しているのだろうか。



写真 1：日本で販売されるボルガ・バスケット（左）  
一部のボルガ・バスケットは日本の高級百貨店などで 2 万円近い高値で販売される。写真は高島屋新宿店の店頭並べられたボルガ・バスケット。

写真 2：木の下でカゴを編む（右）

生産の様子はいたってのどかである。一人で編むのは退屈なようで、多くの場合複数人が集まって、世間話をしながら編む。とくに女性たちにとって、カゴ編みの場合は息抜きの場でもある。



### 研究目的

本研究は、①生産者がバスケットをどのように編み、どのように販売しているのかを検討したうえで、ボルガ・バスケット製作をどのような形で生計活動に組み込んでいるのかを明らかにすること、②①を

踏まえ、末端の流通業者から先進国の市場までボルガ・バスケットの国際的な流通がいかんして可能となっているのか、とくに村で生産者からバスケットを集め、企業と生産者とのインターフェイスとして機能する仲介業者に着目して明らかにすること、を主な目的とする。①と②とを統合することで、生産者の生活と国際市場における流通の両面からボルガ・バスケット産業を分析し、この地域において国際市場システムはどのような形で個々の生産者の生計や農村社会にとりこまれているのかを検討することが本研究の目的である。



写真3：仲買人による買い付けの様子  
調査地 N 村では3日に一度、8、9人の決まった仲買人が集まりバスケットを買い付ける。1日の平均買付個数は約700個。買い付けられたバスケットは写真のようにロバ車で、もしくは仲買人のバイクや自転車にくくりつけられて、州都ボルガタンガまで運ばれる。

### フィールドワークから得られた知見について

生産について、製作工程の一部とそこでおこなわれている分業が明らかになった。製作工程について、1つの製品には1300本ほどのワラが用いられており、本体を編む工程以前にわらの選別、縫いの工程や染色工程に多くの時間がかかっていた。この点に関連して、製作工程の一部に分業があることが明らかになった。通常ボルガ・バスケットの製作は原料購入・加工から仕上げまで一人の生産者がすべての工程をこなす。しかし、生産者が早急にカゴを編みたいときには、盲目の人々に製品1つの販売額の1割から2割に当たる金額を支払い、縫いの工程を依頼していた。このような分業が始まったのは、国外企業による直接買付が始まり納期が設定されたことや、フェアトレードなどの流れや製品の高品質化に伴い、ボルガ・バスケットが高価で取引されるようになったことが関連していると考えられる。つまり、国際市場への輸出が拡大する中で、製作工程で一部分業が進み、障害を持つ人もボルガ・バスケット製作によって収入を得ていることが明らかになった。

流通については、生産者と企業との間に立つ、村の仲介業者が果たす役割を垣間見ることができた。彼らは収穫期など生産者が農作業で忙しいときには製作を依頼しないようにし、収穫が終わってから多数の人に製作を促すことで、短期間のうちに必要量を集めることに成功していた。また、学生たちが冬休みに入る時期を狙って彼らを雇い、装飾工程を一度に終わらせるという、ある仲介業者の様子も観察された。つまり、仲介業者は村での労働力の多少に応じて生産者への依頼を調整していたことが明らかになった。しかしながら、先進国企業はこのような「計画性のない」生産・管理体制を好ましいとは思っておらず、企業側が直接現金を支払い、仲介業者を挟まずに生産を依頼することで管理体制を強化しようとする試みも見られ、仲介業者との間に若干の緊張があることも明らかになった。



#### 写真 4・5：仲介業者の倉庫

写真 3 のような仲買人とは別に、国外企業と直接取引し、大規模にビジネスを展開する人びとが存在する。AB 氏と T 氏はその代表格。彼らの倉庫には大量のバスケットが納められており、出荷時期に必要な量を国外企業に向けて発送する。(左：AB 氏の倉庫，右：T 氏の倉庫)

#### 今後の展開

次回以降の海外調査では、今回調査が十分に行えなかった生産者のボルガ・バスケット生産への関与の仕方を詳細に明らかにしつつ、今回の調査で明らかになった点も踏まえて、産業全体を成り立たせるローカルな仕組みについて考察を深めたい。今後も現在の調査地での調査を進めていくとともに、原料生産地での調査や調査村周辺の生産村での比較調査、さらにガーナ国内・国外の卸売業者への聞き取り調査に取り組み、この産業全体の生産・流通構造を明らかにしていきたい。国際市場の動向や流通構造も含めて人々の営みを理解し、多角的にこの産業を分析することで、国際市場とつながることによる生産・流通構造や地域社会の変化とそれへの人びとの対応を実証的に明らかにしていきたいと考えている。