

第 6 章

中古車貿易における移民企業家の 多民族ネットワーク形成

福田 友子

要約：

国際社会学の観点から見ると、中古品のリユースやリサイクルという産業は、エスニック・マイノリティが積極的に参入してきた業種（エスニック・ビジネス）として、非常に興味深い分野であるが、欧米の先行研究において中古品ビジネスはあまり注目されてこなかった。逆に日本のエスニック・ビジネスにおいては中古品のリユースやリサイクルが重要な位置を占めている。この現象は日本特有のものなのか。本稿では、中古車貿易業と中古部品貿易業を事例として取り上げ、どのようなアクターが中古品のリユースやリサイクルという産業に携わっているのかを検討する。

キーワード： 中古車 中古部品 移民企業家 多民族 ネットワーク

I 問題の所在

国際社会学の観点から見ると、中古品のリユースやリサイクルという産業は、エスニック・マイノリティが積極的に参入してきた業種（エスニック・ビジネス）として、非常に興味深い分野である。日本では、古くは在日コリアンのニッチ産業としての金属リサイクル業（くず鉄卸売業などの「再生資源卸売業」）が挙げられるし〔韓 2012〕、近年はベトナム人の中古家電貿易（廃品回収業・輸出業）が知られている〔戸田 2001；川上 2001；平澤 2012〕。そして本稿が取り上げるのは、パキスタン人をはじめとする南アジア系移民が主流を占める中古車貿易業である〔福田 2012a；2012b〕。

ところがエスニック・ビジネスに関する研究蓄積のある欧米の研究においては、中古品

のリユースやリサイクルは、あまり注目されてこなかった。欧米では、小規模な小売雑貨店や飲食店、繊維産業等の零細な製造業がその代表的業種として取り上げられてきたことがその要因の一つとして考えられる。確かに、大規模かつ成熟したパキスタン人移民コミュニティが形成されたイギリス、アメリカ、カナダにおいて筆者が調査した際もⁱ、日本では多いパキスタン人の中古車貿易業者にはまったく会えず、逆に食料雑貨店、コンビニエンス・ストア、ガソリンスタンド、土産物店、タクシー運転手等、それぞれ特有のニッチ産業が存在することが確認された。しかしながら日本におけるエスニック・ビジネスの代表的業種について整理した場合、4つのタイプの1つである＜移民企業ニッチ＞において中古品のリユースやリサイクルが重要な位置を占めることが明らかになっている〔樋口2012：11〕。それでは、この現象は日本特有のものと言ってよいのだろうか。本稿では、中古車貿易業と中古部品貿易業を事例として取り上げ、どのようなアクターが中古品のリユースやリサイクルという産業に携わっているのかについて検討するⁱⁱ。

II 日本における中古車貿易業

中古車貿易は移民企業家が積極的に参入してきたニッチ産業である。その中でも特に、日本を起点とする右ハンドル中古車貿易（日本製中古車貿易）においては、在日／元在日パキスタン人移民企業家が市場を牽引してきたことが知られている。まずは、この業界がパキスタン人のニッチ産業となった経緯を、市場の形成過程から見てみよう。

日本で中古車貿易業を始めた人物の一人として有名なのは、パキスタン人であるタスリーム氏（仮名）であるⁱⁱⁱ。タスリーム氏は、1973年に研修生として来日した。日本の特殊鋼技術を学ぶため、パキスタン政府の後援を受け、日本の企業数社を回って1年間の研修を受けた。彼の父親はパキスタンで綿製品の貿易をしていた実業家であったため、日本滞在中に父親の会社を日本側の企業に売り込む手伝いもした。そして1974年にパキスタンへ戻る際に、父の友人が「帰りに日本から車を1台持ちかえれば儲かるよ」とアドバイスしてくれたのが、中古車貿易のきっかけだった。最初は車種もまったく分からず、とりあえず新車3台を持ちかえったが、結果的に1台のみしか利益が出なかった。その後4ヶ月ほどかけて、パキスタン側に日本で習得した研修内容（特殊鋼技術）を伝え終わると、1975年に再度日本に戻ってビジネスを開始することにした。タスリーム氏は日本を選んだ理由を「本当はアメリカに行きたかったが、日本語が分かるので日本の方が安心してビジネスができると考えた」という。

1975年には資本金500万円を用意して株式会社を設立した。当時、パキスタン人の個人企業家は2、3人いたが、法人を設立したのはタスリーム氏が初めてだったという。ビジネスの業種は綿製品の輸入と中古車の輸出だったが、これらが予想以上にうまくいき、弱冠24歳のタスリーム氏が興した会社は、設立2年目で売上高2億円に達した。事務所

もビルのワンフロアを借り切るようになった。

1970年代当時、中古車貿易には「リコンディション」と呼ばれる輸出向けの修理や整備が必要だったので、北海道から鹿児島まで全国各地に支店をつくり、従業員は100人に増えた。パキスタンだけでなく、スリランカ、バングラデシュ、アフリカにも輸出していたが、当時の中古車輸出は「本当に難しかった」という。法人登記が必要とされた上、輸出検査に12～13万円もかかったからである。とはいえ1台で1500ドル（45万円＝当時）の粗利が出る時代だった。1977年にはまだ中古車オークションがなかったため、30～70万円の価格の中古車をディーラーから仕入れていた。

1978年は、70年代の中古車輸出の最盛期で、月に450台をパキスタン向けに輸出した。当時は、各国のパキスタン大使館でパスポートに判を押すだけで輸出できた「ギフト・スキーム」制度の時代で、ドバイ、サウジアラビア、イギリスなど各地で中古車貿易用書類を作成していた。ところが、中古車を過剰に輸入して中古部品が過度に出回るようになったとして、1979年初頭にはパキスタン政府が中古車輸入を中止した。しかし実際は、スズキの現地工場の進出計画が始動した時期であったため、新車産業を保護するべく日パ両政府が決めた規制強化だった。1979年3月には、「ギフト・スキーム」から「別送品スキーム」制度へと変更された。「別送品スキーム」制度では、本人がパキスタンに入国する際に通関手続きとしてパスポートに判を押す手続きが必要になった。その結果、車1台につき同胞1人の入国手続きが必要とされ、取引上のコストが増えたため、中古車輸出台数が激減した。

1979年以降、中古車貿易が低迷していた時期には綿製品の輸入が軌道にのっていたため、タスリーム氏のビジネスにはさほど問題がなかったが、1987年頃まで新規の中古車貿易業者はほとんど登場しなかった。タスリーム社も同胞に国内仕入れを依頼して手数料を渡していた程度だった。1985年時点では、パキスタン人にとって主流のビジネスだったのは絨毯の輸入販売だったが、タスリーム社は絨毯には参入しなかった。

そうした状況が変化したのは1988年だった。タスリーム社は、ニュージーランドとオーストラリア市場への進出という、中古車貿易での新たな海外展開に取り組んだ。さらに1989年には南米のチリ、ペルー向け輸出を始めた。この時期に南米向けに参入した背景には、チリ政府とペルー政府の法改正がある。当時、チリ政府は「中古車が必要なのでハンドルの左右逆でも輸入してよい」という政府方針を出し、ペルー政府もそれに追随した。タスリーム社の南米参入はパキスタン人業者で2社目だった。1990年には資本金を2000万円に増資するほど会社は大きくなっていった。バブル経済の崩壊後には仕事を探す人も増えたので、中古車の仕事を紹介して自ら発注し、収入を確保できるようにサポートした。住む場所のない人には事務所を宿泊場所として提供したこともある。

その数年後、パキスタン人の中古車貿易業者にとって決定的な打撃となったのは、1993年と1994年のパキスタン政府による中古車輸入規制強化である〔福田 2012a; 2012b〕。

1992年にトヨタ自動車の現地工場建設が決まると、パキスタン政府はまたしても国内の自動車産業を保護するため、1993年に中古車輸入を一部規制した。さらに1994年1月には、突然規制を大幅強化して関税を引き上げたため、この時から実質的に中古車輸入が困難になった。パキスタン向けに専念していたパキスタン人企業家は、別の販路を開拓せざるをえなくなったのである。とはいえパキスタン政府の規制強化は、客観的に見れば「災い転じて福となす」とも捉えうるビジネスの転換点となった。パキスタン人企業家は、もはや出身国の市場に頼ることができず、世界各地で販路を開拓せざるを得ない状況に追い込まれた。それが、友人・知人といった同胞を世界中の中古車市場へと移住させ、それぞれに貿易や生活の拠点を設置し、トランスナショナルなネットワークを構築することにつながったのである。

一方でタスリーム氏の印象では、1995年以降中古車貿易業者が急増したという。その中には、タスリーム社から独立した会社や、さらにそこから独立したような会社も多く含まれていた。実はこの時期に新規業者が増加した背景には、日本側の政策変更がある。1995年5月に「輸出貿易管理令」が改定され、中古車の輸出前検査と通産省承認が不要になったのである。この規制緩和は、パキスタン人企業家にとっての参入障壁を一気に取り払うものであった。さらに1995年には、「通関業法基本通達」も改訂され、旅具通関の要件が緩和された。旅具通関とは、寄港中の船員が携行品（手荷物）として日本製品を持ち帰ることのできる制度である。この携行品の枠が「5万円以下」から「3台・30万円」に拡大されたことを受け、日本各地の港湾周辺ではロシア人船員向けの中古車貿易が一気に活気づき、特に日本海沿岸の貿易港周辺には多くのパキスタン人業者が集積し始めた。

このようなニューカマーの先行集団の成功を見て、後続集団の市場参入がさらに続いた。2005年にパキスタン向けが再開すると、ビジネスは活況を呈することとなる。この時期のパキスタン人企業家は、年商数十億円の大規模業者、年商数億年の中規模業者、年商数千万円の小規模業者、年商数百万円の零細業者が混在する状況になっていた^{iv}。

ところが2008年末のリーマン・ショック以降、中古車貿易業界は一気に下り坂となる。まずは2009年1月、最大の中古車輸入国であったロシアが国内自動車産業の保護と経済危機を理由に中古車輸入規制を大幅強化したため、日本海沿岸を中心とする大口の中古車輸出の流れがピタリと止まった[藤崎 2010]。次に、急激な円高傾向が追い打ちをかけた。さらに、パキスタン人企業家が世界各地で開拓してきた中古車市場の需要もまた、世界同時不況によって一斉に縮小した。取引の縮小したドバイの中古車市場からは、多数の業者が撤退し、パキスタンや日本に戻る業者や、市場開拓のため南アフリカやケニアなどアフリカ大陸に渡る業者も現れた[福田・浅妻 2011:195-7]。

国内のパキスタン人企業家も様々な対応を迫られた。一部は自動車解体業界、つまり自動車の中古部品貿易業へと参入した。また従業員や事業所を減らして、事業をスリム化するケースもある。さらに輸出台数が減った分、国内取引を増やす対応もみられる。特にロ

シア市場への依存度が高かった日本海沿岸では、さまざまな事業形態の転換が確認された^v。たとえば支店を開設していた業者の多くは、店舗をたたみ日本各地の本店へと戻っていった。家族形成、不動産の取得、子どもの就学等、さまざまな理由で日本海沿岸に残った業者もいるが、その場合でも店舗をたたみ自宅兼事務所で事業を維持するといったケースがみられる。かつて日本海側で特徴的だったパキスタン人業者の集積傾向は徐々に解消され、その一部は太平洋側で一般的な「ホスト社会側から見えにくい」業態へと転換した。とはいえこの厳しい状況下においても、中古車貿易業界から完全撤退するパキスタン人企業家はそれほど多くない。これまでも世界各地で貿易規制と格闘してきた経験を持つ彼らは、2009 年以降の大不況に直面しても再挑戦を諦めておらず、今は我慢の時と考え次の商機に備えている。それは、困った時に活用できる同胞ネットワークが世界中に張り巡らされており、それを駆使することによって、リスクを最小限に食い止めることができたからである。事実、2013 年 2 月現在の富山県では、ビジネスがすでに盛り返してきたと語るパキスタン人企業家と複数出会った^{vi}。

このように、パキスタン人が中古車貿易業というニッチ産業を獲得できた要因として、日本とパキスタンにおける法制度（右ハンドル車の使用を定めた両国の道路交通法、パキスタン側の移民奨励策、日パ査証相互免除協定等）や経済システムの変遷が重要な意味を持つことが分かるだろう。加えてアラブ首長国連邦、ニュージーランド、オーストラリア、チリ、ペルーといった第三国における法制度や輸入規制緩和といった条件も、パキスタン人中古車貿易業者にとってプラスに働いた。言い換えれば、パキスタン人企業家にとってみれば、この分野に参入しやすい「機会構造」が開かれていたのである。ここでいう「機会構造」とは、エスニック・ビジネスの誕生・成長を規定する外生的条件を指す〔樋口 2012:14〕。人的資本や社会関係資本と異なり、個人や集団では変えることができないため、企業家側は機会構造が開かれている市場を見出だすしかない。パキスタン人企業家は、機会構造の開かれた間隙市場をうまく見つけ出し、時代の流れに乗ってビジネスを成長させたと言えよう。

Ⅲ 日本における中古部品貿易業

では、自動車の中古部品貿易業（自動車解体業を含む）の場合はどうか。中古車貿易業と中古部品貿易業は、業務の一部において重なる部分はあるものの、両者には大小さまざまな違いが見られる。その中で最も重要な点は、担い手の違いであろう。日本における中古車輸出業者は全国で 800 業者、その内パキスタン人が 350 業者、バングラデシュ人が 100 業者、スリランカ人が 100 業者との推計がある（*Japan Times*, June 3, 2004）。このパキスタン人業者の数や比率を推計したのは、「日本中古車輸出業協同組合」という業界団体である。2006 年 12 月の同組合への聞き取り調査^{vii}では、パキスタン人業者数の推

計値は 500~600 社へと上方修正されていた。それでは、もう一方の中古部品貿易業については、どうだろうか。筆者の知る限り、推計は出されていないが、中古品貿易業（自動車解体業を含む）にも、多くの移民企業家が参入している。千葉県内のパキスタン人中古車貿易業者の話によると^{viii}、自動車解体業者の一大集積地域を有する千葉の場合、アフガニスタン人、パキスタン人、スリランカ人、ナイジェリア人、タイ人、中国（香港）人、バングラデシュ人など、さまざまな国籍の移民企業家と出会うという。アフガニスタン人の場合、パシュトゥーン人が自動車解体業者へ参入するケースが多いことが知られている。パキスタン人の場合は、パシュトゥーン人に加えて、パンジャービー人の参入が比較的多いと言われている。

移民企業家の場合、①自動車解体業と中古部品貿易業を兼業するケースと、②中古部品貿易業のみに特化するケースがある。①の場合、日本人の経営する自動車解体業者社長のサポートを受けて、もしくはパートナーシップを組み、中古車部品貿易を営む。たとえば輸出相手国の規制で、中古車を車両のまま輸出することが出来ない場合、一旦車両を解体し、部品をコンテナに詰めて輸出する。この場合、移民企業家にとっては輸入規制に合わせた解体作業が中心業務となる。また解体に持ち込まれた事故車の中から、比較的状态のよいものを修繕し、中古車オークションに出品して国内で転売する業者もいる。中には自分の会社を設立し、自前の自動車解体設備を所有する移民企業家もいる。中古車貿易業から始めて自動車解体業および中古部品貿易業にも参入するケース、自動車解体業および中古部品貿易業者から始め中古車貿易業をサイドビジネスとして営むケース、自動車修理業から始めて自動車解体業および中古品貿易業に手を広げたケースもある。とはいえ、2005 年の自動車リサイクル法施行を受けて自動車解体業の規制が厳しくなったため、この分野への参入障壁が一気に高くなり、弱者は淘汰され、強者だけが生き残った経緯もある。

②の場合、日本国内に独自の拠点は必要ないため、「バイヤー」として仕入れのためだけに来日するケースが多い。主に日本人の経営する自動車解体業者のヤードに 3 カ月滞在し、自動車解体業者のヤードに仮設された簡易宿舍施設（コンテナが多い）に寝泊まりしながら、3 カ月間で必要な部品を仕入れてコンテナを詰めていく。1 人につき 3 ヶ月の短期滞在ビザしか出ないので、仲間をローテーションで来日させる必要がある。

中古車貿易業者が、商品の修理に必要な部品を探す場合、メーカーの純正部品会社から購入することもあるが、大抵は自動車解体業者から購入することが多い。パキスタン人企業家は、同国人だけでなくアフガニスタン人、スリランカ人、バングラデシュ人など他の南アジア系外国人との取引も多い。その理由の一つとして、千葉という地理的条件が考えられる。一般的に南アジア系外国人は関東圏に集中しているが、千葉にはパキスタン人が比較的少なく、スリランカ人やバングラデシュ人が比較的多い。パキスタン人同業者が少ない分、同国人同士の競争は減るが、その反面取引相手、情報源、協力者なども減ってしまう。それをカバーするのが、他の国籍の同業者である。この場合の使用言語は、相手が

バングラデシュ人であればウルドゥー語が使用される。バングラデシュは、1971年の独立まで東パキスタンだったことから、バングラデシュ人の中にはパキスタンの公用語であるウルドゥー語を習得している人が多いからである。相手がスリランカ人であれば日本語である。見た目はよく似た南アジア系外国人同士が、日本語を駆使して商談する光景が日常的に見られる。

また前述の通り、千葉の自動車解体業者では、アフガニスタン人に会える機会も多い。外国人登録者数では極めて少数のアフガニスタン人に多く会える理由として、2つのケースが考えられる。第一のケースは、短期滞在ビザで来日した人々が、自動車解体業者の簡易宿泊施設に3カ月間だけ滞在しており、年度末の外国人登録者数にはカウントされない場合である。第二のケースは、パキスタン国籍で外国人登録されている場合である。アフガニスタンの主要民族パシュトゥーン人とパキスタンの少数民族パシュトゥーン人は同じエスニック集団である。歴史的経緯から、パシュトゥーン人は、アフガニスタンとパキスタンの二重国籍を取得していることも多い。アフガニスタン国籍で入国許可が降りにくい場合は、パキスタン国籍のパスポートを使用して入国許可を受ける。このような現象は、世界各地で日常的な光景として見られる^{ix}。国籍（パスポート）の「道具的利用」の一形態と言えよう。このようにパシュトゥーン人は、場所や相手に応じて、表明すべき「自分の国籍」を使い分けることができる。

IV アラブ首長国連邦における中古部品貿易業

ところが、中古部品貿易業の世界的拠点である、アラブ首長国連邦・シャルジャ首長国のインダストリアル・エリアにおいて調査した結果、予想に反して確認されたのは、アフガニスタン出身のパシュトゥーン人以上に、アフガニスタン出身のハズラ人が中古部品貿易業の中心を担ってきた事実である〔浅妻・阿部 2009; 福田・浅妻 2011〕。では、なぜハズラ人が中古部品市場に参入したのだろうか。以下、事例を通じて市場の形成過程を見てみよう^x。

アフガニスタン人男性のジャマル氏（仮名）は、日本とシャルジャ首長国のインダストリアル・エリアで中古部品貿易業を営んでいるハズラ人である。インダストリアル・エリアの中古部品市場は複数あるが、その内の一部では、ハズラ人が主要な担い手となっている〔浅妻・阿部 2009; 福田・浅妻 2011〕。中古部品市場に参入しているハズラ人の規模についてジャマル氏は、「（ある地方都市の）市民の大部分が中古部品をやっているというイメージだ」と語った。

ジャマル氏は、1988年に中古部品のバイヤーとして初来日したという。その時は大阪の貿易会社に3ヶ月間滞在し、その会社に手数料を払って中古部品を集め、アフガニスタン向けに輸出した。当時、アフガニスタンには日本車が少なかったため、中古部品の9割は

パキスタン向けに再輸出されていた。当時は、パキスタン人バイヤーが、カブールまで買い付けに来ていたという。

ジャマル氏によると、中古部品貿易を始めたのはジャマル氏の父親や伯父であるという。かつてアフガニスタンでは、アメリカ製のトラックやドイツ製の自動車が多かったので^{xi}、初期はアメリカやドイツから中古部品を輸入し、カラチ港から陸路でアフガニスタンに運んでいた。その後、パキスタンで日本車の人気が出てくると、パキスタン人向けの日本製の中古部品輸入を始めた。ハザラ人が日本に初めて中古部品の買い付けに行ったのは、1982年頃であるという。中古部品貿易においては、ハザラ人が初期参入組で、パキスタン人は後続組である。

1985年頃には、シベリア鉄道を使ったビジネスが始まった。日本で中古部品をコンテナ詰めして、横浜、大阪、神戸などの港から船積みし、ロシアのボストーチヌイ港に送る。そこからシベリア鉄道で、ウズベキスタンやタジキスタンを経由し、アフガニスタン側の国境の町ハイラトンまで運ぶ。そこからさらにカブール向けに 450km ほど、トラックで輸送するというルートであった。このルートは、1991年にアフガニスタン内戦が始まるまで続いた。1991年以降は、イランのバンダレ・アッパース港で陸揚げして、アフガニスタン国境の町イスラムカラを経由し、カブール向けに運ぶルートへと変更した。このイラン経由ルートは、イラン・イラク戦争中も利用されていた。戦争の激しくない地域を通るルートだったから大丈夫だったとのことである。またコストが安かったこともあり、このイラン経由は数年間続いた。

1993～94年頃、アフガニスタン内戦が激しくなると、ハザラ人は他国へ避難し始める。避難先としては、主に4つのグループが挙げられる。第1グループは日本に渡り、中古部品業に従事する。第2グループはシャルジャに渡り、こちらも中古部品業に従事する。これら両グループ間には取引関係がある。第3グループはロシアに行き、繊維製品に従事する。第4グループは、アメリカ、カナダ、ドイツに渡る。アメリカやカナダの場合、2～3割は中古部品業に従事し、今もシャルジャのグループと取引関係がある。残る7割は別の仕事につき、たとえばアメリカでは絨毯のビジネスに携わる人が多いという。このようにハザラ人は世界各地で中古部品業に参入したが、同業組合などは作っていないようだ。「個人が別々にやっている」という。

ジャマル氏の認識では、パシュトゥーン人がシャルジャの中古部品貿易業に参入してきたのは、2000年以降のことであるという。アフガニスタン内戦が終息すると、多くのパシュトゥーン人がこの業界に参入してきた。その時の様子は、まるで「農家も車の運転手も、皆が中古部品を始めた」かのようであったと、ジャマル氏は振り返る。2011年11月現在、ジャマル氏のインダストリアル・エリアにある会社の顧客は8割がハザラ人、2割がパシュトゥーン人であるという。いずれにせよ、インダストリアル・エリアの中古部品貿易業者は、この2つのエスニック集団によって成り立っていると言っても過言ではない。

V 結論

このように、アラブ首長国連邦の中古部品貿易業では、アフガニスタンにおける政情不安（ハズラ人場合はソ連侵攻、パシュトゥーン人場合はアフガニスタン内戦）をきっかけとして、アフガニスタン人が世界各地に国外避難した結果、シャルジャの中古部品業に参入した経緯が確認できた。一方で、アラブ首長国連邦の中古車貿易業の場合は、パキスタン側の中古車輸入規制強化と、その後の日本発の中古車貿易ネットワークの世界規模での構築をきっかけとして、日本にゆかりのあるパキスタン人企業家がドバイの中継貿易市場 (DUCAMZ) 建設を後押ししたことがすでに明らかになっている [福田 2012a, 214-7]。これらの事実から、少なくともアラブ首長国連邦において、中古品のリユースやリサイクルの産業に、エスニック・マイノリティが積極的に参入していることが確認できるだろう。言い換えれば、アラブ首長国連邦においても、中古車貿易や中古部品貿易市場へ参入する機会構造が移民企業家に対して開いていたのである。紙幅の都合上、詳しく説明する事はできないが、同様の現象は、ケニアの中古車輸入市場でも確認されたし [福田・浅妻 2011]、おそらく他の中古車輸入市場でも確認できるだろう。中古品のリユースやリサイクルとエスニック・ビジネスの関係については、今後も検証を進めていきたい。

さらに今後の課題として、もう 1 点付け加えておくべき、かつ今まであまり注目されてこなかった現象として、国籍や民族の異なる移民企業家間の日常的取引や店舗・事業の譲渡し（売却）が挙げられる。アラブ首長国連邦のドバイでは、中古車中継貿易市場の入居業者の大多数はパキスタン人だが、バングラデシュ人、アフガニスタン人、インド人と共同経営する業者も見られる。また、リーマン・ショック後の不況を受けて、DUCAMZ を独占していたパキスタン人企業家が退去したため、その空き店舗に他の国籍や民族の企業家が参入した可能性がある。事実、2010 年 3 月調査で DUCAMZ 内の入居業者向けに業販オークションを開催する大手業者の登場が指摘されていたが [福田・浅妻 2011]、2011 年 11 月調査では、その業販オークションが 5 軒に増えていた。しかもその 5 軒の経営者はすべてパシュトゥーン人である。この背景には、これらの業者が中古部品貿易業者と強いネットワークを有しており、低価格帯の中古車の大量輸入が可能であるからと推測される。さらにアラブ首長国連邦のシャルジャの中古部品貿易市場については、まだその研究が始まったばかりではあるが、その様相はさらに複雑なものとなっていることが予想される [浅妻・岡本 2012]。今後は、多民族／多国籍の移民企業家が連携したビジネス・ネットワーク構築についてさらに調査を進めたい。

-
- i 2011年2月にイギリスのロンドン周辺とマンチェスター周辺、2011年7～8月にアメリカのニューヨーク州郊外とカナダのトロント周辺において、モスク（イスラームの礼拝施設）やハラール食材店（ムスリム向けの食料雑貨店）を中心にフィールド調査した。
- ii 本章の記述は、特にことわりのない限り筆者の調査による。1998年7月以降、パキスタン人中古車貿易業者2社で参与観察を続けてきた。また2002年10月以降、パキスタン人の社会活動に関する国内調査を継続している。2005年夏にはアラブ首長国連邦、パキスタン、2010年春には前述の2カ国に加えてケニアで、2011年秋にはロシアとアラブ首長国連邦で中古車貿易業者の調査を行った。調査の一部は、国際交流基金知的交流フェローシップ、科学研究費、日本港湾協会による研究助成による。調査にあたって協力していただいた方々に深く感謝したい。なお本稿で取り上げる個人名や企業名は、すべて仮名である。
- iii 2010年1月18日、タスリーム氏への聞き取り。
- iv 最大手の日本人業者の場合、最盛期の年商は400億円といわれており、日本人業者はパキスタン人業者を圧倒する資金力を持つことが分かる（2010年8月9日、大手日本人業者への聞き取り）。
- v 2010年8月の富山調査（浅妻・外川・阿部ほか2011：228-30）、2011年6月の富山・新潟調査、2013年2月の富山調査より。
- vi 2013年2月22日、富山県のパキスタン人中古車貿易業者への聞き取り。
- vii 2006年12月25日、日本中古車輸出業協同組合専務理事の木村俊郎氏に対する聞き取り。
- viii 2012年2月28日、千葉県のパキスタン人中古車貿易業者への聞き取り。
- ix 2010年3月のアラブ首長国連邦での聞き取りでも、同じ話を聞くことができた。
- x 2011年11月1日、ジャマル氏への聞き取り。
- xi アフガニстанは左ハンドル国である。2000年代初頭の一時期は右ハンドルの中古車輸入も認められたが、その後は禁止された〔福田2012a, 219〕。

<参考文献>

- 浅妻裕・阿部新,2009.「アラブ首長国連邦の中古車・中古部品流通に関する実態調査」『開発論集』83, pp.121-143.
- 浅妻裕・岡本勝規 2012.「自動車中古部品産業の地域的集積に関する考察：シャルジャ首長国を事例として」『開発論集』90(9月) 69-83.
- 浅妻裕・外川健一・阿部新・福田友子・平岩幸弘,2011.『廃車フローの国際化とリサイクルネットワークの形成に関する経済地理学的研究』（H20～22年度科学研究費補助金基盤研究(C)・H22年北海学園大学学術研究助成(共同研究)）.
- 川上郁雄, 2001.『越境する家族——在日ベトナム系住民の生活世界』明石書店。
- 戸田佳子, 2001.『日本のベトナム人コミュニティ——一世の時代、そして今』暁印書館。
- 韓戴香, 2012.「在日韓国・朝鮮人——ビジネスのダイナミズムと限界」樋口直人編『日本のエスニック・ビジネス』世界思想社。
- 樋口直人, 2012.「日本のエスニック・ビジネスをめぐる見取り図」樋口直人編『日本のエスニック・ビジネス』世界思想社。
- 平澤文美, 2012.「ベトナム人——外部市場志向のビジネス」樋口直人編『日本のエスニック・ビジネス』世界思想社。
- 福田友子, 2012a.『トランスナショナルなパキスタン人移民の社会的世界——移住労働者か

- ら移民企業家へ』福村出版.
- , 2012b. 「パキスタン人——可視的マイノリティの社会的上昇」樋口直人編『日本のエスニック・ビジネス』世界思想社.
- ・浅妻 裕, 2011. 「日本を起点とする中古車再輸出システムに関する実態調査」『開発論集』87:163-198.
- 藤崎香奈、2010、「在日外国人と地方都市——中古車ビジネスを通しての定住を探る」『都市問題』101(12).